

私たちの道

MC WAY を感じる

支社 営業活動での気づき

1.「厳しい目を持つ利害関係者」から「地域を支える仲間」へ

・金融機関担当者に対し、当初は自身のスキル不足による苦手意識があった
・勉強会や支店訪問を通じて行員の方々の地域やお客さまへの強い想いを知り、金融機関はともに地域を支える「仲間」であると気づいた

2. 行政へのアプローチ：バックグラウンドを活かした信頼構築

・前職（市役所職員）の経験から、積極的に行政（県庁・市役所）へアプローチ
・公平性の観点から、民間企業はあまり深入りできないのではという当初の懸念に対し、自分の言葉で伝えた地域への想いに共感いただき、気軽に相談などしていただける関係性に

3. 活動から見えた地域のポテンシャル

・金融機関・行政が課題先進県ゆえの強い危機感を共有しており、地域のお客さまに対して「ワンチーム」での面的支援が可能
・古い慣習に葛藤しながらも、地域に強い想いを持つ優秀な人材が地場に残っている・県外から流入していることを実感

4. 今後の活動方針

・MC の認知度向上・信頼の獲得：一つひとつの案件に対し、真摯かつ誠実に対応して地道に信頼を築く
・持続可能なパートナーシップの構築：公務員時代の意識（≒無償奉仕・利益意識希薄）から脱却し、対等なプロとして正当な報酬をいただき、相互に WIN-WIN となる持続可能なパートナーシップを築く
・面的支援の推進：他の行政出身メンバーの知見も武器に、地域への面的支援に取り組んでいく

2026 年 2 月