

報道関係各位

2025 年 9 月 17 日  
株式会社 Groovement

## フリーコンサルを活用する企業の約 8 割が 100%稼働を希望する 一方で、フリーコンサルの約半数は部分稼働を志向

～プロフェッショナルの新たな挑戦を支援する Groovement、フリーコンサル業界のトレンドが分かる「フリーコンサル白書 2025」を初公開～

プロフェッショナルの新たな挑戦を支援する Groovement（本社：東京都渋谷区、代表取締役：浴野真志）は、フリーランスコンサルタント（フリーコンサル）市場の実態を調査・分析した「フリーコンサル白書 2025」を初公開しました。

本白書では、2025 年 3 月に実施したフリーコンサル 104 名へのアンケートと当社サービス実績 4,500 件の分析（2025 年 9 月時点）により、フリーコンサル市場の現状と動向を明らかにしています。

### 「フリーコンサル白書2025」公開

案件単価、契約形態、契約期間などフリーコンサル業界のトレンドを可視化

■アンケート調査  
調査対象：弊社サービス「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」に登録する有名コンサルティングファーム出身のフリーランスコンサルタント  
調査期間：2025年3月10日～2025年3月17日  
調査方法：Webアンケート（メール配信による任意回答）  
有効回答数：104名

■弊社データ分析  
対象：直近1年間における弊社サービスへの新規登録者/クライアントから受領した案件  
対象期間：2024年8月1日～2025年7月31日  
対象登録者数：400名  
対象案件数：4,500件

Strategy Consultant Bank  
IT Consultant Bank

## ■「フリーコンサル白書 2025」の目的

近年、働き方の多様化が急速に進む中で、フリーランスコンサルタント（フリーコンサル）という働き方が注目を集めています。

企業の DX 推進、事業変革の加速、専門性の高い課題解決ニーズの高まりとともに、フリーコンサルの市場は拡大を続けており、その存在感は年々増しています。

一方で、フリーコンサルを取り巻く環境は日々変化し続けており、市場の実態や動向、課題について体系的に整理された情報は限られているのが現状です。

そこで本白書は、以下の目的のもと作成いたしました。

### 1. フリーランス市場の可視化

- 既存の公開調査からフリーランス市場の現状を定量的・定性的に分析し、市場規模、成長性、トレンドを明確化します。
- その上で、関係者が適切な判断材料を得られる環境を整備します。

### 2. フリーコンサル実態の把握

- 現在、フリーコンサルとして活動しているコンサルタントに向けて実施したアンケートを基に、フリーコンサルとしての満足度を公開します。
- Groovement のサービス実績を基に、フリーコンサルとして活動する個人の働き方、収入、案件テーマなどの実態を調査し、公開します。

### 3. 業界発展への貢献

- 本白書の知見を通じて、フリーコンサル市場の健全な発展と、関係するすべてのステークホルダーの利益向上に寄与します。
- また、現在フリーコンサルとして活動している方やフリーコンサルへの転身を検討している方に向けて、フリーコンサル市場の透明性が向上し、より良い選択と意思決定が可能になることを期待しています。

### ※データの引用・転載について

本リリースの自社調査結果・画像をご使用いただく場合は、引用元として「Strategy Consultant Bank」 (<https://strategyconsultant-bank.com/>) 「IT Consultant Bank」 (<https://itconsultant-bank.com/>) へのリンク設置をお願いいたします。

ダウンロードご希望の方にはメールでお送りいたしますので、下記フォームにご入力ください。

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScWSi5clMSwzVyhXJ13e7G0C9jm6k68mj2atwLvO3WByYY1Ow/viewform?usp=header>

## ■「Strategy Consultant Bank (SCB) / IT Consultant Bank (ICB)」について

弊社の提供する「Strategy Consultant Bank (SCB)」は、厳しい審査を通り抜けて厳選されたフリーランスの経営コンサルタントと、経営コンサルタントを活用したい企業をつなぐマッチングサービスです。

招待制を軸としつつ、主に外資系コンサルティングファームでのご経歴がある方にご登録いただいています。

また、姉妹サービスである「IT Consultant Bank (ICB)」は、フリーランスの IT・SAP コンサルタントと企業をつなぐマッチングサービスです。

大手の IT コンサルファームや SIer 出身の優秀なコンサルタントが多数在籍しており、IT 戦略策定、設計、DX 伴走、実装・運用支援といった幅広い領域でご支援させていただきます。

## ■フリーコンサル白書 2025 サマリー

### 1. 登録フリーコンサルのバックグラウンド

- アクセンチュアや BIG4 出身者が 51% を占め、戦略系ファーム出身者は 25%。即戦力のプロフェッショナルが市場の中心。

### 2. 登録フリーコンサルの年齢構成

- 30 代が 51%、40 代以上が 33% と、経験豊富な 30～40 代が市場の 8 割以上を占める。

### 3. 登録フリーコンサルの居住地

- 関東圏居住者が 88% と首都圏に極度の集中。海外在住は 3% にとどまる。

### 4. 登録フリーコンサルの希望単価と実際の成約単価

- 67% のフリーコンサルが月額 150 万円以上を希望するが、実際の成約は 100～150 万円未満 46%、150～200 万円未満 45% に集中。

### 5. 登録フリーコンサルの希望稼働率と案件側の希望稼働率

- フリーコンサルの 54% が 80% 未満の部分稼働を希望する一方で、案件側の 77% が 100% 稼働（フルタイム）を要求。

### 6. 登録フリーコンサルの希望勤務形態と案件側の希望勤務形態

- フリーコンサルの79%がリモート中心を希望するのに対し、案件側でフルリモート可はわずか8%。

#### 7. 案件需要の業界別構成

- 金融27%、製造22%、情報通信・テクノロジー15%が上位を占める。

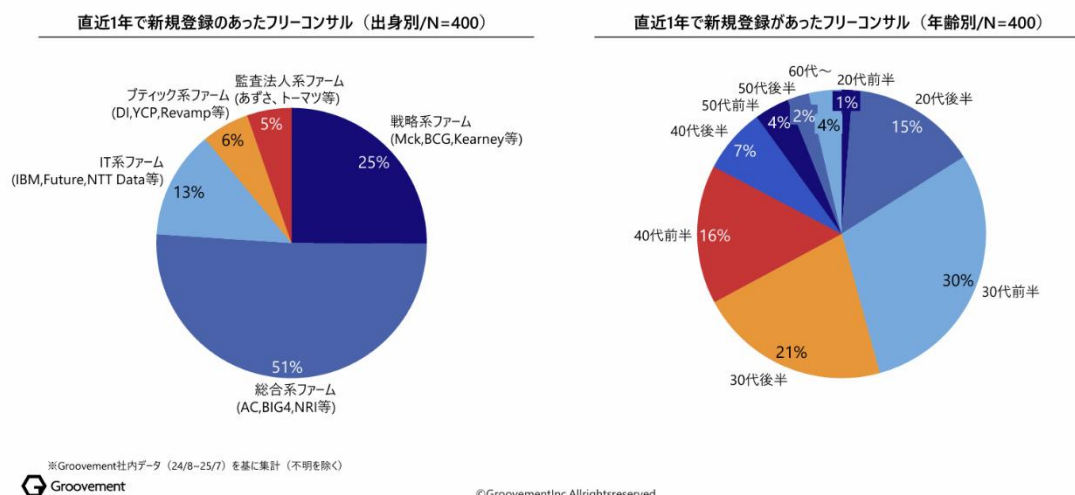
#### 8. 案件テーマ

- 業務・IT関連が64%、戦略系が36%と、実務支援と経営課題解決の双方に需要が拡大。

### ■Groovement登録フリーコンサルのバックグラウンド概要

Groovement登録フリーコンサルのバックグラウンド概要

直近1年間の登録者については、総合系ファーム出身者、30代が全体の半数程度を占めている



最も顕著な傾向として、アクセンチュアやBIG4（デロイト、PwC、EY、KPMG）などの大手総合系ファーム出身者が過半数の51%を占めていることが挙げられます。これらのファームは規模が大きく多様な業界や領域を扱うため、フリーランス転身後も幅広い案件獲得が可能な基盤を持っていると考えられます。

次いで戦略系ファーム出身者が25%と高単価かつより専門性の高い層を形成しています。マッキンゼー、BCG、カーニーなどの上位ファーム出身者は人数こそ少ないものの、その専門性の高さから高単価案件を獲得しやすい層として位置づけられます。

IT系ファーム出身者は13%、ブティック系6%、監査法人系5%と比較的少数派となって

おり、これらの専門特化型ファーム出身者は特定領域での深い専門性を活かした独立パターンを示しています。

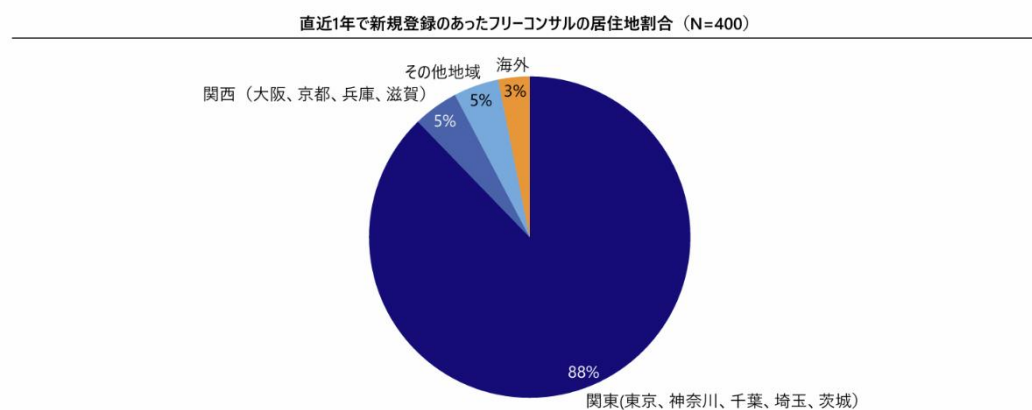
年齢構成では 30 代が 51%と中心であり、40 代以上も 33%と経験豊富な人材が市場の 8 割以上を占めています。

これらのデータから、フリーコンサル市場が単なるフリーランス市場ではなく、クライアントにとって即戦力となる高度な専門性を持つプロフェッショナルが集まる成熟した市場であることが明らかになっています。

## ■Groovement 登録フリーコンサルの居住地分類

Groovement登録フリーコンサルの居住地分類

関東圏内（主に東京都）に住んでいる登録者が多く90%近くを占めている



※Groovement社内データ（24/8-25/7）を基に集計（不明を除く）



©GroovementInc.Allrightsreserved.

18

東京都を含む関東圏に居住する方が 88%を占めており、首都圏への極度な集中が顕著となっています。

関東圏にはクライアント企業の本社等が集積しているため、案件の発生源と人材供給源が一致している構造が背景にあります。

関西圏は 5%と関東圏との差は大きく、そのほかの地方都市も 5%にとどまっています。

一方で、海外在住者が 3%存在し、リモートワークやデジタル化によって国境を超えた働き方が一部で実現していることもうかがえます。

ただし依然として国内での対面業務が主流であり、地方在住者の活動機会は限られるのが現状です。

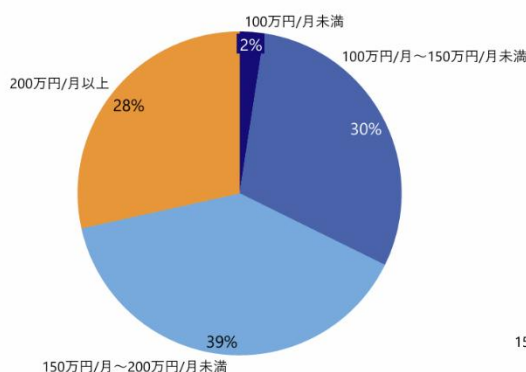
首都圏集中の傾向は業界の特性を反映すると同時に、今後のリモートワーク拡大や地方創生における課題を示しています。

## ■Groovement 登録フリーコンサルの希望単価と実際の成約単価

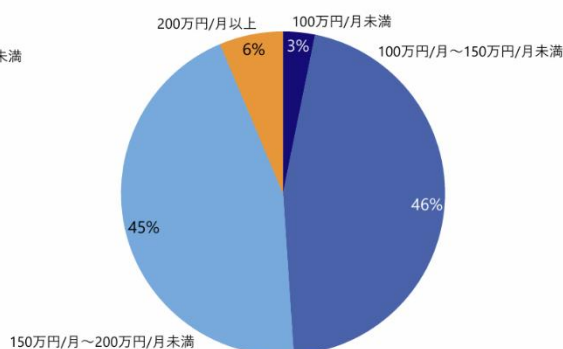
Groovement登録フリーコンサルの希望単価 vs. 実際の成約単価

150万円/月以上の単価を求めるコンサルタントが全体の7割程度を占めるが、実際の成約単価は抑えられている

直近1年で新規登録のあったフリーコンサルが求める希望単価 (N=400)



直近1年で新規契約が決まったフリーコンサル案件の金額 (N=400)



※Groovement社内データ (24/8～25/7) を基に集計 (不明を除く)  
Groovement

©GroovementInc.Allrightsreserved.

19

希望単価では150万円/月以上を求めるコンサルタントが全体の67%を占めているのに対し、実際の成約では100万円/月～150万円/月未満が46%、150万円/月～200万円/月未満が45%、200万円/月以上の成約は6%にとどまっています。

多くのフリーコンサルが高単価を望む一方で、クライアント企業側の予算制約や市場競争により、実際の成約価格は希望よりもやや低く抑えられる傾向にあります。

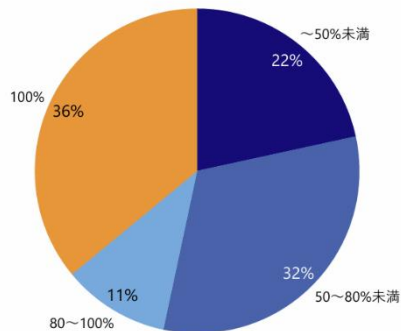
これは同時に、フリーコンサルとして成功するためには、単純に高い単価を求めるだけでなく、市場の現実を踏まえた適切な価格設定と、その価格に見合う価値提供が重要であることを示しています。

また、100万円/月～200万円/月未満の価格帯が市場の中核を形成していることから、この領域での競争力強化が多くフリーコンサルにとって現実的な戦略となることも読み取れます。

## ■Groovement 登録フリーコンサルの希望稼働率と案件側の希望稼働率

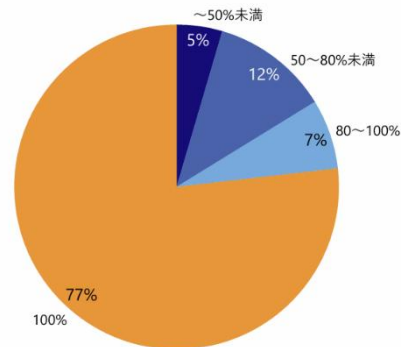
約6割のフリーコンサルが部分稼働を希望する一方で、約8割の案件は100%稼働が求められている

直近1年で新規登録のあったフリーコンサルが求める稼働率 (N=400)



直近1年で案件側が求めるフリーコンサル案件の稼働率 (N=4,500)

\*稼働率50~80%の様に募集稼働率に幅がある場合、低い稼働率を採用



※Groovement社内データ (24/8~25/7) を基に集計 (不明を除く)



©Groovement Inc. All rights reserved.

フリーコンサルの54%が80%未満の部分稼働を希望している一方で、案件側の77%が100%稼働(8時間/日)を求めているという現実があります。

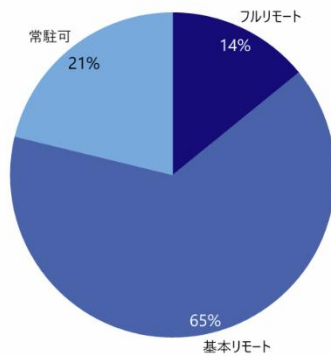
この大きなギャップは、フリーランスとしての働き方に対する認識の違いを端的に示しており、フリーコンサル市場の構造的な課題を浮き彫りにしています。

フリーコンサルの価値を最大化するためには、クライアント企業側も従来の常駐型・フルタイム型の発想から脱却し、専門性を活かした効率的な価値創出を重視する案件設計が求められる一方で、フリーコンサル側も市場の現実を踏まえた稼働率の設定や、100%稼働案件でも十分な価値を提供できる体制構築が必要となることを示唆しています。

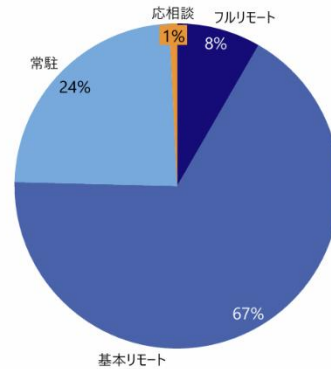
## ■Groovement 登録フリーコンサルの希望勤務形態と案件側の希望勤務形態

## コンサルタント側の勤務形態希望と比較すると、クライアント側は出社を求める傾向にある

直近1年で新規登録のあったフリーコンサルが求める勤務形態（N=400）



直近1年で案件側が求めるフリーコンサル案件の勤務形態（N=4,500）



※Groovement社内データ（24/8-25/7）を基に集計（不明を除く）  
Groovement

©GroovementInc.Allrightsreserved.

21

フリーコンサル側の勤務形態に対する希望を見ると基本リモートを希望が65%と多数を占め、フルリモートを希望する14%と合わせると、79%のフリーコンサルが何らかの形でリモート中心の働き方を求めています。

常駐可能と回答した層は21%にとどまり、多くのフリーコンサルが場所に縛られない柔軟な働き方を重視していることが明らかとなりました。

一方、案件を発注するクライアント側の要求はやや対照的な傾向を示しています。基本リモートを許容する案件は67%と一定の割合を占めているものの、常駐を求める案件も24%存在し、フルリモートを許容する案件はわずか8%という現実があります。

応相談とする案件も1%と極めて限定的で、クライアント企業の多くが何らかの形での出社や対面でのコミュニケーションを重視している状況がうかがえます。

## ■Groovement 案件需要の状況

## 金融、製造、情報・通信・テクノロジー、インフラ・エネルギー、飲食・小売りといった業界からの業務/IT案件が多数

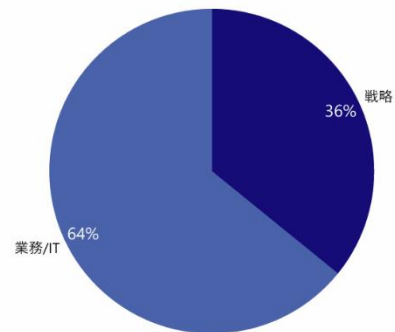
直近1年で引き合いがあったフリーコンサル案件（業界別/N=4,500）

| No | 業界           | 件数割合 |
|----|--------------|------|
| 1  | 金融           | 27%  |
| 2  | 製造業          | 22%  |
| 3  | 情報・通信・テクノロジー | 15%  |
| 4  | インフラ・エネルギー   | 9%   |
| 5  | 飲食・小売        | 6%   |
| 6  | 建設・不動産       | 6%   |
| 7  | 官公庁          | 4%   |
| 8  | 商社           | 3%   |
| 9  | 製薬・ヘルスケア     | 3%   |
| 10 | 物流           | 3%   |
| 11 | 消費財          | 1%   |
| 12 | スポーツ・エンタメ    | 0%   |

※Groovement社内データ（24/8-25/7）を基に集計（不明を除く）



直近1年で引き合いがあったフリーコンサル案件（テーマ別/N=4,500）



©GroovementInc.Allrightsreserved.

22

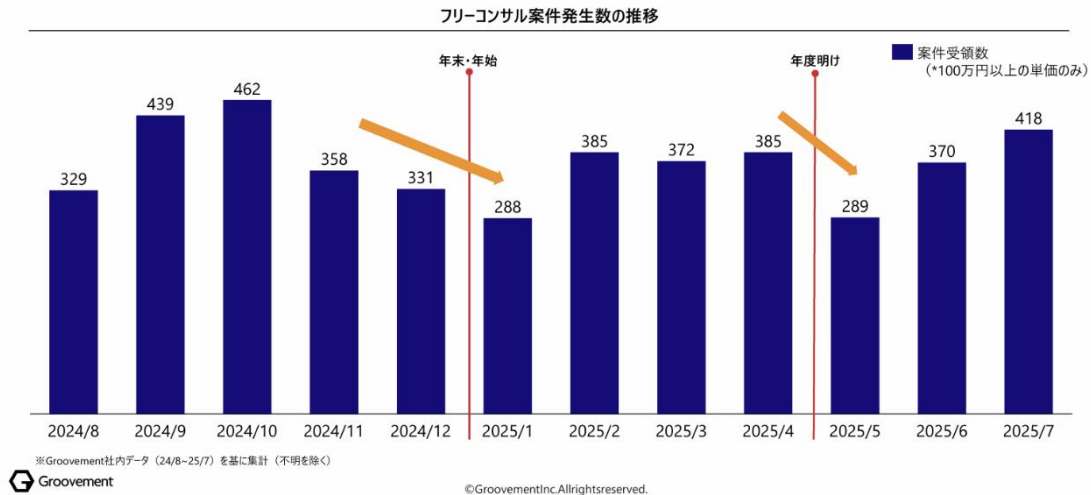
直近1年で取り扱われたフリーコンサル案件は、金融業界が27%と最も多く、次いで製造業が22%、情報・通信・テクノロジーが15%と続き、主要産業を中心に案件が発生していることがわかります。

その他、インフラ・エネルギーや飲食・小売、建設・不動産など幅広い業界からの需要も一定程度確認されます。

また、案件のテーマ別ではSCB/ICBが戦略・ITコンサルタント向けサービスであることから、業務・ITが64%を占めており、システム導入や業務改善に関連するニーズが中心である一方、戦略系案件も36%と高い割合を示しており、実務支援と経営課題解決の両面でフリーコンサルの活躍機会が広がっていることが読み取れます。

## ■Groovement 案件数の推移

年末・年始、年度明けは案件供給が一時落ち込む傾向にある



フリーコンサル案件の発生数は月ごとに変動が見られ、特に年末や年度明けのタイミングでは大きく落ち込む傾向があります。

2024年10月には462件とピークに達したものの、年末に向けて減少し、2025年1月には288件まで低下しました。

同様に2025年4月から5月にかけても案件数が減少し、289件となっています。

その後は再び回復傾向を示し、2025年7月には418件に達しており、季節要因による一時的な落ち込みと回復を繰り返す構造が確認できます。

## ■今後の展望

フリーコンサル市場は、DX推進や事業変革といった企業の構造的なニーズに支えられ、今後も拡大していくことが見込まれます。

一方で、フリーコンサルの希望と企業側の要望の間には、単価、稼働率、勤務形態といった点で依然としてギャップが存在しています。

今後は、このミスマッチを解消し、双方にとって持続可能で効率的な協業モデルを構築することが、市場の健全な成長に不可欠となります。

また、リモートワークや部分稼働の柔軟性を取り入れつつ、クライアントの成果創出に直結する高度な専門性を発揮できるフリーコンサルタントが、より一層価値を高めていくと考えられます。

さらに、地方や海外からの参画も拡大すれば、首都圏に集中する市場構造に変化が生まれ、より多様で持続可能な人材活用の仕組みが広がっていくでしょう。

Groovement は、こうした変化を的確に捉え、フリーコンサルタントと企業の双方にとって最適なマッチングを推進することで、市場の健全な成長と、日本の経済活動における専門人材の有効活用促進に貢献することを目指してまいります。

#### ■代表取締役 浴野 真志コメント



今回の調査で改めてフリーコンサルと企業の間ギャップが存在することが浮き彫りになりました。

私たちは、このギャップを埋めることこそが市場の健全な発展につながると考え、今後もフリーコンサルが専門性を最大限に発揮できる働き方を実現し、同時にクライアント企業が必要とする成果に直結するマッチングを推進してまいります。

本白書を通じて、フリーコンサルとして活動されている方や、今後独立を検討されている方、そして企業の皆さまが市場の実態を正しく理解し、より良い選択を行うための一助となれば幸いです。

Groovement は今後も、フリーコンサル市場の透明性向上と健全な成長に貢献してまいります。

#### ■株式会社 Groovement について

会社名：株式会社 Groovement

代表取締役：浴野 真志

住所：東京都渋谷区神南 1 丁目 2314

設立：2021 年 2 月

事業内容：

1. フリーランスコンサルタント向けの案件紹介マッチングサービスの運営
  - ・ Strategy Consultant Bank：<https://strategyconsultant-bank.com/>
  - ・ IT Consultant Bank：<https://itconsultant-bank.com/>
2. 経営コンサルティングサービスの提供
  - ・ Groovement Consulting：<https://consulting.groove-ment.com/>
3. 法人向け研修サービスの提供
  - ・ Pro Essence：<https://pro-essence-training.com/>

会社 HP：<https://groove-ment.com/>

#### ■お問い合わせ先

広報担当

Tel : 03-4500-1800

E-mail : [info@groove-ment.com](mailto:info@groove-ment.com)