



コンサルティング・シンクタンク業界
の全貌を知って
自分に向いているか考えよう！

My Profile

西元 涼 (ニシモト リョウ)

TRUNK株式会社

代表取締役社長 / CEO

横浜国立大学 経営学部 経営学科 卒

1988年6月5日 (28歳) 鹿児島県出身



2011年にDeloitte入社し、主にミドルマーケットのコンサルティング業務に従事。入社2年目にして、新人MVPと全社MVPを同時獲得。その後、メンバーのマネジメントに従事し2年連続でチームを目標達成に導く。5年間で支援した企業数は500社以上。年間90回以上の研修、講演を実施。2015年7月1日にTRUNK株式会社を設立。

コンサルタントの役割

クライアントの問題解決する

クライアントの思いつかないことを施策案まで提案する

{ 課題ベース
or
目標ベース

自分の脳みそが商品になるため、
日々のブラッシュアップが必要

参考：課題解決の流れ

目標

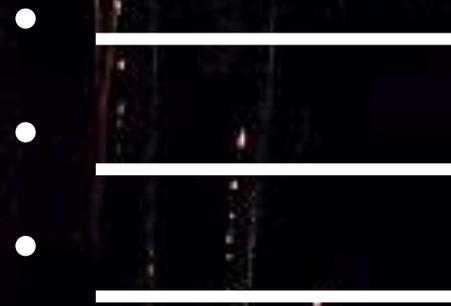


WHY?

事象

課題

ギャップ



現状

- ・ ・ファクトベースで事実に基づいて定量的に
(客観的に見てわかる数字)

参考：課題解決の流れ

KFS —Key Factor for Success—

事業を成功させるためのキーのこと

どんな要素を満たせば課題を達成できるか？

世の中の変動とコンサルタントの関係性

現在の日本におけるビジネスコンサルティング業界の市場規模
1,800億円から3,000億円程度
米国では6兆円から10兆円程度

サービス提供範囲の拡大で、業界全体は成長を続けている。
(ユーロモニター、IDC Japan、電通、日本交通公社の調査結果による)

世の中の変動とコンサルタントの関係性

調べが効くようになると必要のなくなってしまう業界ではある
10年後確実にある仕事かはわからない

力があれば仕事が降ってくる、
そんな働き方にシフトしやすくなっている

Ex) サーキュレーション

※なお、IT系の案件が増えてきている
→現場のエンジニアがITコンサルに転向など

コンサルティング業界の働き方

プロジェクト制をとることが多い
一定期間、クライアントの課題に対して適切なメンバー
が社内から結集されチームが組まれる

実力主義による評価
年齢は給与や職位に関係がない

コンサルティング業界の種類

戦略系

財務・
会計系

人事・
組織系

業務・
IT系

シンク
タンク
系

仕事内容別コンサルティングファーム例

戦略系

全社戦略 / ビジョン策定などの成長戦略

M&A, R&D

アライアンス（業務提携）などの企業経営について

マッキンゼー・アンド・カンパニー / ボストンコンサル
ティング / ベインアンドカンパニー / strategy &
/ A.T.カーニー / ドリームインキュベータ

など

仕事内容別コンサルティングファーム例

財務・
会計系

財務・会計・内部統制の分野
経営判断に資する情報をまとめる体制を整備

デロイト トーマツ FA
プライスウォーターハウスクーパース

など

仕事内容別コンサルティングファーム例

人事・
組織系

人事評価制度、年金や賞金制度の策定
組織風土の改革

人事育成のための教育研修プログラムの導入

トーマツイノベーション

マーサー・ジャパン

リンクアンドモチベーション

リクルートマネジメントソリューションズ

グロービス

など

仕事内容別コンサルティングファーム例

業務・
IT系

業務プロセスの仕組み構築・改革
インフラの構築・支援
CIO(最高情報責任者)などの導入サポート

アクセンチュア / IBM
デロイトトーマツコンサルティング
アビームコンサルティング
ベイカレント・コンサルティング
スカイライトコンサルティング

など

仕事内容別コンサルティングファーム例

シンク
タンク
系

経済や経営、清治や化学技術など様々な分野に関する
詳細な情報の収集、それを複合的に活用する研究機関

三菱総合研究所
三菱UFJリサーチ&コンサルティング
日本総合研究所 / 野村総合研究所 /
NTTデータ経営研究所
みずほ総合研究所 / 大和総研
富士通総研

など

日系・外資系の違いから見るコンサル

日経系

外資系

コンサルタントに求められる資質

思考
能力

プロ
フェッ
シヨナ
ルマイ
ンド

対人
関係力

体力&
精神力

コンサルタントに求められる資質

思考
能力

論理的思考力（ロジカルシンキング）

ゼロベース思考

仮説思考

図解能力

思考の幅・深さ

コンサルタントに求められる資質

高い職業倫理感や強い責任感

クライアントの価値提供へのコミットメント

常に知識収集をしようとする
(なんでだろう?の疑問をもってググる)

省察できる (PDCAをまわせる)

プロ
フェッ
ショナル
マインド

コンサルタントに求められる資質

対人
関係力

結局一人でやるものではない
対チームメンバーとの「協調性」
自分とは違う考えを受け入れられる「素直さ」

対クライアントに
相手をひきつけるような「人間的魅力」

コンサルタントに求められる資質

体力&
精神力

働く時間が長くても何も言わない人

時間的制約・人間関係等の様々な問題に
直面しても乗り越えられる

企業文化は

「Up or Out（昇進するか、さもなければ去れ）」

泥臭いところからでもスタートできる

コンサル業界の就活スケジュール

コンサルは選考が早い/サマーインターンが勝負！

3-6月

6-8月

8-9月

10-12
月

1-3月

4-6月

サマー準備

サマー選考

サマー本番

オータム準備

オータム選考

オータム本番

ウインター準備

ウインター本番

日系準備

日系本選考

コンサル業界の選考の傾向

ケーススタディで考え方を見ることが多い

×直感

○成功要因から考えられる

具体的には

ケース面接/フェルミ推定/判断推理 等

コンサルタントのキャリアパスイメージ

ファーストキャリアにオススメ！

辞めるほどが多い

企業のCHO / 個人事業主 / 起業して経営者に