

# 私たちの道 MCWAYを感じる

## MCでの経験とありたい姿

### 1. これまでの自分

銀行では主に法人営業担当として、主に融資業務やコンサルティング営業としてビジネスマッチングや銀行独自のコンサルティングサービスを推進。

入行以降、コンサルティング営業の重要性が高まっており、「総合コンサルティング・グループ」として地域経済の活性化に向けてお客さまのさまざまな課題に対する支援をおこなってきた。しかし、専門的な支援は本部や外部機関に依頼する営業スタイルが中心であった。そのため、私はお客さまとの接点を作ることに重点を置き、専門知識の習得よりも、関係を築き繋ぐことを優先していた。この結果、物事を「自分ごと」として捉える機会が少なく、与えられた役割を果たすことが主な業務となっていた。

### 2. 出向してからの変化

人事制度コンサルティングに特化した支援をおこなう中で、単に知識を提供するだけではなく、お客さまが抱える課題が本当に人事制度で解決できるのか、さらには真の課題は何かを深く掘り下げて考えることの必要性を強く実感。また、「自分ごと」としてお客さまの課題に向き合い、どのように解決策を提供できるかを主体的に考えるようになった。

### 3. 今後

今は新しい分野にチャレンジできる貴重な時期であり、これを機に、視野を広げながら仕事を深く掘り下げていきたいと考えている。まずは、人事制度コンサルティングを通して、専門的かつ総合的な知識を幅広く得て、お客さまのニーズに応えられる力を養い、そして次のステップとして、組織づくりなど他の分野にも支援が広がるよう、さまざまな知識を蓄え、成長していきたい。