

報道関係各位

2026年5月12日
株式会社 Groovement

【第4回フリーコンサル実態調査(26/4実施)】
独立の動機は「自社事業」と「生活の質」の二極化へ
専業フリーランスの「100%稼働」が過去最高水準に

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4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。

今回の調査では、独立のきっかけとして「自身の事業を立ち上げたい」が依然として最多（32%）である一方、副業として活動する層が減少し、本業（フリーランス）としての稼働率を高める傾向が鮮明になりました。

また、生活の満足度は9割を超える高い水準を維持しており、自律的なキャリア形成が着実に浸透している実態が明らかとなりました。



■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ります。

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。

第4回となる2026年4月の調査では、特に「自身の事業を立ち上げる」といった個人の主体性や、稼働率の向上に見られる専門化の傾向を定点観測しました。

先日発表した「第2回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「内製化まで見据えた企業主導型」への転換が不可欠であることが判明しました。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4回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、アクセンチュア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において、従来の「高報酬」を主軸としたイメージから「自己実現」や「働き方の質の向上」を重視する自律的なキャリアへのシフトが明らかになりました。

1. 独立の動機：「自己実現」と「生活の質」が二大潮流に

独立のきっかけは「自身の事業を立ち上げたかったから」が32%で最多。次いで「ワークライフバランス」が25%となり、この2つで全体の過半数を占めています。

2. 稼働状況：副業から「専業・フル稼働」へのシフト

前回調査と比較し、合計稼働率が「80%以上」の層が増加。特に「100%稼働」は25%に達し、フリーコンサルを本業として腰を据えて活動するプロフェッショナルが増えています。

3. 収入面：二極化が進む中、大幅増を実現する層も

収入が「年間300万円以上増えた」と回答した人は58%にのぼり、前回(47%)から大幅に増加。一方で、単価面では「月120万円未満」と「月200万円以上」の両極に分布が広がり、案件の二極化が進んでいます。

4. 満足度：93%が「生活の満足度が上がった」と回答

「生活の満足度が上がった」と答えた人は93%、「時間の融通が利くようになった」も93%と、極めて高い水準を維持しています。

5. 生成AIの活用率が97%に到達

業務の効率化やアウトプットの質向上のために、生成AIなどの最新テクノロジーを活用しているフリーコンサルは全体の97%に達しています。そのうち、約半数(48%)が「ほぼ全ての工程で日常的に活用している」と回答しています。

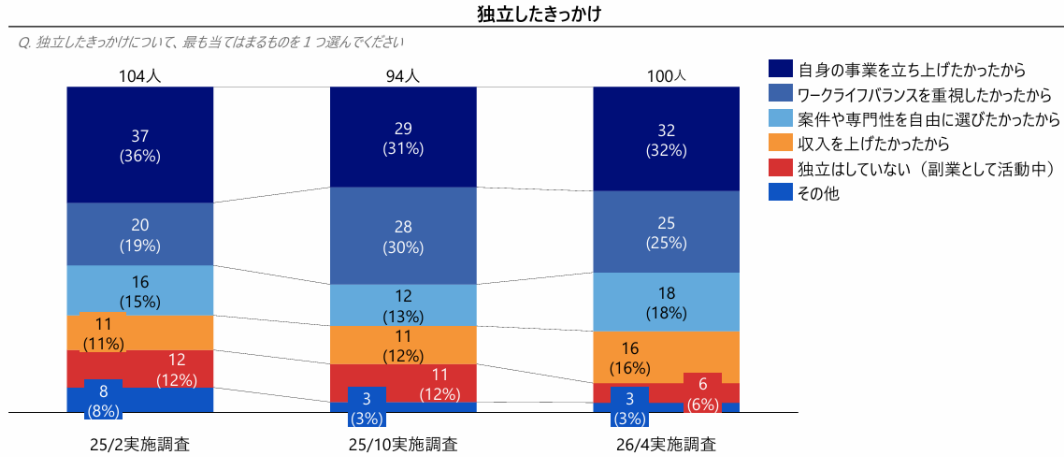
6. 案件受注への影響は「ポジティブ」が多数派(68%)

生成AIの普及が自身の案件受注に与える影響について、68%がポジティブ(「ポジティブな影響があると思う」48%、「どちらかといえばポジティブな影響があると思う」20%)に捉えています。

■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」であり傾向は変わらないが、副業として活動している人の割合が減少している。



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(25/2実施、25/10実施、26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

3

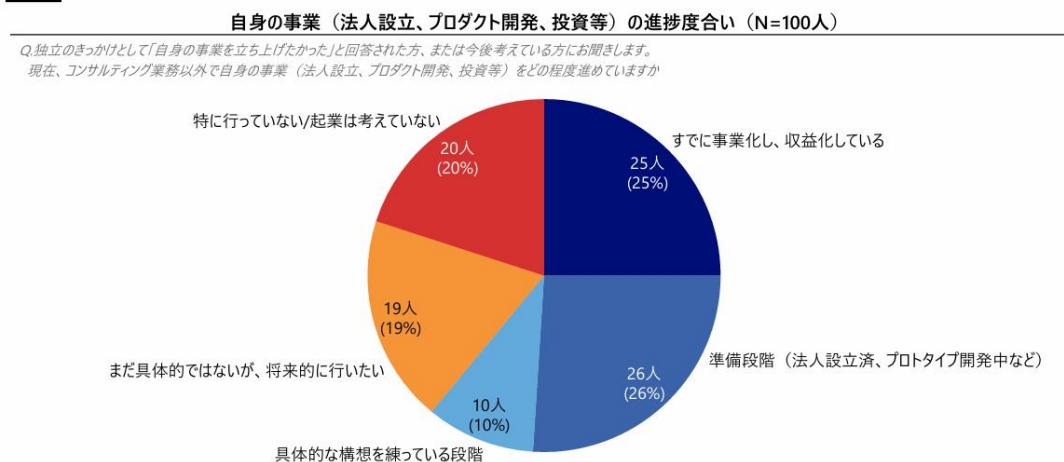
「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」に登録いただいているフリーコンサルを対象に独立したきっかけについてのアンケートを行ったところ、「自身の事業を立ち上げたかったから」が最も多く32%でした。

2025年2月実施調査、2025年10月実施調査と比較すると「副業」として活動している割合が減少し、「案件や専門性を自由に選びたかったから」「収入を上げたかったから」が独立の理由として増加していることが明らかになりました。

■フリーコンサル活動以外での「自身の事業」の状況

回答結果

自身の事業の進捗については、「すでに事業化し、収益化している」25%、「準備段階」26%となった



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

4

独立したきっかけについて最も多く挙げられた「自身の事業の立ち上げ」について、すでに「事業化し、収益化している」と回答したのは25%でした。

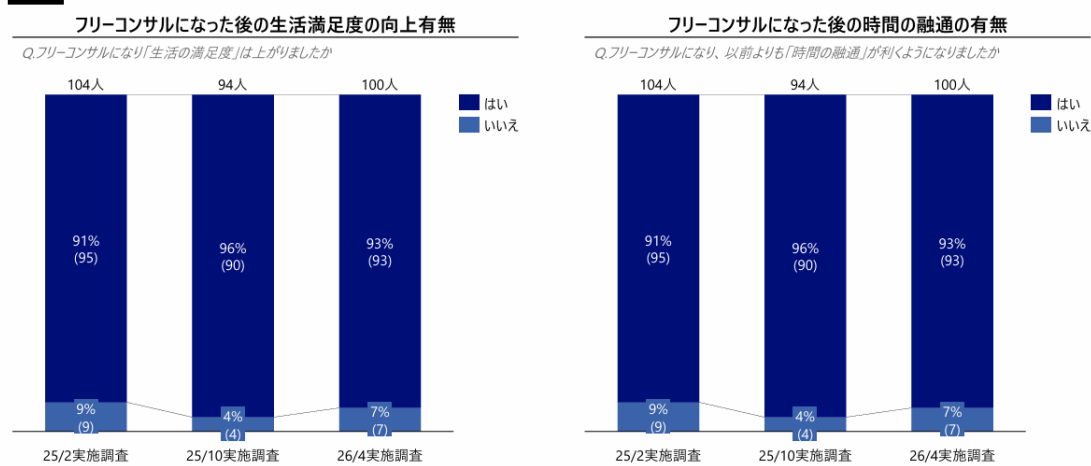
「準備段階（26%）」を含めると、全体の51%がフリーコンサル活動と並行して自身の事業の構築に主体的に取り組んでいます。

外部リソースとして案件をこなすだけでなく、自らも事業主としてリスクを取り、主体的に活動する「自律型プロフェッショナル」の姿が鮮明になっています。

■生活の満足度の向上と時間の融通について

回答結果

独立後の「生活の満足度」ならびに「時間の融通の有無」については、安定して高い水準を維持している



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/2実施、25/10実施、26/4実施）

©Groovement Inc. All rights reserved.

5

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93%に達し、フリーコンサルになり「時間の融通が利くようになった」と回答したフリーコンサルも93%となり、どちらも高い水準を維持しています。生活の満足度向上の理由について、「ワークライフバランス・収入の向上」「業務内容の純化」など、時間の融通向上の理由について、「リモートワークの活用」「一人完結型の業務の増加」などが挙げられました。

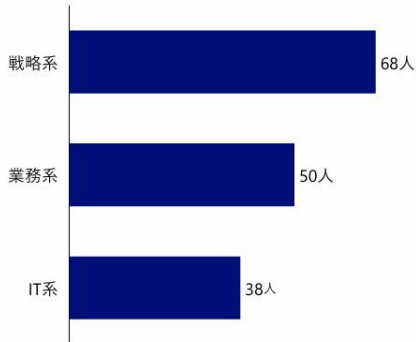
■従事している案件の種類と発注元について

回答結果

従事している案件の種類は「戦略系」が68人、発注元は「コンサルティングファーム」が59人と最も多い

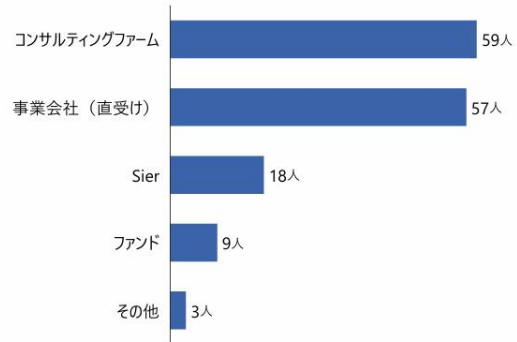
現在従事している案件の種類 (N=100人)

Q. 弊社サービスに関わらず現在従事している案件の種類について教えてください
(複数回答可)



現在従事している案件の発注元 (N=100人)

Q. 現在従事されている案件の発注元クライアントについて、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」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

8

現在従事している案件の種類では、「戦略系」が68人と最多となり、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」50人、「IT系」38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59人、「事業会社(直受け)」が57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。

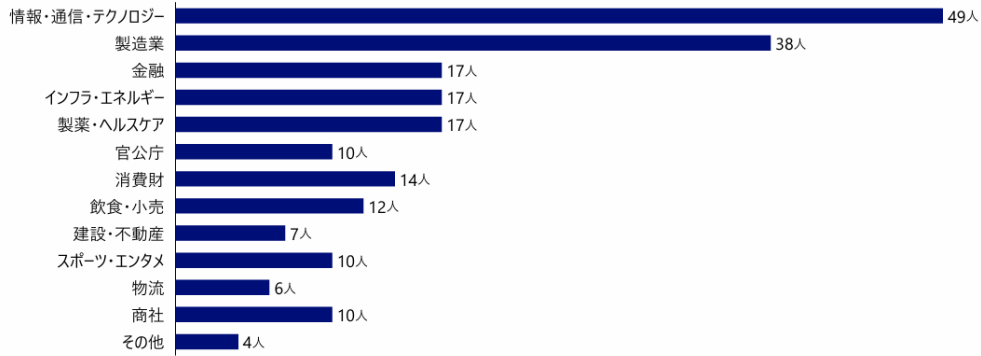
■従事している案件のエンドクライアントの業種について

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「情報・通信・テクノロジー」が49人と最も多い

現在従事している案件のエンドクライアント業種 (N=100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」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

9

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、「情報・通信・テクノロジー」が最も多く49人でした。次いで「製造業」が38人、「金融」「インフラ・エネルギー」「製薬・ヘルスケア」17人と続きました。

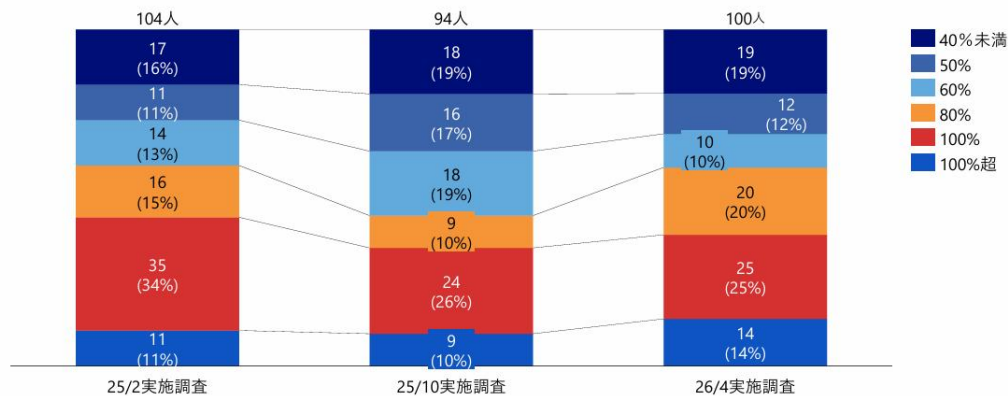
■合計稼働率について

回答結果

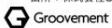
前回調査と比較すると、合計稼働率が「80%」以上のフリーコンサルの割合が増えている

現在従事している案件の合計稼働率

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」(25/2実施、25/10実施、26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

10

2025年2月実施調査、2025年10月実施調査と比較し、合計稼働率が「80%以上」の層が増加しており、特に「100%稼働」は25%に達し、フリーコンサルを本業として腰を据えて活動するプロフェッショナルが増えています。

リモートワークの普及や案件マッチングプラットフォームの拡充により、独立後の働き方

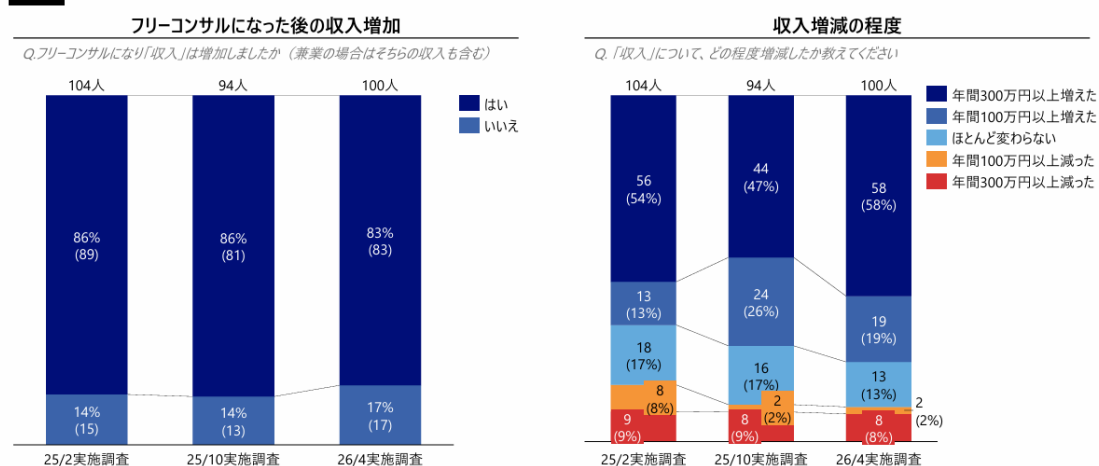
が現実的な選択肢として定着しつつあります。

また、企業側でも外部の専門人材を積極的に活用する動きが広がり、フリーランスへの需要そのものが拡大しています。

■収入の増減と程度について

回答結果

また、収入が増えた人の割合は前回調査から減っている一方、年間300万円以上増えた人の割合は増加しており、収入が増えたフリーコンサルについては大きく収入を伸ばしている状況



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/2実施、25/10実施、26/4実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

11

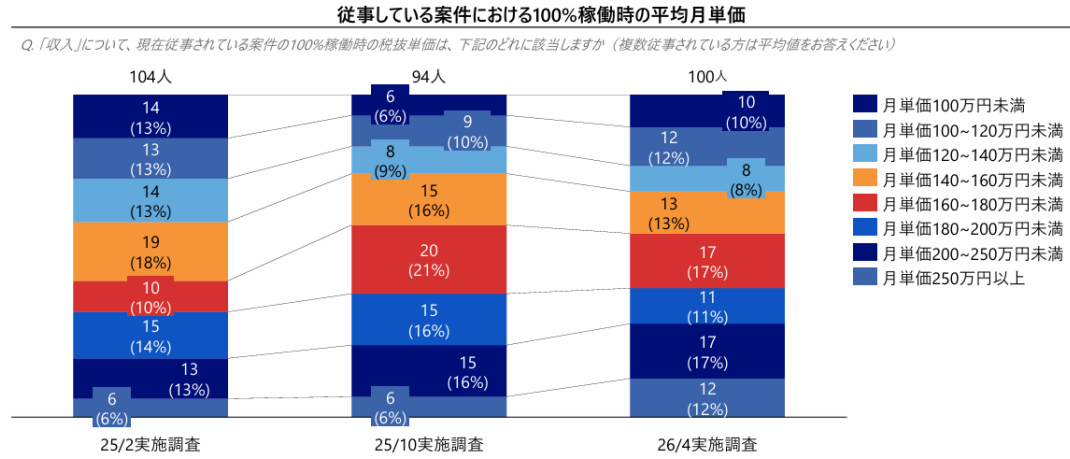
収入の増減について、「はい」と回答したのは83%、程度については、「年間300万円以上増えた」が最も多く58%となりました。

収入が増えた人の割合は前回調査から減っている一方、年間300万円以上増えた人の割合は増加しており、収入が増えたフリーコンサルについては大きく収入を伸ばしている状況が明らかとなりました。

■100%稼働時の税抜単価について

回答結果

案件単価については、「月単価120万円未満」、「月単価200万円以上」の割合が増えており、二極化が進んでいる



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（25/2実施、25/10実施、26/4実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

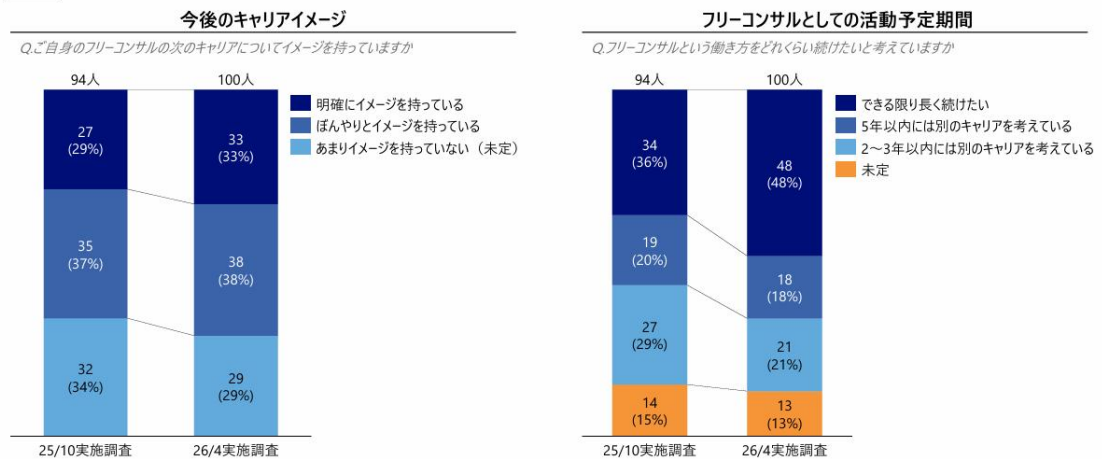
現在従事している案件の100%稼働時の税抜単価について、2025年2月実施調査、2025年10月実施調査と比較すると、「月単価120万円未満」、「月単価200万円以上」の割合が増えており、二極化が進んでいることが明らかになりました。

単価の二極化は働き方や案件選択の戦略にも影響を与えており、自身の市場価値を客観的に把握し、スキルアップや発信活動を通じて高単価層へ移行しようとする動きも今後加速していくことが見込まれます。

■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

前回調査時よりも今後のキャリアイメージを持っているフリーコンサルの割合が増えており、「できる限り長くフリーコンサルを続けたい」と回答したフリーコンサルの割合も大きく増加している



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、26/4実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

前回調査と比較して「できる限り長く続けたい」層が大きく伸びたことは、フリーコンサルという働き方が一時的な選択肢から、より主体的・長期的なキャリアとして認識される

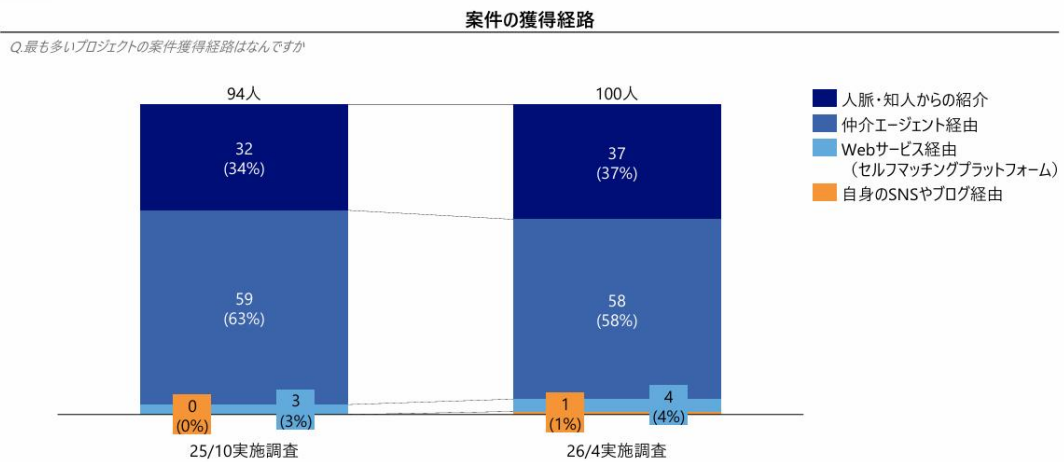
ようになってきたことを示しています。

市場環境の整備や案件の多様化が進むなかで、フリーランスとしての将来設計が現実味を帯びてきたこと、そして実際に活動を続けるなかで得られる自律性や専門性への手応えが、先行きへの自信につながっていると考えられます。

■案件獲得経路について

回答結果

案件の獲得経路は、「人脈・知人からの紹介」の割合が微増しているものの、「仲介エージェント経由」が58%と最多



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、26/4実施)



©Groovement, Inc. All rights reserved.

14

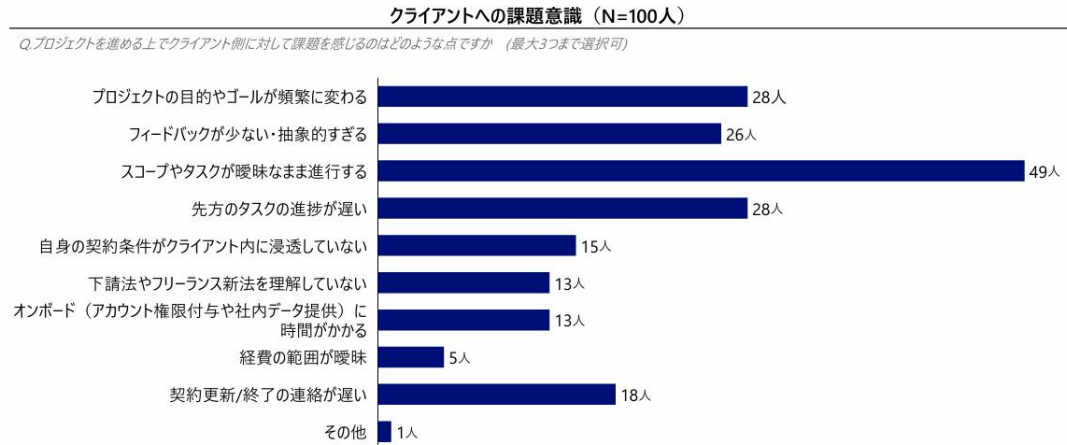
フリーコンサルの案件獲得において、「仲介エージェント経由」が58%と多数を占めており、専門のマッチングサービスがフリーコンサル市場において中心的な役割を果たしていることが明確に示されています。

次いで「人脈・知人からの紹介」が37%となっており、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49人



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

15

「スコープやタスクが曖昧なまま進行する」が49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。

次いで「プロジェクトの目的やゴールが頻繁に変わる」「先方のタスクの進捗が遅い」28人が続いており、クライアント側のプロジェクト管理やタスクの分担に関する課題が上位を占めています。

明確な目標設定や迅速な意思決定など、企業が対等なパートナーとしてプロジェクトを推進する姿勢が、成果の質を大きく左右します。

この結果は、外部人材の活用成否が、企業側の取り組み方にかかっていることを示唆しています。

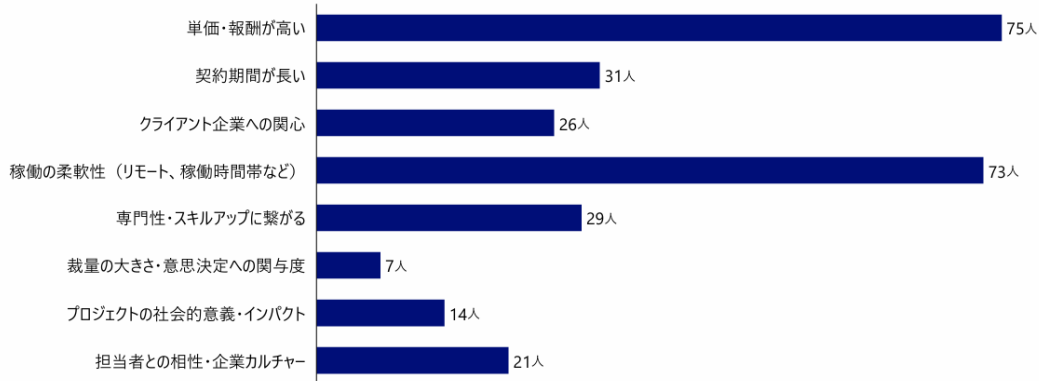
■参画したいと思うプロジェクトの特徴について

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75人、次点で「稼働の柔軟性（リモート、稼働時間帯など）」で73人であった

参画したいプロジェクトの特徴 (N=100人)

Q.参画したいと思うプロジェクトの特徴を教えてください (3つまで選択)



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

16

参画したいプロジェクトの特徴として、「単価・報酬が高い」75人、「稼働の柔軟性」73人と「報酬」と「柔軟性」が多く挙げられました。

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。

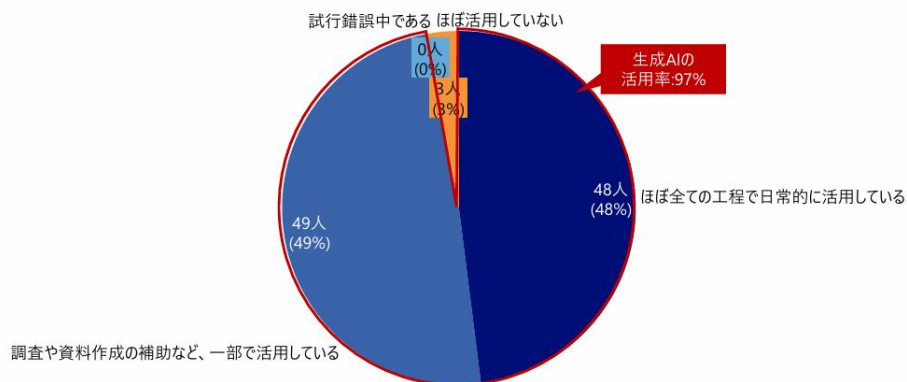
■生成AI等のテクノロジー活用状況

回答結果

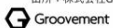
業務効率化やアウトプット向上を目的に、生成AIなどの最新テクノロジーを活用している割合は97%に達した

生成AIの活用頻度 (N=100人)

Q.業務の効率化やアウトプットの質向上のために、生成AI等の最新テクノロジーをどの程度活用していますか



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(26/4実施)



©Groovement Inc. All rights reserved.

17

生成AI等のテクノロジーを「全く活用していない」と回答したのはわずか3%にとどまり、ほぼすべてのフリーコンサルが何らかの形でAIを業務に取り入れている実態が明らか

かになりました。

生成 AI は単なる業務効率化ツールにとどまらず、リサーチ、資料作成、分析など幅広い業務工程を支える“業務インフラ”として定着しつつあるといえそうです。

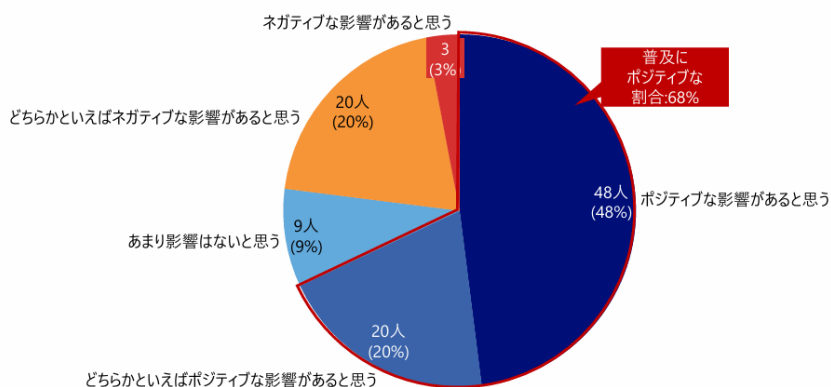
■生成 AI の浸透による影響

回答結果

生成 AI の普及による案件受注への影響については、「ポジティブな影響があると思う」との回答が最多で、「どちらかといえばポジティブな影響があると思う」を含めると全体の68%を占めている

生成 AI の普及による案件受注への影響 (N=100人)

Q.生成AIの急速な浸透・普及により、今後ご自身の「コンサルタントとしての案件受注」にはどのような影響が出ると思えますか



出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」(26/4実施)

©Groovement Inc. All rights reserved.

18

生成 AI の普及を、自身の案件受注に対して「ポジティブ (48%) 」または「どちらかといえばポジティブ (20%) 」と捉える層が合計 68%となりました。

AI に仕事を奪われるという懸念よりも、AI を使いこなすことで提供価値を高められる、あるいは新たなニーズが生まれると考える層が圧倒的に多いことが示されています。

■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への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。

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 (32%) 」であることからわかるように、彼らはクライアント企業に対し、経営者・事業家としての視座に基づく、より本質的な価値を提供できる存在といえます。

また、生成 AI 等の最新テクノロジーを 97%が業務に活用しており、効率化と質の向上を両立させる姿勢も鮮明になっています。

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（コンサルティング4.0）」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、日本の企業変革を加速させる一助になると私たちは考えています。

■代表取締役 浴野 真志 コメント

今回の調査では、フリーコンサルが単なる「外部リソース」ではなく、自身の事業を持つ「事業家」としての側面をより強めていることが確認されました。

特に、収入が年間300万円以上増加した層が6割弱に達している点は、プロフェッショナルとしての実力が市場で正当に、かつ高く評価されている証左です。

一方で、稼働率が高まっている傾向は、企業側が高度な課題解決のために、より深く伴走してくれる個人を求めている背景があります。

私たちが提唱する「コンサルティング4.0（企業主導型）」において、自律したプロフェッショナルとの共創は不可欠です。

今後も当社は、透明性と柔軟性の高いマッチングを通じて、企業と個人の双方が真の価値を創出できる環境を支援してまいります。

<第4回フリーコンサル実態調査>

調査目的：

1. 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、活動の満足度を明らかにする
2. それと同時に、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定点観測することを目的とする

調査主体：株式会社 Groovement

調査手法：自社調査（メール配信での任意回答）

調査期間：2026年4月6日（月）～2026年4月20日（月）

調査対象：「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」に登録する MBB/BIG4/アクセンチュア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

有効回答数：100人

<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