

(株) KAKEAI

「lonl」の課題解決につながるクラウドサービス

多くの企業で上司と部下による1on1ミーティングが行われるようになった。昨今、(株)KAKEAIが開発・提供を行う、1on1ミーティングを円滑に進めるための支援クラウド「Kakeai（カケアイ）」が業種・職種・組織の規模を問わず人気を集めている。保険業界では朝日生命がいち早く同サービスを導入し、1on1ミーティングを通じて所属員の成長支援、エンゲージメント向上に役立てている。このたび、同社代表取締役社長兼CEOの本田英貴氏に1on1ミーティングを実施するメリットと、Kakeaiの強みについて話を聞いた。また、KAKEAI創業のきっかけとなる自身の壮絶な経験についても語ってもらった。

思いもよらぬ部下からの言葉が開発の契機に

一般的に 1 on 1 ミーティングは人事評価面談とは異なり、部下が話をして上司が聞く時間に多くを割く 1 ミーティングで「部下のための時間」として行うのだ。

定義付けられている。対話を通して上司と部下が信頼関係を築き、相互理解を深めながら部下の成長を促すことが主な目的だ。

Kakeaiは、その対話をより効果的なものとするためのクラウドサ

KAKEAI創業前  
本田氏は某大手企業の人  
事部で組織をリードする  
立場で働いており、そこ  
での経験がこのクラウド  
サービス開発の大きなき  
っかけになっているとい  
う。「『360度評価』  
という、部下を含め、私



本田氏

自身も業務で関わる人たち全員から評価を受ける制度で、ある時、部下から『あなたには誰もついていきたくないって知ってます？？』というコメントの掛け違いを少しでも減らせるものを作りたい」という思いから、起業してKakeaiを開発するに至った。

同氏は、あらためて同クラウドサービスについて「いくらloniミーティングが『部下のための時間』と言っても、人によっては『話したいことが話せない』『雑談で終わってしまう』といった問題を抱えているケースが多い。そうした人たちが

調を崩したという同氏だが、そこから必死の思いで再起し、自身の仕事への取り組み方を根本から見直すことで、働く上でのコミュニケーションの重要性にあらためて気付いたという。そして、「当時の私が部下に与えてしまったような、社内

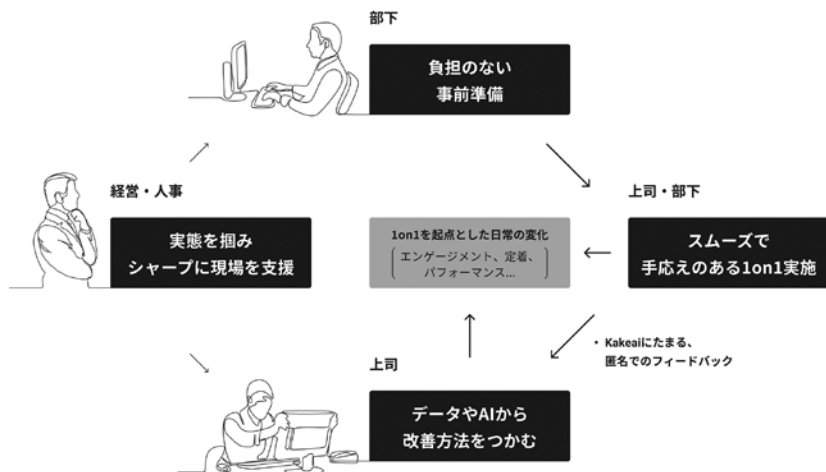
ちのコミュニケーションの改善を支援するためのもの」と説明する。

同社の調べによると、ある企業の営業部門では Kakeai を利用していないチームと利用しているチームとで、一定期間内に 20 ～ 30 % の売り上げの差が発生したとのこ

## 拠点間連携への応用にも自信

ちのコミュニケーションの改善を支援するためのもの」と説明する。

同社の調べによると、ある企業の営業部門では Kakeai を利用していないチームと利用しているチームとで、一定期間内に 20 ～ 30 % の売り上げの差が発生したとのこ



と。1 on 1 ミーティングの改善によって享受できるものは、個人間のより良いコミュニケーションにとどまらず、そこからの離職率の低下や生産性の向上、ひいては収益アップにまで広がるとい

「話を聞いてほしい」などから選択する。これら  
の情報を上司が受け取り、ミーティングの日時を決める。事前に部下が求める対応が分かるため、上司は対話の準備を進めやすく、また Kake ai は Outlook や Google カレンダー

# 応用にも自信

Kakeaiを介したやGoogleカレンダー

loniミーティングは、はじめから部下主導で行われる。まず上司と話したいテーマを「業務の進捗や進め方」「今後のキャリア」「人間関係」などから選択し、続けて上司に求める対応を「アドバイスがほしい」「一緒に考えてほしい」

ーなどと同期できるため、日程調整も負担なく行つことができる。

loniミーティング終了後には、匿名で部下のアンケートを取る仕組みになっており、そのデータはKakeaiのシステム内に蓄積される。そうして集められた社内

の「声」からは上司の対話における得意・不得意な傾向がAIによって算出され、次のミーティングの実施前にAIから上司に対して「あなたは『プライベートの話聞いてほしい』といった部下の要求に応えるのが苦手」などの情報が提供される。

こうしたアンケートのデータは、全Kakea利用者の分がシステム上に集められており、例えば、先述の「フライベートの話を聞くのが苦手な上司」に対しては、AIが全データの中から好事例をピックアップし、「次回はこういう姿勢で話を聞いてみてはどうか」と提案もしてくれる。

機能を常にアツ  
プデート

現在、Kakeaiの導入企業の数は業種・職種・組織の規模を問わず約400社となっており、利用者からは「話したいことをしっかりと話せるようになった」「あらかじめ上司に期待する対応を伝えられるのがうれしい」「lonリーディングを自分の時間として過ごせている」といった声が挙がっているといふ。

一方、上司サイドからも「話を聞くのは得意な方だと思っていたが、そうではないかもしれない」と気付くことができた。

部下への関わり方を変え  
る良いきっかけになっ  
た」などの反響があると  
のこと。

保険業界でいち早く同サービスを導入した朝日生命人事部の二宮裕一郎氏は、導入に至った理由について「lonlミーティングの全社での定着に向けて、面談のスケジュール管理のしやすさ、また、部下は上司から受けたアドバイスを、上司は部下と話した内容を記

録できるといった点に魅力を感じた」と語る。

使用感については、  
「テレワークなど上司と部下の勤務場所が離れている場合でもビデオ通話

機能を使って1on1ミーティングが実施できる

ため、ミーティング実施率が向上した」とのこと。また、「機能が常にアップデイトされており、専用のページ上で上

司と部下がそれぞれ一つのサイコロを振り、出た目の合計の数字で話すテーマが決まる『アイスブレイク機能』や、対話の内容を自動で文字起こした上で要約してくれる機能などもミートینگの質の向上に役立っている」と太鼓判を押す。

二宮氏もメリットに感じてるように、Kakeaiは遠隔の勤務時間でのミーティングにも活用できる。本田氏は保険業界への提供について、

している。各拠点間、および本社との連携といった部分の課題解決に必ずお役に立てる」と自信をのぞかせる。

KKK E A I のパーパスは、「あなたがどこで、誰と共に生きよつとも、あなたの持つ人生の可能性を絶対に毀損（きそん）させない」だ。本田氏は今後の事業展開について、「コミュニケーションの問題はこの会社にも起こり得る。以前の私と部下との掛け違いのようなケースを世の中から無くすために、これから Kakeai のアップデートを続けていく」と力を込める。