

マンツーマンとは ビジネス用途簡単まとめ

 Money Forward クラウド

※当資料に従うことで、法令違反がないことを保証する資料ではありません。
※あくまで参考としてご利用いただくことを想定している資料です。実際の制度内容は国の資料等をご確認ください。
※当資料は、2025年5月時点の内容となっております。最新の情報は国の資料等をご確認ください。

マンツーマンとは ビジネス用途簡単まとめ

現代ビジネスでは、「マンツーマン（一対一）」の考え方が多くの場面で応用されており、効果的なマネジメントや教育、マーケティングの手法として活用されています。

「マンツーマン」は和製英語で、日本語で「一対一」や「1人に対して1人が対応する」という意味です。英語では「one-to-one」または「one-on-one」と表現され、「man」という性別を特定する言葉を避ける意図も含まれています。近年は「ワンツーワン」という呼び方が主流です。

スポーツ分野では「マンツーマンディフェンス」のように、特定の選手に一対一でマークする守備体制を指し、生涯学習の分野では講師と生徒が一対一で指導を行うレッスン形式を指します。

「マンツーマン」と類似した意味を持つ言葉には、以下のようなものがあります。

用語	意味
パーソナル	「個人の」「私的な」など、個人に関わることを示す。例：パーソナルジム
プライベート	「個人的」「私的」など、個人的な物事を示す。例：プライベートレッスン
ワンオンワン	上司と部下が一対一で行う面談。例：1on1ミーティング
個別指導	教育分野で、1人の生徒に対して1人の教師が指導を行う形態。

マンツーマンとは ビジネス用途簡単まとめ

ビジネスにおけるマンツーマン型手法

• 1on1ミーティング（ワンオンワン）

上司と部下が定期的に対面で行う面談で、部下の成長支援を目的とするマネジメント手法です。週1回または月1回程度の頻度で実施され、業務やキャリアに関する相談が中心。評価面談とは異なり、本音を引き出すための信頼関係づくりが重視されます。

• OJT（On-the-Job Training：教育・研修）

職場で実務を通じて知識やスキルを習得させる育成手法で、先輩や上司が新入社員にマンツーマンで指導します。個人に合わせた指導が可能な一方で、指導者の負担には配慮が必要です。

• ダイレクトマーケティング（販売促進）

企業がSNSや電話などを通じて顧客と直接やり取りし、個別ニーズに応じて商品・サービスを提案する手法です。特に電話は、もっとも一対一に近いアプローチ手段といえます。

ビジネスにおけるマンツーマン型手法

マンツーマン型の手法は、マネジメント、人材育成、営業において高い効果を発揮します。一対一の対応により、相手の理解度やニーズに応じた柔軟な対応が可能となり、信頼関係の構築や成果の最大化につながります。