

No	カテゴリ	お悩み	Consul Partnersの回答
1	営業	参画中の案件よりも興味深い他案件の引合いを受け、契約更新せずに契約満了をもって他案件に参加したいと考えている。一方で、参画中の案件では自分が先々まで（1年先まで）の活動要員として計画されているため、身の振り方に悩んでいる。	Consul Partnersにご相談ください。クライアント等の関係者との円滑な調整等、ご希望の実現へ向けて担当スタッフがお助言・支援します。
2	営業	自分の興味がありそうな案件があれば案件変更を考えたい。しかし、同一案件に長期間参画しているため、最近の案件情報を把握できずに困っている。	Consul Partnersにご相談ください。スタッフがインタビューを通してご興味ある業界業種・業務内容等のご希望を伺い、動向や案件情報を紹介いたします。
3	営業	契約延長の連絡タイミングがいつも遅く、契約終了となった場合に、他案件へ営業する期間が無く、非稼働(アベイラブル)期間ができてしまう可能性がある。	Consul Partnersにご相談ください。スタッフがお不満・ご希望等について確認し、対応方針についてケースに合わせて適切な対処法をお助言させていただきます。
4	クライアント	プロジェクトルームで自社作業ができず、案件以外の活動がしづらい。	お客様のルール・文化次第ではプロジェクトルームでプロジェクトに関係ない作業は禁止となります。やりたい気持ちもわかりますが、お客様先ではそのプロジェクトに限った作業のみ行うようにしましょう。
5	クライアント	常駐先のクライアント社員が、非協力的であったりスキルアンマッチでプロジェクトが前に進まなかったり、ボトルネックになっている。	お客様の考え・姿勢・能力等をプラスの方向へ変化させることもコンサルティングに求められる要素の一つです。現状に落胆や投げやりにならずに、あるべき姿でのコンサルティングサービスを実践してください。但し、契約内容と異なるコンサルティングサービスを求められている場合は、お早めにご担当のエージェントに相談してください。
6	クライアント	お客様のルール・企業文化で常駐する必要性がない場合も、自席に座ることを求めてくる。	お客様に契約内容の理解や納得して頂けるよう働きかけてください（相手の理解・納得感をもって正当に主張するのはコンサルタントとしての必要なスキルです）。その際には、契約内容やお客様の企業文化、ご自身の希望（長期関係構築したい等）を踏まえての行動が必要になりますが、当然のことながら、企業文化やルールのハードルは高いと考えます。
7	クライアント	クライアントが執拗に社員になってくれと誘ってくる。	クライアントから評価されている証拠です。社員になりたくない理由を適切に伝え断りを入れてください。
8	クライアント	社内政治に巻き込まれプロジェクト推進の邪魔になっている。	多くのPJにおいて社内政治の影響はつきものです。コンサルとして常に中立の立場から、クライアントファーストで最適なアクションをとることを心がけてください。
9	サポート	中間会社(プライムやエージェント)などが諸々の依頼に対する調整で動いてくれない。	Consul Partnersにご相談ください。スタッフがお不満・ご希望等について確認し、対応方針についてケースに合わせて適切な対処法をお助言させていただきます。

No	カテゴリ	お悩み	Consul Partnersの回答
10	サポート	参画して1年が経ち、ポジションもリーダーからPMとなったにも関わらず、単価を上げてくれない。	クライアントにおけるプロジェクト予算が決まっていることもございますが、PJにおけるご自身の成果次第では交渉の余地もあるかと存じますので、相談してみて良いかと思えます。
11	サポート	エージェントのマージン率が大きかったり、商流が深く納得がいかない。	難しい問題ですね。プライムやサブコンで立場が違えど、一度Consul Partnersにご相談ください。
12	サポート	プロジェクトにおけるクライアントやプライム企業からの詳細な評価などフィードバックが欲しい。	一度、現在のご担当エージェントに相談してみてください。 Consul Partnersでは、定期的にプライムやクライアントに対してヒアリングを実施し、フィードバックできるよう対応いたしております。
13	サポート	貸与PCのスペックが低く、作業スピードに影響が出ている。	原則、クライアント様のIT管理下での作業をお願いいたします。 作業に著しい支障をきたす場合は担当エージェントやカウンターとなっているクライアント社員に事情を説明してみてください。
14	サポート	商流が深く、ろくに調整や要望が伝わらない。伝達・調整が動くまで時間がかかる。	調整・要望が伝わるよう改善課題として提起されるか、Consul Partnersにご相談ください。
15	サポート	拠点間移動が多く、都内への交通費経費は請求できない為、地味に痛い。	契約内容に準ずるため、契約内容をご確認ください。また、担当エージェントにご相談ください。次回契約更新の際に、要求が通る可能性があります。
16	サポート	確定申告シーズンは何営業日か休みをいただきたい。	クライアントとお早めの調整をお願いいたします。 休暇申請・調整は早めを実施することをお勧めします。
17	サポート	支払いサイトが長すぎて、お金がもたない。	担当エージェントにご相談ください。 これから案件を探される方につきましては、Consul Partnersにご相談ください。必要に応じて柔軟に対応させていただきます。
18	サポート	コンサルファームのプロジェクトに参画しており、ファームプロパの人が受けている研修を自分も受けたい。	コンサルティングファームごとの規定や責任者によるかと思えますので、コンサルティングファームに直接お問い合わせください。

No	カテゴリ	お悩み	Consul Partnersの回答
19	情報不足 ・ 認識齟齬	面談時に話していた案件情報の内容と実業務がかなり乖離している。	提案当初とスコープが変化した場合や、面談段階で適切に伝えられず乖離するケースがございます。乖離箇所等を整理したうえで、今後の対応について担当エージェントにご相談してみてください。
20	情報不足 ・ 認識齟齬	プロジェクトにアサインされたものの、必要とされる知識が思ったより違う。	基本的にはご自身でのキャッチアップをしていただくこととなりますが、あまりにも事前の確認内容と異なる場合には、担当エージェントにご相談してください。 Consul Partnersでは、キャッチアップのフォローや、クライアントとの調整をさせていただきます。
21	スキル	パワポ資料の品質の指摘ばかりされ、もっとフォローしてくれる人がいて欲しい。	クライアントが求めている資料の品質はクライアントやプロジェクトによって異なります。求められている品質を再度確認し、指摘される理由を認識したうえで改善に努めるといいかと思います。
22	スキル	スキルアップのために本を読みたいものの、プロジェクトサイトで読みづらい。	クライアントからの信頼に大きくかかわる部分ですので、プロジェクトサイトではプロジェクト外の行動はしないようにする必要があります。 基本的には、自身のスキルアップは業務時間外でとる、あるいは、業務の質を担保したうえで業務時間の短縮を図りましょう。
23	スコープ ・ 業務内容	思っていた以上に稼働が高い。入ってみたらPJTが炎上していた。	高稼働や炎上している原因を把握し、担当エージェントにご相談ください。 高稼働解消のための対応プランを検討し、調整が必要となります。増員やスコープ調整にて対応するパターンが多いです。スキル要因による高稼働は、ポジションや作業範囲の調整が必要になってきます。
24	スコープ ・ 業務内容	フェーズが変わって求められるスキルも変わってきているが、次回契約において延長依頼がくる。あまり興味もなく正直、他の案件に参画したいが、クライアントやエージェントから、圧をかけられ、残るしかない。	契約更新タイミングの直前ですと、代替リソースの確保や契約面での調整が難航するため、担当エージェントに早めにご相談してください。
25	スコープ ・ 業務内容	プライムから丸投げされ、エンドユーザのフロントに立っているが、どこまで勝手に動いていいものか分からない。	担当エージェントに報告の上、プライム企業の責任者と適宜ご相談しながら進めていってください。
26	スコープ ・ 業務内容	クライアントの意向、プライムの意向(思惑)が乖離しており、板挟みになっている。クライアントファーストで動こうにもプライムの意向に反してしまう。	クライアントファーストでの心がけは非常に良いことです。プロとしてプライムの責任者へご相談・議論を重ねるよう対応してください。
27	その他	作業報告書や経費精算が毎月面倒臭い。	プロジェクトワークと同様に必要な業務のため、時間を作って対応してください。あまりにも時間が取れない場合や、作業が煩雑な場合は、簡素化や効率化を図れないか担当エージェントにご相談してください。

No	カテゴリ	お悩み	Consul Partnersの回答
28	その他	常駐先の雰囲気が暗く、女性もいなくてつまらない。	職場環境を良くすることはビジネスマンとしての務めでもありますので、まずはご自身の立ち振る舞いから雰囲気を変えるようにアクションしてみてください。
29	ヒューマン	クライアントの扱いが雑だったりパワハラ的。外注だから(高いコンサルだから)という言い分でタスクが無理に降ってくる。	担当エージェントにご相談し、事実確認の上、然るべき対応をとってもらってください。改善が厳しければ、病んでしまう前に案件から抜けるのも一手です。
30	ヒューマン	常駐先の人間関係のいざこざに巻き込まれて仕事がつらい。常駐先の近くの席の人が、ずっと話しかけてきて業務に支障が出ている。	関係性構築や適度の度を越し、業務に支障が出ることが多くあるようであれば、早急に担当エージェントにご相談してください。物理的に座席を話したり、その方の上長から注意していただくなど、対応が必要です。