

アビタス通信

A b i t u s P r e s s

CONTENTS

Discussion 「オンライン」「米国MBA」が企業にもたらすメリット ----- P.1

Interview 米国MBAで組織をこう変える ----- P.5

Opinion 企業がとるべき英語力向上策 ----- P.7



Discussion

「オンライン」「米国MBA」が企業にもたらすメリット ～コロナ禍で浮き彫りになる遠隔対応と体系的知識の必要性～

対談者

アビタスマサチューセッツ大学 (UMass) MBAプログラムExecutive Faculty
グローバルアップライズコンサルティング代表

齋藤浩史氏

2020年、新型コロナウイルス感染症の拡大がビジネスの在り方を大きく変えました。グローバルビジネスは当然のことながら、想定しなかった時代の変化にも即応していくことが成長企業の“必須条件”となったのです。中でも、時間や場所を問わないオンラインでのマネジメント、オンラインでのコミュニケーションの重要性は急速に高まっています。

時代の変化に強い組織とするために、人材をどう育成するのかが一。留学せずにオンラインで米国のMBA（経営学修士）学位を取得できるプログラムを展開するアビタスの齋藤浩史講師と、「オンライン」「米国MBA」が企業にもたらすメリットを紐解きます。

重要性が高まるオンラインのコミュニケーション

鳥原 新型コロナウイルス感染症の拡大で、世界が大きく変化しました。「ハンコ」に代表されるアナログな手続き廃止に向けて行政がようやく動き出した印象ですが、企業

アビタスマサチューセッツ大学 (UMass) MBAプログラム事務局
アビタスアシスタントマネージャー

鳥原大輔

にとってはあらゆる業務をITで改善していく「デジタルトランスフォーメーション（DX）」が加速していますね。ビジネス環境の変化をどう理解していますか？

齋藤 新しいテクノロジーが
たくさん出てきていますが、

特にコミュニケーションを取るためのツールが非常に充実してきたことを感じています。おかげで、オンラインでもリアルに負けないような講義ができます。「自分が参加している」という没入感を持てるように、私自身も日々試行錯誤しながら改善しているところです。

鳥原 オンラインでのミーティングが増えましたが、参加者が傍観者になってしまうようなケースもあるかと思えます。全員が自発的に参加して、生産性の高いミーティングを実現するにはどうすればいいのでしょうか。



齋藤浩史氏

齋藤 私は講義の最初に、必ず学生にフランクな言葉で挨拶をさせています。40人以上のチャットが一斉に流れるわけですが、高い確率で意見がどんどん出て盛り上がる講義になります。こういった積極的に会話をさせる工夫が、参加するハードルを大きく下げられると感じています。

鳥原 いかに引き付けていくかという工夫が、オンラインでのコミュニケーションでは重要なですね。

例えばカメラオンでないと研修に参加できないというような企業も少なくありません。日系の大手企業に多い印象ですが、「社内会議は音声だけ」というようなルールがあるわけです。オンラインでもリアルと同じぐらいのクオリティが出せるのに、このような企業風土に邪魔されるのはもったいないと感じます。

齋藤 その通りですね。おそらく多くの人が感じていると思いますが、オンライン化が進んで実際に1週間に1回しか会社に行かないということになると、会社に対する自分のアイデンティティを感じにくくなります。社員の気持ちをつなぎ止めるために何をすべきかということ、企業はデジタル移行における重要な課題として認識しておく必要があるでしょう。

その他に私が感じているのが、いわゆる非公式グループにおけるコミュニケーションの減少です。例えば、世間で話題になったオンライン飲み会というものがありますが、これにはパスワードという大きな壁があります。リアルのように、断りなしに自分の余裕があれば行くということができません。オンライン飲み会が盛り上がったのは当初だけという気がしますし、情報の分断が起こっているようにも感じます。

鳥原 たばこやゴルフもそうですが、今までは非公式な場でふと出てきたビジネスの話がそのまま進んでいくということもあったと思います。オンライン化が進んでいくことで、そういったものが根こそぎ削れてしまって、ビジネスの話はビジネスの場だけというように、良くも悪くも遊びがなくなってきていますね。

齋藤 非公式グループがなくなったことで、そういったつながりを欲している人たちも増えてきているかもしれません。

鳥原 アビタスでは2012年に、完全オンラインで米国MBAが取得できる「マサチューセッツ大学（UMass）

MBAプログラム」を開講しました。こういったオンライン化の波による影響もあってか、ここに来て「オンライン」「留学不要」「米国MBA」というキーワードで入学希望者が増えてきています。

齋藤 そうなんですね。米ウォールストリートジャーナルによると、コロナ禍で北米の有力校におけるMBA志願者が急増していると報告しています。数百校のデータを管理する非営利団体「経営学修士課程入学審査協議会（GMAC）」のデータでは、ペンシルベニア大学ウォートンスクール、コロンビア大学ビジネススクール、マサチューセッツ工科大学（MIT）スローンスクール・オブ・マネジメントなど上位校では、2020年秋の入学志願者が2桁の伸びを示しているようです。

経験したことがないような急激な時代の変化で途方に暮れそうになりますが、こういうときこそMBAのような体系的な知識が指針になるのです。MBAはビジネスの体系的な知識のインプットに最適であるため、改めてMBAの需要が高まっているのだと思います。

MBAは体系的であるからこそ時代の変化と好相性

鳥原 需要が高まっているということですが、コロナ禍においてMBAでの学びはどのように生きるのでしょうか。

齋藤 急激な時代の変化に対応するためには、体系的な知識が欠かせません。さらにその上で重要なのが、その知識を実際に使って人や組織を動かすリーダーシップです。MBAではこの両方を身に付けることができます。

MBAでの学び

体系的な知識 × リーダーシップ



時代の変化への対応力

鳥原 「MBAは勉強で終わってしまう」という批判もありますが、そういったところもオンラインで学ぶことができるのですか。

齋藤 学ぶことができます。例えば、私が教えている組織行動論では、辞めようとしている部下を説得するというワークショップがあります。私は笑うことは絶対に許さず、本当に真剣に説得させるのです。今までそういうことを真



アビタス 鳥原

剣に考えたことがないところに、「自分の部下が辞めようとしているときに笑えるのか？」と本気で言うと、彼らは必ずスイッチが入ります。

鳥原 本当に真剣に人と向き合ってやりとりをするのは、MBA ならではですね。マーケティングやファイナンスのような断片的なスキルアップもありますが、それについてのお考えはいかがでしょうか。

齋藤 マーケティングやファイナンスといったものを学習するのは、もちろん大切なことです。しかし、その下に土台として組織があるわけです。この組織が崩れてしまえば、その上にあるものも全部崩れてしまいます。MBA は「マスター・オブ・ビジネス・アドミニストレーション」です。アドミニストレーションを学ぶには、土台にある組織を学ばなければなりません。

鳥原 これからは組織や人をどう動かすかがより重要で、人と人が体を張って学ぶからこそ、それが磨かれていくのです。これからのグローバル人材像も変わっていくのでしょうか。

齋藤 リーダーシップと IT リテラシーが重要になっていくと思います。語学力はもちろんのこと、マーケティングといったものも前提として必要ですが、その上で重要なのはやはりリーダーシップです。

コロナ禍のような状況において頭でっかちに知識をため込んでいるだけでは、組織を動かしていくことはできません。「無理だ」と斜に構えるような人では、絶対に不可能です。「真剣に考えてみよう」というリーダーシップを出せる人こそが、今後のグローバル人材として必要になってくるのではないのでしょうか。これは世界共通の話です。

企業負担で社員に海外 MBA を取得させるメリット

- ① 組織や人を動かすリーダーシップが身につく
- ② フレームワークを学ぶことで意思決定力が向上する
- ③ マネジメントにおける共通言語を得られる

鳥原 社員に MBA を取得させることは、企業にとってもプラスになりますか。

齋藤 間違いなくプラスになります。体系的な知識の土台となる組織を学べると同時に、リーダーシップを身に付けられます。

また、マネジメントになると、ファイナンスやストラテジーといったさまざまな側面から瞬発的に判断することが



求められますが、そのデシジョンメイキング（意思決定）が圧倒的に向上します。MBA ではさまざまなマネジメントにおける打ち手を学びますが、そういう考え方があるということを知っているだけで全然違ってくるのです。

鳥原 卒業生に聞いてみても、「フレームワークを身に付けるのが大切だ」と言う人が非常に多くいらっしゃいます。社内に MBA でフレームワークを学んだ人が1人いるだけでも、企業にとってはメリットになるわけですね。

齋藤 最後に、今は“MBA インフレ”だということも重要です。これから MBA 取得者が増えていくほど、MBA で学んだ知識が共通言語化していきます。今の30代、40代といった世代がマネジメントになると会話が統一化されて、「MBA で学んだあれのことね」という形でコミュニケーションが行われるわけです。増えてきたから不要になるということではなく、インフラのようにむしろ欠かせない存在になっていくと思います。

鳥原 これは卒業生がまさに共通しておっしゃる話でもあります。それだけ皆さんが熱く語るということは、現場で強く実感されているのでしょうか。

齋藤 さらに言うと、今後グローバル社会になっていけば、英語のやりとりが必要になります。グローバル人材という意味では、海外 MBA を通じて英語に触れながら共通言語を学ぶということが、より大きなメリットになるでしょう。

リスクの高い海外派遣からオンラインでの学び

鳥原 企業にとって海外派遣には、派遣後社員が辞めてしまうというリスクが付いて回ります。

齋藤 企業派遣の MBA 留学では、2,000万円かけて幹部候補生を1年間海外派遣して、そこでの人脈と学びをようやく1年後から企業にフィードバックしてもらう、という

体制でした。コロナ禍の中、現地で滞在費をかけながらオンライン講義を受けてレポートを出すのでは、日本にいるのと変わりません。むしろ MBA はディスカッションやグループワークが大切なのに、オンライン対応していない MBA の場合、座学のような孤立した学びになってしまうかもしれません。

鳥原 UMass の場合、まずはコストが300万円と大きく抑えられますね。その上で、もともとオンライン想定でプログラムが組まれているので、海外の多様な文化や価値観にしっかり触れて、ダイバーシティを感じながら受講することができます。

また、フルタイムではなく仕事を続けられるため、MBA の学びを実務ですぐにアウトプットすることもできます。実際に、マーケティングプランを実務にすぐ生かして売り上げを上げた、という卒業生もいらっしゃいます。

齋藤 アウトプットするというのは非常に大事です。UMass をうまく活用することで、実際に会社にアセットを残していくことも可能でしょう。私の知り合いに大手電機メーカーの子会社社長がいますが、彼は UMass での学びをゆっくりアウトプットしながら会社に還元していて、本当にすごいと感じました。社長という立場もあってトライしやすかったというのがありますが、それでも彼は MBA の学び方の一つを教えてくれた気がします。

もし会社にとっての MBA の効果を高めたい場合には、社員にアウトプットするための権限を与えることが有効だと思います。例えば、MBA を取得すれば部長職を与えるとすれば、緊張感が出てきます。同時に組織の勉強を必要と感じ、MBA での学びを自分の会社とリンクさせるようになることでしょう。

鳥原 それは本当に会社と個人の双方にとって理想的ですし、アサインされて活躍するというあるべき姿ですね。次世代リーダー育成という意味でも有効な気がします。

齋藤 そうですね。また、UMass はグローバルで活躍する人材を生み出すという意味でも強みがあります。英語で学んだことに対する自信はもちろんのこと、UMass というグローバルレベルで格の高い大学で MBA を取得すること自体にも意味があるのです。なぜなら、海外で仕事をする上で、学歴は非常に重要視されるものだからです。つまり、UMass 修了ということは、海外における人脈形成でも有利に働くのです。

鳥原 グローバル化が進む中で、海外 MBA のメリットはますます大きくなっていくのですね。

アビタス

マサチューセッツ大学 MBA プログラムの特徴

- ① MBA の学びを実務ですぐにアウトプット可能
- ② グローバルに通用する格の高さ
- ③ コストの安さ (MBA 留学の 6 分の 1 以下)

齋藤 もう1つ付け加えておくと、UMass はオンラインで勉強できるのはもちろんですが、プラスアルファで自分のオンラインでの参加の仕方も学べるということです。オンラインで自分の意見をどう主張するのか、プレゼンターになったときにどう話せばいいのか、これは練習しないと絶対にできるようにはなりません。

リモートでの仕事の生産性を向上させる上で、オンラインは非常に重要なツールです。今までは通勤といった移動に時間がかかりましたが、それがなくなっていくわけです。その時間を使って生産性を高めることのできる知識を学べるのが、UMass のようなオンライン教育のすごいところです。

鳥原 企業にとってもオンライン化で通勤費や出張費が浮けば、それを使って幹部候補生を UMass に通わせるといったことも可能かもしれませんね。オンラインをうまく使うことができれば、企業も個人も大きなメリットを享受できる気がします。

齋藤 今はまだオンライン化の黎明期です。オンラインというツールを、まだ完全には使いこなすことができていないと思います。オンラインによって仕事の切り替えが早くなったことで、逆に仕事に埋もれてしまう人もいますでしょう。ちょうどドットコムブームのように一気に盛り上がっているわけですが、それがうまく冷え込んでくるときに、おそらく新しいものができてくるんじゃないでしょうか。

鳥原 面白い視点ですね。オンライン化がなじんでくると、本当に生産性が向上するタイミングが来るわけですね。

齋藤 オンライン飲み会の話もそうでしたが、一時的に盛り上がったもののやはり冷めてきているわけです。「何か違うんだよね」とみんな感じているわけです。リアルとオンラインをいかに融合させていくのかというのは、今後の大きな課題になっていくと思います。

▶ Profile

Hiroshi Saito / 上智大学博士課程。パーミンガム大学 MBA 取得。ゴールドマン・サックス等の投資銀行で海外案件に長年取り組む。アビタス「マサチューセッツ大学 MBA プログラム」の基礎課程講師。都内大学では金融・マクロ・ミクロ経済も教えている。近著『GAFA の決算書 超エリート企業の利益構造とビジネスモデルがつかめる』（かんき出版）

米国MBAで組織をこう変える

～オンライン教育で築くWin-Winの関係～

マサチューセッツ大学MBAプログラム第11期卒業生
MS&ADインシュアランスグループホールディングス
総合企画部・イノベーション室

鈴木 智洋氏

アビタスが開講する留学不要の米国 MBA（経営学修士）プログラム「マサチューセッツ大学（UMass）MBAプログラム」第11期卒業生の鈴木智洋さんは、社費で MBA を取得しました。基礎課程は日本で、上級課程は駐在先の米シリコンバレーで履修するという、オンライン MBA の利点をフル活用した形です。ご自身はもちろんのこと、会社や社内メンバーの「みんなが Win-Win になれた」と語る鈴木さんに、米国 MBA が組織に何をもたらすのか伺いました。

現業を続けながら2年間で米国MBAを取得

―米国 MBA を目指したきっかけは何でしょうか。

私は商学部卒で海外意識が強かったこともあり、U.S.CPA（米国公認会計士）や MBA についてもともと興味を持っていました。2001年に MS&AD グループに入社してからは、システム部門に所属していましたが、キャリアの後半をシステム企画のような立場で経営にも比較的近い部署で過ごしました。その中でビジネスを理解する必要性を感じたことが、資格取得を真剣に考えるようになった大きな意味でのきっかけです。

まず U.S.CPA を、2014年から2016年にかけて勉強して取得しました。そして、U.S.CPA を取得したちょうど良いタイミングで、会社で海外 MBA を取得できる研修制度の公募が行われていることを知り、2017年に UMass に入学しました。仕事を続けながら2年間のオンライン教育で米国 MBA を取得できるこのプログラムは、私にとって魅力的でした。

米国以外に欧州や豪州の MBA も検討しましたが、もともと米国が進んでいるというイメージを持っていたこともあり、米国 MBA の UMass を選びました。実際に駐在を通じて米国のオープン性、イノベーションが起こりやすい土壌のようなものを感じているので、結果的にもこの選択をして良かったと満足しています。

―入学から卒業までの2年間、仕事と勉強の両立は大変でしたか。

仕事と勉強の両立は大変でしたが、基礎課程は授業以外でも受講生仲間と勉強会を開いたりしながら相互に刺激し合って、半年間しっかり勉強できました。

私の場合、UMass の基礎課程が終わったタイミングでシリコンバレーに駐在することになったため、上級課程につ

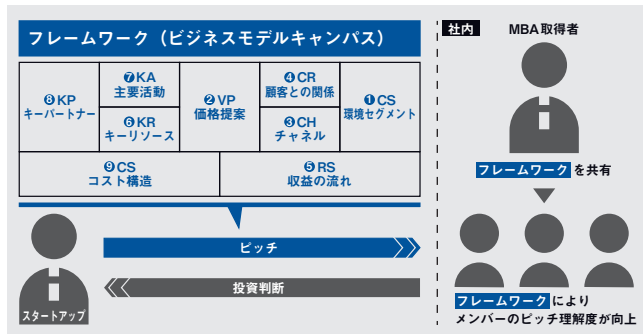
いては米国からオンラインで受講する形でした。しかし、米国に行ってから、基礎課程の学習仲間とのネットワークは続きました。彼らと協力しながら上級課程の厳しい科目を乗り越えたことは、とても良い経験になっています。仕事と勉強の両立は難しい面もある一方で、メリットもありました。それは、学んだことを実務で生かしたり、会社の人に共有したりできるという点です。会社もそういったフィードバックを期待してくれており、私自身が成長できるのはもちろんのこと、みんなが Win-Win になれる良いサイクルができていたと思います。



MBA取得による企業のメリットと留意点

―MBA での学びを具体的にどういった形で会社に還元されていましたか。

ビジネスのやりとりをする際に、MBA で学んだフレームワークが共通言語となってコミュニケーションがスムーズになることがあります。そのフレームワークを社内でも共有することで、チーム全体のパフォーマンスを向上させられます。私はシリコンバレーでコーポレートベンチャーキャピタル（CVC）担当をしており、スタートアップが行うピッチ（4分程度の短時間で濃密に行うプレゼン）を聞くのが仕事の1つなのですが、このピッチは MBA で学ぶ「ビジネスモデルキャンパス」というフレームワークに則って行われます。ビジネスモデルキャンパスは、「カスタマーは誰か？」「自社の強みは何か？」「リソースはあるか？」「競合は何か？」というように、9象限に分けてビジネスモデルを考えるフレームワークです。基本的にスタートアップのピッチはこ



の9象限を1枚ずつスライドにして構成されていて、短時間で9スライド分のエッセンスを一気に説明していきます。これを理解するためには、フレームワークが頭に入っていることが欠かせません。

しかし、MBA に行っていない人たちは、このフレームワークを知りません。MBA を取得した人間が知識を社内でも共有するからこそ、社内メンバーも共通言語を通してピッチを理解して、正しく投資判断が行えるようになるわけです。また、MBA はネットワークをつくりに行く所でもあり、社内ですべてをこなしているだけでは出会えない人とつながれるということも大きいと思います。そのネットワークがきっかけとなって、ビジネスが進んでいくこともあるからです。新しいことをやろうとしても社内だけではなかなか話が進まないことも多いですが、一方、社外で本気でイノベーションに取り組んでいる人には、普段の仕事の中ではなかなか出会えません。ですが、例えば社外の MBA 生のように意識の高い人たちが集まるようなイベントで、何かしら自分が強みを持っている領域、あるいは成し遂げたいことを熱意を持ってプレゼンをすれば、そういった人たちにリーチすることができます。

—「社員に MBA を取得させると退職してしまうのでは？」という懸念もありますが、この点についてはどのようにお考えですか。

MBA 留学で2年間海外に放り込んでしまうというような形だと、卒業していざ仕事に戻るといところで、確かにハードルが生まれやすいかもしれません。私は仕事をしながらオンラインで学習していたので、学んだことを仕事に生かせる楽しさを強く感じていました。

ただ、会社が社員に MBA を取得させるのなら、学んだ知識を生かせるポジションにその人を置いてあげることが大切です。例えば、MBA を取得した人が元々の所属部署の一担当者に戻ったとしても、会社に還元できることは限られるでしょう。新規事業や経営を企画するといったイノ

ベーション担当、あるいは、新会社を立ち上げて経営の一役を担わせるというようなことを、どんどんやらせてあげたほうがいいと思います。

逆に言うと、そういったポジションに置いてもらえれば、MBA を取得しても辞めてしまうことはないはずです。むしろ高いモチベーションを持って、MBA での学びを生かして積極的に会社に貢献してくれるようになるのではないのでしょうか。

今後のオンラインコミュニケーションの在り方

—コロナ禍において、オンラインのコミュニケーションがますます重要になっていますが、今後はどのような能力が必要となっていくのでしょうか。

シリコンバレーでは、コロナ禍の前からオンラインで世界中の人とつながってミーティングをするというのは普通のことです。作法もみんなきちんとしています。しかし、日本では、世界標準の作法がまだ浸透していないと感じます。例えば、きちんと正面から顔を見せる、発言をしないなら会議には出席しない、といったことです。こういった基本的なところは、身に付けていく必要があると思います。

オンラインコミュニケーションでは、短時間でコンパクトに自分の伝えたいことを伝えるピッチする能力が重要です。このピッチする能力を鍛えるためには、熱意やパッションという言葉もありますが、私はもう少し深い「熱量」が必要だと考えています。社員にこの熱量を持たせるのは、会社の中だけでは無理だと思います。私自身、UMass も含めてシリコンバレーでさまざまな経験をしたことで、大きくパワーアップできたと感じています。

シリコンバレーでは、オンラインだけでビジネスの契約を決めるということもよくありましたし、コロナ禍においてはそういうことが増えていくはずです。ビジネスのオンライン化が進む中において、社員にいかに熱量を持たせるかということは、企業にとってますます重要になっていくと考えています。

▶ Profile

Tomohiro Suzuki / 早稲田大学商学部卒。2001 年 MS&AD グループ入社。保険基幹システムや海外システム、R&D（研究開発）などを担当。2017 年からは米シリコンバレー駐在となり、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）に所属し、大企業と海外スタートアップを結びつけたオープンイノベーション活動に従事。2016 年米国公認会計士合格。2019 年 7 月マサチューセッツ大学 MBA プログラム卒業。

（本稿は 2020 年 10 月、アビタス新宿本校で行ったインタビューを編集部でまとめたものです。）

企業がとるべき英語力向上策

ジャパンビジネスラボ
法人事業部セールスマネージャー
本多 功一

コロナ禍でビジネスの在り方、人材教育の在り方が変わった。英語教育に関してはどうか。2020年夏、アビタスと同じくパスメイクホールディングス株式会社のグループ会社となった株式会社ジャパンビジネスラボ（本社：東京都港区）の語学コーチングスクール「PRESENCE（プレゼンス）」の本多功一・法人事業部セールスマネージャーは「一人の努力に任せない、仲間の存在が圧倒的な成果に結び付く」と、集団でのスキルアップの重要性を指摘する。

海外に行けなくても英語は必須

企業内の海外赴任制度や海外トレーニング制度が中止や延期に追い込まれています。一方で、グローバル化が止まっているわけではなく、むしろ今の時代こそ合うグローバル人材像を見極め、語学力も高めていくことが求められます。プレゼンス受講者のある管理職の方は「オンラインで海外支店をマネジメントすることが求められている」と実情の変化を口にしていました。また、人事の担当者からは、「海外に行けないから英語学習をやらないということはなく、むしろますます英語力を求めている。在宅勤務で浮いた通勤時間分などを活かしてしっかり学習しておいてほしい」と切実に語っています。

仲間を意識させることで生まれる成果

プレゼンスは、マンツーマンではなく、5人程度の集団学習により2カ月で英語力を向上させる「グループコーチング」の手法を使って20年間語学学習のサポートをしてきました。仕事をしながら英語力を上げることを目指すビジネスパーソンにとって、個別指導ではなくあえてグループで取り組むことで圧倒的な成果を生み出せます。

米国の心理学者のダグラス・マクレガー氏のX理論とY理論でいうならば、Y理論「人は条件次第で目標達成に取り組み、自ら進んで責任を取ろうとする」という側面がある一方、X理論「人間は生まれながら怠け者」という側面も忘れてはいけません。企業側は社員一人一人の向上

心に任せることなく、集団意識を活かして最速の成長を促すべきです。

プレゼンスでは、「英語力をいつまでにこのレベルまで」という目標をグループメンバーと共有します。さらに、学習時間数とテストスコアを全て公表します。逃げられない環境に身を置き、仲間でありライバルと競争意識を持ちながら取り組むことで「負けられない」という気持ちになり、圧倒的な成長を遂げるのです。



▶ Profile

Koichi Honda / 上智大院修了。大学時代に豪州と米国へ留学。大学院ではOECD（経済協力開発機構）などの国際機関にて研究調査を行う。人材業界に進み1対1のコーチングや300人規模の研修企画まで、人や組織の課題に幅広く携わる。英語力の大切さを強く感じて英語教育業界へ転身。

英語学習に回り道なし

ジャパンビジネスラボ プレゼンス事業本部長

吉田 幸広

英語は誰でもできるようになります。留学したかは全く関係ありません。私は、米・ニューヨークで仕事をしながら、10カ月間徹底的に英語を学び、MBAを取得しました。そして今、語学コーチングスクールで英語を指導し、たどり着いた結論です。

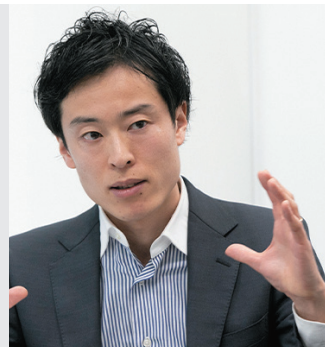
「英語を聞くだけで大丈夫」「毎日話していれば上手くなる」、これは真実ではありません。王道は「正しい学習方法で、毎日継続する」ことです。これを守れば必ずできるようになります。そして英語ができるようになった暁に、この質問がやってきます。

“What do you think?”

自分の意見を英語で表現しながらビジネスができれば、立派なグローバル人材です。

▶ Profile

Yukihiro Yoshida / 金沢大卒。営業部員業務本部長賞を獲得した放送局を2012年に退社し渡米。ニューヨークで10カ月かけ英語をビジネスレベルまで高め、翌年MBA修了。帰国後、内閣府が主催する青年国際交流事業に選出され、ASEAN5カ国を訪問。その後フリーランスでの講師、翻訳業を経て現職。



コロナ禍の海外赴任人材プールの作り方

オンライン米国MBA/短期で英語力を伸ばすグループ学習

2021/1/22 (金) 14:00 ~ 15:30

■ 主 催：アビタス
■ 会 場：アビタス新宿本校、オンライン（Zoom）同時開催

■ 対 象：人事部門教育・研修ご担当者の方
■ 参加費：無料

申込方法

■ 専用フォーム

<https://abitus.jp/event210122-2>

※開催形式は、新型コロナウイルス感染拡大状況などを踏まえ変更となる場合がございます。



お問い合わせ

アビタス法人営業部
training@abitus.co.jp
Tel: 03-3299-3130

管理職向け会計講座

2021/2/12 (金) 13:00 ~ 17:00

■ 主 催：アビタス
■ 会 場：アビタス新宿本校、オンライン（Zoom）同時開催

■ 対 象：管理職の方、管理職の補佐をされている方など
■ 参加費：30,000 円（税込）

申込方法

■ 専用フォーム

<https://abitus.jp/event210212-2>

※開催形式は、新型コロナウイルス感染拡大状況などを踏まえ変更となる場合がございます。



お問い合わせ

アビタス法人営業部
training@abitus.co.jp
Tel: 03-3299-3130

広告

海外派遣しない米国MBA、あります。

人事の皆さま、こんなお悩みありませんか。

- 社員を海外 MBA に留学させるコストを抑えたい。
- 海外派遣したあと転職するリスクを減らしたい。
- 派遣中も会社にコミットして MBA の学びを現場に活かしてほしい。



University of
Massachusetts
Lowell

詳しくは こちら

■ URL

<https://abitus.jp/pressmba>

完全オンライン米国 MBA プログラム
「マサチューセッツ大学 MBA プログラム」



アビタス通信 Vol.55 2020 年 12 月発行

発行——株式会社アビタス
〒151-0053 東京都渋谷区代々木 2-1-1 新宿マインズタワー 15 階
発行人——三輪豊明
編集担当—広報
abitus@abitus.co.jp TEL 03-3299-3223
本誌よりの無断転載・訳載を禁ず

【新宿本校】〒151-0053 東京都渋谷区代々木 2-1-1 新宿マインズタワー 15 階
TEL 03-3299-3330 FAX 03-3299-3777
【八重洲校】〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 4 階
TEL 03-3278-8800 FAX 03-3278-8801
【大阪校】〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町 8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー 21 階
TEL 06-6365-8660 FAX 06-6365-8661