



2025年2月5日

各 位

会 社 名 株式会社 Orchestra Holdings
代表者名 代表取締役社長 中村 慶郎
(コード番号：6533 東証プライム市場)
問合せ先 取締役 CFO 五代儀 直美
(TEL. 03-6450-4307)

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社は、2023年3月27日にプライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を提出し、2024年3月29日に進捗状況を開示しております。2024年12月31日現在における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

1. 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間

当社の2024年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、2025年12月末までに上場維持基準に適合するために各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 および その推移	2023年12月31日 時点	3,352人	37,053単位	37.0億円	37.7%
	2024年12月31日 時点	3,018人	39,233単位	32.8億円	39.0%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況		○	○	×	○
計画期間		—	—	2025年12月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P. 6～P. 13 をご参照ください。

3. 今後の課題・取組内容

「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P. 14～P. 26 をご参照ください。

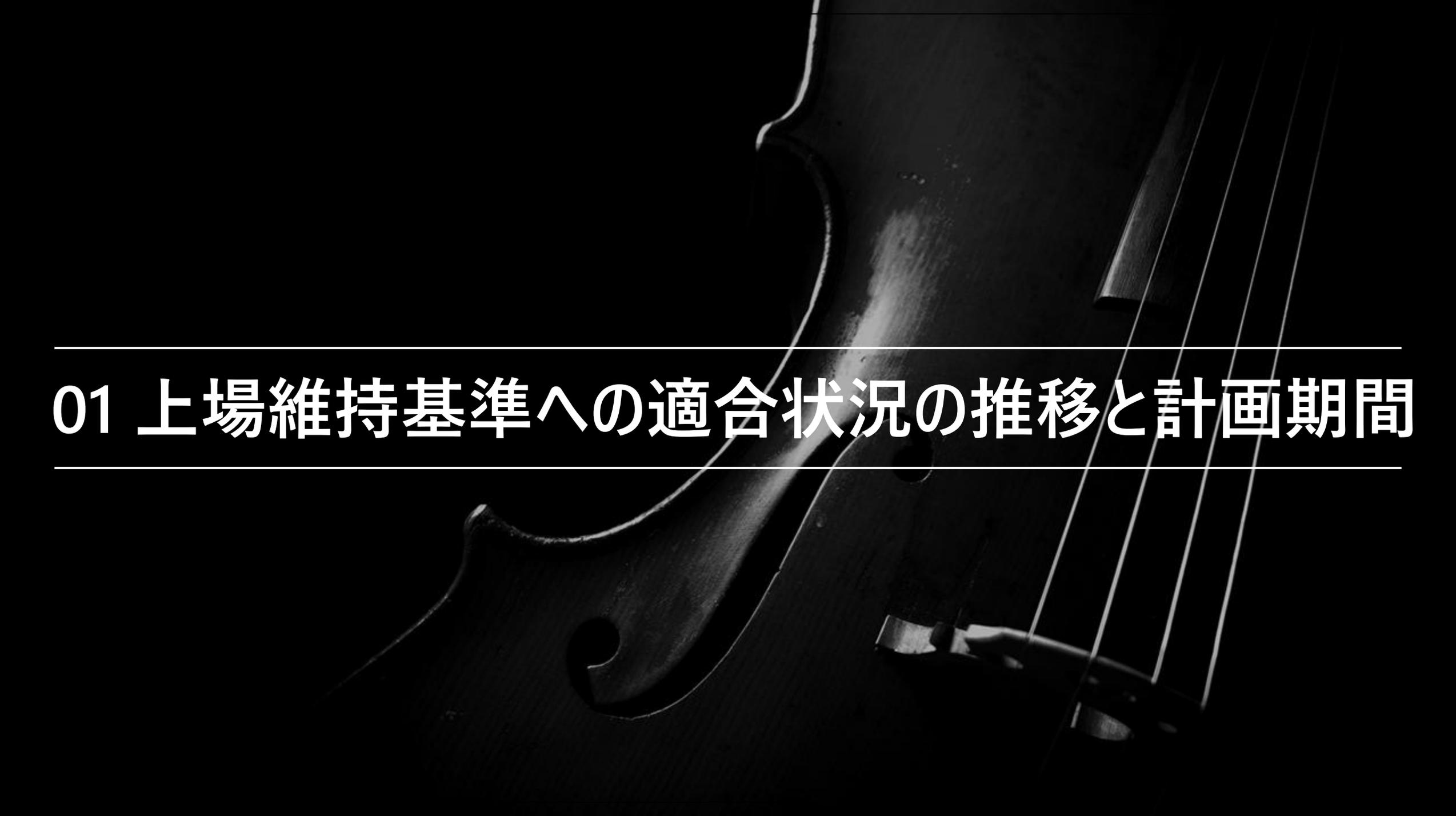
以 上



ORCHESTRA HOLDINGS

プライム市場の上場維持基準の適合に
向けた計画に基づく進捗状況

- 01 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間
- 02 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価
 - ① 流通株式時価総額基準適合のための計画と進捗サマリー
 - ② 進捗状況と評価
- 03 今後の課題・取組内容



01 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間

上場維持基準への適合状況の推移と計画期間

【上場維持基準への適合状況の推移】

当社の直近基準日(2024年12月31日)におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を満たしていません。

	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%	○

※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。

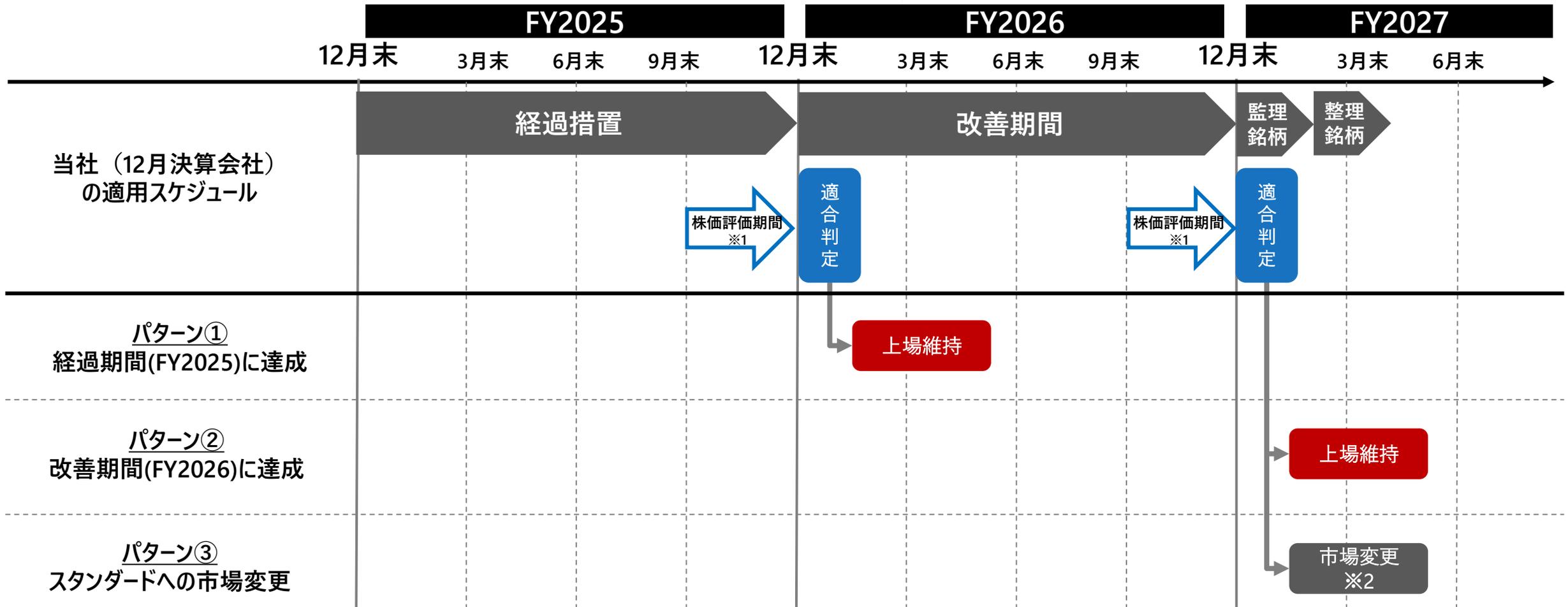
【計画期間】

上場維持基準である流通株式時価総額については、2025年12月末までに基準である100億円を達成するよう目指してまいります。

プライム市場維持基準への対応スケジュール

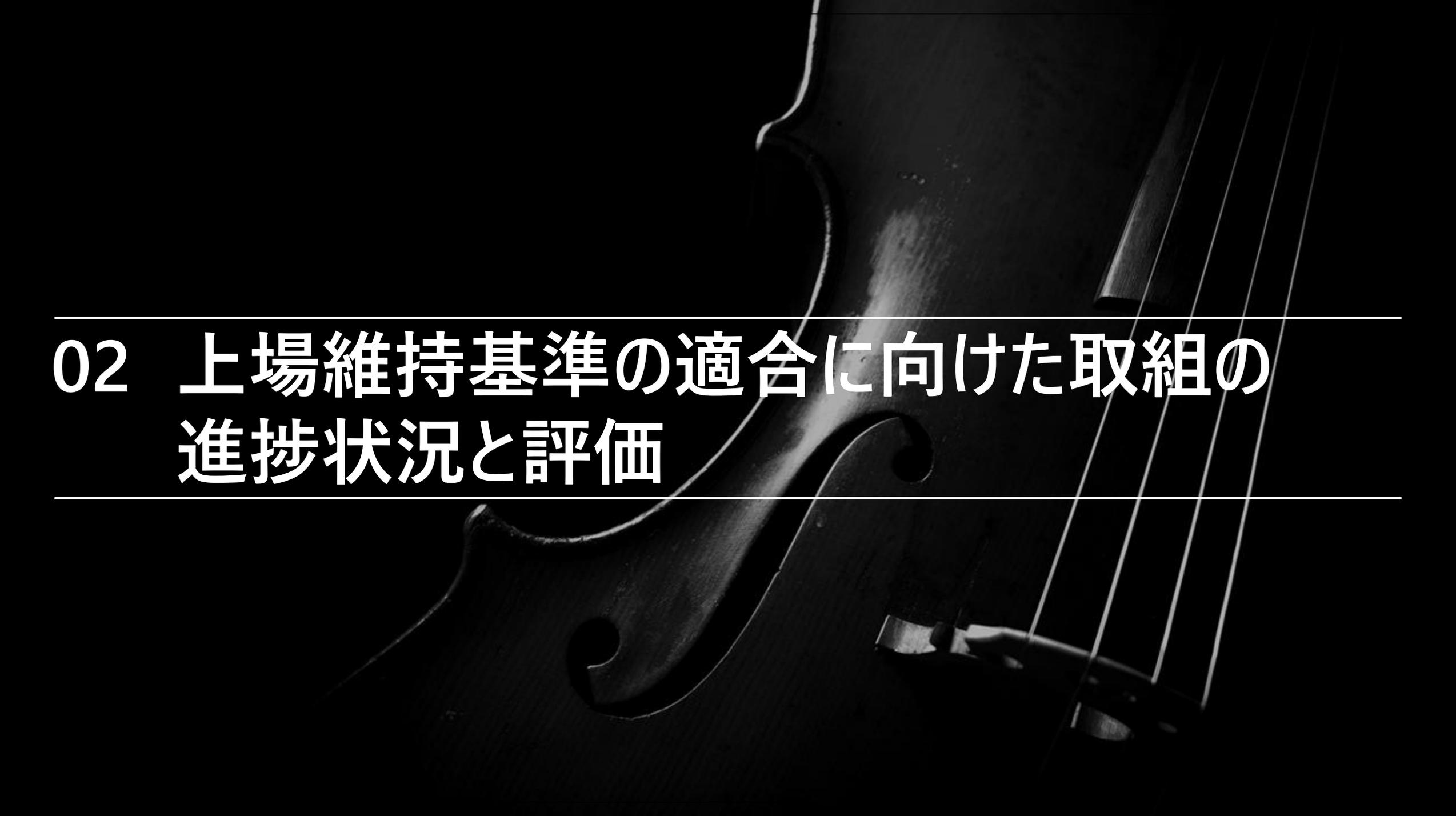


経過措置中または改善期間中にプライム市場維持基準を達成すべく業績改善、株主還元を軸に企業価値向上による株価向上を目指す。バックアッププランとして、パターン③スタンダードへの市場変更を進める。



※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。



02 上場維持基準の適合に向けた取組の 進捗状況と評価

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

取組の基本方針

時価総額の増加を図り、プライム市場の上場維持基準への適合を目指しております。

流通株式時価総額の増加

||

時価総額の増加

継続的な事業成長を軸に時価総額の増加を図る

×

流通株式比率を維持

プライム市場基準である35%超を維持

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価



①流通株式時価総額基準適合のための計画と進捗サマリー

時価総額の増加に向け、成長戦略の実行による「業績拡大」および「株主還元施策」を進行中

取組内容

成長戦略に則り、**業績の拡大を目指す**
また、低迷したDX事業の立て直しは早期に実現する

増配等による**株主還元施策を充実させる**
2024年12月期は配当の開始以来、6期連続となる増配を予定

進捗状況

1. 「中期成長戦略」を進行中
2. DX事業は、Sharing Innovations社の構造改革の成果などの発揮により回復基調
3. M&Aを3件実施（うち1件の株式取得日は2025年1月）
4. 2024年12月期も増配を予定
普通配当を10円から11円へ増額。6期連続となる増配
5. 自己株式の取得を2回実施
 - ・2月14日決議分
取得期間：2/15～4/2 取得株数 189,800株 取得総額 約2億円
 - ・11月14日決議分
取得期間：11/15～12/17 取得株数 119,700株 取得総額 約1億円

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

②進捗状況と評価

業績拡大

1. 「中期成長戦略」を進行中

進捗状況：主要2事業および新規事業を推進中。M&Aでは積極的に投資を実施。

評価： デジタルマーケティング事業は大口顧客の予算縮小の影響を受け苦戦しているが、DX事業の立て直しとM&Aを着実に実行できている。

新規事業

育成中の新規事業が順調に成長中、今後のグループ業績に大きく収益貢献

M&A

M&Aを活用した事業規模拡大、サービス領域拡張により、既存事業の成長を加速

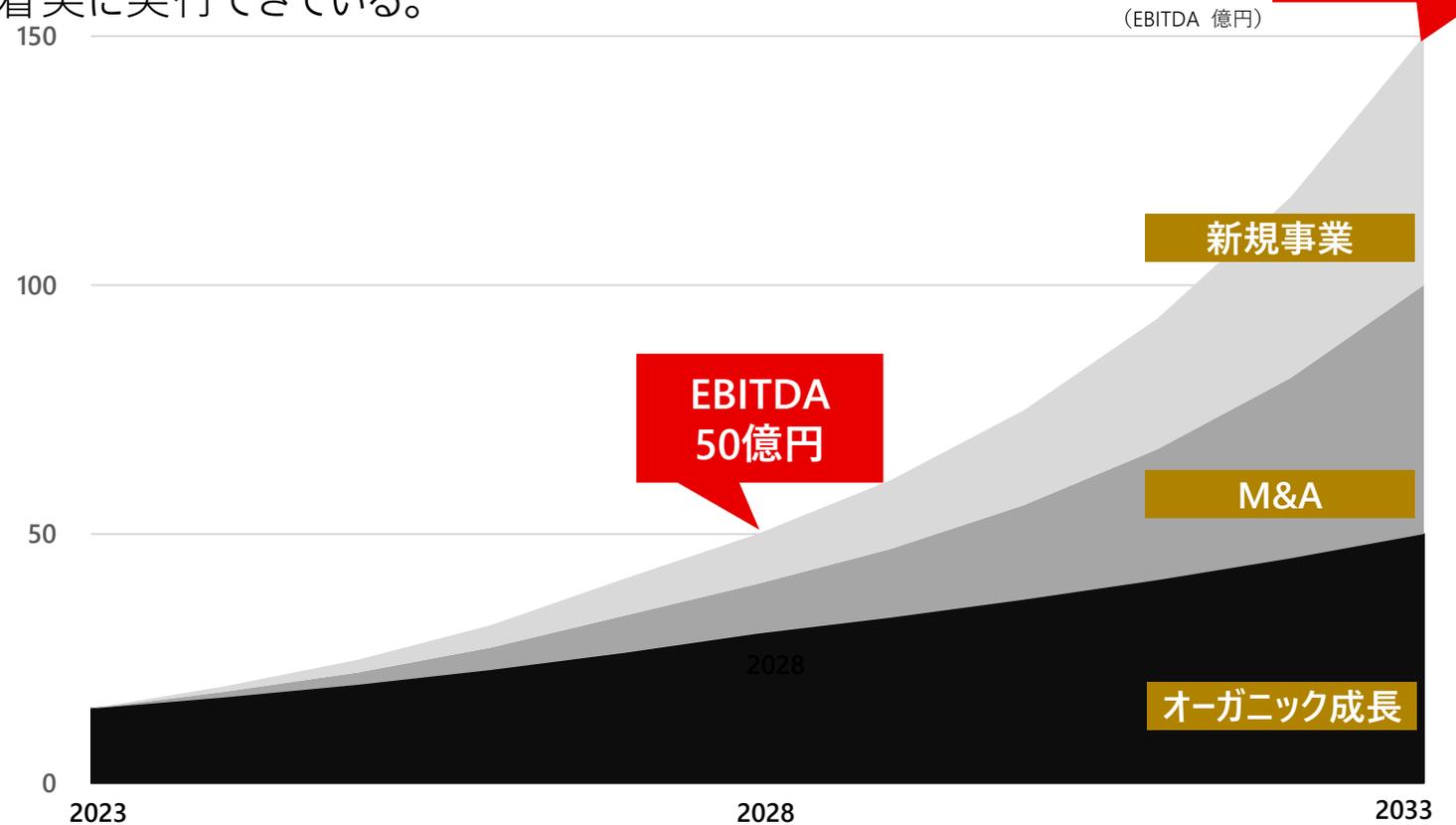
主要2事業のオーガニック成長

デジタルマーケティング事業

市場成長を着実に捉え全体の成長を牽引

DX事業

Sharing Innovations社は構造改革を進行中。
ヴェス社のソフトウェアテスト事業は、FY2028までに売上100億円規模への成長を目指す



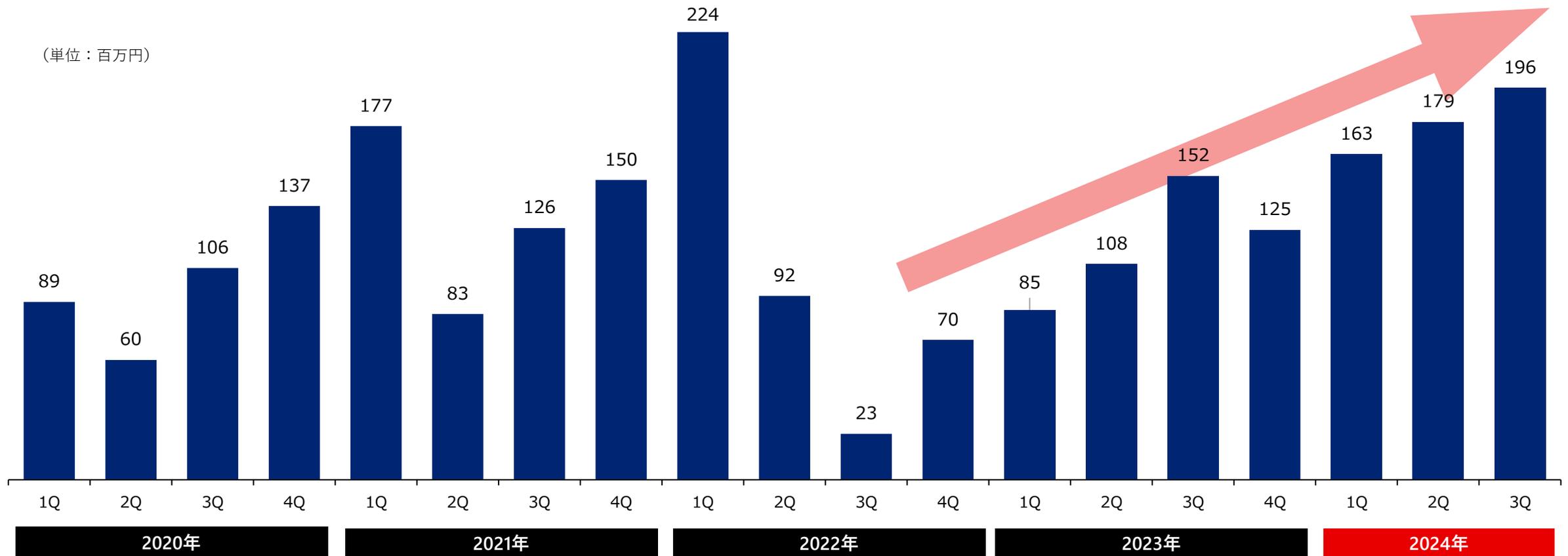
業績拡大

2. DX事業は、Sharing Innovations社の構造改革の成果などの発揮により回復基調

進捗状況：SI社の構造改革の成果に加え、ヴェス社におけるDX事業内でのシナジー発揮により業績が回復。

評価： 2022年12月期の3Qを底に上昇トレンドとなり、安定的に利益を創出できるフェーズに突入。

(単位：百万円)



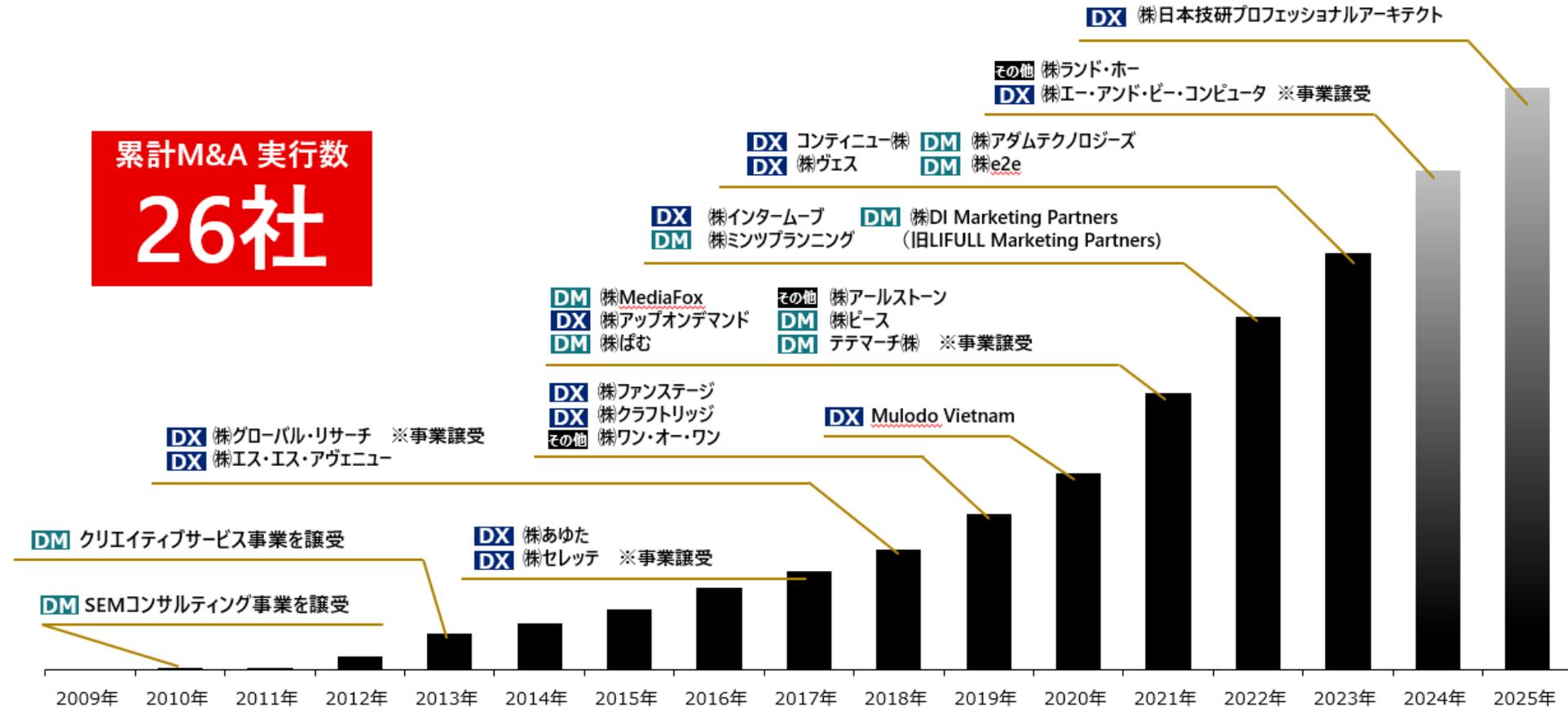
②進捗状況と評価

業績拡大

3. M&A活用による業績拡大を推進

進捗状況：2024年12月期は2件のM & Aを実行済み。2025年1月にも1件を実行。

評価： M&Aの実績が積み上がるにつれ、良質な案件の紹介や問い合わせが増えており、好循環となっている。



株主還元策

4. 2024年12月期も増配を予定

進捗状況：2024年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を10円から11円へ増額予定。

評価： 継続的な増配（6期連続）を行い、1株あたりの価値（配当率）を高められている。

	2023年12月期	2024年12月期
1株当たり配当金	10.0円 (普通配当 10.0円)	11.0円 (普通配当 11.0円)

株主還元策

5. 当期に自己株式の取得を2回実施

進捗状況：戦略的M&A等に活用することを目的に、以下の通り自己株式の取得を実施

評価： 継続的な株主還元を行いながらも、今後の業績にも寄与しうる施策を実行できた

2024年2月14日決議分 実施概要

株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	189,800 株
取得総額	199,959,400 円
取得期間	2024年2月15日～4月2日
取得方法	市場買付

2024年11月14日決議分 実施概要

株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	119,700 株
取得総額	99,933,500 円
取得期間	2024年11月15日～12月17日
取得方法	市場買付



03 今後の課題・取組内容

適合計画の当初の課題に対し、引き続き業績拡大と株主還元策に寄与する取組を実施することでプライム市場の基準に適合することを目指します

課題

業績を更に拡大していく必要がある

企業価値を更に向上していく必要がある

今後の取組内容

成長戦略に則り、更なる業績の拡大を目指す

※成長戦略は次ページ以降で説明

増配等による株主還元施策を充実させる

2024年12月期は配当の開始以来、6期連続となる増配を予定

成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

Strength

03

新規事業の育成

成長戦略：成長市場で戦う

マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

DX事業

IT人材不足は今後ますます深刻化
2030年には最大**約79万人の不足**と予測※1

※1 出典: 経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

国内クラウド市場は
2022年～2027年までの年間平均成長率**17.9%**で推移
2027年の市場規模は2022年比**2.3倍の13兆2,571億円**と予測※2

※2 出典: IDC Japan「国内クラウド市場予測、2023年～2027年」

国内のソフトウェア産業市場は安定成長
ソフトウェアテスト市場は、その中でも3割超の**6兆円**を占めると推測※3、4

※3 出典: 経済産業省「情報通信業基本調査」 ※4 IPA「ソフトウェア開発データ白書」

デジタル マーケティング事業

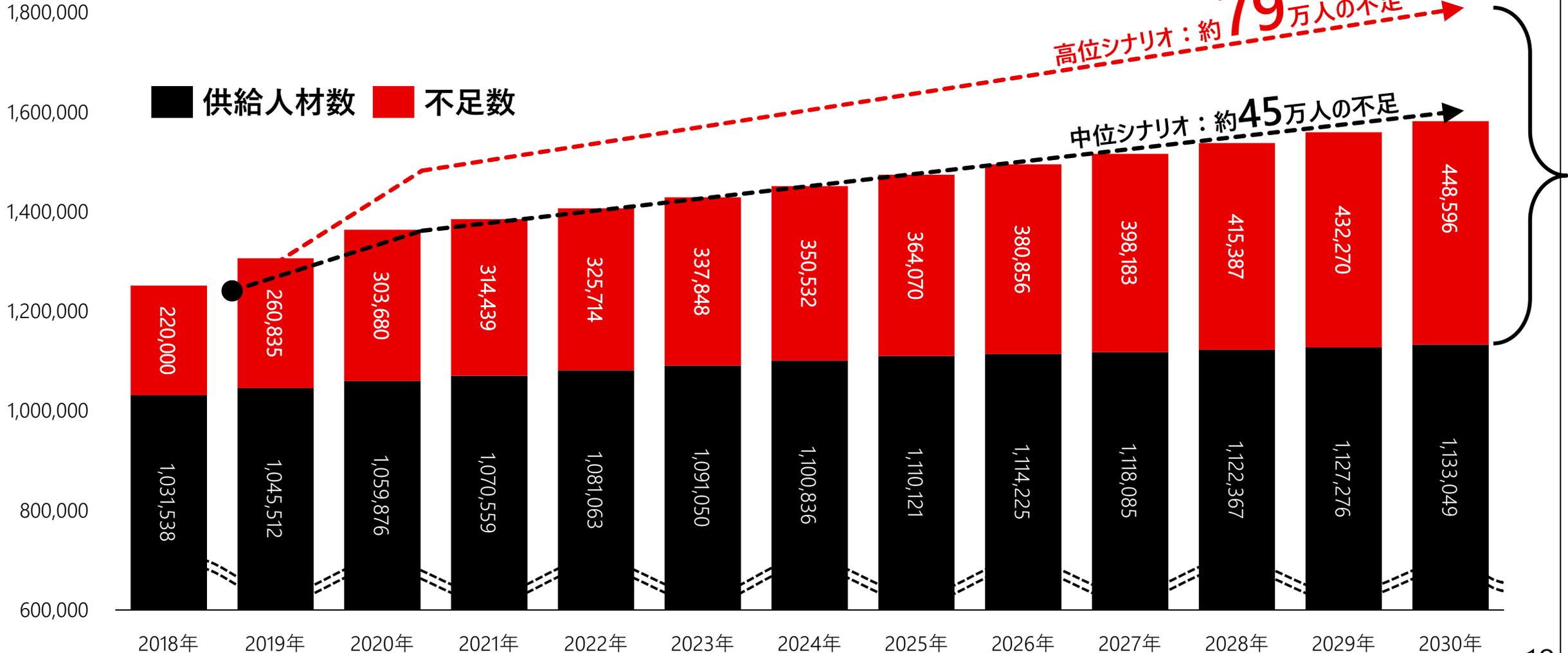
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**10.9%成長**※5

※5 出典: 電通「2023年日本の広告費」

成長戦略：成長市場で戦う / IT人材の不足規模の推移

IT人材は2030年には最大79万人不足と予測

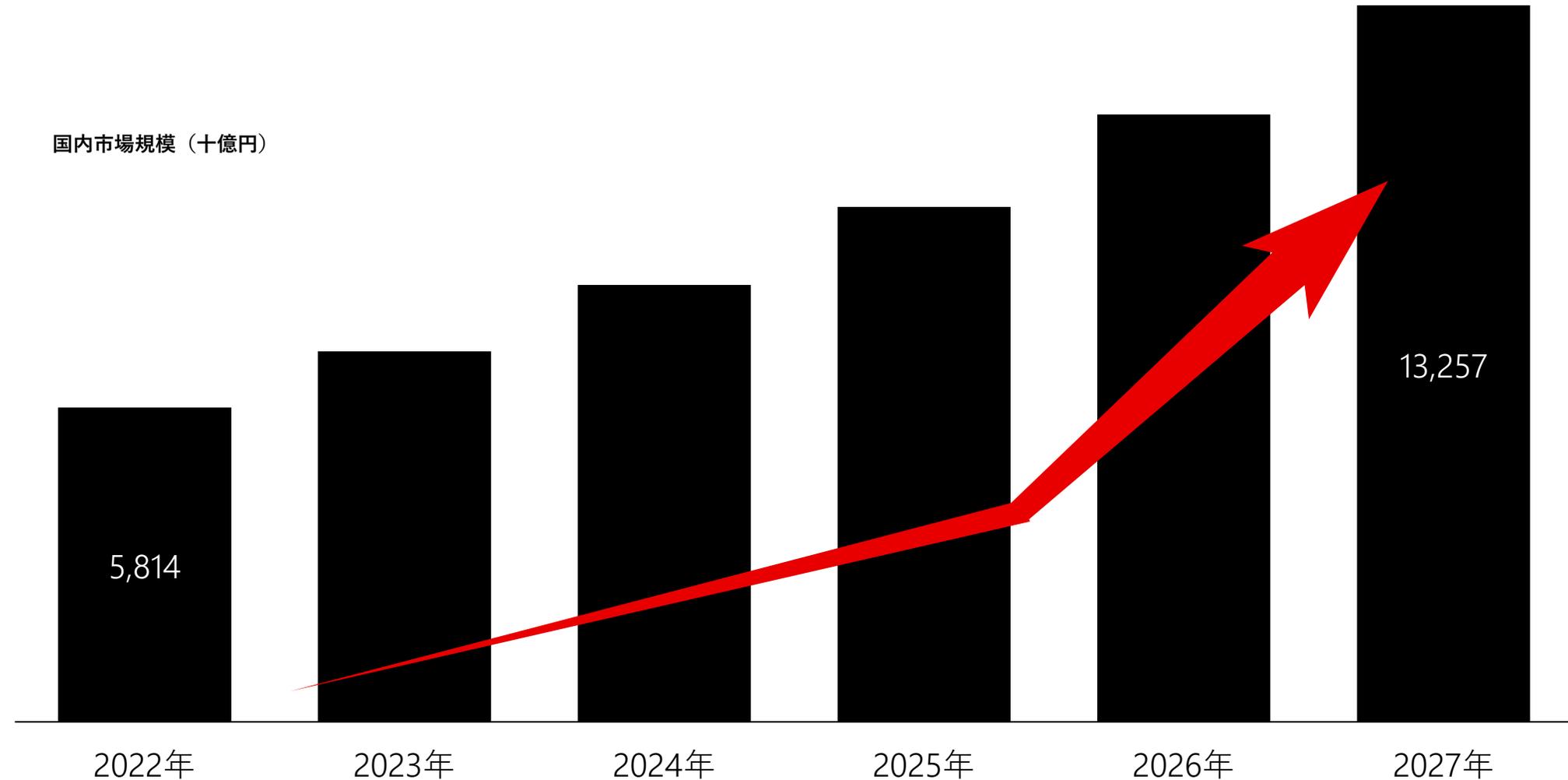
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略：成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

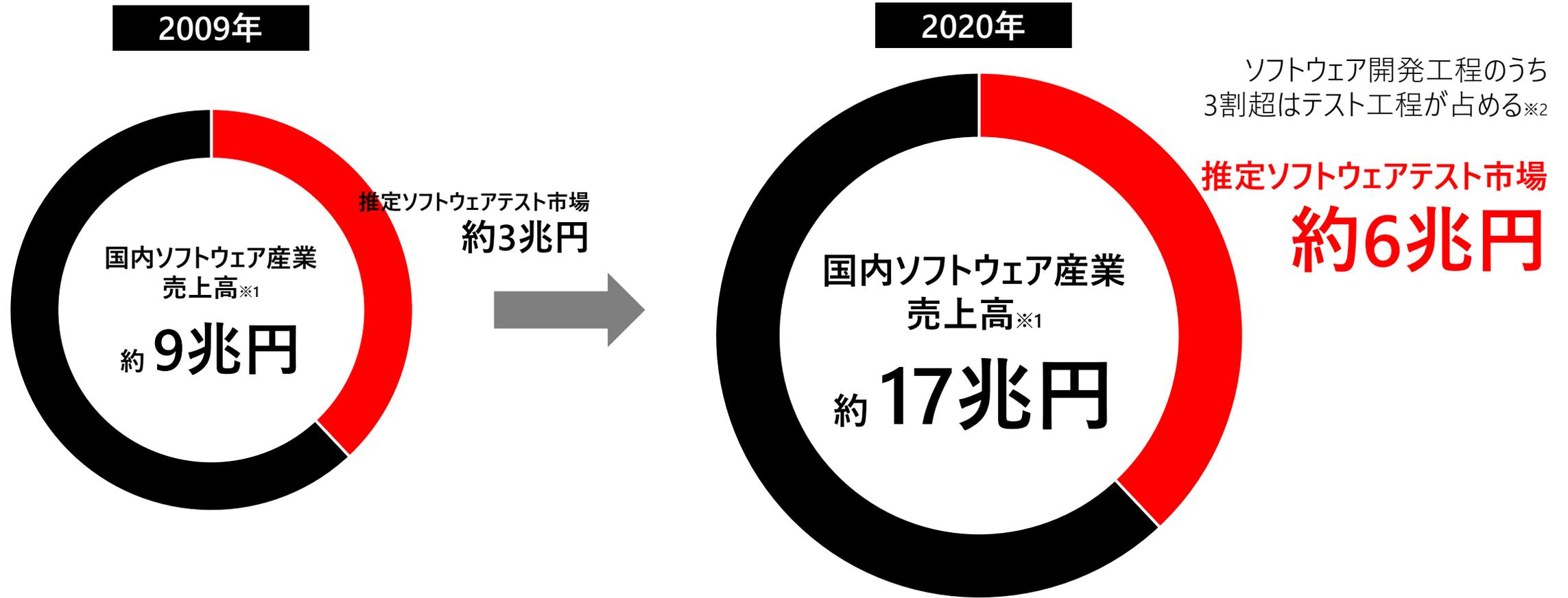
2022年～2027年までの年間平均成長率17.9%で推移

2027年の市場規模は2022年比2.3倍の13兆2,571億円と予測



成長戦略：成長市場で戦う / ソフトウェアテスト市場規模

ヴェス社のグループ参画により、約6兆円規模のソフトウェアテスト市場へ新規参入

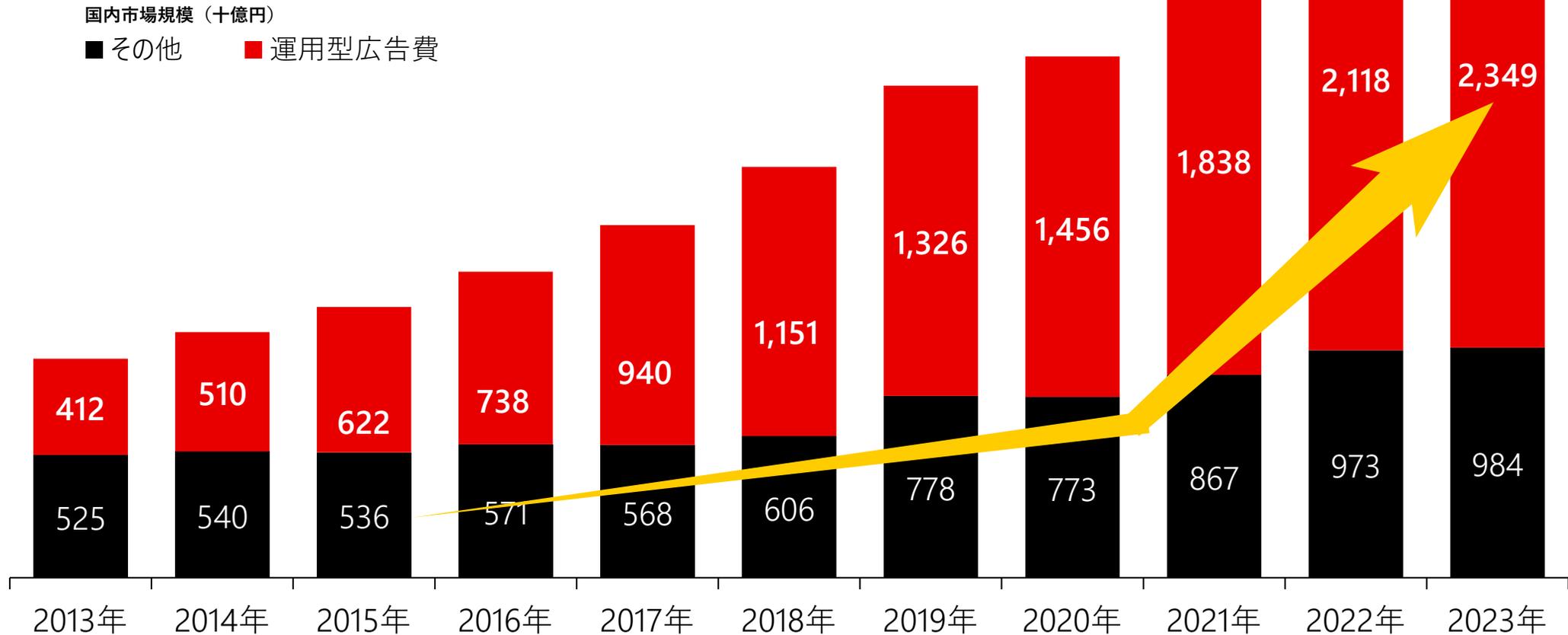


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※2 出所: 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

成長戦略： 成長市場で戦う / インターネット広告市場の推移

社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比10.9%増



出所：電通「日本の広告費」2012年以降に公表された情報を使用

成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

Strength

03

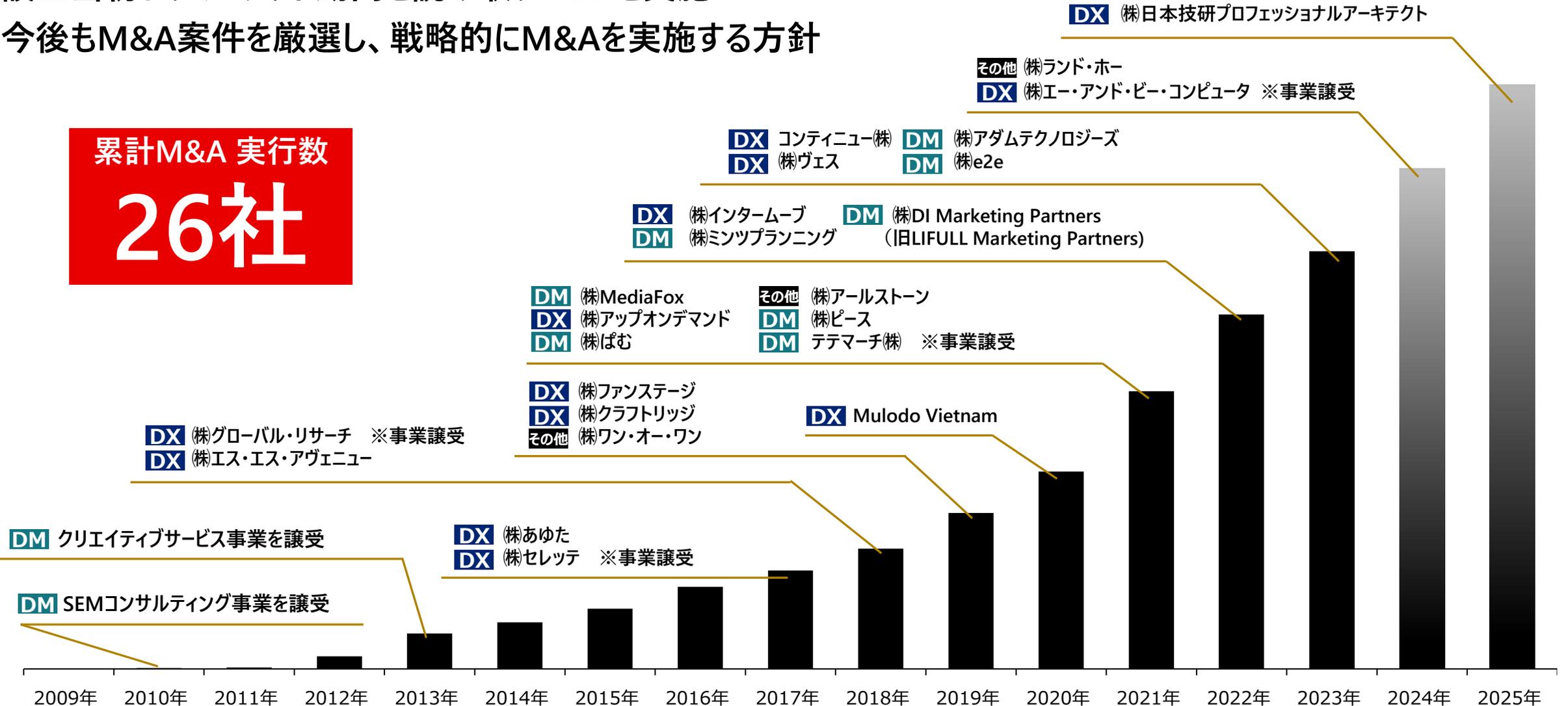
新規事業の育成

成長戦略：M&Aの積極活用 / 沿革

設立当初よりマーケット動向を読み取りM&Aを実施

今後もM&A案件を厳選し、戦略的にM&Aを実施する方針

累計M&A 実行数
26社



成長戦略：M&Aの積極活用

M&Aを積極活用することで、成長市場に対して、迅速に事業を展開
また隣接事業にも展開するなど、事業間のシナジー効果も見込む

セグメント	領域	実績	M&Aの目的	市場規模
デジタルマーケティング	AD/SEO クリエイティブ SNSマーケ 2009年6月開始	    <p>LIFULL Marketing Partners</p>	<p>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</p>	約3兆円 ※1
その他※6	ゲーム開発 2024年9月開始		<p>メタバース × デジタルマーケティング</p> <p>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</p>	約2兆円 ※5
DX	システムソリューション 2017年6月開始	 	<p>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</p>	約16兆円 ※2
	クラウド インテグレーション 2019年1月開始	<p>※DX領域で10社を M&A、統合</p> 	<p>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</p>	
	ソフトウェアテスト 2023年5月開始		<p>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</p>	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」 ※6 ランド・ホー社 (領域: ゲーム開発) については、既存DX事業とは区別することとし、セグメントをDX事業からその他事業に変更している。

成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

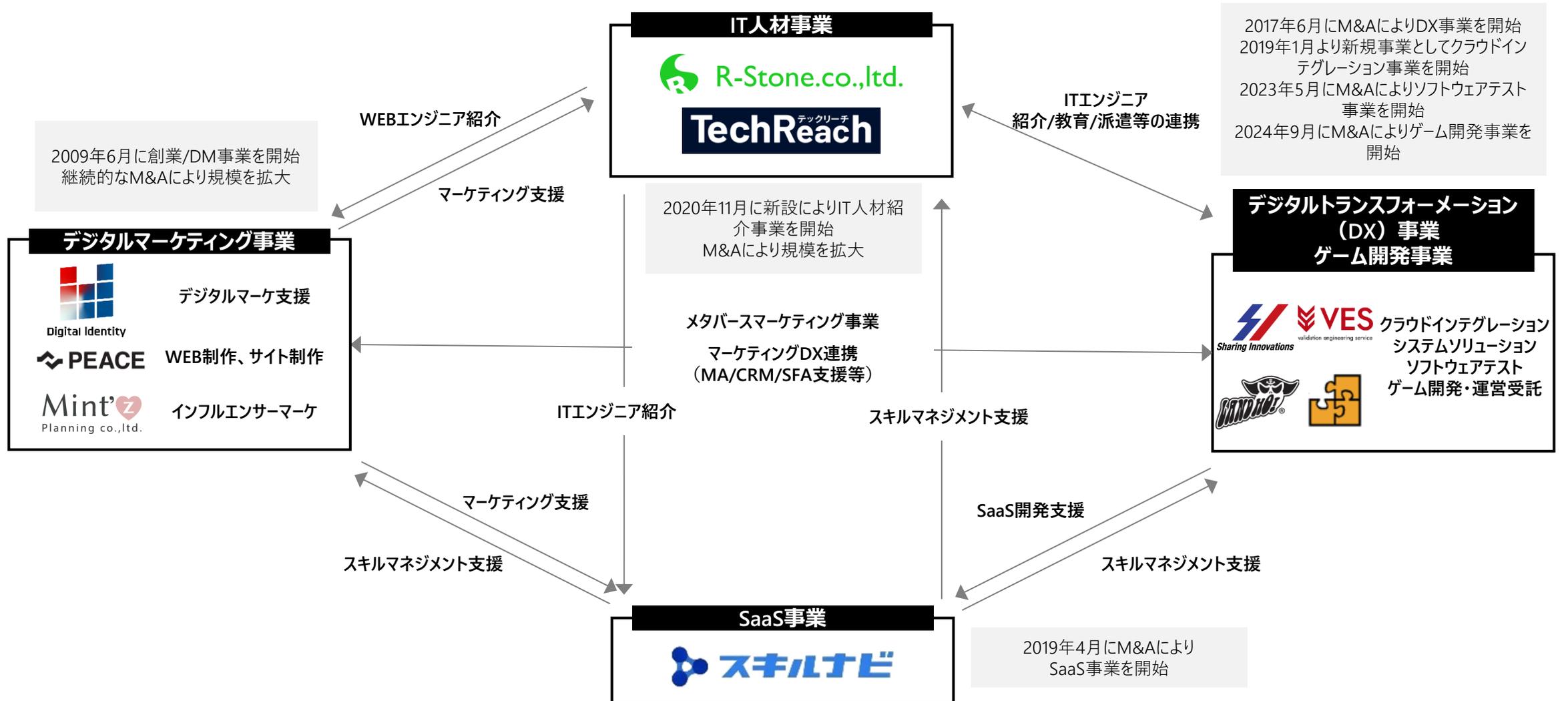
Strength

03

新規事業の育成

成長戦略：新規事業の育成

シナジー創出が可能な事業領域を中心に、新規事業を展開・拡大を目指す



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

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。
- 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!