

2025年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社Orchestra Holdings

2025年11月14日



ORCHESTRA HOLDINGS

目次

- **エグゼクティブ・サマリー**
- 2025年12月期Q3決算説明
- 成長戦略
- 補足資料

Vision

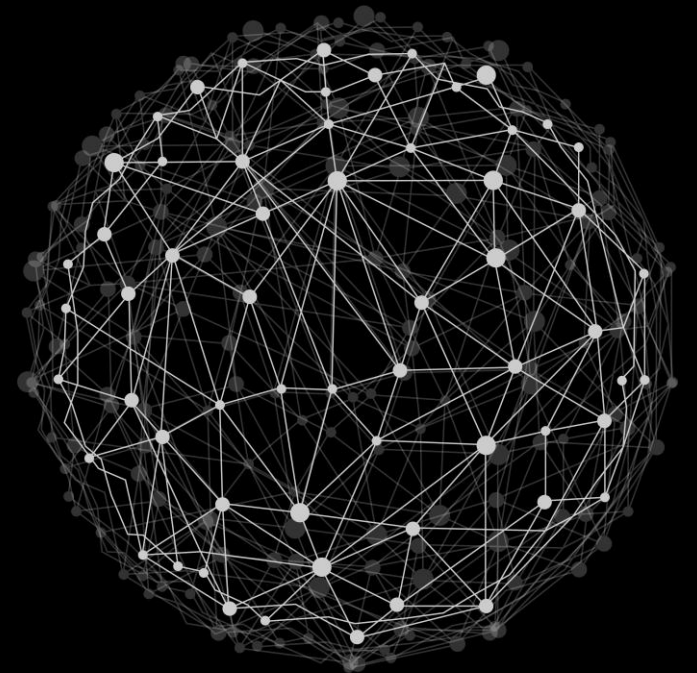
創造の連鎖

世界経済が成長を続ける中、日本は「少子高齢化と人口減少」、「デジタル化の遅れによる低い労働生産性」、「設備投資の不足」といった構造的な課題に直面しており、経済の相対的な地位が低下する傾向にあります。

日本経済が再び成長軌道に乗るためには、「デジタルやAIを活用した既存モデルからの脱却」、「固定観念や先入観に縛られない柔軟な価値観での人材活用や仕組み作り」、「新たな技術や事業への投資」などの「新たな価値創造」が急務になっています。

私達オーケストラHDは、「創造の連鎖」をキーワードに、様々な事業や人材の共創が生まれる、「価値の創造とその連鎖」を生み出します。

私達は、“オーケストラ”という名前の通り、メンバー1人ひとりがプロフェッショナルな意識を持ちベストなパフォーマンスを発揮できるように心掛けます。多様な音色が一体となって響き合うように“協奏”を生み出し日本経済の発展と革新に貢献してまいります。



展開市場と捉える市場機会

インターネット広告市場

3.6 兆円※1

市場機会

購買行動のデジタル化、オンライン利用時間の増加などを背景に企業の広告予算がマスメディア広告からデジタル広告に移行。AIなどの技術進化により、デジタル広告の中でも特に効果測定の可能な運用型広告に対するニーズが拡大。

国内ソフトウェア産業売上高

16.7 兆円※2

市場機会

DX化の進展やAIの登場など、需要と機会が拡大しているにも関わらずIT人材は中長期的に80万人以上が不足。
ソフトウェア開発工程のうち3割超はテスト工程が占める
※推定ソフトウェアテスト市場約6兆円※3

コンテンツ産業市場

14.2 兆円※4

市場機会

旧来コンテンツのデジタル化、個人クリエイターの増加、配信プラットフォームの拡大、「推し活文化」の浸透を背景に体験型コンテンツやAI・XRなどの最新技術を活用したコンテンツ需要が拡大。

※1：株式会社電通「2024年 日本の広告費（2025年2月）」

※2：経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※3：IPA「ソフトウェア開発データ白書」の新規開発における開発5工程のうち、結合テスト、総合テスト工程の割合を参照

※4：一般社団法人デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2025（2025年9月）」

Orchestra Holdingsの展開事業

デジタルトランスフォーメーション (DX事業)



クラウドインテグレーションやシステムソリューションなど、幅広いサービスラインナップを提供。
2023年に参入したソフトウェアテストサービスが高成長中。

WEB系

スマホ系

基幹システム系

クラウドインテグレーション

システムソリューション

ソフトウェアテスト

デジタルマーケティング (DM事業)



デジタルマーケティング戦略企画から施策立案・運用までの全てをワンストップで提供。
“フルファネル型×高付加価値”のサービス展開が特徴。

戦略策定

データ分析

クリエイティブ制作

認知広告

運用型広告

SEO

IP・エンタメ・その他



新たな主力事業や安定的な収益確保の柱になる事業の開発と育成。
HDシナジー最大化に貢献する事業群であることも特徴。

ゲーム開発

自社アプリ

IP

IT人材紹介

IT人材派遣

HR SaaS

Orchestra Holdingsの特徴

創業時から一貫した戦略テーマ

成長市場で戦う

企業経営において最も重要な方針。
マクロ的追い風を受ける市場環境で
事業を展開する。



非連続な成長機会の創出

M&Aの積極的推進

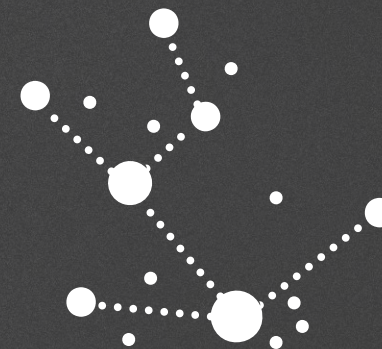
2009年の創業から約30件のM&Aを実行、
非連続的な成長機会を創出する。



Visionの体現

創造の連鎖

新しい技術領域や成長領域において、
新サービスや新規事業など、
新たな価値を創造する。



業績と株価の推移

拡大期

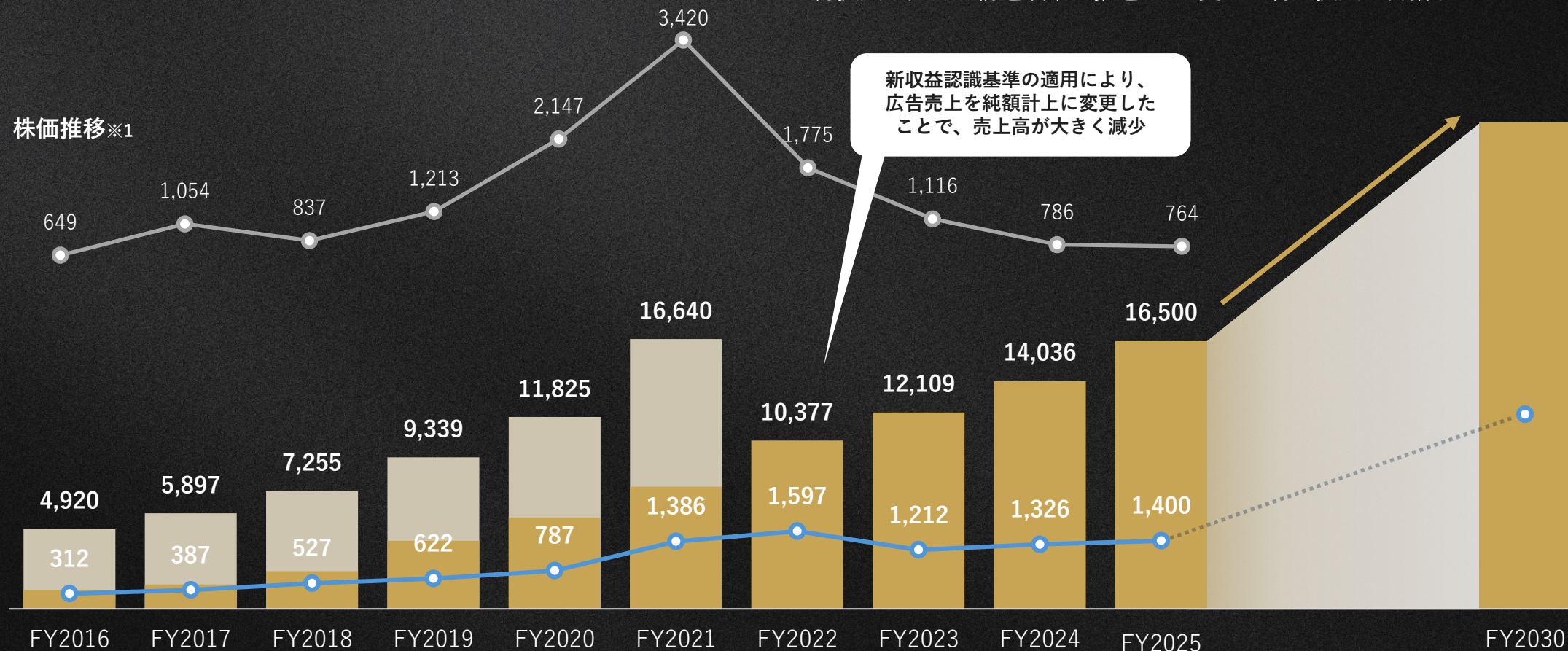
DX事業、DM事業で成長を拡大

構造改革期

営業利益水準の停滞を受け、再拡大に向けた構造改革を推進

再成長期

FY2025（今期）に構造改革を完了し、更なる利益拡大を目指すフェーズに入る



※1：株価については各年の最終日の調整後終値を使用している
2025年については10/31の調整後終値を使用している

■ グロス売上 ■ 売上 ● 営業利益 (EBITDA) (計画)

※2：FY2025の営業利益はIFRS修正後の計画値
※3：FY2024まではEBITDA（日本基準での連結営業利益に減価償却費およびのれん償却費を足して算出。）を使用している

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- **2025年12月期Q3 決算概要**
- 成長戦略
- 補足資料

2025年12月期Q3決算サマリー（累計期間）

全社業績

- 直近1年間でM&Aにより合流した3社の業績貢献を主な要因として、売上11,748百万円（YonY+15.8%）、売上総利益5,136百万円（YonY+7.9%）、営業利益1,074百万円（YonY+6.7%）。

セグメント別業績

- DX事業は、ソフトウェアテストサービスを提供するヴェスの急成長とM&Aによる非連続成長を主な要因として、売上5,709百万円（YonY+14.1%）、営業利益481百万円（YonY+53.0%）
- DM事業は、前四半期における大型顧客解約の影響を主な要因として、売上4,192百万円（YonY△0.6%）、営業利益1,367百万円（YonY△8.8%）。
- IP・エンタメ・その他は、前期（FY2024.Q4）にM&Aで合流したランド・ホーに加え、好調な人材紹介事業の業績貢献を主な要因として売上1,992百万円（YonY+98.3%）、営業利益21百万円（YonY+48百万円）

業績予想

- M&Aが中心的な成長戦略である当社の実態を正しく表すため、本Q3よりIFRSを適用
- IFRS適用により、営業利益は期初予想に対して+450百万円の上方修正を実施

2025年12月期 通期業績予想の修正について

- ・ M&Aが中心的な成長戦略である当社の実態を正しく表すため、IFRSを適用開始。営業利益を上方修正。
- ・ FY2025期末決算発表にて、IFRS適用を踏まえた新たな中長期目標を開示予定。

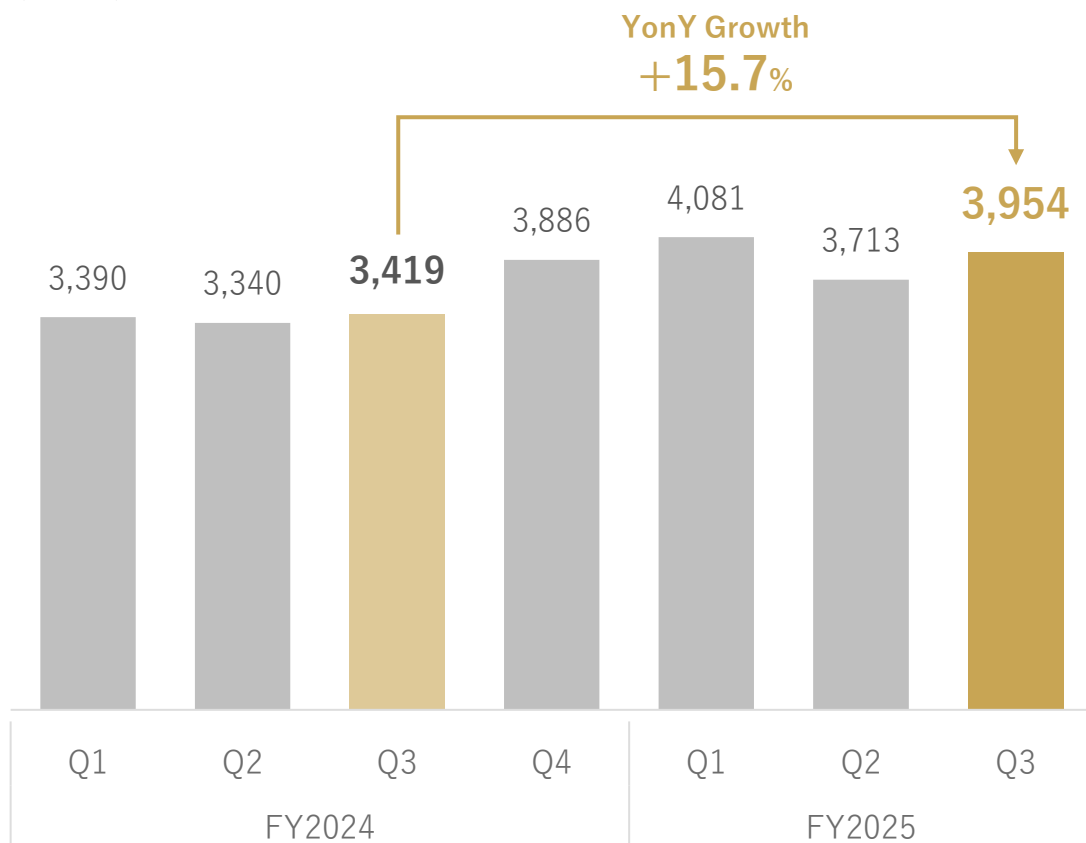
単位：百万円	FY2024 (前期)	FY2025 (期初予想)	FY2025 (修正予想)	期初予想との 差額
売上収益	14,036	16,500	16,500	+0
営業利益	801	950	1,400	+450
税引前利益	812	900	1,350	+450
当期利益	-	-	830	-
親会社の所有者に帰属 する当期利益	331	400	800	+400

2025年12月期Q3 業績ハイライト（会計期間）

- 売上・営業利益ともに成長。ヴェス（DX事業）の売上成長と直近1年間にM&Aにより合流した3社が業績に貢献。

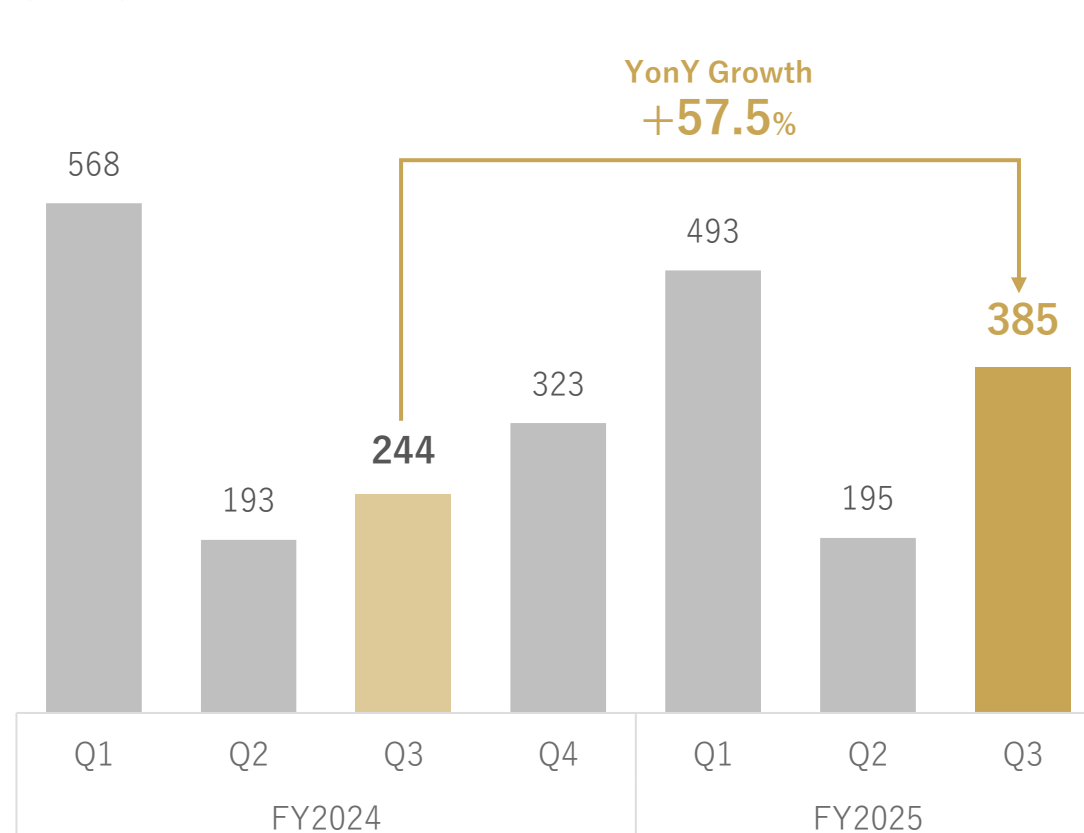
売上収益

（百万円）



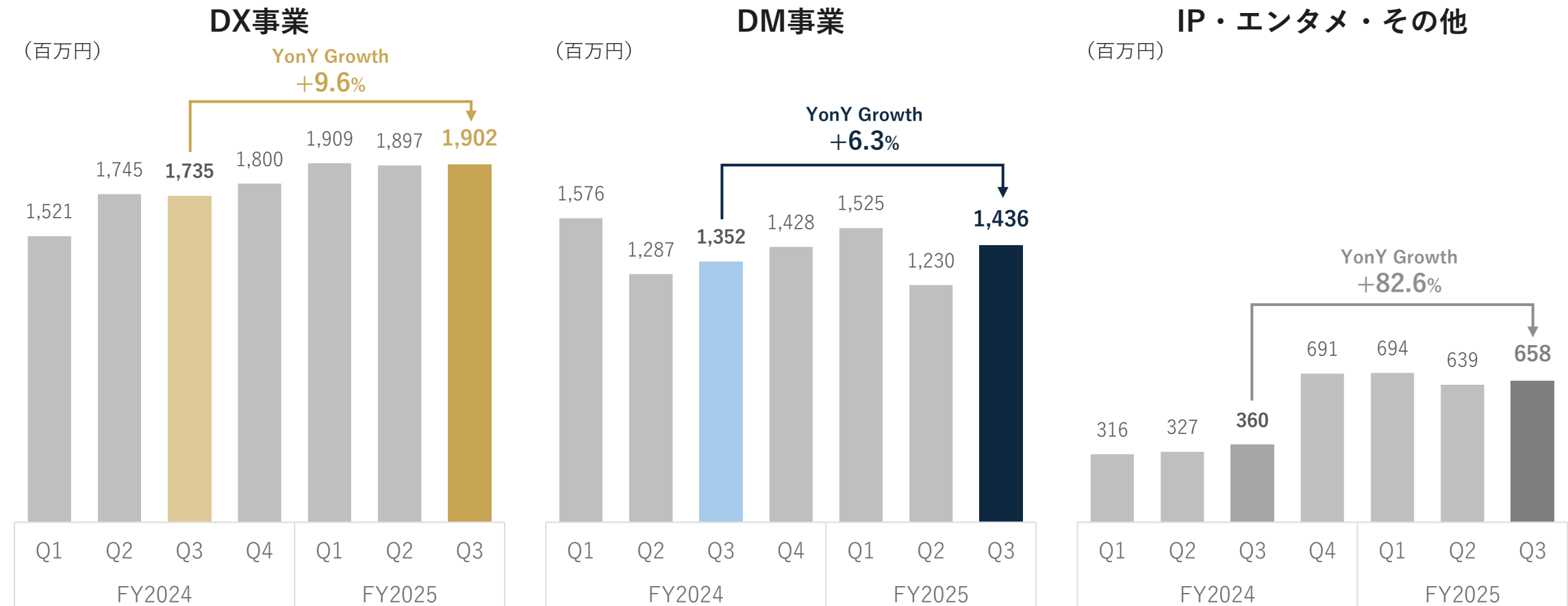
営業利益

（百万円）



PL分析 – セグメント売上（会計期間）

- DX事業はヴェス（ソフトウェアテスト事業）の急成長と、M&Aによる非連続成長を主な要因に成長
- DM事業は営業体制の強化により、Q3比較では昨年度より増加
- IP・エンタメ・その他は昨年度のランド・ホーのM&Aによる非連続成長を実現

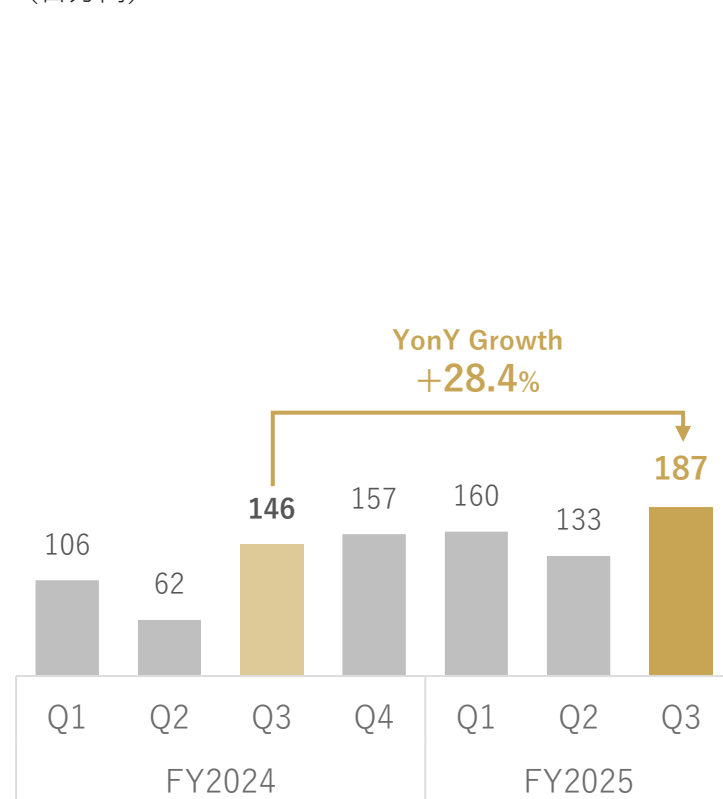


PL分析 – セグメント利益（会計期間）

- DX事業はM&Aにより合流した2社の業績貢献およびヴェスの成長により、順調に成長
- DM事業は営業体制の強化によりQ3比較では昨年度より増加
- IP・エンタメ・その他はランド・ホーが加わったことと好調な人材紹介事業の成長により業績が改善

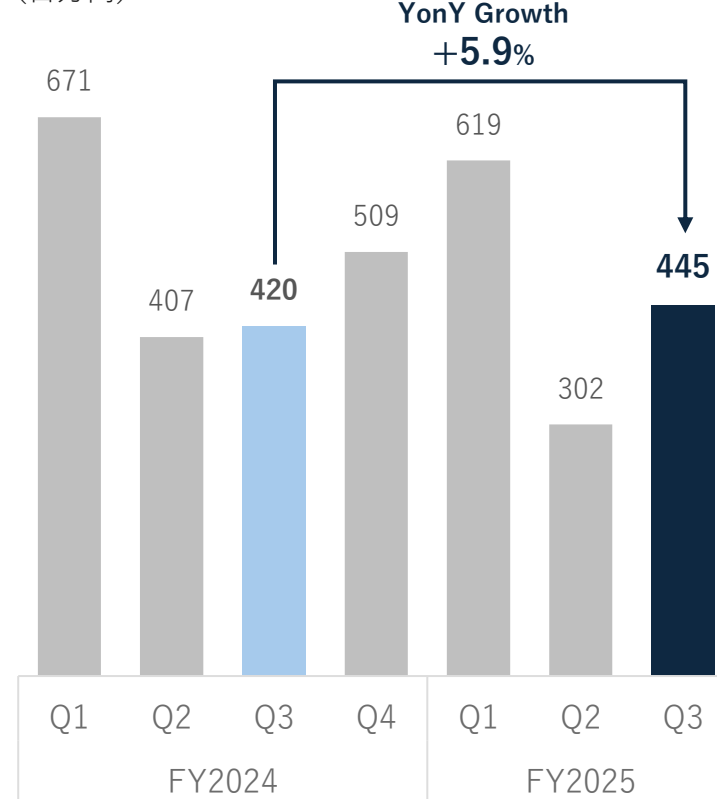
DX事業

(百万円)



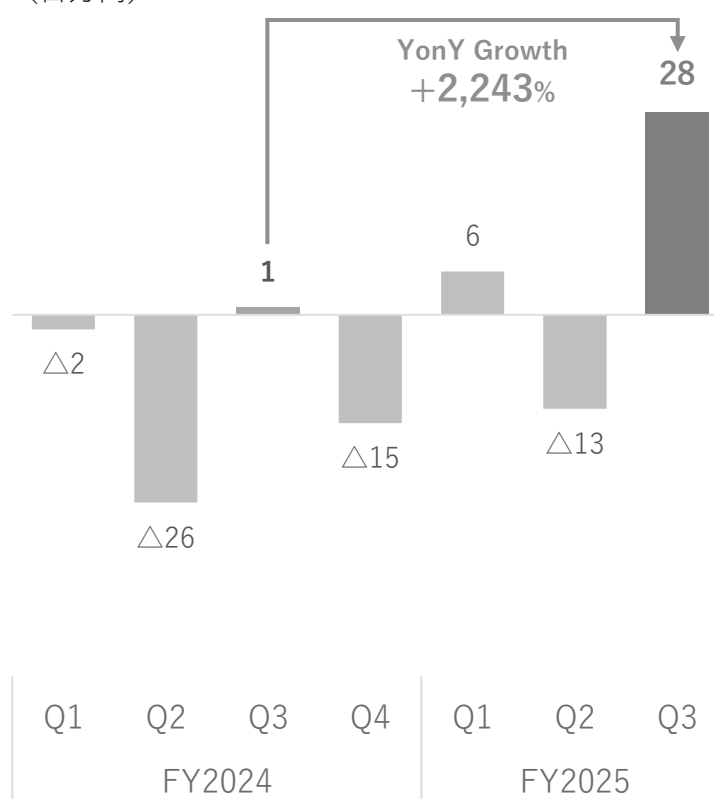
DM事業

(百万円)



IP・エンタメ・その他

(百万円)



2025年12月期Q3ビジネスピックアップ

- Sharing Innovations（DX事業子会社）がサービスラインナップの拡充を目的としたM&Aを実施。
- ヴェス（DX事業子会社）がIT検証産業協会の理事企業に就任。

クラウドERPインテグレーション企業のM&A※1



COZNET

Coznetについて

2021年創業。AIクラウドERP「NetSuite」の導入支援、運用支援事業を展開。2025年4月期売上70百万円、営業利益8百万円。

M&Aによる期待効果

- Sharing Innovationsのクラウドインテグレーション事業における取扱い商材強化と販売・運用ノウハウの獲得による成長機会の拡大
- Orchestra HDへのグループジョインによるCoznetの成長加速

IT検証産業協会の理事企業に就任※2



IT検証産業協会について

IT検証サービスに関連する企業、団体が集い、よりよいIT検証サービスを目指して研鑽し、業界の健全なる発展を促進するとともに、産業として確立させ、わが国の社会・経済の発展に寄与することを目的に設立された一般社団法人。

理事企業就任の背景と期待効果

- 同協会の2005年創設時から10年間に渡り理事企業を務めた実績と貢献から、再度理事企業に就任
- ソフトウェアテスト業界の発展と品質向上により貢献していく

※1：株式会社Sharing Innovations「Coznet 合同会社の持分取得（子会社化）に関するお知らせ」（2025年8月14日）<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4178/tdnet/2676423/00.pdf>

※2：株式会社ヴェス「株式会社ヴェス、一般社団法人 IT検証産業協会の理事企業に就任」（2025年7月24日）<https://www.ves.co.jp/category/news/>

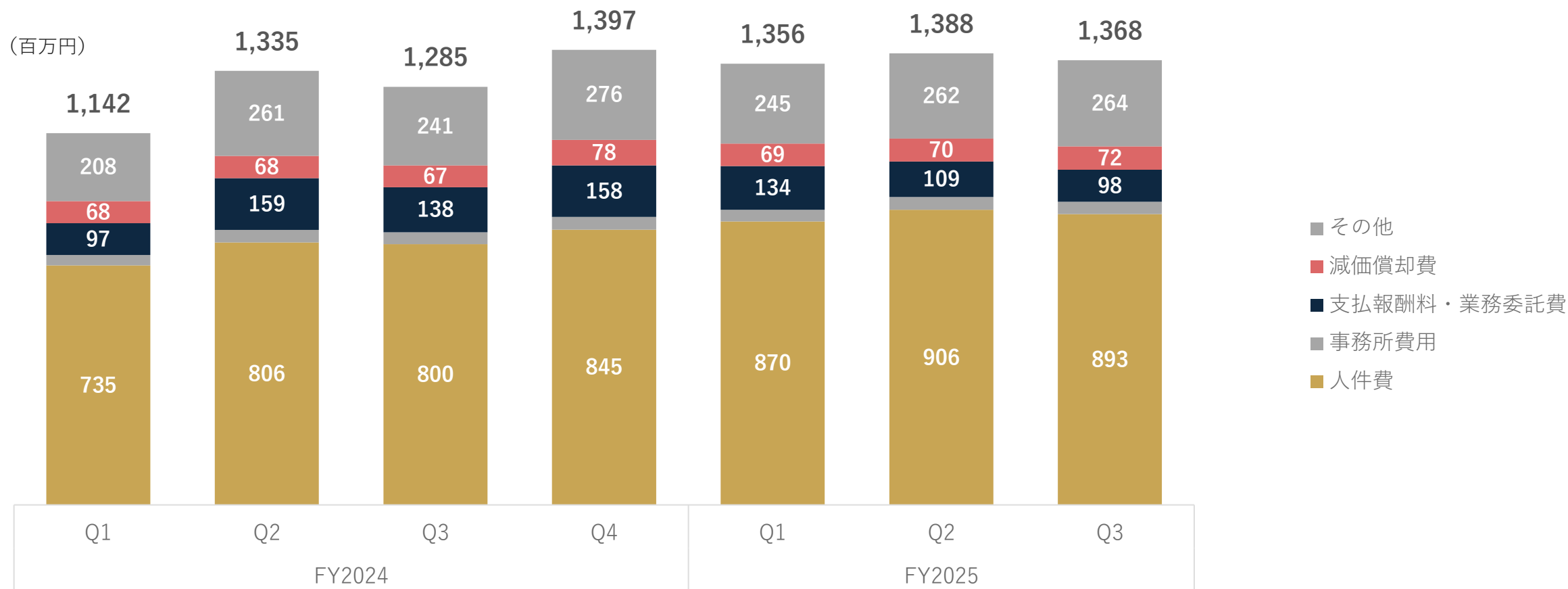
連結損益計算書

- DM事業は横ばいであるが、DX事業が成長し、売上、売上総利益、営業利益において前期を超える成長を実現。

単位：百万円	FY2024 Q3 累計期間	FY2025 Q3 累計期間	前年同期比	FY2025 Q2 会計期間	FY2025 Q3 会計期間	前四半期比
売上収益	10,150	11,748	+15.8%	3,713	3,954	+6.5%
DX事業	5,002	5,709	+14.1%	1,897	1,902	+0.3%
DM事業	4,216	4,192	△0.6%	1,230	1,436	+16.8%
IP・エンタメ・その他事業	1,004	1,992	+98.3%	639	658	+2.9%
連結調整	△73	△145	+97.6%	△53	△42	△21.0%
売上総利益	4,762	5,136	+7.9%	1,539	1,743	+13.2%
売上総利益率	46.9%	43.7%		41.5%	44.1%	
事業利益	999	1,022	+2.4%	151	375	+147.8%
営業利益	1,007	1,074	+6.7%	195	385	+96.9%
営業利益率	9.9%	9.1%		5.3%	9.7%	

販売費及び一般管理費の推移

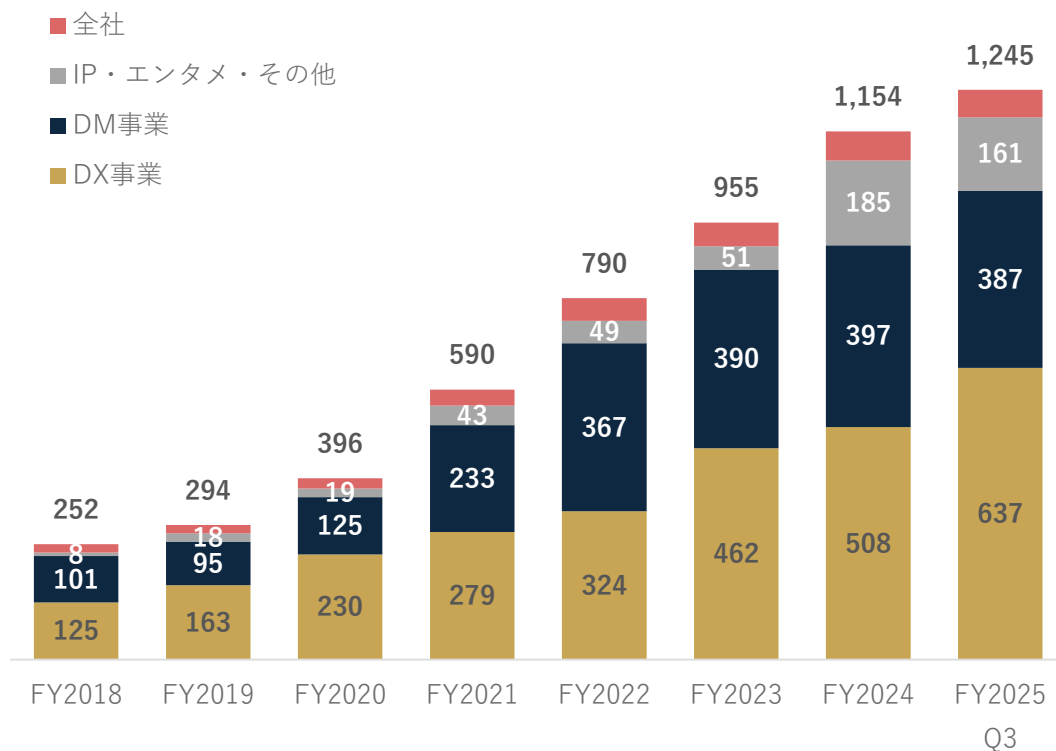
- ・ M&Aによる人件費増加により、前年同四半期との比較で6.5%、前年Q3までの累計との比較で9.3%の増加



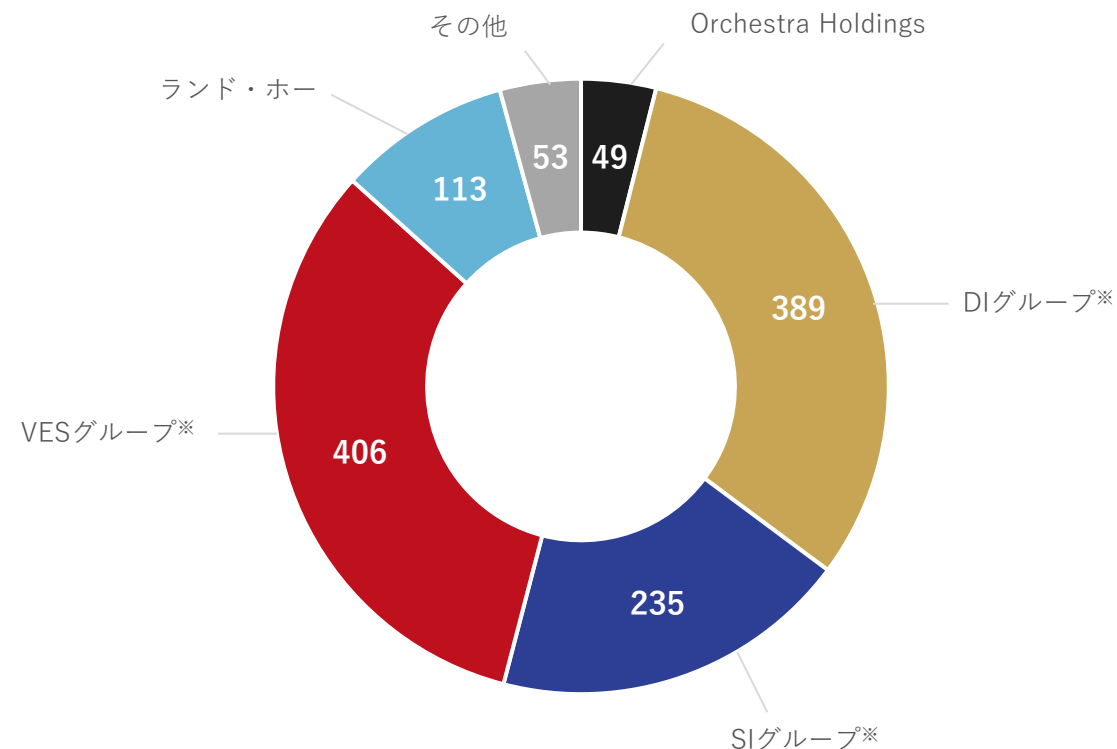
役職員数

- ・ 役職員数は2025年9月末で1,245人
- ・ DX事業は前期末から約130名増。M&A、PM採用により体制強化。

セグメント別役職員数推移



グループ会社別役職員数（2025年9月末時点）



※ DIグループ：デジタルアイデンティティ、ピース、ミンツプランニング、ぱむの合計4社。
 SIグループ：Sharing Innovations、Sharing Innovations Vietnam、Coznetの合計3社。
 VESグループ：ヴェス、日本技研プロフェッショナルアーキテクト、ケーウェイズの合計3社。

連結貸借対照表

- 親会社所有者帰属持分比率40.9%、のれん対資本比率は約0.77倍であり、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

単位：百万円	FY2024 Q4	FY2025 Q3	前期末比
流動資産	7,285	7,072	△2.9%
非流動資産	7,096	8,769	+23.6%
資産合計	14,382	15,842	+10.2%
流動負債	5,109	5,161	+1.0%
非流動負債	2,774	3,701	+33.4%
負債合計	7,884	8,863	+12.4%
資本	6,497	6,979	+7.4%
負債及び資本	14,382	15,842	+10.2%

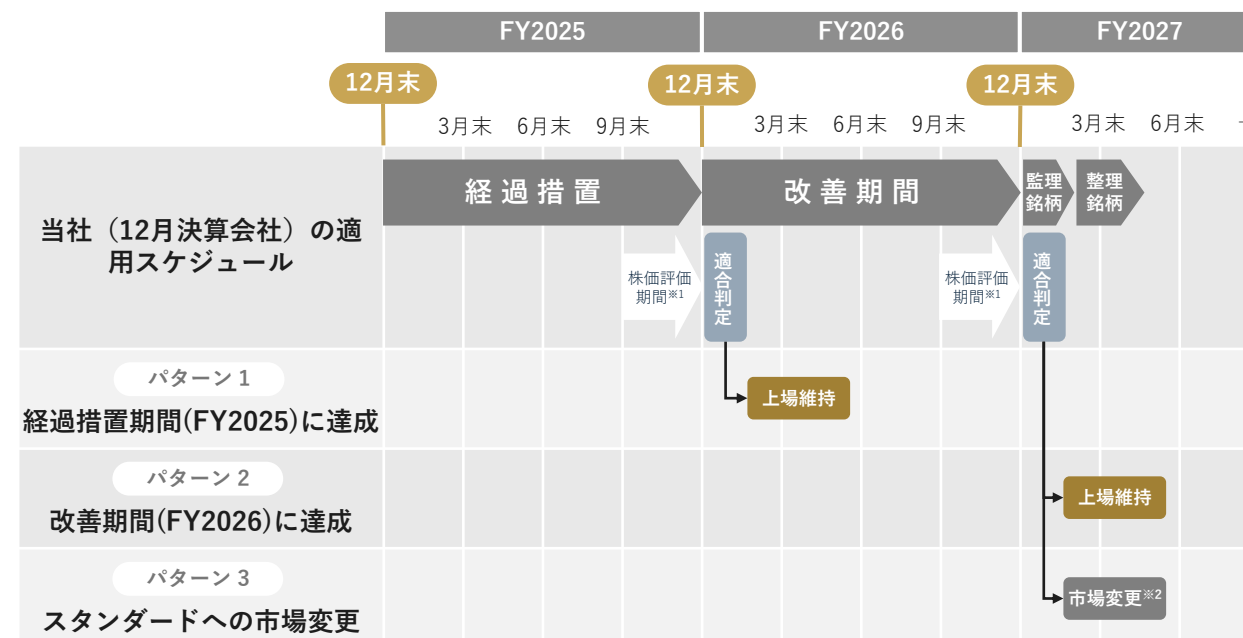
上場維持基準への対応状況

- ・ プライム市場上場維持基準への適合状況は、引き続き「流通株式時価総額」が未達の状況。
- ・ 経過措置中または改善期間中にプライム市場上場維持基準の達成を目指し、業績改善・株主還元強化を軸に株価向上を目指す。

プライム市場上場維持基準の適合状況

	プライム市場 基準	2023年 12月31日時点	2024年 12月31日時点	適合 状況
株主数	800人	3,352人	3,018人	○
流通株式数	20,000単位	37,053単位	39,233単位	○
流通株式 時価総額	100億円	37.0億円	32.8億円	×
流通株式 比率	35.0%	37.7%	39.0%	○

対応スケジュール



※ 株価評価期間（事業年度末以前3か月間）における日々の最終株価の平均値に、事業年度末時点の流通株式数を乗じて流通株式時価総額が計算されます。

※1 株価評価期間（事業年度末以前3か月間）における日々の最終株価の平均値に、事業年度末時点の流通株式数を乗じて流通株式時価総額が計算されます。

※2 市場区分変更の申請はFY2026の12月末までに行う必要があります。

株主還元施策について

- 「株主還元施策の充実」を企業価値向上における重要施策に位置づけ。
- 今期は自己株式取得の他、株主優待制度の実施を決定。
- 配当＋株主優待で算出した利回りは11.4%※2

剰余金の配当

株主還元の一環として、剰余金の配当を実施。
2025年12月期は業績予想、財政状態等に鑑み
普通配当を11円から12円へ増額予定

1株あたり配当金	
2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予定)
普通配当 11.0円	普通配当 12.0円

New

株主優待※1

株主還元の一環として、株主優待制度を導入

株主優待の概要	
対象株主	毎年12月末日を 基準日とし、200株以上保有の 株主様のうち、 1年以上継続保有する株主様 ※3
優待内容	デジタルギフト15,000円分
参考利回り	9.8% ※2

自己株式の取得

戦略的M&A等に活用するため、
2025年8月15日より自己株式の取得を開始。
(2025年9月30日時点で101,300株の取得が完了)

株式の種類	当社普通株式
取得株式数	上限400,000株
取得総額	上限2億円
取得期間	2025年8月15日～ 2026年月3月24日
取得方法	市場買付

※1：当社「株主優待制度の新設に関するお知らせ」（2025年11月14日）

※2：参考利回りは、2025年10月末の株価を用いて算出。

※3：「1年以上継続保有」とは、毎年12月末日を株主優待制度の基準日とし、6月末日及び12月末日の株主名簿に3回以上連続して、200株以上の保有が同一株主番号にて記載または記録される状態を指します。

初回の株主優待は、2026年12月末日を株主優待制度の基準日とし、2025年12月末、2026年6月末、2026年12月末の3回に当社株主名簿上に記載または記録された、当社株式200株以上を継続して保有されている株主様を対象とします。

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 2025年12月期Q3 決算概要
- **成長戦略**
- 補足資料



成長戦略の概要

創業から一貫した戦略テーマ

成長市場で戦う

M&Aの積極的推進

非連続的成長

HDシナジーによるVisionの体現

創造の連鎖

「成長市場」で戦う — メガトレンドから生まれる市場機会を捉える

DX市場

市場機会

DX化の進展やAIの登場など、
需要と機会が拡大しているにも関わらずIT人
材は中長期的に80万人以上が不足

当社ケイパビリティと戦略

- ・ 年間1,000人の求人応募から選抜された人材力
- ・ 豊富な資格取得実績に裏打ちされた人材育成力
- ・ 600名超の自社エンジニア体制による開発力



採用の積極化と人材育成によりPMを中心に開発体
制を強化することで、受注可能案件規模を拡大し、
売上成長機会を高める。

デジタルマーケティング市場

市場機会

従来からの購買行動のデジタル化、オンライン利
用時間の増加による市場拡大に加えて、AI等の技
術発展によるマーケティング手法の進化に伴って
顧客ニーズは高度化・多様化しながら拡大

当社ケイパビリティと戦略

- ・ デジタルマーケティングにおけるあらゆる領域
に対応できるサービスラインナップと体制
- ・ 多岐にわたる業界での対応実績



体制変更や人材育成により営業力・提案力を強化す
ることで、受注可能案件規模を拡大し、売上成長機
会を高める。

IP・エンタメ市場

市場機会

アナログコンテンツのデジタル化、個人クリエイ
ター増加、配信プラットフォーム拡大、「推し活
文化」の浸透等を背景として、AIやVR等の最新技
術を活用した製作難易度の高いコンテンツ需要が
拡大。

当社ケイパビリティと戦略

- ・ ゲーム開発ノウハウと複数のIP
- ・ DX事業、DM事業の知見も活用したビジネスノ
ウハウ



IP開発を積極化することでIP・エンタメ事業を育成
するとともに、DX事業・DM事業との連携による
新サービスの開発等、新たな市場も開拓する。

M&Aの積極活用

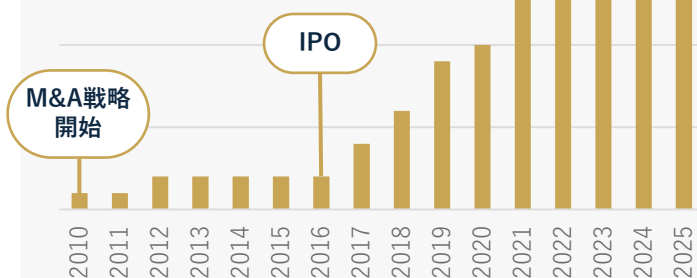
ー 非連続的な成長機会の創出

M&Aにおける強み・特徴

約30件の投資実績により
蓄積された投資・PMIノウハウ、
エグゼキューション力が強み

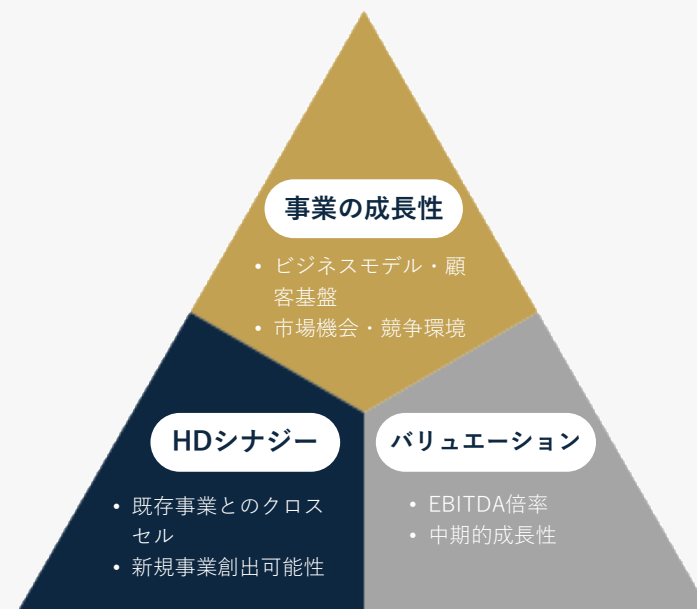
■ 累計実績

累計 **28件**



投資基準

「成長性」「HDシナジー」
「バリュエーション」の3項目を
投資基準に、投資企業を厳選



投資対象

現在は以下の領域を対象とした
中小企業のソーシングに注力

01

DX事業

開発力に直結する「人員数」の早期拡大が重要。ITコンサルやERP導入など上流開発領域企業、セキュリティ領域企業、ソフトウェアテスト企業が投資対象。

02

DM事業

サービスラインナップ強化が目的。短中期的にニーズ／市場拡大を見込むことから、ネット広告代理店、SNS広告代理店などが投資対象。

03

IP・エンタメ・その他

投資を本格化するため、すでにIPを保有する企業が投資対象。ゲーム開発においては、Unreal Engineに強みのある企業が対象。また、クライアント・自社事業での採用ニーズが高いことから、人材エージェンツも投資対象とする。

M&Aの積極活用（過去の投資事例）

領域	実績	M&Aの目的	市場規模
AD/SEO クリエイティブ/SNSマーケ 2009年6月開始	    LIFULL Marketing Partners	ロールアップ戦略による事業規模の拡大 複数の同業他社のM&Aにより、サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充	約 3 兆円 ※1
ゲーム開発 2024年9月開始		- TAM※4の拡大（ゲーム開発市場への新規参入） - DM事業、DX事業とのシナジー創出	約 2 兆円 ※5
システムソリューション 2017年6月開始	  ※DX領域で11社をM&A、統合	隣接市場への進出によるTAM※4の拡大 デジタルマーケティング事業での知見を活用し、Salesforceを軸としたマーケティングDXへ新規参入	約 16 兆円 ※2
クラウドインテグレーション 2019年1月開始	  エー・アンド・ビー・コンピュータ 日本技研プロフェッショナルアーキテクト	ロールアップ戦略による事業規模の拡大 複数の同業他社のM&Aにより、サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充	
ソフトウェアテスト 2023年5月開始		隣接市場への進出によるTAM※4の拡大 既存DX事業とのシナジーを見込み、ソフトウェアテスト事業へ新規参入	うち 約 6 兆円 ※3

※1 出所: 電通 「日本の広告費」 ※2出所: 経済産業省 「情報通信業基本調査」（ソフトウェア業の売上高より算定） ※3 出所: 独立行政法人情報処理機構（IPA） 「ソフトウェア開発分析データ集」
 ※4 TAM=Total Addressable Market（獲得可能な最大市場規模） ※5 出所: XENO BRAIN 「市場規模予測 ゲームソフトメーカー」

創造の連鎖

ー グループ間シナジーにより、M&A後の新たな価値創造を実現

新規サービスの開発

事例：マーケティングDX支援



Sharing Innovationsがマーケティングデータ蓄積の仕組みを構築し、デジタルアイデンティティのマーケティングサービスをかけ合わせることで、顧客体験と成果を最大化する

例

- Salesforceにおけるマーケティングオートメーション領域

事例：メタバース・マーケティング



ゲーム開発技術とマーケティング技術を組み合わせることにより、コミュニティ空間の構築と仮想体験を通じた新たな購買チャネル創出とブランド価値向上を実現するサービスを開発

例

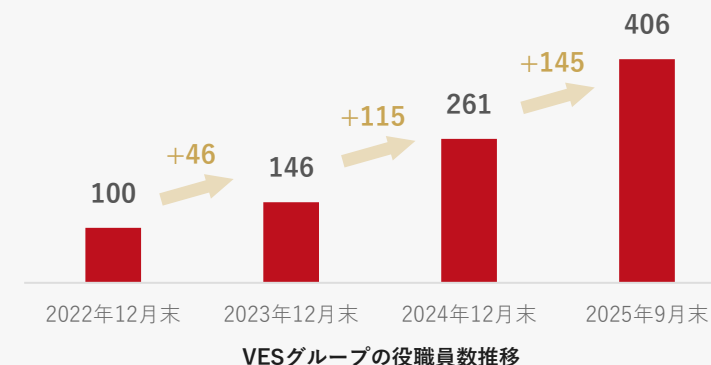
- Robloxを活用しZ世代を対象としたマーケティング
- Unityを活用した、デジタルツイン領域

非連続的な組織拡大

採用力・開発力の向上



- 「上場企業グループ会社」のネームバリューを獲得することにより、採用力が向上
- HDの強みである「M&A」のケイパビリティを活用し、**同業他社の買収による開発力の強化**（エンジニアの飛躍的な増加）を実現



目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 2025年12月期Q3 決算概要
- 成長戦略
- **補足資料**

グループ会社紹介

- ・ 拡大を狙うセントラルマネジメント方式により、グループ各社がコア業務に集中できる組織体制を構築
- ・ 上場子会社、上場準備子会社では個社ごとに適切なガバナンス体制を構築



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

DX事業



(株)Sharing Innovations

- ・ クラウドインテグレーション事業
- ・ システムインテグレーション事業



(株)ヴェス

- ・ ソフトウェアテスト事業



(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクト

- ・ ソフトウェア開発事業



(株)ケーウェイズ

- ・ 自動認識ソリューション事業

DM事業



Digital Identity

(株)デジタルアイデンティティ

- ・ デジタルマーケティング事業



Mint Planning co.,ltd.

(株)ミンツプランニング

- ・ SNSマーケティング事業



(株)ピース

- ・ ブランドコンサルティング事業

IP・エンタメ・その他



(株)ヴィーボ

- ・ IP事業



(株)アールストーン

- ・ 人材紹介事業



(株)ワン・オー・ワン

- ・ タレントマネジメント事業



(株)ランド・ホー

- ・ ゲーム開発事業

DX事業の概要

- 売上1,000億円超の企業を主なクライアントとして、主に3つのサービス（クラウドインテグレーション・システム開発・ソフトウェアテスト）を展開。

DX事業を展開する子会社

グループ4社にて事業を展開
直近はソフトウェアテストを展開するヴェスが高成長中



(株)Sharing Innovations

クラウドインテグレーション

データ活用コンサルティング



(株)ヴェス

ソフトウェアテスト

ITエンジニア派遣



(株)ケーウェイズ

自動認識システム開発

IoTシステム開発



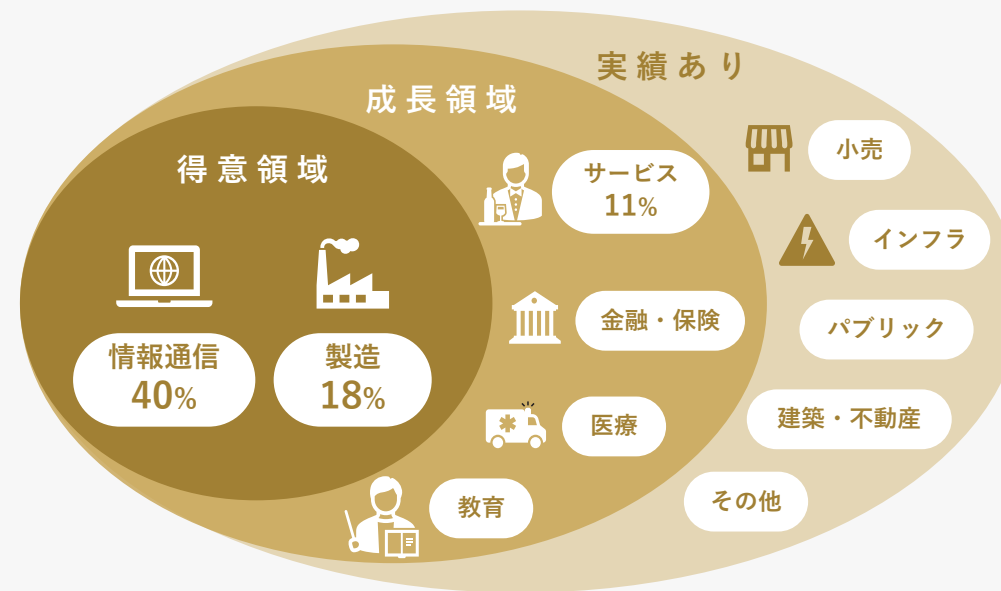
(株)日本技研
プロフェッショナル
アーキテクト

Webサイト/Webシステム開発

基幹業務システム開発

ターゲット企業

売上2,000億円以上の幅広い業種の中堅・大手企業を
主なターゲットに事業を展開。

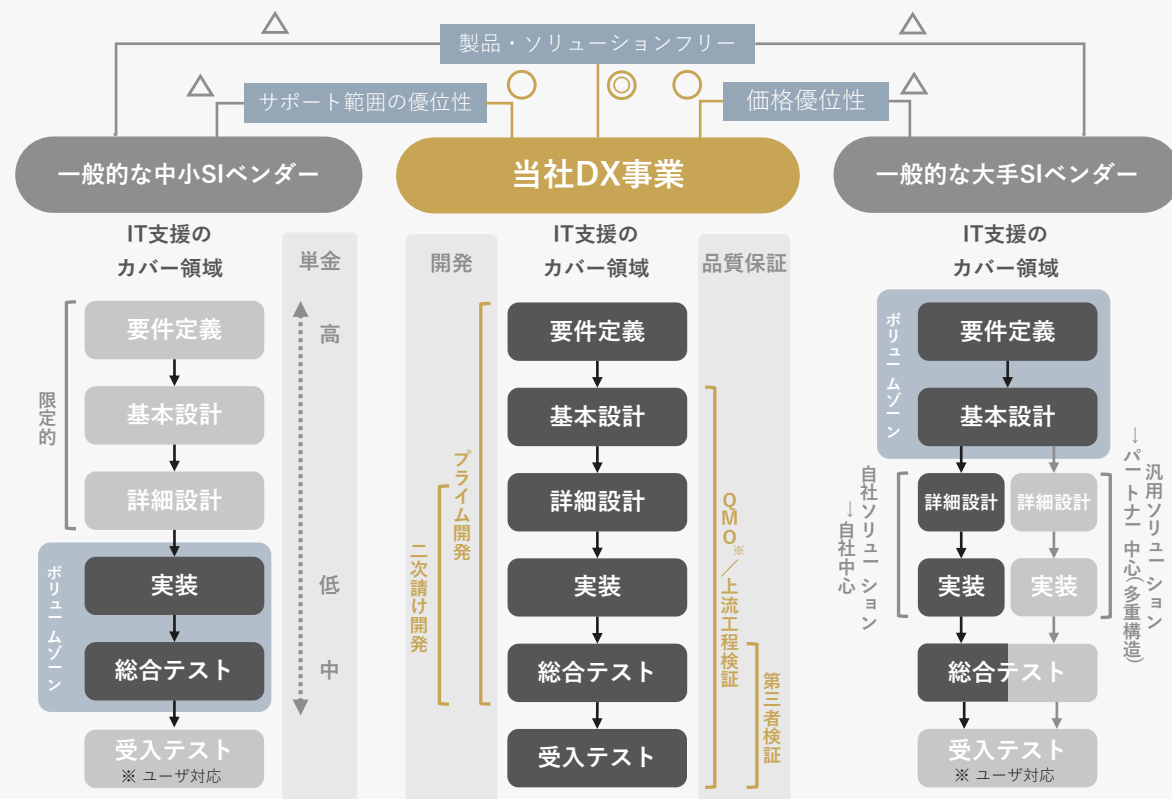


DX事業の強み・成長戦略

- 採用・育成力と開発基盤を強化した体制で受注を拡大。大型案件の獲得により持続的な成長サイクルを確立する。

強み

大手・中小SIベンダーと比較して
柔軟性・価格・サポート範囲に優位性を発揮



※ Quality Managementの略

成長戦略

採用力 × 育成力 × 開発力

顧客基盤

- 年間約1,000名の応募者から厳選した人材を採用し、豊富な資格取得実績を背景に育成を強化している。今後は採用を一層積極的に行い、開発体制を拡充することで、受注案件の増加と若手人材の育成機会創出を図る
- さらに、量的・質的に強化された開発力をもとに大型案件の受注を拡大し、売上成長を加速させる
- こうした成長循環を通じて、技術力と人材力の両面から顧客への提供価値を高め、業界内での競争優位を確立していく

DM事業の概要

- デジタルマーケティングの戦略立案・提案・実行・データ分析まで、マーケティング全体の最適化を支援し、クライアントの集客・ブランディング等に貢献する”フルファネル型”のコンサルティングサービスを展開

DM事業を展開する子会社

グループ3社にて事業を展開
デジタルアイデンティティが当社の祖業事業



(株)デジタルアイデンティティ

デジタルマーケティング

戦略策定



(株)ミンツプランニング

SNSマーケティング

ブランディング



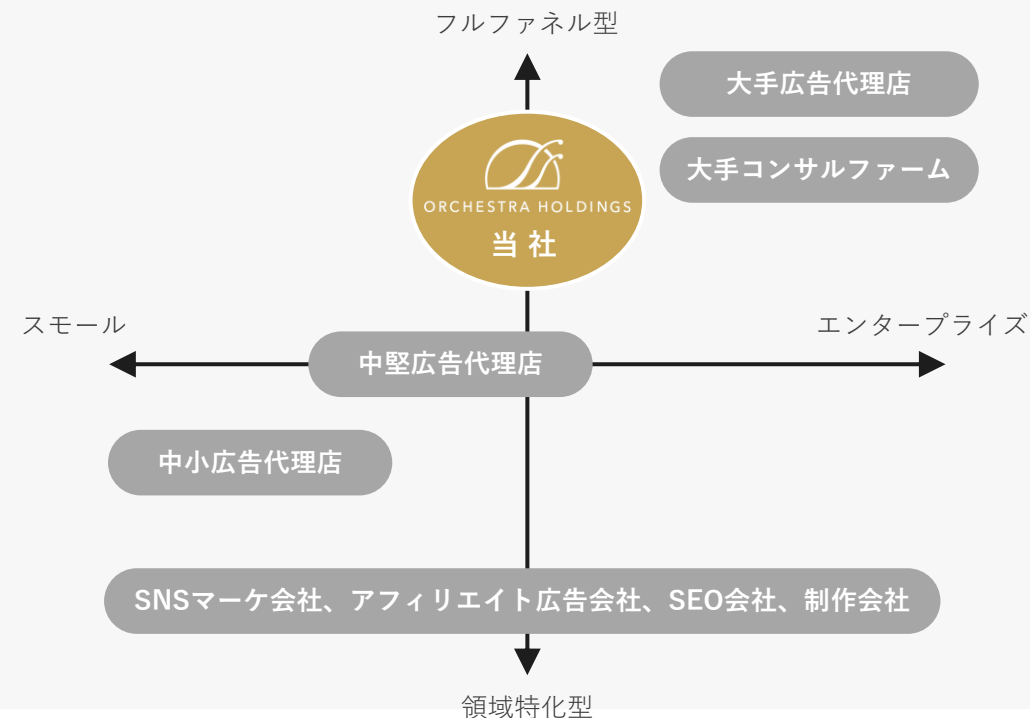
(株)ピース

ブランドコンサルティング

web製作

ポジショニング

ミッドマーケットでシェア1位を目指す



DM事業の強み・成長戦略

- デジタルマーケティングの戦略立案・提案・実行・データ分析まで、マーケティング全体の最適化を支援し、クライアントの集客・ブランディング等に貢献する”フルファネル型”のコンサルティングサービスを展開

強み

日々進化するデジタルマーケティング技術と、
技術進化に伴い高度化・複雑化する顧客ニーズの双方に対応できるサービスラインナップが強み

フルファネル（当社グループ）



領域特化型



成長戦略

1 フルファネルの強みを活かした提案

認知広告・運用型広告・SEO・制作などを一元管理することで、最適な戦略立案から実行までをフルファネルで提供できる体制を構築している。この体制が、当社の大きな競争優位の源泉となっている。

2 多様な業界における実績と拡大戦略

金融、不動産、医薬品、生命保険、商業施設、Webサービスなど、幅広い業界で豊富な実績を持つ。これらの強みを活かし、今後は大型案件の獲得を積極的に進め、事業規模の拡大と収益力の向上を目指す。

3 生成AI時代に対応した提案力の強化

生成AIの進展を踏まえ、提案力とソリューションの質をさらに高めることで、クライアントの課題解決と企業の持続的成長を両立させる取り組みを推進する。

IP・エンタメ・その他の概要

- DX事業、DM事業に次ぐ、第三の柱となることを期待する「IP・エンタメ」領域のサービスのほか、さらにその次の柱となる先行投資的な事業を展開

Vivvo

IP

- タレントマネジメント
- アイドルグループプロデュース



ゲーム開発

- プラットフォーム問わず、ゲームの企画・開発・運営を手掛ける
- Roblox上での開発にも注力

 **ウラーラ**

占い鑑定師プラットフォーム

- 1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス

 **スキルナビ**

スキルマネジメントSaaS

- SaaS型スキルマネジメントシステム
- 最新テクノロジーでスキル管理や人材育成を支援

 **R-Stone.co.,ltd.**

IT人材エージェント

- IT人材及びクリエイターに特化した転職エージェンシー

 **TechReach**

求人情報サイト

- フリーランスエンジニア向け案件・求人情報サイト

ESGへの取組み

- 「事業活動を通じた社会課題解決への貢献」という基本方針のもとマテリアリティを特定

マテリアリティ基本方針

当社グループは、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献することが持続可能な社会の構築に寄与し、結果として、当社グループの持続可能な成長や企業価値の向上につながると考え、当社グループを取り巻く事業環境や経営状況、事業ステージといったさまざまな要素を考慮した上で、マテリアリティ（重要課題）を設定し、事業活動を通じてサステナビリティを推進していまいります。

当社グループが実現を目指すESG Goal's



サステナビリティ推進の取組

1 企業のDX化支援によるオフィスのエコ化実現

Salesforceの導入支援及びそのコンサルティングを通じ、企業のDX化を支援し、社内手続き等の電子化・効率化やテレワーク等による働き方改革を推進させることで、ペーパーレス及び省電力・CO2削減を実現。

2 IT人材の育成、ダイバーシティ・多様な働き方の推進、人権の尊重

今後さらに進展が期待される社会のデジタル化に積極的に関わり、効率的で豊かな社会の実現に貢献するとともに、IT人材の育成を推進。また、すべての人に平等な機会を提供し、個々の人権を最大限に尊重することで、あらゆる場面において人権が守られる環境づくりに努め、持続可能な社会の発展に寄与。

3 ガバナンス体制の強化

各種委員会の設置検討や社外取締役の更なる登用、取締役会実効性評価等の施策の実行によるコーポレート・ガバナンスの強化。

Vision

創造の連鎖

－ 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける －



ORCHESTRA HOLDINGS

免責事項

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報はいわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。



ORCHESTRA HOLDINGS

Thank You!