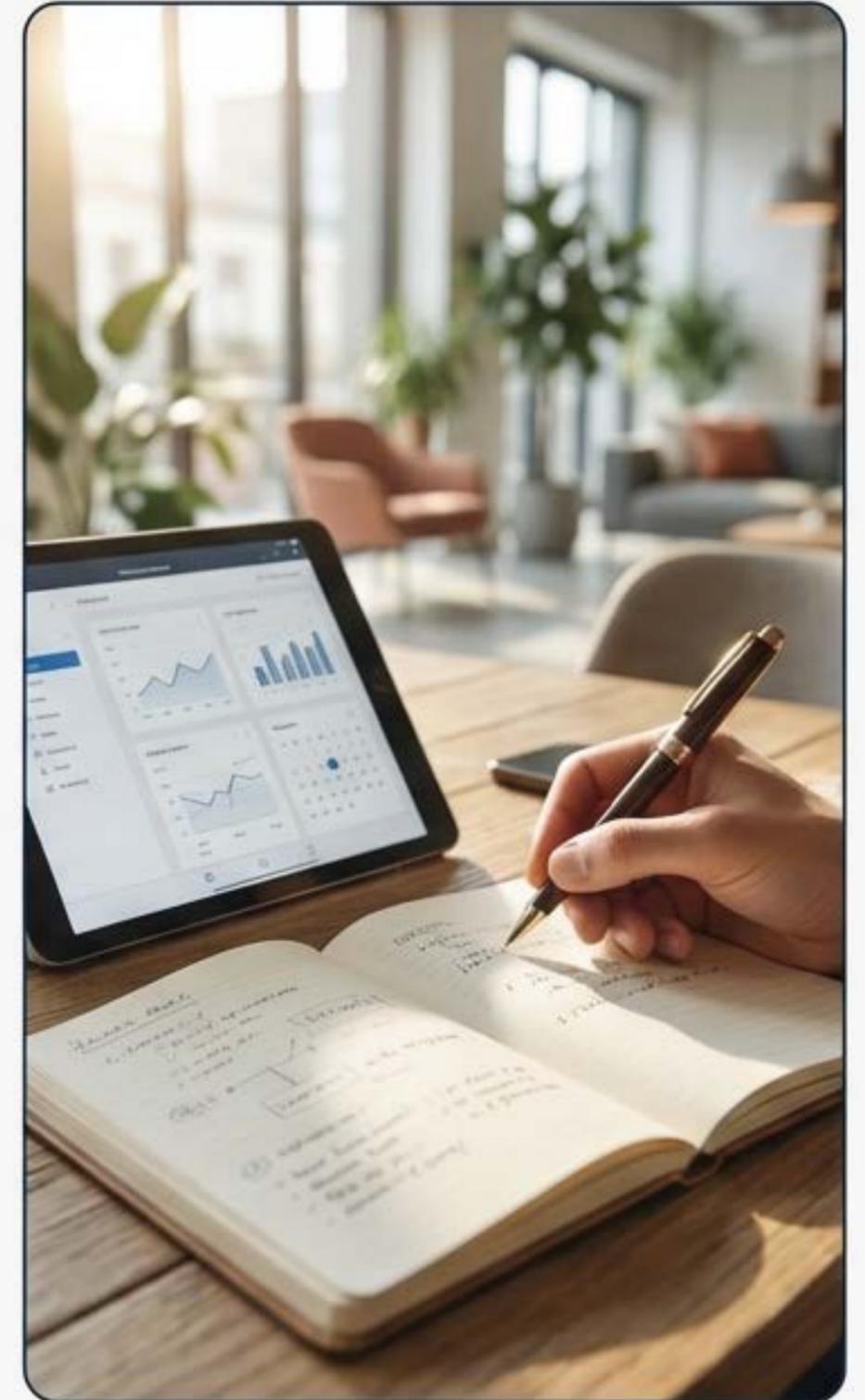


WELLBEING MAGAZINE INSIGHTS

コーチングツール選定ガイド

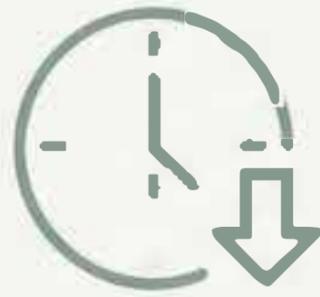
組織開発における「効率」と「質」の両立

Based on the article by Reona Koizumi (ICF Certified PCC Coach / CEO MetaMentor)



エグゼクティブサマリー：最新コーチングインフラの要点

コーチングツールとは：対話、目標管理、成果の可視化といったプロセスを支援し、効率的な運用を実現するITツール。



1. 業務効率化

顧客管理・進捗管理を一元化し、準備時間を短縮。



2. 成果の可視化

対話内容をデータ化し、成長の軌跡を見える化。



3. 質の標準化

チーム内での支援クオリティを均一に保つ。

Recommended Tools

MetaMentor CRM

Balanced / Japan-First

CoachAccountable

Individual / Visual

Profi

All-in-One

Satori

Business Admin

なぜ今、「専用コーチングツール」が必要なのか

課題：属人化と管理の複雑化



- ・セッション内容の属人化
- ・成果の見えづらさ
- ・進捗管理の負担増

汎用ツール (General Tools)



機能が分散し、管理が煩雑

Shift



解決策：専用ツールの導入



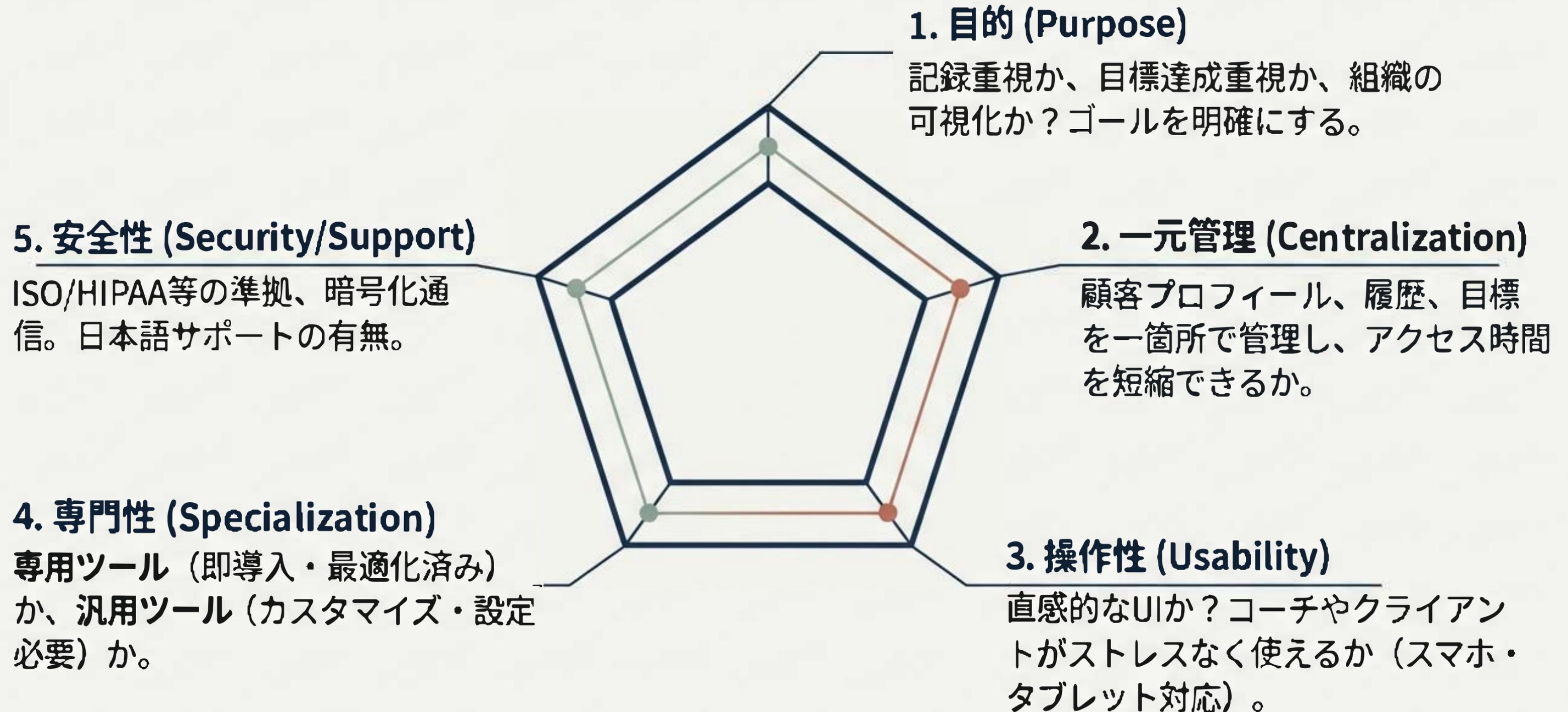
プロセスを一元管理し、
クライアントとの対話に集中できる
環境を作る。

専用ツール (Dedicated Tools)

MetaMentor CRM CoachAccountable

一元管理と可視化に特化

失敗しないための5つの選定基準



おすすめコーチングツール4選：機能比較マトリクス

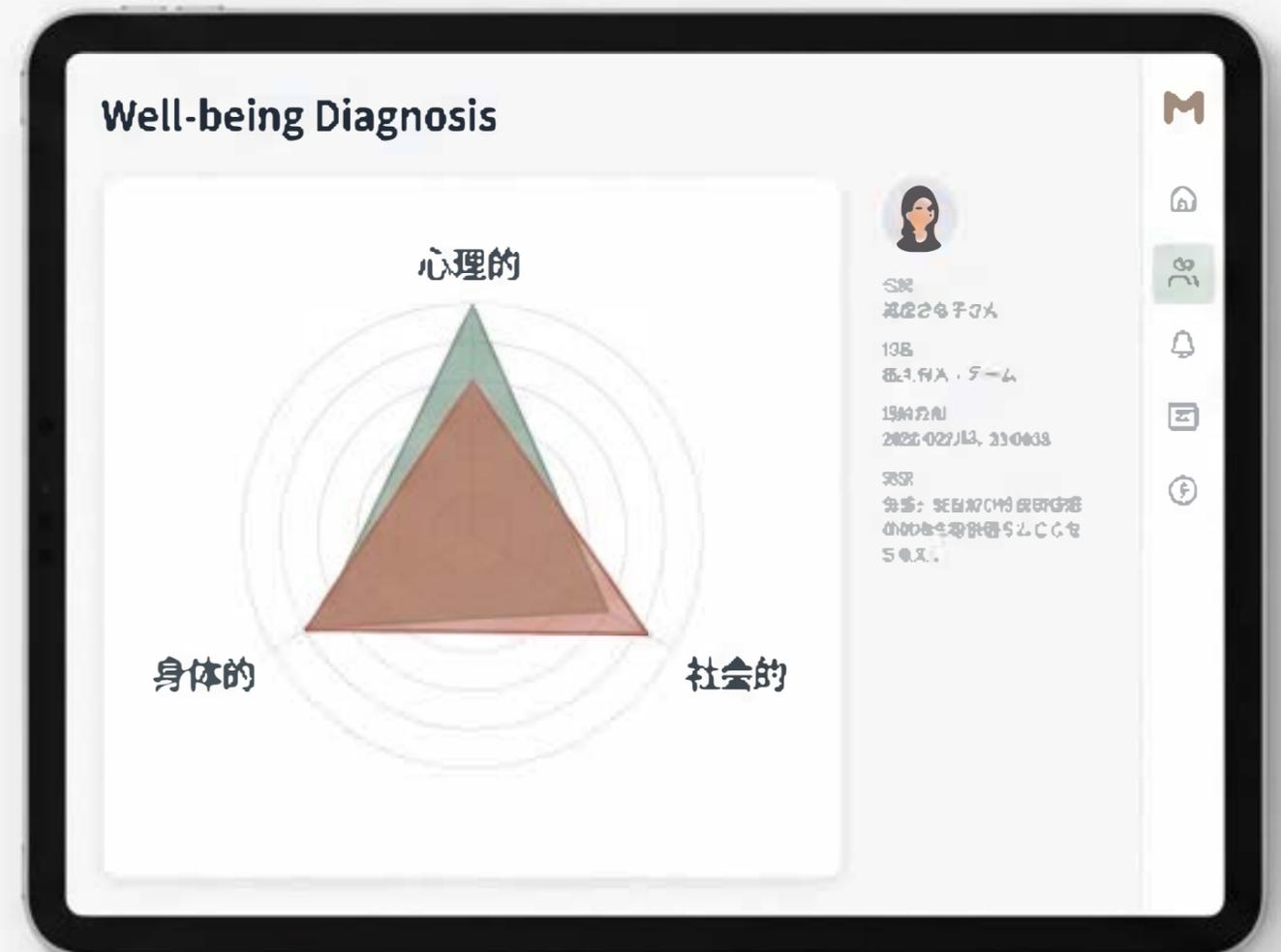
ツール名	対象	一元管理	セキュリティ	サポート
MetaMentor CRM	個人・チーム	有	SSL/TLS, Zero Trust, HIPAA準拠	問い合わせフォーム
CoachAccountable	個人	有	TLS, GDPR準拠 (HIPAA非対応)	メール
Profi	チーム	有	HIPAA準拠	チャット・デモ
Satori	チーム	有	HIPAA/GDPR準拠	メール・チャット

MetaMentor CRM：日本初のコーチング特化型CRM

対象：個人・チーム

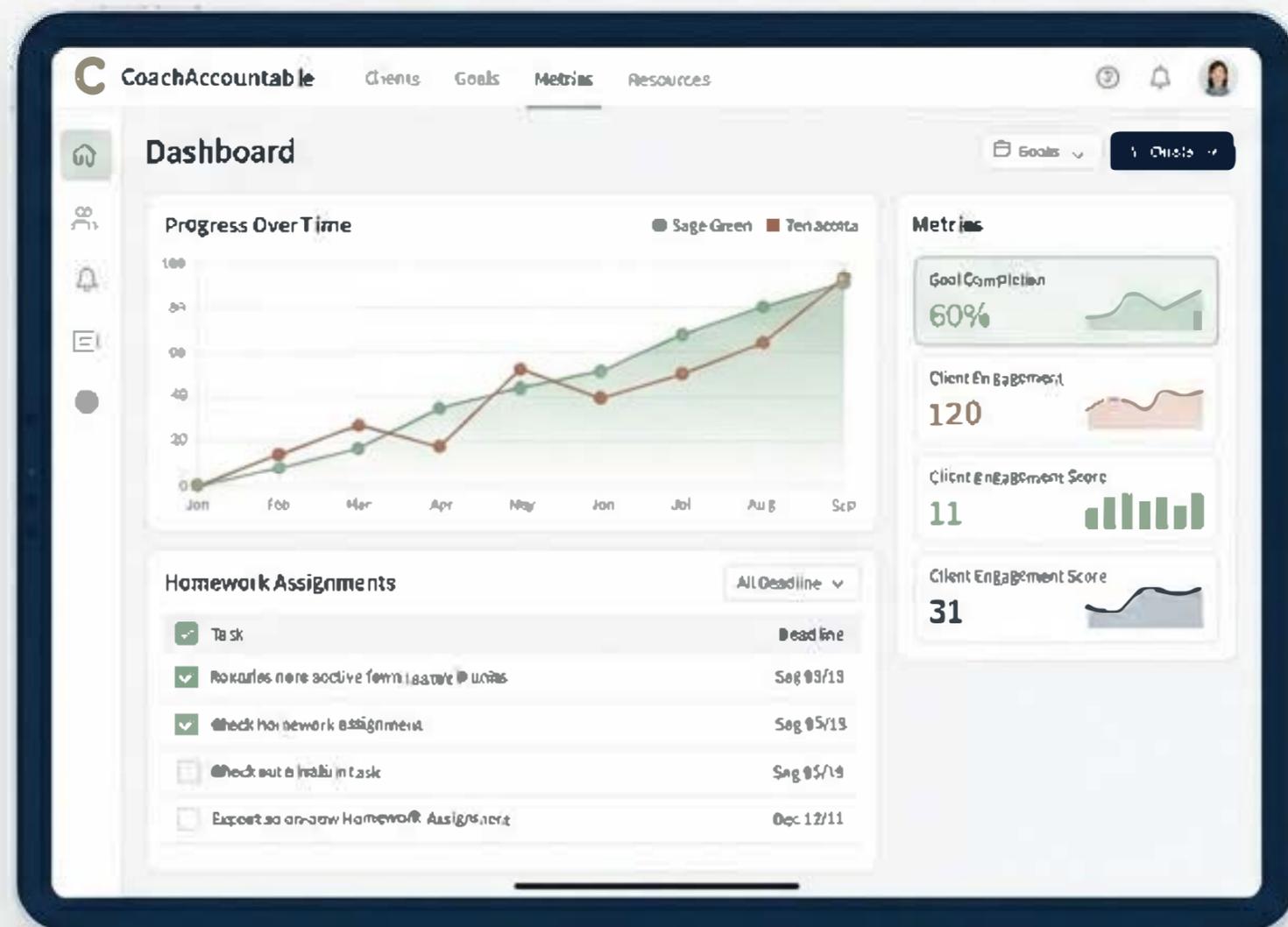
「個別対応」と 「業務効率化」の両立

- **3層のデータ管理**：基本情報、カルテ（価値観・性格）、共有ノート（深層対話）を一元化。
- **ウェルビーイング診断**：心理的・社会的・身体的状態を統合的に可視化する独自機能。
- **セキュリティ**：ゼロトラスト・HIPAA準拠で安心。



CoachAccountable：進捗の「見える化」に特化

対象：個人向き



目標設定と達成状況をダッシュボードで視覚的に追跡。

-  **Visual Tracking**
クライアントの行動変容をグラフで確認。
-  **Automation**
リマインダーや課題管理を自動化し、コーチの負担を軽減。
-  **Feedback**
フィードバックループをシステム化し、関係性を強化。

Profi & Satori : ビジネス基盤を支えるオールインワン型

Profi (Professional Service Automation)

対象：チーム・専門職



複数のツール (Calendly, Zoom, Stripe等) をこれ一つに統合。プログラム販売機能も搭載。

Satori (Streamlined Administration)

対象：チーム



オンボーディングから請求までを自動化し「支援の質」に集中。契約管理に強み。

ツール導入がもたらす4つの成果

効率化 (Efficiency)



情報の一元管理により、準備時間や引き継ぎコストを削減。

可視化 (Visualization)



対話や感覚を「データ・実績」に変換。
説明責任や信頼構築に寄与。

標準化 (Standardization)



誰が担当しても一定のクオリティを保つ（テンプレート、共有設定）。チーム運営に必須。

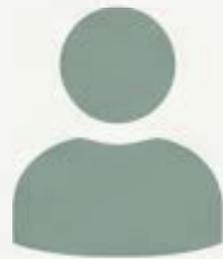
資産化 (Asset Accumulation)



成功事例や行動データを蓄積し、次世代リーダー育成や社内コーチ教育に活用。

導入における注意点と対策

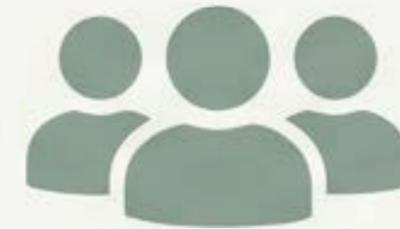
個人コーチ向け (For Individual Coaches)



課題：学習コストとデータ移行の手間。

対策：「小さく試す」。まずは無料プランを活用し、アクティブな顧客データのみを移行してスタートする。

法人・組織向け (For Corporations)



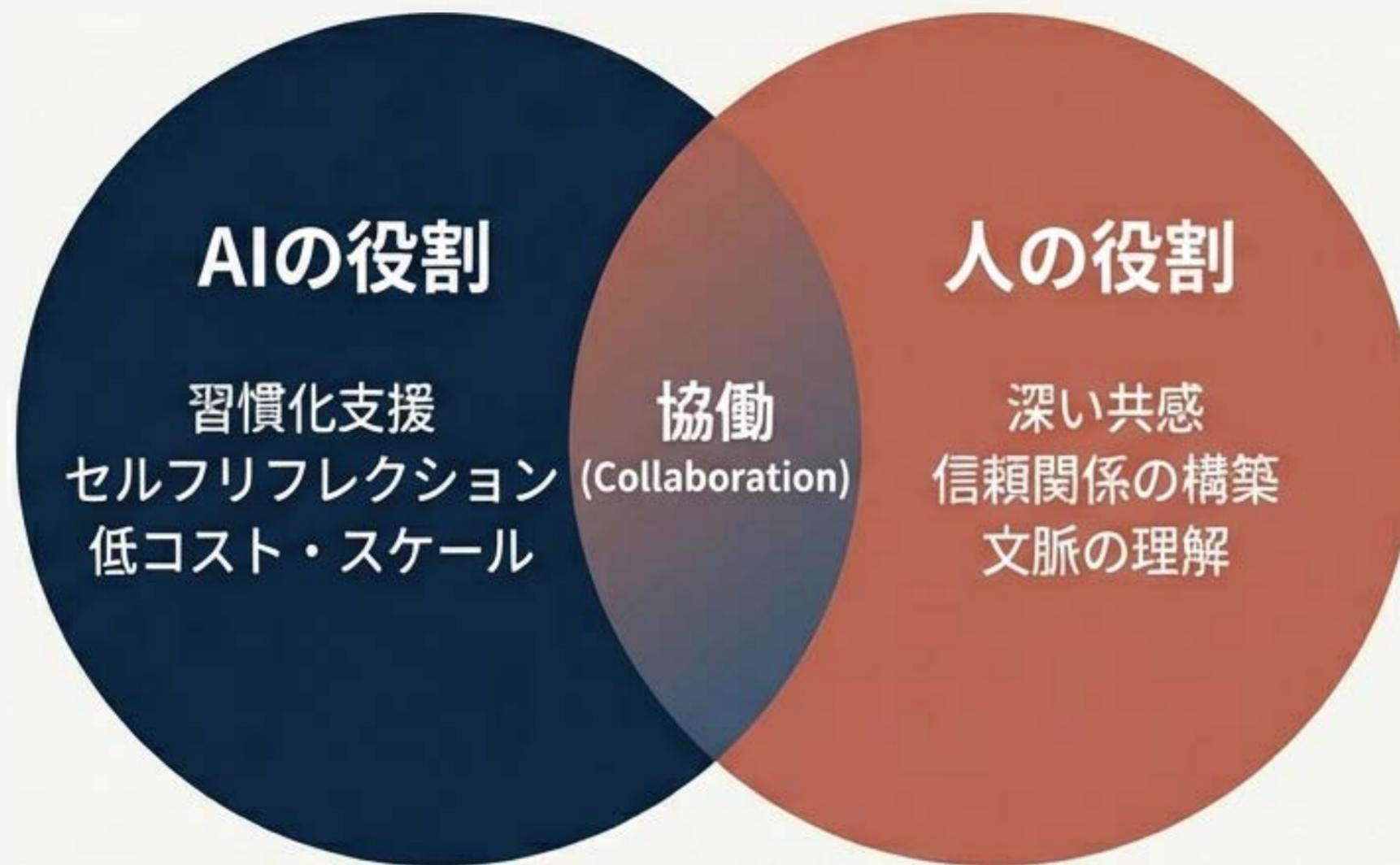
課題：ITスキルの個人差とチームの抵抗感。

対策：

- **ツール推進リーダー**を任命し、サポート体制を作る。
- **目的の共有**：導入前に「なぜやるのか」を周知する。
- **ガバナンス**：ログ管理やアクセス権限を活用する。

未来への展望：AIコーチングの活用と倫理

Based on ICF Guidelines



注意点と結論：バイアスやプライバシーのリスクを考慮し、「どこまでAIに任せ、どこを人が担うか」を明確にすることが重要。

結論：ツール活用で「育成の質」と「業務効率」を最大化する

コーチングツールは単なる管理業務ではなく、**人的資本開発のインフラ**です。
「目的・一元管理・サポート」を基準に最適なツールを選定しましょう。

Next Step

↓ 「業務時短ツールおすすめ5選」資料をダウンロード

↗ 「MetaMentor CRM」を試す