

報道関係各位

2025 年 12 月 3 日  
株式会社 Groovement

## 【フリーコンサル実態調査】

全体の 3 割が「自ら事業を創る」手段として独立を選択。  
プロフェッショナルの”主体的キャリア”が企業の変革を加速させる

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）が運営するフリーランスのコンサルタント向け案件紹介マッチングサービス「Strategy Consultant Bank / IT Consultant Bank」は、登録者を対象とした「第 3 回フリーコンサル活動に関するアンケート」を実施いたしました。

調査の結果、プロフェッショナルが独立を選ぶ最大の理由は「収入アップ」ではなく、「自身の事業立ち上げ」や「ワークライフバランス」にあることが明らかになりました。単なる「労働力の切り売り」ではなく、自らが主体的にキャリアや事業を構築しようとする「自律型人材」が増加しており、こうしたプロフェッショナルこそが、企業が求める「主体的なプロジェクト推進」の強力なパートナーになり得ることが示唆されました。



## ■フリーコンサル実態調査の目的

働き方の多様化や DX の進展を背景に、高い専門性を持つコンサルタントがフリーランスとして独立するケースが増えています。

一方で、フリーコンサルの働き方については、まだ十分に理解されていない面もあるようです。

本調査は、第一線で活躍するフリーコンサルの「独立の動機」や「活動実態」を定量的に把握することを目的としています。

先日発表した「コンサルティング活用実態調査」では、プロジェクト成功の鍵が「企業の主体性」にあることが判明しました。

本調査では、そのパートナーとなるコンサルタント側の「主体性」に焦点を当て、双方が高いパフォーマンスを発揮するための「新しい協業のあり方」を探ります。

※データのダウンロードは[こちら](#)から

※データの引用・転載について

本リリースの調査結果・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。

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

弊社の提供する「Strategy Consultant Bank (SCB)」は、厳しい審査を通過し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験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。

## ■フリーコンサル実態調査エグゼクティブサマリー

本調査は、MBB や BIG4 などの大手コンサルティングファーム出身のフリーコンサルを対象に実施されました。

その結果、独立の動機、活動実態、そして市場からの評価が、従来の「高報酬」を主軸としたイメージから「自己実現」を重視する自律的なキャリアへとシフトしていることが明らかになりました。

1. 独立の動機は「収入増」ではなく「事業の主体性」と「生活の質」

- 独立の最大のきっかけは「自身の事業を立ち上げたかったから」31%が最多となり、「ワークライフバランスを重視したかったから」30%と合わせて約6割を占めました。
- 一方で、「収入を上げたかったから」という回答は12%にとどまり、プロフェッショナル層が金銭的報酬よりも「キャリアのオーナーシップ」を重視していることが示されました。

2. 高い専門性と市場価値：戦略案件への集中と高単価

- 従事案件で最も多いのが「戦略系」であり、フリーコンサルが企業の経営の根幹に関わる上流工程で求められていることが確認されました。
  - 稼働時の税抜単価は「月単価 160~180 万円未満」21%が最多となり、約8割が140万円以上で稼働しています。
- これは、高い専門性が市場から正当に評価されていることを示しています。

3. 働き方の質向上と収入増の両立

- フリーコンサルになったことで「生活の満足度が上がった」と回答した人は96%に達し、「時間の融通が利くようになった」も86%と、ワークライフバランスが大幅に向上しています。
- また、86%が収入増を実感しており、そのうち73%が「年間100万円以上増えた」と回答するなど、キャリアの質と経済的なメリットを両立しています。

4. 案件獲得は「エージェント」が中心、クライアント側の課題も浮き彫りに

- 案件獲得経路は「仲介エージェント経由」63%が圧倒的多数を占め、マッチングサービスが重要なインフラとなっていることが確認されました。
- 一方で、プロジェクト推進上の課題は「スコープやタスクが曖昧なまま進行する」が最多となり、クライアント側のプロジェクト管理・要件定義の不十分さがフリーコンサルが直面する大きなボトルネックとなっていることが示されました。

フリーコンサル市場は、「高報酬追求」から「自己実現と生活の質」を重視する成熟したプロフェッショナル市場へと進化しています。

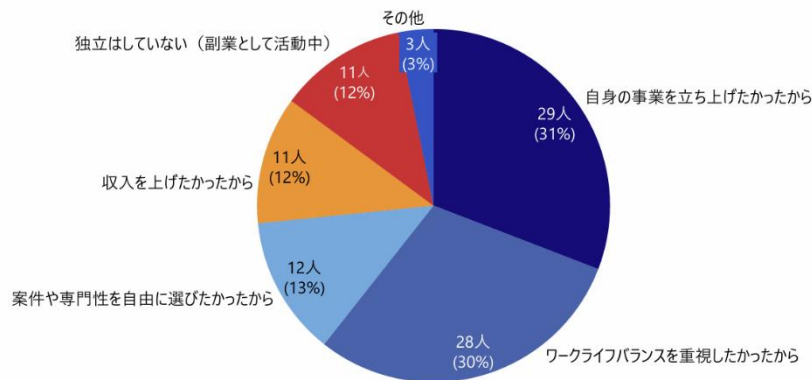
## ■独立したきっかけについて

回答結果

独立したきっかけとして最も多かったのは、「自身の事業を立ち上げたかったから」であり、32%を占めている

### 1. 独立したきっかけ (N=94人)

“Q. 独立したきっかけについて、最も当てはまるものを1つ選んでください”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）

©Groovement Inc. All rights reserved.

3

「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」に登録いただいているフリーコンサルを対象に独立したきっかけについてのアンケートを行ったところ、「自身の事業を立ち上げたかったから」が最も多く 31%でした。

次いで、「ワークライフバランス」、「案件や専門性重視」などとなりました。

また、ビジネス環境の変化や業務のデジタル化・DX化が活発になっていることから、12%のユーザーは独立しておらず「副業」として活躍されていることもわかりました。

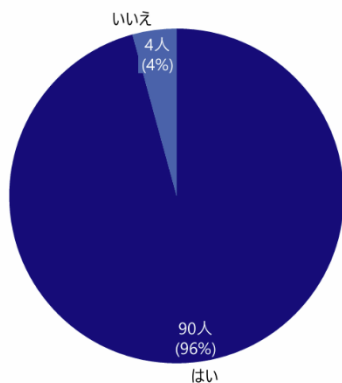
## ■生活の満足度の向上と時間の融通について

回答結果

96%の回答者が「フリーコンサルになり生活満足度が上がった」と回答しており、86%の回答者が「フリーコンサルになり時間の融通が利くようになった」と回答している

### 2. フリーコンサルになった後の生活満足度の向上有無 (N=94人)

“Q. フリーコンサルになり「生活の満足度」は上がりましたか”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）

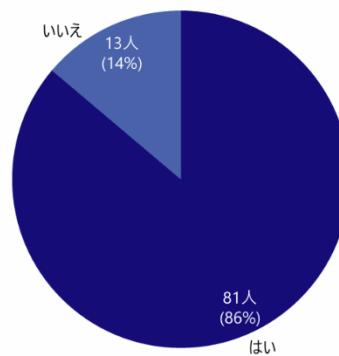
Groovement

©Groovement Inc. All rights reserved.

4

### 3. フリーコンサルになった後の時間の融通の有無 (N=94人)

“Q. フリーコンサルになり、以前よりも「時間の融通」が利くようになりましたか”



フリーコンサルとしての働き方に関する調査において、「生活の満足度が上がった」と回答した人は96%に達し、前回調査（2025年2月実施）と比較して4.7%増加しました。

また、フリーコンサルになり、以前よりも「時間の融通が利くようになった」と回答したユーザーは86%となりました。

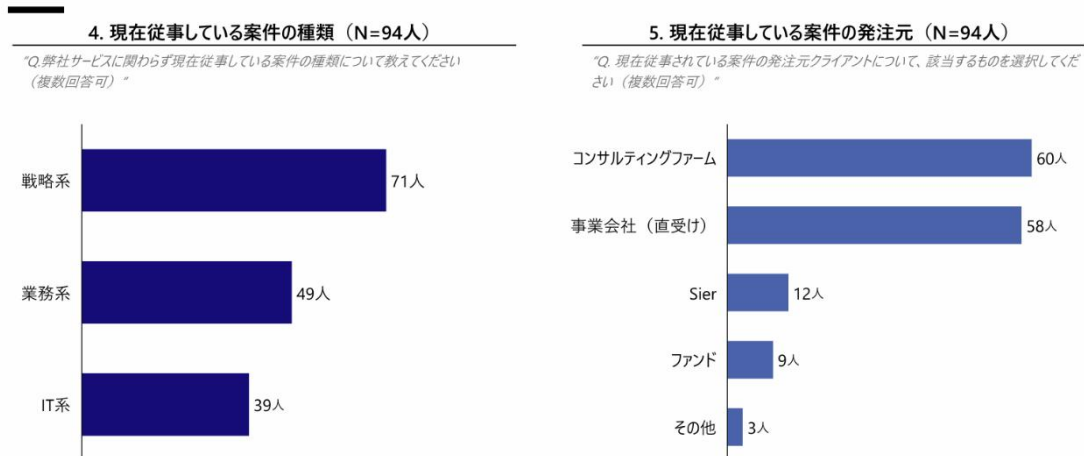
生活の満足度の向上と時間の融通という2つの指標は、フリーコンサルという働き方が単なる収入面でのメリットだけでなく、ワークライフバランスの実現にも寄与していることを示唆しています。

特に、満足度が前回調査から4.7%上昇している点は、フリーランス市場の成熟やマッチングプラットフォームの充実により、働く環境が着実に改善されていることを反映していると考えられます。

## ■ 従事している案件の種類と発注元について

### 回答結果

従事している案件の種類は「戦略系」が71人、発注元は「コンサルティングファーム」が60人と最も多い



現在従事している案件の種類では、「戦略系」が71人と突出して最多となり、これは「Strategy Consultant Bank」が戦略系の案件に強みを持つサービスであることも関係していると考えられます。

次いで「業務系」49人、「IT系」39人となっており、大手ファーム出身のフリーコンサルは、企業の経営の根幹に関わる上流工程での専門性を強く求められていることがわかりました。

また、案件の発注元については、「コンサルティングファーム」が 60 人、「事業会社（直受け）」が 58 人と、両者が拮抗する結果となりました。

多くのフリーコンサルが、コンサルティングファームのプロジェクトに参画する一方、事業会社から直接オファーを受け、より主体的な立場でプロジェクトを推進するケースも活発である実態が確認されました。

## ■従事している案件のエンドクライアントの業種について

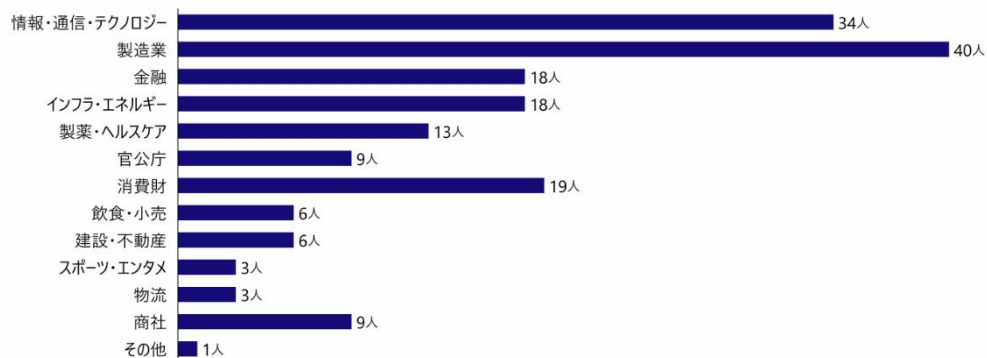
回答結果

プロジェクト支援しているエンドクライアントの業種は「製造業」が40人と最も多い

■

### 6. 現在従事している案件のエンドクライアント業種（N=94人）

\*Q.現在従事されている案件のエンドクライアントの業種について、該当するものを選択してください（複数回答可）\*



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

6

現在従事されている案件のエンドクライアントの業種について複数回答可能なアンケートを行ったところ、「製造業」が最も多く 40 人でした。

次いで「情報・通信・テクノロジー」が 34 人、「消費財」19 人、「金融」「インフラ・エネルギー」18 人と続きました。

このほか、「製薬・ヘルスケア」「官公庁」「飲食・小売」「建設・不動産」など幅広い業種の案件に従事されていることがわかりました。

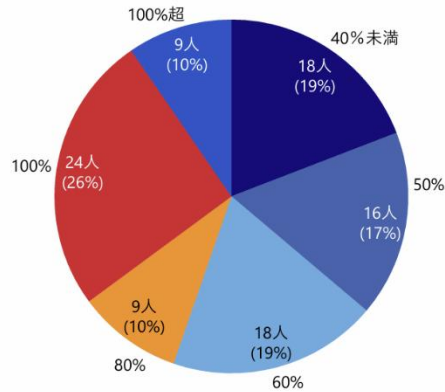
## ■合計稼働率について

回答結果

従事している案件の合計稼働率は「100%」が最も多く26%を占めるものの、「100%超」の回答者も10%占めている

7. 従事している案件の合計稼働率（N=94人）

“Q.フリーコンサル案件の合計稼働率を教えてください（最も近いものをお選びください）”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

7

フリーコンサル案件の合計稼働率については、「100%」が最も多く 26%でした。

前回調査(2025 年 2 月)と比べて 7.7%減少しました。

「100%超」が 10%、「40%未満」が 19%、「60%」が 19%、「50%」が 17%、「80%」が 10%となっており、副業として活動中の方は低稼働で本業とのバランスを保って稼働していることがわかりました。

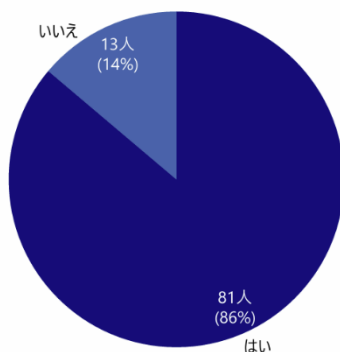
## ■収入の増減と程度について

回答結果

86%の回答者が「フリーコンサルになり収入が増加した」と回答しており、47%の回答者が「年間300万以上増えた」と回答している

8. フリーコンサルになった後の収入増加（N=94人）

“Q.フリーコンサルになり「収入」は増加しましたか（兼業の場合はそちらの収入も含む）”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）

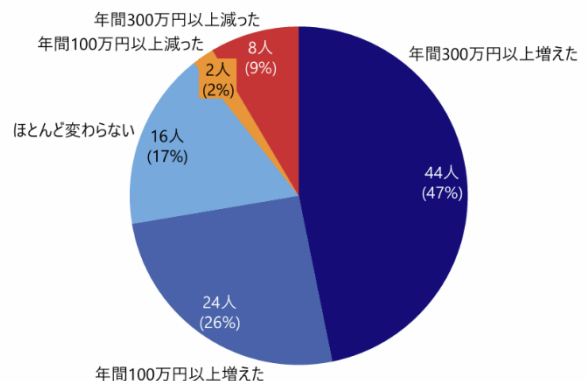


©Groovement Inc. All rights reserved.

8

9. 収入増減の程度（N=94人）

“Q.「収入」について、どの程度増減したか教えてください”



収入の増減について、「はい」と回答したのは 86%、程度については、「年間 300 万円以上増えた」が最も多く 47%、「年間 100 万円以上増えた」と併せると 73%の人がフリー

コンサルになり収入が増えたと回答しています。

次いで「ほとんど変わらない」17%、「年間 300 万円減った」9%、「年間 100 万円減った」2%でした。

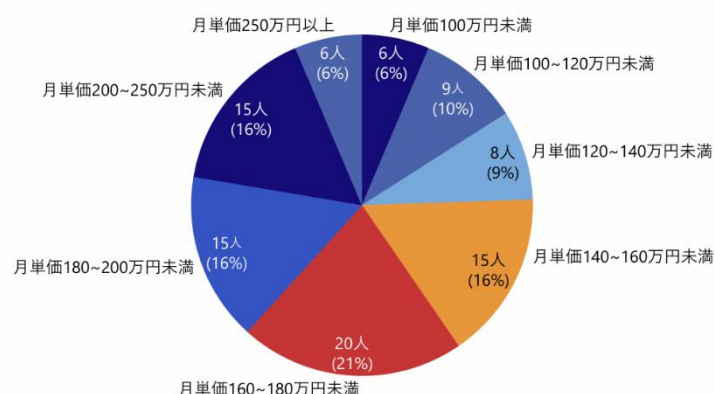
## ■100%稼働時の税抜単価について

回答結果

「従事している案件の100%稼働時の税抜単価」について、「月単価160～180万円未満」が最も多く21%を占める

10. 従事している案件における100%稼働時の平均月単価（N=94人）

“Q.「収入」について、現在従事されている案件の100%稼働時の税抜単価は、下記のどれに該当しますか（複数従事されている方は平均値をお答えください）”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/10実施）

©Groovement Inc. All rights reserved.

9

現在従事されている案件の 100%稼働時の税抜単価について、「月単価 160～180 万円未満」が最も多く 21%となりました。

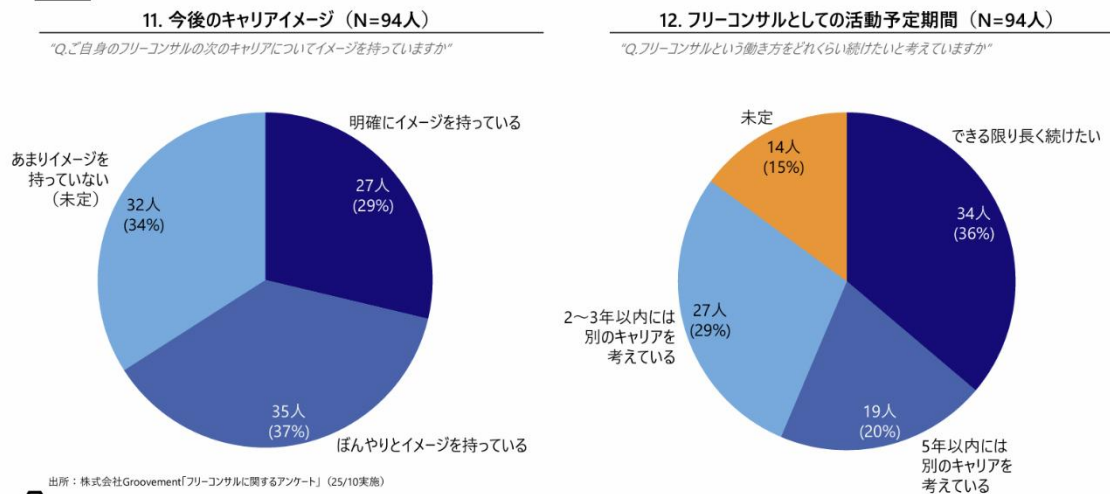
これは企業の根幹に関わる「戦略系」の上流案件に多く従事し、その高い専門性が市場から正当に評価されていることを示しています。

次いで「月単価 140～160 万円未満」「月単価 180～200 万円未満」「月単価 200～250 万円未満」が 16%、「月単価 100～120 万円未満」10%、「月単価 120～140 万円未満」9%、「月単価 100 万円未満」「月単価 250 万円以上」6%と続きました。

## ■フリーコンサルとしての活動予定期間と今後のキャリアイメージ

### 回答結果

今後のキャリアに明確にイメージを持っている回答者は29%。「できる限り長く続けたい」と回答した方が36%と最多



10

フリーコンサルとして活動する方々のキャリア観は大きく3つに分かれています。

「明確にイメージを持っている」が29%、「ぼんやりとイメージを持っている」が37%と、合わせて66%の方が何らかのキャリアビジョンを描いています。

一方で、「あまりイメージを持っていない (未定)」も34%と3分の1を占めており、フリーランスという働き方の柔軟性ゆえに、明確な将来設計よりも現在の案件に集中している層も一定数存在することがわかります。

活動予定期間については、「できる限り長く続けたい」が36%と最も多く、フリーコンサルという働き方に高い満足度を持ち、長期的なキャリアとして捉えている人が多いことが示されています。

次いで「2~3年以内には別のキャリアを考えている」が29%、「5年以内には別のキャリアを考えている」が20%となっており、合わせて49%の方が期限付きでフリーコンサルを捉えています。

これは、フリーランスを一時的なキャリアステップや特定の目的達成の手段として活用している層の存在を示唆しています。

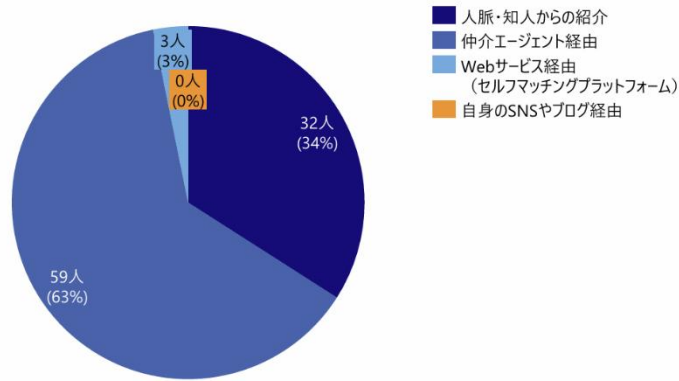
## ■案件獲得経路について

回答結果

案件の獲得経路は「仲介エージェント経由」が63%と最多である一方で、「自身のSNSやブログ経由」は0%であった

13. 案件の獲得経路 (N=94人)

“Q.最も多いプロジェクトの案件獲得経路はなんですか”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(25/10実施)

©Groovement Inc. All rights reserved.

11

フリーコンサルの案件獲得において、「仲介エージェント経由」が63%と圧倒的多数を占めており、専門のマッチングサービスがフリーコンサル市場において中心的な役割を果たしていることが明確に示されています。

次いで「人脈・知人からの紹介」が34%となっており、この2つの経路で97%を占めています。

フリーコンサルとして安定的に案件を獲得するためには、信頼できるエージェントへの登録や、業界内での人脈形成が重要であることがわかります。

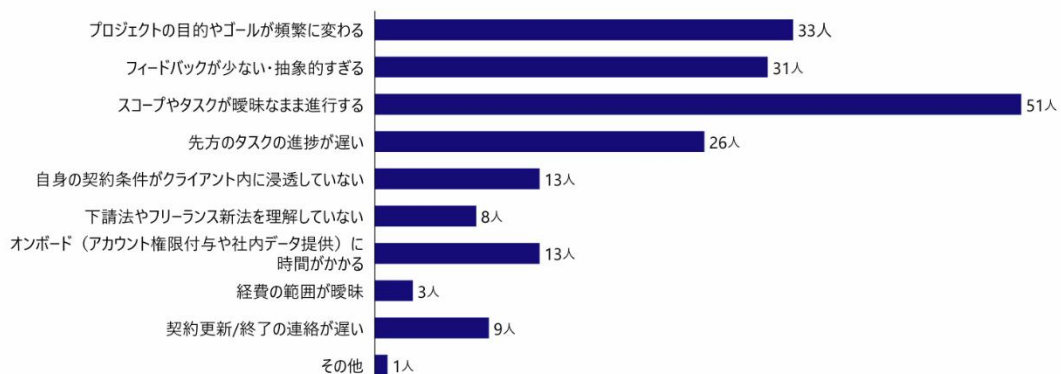
## ■プロジェクトを進める上でクライアントに対して課題を感じる点について

回答結果

クライアントへの課題意識として最も多いのは、「スコープやタスクが曖昧なまま進行する」で51人

14. クライアントへの課題意識 (N=94人)

“Q.プロジェクトを進める上でクライアント側に対して課題を感じるのはどのような点ですか (最大3つまで選択可)”



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(25/10実施)

©Groovement Inc. All rights reserved.

12

「スコープやタスクが曖昧なまま進行する」が51人と最多で、フリーコンサルが直面する最大の課題となっています。

これは、プロジェクトの初期段階での要件定義や合意形成が不十分なまま業務が開始されるケースが多いことを示しており、後々のトラブルの原因となる可能性があります。

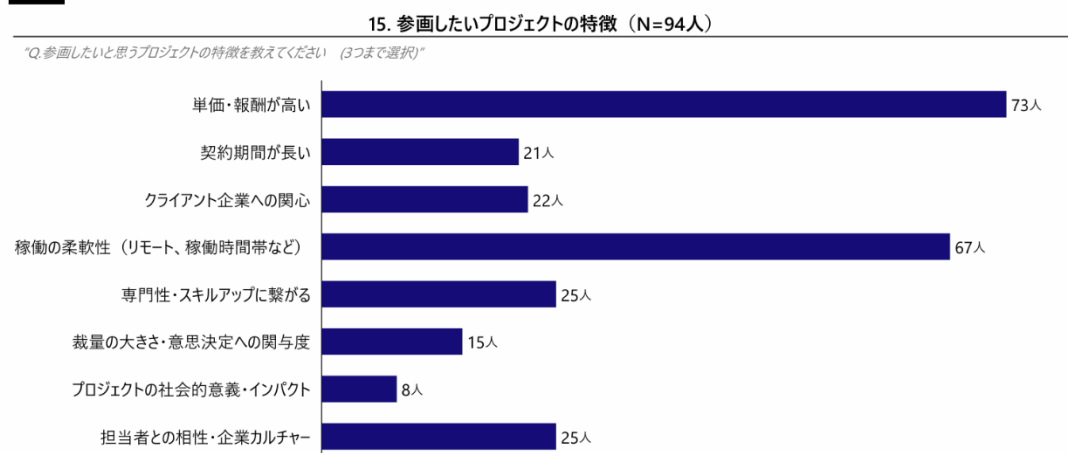
次いで「プロジェクトの目的やゴールが頻繁に変わる」33人、「フィードバックが少ない・抽象的すぎる」31人が続いており、クライアント側のプロジェクト管理やコミュニケーションに関する課題が上位を占めています。

この結果は、フリーコンサルとして成果を上げるためには、案件開始前の要件定義の明確化や、プロジェクト進行中の積極的なコミュニケーションが重要であると言えるでしょう。

## ■参画したいと思うプロジェクトの特徴について

### 回答結果

参画したいプロジェクトの特徴として最も多いのは、「単価・報酬が高い」で73人、次点で「稼働の柔軟性（リモート、稼働時間帯など）」で67人であった



参画したいプロジェクトの特徴として、「単価・報酬が高い」73人、「稼働の柔軟性」67人と「報酬」と「柔軟性」が多く上げられました。

フリーコンサルにとって経済的合理性と働き方の自由度が案件選定の二大基準となっています。

「生活の満足度の高さ」や「時間の融通が利く」という先の調査結果とも一致しており、フリーコンサルを選択する主要な動機を裏付けています。

その他「専門性・スキルアップに繋がる」25人、「担当者との相性・企業カルチャー」25人も一定数あり、成長機会やプロジェクト環境も判断材料となっています。

## ■今後の展望

本調査により、高い専門性を持つフリーコンサルは、単なる「外部リソース」としてではなく、自己実現や事業創出といった強いオーナーシップを持って活動している実態が明らかになりました。

彼らは、独立理由のトップが「自身の事業を立ち上げたかったから」であることからわかるように、クライアント企業に対し、経営者や事業家としての視座に基づいた、より本質的な価値提供を行うことが期待されます。

今、企業にはコンサルティング会社への「丸投げ」をやめ、プロジェクトの当事者として主体的に関与する姿勢が求められています。

その時、最も変革を加速させるパートナーとなるのは、まさにこの「自律したプロフェッショナル」たちです。

企業とフリーコンサルが、単なる「発注者」と「受注者」という関係を超え、互いに主体性を持ち、成果と組織能力の向上に向けてコミットする「共創型パートナーシップ」を築くことこそが、不確実性の高い時代において企業の変革を成功させ、日本の産業全体の競争力強化に繋がるものと確信しています。

## ■代表取締役 浴野 真志 コメント

今回の調査結果は、私たちが提唱してきた「優秀なプロフェッショナルは、自らキャリアをデザインし、自らの能力で勝負する道を選ぶ」という信念を裏付けるものでした。

独立の動機として「収入増」を抑え「自身の事業立ち上げ」が最多となった事実は、彼らが単なる技術提供者ではなく、経営者や事業家としての視座を持っていることを意味します。

この「自律性」こそが、変革を目指す企業が今最も求める資質です。

一方で、課題として「スコープの曖昧さ」が最多であった点は、企業側のプロジェクトマネジメントや要件定義の能力向上が急務であることを示しています。

企業側が主体性（脱・丸投げ）を持ってプロジェクトを設計し、自律したプロフェッショナルと対等な立場で連携すること。

これこそが、私たちが実現を目指す「共創型パートナーシップ」である“コンサルティング4.0”の理想形です。

株式会社 Groovement は、これからも、高い専門性と志を持つフリーコンサルを厳選し、企業がその力を最大限に活用できる透明性と柔軟性の高いプラットフォームを提供することで、日本企業の持続的な成長を全力で支援してまいります。

## ■調査概要

調査対象：「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」に登録する MBB/BIG4 などの大手コンサルティングファーム出身のフリーコンサルタント

調査期間：2025 年 10 月 27 日～2025 年 11 月 5 日

調査機関：自社調査

調査方法：メール配信での任意回答

有効回答数：94 人

## ■会社概要

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 23-14

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)