

私たちの道

MCWAYを感じる

専門性 × よりそい力

1. 前職での経験

- ・ 税理士法人の“会計担当者”として、税金という関心事、税務申告という期限により密な関係を構築・継続しやすい
- ・ すでにお客さまの内情を把握している状態、雑談の中で心配事や相談事
→ ご提案内容が広がり、事業承継・再編のご支援の流れ

承継・再編業務は「身近な安心感」で受注=会計担当者という関係性ありき

2. MC へ入社後

- ・ 初回の認識・すり合わせの中で、初めてお客さまの真意・本質を拾いにくいと感じる
→ 先輩方は的確にポイントを押さえて進行、認識ギャップが少ない・あっても修正が早い
- ・ 大まかな流れやイメージを先行、詳細な数字・エビデンスの提供はタイミングが重要
→ 専門的な内容は、分かりやすく・欲しいと思われる場面で出す（多用しない）

3. 気付いたこと

- ・ 自分が社長だったら、相手の立場だったら？と課題を想像している = 視座の使い分け
- ・ 知識や経験を基に仮説を立て、情報を聞き出している = 私は関係性・話してくれるに依存していた
- ・ ありがたい姿への期待・希望感に共感し、プロセスの煩雑さは任せてもらえる = 安心感を与えている

専門家としてのプロ意識と経験 × 伴走支援のよりそい力 = MC のコンサルタント

4. 今後に向けて意識していくこと

- ・ 仮説を立てられる知識・経験を蓄積させ、想像力を鍛える
- ・ 機能的価値は入り口、情緒的価値を深め、伴走者・組織として認められる希望感を備える
- ・ 「なぜ」「どうして」の深掘りの意識を忘れず、お客さまの心理的安全性を高く維持する関係を構築していく