

私たちの道

MCWAYを感じる

～お客さまにとっての提供価値～

1. 最近の経営者さまの関心事

- ・ A 社:事業計画の策定と、「将来的な自走化」を両立したい
- ・ B 社:経営体制の構築と「経営幹部の納得感」を両立したい
- ・ C 社:人事制度の導入は必要だと考えている一方で、手段と捉えている。事業運営の将来像を達成するための「組織づくり」をしたい

2. 経営者さまにとっての価値は何か

- ・ 以前は、成果物に報酬を払っていただいているという思い込みが強かった
 - 成果物を早く、わかりやすく、正確に作成することにこだわる
 - PD の際においても、成果物と成果物がもたらすメリットについての訴求をすることが多かった
- ・ 最近では、成果物の納品のみを求められている訳ではないと考えるようになった
 - モノとしての事業計画などアウトプットだけを求められているわけではない
 - 事業計画など、“アウトプットを作るプロセス/ノウハウの組織化”に報酬を払っていただいている

3. MCWAYを読んでの気づき

- ・ 本当の意味での「課題を把握する」ことの重要性
 - 打ち手(既にあるサービス)を先行させずに、まずは何が課題なのかを正しく理解する
 - 課題を一つずつ裏返す(“～が無い”に対して、“～を導入”)ことはせず、根本課題を探る
 - 根本課題をお客さまと共有し、本当にそれを解決させられるサービスを選び提供をする

4. 今後の動き

- ・ 根本課題を探る時には、「ひたすら聴き切る」とことと、「自分の頭で考え切る」ことを分ける
 - 自分の力で解決できない課題を聴くことを恐れない
- ・ どんな課題でも解決させられる自分/チームであれるよう研鑽と信頼関係づくりを怠らない
 - 周りから信頼してもらえるための能力と姿勢を高め続けることは大前提として必要