

# 私たちの道

## MCWAYを感じる

お客さまの未来に必要な、  
価値向上のパートナーであること

### 1. 心をうごかされた 社長の言葉、行動

- ・ 社長が交代。自社価値の再確認と向上のため、経営理念策定プロジェクトをスタート
- ・ 役員と管理職が「うちの会社らしさ」について意見を出し合い、盛り上がる
- ・ 社長の言葉と実際の行動に、本気で会社を変えようとしていることを感じる  
「かならず実現する」「腹をくくっている」「明日から変えよう」

### 2. 「どうすればできるか」、お客さまよりも考え抜くことが私たちの役割

- ・ 単なるファシリテーターではなく、課題解決のプロフェッショナルであること
  - ・ どうすれば、お客さまの組織全体に変革の熱量を広げられるか？
  - ・ どうすれば、実行支援を通じて、企業価値を高められるか？  
＝ お客さまと同じ、またはそれ以上の熱量で、課題解決の方法を提案実行、実現につなぐ  
(お客さまからコンサルタントに求められる、当然の期待)

### 3. 強い想いをもち、行動するお客さまに「よりそう」とは、実現のために考え抜くこと

- ・ 過去の苦い経験:私が「よりそっている」と感じたはずのお客さまへの支援が途絶えてしまったのは、「経営」の視点が足りず、責任をもった伴走支援ができなかったため  
＝ 未来へ歩もうとしているお客さまにとって、必要な存在になりきれなかった

お客さまの事業成長に必要な存在「企業経営パートナー」になる

- ・ 業界と現場を徹底的に知り、自分を磨き、お客さまの成長に貢献、役割を果たす
- ・ 自分の成長と仲間の力で、顧客生涯価値(Life Time Value:LTV)を継続的に向上させていく