

戦略から実行まで、 力強く伴走し 変革のパートナーとして、 社会に変化をもたらす

デロイト トーマツ グループ
Consultativeビジネス
Technology & Transformation リーダー
岡野 敬介



Q1： 合同会社デロイト トーマツのコンサルティティブの強みはどのような点にあるのでしょうか？

現代社会が直面する課題は、前例のない複雑さを極めており、その解決はもはや単一の専門性では不可能です。この難局に挑むクライアントの皆様には最高の価値を提供するため、合同会社デロイト トーマツには約12,000名の多様なプロフェッショナルが結集しています。業界、業務、テクノロジーに関するあらゆる専門性を自在に掛け合わせ、戦略・構想から実装、そして将来の運用まで、変革のすべてを一気通貫で支援させていただきます。専門性の広さ、及び構想から実現まで一貫したサービスを強みと謳うファームは他にもあります。しかし、私たちの強みは、多様な専門性の掛け算による価値の提供を実現する「人を巻き込み、自らも巻き込まれながらクライアントと社会に大きな価値を創造する」ことを良しとするDNAにあると考えています。

これは、創業時に掲げられた「個我を脱却し大乘に附く」という社会貢献の理念、そして現在のDeloitteのパーパスである「Make an impact that matters」にも表れている通り、我々はクライアントへの貢献を通して社会全体に大きな価値あるインパクトを及ぼすことを目指しているファームであり、その実現には多様な専門家のコラボレーション無くして実現できないことが強く影響しています。そして、組織風土として我々に根付いたコラボレーションは国内に留まりません。アメリカやアジアパシフィックの国々をはじめとした世界中の知見を結集し、共にプロジェクトを遂行することが、私たちにとっては日常的な実務として根付いています。

私たちはクライアントにとって、共に考え、共に動かす、「変革のパートナー」でありたいと考えています。戦略実行の局面には、ロジックだけでは割り切れない組織の力学や、人の感情など、ある種の混沌が存在します。その奥にある本質を見抜き、クライアントの心にまで踏み込んで変革を現実のものとする「対話力」も我々の強みだと考えています。

これからのAI時代、「この課題解決のために何をすべきか」という問いを投げかければ、AIがより速く、より正確に答えしてくれるでしょう。しかし、AIにはその答えを実行することはできません。

だからこそ私たちは、高度な戦略・構想のみならず「実行」という困難な領域にもこだわり続けます。AIによって圧縮された時間を、人間同士の「血の通った対話」と、組織を動かすリーダーシップにこそ注ぎ込むべきです。それこそが、これからの時代にコンサルティングが提供できる、唯一無二の価値であると考えています。

Q2： 合同会社デロイト トーマツのコンサルティティブで働くことの魅力を教えてください。

コンサルティングはいわゆるB to Bビジネスですが、その本質は「B to P (Person)」、つまりクライアント個人に深く向き合う仕事です。改革における修羅場を、クライアントと知恵を絞り、共に駆け抜けた先で「君がいなければ、乗り越えられなかった。本当にありがとう」、そんなありがたい感謝の言葉を、個人として受け取る瞬間があります。クライアント企業やその先の社会への貢献を通して大きなインパクト及ぼすことができる一方で、目の前のたった一人の信頼に応えられたという、人間としての純粋な喜びを味わえることこそ、この仕事の大きな魅力です。

私たちの真価は、個々の専門性の深さそれ自体ではなく、それらを掛け合わせ、クライアントにとっての価値を発揮することにこそあります。今や、単一の専門知識で完結するプロジェクトは存在しません。

例えば「AIによる全社変革」という壮大なテーマには、クライアントの属する業界、AI、SCM、ファイナンス、人事、サイバーセキュリティ、データといったプロフェッショナルたちが集結した、包括的な取り組みが必要です。デロイト トーマツでは前述の通り、専門性の掛け算でクライアントを支援するためのコラボレーションが前提になりますので、おのずとそれぞれが持つ「強み」にフォーカスしながら仕事に取り組むことになります。コラボレーションが当たり前の環境で、自身の強みを他のプロフェッショナルの強みと掛け合わせてクライアントに価値をお届けすることができます。

また、こうした多様な才能を育む土壌として、世間で言われる「アップ・オア・アウト」とは一線を画す、人材育成の文化がデロイト トーマツにはあります。私が途中で入社した2009年当時から「入社していただいた方には、できるだけ長く働いて活躍していただく」という方針があり、マネジャー以上の管理職は、プロジェクトワークと同等に、内部メンバーの育成にコミットしています。

長期的視点で人を丁寧に育てるカルチャーが根付いているのです。それは、画一的ではない評価軸や働き方の柔軟性にも表れています。評価においては単にプレゼンテーションが上手いコンサルタントだけが評価されるわけではありません。「グローバルメンバーとの連携に長けている」「特定分野に深い知見がある」といった一人ひとりの強みを組織全体で尊重し、ライフステージの変化にはフレキシブルワーキングプログラム（FWP）で寄り添うことで、多様な個性が最大限に生きる環境を整えています。



Q3：合同会社デロイト トーマツのコンサルティティブの今後のビジョンを教えてください。



今後のビジョンとして私たちが掲げているのは、ビジネス戦略の立案から実現・運用までを担える総合ファームとして、クライアントの期待により高い次元で応えていくことです。「これだけのプロフェッショナルを擁している総合ファームはない」とした上で、デロイト 今後のビジョンとして私たちが掲げているのは、クライアントの課題解決の構想から実装・運用までを、国内外のベストメンバーが組織の壁を越えて一体となって迅速に支援できる体制をさらに強化することです。

ビジネス戦略から実現に至るまで、これだけ多様で専門性の高い知見を組み合わせることで支援できることは、私たちの大きな特長だと考えています。この圧倒的な総合力を最大限に生かし、クライアントの期待を超える価値を提供し続けることが私たちの揺るぎない使命です。

さらにこうした事業基盤のもと、AIの進化により、コンサルティングのあり方も、企業経営そのものも大きく変わろうとしています。現在私たちが直面しているのは、これまでの会社運営を単にAIに置き換えるというフェーズではありません。

「AIを前提にして、会社をゼロから作り直す」という抜本的な変革のタイミングです。

私たちは、会社をゼロから創り上げ、運営していくうえで必要となる多様な専門性を有しています。この強みを生かし、企業のAIトランスフォーメーションに力強く伴走していきます。さらに、私たちが目指すのは個社の支援にとどまりません。日本企業が世界で戦っていくためには、個社の努力だけでなく、日本における業界のルールや社会の仕組み自体を変えていく必要があります。私たちはこれまでも、産官学のステークホルダーと連携しながら、業界や社会のあるべき姿を描く取り組みを続けてきました。そうしたアイデアが出た時に、デロイト トーマツでは自然に、「それは面白いよね」という言葉が出てきます。個社では実現できないのであれば、複数の企業や行政、大学、外部の専門家を巻き込んで、新しい仕組みをつくる。枠を越えたインパクトを生み出す仕事を「面白い」と言い合い、実際に形にできることが、デロイト トーマツらしさです。

デロイト トーマツには、深い専門性を持つ人も、人と人をつなぐことに長けた人も、グローバルを舞台に力を発揮する人もいます。大切なのは、決められたコンサルタント像に自分を合わせることはありません。自分ならではの強みを持ち寄り、仲間の強みと掛け合わせ、クライアントと社会に価値を届けることです。

「ひとりでは届かない場所へ行きたい」「構想を描くだけでなく、変革を現実になりたい」「自分の専門性を、より大きな社会的価値につなげたい」。そう考える方にとって、ここには挑戦の舞台があります。