報道関係各位

2026 年 11 月 10 日
株式会社 Groovement

【第 5 回フリーコンサル実態調査（26/10 実施）】
独立きっかけは「ワークライフバランス重視」が初の首位へ
フリーランス新法・インボイス制度の現場影響と実態も検証

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、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」の登録者を対象として「第 5 回フリーコンサル実態調査」を実施いたしました。

独立のきっかけとして「ワークライフバランスを重視したかったから」が 31%となり、過去の定点調査を通じて初めて最多となりました。
また、案件の発注元で「事業会社（直受け）」が 69 人、案件種別で「業務系」が 61 人と、これまで最多だった「コンサルティングファーム」「戦略系」からの首位交代が見られました。

さらに、施行から 2 年が経過した「フリーランス新法」と、開始から 3 年が経過した「インボイス制度」の現場への浸透度合いを検証したところ、新法による変化は「特に変化は感じていない」が 71%に達し、インボイス未登録者の 80%も契約条件への影響を感じていないなど、大手ファーム出身のハイエンド層における取引実態が浮き彫りとなりました。



■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、プロフェッショナル人材の流動化を背景に、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、フリーコンサルの実態や取引環境については、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（満足度、働き方、収入、案件テーマ等）」を定量的に把握し、定点観測することを目的としています。
第 5 回となる 2026 年 10 月の調査では、個人の働き方や案件トレンドの変化に加え、施行から 2 年が経過したフリーランス新法や、開始から 3 年が経過したインボイス制度がフリーコンサルの取引環境に与えた影響の実態を明らかにしました。

※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 5 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 100 名を対象に実施されました。

1. 独立動機：柔軟な働き方を求める動きが強まり「ワークライフバランス」が初の最多

独立のきっかけとして、これまでトップだった「自身の事業を立ち上げたかったから（26%）」を抜き、「ワークライフバランスを重視したかったから（31%）」が初の単独首位となりました。また、「案件や専門性を自由に選びたかったから（21%）」も増加傾向にあり、自律的・柔軟な働き方を重視

する動きが強まっています。

2. 案件動向：案件は「業務系」61 人、発注元は「事業会社（直受け）」69 人が最多へ首位交代

従事している案件の種類は「業務系」が 61 人で最多となり、「戦略系（58 人）」を上回りました。さらに発注元クライアントも「事業会社（直受け）」が 69 人と、「コンサルティングファーム（56 人）」を抜いて首位となり、事業会社の現場実行や業務改革を直接支援するニーズが高まっている傾向がうかがえます。

3. 稼働・収入：合計稼働率 100%以上の層が 46%へ回復、平均月単価は「140 万～200 万円（46%）」へ集約

合計稼働率「100%以上」の割合は計 46%（100%稼働：29%、100%超：17%）に達し、25/2 調査（45%）と同水準となりました。収入増加を実感する割合は 82%と高水準を維持し、全体の 54%が年間 300 万円以上の増収を達成しています。また、月単価は「140 万～200 万円」が 46%を占め、前回見られた極端な二極化から中核のボリュームゾーンへ収斂しました。

4. 満足度：生活満足度 95%、時間の融通 94%と安定した高水準を維持

独立後の生活満足度向上（95%）、時間の融通向上（94%）ともに 9 割を超える高水準を維持しています。「社内調整や社内政治からの解放」「リモートワークによる時間の有効活用」などの声が挙がっています。

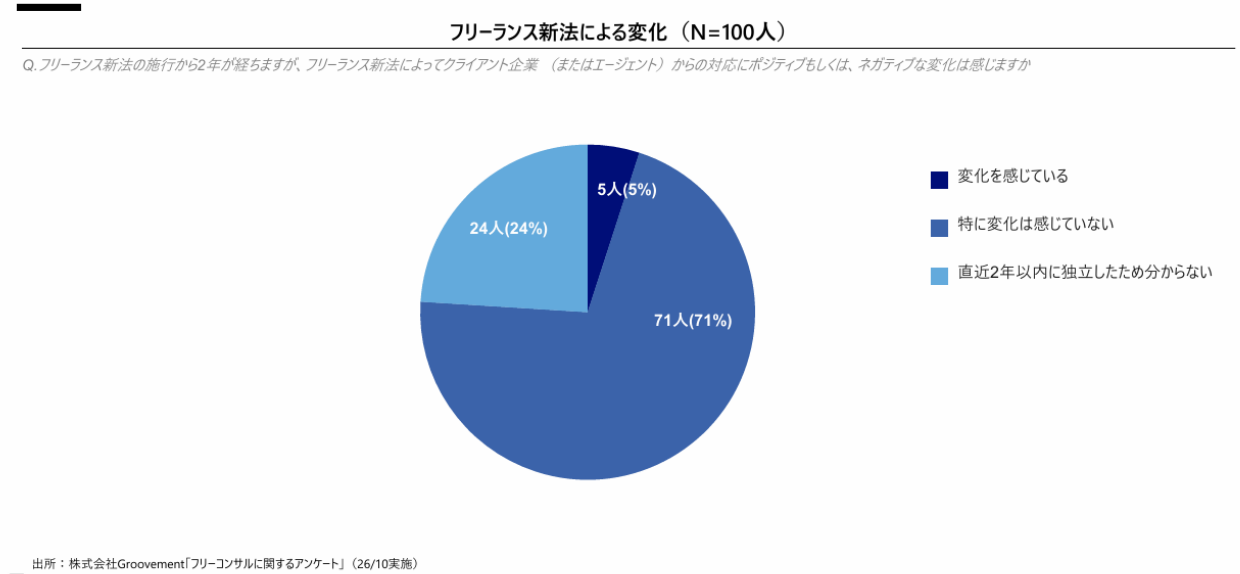
5. 制度の現場への影響：フリーランス新法「変化なし」71%、インボイス「影響なし」80%

新法施行から 2 年が経過したものの、クライアントの対応に「特に変化は感じていない」が 71%を占め、現場レベルでの体感影響は限定的です。また、インボイス登録率は 54%と過半数（主な理由は売上高 1,000 万円超の見込み）となる一方、未登録者の 80%が単価・契約交渉への「影響はない」と回答しています。

■フリーランス新法による変化

回答結果

フリーランス新法施行から2年が経過するも、「特に変化は感じていない」が7割超を占めており、現場レベルでの体感影響は極めて限定的であり、浸透しきっていない可能性が高い



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

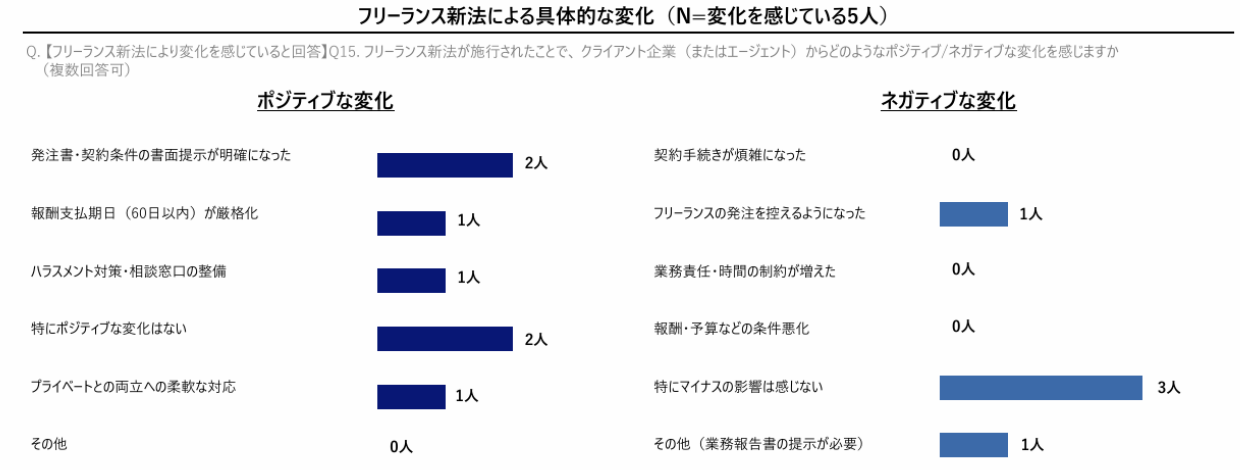
©Groovement Inc. All rights reserved.

施行から 2 年が経過したフリーランス新法について、クライアント企業（またはエージェント）からの対応変化を尋ねたところ、「特に変化は感じていない」が 71%に達しました。

「直近 2 年以内に独立したため分からない（24%）」を除いた 76 人のうち、「変化を感じている」と回答したのは 5 人にとどまり、現場レベルでの体感影響は極めて限定的であり、制度が浸透しきっていない可能性が高い状況が示されました。

回答結果

フリーランス新法施行後に「変化を感じている」5名に変化の内容を質問したところ、ポジティブな変化としては「契約条件の明確化」、ネガティブな変化として「発注抑制」や「手続き負担の声」が挙げられた



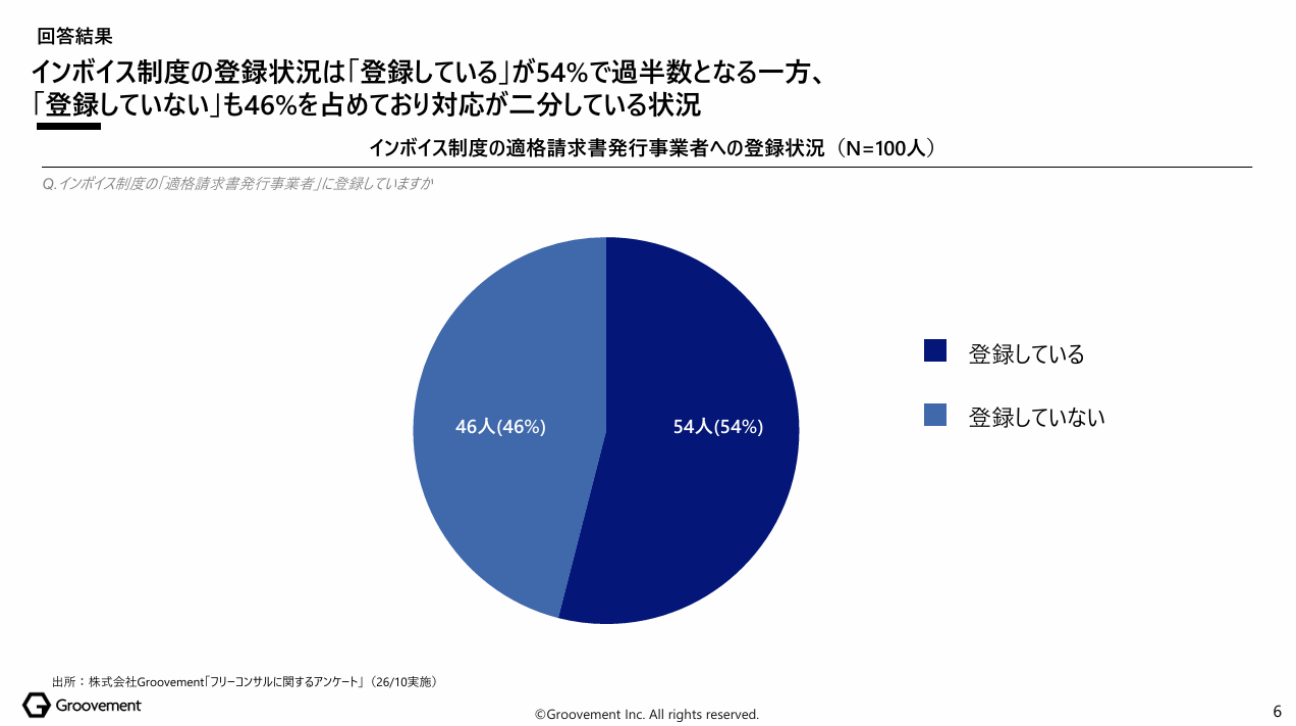
出所：株式会社Groovement「フリーコンサルに関するアンケート」（26/10実施）

©Groovement Inc. All rights reserved.

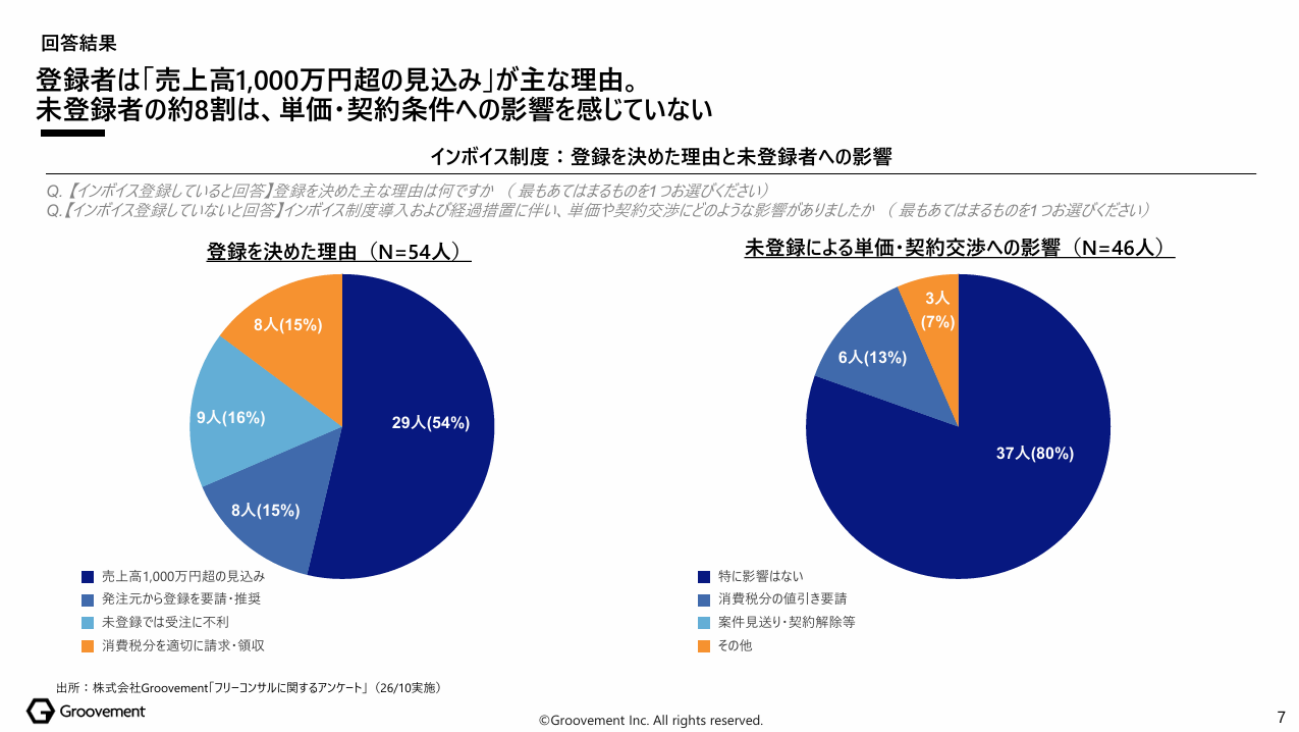
変化を感じている 5 名に具体的な内容を質問したところ、ポジティブな変化としては「発注書・契約条件の書面提示が明確になった（2 人）」「報酬支払期日（60 日以内）が厳格化（1 人）」「ハ

ラスメント対策・相談窓口の整備（1 人）」などが挙げられた一方、「特にポジティブな変化はない」も 2 人でした（複数回答可）。
ネガティブな変化としては「特にマイナスの影響は感じない（3 人）」が最多だったものの、「フリーランスの発注を控えるようになった（1 人）」「その他（業務報告書の提示が必要）（1 人）」といった声も確認されました。

■インボイス制度の登録状況とその理由



インボイス制度の「適格請求書発行事業者」への登録状況は、「登録している」が 54%で過半数となる一方、「登録していない」も 46%を占めており、対応が二分しています。



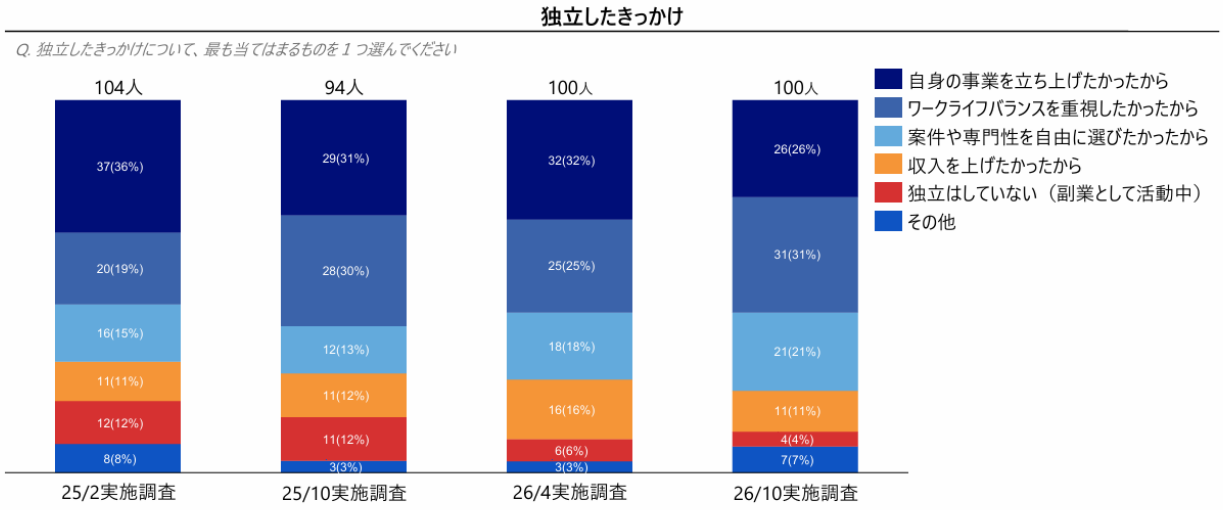
登録者 54 人のうち、主な理由は「売上高 1,000 万円超の見込み」が 54%（29 人）で最多となり、事業規模を踏まえて登録した層が中心でした。
次いで「未登録では受注に不利（16%）」「発注元から登録を要請・推奨（15%）」「消費税分を適切に請求・領収（15%）」が続いています。

一方、未登録者（46 人）に対して単価や契約交渉への影響を聞いたところ、80%（37 人）が「特に影響はない」と回答しました。
「消費税分の値引き要請（13%）」や「その他（7%）」にとどまり、「案件見送り・契約解除等」は 0 人と、影響を受けた層は限定的であり、高い専門性を持つハイエンドなコンサルタントに対しては、制度の登録有無が取引継続や単価設定を阻害する要因には直結していない実態が明らかになりました。

■独立したきっかけについて

回答結果

独立きっかけとして「ワークライフバランス」が初の最多となったほか、「案件・専門性の自由な選択」も増加傾向にあり、柔軟な働き方を求める動きが強まっている。



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、26/10実施）

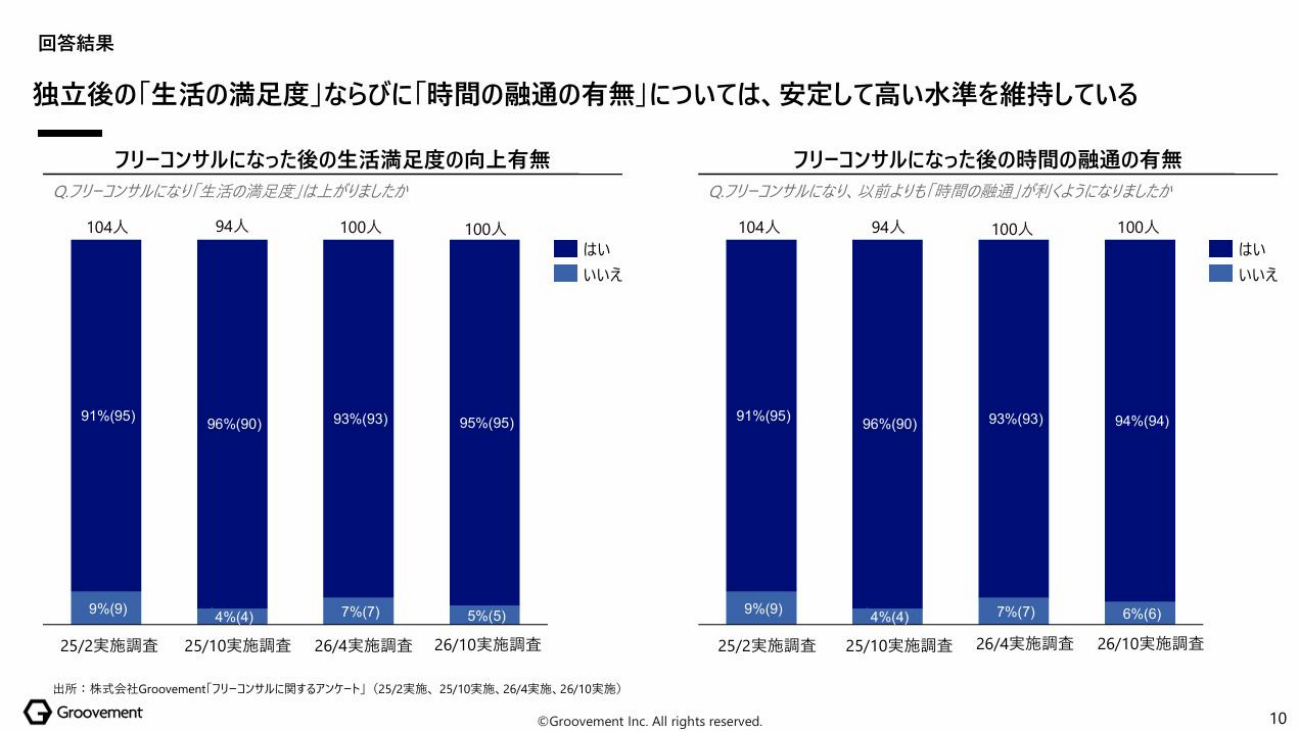
Groovement
©Groovement Inc. All rights reserved.

独立したきっかけについて尋ねたところ、「ワークライフバランスを重視したかったから」が 31%（31 人）で最多となり、過去 3 回の定点調査（25/2 調査：19%、25/10 調査：30%、26/4 調査：25%）を通して初めて首位となりました。

これまで首位を維持していた「自身の事業を立ち上げたかったから」は 26%（26 人）となり、次いで「案件や専門性を自由に選びたかったから」が 21%（21 人）と 25/10 調査以降、増加傾向を示しています。

副業から専業への移行が進むとともに働き方の柔軟性やキャリアの自律的な選択を求める動きが一段と強まっています。

■生活の満足度の向上と時間の融通について



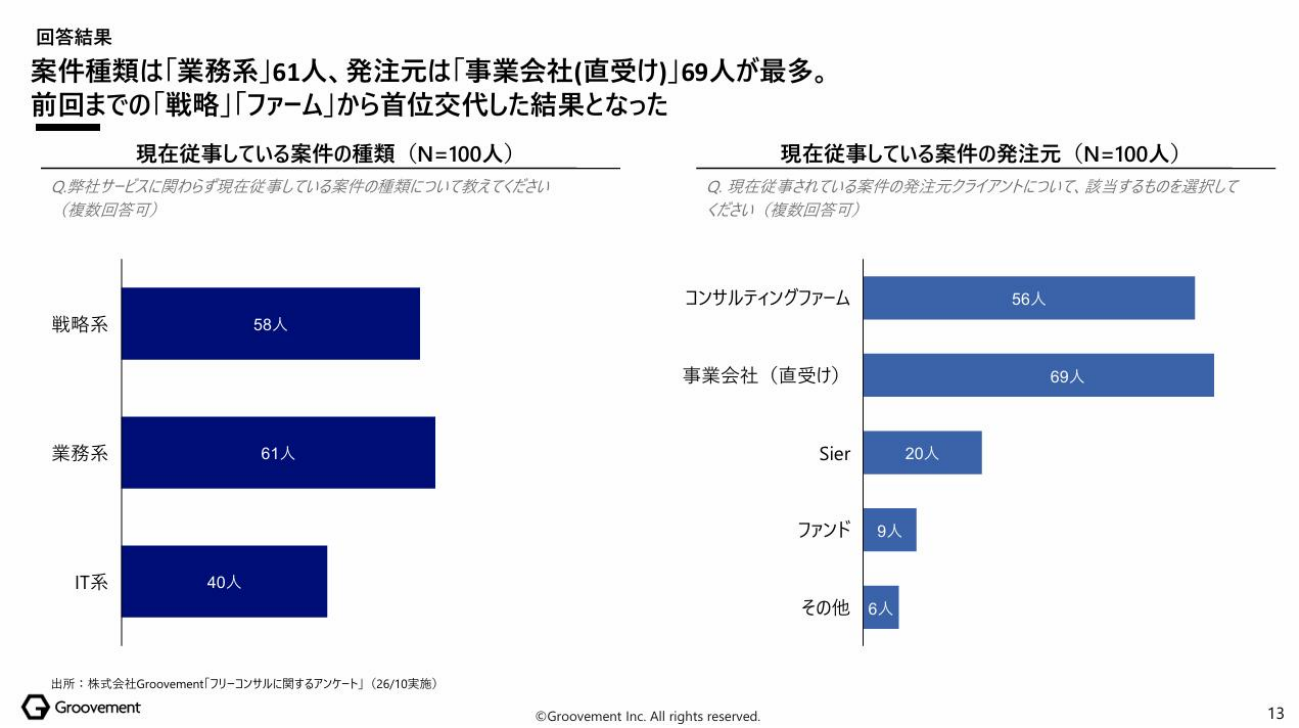
フリーコンサルになった後の「生活の満足度」について、「上がった」と回答した人は 95%（95 人）に達しました。

また、「時間の融通」が利くようになったかという設問に対しても 94%（94 人）が「はい」と答えており、過去調査と同様に安定して極めて高い水準を維持しています。

生活満足度向上の理由（自由回答の抜粋）としては、「仕事とプライベートのバランス」「社内管理業務や調整業務がなくなり、本業に専念できる」「案件を自身で選べ、やりたい業務に集中できる」といった声が挙げられました。

時間の融通向上の理由（自由回答の抜粋）としては、「リモートワークになり、移動時間や身支度の時間が減った」「成果主義のため、成果が出せれば働く時間は自由になった」「稼働日、稼働時間を自分で決められるため」などが挙げられています。

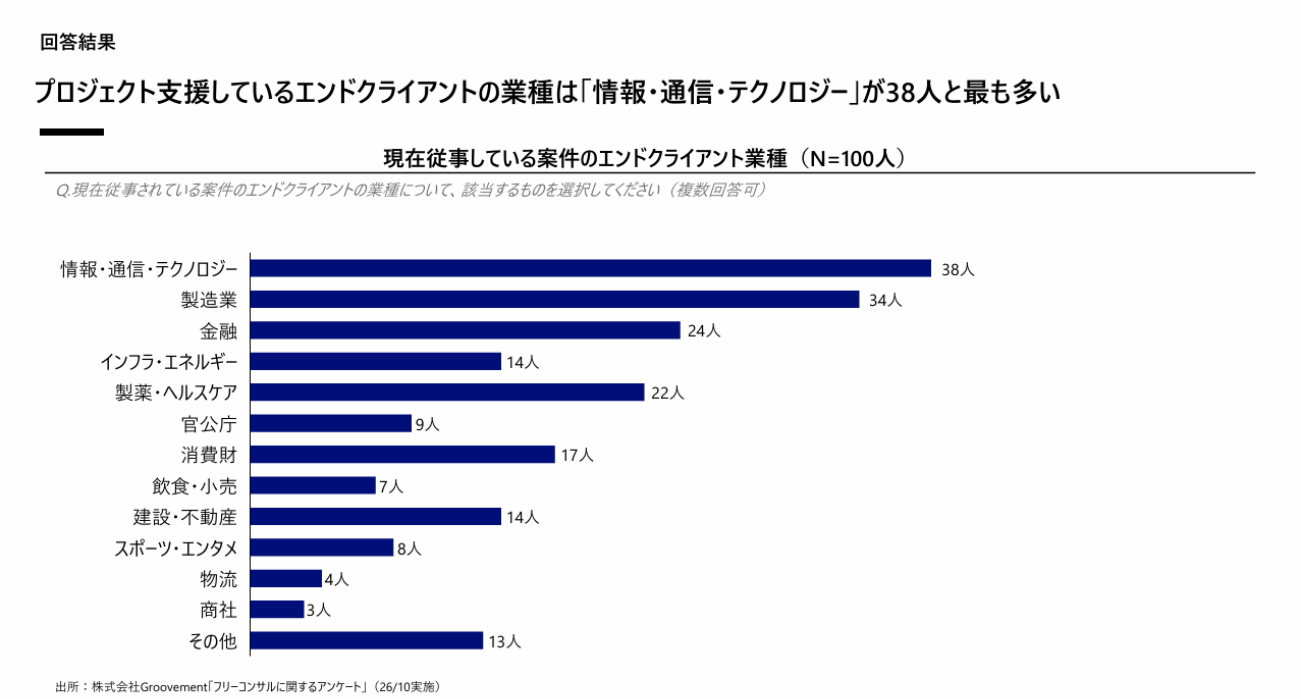
■従事している案件の種類と発注元について



現在従事している案件の種類（複数回答可）では、「業務系」が 61 人と最も多く、前回までトップだった「戦略系（58 人）」を上回る結果となりました。
また、案件の発注元クライアント（複数回答可）においても、「事業会社（直受け）」が 69 人と最多となり、「コンサルティングファーム（56 人）」を抜いて首位交代を果たしました。

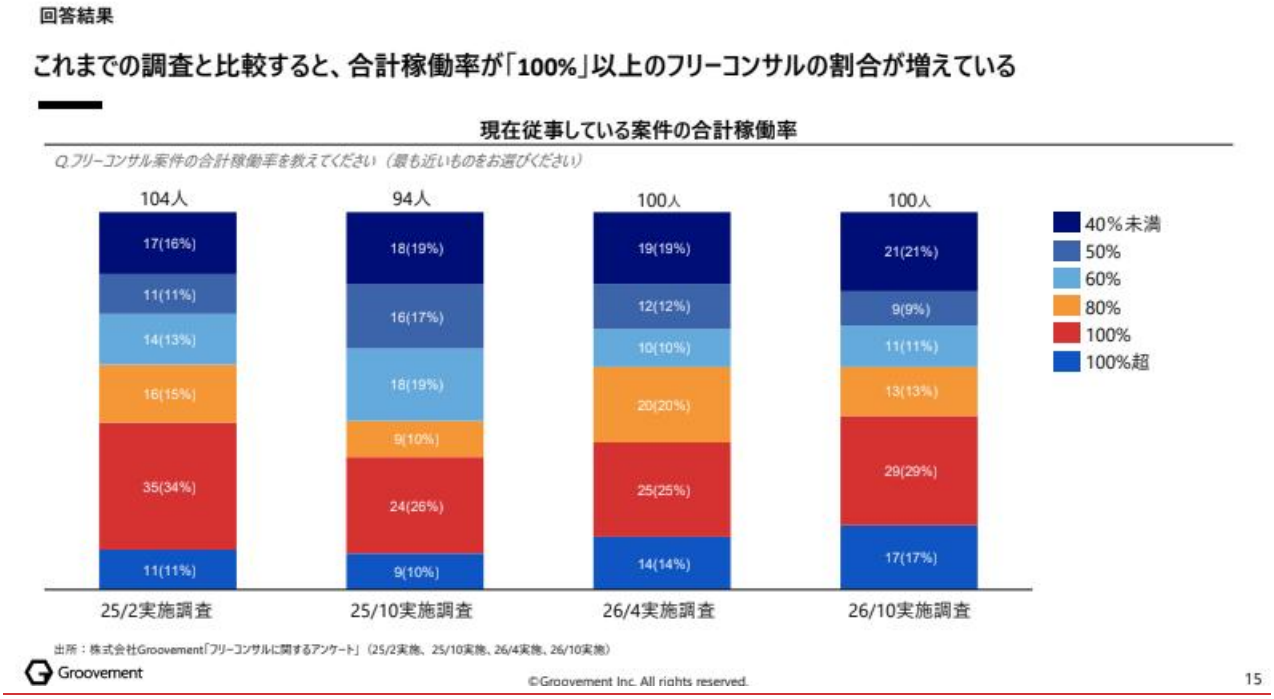
従来見られた「ファーム経由の戦略プロジェクト」に加えて、事業会社が自ら主導権を握る「業務系」「事業会社直受け」の案件へと需要が広がっている傾向がうかがえます。

■従事している案件のエンドクライアント業種について



現在従事している案件のエンドクライアント業種（複数回答可）について質問したところ、「情報・通信・テクノロジー」が 38 人で最も多く、次いで「製造業」が 34 人、「金融」が 24 人と続きました。以降は「製薬・ヘルスケア（22 人）」「消費財（17 人）」「インフラ・エネルギー（14 人）」「建設・不動産（14 人）」「官公庁（9 人）」「スポーツ・エンタメ（8 人）」などと幅広い主要産業においてフリーコンサルの専門知見が活用されています。

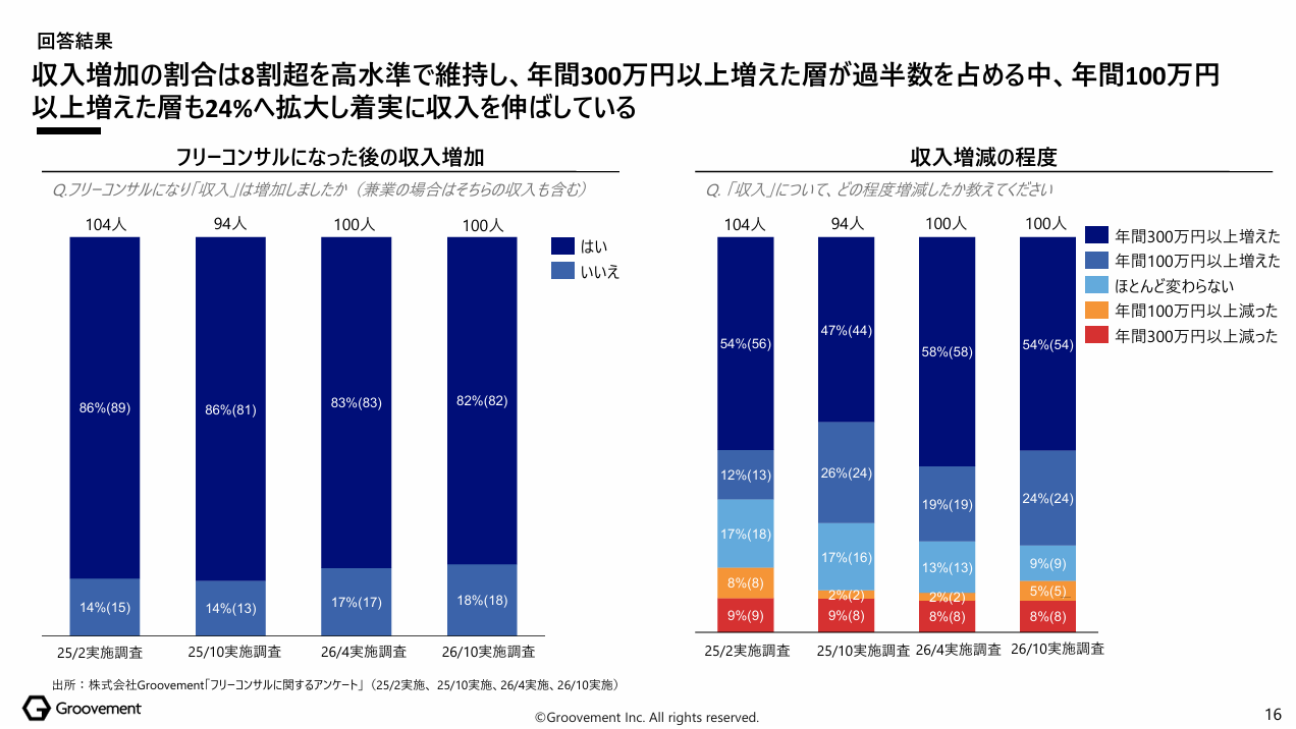
■合計稼働率について



案件の合計稼働率を尋ねたところ、「100%稼働」が 29%（29 人）、「100%超」が 17%（17 人）とな

り、フル稼働以上の層が合計 46%を占めました。
過去の調査（25/2 実施：計 45%、25/10 実施：計 36%、26/4 実施：計 39%）と比較すると、25/10 調査を底に回復傾向にあり、とりわけ「100%超」は 11%→10%→14%→17%と拡大しました。専業のプロフェッショナルとして腰を据えて高稼働でプロジェクトにコミットするフリーコンサルが増加傾向にあります。

■収入の増減と程度について

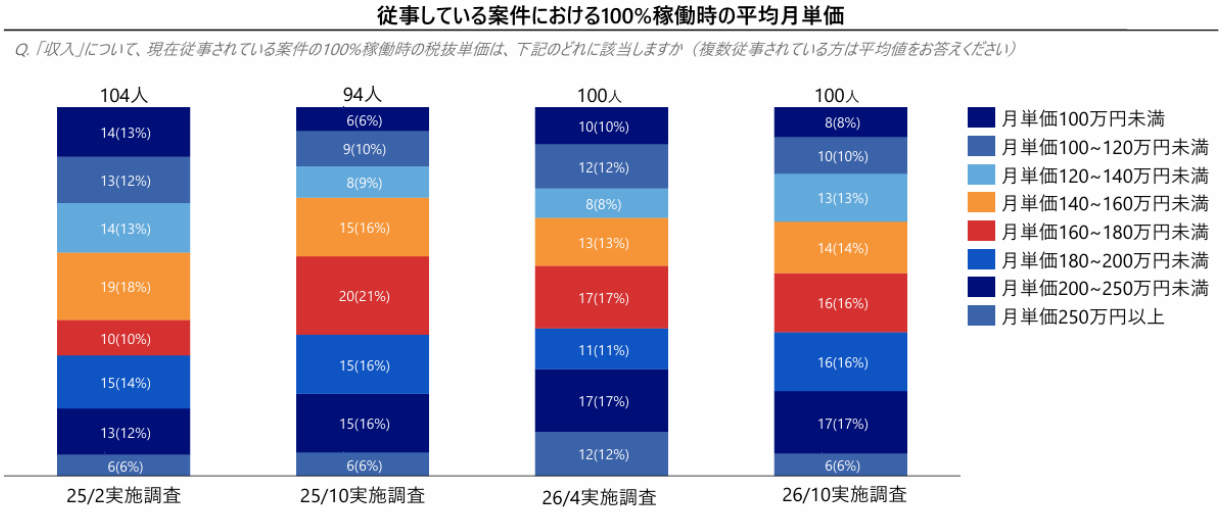


フリーコンサルになった後の収入について、「増加した」と回答した人は 82%（82 人）にのぼり、引き続き 8 割超の高い水準を維持しています。
増減の程度について質問したところ、「年間 300 万円以上増えた」が 54%（54 人）と過半数を占め、最多となりました。
次いで「年間 100 万円以上増えた」が 24%（24 人）となり、前回（19%）から拡大しており、年間 100 万円以上増えた層は合わせて 78%に上ります。

■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、前回見られた二極化の傾向が落ち着き、「月単価140万～200万円」の層が46%へ拡大して中核のボリュームゾーンへ収斂している



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、26/10実施）

Groovement
©Groovement Inc. All rights reserved.

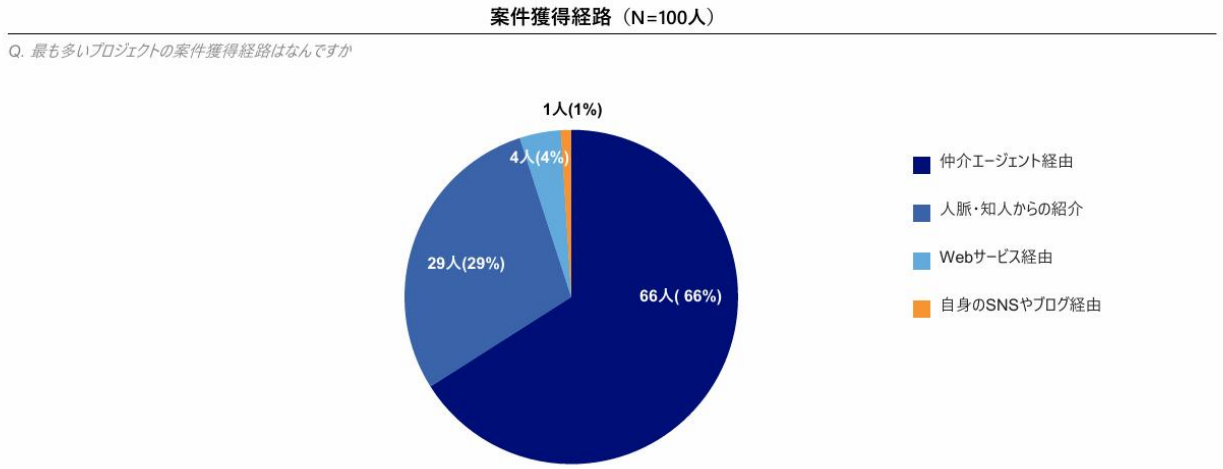
現在従事している案件における 100%稼働時の税抜平均月単価について質問したところ、「月単価 140 万～160 万円未満」が 14%、「月単価 160 万～180 万円未満」が 16%、「月単価 180 万～200 万円未満」が 16%となり、月単価 140 万～200 万円の層が全体の 46%を占めました。

前回（26/4 実施調査）では「月単価 120 万円未満」と「月単価 200 万円以上」への二極化傾向が見られましたが、今回の調査ではその二極化が落ち着き、月単価 140 万～200 万円の中核ボリュームゾーンへと収斂する傾向が確認されました。

■案件獲得経路について

回答結果

案件獲得経路は「仲介エージェント経由」が66%と前回からさらに拡大し、専門サービスを活用した安定的な案件確保が定着



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

Groovement
©Groovement Inc. All rights reserved.

案件獲得経路について尋ねたところ、「仲介エージェント経由」が 66%（66 人）と最多となり、前回調査（58%）からさらに 8 ポイント拡大しました。
次いで「人脈・知人からの紹介」が 29%（29 人）、「Web サービス経由」が 4%（4 人）、「自身の SNS やブログ経由」が 1%（1 人）となりました。
フリーコンサルが安定的・継続的に優良案件を確保する上で、専門のエージェントサービスを活用することが主要な獲得手段として定着しています。

■代表取締役 浴野 真志 コメント
今回の調査では、独立動機としてワークライフバランスを重視する動きや案件種別における「業務系」の伸長、発注元における「事業会社直受け」の増加といった、プロフェッショナル市場の広がりがうかがえる結果となりました。
企業がコンサルタントを直接活用する動きが広がる中で、フリーコンサルの活躍領域は着実に広がりつつあります。

一方で注視すべきは、法制度の浸透状況です。
フリーランス新法の施行から 2 年が経過した現在も、現場レベルで「特に変化を感じていない」層が 71%を占めており、インボイス制度についても未登録者の 80%が取引条件への影響を感じていないなど、制度の趣旨やルールが現場の取引実態にまで十分に浸透しきっていない可能性がうかがえます。
大手ファーム出身者を中心とするハイエンド層においては個人の専門性や交渉力によって実務が円滑に進んでいる側面もありますが、制度が本来目指す取引の適正化や保護の仕組みが、実効性を持って機能しているかについては、引き続き注視が必要です。

今後、事業会社による外部人材の直接活用がさらに一般化していくからこそ、発注・受注双方が法令や制度の意図を正確に理解し、契約プロセスの透明化や適切な取引環境の整備を着実に根付かせていく必要があります。
当社としても、透明性の高いマッチングプラットフォームの運営を通じて制度と現場の乖離を埋め、双方が安心して持続的に協業できる基盤作りに取り組んでまいります。

＜第 5 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、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
2. それと同時に、フリーランス新法施行から 2 年が経ったため、インボイス制度とあわせたフリーコンサルの取引環境への影響と 実態を明らかにする

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 10 月 9 日（金）~2026 年 10 月 23 日（金）
調査対象：「Strategy Consultant Bank/IT Consultant Bank」の登録者（弊社担当者と面談済み）を中心とした、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