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リー合同会社
【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ン的に行うCFA（コーポレートファイナンシャルアドバイザリー）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(デューデリジェンス)、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、クライアントのケ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。入社の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、裁量や役割が広くなるということは、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と責任を感じつつも、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こと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。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る