

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### お客さまに納得して選択（＝意思決定）していただく

#### 1. 建設解体業のクライアントからの相談

主要取引先である大手ハウスメーカーから一括借上マンションの購入を持ち掛けられ、社長個人の相続対策として購入しようと思うがどうか？

→社長としては、当該ハウスメーカーとの今後の付き合いを考えると断れないと、相談時点は、すでに（購入の）気持ちは固まっているように感じられた。

相談を受け、提案内容を一度精査させていただきますとメーカーへの返答を待っていただくよう社長に伝えた。

#### 2. 行動

##### 1. 社長の投資目的の確認

- ・仕事上の付き合いのため
- ・相続対策をしたい
- ・利益を得たい

##### 2. 提案内容を基に投資計画の見直し（＝提案書に記載されている収支の修正）

- ・家賃の周辺相場比較 → 周辺相場より高く設定されている
- ・借入金の毎月返済合計額 → 利息計算追加
- ・相続シミュレーション → 評価額計算
- ・家賃保証 → 不履行のリスクあり

##### 3. 報告と確認

- ・提案内容見直しの結果を伝え、社長の投資目的が達成できているかどうか確認

#### 3. お客さまの結論

今後の付き合いも考え、購入しようとしていたが、利息の支払額が想定外に多額であることに驚かれ、購入を見送ることとなった。

#### 3. 気付いたこと

相談時、購入の意思表示をされていたのが、見送ることとなったことに驚いた。

この相談を通じて、「客観的数字」はお客さまの意思決定の大切な指標であると改めて感じた。

今後もお客さまから相談を受けた時、またお客さまが判断に迷っている時には、納得して選択（＝意思決定）できるように寄り添っていきたい。