

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

～ コンサルタントとしてありたい姿～

1. みらいに入社したきっかけ

- ・前職の職場環境として、各々が特定の分野に特化したスペシャリストを目指し、その分野以外のことは他に委ねれば良いというスタンス。
→お客様の顧問という立場にも関わらず、経営や現場に寄り添った意識ではなく、税務署目線からの“リスク”を第一に考え、お客さまとは一歩線を引いたような関係性。
- “税理士”という肩書を取っ払って1人の専門家という立場でお客様の“右腕”としてオールマイティーにサポートをしたい。

2. 理想と現実の乖離

(理想)

- ・お客様の担当として、あらゆることを1人で完璧に対応する。
- ・何か困ったことがあった際に相談相手として真っ先に思い浮かぶような関係性の構築。

(現実)

- ・圧倒的な知識・経験値の少なさによる誤った対応。
- ・お客様の現場での実行可能性や工数を踏まえた提案や対応が出来ておらず、前職の反省が生かされていない。
→お客さまから結果の報告だけでなく、それを踏まえてどのような対応をすれば良いのか事例や法律の目線からのアドバイスが欲しいといったご指摘。
- ・何でも1人でできなければといった一人よがりな発想による業務量・残業時間の増大。

3.2 年目に入って意識すること

(上長からの言葉)

- ・優先事項を意識し、時には他の人にも働きかけて解決することも大事。
→みらいの仲間を頼ること、知らないことを知らないと言う勇気が足りていなかったという気付き。
1人で抱え込まずにチームでの対応を意識し、対お客さまだけでなく対社内メンバーに対しての情報共有を密に実施していく。

お客さまへよりスピーディーかつ満足度の高いサポートの実現のみならず、自身も含めたチームメンバーの工数の削減による業務改善が見込める。