

# デロイト トーマツの人

## テーマからインタビューを探す

プロフェッショナルたちは、なぜデロイト トーマツを選んだのか。

仕事内容、働く環境、目指すキャリアなど、デロイト トーマツで働くプロフェッショナルたちの声をお伝えします。

### 成長実感



#### 自治体DXの推進を通じて、地域社会に価値を届ける

合同会社デロイト トーマツ

マネジャー

チャレンジ出来る環境／成長実感／関西エリア

#### クライアントに求められる「真の価値」とは

合同会社デロイト トーマツ  
パートナー

Sler出身／成長実感／  
グローバル連携／グループ  
内連携

#### すべての経験が線になってつながる仕事

合同会社デロイト トーマツ  
パートナー

ガバナンス領域／海外勤務  
／グローバル連携／キャリアパス／成長実感

#### 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  
マネジャー

新卒入社／チャレンジできる環境／成長実感



#### 日本が抱える事業承継問題にイノベーションを起こす

合同会社デロイト トーマツ  
シニア ヴァイス プレジデント

M&A・事業承継プラットフォーム事業／成長実感

[採用ページへ戻る](#)

# 自治体DXの推進を通じて、地域社会に価値を届ける

合同会社デロイトトーマツ／リスクアドバイザリー

関西リスクアドバイザリー マネジャー

IT業界出身

チャレンジ出来る環境／成長実感／関西エリア

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



## Q. 現在の仕事内容について教えてください。

A. 現在、私は主に政令指定都市を中心とした自治体のクライアントに対して、デジタルトランスフォーメーション（DX）を支援する業務を行っています。具体的には、システム構想策定、調達支援、システム導入における工程管理（PMO）など、自治体の情報化を推進するための幅広い業務に従事しています。現在は複数のプロジェクトを並行して担当しており、グループ内の他ユニットと連携して関西圏以外のクライアントの支援にも携わっています。自治体ごとに異なる課題や背景を深く理解し、最適な解決策を提供することを心がけています。また、マネジャーとしてプロジェクト全体を俯瞰し、進捗管理やリスク対応を行うとともに、チームメンバーの成長をサポートする役割も担っています。クライアントやチーム、さらにはグループ全体と連携しながら、住民サービス向上や地域社会への貢献を目指して日々取り組んでいます。

## Q. デロイト トーマツを選んだ理由を教えてください。

A. 前職では、自治体様の基幹システム開発に従事し、設計やプログラミングからプロジェクトリーダーまで幅広い役割を経験しました。特に、システムの安定稼働や品質管理に携わる中で、技術的なスキルを磨くとともに、チーム運営やプロジェクト全体を俯瞰する視点を養いました。

その一方で、システム構築や運用保守といった業務に留まらず、より上流工程からクライアントの経営や業務の課題に対して価値を提供する立場で働きたいと考えるようになりました。また、ITの進化に伴い、利便性や効率性の向上だけでなく、データの利活用やセキュリティの強化、さらには生成AIや自動化の活用といった多様な課題に対応することが求められるようになっています。こうした課題に対して、デロイト トーマツ グループの持つ幅広い専門性とネットワーク、そして自治体を含む多様なクライアントに対する高い信頼性に魅力を感じ、ここでの経験が自身の成長にもつながると確信しました。



## Q. どんな時に仕事のやりがいを感じますか？

A. クライアントの課題解決に直接的に関与し、その成果が目に見える形で現れた際に大きなやりがいを感じます。特に、課題解決の結果として、後続の業務や他の案件もお願いしたいといったようなお声掛けをいただける瞬間は、信頼関係が築けたことを実感でき、自分の仕事が価値を提供できていると感じられる特別な瞬間です。また、自治体の業務全体や運営に深く関わる機会があり、自身の視野やスキルが大きく広がったを感じています。これまでの経験を活かしつつ、さまざまな専門家との連携を通じて、新たな知見や専門性を吸収できる環境に身を置けることが、私の成長を後押ししています。



## Q.今後の目標を教えてください。

A. 自治体のDX推進を通じて、地域社会の持続可能な発展に貢献することが私の大きな目標です。特に、システムの老朽化やIT人材の不足といった課題を抱える自治体の現状に対して、デロイトトーマツ グループの持つ専門性と総合力を活かしながら、最適な支援を提供していきたいと考えています。また、チームメンバーのスキルアップを支援し、組織全体の力を高めることも重要な目標です。変化するクライアントのニーズに柔軟に応えるためには、私自身も常に知識やスキルの領域を広げる努力を続けるとともに、メンバー一人ひとりの力を結集させ、一丸となって課題に挑むチームを作り上げたいと考えています。その上で、ITを通じたトランسفォーメーションの実現を目指し、チーム全体でクライアントにとっての最適解を追求していきます。

[一覧へ戻る](#)

[採用ページへ戻る](#)

# クライアントに求められる「真の価値」とは

合同会社デロイトトーマツ  
【M&Aビジネス】Digital パートナー  
SIer出身  
成長実感／グローバル連携／グループ内連携

※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。

当社ではM&Aを中心に事業再生や新規事業の立ち上げ等、企業の重要な意思決定における様々なサービスを展開しており、サービスラインDigital(以下、Digital)ではIT・オペレーションの側面からその支援を行っています。M&AにおいてはPre M&A、On Deal、Post M&A各PhaseでITやオペレーション観点でのフィジビリティ検討やデューデリジェンスの実施、統合に向けたPMOや各検討領域における分科会の支援を行っています。

## Q. 当社を選んだ理由を教えてください。

新卒で入社した会社ではITコンサルタントとして経営管理・管理会計領域のコンサルティング、基幹システム導入支援に従事していました。当社ではITバックグラウンドの経験を活かし、M&Aという新たな領域へのチャレンジに魅力を感じ、転職しました。

## Q. どんな時に自身の成長を感じられていますか？

前職での基幹システム導入もかなりのスピード感を求めていましたが、M&Aをはじめとする当社が対峙する局面で求められるスピード感はそれを上回っていると思います。そのようなスピード感のなか、何ができるかを考え、クライアントと協力して共にプロジェクトや事業の目的を達成した時に成長を感じます。



## Q. 今後の目標を教えてください。

Digitalという組織をリードする立場として、既存のサービスに加え、新たな領域にチャレンジしていきたいと思っています。クライアントの重要なビジネス課題を理解し、新たなニーズに敏感であり続けることにより、自ずと新たな領域へのチャレンジする局面が訪れます。その解決に向けてデロイトトーマツグループ内で連携して対応することが新たなサービスの一つとなり、クライアントにとって真に価値あるソリューションを提供する立場であり続けることができると思っています。



## Q.当社に関心を持っている方へメッセージをお願いします。

クライアントはコンサルタントに何を期待しているのでしょうか。それは最新の知見や専門性、本質的な課題を抽出し明確化する力、複数のステークホルダーとの調整・合意形成力等、多岐に渡りますが、それら全てを併せ持つコンサルタントは稀有です。しかし、一人では不可能なことでも複数の専門家でスクラムを組み、総合力として提供することは可能であり、それが当社、デロイト ネットワークの最大の強みの一つでもあります。そのような環境・仲間たちと共に働きたい・成長したいと考えている方をお待ちしています。

## 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。

コンサルタントの仕事は泥臭く、大変なこともありますが、それを乗り越えることが成長に結びつきます。その礎となるのはポジティブな思考と人間力ですので、学生時代に様々な人との出会いを大切にし、人間力を磨いていただければと思います。仲間として一緒に働くことを楽しみにしています。

[一覧へ戻る](#)

[採用ページへ戻る](#)

# すべての経験が線になってつながる仕事

合同会社デロイト トーマツ

コンシューマー・マニュファクチャリング・TMT パートナー〈2004年12月入社〉

ガバナンス領域／海外勤務／グローバル連携／キャリアパス／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.コンシューマー・マニュファクチャリング・TMTの仕事内容について教えてください。

A. コンシューマー・マニュファクチャリング・TMTは、「コンシューマー・マニュファクチャリング/テクノロジー・メディア・通信」に特化したインダストリー事業部のユニットで、私は主にグローバル企業の海外拠点における管理体制や内部統制など、ガバナンス領域の強化支援を担当しています。

海外、とくに新興国における子会社では、日本との文化の違いやコミュニケーションの問題から業務がうまく回らないことがあります。

そうした際にお客様の海外子会社に対して、私たちがチームを組み、ルール決めやモニタリングができる仕組み作りのお手伝いをすることで、業務が滞りなく進むようにサポートしています。経済成長によって海外拠点の重要性が増す一方で、オペレーションが追いついていないという悩みを抱えている企業は少なくありません。ですから、私たちのようなアドバイザリーの仕事は、今後も伸びていく分野だと感じています。

## Q.リスクアドバイザリーで働くことの魅力はどんなところですか？

A. 私はデロイトに入社後、大阪で会計監査、東京でM&Aのアドバイザリー、1年半の証券会社出向、4年間のインドネシア・ジャカルタ事務所駐在を経験したあと、さまざまな経験や人とのネットワークを活かした仕事をしたいと思い、今のユニットへの希望をだしました。

デロイトでは基本的に本人の希望が最大限に尊重されます。私のようにさまざまな場所で多様な経験を積みたいと思えばそれも可能ですし、仕事をしながら英語の勉強をするのに限界を感じて、1か月間の休みをもらい、語学留学に行ったこともあります。

もちろん反対に1つの場所で、専門性を高めたいという働き方も可能です。こうした本人の希望を尊重する働き方は、まさにデロイトにいたからこそできたことだと思います。デロイトは組織がフラットで、年齢やポジションにかかわらず意見を言い合える風土がありますし、取り組んでみたい仕事や、目標にしていることを言えば、それをサポートしてくれる制度も、実行できる規模もあります。こうした点がデロイトの魅力ではないでしょうか。



## Q.デロイトに入社して、成長できたと感じている点を教えてください。

A. 今のユニットでは、これまでデロイトで身につけたすべての経験が活かされていますが、なかでもジャカルタで文化の違う人たちと一緒に仕事したことは、非常に役立っています。日本であれば、仕事が終わるまで遅くまで働く人も珍しくありませんが、海外では時間がくれば帰るのが当たり前という人もいます。ただ、日本のやり方を押しつけるのではなく、その国の文化を理解して、現場で働く人の顔を見た上で仕事を進めないと、何事もうまくいきません。

そうした肌感覚を持てたことが今の仕事につながっています。また、海外で業務を進めるにあたっては、デロイトのネットワークが必要不可欠です。

海外のリスクアドバイザリーで働くことでネットワークができ、信頼できる人間関係が築けたことは今の仕事で大きな助けになっています。



## Q.どんな時に仕事のやりがいを感じますか？

A.「財務報告及び関連する内部統制等を第三者の立場から見る」監査と比べ、リスクアドバイザリーは「クライアントの立場に立ちながら、外部のプロフェッショナルとしてアドバイスを行う」側面が大きいと言えます。自分たちだけでは解決できない課題だからこそ、お客様は私たちに価値を見いだし、依頼してくださっているわけですから、そこでしっかりと成果をだし、海外の拠点がしっかりと動き出すことは大きなやりがいのひとつです。

一方で、非常にハードルの高い課題を任せられますから、当然、簡単なプロジェクトはひとつもありません。お客様や国内のチームはもちろん、海外ともしっかりと連携していくなければいけませんし、常に専門家として知識をアップデートしていく必要があります。だからこそ、お客様から感謝の言葉をかけていただいたときは、本当に嬉しいものです。今はアジア中心の仕事が多いのですが、今後は欧米も含めてお客様をサポートしていきたいですね。

[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  
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. 私は新卒でデロイトトーマツコンサルティング（以下、デロイト）に入社しました。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たる実感があります。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](#)

# 日本が抱える事業承継問題にイノベーションを起こす

合同会社デロイトトーマツ

【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います。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います。

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。そのための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.当社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などの専門的な知識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て、当社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識、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自体に関する知識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。

ほかにも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、常に新しい知識やノウハウ、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、アドバイザリ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.当社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くといった「チャレンジ」する気持ちが強い方にも当社は最高の環境だとお約束します。

[一覧へ戻る](#)

[採用ページへ戻る](#)