

私たちの道

MCWAYを感じる

1年半の振り返りと、
支社エリアでの現在地

1. 振り返り :2024 年 6 月支社研修での発表

- ・「近視眼的」であり、目の前の支援・営業活動に「追い込まれていた」
- ・「未来像を言語化し、(よい意味で)自らで追い込むこと」が必要

2. 転機 : 支社開設 (2025 年 4 月)

- ・1年半前に課題としていた「自ら追い込む」状況に、またもや「追い込まれた」

3. 意識の変化→行動の変化

- ・「なぜ、この地域で支援するのか?」「なぜ、私がこの地域を担当するのか?」
→単なる共通点(親近感・共感)だけでは不十分
- ・「よそ者」の私が提供できる価値を、自分の想い・行動に乘せる必要
→外部(地元)の知恵・力が不可欠
 - ・機械を貸してくれる人(会う機会を提供して下さる金融機関)
 - ・作業にアドバイスをくれる人(エリア・業界の知見)
- 私は、どのような畑のどこにいて、何をしているのか?どのような畑にしたいのか?
→支社長であることが「人に会う口実」に。この「畑」について考え動く時間が増えた
→この試行錯誤こそ、AIが入り込めないリアルな瞬間(ワクワク)
- ・「ふらっと行く」ことをためらう「迷い」
→「突然行くのが恥ずかしい」「突然行って迷惑にならないか」
→この「迷い」は、相手から「信頼」してもらえれば消えるもの
→「信用」を積み重ねられていない証拠=「信用してもらえほど動けていない」
→特別なことではなく、日々の小さな取り組みの積み重ね(全力の支援、小さな報連相)