

Interview

PROGRIT



KONICA MINOLTA

「社員一人ひとりの英語レベル・課題が異なる中で、一人ひとりにカスタマイズされたカリキュラムを提案するプログリットは当社のニーズにマッチしていました。」

－コニカミノルタ株式会社
人事部 人事企画グループ 宮澤 一宏 様

コニカミノルタ株式会社

お話をお伺いした方

- ・人事部 人事企画グループ
宮澤 一宏 様

(※2021年9月取材時の役職)

企業様情報

事業内容 デジタルワークプレイス事業、プロフェッショナルプリント事業、ヘルスケア事業、インダストリー事業

資本金 37,519百万円

従業員数 単体 4,910名 (2021年3月現在)
連結 40,979名 (2021年3月現在)

所在地 〒100-7015
東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー

設立 1936年12月22日

(※2021年9月取材時)



導入前の課題

グローバルに事業を展開している弊社では、海外の顧客と接したり、共同研究のプロジェクトを組んだり、今後益々ビジネス英語の必要性が高まってくる中で、より効果的な英語学習の提供が必要であった。

プログリットを選んだ理由

社員一人ひとりの英語レベル・課題が異なる中で、個々に対応できる教育が重要と考える中、一人ひとりにカスタマイズされたカリキュラムを提案するプログリットはとて当社のニーズにマッチしていると思ったため。

#1 貴社のビジネスについて教えてください。

我々はもともとカメラ・写真フィルムメーカーとして創業した会社です。しかし、デジタル時代の到来により、現在は「モノづくり」から「コトづくり」へと業容の転換を図っています。創業以来150年近く培ってきた「イメージング」のコア技術を駆使しながら長期経営ビジョンステートメントの「Imaging to the People」のもと、独自のユニークな「みえる化」をベースに、そこで取得するデータを活用し、価値向上を図るとともに、顧客のプロセスを俯瞰しながら継続的にサービスを提供することで、持続的な事業へと進化させ、多彩なサービスや製品を世の中に提供しています。

#2 貴社のグローバル戦略とは？

当社は海外売上比率が約80%と非常に高く、世界150ヶ国超で展開しています。「成長が見込める領域」にリソースを集中してトップポジションを狙う「ジャンルトップ戦略」を基本とし、特に最近では戦略的なM&Aで得た先端技術をもとに、ITサービスを中心とする新ビジネスを立ち上げ、開発拠点を日本のみならず海外に分散しながら真のグローバル企業を目指している状況です。

#3 社内における英語関連の取り組みは？

少なくとも私が入社した30年以上前から希望者を対象としたTOEICの社内テストを行ってきました。また、昔は英語の集合研修を社内で行っていた時代もあります。ただ1日2日の研修では英語の力が到底身につくわけでもなく効果が期待できなかったのと、1回に集められる人数に限りがあるという理由によりでやめた経緯があります。

一方で、自主的に英語を学ぼうとする文化や素地はだいぶ前からあったので、通信教育やeラーニングなど、自己啓発に活用できる英語教材を積極的に紹介してきました。また2012年に海外出張・海外赴任の際にTOEICを受験することなどを要件に加えたことで、社員の意識もだいぶ変わってきました。



#4 社内ではどのように英語学習を運用されているのでしょうか。

管理職の任用要件にTOEICスコアを加えるなど、ビジネスにおける英語力の必要性については、会社から継続して発信していますが、一律の教育を強いることはなく、あくまでも自主的にスキルを高める『自己啓発』として展開しています。イントラネットに英語学習に関する情報をまとめてあり、各社サービスの特徴を見ながら社員が自由に申し込む流れです。福利厚生制度も利用できますが、基本的には費用は自分で払うわけですから、学ぶ意識を高く持ちながら申し込んでいるのだと思います。

#5 福利厚生の制度とは？

eラーニングや専門図書の購入、日経新聞の購読、あるいは育児・介護・健康・スポーツなど、様々な目的に利用できるポイント制のカフェテリアプランというものは、昔からありました。それとは別に「今後プロフェッショナルとして自立していくために自ら努力してほしい」という会社の思いから、2～3年ほど前に年1回、英語学習や海外留学といった比較的費用の掛かるものに対しても、価格の3/4までを補助する自己啓発制度を運用し始めました。

#6

英語に対する課題感は何かお持ちでしたか？

当社はこれまでプロダクト主体のモノを売るビジネスを展開してきたため、日本で開発し、海外で生産、その後、世界中の販売会社を通じて販売をしていました。そこでは、ビジネス英語を必要とする部署と、それほどでもない部署がある程度分かれています。しかし、「モノづくり」から「コトづくり」への業容転換とITツールの発達が進んで、今ではビジネス英語が必要とされる部署の範囲が広がってきています。またTOEIC対策だけではビジネスのコミュニケーションには不十分。英語を読み解く力をつけられたものの、話すためのトレーニングは殆どできていませんでした。

それから先ほどお話ししたように英語を学ぼうという素地や文化は社内に浸透していたものの、社員一人ひとりの英語レベル・課題が異なる中で、個々のニーズにどのように対応していくのが良いか。そうした課題を解決する策として、一人ひとりにカスタマイズされたカリキュラムを提案するプログリットは当社の課題感にとってもマッチしていました。

#7

プログリットを導入されたきっかけと評価点は？

英語関連のサービスは豊富にありそれぞれ特徴があることから、会社としてどれか一つに限定することなく、社員のニーズに合わせて自由にサービスを選択できるようにしています。それまで英会話スクールとの提携はありましたが、プログリットのようにコーチングをして、各々に合う学びの仕方が提供されるサービスは初めてでした。私自身も英会話スクールに通ったことはありますが、なかなか実力が上がらず、普段から継続的に学習を行うことが重要だと実感していました。



また、プログリットは短期集中で、英語学習の型を作りながら実力アップを図るサービスです。英会話スクールやオンライン英会話とは毛色の異なるサービスに興味持つ社員も居ると思い、選択肢を増やす目的でも導入を決めました。内容では特にシャドーイングのレッスンの様子が目を引きましたね。

#8

プログラットを導入する懸念点がありましたか？

これまでも新たに社員に紹介しても申し込みのないサービスもあり、プログラットにおいても、どのくらいの人が利用してくれるのかについては不安もありました。その点では、先日開催していただいた説明会は良かったです。説明会に集まった200～300人の中には、これをきっかけにイメージを掴み、やってみようと思った人も多いと思います。どうしても文章だけでは理解しづらいですし、説明会を行うことで社員の意識も上がりますから、今後ももし機会があればまたお願いしたいですね。

#9

社員の方からハードという話を聞いたことはありますか？

1日約3時間・3ヶ月勉強すると聞いた時は私も驚きました。ただ一方で、それだけ集中して取り組まないと実際に使える英語力は身につけるのは難しいのだなど。急に海外に説明に行くことになったり、海外のプロジェクトに参加することになったりと、短期間で加速度的にスキルを身につける必要のある人には、多少ハードでコストは掛かるものの、時間を買うという意味で良い選択の一つだと思います。

やり切ればスキルは上がる。いつでも海外に対応できるように、準備をしてほしい

#10 今後の展望をお聞かせください。

プログリットは、費用は多少高めですが、マンツーマンのコーチング形式で、やり切ればスキルは上がるはずです。やると決めた人には最後まで伴走していただければと思います。社員については、現時点では英語が必要と言いながらも直接業務で使っていない人達にそこまでのひっ迫感はありませんが、いつ自分が海外でビジネスを開始してもいいように、準備はできるだけしておいてほしいなと思います。

今後海外でビジネスを展開する中で、英語力は強く求められるところですから、プログリットをはじめとする各サービスを通じて使える英語を身につけてほしいですね。



企業様の導入、続々決定中！

会社全体の英語力を底上げしたい。海外で活躍できる社員を育てたい。
プログリットは、そんな企業様の想いを短期間で実現いたします。
英語学習コーチングという今までにない手法で、様々な業種の企業様から好評の声を頂戴しております。
まずは弊社の営業担当より貴社の英語導入の目的やご希望をお伺いさせていただきます。以下よりご連絡くださいませ。

【法人様担当 ご連絡先】

株式会社プログリット 法人営業第一部

TEL : 03-6381-7760 / E-mail : corporate-sales@progrit.co.jp

インターネットからは以下URLよりお問い合わせください。

<https://business.progrit.co.jp/>