コンサルタント図鑑

きっと見つかる、あなたの目指すキャリア像

様々なバックグラウンドや専門性をもつコンサルタントが在籍しており、まさに多様性に満ちています。
そんなコンサルタントが学生時代にどんなことをして、何を思ってコンサルタントになったのか、また、今の仕事のやりがいなどを語っています。

皆さんが目指すコンサルタント像を見つけていただければと思います。

- コンサルティングファーム出身
- 異業種出身
- 新卒採用入社

コンサルティングファーム出身

MBAの学びを、経営の最前線に。「アジェンダドリブン」が導く、戦略の新境地。

パートナー

モニター デロイト／中途入社／Post MBAの転職

あらゆる業界にインパクトを与える独自の強みを持った戦略コンサルタントへ。

マネジャー

モニターデロイト／他コンサルティングファームからの転職

クライアントに真摯に向き合い、自分自身も成長し続けられる環境があります

シニアマネジャー

コンサルティングファーム出身／働く環境・魅力／女性活躍／グローバル連携

不確実な未来に備えるのではなく、クライアントと共に未来を創り出したい

ディレクター

コンサルティングファーム出身／社風／グローバル連携／働く環境・魅力

クロスオファリングの専門性を梃子に、本質的な課題に向き合うやりがい

マネジャー

医療・ヘルスケアコンサルティングファーム出身／ヘルスケア／女性活躍／社風

真のカスタマーセントリックを実現する

ディレクター

ITコンサルティングファーム出身／成長実感／働く環境・魅力

様々なクライアントや同僚とのつながりから1人の人間としても成長を遂げてきた

パートナー

海外大学院／女性活躍／働く環境・魅力

グローバル日系自動車産業をデロイトネットワークで支える

ディレクター

総合系コンサルティングファーム出身／グローバル連携／社風

想像以上に真面目、想像以上に自由

パートナー

外資系コンサルティング会社出身／グループ内連携／多様な専門家との協働／社風

Consulting is a service. Strive to serve for the client's best experience.

ディレクター

IT系コンサルファーム出身／グループ内連携／多様な専門家との協働

自身が成長し会社が成長することで、クライアント企業のため、そして日本の産業のために貢献ができる

パートナー

海外大学／経営学／コンサルティングファーム出身

意見表明すれば、聞き入れてくれる会社です

パートナー

国内大学院／機械工学専攻／コンサルティングファーム出身

スポーツとコンサルタント。対極的に感じられるこの２つの世界には、実に深い共通点がありました

パートナー
国内大学／成長／チームワーク／多様な経験

異業種出身

[ITベンダーから戦略コンサルティングへ。
モニター デロイトで磨かれた、影響力の「質」。]

マネジャー

モニター デロイト／異業種からの転職

[「人生のテーマ」を戦略に昇華する。
未経験から拓いた、自分らしいキャリアパス。]

シニアコンサルタント

モニター デロイト／異業種からの転職／中途入社

[クライアントやメンバーとともに、困難を乗り越え成長する実感]

マネジャー

ITソリューション企業出身／成長実感／多様な働き方／チャレンジできる環境

[多種多様なバックグランドを持った仲間と、やりたいことにチャレンジ]

シニアマネジャー

多様性／女性活躍／グローバル連携

[異業種出身者ならではの価値は多彩。是非チャレンジを。]

シニアマネジャー

グローバル連携／チャレンジできる環境／成長実感

[バックグラウンドを活かした"その人ならでは"の価値提供]

シニアコンサルタント

女性活躍／チャレンジできる環境／成長実感

[「私らしく」いられる環境で、価値創出と自己成長を実現]

マネジャー

女性活躍／チャレンジできる環境／成長実感

[自分色のコンサルタントになろう！]

コンサルタント

製薬会社出身／チャレンジできる環境／女性活躍

[想い溢れる同志と、切磋琢磨し道を切り開いていきたいならば、、、]

マネジャー

国内Sier出身／グローバル連携／社風

[もしあのとき手を挙げていなければ]

シニアコンサルタント

人事系ベンチャー企業出身／異業種からの転職／人材育成／ワーキングプログラム

[もっとも大事な資質は共感力]

パートナー

共感力／チームワーク／目的意識

[異業種からの転職を障壁と捉えず、成長・自己実現の機会を掴んでほしい]

マネジャー

総合電機メーカー出身／異業種からの転職／社風

[クライアントの目標実現に向けて協働し、常に努力をして最大の果実を得ようとする姿勢が成長の糧になる]

シニアマネジャー

国内大学院／工学研究科

[実現したい未来を、共に目指すことができる仲間や環境がある。]

マネジャー

営業職経験／情報システム部門出身／女性活躍／ワーキングプログラム／社風

[クライアントが抱える難易度の高い課題に対してプロジェクトメンバーと日々協議し、課題解決しながら、自分自身も成長を感じられる]

コンサルタント

国内大学院／経営管理／第二新卒

[商社マンの肩書を捨て、デロイトに入社した理由とは？]

パートナー

国内大学／法学部／異業種からの転職

[日本を変えたいという熱意の大きさに驚き、一緒に働きたい！と感じた]

アナリスト

国内大学院／理工学研究科／チャレンジできる環境

新卒採用入社

[企業の変革をサポートするため、成長し続ける]

シニアコンサルタント

新卒入社／成長実感／社風

[日々、自分が社会に与えるインパクトを実感]

マネジャー

新卒入社／チャレンジできる環境／成長実感

[デロイトには新卒を一人前まで面倒を見るDNAがある]

シニアマネジャー

新卒入社／国内大学／経済学部／成長実感／社風

[チーム全体の成果にどう貢献しているか意識することが大事]

アナリスト

新卒入社／国内大学／法学部／社風

どんな状況においても多角的な視点を持ち、冷静に問題解決を図るコンサルタントになりたい

アナリスト

新卒入社／国内大学院／理学研究科

目の前のことを徹底的に考え抜き、逃げずに最後まで食らいつくことのできる心構えと実行力が、成長に必要な要素

ディレクター

新卒入社／国内大学院／生命工学／多様な専門家との協働

成長するために必要なことは、自分自身にストレッチをかけること、そして厳しくも優秀なクライアントに揉まれること

シニアマネジャー

新卒入社／国内大学／経済学部／働く環境・魅力

「こういうことをやりたい！」と積極的に主張することで、自身のやりたいことに挑戦できる

アナリスト

新卒入社／国内大学／先進理工学部／チャレンジできる環境

自分が最もわくわくする瞬間は何か？
の自問自答と、自分の積み重ねてきた経験や努力の数々を信じることさえ続けていれば、おのずと自分の進むべき道が開けてくる

コンサルタント

新卒入社／国内大学院／医学院／社風

成長を続けていくには、謙虚さを持ってどんな基本的なことも軽んじず、自分の課題に気付き改善しようとするマインドを持ち続けること

ディレクター

新卒入社／国内大学院／経済・経営・金融／グローバル連携

人の成長への投資を惜しまないカルチャーが、「一緒に働く人のため」を思うマインドを育む

シニアコンサルタント

新卒入社／海外大学／人材育成／成長実感

戦略から実行まで徹底的に伴走し、日本発のイノベーションを創出できる

コンサルタント

新卒入社／国内大学／商学部／働く環境・魅力

「クライアントに寄り添い、理解することで共に答えを導き出す」ということにやりがいを感じた

アナリスト

新卒入社／国内大学／社風／働く環境・魅力

成長のためには、自分の課題に向き合い、努力し続けることが必要不可欠

パートナー

新卒入社／国内大学院／社会心理学／チャレンジできる環境／成長実感

社会に大きなインパクトを与えるために、緻密なアプローチを積み重ねる力を養う

コンサルタント

新卒入社／国内大学／先進理工学研究科／チャレンジできる環境

心の強さが成長のカギ

パートナー

新卒入社／M&A／ダイバーシティ

世界を視座に、日本を視る

パートナー

グローバル視点／多様性と協働／日本の価値発信

採用ページへ戻る

MBAの学びを、経営の最前線に。
「アジェンダドリブン」が導く、戦略の新境地。

合同会社デロイト トーマツ ｜ モニター デロイト
パートナー
中途入社／Post MBAの転職

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.モニター デロイト ジャパンのリーダーであり、ご自身もMBAをお持ちだと伺っております。それら二つの立場から、モニター デロイトではMBAでの学びをどのように活かせるとお考えですか？

モニター デロイトの最大の特徴は、「方法論（メソドロジー）」への強い志向です。私たちの源流は、マイケル・ポーターらハーバード・ビジネス・スクールの教授陣によって設立されたモニター・グループにあります。彼らは、自ら方法論を開発し、現場での検証を通じてその実効性を高めていく営みを重視してきました。長年運用されている「Strategic Choice Cascade」や「GrowthPath」といった実践的な手法も、モニター・グループから生まれています。

モニター デロイトでは、ビジネススクールで学ぶような理論や思考様式を、実際の経営最前線で「生きた知見」へと磨き上げられるので、ビジネススクールで思考の型を深く学んでいる方々にとっても、親和性が高い環境です。MBAで得たナレッジを単なる知識に留めるのではなく、複雑な経営課題に対してどのように適用し、具体的な成果へとつなげていくのか。方法論と実践をダイレクトにつなげられるステージだと思います。

Q.モニター デロイトが掲げる「アジェンダドリブン」は、従来の戦略コンサルタントと何が違うのでしょうか？

一般的な戦略ファームは業界（インダストリー）ごとに組織を編成しますが、モニター デロイトは経営課題、つまり「アジェンダ」を軸に専門性を高め、そのメンバーが集まってチームを編成します。現代の経営アジェンダは、もはや特定のインダストリーに閉じるものではありません。業界を超えた知見が、本質的な課題解決に役に立ちます。
そうした運営が可能なのは、モニター デロイトが属するデロイト トーマツ内に圧倒的な深さと幅を持つインダストリーナレッジが蓄積されているからです。すべてを自分一人で完結させるのではなく、グループ全体の力をレバレッジし、多様な専門家とお互いの強みを活かし合うことでバリューを最大化する。特定の領域に閉じこもらず、様々な専門家とコラボレーションして経営課題の深層に迫るアプローチは、他ファームとは一線を画すものだと思います。
さらには、すでに顕在化しているアジェンダだけでなく、個々人が志（アスピレーション）を持って、まだ輪郭のはっきりしない段階からアジェンダを立てていくこともあります。

Q.個人の志（アスピレーション）を尊重する具体的な仕組みについて教えてください。

ただ「コンサルタントになりたい」という動機ではなく、「自分はこれをやりたい」という強い意志、すなわち「アスピレーション」を持つ人を私たちは全力で応援します。例えば、選ばれたメンバーが年間の約10%の時間を自身の追求したいテーマの研究に充てられる「10%ルール」や、個人の経験したい経営アジェンダ領域をヒアリングして配属を考慮するアサインメントアンケートなど、個人の志を実現するためのモニター デロイト独自の仕組みも数多くあります。
一方で、未経験の方には最初から領域を特定しすぎず、あえて多様な経験を積むことを推奨しています。

本当の意味で自分が何をやりたいのか、何ができるのかは、実際に経験して試行錯誤するなかで見つかるものだからです。
私の一番重要な仕事は、成長のスピードは人それぞれという考えをベースに、メンバーひとりひとりが次のステージへ行くために必要な力を養い、実力値を高めるサポートをすることです。その成長の積み重ねが、結果としてモニター デロイトのブランド価値に直結すると信じています。

Q.Post MBAで新たな挑戦を志す方へメッセージをお願いします。

MBAは、コンサルティング出身者が不足しがちな財務や人事・組織といった分野の知識を補完する場として、あるいは事業会社出身者が新たな学びを得る場として、非常に有意義なものです。モニター デロイトは、そうした理論を実地で検証し、自分のものにしていく場として最適なステージです。自分は何を追求したいのかという意志を持ち、時代に合わせて自分をアップデートし続けられる人にとって、ここは非常にやりがいのある環境です。

私自身が業界に入った30年以上前は、情報のギャップそのものが価値であり、MBAで学んだグローバルな経営学や多数のケーススタディを知っていることが価値になりました。今でも、大局的な戦略論などは私の糧になっているものもあります。一方で、情報が容易に手に入り、AIが高度な処理を代替する現代では、コンサルタントのバリューの出し方自体を変えなければなりません。
こうした変化に適応し続けるために不可欠なのが、「ラーニング・ケイパビリティ（学ぶ力）」と「アンラーニング」です。これまでの手法を一度捨て、新しい方法に適応する力は、MBAホルダーであっても等しく求められます。経営アジェンダが絶えず変化する中で、最先端の経営者と対話し続けるには、自らを継続的にアップデートし、学びながら仕事を進める姿勢が不可欠です。
モニター デロイトは現在、人員拡充とブランド強化を強力に推進しているフェーズにあります。特定の業界経験は武器にしつつ、アジェンダはインダストリーを超えるという考えのもと、自身の成し遂げたいことを具現化してほしいと思います。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

あらゆる業界にインパクトを与える
独自の強みを持った戦略コンサルタントへ。

合同会社デロイト トーマツ ｜ モニター デロイト
Strategy
マネジャー
他コンサルティングファームからの転職

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q. なぜ、他のコンサルティングファームから モニター デロイトへの転身を決めたのですか？

新卒で入社したファームでは約4年間、主に基幹システム刷新プロジェクトのPMO*に従事していました。特に後半の2年間はクライアントのCFOやCIOといった経営層と直接対話する機会にも恵まれ、非常に充実した日々を送ることができました。
そこで感じたのは、経営層がさまざまな課題を抱えているなかで、今の自分が関与できる領域はオペレーショナルな範囲にすぎないということ。もっと根本的に、経営課題の深いところにアプローチしたいと思ったことが転職のきっかけになりました。
そう考えたとき、戦略コンサルティングにおいて圧倒的なナレッジがあり、かつ業界に関する深い知見を持つモニター デロイトであれば、自分の思い描くキャリアにチャレンジできるのではないかと入社を決めました。

Q. 未経験の戦略領域に挑む際は、どのような心境でしたか？

私には学生時代のラグビー部の恩師から授かった「選択肢があったら一番きついものを選べ」という信念があります。入社初日、案件の特性と自身のキャリア観から、あえて最も成長ができると感じたユニットを志願したのも、自らを追い込むことで成長を加速させたかったからです。
また、入社にあたっては「コンサルティング未経験だったころの気持ちで何でも吸収する」という初心に立ち返る覚悟で臨みました。最初に担当したのは、自身にとって未知の領域だったファイナンス関連の業務。当初は、ファイナンスから戦略を紐解いて経営課題を解決することに難しさを感じましたが、同時にやりがいを感じながら前に進めることができました。

モニター デロイトでのクライアントの課題解決にこだわるレビューを通じて、「当事者として徹底的に考え抜く」姿勢を磨いてきました。結果として、戦略案件を未経験の状態から、入社1年でマネージャー昇格を果たすことができたのも、若手にもCxOと対峙する機会を惜しみなく与え、実力さえ示せば正当に評価するモニター デロイトの文化があったからこそだと実感しています。

Q. モニター デロイトの強みはどこにあると感じていますか？

他ファームを経験したからこそ痛感するのは、モニター デロイトのメンバーだけでなく、合同会社デロイト トーマツが持つ「専門家の層の圧倒的な厚さ」です。戦略を練る際、個人の知識には限界がありますが、社内を見渡せば各業界の現場を知り尽くした多数のプロフェッショナルが在籍しています。
AIも含め情報が容易に手に入る今の時代、コンサルタントに求められるのは表面的な知識ではなく、「実態に即した、生きた知見」です。自動車やヘルスケア、金融など、あらゆる業界のリアルな動向を社内で即座に集約し、クライアントに持ち込める。このネットワークは、多角的な戦略テーマに挑む上で、他にはない強力な武器になります。社内の誰かに聞けば、必ず世界水準の答えが見つかる。その確信があるからこそ、私たちはクライアントに対して常に妥協のないバリューを提供できています。

Q. 幅広い業界を横断し、戦略と実行の両面を担う醍醐味を教えてください。

一つの業界に特化する良さもありますが、幅広い業界に関わることで「アナロジー（類推）的な思考」が鍛えられます。他業界で起きている構造的な変化を、クライアントの業界に転用して新たな視点をもたらす。これも、コンサルタントとしての大きな価値だと考えています。
今後のキャリアにおいても特定の分野に固執するのではなく、目の前のお客様の課題に向き合っていきたいと考えています。前職で培った「実行（PMO）」のスキルと、モニター デロイトで磨き続けている「戦
略」のスキル。この両面を高い次元で掛け合わせ、経営者とディスカッションしながら具体的な施策まで落とし込んでいく。この「戦略×実行」の掛け算を極めることで、自分にしか出せない独自の価値を追求したいと考えています。

Q. モニター デロイトへの参画を検討している方へメッセージをお願いします。

これだけ多様な専門家が揃い、自分の「やりたいこと」を幅広く選べる環境は稀有だと思います。プロジェクトへのアサイン時に、プロジェクトと個人の希望をマッチングする仕組みも含め、キャリアの描き方も個人の意志を尊重してくれる風土がここにはあります。
もちろん、常に希望通りの仕事ができるわけではありませんが、たとえ想定外の業界の案件であっても「今の自分に何が足りないのか」を整理し、目の前の仕事から学びを得ようとする真摯なマインドセットがあれば、道は必ず拓けます。幅広い業界に深く関わり、大きなインパクトを出したいと願うなら、モニター デロイトは最高のフィールドになると思います。

*PMO：プロジェクトマネジメントオフィスの略。
部門・チームに分かれて実施するプロジェクトにおいて、各部門・チームの枠を越えて支援し、プロジェクト推進のサポートを行う組織

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

クライアントに真摯に向き合い、自分自身も成長し続けられる環境があります

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Technology Media＆Telecommunications（テクノロジー／メディア／通信領域）
シニアマネジャー
コンサルティングファーム出身
働く環境・魅力／女性活躍／グローバル連携

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られるまでの経緯を教えてください

A.メディア・エンターテインメント(以下M&E）企業の変革・成長を支援するコンサルタントになりたいという思いを持ち、新卒で外資系総合コンサルティングファームに入社しました。Technology, Media & Telecommunications Division（以下TMT）というインダストリーの部署に数年間所属し、複数のプロジェクト経験を積みコンサルタントの基礎スキルを修得しました。マネジャーを見据えて今後のキャリアを具体的に考え始めたタイミングで、それまでの経験の延長線ではなく、よりM&Eのクライアントにフォーカスしつつ様々な種類の案件に携われる環境でインダストリーコンサルタントとしてのスキルアップを図りたいという考えに至り、TMTへ転職を決めました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A.期待以上に幅広い種類のプロジェクトを経験することができ、スキルの幅が広がり、多角的な観点からクライアントの課題を捉え最適なアプローチを検討する力を養うことが出来ました。前職では案件内容がやや偏り気味でしたが、入社後のTMTでは事業戦略、デジタル、人事、テクノロジー等様々なテーマに携わることが出来ています。
TMTには業界動向に対する高い感度、担当クライアントへの強い思い、多様なバックグラウンドを持った個性的なメンバーが所属しており、組織内でのナレッジシェアも活発に行われているので、先端知見やトレンドを常にキャッチアップできる環境です。またプロジェクトでは専門家とのコラボレーション機会が非常に多く、業界知見のみでなく周辺の領域知見も強化することが出来ます。そのような環境で、インダストリーコンサルタントとしての提供価値や、自分ならではの目指したいコンサルタント像を具体的にイメージできるようになりました。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A.やはり各分野のプロフェッショナルが揃っており、どの分野でも高いレベルのサービス提供やダイナミックな変革のサポートが可能なこと、またそのためにグループ内・部門間のコラボレーションを重視していることは大きな魅力だと思います。日々の業務においても、どのようなテーマに対しても社内で有識者に協力を仰ぎタイムリーに議論を深められる環境です。
また、個の強みを尊重しながらチームとしてのパフォーマンス最大化を図るカルチャーはとても良い所だと感じます。私の所属するTMTでも、一人一人が生き生きと働ける環境作りと、それを組織力強化に繋げるための各種施策を多くのメンバーが主体的に推進しています。

Q.コンサルティングファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A.クライアントへの提供価値・品質にこだわりたい方、年次に関係なく自分自身の成長をもう一段加速させたい・キャリアの可能性を広げたいと考えておられる方は、変化を恐れず、コンサルタントとしてのステップアップの環境にデロイトを選んでいただけたらと思います。また先端のテクノロジーを活用しながらTMT業界の変革に貢献したいという思いのある方は、TMTでやりがいのある仕事ができるのではないかと思います。

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Technology, Media ＆ Telecommunications（テクノロジー/メディア/通信領域）

不確実な未来に備えるのではなく、クライアントと共に未来を創り出したい

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Automotive　ディレクター
コンサルティングファーム出身
社風／グローバル連携／働く環境・魅力

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られるまでの経緯を教えてください

A.大学卒業後、コンサルティング業界に入り、最初の7年間は自動車OEM・サプライヤーのSAPシステム導入とグローバルロールアウトに従事し、主に倉庫の生産・需要予測モジュールの要件定義、システムアーキテクチャを担当しました。
SAPプロジェクトでは、システム導入からプロジェクトマネージャーへと役割が増すにつれ、お客様の対話相手も現場担当レベルからCXOレベルへと上がっていきました。その過程で強く感じたのは、企業にとってシステムを取り込むだけでは変革はできないということでした。そこで、より高い視点（IT中長期戦略、DX戦略、GX戦略）から、クライアントの変革を実現し、激変する市場変化への対応を支援したく、コンサルティング業界に入って8年目に経営コンサルタントへと転身しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？（前職では得られない魅力・充実感、スキルアップ等）

A.デロイトは、企業戦略、DX戦略からプロジェクト管理、システム導入まで、End to Endの全領域をカバーし、且つグローバルネットワークによる横連携もあり、不確実な環境下でのクライアントへ変革の支援をすることが可能です。
私自身は、入社後は自動車OEM1社のアカウントリーダーの役割として、1エリア、1プロジェクトにとどまらず、アカウント全体に焦点を当ててきました。中長期的な全社戦略から、各事業部の戦略、各主要マーケティング戦略やDX、GX戦略の実行まで支援でき、より深く自動車OEMのことを理解することができました。デロイト社内の横断連携、グローバルサポートの深さと広さに感銘を受けており、1プロジェクトや1部門だけではなく、デロイト全体がクライアントに価値を提供するために全力を尽くしていると感じております。

Q.（他ファームと比較して）デロイトの良さを教えてください

A.少なくとも私の経験では、デロイトほどプロジェクト管理や品質管理にパートナーが深く関与しているファームはありません。また、社員のキャリアに対するサポートや尊重は、これまで経験したことのないものでした。新しい分野(例：GX、モビリティサービス等)の開拓等も他社にはない先駆者的な力があると思います。

Q.（これを見ている他社の）ファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A.「Client Thinking」、「Innovations for the Future」、「Challenge of Uncertainty」のチームと働くことができる！「Thinking of you」、「Helping you grow」の仲間がいる！

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Automotive（自動車領域）

Automotive（関西・東海エリア採用 / 自動車・製造業領域）

クロスオファリングの専門性を梃子に、本質的な課題に向き合うやりがい

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Life Sciences and Health Care　マネジャー
医療・ヘルスケアコンサルティングファーム出身
ヘルスケア／女性活躍／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られるまでの経緯を教えてください

A. 大学院卒業後、事業会社にて数年従事した後、大学・大学院時代に専攻していた薬学、ヘルスケアの領域に携わりたいと思い、ヘルスケア専門の外資系コンサルティングファームに転職しました。そこでは、主に開発後期品の上市後の事業性予測やマーケティング戦略立案に多数携わっていました。患者さんの治療生活を変えうる画期的な医薬品に対しての検討だったので、非常に大きなやりがいを感じました。
一方で、時代の変化から、従来型の医薬品の上市手法からの変革が求められるようになり、開発後期～販売以外のバリューチェーンや、デジタル活用にも関わり、継続的に価値を発揮したいという気持ちが強くなり、ヘルスケア業界に最大の規模を有し、幅広くヘルスケア案件を実施しているデロイトに入社しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. デロイト入社し、より「真にクライアントが求めていることは何か？」を考え、行動するようになりました。
マネジャー昇格後、アカウント担当として、あるクライアントの経営課題に伴走しています。経営課題なので難易度が高く、広範にわたりますが、自分が解決しやすいところに我田引水する必要がありません。それは、デロイトはヘルスケア部門を超えて幅広い分野のスペシャリストが近くにおり、なんでも解決の糸口を見つけ出せるからこそです。逆にいれば、クライアントが本当に困っていること・解決すべきことは何か？を考えさせられる機会になっています。
結果的に、以前は、自分が多少頑張れば価値を発揮できるところへの時間投下で物事を解決しようとしがちでしたが、それ以外の価値発揮の仕方を覚えたように思います。

Q.デロイトの良さを教えてください

A. 入社前は、デロイトはドライなのかなと不安でしたが、むしろ逆でした。「自己責任で頑張ってこい」というよりは、「思うように挑戦してよい、もし何かあったら全部なんとかするから！」と後押しを貰えます。挑戦した後には、Bi-weeklyでの公式的なフィードバックだけではなく、パートナーやシニアマネジャーから直後に直々に電話が掛かってきて、「あれ、よかったよ！」だったり、次の挑戦に向けたアクショナブルなアドバイスなどを貰えたりと、仲間の成長を応援し、互いをリスペクトする風土だと感じます。

Q.ファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A. 時代の変化のスピードが速くなり、唯一絶対解がない一方、より早く解を出していくことが求められる中で、部門を超えて幅広い分野のスペシャリストが近くにおり、互いにリスペクトする風土は、非常にありがたいと感じます。また、ヘルスケア業界に特化しても、最大の規模を有するからこそ多様な役割の担い方が存在し、どのようなキャリアを歩んでいくか柔軟に変えていきたい方にも、安心して働ける環境であり、一緒に働けることを楽しみにしています。

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Life Sciences ＆ Health Care（製薬、医療機器、医療・異業種参入領域）

真のカスタマーセントリックを実現する

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Emerging Solutions & Incubations　ディレクター
ITコンサルティングファーム出身
成長実感／働く環境・魅力

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られたきっかけを教えてください

A. 新卒で入社したERPの導入を主力としたITコンサルティングファームで、ERP導入プロジェクトに従事しておりました。周囲の環境にも恵まれておりましたが、クライアントのビジネスの成功を支援するというコンサルタントの存在意義と照らしあわせたときに、変革の手段であるIT導入のみに縛られず、クライアントから相談された際により幅広い引き出しをもったコンサルタントを目指したいと思い転職を考えました。
そんな折、当時"Executable Strategy"を標榜していた旧デロイトへの転職のお話をいただき、ここならば本質的なクライアントの課題解決に貢献できる力が身につくのでは？と考え転職を決意しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 転職前に目指していたコンサルタントの姿に近づき、幅広い引き出しを持ってクライアントに提供できるまでに成長したと感じています。業界問わず戦略～IT導入まで幅広いプロジェクトに従事する機会を与えられ、そこで沢山の経験を積むことができましたし、コンサルティングだけでなく海外メンバーファームや監査法人・税理士法人などの専門性の高い人材がと協力することで、自分だけでは出せない価値を組織としてクライアントに提供することができています。こうしたポジティブなループを生み出す環境があることが、デロイトの魅力であると考えてています。

Q.デロイトの良さを教えてください

A. 自由な組織風土があることです。昨今、テクノロジーが著しく進化している影響で、クライアントサービスにより高度な専門性を求められており、サービスの分業化が大きく進んでいます。多くの場合、サイロ化が進みプロダクトアウトな発想に陥りがちですが、デロイトではマーケットインの視点でコンサルタント自身が自由にプログラムを企画し実行することを推奨してくれます。その結果、一人一人の裁量の幅が大きく、クライアントへの価値提供の幅と質を向上させていると感じます。

Q.ファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A. 企業変革を支援する中で企業は常に変化するものだと常々感じています。そんな日々変化するクライアントへ価値提供するためは、デロイトは社内外問わず様々な専門性を持った人材とコラボレーションすることで、常に最新の価値をクライアントに提供することを目指しています。時として文化や背景が異なるため、成長痛を起こすこともありますが、変化に挑戦することができる環境は整っていると思います。そんな変化に富む環境を活かして、真のクライアントセントリックの実現を目指しませんか？

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

様々なクライアントや同僚とのつながりから1人の人間としても成長を遂げてきた

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
海外大学院／女性活躍／働く環境・魅力
N.S

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 大学生のころは、異文化間コミュニケーションの研究をするゼミに所属し、多様な文化背景を持つ人材が集い、対話する環境からどのような学習効果・イノベーションを引き起こすかをテーマにリサーチしていました。また、語学を複数習得することが、対話の質を上げるポイントだと信じていたので、中学生に英語を教えるアルバイトに励んでいました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. リーダーシップ・ラーニングのリーダーとして、世界で戦えるプロフェッショナルになりたかったからです。クライアントの業種や国籍（日系・非日系）に関係なく、グローバルタレント・リーダー育成を組織的に実現する施策を提言できる専門家をずっと目指しています。より不確実性の高まる多様な社会で活躍できる人材を輩出する仕組みを構築することは、日本人が活躍していくこためにも不可欠だと思い、組織・人事に関わるコンサルティングの道を選びました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. Deloitte University Asia Pacificの設立です。
従来、各国が独立して行ってきた人材育成を、グローバル及びアジアパシフィックというレベルで実現すべく、グローバル人材育成機関を法人としてシンガポールに設立し、次世代リーダー育成を継続的に行うビジネスモデルを実現しました。グローバル、アジアのCEO直轄プロジェクトとしてUniversityを設立、中計の実現に不可欠なリーダー育成課題に対する解決策を提案・導入し、14か国以上から集るプロフェッショナルのリーダーシップ強化プログラムを展開しています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. ある金融クライアントのCFOから、「課題を共有するだけでなく、どうするべきかを提案し、実現してくれてありがとう。デロイトさんがいなかったから、このプロジェクトは終焉しなかった。」というコメントを頂戴したときです。経営の視点に立ったとき、何が正しくて・何が間違っているのか、それは様々な見方や定義が混在する中でクライアントはベストな意思決定をします。その立場から、必要な支援をするためには、クライアントに合意をするのではなく、衝突しても事実に基づいた冷静な分析と課題解決のための提案をする姿勢を持つべきだと学ぶことができました。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. 自分の個性・強みを活かしてクライアントへ貢献できることです。
私の場合は、もともと国や言語にとらわれないプロフェッショナルとして、自分の専門性にエッジをかけたかったし、そのためにスキルを習得してきました。今は、世界中から集うプロフェッショナルなメンバーとチームを組み、ビジネス課題を解決するためのソリューションを提供する案件機会を多く得られることに、日々充実感を覚えています。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. コンサルタントとしてのスキルを習得するだけでなく、一人の人間として成長する糧を多く得ました。
クライアントとの真剣勝負、チームメンバーと切磋琢磨して作ってきた成果のおかげで、自分が学生のころから関心を持ってきた異文化間コミュニケーションという領域の深み・専門性をもってキャリアを築くことができるようになりました。言語や国にこだわらず、常にバリューを発揮できるプロフェッショナルとして必要な素養を、日々のプロジェクトから学んできたと思います。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. コンサルタントとして働くことで、プロフェッショナルとして成長するのはもちろんですが、1人の人間としても成長を遂げてきた実感があります。
アイデアが浮かばずに悩みすぎて煮詰まったり、体調管理が難しく思えるほど出張が多かったりと、大変なこともたくさんあります。自分からキャリアを切り開くことが求められるタフな環境ではありますが、やりがいもあります。
世界でプロフェッショナルとして活躍することを目指す皆さまと今後一緒に働けることを楽しみにしています。

Q.ファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A. デロイトに入社してから毎日がとても充実しています。ヒト・組織の側面から改革支援を、という漠然とした思いからチェンジマネジメントプロジェクトを始め、今年はユニットの1サービスラインとして事業展開できる規模に成長させることができました。
私はクライアントと同じ目線で課題に向き合いたいので、クライアント先にできるだけ常駐させていただくスタイルを貫いています。その分、自社で過ごす時間は、極わずか。それでも、このキャリアを築けた理由は、本当に素晴らしい上司や先輩方に恵まれたからだと確信しています。
様々な機会を提供し、自由に挑戦することを許し、困ったときは支えてくれる。また、どんなにクライアントに怒られても、めげずに一緒に考え、励ましてくれる後輩達なしには、今の自分はありません。デロイトのチームメンバーに、心から感謝しています。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

金融	M&A統合後の組織再編、業務改革 グローバルリーダーシップの育成戦略策定
生命保険	アジアにおけるグローバルリーダー育成戦略
通信	グローバルビジネス改革に伴うチェンジマネジメント、トレーニング戦略
物流	グローバルビジネス改革に伴うチェンジ・コミュニケーション戦略

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

グローバル日系自動車産業をデロイトネットワークで支える

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Auto　ディレクター
総合系コンサルティングファーム出身
グローバル連携／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られるまでの経緯を教えてください

A. 幼少のころから国内で過ごし2011年に日本の大学を卒業しました。
それまでは海外との接点もあまりなかったのですが、1社目の総合系コンサルティングファームでは主にグローバル企業の基幹システム刷新の案件に携わり、入社1年目から東南アジア、ヨーロッパ、アメリカ現地でデリバリーを行い、様々なバックグラウンドを持つ現地メンバーとOne Teamで仕事をする楽しさを味わいました。

その中で
①システム導入に至るまでの経営判断・経営戦略領域にも携わりたい
②上流～下流までの一気通貫したサービスをグローバル同じ品質でデリバリー出来るチームを作りたい
と感じるようになり、各ファームの特性を知っていく中でデロイトが最適解という結論になりました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 前職ではより業務プロセス改革・基幹システム導入関連の案件が多く、PJの開始時にやることが明確になっている案件が多かった印象です。
デロイトに入って特に戦略系・新規事業関連の案件をデリバリーする機会が増えました。外部環境が目まぐるしく変わり、日々自分の周りの情報へのアンテナを高くしておかないといけないと感じました。
また、カバーしなければならない知識も幅が広がり、より経営者目線での発言・示唆が求められていると感じるようになりました。

前職では海外拠点が少なく、海外現地ではフリーランスメンバーと協業することも多かったのですが、デロイトグローバルネットワークを活用し、戦略案件から実行案件までデロイトメンバーファームのリソースで品質を担保することができることは魅力の一つだと思います。

Q.デロイトの良さを教えてください

A. 個人的にデロイトは大企業とベンチャー企業をMixしたようなカルチャーだと感じています。
デロイトとしての規模感やブランドバリューは大企業と同じようにあります。しかし、仕事の仕方は各個別PJ最適化されており、少人数で行うものも多いため、ベンチャー精神が必要となることも発生します。

自分のやりたいことを主張していけばやらせてもらえる風土もあり、自己実現は比較的しやすいプラットフォームではないかと感じています。

その風土は日本だけでなく、海外のデロイトコンサルタントも同様に持っているため、
協業する際も障壁なくOne Teamを形成できるところも良いところだと思います。

Q.ファーム在籍者・出身者へのメッセージをお願いします

A. 私はAutomotive Unitに所属しておりますが、日本の基幹産業である自動車産業のこれほど深くかかわっているコンサルティングファームは他にないと思います。
担当しているクライアントの経営陣の皆様からも上記お言葉を頂いています。

デロイトとして持っている戦略～実行まで寄り添って支援できるケイパビリティを活用し、
今後もよりお客様の課題解決のカバレッジを広げ、真の意味での経営コンサルティング(戦略・業務・ITどのようなこと課題も解決できる)サービスが提供できるよう、努力していきたいと思います。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

想像以上に真面目、想像以上に自由

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Finance & Performance　パートナー
外資系コンサルティング会社出身
グループ内連携／多様な専門家との協働／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトへ移って来られるまでの経緯を教えてください

A. 元々、外資系コンサルティング会社に在籍しており、コンサルタントとして5~6年経験した後にコンサルタントを続けるか、事業会社に行くかを数年前から悩んでいました。
途中、事業会社に転職したこともありましたが、前職のコンサルティング会社に転職するタイミングでコンサルタントの道を選択しました。

しかし、グローバル案件やより専門性に特化した案件の実績を通じて大手企業とのリレーションを構築しなければ、将来的なキャリアを考えた際に仕事の幅が狭くなると感じ始めていた頃に他コンサルティングファームとデロイトへの転職の話しがあり、Deloitteの「As One」の考え方があれば、幅広いコンサルテーションをクライアントに提供出来ると感じてデロイトに転職しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 専門性の高い人材が多くクライアントの課題に対して最適なチーム体制で、社内ナレッジやグローバル企業の先進事例を参考にそれぞれの専門性を活かしながらクライアントに適した方法論を作ることが出来ています。
社内や監査法人、税理士法人などのグループ内に様々な専門家がいるので、プロジェクトスコープ外の問合せに対しても的確に対応可能であり、結果としてクライアントからの信頼感も向上し、複数案件へ広げることが出来ます。
自分の専門性とは異なる領域に関するクライアントからの問合せに対応していくことで、これまでとは異なる専門性の領域に関する知識が深まり、自分の専門性の幅が広がったことを感じています。

Q.デロイトの良さを教えてください

A. 監査法人や税理士法人との連携がし易く、様々な視点（幅広いアセットの活用）とアジア地域を中心とする豊富な駐在員メンバーとの連携でクライアントの課題に対して対応することが出来、またその過程を通じて自分自身も知識・知見を習得することが出来ます。
“マチュア”な人が多く、お互いを尊重し、クライアントのために何が最適かを深く考える文化がある。また多様性を大事にする文化があるので、皆がそれぞれの価値観を持って様々な提案やソリューションを考え抜く文化は、自分にも非常にいい刺激になっていると感じています。また、デロイト自体が成長過程のため、良い意味でまだ“未成熟”であり、楽しみながら会社の成長を実感することが出来ます。
他ファームに比べて規模の割には自由度が高く、プロジェクトにおける意思決定が早く出来るうえ、ユニット内の運営について主体的に推進出来る場です。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

Consulting is a service. Strive to serve for the client's best experience.

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Financial Services Industry ディレクター
IT系コンサルファーム出身
グループ内連携／多様な専門家との協働

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.What motivated you to join Deloitte?

A. On my way out of undergrad my next step was focused on either consulting or the finance industry. My decision was why not both, consulting for the finance industry, and here I am.
I joined an IT oriented consulting firm and experienced the full gamut in the finance industry from regional banks to global banks, securities firms and stock exchanges and even some insurance and pharmaceutical companies. I designed systems, designed data models, consulted on risk management and performed PMO support. Deciding then to shift to a more strategic consulting role but still be able to leverage my background to execute, I joined Deloitte. At Deloitte, a good mixture of strategy and execution was exactly what I got.

Q.How did you grow personally and achieve your goals since you joined Deloitte?

A. One of the first projects I worked on was about building a hypothesis, building a case by analyzing data to back the hypothesis and proposing the case to the client. The close collaboration with data analytics experts providing a set of new insights from a different angle led to building a stronger case and in the end allowed us to propose the case with full confidence to the client.
This mobility to form the "best team" of experts with different backgrounds and skillsets locally/globally allows me to broaden my horizons and is something I look forward to in the future.

Q.Please describe any positive or strong points about Deloitte

A. The ability given for us consultants to leverage the entire firm to provide services to our clients amazed me from Day 1 in this firm. One year in the firm and I had already been given the opportunity to collaborate with accountants, data analytics experts and world renowned regulatory experts.
In addition, the support from research specialists specifically for the Financial Services Industry, and the ease of tapping into the vast global knowledge resource of best practices, cleansed deliverables from past projects allows us to better meet client needs. But, what astounded me the most was the level of professionalism that individual Deloitte colleagues around the globe demonstrate to maintain this knowledge resource.

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

自身が成長し会社が成長することで、クライアント企業のため、そして日本の産業のために貢献ができる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
海外大学／経営学
Y.I

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 単身、アメリカの大学に入学したこともあり、最初は友達作りに苦労しましたが、大学敷地内にあったボウリング場にて多くのアメリカ人の友人を作ることが出来ました。ボウリング部に所属しアメリカ中を回って大会に出場しておりました。
在学中は勉学に励んだことはもちろんですが、海外学生の学生会にて広報ならびに副会長を数年間務め、海外学生のキャンパスライフの充実と現地学生との交流に尽力しました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 就職活動はアメリカの大学在学中から開始しましたが、アメリカの大学にて経済を4年間学んだというバックグラウンドを活かして、国内だけでなく海外も視野に入れて活躍できるような業種に就くことを目指しておりました。
その中で、総合商社や外資系保険会社などとともにコンサルティング会社にも興味を持ち就職活動を実施し、最終的には仕事にスピード感があり、良い意味でも悪い意味でも自分次第、というコンサルティング業界での仕事の仕組みに惹かれて入社を決めました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 幸いにも希望通り、多くのグローバルプロジェクトにアサインしていただきました。その中でもヨーロッパで従事した家電メーカー欧州統括のお客様のプロジェクトでは、育ってきた環境も文化も違うヨーロッパのクライアントメンバーの方々との働き方の違いや、仕事に対する考え方の違いに翻弄され、グローバルプロジェクトの難しさを痛感しました。しかしながら、徹底的にコミュニケーションする、意思を持って言い切るなどの姿勢を貫くことにより、壁を越え、プロジェクトを完遂できたときは非常に大きな達成感がありました。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. コンサルタントのキャリアの中で、スタッフの時に感じる成長と、マネジメントをする立場になってから感じる成長は違うと思います。
スタッフの時代は、やはりプロジェクトメンバーとして、一つのプロジェクトをやりきったときに大きな成長を感じられました。そこでは最後までやりきることの重要性と、そこで初めて得られる達成感を味わうことが出来ました。
マネジャーになってからは、自身が担当させていただいているクライアント企業に対して、デロイトとしてバリューを提供できたときに、非常に大きな達成感を感じることができます。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. 前職のコンサルティングファームと比べても、デロイトは真のグローバルファームであるという点に大きな魅力を感じます。プロジェクトをご提案・実行する上で、日本だけでなく海外のメンバーファームとの協業を行うことが多いのですが、そこでもメンバーファーム間の連携が非常にやりやすいです。デロイト及びデロイト トーマツ グループとして、クライアントに最高のバリューを提供することが本当に可能ですし、日本のメンバーも海外のソリューションの習得やメンバーファームとの交流など多くの素晴らしい機会があると思います。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. ハイテク業界を中心に、国内にとどまらず、多くの国にてプロジェクトに従事させていただいたおかげで、ハイテク業界知見をしっかりと蓄えることができたと思います。また多くのグローバルプロジェクトにメンバーとして、そしてプロジェクトマネジャーとして参画してきたため、国内・海外のメンバーファームとのリレーションが構築でき、今後のプロジェクト提案やデリバリーの際も国を選ばず推進するためのネットワーク構築に非常に役立っています。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. コンサルティング業界は、他の業界に比べてハードな部分ももちろんありますし、入社当初からバリバリ現場で活躍出来るわけではありませんが、しっかりとした基礎を学べば、短期間で多くのことを学べる仕事だと思います。そして何より自身が成長し会社が成長することで、クライアント企業のため、そして日本の産業のために貢献ができるという素晴らしい仕事だと思います。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

化学業界	基幹システムパッケージセレクションプロジェクト 基幹システムのグループ会社一斉導入プロジェクト
ハイテク業界	グローバルSCM改革プロジェクト 販売計画高度化プロジェクト 欧州チャネル戦略策定プロジェクト グローバルデジタルマーケティング戦略構想プロジェクト グループ連結収益管理高度化プロジェクト グローバルPSI改革プロジェクト 欧州B2B組織設計・機能設計プロジェクト M&Aデューデリジェンスプロジェクト

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

意見表明すれば、聞き入れてくれる会社です

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
国内大学院／機械工学専攻
T.N

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 学部1～2年は、マラソンサークルに所属しホノルルマラソンに参加することを目標に練習に励んでいました。ホノルルマラソンに参加した後から学部3年の間は、大学の授業に追われていました。そして、大学院では、ひたすら実験をしていました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 大学院時代になかなか良い研究結果が出ず、自分は研究職・開発職に向いていないのではないかと考えていた時に、コンサルタントという職種を知り、様々な業界・業種に触れることができるこの仕事に魅力を感じました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 新電力（電力小売）事業を新たに立ち上げたいというお客様に対し、最初に行ったことが「電力とは？」という勉強会でした。その1年後には当初予定を大きく前倒しして新電力事業が開始されました。近年は更に事業拡大し、TVCMで見ることも多いです。自分が関与したものが世に出ていることを実感でき、TVCMを見るたびに感激しています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 官公庁とのプロジェクトにて、有識者が多く集まる会合の構成検討から資料作成・当日のプレゼンまでをほぼ独力で行うことができたときです。自分一人でここまでやれる、という自信がつきました。本当に忙しいときは、徹夜が続いたり、これ以上は無理なのではと思うこともありましたが、某マンガの「あきらめたら、そこで試合終了ですよ？」という言葉を自分に言い聞かせながら乗り切りました。諦めずにチャレンジし続けることが、成長には必要だと思います。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. デロイトには「優しい人」が多いと思います。人の意見をまずは聞き、解決方法を一緒に探そうとする人が多いのが、デロイトの魅力だと感じます。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 現在は官公庁を中心に水素エネルギー関連のプロジェクトに従事しています。水素エネルギーは、デロイトとしても推進している社会アジェンダの一つで、近年注目を集めていますが、電力・ガス等の既存インフラと共存する形での普及が重要となってきます。これまで経験してきた電力・ガス関連のプロジェクトにて得た知見を活用しながら、この全く新しいエネルギー問題に取り組んでいます。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. コンサルタントは、幅広く様々な業界・業種を見ることのできる仕事です。また、デロイトは、表明すれば意思を聞き入れてくれる会社です。それ故、日々新鮮さを感じながらモチベーションを落とすことなく働くことができています。やりたいことが明確にイメージできていない人も、まずはセミナーやインターンシップなどに参加してみるとよいと思います。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

中央省庁	地域中核企業支援（水素関連） 水素利用FS調査
地方自治体	水素エネルギー産業化調査 観光・産業振興構想立案
総合商社	新規水素事業戦略策定
電力会社	海外先進事例調査 部門システム改革計画策定
石油会社	新電力事業戦略策定
食品会社	業務・システム改革計画策定
リース会社	IT戦略策定

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

スポーツとコンサルタント。
対極的に感じられるこの２つの世界には、
実に深い共通点がありました

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
国内大学／成長／チームワーク／多様な経験
K.N

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 学生時代は、スポーツに熱中していました。私自身もプレイヤーでしたが、どちらかといえばチームの戦略策定、トレーニングやコーチングの責任者として活動していました。全国区で戦うプレイヤーをどうやったら育てられるかを必死に考え、考えた戦略をプレイヤーに実際に納得してもらい、落とし込んでいくというアプローチは、今思えば、コンサルタント活動そのものであり、今の基盤となっていることは間違いありません。特にスポーツはビジネス以上に結果がすぐに出てくるので、本質的な提案とは何かということを肌感覚で理解する最上の経験だったと思います。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 正直スポーツに夢中だった私は、恥ずかしながら、どのような企業があるのか、全く分かっていませんでした。とはいえ就職は大事。ですので、私のいつものアプローチで、まずアカデミックから入ろうと、就職活動本なるものを数十冊読み込みました。結論として今の私では就職活動に意味はないと思いました。例えばメーカーであれば「物を作る喜びを語るべき」など書いてあるのですが、当時の私はやったことがないからわかるわけがない。そこで2つだけ条件を考えました。「本当にやりたいこと見つけられる幅広い業種・職種を横断的に経験できる職業」「本当にやりたいことが見つかった時に戦える力が一番身に付く職業」というものです。これに該当したのがまさしくコンサルタントだったわけです。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 印象に残っているプロジェクトは数えきれないほどあるのですが、１つご紹介したいと思います。あるクライアントから頂いた仕事ですが、本当に品質に面に厳しく、アウトプットに満足がいかないとゼロからやり直しを依頼されました。本当に何度も何度もやり直しましたが、その度に良くなり、最後にはクライアントからも太鼓判をいただき社内外の改革に大成功されました。その結果として、チームの結束力はもとより、そのクライアントからもそれからずっと信頼頂き仕事をさせて頂いています。コンサルタントとしてこれほどの喜びはありません。このことがたとえ苦労をしても、真摯に仕事とクライアントに向き合えば、必ず大きな成功を勝ち取れるという自信につながっています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 一番と言われると困るのですが、やはり「無理難題と思えることを要求され、もう駄目だと感じてしまうプロジェクトを何とかしていく」ときでしょう。本当に追い込まれると夢にまで出てくるときがありますが、そういう困難な状況において心技体をフル活用して打破するときこそ最も成長できる瞬間だと思います。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. デロイトの良いところは人を育てる風土でしょうか。個人的にはもっと若手は野ざらしにしても良いのに、、と思うくらいにしっかりと育てていく環境があります。私のポジションであれば「やることさえきっちりとやれば自由にやれる」というところも魅力です。これはパートナーによっても差が出るところではありますが、少なくとも私は新しいことに取り組むことがが好きなのでそれに対する挑戦を否定されたことは一度もなく、全面的にサポートしてもらえます。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 幅広い経験を積み重ねたことで、コンサルティングであれば、どんなオーダーにでも応えられるという自信につながっており、結果的に、経営者のあらゆる悩みに応えられる真のコンサルタントに到達しつつあるのではないかと思っています。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 今の時代、転職しようと思えば簡単にできますし、1つの会社で一生を遂げる人の方が少ないでしょう。だからこそ本質的なスキルを磨き上げることが重要であり、最も自分を成長させられるところはどこかを考えることが重要かと思います。どんなにネームバリューのある会社でも全員が同じような良い経験はできないので、会社の看板に頼ることなく、自分で道を切り開く覚悟を常に持ち続けることが大切だと思います。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

国際的スポーツ大会	スポーツデジタル戦略、DX実装支援
メディア業界	グローバル戦略および実行支援
エレクトロニクス業界	中期経営計画、グローバル戦略策定
デロイト	デロイトデジタル化構想、Webサイト構築
ラグジュアリーファッション業界	データストラテジー策定
商業施設	デジタルマーケティング実行支援
化粧品業界	ブランディング
製薬会社	医療従事者向けポータル構築
自動車業界	次世代都市交通モデル策定

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

ITベンダーから戦略コンサルティングへ。
モニター デロイトで磨かれた、影響力の「質」。

合同会社デロイト トーマツ ｜ モニター デロイト
Strategy
マネジャー
異業種からの転職

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q. 外資系ITベンダーの第一線から、コンサルタントへの転身を決めた理由は？

前職のITベンダーでは、最先端テクノロジーを活用した製品・ソリューションの技術営業や、パートナーアライアンスを通じた自社製品の市場展開・事業開発を担当し、大きなやりがいを感じていました。一方で、営業という立場から製品を提案するだけでなく、よりクライアントの事業にポジティブな変化を生み出すことに関わりたいという想いが強くなっていきました。
ITはあくまで目的を達成するための強力な「ツール」です。そのツールの価値を最大化するためには、根本にある「何のためにやるのか」という戦略が不可欠であると痛感しました。
特定領域ではなく、クライアントにとっての最適解、そのために取り組むべき領域がどこにあってもニュートラルに追求し、変革の実現まで一貫して伴走したい。そうした「クライアントの成功に最後まで寄り添う」という理想を追求した結果、幅広いフィールドを持つデロイト トーマツでの戦略コンサルタントという道が、自分にとって最も自然な選択となりました。

Q. IT業界での経験は、戦略コンサルの現場でどう活きていますか？

特定のIT知識以上に活きているのは、「組織や人がどうすれば動くか」という洞察力です。前職では、ユーザー、情報システム部門、経営層といった、立場も関心事も異なるステークホルダーの間に入り、合意形成を図る日々でした。この経験から、組織の意思決定の裏にある個人の感情や、ときには全体の方針とは異なる個人の合理性を理解する力が養われました。
戦略を絵に描いた餅にしないために、この視点は極めて重要だと感じています。経営層は常に「その戦略で現場は動くのか」という点を最も懸念されています。私が現場のリアリティを持って「どうすれば人が動くか」を議論できることは、クライアントからの深い信頼につながっていると思います。

Q. 入社後は専門領域を絞らず、幅広いプロジェクトに挑戦されているようですね。

そうです。テーマとしては、新規事業もあれば成長戦略もあり、業界もヘルスケア、食品、小売まで多岐にわたります。さまざまな考えがある中、私は「クライアントにとって本当に意味のあること」を実現するには、キャリアの初期で多角的な視点を身につけるべきだと考えていたので、あえて特定のテーマや業界を絞らず、幅広い戦略案件に携わってきました。
多種多様なテーマと業界に向き合うなかで感じたのは、個別の専門知識以上に、複雑な問題を分解する「構造化能力」や本質を見抜く「分析力」といった、戦略コンサルタントとしての汎用的な能力の重要性です。業界を横断して様々なトピックに対応する際には、本当にそのベースの強さが大事だと思っています。

Q. ご自身の希望のキャリアプランは、どのように実現していったのですか？

モニター デロイトには、社職員の「やりたい」という意思を仕組みで支える文化があります。希望する案件へのアサインを要望できる仕組みはもちろん、全社職員に評価者・コーチという上位職のメンターがつき、中長期的なキャリア形成の支援を受けることができます。特にコーチには、プロジェクトの上位者となることが必ずしも多くない、いわば「斜めの関係」の方を充ててもらっており、業務内外を問わずざっくばらんに相談しています。
さらに印象的だったのは、ユニットリーダーが週に一度設けている「オフィスアワー」です。職位に関わらず誰でも直接キャリアの相談ができ、私自身もこの場を通じて望むチャンスを掴むことができました。モニター デロイトでは、前職を含めたキャリアの多様性を重視しており、私のITベンダー出身といった経歴も、「コンサルティング経験なし」ではなく「IT経験あり」とポジティブなものと受け止めていただいています。医師や官公庁出身者など、多様なバックグラウンドを持つ仲間がお互いの専門性を尊重し、複雑な課題解決に挑む。この多様性がモニター デロイトの強みであり、中途入社者が自らのキャリアを再定義していく上でも、心強い環境だと思います。

Q. 最後に、事業会社から新たな挑戦を志す方へメッセージをお願いします。

私がモニター デロイトで最も成長を感じるのは、周囲に与える「影響力」の質が変わったことです。事業会社時代は、役職や立場、あるいは長年築いてきた人間関係という「ポジションパワー」に支えられて人を動かしていた部分がありました。
しかし、プロジェクトごとにクライアントもメンバーも入れ替わるコンサルティングの現場では、そうした背景は一切通用しません。いかに思考の質を高め、発言の力で相手に納得して動いてもらうか。この真剣勝負を繰り返すなかで、特定の立場に依存しない「本質的な影響力」が鍛えられました。
モニター デロイトには、こうした挑戦を支える文化と、自らの可能性をどこまでも広げていける広大なフィールドがあります。大切なのは、過去の経験を一つの「出発点」と捉え、新しい環境で自らのキャリアを再定義し続ける姿勢だと思います。

「人生のテーマ」を戦略に昇華する。
未経験から拓いた、自分らしいキャリアパス。

合同会社デロイト トーマツ ｜ モニター デロイト
シニアコンサルタント
中途入社／異業種からの転職

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業種である不動産業界から、戦略コンサルタントを目指した理由は？

新卒で入社した不動産会社では、まちづくりの視点から一棟マンションの仕入れ・企画・販売に一気通貫で携わっていました。30名規模の組織だったので、若手からプロジェクトの全行程を動かす醍醐味と大きな責任を味わうことができ、今の私の土台となる貴重な経験を積むことができました。
その一方、一つのプロジェクトに深く向き合うなかで、「よりクライアントのニーズに寄り添いたい」という想いも強くなっていきました。特定のプロダクトに限定せず、第三者の視点からフラットに組織の意思決定を支援する。そして、相手に尽くすことがそのまま自社の価値になる。そんなコンサルタントという立ち位置が、今の自分にとって最も誠実なポジションだと思えたことが転機となりました。

Q.数あるファームの中で、モニター デロイトを選んだ決め手は何でしたか？

最終面接でのパートナーとの対話が決定打でした。「仕事抜きで、人生で成し遂げたいことはありますか？」と問われ、私は「迷子ペットが必ず家に帰れる社会を作りたい」という個人的な想いを話したんです。実家の愛犬を失った経験から、ずっと抱え続けてきた課題意識でした。
それに対し、パートナーは「モニター デロイトでは自分のアスピレーション（志）を仕事にすることもできるから、ぜひ挑戦してほしい」と言ってくれました。それまで私自身、仕事と人生は切り離して考えていたのですが、モニター デロイトではそれを切り離さず、個人の情熱を尊重し、応援してくれる。そんな人が少なくとも目の前に一人はいてくれることに魅力を感じて、決意が固まりました。

Q.念願だった「動物・ペット」に関わるプロジェクトにも参加されているそうですね。

はい。入社1年ほど経った頃、モニター デロイトのあるコンサルタントが全社メールで「動物のアジェンダを推進している」と発信されたのを見て、すぐに「やらせてください！」とコンタクトを取りました。そこからご縁をいただき、公的機関との連携による動物の識別管理施策や適正飼養基準の策定など、さまざまなプロジェクトに携わることができました。
モニター デロイトは個人で特定のアジェンダを追求でき、珍しい取り組みなどもフィーチャーされる社風ということも改めて感じましたし、こうした個人の志を尊重し、専門性へと昇華させてくれる環境には本当に感謝しています。

Q.正直、未経験からのスタートに不安はありませんでしたか？

むしろ未知の世界へのワクワクの方が大きかったですね。もちろん、不動産実務で培ったスキルが通用するのか、経営層を相手に価値を出せるのかという不安はありましたが、デロイト トーマツの手厚い教育環境が支えになりました。
デロイト トーマツの研修は非常に実践的です。定量・定性調査、モデリング、コンサルタントの基礎である「ロジカルシンキング」まで、実務に即した質の高い学びのコンテンツが用意されています。困ったときにいつでもアクセスできますし、プロジェクトの中では、上位者から直接指導いただく機会もあります。成長する気概がある人にはしっかり手を差し伸べてくれるので、未経験からでも順調に成長することができたと思っています。

Q.今後の目標、そして応募を検討されている方へのメッセージをお願いします。

私の人生のモットーは「動物が1秒でも長く幸せに生きられる社会を作る」ことです。モニター デロイトのプラットフォームを通じて、戦略コンサルタントとしての課題解決力を磨きながら、同じ志を持つクライアントやコンサルタントと協働することで、この目標を実現させたいと考えています。

また、現在はDEI（Diversity, Equity & Inclusion）チームにも所属し、誰もが「自分らしく」働ける組織づくりにも取り組んでいます。
デロイト トーマツでは、子育てや家庭をワンチームで支えていくための制度が全方位でカバーされていますし、特にモニター デロイトのDEIチームでは、国籍や性的指向といった多様性だけでなく、「誰しもが何らかの面でマイノリティでありうる」という考え方をベースにしています。
中途入社であることや、特定の趣味を持つことも一つの個性。そうした個々のウェルビーイングを真剣に考え、働きやすさについて常に議論し続けているこの環境なら、どんなバックグラウンドの方でも安心して活躍できると思います。異業種からの挑戦でも何かしら活かせる場所が必ずあるので、知的好奇心が尽きない方、成し遂げたい想いがある方と、ぜひ一緒に働きたいです。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

クライアントやメンバーとともに、困難を乗り越え成長する実感

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Region マネジャー
ITソリューション企業出身
成長実感／多様な働き方／チャレンジできる環境

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.転職（就職）の際、コンサルタントという仕事のどのような部分に興味を持たれましたか

A.新卒で入社したSIerでは様々な業界のクライアントのビジネス要件を、テクノロジーで形にする楽しさを学びました。そして、その後転職した事業会社では、サービスを深く追求し、プロダクトや業務をITの面からプロデュースする責任にやりがいを感じていました。
事業会社のいくつかのプロジェクトでは、コンサルタントの方々に支援していただいたことがあります。その方々と接する中で、コンサルティングという仕事は、私がこれまでに経験したふたつの職種の両面の要素を持つと感じ、興味を持ちました。クライアントに伴走し、ビジネス戦略の検討や業務課題の解決を行うプロセスは、事業会社で私が魅力を感じていた点と重なります。しかしそれだけではなく、プロジェクト単位で多くのクライアントと向き合う機会を得られる点は、コンサルタント職の魅力だと感じました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A.私はITガバナンスやセキュリティに関するアドバイザリー業務に携わっており、クライアントが直面する内外のリスクや脅威に対し、リスク対策戦略立案や態勢・プロセス構築などを行っています。
テクノロジーが日々進化するのと同じく、事業環境を取り巻くリスクや脅威も日々アップデートされています。そのため、私の経験や知識だけでは、リスクを戦略的にマネジメントすることは困難です。クライアントやチームメンバーとのディスカッション、デロイト トーマツ グループの様々なファンクションとの連携やナレッジ調査等を通して、ひとつひとつクリアしていきます。いろいろな人を巻き込みながらストーリーを描き、クライアントやチームメンバーと何かを成し遂げたとき、ともに成長できる喜びを感じます。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A.成長を支援する文化が浸透しているように感じます。評価やマネジメントを行う上長とは別に、個人のキャリア開発を支援するコーチ制度があり、コーチはキャリアステップに関するアドバイザリーを行います。プロジェクトアサインの際は、対象者のコーチにキャリア志向や状況を確認の上で、本人やプロジェクトマネジャーと調整を行います。
また、働き方や多様性に関する意識も高いと思います。私の所属する福岡オフィスには、時短勤務制度や育児休暇を取得する男性マネジャーが何人もいますし、私自身二人の子供を育てながら働いていますが、そのことで困難やビハインドを感じるような場面はありません。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A.コンサルティングファームは、厳しい業界だというイメージがあるかもしれません。確かに常に向上心や努力が必要ですが、成長したい人には、デロイトは素晴らしい環境だと思います。切磋琢磨する優秀なメンバーがいて、成長を支援する文化や制度があります。そして、福岡拠点は比較的コンパクトな部隊でありながらも、様々な領域のプロフェッショナルがいますので、日々刺激を受けながら西日本・九州圏の多くの地域ビジネスに関与する機会があります。ぜひご一緒できる機会を楽しみにしています。

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Region Division 西日本エリア（関西・福岡オフィス）コンサルティングサービス領域

多種多様なバックグランドを持った仲間と、やりたいことにチャレンジ

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Automotive　シニアマネジャー
外資系ソフトウェア企業出身
多様性／女性活躍／グローバル連携

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からコンサルティング業界へ転職されたきっかけを教えてください

A.大学卒業後は、ソフトウェア会社にてシステム導入などの業務に従事しておりました。やりがいを感じつつも、システムがカバーする領域に縛られず、戦略から実行まで幅広い領域の支援をしたいと思うようになりました。そこで、まずはビジネスの知見を深めるため、英国の大学院でMBAを専攻しました。
世界各地域から集まる仲間と学ぶ中、自分の強みとは何か、日本の強みは何か、今後どのような人と働きたいのかを考えたところ、以下の3つが軸であると考え、転職活動を始めた中でデロイトと出会いました。

1. システム知見を活かせること
2. 日本の基幹産業である「ものづくり産業」向けにサービスを提供できること
3. グローバルメンバーと切磋琢磨しながら働けること

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？（前職では得られない魅力・充実感、スキルアップ等）

A.まずは、上記3つの軸が実現できる環境で働いており、やりがいを感じております。希望していた戦略から実行までのプロジェクトをデリバリーしておりますが、クライアントの真の困りごとやニーズを引き出し、そこから方針や戦略を策定し、実行に落とし込むまでは、毎回チャレンジがあります。
デロイトの各分野のスペシャリストと共に、「何が必要か」、「なぜ必要か」、「なぜ今なのか」を、クライアントの各担当者の視点に寄り添って伝えていくと、相手から、「そういうことか、自分たちでもやり方を考えてみる」などというポジティブな言葉を頂くことがあります。そのような時は、自分が成長できたのではないかと実感する瞬間です。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A.デロイトのカルチャーは、周囲がいつでも協力的であることだと思います。自分のやりたいことを伝えると、実現できるよう直接アドバイスをしてくれたり、国内だけではなくグローバルネットワークから適任者を探し紹介してくれたりもします。そのおかげで、ドイツ出向も実現できました。
このような経験から、私自身、仲間から、こんなことをやりたい、または実現したいと相談があった時には、全面的にサポートするよう心がけております。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A.私は、Automotive Unitに所属しておりますが、自動車業界は、「100年に1度の変革期」の真っ只中にあります。デロイトは、自動車会社がこの変革を勝ち抜けるように戦略（本社の経営戦略）から実行（販売店の業務改善・デジタル化）までを、クライアントに寄り添って支援しております。今後は、さらに多種多様な知見が必要になってきております。ぜひ、皆様の知見・経験を融合し、より良いシナジーを創出していきませんか。

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Automotive（自動車領域）

Automotive（関西・東海エリア採用 / 自動車・製造業領域）

異業種出身者ならではの価値は多彩。
是非チャレンジを。

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Consumer Business & Transportation シニアマネジャー
中途採用
グローバル連携／チャレンジできる環境／成長実感

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からコンサルティング業界へ転職されたきっかけを教えてください

A.新卒で入社した前職では、約10年間経営企画部に所属し、グループ会社の経営管理・支援を行いながら、組織再編やM&A等のプロジェクトに従事していました。グループ全体に波及する様々なテーマに従事できる恵まれた環境ではありましたが、内向きの実務を繰り返す中で、業界を超えたネットワーキングや体系的なビジネス知見の学びを求めて、自ら国内のMBAに通い始めました。日々、学習したことを仕事の中ですぐに実践するという2年間を過ごす中で、様々な業界から集う仲間からの刺激を受け、コンサルティングにチャレンジしたいという思いが強まり、MBA卒業直後に転職を決意し、入社しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A.デロイトは、飽きることのない多種多様なテーマが舞い込んでくる、もしくは、自ら掴みに行ける、という環境で、かつ、それを乗り越えるためのバラエティに富んだ仲間が身近にいるという環境ですが、私個人としても、日々、InputとOutputを繰り返すことで、自分なりの課題解決の型を蓄積しながら、成長できていると感じています。特に、前職ではチャレンジできなかった経営課題に対して、クライアントとともに汗をかきながら取り組み、結果を出した時には、大きな充実感とともに、改めてコンサルティングにチャレンジして良かったと感じます。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A.異業種から飛び込んだ人材でも、その強みに着目し、尊重・育成しようとする雰囲気や制度がある点は挙げられると思います。例えば、入社直後から、業界出身者として意見を求められることも多かったですし、プロジェクトの中では、クライアントの特徴を捉えたコミュニケーションの推進等は、私自身の強みとして評価してくれる場面が多くありました。加えて、まだまだ成長途上の会社で、社内ルールや組織等がどんどん変化しているので、変化に対する柔軟性・耐性が組織的にあると感じます。私自身も、所属ユニットの組織改善に取り組んでいますが、ユニット・部門・会社の課題や改善策を提案できる機会は多く存在するので、各メンバーが、他人任せにするのではなく、主体性を持って組織をより良くしていく雰囲気はあると思います。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A.デロイトという組織を最大限活用して、世の中に広くインパクトがある課題に向き合い、その中で自己成長したい人にはお薦めの会社だと思います。もちろん、自分自身も成長し続けなければならないというチャレンジングな側面もありますが、それを支える制度やマインドを持ったメンバーが揃っていますので、モヤモヤ悩んでいるくらいなら、ご自身を信じて、是非チャレンジしてみてください！

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Consumer （消費材、小売・流通、航空運輸・ホスピタリティ・サービス領域）

バックグラウンドを活かした"その人ならでは"の価値提供

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Consumer Business & Transportation シニアコンサルタント
中途採用
女性活躍／チャレンジできる環境／成長実感

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.転職（就職）の際、コンサルタントという仕事のどのような部分に興味を持たれましたか

A.事業会社でシステム担当をしていたのですが、関係者が多く、調整が難しい場面も多くありました。都度、わかりやすい説明や進め方を検討し、その結果、PJを推進できた際にやりがいを感じていましたが、そのメソッドは手探りであり、より最適な手法を習得したいと考えていました。コンサルタントであれば、その点の強化ができるのではないか、と思ったのがきっかけでした。
加えて、目の前のシステムに向き合って最適化を検討するだけではなく、より広い視点で、どのようなシステムがその会社・組織・業務にとってマッチしているのか、グローバルでの最新トレンド等もふまえて、高い視座での検討ができるようになりたいと考えました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？（前職では得られない魅力・充実感、スキルアップ等）

A.まずは、スキル面です。基礎スキルに加えて、案件を前に進める課題抽出・アプローチ設計等を強化することができたことは、今後のキャリアにとっても貴重な経験だと思っています。物事が進むスピードも早く、密度高く経験ができています。
次に、想像以上に、多様な経験ができている点です。自分の希望を発信し実現するチャンスもあり、これまでIT領域を軸に業界横断での経験や、海外オフィスメンバーとの協業等も経験できました。基本的にはルーティンワークはなく、新しいことの連続なので、推進方法の検討やお客様に提供できる価値の向上方法に毎度頭をひねり、日々新鮮な気持ちで業務しています。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A.想像していたよりもフランクでサポーティブだと感じています。上司とのコミュニケーションやフィードバック機会も多くあり、成長を目指す人を会社としてサポートしようとする雰囲気があると感じました。
また、いろいろなバックグランドの方がいる環境だからこそ、個を尊重する雰囲気も浸透しています。役職・属性に関わらず意見を聞かれますし、異なる意見があるからこそ新しい価値を創出できる、という理解もあります。出産・育児についても制度があり、自分の希望次第で、調整ができやすい環境だと感じています。私も現在育児中で、一時期、夫が中東赴任で不在の期間もありましたが、引き続きフルタイム勤務しています。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A.コンサルタントは、スキルアップとともに、ご自身の専門性の追求や興味ある分野へのキャリア形成をしやすい環境だと思います。またデロイトでは、自ら手を挙げる人や成長のために頑張る人を応援する雰囲気があり、チャンスも多く存在します。
自分の道を追求したい方にも、決められたルートだけでなく自分で道を切り拓きたい方にも、柔軟に対応できる環境だと感じています。ぜひご検討をいただければ幸いです。

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Consumer （消費材、小売・流通、航空運輸・ホスピタリティ・サービス領域）

「私らしく」いられる環境で、価値創出と自己成長を実現

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Insurance　マネジャー
新卒入社
女性活躍／チャレンジできる環境／成長実感

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

転職（就職）の際、コンサルタントという仕事のどのような部分に興味を持たれましたか？

A. 元々私は、大学で映画・アニメ製作を学び、卒業後はハリウッドに行ってプロデューサーになるんだ！と思っていましたが、絵しか描いてこなかった自分がプロデューサーになるにはビジネスも学ばないといけないと思い、大学院ではビジネスを学びました。
その時のクラスメイトにコンサルタント出身者が何人かいて、「1つの企業に属しながら、様々な業界・領域に関する経験を積むことができる」という話を聞き、コンサルタントという仕事にワクワク感を感じていました。
改めて、コンサルタントという仕事を振り返ると、この業界は常に成長し続けられる環境に自らを置くことができる、やりがいがあり刺激的な仕事だと実感じています。
中立的にアドバイスをする立場ですので、常に多方面の最新の動向・方法論などをグローバル規模で学び続けることが重要で、それはパートナーのような上位ランクになっても同様です。
映画の世界に居続けていたら知らなかった世界や業界に触れ、知識もマインドセットも各段に幅が広がり、コンサルティング業界に入って本当に良かったと、今はそう感じています。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 学生時代に得たデザインやクリエーティブスキルを活かし、クライアントに貢献できている点に自己成長を実感しています。
大学時代は映画・アニメ制作学部で、映像・脚本やアートの歴史等の様々な「表現」を通じ、人々を感動させる方法論を学びました。
これらの「表現」するスキルは、一見すると私のクライアント（保険会社）の業務に関連が薄いと思うかもしれませんが、デザイン思考やクリエイティブを通じて感動的なエクスペリエンスを提供する観点で活用できています。
デザイン思考を通じた新体験・新ストーリーを構築するプロジェクトを複数支援し、金融業界を従来のイメージから、より親近感のある存在へ一新させる事に価値を感じています。
今まで学んできたアートのスキルが、コンサルティング業界でも通用しクライアントから求められることで、社会活動・経済活動の一躍を担っているというやりがいや自己実現を実感しています。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. デロイトは私が私らしくいられる職場です。私は外国人で、私以外にも外国籍の方も多数在籍していますが、デロイトは多様性を重んじた職場であり、私の強みを活かし、弱みをカバーしてくれるような業務付与や役割分担をしてくれるため、得意領域でバリューを発揮し会社に貢献しようという意欲が湧きます。

また、年齢やランクにとらわれず風通しの良い環境で、フランクな相談や助け合いがグローバル規模で活発に行われています。
新卒入社してまだ半年の頃、クライアントからご提案の機会をもらった際に、まだ進め方がわからず、同僚やマネジャーに相談せず直接パートナーに電話したこともあったのですが、その際もそのパートナーが一緒に提案活動をしてくださり、プロジェクト化できたことは今となっては良い思い出です。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. コンサルタントという仕事は、確実に視野が広がり、自身の領域を拡大できる機会になります。また、評価がしっかりしていて、年齢や属性に関わらず実力主義の職場です。
デロイトの海外メンバーと接点を持ち仕事をする機会もあるため、日本にはまだない考えやビジネス手法等を学べる刺激的な環境です。
「このままでいいのだろうか」、「もっと成長したい」、「いつまでもチャレンジしていきたい！」そんな想いが少しでもある方は私の経験を通じ、ぜひコンサルタントという仕事に興味を持っていただけたらうれしいです！

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Insurance（保険領域）

自分色のコンサルタントになろう！

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Life Sciences and Health Care　コンサルタント
製薬会社出身
チャレンジできる環境／女性活躍

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からコンサル業界へ転職されたきっかけを教えてください

A. 前職でPost-Merger Integration（企業統合後のマネジメント）に関するプロジェクトマネジメントオフィスを担当し、企業の成り立ちや、部署ごとの課題感や考え方の違いを知る機会を得ました。部署間調整を多数続けていくうちに、ヘルスケア業界では「それぞれの部署が考えている課題感を横ぐしでつなぎ、一丸となって解決する事が、変革の時代を乗り切るKeyになるのではないか」と考え始めました。幅広な課題にプロジェクトベースで立ち向かい、多種多様な経験を積むコンサルタントであればそのような存在に近づけるのではないかと考え、コンサル業界に興味を持ちました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 周囲からのサポートが手厚く、コンサルタントとしての基礎能力を比較的短期間で成長させることができると感じます。2週間に1度のフィードバックのみならず、日常業務での作業を通じて丁寧で的確な指導をしてもらえており、日々成長中です！また、取り組みたいと思っている課題を明言すれば、チャンスを与えてもらえることもデロイトの魅力です。私はグローバルの課題解決にとても興味があるのですが、最近パートナーの米国出張に同行させてもらう事が出来ました。そこで世界中に広がるデロイトのグローバルネットワークの強さと一つのチームとして協力したり、知見を共有する仕組みを学び、グローバルプロジェクトでの自身の動きも磨かれていると感じています。

Q.異業種からのコンサル業界への転職の成功ポイントを教えてください

A. 異業種での経験を武器にできるよう、自分の強みを棚卸しておくことだと思います。コンサルタントとしての基本的な能力（ロジカルシンキング、PPT/Excelの取り扱いなど）は中途入社であってもきちんと教えてもらえるので、その上で、自分が活かせる武器は何かを周囲に明確に伝えられるようにしておくと良いのではないでしょうか。武器が明確な人は、力を発揮しやすいプロジェクトにアサインされたり、自分にマッチした活動の声がかかりやすく、転職後もうまく軌道に乗れるのではと感じています。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. デロイトは取り扱う案件の種類も多く、世界中のデロイト ネットワークと知見の共有をしています。コンサルティングファーム全体にいえる事だと思いますが、扱う案件の幅の広さが自慢の業界ではないでしょうか。それ故に、みなさんのこれまでの経験や、得意な事、人と違った事が必ず活かせる業界とも言えます。一緒に自分だけのコンサルティングスタイルを模索し、色鮮やかな職場を楽しみましょう！

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Life Sciences ＆ Health Care（製薬、医療機器、医療・異業種参入領域）

想い溢れる同志と、切磋琢磨し道を切り開いていきたいならば、、、

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Customer&Marketing　マネジャー
国内Sier出身
グローバル連携／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からデロイトへ転職されたきっかけを教えてください

A. 前職は国内SIerでシステムエンジニアでした。転職のきっかけは勤続10年になる前に今後のキャリアを考え直したことで、転職のポイントは２つ、１つはシステム導入のみならずクライアントの根本課題を解決すべく業務改革など上流にチャレンジしたかったこと、もう１つはグローバルの経験を積みたかったことです。今、どちらの目標も達成しているのでデロイト トーマツ コンサルティング（以下、デロイト）の門戸を叩いて良かったと強く感じています。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 接するクライアントが大企業のCxOや部長クラスになったことから視野を広げる必要性に迫られ、常に全体から、長期の視点で、かつ様々な角度から物事を考える習慣がつきました。常に忙しいポジションの方々のため、端的に本質を突く伝え方や、臨機応変なやりとりにも即座に対応できるよう引き出しを多く持っておくことなど対応スキルが身につきました。
また、グローバルプロジェクトを経験して日本にとどまらず欧州、APAC等多様な価値観に触れ、ノウハウ、メソッドを吸収できた点も大きいです。優先付けや結論ファーストなど頭では分かっていたことも、実際に日々接して議論を交わすことで体験として蓄積し、自分のメソッドとして活用できるようになったと感じています。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. デロイトに入って一番良かったと思うこと、そしてアピールできることはヒト、カルチャーです。
デロイトでは意識高く仕事に打ち込んでいる人ばかりで、日々刺激を頂いています。受け身な人はおらず、皆率先して課題を解決すべく全力を打ち込んでいます。
同時に、Up or Outのようないわゆる外資コンサルのイメージは無く、チームとしてパフォーマンスを上げられるよう皆でフォローしあうカルチャーがあります。また中途社員の割合も多いことからキャッチアップの為のツールや環境が整っており、私も入社時に転職自体もコンサル業界も初めてで右も左もわからない時に、様々な人が手を差し伸べてくれたことは非常に心強かったです。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. デロイトにはヒトの成長を支え、互いに切磋琢磨し、クライアント含めOneチームを長期的に構築していくカルチャーがあり、確固たる意志を持った人が集まっています。同時に様々な知見、スキル、専門性を活かせる機会があります。
カルチャーに共感頂き、ご自身の経験を活かせる機会が何かしら見えたのであれば、是非とも共に働けることを心待ちにしています。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

もしあのとき手を挙げていなければ

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Human Capital シニアコンサルタント
人事系ベンチャー企業出身
異業種からの転職／人材育成／ワーキングプログラム

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトに入って来られるまでの経緯を教えてください。

A. 新卒で入ったのは約300名の人事系ベンチャー企業です。システム開発と導入に携わりながら5年勤めた頃、シンガポールに新拠点を設ける話が持ち上がり、初期メンバー3人の枠に手を挙げました。海外に興味があったわけではないのですが、新しいことをやりたいタイミングだったのと、今行かなければ一生海外勤務はないと思ったのが理由です。現地では丸2年間勤務しました。

Q.そもそも人事を目指したのはなぜですか？

A. 学生時代のチームスポーツ経験が大きいです。キャプテンを務める機会が多く、チーム全体の成果向上や個人の能力の引き出し方などを常に考えてきて、やはり組織は人という実感が身につきました。

Q.キャリアチェンジでコンサルタントを選んだ理由を教えてください。

A. 前職でシステムベンダー寄りの仕事に携わる中で、自社システムの導入だけでは解決しきれない課題があることにもどかしさを覚えるようになりました。コンサルタントであれば様々なシステムから最適解を選択し、システム導入にとどまらない幅広いソリューションを顧客に提供できると考え、キャリアチェンジを決めました。数あるファームの中からデロイトを希望したのは、私が転職活動をしていた当時のデロイトの社長が、『100年先に続くバリューを、日本から。』というメッセージのもと、海外に進出する日本企業を強くしたいという思いを発信していたからです。Deloitteのグローバルネットワークに属しながらアイデンティティは日本という考え方は、シンガポールで働いていた自分に強く響きました。

Q.デロイトで働き始めた感想は？

A. ゴリゴリ働くイメージを持っていましたが、前職でもそれなりに働いていたので、こう言っては変ですが意外と楽に感じました。しかし仕事で求められるレベルは前職以上。何よりコンサルタントの基本的スキルであるロジカルシンキングに経験値がなかったので、その点では苦労しました。そんな私でもやっていけたのは、メンターとの定期的な面談を始めとした周囲の手厚いサポートのおかげです。キャリアを積むための適切なマイルストーンを置いてもらえたことに感謝しています。

Q.海外赴任経験を踏まえ、デロイトがグローバルファームだと実感した瞬間は？

A. まずは入社3日目に一人でUS研修に行かせてもらったことですね。その3か月後には、シンガポールで開催されたDeloitte主催の研修会に参加し、同じ領域で活躍するグローバルメンバーのナレッジに直に触れることができました。現在もシステム導入案件でインド、香港、USと日常的なコラボを行っていますが、文化や習慣の違いを受け入れながら協業する中で、日々自分自身が変わっていく経験は何にも代え難く楽しいです。前職のシンガポールでの経験以上に日本にいながらグローバルを実感する毎日で、もしあのとき手を挙げていなければ今ここにいないだろうというのが、私の職歴を踏まえた実感です。

Q.働く環境はどう感じていますか？

A. 労働時間の希望を叶えるワーキングプログラムはもちろん、産休や育休から職場復帰した方が精力的に働いている姿を見ていても、各種の制度が正しく機能していると思います。ライフステージが変っても仕事をあきらめたくない私にとって、この環境は最良と言えます。
*ワーキングプログラム：育児者、介護者、不妊治療者などを対象に、業務負荷を軽減したり、勤務時間・場所について個別の取り決めをすることで、柔軟な働き方を可能にする制度

Q.今後HCで挑んでみたいことは？

A. ひとつは、異なる領域のメンバーとコラボして得意分野以外のサービスを提供すること。もうひとつは、なるべく早くマネジャーになることです。

Q.ランクへの意識が強いのですか？

A. 単にランクが目標ではなく、信頼してくれるメンバーとチームで働ける醍醐味を味わうには、責任と裁量が必要だからです。私は責任に伴うリスクにマイナスイメージがありません。よりおもしろい仕事ができるなら、上れる階段は昇っていきたいです。

Q.転職を経てデロイトを目指す人にメッセージをいただけますか？

A. 私が転職を考えたときに行ったのは、スキルの棚卸でした。これまでの経験を違う業界でどう生かせるのか。コンサルタントになるなら何を身につけなければならないか。キャリアを検討する局面では徹底的な自己分析が欠かせないと思います。元々悩むのが苦手で、5分考えたらひとまず走り出す。もし間違っていたら軌道修正すればいい。そんな性格は、スピード感が重要なコンサルタントに合っているだろうと分析したのも棚卸の結果でした。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

Through デロイト Professionals

もっとも大事な資質は共感力

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
共感力／チームワーク／目的意識

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.コンサルタントを志望した動機は？

A. 人のために働ける、人の役立つ仕事をしたかった。その希望を叶える職業がコンサルタントだと思いました。

Q.デロイト を選んだ理由は？

A. 転職を考えるきっかけになった複数のパートナーとの出会いと、何より会う人皆から違う話が聞けたので、個性が豊かな場所なら自分を生かせると思えたからです。

パートナーとは目指すべきランクなのか？ その問いに対する答えは、「目指してなるものではない」です。無論パートナーはコンサルタントの最上級ランクですから、特に若い人なら将来の目標設定に掲げたい気持ちは理解できます。ただし、この仕事においてはゴールではありません。結果としてパートナーになることも1つのキャリアかもしれませんが、それ以前に「何を考えて仕事をするか」が大切です。例えば、採用活動。私の場合、自分の好きな会社により多くの素晴らしい人材が集うようになってほしい、という想いで、シニアマネジャーの頃から面接に関わってきました。パートナーになってからはこの範囲が広がり、当然責任も増しましたが、そうした想いを実現する手段として、パートナーというロールを目指すようになりました。要は、何が最初に来るかです。それはコンサルタントである前に、一人の人間としての「想い」があってこそ明確になると思います。

「テクノロジーを使って人を幸福にしたい」。これは、社会に出るにあたって、学生の頃に打ち立てた自分自身への命題です。ちょっと大げさに聞こえるかもしれませんが、きっかけはITが行き届いていなかった当時、論文を書く際の情報収集に時間がかかり過ぎたことでした。

卒業後は、外資系IT企業へ。やがてプロジェクトマネジャーになり、コンサルタントに近い仕事をするようになりましたが、35歳で転職を決めました。主な理由は3つありました。ランクが上がるほど顧客との接点が減る不満。それから、前の会社という箱から出ても世の中に価値を出せるプロフェッショナルかどうかを見極めたかったこと。さらには、その頃に会った何人かのデロイトのパートナーが非常に興味深かったことです。

彼らは、役職に就きながらクライアントワークも行っている。そしてクライアント以上にクライアントの立場を考えている。その姿は魅力的でした。また、当時のデロイトは、本格的にテクノロジーへ目を向け始めた時期でもあったので、これが好機と判断しました。

シニアマネジャーという立場でデロイトのキャリアがスタートしましたが、周りに無理を言って通してもらったわがままは、担当するプロジェクトを最後までやり通させてほしい、ということでした。なぜなら、プロジェクトのゴールまで走り抜けることで、共に働く若い人の成長機会を作り、しっかり見守りたかったからです。そんな個人の意見や希望に対してデロイトは、想像以上に協力的でした。プロジェクト以外の仕事でも、手を挙げれば必ず応えてくれましたし、縦横、ユニットを越えた協業が多い。デロイトグローバルも上下ではなくアメリカの連邦制に近い関係なので、様々な考えを持った人と働けるのも楽しい。

そうして入社3日後にアサインされた2つの企業の統合案件は、4年を経て無事に終了しました。ITを軸にしたプロジェクトは不確定要素も多く、自分が関わったことで失敗したらどうしようなどと様々なプレッシャーを感じましたが、そんなときにも私は一人で背負いこまないよう努めました。クライアントもスタッフもすべて巻き込む。そのスタイルは、おそらく合宿所で暮らした学生時代の水泳部で培ったものだと思います。水泳というのは、個人競技でありながらチームのパフォーマンスを出すことも重要で、学年や年齢を問わず、全員が力を発揮できるようにするためには、特定の個人だけが尊重されるのではなく、一人ひとりの個性と考えを理解し、取り入れることが必要でした。その経験は、チームワークを大事にするデロイトで見事に生かされ、パートナーとなったこれからも生かされ続けていくでしょう。

4年を費やしたデロイトでの最初の案件で確信したことがあります。コンサルタントでもっとも大事な資質は共感力であること。それは、クライアントに向けてはもちろん、社内のメンバーに対しても発揮すべき力です。まずは、いかに相手の視座を持つか。共感力はそこから生まれます。前述のプロジェクトでは、終わった後にクライアントの社員の方を集めた大々的なイベントがあったのですが、その場に数少ない外部のメンバーとして招いていただくことができました。自分たちの存在が誰かの役に立つ実感を得られるというのは、まさにコンサルタント冥利に尽きますね。

現在はTechnology Division採用の責任者でもあるので、学生の皆さんにメッセージを送ります。部活であれアルバイトであれ、学生時代の経験は何一つ無駄になりません。特にプロセスを分解するスキルを意識してください。コンサルタントが問題解決する能力に必ず結びつきます。

興味の幅を無限に広げ、世界を見る目を養い、日本というアイデンティティを尊重しながら、混沌とするグローバルの中で日本のリーダーシップを発揮するための基盤を共に創造しましょう。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

異業種からの転職を障壁と捉えず、成長・自己実現の機会を掴んでほしい

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Finance & Performance　マネジャー
総合電機メーカー出身
異業種からの転職／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からコンサル業界へ転職されたきっかけを教えてください

A. 前職の総合電機メーカーで経理や経営管理業務を経験する中で、「煩雑な業務をもっと効率化したい」「事業価値向上に寄与するより効果的な経営管理を行いたい」といった思いを日々感じていました。しかし、改善手法に関する自身の知見不足や、通常業務以外で割ける時間の制約等もあり、中々改善施策を打ち出すことができずにいました。
そんな中、外部専門家として豊富な知見や先進事例を活用しながらクライアントの変革を支援するコンサルタントの存在意義を強く感じるようになり、自身もその立場から同様の悩みを抱える多くのお客様の課題解決に貢献したい、またその過程で自身の専門性・スキルを研鑽したいという思いから、転職を決意しました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. プロジェクトにおける各種課題に対して、多様な知見を持つ当社メンバーやお客様と一緒に頭を悩ませながら議論を行い、一歩一歩解決に取り組むというプロセスはとてもエキサイティングであり、やりがいを感じながら充実した日々を送ることができています。
またプロジェクト以外では、サービス開発や提案活動に関わらせていただく機会も多くあり、入社前の期待以上に自身の知見が日々広がっているように感じています。
事業会社との違いとしてよく言われますが、ルーティン業務が一切無く、次々と新しいチャレンジが続くので、知的好奇心が旺盛な方や変化を楽しめる方にとっては最適な環境なのではないでしょうか。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. 一言で表現するなら、「温かみのあるファーム」だと感じています。
入社前は非常にドライなカルチャーを想像しておりましたが、入社後の印象は全く逆で、"お客様への価値提供"という共通目的の下に、プロジェクトやユニットを越えた協力が盛んに行われており、個々の成長へのサポートは当然のこととして認識されているように感じます。
私はコンサルティング未経験での入社でしたが、比較的短期で慣れることができたのは、上記カルチャーに基づく周囲の方からの積極的なサポートや、各種研修や定期的な面談といった制度のおかげだと思っています。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. 異業種からの転職は、新たなスキルセットが求められることや、働き方等の環境変化といった観点での不安を感じると思います。私自身も、入社直後にバリューが中々出せずに悩むこともありました。しかし、諦めずチャレンジする姿勢さえ忘れなければ、個々の成長・自己実現を支えるカルチャーや制度がデロイトには存在しますので、異業種出身であることを障壁と捉えずに是非前向きにデロイトでのキャリアを検討いただければと思います。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

クライアントの目標実現に向けて協働し、常に努力をして最大の果実を得ようとする姿勢が成長の糧になる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
シニアマネジャー
国内大学院／工学研究科／異業種からの転職／働く環境・魅力
M.K

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 研究活動に明け暮れ、家と大学を往復する毎日を過ごしていました。①国家プロジェクトであったこと、②企業との共同研究であったこと、③運良く新聞やTV番組で報道されたこと、とラッキーである一方で典型的な理系学生生活を過ごしていました。文系の人達が忙しなく企業インターン等に参加している姿を傍から見ながら、焦りつつも何とかなるさ、と楽観的に過ごしていた記憶があります。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 上記の研究活動を進める中で、実りある技術が開発されても、それを世に広める土壌(=ビジネス領域)がないことには、世の中に貢献できないことを感じました。どのようにビジネスを創るのか、経営とは何たるか、等ビジネス領域での興味関心が湧いてきた結果として、様々な機会を得ることができるコンサルタントを最初の職業として選択しました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 1年前に取り組んだ某非営利団体における案件です。本案件はデロイトとしても非常に珍しい非営利団体に関する案件であり、また世界数十ヶ国にある拠点の業務を標準化/高度化する、ことを命題とした案件でした。スケールの大きさも然ることながら、世界中の人達と現地で意思疎通を図り、また自分の知らない世界を垣間見ることが多分にできたため、最も印象に残っています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. クライアントから認められた瞬間に尽きると感じています。認めてもらえた結果の例としては、1人で海外出張に同行させて頂いたことや現場責任者として案件関与させて頂いたことが代表的です。自己実現を発端としてコンサルタントを職として選びましたが、クライアントの目標実現に向けて協働し、常に努力をして最大の果実を得ようとする姿勢が成長には必要と感じています。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. デロイトで働く魅力は、①手を挙げればやりたいことができる土壌や仕組みが整えられていること、②成果を認める文化が醸成されていること、③世界中の叡智にいつでもアクセスできること、だと感じています。グローバルで展開しており、且つケイパビリティの高い組織であるが故に、上記が実現されていると感じています。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A.「如何に楽をするかという意識醸成」の経験が現在に活かされています。これは単に手を抜いて楽をする、という意味ではなく、ゴールに向けて最短経路を導き出し最小限の努力で手戻りなく効率的に成果を創出する、という意味です。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 自分自身が社会人になった今だからこそ、下記3点を学生の皆さんにはお伝えしたいです。

①人脈が成功の鍵を握ることもあるので、就職活動では積極的に仲間を作ってください
②学生のうちに偉い人の話を聴く機会を有意義に活用して下さい
③コンサルタントが大変な業務であるのは事実である一方、やりがいは必ずあると思うので果敢にチャレンジして下さい

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. キャリアチェンジには大きな"期待"と"不安"が伴うものと思います。
デロイトには、皆さんのキャリアを実現するための多くのチャンスが存在します。
ぜひご一緒する機会を創れればと思いますので、チャレンジをお待ちしています。

■私の1年間のプロジェクトストーリー

8月～4月	**クライアント業界**: 大手航空業 **プロジェクトテーマ**: アジア領域の組織高度化支援 **エピソード**: 業務標準化を通じて高付加価値業務へ移行するための戦略を立案した案件です。戦略を立案するのみならず施策立案から導入まで支援させて頂き、クライアント複数人に加えて1人で複数の海外拠点を訪問の上、現地の職員と議論を重ねたことが印象的です。
5月～7月	**クライアント業界**: 大手製造業 **プロジェクトテーマ**: 新原価計算/管理手法の構築 **エピソード**: 非常に身近にある製品の原価計算の仕組みを構築した案件です。当たり前と思える一方で、実は原価管理が非常に難しいという実態を知ることができ、原価という極秘情報に触れ、また企業経営にファイナンスの視点が必要不可欠であることを痛感したことが印象的です。
12月～3月	**クライアント業界**: 大手製造業 **プロジェクトテーマ**: 間接部門の高度化に向けた全社組織改革 **エピソード**: 企業としての、あるべき姿を定め、全社の組織構造改革を行った案件です。Global Business Service(GBS)という世界最先端の組織を構築しており、また我々の検討結果がクライアント従業員1人1人の人生に影響を与え得る、というコンサルタントの責務の大きさを改めて感じたことが印象的です。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

実現したい未来を、共に目指すことができる仲間や環境がある。

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Life Sciences and Health Care　マネジャー
営業職経験／情報システム部門出身
女性活躍／ワーキングプログラム／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.異業界からコンサル業界へ転職されたきっかけを教えてください

A. 大学時代は産業組織論・企業経済学を専攻しており、企業行動の分析に興味がありました。まずは企業がどう運営されているのか内側から理解したいと思い、事業会社で営業を経験したのち、多岐に渡る部門とやりとりができ、事業を俯瞰できる情報システム部へ異動を希望、上場支援やERP導入を筆頭にビジネスを構築・改善する機会に恵まれ、企業変革に携われていることにやりがいを感じていました。
その後、既存業務の枠を超え、よりグローバル且つ世の中にインパクトを与える仕事がしたいという想いと、自身の成長スピードを加速できる環境に身を置きたいという気持ちから、10年前に転職しました。
入社後2年ほど複数部署を経験し、その中でもこの先、業界として大きな転換が見込まれ、コンサルティングテーマも多岐に渡りそうなライフサイエンスヘルスケア業界に興味を持ちました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 事業会社にいた頃、ぼんやりとしか感じ取れていなかった企業課題に対する解像度があがりました。ビジョン・ミッションとは、中計・事業計画とは、企業ブランディングとは、採用・育成とは、、、。うまくいっていないことはわかるが、根本的な課題やとるべき対策はなにか、解を求めていたことがクリアになりました。コンサルスキルを一から学ぶことができ、多様な経験を通じて仕事の質・幅が増え、一層のやりがいを感じています。そして、「自分なんてまだまだだ」と思えるほど尊敬できる人たちに囲まれ、日々たくさんの刺激・気づきを得られています。
ビジネスを通じた世界の広さと、デロイトのグローバルネットワークを通じた世界の狭さを両側面から感じることができ、この業界に携わる様々なステークホルダーと一緒に10年後、20年後の新しい未来を創り上げる面白さを感じています。多岐に渡るテーマに飽きることなく、そして目指していた自分に近づけている嬉しさもあります。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. 好奇心旺盛で、社会をよりよくしたいという熱い想いを持っている人が多く、医師、看護師等の医療従事者、研究者、製薬・医療機器企業出身者など多種多様なバックグラウンドを持ったメンバーが集結し、アイディアを出し合って新しいビジネス機会を創出したり、地に足のついた提案ができるというのが強みで、それが実現できる風通しのよさがあります。
また、私には幼い子供がいますが、ワーキングプログラムがあるのはもちろん、ロールモデルが身近にいたり、育児と仕事の両立にむけて部署全体でバックアップしてもらえています。各人のライフサイクルに合わせたキャリア形成が尊重され、のびのびと働くことができると感じます。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. やりたいことが実現できる環境か、成長できるかなど、人それぞれ転職の動機や、企業選定の基準は異なると思います。私の場合は最終的に「人」で決めました。デロイトで10年間働くなかで、もちろん悩むこともありましたが、色んな人が手を差し伸べてくれました。モヤモヤを解決に導いてくれて、視野も広がり、新しいことに次々とチャレンジできていると感じます。
一緒に、世の中に変革を起こしましょう！！！

▼ご興味ある方はぜひ！

＜応募職種一覧ページ＞

Life Sciences ＆ Health Care（製薬、医療機器、医療・異業種参入領域）

クライアントが抱える難易度の高い課題に対して プロジェクトメンバーと日々協議し、課題解決しながら、自分自身も成長を感じられる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
コンサルタント
国内大学院／経営管理
T.T

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.なぜMBA取得？

A. 学生時代のカフェでのアルバイト経験から「人は何に心を動かされるのか」を追求したいと考えたからです。自身の言動によって相手の表情や行動が変化することに面白さを感じ、サービス業の奥深さに魅了されていました。
その後、新たなサービスの創出にも興味を抱き、将来的にサービス業やホスピタリティに関わる経営能力を備えた人材となることを目指すようになりました。
当時学部生だったため就職する道もありましたが、まずはビジネススクールにおいて理論と実践を交えながら経営の基礎やサービス産業について知識を習得したい、と好奇心が勝り大学卒業後そのまま進学することを決意しました。

Q.なぜコンサル/デロイト？

A. マーケティング領域の専門性を高め、様々な業界における顧客体験の最適化に挑戦したいと考えたからです。
私は第二新卒でデロイトに入社しています。前職では事業会社で商品販売業務に携わっていました。当時はリアル店舗の運営を主務としていたのですが、次第に一連の顧客体験価値の向上に取り組みたいと思うようになりました。この点、コンサル業界には様々な業務領域に関与し経験を積みながら自身の専門性を高めることができる環境があります。特にデロイトは、人材育成の土台が充実しているだけでなく、グローバル規模の豊富な　ナレッジが蓄積されていることに魅力を感じ、転職を決意しました。

Q.デロイトでのやりがいは？

A. クライアントが抱える難易度の高い課題に対してプロジェクトメンバーと日々協議して課題解決しながら自分自身も成長を感じられる点です。
プロジェクトアサイン当初は、右も左も分からないような状況で先輩メンバーに頼ってばかりでしたが、あきらめることなくやるべき業務に取り組んでいると、徐々にではありますが自分の考えを持てるようになり、自身で対応できる業務範囲が広がってきました。
また、意見を聞き入れてくれる環境にも恵まれており、クライアント課題の解決に自身の考えが反映されることもあるため、そのような場面で責任を感じると同時にやりがいを感じられます。

Q.学生の皆さんへメッセージをいただけますか？

A. 就活中は、自分と向き合う貴重な タイミングだと思います。とはいえ、自分自身のことでありながらこれがまた難しいですよね。私は自身のアピールポイントに悩みました。
ただ、過去の経験やその時々の自分の想いをつぶさに思い出したことで、どのような価値観を大切にしてきたのかが整理され、自分らしさを言語化することができた気がします。身近な人と話を重ねることで出てくる本音もありました。
就活の軸やその先のキャリアの歩み方は人それぞれですが、ぜひご自身の想いや価値観を大切にしていただければと思います。皆さんが納得のいくキャリアを歩み始めることができるよう、心より応援しています！

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

商社マンの肩書を捨て、デロイトに入社した理由とは？

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
国内大学／法学部
Y.U

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 自分の知らない世界に触れ、様々なバックボーンを持つ方々と可能な限り多くの接点を持つことに重きを置いていました。私は極度の人見知りなのですが、タモリさんの「人見知りは弱点ではなく武器だ」という言葉を聞き、そんな自分を前向きにストレッチしたく、成熟した成功者から活きの良い若者まで、様々な方々と時間を共にしてきました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 前職の総合商社時代に驚愕の事実を知りました。前職の根幹的な経営基盤であり、当時、他業界も含めてその仕組みの先進性が話題となった同社の経営意思決定ルールは、実は某コンサルティングファームが構築したという事実を。「あれっ？世の中、知らないところで、知らない凄い人たちがいて、その人たちが強い影響力を持っている？コンサルタントもその存在の一つ？」ということが頭の中をグルグルと巡り、気が付けば商社マンの肩書を捨て、デロイトに入社していました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. コンサルティング会社は、第三者であるからこそ、誰よりも一人称を意識しなければならない局面があります。このマインドを強く意識した新規事業開発プロジェクトがありました。新規事業開発プロジェクトは、事業コンセプトを検討し、これをクライアントへ引き渡して終了するケースが多いのですが、本案件は、バイネームでの顧客発掘やパートナー企業探しまで自身の足を使ってハンズオンで支援しました。想定顧客との折衝や事業案の泥臭いブラッシュアップもクライアントと並走。想定顧客へのプレゼンが失敗した夜には、地方のシブい飲み屋でクライアントと涙したこともあります。そして、無事ビジネスはローンチし、とあるビジネスアワードを受賞。ある意味、コンサルティングという枠組みを超えたお付き合いができたのではないかと思います。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. とてもシンプルです。「嫌だな」と思ったことにトライし、やり切った後は間違いなく成長すると思います。人間誰しも易きに流れることは当然なのですが、「ちょっと嫌だな、気が引けるな」ということに対してゴチャゴチャと自己正当化の理屈を考えるのではなく、自分を律してチャレンジできる精神を持つことが本当に重要だと思います。私もよく腰が引けてしまいますが。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A.「グローバルで、クロスファンクションで」という言葉を耳にすることがあるかと思います。デロイトもまさにそこが魅力の一つです。私がデロイトに入社する前は「ふ～ん」ぐらいの印象でしたが、デロイトでのキャリアを積むにつれ、そのパワーを実感します。デロイトにはグローバルに様々なファンクションや尖った知見を持つメンバーが多く存在し、「デロイトの総合力を持ってすれば、できないことなどないのではないか？」という期待すら持たせてくれます。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 個別の知見の積み重ねは、当然ながらあるとして、これまでのプロジェクト経験は、自身のコンサルタントとしての存在意義を確認する上で、大きな意味を持っています。まず初めに、プロジェクトを通して顧客に価値を提供することができないコンサルタントは存在意義がないことを学びます。その後、個々のプロジェクトで成功を積み重ねたとしても、残念ながらクライアントの業績悪化に歯止めが効かない状況を目の当たりにし、コンサルタントとしての限界を感じつつ、業界再編等、コンサルタントという立ち位置でしかできない「クライアントのために」を考えはじめました。これまでの一つ一つのプロジェクト経験が、私のコンサルタントとしてのアイデンティティを形成し、支えています。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. どの業界であれ、社会人になれば苦労はつきものです。そのため、耳の痛いことや、ややこしいことも含め、自分へ真剣に向かい合うことから回避してしまいがちです。就職活動期とは文字通り職を探す期間だとは思いますが、これを超え、人生のベクトル設定をする重要な期間だと思います。簡単に答えを出さず、是非ともたくさん悩んで下さい。陰ながら応援しています。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

PC業界	新規事業開発 グローバル組織再編 グローバル経営管理改革 PLMプロセス改革
TV業界	グローバルSCM改革 商品戦略策定
家電業界	事業再生計画策定
電子デバイス業界	中期戦略シナリオ策定 中国車載事業戦略策定 モバイル事業CRM戦略策定

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

日本を変えたいという熱意の大きさに驚き、一緒に働きたい！と感じた

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
アナリスト
国内大学院／理工学研究科
C.H

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 私は、理工学部化学系の学部・大学院を経験した「理系メンバー」です。多くの理系学部があるなか、化学系の学部を選んだきっかけは小学生の頃に参加した地元の大学主催のイベントです。化学科の方々が楽しそうに実験をされている姿を見て、自分も実験をやってみたい！と強く憧れたことを、今でも鮮明に覚えています。その後も、純粋に数学や化学が好きな“理系タイプ”だったこともあり、迷いなく化学系の学部を選びました。
学部時代は授業の課題・レポートに追われながらも、サークル活動やアルバイトにも励む毎日でした。そして、子供の頃からの夢であったアメリカとイギリスへの短期留学を実現しました。研究室に所属してからは、研究中心の生活を送りました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 理由は大きく3点です。
1点目は、主体的かつ論理的な方々と活発な議論を交わしたインターンでの経験を通じて、このような業界で働きたいと強く感じたからです。
2点目は、アルバイトの経験を通じてITテクノロジーの進歩に強い興味を持ち、これらを活用する仕組みづくりに携わりたいと考えていたためです。
3点目は、将来的に社会課題の解決に携わりたいと考えており、コンサルとして働くことが大きな経験やノウハウの獲得に繋がる、と考えたからです。
実は、就職活動の初期はIT業界を志望していました。しかし、コンサルの方々とお話しした際に、日本を変えたいという熱意の大きさに驚くとともに、一緒に働きたい！と感じたのが、コンサルを目指すきっかけでした。いま振り返れば、小学校時代の化学との出会いと似ていますね。笑

Q.なぜデロイトを志望したのですか？

A. こちらも大きく3点です。
1点目は、キャリアパスが魅力的だからです。幅広い領域を経験しつつ専門性を深めるキャリアパスは、基礎スキルと知見を同時に得ることができます。
2点目は、社会課題の解決に力を入れているからです。学生時代に感じたIT活用への課題や、社会が抱える課題に対する取り組みに共感しました。
3点目は、グローバル案件の多さです。留学経験を活かし、国境を越えて人々の役に立ちたいという思いがあり、これは非常に魅力的でした。
これらに加えて、面接官の方々の印象が大変よく、一緒に働きたいと感じたのが大きいです！面接時間の中で、将来のキャリアプランを一緒に考えていただいたこともあり、一つ一つの面接が自分にとって貴重でした。
そんな折、当時“Executable Strategy”を標榜していた当社への転職のお話をいただき、ここならば本質的なクライアントの課題解決に貢献できる力が身につくのでは？と考え転職を決意しました。

Q.学生の皆さんへメッセージをお願いします。

A. コンサルを希望しているが理系学生でも大丈夫？という不安が私自身もありました。
しかし、面接官との会話や、内定後から現在に至るまでのサポートにより不安が解消されました。バディ制度というサポートでは、大学の先輩がバディとなり、漠然とした不安でも親身に相談に乗っていただけたことが助かりました。
また、実際に社内研修に参加した際、理系出身だからこその強みを発揮できる場面が多いことに気付きました。
例えば、課題や仮説の設定等の思考力、ロジカルなプレゼンテーションや議論といった説明・発信力です。現在では理系出身をポジティブに捉えています！
日々の取り組みには真面目に楽しく取り組みつつ、学生のうちにしかできないことに挑戦してみてください！

一覧へ戻る
採用ページへ戻る

企業の変革をサポートするため、成長し続ける

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Process　シニアコンサルタント
新卒入社
成長実感／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.就職の際、コンサルタントという仕事のどのような部分に興味を持たれましたか

A. 企業の課題解決という仕事の意義の大きさと、早いスピードで成長できる環境があるという点です。
就職活動の際は、ビジネスを通して世界をより良くする、日本企業をもっと強くする、といったことに貢献したい、またそれができる人間に早くなりたい、と漠然と考えていました。
コンサルタントの仕事は企業の変革支援そのものであり、また、ファームにはそのために必要なスキルを早くから身に着けることができる環境があるということを知り、コンサルティング業界に興味を持ちました。
特に、当社が「社会課題解決に取り組む」ということを掲げていた点には強く共感していました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. ありきたりな話なのかもしれませんが、コンサルティングのベーススキルを学ぶことができていると思います。
論点志向、仮説志向等、課題解決のための物事の考え方を入社の研修後やプロジェクトを通して学んだときは心から感動したのを覚えています。
また、私は素材・化学業界のチームに所属しているのですが、クライアントが今まさに抱えるサステナビリティ（サーキュラーエコノミー、脱炭素等）やデジタルトランスフォーメーションといった課題の解決に仕事を通じて携われることができており、やりがいを感じています。
今挙げたスキル面、及び社会課題解決への貢献はこれからも力を入れ続けていきたいです。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. 私のユニットでは、他ファーム出身者、事業会社出身者、新卒入社等、多様なバックグラウンドの方がそれぞれの強みを生かしています。また、自発的に動くことで機会を得ることができる職場環境であると考えています。自発的に動き、相談すると、アドバイスをしてくれる方々が周りに必ずいます。
カルチャーの面では、コンサルはドライと思われがちですが、人間関係構築を積極的に行っている方が多く、リモートワーク中心に移行後も、オンラインで懇親会が積極的に行われています。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. コンサルは、刺激的でやりがいのある仕事だと考えています。私のユニットは業界の特性もあってか、他のユニットと比べると女性は少ないのですが、性別関係なく活躍できる仕事なので、女性メンバーにとってもチャンスが多い職場だと考えています。加えて、道を切り拓いてくださった女性メンバーの先輩方がいらっしゃるため、とても心強いです。
ぜひ、コンサルティングのキャリアに挑戦してみてください！

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

日々、自分が社会に与えるインパクトを実感

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Civil Government　マネジャー
新卒入社
チャレンジできる環境／成長実感

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.就職の際、コンサルタントという仕事のどのような部分に興味を持たれましたか

A. 私は新卒で当社に入社をしました。就職活動の際には、日本社会に影響を強く与えられるような仕事に就きたいと漠然と考えていました。大学生活の中では「働く」ということすら明確に理解できない中、自分のやりたいことも明確に定まっていない状況で、迷いながら就職先を模索していたことを記憶しています。業界研究をする中でどの業界も社会に何らかの形で影響を及ぼしており、魅力的に見えていました。そんな中、経営コンサルティングに就職した先輩から話を聞く機会があり、この業界に興味を持ち始めました。
話を聞いていくうちに、社会にインパクトを与える業界に就くのが大事なのではなく、社会にインパクトを与える人になることも重要であると思うに至り、自己成長と自己実現の双方が出来るコンサルティング業界を志すに至りました。

Q.デロイトに入って、どのような自己成長や自己実現ができましたか？

A. 私は現在デロイトで、官公庁のサービスを主に行っております。デロイトのクライアントは業界でも一流の企業・組織が中心となっており、更に重要な意思決定に関与している方がカウンターパートとなっていることが多いです。
このようなクライアントと仕事をすることを通じて、自分の仕事が直接的に社会に対して影響を及ぼしていると感じることができ、日々充実感をもって働くことができています。
また、重要な意思決定に際しては、デロイトの様々なエキスパートと協業しながら、熟慮に熟慮を重ねて最善と思われる提案をしていきます。エキスパートと質の高い仕事をするためには、当然自分自身も相応の人間になる他なく、日夜勉強を行いながら業務にあたっていました。仕事をこなしながら勉強もしていくことが辛い時もありましたが、気が付く頃には、自分も人に誇れる専門知見と経験を身に着けるに至っていました。

Q.デロイトの職場環境やカルチャーについて教えてください

A. デロイトには、学び合いの文化とチャレンジの文化があると感じています。
チームメンバーへのナレッジシェアが頻繁に行われおり、それが知識集団を形成しているのではと思っています。自分自身、同僚と勉強会を企画することもありますし、その中で参加者から質問や関連知見を紹介してもらうことで企画者である自分の知見も深まっています。
また、チャレンジの文化については、自分の幅を広げる機会が積極的に紹介され、その機会に当たっていく中で自分の幅が広がっていくことを感じています。

Q.コンサルティングファームへの転職を検討されている方にアドバイスおよびメッセージをお願いします。

A. デロイトには最高の環境があると思います。
成長の機会に溢れているだけでなく、仕事を通じて日々社会に対するインパクトを与えている実感があります。そのような日々が、今この世に生きているのだ、と感じさせてくれます。
是非共に成長する日々を歩むことができれば幸いです。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

デロイトには新卒を一人前まで面倒を見るDNAがある

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
シニアマネジャー
国内大学／経済学部
T.W

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 大学生活では、サッカーサークルの活動に注力していました。年間を通して戦うリーグ戦での優勝を目標に掲げ、強いチーム作りに取り組み、結果的に4年ぶりのリーグ優勝を達成できました。また大会優勝チームのみが参加できる、東西の総勢約160チームの頂点を決める大会でも優勝し、サークル日本一の栄誉を獲得。日本を代表して、グアムナショナル代表と国際マッチを戦ったことは良い思い出です。現在もデロイトサッカー部のキャプテンとして、コンサルティングリーグでデロイトを代表してチームで戦っています。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A.「1. 若いうちから成長できる環境」
・40歳の時に格好良いビジネスパーソンになっていたいという目標を持っていました。その中で、「自分の実力で道を切り拓く人を格好良い」と思い、若いうちから実力をつけられる環境に身を置きたいと考えていました。

「2. 世界を視野に活躍できる環境」
・転勤族という生い立ちも影響し、将来はスーツケース1つで世界を飛び回り、その国々で必要とされたいと考えていました。

「3. 活躍フィールドの幅広さ」
・入社前にコンサルタントという職種は選択しつつも、業界やテーマなどの自身の専門性は入社後に決めたいと考えていました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 連日新聞の紙面を飾っていた大型M&Aのプロジェクトに携わったことがとても印象に残っています。買収交渉のタイミング上、スケジュールがタイトだったため、ハードなプロジェクトでした。それでも、入社数年目でクライアントの経営幹部の意思決定の瞬間を目の当たりにでき、また業界の今後を左右する案件を牽引できる充実感は、この仕事で得られる醍醐味の1つだと感じます。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 前述した大型M&A案件をやり遂げた瞬間です。クライアントは私自身が知見を持つ業界でしたが、当時本格的なM&Aに取り組むのは初挑戦でした。プロジェクトを通じて実地で生きたM&Aを学び、プロジェクト終了時にはご一緒した投資銀行の方々から「うちの会社にきませんか」とお声掛け頂いたことは成長を感じられた有り難い瞬間でした。成長に必要なことは「新しい考えや周囲の指摘を受け入れる素直さ」、そして「早期に実践するフットワークの軽さ」だと考えています。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. 業界共通の魅力として「入社前にコンサルタントという職種を自身で決められること」がありますが、加えて特にデロイトには下記のような魅力があると感じます。
・若手を育て面倒を見るDNA（特に新卒メンバーにとって重要）
・選択できるフィールドの幅広さ（業界・サービス・エリア）
・多様なメンバーとの協働（新卒に加え、様々なバックグラウンドや業界経験者が多く存在）
・生活には不自由しない給与水準（パフォーマンスに応じて業界高水準を支給）

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 入社後の研修を終えてすぐの3ヶ月目から、売上1兆円を超すクライアントの副社長とのミーティングに参加する機会を頂きました。新卒メンバーは年齢が若いことが多いですが、そのミーティングを通じて、年齢の言い訳は許されず、1人のプロフェッショナルとしてクライアントをリードする必要性を学びました。その後、戦略から業務改革、M&Aと幅広い案件を経験し、またチームの中での裁量も増えましたが、初心を忘れずにプロフェッショナルとしてクライアントおよび業界をリードしていきたいです。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 以前よりも業界の規模が拡大した現在、コンサルティング業界は“コモディティ化時代”に突入したともいわれています。そんな中で、クライアントの期待に結果で答え続けるには、“結果を出せる本物のコンサルタントになること”、それが今後のコンサルタント（皆さん）に課せられたミッションだと思います。先行き不透明な時代ではありますが、サポートを必要とするクライアントは確かにそこにいます。デロイトには新卒を一人前まで面倒を見るDNAがあります。まずは一歩この世界に踏み出してみませんか？近い将来、ご一緒できることを心より楽しみにしています。

■私の1年間のプロジェクトストーリー

7月～10月	クライアント業界：製造業（部材メーカー） プロジェクトテーマ：業績管理機能強化に向けた、損益可視化の構想策定/制度設計 エピソード：業績管理強化に向けた現状の把握をクライアントとともに実施し、あるべきTo Beプロセスを設計。損益は営業から生産管理、調達、原価管理、経理などの多岐の部門、複数の拠点が関わるため、クライアントの複数部門や複数拠点（国内・海外）と度重なるミーティングを持ち、多くの関係者を巻き込みコンセンサスを取りました。非常に泥臭い仕事でしたが、この案件ではクライアント全社が関与する業務改革実行の難しさや、やりがいを学びました。
11月～2月	クライアント業界：製造業（大手メーカー） プロジェクトテーマ：M&Aにおける事業戦略立案、ビジネスデューデリジェンス実行 エピソード：他のアドバイザリーファーム（投資銀行、コンサルティング会社、法律事務所など）含め、総勢約100名が関与する大型M&A案件。デロイトのチームという枠を超え、他のアドバイサリーファームと連携しながらチーム全体で検討を推進しました。連日紙面を賑わすような大型案件でしたが、取締役会での裏話や交渉の裏話なども間近で見聞きすることができ、ビジネスのダイナミックさを肌で感じることができました。
4月～10月	クライアント業界：製造業（デバイスメーカー） プロジェクトテーマ：事業ポートフォリオ変革に向けた、次期主力事業検討 エピソード：事業ポートフォリオ変革に向けて、次世代のコア事業を新規開発・検討するプロジェクト。クライアントの取締役および事業部長、部長方が10名以上連なる体制の中で、実質的な現場リーダーとして日々の検討を推進。新規事業という答えのない取り組みの中で、検討している事業アイディアを正しい答えにすべく、クライアントと共に日夜、頭に汗をかきました。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

チーム全体の成果にどう貢献しているか意識することが大事

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
アナリスト
国内大学／法学部
R.F

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.学生時代していたことは？

A. 私は「他人を動かそうと思ったらまず自分自身を動かせ」というソクラテスの力強い言葉を胸に"行動"に重きを置いて過ごしていました。そんな私が、大学時代に特に注力したことは3つです。
1つ目は、①被災地の伝統工芸品に関するドキュメンタリーの制作です。この経験を通じて、他者の考えや行動に影響を与えることの難しさ・面白さを経験しました。
上記を経て、直接的に自分が周囲に影響を与える経験がしたいと思い、②ミスワールドジャパンに挑戦し、受賞した経験も注力したことの1つです。
さらに、自分1人の個人戦ではなく、仲間をも巻き込んだ団体戦として、他者に影響を与えていきたいと考え、③学生代表として3学部の有志を取りまとめ、領域横断的なシンポジウムを企画することに注力した経験があります。

Q.なぜデロイト？

A. 就活初期は、新規事業の開発余地・関与領域の幅広さ等、事業内容にばかり注目していましたが、終盤には自身の中長期的なキャリアから逆算して、自分のベクトルと会社の方針が一致していることを重視していました。
デロイトは、Lead the wayをコーポレートスローガンに掲げ、クライアントの成長に繋がるアジェンダを見極め、変革に寄り添い、ひいては日本経済・社会全体の変革を実現していく唯一の存在を目指しています。
私自身もキャリアを通じて、これまでに無いソリューションや考え方を能動的に発信・変革を牽引できる存在になりたいという考えから、変革をリードし、社会の行動変容に繋げていく経験がデロイトできると考えたため、入社を決意しました。

Q.入社してからのGAPは？

A. 想像以上にコンサルはチームプレーだと感じています。個人の成果に目を向ける際にも、チーム全体の成果にどう貢献しているか意識することが大事だと感じます。
例えば、大規模なシステム刷新PJにおいて移行計画を担当していた際、上長からPJ全体を把握し自分の役割を理解してほしいとの指摘を受け、移行計画だけでなく、その後の詳細設計の現状や問題点をインプットすることで、自分の成果物を引き継ぐ人の目線で作成することができました。
このように、担当分野に関係なく、プロジェクト全体の情報共有や認識のすり合わせで、ずれを無くし全体で同じ目標に進むことが最も早い進め方だと実感した経験があります。

Q.学生の皆さんへメッセージをいただけますか？

A. 自分の将来をじっくり見つめ直すことが出来る今だけの貴重な機会を楽しんでほしいと思っています。
今まで時間がなくて挑戦できなかったことや挑戦しようとも思わなかったことにぜひトライしてみてください！今まで気づかなかったような価値観や自分の揺るぎない軸に出会う良い機会になるかと思います。
あとは、思いっきり自分の好きな事をして過ごして社会人の自分へのエネルギーをふつふつと貯めておくことも大事だと思います。
もしこの会社で働きたいと思ってる方がいたらぜひ一緒に働きましょう！
待っています！

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

どんな状況においても多角的な視点を持ち、冷静に問題解決を図るコンサルタントになりたい

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
アナリスト
国内大学院／理学研究科
Y.L

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.なぜデロイト？

A. 大学院在学中に3Dプリントに関する研究を行い、そこでAIを活かした3Dプリントの自動化の可能性を知り、IT技術に魅力を感じました。この経験がきっかけとなり、IT技術の力を活用して様々な企業の課題を解決できるコンサル業界に興味を持ちました。
デロイトへの入社を後押ししたのは、内定後のバディ（先輩メンバーとの交流）制度でした。バディ制度を通じてデロイトは新卒メンバーの育成に力を入れているということ、また明るくてエネルギッシュな方が多い印象を受けました。このような優秀なメンバーと一緒に働くことで、若いうちにかなり成長できると考え、入社を決意しました。

Q.就活の対策方法は？

A. 一つ目は、早めに就活の全体像を把握することです。学部1～2年の頃には、先輩から就活の話を聞いて、就職活動の全体像を把握しました。修士課程に入学してすぐに就活を始め、夏休みには様々な業界のインターンシップを通じ、自分の性格と就職軸に最もマッチする業界見つけ、本選考の方向性を定めていきました。特に将来何をやりたいかをまだわからない方には、なるべく早くスタートして、試行錯誤を行ったほうがよいと思います。
二つ目は、採用SNSやサービスの利用です。本選考を始める前に、新卒向けの各採用SNSプラットフォームでの情報収集やビズリーチキャンパス経由でのOB/OG訪問を行いました。ネット上の情報収集は、就職活動において重要なツールだと思います。

Q.どんなコンサルタントになりたい？

A. どんな状況においても多角的な視点を持ち、冷静に問題解決を図るコンサルタントになりたいと考えています。
コンサルタントは様々な分野のクライアントが直面する経営課題を解決するために、常に新しい知識を学び、その分野の先駆者となることが求められます。しかし、最初のうちは知識不足でクライアントにバリューを提供するのが難しいと思います。そんなときに、目の前のタスクにとらわれず、常にプロジェクトの全体像を意識してクライアントに貢献できるコンサルタントを目指したいです。

Q.学生の皆さんへメッセージをいただけますか？

A. 就職活動は想像以上に時間がかかるので、早い段階で業界研究を開始し、可能な限り早期インターンシップの選考に挑戦し、面接スキルを磨くことをお勧めします。
特に留学生は在学中に日本での職務経験を持つ先輩との繋がりが作りにくいため、SNSや各種イベントに積極的に参加し、業界のプロフェッショナルとのネットワーキングを通じて得られるリアルタイムの業界情報を収集することが重要だと思います。
また、長期にわたる就活はストレスが溜まりがちですので、バランスの取れた休息や健康管理を心がけてください！
皆さんを応援しています！

一覧へ戻る
採用ページへ戻る

目の前のことを徹底的に考え抜き、逃げずに最後まで食らいつくことのできる心構えと実行力が、成長に必要な要素

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
ディレクター
国内大学院／生命工学
Y.F

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 研究室では脳神経や発達、行動学の研究に取組みました。学生生活は、ピアノや合気道といった部活動に注力しつつ、学業にもそれなりに力を入れながら気ままに過ごしました。その他、教育分野にも興味があり、教職課程も履修しました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 技術で勝てても事業で苦戦することのある日本の産業に、何かしら貢献したいと思ったからです。また、希望する職場として、成果・課題を直接感じられる環境や、多様な人と働ける環境を思い描いていたからです。大学院に進学した頃に偶然コンサルタントという職業を知り、自分の希望に近いと感じたため進路として選択しました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 研究開発体制の強化案件が印象に残っています。戦略の「検討」だけでなく提携等具体的戦略「実行」までを支援することで、リアルな経営判断に資する情報、例えばクライアントの実情に応じた現実的な戦略や、クライアントの競合には提言できない独自性ある戦略でなければ価値がないということを改めて確認することのできた案件でした。大変なことが多かった一方で、クライアントから直接感謝のお言葉を頂ける喜びも経験できた案件でした。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 前例がなかったり、向き合える時間が限られているといった状況を、一歩一歩打開していくときに成長を感じました。目の前のことを徹底的に考え抜き、逃げずに最後まで食らいつくことのできる心構えと実行力が、成長に必要な要素だと思います。また、優秀なチームメンバや、クライアントとの密な協業関係といった外的要素も非常に重要だと思います。自分にはない視点を柔軟に取込むことで成長が加速し、成長の幅も広がっていきます。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. 挑戦できる領域と、所属している人材が多彩であるところです。挑戦できる領域は、民間から官公庁、ビジネスから社会課題、日本から世界まで、様々な軸において幅広いです。所属している人材についても、専門領域、言語、経歴等、様々です。多種多様な掛け算の中で、自身の興味ある世界に挑戦する機会を作ることのできるファームだと思います。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 抽象的な課題に対する思考法や、戦略から実行まで支援する際の論点検討といった経験値は、どのようなテーマを取り扱う際にも応用が利くため大いに活きています。また、プロジェクトを通じてまだ一般的ではない少し先を見据えたテーマについて議論を尽くすことで考えや知識が深まりますので、プロジェクトに限らず、今後個人として深めたいテーマを検討する時に活きています。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 魅力を感じる企業、経営者、あるいは製品やサービスを一つでも多く見つけ出す工程を大切にして、納得のいく新たなキャリアスタートを踏み出せるよう頑張ってください。もしその場所がデロイトであれば大変嬉しく思います。新たな仲間と一緒に新たなワクワクを生み出していける日を、心より楽しみにしております。

■私の1年間のプロジェクトストーリー

9月～10月	**クライアント業界：**製造業 **プロジェクトテーマ：**他地域における技術展開戦略検討 **エピソード：**他地域への某技術導入是非について、提携先候補も含め詳細に調査分析・戦略検討を行いました。クライアントとの議論結果や要望に応じたスピード感ある戦略更新に苦労しましたが、役員の方への報告後に取り組みの方針が明確化した際には、大きな達成感を得ることができました。クライアントの意思決定・具体的行動を、より強力に自力で支援・牽引していきたいと強く思ったことを鮮明に覚えています。
11月～1月	**クライアント業界：**製造業 **プロジェクトテーマ：**研究開発体制強化の戦略検討・実行支援 **エピソード：**最先端領域における研究開発体制の強化に向けて、組織体制や獲得すべき人材、他企業との協業スキーム等を検討しました。様々なトピックを濃密に検討する中で、クライアントの協働者として共に取り組みを推し進めていく面白味と、数日おきの報告という限られた時間の中でクライアントにとっての最適解を導出していかなくてはならないプレッシャーを経験させて頂きました。
2月～3月	**クライアント業界：**財団法人 **プロジェクトテーマ：**新エネルギー関連技術の海外展開検討 **エピソード：**中長期目線で、新エネルギー関連技術導入余地があるのか、どのように進めていけばよいのか、分析・検討を行いました。可能性の模索段階ということで、先入観なく真に必要な取組みを客観的に導出し、そこに想いを込めて提案するという基本的姿勢を改めて強く意識した案件でした。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

成長するために必要なことは、
自分自身にストレッチをかけること、
そして厳しくも優秀なクライアントに揉まれること

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
シニアマネジャー
国内大学／経済学部
T.I

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. ミクロ経済学と国際経済学の2つのゼミに所属し、前者では行動経済学の実験、後者では論文に基づくディスカッション等を行っていました。
課外ではテニスサークルに所属していました。毎日のようにテニスと飲み会に明け暮れ、真っ黒に日焼けしていました。どちらかというと、勉強よりも遊びを優先する不真面目な学生で、恥ずかしながら単位ギリギリで卒業したことを覚えています。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 私がコンサルティング業界を志望した理由は、大きく二つあります。一つ目は、若い頃から色々なことにチャレンジし、社会や企業にインパクトを与えられる仕事がしたかったためです。そのためには、多様なクライアントに向き合えるコンサルティング業界が適していると考えました。二つ目は、上にモノが言える会社に入りたかったためです。自分が正しいと思うことを主張し、その是非を率直に議論できる環境が、私の性格には向いていると考えました。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 会社売却を伴う組織再編プロジェクトに携わった経験が最も印象に残っています。売却というとネガティブなイメージを持たれることが多く、最初はクライアントの現場の方々から協力を得づらい場面が多くありました。しかし、あるべき姿・進むべき方向性を訴え続け、我々自身も汗をかいて協業することで、次第に現場から協力を得られるようになり、案件が終わるときには感謝の言葉を頂けたとき、辛い局面もやり抜いて良かったと感じました。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. マネジャーになる前に、大きなチームのリードを任されたことです。自分の親と同じくらいの世代のクライアントを相手に、自らがチームを率いて提言を行っていく緊張感の中で、コンサルタントとしての価値やリーダーシップの在り方を学ぶことができました。大変な経験でしたが、今でも私の原体験になっていると感じます。これを踏まえると、成長に必要なことは、自分自身にストレッチをかけること、そして厳しくも優秀なクライアントに揉まれることだと思います。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. デロイトというグローバルファームの一員として、多様なファンクションや国々の優秀なメンバー、そこに蓄積された知見を活用して仕事ができることだと思います。知れば知るほど、デロイトというファームが有する知見の幅広さと奥深さには驚きます。優秀なメンバーと切磋琢磨しながら、自分自身も新たなソリューションを生み出すことに貢献し、日本や世界を代表するクライアント企業に価値を提供できることは、デロイトで働く醍醐味だと思います。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. 私は、戦略案件からITシステム導入案件まで、比較的幅広く経験してきました。直近は組織改革・再編案件を主に担当していますが、多様な経験を積んできたことが大きな変革を構想する上で活きています。クライアント、特に経営層と渡り合うためには、幅広い知識・経験と特定の深い専門性の両面が求められると感じます。その意味では、どのような経験も決して無駄にならないと思います。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 取り繕わず、素直な姿勢で就職活動に向き合われると良いと思います。皆さんのキャリアはこれからスタートします。その意味で、「この会社で働きたいと思えるか？」という素直な気持ちで色々な企業を見て頂くのがよいと思います。また、企業に対しても、皆さんの等身大の姿をプレゼンして頂くことが、良いマッチングにつながると思います。そして、その結果として選択される企業がデロイトであれば、大変嬉しく思います。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

エレクトロニクス業界	グローバル本社の再編構想支援 地域統括会社の業務改革支援 グループ子会社の売却支援 グループ子会社の再編構想支援 新規事業戦略の立案支援
インフラ業界	経営統合に伴う統合戦略策定・実行支援
化学業界	事業買収に伴う統合戦略策定・実行支援
建設業界	同業他社買収に伴う事業戦略策定支援
エネルギー業界	新規業務・ITシステム立上支援
小売業界	会計システムの導入支援

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

「こういうことをやりたい！」と積極的に主張することで、自身のやりたいことに挑戦できる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Analyst
国内大学／先進理工学部
C.H

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトを選んだ理由を教えてください。

A.　漠然としたテクノロジーへの興味関心を仕事として落とし込むのに適した環境だと思ったためです。
近年のAIを筆頭としたITプロダクトの急成長に惹かれ、学生時代にプログラミングを学んだり、IT企業での長期インターンに挑戦したりとテクノロジーを活用する仕事に興味を持っていました。
しかし、当時はテクノロジーに対する理解が浅く、様々なITプロダクトや技術をどのように活用すれば社会に価値を提供できるのか、その過程が明確ではありませんでした。そのため、幅広い業界に対してテクノロジーがどのように企業の課題を解決するかを体感でき、そのために必要な専門的な技術・業界知識を有しているデロイトは魅力的な環境だと考え、入社を決めました。

Q.会社の雰囲気は？

A. 人を育てる文化が根付いていると実感しています。特に強く感じる部分は、パフォーマンスに対するフィードバックが自然に行われることです。例えば、資料のレビュー時には、内容についてのフィードバックだけでなく、効率的な作業の進め方やタスクマネジメントのコツなど、今までにない視点でのアドバイスをいただくことができ、よりスムーズに業務に取り組めるようになりました。
また、定期的にメンバーの方々にコーチングを行っていただく機会があり、私のキャリアや目標達成に向けた具体的な行動方針などもサポートいただいています。
これらの環境が組み合わさることで、各々が最高のパフォーマンスを発揮しながら、自身のやりたいことを実現できているのだと思います。

Q.PJ外でどんなことに挑戦できるか？

A. クライアントワークとは別で、生成AIの技術検証およびユースケースの創出活動に挑戦できました。
同部署のメンバーの方から「この生成AIサービスを検証したら面白そう」と話が上がった際に、担当したい旨を伝え、快く任せていただきました。私の担当範囲・業務としては、ユースケースの調査・検討、プログラミングでの技術検証、それらのタスクの管理やスケジュールの設計まで担い、裁量を感じつつ非常に有意義な経験ができました。
このように、「こういうことをやりたい！」と積極的に主張することで、自身のやりたいことに挑戦できる環境だと感じています。

Q.学生の皆さんへメッセージをいただけますか？

A. とにかく色々なことに挑戦してみてください！自分の得意・苦手分野、やりたいことが見つかりますし、その経験は必ず自分の役に立つはずです。

また、色々な挑戦をすべきと言いましたが、選択と集中も大事かと思います。私は学生時代に様々なことを経験しましたが、その反面、若干器用貧乏気味になってしまいました。特に大学の専攻内容の勉強については、もっとしたかったな、と後悔しています。。

皆さんはうまくバランスを取りつつ、色々な経験の中から、自分が真に時間と情熱を注ぎたいと思えることを見つけていただければと思います！

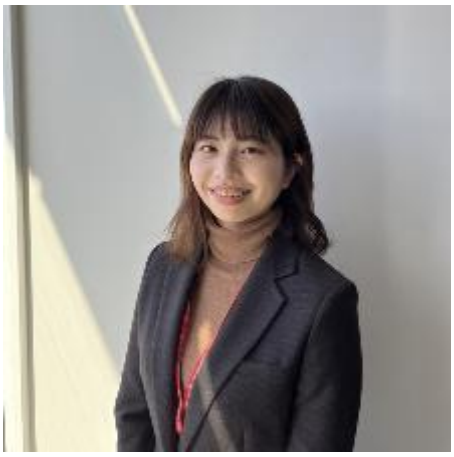
一覧へ戻る

採用ページへ戻る

自分が最もわくわくする瞬間は何か？の自問自答と、自分の積み重ねてきた経験や努力の数々を信じることさえ続けていれば、おのずと自分の進むべき道が開けてくる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
Consultant
国内大学院／医学院
H.S

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



Q.学生時に何をしていましたか？

A. がんの細胞治療法開発に熱中していました。私は研究者の祖父の元で育ち、祖父の"生き生きと仕事を語る"姿に憧れて研究者の道を志しました。祖父の命を瞬く間に奪ってしまった"がん"に苦しむ人を無くしたい、という思いで研究に挑戦していました。
私の研究に使う手技は研究室内の誰もが未経験のものばかりで、自身で海外文献を読み漁り著者に片っ端から連絡したり、動画を検索して見様見真似で腱鞘炎になるほど練習したり、病院の先生方にひたすら頭を下げて教えを乞うたり、どうにか成功の兆しを掴もうと、寝る間も惜しみながら研究を続けました。
誰に何を言われ、結果が中々出ずとも、決して諦めずしがみついた経験は私自身を強くしたと感じています。

Q.なぜデロイト？

A. 理由は2つありました。1つ目は、自身の性格や思考を面接の中で汲み取り、その良さを評価してくださったことです。就活における典型的な質問形式ではなく、肩の力を抜いて話せる会話形式で面接を進めてくださり、私らしさを
引き出そうとしてくださった点、そして私自身の"個性"を評価してくださり、多様な"個"を受け入れる文化が会社に備わっていることを感じました。
2つ目は、自身が参加したインターンシップにおいて、ケースマネジャーのお人柄に惹かれたことでした。短いタッチポイントの中でもそれぞれの長所短所を見出し、丁寧にフィードバックを与えてくださる姿を見て、強い憧れを抱きました。

Q.入社してからのGAPは？

A. 自身の部署についてしか言及できませんが、想像以上に、面倒見の良いメンバーが多いことです。
勝手に人間関係がドライなイメージを抱いていましたが、質問や悩みなど相談事があって連絡すると、忙しい中でも非常に親身になって対応してくださいますし、業務外で食事やイベントにお誘いすると喜んで来てくださる方が多いです。
普通の会社と違い、会社に部署ごとに決まった座席があって毎日顔を合わせることはないのですが、自ら積極的に働きかけ、多様な交流を持つことができる環境だと思います！

Q.学生の皆さんへメッセージをいただけますか？

A. 就職活動をしていると、色々な情報に振り回されてしまい、自分を見失ってしまったり、何がしたいのか、どこに進むべきかが分からなくなってしまうことがあると思います。私もそれに大きく悩まされましたし、社会人になった今もなお、日々悩み続けています。大切なのは、①参考にする情報を取捨選択すること、②毎日自問自答を続けること、③他の誰でもなく自分自身を信じること、この3点だと思います。
自分が最もわくわくする瞬間は何か？
この自問自答を続けていくこと、自分のこれまで積み重ねてきた経験や努力の数々を信じること、それさえ続けていれば、おのずと自分の進むべき道が開けてくるはずです。
どんな悩みも必ず糧になります。頑張ってください！

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

成長を続けていくには、謙虚さを持って
どんな基本的なことも軽んじず、自分の課題に気付き
改善しようとするマインドを持ち続けること

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
ディレクター
国内大学院／経済・経営・金融
A.M

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 学部・大学院で所属していた金融工学系のゼミを軸として、哲学、心理学、歴史学、物理学、生物学など、横断的に様々な学問領域に接することが楽しく、目当ての講義を見つけては聴講し、教授に話を聞きに行き、関連論文をリサーチしたりしていました。
コンサルティング業界を知ったきっかけは経営学を学んでいた時で、多様な領域で知識を駆使するという仕事の性格に、自分のフィーリングの合致を感じたことを覚えています。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. 経済・社会の多様な領域における知識・スキルを学び、それらを実社会にインパクトを与えるようハイレベルかつグローバル規模で駆使できる機会がコンサルティング業界にあると思えたことが一番の理由です。
こういった恵まれた機会の中で、優秀でかつ多様なバックグラウンドを持つ人々と共に仕事をし、自身の枠を様々な方向にどんどん広げていけるという期待は、他の業界ではなかなか満たせないものだと思います。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. 入社3年目の頃に、プロジェクトでイギリスに駐在し、チーム全員が同じアパートに暮し、毎朝同じタクシーでクライアント先に向かうような生活をしていました。経営戦略案件でクライアントの期待値も高く、クライアント先からアパートに戻った後もチームで一人の部屋に集まり、まさに一丸となってディスカッションを続けていました。
それが深夜まで続くこともありましたが、チームの出した結論がクライアントに評価され、感謝を受けたときは、それまでの疲れも吹き飛ぶ心地だったことを今も覚えています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 入社して2年半を過ぎた頃に、一人でフィンランドに出張し、クライアントミーティングをファシリテートする場面がありました。チームメンバーがいない中で単独でクライアントと議論し、想定していたアジェンダを終えられたときは、それまでの経験が確かに成長に繋がっていると感じました。
成長を続けていくには結局、初心（謙虚さを持ってどんな基本的なことも軽んじず、自分の課題に気付き改善しようとするマインド）を持ち続けることが大切だと思っています。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. インダストリー・コンピテンシー・地域のいずれにおいても広範な領域をカバーし、戦略立案から実行までを優秀なチームと一緒に行えることがデロイトで働くことの一番の醍醐味だと思います。
また、いつでも必要な時にデロイトのグローバルリソースにアクセスし、リアルタイムで全世界のメンバーファームから知見を借りることができるのもデロイトで働くことならではの得難い資産の一つです。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. プロジェクトで得られる経験の一つ一つが、自分が一人で主体的にやっていくための力に繋がっていると感じています。
自らプロジェクトのゴールとプランを設計する、自ら会議の進め方を考え会議をファシリテートする、自ら成果物の構想をデザインする、英語によるグローバルコミュニケーションを行うなど、過去の経験のどれをとっても無駄なものはないと感じています。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. コンサルタントになることで、圧倒的な成長の機会に恵まれることが約束されます。
一方で、自分の限界を超えていくという意味で、成長は労苦の裏返しでもあります。
学生の皆さんには、一定の労苦を払うという覚悟を持った上で、コンサルティング業界に飛び込んでいただきたいと思います。
そうすれば、小手先のスキルや一過性の知識ではない、本当の意味で自分自身を強くするという成果をコンサルタントという職種を通じて得られるはずです。

■私の1年間のプロジェクトストーリー

4月～7月	**クライアント業界：**大手電機製造業界 **プロジェクトテーマ：**欧州におけるB2Bソリューションビジネス戦略策定 **エピソード：** 欧州におけるB2Bソリューションビジネス戦略を策定し、新規事業の立ち上げを目的とした、ドイツを拠点とする初の海外駐在プロジェクトでした。 欧州各国の食品小売、自動車、不動産、農業、出版、旅行・観光、ミュージアム、アパレルなど、多様な業界のリサーチを行い、各業界でクライアントがもつテクノロジーを活用してどのようなソリューションが展開できるかを構想し、ビジネスモデル・収益シミュレーションのデザイン、さらにはパートナー企業との交渉までをも実行していました。
8月～11月	**クライアント業界：**大手電機製造業界 **プロジェクトテーマ：**SMB市場進出戦略策定と欧州展開 **エピソード：** 日系企業の欧州における戦略展開を支援するために、7人の現地チーム体制でイギリスを拠点に駐在したプロジェクトで、イギリス駐在中にもドイツ、フランス、スペイン、イタリア、ポーランド、デンマーク、フィンランドに出張するなど、極めてグローバル色の強いプロジェクトでした。 資料作成やコミュニケーションは全て英語で行うことが必要とされ、（否応なしに）現場でグローバルコミュニケーション力が身に付きました。
12月～3月	**クライアント業界：**大手電機製造業界 **プロジェクトテーマ：**間接財調達・購買システムのグローバル展開 **エピソード：** 間接財調達・購買システムを南・東南・東アジアの各国会社に展開するプロジェクトで、日本からPMO（Project Management Office）として各国のクライアントリーダーとTV会議で展開計画の策定、計画進捗・課題管理等の検討を毎週行っていました。（各国会社のクライアントは必ずしも日本人ではないため、コミュニケーションは英語） また、システム/BPO（Business Process Outsourcing）ベンダーがインドの企業であったため、インド人ベンダーとの交渉・連携も日々行い、日本・インド・展開各国の歩調が合うよう調整役も担いました。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

人の成長への投資を惜しまないカルチャーが、「一緒に働く人のため」を思うマインドを育む

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
シニアコンサルタント
海外大学
S.T

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトを選んだ理由を教えてください。

A. 海外の大学で国際食品経済学を学んだ経験から、卒業後は食品関連の仕事に携わりたいと考えていました。就職先にコンサルティングファームを選んだのは、食品業界の外側からアプローチすることで、特定の企業だけでなく、業界全体に貢献できると思ったためです。デロイトを選んだ決め手は、働く「人」の魅力。選考時に関わった社職員の方々の人柄が素晴らしかったことです。年齢や属性にかかわらずフラットに接してくださる様子から、入社後のイメージが持てました。面接や選考の過程で会った先輩は、まだ学生の自分とも対等な目線で接してくれる方ばかりでした。特に、最終面接でパートナーからもらった「一緒に頑張りましょう」という言葉に心をつかまれたことを、今でも覚えています。

Q.入社後の経験を通じて感じたデロイトの魅力は何ですか？

A. これまでの経験を振り返って思うのは「デロイトの社職員は、人の成長に投資する時間を惜しまない」ということ。例えば、私が入社して間もない頃。基本業務である議事録の作成すらうまくできなかった私に、親身になって寄り添ってくれたのは当時の上司でした。責任のあるポジションを担っていた上司は、私の何倍もの業務を抱えていたはずです。にもかかわらず、時間をかけて何度もフィードバックし、クライアントに納品できるところまでサポートしてくれました。多くの上司と関わってきましたが、どの人も若手メンバーのことをよく気に掛けてくれます。最近、過去にお世話になった上司と久しぶりに顔を合わせたのですが、チームを離れてからの私の活躍も知っていてくれました。

Q.コンサルタントという仕事の面白みは何ですか？

A. 現在は学生時代に志望していた通り、食品・飲料業界のクライアントの支援を行っています。コンサルタントには、泥くさいと思われがちな仕事もたくさんあります。ただ、その積み重ねの先でクライアントに新しい視点を提供できたときに、自分の介在価値を感じますね。

Q.今後の目標を教えてください。

A. 食品業界に良い影響を与えられるコンサルタントになることです。シニアコンサルタントになり、「一緒に働いている人の成長のために何ができるか」という意識が高まってきました。今後は、かつての上司に感じてきたのと同じように、周囲から「S.Tさんと一緒に働くと成長できる」と思ってもらえるようになりたいです。日本の食が国内外で認められ続けるように、一人のプロフェッショナルとして業界に貢献し続けていきます。

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

戦略から実行まで徹底的に伴走し、日本発のイノベーションを創出できる

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
コンサルタント
国内大学／商学部
T.M

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトを志望したきっかけを教えてください。

A. 国際的なビジネス教育を学ぶため、留学をしていた私。授業の中で、近年世界で認知される日本発のイノベーションが少ないことを再認識し、ショックを受けたのです。その経験から、「世界に誇れる日本発のイノベーション創出に貢献したい」と志すように。就職活動では、経営層と対峙できるコンサルティングファームを中心に企業選びをしていました。特に興味を持ったのは、合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング(以下、デロイト)。日本でのプレゼンスの高さに加え、世界150カ国以上ものネットワークを持つ点で、理想の将来像に近づける場所だと感じたのです。また、選考やOB訪問で出会った社職員の話から、互いの成長のために助け合う文化を感じ、「ここなら成長できる」と入社を決意しました。

Q.入社後に得られた学びや気づきを教えてください。

A. 入社後、主に携わったのは、日本企業の新規事業創出です。自身の課題に直面することもありましたが、そのたびに先輩や上司が壁打ちをしてくれ、視野を広げることができました。私にとっての大きな学びは、共創の重要性を知ったことです。学生時代は、コンサルタント＝論理的で客観的に助言を与える存在だとイメージしていました。確かにその一面はあるものの、デロイトでキャリアを積む中で、コンサルタントにとって何よりも重要なのは、顧客に深く入り込み、共にビジネスを創り上げていく姿勢だと気付いたのです。それは、戦略構想のみならず実行までEnd-to-Endで伴走するデロイトだからこそ、実感できたのかもしれません。

Q.現在の業務ではどのような経験をしていますか？

A. 入社3年目から、大手交通インフラ企業の新規事業創出に携わっています。意思決定の連続となる新規事業で重要なのは、顧客の深い共感を引き出すこと。私は事業プランの社会的価値を確かめるため、サービスの利用者になり得る方々に対してインタビューを実施し、率直な意見を聞きました。
その結果、多くの方からいただいたのが「そういうサービスがあると助かる。実現させてほしい」という支持の声。有用性と収益性の高さを示す根拠を得たことで、顧客の共感を呼ぶことができました。このように、顧客と同じゴールを見据えながら、新規事業開発のプロセスを一貫して支援できるようになったのは、確かな成長です。

Q.今後の目標について教えてください。

A. 振り返ると入社当初は、数年間自己研さんした後に転職や起業も視野に入れていました。しかし、デロイトで得られる経験の幅広さを知った今、「まだまだここで多くのことを学びたい」と強く感じています。今後もこの恵まれた環境で、グローバル視点での経営戦略やスタートアップの動向を学び、いずれは、世界に誇れる日本発のイノベーション創出に貢献したいです。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

「クライアントに寄り添い、理解することで共に答えを導き出す」ということにやりがいを感じた

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
アナリスト
国内大学
M.K

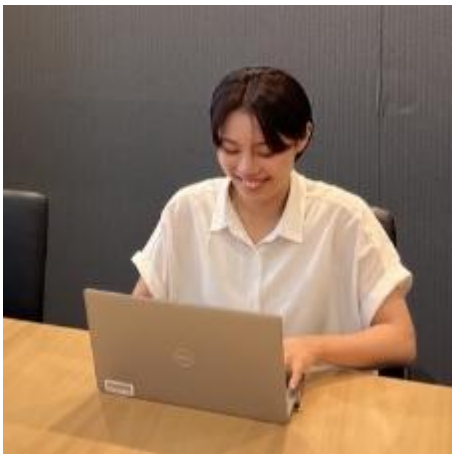
※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような形で就活を行いましたか？

A. 就活は基本的にオンラインで行い、最終面接や内定後のみ対面で複数の企業の社員の方とお会いしました。就活の軸として、一緒に働く人を重視していたこともあり、最終面接までオンラインでしかお会いする機会がなかったことは、企業を選ぶ際に非常に苦労しました。特に、関東・関西の大学向けの対面イベントが多く、地方大学生の機会の少なさを感じたこともあります。しかし、オンラインでは効率よく社員の方とお話しできるというメリットがあるため、より多くのOB・OG訪問を通じて企業の雰囲気を理解しようと努めました。特に地方大学出身者のOB・OGは親近感を持って接し、手厚いサポートをしてくださったため、OB・OG訪問は可能な限り地方大学出身の方に依頼しました。

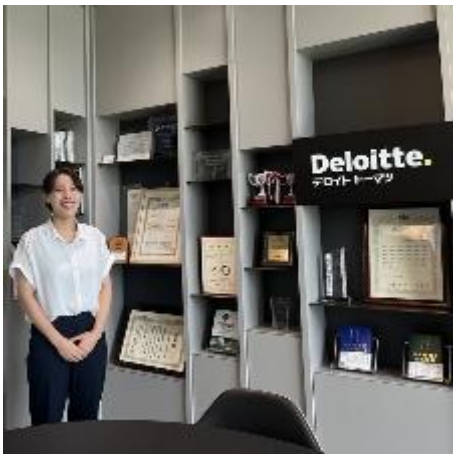
Q.なぜデロイト？

A. 就活を始めた当初は明確にやりたいことが定まっておらず、多業界のインターンに参加していました。その中で、擬似的なコンサル業務を体験し、「クライアントに寄り添い、理解することで共に答えを導き出す」ということにやりがいを感じ、コンサル業界に興味を持つようになりました。
その中でも、デロイトを選んだ主な理由は、面接やOB・OG訪問を通じて、デロイトのメンバーや会社の雰囲気が自分に合っていると感じたからです。業務内容に興味は持っていたものの、“コンサル業界＝ドライな人間関係”という先入観があり、一緒に働く人が自分に合うかどうか不安でした。しかし、デロイトメンバーとの会話を重ねるうちに、不安や疑問が一つずつ解消され、そのような対応を通じて一緒に働きたいという思いが強まりました。



Q.なぜRegionではなく 東京オフィスを選んだのか？

A. 特に20代の前半では「成長したい」という意欲が高く、勤務地よりもやりたい業務を優先していたため、所属オフィスには特に強いこだわりはありませんでした。 私には多業界のプロジェクトを経験し専門分野を見つけたいという気持ちとともに、一気通貫して支援できクライアントに寄り添えるコンサルタントになりたいという目標があります。そのため、業界横断アジェンダや全社構造改革に携わることができる旧CBOを志望していました。当該ユニットが東京にあるため、東京オフィスを選びました。
また、ライフステージが変わった際に地元である大阪への異動も難しくないとお聞きしたため、選択に迷いはありませんでした。



Q.学生の皆さんへ

A. 後悔の無いように、現時点の自分と真っすぐに向き合ってみてください！
私自身、就活をきっかけに自己理解に努めるようになり、今までの人生を見つめ直すきっかけになりました。また、オンラインのメリットを享受し、多くの会社の方とお話しすることで、様々な考え方を学び、就活前後を比較して大きく成長できたと感じています。
選考中は緊張やプレッシャーがあると思います。しかし、就活を一つの通過点として捉え、自分自身を偽ったりテンプレートにはめ込んだりするのではなく、率直に今感じていることや頑張ってきたことを伝えてみてください。ありのままを伝えることで、面接官との会話も円滑に進み企業の雰囲気をつかむことにもつながると思います。 就職活動を通して皆さんの人生がより明るい方向に進むことを心から願っています。頑張ってください！

一覧へ戻る

採用ページへ戻る

成長のためには、自分の課題に向き合い、努力し続けることが必要不可欠

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
国内大学院／社会心理学
N.Y

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.どのような学生生活を送っていましたか？

A. 興味のあること、やってみたいと思ったことは、とりあえず何でもやってみる、というスタンスで過ごしていました。特に、ずっと行きたかったインドに、行きと帰りの飛行機だけ予約して、宿も取らずに2週間ほど旅行に行ったのは良い思い出です。その後、興味をひかれた研究テーマのある大学院に進みましたが、就職もその延長線上で考えており、大学院在学中に、コンサルタント職に魅力を感じ、コンサルティング会社に就職しました。

Q.なぜコンサルタントになろうと思ったのですか？

A. アルバイトをしていた飲食店で、社員である店長とパート・アルバイトの意見が対立する、という状況に直面した際、それぞれの立場・それぞれの利害に基づいてのみやり取りが進んでいくことに違和感を覚えました。その時に、1つの会社に入社してしまうと、その組織の中での立ち位置ができてしまい、結果として起こっている事象に対して客観的な観点からの判断ができなくなってしまうのだと感じました。そうではない、第三者的な立場から物事を見ることができ、判断できる（のであろう）コンサルタント、という職業に興味を持ったのがきっかけです。

Q.これまで携わったプロジェクトの中でもっとも印象的なプロジェクトのエピソードをお聞かせください。

A. マネジャーになる以前の頃、クライアントとのディスカッションをしている最中に、クライアントの悩みとそれを解決するために今後取り組むべきことを、端的に、かつ分かりやすく表せる1枚のチャートを思い付き、資料の裏紙を使ってそのチャートを説明をしました。それがそのプロジェクトのキーチャートとなり、その後もクライアント内の経営会議等でそチャートが使われている、という話を伺った時には、大きな価値を提供できたと感じ、とても嬉しかったことを覚えています。

Q.これまでで一番成長を感じた瞬間はどのようなときでしたか？また、成長に必要なこととはどのようなことだと思いますか？

A. 私は、コンサルタントの成長曲線は一直線ではなく、階段のような形になっていると考えています。すなわち、一定の期間はあまり成長実感がなく、自分の課題の克服に必死になって取り組み、もがき続ける時間が続きます。しかしある時気付くと、自分の前の前に立ちふさがっていた壁が取り払われ、今まで見えなかったものが見えるようになっている、そんなイメージです。その瞬間は、時間が経てば自動的にやってくるのではなく、やはり、それまで積み重ねてきた努力や経験が自分の血肉になって、初めて訪れるものです。ですので、至極当たり前のことですが、やはり成長のためには、自分の課題に向き合い、努力し続けることが必要不可欠であると思います。

Q.デロイトで働く魅力はどのようなところですか？

A. 様々なユニットがあり、それぞれに高い専門性を持った人材が数多くいる、という点が大きな魅力であると思います。私はヒューマンキャピタルの組織に所属していますが、提案やデリバリーに際しては、クライアントの業界に詳しいインダストリーのメンバーも関与し、その知見を活用することで、自分だけでは提供できない、幅広い価値を提供できていると感じます。

Q.これまでのプロジェクト経験が現在にどのように生きていますか？

A. どのような業界・どのようなテーマのプロジェクトであっても、全ての経験が今の自分の糧になっていると感じます。特にマネジャー以上になると、初対面のクライアントと経営課題についてディスカッションをする機会が多くなります。ディスカッションの場では、クライアントの課題感や聞かれることが予め明確になっていることもありますが、ほとんどフリーディスカッションのような形になることも珍しくありません。そうした時、自分の今までの経験してきたプロジェクトや提案活動の経験や、その経験を通じて考えてきたこと全てが自身の引き出しになっていることを実感します。

Q.就職活動を行う学生の皆さんへメッセージを！

A. 就職活動は、企業側から選ばれるというだけでなく、皆さんが企業を選ぶ側に立つ、ということでもあります。自分がここで働いても良い、働きたい、と思える会社を是非見つけてください。その会社がデロイトであれば、こんなに嬉しいことはありません。

■これまで経験した主なプロジェクトの業界とテーマ

電機・通信業	中期経営計画実現に向けた適正人員・適正人件費計画策定 本社機能再編、人材マネジメントのあるべき姿および人事機能の構想
金融業	グループ人材マネジメント体系構築
不動産業	一体感醸成に向けた意識調査および組織・風土改革 機能強化・業務効率化に向けた業務分析
医療機器業	事業競争力強化に向けた人材マネジメント体系構築 グローバル・グループ要員・人件費マネジメント体系構築 中期経営計画実現に向けた人材ポートフォリオマネジメント体系構築
小売業	営業体制の最適化
人材業	コスト構造転換機会の洗い出しと評価

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

社会に大きなインパクトを与えるために、緻密なアプローチを積み重ねる力を養う

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
コンサルタント
国内大学／先進理工学研究科
Y.T

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.デロイトを選んだ理由を教えてください。

A. コンサルティングファームに興味を持ったきっかけは、大学時代にスマートシティに関する研究をしていたこと。就職後もスマートシティ開発のような大きなプロジェクトに携わり、自治体や企業をつないでいきたいと考えていました。コンサルタントであればそれが可能だと考えたのです。決め手は、多くの業種・業界に対するコンサルティングを手掛けている点です。最初に入社する会社だからこそ、さまざまな分野の専門家と接したいと考えていました。

Q.入社後の経験で感じた成長やデロイトの魅力は何ですか？

A. デロイトに入社してからは、クライアントのDX推進を担う部門でアジャイル開発の導入プロジェクトを中心に手掛けてきました。特に成長を実感したのは、今年携わった製造業の企業のプロジェクトです。クライアントからの要望は「デジタルサービスの開発体制にアジャイルを導入したい」というものでした。どのようなルールや体制が効果的なのかを探るために、社内の有識者へのヒアリングやデロイト トーマツ グループが持つデータベースによる調査を実施。その結果、クライアントと同じ製造業における事例などをもとに、業界特有の留意点を抽出することができました。これは、豊富なグローバルナレッジにアクセスできるデロイトだったからこそ実現できたことです。アジャイル開発や製造業に関する深い知見が得られただけでなく、自分自身のリサーチ力を伸ばす機会にもなりました。

Q.デロイトで働く中で得た気づきは何ですか？

A. 現在は入社3年目。学生時代はスマートシティの実現のように「大きな変化を一発で起こす仕事」に憧れていましたが、インパクトのある価値を出すためには「小さなアプローチの積み重ね」こそが必要だということに気付きました。今後も小さなサイクルを回し、大きな変化を生み出すアジャイルの考え方を活かしてプロジェクトを推進していきたいです。

Q.コンサルタントという仕事の面白みは何ですか？

A. 成果を評価してくださるクライアントが目の前に居ることです。滞りなく仕事を進めることをゴールにするのではなく、クライアントへの貢献を常に意識して働けています。

Q.今後の目標を教えてください。

A. まずは、よりクライアントに信頼されるコンサルタントを目指します。加えて、自分が人生を懸けて成し遂げたいことを見つけるため、さまざまな経験を積んでいきたいです。デロイトのコンサルタントには、短時間で成果を出す姿勢が求められています。クライアントに対してスピーディーに価値を提供するためには、専門的なスキルや知見を学び、自身のオリジナリティーを持つことが大切です。より短時間でより大きい価値の提供を目指し、精進していきたいですね。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る

Through デロイト Professionals

心の強さが成長のカギ

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
新卒入社／M&A／ダイバーシティ

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.コンサルタントを志望した動機は？

A. 就職活動当初は金融機関や商社を視野に入れていましたが、友人から性格的にコンサルタントが向いているのではないかと勧められました。

Q.デロイト を選んだ理由は？

A. 面接担当者の人柄の温かさと、新卒でも成長機会が多いことに惹かれました。

私が所属しているPre M&A ユニットには、現在100名ほどのコンサルタントがいます。近年、日本企業の海外展開などでM&Aの必要性は高まっており、ユニットは年々拡大を続けています。これだけの規模でM&Aを展開するスペシャリスト集団は他のファームにはないでしょう。そして、他のユニットも同様に拡大基調であり、デロイト全体としてまさに大きく成長している最中です。

デロイトでは、その専門分野によってコンサルタントがユニットに分かれ、それぞれが特化したサービスを提供しています。現在私が所属するM&Aのほ か、人事制度、ITまたはライフサイエンスや自動車というように、それぞれの領域でスペシャリストを擁しており、プロジェクトに応じてユニットを横断しチームを組んでいくことも強みのひとつです。

“特化したサービス”と聞くと、得られるスキルの幅が狭いように感じるかもしれませんが、実は逆なのです。ユニットごとの深い専門性とユニット横断でのチーム編成により、デロイトでは幅広いプロジェクトへの対応が可能であり、そのことが各プロジェクトに関与するメンバーの豊富な成長機会にもつながっています。
またグローバルプロジェクトの多さもデロイトの特筆すべき点と言えるでしょう。海外のDeloitteメンバーとの協働チームを組成し、多様なスキルとバッ クグラウンドを持つメンバーと働く経験を積むこともできます。年齢・性別・国籍等を問わず「成果を出せるのか」という点を問われる厳しい環境の中で切磋琢磨することで、自らのスキルも磨かれていくことになります。

デロイトの成長は、その中で活動するコンサルタントの成長と同義です。多種多様なプロジェクトを経験する中で自身のレベルを上げ、より高度なプロジェクトへ挑む成長のスパイラルが生じています。これは、我々がこの数年で新たなフィールドに挑戦し続けてきた成果と言えるでしょう。

一方で、なぜコンサルタントは成長を求められるのでしょうか。それは、クライアントが抱える複雑化した未知の課題をプロフェッショナルとして解決に導く、というのが我々の役割だからです。矛盾や困難を内包し、高度な解答を要求されるこの仕事は楽とは言えません。しかしどんなに厳しい局面を迎えても、それを必死で乗り切ってこそ本当の成長が得られます。

私も入社数年でプレッシャーに押しつぶされそうな経験をしました。けれど今となっては、その逆境を乗り越えたことが貴重な財産になっていると思っています。この仕事を続けていく上では、おそらく誰もが一度ならず大きな壁に直面するでしょう。でも、そこが絶好の成長機会なのです。自身の限界を狭く捉えることなく、挑戦する気持ちを持ち続けること、必ずやり切れると信じて前進することで、さらなる成長を実現できます。この仕事で大事なのは、体以上にメンタルのタフさです。心の強さは成長のカギとなる。そう信じています。

成長を支えるために、私が現在リーダーを務めるダイバーシティチームを中心に、出産、育児、介護など時間的・物理的な制約がある社員の働く環境面におけるサポートを始めとし、誰もが働きやすくキャリアを築くことができる職場を目指しています。ある時期に育児・介護等で働き方を変える必要が生じても、キャリアを中断することなく続けられる、それによって自己の成長とクライアントおよびデロイトへの貢献が続いていく。このような職場環境を整備するため、制度の構築やコミュニティの形成を行っています。

それら一連の取り組みは、様々な文化や経歴を持つ人々がグローバルネットワークを形成するDeloitteのカルチャーそのものと言えるでしょう。

Through デロイト Professionals

世界を視座に、日本を視る

合同会社デロイト トーマツ／コンサルティング
パートナー
グローバル視点／多様性と協働／日本の価値発信

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

Q.コンサルタントを志望した動機は？

A. 小中高とアメリカで過ごし、日本や日本企業の在り方を外から眺めたことで、日本を変えたいと強く思い、それが叶うのはこの仕事だと考えたからです。

Q.デロイト を選んだ理由は？

A. グローバルで活躍するDeloitteのメンバーファームだった点。世界から日本を変えることができると考えました。

Deloitteは世界トップクラスのプロフェッショナルファームです。世界150カ国以上に展開するメンバーファーム、そのネットワークを活用すること でグローバル規模でのクライアントサポートを実現しています。メンバーファーム相互の信頼関係も緊密であり、先代のグローバルCEOの表現では「レッド ウッドツリー」という木にたとえられます。カリフォルニアで自生しているこのレッドウッドツリーという木は、互いが一定の距離を置いて育つのですが、それぞれ100メートル以上の高さまで成長する一方で、地中の深いところではお互いの根を絡み合わせて風雨に打ち勝っています。我々Deloitteメンバーファームの関係性をよく表していると思います。

またデロイトは、各国のメンバーファームの中で米英に次ぐ３位の規模を有しており、近年では日本のメンバーがグローバルの上級ポジションに就くようになりました。それも相まって、ここまで強力に日本やアジアの考え方を発信できるファームは他にないと言えるでしょう。さらに特徴的なのは、我々のこの力はデロイトの主たるクライアントである日系企業へのサービス提供に大きく寄与する、ということです。

国内マーケットが縮小している今、日系企業は世界中に根を張らないと生き残れないことを悟り、経営戦略立案にあたってはグローバルが大前提となっています。にもかかわらず日系企業は世界の競合から遅れを取っています。

それはなぜか？物の見方が依然として日本起点になっているからです。世界における日本はone of themに過ぎません。その事実を受け止め、世界を視座に日本を視ることが重要です。

自分の話をすれば、私は小中高をアメリカで過ごし、異なる文化に触れて育ったことで、ごく自然な形で外から日本を視る目を培うようになったのだと思います。長じるにつれて見えてきたのは、日本あるいは日系企業のグローバルマーケットにおける存在感の薄さです。文化や精神、そして多くの技術面で非常に優れているのに、なぜグローバルで正しく評価されないのだろう。それはある種の苛立ちにも似た疑問でした。

高校を卒業後、私は日本の大学に進学しました。それは、アメリカで育んだ自分の感覚で日系企業をサポートしたい思いに突き動かされたからです。コンサルタントという仕事に就いた理由も同様です。数あるコンサルティングファームの中からデロイトを選んだのは、グローバルに展開するDeloitteのメンバーファームだったから。日本を拠点にグローバルを変えていくには、他に選択肢はないと判断しました。

コンサルタントとして多くのクライアントに関わる中で、数多くの経営者とお会いしましたが、日本の経営者は物事をよく考えています。自社の利益を社会全体の発展につなげていくビジョンも描いている。ただ、言語の問題もあるのですが、他者を納得させるような説明が苦手な傾向があり、自分達の持つ強みや深さを国外に発信できていません。

しかし日本が持つ優れた技術やビジネスモデルはたくさんあります。技術面の例としては、たとえば水素の力を様々なエネルギーに活用する技術。官民一体で構築した東京の都市インフラ。安全かつ正確な新幹線のサービス。災害対策に関する知恵と技術。ビジネスモデルであれば海外製品によって窮地に追い込まれた日本の家電メーカーがV字回復を果たしたそのノウハウなど、様々なものがグローバルに対して通用するコンテンツ・アプローチにつながり得るのです。

そうした日本独自の付加価値を、クライアントと共に世界へ発信することにデロイトは力を入れています。それは、我々が掲げたスローガン『100 年先に続くバリューを、日本から。』にも表れています。

興味の幅を無限に広げ、世界を見る目を養い、日本というアイデンティティを尊重しながら、混沌とするグローバルの中で日本のリーダーシップを発揮するための基盤を共に創造しましょう。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る