

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

～ 対話の姿勢 ～

1. 概要・背景

- ・税務顧問のお客さまである A 社の資産管理会社である B 社。入社 2 年目の時から担当することに。
- A 社は MC が何十年にも渡ってご支援しており、会計税務のみならず BPS、労務、組織づくりと幅広く関与しているお客さま。
- ・B 社は社長の一人体制であり、MC は給与計算も含めた記帳代行・申告対応に加え、資金繰り表および毎月の支払いの予定表も作成。
- 月次作業の独自のルール、資料の作成方法等の引継ぎを前任者から受ける予定であったが、諸事情により十分な引継ぎがないまま担当することに。このルールは前任者しか把握しておらず属人化しており、PM もわからず対処の仕様がわからない状態。
- わからないなりに精一杯対応するが、社長が期待する品質を提供することができず毎月叱責される。行動と結果がリンクせず、どうすればよいのかわからない状況。追い込まれる日々。

2. 生じた変化

- ・「社長がご多忙なためご迷惑をお掛けしないように」「諸先輩方がつちかってきた関係性を壊さないように」と言い訳を重ね、叱責されることを恐れてコミュニケーションを極力取らないように逃げていた。
- 誠意をもって対応していることが見えなければ当然伝わらない。自身の行動によって自分の首を絞めていたことに気づく。
- 以降は密なコミュニケーションを意識して行動するように。わからない点は社長の負担になることを覚悟のうえでお聞きし、その分を成果でお返しすることを意識。
- 真に誠心誠意をもって対応することを心掛けた結果、少しずつ信頼して頂けるように。今では新たに竣工した物件の引き渡しの場に呼んで頂けたり、プライベートな話も出来るように。

3. 振り返って今思うこと

- ・MC という看板を背負ったうえでのお客さまへのご支援ではあるものの、結局は人と人とのやりとり。綺麗に見せようと取り繕っても腹を見せてない相手に腹の内は見せてくれない。
- ・素直に、誠実さと熱意をもって対応さえしていれば、いずれ想いは伝わる。自分らしさをもっていかに本気で向きあえるかが何よりも大事。