

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

言葉と熱意

1. お客様の状況

- ・ IPO 準備会社 (N-1 期の第 4Q)
- ・ 中間審査にて思わぬ課題が顕在化したことで再チェックを余儀なくされ、急遽 MC に労務調査を依頼
- ・ 労務調査を実施後、続けて改善 (運用見直し + 過去清算) 支援のご依頼があった
- ・ 3 カ月以内に ①改善後の完全運用開始 ②過去債務の特定・清算 を完了する必要がある
- ・ 主幹事 (審査機関) との交渉の余地もなく、また経営方針上、スケジュール延期という選択肢もない

2. 当初の心情

- ・ 清算完了 (振込 → 着金) まで必要となると、どんなにスムーズにいても 3 カ月は厳しい。期待ギャップが怖い ...
- ・ 無理に性急な対応をしても、その場 (審査) しのぎの、おざなりな制度にしかない ...
→ 「ご意向に沿えるよう、私たちも精一杯努めます。ただ正直な話、かなり厳しいスケジュールといえます。社内折衝や意思決定という不確定要素もありますし、通常はもう少し時間が・・・」という保守的な言葉を返してしまった

3. お客様の言葉

- ・ 「やはりそうですね、状況がとてもよくわかりました。率直に言ってもらえてよかったです」
- ・ 「でも現時点で匙を投げたくないんです。お願いして、それでダメなら諦めもつきます。結果責任はもちろん我々が負っていますし、その分覚悟をもって取り組むので、何とか、一緒にチャレンジしてみたいです」
→ 熱意が伝わり、また詳細を伺うなかで審査しのぎの対応でないことを確信でき、自分の意識が明確に切り替わった

4. リーダーの言葉

- ・ 「一般的には厳しいよね。実際お客様の実情に触れた立場から、あなたは思う？」
- ・ 「あなたがいける、ご支援したい、と思うなら、納得のいく方法・報酬設定で進めてくれたらいいよ」
→ 「組織として請けていいのだろうか？」という疑念が払拭され、淀みなくお客様に集中できるきっかけに

5. 心情の変化

- ・ できない理由を説くのではなく、できる方法を冷静に、徹底的に考え抜く
- ・ お客様と組織が期待を寄せてくれており、後は自分たちがやり切るだけ。難しい状況をクリアしてこそ価値がある
- ・ IPO はあくまで“手段”に過ぎない。本件を経て信頼関係を築き、より深く同社の HR 戦略に関わっていきたい
→ メンバーとともに試行錯誤 (進め方・スケジュールリング・かける言葉・意思決定権者のグリップ等) し、何とか完遂