

本日は、ご参加いただき誠にありがとうございます。
Zoomのウェビナー形式での開催となります。開始までしばらくお待ちください。



10万回の1on1データと 実態調査で見えてきた 1on1の形と運用のポイント

Kakeai

株式会社KAKEAI マーケティング部 エグゼクティブマネジャー
一見(いちみ) 卓矢

株式会社KAKEAI

- 2018年4月創業
- 資本金：12億3,824万円（資本準備金含む）
- 1on1・1対1コミュニケーション支援クラウド「Kakeai（カケアイ）」の開発・運営
- “次のHRテクノロジー”、“Work tech”として、実績・新規性を国内外から高くご評価いただいています。
 - 日本企業で初めて世界のHR テクノロジースタートアップ30社に選出
 - アジア太平洋地域における2019・2020・2021 HR テクノロジーサービス TOP10 選出
 - 国内HRテクノロジー関連アワード受賞多数
- 日本のみならず、ニューヨーク・ロンドン・シンガポール・香港等でも利用されています。
- 属人的なコミュニケーションによる非生産的な状況を変える複数の特許保有。



私たちKAKEAIのPurpose

あなたがどこで誰と共に生きようとも、
あなたの持つ人生の可能性を絶対に毀損させない。
No matter where you are,
No matter who you interact with,
Your life's potential shall never be suppressed.

属人的なまま放置され続けてきた「人への関わり方」
それにより、今この瞬間も世界中で発生している不幸。
私たちは「働く」における、1対1のコミュニケーションの掛け違いを世界中から無くし、
今とこれからを生きる一人ひとりの現実を変えます。

自己紹介

- 一見 卓矢（いちみ たくや）株式会社KAKEAI マーケティング部
エグゼクティブマネジャー

プログラマ、システムエンジニアとしてキャリアをスタートした後、一転Webマーケティングの世界に飛び込み、SEOコンサルタントして8年間活動。SEO、コンテンツマーケティングに関する多数のセミナー登壇や書籍出版をするなど精力的な活動を経て、VRスタートアップに入社。SaaS事業のマーケティング活動と共に事業開発も行い、その経験を活かすべく株式会社KAKEAIにJOIN

現在は1on1支援ツールKakeai(カケアイ)を世に届けるべくマーケティング活用に注力。

本音を引き出す 1on1専用ツール Kakeai(カケアイ)



1on1 累計実施回数
53万回

※2022年7月時点

本音を
引き出す

負担を減らして
組織に定着

対応のバラつき
をなくす

調査概要

7,131人の
インターネット調査から

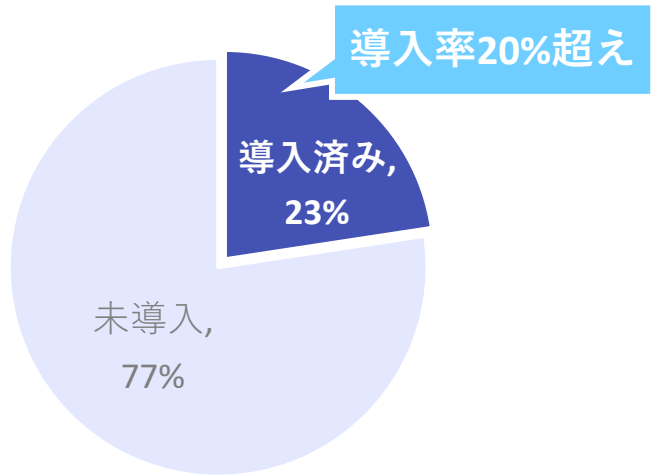
- 調査名 : 1on1意識・実態調査
- 調査期間 : 2022年4月27日～5月2日
- 調査機関 : 株式会社電通マクロミルインサイト（調査委託先）
- 調査対象 : 全国の就労者/1on1実施者
- 有効回答数 : 7,131人/1,000人
- 調査方法 : インターネット調査
- その他 : 本調査における1on1の定義は職場において、部下の支援や会社としての従業員と関わり方の改善のために、主に上司と部下の間で1対1で行われる定期的な面談を指し評価面談や目標設定面談は含まない

1on1の導入率

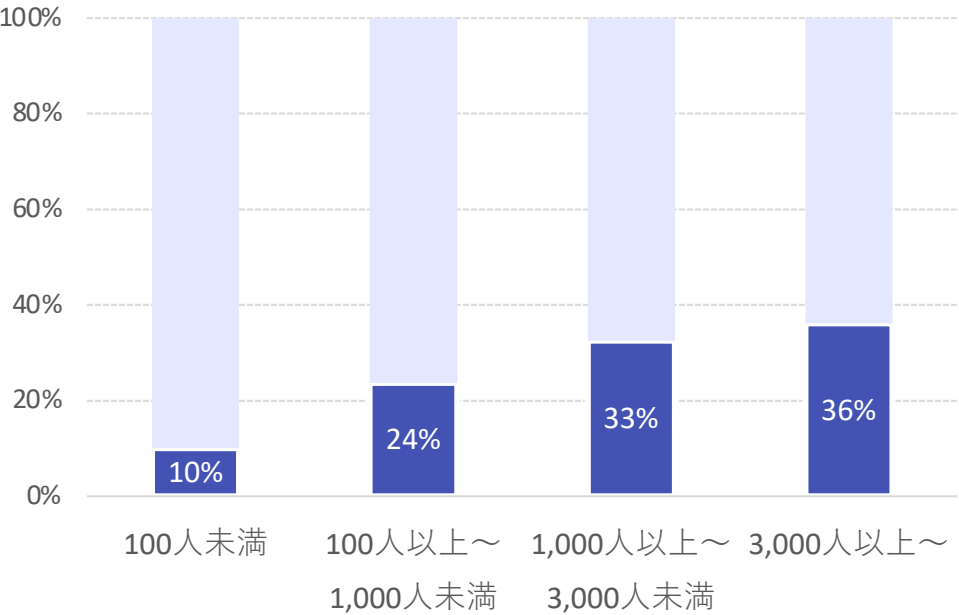
7,131人の
インターネット調査から

1on1導入率は既に20%を突破、企業規模別では40%近くに迫る

図：1on1導入率（正社員、契約社員、経営者・役員） n=4,338



図：1on1導入率 ※企業規模別 n=4,338



Q.あなたの勤務先での1on1ミーティングの実施状況について、最もあてはまるものを次の中から選びください

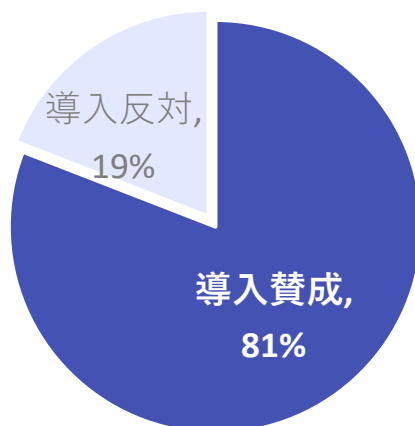
*：「導入済み」とは会社として1on1の実施が推奨されている状態のほか、会社としては未導入でありながら回答者が自主的に1on1を導入・実施している状態を加えたもの

1on1の導入意向

7,131人の
インターネット調査から

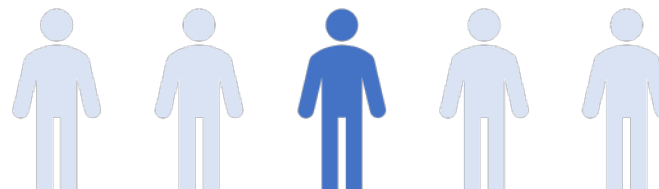
8割が導入賛成、未導入企業でも5人に1人が自主的に導入&実践中

図：1on1の導入意向 n=1,563



図：未導入企業における自主的導入者の割合 n=1,098

未導入企業でも5人に1人は
1on1を自主的に導入・実践中



Q.あなたの勤務先で、会社として1on1ミーティングの実施が推奨されることについてどう思いますか。

※現在お勤め先で1on1ミーティングが特に推奨されていない方も、推奨されるとしたらと仮定してお答えください。

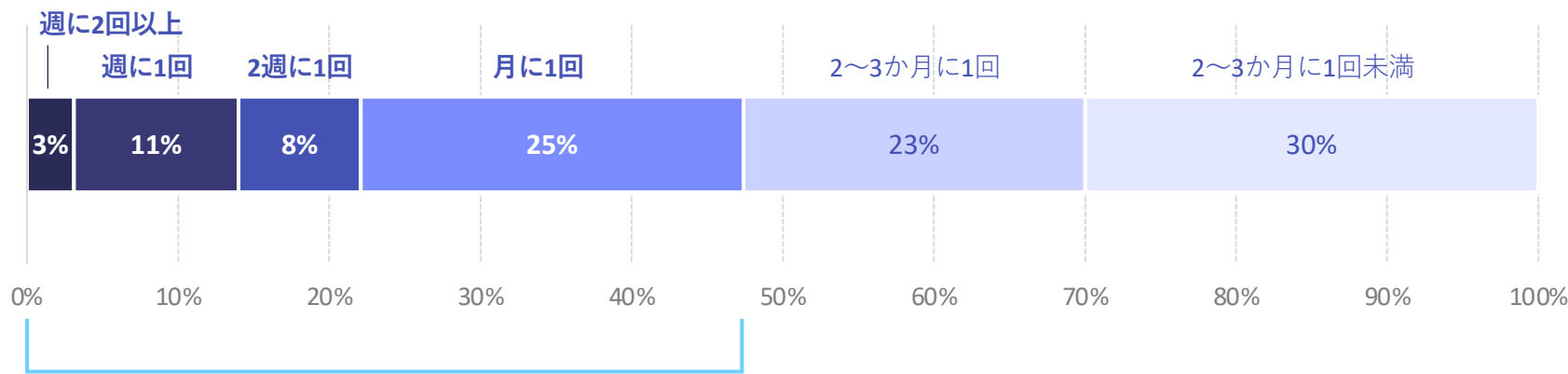
*：「導入賛成」とは1on1の導入について「推奨した方がいい」「やや推奨した方がいい」との回答の合計、逆に「導入反対」とは「あまり推奨しない方がいい」「推奨しない方がいい」の合計

1on1の実施頻度

7,131人の
インターネット調査から

既に1on1実施層の半数近くが、最低一か月に一回は1on1を実施している

図：上司との1on1の実施頻度 n=901



47%が一ヶ月に
一回1on1を実施

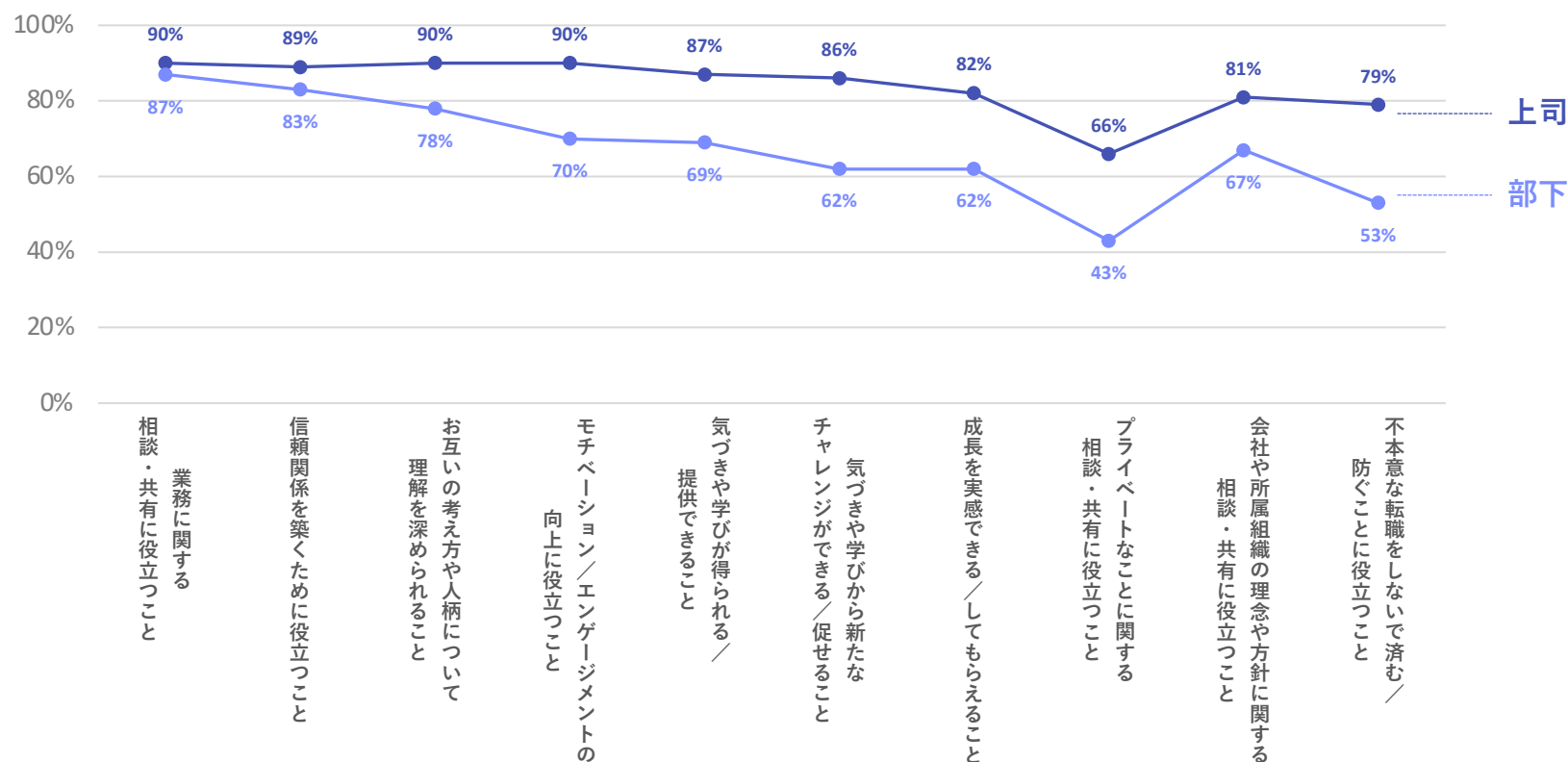
Q.あなたが実施している1on1ミーティングの頻度としてあてはまるものをお知らせください。
※複数人と1on1ミーティングを実施している人は、その回数を合計せずに、1人の相手との平均実施頻度をお知らせください。

1on1に期待していること

7,131人の
インターネット調査から

部下は自身の進捗共有や相互理解を重視、上司は成長支援含め多くを期待

図：1on1実施層が1on1において期待していること ※上司／部下別 n=837



Q：あなたが勤務先で上司/部下と実施している1on1ミーティングについて、期待していることとしてあてはまるものをそれぞれお知らせください。

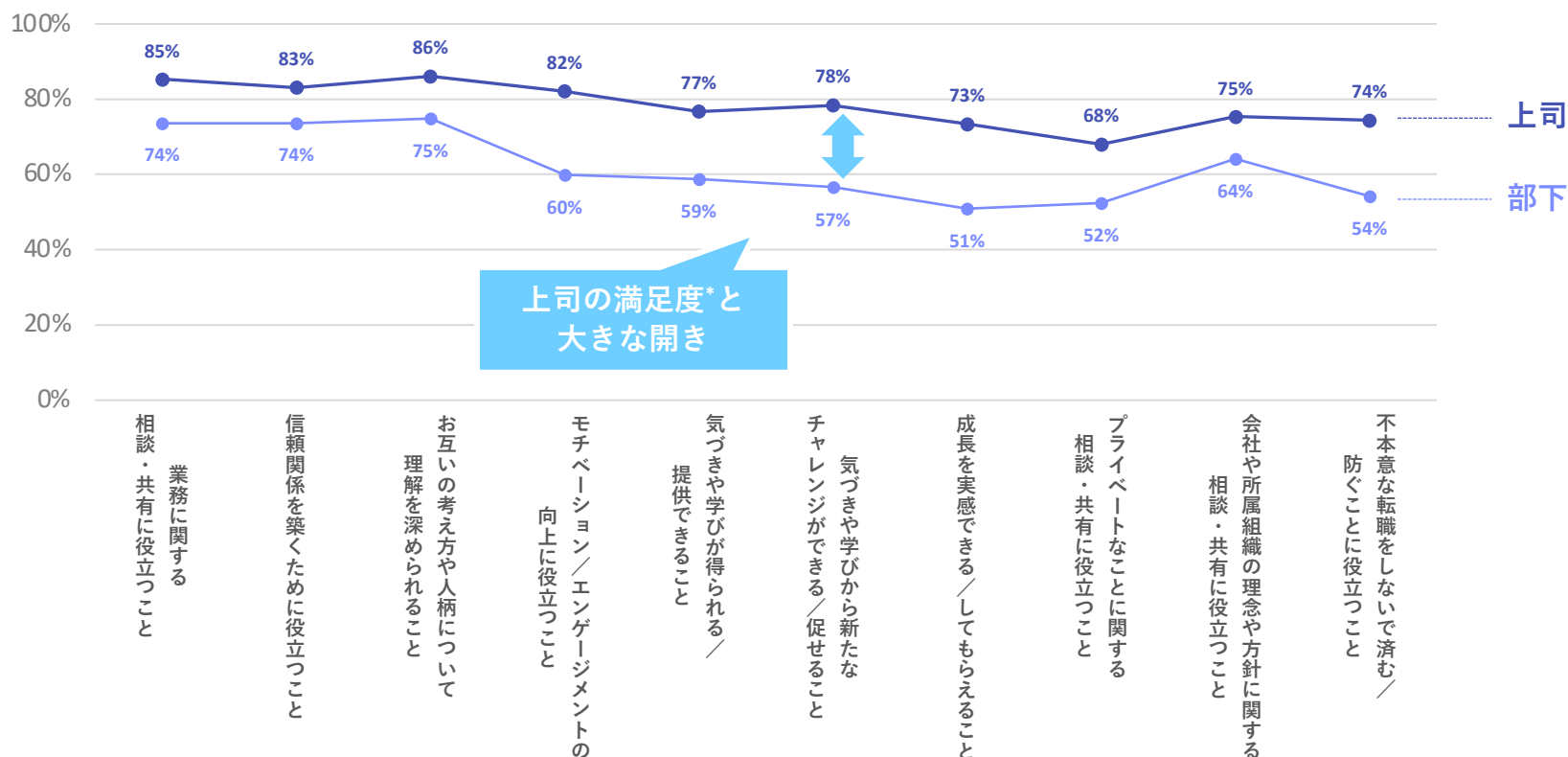
※あなたが上司/部下と1on1ミーティングを実施していない場合は、上司と1on1ミーティングを実施することを想定してお答えください。

1on1の満足度

7,131人の
インターネット調査から

全項目で部下の満足度が上司より低く、期待値の温度差を引きずる形に

図：1on1実施層が1on1において満足していること ※上司／部下別 n=837



Q：あなたが勤務先で上司/部下と実施している1on1ミーティングについて、満足していることとしてあてはまるものをそれぞれお知らせください。

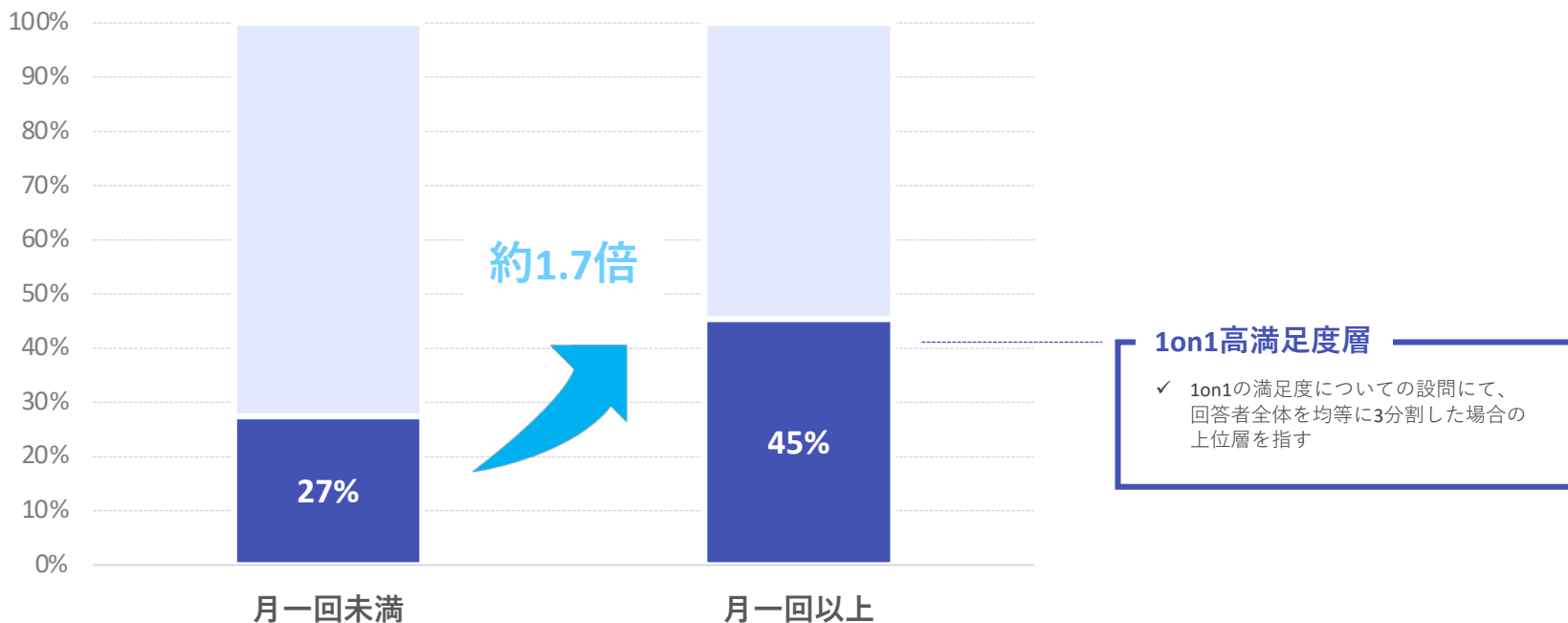
※あなたが上司/部下と1on1ミーティングを実施していない場合は、上司と1on1ミーティングを実施することを想定してお答えください。

効果的な実施に向けたポイント | ①頻度

7,131人の
インターネット調査から

月一回の1on1ができているか否かで、満足度が倍近く変わってくる

図：1on1高満足度層の構成比 ※ 1on1の実施頻度別 n=1,000



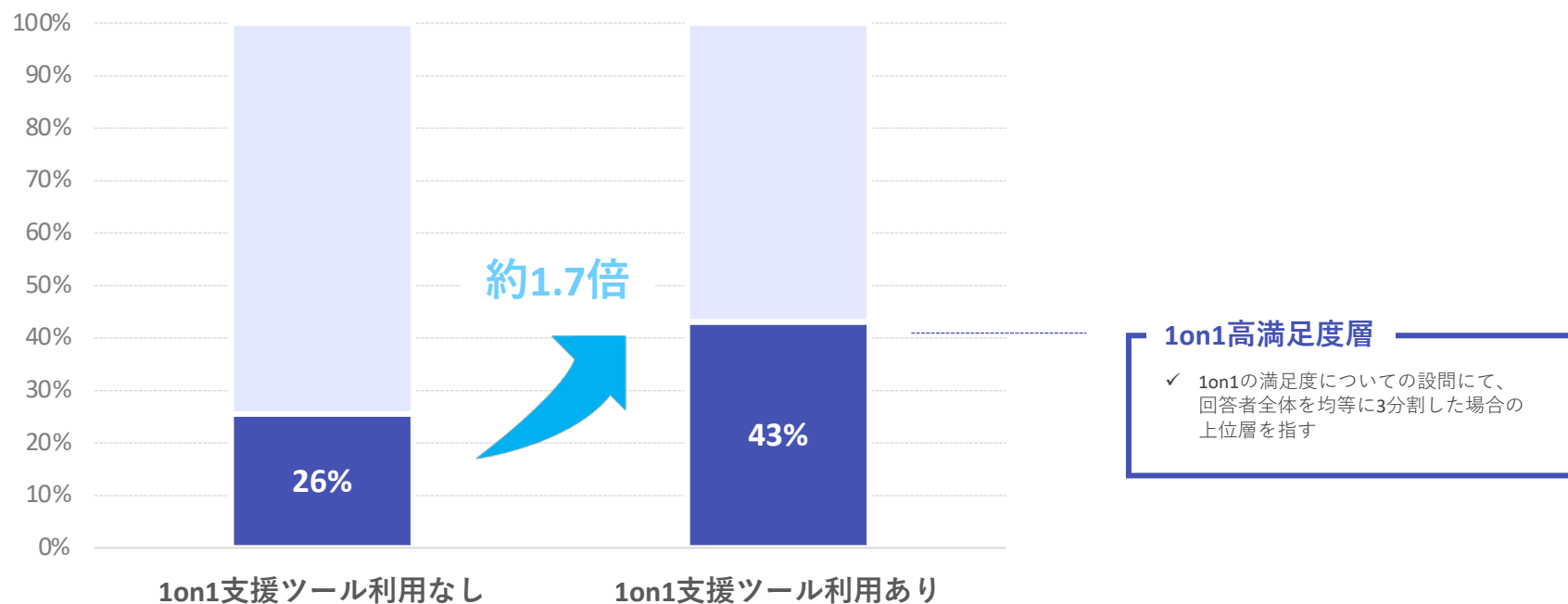
Q：あなたが実施している1on1ミーティングの頻度としてあてはまるものをお知らせください。

※複数人と1on1ミーティングを実施している人は、その回数を合計せずに、1人の相手との平均実施頻度をお知らせください。

効果的な実施に向けたポイント | ②支援ツール活用

7,131人の
インターネット調査から

1on1支援ツールの利用有無でも、満足度は倍近く変わってくる



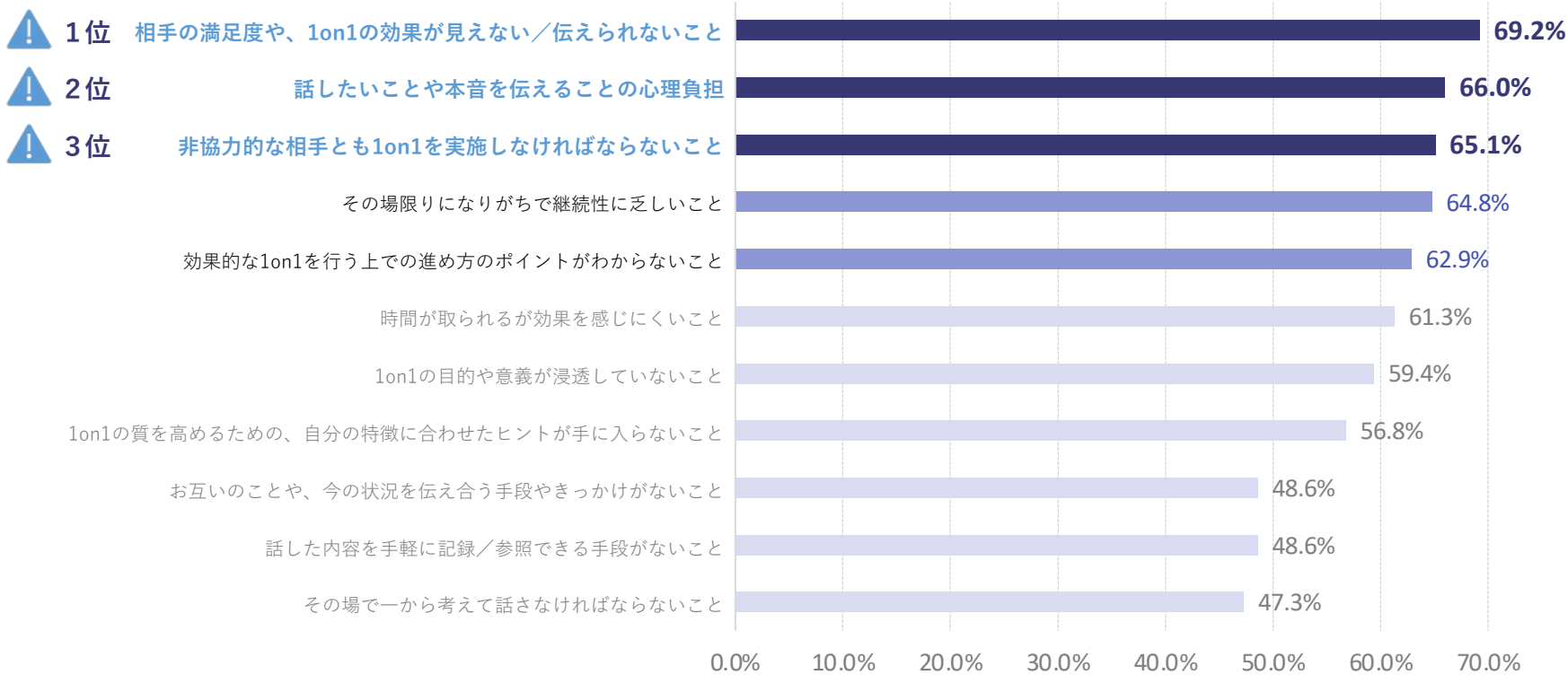
Q：あなたは1on1ミーティングを実施するときに、以下のツールを使用していますか。

1on1実施上の課題

7,131人の
インターネット調査から

課題は上司部下ともに効果/満足度の可視化、心理負担、継続性にある

図：1on1低満足層が問題だと思っていること n=315



Q：以下の事柄について、現在あなたが1on1ミーティングを実施していく上で、問題だと思う度合いをそれぞれお知らせください。

1on1に関するデータが蓄積される仕組み。

今回共有
する
データ

1on1の前

1on1中

1on1の後

1ヶ月に1度

部下やメンティー

〈事前にトピックと求めている対応を選ぶ〉

- 依頼をする側は、ここで少し特徴的な事前準備をしてもらいます。自分が何を話したいのか（トピック）と、トピックごとに、相手にどんな対応をの求めているか？の2つの選択です。選ぶだけでOKです。
- 複数のトピックを選択できます。
- 企業単位で選択肢となるトピックのカスタマイズも可能です。
- とてもシンプルな仕組みですが、このようなお声をいただきます。

「相手にはっきり言えない要望を選ぶだけで伝えられる」「事前に少し考えることで、ミーティングの時間が生産的になる」「こんな話しをしていんだという安心感がある」

People x +

02.kakeai.com/l/people/8815d795-f853-41af-bacf-1c40adedd5d4/1on1?create=true

課長太郎 Your Manager

今後の1on1 1on1履歴 1on1Memo ToDo メッセージ 特性 すり合わせ プロフィール

☐ 業務の進捗や進め方

☐ 人間関係

☐ 心身の状態

☒ 今後のキャリア

☐ 具体的なアドバイスが欲しい ☐ 一緒に考えてほしい ☒ 話を聞いてほしい ☐ その他

☐ 意見を聞きたい ☐ 報告したい

課長太郎 安藤多香子 並べて表示

このスペースに書いた内容は相手も事前に確認できます。どのようなことを話したいかなど、簡単にメッセージを入力しましょう！
1on1までの間も、1on1中も、1on1後も編集できます。

NEW 1on1
Schedule
Agenda
設定完了

1on1に関するデータが蓄積される仕組み。

今回共有
する
データ

1on1の前

1on1中

1on1の後

1ヶ月に1度

部下やメンティー

〈付度せずに感じたままをクリック〉

- ミーティングを終了するボタンで終了。
ミーティングを申し込んだ相手には、終了後に「すっきりしたか？」をライトに聞きます。
- 誰がどう答えたかは、もちろんミーティングした相手にも、システムの管理者にも一切みえない仕組みです。
※ミーティングの事前のヒントとして、顔のマーク（得意や苦手を表す）をご紹介しました。このボタンの押された度合いが材料のひとつになっています。

5段階ですっきりした度合いを選択。
誰がどう答えたかは、誰にも一切非公開！



1on1に関するデータが蓄積される仕組み。

今回共有
する
データ

1on1の前

1on1中

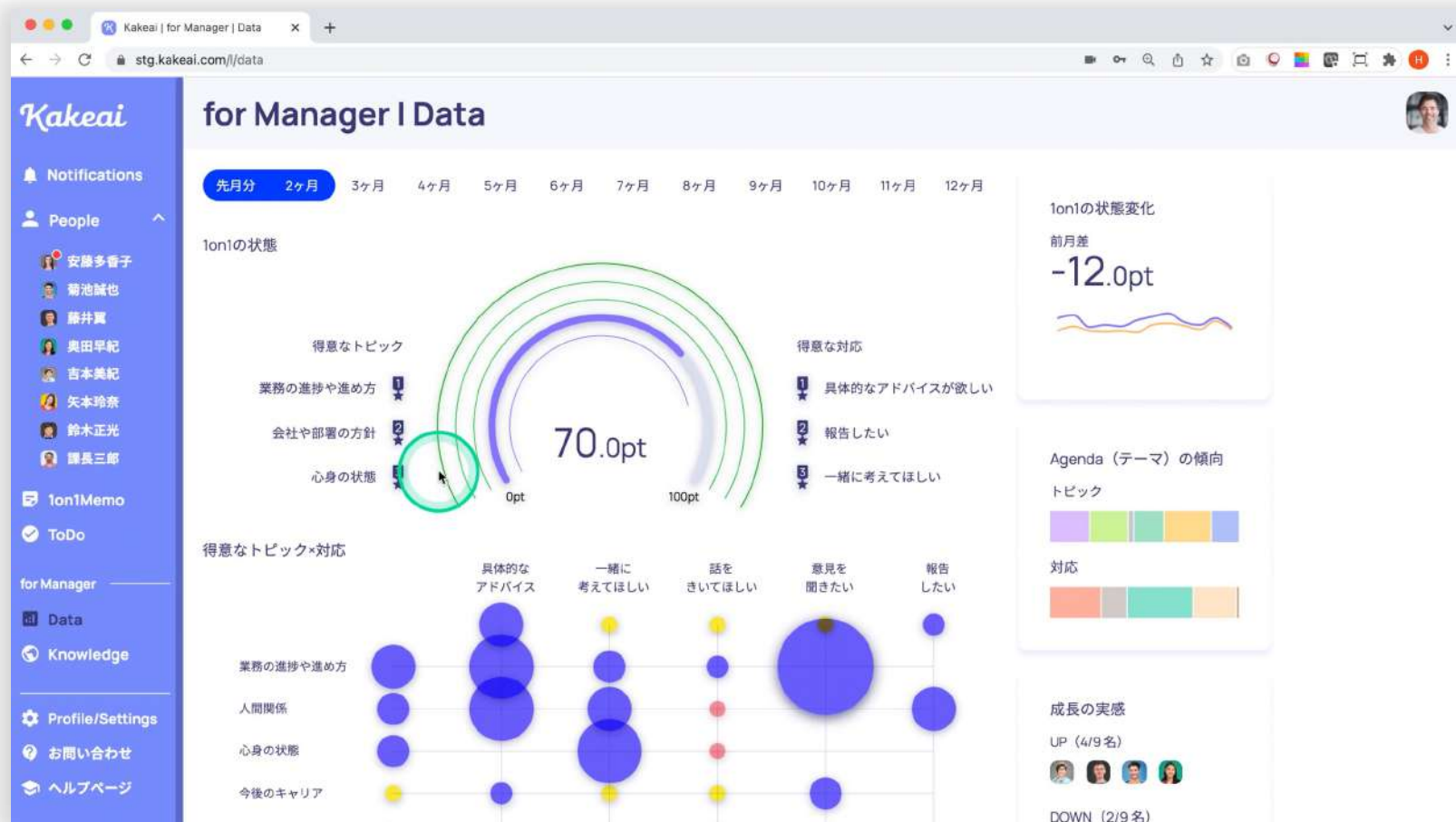
1on1の後

1ヶ月に1度

上司やメンター

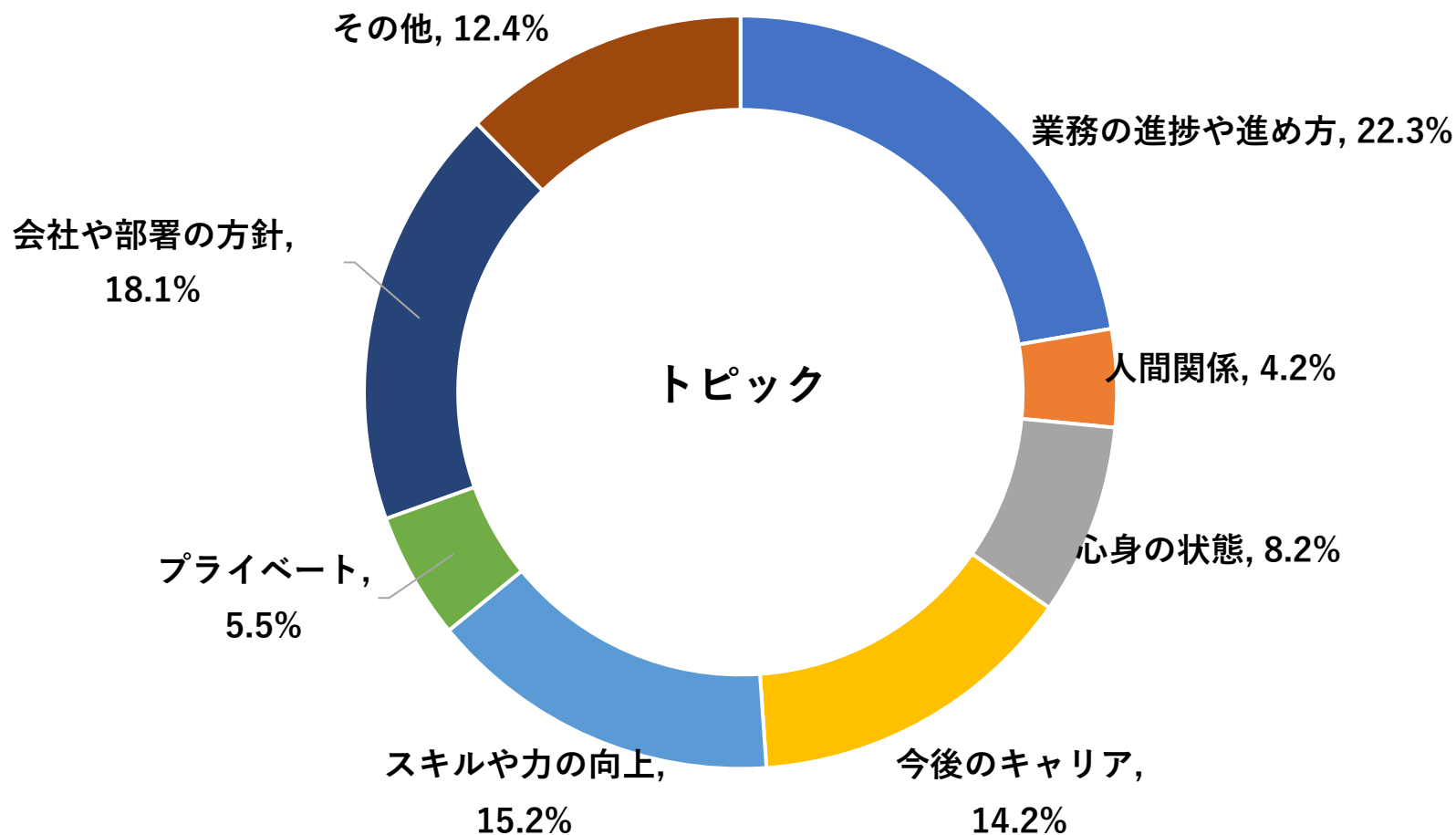
〈上司自身が行動改善の材料を得る〉

- きちんと対話は相手に届いているのか？なんだか自分と会話してもいまいちだと思われているのではないかとどこをどう変えたらいいか？
こんな心配をされる方もいらっしゃるでしょう。
- KAKEAIからは、月に1度TeamsやSlackやメールへお知らせが届きます。
クリックすると、こんな画面が開きます。
- 部下全体の1on1の傾向や、得意や苦手を表しているグラフです。
- リモートワークでは、関わり方のズレに気づきにくく、関係の修復も難しいものです。
早め早めの関わり方の調整に活かします。



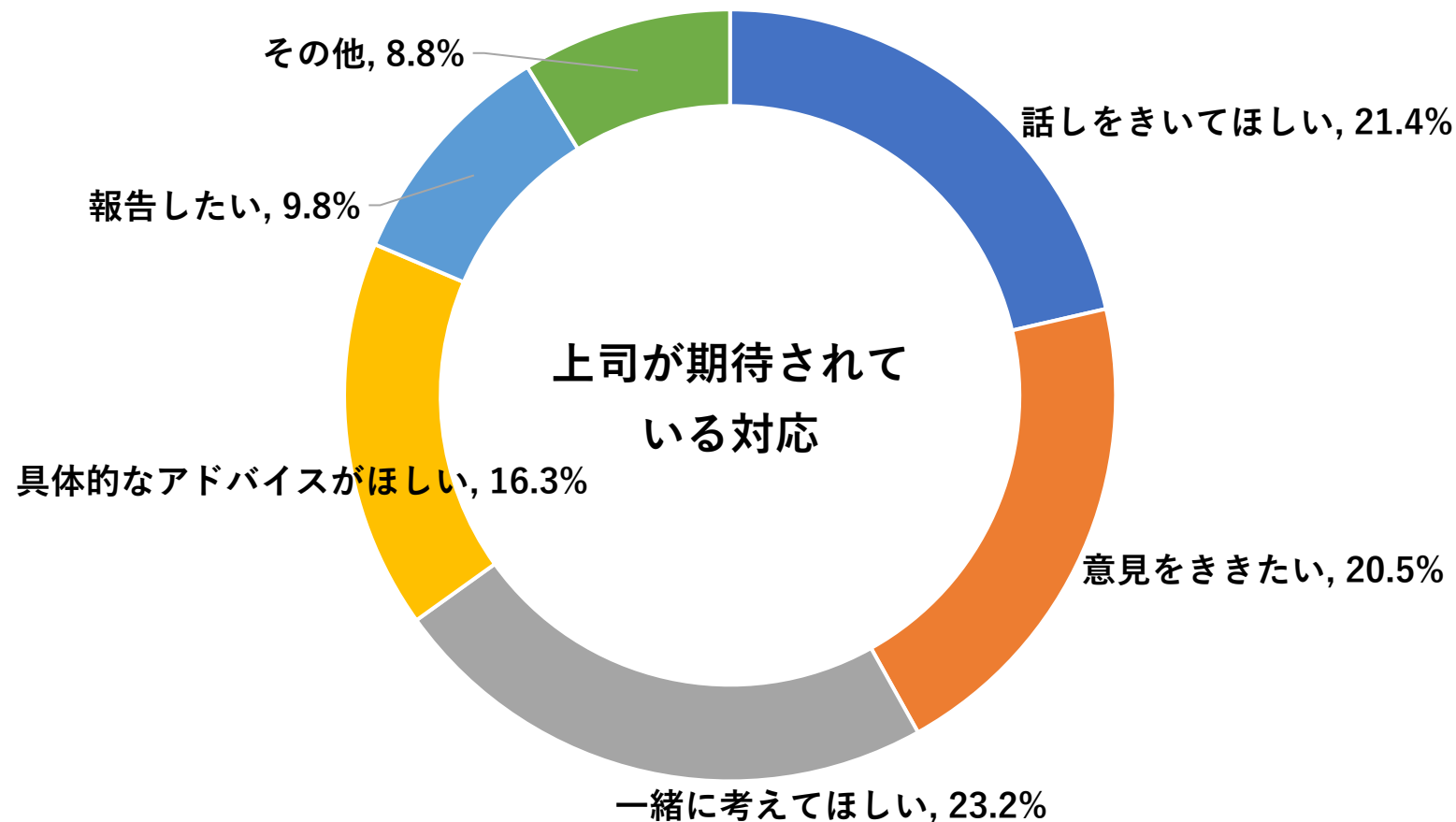
1on1では何について会話されているのか

- 「業務」の件も会話されている。
ただし約25%
- 「会社や部署の方針」は約20%、
「今後のキャリア」や「スキルや力の向上」はそれぞれ約10%ある。
- Kakeaiの仕組み（業務以外を話しやすい）も影響していると推察されるものの、1on1が所謂「業務ミーティング」とは異なるミーティングとして機能していることがうかがえる。



上司は1on1で部下から何を期待されているのか

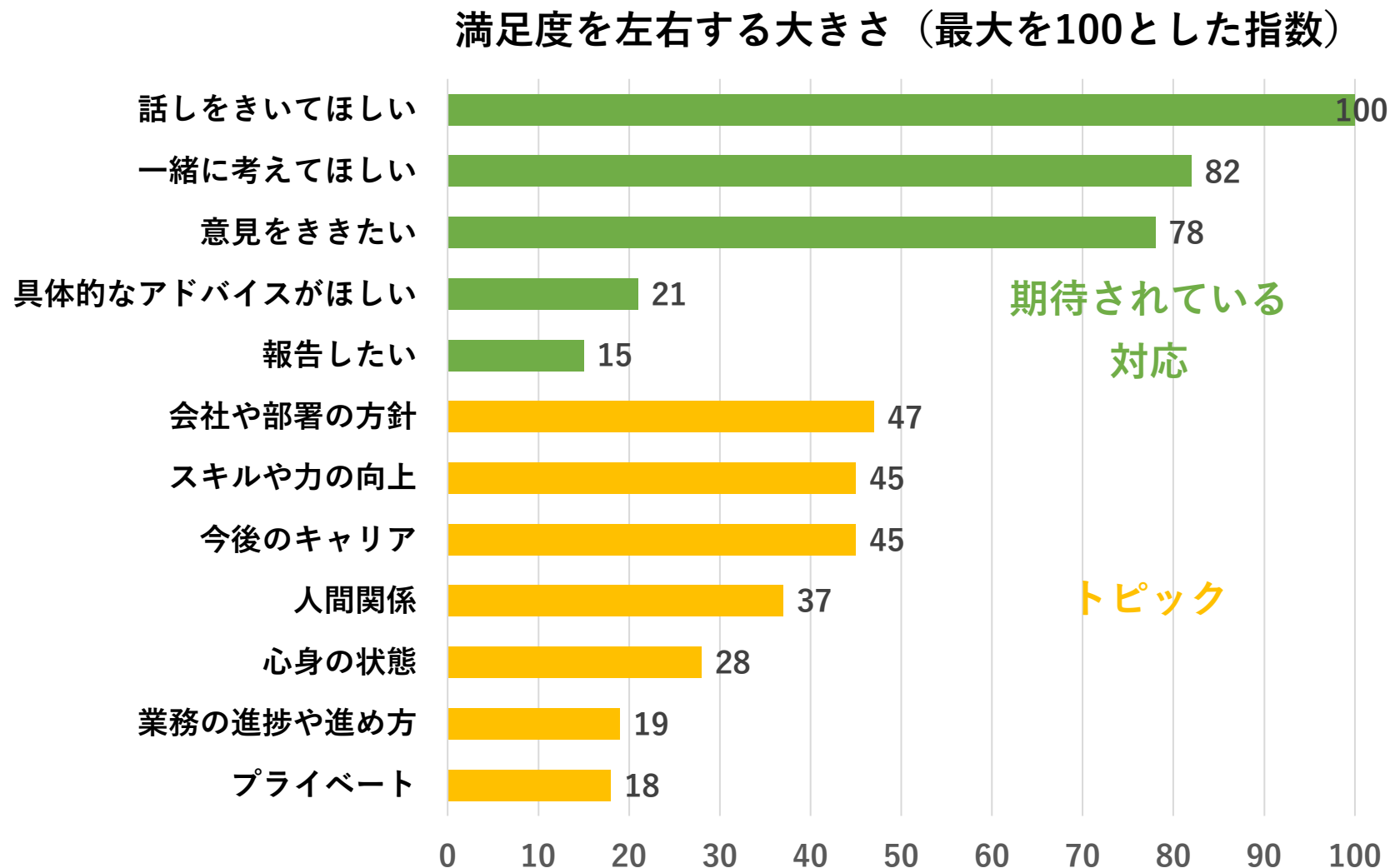
- 「話をきいてほしい」「意見をききたい」「一緒に考えてほしい」「具体的なアドバイスがほしい」はそれぞれ約20%ずつ。
- 上司は1on1において、幅広い対応を期待されている。
- Kakeai上であらかじめ選んでもらっているからこそデータとして確認できているものの、そもそも仕組みを使わなくとも部下側に内在していると考えるのが妥当。



何が部下にとっての1on1の満足度を左右するのか

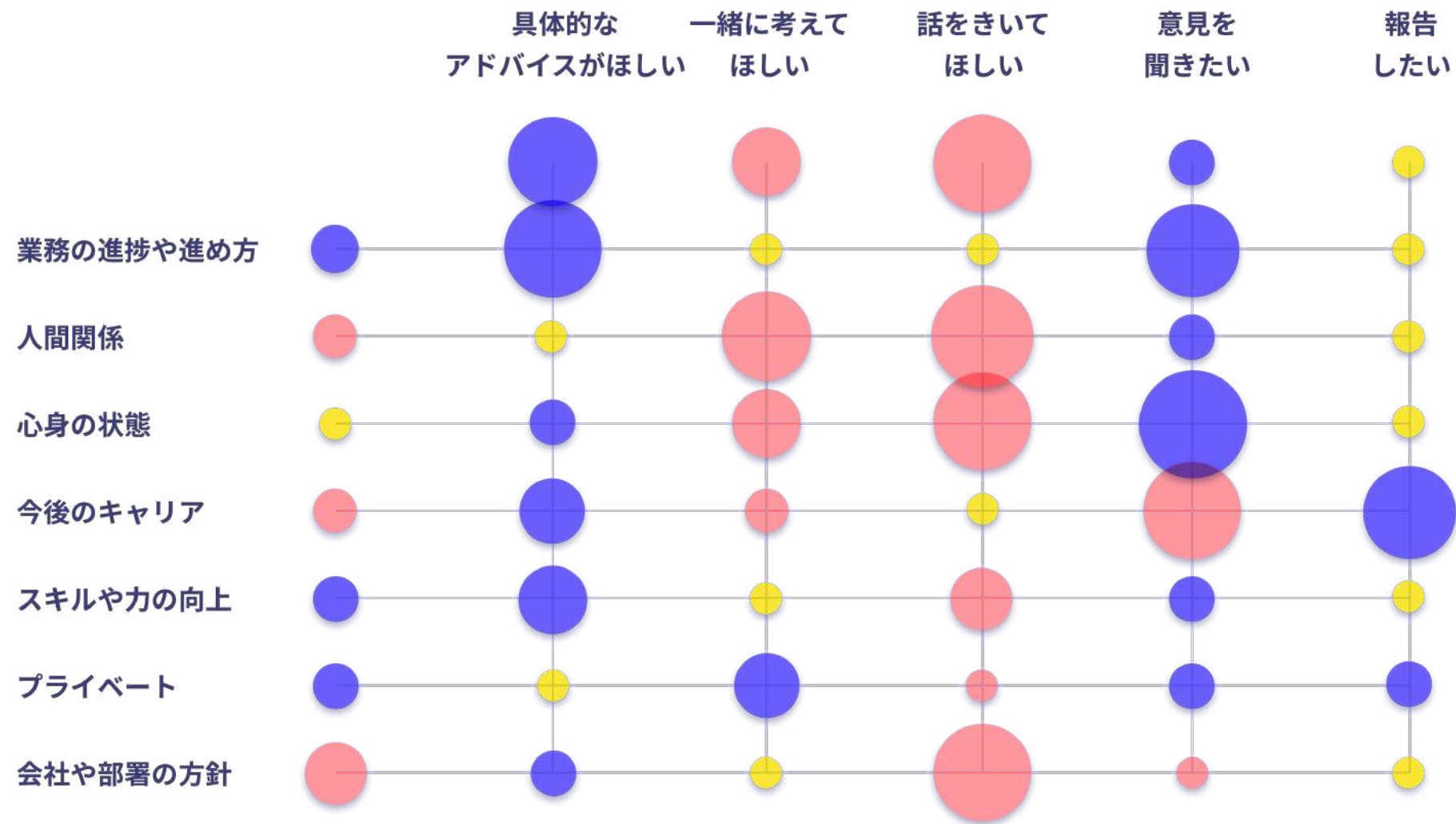
2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから

- 満足度を左右するトップ3は、期待されている対応の「話をきいてほしい」「一緒に考えて欲しい」、「意見を聞きたい」
- 現場管理職を効率的に支援するには上記へのでこ入れが有効（当然、組織や個人により異なる前提）
- “何を期待されているか”の方が、“トピック”よりも、満足度を左右する。
話の中身よりも、相手が何を求めているかに意識を向けることが重要とも取れる。



管理職の得意・苦手

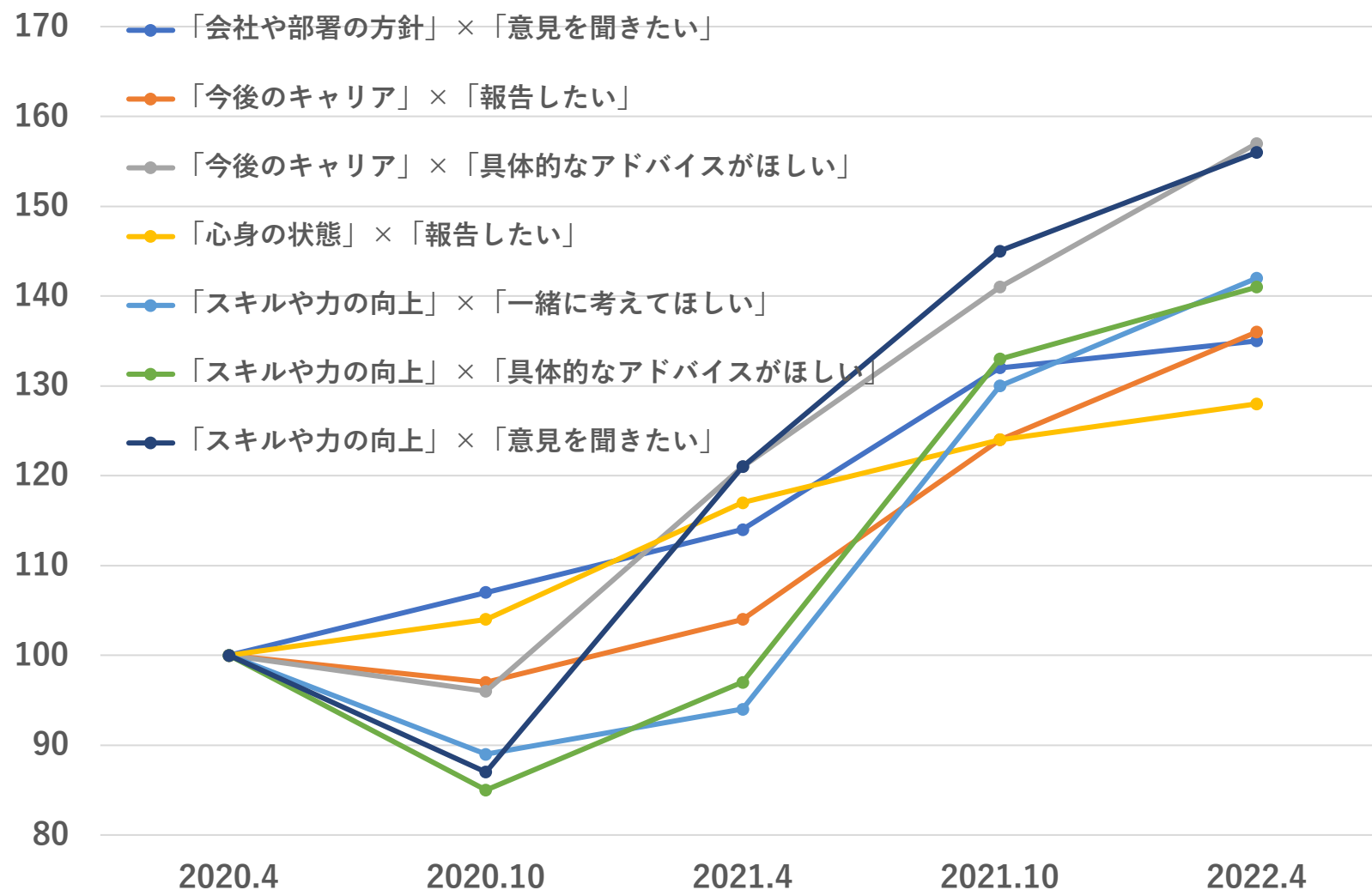
2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから



コロナ禍での変化

- コロナ禍で「今後のキャリア」や「スキルや力の向上」に関する話が増加。

2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから



2. 蓄積されたデータからわかること

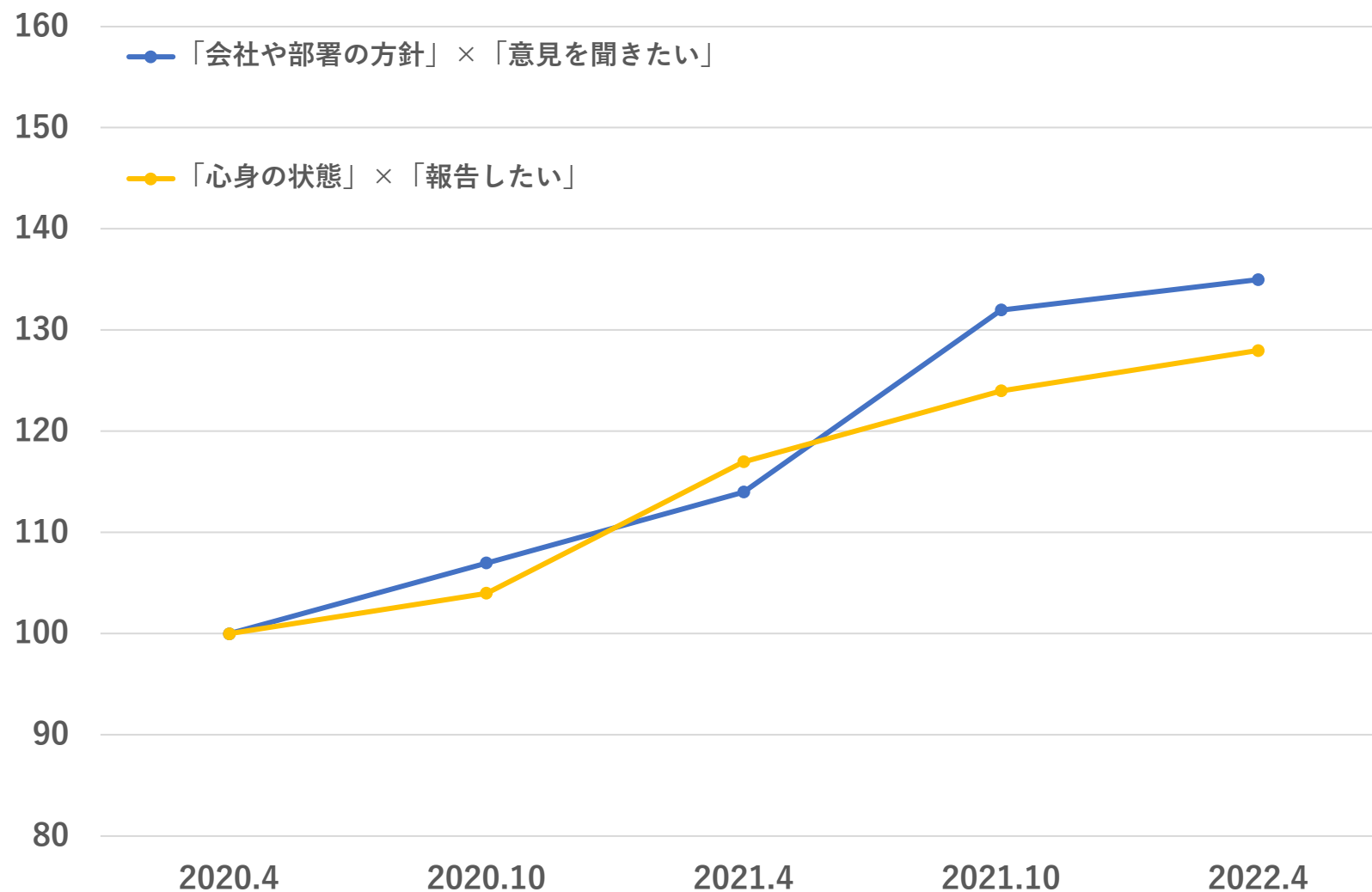
コロナ禍での変化

- コロナ初期から右肩上がり

会社や部署の方針
×
意見を聞きたい

心身の状態
×
報告したい

2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから



2. 蓄積されたデータからわかること

コロナ禍での変化

- 2021.10から急激に増加傾向

今後のキャリア

×

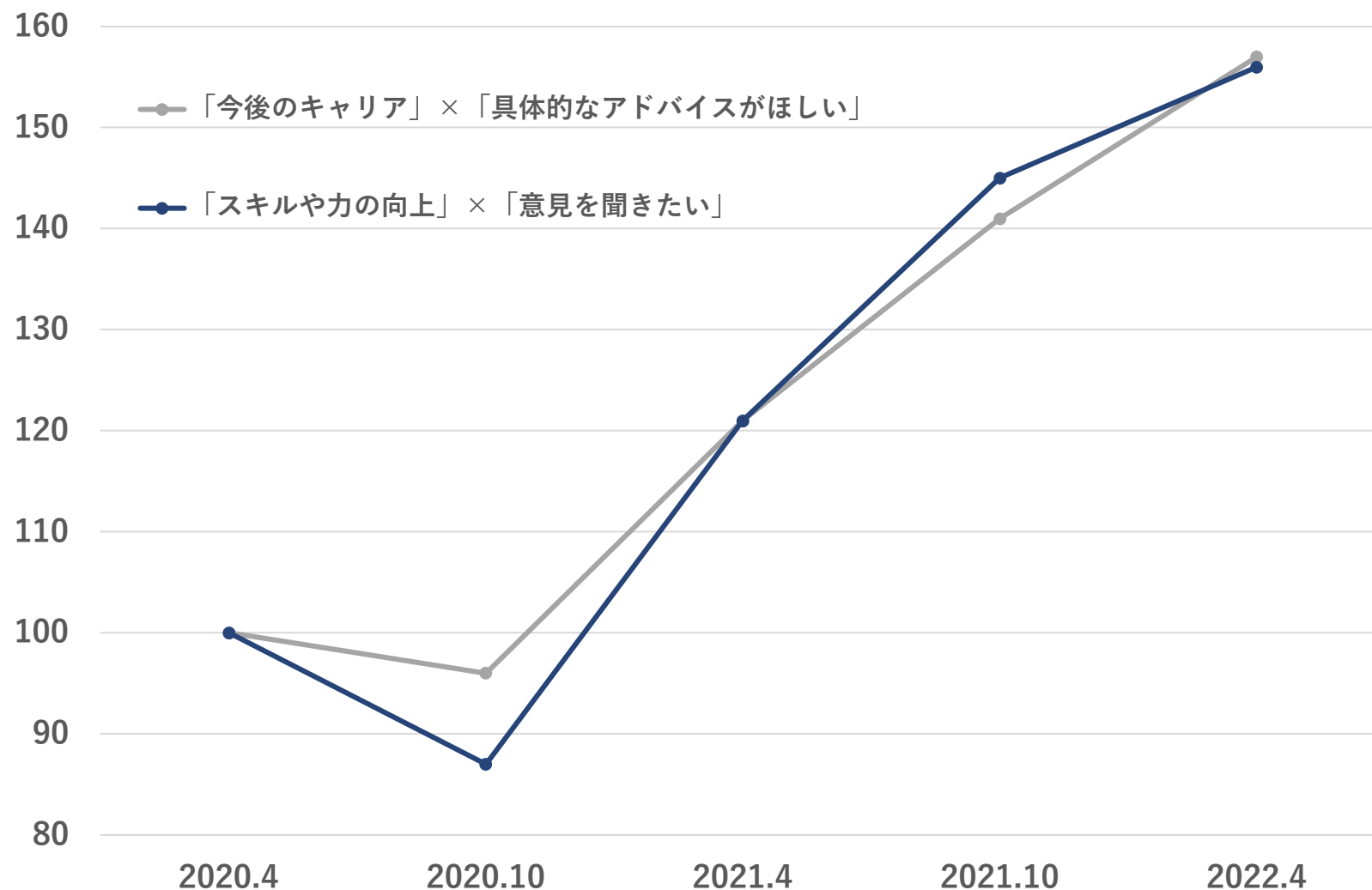
具体的なアドバイスが欲しい

スキルや力の向上

×

意見を聞きたい

2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから



管理職が求められている対応とは

- 部下も業務以外の話をしたいと思っている。引き出す工夫次第。
- 上司が「期待されている対応」は状況やトピックによってさまざま。
特に「期待されている対応」は1on1の効果を左右しやすい。部下が「今、何を期待しているか」に目を向け1on1に臨むのは効果的。
- 自身のマネジメントや関わり方を調整する材料をもち、早めに変える。
- マネジメントの一手段として、業務の指示命令だけではない継続的かつ連続的な対話そのものに向き合うことに挑戦する（価値がある）

<人事や経営>

現場の1on1の実行を支える：現場に負担が発生しない。むしろ楽になる仕組み。継続できる仕組み。

現場の1on1の改善を支援する：必要があれば人事や現場管理職の上司が、タイムリーに状態を掴みフォロー。

全体施策をファクトに基づき効率的に設計・実行。

Kakeai(カケアイ)の考える、効果的な1on1の運用ポイント

- ①部下が気兼ねなく話したい事を話せる状態
- ②上司に「期待する対応」が明確化されている状態
- ③上司が事前にテーマを把握し、準備出来ている状態
- ④双方1on1の場を具体的にイメージできている状態
- ⑤メモや約束事が継続的に負荷少なく積み上げられている状態
- ⑥部下の匿名性を担保しながら、上司の自律的な行動改善が促される状態

プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える



プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

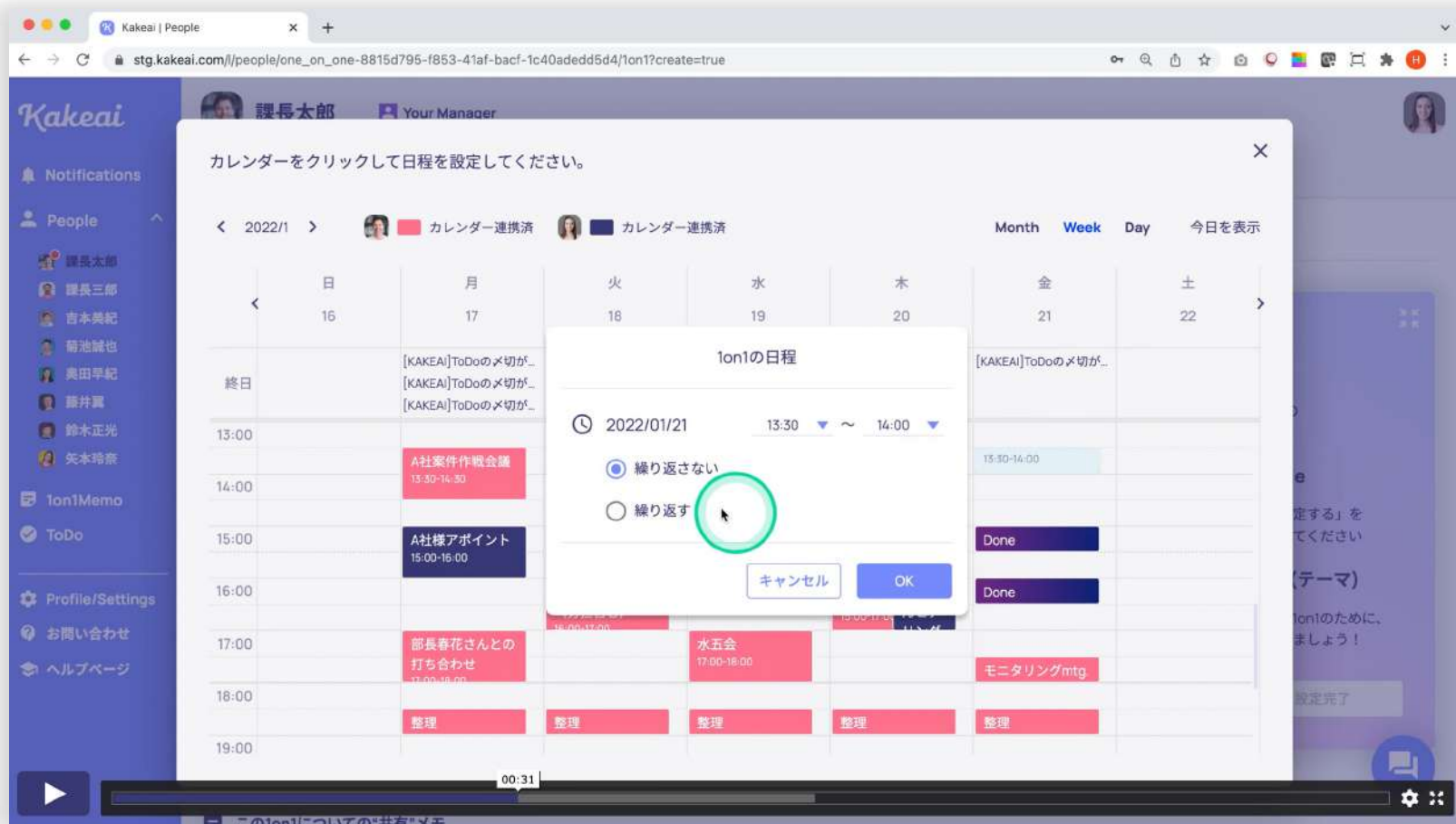
1on1の後

1ヶ月に1度

部下やメンティー

〈カレンダーをみて予定を入れる〉

- 依頼をする側は、OutlookやGoogleカレンダーと同期されたKAKEAI内の画面から、空いている時間をクリック。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

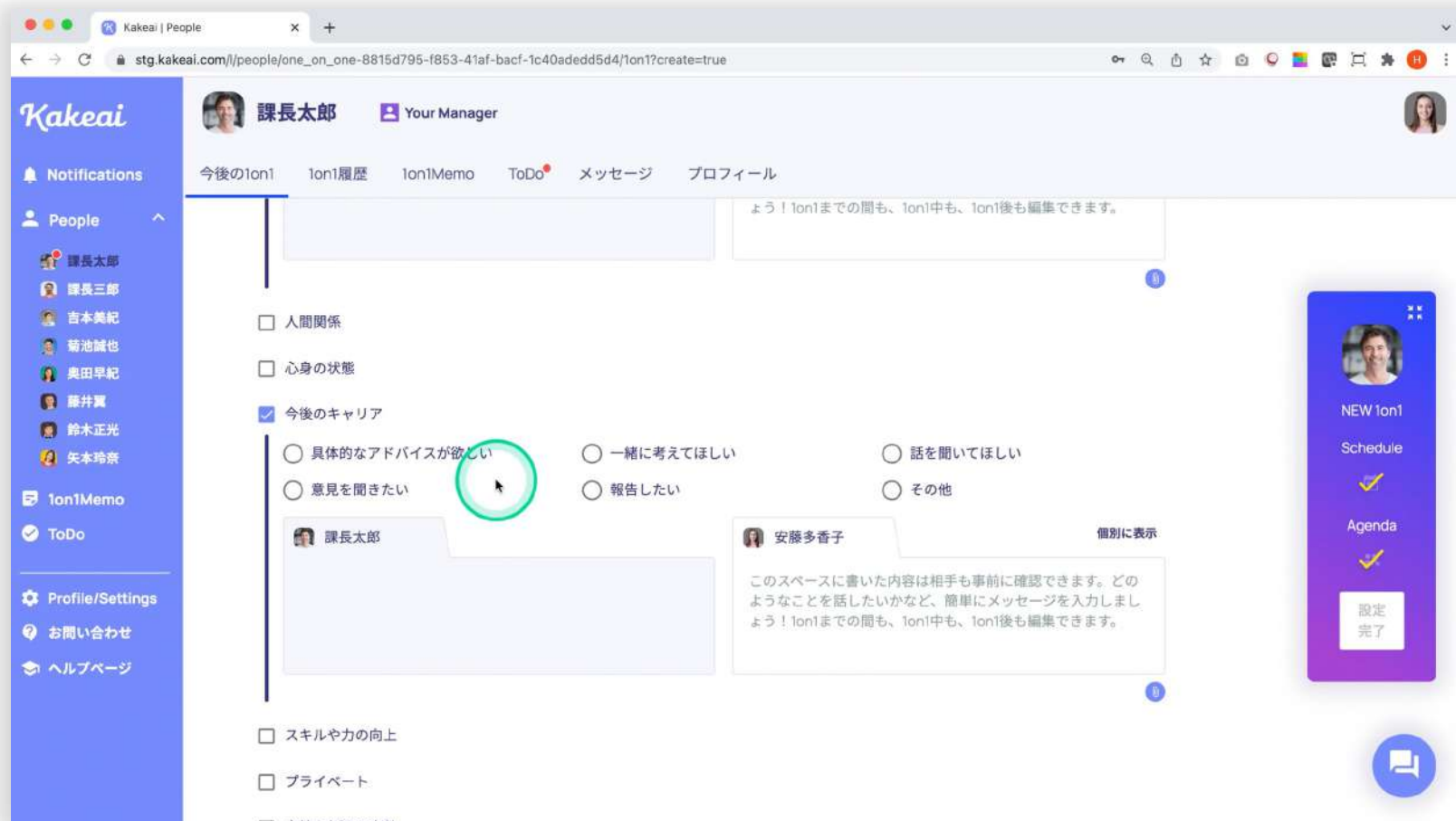
1on1の後

1ヶ月に1度

部下やメンティー

〈事前にトピックと求めている対応を選ぶだけ〉

- 依頼をする側は、ここで少し特徴的な事前準備をしてもらいます。自分が何を話したいのか（トピック）と、トピックごとに、相手にどんな対応をの求めているか？の2つの選択です。選ぶだけでOKです。
- 複数のトピックを選択できます。
- 企業単位で選択肢となるトピックのカスタマイズも可能です。
- とてもシンプルな仕組みですが、「相手にはっきり言えない要望を選ぶだけで伝えられる」「事前に少し考えることで、ミーティングの時間が生産的になる」「こんな話しをしていんだという安心感がある」このようなお声をいただきます。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

1on1の後

1ヶ月に1度

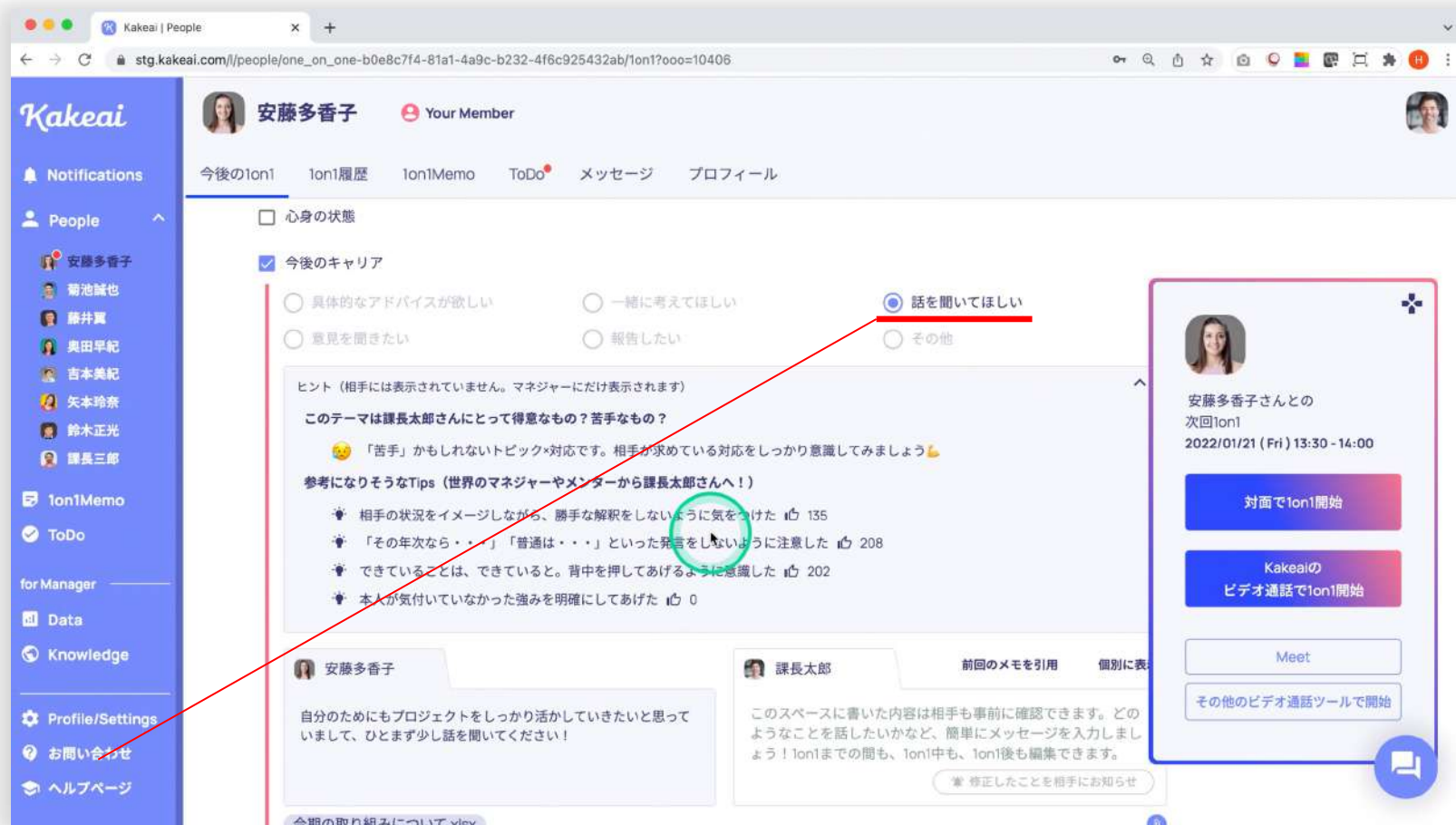
上司やメンター

〈事前に軽く目を通すだけ〉

- 依頼ミーティングが設定されると、お互いのOutlookカレンダーやGoogleカレンダーに反映され、相手にはTeamsやSlackやメールでお知らせが届きます。
- 特に相手が部下の場合「ミーティングを入れられたはいけれど、何を話すんだろう。不安だな。うまく対応できるのか。辞めるとてもいうのか...」そんな気の重さもあるでしょう。
- ミーティングを申し込まれた側には、KAKEAIが3つのヒントを提示します。

1

もちろん、
求められている対応がわかる。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

1on1の後

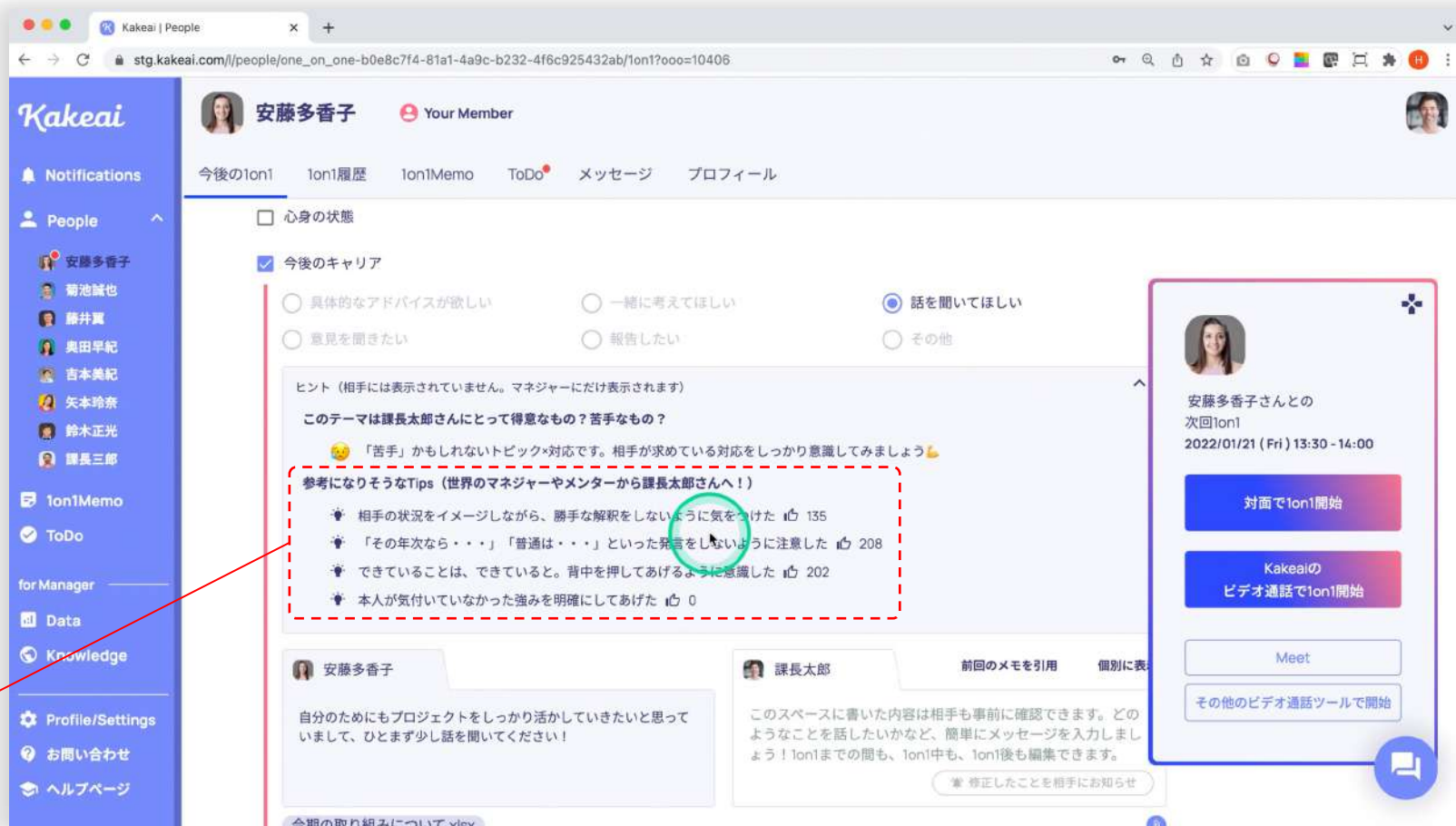
1ヶ月に1度

上司やメンター

〈事前に軽く目を通すだけ〉

- 依頼ミーティングが設定されると、お互いのOutlookカレンダーやGoogleカレンダーに反映され、相手にはTeamsやSlackやメールでお知らせが届きます。
- 特に相手が部下の場合「ミーティングを入れられたはいけれど、何を話すんだろう。不安だな。うまく対応できるのか。辞めるとでもいうのか...」そんな気の重さもあるでしょう。
- ミーティングを申し込まれた側には、KAKEAIが3つのヒントを提示します。

3 他の会社も含めた、社会のマネジャーのTipsがレコメンドされる！



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

1on1の後

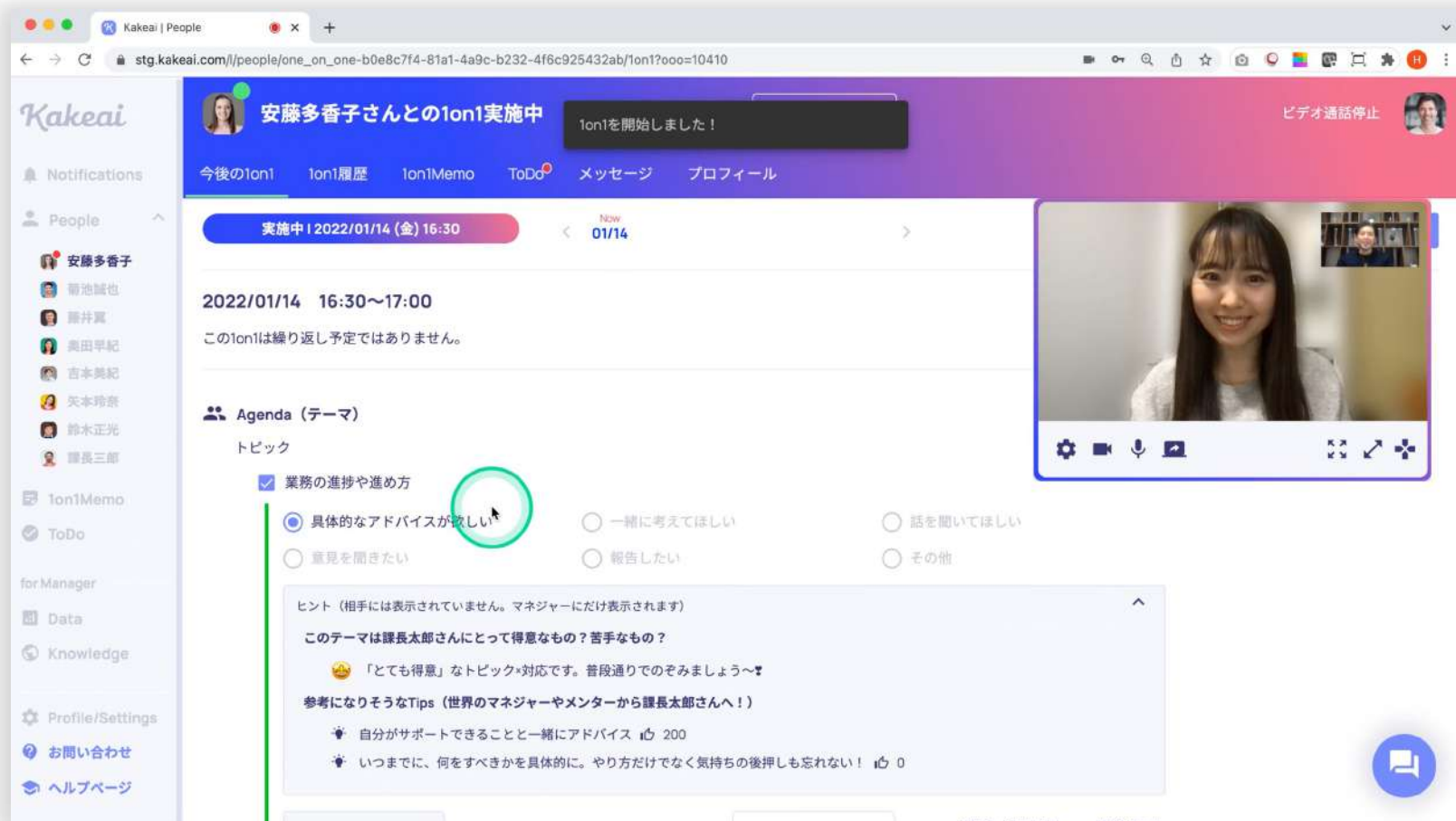
1ヶ月に1度

上司やメンター

部下やメンティー

〈効果的・効率的な1on1、積み上がる1on1〉

- 依頼ミーティングの時間が近づけば、TeamsやSlackやメールでお知らせ。
リンクをクリックすると、ミーティングが始まります。
- ビデオ通話機能も内蔵、設定されているトピック×対応に沿ってストレスフリーでスムーズな対話をしつつ、完全に同期されたメモスペースで必要なことを共同編集して次の1on1へ活かしたり、必要に応じて二人の間での宿題を設定したり、自分にしか見えないメモのスペースに備忘を残したり。
1on1が積み上がります。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

1on1の後

1ヶ月に1度

部下やメンティー

〈付度せずに感じたままをクリック〉

- ・ ミーティングを終了するボタンで終了。
ミーティングを申し込んだ相手には、終了後に「すっきりしたか？」をライトに聞きます。
- ・ 誰がどう答えたかは、もちろんミーティングした相手にも、システムの管理者にも一切みえない仕組みです。
※ミーティングの事前のヒントとして、顔のマーク（得意や苦手を表す）をご紹介しました。このボタンの押された度合いが材料のひとつになっています。

5段階ですっきりした度合いを選択。
誰がどう答えたかは、誰にも一切非公開！



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

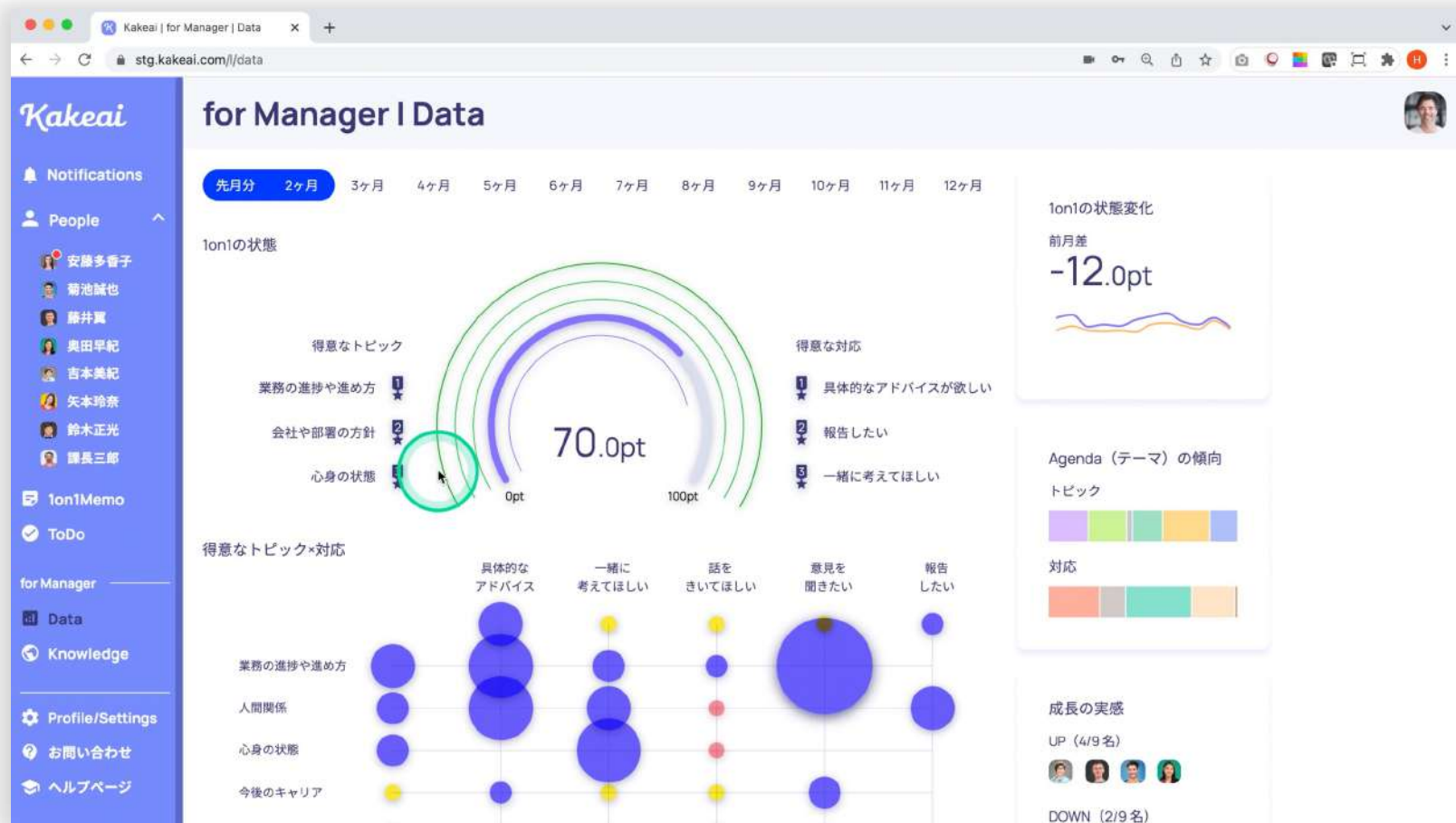
1on1の後

1ヶ月に1度

上司やメンター

〈上司自身が行動改善の材料を得る〉

- きちんと対話は相手に届いているのか？なんだか自分と会話してもいまいちだと思われているのではないかとどこをどう変えたらいいか？
こんな心配をされる方もいらっしゃるでしょう。
- KAKEAIからは、月に1度TeamsやSlackやメールへお知らせが届きます。
クリックすると、こんな画面が開きます。
- 部下全体の1on1の傾向や、得意や苦手を表しているグラフです。
- リモートワークでは、関わり方のズレに気づきにくく、関係の修復も難しいものです。
早め早めの関わり方の調整に活かします。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

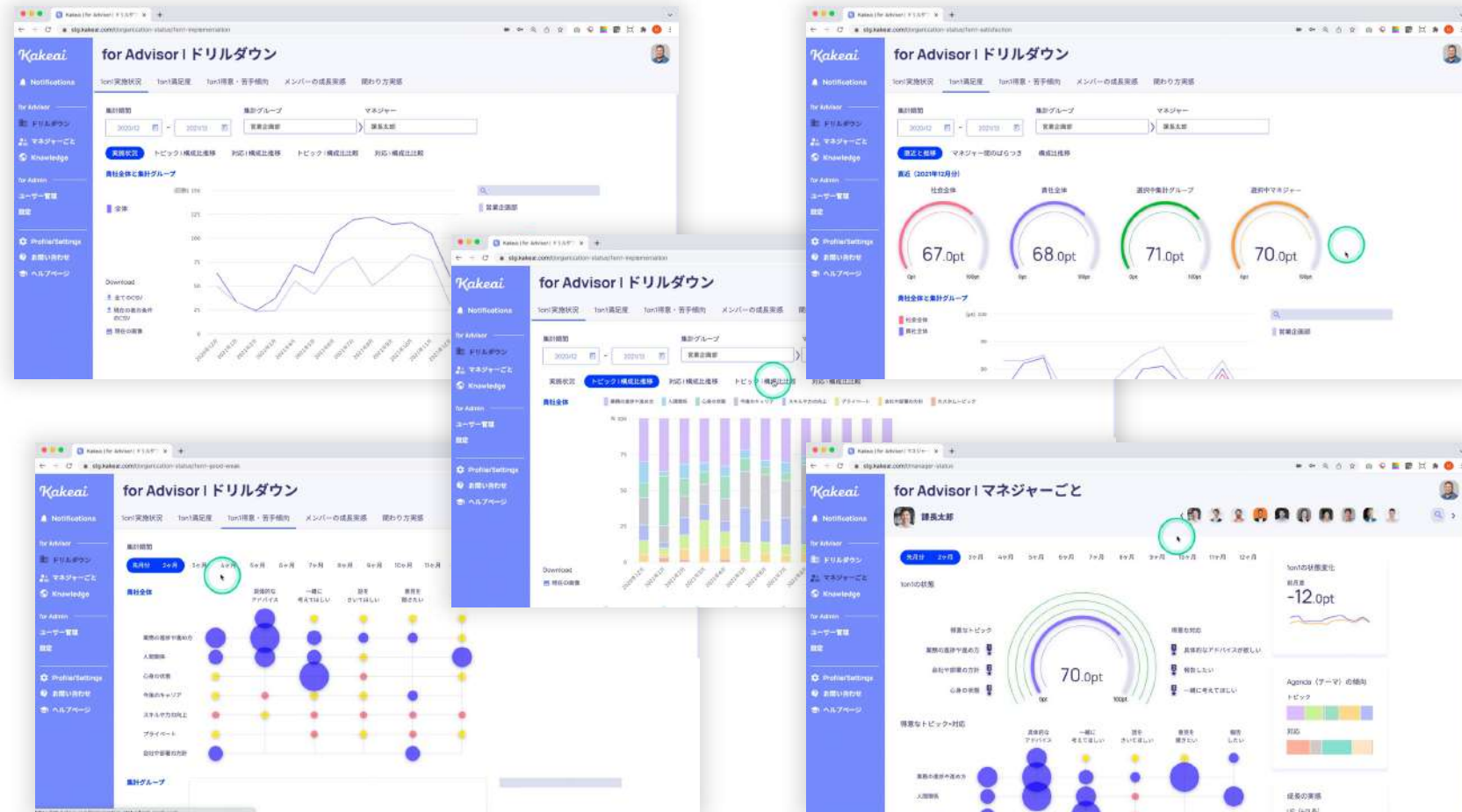
1on1の後

1ヶ月に1度

経営・人事・現場管理職の上司

〈現場管理職への具体的な支援や指導に活かす〉

- 例えば、経営や人事、また部長や事業部長の皆様、人にも、月に1度TeamsやSlackやOutlookでお知らせが届きます。
- 前月や過去の1on1実施の状況や、トピックや、求める対応の傾向を俯瞰的に確認することができます。
- 現場の実態を掴み、具体的で的確な現場管理職支援や、組織ごとの特徴を踏まえた施策検討へつなげられます。



プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える

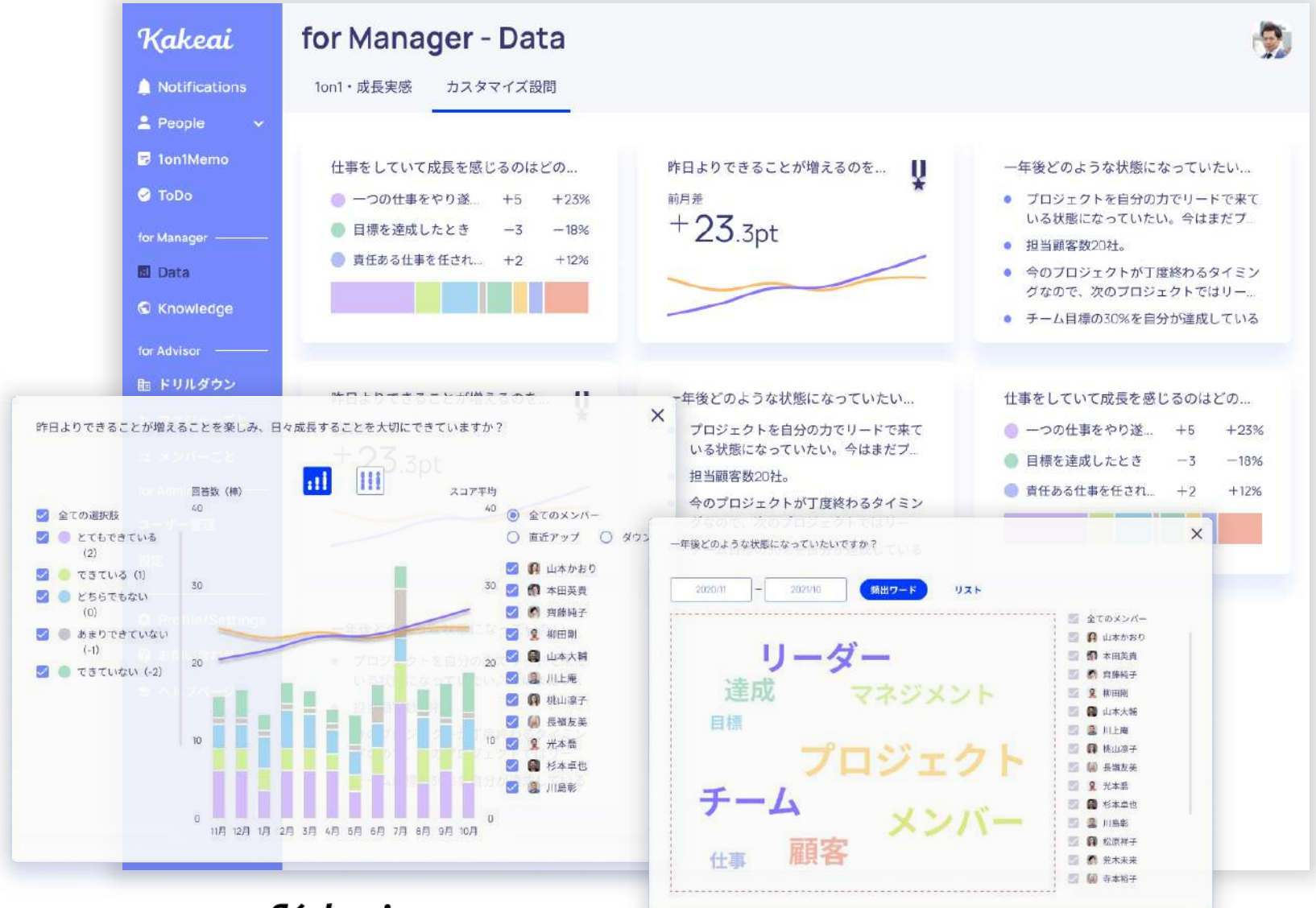


Monthly hearing | サーベイを1on1に接続する

上司やメンター

部下やメンティー

- 月に1度のサーベイ機能があります。
- デフォルトでは、成長の実感を確認する1問が用意されています。
(先月を振り返って、どの程度成長を実感しますか？とても実感する～全く実感しない 8段階)
- 設問を追加することも可能です。
- 追加した設問は、マネジャーへ公開する／公開しないを設定できます。
- 別のツールで実施しているパルスサーベイ等を廃止し、従業員の負担やコストを下げつつ、サーベイを1on1やメンバーへの日常的な関わり方にしっかり接続することも可能です。



プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える



ナレッジ | マネジャーの持つナレッジを活かし合う

上司やメンター

マネジャー個人が持つ具体的な工夫を蓄積し、展開。

社内だけではなく、社外のマネジャーのナレッジも表示。

投稿は、社外まで公開／社内まで／社内の特定のグループ等の選択可能。

自社独自のタグ設定も可能。

プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える



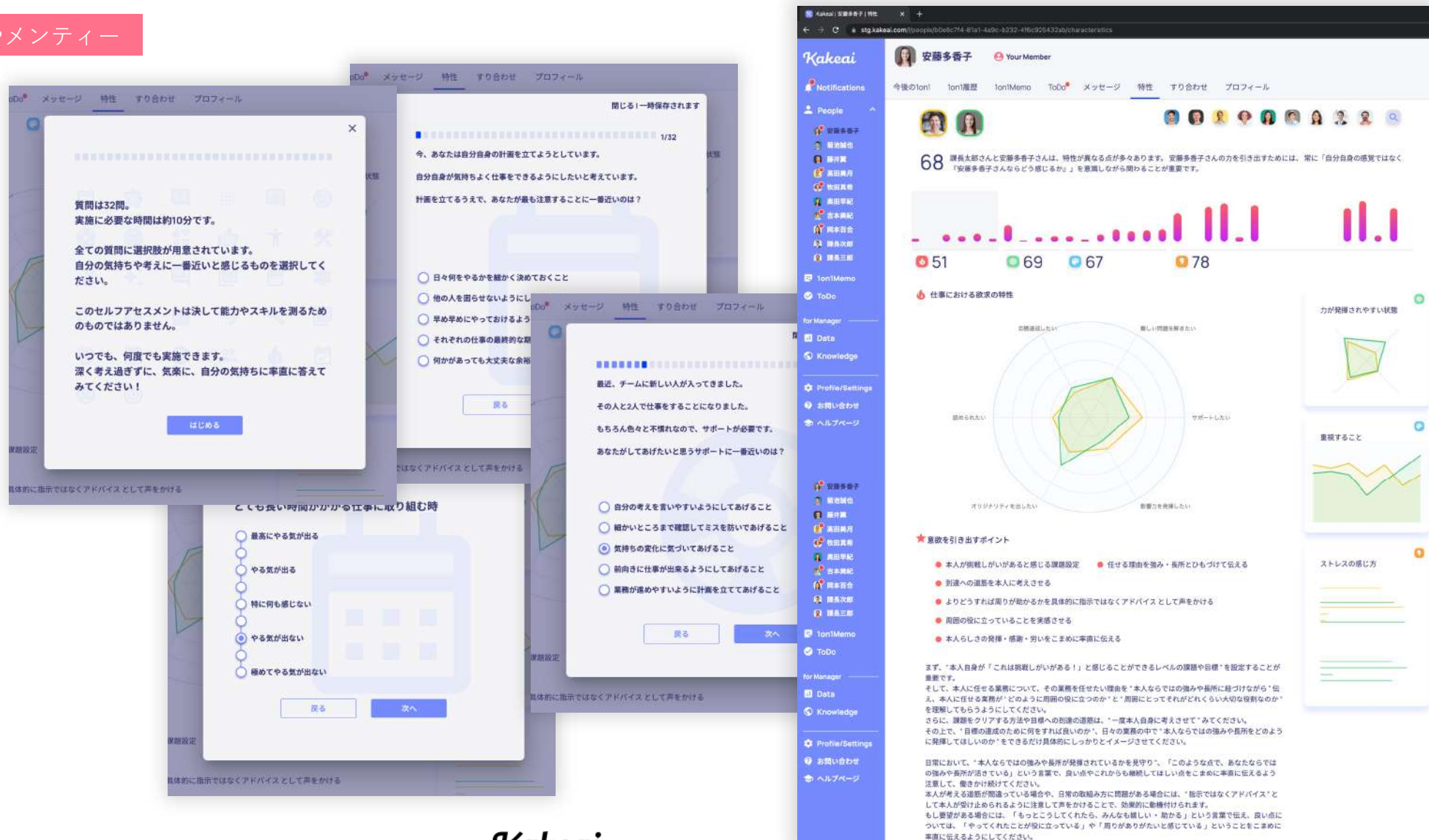
アセスメント | 個人を適切に捉え、関わり方を変える

上司やメンター

脳科学に基づくセルフアセスメントで、それぞれのメンバーの特性と関わり方のポイントを掴む。相互理解を早める。

約10分で完了するセルフアセスメントにマネジャーとメンバー双方が回答することで、仕事における「欲求」「力を発揮しやすい状態」「重視すること」「ストレスの感じ方」の、お互いの違いを可視化。

マネジャーには各メンバーへの関わり方のポイントをサジェスト。



プロダクト | シンプルな仕組みで1対1コミュニケーションを支える



すり合わせ | 成長支援の対話をサポートする

ターゲット時期の入力

本人の意思の入力

力やスキルの認識合わせ

プラン設定

上司やメンター

〈プランを設定し、1on1につなげる〉

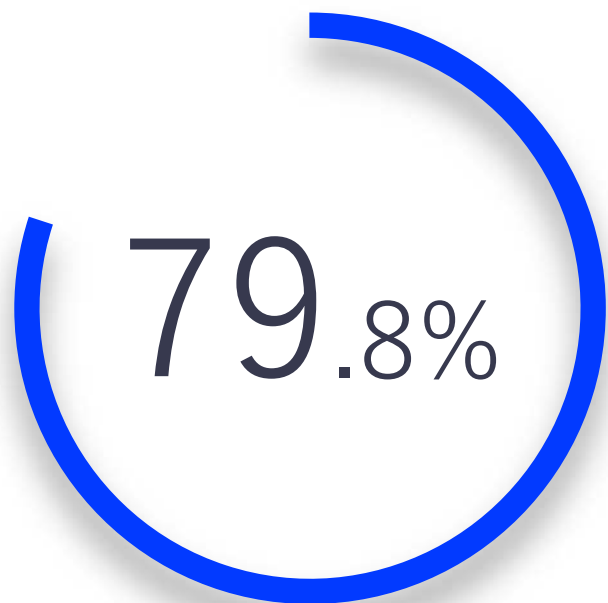
- 認識合わせの途中や完了後に、支援プランを作成できます。
 - 支援プランを設定した「力やスキル」の項目は、1on1のトピックとして、いつでも選択できる状態になります。
- 会話しっぱなしにせず、しっかりと日常的な支援につなげます。

The screenshot displays the Kakeai application interface. On the left is a sidebar with a blue header 'Kakeai' and a list of people: 山本かおり, 本田英貴 (Your Manager), 齊藤純子, 柳田剛, 近藤大介, 川上庵, 桃山凜子, and 長嶺友美. Below this are sections for 'ToDo', 'Memo', 'Data', and 'Knowledge'. The main content area shows a 1on1 session with 本田英貴 (Your Manager). At the top, there are tabs for '今後の1on1', '1on1履歴', 'ToDo', 'メッセージ', 'Memo', '特性', 'すり合わせ' (selected), and '気づき'. Below the tabs is a '最新のすり合わせ' (Latest 1on1) section with a '履歴' (History) tab showing dates: 2021/04/21, 2020/10/31, 2020/04/13, and 2019/10/15. A '新しいすり合わせを実施' (Implement new 1on1) button is on the right. The main content area shows a 'すり合わせ' (1on1) session with 安藤幸子 (Yukiko Ando). It includes a '3年0ヶ月後 (2024年11月) へ向けて' (Towards 3 years 0 months later (November 2024)) section with a '3年0ヶ月後 (2024年11月) のありたい姿' (Desired state 3 years 0 months later (November 2024)) and a '「現在の力・将来必要であると思う状態」と「支援プラン」' (Current strength/State I think will be necessary in the future and 'Support Plan') section. A 'グレード2' (Grade 2) section shows a radar chart with six axes: '仮説構築力' (Hypothesis building ability), '巻き込む力' (Ability to involve others), 'やり抜く姿勢' (Attitude to overcome), '計画を修正する力' (Ability to revise plans), '当事者意識' (Ownership), and '顧客視点' (Customer perspective). The chart shows a green line representing the current state and a blue line representing the target state. A text box on the left contains a message from 安藤幸子 (Yukiko Ando) about her goals and challenges.

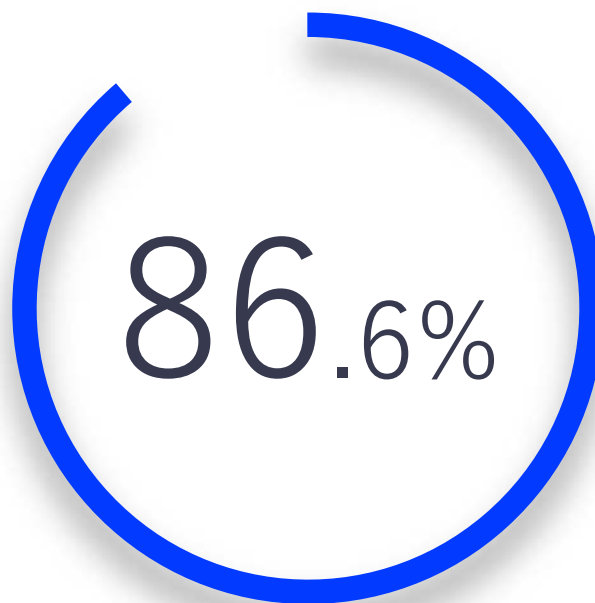
効果（コミュニケーションの感じ方大幅改善）

ユーザーアンケート結果（回答323名）

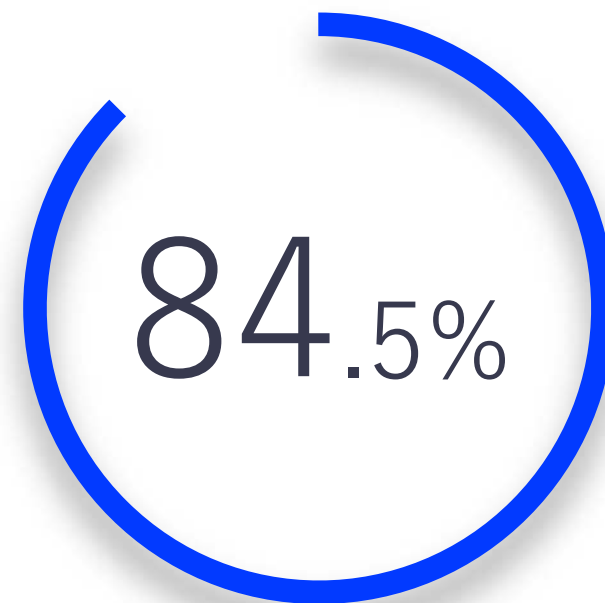
対話がスムーズになった



対話の質の向上を感じる



心理的・物理的な負担が減った



株式会社KAKEAI（顧問・アドバイザー）

顧問（経済学）

小島 武仁

東京大学大学院経済学研究科 教授／

東京大学マーケットデザインセンター所長



東京大学卒業後（経済学部総代）、2008年ハーバード大学経済学部博士。イエール大学、スタンフォード大学 教授などを経て2020年より東京大学経済学部教授、東京大学マーケットデザインセンター所長。専門分野は人と人や、人とモノ・サービスを適材適所に引き合わせる「マッチング理論」と、それを応用し社会制度の設計や実装につなげる「マーケットデザイン」

アドバイザー

鬼頭 秀彰



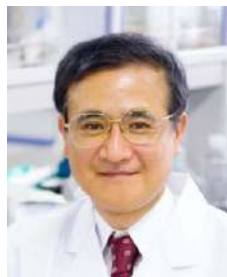
慶應義塾大学卒業後 1985年(株)リクルート入社。人材系事業の責任者等を経て2012年(株)リクルートホールディングス常務執行役員・(株)リクルートマーケティングパートナーズ代表取締役社長、2013年(株)スタッフサービス・ホールディングス・(株)スタッフサービス、(株)テクノ・サービス代表取締役社長、2018年(株)リクルートホールディングス顧問・(株)スタッフサービス・ホールディングス顧問

顧問（脳神経科学）

駒野 宏人

北海道大学大学院

客員教授



東京大学薬学部卒業後、同大学助手、米国スタンフォード大学・ミシガン大学医学部研究員、国立長寿医療研究センター室長、岩手医科大学薬学部神経科学分野教授を歴任。アルツハイマー病の発症や予防に関与する分子の解析を主な研究テーマとし、神経科学・脳科学分野の教育活動に従事。生きがいや意欲を引き出すコーチング活動も主催。

アドバイザー（AI・Data science）

William Laurent



ニューヨーク大学、コロンビア大学、バルーク大学講師（データサイエンス・インフォメーションアナリティクス）データアナリティクスとビジネスアーキテクチャーに関する多数の記事 Dashboard Insight Magazineに寄稿する他、Data Management Review Magazine、Information Management Magazineのレギュラーコラムニストとして執筆。

共同研究（HR tech）

岩本 隆

慶應義塾大学大学院

経営管理研究科 特任教授



東京大学卒業後、カリフォルニア大学ロサンゼルス校(UCLA)工学・応用科学研究科材料学・材料工学専攻Ph.D. 日本モトローラ(株)、日本ルーセント・テクノロジー(株)、ノキア・ジャパン(株)、(株)ドリームインキュベータを経て、2012年より現職。「産業プロデュース論」を専門領域として新産業創出に関わる研究を実施。(株)ドリームインキュベータ特別顧問等。

アドバイザー

武井 章敏



早稲田大学卒業後、マツダ(株)にて、営業・海外での生産工場の立ち上げ・人材開発・人事制度の改革をリード。その後、アップルジャパン合同会社、(株)ファーストリテイリングにて人事部長を歴任。2012年から2020年3月末までアクセンチュア執行役員人事本部長 兼 グローバルHRマネジメントコミティメンバー。コラボレーション&イノベーションを主軸にデジタル&ヒューマンな“働き方改革”を促進。株式会社 Interaction Pro 代表取締役。

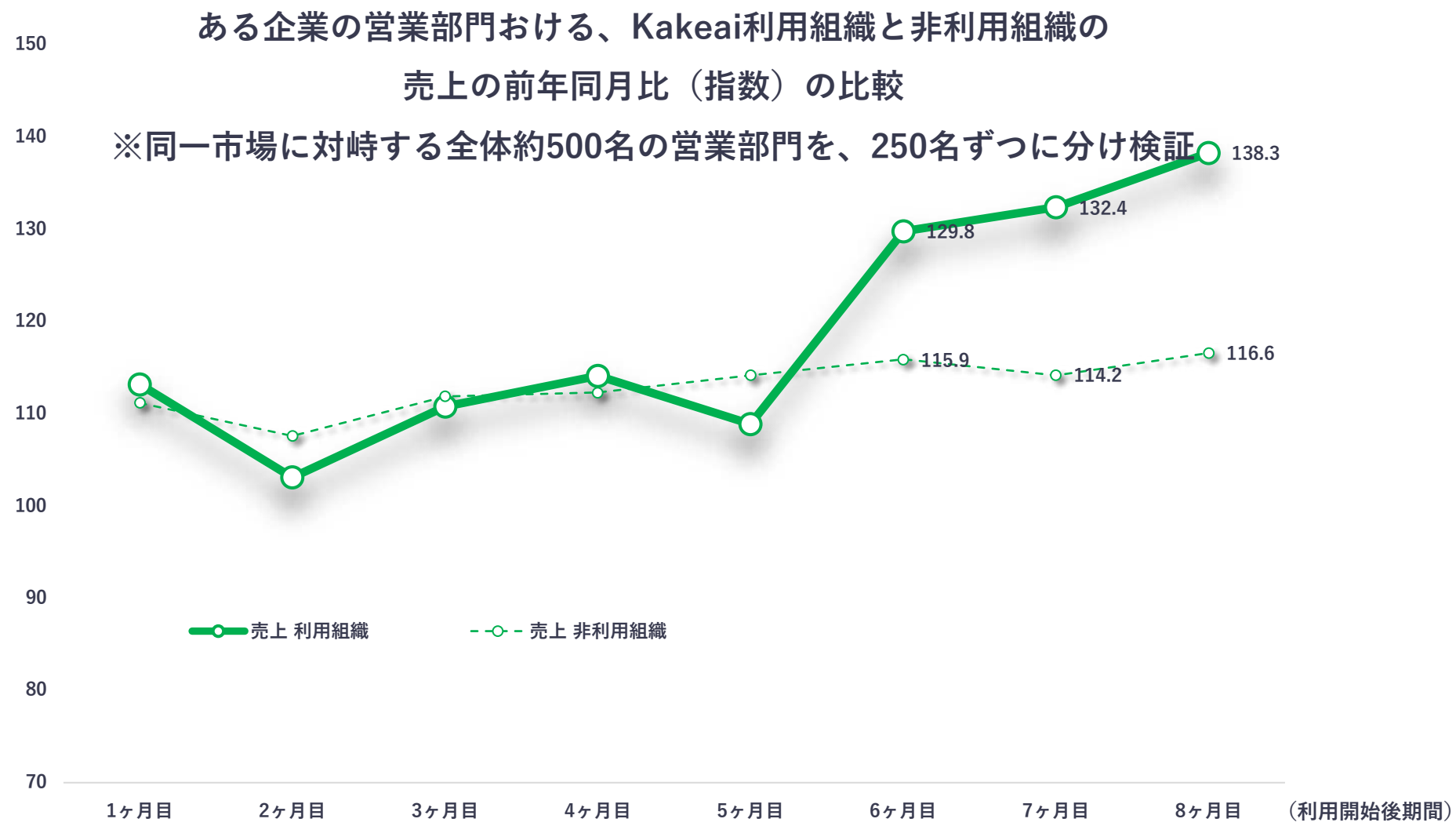
1on1支援クラウド「Kakeai」 | ご利用企業（一部）

- 他サービスとの比較検討になった場合100%選定。
- ご利用の背景はさまざま（事業環境変化への対応、マネジメント力強化、エンゲージメント、離職、1on1の効果アップ、生産性向上、ジョブ型移行、新しい働き方への対応、上司部下コミュニケーションのDX…）

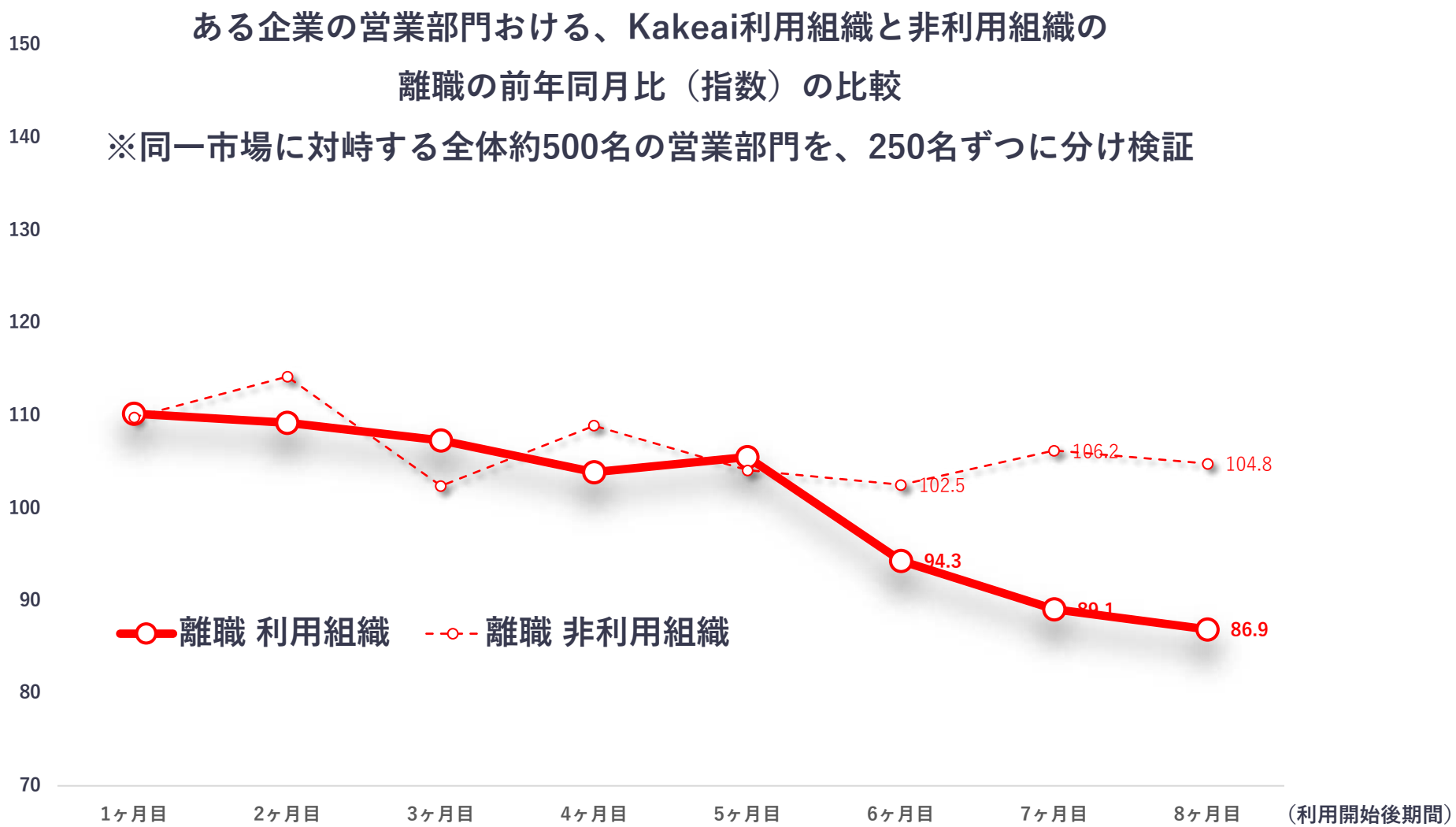
ご利用中の企業（一部）

- | | | |
|--------------------|----------|------------------------------|
| • 伊藤忠商事 | • 三井物産 | • 富士通 |
| • 日本電気 | • 住友商事 | • 朝日生命 |
| • 朝日新聞社 | • NTTドコモ | • 農林中央金庫 |
| • みずほリサーチ&テクノロジーズ | • JT | • リコージャパン |
| • 三井住友DSアセットマネジメント | • INPEX | • NTTコミュニケーションズ |
| • オムロングループ | • 日本郵船 | • Toyota Tsusho Asia Pacific |
| • 日立ハイテク | • INTEC | • アサヒグループホールディングス |
| • GROOVE X | • BASE | …etc. |

効果（売上に対する影響）



効果（離職に対する影響）



価格 | スタンダードプラン

※状況や狙いに合わせてより便利に使えるミディアムプランや、エンタープライズプランもございます。

8月末までの利用開始キャンペーン中です。「初期費用は無料」さらに、長期期契約ではなく「毎月の更新」でスタートいただけます。

マネジャー権限 ユーザー数 メンバーやシステム管理者など、マネジャーやメンターの立場で利用するユーザー以外は、人数無制限・無料です。		5名まで	6-10名まで	11-30名まで	31-100名まで	101名以上
初期費用		10万円	20万円	30万円	40万円	100万円
月額費用	固定	5万円	10万円	10万円	10万円	個別お見積り
	従量	なし	なし	マネジャーユーザー数11名以上は、1マネジャーあたり8,000円	マネジャーユーザー数11名以上は、1マネジャーあたり7,000円	個別お見積り
契約期間		月毎の更新	月毎の更新	12ヶ月	12ヶ月	12ヶ月

現場における1on1の負担を減らし、質を高める。

「Kakeai（カケアイ）」お問い合わせはこちら



<https://kakeai.co.jp>

Kakeai