

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

支社長としての挑戦

1. 支社長になる前

- ・目の前のお客さまに全力を尽くすことが最優先だった。
- ・地域や業界全体の未来を意識する機会は少なく、目の前の課題解決にひたすら向き合っていた。

2. 支社長になった後

- ・地域における支社の存在意義や価値提供が問われる立場になり、「地域貢献」と言われても最初は何をすべきかわからないまま未熟なスタートだった。
- ・支社活動を通じて地域の方々と触れ合うなかで、地元の魅力やポテンシャル、地域特性に気づき、「地域はこんなにも可能性に満ちている」と実感した。
- ・思いだけでは十分ではなく、「誰とつながるか」「どう仕組みにするか」という戦略的視点の必要性を痛感し、自分の視点が大きく変わった。

3. 気づき

- ・「地域」という視点を持たたこと自体が、私にとって大きな成長。
- ・地域の課題解決や活性化は簡単なことではない。しかし、支社活動を通じて、その重要性を心から実感した。
- ・まだできていないこと、迷うことも多いが、ようやく「地域貢献とは何か」を本気で考える地点に立ち始めた。

4. 決意

- ・「お客さまよし・仲間よし・地域よし」の視座で支社活動を積み重ね、地域やお客さまの課題を拾い上げ仲間とともに解決の糸口を探す。
- ・「MC がいたから地域が元気になった」と言われる支社を目指し、失敗を恐れずさまざまな方法を試し挑戦を重ねる。
- ・地域の魅力を活かしながら、地域課題の解決に向けてできることから取り組んでいく。
- ・仲間を頼り、自分を信じてみる。