

# 導入開始からフォローの流れ

| スケジュール                  | 名称          | 目的・内容・その他の補足など                                                                                          |
|-------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お申込み後                   | キックオフMTG    | 事務局の皆さまと今後の運用や推進内容についてすり合わせを行います。                                                                       |
| 説明会前日                   | ユーザー登録      | Kakeaiをご利用される皆さまをシステムに登録いたします。初回の登録については、弊社でサポートいたします。システム登録後、ユーザーの皆さまにはKakeaiからパスワード設定お願いのメール等が送信されます。 |
| キックオフMTGから<br>1週間～2週間以内 | Kakeai利用説明会 | マネジャー、メンバーのユーザーの皆さま全員参加型でKakeaiについて利用説明会を開催いたします。実施回数については別途ご相談させていただきます。                               |
| 説明会より<br>約1ヶ月後          | 導入後フォローMTG  | Kakeaiご利用状況等を踏まえ、運用や浸透の課題、今後の改善策等について、説明会1ヶ月後を目途に事務局の皆さまとお打合せさせていただきます。                                 |
| 必要に応じて適宜実施              | 運用改善MTG     | 導入後のフォローMTGとは別に、ご利用状況のすり合わせやデータのご活用、Kakeaiのバージョンアップのご説明等、適宜サポートをさせていただきます。                              |

# 1on1導入から定着までのフェーズ

## Phase 1

### 導入期

業務の進捗確認だけでなく  
部下の話を傾聴する必要性を認識

- ・ 1on1の導入
- ・ Kakeaiの導入

## Phase 2

### 定着期

部署ごとのバラつきをなくし  
全社として1on1を定着していく

- ・ 1on1の実施状況の確認
- ・ 経営のコミットメントを高める
- ・ 上司向けの継続的な研修
- ・ メンバー向けの研修

## Phase 3

### 発展期

部下の話を聴く文化  
を深める

- ・ 上司向けの継続的な研修
- ・ 部下向けの意識醸成
- ・ 繁忙期以外での1on1強化月間を  
回しながらPDCAサイクルを回す

# 1on1の定着・質向上に向けた年間施策スケジュール案

- 1on1を通じて「業績向上に向けたコミュニケーション力強化」を実現するために  
マネジャー、メンバー、本部全体の4つの視点で継続的に組織の変化を生み出すための働きかけを行います

| 対象         | 1年間の予定（サンプル）     |      |      |      |      |      |           |      |      |           |       |       |           |
|------------|------------------|------|------|------|------|------|-----------|------|------|-----------|-------|-------|-----------|
|            | 導入時              | 1ヶ月目 | 2ヶ月目 | 3ヶ月目 | 4ヶ月目 | 5ヶ月目 | 6ヶ月目      | 7ヶ月目 | 8ヶ月目 | 9ヶ月目      | 10ヶ月目 | 11ヶ月目 | 12ヶ月目     |
| 1<br>マネジャー | 説明会              |      |      |      |      |      | * インタビュー  |      |      | * 勉強会     |       |       |           |
| 2<br>メンバー  | 説明会              |      |      |      |      |      | * インタビュー  |      |      | * 勉強会     |       |       |           |
| 3<br>担当窓口  | キック<br>オフ<br>MTG | 定例会議 | 定例会議 | 定例会議 |      |      | *<br>定例会議 |      |      | *<br>定例会議 |       |       | *<br>定例会議 |

\* 3ヶ月以降の定例会議・インタビュー・勉強会はお状況に応じてご提供

導入・定着期

発展期

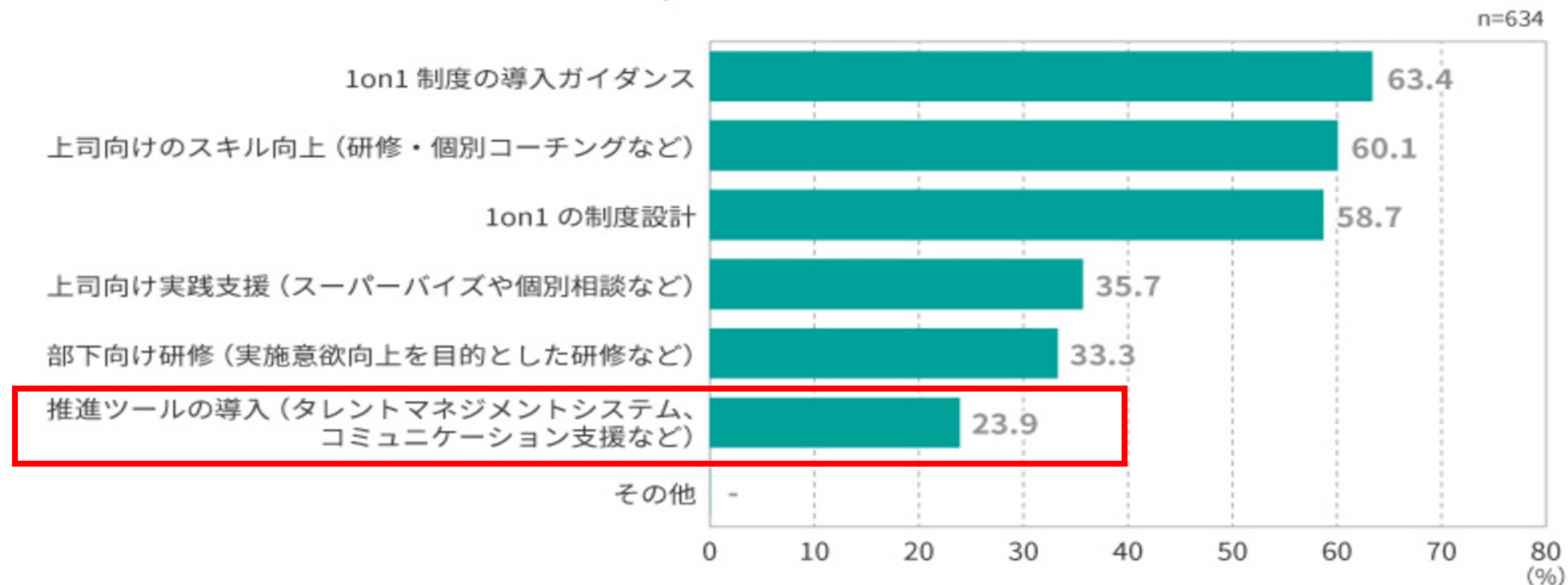
# 1on1支援ツールが注目されている理由

1on1の導入実態（2022年度）

出典： [https://www.recruit-ms.co.jp/issue/inquiry\\_report/0000001055/?theme=manager,career](https://www.recruit-ms.co.jp/issue/inquiry_report/0000001055/?theme=manager,career)

<図表8> 1on1推進のために外部ベンダーを活用してきた場面

Q：過去～現在、1on1の推進のために外部ベンダーを活用した（している）施策はありますか。  
（1on1 試作導入済みかつ外部ベンダー利用企業 / 複数選択可）



アナログでやっていると属人化し質がバラバラになる懸念があり、  
1on1支援ツールの導入が増加している

