業界通5人が現況分析

コンサルビジネス変化の行く末

企業経営の価値観そのものが変わりつつある中、従来型のコンサルティングビジネスではもう付加価値を出せなくなっている。そんな中で、衰退しつつある領域と、今後伸びる分野とは?

（論客.1）

株式会社ムービンストラテジックキャリア
エグゼクティブ・コンサルタント
久留須 親（ちかし）氏

課題解決の「鋭さ」や「切れ味」だけを売りにするコンサルは衰退しつつある

（論客.2）

株式会社ムービンストラテジックキャリア
エグゼクティブ・プロデューサー
永島 毅氏

これから転職を目指す現役コンサルタントには「新しい選択肢」がある

（論客.3）

IDC Japan株式会社
ITサービス　リサーチマネージャー
伊藤未明氏

注目のIFRS対応も、システム変革の提案だけでは顧客に信頼されない

テーマ1

結局、リーマン後に起きた地殻変動の本質は何だったのか?

1

00年に一度とまでいわれた大規模な経済停滞の波は、あらゆる産業をのみ込んだ。ビジネスコンサルティングをはじめとするソリューション業界もまた例外ではない。

世界的なリサーチ会社であるIDCジャパンが2009年に発表した『国内ビジネスサービス市場予測』によれば、2009年度のビジネスコンサルティングへの投資市場はマイナス成長（2008年度の投資額2943億円に対し、2009年度予測額は2861億円）。2010年も対前年比は微増で終わりそうで、予測市場総額は2915億円。対2008年度との比較では、マイナスのままとなっている。

リーマン・ショック以前までは、M&AやプライベートエクイティにPEファンドなどへの投資の多くは今も凍結気味。各種アドバイザリー企業は苦境に立たされている。

「業界に名だたる大手コンサルティングファームでも、金融業界とのパイプを中心に伸びてきたところや、特定の製造業をメインクライアントとしていたところなどは、今なお苦しんでいる」

コンサルティング業界に精通した人材紹介会社・ムービンストラテジックキャリアの久留須親氏は、リーマン・ショックを機に起きた変化をこう分析する。だが同時に、リーマン・ショックそのものとは無関係な変化が、コンサルティングビジネスを変容させ始めていると多くの識者が示唆している。

コンサルティングビジネスのレッドオーシャン化が原因

大手総合ファームの元・コンサルタントで、現在は人材紹介会社アクシスコンサルティングに勤める荒木田誠氏は、コンサルティングビジネスそのものの「レッドオーシャン化」が昨今の変化の原因だと述べている。

「例えば海外進出支援や海外企業とのM&Aがテーマとなるクロスボーダー案件などは、2000年代後半から大きなトレンドになっていた。リーマン・ショックがあったからといってこの潮流が変わるわけではなく、むしろこれまで以上に重視されている。問題は、コンサルティング企業の増加やコンサルタント人口の増加によって、こういった主要サービス分野はどこも競合過多になっている点にある」（荒木田氏）

先に挙げた『国内ビジネスサービス市場予測』のリサーチャーであるIDCジャパンの伊藤未明氏も、「景気の良しあしとは無関係に、日本は人口減少時代に突入しているため、国内企業の多くは海外進出をやめるわけにはいかない」と指摘する。M&A関連のコンサルティングやアドバイザリーに対するニーズは、今後さらに増えていくと見るのが一般的だ。

ほかにも、システム関連コンサルティングやERP導入コンサルティングなど、「レッドオーシャン化」が進行している分野は数多く見られる。昨今の各コンサルティング企業の盛衰は、この流れに起因しているのだ。

人材採用戦略で差別化を図る企業も

そこで問われるのは、どうやって差別化を図っていくか?という各コンサルティング企業のビジネススタンスである。業界をマクロの視点で見れば、サービスを提供する「ヒト」の質の担保と、後工程へのコミットメントが、差別化に向けた二大潮流として浮かび上がってくる。

「『グローバル化支援』をメインサービスの一つに掲げているファームは年々増えているが、ほかのコンサルティング企業と何が違うのかを明快に示せているところは非常に少ない。そこで、クライアントにはっきりとした強みを示すため、海外ビジネス経験者に特化して人材採用を行っているファームもある。この事実が示すのは、『人材の質だけが差別化要因になる』という業界の風潮だ」（荒木田氏）

「成果報酬型モデルを採用したり、

コンサルタント人口の増加で、主要サービス分野はどこも競合過多になっている

（論客.4）

アクシスコンサルティング株式会社
執行役員
エグゼクティブコンサルタント
荒木田 誠氏

ギャップを埋めるサービスを展開する新興ファームが今、急速に伸びている

（論客.5）

アクシスコンサルティング株式会社
シニアコンサルタント
最上裕司氏

従来通りのサービス内容に不満を感じていた顧客の心をどうつかむのか? がカギに