

報道関係者各位

2008年6月27日

株式会社 コーチ・トゥエンティワン  
東京都千代田区三番町 8-1

組織のナレッジ共有に効果絶大のアンケートシステム

## コーチ・トゥエンティワン 「ブーメラン・サーベイ」をバージョンアップ！

携帯からもアンケート回答が可能に！

日本におけるコーチングのパイオニア、(株)コーチ・トゥエンティワン(東京都千代田区、取締役社長 桜井一紀)は6月27日、システムを使ったコーチングサービスの一環として、組織のコミュニケーション活性化をサポートするアンケートシステム「ブーメラン・サーベイ」の改訂版を発売します。ブーメラン・サーベイとは、Eメールとインターネットを駆使したアンケートシステム。組織の管理者が、メンバーの状態を知り、またメンバー同士が問いや回答を共有することによって、ナレッジのシェアが起こり、新たなコミュニケーションが生まれるきっかけを作ります。今回の改訂により、携帯電話を対象にアンケートの配信・回答が可能になり、より利便性が高くなりました。

### 【改訂の背景・狙い】

今回の改訂は、アンケート配信をより効率よく幅広い対象に行いたいという利用者からのリクエストによるもの。特に、顧客グループとのコミュニケーション手段のほとんどが携帯メールという利用者から、アンケート配信を携帯メール向けに行いたいという要望に応えました。この改訂により、営業職など、オフィス以外の場所で業務を行うスタッフを多く持つ企業からの需要が拡大すると見込んでいます。

### 【「ブーメラン・サーベイ」の改訂内容】

- 携帯電話へのアンケートの配信、携帯電話からの回答が可能。
- アンケートの配信設定の改訂により、同様のアンケートの定期配信が簡易化。
- 自由回答欄の回答共有画面に、回答者の名前が自動で入る設定が追加。
- 個別の相手にリマインドメールを送ったり、メールアドレス変更対応など、きめ細かい個別対応が可能。

### 【「ブーメラン・サーベイ」のメリット】

- 多人数に対する双方向コミュニケーションが実現
  - － 支店の多い会社など、対面では難しい多人数に対するコミュニケーションを創り出せる。
- 学習型組織の醸成
  - － 考えを言語化・文字化することで、知識を定着化させる。
- 情報共有型組織の醸成
  - － 情報共有する文化を醸成し、個人に潜在するアイデアを組織のリソースとして活用する
- 対面コーチングの効果の最大化
  - － 個人の状態を知ること、対面コーチングが必要な人員を素早く的確に把握する。

#### ● サービス概要 ●

開始時期: 2008年6月27日  
内容: システムを利用したアンケートによるナレッジシェアで、チーム内のコミュニケーションを変容させるプログラム  
価格: 1アカウントあたり・・・50,000円/月～ (最低契約期間:6ヶ月)

#### ■ 上記の件に関するお問い合わせは

株式会社 コーチ・トゥエンティワン 広報担当: 市川

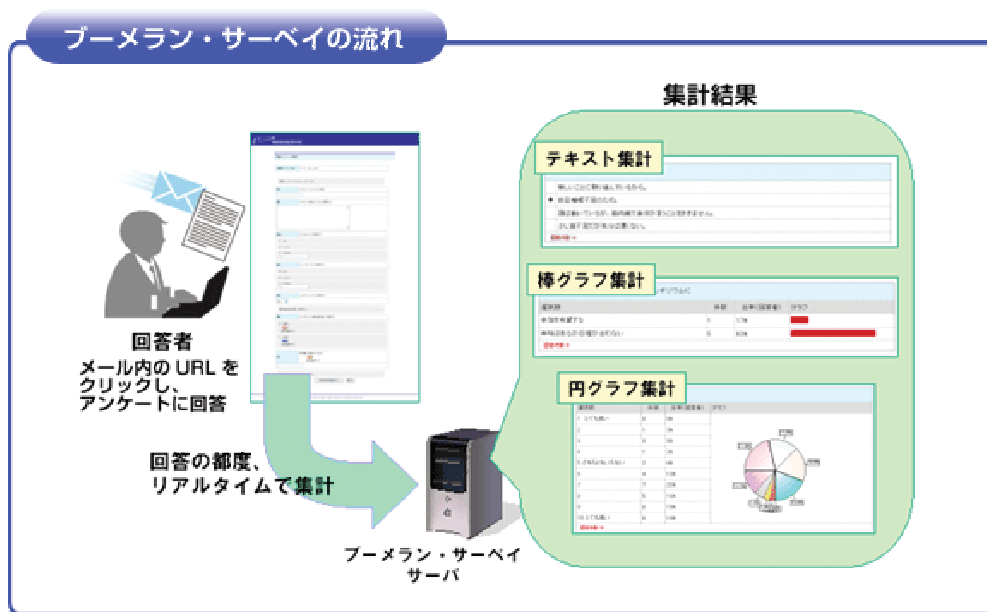
TEL: 03-3237-9781 FAX: 03-5275-0737 E-Mail: [ichikawa@coach.co.jp](mailto:ichikawa@coach.co.jp)

ウェブサイト: <http://www.coach.co.jp>

以上

## 「ブーメラン・サーベイ」について

「ブーメラン・サーベイ」は E メールとインターネットを利用したアンケートシステムです。アンケートの作成、送信、回答の収集が PC 上で簡単に行うことができます。自分で投げたブーメランが手元に戻ってくるように、自分が送信した回答結果を他の人の回答結果と共に即座にインターネット上で見ることができます。そのため、組織内で手軽に、迅速にナレッジを共有することができるのです。



### 【「ブーメラン・サーベイ」の特徴】

- ・ 用途に応じて様々な形式の質問項目が作成できます。
- ・ 登録したメールアドレスに一括送信できるため、アンケートの配信が簡単に行えます。
- ・ 回答者は Web ブラウザから回答を入力。回答結果は、回答したタイミングで自動的に集計され、回答者もすぐに結果を確認できます。
- ・ 一度利用したアンケートを再利用することができます。
- ・ 携帯電話に配信して回答をとることができます。

### 【「ブーメラン・サーベイ」の活用例】

#### 活用例1： 営業スタッフ 15 人を抱える営業チームマネジャー

なかなか対面での時間をとれない営業スタッフの状態把握に活用。

エネルギーレベルのデータをとることにより、スタッフ個人へのアプローチはもちろん、エネルギーが下がる時期に全員集合のミーティングを設置するなど、チームへの時期的なアプローチ戦略に反映することができる。

#### 活用例2： 都内 7 店舗を統括するエリアマネジャー

点在する支店の支店長の状況をリアルタイムに把握することで、足を運ぶべき支店決定に活かす。また、支店を越えての情報共有が行われることで支店間での交流も活発になる。

ブーメラン・サーベイについての詳細はこちらから：

<http://aaa.coach.co.jp/corporate/boomerang-survey.php>