

——近年、コンサルタントにはどのような価値が期待されているのでしょうか

ITシステム導入による企業の業務効率化や、データ分析による新規ビジネスの創出など、重要なアジェンダに対して、戦略策定から実行をサポートするのが私たちコンサルタントの役割です。時代の変化とともにテーマは変わっていくものの、課題解決という本質的な価値は常に変わりません。一方で変わりつつあるのは、戦略や構想の策定で終わらず、実行フェーズにまで踏み込むプロジェクトが増えていることです。その背景としては、デジタルやクラウドの新しいソリューションによってテクノロジー導入の敷居が下がり、コンサルタントに期待される価値が変わってきたことが挙げられます。また、別の変化としてはプロジェクトのスピードも飛躍的に加速しています。従来は戦略を策定してから適切なテクノロジーを検討し、ベンダーを選定するという順序立てられた流れが主流でしたが、現在は全体最適を追求するよりもまず実行し、ビジネスを回しながら改善を繰り返していくサイクルへと変わりつつあります。

——近年はどのようなプロジェクトが増えていますか

DTICが昨今のテクノロジー動向をまとめたレポートでも語っていますが、近年で

時代に求められるコンサルタントとは

に力を入れている。今後はデジタルによって、企業のビジネスモデルや産業のあり方さえも飛躍的に変貌していきだろう。でアナリティクスやデータマネジメント関連のコンサルティングプロジェクトに携わってきた柳田 洋氏に話を聞いた。

PROFILE

柳田 洋 (やなぎだ・ひろし)

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
シニアマネジャー
東京工業大学大学院
社会理工学研究科 経営工学専攻 修了

新卒でシステムインテグレーターに入社し、ITスペシャリストとしての経験を積む。2011年、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社に入社。Analytics and Information Management 領域でBig Data Management や Visualization 等を担当し、製造、ライフサイエンス、保険、エネルギー、小売り等の企業を対象としたテクノロジーアドバイザーサービス、データ活用へのトランスフォーメーション支援に従事。

は、デジタルトランスフォーメーションの実現に向け、デジタルエクスペリエンス、アナリティクス、クラウドの三つが主要テーマとなっています。

例えば、製薬会社では、医療従事者とMR（医薬情報担当者）の間のコミュニケーションを支えるタブレットシステムというニーズがあります。これはMRが病院を訪問した際に、医薬品のリスク情報についてドクターとインタラクティブに会話できるようにするものです。情報の取り扱いがきわめて厳しい業界なのでB to Cのビジネスのようにはいきませんが、MRの業務のあり方が大きく変わるでしょう。

また、実際に構想策定に携わった別の事例として、日系企業のアナリティクス関連プロジェクトがあります。データを分析・活用することでどのような新規ビジネスが実現可能かを議論し、サブライチエーションをまだ最適化を検討しました。幅広い業界でデジタルトランスフォーメーションのニーズは確実に高まっていると感じています。

—— **日本企業が抱えている課題について教えてください**

デジタルトランスフォーメーションが世界規模で進行していますが、先進的な知見を持った日本企業はごく少数です。グローバルではどのような事例があるのか、競合他社や異業界でどのような動きが起きているのか、

デジタルトランスフォーメーション

あらゆる業界の企業が、テクノロジーを利用することで事業戦略を根底から変化させる「デジタルトランスフォーメーション」そのような変革期において、コンサルタントが創出すべき価値について、デロイトトーマツ コンサルティング（以下、DTC）

といった問い合わせは非常に増えています。特にA-1の活用に関しては、日本はアジアを含めた他の国々よりも大きく出遅れているといわれています。データ分析などの分野も先行しているとはいえない状況です。こうした指摘はたしかに事実ではあるものの、DTCではグローバルネットワークの強みを活かして海外の先進的な知見を取り入れています。例えば、データの仮想的化についてはデロイトのオーストラリアのファームが先行しているなど、各国における先進的な知見を共有しながら日本でも提案を行っています。

—— **コンサルティング業界で理系が求められる理由を教えてください**

コンサルタントとして活躍するには、コアスキルであるロジカルシンキングが必要とされます。ロジカルシンキングを鍛えるにはピラミッドストラクチャー等の手法がありますが、これは研究のプロセスや論文を書く行為と近いものがあります。さらに実際のプロジェクトでは統計学などの知識が求められる場面も多くありますし、自身の経験と照らしても理系として培った能力は多くの場面で活かすことができます。また、私は工学部の出身ですが、工学の本質は技術で社会に貢献することにあると考えています。一方、コンサルタントにとって大切な姿勢は、「テクノロジーを活かしてクライアントや社会の課題を解決したい」

という気持ちを持つこと。マインドの面でも理系との親和性があるのです。

コンサルタントの本質的なミッションはクライアントの課題解決であり、そのために固定概念にとらわれず開かれた思考の中で解決策を見つけていきます。私自身の反省も込めて言うのですが、実行性を突き詰める理系はクロスドな考え方をしてしまいがちですが、コンサルタントは常にSo What（だから何なのか）/ Why So（なぜそうなのか）を思考すべきであり、理系の強みを活かしながらもオープンに考えることも重要です。

—— **理系学生にメッセージをお願いします**

コンサルタントは幅広い課題を解決する存在なので、会計やサブライチエーションといった専門知識が必要と思われるかもしれませんが、それよりも目の前の研究や論文にしっかり打ち込み、ロジカルシンキングや仮説思考をしっかり身に付けてください。また、勇気ある発言が歓迎される環境ですので、ディスカッションなどでも、表現が未熟でも良いので自分の思いや考えを率直に語ってほしいですね。将来、何をやりたいのかまだわからないという方も多いかもしれませんが、無理に考えても一足飛びには答えは出てきません。就職活動を通じて幅広い業界の会社を知り、そこで自分が働く姿をイメージできるかどうか、自分の価値観にフィットする会社かどうかをしっかりと見極めてください。