

報道関係各位

2026年4月8日
株式会社 Groovement

【第2回 コンサルティング活用実態調査】

AI時代のコンサル活用において真の満足度を得るには "内製化まで見据えた企業主導型"への転換が不可欠と判明

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、大企業（従業員数 1,000 人以上）においてコンサル発注経験を持つ課長相当以上の役職者 450 名を対象に、「コンサルティング会社の活用実態調査（2026年2月）」を実施いたしました。

今回の調査では、コンサルティング会社を活用する企業の視点から、コンサルティング会社を取り巻く環境や企業の活用実態が明らかになりました。

特に、プロジェクト終了時の満足度について企業側の関与度合いや自立度を比較することで、生成 AI 時代における新たなコンサル価値と課題が浮き彫りとなっています。



Groovement独自調査

【第2回コンサルティング活用実態調査(26/2)】

**AI時代のコンサル活用において真の満足度を得るには
"内製化まで見据えた企業主導型"への転換が不可欠と判明**

■コンサルティング活用実態調査の目的

現代の複雑なビジネス環境において、専門的な知見を持つコンサルティング会社の活用は、企業の競争優位性を確立するための重要な経営戦略となっています。

しかし、多額の費用を投じながらも「期待通りの成果が得られない」「外部依存から脱却できない」といった課題も根強く存在します。

本調査は、コンサルティング会社を活用する企業の視点から、その活用実態と課題を明らかにすることを目的としています。

第2回となる今回は、プロジェクトの成功を左右する「企業の主体的関与」に加えて、「プロジェクト終了後の自走（内製化）」の成否、および「生成 AI 等のテクノロジー活用」に対する顧客側の期待値を深掘りしました。

これにより、これからの時代における理想的なコンサルティングの在り方を提示することを目指しています。

※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。

■「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。

■第2回コンサルティング活用実態調査エグゼクティブサマリー

企業におけるコンサルティング活用の実態調査の結果、プロジェクトへの期待と成果のギャップが広く認識されていることが明らかになりました。

その背景には、終了後にノウハウが自社に定着しない「ブラックボックス化」や「ベンダーロックイン」といった構造的課題があります。

生成 AI 時代においてコンサルティングの価値が問い直される中、支援の質向上とコスト適正化を同時に求める声が高まっています。

1. コンサルティング会社の発注実態

- ・ 直近1年間で発注されたプロジェクトのテーマは「戦略」が最も多く（74件）、期間は「3か月~6か月未満」（95件）、発注金額は「2,000~3,000万円未満」（72件）が最多。
- ・ コンサルティング会社として最も多く名前が挙がったのは「アクセンチュア」（107人）、次いで「デロイト トーマツ」（46人）、「マッキンゼー・アンド・カンパニー」（39人）。

2. 真のボトルネックは「終了後のコンサル依存」

- ・ コンサルプロジェクトの期待値と成果に対する「ギャップがある」または「どちらともいえない」割合は63%に及ぶ。
- ・ 満足度が上がらない背景として、プロジェクト終了後のアウトプット活用について、「自社メンバーのみで改善・運用し続けている」と回答した企業は29%にとどまる。一方プロジェクト終了後に、「アウトプットが効果的に使われない・コンサル離れができない」とみられるケースも35%程度存在。
- ・ ノウハウが自社に定着しない「ブラックボックス化」や「ベンダーロックイン」が課題となっていることが伺える。

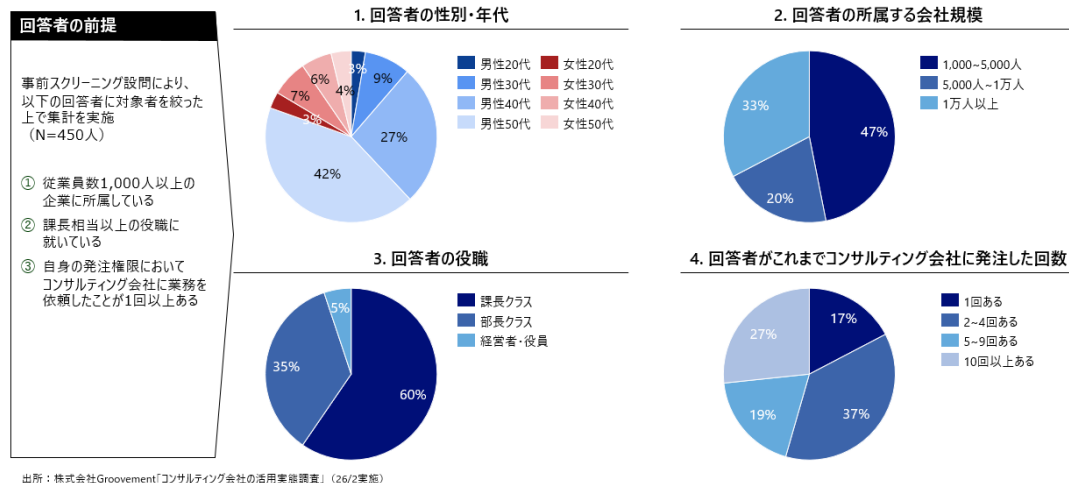
3. 生成 AI 時代に求められる「新たなコンサル価値」

- ・ コンサルタントが生成 AI 等のテクノロジーを活用することに対しては、総じて歓迎の姿勢が強い（67%）。
- ・ 一方で、AIによる効率化の恩恵として、「発注金額を下げしてほしい」という声が34%、「支援の質的・時間的価値を高めてほしい」という声が33%にのぼっている。

■ 回答者のプロフィール

回答者のプロフィール

事前スクリーニングによって抽出した下記の対象者を中心に調査を実施した



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」（26/2実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

5

本調査は、従業員 1,000 名以上の大企業に所属し、自身の権限でコンサルティング会社への発注経験を持つ課長相当職以上の 450 名を対象としました。

■ コンサルティング会社として最も多く思い浮かぶ会社は

回答結果

コンサルティング会社として最も多く思い浮かぶ会社は「アクセンチュア」

コンサルティング会社の純粋想起ランキング (N=450人)

Q.「コンサルティング会社」と言えば、どこを思い浮かべますか？最大5つまでお答えください。※特に何も思い浮かばない場合は、「なし」とお答えください。

順位	コンサルティング会社名	回答人数
1	アクセンチュア	107
2	デロイト トーマツ	46
3	マッキンゼー・アンド・カンパニー	39
4	野村総合研究所	36
5	ボストン コンサルティング グループ	35
6	PwC	28
7	アビームコンサルティング	19
8	KPMG	11
9	EY	10
-	その他	32
-	特になし	198

出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」（26/2実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

7

コンサルティング会社と聞いて最初に思い浮かぶ会社を尋ねたところ、「アクセンチュア」が 107 人で最も多く突出する結果となりました。

このほか「デロイト トーマツ」、「マッキンゼー・アンド・カンパニー」、「野村総合研究所」などが企業の認知度において多く名前が挙がる結果となりました。

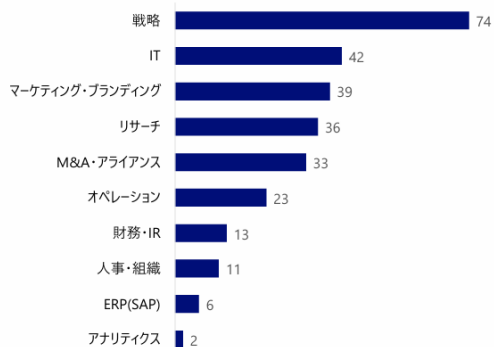
■直近1年以内に発注したプロジェクトのテーマと期間は

回答結果

直近1年以内に発注したプロジェクトは、「戦略プロジェクト」で、「3~6か月」で実施したものが多く

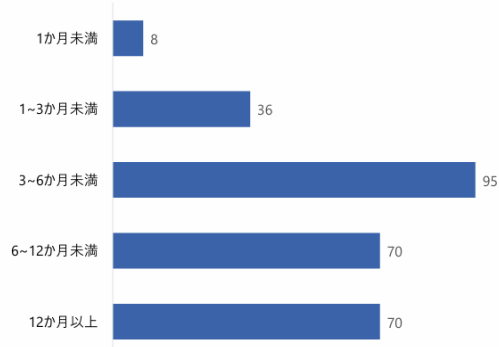
直近1年間で発注したプロジェクトの「テーマ」(N=279人)

Q.「プロジェクトのテーマ」として、最もあてはまるものを1つだけお答えください。



直近1年間で発注したプロジェクトの「期間」(N=279人)

Q.「プロジェクトの期間」として、最もあてはまるものを1つだけお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/2実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

8

直近1年以内に発注したプロジェクトのテーマでは、「戦略」(74件)が最も多く、次いで「IT」(42件)、「マーケティング・ブランディング」(39件)となりました。

「戦略」関連のプロジェクトが他を大きく引き離して最多であることから、企業がコンサルティング会社に求める最大の役割は、依然として全社的な経営戦略や事業戦略の策定といった、経営の根幹に関わる部分であることがわかります。

不確実性が増すビジネス環境において、自社のみでは完結しづらい客観的な視点や高度な専門知見を借り、市場の変化へ迅速に対応しようとするニーズは非常に根強いものと考えられます。

プロジェクト期間は「3か月~6か月未満」(95件)が最多で、「6か月~12か月未満」(70件)、「12か月以上」(70件)など、中長期にわたるプロジェクトが多く見られました。

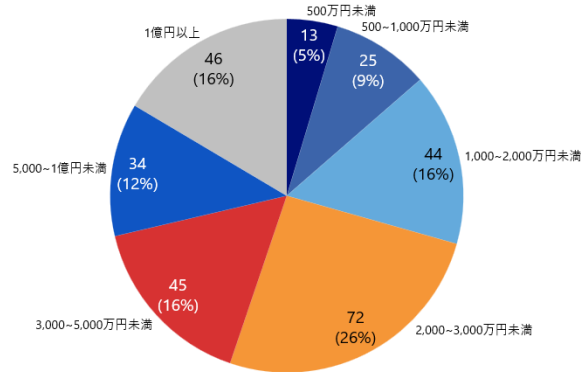
■直近1年間で発注したプロジェクトの「発注金額」は

回答結果

直近1年以内に発注したプロジェクトは、「2,000~3,000万円未満」が最も多く、全体の26%を占めている

直近1年間で発注したプロジェクトの「発注金額」(N=279人)

Q.「プロジェクトの発注金額」として、最もあてはまるものを1つだけお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/2実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

9

直近1年以内にコンサルティング会社に発注した金額は、2025年7月実施の前回調査と同じく「2,000万円~3,000万円未満」(26%)が最も多いボリュームゾーンでした。次いで「1,000万円~2,000万円未満」(16%)、「3,000万円~5,000万円未満」(16%)、「1億円以上」(16%)と企業が発注するプロジェクトの7割が、年間2,000万円を超える大規模なものであることがわかりました。

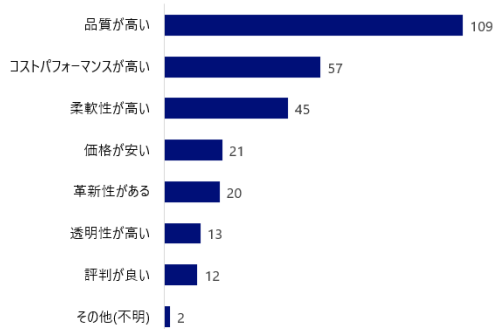
■発注を決定する際に重視したことと期待値と成果に対するギャップ

回答結果

発注時に「質」を最も重視するものの、期待通りの成果を生み出す結果にはなりにくい

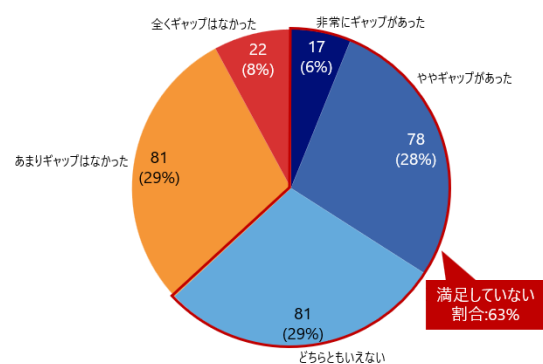
発注を決定する際に重視した項目 (N=279人)

Q.コンサルティング会社への「発注を意思決定する際に重視した項目」はどれですか？最もあてはまるものをお答えください。



期待値と成果に対するギャップ (N=279人)

Q.発注先のコンサルティング会社に対する「期待値と成果に対するギャップ」として、あてはまるものはどれですか？最もあてはまるものをお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/2実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

10

コンサルティングプロジェクトにおいて、事前の期待値と実際の成果に「ギャップがある(期待を下回った・やや下回った)」と回答した企業は34%、「どちらともいえない」は29%にのびりました。

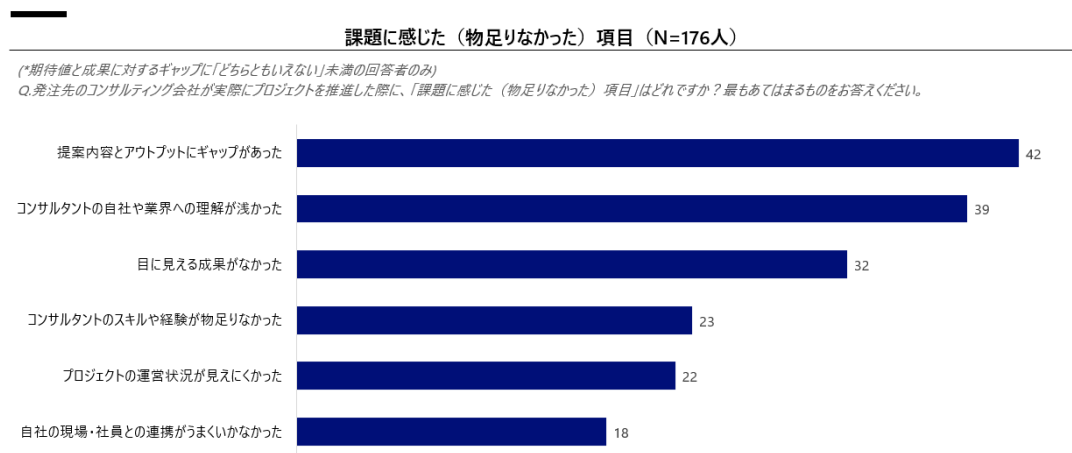
6割以上のプロジェクトで、何らかの乖離が発生しているという深刻な実態が浮き彫りとなりました。

多額のコストを投じながらも、当初想定していた成果を十分に享受できていない企業が多数派であるという、コンサル活用の難しさを象徴する結果となっています。

■コンサルティングプロジェクトへの不満として、アウトプットの「質」やコンサルタントの「質」に関する課題指摘が多い

回答結果

コンサルティングプロジェクトへの不満として、アウトプットの「質」やコンサルタントの「質」に関する課題指摘が多い



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」（26/2実施）

©Groovement Inc. All rights reserved.

11

発注側は高額な費用に見合う高度なアウトプットを期待していますが、実際には「提案内容とアウトプットにギャップがあった」「コンサルタントの自社や業界への理解が浅かった」「目に見える成果がなかった」といった質の乖離が満足度を下げている実態があります。

これは、コンサルタントの「人材の質」のバラつきが、プロジェクトの成否に直結していることを示唆しています。

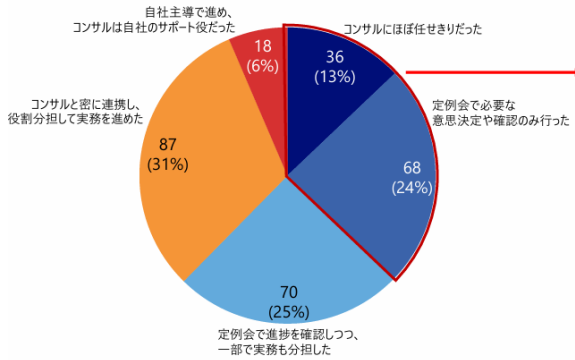
■プロジェクトへの関わり方が限定的となっている理由について、最も多かったのは知識不足

回答結果

プロジェクトへの関わり方が限定的になってしまっている理由として、プロジェクトに関する知識不足が最多

プロジェクトを推進した際の「自社の関わり方」(N=279人)

Q.発注先のコンサルティング会社が実際にプロジェクトを推進した際の「自社の関わり方」として、最もあてはまるものを1つだけお答えください。



関わり方が限定的になった理由(N=104人)

(*自社の関わり方に「ほぼ任せきり」「定例回で確認のみ」の回答者のみ)
Q.「プロジェクトへの関与が限定的(または任せきり)になった最大の理由」として、あてはまるものをすべてお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/2実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

プロジェクトに主体的に関わりたかったものの、実際には限定的な関与(丸投げ・お任せ状態)になってしまった理由として、最も多く挙げられたのは「プロジェクトに関する専門知識が社内に乏しかった」が半数以上の55件でした。

専門性の高い領域において、コンサルタントと対等に議論するための知識が不足していることが、結果として「コンサルタント任せ」を誘発しています。この知識の壁がブラックボックス化を生み、企業側が主導権を握ることを困難にしている最大の要因であると言えます。

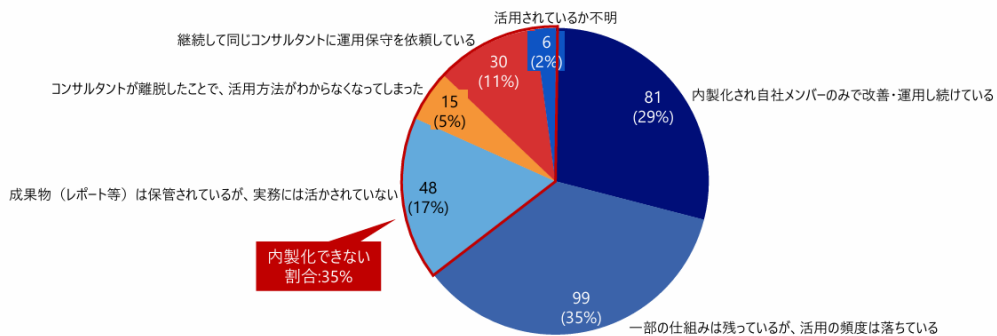
■プロジェクト終了後も続くコンサル依存が課題

回答結果

プロジェクト終了後に、「アウトプットが効果的に使われない・コンサル離れができない」という状態になってしまうケースが一定の割合(約35%)で存在している

プロジェクト終了後の「自社の関わり方」(N=279人)

Q.直近のプロジェクト終了後、「コンサルタントが残したノウハウや成果物」は、現在どのように活用されていますか？最もあてはまるものを1つだけお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/2実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

プロジェクト終了後、コンサルタントが残したノウハウや成果物が「自社メンバーのみで継続的に改善・運用できている」企業はわずか29%にとどまりました。

一方で、35%の企業が「資料が活用されていない」あるいは「コンサルなしでは運用できない」という、いわゆる「コンサル依存」や「成果の形骸化」の状態に陥っています。

この結果は、コンサルティングが「単なる納品物」で終わってしまい、企業側のノウハウとして蓄積・定着していないという構造的課題を示唆しています。

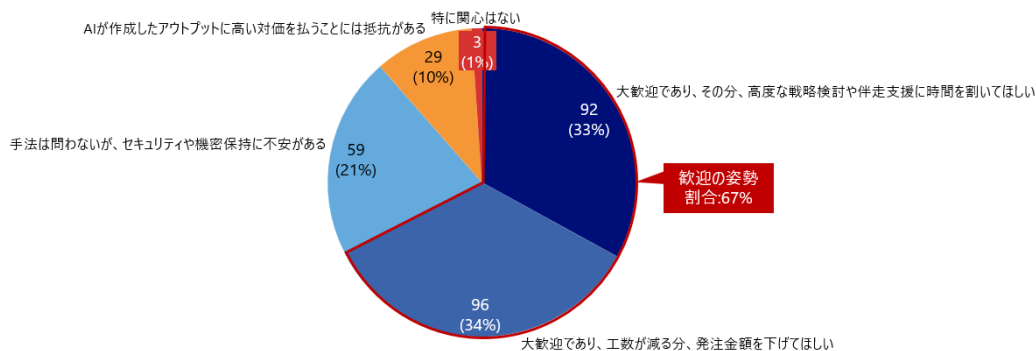
■生成AI時代に求められる「新たなコンサル価値」

回答結果

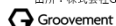
コンサルタントが生成AI等のテクノロジーを活用することへは歓迎の姿勢（約67%）が多く、その分、品質の向上や価格の低下への期待につながっている

コンサルタントが生成AIを活用することに対する発注者側の考え方（N=279人）

Q.コンサルタントが「生成AI等のテクノロジーを用いて業務（リサーチや資料作成）を効率化すること」について、あなたの考えに最も近いものはどれですか？
最もあてはまるものを1つだけお答えください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」（26/2実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

14

コンサルタントが生成AI等のテクノロジーを用いて業務効率化を図ることについて、その還元方法への期待が二分されました。

「工数削減による発注金額の引き下げ」を求める声（34%）と、「支援の質や時間的価値の向上」を求める声（33%）がほぼ同数となっています。

AI時代のコンサルティングには、効率化によって生み出されたリソースを「より高度な付加価値」に転換するか、あるいは「コストパフォーマンス」として還元するか、明確なスタンスが問われています。

■今後の展望

今回の調査で明らかになった「知識不足によるコンサル依存」と「期待値とのギャップ」という課題に対し、当社は企業が自ら主導権を握り、外部の専門知見を「自社の武器」として使いこなす『コンサルティング4.0（企業主導型）』の普及を加速させてまいります。

生成AIの台頭により、定型的なりサーチや資料作成の価値が相対的に低下する中、コン

コンサルティングの本質的な価値は「企業の意思決定の質」をいかに高め、実行可能な状態へと「内製化」を支援できるかにシフトしています。

当社は、厳選されたフリーランスコンサルタントとのマッチングプラットフォーム「Strategy Consultant Bank」「IT Consultant Bank」を通じて、ブラックボックスのない【透明性】と、必要な時に最適なプロをアサインできる【柔軟性】を提供します。これにより、日本企業が外部依存を脱却し、自立的な変革（トランスフォーメーション）を実現できる環境を構築してまいります。

■代表取締役 浴野 真志 コメント

多くの企業が多額の投資を行いながらも、6割ものプロジェクトで成果にギャップを感じ、さらに終了後の自走ができていない企業がわずか3割以下という今回の結果は、これまでのコンサルティング活用の在り方が限界に達していることを示しています。

その根底にあるのは、専門知識の差による「ブラックボックス化」です。企業側が「知識不足」を理由に関与を限定的にしてしまうことで、コンサルタントの属人的なスキルに成果が左右され、ノウハウが社内に残らないという悪循環に陥っています。

しかし今、生成AIという強力なツールが登場したことで、この構造を変えるチャンスが訪れています。

AIによって「作業」のコストが下がる分、企業はコンサルタントを「答えを出す外注先」としてではなく、「自社の能力を拡張するパートナー」として活用すべきです。

私たちが提唱する『コンサルティング4.0』は、企業が主役となり、プロの知見を主体的に取り込むスタイルです。

この調査結果が、企業の皆様にとって従来の「丸投げ型」から脱却し、真に経営を強くするためのコンサル活用を見つめ直すきっかけとなることを願っています。

<コンサルティング活用実態調査の概要>

1. 調査目的：

- ▶ AI時代において、コンサルティング会社を活用する企業の視点から、コンサルティング会社を取り巻く環境や企業の活用実態を明らかにする。
特に、発注時のKBFならびに満足度について、企業のプロジェクトへの関与度合いを比較することで特徴を明らかにする。

2. 調査主体：株式会社 Groovement

3. 調査手法：インターネットリサーチ

4. 調査期間：スクリーニング調査：2026年1月27日(火)~1月29日(木)、
本調査：2026年2月2日(月)~2月3日(火)
5. スクリーニング調査：
 - 以下の対象者を中心に20,000名の回答を回収
 1. 20歳~59歳男女
 2. 首都圏(東京、神奈川、千葉、埼玉)在住
 - そのうち下記の該当者を本調査の対象とした
 1. 所属企業の従業員数が1,000人以上
 2. 役職が課長相当以上(経営者・役員、部長クラス、課長クラス)
 3. 過去に自身の発注権限にてコンサルティング会社に発注した経験が1回以上ある
6. 本調査：
 - スクリーニング調査にて抽出した対象者450名に対して、下記項目の回答を回収
 1. コンサルティング会社の純粹想起
 2. 直近1年間に発注したプロジェクトの概要(テーマ、期間、予算)
 3. コンサルティング会社に依頼するにあたって重視したポイントと満足度合い
 4. コンサルティング会社に依頼したプロジェクトへの自社の関与度合い
 5. コンサルタントが生成AIを活用することへの考え方

<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. ハイクラス向けのコンサル・スタートアップ転職支援
 - ・ Groovement Agent：<https://groovement-agent.com/>
3. 経営コンサルティングサービスの提供
 - ・ Groovement Consulting

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