

KAKEAI, Inc. 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。

上司の個人力に依存し続けている、部下とのコミュニケーション。
それにより、今、この瞬間も、不幸が生まれています。

あの人が上司でなければ、もっと力を発揮できていたかもしれない。
会社を辞めずにすんだかもしれない。
命を絶たずにすんだかもしれない。
家族を幸せにできていたかもしれない。
もっと違う、今があったかもしれない...

何とか部下の役に立ちたいとは思っていた。
悪気があったわけではなかった。
よかれと思ってやっていた。
どうすればよいのか、誰も教えてくれなかった。
本当に困っていた...

私たちは、日々最前線でもがく、現場の上司部下の皆様の視点に立ち、
1on1や面談をはじめとする、職場の1対1のコミュニケーションの掛け違いを無くすことに全力で取り組んでいます。

Kakeai
カケアイ



現場の皆様のための、 1on1改善クラウド

Kakeai
カケアイ



代表

- 本田英貴（ほんだひでたか）
- 熊本県出身。筑波大学卒業後、2002年に新卒で株式会社リクルートに入社。
- 商品企画、新規事業開発室などを経て、電通とのJVにおける経営企画室長。
- その後、株式会社リクルートホールディングス人事部マネジャー。人事では「現場のマネジメント力強化・支援」や「Will, Can, Must・人材開発委員会・考課・配置等のデジタル化」を担当。
- 人事時代の自身の部下マネジメントに関する失敗と悩みが原因で発症した鬱をきっかけに、2018年に株式会社KAKEAIを創業。
- 著書：上司と部下は、なぜすれちがうのか（2022.8月、ダイヤモンド社）

Kakeai
カケアイ

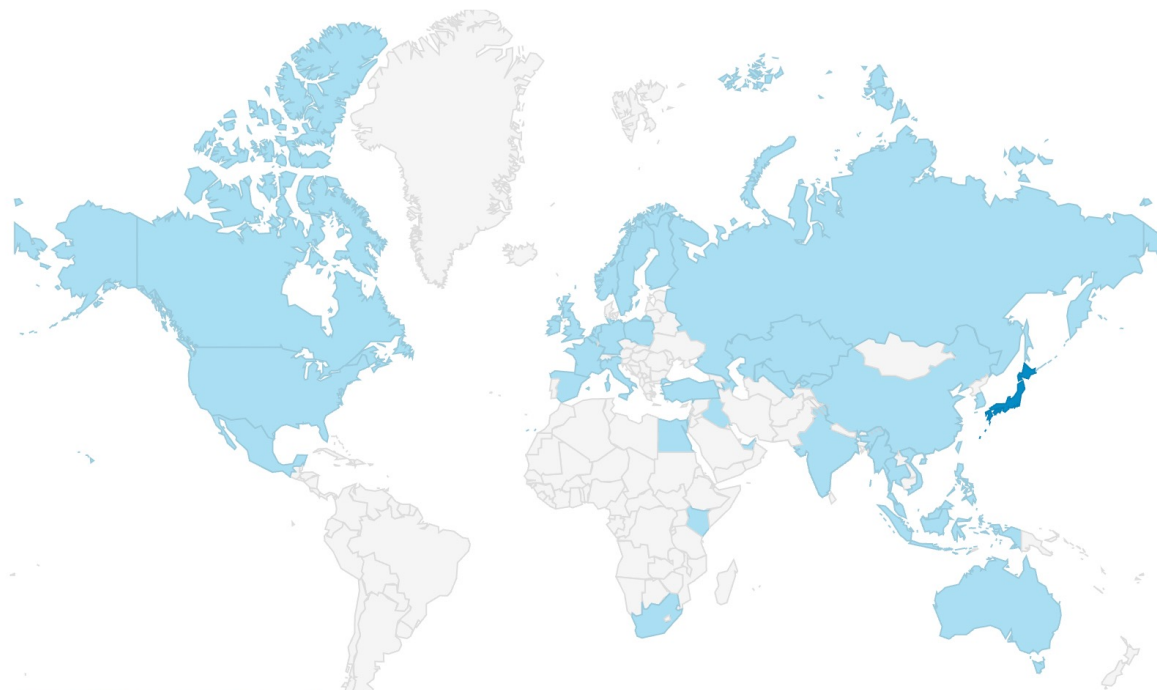


株式会社KAKEAI

- 2018年4月創業
- パーパス
「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。」
- 資本金：12億3,824万円（資本準備金含む）
- 1on1改善クラウド「Kakeai（カケアイ）」の開発・運営
- 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（その他、国内外のHRテクノロジー関連アワード受賞多数）
- 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。

Kakeai
カケアイ

世界**53**カ国で利用

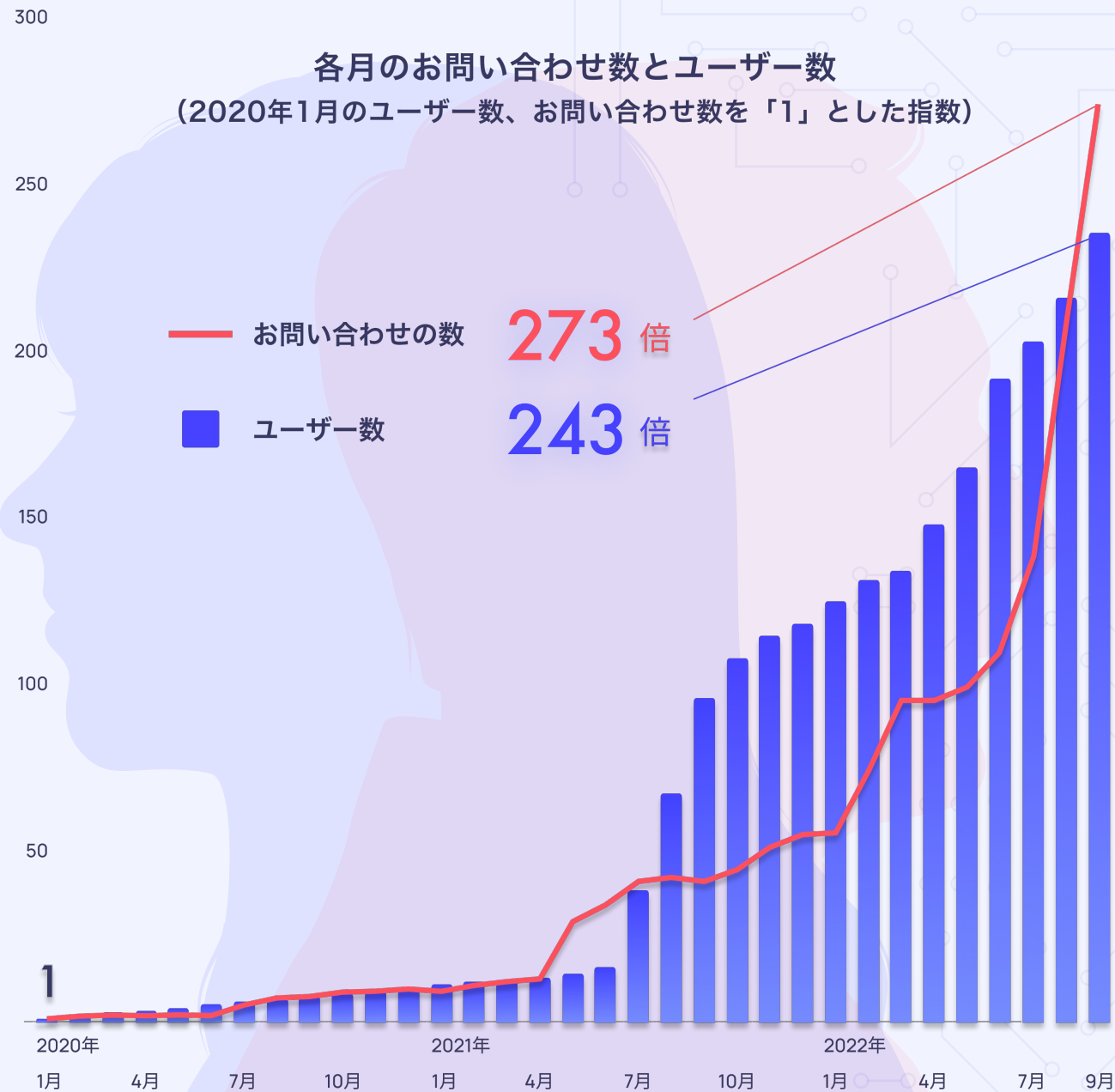


2023.03 ユーザー

コロナ禍で急増

- コロナ前に比べ、1on1改善クラウド「Kakeai（カケアイ）」の利用に関するお問い合わせは約270倍、ユーザー数は240倍

Kakeai
カケアイ



多様な組織へ提供

- 従業員数名の企業から数万人の企業、病院、学校、保育園、介護施設、飲食店、研究施設...あらゆる組織、あらゆる職種の皆様にご利用いただいています。
- 日々、数千回の1on1が、Kakeai（カケアイ）上で実施されています。

Kakeai
カケアイ

ご利用企業（一部）

FUJITSU

Asahi

OMRON

ITOCHU

NTT Communications

RICOH

MIZUHO

みずほリサーチ&テクノロジーズ

TOYOTA TSUSHO
ASIA PACIFIC

朝日生命

PERSOL

日本郵便

DNP 大日本印刷

INPEX

朝日新聞

BASE

三機工業

JICA

kuraray

三井住友DSアセットマネジメント

N-PRIME

- 建設業
- 飲食業
- 医療施設
- 介護施設
- テーマパーク
- 学習塾
- 保育園
- 製造業
- 研究施設
- スタートアップ

ご利用の規模もさまざま

- ご利用の規模は「上司と部下の2人」「ひとつの部署」「会社・組織全体」とさまざまです。
- また「1on1に問題意識を持っている管理職を、主体性を尊重して募る」ケースや、「上司や部下以外の、メンターやメンティーとの1on1に使う」というケースも増えています。

ご利用の規模やパターン



2人



ひとつの部署



全体



利用者を募る



上司部下以外のペア

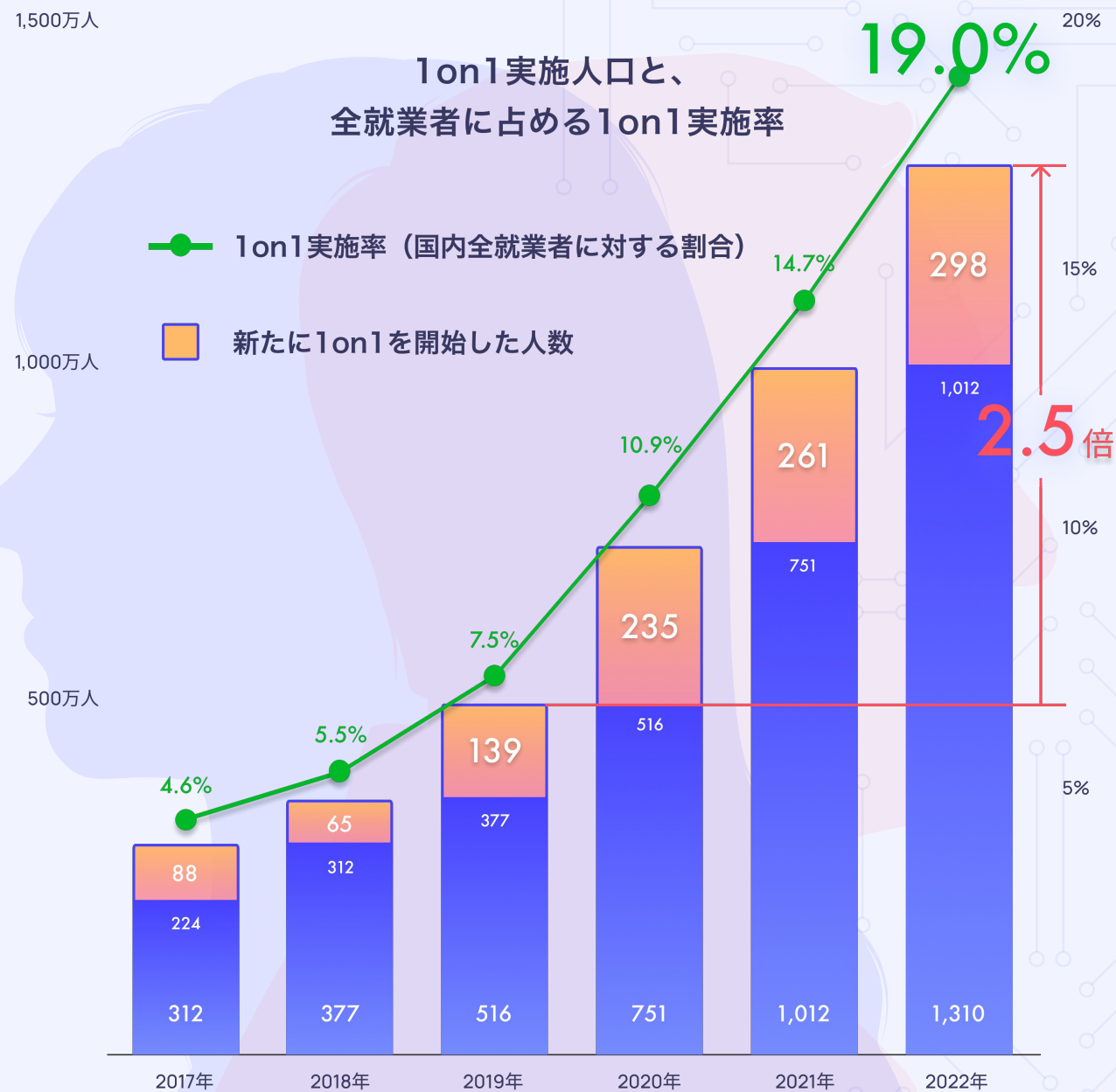
そもそも1on1とは、どのようなミーティングなのか

- 1on1ミーティングとは、業務の指示・判断を目的とした会議ではなく、部下の成長やモチベーションを支援するための定期的な面談

	業務のミーティング	1on1ミーティング
主体	上司	部下
頻度	随時	定期＋自由にいつでも (月1～2回・30分～60分)
状態	上司 > 部下	上司 = 部下 上司というよりも「先輩」 のイメージ
意識すべき ポイント	適切な、指示・判断・調整	支援・共に考える・ 気づくきっかけの提供・ 相互理解や信頼関係の醸成
会話のテーマ	業務	業務・キャリア・プライ ベート・人間関係・ ...etc.

コロナ禍で 1on1人口は増加

- 2023年現在、国内の全就業者の約20%が1on1実施
- 1on1実施人口はコロナ禍に増加し、2019年の2.5倍



しかし、 現場任せでは難しい

- 現場の上司部下の個人力に任せても、なかなか上手くいかない。

本音がきけない／話せない

上司が話したいことを話し、部下主体の時間にならない

その場限りになって、連続性がない

心理的にも、物理的にも負担が大きく継続できない

上司が、部下が話したことを忘れ、信頼関係にすら影響

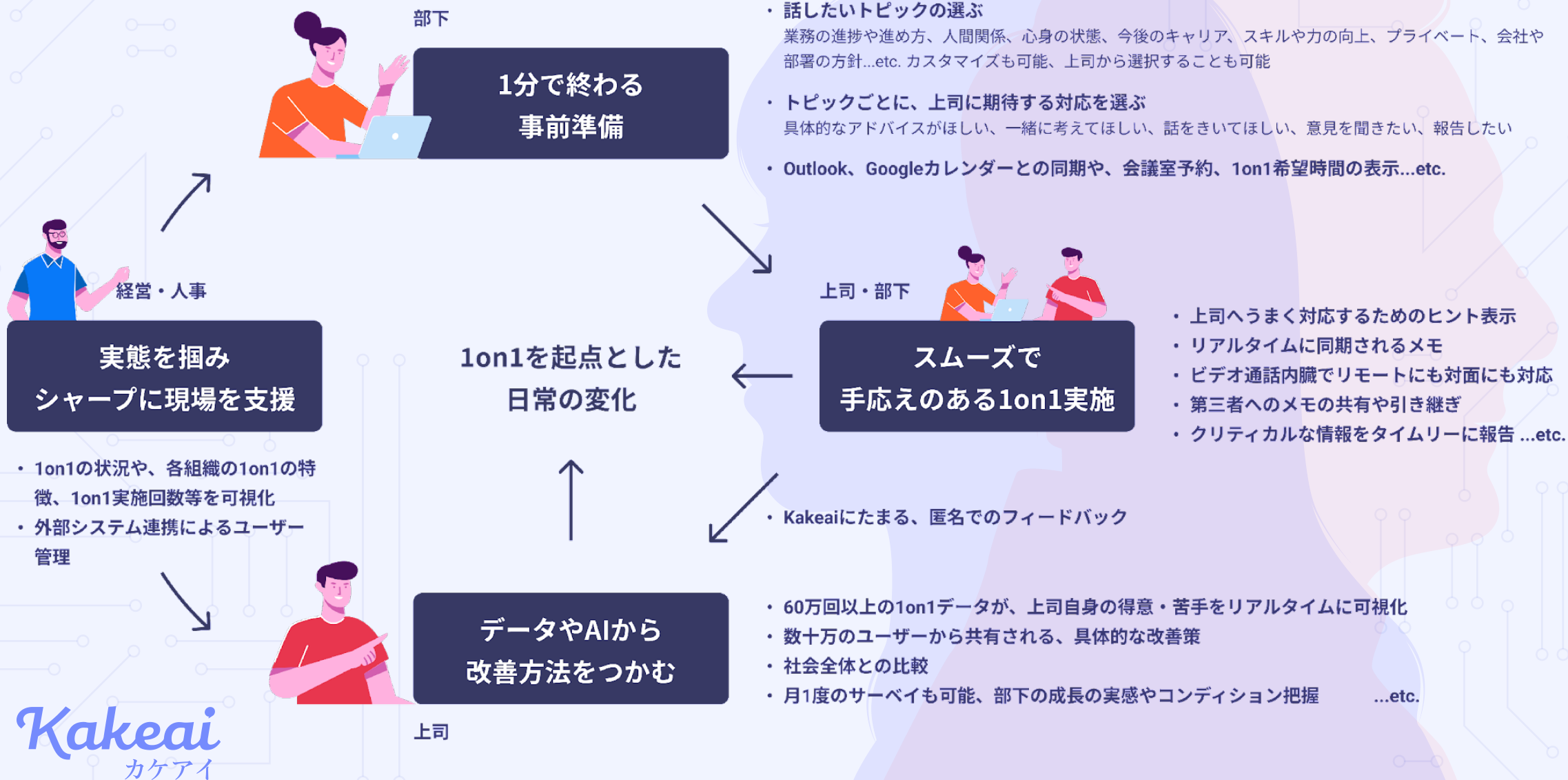
かけている時間に対して、効果が低い

質がばらばらで危険（上司の個人力の差が露呈）

上司自身が、どこをどう改善したらよいかわからない

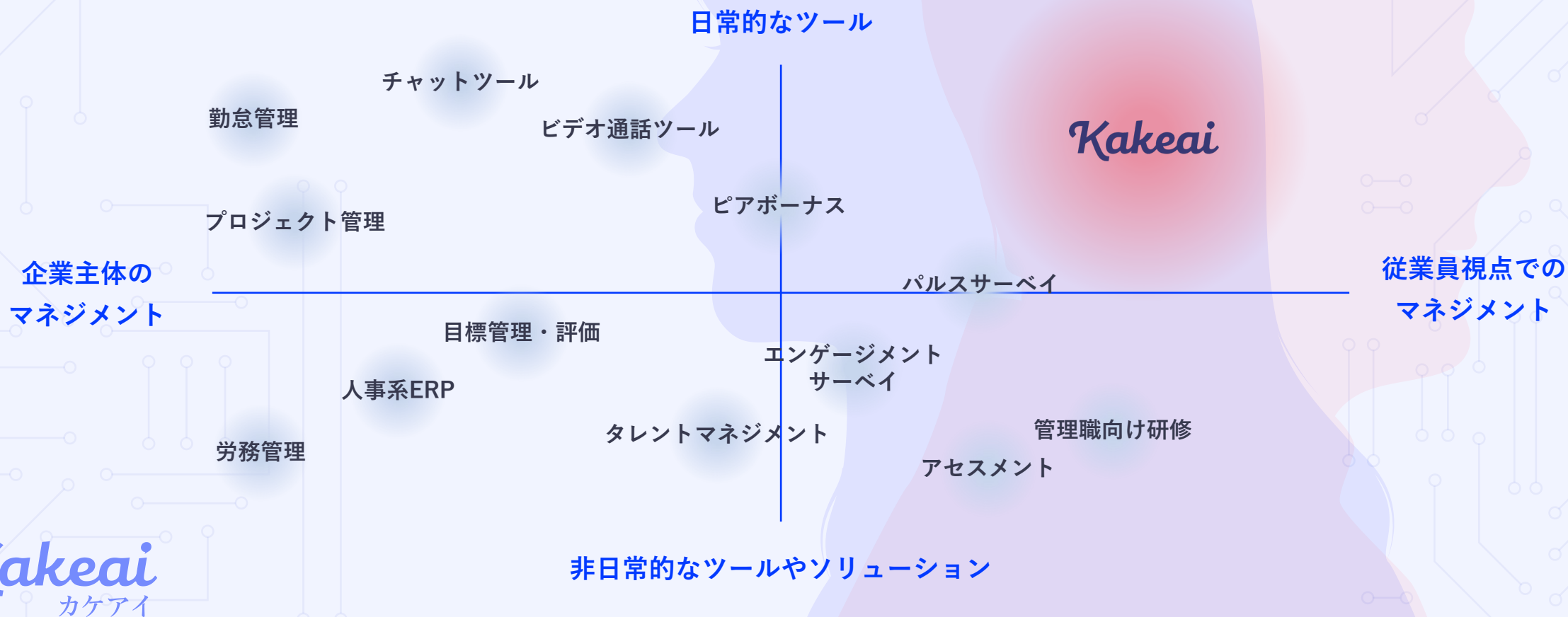
定着や推進の負担が高い

1on1ならではの問題をテクノロジーや特許で解決



日常的な上司部下コミュニケーション

- 1on1支援クラウド「Kakeai」は、従業員視点でのマネジメントを日常的に支えるツールです。

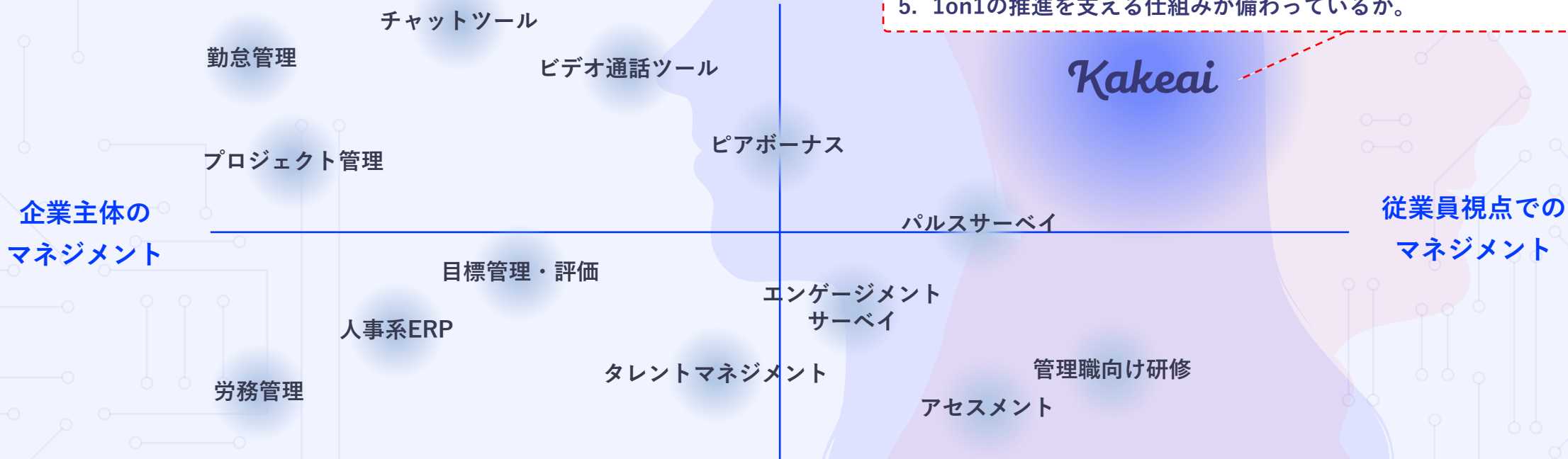


1on1プラットフォームKakeaiが選定される理由

- 1on1を支えるためのソリューションをご検討される企業がツールに期待されることは主に5つです。
- Kakeaiは比較検討において100%選定されています。

1. 上下という関係が背景となって生じがちな、建前や勘違いや心理的なストレスを減らす仕組みが備わっているか。
2. 継続的・連続的なミーティングに耐える便利で楽な仕組みか。
3. 個々人の対人力やコミュニケーション力に依存することなく、継続的に対話の質を高める仕組みが備わっているか。
4. 多様な狙いや状況にフィットさせられる柔軟性があるか。
5. 1on1の推進を支える仕組みが備わっているか。

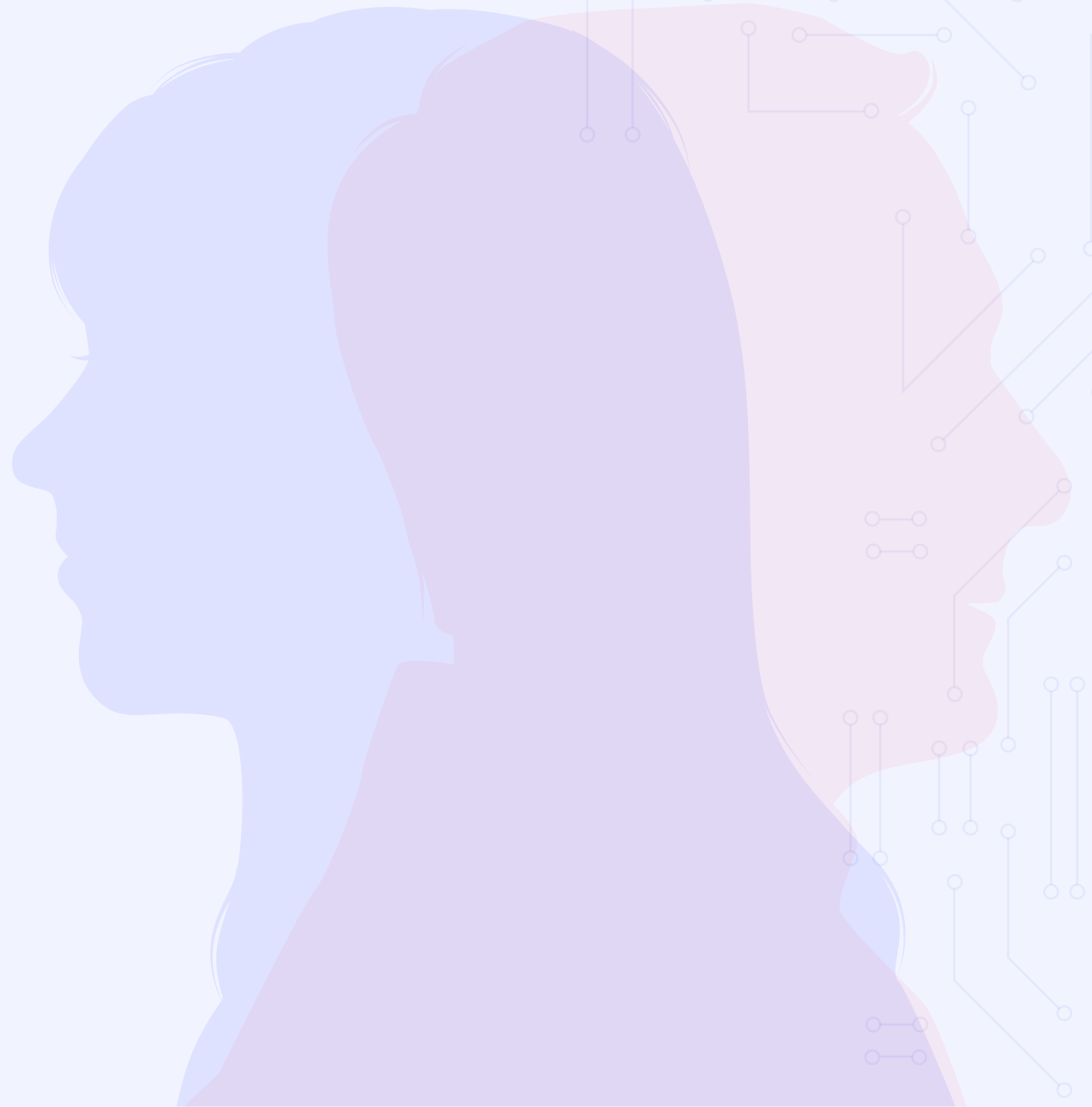
日常的なツール



Kakeai
カケアイ

非日常的なツールやソリューション

プラン、価格



プラン別の機能の違い 1/2

	ミニマム	ライト	スタンダード	プレミアム
上司と部下の間で1on1を実施するうえでの基本的な全ての機能	○	○	○	○
マネジャーからの1on1日程設定や1on1おすすめ時間設定		○	○	○
マネジャーからトピック選択・依頼		○	○	○
会議室スケジュール連携（Outlook・Google）		○	○	○
管理者・アドバイザー権限ユーザーにさまざまな角度の1on1データを可視化		○	○	○
マネジャーやメンバー以外の同僚やメンターとの1on1		○	○	○
管理者が1on1推進のためのコンテンツを自由にアップできるメッセージボード		○	○	○
管理者によるトピックの名称変更・並び替え・追加・削除			○	○
管理者から特定のペアに対して推奨や必須のトピックを設定			○	○
1on1内容を他マネジャー等に共有・人事異動時などの引き継ぎ			○	○

プラン別の機能の違い 2/2

	ミニマム	ライト	スタンダード	プレミアム
マネジャーに1on1実施後のレポートを設定			○	○
パルスサーベイ実施と1on1への接続・データ可視化				○
Will・Can・Mustの対話実施と1on1への接続				○
パスワード間違いの回数等でのロック				○
IPアドレス制限				○
パスワード記憶・入力負荷をゼロにするシングルサインオン（SSO）			○	○
ユーザー登録負荷をゼロにする、Azure AD連携による自動ユーザー生成				○
マネジャーやメンバーをユーザーが自ら招待				○
人事系システムとの連携による、ユーザー自動登録・修正やデータ集計設定				○

年間契約

契約は自動更新です。利用停止の場合は、2ヶ月前の月末までにご連絡ください。

		ミニマム	ライト	スタンダード	プレミアム
初期費用	初期費用	10万円 (税込11万円)	20万円 (税込22万円)	40万円 (税込44万円)	50万円 (税込55万円)
月額費用	マネジャー権限5名まで (その他権限ユーザー数無制限)	4万円 (税込4.4万円)	7万円 (税込7.7万円)	9万円 (税込9.9万円)	12万円 (税込13.2万円)
	マネジャー権限6～10名まで (その他権限ユーザー数無制限)	8万円 (税込8.8万円)	14万円 (税込15.4万円)	18万円 (税込19.8万円)	24万円 (税込26.4万円)
	マネジャー権限11～100名まで (その他権限ユーザー数無制限)	8万円 (税込8.8万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 6,400円	14万円 (税込15.4万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 11,200円	18万円 (税込19.8万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 14,400円	24万円 (税込26.4万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 19,200円
	マネジャー権限101名以上 (その他権限ユーザー数無制限)	ボリュームディスカウントあり。個別お見積り。			

月毎の更新

契約は自動更新です。利用停止の場合は、2ヶ月前の月末までにご連絡ください。

		ミニマム	ライト	スタンダード	プレミアム
初期費用	初期費用	10万円 (税込11万円)	20万円 (税込22万円)	40万円 (税込44万円)	50万円 (税込55万円)
月額費用	マネジャー権限5名まで (その他権限ユーザー数無制限)	7万円 (税込7.7万円)	9万円 (税込9.9万円)	12万円 (税込13.2万円)	16万円 (税込17.6万円)
	マネジャー権限6～10名まで (その他権限ユーザー数無制限)	14万円 (税込15.4万円)	18万円 (税込19.8万円)	24万円 (税込26.4万円)	32万円 (税込35.2万円)
	マネジャー権限11～100名まで (その他権限ユーザー数無制限)	14万円 (税込15.4万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 11,200円	18万円 (税込19.8万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 14,400円	24万円 (税込26.4万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 19,200円	32万円 (税込35.2万円) +マネジャーユーザー数 11名以降分は、 1マネジャーあたり 25,600円
	マネジャー権限101名以上 (その他権限ユーザー数無制限)	ボリュームディスカウントあり。個別お見積り。			

パートナー制度について



パートナー企業と株式会社KAKEAIの業務分掌

- ・ 実質的にパートナー企業に実施いただくのは、弊社へのご紹介と、契約（更新含む）関連業務のみ

項目	概要	担当
営業活動	1on1実施状況把握、課題概要把握、商談日程調整、商談への同席、クロージング、販売契約締結時の再販先企業ロゴ入手（Kakeai利用企業一覧への掲載用／株式会社KAKEAIの判断により掲載しない場合もある）等	パートナー企業
営業活動支援	営業資料提供・パートナー向け勉強会実施・商談への同席によるデモンストレーションやセールス	株式会社KAKEAI
契約締結	再販先とのKakeai提供に関する契約締結（代理店契約の場合）	パートナー企業
セキュリティチェック対応	再販先のクラウドサービス利用に関するセキュリティ基準のチェック対応（代理店契約の場合）	株式会社KAKEAI
利用規約締結	再販先へKakeai利用規約を確認してもらい締結する（代理店契約の場合）	株式会社KAKEAI
ユーザーサポート	利用開始時の操作方法説明会実施、利用開始後のユーザーからの問い合わせ対応、機能バージョンアップに関する連絡等	株式会社KAKEAI
ご活用促進	打ち合わせ日程調整・打ち合わせ実施	株式会社KAKEAI
状況共有	ご活用状況、アップセル拡大余地、契約継続意向や確度等について共有	株式会社KAKEAI・パートナー企業
契約更新	再販先とのKakeai継続提供に関する契約締結（代理店契約の場合）	パートナー企業

ご契約について

- 代理販売

卸価格は直販時の正価の80%。

Kakeaiのご利用に関するご契約はパートナー企業とクライアント様で締結。

例：他商品とのパッケージ化、クライアント様がお見積もりを一括にまとめたい場合、等

- ご紹介（お取次）

KAKEAIとクライアント様の初回契約の総額の20%を一括または分割でパートナー企業へお支払い。

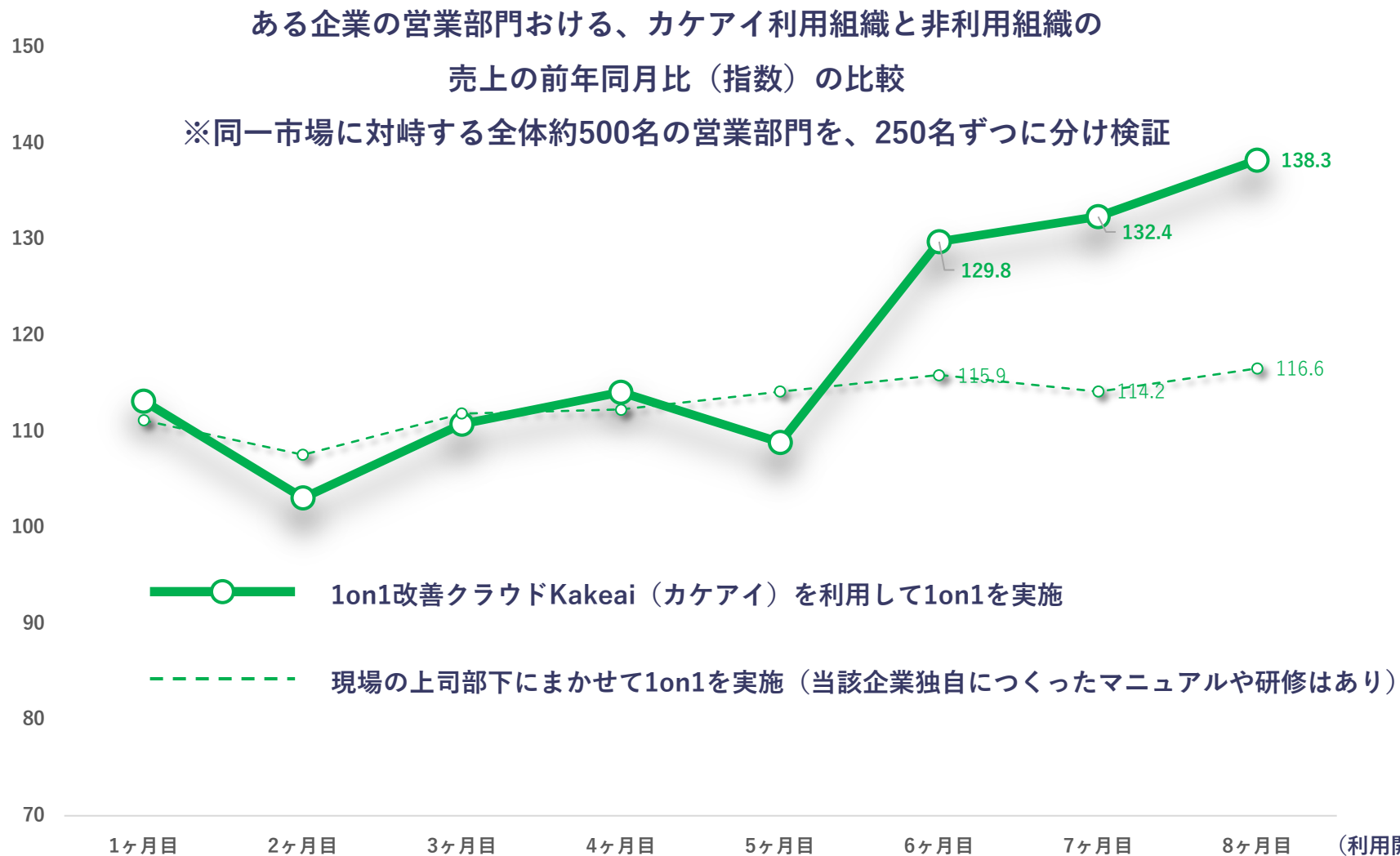
Kakeaiのご利用に関するご契約はKAKEAIとクライアント様で締結。

| Appendix

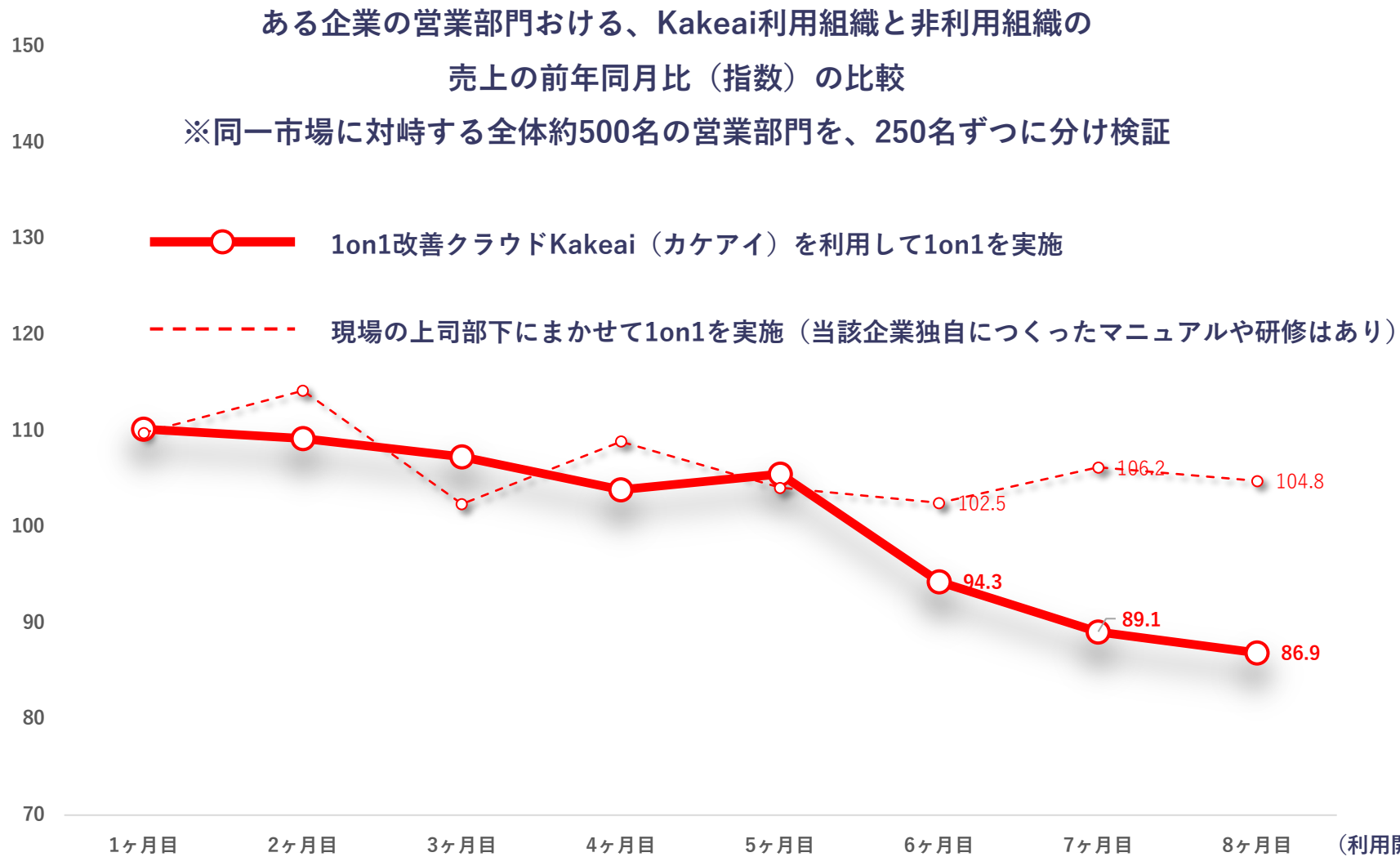
実証実験

- ある企業の営業部門
(部門全体が同一のマーケットに対峙している※中の組織ごとに市況等の影響の受け方に差がない)
- 全体約500名
- 管理職向けに、1on1に関する研修を定期的実施してきた。
- 無作為に分けた半数250名は、これまで通りの1on1を実施。
もう一方は、1on1支援の仕組み（ソフトウェア）を用いて実施。
- いずれも2週間に1回の1on1実施を推奨

実証実験 - 売上への影響 -

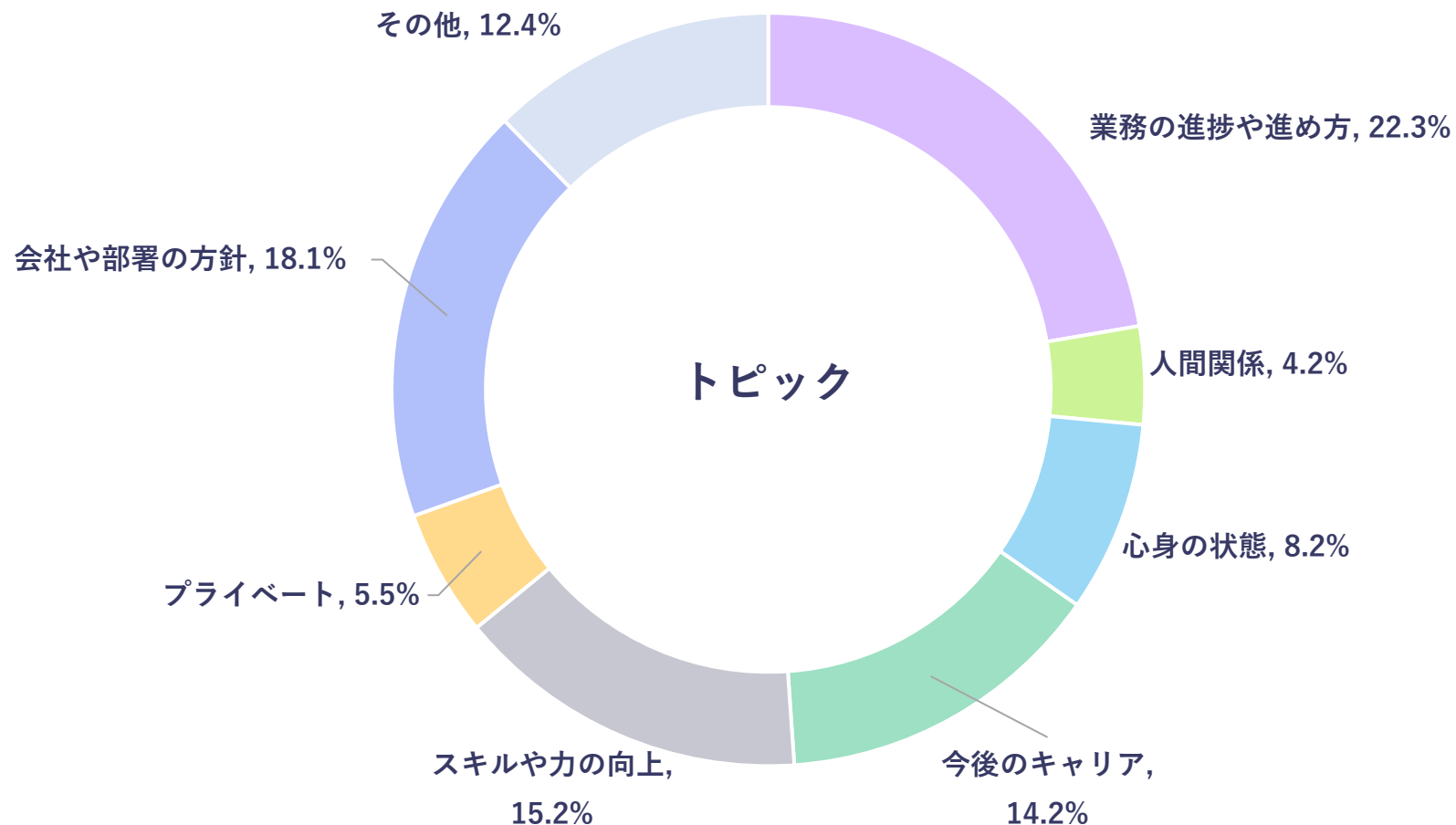


実証実験 - 離職への影響 -



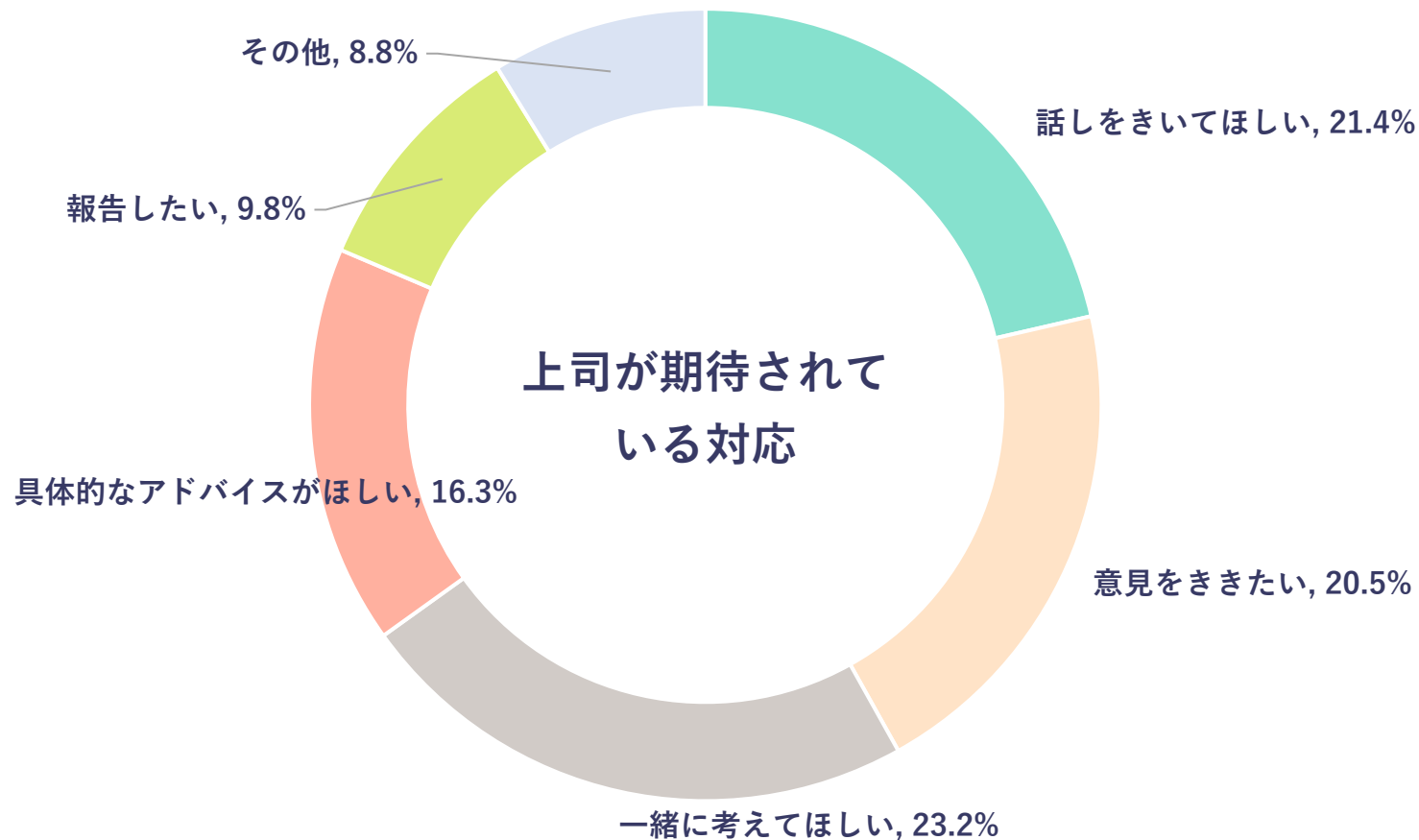
1on1では何について会話されているのか

- 「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15%
- カケアイの仕組み（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。

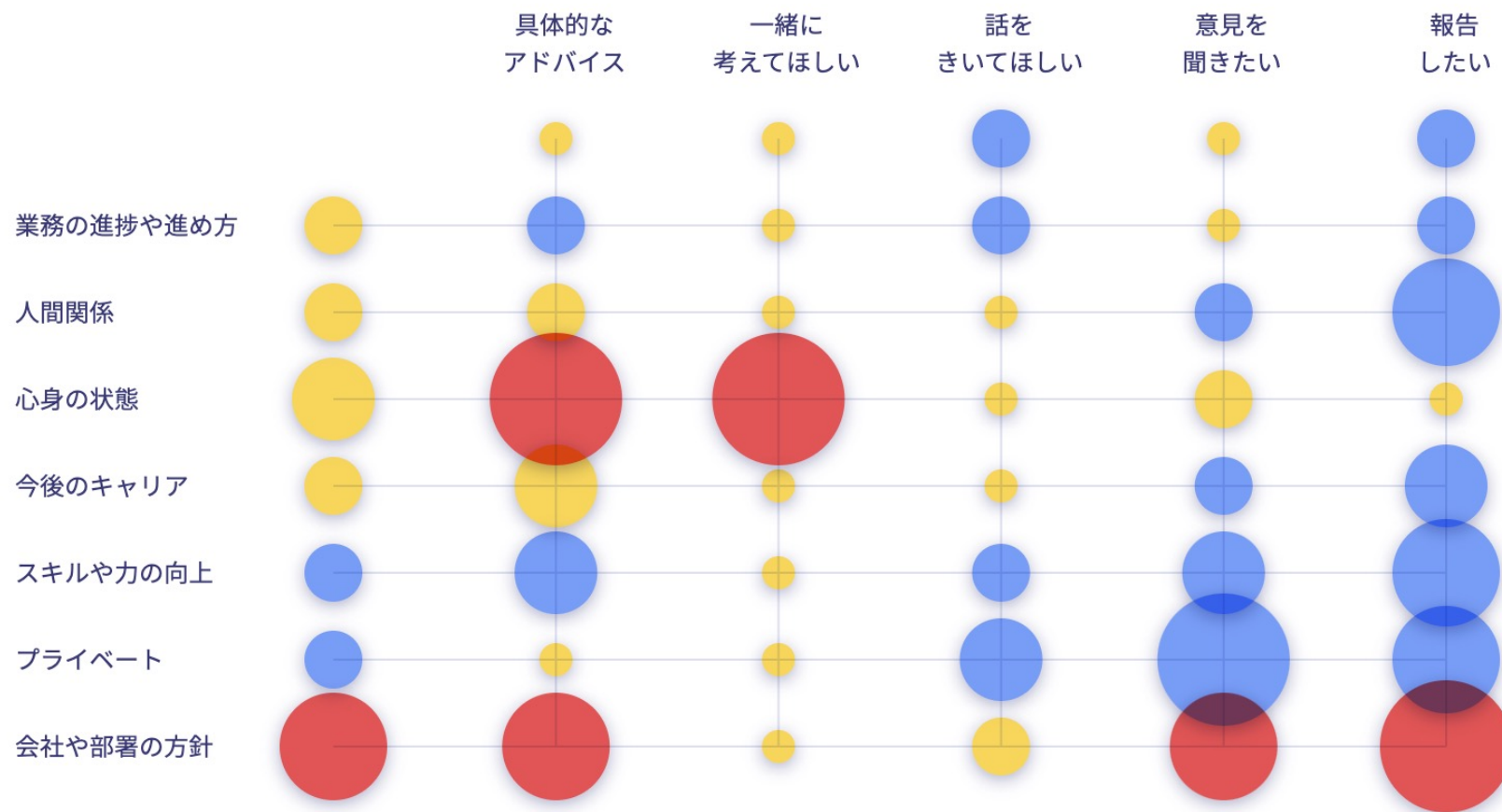


1on1で、上司は部下から何を期待されているのか

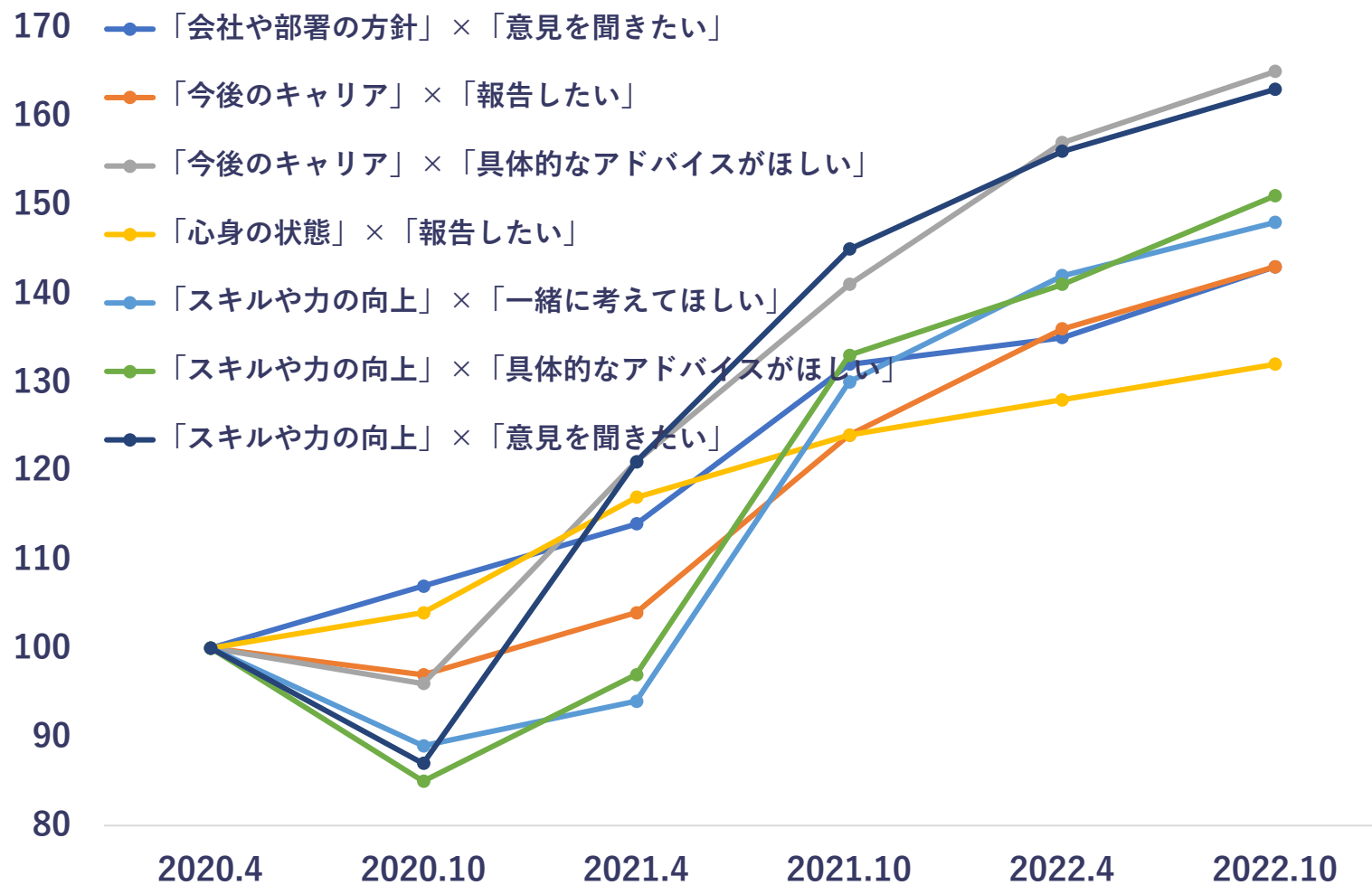
- 「話をきいてほしい」「意見をききたい」「一緒に考えてほしい」「具体的なアドバイスがほしい」はそれぞれ約20%ずつ。
- 上司は1on1において、幅広い対応を期待されている。
- カケアイであらかじめ選んでもらっているからこそデータとして確認できているものの、仕組み組みを使わなくとも、部下には幅広い期待が内在していると考えるのが妥当。



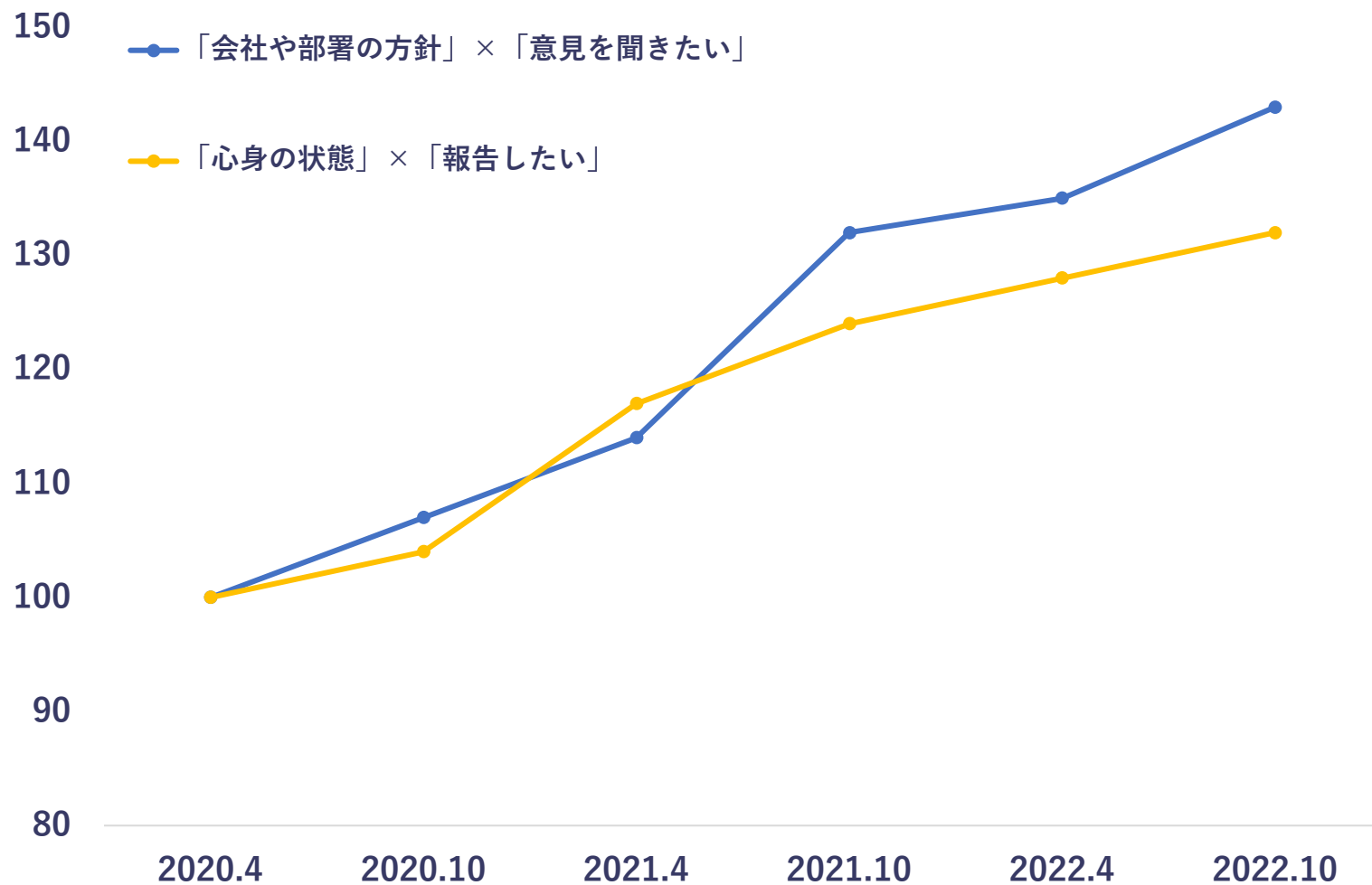
上司の得意・苦手な1on1テーマとは



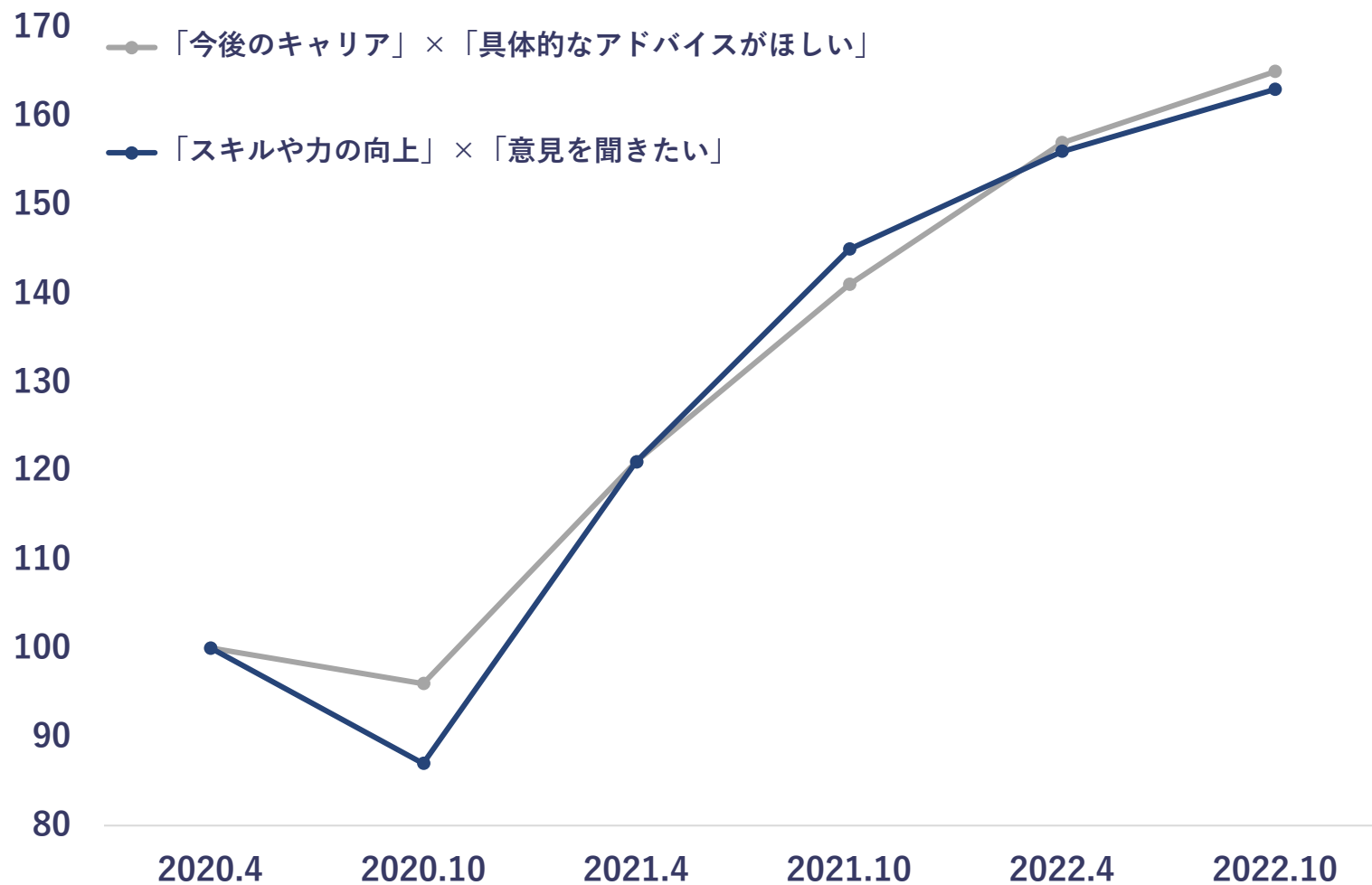
コロナ禍での変化



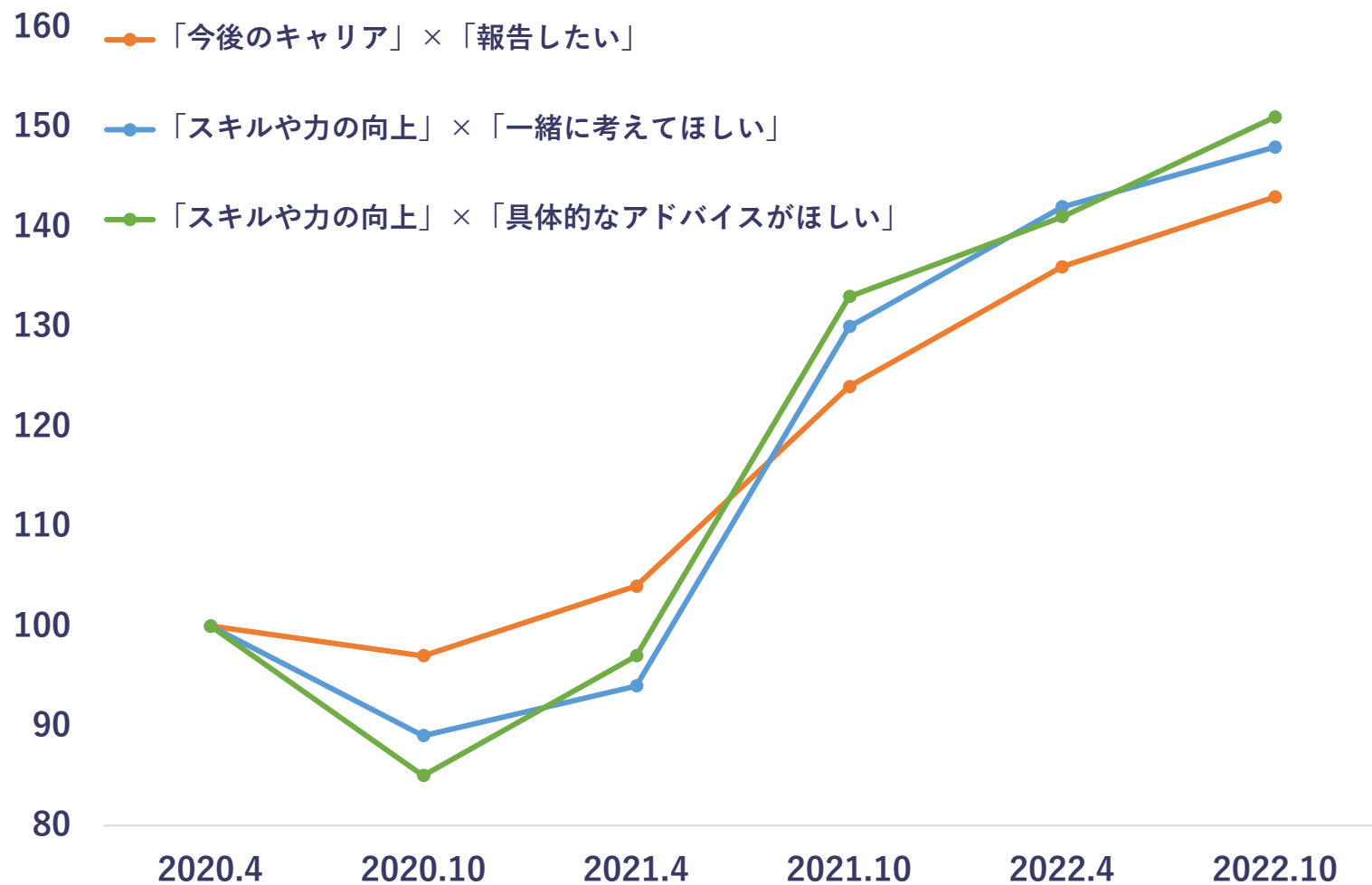
コロナ禍での変化



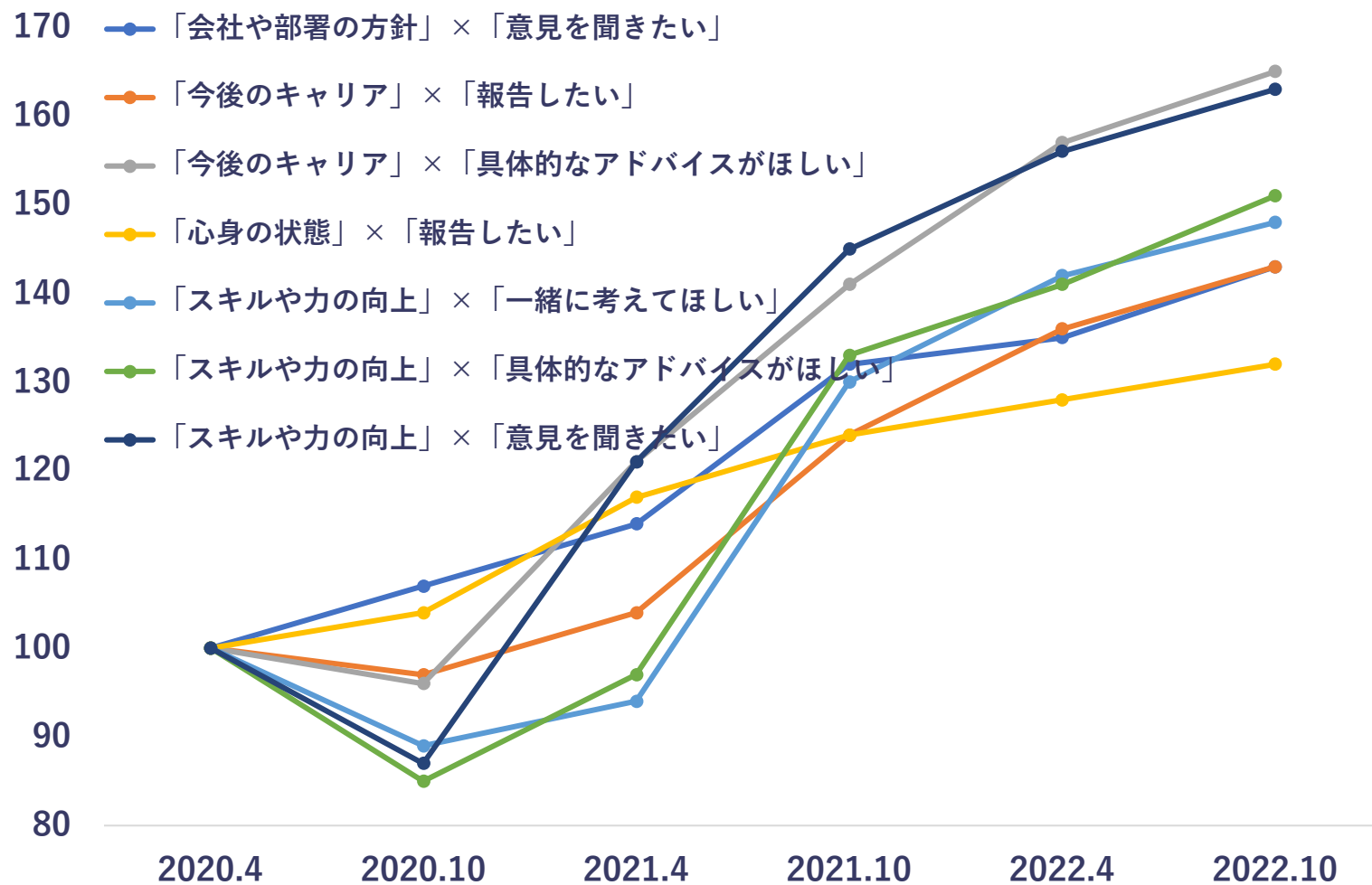
コロナ禍での変化



コロナ禍での変化



コロナ禍での変化





Kakeai

カケアイ

Kakeai（カケアイ）は、
1on1ツールの検討をされている企業において、
他の1on1支援ツールとの比較検討になった場合、100%選定されています。
（2023年3月現在）

お問い合わせ先

Mail : contact@kakeai.co.jp

TEL. 03-6721-1176