

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

共創を基に取り組み

1. ネパールデスクの設立・同志

- ・ REANDA のご縁に頼り、ネパール帰省時に訪問設定。
- ・ 当時は、入社1年未満で会社案内も上手く出来ない自分一人で商談。
- ・ 互いに尊重と思いやりの気持ちが明確であり、ビジョンにも共感が得られた。
- ・ 個人の思いや情熱を注視していただき、上司からも協力を得た。今後は業務委託先ではなく、志を共有するパートナーとして協力していきたい。

2. 別府への恩返しの形で貢献

- ・ 別府でお世話になった呉服店の M 社長に MC のメンバーをご紹介
- ・ M 社長は大分ネパール友好協会を設立し、現在 300 人以上が集まる大分ネパール人コミュニティとなっている。
- ・ 多様な法人・個人メンバーとコミュニケーションを取り、横展開を目指している。
※視点の向上：プラスαで将来的に日ネパール経済振興会を作れば？
AMA terrace の基礎理念に基づいて、海外展開が可能かどうか掘り下げたい

3. ネパールデスク引き合いの1次失敗と引き続きの対応

- ・ A 社、米国本拠点で、ネパール人技術者を派遣又は、オフショア開発サービス提供。4年前に日本へ進出し、業績は上がっていない。
- ・ 日本法人の責任者はネパール人で、日本での職務経歴が浅い。売上向上、市場拡大、技術力を確保のため、本拠点から MC に M&A の相談。
- ・ M&A よりも業務提携や委託の方が「適切」というアドバイスをおこなった。
- ・ 次回の打合せとして提案 MTG を提案したところ、「本拠点役員との相談のため、時間をください」と連絡が入った。
→断りでもないが、良い方向でもない。次回は提案 MTG をおこなうよりも、課題の認識のずれがあるかもしれないので、ワークショップ形式のお時間を頂く予定。