

世界トップクラスのナレッジを武器に、デロイト トーマツが拓く SAPコンサルタントの真価

AI 活用が叫ばれるいま、多くの大企業が経営の根幹を支える ERP（基幹システム）の刷新に乗り出しています。その最前線で、グローバルトップクラスの知見と総合力を武器に急成長を遂げているのが、合同会社デロイト トーマツ / コンサルティングの SAP ビジネスです。

なぜ今デロイトで SAP なのか、コンサルタントにとってどのような成長機会があるのか。SAP ビジネスを牽引する佐藤さんと吉田さんにお話を伺いました。

PROFILE



佐藤　匡 / パートナー

20 年以上のコンサルティング経験を有し、SAP を主軸とした全社トランスフォーメーションを多数牽引。事業戦略から基幹刷新、データ活用まで幅広く支援を手がける。



吉田 大介 / パートナー

製造・消費財業界を中心に、サプライチェーン改革や大規模 ERP 刷新の構想・導入を数多く推進。グローバル連携や最新技術を活用した次世代基幹モデルの確立を担う。

01 AI 時代に不可欠な、企業の根幹を支える

吉田

世間では AI の台頭によって「基幹システムは不要になるのでは」といった見方もありますが、現実はむしろ逆です。AI を活用するには、前提として企業のデータが正しく整合性を保って蓄積されている必要があります。そのデータの厳格な正確性を担保し、記録する基盤こそが SAP です。販売・物流・生産・購買・会計という企業の経済活動を総合的に捉えられる盤石な土台があるからこそ、AI も真に機能します。



佐藤

おっしゃる通りです。欧米などのグローバル市場では大規模な ERP 刷新が一巡していますが、日本企業は現場主義に代表されるような個別最適が根強く、標準化や基幹刷新が遅れてきました。だからこそ、今まさに国内市場は急成長のフェーズにあります。しかし、国内の需要に対して SAP 人材が圧倒的に足りていないのが現状です。デロイト グローバルから見ても日本は最重要の投資ターゲットとして期待されており、基幹を軸とした変革に取り組む意義は非常に大きいですね。



吉田

日本企業の現場力の高さは大きな魅力ですが、逆に企業全体のデータ統合のネックになっていた側面もあります。だからこそ、SAP という標準プラットフォームを活用して全体のバランスを整え、SAP を通じて変革途上にある日本企業の DX を根底から支え、日本の再成長に貢献していく。これは単なる IT 導入にとどまらず、日本企業の競争力を底上げするという社会的意義のある挑戦でもあります。

02 ゴールは、システム導入ではなく企業変革

佐藤

デロイトで SAP ビジネスを手がける最大の面白さは、単にシステムを導入するだけでなく、その裏にある経営課題まで踏み込んで支援できる点です。北米、中国、インドなどのテクノロジー先進国において、デロイトは SAP 領域でシェア No.1 を誇ります。グローバルで先行して成功した最先端ソリューション、事例、優秀な専門家をそのまま日本市場へレバレッジできる環境は、圧倒的なアドバンテージですね。

吉田

一方で、日本市場においてデロイトは後発のポジションです。だからこそ、世界トップクラスであるグローバルの力を借りて上位をひっくり返しにいく「伸びしろと挑戦のダイナミズム」があるのも大きな魅力だと思います。



佐藤

何年も何百億円もかける重厚長大な導入の時代は変わりつつあり、今後は圧倒的なスピード感を持った導入と、導入後に AI やデータでどう価値を出すかという「ポスト ERP の世界観」へシフトしていく必要があります。そうした次世代の変革において、上流の構想を描くだけでなく、総合ファームならではの広さと深さ、そしてグローバルな投資体力を活かして、現場での具現化と定着まで最後までコミットできるのがデロイトの強みだと思います。

吉田

グループ内の多様なプロフェッショナルとワンチームで動けるクロスビジネス連携もデロイトならではの良さですね。基幹を刷新しようとすると、会計基準や税務、リスク管理など複合的な経営課題が必ず顕在化します。その際、監査やタックス、FA といった専門家と垣根なく連携し、知見を共有しながら提案できる体制も整っています。

03 インド・USI 研修が拓く、グローバル対応力とタフネス

吉田

人材育成の面でも、デロイト トーマツは積極的に投資をしています。今年度からスタートした新卒コンサルタントの USI（US India）研修もその象徴です。7 週間にわたり現地で英語の環境に飛び込み、SAP の知識だけでなく異文化でのタフネスや柔軟性を身につけてくる。最初のキャリアでそうしたグローバル標準の経験を積めるのは、大きなアドバンテージになりますよね。

佐藤

USI との共同研修を立ち上げた意味は非常に大きいと感じます。インド拠点はテクノロジーの取り込みや AI 活用のスピードが国内の何倍も早く、極めて進んでいます。そうした最先端の刺激に触れることはもちろん、USI との距離が縮まり、国境を越えて日常的に連携できる素地もできました。

吉田

現地の卒業イベントも段取り通りではなく、アドリブ力が試されるような「インド式」のサプライズでした。そうした予定調和ではない環境を乗り越え、現地の仲間とネットワークを築いた経験は、今後のグローバル案件でも必ず生きてくると思います。



04 必要なのは知識よりも「課題設定力」と「人間力」



佐藤

採用市場では「SAP の経験がないと難しいのでは」と思われがちですが、決してそんなことはありません。AI の進化によってシステムの専門知識そのものの価値は以前ほど絶対的ではなくなりつつあるなかで、重要なのは顧客の現場や経営課題を深く読み解き、適切なソリューションをデザインする力です。実際に事業会社で調達業務をやっていた方や、他業界の営業出身者など、非 IT 出身者でも数年で立派なコンサルタントとして活躍しています。



吉田

テクノロジーの基礎は後天的に身につけられますから、必要なのは「新しいものに貪欲に向き合う好奇心」だと思います。さらに、AI は精度の高い答えを出してくれますが、そもそも「何が本質的な課題なのか」を設定する力（問いを立てる力）がなければ始まりません。
AI の画一的な解に対して、コンサルタント自身の経験や「感性・美意識」を加味できる人が真に強い。そして、出てきた解をクライアントの現場に受け入れてもらうための調整力やパッションを持ち、現場に何度も足を運んで人と人との信頼関係を築ける泥臭さこそが大切だと思います。

佐藤

優秀なのに現職の環境で裁量が持てず、力を持て余している人にこそデロイト トーマツに来てほしいですね。デロイト トーマツなら、20 代後半や 30 代前半からプロジェクトの裁量を担い、経営層と直接対峙しながらダイナミックに成長できます。

吉田

デロイト トーマツには自分自身の専門性を磨き、グローバルに挑み、市場価値を高められる「無限のフィールド」が広がっていますね。SAP という広大なビジネスを通じて、ぜひご自身の可能性をどこまでも広げてほしいです。

佐藤

単なる IT 導入で終わるのではなく、SAP を軸にクライアントの「真の企業変革」を最後まで成し遂げたい。その熱い想いを持った方々と、日本企業の新たな未来を創っていけることを楽しみにしています。



採用ページへ戻る

関連職種を見る