

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

お客さまが求めているもの

1. お客さまが求めているもの

- ・お客さまは競合他社から日々様々な提案を受けている（「持株会社を作れば税金が安くなる」等）
- ・最初に誰からその提案を受けたか？（2番目の情報は価値が低い、他社に負けている）
 - 日々、最新の、流行りの提案について、お客さまと話ができていますか？
 - 常に先に提案できるのが理想だが、実際は難しい（負けたと感じることも多い）
- ・経営者が実際にその手法を実行するかは「損得」だけではなく、会社の組織、文化、歴史に照らしてやるべきものなのか総合的に判断
 - 部分的に良い手法を他のコンサルが提案しても、実行支援までお願いしたいとは限らない
 - 実行支援は会社や経営者の状況、利害関係者（取引先、株主、債権者、その他）の状況を経営者と同じ目線で理解し、熱意をもって対応してくれる人をお願いしたいと考える
 - 経営者に一番近い人間としてのアドバイスを求めている「みらいの〇〇さんをお願いしたい」
- ・会社の文化、経営者の考え方を理解した上で、会社経営上どんな問題があっても課題に応じて最適なチームで対応してもらえる安心感を求めている

2. よいチームコンサルティングを行うために、全員で「働きがい」を高める

- ・みらいの強み：お客さまの課題に対応するチームを即座に組成できる（面白い仕事ができる）
 - なぜそれができるか？「雰囲気の良い職場（連帯感）」がある、社内で相談すると親身になって相談に乗ってもらえる環境がある
- ・その環境はみらいのメンバー一人ひとりが努力して自分たちで作上げるもの
 - 会議や打ち合わせの場で相談しやすい雰囲気、活発に意見交換できるような雰囲気を作れているか？（社内でも、お客さまとの打合せでも）
 - まずは「気持ちの良い挨拶」が基本、挨拶は一瞬だが、その一瞬で人間性が分かる