



ORCHESTRA HOLDINGS

2025年12月期第2四半期 決算説明資料

エグゼクティブサマリ



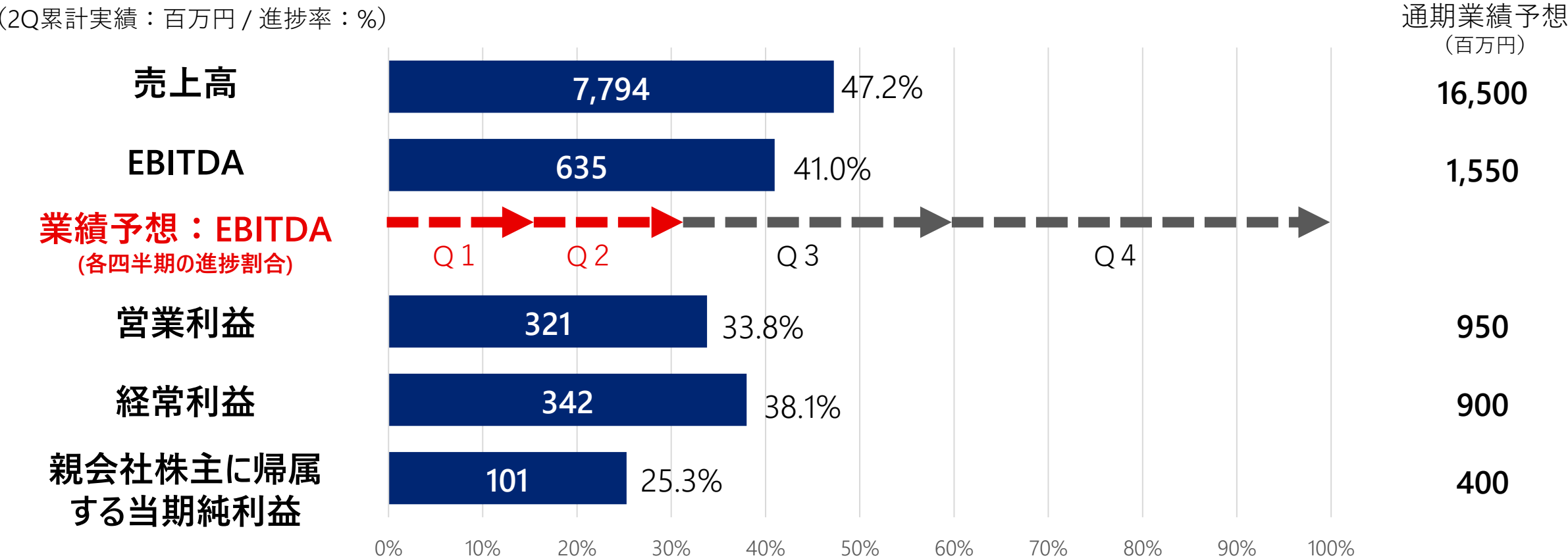
2025年 2Q累計	売上高	7,794百万円	YoY+15.8%	EBITDA	635百万円	YoY △15.1%
	売上総利益	3,390百万円	YoY +5.0%	営業利益	321百万円	YoY △35.0%
	売上高、売上総利益は、2Q過去最高値を更新。DX事業において、ソフトウェアテスト事業が順調に成長し、当期M&Aにより参画した2社の連結効果による収益拡大も寄与。					
	EBITDA、営業利益は、DM事業での大口顧客離脱の影響により減益となるも、2Q累計では通期業績予想に対して、概ね想定通りに進捗。					
	DM・DX事業共に、下期の業績伸長を見込んでおり、業績は2Qを底に回復する見込み。					

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	デジタルマーケティング (DM) 事業	(3Q開始) 新セグメント IP・エンタメ事業	IFRS (国際財務報告基準) への会計基準変更
売上高 38億円 (YoY +16.5%) EBITDA 4.2億円 (YoY +24.9%) セグメント売上・EBITDAは、2Q過去最高値を更新。ソフトウェアテスト事業の成長、1QのM&A (日本技研プロフェッショナルアーキテクト社、ケーウエイズ社) による収益拡大が寄与。	売上高 27.5億円 (YoY △3.8%) EBITDA 9.6億円 (YoY △14.7%) 大口顧客離脱の影響で減収減益。一方で、新規顧客への営業強化により、大手企業向けの商談が進展しており、3Q以降の業績回復を見込む。	3Qより「IP・エンタメ事業」セグメントを設け、デジタルコンテンツの展開、自社IPの活用を拡大。(詳細p.5参照) 株主還元 株価水準を鑑み、2億円相当の自己株式取得を実施。(詳細p.4参照)	FY25でのIFRS適用を目指し準備中。のれん非償却のIFRS採用により、M&Aを成長戦略の軸とする当社の業績実態をより適切に開示するための変更。 尚、現状計上しているのれん償却費の年換算額は、約6.1億円。

2025年12月期 連結業績見通し



第2四半期において、売上・利益は概ね想定通りの進捗。



(注) EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。

M&Aや新事業領域への成長投資により、株主価値の継続的向上を目指す。
株主還元については、株主価値向上施策の一つとして重視。成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針。

配当予定

普通配当を 1 円増額し、1 株当たり12円の配当を予定
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

	2024年12月期	2025年12月期
1株当たり配当金	普通配当 11.0円	普通配当 12.0円

自己株式の取得

取得総額 2 億円を上限に、自己株式の取得を実施予定
株価水準や財務状況等を勘案し、戦略的M&A等に活用するため、右表の条件で自己株式の取得を実施予定。

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

新セグメントについて

エンタメ・クリエイティブ産業をとりまく国内のコンテンツ市場規模は13兆円以上、世界では135兆円以上の規模になり、今後も拡大していくと予想される。※

グループ内でも、関連する事業の売上拡大が今後見込まれることから、2025年3Qから新たな事業セグメントとしてIP・エンタメ事業を設け、ゲームや占いといったデジタルコンテンツの展開、自社IPの活用を拡大していく。

Vivvo

IP事業を展開



岡田結実



Honey Devil



プラットフォームを問わず、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



© Liber Entertainment Inc.



©2020 ParityBit ©2020 GAME ADDICT ©SUGIYAMA KOBO Logo & package illustration by SUSUMU MATSUSHITA



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「ウラ-ラ」



01 決算概況：2025年12月期第2四半期

02 上場維持基準への対応

03 事業概要

04 成長戦略



01 決算概況：2025年12月期第2四半期

2025年12月期第2四半期 連結業績



売上高、売上総利益は、2Q過去最高値を更新。DX事業において、ソフトウェアテスト事業が順調に成長し、当期M&Aにより参画した2社※の連結効果による収益拡大も寄与。

EBITDA、営業利益は、DM事業での大口顧客離脱の影響により減益となるも、2Q累計では通期業績予想に対して、概ね想定通りに進捗。

DM・DX事業共に、下期の業績伸長を見込んでおり、業績は2Qを底に回復する見込み。

※日本技研プロフェッショナルアーキテクト社(2025/2からP/L取込)、ケーウェイズ社(2025/3からP/L取込)

	2025年 (単位：百万円)	前年		2025年	前年	
	第2四半期累計	第2四半期累計	(増減率)	第2四半期	第2四半期	(増減率)
売上高	7,794	6,730	15.8%	3,713	3,340	11.2%
売上総利益	3,390	3,230	5.0%	1,538	1,523	1.0%
販売管理費	3,069	2,735	12.2%	1,554	1,464	6.1%
EBITDA	635	748	△15.1%	146	188	△22.0%
EBITDAマージン	8.2%	11.1%	△3.0%	4.0%	5.6%	△1.7%
営業利益	321	494	△35.0%	△ 15	59	-
経常利益	342	484	△29.2%	16	57	△71.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	101	249	△59.4%	△ 42	13	-

(注) EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。

2025年12月期第2四半期 セグメント別業績



【DX事業】売上高・EBITDAは、2Q過去最高を更新。ソフトウェアテスト事業が順調に成長、当期M&Aにより参画した2社※の連結効果による収益拡大が寄与。

【DM事業】大口顧客離脱の影響で減収減益。新規顧客への営業強化により、複数の大手企業との商談が進展しており、3Q以降の業績回復を見込む。

【その他事業】前期M&Aにより参画したランド・ホーが売上成長に寄与。

※ 日本技研プロフェッショナルアーキテクト社(2025/2からP/L取込)、ケーウェイズ社(2025/3からP/L取込)

セグメント区分 (単位：百万円)	2025年 第2四半期累計	前年 第2四半期累計	(増減率)	2025年 第2四半期	前年 第2四半期	(増減率)
デジタルトランスフォーメーション(DX)事業						
売上高	3,806	3,266	16.5%	1,897	1,745	8.7%
EBITDA	427	342	24.9%	200	179	11.9%
セグメント利益	247	205	20.9%	105	109	△3.5%
デジタルマーケティング(DM)事業						
売上高	2,756	2,864	△3.8%	1,230	1,287	△4.5%
EBITDA	963	1,130	△14.7%	328	434	△24.3%
セグメント利益	873	1,036	△15.8%	283	387	△26.8%
その他事業						
売上高	1,313	641	104.8%	632	326	93.9%
EBITDA	38	△ 16	—	4	△ 18	-
セグメント利益	3	△ 22	—	△ 13	△ 21	-

(注) EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

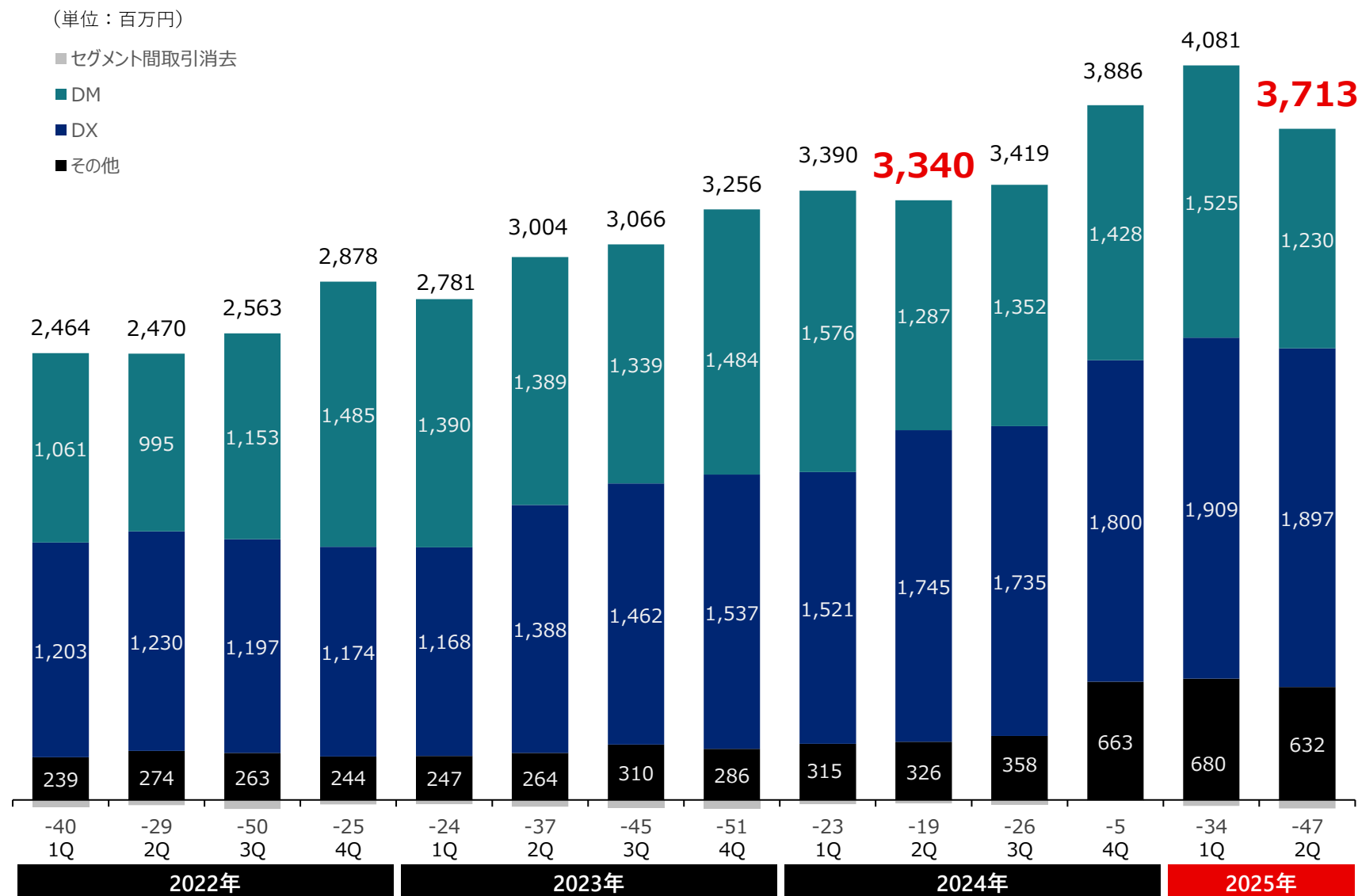
四半期 連結業績

2Q過去最高値を更新

売上高

YonY 11.2%増

- DX事業におけるソフトウェアテスト事業の成長、当期M&Aにより参画した日本技研プロフェッショナルアーキテクト社、ケーウイズ社の連結効果による増収で、2Q過去最高値を更新。



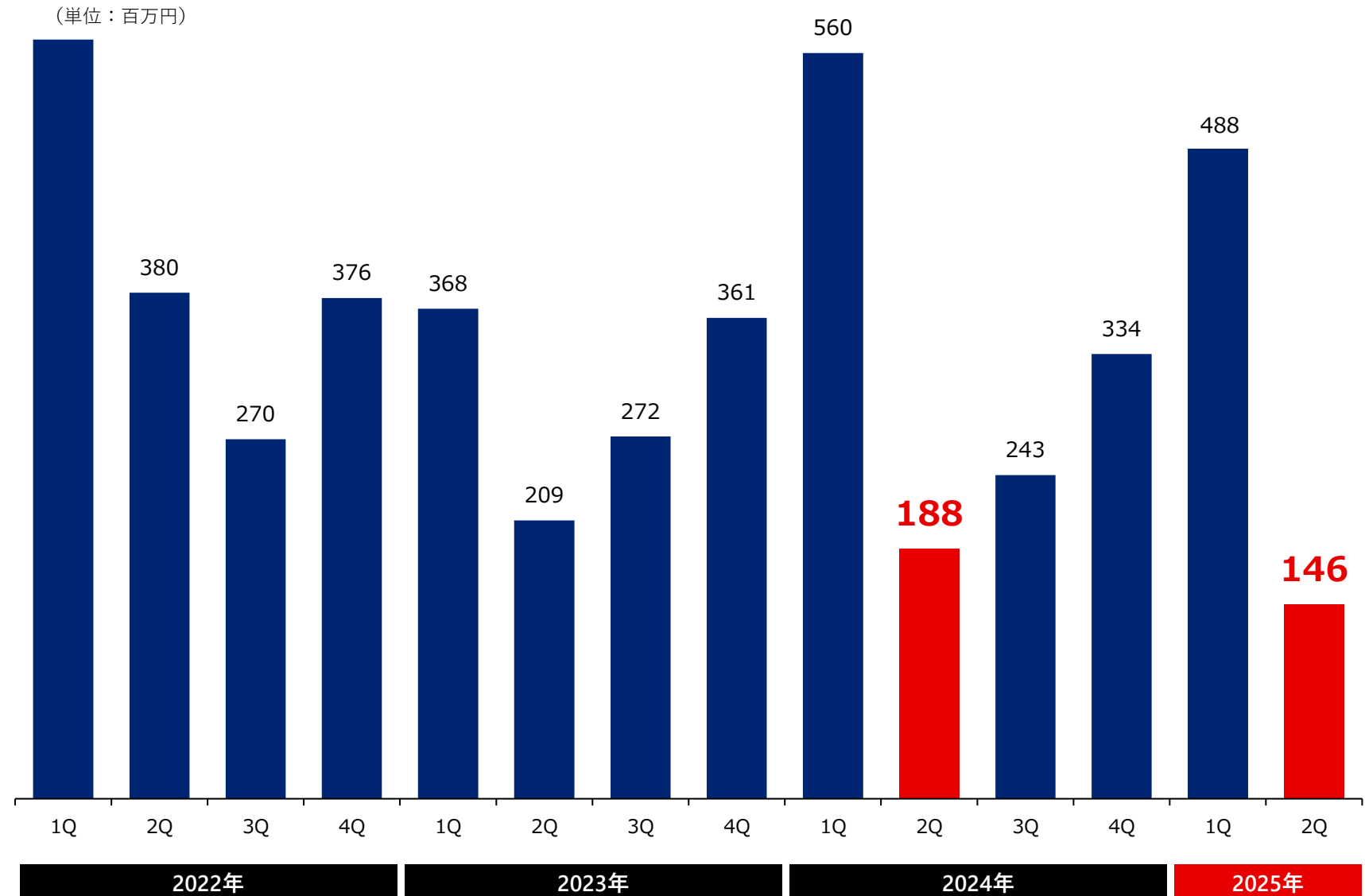
四半期 連結業績

EBITDA

YonY 22.0%減

- DX事業は売上・EBITDA共に2Q過去最高値を更新したが、DM事業で大口顧客の離脱が発生した影響が大きく、EBITDAはYonYで減少。

※EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績



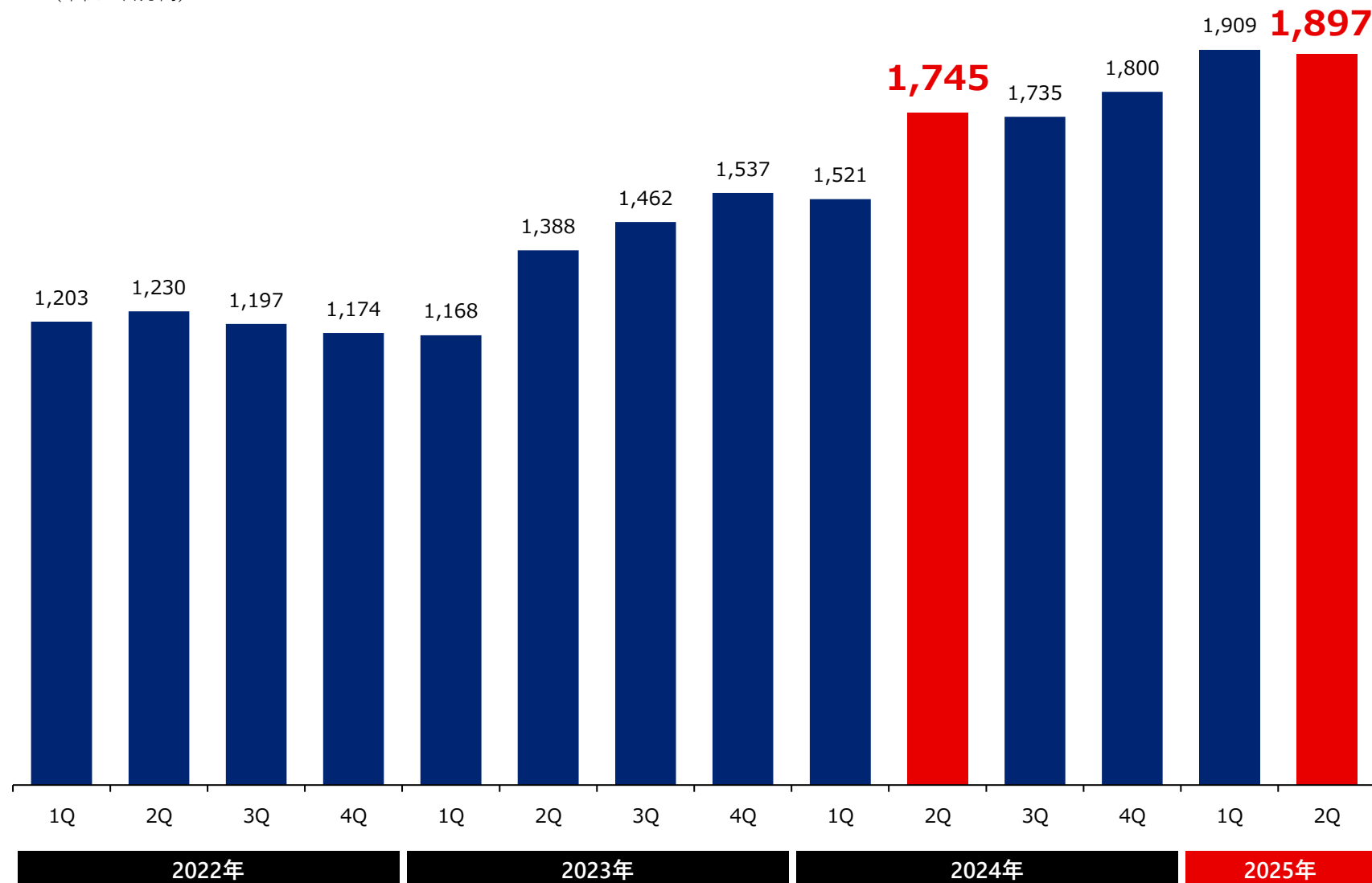
2Q過去最高値を更新

売上高

YonY 8.7%増

- 2Q過去最高値を更新
- ソフトウェアテスト事業が順調に成長。M&Aにより参画した、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社（2025/2より連結）、ケーウェイズ社（2025/3より連結）の連結効果による収益拡大も寄与し、YonYで増収。

（単位：百万円）



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

2Q過去最高値を更新

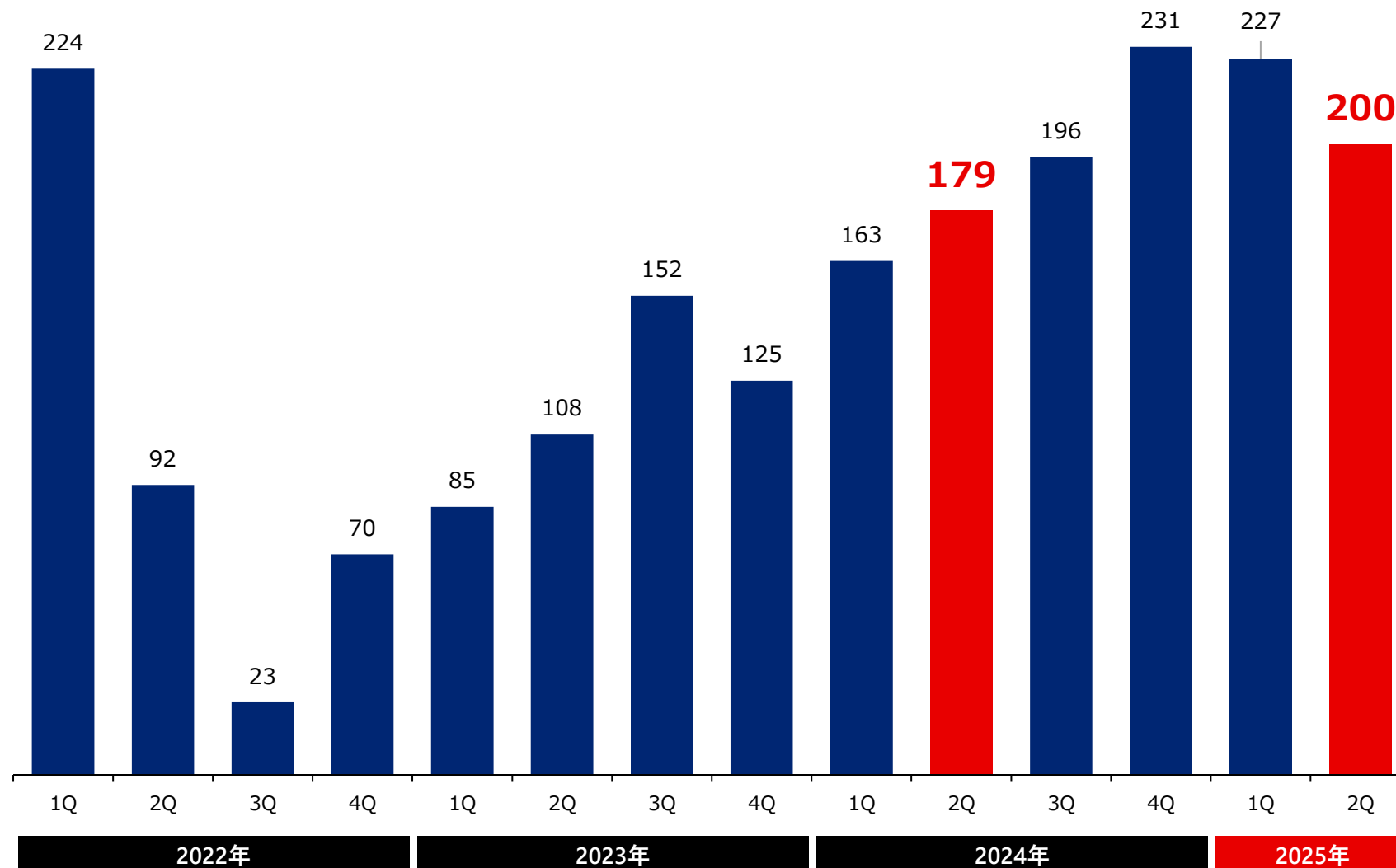
EBITDA

YonY 11.9%増

- 2Q過去最高値を更新
- M&Aにより参画した、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社が2025/2から、ケーウェイズ社が2025/3から連結、YonYで増益。

※EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

(単位：百万円)



デジタルマーケティング（DM）事業：四半期業績

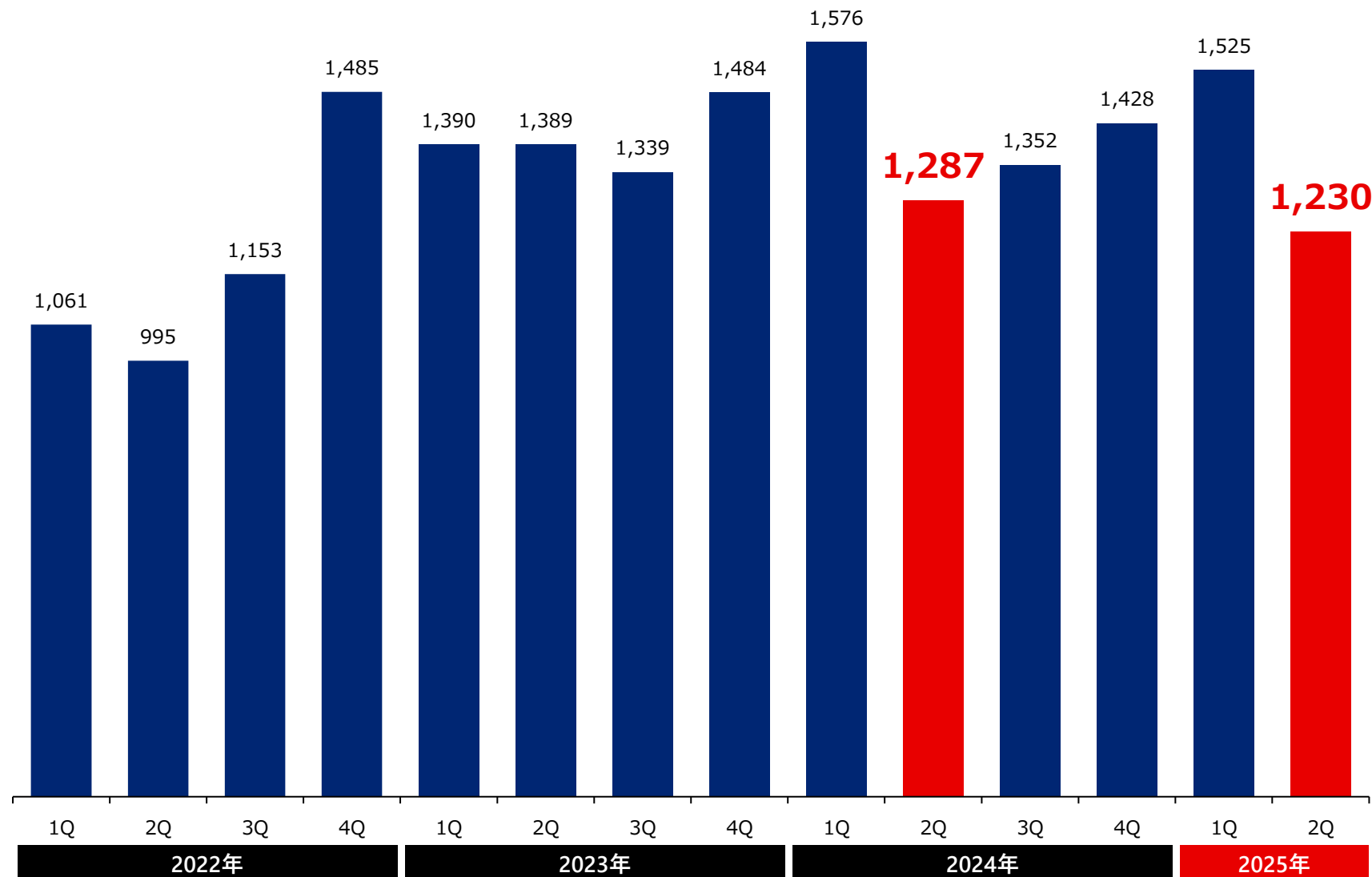


売上高

YonY 4.5%減

- 大口顧客の離脱の影響で、YonYで微減。
- 足元では営業体制強化により、複数の大手企業との商談が進展しており、3Q以降の業績回復を見込む。

（単位：百万円）



デジタルマーケティング（DM）事業：四半期業績



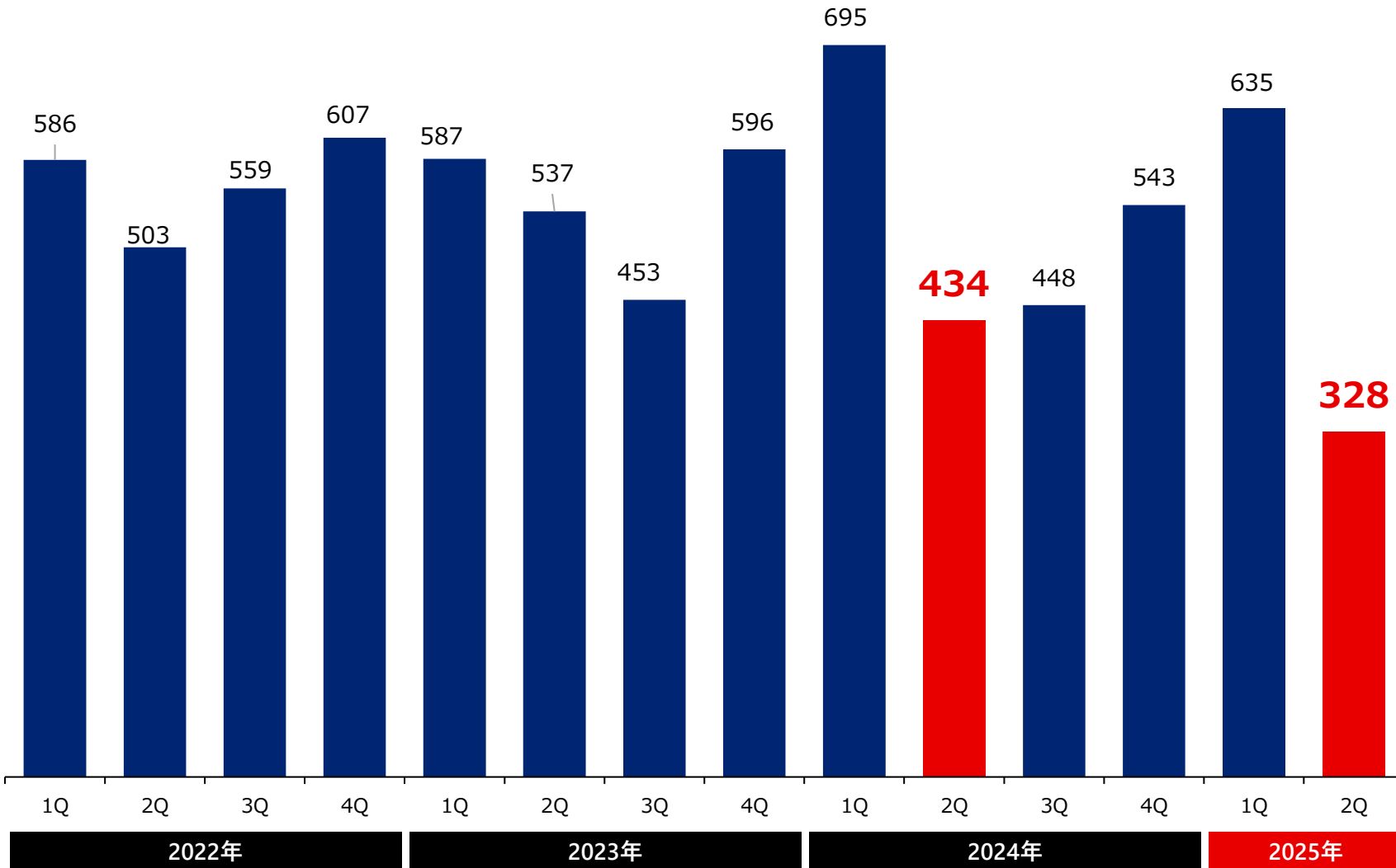
EBITDA

YonY 24.3%減

- 大口顧客離脱の影響で減益。
- 足元では営業体制強化により、複数の大手企業との商談が進展しており、3Q以降の業績回復を見込む。

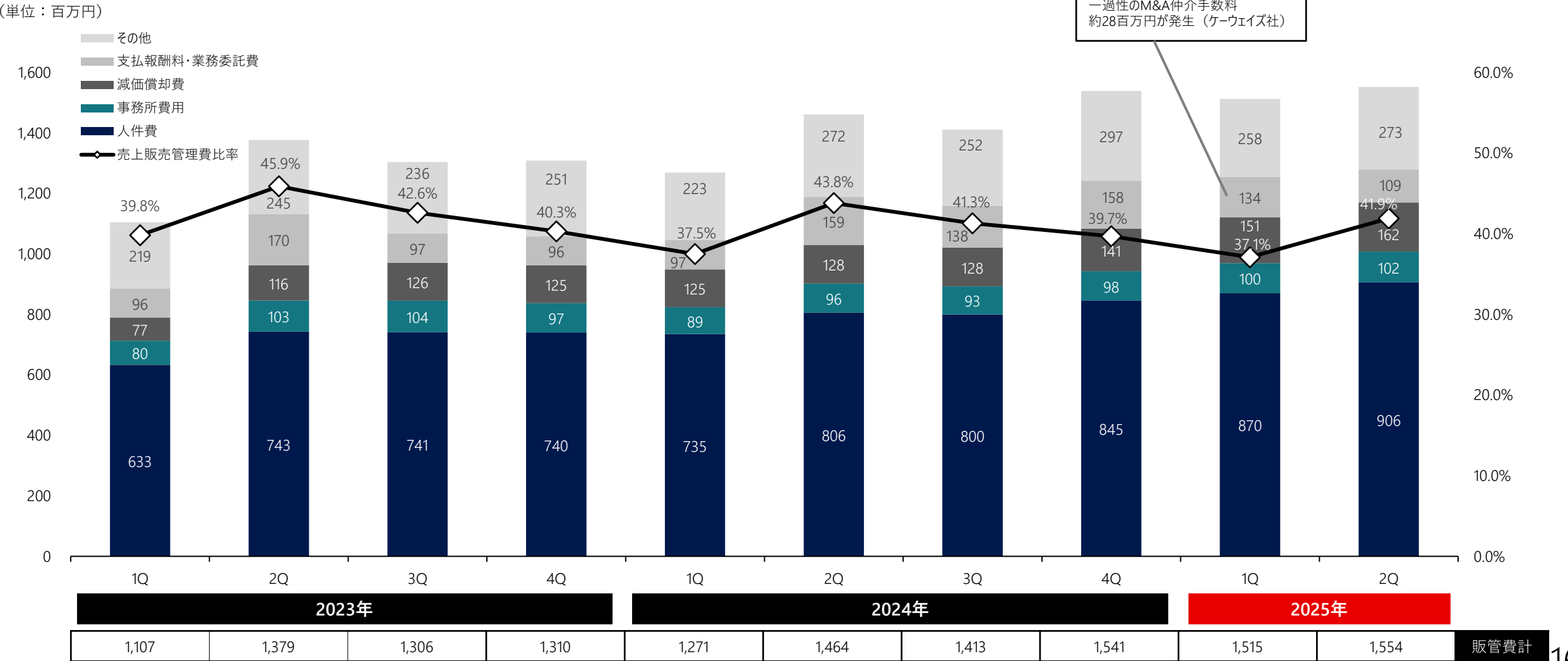
※EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

(単位：百万円)



販売管理費推移

M&A、積極的な人材投資により販管費はYonYで増加。

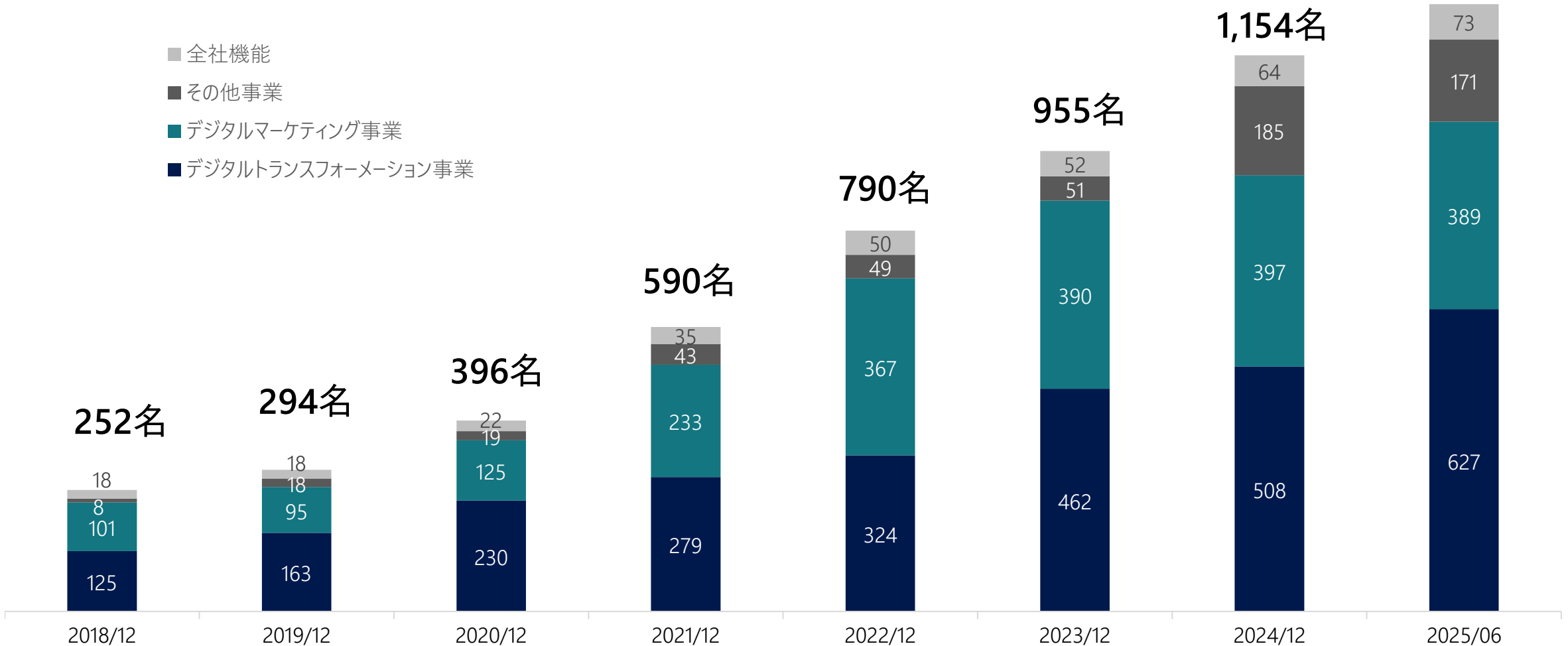


役職員数推移

役職員数は2025年6月末で1,260人

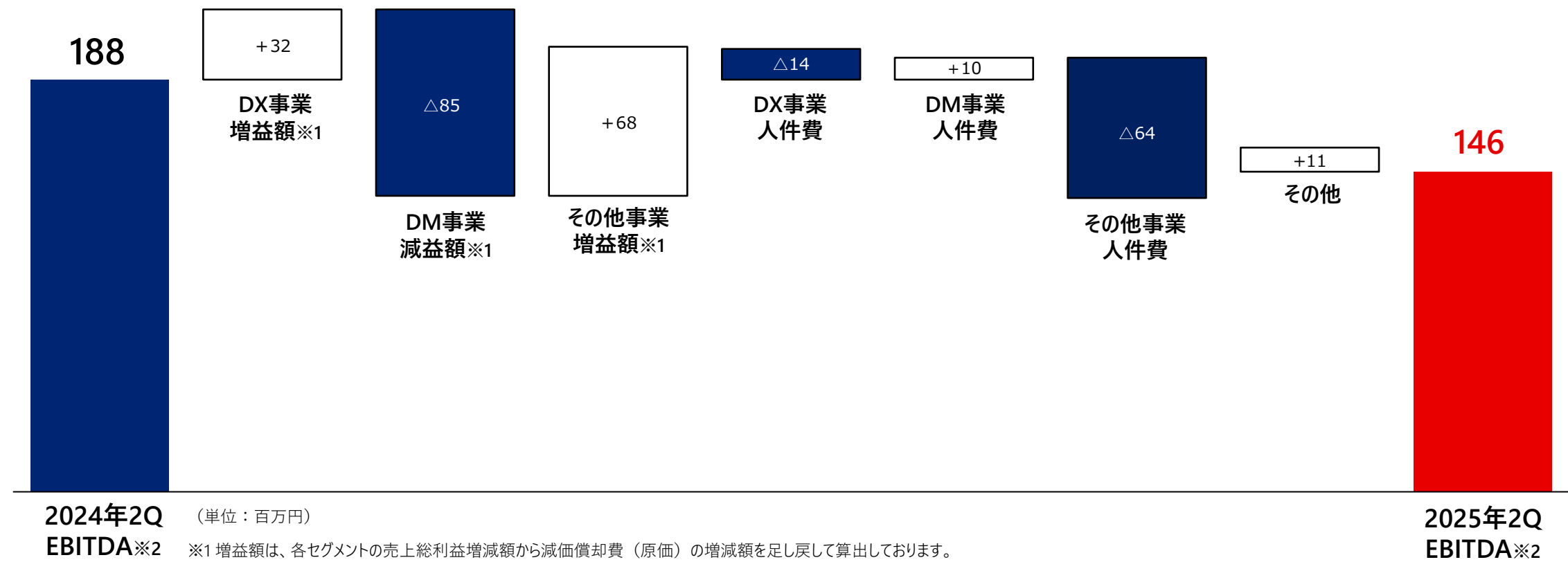
DX事業は前期末から約120名増。M&A、PM採用により体制強化。

- 全社機能
- その他事業
- デジタルマーケティング事業
- デジタルトランスフォーメーション事業



2025年12月期第2四半期 EBITDA増減分析

DX事業、その他事業が利益貢献するも、DM事業における大口顧客離脱による減益影響が大きく、EBITDAはYonYで減少。



2025年12月期第2四半期 連結貸借対照表

自己資本比率41.3%、のれん対純資産倍率は約0.75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)	2025年6月末	2024年12月末	増減額
流動資産	7,126	7,128	△ 1
固定資産	6,429	5,692	736
有形固定資産	315	311	3
無形固定資産	4,568	3,855	712
投資その他の資産	1,545	1,525	19
資産合計	13,556	12,821	734
流動負債	4,906	4,696	209
固定負債	2,602	1,999	603
負債合計	7,508	6,695	812
純資産合計	6,047	6,125	△ 78
負債・純資産合計	13,556	12,821	734



02 上場維持基準への対応

プライム市場上場維持基準への適合状況



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」基準が未達。

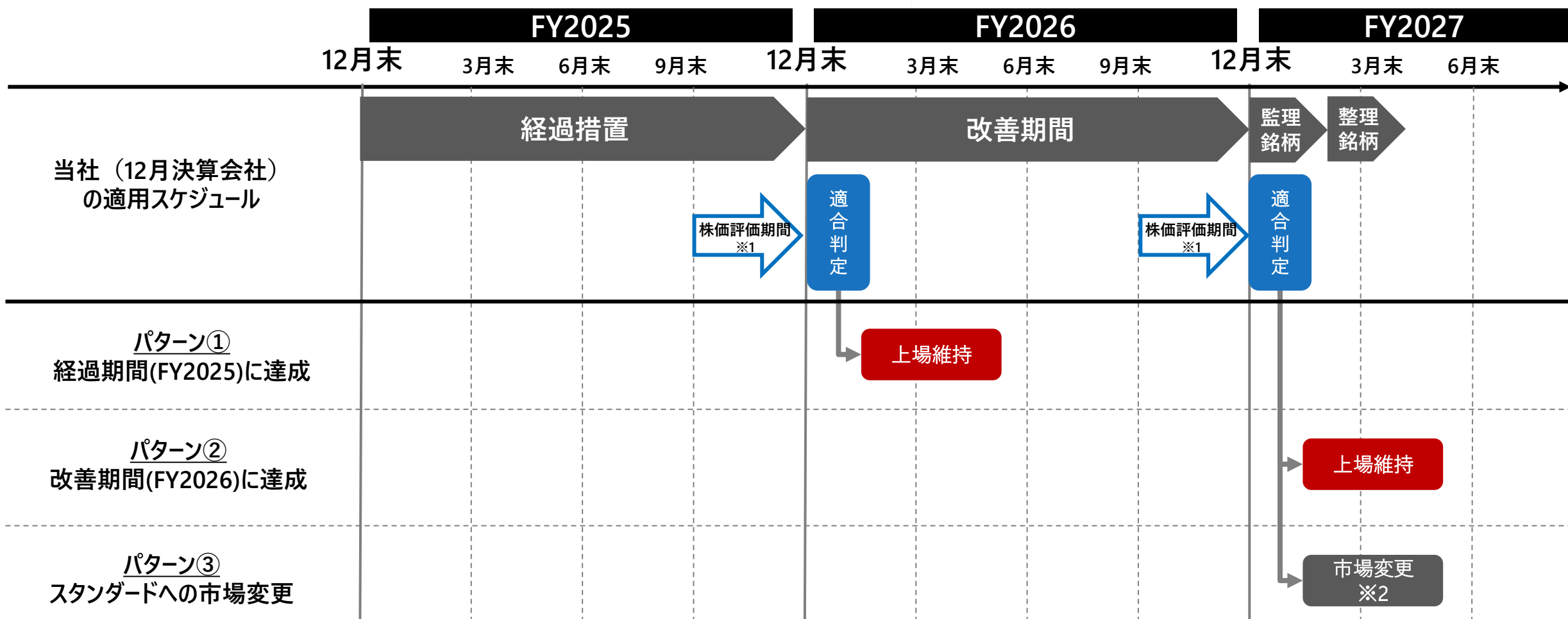
流通株式時価総額について、基準である100億円の達成を目指す。

	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。

プライム市場上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上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。



03 事業概要

事業セグメント



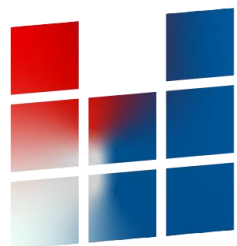
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立
2016年9月：東証マザーズ上場
(現グロース市場)
2018年12月：東証一部上場
(現プライム市場)

デジタルマーケティング (DM) 事業



Digital Identity

Mint'  Z
Planning co.,ltd.

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

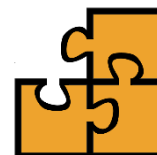
グロース
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



日本技研プロフェッショナル
アーキテクト



その他事業



デジタルマーケティング（DM）事業



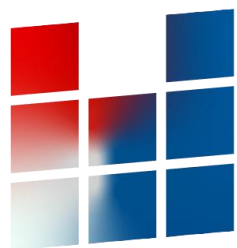
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立
2016年9月：東証マザーズ上場
（現グロース市場）
2018年12月：東証一部上場
（現プライム市場）

デジタルマーケティング（DM）事業



Digital Identity

Mint'♥z
Planning co.,ltd.

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

グロース
市場上場

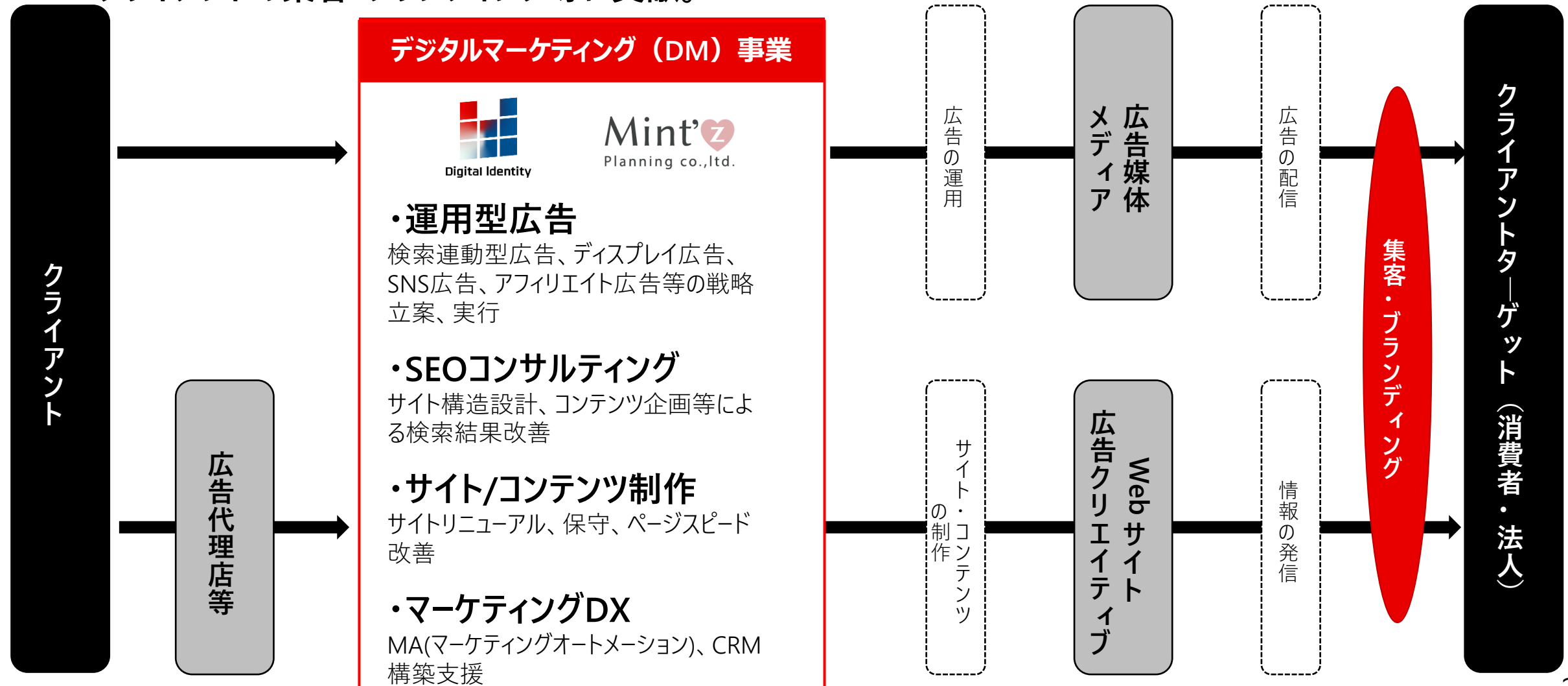


その他事業



事業モデル

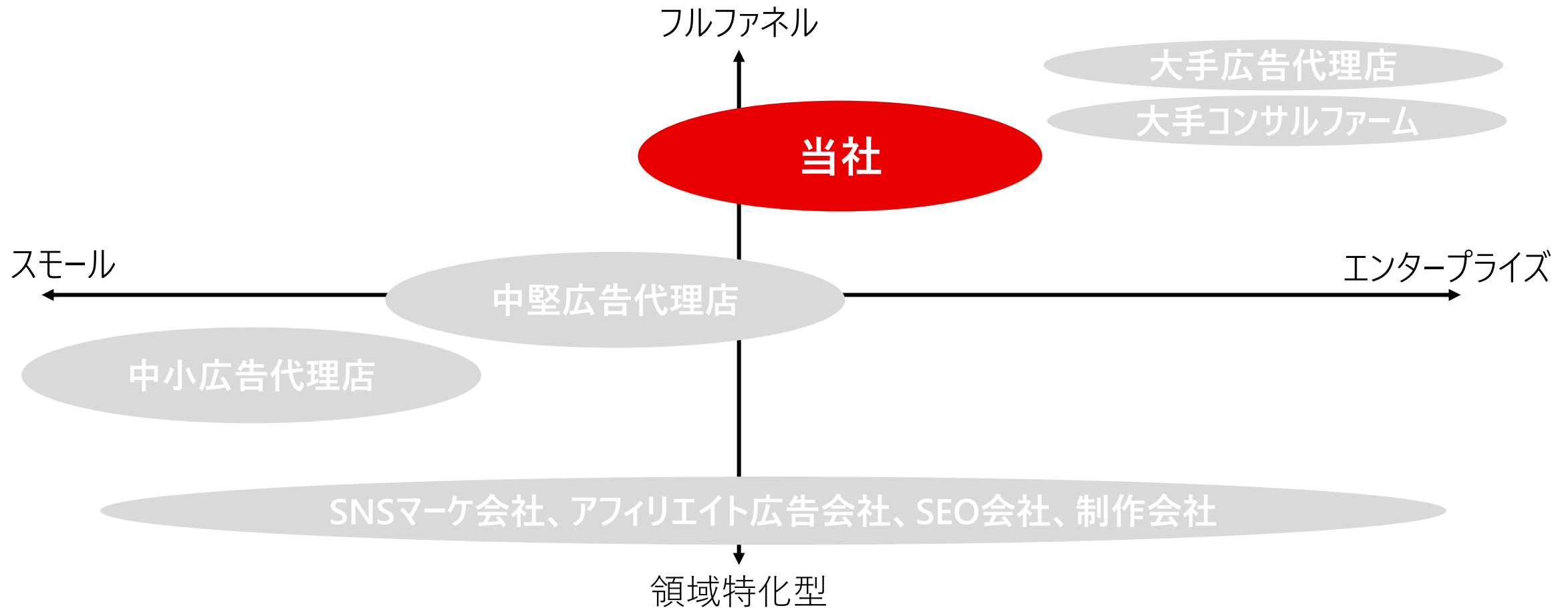
デジタルマーケティングの戦略立案、提案・実行、データ分析までマーケティング全体の最適化を支援し、クライアントの集客・ブランディング等に貢献。



ポジショニング

フルファネル×ミッドマーケット

豊富なサービスを自社で提供可能とすることで、あらゆるデジタルマーケティング施策を選択肢とした、デジタルマーケティング全体のコンサルティングサービスを提供（フルファネル）。大手広告代理店が参入しないミッドマーケットが主ターゲット。



フルファネルによる強み・特色

日々進化するデジタルマーケティング技術を背景に、顧客ニーズの高度化・複雑化は顕著。高品質なサービスはもとより、デジタルマーケティング戦略の最適化や、柔軟かつ機動的な施策の実行、見直しが常に求められる。当社グループでは、フルファネルの強みを活かし、一元管理された最適なデジタルマーケティング戦略の立案・実行が可能な体制を構築。顧客ニーズを満たす高付加価値なサービス提供を実現。

フルファネル

一元管理された最適なデジタルマーケティング戦略の提案・実行が可能

当社グループ

当社グループ

全体設計・コンサルティング

ユーザー理解

市場調査	カスタマージャーニー	店頭調査
ペルソナ策定		行動ロードマップ
インサイト策定	ストーリー設計	接触チャンネル

データドリブン

データ統合管理	ダッシュボード	BI
タグマネジメント	統計・分析	RPA・AI・機械学習
アルゴリズム解析	トラッキング解析	API・自動処理

施策実行・推進

認知広告

タイアップ
純広告
PR
インフルエンサー
イベント
店頭連動
マス連動
キャンペーン企画

運用型広告

リスティング広告	アプリ広告
ディスプレイ広告	アフィリエイト
アドネットワーク・DSP	PMP
ソーシャル広告	特化媒体 例：インテイド
動画広告	海外配信
ダイナミック広告	内製化支援
インフィード広告	レポート自動化
広告クリエイティブ	アカウント診断

SEO

内部施工
キーワード調査
コンテンツ制作
メディア運営
外部リンク精査
表示速度高速化
バックエンドSEO
モバイルフレンドリー

制作

サイト制作
LP
バナー
動画
メール
UI評価・改善
アクセス解析
アプリ制作

OTHER

MA
CRM
LINE@
SalesForce導入
システム開発
チャットボット
WEB接客ツール
顧客管理ツール

領域特化型

複数の業者による縦割化、機動力の低下、中間マージンの発生

ベンダーA											
全体設計・コンサルティング											
ユーザー理解					データドリブン						
市場調査		カスタマージャーニー		店頭調査		データ統合管理		ダッシュボード		BI	
ペルソナ策定				行動ロードマップ		タグマネジメント		統計・分析		RPA・AI・機械学習	
インサイト策定		ストーリー設計		接触チャンネル		アルゴリズム解析		トラッキング解析		API・自動処理	
施策実行・推進											
認知広告		運用型広告				SEO		制作		OTHER	
											
タイアップ		リスティング広告		アプリ広告		内部施工		サイト制作		MA	
純広告		ディスプレイ広告		アフィリエイト		キーワード調査		LP		CRM	
PR		アドネットワーク・DSP		PMP		コンテンツ制作		バナー		LINE@	
インフルエンサー		ソーシャル広告		特化媒体 例: 医療系		メディア運営		動画		SalesForce導入	
イベント		動画広告		海外配信		外部リンク精査		メール		システム開発	
店頭連動		ダイナミック広告		内製化支援		表示速度高速化		UI評価・改善		チャットボット	
マス連動		インフィード広告		レポート自動化		バックエンドSEO		アクセス解析		WEB接客ツール	
キャンペーン企画		広告クリエイティブ		アカウント診断		モバイルフレンドリー		アプリ制作		顧客管理ツール	
ベンダーB		ベンダーC		ベンダーD		ベンダーE		ベンダーF			

ベンダーA

ベンダーB

ベンダーC

ベンダーD

ベンダーE

ベンダーF

直近のトピックス：新サービスの提供

TikTok Shop運用支援サービスを提供開始 ～出店・動画制作・広告運用まで一気通貫でサポート～

「TikTok Shop」とは、TikTokアプリ内で商品の販売・購入ができるショート動画連動型ECプラットフォームで、出店支援から動画制作、ライブ配信、インフルエンサー起用、広告運用、効果分析までをワンストップで提供するサービスを開始。

日本国内におけるTikTok Eコマース市場の拡大を目指し、クライアントのブランド価値向上と成果最大化をサポート。

 Digital Identity

TikTok Shop運用支援

サービス提供開始

出店・動画制作・広告運用まで
一気通貫でサポート



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業



* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立
2016年9月：東証マザーズ上場
（現グロース市場）
2018年12月：東証一部上場
（現プライム市場）

デジタルマーケティング（DM）事業



Digital Identity

Mint'z
Planning co.,ltd.

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

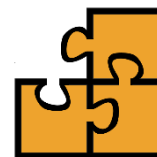
グロース
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



日本技研プロフェッショナル
アーキテクト



その他事業



概要

単なる“インプリ支援”にとどまらず、導入後のIT・デジタルの利用パフォーマンスの最大化に向けたバリューを提供

Client

企業、団体における
IT・デジタル活用に関する主な課題

デジタル活用による事業、業務オペレーションの効率化実現

各種システム・ツールのクラウド化

生成AIを含むAI活用の推進

データドリブン経営に向けた、データ活用環境の整備、推進

製品、サービスのソフトウェア適用における品質担保・向上

IT・デジタル導入に向けた開発効率化

デジタル活用に伴うセキュリティ強化

先端テクノロジーの導入・活用検討

専門的なデジタル人材確保、育成

財源・予算の確保

デジタル活用文化の醸成

など



IT・デジタルの導入だけでなく、
活用パフォーマンスを最大化できていない
(ポテンシャルを引き出し切れていない)

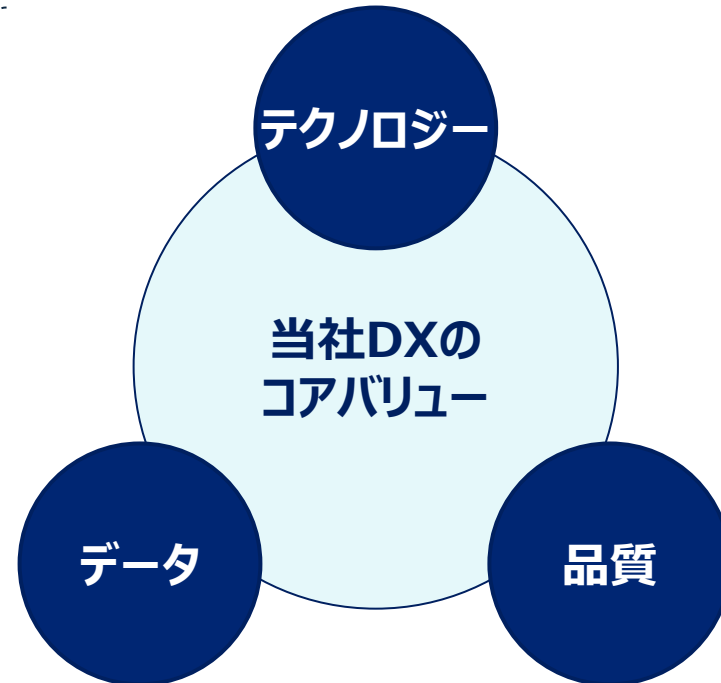
“IT・デジタルのパフォーマンス最大化”のサポーター



Sharing Innovations

クラウド・データ活用
のスペシャリスト

- IT・デジタルの導入を主とした専門集団
- 先端テクノロジーについてもR&Dにていち早く試行と展開を実施
- 導入のみならず、IT人材の提供についても強力にサポート

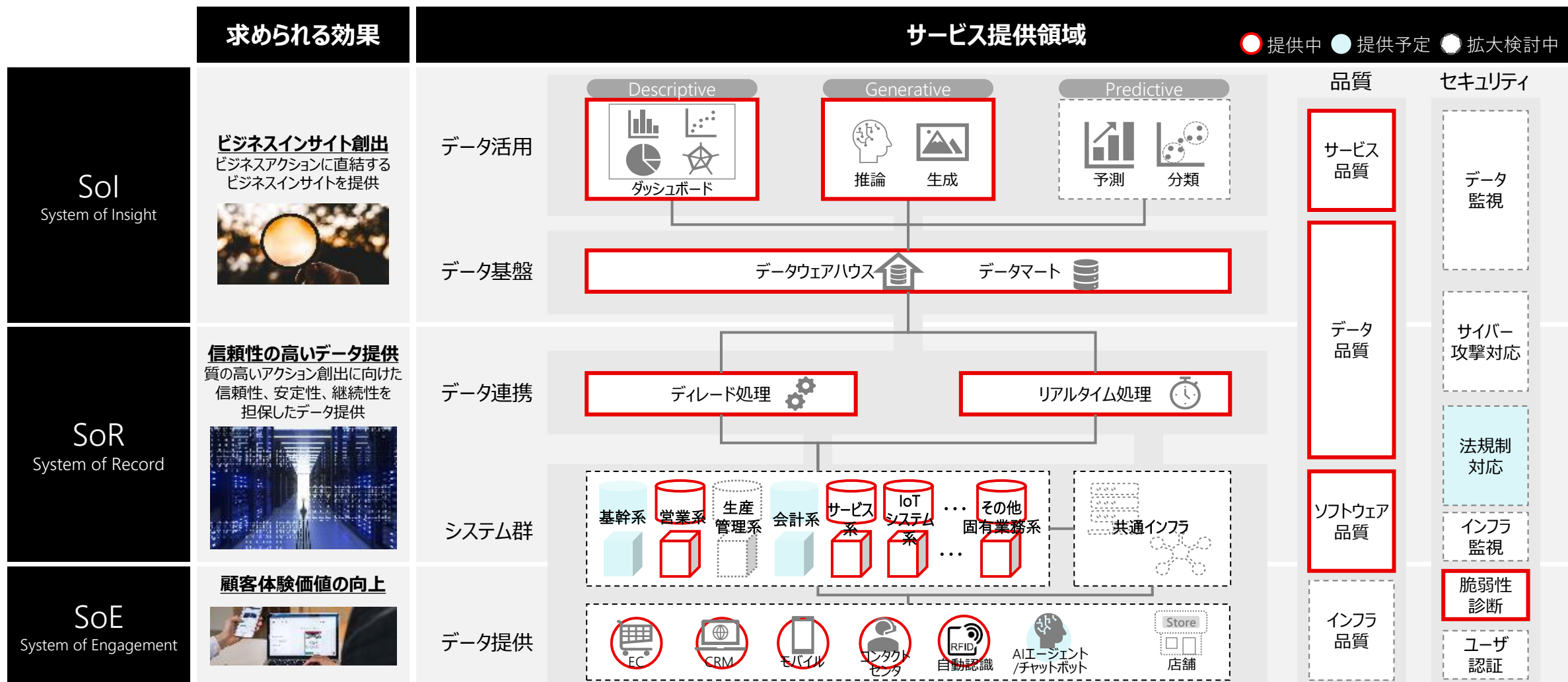


ソフトウェア品質
のスペシャリスト

- ソフトウェア活用における品質の専門集団
- ソフトウェアの品質向上に向けた先端テクノロジーの活用をリード
- セキュリティなど周辺テーマについても網羅的にカバー

事業モデル

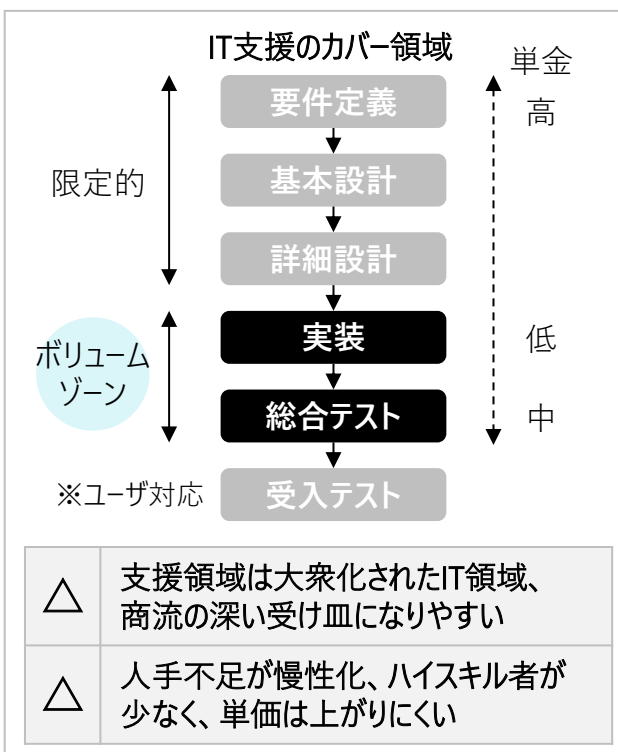
システム・ソフトウェア導入とデータ活用支援を中核に課題解決型の支援を推進、自社サービスに加えて今後はパートナー連携やM&Aの活用を視野にカバレッジ拡大を狙う



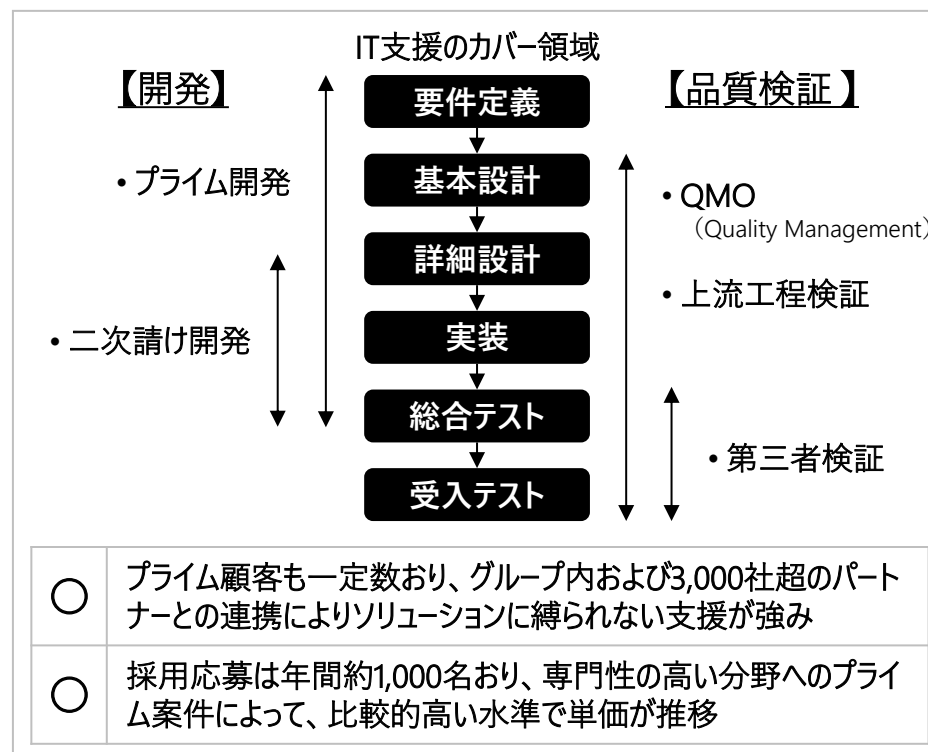
同業他社と比較した強み・特色

大手ベンダーとは価格的な優位性、中小ベンダーとはサポート範囲の優位性を有し、顧客からはその優位性から選ばれやすく、同業他社からはその優位性を活用して協業しやすいポジショニングが特徴

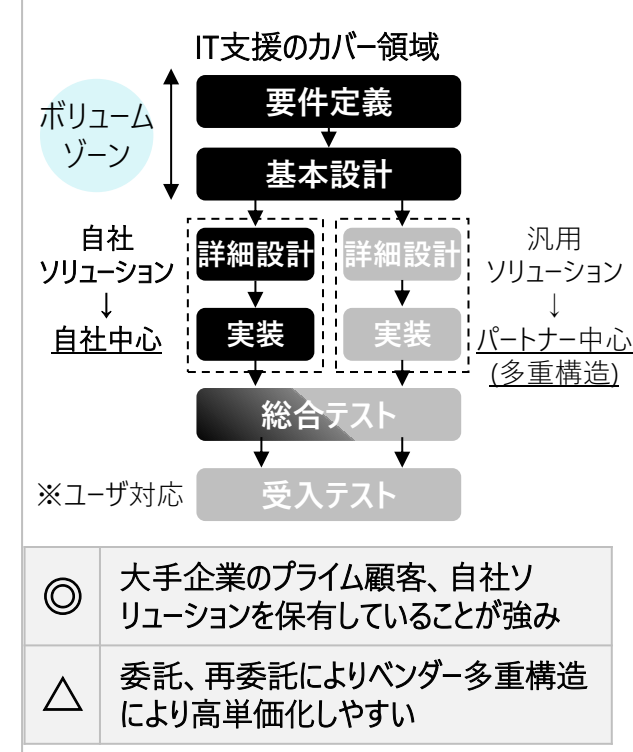
一般的な中小SIベンダー



当社DX事業



一般的な大手SIベンダー



サポート範囲の優位性

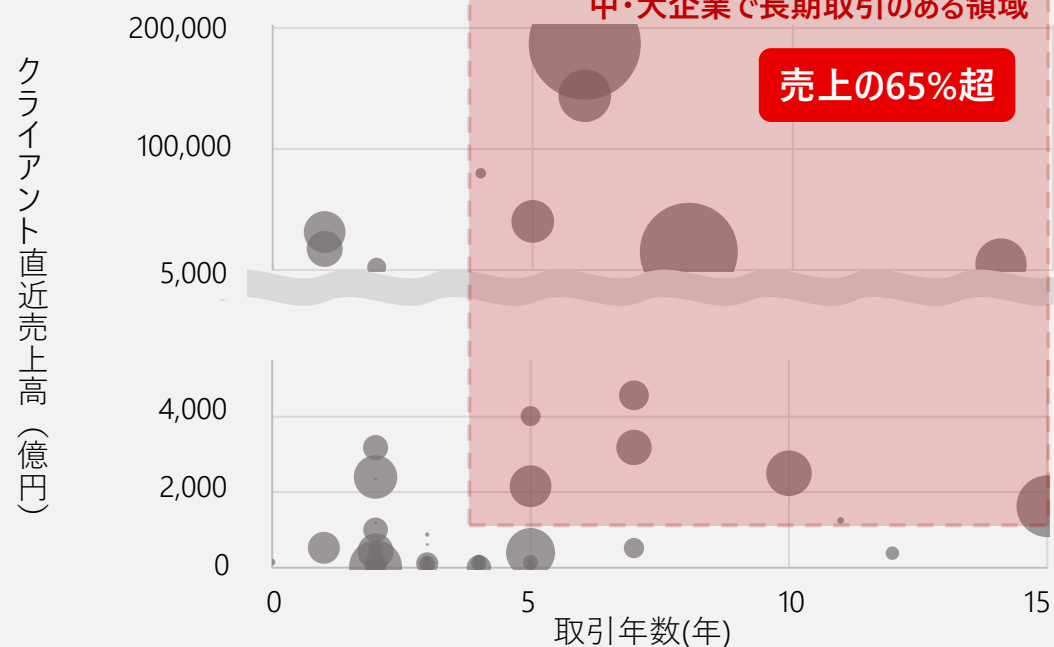
価格優位性

製品・ソリューションフリー

クライアント層、業種

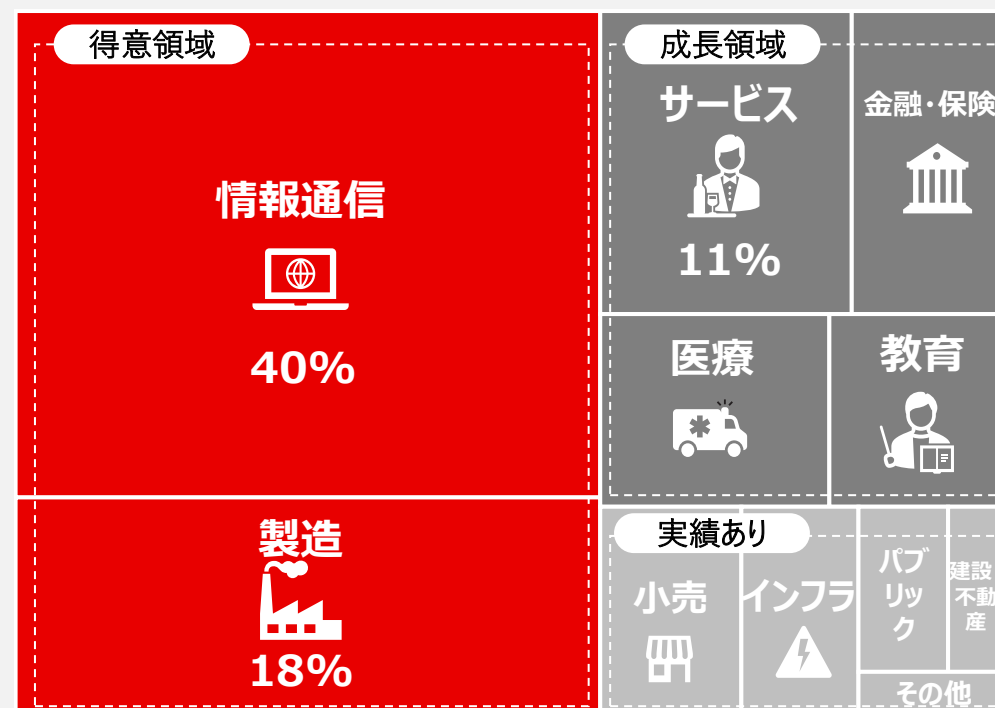
中長期(5年以上)の取引実績を有する中堅～大手企業を主要なクライアント層とし、強固な顧客基盤と実績豊富な情報通信・製造業向けサービスの展開により、クライアントの多様なニーズに幅広く対応

クライアント層



- 売上の6割が売上規模1,000億円以上の企業体がクライアント
- 上位200社のうち、約20%のクライアントが5年以上の取引関係にあり、顧客基盤が強固

業種

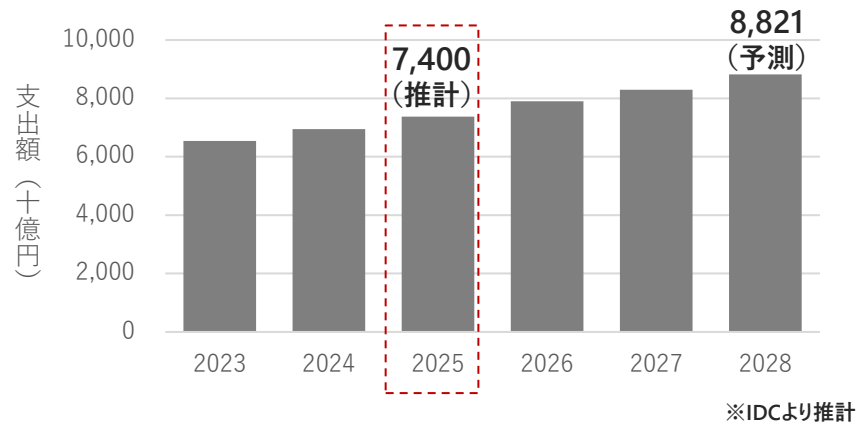


- 情報通信と製造業が全体の58%を占めており、収益の中心業種
- 特に製造業は業種特化のサービス実績が多く、今後の強化業種

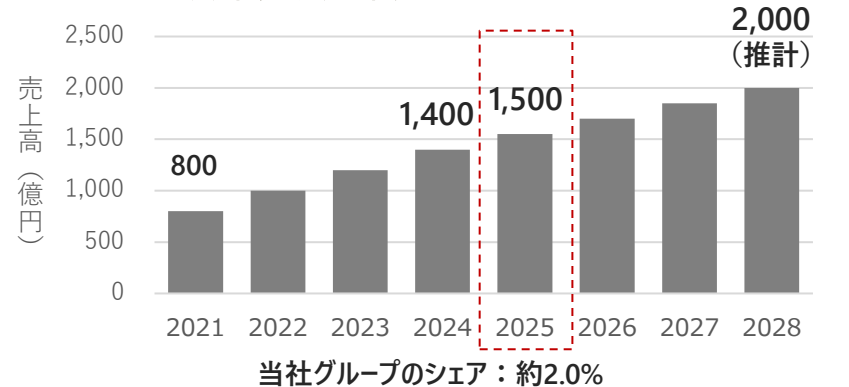
マーケット環境

2025年のIT・デジタル市場では生成AIの活用が加速していくことが予想される中、当社グループのDX事業がフ
ォーカスするシステム(DX)・ソフトウェア関連市場は好調維持

国内ITサービス市場規模・予測



国内ソフトウェアテストサービス市場規模・予測



※ゲーム・エンターテインメント分野は除く、※日本能率協会総合研究所MDBより推計

全体

注目
領域

カテゴリ	概要	市場	Fit感
ソフトウェア 開発市場	- CAGR10.2%で2029年には8兆7,261億円に拡大する予想 - 生成AIを中心としたAIプラットフォーム+データ・コンテンツ基盤への投資が急増 - 法改正特需のピークを超え、“2025年の崖”システム刷新の需要は継続の見通し		
DX市場	- CAGR10.4%で2030年には9兆2,666億円に拡大する見込 - 業界割合としては交通/運輸/物流、製造、金融、医療/介護、自治体の順 - DX推進割合は伸びているが、わずかに鈍化傾向あり		
サイバーセキュリティ 市場	2022~2027年のCAGRは7.2%で2030年には2.37兆円に拡大見込 - サービス規模は SOC > コンサルティング > 診断の順 - スマートシティ進展やサイバー攻撃リスク上昇などの需要増加が見込まれている		
AI関連市場	2024~29年のCAGR25.6%で2029年には4兆3,412億円に拡大する予想 - 生成AIに加え、AIエージェントが注目を集めている - AIの発展により、ロボティクス、自動運転、スマートシティ、遠隔医療の発展も加速する見込み		
組み込みソフトウェア 開発市場	2022~2027年のCAGRは5.3%で2030年には6,613億円に拡大見込 - 電子機器、産業機械、車載制御の成長が見込まれ今後も市場成長見込 - エッジコンピューティングや自動運転の需要増加が見込まれている反面、環境問題・SDGsへの影響も懸念されている		
車載ソフトウェア 市場	2024~2030のCAGR7.5%で2030年1兆円に拡大する予想 - 自動運転ソフトウェア、センサー、開発シミュレーションの需要増予想 2024年は認証不正問題により関連業種含め2,440億円の打撃		
医療システム・機器 開発市場	- 医療システム開発2023~2026年のCAGRは0.6%、5,000億円規模 - 日本は海外に遅れをとっていることから、伸びしろはあるが競争力に懸念有 - 電子カルテの導入が進み伸び率が停滞だが、マイナ保険証など医療DXに期待		

※凡例

市場 >  : 好調

 : やや好調

 : 横ばい

Fit感 > ◎ : 直接領域 ○ : 間接領域 △ : 関連領域

直近のトピックス：AIエージェント

最新テクノロジーとなる「AIエージェント」領域に着手。急速に変化する市場トレンドに柔軟に対応するとともに、既存ソリューションとの高い親和性を活かした連携を通じて、新たな収益基盤の構築を目指す

AIエージェント活用支援

※市場予想：2030年に7.2兆円に成長



既存サービスとのシナジー大

Salesforce導入支援

〔従来のSalesforceコア製品(Salescloud, Servicecloud等)の利用が必要となるため、シナジーが大きい領域〕

データ基盤ソリューション

〔データ活用のためにデータ基盤構築(Snowflake等)に向けた支援が必要となるため、シナジーが大きい領域〕

ソフトウェア第三者検証

〔テスト設計での生成AI活用が進んできており、自動化へのニーズも高いことから、シナジーが大きい領域〕

その他事業



* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立
2016年9月：東証マザーズ上場
(現グロース市場)
2018年12月：東証一部上場
(現プライム市場)

デジタルマーケティング（DM）事業



Digital Identity

Mint'z
Planning co.,ltd.

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

グロース
市場上場



日本技研プロフェッショナル
アーキテクト



その他事業



事業概要

グループ基盤を活用して、新たな主力事業、安定収益事業を育成中

* その他事業セグメント内の主要事業

SaaS事業



- ✓ SaaS型スキルマネジメントシステム
- ✓ 最新のテクノロジーでスキル管理や育成を支援

採用 育成 評価

人材活用 ISO 9001

✓ 大手製造業での導入が加速中

先行投資フェーズ

ゲーム開発事業



- ✓ 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
- ✓ ゲーム開発で培ったUI・UXの知見を活かし、DX領域に参入。

✓ Roblox※を用いて、企業のブランディング強化の企画・開発・運営・販促までを一気通貫で対応。
(メタバース×マーケティング領域)

※全世界で毎日約8000万人が利用する有力なメタバースプラットフォーム

事業拡大フェーズ

IT人材事業



テックリーチ
TechReach

- ✓ ITエンジニア及びクリエイターに特化した転職エージェント「R-stone」がFY2021にM&Aにより参画
- ✓ フリーランスエンジニア向け案件、求人情報サイト「TechReach」を運営

事業拡大フェーズ

プラットフォーム事業

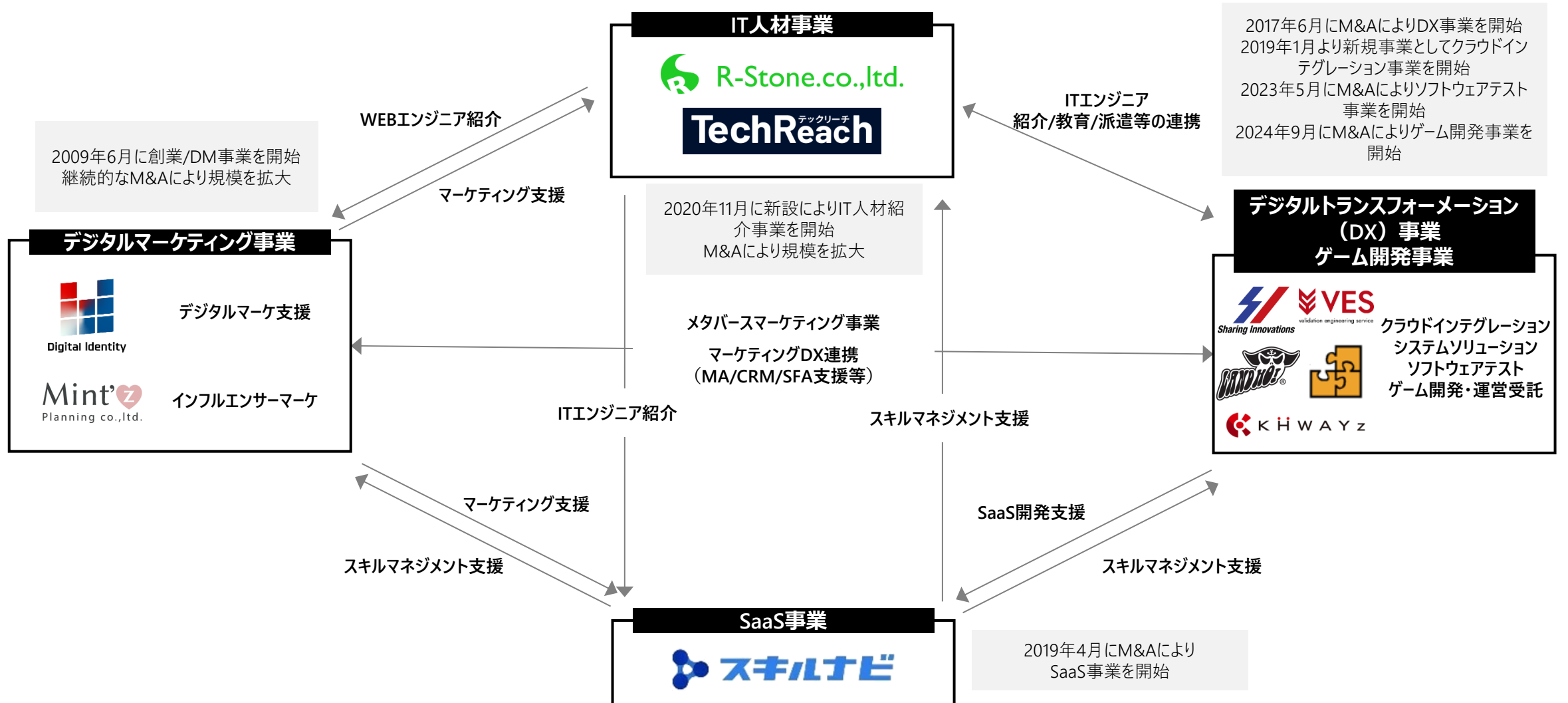


- ✓ iPhone/Androidで、1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
- ✓ 鑑定実績は200万件を突破。

安定収益フェーズ

事業シナジー

グループ基盤を活用することでシナジーを創出し、高成長×高収益な事業モデルを構築していく



CVC投資実績

出資先5社が東京証券取引所に上場

2020年7月上場



HR

2020年11月上場



マーケティング

2020年12月上場



不正注文検知

2021年9月上場



決済

2022年3月上場



医療



ポイントモール



電力小売



コスプレ



AI



Fintech



MEO



不動産



Con-tech



PJ管理



スマートホーム



P2C



HR



ヘルスケア



HR



04 成長戦略

中長期成長戦略

中長期成長戦略を策定、2023期を底に成長にコミット
主要2事業の成長をベースに、M&Aの活用と新規事業の貢献で
5年後EBITDA50億円、10年後150億円を目指す

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社は構造改革を経て、増収増益基調へ

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

150
(EBITDA 億円)

100

50

0
2023

2028

2033

EBITDA
50億円

EBITDA
150億円

新規事業

M&A

オーガニック成長

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

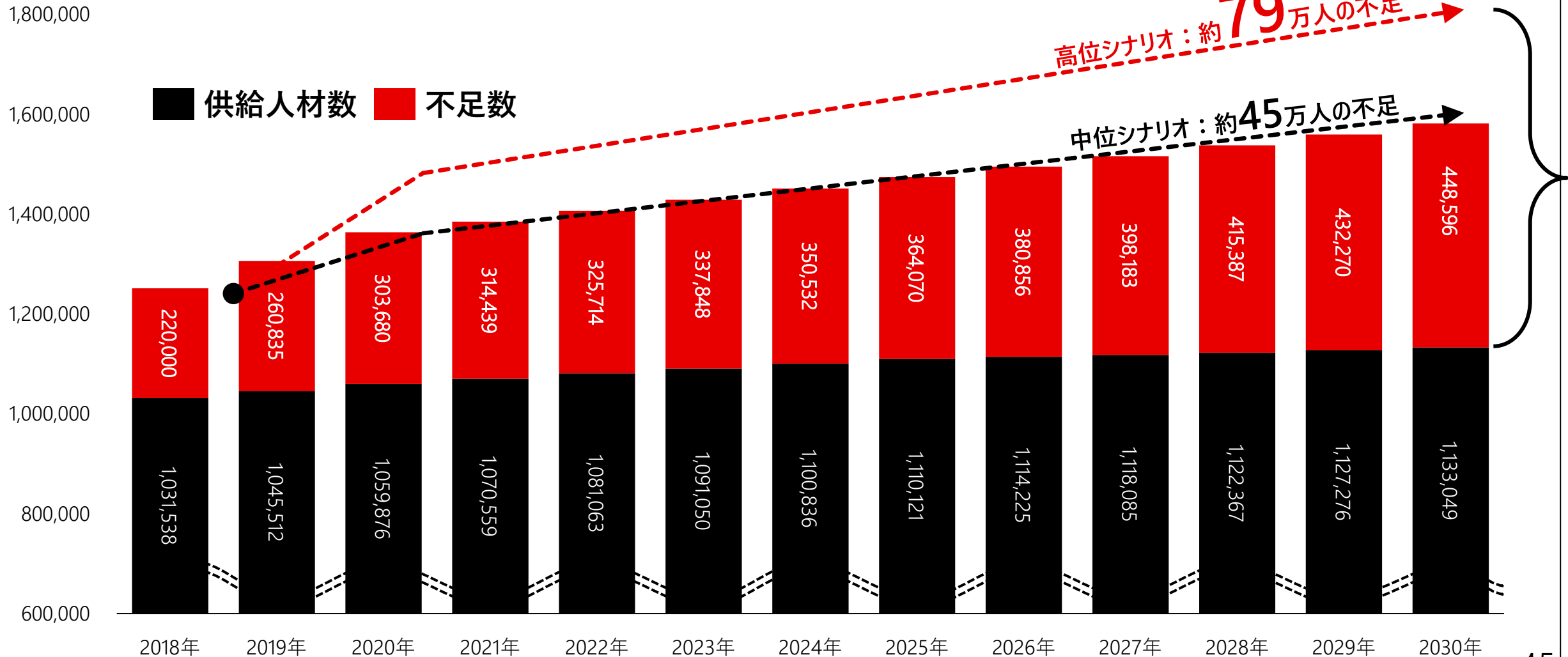
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**11.1%成長**※5

※5 出典: 電通「2024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

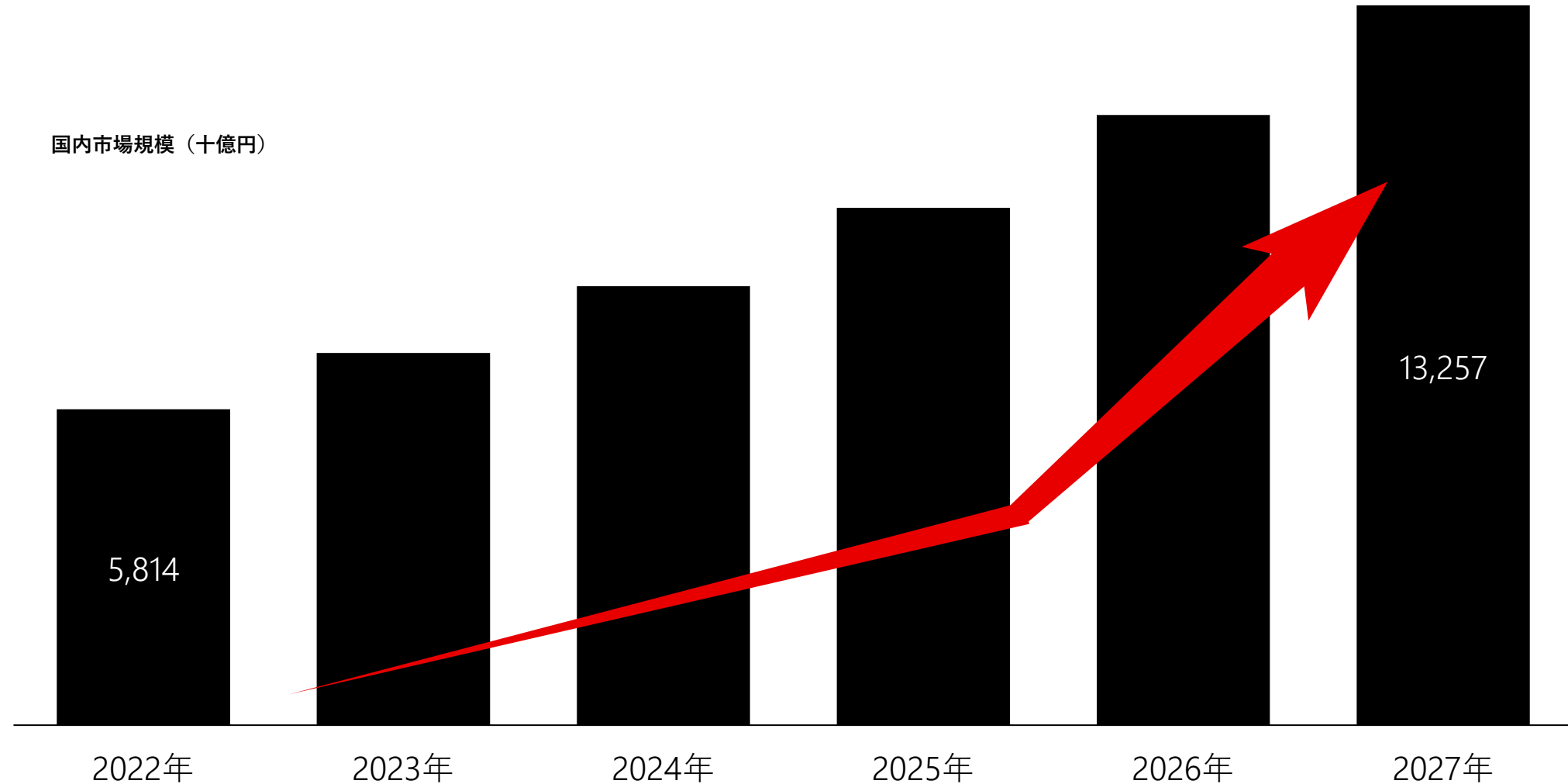
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略： 成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

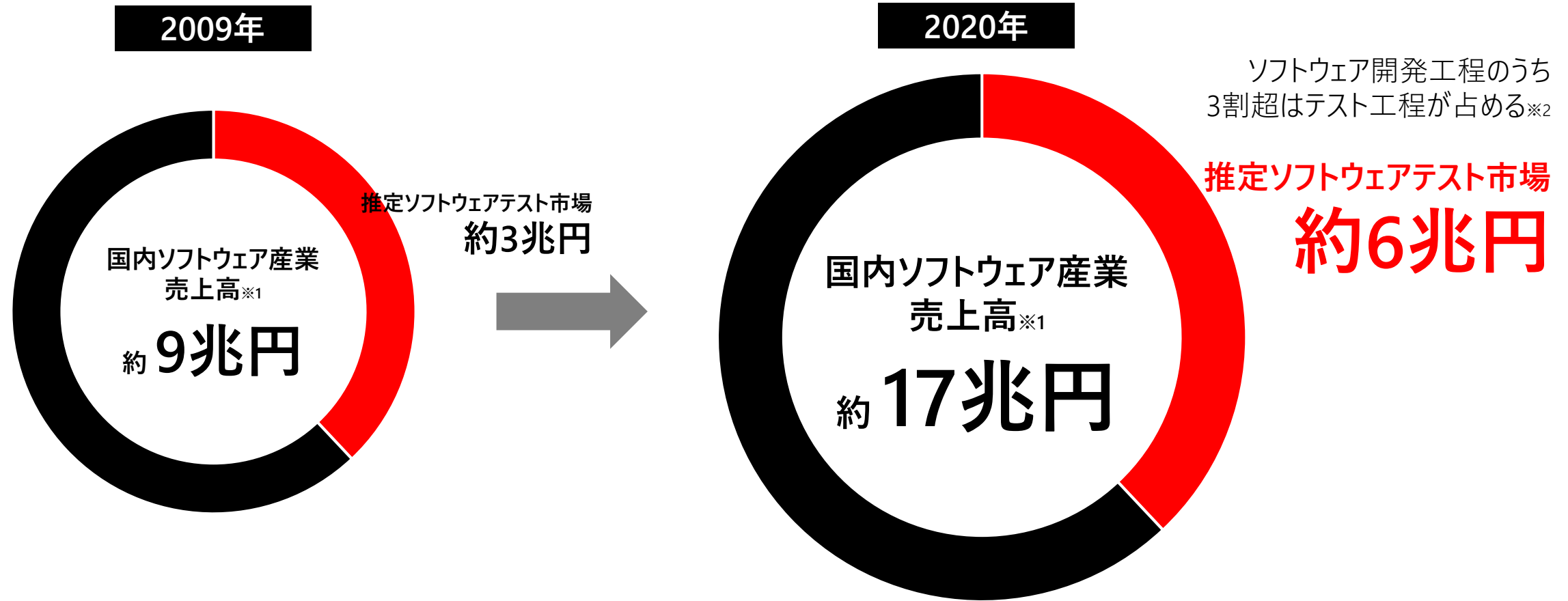
2022年～2027年までの年間平均成長率17.9%で推移

2027年の市場規模は2022年比2.3倍の13兆2,571億円と予測



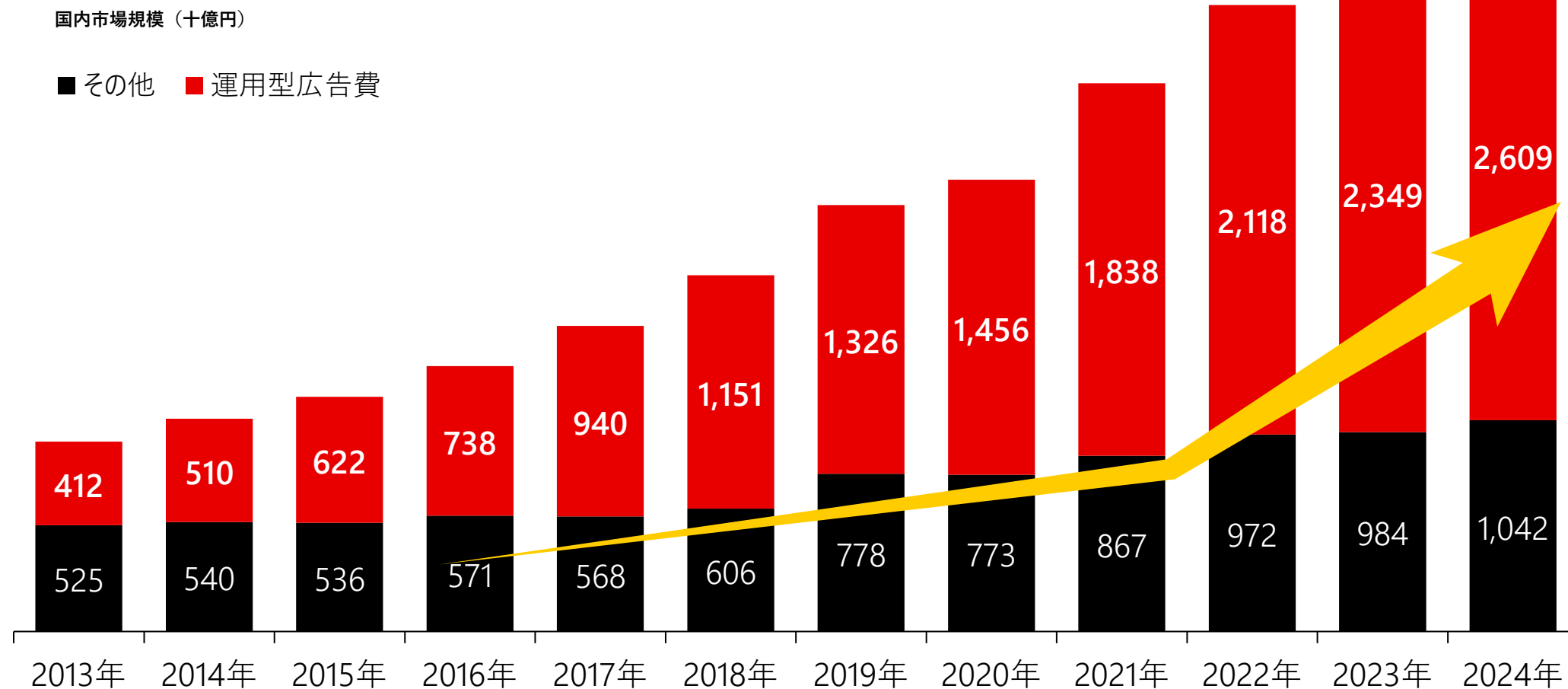
成長戦略： 成長市場で戦う / ソフトウェアテスト市場規模

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



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11.1%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

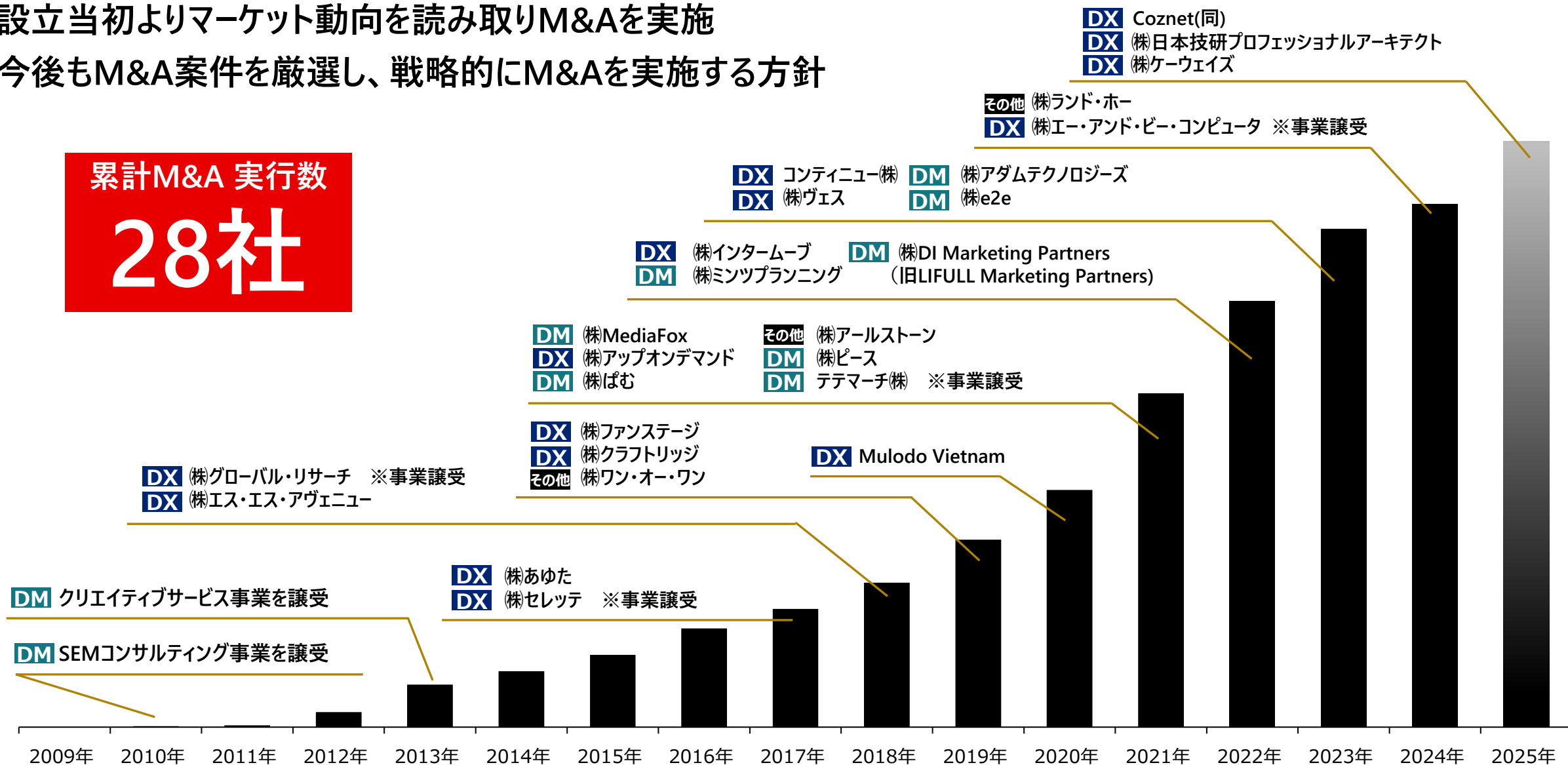
成長戦略：M&Aの積極活用

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

28社



成長戦略： M&Aの積極活用



FY2025においては、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社、ケーウェイズ社およびCoznet社のグループ参画により、DX事業の成長が加速

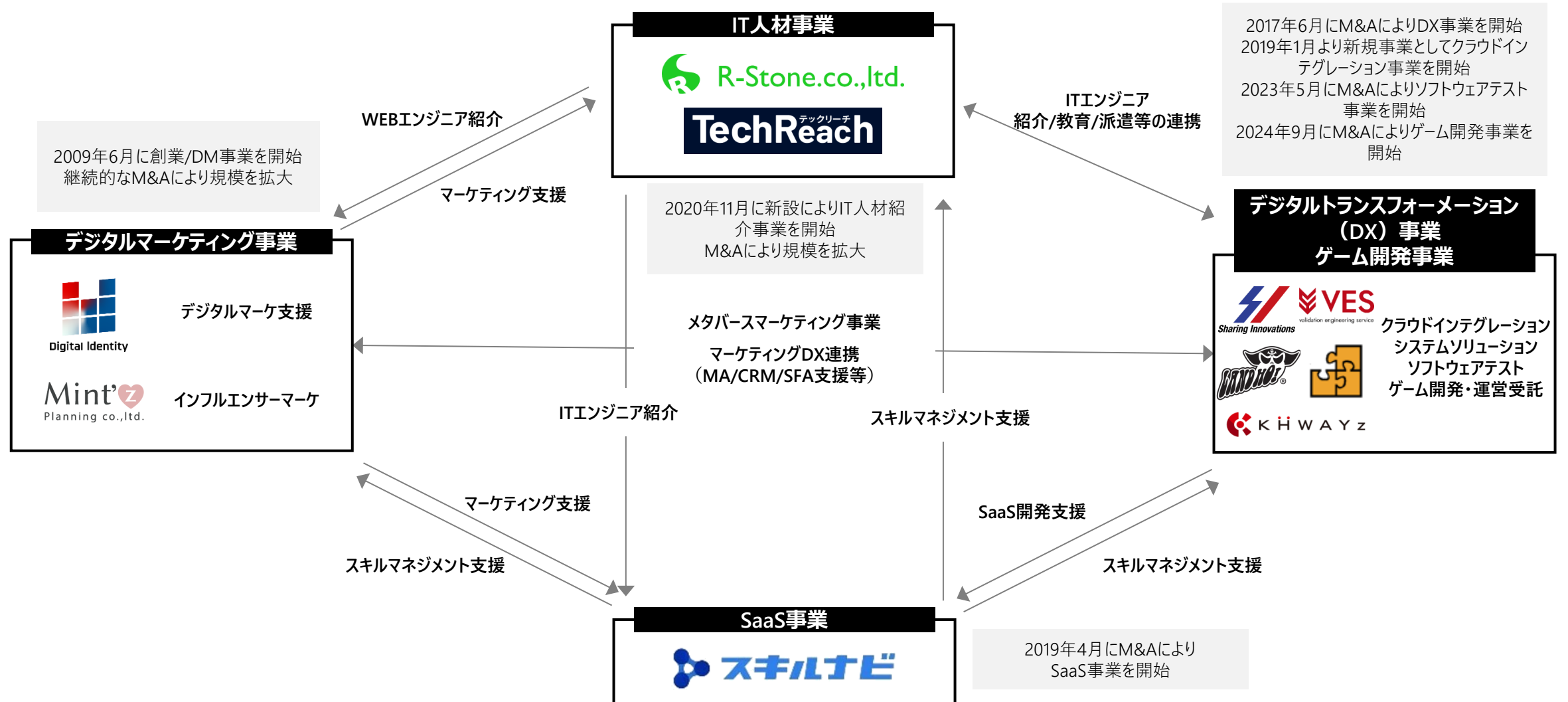
セグメント	領域	実績	M&Aの目的	市場規模
デジタルマーケティング	AD/SEO クリエイティブ SNSマーケ 2009年6月開始	 LIFULL Marketing Partners 	・ロールアップ戦略による事業規模の拡大 複数の同業他社のM&Aにより、 サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充	約3兆円 ※1
その他	ゲーム開発 2024年9月開始		・TAM（※4）の拡大（ゲーム開発市場への新規参入） ・DM事業、DX事業とのシナジー創出	約2兆円 ※5
DX	システムソリューション 2017年6月開始	 ※DX領域で11社を M&A、統合 	・隣接市場への進出によるTAM（※4）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 	・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	 validation engineering service	・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」

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



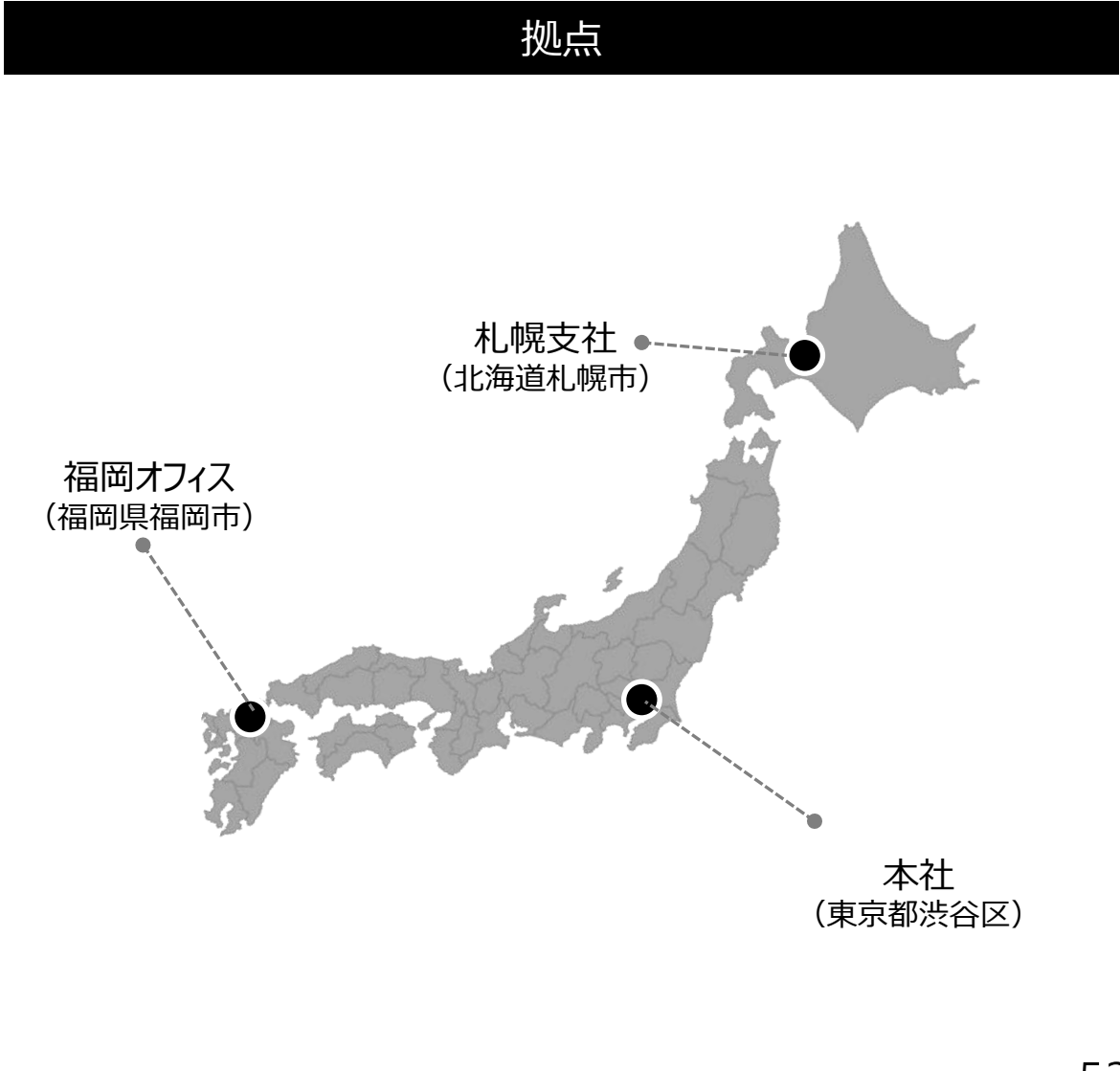


Appendix

デジタルアイデンティティ社 / 会社概要

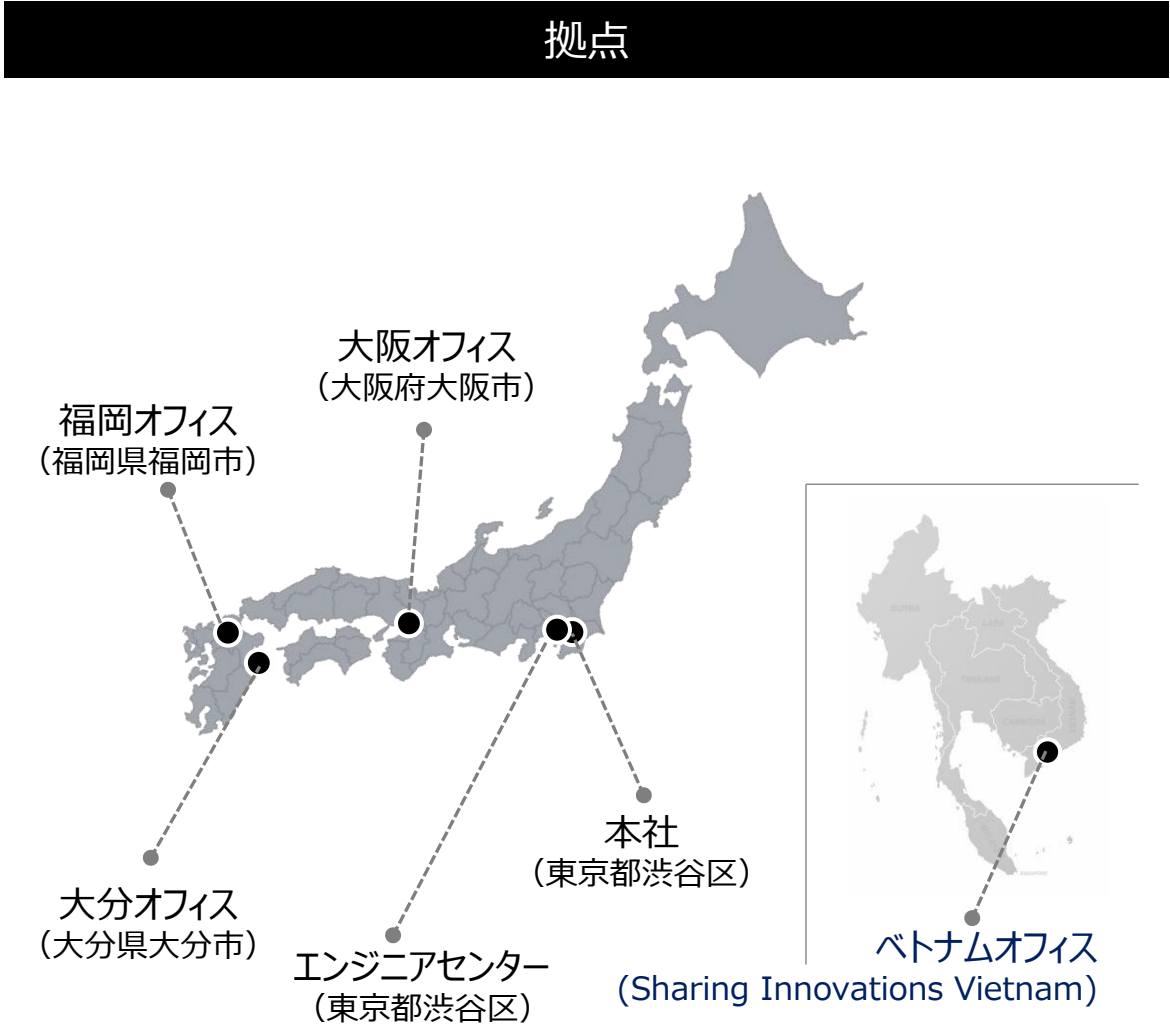


会社概要	
商号	株式会社デジタルアイデンティティ
設立	2017年 ※新設分割による設立年。創業は2009年。
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南5F
役員	鈴木謙司（代表取締役社長） 近藤皓 小林睦
役職員数	346名 ※2024年12月31日現在
セグメント	デジタルマーケティング事業
主な事業内容	- 運用型広告 - SEOコンサルティング - サイト/コンテンツ制作 - マーケティングDX
子会社	- 株式会社ミソツプランニング （事業内容：SNSマーケティング） - 株式会社ピース （事業内容：Web/コンテンツ制作）





会社概要	
商号	株式会社 Sharing Innovations
設立	2008年
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8階
役員	信田 人（代表取締役社長） 柳 径太（代表取締役会長） 西田 祐（取締役CFO）
グループ 役職員数	265名 ※2024年12月31日現在
セグメント	デジタルトランスフォーメーション事業 その他（プラットフォーム事業）
主な 事業内容	• Salesforce導入コンサルティング • Salesforce導入・開発支援サービス • Salesforce運用・定着化支援 • Tableau導入コンサルティング • 受託開発 • オフショア開発サービス • IT人材紹介・提供サービス(SES/BP)
	• ISMS認証



Sharing Innovations社 / 事業概要

クライアントが活用するIT・デジタルの利用パフォーマンスを最大化するため、Salesforceをはじめとする複数ソリューションにおいてパートナーとして連携。多様なニーズに応えるスクラッチ開発、人材提供を行う。

Salesforce導入コンサルティング

Salesforce製品の導入～カスタマサクセスを支援しております



主な取り扱いSalesforce製品



上記の関連プロダクト



受託開発サービス

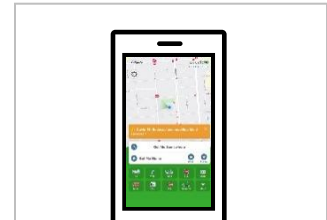
オープン系技術を活用したシステム開発を支援しております。
持ち帰りによるラボ型開発、ベトナム拠点と連携したオフショア開発も可能です。



Webシステム・アプリ開発



業務・基幹システム開発

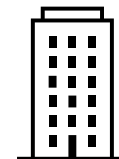


スマホアプリ開発

SES (System Engineering Service)

IT人材不足の課題に対応するべく、当社ではIT人材の提供型事業を進めています。パートナーリソースを含め、あらゆるカテゴリにも対応が可能となっています。

人材調達先



年間400名超を
パートナー調達

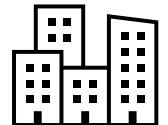
発注先



人材調達

約100名の
プロパーが稼働

発注元



人材提供
(プロパー/パートナー)

年間70社超へ
人材支援

Sharing Innovations社 / 事業概要



Salesforce/Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

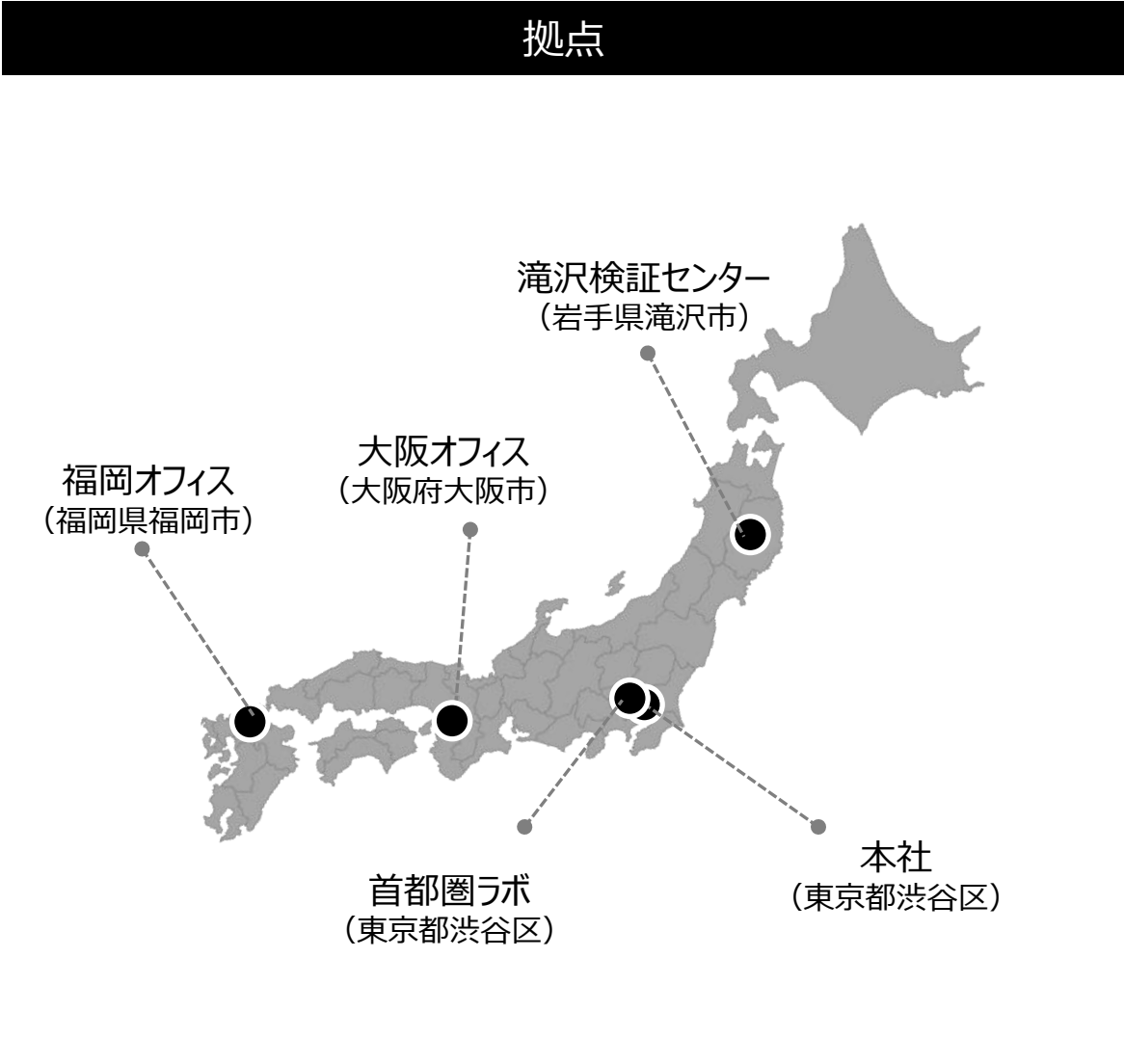
*:2025年1月8日時点

MARKETING マーケティング		ENGINEERING 開発者・アーキテクト				OPERATION 管理者・コンサルタント					
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント	9 名	Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	1 名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー	16 名	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	3 名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	40 名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	33 名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	32 名	Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	1 名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	3 名	Salesforce 認定 システムアーキテクト	1 名	Salesforce 認定 アドミニストレーター	148 名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	9 名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト	7 名	Salesforce 認定 Integration アーキテクト	1 名	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	38 名			Salesforce 認定 アソシエイト	3 名	Salesforce 認定 AIアソシエイト	15 名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	24 名	Salesforce 認定 Data アーキテクト	3 名	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト	2 名			Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	53 名	Salesforce 認定 AIスペシャリスト	2 名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	4 名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	7 名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	6 名			Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	59 名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	37 名
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	3 名	Tableau 分析者・コンサルタント						SALES セールス		Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	69 名
		Tableau Certified Consultant	3 名	Tableau Certified Data Analyst	1 名	Tableau Desktop Specialist	6 名	Salesforce 認定 セールスエキスパート	2 名		



ソフトウェア品質
のスペシャリスト

会社概要	
商号	株式会社ヴェス
設立	2003年
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8階
役員	中村 慶郎（代表取締役社長） 五代儀 直美（取締役CFO） 信田 人（取締役COO）
役職員数	260名 ※2024年12月現在
セグメント	デジタルトランスフォーメーション事業
主な事業内容	・ソフトウェアテスト事業 ・ソフトウェア開発事業 ・SES事業
団体等	・IVEC ：プラチナパートナー ・JSTQB ：ゴールドパートナー ・ISMS認証

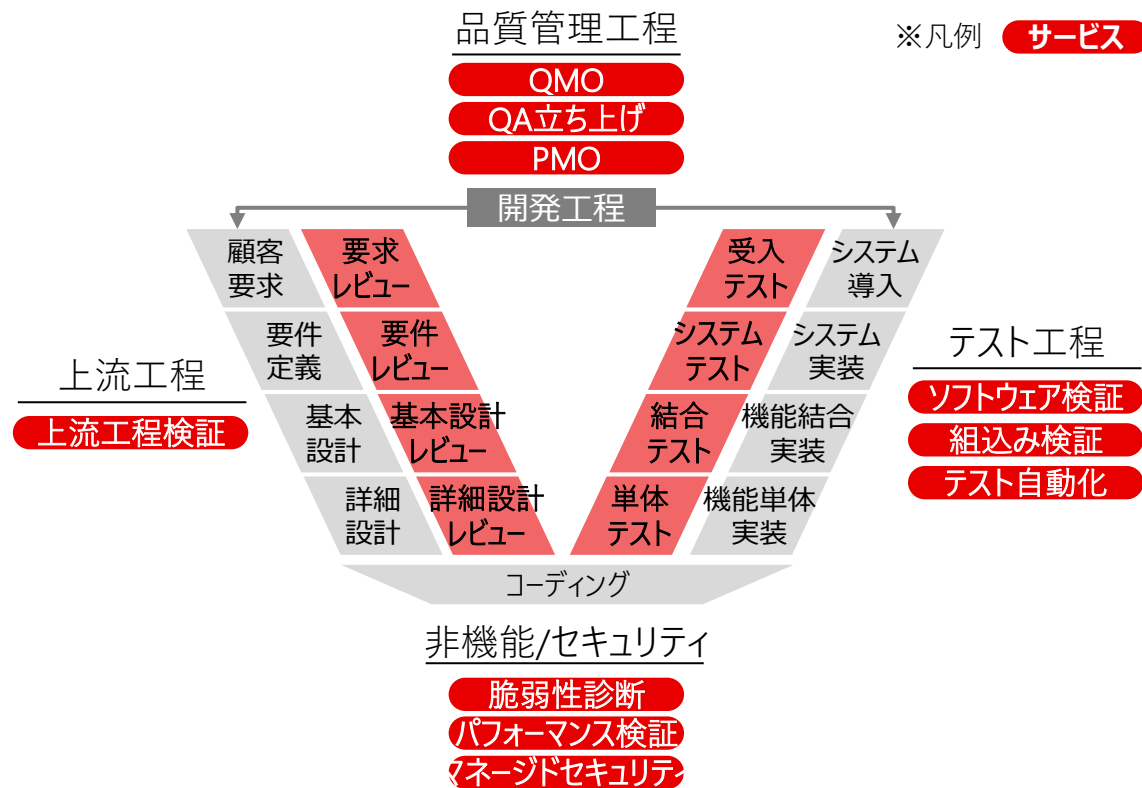


ヴェス社 / 事業概要

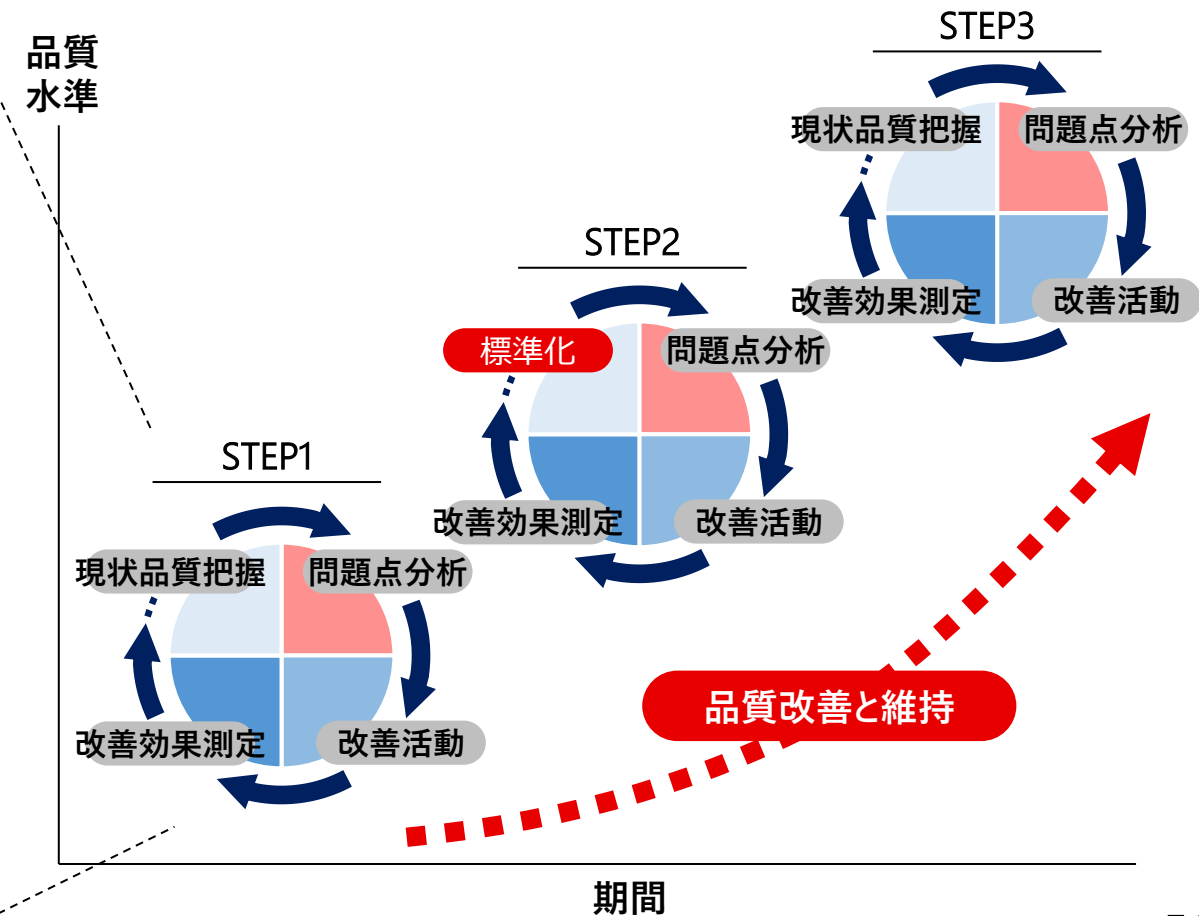
テスト＝打鍵や単なる人材提供ではなく、クライアントのサービス・製品品質に寄与するサービスを用いて事業展開

サービスラインナップ

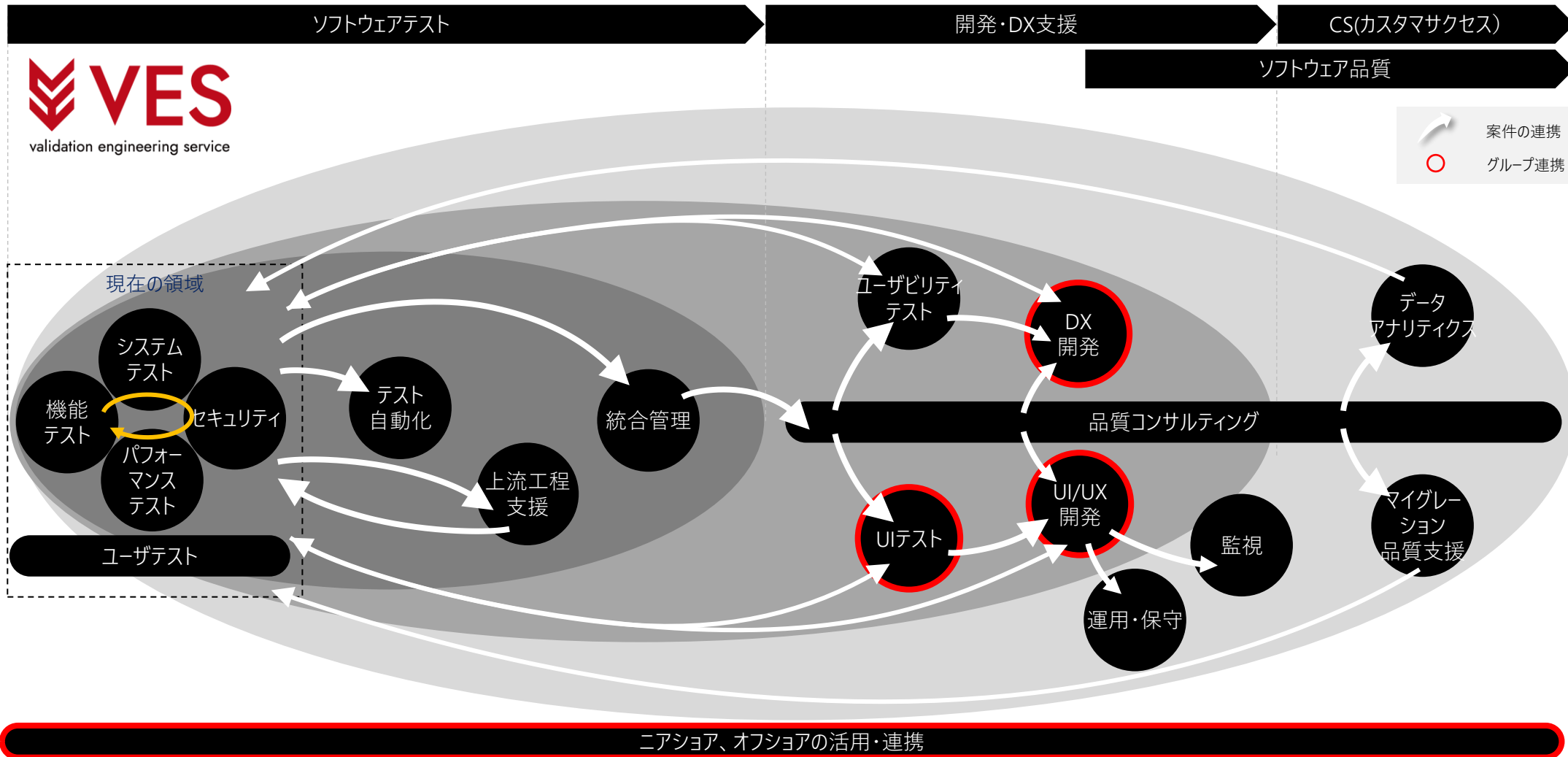
ソフトウェア第三者検証を中心に品質維持・強化につながるサービスを展開



クライアントのプロダクトライフサイクルに寄り添った支援を実施



ソフトウェアテストを起点に、DX、CS領域に拡大、ソフトウェア品質のエキスパートへ



ソフトウェア品質のエキスパート

「ソフトウェア品質のエキスパート」に向けて、必要な事業パーツを積み上げるモデル

ヴェス社 / 事業戦略



ORCHESTRAグループのリソースを活用し、売上100億円規模への成長を目指す

FY2023

FY2028

	Step0 M&A時点	Step1 上流 + 開発領域の対応	Step2 オフショア活用	Step3 自社での開発対応	Step4 新規領域への展開	Step5 カスタマサクセスの展開
狙い	事業基盤の定着化による 安定収益化	リクエスト対応幅拡大による 収益拡大	ニアショア・オフショア活用による コスト競争力の強化	実装力強化による 収益拡大	実装力強化による 収益拡大	定着化に向けた循環対応による 収益拡大
事業展開		グループ内またはBPとの協業による展開	グループ内またはBPとの協業による展開		ソフトウェア第三者検証サービス 品質コンサルティング DX支援 運用監視	品質コンサルティング DX支援 運用監視 定着化支援 Ver-up支援追加開発
想定売上 (本Step増分)	15.4億円	24.0億円 (156.3%)	35.0億円 (145.6%)	49.1億円 (140.2%)	70.1億円 (142.6%)	100.3億円 (143.1%)
エンジニア人数 (プロパー割合)	223名 (71.3%)	261名 (67.0%)	317名 (62.7%)	358名 (58.4%)	485名 (54.2%)	614名 (49.9%)
ポイント	- 自動化、セキュリティなどのテスト検証周辺も合わせての展開 - サービス提供の安定に向けたPM, PL層のデリバリスル向上	- テスト検証領域は、ロイヤル顧客への適応から拡大を狙う - 上流工程スキル & 経験者の採用	- SIV活用によるオフショア展開 - グローバル案件の獲得 - 地場の大手企業のクライアント化 (滝沢TCモデル→第二TC展開)	- 開発Capabilityの獲得 - 上流およびテスト領域との連携ソリューションの提供 - 品質保証の提供	- 単なるITコンサルではなく品質の専門性(法規制や規格などの対応) - DXや運用監視は旬なプロダクトと連携	品質管理としてのポジション確立

サステナビリティ基本方針

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ています。

そのため、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、サステナビリティ活動を推進していきます。

Environment 環境



Social 社会



Governance ガバナンス



ESGに関する取り組み

マテリアリティ（重要課題）への取り組み

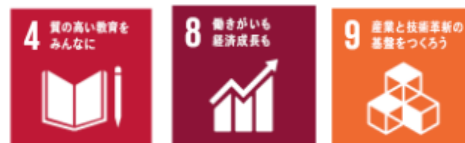
Environment 環境



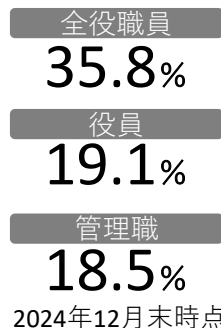
企業のDX化支援によるオフィスのエコ化実現

当社グループは、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削減を実現する。

Social 社会



グループの女性構成割合



IT人材の育成

当社グループは、今後ますます深刻化していくIT人材の不足に向けて、IT人材の育成を進めていき、今後さらに期待される社会のデジタル化に取り組み効率的で豊かな社会の実現に貢献する。

ダイバーシティ・多様な働き方の推進

当社グループは、企業活動において人種・国籍・性別・年齢・宗教や政治的思想・障がいの有無・婚姻歴・子女の有無・性的指向・性自認などを理由とした差別は認めず、すべての人に平等な機会を提供し、各々の人権を最大限尊重する。

人権の尊重

当社グループは、「Orchestra Holdings人権ポリシー」に則り、あらゆる場面において人権を尊重することで、持続可能な社会の発展に貢献する。

Governance ガバナンス

ガバナンス体制の強化

当社グループは、長期的な競争力の維持向上を図るため、コーポレート・ガバナンスの強化と充実が経営の重要課題であると認識し、今後、各種委員会の設置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を行っていく。

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。
- 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!