

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

経営者は、「未来」を見据えて、これまで経験しなかった判断と実行を迫られている

### 1. 経営者は、「未来」を見据えて、これまで経験しなかった判断と実行を迫られている

- A社：本業の業績が継続して悪化、様々な施策も実施する中で、障がい者約30人を雇用する特例子会社の清算を決意。社会的な意義や倫理観もふまえて本当に良いのか悩んだ。再就職支援もふまえた検討・調整する中で最終的には取引先企業で勤務する障がい者の方ほぼ全員の雇用の引き受けが可能となった。本業のリストラ策実行は今後も継続。
- B社：今年で50周年となる娯楽施設の事業廃止を決意。近年は事業としては赤字を継続していたが、本業で補填していた。今期の見通しも含めこの2期は従来の赤字額の2倍以上。長い歴史で稼ぎ頭だった時期もあり、経営者も事業や長年働いてくれている社員に思い入れがあり苦渋の想い。できるだけ事はしてあげたい。退職条件を検討。GW前に正社員11名アルバイト8名への事業廃止と雇用終了の説明を実施。頭を下げる経営者に同席。

#### 【経営者からのフィードバック】

- ・「社内では同じ視点で相談できる相手はいない。最初に相談したかった。対話を通じて気付きがある。いつもありがとう。」
- ・「自分たちはコンサルと言えどもらいコンサルティングの支援方式が当たり前になっている。今回も頼れる人がいなければ、心がつぶれそうだった。」

### 2. お客さまから答えを引き出し、寄り添いながら共に歩む

- ・明快な正解はない。今する判断が未来の結果（責任）につながるだけ。状況は常に変化する。
  - ・お客さまの中から答えを見つけるには、経営者の本音を引き出すことが必要。
  - ・経営者が本音（自己否定、弱み）を語るには、相手との間に信頼感、相互理解、対等感、仲間意識のような感覚が醸成されている必要がある。
- いろいろなメンバーと共に継いできた「時間」による関係の醸成があってこそ（生涯顧客）
- ・経営者自身ではなく、経営者の背負う責任や未来を支援したいという言動一致が大切。
  - ・ネアカであること。経営者は未来を語らなければならない。苦しい時こそバランスをとりたい。