

私たちの道

MCWAYを感じる

2年半の振り返り

1. 不明から不透明

- ・新卒として、夢だけを持って入社。言語力や社会人経験、専門性はほぼない。
- ・右も左も分からないなかで、ひたすらご迷惑をかけ続けてきた(今もそうかもしれない)。
- ・苦しい時の方が多く、例えば何も出来ていない、収益拡大に貢献していないなど。
- ・皆さんが当たり前のようにやっていることがなぜ出来ないのか？ ずっと最初の頃は疑問に感じてモヤモヤしていた。
- ・しかし、この会社や日本が認識している当たり前の定義にチャレンジすることは私がこの会社でいる意味だった。

2. チャンスを見極める方法

- ・チャンスや機会に気づき、挑戦することができる人は少ない、結果を残せるかどうかは誰にも分からないことを知った。
- ・その前提のもと、入社1年半から海外案件またはMC海外展開に挑んでみた。
- ・最初は何でも凄い！面白い！やってみたい！という甘い捉え方しか無かった。しかし、この甘さや若さには感謝している。おかげで、多くのことに挑戦でき、その結果徐々に物事の本質（ポイントや課題）を理解できるようになってきたと感じる。
- ・MCとして良いチャンスの定義は下記のようなものが揃っているかどうかと考えている。
タイミング（時代的の流れ）× フィーリング（志）× 社会貢献度合い

3. やっている業務の意義・目的

- ・海外というキーワードはアレルギーあるかどうかに関わらず、日本には重要なキーワードになると思う。
人手不足→海外人材、マーケット縮小→海外需要、技術力低迷下→海外の革新的な技術と連携（スタートアップ）。
- ・今までは国内のパイだけで、じゅうぶんだったかもしれないが、マーケット縮小で海外へ進出せざるを得ない。
- ・現地の生の声を聞くと、やはり日系企業への評判は非常に良い。それを武器としてもっと海外展開を促進したい。
日本の三方よしは海外でも評価されている。この価値観を海外にも体験してもらいたい。