

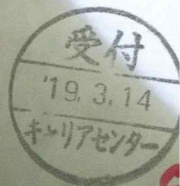


よく学び、 よく挑め。

仲間と向き合う、たどりついてこそそのゴール。

ation

デミー



よく学び、よく挑め。

人は生まれたときから、すぐに学びをはじめ。
 人と出会い、恋をし、育ち、働き、無数のドラマが生まれる。
 そんな中でいつの日か、なぜ生きるのかを考える。
 答えは人それぞれにちがいない。
 しかし、そのヒントになるものはやっぱり学びなのだろうと思う。
 学びは人をつくっていく。人が道をつくっていく。学びは人生のもと。
 ひとつひとつの人生に対して、私たちはけんめいでありたい。
 そのために全力でありたい。

私たちがかかわっているもの。
 いつか人生が変わるもの。

ヒューマンアカデミーの事業



開講以来27万人以上の修了生を社会に輩出する「社会人教育ヒューマンアカデミー」は、ゼネラリスト志向型からスペシャリスト尊重型へと価値観や雇用形態がシフトする世の中に先駆けて、社会人や学生を対象に生まれました。全日制教育の「総合学園ヒューマンアカデミー」では、スペシャリストをめざす、21もの多彩なカレッジを提供しています。そして、「ヒューマンアカデミー通信教育」では、好きな時に学習でき、キャリアの持続とスキルアップを両立できます。

また近年では、キッズ・ジュニア向けにロボット教室のフランチャイズ展開や、シニア世代のお客様にも多く通っていただいているカルチャースクールの開講など、多様化するマーケットの成長分野に柔軟に対応しています。

世界を舞台に活躍する人材を育成する国際人教育事業では、1989年の開校以来2,000名以上の留学生を海外大学に送りだしています。また、英国国立ウェールズ大学経営大学院のMBAプログラムや、国内の日本語学校では留学生数トップクラスの外国人向け日本語教育も提供しています。

事業コンテンツの一覧

	アート&デザイン系	ビジネス系	コンピュータ&デジタル系	医療系	介護福祉系	アクティブ系	語学系	癒し・健康・きれい系
社会人教育	●	●	●	●	●			●
全日制教育	●	●	●	●	●	●		●
幼児・ジュニア	●		●			●	●	
国際人教育							●	
通信教育	●	●	●	●	●		●	●

建学の精神



学ぶ感動を世界に広め新しい時代の教育の可能性を見つめなおす「教育ルネッサンス」、教育機関と行政、企業が共に実践教育を進める「産官学協同」、世界で活躍する人材を育てる「国際人教育」。この3つが「ヒューマンアカデミー」の建学の精神です。

01



Counselor

藤本美枝子

2004年入社。ゲームやデザインカレッジの担当を経て2007年からフィッシングカレッジの担当となり、2005年にジュニアマネジャーに就任。

Student

齋藤哲也

2010年にフィッシング環境大学部に入学。在学中に全日本バスプロ選手権東日本大会に参戦し6位の成績を残している。

02



Counselor

綿島京子

2009年入社。医療事務やチャイルドマインダー、心理学等を担当。講師ともこまめにやり取りすることで評価が高い。

Lecturer

荒木千枝講師

病院勤務などを経てヒューマンの医療事務講座の非常勤講師に。立川・新宿・大宮でクラスを受け持っている。

面倒見のいい営業と協力してくれる学生、 お互いの信頼関係がカレッジを盛り上げていく。

——営業と学生という関係を越えて支え合うことで、互いにより良い影響を与えあうことができる。

体験授業をサポートしてくれる 学生の気持ちに感謝。

プロの養成を始め、釣りに関するものづくりやビジネスが学べるフィッシングカレッジは、富士河口湖、大阪、福岡の3校。営業担当の藤本は東京校で業務を行いながら現地の学生ともやり取りしているが、さまざまな場面で信頼を寄せるのが富士河口湖校でトーナメントプロ専攻に在籍する齋藤だ。体験授業では湖上にボートを出して実際に釣りをを行うが、いつも手伝いを買って出てくれると言う。体験者のためにボートを操縦するのが齋藤の役目だが、「魚が釣れないときもあるので、そういう時間はカレッジの説明や質問に答えて興味を持ってもらう」のだそう。船の操縦ができない



藤本にしてみれば、己の関与できない湖上で助けてくれる心強い味方だ。「私は陸上で学校やカリキュラムのことを説明します。齋藤さんは湖上で釣りの様子を見守る傍ら、学生目線で体験授業に来た人の質問に答え、アドバイスをしてくれます。現役学生の言葉だからこそ、響くものがあると思います」と齋藤を頼りにしている。カレッジの良い点も悪い点も、学生自身の言葉で本音を聞いてもらうことは、希望者にとっても良いことでもある。それ以外にも校舎パンフレットを作る時に助けてもらったり、Facebookで近況を確認したり、営業と学生は常にコミュニケーションをはかっている。「学生と入学事務局の営業たちの関係がうまくいくと、カレッジの運営もうまくいく」というが、折にふれて相手の様子を伺うことで、協力



体制もしっかり築けている。

互いにいい影響を与え合い より良い関係ができていく。

入学時は説明会に遅刻してひどく怒られたという齋藤。「釣りのことだけではなく生活面や常識、社会人としての心構えなど、カレッジでは多くのことを学ばせてもらいました」と感謝している。学業以外の部分まで目配りをして学生を見てくれるのかと身が引き締まり、4年間は真剣に学び、成長した時間となった。「藤本さんを始め、面倒見のいい人たちのおかげ」だから、何かを頼まれれば二つ返事で引き受ける。一方の藤本は「学生の成長した姿を見られるのが仕事の醍醐味。いつも会えるわけではありませんが、齋藤さんがヒューマンアカデミーで学んで伸びていく姿を見るのは楽しみです」と眼を細める。東京校から河口湖まで距離は離れているが、お互いの気持ちはすぐそばにある。

「何かあったら相談し、言い合える仲だからうまくいく」 カウンセリング営業と講師による最高のリレーションシップ。

——互いに相談し、声を掛け合うことでできあがった信頼感を軸にした、より良い教室運営の形。

講師からの細かい報告に 即座に対応する呼吸の良さ。

講師と営業の関係は、講座を運営するにあたって非常に大切だ。社会人の講座では講師は授業を担当し、営業担当者は教室の確保やカリキュラムの作成、授業の前後には挨拶や他の講座の紹介などを行うため、毎度顔を合わせる。綿島が新入社員として最初に担当した医療事務でお世話になったという荒木講師とは、何でも言い合える仲。当時はお互いがヒューマンでは経験の浅い者同士。荒木講師はマネジャーから「できるだけ多くの人と触れ合って」と言われ、綿島も率先してコミュニケーションを取り、綿島もそれに応えた。「荒木先生は頼れる存在です。医療事務のプロフェッショナルだし、講座においても『この生徒はこんな風に勉強している、こういう受講生がいるんだけど』と細かく報告してくれるので、私も生徒さんに対して必

要な対応がすぐに取れるんです」と、感謝の念は深い。講師とはそこまで深く関わらなくても仕事はできる。しかし、互いに信頼しあえばよりスムーズな教室運営が可能になる。

営業が成長していく姿を 講師も応援し、楽しみにする。

荒木講師は生徒同様に綿島が成長していったのが嬉しいと言う。「綿島さんは講座の説明をするときも自分で噛み砕いて、同じ講座でもその時に応じて言い方も違うんです。伝えようとしているな、というのがすごく伝わってきて私も感心させられるときがあります」と言い、カウンセリング営業としても見事だとほめる。他のスクールも多い医療事務講座で、セミナー後の個人説明で個々の疑問に答え、



たくさんの方にご入学いただいたことが印象的だったそうだ。参加者の質問に細やかに答えたからこそその結果は、綿島の誠実さを表している。「生徒さんの中には私たち講師やカリキュラムではなく、カウンセラーに対する信頼で受講を決めたという方もいるんです」という荒木講師の言葉からは、カウンセリング営業あってこそ、という思いが受け取れるが、お互いの力が合わさって講座はうまくいく。今は担当する講座や綿島が勤務する校舎の関係で頻繁に会うことはなくなったが、後輩や関係者には「医療事務なら荒木先生に聞いて」「分からないことがあれば綿島さんに」とお互いが言い合い、その関係はある意味以前より強固だとも言える。お互いを尊敬しあうことで成り立つ最高の関係。それを体現している二人だ。



Counselor

須藤冬暁

2005年入社。フットサルを始め、数々の新しい講座を開発。現在は全国のマンガカレッジの責任者。営業の盛り上げ隊長としても、活動をより立てる。

Counselor

大和雄

2013年入社。マンガ、保育、ゲームなどを担当。須藤マネージャーに任命されて職場美化のため声掛けも行き、はつらつとした存在感を発揮している。

「共感する力を大事に、真剣に取り組んで欲しい」 プロとして上司として、期待のルーキーに送るエール

—入学事務局の仕事において伝えたい、営業の在り方と大事にするべきもの。

営業としての成長を望み、 気持ちの熱いルーキーを導く。

「大和はマンガと言えば熱血漢の主人公、RPGゲームなら勇者か戦士ですね」とルーキーについて語るマネージャーの須藤。フットサルカレッジの立ち上げを始め、数々の講座で成果を出してきたマネージャーの須藤だが、「前向きで、ちょっとやそっとでは仕事を投げ出さない」と次世代の新星に期待をかける。

講座への問い合わせに対して電話で来校を促し、面談をして受講につなげていくのが営業の仕事。受講について考える人は自分の将来その他についてさまざまな悩みや葛藤を抱えている。須藤としては相手の気持ちになって面談に取り組む大和の熱さは快くもあり、まだまだ成長して欲しいと願っている部分でもある。「相手を思う気持ちがなければ、将来を決めるようなカレッジの受講を勧めることはできないし、当事

者意識は必要です。でも相手を客観視することも大事なんです」と、17名の部下を指揮する責任者として冷静に分析する。大和もそんな須藤の期待は分かっている。「でも、気づかないうちに本気になってしまうんです」と、真っ直ぐさを隠さない。

いろんなお客さまとの出会いが キャリアを広げ、先につながっていく。

大和は「人の支えになる」ことを目指し、須藤は「人の人生に足あとが残る仕事」としてヒューマンを選んだ。責任者である須藤は大和に対し、仕事の厳しさを伝え、大和はそれに応えている。「体調を崩して休んだとき、須藤マネージャーには『会社に入ったらプロでいろ』と教えられ、目が覚めました」。営業



の盛り上げ役であり、年間に100人もの人を受講に導いたこともある須藤は大和にとってすべてが目標だ。目指す山は大きい、持っている信念は同じ。「自分が入社した意味を突き詰めていって」と言う。そんな大和に対して須藤は「自分から燃えることができる人は、相手にもそれを伝えることができる。今はさまざまな人に出会い、いろんな価値観を学んで成長していく時期」と成長段階にあることを理解。しかし実力をつけた暁には、新しい商品（講座）を開発するなど、活躍の場を自ら作り出して欲しいと願っている。そうした須藤の思いにどこまで応えられるか、頼もしいリーダーの元、熱血漢のルーキーの物語は今、始まったばかりだ。



個々の生徒によく目を行き届かせてくださるので、本人に自信が蘇り、性格も明るくなりました。
(フットサルカレッジ生徒保護者)



講師の方々が親身になって何でも相談のってくださいます!
(パフォーミングアーツ生徒)



ペイントの知識が評価され、アニメーターとして就職することができました。先生方にはとても感謝しています。
(マンガカレッジ卒業生)

ヒューマンアカデミーに行くようになってから自分のやりたいことに向き合うことができ、責任感が養われました。
(パフォーミングアーツ生徒保護者)

お客様の声を あつめました!!

自分で考えて行動できるようになり、忍耐力もつき、男らしくなりました!
(フィッシングカレッジ生徒保護者)

スタッフの方が僕に合ったゲーム会社の求人を紹介してくださったおかげでスムーズな就職活動ができました!
(ゲームカレッジ卒業生)



毎日の練習はたいへんでしたが、ヒューマンでの練習のおかげでしっかりとした技術が身につきました。
(ネイルカレッジ生徒)



学んだ知識をさっそく接客で実践しています。
(ファッションカレッジ卒業生)

企業概要 ヒューマンアカデミー株式会社 Human Academy Co., Ltd
東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル1F Tel.03-6846-8981 <http://manabu.athuman.com/>



human