

戦略コンサルタレント

クライアントの相談役となり、経営課題の解決を目指す

戦略コンサルタレントの仕事について聞かせてください。

コンサルタレントの仕事を一言で表現すると、クライアントの「相談役」です。経営者のパートナーとして企業が抱える課題と向き合い、解決を目指していくのが戦略コンサルタレントの使命といえます。

具体的な仕事内容や実施期間は、プロジェクトによって大きく異なります。これまで私が手がけてきたプロジェクトでは、中期経営計画の策定や新規事業立ち上げ支援、業務プロセス改革といったテーマが多いですね。例えばある金融商品の販売会社設立を支援するプロジェクトでは、まずマーケットリサーチを通じて商品の販売戦略を立案した上で、販売数のシミュレーションを行いました。それから特定店舗でテスト販売を実施して、顧客の反応や商品を販売する上での課題を洗い出し、戦略の具体化・改善を実施。その後は、店舗販売員の研修プログラム策定や店舗指導まで手がけるなど、戦略の策定から始まり、クライアントが戦略を実行して具体的に行動できるところまでを一貫して支援しました。プロジェクト

の実施期間は標準的なもので3〜4カ月程度ですが、先に紹介したものは足かけ3年の長期プロジェクトとなりました。

戦略コンサルタレントの仕事の魅力とは何でしょうか。

若くして企業の経営戦略立案に携われるのは、この仕事ならではの魅力です。経営者と膝をつきつめて議論し、企業の方向性を定めていくのは非常にプレッシャーが掛かります。しかし、難しい課題を解決し、お客様に満足していただけたときは本当にこの職業を選んで良かったと実感します。

また、自分が携わったプロジェクトが新聞などで大きく取り上げられるケースもあります。守秘義務があるため友人らに話すことはできませんが（笑）、社会に及ぼしている影響の大きさを実感する瞬間です。ほかには、個人で論文やレポート等の对外発表をする機会が多いという点にも魅力を感じています。以前、電動アシスト自転車産業分析レポートを発表した際は企業やマスコミから多くの問い合わせを頂戴しました。

コンサル業界の展望と、これから求められるコンサルタレントについて聞かせてください。

かつてはコンサルタレントの専売特許であった戦略策定のフレームワークや方法論は、一般企業にも広く普及してきましたが、それらを使いこなすという面では、コンサルタレントに一日の長があります。したがって、戦略のみを提案する純粋な戦略コンサルティングに対する需要は、今後も一定水準あり続けるでしょう。ただし、現在経営者が真に求めているのは、単に美しい戦略の提案だけではなく、それを経営・組織活動の現場に落とし込み、定着させること。いわば、絵に描いた餅。を食べられる形にできるコンサルタレントが求められているのです。

コンサルタレントに求められる素養について言えば、物事を論理的に考えることができる点に目がいきます。しかし、それと同じくらい大切なのは、精神的なタフネスや人間力。人間力とは、クライアントに「この人の言うことなら信用できる」「この人に任せてみよう」と思ってもらえるような、人の気持ちを動かせる力。また、どんなに優秀なコンサルタレントでも一人でできることには限界があります。そのため、チームプレーを大切にしつつ、社内外の人を惹きつけるような人材を目指してください。

理系の活躍できるフィールドは。

理系の思考法はコンサルタレントのそれに驚くほど近いと感じています。研究でもコンサルティングでも、ゼロから現状を分析して、仮説構築、検証の上改善していくというプロセスは同じで、理系学生にとって極めて親和性が高い仕事だと思います。

。職に就く。とは、自分が社会とどのように関わっていくかを決めることだと私は思います。理系学生のみならずには、自分がどのような形で社会と関わってきたいかを、真剣に考えて欲しい。例えば「日本の製造業を強くしたい」という想いを持っているのであれば、研究者としてメーカーに就職する道もあれば、コンサルタレントとしてメーカーを支援していくという選択肢もあるのです。



株式会社野村総合研究所
コンサルティング事業本部
インフラ産業コンサルティング部
東京工業大学大学院 理工学研究科
地球惑星科学専攻 修士
高見 英一郎（たかみ・えいいちろう）

ITコンサルタント

ITを武器にクライアントの課題を一通貫で解決する

ITコンサルタントの仕事について聞かせてください。

ITコンサルタントの主な仕事を大きく分けると、「IT戦略・システム構築」「システム選定」「プロジェクト実行支援」に分けられます。まずは、クライアントのCIOやシステム部門だけでなく現場社員からも幅広くヒアリングを行い、システムの課題や要望を汲み取って「どんな機能を追加すれば現場の業務が効率化するか」といったことを考えてシステムの「戦略・構想」を練ります。その後、実装を手がけるベンダーを「選定」し、PMO(project management office)の立場でベンダーをマネジメントしながら「実行支援」します。プロジェクトの実行支援を行うことで、提案が、絵に描いた餅とならないよう最後まで見届けることが大切といえます。

プロジェクトの鍵となるのは「戦略・構想」フェーズ。クライアントの多くは、システムを作る際に漠然としたイメージしか持っていないことが多く、ITコンサルタントにはクライアントと

徹底的に話し合うことで、「誰のための、何のためのシステムを作るのか」をしっかり考え続けることが求められます。

ITコンサルタントと一口に言っても、企業や部署によって担う役割は異なります。私は技術的に高い専門性を有するコンサルタントを中心に構成されているITアーキテクトチャーコンサルタントという部署に所属しており、現在はマスコミ系企業の業務システム再構築プロジェクトに参加しています。

ITコンサルタントの仕事の魅力とは何でしょうか。

戦略コンサルタントもITコンサルタントもクライアントの「相談役」であることは変わらないのですが、ITコンサルタントは実行するための具体的な武器があるという点異なります。

自身が培った技術という裏づけで、クライアントが抱える課題を一通貫で解決できるのがITコンサルタントの魅力といえるでしょう。顧客との距離が近いので、自分の仕事が評価され、システ

ムがきちんと動いたときの喜びは大きいですよ。

これから求められるITコンサルタントとはどんな人材でしょう。

IT分野の環境変化、技術革新のスピードはすさまじく速い。いまでこそ「クラウド」は一般の方でも知っているワードですが、私が入社した2005年当時は聞いたこともありませんでした。常に新しい情報をウォッチして取り入れられる方であれば、ITコンサルタントとして長期的に活躍できるでしょう。エンジニアであれば、目の前のシステムに必要な技術を知っていれば何とかなりませんが、ITコンサルタントは新技術やトレンドを知らないクライアントと会話できません。最近ではクライアントもIT知識が豊富ですから、過去の経験で切り売りしているだけではコンサルタントとして長く活躍していくことは難しいでしょう。

理系の活躍できるフィールドは。

理系としてのITスキルのバックグラウンドは当然活かせますが、そこから一歩踏み出して「金融知識」や「英語力」といったアドオンがあれば人材としての幅が広がります。学生のうちに何か誇れる

ものを身につけてほしいですね。

ITコンサルタントに爽やかでカッコいいイメージを持っている方も多いかもしれませんが、実際は結構泥臭い仕事も多い仕事です。技術のバックグラウンドがしっかりしていないと勤まらない仕事なので、ITコンサルタントになりたいのであれば、まずはエンジニアとして技術を身につけることも決して遠回りではないと思います。私自身、もともとエンジニアとして当社に入社し、技術を極めるだけでなく、「誰のために、何をどう作るのか」を突き詰めたくITコンサルタントとなりました。そういった意味で仕事や会社選びは、実際に働いている人の話を聞くなどして中長期のキャリアを考え、しっかり選んでほしいと思います。



株式会社野村総合研究所
システムコンサルティング事業本部
ITアーキテクトチャーコンサルタント部
法政大学大学院 工学研究科 システム工学専攻 修了
鳥谷 昭寛 (とりやべ・あきひろ)