

2025 年 9 月 1 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 月期第 2 四半期 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	: 2025 年 8 月 25 日 (月) 16 時 30 分～17 時 30 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。

【質疑応答書き起こし目次】

Q1. 営業利益率の減少理由について	3
Q2. 業績回復の見通しについて	3
Q3. IP・エンターテインメント事業について	3
Q4. DM 事業の成長性について	3
Q5. スキルナビへの投資進捗と収益貢献見通しについて	4
Q6. M&A の方針について	4
Q7. 自己株式取得と増配について	4
Q8. 上場維持について	5
Q9. IFRS 移行のメリットについて	5
Q10. IFRS 移行のコストについて	5
Q11. IFRS 適用による財務インパクトについて	5

【質疑応答書き起こし】

Q1. 営業利益率の減少理由について

営業利益が Year-on-Year で 35%減少した具体的な理由を教えてください。

主因は、DM 事業における大口顧客の離脱です。これにより売上・利益が減少し、全体の利益を押し下げる結果となりました。営業強化により新規顧客の獲得も進み、第 3 四半期以降での回復を見込んでおります。

Q2. 業績回復の見通しについて

今後の業績回復の見通しと、そのための具体的な施策を教えてください。

第 2 四半期を業績の底と見ており、下期からの回復を見込んでいます。

- DM 事業では、大手企業向けの新規顧客開拓を強化しており、商談が進展しています。
- DX 事業では、赤字案件の整理が完了し、戦略的な人材採用も成果が出ているため、収益性の改善を見込んでいます。

両事業ともに、下期からの業績伸長を計画しています。

Q3. IP・エンターテインメント事業について

「IP・エンターテインメント事業」を新設する狙いを教えてください。

国内で 13 兆円、世界で 135 兆円を超える巨大なコンテンツ市場が、更に拡大すると予測しているためです。この成長市場の潮流を捉えるため、グループ内ですでに展開している関連事業（IP 事業、ゲーム開発事業、占いコンテンツ事業）を一つのセグメントに統合し、第 3 の事業の柱として本格的に育成していくことを狙いとしています。

Q4. DM 事業の成長性について

デジタル広告市場は拡大傾向とのことですが、貴社の DM 事業は市場の伸びに比べ、抑えられているように見えます。来期の DM 事業について、市場環境などの見通しがあれば教えてください。

ご指摘の通り、運用型広告市場が 11%伸びているにも関わらず、当社が減収であったという点で、市場の伸びに比べて抑えられているというのは事実です。

その原因は、決算説明でもご説明した大口顧客の離脱にあります。この影響を除いた DM 事業の成長率は市場成長率を上回っております。

Q5. スキルナビへの投資進捗と収益貢献見通しについて

新規事業について、今期のスキルナビに対する投資額の推移と、収益貢献の時期の見通しを教えてください。

スキルナビに関しては、前期に比べて売上・利益が上がってきていることもあり、投資額（赤字額）は約 40%程度減少しています。

スキルナビは、サブスクリプション型のビジネスモデルですので、損益分岐点を越えた以降は黒字が拡大していきます。事業成長により、毎月の赤字額は改善しているため、来期中には月次黒字化を実現する計画となっています。この計画に対する進捗は、期初に組んだ予測通りに進んでいる状況です。

Q6. M&A の方針について

M&A 戦略と今後の方針について教えてください。

成長戦略でご説明した通り、M&A は我々の主要な成長戦略ですので、今後も積極的に検討していく考えです。

M&A の基準としましては、

1. 既存の領域もしくは隣接領域で、ロールアップが可能な領域
2. 我々がまだ手掛けていないが、非常に成長力がある市場に参入するための TAM を拡大するための M&A

この 2 つの戦略に合致する機会があれば、積極的に検討していきたいと考えております。これまでに 28 社の M&A を実行してきた実績もあり、M&A 案件の紹介は多数引き合いがあります。

Q7. 自己株式取得と増配について

2 億円の自己株式取得と増配の目的を教えてください。

株主価値の向上が目的です。現在の株価水準や財務状況を総合的に勘案しました。取得した自

己株式は、今後の戦略的な M&A に活用することも視野に入れています。成長投資とのバランスを取りながら、株主還元を重要な経営課題の一つとして実施する方針です。

Q8. 上場維持について

プライム市場の上場維持基準が未達ですが、具体的な対応策を教えてください。

「流通株式時価総額」が基準に達していない状況です。対応策として、業績の着実な改善と、自己株式取得や増配といった株主還元策、決算説明会や IR セミナーへの登壇などの積極的な IR 活動を通じて企業価値を高め、株価向上を目指すことで基準達成を図ります。バックアッププランとして、スタンダード市場への市場変更手続きも並行して準備しています。

Q9. IFRS 移行のメリットについて

会計基準を IFRS へ移行するメリットを教えてください。

成長戦略の軸を M&A としている当社の事業実態をより適切に財務諸表へ反映させることが最大のメリットです。現在、年換算で約 6.1 億円ののれん償却費が計上されなくなります。

Q10. IFRS 移行のコストについて

IFRS 対応に必要なコストとそのコストが今期の業績予想に折り込まれているか教えてください。

当期予算として、この IFRS 対応に関して約 1 億円程度の費用を見込んでおります。内容としては、IFRS 対応に伴う監査報酬の増額、および対応するための人的コストの増加、これらを含めて 1 億円程度であり、当期の業績予想に織り込んでおります。

Q11. IFRS 適用による財務インパクトについて

IFRS 適用による財務インパクトは、業績予想に織り込まれているか教えてください。

現在公表しております予算につきましては、あくまでも日本基準上での業績予想となりますので、IFRS 適用の影響は含まれておりません。IFRS 適用が決定した際に、適用後の業績予想を改めて開示させていただく予定です。