



世田谷オフィス

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：SES事業、システム開発事業、CloudMeets事業
- 常時使用する従業員：115名
(グループ全体・2026年6月時点)
- 現在の売上高：11億円
(グループ全体・2025年8月期)
- 法人番号：8011001155741
- Web：https://qhholdings.co.jp/

株式会社Qホールディングス（情報通信業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
伊達 樹哉

現場の知を循環させ、プラットフォームに変える

グループ合計売上高11億円、前年比+29%の成長。私たちはこの成長を、エンジニアが現場で得た知見を組織の資産に変え、再び現場へ届ける「循環」によって実現してきました。次の10年で、この循環を3つの仕組みで加速します。顧客課題に深く入り込む成果コミット型モデルへの転換、ビジネスマッチングプラットフォーム「CloudMeets」の高収益化、そして現場知をパッケージ化するAIを中核に据えたシステム基盤の構築です。現場の知が集まり、つながり、次の価値を生む。このプラットフォームをグループ全体で創り上げ、その先の100億を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円の達成を目指します。人月売り上げの収益構造から、プロダクトと知識資産が成長を牽引するプラットフォーム型企業へ転換する。エンジニアが現場で得た知見を組織の資産として蓄積し、CloudMeetsと知識基盤システムを通じて顧客に届ける循環モデルを確立する。この構造転換により、人月売上モデルの成長上限を突破し、プロダクト・知識資産が売上の過半を占める持続的な成長基盤を構築する。

課題

当グループの収益の大半が労働集約型であり、売上は稼働時間で決まる。この構造では技術者の人数の増減がそのまま業績を左右し、成長速度に物理的な上限がある。100億への道筋をつくるには、現場の知見をプロダクトやナレッジ資産に転換し、人数に依存しないストック型の収益源を確立すること。そして、顧客のDX課題に深く入り込める高付加価値人材を育成し、一人あたりの提供価値を引き上げること。この2つが不可欠である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

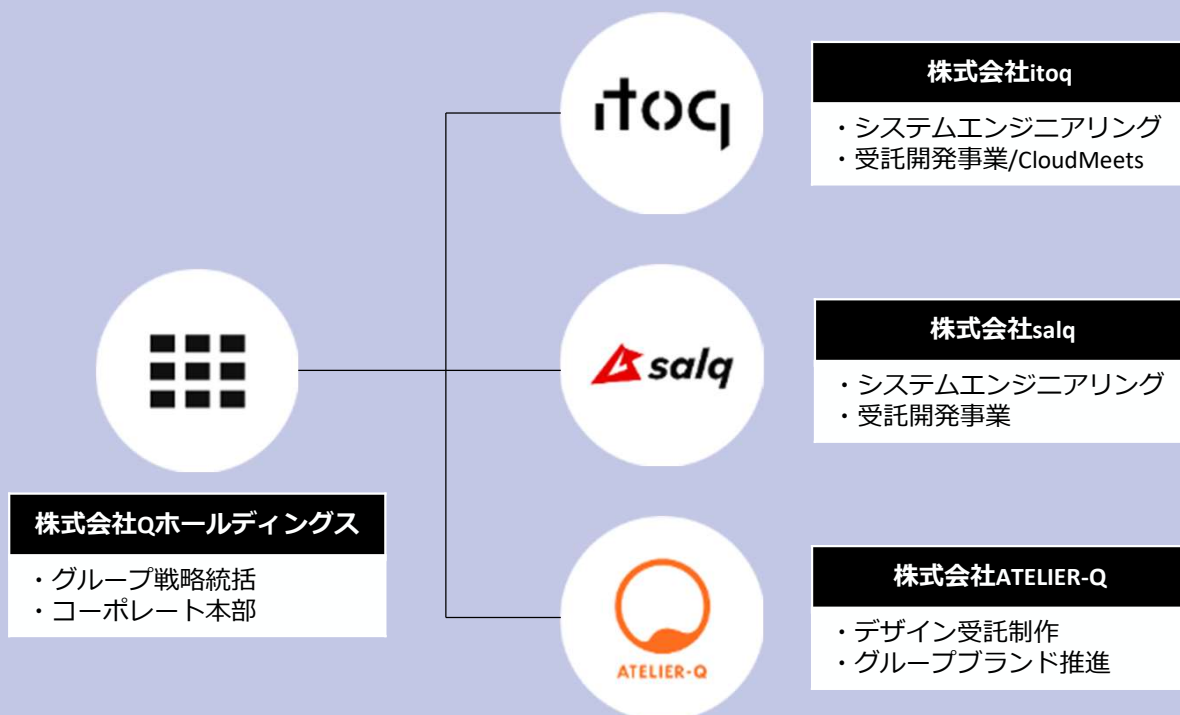
第一に、エンジニアリングモデルを段階的に転換する。従来の人材派遣型から、顧客の課題に深く入り込む専任チーム型を経て、成果にコミットするモデルへ移行し、単価と顧客への提供価値を引き上げる。第二に、CloudMeetsを高収益化し、AI機能を搭載することでプロダクト事業を収益の柱に育てる。第三に、現場で日々蓄積される技術知見をAIで構造化する知識基盤を構築し、パッケージとして外販することで知識資産そのものを事業化する。これら3つの手段を同時に推進し、派遣型からプラットフォーム型への構造転換を実現する。

実施体制

グループ経営戦略の統括・投資判断を担う持株会社機能を中心に、成果コミット型事業の推進とCloudMeets開発・知識基盤構築を担うプロダクト・エンジニアリング機能、人材供給の拡大とグループ成長を加速させる人材事業機能、プロダクトのUI/UXとグループブランドを支えるクリエイティブ機能の4つの機能体制で推進する。加えて、融資による資金基盤の強化と採用加速により、実行力を確保する。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた具体的措置



グループ全体の売上目標推移

