

小野ゼミ 6 期生に向けて

第 3 期ゼミ長 高木 研太郎

こんにちは。アクセンチュア戦略グループ マーケティングチームの高木です。ずっとマーケティングの仕事をしていたいと思っていたところ、去年よりマーケティングチームが新しく発足され、まだ中身もないし知っている人も殆どいないけど立ち上げメンバーに入れてもらうこととなりました。まだマーケティングチームでの仕事に移ることができずにいますが、今はチームの仕事に関わるのを楽しみにしているところです。さて、今回頂いたテーマが「6 期生について」だったのですが、何回か顔を合わせているだけの 6 期生についてあれこれ評価するのもおこがましいので、6 期生に一つだけメッセージを送ろうかなと思います。

この間プロジェクト内でちょっとした研修があって、その時にわが上司が、コンサルタントとは何ぞや？という問いに対して、企業価値を高めるのがコンサルタントだと言い切っていました。企業価値を高めるってどういうこと？という、端的には財務諸表の数値を良くすること。お客さん、特に役員クラスの間人間にとっては我々コンサルタントを使って何が得たいかという、最終的にはそれで売上は伸びるのか、とかコストは下がるのか、とか、もっと掘り下げていくと、何とか事業の販管費である業務委託費をこんな施策で 10%削減することができる（もしくはできた）、みたいな結果を欲しがらるもの。もちろん単純に財務諸表の数値を良くするといってもその方法はいくらかもあって、実際の施策を検討する上では単純に数値に表れないような課題を沢山潰していかないといけないけれど、ゴールを外さなければ迷走することは避けられる。だから実際にプロジェクトで色々な施策を考えていく上では、最終的に P/L や B/S にどのような貢献ができるのかを明確にしていくように、というのがその時のメッセージだったのですが、個人的には非常にわかりやすい話ですと頭に入って行くものでした。この話を聞いた時に、改めてゴールとか目標とかが大事だなーと思ったのですが、これがミッションの明確な企業活動だったらいいけれど、ゼミに置き換えると結構難しいことだなと思います。学生が主体となって進めるゼミ活動には明確なミッションなんてないと思います。人によってゼミでやりたいことも違うだろうから目標設定も違う。始めはそれでも共通的な知識の取得だとか、それこそ忙しさに追われて考える時間もなくて表面化してこないとは思いますが、少しずつ時間に余裕ができてくると、それぞれ自分のやりたいことに向けてバラバラと活動するようになりがちです。でもせつかくの 2 年間のゼミ活動、できることなら最後まで連帯感を持って進めていけたら最高じゃないですか。（僕ら 3 期もそうできればよかったと思いつつ…）そのためにもみんなのゴールを共通のものにすることが大事なのではないかと、先ほどの研修内容を思い出したときに、ふと思いついたわけです。ちなみに仕事で結構アウトプットが明確な時でも個人個人のズレっていくらでも出てくるので、ゼミ活動でそこまで持つていくのってめちゃめっちゃ難しいとは思いますが、でも、ぜひチャレンジしてみてください。要はみんなで話し合って共通のゴールを作ってみてくださいということです。言いたいこと少しだったのに深夜のテンションで読みにくい長文となってしまいました。すみません。皆様の更なる活躍を期待しています。