

2026年3月3日
株式会社 Orchestra Holdings
代表取締役社長 中村 慶郎
(東証プライム：6533)

2025年12月期通期決算説明会質疑応答書き起こし公開のお知らせ

開催日時	: 2026年2月19日(木) 16時00分～17時00分
本件に関するお問合せ先	: 株式会社 Orchestra Holdings IR 担当チーム
メール問い合わせ先	: ir@orchestra-hd.co.jp

(書き起こしに関する注意事項)

本書き起こしには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取捨選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【2025年12月期通期決算サマリー】

1. 2025年12月期実績及び、2026年12月期業績予想

単位：百万円	2025年12月期		2026年12月期	
	実績	前期比	予想	前期比
売上収益	15,768	+12.3%	17,500	+11.0%
営業利益	1,442	+8.4%	1,600	+10.9%
当期利益※	816	+10.3%	960	+17.5%

※当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益を記載しています。

2. 2025年12月期実績_セグメント別

単位：百万円	DX事業		DM事業		IP・エンタメ・その他	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上収益	7,615	+11.9%	5,705	+1.1%	2,643	+55.9%
セグメント利益	672	+42.5%	1,851	△7.9%	14	黒字化

※セグメント別補足

DX事業は、ソフトウェアテスト事業を展開するヴェス社の急成長とM&Aによる非連続的成長を主な要因として売上収益7,615百万円（前期比+11.9%）、セグメント利益672百万円（前期比+42.5%）となりました。

DM事業は、上半期の不調を下半期に挽回したことで売上収益5,705百万円（前期比+1.1%）となりました。セグメント利益については、組織強化を目的とした先行投資を実施したことにより、1,851百万円（前期比△7.9%）となりました。

IP・エンタメ・その他は、ゲーム開発事業を行うランド・ホー社の成長を主な要因として、売上収益2,643百万円（前期比+55.9%）、セグメント利益14百万円（前期は△42百万円の損失）となりました。

【質疑応答書き起し】

Q1. 配当方針について

配当の方針について教えてください。

当社は現在も成長途上の段階にあると考えており、成長投資と株主還元のバランスを勘案しながら還元を行うことを基本方針としております。

その中で配当につきましては、過去の実績と同様に随時増額していく方針であり、その原資を確保するためにも、今後も継続的な事業成長による利益拡大に注力してまいります。

Q2. 株主優待について

2025年11月に新設した株主優待にかかるコストについて教えてください。

新設した株主優待に係る新たな追加コストは最大で約60百万円程度と見積もっております。想定していたよりも低い金額であり、今後の継続性についても問題のない水準と考えております。

Q3. AIの影響について

AIの影響について、特にデジタルマーケティング事業における向かい風と追い風の要因を教えてください。

現状においてデメリットとなる向かい風は限定的であり、むしろ追い風の状況にあると認識しております。

まず「向かい風」についてですが、「AIが人間の仕事をすべて奪うのではないか」という一般的な懸念はありますが、現時点ではそのような状況には全くなっておりません。10年後、20年後は予測できませんが、足元のビジネスへの悪影響はありません。

一方、「追い風」については、すでに以下の2つの側面で効果が出ています。1つ目は「事業の効率化」です。リサーチ、データ分析、レポート作成などの業務プロセスにAIを活用することで自動化・効率化が進み、生産性が向上しております。

2つ目は「売上への貢献」です。これには将来的な貢献と、足元の貢献があります。将来的な面では、社内で開発した業務効率化のためのAIプラットフォーム（LLMやノーコードツール活用）を、自社利用だけでなく外販していくことで新たな売上の柱になると考えております。足元の貢献としては、LLMO（Large Language Model Optimization）のニーズ急増が挙げられます。

「キーワード検索」から「AIへの対話的質問」への行動変化により、AIに引用されるためのサイト作り（LLMO）が求められています。これはSEOの技術と非常に似ているため、SEOコンサルティングに強みを持つ当社への相談が増加しています。既存顧客に加え、これまでSEOを行

ってこなかった企業からも「LLMO なら検討したい」という新規相談が来ており、業績拡大の追い風となっております。

Q4. IFRS 移行の理由と背景について

2025 年度に会計基準を IFRS へ変更した理由背景を教えてください。

主な理由は、日本基準と IFRS における「のれん」の取扱いの差異にあります。日本基準ではのれんは時間の経過とともに価値が減少するものとして一定期間で償却を行いますが、IFRS では規則的な償却は行わず、実質的な価値が毀損した場合のみ減損処理を行います。当社は M&A を主要な成長戦略と位置づけているため、当社の実態やのれんの価値を財務諸表により適切に反映させることが重要であり、そのためには IFRS の採用が最適であると判断いたしました。

Q5. 株価について

現在の株価についてどのように考えているか教えてください。

現状の株価については、営業利益や当期純利益といった業績の水準、および配当や株主優待を含めた利回りの観点の双方において、当社が想定する水準よりも割安であると判断しています。

この要因としては、過去の構造改革期の影響等もあり、市場からの評価や信頼を十分に得られていないためであると認識しています。今後は着実な実績の積み上げと IR 活動を通じて市場の信頼を獲得し、適正な企業価値評価の形成を目指してまいります。