

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ージャー

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コンサルタントとして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

1on1が重視される背景

雇用を取り巻く環境の変化

事業環境の変化

労働力人口減少

多様化

雇用の流動化

変動性・不確実性・複雑性・曖昧性

従業員一人ひとりの視点に立った
高頻度かつ連続的な接点の重要度向上

最前線の組織や管理職に求められる、
部下一人ひとりとの強固な接点と力の引き出し

× 〈COVID-19〉働き方の変化によるマネジメントの難度向上

「指示命令中心の業務ミーティング」や「複数人で実施するミーティング」とは別の、
「上司部下の継続的なミーティング（1on1）」の必要性が向上。

上司と部下 は、なぜ すれちがう

本音を伝え/引き出す
仕組みと方法

*Mechanism & Method
to convey/draw out
the true intentions*

のか

本田英貴

KAKEAI 代表取締役社長 兼 CEO

「組織を強くする
コミュニケーション」
の真実とは?

ダイヤモンド社

1on1ミーティングを支える
システム「カケアイ」で急成長する
スタートアップCEOが、すべてを語る

もはや属人的な
マネジメントでは
勝てない!



生産性、離職、エンゲージメントなど、組織の課題は上司次第で大きく変わる。

にも関わらず、人への関わり方は上司の個人の力に委ねられたまま放置され続けてきた。

変わる社会の中で、企業と個人をより高いゴールへ導く鍵を握るのは、結節点である最前線のマネジャー。新たな時代の上司部下コミュニケーション法を示す

発売：ダイヤモンド社 著者：本田英貴 定価1650円(税込)

Amazon、全国の書店にて

好評発売中

調査概要

7,131人の
インターネット調査から

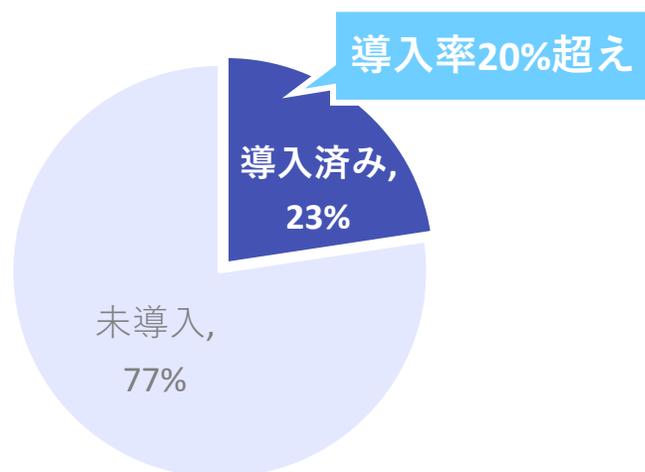
- 調査名 : 1on1意識・実態調査
- 調査期間 : 2022年4月27日～5月2日
- 調査機関 : 株式会社電通マクロミルインサイト（調査委託先）
- 調査対象 : 全国の就労者/1on1実施者
- 有効回答数 : 7,131人/1,000人
- 調査方法 : インターネット調査
- その他 : 本調査における1on1の定義は職場において、部下の支援や会社としての従業員と関わり方の改善のために、主に上司と部下の間で1対1で行われる定期的な面談を指し評価面談や目標設定面談は含まない

1on1の導入率

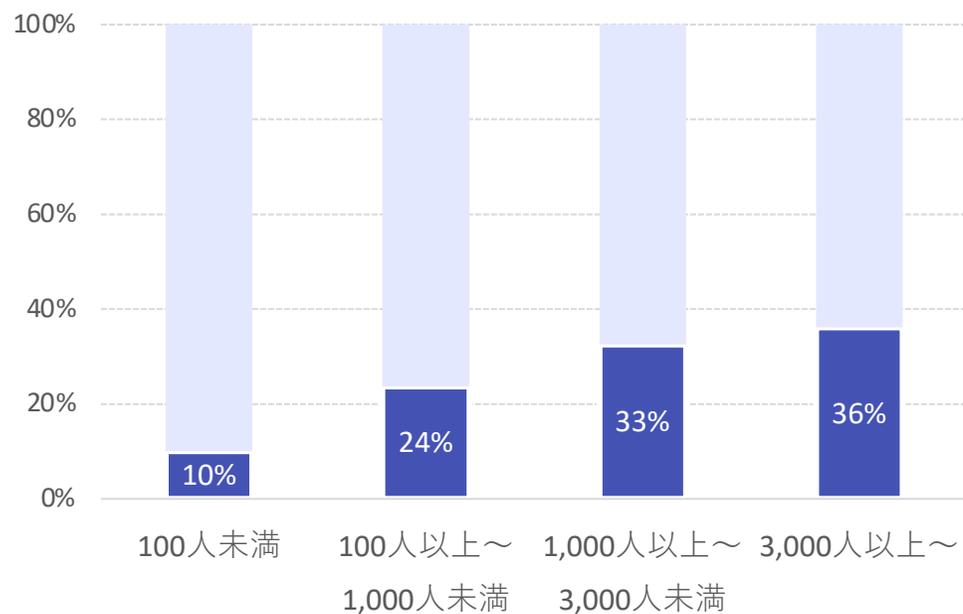
7,131人の
インターネット調査から

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お選びください

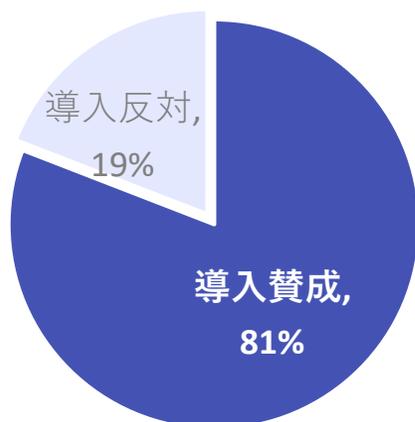
*：「導入済み」とは会社として1on1の実施が推奨されている状態のほか、会社としては未導入でありながら回答者が自主的に1on1を導入・実施している状態を加えたもの

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



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。

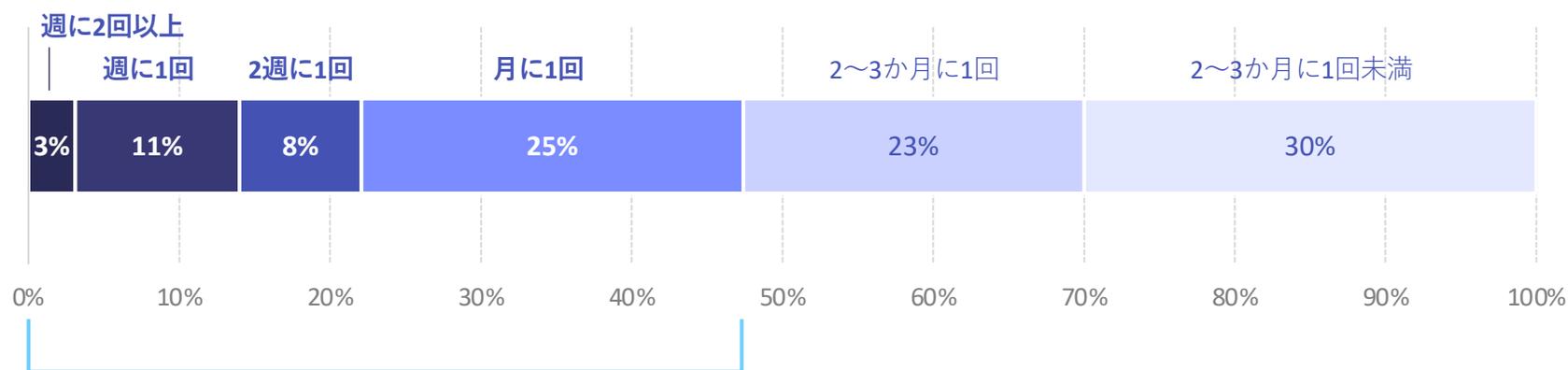
*：「導入賛成」とは1on1の導入について「推奨した方がいい」「やや推奨した方がいい」との回答の合計、逆に「導入反対」とは「あまり推奨しない方がいい」「推奨しない方がいい」の合計

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

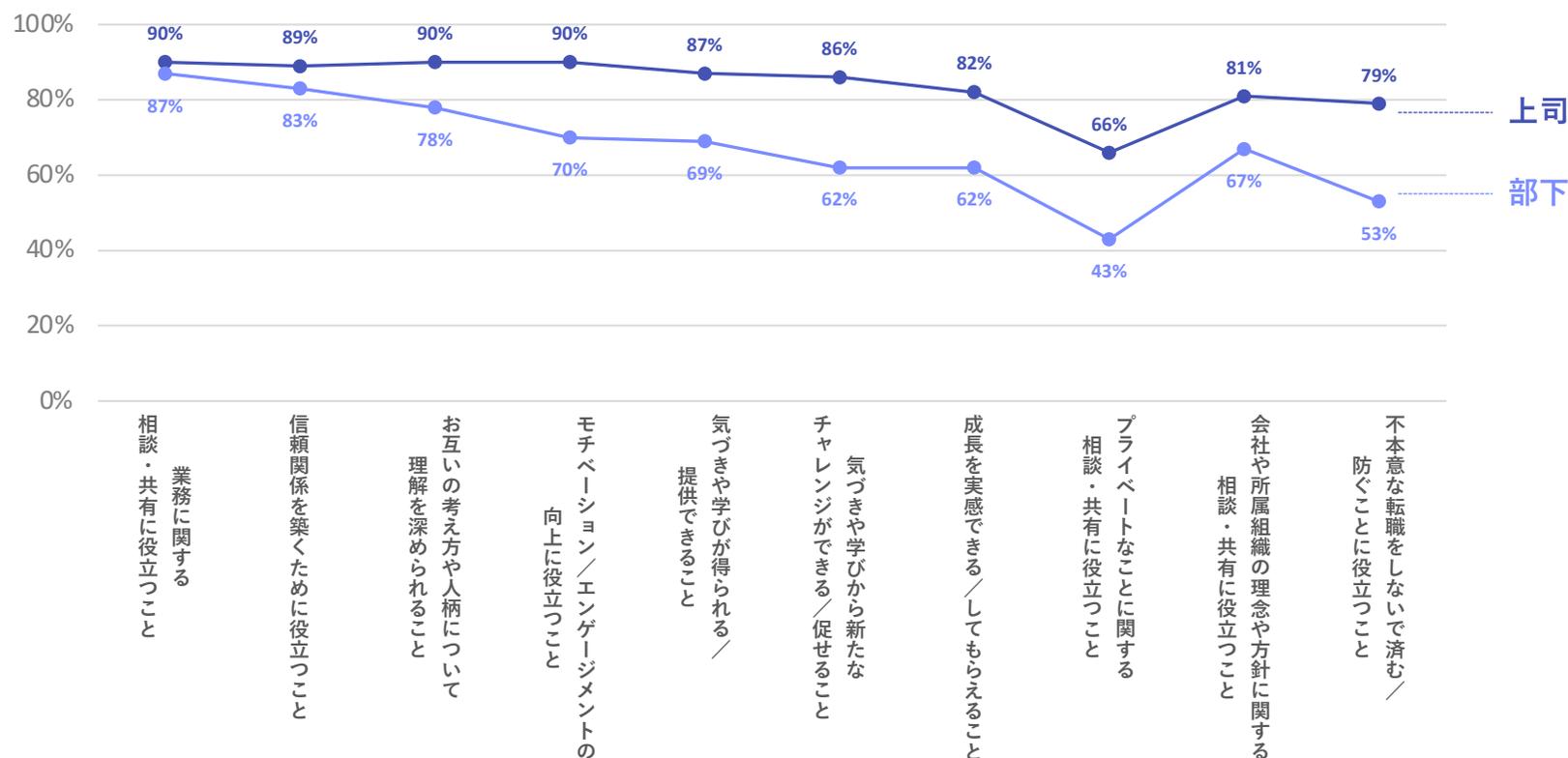
Q.あなたが実施している1on1ミーティングの頻度としてあてはまるものをお知らせください。
※複数人と1on1ミーティングを実施している人は、その回数を合計せずに、1人の相手との平均実施頻度をお知らせください。

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。

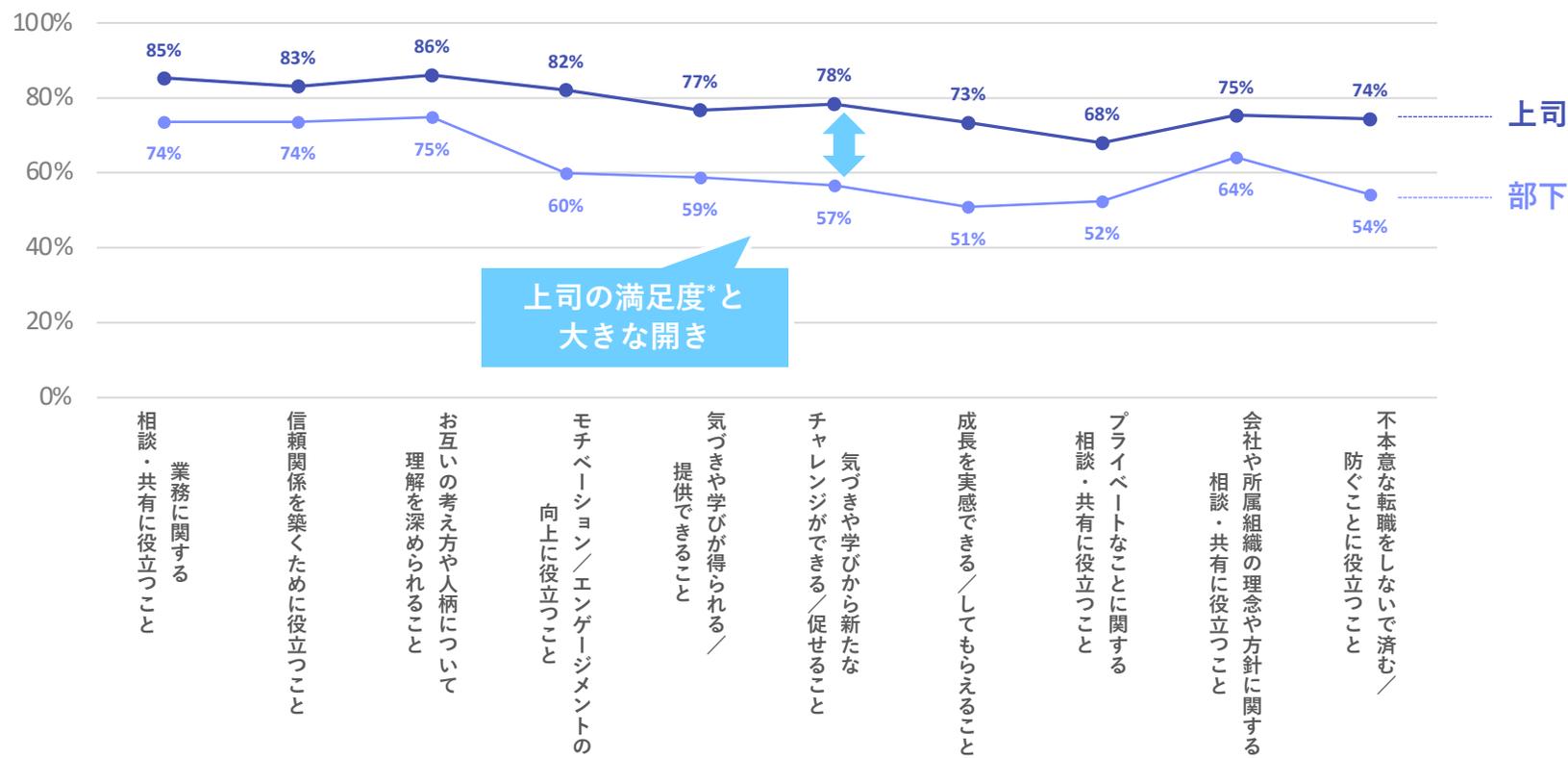
※あなたが上司/部下と1on1ミーティングを実施していない場合は、上司と1on1ミーティングを実施することを想定してお答えください。

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。

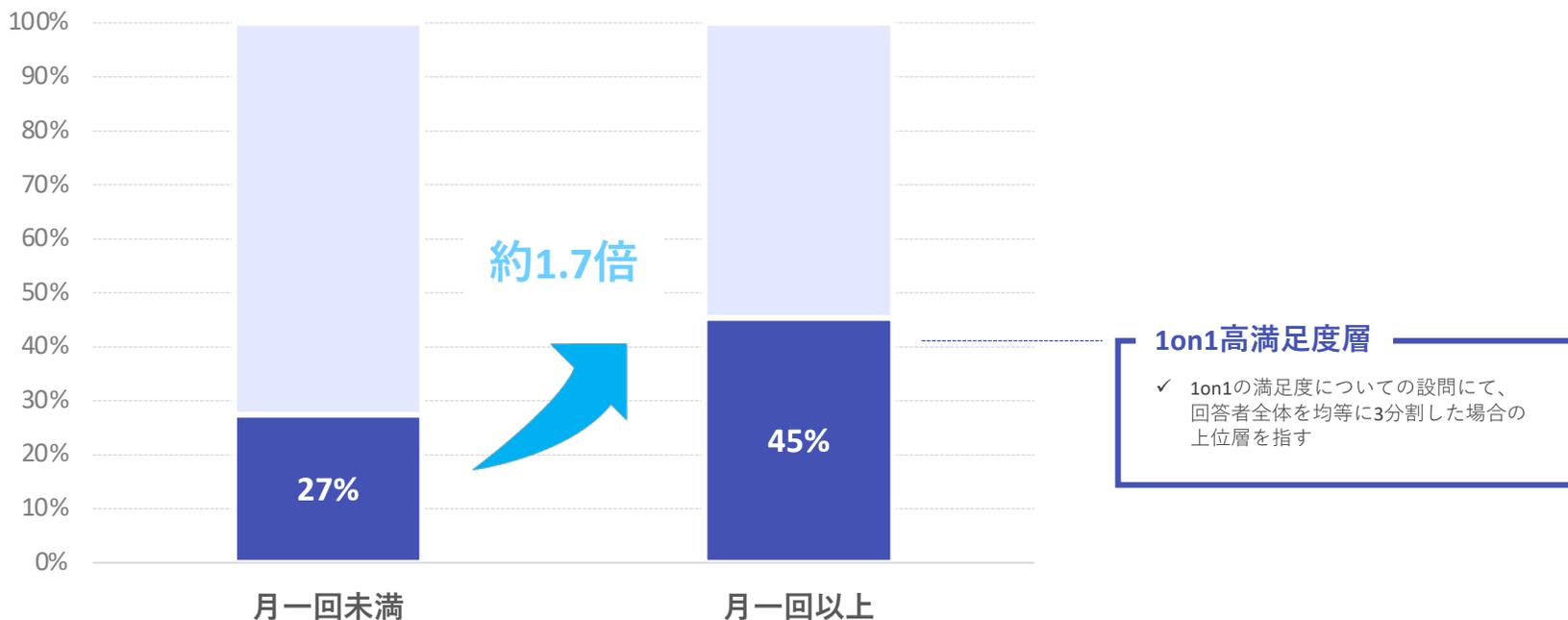
※あなたが上司/部下と1on1ミーティングを実施していない場合は、上司と1on1ミーティングを実施することを想定してお答えください。

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

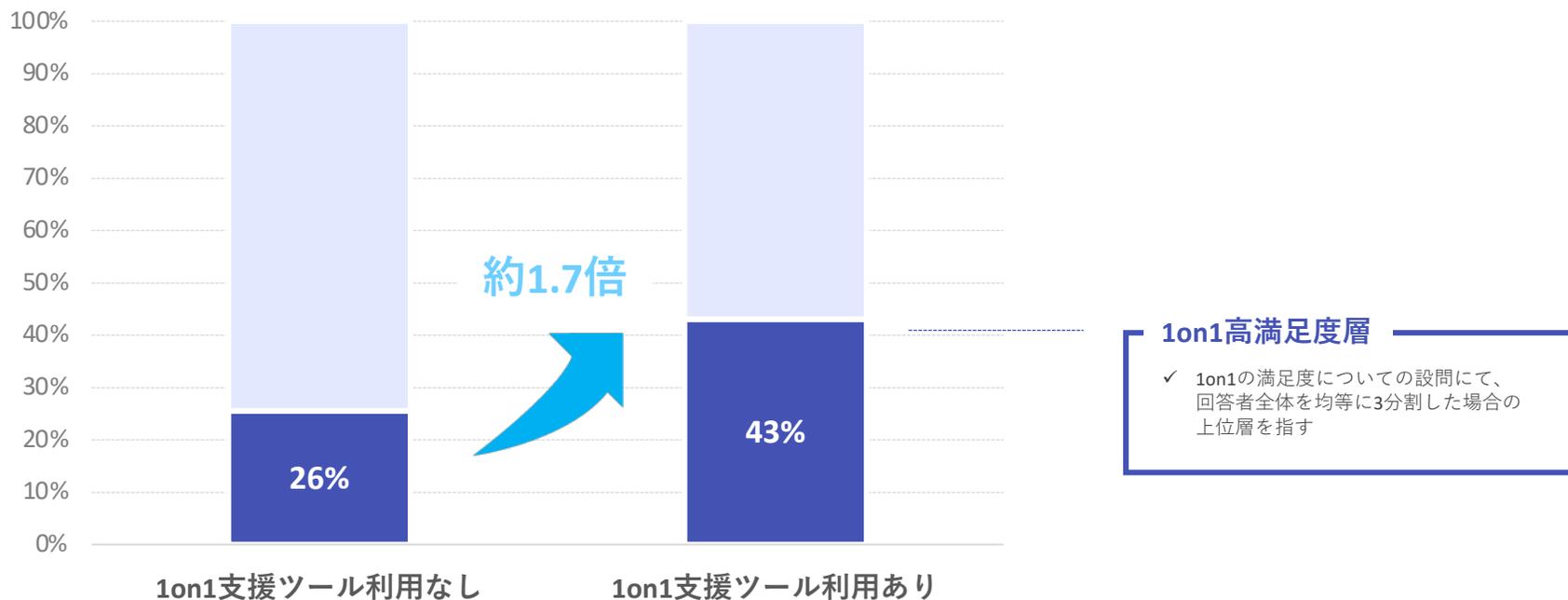


Q：あなたが実施している1on1ミーティングの頻度としてあてはまるものをお知らせください。
※複数人と1on1ミーティングを実施している人は、その回数を合計せずに、1人の相手との平均実施頻度をお知らせください。

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に関するデータが蓄積される仕組み。

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」

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！



今回共有
する
データ

1on1に関するデータが蓄積される仕組み。

1on1の前

1on1中

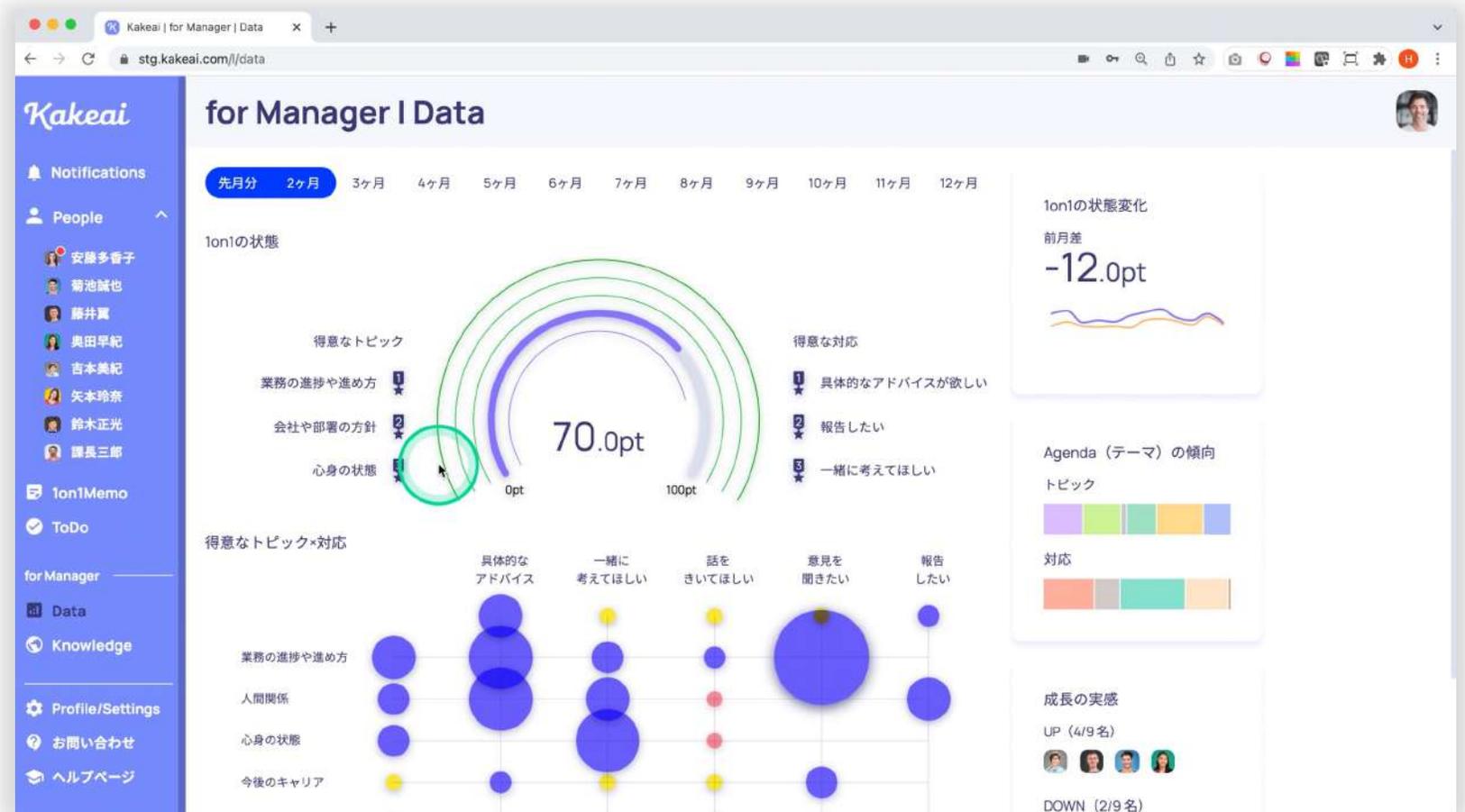
1on1の後

1ヶ月に1度

上司やメンター

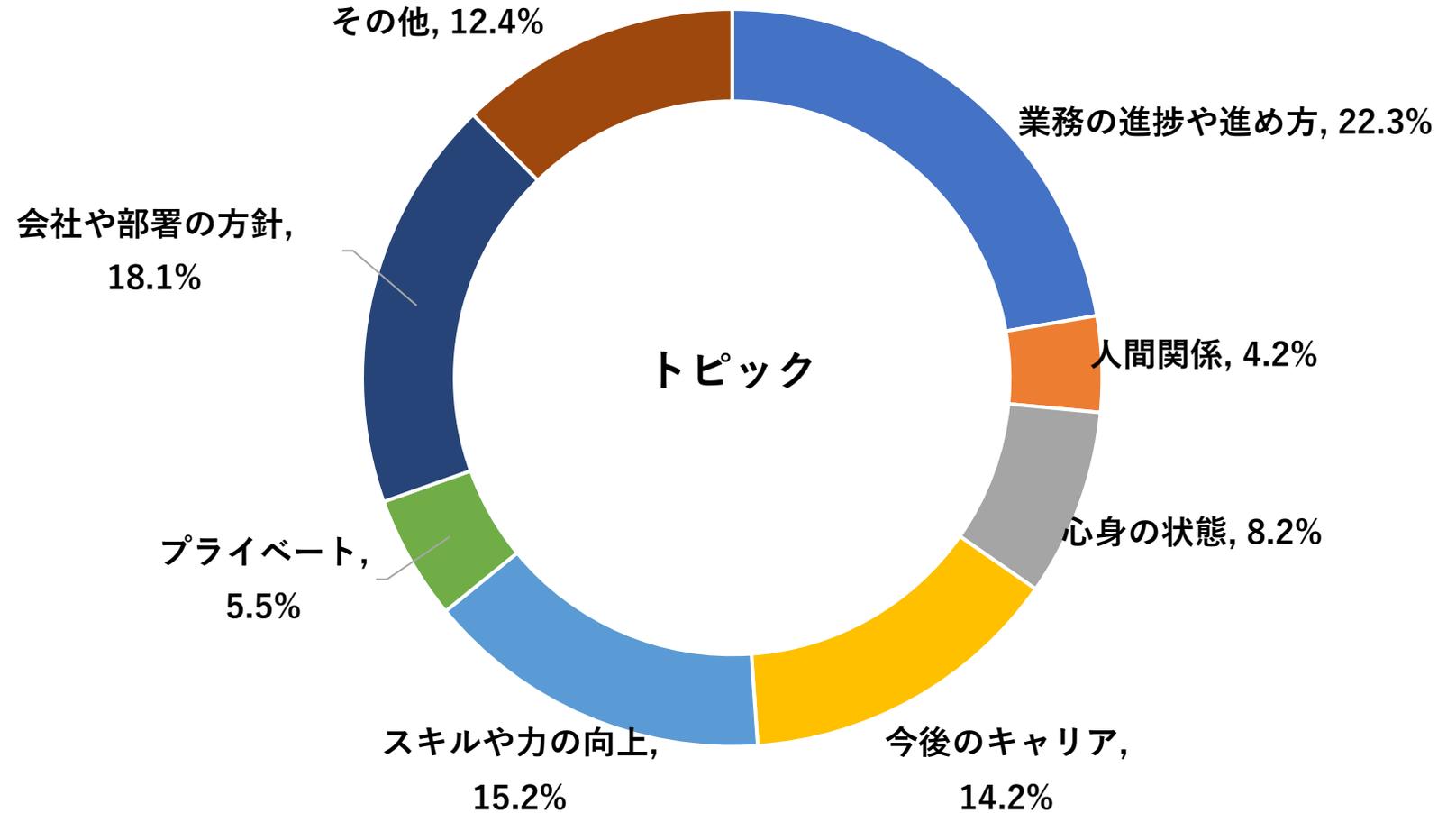
〈上司自身が行動改善の材料を得る〉

- 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。



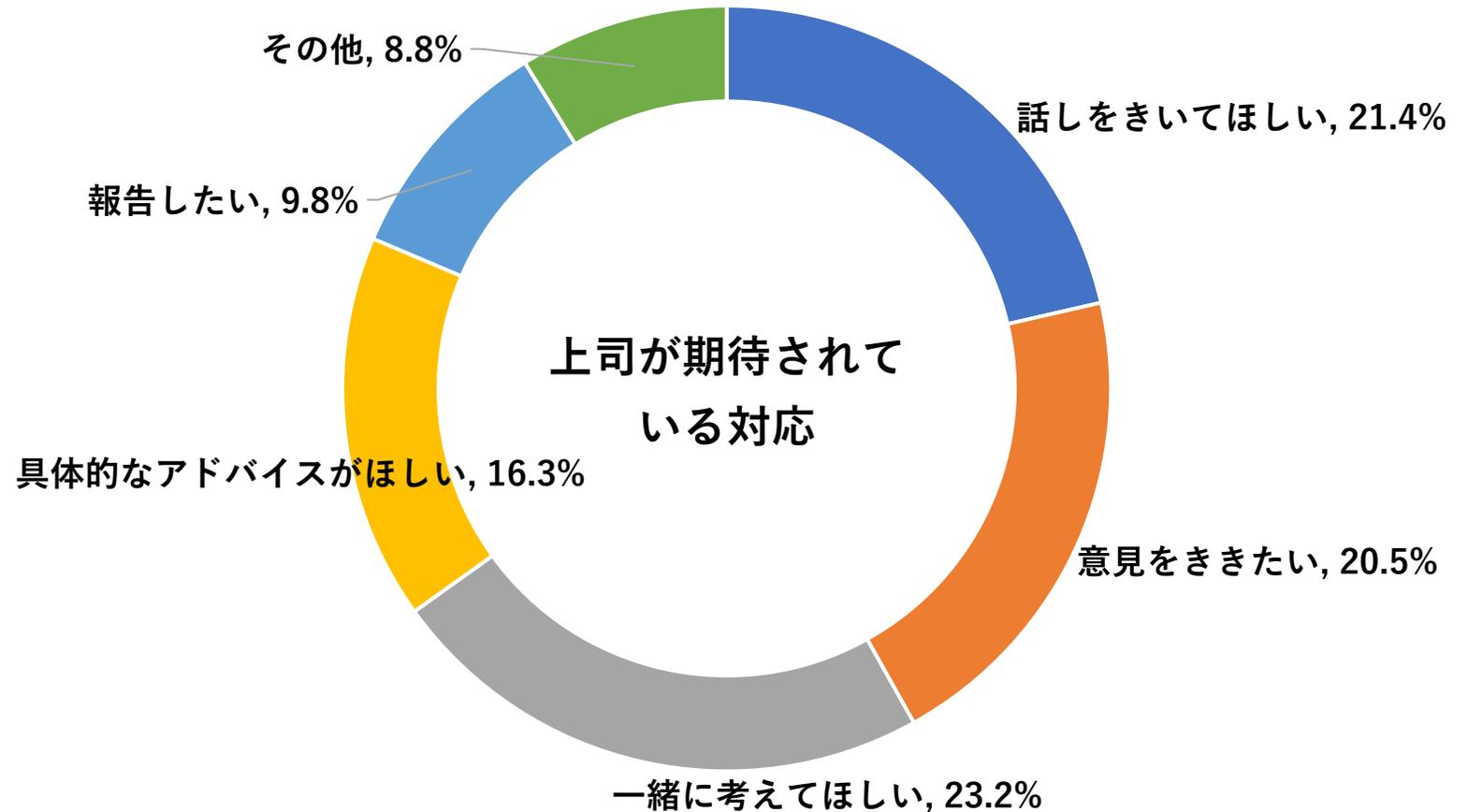
1on1では何について会話されているのか

- 「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

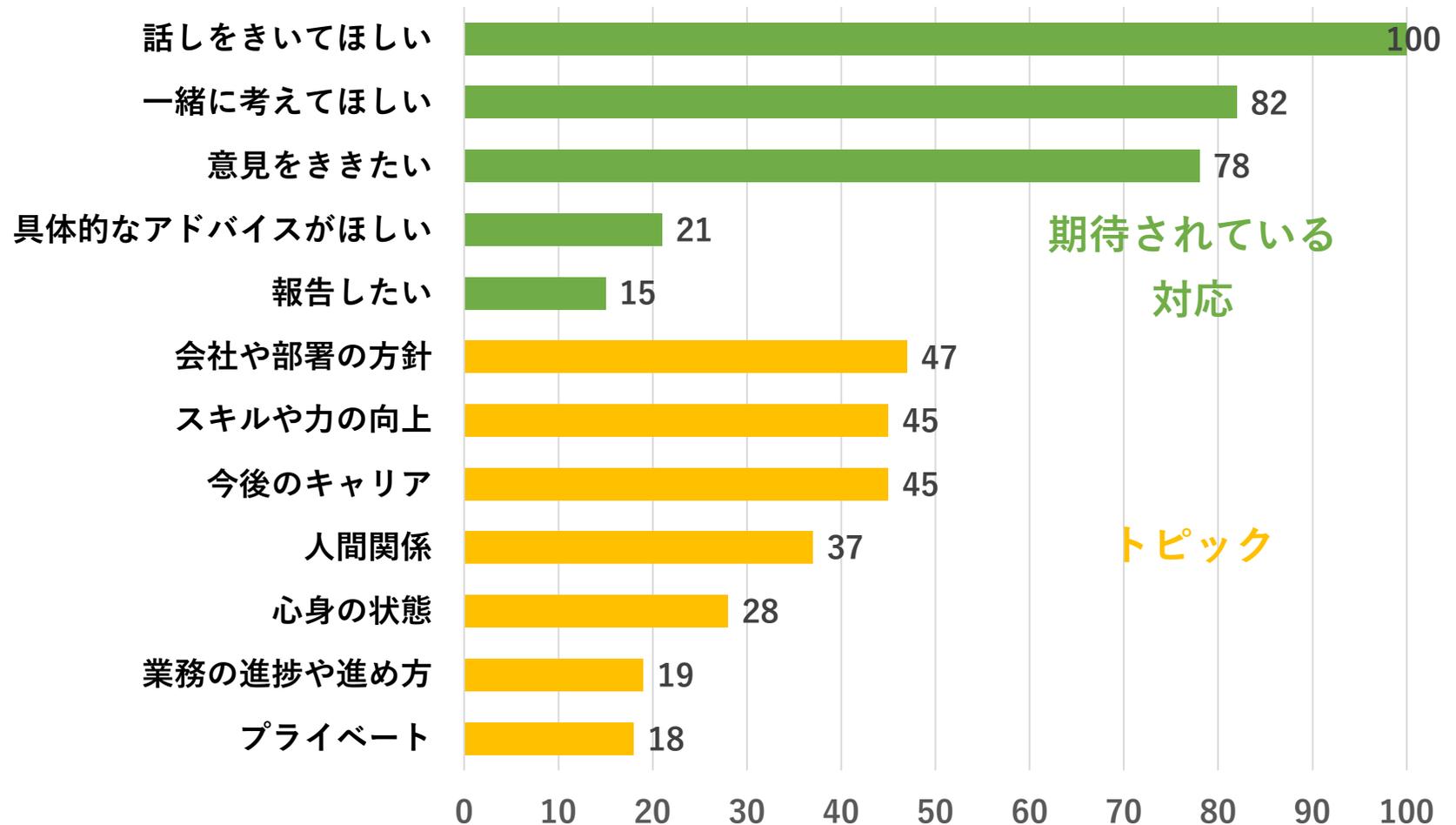
- 「話をきいてほしい」「意見をききたい」「一緒に考えてほしい」「具体的なアドバイスがほしい」はそれぞれ約20%ずつ。
- 上司は1on1において、幅広い対応を期待されている。
- Kakeai上であらかじめ選んでもらっているからこそデータとして確認できているものの、そもそも仕組みを使わなくとも部下側に内在していると考えるのが妥当。



何が部下にとっての1on1の満足度を左右するのか

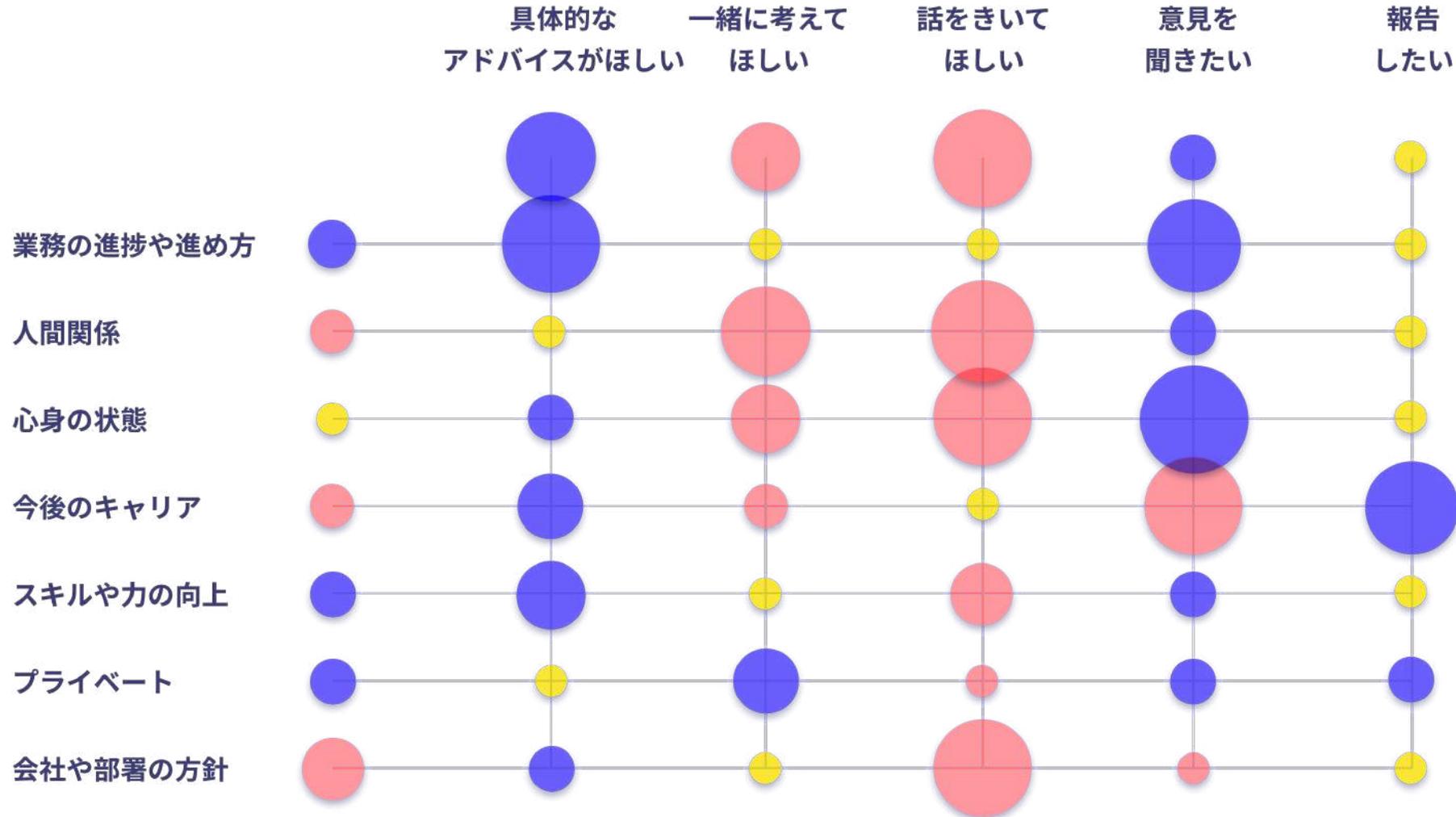
- 満足度を左右するトップ3は、期待されている対応の「話をきいてほしい」「一緒に考えてほしい」、「意見を聞きたい」
- 現場管理職を効率的に支援するには上記へのでこ入れが有効（当然、組織や個人により異なる前提）
- “何を期待されているか”の方が、“トピック”よりも、満足度を左右する。
話の中身よりも、相手が何を求めているかに意識を向けることが重要とも取れる。

満足度を左右する大きさ（最大を100とした指数）



管理職の得意・苦手

2021.10-2022.4の
10万回の1on1データから

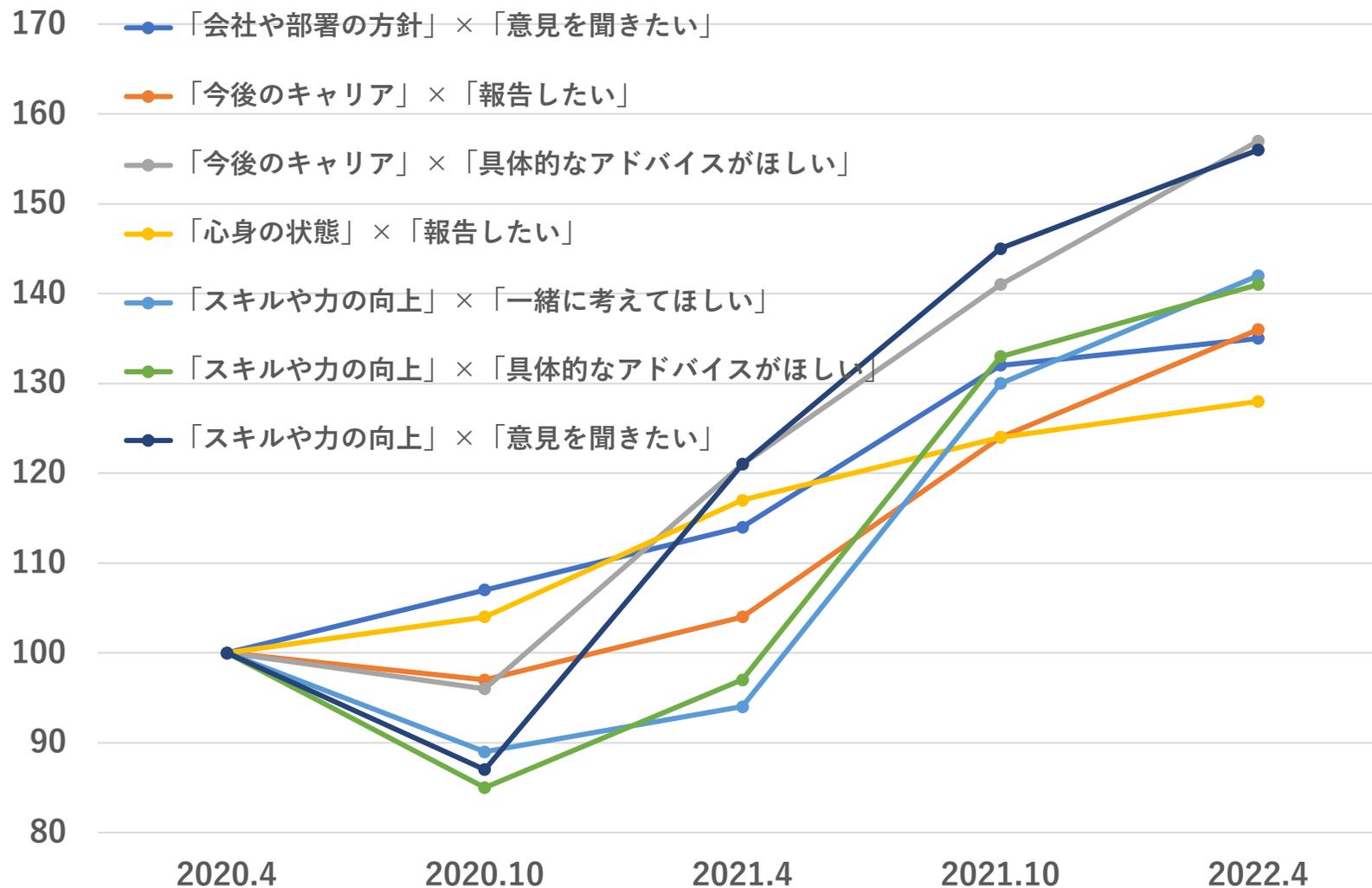


2. 蓄積されたデータからわかること

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



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担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



組織の掛け違いをなくす



Kekeai(カケアイ)が解決する1on1の課題

続かない

本音が引き出せない

属人化している

型・フォーマットがない

対応がわからない

部下の信頼を失わないか不安

満足度が低い

質が低い

状況がわからない

1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

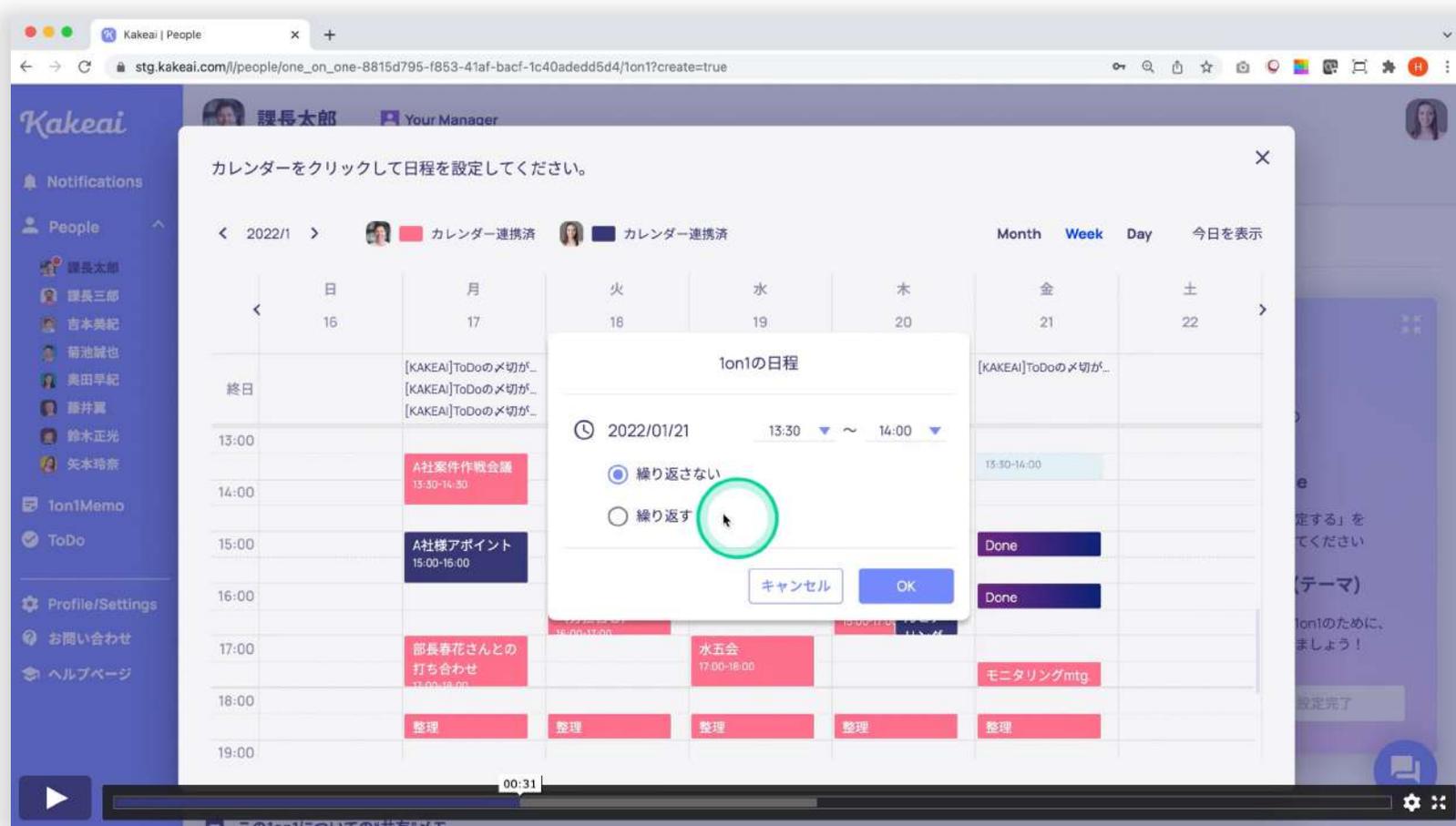
1on1の後

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

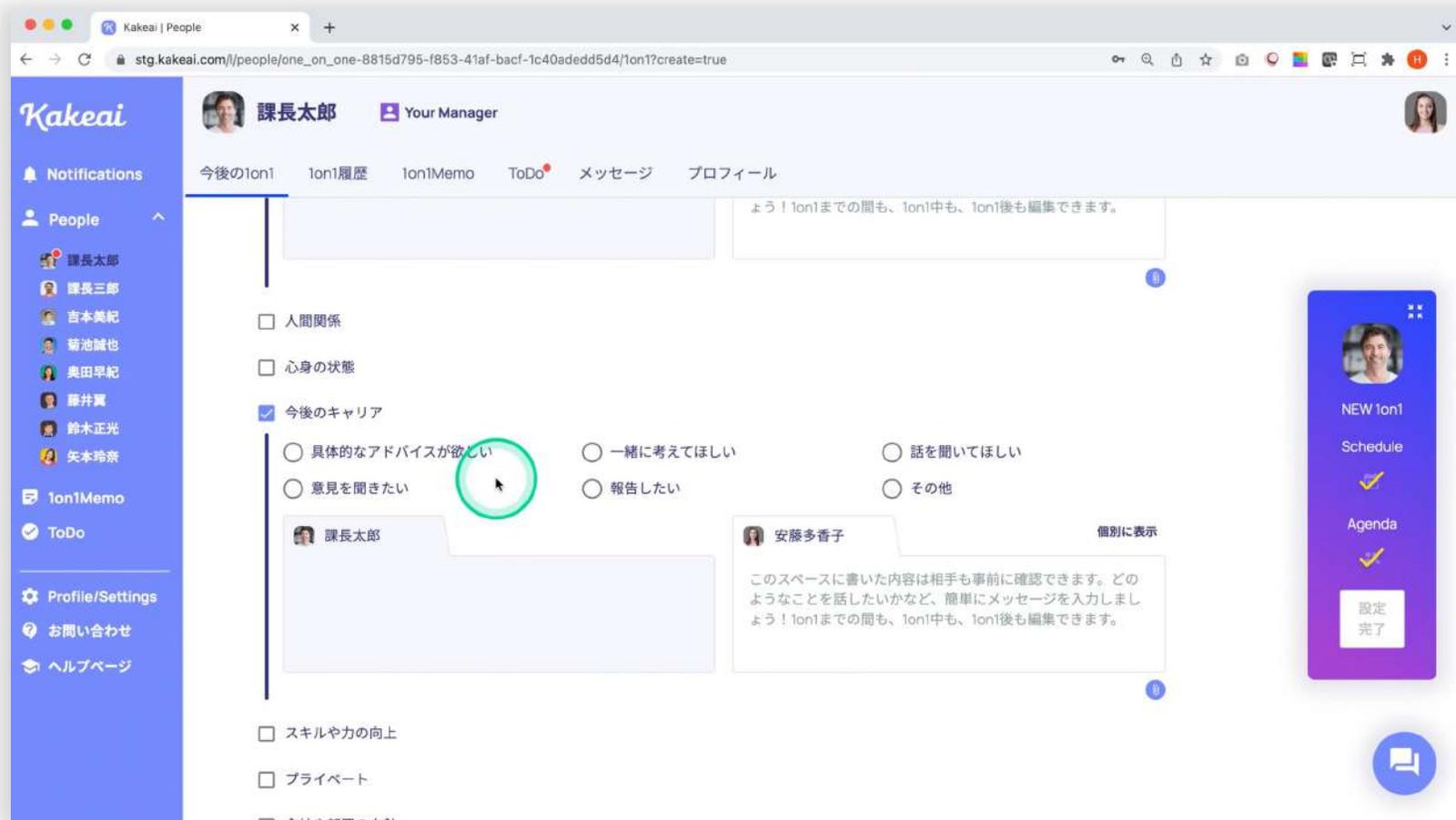
1on1の後

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。辞めるとどうなのか...」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。

Kakeai | People

stg.kakeai.com/people/one_on_one-b0e8c7f4-81a1-4a9c-b232-4f6c925432ab/1on1?ooo=10406

安藤多香子 Your Member

今後の1on1 1on1履歴 1on1Memo ToDo メッセージ プロフィール

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

意見を聞きたい 報告したい その他

ヒント (相手には表示されていません。マネジャーにだけ表示されます)

このテーマは課長太郎さんにとって得意なもの? 苦手なもの?

👉 「苦手」かもしれないトピック*対応です。相手が求めている対応をしっかりと意識してみましょう👉

参考になりそうなTips (世界のマネジャーやメンターから課長太郎さんへ!)

- 👉 相手の状況をイメージしながら、勝手な解釈をしないように気を付けた 👍 135
- 👉 「その年次なら・・・」「普通は・・・」といった発言をしないように注意した 👍 208
- 👉 できていることは、できていると。背中を押してあげるように意識した 👍 202
- 👉 本人が気付いていなかった強みを明確にしてあげた 👍 0

安藤多香子

自分のためにもプロジェクトをしっかり活かしていきたいと思って
いまして、ひとまず少し話を聞いてください!

課長太郎

前回のメモを引用 個別に表示

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。

✎ 修正したことを相手に知らせ

対面で1on1開始

Kakeaiのビデオ通話で1on1開始

Meet

その他のビデオ通話ツールで開始

1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

1on1の後

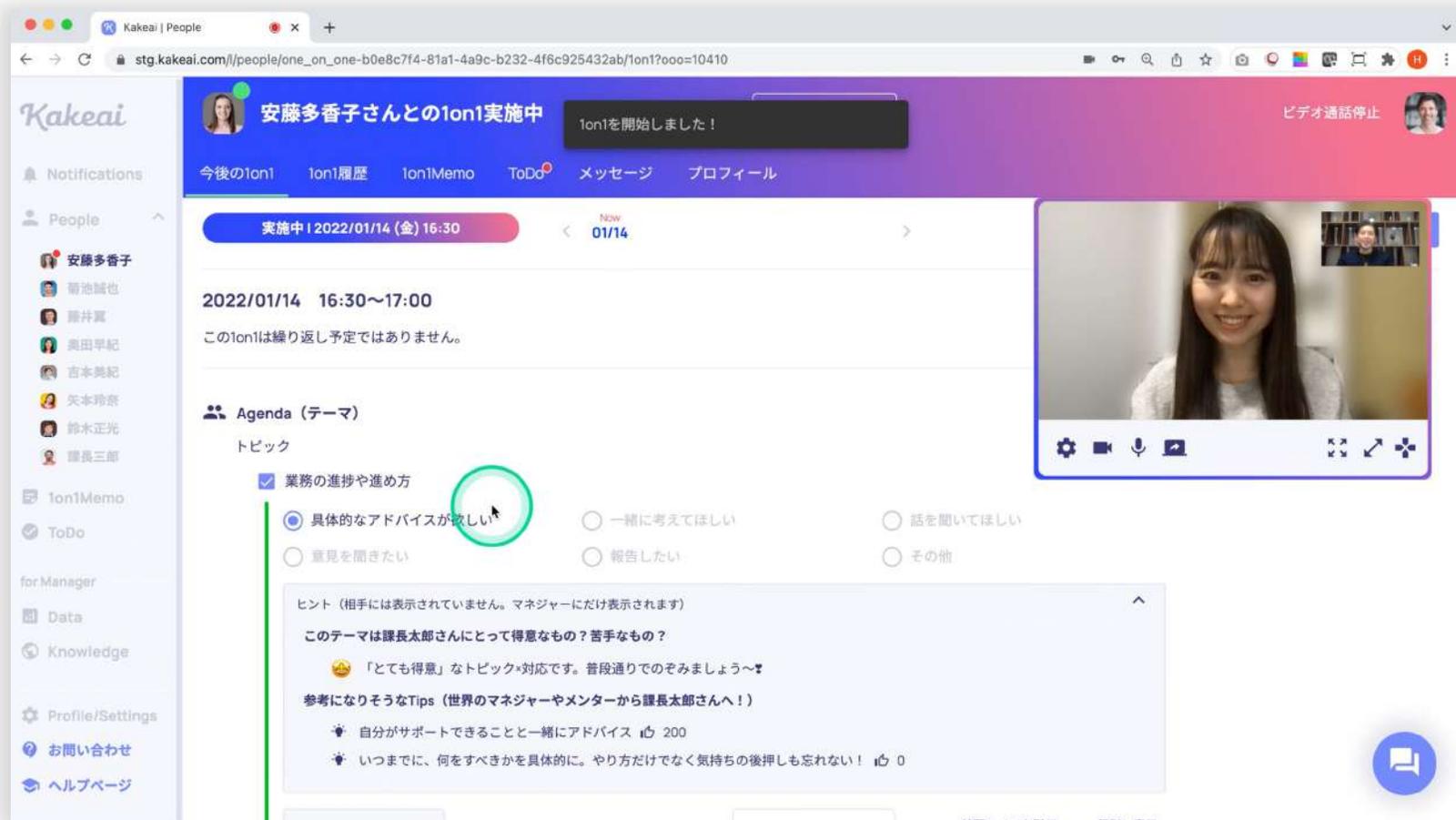
1ヶ月に1度

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

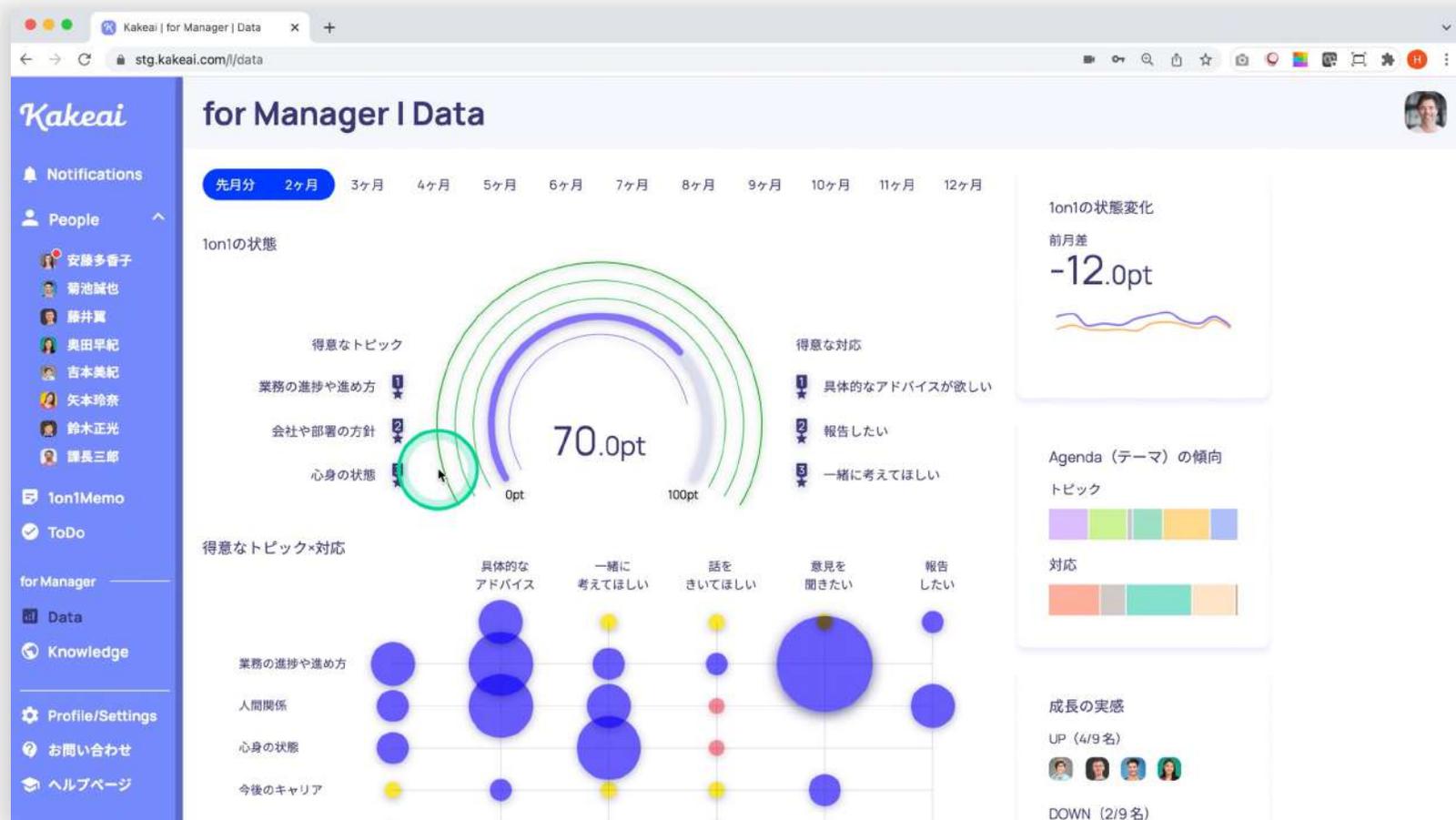
1on1の後

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せます。



1on1 | 負担を減らし、対話の質を高める

1on1の前

1on1中

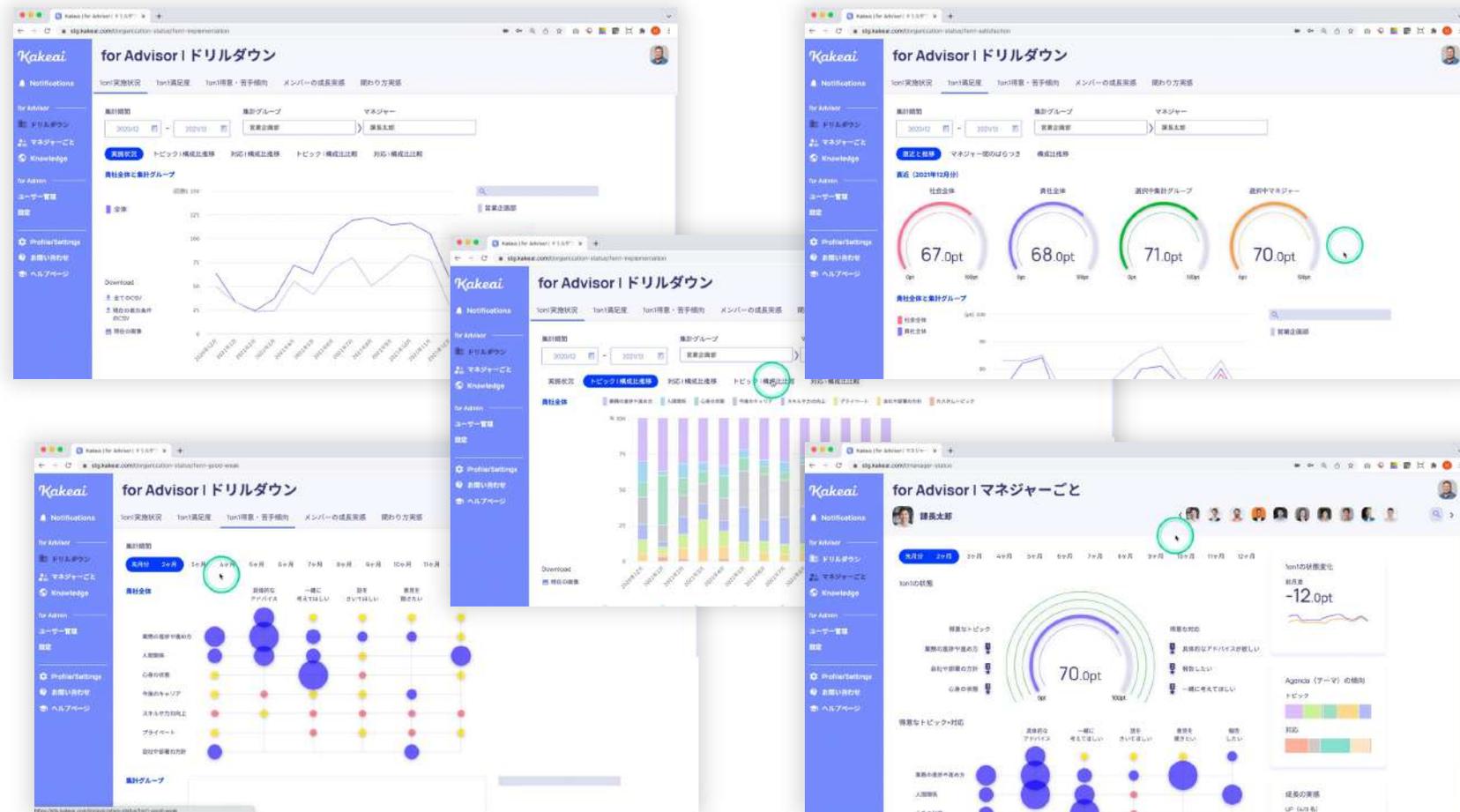
1on1の後

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。



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が自分の時間に変わった。**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**。

効果（定性 | 代表的な声）

「上司」としての利用について

- 本音が掴める。
- 部下が考えて1on1に臨むようになり、早く核心に到達できている。
- 部下が何を選んでいるか事前に一瞬目を通すだけで1on1の場の作り方が変わる。
- 1on1以外の日常のマネジメントに活かしていることが大きな価値。
- 業務の管理や数字達成のための指示が減った。
- 結果を振り返り、自分の想定や感覚とのギャップを確認し、次月に活かしている。
- 心理的にも、物理的にも負担が減った。

1on1支援クラウド「Kakeai」 | ご利用企業（一部）

他にも様々な業種・職種・規模でご利用頂いています

建設業

製造業

飲食業

医療・介護施設

学習塾

保育園

スタートアップ企業

研究開発

テーマパーク

エンジニア

営業

Kakeai(カケアイ) × 1on1 の効果

エンゲージメント強化
モチベーションアップ

人材育成の推進
成長実感の醸成

組織風土の改善
ハラスメント・不祥事・不正対策

企業理念の浸透
カルチャーの浸透

離職防止・対策
定着率の改善

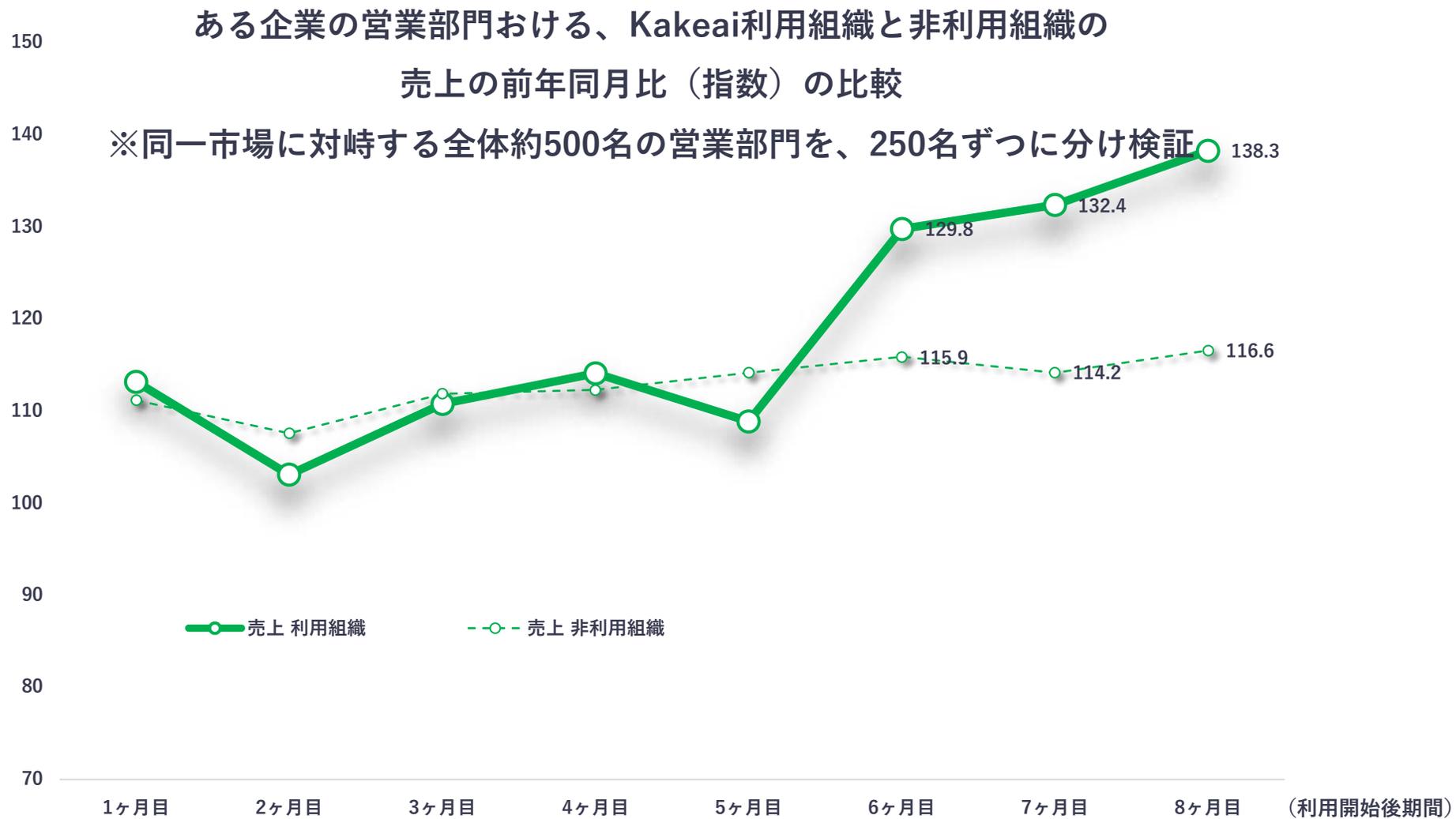
組織・事業変革の推進
組織融合の円滑化

メンタルヘルス対策
健康経営の推進

生産性の向上
DX推進

管理職の育成
マネジメント力強化

効果（売上に対する影響）

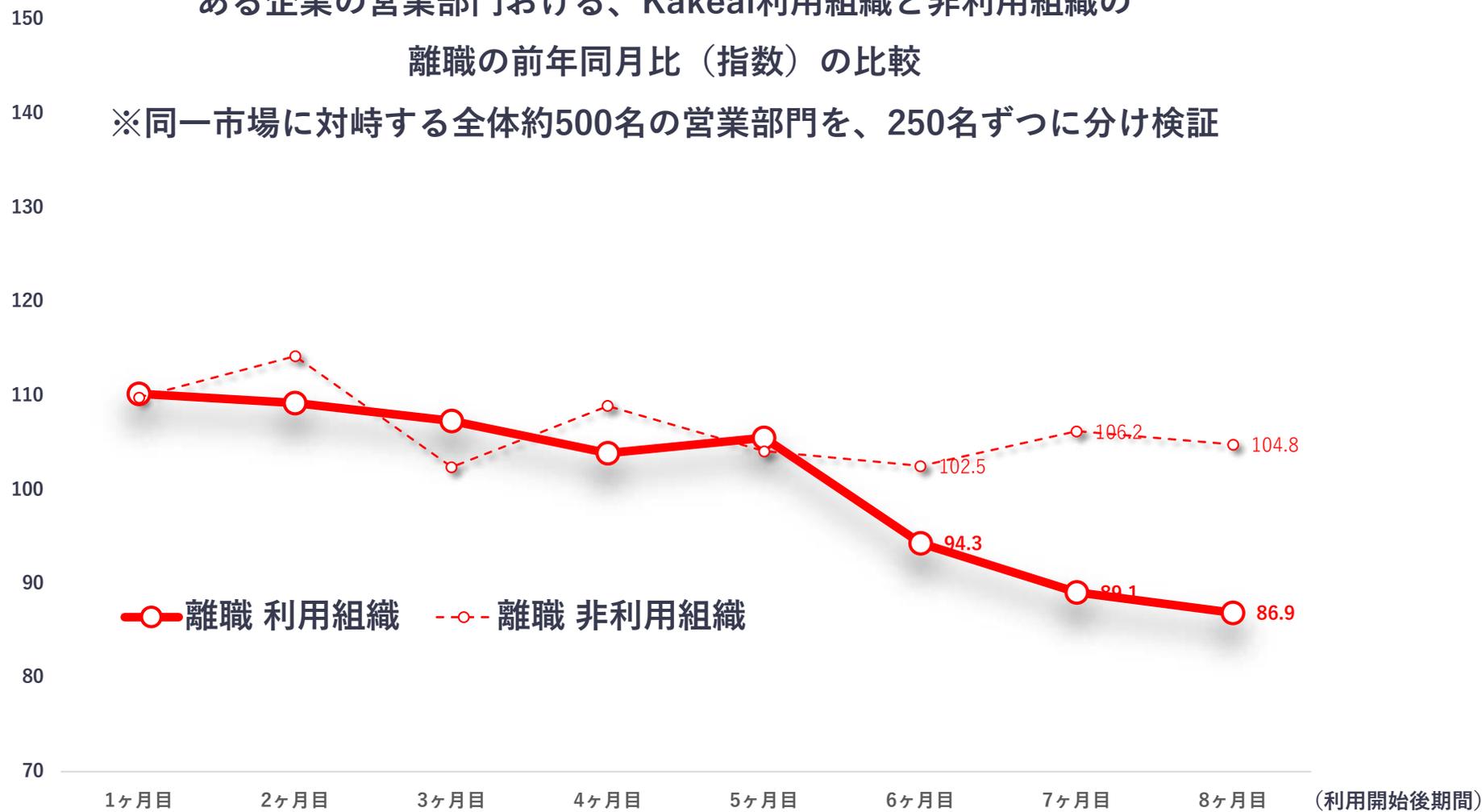


効果（離職に対する影響）

ある企業の営業部門における、Kakeai利用組織と非利用組織の

離職の前年同月比（指数）の比較

※同一市場に対峙する全体約500名の営業部門を、250名ずつに分け検証



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。

9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 | | 5名まで | 6-10名まで | 11-30名まで | 31-100名まで | 101名以上 |
|--|----|-----------------|-----------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|
| 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。 | | | | | | |
| 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 |

よくある質問

専用ツールは必要なのか？

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