

理系注目の仕事

コンサルタント

多様な角度から分析を行い日本企業、産業を支援するスペシャリスト

理系とは一見縁遠い職業に思える経営コンサルタント。しかし、実際にはその素養や知識を活かし、コンサルタントとして活躍している理系出身者は少なくない。企業の成長を支援する経営コンサルタントの魅力はどこにあるのか、コンサルタントに今求められている素養とは何か、そして、理系の学問で培った能力はどのように活かすことができるのか。理系出身のコンサルタント、株式会社ドリームインキュベータ(DI)マネジャーの野邊義博氏に話を聞いた。



Consultant

Yoshihiro Nobe

理系人材が多く活躍している
コンサルタント

経営コンサルタントは文系職という括りで捉えられることが多く、D1の新卒採用に応募してくる学生も理系より文系が多くなっています。これは理系学生の多くの方々が自分の専攻に基づいて将来を考えているからではないでしょうか。もちろん機械を学んだから機械、電気を学んだから電気を選ぶというのは、ごく当然で理解できますが、見方を変えると自身の可能性を制限しているとも言えます。しかし、実際D1で活躍している社員の文理比率は半々です。また、理系学生の専攻は非常に多岐にわたっていて、獣医学部卒で獣医の免許を持ち、当社に入社した人もいます。中途採用においても、エンジニアや研究者を経験してきた理系出身者が「技術者にとっても経営者の視座で考えることが必要不可欠になっている」、「優れた技術は事業化を伴って初めて社会に価値を産む」と気づき、コンサルタント職に挑戦するケースが多くなってきていると感じますね。

理系の学問で培った論理的思考力や
専門知識を活かせる

コンサルタントとして働く場合、理系

出身者特有の強みは論理的思考力と専門知識の二つだと思います。

コンサルタントとして重要なことは、物事を表層だけで判断せず、因果関係を考察していく姿勢です。ビジネスの成否は様々な要素が絡んでおり、それを解きほぐさなければ、クライアントに有益な示唆を出すことはできません。そのため、論理的思考力はコンサルティングの基礎です。その観点で言えば、理系出身者はコンサルタントの素質を既に持っています。現象を観察し、その原理を追及する論理的思考の肌感覚を大学での研究を通じて身につけていますからね。

また、コンサルタントという仕事は、様々な課題に応える幅の広い仕事です。そのため、専門外の分野の課題に答えなければならぬ場面も当然でてきます。ただし、そのような状況下であっても、物理・化学などの基本的知識がある理系学生であれば、ある製品の化学式がこうなっている、工場はこう動いているなど、具体的なイメージをつかむことで対応できます。また、直接的に専門知識が活かせる課題の場合は、上司よりも優れたアウトプットが出せるケースもあるのではないのでしょうか。理系学生の皆様にはコンサルタントになっても大学で学んだ専門知識も決して無駄にはならないと私は

言いたいですね。

私の場合は経営工学を専攻しておりましたが、論理的思考力に加え、経営工学の知識をベースに学んだ科学的素養は日々、活きていると感じています。私の経験からも、コンサルタントは様々な専攻の理系学生にとって活躍できるフィールドだと思います。

様々な角度から企業、産業を支援

D-Iは様々な角度から企業や産業を支援しています。特にD-Iでは日本の強みをアジアに展開という理念の下に日本の強みであるメーカー企業の方々がクライアントの中心になっています。また、企業の取り組みの中でも特に新規事業立ち上げ、中期経営計画の策定、営業の強化など、企業の成長につながる前向きな取組のお手伝いをしています。

また、D-Iは日本を活性化するために、各クライアント企業への支援だけではなく産業全体に対しても支援を行っておりまして、D-Iでは産業プロデュースと呼んでいます。弊社のHP上に事例が幾つかありますが、その一つとして国際標準化策定の検討を行っています。

標準化というのは、要するにビジネスにおける業界ルールの策定です。「ブルー

レイvs.HDDVD」の事例からもわかるように業界ルールの策定次第では、技術力の如何に関わらず、業界内でも命運がわかれてしまうのはみなさんもご存じでしょう。また、技術的要素のどの部分が標準化されるかというのは、企業としてオープンにすべき技術とクローズにすべき技術といった競争力に直結する経営判断にも影響を与えます。

特に日本は、先進的な製品を作っても、その普及期には欧米に標準化を握られ、負けてしまうことが多々あります。そこで、D-Iは日本企業のポテンシャルを活かせるルールを国と共同で検討し、日本の産業の国際競争力向上を支援したいと考えています。

複数の要素を掛け合わせ、付加価値を生み出す

仕事において、大事なことはどこで付加価値を出すかです。そんな中、得意分野を掘り下げることは付加価値を出す一つの解でした。しかしながら、開発は開発だけ、営業は営業だけやっていけばよかった時代は終わりつつあります。製品の質を高めるためにも、開発者には営業と同程度のユーザー視点の理解力が求められますし、また営業にも開発者と同程度の製品技術の理解が求められます。

コンサルタントの仕事もひとつの専門分野だけでは難しくなっています。コンサルタントの専門分野はどの業種、地域、テーマ(成長戦略、新規事業など)に取り組むかという三点に大きく分けられ、その掛け合わせで決まります。そのため、コンサルタントとして付加価値を生み出すには複数の業種、地域、テーマを学び、それらを掛け合わせより多くの専門分野を持つことが求められます。

これはビジネスにおける他業種間のコラボと少し似ていますよね。昨今は、特に「IT」×「○○」で新しいビジネスが続々と生まれています。複数の要素を掛け合わせることで、より付加価値を生み出せるのです。

挑戦することで見えてくるものがある

ここまでコンサルティング全般についてお話ししてきましたが、最後に改めて理系学生の就職活動についての私の考えを少しだけ。

就職活動では迷いが生じることもあると思いますが、少しでも働きたい会社があったら、とりあえずまず受けてみるのが肝心です。

ビジネスにはPDCAサイクルという考え方があります。これは、Plan(計画)、

Do(実行)、Check(点検)、Act(改善の実践)という順番でよりよい状況に導いていく方法です。しかし、この考え方が必ずしも正しいわけではありません。理系学生には律儀にPlan(計画)から入る方が多くいますが、計画を考えるとところからスタートすると、結末が予想でき、途中でやめてしまうことも少なくない。それでは何も始まりません。Do(実行)から始めることが成功につながる場合もあります。

実行してみれば自然と次のステップに移れるものです。これはコンサルタントの仕事に限らず、人生を切り拓くうえでも大切なことです。実際に私は今でもD(実行)から始めることを意識しています。特に就活生のみなさんのように若い方は様々なことに挑戦したり、失敗したりしながら成長できるので、多様な経験をしておくことをお勧めします。

コンサルタントは理系にとって大変面白い仕事だと私は感じています。敷居の高さや、仕事の難しさなど、抵抗を感じる方もいるかもしれませんが、少しでもこの仕事に興味を持っているのであれば、ぜひ選考に挑戦してほしいですね。

株式会社ドリームインキュベータ マネージャー
野邊 義博のべ・よしひろ

東京工業大学大学院 経営工学専攻 修了