

# 私たちの道

## MCWAYを感じる

## コンサルタントとして大切なこと

### 1. 入社当初の考え

- ・ 基礎知識がない中で、事業承継や組織再編といった応用に取り組む  
(理想)・ コンサル=迅速な課題解決の提示・実行力に大きな価値がある
- ↓
- (現実)・ お客さまや PM と同じ土俵で議論ができず→焦り・不甲斐なさを感じる日々
  - ・ 資料作成等を担うも空回り・ミスを連発→PM に迷惑をかけているのではと不安に

### 2. 転換点

- ・ 議事録や週報へのコメント、全体会議の内容を通して、コンサルとして大事にすべき「核」を理解しつつある。
- <具体的なエピソード(事業承継の案件)>
- (1) 株主(80歳後半)の会社への思い  
「創業期から40年以上の思いが詰まっている。自身の功績として株を保有したい」
  - (2) 経営層からのひと言  
「こんなこと(事業承継や将来の株主構成)、みらいさんにしか相談できないよ」  
→事業を先導するお客さまの気持ちに触れる貴重な経験。  
→仕事の垣根を超え、1人の人間として相手を尊敬する気持ちがさらに高まった。

教科書的な課題解決策ではなく、“お客さまの思い”をくみ取り、“まごころを込めて仕事を行う姿勢”が大切であると身体で理解。

### 3. 目指す姿の変化

- <A.お客さまへの理解>
  - ・ 外部環境が大きく変化する VUCA の時代の中で、不安と隣り合わせになりながらも気丈にふるまう経営者の立場を理解。
- <B.傾聴姿勢>
  - ・ お客さまの思いを真剣に聞いたうえで、自身や MC には何ができるかを常に考える。
- <C.知識や経験の集積>
  - ・ 提供価値に対する幅広く、深い知識の習得
  - ・ 積極的に場数を増やす、前向きな姿勢

A×B×Cにより、思いに寄り添いつつ、広い視野で問題を適切に捉えることで、お客さま一人ひとりにあった解決へと導くコンサルタントになることができるのでは？