

私たちの道

MCWAYを感じる

お客様の「未来」を創る仕事

A 社長（40代、中堅企業社長）

- ・以前、先代社長より「いつも会社に来ているけど何をしているの？」と聞かれる。
→定期的に相続対策、株式の承継に関する打合せを実施
- ・先代社長逝去により30代で会社を引継ぎ、古い体質の残る会社を変革
→相続税の申告を通じ、相談の範囲がご家族、ご親族に
→不定期だった打合せが「定例会」となり、相談の内容も会社やファミリーの「未来」の話に
- ・小さな質問（課題）一つ一つを丁寧に対応し信頼関係を築いている最中（やりがい）

B 社長（50代、中堅企業社長）

- ・上司の絶大な信頼関係がある中担当を引継ぎ
→「〇〇さんだから、これだけお支払いしていたけど、あなたに支払う価値はあるの？」
- ・周囲の人から常に最新の情報を集め、得た情報をもとに直ちに実行する（試す）
→過去の失敗を確実に次に生かす（未来を創る）
- ・ついていくので精一杯だが、「試す」＝「未来を創る」サポートをしていきたい
→私も、他の担当も日々厳しいご指摘を受けながら一緒に成長

C 会長（70代、上場会社会長）

- ・久保代表の長年の信頼関係から個人税務のご相談
→最初はお考えが分からず（正解が分からず）プレッシャーに
- ・次第にご家族ともお話する機会が増え、少しずつ会長のお考えが理解できるように
→様々な角度からお話を伺う重要性
- ・ご家族の未来をどうするか、正解は全く分からないが、真剣に一緒に考えていきたい