

私たちの道

MCWAYを感じる

「正しい“熱意・心”があつてこそ、
正しい“手法”は機能する」

1.「値決めは経営なり」(著:稲盛和夫「人を生かす」)

- ・ 真意は、“何円で売れば、会社が儲かるかが「見える化」されている”ことが経営の根幹であるということ
- ・ 基本的な BCS のアプローチとして、原価計算・資金繰りなど、正しい値決めをするための判断基準を提供
→同じようにアプローチをしても、上手くいくお客さまと上手くいかないお客さまが存在。それはなぜか？

2.「知識よりも才能よりも、誠実な熱意」(著:松下幸之助「道をひらく」)

- ・ 上手くいっている支援先の発言
A 社: 現在 35 歳である専務の息子の代まで会社を継続させたい
S 社: 前社長である兄の杜撰な経営を正し、会社を正しい姿にしていきたい
Z 社: 今まで粉飾していたが、MC の関与をきっかけに経営をやり直したい
- ・ 上手くいっていない支援先の発言
H 社: コンサルや銀行の言う通りやっているけど、上手くいかないじゃないか

3. 上記の気づき・想いを今後の自分の行動にどう反映させるか

- ・ コンサルタントとして、数字支援の精度アップは当然
- ・ ただし、本当の意味で会社を再建させるために、お客さまの熱意をどう引き出すか、心にどう寄り添うかが重要
→ 熱意を引き出す + 心に寄り添う + 本音を語っていただくための関係性を構築するには、自分自身が“人として”成長し続ける必要 (知識・スキルの習得だけでは NG)