

# SUSTAINABILITY REPORT 2021



# SUSTAINABILITY REPORT 2021



## 会社概要

アビームコンサルティング株式会社  
(ABeam Consulting Ltd.)

設立年月日 1981年(昭和56年)4月1日

従業員数 6,485名(2021年4月1日現在 連結)

資本金 62億円

代表者 代表取締役社長 鴨居 達哉

営業内容 マネジメントコンサルティング  
(経営診断・戦略立案・M&A・アライアンス)  
ビジネスプロセス コンサルティング  
(業務改革・組織改革・アウトソーシング)

ITコンサルティング  
(IT戦略・企画立案・システム開発・パッケージ導入・保守)  
アウトソーシング

連結売上高 2021年3月期 906億円

2020年3月期 932億円

2019年3月期 858億円

## サステナビリティサイトのご紹介

アビームコンサルティング サステナビリティサイト  
<https://www.abeam.com/jp/ja/sustainability>

当社のサステナビリティ活動をウェブサイトでも公開しています。  
本誌に関連する詳細な情報も掲載していますので、ぜひご覧ください。



詳しくは  
ウェブサイトへ

アビームコンサルティング株式会社

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-4-1 丸の内永楽ビルディング

TEL: 03-6700-8800 FAX: 03-6700-8801

[www.abeam.com](http://www.abeam.com)



# INTRODUCTION



## 編集方針

アビームコンサルティングは、すべてのステークホルダーの皆さまに対して、当社のサステナビリティに対する考え方やサステナブルな事業活動について報告することを目的として、2020年度までのCSRレポートの内容を刷新。2021年度より新たに「サステナビリティレポート」を発行することとしました。なお、経営・事業に関する詳細情報は、当社ウェブサイトをご覧ください。〈アビームコンサルティングウェブサイト〉 [www.abeam.com](http://www.abeam.com)

### 見直しに関する注意事項

当レポートに記載される当社の経営計画、見直し、戦略などのうち、歴史的事実のないものは将来の事業活動に関する当社の見直しであり、当社が当レポート発行時点において合理的と判断した一定の前提に基づいて記述したものです。従って、今後の経済情勢やサービスに対する需要動向など、さまざまな要因の変化により、記述されている見直しとは異なる結果となり得ることをご承知おきください。

## CONTENTS

- 3 — Our Business
- 5 — Top Message
- 9 — Our Vision & Strategy
- 11 — Our Sustainability
  - 11 アビームコンサルティングの価値創造ストーリー
  - 13 サステナビリティ経営の推進
  - 17 サステナビリティ関連の事業活動
  - 19 サステナビリティ関連ビジネスの展開

# OUR BUSINESS

## アビームコンサルティングのビジネス

豊富な経験と実績に基づいた専門性の高いソリューションや最適なサービスの提供、グローバル展開をはじめ、お客様の課題解決と企業価値向上を支援します。アビームコンサルティングでは、以下3つを経営理念として掲げています。

### Our Mission

私たちは変革を通じて、クライアントに新たな成功をもたらし、継続的な企業価値向上に貢献します。

### Our Vision

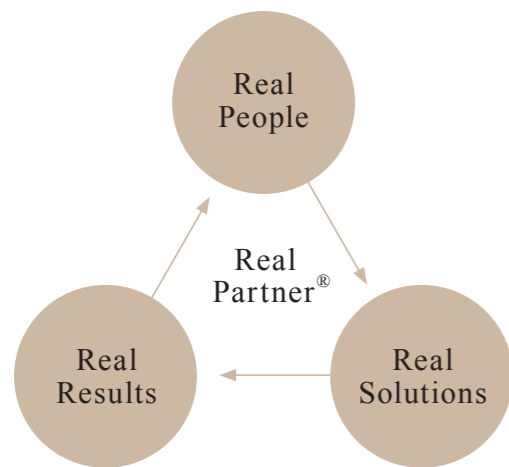
私たちは画一的世界観にしばられることなく、地域や企業の特徴を活かすアジア発のグローバルコンサルティングファームとしてクライアントの真のパートナーであり続けます。

### Our Core Values

同じ未来を見つめ、同じ成功を喜び合える「リアルパートナー」として、私たちは誠実かつ情熱を持ったコンサルティングを通じて、お客様の求める変革を“現実”のものとしてきました。

## Real Partner®

アビームコンサルティングの経営理念の礎であり、私たちの企業姿勢です。クライアントの変革を実現する“真のパートナー”として、プロジェクトの成功やクライアントの変革に強くコミットする価値観を表しています。



#### Real People

すべては、人から始まる

Real Peopleは、すべては人から始まり、コンサルタントがプロジェクトの起点であることを意味します。コンサルティングという仕事は、人で成り立っています。コンサルタントは、クライアントに対して付加価値の高い提案をできるスキルや素養を持つこと、それに加え、真摯に対応し、お互いを尊重し高め合う人間基点の姿勢を示しています。

#### Real Solutions

課題を解決する実際的なソリューション

Real Solutionsとは、課題解決のための実現可能なソリューションを意味します。困難な局面でも、最後まで成し遂げることをコンサルタントは求められています。Real Solutionsを実現するため、コンサルタントは目標を明確にし、先々の展開を予測する知性と、スピーディな対応力、解決策を導き出すための創造性、そしてチャレンジ精神を持ち合わせています。

#### Real Results

次のステージへ繋げる確かな成果

Real Resultsは、お客様を次のステージへつなげる確かな成功を意味します。お客様に成功を実感していただくことが、当社の使命です。お客様とプロジェクトに取り組み、お客様と当社がともに成長し、次のステージへと押し上げる推進力が大事だと考えています。

## Build Beyond As One. 私たちは、創造的パートナーへ。

ブランドスローガンは、アビームコンサルティングならではの存在意義、そして提供価値を表しています。

- ・Build : 構想策定だけでなく、実現まで確実に導く
- ・Beyond : 今までの常識や期待を超え、未来に向けた新たな価値を創る
- ・As One : クライアントやパートナーと共創し、チームを力強くリードする

## Materiality

コンサルティングファームである当社は、さまざまなステークホルダーとの共創型アプローチにより社会課題の解決に取り組み、コンサルティングの力でグローバル、ローカルを問わず、あらゆるSDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献します。



### SDGsへの取り組み

SDGsへの取り組みを積極的に推進するため、「Goal17 パートナリシップで目標を達成しよう」「Goal8 働きがいも経済成長も」「Goal9 産業と技術革新の基盤をつくろう」の3つをマテリアリティとして特定しました。Goal17はステークホルダーとの共創による貢献を表すものとして全社マテリアリティに設定し、Goal8はABeam Business Athlete®の推進、Goal9はDigital Innovationの推進に基づく貢献という視点で整理しています。



## Industry & Services

さまざまな業界、業務領域のそれぞれに専門性を持つコンサルタントが一つのチームとなり、最適なサービスを提供します。



### ベストプラクティスを集約した業界別ソリューション

当社は、全業界(インダストリー)・全業務領域(サービスライン)にわたってコンサルティングサービスを提供しています。

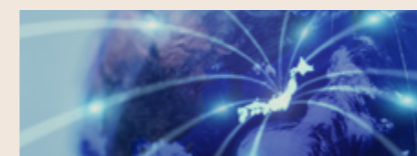
まずインダストリーについては、企業変革のパートナーとして長年にわたり積み上げてきた経験と実績を活かし、さまざまな業界の課題や市場のニーズに的確に対応します。商社、金融、保険、食品・飲料・消費財、医療・ライフサイエンス、産業機械・重工業、エレクトロニクス、エネルギーなど、多岐にわたるお客様に最適な業界別ソリューションを提供します。

一方のサービスラインでは、企業戦略から業務改革、IT構築、運用・保守にわたる全サービス領域で、経験豊富なスペシャリストが実践的でシームレスなコンサルティングを提供し、お客様の課題を解決します。業種・業務テンプレートを活用して業務システムの短期導入を実現するビジネスプラットフォーム「ABeam Cloud®」をはじめ、お客様の現状に即した多彩なサービスを提供し、企業価値向上に貢献します。

プロジェクトでは双方を専門とするコンサルタントがチームを組み、ワンストップでサービスを提供します。

## Global & Region

あらゆる地域のお客様に、現地の実情や商慣習、法制度、文化風土に適応したサービスを提供しています。



### 日本発、アジア発のグローバルコンサルティングファーム

日本発ならではの速くて自由度の高い意思決定が特徴です。アジア、北米・南米、EUと各国に数多くの拠点を構え、海外現地コンサルタントと日本人コンサルタントの“ハイブリッド体制”でお客様を支援します。

# TOP MESSAGE

C.E.O  
Tatsuya  
Kamoi

## 社会変革アクセラレーターとして 価値を共創し 持続可能な未来の実現に 全力を挙げる

代表取締役社長 | 鴨居 達哉 *Tatsuya Kamoi*

### 大胆な自己変革で 新たな成長のステージに上がる

当社は、2021年で創業40年を迎えました。その間、日本発、アジア発のグローバルコンサルティング会社として大きな成長を遂げ、現在は国内外に27拠点を展開し、社員数も6,500人を超えています。

私たちはこれまでの40年にわたり築いてきた強みを活かしながらも、その延長線上だけではない、新たな成長のステージに上がっていかなければならないと考えています。

昨今、事業環境は大きく変化しています。多くの企業や組織が未来を見据えた変革に挑戦してきたところに、コロナ禍が拍車をかけ、本格的な構造変革はさ

らに加速していくでしょう。

私はよく「変わらなければならない状態になる前に変わっておくべきだ」と話しています。将来が見通しにくい状況の中、クライアントが大胆な変革に取り組んでいるのと同様に、私たち自身も勇気を持って自己変革していくべきです。それに加えて、私たちはアジアにおけるファーストチョイスになることを目指しています。これからの市場環境に鑑みると、大きな成長を期待できる地域はやはりアジアであり、その成長を日本発、アジア発の会社として支えていきたいとの思いがあります。





変革を加速させる役割を  
推進するため、私たち自身が  
より一層成長していく

## ステークホルダーと手を取り合い、 価値を共創する

私たちは、「Real Partner®」という言葉大切にしています。「Real Partner®」には、クライアントが変革にチャレンジするにあたり、当社が持つ強みをさらに活かして、変革の良きパートナーであり続けたいという思いを込めています。

そしてこの「Real Partner®」という考え方は、当社一人ひとりの行動の原点、いくなればDNAになっていることを強く感じています。始めたプロジェクトは最後まで高い当事者意識を持ち、クライアントと共にやりきる覚悟。そして、さまざまな困難を乗り越えながらもプロジェクトを完遂していく実現力。これこそが「Real Partner®」の根底にあるものであり、当社の原点となる強みです。こうした強みは、今後もさらに

強化していかなければなりません。

今後、取り組むべき課題やテーマは、ますます大規模で、難易度も高まっていくことでしょう。その中で、一つひとつの個社における変革のプログラムにとどまらず、数多くのステークホルダーが手を取り合い、一緒に取り組みながら価値を共創していくような大きな社会変革のニーズも高まっていくと考えています。当社はこれまでさまざまな企業・組織とプロジェクトを進める中で、現場力を磨いてきました。これからは、当社にはない能力を持つ企業やグループと一緒に仕事をしていくエコシステムを一層広げ、その中で私たち自身の力をさらに拡充する取り組みが重要になります。

## 10年後には、 社会変革アクセラレーターに

当社は10年後の“ありたい姿”を「Vision2030」として描き出し、現在の立ち位置を振り返ることに加え、未来のありたい姿からバックキャストした実行計画「Strategy2025」を策定しました。10年後の私たちは、社会の大きな変革を加速させる“社会変革アクセラレーター”になりたいと考えています。社員一人ひとりが、自分自身をより一層成長させ、多様な能力を持つメンバーが活躍する組織を創り、同時に、外部のさまざまな能力を持つ人々とのエコシステムを強化していくことで、従来の延長線上にない10年後に向けた姿を作っていきます。

プロジェクトの性質も変わっていくでしょう。これまでのコンサルティング会社は解決すべき課題があ

る程度絞り込まれた状況で、そこに対して実行能力を提供する傾向にありました。これからは、どのような変革を進めるべきか、なぜ今その取り組みなのか、そうした原点から徹底的に考え、価値共創まで一貫して進めていくことが必要になると考えています。

そして2021年10月から、新たなブランドスローガン「Build Beyond As One.」を展開しています。Buildは構想を作るだけでなく最後の実現まで確実に導こうとの思い、Beyondは従来の価値観や期待値を超えて未来に向けた成長を遂げていくこと、そしてAs Oneはあらゆるステークホルダーが共通の価値観と方向感を持って取り組むことを意味し、そこに向けた覚悟をこのスローガンに込めています。

## SDGsの考え方を 自分事として捉える

社員一人ひとりがプロフェッショナルとして、生き生きと自身の能力を発揮し、高いモチベーションを持って仕事に取り組める環境の構築を進めています。そこで、社員がビジネス界におけるアスリートのように活躍していこうという考えの下、「ABeam Business Athlete®」と名付けたワークスタイル変革の施策を数年続けています。

2020年に、SDGs(持続可能な開発目標)の考え方を踏まえ、マテリアリティの設定を行いました。ここまでもお話したクライアントとの価値共創に深く関わるものとして、Goal17「パートナーシップで目標を達成しよう」を全社マテリアリティに設定しました。ここに、ABeam Business Athlete®の精神にもつながるGoal8「働きがいも経済成長も」、そして当社の基

盤はデジタルを活用した変革の推進であることからGoal9「産業と技術革新の基盤をつくろう」も加えて、企業のサステナビリティと社会のサステナビリティの両立に向けた取り組みを整理しています。

さらに2021年度は、“社会変革アクセラレーター”というビジョンの下、社会課題解決に向けた取り組みを推進する新たな組織として「サステナビリティユニット」を立ち上げました。それまでのCSRユニットと、ABeam Business Athlete®の一環として取り組んできた社会課題を自分事として捉えて持続可能な社会づくりに貢献するSocial Contribution Initiativesを統合し、当社のサステナビリティ経営をより加速させるべく、取り組んでいます。

## サステナビリティと事業活動を 同時に推進する

サステナビリティの活動においては、当社は2つの方向性を持って進めています。1つ目は、私たち自身が持続可能な社会づくりの活動を進めていくこと。そして2つ目は、コンサルティングプロジェクトを通じて、クライアントが積極的に推進するサステナビリティ活動をクライアントと協力しながら発展させ、持続可能な社会を実現していくことです。

例えばグリーンエナジートランスフォーメーション(GX)は、当社自身がカーボンニュートラルに向けたゼロ・エミッションの取り組みを進めるとともに、さまざまな企業・組織との協業による社会構造全体の変革にも活動を広げています。また、非財務資本に着目して企業価値向上との相関関係をアナリティクスによ

り明らかにする「Digital ESG」という仕組みも広く展開し、多くの企業に取り入れていただいています。これも当社自身の事業活動であるとともに、クライアントと一緒に持続可能な社会をつくっていくという視点にも該当する典型的な事例です。

持続可能な未来に向けて社会的責任を果たしていくことと、事業としてマーケットから信頼される企業として成長していくこと。この2つは完全にセットであるべきものだと私は思います。“社会変革アクセラレーター”として変革を加速させる役割を推進していくためにも、私たち一人ひとりがより一層高いステージを目指して成長し、その結果として2030年の“ありたい姿”を実現していきたいと考えています。

鳴居 達哉



# CHALLENGE

## アビームコンサルティングの Vision&Strategy

2030年のビジョンを策定し、その姿の実現に向けた中期経営戦略をまとめました。  
 新たな価値の創出によって、社会変革の加速を目指します。



### 2030年に向けた成長戦略の全体像について

2030年の世界を見据えたとき、デジタル技術は現在以上に進化して暮らしに一層浸透し、これまで人間が行っていた作業の多くはデジタルに置き換わっていくことが想定されます。もちろんそのドラステックな変化の中で、人間の価値観、人が共感するポイントも徐々に変わっていくでしょう。サステナビリティやダイバーシティへの取り組みはすでに始まっていますが、その動きがさらに大きな波となっているであろうことも容易に想像できます。

一方で、世界は米中二極に集中する“一元”の構造と、東南アジアやアフリカに代表される“多元”の価値観が併存するようになるでしょう。デジタルの部分は一元化していきつつ、メンタルな部分では多元化が進み、経済の重心はアジアにシフトしていくと思われます。

社会のこうした変化の予兆に対応していくことは、いわば未来からの要請です。そこで当社として、事業、人、地域の3つの観点で整理を行いました。まず事業は、“Why”を起点とする新しい価値の創造と、既存の価値の向上にシフトしていきます。人の観点では、「共感」を源泉として人を募り、企業の枠組みを超えたエコシステムで社会価値を共創していきます。そして地域については、多元化が進むグローバル社会で新たなスタンダードを構築します。

こうした整理のうえで、当社が2030年に目指す“ありたい姿”を「Vision2030」として描き出し、そこへ向けた道筋を整えるための事業ポートフォリオ・人財戦略、グローバル成長戦略、マネジメントモデルとして「Strategy2025」を策定しました。

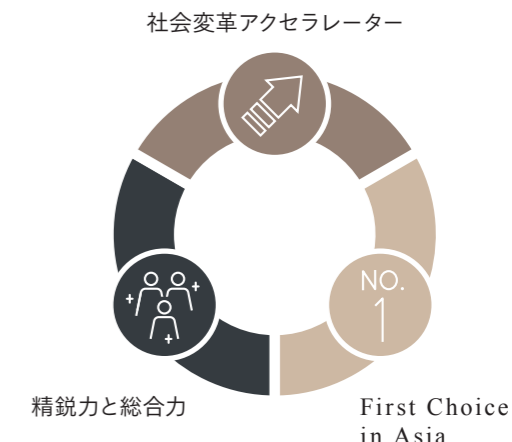
### Vision2030 について

「Vision2030」は、当社が2030年に目指す“ありたい姿”です。事業においては、従来のコンサルティングサービスのよりに目の前の課題を解決するだけでなく、クライアントと力を合わせて今までにない価値を共創し、それによって社会の変革を加速させる“社会変革アクセラレーター”になることを目指します。

次に、人については、知的集団としての精鋭力と、社外を含めたエコシステムによる総合力を併せて向上させます。人こそが持続的成長の源泉であり、人を大切にする企業文化があればこそ会社は成長を続けられます。当社は、自社だけでなく社外のパートナーも含め、多様な能力を持つ人が集まり、かつプロフェッショナルな人財を輩出する組織でありたいと考えています。

そして、地域。当社は、日本に本部を置くアジア発のコンサルティングファームです。だからこそ、このアジアというアイデンティティのもと、今後の世界経済の重心となっていくアジアにおいてファーストチョイスとなり、アジア経済圏の中で社会変革を実現していきます。

### アビームコンサルティングが目指す“ありたい姿”

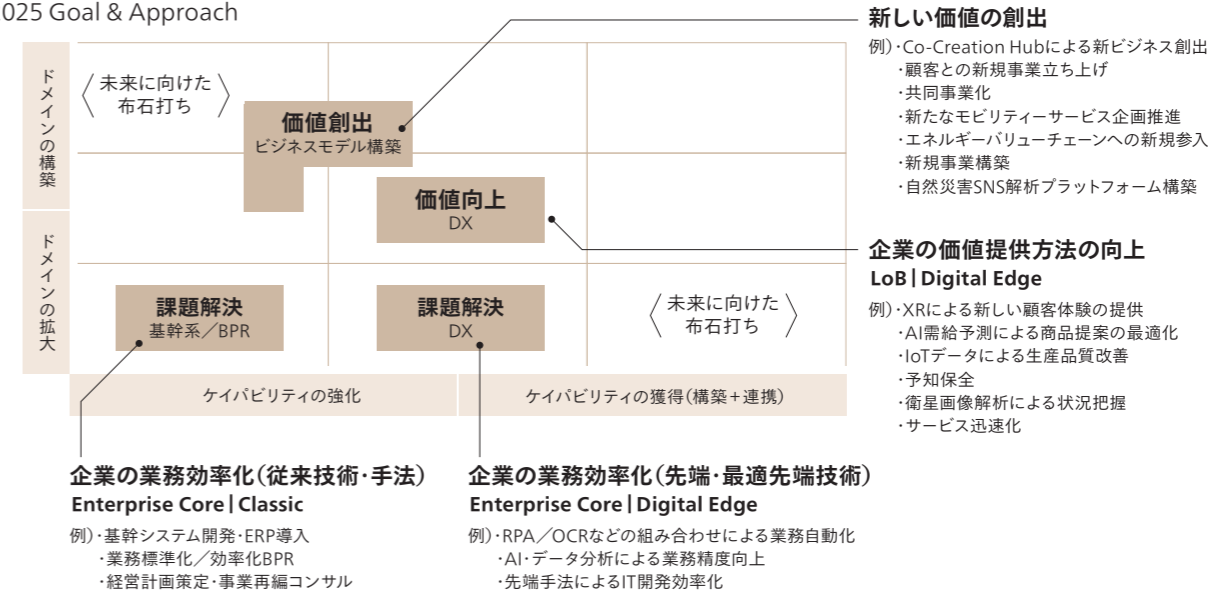


### Strategy2025 について

「Strategy2025」は、「Vision2030」の実現を支える変革の布石整備と、現ビジネスの強みの進化を並行で進めるために策定した中期経営戦略です。これまでのコンサルティングサービスの大半は従来技術・手法による課題解決でした。社会変革アクセラレーターとなるには、2030年に向けてビジネスポートフォリオを変えていく必要があります。従来型の課

題解決をDXによる課題解決へと一歩進め、進化するテクノロジーの獲得で提供価値を向上させて、新たな価値創出というビジネスモデルにつなげていかなければなりません。そのために、DX人財を増やし、先端技術を提供する際の“目利き”力を身につけ、さらにはアジア中心のグローバル戦略を掲げてアジアでのプレゼンスを高めていきます。

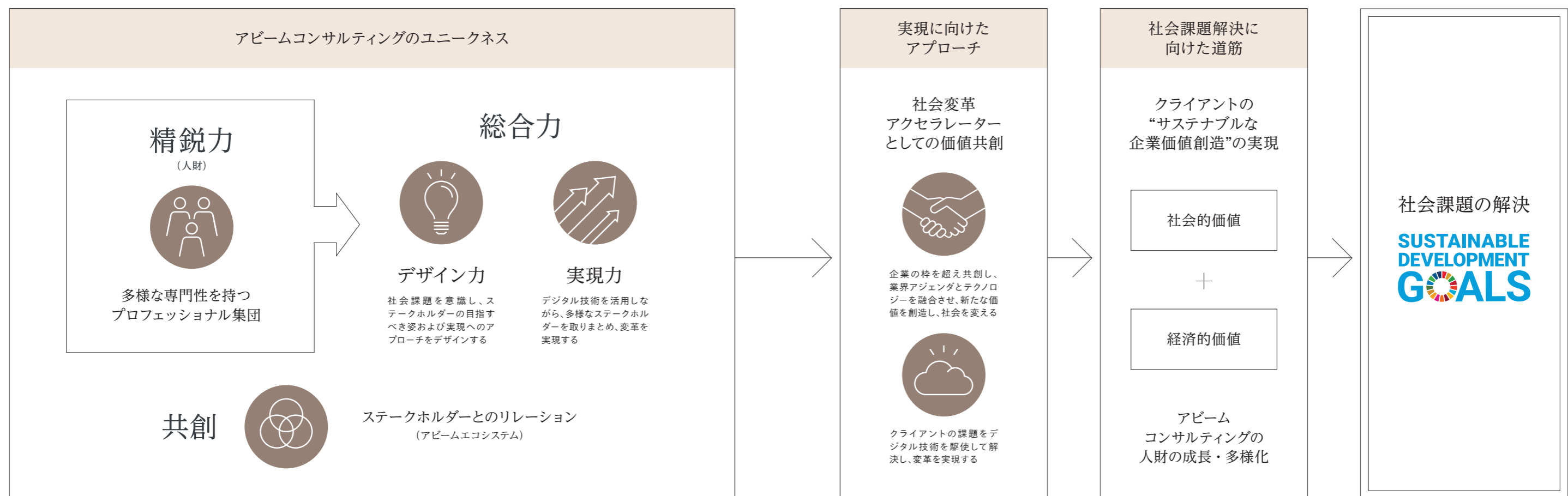
### 2025 Goal & Approach



## サステナブルな未来社会の実現に向けた アビームコンサルティングの価値創造ストーリー

企業活動による直接的な社会課題解決の取り組みを推進するとともに、  
コンサルティング会社としてステークホルダーの社会課題解決に幅広く取り組むことで、  
サステナブルな社会の実現に貢献します。

当社は、日本発・アジア発のグローバルコンサルティングファームとして、  
アビームエコシステムを形成し、社会の変革に貢献します。



### 精鋭力(人財のチカラ)とアビームエコシステムで独自のビジネスを展開

当社のビジネスを支える重要な経営資源は「人財」です。  
社員一人ひとりが持つ多様な専門性とケイパビリティの存在。その多様な力が織りなすプロフェッショナル集団として、幅広いインダストリーと幅広い国・地域において、さまざまなビジネスモデルに対応できる「総合力」を発揮します。

当社は、これまで培ってきた「デジタル技術を活用しながら、多様なステークホルダーを取りまとめ、変革を実現する」

実現力と、「社会課題を意識し、ステークホルダーの目指すべき姿や実現へのアプローチをデザインする」デザイン力を活用し、信頼される変革パートナーであり続けます。

また、お客様にとどまらず、ビジネスパートナー、NGOといった多様なステークホルダーとのリレーションに基づいて、アビームエコシステムを形成し、ステークホルダーとの価値共創を通じて、社会課題解決に向けた社会変革を促進します。

### お客様やパートナーと共創を通じて社会課題を解決する

新しい時代に向けて当社が提供していくアプローチは、大きく二つに整理しています。「お客様の課題を、デジタル技術を駆使して解決し、変革を実現する」課題解決型アプローチと、「企業の枠を超え共創し、業界アジェンダとテクノロジーを融合させ、新たな価値を創造し、社会を変える」価値向上・価値創出型のアプローチです。

社会変革アクセラレーターとして、アビームエコシステムを構成するステークホルダーとともに、お客様の「サステナブルな企業価値創造」の実現を支援していきます。これは、お客

様が創出する経済的価値と社会的価値を同期化させるための取り組みであり、この実現が社会課題解決に向けたより大きなインパクトにつながると考えています。

お客様の「サステナブルな企業価値創造」をともに実現することは、当社の原動力である「人財」の価値をさらに高め、多様化させることにもつながります。当社が目指す姿である、社会課題の解決にもつながる「社会変革アクセラレーター」は、こうした価値共創スパイラルによって進化していくと考えています。

## サステナビリティ経営の推進

クライアントと共に新しい価値創出を推進する社会変革のアクセラレータとして、コミュニティ・企業・機関と連携しながら、サステナビリティ経営を推進します。

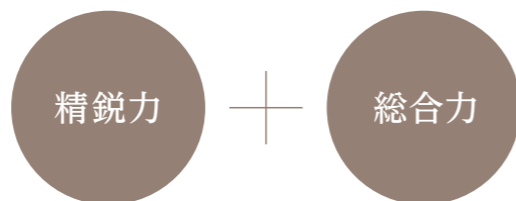
### 人財価値と企業価値の向上

事業活動を通じて社会変革を実現していくことで、多面的かつプロフェッショナルなケイパビリティを有する「多様なプロフェッショナル集団」となり、多くの人財を輩出する企業、多くの人財が集う魅力的な企業へと進化します。

### アビームコンサルティングのケイパビリティ

当社の最大の強みは、多面的かつプロフェッショナルなケイパビリティを有することにあります。専門性の高い精鋭人財を確保・育成し、幅広いインダストリーと幅広い国・地域において、さまざまなビジネスモデルに対応できる「総合力」を発揮します。

当社の優れたケイパビリティは、回答者の約9割が「満足」と答える顧客満足度調査の結果にも表れています。



### 人財戦略 – 顧客の課題解決+価値向上・創出を実現する集団へ

当社の事業活動の原動力は「人」であり、当社が創出する価値は「人」によって生み出されます。当社は、精鋭力と総合力を発揮して社会変革を実現する企業となることを目指します。

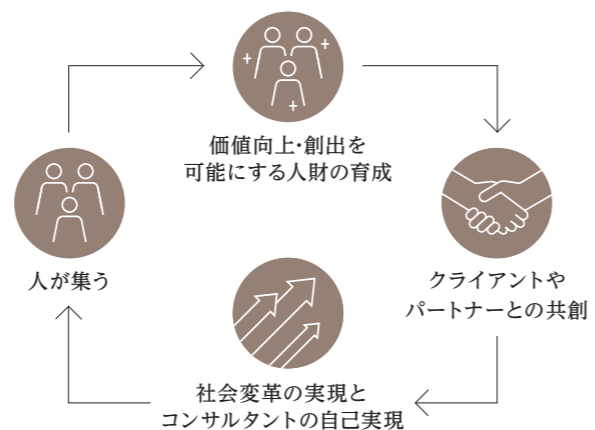
精鋭力と総合力とは、コンサルタントについて、デジタル時代においても価値を発揮できるように洗練し、高度なコンサルタントスキルと高い専門性の両方を兼ね備えた人財を育成すること、そしてこの精鋭人財を組み合わせたチームとアビームエコシステムを活用することで、総合力を発揮し、社会変革を実現するということです。

このため、従来の課題解決力に加えて、未来社会を思い描き、企業が進むべき方向を経営課題として提案する力、そしてそれを「共創」により実現させる力、従来型のビジネスを変えていくための展開力を備えた人財を確保・育成します。

当社が社会変革を実現していく過程で、それぞれの人財が持つスキルが高まり、経験が蓄積され、多様な価値観に触れて視野が広がり、人的ネットワークも構築されます。当社は今後、社会における企業と従業員の関係の変化を見据え、社会・企業の未来を描き、変革をリードする人財を積極的に育成し、その結果として当社の人財と当社でキャリアを積んだ人財が社会変革の原動力となっている、そのような姿を実現し

たいと考えています。

社会変革を通じて自己成長・自己実現できる企業には、それを魅力と感じる優秀な人財が集まります。このように企業としての成功と個人としての成功が結びつき、互いに成長できる関係を成立させることによって、人を中心としたサイクルが構築されます。当社はこのサイクルにより企業価値を高め、人財と社会によって魅力ある企業を目指します。



### アビームコンサルティングのワークスタイル変革 – ABeam Business Athlete® –

#### Workstyle Innovation ABeam Business Athlete®

##### Smart Work

卓越したプロフェッショナルとして自律し、より自由に、知的に生き活きと働く

##### Diversity & Inclusion

多様な個性を持つ社員一人ひとりが互いに尊重・刺激し合い、自分らしく挑戦することで成長を続ける



##### Well-Being

自らが心身のコンディションを整え、変化への適応とパフォーマンス向上に取り組む



アビームコンサルティングのコンサルタントは卓越したプロフェッショナルであり、ビジネス界のアスリートと捉えることができます。当社は、ワークスタイル変革の取り組みである「ABeam Business Athlete®」を通じて、多様な社員が自律し、自らのコンディションを整えて生産

性・創造性を高めながら、個々の強みを活かしチームとして能力を最大限発揮すること、また、社会の変化にシなやかに対応することでクライアントへの提供価値を高め、社会の持続的成長に貢献することを目指します。

#### Smart Work 働き方改革

社員一人ひとりがプロフェッショナルとして自律し、より自由に、より知的に、より生き活きと働くことができる環境づくりを目指します。

#### Diversity & Inclusion ダイバーシティ&インクルージョン

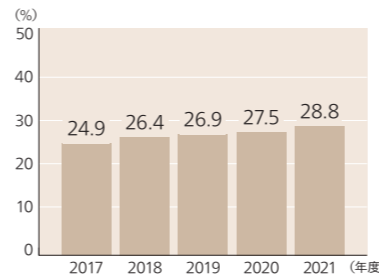
多様な個性を持つ社員一人ひとりが、互いに尊重・刺激し合い、自分らしく挑戦することで成長を続けることができる環境づくりを目指します。

#### Well-Being 健康経営

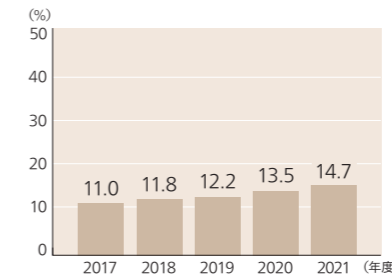
社員一人ひとりが心身のコンディションを整え、変化への適応と、パフォーマンス向上に繋がる環境づくりを目指します。

### 主要な非財務指標 | ※毎年6/1時点従業員データにて算出

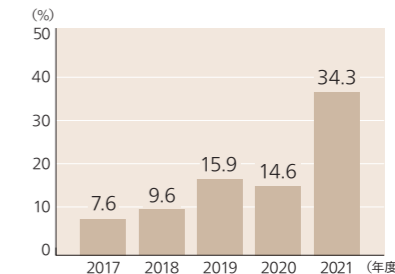
#### 女性社員比率



#### 女性管理職比率



#### 男性育児休業取得率





# OUR SUSTAINABILITY

INTERVIEW

## インタビュー

変化が激しく、顧客の価値観や期待値も変わりやすいこの時代、顧客に期待されるコンサルタントであり続けることは難しくなっています。その状況で個人として、組織として、どう取り組んでいけばいいのか。当社の人財育成に関わるキーパーソンに聞きました。

時代が求めるコンサルタントであり続けるために

2022年度新人研修の全体運営設計のリードに加えて、社員や社外向け研修の講師、人財管理チームのリーダーなどを務めるほか、学びの場のプラットフォーム運営も担っています。

コンサルタントにとって、「Base」「Edge」「Link」の3つのスキルに「Mind」を加えた“3+1”が大切になります。BaseやEdgeスキルだけでなく、Link、すなわち人や情報とつながり合い、有機的ネットワークを無数につくっていくスキルも、コンサルタントとして価値を提供していくには重要になります。そこで会社として、これらの学びを強化し、習慣化していくための場づくりや仕掛けづくりに力を入れています。

学びの効果は数多く出ています。年次関係なく、チームメンバーが発信した情報を自らの業務に活かしたところ、成果を出すことができたという話もよく聞きます。

さらには当社内の知見を活かし、クライアントの人財の成長に寄与する「人財価値向上サービス」も提供を始めています。こういったサービスは、クライアントに必要な人財を分析したうえで、その企業の核となる人財を育てるソリューションです。



**福田 洋平**  
シニアマネージャー  
デジタルテクノロジービジネスユニット/ITMSセクター

当社の知見を展開し、共創関係の中ですべてのステークホルダーが成長していくことができれば、いずれは日本という国全体も成長していく。その考えのもとで取り組んでいます。

## 社会貢献活動

当社は、より良い地域社会・地球環境の実現に貢献し、持続可能な社会を構築するための社会貢献活動に取り組んでいます。

具体的には、「社会課題解決の促進」と「社会課題解決人財の育成」の2つを目的としたプロボノ活動(NPO/NGO支援)や、地方創生への取り組みなど、さまざまな社会貢献活動を推進しています。

当社は今後も、多くのコンサルタントが事業活動を通じて培ってきたコンサルティングスキルを活用しながら地域社会の課題解決に取り組み、日本、そしてアジアを中心とした海外の未来創造に貢献していきます。



## 国際社会、地域社会への貢献

アジアを中心とした海外の未来創造を目指す

当社は、読み書きの習得と男女平等の教育機会の提供によって、低所得国の子どもの人生を変えようとしている国際的NGO「ルーム・トゥ・リード 日本法人」への支援、世界の子どもが売られる問題の解決に取り組んでいる認定NPO法人「かものはしプロジェクト」への支援など、国際的なNPO/NGOに対するプロボノ活動を通じて、アジアなど国際社会の課題解決と発展に貢献しています。



地域における社会課題解決を支援

地域の社会課題を解決するために、地方の中小企業を対象として人財育成の支援、プロサッカーチーム「モンテディオ山形」への支援活動、沖縄県座間味村の関係人口を増やすための取り組み支援、ふるさと納税による地域支援のための社内セミナーの開催などを行っています。

## 環境への取り組み

社員による環境保全活動やカーボンニュートラルへの取り組みなど、企業活動を通じた環境負荷低減に継続して取り組むことで、持続可能な地球環境の実現に寄与しています。

カーボンニュートラルの達成に向けて

当社では、2030年までに国内外の全拠点における事業活動による温室効果ガス排出量\*をゼロにし、カーボンニュートラルを実現するという目標を設定しました。

国内拠点において、エネルギー量のモニタリングを行いながら、夜間の自動消灯やエリアごとの空調設定といった、オフィスのエネルギー管理のさらなる高度化に向けた運用面での改善に継続的に取り組んでいます。

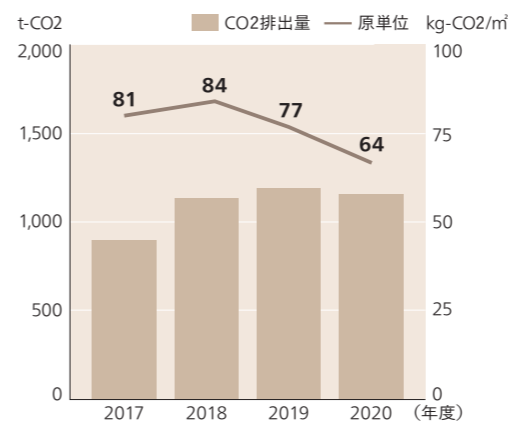
再生可能エネルギーの活用については、2021年4月より本

社(丸の内永楽ビルディング)で使用する電力を、再生可能エネルギー由来の電力への切り替えが完了しており、今後も対象拠点を拡大していきます。

スコープ3排出量では、コロナ禍のリモートワークの拡大により、カテゴリ6(出張)およびカテゴリ7(通勤)の排出量が大幅に減少しました。今後は、取引先事業者との協働によるカテゴリ1(購入した製品・サービス)の排出量の算定の精緻化や削減を推進していきます。

\*GHGプロトコルに基づく、スコープ1・スコープ2排出量が対象

国内拠点のCO2排出量  
(スコープ1・2)・原単位の推移



バリューチェーン全体の温室効果ガス排出量

	2019	2020(年度)
スコープ1 直接排出	0	0
スコープ2 電気・熱の使用に伴う間接排出	1,194	1,182
スコープ3 その他の間接排出(以下カテゴリ別内訳)	13,788	8,396
カテゴリ1 購入した製品・サービス	4,470	4,635
カテゴリ2 資本財	2,268	2,349
カテゴリ3 スコープ1、2に含まれない燃料およびエネルギー活動	80	132
カテゴリ4 輸送、配送(上流)	144	81
カテゴリ5 事業活動から出る廃棄物	12	7
カテゴリ6 出張	5,764	948
カテゴリ7 雇用者の通勤	1,050	244
カテゴリ8-15	0	0

## サステナビリティ関連の事業活動

アビームコンサルティングは、クライアントの「サステナブルな企業価値の実現」に向けて、さまざまなコンサルティングサービスを通じて支援します。

### 1.アビームコンサルティングが考える Sustainability Transformation

多様な社会課題が乱立する現代社会において、資本主義は従来の株主資本主義からステークホルダー資本主義へと変遷しています。企業は従業員・顧客・サプライヤー・地域社会など関わるすべてのステークホルダーの期待値に応えながら中長期視点での企業価値向上を目指すことが求められ、そうした持続可能性を重視した経営への転換として

「Sustainability Transformation(SX)」が唱えられています。当社ではSXを「社会課題を起点にすべてのステークホルダーの視点でビジネスモデルから経営基盤までの企業全般を変革することで、企業の経済的・社会的インパクト双方を最大化し、社会課題の解決を実現すること」と定義しています。

### 2.SXに対するアビームコンサルティングのアプローチ・バリュー

#### 2つの視点からのアプローチ

SX実現のためには、社会課題を起点に企業の変革テーマを特定する「バックキャスト」のアプローチが一般的です。当社では「バックキャスト」の視点に加え、現状企業が保有する非財務情報と企業価値の相関というファクト

をもとに科学的に企業の変革テーマを特定する「フォアキャスト」のアプローチも併用しています。2つのアプローチを通じて抜本的かつ着実な企業価値向上を図りながら、社会課題解決に向けた企業変革の方向性を定めます。

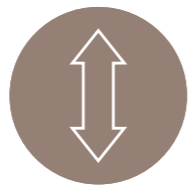
#### 3つのバリュー

当社では各インダストリー・サービスライン・サステナビリティの専門組織が連携しOne Teamで対応にあたり、「共創力」「実行力」「総合力」の3つのバリューを発揮することによりクライアント企業の確実なSXの実現を支援します。



#### 共創力

社会課題の実態を知るソーシャルセクターのキーパーソンと課題解決実行者のビジネスセクターを有機的に繋ぐことで、本質的な社会課題解決を実現



#### 実行力

サステナビリティ変革ストーリーの構築から、各社会課題テーマへの対応、デジタル基盤の実装、データによる非財務情報・社会的インパクトの可視化まで一貫した支援を実現

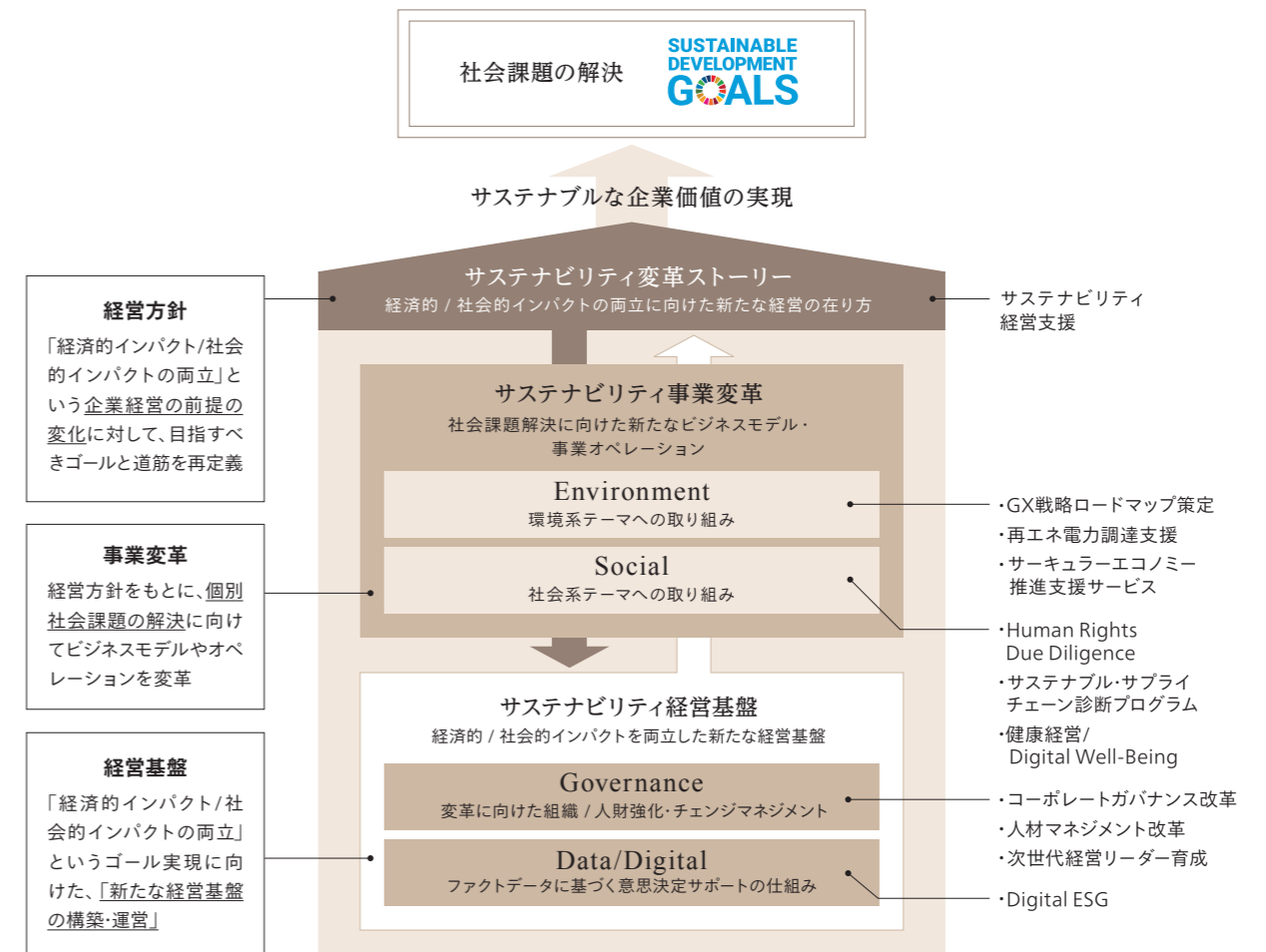


#### 総合力

各インダストリー・サービスライン・サステナビリティの専門組織とOne Teamで連携することで、各クライアントの対応すべき社会課題選定から解決まで網羅的な支援を実現

### アビームコンサルティングのSXサービス全体像

「経済的インパクト/社会的インパクトの両立」という経営の前提の変化に対して、「変革ストーリー構築」から「個別の社会課題テーマへの対応に向けた事業方針策定」、そして「経営基盤実装」までEnd to Endでのサービスを提供していきます。



### 共創力獲得に向けたソーシャルセクターとの連携

社会課題解決を目指す事業体には、NPO/NGOなどの非営利団体や公共セクター、そして民間の営利企業などさまざまな組織があります。

この中でもとりわけNPO/NGOは、社会課題領域の実態を知るキーパーソンですが、ヒト・モノ・カネのリソース不足に苦しんでいます。この状況において企業は、資金はもちろん専門知識・ノウハウ・スキルを持った人材な

どのリソース提供を行うことで、NPO/NGOが志す社会課題の解決を加速させることができます。

こうした背景を踏まえ、当社は「本業で培ったコンサルティングスキルを利用し、社会課題の解決に貢献する」という目的を持って、プロボノ活動に取り組んでいます。ソーシャルセクターへの支援を通じ、「共創」することで、社会課題の解決を促進します。

## サステナビリティ関連ビジネスの展開

| Well-Being施策 |

CASE STUDY **1** 健康経営の取り組みの効果を可視化、業績との関連性を分析し、生産性向上へ



**北林 愛里**  
シニアマネージャー/  
Sustainability  
Transformation  
Initiative

### Well-Being施策をソリューションとして展開

当社では「ABeam Business Athlete®」と絡めて、社員の心身のコンディションを整え、パフォーマンスにつなげていくため、Well-Being(健康経営)の施策を進めています。Well-BeingはESGの“S”に該当し、自社におけるこの取り組みはクライアントの生産性・業績や企業価値向上にも寄与すると考え、取り組みそのものをソリューションとして提供しています。

その一つとして、SMNと共に「健康経営施策における個人のシアワセ(健康状態とパフォーマンス)と組織のシアワセ(チーム業績/企業業績)の定量/見える化」と「それらの関係性の見える化」を目的とした概念実証を実施しました。

「SMNは社員の幸せを軸とした健康経営をビジョンとして掲げ、さまざまな健康施策を行っていました。ただ、それが社員にどういった影響を与え、実際のパフォーマンスに寄与するかなど、施策の効果の可視化には取り組まれていませんでした」と、北林 愛里は話します。今回、当社のDigital Well-Beingソリューションに共感いただけたことで、効果を実証する取り組みへとつながりました。

概念実証には、SMNが自社で培ってきたデータと、今回新たに取得したデータの双方を利用。そこに企業の業績や社員個々の売り上げなどのデータ、Well-Being度に関する社員アンケートも加え、SMNの課題感に合わせてアレンジした当社のテンプレートを活用して分析、可視化を行いました。

### 社員の幸福度と企業の業績との関係性を把握

「実証には社員の個人情報を扱うためデータセキュリティが重要で、法的な規制への配慮も必要なため、SMNにデータを準備していただく際は苦労しました」と北林。データを収集し、当社で分析した結果、SMNにおいて組織の業績には心のコンディション、モチベーション、職場環境における個人尊重度の影響が大きい傾向にあるなど、さまざまな示唆が得ら



れました。また、幸福度が低い社員と退職の傾向が一致することもわかり、退職を防ぐためにも幸福度に着目し、充実したケアの重要性が見えてきました。

「傾向は企業で変わりますが、社員のコンディションや幸福度と企業の業績との関係性を把握し、そこに組織として手を打つことの意義が実証の結果からわかり、ソリューションの訴求ポイントになるという手応えをつかみました」(北林)。

Well-Beingは重要だという認識が、企業・業界を問わず日に日に高まっています。今回の取り組みをきっかけに、Well-Beingをトータルで実現するサービスに力を入れ、働く人の幸福を高めることに貢献していきたいです。



### Partner's Voice

SMN株式会社  
**松本 裕文 様**  
コーポレートカルチャー&  
リレーション推進課/課長

組織の情報(財務会計/管理会計/人事関連等)と個人のコンディションや主観的幸福度等の相関関係を見える化・分析でき、経営陣や人事部門にとっては経営戦略策定の新たな手法に、社員にとっては自身のパフォーマンス最大化に大きく寄与すると体感できました。Digital Well-Being導入は、世界的にも新たな経営手法(Well-Being経営)となり得ると考えます。

| 国際協力事業への貢献 |

CASE STUDY **2** デジタル・ITの知識と経験を活かしJICAの事業を全社体制でバックアップ



**小山 敦**  
マネージャー/  
デジタルテクノロジー  
ビジネスユニット/  
DX/セクター

### 国際協力事業に対してDXに関するアイデアと技術を提供

2021年1月から独立行政法人国際協力機構(JICA)に対し、DX(デジタルトランスフォーメーション)に関わる専門技術のアドバイスを提供する業務を実施しています。

情報通信技術の進化によって、デジタル技術・データの活用は経済活動や社会生活を行う上で不可欠になりました。その流れの中、開発途上国よりJICAに対して、デジタル技術活用に関する支援の期待が高まっています。このニーズに対し、JICAでは開発協力事業のさまざまな案件でデジタル技術の活用を推進しており、当社がデジタル・ITの専門家としてJICAの事業をサポートすることになりました。



写真提供: 飯塚 明夫/JICA

実際に提供している業務としては、JICA事業に関するデジタル技術活用の可能性調査、案件立ち上げに向けた企画立案支援、簡易デモシステム開発、システム運用に関するアドバイスがあります。より具体的な内容について、デジタルテクノロジービジネスユニットの小山 敦はこう解説します。

「JICAが支援相手国にデジタル技術を活用した開発協力事業の提案を行う際、当社のグローバルネットワーク網や豊富なデジタル技術活用プロジェクトの経験を活かし、当社海外オフィスメンバーによる現地ヒアリング活動・事例調査・課題の整理・ユースケース策定を行い、案件立ち上げを支援、相

手国政府との対話のお手伝いをします。また、相手国政府に課題解決の具体的なイメージを持っていただくために、スマホアプリなどのデモシステムをクイックに開発しました」

### 幅広い事業分野とアビームコンサルティング全社によるバックアップ体制

工夫や苦労した点について、小山はこう語ります。「デジタルに関する支援は効果が見えにくいので、相手国の困りごとを深く知り、かつ法律・制度・慣習・文化の違いなどを踏まえた上で課題解決に向けた提案を行う必要があります。また、農業・教育・医療・交通・水資源などJICAの事業分野は幅広く、知識のキャッチアップも必要です。そこで自身の勉強だけでなく、海外オフィスや各分野の有識者が協力し、アビームコンサルティング全社体制でバックアップを行いました」

こうした努力の成果もあり、JICAからは想定より多くの相談を受け、いくつかの案件立ち上げに貢献することができました。また、案件立ち上げの支援以外では、勉強会などを通じたDX研修のお手伝いも大きな仕事です。「成果はこれからですが、現段階でも多くの関心が寄せられ、DX推進を一層進める土壌ができていくと感じています」(小山)。当社はこれからもJICAの事業を精いっぱい支えていきます。



### Partner's Voice

独立行政法人国際協力機構  
**浅沼 琢朗 様**  
STI・DX室

途上国におけるデジタル技術活用の急速な普及に伴い、JICAに対する支援のニーズも増えております。各案件におけるデジタル技術活用を検討する上で、JICAの持つ開発途上国の知見とアビームさんの技術面・また各分野のエキスパートの持つ知見を組み合わせ、対象国の課題解決を一層進めたいと考えております。

## CASE STUDY 3 千葉ジェッツふなばしとSDGsに特化したパートナーメニューを開発



**澤井 一人**  
マネージャー/  
コンシューマー  
ビジネスユニット/  
Sports&  
Entertainment



### SDGsのゴールを網羅し多くの企業にフィット

2021年4月、プロバスケットボールチーム・千葉ジェッツふなばしとオフィシャルサプライヤー契約を締結しました。その中で、パートナーの営業戦略に加え、SDGsの活動に特化したパートナーメニューを開発しています。

「昨今、投資家から企業に対してSDGs/ESG投資の要請が高まっています。一方で企業側は、何をすればいいかわからないという課題を抱えています。コンテンツホルダー\*はもともと社会貢献に積極的ですし、ファンがついていることで発信力もあるため、コンテンツホルダーと共にSDGsに取り組みたい企業が多くあると考えています」と、コンシューマービジネスユニットの澤井 一人は話します。

千葉ジェッツふなばしは、パートナーへの営業戦略に課題を感じていました。一方当社は、コンテンツホルダーに対し、ハンズオンでパートナー営業支援をしたことによる知見があったため、営業戦略策定プロジェクトを推進することとなりました。SDGsが掲げる17目標のGoal17はパートナーシップ。企業の多くはGoal1~16を目標にマテリアリティを設定しているため、当社はGoal17にフォーカスし、残り16目標のすべてをカバーするメニューを開発しました。

「千葉ジェッツふなばしは地域貢献への意識がもともと高く、SDGsの達成に向けて活動を進めているチームです。一方、当社も以前からスポーツ×社会貢献の事例を調査して

り、知見を蓄積していました。この両者が力を合わせることで、企業に関心を持つSDGsのパートナーメニューを開発できたと考えています」(澤井)。

### スポーツをフックとした社会貢献活動を進める

メニュー開発では、千葉ジェッツふなばしとの間でSDGsの基本や取り組み事例の振り返りから始め、共通理解を醸成しました。その上でワークショップを開催し、当社独自の「SDGs Partner Menu Framework」を活用し、SDGs活動を強化するメニューの立案やブラッシュアップを行いました。

これまでに、途上国への生活用品提供、地域の健康増進、子どもたちの留学支援など約100件の多彩なメニューを開発しています。また、実際に企業から千葉ジェッツふなばしと共に取り組みたいという話もきています。

「従来、パートナーはユニフォームやスタジアムの看板に社名を露出させてきましたが、それでは効果に乏しいことがわかってきました。対して、コンテンツホルダーが持つアセットを活かしたメニューには、多くの企業に関心を持っています。今後もその視点でメニューを開発し、スポーツをフックとした社会貢献活動を進めていきます」(澤井)。

\*スポーツチーム/リーグ、競技団体を指す総称



### Partner's Voice

株式会社千葉ジェッツふなばし  
**佐藤 博紀 様**  
取締役事業本部長

当社ではJets Assistという活動を立ち上げ、SDGsの達成に寄与する社会貢献活動を推進しています。当社の思いは地域、ファン、パートナーが達成したいSDGsのゴールを“Assist”することであり、SDGs全ゴールを網羅した取り組みを考えることは大事なミッションでした。これからもスポーツを活用した社会課題解決支援をよろしくお願いたします。

## CASE STUDY 4 NPOやソーシャルベンチャーがコロナ禍で受けた影響をETIC.と共同で調査し、社会課題解決に取り組む



**原田 航平**  
シニアマネージャー/  
デジタルプロセス/  
ビジネスユニット/FMC  
セクター/サステナビ  
リティユニット

### 変革を迫られるNPOの現状を浮き彫りにする

当社単独であらゆる社会課題を解決することはできません。解決に向けた取り組みを展開するNPOなどと対話、伴走する中で、解決に向けた知見を深め一層の社会貢献につなげたい。この思いからプロボノ活動に取り組んでいます。

その一環として、社会起業家をサポートする多彩な取り組みを展開するNPO法人のETIC.と共同で「変化の激しい時代における社会課題解決主体の進化・適応に関する調査」を実施しました。サステナビリティユニットのメンバーとして関わった原田 航平は、取り組みの契機についてこう話します。

「コロナ禍になり、社会課題解決に携わるNPOなどの団体はその在り方や取り組み方法の変革を迫られました。とはいえコロナはあくまでもきっかけで、人々の価値観の変化やテクノロジーの発達など、環境の変化は大局的なものです。そこで、今後の社会課題解決を考えていくうえでNPOやソーシャルベンチャーなど社会課題に取り組む団体の実態を改めて浮き彫りにするため、調査を始めました」

ETIC.は、企業や行政、NGOなど多様なセクターを巻き込むネットワーク型の中間支援団体という立場から、社会起業家を育てる活動を行っています。そのETIC.と協働することで全体を俯瞰でき、そこから当社が取り組むべき個別の社会課題を捉えられるとの思いが、今回の活動につながりました。

### 企業とソーシャルセクターのハブとなるために

調査は、コロナ禍の影響で従来通りの活動が難しくなっている27団体にインタビューを実施し、ソーシャルセクターの進化の在り方について考察を行い、レポートにまとめています。

「レポートは、社会課題に取り組むソーシャルセクターの方々だけでなく、まだ取り組んでいない方々や当社のクライアント、学生のみなさんにも理解しやすいように、社会課題に関する一般的なコンテンツも交えた構成となりました」(原田)。



レポートでは、各団体が状況変化の中で目的に向かって活動を発展させていくためのキーポイントとして「団体のレジリエンス」「テクノロジーの活用」「多様なプレイヤーの参画を促す」「パーパス(存在目的)の意識・共有」の4つを挙げています。「社会課題解決に向けたポイントは多様な人たちを巻き込み、自分ごととして社会課題解決に取り組む人の輪を広げていくこと。調査結果を受け、その巻き込み力やプロジェクト推進力が当社の価値であり、社会全体の視点から見ても重要な役割であることを認識できました。今回を契機として、当社がハブとなり、企業とソーシャルセクターの距離をさらに縮めていきます」(原田)。



### Partner's Voice

NPO法人ETIC.  
**山内 幸治 様**  
シニアコーディネーター/  
Co-Founder

自然災害やコロナ禍のような危機は常に社会の脆弱性につながります。その中で私たちはどう変容すればよいのか。今回プロボノの皆さまのお力を借りることで、これまで感覚的に捉えていたことを構造的にまとめることができました。社会課題の複雑性が増す中で、ますます協働の重要性が高まっており、引き続き一緒にいただければと願っております。