

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

「地域・業界」の視座で考える

1. 過去のお客さまとの会話

① 製造業 A 社

- ・業界で珍しく、全工程を一気通貫で社内完結できる設備と技術を保有しているお客さま
- ・「うちが対応できる特殊工程を外注している複数の同業者は、高齢化で外注先が廃業しており、製品が作れずに困っている。外注先として協力したいが、採算や生産性を考えると厳しくて」

② 建設業 B 社

- ・同業者と組成した協同組合の中でリーダー的な役割を果たしているお客さま
- ・「複数の組合員が、人手不足のためにバックオフィス業務に手が回らずに困っている。うちの総務部で閑散期にお手伝いしたいが、社員の負担を考えると難しくて」

→このような会話があっても、「お客さまの利益や生産性にプラスにならないことは回避したほうがよい」との思い込みから、あえて踏み込まずに聞き流していた。

→「お客さまのために」に加えて、「地域・業界のために」と考えていれば、何かお客さまや同業者と一緒に「点から面」でできることがあったはずと反省。

2. 心掛けたいこと

① 新三方よし（会社よし・地域よし・未来よし）を実践する

- ・現在の「契約している業務」を言い訳にせず、地域・業界の課題から目を背けない。
- ・「地域よし・未来よし」の視座から、何がやれるかをお客さまと一緒に考えていきたい。

② お客さまと「地域・業界」について会話する

- ・現地の活きた情報から地域・業界の本音や本質的な課題を理解し、共感する。
- ・地域・業界をよくしたい想いを持ったお客さまの「仲間」とも繋がるきっかけにしたい。