

Leverages Consulting Group

コンサルを利用した企業の約7割が「不満」を経験
企業が求めるのは専門性とノウハウ移管

最大のギャップは「経験・知見」

最大のギャップは「経験・知見」

コンサルを利用した企業の約7割が
「不満」を経験、企業が求めるのは
専門性とノウハウ移管

Leverages
Consulting Group

企業のDX／AX推進を支援するレバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社(<https://leverages-consulting.com/>)は、コンサルティング会社を利用した経験のある企業担当者543名を対象に、コンサルティングサービスの利用実態や満足度に関する調査を実施しました。

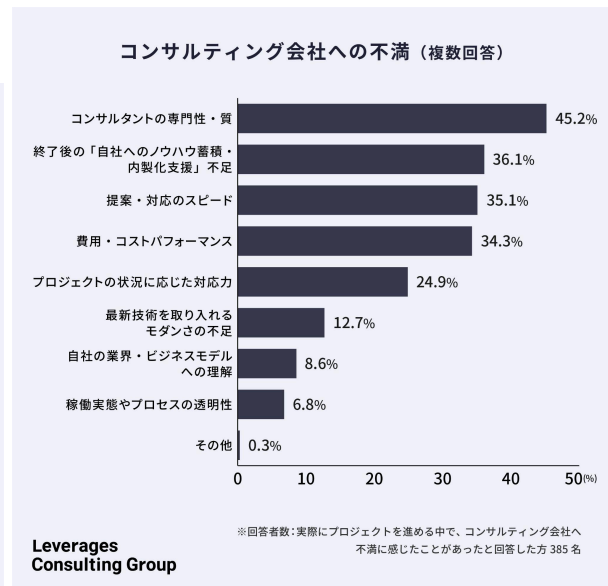
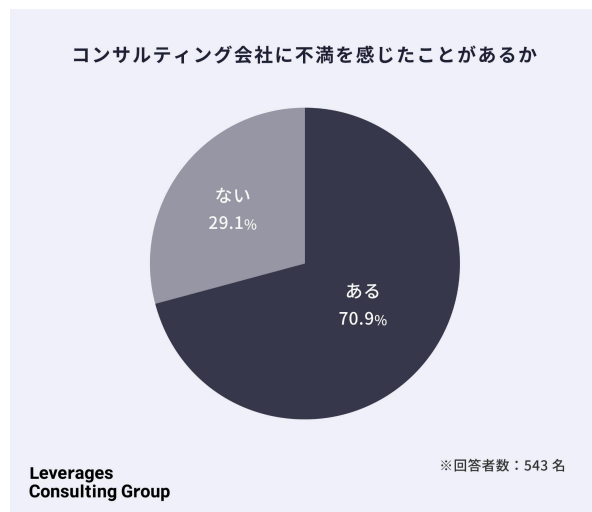
<調査サマリー>

1. コンサル利用経験のある企業約7割が不満を経験。要因1位は「専門性・質の不足」
2. 約7割が「理想とのギャップ」を実感、期待とのズレは「経験・知見」
3. 満足要因は「自社への教育・ノウハウ移管」と「自社にない知見の獲得」

1. コンサル利用経験のある企業約7割が不満を経験。要因1位は「専門性・質の不足」

過去にコンサルティング会社を利用した経験のある企業に不満の有無を聞いたところ、7割が「不満を感じたことがある」と回答しました。

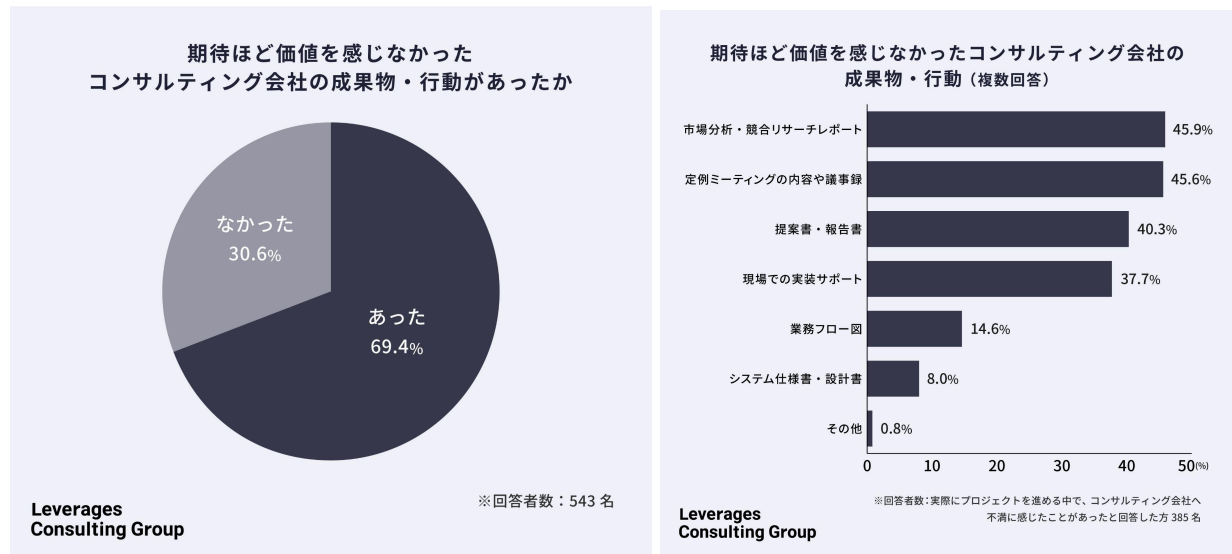
具体的な内容では、「コンサルタントの専門性・質(45.2%)」が最も多く、次いで「終了後の『自社へのノウハウ蓄積・内製化支援』不足(36.1%)」「提案・対応のスピード(35.1%)」「費用・コストパフォーマンス(34.3%)」が上位に挙がりました。実際に現場で対応するコンサルタントに対してのみならず、内製化支援や全体のスピード・費用感等、不満を感じるポイントには企業ごとにばらつきがあることが分かりました。



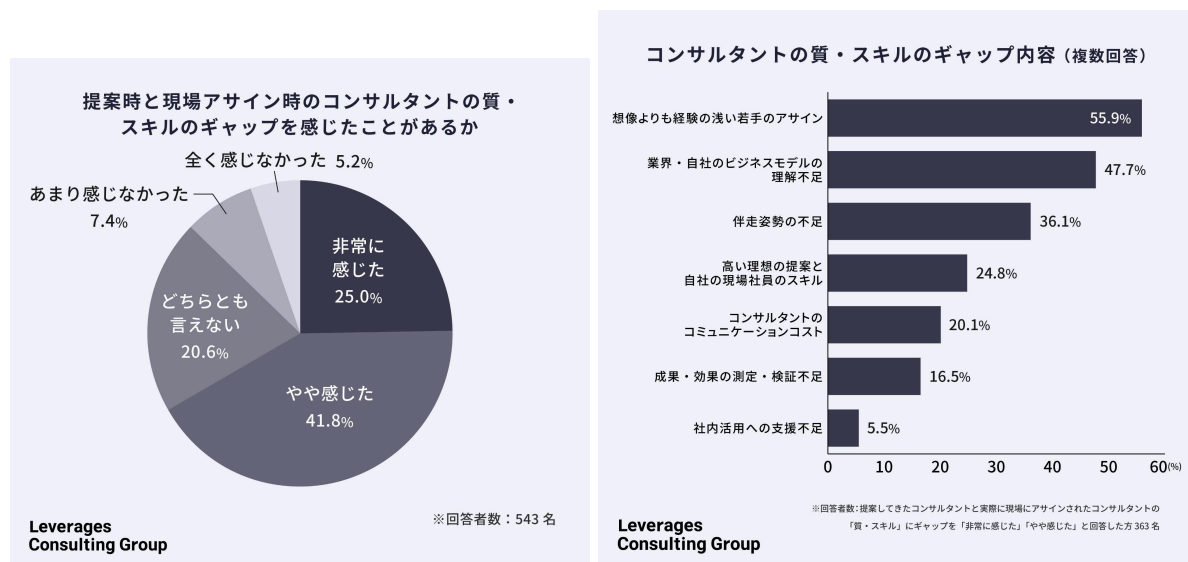
2. 約7割が「理想とのギャップ」を実感、期待とのズレは「経験・知見」

コンサルティング会社の成果物や行動について尋ねたところ、約7割が「期待ほど価値を感じなかったものがあった」と回答しました。

具体的な成果物・行動としては、「市場分析・競合リサーチレポート(45.9%)」や「定例ミーティングの内容や議事録(45.6%)」、「提案書・報告書(40.3%)」が上位を占め、現場の業務推進に直結しないような書類作成に対する問題意識の高さがうかがえます。



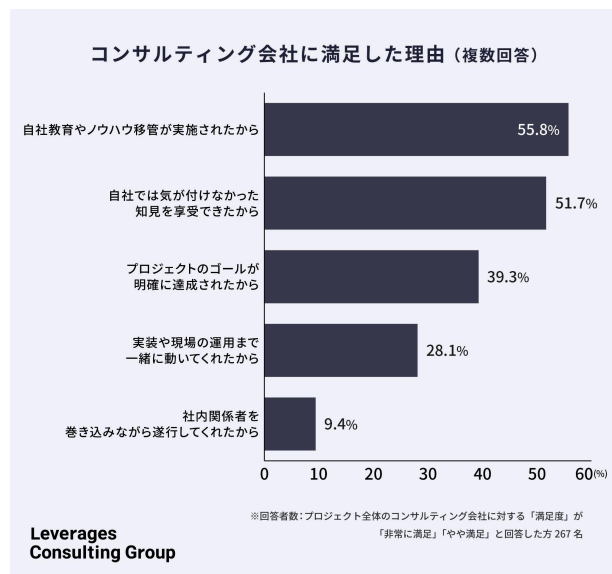
また、事前提案と実際のアサイン後のギャップについて、「非常に感じた(25.0%)」「やや感じた(41.8%)」を合わせて約7割が「ギャップを感じた」と回答しました。その理由として「想像よりも経験の浅い若手がアサインされた(55.9%)」が最多となり、次いで「業界・自社のビジネスモデルの理解不足(47.7%)」「伴走姿勢の不足(36.1%)」と続きました。会社の知名度への期待値に対して、アサインされるコンサルタントの経験や業界理解度が追いついていない実態があるという課題が明らかになりました。



3. 満足要因は「自社への教育・ノウハウ移管」と「自社にない知見の獲得」

プロジェクト全体のコンサルティングサービスに対する満足要因としては、「自社教育やノウハウ移管が実施されたから(55.8%)」が最も多く、次いで「自社では気が付けなかった知見を享受できたから(51.7%)」「プロジェクトのゴールが明確に達成されたから(39.3%)」と続きました。

プロジェクト終了後に自社に知見やノウハウが蓄積され、継続的に活用できる状態をつくれる支援が、コンサルティングサービスの価値としてより重視されていると考えられます。



〈レバレッジズ株式会社 執行役員 泉澤 匡寛のコメント〉

今回の調査では、約7割の企業がコンサルティングサービスの利用において不満を感じた経験をしている実態が明らかになりました。その背景には、コンサルティング会社の知名度や提案内容への期待に対して、実際にアサインされたコンサルタントの経験や業界理解、支援内容との間にギャップが生じていることがうかがえます。また、プロジェクト終了後にノウハウが自社に蓄積されず、内製化につながらないことも課題となっています。

一方で、コンサルティングサービスに満足した企業では、「自社への教育・ノウハウ移管」や「自社にない知見を得られたこと」が満足理由の上位となりました。企業が求めているのは、課題を整理して提案するだけでなく、自社の業界やビジネス、現場の技術課題まで深く理解し、実行から定着、ノウハウの移管まで伴走することで、自社に継続的な力を残す支援へと変化しているとうかがえます。

AIの普及によってIT・DX領域の変化が加速する中、企業が直面する課題も、戦略を描くことから、最新技術をいかに現場へ実装・定着させ、組織として使いこなしていくかへと広がっています。だからこそ、これからのコンサルティングサービスには、戦略や提案にとどまらず、企業の業界・ビジネスや現場の技術課題まで深く理解し、実行から定着、ノウハウの移管、内製化まで一貫して伴走することが、より一層求められるでしょう。

◆泉澤 匡寛・プロフィール



入社2年目で新規事業責任者に就任し、複数事業においてレバレッジズ史上最速での黒字化を達成。その後、当時最年少で経営陣に参画し、約10事業・総額1,000億円超の事業群を統括。事業開発、採用戦略、組織マネジメント、M&A、PRなど幅広い領域を通じて複数ブランドの成長を多角的に牽引。

2026年3月にはレバレッジズ株式会社執行役員に就任し、現在は業界団体を通じた政策提言や規制緩和、法整備に関する活動に取り組む。

<調査概要>

調査年月: 2026年7月23日～27日

調査方法: インターネット調査

調査主体: レバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社

実査委託先: GMOリサーチ&AI株式会社

有効回答数: 543名

調査対象: 直近3年以内に外部コンサルティング会社を導入したプロジェクトにおいて責任者として携わった方

レバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社 (<https://leverages-consulting.com/>)

クライアントのDX／AX推進を支援するコンサルティング事業を展開。コンサルタントとフリーランスの混成チームで、企業自ら変革を推進できる組織体制の構築、事業戦略の策定からシステム開発・運用、組織変革までを一気通貫で支援している。

レバレッジズ株式会社 (<https://leverages.jp/>)

本店所在地: 東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号 渋谷スクランブルスクエア24階 /25階

代表取締役: 岩槻 知秀

資本金: 5,000万円

設立: 2005年4月

事業内容: IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業、SaaS事業、M&Aコンサルティング事業 など

「社会課題の解決」を軸に、IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業・SaaS事業、M&Aコンサルティング事業など、国や業界をまたいだ様々な領域でサービスを展開。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2025年度は年商1700億を突破しました。業界を絞らないポートフォリオ経営と、各分野のスペシャリストが集うインハウスの組織体制で、時代を代表するグローバル企業を目指します。(会計基準変更後)

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

レバレッジズ株式会社 広報部

TEL: 03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp