

私たちの道

MCWAYを感じる

コロナで変わった関係と 大切にしたい視点

1. コロナ騒動で変わってきていること

①既存顧客との関係

- ・お客様との zoom による会議、説明会、研修が増加 ⇒関係者の移動時間・移動コスト減
- ・一方で、最寄駅から会社までの送迎時間や会食等の雑談時間も減少 ⇒個性が見えにくく
- ・先行きが見えない危機感、不安を共有することで、連帯感、共創意識が高まるお客様も

②新規引き合い・チャネルとの関係

- ・既存顧客からの引き合いは変わらずも、チャネルからの新規引き合いは減少済み
- ・提案済、内諾を頂いていた案件もスタート時期をずらす傾向
- ・値引き要請が強まっている傾向

③仲間との関係

- ・事務所でのちょっとした相談、雑談が減少
- ・IT ツールを活用した情報共有が加速
- ・ランチや飲み会等での親睦時間は減少

2. 今後、大切にしたい視点

①お客様にとってコンサルティング報酬は「投資」か、「経費」か

- ・投資は、リターン(投資効果)が期待され、考え抜く必要がある一方、値下げ圧力が弱い
 - ・経費は、型どおりに、言われたとおりにやれば良い仕事で楽な反面、値下げ圧力が強い
- ⇒調べれば出てくる知識よりも、変化に対応して「考える力」、「本質、真因を突き止める力」が求められている

② 仲間と一緒に共創できる自分になれているか

- ・人生や仕事の結果 = 考え方 × 熱意 × 能力 (稲盛和夫)
- ・人から頼られる専門性を身に着けているか、時代の変化に適応し、専門性を磨き続けているか
- ・様々な分野の仲間と一緒に仕事ができるように視野を広げているか
- ・人の話をよく聞き、素直に助言を受け入れることができているか
- ・仲間の長所を3つ以上言えるか
- ・仕事を楽しめているか