

私たちの道

MCWAY を感じる

「一歩を踏みだす」ことからすべてが始まる

1. 金融機関へのアプローチ

過去
・ 諸先輩方にて開拓いただき業務提携、案件紹介・受注の実績があった金融機関
・ 時を経て、最後の担当窓口メンバーが退職、お付き合いが疎遠に

訪れたきっかけ
・ 昨年、当該金融機関の紹介で過去 MC が支援していたお客さまより、支社に問い合わせ連絡あり(対応して終了)
・「この機会に承継コンサルティング部にアポをとれないか?」と思いつき、実行

行動してみた結果
・ 何もない状態で行ってみて、状況をお聞きしつつ、話を進めるむずかしさを実感
・ メールに返信がなく落ち込むことも(でも電話してみたらなんてことなかった)
・ MC 社内のみなさまに相談・協力いただき、提案を持っていくなど試行錯誤
・ 今年 2 月に地区部店長研修での機会をいただく

2. 上記の経験から感じたこと

・金融機関との関係性構築は、一朝一夕ではない(案件紹介に至るかどうか、まだまだ遠い道のり)
・MC ファンをつくる視点(志をともにできるか)
・じわじわ味わう“するめいか”の存在から変わらなければならない(瞬時におっと思わせる何かをみせられるか)
・自分は一人ではない。チームで臨めるありがたさ
・行動すると何かが変わる。まず行動する大切さ

2026 年 2 月