

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

昭和の三倍スピードと令和の3倍スピード

MC WAY「仕事のガイドライン」にはこんな記載があります。

「いい仕事」を行うと、「採算性(1.5)」=「リーズナブルな報酬(0.5)」×「スピード(3)」の意味を味わうことができます。これがいわゆる「3倍スピード」の由来となっています。

では、その「3倍スピード」のコツについて、昭和の経験からいくつかご紹介してみます。

1. まずは営業活動の3倍スピードから

- ・「提案書」は、初回面談にあらかじめ作成して臨む。
- ・「仮説」によって相手のニーズと、私たちのソリューションを推定する。
- ・最初は空振りも多いが、経験を重ねると驚くほど打率が上がり、また受注確度も高くなる。
- ・このアプローチは、コンサルティング業務にもいかされる。
→令和の時代、デジタル化によってさらにタイムリーな提案が可能になる？

2. 各種報告書作成の3倍スピード

- ・このレポートで、何を一番伝えたいかを最初に決める。
- ・その「伝えたいこと」を簡潔明瞭に最初に伝える。それ以外は補足資料。
- ・そうすれば、報告書の構成、プレゼン方法は自ずと決まる。
- ・インタビューや各種調査・分析も、成果物のイメージ後の確認作業
→令和の時代、AIで8割まで一瞬にして完成できる？

3. 現場での議事録・メモの作成の3倍スピード

- ・一番の役割は、複雑化している問題をシンプルにし、真の原因を突き止めること
- ・そしてそれを言語化・文書化して経営者の納得を得ること
- ・よって、その日の打ち合わせ内容は、その場で作成・コピーし経営者とおさらい。
- ・その日の仕事をその場で完結させる。
→令和の時代、すべてが自動化される？

→お客さまにとっては、「完璧をめざす『時間をかけた仕事』」より「ポイントをついた『Speedyな仕事』」が役に立ちます。(MC WAY より)

要するに、3倍のスピードとは、作業スピードを上げるということではなく、これらの要素すべてを組み合わせた、コンサルティングスキルの向上に尽きるということだと思います。