

出合いが広がる場をつくり

香川を「おもしろい」まちにする

谷 益美
MASUMI TANIコーチ・ファシリテーター／
株式会社ONDO 代表取締役

PROFILE

1974年香川県生まれ。1996年教育学部卒。建材商社営業職、IT企業営業職を経て2005年独立。専門はビジネスコーチング及びファシリテーション。2019年株式会社ONDO設立。優れた講義を行う教員に贈られる早稲田大学Teaching Awardをこれまでに2度受賞。

部活に打ち込んだ大学時代
進むべき道を模索して…

高校時代の私は明確な将来の目標もなく、地元・香川を離れるつもりもなく、先生に向いていると言われるままに香川大学教育学部を選びました。熱中したのは、勉強よりも陸上部の活動。陸上競技の経験も知識もないけれど、とにかくガッツリ運動したくて、「400メートルリレーに出たい!」と少ない女子メンバーで無理やりチームを組んだり、槍投げの記録会にいきなり参加してみたり…。主競技の短距離走では芽が出ませんでした。槍投げではなぜか上位成績を残した記録が今も残っています。

部活中心の楽しい日々を送っていた大学3年次、ふとこのままでは社会を知らないまま教師になってしまう、それでいいのかと恐ろしくなりました。教員免許は取得したし、就職氷河期真っただ中だったものの、一度社会に出ようと決意。適性検査では事務に向いていないと診断されたのでひたすら営業職に応募し、最初に内定をいただいた建材商社に5年ほど勤めました。

その後、ワーキングホリデーを利用して過ごしたオーストラリアで、今度は特許翻訳家という仕事を知り、養成学校に通う資金を貯めようと、帰国後はIT企業で営業兼事務に。しかし根っから事務に向いていない私にはデスクワークが苦痛で、翻訳家

だと期待しています。

香川の若者は、ほとんどが県外に出てしまおうと言われます。香川大でも地元出身者は県外に出たい、また県外から来た学生は地元に戻る傾向があり、香川には残りにくいように思います。でもみんな気づいていないだけで、「香川っておもしろい!」と感じる魅力はきっとあるはずです。

大都市圏は異業種交流が活発で、人見知りの私でも新たな出合いのチャンスがたくさんありました。人は楽しいことに集まるものです。今回のイベントのように、みんながワクワクすることを仕掛けて、そこからいろんなつながりが勝手に広がっていく場をつくりたい。その先に「香川っておもしろい!」が実現していくのではないかと、私は思います。

ワクワクする仕掛けで
地域を刺激したい

これからのONDOは、どちらかというと私が監修者としてかわる事業に重点を置き、私がいなくても事業を継続できる仕組みを確立したいと考えています。売上の約半分はまだ東京ベースなので、地元でもっと当社を知ってもらうために、地域の企業と教育について考える接点を探りたいです。

毎年1月23日の創立記念日にイベントを開催しており、2025年度は採用や人材育成をテーマとする展示会『せとうちHRフォーラム』を実施予定です。22団体が参加・1000人規模の、いわば大人の文化祭。私たちににとって、地域とつながるいい機会になりそう

自然に囲まれた施設で行う
ONDOのフィールドワーク

穏やかな讃岐の自然に囲まれた場所にある2つの研修施設で行うフィールドワークでは、スキルを身につける学びだけではなく、自然の中で共同作業を行うことでチームに強い絆が生まれたり、質の高い関係性を築くことができます。

オフィスや会議室ではなくフィールドに身を置くことで心を解放し、問題解決やレベルアップのきっかけを引き出すことを目指しています。

ONDO FIELD WORKSHOP



自然の中で行うフィールドアクティビティやバーベキューなどをとり入れた研修プランが好評

もデスクワークじゃないかと気づいて、営業兼事務の仕事が続けながらも完全に目標を見失ってしまったんです。そんな時に出会ったのがコーチングでした。

出合いと縁に支えられて
コーチングのキャリアを確立

最初のきっかけは、営業部に後輩を迎えるに当たって社長から「営業部の強化を図れ」とコーチングの本を渡されたこと。コーチ養成プログラムの説明会に参加し、私にもやれそうな手応えを感じて学び始めました。そこで出会った受講者たちに誘われて京都の勉強会にも参加するようにになり、講師の場回しや空気の読み方の巧みさに深く感銘を受けて、どんなのめり込んで…。

独立を決めたのは31歳の時です。前職の取引先の紹介で、ある営業所の赤字を何とかしたいと悩む企業に最初の仕事をいただきました。実務のノウハウは同業仲間にサポートしてもらいつつ、昨対1.5倍の売上を記録する成果を

上げられたことが、コーチとしての実績となりました。

活動の幅を広げようと参加した東京の朝食勉強会で、早稲田大学の杉浦正和先生にビジネススクールの授業を見に来ないかと招いていただきました。真に受けて遊びに行ったところ、見学どころか教壇に立たせてくれて、半期に1度のペースでコーチングに関する講義をすることに。それが大学の非常勤講師としてのキャリアにつながり、私にとって大きな転機だったと思っています。

起業時の住まいは岡山でしたが、子どもができたことと夫の転職を機に、2007年ふるさとである香川に拠点を移動。色々なご縁をいただき、現在は全国で活動中です。

2019年、BtoB(※)のビジネスを続けていく上で経営者の気持ちを知る必要があると感じ、自分も会社経営をやってみようと株式会社ONDOを立ち上げました。ONDOの事業は、私自身が登壇する活動と、私が監修するトレーニング・研修との二本柱です。

コーチングとは

管理者が目標に向かって教え導くスタイルの指導(ティーチング)とは異なり、受講者の感情や思考に基づいて行動を活性化し、受講者自身の中に納得できる答えを見つけて目標達成や自己実現を目指すプロセスを効果的にサポートするコミュニケーション技術。

※BtoB: Business to Business(企業間取引)の略称。一般消費者ではなく企業を対象に商品やサービスを提供するビジネスモデル