

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

毎週必ず誰かに会っている、約7年間で5,200名

### 1. 意外と知られていない～強みを継続的に認識してもらう必要性

- ・「みらいコンサルティング」の名称は、金融機関や業界内ではかなり知られている反面、事業会社の経営者には、そもそも知られていないことが多い
- ・さらに、金融機関や業界内でも「名前は知っているけどサービスや強みが何かは知らない」というケースがかなり多い  
『この事実を自分たちはどれだけ正しく認識できているのか?』とあらためて考えさせられた
- ・金融機関にみらいコンサルティングの“強み”は何かを継続的に認識してもらうためにはどうすればよいか
- ・さらに、経営者から金融機関に「みらいコンサルティングを紹介して欲しい」と言わせるためにはどうすればよいか

### 2. 昨年末からの動きの中で新しく気付かされたチャンネル（海外DD）

- ・大手から独立して新しい監査法人が増えている  
(→海外ネットワークが未構築→相談先がなく困っていることがわかった)

### 3. 人と会うときに意識していること（コミュニケーションのハードルを下げる意識）

- ・連絡してもらいやすい雰囲気を作っている（サービスではなく、自分を知ってもらう）
- ・会社案内やサービス案内は持参するが、ほぼ説明していない（時間をもたないから）
- ・9割聴いて1割返す（相手を理解して、知りたいと思っている内容に返事をするため）
- ・為人を知ってもらい、その後サービスを知ってもらう（よく知らない人の話は聞かない）
- ・帰り際には必ず、「柔らかない話でもよいので、気軽に連絡ください」と伝えている
- ・別れ際も大事～見送る際のおじぎ1つで気持ちが見える