

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

つながりが生む、掛け算の支援価値

1. 事例 1: CSR 戦略策定支援 (A 社)

- ・課題: プロジェクトメンバーの当事者意識をどう高めるか
- ・連携: ファシリテーション手法や問いの設計を組織づくりメンバーにサポートいただく
- ・成果: 事業部の枠を超え自分たちで考え意見をだしていただける場を実現

2. 事例 2: 役員報酬設計支援 (B 社)

- ・課題: 役員評価制度の設計に関する専門知識が不足
- ・連携: 人事評価の仕組みや報酬設計、シミュレーション作成時の論点整理をサポートいただく
- ・成果: 納得感がある報酬制度を設計
経営コンサルティングと人事コンサルティング領域の重なる分野でチームコンサルが活きるご支援を実感

3. 事例 3: 合併支援 (C 社)

- ・課題: 合併に伴い、各社労務管理の課題が露呈
- ・連携: 労務改善と DX(勤怠システム導入) を組み合わせた PMI 支援を提案
- ・成果: 承継再編と人事労務の掛け合わせによりご支援が広がっていく感覚を実感
金融機関さまと「いっしょに」お客さま支援をしている関係性構築にも貢献

4. 気づき

お客さまへ本当に価値を届けるためには、部署を超えた協力体制が不可欠

- ・多様な視点でお客さま課題をとらえることで、真の解決策がみえる
- 遠慮せずに協力を求めることの重要性
- ・「自分でやらなければ」と抱え込まず、適切なタイミングで適切なメンバーに協力を仰ぐことが、お客さまへの価値最大化につながる