

フリーコンサル独立ガイドブック

by  Consulting Studio

目次

1. フリーコンサルとは何か
2. フリーコンサルの働き方
3. フリーコンサルの収入と単価相場
4. フリーコンサルの案件獲得方法
5. 高単価案件を獲得するための戦略
6. フリーコンサルに求められるスキルと資格
7. フリーコンサル独立時の準備と注意点
8. フリーコンサルのキャリアパスと成功事例
9. 独立後のリスク管理とその克服方法
10. フリーコンサルとしてのネットワーキングとコミュニティ活用
11. フリーコンサル業界の裏情報・噂

1. フリーコンサルとは何か

フリーコンサルタント（フリーコンサル）とは、企業に所属せず、個人としてプロジェクト単位でコンサルティングサービスを提供する働き方を指します。結婚・出産等の生活状況の変化のタイミングや、会社員からより自由度の高い働き方を目指したくなったという志向性の変化に応じて、また起業を見据えた移行期間としての資金稼ぎとしてなど様々な理由でフリーコンサルに挑戦する方が存在します。

多くのフリーコンサルは、戦略立案、業務改善（BPR、システム導入支援）、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進など、自らがファーム勤務時代に経験していた領域の専門性/スキルを活かす形で案件に参画します。

フリーコンサルの主なメリット：

- **自由な働き方**：自分のペースで仕事ができ、プロジェクトを選ぶ自由もあります。
- **多彩な案件**：業界やテーマを限定せず、幅広い経験を積むことが可能です。
- **高収入の可能性**：正社員の枠に縛られず、スキルに見合った報酬を得られます。

一方で、収入の安定性や社会的保障の欠如など、リスクも存在します。成功するためには、自身のスキルや価値を正確に理解し、効果的にアピールする力が求められます。

2. フリーコンサルの働き方

フリーコンサルの働き方としては、大きく3つに大別されます。

コンサルティングファームの案件に参画する

- 大手/ベンチャーコンサルティングファームがクライアントから受注した案件に、そのコンサルティングファームの社員とともに参画する形
- 基本的には100%稼働が前提
- 正社員時代と大きく変わらない経験が可能
- 元請ファームのマネージャー等の教育/指示を受けながら業務を遂行可能

事業会社に直接参画する

- 事業会社に直接参画する形
- コンサルティングファームの案件よりは稼働率100%未満の案件が多い傾向
- 業務内容が多岐に渡り、事業会社社員とともにダイナミックな経験が可能
- 一方で、社員代替的な業務を任されるケースも一定存在

知人・友人の会社を手伝う

- 知人や友人の紹介で彼らが起業した会社などを手伝う形
- 経営視点での業務や幅の広い業務が経験可能
- 稼働率/稼働量を柔軟に調整できる傾向あり
- 一方で、単価自体はあまり高くないケースが多い

3. フリーコンサルの収入と単価相場

フリーコンサルの収入や単価は、その人の専門性や経験によって大きく変わります。特に開発スキルがある程度経験年数や経験言語で示すことのできるエンジニアとは異なり、コンサルタントの場合は明確にスキルを示す難易度が高いこともあり、出身ファーム名の影響が比較的大きいと言えます。

明確な以下に具体的な例を挙げます。

単価の目安（大手有名ファーム出身の場合）

- **ジュニア（経験1-3年）**：月額単価100万円～140万円
 - 主に補佐的な役割を担い、実務経験を積む段階。
- **ミドル（経験3-7年）**：130万円～200万円
 - 特定の専門分野を持ち、プロジェクトをリードする役割。
- **シニア（経験7年以上）**：200万円～300万円
 - 高度な専門知識を持ち、元請ファームのマネージャー層と対等に参画。

単価の目安（ベンチャー/新興ファーム出身の場合）

- **ジュニア（経験1-3年）**：月額単価80万円～110万円
 - 主に補佐的な役割を担い、実務経験を積む段階。
- **ミドル（経験3-7年）**：120万円～170万円
 - 特定の専門分野を持ち、プロジェクトをリードする役割。
- **シニア（経験7年以上）**：170万円～250万円
 - 高度な専門知識を持ち、元請ファームのマネージャー層と対等に参画。

出身ファーム以外にも、勿論専門性やスキル、コミュニケーション能力・マネジメント能力に応じて単価は大きく変動します。時代のトレンドにマッチした専門性を保有している場合は、需要も大きく単価も向上する傾向は強く、直近ではサイバーセキュリティ関連やAI/生成AI関連、SAPの案件単価は高騰しております。また、該当するスキル/経験を保有する人材が市場に稀有なニッチ領域の場合も、案件数自体は少ないものの供給が少ないため単価は高騰する傾向があります。デジタルマーケティングや戦略系、ESG、再先端技術関連の案件等が一例として挙げられます。

特に、クライアントにとって独自性の高いスキルを持つフリーコンサルは、競争を有利に進められるでしょう。

4. フリーコンサルの案件獲得方法

フリーコンサルとして成功するには、案件を安定的に確保する仕組みを構築することが重要です。優秀で信頼できる案件紹介エージェントを見つけて、中長期的に関係構築することが最も安定的かつ高単価の案件の獲得に繋がります。

案件獲得方法

1. プラットフォーム利用

- フリーコンサル向け案件紹介サイトに登録をして、担当のエージェントから案件紹介を受ける形。
- 多くのフリーコンサルはこの方法で案件を探している。

2. 人脈活用

- 前職の上司や同僚、取引先との関係を活用
- LinkedInや業界イベントでネットワークを広げる。

3. 直接営業

- 自ら直接事業会社等に営業をする方法。
- 難易度は高いが、高単価案件の受注に繋がる可能性はあり。

案件を獲得する際には、自分の強みを理解し、それを明確に伝えることが重要です。また、クライアントの課題を的確に把握し、具体的な価値提案を行うことで、信頼を得やすくなります。

また何より、案件紹介を行っている会社の特徴や立ち位置、信頼性を十分に理解しておくことが最重要です。所謂多重下請け構造にもなり得るビジネスモデルで業界が成立しているため、中抜きマージン率が高い会社や対応が不誠実であるために業界では評判の悪い会社も存在します。信頼できる会社やサービスを見つけることが必要です。

5. 高単価案件を獲得するための戦略

フリーコンサルタントとして高単価案件を獲得するには、専門性の確立と信頼の構築が不可欠です。

専門性の確立

- **トレンド分野への特化**：AI、DX、ESGなど、需要が高まる分野にフォーカスして専門性を構築できれば当然単価は向上します。
- **特定業界への深掘り**：特定の業界に詳しくなることで、その分野の専門家として評価されます。

信頼の構築

- **ポートフォリオの充実**：過去の実績や成功事例を具体的に示すことが重要です。また、中長期的な単価アップを狙って、職務経歴書を作り上げていく（前回の案件でこのロールを経験したので次の案件はXXのスキル習得を目的に〇〇の案件に参画するようなイメージ）動きが必要になります。キャリアや中長期視点で検討をしてくれるようなエージェントが必要です。
- **継続受注と単価交渉**：エージェントとの信頼性やクライアントから評価されていることが前提にはなりますが、同一案件に中長期間アサインが続いたり任されるロールが変更となる場合は、契約更新のタイミングで単価交渉も可能なケースがあります。

商流の浅い案件への参画

- **登録するプラットフォームサイトの選定**：実績の少ない会社のエージェント/案件紹介プラットフォーム経由では、多重下請け構造の3次請け/4次請けとなってフリーコンサルに案件が紹介されるケースがあります。中抜きされているフィーを最小限に抑えて、高単価案件に参画するためには、商流の浅い/信頼性の高い会社のエージェントと付き合う必要があります。**一般的には、大手の会社ほど信頼性は高く商流は浅いものの仲介手数料の金額が大きく、実績のない会社ほど商流が深い傾向にあります。また、母体となる会社がただの仲介会社ではなくコンサルティングファームであることで、その会社独自の案件や元請け案件が多い可能性があります。ベンチャーコンサルティングファームでかつ、実績のある企業のエージェントがおすすめです。**

また、高単価案件を狙うためには、クライアントの課題を深く理解し、その解決策を提案するスキルが必要です。単なるサービス提供者ではなく、信頼できるビジネスパートナーとしての地位を築くことが重要です。

6. フリーコンサルに求められるスキルと資格

求められるスキルは、ファーム所属のコンサルタントに求められるもの（論理的思考力や、問題解決能力、仮説志向、プロジェクト管理、データ分析、資料作成、プレゼンテーション、IT/デジタルスキル等）と同じになりますが、フリーコンサルとして特に重要となるのは以下になります。

必須スキル

1. 自己アピール力

- 案件アサイン可否を判断される面談にて、職務経歴書をベースに適切かつ十分に自己アピールをする能力が求められます。

2. 情報収集・キャッチアップ力

- フリーコンサルを活用するコンサルファーム/事業会社は、基本的に即戦力を求めています。アサイン後は早期にキャッチアップをしてバリューが発揮できるよう努めることが重要です。

3. 顧客コミュニケーション能力

- クライアントとの信頼関係を構築し、円滑なコミュニケーションを維持することが必須です。

評価される資格（一部抜粋）

- **MBA（経営学修士）**：特に戦略や経営領域での信頼性向上。
- **PMP（プロジェクト管理資格）**：プロジェクトマネジメントの専門性を証明。
- **SAP認定資格**：SAPの専門性を担保。
- **AWS認定資格**：クラウド技術のスキルをアピール。
- **簿記**：会計等の知識での最低保証として評価。
- **データサイエンス関連資格**：データ分析やAI関連プロジェクトで有利。
- **TOEIC/英検**：英語力が必要な案件での評価ポイント。

資格取得に加え、それを活用した実務経験を示すことが信頼を得るポイントです。

7. フリーコンサル独立時の準備

フリーコンサルとして独立する際には、十分な準備が必要です。

資金計画

- 最低2,3ヶ月分の生活費を確保できていることが望ましい。
- 独立初期の収入不安定期を乗り切るための貯蓄が重要。
- もしくは支払サイトの短いエージェントを選定することが重要。（将来的に経営する上でもキャッシュフローが最重要）

職務経歴書の準備

- 過去の経験を整理して職務経歴書を作成。
- 案件を探す上で職務経歴書が重要となるため適切なアピールに繋がる表現や記載内容の明瞭さが重要

社会的保障

- 健康保険や年金制度への加入。
- 必要に応じて民間保険を検討。

契約書への理解

- 契約条件や報酬の明確化。
 - 紛争防止のためのリーガルチェックを行うことができると尚よし。

8. フリーコンサルのキャリアパスと成功事例

フリーコンサルのキャリアパスにはさまざまな選択肢があります。

キャリアパスの選択肢

- **専門性の深化**：特定領域でのプロフェッショナルを目指して、単価向上をしたり、明確なポジションを築いてフルリモート等に条件を変更して稼働状況を改善するなど。
- **経営者としての成長**：フリーコンサルで蓄積した資金を元手に起業（フリーコンサルとしての稼働と並行して休日起業を進める方も多い）。
- **顧問への転向**：特定領域のプロフェッショナルや経験が豊富なシニア層の方については顧問契約等での契約を拡大する方も。

成功事例

- **デジタルマーケティング支援を専門とするH氏**：年間売上3,000万円達成。その資金を元手に複数のビジネスアイデアをPoC検証
- **物流業界のDX支援に強みを持つN氏**：顧客からの信頼を得て、単価向上に加えて自分の部下をつける追加増員枠を獲得し、体制拡大等。

9. 独立後のリスク管理とその克服方法

1. 収入の不安定性

案件が途切れると収入がゼロになる可能性があります。そのため、事前準備としての貯蓄や、体調管理、多くの案件を紹介できるエージェントとの関係構築が重要です。

2. 自己管理の難しさ・メンタルの負担

自分でスケジュールや収支を管理する必要があり、計画性が求められます。また責任やプレッシャーも重くなるため、メンタルヘルスのケア等も必要になります。

3. 案件獲得の難易度向上・スキル不足による競争激化

大手コンサルファームのアベイラブル状況等に依存するため、案件数がタイミングや景気によって左右される可能性があります。また市場での競争が激しく、他のコンサルタントとの差別化が難しい場合があります。自己アピールや専門性の深化等を考え続ける必要があります。

10. フリーコンサルのネットワーキングとコミュニティ活用

1. 業界イベントへの参加

- セミナー、勉強会、カンファレンスでの情報収集・人脈形成。

2. オンラインコミュニティ活用

- LinkedInグループやXでの業界交流。

3. メンターの活用

- 経験豊富なフリーコンサルタントに助言を求める（事例は多くない）。

4. ベンチャーコンサルファームとの関係構築

- 正社員としての参画はしていないもの、案件紹介先や仲介会社とのメンバーと関係構築をして同じ仲間のような体制を作る方も。

11. フリーコンサル業界の裏情報・噂

1. ブラックリストがある

- 業界内では毎日案件情報やフリーコンサルの要員情報が連携されています。トラブルを避けるため個々の会社毎に、もしくは関係値の深い会社同士ではお互いに共有する形でブラックリストが存在しているケースがあります。一度どこかで不義理や不誠実な対応をしてしまうとその情報が業界全体に広がってしまうリスクが大きく、常に誠実に対応することが求められます。

2. 経歴詐称がある

- たまにあります。エンジニアのSES業界ほどは多くないものの一定経歴詐称は発生してしまいます。ただ一度でも経歴詐称をすると、上記ブラックリスト入りとなります。

3. どこかの会社/ファームに所属しながら副業をする人がいる

- 割といたりします。

4. ジュニア層の案件しかない/スキルがつかない

- マネジメント層以上の人員を募集している案件は想像以上に多く存在します。むしろSC/SA以上で特にマネージャーランク以上の方の需要はとて大きいです。

最後に

このガイドブックを通じて、フリーコンサルタントとしての独立が明確な選択肢となることを願っています。まずは無料相談・無料面談も受け付けております。未来の可能性に向けて、第一歩を踏み出しましょう！

フリーコンサル独立ガイドブック

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写、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。