

主な内容

同社は、社員のキャリア形成や適所適材での人財配置を目的に、AIが社員の職務経験やスキル・興味等に基づき業務機会や人脈づくりに向けた支援をしたり、社員が自ら希望したポジションに直接に応募できる社内プラットフォーム「ONE Connect」を導入している。

1. 導入経緯

同社は、世界160カ国以上で医療機器や医薬品を製造販売している。グローバルで約100のグループ会社が存在し、約3万人の社員が働くなか、グループ内の人財情報が分散し、最適な人財配置や活躍機会の確保をいかに実現するかが課題となっていた。また、社員一人ひとりの成長・キャリア機会の自拠点の枠組みを超えての提供、事業領域・組織を超えたコラボレーションの促進を求める声もあった。そこで、2024年に、AIによる自動提案機能を搭載した業務と人財のマッチングプラットフォームである「ONE Connect」(提供元：Gloat)を導入した。

2. 「ONE Connect」の仕組みと導入効果

ONE Connectは、社員が自身の職務経験やスキルに関する情報を登録することで、国や組織の垣根を越えて、その経験やスキルがいかせるグループ内のポジションをAIがレコメンドするシステム。AIを介さずに、社員本人が興味のある人財にコンタクトをとったり、関心のあるポジションに直接応募することも可能である。また、人財を募集している部署側も、AIが提案した人財の一覧を確認することができ、ONE Connectを通じて本人に直接オファーをすることもできる。

2026年3月時点でネットワーキング（人脈づくり）は2200件超、プロジェクトは43件、グローバルの人事異動も13件成立している。例えば、欧米の販売データプラットフォーム構築事業をインドの専門人財が支援したり、グローバルサービス部門のHRビジネスパートナーにアジアの人財が応募したり、日本の人財がシンガポールの拠点に転籍した事例などがある。

3. 導入時の準備・工夫

導入時には、グローバルでONE Connect推進チームを結成し、展開。AIが各社員に適切なレベルの業務や人脈づくりを提案するためには、職務分布のデータ整備が必要となる。しかし、各国の人事基幹システム・人事制度の統合は道のりが長かったため、先にONE Connectを導入し、各国のシステムに繋いだ。日本の社員の英語表記での入力への抵抗感や、スキル定義の曖昧さなどの課題は残っているものの、AIの提案の精度を高めるため、社員に積極的な情報入力を求めている。

今後も、ONE Connectによる社員一人ひとりに適したキャリア形成や人脈づくりの支援を行い、必要な人財の確保・育成、社内発のイノベーションを推進していく考えである。



ネットワーキング

【アソシエイト】 グループ全体でプロフェッショナル人財の特定、ネットワーク形成

【会社】 部門、拠点、役職を超えた専門知識やベストプラクティスの共有促進



プロジェクト

【アソシエイト】 実務を通じた学びと継続的な能力開発の機会獲得

【会社】 緊急または重要なビジネスニーズに対して、適切なスキルを迅速に提供



ポジション（グループ内公募）

【アソシエイト】 独自のスキル、経験、希望に適した職務機会の特定

【会社】 グループ内のジョブとアソシエイトを可視化し、マッチング