


# フリーコンサル×起業の成功事例集

by  Consulting Studio

## 目次

1. フリーコンサル × D2C ブランド
2. フリーコンサル × 人材紹介
3. フリーコンサル × 飲食店経営
4. フリーコンサル × システム開発（マイクロ SaaS）
5. フリーコンサル × EC 物販
6. フリーコンサル × スモール M&A
7. フリーコンサル × コンサル組織化

## Case 01 フリーコンサル × D2C ブランド

(大手外資系コンサル出身・20代後半)

フリーコンサルで得た収益を毎月の開発・マーケティング費用に投入し、D2Cブランドを立ち上げ。「毎月のキャッシュインの範囲内での投資に抑える」というルールによりリスクを最小化しつつ、VC等からの資金調達なしで十分な資金を確保できる循環を実現。

D2Cは通常、初期コストが大きく個人では参入が難しい領域だが（コスト例：プロダクトコンセプト/デザイン検討、ロゴ/パッケージ制作、コーポレートサイト/LP構築、OEM先選定、商品開発、在庫仕入れ、卸先法人開拓、展示会出展、配送手配など）、フリーコンサルの毎月のキャッシュインを活用することで個人でも展開できる可能性が十分にある。

## Case 02 フリーコンサル × 人材紹介

(外資系総合ファーム/国内大手ファーム出身・30代前半)

フリーコンサルとしての稼働を続けながら、もともと得意とするキャリア相談の経験を活かし、人材紹介事業を立ち上げ。人材紹介事業は「免許取得」や「オフィス契約」といった初期費用が必要で、キャッシュインまで時間がかかるビジネス。そのため、フリーコンサルと並行して進めることで、安定した収入を確保しながら初期投資に対応できている。

自身の転職・独立経験を活かしたSNS発信・コミュニケーションを行うことでファーム所属のコンサルタントとの関係を継続的に広げ、集客基盤を確立。フリーコンサルならではの視点でキャリア相談を行えるため、幅広いキャリア志向に対応できている。

## Case 03 フリーコンサル × 飲食店経営

(Big4出身・20代前半コンサルタント)

昼はフリーコンサル、夜はバーを経営する二刀流スタイルで成功している強者。フリーコンサルを資金源としつつ稼働時間をずらして2つのビジネスを両立。就寝時間が遅くなるデメリットはあるものの、両ビジネスに依存関係がなくリスクを分散できる上に、フリーコンサルのキャッシュを初期コストに充当できるメリットは大きい。

店舗経営では独自のコンセプトやマーケティング、優れた立地戦略によって早期黒字化を実現し、事業売却にも成功。その後は別の店舗ビジネスへ横展開し、さらなる事業化に挑戦している。

## Case 04 フリーコンサル × システム開発（マイクロ SaaS）

（戦略ファーム出身・20代後半コンサルタント）

フリーコンサルとして稼働しながら、業務で感じた非効率を解決するためのマイクロ SaaS を開発。特定の業務課題に特化したシンプルな SaaS を企画し、最初はノーコードツールで MVP（Minimum Viable Product）を構築。クライアントとの実証実験を通じてブラッシュアップし、需要が見込めたタイミングでエンジニアと連携して本格開発へ移行。SNS やブログ、口コミなどオーガニックな集客で広告費を抑えつつ顧客基盤を拡大し、サブスクリプションモデルで安定した収益を獲得している。

SaaS は初期開発コストや運営負担が比較的少なく、継続的なキャッシュフローを生むビジネスモデル。フリーコンサルの知見を活かしてユーザーのニーズに寄り添うプロダクトを提供し、コンサル業務との両立に成功している。

## Case 05 フリーコンサル × EC 物販

（総合ファーム出身・30代前半コンサルタント）

フリーコンサルによる安定収益を元手に、EC 物販事業を並行して展開。まずは OEM 生産を行わず、国内外の卸仕入れや中古転売などリスクを抑えたモデルからスタート。Amazon、楽天、メルカリ、Shopify など複数の販売チャネルを活用し、需要の高い商品カテゴリに特化した在庫運用を実施。コンサル業務と同時進行しつつも、仕入れや販売の自動化ツールを導入して事業拡大を図る。

最終的には利益率の高い商品ジャンルに絞って独自ブランドを開発し（OEM）、ブランディングやマーケティング戦略を駆使して収益最大化を目指す。物販は在庫管理やキャッシュフローのコントロールが要になるが、フリーコンサルの収益を活かすことでリスクを最小限に抑えながら取り組むことができる。

## Case 06 フリーコンサル × スモール M&A

（大手 SIer 出身・30代中盤 PMO）

フリーコンサルで貯めた資金を活用し、M&A 仲介サイトで数百万円規模の D2C ビジネスを買収。自分のブランドとして運営し、海外展開にも挑んでいる。

M&A 仲介サイトには、個人でも買収できる小規模ビジネスが多数掲載されており、フリーコンサルの収益をベースに完全な 0→1 ではない事業を立ち上げられる。ただし、買収の際は目的に合致したビジネスの選定が重要。

## Case 07 フリーコンサル × コンサル組織化

(大手国内総合コンサルファーム出身・30代後半コンサルタント)

フリーコンサルの経験を基に、案件仲介事業や小規模コンサルファームとしての組織化を進めている。業界特有の不透明性やマーケティング力の不足に注目し、自ら情報発信を強化（インフルエンサー化）しながら法人化/組織化へ。

再委託案件をベースにコンサルティングファームとして拡大しつつ、新規事業にも挑戦。フリーコンサル出身であれば参入障壁は低めだが、競合との差別化やネットワーク構築における強みが鍵となる。

### フリーコンサル×起業の成功事例集

発行日：2025年3月1日

発行者：Acrosstudio 株式会社

本レポートを無断で複製、複製(コピー)、引用することは著作権法上での例外を除き、禁じられています。また代行業者等の第三者に依頼してWEB上で公開するなどすることは、たとえ個人の利用であっても一切認められていません。

本レポートは、一般的なガイダンスの提供のみを目的としており、詳細な調査や専門的な判断の実行の代用とされることを意図したものではありません。Acrosstudioは、本書を信頼した結果として組織または個人が被ったいかなる損失についても、一切責任を負わないものとします。

本レポートの中で使用されているデータは、第三者のソースから得られている場合があり、Acrosstudioはかかるデータに対する独自の検証、妥当性確認、または監査は行っていません。かかるデータを使用して得られた結果は「そのままの状態」で提供されており、Acrosstudioは明示的にも黙示的にも、それを明言したり保証したりするものではありません。