

Suggested URL

<https://www.roberthalf.com/jp/ja/insights/landing-job/foreign-companies-consulting>

Meta Title

外資系コンサルとは？主要企業や年収、仕事内容、向いてる人を解説

Meta Keywords

外資系コンサル 2,700

外資系コンサル 年収 700

外資系コンサルとは 600

外資系コンサルタント 350

外資系コンサル 向いてる人 200

外資系コンサル 仕事内容 80

Meta description

外資系コンサルは、外国資本によって運営されているコンサルティングファームのことで、クライアント企業の課題を解決します。成果主義で短期間のプロジェクトもあるため、スピーディーな成長が見込めます。本記事では、外資系コンサルの年収や仕事内容、向いている人について解説します。

H1 外資系コンサルとは？主要企業や年収、仕事内容、向いてる人を解説



目次

- 外資系コンサルとは？
- 最新の外資系コンサルの採用動向
- 外資系コンサルの分野と代表企業
- 外資系コンサルの役職と仕事内容
- 外資系コンサルの年収
- 外資系コンサルの求人例
- 外資系コンサルで働くメリット
- 外資系コンサルの特徴と働き方
- 外資系コンサルに向いている人
- 外資系コンサルに役立つスキルや資格
- 外資系コンサルに転職するためのポイント
- 外資系コンサルのキャリアパス
- よくある質問

外資系コンサルは、企業の経営課題や業務改善、戦略立案などを支援する専門性の高い仕事です。英語力や論理的思考力が求められる一方で、個人の裁量が大きく、高年収を目指せる点が魅力です。本記事では、外資系コンサルの年収や仕事内容、求められるスキルなど、幅広く解説します。

H2 外資系コンサルとは？

外資系コンサルとは、一定の外国資本によって運営されているコンサルティングファームを指します。IT導入や人材育成支援などによって経営戦略や業務改革を促し、クライアント企業が抱える課題を解決するのが主な業務です。成果が給与などに反映される成果主義のファームが多く、高年収であることが魅力です。

外資系企業と一言でいっても種類はさまざま、海外の企業が設立した日本支社、日系企業と共同出資の会社、海外企業に買収された日本企業などが含まれます。

H3 外資系コンサルと日系コンサルの違い

外資系コンサルも日系コンサルも、クライアント企業の課題を解決するという点では共通しています。しかし、外資系は世界的なネットワークにより、働き方に対する考え方やIT技術など、世界最新のものを取り入れた課題解決ができることが強みです。

また、外資系コンサルは基本的に成果主義で、個人の裁量が大きく、フラットな組織文化が特徴です。成果を出せば昇進スピードが速くなりますが、出せなければ退職せざるを得ない状況に追い込まれることもあり、プレッシャーも大きいといえます。

一方、日系コンサルはチームワークを重視し、成果までに至る過程を大切にする傾向があります。社内文化はやや保守的で、制度も社員の長期的な育成を前提としたものが多いです。年功序列を採用している企業が多く、勤続年数が長いほど評価されやすいです。

H3 プロジェクトで業務量や業務内容が変動する

外資系コンサルで特徴的なのが、プロジェクトごとに仕事内容が大きく変わる点です。クライアント企業のニーズはそれぞれ異なります。それに伴って、事前の調査内容や進行の速さも変わり、柔軟性が求められる仕事といえます。

納期前には連日深夜まで作業することもあります。一区切りついた後には長期休暇が取れる環境も整っています。フルリモートワークなど働き方もさまざまです。外資系企業のより詳しい特徴に関しては、以下の記事を参考にしてください。

関連記事：[外資系企業ってどんな感じ？転職するメリットや実態を徹底解説](#)

H2 最新の外資系コンサルの採用動向

外資系コンサルは経営課題を解決していく際に、クラウドやデータ分析といった先端技術の活用を戦略として提案します。アフターコロナで多くの企業が業務改革やDX推進に取り組んだことにより、外資系コンサルへの需要は上がりました。

2025年現在は一部の会社でコロナ禍よりも失速が見られるものの、経済産業省でもDXが推進されており(参考:産業界のデジタルトランスフォーメーション(DX)(METI/経済産業省)、経営にデジタル技術を取り入れる動きは続いていくと見られます。デジタル技術は変化していくことや、古いシステムを変える際にグローバル基準のITプラットフォームを選択する企業もあることから、今後も外資系コンサルには一定の需要が見込めるでしょう。

財務や会計においてもIT技術を活用した業務の効率化が少しずつ進められており(参考:[2025年版年収ガイド | ロバート・ハーフ](#))、財務面からクライアントをサポートする外資系コンサルの需要も続いていくと考えられます。

また、人材に関するサポートも、外資系コンサルの種類の一つです。採用の戦略だけでなく、既存の人材を育成し流出を抑えることで、質の高い人材作りにつなげていきます。IT・デジタル人材のほか、海外への事業拡大によりグローバル人材の需要も高まっており、外資系コンサルの活躍の場となるでしょう。

H2 外資系コンサルの分野と代表企業

外資系コンサルは、主に以下の5つの分野に分かれます。それぞれについて詳しく見ていきましょう。

- [戦略系コンサルティングファーム](#)
- [総合系コンサルティングファーム](#)
- [IT系コンサルティングファーム](#)
- [財務・会計系コンサルティングファーム](#)
- [人事系コンサルティングファーム](#)

H3 戦略系コンサルティングファーム

戦略系コンサルティングファームは、クライアントの経営層に働きかけながら課題解決を進めるファームです。業界動向の分析や競合調査を行ったうえで、新規事業の立ち上げやM&A戦略など中長期的な経営戦略を導き出します。

代表的な企業は以下の通りです。

- マッキンゼー・アンド・カンパニー
- ボストン コンサルティング グループ
- ベイン・アンド・カンパニー

- A.T.カーニー

H3 総合系コンサルティングファーム

総合系コンサルティングファームは、戦略策定に留まらず、計画の実行まで一貫してサポートするファームです。戦略系に比べて担当する範囲が広く、システム導入や人材育成など、クライアントの現場に直接関わることもあります。クライアントは大企業であることが多く、プロジェクトも規模が大きいのが特徴です。

代表的な企業は以下の通りです。

- アクセンチュア
- デロイトトーマツ コンサルティング
- PwCコンサルティング
- EYストラテジー・アンド・コンサルティング

H3 IT系コンサルティングファーム

IT系コンサルティングファームは、システムの導入・運用、クラウド移行、データ活用など、テクノロジーにより企業の課題解決を提案するファームです。

代表的な企業は以下の通りです。

- IBMコンサルティング
- 日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ
- アバナード
- キャップジェミニ

H3 財務・会計系コンサルティングファーム

財務・会計系コンサルティングファームは、財務会計の面から企業の課題解決を図るファームです。税務業務のDX、M&A、企業再生、企業価値評価、IFRS対応などを支援します。監査法人系のグループに属していることが多く、金融・会計の専門家が在籍しています。

代表的な企業は以下の通りです。

- デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー
- PwCアドバイザー
- EYトランザクション・アドバイザー・サービス
- KPMG FAS

H3 人事系コンサルティングファーム

人事系コンサルティングファームは、人材マネジメントの課題解決に特化したファームです。具体的には、組織設計、人材評価制度の構築、報酬制度の見直し、リーダー育成、従業員エンゲージメントの向上などを支援します。国籍を超えて公平性を重視するエクイティや、世界的な環境に配慮したESGなど、外資系ならではのグローバルな視点も取り入れられます。

代表的な企業は以下の通りです。

- マーサー
- ウイリス・タワーズワトソン
- エーオン
- コーン・フェリー

H2 外資系コンサルの役職と仕事内容

外資系コンサルには、アナリストからパートナーまで、いくつかの役職に分かれています。それぞれの役割や仕事内容について詳しく紹介します。

H3 アナリスト(リサーチャー)

アナリスト(リサーチャー)は、外資系コンサルにおける初期のポジションです。上位職の指示のもと、プロジェクトに必要な市場調査や競合分析、統計データの収集・整理などを担当します。

H3 コンサルタント(アソシエイト)

コンサルタント(アソシエイト)は、実務を中心に担う中堅クラスのポジションです。3~5年のコンサル経験が必要です。クライアントとの打ち合わせに同席し、課題の特定から仮説の構築、分析、改善提案の作成まで幅広い業務を担当します。

論理的思考だけでなく、ビジネス理解や顧客折衝力、プレゼン能力が必要とされるため、日々の業務を通じて総合的なコンサルスキルが磨かれます。

H3 マネージャー(プロジェクトマネージャー)

マネージャーはチームメンバーを束ね、プロジェクト全体の進行を管理するポジションです。コンサルで5~10年の経験者が就きます。クライアントとの関係構築から業務範囲の定義、進捗管理、品質管理、リスクマネジメントまで担います。部下の育成や職場環境の改善も役割の一つです。シニアマネージャーをプリンシパルと呼ぶこともあります。

H3 パートナー

パートナーとは共同経営者のことで、経営の最終責任を負います。コンサルで7年以上の経験が必要です。主な業務は、新規クライアントの開拓や既存顧客との関係維持、ファームの経営戦略への参画など多岐にわたります。

H2 外資系コンサルの年収

外資系コンサルの年収は、主に職種や役職レベルによって大きく変動します。ロバート・ハーフの自社データ(2025年版)に基づいた職種・役職ごとの年収目安を紹介します。

H3 戦略コンサルタントの年収

ロバート・ハーフの自社データでは、戦略コンサルタントの平均年収は以下の通りです。

役職	経験値が浅い場合	平均的な経験値の場合	優れた経験値がある場合
アナリスト	500万円	650万円	800万円
コンサルタント	800万円	1,200万円	1,500万円
プロジェクトリーダー／ エンゲージメントマ ネージャー	1,500万円	1,700万円	2,200万円
プリンシパル	2,200万円	2,600万円	3,000万円
パートナー	4,000万円	6,000万円	8,000万円

H3 テクノロジー/DXコンサルタントの年収

ロバート・ハーフの自社データでは、テクノロジー/DXコンサルタントの平均年収は以下の通りです。

役職	経験値が浅い場合	平均的な経験値の場合	優れた経験値がある場合
テクノロジー/DXコンサ ルタント	550万円	650万円	750万円
テクノロジー/DXシニア コンサルタント	750万円	850万円	950万円
テクノロジー/DXマ ネージャー	1,100万円	1,200万円	1,300万円
テクノロジー/DXシニア マネージャー	1,500万円	1,800万円	2,000万円
テクノロジー/DXシニア ディレクター	1,700万円	2,200万円	2,700万円
テクノロジー/DXパート ナー	3,000万円	4,000万円	5,000万円

H3 SAP/ERP/CRMコンサルタントの年収

ロバート・ハーフの自社データでは、SAP/ERP/CRMコンサルタントの平均年収は以下の通りです。

役職	経験値が浅い場合	平均的な経験値の場合	優れた経験値がある場合
SAP/ERP/CRMコンサルタント	500万円	700万円	900万円
SAP/ERP/CRMシニアコンサルタント	800万円	900万円	1,100万円
SAP/ERP/CRMマネージャー	1,100万円	1,300万円	1,500万円
SAP/ERP/CRMシニアマネージャー	1,600万円	1,700万円	2,000万円
SAP/ERP/CRMシニアディレクター	2,000万円	2,300万円	2,700万円
SAP/ERP/CRMパートナー	2,700万円	4,000万円	5,000万円

「[ロバート・ハーフの年収ガイド](#)」には世界各国の給与水準のほか、採用市場に関する最新動向や、転職情報に役立つ情報がまとめられています。ぜひ参考にしてください。

H2 外資系コンサルの求人例

外資系コンサルの求人例を紹介します。

職種	カスタマーサクセスマネージャー(AI + ライフサイエンス)
想定年収	1,500万～1,700万円
職務内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本(およびアジア)にいち早く赴任し、地域のトップライフサイエンス企業の顧客を管理・拡大する ● AIとライフサイエンスの両分野において、価値創造とビジネス成果の創出を促進する信頼できるアドバイザーとして活動する ● 日本国内のヘッドと連携し、日本市場への市場参入戦略を策定する ● カスタマーサクセスプランを策定し、アカウントの成長機会を常に模索する ● アクティベーション、製品導入、顧客満足度など、主要なユーザー指標に影響を与える
応募資格	<ul style="list-style-type: none"> ● ライフサイエンス業界(業界内またはライフサイエンス顧客)での実務経験(必須)

	<ul style="list-style-type: none"> ● B2Bエンタープライズソフトウェア製品を扱うハイタッチエンタープライズセグメントにおいて、カスタマーサクセス/アカウントマネージャー（または同等の役職）として実務経験のある方 ● ライフサイエンス業界での経験を持つ経営コンサルタントも歓迎 ● 顧客や社内関係者と連携し、コンサルティングと問題解決に積極的に取り組む姿勢がある方 ● 地域におけるカスタマーサクセス戦略の構築と具体化に意欲的な起業家精神がある方 ● 日本語（ネイティブ）/英語（流暢レベル）
--	---

外資系コンサルの求人については[こちら](#)をご確認ください。

H2 外資系コンサルで働くメリット

外資系コンサルには、日系企業とは違った魅力的な働き方があります。外資系コンサルで働くメリットを紹介します。

H3 ビジネススキルがスピーディーに向上する

外資系コンサルでは数か月のプロジェクトが多いため、短期間で実践的なビジネススキルを磨けることがメリットです。課題分析や仮説立案、プレゼンテーションなどを年に数回繰り返すことで、ビジネススキルが確実に身についていきます。グローバルな環境下で英語を中心とした語学力も自然と向上できます。

H3 成果が評価に直結する

外資系コンサルの評価基準は、年齢や勤務年数ではなく、実力や成果に基づいた成果主義です。若手であっても、結果を出せば昇給や昇進につながり、モチベーションを保てるのが特徴です。評価が低めだったとしても、次への改善点を明確にできます。

H3 キャリアの面でプラスになる

外資系コンサルはクライアントの経営層と接触することもあります。人脈が広がったり、経営改革の経験が高く評価されたりするため、転職市場においても有利に働くことが多いです。海外発の最新技術に対応できることや語学力なども、アピール点になるでしょう。

H2 外資系コンサルに向いている人

外資系コンサルに向いている人の特徴について紹介します。

H3 成長意欲が高い

外資系コンサルは成果主義であるため、結果を出すには、常に新しい知識やスキルを吸収し続ける姿勢が求められます。与えられた業務とは別に、日々変化する市場や業界の動向をキャッチアップし、自らの引き出しを増やしていくことが必要です。

H3 自己アピールが得意

成果主義の文化が根づく外資系コンサルでは、自分がどのような成果を出したかを明確に伝える力が欠かせません。いくら努力しても、アピールしなければ正当に評価されないケースもあります。

H3 プレッシャーやストレスに強い

外資系コンサルでは、納期の短いプロジェクトや難易度の高い課題、クライアントからの高い期待などプレッシャーのかかる場面が多くあります。チームで協力する場面もありますが、成果主義である分、個人の責任も大きいことが特徴です。プロジェクトの大きさにとらわれすぎず、やるべきことをこなしていく冷静さと忍耐強さが必要となります。

H3 論理的思考力が高い

クライアントが納得できる解決策を導き出すために、複雑な課題に対して論理的にアプローチするスキルが必須です。思い込みを捨て、データに基づいて根拠を示せる力が求められます。

H3 コミュニケーション力が高い

外資系コンサルの仕事は、クライアントからの依頼によって始まります。そのため、まず重要なのは、相手が何を求めているのかを正確に理解することです。クライアント自身も課題を明確に言語化できていない場合があるため、対話を通じて本質的なニーズを引き出す力が求められます。解決策についても、クライアントが納得できるように分かりやすく説明する力が問われます。

また、外資系コンサルでは、多様なバックグラウンドを持つメンバーとチームを組む場面が多くあります。国籍や文化、専門分野が異なる人たちと協働するため、相手の価値観を尊重しながら柔軟に対応する力が必要です。

H3 課題解決への貢献にやりがいを感じる

コンサルタントの仕事の本質は、クライアントが抱える課題を見つけ出し、解決へと導くことです。自分の提案が企業の成長に結びついたことに達成感が感じられれば、次のモチベーションにつながっていくでしょう。

外資系企業に向いてる人の特徴については、以下の記事で詳しく紹介しています。

関連記事: [外資系企業に向いてる人の特徴とは？外資系と日系企業の違いを解説](#)

H2 外資系コンサルに役立つスキルや資格

各コンサルティング領域で役立つスキルや資格について紹介します。

H3 英語(ビジネスレベル)

外資系コンサルでは、社内の共通語が英語であることが多く、クライアントやチームメンバーと円滑にやり取りするためにビジネスレベルの英語力が欠かせません。以下は、ビジネスレベルの英語力があることを証明できる目安です。

- TOEIC® Tests: 800点以上
- TOEFL iBT®: 70点以上
- IELTS: 6.5点以上

外資系企業で実際に求められる英語スキルについては、以下の記事を参考にしてください。

関連記事: [外資系企業で実際に求められる英語スキルとは？](#)

H3 総合系・戦略系コンサルタントの場合

経営課題の解決や業務改善を担う総合系・戦略系コンサルタントには、経営全体を俯瞰できる力や、数値データをもとに仮説検証を行うスキルが求められます。総合系・戦略系コンサルタントに役立つスキルや資格は、以下の通りです。

- MBA(経営学修士): 大学院で経営学を修めた者に与えられる学位。経営全般の知識と実務を体系的に習得したことを証明できる。
- 中小企業診断士: 日本における経営コンサルタント唯一の国家資格で、中小企業の経営状況を診断し改善策を提案するのが役割。企業分析や提案力など総合的な経営知識が証明できる。
- 統計検定: ビジネスにおけるデータ活用力や分析能力が評価される統一試験。論理的思考やデータに基づいた意思決定に役立つ。

H3 IT系コンサルタントの場合

IT領域では、クライアントの業務改革やDXを支援するため、システム開発の知識やIT戦略への理解が求められます。IT系コンサルタントに役立つスキルや資格は、以下の通りです。

- 基本情報技術者試験・応用情報技術者試験: ITに関する基本知識や応用力を証明するための試験。
- ITストラテジスト試験: 経営視点とIT知識のスキルを測る試験。ITコンサルタントやCIOを目指す際に有効。
- PMP®: プロジェクトマネージャーの国際資格。幅広い業界に応用できる。

- AWS認定ソリューションアーキテクト: Amazonが提供するクラウドサービスを使って、アプリケーションを構築したりデプロイしたりするスキルを示す資格。

H3 財務・会計系コンサルタントの場合

財務・会計領域では、クライアントの決算支援やM&A、企業価値評価などを行います。数字に強く、国際的な基準にも対応できるスキルが求められます。財務・会計系コンサルタントに役立つスキルや資格は、以下の通りです。

- 公認会計士(CPA)・米国公認会計士(USCPA): 会計・監査のプロフェッショナル資格。財務報告、内部統制、監査業務に役立つスキルが証明できる。
- CFA®(公認財務アナリスト): 国際的な金融分析資格。投資銀行やコーポレートファイナンスにも通じる深い知識を証明できる。
- 税理士: 納税者の相談役を担う国家資格。納税者に代わって、複雑な税金の計算や書類の作成を行う。
- 簿記1級: 簿記の中でも最難関の資格。日本国内での税務・会計対応に有効。企業の経理や税務リスクを見極め、改善提案ができる。

H3 人事系コンサルタントの場合

人事・組織領域では、評価制度や人材開発、ダイバーシティ推進などに取り組むため、組織心理や制度設計の知識が重要です。人事系コンサルタントに役立つスキルや資格は、以下の通りです。

- SPHR・SHRM-CP: グローバルで通用する人事マネジメント資格。労務管理、採用、組織戦略など広範な領域をカバーできる。
- CCP(米国公認報酬士): アメリカでの認知度が高い人事の国際資格。給与体系やインセンティブ設計のスキルが証明できる
- 社会保険労務士: 社会保険労務士法による国家資格者。労働社会保険の手続きの代講や年金の相談などを行う。

H2 外資系コンサルに転職するためのポイント

外資系コンサルへの転職は、実績や論理的思考力、語学力が求められます。外資系コンサルに転職するためのポイントを押さえておきましょう。

H3 前職での経験や実績をアピールする

外資系コンサルでは、前職での経験や具体的な成果が評価されます。単なる担当業務を説明するのではなく、どのような課題に対して、どのような立場で取り組み、どう解決したかを明確に示しましょう。外資系コンサルは成果主義のため、成果を説明する際には売上120%向上、コスト15%削減、3か月で目標達成など具体的な数字を用いると説得力が増します。

H3 具体的なキャリアビジョンを持つ

入社後に何をを目指すのか、5年後のキャリアプランは何かといった質問は、面接でよく聞かれる質問です。明確なキャリアビジョンを持っておくと、志望動機や転職理由の一貫性にもつながります。外資系企業で重視される自主性を強調するのにも、有効です。

H3 結論ファースト、ロジカルな会話の組み立てを身に着ける

外資系コンサルでは「結論ファースト」で話すことが基本で、面接でもそのスキルが問われます。先に答えを伝えずに長々と説明を始めると、結局何を伝えたいのか分からず、この仕事に適していないと見なされる恐れがあります。

そこで有効なのが、PREP法という話し方のフレームワークです。最初に結論を伝え、その理由を述べ、具体的な事例で裏付けたうえで、最後にもう一度結論を示すことで、聞き手に伝わりやすくなります。

H3 英語での面接対策

外資系では、英語で面接が実施される場合が多いです。実際の面接に備えて、志望動機、自己紹介、職歴説明などを英語で練習しておくことが重要です。英語での実務経験があれば、説明できるようなどのような内容であったかを整理しておきましょう。英語面接に慣れていない場合は、転職エージェントなどを活用する方法もあります。

H3 ケース面接の練習

戦略系を中心としたコンサルティングファームでは、ケース面接が選考に含まれることが一般的です。ケース面接とは、与えられた課題に対して、その場で考え回答する面接形式です。特定の正解があるわけではなく、思考のプロセスや問題解決能力、論理性が評価されます。

具体的には以下のようなものがあります。

- フェルミ推定型(論理的に概算を導き出す)
例:「日本にある美容室の数を推定してください」
- ビジネスケース型(実際のビジネス課題に対して戦略的な提案を行う)
例:「ある飲料メーカーの売上をどう伸ばすかを考えてください」
- 抽象的テーマ型(定義が曖昧なテーマについて、自分なりの考えを整理して答える)
例:「幸せとは何か、あなたの考えを説明してください」

H2 外資系コンサルのキャリアパス

外資系コンサルのキャリアパスとしては、将来的に社内で昇格を目指すだけでなく、他業界への転職や独立といった選択肢も一般的です。外資系コンサルでよく見られるキャリアパスを紹介します。

H3 プリンシパルやパートナーを目指す

外資系コンサルで実績を積み上げ、最終的にプリンシパルやパートナーを目指すのは王道のキャリアパスです。継続的に高い成果を出し続ける必要があります、精神的にも体力的にもタフでなければなりません。また、昇進には社内の推薦だけでなく、取締役会からの承認も必要となるため、社内外からの信頼と実績が問われます。

厳しい道のりの一方で、会社への影響力を持ち、年収も大幅に上がります。

H3 別のコンサルティングファームへ転職する

総合系から戦略系へ移るなど、他のコンサルティングファームへ転職するケースも多くあります。目的としては、より専門性を高めたい、年収やポジションを上げたい、企業文化を変えたいなどさまざまです。また、競合ファームからの引き抜きやヘッドハンティングもよくあるため、経験を積めば積むほど選択肢は広がります。

H3 事業会社へ転職する

外資系コンサルで培った経験を活かし、事業会社へ転職する人も多くいます。特に人気なのは、経営企画部門や新規事業開発、デジタル戦略推進などのポジションです。コンサル時代に得た課題解決能力や資料作成スキル、プロジェクトマネジメント経験は、企業の中核を担ううえで大きな武器になります。ベンチャー企業やスタートアップ企業でCxOポジションを狙う人もいます。

H3 投資ファンドへ転職する

戦略コンサルや財務系コンサルから、PEファンドやVCなどの投資業界へ転職するケースもあります。企業のバリュエーション、買収戦略、成長支援などを担うため、論理的思考力や分析力に加え、ビジネスの構造理解が求められます。企業分析や改善提案をしてきた経験が、投資先の価値向上戦略に直結します。

H3 起業・独立する

外資系コンサルで培った知見や人脈をもとに、起業や独立を選ぶ人も少なくありません。特定の業界に深い知見があれば、その分野に特化したコンサルティング会社を立ち上げるケースもあります。フリーランスコンサルとして活躍することも可能です。

H2 よくある質問

外資系コンサルへの転職に関するよくある質問を紹介します。

H3 外資系コンサルへの転職は難しい？

外資系コンサルへの転職は、他の職種や業界と比べて難易度が高いと言われています。その理由は、求められるスキルや実績のレベルが高いうえに、選考における競争率も激しいためです。

特に外資系は成果主義の文化が根強く、入社直後から即戦力として活躍できる人材が求められます。そのため、転職希望者には一定以上の専門知識や経験、そして論理的思考力や英語力といった基礎スキルが必要とされます。

職務経歴書や面接でしっかりと成果や経験をアピールできれば、内定を得ることは十分に可能です。特定の業界に対する深い知見や、デジタル領域の専門スキルを持った人材が高く評価される傾向にあります。

H3 外資系コンサルの面接では何を聞かれる？

外資系コンサルの面接でも他の業界と同様に、自己PRや志望動機といった基本的な質問がされます。重要なのは、過去のプロジェクトでの実績やキャリアプランを明確にし、実行力や目標があることを示すことです。また、英語での会話がどの程度スムーズにできるか見るために、面接はすべて英語で行われることもあります。

外資系コンサル特有の選考としては、ケース面接があります。ビジネス課題について限られた時間でどのように考え、どうアプローチするかを問うもので、分析力や発想力が見られます。

関連記事: [英語面接の対策 | よく聞かれる質問と回答例、練習方法を紹介](#)

H2 まとめ

外資系コンサルは、成果主義で実績が重視される会社です。高年収や成長機会に恵まれる一方で、論理的思考力や英語力、コミュニケーション力など、幅広いスキルが求められます。

外資系コンサルへ転職する際は、転職エージェントの活用をおすすめします。ロバート・ハーフは、外資系・日系グローバル企業への転職支援に特化した転職エージェントです。外資系企業への転職を検討されている方は、ぜひご利用ください。

CTA ([転職のご相談はこちら](#))

【アドバイザー】



[竹中オスカー/エンタープライズテクノロジー&コンサルティング](#)

プラクティスディレクター

SaaS／クラウド、テクノロジーコンサルティング、ビジネストランスフォーメーション領域において、10年以上にわたりミドル～エグゼクティブ層の転職支援を行う。スタートアップから大手企業まで幅広く対応し、特にSaaS業界の採用支援に豊富な実績を持つ。