

# 私たちの道 MCWAYを感じる

## 定量と定性

### 1. 営業活動と支援で心がけていること

- ・コンサルタントとして、お客さまの問題を解決し、目標の達成、もしくは現状から目標への前進という成果に貢献することで報酬を得ている
- ・このため、お客さまのえたい成果イメージをしっかりと聞き取り、めざす成果に対して MC としてどの部分に、どのように問題解決を支援するかを認識齟齬なく合意できるよう努めている

### 2. 成果という言葉のとらえ方は三者三様であるという気づき

- ・お客さまに、得たい成果をお伺いすると、「売上／利益金額、新規顧客件数」といった数値目標を語る方と、「製品・サービス改良や新規事業で今以上に顧客の困りごとを解決する」といった定性的な提供価値から語る方にわかれる
- ・語らなかったほう（数値目標を語った場合はその背景、定性目標を語った場合には期待する財務インパクト）をたずねると、つなげてお答えいただける方は少なく、どちらかのみを注視している方が多い印象

### 3. 当たり前だが、今後も大切にしていきたいこと

- ・お客さまが持続的に活躍するためには、お客さまが世の中から求められている価値提供ができること、利益創出→投資による価値提供強化できる数値管理の両方必要
  - ・数値目標だけでは、「売れば良い」的な発想が強まりいずれ顧客から支持されなくなる、従業員に意図が伝わらず行動変容につながらない
  - ・提供価値だけを重視して採算が合わなければ、資金が枯渇して事業継続できなくなる
- ・支援スタンスとして、表面上の数値や理屈に偏重してもよくないし、定性的な目標／方針へのアプローチ／共感のみに留まることも好ましくない。自分自身が両方を適切に扱えるようになるべき
- ・自身の MC での活動に置き換えても、売れば何でもよいわけではないし、報酬に見合わない工数投下や、案件／お客さまの選り好みをし過ぎて売上が稼げない状況も避けるべき。自身が定量／定性を両輪でうまく回すことを体現し、お客さまに実体験をもって伝えられるようにしていきたい