



2026年3月31日

各位

会社名 株式会社 Orchestra Holdings
 代表者名 代表取締役社長 中村 慶郎
 (コード番号：6533 東証プライム市場)
 問合せ先 取締役 CFO 五代儀 直美
 (TEL. 03-6450-4307)

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社は、2023年3月27日にプライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を提出し、2025年2月5日に進捗状況を開示しております。2025年12月31日現在における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

1. 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間及び改善期間

当社の2025年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、2025年12月末までを計画期間として上場維持基準に適合するための各種取組を進めてまいりましたが、2026年より12月31日までの改善期間内に入っております。改善期間内に流通株式時価総額基準に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年12月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年7月1日に上場廃止となる可能性があります。

当社では、プライム市場での上場維持を重要な課題と考え各種取組を進めてまいりますが、外部環境変化や市況の影響等により改善期間内にプライム市場の上場維持基準に適合しない場合も考慮し、スタンダード市場への市場変更等も検討してまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 およびその推移	2024年12月31日 時点	3,018人	39,223単位	32.8億円	39.0%
	2025年12月31日 時点	5,008人	36,609単位	36.0億円	36.4%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況		○	○	×	○
計画期間		—	—	2025年12月末	—
改善期間		—	—	2026年12月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P. 5～P. 9をご参照ください。

3. 今後の課題・取組内容

「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P. 10～P. 15 をご参照ください。

以 上



ORCHESTRA HOLDINGS

プライム市場の上場維持基準の適合に
向けた計画に基づく進捗状況



目次

- **上場維持基準への適合状況の推移と計画期間及び改善期間**
- 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価
- 今後の課題・取組内容

上場維持基準への適合状況の推移と計画期間及び改善期間

■上場維持基準への適合状況の推移

当社の直近基準日(2025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」について基準を満たしておりません。

	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%	○

※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。

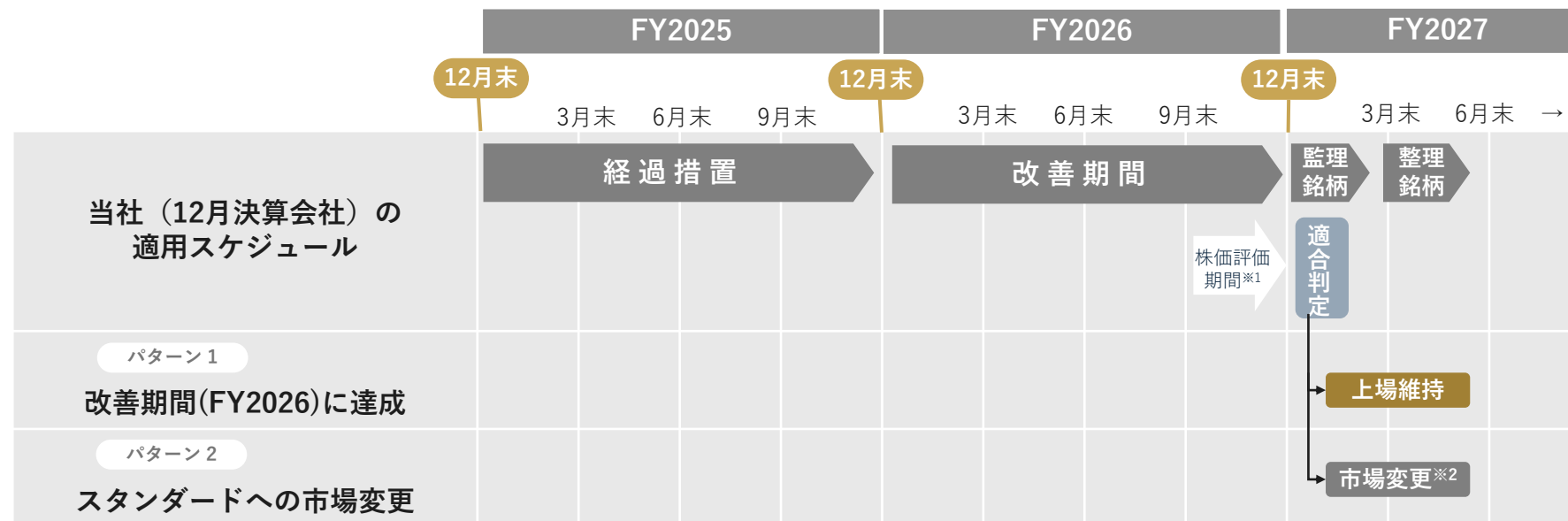
■計画期間及び改善期間

上場維持基準である流通株式時価総額については、2026年12月末までに基準である100億円を達成するよう目指してまいります。

プライム市場維持基準への対応スケジュール

改善期間中にプライム市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②スタンダードへの市場変更を進める。

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。

- 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間及び改善期間
- **上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価**
- 今後の課題・取組内容

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

■取組の基本方針

時価総額の増加を図り、プライム市場の上場維持基準への適合を目指しております。

流通株式時価総額の増加

||

時価総額の増加

継続的な事業成長を軸に時価総額の増加を図る

×

流通株式比率を維持

プライム市場基準である35%超を維持

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

①流通株式時価総額基準適合のための計画と進捗サマリー

時価総額の増加に向け、成長戦略の実行による「業績拡大」および「株主還元施策」を進行中

取組内容

成長戦略を実行し、**業績の拡大を目指す**

増配等による**株主還元施策を充実させる**

進捗状況

1. FY2025はFY2024と比較し、売上・営業利益ともに成長
2. FY2026からは再成長期に入り、さらに成長していく想定
3. 2025年12月期も増配し、2026年12月期も増配を予定
4. 自己株式の取得を実施
5. 2025年11月に株主優待制度を新設

上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

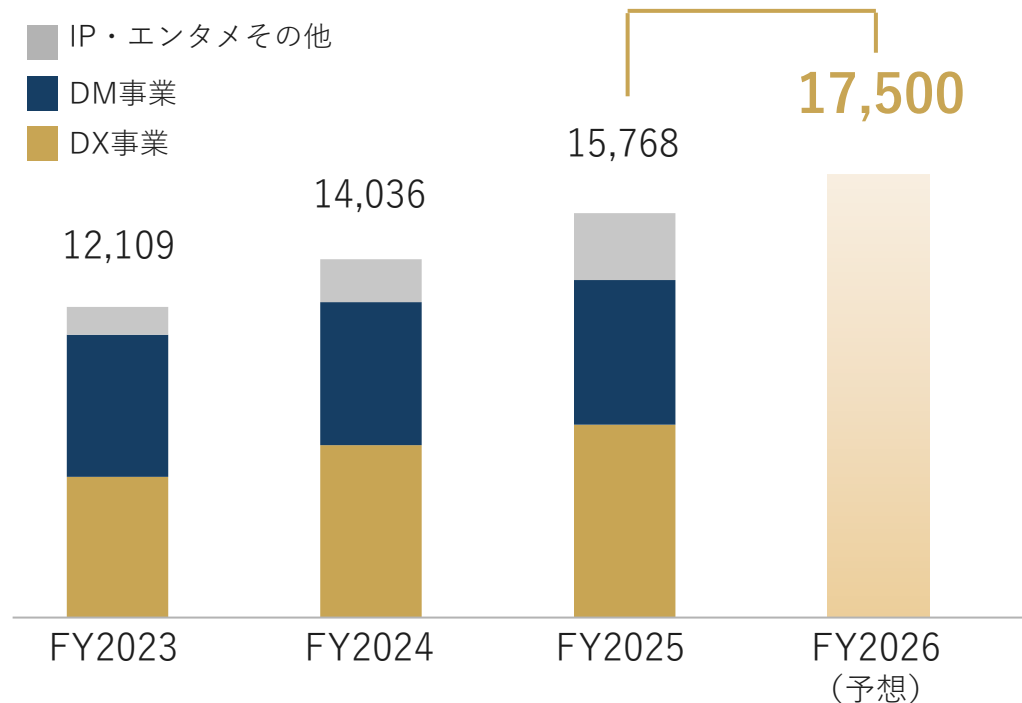
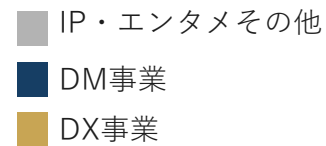
②進捗状況と評価 **業績拡大**

- ・ FY2025はFY2024と比較し、売上・営業利益ともに成長
- ・ FY2026からは再成長期に入り、さらに成長していく想定

➔評価：順調に業績の拡大を実現できている

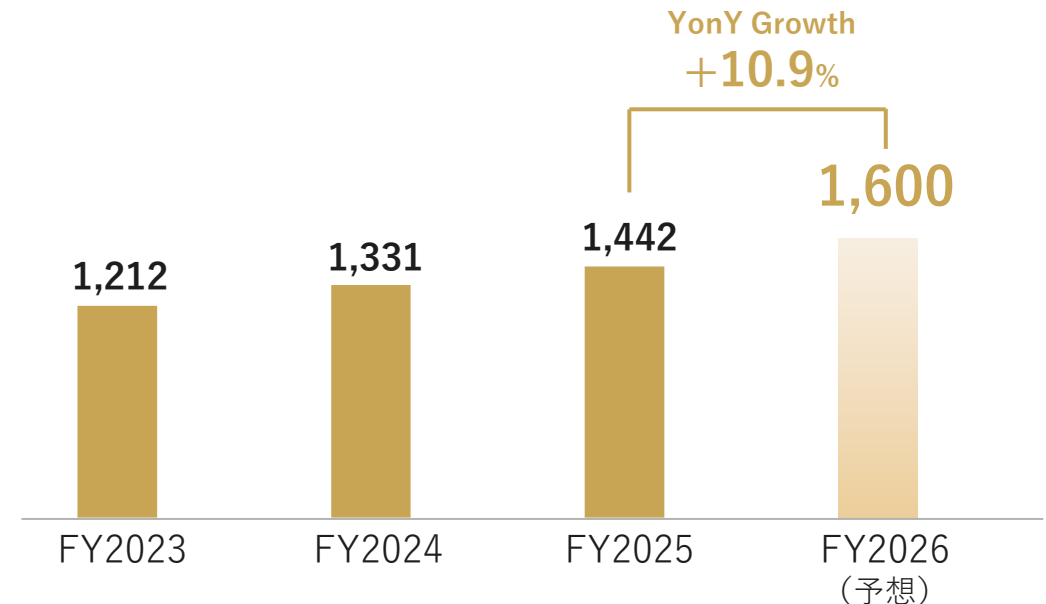
売上収益

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価

②進捗状況と評価 **株主還元策**

- ・ 2025年12月期も増配し、2026年12月期も増配を予定している。
- ・ 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。92,500株を取得し3月24日に完了。
- ・ 2025年11月に株主優待制度を新設。

→評価：さまざまな方法で継続的な株主還元策を実行している

剰余金の配当

2026年12月期は、前期実績から増配予定

1株あたり配当金	
2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予定)
普通配当 12.0円	普通配当 13.0円

自己株式の取得

2026年2月13日、新たな自己株式取得を決定

自己株式取得の概要	
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

株価及び出来高の動向を踏まえ、2025年11月に新設

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※1
優待内容	デジタルギフト 15,000円分
優待利回り	6.4%※2

※1：「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。

※2：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

- 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間及び改善期間
- 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗状況と評価
- **今後の課題・取組内容**

今後の課題・取組内容

適合計画の当初の課題に対し、引き続き業績拡大と株主還元策に寄与する取組を実施することでプライム市場の基準に適合することを目指します

課題

業績を更に拡大していく必要がある

企業価値を更に向上していく必要がある

今後の取組内容

成長戦略を実行し、更なる業績の拡大を目指す
※成長戦略は次ページ以降で説明

引き続き株主還元施策を充実させる

成長戦略 -事業別重点テーマ-

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・その他事業

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

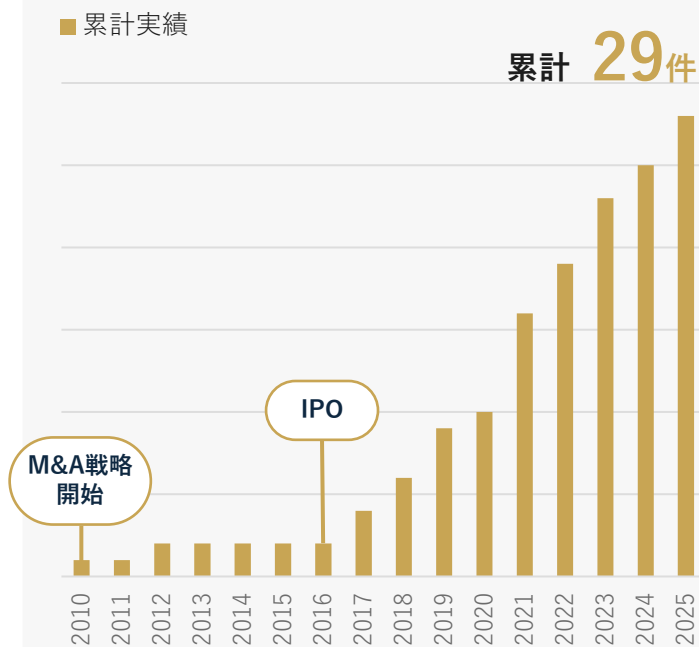
成長戦略 -M&Aの積極活用-

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

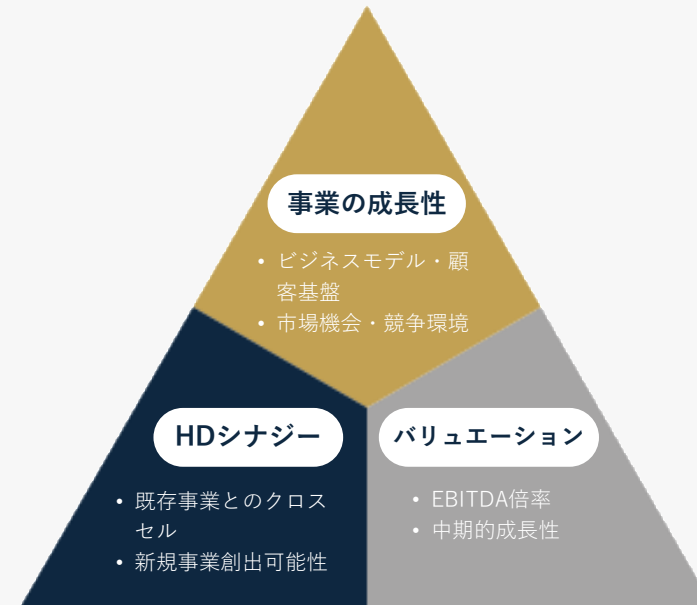
■ 累計実績

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 -M&Aの積極活用（過去の投資事例）-

領域	実績	M&Aの目的	市場規模
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
ゲーム開発 2024年9月開始		<ul style="list-style-type: none"> 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
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	<ul style="list-style-type: none"> 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	  日本技研プロフェッショナルアーキテクト	<ul style="list-style-type: none"> 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		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 -グループ間シナジーの創出-

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

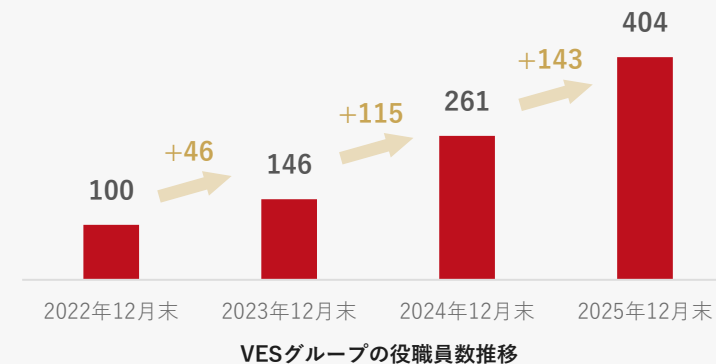
- Robloxを活用しZ世代を対象としたマーケティング
- Unityを活用した、デジタルツイン領域

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



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。



ORCHESTRA HOLDINGS

Thank You!