

思考のオーケストレーション：Helvetica Now AIと専門家集団が共創するHelvetica Now 次世代コンサルティング戦略

市場構造変革への対応と持続的
成長に向けた提言
(Strategy Report 2025-2030)
Noto Serif JP Regular

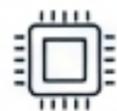


Based on "Strategic Report on the Consulting Industry"
Sources: ALM, Gartner, Zion, Mordor Intelligence

エグゼクティブサマリー：「自己破壊」を経て「再創造」へ

生成AIによる知的生産のコモディティ化は、従来の人月課金モデルを崩壊させる。
勝機は、AIを「思考のパートナー」とし、多様な専門知を統合指揮（オーケストレーション）する組織能力にある。

The Triple Threat



1. AI Disruption

知的生産プロセスの根本的変革（自動化・高速化）。



2. Client Sophistication

「戦略策定」から「実行・成果・内製化支援」への需要シフト。



3. Hyper-Competition

IT企業・ブティック・フリーランスとの境界なき競争。

Strategic Recommendations

Business Model

人月課金（Time & Material）から、成果報酬・サブスクリプション・共同事業開発（Venture Building）のハイブリッドへ。

Talent

画一的な採用から、オープンタレント・エコシステムによる「多様な専門家の融合」へ。

Value

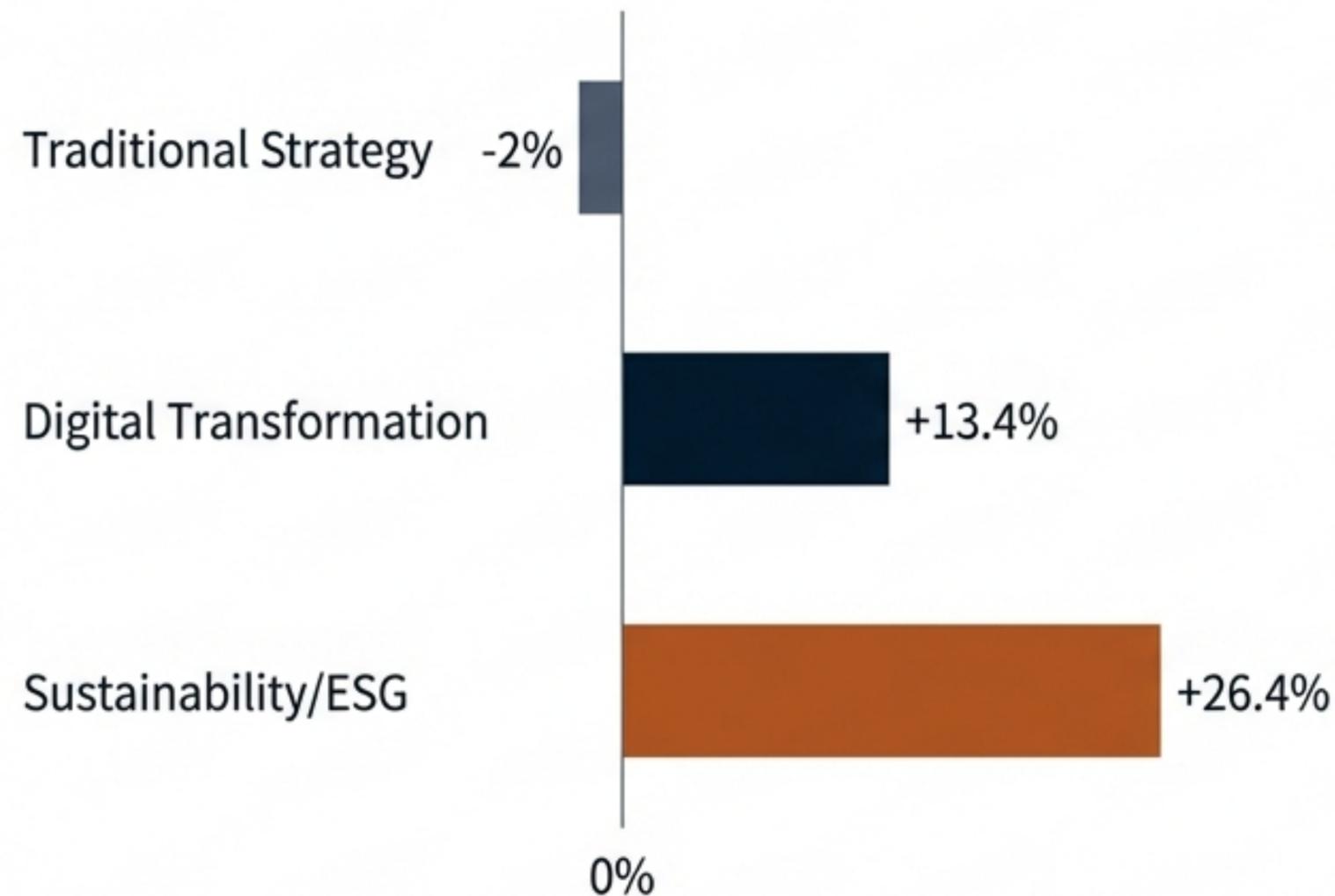
「答えの提供」から、変革をリードする「触媒（カタリスト）」へ。

Investment

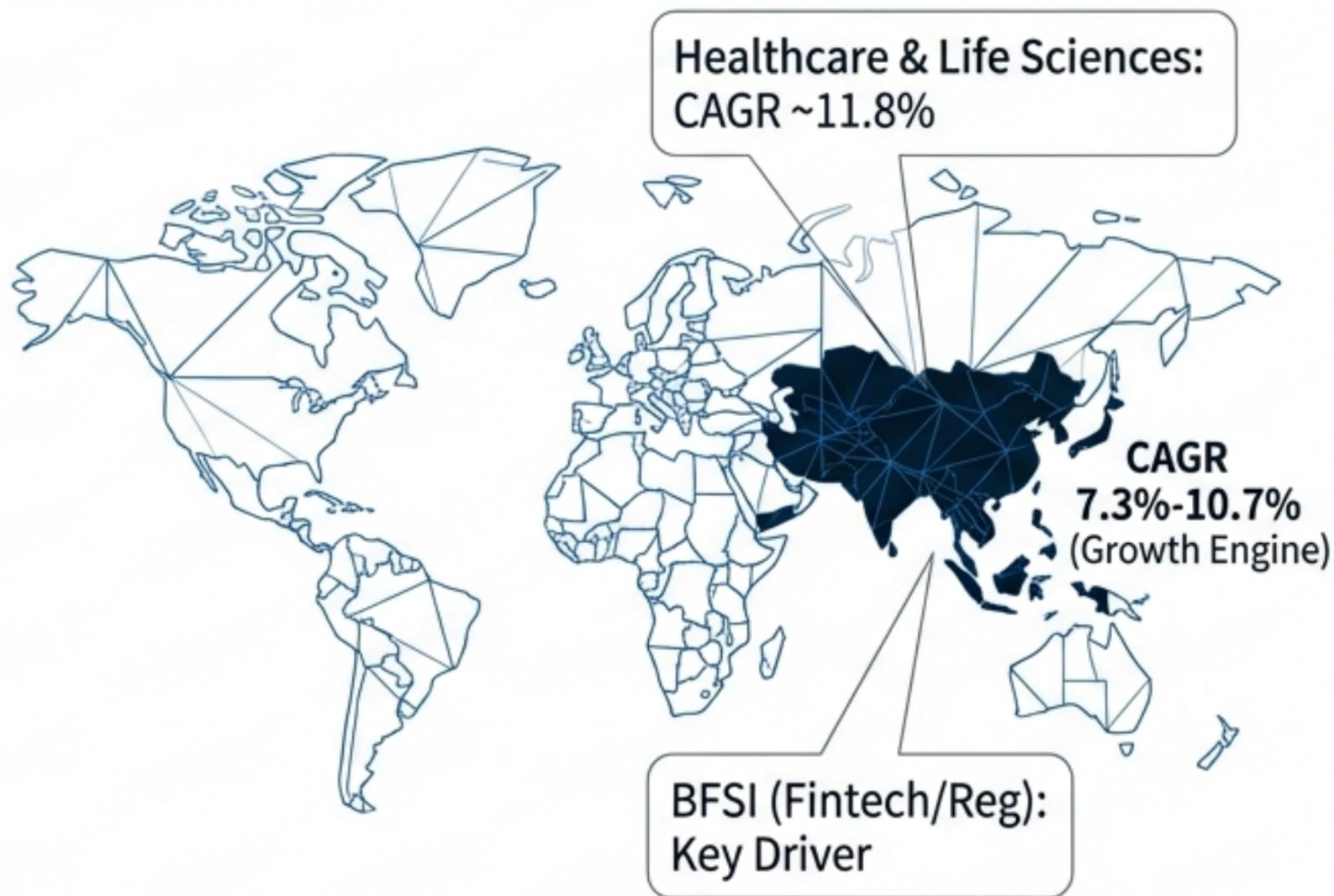
インダストリー特化型の独自AI（Proprietary AI）開発と全社的AIリテラシーの向上。

市場の二極化：伝統的戦略領域の縮小とニューエコノミーの台頭

Diverging Bar Chart



Heatmap



Insight: 市場全体は年率5-7%で成長するものの、**伝統的な「戦略策定」**のみでは**縮小均衡**に陥る。成長の源泉は、**AI/DX実装とESG規制（CSRD等）**対応に伴う**複雑なデータマネジメント需要**にある。

クライアント需要の変質：「正解」よりも「解決能力」の実装



Key Buying Factors (KBFs)

End-to-End Support

戦略から実行、成果創出までの一気通貫。

Outcome-based

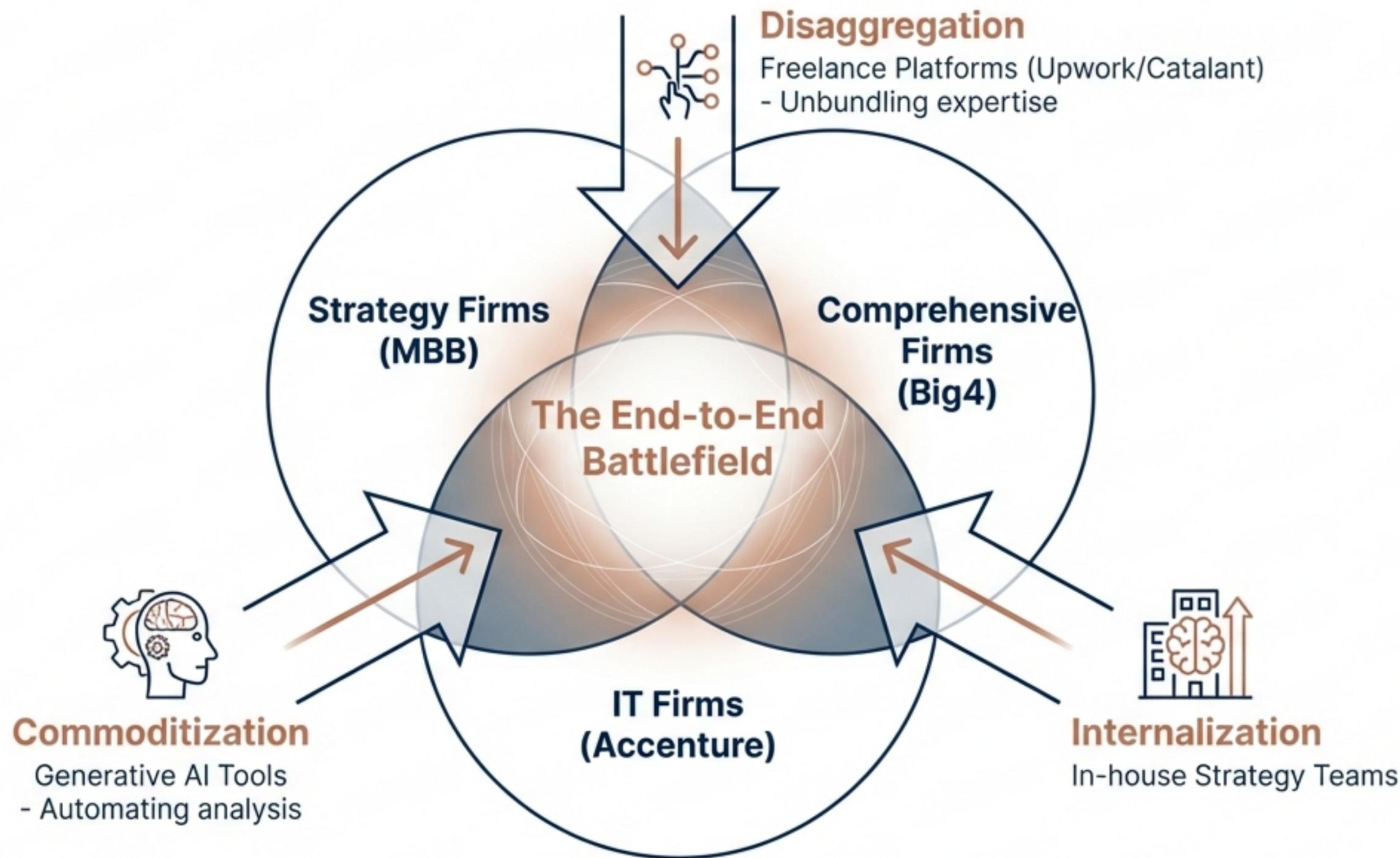
成果（コスト削減、売上増）と連動した価格設定。

Co-creation

外部からの提言ではなく、クライアントチームとの「共創」。

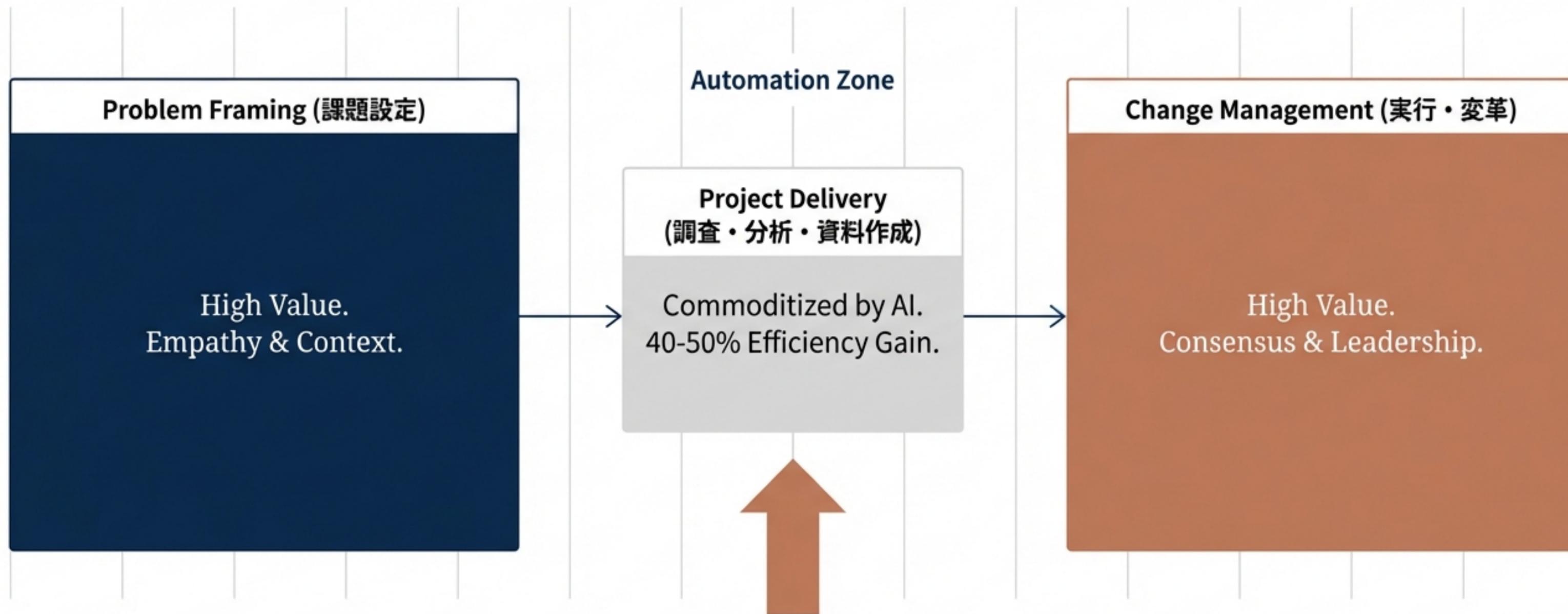
“Clients don’t want an answer; they want the capability to solve it themselves.”

競争環境の激化：業界の境界溶解とバリューチェーンの「分解」



従来の「ファイブフォース」では捉えきれない、バリューチェーンの部品化（Disaggregation）こそが構造的な脅威である

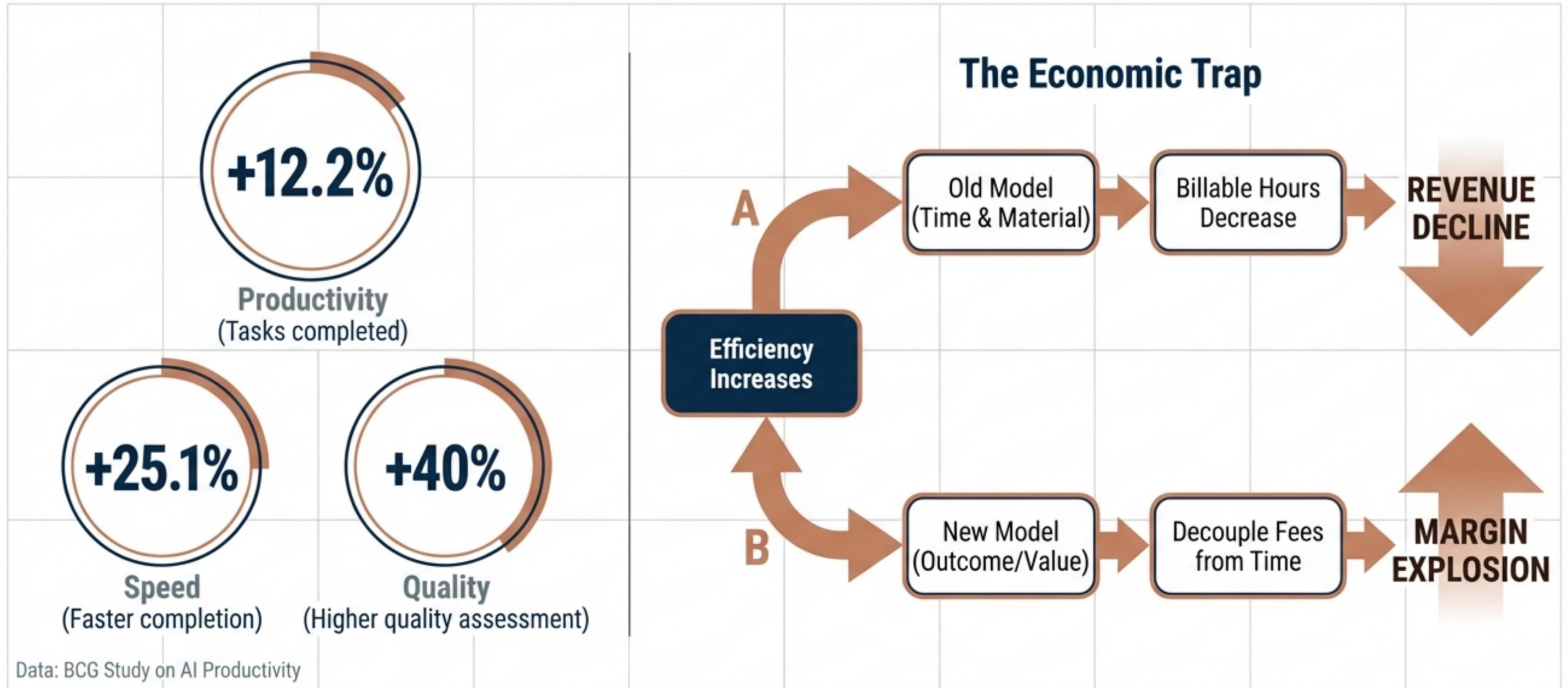
AIによるバリューチェーンの破壊と価値の移動



Impact on Workforce:

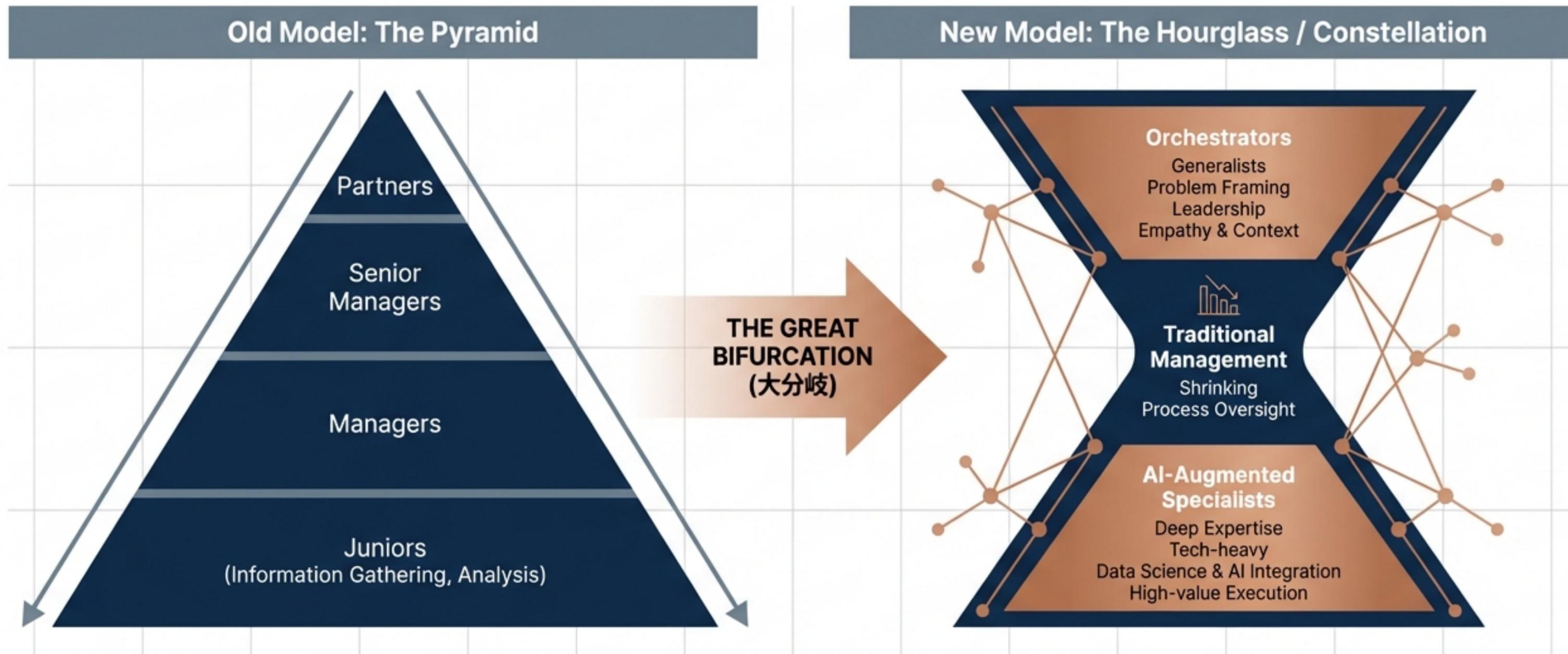
Impact on Workforce: 若手コンサルタントが担ってきた「情報収集・分析」の価値が消滅。

「生産性のパラドックス」：人月課金モデルの限界



Strategic Imperative: 報酬を「投下時間 (Time)」から「提供価値 (Value)」へ切り離すことが生存の条件となる。

人材モデルの大分岐：ピラミッドの崩壊と「星座型」組織への移行



キャリアパスは「**大分岐 (Great Bifurcation)**」を迎える。画一的な昇進モデルを廃止し、**スペシャリストとオーケストレーター**、それぞれの**評価・育成システム**を構築する必要がある。AIの活用により、従来の中間層(情報整理・管理)の価値が低下し、トップダウンのピラミッドから、専門性と統合力を持つ人材が連携する「**星座型**」組織へと移行する。

競合動向：独自AIアセット構築に向けた投資競争

McKinsey	BCG	Bain	Accenture	Big 4 (Deloitte/EY/KPMG)
QuantumBlack	BCG X	OpenAI Partnership	\$3B Investment	Platform Strategy
End-to-End AI transformation. Tool: 'AI4DX'	Tech build division. 3,000+ tech experts.	First mover in GenAI alliances. Data managers. Marketing focus.	'AI Refinery' . Massive scale execution.	Deloitte (\$3B , Trustworthy AI), EY (EY.ai), KPMG (Google Cloud).

各社とも、汎用LLMの利用に留まらず、**独自データ**と組み合わせた「**プロプライエタリなAIアセット**」の構築に**巨額投資**を行っている。

戦略オプションの評価：リスクとスケーラビリティの最適解

<p>Option A: Full-Stack (総合化)</p> <hr/> <p>High Cost, High Risk</p> <hr/> <p> Big4/Accenture Model.</p>	<p>Option B: Niche Specialist (先鋭化)</p> <hr/> <p>High Margin, Low Scale</p> <hr/> <p> Boutique Model.</p>	<p>Option C: Orchestration Platform (プラットフォーム化)</p> <hr/> <p>Flexible, Scalable</p> <hr/> <p> Leverage External Ecosystem.</p>
--	--	---

推奨：Option C (with elements of B). 自社ですべてのリソースを抱え込むことはリスクが高い。外部のエコシステム（専門家・AI）を柔軟に活用する「**オーケストレーション**」こそが、変動の激しいAI時代に適応する唯一のモデルである。

推奨モデル：「ハイブリッド・オーケストレーター」



クライアントの複雑な課題に対し、最適な「知」の組み合わせを即座に提供する。

収益モデルの多角化：Time & Materialからの脱却



Goal: 労働集約型ビジネスからの脱却と、スケーラブルな収益基盤の確立。

競争優位の源泉（VRIO分析）：信頼とナレッジの再定義

	Value (価値)	Rarity (希少性)	Imitability (模倣困難性)	Organization (組織)	Result (競争優位性)
Brand / Trust	✓	✓	✓	✓	📈 Sustained Advantage (持続的優位)
Proprietary Knowledge/Data	✓	✓	✓	✓	📈 Sustained Advantage (持続的優位)
Talent Pool	✓	✓	✗	✓	Temporary Advantage
Global Network	✓	✓	✗	✓	Temporary Advantage

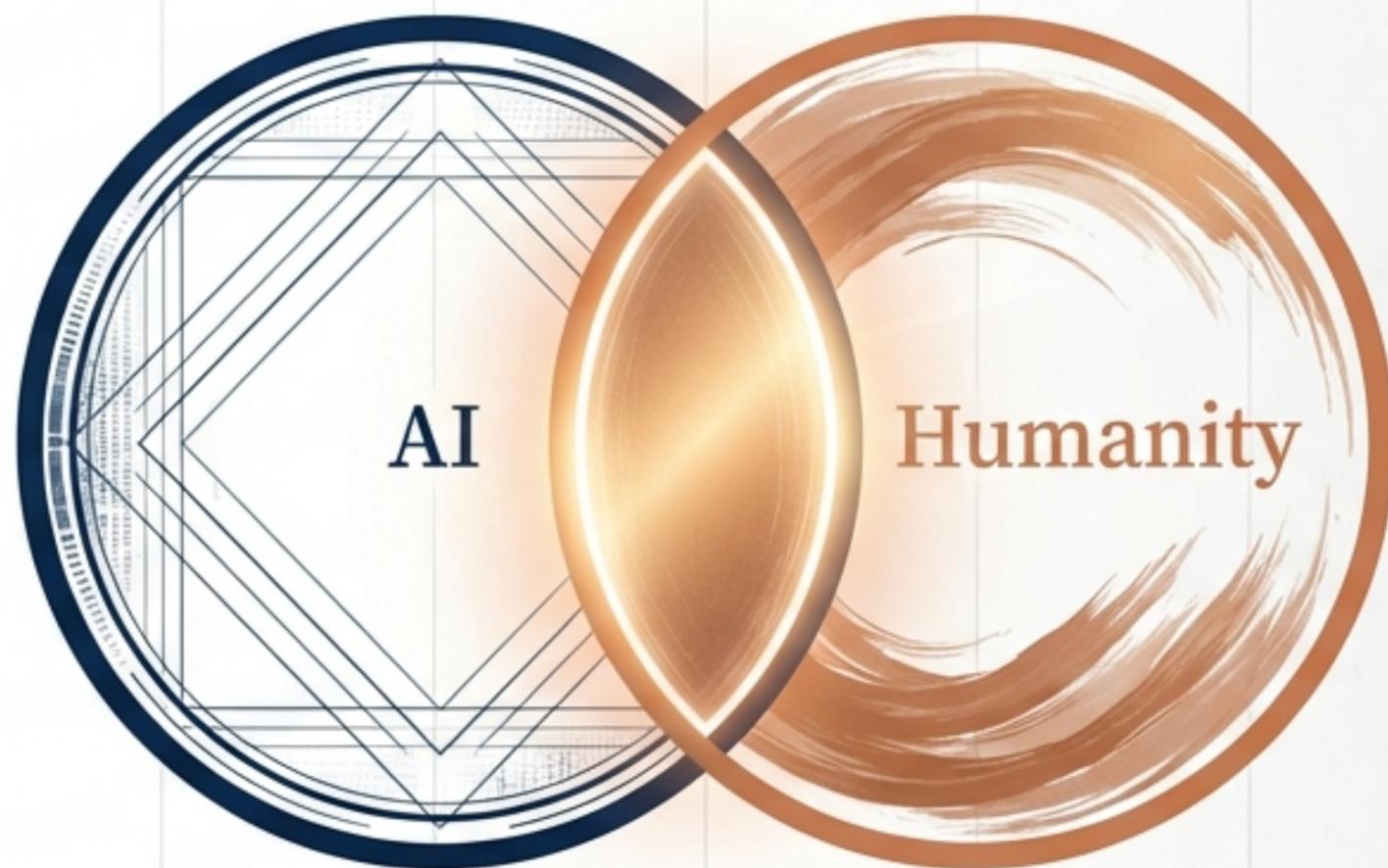
Action: 「**信頼できるAI (Trustworthy AI)**」のガバナンス確立と、暗黙知をAIに学習させる**ナレッジマネジメントシステム**が、競争優位の核心となる。

変革ロードマップ：2025-2030



Vision: 人とAIが共創し、持続可能な成長を実現する新しいビジネスエコシステムの確立。

結論：AI時代のコンサルティングは「人間性」への回帰である



AIが「知能」をコモディティ化するからこそ、
人間だけが持つ「意志」「共感」「倫理」の価値は相対的に高まる。

我々は「答えを知っている集団」から、「未知の問いに立ち向かうための『知』と『人』を指揮する集団」へと進化する。
今こそ、オーケストレーション能力への投資を決断し、AIとの共創による新たな価値創造をリードすべき時である。