



田中 昭二

TANAKA Shoji

デロイト トーマツ コンサルティング
執行役員 大阪オフィス統括

First Choice のみならず、 Last Resort として 選ばれる存在に



これまで私は、経営コンサルタントとして、クライアント企業が何か課題に直面した際に真っ先に声がかかる存在、すなわち“First Choice”でなければならない、という信念を持って活動してきました。ただ、そのことによって、クライアントの課題解決を通じて成長を追い求める対象が、ともすればクライアント企業と自分たちだけになりがちであったかもしれません。

最近の話題である株主第一主義の経営からマルチステークホルダーを重視した経営への転換は、関経連がかねて主張してきたことですが、当社でも数年前から「われわれは本当にこのままで良いのだろうか」という議論が社内で繰り返されてきました。そのようななか、「デロイト トーマツ コンサルティング 関西チームが乗り越えるべき壁は何か」という問いへの答えを模索してきました。

たどり着いた結論はシンプルです。関西に拠点を置くコンサルティングファームとして、「愛する関西を盛り上げること」「関西の発展に貢献すること」、これらがわれわれの本当にやりたいことだ、というものでした。ここからは、行動が早いのがコンサルタントの強みとばかりに、さまざまな活動に走り出しました。

われわれ自身が「主体者」として取り組むにあたって意識したのは、社会や地域の課題を根本的に解決するためのゲームチェンジの旗振り役となること、そして、変革をリードし続けられる人材を輩出することでした。

SDGsの枠組みで語られる社会・地域課題の多くは、新たに生じたものではなく、以前から認識されていたが結果として先送りになっていたものであるというのが実態です。この現実から目を背けることなく、真正面から課題を認識し、「新たな経済合理性」を与える仕組みとしていくことで、

根本的な解決をめざすことを心がけて取り組んできました。

すべてを紹介することはできませんが、例をあげますと、企業での就労機会、あるいは個性を生かして価値を発揮する機会などが得られない障がい者の方々と人材不足に悩む企業との間での需給ギャップを埋める仕組み作りや、関西が誇る伝統産業に着目し、今の時代の「ビジネス」として古き良きモノを新しいモノと融合させる仕組み作り、などがそれにあたります。

同時に、われわれだけが取り組むのではなく、関西の人材に取り組んでもらえるよう、課題解決に熱意を持ち、困難を乗り越えられる人材の輩出にも挑戦しています。具体的には、VUCA時代においてデジタルを活用しながら地域課題を解決する人材を育成するためのプラットフォーム構築や、神戸大学などでの寄附講座、ビジネスコンペティションを通じた人材育成など、優秀な人材の輩出に向けた取り組みを行い、その賛同者の拡大に努めています。

冒頭の話に戻りますと、自分たちはどんな存在でありたいのか、どんな存在になるべきなのか。たどり着いた答えは「“First Choice”のみならず、“Last Resort”として選ばれる存在」でした。“Last Resort”とは、最後の砦、頼みの綱のことを指します。

関経連ではベンチャー・エコシステム委員会の副委員長を務めていますが、委員会の活動に参画するとともに、クライアント企業と関西の地域社会にどこまでも寄り添い、その発展に少しでも貢献するために全力を尽くすという新時代のコンサルティングファームのあり方を体現しながら、関西の発展に貢献したいと考えています。

(談)