

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### お客さまに本音をぶつける勇気

#### 1. ある案件のご相談

- ・ 約10年前にA・B社の2社が共同で持株会社化した会社。10年経っても「統合」が一切進んでいない。ボードメンバー3対3、資本も外部以外は「対等」。  
→ 「統合」に向けた施策が決まらない。
- ・ 持株会社のボードメンバーで「決」をとるための策を練りたい相談。  
→ 提携先弁護士ともに法務施策を含めた関与が開始。

#### 2. 関与スタート

- ・ 色々経緯を聞いていくうちに経営に対するスタンスが全く異なる両社長。
- ・ Aから案を提案しても「可決」しない。  
→ A社長より「統合」を進めるためにはどちらかが旗振り役をとるしかない。  
→ 合法であるが、やや強引な形でA社からボードメンバーを追加策が挙がる。

#### 3. 本当にこれでいいか？ 自問自答のすえ、社長にぶつけてみる。

- ・ ご支援したいと感じた。一方で疑問もあった。「本当にこの方法がいいか？」
- ・ イニシアチブをとることを、先方の社員がどう感じるか？
- ・ ボードメンバーの施策の後は、将来的には資本政策の案も挙がっている。
  - 「追加ボードメンバーはどちらの会社の味方であってはいけない。あくまで両社中立の方を迎えてほしい。」
  - 「B社は離反しませんか？もしA社のためにだけなる案であればサポートしたくない。この先の資本政策は特にそう思う。進めるなら、改めて先方社長とその話をしませんか。そのきっかけを一緒に考えませんか？」  
→ その日の帰り、打ち合わせに同席してもらっているA社常務から「今日は突っ込んで話をしてくれましたね。本当にそうだと思いますよ。」

#### 4. 上記を振り返ってみて感じること

- ・ 本当に会社にとって良い選択か。仮に社長の考えに反するかもしれない。それを伝えるには勇気が必要だった。ご紹介頂いた金融機関のお客さまを怒らせないか、不安もあった。
- ・ 誰が話すか？自分にそれをだけの熟考があるか。迫力(覚悟)も必要。毎月あっていくうちに関係性ができてきたから今回は伝えられた。もっと早く関係性をつくれないうか。会話の一つひとつに重みと迫力を磨いていきたい。