

# 仕事とキャリア

日々、目まぐるしく変わる環境の中、さまざまなバックグラウンドを持ったプロフェッショナルが自身のキャリアに磨きをかけています。

## M&Aビジネス



プロフェッショナルの集う環境で自信を磨き、クライアントへ貢献する

シニアコンサルタント

事業会社出身／システム監査／西日本エリア／自己成長／働く環境・魅力



世界情勢の動向を踏まえ、変化していく政策アジェンダに対応していく

マネジャー

コンサルティングファーム出身／グローバル連携／多様な専門家との協働／チャレンジできる環境



DTFA業務にAnalyticsを組み込み、クライアントのビジネス課題解決に貢献したい

マネージングディレクター

コンサルティングファームからの転職／再入社／会計監査



最先端の課題と対峙し、日本の技術を再び強く、世界へ。

コンサルタント

新卒入社／多様な専門家との協働／チャレンジできる環境／女性活躍



複雑化する課題に総合知で立ち向かう

マネジャー

Sler/コンサルティングファーム出身/成長実感/働く環境・魅力



データサイエンスとコンサルティングの掛け合わせでクライアントに貢献する

シニアコンサルタント

事業会社出身/アナリティクス/データ分析/成長実感/働く環境・魅力



全てのステークホルダーにとって良いサービスを提供する

シニアコンサルタント

新卒入社/成長実感/若手活躍/働く環境・魅力



好奇心をもって、仕事を創造する

シニアコンサルタント

新卒入社/M&A/成長実感/若手活躍



社会の課題解決に向けて戦略策定から実行まで迅速かつ柔軟に支援

マネジャー

事業会社出身/成長実感



すべての案件がオーダーメイド。考え続けることに仕事の醍醐味がある

パートナー

通信会社出身/M&A  
/クロスボーダー



「知りたい」の気持ちをいつでも満たしてくれる仕事

パートナー

プロフェッショナルファーム出身/M&A/女性活躍/社風



「日本企業の海外進出」の一翼を担い、クライアントに貢献する

パートナー

大手銀行出身/M&A/グループ内連携/多様な専門家との協働/社風



正解のない課題を徹底的に考え抜き、クライアントの変化を導く

マネジャー

新卒入社/M&A/若手活躍



できない理由ではなく、できる方法を考える

パートナー

事業会社出身/異業種からの転職/働く環境・魅力

## クライシスマネジメントビジネス



クライアントの最も重要な課題に真正面から向き合う

マネジャー

クライシスマネジメント/グローバル連携/チャレンジできる環境



不正の専門家として、クライシス対応から再発防止まで総合的にサポート

マネジャー

クライシスマネジメント/会計士からのキャリアチェンジ



クライアントのために考え抜くことが自己成長にも繋がる

マネジャー

国内大手生命保険会社出身/金融犯罪リスク管理関連のアドバイザー/働く環境・魅力

## イノベーションビジネス



エコノミクス×コンサルティングから生まれる新しい顧客体験

マネージングディレクター

海外大手情報サービス出身

多様な専門家との協働  
／クロスボーダー／チャレンジできる環境



ブランディングを通じて、社会課題の解決に携わりたい

シニアコンサルタント

官公庁出身／多様な専門家との協働／異業種からの転職／女性活躍



デロイトトーマツグループのAsset Enabled Business (AEB) 全体の成長に貢献する

シニアマネジャー

グループ内連携／キャリアパス／女性活躍



生成AIを活用し、社内外ともにDigital Transformation (DX) を推進

シニアコンサルタント

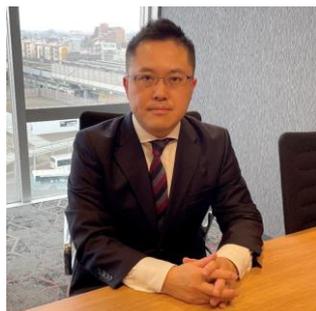
グループ内連携／異業種からの転職／チャレンジできる環境



日本が抱える事業承継問題にイノベーションを起こす

シニアマネジャー

M&A・事業承継プラットフォーム事業／成長実感



仕事に対する前向きな姿勢とゆったりした雰囲気、両立した働きやすい職場

シニアアナリスト

前橋ソーシャルイノベーションハブ／Uターン

# プロフェッショナルの集う環境で自信を磨き、 クライアントへ貢献する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

【M&Aビジネス】Life Sciences & Health Care / Strategy シニアコンサルタント  
コンサルティングファーム出身

働く環境・魅力／多様な専門家との協働／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. ライフサイエンスヘルスケア ストラテジー（以下： LSHC Strategy）の仕事内容について教えてください。

A. 私たちが支援するクライアントは、単に製薬、医療、介護といった狭義のLife Science Health Care(以下、LSHC)に留まらず、他業界からの参入・連携なども含む広義のLSHCのクライアントです。私が所属するStrategyでは、これらのクライアントに対しM&Aの取引を中心する前後のフェーズを含めた長い期間、多岐に渡る支援に携わります。支援内容は、事業／M&A戦略策定やフィージビリティスタディ、各種デューデリジェンス、PMI（Post Merger Integration）支援などです。私自身も入社以降、ありがたいことに戦略策定からPMIまで幅広く携わらせていただいています。

その中でクライアントに満足いただく支援を行うために、これらの業務内容を理解し、遂行するのはもちろんのこと、プロフェッショナルとしてLSHCの業界知識も必要とされる点がLSHC Strategyの難しいところであり、面白いところではないかと感じています。また、LSHC Strategyには多くのプロフェッショナルの方々が入社されており、日々多くの学びや刺激を得ることで自身の成長にも繋がっていると感じます。

## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職は別のプロフェッショナルファームに勤め、狭義のLSHCのクライアントを中心に業務改善支援や事業計画策定支援、各種デューデリジェンスのほか、ファイナンシャルアドバイザー業務を担当していました。より戦略的な業務に携わってみたいという思いを抱えていたことに加え、当時は中小企業のクライアントの支援が中心であったことから、より大きな案件にチャレンジしたいという思いがありました。そのような中で、偶然にも前職でDTFAのLSHC Strategyの方とお仕事をご一緒する機会があり、プロフェッショナルな方々が集まるDTFAで仕事をしてみたいと感じたことが入社理由です。入社前に感じた通り、各領域のプロフェッショナルの方が多く集まっており、そこが当社の大きな強みだと考えています。また、風通しが良く組織間の垣根も低いことから、相談もしやすく働きやすい環境であると感じます。

## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. Strategyの業務自体が多岐に渡ることに加えて、LSHCの業界知識も常にアップデートが求められるため、新規でアサインされたプロジェクトでは常に新しい学び＝成長があると感じています。また、先ほどのテーマでも触れたとおり、プロフェッショナルな方々が多く集まっていられることも相まって、新規でアサインされたようなプロジェクトでも自身の成長を感じます。具体的には、私自身のキャリアとしてこれまでM&A取引に関する業務が多かったため、その前後の戦略策定やPMIなどに関わることで、アサインされたプロジェクトでバリューを出すために自己学習を基本に、自分でPDCAサイクルを回していることが成長につながっているのではないかと考えています。成長の場がある職場環境に身を置いていますので、いつまでも満足することなく成長していきたいです。



## Q. 今後の目標を教えてください。

A. 少し漠然とした表現かもしれませんが、上位者の視点を獲得して仕事に臨み、クライアントに貢献できるようになることが目標です。現在はシニアコンサルタントとして、マネジャー以上の上位者の指示を受けながら、チームメンバーと協力しプロジェクトを主体的に進めていく立場にありますが、プロジェクトを俯瞰し進め方をディスカッションしながら、これまでよりもプロジェクトをマネジメントしていくスキルを身につけていきたいと考えています。その他にも、クライアントへの提案などマネジャーの方々が行われている仕事を自分がしっかり行えるようになりたいと考えています。

## Q. DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. 当社には様々な分野のプロフェッショナルが集まっており、多種多様なプロジェクトにおいてクライアントへ高いレベルで価値提供を行っています。DTFAに入社する以前の私は自身の専門領域が少しニッチであり漠然とうまくやっていけるのかと不安を感じていましたが、実際に入社してみると自身の専門性を生かしてお仕事をする機会はたくさんあり、多くのプロフェッショナルから学ぶことで成長できる環境があると実感しています。どのような方でもご活躍できる機会があるのではないかと考えていますので、少しでも興味を持たれた方は是非DTFAで様々なチャレンジをしていただきたいと思います。



## Q. この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 私自身、大学で薬学を専攻しており、同級生などはほとんどが医療関係の業界へ就職するため、コンサルティング業界ではマイノリティな部類に属する人間だと思っています。しかし、コンサルタントは一見関係なさそうな大学での学びも今の仕事に生かせることも多くあり、どんなバックグラウンドをお持ちの方であっても、新しいことに対する興味やそれを学ぶことに意欲を持ち続けられる方であれば魅力的な仕事だと思えるはずです。少しでも面白そうだと感じられた方とDTFAで一緒に働けることを楽しみにしています。

# 世界情勢の動向を踏まえ、変化していく政策アジェンダに対応していく

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】インフラ・公共セクターアドバイザー マネジャー  
コンサルティングファーム出身  
グローバル連携／多様な専門家との協働／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. インフラ・公共セクターアドバイザー（以下：I&CP）の仕事内容について教えてください。

A. I&CPは、官公庁や自治体、デベロッパーやインフラ事業者などの民間企業、国際ドナー機関などの幅広いアクターに対して、インフラ分野に関する複合的なアドバイザーサービスを提供しています。主要なテーマとして4領域あり、①インフラ投資・M&A、②インフラ調達・ファイナンス、③キャピタルプロジェクトという三つの軸と、国際ドナー資金に基づく④国際開発があります。



## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職では、民間企業に対する経営コンサルティングに従事しており、その仕事もやりがいにはありましたが、学生の頃に国際協力に関心を持ち開発学を学んでいたことから、あらためて国際協力や、広く社会課題に取り組みたいとの思いを強くし、DTFAに転職しました。現在、海外展開や国際協力を専門とするチームに所属していますが、国際色豊かなチームメンバーと、モチベーション高く働くことができ、やりがいを感じています。



## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 私は国際開発アドバイザー（前述の④）のなかで、特に都市開発・都市政策に携わることが多いですが、同分野は交通、住宅、エネルギー、環境など、テーマは多岐に渡ります。そうしたなかでも、さまざまなテーマのプロジェクトに挑戦することで、海外動向を踏まえた日本の政策のあり方を検討し、道筋を見出すことに日々取り組んでいます。公共セクターは学び続けていく姿勢が必要となる領域だと感じていますが、今後も興味や追及心を持ち続けて、取り組んでいきたいです。

## Q. 今後の目標を教えてください。

A. 国際開発アドバイザーでは、さまざまな経歴や海外経験を持つメンバーが、デロイトのグローバルネットワークも活かし、日本の国際協力・海外展開の支援を通じて、より良い社会を目指し日々取り組んでいます。取り組むテーマは、従来の海外インフラ・PPP支援や民間企業海外進出支援に加え、昨今ではウクライナ復興支援や外国人材の受入れ支援など、新しいテーマにも取り組んでいます。世界情勢の動向を踏まえ変化していく政策アジェンダに対応していく必要がある点は難しさもありますが、チームメンバーで一丸となり、同分野でプレゼンスを発揮していきたいと思えます。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. I&CPは、日本の課題だけでなく、途上国・先進国含め、世界を視野に、より良い社会の構築に向けて日々取り組んでいます。持続可能性、気候変動、貧困・格差、紛争など、課題は絶えることがない世界において、私たちの仕事は非常にチャレンジングですが、その分やりがいを感じることも多いです。私自身、学生時代の関心に立ち返り、国際開発アドバイザーにたどり着き、現在に至りますので、学生時代の興味・関心を大事にして、突き進んでください。



# DTFA業務にAnalyticsを組み込み、クライアントのビジネス課題解決に貢献したい

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社  
【M&Aビジネス】政府・公共サービス(G&PS) Digital Analytics  
マネージングディレクター 〈2014年1月入社〉  
Deloitte Los Angeles事務所出身  
女性活躍／働く環境・魅力／Welcome back (再入社)

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q.アナリティクスの仕事内容について教えてください。

A. 一般名称としての「アナリティクス」とは、統計、数学、機械学習などの分析手法によって分析したデータから、経営管理上のアクションにつながる洞察や有用なパターン・関係性を導き出すためのビジネス・プロセスです。

DTFAのアナリティクスチームでは、データ分析の専門家であるデータサイエンティスト／エンジニアが在籍し、買収、PMI、再生といったM&Aライフサイクルにおいて、様々なインダストリー・各領域のエキスパートと連携しながら、クライアントのビジネス課題をデータ分析によって解決に導くサービスを提供しています。

特許分析、不正検知、商圈分析、顧客分析、需要予測、デジタルマーケティングなど幅広い領域において、様々なデータに触れながら様々な分析手法を

試し、新たな示唆を提供することで、DTFAがクライアントに提供するプロフェッショナルサービスの価値の向上を図ることが我々アナリティクス部門のミッションです。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 新卒でデロイトのロスアンゼルス事務所に入社し、日系企業向けの税務・監査業務を経て、日本に帰国後、DTFAの当時のM&Aトランザクションサービス部門へ入社しました。DTFAで数多くのクロスボーダー案件を担当するなかで、M&A先進国アメリカでキャリアを積みたいと感じ、アメリカの大手監査法人のFAS部門に転職をしました。その後日本への帰国を検討していた頃、DTFAの方からお声がけ頂いたことがきっかけで再びDTFAへ戻ることを決めました。

DTFAは業務の幅も広く、各領域のエキスパートが集まっているため、自分の専門以外の領域においても知識を吸収することができる環境です。またパートナーを含めフラットな人間関係や、常に将来を見据え新しいことにチャレンジするカルチャーもDTFAの魅力だと思います。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. もともとはトランザクションサービスで財務デューデリジェンス（DD）を中心に業務を行っていましたが、アナリティクスチームの立ち上げに興味を持ち、2018年よりアナリティクス部門に異動しました。チームにおける私の役割はチーム・マネジメントやアナリティクスの手法をDTFAの様々な業務に組込むための活動、またアナリティクスを活用した外部向けのサービス開発やプラットフォーム作りを中心としています。

トランザクションサービス業務とは全く異なる領域で、かつ、今までの“フロント”としての立ち位置からマネジメントロールへのシフトとなり試行錯誤は続いています。新たなチャレンジに楽しみながら取り組んでいます。サービスやプラットフォームをゼロから作ることやアナリティクスの活用促進に向けチームメンバーとともに新たな可能性を探索する中でチームと共に自身の成長も日々感じています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. アメリカ、イギリス、カナダ、オーストラリアなどのデロイトメンバーファームでは既にアナリティクスの活用が一般化しており、100名レベルの組織体制でインダストリーやサービスラインに特化したチームも存在します。一方、DTFAアナリティクス部門は現在十数名とまだ比較的小規模な組織で、メンバーのスキルセット・専門領域も各自異なります。

まずはDTFAの既存業務にアナリティクスを組み込むことを定着化させ、また、既存のメンバーを育成しつつ、現在チームに不足しているピースを補うべく積極的に採用を進め、足元を固めて行きたいと思います。将来的には海外のメンバーファームのように、様々なタレントを集結させ、インダストリーやサービスラインに特化したチーム編成でアナリティクス発の案件獲得を増やしていきたいです。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAではPre-M&A、in-Deal、PMI、再生、フォレンジックなど、経営における重要局面での顧客接点においてアナリティクスを適用するため、経営層への距離も近く、会社の経営判断に直結するデータ分析を経験できます。また、スポーツビジネスやホテル・不動産、金融、小売などDTFA独自の顧客網にて他のコンサルティングファームでは体験できないビジネスのデータ分析を実施できることも魅力のひとつです。

最新の高度な技術を突き詰めるよりも、これまでのデータ分析経験を活かし、様々なビジネスシーンにおいて、クライアントのビジネス課題をアナリティクスの活用により解決していくやりがいを感じる方には、非常に良い経験ができる環境だと思っています。

## Q.アナリティクス・データ分析の専門家を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. DTFA入社後に一から技術的なスキルを習得することは難しいと思いますので、データ分析に関する分野での学位取得、例えば経営工学、管理工学、情報工学、理論・実験物理学、計量経済学など、データ分析を基に問題を解決するようなアプローチをするアカデミックバックグラウンドを備えていると実務において活躍できる幅が広がります。そのうえで実務を通してビジネススキルを習得し、データサイエンティストとして成長していくモデルが自然な流れだと思います。

また、今までに経験のない場面に遭遇し、新しい技術の活用が必要となった場合に、自身で調べながら前に進んでいけるエンジニア魂をお持ちの方にもとても向いていると思います。



# 最先端の課題と対峙し、日本の技術を再び強く、世界へ。

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】知的財産アドバイザー コンサルタント  
新卒入社  
多様な専門家との協働／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. 知的財産アドバイザー（以下：IPG）の仕事内容について教えてください。

A. IP（知的財産）関連のあらゆるサービスを通じて、クライアントの技術資産活用などにおけるアドバイザー業務を提供しています。具体的には、知的財産コンサルティング（戦略策定、研究開発支援、ライセンス交渉支援）、知的財産価値評価、IPランドスケープ、知的財産デューデリジェンスなど、多岐に渡りますが、総じて答えのない最先端の課題と対峙する業務が多く、日々挑戦の連続です。

私自身は入社以降、技術・知財起点の新規事業戦略策定や、知財の価値評価、AIを活用した創作の特許法上の保護の在り方に関する調査研究\*1などに携わらせていただきました。

そこでは、技術や事業に関する知見や、知財バリュエーションの知見、特許法関連の知見など、幅広い知識・知見を要するため、キャッチアップは大変であるものの、新しい課題に取り組む度に知識を得ることができるので、成長を実感しやすい仕事内容だと感じています。



\*1:[https://www.jpo.go.jp/system/patent/gaiyo/sesaku/ai/document/ai\\_protection\\_chousa/zentai.pdf](https://www.jpo.go.jp/system/patent/gaiyo/sesaku/ai/document/ai_protection_chousa/zentai.pdf)

## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. DTFAを選んだ理由は大きく二つです。

一つ目は、早い成長が期待できる環境である点です。DTFAは若手のうちから手を挙げれば挑戦できます。また上の人からの適切な指導も貰える環境であるため、トライ＆エラーを高速で回すことができます。私は、かねてより技術立国であった日本を復活させなければという使命感を抱いていることから、いち早く知財関連の知識・知見やコンサルタントとしての能力を磨きたいとの思いでDTFAを選びました。日本企業の技術進展に貢献するべく、これからもDTFAでさまざまな挑戦をしていきたいと思えます。

二つ目は、DTFAの「人」に魅了された点です。会社説明会や面接の時から感じていたのですが、他者を尊重し受け入れる印象でした。また、入社後の印象は、高いプロ意識を持って仕事に取り組んでおり、日々の自己研鑽も怠らない姿勢が素敵だと感じます。尊敬できる方々と一緒に仕事をし、毎日良い影響を受けられることを大変嬉しく思います。



## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. まだまだ成長中の身ではありますが、私自身は日々の小さな成長を実感しています。

例えば、初めは上の方の指示に従って業務を行っていたところから、少しずつ任せいただける機会が増えてきた際や、自身の担当範囲の業務においてチームメンバーの中で最も詳しくなり、上の方々との議論に貢献できた際に成長を実感します。また、過去に自身が指摘をいただいたことを、同じように後輩にお伝えすることができるようになった際は、感傷に浸りつつ、自身の成長を感じています。

DTFAでは、自身のレベルよりもやや高いレベルの課題に取り組む機会や、日々のミーティングで自身の成果物のレビューをいただく機会が多いので、成長を感じやすい環境だと思います。

## Q. 今後の目標を教えてください。

A. 将来の目標は、日本の技術立国としての再建に貢献できる人材になることです。

とはいえ、抽象的すぎる目標なので、まずは3年間で先輩にも後輩にも、「一緒に仕事ができる心強い」と信頼して貰えるような仕事力・人間力を身に着けることを目標にしています。そのために、いかなる業務に対しても、理想を高く設定し、素直に反省を繰り返すことで、日々自分を成長させていければと思っています。

## Q. この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. コンサルタントと言えば、厳しい業界と感じている方も少なくないと思います。私もその一人でした。確かに業務自体は答えのない最先端の課題と対峙することが多く、またプロフェッショナルとして求められる基準の高さから、厳しい局面もあります。一方で、DTFAのIPGでは、弁理士や会計士、理系修士・博士卒人材、キャリア採用・新卒採用と、多様な人材が在籍しているため、個を尊重したり、互いに学びあったりと、温かい環境です。

成長したい方、知財や技術を活用した課題解決に熱意をもって取り組める方にとっては、DTFAのIPGは非常に魅力的であると思います。



# 複雑化する課題に総合知で立ち向かう

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社

【M&Aビジネス】資源・エネルギー・生産財(IP&C/PU&R) Digital マネジャー

Sler／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.Digitalの仕事内容について教えてください。

A. Digitalの仕事は大きく①業務・IT観点でのM&Aアドバイザー業務・②民間企業へのコンサルティング・③官公庁へのコンサルティングの3種類の仕事に分類され、私は主に①と③をやってきました。①では事業再編に伴うカーブアウトディールのセルサイド支援として、Day1に向けたプランニング・分科会体制の立ち上げ・契約書に記載のDay1までの対応事項の推進などの事務局支援や、Day1のシステム構想策定・TSAの検討・Day1に向けたシステム対応のPMOなどのIT分科会支援を行っています。③は行政サービスオンライン化・利便性向上に向けた中長期計画策定やシステム開発の工程管理支援を行っています。また、有事の際(クライシス発生時)の緊急対応の事業立ち上げや事務局支援等も行っています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職もコンサルティングファームだったのですが、ファームの規模拡大に伴い組織が細分化され、また長期プロジェクトが多くなったことで、特定のクライアント・サービスの案件のみを担当するようになり、コンサルタントとして特定領域の知見・知識しかないことに危機感を感じたため、転職を決意しました。DTFAはM&A・Crisisを軸にしていることから、特定の領域に閉じない会社・社会全体の変革に関与でき、またDigitalはインダストリーやサービスにあまり縛りがなく他の会社と比べると幅広く仕事ができるため、現職に閉塞感を感じている方にはとても働きやすいと思います。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 初めて担当するインダストリーやサービスの案件において、これまでの知見・経験を活かしてクライアントの期待値を超えるバリューを発揮できたときに成長を感じます。セルサイドの事務局支援の案件では20を超える分科会を立ち上げ、各分科会とディスカッションをしてきました。クライアントとのディスカッションの際にSler時代で培ったITの知見・経験やコンサル時代に培った業務・PMOの知見・経験を活かすことで、各分科会の担当者の課題検討をリードできた時はとても楽しく、成長を感じました。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. 近年、社会課題や事業会社の課題が複雑化しており、またステークホルダーも多様化していることから、単独あるいは少数の専門分野の知による課題解決はますます困難となっており(\*1)、今後は多様な知(=総合知)を活用して新たな価値を創出できるコンサルティングが求められると考えています。複雑化した課題を総合知を活用して総合的・闘技的に解決できるコンサル集団の役割をDigitalが担い、みんなで楽しい仕事をやっていきたいと考えています。

\*1 内閣府「『総合知』の基本的考え方及び戦略的に推進する方策」

([https://www8.cao.go.jp/cstp/gaiyo/yusikisha/20220317/siryo1\\_2.pdf](https://www8.cao.go.jp/cstp/gaiyo/yusikisha/20220317/siryo1_2.pdf)) から引用

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAはサービスラインを拡大しており、デューデリジェンスや契約締結までのM&Aアドバイザー業務だけでなく、後続のPMI支援やコンサルティング業務などM&Aをトリガーとしたコンサルティング案件の仕事もあります。幅広い知識が求められますが、逆にそれにワクワクする方はとても向いていると思いますので、ぜひチャレンジいただければと思います。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 前職の上司からの受け売りになりますが、コンサルタントは恒常的自己研鑽が存立の基盤であると教えていただきました。大変な事もありますが、その分やりがい大きく、自分自身のスキルアップに繋がっています。自分の力を試せる機会がこの業界にはたくさんありますし、特にDigitalは幅が広く自由度が高いため、プロジェクトがうまくいったときの精神的満足は毎回大きく感じております。そのような状況を求めている人と一緒に働けることを楽しみにしております。

# データサイエンスとコンサルティングの掛け合わせで クライアントに貢献する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社

【M&Aビジネス】ライフサイエンス・ヘルスケア(LSHC) Digital Analytics シニアコンサルタント  
事業会社出身

アナリティクス／データ分析／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.アナリティクスの仕事内容について教えてください。

A. アナリティクスチームにはデータサイエンティストが在籍しており、買収、売却、再生、フォレンジック等の様々なフェーズにおいて、クライアントのビジネス課題解決をデータ分析によってサポートをする業務を行っています。

具体的な作業内容としては、1) データの収集 2) データの加工・成形 3) データの分析・可視化、という3つのプロセスを行い、得られたアウトプットを基に社内のエキスパートと協働しながら、クライアントが取るべきアクションを提案していくようなものとなっています。

我々のチームは業界横断的に案件を遂行するため、幅広いデータを扱っていることが大きな特徴です。例えば、あるプロジェクトでは電子カルテ等の医療系データを扱うことがある一方で、他のプロジェクトではSNS等のソーシャルデータを分析に使ったりする場面もあります。そういった幅広い業務に対応していくことで、自分自身のスキルアップにも繋がっていると感じています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 私が今までのキャリアで関与してきた金融系の知識と、データサイエンス系の知識の両方が生かせると思ったのがきっかけです。

私は新卒で金融機関に入社し、社内の金融工学系の研究所でR&D活動を中心に従事してきました。そこから事業会社のデータサイエンティストに転職をし、企業活動全体のデータを幅広く扱う中でコンサルティング業務に興味を持つようになり、DTFAのアナリティクスチームに応募した経緯があります。DTFAに入社した直後は知識が足りていなかった部分がありましたが、高い技術を持ったチームメンバーの助けを得ながら業務を行ってきました。そういったエキスパートの人たちと一緒に働くことが出来る部分も、DTFAの魅力だと思います。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 自分が扱ったことのないデータに対して、分析の勘所はどこなのか等について考えられるようになってきた部分に、入社前からの成長を感じています。

前述の通り我々のチームは業界横断的に業務を行います。その中でクライアントへの価値提供をするためには、自分が扱ったことのない種類のデータを分析スコープに入れる必要も出てきます。そういった局面でも臆せず、どのようなアウトプットが出来そうかを試行錯誤しながら考えていき、クライアントとの対話を通じて分析を進めていくことで、データサイエンティストとしての足腰が鍛えられている実感があります。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. 個人的な目標は、社内外からバイネームで頼られるような人材になることです。「この領域の分析だったら君に頼みたい」「こういった課題を感じているが、ぜひディスカッションに参加して意見を出してほしい」といったような仕事の任せ方をして頂けるように、個のデータサイエンティストとしての強さをまずは追及していきたいと思っています。組織的な部分では、データサイエンスとコンサルティングの相乗効果をより増大できるような組織作りに貢献したいと考えています。現在データ分析は非常に一般的なものとなっており、単純に分析結果を提供するだけでは我々の存在感は示せなくなってきています。そのため、分析結果の深い洞察と、それを基にしたコンサルティング業務のパッケージ化をすることで、我々の差別化に繋がると考えています。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. 「人のために自分自身の知識・スキルをどのように使えるか？」という献身的な視点を持った方が、この業界に向いていると日々感じています。我々はクライアントワークを行っているので、最終的な目標はクライアントの価値向上になります。その目標を達成するために、自分自身はどこで貢献できるのか、または貢献するためにはどの知識を習得する必要があるかといった視点で業務が出来れば、質の高いアウトプットに繋がると考えています。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. アナリティクスに限らず、DTFAでの業務は大学の研究活動に非常に似ていると思っています。私は自然現象を数理的に解明することに魅力を感じて大学では物理学専攻に進み、その後の大学院でも素粒子・原子核物理学の理論研究を行ってきました。そこで行った研究活動と、徹底的なリサーチによって仮説を立てて統計的なアプローチで検証をする現在の業務は、自分にとっては非常に親和性が高いものだと感じています。そういったことに熱心に取り組める方にとっては、DTFAは非常に魅力的な環境だと思います。

# 全てのステークホルダーにとって良いサービスを提供する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】政府・公共サービス(G&PS) / Strategy シニアコンサルタント  
新卒入社  
成長実感/若手活躍/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.G&PS / Strategyの仕事内容について教えてください。

A. G&PSはGovernment & Public Servicesの意味で、官公庁や自治体向けに各種サービスの提供を行っている組織です。G&PS / Strategyでは、M&A関連業務や不正調査・危機対応といった有事対応における知見を活用しながら、日本が抱える社会課題に向けた政策立案支援のみならず、施策遂行にあたる短期間での事業の垂直立ち上げから運営についても行っております。事業の立ち上げにおいては、事業計画の策定や運営に必要な業務設計はもちろんのこと、プロジェクト全体のチームビルディングなども含めた複合的かつ包括的なサービスを提供しています。

また、超大型から中小規模まで、国内外問わず様々な種類の案件へ関与する機会があり、社内の多様な専門家との協業によるアドバイザー業務に携わることが可能です。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 主な理由は次の2点です。一つ目は専門性を培っていただけると考えたこと、もう一つはその専門性をもって関係者に価値を提供できる環境だと思ったことです。私は元々研究者を志していたのですが、実際に研究をする中で、特定の領域を深めていく事には面白さを感じる一方、自分がやっている事が実際に誰かの役に立つまでの隔たりが大きいと感じるようになりました。そのような考えのもと就職活動をしている中でDTFAと出会い、M&Aやクライシスマネジメントといった専門性が高い領域であり、かつ、クライアントにとっての重要局面において価値提供をしているという点に魅力を感じ、入社を決めました。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 自分の業務範囲が広がったと認識できた時に成長を感じます。入社したての頃は、切り出された業務を与えられ、それをなるべく早く正確に遂行するという事に従事していました。そういった業務を繰り返しながら、自分なりに業務における価値提供の仕方を考え、物事が前に進むよう主体的に動いていくことで、業務自体の設計やスケジューリング、関係者とのコミュニケーション、チームビルディングなどといった、それまで自分が行っていた事よりも高いレイヤーの業務についても自然と担当させていただけるようになっていきました。業務範囲が広がっていく事で、気が引き締まると共に、自分の能力が向上したことを実感できています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. クライアント、クライアントの関係者、社内のメンバーといったステークホルダー全員に良い影響を与えられるアドバイザーになりたいと思っています。

G&PSの業務は性質上ステークホルダーが非常に多岐にわたっているため、全員にとっての100点満点の答えを見出す事が難しいことも多いと感じています。そういった中でも要所で最良の解を見出し、ステークホルダー全員にとってなるべく良い結果をもたらす事に貢献していきたいと考えています。

また、社内のメンバーにとっても良いチームであり続けることで、中長期的に良いサービスを提供し続けていきたいと考えております。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAには、多様なバックグラウンドの専門家が協力しながらクライアントに価値を提供し続けていける環境があると感じます。

実際、私自身も、あるプロジェクトにおいては、IT専門家のメンバーや会計専門家のメンバーと議論しながら業務を遂行するという経験をさせていただきました。グループ内の研修コンテンツも充実しており、様々な知識をキャッチアップしながら業務を遂行できるような環境も整っていると思います。

また、各メンバーの価値観や事情などへの配慮といった点も非常に重視されており、中長期的に働ける環境が整っていると感じます。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 世の中には多種多様な仕事があり、それぞれ異なる形で世の中に価値を提供しているものと思います。それぞれの仕事が生み出す価値をどう提供して、それを自身はどう感じるのかを考え抜くことは、将来の自分の仕事を決めるうえで重要なことではないかと思っています。

中でもコンサルティング業界やM&A業界の仕事はクライアントの重要局面を支援するものですので、大変な一方で非常にやりがいのある仕事の一つだと思います。

DTFAのG&PS / Strategyでは、政策立案の支援や施策自体の実行といった中長期に渡る内容も守備範囲としています。

クライアントの重要局面を中長期的な目線も持ちながら支援することに関心を持っていただければ幸いです。

# 好奇心をもって、仕事を創造する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】コーポレート ファイナンシャルアドバイザー  
シニアコンサルタント 〈2019年4月新卒入社〉  
M&A／成長実感／若手活躍

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q.コーポレート ファイナンシャルアドバイザー（以下：CFA）の仕事内容について教えてください。

A. CFAの業務範囲としてはM&A案件組成からクロージングまで幅広い業務を提供しています。組成段階では、クライアントとのディスカッションを通してニーズを探りながら社内外のリソースを集め、最適なソリューションの設計を行います。組成後は、買手、売手、対象会社それぞれのディールへの思いや社会情勢などを勘案し、調整しながら、クライアントのニーズに沿った形でのディールの遂行をサポートします。

まだ直接クライアントや取引相手と対面することがないような1年目の時から、クライアントの意向やチームの方向性、日々変化するディールの状況一つ一つをリアルタイムで正確に把握し、一挙手一投足まで考えて行動することが求められます。

若手のうちからプロフェッショナルファームの一員として一定以上のレベルのアウトプットが求められる仕事ですが、自分のチームやクライアント、社会情勢など多方面から刺激を受けることのできる仕事だと感じています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 私は小学6年生から約4年間両親の仕事の都合で海外に住んでいた経験があります。その時に初めて異なる文化や言語に触れ、視点を変えることで物事の見え方が180度変化することを強く実感しました。就活中に自分の進路に悩んでいた時、広い視野と複数の視点を持ちながら働くことができる職に就きたいという漠然とした思いがあり、アドバイザーの職がとても魅力的に感じたのがDTFAを選んだきっかけでした。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. DTFAには手を挙げれば常に新しいことに挑戦させてくれる社風があり、また周りにはさまざまなバックグラウンドを持っているプロフェッショナルがいる中で、若手のうちから成長機会に恵まれた環境で働くことができる会社だと感じています。入社直後はディスカッションについていくのが精いっぱいでしたが、1年たつと、多少なりとも議論の流れを理解して自分の意見を形成し、必要に応じて他の人に自分の意見を共有できるようになりました。DTFAでは若手のうちから自分の意見をもつことが求められ、また周りの人が自分の意見に耳を傾け、フィードバックしてくれる職場文化があると思います。

情報をインプットし、自分なりの意見を形成し、それを自分の言葉で他者と共有して、そしてフィードバックを受けて修正する—このサイクルを繰り返すことで、周りの意見を取り入れながら日々少しずつですが成長しているのではないかと感じています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. 現在はシニアコンサルタントとして、ほかのスタッフと協力し、案件を実際に動かすためのエンジンのような役割が求められていると考えております。一方で、ただ案件を前に動かすのではなく、どのような方向で、何に向かって前に進むのか、クライアントのニーズをくみ取りながら業務を遂行する必要があり、ものごとをただ前に進めること以上の付加価値を提供できるような人材になりたいと考えております。長期的にはクライアントのニーズをディスカッションなどを通して整理し、クライアントとともに能動的にDTFAとして仕事の機会を作っているようなマネージャーになりたいと思っています。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. 当社にはさまざまなバックグラウンドやスキルセットをもつ人材が集まっています。そのような環境下で、社内外から刺激を受け、自分に取り込み、成長の糧とするプラットフォームがDTFAには整っています。ただし、キャリアパスというものが明確に組織から提示されることはなく、自分のキャリアは自分で設計し、何が成長のために必要なのか、自ら考え、自分が足りていない部分を習得するよう行動に移すことが求められます。これはキャリア設計だけではなく、日々の業務でも同じことが言えるかと思えます。私たちの業務内容はマニュアルやルーティンをベースとしたものではなく、毎回何が必要なのかその時々で最適なタスクの設計を若手のうちから求められます。好奇心を持ち、自分で考え、行動に移すところに面白さを見出すことができる人にとっては、とても魅力的な仕事だと感じています。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 新卒として第一キャリアをプロフェッショナルファームにすることは、とても刺激的であるとともに、負荷の高い選択だと感じています。日々の業務の中に転がっている成長機会を自分で拾い、最大限に自分に取り込んでいくことでスキルを磨き、自分にしか発揮できないバリューを見出すことで新卒として周りのプロフェッショナルと肩を並べて仕事ができるようになるのではないかと考えています。そのことに好奇心をもって取り組むことができれば、仕事の負荷も気にならないほど仕事のやりがいを感じることもできる職場だと思います。

# 社会の課題解決に向けて戦略策定から実行まで 迅速かつ柔軟に支援

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】政府・公共サービス(G&PS) / Digital マネジャー  
事業会社出身  
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.G&PS / Digitalの仕事内容について教えてください。



A. 官公庁や自治体に向けDigitalを中心とした各種サービスの提供やコンサルティングを実施しています。

日本が抱える社会課題に対し、中央省庁、地方自治体、独立行政法人、官製民間企業、特殊法人、学校法人等、公共性の高い企業・団体と共に、幅広く対応し課題解決しています。

コンサルティング領域は、社会課題に向けた政策立案支援だけでなく、施策遂行となる事業の立上げから運営も行っています。事業は、事業計画策定から事業を運営するために必要な業務設計や、システム・オペレーションチームなどを含んだプロジェクト全体のチームビルディングから業務モニタリングなど複合的かつ包括的なサービスを提供しています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. キャリアのスタートはアメリカにある会計事務所に入社し、ニューヨークとニュージャージーを中心に日系企業向けの監査業務・会計アドバイザー業務を経験しました。日本に帰国後、外資系事業会社の経理財務部へ入社し、経理業務を中心に経験を積みました。その後、DTFAの当時のフォレンジックサービス部門へ入社しました。DTFAを選んだ理由は、世界的に知名度があることはもちろんですが、業務の幅も広く、各領域のエキスパートが集まっているため、自分の専門以外の領域においても知識を吸収することができ、成長する機会にあふれているのではないかと感じたことが一番になります。また、面接時に感じたパートナーを含めフラットな人間関係や、新しいことにチャレンジする人を後押しするカルチャーもDTFAを選んだ理由になります。

入社から数年は数多くの不正調査案件を担当するなかで、偶然にも関与することになったパブリック案件で大変な魅力を感じ、3年ほど経験させていただいた結果、この領域でキャリアを積みたいと感じ、G & PS / Digitalに異動をしました。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 日々、不確実性が生じる現代社会の中で、セクターをつなげて社会課題にアプローチするという社会的命題に非常に強くやりがいを感じています。収益性を追求するのはもちろんですが、いかに社会に価値を提供するのかという点に強くこだわって業務に従事しています。社会貢献がしたいというその姿勢は新しく組成された部門の文化にもなっており、働くスタッフのモチベーションにつながっています。パブリックセクターで大変なことは、社会情勢によって日々仕事の内容が変わるため、その変化に対応できるように自分自身も変わり続け、常に最新情報にアンテナを張りながら学び続けたいとけない点だと思えます。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. 行政だけでは対応できないような業務がこれからも多くなると想定しており、行政は今後さらにリソースが少なくなっています。そういった課題に対し、G & PS / Digitalが培ってきた経験、各所とのリレーション、メンバーの力を総動員して新たな価値創出の仕組みを作っていきたいと考えています。具体的には、戦略立案から中期計画書の草案、実行支援に至るまで幅広くサービスを提供することを目標としています。また、パブリックセクターにおけるコンサルティング領域においてリーディングカンパニーとしての地位を確立するため、DTFAだけでなくデロイト トーマツ グループ全体の多様な業界での専門的な知見や、国内外のネットワーク等を活かし全国に根差したサービス提供をしながら、充実した体制でサービスを提供しています。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAではM&A、フォレンジック & クライシスマネジメント、ターンラウンド & リストラクチャリング、イノベーション、インフラ・公共セクターアドバイザーなど幅広くサービスを提供しており、経営層への距離も近く、会社の経営判断や社会の変革に直結する仕事を経験する機会が多くあります。また、スポーツビジネス、宇宙ビジネス、ホテル・不動産、金融、小売など各インダストリーに深い知見があり、DTFA独自の顧客網にて他のコンサルティングファームでは体験できない経験を積むことができるのが魅力のひとつです。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. G & PS / Digitalは専門的なスキルが必要なのはもちろんですが、最新の社会課題をキャッチし、その社会課題に対するソリューションを提供することが重要になります。そのためには会計の知識やファイナンス、IT、英語等の基礎が必要になりますので、ぜひ学生のうちに勉強しておかれることをお勧めします。あと、どの分野の仕事でも言えることですが、人と人とのつながりが仕事の幅を広げることが多いため、学生の時代には勉強をすることはもちろんですが、音楽でも旅行でも飲み会でもなんでも構いませんので、分野を問わず様々なことに経験を積まれると、コミュニケーション豊かで魅力あふれる人になるかと思います。よく学び、よく遊んでください！人生は一度きりです。

# すべての案件がオーダーメイド。考え続けることに仕事の醍醐味がある

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】M&Aトランザクション パートナー〈2013年6月入社〉  
通信会社出身  
M&A／クロスボーダー

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q.M&Aトランザクションサービス（以下：TS）の仕事内容について教えてください。

A. TSでは、財務デューデリジェンス（DD）を中心に行っています。DDとは対象会社を分析して、M&Aにおけるリスク要素を把握し、アドバイスを行う業務のこと。とくに財務DDでは、M&A後のシナジーではなく、リスクを重点的に見るのが基本であり、それと同時に他のファンクションの業務のベースとなっている側面もあります。とくに大型案件ではTSのチームがDDによって、クライアントや対象会社の状況を詳しく把握するため、デロイトトーマツグループ全体でクライアントにサービスを提供するような場合の取りまとめを担いつつ、さらにPMI（Post Merger Integration）をご相談いただくことも多くなってきています。

例えば、DDからPMIまでサポートしたクロスボーダー案件では、税務面での検討とバリュエーションの検討を組み合わせる必要があるため、さまざまな専門家のコーディネートと、その取りまとめや検討といった、財務DDにとどまらないことまで幅広く手がけたことが、強く印象に残っています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 最初に就職した通信会社で会計の重要性を実感し、数字がわかるようになりたいと思ったことから、公認会計士を志すようになりました。その後、大手監査法人でM&Aを中心に担当していましたが、クロスボーダー案件を数多く経験するなかで英語力の必要性を感じ、1年程アメリカへ留学しました。そして帰国後に、語学力を活かしたいと思いクロスボーダー案件の多いDTFAに入社、その希望通り現在私が担当するほとんどの案件はクロスボーダー案件になっています。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. TSでは、非常に難しい会計処理などに出くわすことも珍しくありませんが、そうした会計上の問題について、正解を見つけるために考えるプロセスは、私にとって仕事における楽しみになっています。M&Aは案件によって進め方も目的もまったく異なり、その都度、考えることが必要です。ルーティンワークでできることは何一つなく、常に考え続けなければいけないことに仕事の醍醐味があると思います。とくにDTFAでM&Aの経験を積むことで仕事の幅も広がり、ディールのクローズだけでなく、その先のPMIまで携われるようになったことは、私自身にとっても未知の分野への挑戦でしたし、成長できたと思います。

また、DTFAには税務だけでなくビジネスや人事など、デロイトトーマツグループとしてさまざまなファンクションが揃っており、スピーディーにプロセスを進められるという強みがあります。とくに複数のファンクションにまたがるときは、私たちにとって業務を進めやすいだけでなく、クライアントにとってのメリットにもつながっていると思います。





## Q.今後の目標を教えてください。

A. 国内企業が海外に出て、拡大を目指す流れが強まるなか、PMIのニーズも高まってきています。これまでPMIは自社で担うケースも珍しくありませんでしたが、クロスボーダーで、かつ大型の案件になるとクライアントも把握できないことが多くなります。そうした際に、専門的な知識を豊富に持ったTSや、デロイトトーマツのグローバルネットワークをいかし、財務DDからそのままPMIも支援させていただく仕事が増えつつあります。ですから、今後は今まで以上にDDだけで終わらせるのではなくPMIまで、一貫してクライアントにサービスを提供する流れを増やしていきたいです。

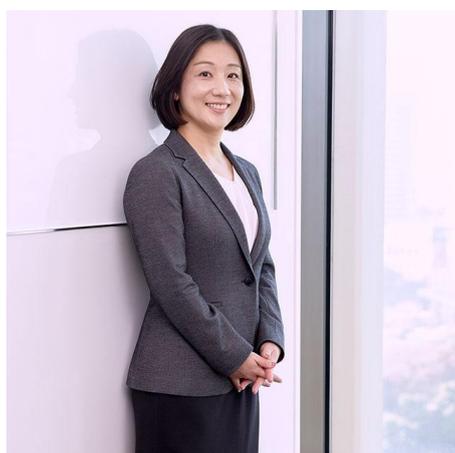
## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. TSは極めて専門性が高いため、将来的にTSのメンバーとしてM&Aを手がけるには、事業会社なり監査法人で身につける財務・会計のしっかりした知識と経験が必須になります。もちろん、経験は実際に働かないと身につけられないので、最低限の会計の知識とファイナンスの基礎をぜひ学生のうちに勉強しておいてほしいですね。また、私は英語力で仕事の幅がさらに広がったのを実感していますので、余裕があれば英語の勉強にもトライしてください。

# 「知りたい」の気持ちをいつでも満たしてくれる仕事

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社  
【M&Aビジネス】バリュエーション&モデリング パートナー 〈2016年1月入社〉  
プロフェッショナルファーム出身  
M&A／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.バリュエーション&モデリング（以下：V&M）の仕事内容について教えてください。

A. M&AにおけるV&Mには企業価値、無形資産、有形資産、金融商品などの評価業務や、モデリングなどさまざまな業務がありますが、なかでも私が主に担当しているのは無形資産評価と機械設備評価です。無形資産評価とは、企業の商標権やブランド、顧客関係、技術などを評価する業務。機械設備評価は、工場や化学プラントなどの機械設備について評価する業務です。

とくに機械設備評価は珍しい仕事といえるかもしれません。世界的な流れもあり、国内でも近年、機械設備の時価評価のニーズが高まっている一方、担当できる人材は多くなく、私もDTFAのインダストリーをまたいで関わっています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職は新卒で入社したプロフェッショナルファームに勤め、コーポレートファイナンス関連業務や現在と同じようなV&Mの業務を担当していました。そうしたなか、当時としては珍しい機械設備評価に挑戦し、自分のスキルや仕事の幅を広げようとしたのですが、当時は機械設備評価そのものが浸透してないこともあり、難しさを感じていました。

ちょうどその頃、DTFAの方から機械評価のチームと一緒に立ち上げたいと声をかけていただいたことが、入社のかっけです。DTFAはさまざまなサービスを手がけると同時に、デロイト トーマツ グループとしての業務も非常に幅広いため、多くの領域のプロフェッショナルが集まっていることが特徴であり、大きな強みだと思います。またパートナーを含め、人間関係がとてもフラットで、非常に話しやすい雰囲気ですね。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. V&Mの業務は前職でも担当していましたが、近年は国内案件、クロスボーダー案件に限らず仕事が増えていることに加え、パートナーというポジションにいますので、今はこれまでにやってきたことと、プラスアルファとして人材の育成などにチャレンジしている最中です。

この仕事の醍醐味は、たくさんの会社、たくさんの方々にお会いできること。1つのプロジェクトが終われば、また次の新しいクライアントとの出会いがあり、その会社のビジネスに関わることができるのが最大の魅力です。同様に、工場のそれぞれにストーリーがあり、それに触れることで、私の「いろんなことを知りたい」という好奇心を満たしてくれます。



一方で、すべての機械設備を見たことがあるわけではありませんから、事前にその業界のことや製造工程を調査し、固定資産台帳を見て機械設備を理解するといった入念な準備が必要ですし、一朝一夕で把握できることではありません。ただ、新しいことを吸収することは好きなので、日々、勉強することを楽しみながら、仕事に取り組むことで成長を感じています。また、機械設備と技術などの無形資産は論点が似ている点もあり、相乗的に理解が深まっているという実感もあります。



### Q.今後の目標を教えてください。

A. 現在は案件の量に対して、V&Mの業務のなかでも、とくに機械設備評価のできる人材が足りていない状況です。既存ビジネスに加えて新規ビジネスを大きくするためにも、人材を育てつつ、新しいメンバーも積極的に探していかなければいけません。人材を集めてチームを大きくし、提供するサービスの数や質を上げていくことが今の目標です。

### Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 私自身は大学で臨床心理学を専攻していました。しかし仕事を始めた頃は、その知識をいかせるとは考えもしませんでした。キャリアを重ねていくと、特に意識することなく心理学の知識を使っている場面もあります。さらにマネジメント側になると、心理学が必要となる局面もあるのではないかと考えています。ですから、今は仕事に直結しないと思われる勉強をしていたとしても、むだなことは一つもありませんし、どんなことでも仕事にいかせるのがアドバイザーの仕事とも言えますね。

# 「日本企業の海外進出」の一翼を担い、クライアントに貢献する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社  
【M&Aビジネス】コーポレート ファイナンシャルアドバイザー パートナー 〈2017年12月入社〉  
大手銀行出身  
M&A／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.コーポレート ファイナンシャルアドバイザー（以下：CFA）の仕事内容について教えてください。

A. TMT（テクノロジー・メディア・通信）業界のクライアントを中心に、M&Aの案件の組成から、クロージングまでを担当しています。CFAとしてクライアントから求められる役割は、クライアントに寄り添って案件を成功に導くこと。アドバイザーとしてクライアントの利益を最大化することが期待されていますが、交渉の状況によっては当事会社同士の間に入り、円滑に交渉が進むよう、緩衝材になることも求められます。

もう一つ重要なのが、「期待値をコントロールすること」です。我々は多数の案件を手がけていますから、このように進めるとこういう結果になりそうだとか、こういったケースでのリスクはこれだ、といった経験と知見があります。これらのナレッジをいかして、次に起こるであろうシナリオを適切にコントロールしてクライアントのフラストレーションを最小限に留める。

また、交渉相手方に対しても適切にコミュニケーションをとることで両者間のボタンの掛け違いをなくし、交渉プロセスにおける信頼関係を築いていく。これもCFAの非常に重要な役割です。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 大手銀行に勤務し、銀行およびグループの証券会社で現在と同じようなM&A業務に従事していました。しかし、十年ほど業務に携わるなかで、大きな組織でのM&A業務は担当が細分化されていることや、業務自体の制約などもあり、銀行でのM&Aアドバイザーに限界を感じ、転職を決めました。

DTFAは、デロイト トーマツ グループという枠組みのなかで組織やファンクションは分かれているものの、組織間の垣根がとても低く、グループ全体でサービスを提供する環境が整っていると面接で聞いたことが、入社した決め手です。M&Aのサービスは、自分1人ですべてのノウハウを蓄積することはできません。そのため、DTFAのように各領域のスペシャリストがおり、情報を共有できる環境はクライアントにとっても、自身の成長にとっても非常に重要だと感じています。実際、入社後の印象もその通りで、デューデリジェンス（DD）やバリュエーション、PMI（Post Merger Integration）、組織再編など、M&Aの各プロセスに関わるメンバー間の垣根が非常に低く、パートナーから新卒のアナリストまで、フラットな関係で意見交換できる社風と言えます。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. DTFAのCFAはクライアントとの距離が非常に近いため、クライアントが抱えている課題をより深く把握できるようになったことがあげられます。その結果、会社としての関係性はもちろんですが、それ以上に人間同士としてのお付き合いから、お仕事のご相談をいただくようなケースも増えています。

また、やりがいという面ではシンプルかも知れませんが、やはりクライアントから感謝されること。「DTFAでなければできなかった」というお言葉をいただけると、それまでの苦労も忘れてしまいます。そして、クライアントから「あなただからできた」と声をかけていただけるように頑張ることも、やりがいの一つです。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. 当面の目標は、アドバイザーとしてしっかりクライアントに付加価値を提供すること。将来的には、日本経済にとって大きなテーマである「日本企業の海外進出」に、微力ながらも一翼を担い、貢献することです。

M&Aは、何をもって成功と言えるのか、非常に難しいものです。例えば対象会社を安く買収できさえすれば、あるいは後に減損しなければ成功なのかと言え、必ずしもそうではありません。成功の尺度を決めることは難しいですが、私は結果と同時に、M&Aのプロセスも重要と考えています。例えば上場会社がM&Aを行う際、果たすべきコーポレート・ガバナンスの基準にのって検討を進められたのか。対象会社のビジネスを適切に評価し、その評価に基づく意思決定ができたかといった点です。結果のみならず、クライアントの検討プロセスをしっかりと支援することもこれまで以上に大切にしていきたいですね。



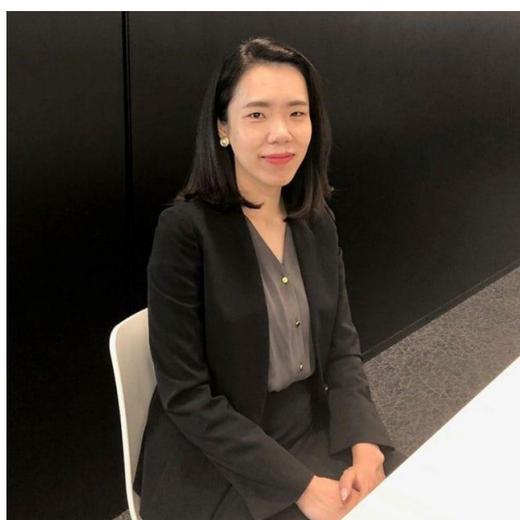
## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 私の学生時代は、大手銀行の経営統合など、大型のM&A案件が日本国内でも本格的に起こり始めた時期でした。ちょうどその頃、私は大学で会社法を学んでおり、それをきっかけにM&Aについて勉強を続けてきたことが、今につながっています。ですから、何かのきっかけで興味を持ったら、次は勉強し続ける意欲を持つことが大事。反対に学生の頃にやっておけばよかったことは、間違いなく英語です。DTFAではクロスボーダー案件が多くを占めるため、英語を日常的にコミュニケーションの手段として使います。関わる案件の幅を広げるためにも、ぜひ身につけておいて欲しいですね。

# 正解のない課題を徹底的に考え抜き、クライアントの変化を導く

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】ストラテジー マネジャー 〈2019年4月新卒入社〉  
M&A／若手活躍

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q.ストラテジー（以下：Strategy）の仕事内容について教えてください。

StrategyではPre-DealからOn-Deal、そしてPost-Dealまで幅広い業務を行っています。Dealのサポートをリエゾニックに行うCFA（コーポレートファイナンシャルアドバイザー）とは異なり、M&Aの各局面においてより専門的な知見や価値を提供することが我々の役目です。Preフェーズであれば事業／M&A戦略策定やそれに係る市場調査、Dealフェーズにおいてはビジネス・IT・オペレーション・コマーシャルなどの各種DD(デューデリジエンス)、PostフェーズではPMI（Post Merger Integration）支援などが、我々が提供している業務の一例です。業務の幅が広いという特徴ゆえに、一人のコンサルタントが一貫してPreからPostまでを担当するというよりも、同じStrategyに所属するコンサルタントやチームがバトンを繋いで一つのM&Aを成功に導くというイメージで仕事をしています。

Pre-DealのM&A／事業戦略策定案件の場合は、まずクライアントへの課題や狙いのヒアリングからプロジェクトが始まります。それらを基点として、クライアントが直面している現状を知るための市場調査や競合調査、クライアントのクイパビリティを整理する内部環境調査などを進めていき、最終的に戦略を組み立てていくステップが一般的です。調査の過程ではデータを使った定量分析や、レポートや専門書、有識者インタビューなどを活用した定性分析など、クライアントの課題や狙いに沿った分析手法を採用していくことになります。調査や分析結果における新規性や示唆、洞察を導くだけでなく、それらをいかにクライアントに分かりやすく伝えるかというアウトプット作成・プレゼンテーションを含めたハード・ソフトスキル両面が重要になってくるのが、Strategyの仕事の難しさであり面白さであると感じています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. DTFAを選んだ理由は大きく分けて二つです。一つは企業や社会の変化に直結する仕事ができること、もう一つは人です。

私は学生時代、新聞社の編集局でアルバイトをしていました。リオ五輪や平昌五輪など日本中が熱狂した瞬間も、企業の統合や売却が発表された瞬間も、私は次の瞬間にそれらを世界へ発信するために動き続けるという日々を過ごしていました。もちろん、世界の変化を伝える仕事をサポートできることはやりがいでしたが、徐々に変化を伝える・享受するという受動的なポジションに居続けるのではなく、変化を起こす・生み出すよう能動的なポジションで仕事がしたいと思うようになりました。

その意味でDTFAはまさしくM&Aという企業の変化を生み出す仕事ができる職場です。しかも幅広い業界の案件に短いサイクルで数多く関与できるチャンスがあるという点も、大きな魅力であると感じました。

また、私自身はDTFAの新卒採用第1期として入社しています。入社を決め手となったのは、採用の過程で出会った一人の面接官です。その方から聞いた「DTFAの文化を担っていく人材を新卒から育成すべきという信念から、組織を説得してこの新卒採用を始めた」との話が今も強く印象に残っています。自分がまさしく社会人として達成したいと考えていた企業の変化を、クライアントのみならず自社の中でも生み出す「人」がDTFAにいることを知り、この方たちと仕事をしたいと思い、最終的にDTFAへの入社を決めました。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 新卒で入社した当初は指示を受けて、まずは指示通りにやるというところからのスタートでしたが、現在のマネジャーの立場では自分で考え、判断する作業が求められます。DTFAやStrategyという組織の中で、自身の裁量が広がった時や、新たに役割が与えられた時には成長を感じることができています。無論、裁量や役割が広がるということは、それに比例して責任も重くなるため、単純に嬉しいというよりは気が引き締まる感覚です。複数案件に関与しながら各案件を俯瞰し、クライアントの期待値を常にクリアできるような質の高いアウトプットやデリバリーを続けること、チームメンバーを多く抱える中で彼らのチャレンジや成長に向き合っていくことの難しさや責任を感じつつも、大きなやりがいを感じています。

また、DTFAでは入社直後からクライアントと接する機会を得られます。相手はその業界のプロフェッショナルであり深い見識をお持ちの役職者の方ばかりですが、そのようなクライアントから「面白い」「知らなかった」という言葉を自分のアウトプットで引き出せたときも、この仕事をしていて充実感と成長を感じられる瞬間の一つです。そのような仕事を続ける中で、「デロイトと一緒に仕事をしたい」「あなたの力を借りたい」というお言葉を聞く機会も増えており、日々の仕事のモチベーションになっています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. 一人のコンサルタントとしては、引き続き真摯にクライアントと向き合い、M&Aや事業戦略の策定を通して良き変化の一助となることが目標です。コンサルタントの仕事は、正解のないクライアントの課題に対して徹底的に考え抜くことが使命だと思います。正解がないゆえにクライアントに寄り添うという体のいい言葉で、クライアントが言うことをそのまま実現しようとするケースも見受けられます。ですが、私は本当にクライアントが解決すべき課題は何か、それらはどのようにして解決できるのかという点で真摯にクライアントと向き合い、本質を見抜き、考え抜いて提案できるコンサルタントを目指していきたいです。

またDTFAの一員としては、私だからこそ提供できる価値というエッジの部分を磨いていきたいです。DTFAにはたくさんの優秀な方が在籍されていますが、この領域であればあの人というように絶対的な強みを持ち、クライアントへ価値を提供している先輩方がいらっしゃいます。たくさんのお手本となるべき先輩方の姿を追いつつも、自分らしさを忘れずに邁進したいと考えています。

さらに、マネジャーとしてDTFAを背負ってクライアントと向き合う立場になって以降、「DTFA」、そして「自分のチーム」のファンとなってくださるクライアントを一社でも増やすことが自身の目標に加わりました。そのためには一つ一つの案件に真摯に向き合い続けることが大切であり、クライアントとの信頼を築き、そして維持し続ける努力が求められます。簡単なことではないと痛感する日々ではありますが、やはり「DTFA」だからこそ提供できる価値を、自分たちのチームだからこそ提供できる価値を追い求めることは、この先も意識し続けていきたいと思っています。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAのプロフェッショナルとして常に学びの姿勢を貫き、高いアウトプットを出し続けるという責任を負うことは簡単なことではありません。その点、これまでのバックグラウンドにある程度固執せず、スキルセットや知見をスピーディーにキャッチアップすることが求められる局面もでてくると思います。そのような局面でも柔軟性を持てる方や、知的好奇心が高い方はStrategyの仕事に向いているのではないのでしょうか。

また、DTFA、特にStrategyは携わる案件の幅広さという点において、これまでの経験を活かしてさらなる活躍をしていく土壌、これまでのバックグラウンドを離れて新しい活躍をしていく土壌、いずれもが整っている部門だと思います。いずれの選択肢においても大切なのはご自身がDTFAの中で「何をしたいか」という点ですが、その点をきちんと伝えて、責任をもって行動していけば自分が携わりたい仕事を任せられることや目指すキャリアを歩むことも難しくないと思いますので、関心のある方はぜひチャレンジしていただければと思います。



## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. M&Aに携わる仕事であれば、英語力や会計・ファイナンスの知識が必須というイメージになるかと思いますが、Strategyの仕事ではむしろこれらに固執しない姿勢の方が重要になってくると思います。クライアント・業界・市場を知るために必要な言語はなにか、必要な知識とはなにか。クライアントが日本企業であれば英語はもとより日本語の方が重要になりますし、専門用語や技術用語を含めたクライアントの言語で話をするのが求められるケースもあります。会計・ファイナンスの知識だけでなく法律やIT、時には時事ネタやエンタメなど多岐に渡る知識が求められる場面もでてくると思います。

案件によってクライアントが変わるこの業界の特徴を柔軟に受け入れ、それを楽しみ、学んでいける姿勢のある方こそ、DTFAのStrategyには向いているのではないのでしょうか。

私自身も国際政治という全く会計やファイナンスとは異なる領域からこの世界に飛び込みました。同じようにDTFAには多様なバックグラウンドを持つ人材がたくさんいます。過去のバックグラウンドに固執せず、変化を楽しめるマインドセットを持つこと、そしてその変化にプロフェッショナルとして対応できるよう学びの姿勢を貫くことが、どんなスキルセットや知識よりも大切だと思います。

# できない理由ではなく、できる方法を考える

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【M&Aビジネス】Digital統括 パートナー 〈2012年5月入社〉  
事業会社出身  
異業種からの転職／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.Digitalの仕事内容について教えてください。

A. Digitalとは、ビジネス環境の激しい変化の中で、顧客や社会のニーズに合わせるために、業務(オペレーション)の変革やそれを可能にするテクノロジー(IT)を活用することと考えています。

DTFAはM&Aや、企業再編・不正調査などのクライシスマネジメントの局面における重要な課題の解決を支援していますが、どのような課題においても解決策の1つとしてDigitalの観点は必要なものとなっています。

具体的には、M&Aでは大きくPre M&A、On Deal、Post M&Aと3つのフェーズに分けることができますが、Digitalではそれぞれのフェーズでサービスを提供しています。

Pre M&Aではテクノロジー(IT)やオペレーションの視点でM&Aにおけるフィジビリティを検討することが多いです。On DealではITまたはオペレーションに関するデューデリジェンスを行い、リスクを抽出し、買収価格への影響や対応方法を検討・報告を行います。Post M&Aでは、PMOや各検討領域における分科会の支援を行っています。また、現在ではM&Aの経験を活かして、新規事業の立ち上げなどゼロからイチを造り出す支援や、データ分析を軸にしたサービスも提供しています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 新卒で事業会社に入社し、主に経理業務を中心とした業務改善コンサルティングやシステム導入支援に従事し、2012年にDTFAに転職しました。経理業務の仕事に面白みを感じていたものの、会社全体の1つの領域でしかなかったこともあり、抜本的に変えなければ、なかなか組織は変わらないと思い、より大きな変革に携わることのできる仕事に就きたいと考えるようになったのが転職のきっかけです。その中でDTFAを選んだ理由は、M&Aという企業の大きな変化に携われるという単純な理由でした。実際に入社してみると、M&Aだけでなく、クライシスなど様々な企業の重要な局面に関与することができますし、事業会社と比較すると組織の垣根が非常に低く、上下の関係もなく、非常に働きやすい環境であると思います。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 私はM&Aのみならず、大型のクライシス案件にも関与してきていますが、社会や企業の重要な局面に接することが多く、非常にやりがいを感じています。重要な局面に関与するということは、その意思決定を左右することにもなりますので、常に緊張感を持って仕事ができることに成長を感じるとともに、そのスピードも非常に早いと感じています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. コロナショックの影響もあり、選択と集中を検討する企業も多くあると思います。一方で、デジタル化が進む中で産業別の縦割りの業界構造が大きく転換しており、産業横断的なつながりも求められていると思います。

そうすると、カーブアウト(事業譲渡)や二社間だけでなく複数間企業でのM&Aが増えてくると考えています。その中で我々の役割としては、これまで通り業務(オペレーション)やテクノロジー(IT)観点でのリスク最小化の検討はもちろん、複雑な形態の中での企業や事業の垂直立ち上げ支援をより強化していければと思っています。また、FA業務の中では我々は稀有な存在でもあると思いますので、グローバルでの連携・協業等も進めていければと考えています。

また、社会アジェンダへの取り組みも開始しており、社会全体の課題にも取り組んでいきたいと考えています。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. Digitalという組織は、幅広い知識が求められる領域ではありますので、様々な知見のある方が集まって成り立つと思っています。ご自身の経験を活かせる機会は多くあると思いますので、興味がある方は踏みとどまらずに、是非チャレンジしていただければと思います。

様々なバックグラウンドを持った方々と一緒に働けることを楽しみにしています。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. Digitalというと、テクニカルなスキルや知識がないと難しいと考える方も多くいるかと思いますが、現在一緒に働いているメンバーも初めは皆さんと同じだったと思います。一番大切なことは興味があることに携わりたいという意欲だと思っていますので、その気持ちを強く持っていただければと思います。

# クライアントの最も重要な課題に真正面から向き合う

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【クライシスマネジメントビジネス】ターンアラウンド&リストラクチャリング  
マネジャー 〈2016年3月入社〉  
クライシスマネジメント／グローバル連携／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.ターンアラウンド&リストラクチャリング（以下：T&R）の仕事内容について教えてください。

A. 大枠としては、クライアントの「有事」局面（再生・撤退、不祥事・危機対応、M&A、事業承継など）を中心に、アドバイザー業務や実行支援業務を行っています。サービス提供範囲は非常に広く、私たちの仕事内容も多岐に渡ります。有事にクライアントはさまざまな課題を抱えます。例えば業績不振に陥ると、資金繰り管理の強化や資金創出策を行う必要があり、金融機関から支援を得るために説得力のある事業計画を作らなければなりません。事業・資産の売却（M&Aなど）・海外拠点撤退なども同時に実行する場合があります。このようなさまざまな課題に対して、私たちは幅広い知見・経験・スキルを用いて、解決に向かう道筋を立てていきます。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. グローバルな環境で働くことに憧れていたからです。実際DTFAに転職してから、海外メンバーファームとの協業、US Deloitte（アメリカ）への出向、DTFAに在籍する他国籍メンバーとの協働を多く経験できました。T&Rを選んだ理由は、解決すべき 이슈 が深いことや自身が貢献した成果が目に見えることにやりがいを感じたからです。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 毎日できる事が増えていると感じます。私がDTFAの好きな所として、チャレンジ性や柔軟性の大きさがありません。事業再生業務やM&Aアドバイザー業務自体は世の中に長く存在しますし、トラディショナルなサービスを提供し続けるプロフェッショナルファームも少なくありません。そんな中DTFAは常に世の中のニーズを捉え、サービスを柔軟に進化させています。私たちもチームとして、業界としてこれまでやったことない事に取り組んでおり、日々考え方やスキルをアップデートしています。また、事業再生という業務は純粋に業務範囲が広いので、いくらでも自分自身を成長させる機会が転がっていると思います。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. 当面はこの世界の混沌期に少しでもバリューを出せるように、自分のできることを精一杯やりきりたいです。コロナ禍で事業再生業界はこれまでになく注目されています。多くの会社が先を見通せない今だからこそ、できることがたくさんあると思っています。昔はキャリアの目標から逆算して仕事をしていましたが、このチームに来て考え方が変わりました。今できることに集中してやりがいを持って働いた先に、経験しないと見えなかったキャリアがあると考えています。



**Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。**

A. コンサルタントの主な悩みの一つとして、自分の成果が見えにくい、世の中に貢献している実感が持ち辛いという話をよく聞きます。事業再生はその正反対だと感じます。思ったより何倍もやりがいがありました。ただ、同時に感じる責任も非常に重いです。責任が重くても、重要なイシューに取り組みたい、または成長したいと思う方は興味を持っていただけたら嬉しいです。

# 不正の専門家として、クライシス対応から再発防止まで総合的にサポート

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【クライシスマネジメントビジネス】フォレンジック & クライシスマネジメント  
マネジャー 〈2020年1月入社〉  
クライシスマネジメント／会計士からのキャリアチェンジ

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q.フォレンジック & クライシスマネジメント（以下：F&CM）の仕事内容について教えてください。

A. F&CMでは、会計不正やデータ偽装など企業が直面したクライシスに対して、不正調査を含む初動対応の支援や再発防止策の策定・導入支援を行っています。その他、クライシスマネジメント全般をカバーするサービスも提供しており、不正発見・予防プログラムの導入支援や内部監査部門の支援、M&Aにおける不正リスクの観点でのデューデリジェンスなど、企業内外に潜む不正リスクを洗い出すための支援にも力を入れています。

昨今のコンプライアンスやガバナンス意識の高まりを受けて、企業不祥事が明るみに出ることが増えてきており、また、その種類や手口も多様化・高度化しています。

そのため、客観性・専門性を持ったフォレンジックのプロフェッショナルに対するニーズは急速に高まっています。

DTFAのF&CMは豊富な調査・改善経験や有限責任監査法人トーマツとの人材交流、海外メンバーファームとのグローバルネットワークに強みを持っていると考えており、これらを活かして社会のニーズに応えるための専門的なサービスを提供しています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 有限責任監査法人トーマツで6年間、製造業や商社などの会計監査に従事しました。

監査の業界では「不正リスクにどう立ち向かうか」が最大のテーマとなっており、不正に関する調査報告書や書籍を読んで不正事例を研究する中でフォレンジックという仕事に出会いました。公認会計士として強みを持ちたいと模索していたこともあり、フォレンジックの専門家としてキャリアを積みみたいと考え、DTFAに転籍しました。

メンバーはプロフェッショナル意識や正義感が強く、バックグラウンドも監査法人やコンサルティングファーム、国内外の事業会社や公的機関などさまざまのため、普段のコミュニケーションの中でも勉強になることが本当に多く、刺激を受けています。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. クライシスに直面した際、今まで不祥事に出くわしたことのない企業の担当者の方々は、限られたリソースの中でさまざまな課題に対処しなくてはならず、困惑していらっしゃいます。

その中でフォレンジックの専門家として、不正等に関する知識や業務経験を活かした解決策を見出して助言を出来たときは成長を感じられます。

また、私は会計監査のバックグラウンドがありますので、一般的な会計知識に加えて、監査法人への説明や内部統制・開示書類への影響も見据えた考え方を提案できたときにもやりがいを感じます。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. F&CMの仕事は、正確に事象を捉える力やスピード感に加え、状況に応じて方向転換できる柔軟性が求められています。さらに、提供するサービスに対するクライアントからの期待も高く、専門的な知識だけでなく、資料の分かり易さや話し方の明瞭さ次第で信頼いただけるかが決まると感じています。

さまざまなケースのクライシスに対する業務経験を積むことで自身の「引き出し」を増やすとともに、クライアントとのコミュニケーション一つを大切に、信頼いただけるプロフェッショナルになることが目標です。

## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAのメンバーは既に他の会社や業界で経験を積んできた方が多く、それぞれが何かに強みを持った個性的な方々が多いと感じています。

普段から意識して周りを観察していると、専門知識や業界知識はもちろんのこと、仕事に取り組む姿勢やクライアントとの接し方など、DTFAのメンバーから吸収できるポイントがそこら中にあると気付きます。

プロフェッショナルとして自己研鑽に励む意欲のある方、周りから知識や経験を吸収しようという気概のある方、そして個性豊かな魅力を持った方と一緒に働きたいですね。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 会計系のコンサルティングファームというと、高度な会計知識が求められるというイメージを持たれる方が多いと思います。もちろん、会計知識があると強みになることは間違いありませんが、DTFAのメンバーはそれ以外にも強みを持った方がたくさんいます。

学生時代は自分の決めた分野で「一剑を磨く」ことが大切だと思います。その経験が自身の魅力になりますし、チームの力、組織の成長につながります。

個性豊かな魅力を持った皆さんと、プロフェッショナルとして一緒に働けることを楽しみにしています。

# クライアントのために考え抜くことが自己成長にも繋がる

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【クライシスマネジメントビジネス】フォレンジック & クライシスマネジメント  
マネジャー〈2018年11月入社〉  
国内大手生命保険会社出身  
金融犯罪リスク管理関連のアドバイザー／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.フォレンジック & クライシスマネジメント（以下：F&CM）の仕事内容について教えてください。

A. フォレンジック & クライシスマネジメントのサービスにおいて主にファイナンシャルクライムリスクマネジメント（以下：FCRM）に携わっています。F&CMでは、主にメガバンクや地銀等をはじめとする金融機関、仮想通貨交換業や資金移動業者などのクライアントへ向けた、AML（アンチマネーロンダリング）をはじめとする金融犯罪リスク管理関連のアドバイザー業務を中心に、社内ガバナンスの立て直し、当局対応を含む金融フォレンジックのほか、海外買収・統合後の企業間のガバナンスの構築フォロー業務（PMI）等の支援も実施しています。  
AMLを中心とする金融犯罪対応というテーマにおいては、国内のみならず

グローバルな法規制の変化などによって、金融機関に求められる要件が年々厳しくなっていると感じています。そこで私たちは規制変更等のタイミングに伴い、クライアントの金融犯罪リスク管理態勢と現在の規制状況を照らし合わせ、どこにギャップがあるのかを分析・把握した上で、海外の先進事例等も踏まえた将来の目指すべきモデルを作る支援をしています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職の国内大手生命保険会社では、運用部門や保全部門を経験しましたが、最後に在籍していた保全部門の部署において、AMLをはじめとする法令対応の業務に携わることになりました。その際、AMLに関連する法規制や新たなテクノロジーの誕生により複雑な対応が求められる中で、法令等の調査や考察、会社の業務フローへの落とし込みを繰り返すことによって、自分の武器となる専門分野を作り、磨きたいと思う気持ちが段々と大きくなったことを覚えています。当時においても、国内の金融機関では人事ローテーションによるゼネラリストの養成がメインとなっており、業務の中で興味が出てきたことに対してスペシャリストとして専門性を磨くことに対してまだまだ門戸が狭いと感じていました。この制度については一長一短ありますが、自分の専門性を高め、能力を磨くために外に飛び出そうと転職を考えたくっかけとなったと思います。

また、チャレンジするなら業界のトップで自分の能力を磨きたいという思いが強かったため、この分野のリーディングカンパニーであるDTFAが最適と考えていました。DTFAは、海外でも信頼のあるデロイト トーマツ グループであることからクロスボーダー案件への関わりもあり、さまざまな情報、知識、経験が得られる場であることも要因であったと思います。



## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 知識面でいえば、AMLという領域は専門的な知見はもちろんですが、その他にも会計やテクノロジー、法律も関わってくることから、さまざまな分野に対する知識が業務の中で生きた知識として身についていくのを実感しています。そのうえで、DTFAは当該領域のリーディングカンパニーであることから、より深いコンテンツに触れられるというのはもちろんですが、この分野におけるトッププレイヤーの経験者が主要ポストにいるので、日々、新たな気づきや示唆を得ることができ、成長を感じることができています。

また、F&CMでは一人ひとりに活躍する機会が多く与えられており、クライアントと直接やり取りをする中で、自分が作成した資料やプレゼンに対してダイレクトに反応が返ってきます。時には厳しい意見を頂戴することもあります。クライアントに満足いただけた際には自身の成長を実感するとともに、そうしたチャンスを多く得られることもF&CMの魅力の一つだと思います。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. 海外の知見や先進事例を日本に取り入れつつも、日本の商習慣に照らし合わせたガバナンスを構築し、日本の企業全体を導いていくのが我々のミッションです。私自身としても、クライアントにより深く向き合えるよう、知識を研鑽しより専門性を高めて、質の高いサービスをクライアントに提供していくことが目標です。



## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAでは、チームメンバーとディスカッションしながら、クライアントにとって何をすべきか、To Beは何かを考え抜いていきます。

個人のパフォーマンスには限界がありますが、チームとしていかに良いアウトプットを出せるかを考えるのが、デロイト・トーマツグループの強みです。業界トップ知見と高い意識を持ったメンバーとともに業務に携わることができ、日々、刺激を受けることができます。自発的な行動、自己成長をしたいと考えている人にとって、DTFAは最善の環境を与えてくれる会社だと思っています。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. DTFAの携わる案件では、日々新たな法規制やテクノロジーが導入され、目まぐるしく環境が変化しています。この業界で活躍するプレイヤーには、そうした変化にキャッチアップするだけでなく、クライアントの現状を理解し、あるべき姿をただ唱えるだけでなく、時には細かくステップを踏みながら、クライアントと一緒に悩み、課題を解決することも求められています。クライアントの置かれる状況は千差万別なので、その時々に応じて自分の頭で考え、クライアントにとってのベストを模索する、そうしてクライアントのために考え抜くことで得られた知識や経験は他では得難いものだと思います。

相手の目線で物事を考え、答えが決まっていない課題に対して粘り強く立ち向かっていける方には、この上ない成長の環境が整っている会社です。ぜひ、いつか皆さんと一緒にクライアントのために知恵を絞る日が来ることを心待ちにしています。

# エコノミクス×コンサルティングから生まれる 新しい顧客体験

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【イノベーションビジネス】エコノミクスサービス (Econ) プリンシパルエコノミスト  
マネージングディレクター  
海外大手情報サービス出身  
多様な専門家との協働／クロスボーダー／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. エコノミクスサービス（以下：Econ）の仕事内容について教えてください。

A. 「見える化」と「先読み」の二軸からなる分析サービスです。エビデンスに基づく顧客の意思決定を支援することで、ビジネス・社会課題の解決を目指しています。例えば、企業のM&Aや事業計画策定の意思決定の前後に求められる、国内外の経済・産業動向の予測・分析やさまざまなリスクに対する定量的なシナリオ分析をサポートしています。また、GX投資や地方振興、スポーツなどの経済波及効果や社会的価値の可視化を通じて公的部門の政策・EBPMの支援を行っています。これらの仕事は、調査・分析をするエコノミストと実際の施策をサポートするコンサルタントが別々の

部門で行うことが通例ですが、チームとして一体化することで、専門的なEconをより顧客に寄り添った形で提供することが可能となりました。

私自身は入社以来、マクロ経済に関わる予測レポートや為替に関わる学術的な論文を執筆・公表するだけでなく、姫路城の社会的価値の測定（約1.8兆円）や2025年国際博覧会（大阪・関西万博）の経済波及効果（約2.9兆円）、サッカーを通じた取組が生み出す社会的インパクトの可視化などのプロジェクトの実行・統括や企業の事業計画策定に関わるアイデアを提供することで、DTFA内のさまざまなセクターやサービスと協働しています。

## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. DTFAを選んだ理由は大きく二つです。一つ目は、新しいアイデアや事業を受け入れ、サポートしてくれる懐の深さです。これまでFAS（ファイナンシャル・アドバイザー・サービス）やコンサルティング会社で働くことは全く想像もしておらず、マクロ経済や社会的金融の知識を企業の意思決定や政府の施策実行に直接的に貢献できる機会があるとは考えていませんでした。しかし、DTFAが持つ国内外のさまざまなネットワークとリレーションで、どこでも、だれとでもつながることで、エコノミック・コンサルティングのビジネスの立ち上げが可能になりました。二つ目は、DTFAで働く人の素晴らしさです。相手をリスペクトし許容してくれるだけでなく、プロアクティブな活動に関して基本的に否定されないのは、素敵な環境だと感じています。

## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 長らくエコノミストとして活動していましたが、まだまだこの年齢になってもさまざまな成長の伸びしろが残っていたことが感じられることに驚いています。特に、さまざまな専門家の集団であるDTFAでの協業を通じて、足し算だけではなく掛け算の成長が可能なることも発見できました。政府のコアとなる政策に関しての支援・助言や企業の皆さまと伴走しながら考え、議論するさまざまな機会の中で、エコノミストとしての経験がコンサルティング業務に活かされているだけでなく、コンサルティング業務がエコノミストとしての考え方に深みを与えてくれることを強く感じています。また、チームのメンバーの皆さんもさまざまなバックグラウンドの人で溢れており、日々の会話からの気づきもたくさん頂けています。

## Q. 今後の目標を教えてください。

A. 将来の目標は、日本をモノを売るだけでなく、技術や知識（Knowledge）をマネタイズできる国にすることです。また、日本を元気にするという熱い思いを持った若い優秀な皆さんが、全力で働ける居場所を作ることです。今、チームは10人強ですが、3年後には30人の規模まで成長させて、DTFAを日本におけるエコノミック・アドバイザー業務の嚆矢となる会社になりたいと考えています。



## Q. この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. Econというと敷居が高いと感じてしまう方が多いかもしれません。もちろん、日本を元気にしたいという思いと日々の自己研鑽は必要ですが、経済学のバックグラウンドのある方だけでなく、さまざまな分野の方に参画してもらうことで、より深いサービスが提供できると考えています。DTFAのエコノミクスチームでは、銀行員や官僚、調査会社出身者やラグジュアリー製品のバイヤー、修士・博士卒人材、キャリア採用・新卒採用と、多様な人材が在籍しているため、常にお互いに学びあえる環境にあります。SDGsに関わる定量化も中心サービスであるため、サステナビリティ分野での課題解決に興味がある方にも魅力的な場所になりえると考えています。

# ブランディングを通じて、社会課題の解決に携わりたい

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【イノベーションビジネス】ブランディングアドバイザー シニアコンサルタント  
官公庁出身  
多様な専門家との協働／異業種からの転職／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. ブランディングアドバイザー（以下：BA）の仕事内容について教えてください。

A. BAでは、企業ブランディング、組織文化創造、地域ブランディング、新規ビジネス開発、採用ブランディング、ブランド空間設計、ブランド調査など、戦略を主軸としながら施策実行までのブランディング業務を実施しています。また、クライアント向けのプロジェクト以外に、多組織・多業種での連携・横断による社会課題解決をテーマとして、事業パートナーと共に、デロイト トーマツ自身が事業開発・社会実装を推進しています。DTFAが保有する経営・財務などの専門性を強めつつ、目に見えない「ブランド」という資産をより強固なものにできることが、DTFAでブランディング業務に携われることの意義だと思います。



## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 多種多様なプロジェクトを通じて、社会の課題に向き合うことができるからです。私は前々職の政府観光局在籍時にイタリアに駐在していたのですが、そこで地方都市やファミリー企業が生き生きとしている姿に感銘を受け、任期満了後、帰郷し家業を数年経験しました。久しぶりに再び住んだ地元では、多角的に地方の課題を考えさせられ、今後は広く社会の課題解決に携われる仕事に就きたいと考えるようになりました。DTFAには「日本のビジネスを強く、世界へ」というスローガンがあり、総合力でビジネスを支えているのはもちろんのこと、日本社会を強くするために、自ら社会実装事業を行っていることも魅力だと思います。



## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 今はまだ成長を実感できていると自信をもって言い切れないのが正直なところで、日々学んでいます。しかし振り返ると、日常の中で気になるサービスや製品に出会った時、それをめぐる「ブランドストーリーは？ コア・バリューは？ 顧客インサイトは？」と自然に考えを巡らせることが増えましたし、趣味の芸術鑑賞、旅行、読書、文化体験といったことが、右脳的アプローチをとるブランディング業務に関わるうえでも、一層大切な位置づけになってきているなど変化を感じています。

## Q. 今後の目標を教えてください。

A. ブランディングを軸として、多様なプロジェクト経験を積むことで、対応力を向上させることです。チームメンバーは、どのような領域・場面であっても、クライアントの成長プランを描ける方ばかりで、その深い洞察力、思考力、実行力から学ばせて頂いています。DTFAに入社して1年程度の期間において、地方創生、観光、製造業、宇宙、音楽、ファミリービジネス、ダイバーシティなどの関心のあるテーマに携わる機会に巡り合い、クライアントも公共機関、事業会社、教育機関など多岐にわたります。学び成長できる機会が多いので、今後も真摯に取り組みたいと思います。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 気になっているテーマや、関心のある分野に対する好奇心や探求心をぜひ大切にしていきたいです。プロジェクトに関わるうえで、クライアントの置かれた状況を理解し、共にゴールを描き、業務を遂行するには、高いコミットメントが重要だと感じています。その際、好奇心や探求心は大きな力になると実感しています。



# デロイト トーマツ グループのAsset Enabled Business (AEB) 全体の成長に貢献する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【イノベーションビジネス】プロダクト & ソリューション シニアマネジャー  
事業会社出身  
グループ内連携／キャリアパス／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. プロダクト&ソリューション（以下：P&S）の仕事内容について教えてください。

A. P&SはITの視点からDTFAにおけるAEB戦略をドライブし、AEBを通じたクライアントのデジタルトランスフォーメーションに貢献すること、またデロイト トーマツ グループのAEB全体の成長に貢献することがミッションとなります。AEBとは、従来のプロフェッショナルサービスにデジタルアセットを組み合わせることで、新しいサービスオファリングモデルを創出する取り組みです。

P&Sの業務は多岐に渡り、AEB戦略の策定・アセットの企画、アセットの投資計画の策定・投資判断、AEBを支えるプラットフォームの開発・運用およびプロジェクト管理、アセットによる売上の創出からAEBにおけるPL責務なども手掛けています。

さらに最近では業務領域の拡張や体制規模の拡大、AEBプロセスの標準化の施策も推進しています。体制規模拡大の一環としては前橋市にMAEBASHI Social Innovation Hubという開発拠点を中心とした人員拡大、また一方では運用内製化体制を整えるなど、AEBを支える環境づくりもP&Sの業務となります。

## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職のWeb系企業に在職中にDTFAの方から仕事の環境やDTFAの文化なども詳しく説明していただき応募することを決めました。中でもDTFAは幅広い業界にサービスを提供していることもあり、自分のスキルや知識を生かせる機会を得ながら、キャリアを築く上でも理想的な環境と捉えられたこと、また社風や価値観にも共感できたことが理由です。社風に関しては職能や部署が違っても話しやすい雰囲気やフラットな組織であることがとても魅力だと思います。

## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. P&S部門には立ち上げ時から所属しており、部門全体の業務を推進するための活動も行っています。それぞれのプロジェクトの成功や課題解決をサポートすることでチームや組織の成長にも貢献できることが自分としても成長を感じるどころであり、日々の業務を通じてその過程を大切にしたいと思っています。



## Q. 今後の目標を教えてください。

A. P&Sが開発を手掛けるアセットも年々増えてきており、求められるニーズは引き続き高いと思われます。私はAEB戦略の中でも特に予算管理やアセットの業務管理を担っていますが、それらの業務を通じDTFAにおけるAEBをP&S全体で推進していくことや、一方ではプロダクトマネージャーとしてチームを率いてシステム面からアセットの発展に貢献することを目指しています。



## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. P&Sは割と最近創設された新しい部署です。そのため異なるバックグラウンドを持ったメンバーと協力し合い創造性を発揮できる環境です。また他の部署と連携して業務を推進していくことも少なくありません。プロフェッショナルな知識や経験を持つ人材にたくさん出会えることも魅力の一つです。業務においては責任感のある姿勢は必要で、自らスキルを磨くことや、トレンドに敏感でいることなども重要になります。日々学びがあり時には厳しさもありますが、自分の専門領域以外も知識を拡げ成長できる環境かと思いますので、ぜひ挑戦していただきたいです。

# 生成AIを活用し、社内外ともに Digital Transformation (DX) を推進

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
【イノベーションビジネス】プロダクト&ソリューション シニアコンサルタント  
事業会社出身  
グループ内連携／異業種からの転職／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. プロダクト&ソリューション（以下：P&S）の 仕事内容について教えてください。

A. DTFAをはじめ、デロイト トーマツ グループ全体のDXを推進することが部門全体の役割だと認識しています。その役割の中でさまざまな仕事内容があり、クライアントのIT化支援に関わる業務や、社内のプロフェッショナルサービス（M&A、フォレンジック&クライシスマネジメントなど）をIT化支援する業務、またその運用を支援する業務などがあり、ITに関わる幅広い業務があります。



## Q. DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職はITを含む技術系の新規事業・事業開発・技術知識を用いた投資関連のコンサルティングをしていました。その中で、大きく事業変革ができる手段であるM&Aに興味を持ったのがきっかけです。入社の際には、DTFAは生成AIが出てくるかなり前の段階からAIに着目しており、M&Aに関わるサービスに応用できないか検討している段階でした。私自身はプログラミングスキルやITに関わる知識があまりなかったため、AIやプログラムに関わる知識を業務を通じて獲得し、事業開発を推進するとともに、クライアントへその知見を提供したいと考えていました。また、将来を見据えたチャレンジングなDTFAの姿勢に興味を持ち、入社を決めました。¥ ¥



## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 私自身、キャリアのはじめからITに特化していたわけでもなくスキルもありませんでした。ITに関わる知見に加えて、ITのプロジェクトマネジメントに関わる業務は新鮮で日々学びを得ています。また、特にDTFAはさまざまな領域におけるプロフェッショナル集団であるため、一緒にプロダクト開発をする際に深い知見も得られます。クライアント向けにリリースする機会を得たツールもあり、専門領域を持つプロフェッショナルと協業しながら仕事を進めることはやりがいがあります。

## Q. 今後の目標を教えてください。

私の現在の業務は、プロフェッショナルの知見をIT化しクライアントにもご利用いただくこと、また、プロフェッショナルと協業する中で付加価値の高いビジネスチャンスを見つけて企画を推進することです。現在複数のプロジェクトを推進しており、それを無事にリリースすることが目先の目標です。将来を見据えると、それぞれのツールが繋がり社内外に大きな付加価値を提供できると考えています。加えて、最近進歩が著しい生成AIについて、DTFAならではの活用方法を見つけるのもP&Sの役割だと考えています。生成AIを活用し、社内外ともにDXを推進したいと考えています。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. DTFAにはさまざまな分野に深い知見を持つ方が多くいらっしゃいます。そういった方々と働くことができるのは一つの大きな魅力だと思います。また、この業界においてDXはまだまだ推進できると考えており、ご自身のやる気次第でやりがいのある仕事ができると考えています。学習意欲や向上心があることは前提にはなりますが、挑戦する意義があるチャンスは多く転がっていると思います。



# 日本が抱える事業承継問題にイノベーションを起こす

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社  
【イノベーションビジネス】FAプラットフォーム シニアマネジャー 〈2018年2月入社〉  
M&A・事業承継プラットフォーム事業／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.FAプラットフォームの仕事内容について教えてください。

A. FAプラットフォームは2018年6月にできた新しいユニットで、私は「M&Aプラス」と「デロイト トーマツ アカデミー」という事業の全体的なマネジメントを行っています。

M&Aプラスは、事業承継に悩む中堅・中小企業とFA（ファイナンシャルアドバイザー）をWeb上のプラットフォームでマッチングする新しいサービスです。現在、順調に会員数が増えており、土業や金融機関、M&A専門会社など全国500社以上のFA会員が利用している状況で、毎月のように成果も出てきております。私たちはこのプラットフォームを運営しており、具体的にはWEBサイトやシステムの改善、新規FAの勧誘、既存会員のサポートなどを日々の業務として行っております。

デロイト トーマツ アカデミーは、外部のFAや企業の方にM&Aのナレッジを提供するサービスです。現在、日本には中小企業が約390万社あり、そのうちの約半分が事業承継を考えている一方で、サポートが可能なアドバイザーは、質・量ともに十分な水準ではなく、今後もFAの不足が予想されます。一方で、ビッグクライアントにおいてはM&Aやクライシスマネジメントは一般化しつつあり、今後は企業内の戦略を推進できる人材も必要になってくるでしょう。そのためナレッジやノウハウを提供するのがデロイト トーマツ アカデミーの目的です。現在では対面セミナーに加えて、特にeラーニングの制作に力を入れています。

2つのサービスを展開することで、中小企業から大企業まで幅広いクライアントがM&Aを円滑に行い、その成長や発展に貢献することを目指しています。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 前職では全国の土業（特に会計事務所）向けに営業やコンサルの仕事を長年行ってきました。そういった自分の強みを活かしつつ、喫緊の大きな社会課題である中小企業の事業承継問題にも携わりたい想いもあったので、このプラットフォーム事業はまさにそれらと一致する業務内容でした。さらに会社を選ぶ際にはM&Aなどの専門的な知見を増やしながら実務の経験も積んでいきたいと考えていまして、DTFAは各業界や専門分野のスペシャリストが多いので、そういった面にも惹かれて入社を決めました。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. 私の携わるM&A・事業承継プラットフォーム事業では、運営者として様々な能力が求められます。例えば、新規会員増加のための営業やマーケティング力、既存会員であるFAや売り手買い手とのコミュニケーション能力、システム構築に関する知見、WEBサイトの分析能力、チーム運営のための計数管理能力などです。もちろんM&A自体に関する知見も必要になってきますので、日々の業務に取り組む中で自然と幅広い知識や経験が身についている実感があります。

このビジネスに関してはゼロから立ち上げていく経験も出来ているので、なにか新しい成果が出るたびに喜びと成長を感じています。

ほかにグローバルファームとして本当に幅広い情報に触れる機会が多いので、常に新しい知見やノウハウ、考え方を取り入れることが可能です。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. M&Aは、アドバイザーのスキルやコネクション、ノウハウで決まってしまう、いわば属人的な部分が多いのが実情です。対して、M&Aプラスは、M&Aライフサイクル全般の一連の流れを支援できるようなサービスに育てたいと思っています。どこまでをITでサポートできるかが課題ですが、M&Aプラスが標準ツールとして広く使われるようになり、全国の企業が抱えている事業承継の問題を解決するようなインパクトを残せればと考えています。

また、M&Aを円滑に行うためには、関係者が同レベルのナレッジを持ったうえで取引をしたほうがスムーズですから、デロイト トーマツ アカデミーでは、デロイト トーマツ グループが持つナレッジを全国のアドバイザーや企業に共有し、M&Aの裾野を広げていくことが目標です。



## Q.DTFAに関心を持っている方へメッセージをお願いします。

A. DTFAは高い専門知識や、幅広いネットワークなど明確な“武器”持っている人にとっては、存分に力を発揮でき、それが評価される環境です。何かしら尖った武器を持っている方には是非ジョインしていただきたいです。実際に今のチームメンバーもM&Aに元々携わっていたメンバーは少なく、金融機関やコンサル会社、税理士法人などの異業種からの転職組が多いです。

さらに言えば、ITは道具であって、道具で何を実現するかが重要だと思える人がFAプラットフォームには向いています。私たちは“システム”ではなくて“企業の課題を解決するサービス”を作ることが仕事であり、ITだけによるものではありません。ビジネス全般に広いアンテナを張って、興味を持てる方にはこの上なくやりがいのある仕事だと思います。



## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 実際には学生から新卒入社で急にプロフェッショナルファームに入って、すぐに社会人として働いていくのは大変なことです。そもそも求められる基礎能力やスキルが高いうえに、周りのメンバーもそれぞれがプロフェッショナルとしての強みを持ち第一線で活躍しているので、自然と業務品質や対応速度への要求も厳しくなります。だからこそ「成長のスピード」は速くなります。ほかの企業とは一概に比べられませんが、社会人としての基礎的能力をいち早く向上させて、さらには自分の強みを磨いていきたいという方には、とても良い環境が揃っていると思います。

あとは新規ビジネスの立ち上げや、漠然とでも何かを変革していきたいといった「チャレンジ」する気持ちが強い方にもDTFAは最高の環境だとお約束します。

# 仕事に対する前向きな姿勢とゆったりした雰囲気 両立した働きやすい職場

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
Corporate Innovation シニアアナリスト  
コンサルティングファーム出身  
前橋ソーシャルイノベーションHub/Uターン

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q. 担当している業務の内容を教えてください。

A. バリューアップをキーワードとして、さまざまな企業の経営支援を行っております。現在担当しているのはスタートアップ企業で、財務会計を中心としたコーポレート業務をサポートしています。

## Q. デロイト トーマツ グループを転職先にした理由を教えてください。

A. 私がデロイト トーマツ グループを見たときに魅力を感じたのは、全国に拠点があり、数多くのプロフェッショナルが在籍していることでした。転職する前は事業再生に長年携わっていました。そこで得られた知見とデロイト トーマツグループの規模を組み合わせれば、世の中にインパクトを与える大きな仕事ができるのではないかと考えて、転職先としてデロイト トーマツ グループを選びました。実際、デロイト トーマツ グループは日本各地にある拠点を軸に全国の企業を支援していますし、企業規模も私が現在担当しているスタートアップのような企業から大企業までさまざまです。こうしたカバレッジの広さはデロイト トーマツ グループならではの魅力を感じていますし、この会社を選んでよかったと考えています。



## Q. 現在の勤務地である「MAEBASHI Social Innovation Hub」の魅力をお話してください。

A. 生まれは群馬県前橋市で、就職のときに東京に引っ越しました。デロイト トーマツ グループに入社した当初も東京に住んでいましたが、2023年5月に思い切ってUターンすることを決め、前橋市に拠点を移してMAEBASHI Social Innovation Hubで働くことにしました。実はデロイト トーマツ グループに入社したのは新型コロナウイルスの感染が拡大していた2020年4月で、すぐに在宅勤務中心の働き方になりました。世間的にもリモートワークが当たり前になったことで、「東京でなくても働けるのではないか」と思うようになったことがUターンの背景にあります。

こうしてMAEBASHI Social Innovation Hubで働くようになったのですが、そこで感じたのはデロイト トーマツ グループが持つ仕事に対する前向きな姿勢と、地方都市が持つゆったりした雰囲気がちょうどよく調和していることです。そのためオンとオフを切り替えやすく、働きやすい環境だと感じています。

実際にMAEBASHI Social Innovation Hubで働いていて感じるのは、在籍しているメンバーが意欲的に働いていること、そしてメンバー同士を思いやる空気があることです。組織の枠にとらわれないコミュニケーションが積極的に行われていて、何かあれば周りの人たちに気軽に相談することができます。そうやって関わりが深まる中でお互いを思いやる気持ちが芽生えるなど、豊かな人間関係が醸成されているのはMAEBASHI Social Innovation Hubの大きな魅力です。

## Q. MAEBASHI Social Innovation Hubへの転職を検討している人へメッセージをお願いいたします。

A. リモートワークで作業することが増えたことで、もうオフィスはいらないのではないかと考えていた時期がありました。しかしMAEBASHI Social Innovation Hubで働き始めて、リアルな場があることでさまざまな関係性が生まれ、それが仕事にプラスになるということを改めて感じています。

また多くの部署のメンバーがワンフロアに集まって仕事をしているので、多くの人たちとコミュニケーションを図ってよい刺激を得られることもMAEBASHI Social Innovation Hubで働くことのメリットだと思います。自分を成長させたい、もっと大きな仕事をしたいと考えている人にとっては、最適な職場ではないでしょうか。