

FY2026.Q2決算説明資料

株式会社Orchestra Holdings

2026年8月14日



ORCHESTRA HOLDINGS

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- FY2026.Q2決算概要
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

Vision

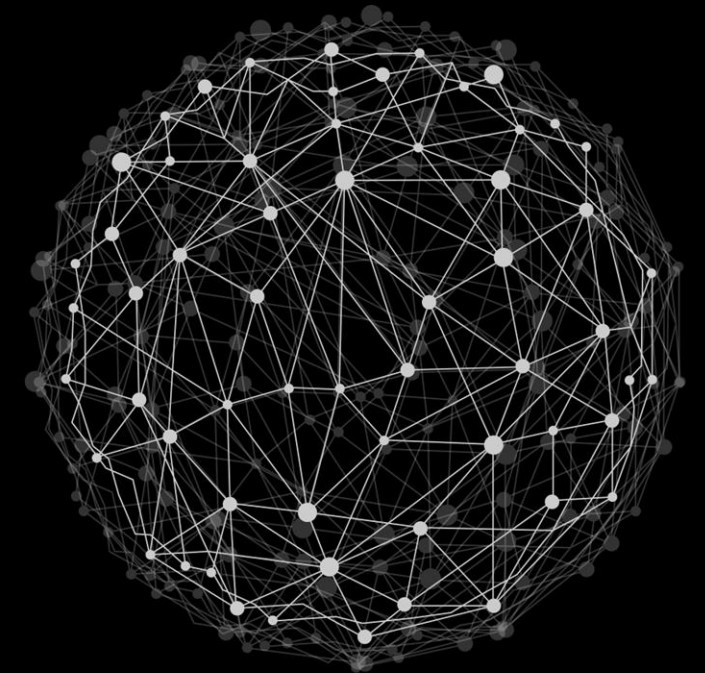
創造の連鎖

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

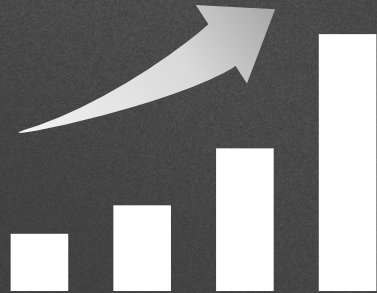
HR SaaS

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”

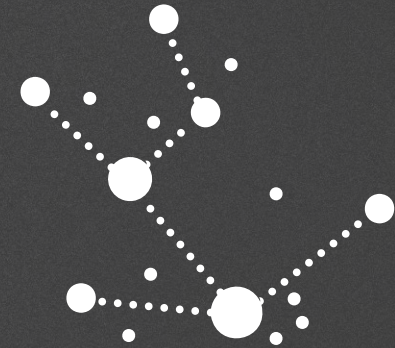
創業以来、約30件のM&Aを実行。
新規市場への参入から、既存事業の強化まで、
非連続的な成長機会を創出。



企業連携によるHDシナジー

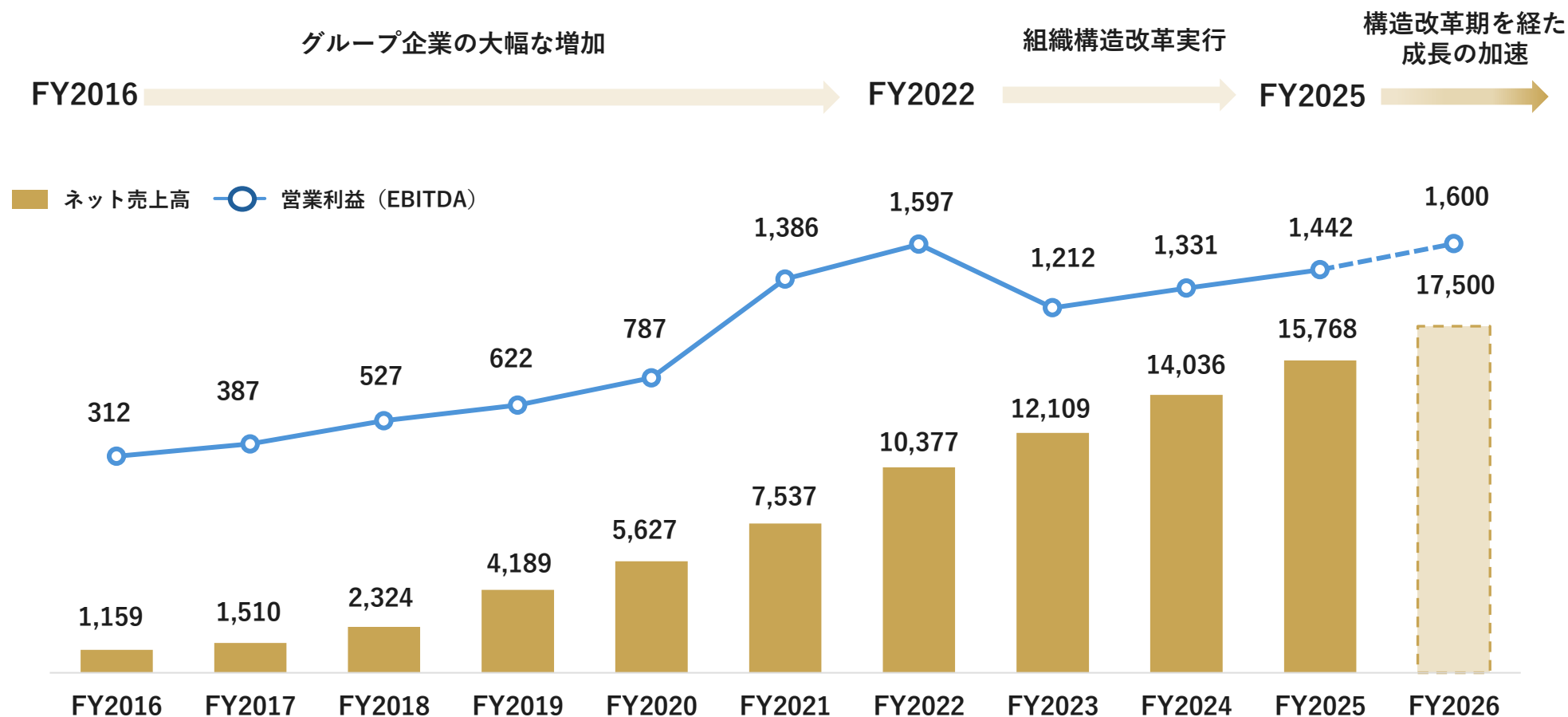
“創造の連鎖”

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。



業績推移

- FY2022からFY2025にかけて実施した組織の構造改革が完了
- 構造改革期を経て、FY2026以降は売上高成長と利益成長を両立するフェーズに入る

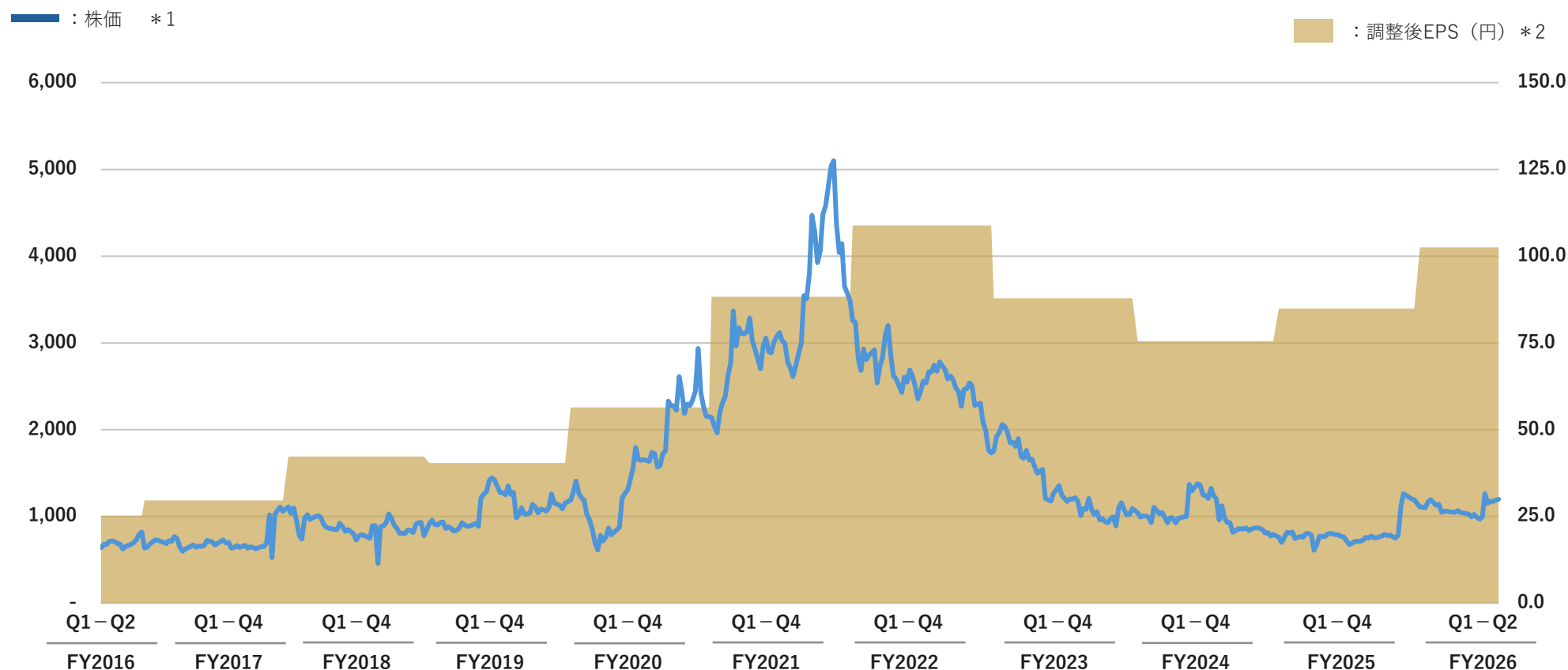


※1：FY2021以前の売上は、新収益認識基準を適用した場合の概算値を参考情報として記載しております。

※2：FY2023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て算出。）を使用しております。

株価・EPS推移について

- FY2016の上場からFY2021にかけて、DX事業・DM事業の拡大による利益成長を背景に株価も上昇
- DM事業の大型失注やDX事業の不振により利益成長が鈍化したため、株価も同様に推移。組織構造改革により収益性は改善するも株価の下落基調は継続
- 中長期的に利益成長を継続する見通しであることから、株主還元策の充実やIRの強化により利益成長に見合う株価形成に取り組む



* 1 : 株価は、1週間ごとの終値の推移を記載しております。また2017年および2018年に実施した株式分割を考慮し、遡及調整しております。

* 2 : 調整後EPSは、2024年度以降はIFRS適用後の「基本的1株当たり当期利益」の数値を記載しております。2023年度以前については比較可能性を確保するため、「親会社株主に帰属する当期純利益」に「のれん償却額」を加算した金額を期中平均株式数で除した場合の数値を参考情報として記載しております。

株主還元策

- 「株主還元施策の充実」を経営上の重要テーマとして、積極的な取り組みを継続
- 2026年6月、期末配当予想における普通配当増配及び上場10周年記念配当の実施、株主優待制度の継続を発表※1
- 配当利回りが2.6%、優待利回りが6.5%で総合利回りは**9.0%**となる予定※2

剰余金の配当

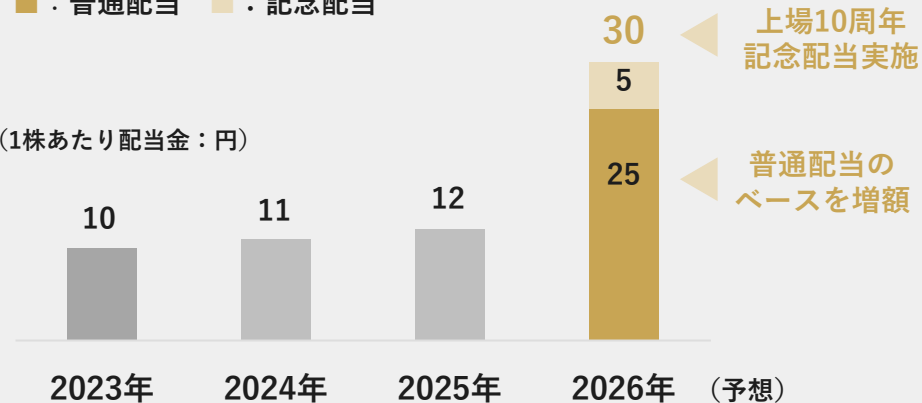
FY2026.Q2 トピックス：

増配

記念配当

■：普通配当 ■：記念配当

(1株あたり配当金：円)



株主優待制度

FY2026.Q2 トピックス：

優待継続

デジタルギフト

15,000 円分

優待利回り

6.5 %

- 個人安定株主の獲得を目的として、2025年12月期より新設
- 当社株式200株以上保有、かつ、1年以上の継続保有する株主を対象

*1：2026年12月期期末配当予想の修正および株主優待制度の今後の実施に関するお知らせ（2026年6月22日開示） <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6533/tdnet/2838697/00.pdf>

*2：配当利回り及び優待利回りは2026年6月30日の当社株式終値（1,162円）を基準に算定

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- **FY2026.Q2決算概要**
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

FY2026.Q2 決算サマリー

四半期業績

- ・ 売上収益37.6億円、DM事業及びIPエンタメ領域が好調
- ・ 営業利益2.8億円、前年同期比 **+44.5%** と大幅に増加。上半期の予算進捗率は54.6%。

事業進捗

- ・ DM事業において、LLMOやAIエージェント関連プロダクトの販売を開始
- ・ DX事業において、システム開発事業を展開するSALTO社が合流、2023年に実施したヴェス社以来の大型M&A

対業績予想

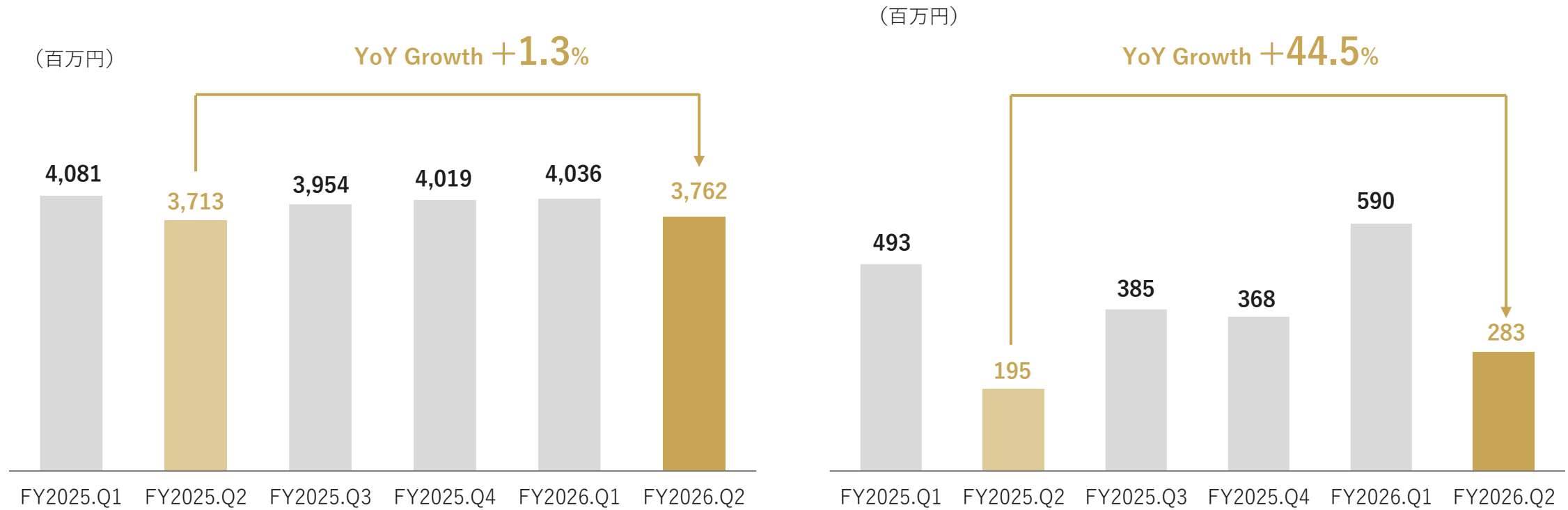
- ・ FY2026.Q2累計期間の営業利益8.7億円（業績予想に対する進捗率54.6%）、**計画を上振れて進捗**
- ・ FY2026下半期は、好調なDM事業に加えてグループ参画した**SALTO社の業績貢献によるDX事業の成長加速**を期待

FY2026.Q2 業績ハイライト

- 売上収益は昨年同期と比較して成長。DX事業ではプロダクトミックスの転換により減少したが、DM事業とIP・エンタメ事業が好調。
 - 営業利益は前年同期比+44.5%と大幅に増加。業績予想に対する進捗率は54.6%
- ※例年、Q2はDM事業の季節性の影響によりQ1比で売上・営利ともに減少する傾向あり

売上収益（四半期）

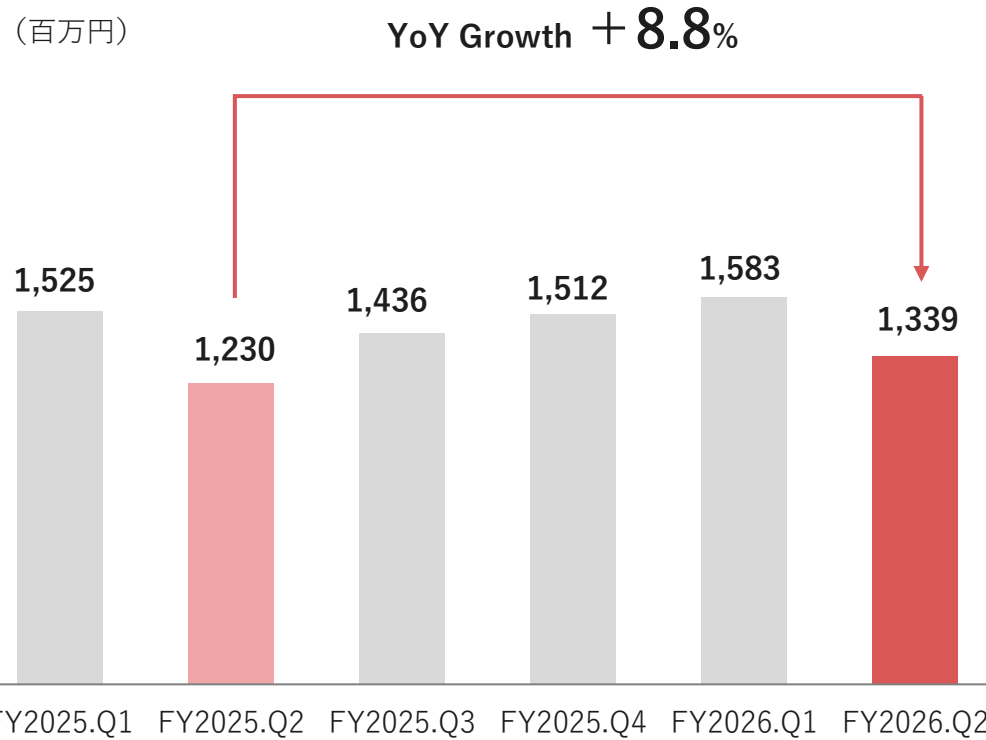
営業利益（四半期）



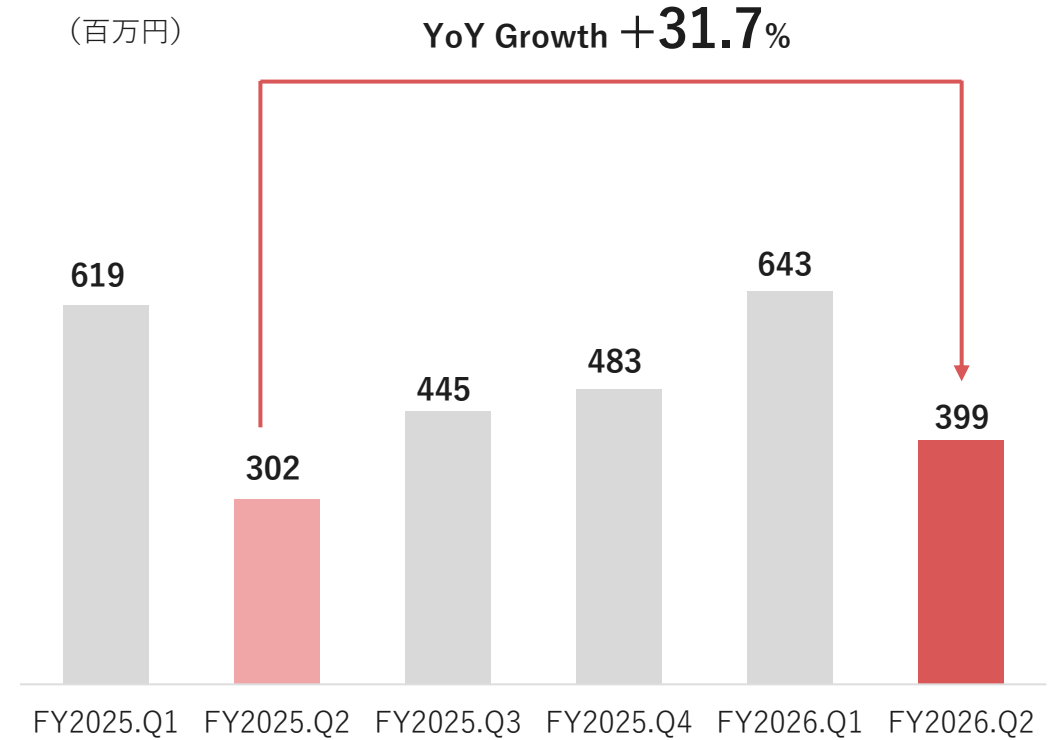
FY2026.Q2 業績分析 | DM事業

- 営業体制の強化により、前年同期比で+8.8%の成長。（例年、Q2は季節性の影響によりQ1比で減少）
- AI推進により販管費の増加は限定的であり、セグメント利益は前年同期比で+31.7%

セグメント売上高（四半期）



セグメント利益（四半期）



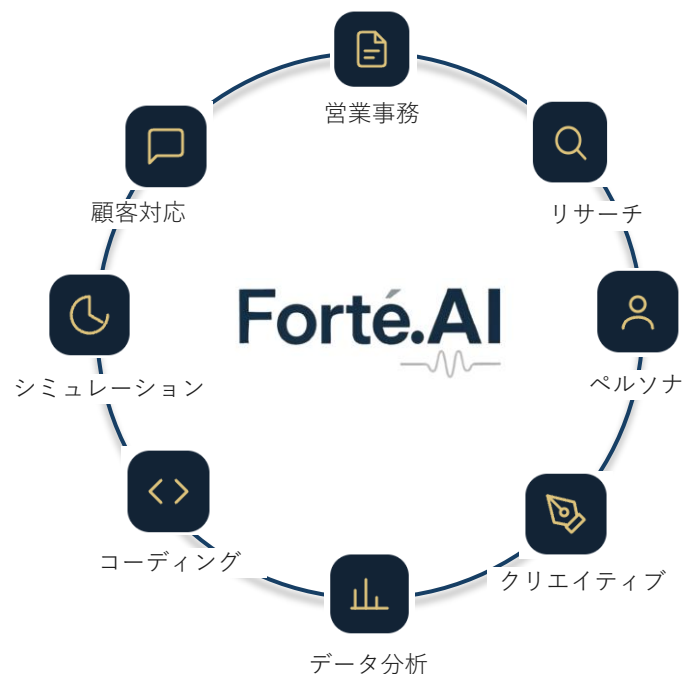
DM事業 | FY2026.Q2トピックス

Forté.AIについて

マーケティングにおける全業務プロセスに対応したAIプラットフォーム。一部の機能の外部提供を開始。

マーケティングの全工程を8つの領域でカバー

単発のツールではなく、業務そのものに寄り添う設計。
営業事務からリサーチ、生成、分析まで、マーケティングの上流から下流までを一つのプラットフォーム上で展開。



社内で検証・改善を重ねた機能の外部提供を開始

Forté.AI LLMO Analytics

生成AI（LLM）が自社ブランドをどのように引用・参照しているかを定点観測するダッシュボード。
検索からLLMへと移りゆく情報接点のなかで、ブランド評価を数字で捉えることが可能。

Forté-MCP

デジタルアイデンティティが蓄積したデータと機能を提供するMCPゲートウェイ※1。自社では用意できない情報や機能を、クライアントが使用しているAIエージェントからそのまま引き出し、マーケティング活動に活用できる。

※1：MCPゲートウェイとは、AIと社内システム・外部ツールをつなぐ中継基盤。異なるサービスとの連携を標準化し、安全かつ効率的にデータや機能を利用できるようにする。

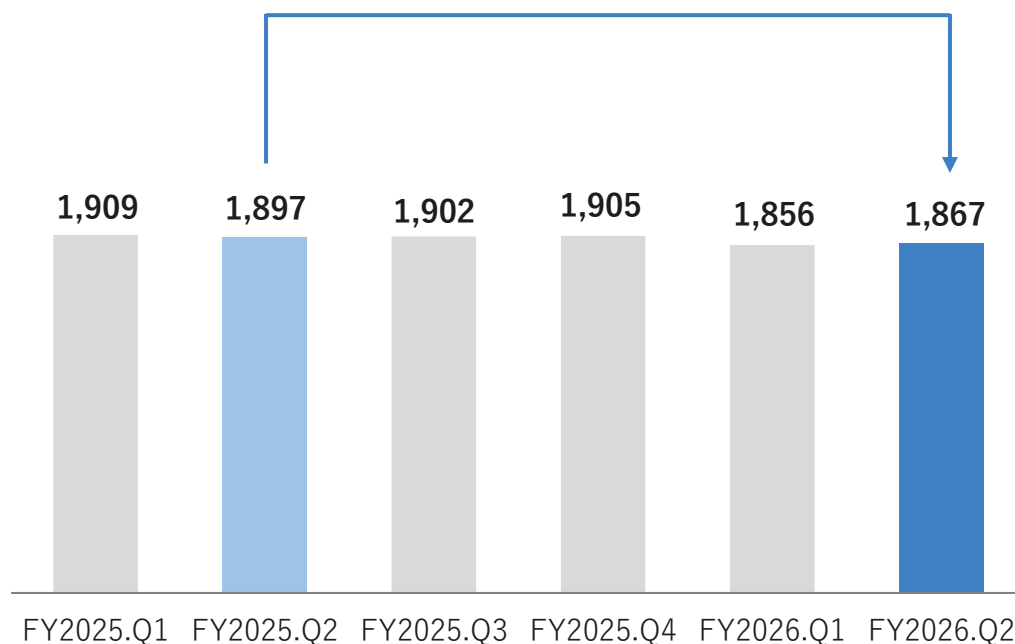
FY2026.Q2 業績分析 | DX事業

- ・ 利益率を意識したプロダクトミックスの転換により売上高は下がったが収益性が向上。セグメント利益は前年同期比で+24.9%
- ・ SALTO社がM&Aにより合流し、下半期は売上・利益が大きく増加していく想定。
- ・ AI関連サービスや自動認識ソリューションを中心に、プロダクトミックスの転換も引き続き推進していく

セグメント売上高（四半期）

（百万円）

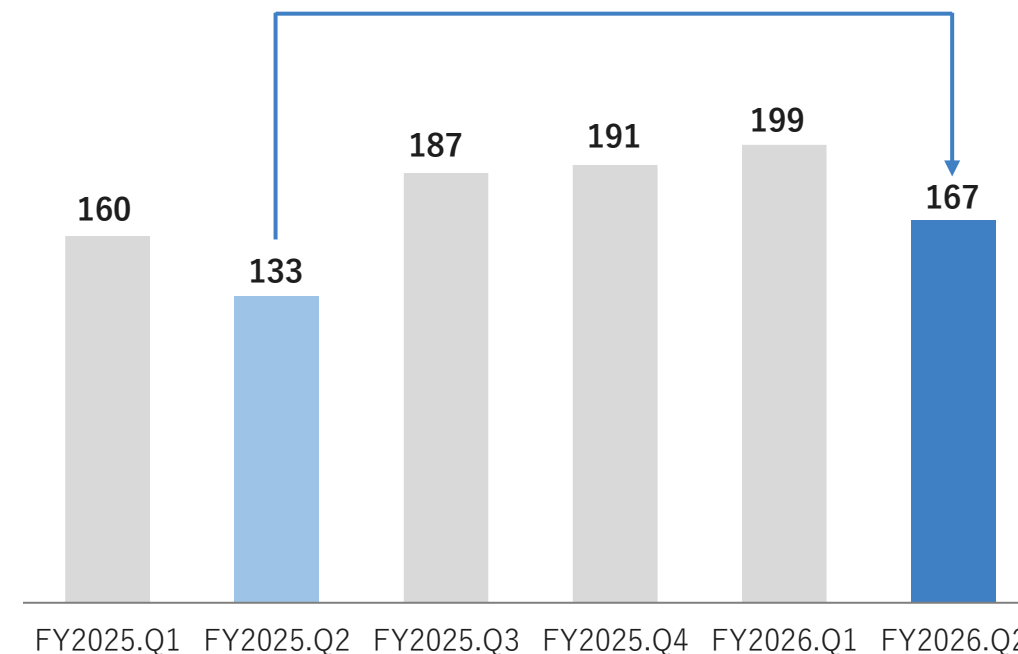
YoY Growth ▲ 1.6%



セグメント利益（四半期）

（百万円）

YoY Growth +24.9%



DX事業 | FY2026.Q2トピックス

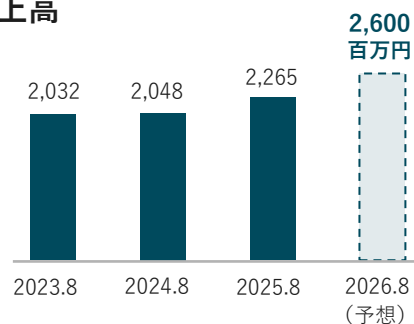
- ・ システム開発で豊富な実績を有する株式会社SALTOを買収※1
- ・ SALTO社のグループ参画により、DX事業の開発力を強化するとともに、顧客基盤および対応業種を拡大

SALTO社及びM&Aの概要

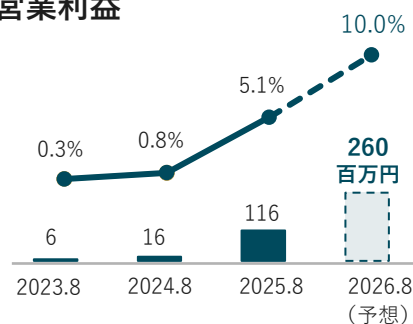


会社設立 2015年9月16日
主力事業 システム開発
従業員数 約230名

売上高



営業利益

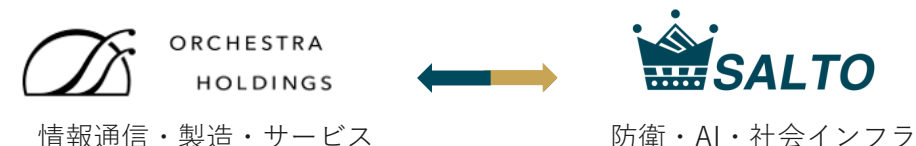


M&Aの概要

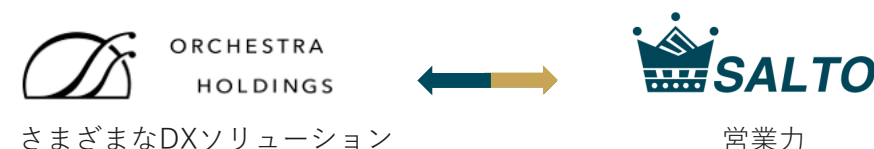
取得割合：株式100% (Orchestra Holdingsが取得)
取得価額：約17.2億円 (DD諸費用含む)
業績影響：手元資金及び借入金

SALTO社参画によるシナジー

顧客基盤共有によるシナジー



両社の強み・知見の共有によるシナジー



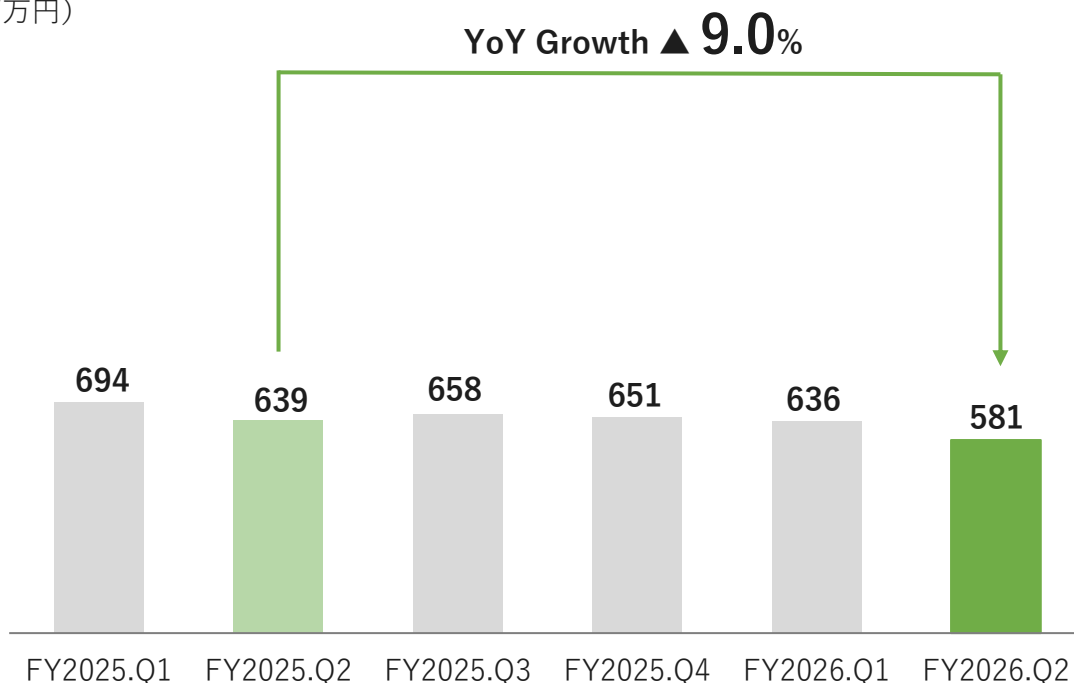
※1：SALTOの株式取得（連結子会社化）に関するお知らせ（2026年5月27日開示） <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6533/tdnet/2823690/00.pdf>

FY2026.Q2 業績分析 | IP・エンタメ・その他

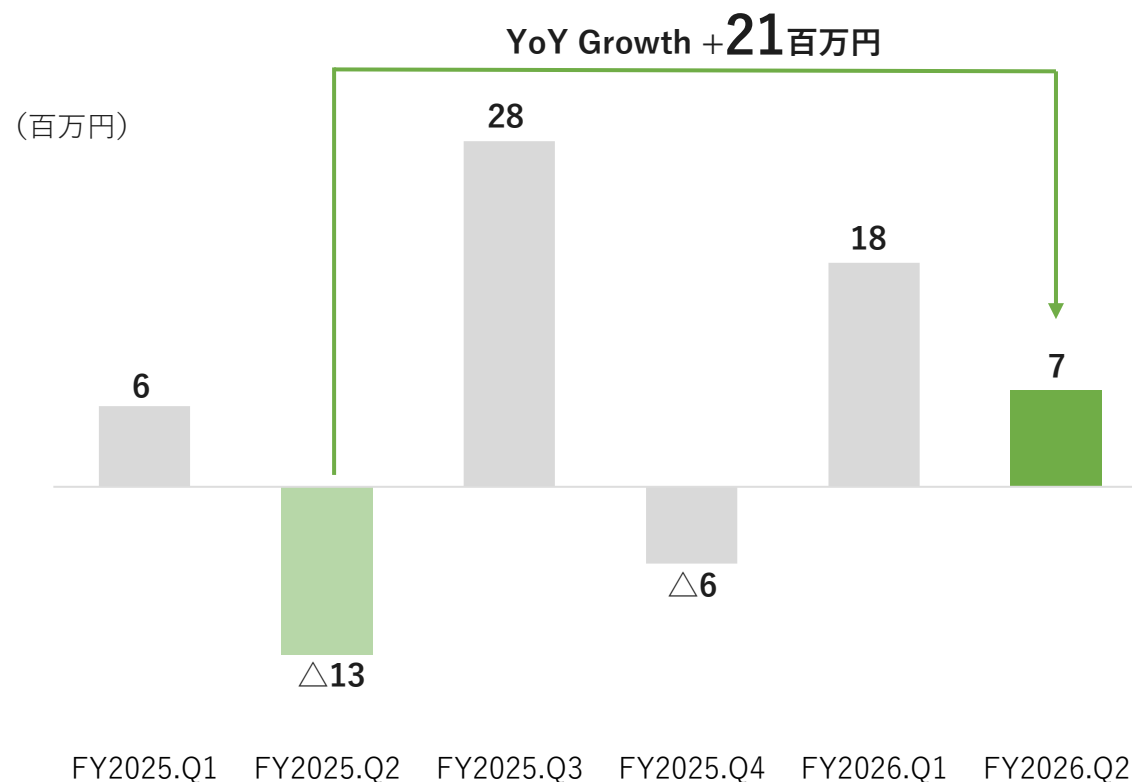
- ・ 好調なIP事業を中心にIP・エンタメ事業は成長しているが、その他事業で人材紹介事業の売上高が前年同期と比較して79百万円減少し、トータルでは減収。
- ・ ゲーム開発事業を中心に収益性が改善し、セグメント利益が大幅に増加。

セグメント売上高（四半期）

（百万円）



セグメント利益（四半期）



IP・エンタメ・その他 | FY2026.Q2トピックス

- ・ ランド・ホーが開発を担当した『ダービースタリオン2』が株式会社ゲームアディクトより発売されることが発表
- ・ IP事業において、立ち上げ・育成してきたアイドルグループ「Honey Devil」がZepp Shinjukuでワンマンライブ開催

『ダービースタリオン2』 ※1



- ランド・ホーが開発を担当したNintendo Switch™2専用ソフト『ダービースタリオン2』を、株式会社ゲームアディクトより2026年9月24日に発売予定
- 長年支持されるシリーズの最新作として、血統・配合理論を継承しつつゲーム体験を進化

Honey DevilがZepp Shinjukuワンマンライブを開催



- 自社で立ち上げたHoney Devilが、グループ史上最大規模となるZepp Shinjukuでのワンマンライブを開催。これまでの活動を通じて培った集客力を発揮。
- グループの企画・立ち上げから、楽曲展開、ファン獲得・育成、大型ライブ開催に至るまで、一連のアイドルIP開発・成長ノウハウを自社に蓄積し、事業基盤を構築。

※1：制作著作は『ダービースタリオン』『カルチャピット』シリーズなどを手がける株式会社パリティビット、開発／発売元は株式会社ゲームアディクトです。

成長戦略のアップデート__コンサルティングチームの構築

- 「DM事業」と「DX事業」を融合したコンサルティングチームの構築に着手
- グループ横断でマーケティングとDXを掛け合わせた包括的なソリューションの提供を目指す



DM×DXを包括的に提案することで、クライアントの事業成長を加速

既存顧客の付加価値最大化

事業成長に貢献するソリューションを横断提案し、長期的なパートナーシップを構築

新規顧客の開拓

DM・DXの両面から課題をとらえ、新たな顧客層へアプローチ

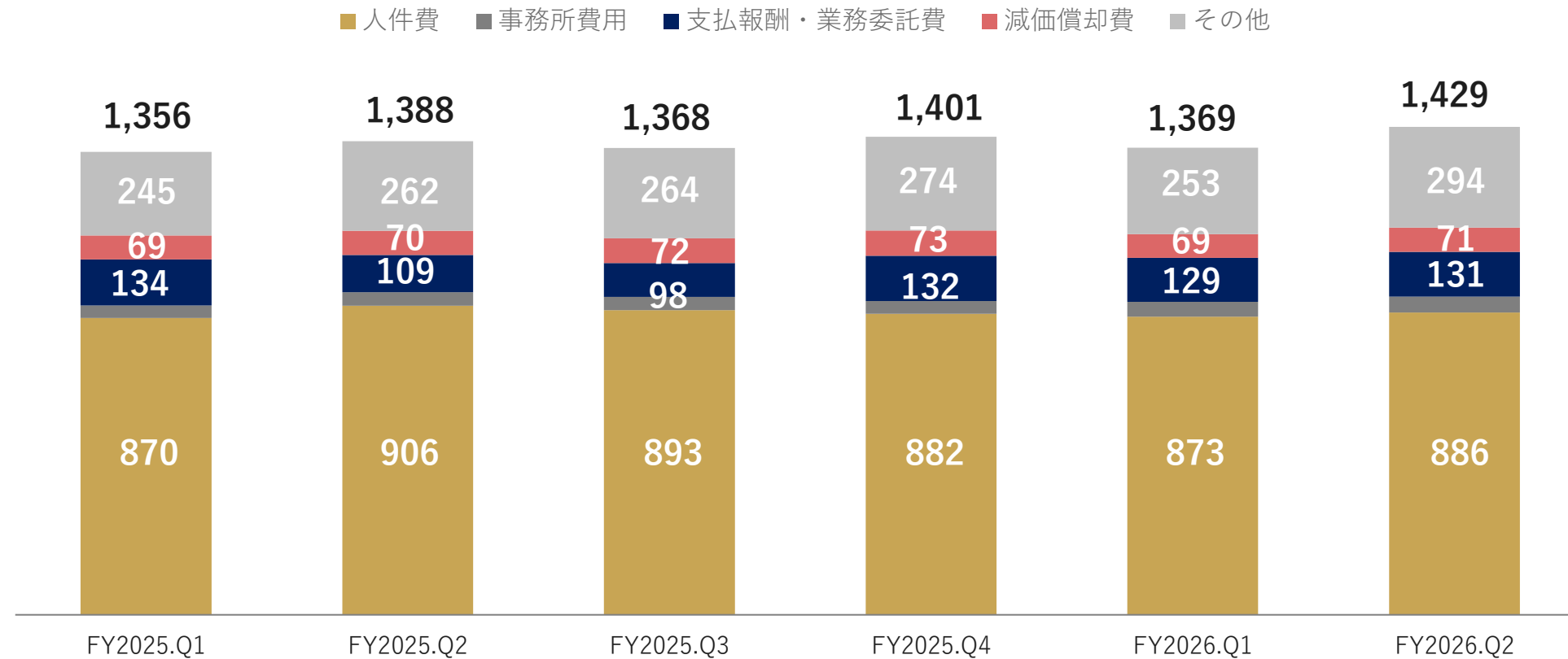
連結損益計算書

- 前年上半期と比較して成長。DX事業でプロダクトミックスの転換により売上が減少したが、DM事業とIP・エンタメ事業が好調。
- 営業利益は8.7億で着地、前年上半期との比較で+26.7%増加。上半期の予算進捗率は54.6%

単位：百万円	FY2025.Q2 会計期間	FY2026.Q2 会計期間	前年同期比 (会計期間)	FY2025.Q2 累計期間	FY2026.Q2 累計期間	前年同期比 (累計期間)
売上収益	3,713	3,762	+1.3%	7,794	7,798	+0.1%
DM事業	1,230	1,339	+8.8%	2,756	2,922	+6.0%
DX事業	1,897	1,867	△1.6%	3,806	3,723	△2.2%
IP・エンタメ・その他	639	581	△9.0%	1,334	1,218	△8.7%
連結調整	△53	△25	-	△103	△65	-
売上総利益	1,539	1,709	+11.0%	3,393	3,663	+8.0%
売上総利益率	41.5%	45.4%	+4.0pt	43.5%	47.0%	+3.4pt
事業利益	151	279	+84.7%	647	864	+33.4%
営業利益	195	283	+44.5%	689	873	+26.7%
営業利益率	5.3%	7.5%	+2.2pt	8.8%	11.2%	+2.4pt

販売費及び一般管理費の推移

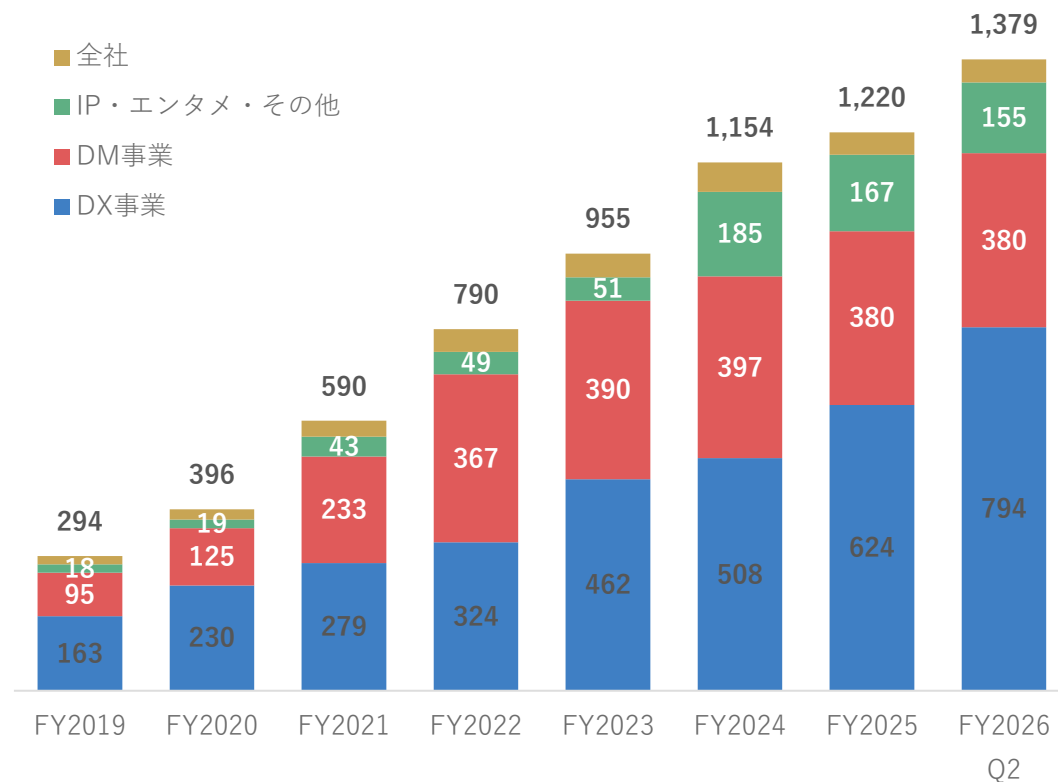
- SALTO社の合流によるDX事業での人件費増加、好調なDM事業やIP事業での業務委託費の増加などにより、全体としては前年同期比で+3.0%



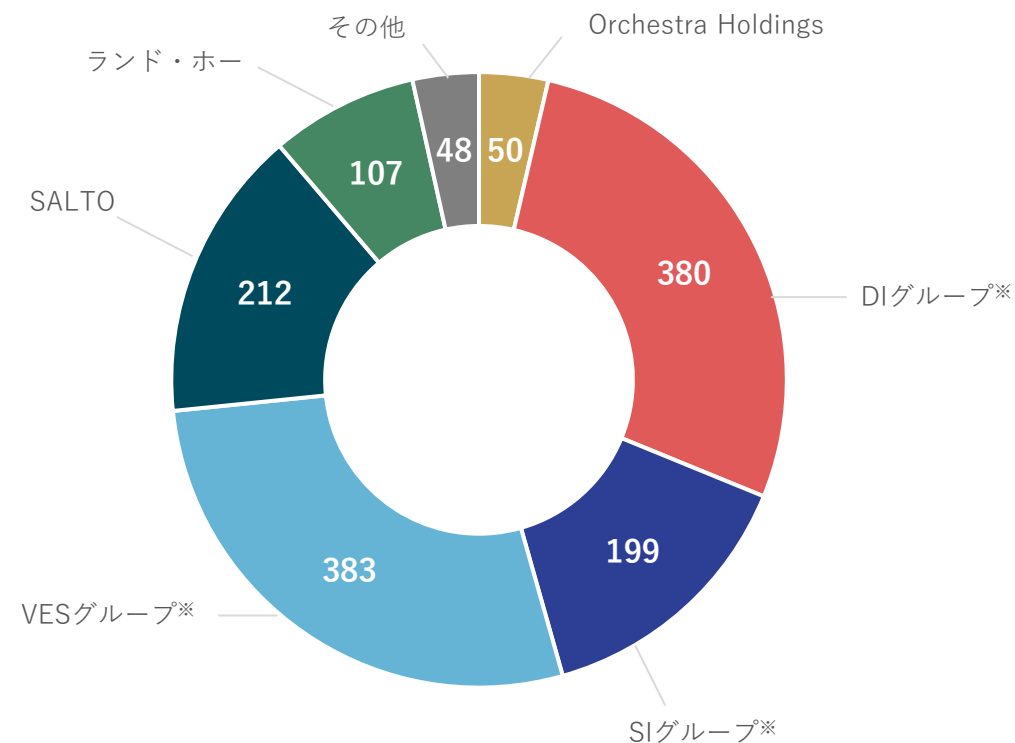
役職員数

- ・ 従業員数は2026年6月末で1,379人
- ・ 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
- ・ DX事業は前期末から約170名増。M&A、PM採用により体制を強化。

セグメント別役職員数推移



グループ会社別役職員数（2026年6月末時点）



※ DIグループ：デジタルアイデンティティ、ピース、ばむの合計3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36.7%。SALTOの子会社化によりのれん対資本比率は0.95倍、DX事業強化に向けた戦略的投資の結果であり、シナジー創出による十分な回収を見込む。

単位：百万円	FY2025.Q4	FY2026.Q2	前期末比
流動資産	7,532	8,298	+10.2%
非流動資産	8,627	10,019	+16.1%
資産合計	16,159	18,317	+13.4%
流動負債	5,417	6,197	+14.4%
非流動負債	3,728	4,862	+30.4%
負債合計	9,145	11,060	+20.9%
資本	7,014	7,257	+3.5%
負債及び資本	16,159	18,317	+13.4%

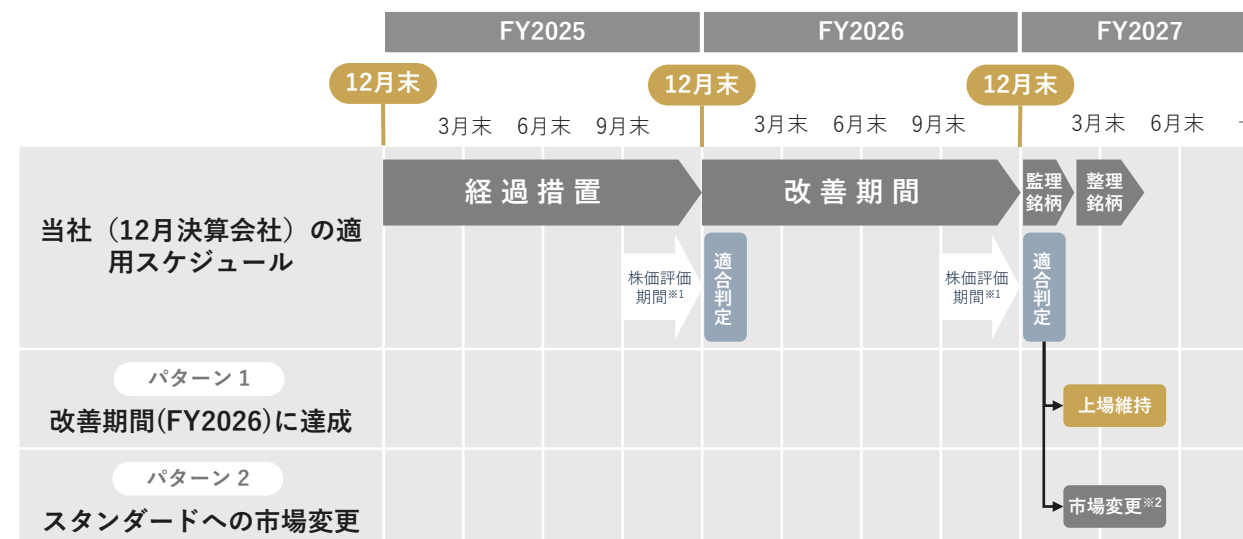
上場維持基準への対応状況

- ・ 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

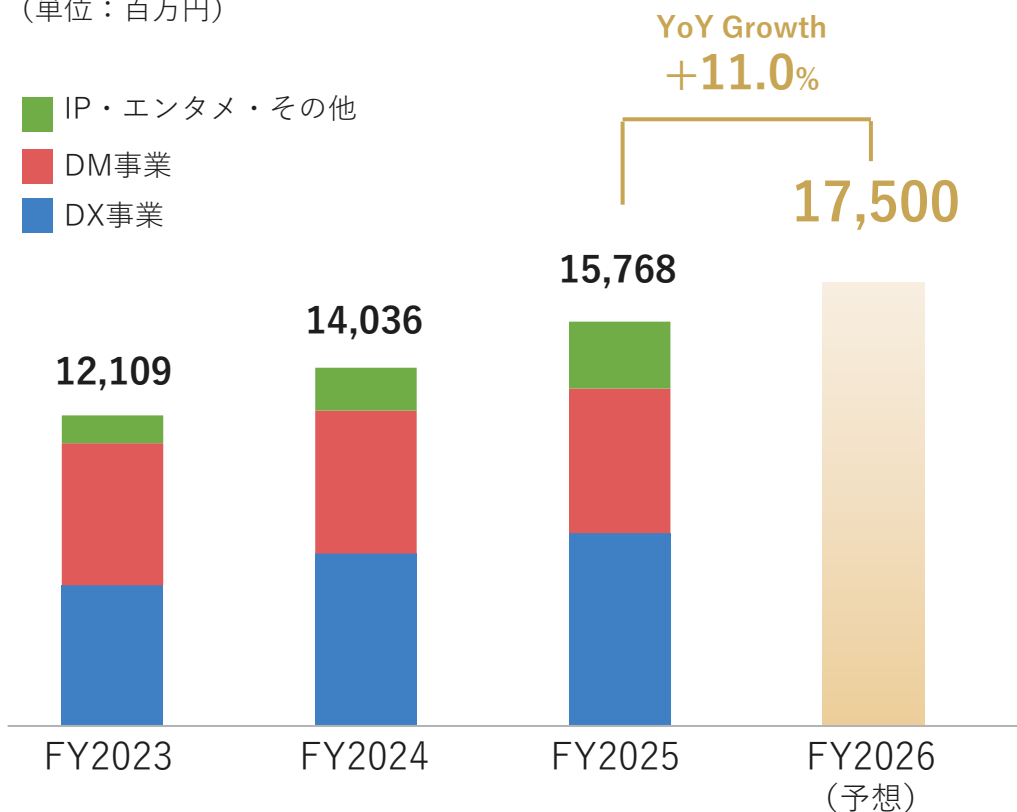
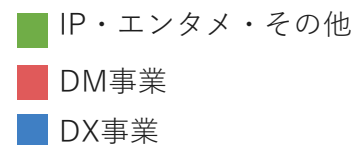
- エグゼクティブ・サマリー
- FY2026.Q2決算概要
- **FY2026業績予想及び成長戦略**
- 補足資料

FY2026業績予想

- 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
- 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
- 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

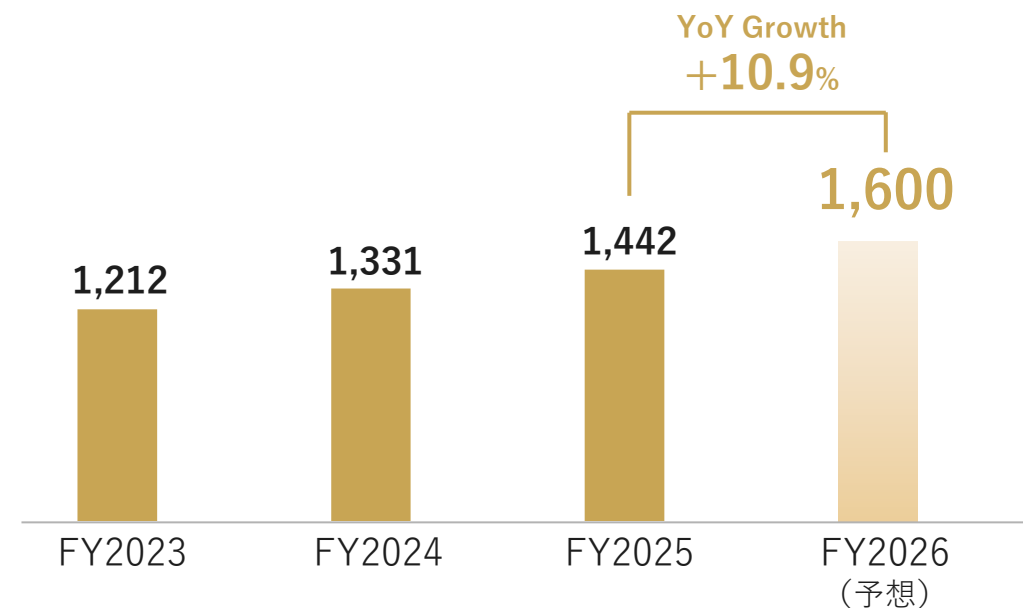
売上収益

(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

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

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

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

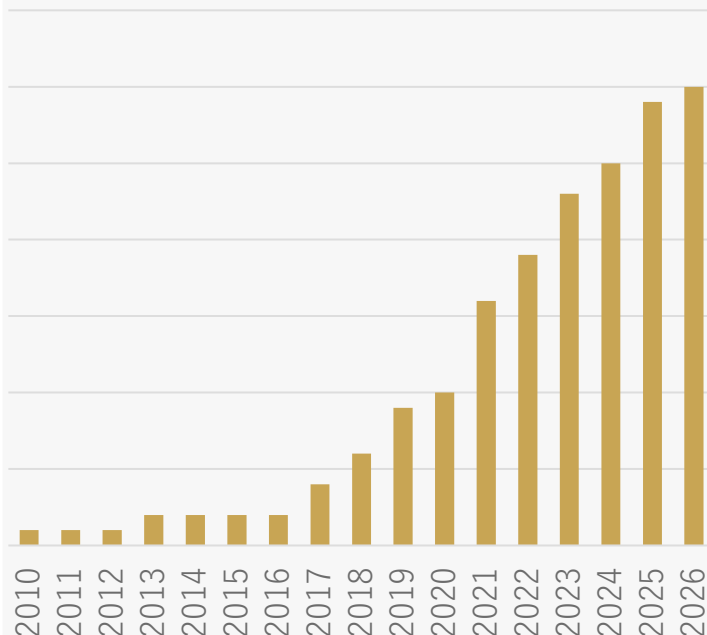
成長戦略補足

M&A戦略について

M&Aにおける強み・特徴

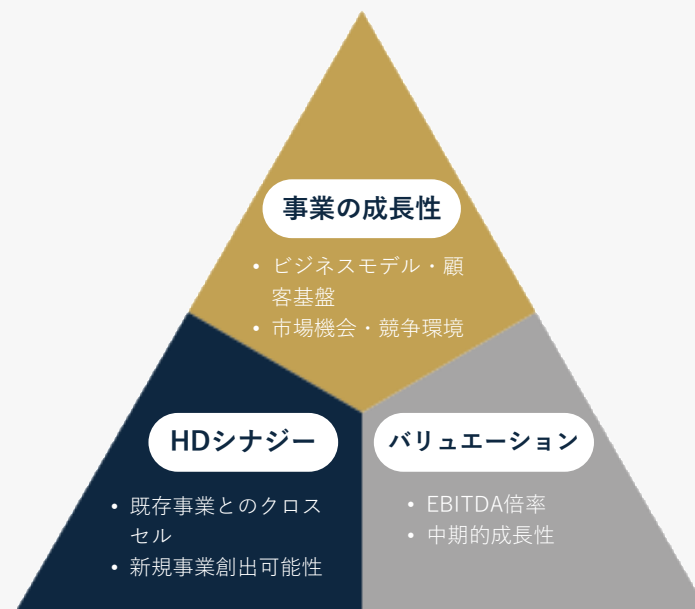
約30件の投資実績により
蓄積された投資・PMIノウハウ、
エグゼキューション力が強み

累計 **30**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



投資戦略

新規領域と既存領域の両軸で検討

01

TAMを拡大するためのM&A

M&Aの活用により、新たな成長市場への参入を進める。既存事業とシナジーを見込むことができる隣接市場を中心に検討。現在は、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、を主に検討している。

02

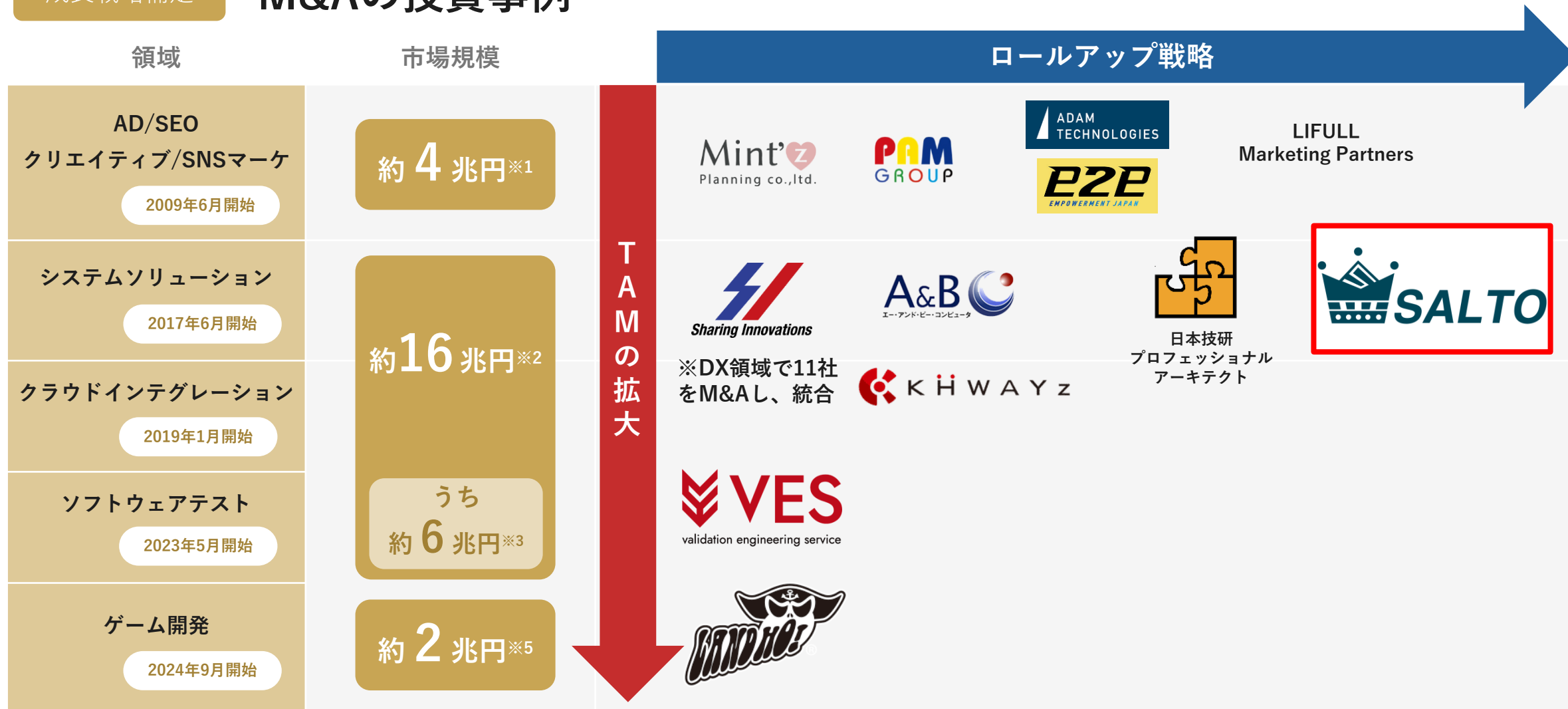
ロールアップ戦略のためのM&A

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していく。

DM事業・DX事業に加え、IP・エンタメ領域でも案件を検討している。

成長戦略補足

M&Aの投資事例



※ 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ことで、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

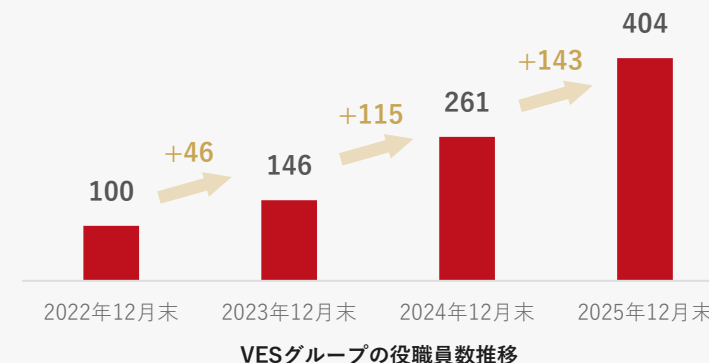
- Robloxを活用しZ世代を対象としたマーケティング
- Unityを活用した、デジタルツイン領域

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.Q2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

- ・ 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



(株)SALTO

- ・ システム開発事業

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



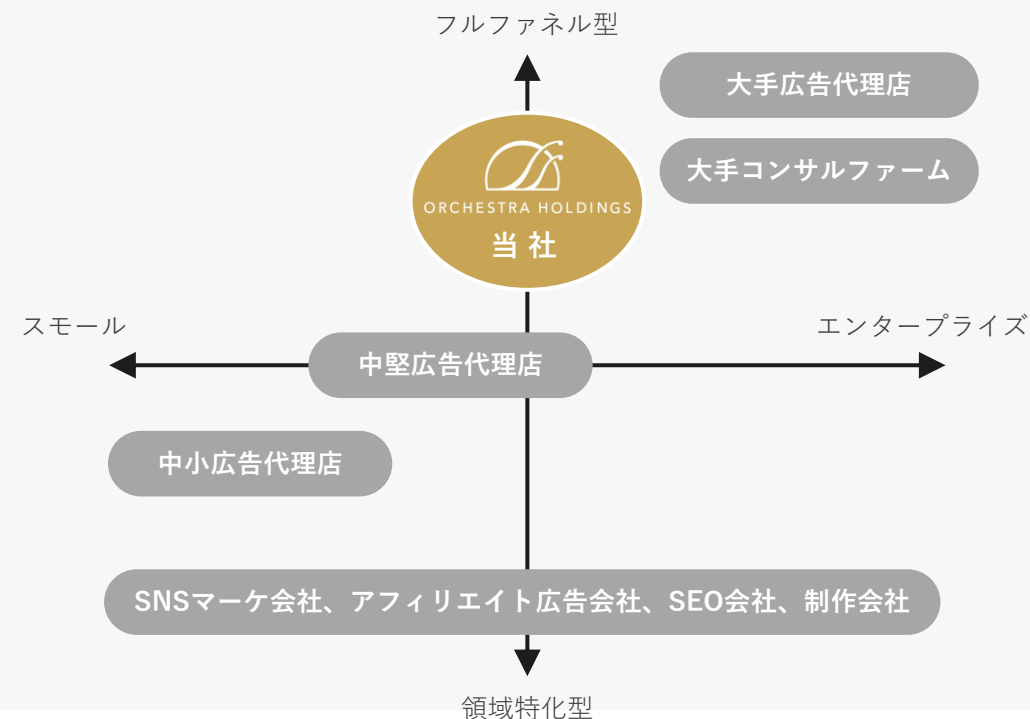
(株)ピース

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5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)SALTO

システム開発

ラボ型・請負型開発



(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



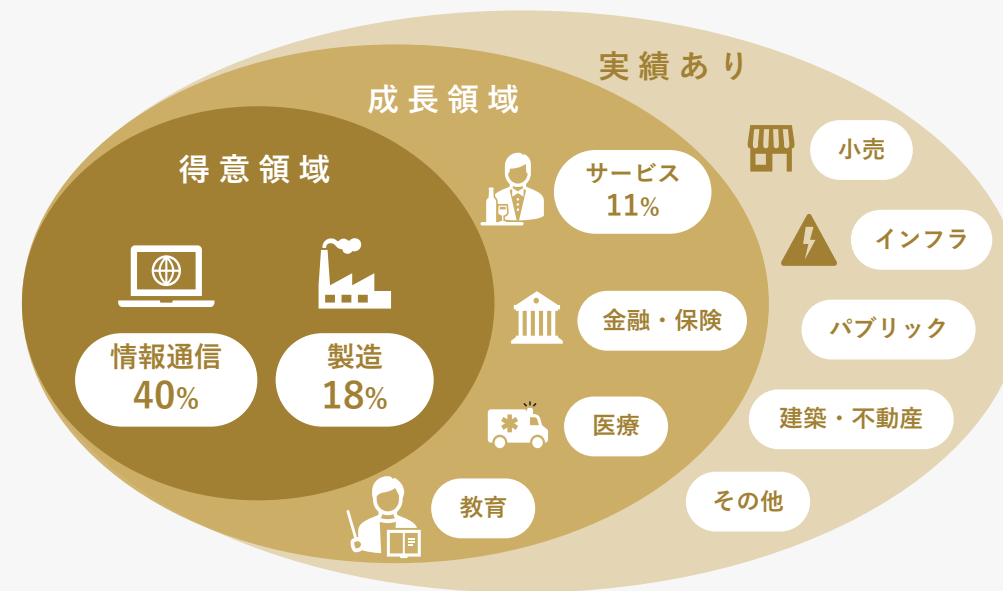
(株)日本技研
プロフェッショナル
アーキテクト

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。

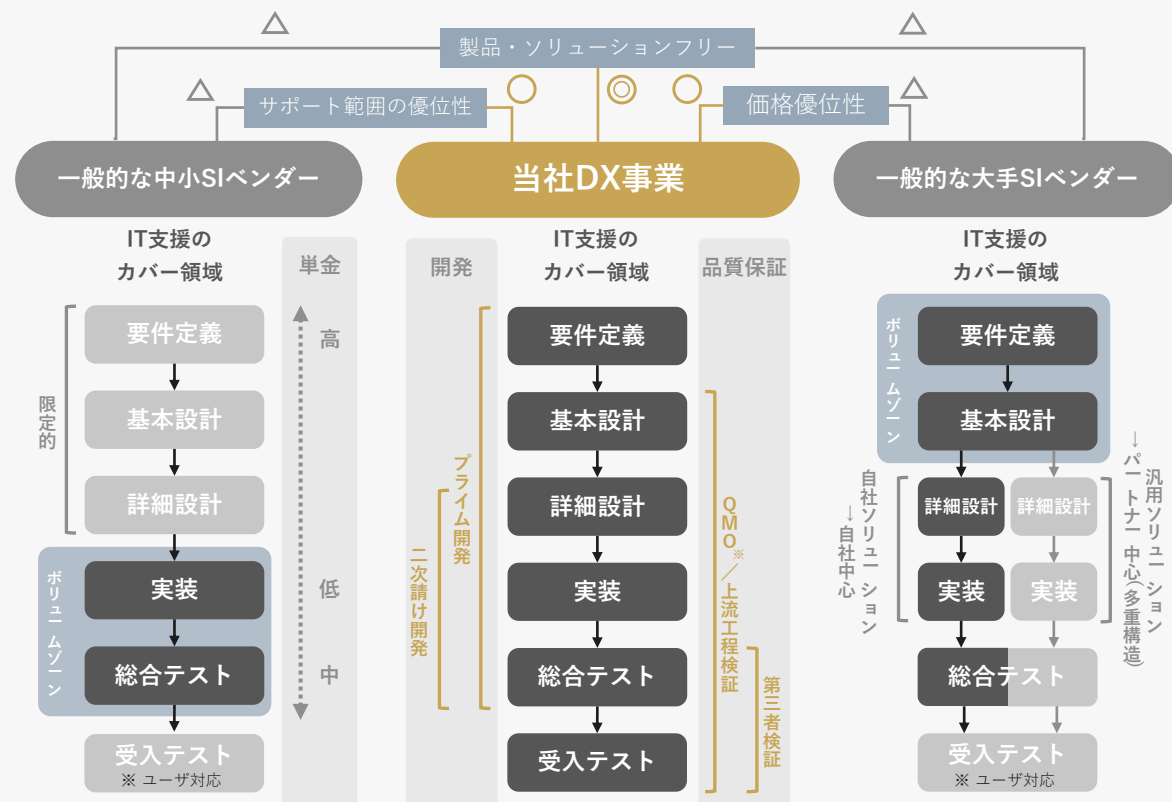


DX事業の強み・成長戦略

- 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採用。豊富な資格取得実績もあり、育成も強化している。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

Viuvo

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シー



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関わり、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。