

コーチングによる シニア人材キャリア開発支援サービス

～ 人的資本経営に即したコーチング手法の活用 ～

2024年4月25日

株式会社aquaコンサルティング
(<https://www.aqua-cons.com/>)

代表取締役 筒見 憲三

なぜ今コーチングか？(大義名分)

- 「失われた30年」からの脱却のために、
 - 中核的なビジネスマン人生を過ごしてきた反省
 - 自らの経験（特に、失敗経験）をどう伝えるか？
 - **コーチング手法**が有用ではないか！
- 日本経済の復活のためには、まずは企業が元気になることが不可欠であるが、そのためには、
 - 日本経済復活の中核的主役はあくまで「**若手**」
 - 今後予想されている人材不足の中で、「**シニア層ビジネスパーソン**」の活用・活躍も必要では？
 - 同時に、シニア向けのコーチ（相談役や支援者）への社会的な要請が高まるのではないか！
 - コーチはあくまでクライアントの目標達成に向けた支援者に徹して併走役

なぜ今コーチングか？(本音)

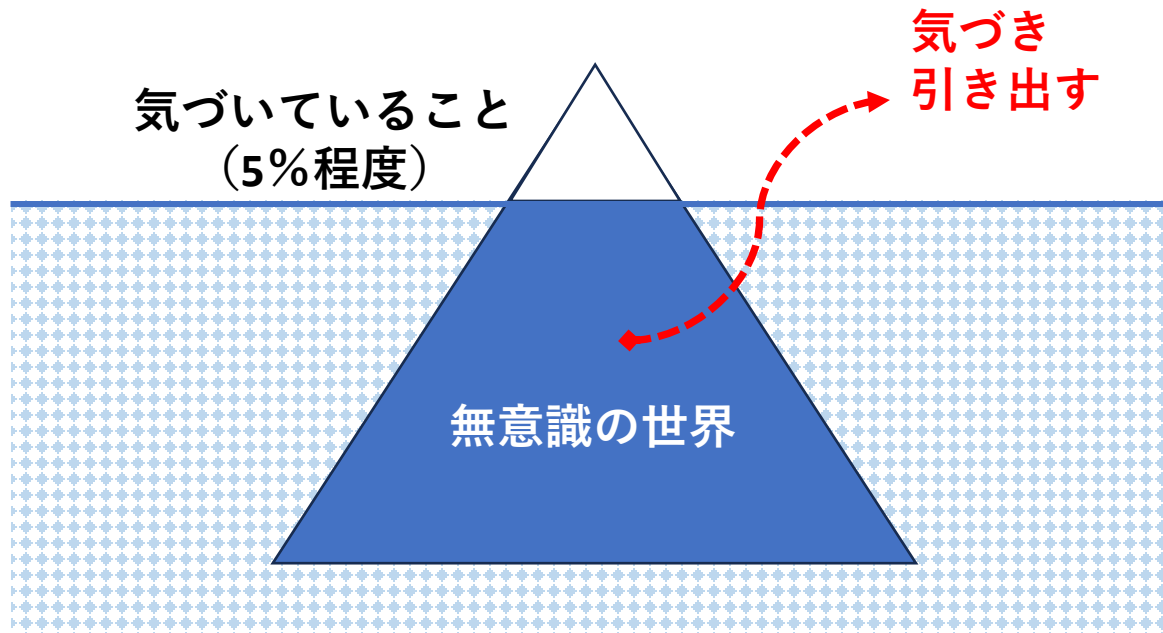
- **2023年12月末にて、ビジネスマン人生の大きな転機**
 - 43年間の出社義務・各種責任等からの解放
 - サラリーマン15年、創業経営者25年、業務委託3年
- **人生100年時代において、今の自分自身が何ができるか？**
 - シニア層の基本的な心構えは？
 - 「これまで何をしてきた」から、「これからどんな価値を提供できるか」に
 - これからの人生の「生きがい」を何に求めるか？
 - これまでの自分自身の経験・知見をベースとするには？
 - どのように「次世代を担う若手ビジネスパーソン」や「50歳過ぎのビジネスパーソン」に伝えるか？



コーチングとの出会い

そもそもコーチングとは？

- **コーチングの語源：Coach（=乗合馬車）**
 - 大切な人をその人が望むところまで送り届けること
 - 人の目標達成を支援・伴走すること
- **人が意識化・言語化できていないことを引き出すこと**
 - 人が気づいていることは「氷山の一角」

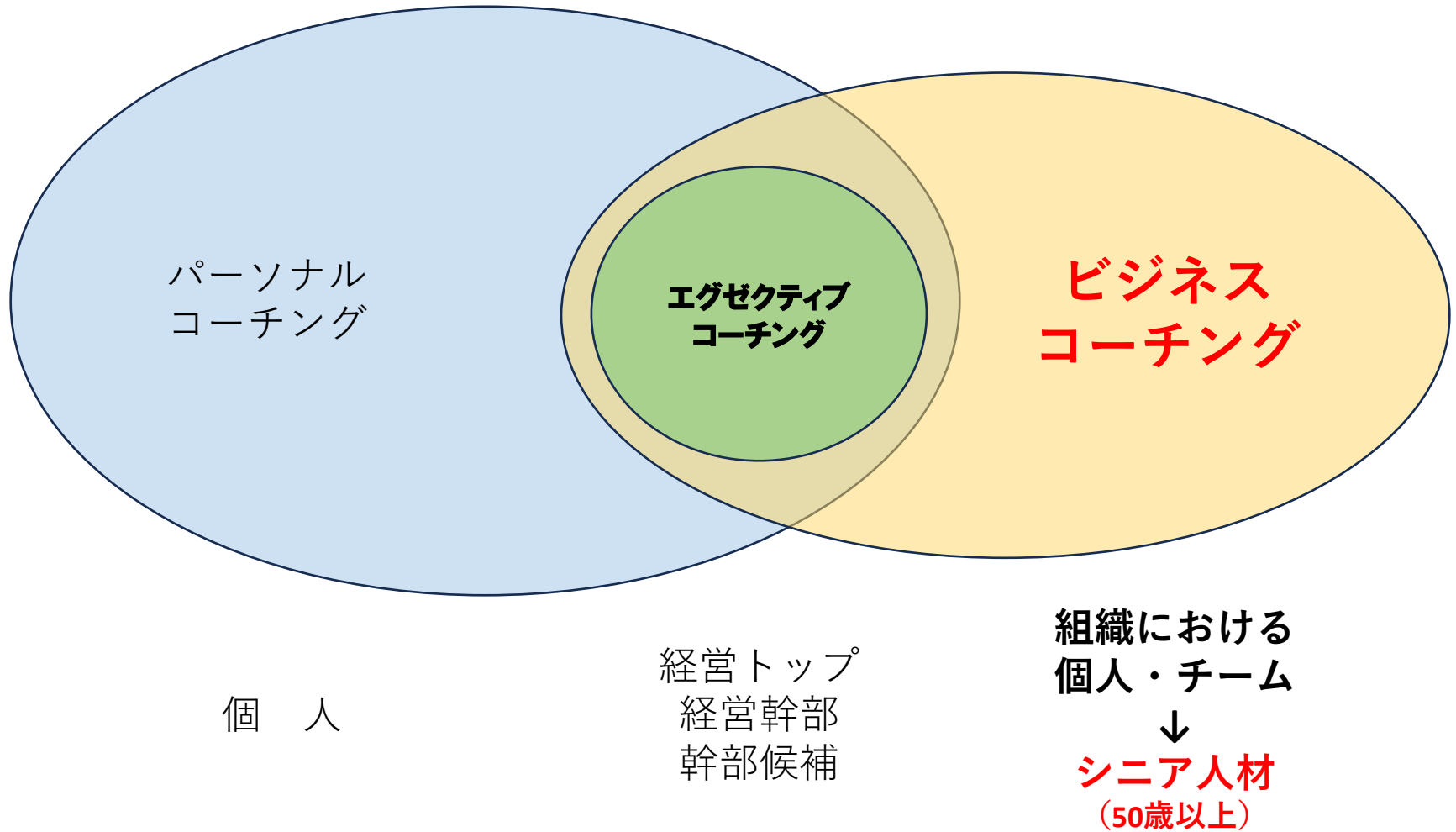


コーチングはビジネスになるのか？

市場規模：日本市場は未成熟

- 米国におけるビジネスコーチング市場
→ 約1兆6000億円
- 日本におけるビジネスコーチング市場
→ 約300億円（2021年時点、某コーチング会社推測）
- GDP比率 → 米国21兆ドル：日本5兆ドル
（16,000億円）（4,000億円？）
- 人的資本経営時代にコーチングニーズは日本国内でも高まることが期待される。

どんな種別のコーチングがあるか？



今回提案するビジネスコーチングの目的

対象者：長年ビジネス界で奮闘してきたビジネスパーソン
(今回は、特にシニア層・50歳以上を対象)

- 今回のビジネスコーチングは、それぞれの対象者（クライアント）のご要望に即したキャリア形成の支援を主眼としたものです。
- 人生100年時代において、自らの意志でできるだけ長く働き続けたいビジネスパーソンを対象にして、そのキャリアプランを一緒に考えることを目的とします。
- 「これまで何をやってきたか」ではなく、「これから何ができるか」に焦点を当て、クライアントのご要望に応じたキャリアプランを策定し、その着実な実行による成果創出を支援します。

コーチングとコンサルティングの異同

コーチング	コンサルティング
①専門的な情報提供はしない	①専門的な情報の提供
②クライアントの変革の支援	②問題の診断および処方
③クライアントが自ら問題・悩みを解決するのを手助け	

コーチングとカウンセリングの異同

コーチング	カウンセリング
①課題・目標達成に向け、併走する	①悩みに寄り添い、深く掘り下げる
②質問を通じて、気づき得てもらう	②頭や心の中を整理するための支援
③クライアントの課題・問題・悩みを解決するのを手助け コーチング → 未来に向けて思考や行動を変革 カウンセリング → 過去を振り返って深掘りしていく	



起こってしまった過去は変えられない
ならば未来をどう変えていくか！

ビジネスコーチングの標準プロセス例

➤ 期 間：1年間（12ヶ月）

➤ 実施要領：

- 事前、（中間）、事後ヒアリング → 対象者とコーチによってテーマの設定から、その進捗確認、テーマの達成度の確認を行う（原則、対面にて）
- セッション → コーチとクライアントとの1 on 1（12回、1時間程度/回）
- S1～S12セッション → オンラインを前提
- クライアントとコーチはSNSにて密な情報交換 → 最低週1回フォローアップ



ビジネスパーソン力を最大化するセッション (私のコーチングの基本姿勢)

1. 自分らしさ・得意分野を磨く

- 才能、能力、志向など
- 秀でている自分に気づき認める

2. 自身の中に眠るリソースを活用する

- 過去の体験を聴く
- 成功は活用、失敗は繰り返さない

3. 思考と行動の枠を広げる

- 自分が見えていない領域を伝える
- 言葉になり切らない想いを聴く

各回のセッションをどう進めていくのか？(例)

【第1回目（初回）セッション】

12ヶ月後の目標・ゴールを設定する！
第2回目セッションまでの行動決める！



Zoomチャットでの結果共有
(最低週1回程度、多いことは歓迎)

【第2～11回目（計10回）セッション】

前回決めた行動の実施結果の確認
次のセッションまでの行動を決める！

6回目のセッション終了後に中間ヒアリングを行い、その結果に応じて目標等の修正を行う。



Zoomチャットでの結果共有
(最低週1回程度、多いことは歓迎)

【第12回目（最終回）セッション】

設定した目標・ゴールの達成を確認！

どんなビジネスパーソンを対象と考えているか？

- 定年が視野に入った方で、健康を維持しつつ働けるまで働こうと考えている方
- どのような分野において、どのような働き方が自分にとって最適かを悩んでいる方
- 定年や早期退職等を機に、新しいキャリアに挑戦したいと思っている方
- これまでの経験や知見を活用しつつ、働きながら何らか社会や組織への貢献をしたい方
- 最近、自己肯定感が低下していると感じている方
- 年金受給などとの併用した働き方を考えている方

「お試しセッション」のご提案

- コーチングを受講された経験がない方や本ビジネスコーチングの受講に興味のある方には、**無料の「お試しセッション（1時間程度）」**を提供させていただきます。
- ご希望の方は、以下のメールアドレスまでご連絡をください。

Mail to : k-tsutsumi@aqua-cons.com