

Deloitte.

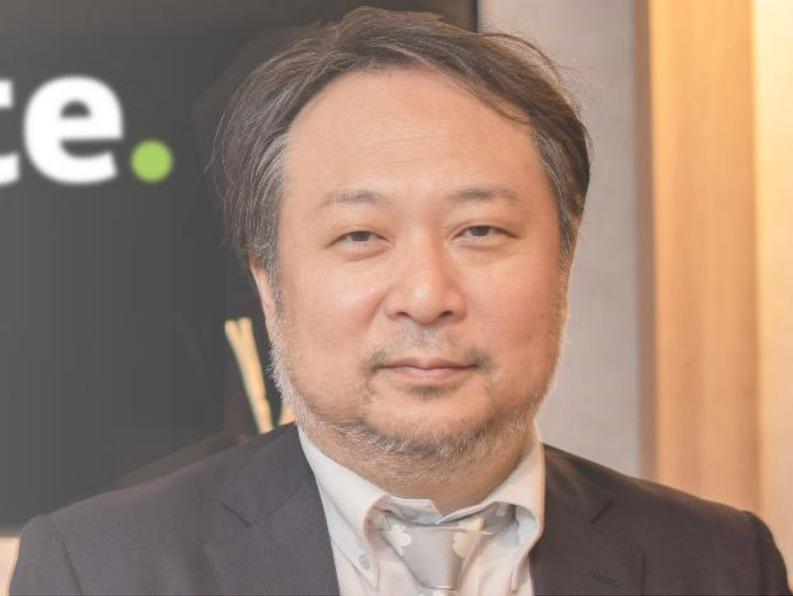
デロイト トーマツ

代表執行役：

前田 善宏

日本のビジネスを世界に羽ばたかせ、
激動の時代を共に歩む唯一無二のパートナーに

※2024年6月時点



Q. DTFAの主な業務を教えてください。

A. DTFAは、アジア・パシフィックエリアにおいて最大級の陣容を誇るファイナンシャルアドバイザーファームとして、国内外のプロフェッショナルチームが企業の経営課題に対して、多様なサービスを提供しています。

私たちは「Making an impact that matters.」をpurposeに掲げるデロイト トーマツ グループの一員として、経営の重大局面に対して最適なソリューションを提供することを最大のミッションとしており、マーケットにおける信頼と信用を築き、日本企業の成長に貢献しています。

具体的には、M&A、事業再生業務、不正調査といった危機対応のほか、知財アドバイザーや国際開発アドバイザーなどにも業務領域を拡大しており、手掛ける分野は多岐にわたっています。

さらに、ファイナンシャルアドバイザー分野にとどまらず、フットワークが軽く、素早い意思決定が可能という特長を生かして常に先端的な取り組みにチャレンジし、その成果をグループに還元していくという役割も担っています。

Q. DTFAのニーズはどう変化していきますか？

A. 日本経済は長らく停滞期にあると言われてきました。しかし、一方ではAIをはじめとするテクノロジーの驚異的な進化やコロナ禍に伴うライフスタイルの多様化など著しい変化も見られ、現在はこれから起こる大きな変革への移行期であり、我々は激動の入り口に立っているとも考えられます。

今後、さらに複雑化するであろう状況を受けて、DTFAへのニーズは急速に多様化しており、提供するサービスの領域も拡大しています。例えば、「M&A」「クライシスマネジメント」という2つの大きな事業分野に「イノベーションビジネス」が加わり、新たなクライアントやニーズ、知見との出会いが生まれています。

いずれにしても、大きな鍵となるのはグローバル対応ですが、今後はマルチナショナル型で各国の状況に合わせたビジネスをタイムリーに展開できる仕組みをつくるのが大切です。そのためには現地との強固な連携と統制力に加え、各国の言語や文化、法律に対応するための専門的な知見が不可欠です。パートナーとしてさまざまな課題をクリアし、日本の優れた知見や技術、サービスを生かした日本発のプラットフォームを世界へ打ち出していくための総合的な支援が、これまで以上に求められています。

Q. DTFAの強みはどのような点にあるのでしょうか？

A. DTFAは、M&A、危機管理、戦略の専門家集団です。加えて、DTFAのグループ会社全体ではスタートアップ支援、不動産アドバイザー、人材紹介、コールセンター・BPO、経営におけるアドバイスなどの領域まで幅広くカバーしています。グループ全体の人数は2,000名を超え、2022年に引き続き2023年も日本公表案件数第一位（※1）となるなど、FAビジネスを提供する企業としては日本国内屈指の規模を誇っています。また、デロイト内においても、アジア・パシフィック内で最大かつ高成長を維持しており、グローバルにおいても米国に次ぐ規模となっています。

しかし、こうしたスケール感以上に強みとなっているのは、いかなるときもクライアントに寄り添い、苦楽を共にするという気概と責任感を持った人財が集まっているということです。自らは安全圏に身を置きながらアドバイスや戦略立案、手続きサポートだけを行うのではなく、より多くの問題が発生する案件実行やその後のケアまで含めたEnd to Endで寄り添う。これこそがDTFAの最大の強みです。



また、デロイト トーマツ グループは多くのサービスが集まっていることで、幅広いサービスラインの知見を得ることができますし、それによってクライアントに提供できるサービスのスピード感や情報量も他を圧倒しています。加えて近年はイノベティブなものを次々に取り込み、専門的知見と経験を進化させ、それをクライアントに提供するという好循環が生まれています。

(※1) 参考元：Mergermarket発表の年間リーダブルランキング（M&A案件における投資銀行、証券会社などを含むアドバイザー会社のFA業務獲得実績）

Q. DTFAで働くことの魅力を教えてください。

A. 先ほども少し触れた通り、私たちは常にクライアントに寄り添い、自分事として考えて行動することにコミットし、組織の文化として醸成させています。こうした環境の中で、苦境を共に乗り越えることで構築できる絶対的な信頼関係、そしてクライアントの役に立てたという実感こそが我々の仕事の最大の魅力であり、醍醐味だと私は実感しています。

また、M&Aという企業の大きな転換には、人財や不動産、資産、財務などさまざまな要素が複雑に関係してくるため、非常に幅広い知見と経験を得ながら、大きく成長できる環境が整っています。

我々は事業を通じた新しい価値観や可能性の創出を目指しており、企業と企業の結びつきによって新たなイノベーションを生み出しています。これにより、事業継承や第一次産業の就労人口減、地球環境保全、世界的なエネルギー不足など、多様な社会的課題を解決に導いており、社会貢献性の高さも実感できると思います。

Q. DTFAが求める人物像を教えてください。

A. なによりもまず、パッションを持っている人です。仕事やクライアントなど、何事に対しても情熱を持って向き合い、全力で取り組む人であって欲しいと思います。我々の仕事は常に高いパフォーマンスを求められますし、高い障壁が目の前に立ちふさがることもあるでしょう。しかし、困難な状況においてもなんとか一歩を踏み出し、あの手この手を尽くしながら前向きに打開策を模索できる。そんな人のエネルギーは、クライアントはもちろん、一緒に働く仲間を先導する光となります。

また、多様性のある仲間との出会いを成長の糧とし、「会社に行くと、いつも新しいことがあって面白い」と思えることも重要です。私自身は、これほど恵まれた仲間と一緒に面白い仕事に取り組める組織は他にないだろうと思っています。

これから入社する皆さんの、デジタルネイティブ世代ならではの幅広い知見や価値観、斬新な発想力は、今後の成長に不可欠であり、大いに期待しています。常に新しいものを取りこみながら成長してきたデロイト トーマツの中でも、とりわけDTFAはイノベーションを重んじる組織であり、さまざまな価値、アイデアをDTFAにぜひ持ち込んでいただきたいと思っています。

Q. DTFAの今後のビジョンを教えてください。

A. クライアントを取り巻く環境は、国際情勢やテクノロジーの進化、地震のような天変地異、宇宙開発、さまざまな要素が複雑に交差し、これまで以上に混沌としています。膨大な情報を網羅して高度な分析を行ったとしても、一カ月先に何が起るのか、数年後に何が起るのかを正確に読み取ることは不可能です。そのため、我々はクライアントやインダストリー・セクターを十分に理解することを重要視しており、どのような変化が起こっても、クライアントにとって最も身近で信頼のおける相談相手になることを目指しています。



より多角的で高精度なサポートを提供するためには、組織の規模や事業領域を拡大していく必要があります。その成長エンジンの核になるのは、これから仲間になってくれる若い人たちです。“より深い専門性への特化”、“クライアント・インダストリーへの理解度の深化”をテーマとし、さまざまな人々と信頼関係を構築しながら、共に大きく成長していける方との出会いを心待ちにしています。