Quontier

Beyond possible

中長期経営方針

- 2025.10.01 -

株式会社クオンティア

中長期経営方針　策定の背景と目的

Quontier
Beyond possible

新しい価値創造の「起点」：次世代の経営人財を輩出する――

私たちクオンティアの創業の根幹にあるのは、
「このままで日本は大丈夫なのか？」という危機感を、未来への推進力へ転化したい強い思いです。
過去の知恵を次なる創造に変え、停滞を打ち破る大胆な決断こそが、今、組織と日本全体に求められています。
世界の舞台で日本が再び存在感を示すためには、変革を躊躇なく実行するときが来ています。

本中長期経営方針は、単なる業績目標の達成を定めるものではありません。
この危機感を原動力とし、日本から世界で戦える事業と人財を輩出するという、
私たちの揺るぎないパーパスを体現するための社会変革への道筋です。
絶え間ない市場環境の変化と我々の成長スピードに応じて今後柔軟にアップデートしてまいります。

～新しい価値創造の「起点」～
私たちが目指すのは、新しい価値そのものを創り出すことです。
既成概念を打ち破り、誰もが想像し得なかった「0thの価値（ゼロ番目の価値）」を生み出すことに注力します。
未来のトレンドのもとを辿ったとき、必ずそこにクオンティアの存在がある
――私たちは、そんな社会の未来を形作る究極の存在となることを実現します。

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

参考)Mission

Develop Next Leaders, Create New Markets, and Inspire the World
次世代のリーダーたちを育み、新しい市場を創造し、世界を鼓舞する

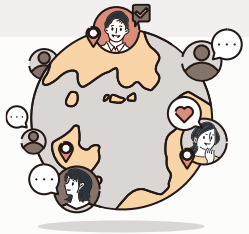
社会の変革

新たな価値創造による社会の
アップデート

ビジネスモデルの
アップデート

世の中の行動様式変容

社会問題の解決



社会進化に合わせ
サイクルを回し続ける

事業・産業の創出

輩出した経営人財が新規事業創出や
新たな価値を提供

宇宙

重工業

農業

医療

Quontier

幅広い産業で世界を
リードする企業が創出され、
社会を支える企業群となる

経営人財の育成・輩出

コンサルティング事業を通じた
経営人財の育成

Mindset

Quontier

Hard Skill

Soft Skill

ハイレベルで幅広い案件のデリバリー、
および社内の経営活動への関与を通じて
経営視点と実行力を持つ人財を育成する

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

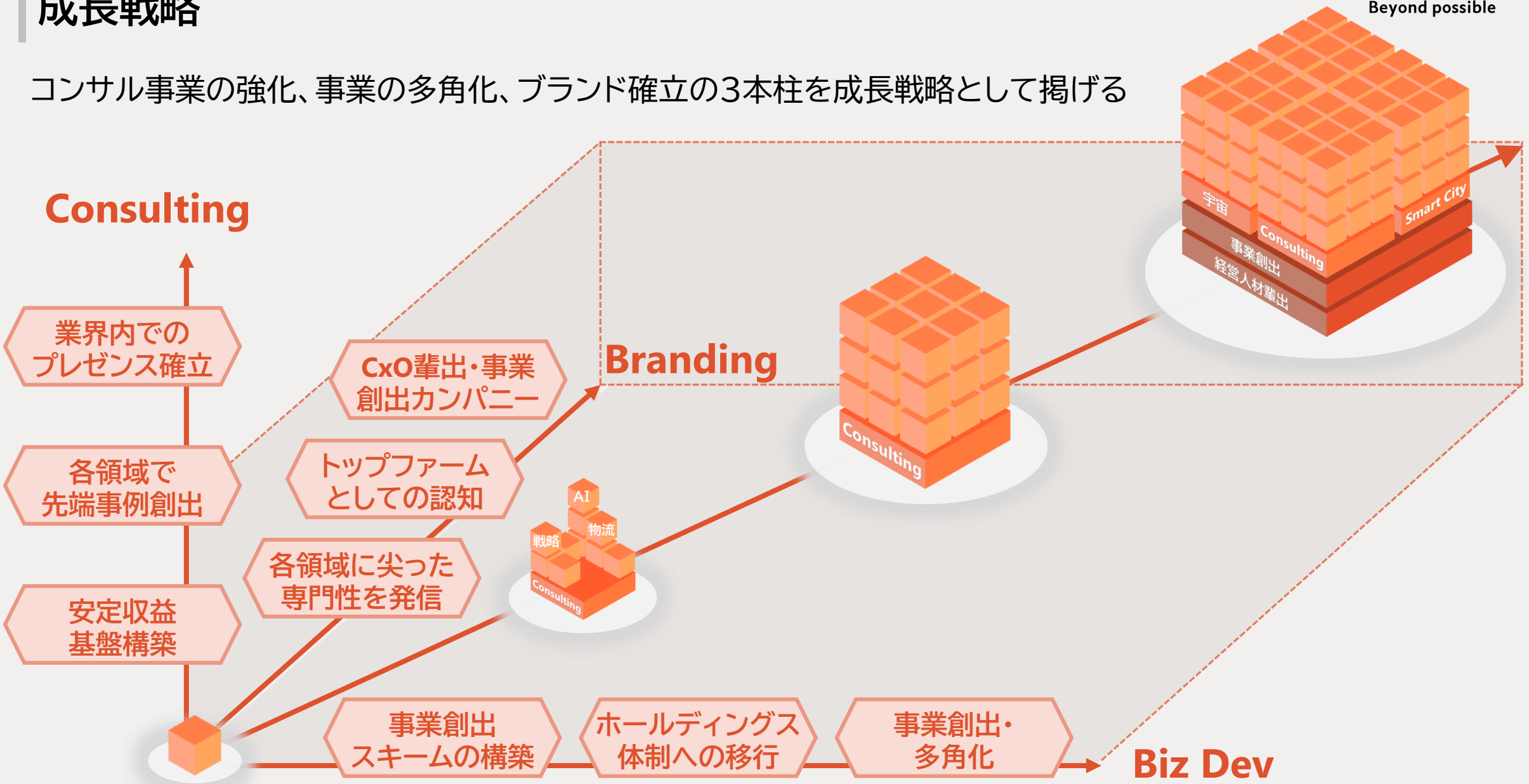
Quontier
Beyond possible

中長期経営方針

全体概要

成長戦略

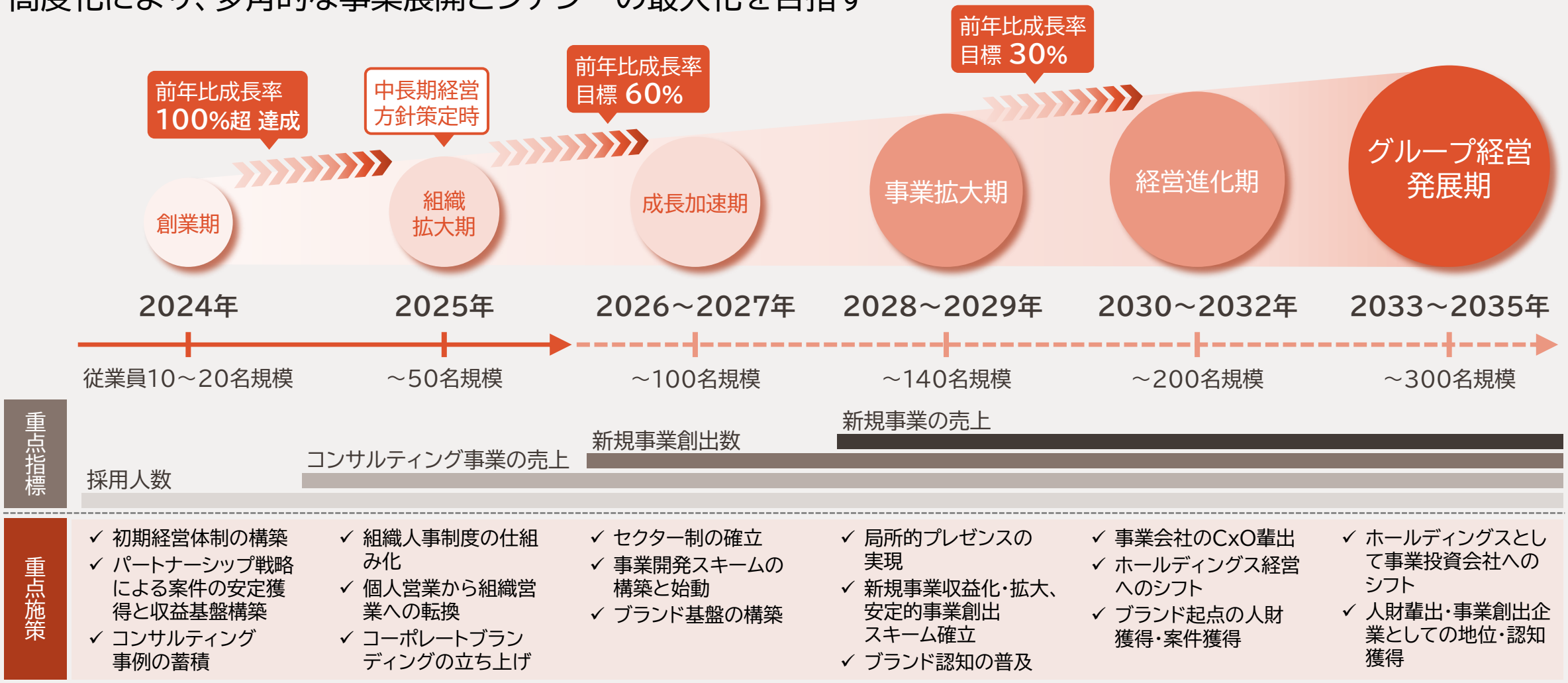
コンサル事業の強化、事業の多角化、ブランド確立の3本柱を成長戦略として掲げる



CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

事業展望

事業成長に応じた最適な指標と施策を設計し、個の力を自走するグループ経営へと進化させる。段階的な基盤の高度化により、多角的な事業展開とシナジーの最大化を目指す

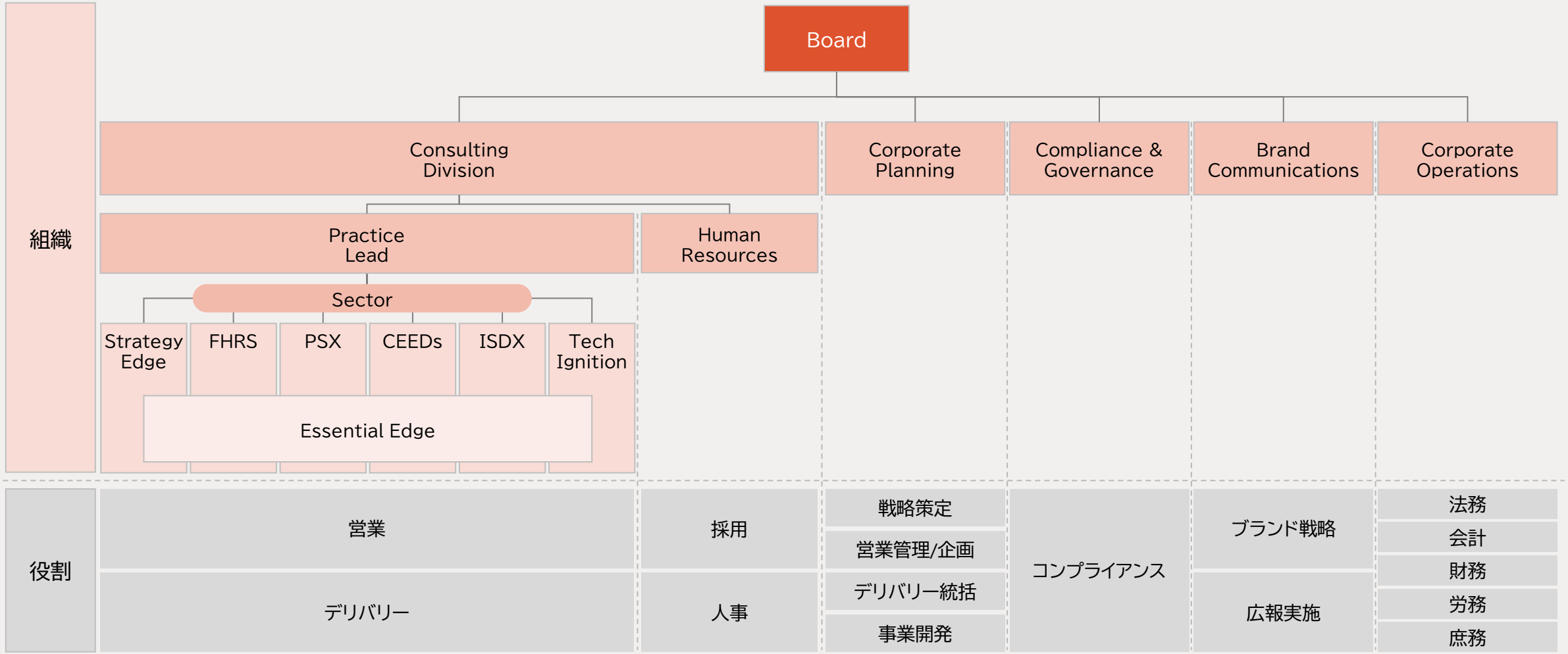


CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

経営体制

Quontier
Beyond possible

コンサルティング事業の安定的成長に向けた体制の構築、および事業多角化等発展的成長に向けた体制を構築



CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

Quontier
Beyond possible

成長戦略 詳細

コンサルティング事業の強化

セクター制の確立

Quontier
Beyond possible

セクター制に移行し、各セクター専門性を磨くことで高難度かつ社会的意義の大きい案件を獲得していく

戦略

Strategy Edge

経営ハンズオン支援、M&A、
新規サービス開発等の上流支援

財務・人財戦略

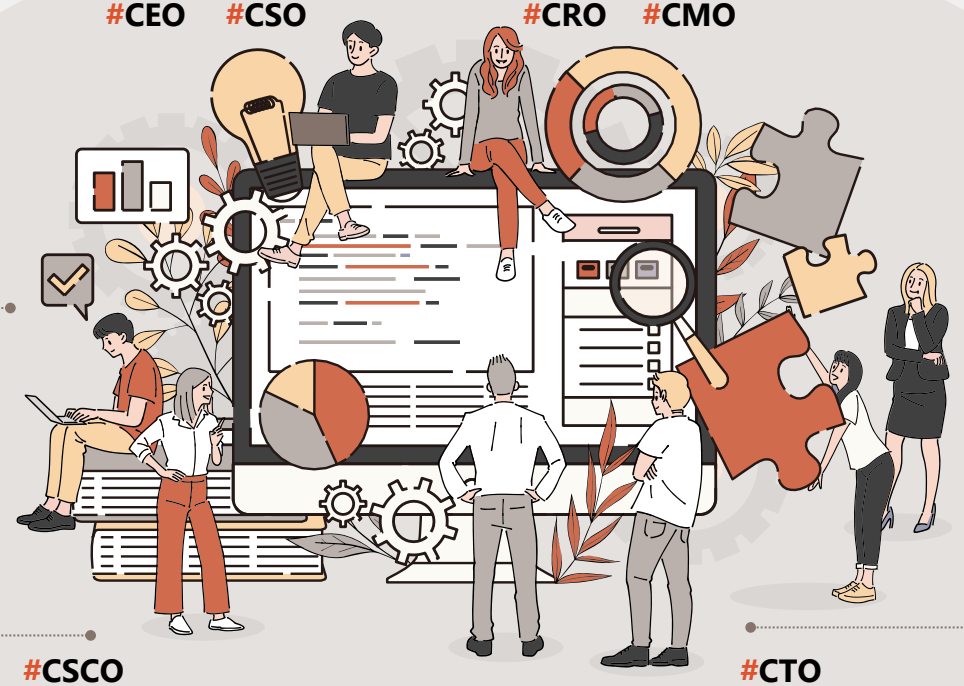
FHRS Finance & Human Resource Strategy

経営資源の最適な配分・管理に
関する包括支援

PLM・SCM

PSX Product & Supply chain Transformation

製品の企画、製造、流通、販売の
一気通貫した工程における支援



専門知見を活かした
“各CxOの支援”をミッションとする

顧客体験

CEEDs Customer Engagement & Experience Designs

顧客体験価値の最大化に寄与
するビジネスの支援

IT戦略・デリバリー

ISDX IT Strategy & Delivery Excellence

企業のIT戦略、マネジメント、
サービス提供を支援

テクノロジー

Tech Ignition

先進的なテクノロジーを起点と
したビジネスの支援

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

ナレッジ蓄積・活用基盤構築

Quontier
Beyond possible

コンサルティング業務・提案活動で得た知見、及び課題解決の方法論を体系的に蓄積・活用することで、デリバリーの高品質化とさらなる高難易度案件の獲得と価値提供につなげる

Knowledge ➡ DataBase化

することで

“深い業界知見・高品質を実現”

集積(≒DataBase化)したKnowledgeを日々のコンサルティング業務・提案活動に還元

コンサルティング業務

DataBase化

提案活動

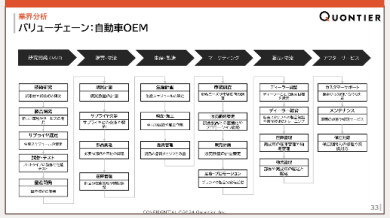
提案やデリバリーで得た知見・知識や作成した成果物を匿名化し集積(≒DataBase化)

Industrial Practice(業界知見)

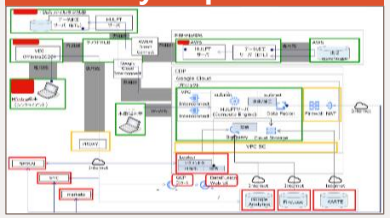
幅広い業界に関する知見を盛り込んだ業界・業種別の標準的な業務プロセスモデルを構築

それにより、業務調査や課題分析、To-Be業務プロセス設計を効率的に進めることに貢献

Standard Process



Industry Requirements

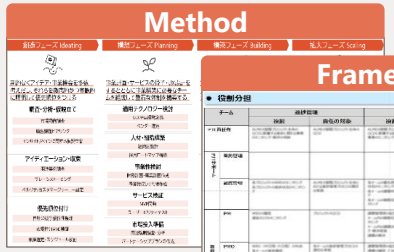


Solution Methodology(方法論)

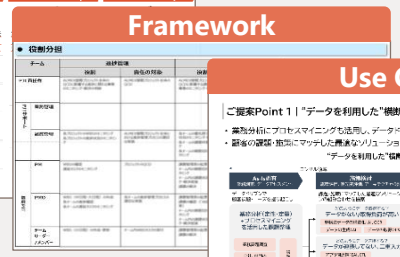
様々なプロジェクトを通じて蓄積した経験と実績をもとに、プロジェクトの進め方や成果物をまとめた方法論をDataBase化

DataBaseを活用することで高品質かつ均質な品質でのプロジェクト成果を実現

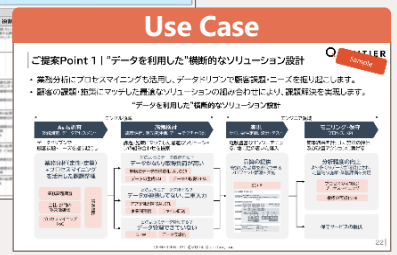
Method



Framework



Use Case



CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

戦略的コア人財の獲得に向けた採用基盤構築

クオンティアの求めるコア人財の安定的な獲得に向け、段階的に強固な採用基盤を構築する

戦略的コア人財の獲得

会社のビジネスモデルを変えたり、新しい価値を生み出したりできる素養をもつ人財を獲得する

クオンティアの求める人財プールの構築

経営人財輩出を見据え、専門性を持ち全方位に変革を推進できる人財を確保・育成する

事業側のニーズを捉えた安定的な供給

事業戦略から逆算して人財要件・採用計画・配置・育成を設計し、継続的に提供できる状態をつくる

コーポレートブランディングとの連携

採用チャネルを活用しながら広報と連携し、選ばれる企業として認知向上を図る

採用ノウハウの仕組み化

データ分析を活用したより精度の高い採用を実現し、再現可能な運用を目指す

新卒採用プロセスと受入基盤の構築

中核人財となる新卒を採用・育成する仕組みと人財投資できる収益基盤を構築

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

Quontier
Beyond possible

成長戦略 詳細

事業開発

注力領域

今後の成長が見込まれる産業をターゲット市場と定め、コンサル案件の獲得と事業開発を行っていく（市場動向等を鑑み継続的にアップデート）

医療・ヘルスケア

- 高齢化により医療や介護の需要が増加
- AIや遠隔医療などの技術革新により、サービスの質と効率が向上

次世代金融

- キャッシュレスやデジタルバンキングなどの普及
- BaaSやB2B2Xといった新たな取引形態が登場し、金融サービスの枠組みが拡張

脱炭素・GX

- 再生可能エネルギーの導入や省エネ技術の進展
- GXとして環境対策と経済成長を両立させる社会構造が転換

サプライチェーン

- AIやIoTの活用により、効率的かつ柔軟なサプライチェーン管理が実現
- 国際取引の拡大や不確実性の高まりを受け、グローバルかつ戦略的な最適化

宇宙

- 小型衛星やロケット技術の進展により宇宙産業の商業化が加速
- 2040年には市場規模が100兆円に達すると予測

スマートシティ

- 世界的な人口増加と都市化の進行により効率的で持続可能な都市運営が求められている
- IoTやAIを活用した都市管理の高度化と環境に配慮した開発が進められている

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

事業創出に向けたアプローチ

Quontier
Beyond possible

顧客との信頼関係を構築し、事業の協働構想を経て新しい事業会社を設立することを目指す

コンサルティング → 事業開発

STEP 01

“Networking”

顧客への価値提供を前提とした
“知見・コネクションの蓄積”

生きた情報の収集
- 悩みや構想を何気なくヒアリングする
- 常にビジネスチャンスを伺う
  ※クライアントと信頼関係ができている
  ことが大前提

クライアント中枢への入り込み
- お客様の懐に入り、よき相談役となる
- 今のクライアントは将来の事業開発パートナー

STEP 02

“Blueprinting”

成長領域をテーマとした
“事業の協働構想”

成長産業での勝ち筋の模索
- コンサル事業を運営する中で今後成長見込みのある領域を模索
- 当該領域で戦うための武器
  (パートナー・アセット 等)を検討する

ビジネスのトータルプロデュース
- クライアント・パートナーを巻き込んだ事業構想・計画の立案
- 実現に向けたアレンジメント

STEP 03

“Co-Creation”

大手のアセットを活用した
“ダイナミックな事業共創”

スキームを活用
- 自社資本に加え、他社とのオープンイノベーションも活用し、ダイナミックに事業を創造する

CxOを輩出
- 新会社を立ち上げた際にできる経営ポジションをクオンティアの人間が担う

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

事業輩出イメージ

クオンティアを起点に多様な事業体が生まれ、コンサル事業で育成された経営人財が拡大を推進する
コンサル事業に留まらず、幅広い産業をグローバルでリードする企業群として社会を支える

事業創出・CXO輩出 → 目指す未来像

＜ホールディングス＞

コンサル事業会社

Quontier
Beyond possible

コンサルティング事業を通じた経営人財を育成

Mindset
Hard Skill
Soft Skill

CxO輩出

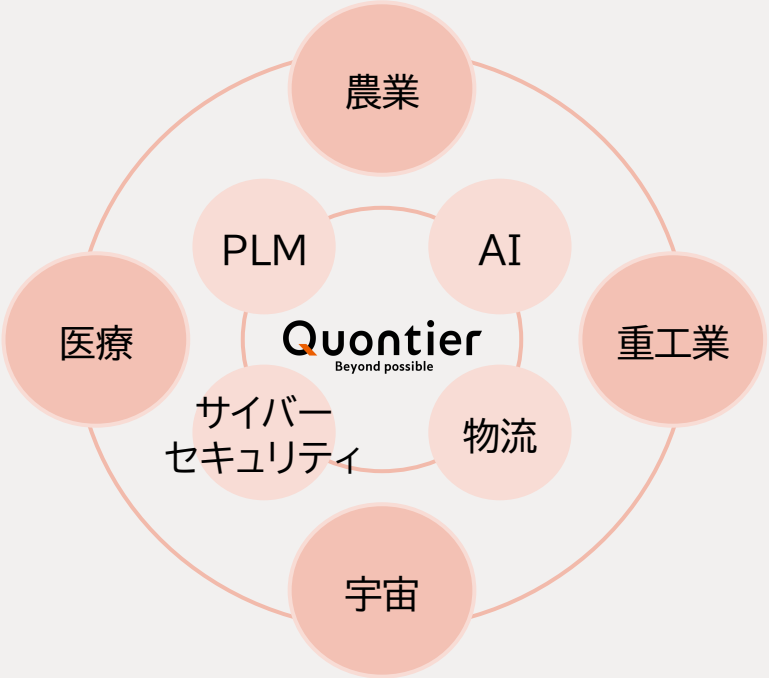
事業多角化

新規事業

ジョイント・ベンチャー

M&A

幅広い産業で世界をリードする企業が創出され
社会を支える企業群となる



CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

Quontier
Beyond possible

成長戦略 詳細

コーポレートブランディング

ブランドエコシステム

ブランドレピュテーションを起点に、人財や案件が引き寄せられ、クオンティアでブラッシュアップされる。
輩出された人財や事業が社会を変革し、それが評価されてさらにブランド価値が向上し、再びクオンティアへ還元するサイクルを目指す

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

ブランディングビジョン

独自の強みを業界での確固たる地位に変え、その先で事業とCxOを生み出す社会的なインフラとなる

局所的な領域での
プレゼンスの確立

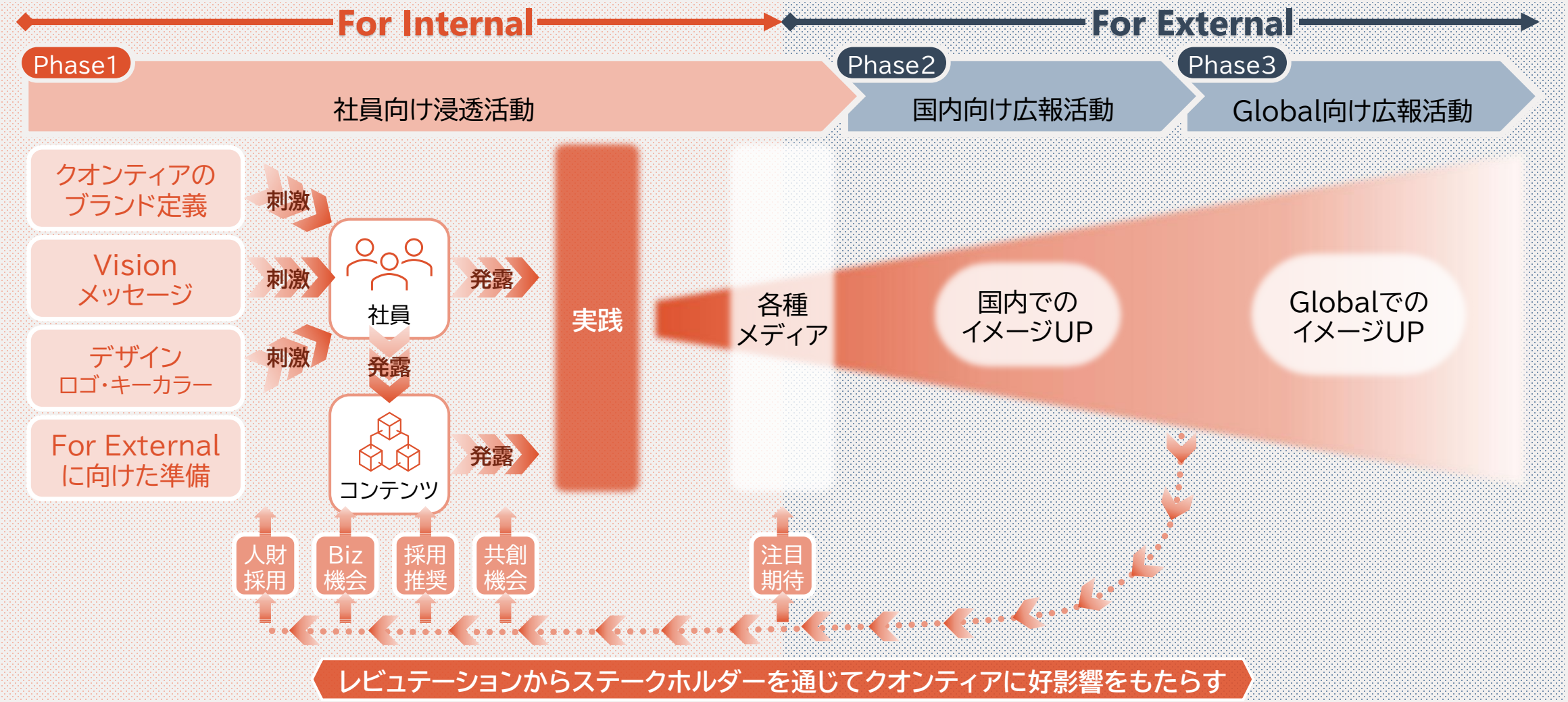
コンサルティングファーム
としてのプレゼンスの確立

事業創出と人財輩出のリーディング
カンパニーとしてプレゼンスの確立

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

ブランディングロードマップ

社内の意識統一と国内外を段階的に展開し連動させることで、ブランド価値を最大化する全体構想を掲げる



CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.

資料に含まれる情報の取り扱いについて

本資料には、株式会社クオンティアの事業および業界動向に加え、現在の計画、予測、および見込みに基づいた将来の見通しに関する情報が含まれています。

これらの将来の見通しは、様々な既知および未知のリスク、不確実性、その他の要因を伴うものであり、実際の業績や結果が、これらの見通しと大きく異なる可能性があります。株式会社クオンティアは、将来の見通しに関する表明について、その実現を保証するものではありません。

本資料作成日以降の出来事や状況の変化を反映させるために、これらの見通しを更新または修正する義務を負うものではありません。

Quontier
Beyond possible
株式会社クオンティア

CONFIDENTIAL © Quontier, Inc.