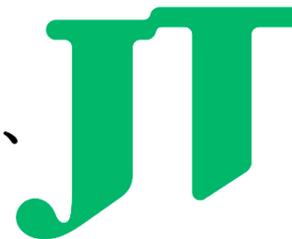


PROGRIT



ひとの
ときを、
想う。



「短期間、個別カスタマイズ、インテンシブ。
この3つが揃ったのが、PROGRITでした。」

—人事部 次長 藤内様

日本たばこ産業株式会社

人事部 次長 藤内 省吾 様

人事部 課長代理 山岡 彩香 様

(2018年7月取材時の役職)

【企業様情報】

本社所在地：東京都港区虎ノ門2-2-1

設立：1985年4月1日

資本金：1,000億円

従業員数：7,336人 (2017年12月31日現在。単体での従業員数)
57,963人 (2017年12月31日現在。連結での従業員数)



グローバル化の中で、「グローバル人材」を育成することが課題だった

――事業内容について教えてください。

たばこ事業を中心としながら、食品や医薬といった分野でも展開をしています。ここ20年くらいで急速にグローバル化を進めており、100カ国以上でオペレーションを行っています。

――グローバル化するにあたっての人事的課題はありますか？

「グローバル人材の育成」については、ご多分に漏れず、JTでも課題でした。元々日本国内で展開していたことから、2つの課題がグローバル人材育成について出てきたんです。一つは、語学。もう一つは、マルチカルチュラルな中でビジネスをするという経験です。後者については、人材交流で集合研修を行ったり、英語でロジカルシンキングやプレゼンの研修を実施したりしています。

英語研修は導入していたが、リミットの迫った中では対応しきれなかった

— 英語についてはどのような研修を行っていましたか？

社内の研修と英会話スクールを研修として利用していました。ただ、社内の英語研修は任意なのでなかなか社員たちが進んで受講してくれないんです。外部の英会話スクールについては、普段業務で英語を利用する部署の社員に使ってもらっています。しかし、弊社の場合、海外への派遣通達について本人に伝えられるのが早くて4か月前なんです。

そのため、短期間というリミットの迫った中では、英会話スクールでは対応しきれませんでした。

短期間、個別カスタマイズ、インテンシブ。3拍子揃ったのがPROGRITだった

――PROGRIT(プログリット)をお選びいただいた理由を教えてください。

短期間、個別カスタマイズ、インテンシブ。この3つが理由です。英会話スクールだと、テキストが決まっていたり、期間も長い。さらに、スクール以外の時間で学習することが少なくなってしまうんですね。

しかし、PROGRITの場合は短期間で英語力をしっかりと上げていくために、**受講者や企業側のニーズに合わせてプログラムをカスタマイズ**できる。

しかも、コンサルタントがしっかりと伴走してくれるので、**面談時間以外もしっかりと学習を継続**できる仕組みがある。

海外赴任の決まった人はもちろんのこと、業務上英語を使うことが直近である人にとっては、業務時間外の時間をうまく英語学習に使うことができるので、ピッタリのサービスですね。



どれだけ仕事が大変でもやりきれし、上達を実感できる。

――PROGRIT(プログリット)を受講された方の声はいかがですか？

「めっちゃきつい」。この声が一番最初に出ますね（笑）。ただ、上達を実感できるという声が出ています。実際に、PROGRITを利用してVERSANT(※1)のスコアを6点アップさせて、一橋大学のEMBAコース(※2)に入った者もいます。日々コンサルタントが伴走してくれ、フィードバックや進捗確認が毎日のようにある。だから、どれだけ仕事が大変でもやりきれし、上達を実感できるという声が多いですね。

成長実感があるから、習慣化できる。さらに、コンサルタントが「なぜそのトレーニングをする必要があるのか」を論理的に説明してくれるので、納得感をもって学習を継続できる。専属のコンサルタントに絶対的な信頼を持ってついていくことができ、成長実感を得て習慣化することができるのが、PROGRITですね。

※1 VERSANTは、仕事で使える実践的な英語力を測るテスト。従来のテストや検定試験と異なり、試験の実施と採点までが短時間で行えるのが特徴。英語を聞いてから英語で話すという、実際のシーンに沿った英語コミュニケーション能力を測ることができるため、PROGRITではビジネス英会話コースで導入し、生徒様の英語力の伸びを数値化しています。

※2 一橋大学のEMBAコースは、一年間でエグゼクティブMBAの資格が習得可能な、授業が全て英語で実施されるプログラム。プログラム中は日本での研修だけではなく、インドや米国などでの海外研修も行っている。

「たばこ先進国」日本から海外へ事例を展開していきたい

――今後の御社の展開についてお伺いできますでしょうか。

たばこの市場状況は日々刻々と変わっています。その中で、最先端になっているのが日本なんです。電子たばこ等へのシフトが顕著なんですよ。この日本での事例を海外に展開していかなければならない。そのためにも、海外で活躍してもらおう社員は今後増えていくと思います。また、たばこ以外のビジネスについて模索する上で、様々なカウンターパートを探さなければなりません。そのためにも、英語をツールとしてしっかりつかえる社員を育成していきます。

お問い合わせについて

お問い合わせ

弊社法人様向けページまたはお電話でお問い合わせください。
<https://www.progrit.co.jp/business/> TEL : 03-6381-7760 (担当 : 松井、木田)

課題 ヒアリング

営業担当が貴社に伺い、
現状の課題や目的等ヒアリングさせていただきます。

プラン ご提案

貴社に最適なプランをご提案いたします。

導入

まず個別カウンセリングにて受講者様の英語力診断を行い、
プログラムを開始いたします。

導入企業一覧



累計取引先法人数の推移

