

Leverages Consulting Group

コンサル満足度「自社の関与度」で3倍以上の差
約7割の企業が「FDE」の需要拡大を予想

コンサルティングサービス利用実態調査



企業のDX／AX推進を支援するレバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社(<https://leverages-consulting.com/>) は、コンサルティング会社を利用した経験のある企業担当者543名を対象に、コンサルティングサービスの利用実態や満足度に関する調査を実施しました。

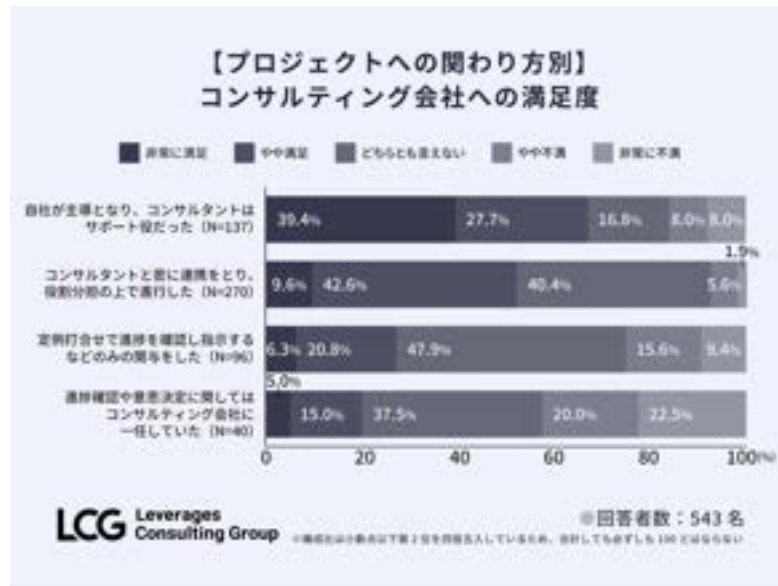
<調査サマリー>

1. コンサル活用の満足度を左右するのは「自社の関与度」、自社主導のプロジェクト満足度はコンサルへの一任型と比較し3倍以上に
2. 約8割の企業がプロジェクトの失敗や停滞を経験、主体的な体制づくりがカギに
3. AI普及で2社に1社がコンサルへの発注予算を増額、億単位の大型投資を実施する企業は約3割
4. 約4割が「エンジニア×コンサルタント」の技術・戦略の複合支援を期待、約7割が「FDE」の需要が拡大すると予想

1. コンサル活用の満足度を左右するのは「自社の関与度」、自社主導のプロジェクト満足度はコンサルへの一任型と比較し3倍以上に

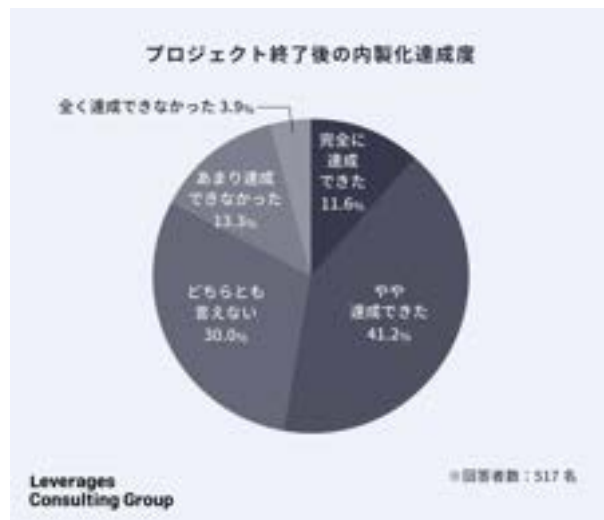
直近3年間のコンサルティング会社に発注したプロジェクト全体の満足度と自社の関わり方について分析したところ、自社が主導して関与するほど、プロジェクトの満足度が高くなる傾向が見られました。

自身の会社の関わり方が「自社が主導となり、コンサルタントはサポート役だった」と回答した企業では、「非常に満足(39.4%)」「やや満足(27.7%)」を合わせて67.1%が「満足した」と回答したのに対し、「進捗確認や意思決定に関してはコンサルティング会社に一任していた」と回答した一任型企业では、「満足した」と回答したのはわずか20.0%にとどまりました。また、「非常に不満」と回答した割合は一任型企业では22.5%に上り、その他の企業の平均値4.9%*1と比較して4倍以上という結果になりました。



また、プロジェクトのゴールを内製化に設定している企業に対し、コンサルティングサービス活用後の内製化の状況について尋ねたところ、「全く達成できなかった(3.9%)」「あまり達成できなかった(13.3%)」「どちらとも言えない(30.0%)」と回答した企業が合わせて47.2%となりました。約半数の企業が、内製化を十分に達成できていない、またはその達成状況を判断できていないことがわかります。

コンサルティングサービスを活用したにも関わらず内製化が進まなかった要因としては、「自社側が任せきりの状態になってしまい、当事者意識を持てなかったから(40.4%)」が最多となり、「社内体制変更や意識改革といった「組織課題の改善」に着手できなかったから(22.5%)」が続きました。コンサルティング会社に業務を委ねるだけではプロジェクト終了後の自走につながりにくく、自社側の当事者意識や、組織として推進する体制づくりが内製化における課題となっていることがうかがえます。



*1 「非常に不満」と回答した人のうち、「進捗確認や意思決定に関してはコンサルティング会社に一任していた」と回答した人以外の平均値

2. 約8割の企業がプロジェクトの失敗や停滞を経験、主体的な体制づくりがカギに

コンサルティング会社を利用したプロジェクトの途中断念、失敗経験を尋ねたところ、「1～2回はある(42.4%)」「何度もある(33.5%)」を合わせて約8割の企業がプロジェクトの失敗経験があると回答しました。

原因としては「コンサルに任せきりな状態になってしまったから(49.3%)」が最も多く、「コンサルからの提案内容の実現可能性が低かったから(44.9%)」「要件定義が曖昧なままスタートしてしまったから(31.6%)」と続きます。

コンサルティングサービスを受けるにあたって、自社の組織構築や発注前の要件定義等、社内での体制づくりや目線合わせがプロジェクトの成功には不可欠である目線合わせがプロジェクトの成功に重要であることが示唆されます。



3. AI普及で2社に1社がコンサルへの発注予算を増額、億単位の大型投資を実施する企業は約3割

所属企業における生成AI普及以降の予算・案件数の増減について聞いたところ、「非常に増えた(13.8%)」「やや増えた(36.5%)」を合わせて約2社に1社で予算増額・案件拡大が発生していることがわかりました。

さらに、年間の予算増加額を聞いたところ、「5,000万円以上～1億円未満(30.4%)」が最も多く、次いで「1,000万円以上～5,000万円未満(27.1%)」「1億円以上～3億円未満(21.2%)」と続きました。生成AIの現場定着や高度利用に向け、数千万円から数億円規模の大型予算を投入する動きが本格化していると言えるのではないのでしょうか。



4. 約4割が「エンジニア×コンサルタント」の技術・戦略の複合支援を期待、約7割が「FDE」の需要が拡大すると予想

今後、コンサルティング会社に求めるサービス・役割について尋ねたところ「システム課題に起因する人材不足に対するサポート(42.5%)」が最も多い結果となりました。

次いで「エンジニアとコンサルタントの垣根を超えた、技術と戦略の複合的な支援(37.0%)」「資料作成や市場調査等の作業ではなく、戦略実行や内製化への伴走(34.1%)」「AIツールや最新技術を現場に定着させる仕組みづくり(26.2%)」が上位に挙げられています。

企業がコンサルティング会社に求める役割は課題の分析や戦略の提案にとどまらず、技術支援や人材不足の解消、戦略の実行、AI・最新技術の現場定着まで、実行・定着フェーズを含む一貫通貫の支援へと広がっていることがうかがえます。



また、顧客の現場に深く入り込み、戦略策定からシステム実装までを一手に担う職種である「FDE (Forward Deployed Engineer)」や「DS (Deployment Strategist)」について今後の需要拡大予想を聞いたところ、「非常にそう思う(28.5%)」「ややそう思う(42.9%)」を合わせて約7割が「需要が高まり続けると思う」と回答しました。



調査や提案などのアドバイザー業務にとどまらず、高度な技術力を持ちながら現場に介在し、内製化まで一貫して伴走する「実行型・ハンズオン型人材」への強い期待がうかがえます。

〈レバレッジズ株式会社 執行役員 泉澤 匡寛のコメント〉

今回の調査では、コンサルティング会社を利用したプロジェクトの成功や満足度の成否が「自社側の関与度」と強く結びついていることがわかりました。

また、生成AIの普及に伴い半数以上の企業がコンサルティングサービスにかかわる予算を拡大しており、大型投資を進める中で「現場の人材不足」や「最新技術の定着」という新たな壁に直面している実態が浮き彫りになっています。

これからのIT・DX推進や内製化において求められるのは、外部会社への依存ではなく、自社が主導権を握りながら外部の力を活用する「共同推進型」のアプローチです。そしてそれを実現するために、戦略から実装まで現場に入り込んで伴走する「FDE (Forward Deployed Engineer)」のような存在の需要が急速に高まっています。

そして、内製化を目指すDX担当者は、コンサルティングサービスで享受できる担当者の現場への伴走に頼り切ることなく、ノウハウを自社内に蓄積し、中長期的に活用していく姿勢が求められています。

内製化に踏み出す企業が多いからこそ、顕在化した課題へのアプローチのみならず、現場の本質的な課題を理解し解決に向けてともに伴走することが、双方の利益につながるでしょう。

◆泉澤 匡寛・プロフィール



入社2年目で新規事業責任者に就任し、複数事業においてレバレッジズ史上最速での黒字化を達成。その後、当時最年少で経営陣に参画し、約10事業・総額1,000億円超の事業群を統括。事業開発、採用戦略、組織マネジメント、M&A、PRなど幅広い領域を通じて複数ブランドの成長を多角的に牽引。

2026年3月にはレバレッジズ株式会社執行役員に就任し、現在は業界団体を通じた政策提言や規制緩和、法整備に関する活動に取り組む。

<調査概要>

調査年月：2026年7月23日～27日

調査方法：インターネット調査

調査主体：レバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社

実査委託先：GMOリサーチ&AI株式会社

有効回答数：543名

調査対象：直近3年以内に外部コンサルティング会社を導入したプロジェクトにおいて責任者として携わった方

レバレッジズ・コンサルティング・グループ株式会社 (<https://leverages-consulting.com/>)

クライアントのDX／AX推進を支援するコンサルティング事業を展開。コンサルタントとフリーランスの混成チームで、企業自ら変革を推進できる組織体制の構築、事業戦略の策定からシステム開発・運用、組織変革までを一気通貫で支援している。

レバレッジズ株式会社 (<https://leverages.jp/>)

本店所在地：東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号 渋谷スクランブルスクエア24階 /25階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金：5,000万円

設立：2005年4月

事業内容：IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業、SaaS事業、M&Aコンサルティング事業 など

「社会課題の解決」を軸に、IT、医療・ヘルスケア領域をはじめとした人材事業・SaaS事業、M&Aコンサルティング事業など、国や業界をまたいだ様々な領域でサービスを展開。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2025年度は年商1700億を突破しました。業界を絞らないポートフォリオ経営と、各分野のスペシャリストが集うインハウスの組織体制で、時代を代表するグローバル企業を目指します。(会計基準変更後)

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

レバレッジズ株式会社 広報部

TEL:03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp