

私たちの道 MCWAYを感じる

ワクワクする未来を創造して

1. これまでの支援を通じて（ワクワクしないとき）

- ・ コンサルに依頼すれば手放しで全て解決してくれるという感覚のお客さまを支援
→ 提案時点での期待の合意なし、何でもやってくれるでしょ、と支援範囲が曖昧
→ 結果、お客さまの期待と合致せずお客さまも MC 側もモヤモヤ
- ・ お客さまが疲弊しており、現状維持を望まれている
→ コンサルへ依頼するお金はあっても「想い」がなく、ワクワクしない
- ・ 経営と管理職が異なる方向に進んでいる、管理職に説明しても冷ややか
→ 誰のための支援なのか、誰にワクワクしてもらいたいかを抜けている

2. これまでの支援を通じて（ワクワクするとき）

- ・ お客さま側
→ 経営者のありたい姿が明確で、従業員が同じベクトル(課題感も同じ)で進んでいる
→ 緊急性低×重要度高へチャレンジが出来ている
- ・ 私(メンバー)側
→ 枝葉の論点に終始せず、お客さまのありたい姿に向けて支援が出来ている
→ お客さまのファンになり、お客さま先の“従業員の一人”として仕事ができている

3. 中堅企業支援、中堅企業化支援に必要なこと（私の経験から）

- ・ お客さまのワクワクを実現するために“コンサルタント”として近視眼での課題解決
- ・ お客さま先の“従業員の一人”として大局観でのサポート