

理系が活躍できる

コンサル業界

理系出身者が多数活躍しているコンサル業界。企業が直面する経営課題に対して様々な角度からアプローチし、解決に挑むコンサルティングファームで、なぜ理系人材が活躍できるのか。この特集では、理系の活躍フィールドとしてのコンサル業界を紹介する。

理系の素養が求められる コンサル業界

コンサルタンの主要なミッションは「クライアントの抱える課題を発見・分析し、最適なソリューションを提示すること。これは、「答えのない課題と向き合い、課題の本質を見極め、解を見出す」

ことであり、理系の研究で求められる素養と通じる部分が多いのです。事実、コンサル業界では、理系人材が研究で培った論理的思考力やリサーチスキルを高く評価しており、在籍コンサルタンの半数程度が理系出身というファームも珍しくありません。その他にも、メーカーやITといったクライアントのプロジェクトにおける技術・製品の評価などで、専

門性をダイレクトに活かせるシーンもあるでしょう。

幅広いコンサルの活躍フィールド

コンサルタントが担当するクライアントは、メーカー、IT、金融、インフラ、官公庁などあらゆる業界にわたります。またコンサルティングのテーマも経営戦

略や事業戦略の立案から、情報システム、人事制度、マーケティングと極めて多様です。

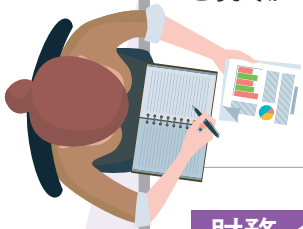
コンサルティングファームはその得意領域や出自によって「●●系コンサルティングファーム」と分類されます。どんなコンサルティングファームがあるのか、大枠で理解するために左ページでは代表的な分類を紹介します。



■コンサルティングファームの種類

戦略系

中長期での経営戦略、新規市場参入、M&A、海外進出といった企業経営を進める上で柱となる戦略立案などを手掛けるのが、戦略系コンサルティングファーム。かつてはレポートを作成してクライアント企業に提出・プレゼンを行うところまでがコンサルの役割だったものの、現在は「いかにして戦略を実行するのか」という「実行」部分まで踏み込んだ支援を行うファームが増えている。



総合系

あらゆる業態のクライアントに対して幅広いサービスを提供する、比較的規模の大きなコンサルティングファームを指す。コンサルティングの対象が多岐にわたるため、対象とする業態（メーカー、IT、金融、官公庁など）や業務別（戦略、財務会計、組織人事、ITなど）に専門チームを組織しているファームが多い。様々な領域におけるプロフェッショナルがプロジェクトごとに協業し、最適なソリューションの提案を目指す。

財務・会計系

財務（企業再生支援、価値評価）やM&Aなどに特化した支援を行う財務・会計系コンサルティングファーム。元々は会計事務所・監査法人など、財務や会計・決算などの業務を支援していた企業がコンサルティング分野に進出したケースが多い。財務面から経営計画の策定、株式公開支援、会計関連の新制度導入・フロー改善の支援といった面で企業経営にかかわるプロジェクトが多い。

人事・組織系

人と組織にフォーカスを当て、企業の組織ビジョン、人事戦略、人事制度の改善などを行う人事・組織系コンサルティングファーム。人事制度の設計・導入から企業風土そのものの改革まで、人事・組織に関する様々なレベルでの組織変革を支援する。その他にも、企業年金制度の設計・導入といった領域では、年金アクチュアリーによるサポートを提供しているファームも。



シンクタンク系

シンクタンクとは、幅広い分野を対象とした調査・研究・分析を、官公庁から一般企業まで様々なクライアントに向けて行う機関。日本の民間シンクタンクは、もとは金融機関、メーカーなどが自社（またはクライアント）の課題の調査・分析などを行う総合研究所を独立させた経緯を持つことが多い。政策提言や調査研究のイメージが強いかもしれないが、実際はシステム開発も含め幅広いコンサルティングを行っている。

IT系

会計や業務システムなど、いまや企業経営と切っても切り離せないITシステム。ITを駆使し、企業経営を加速させるのがITコンサルティングファームだ。クライアントにとって最適なシステムを提供するためには、ITの知識だけではなく、ビジネスや業務についての深い理解も求められる。ITソリューションの提案から構築まで一気通貫で担うITコンサルティングファームも珍しくない。また、システムインテグレーターでもITコンサルタントを採用している企業がある。



コンサルティングの対象や得意領域によって様々なコンサルティングファームが存在しているということを理解いただけたらだろうか。次のページでは、業界のトレンドやコンサルタントが提供する価値について、現役コンサルタントが解説する。

理系が活躍できる
コンサル業界

理系の数理能力・

論理的思考力を武器に

「経営課題の解決」に挑み続ける

経営層の伴走者として、企業の成長戦略に関わる極めて重要度の高い課題を扱う戦略系コンサルティンクファームでも、多くの理系出身者が活躍している。今回は戦略コンサルティンクのバリエーションと知られるボストン・コンサルティンクグループ（BCG）のコンサルタントとして、様々な企業価値向上プロジェクトを経験してきた新井萌氏へのインタビューを実施し、担当プロジェクトの概要や理系の素養・経験をどのように活かしているかについて詳しく聞いた。

BCGが注力している
コンサルティンク領域を
教えてください

BCGは社会や企業のリーダーとともに様々な社会課題・経営課題の解決、成長機会の創出に取り組んでいます。具体的な支援領域としては、企業・組織の変革推進、組織力向上、競争優位性構築、収益改善など、クライアントのトランスフォーメーション全般に関わる幅広い領域をカバーしています。いずれの領域に関してもクライアント企業や経

営者が中長期的な視点に立つて解決することが求められる難度の高い戦略フェーズのテーマを扱っていることが特徴です。

また、近年ではデジタル、AI、サステイナビリティ、ESGに関連するテーマも増えています。グローバルに事業を展開するBCGには、このような最先端の領域で高度な専門性を持つエキスパートが多数在籍しており、国や地域を超えてケイパビリティの高いチームを組成するなど、クライアントに対してクロスファンクショナル／クロスインダストリーで高い価値を提供

近年、コンサルティンクには
どのような価値提供が
期待されているのでしょうか

できる体制を整えています。BCGは戦略フェーズの提案・伴走に強みを持つコンサルティンクファームとして知られていますが、ここ数年は社内にデジタル部門を立ち上げるなど、戦略立案から実行支援までを一貫通貫で提供するトータルソリューション型のプロジェクトが増えています。今後もBCGが強みを持つ戦略コン



PROFILE

新井 萌 (あらい・もえ)

ボストン コンサルティング グループ (BCG)

コンサルタント

慶應義塾大学大学院

理工学研究科 基礎理工学専攻 修了

大学院では応用物理学分野の研究室に所属し、スピントロニクスの基礎研究に従事。2019年4月、新卒入社。自動車・小売・IT等、多種多様な国内大手企業の企業価値向上をテーマとするプロジェクトに参画。クライアントが置かれている市場環境・競争環境を捉えた上で、定量データ・定性情報に基づいて描くべき成長戦略について議論し、事業計画モデルの作成、市場・競合分析などで理系の強みを発揮している。

サルディングを軸とした価値創造を継続していくことは間違いありませんが、実行支援フェーズも含めた幅広いサービスをご提供することで、多様化・複雑化するクライアントのニーズに対して、より大きなインパクトを生み出せ

ると考えています。

そのため戦略フェーズを担当するコンサルタントとしても、机上の理論で終わってしまうような戦略で満足するのではなく、その後の実行体制や人事体制までを見据えた具体的なかつ包括的な戦略の立案が求められています。また、クライアントが求める新しいテーマやトピックに関しては、BCGが有するグローバルの知見を総動員した価値提供が期待されていると感じています。

新井さんが担当した

プロジェクトについて教えてください

私は自動車・小売・ITなど、様々な業界のクライアントを対象とする「企業価値向上」のプロジェクトに参画しています。具体的にはクライアントのTSR（株主総利回り）向上を目指すための戦略立案を担当しており、クライアントの状況を多方面から検討・解析することで、事業ポートフォリオの見直しや最適化、財務戦略、資本構成、資本配分、ガバナンス、事業戦略といった施策を適切かつ効果的な形で組み合わせたプランを提案しています。とくに昨今ではアクティビスト投資家、いわゆる「物言う株主」の活動が活発化しているため、クライアント企

業に対して圧力を掛けようとするアクティビストへの対応やコミュニケーション方法の提案、さらにはアクティビスト視点で自社を客観的に分析する「DIY (Do-it-yourself) アクティビズム」の導入などを通して中長期的にTSRを引き上げるような戦略を提案するケースもあります。

このような企業価値向上を目的とする戦略フェーズのプロジェクトは、パートナー、プロジェクトリーダー、コンサルタント、シニアアソシエイト、アソシエイト各1名ずつでチームを組成するケースが多く、プロジェクト期間は概ね3カ月程度です。その後の各施策を実現させていくフェーズに関しては、それぞれの領域にケイパビリティを持つコンサルタントやエキスパートが伴走します。

理系の素養・経験を

どのように活かしていますか？

コンサルタントの業務は、数値による定量的な説明が求められるシーンが少なくありません。クライアントが置かれている市場環境や競争環境の数値分析はもちろん、会社の成長戦略を数値で確認し、それらの数値が示している本質的な姿や違和感を読み取ること

さらに私の場合、成長戦略を数値計画に落とし込む事業計画モデルの作成なども担当しているので、理系で培った「数値化」や「数値が表す意味を判断する」といった素養・経験を十分に活かしていると感じます。また、コンサルタントのベシックススキルとして欠かせない論理的思考力や構造化についても理系出身者にアドバンテージがあると考えています。

理系学生へのメッセージを
お願いします

戦略コンサルタントの仕事は、若手のうちから業界をリードする企業の経営層と議論できるフィールドがあり、様々なプロジェクトを通して自然と経営視点が身に付いていく魅力的な仕事であることは間違いありません。

また、時代の変化に合わせて様々な経営課題やトピックが生まれるため、ハードルの高さを感じるかもしれませんが、実際のコンサルティング業務に必要な知識やスキルは入社後にキャッチアップできると思います。とくにBCGは「一般企業で10年掛かる成長を3年で実現できる」と言われるほどの圧倒的な学習機会に恵まれているので、成長意欲の高い方であれば若いうちから実力を発揮できると思います。