



ACCENTURE CAREER

VIDEO TRANSCRIPT

MC：今日はコンサルティング業界未経験で事業会社から転職した皆さんにお集まりいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

全員：よろしくお願いいたします。

MC：本日のトークテーマは3つご用意させていただいています。

MC：じゃあ最初のトークテーマからいきたいと思いますが、最初ってどうでした？ぶっちゃけ大変でした？

Ruka：僕はもうめっちゃ大変でした。

MC：そうなんですね（笑）

Ruka：アクセンチュアに入って思ったのは、やっぱりこのコンサルティング業務は定型業務じゃない分、難易度っていうのも、やっぱり決まったことをしがちな事業会社の頃とは違って難易度も高いですし、やっぱりスピード感っていうのもかなり、この3ヶ月間とかで成果物って出さなければいけないので、そういった面で難易度も高いしスピード感も速い。この二つで最初はキャッチアップするのに相当苦労しましたね、私は。皆さんいかがですか？

Sakiya：私も大変でしたね、はい。私もかなり、かなりというか私も結構大変だったんですけど、事業会社からコンサルに転職したときに、私はもう社会人経験は5~6年あったので、できているつもりだったんですよ。ロジカルシンキングちゃんと考えられるとか、ファシリテーションできるとか思っていたんですけど、やっぱりコンサルに入って、今おっしゃっていたようなスピード感速く進めていくとか、物事をちゃんと深掘して考えるところを徹底的に求められるようになると、なんか全然できてなかったというか、まだしっかり学ぶことがすごく多いなと思って学び直しが結構発生した部分がありました。それは結構大変でした。

MC：皆さんそれぞれ、それをどういうふう乗り越えていかれたんですか？

Ruka：そうですね、私は一つ言えば、月並みですけどこの業界知見であったりポータブルスキルっていうのはひたすらインプットしました。例えば書籍を読んだり、社内の研修受けたり、あとはアクセンチュアには、世界中の成果物が載っているナレッジエクステンジっていうポータルがあるんですけども、そこで世界中の成果物を見て、業界知見やトレンド、課題へのアプローチをひたすら学んだ。その上で、やっぱりインプットするだけじゃ駄目で。インプットして実践する。このサイクルを短い期間でやっぱり大量にこなしていくってことで自分の力にしていってというのが一つ大変だった期間を乗り越えられた大きな要因かなっていうのは思っています。

Sakiya：そうですね、今おっしゃっていた通りポータブルスキルを自分でインプットしていくことはすごく大事で、自分で前向きに積極的にやっていくということももちろん大事なんですけど、アクセンチュアって意外とウェットで、組織で開催する勉強会とか、こういうところのスキルの習得に悩んでいるんですけど、カウンセラーみたいな立ち位置でピープルリードっていう人がいるので、その人に相談したりすると、こういうふうに具体的にあのスキルを磨いていきなさいとか、アウトプットを作ってきたらレビューも細かく指導してくれるので。自分でスキルキャッチアップしたいっていう気持ちがあれば、サポートする環境が整っていると思います。

Ruka：そうですね、僕もすごい入社前後のギャップではあるんですけど、やっぱり入社する前って結構コンサルってドライな方が多いだろうなっていうイメージはあったんですけど、入ってみるとすごいチームワークを大事にする会社だなっていうのは思っていて。頑張る姿勢さえしっかり見せていけば、困ったときとか行き詰まったときは誰かからのサポートやアドバイスがいただけるたりするので、そういう点ではすごい良いギャップだったなっていうのは思っています。

Toshi：僕もキャッチアップすごく大変だったなっていう意識はあって。元々自動車業界で自動運転系の開発をしていたんですけど、アクセンチュアに入った後は、電力業界や今はアパレル業界の仕事をしていて、業界が全然違うんでそもそもベースの知見がなくて、そこキャッチアップの作業がすごく大変だなっていう意識はとてもありましたね。あとポータブルスキルみたいなところ、今言われたと思うんですけど、元々その構造化して考えましょって、なぜなぜ分析をするみたいな、僕は元々エンジニアだったんで、なんかそこは結構突き詰めてやってきたところがあったので。その部分は何かコンサルに入ってもそのまま使えるなっていうところがあったので。そのポータブルスキル、ビジネススキルっていうところは何か活きたかなっていうふうに思っています。

MC：ありがとうございます。また次のテーマに自然と動いた感じがするんですけど、自分のこれまでの経験、前職でのスキル今生きてらっしゃるところってどんなところがありますか。

Sakiya：私は元々前職で事業会社のエンタメ系の事業会社にいて経営企画と人事を経験しているので、アクセンチュアに入ってからには組織人材系のご支援が多いです。人事の経験はもうそのまま結構事業会社の人事の経験が活かれているので、業界は違えどやっぱり事業会社のお客様が現場で困っていることって結構似ていたりするので、実際に人事の現場で実務をやっていることとか、困った経験があること自体がお客さまとすごく話しやすくなったりもするので、それはすごい役立っていると思います。

MC：心を開いていただきやすいつことですよね。

Sakiya：そうですね。結構素直に話してもらえたりとかするので、そこは距離感縮まるかなと思います。結構アクセンチュア本当にプロジェクトの幅が広いので、本当にいろんなご支援があるので、前職のスキル活かせるプロジェクトはありますよね、どこかしらに、はい。

MC：思っているより本当にいろんな可能性広がっていますよっていうのはぜひ視聴者の皆さんにも知っていただきたいですね。

Toshi：なんかコンサル未経験なんで本当にきつそうですっていうよりは、何かここはすごく使えますみたいな技術が多分結構あると思っていて。そういうところは、何か元々持っていた知見は少なからずすごく活かれますよっていうところはあるなと思っています。

MC：ありがとうございます。続いて3つ目のトークテーマに進ませていただきたいと思います。3つ目のトークテーマは担当プロジェクトってどういうふうに進んでいるんですかっていうことですね。皆さんのファーストアサインの決め方からもぜひ教えていただきたいなと思っていて、これはぜひ Ruka さんに。

Ruka：はい。そうですね。アクセンチュアでのこのプロジェクトの選び方って大きく三つあると思って。1つは自分でアクセンチュア内にあるプロジェクト一覧から探して応募して面談してマッチすれば、そこにアサインとなる。もう1個は何かプロジェクト側から直接声をかけてもらう。3つ目は、自分のピープルリードに相談して、「何かこういう仕事したいんだけど、何かいい案件ない？」みたいなところを伺って、紹介してもらいたいな3つあると思っていて。ファーストアサインでいうと、僕は自分から選んだというよりは何かプロジェクトからいくつか声をかけていただいて、私はファーストサインが保険のプロジェクトで戦略策定とか営業改革支援の策定のプロジェクトに携わっていたんですけども。いくつかそのプロジェクト側から案件紹介していただく中で、自分のスキルが生きそうな領域、っていうところでファーストアサインの仕事を選びましたっていうところですね。皆さんいかがですか。

Toshi：僕は自動車業界だったので自動車業界のプロジェクトがすごくたくさんインタビューしましよっという形でお話をいただいたんですけど、僕自身のその次のどうなっていきたいかっていうところで、業界同じじゃなくて新しい業界にチャレンジしていきたいと思ってアクセンチュアに入っていったので、先ほど言われていたそのダイレクトエクスチェンジって自分でプロジェクトを選べる仕組みがあるんですけど、そこで自分で探してその中で見つけたプロジェクト、面白そうだったプロジェクトに自分から手を挙げて面談をして、最初のプロジェクトを決めるっていう形で最初決めました。今までは事業会社で、本当にさっき言われた通りトップダウンでこのプロジェクトに次に入っただけとか、この部署に行ってくださいねって言われるんですけど。やっぱり自分でしかも結構短いスパンの中で大きく業界も変えながら仕事を選べるのは、個人的にはすごく魅力的だなと思っています。

MC：はい、じゃあ皆さん本日はありがとうございました。

全員：ありがとうございました。