

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### 地域 × グローバル経済興隆の為に自分ができること

#### 1. 入口（日本）から出口（海外）へ

※今後も継続して海外に出る企業をたくさん作っていく  
→とにかく日本の地域金融機関との密着に奔走し続けた4年間

##### 【新しく開拓できた日本のある地銀の例】

ホーチミンコンサル現地法人所長から聞いた悩み（現在委託している日系会計事務所について）  
・その地銀の日本本社との連携やレポートингも消極的  
・色々な相談事に対してもどこか約定規範な対応で絶対的な安全策しか提示してくれない等  
→考えられる背景は？：「日本と異なる判断材料（ガイドラインや通達）量」・「窓口担当官の裁量の大きさ」  
後発で知名度も規模も劣るMCベトナムが取るべきスタンス・差別化は??

「〇〇のケースは一番安全ですが、△△のケースも取れる可能性はあります。前例が乏しく、絶対安全とは言えませんが指摘が入った時のための文書を作り、その時は我々も一緒に説明責任を果たします」  
=一緒に橋を渡りましょうと言い切れる力（=背中を押す力）  
→同社の月次会計税務申告等の月次顧問（前委託先からの切替）と、そのコンサル現地法人のお客さま向けのアドバイザリー支援を受注。

MCベトナムがもう一段昇って変革するために  
（=他の日系コンサル会社との差別化を体現するために）

#### 2. 出口（海外）から入口（日本）へ

※これをおこなわないと地域 × グローバル経済興隆は実現しない  
→お客様が海外で得られた人材・イノベーション・ビジネスモデルこれらを日本（地域）に還流することで、日本も強くしないといけない。そのためには海外で今支援しているお客様との密着が不可欠。

海外（ベトナム）→日本（地域）への逆輸入案件を作りたい。  
最も高いハードル=お客様（地域）が「グローバル」を受け入れて変革する覚悟を持たせられるか