

Interview

PROGRIT

×

eureka

「自身の成功体験から役員層にも受講。継続的に英語力が向上し、
全社員にもプログリットを受講させたいと思いました。」

—株式会社エウレカ
代表取締役CEO 石橋 準也 様

株式会社エウレカ

お話をお伺いした方

・代表取締役CEO
石橋 準也 様

(※2021年7月取材時の役職)

企業様情報

事業内容 恋活・婚活マッチングアプリ「Pairs」
オンライン結婚相談所「Pairsエンゲージ」

資本金 1億1千万円（2019年5月時点）

社員数 145名（アルバイト含む）

所在地 〒108-0073
東京都港区三田1-4-1
住友不動産麻布十番ビル4階

事業開始 2008年11月20日

設立 2009年2月16日

(※2021年7月取材時)



導入前の課題

米国マッチ・グループに属しており英語が話せないと事業推進・加速に必要な情報が不足することに加え、グループ内におけるナレッジシェアリングの場でも積極的になれない。

プログリットを選んだ理由

代表自ら個人で受講。実際に英語力が伸び自信がついた成功体験から、社員にも英語力を向上させるチャンスを与えたいと思った。

導入による成果

- ・3ヶ月でVersantのスコアが大幅アップ（38→45）
- ・英語学習の習慣化が実現
- ・他の役員からの成長実感の声多数
- ・ネイティブとのMTGにも積極的に参加

#1

グローバル人材の育成に力を入れているエウレカの状況をお聞かせください。

マッチングアプリ『Pairs』などを展開するエウレカは、米国マッチ・グループに属し、グローバル企業のカルチャーを強く受けている会社です。現在、日常英会話ができる社員は5割以上。国籍も多彩でバイリンガルやトリトンガルもいます。

外資のビッグテックのカルチャーが混じり合いながらも、エウレカは日本発のテクノロジースタートアップです。外資特有のプロセスやストリームライン化されていく中で、チャレンジングな目標に取り組んでいく。そんなミックスカルチャーがすごく面白い会社です。

#2

今後さらにグローバル化が加速しそうですね。

私がマッチ・グループのイーストアジアのジェネラルマネージャーも任せられるようになったのは、それだけ日本が重要な市場だからだと言えます。現在、時価総額は4.5兆円ほどで、日本はこの5年間で約600%伸長し、アメリカに次ぐ2番目の市場となりました。今後も大いに成長が見込め、ビジネスも組織も拡大し、メンバーの活躍の幅も広がっていくと考えます。

#3

グローバル人材の育成に力を入れていく意図とは？

こうした環境で英語を話せないと、得られる情報量が不足してしまいます。グループとしてもナレッジシェアリングに積極的で「自分たちの進めようとしていることの事例がグループ内にないか」という話になった際に英語ができないようでは話が進みません。

また自分自身でも世界各国の人と会話することがビジネスパーソンとしてはもちろん、個人としても飛躍的に成長する機会になっていると感じています。彼らのバックグラウンドやカルチャー、物事の考え方・進め方を理解していないと、同じく物事が前に進みません。私は英語力アップを通じてそうした視点を持つことができました。エウレカのメンバーがこうした機会と環境を活かせないのは非常にもったいないですから、プログリットの受講が社内の英語力を伸ばす良い機会になればと思っています。



#4 石橋さんは法人としての導入より先に個人で受講されたのですよね？

はい。私の成功体験があったので、その後、役員層にも続いて受講してもらいました。今も続ける役員は継続的に英語力がアップしています。そこで、一度全社員にこのチャンスを与えたいと思ったのです。

#5 プログリット受講前の英語を使う機会・頻度は？

当時は1週間ほどの海外出張、そして海外の上司との1on1でのミーティングが週3程度ありました。上司は英語を話せないことに理解があり、通訳も使えたので、外資で働いているのに英語力は普通の日本人に毛が生えた程度でした。

#6 英語を学ぼうと強く意識したきっかけは？

2019年2月にエウレカのCEOと、マッチ・グループのジェネラルマネージャーを兼任し、他ブランドの日本と台湾での展開責任も持つようになりました。海外ではエウレカの社員のサポートは受けられませんから、いよいよ英語学習に本腰を入れようと思いました。

「どうやって英語力を伸ばせばいいかわからない中で藁にもすがる思いでした。」

#7

プログリットを知った・興味を持ったきっかけは？

Facebook上での記事を読んで。僕自身、ダイエットでのコーチングの成功体験があり自分に合うのではと思いました。記事では、英語力を鍛えるステップや考え方が紹介され、英語力の上がるイメージが非常に明確に持てました。当時、英会話スクールやオンライン英会話を続けていたものの成果が出ず、どうやって英語力を伸ばせばいいかわからない中で藁にもすがる思いでした。

#8

具体的にどんな風に英語学習を進めていましたか？



少ない日で2時間、多い日で5時間、平均3時間ほど時間を取りました。最初は仕事の空き時間を利用していただけのもの、忙しく手が回らなくなると、とにかく朝起きてすぐやる習慣をつけました。そのために起きてすぐ見がちなメールやSNSといったアプリ類をスマホから全て消去しましたし、8時だった起床時間も6時に変更しました。

#9

効果を実感し始めたのは？

受講後1ヶ月半とか2ヶ月には「聞き取れた」と思う瞬間が増えてきて、3ヶ月後にはVERSANT¹が38から45になりました。それまで英語をきちんと勉強してこず苦手意識があったので、こんなに早く成果が出るとは思っていませんでした。初期は単語量も少なく、非ネイティブのゆっくりした話し方でも聞き取れませんでした。

それが今ではネイティブとの1on1が全く苦にならなくなりました。英会話への苦手意識が薄れ、会話以前のアイスブレイクや冗談を言う余裕も出てきました。

#10

プログリットを始めた役員層からの反応は？

「英語を聞き取れるようになった」という声をよく聞きます。私自身もそうでしたが、自信がつき、英語を話すことが億劫ではなくなったようです。英語での議論の場で自分の考えと違って黙っていたのが、一度議論を止めて、ひとまず発言できるようになったという話を聞きました。

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。

「英語力が足りていないことがビジネスの機会損失に繋がっている」

#11 英語のスキルアップに関連して、ご自身と会社それぞれの目標は？

会社としては、ビジネス英語を話せる人の割合を少しずつ増やすことです。今はその場で英語のディスカッションができないので、後で議論の場を再度設けることもあります。タイムラグが発生し、時間も無駄なので、その場で結論を出せるようにいち早くなりたいと思っています。

個人としてはネイティブが複数人いて普通のスピードや、くだけた文法で会話されると、まだなかなか会話に切り込めません。そういった場でも発言できるようにするために年内でVERSANT60を目標にしています。

#12 プログリットの導入を検討されている企業様へのメッセージをお願いします。

企業のキーパーソンの英語力が足りていないことがビジネスの機会損失に繋がっているのであれば、プログリットを導入してまず間違いないと思います。

#13 プログリットの受講を通じて一番嬉しかったエピソードを教えてください。

オールハンズという全社イベントで、社員からサプライズで表彰されたことです。イベントに流すムービーは普段私が作っているのですが、急に知らないスライドが出たと思ったら、僕の英語力が伸びたことへの称賛を受けました。その後「英語でスピーチを」という無茶ぶりはあったものの、あれは嬉しかったですね！



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/>