

報道関係各位

2026 年 9 月 15 日
株式会社 Groovement

【第3回コンサルティング活用実態調査】

**「AI 発展で発注削減」を狙うも予算増のジレンマに直面
打開策として専門性と柔軟性を備えた「フリーコンサル」や
「ブティックファーム」へシフト**

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 344 名を対象に、「第3回コンサルティング活用実態調査（2026 年 7 月）」を実施いたしました。

今回の調査では、生成 AI の普及に伴うコンサルティング活用の変化が鮮明になりました。企業が AI を活用して内製化を進めたい意向を持つ一方で、予算増というジレンマに直面し、その解決策としてプロフェッショナルリズムを持ったフリーコンサルやブティックファームに注目が集まる実態が明らかになっています。



■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3回となる今回は、生成 AI の急速な普及に伴う「内製化によるコンサル離れの進展」と、それに伴う「予算・価格やプロフェッショナル人材に対する期待値の変化」を深掘りしました。

大企業におけるコンサルティング活用モデルの変遷と、これからの時代に企業が主導権を握るための理想的なパートナーシップ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

当社の提供する「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3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

生成 AI の普及に伴う業務内製化と「コンサル離れ」の動きが加速していることが明らかになりました。

その一方で、実際のプロジェクト予算は増加傾向にあり、発注を抑えたい企業の意向とは裏腹に、依然としてプロフェッショナルな知見を必要とする「脱コンサルのジレンマ」に直面しています。

AI 活用によるコンサルタントの質的底上げが進む中、大手ブランド依存から実質的な専門性・柔軟性を重視する活用スタイルへの転換が求められています。

1. 大手ファームへの認知集中（アクセンチュアの一強状態）

- コンサルティング会社の純粋想起において、「アクセンチュア」（96 人）が圧倒的な認知度となっており、2 位の「デロイト トーマツ」（46 人）にダブルスコア以上の差をつける結果となった。
- 上位には野村総合研究所（NRI）、ボストン コンサルティング グループ、マッキンゼー・アンド・カンパニーなどが名を連ねており、依然として「大手・有名ファーム」に対する強いブランド認知と発注の集中が顕著に現れている。

2. コンサルタントの「質」の向上（AI 活用による底上げ）

- 直近 1 年以内に発注経験がある企業（212 名）への調査では、コンサルタントの質について「非常に上がった（32%）」「やや上がった（45%）」と回答した割合が合計で約 77%を占めた。
- 背景として、コンサルタント自身が生成 AI 等のテクノロジーを実務に深く組み込むことで、リサーチや資料作成などのスピード・精度が飛躍的に向上していることが大きな要因と推測される。

3. 生成 AI 台頭による「コンサル離れ・内製化」の急加速

- 直近 1 年以内に発注経験がある企業（212 名）におけるコンサル発注の変化では、「既に一部の業務を内製化し、コンサルの発注を減らした（30%）」「今後 1 年以内に内製化し、コンサルの発注を減らす具体的な計画がある（47%）」という結果になり、約 77%もの企業が AI を武器にして発注削減に動いている。
- これまで外部に頼っていた情報収集や構造化、基礎的なアウトプット作成が、AI の活用により自社内で完結できるようになってきたことが内製化シフトを牽引している。

4. 「AI 内製化で削減したい」vs「実際は予算増」企業が直面する脱コンサルのジレンマ

- 約 8 割の企業が AI 活用によるコンサル発注の削減を目指す一方で、実際の発注予算の変化においては「予算を増やした（27%）」が最多となった。
- 相見積もりや成果報酬型契約を求めるなど、コストや成果に対する姿勢を厳格化させ

つつも、自社のみでは解決できない高度な経営課題に対してコンサルから脱却しきれないジレンマに直面している。

■回答者のプロフィール

回答者のプロフィール

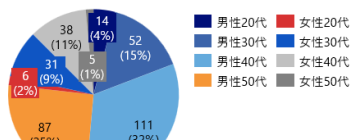
事前スクリーニングによって抽出した下記の対象者を中心に調査を実施した

回答者の前提

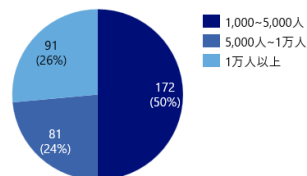
事前スクリーニング設問により、以下の回答者に対象者を絞った上で集計を実施 (N=344人)

- ① 従業員数1,000人以上の企業に所属している
- ② 課長相当以上の役職に就いている
- ③ 自身の発注権限においてコンサルティング会社に業務を依頼したことが1回以上ある

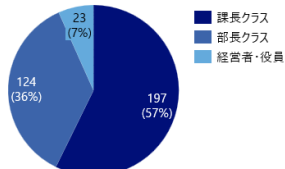
1. 回答者の性別・年代



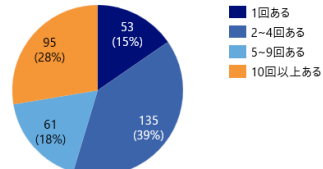
2. 回答者の所属する会社規模



3. 回答者の役職



4. 回答者がこれまでコンサルティング会社に発注した回数



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/7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 344 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

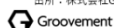
コンサルティング会社として最も多く思い浮かぶ会社は「アクセンチュア」

コンサルティング会社の純粋想起ランキング (N=344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	96
2	デロイト トーマツ	46
3	野村総合研究所	35
4	ボストン コンサルティング グループ	33
5	マッキンゼー・アンド・カンパニー	31
6	PwC	26
7	アビームコンサルティング	13
8	KPMG	10
9	ベйкаレント	9
10	EY	8
—	その他	63
—	特になし	156

出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」(26/7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」が前回、前々回に続き 96 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」、「野村総合研究所」、「ボストン コンサルティング グループ」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。

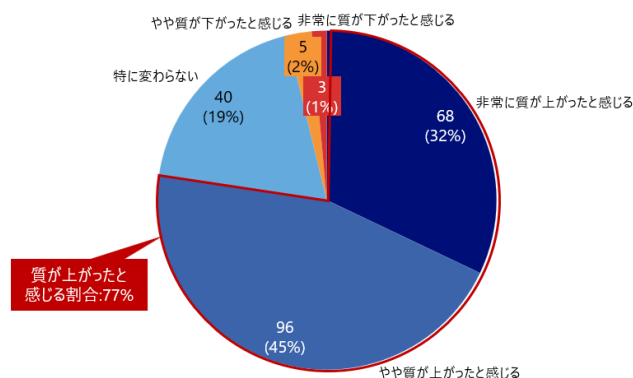
■直近 1～2 年前と比較してプロジェクトにアサインされるコンサルタントの質に変化は

回答結果

直近1年～2年前と比較して、コンサルティング会社からアサインされるコンサルタントの質は、「やや上がったと感じる」45%、「非常に上がったと感じる」32%が全体の77%を占めている

コンサルタントの「質」の変化（N=212人）

Q.直近1～2年前と比較して、コンサルティング会社から実際にプロジェクトへアサインされるコンサルタントの「クオリティ（経験値、専門性、ビジネス理解など）」について、どのように感じますか？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」（26/7実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

8

直近 1～2 年前と比較したコンサルタントの「クオリティ（経験値、専門性、ビジネス理解など）」について、「非常に質が上がったと感じる」（32%）、「やや質が上がったと感じる」（45%）を合わせ、全体の 77%が「質が向上した」と評価しています。

全体の約 8 割にあたる企業が高く評価している背景には、コンサルタント自身が生成 AI 等のテクノロジーを実務に深く組み込んでいることが推測されます。

情報収集やデータの構造化、基礎的な資料作成といった作業プロセスが AI によって劇的に効率化されたことで、コンサルタントがより本質的で付加価値の高い「戦略構築」や「実行に向けた伴走支援」に時間を割けるようになったことが、品質の底上げに直結していると考えられます。

また、企業側の内製化意欲が高まりコンサルの選別が厳しくなる中で、「本当に必要な領域に対して、実力のあるプロフェッショナルのみを厳選してアサインする」という発注側の適正化が進んだことも、結果としてプロジェクトで体感するクオリティの大幅な向上に寄与していると言えます。

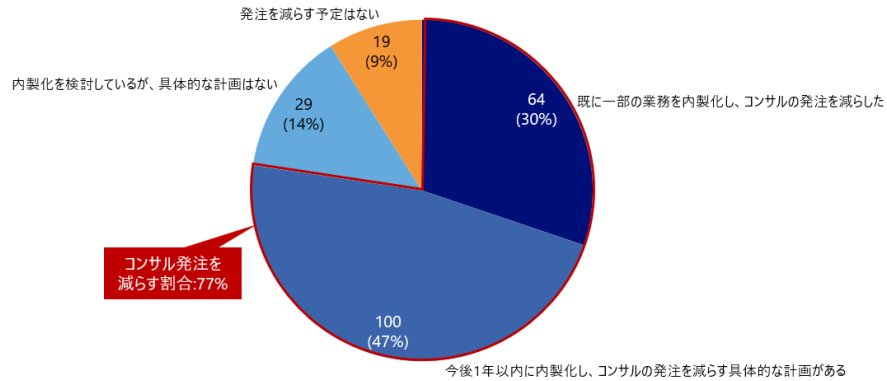
■生成 AI の発展によってコンサルを減らす動きについては

回答結果

生成AIの普及に伴い、約8割の企業がコンサル発注の削減を既に実施、または1年以内に計画

AIによってコンサルを減らす動きの有無（N=212人）

Q. 社内での生成AIツールの普及や内製化の進展に伴い、これまでコンサルティング会社に依頼していた業務（リサーチ、資料作成、データ分析、PMOなど）を「自社で完結させ、コンサル発注を減らす」動きはありますか？最もあてはまるものを教えてください。



出所：株式会社Groovement「コンサルティング会社の活用実態調査」（26/7実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

9

生成AI普及や内製化進展に伴うコンサル発注削減の動きについて、「既に一部の業務を内製化し、コンサルの発注を減らした」（30%）と「今後1年以内に内製化し、コンサルの発注を減らす具体的な計画がある」（47%）を合わせ、全体の約8割（77%）がコンサル発注の削減へ舵を切っていることが明らかになりました。

このような急速な「コンサル離れ・内製化」の背景には、これまでコンサルタントに依存していたデスクトップリサーチや基礎的な資料作成、データ分析といった作業プロセスが、生成AIの活用によって社内リソースでも高精度かつ迅速に完結できるようになってきた実態があります。

外部依存からの脱却とコスト最適化を目指す企業側の動きは一過性のトレンドにとどまらず、構造的な内製化シフトとして今後さらに加速すると見られます。

これにより、コンサルティング会社に対しては単なる作業代行やリサーチ支援ではなく、AIでは代替できない高度な意思決定の壁打ちや独自性の高い専門知見の提供といった、真の付加価値が厳しく問われるようになっていきます。

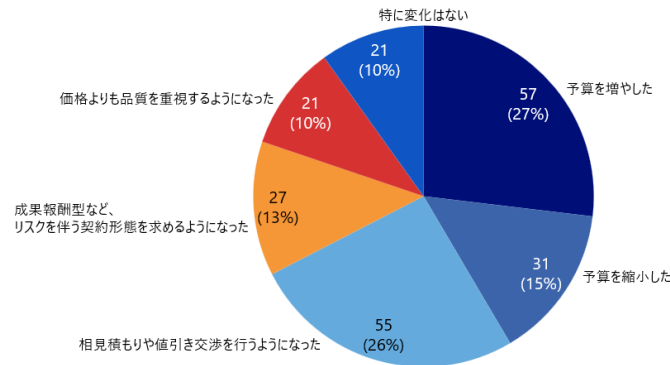
■直近1年間においてコンサルティング会社に対する発注予算や価格に対する変化は

回答結果

コンサル発注に対して予算を増やす企業が最多（約27%）である一方、相見積もりや成果報酬型を求める動きも大きく、コスト対効果や成果に対する厳格な姿勢が強まっている

発注予算や価格への変化（N=212人）

Q.直近1年間に、貴社におけるコンサルティング会社への発注予算や、価格に対する姿勢にどのような変化がありましたか？
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」（26/7実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

10

直近1年間におけるコンサルティング会社への発注予算や価格に対する姿勢の変化について、「予算を増やした」と回答した企業が27%で最多となりました。

一方で、「相見積もりや値引き交渉を行うようになった」（26%）や「成果報酬型など、リスクを伴う契約形態を求めるようになった」（13%）といった回答も上位に並び、企業側のコスト対効果や成果に対する厳格な姿勢が浮き彫りとなっています。

予算を増やす企業が最多となっている背景には、不確実性の高い経営環境において、高度な専門知見や新規事業・DX等の特定領域に対する外部リソースの活用ニーズが依然として高い実態があります。

しかしその一方で、従来のような「コンサル会社への丸投げ」や「成果の不透明な高額投資」に対する警戒感は一層強まっています。

企業は「必要な支援には予算を投じる」姿勢を保ちつつも、相見積もりによる価格の妥当性検証や成果連動型の契約を求めるなど、コンサルティングの投資対効果（ROI）を厳しく見極める「コストと成果の適正化・厳格化」へと大きくシフトしていると言えます。

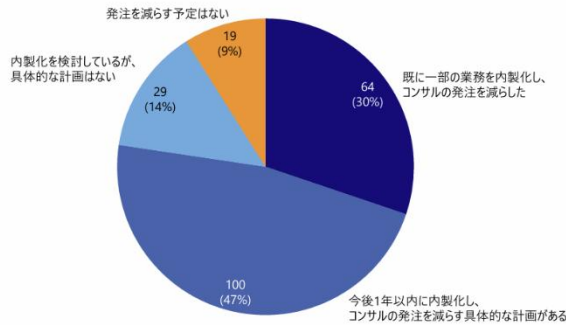
■「AI内製化で削減したい」vs「実際は予算増」企業が直面する脱コンサルのジレンマ

回答結果

「AI内製化で削減したい」vs「実際は予算増」。企業が直面する脱コンサルのジレンマ

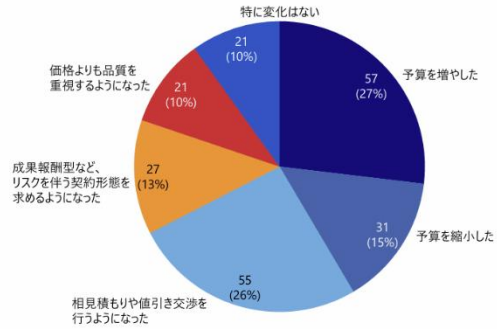
AIによってコンサルを減らす動きの有無（N=212人）

Q. 社内での生成AIツールの普及や内製化の進展に伴い、これまでコンサルティング会社に依頼していた業務（リサーチ、資料作成、データ分析、PMOなど）を「自社で完結させ、コンサル発注を減らす」動きはありますか？最もあてはまるものをお答えください。



発注予算や価格への変化（N=212人）

Q. 直近1年間に、貴社におけるコンサルティング会社への発注予算や、価格に対する姿勢にどのような変化がありましたか？最もあてはまるものをお答えください。



生成AIの普及に伴い、約8割（77%）の企業が「自社で業務を完結させコンサル発注を減らす」動き（実施・計画）を示している一方で、直近1年間の発注予算については「予算を増やした」（27%）が最多となり、理想と現実乖離が生じる「脱コンサルのジレンマ」が浮き彫りとなりました。

AIツールの発展により、リサーチやデータ分析、基礎的な資料作成といった作業プロセスの内製化は急速に進んでおり、企業には「外部依存を減らしコストを抑えたい」という明確な意思が存在します。

しかしその反面、不確実性の増すビジネス環境下において、新規事業の創出や全社的な戦略策定といった経営の根幹に関わる高度な課題解決には、依然として外部の専門知見やリソースを頼らざるを得ないのが実態です。

その結果、発注割合を削りたい意向とは裏腹に予算総額は増額せざるを得ず、企業は「相見積もりや値引き交渉」（26%）や「成果報酬型契約の要求」（13%）といった契約プロセスの厳格化によって投資対効果（ROI）を厳しく見極めようとしています。

企業が主導権を握る内製化を目指す中で生じたこのジレンマは、コンサルティング会社に対して「単なる作業代行」ではなく「AIでは代替できない真のプロフェッショナルな付加価値」を厳しく求める構造変化を裏付けています。

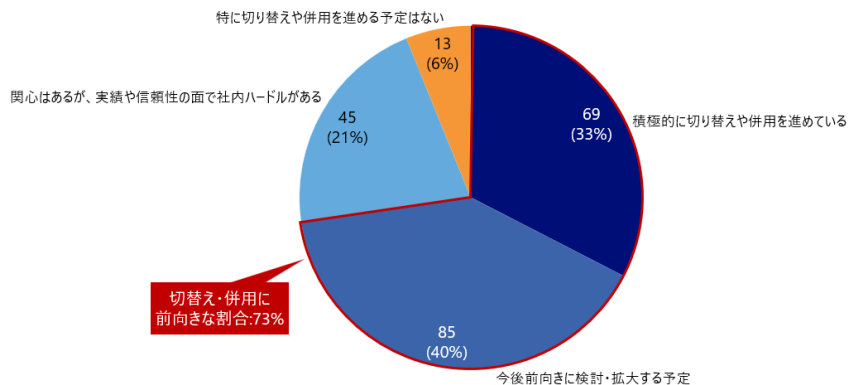
■「フリーコンサル・少数精鋭ファーム」へのリプレイス意向

回答結果

7割超（73%）の企業がフリーコンサルやブティックファームへの切り替えや併用に前向きであり、代替選択肢としての活用拡大が本格化している

「フリーコンサル・少数精鋭ファーム」へのリプレイス意向（N=212人）

Q.実力のある「フリーランスのコンサルタント」や少数精鋭の「ブティックファーム」へ直接発注、または切り替えをすることに対する貴社の現在のスタンスはどれですか？
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」（26/7実施）



©Groovement Inc. All rights reserved.

12

大手コンサルティングファームから、フリーランスコンサルタントやブティックファームへの直接発注・切り替えについて、「積極的に切り替えや併用を進めている」（33%）と「今後前向きに検討・拡大する予定」（40%）を合わせ、全体の7割超（73%）の企業がポジティブな姿勢を示していることが明らかになりました。

この背景には、従来の「大手有名ファームのブランドに依存する発注モデル」から、自社の個別課題に即した知見を持つプロフェッショナルを直接調達する「個の実力を重視する活用モデル」への構造変化が存在します。

生成AIの普及による内製化やコスト意識の高まりの中で、大手ファームの高コスト構造やアサインされる若手コンサルタントの質に対する不満を解消する手段として、即戦力となるフリーコンサルや柔軟性の高いブティックファームが強力な選択肢となっています。

大手ファームへの一括委託から、専門性と機動力を備えた独立系プロフェッショナルをピンポイントで組み込むスタイルへの移行は、単なる一時的なコスト削減策にとどまらず、企業が主導権を握って外部知見を使いこなす「次世代型コンサル活用」の新たなスタンダードとして定着しつつあります。

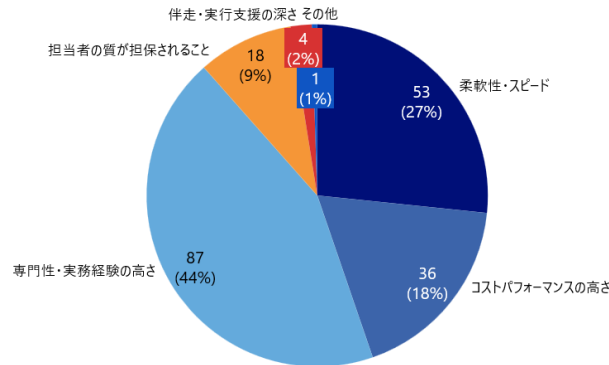
■「フリーコンサル・少数精鋭ファーム」へ期待すること

回答結果

フリーコンサルやブティックファームに対しては、単なる安さ以上に「高い専門性・実務経験（44%）」や「柔軟性・スピード（27%）」といった、即戦力としてのプロフェッショナリズムが強く求められている

「フリーコンサル・少数精鋭ファーム」へ期待すること（N=199人）

（*積極的に切り替えや併用を進めている/今後前向きに検討・拡大する予定/関心はあるが、実績や信頼性の面で社内ハードルがあるの回答者のみ）
Q.大手ファームではなく、フリーコンサルやブティックファームを活用・検討する上で、期待する点は何ですか？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」（26/7実施）
Groovement

©Groovement Inc. All rights reserved.

13

大手ファームではなくフリーコンサルやブティックファームの活用・検討に前向きな企業（N=199）において、期待する点として最も多く挙げられたのは「専門性・実務経験の高さ」（44%）であり、次いで「柔軟性・スピード」（27%）となりました。

両者を合わせると約7割（71%）に達し、「コストパフォーマンスの高さ」（18%）を大きく上回る結果となりました。

この結果は、企業がフリーコンサルやブティックファームに対して、単なる「大手より安い代替手段」ではなく、「自社のピンポイントな課題に即座に対応できる高度な即戦力」としての価値を求めていることを強く示しています。

大手ファームにおいては、組織規模の大きさゆえに「希望する専門人材がタイムリーにアサインされない」「プロジェクトに経験の浅い若手が組み込まれクオリティにバラつきが生じる」といった課題が散見されます。

これに対し、独立したフリーコンサルや特定の強みを持つブティックファームは、豊富な実務経験を持つプロフェッショナルをダイレクトかつスピーディーに調達できる点が大きなアドバンテージとなっています。

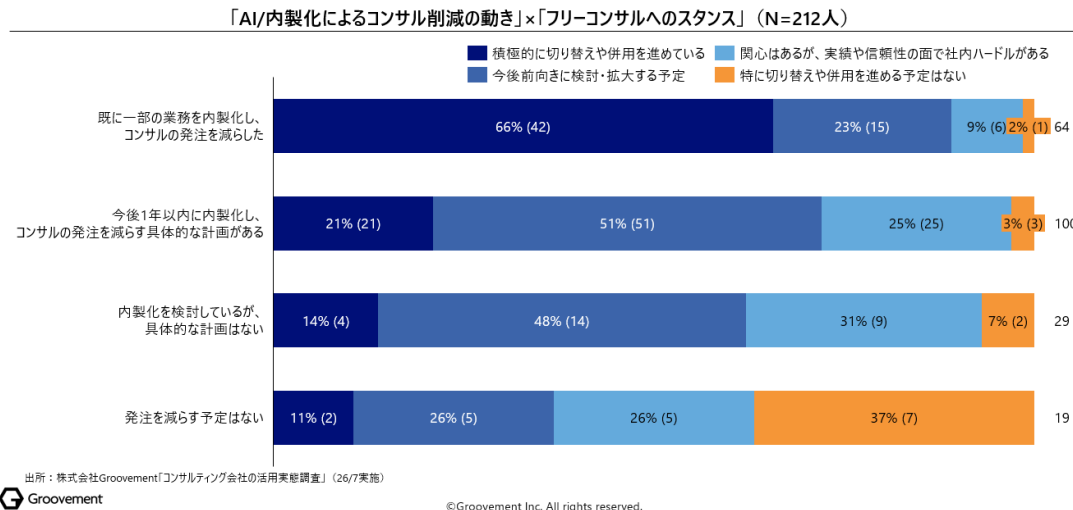
企業側の意識は「ブランドや組織規模への安心感」から、「個人の実質的なプロフェッショナリズムやアジリティ（機動性）」を重視する方向へとシフトしています。

コンサル活用の目的が「ネームバリューによる社内説明」から「現場課題の確実な解決」へと実利重視に変化している中で、専門性と柔軟性を併せ持つ独立系プロフェッショナルの存在感は今後さらに高まっていくと見られます。

■AI/内製化によるコンサル削減の動きとフリーコンサルへのスタンス

回答結果

「内製化・削減完了層」ほどフリーコンサルやブティックファームへの切り替えが極めて活発であり、
コンサル依存継続層はフリーコンサルやブティックファーム活用に消極的



「AI/内製化によるコンサル削減の動き」と「フリーコンサルへのスタンス」のクロス集計結果において、自社での内製化や発注削減を推進している企業ほどフリーコンサルやブティックファームの活用に極めて積極的である一方、コンサル依存を続ける企業は活用に消極的であるという明確な二極化が浮き彫りとなりました。

具体的に、「既に一部の業務を内製化し、コンサルの発注を減らした」と回答した人では、その89%（「積極的に切り替えや併用を進めている」66%+「今後前向きに検討・拡大する予定」23%）が大手ファームからフリーコンサルやブティックファームへのリプレイスに前向きな回答となりました。

AI等を活用して定型業務の内製化を進め、コストや運用の主導権を確保できた企業ほど、大手ファームの一括委託から「専門性や柔軟性を備えたフリーコンサルやブティックファーム」をピンポイントで組み込むスタイルへと移行している実態が窺えます。

また、「今後1年以内に内製化し、コンサルの発注を減らす具体的な計画がある」人においても72%が、内製化の推進と連動してフリーコンサルやブティックファーム活用を拡大しようとする動きが主流となっています。対照的に、「発注を減らす予定はない」とする人では、63%が「特に切り替えや併用を進める予定はない」「関心はあるが、実績や信頼性の面で社内ハードルがある」と回答しています。

このように、自社での内製化が進まず大手ファームへの丸投げや依存状態が継続している企業ほど新たな選択肢の活用にも慎重であり、コンサル活用における企業の主体的関与度

の差が、外部リソースの選定スタイルにも大きく影響していると言えます。

■今後の展望

今回の調査結果から、大企業のコンサルティング活用は「AI 内製化による発注削減」という大きな転換点を迎えていることが明らかになりました。

一方で、発注を抑えたいという企業の意向とは裏腹に、「実際は予算を増やさざるを得ない」というジレンマに直面している実態も浮き彫りとなりました。

このジレンマを打破するための具体的な解決策として、7 割超の企業がフリーランスコンサルタントやブティックファームの活用に向きを示しています。

特に内製化を推進している企業ほど、従来の「大手のブランド買い」から脱却し、高い「専門性」と「柔軟性」を備えた即戦力のプロフェッショナルをダイレクトに調達する動きを加速させています。

当社は、この「企業が主導権を握り、実力あるプロフェッショナルをピンポイントで使いこなす」スタイルこそが、今後のコンサル活用のスタンダード＝コンサルティング 4.0 になると確信しています。

今後も「Strategy Consultant Bank」「IT Consultant Bank」を通じて、ブラックボックスのない透明な環境で、真のプロフェッショナルリズムを持つ人材と企業を繋ぎ、日本企業の自立的な変革を強力に後押ししてまいります。

■代表取締役 浴野真志 コメント

今回の第 3 回調査では、これまでの「コンサルへの不満と依存」という課題に対する日本企業の具体的なアクションとして、「AI を武器とした内製化の急加速」が確認されました。

約 8 割もの企業がコンサル発注の削減に動いている事実は、これまでの『お任せ・丸投げ型』のコンサル活用が限界に達し、企業自らが主導権を取り戻しつつある証左と言えます。

しかし、経営環境が複雑化する中で、企業は「コンサルへの依存は減らしたいが、難易度の高い課題解決には外部のプロが必要であり、結果的に予算は増えてしまう」という新たなジレンマに直面しています。

このジレンマを解消するカギこそが、圧倒的な「専門性」と「柔軟性」を備えたフリーランスコンサルタントの活用です。調査結果が示す通り、内製化を進める感度の高い企業ほど、作業代行ではなく「高度な意思決定の壁打ち」や「実行の伴走」を担える個人のプロフェッショナルリズムを実力で評価し、直接アサインし始めています。

AIによって定型業務の価値が代替される今、私たちが提唱する『コンサルティング4.0（企業主導型）』は、企業にとって不可欠な生存戦略となっています。

当社はこれからも、実力あるプロフェッショナルが正当に評価され、企業が彼らの知見を最大限に使いこなせるプラットフォームを提供し、本質的なコンサルティング価値の再定義に挑戦し続けてまいります。

<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。
特に今回は、生成AIの普及に伴う「内製化によるコンサル発注削減の動き」と「予算やプロフェッショナル人材に対する期待値の変化」を深掘りし、大企業におけるコンサルティング活用モデルの変遷と今後の展望を提示する。
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7月3日(金)~7月8日(水)
本調査：2026年7月9日(木)~7月21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344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. コンサルタントの質の変化
 3. 生成AIの普及によるコンサルティング会社との向き合い方の変化
 4. フリーコンサル・少数精鋭ファームへのリプレイス意向

<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