

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

支援の深化

1. 案件での経験

- ・介護事業（デイサービス・サ高住）のお客さまへ経営改善型の計画策定支援
- ・事業は好調なものの施設建築時の借入金負担が大きく資金繰りが悪化
- ・計画策定では事業が好調な故に改善余地が限られ、稼働の維持や支出の引き締め、返済額の調整を中心にご提案
- ・しかし、シミュレーションを重ねると将来的な人件費の増加から収益は先細りの予測に
→ 一方で社長はこれ以上出来ることは無いと諦めの状況。私も保守的になっていた

2. 計画案に対する PM からの言葉

- ・「返済期間が長期化しただけで何も変わらないのではないか？」
- ・「お客さまにとって前向きな計画になっている？他にできることがあるのではないか」
→ PM の言葉をきっかけに、改めてゼロベースで改善策を検討することに

3. 支援の深化

- ・再度お客さまの業界やビジネスを詳細にリサーチ。あらゆるアイデアを社長にぶつけて更なる改善策を議論していくうちに、これならできるかもしれないという施策を発見
- ・社長の要望もあり、県医療介護課の訪問にも同行して実現性を検証
- ・会社として MC が提案した方針を採用することに決定し、計画策定後の顧問契約も締結

4. 気づき

- ・困難と感じた場面でも諦めずに行動を続けることで見えてくる可能性や道筋がある
- ・MC（応援者）がいることで、お客さまは前向きなチャレンジを決断できる
- ・お客さまと本気で悩んだ経験が実行支援、その先の生涯顧客の一步目となる