



# コーチングの適正価格設定と価値の最大化

市場相場、戦略的価格設定、そしてROIの可視化

---

# なぜ、コーチングの価格設定は難しいのか？

コーチングの価格は、経験・専門分野・提供内容によって大きく変動するため、「正解」が見えにくいのが現状です。



経験と実績



内容と期間



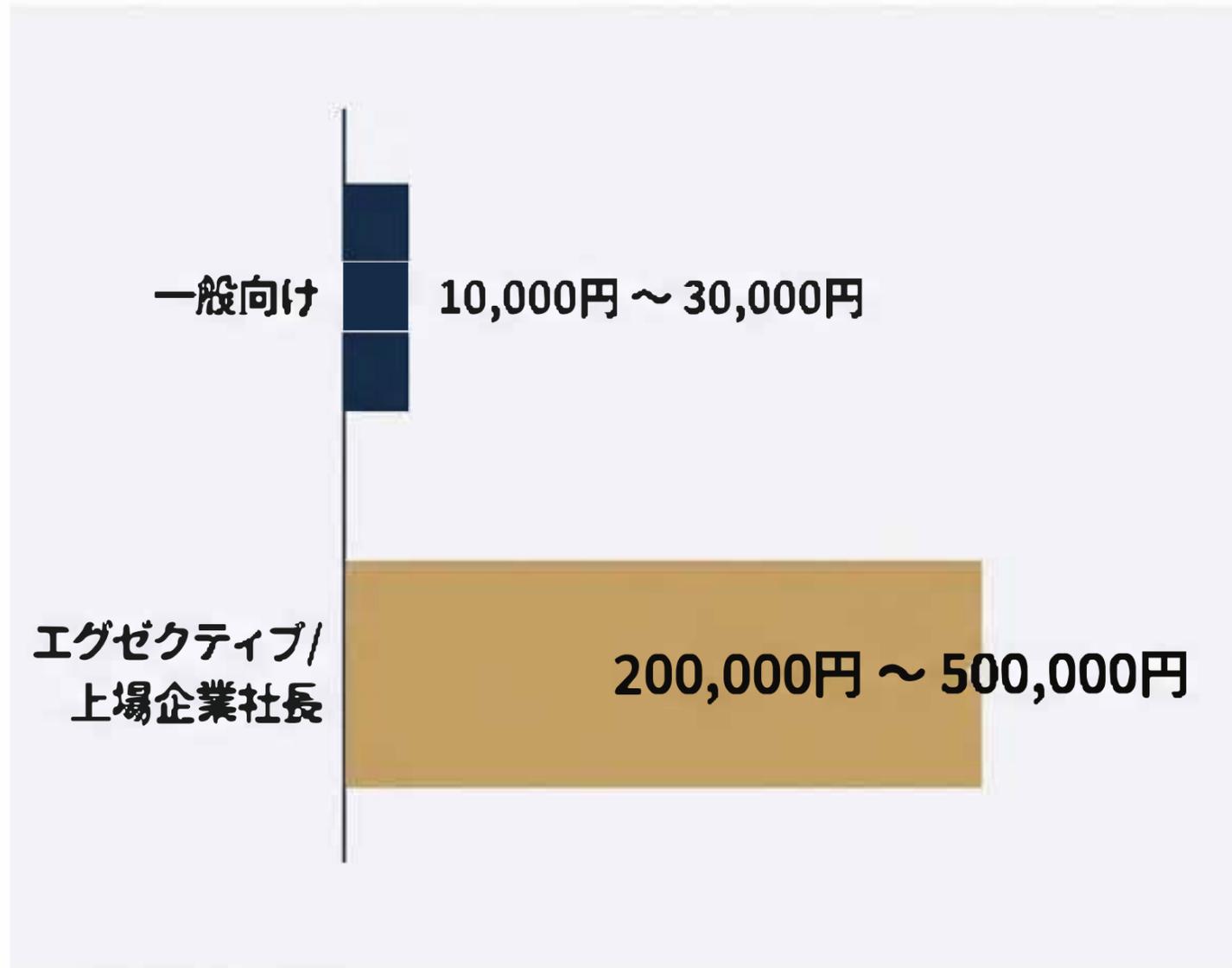
提供フォーマット



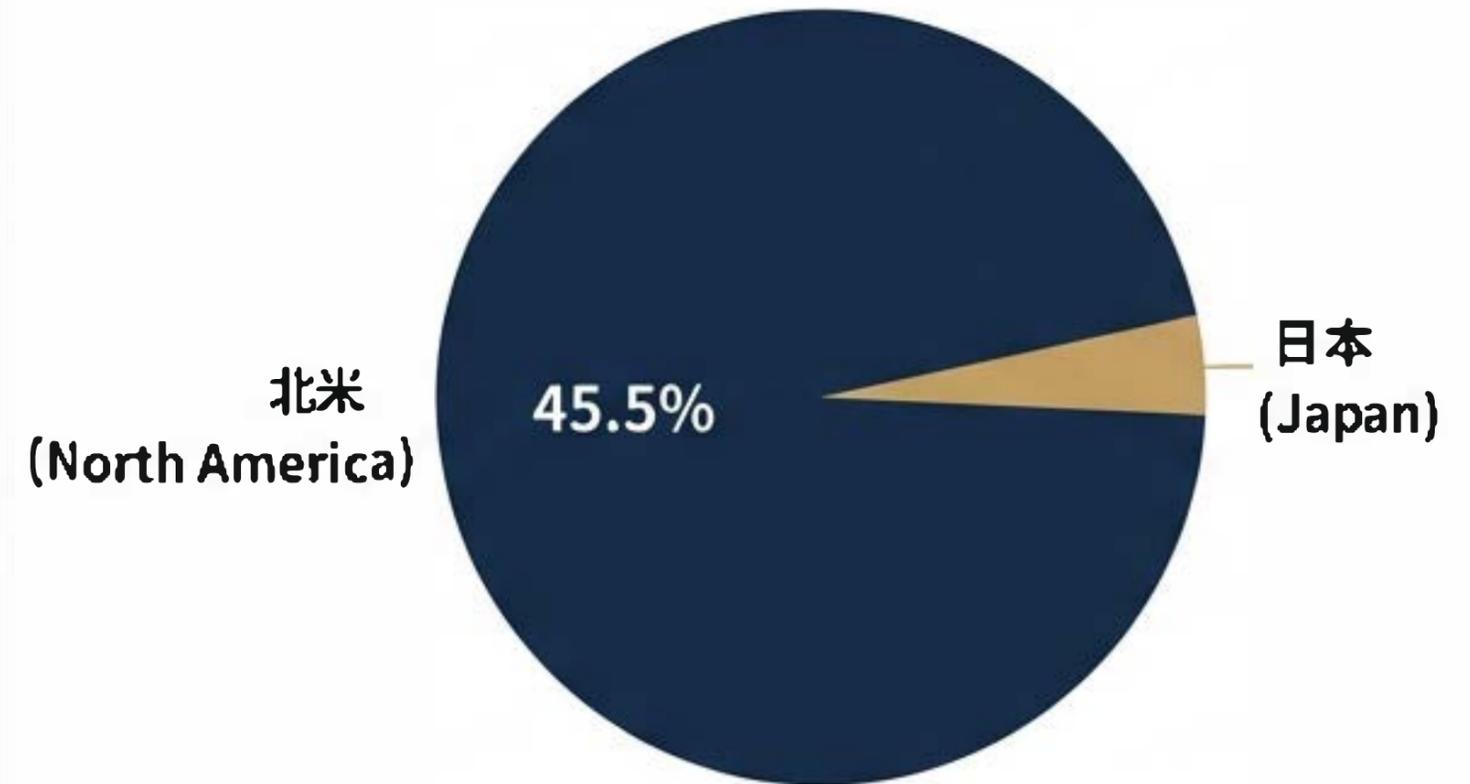
**Key Insight:** 曖昧な「感覚」から、根拠のある「戦略」へ移行する必要があります。

# 日本と世界のコーチング市場の現実

## 日本の相場目安



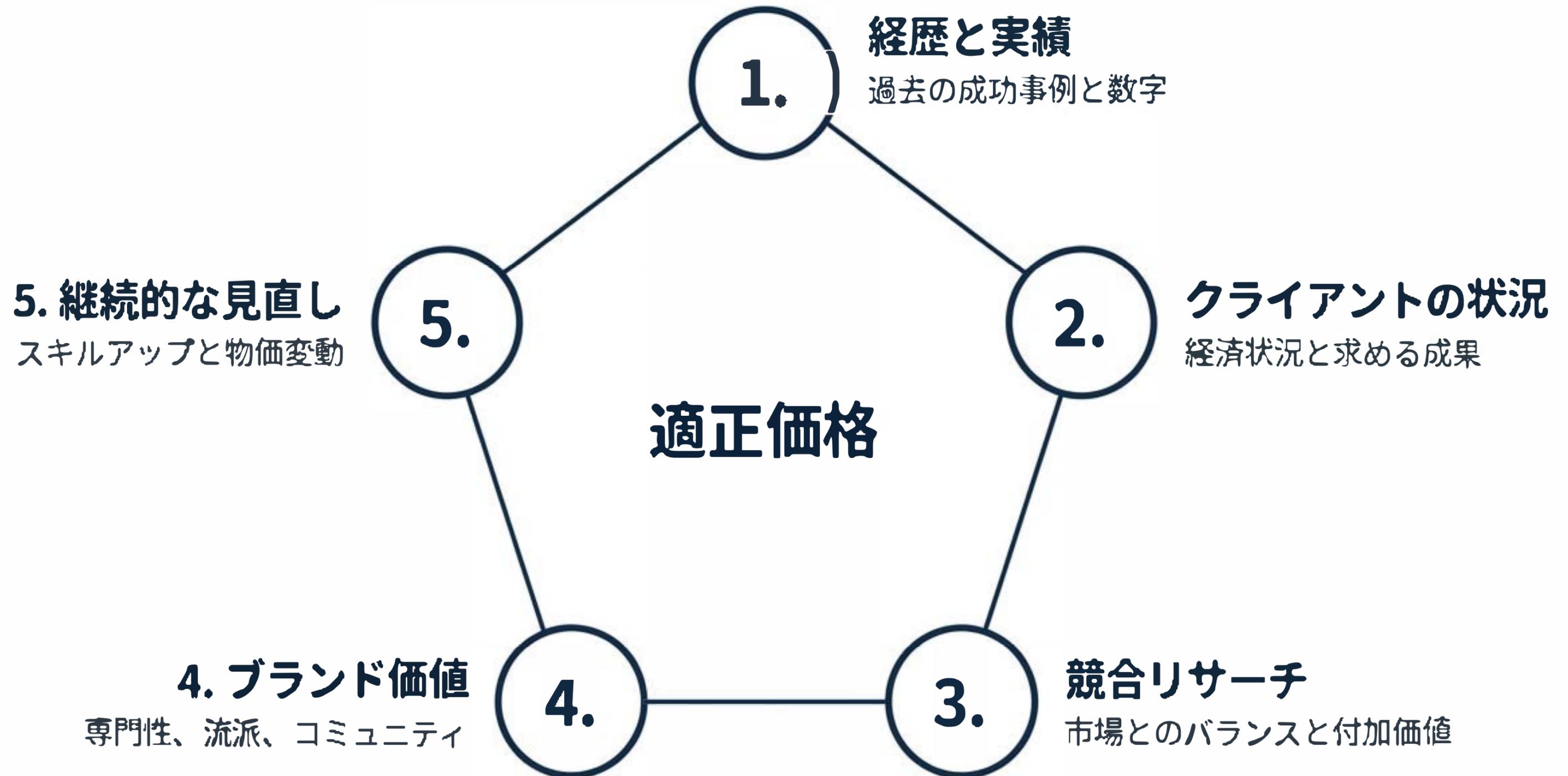
## 世界の市場規模 (ICF Global Study)



Growth: 2015年-2019年で収益は 21% 増加

日本の需要は今後高まり、相場の上昇が予想されます。

# 価格設定を決定づける5つの戦略的視点



# クライアントの「財布」と「成果」から逆算する

アプローチ1: 成果への投資  
(ROI Approach)

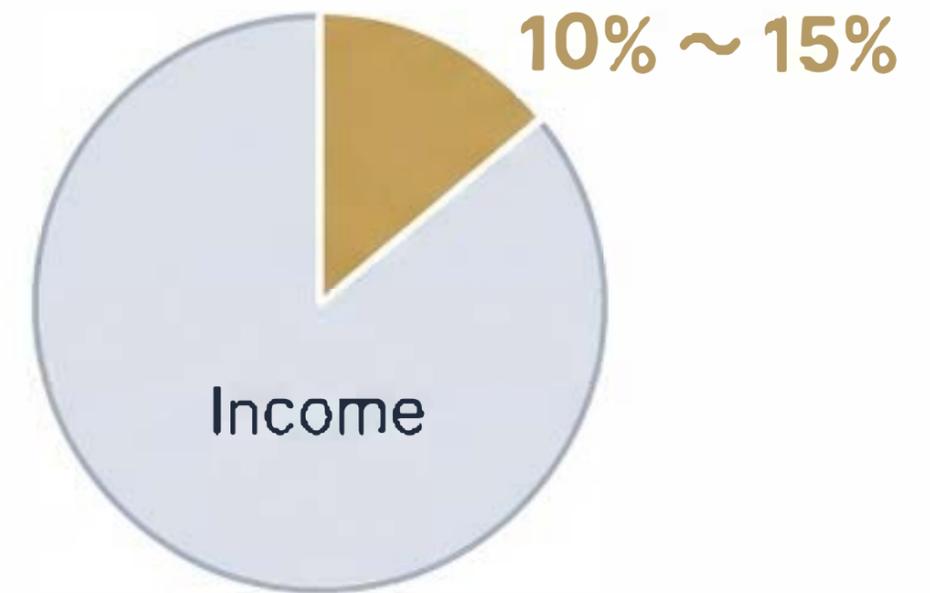
目標: 年収 **100万円** アップ



適正価格: **40万** ~ **100万円**

投資に見合うリターンがあれば、  
コストではない

アプローチ2: 自己投資の黄金比  
(Self-Investment Rule)



理想的な自己投資額 = 所得の 10% ~ 15%

月収 20万円 → 予算 **2万円**

月収 30万円 → 予算 **3万円**

# なぜ、プロのコーチングは高額なのか？



# 価格帯によるサービス内容の違い

## 低価格帯 (Low Price)



経験が浅い・副業



シンプルなサービス

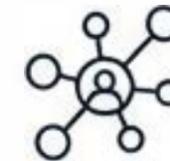


短期・単発

## 高価格帯 (High Price)



豊富な実績・国際資格



付加価値 (Added Value) :  
フォローアップ、柔軟性

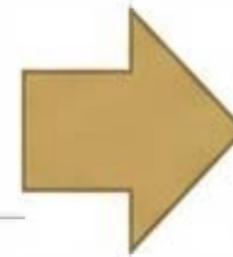


長期的な伴走

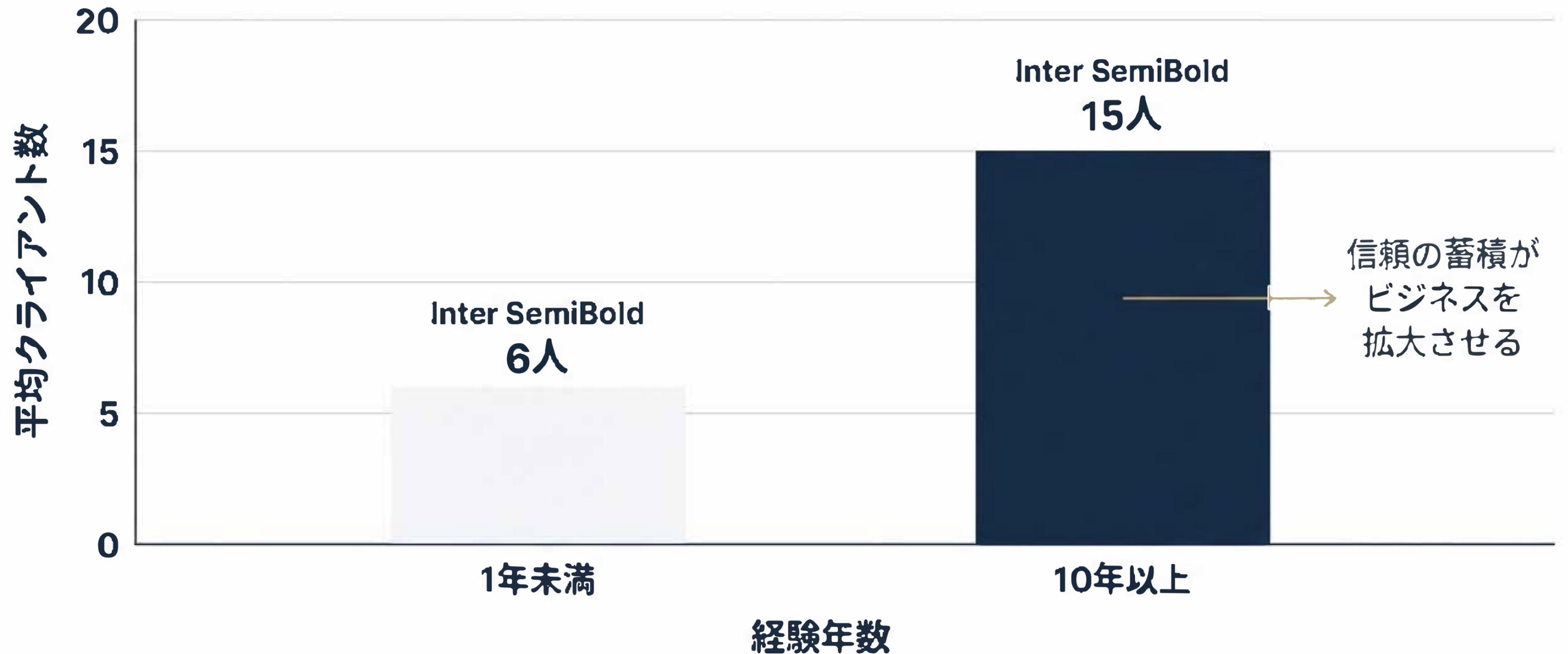


専門ツール・資料の提供

付加価値が  
価格差を生む



# 経験年数は「信頼」と「クライアント数」に直結する



# 納得感のある価格で契約するための3つの工夫

STEP 1

## 試験的セッション

無料相談 / トライアル期間

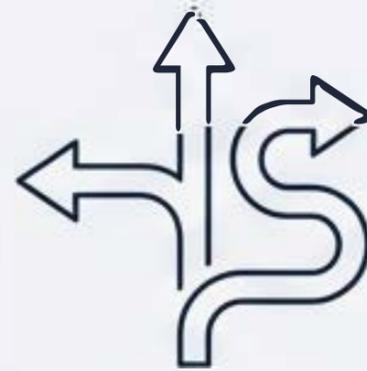


不安の解消

STEP 2

## 柔軟なプラン提案

短期集中 vs 長期伴走



ニーズへの適合

STEP 3

## 価値の可視化

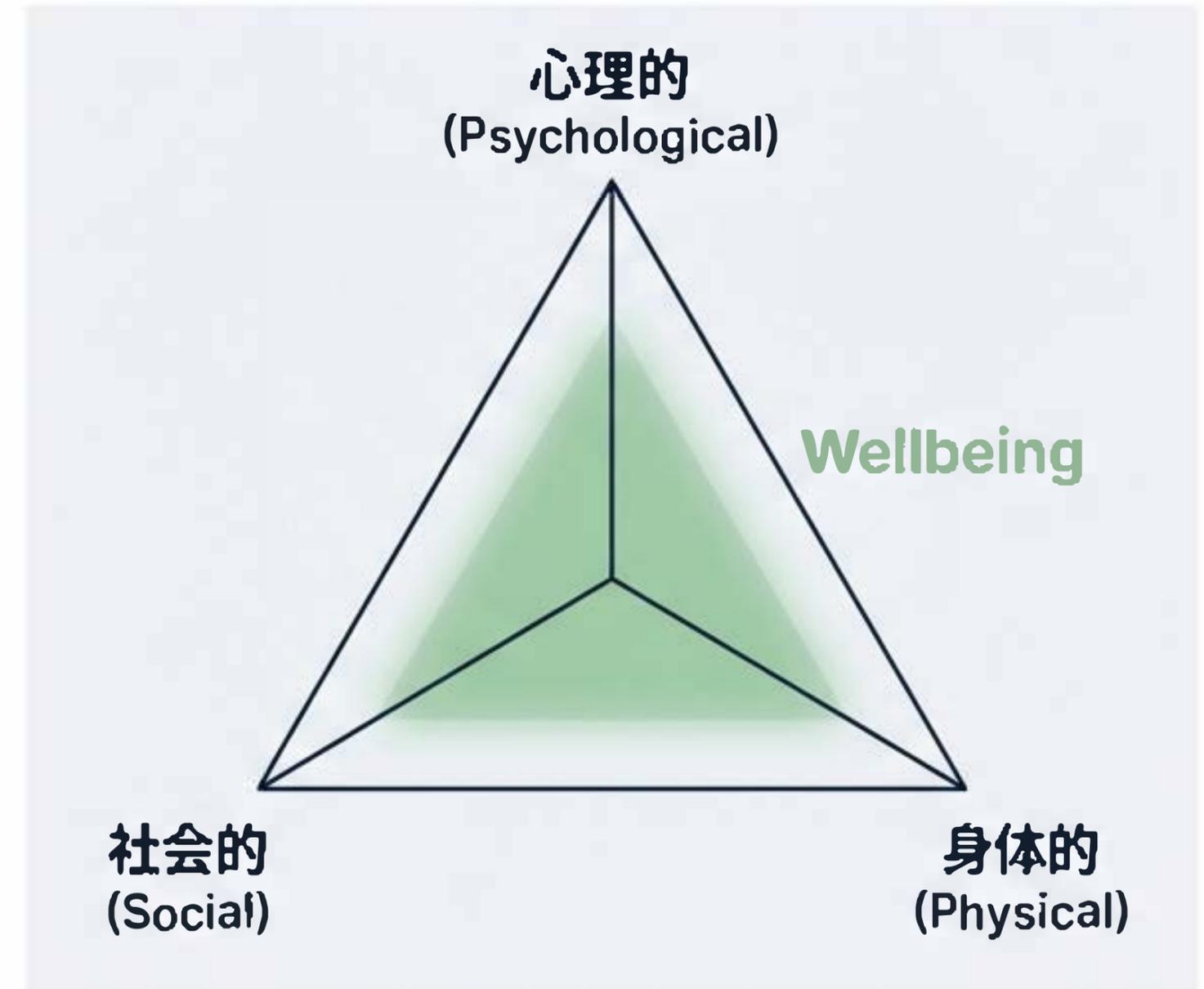
成果をデータで見せる



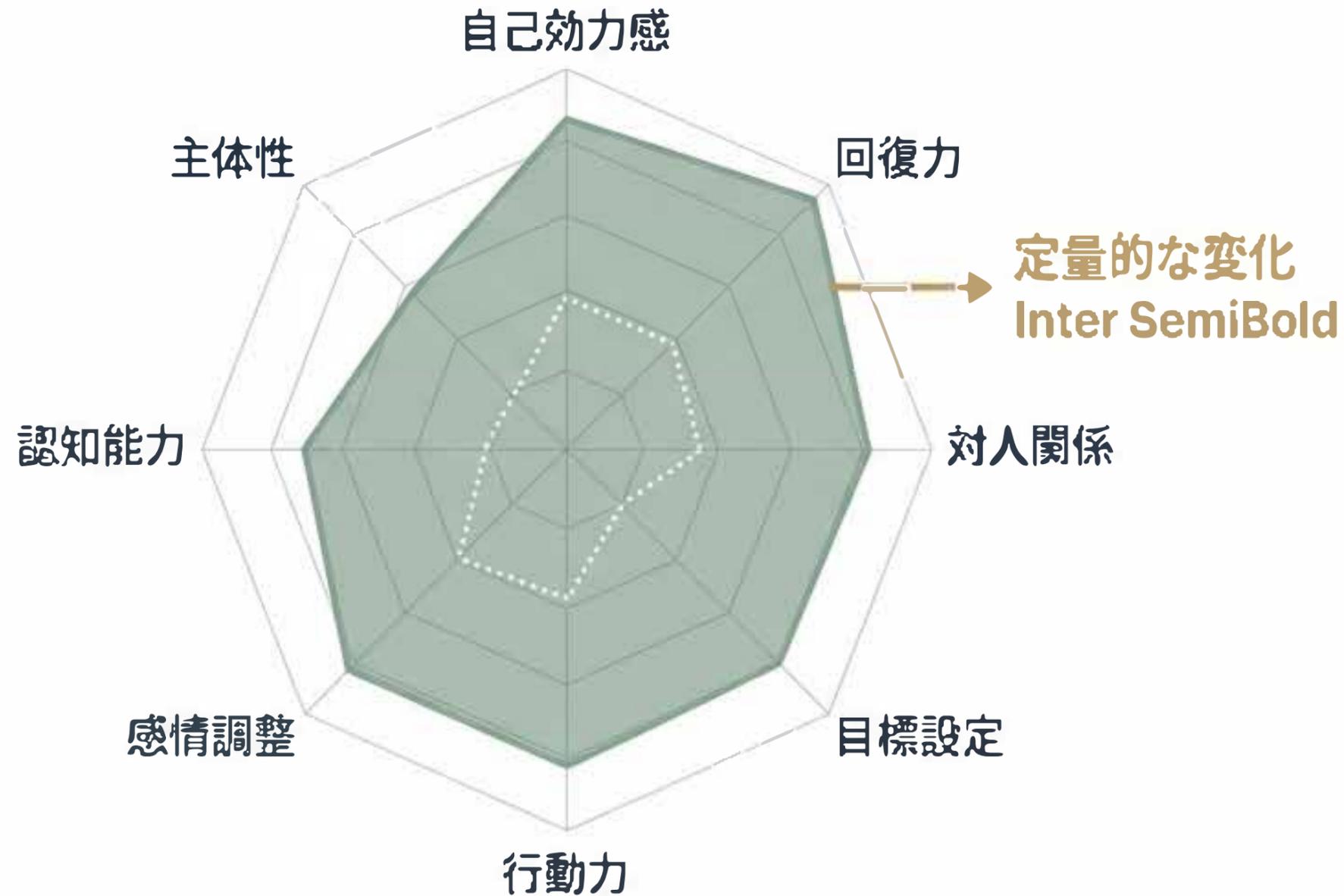
信頼の獲得

# コーチングの最大の課題「成果の見えにくさ」を解決する

- 課題：主観的な「なんとなく良くなった」では、高額な継続契約は難しい。
- 解決策：ウェルビーイング診断  
(by MetaMentor)
- 監修：早稲田大学 大月教授  
(臨床心理士)



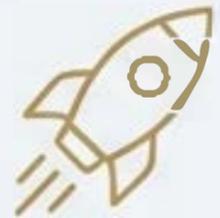
# データの可視化が、クライアントのモチベーションを変える



## 客観的な把握

数値的な裏付けが、コーチング効果への信頼感を高めます。

# クライアントが得る「5つの生涯価値」



## キャリアの加速

パフォーマンスと成果の向上



## 自己認識の向上

強みと価値観の明確化



## 関係性の改善

職場や家庭でのコミュニケーション



## 自己効力感

困難に立ち向かう自信



## 投資対効果 (ROI)

スキル獲得による長期的収入増

**初期投資は高くても、長期的リターンは甚大です。**

# 高単価サービスを支える「信頼管理」の仕組み

## MetaMentor CRM

- 日本初：対人支援サービス専用の管理ツール
- 一元管理：診断結果、セッションメモ、顧客データを集約
- 柔軟な対応：一人ひとりに合わせたきめ細やかな管理

Excel管理からの脱却



# 適正価格で信頼を築くためのアクションリスト

- 自分の経歴と実績を棚卸し、価格に反映する
- クライアントの経済状況とROIをシミュレーションする
- 競合他社をリサーチし、差別化ポイントを明確にする
- 継続的に価格を見直す
- ツールを活用し、成果を可視化する

# 適正な価格設定は、 強の信頼関係をつくる

納得感のある価格と、科学的な可視化で、  
クライアントと共に成長しましょう。

ウェルビーイング診断を試す

MetaMentor CRMを確認