

私たちの道

MCWAY を感じる

お客さまの代理人として「最適な結果」を導く～「戦い」と「調和」の両立～

1. 背景

・中小企業の海外現地法人に関するご相談は、業績悪化を受けた「駆け込み」であるケースが少なくありません。実際にプロジェクトを開始してみると、事態は深刻で、経営陣のなかには経営者を支えきれず、結果として経営者が孤立している状況も見受けられます。
・また、海外現地法人では、日系以外の企業との交渉において、文化や商習慣の違いから日本人駐在員が十分に意見を述べられず、結果として交渉が不利に進むことも多く見られます。

2. お客さまの「真の代理人」として――「恐れず、逃げず、ともに戦う」

・経営者が大口取引先から厳しい追及を受ける場面には、迅速に同行し、状況説明や意見表明を経営者に代わっておこなう。
・経営者が直接言いづらいことも、「社長のお考えとは異なるかもしれませんが、コンサルタントとしての私はこう考えます」と率直に述べられる。
・現地企業との交渉の場では、単なる逐語通訳に留まらず、豊富な語彙と表現力でニュアンスを正確に伝え、さらに声量や振る舞いを含めた存在感においても、決して後れを取らない。

3. 最適な結果を導くために――「耐えること」と「勝つこと」は目的ではない

・お客さまが不利な状況にあり、かつ事業環境が厳しい場合には、相手との距離を少しでも縮め、対立ではなく合意に至ることが、お客さまの「真のニーズ」であると認識。
• 複数の解決策を事前に用意し、お客さまと私たちコンサルタントが問題解決に向けて真摯であることを、先方にしっかりと伝えられること。
• 現地特有の商習慣を十分に理解した上で、お客さまには現地ならではの解決策を受け入れるメリットを説明しつつ、同時に現地企業に対しては、日本企業としての事業運営やコンプライアンスに対する考え方を丁寧に説明できること。

2026 年 3 月