

FY2026.Q1決算説明資料

株式会社Orchestra Holdings

2026年5月15日



ORCHESTRA HOLDINGS

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- FY2026.Q1決算概要
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

Vision

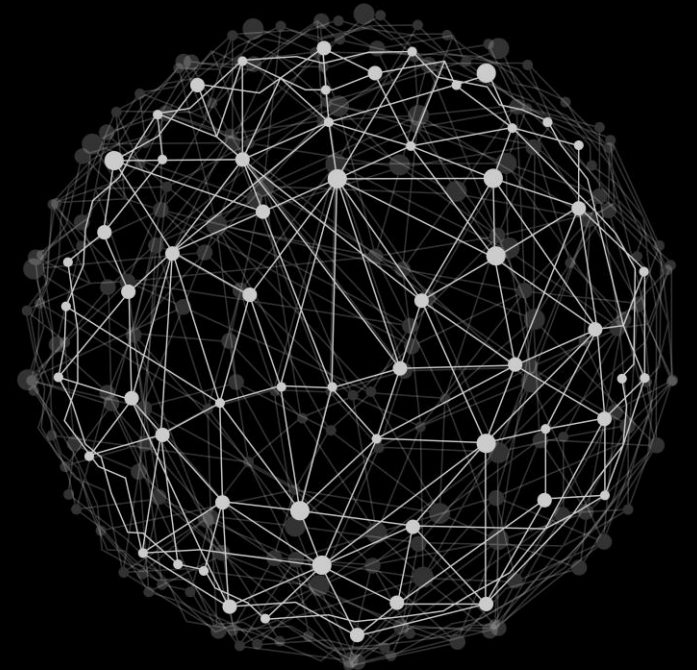
創造の連鎖

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。



展開市場と市場機会

インターネット広告市場

4.0 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。

国内ソフトウェア市場

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「2025年 日本の広告費（2026年3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

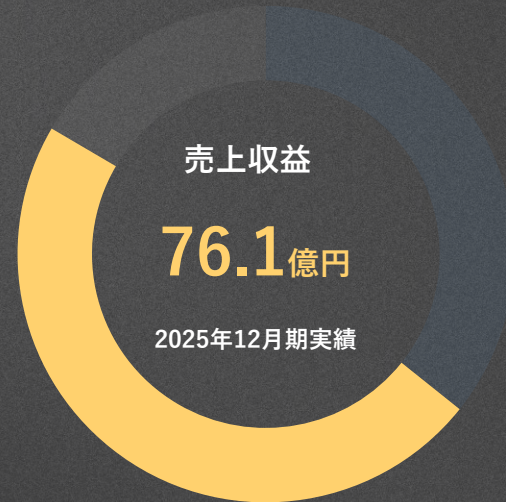
クリエイティブ制作

認知広告

運用型広告

SEO

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

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。

戦略策定

自社アプリ

IP

認知広告

IT人材派遣

HR SaaS

Orchestra Holdingsの展開事業

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

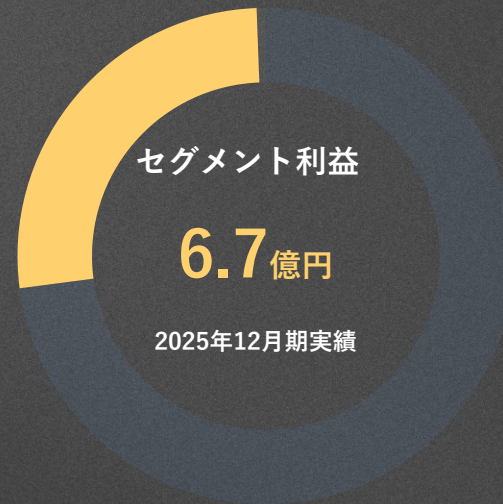
クリエイティブ制作

認知広告

運用型広告

SEO

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

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。

戦略策定

自社アプリ

IP

認知広告

IT人材派遣

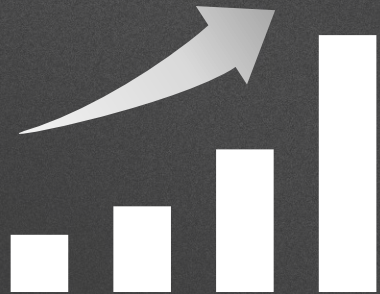
HR SaaS

Orchestra Holdingsの成長戦略

創業時から一貫した基本戦略

“成長市場で戦う”

最も重要戦略として位置づけ。
マクロ要因や自社アセット活用によって、
新たな市場／成長機会を開拓する。



非連続的な成長機会

“M&Aの積極活用”

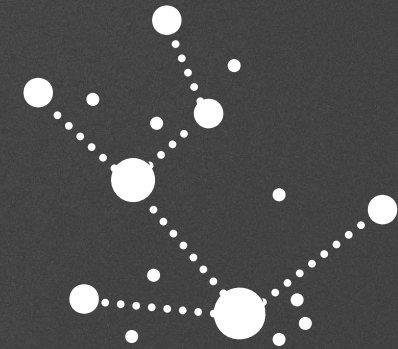
創業以来、約30件のM&Aを実行。
新規市場への参入から、既存事業の強化まで、
非連続的な成長機会を創出。



企業連携によるHDシナジー

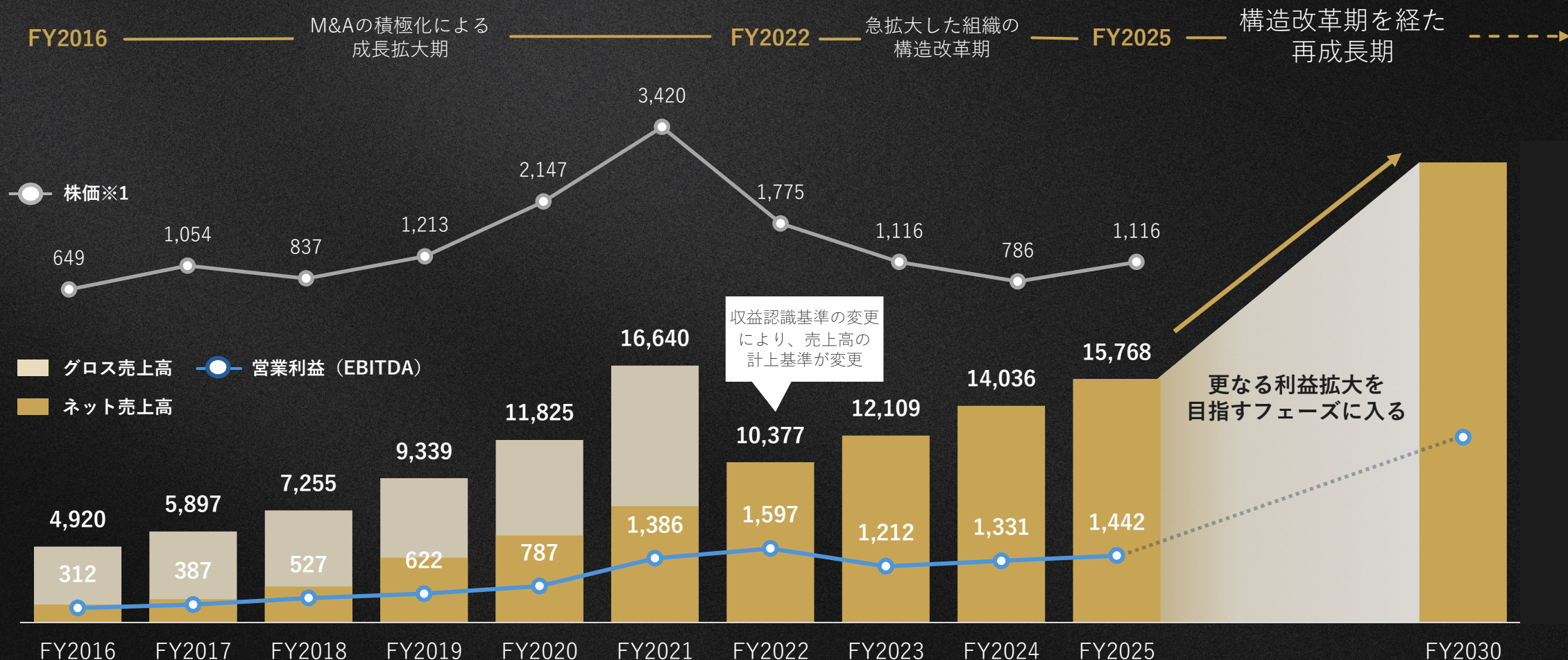
“創造の連鎖”

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をHD連携により創出し、
Visionである「創造の連鎖」を体現。



中期経営見通し

- FY2022からの構造改革期を経て、FY2026から利益拡大を加速する成長フェーズに入る



※1：株価は各年最終日の調整後終値を使用している

※2：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戻して算出。）を使用している

株主還元方針

- 「株主還元施策の充実」を経営上の重要テーマに位置づけ、積極的に実行していく方針。
- 配当については、2018年12月期の初配以来、毎期連続して増配を実施。

剰余金の配当

1株あたり配当金	
2023年12月期	普通配当 10.0円
2024年12月期	普通配当 11.0円
2025年12月期	普通配当 12.0円
2026年12月期 (予想)	普通配当 13.0円

自己株式の取得

直近実施した自己株取得の概要※1	
実施期間	2026年2月16日～ 3月24日
取得株式の種類	当社普通株式
取得方法	市場買付
買付総額	99,911千円
買付株数	92,500株

株主優待制度

株主優待の内容	
対象株主	200株以上
保有期間	1年以上継続保有※2
優待内容	デジタルギフト 15,000円分
優待利回り	7.3%※3

※1：自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ（2026年2月13日）

※2：「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。

※3：優待利回りは、2026年4月30日の当社株式終値（1,023円）を基準に算定

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- **FY2026.Q1決算概要**
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

FY2026.Q1決算サマリー

売上

- ・ 売上40.3億円で着地、業績予想に対して想定通りの進捗
- ・ DM事業では新規顧客の獲得で大きな成果をあげ、前年度の大型顧客失注分を超えて成長

営業利益

- ・ 営業利益5.9億円で着地、業績予想に対して想定を上回る進捗で推移（予算進捗率36.9%）
- ・ DX事業ではプロダクトミックスの転換を推進し収益性が向上

事業 トピックス

- ・ DM事業ではLLMO領域の需要拡大に対応した自社AIサービスの推進により成長加速を狙う
- ・ DX事業ではAI駆動型への変革や自動認識技術サービスの推進によるプロダクトミックスの転換により収益性が向上

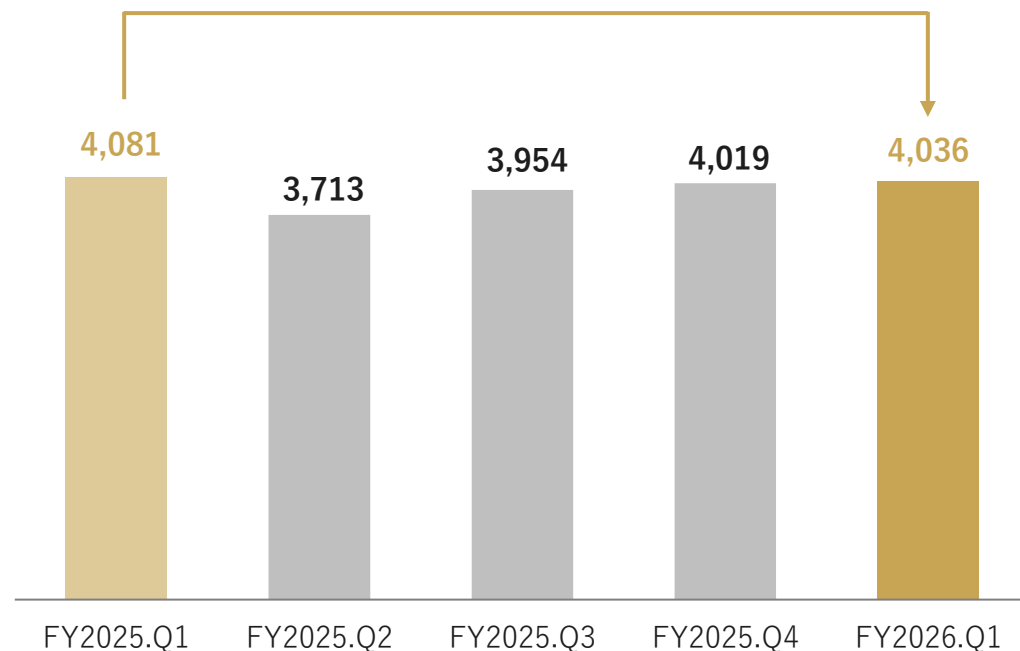
FY2026.Q1業績ハイライト（会計期間）

- 売上はDM事業で新規顧客の獲得で大きな成果をあげたことにより、前年度の失注分を上回る成長を実現し、全体としては想定通りの進捗
- 営業利益はDM事業の売上成長とDX事業の製品ミックスの転換による収益性向上により、想定を上回る進捗（予算進捗率36.9%）

売上収益

(百万円)

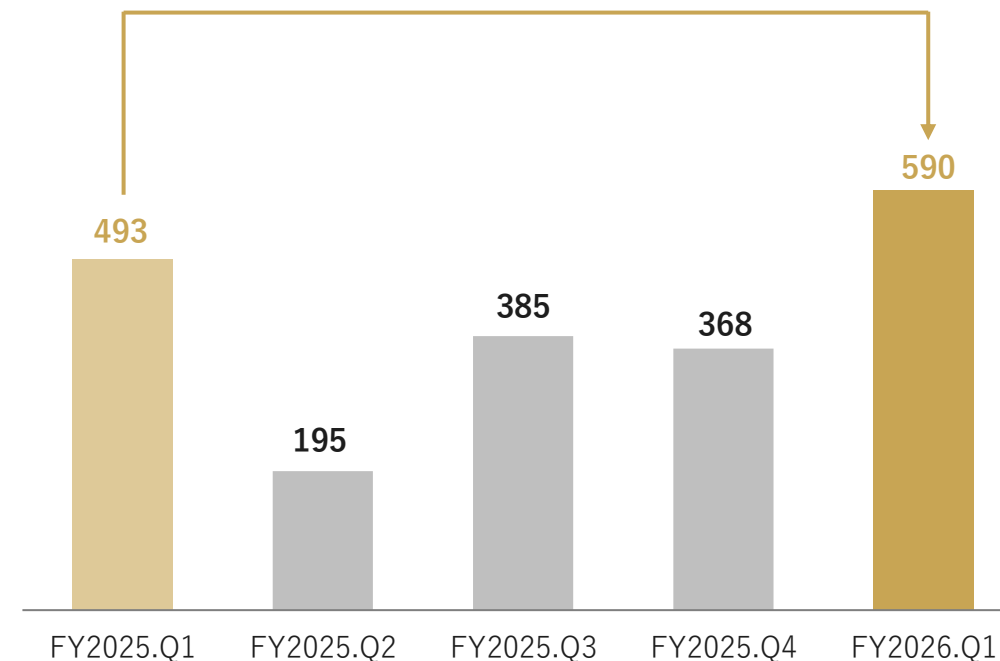
YoY Growth ▲ 1.1%



営業利益

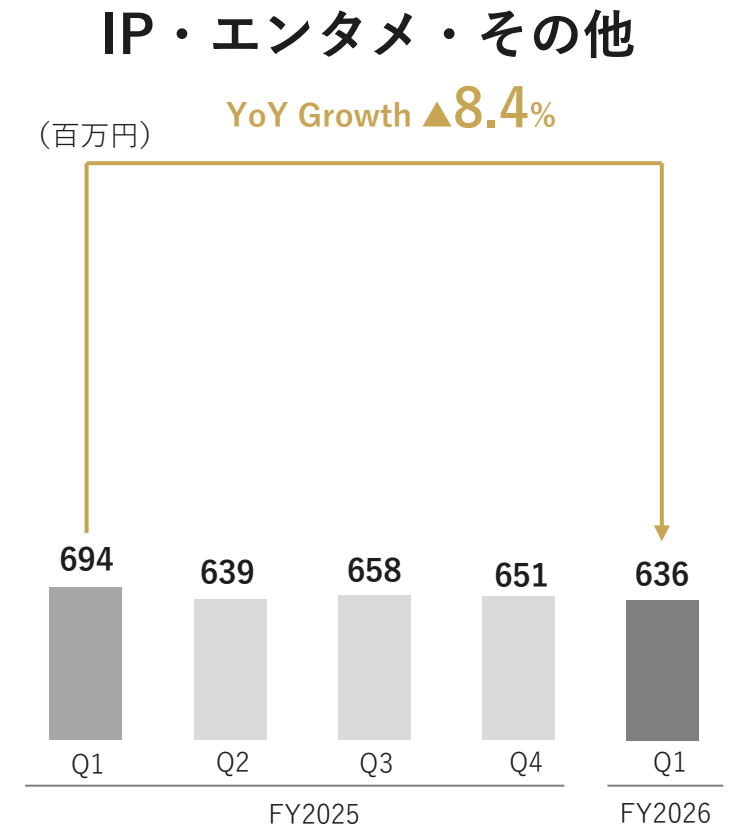
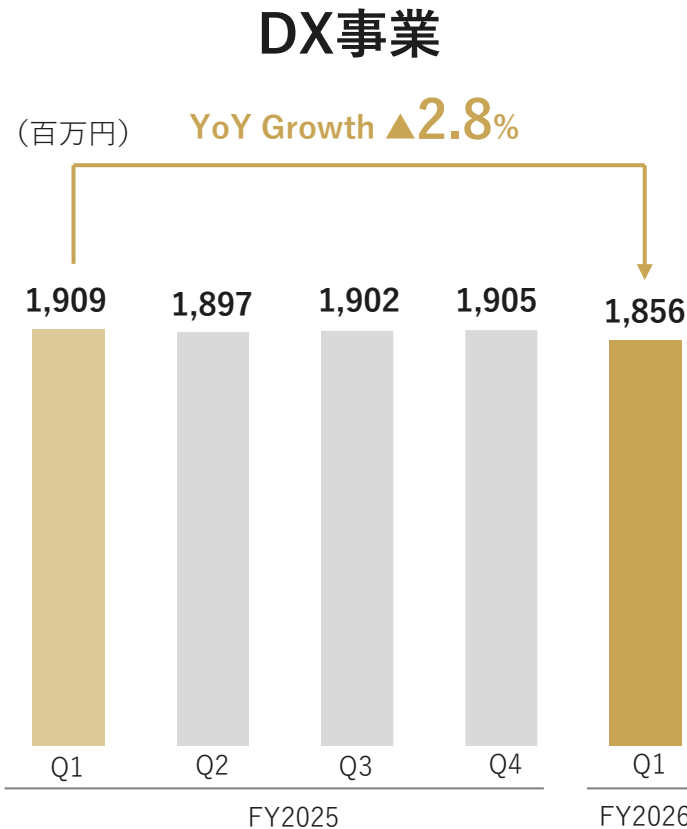
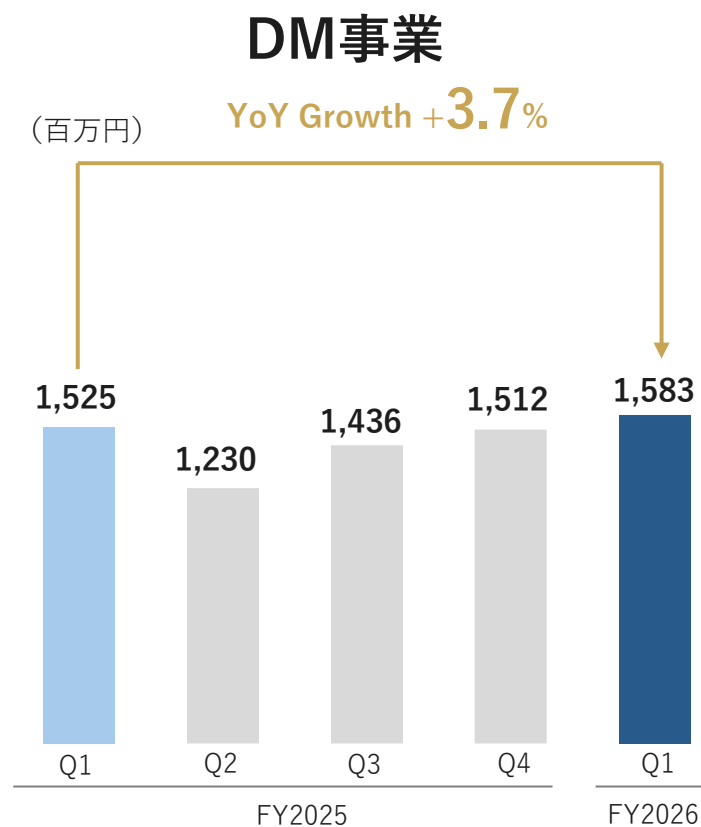
(百万円)

YoY Growth +19.7%



PL分析 – セグメント売上（会計期間）

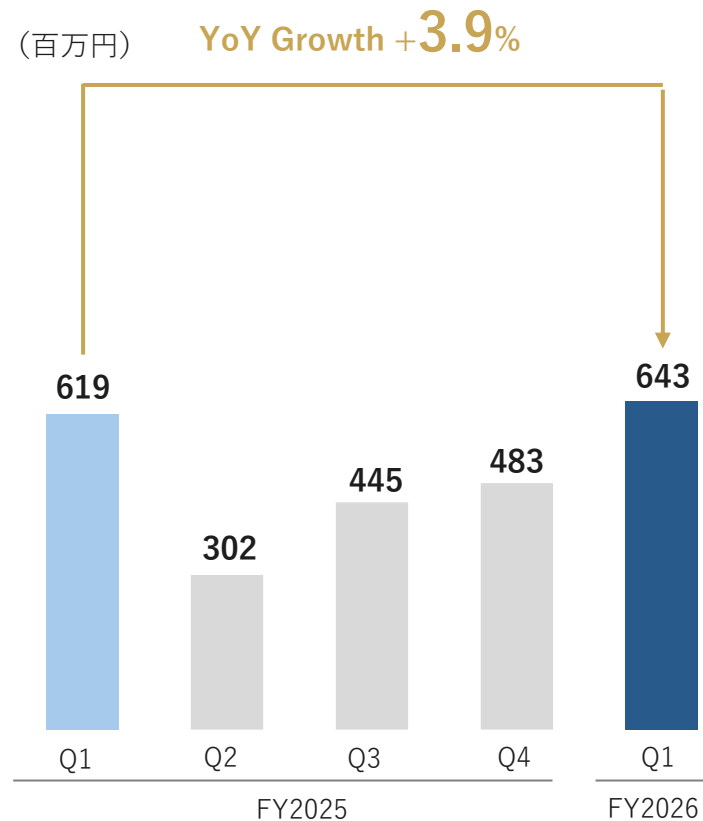
- DM事業は前年度Q2に大型失注があったが、新規顧客の獲得で大きな成果をあげたことにより、失注分を上回る成長を実現
- DX事業は計画に対して想定通りの進捗。主要子会社のSharing Innovationsが進める「リカバリ期」を経たFY2026下半期から売上成長が回復する見込み。プロダクトミックスの転換、利益率の高いサービスへのシフトも推進中
- IP・エンタメ・その他は好調なIP事業を中心にIP・エンタメ事業は成長しているが、その他事業が減少



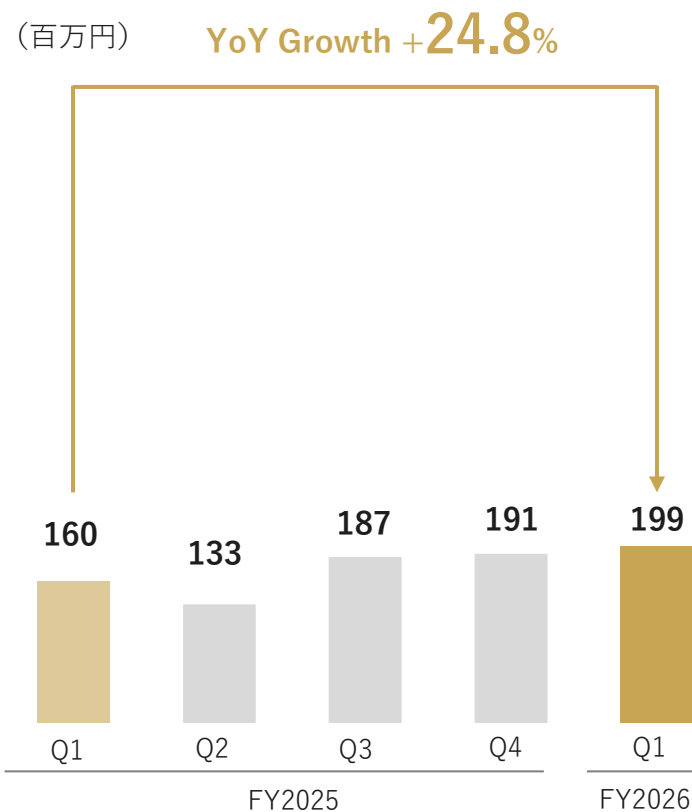
PL分析 – セグメント利益（会計期間）

- DM事業は売上の増加に伴い、前年同期比+3.9%の成長
- DX事業はSharing Innovationsでの収益性改善と、VESグループの好調により、全体で前年同期比+24.8%
- IP・エンタメ・その他はゲーム開発事業を中心に収益性が改善

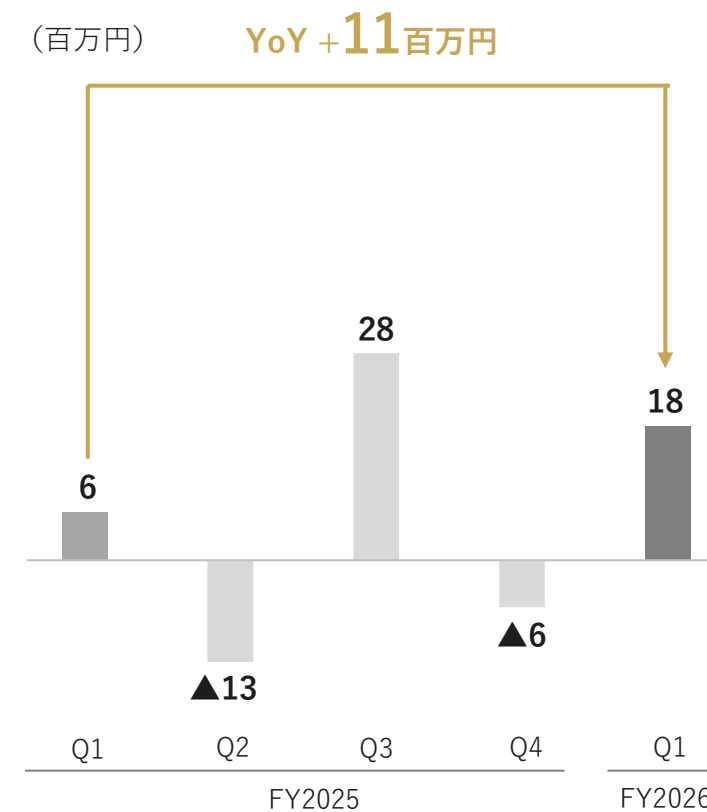
DM事業



DX事業



IP・エンタメ・その他



FY2026.Q1 ビジネストピックス__DM事業

- ・ 生成AIの登場により、デジタルマーケティング業界が転換点を迎える
- ・ デジタルアイデンティティが当該転換点を捉えてAIプラットフォーム「Forté.AI」を開発、社内外で活用を進める

LLMOと業界の転換点について

LLMO
Large Language
Model Optimization

生成AIの回答・要約において、自社サイトやサービスが情報源として引用・推奨されるために行うweb最適化手法



生成AI登場によるデジタルマーケティング事業の機会

市場の拡大

LLMOをきっかけに、デジタルマーケティングへの取り組みを開始する顧客が増加

優位性の強化

当社の得意とするSEOに関するノウハウは、LLMO技術と親和性が高く、独自の付加価値を提供可能

収益性の向上

自社でのAI活用によって、業務効率化、新サービスの開発など、多方面で組織生産性を向上

「Forté.AI」とFY2026.Q1トピックス

Forté.AI

リサーチやクリエイティブ作成など、デジタルマーケティング業務に特化したAIプラットフォーム



FY2026.Q1トピックス

新機能の開発
**LLMO
Research Lite**

新サービス提供開始
**LLMO 調査サービス
導入企業200社突破**

**Forté.AIの社内活用
業務効率化による削減時間
累計1,500時間**

FY2026.Q1 ビジネストピックス__DX事業

- Sharing Innovationsで全社業務をAI駆動型へ変革
- 自動認識技術を強みとするケーウェイズにおいて、RFID※1ソリューションの大手導入事例が増加

Sharing Innovations



- システム開発におけるAI活用の重要性を踏まえて、前年度より実プロジェクトで実効性を検証
- 結果を踏まえ、全社的に業務プロセスをAI駆動型に再設計

対象となる業務の事例

- AI駆動開発（設計・実装・テスト・レビュー工程）
- 営業（提案書作成、顧客分析、商談設計）
- マーケティング・企画（市場調査、施策立案、コンテンツ作成）
- コーポレート（データ分析、レポート作成、業務設計）

ケーウェイズ

強みである自動認識技術を活用した大手導入事例

事例1 大手食品メーカー

- 固定資産・備品等の所在を一元管理するシステムを開発
- 物品管理の精度向上・業務効率化を実現したことにより、複数拠点へ横展開中

事例2 大手セレクトショップ

- 入荷検品時の一括商品読み取りを可能にするシステムを開発
- 同業務における作業効率が約10倍に向上したことにより、物流・店舗連携による業務改革を実現

※1：RFIDとは「Radio（無線）Frequency（周波数）IDentification（認識）」の略称で読取機器（リーダー）の電波を用いてタグの情報を非接触で読み取り、書き込みする技術の総称です。
参考：ケーウェイズ社「RFIDとは？」(https://khwayz.jp/contents/basics/rfid_features.html)

連結損益計算書

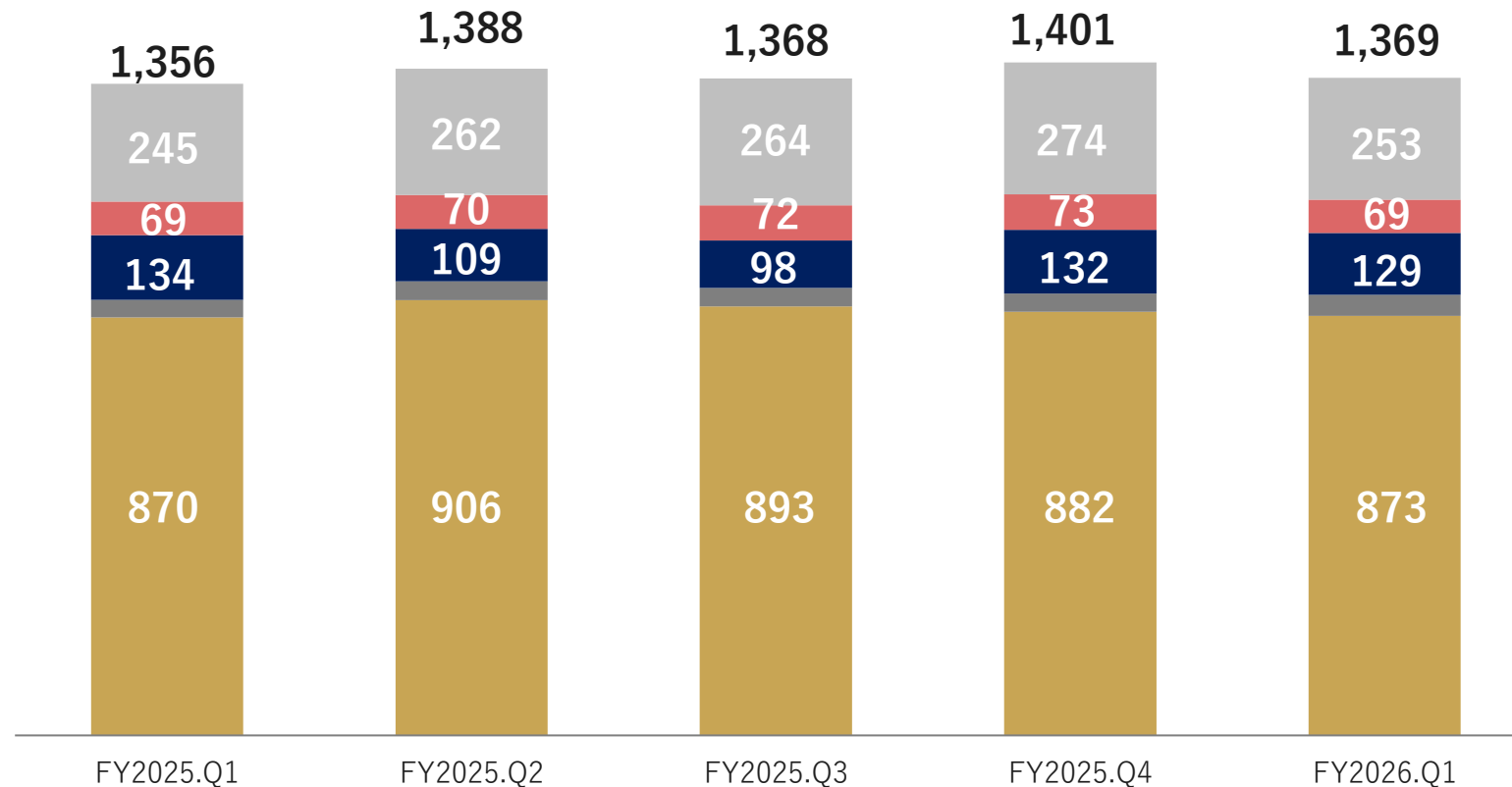
- DM事業では前年度の大型顧客失注から回復により売上成長を実現し、DX事業、IP・エンタメ・その他では収益性が改善
- 売上は前年同期と同程度に回復し、売上総利益、営業利益においては前年同期との比較で成長を実現
- 営業利益は予算進捗率36.9%で推移

単位：百万円	FY2025.Q4 会計期間	FY2026.Q1 会計期間	QoQ	FY2025.Q1 会計期間	FY2026.Q1 会計期間	YoY
売上収益	4,019	4,036	+0.4%	4,081	4,036	△1.1%
DM事業	1,512	1,583	+4.7%	1,525	1,583	+3.7%
DX事業	1,905	1,856	△2.6%	1,909	1,856	△2.8%
IP・エンタメ・その他	651	636	△2.2%	694	636	△8.4%
連結調整	△50	△39	-	△49	△39	-
売上総利益	1,765	1,954	+10.7%	1,853	1,954	+5.4%
売上総利益率	43.9%	48.4%	+4.5pt	45.4%	48.4%	+3.0pt
事業利益	364	584	+60.6%	496	584	+17.8%
営業利益	368	590	+60.4%	493	590	+19.7%
営業利益率	9.2%	14.6%	+5.5pt	12.1%	14.6%	+2.5pt

販売費及び一般管理費の推移

- 前年同期比において人件費は増加したが、全体的なコストコントロールにより、0.9%の増加にとどまる
- 今後もコストコントロールにより最適化を推進する

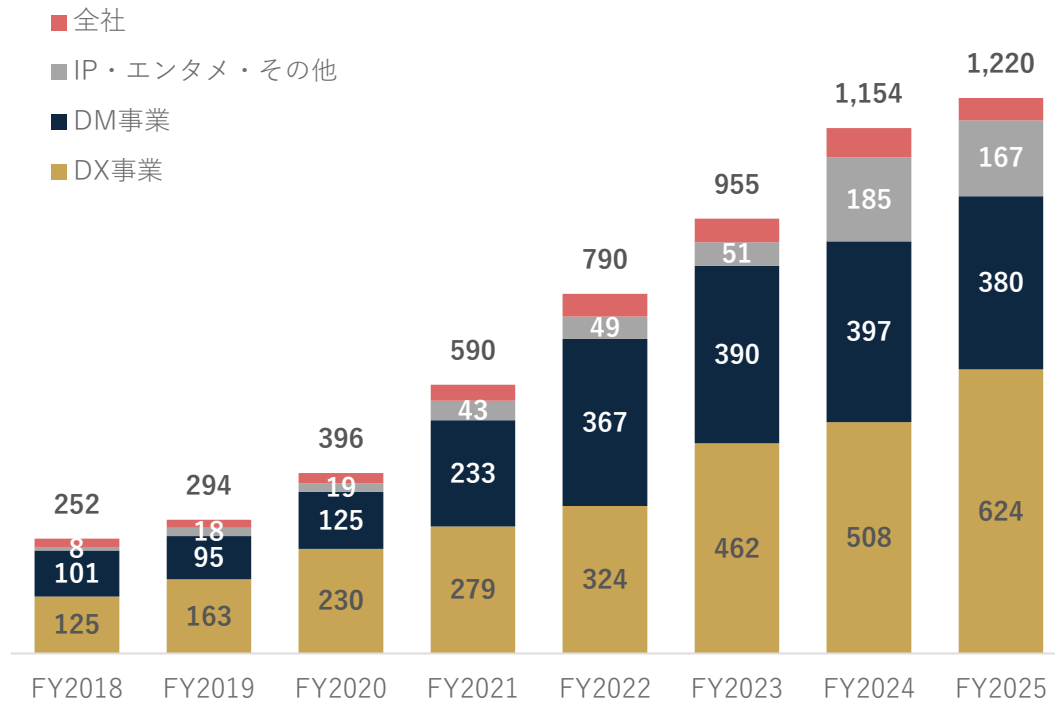
■ 人件費 ■ 事務所費用 ■ 支払報酬・業務委託費 ■ 減価償却費 ■ その他



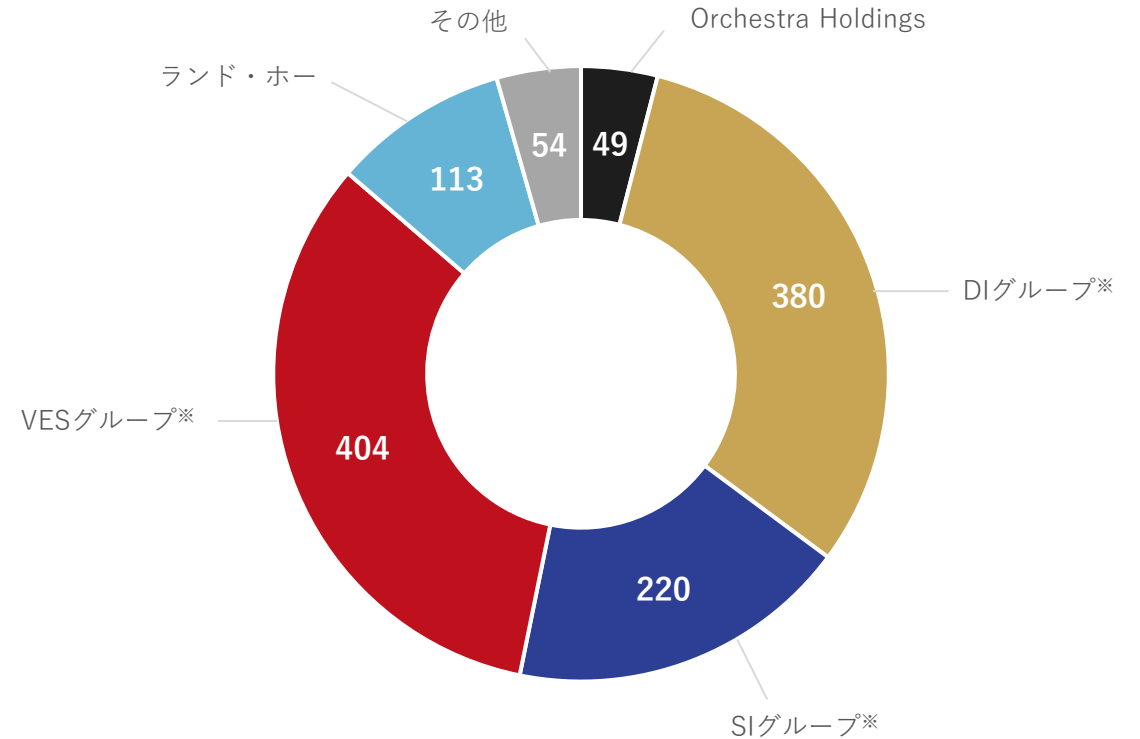
役職員数

- ・ 役職員数は2025年12月末で1,220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
- ・ DM事業はAI推進による生産性の向上により一人当たりの売上・利益が増加

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12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。



連結財政状態計算書

親会社所有者帰属持分比率40.3%、のれん対資本比率は約0.76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	FY2025.Q4	FY2026.Q1	前期末比
流動資産	7,532	7,924	+5.2%
非流動資産	8,627	8,420	△2.4%
資産合計	16,159	16,345	+1.1%
流動負債	5,417	5,786	+6.8%
非流動負債	3,728	3,446	△7.6%
負債合計	9,145	9,232	+0.9%
資本	7,014	7,113	+1.4%
負債及び資本	16,159	16,345	+1.1%

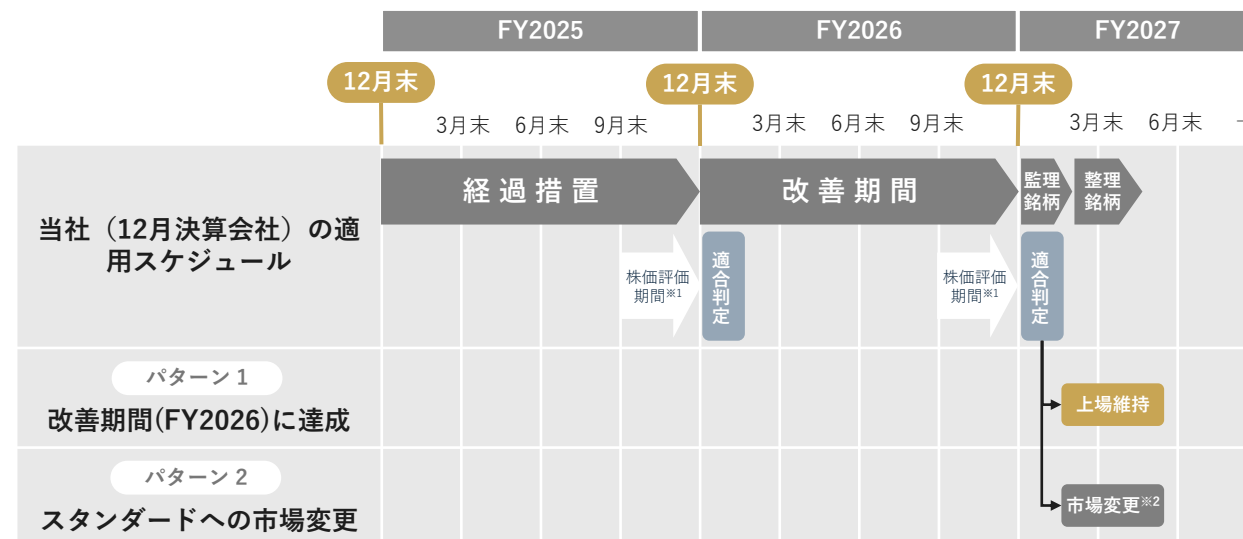
上場維持基準への対応状況

- ・ 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
- ・ 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	2024年 12月31日時点	2025年 12月31日時点	適合 状況
株主数	800人	3,018人	5,008人	○
流通株式数	20,000単位	39,233単位	36,609単位	○
流通株式 時価総額	100億円	32.8億円	36.0億円※1	×
流通株式 比率	35.0%	39.0%	36.4%	○

対応スケジュール



※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。

目次

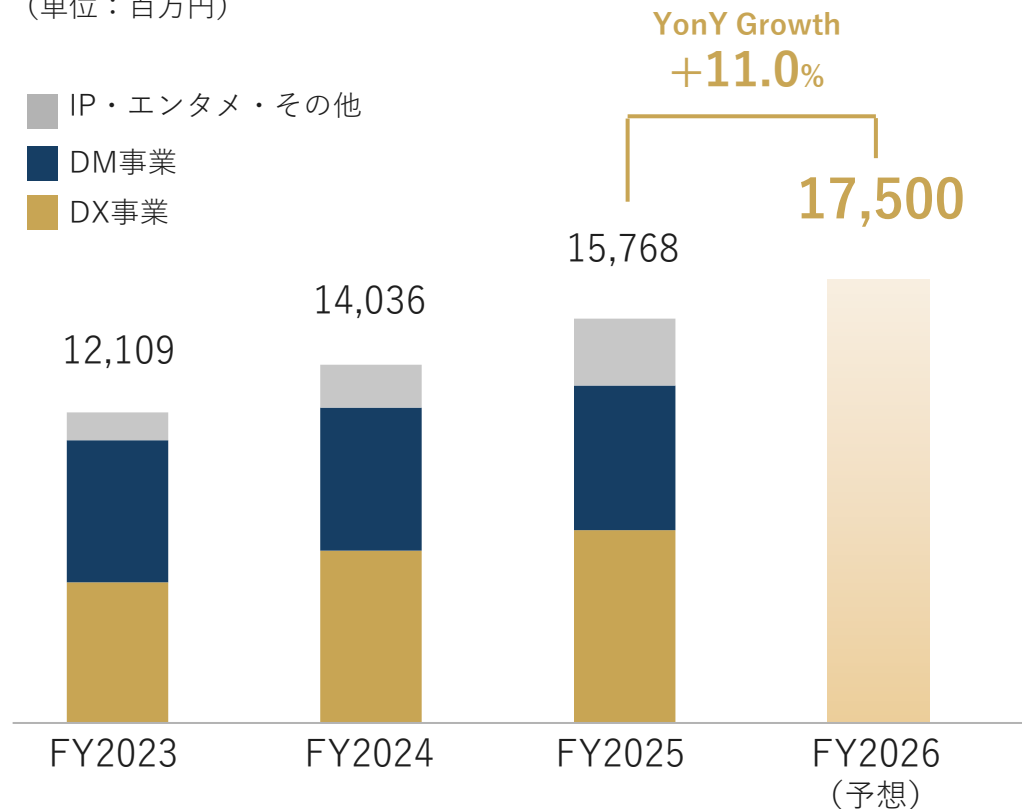
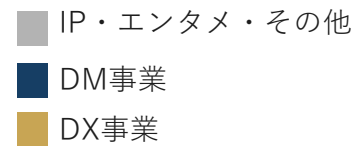
- エグゼクティブ・サマリー
- FY2026.Q1決算概要
- **FY2026業績予想及び成長戦略**
- 補足資料

FY2026業績予想

- DX事業は採用およびM&Aを通じた人的基盤の拡充を行い、体制を強化していく
- DM事業は営業力・提案力の強化により、2025年下半期の勢いを加速して成長していく
- IP・エンタメ・その他については現在の注力事業領域が順調に成長していく

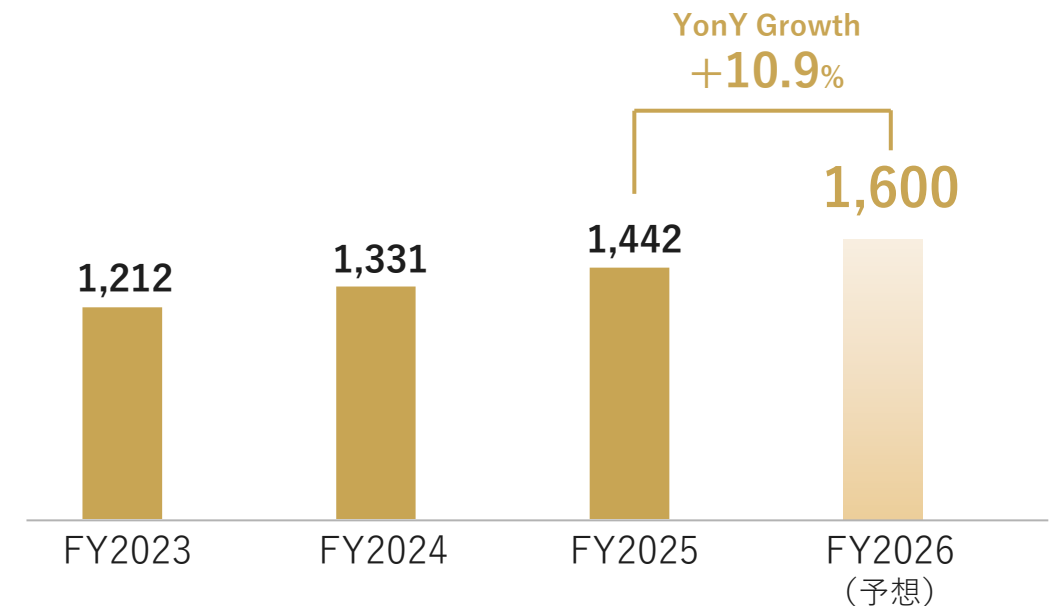
売上収益

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



事業別重点テーマ及び主な取り組み

DX事業

重点テーマ

- 01 採用およびM&Aを通じた人的基盤の拡充を進め、顧客への対応力や開発・運営体制を横断的に強化する。
- 02 人的資本価値向上を目的とした育成・定着施策の強化を推進する

主な取り組み

- ・ 既存のDX事業グループ企業とのシナジーを考慮しつつ、成長領域のM&A案件の検討を進める
- ・ 年々高度化するエンジニア採用市場に対して、先手を打った対応を継続する
- ・ 従業員エンゲージメント向上と人材活躍を促進する職場環境の構築を進める

DM事業

重点テーマ

- 01 顧客から選ばれ続ける体制を整備することで、大型案件の獲得力を強化する
- 02 AI時代のデジタルマーケティングにおける付加価値と品質の継続的な向上をめざす

主な取り組み

- ・ 構造改革期に強化した組織体制、営業力・提案力により、大型案件の新規獲得率・商談成約率を高める
- ・ デジタルマーケティングに特化したAIプロダクトを開発し、自社における品質と生産性を同時に向上するとともに、一部機能の外販によって新規顧客の開拓を加速する

IP・エンタメ・その他

重点テーマ

- 01 IP・エンタメ領域はアイドルプロデュースとゲーム開発を中心に成長を目指す
- 02 その他領域はIT人材紹介事業とSaaS型タレントマネジメントシステム事業を中心に成長を目指す

主な取り組み

- ・ 日本最大級のアイドルフェスであるTIFに出場したHoney devilを中心に、グループ数の増加も狙いながらアイドルプロデュース事業を成長させる
- ・ Robloxを活用したマーケティング領域やUnity技術を駆使したデジタルツイン領域など、ゲーム開発事業を通して培った知見を駆使して、新規領域でのビジネス確立も目指す

成長戦略補足

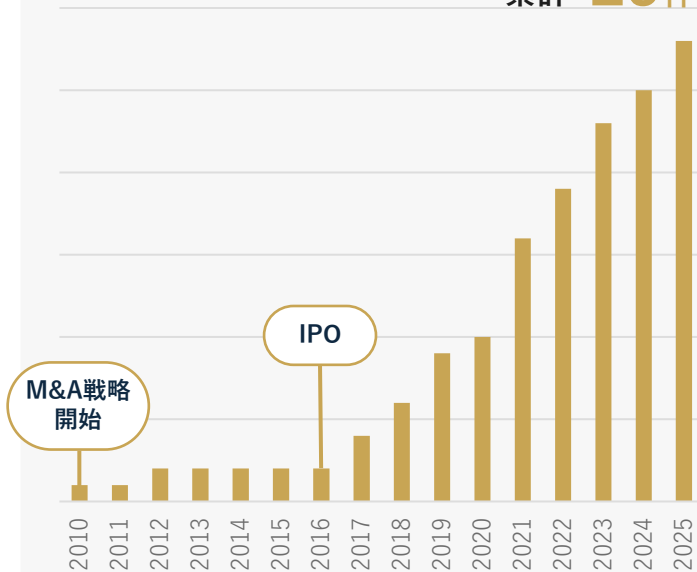
M&A戦略について

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

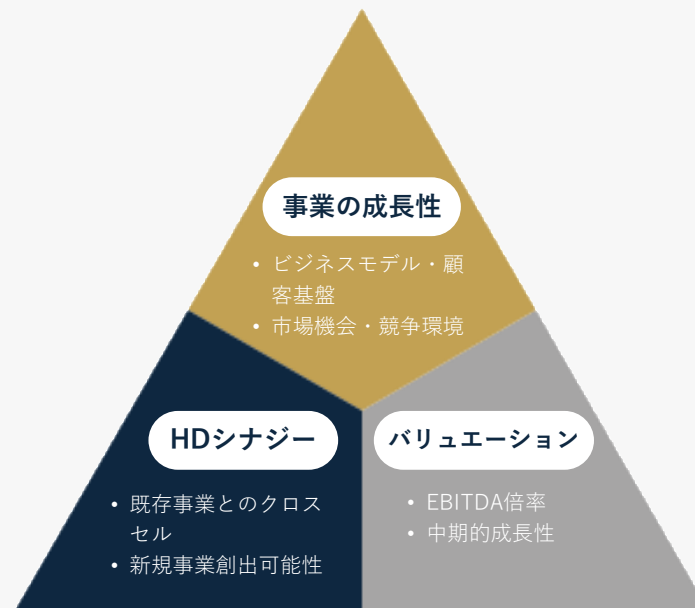
■ 累計実績

累計 **29**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、人材エージェントも投資対象とする。

成長戦略補足

M&Aの投資事例



領域	市場規模	ロールアップ戦略
AD/SEO クリエイティブ/SNSマーケティング 2009年6月開始	約 4 兆円※1	
システムソリューション 2017年6月開始	約 16 兆円※2	
クラウドインテグレーション 2019年1月開始	うち 約 6 兆円※3	
ソフトウェアテスト 2023年5月開始	うち 約 6 兆円※3	
ゲーム開発 2024年9月開始	約 2 兆円※5	



※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」

成長戦略補足

創造の連鎖 – 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により、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

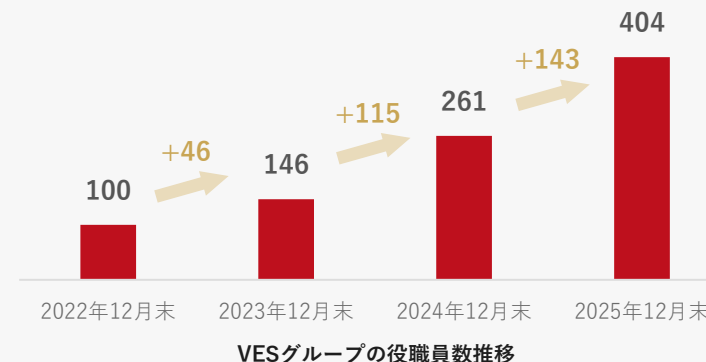
- Robloxを活用しZ世代を対象としたマーケティング
- Unityを活用した、デジタルツイン領域

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
- FY2026.Q1決算概要
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 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

DM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事業

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

IP・エンタメ・その他



(株)ヴィーボ

- ・ IP事業



(株)ランド・ホー

- ・ ゲーム開発事業



(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

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2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

PEACE

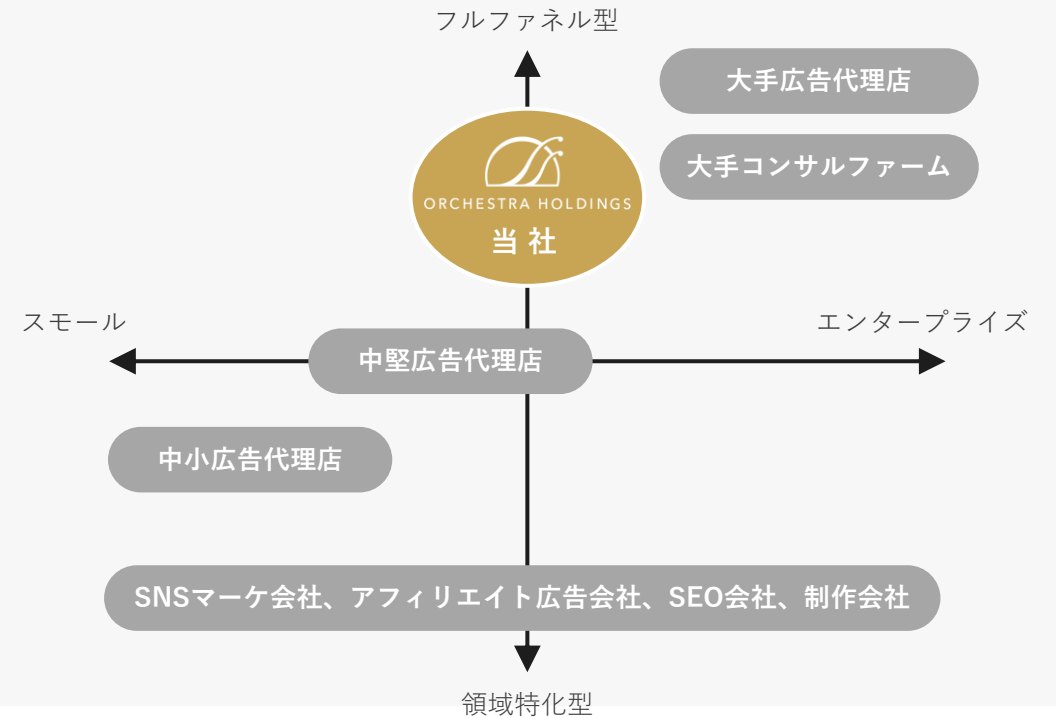
(株)ピース

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。

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



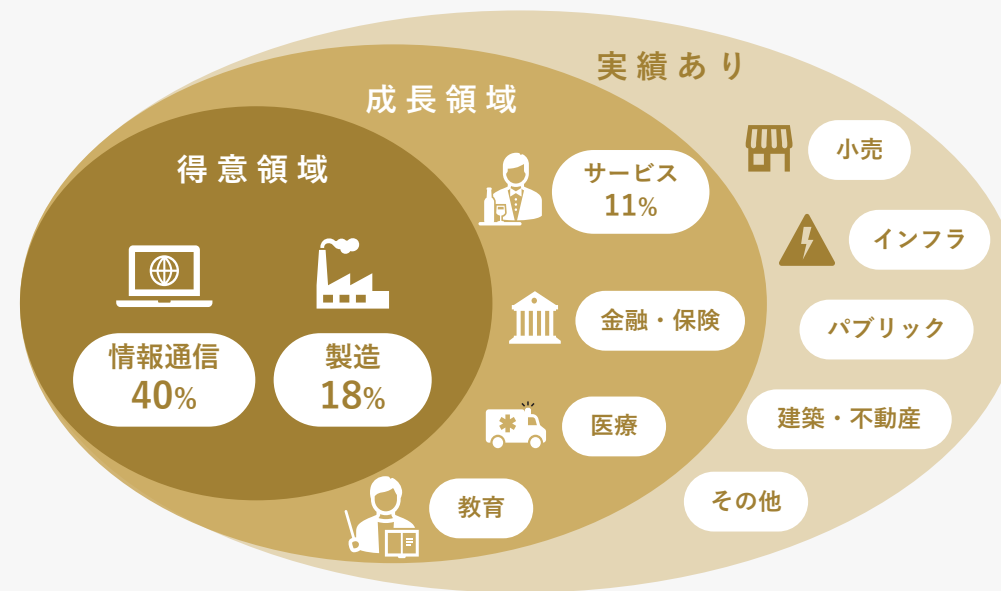
(株)日本技研
プロフェッショナル
アーキテクト

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1,000億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。

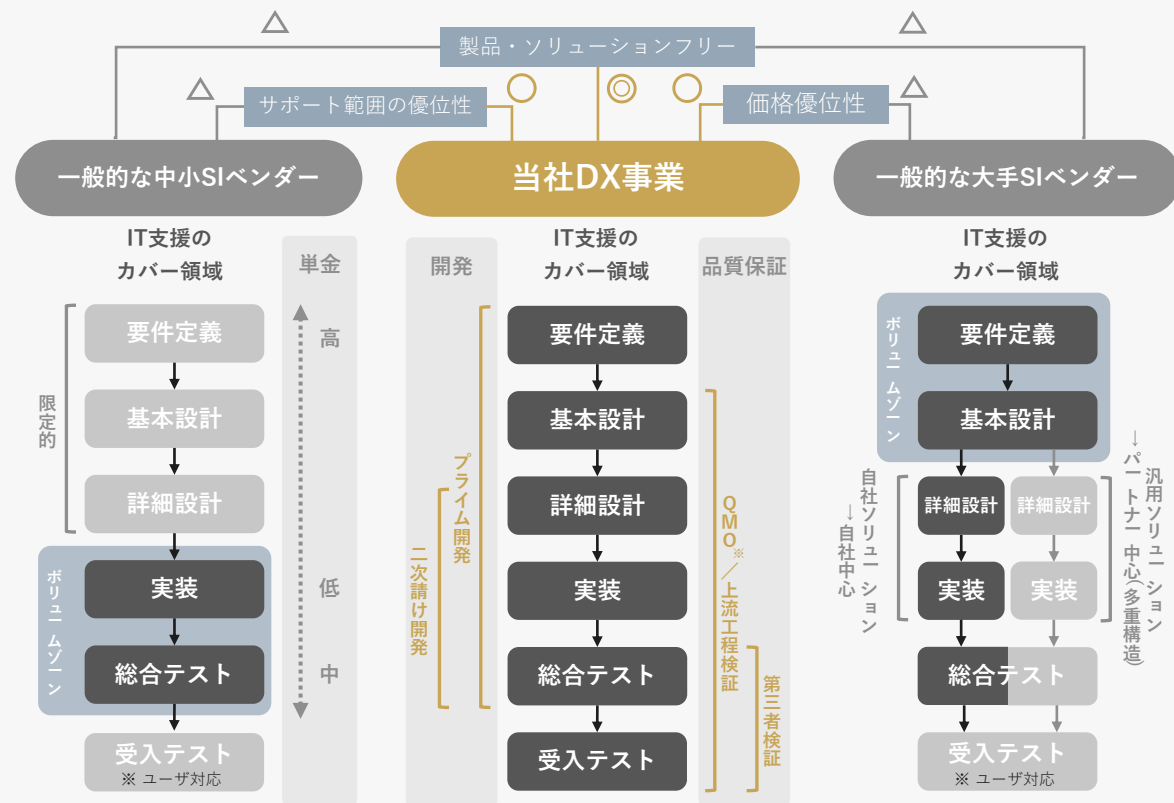


DX事業の強み・成長戦略

- 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

- 開発からテストまで一気通貫で対応が可能
- 大手開発ベンダーと比較し、価格優位性がある
- 品質領域に専門的なノウハウを保有している



※ Quality Managementの略

成長戦略

採用力 × 育成力 × 開発力

顧客基盤

- 年間1,000名超の応募者から厳選した人材を、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

IP・エンタメ・その他の概要

- 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

IP・エンタメ事業



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



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

その他事業



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



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ト



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取り組み、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。