

# 2025年12月期 通期決算説明資料

株式会社Orchestra Holdings

2026年2月13日



ORCHESTRA HOLDINGS

# 目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 2025年12月期決算概要
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

## Vision

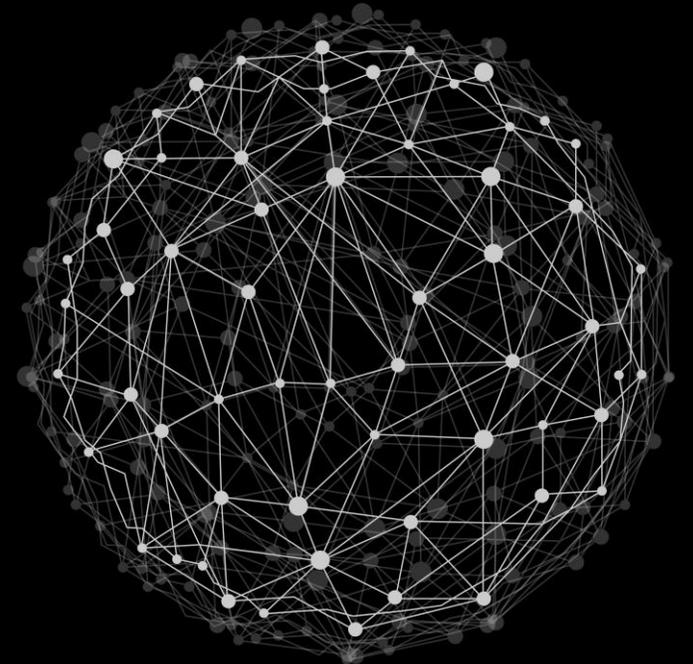
# 創造の連鎖

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

3.6 兆円<sup>※1</sup>

### 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<sup>※2</sup>

### 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<sup>※3</sup>

## コンテンツ市場

14.2 兆円<sup>※4</sup>

### 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「2024年 日本の広告費（2025年2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

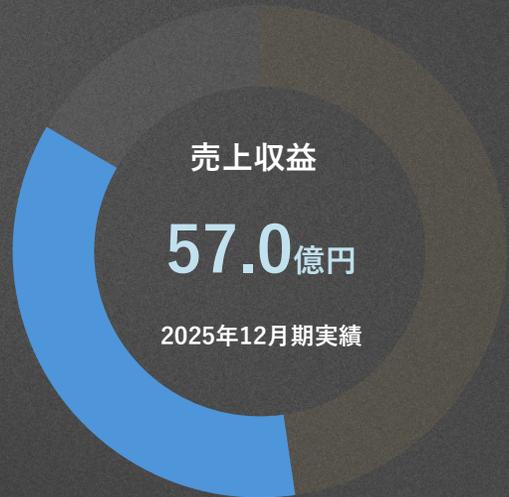
## デジタルトランスフォーメーション (DX事業)



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

## 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

## 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。

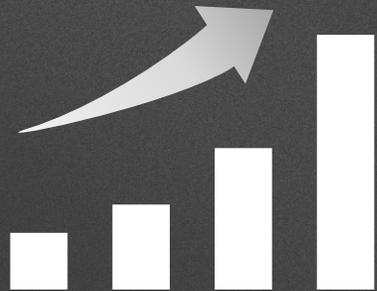
- ゲーム開発
- 自社アプリ
- IP
- IT人材紹介
- IT人材派遣
- HR SaaS

# 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”

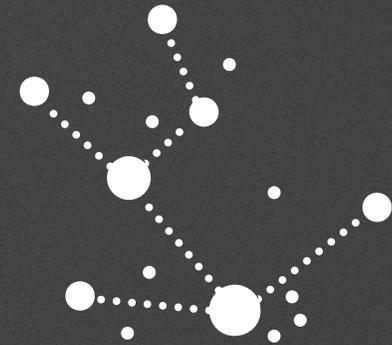
創業以来、約30件のM&Aを実行。  
新規市場への参入から、既存事業の強化まで、  
非連続的な成長機会を創出。



## 企業連携によるHDシナジー

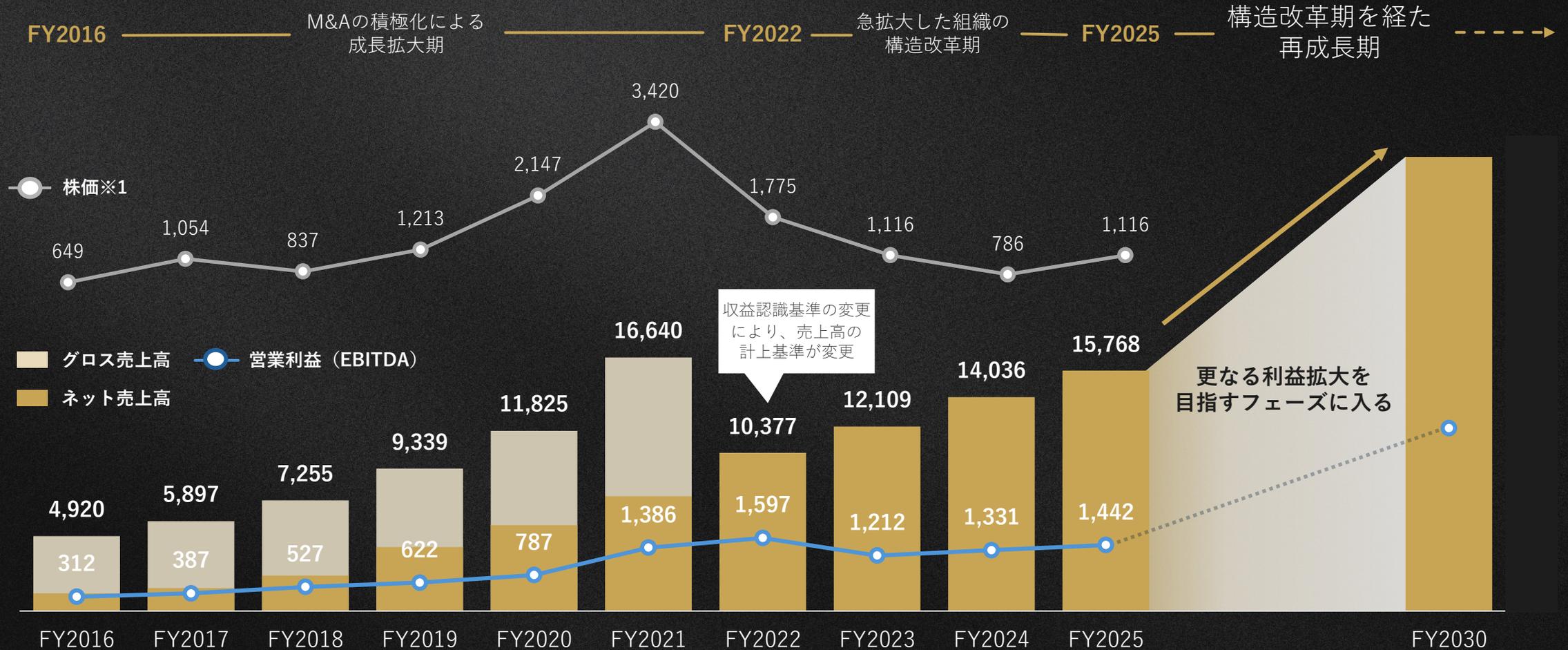
### “創造の連鎖”

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。
- 2025年8月15日から実施している自己株式取得については、230,700株を取得し11月26日に完了。
- 2026年2月13日、新たな自己株式の取得を実施決定。

## 剰余金の配当

2025年12月期は前期実績から増配予定。

1株あたり配当金	
2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予定)
普通配当 11.0円	普通配当 12.0円

## New 自己株式の取得

M&Aでの活用も目的として実施。  
2026年2月13日、新たな自己株式取得を決定

新たに実施する自己株式取得の概要※1	
実施期間	2026年2月16日～ 4月30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	100百万円
最大買付株数	150,000株

## 株主優待制度

2025年11月期に新設。

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	6.4%※3

※2025年11月に新設した株主優待により、約2000名の新規株主を獲得。優待コストは想定範囲内の水準（最大60百万円程度）となる見込み。

※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、2025年12月26日の当社株式終値（1,173円）を基準に算定



# 目次

- エグゼクティブ・サマリー
- **2025年12月期決算概要**
- FY2026業績予想及び成長戦略
- 補足資料

# 2025年12月期決算サマリー

## 売上

DX事業とIP・エンタメ・その他（ゲーム開発子会社）の成長を主な要因として、**連結売上157億円（YoY+12.3%）**で着地。業績予想に対して**概ね計画通りに進捗**。

## 営業利益

**2期連続となるDX事業の大幅増収**と、**IP・エンタメ・その他の黒字転換**を主な要因として、**連結営業利益14.4億円（YoY+8.4%）**で着地。業績予想に対して**概ね計画通りに進捗**。

## 事業 トピックス

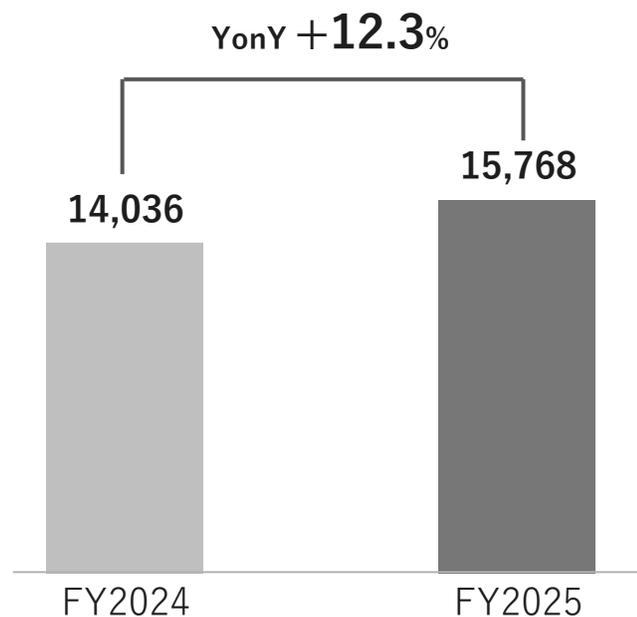
生成AIの登場によって訪れた**デジタルマーケティング業界の転換点**を捉えて、**デジタルアイデンティティ**（DM事業主要子会社）が、**AIサービスを新開発**。

## 2025年12月業績\_\_売上収益（累計期間）

- 直近1年間でM&Aにより合流した3社の業績貢献を主な要因として、売上15,768百万円（YonY+12.3%）
- DX事業は、ヴェスの急成長とM&Aによる非連続成長を主な要因として、売上7,615百万円（YonY+11.9%）
- DM事業は、Q2に大型案件の失注があったが、営業体制の強化によりQ3~4にかけて回復
- IP・エンタメ・その他は、ランド・ホーの加入により、売上2,643百万円（YonY+55.9%）

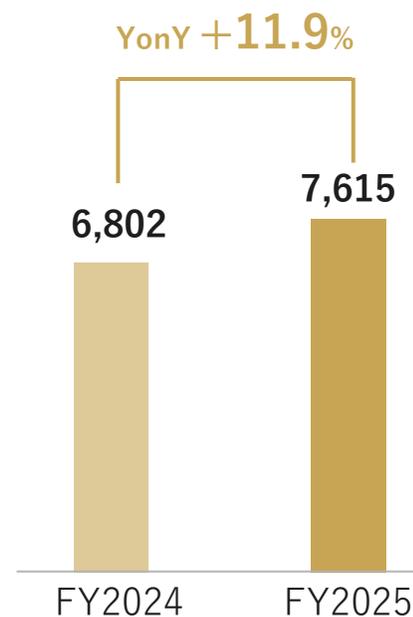
### 売上収益（連結）

(百万円)



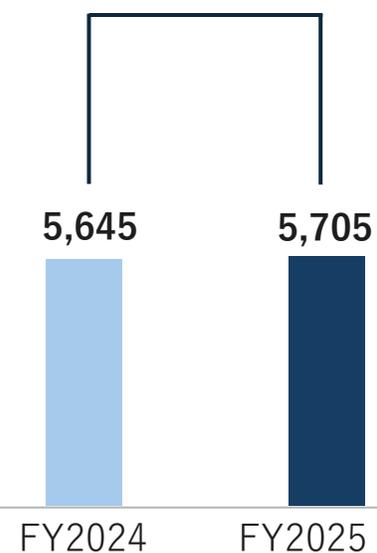
### DX事業

(百万円)



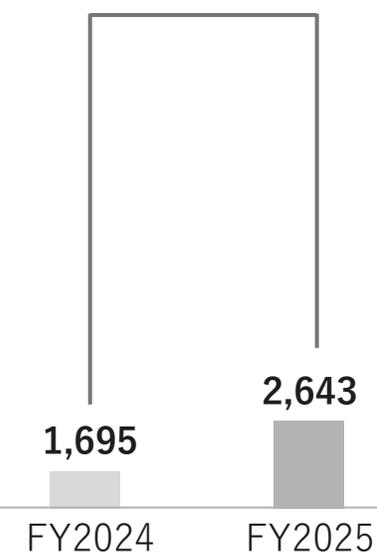
### DM事業

YonY +1.1%



### IP・エンタメ・その他

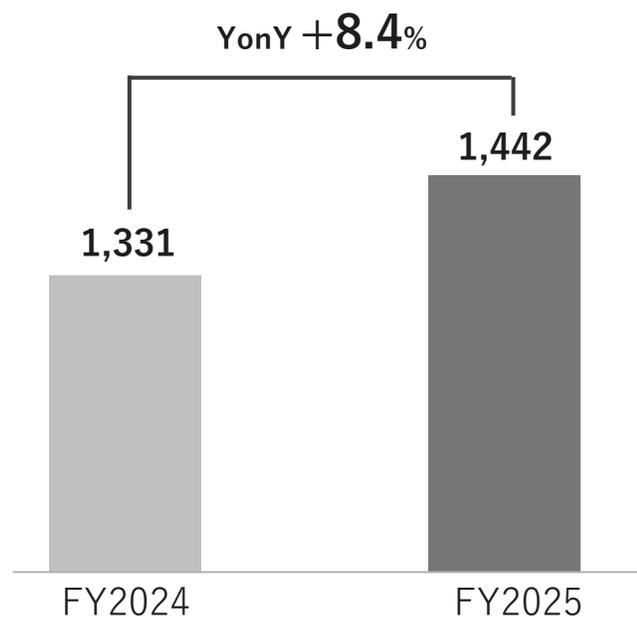
YonY +55.9%



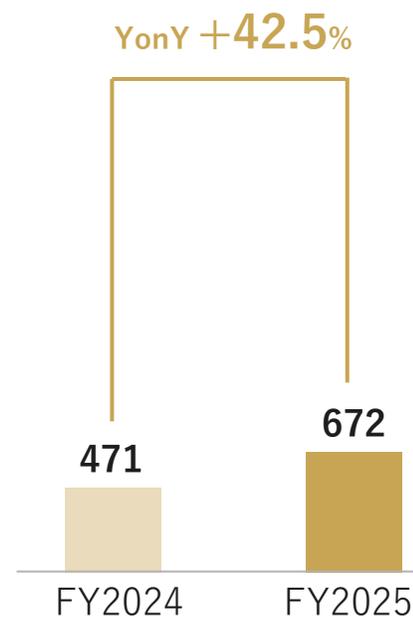
## 2025年12月業績\_\_営業利益及びセグメント利益（累計期間）

- 売上の増加により、営業利益は1,442百万円（YonY+8.4%）
- DX事業は、ヴェスの急成長とM&Aによる非連続成長を主な要因として、セグメント利益672百万円（YonY+42.5%）
- DM事業は、組織体制の強化によるコスト増加で昨年度に比べて利益が減少
- IP・エンタメ・その他は収益性改善により、セグメント利益14百万円（YonY+57百万円）

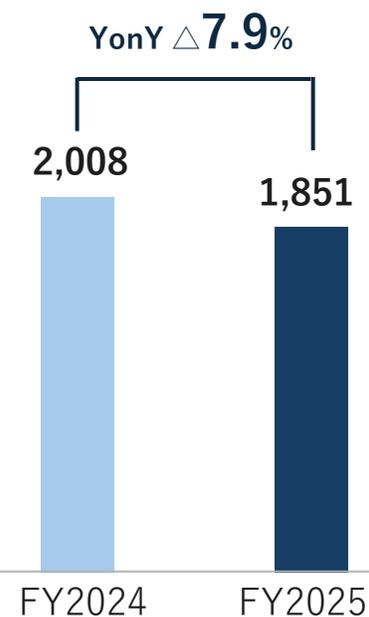
（百万円） 営業利益（連結）



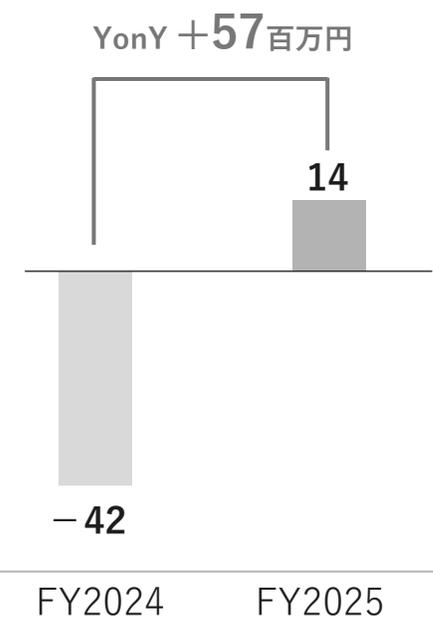
（百万円） DX事業



DM事業



IP・エンタメ・その他



## セグメント別四半期業績推移

- ・ DX事業はヴェス（ソフトウェアテスト事業）の急成長と、M&Aによる非連続成長を主な要因に成長
- ・ DM事業はQ2に大型案件の失注があったが、営業体制の強化によりQ3~4にかけて回復し、再成長を開始。
- ・ IP・エンタメ・その他はIT人材紹介事業の不調により減速、ランド・ホーの収益改善により利益は改善

		FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4
DX事業	セグメント売上	1,521	1,745	1,735	1,800	1,909	1,897	1,902	1,905
	セグメント利益	106	62	146	157	160	133	187	191
		FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4
DM事業	セグメント売上	1,576	1,287	1,352	1,428	1,525	1,230	1,436	1,512
	セグメント利益	671	407	420	509	619	302	445	483
		FY2024.Q1	FY2024.Q2	FY2024.Q3	FY2024.Q4	FY2025.Q1	FY2025.Q2	FY2025.Q3	FY2025.Q4
IP・エンタメ その他	セグメント売上	316	327	360	691	694	639	658	651
	セグメント利益	△2	△26	1	△15	6	△13	28	△6

# 2025年12月期Q4ビジネストピックス\_\_デジタルアイデンティティ

- 「Meta Agency First Awards Japan 2025」にて、「Best SMB Partner」を受賞
- デジタルマーケティング業界の転換期を捉え、マーケティングAIプラットフォーム「Forté.AI」を開発

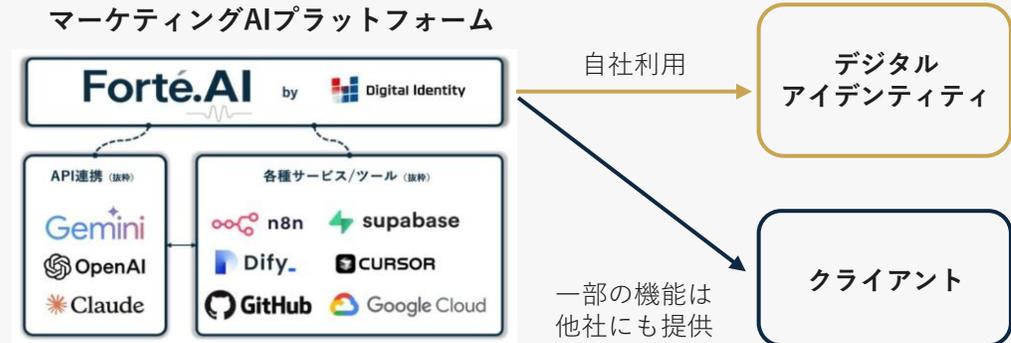
## 「Best SMB Partner」の受賞について※1



(Meta Agency First Awards Japan 2025)  
 Meta日本法人 Facebook Japanが主催する、販売パートナーを対象とした表彰  
 「Best SMB Partner賞」は、中小企業の新規クライアント獲得とクライアントの成長に貢献した販売パートナーに贈呈される表彰

- 「戦略から実行まで、成果を創出するパートナー」として受賞
- 同賞の受賞は国内3社のみであり、デジタルマーケティング業界におけるデジタルアイデンティティ社のブランド価値が向上
- 今般の受賞に繋がった専門チームの立ち上げと組織化のナレッジを、FY2026の重点施策である組織改革に応用

## 「Forté.AI」について ※2



- 生成AIの登場により、ユーザーの検索行動が「キーワード型」から「AI対話型」に変化するなどデジタルマーケティング業界における転換点を迎えている
- Forté.AIは、生成AI時代のデジタルマーケティング業界において、自社のソリューション提供価値と提供効率を高めるための自社利用ツールとして開発しつつ、LLM言及率の調査など一部を他社へも提供

※1：【国内3社のみ】デジタルアイデンティティ Meta 日本法人主催「Meta Agency First Awards Japan 2025」にて「Best SMB Partner」を受賞（2025年11月12日）

※2：デジタルアイデンティティ、社内業務の効率化とサービス品質向上を目的としたAIプラットフォーム「Forté.AI」を自社開発（2025年12月8日）

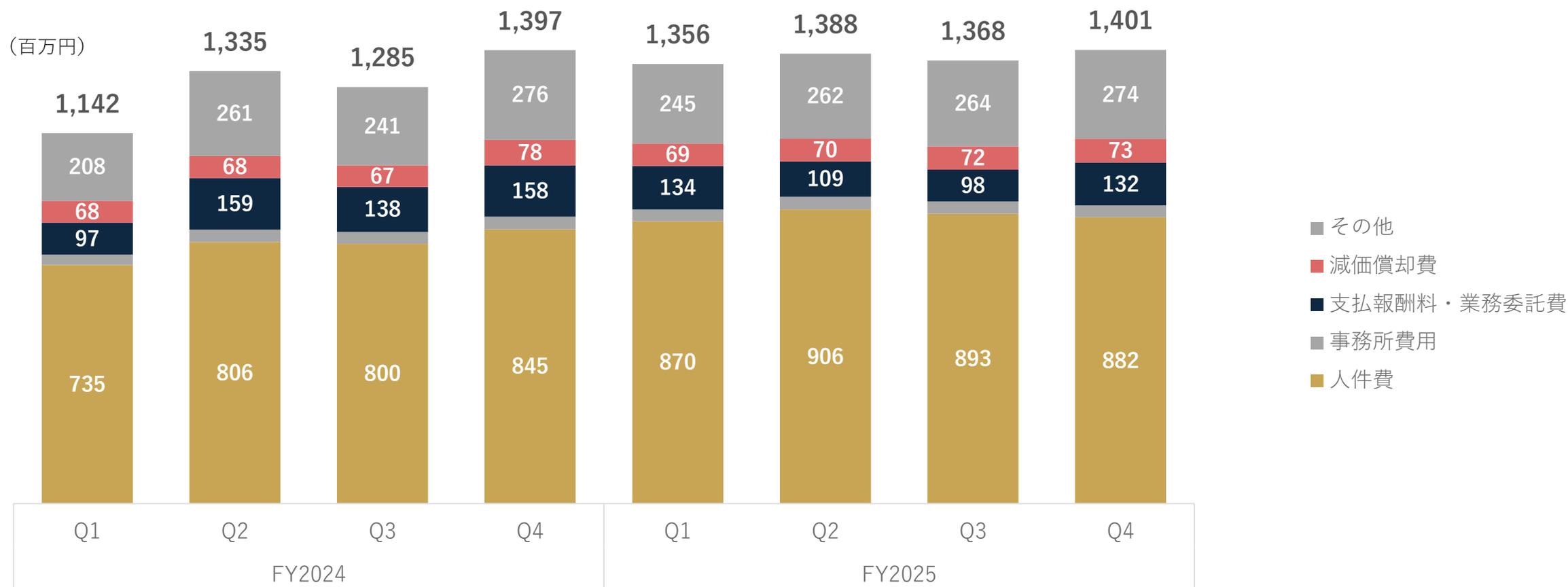
# 連結損益計算書

- 各事業が成長し、売上、売上総利益、営業利益において前期を超える成長を実現。

単位：百万円	FY2025.Q3 会計期間	FY2025.Q4 会計期間	前四半期比	FY2024 累計期間	FY2025 累計期間	前年同期比
売上収益	3,954	4,019	+1.6%	14,036	15,768	+12.3%
DX事業	1,902	1,905	+0.2%	6,802	7,615	+11.9%
DM事業	1,436	1,512	+5.3%	5,645	5,705	+1.1%
IP・エンタメ・その他事業	658	651	△1.1%	1,695	2,643	+55.9%
連結調整	△42	△50	-	△106	△195	-
売上総利益	1,743	1,765	+1.3%	6,495	6,901	+6.3%
売上総利益率	44.1%	43.9%	△0.2pt	46.3%	43.8%	△2.5pt
事業利益	375	364	△2.8%	1,334	1,387	+4.0%
営業利益	385	368	△4.5%	1,331	1,442	+8.4%
営業利益率	9.7%	9.2%	△0.5pt	9.5%	9.2%	△0.3pt

# 販売費及び一般管理費の推移

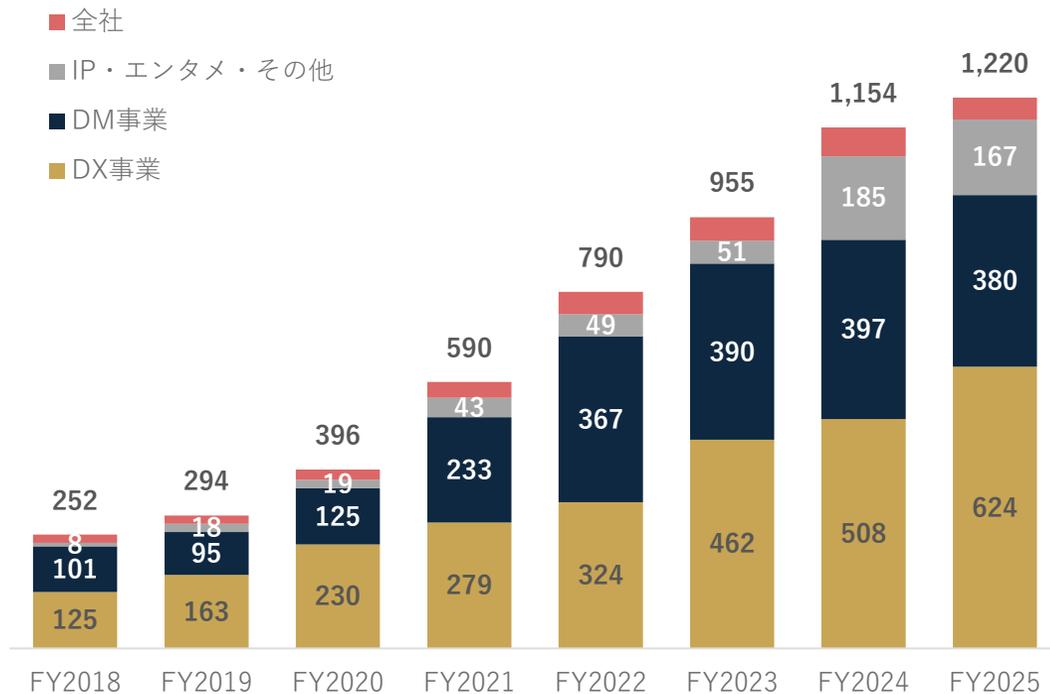
- M&Aによる人件費増加により、通年だと前年度との比較で6.8%の増加



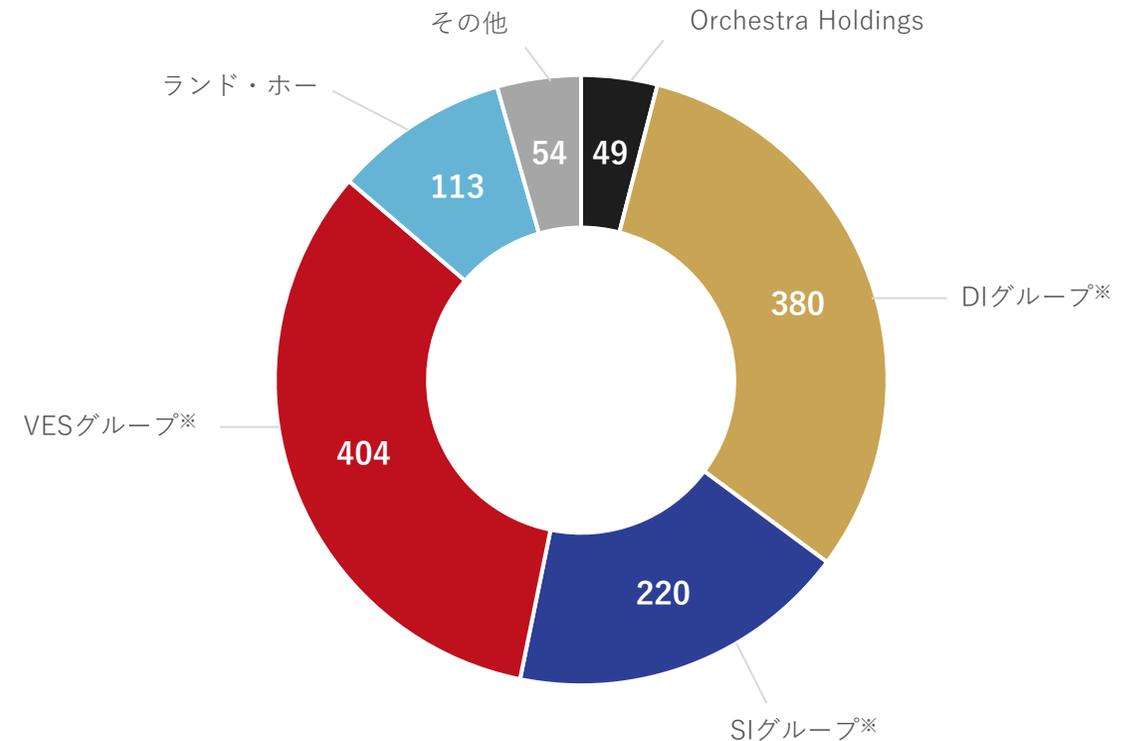
# 役職員数

- ・ 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。

### 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、ばむの合計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。

## 連結貸借対照表

- 親会社所有者帰属持分比率40.2%、のれん対資本比率は約0.77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	FY2024 Q4	FY2025 Q4	前期末比
流動資産	7,285	7,532	+3.4%
非流動資産	7,095	8,627	+21.6%
<b>資産合計</b>	<b>14,380</b>	<b>16,159</b>	<b>+12.4%</b>
流動負債	5,109	5,417	+6.0%
非流動負債	2,773	3,728	+34.4%
<b>負債合計</b>	<b>7,882</b>	<b>9,145</b>	<b>+16.0%</b>
資本	6,497	7,014	+7.9%
<b>負債及び資本</b>	<b>14,380</b>	<b>16,159</b>	<b>+12.4%</b>

# 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。
- ・ 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	×
流通株式比率	35.0%	39.0%	36.4%	○

## 対応スケジュール



※ 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。

※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

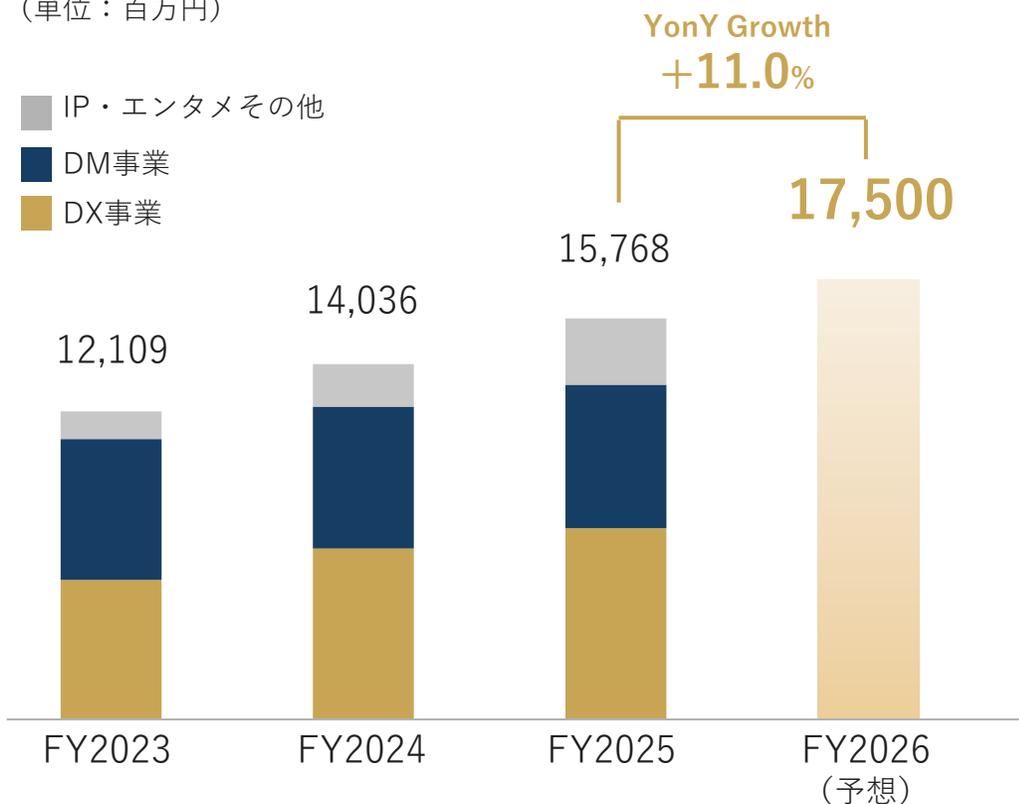
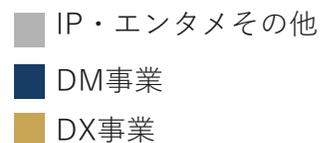
- エグゼクティブ・サマリー
- 2025年12月期決算概要
- **FY2026業績予想及び成長戦略**
- 補足資料

# 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

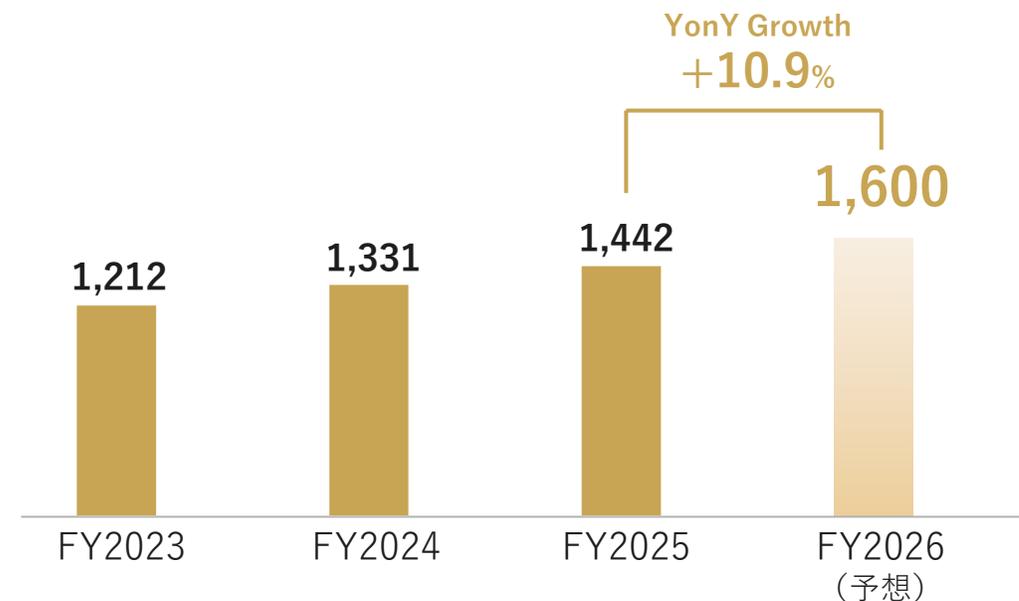
## 売上収益

(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

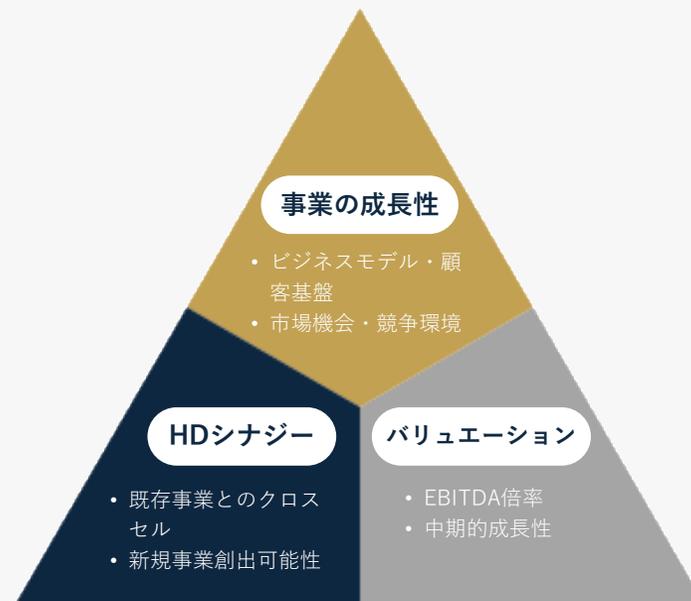
■ 累計実績

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	実績	M&Aの目的	市場規模
<p>AD/SEO クリエイティブ/SNSマーケ</p> <p>2009年6月開始</p>	    <p>LIFULL Marketing Partners</p>	<p>ロールアップ戦略による事業規模の拡大</p> <p>複数の同業他社のM&amp;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>	<p>約 3 兆円<sup>※1</sup></p>
<p>ゲーム開発</p> <p>2024年9月開始</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>TAM<sup>※4</sup>の拡大（ゲーム開発市場への新規参入）</li> <li>DM事業、DX事業とのシナジー創出</li> </ul>	<p>約 2 兆円<sup>※5</sup></p>
<p>システムソリューション</p> <p>2017年6月開始</p>	  <p>※DX領域で11社をM&amp;A、統合</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>隣接市場への進出によるTAM<sup>※4</sup>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</li> </ul>	<p>約 16 兆円<sup>※2</sup></p>
<p>クラウドインテグレーション</p> <p>2019年1月開始</p>	  <p>日本技研プロフェッショナルアーキテクト</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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&amp;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</li> </ul>	
<p>ソフトウェアテスト</p> <p>2023年5月開始</p>		<p>隣接市場への進出によるTAM<sup>※4</sup>の拡大</p> <p>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>	<p>うち 約 6 兆円<sup>※3</sup></p>

※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

ー 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
- 2025年12月期決算概要
- 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

## 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



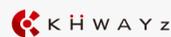
(株)ヴェス

- ・ ソフトウェアテスト事業



(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクト

- ・ ソフトウェア開発事業



(株)ケーウェイズ

- ・ 自動認識ソリューション事業

## DM事業



Digital Identity

(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



Mint Planning co.,ltd.

(株)ミンツプランニング

- ・ SNSマーケティング事業



(株)ピース

- ・ ブランドコンサルティング事業

## IP・エンタメ・その他



(株)ヴィーボ

- ・ IP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



(株)ランド・ヒー

- ・ ゲーム開発事業

# 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



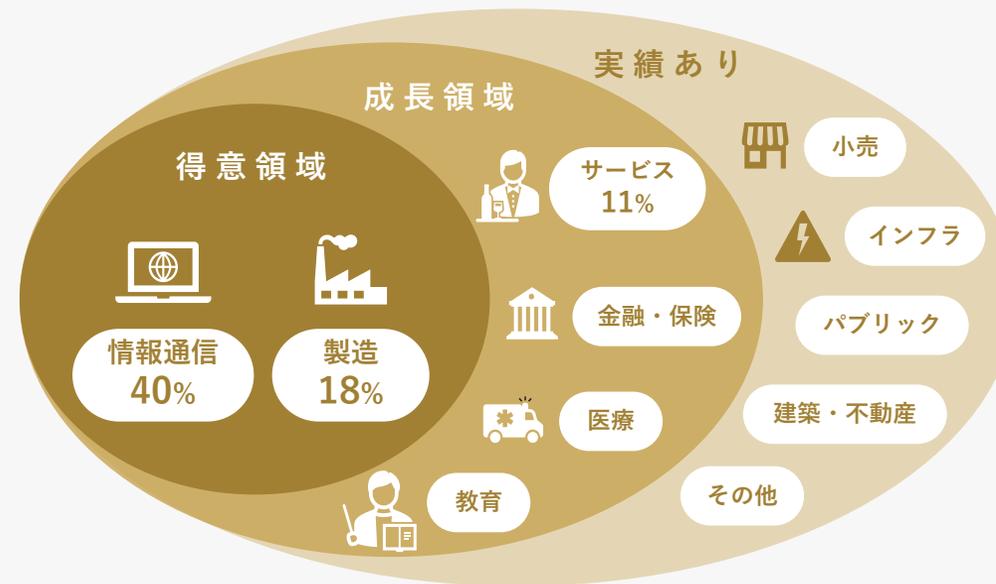
(株)日本技研  
プロフェッショナル  
アーキテクト

Webサイト/Webシステム開発

基幹業務システム開発

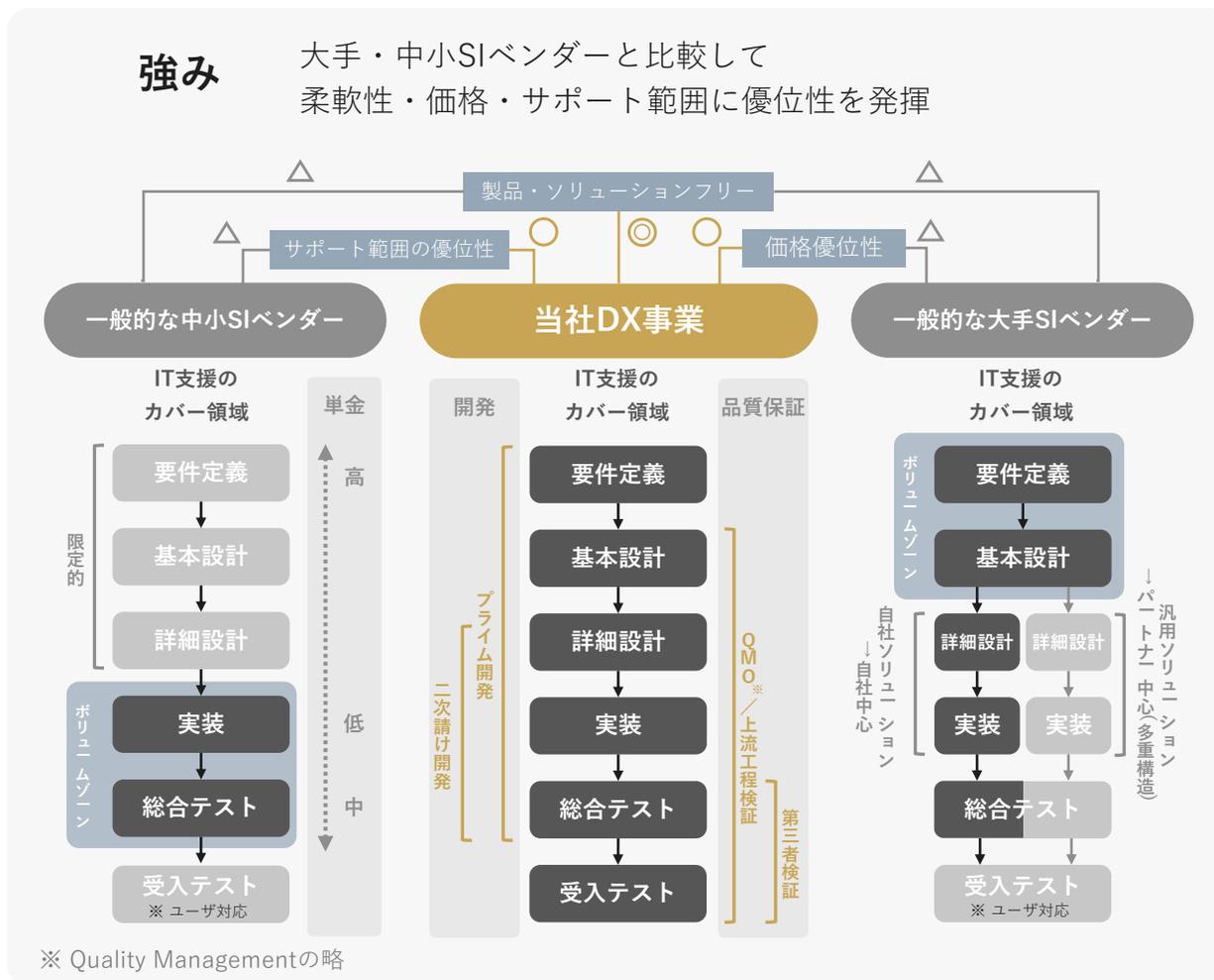
## ターゲット企業

売上2,000億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。



## 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

# 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3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)ミンツプランニング

SNSマーケティング

ブランディング



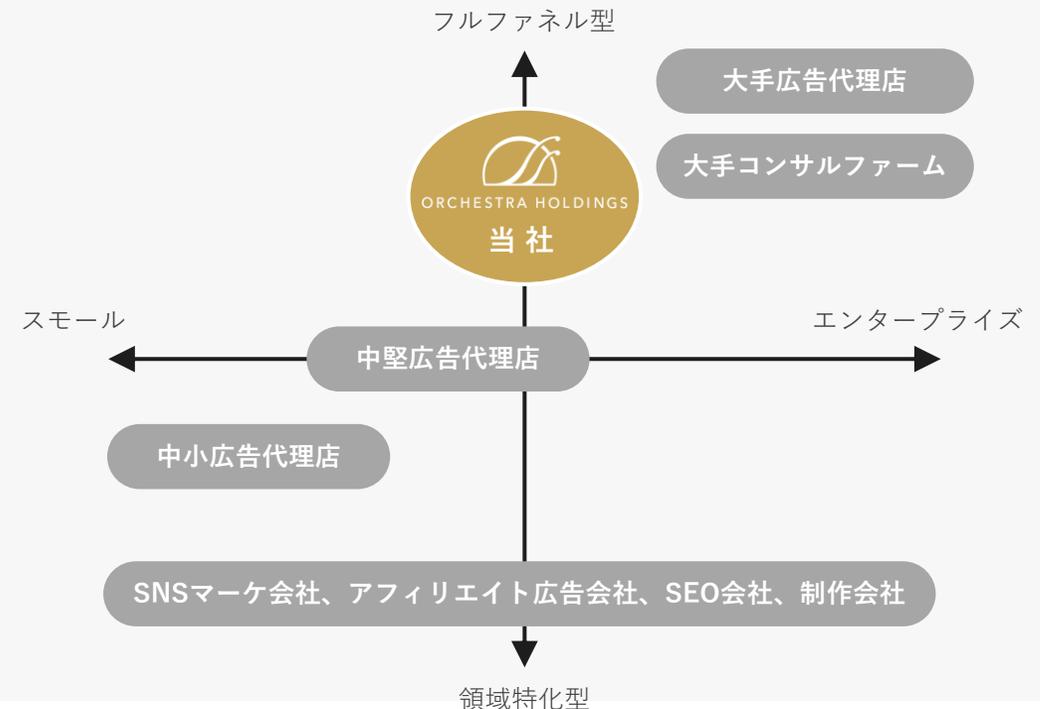
(株)ピース

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。

## IP・エンタメ・その他の概要

- DX事業、DM事業に次ぐ、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

- 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



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。