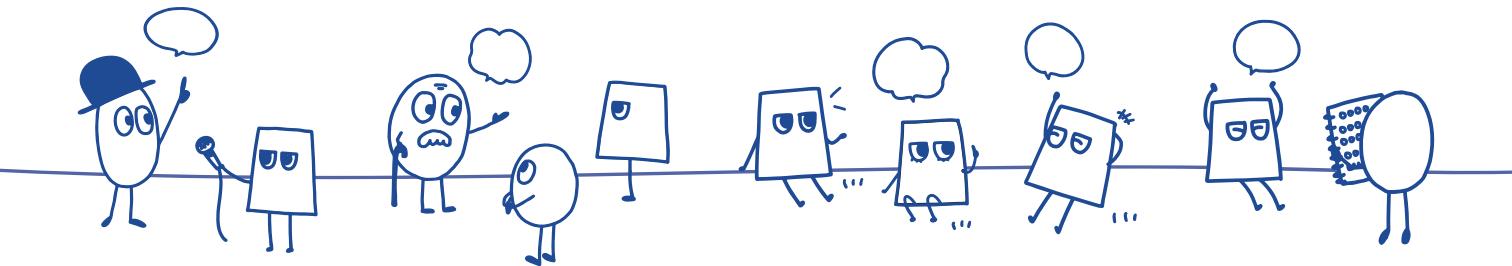


夢を一緒に実現したい、と思う人がいるから。

株式会社 30 の大澤さんへの聞き書きを通して、人生におけるミッションについて考えさせられました。

仕事を一緒にしたい人の特徴や想いなど共鳴する点も多く、仕事に取り組む意義やそう思うようになった原点について考えるようになりました。



他者理解を育むききがきワークショップと冊子について

話し手の語りをありのままに書き起こして、

その人の生き様や物事に対する考え方を物語として描き出す『聞き書き』は、

人ありきの視点でモノゴトの本質を見極めるために有効な

『デザイン思考』の他者理解や共感を得るための方法として生かせるのではないかと、

そんな思いから『他者理解を育むききがきワークショップ』を試みました。

このワークショップでは、聞き書きを実践的に学ぶために、

長岡市内の企業の方々へのインタビューを実施しました。

この冊子は、聞き書きの情報をもとに、企業で働く人にスポットを当てて、

その人の語りをとおして、企業の魅力を伝えるためにまとめたものです。

人ありきの視点から企業の魅力を知っていただけると幸いです。

語り手

株式会社 30

大澤 容佳（おおさわ ゆか）さん

1992（平成4）年生まれ。生まれは夜桜の有名な高田城がある新潟県上越市。教師だった父の関係で、長岡市の近くの刈羽村（かりわむら）や佐渡市など、新潟県内を転々としながら地域の人と関わる幼少期を過ごす。現在は、長岡市に住み、夫婦で株式会社30（サンジュウ）を立ち上げ、高等教育機関のコーディネーターと市内のマーケティング会社との、3足のわらじを履いて活躍中。



人と会うことが大好きで、
新しい人に出会いたくなっていう原点

小学校の6年間、お父さんが働いている小学校で、ずっと。
大体3年おきに転校をすることになるので、新しい土地に行って。

4人姉弟の長女なんだけど、
姉弟とお父さん、
お母さん、
家族6人でどの地域にも引っ越してたから、
心強さはありつつ。



4姉妹の長女だった大澤さんは幼少期から地域と関わってきた。

どうやったら、
もっとその地域のことを知れて、
その地域の人に認めてもらえて、
これからの3年間、4年間
ここでたくさんの人と思い出が作れるかなっていうのを考えながら。
そういう幼少期があったからこそ、
今も人と会うことが大好きで、
どんどんどん
新しい人に出会いたいなっていう自分になれてるかなあ。

お金に邪魔されず、やりたいたいっていう夢を
実現できるようなお手伝いがしたい。

「株式会社30（サンジュウ）」は、去年（2023年）の12月25日に、
夫と2人で立ち上げた会社です。

数字の3と0に想いを込めていて、人間の人生って、父、母、そこに子ども
が生まれて、3っていう数字から始まって、最後は0になっていく。

私たちは、大切なお客様も出会った人々も、

何かやりたいっていう始まりから終わりまでを支える

存在になりたいなっていう想いで、30っていう会社名にしました。

やっていることとしては、色々あるんだけど、メインは経費削減支援です。

「お金のことは心配せず、僕は挑戦すればいいんですね」っていうのが、

支援したお客様に言っていただいた言葉なんですけど。

お金の邪魔されず、

やりたいっていう夢を実現できるようなお手伝いがしたいと思って、

今の会社を作りました。

大好きなお客様の力になれる術を見つけるために。

2015年に、新卒で新潟県内のマーケティング会社に入って、
今もその会社は続けているんです。

お客様の売上を上げること、

そして、その会社で売上を上げられるような人材を育成すること、
売上UPと人材育成のお手伝いにこの10年間従事しています。

具体的には、ただ売上を上げればいいのではなくて、

その会社さんがどんな想いでその会社を作って、

これから、その会社をどうしていきたいかっていう想いをお聞きして。

「じゃあ、その状態を作るために現状ってどうですか？

理想に近づけるためにこんな風にしたらどうですか？」

っていう、お客様の夢の実現のプランニングっていうのが、私の役目でした。



数字の3と0に想いを込めて
夫婦二人で立ち上げた株式会社 30。

ただ、創業したばかりでお金がない。

本当はやりたいんだけども、

お金がないっていうお客様に対して、

自分は何もできないのかっていう。

すごく、あの一疑問というか、至らなさっていうのを感じていて。

やりたいことを今すぐやりたいて思った時に力になれる術が、

当時の私にはなかった。

それが、ものすごくもどかしくて。

目の前の、大好きなお客様の力になりたいのに、

他にできることはないのかなって考えてたときに、

うちの夫が経費削減のプロだったんで、2人で一緒に会社にして。

経費削減という手段で、夢や想いを応援したい。

今、会社で使っている経費の中で無駄なものはないか？

っていうのを見直して、

無駄を削減して出てきたお金、本来無駄だから、

出ていっているはずのお金が残るわけだから、

そのお金を使ってやりたいことに使えばいいですよってというのが、

今私たちがやっているお手伝いです。

私たち夫婦が仕事をやっている意義っていうか、

目的っていうのは、熱い想いを持っている方の応援。

本当にチャンレンジャーな方と熱い想いを持った方、

その想いが私にはすごく大事で。

私たちは夢や想いを実現するってというのが、1番目指したい姿で。

そのための手段の1つが、経費削減なんですよ。

その想いをどう実現するかを**一緒に試行錯誤して考える**ところが、

私たちが大事にしていることで。

その想いっていう部分も、

自分たちだけが良ければいいっていう想いには、

決して共感できなくて。

近江商人の三方よしではないけど、

自分たちも、お客様も、

社員や地域の人にとってもいいような。

その人たちの想いを実現することで、
みんなが幸せになれるっていう、
そういう想いをもった人の応援ができたらいいな。
今こうして話す中でも、
そういうエピソードがたくさんあるっていうことは、
それだけ熱い想いをもっている人が、
この長岡とか新潟の地域にいるっていうことで。
これからも、
そういう人たちに1人でも多く出会って、
お手伝いできればいいなあと。

人生におけるビジョンと、孤独を感じた原体験。

そうだなあ。

「人、もの、サービスをつなぐ架け橋となって、
出会った人々が前向きな人生を送るきっかけになる」

のが、私の人生ビジョンなんですよね。

うふふ。おっきなことはできないけど、

「今日、大澤さんに出会って、なんかちょっと元気がでてきたな」

とか、どんな小さなことでもいいから、

その人の人生が、私と出会ったことでちょっと前向きに、

明るくなったらいいなっていうのが想いとしてあります。

私と出会ってよかったって思っほしいっていうのが、

1番の仕事のモチベーションであり、

人生で大事にしていることなんですけど。

そうなった原因は、高校生の時に、
いろんな事情があって、一時期不登校になって。
ちょっと人間関係がくずれてしまって、
学校に行っても1人ぼっちで、部活動していても1人ぼっちで、
もう居場所がなくなって学校に行けなくなってしまった。
数ヵ月、引きこもっている時期があって。
その時にすごく、**孤独ってこんな怖いんだって**いうことを感じて。

その後は、すばらしい恩師のおかげで、
高校に戻って無事に卒業できたんですけど。
やっぱり、誰も必要とされない時のあの感覚が、
自分の中ではすごく怖い、悲しいものであって。

だから、私は誰かに必要とされたい、
誰かに私がいることで喜んでほしい、
前向きになってほしいってところが
原体験にあるからこそ、
熱い想いを持っている人を応援して、
「大澤さんと出会えたから、もっとがんばろう」
って思ってもらいたいんだなって、
人に自分を必要としてほしいんだなってところが、
多分、全部つながってきているのかなって。

今、振り返って考えると思います。

土砂降りの日に

「ゆかが来るまで、学校の前で待ってるから。」

今も現役で高校の英語の先生してて、
結婚式でファーストバイトをしてもらったくらい、
もう本当にその人が居なければ、今はないってくらいの恩師がいるんですけど。

高校時代は誰の話も聞きたくないし、
誰にも会いたくないっていう状態で。

「英語をいかして新潟と世界をつなぐ架け橋になりたい」
って思いで推薦入試を目指して、勉強してたんです。

その先生は、私が高校に行かなくなったことをずっと気にかけてくれていて。
連絡してくれていたんですけど、夏休みの期間に入り、
通知表を渡さないといけない、**学校に来なさい**といわれて。

「嫌です」と言うんですけど。

ふふ。でもドラマみたいに、めちゃめちゃ土砂降りの日に、先生が
「ゆかが来るまで、学校の前で待ってるから」って。

いやいや、そんな、こんな大雨の中、
待ってるわけないでしょって思いながら、
でも先生のことは大好きだし、先生は何も悪くないと。
だから、親に相談して、学校の近くまで連れてってほしいって話をして。
家から出て高校の前に行ったら、
高校の先生が本当に傘をさして、待っていてくれて。

その姿を見たときに、すごく、なんだろう…
**1人でもこうやって自分を信じてくれたり、
必要としてくれている人がいるんだって。**
自分には先生っていう居場所があるんだっていうことに気づいて。
最終的には、高校3年生の時に、きちんとクラスに戻って、
生活ができるようになったんですけど。
その日に先生が電話をくれなかったら、
どうなってたんだろうっていうくらい、

先生が教えてくれたというか。

だから、そういう人になりたいなって。

お客様は新しいことをやりたい、

自分の想い実現したいって思うと、

ハードルってたくさんあって。

必ずしも、全員がそれに賛同してくれるわけではなかったり、

未来のことを見据えてこういうことをやりたいって話すことって、

なかなか社員の皆さんに噛み砕いて説明するのが難しかったりとか、

すぐに理解してもらうことが難しいってことは、

たくさんあると思うんです。

そういう時こそ、挑戦したい人に寄り添って、共感する。

私にとっては、当時の先生のように

「あなたの味方ですよ」だとか「あなたを応援してますよ」

っていう存在にはなりたくないなあ。

私が、間に入ってつなげるクッションになる。

例えば、先代から次の息子さんに、社長が2代目になるってなった時。

2代目に対して、先代の社長は、いろんなご経験もあるから、心配して色々と助言をしてくださることもある。

ただ、うまく話がまとまらない。

そういう時にそれぞれの話を聞いて、

2代目の社長がやりたかって思いも共感するし。

先代の社長がどんなことを心配されていて、

そういう話をされるのかっていうのもお聞きしていくと、

ご自分が会社を立ち上げた時のエピソードがあって、

いろんな想いが出てくるので、その想いを認めるというか。

先代の社長も今までの努力があつてこそ、

その時々にも勇気を持って決断してきた結果が今ですよなって。

ただ、世の中の動きは激しいし、

「今までと同じようにやっていても、

あれ？ちょっと違うなって思うことって出てきませんか？」

って1回受け止めてからお聞きしてみると

「ちょっと最近これじゃダメかもとは思いつつ、

でも今までこれでやって来れたから、

今のやり方が正しいんじゃないかって、思ってる」

っていう本音も話してくださるので、両方の想いに共感して。

「私が間に入ってつなげるクッションになれたらと日々思っています」

とお話していますね。

それぞれ、相手を邪魔したいと思って反対しているわけじゃなく、
共通の目指したいゴールの中で、
こうやったらいいんじゃないかっていうのが、
想いが強いあまり、ぶつかっていることってよくあるので。
そこは第3者の私が入って、
それぞれの想いを冷静に聞いて、
想いが重なるところがないかを探していくことができたらいいなって。
全部がそうできるわけではないかもしれないけど、
そういう存在になりたいなど。

この人になりたいっていうのが、**1番の**パワー。

やっぱり、自分がこの人のために、
この人を応援したいと思う人と働いていると、
夢に近づいている感覚も間近で感じられるというか。
どんな通過点においても、一緒に喜びを分かち合えるし、
その夢の実現において「あなたが必要だ」って言ってもらえることが幸せで。

今は、一緒に夢を実現したいと思えるお客様と
過ごすことってワクワクするし、やりがい。
大変なこともあるけど、自分自身のビジョンの実現につながる。
相手が話してくれた夢を聞いて、
自分もそれをやりたいって思った時、私の夢にも変わる。
お客様の夢が、イコール私の夢になるタイミング、
それがすごく自分ごとになるかな。

現場を知らないと、
本当に必要とされてるものってわからない。

大学2年生の時。

カンボジアのスラム街にある日本語学校で、
出前授業をするっていうのを計画して。

カンボジアのこと何も知らないから、
向井理さん主演の映画『僕たちは世界を変えることができない』
(1人の大学生がカンボジアに小学校を建てるという実話)を観たり、
みんなで作戦会議をして、筆記用具を集めようとか、
古着集めようとか、寄付集めようとか。
いろんな県内の高校とか、新潟空港とか、
いろんな企業に働きかけて、服と靴と筆記用具を集めていった。
それと、書道の授業をしようと思って。
日本の文化を感じられるかなって、
楽しさ重視で私たちは現地に行ったと。



大学生時代にカンボジアのスラムにある

日本語学校で出前授業を実施。

実際、まず寄付を渡そうと前日視察に行ったときに

「え、なに？こんなの配れないよ」

って言われて。

「配るんだったら、ペンの色、長さ、種類を

全部そろえて渡してもらえないと、

それがきっかけでけんかになったり、争いが生まれる。

全部そろわないんだったら配らないでほしい」

って言われて。えっ、となってしまうて。

ちなみに、靴とか服とかも持ってきてると言ったら。

「えっ、靴なんて誰も履いてないよ？ほら見て、みんな裸足かサンダルでしょ？」

って。人数分あったとしても、**そもそも現地で必要とされてない。**

そこで、私たちはショックを受けて。

書道の授業もやろうと思っているんですと。

「ふーん、楽しそうだね。なんか、自分よがりの授業だね。

それをやったところで、この子たちの生活は

明日から何も変わらないだろうね」

って、現地のスタッフさんに言われて。

また、そこでガーンとなって。

そうだよな、私たちは自分たちのことばかりで、

現地のこと何も知らなかったよなって気づいて。

そこから、みんなで徹夜で、授業の内容を考え直して。

最終的には、その子たちの生活を今すぐ変えることはできないけれど、

気持ちを変えることはできる。

だから、日本の漢字の成り立ちを伝えて、最後は「辛いって言う文字に1を足すと、幸せになれる。みんなの生活も、今は辛いかもしれないけど、一歩踏み出せば、幸せが待っているかもしれない、この日本の漢字を教えていくから、それを忘れずに生きて行ってほしい」っていう話をして。

持ってきた靴と服と筆記用具は、全部市場で売ってお金に変えて。現地のスタッフさんに、このお金でその時必要なものを買ってくださいって、寄付をして終わったっていう経験があつて。

その時は、みんな自己成長をしたって想いで行ったのが大きいんだけど、
本当に相手のためになりたかったなら、
現場に行かないと、現場を知らないと、
本当に必要とされてるものってわからない。
それが、私たちには欠けていたなど。

その経験から、独りよがりでもいいと思ってやることって
余計なおせっかいだったり、
結果的に役に立たないことって多いんだなっていうのに気づいて。
今の仕事においても、話を聞くだけでなく、
現場に行かせてもらって現場の声も聞くとか、
ちゃんとその場を見ることを大事にしようって
いうことを思えるようになった、
というのが人生の教訓になるエピソードかなあ。



聞き手

三井 琳世（みついろんぜ）

1999年（平成11年）生まれ、育ちも三重県鈴鹿市。2022年末から新潟県長岡市在住。長岡造形大学大学院の大学院生として活動する他、JICA 草の根事業にてラオス人民民主共和国で約2年、デザイン専門家としてプロジェクトをまとめるファシリテーターなどに務めています。

2024 年度 他者理解を育むききがきワークショップ成果物

2024 年 10 月 15 日 初版第 1 刷発行

構成・編集

長岡造形大学大学院造形研究科 板垣 順平

編集協力

長岡市商工部産業イノベーション課 佐々木 茉歩

コピーライター 二階堂 薫

情報提供（語り手）

株式会社 30 大澤 容佳

情報提供（聞き手）

長岡造形大学大学院修士課程

イノベーションデザイン領域 三井 琳世

発行

長岡造形大学 317Lab.

〒940-2088 新潟県長岡市千秋 4 丁目 197 番地 317 研究室

tel : 0258-21-3561

E-mail : jitagaki@nagaoka-id.ac.jp

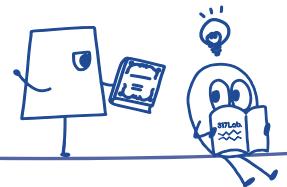
本成果物は、JSPS 科研費 JP22K12684 の助成を受けたものです。

317Lab.



本書の全部または一部を無断で複写複製（コピー）することは、著作権法上での例外を除き、禁じられています。

©2024 Printed in Japan



2024年度 他者理解を育むききがきワークショップ成果物