

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

海外で感じる 미래の強みと自分の課題

1. 契約至上主義⇔顧客第一主義（ 当社の強み ）

- ・ 外注先にお客さまのライセンス（ 本社や支店の登記等 ）変更の見積依頼をした際
外注先はライセンス変更によって自動的に生じる税務会計手続きや労務手続きを知らず、こちらから聞かないと何も言及しない。彼らの常套句は
「聞かれてないから答えませんでした」
「今回の契約書に含まれていないので言いませんでした」
→ 親身とは何か？ 真のビジネスパートナーとは何か？ 潜在している課題解決とは何か？
短期的な完全採算重視か、長期的に見たお客さま（+ 未来）ファーストか？

※ どちらのスタンスが良い悪いという話ではなく、MC パーソンとしてどうあるべきか。
現地コンサル会社には無いマインドを差別化・強みとして持ち続けたい

2. 人間関係を作る重要性（ 自分の課題 ）

- ・ 銀行や当局といったローカルスタッフとのやり取りで最も重要なもの：「コネクション」
人間関係が希薄な場合 → あくまでルール通りの対応。（ 相当待たされる or 何度も書類を修正させられる ）
人間関係が密な場合 → ルールを超えた神対応。※ ベトナムは日本以上にルールが厳しい国

→ 仕事を円滑に回せるか否か、それは実際に業務を頼む人（ 窓口対応等 ）にうまく融通を利かせてもらえるにかにかかっている

ベトナム人： 懐に入って人間関係を構築する重要性を理解している、かつ巧い
日本人： 遠慮が生じて、ビジネスとプライベートを切り離す？