今や企業経営に不可欠な存在
大学生の就職先としても人気上昇中！

「コンサルタント」という職種名は知っていても、普段、私たちの目に触れることが少ない仕事だけに、「実態はよくわからない」という高校生は多いはず。しかし、今やコンサルタントは企業が改革を進め、成長するためには不可欠の存在。大学生が志望する就職先としても人気は高い。そんなコンサルタントの仕事の広がりや中身を紹介しよう。

>> 企業経営を外から支援する！

コンサルティング業界

取材・文／伊藤敬太郎　撮影／田中史彦　イラスト／佐原周平

仕事がわかる業界図鑑 vol.40

業務分野別のコンサルタント

経営コンサルティングには、事業戦略、マーケティング、会計、人事・組織、ITなどのさまざまな切り口があり、それぞれに専門のコンサルティング会社、コンサルタントが活躍している。戦略系はなかでも総合的なコンサルティングに取り組む。どんな切り口であれ、企業が抱えるさまざまな課題に対し、改善策や解決策を提案する点は共通している。

戦略コンサルタント

事業全体の方向性、顧客層の拡大、新商品開発などに関する戦略を提案する仕事。業務効率化やコストダウンも含めて総合的に提案することも多い。単なる提案にとどまらず、求められれば組織に深く入り込んで実行までをサポート。経営知識に加えてデータ分析力なども必要。

人事コンサルタント

社員の能力や成果を評価する仕組みやそれに対応した賃金制度、さらに社員教育や採用方法の提案など、会社の人事制度の改善に特化したコンサルタント。最近では社員の意欲を高める職場作りやメンタルヘルスケアなども重要なテーマ。心理学の知識を生かして活躍する例も。

ITコンサルタント

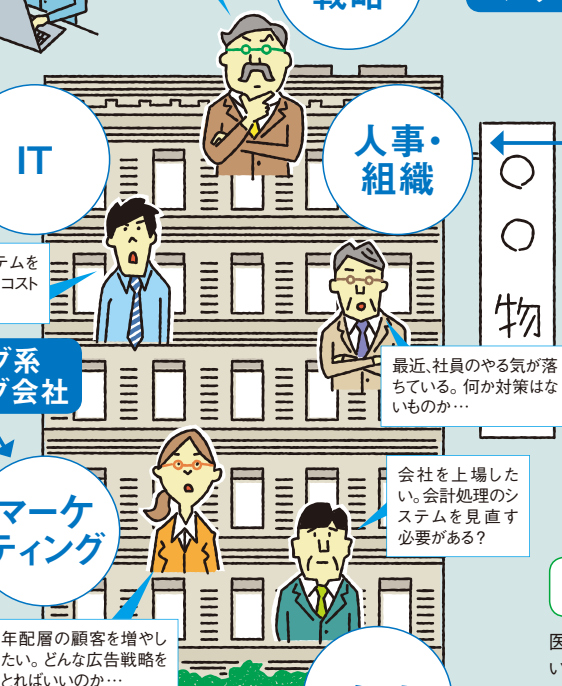
社内の情報共有をスムーズにするコンピュータネットワークや、コンピュータを使った販売管理システム、顧客のデータを管理・分析するためのシステムなど、業務の効率化や売り上げ増につながる提案をし、その導入までサポートする仕事。ITと経営、両方の専門知識が必須だ。

戦略系コンサルティング会社

人事系コンサルティング会社

IT系コンサルティング会社

マーケティング系コンサルティング会社



その他の業務分野別コンサルタント

ブランド戦略コンサルタント

広告・メディア戦略や商品・サービス改革によって、ねらっている顧客層に訴えかける企業イメージ作りを支援する。

デザインコンサルタント

製品の外観やスマホの画面などのデザインを提案する。斬新なデザインで製品のブランド力アップに貢献。

不動産コンサルタント

企業や資産家を対象に、土地の有効活用や不動産投資などに関して、専門的な視点から提案するコンサルタント。

マーケティングコンサルタント

マーケティングとは、企業が自社製品を買う人の傾向や好みを分析したり、新たな顧客層を開拓したりすること。マーケティングコンサルタントは、それまでの企業のやり方を分析したうえで、新たなブランド戦略や販路拡大のための戦略などを提案し、実行までをサポートする。

会計コンサルタント

企業の会計業務の効率化や、新しい制度に対応した会計処理システムの見直し、法律に則った会計処理が行われているかどうかのチェックなど、「お金」に特化したコンサルタント。公認会計士や税理士など、会計関連の資格取得者が数多く活躍している。

会計コンサルティング会社

コンサルタントのキャリア

パートナー
↑
プリンシパル
↑
マネジャー
↑
コンサルタント
↑
アナリスト

経験・能力に応じて5つの階層に分かれる

一般的に入社後2、3年はアナリストとしてデータ分析などを担当。コンサルタントになるとプロジェクトのうちの一つのパートを任される。マネジャーはプロジェクトを統括。プリンシパルは営業などを担当。パートナーは役員クラス。

業種別のコンサルタント

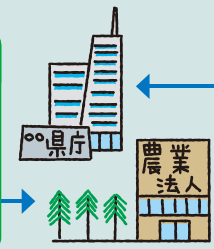
医療や農業、環境など業界や分野に特化したコンサルタントも数多く活躍。長年続けてきたやり方を変え、新しい仕組み作りをリードする役割を担うことも多い。業界・分野特有の事情や専門知識を生かした経営コンサルティングを行うため、該当する業界で経験を積んでからコンサルタントに転身する例も多い。

農業コンサルタント

農家や農業法人を対象にしたコンサルタント。土地整備などの技術面に関するコンサルタントと、経営再建や法人化などを支援する経営面に関するコンサルタントがいる。

環境コンサルタント

道路や建物などを建設する際に、周辺の環境への影響などを調査し、環境保全のために必要な取り組みなどを提案するコンサルタント。顧客は国・自治体や大手企業など。

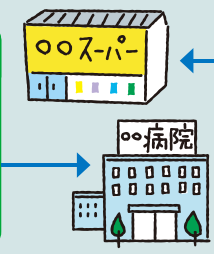


医療経営コンサルタント

医療の分野は、医療保険で支えられているうえ、利益最優先の経営もできない特殊な分野。病院の再建を請け負うなど、経営にも医療にも詳しいコンサルタントが活躍。

流通コンサルタント

小売業、商社、メーカーなど流通業にかかわる企業を対象に、商品開発や売り場作り、販路拡大、物流システムの見直し、イベントの企画などの提案を行うコンサルタント。



最新の業界事情

企業経営が複雑化し ニーズは高まる一方

企業経営が複雑化し、今や企業が自分たちだけで適切な経営判断をすることが難しい時代。他社の買収、海外進出など専門的知識を求められる局面も増え、外部のコンサルタントの協力は不可欠だ。最近ではデザインコンサルティングなど新しいサービスも台頭。キャリアコンサルティングなど個人向けのコンサルティングも増えている。

働き方に関しては、一つの会社で長年勤め上げるという発想があまりない業界。他企業、他分野へと活躍の場を移しながら、主体的にステップアップしていく人が圧倒的に多いのが特徴だ。

職種 PICK UP!!

戦略コンサルタント

株式会社コーポレイト ディレクション
主査
米倉淳一郎さん（33歳）

宮城県仙台第二高校、京都大学理学部理学科卒業。同大学大学院生命科学研究科修士課程・医学研究科医科学専攻博士後期課程修了。大学院では神経科学を研究。大学院修了後、2008年にコーポレイト ディレクション入社。

〝社長の視点〟で企業経営を考える

米倉淳一郎さんは、戦略系コンサルティング会社で活躍するコンサルタントだ。顧客の「売り上げを伸ばしたい」といった課題に数カ月単位のプロジェクトで取り組む。自らも最前線で活躍しつつ、数人のプロジェクトチーム全体を取り仕切るマネジャーという立場だ。

「社長の視点でその会社の全体像をとらえ、問題点と解決策を探るのが私たちの仕事です。営業効率が悪いという相談だったのが、現場を調べたら実は製品に問題があるなど当事者が気づいていない真の課題をみつけることもよくあります」

出身は理系の大学院（博士）。

「コンサルも大学院での研究も、仮説を立て、客観的な視点・手法で調査分析をするというプロセスは共通。研究を通して鍛えた思考力や統計学などを使ったデータ分析手法は今の仕事にも生きていますね」

加えてコンサルティングに求められるのがコミュニケーション能力。〝人と人〟の部分を大切にしなければ、重要な話を聞き出すことも、相手を納得させることもできない。

コンサルタントの強みは他社や他業界の事例を知っていること。異なる業界の手法を応用して新たな解決策が生まれることも多い。

「その会社に関する知識は経験豊富なお客さまにかなうわけがない。だからこそ、私たちはとことん考えるんです。その結果、〝相手が思いつかないこと〟を提案でき、受け入れられたときはやりがいを感じます」

米倉さんの「一日」

朝10時からミーティング。午後は2件ほど顧客を訪問。夕方に帰社後、メンバーの仕事の進捗状況をチェックし、10時ごろ退社。忙しい時期は夜遅くなることも。勤務時間にルールはなく、出社の必要がなければ自宅で仕事をする日も。

この職業に就くには

コンサルタントは外資系、国内系どちらの場合も出身学部、学歴ともに多様。学部卒は経済、法などの出身者が多いものの、文理問わず他学部出身者も多い。理系の大学院をステップにして就職する例も珍しくない。学問分野に関係なく、「考える力」や「学ぶ力」が問われる仕事といえる。普段から身近な問題も含めて自分の頭で考える習慣をつけておくとプラスだ。