



Harvard Business
School Online

Abitus

グローバル人材育成プログラムのご紹介

パスメイクホールディングス株式会社
株式会社アビタス

アビタス/パスメイクホールディングスについて

Abitus

世界で通用する知識が身につく最先端の教育コンテンツを提供。財務会計・語学・ガバナンス・経営といった様々な領域で日本企業のグローバル人材育成を総合的に支援



名称	株式会社アビタス
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●教育事業 <ul style="list-style-type: none"> U.S.CPA (米国公認会計士) プログラム CIA (公認内部監査人) プログラム CISA (R) (公認情報システム監査人) プログラム CFE (公認不正検査士) プログラム IFRS Certificate (国際会計基準検定)プログラム マサチューセッツ大学MBAプログラム ●法人研修事業 <ul style="list-style-type: none"> 会計財務研修、IFRS研修、内部統制研修など ●人材事業 <ul style="list-style-type: none"> 人材紹介 (厚生労働大臣許可 13-ユ-302408) 人材派遣 (厚生労働大臣許可 (派) 13-302848) ●貸会議室事業
設立	1995年7月27日
所在地	<ul style="list-style-type: none"> ●新宿本校 (本社) ●大阪校
導入企業	大手総合商社、大手金融機関、地方金融機関、戦略・ITコンサルティング、監査法人、財務・会計コンサルティングファーム、大手製造業、大手情報システム、大手製薬など、3,000社以上

本資料の内容

- 1.アビタス HBSオンライン講座 -2022年開講3コース
- 2.アビタス マサチューセッツ州立大学MBAプログラム
- 3.パスメイクホールディングス 英語コーチングプログラム

アビタスHBSオンライン講座

-2022年開講コース 3コース

- 1.世界最高峰・最先端の一次情報に触れる
- 2.グローバルビジネスを高い臨場感で体感
- 3.HBS卒業生の日本人コーチによる
理解促進・学習支援（日本語）
- 4.日本人HBSコミュニティとのつながり
- 5.修了証によるスキルの証明と自信の獲得



2022年開講予定コース

講座名	 Leadership Principles	 Disruptive Strategy	 Sustainable Business Strategy
領域	リーダーシップの原則	イノベーション戦略	パーパス経営、ESG投資
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・リーダーが、自分自身やメンバーの可能性を引き出し、パフォーマンスの高いチームを育成することを目的とした講座 ・リーダーシップに関する実践的な課題に加え、自己評価、同僚や仲間からの360度フィードバックにより、人を動かすことのできるリーダーを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ・クレイトン・クリステンセン教授によって設計された破壊的イノベーションの理論をもとに、イノベーションを実現していくための知識を学ぶ ・エグゼクティブレベルの戦略を策定し、イノベーションのための組織化を行い、顧客が行うべき仕事を発見するためのスキルとテクニックを身につける 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業が目的志向をもつことで得られる課題解決能力や競争優位性について学ぶ ・目的志向のビジネスリーダーになるための知識やツールも学びます。
アビタスによるサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学習サポート（学習計画、進捗管理） ・ リーダーシップの内省 ・ ビデオ収録演習のサポート（全3回） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学習サポート（学習計画、進捗管理） ・ ビジネススキル（戦略、マーケティング、イノベーション）に関するビデオ講義の提供 ・ 英文ライティングサポート（全4回） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 囚人のジレンマ ・ 目的主導型企業のケーススタディ ・ 英語でのチームミーティングサポート（全3回）
開講	2022年4月	2022年9月	2022年6月

Leadership Principles

＜お勧めの受講対象＞・・・法人/個人様

- ✓ 自社の次世代リーダー育成プログラムに課題を感じている
- ✓ 海外赴任者や海外プロジェクトを率いるグローバルリーダーを育てたい/として活躍したい
- ✓ 組織の課題に対応するためのリーダーシップを学ばせたい/リーダーになりたい
- ✓ グローバル基準の高品質なオンライン講座に興味がある
- ✓ 英語力をより高めたい

＜要件＞

全編英語での実施となるため、TOEIC800点以上

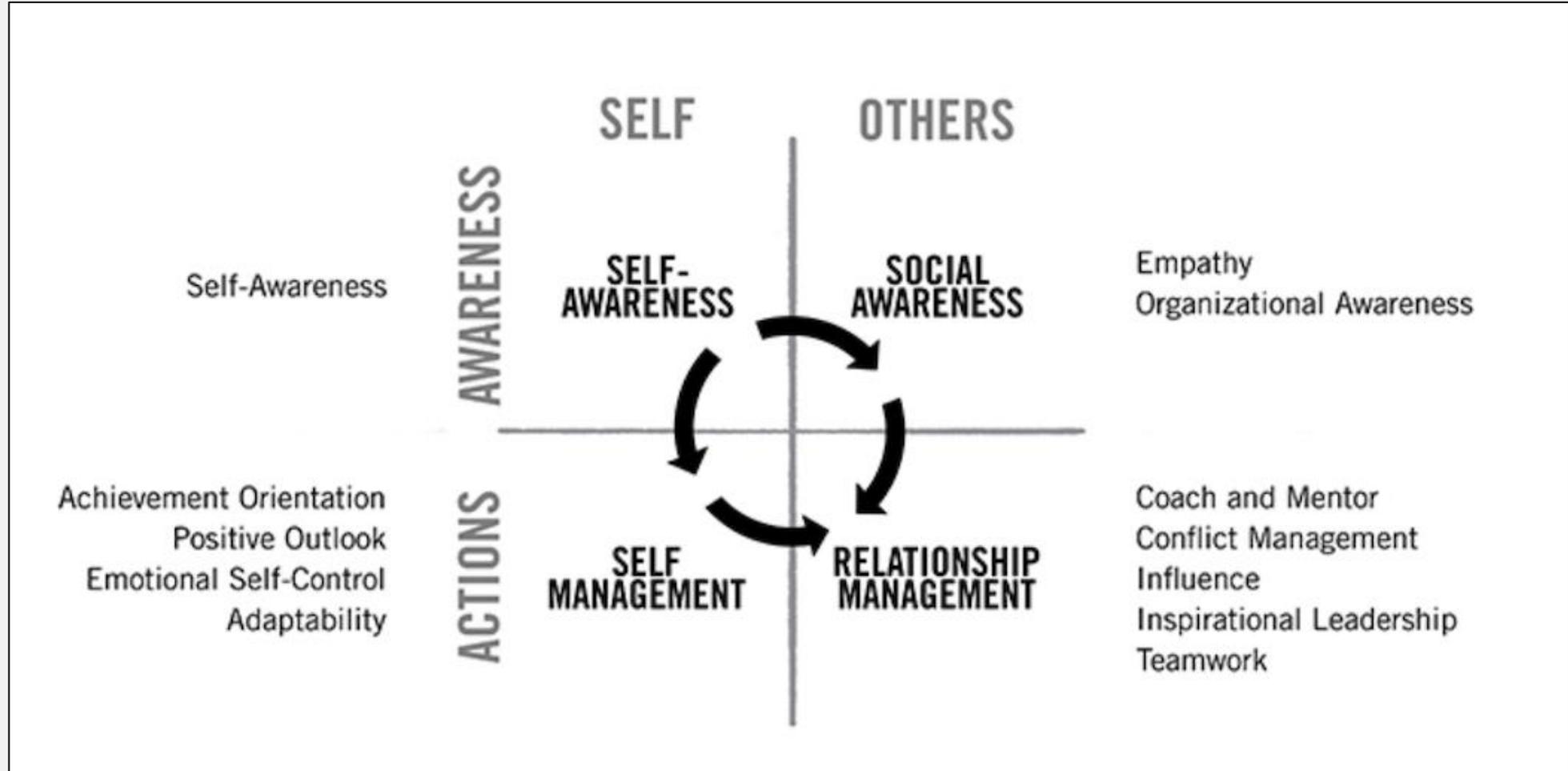
「英語が得意な方で週7～8時間。英語学習中の方で10～15時間」の学習時間が必要

- * 動画に字幕がついており、一定のリーディング、ライティング能力があれば、グローバルビジネスのポテンシャル層も受講可能
- * アビタス受講生として受講できるため、他に資格要件はありません

Module	内容	アサインメント（課題）
Module 1	Taking Charge <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーシップの仕事は、人をサポートすること、人を動かすこと、人を導くことであることを理解する。 ・他人の能力を最大限に引き出すために、リーダーの自己認識や考え方を考える必要があることがわかる。 ・リーダーシップを発揮するためには、感情をコントロールすることが重要であることを理解する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビデオアップロード：リーダーシップの場面での自分の反応を収録し、プラットフォームにアップロード。 ・各種問いに対する考えや体験などのアウトプット（記述）
Module 2	Leading Your Team <ul style="list-style-type: none"> ・チームの有効性を示す指標を学ぶ ・チームの目的、構成、プロセス、立ち上げなど、チームパフォーマンスを促進する条件を管理する方法を探る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・各種問いに対する考えや体験などのアウトプット（記述）
Module 3	Unleashing Potential in Yourself and Others <ul style="list-style-type: none"> ・自分のリーダーシップスタイルの特徴、機能、原動力を理解し、課題に応じてどのように適用、拡大するかを理解する。 ・チームのモチベーションを高め、個々の才能を引き出す方法を学ぶ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビデオアップロード①：自分自身を録画し、相互評価演習から学ぶことで、他者がリーダーとしての自分をどのように評価しているか理解を深める。 ・個人的価値観アンケートによる自己評価で、リーダーとしてのモチベーションの原動力を探る。 ・ビデオアップロード②：リーダーシップの7つの観点を意識して、また、前回のフィードバックを活かし、あたらめてビデオ収録する。 ・各種問いに対する考えや体験などのアウトプット（記述）
Module 4	Your Network <ul style="list-style-type: none"> ・コーチングやフィードバックのテクニック、権限のあるなしにかかわらず影響力を行使する方法を習得する。 ・ネットワークの活用法を学び、それを拡大・発展させる方法を探る。 ・リーダーシップのストレスに対処する方法を探る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビデオアップロード：フィードバックやコーチングを行う練習をし、ケース登場者をどうコーチングし、指導するのか直接話すかのように収録する。 ・仕事上の人間関係を可視化し、振り返り、活用するために、自分の仕事上のネットワークの図を作成する。 ・コースで学んだことを振り返り、自分のリーダーシップ開発プランを考える。 ・各種問いに対する考えや体験などのアウトプット（記述）

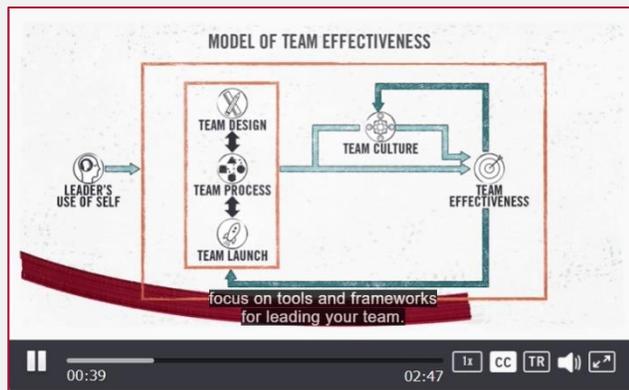
Leadership Principles 360度サーベイ

6名（推奨）の360度評価情報を取得し、自らのリーダーシップを振り返る

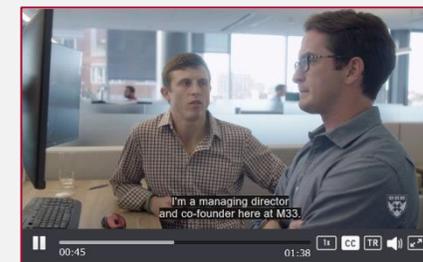


臨場感のある動画と課題によるケース演習

- ・ 理論を学び、ケース演習でアウトプットし、アクションを実践に活かす



- ・ アマデウス社のトラベルエコシステムのリアルビジネスをHBSがケース作成（旅行会社、ホテル、鉄道、空港をつなぐ）
- ・ 多様な個性を束ねる新任のプロジェクトリーダーのゴンザロ役としてケース演習



文書とVTR動画による課題提出

「受講者から投稿VTRへのFeedbackが得られる」「Cold Callにより、途中で指名され回答を求められる」等オンラインのプロジェクトの世界に没入し、リアリティの中で演習する

Q Now think about the end of the project. What are your objectives for the team—what do you want to accomplish by the end of this six-month assignment? What would constitute success for you?



RESET

SAVE

SUBMIT

Video Upload

Based on the plan that you made in the interactives above, please record a 30- to 90- second video of yourself launching the team at that first gathering. Speak directly to your team members in the video as if you were Gonzalo.

Specifications for your video:

- You can record this video on a phone, computer, or other video recording device. We recommend that you use a desktop or laptop to record your video if either option is available to you.
- Your video should be at least 30 seconds and no longer than 1:30 minutes.
- Please record your video in a landscape format.
- If you record your video on an Apple mobile device and the file size is greater than 25MB, you might need to use AirDrop or USB cable to transfer the file to your desktop or laptop.

Depending on your connection speed and file size, it may take a few minutes to upload your video.

Your video must be at least 30 seconds and no longer than 1:30 minutes.



SELECT VIDEO FILE

No File Selected

＜お勧めの受講対象＞・・・法人/個人様

- ✓ 自社の次世代リーダー育成プログラムに課題を感じている
- ✓ 海外赴任者や海外プロジェクトを率いるグローバルリーダーを育てたい/として活躍したい
- ✓ 組織の課題に対応するためのリーダーシップを学ばせたい/リーダーになりたい
- ✓ グローバル基準の高品質なオンライン講座に興味がある
- ✓ 英語力をより高めたい

＜要件＞

全編英語での実施となるため、TOEIC800点以上

「英語が得意な方で週7～8時間。英語学習中の方で10～15時間」の学習時間が必要

- * 動画に字幕がついており、一定のリーディング、ライティング能力があれば、グローバルビジネスのポテンシャル層も受講可能
- * アビタス受講生として受講できるため、他に資格要件はありません

Leadership Principlesグループコーチングセッション

日本人のHBS卒業生による1回90分、全4回のコーチングセッション（日本語）

回	日程	内容	ねらい
1	4月16日（土） 14:00～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・ リーダーシップアセスメントの結果の振り返り ・ 良きリーダーになるためのリーダーシップスキルの改善を考える ・ ビデオ収録課題の構成、スピーチ内容を整理する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ チーム学習を促進する ・ アサインメントに対する自身の考えや経験を整理する ・ リーダーシップ開発の方向性を定める
2	4月23日（土） 14:00～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・ アサインメントの内容について、考えや経験をクラスメンバーと共有する。 ・ リーダーシップ開発の取り組み方を整理する 	
3	4月30日（土） 14:00～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学習計画、進捗の振り返り。今後2週間の計画確認。 ・ ビデオ収録課題の構成、スピーチ内容を整理する。 ・ 課題の内容について、考えや経験をクラスメンバーと共有する 	
4	5月7日（土） 14:00～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビデオ収録課題の構成、スピーチ内容を整理する ・ 課題の内容について、考えや経験をクラスメンバーと共有する ・ 自身のリーダーシップ開発の取り組みを整理する。 	

Leadershipの日本の第一人者であり、HBSのMBA卒業生がコーチを担当

● 熊平 美香(くまひら みか)

昭和女子大学キャリアカレッジ学院長
21世紀学び研究所代表理事

Harvard Business SchoolでMBA取得後、金融機関金庫設備の熊平製作所・取締役経営企画室長などを務めた後、日本マクドナルド創業者に師事し、新規事業開発を行う。独立し、リーダーシップおよび組織開発に従事する。日本教育大学院大学で教員養成に取り組む傍ら、未来教育会議を立ち上げ、教育ビジョンの形成に尽力する。昭和女子大学キャリアカレッジでは、ダイバシティおよび働き方改革の推進、一般社団法人21世紀学び研究所ではリフレクションの普及、一般財団法人クマヒラセキュリティ財団ではシチズンシップ教育に取り組む。Learning For All等教育NPO活動にも参加。文部科学省教育再生実行会議高等教育ワーキンググループ委員、国立大学法人評価委員会委員、経済産業省『未来の教室』EdTech研究会委員などを務める。2018年には、経済産業省の社会人基礎力に、「リフレクション」を提案し、採択される。著書に「リフレクション 自己とチームの成長を加速する内省の技術」(ディスカヴァー・トゥエンティワン)がある。



● 有馬充美(ATSUMI ARIMA)

株式会社西武ホールディングス、株式会社高島屋等6社で
社外取締役、PwC財団等4団体で理事又は評議委員
2018 Harvard Advanced Leadership Initiative Fellow
1993 Harvard Business School (MBA)
京都大学法学部卒業



みずほグループに32年間勤務。銀行やグループ証券会社で、コーポレートファイナンス、売掛債権や住宅ローンを活用したアセットファイナンス、M&Aアドバイザリー、中小企業向けの融資商品の企画・開発・推進、海外進出サポート等、銀行の法人顧客に対する高度なコンサルティング・金融ソリューション提供業務を幅広く経験。

国内営業店長、本部組織の部長、女性初の執行役員として組織マネジメント経験豊富。ソーシャルセクターとの連携によるを通じた社会イノベーション創出にも関心を持ち、ソーシャルインパクト・ボンド組成、国内企業の社会起業家へのインパクト投資斡旋を手掛ける。2018年にHarvardのAdvanced Leadership InitiativeにFellowとして留学、人間の発達や成長について研究する発達心理学に興味を持ち、その理論を活用したリーダーシップスキル育成プログラムを展開中。

Sustainable Business Strategy

Rebecca Henderson

ハーバード大学教授。ハーバード・ビジネス・スクールのGeneral ManagementとStrategy Unitを併任している。全米経済研究所の研究者、ハーバード大学気候変動タスクフォースの共同議長、複数の上場企業の役員を務める。

Henderson教授の講義「Reimagining Capitalism」は、ハーバード・ビジネス・スクールMBAプログラムで最も人気のある選択科目の一つである。



実社会で活躍するための基礎的かつ国際的なトレンドを学びながら、サステナビリティやパーパス経営について、ご自身の言葉で語れるリーダーを育てる

よくあるお悩み



- 概念は理解できるものの、どのように推進していけばいいかわからない
- ビジネスとしてどう応用し、戦略を立てていくべきなのかが定まっていない



コースで学ぶ内容

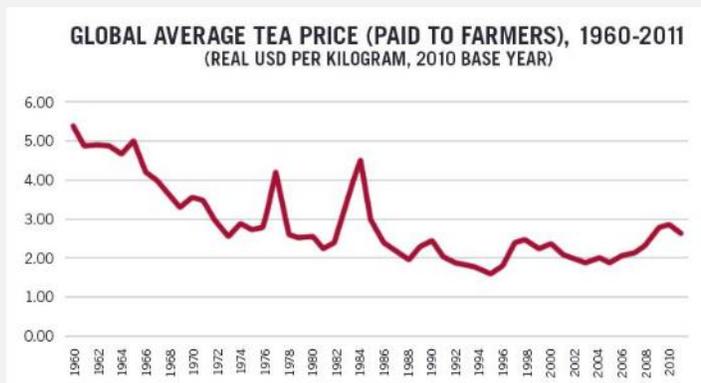
- サステナビリティ領域におけるグローバル経営トレンドを体系的に学習
- 企業が変革を推進するために利用し得るさまざまなビジネスモデルを追究

地球規模の課題に対して、自ら変革をおこし解決のための行動を起こすことのできるグローバルリーダーへと成長する
パーパス志向のリーダーになるために自身がどう行動できるかを決定する

毎週決められた曜日に1週間分（1モジュール分）の課題が公開され、翌週の締切までに課題を修了する

Module	内容	アサインメント（課題）
Module 1	The Business Case for Action <ul style="list-style-type: none"> 変革のためのビジネスケースを理解する 業界のディスラプションやビジネスの不確実性を分析し、戦略オプションを発展させるためのシナリオ分析を行う 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルとディスラプションのステージを特定する演習 チームミーティング1
Module 2	Driving Change at Scale - Moving Beyond the Firm <ul style="list-style-type: none"> パーパス志向の企業とは何か、なぜ成功するのかを理解する “Wheel of Change”について詳しく検証し、気候変動や所得格差などの大きな地球規模の問題を解決するために、ビジネスがいかに重要な触媒となっているかを考察する 事例を分析し、企業が変化を実現するためになぜ企業同士の協力が必要なのかを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> 公共財シミュレーションゲーム 囚人のジレンマ演習 チームミーティング2
Module 3	Purpose-Driven Systemic Change <ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーマネジメント、オルタナティブ・ガバナンス、環境・社会・ガバナンスの指標、インパクト投資などを含め、投資家の役割について分析する 大規模な変革における政府やその他の機関の役割を評価し、なぜ「システムシンキング」が必要なのかを理解する。 自分に何ができるのか、個人的な計画を立てる 	<ul style="list-style-type: none"> 価値観とパーパスの振り返り演習 チームミーティング3

教授によるインプットを得ながら、
ケース演習を通して「自分ならどう行
動するか？」を深く考える



・ UnileverやWalmart、 Transatomic PowerやKodak と
いった大手企業が実際に直面した問題や解決方法を学ぶ

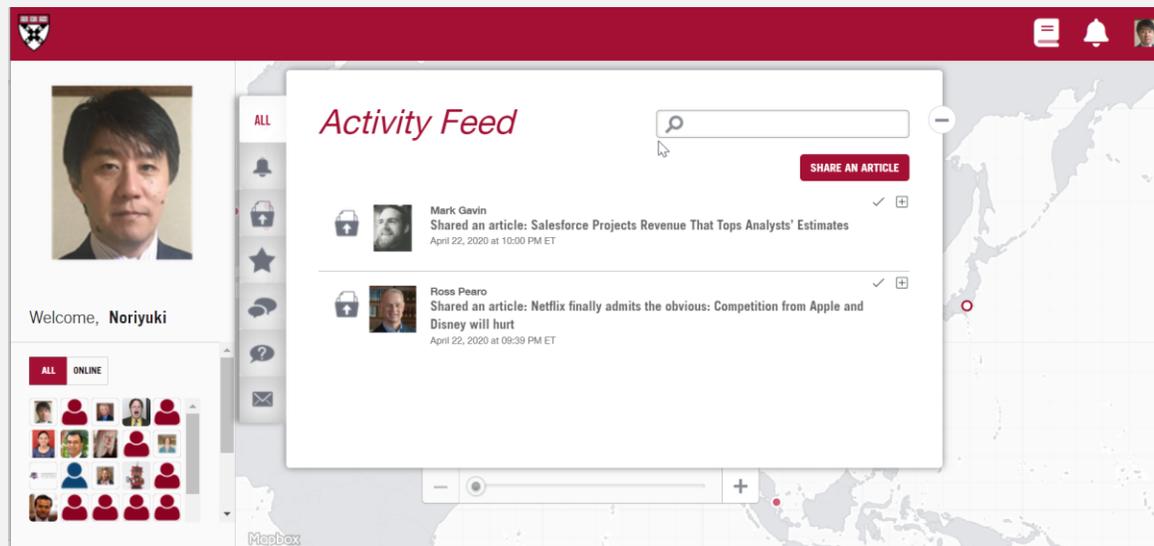


*ウォルマートのケース一例：
ハリケーン・カトリーナ発生時の
救援物資寄付について



グローバルピアとのチームミーティング

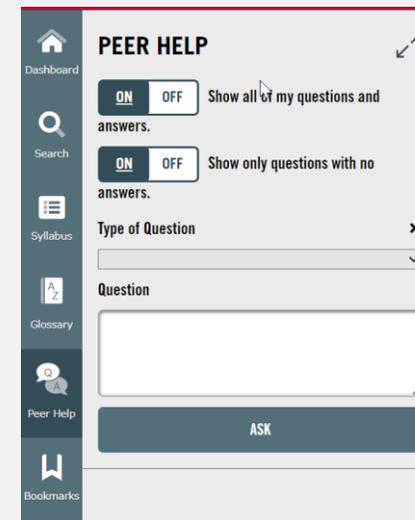
各モジュールの最後には、グローバルの受講生同士でチームミーティングを行うチャット機能やDM機能でコミュニケーションを取り学びを深める



Team Discussion

There are two questions to consider:

1. Can the actions of one company make a difference at scale? Why or why not?
2. React to the video from Leslie—is this all just mushy talk? Why might purpose be important?



＜お勧めの受講対象＞・・・法人/個人様

- ✓ サステナビリティ領域の基礎とグローバルのトレンドを学びたい・学ばせたい
- ✓ 日本でも話題のSDGsを自身のビジネスに着実に取り入れたい
- ✓ 自信をもってSDGsに向き合いたい
- ✓ 自社の次世代リーダー育成プログラムに課題を感じている
- ✓ 海外赴任者や海外プロジェクトを率いるグローバルリーダーを育てたい/として活躍したい
- ✓ グローバル基準の高品質なオンライン講座に興味がある
- ✓ 英語力をより高めたい

＜要件＞

全編英語での実施となるため、TOEIC800点以上

「英語が得意な方で週10～15時間。英語学習中の方で15～20時間」の学習時間が必要

* 動画に字幕がついており、一定のリーディング、ライティング能力があれば、グローバルビジネスのポテンシャル層も受講可能

* アビタス受講生として受講できるため、他に資格要件はありません

グループコーチングセッション

- 日本人のHBS卒業生による1回90分、全3回のコーチングセッション（日本語）をご提供
- 学習計画立案・進捗支援およびアサインメントに対する進め方のサポート、コメント、フィードバック、アドバイス等をグループ形式で実施

回	日程	ねらい
1	6月18日（土） 14:00～15:30	
2	6月25日（土） 14:00～15:30	<ul style="list-style-type: none">• チーム学習を促進する• アサインメントに対する自身の考えや経験を整理する
3	7月2日（土） 14:00～15:30	

設樂 恵美 (したら えみ) 氏

ハーバードビジネススクールオンライン

日本コミュニティ（東京チャプター）共同創業者・オーガナイザー

ハーバード・ビジネス・スクール オンライン Sustainable Business Strategy

コース日本人女性初の修了生。

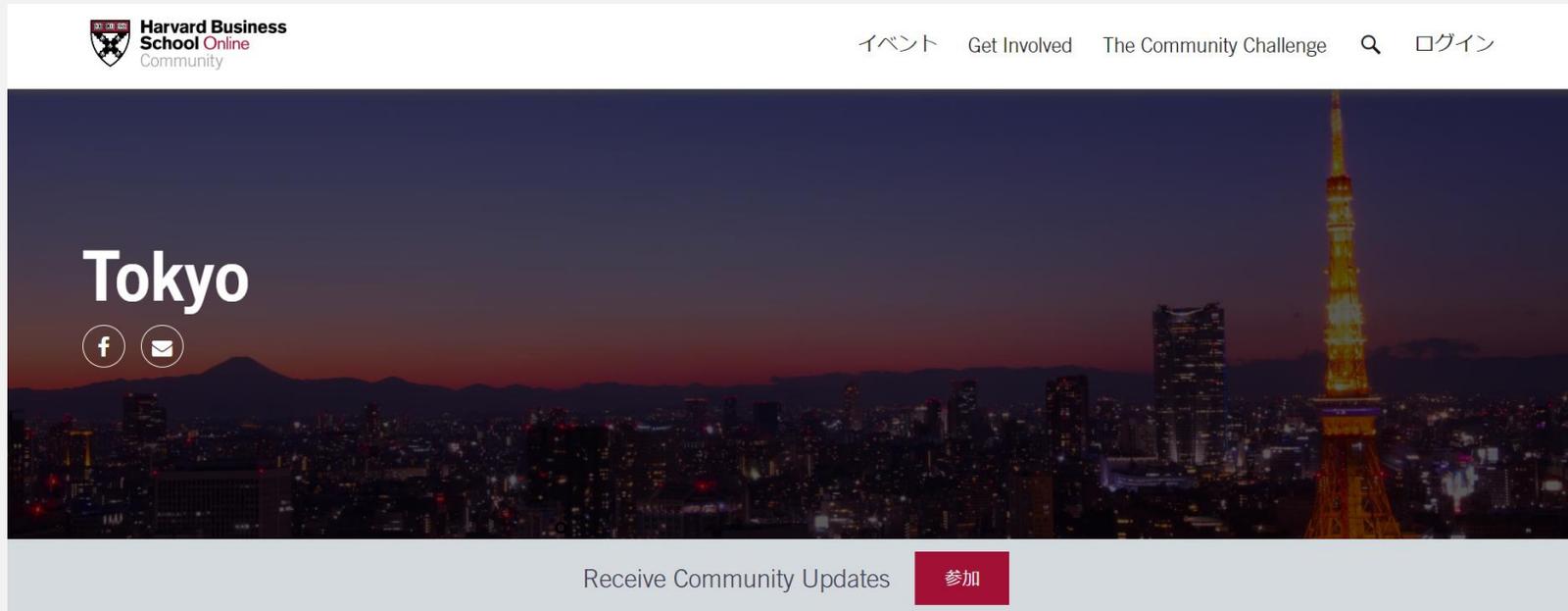
ナスダック上場米国グローバルテクノロジー企業の日本法人にてマーケティングコミュニケーション責任者を務め、予算管理、実施の他、米国本社に出張し、英語で発表を重ねる。退職後、2012年に国連持続可能な開発会議（リオ+20）に参加。2013年、2015年、リサーチプロジェクトでニューヨークの国連へ派遣。

2015年SDGs採択前に国連副事務総長や国連グローバル・コンパクトのインタビューなど実施。その他、国連フォーラム2012パネリスト、国際女性会議WAW!2015の協力団体でもあるGlobal WIN Conferenceのパネリスト、ノルウェー大使館でのパネリストの他、日本経済新聞社主催エコプロダクツ2011、東証1部上場企業の国際プロジェクト、日本財団主催・外務省・JETRO後援企業展プロジェクト、外資大手自動車メーカー、外国企業の日本へのビジネス参入支援などを経験。

現在、米国NPO United PlanetのInternational Board of Advisorや次世代起業家のメンターとして、グローバルに幅広い領域で活躍している。



担当コーチ



ハーバード・ビジネス・スクール・オンラインは世界30カ国以上の地域にコミュニティがあります。

ハーバード・ビジネス・スクール・オンライン・コミュニティは、ビジネスに情熱を注ぐ同じ志を持つ仲間たちのグローバルなネットワークです。

東京にもコミュニティがあり、それぞれの参加者の経験や専門知識を分かち合い、交流を深めています。コミュニティに入るには、コースの修了を待たずに、受講中でも参加が可能です。

<Harvard Business School Online Tokyo Chapter>

メンバー属性

メンバー数280名

30代から40代が多いが、若手社会人から60代まで。

大手有名グローバル企業管理職、起業家、経営者、大学教員など第一線で活躍する方々

- 1.世界最高峰・最先端の一次情報に触れる
- 2.グローバルビジネスを高い臨場感で体感
- 3.HBS卒業生の日本人コーチによる
理解促進・学習支援（日本語）
- 4.日本人HBSコミュニティとのつながり
- 5.修了証によるスキルの証明と自信の獲得



Disruptive Strategy

講師一例

Clayton M. Christensen

クレイトン・クリステンセン

(Disruptive Strategy 講義担当)

アメリカ合衆国の実業家、経営学者。
初の著作である『イノベーションのジレンマ』によって破壊的イノベーションの理論を確立させたことで有名になり、企業におけるイノベーションの研究における第一人者である。
また、イノベーションに特化した経営コンサルティング会社であるイノサイトを共同で設立し、ハーバード・ビジネス・スクール (HBS) の教授も務めた。



Module	ケース演習	学習の要点	アサインメント (課題)
Introduction	Lenses on the World インテルのアンディグロブ会長の事例	<ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略的思考を採用する ・ 戦略的な質問を明確にする 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略的に質問をする
Module 1	Aligning with Innovation and Disruption <ul style="list-style-type: none"> ・ WRハンプレヒトとGoogleIPO ：投資銀行業務への新しいアプローチ ・ 本田技研工業：新市場への参入 ・ CircleUp：プライベートエクイティの再考 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3種類のイノベーションがいつ発生するかを予測する ・ Disruptionを、ビジネスの新たな成長として認識する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ チームディスカッション ・ チームプロジェクト
Module 2	Discovering Customer Jobs to be Done <ul style="list-style-type: none"> ・ ウォルトディズニーカンパニー：テーマパーク事業の拡大 ・ ゴドレジグループ：インドの冷凍ニーズを理解する ・ ミニツクリニク：医療提供への新しいアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客が自社製品を購入する理由を深く理解する ・ 差別化や利益向上の視点を持つ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1対1のディスカッション ・ チームディスカッション
Module3	Organizing for Innovation <ul style="list-style-type: none"> ・ Nypro Inc.：新しい製品ラインを通じて成長を模索 ・ Charles Schwab：インターネットの新世界での取引 ・ EMC：買収による競合製品の統合 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織内で出来ることと出来ないことを特定する ・ リソース、プロセス、利益構造を見直す 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最終論文のブレインストーミング
Module4	Maintaining a Disruptive Scope <ul style="list-style-type: none"> ・ 音楽産業：新しい時代のプロデュースとパフォーマンス ・ MediaTek：アジアの新技术へのアクセシビリティの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界の発展に伴い、どこに利益が発生するのか「スケート」できる感覚を養う ・ 社内で行う業務と外部委託できる業務を見極める 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 振り返り
Module5	Managing the Strategy Development Process <ul style="list-style-type: none"> ・ OnStar：ゼネラルモーターズの新しいイノベーション ・ Netflix：ホームエンターテインメントの進化 ・ シアーズ、IBM、AOL：デジタル時代のブームの間のインターネット消費を理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画的戦略プロセスと突発的戦略プロセスのバランスを考慮し、組織内のイノベーションを推進させる ・ どの「タイプ」のお金が新しいビジネスアイデアを繁栄させる力を与えるかを決定する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 振り返り ・ チームディスカッション
Conclusion	N/A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学習した内容を明日、来週、来年にどう活用するかを考える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最終論文

3講座の開講スケジュール

Sustainable Business Strategy

- 学習期間 : 3週間 <2022年6月16日 (木) ~7月7日 (木) >
- 募集締切 : 5月31日 (火)
- 募集定員 : 20名予定
- 正価 : ¥286,000

Leadership Principles

- 学習期間 : 6週間 <2022年 次回調整中>
- 募集締切 : 調整中
- 募集定員 : 20名予定
- 正価 : ¥319,000

Disruptive Strategy

- 学習期間 : 6週間 <2022年9月28日 (水) ~未定>
- 募集締切 : 9月13日 (火)
- 募集定員 : 20名予定
- 正価 : ¥319,000

**米国オンラインMBAの価値と
企業導入活用事例
マサチューセッツ州立大学 UMass MBA**

マサチューセッツ州立大学 (University of Massachusetts)

米国マサチューセッツ州のボストンに本部を有するローウェル校を含む5つの大学から成る州立大学組織であり、UMass (ユーマス) の呼称で広く知られている



Learning with Purpose



顧客企業	経営・人事課題	事例詳細
<p>大手損害保険会社 A社</p>	<p>シリコンバレーへの海外赴任 現在、東京本社 of ホールディングスにて、オープンイノベーションを推進</p>	<p>海外で活躍したい人材が手をあげて、UMass MBAにチャレンジする。人事部主導で選考を実施し通過者は全額社費負担で補助する。会社への定期レポートを義務付ける、学位取得者をグローバル次世代リーダーとして人材プールする</p>
<p>大手自動車部品メーカー B社</p>	<p>EVに対応するための経営人材 米法人社長。事業責任と新規事業創造を担当</p>	<p>経営が次世代の経営人材を発掘し、早期から海外赴任を体験させる。UMass MBAを全額社費負担で、経営が対象者を選別・承認する</p>
<p>大手総合商社 C社</p>	<p>事業部におけるグローバルビジネスの推進</p>	<p>事業部門の次世代リーダーの課長層が、プログラムを選択し、人事部門が社費派遣する。</p>
<p>外資医薬 D社</p>	<p>研究開発職の経営人材育成</p>	<p>研究開発等事業部門が育成予算を持つ。 部門選抜されたメンバーが、全額会社負担でUMass MBAで学位取得する。経営視界を持った研究開発者等を育成する</p>



業務継続しながら、学びを実務でアウトプット



AACSB認証取得 世界が選ぶ米国MBA



海外派遣2,000万円と比較で破格の300万円

仕事と両立できるプログラム設計のため、MBAの学びを普段の業務でタイムリーに活用できる

入学準備は2ヶ月で完結

- ✓ TOEIC700点・約2ヶ月で入学が可能
(※一般的な海外MBAの入学で必要となるTOEFL・GMATの対策や受験にかかる期間は2年程度)
- ✓ 入学のためのTOEFL・GMAT対策は不要
キャリアに影響なく、効率的にMBA履修へと進むことができる

完全オンラインで学位を取得

- ✓ 世界中からオンラインで受講でき、都合の良い時間に学べるため、仕事や家庭と両立可能
- ✓ 最短2年で卒業、在籍可能期間は5年
- ✓ 仕事が忙しくなる時期は履修科目を減らしたり、履修しない期間を設ける等、柔軟に設定可能

■入学までの必要期間



MBA発祥の国である米国のプログラム 世界を学ぶ世界レベルの学位

- ✓ 国際認証「AACSB認証」を取得したプログラム
- ✓ AACSB認証を得ているビジネススクールは世界の5%未満
- ✓ MBAランキングでは本場米国内でも上位6%の品質

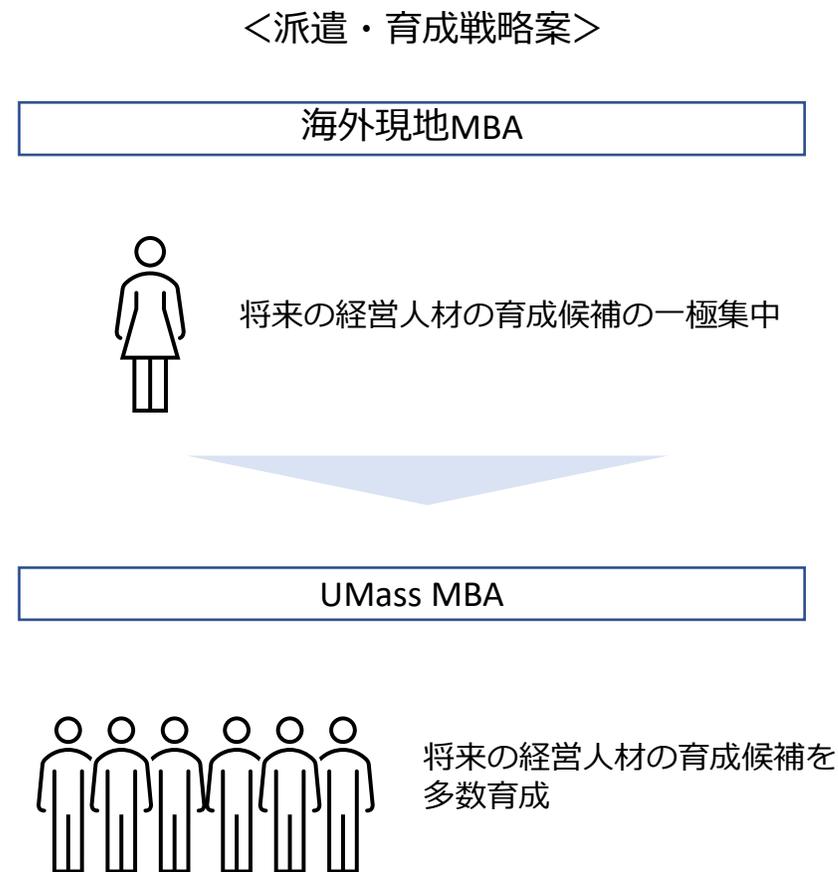
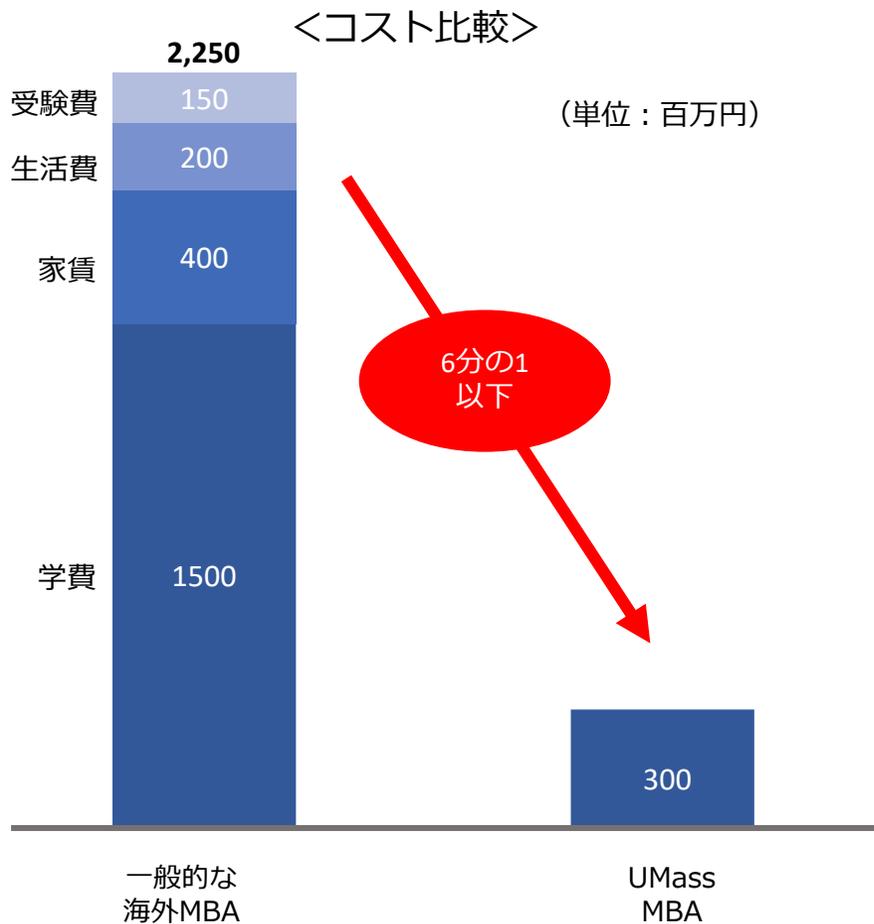


(参考) ■ MBAにおける国際的な評価機関

名称	AACSB (the Association to Advance Collegiate Schools of Business)	EFMD (the European Foundation for Management Development)	AMBA (the Association of MBAs)
本部所在地	米国、フロリダ州タンパ	ベルギー、ブリュッセル	英国、ロンドン
設立年	1916年	1972年	1967年
加盟団体数	90か国・地域の1500以上の教育機関等	86か国900以上の教育機関等	70か国以上200以上のビジネス スクール
認証を取得した学校数	786校 (53の国・地域)	【Equis認証】 170校 (42か国) (Equis: EFMDが実施する、大学等の組織・機関を対象とした認証。この他、Epasがある)	240校以上 (70か国以上)

海外現地派遣2,000万円と比較で破格の300万円

UMass MBAの費用負担は海外現地MBAの6分の1以下。これまでより多くの経営人材候補・次世代リーダー候補へMBAを受講させることが可能



二段階式カリキュラムを採用

基礎課程 6科目

lang	Text	Task	With
日本語授業	日英MIX	英語での課題提出	日本人学生



上級課程 10科目 (必須7科目+選択3科目)

lang	Text	Task	With
英語授業	英語教材	英語での課題提出	海外学生



International Business, Entrepreneurship, Business Analytics, Healthcare が専攻可能



上級課程でのクラス編成

- ✓ アメリカを含む31か国の学生と学び合える環境
- ✓ 多様な文化的背景、価値観のなかで磨かれるアウトプットスキル



約半数が米国人、残り半数がその他の国々(中国人・インド人など)



英語&中国語コーチングスクール

PRESENCE

For Corporate Customers

Agenda

1. 語学コーチングスクール PRESENCE とは

~なぜ、PRESENCEでは成果がでるのか~

2. サービス内容

3. サービス比較

4. 実績と導入企業事例

~PRESENCEが選ばれる理由~

5. クラス開講までの流れ

#1

語学コーチングスクール

PRESENCEとは



英語&中国語コーチングスクール

PRESENCE

PRESENCEとは



創業者 杉村太郎



日本で最初の語学コーチングスクールとして、2001年に設立。創業者の故杉村太郎氏が、ハーバードケネディスクールに一発合格した勉強法をベースにカリキュラムを考案。コンサル、弁護士、総合商社、国家公務員などのビジネスパーソンを中心に「英語の駆け込み寺」と口コミで評判が広まり、以来19年間で約26,000人の語学学習を支援。TOEICコースでは平均100点以上アップ、TOEFLコースでは数多くの有名海外大学への留学をサポートしている。プレゼンスの研修プログラムを導入している企業の人事・研修担当者が「以前自身が本気で英語を学んだ元プレゼンス受講生」というケースも多い。

「コーチングスクール」のPRESENCE

初めに、コーチングスクールでは、英語は教えません。
代わりに、英語を短期間で伸ばす英語の学習方法と、
研修後も、中長期的に自身で英語力を高められるような
学習のマネジメント方法を体得していただくスクールです。

なぜ、今多くの企業が語学研修にコーチングを
導入しようとしているのでしょうか？

「コーチングスクール」のPRESENCE

そもそもコーチングとは？

「ティーチング」との違い

【ティーチング】



【コーチング】



ティーチングでは先生の役割は、答えや解説を教えること。
コーチングでは、コーチがやることは基本的に「質問」となり、
何が課題でどう変えられるか、各受講生の中に存在している答えを引き出す。

「コーチングスクール」のPRESENCE

それは、「コーチング」によって語学教育に伴う
次のような課題を解決できるからです。

伸びない

続かない

やる気が..

時間が
かかる

原因：従来の英会話スクール・ティーチングスクールで
解決できていないポイントがある



POINTT

必要な勉強量の確保

正しい学習手順

目的に合った学習

能動的な学習習慣

PRESENCEの特徴

2ヶ月間で結果を出す

社員様・役員様には、英語そのものを教えるのではなく、短期間で圧倒的に英語力を高めるための「学習方法」と必要な「学習時間数」をお伝えしていきます。何をどのくらいの量を分かった状態で「英語学習漬け」となっていただくため、効率よく目標達成が実現できます。多くの人事様からは、「これまでたくさんの研修を実施しても伸びなかった社員の英語力が伸びた、スコアが上がった」という声を多くいただきます。

モチベーション高く最後まで走り抜ける

プレゼンスの研修プログラムはグループ制です。2カ月間、決して楽ではないプログラムを最後まで走り抜けるためには、同じ目標を持ったライバル、そして刺激し合える仲間がいることが欠かせません。「よく社員のモチベーションが続かない」という話がありますが、プレゼンスのプログラムでは、全員最後までモチベーション高く完走させます。

質の高いコーチがサポート

TESOL（英語教授法 修士号）保有者、MBA取得者、元国際客室乗務員、元商社勤務者など、単なる英語力だけではなく、実際にビジネス現場で英語を使用し、グローバルに活躍してきたコーチ陣が御社のプログラムを担当致します。

なぜ、PRESENCEでは成果がでるのか

2ヶ月間で結果を出す

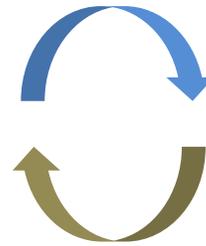
短期で英語力を伸ばす学習サイクル

クラス

(週1回、2時間)

- ・宿題の確認テスト (目標は90%以上)
- ・コーチング (弱点の指摘、改善点の提示など)
- ・学習方法の指導と宿題の提示

クラスは「英語を教わる場」ではなく、「やってきた自習の成果確認の場」です。



自習

- ・宿題の実施
- ・15~20時間/週 120~160時間/月

クラス内で出された宿題を、受講者それぞれの生活に合わせて計画を立て、まずは言われたとおりのやり方で実施します。

毎週の宿題にしっかり取り組むことで、英語力は身につきます。
スクールやクラスに通うだけでは、絶対に英語力は伸びません。
プレゼンスでは「何をどのくらい学習すれば良いのか」をお伝えします。

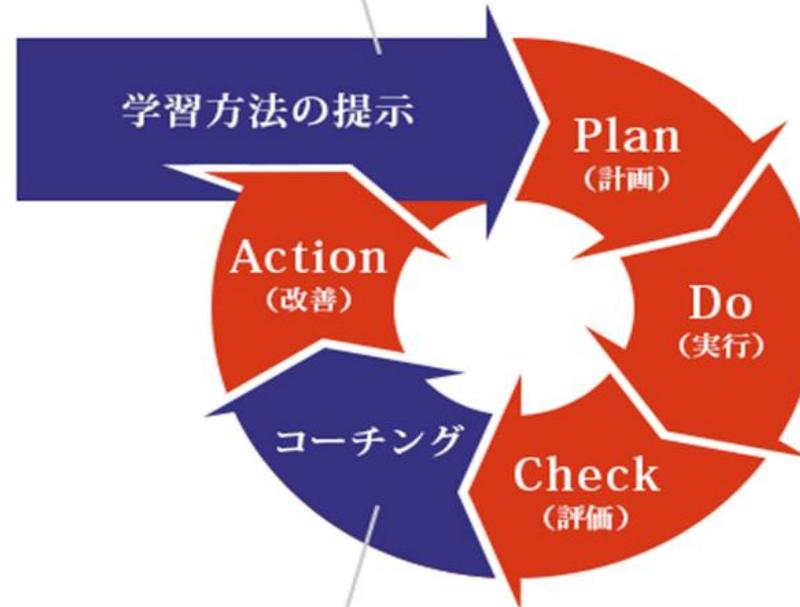
なぜ、PRESENCEでは成果ができるのか

成果につながるプレゼンスの「コーチング」

やるべきことと明確な学習方法の提示

短期間で成果を生み出すためにやるべきことと、最も効果的で効率的なやり方をお伝えします。

■ プレゼンスのサポート範囲
■ 受講生による学習のPDCA



コーチング

「何をどう改善したら、より効率よく伸びを作っていけるのか？」
コーチやクラスメイトと共に解決策を見出していきます。
学習に行き詰った時の解決策を自ら見出していけるよう指導します。

なぜ、PRESENCEでは成果ができるのか

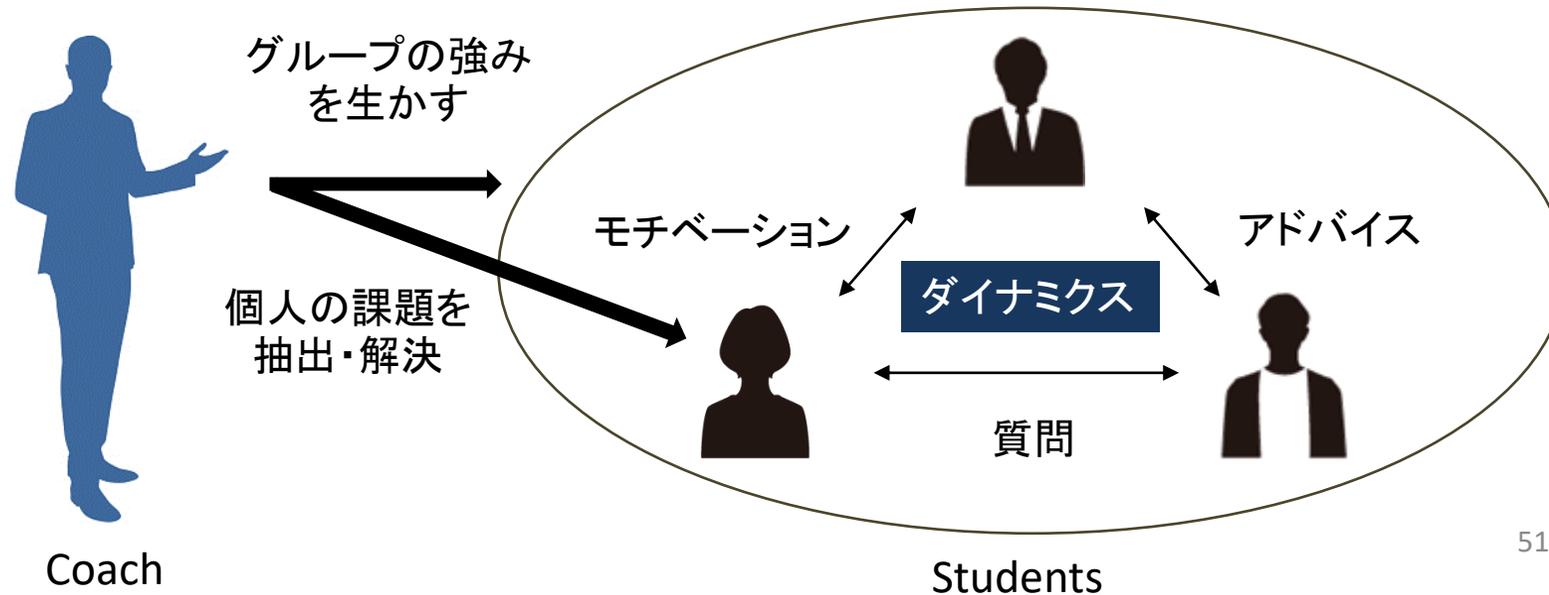
モチベーション高く最後まで走り抜ける

グループ学習の強みを100%活かす

ピアプレッシャー・・・忙しいのは自分だけじゃない

競争原理が働く・・・負けられない、負けたくない

他者との比較改善が可能・・・もっと良い学習方法があった



なぜ、PRESENCEでは成果がでるのか

質の高いコーチ陣営がサポート

担当コース

吉田 幸広 (よしだ ゆきひろ)

「向き不向きより前向き。」

プレゼンス事業本部長。金沢大学卒。米国ニューヨークにて国際経営学修士 (MBA) 修了。2008年、放逐局に入社。営業部員としてスポンサー獲得に貢献し、業務本部長賞を受賞。2012年に同社を退職。一念発起しニューヨークへ渡り、英語のみの環境作りを徹底。わずか10ヶ月で英語をビジネスレベルまで高め、翌年MBAを修了。帰国後、日本国内閣府が主催する青年国際交流事業に選出され、ASEAN5ヶ国を訪問。ラオスでは参加青年約300人を代表し、政府要人に英語でスピーチを届ける。その後フリーランス講師、翻訳を経て、ジャパンビジネスラボに参画。自身が語学を通じて自信や新たな価値観、そして可能性をも受け取れた経験に感謝しており、受講生にも「語学力そしてそれ以上のものも得てほしい。」という強い思いを胸にコーチングを行っている。



担当コース TOEIC, TOEFL, 英会話, 法人向け

本多 功一 (ほんだ こういち)

忍耐は苦い。しかし、その実は甘い。

本多 功一 (ほんだ こういち)
上智大学大学院修了。大学在学中、オーストラリアとアメリカに留学し、スピーチ (修辞学) など学ぶ。帰国後、大学院へ進学し、OECDやEUなどの国際機関にて研究調査を行う。その後、人の教育やキャリアに関わりたいという想いから、新卒で人材業界へ。大手商社では年間200人以上の人材育成に関わり、採用や研修に尽力する。また人事コンサルタントとして、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。途中、内閣府の国際交流事業に選出されASEAN5ヶ国をめぐる中、改めて英語力の大切さを強く感じ (株) ジャパンビジネスラボに入社を決定。留学やキャリア教育の経験から、英語学習を通じて受講生一人ひとりが「なりたい姿」を手に入れられるように、また語学力以上に人生の可能性を広げられるよう情熱を注いでいる。



担当コース TOEIC, 英会話

上野 結城 (うえの ゆうき)

If you never try, you will never know.

立命館大学法学部卒。卒業後、金融機関にてテラー業務、融資業務に従事。その後、より国際的な環境で働きたいという想いから、外資系航空会社(UAE)で国際客室乗務員に転身。100ヶ国を超える世界各国から集まるクルーと共に、45ヶ国へフライト。多国籍なクルーと働く中で、多様な文化や価値観が入り混じる環境でのコミュニケーションに難しさを感じつつも、英語が話せることで、それらの文化や価値観に触れられる醍醐味を知る。その後、香港、日系の航空会社と3社にわたって客室乗務員として勤務。自身がそうであったのと同じように英語がブロックとなって挑戦できない方々に対して、グローバルな環境にチャレンジする勇気が持てるようなサポートがしたいという想いから、機(株)ジャパンビジネスラボに入社。語学習得に満足することなく、さらなる経験の幅を広げてほしいという想いを胸にコーチングを行っている。



担当コース TOEIC®&L&R TEST, TOEFL iBT® TEST, 英会話, オンライン

前 哲郎 (まへ てつろう)

Make it happen. -主人公はアナタ-

関西外国語大学英米語学専攻。オーストラリア、メルボルン大学院TESOL (英語教授法) 修士課程卒。帰国後、大阪で公立高校の教師経験を経て、私立中高一貫校にて英語教師として働く。大学・院時代で学んだ英語教育メソッドを研究・実践しながら、文法・リーディングの指導から大学受験指導、英検指導まで幅広く従事。日々変化していく生徒たちを相手に、担任業務にも力を入れる。その中で、「答えは目の前の相手が必要持っている」と信じ、自走をサポートするコーチングという手法に魅力を感じ、(株) ジャパンビジネスラボに入社。目の前にいる受講者の可能性を信じ、目標を達成できるよう、そして達成後にあるより豊かな人生を獲得できるように、全身全霊でコーチングを行っている。

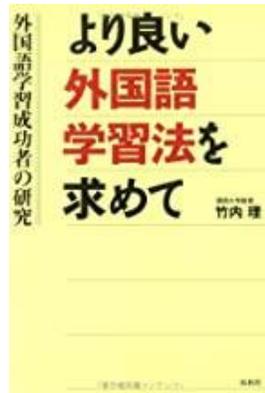


なぜ、PRESENCEでは成果がでるのか

科学的根拠に基づく語学コーチング

外国語教育の第一人者である関西大学の竹内教授との連携により
プレゼンスのカリキュラムに「正しい外国語学習法」が裏付けされている
また、「外国語学習でうまくいくいかないは、6割が動機付けの問題」
プレゼンスのグループコーチングだからこそ動機付けが強化される

PRESENCE Advisor
関西大学 外国語学部
竹内 理 教授



#2

サービス内容

Courses -各コース-

TOEICコース（600点, 750点, 900点コース）

2ヶ月間で平均100点アップを目指していきます。単語暗記の方法、文法の勉強法、TOEIC(R)L&Rテストのパートごとの解答戦略はもちろん、本番前日の過ごし方、メンタルコントロールの方法まで、短期間でも大幅にスコアアップを実現するためのノウハウをすべてお伝えしていきます。

英会話コース（初級, 中級, 上級入門, 上級コース）

日常会話からビジネスでの議論まで、2カ月間で、より高いレベルに導きます。「いつも同じ言い方しかできない」から「何通りも言い換えられる」ようにする為、単語力・文法力に加え、発話力・言い換え力・瞬発力や、発音・リスニング力を鍛えます。1対1、グループ内でのプレゼンテーションやディスカッションを徹底して鍛えていきます。

TOEFLコース（70点, 90点, 105点コース）

TOEFLのような難易度の高い英語試験であっても、最も重要なのはテクニックよりも「英語基礎力の向上」であり、それにフォーカスしたカリキュラムを提供しているのがプレゼンスです。そして、そのための地道なトレーニングを完遂するための「コーチ・仲間の存在」の大きさは計り知れません。

中国語コース（初級(HSK3級目標), 中級(HSK4級目標)

Courses -プログラム詳細-

	講師派遣 (対面)	講師派遣 (オンライン)	法人申込 (一般クラス, 請求書払い)
内容	週1回、1時間～ 貴社指定場所にて対面クラス	週1回、1時間～ オンラインサービス (zoom想定) を活用したクラス	通学クラスを法人様のお支払いとして受講
時間/回	① 1時間 ② 1.5時間～2時間	① 1時間 ② 1.5時間～2時間	2時間
人数	① 4名～10名 ② 5名～10名	3名～10名	1名様～
期間	2ヶ月～	2ヶ月～	2ヶ月
お一人様あたりの料金	通学価格×1.2 (カスタマイズ費用等) 例) TOEIC600点コース：¥169,200	通学価格×1.2 (カスタマイズ費用等) 例) TOEIC600点コース：¥169,200	通学価格より5,000円引き 例) TOEIC600点コース：¥136,000
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クラス時間の調整が可能 ✓ クラス内容のレベル調整が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クラス時間の調整が可能 ✓ クラス内容のレベル調整が可能 ✓ 遠隔で全国の社員様をつなげる 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一般のお客様との交流 ✓ 1名様からご対応可能

※企業様のニーズに合わせたプログラムをご提案・作成いたします。
 ※別途教材費がお一人様1,000円～10,000円程度、クラスに応じて必要になります。

Courses -プログラム詳細-

	マンツーマン (オンラインも可)	1日／半日研修 ／講演会	社員様特別割引制度 (一般クラス, 個人様)
内容	1名様用にカスタマイズしたカリキュラム	社員様向けに学習法セミナーの実施や御一人様あたり20分程度の学習のお悩み相談会を実施	通学クラスを個人様のお支払いとして受講
時間／回	1時間 (原則)	2時間～	2時間
人数 (最少開講人数)	1名様	ご相談	1名様～
期間	ご相談の上、決定 (1ヶ月～)	1日	2ヶ月
お一人様 あたりの料金	ご相談	¥200,000～	通学価格より5,000円引き 例) TOEIC600点コース：¥136,000
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レッスン時間の調整が可能 ✓ 目的に合わせたカリキュラムの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 学習方法の要点を短時間でお伝え ✓ モチベーションUPに効果的 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一般のお客様との交流 ✓ 自己啓発としての活用

※企業様のニーズに合わせたプログラムをご提案・作成いたします。
 ※別途教材費がお一人様1,000円～10,000円程度、クラスに応じて必要になります。

Courses -プログラム比較-

		戦略的育成			
法人 支払	企業様クラス	講師派遣型 マンツーマン		一般クラス	法人申込制度
		POINT <ul style="list-style-type: none">✓ カスタマイズ可能✓ 日程調整がラク！✓ 戦略的に研修が立てられる		POINT <ul style="list-style-type: none">✓ 多種多様な受講生と交流できる！✓ レポート等でしっかり管理できる	
個人 支払		プログラムは大きく三つに分かれています。いずれもオンラインと対面がございます。		社員様特別割引制度	
				POINT <ul style="list-style-type: none">✓ 社員様の自己啓発に最適！✓ 正規料金より割安	
		自己啓発			

#3

サービス比較

グループ or マンツーマン

	<u>マンツーマン</u>	<u>グループ</u> 
<u>学習効果</u>	同	同
<u>レッスン時間</u>	60分	120分
<u>コーチング時間</u>	20-30分	60-80分
<u>料金</u> (2~3ヵ月/人)	約50万~60万	14万~20万
<u>授業スタイル</u>	管理型 ✓毎日LINE等で報告が必要 ✓コーチによるプレッシャーがモチベーションの要因になる	自走型 ✓1週間に一度中間報告がある ✓仲間がいるから頑張れるがモチベーションの要因になる

他社比較

	 PRESENCE	A社	B社	C社
受講後の状況	自身に最適な学習方法と習慣の習得	もとの状態にリバウンド	もとの状態にリバウンド	学習方法や習慣は身につかない
講師	正社員 アラムナイコーチ (TOEIC平均950点)	正社員 契約社員 アルバイト (点数非公開)	正社員 契約社員 (TOEIC平均927点)	正社員 (点数非公開)
クラス運営スタイル	自主性 意志	管理 強制	管理 強制	受け身
コーチングサービス提供歴	20年	4年	6年	1年
コーチング受講者数	26,000人以上	10,000人	2,500人?	1,000人

※アラムナイコーチとは、元プレゼンス正社員を指します。

#4

実績と導入企業事例

導入企業事例（講師派遣型）

課題・お悩み

外資系の企業に買収され、外力国人スタッフや英語での業務案件が増加。急遽、社員に対して英語基礎力を高める必要が出てきた。

研修後成果

今後会話力を上げるために必要不可欠な基礎力を、TOEIC学習を通じて高めていただきました。

TOEIC点数
アップ例

Aさん
420点 → 680点
260点UP

Bさん
600点 → 725点
125点UP

研修を選んだ理由

短期間で結果を出さなければいけなかったことと、業務時間内で実施をしたかったため、日程調整ができる講師派遣型を選びました。時間帯の調整もしていただけたことは大変助かりました。



企業様の業種：サービス業
受講コース：TOEIC
受講形式：講師派遣型

導入企業事例（一般クラス通学型）

課題・お悩み

今後のグローバル化戦略の一環で、初級～上級者までレベルがバラバラなメンバー30～40人の英語力底上げが必要になった。

研修後成果

コーチとはSlackを使って密にコミュニケーションをとらせて頂いた。結果、語学の基礎力だけでなく、内容のカスタマイズも頂いたことから、社員同士グローバル化戦略で語学が必要になる意識付けが浸透したことは良かった。

研修を選んだ理由

グループコーチングの老舗ということで、カリキュラムがしっかりしていること。また多くの人数を柔軟に受け入れてもらい、全員がモチベーション高く学習できる環境があったため。



企業様の業種：情報・通信業
受講コース：英会話
受講形式：講師派遣型

導入企業事例（一般クラス通学型）

課題・お悩み

海外拠点とのやり取りが増えてきた。最低限英語でのコミュニケーションを取れるように、管理職、グローバルメンバーに受講してもらいたい。

研修後成果

英会話で各自自分の弱点を知っていただけたのと、どのように学習すれば英会話力を伸ばせるのか理解してもらえてよかった。最後のプレゼンテーションでも全員の伸びを役員とも確認することができた。

研修を選んだ理由

自身が元プレゼンス受講生ということもあり、社員同士だけではなく、別な企業の人と切磋琢磨して語学を学んでもらいたかった。一般クラス通学だが、最後は会社独自のプレゼンテーション大会も企画頂いたことはとても良かった。



企業様の業種：製薬メーカー
受講コース：英会話
受講形式：一般クラス通学型

#4

クラス開講までの流れ



英語 & 中国語 コーチングスクール
PRESENCE

クラス開始までの流れ

- 01 | お問い合わせ** お問い合わせについては、資料DLページ及び、お電話にてご連絡ください。法人事業担当者よりご連絡を差し上げます。
- 02 | ヒアリング** 貴社がお持ちの課題、現状、目的等をヒアリングさせていただきます。担当者がご訪問・オンラインで対応いたします。
(必要に応じて「学習法説明会(無料)」も開催させていただきます)
- 03 | ご提案** 貴社に最適なプログラムをご提案させていただきます。
- 04 | 研修実施** 研修の実施期間も貴社ご担当者様と密にコミュニケーションを取らせていただき、必要に応じて改善を加えていきます。
- 05 | 報告会** 全てのプログラムの終了後、受講者様の声をヒアリングさせていただきます、ご報告をさせていただきます。

<お問い合わせ>

株式会社アビタス 法人営業部

MAIL : training@abitus.co.jp

TEL : 03-3299-3130