

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

「最適」なサービスを考える

1. 新卒1年目（前職）で経験した事例：人事制度構築支援のA社

前提

- ・社員数50名程度、社内に人事制度がなく、過去に運用実績がない
- ・会社のあるべき姿、構想中の新規事業の内容を”中心”に役員2名とプロジェクトを進める

起こった問題

- ・社長への中間報告で「誰がこの制度を運用できるのか」、「うちはこの事業（構想中の新規事業）をまだやっていない、ちゃんとうちの事業を理解しているのか」と激怒
- ・結果として、契約の途中解約に繋がった

2. MC WAY からの気づき

最適なサービスを提供するには「時間軸」と「空間軸」をより明確にする必要がある

- ・時間軸：いつの時点をとって最適なのか
現在？5年後？10年後？
→短期視点と中長期視点は行き来する
- ・空間軸：①誰にとって最適なのか、②そもそも自分最適になっていないか
①社員？人事部？経営者？投資家？
→対象は一つでなく、かつ“全員”最適でも真の課題は解決できない可能性も高い
②自分が話したいことを話していないか？お客さまを考えたストーリーになっているか？
→自分にとってよいものが相手にとってもよいものとは限らない

コンサルタントの仕事の性質として正解のない問いが多く、お客さまによって「最適」は異なる

- ・目の前のお客さまと膝を突き合わせて、すり合わせを行ったうえで本来の目的に沿ってプロジェクトを推進することが必要