

私たちの道

MCWAYを感じる

営業活動を経験して気づく MC の価値

1. 金融機関への営業の実施

- ・一昨年から本格的に金融機関への営業を支社メンバーとともに取り組む。
- ・狙いはお客さまの「事業承継」「M&A」「人事労務」など幅広く潜在的なニーズに対応する為。
- ・支社として継続した営業活動により順調に引合を頂く体制が構築。

2. お客さまへの営業にて

- ・金融機関から下記のような引合を頂く。
「社長、専務は 60 代後半、引退間近。娘さんが後継者だが M&A の可能性もある。」
- ・そこで承継・M&A どちらの相談となっても対応できるように承継チームと同行。

3. 面談にて

- ・M&A の可能性はゼロ。後継者も意欲的で株式・事業の引継ぎを真剣に検討。
- ・コンサル複数社から話を聞いてコンサルを決定する段階である事がわかった。
- ・初回面談では承継チームメインで社長(父)、専務(母)、後継者(次女)と株式・事業・財産の観点から不安、懸念事項をざっくりばらんに伺い、その場である程度の解決案を提示。

4. 専務から頂いた言葉

- ・他社は株価対策、スキームありきの提案で、遠方という理由でオンライン打ち合わせのみの会社もあった。
- ・MCはスキームありきの提案ではなく、財産承継の観点からも引退される社長、専務の引退後の生活、社外の長女の話も真摯に聞いて頂き、その場で解決策も提示してもらった。
- ・あくまでも決定権は次期社長である後継者にあるが専務から「私たちのことまで心配してくれたのは MC だけ、MC にしたら？」と後継者に MC を選択するよう援護を頂き、次回、後継者に正式提案を実施。結果、受注となった。

5. 専門外の営業経験からの気づき

- ・仮に M&A の面談となった場合、どこまで家族・親族へ配慮ができていたか？考えさせられた。
- ・初回営業活動にも関わらずお客さまが安心していらっしゃるさまが目に見えてわかった。
- ・機能・情緒両側面から価値を提供できたのではないかと思った。
- ・今後も安心して MC メンバーにお客さまを任せたい、お繋ぎしたいと思った。