

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### みらいでの学び、気づき、今後のありたい姿

#### 1. 着任から 2 週間での学び、気づき (MCWAY、みらいセッション)

みらいセッションの考え方は今までの自分にはなく、お客さまとの接し方、課題の抽出方法がいかにも不足していたか、お客さまの問題の本質を把握できていなかった(わかった気になっていた)ことを実感。みらいセッションを実際に体験し、仕事の進め方、お客さまとの関わり方を身に付けたい。

- (1) お客さまの未来「ありたい姿」をみらいセッションにより高い解像度に。  
→現在の延長線上にはない将来を想像することで、新たな視座・視野・視点を提供。
- (2) 「ありたい姿」から現在を客観視することで質の高い経営課題を抽出。  
→ありたい未来と現在の差を埋めるために必要な要素を経営課題と認識し整理。
- (3) 経営課題に対する施策の立案、計画実行支援。  
→成功に向けた取り組みをお客さまと共創。計画的な実行と適切な検証による、現実的・具体的な成功の共感と積み重ね(伴走支援)。

#### 2. 仕事に対する考え方 (今後意識していくこと)

- (1) お客さまの未来を創る仕事
  - ・お客さまが直面している問題の本質をつかむためには、長い時間をかけて「お客さまとの信頼」を築き、同じ目線に立って問題解決に取り組むことが必要。
  - ・未知の領域に向けて行動し、価値ある新たな体験を提供する仕事を心掛ける。
- (2) 生涯お客さまの創出
  - ・お互いに組織として尊重し成長できるお客さまの創出。
  - ・お客さまにとって最良の経営アドバイザーであり、最善の業務サポーターを目指す。

#### 3. 今後の自分のありたい姿について

- (1) 地域のお客さまと本気で向き合うことが必要であることを発信していく。  
→短期的な成果や効率を求める体質の改善。お客さまとの信頼を築き、本当の意味で頼りになる「企業経営のパートナー」を目指すことが必要。自分自身はもちろんだが、全体にこの意識を浸透させる必要がある。
- (2) 「お客さまの未来を創る仕事」をテーマにお客さまのことを本気で考える。また、常に知識、情報のインプットを行い、アウトプットできる人間になる。  
→お客さまに価値を提供するにあたり、自分の強み、専門性が必要。