

A promotional image for a joint seminar. It features two women in profile, facing each other against a solid blue background. The woman on the left is younger, with dark hair, wearing a white t-shirt and a small stud earring. The woman on the right is older, with grey hair, wearing a pink blazer. In the center, the text '共同セミナー企画書' is written in white, bold, sans-serif characters.

共同セミナー企画書

Kakeai

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。

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

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



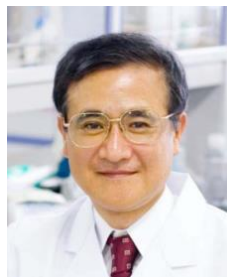
慶應義塾大学卒業後 1985年(株)リクルート入社。人材系事業の責任者等を経て2012年(株)リクルートホールディングス常務執行役員・(株)リクルートマーケティングパートナーズ代表取締役社長、2013年(株)スタッフサービス・ホールディングス・(株)スタッフサービス、(株)テクノ・サービス代表取締役社長、2018年(株)リクルートホールディングス顧問・(株)スタッフサービス・ホールディングス顧問

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。
- 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. |

1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

部下やメンティー

- ①カレンダーから予定を入力
(Google、Outlookなど主なツールと連携)
- ②「アドバイスが欲しい」「話を聞いてほしい」「報告したい」など1on1の目的を部下が選択

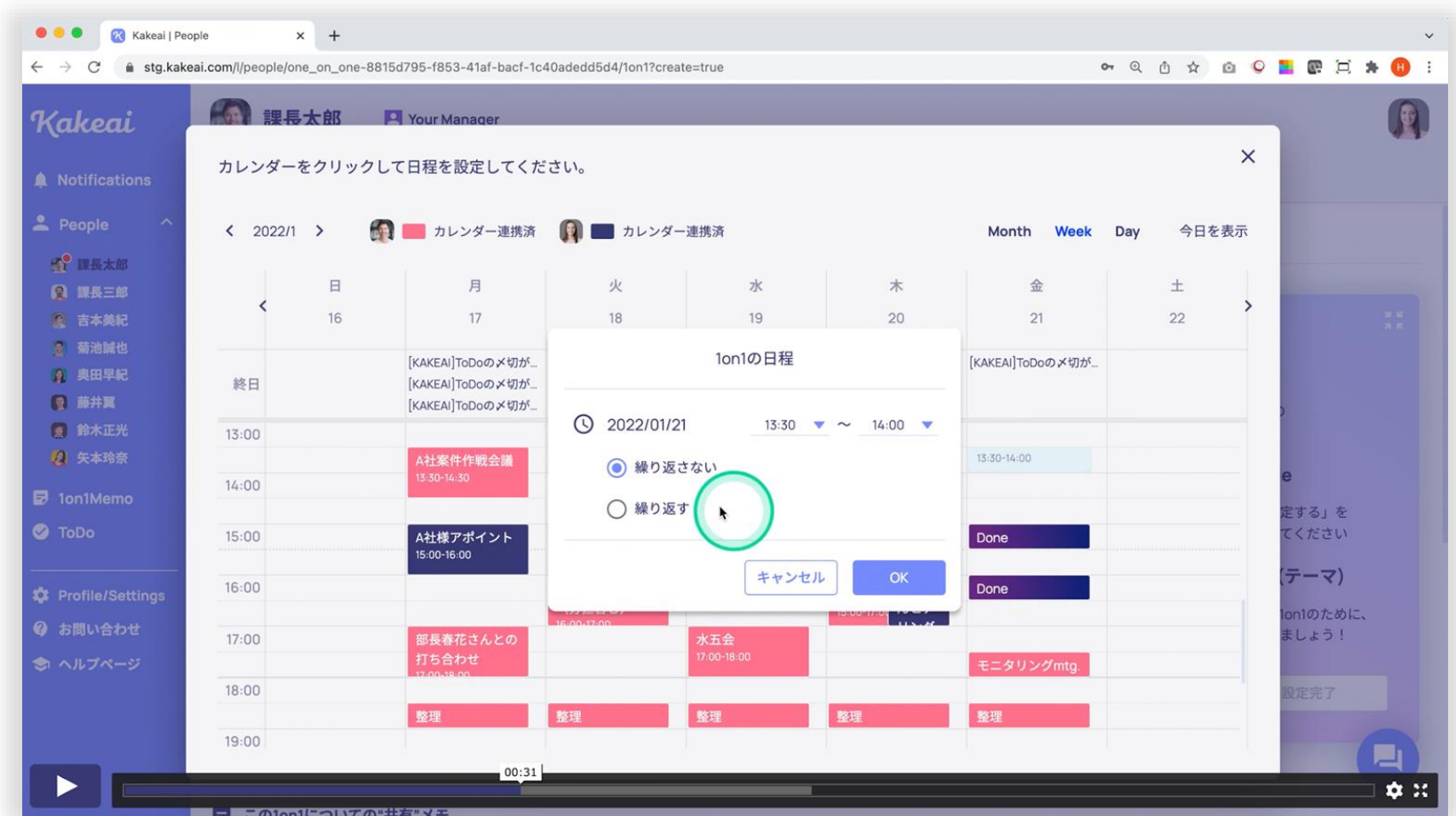
上司やメンター

- ③1on1の目的が上司にも共有される

1on1の後

部下やメンティー

- ④部下が「すっきりしたか？」を5段階で評価。
※誰がどう評価したかは上司やシステム管理者にも非公開



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1ヶ月に1度

上司やメンター

経営・人事・現場管理職の上司

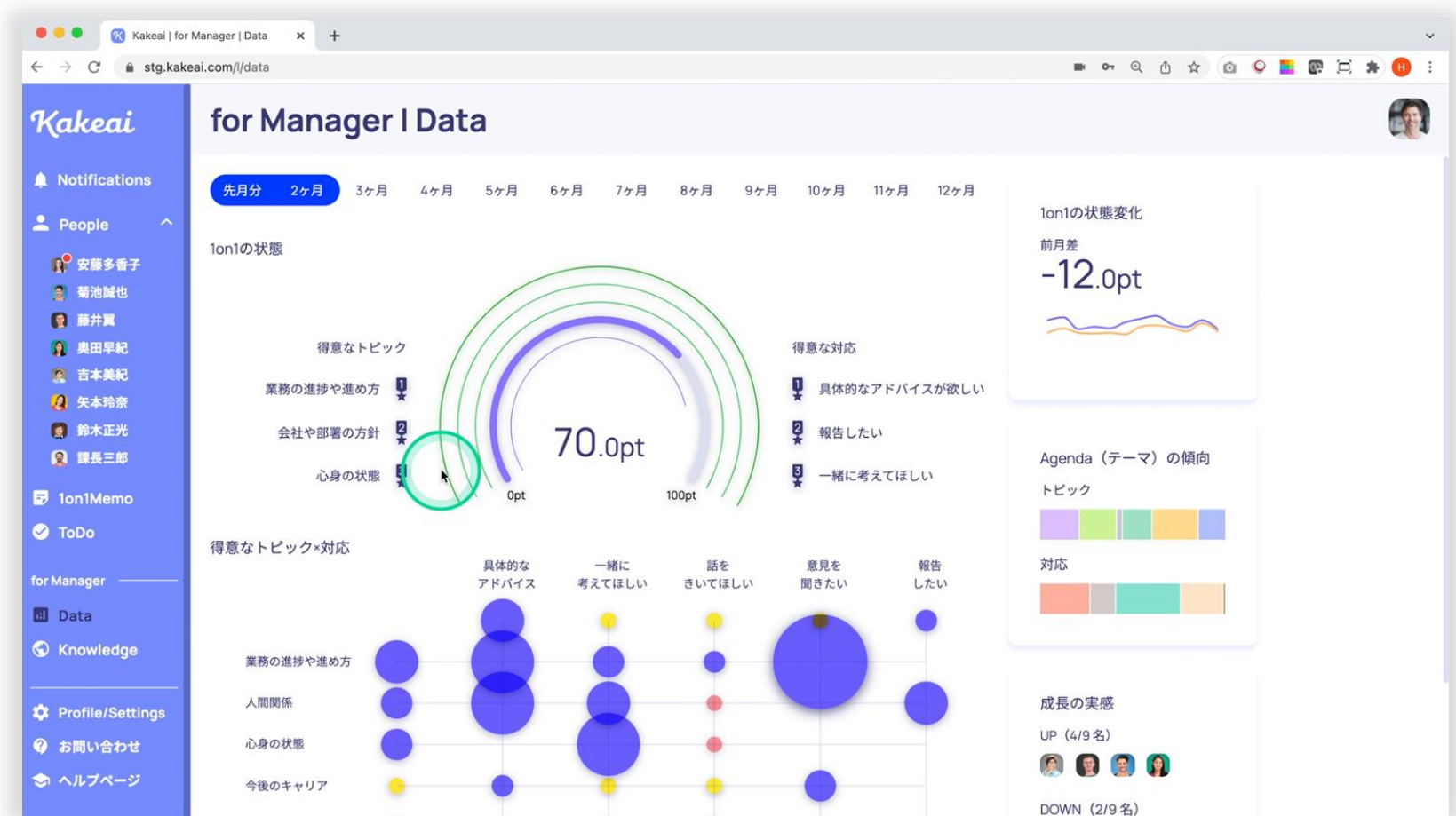
⑤月に1度のレポートで得意や苦手なテーマがわかります。

※業務に関するアドバイスは得意だが、人間関係に関する話を聞くのは苦手、など

リモートワークなど、現場の実態を掴みにくいビジネス環境の中でも、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。

その他、

- ・サーベイやアセスメントとの連携
 - ・関わり方や対応のナレッジの示唆
 - ・部下のキャリア支援ツール
- などもご用意しております



セミナー概要

対象：「エンタープライズ企業の人事・マネジメント層」
もしくは「SMB領域のマネジメント層」が対象です。

内容：可変 (御社の専門領域のセミナー (25分程度) をご準備下さい)

時間：60分 (弊社) 25分→(御社) **25分**→質疑応答**10分**

会場：オンライン (Zoom) ※それ以外のツールも可

定員：1,000名

費用：無料

セミナーテーマ例：人材育成、組織開発、エンゲージメント、離職、メンタルヘルス、MBO、
タレントマネジメント など

弊社保有リード：約6,000リード (広告出稿も行う予定です。)

セミナー開催フロー

■セミナー開催フロー

1. 打ち合わせ

- ・テーマと内容の決定
- ・セミナーツールの選定
- ・双方セミナー概要作成
- ・セミナー紹介文/講師プロフィール
- ・当日の進行確認
- ・アンケートの設問確認 など

2. 弊社Webサイト掲載

<https://kakeai.co.jp/event/>

3. 集客活動

双方、保有リードにアナウンス
※弊社で広告も出稿予定です。

4. 参加者リストの共有

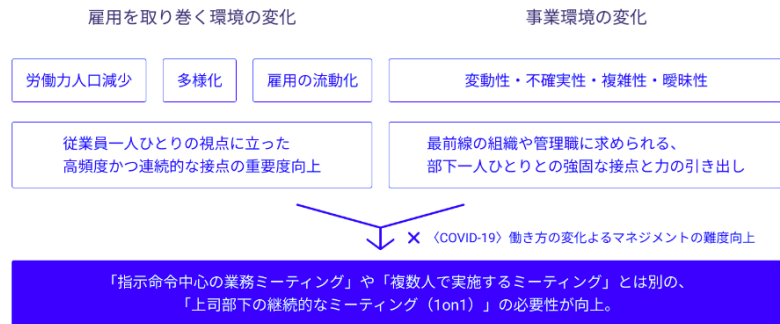
5. セミナー開催

6. アンケートデータの共有

今回の想定弊社セミナー内容

10万回の1on1データと実態調査で見える1on1運用のポイント

1on1が重視される背景



Copyright 2022 KAKEAI, Inc. All Rights Reserved.

Kakeai

44

効果（定性 | 代表的な声）

「部下」としての利用について

- 上司にはっきり言いにくい「期待している対応」を選ぶだけで伝えられて**本音が話せる**。
- こんなことも上司に話していいんだ／いつでも話せるんだ、という安心感**がある。
- 仕組みによって、**1on1をどう活かすか考えるようになり、1on1が自分の時間変わった。ミーティングも生産的になった**。
- 1on1の前に自分自身が選んだ「トピック」や「上司に期待する対応」次第で、上司の対応が変わり、**ミーティングを自分の責任としてコントロール**できている感覚がある。
- 心理的にも、物理的にも**負担が減った**。

Copyright 2022 KAKEAI, Inc. All Rights Reserved.

Kakeai

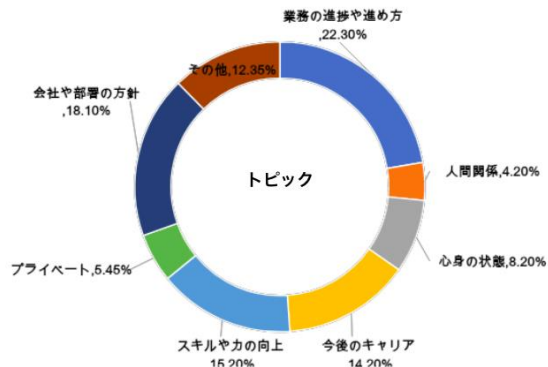
13

2. 蓄積されたデータからわかること

1on1では何について会話されているのか

2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから

- 「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。



Copyright 2022 KAKEAI, Inc. All Rights Reserved.

Kakeai

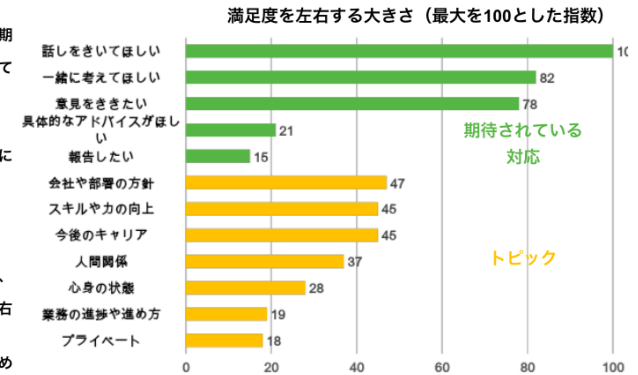
61

2. 蓄積されたデータからわかること

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」「一緒に考えてほしい」「意見をききたい」「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。



Copyright 2022 KAKEAI, Inc. All Rights Reserved.

Kakeai

63

セミナー実績

ITOCHU × **Kakeai**

新規事業を生み出す
強い組織作りに向けた1on1事例
伊藤忠商事株式会社の事例より

能登隆太氏
伊藤忠商事株式会社
第8カンパニー(兼)人事・総務部

2022年3月25日(金) 13:00~14:30 無料オンラインセミナー

サイボウズ × **Kakeai**

~マネジメントをアップデート~
これからの時代に必要な1on1

なかむら アサミ
サイボウズ株式会社
チームワーク総研
シニアコンサルタント

皆川恵美
株式会社KAKEAI
取締役・共同創業

2022年8月26日(金) 13:00~14:00 無料オンラインセミナー

shake inc. × **Kakeai**

心理的安全性を高めるマネジメントとは
10万回のデータと事例から見てきた具体的手法をご紹介します

皆川 恵美
株式会社KAKEAI
取締役・共同創業

北島 千尋
株式会社シェイク
マーケティング部門
シニアコンサルタント

2022年9月15日(木) 13:30~14:30 無料オンラインセミナー

CEREBRIX SALES COMPANY × **Kakeai**

強い営業組織の作り方
~1on1ではなく1on0になってませんか?~

皆川 恵美
株式会社KAKEAI
取締役・共同創業

山本 章裕
株式会社セレブリックス
コンサルティング事業部 部長

2022年9月26日(月) 15:00~16:00 無料オンラインセミナー

1on1の本音を引き出し、負担を減らし、質を高める。
組織の掛け違いをなくす1on1専用ツール
「Kakeai（カケアイ）」



<https://kakeai.co.jp>

Kakeai