

Interview



「英語を話せる“風”では期待される役割は果たせない。
会議をファシリテーションできるレベルになり、ビジネスパーソンとして活躍したい人はプログリットを必ずやるべきです。」

— 日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社
TCS Japan Academy 学長 橋本 直武様

日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ株式会社

お話をお伺いした方

- ・クライアントパートナー D・F 様
- ・ TCS Japan Academy 大瀬 みほ子様
- ・ TCS Japan Academy 学長 橋本 直武様

(※2021年7月取材時の役職)

企業様情報

- 事業内容** ITサービス、コンサルティング、
ビジネスソリューション
- 社員数** 約3,000名
- 所在地** 〒105-8508
東京都港区芝公園四丁目1番4号
- 事業開始** 2014年7月

(※2021年7月取材時)



(左から：D・F様、大瀬様、橋本様)

導入前の課題

英会話学校に通う助成金の支給やTOEICの点数アップへの報奨金など一通りの施策は試したものの、あまり英語力が伸びていかない状況が続いていた。

プログリットを選んだ理由

これまでの英語研修施策から、「英語力向上にはまとまった時間投下が必要」であることを認識し、「学習投下時間×学習生産性」を意識したコンサルテーションを行うプログリットの英語学習方程式に共感した。

導入による成果

- 3ヶ月でTOEICスコアが大幅アップ (765→915)
- 社員自らが英語での会議でリーダーシップをとっている
- 社員がグローバル研修に積極的に参加
- 英語学習の習慣化が実現

英語需要は向上するものの能力が向上しない現状を変える

#1 英語需要が高まってきた背景についてお聞かせください。

橋本様「日本TCSが今の形、インドのタタグループと三菱グループの合弁会社となったのが2014年。3,000人の従業員のうち、インドの駐在員が1,000人を占めるまでに増え、英語を話す機会は社内に溢れていました。そこで、英会話学校に通う助成金の支給やTOEICの点数アップへの報奨金など一通りの施策は試したものの、あまり英語力が伸びていかない状況が続いていました。」

#2 その中でプログリットに興味を持ったきっかけはなんですか？

橋本様「TCSグローバルが持つ、世界50万人のリソースを活用できることが日本TCSの最大差別化要素となっている以上、やはり英語力を高めようと、2020年6月に大淵等と立ち上げたのが、リーダー育成機関『TCS Japan Academy』です。日本TCSでは、日本とグローバルで連携してサービス提供を行うことを『ハイブリッド』と呼んでおり、これをリードするハイブリッドリーダーを育成することが設立目的です。その目玉として『ハイブリッドアクセラレータ』という1,000時間の勉強でビジネスレベルの英語力に到達させるプログラムを立ち上げました。

様々な方法はあるにせよ、英語力を本気で高めるにはかなりまとまった時間を投入しないとどうにもならない事実と認識しています。そんな私たちと似た思想で目標設定と進捗

英語の必要性を実感していても継続が難しい

管理を行い、時間をかけて取り組むことに正面から取り組むプログリットにお願いしようという考えに至りました。」

#3 D・F様の仕事内容と英語の使用頻度を教えてください。

D・F様「私は最前線の営業兼プロジェクトマネージャーとして、担当する製造業界の日本企業が抱える課題を整理したうえで、様々な方法論を知るグローバルのメンバーの協力を仰ぎ、多彩なプロジェクトを推進していく…その過程で英語が必要となるわけで、プロジェクトにもよりますが総じて生活の半分は英語というイメージですね。」

#4 プログリット受講前の課題は何でしたか？

D・F様「前職もマルチナショナルな環境に身を置いていたので、英語は多少話せるつもりでいました。しかし、日本TCSで本格的に仕事をしようとする、話せる“風”では期待される役割は果たせない危機感を持って。所詮ビジネスの場では言葉でしか、相手に考えや物事、世界観を伝えられず、人も動かさません。ですからプログリット受講前も毎日1時間程度は自習をしようと思っていたものの、仕事の忙しさによってはパスする日もありました。」

#5 どんなスケジュールで取り組みましたか？

D・F様「平日2時間、土日3時間の目標を定めましたが、最初は試行錯誤でした。当初は業務後にまとまった時間を取ろうと思っていましたが、仕事に波があるため計画が組みづらくて。そこで、朝5時半か6時からスタートするのが、時間確保のポイントでしたね。」

#6 効果を実感し始めたのはいつ頃でしょうか？

D・F様「これまでは発言内容を考えるのと、それを英語に変換するのとで、反応が遅れてしまっていたのが、1ヶ月経過後くらいからなくなった気がします。以前は英語の会議の前にまず何を伝えたいか半日ほど整理してからでないと開始できなかったミーティングが、話せる自信がついたことで、すぐやろうとか、今から関係者と話してみようと思えて。意識の面で自らがリーダーシップをとっていこうという積極性が出てきました。」



#7 ほかに良い変化はありましたか？

D・F様「TOEIC®は765点から915点に。また英語で最低限議論できるだけの自信はついたことで、世界50万人の中から選抜されたメンバーで行う、次世代リーダー育成を目的とする6週間のグローバル研修に自然と参加したいと思えるようになりました。

プログラムの内容は、例えば、7～8人（私のグループはインド人、フィリピン人、スウェーデン人）のグループワークの中で顧客分析から提案書の作成を英語で議論しながら進めたり、また100名近い受講生全員の前で実際の海外企業の役員に自分を売り込む10分間のプレゼンテーションをしたりなどかなりタフな内容で、良い刺激がありました。」

#8 英語学習は継続されていますか？

D・F様「はい。会社のプログラム終了後も自費でシャドーイングを続けていました。6週間の研修のために一時中断していましたが、今週からまた学習を再開する予定です。」

#9 どんな方にプログリットを勧めたいですか？

D・F様「リーダーとして何かをしたい人は、お勧めというか必ずやるべきだと思います。」

英語は言語であるだけでなく、人と人をつなぐもの

ただ英語を話せるだけではなく、自分の思想を相対する顧客に論理的に理解してもらう必要がある方にお勧めです。それから意思が強い人はいいのですが、自習には限界があります。本当に英語力を高めたいなら、一定期間は集中して試してほしいですね。」

#10 仕事面で今後目指したいことを教えてください。

D・F様「日本そして日本企業の将来を真剣に考えた時に、グローバルな知恵とか経験を活用すべきだと一会社員として考えています。現在の仕事もその一部ではありますが、世界と日本をつなぐ架け橋になればと。今後より大きなプロジェクトで多くの仲間と、価値のあるサービスや物を日本企業に提供するのには、自分が主導的、主体的に率いていきたいです。今後もより英語を使わなければならないシーンが出てくるはずですので、そのためにも英語学習は継続していかねばと考えています。」

#11 事業の現状と今後の展望について お聞かせください。

橋本様「国内での知名度はまだ低いものの、TCSはグローバルではITサービス業界の指標においてトップクラスに位置します。今後はコーポレートビジョン「Gateway to Globalization」の通り、日本企業のIT領域をサポートする存在を目指しています。」

#12 今後プログリットの活用をどうお考えですか？

橋本様「1期生の23人が高い成果を挙げたことを受け、第2期生は60人に増やしました。個人的なプランでは、2～3年以内に会議をファシリテーションできる人材を500人育てることが目標です。会議をファシリテーションできるレベルを超えると、転職市場での評価は全く違います。人生のどこかのタイミングでクリアすべきというのがジェネラルなアドバイスとしてはありますし、そうした壁を超える人材を育てていきたいですね。」

大淵様「プログリットには3ヶ月のコーチング後の卒業プランをオリジナルで作ってもらうなど、感謝しています。英語はスポーツと同じく、学習をやめるとスキルは落ちていくので、維持・向上させながら、アウトプットをできる人材に育てるために、引き続きプログリットの力も借りたいところです。」



#13 人事担当者に向けて何かメッセージはありますか？

全員「やはりいきなり上手くなる魔法はないので、毎日時間を取ってしっかりやる必要があります。そのためにはプログリットのような伴走してくれる力はすごく支えになります。ぜひ本気な企業は活用してはいかがでしょうか。」



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/>