

私たちの道 MCWAYを感じる

～ 孤独な経営者に寄り添う ～

1.S 社の事例

- ・会社の No.2、No.3 が同時期に辞めるかもしれないという創業以来の会社の危機に。
- ・結果的に No.2 は辞めなかったものの、創業者である社長は、皆を不安にさせないため、奥様にも息子にも従業員にも相談できず。
- ・連日の電話相談に応じ、真摯に対応した結果、「みらいさんとは1年2年の付き合いじゃない、一生の付き合いだと思っています」とのお言葉をいただいた。

2.K 社の事例

- ・社長が出演している YouTube を予め全部視聴し、情報を集め、社長自身・会社に対して理解を深めたいという姿勢を貫いた。
- ・懇親会の際に、大型 M&A を行った際の社長の苦悩や資金集めに奔走した苦労話を伺うことができた。
- ・最終報告会にて「支援とは関係ない人生相談にも乗っていただいてありがとうございました。」とお言葉をいただいた。

3.H 社の事例

- ・上場市場を鞍替えすることにより、どの外部コンサルタントとどう付き合っていくのか、会社の中でも様々な意見が飛び交い、現状もまだ決めきれない状況。
- ・その中でも、みらいにはいつでも何でも相談していただき「みらいさんだけは信用しているので、みらいさんとの付き合いは変わらない」とのお言葉をいただいた。

4. 今回の体験を通じて学んだこと

- ・まずは専門家としての期待値を超えることが第一歩。基本に忠実に。
- ・周りに相談できる環境があるからこそ、自身の専門性に囚われず、社長の悩みに向き合う事ができる。
- ・経営者の見える世界と、従業員の見える世界は全く異なる。経営に直結する悩み程、(その人たちの生計を守る責務を負っているため)身近な人には相談できない。経営者は孤独であることを学んだ。
- ・利害関係の少ない外部コンサルタントだからこそ、社長が気兼ねなく相談できる存在であることができる。
- ・経営者の悩みを理解し、心から寄り添い、組織一体となって経営支援を行うことにより、今後も「生涯お客さま」との深い関係を築いていきたい。