

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

みらいでの取組（体験）がお客さまにとっての価値となる

1. 最近のお客さま（経営者）との会話で感じること

●お客さまが課題に感じていることや悩みが、みらいが取り組んでいることに共通したり、解決のヒントになると感じる人が多い。

- (例)・今は業績がいいけど、5年後、10年後はどうなっているかわからない
- ・危機意識を持ってほしいが、なかなか意識と行動が変わらない
 - ・横の連携を強めたい

※みらいでの取組(=例)

(ハード) フリーアドレス、パソコンと携帯1人1台、Web会議、テレワーク etc.

(ソフト) MCWAY、3D組織、両利きの経営、1on1、勉強会・研修会 etc

→我々にとっての当たり前 ≠ お客さまにとっての当たり前

2. 自社（みらい）で取り組んでいることに主体性を持って取り組むことの大切さ

●「会社の方針として決まったからやる」だけではもったいない

→背景、目的、ポイント、うまくいったときに得られる効果、うまくいかなかったときの要因と改善策を考えるなど、主体性を持って取り組むことで、みらいでの取組が自身にとって「価値ある体験」になる。

●お客さまもみらいでの取組を知りたい

→みらいでの取組をお客さまにお話する（提供する）こと自体に価値がある。

→参考になったり、気付きを与えられたり、さらにそこから話が広がり今まで聞けなかった話が聞けたりする。

3. お客さまと一緒に成長し、未来を共に創り上げていくために

みらいでの取組をお客さまに還元することは全員できる。

①自分の言葉で伝える

→自身の立場だからこそ見えるものがある。

→「自分の言葉」で伝える→自分事として取り組んでいることが伝わる→信頼につながる

②自分の主観（考え）を伝える

→自身の考えも添えてお伝えする

→お客さまは目の前の自分をみている