



ORCHESTRA HOLDINGS

2024年12月期通期 決算説明資料

# エグゼクティブサマリ



2024年 通期	売上高	14,036百万円	YoY+15.9%	EBITDA	1,326百万円	YoY+9.4%
	売上総利益	6,492百万円	YoY+10.6%	営業利益	801百万円	YoY+4.7%
	<p>売上高、売上総利益はいずれも過去最高値を更新。</p> <p>予算外の一過性費用として、M&amp;A仲介手数料133百万円（2Q 50百万円、3Q 30百万円、4Q 53百万）が発生。</p> <p>DM事業における既存大口顧客の予算縮小と人材投資による業績下押し要因があるも、全体では増収増益の着地。</p>					

**デジタルマーケティング (DM) 事業**

足元では大手からの引合いが増え、大型の新規案件が増加したものの、既存大口顧客の予算縮小の影響や新卒約50名を含む人材投資の影響を受けて、通期業績はYoYで微減。

**デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業**

セグメント売上・利益において過去最高値を更新。Sharing Innovations社で相対的に高単価・高収益なエンタープライズ案件進出と原価最適化により収益性が向上。ヴェス社で事業譲受したエー・アンド・ビー・コンピュータ社も収益貢献。

**M&A**

DX事業で1月末に日本技研プロフェッショナルアーキテクト社を株式取得により子会社化。エンジニアを中心に約130名が合流。顧客基盤や開発・営業リソースの共有により、DX事業の成長加速を狙う。FY2025の1QよりP/L取込予定。

**自己株式の取得**

株価水準や財務状況等を勘案し、戦略的M&A等に活用するため、自己株式取得を実施。

株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	119,700株
取得総額	99.9百万円
取得期間	2024年11月15日 ～2024年12月17日
取得方法	市場買付

01 決算概況：2024年12月期通期

02 業績見通し：2025年12月期

03 上場維持基準への対応

04 事業概要

05 成長戦略



---

# 01 決算概況：2024年12月期通期

---

# 2024年12月期通期 連結業績



売上高、売上総利益はいずれも過去最高値を更新。

当期実行した3件のM&Aにより、予算外の仲介手数料133百万円※(一過性費用)が発生するも、M&Aによる利益貢献や、DX事業の収益性の向上により、通期のEBITDAはYoYで増益。

※ 仲介手数料の発生額：2Q 50百万円、3Q 30百万円、4Q 53百万円

(単位：百万円)	2024年 通期	前年 通期	(増減率)	2024年 第4四半期	前年 第4四半期	(増減率)
売上高	14,036	12,109	15.9%	3,886	3,256	19.4%
売上総利益	6,492	5,870	10.6%	1,734	1,547	12.1%
販売管理費	5,691	5,104	11.5%	1,541	1,310	17.6%
<b>EBITDA</b>	<b>1,326</b>	<b>1,212</b>	<b>9.4%</b>	<b>334</b>	<b>361</b>	<b>△7.6%</b>
EBITDAマージン	9.4%	10.0%	△0.6%	8.6%	11.1%	△2.5%
営業利益	801	765	4.7%	192	236	△18.5%
経常利益	783	776	0.9%	190	236	△19.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	331	474	△30.0%	35	196	△81.8%

(注) EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。

# 2024年12月期通期 セグメント別業績

DX事業は、Sharing Innovations社の原価最適化、相対的に高単価・高収益となるエンタープライズ案件への進出により収益性が向上。2Qにヴェス社で事業譲受したエー・アンド・ビー・コンピュータ社も貢献し、通期のEBITDAは大幅な増加。DM事業は、新規顧客への営業強化により、大手からの引き合いは増加しているものの、既存大口顧客の予算縮小の影響や人材投資の影響を受けており、通期のEBITDAは微減。その他事業は、ランド・ホー社が4Qより売上に貢献し大幅増収も、SaaS事業「スキルナビ」で事業投資※を継続。

※ スキルナビへの投資額：4Q累計 約233百万円、4Q 約56百万円

セグメント区分 (単位：百万円)	2024年 通期	前年 通期	(増減率)	2024年 第4四半期	前年 第4四半期	(増減率)
<b>デジタルトランスフォーメーション(DX)事業</b>						
売上高	6,802	5,556	22.4%	1,800	1,537	17.1%
EBITDA	770	471	63.5%	231	125	84.7%
セグメント利益	491	267	83.8%	160	53	203.1%
<b>デジタルマーケティング(DM)事業</b>						
売上高	5,645	5,603	0.7%	1,428	1,484	△3.8%
EBITDA	2,122	2,175	△2.4%	543	596	△8.9%
セグメント利益	1,935	1,965	△1.5%	496	548	△9.4%
<b>その他事業</b>						
売上高	1,663	1,108	50.2%	663	286	131.8%
EBITDA	△ 4	△ 73	-	4	△ 26	-
セグメント利益	△ 31	△ 85	-	△ 12	△ 29	-

(注) EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

# 四半期 連結業績

過去最高値を更新

## 売上高

YonY 19.4%増

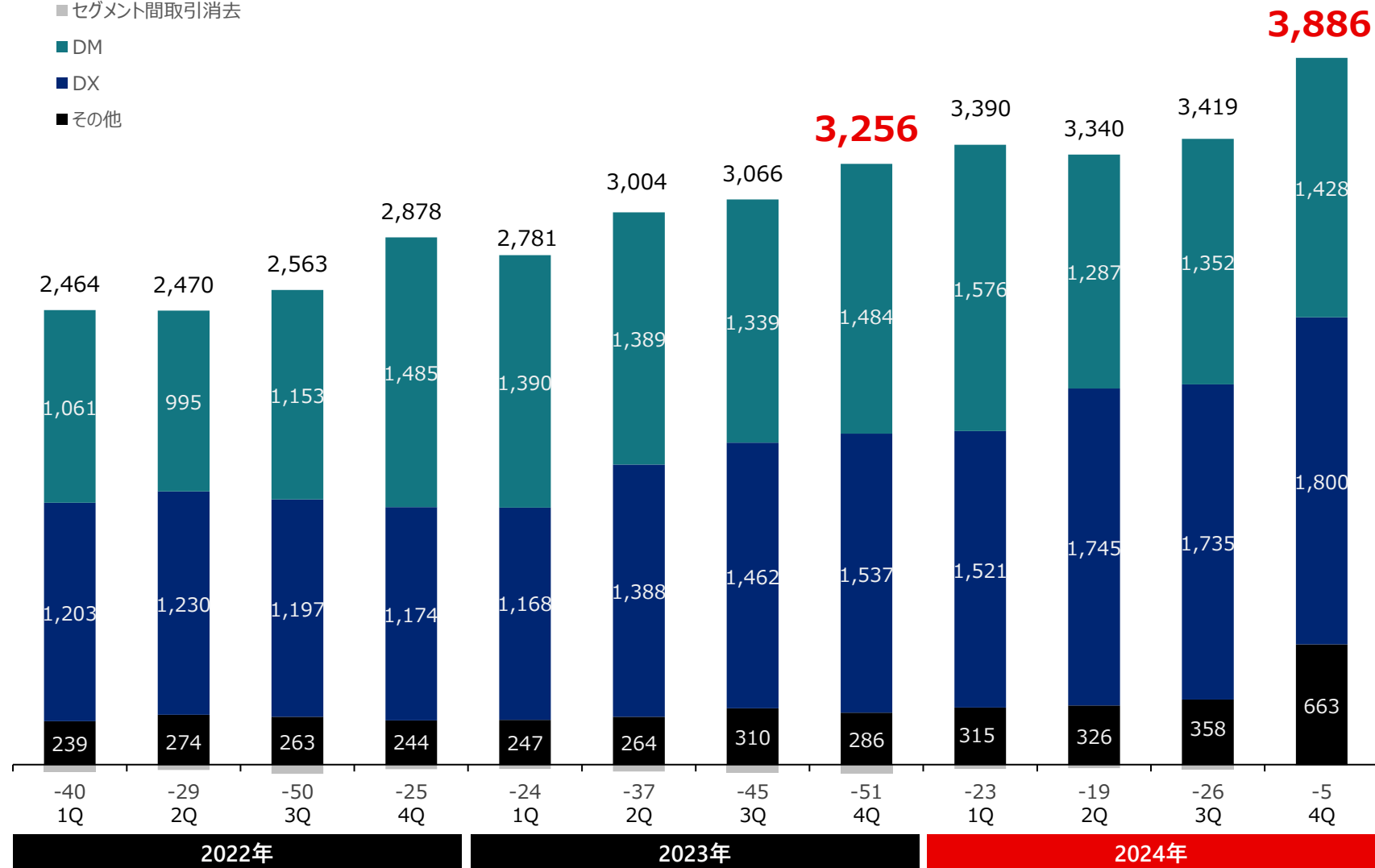
- DM事業において、2Qから大口顧客の広告予算縮小があった影響を受けているものの、DX事業の成長、M&A寄与により過去最高値を更新
- M&Aにより取得したランド・ホー社（セグメント：その他）が4Qより売上に貢献

※右記は、新収益認識基準適用開始後の売上推移

FY2022より、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネット表示に変更。

(単位：百万円)

■ セグメント間取引消去  
■ DM  
■ DX  
■ その他



# 四半期 連結業績

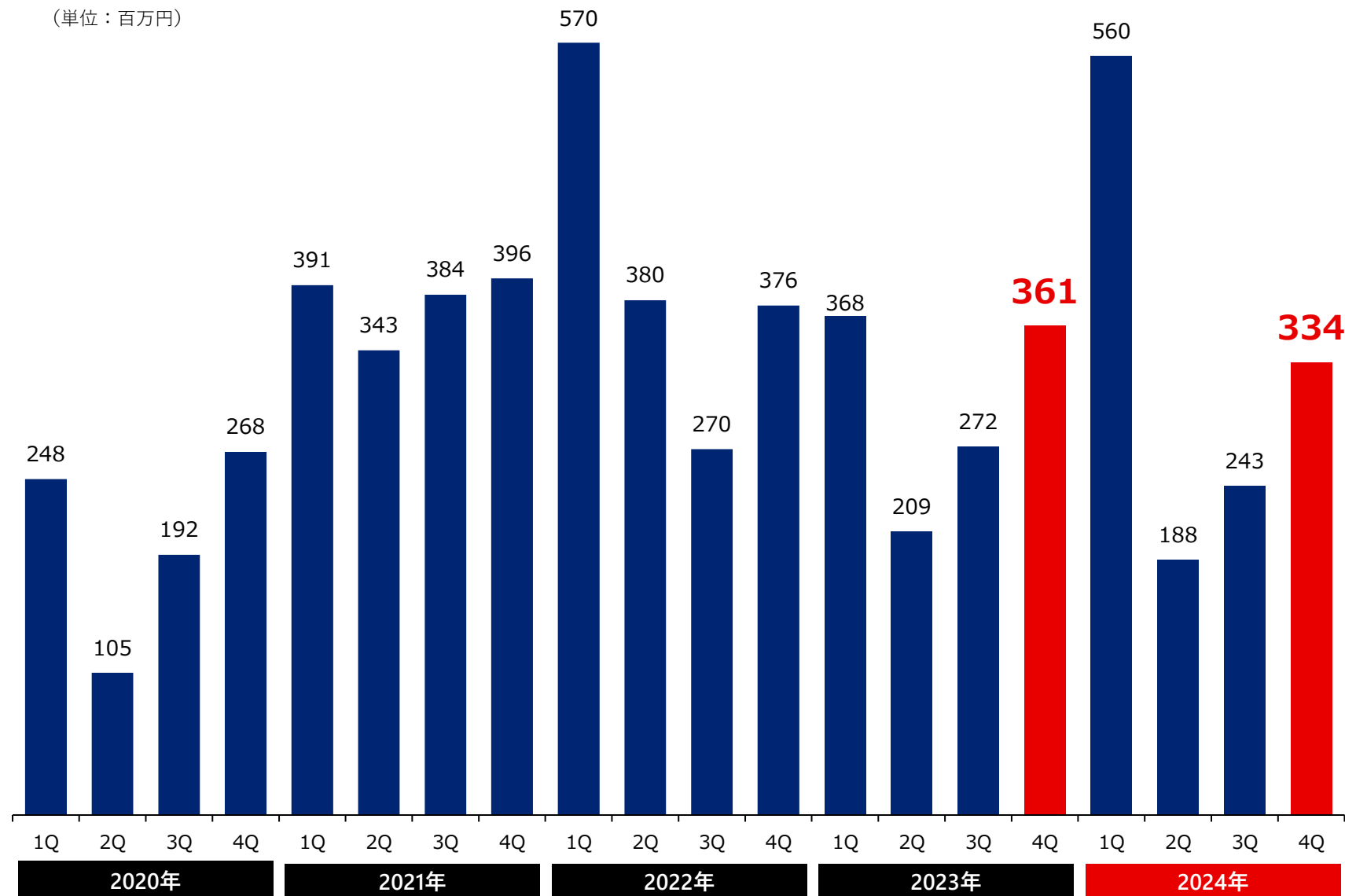
## EBITDA

### YoY 7.6%減

- 日本技研プロフェッショナルアーキテクト社の株式取得に伴う一過性費用としてM&A仲介料53Mが4Qに発生。  
(同社P/Lは1Qから取込予定)

※EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。

(単位：百万円)





# デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績



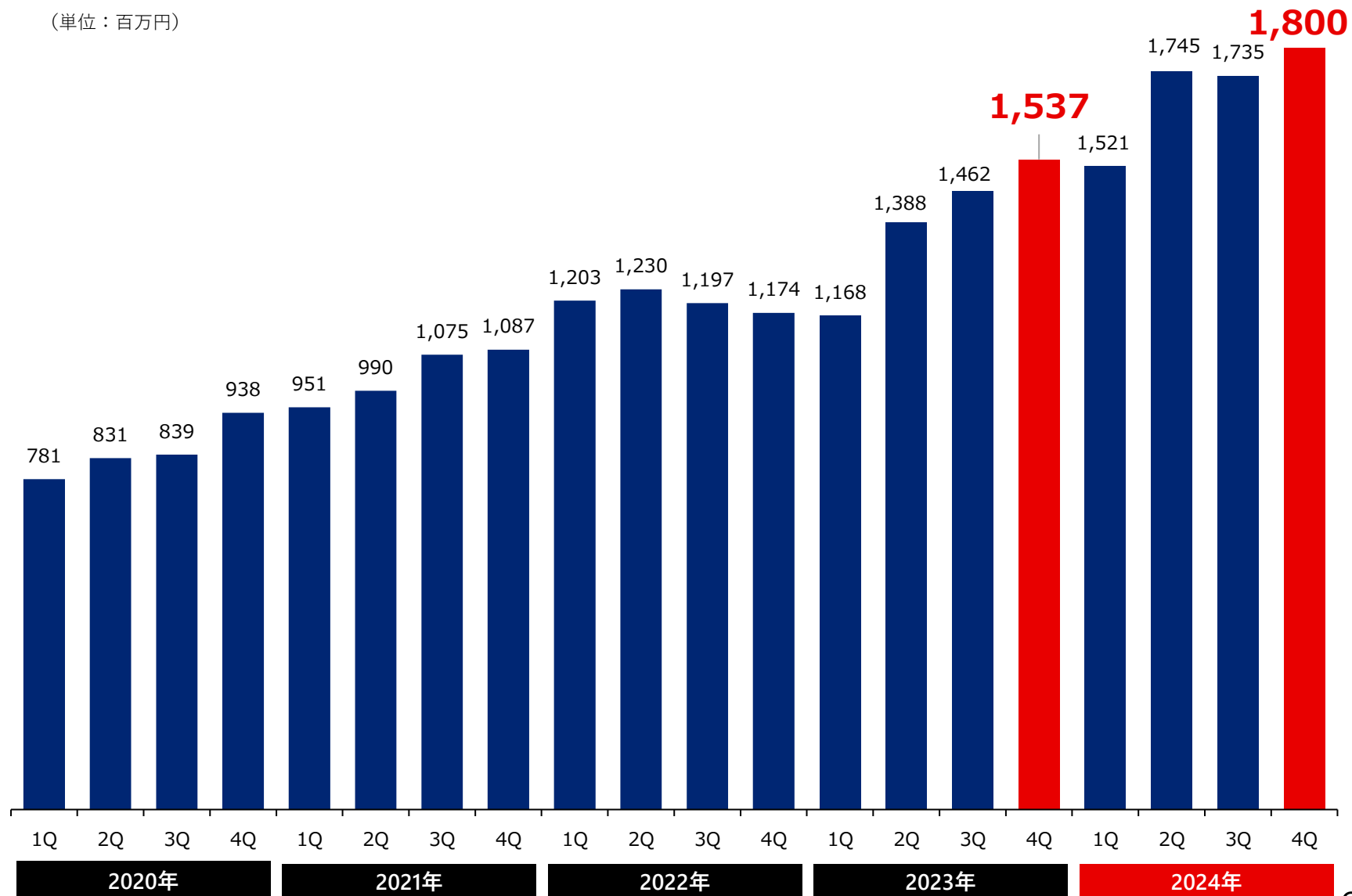
過去最高値を更新

## 売上高

### YoY 17.1%増

- 過去最高値を更新
- 2Qにヴェス社で事業譲受したエー・アンド・ビー・コンピュータ社のPMIが順調に進み、増収に貢献

(単位：百万円)



# デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

過去最高値を更新

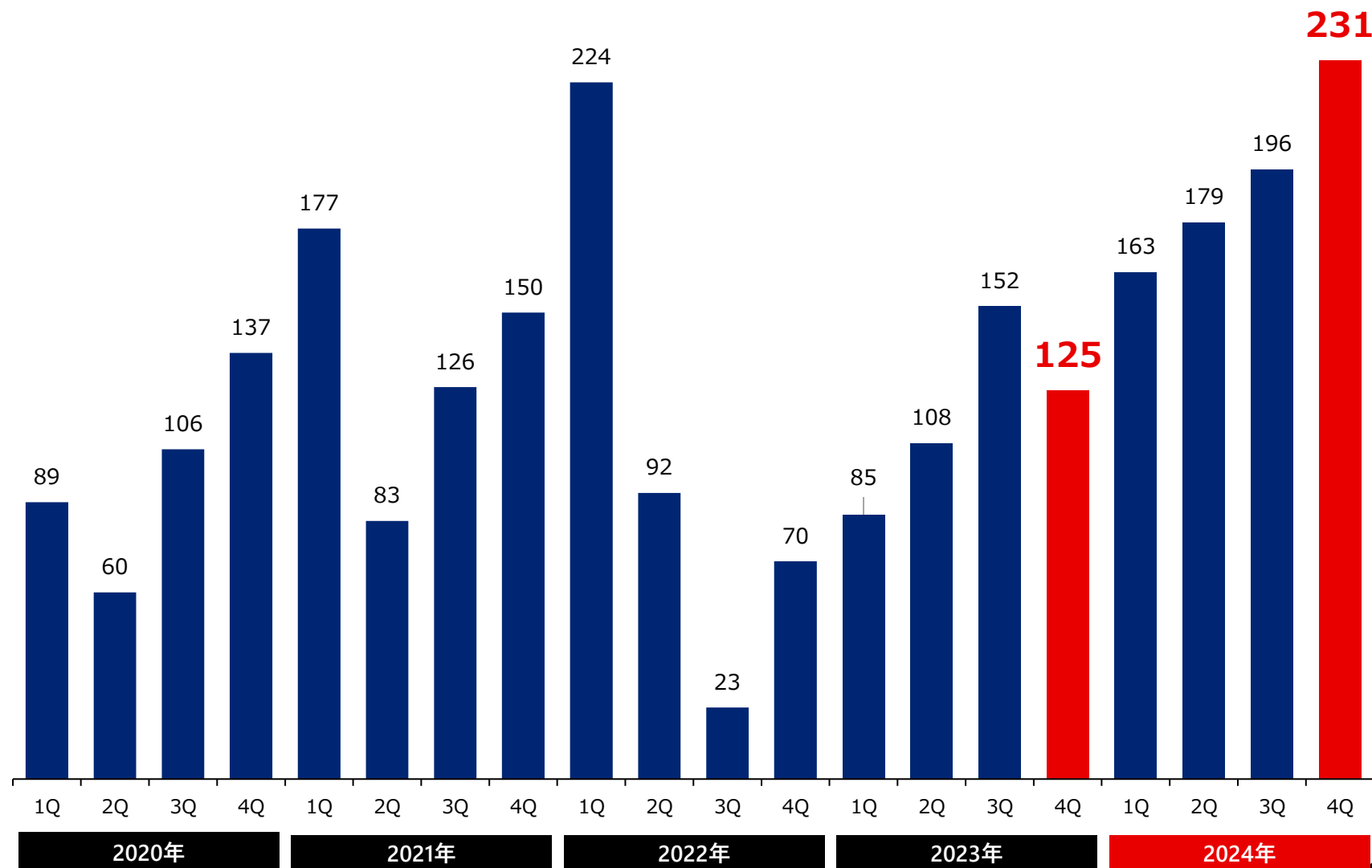
EBITDA

YonY 84.7%増

- 過去最高値を更新
- Sharing Innovations社の原価最適化、相対的に高単価・高収益となるエンタープライズ案件への進出により収益性が向上
- 2Qにヴェス社で事業譲受したイー・アンド・ビー・コンピュータ社のPMIが順調に進み、増益に貢献

※EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

(単位：百万円)



# デジタルマーケティング（DM）事業：四半期業績

## 売上高

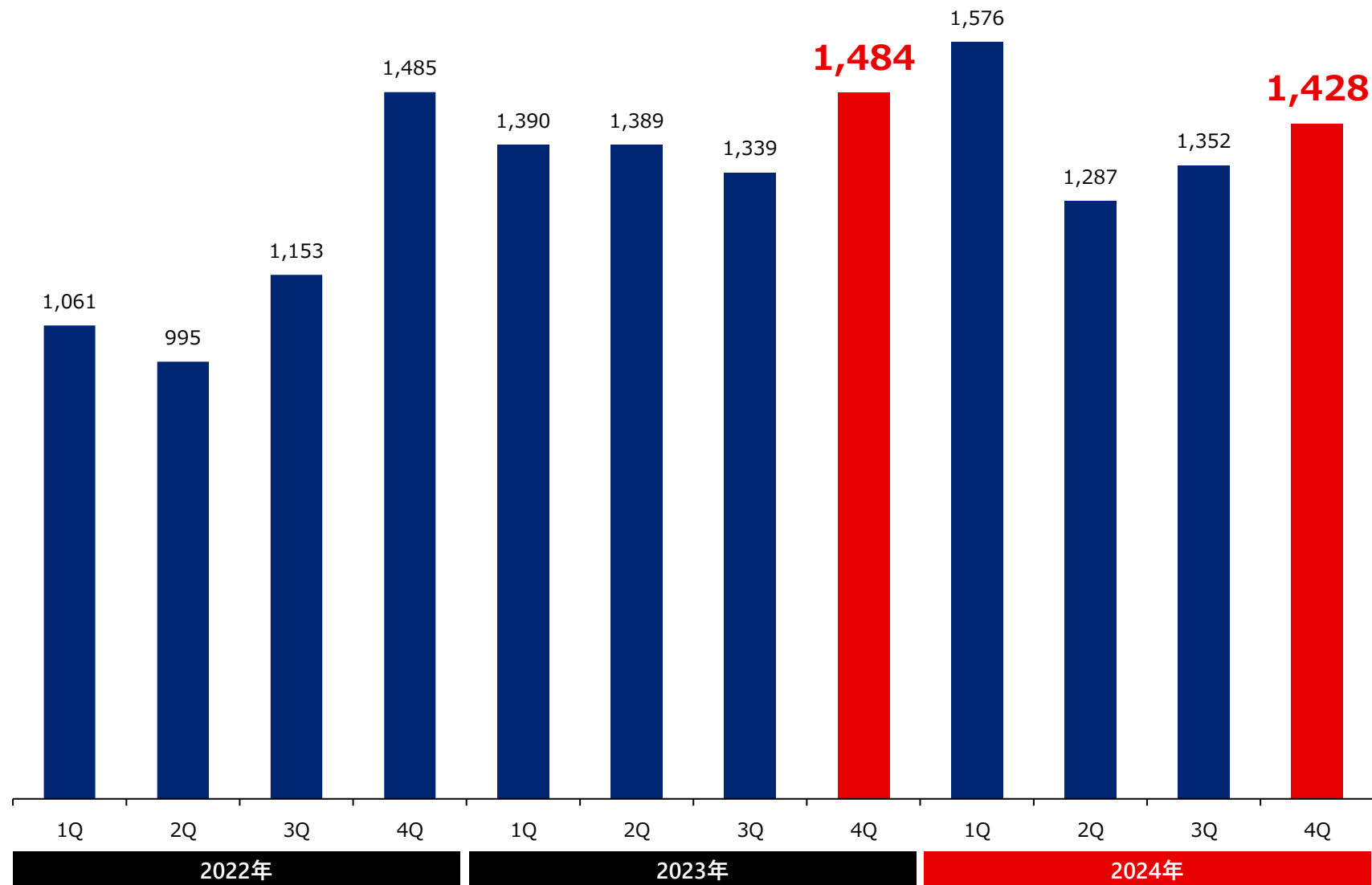
YonY 3.8%減

- 新規顧客への営業強化によって、大手からの引き合いが増加したものの、2Qで発生した大口顧客の広告予算縮小の影響を受けYonYで微減
- 大口顧客の広告予算縮小のあった2Qを底に回復基調を継続

※右記は、新収益認識基準適用開始後の売上推移

FY2022より、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネット表示に変更。

(単位：百万円)



# デジタルマーケティング（DM）事業：四半期業績

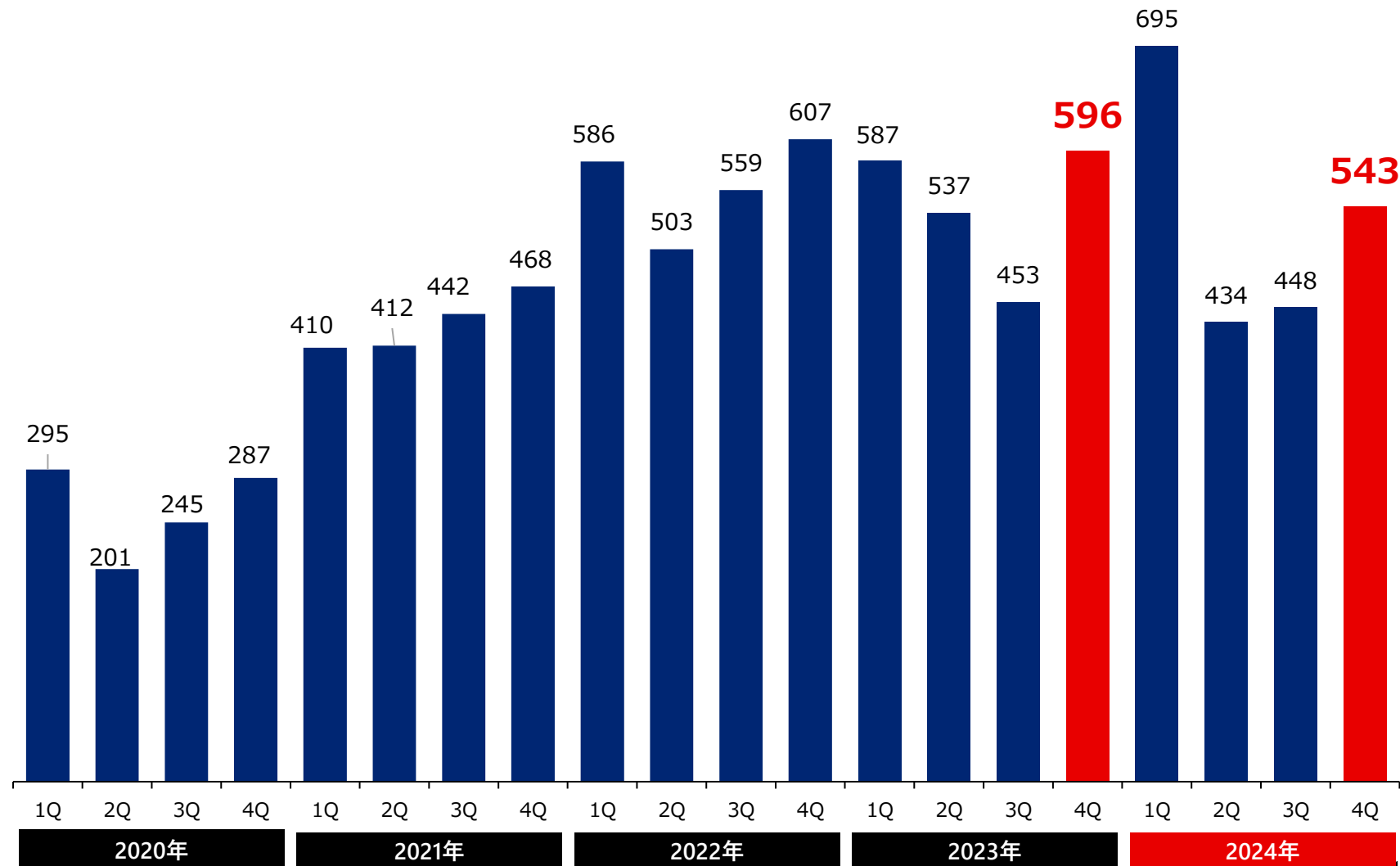
## EBITDA

YonY 8.9%減

- 新規顧客への営業強化によって、大手からの引き合いが増加したものの、2Qで発生した大口顧客の広告予算縮小の影響を受けYonYで減少
- 大口顧客の広告予算縮小のあった2Qを底に回復基調を継続

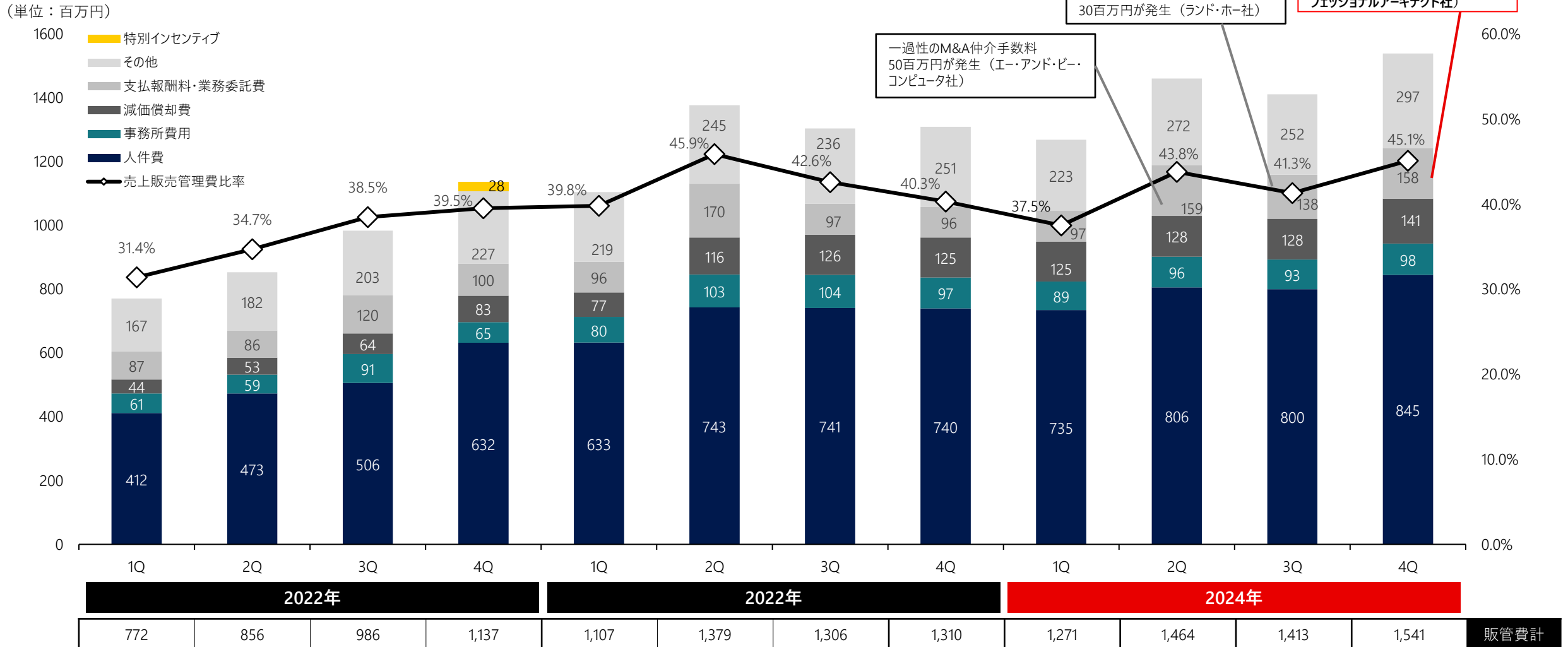
※EBITDAは、セグメント利益に減価償却費、のれん償却費を足し戻して算出しております。

(単位：百万円)



# 販売管理費推移

M&A、積極的な人材投資により販管費はYonYで増加。  
一過性費用としてM&A仲介手数料53百万円が発生。

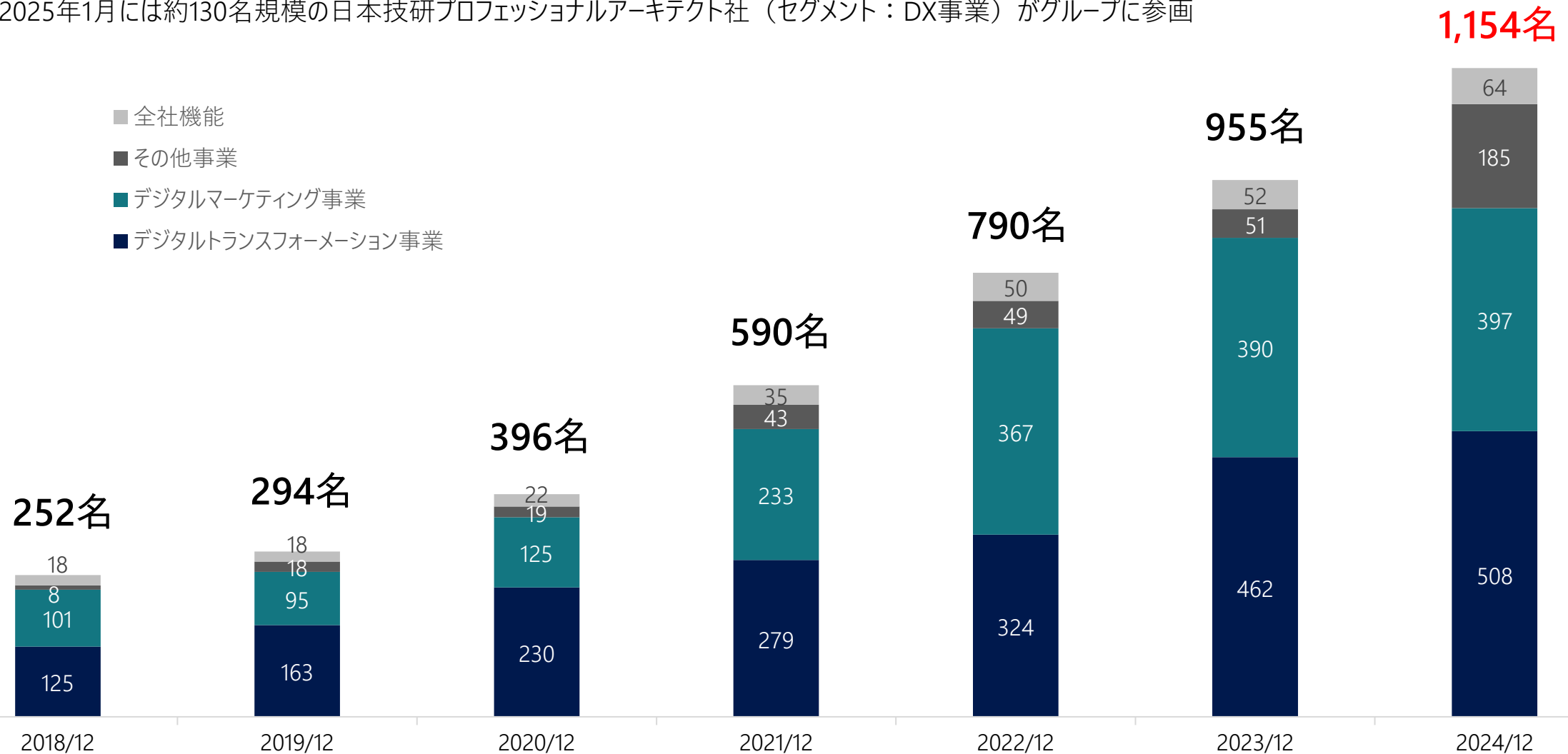


# 役職員数推移

## 役職員数は2024年12月末で1,154人

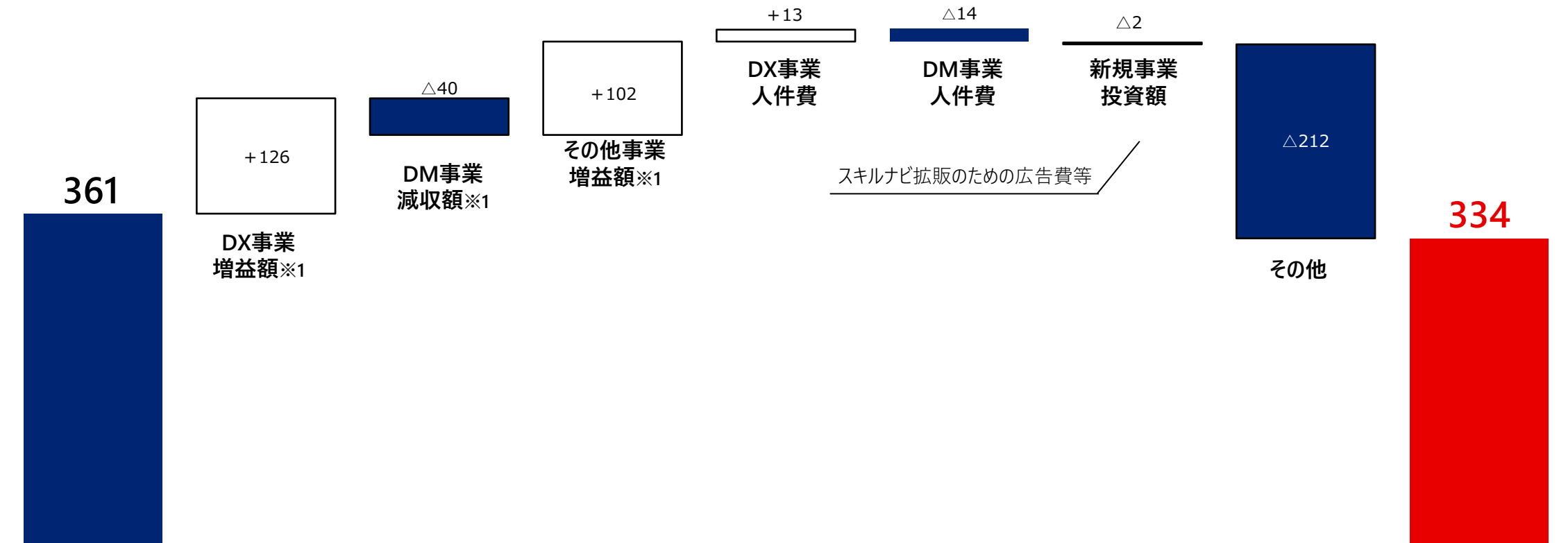
2025年1月には約130名規模の日本技研プロフェッショナルアーキテクト社（セグメント：DX事業）がグループに参画

- 全社機能
- その他事業
- デジタルマーケティング事業
- デジタルトランスフォーメーション事業



# 2024年12月期第4四半期 EBITDA増減分析

DX事業でSharing Innovations社の収益性向上、ヴェス社によるイー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&A、その他事業でランド・ホー社のM&Aが寄与するも、DM事業の大口顧客の広告予算縮小、人材投資に加え、一過性のM&A仲介手数料53百万円の発生により、EBITDAは334百万円（YoY△7.6%）で着地。



2023年4Q  
EBITDA※2

(単位：百万円)

※1 増益額は、各セグメントの売上総利益増減額から減価償却費（原価）の増減額を足し戻して算出しております。  
 ※2 EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。


2024年4Q  
EBITDA※2

# 2024年12月期通期 連結貸借対照表

自己資本比率44.3%、のれん対資本倍率は約0.6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)	2024年12月末	2023年12月末	増減額
流動資産	7,128	7,145	△ 16
固定資産	5,692	5,567	125
有形固定資産	311	528	△ 217
無形固定資産	3,855	3,653	201
投資その他の資産	1,525	1,385	140
資産合計	12,821	12,712	108
流動負債	4,696	4,401	295
固定負債	1,999	2,274	△ 275
負債合計	6,695	6,676	19
純資産合計	6,125	6,036	89
負債・純資産合計	12,821	12,712	108





---

# 02 業績見通し：2025年12月期

---

# 2025年12月期 連結業績見通し

過去継続的にM&Aを実施している事から、FY25は一定のM&A仲介手数料の発生を業績予想に織り込む。  
IFRS(国際財務報告基準)の採用を検討中、当該検討にかかるコンサルティング報酬費用等の見込み値も勘案。  
合計で、1.5億円程度の影響額を想定。  
主にDX事業のPMIの進展、さらなるM&Aの活用により、上記影響を踏まえた上で1割～2割の増益を見込む。

	2024年	2025年	前年比増減	
	12月期 (実績)	12月期 (予想)	(金額)	(増減率)
売上高	14,036	16,500	2,463	17.5%
EBITDA	1,326	1,550	223	16.9%
営業利益	801	950	148	18.6%
経常利益	783	900	116	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	331	400	68	20.6%

(注) EBITDAは、連結営業利益に減価償却費、のれん償却費及び株式報酬費用を足し戻して算出しております。

# 2025年12月期 株主還元

## 普通配当を1円増額し、1株当たり12円の配当を予定

### 株主還元の考え方

M&Aや新事業領域への成長投資により、株主価値の継続的向上を目指す

株主還元については、株主価値向上施策の一つとして重視。成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針

2025年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を11円から12円へ増額予定

**2024年12月期**

**2025年12月期**

**1株当たり配当金**

**11.0円**  
**(普通配当 11.0円)**

**12.0円**  
**(普通配当 12.0円)**



---

# 03 上場維持基準への対応

---

# プライム市場上場維持基準への適合状況

当社の直近基準日(2024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」基準が未達。

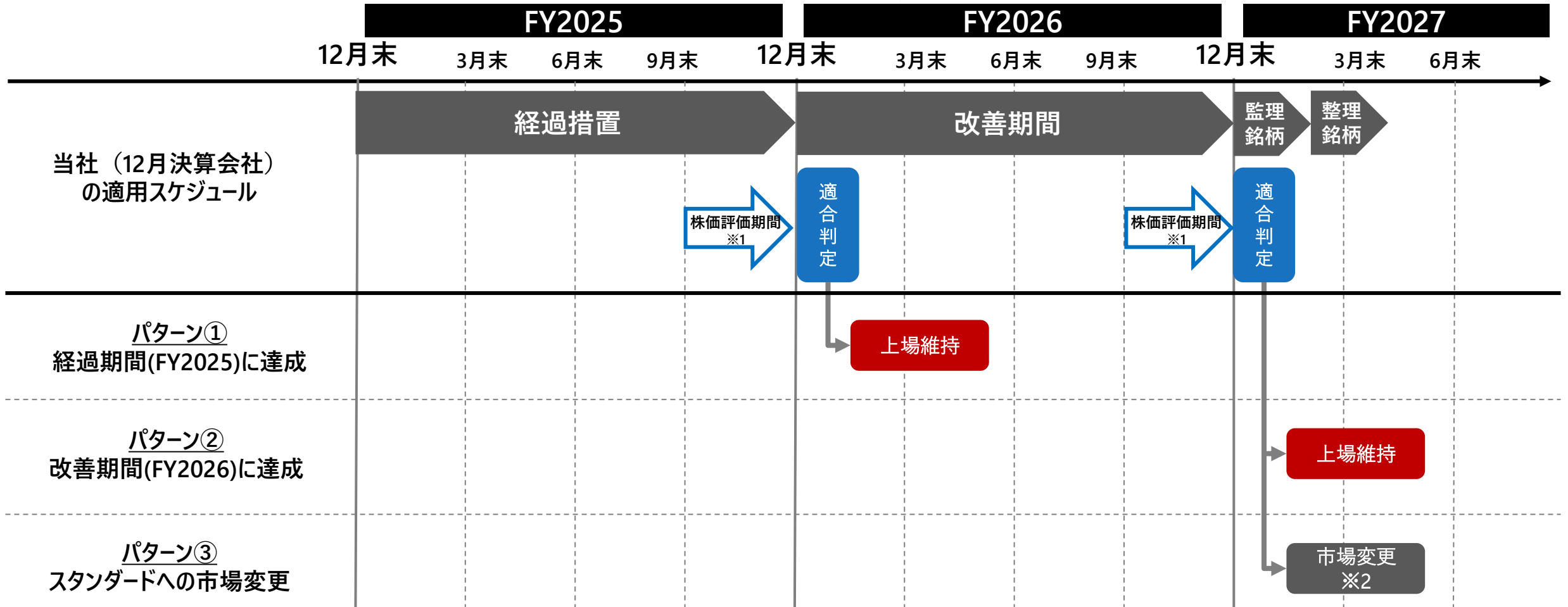
流通株式時価総額について、2025年12月末までに基準である100億円の達成を目指す。

	プライム市場基準	2023年12月31日 時点	2024年12月31日 時点	適合状況
株主数	800人	3,352人	3,018人	○
流通株式数	20,000単位	37,053単位	39,233単位	○
流通株式時価総額	100億円	37.0億円	32.8億円	×
流通株式比率	35.0%	37.7%	39.0%	○

※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。

# プライム市場上場維持基準への対応スケジュール

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③スタンダードへの市場変更を進める。



※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。



---

# 04 事業概要

---

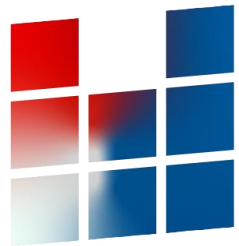
\* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立  
2016年9月：東証マザーズ上場  
(現グロース市場)  
2018年12月：東証一部上場  
(現プライム市場)

## デジタルマーケティング (DM) 事業



Digital Identity

Mint'  Z  
Planning co.,Ltd.

## デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

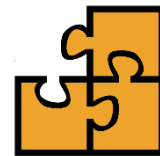
グロース  
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



日本技研プロフェッショナル  
アーキテクト

## その他事業



テックリーチ  
TechReach





# デジタルマーケティング (DM) 事業



\* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



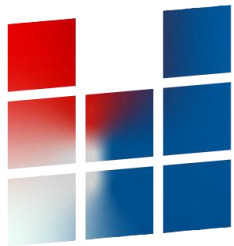
ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立

2016年9月：東証マザーズ上場  
(現グロース市場)

2018年12月：東証一部上場  
(現プライム市場)

## デジタルマーケティング (DM) 事業



Digital Identity

Mint'z  
Planning co.,Ltd.

## デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

グロース  
市場上場



Sharing Innovations

VES  
validation engineering service



日本技研プロフェッショナル  
アーキテクト

## その他事業

ウラーラ

スキルナビ

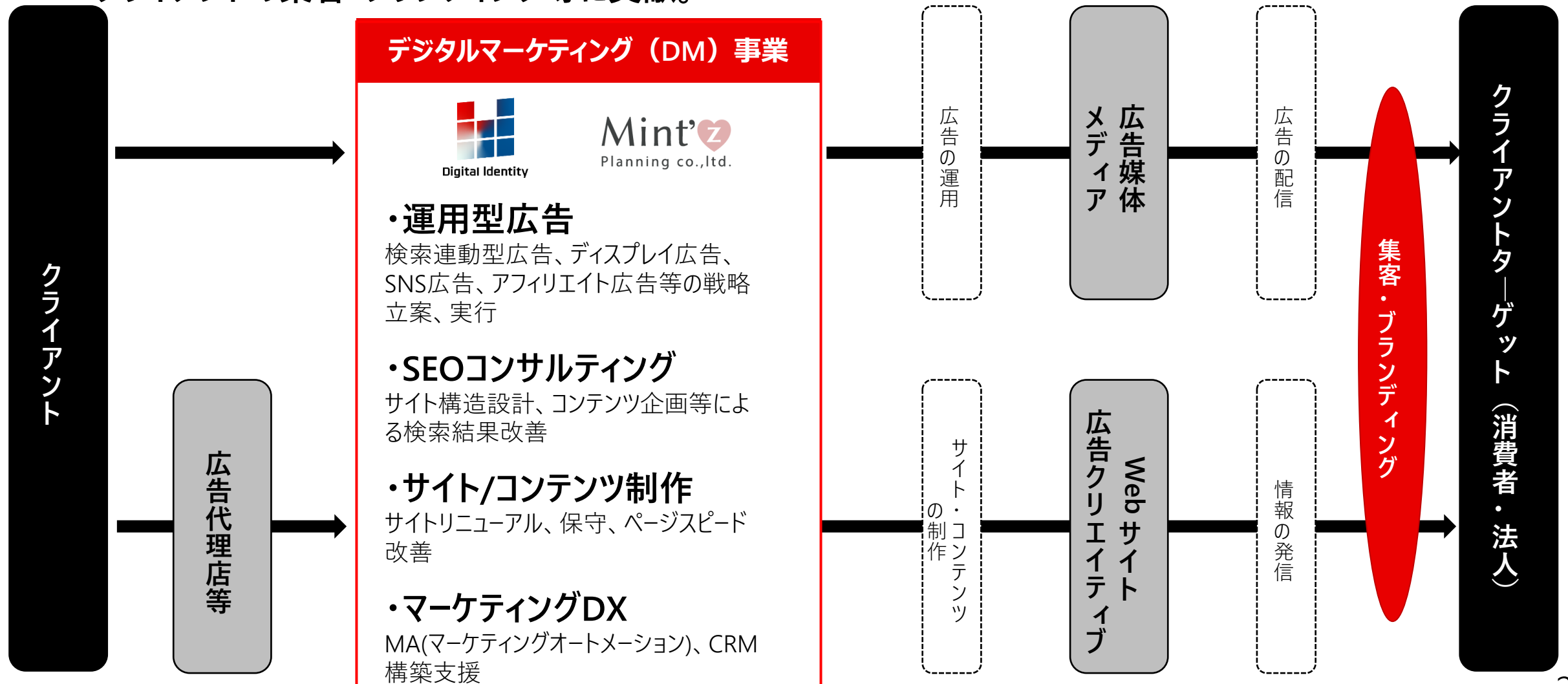
R-Stone.co.,Ltd.

TechReach  
テックリーチ



# 事業モデル

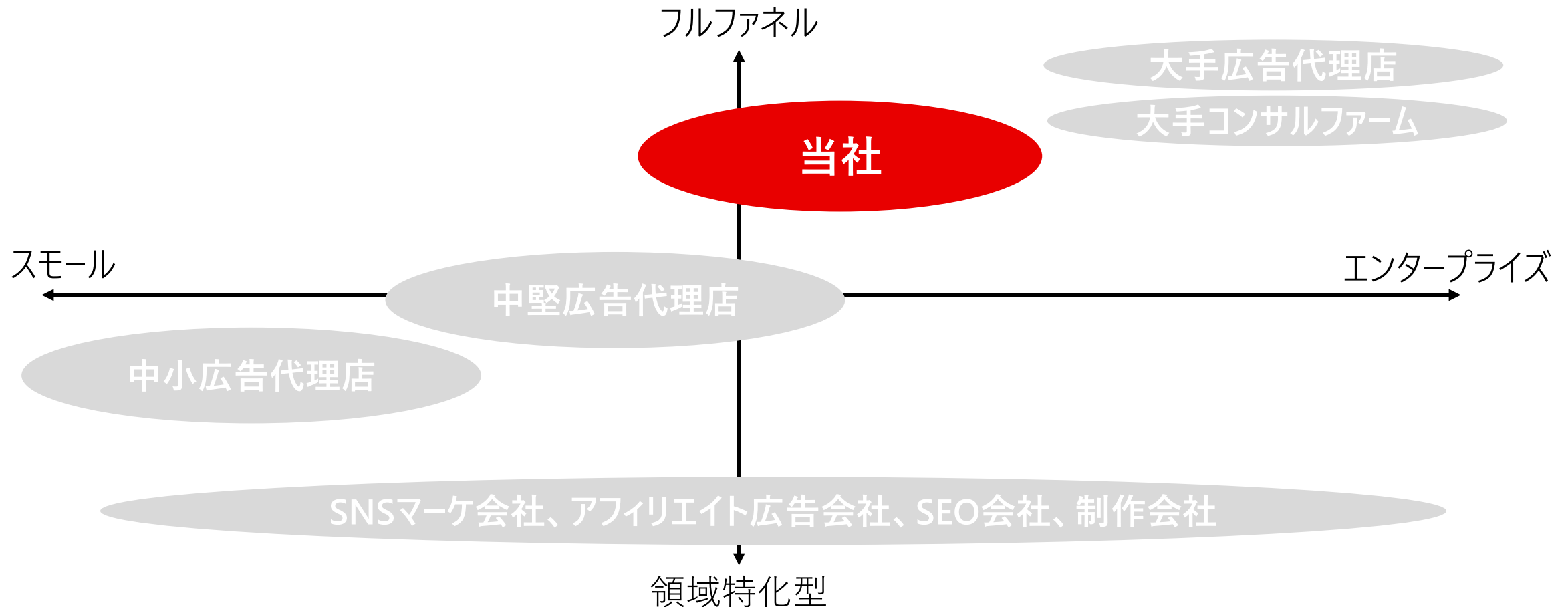
デジタルマーケティングの戦略立案、提案・実行、データ分析までマーケティング全体の最適化を支援し、クライアントの集客・ブランディング等に貢献。



# ポジショニング

## フルファネル×ミッドマーケット

豊富なサービスを自社で提供可能とすることで、あらゆるデジタルマーケティング施策を選択肢とした、デジタルマーケティング全体のコンサルティングサービスを提供（フルファネル）。大手広告代理店が参入しないミッドマーケットが主ターゲット。



# フルファネルによる強み・特色

日々進化するデジタルマーケティング技術を背景に、顧客ニーズの高度化・複雑化は顕著。高品質なサービスはもとより、デジタルマーケティング戦略の最適化や、柔軟かつ機動的な施策の実行、見直しが常に求められる。当社グループでは、フルファネルの強みを活かし、一元管理された最適なデジタルマーケティング戦略の立案・実行が可能な体制を構築。顧客ニーズを満たす高付加価値なサービス提供を実現。

## フルファネル

一元管理された最適なデジタルマーケティング戦略の提案・実行が可能

当社グループ

全体設計・コンサルティング					
ユーザー理解			データドリブン		
市場調査	カスタマージャーニー	店頭調査	データ統合管理	ダッシュボード	BI
ペルソナ策定		行動ロードマップ	タグマネジメント	統計・分析	RPA・AI・機械学習
インサイト策定	ストーリー設計	接触チャンネル	アルゴリズム解析	トラッキング解析	API・自動処理
施策実行・推進					
認知広告	運用型広告		SEO	制作	OTHER
タイアップ	リスティング広告	アプリ広告	内部施工	サイト制作	MA
純広告	ディスプレイ広告	アフィリエイト	キーワード調査	LP	CRM
PR	アドネットワーク・DSP	PMP	コンテンツ制作	バナー	LINE@
インフルエンサー	ソーシャル広告	特化媒体	メディア運営	動画	SalesForce導入
イベント	動画広告	海外配信	外部リンク精査	メール	システム開発
店頭連動	ダイナミック広告	内製化支援	表示速度高速化	UI評価・改善	チャットボット
マス連動	インフィード広告	レポート自動化	バックエンドSEO	アクセス解析	WEB接客ツール
キャンペーン企画	広告クリエイティブ	アカウント診断	モバイルフレンドリー	アプリ制作	顧客管理ツール

## 領域特化型

複数の業者による縦割化、機動力の低下、中間マージンの発生

ベンダーA

全体設計・コンサルティング					
ユーザー理解			データドリブン		
市場調査	カスタマージャーニー	店頭調査	データ統合管理	ダッシュボード	BI
ペルソナ策定		行動ロードマップ	タグマネジメント	統計・分析	RPA・AI・機械学習
インサイト策定	ストーリー設計	接触チャンネル	アルゴリズム解析	トラッキング解析	API・自動処理
施策実行・推進					
認知広告	運用型広告		SEO	制作	OTHER
タイアップ	リスティング広告	アプリ広告	内部施工	サイト制作	MA
純広告	ディスプレイ広告	アフィリエイト	キーワード調査	LP	CRM
PR	アドネットワーク・DSP	PMP	コンテンツ制作	バナー	LINE@
インフルエンサー	ソーシャル広告	特化媒体	メディア運営	動画	SalesForce導入
イベント	動画広告	海外配信	外部リンク精査	メール	システム開発
店頭連動	ダイナミック広告	内製化支援	表示速度高速化	UI評価・改善	チャットボット
マス連動	インフィード広告	レポート自動化	バックエンドSEO	アクセス解析	WEB接客ツール
キャンペーン企画	広告クリエイティブ	アカウント診断	モバイルフレンドリー	アプリ制作	顧客管理ツール

ベンダーB

ベンダーC

ベンダーD

ベンダーE

ベンダーF

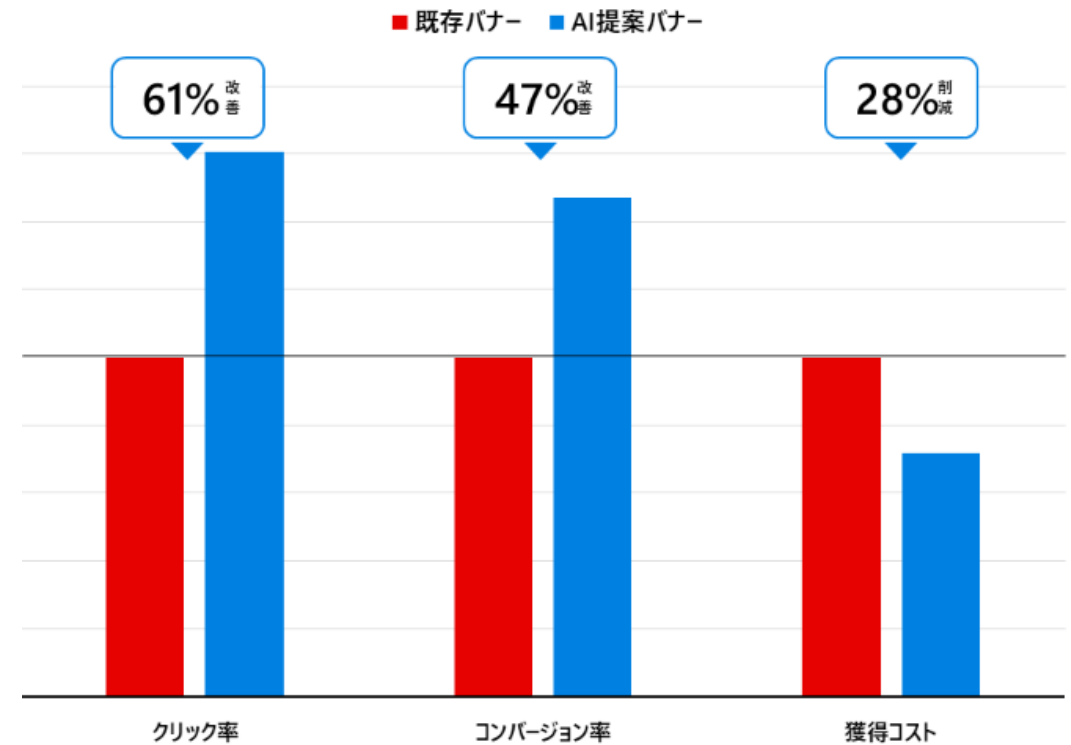
# 直近のトピックス：生成AIの活用

## 生成AIを活用したクリエイティブ制作プラットフォームを導入

生成AIを利用したクリエイティブ制作プラットフォームを導入、大幅な成果改善を実現。

コンバージョン率・クリック率などの「広告パフォーマンスの改善」に寄与。

今後もAI技術を発展させ、広告クリエイティブ全般やSEO、デジタル広告運用等、マーケティング全体での更なるAI活用を推進。



# デジタルトランスフォーメーション（DX）事業



\* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立  
2016年9月：東証マザーズ上場  
（現グロース市場）  
2018年12月：東証一部上場  
（現プライム市場）

## デジタルマーケティング（DM）事業



Digital Identity

Mint'z  
Planning co.,ltd.

## デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

グロース  
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



日本技研プロフェッショナル  
アーキテクト

## その他事業



TechReach テックリーチ



# 概要

単なる“インプリ支援”にとどまらず、導入後にIT・デジタルの利用パフォーマンスが最大化に向けたバリュー提供

## Client

企業、団体における  
IT・デジタル活用に関する主な課題

デジタル活用による事業、業務オペレーションの効率化実現

各種システム・ツールのクラウド化

生成AIを含むAI活用の推進

データドリブン経営に向けた、データ活用環境の整備、推進

製品、サービスのソフトウェア適用における品質担保・向上

IT・デジタル導入に向けた開発効率化

デジタル活用に伴うセキュリティ強化

先端テクノロジーの導入・活用検討

専門的なデジタル人材確保、育成

財源・予算の確保

デジタル活用文化の醸成

など



IT・デジタルの導入だけでなく、  
活用パフォーマンスを最大化できていない  
(ポテンシャルを引き出し切れていない)



Sharing Innovations

クラウド・データ活用  
のスペシャリスト

- IT・デジタルの導入を主とした専門集団
- 先端テクノロジーについてもR&Dにていち早く試行と展開を実施
- 導入のみならず、IT人材の提供についても強力でサポート

## “IT・デジタルのパフォーマンス最大化”のサポーター

テクノロジー

当社DXの  
コアバリュー

データ

品質

実績

Capability/ノウハウ

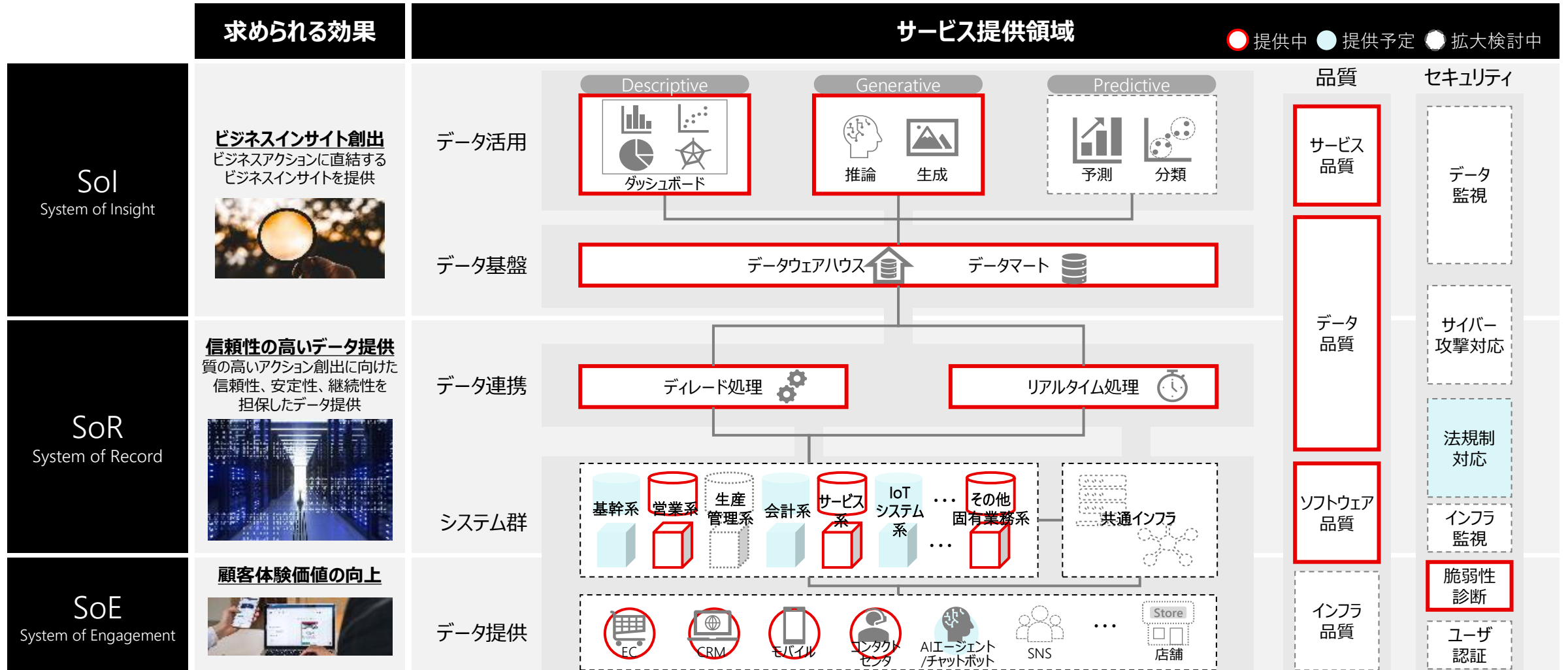


ソフトウェア品質  
のスペシャリスト

- ソフトウェア活用における品質の専門集団
- ソフトウェアの品質向上に向けた先端テクノロジーの活用をリード
- セキュリティなど周辺テーマについても網羅的にカバー

# 事業モデル

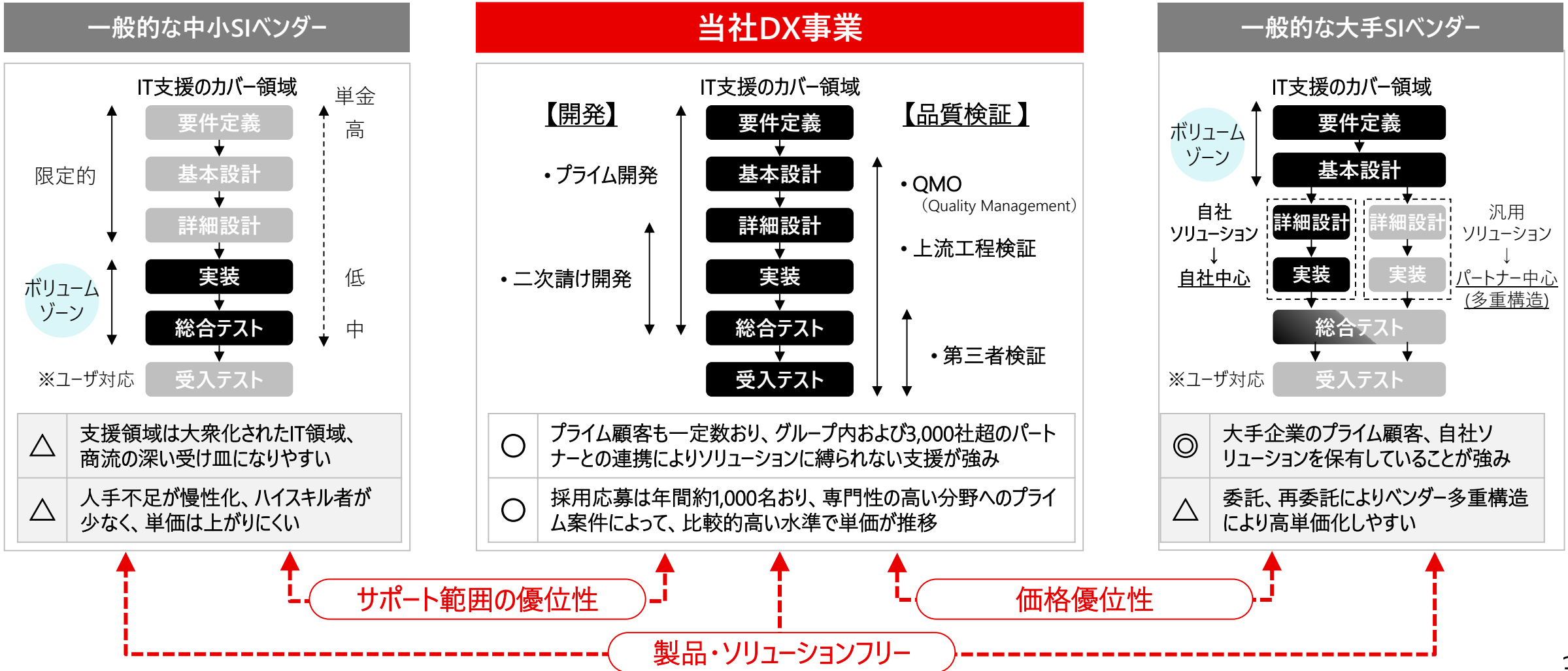
システム・ソフトウェア導入とデータ活用支援を中核に課題解決型の支援を推進、自社サービスに加えて今後はパートナー連携やM&Aの活用を視野にカバレッジ拡大を狙う





# 同業他社と比較した強み・特色

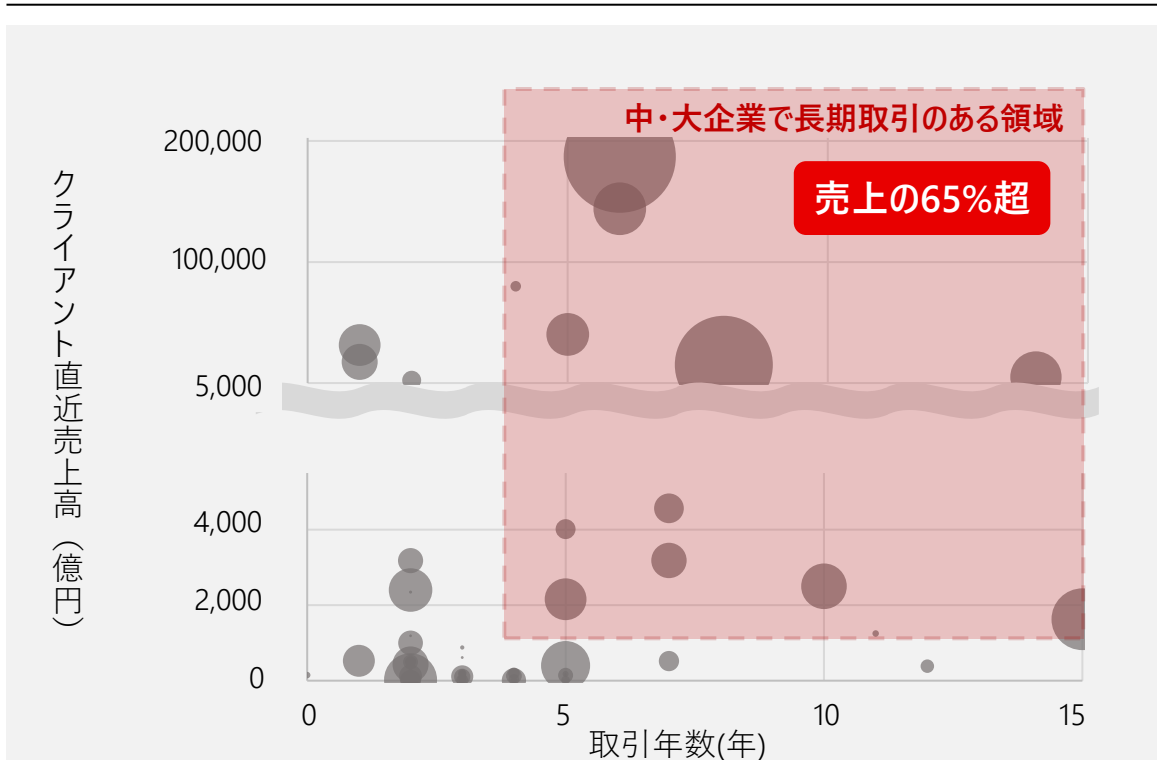
大手ベンダーとは価格的な優位性、中小ベンダーとはサポート範囲の優位性を有し、顧客からはその優位性から選ばれやすく、同業他社からはその優位性を活用して協業しやすいポジショニングが特徴



# クライアント層、業種

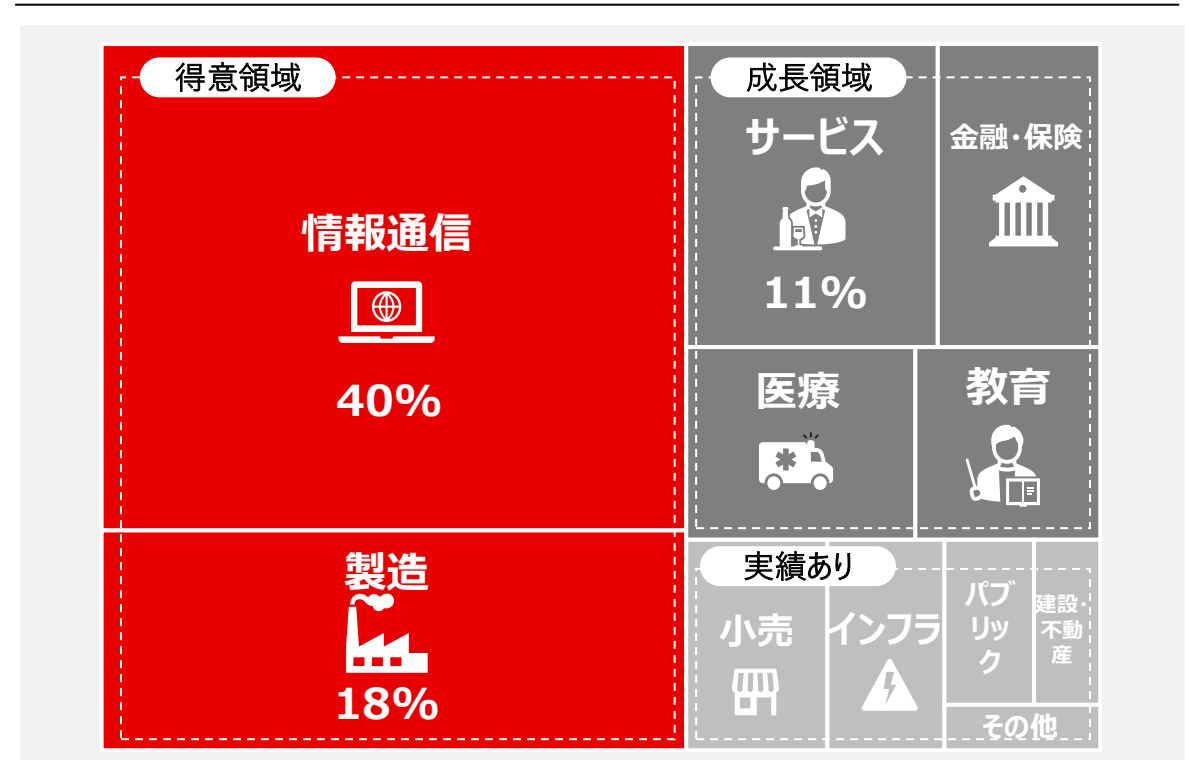
中長期(5年以上)の取引実績を有する中堅～大手企業を主要なクライアント層とし、強固な顧客基盤と実績豊富な情報通信・製造業向けサービスの展開により、クライアントの多様なニーズに幅広く対応

クライアント層



- 売上の6割が売上規模1,000億円以上の企業体がクライアント
- 上位200社のうち、約20%のクライアントが5年以上の取引関係にあり、顧客基盤が強固

業種

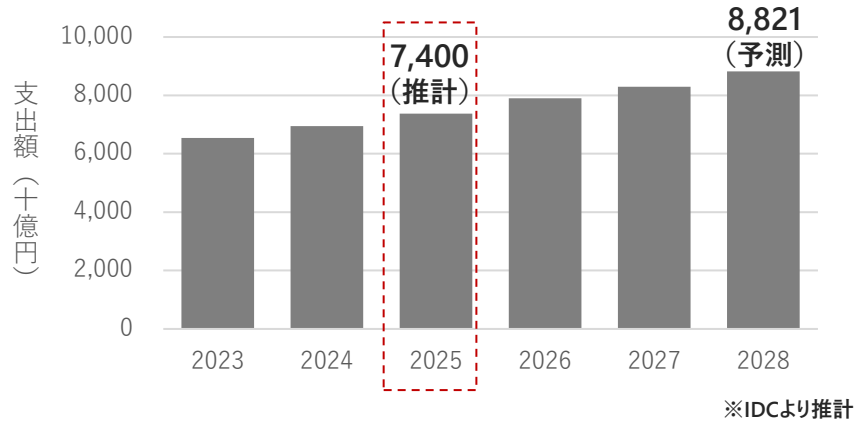


- 情報通信と製造業が全体の58%を占めており、収益の中心業種
- 特に製造業は業種特化のサービス実績が多く、今後の強化業種

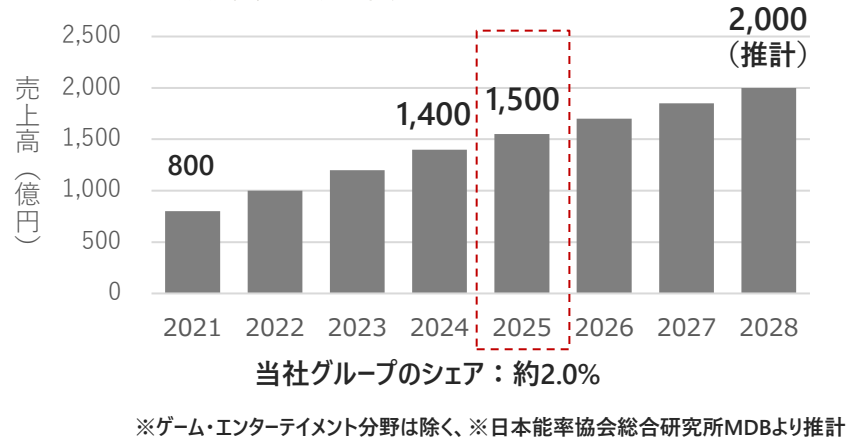
# マーケット環境

2025年のIT・デジタル市場では生成AIの活用が加速していくことが予想される中、当社グループのDX事業がフ  
ォーカスするシステム(DX)・ソフトウェア関連市場は好調維持

国内ITサービス市場規模・予測



国内ソフトウェアテストサービス市場規模・予測



全体

注目  
領域

カテゴリ	概要	市場	Fit感
ソフトウェア 開発市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>CAGR9.4%で2028年には7兆3,287億に拡大する予想</li> <li>カテゴリ別ではAI関連、データ管理、セキュリティ市場が国内市場を牽引する見込</li> <li>法改正特需のピークを超え、“2025年の崖”システム刷新の需要は継続の見通し</li> </ul>		
DX市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>CAGR10.4%で2030年には2023年比2倍の8兆350億円に拡大する見込</li> <li>業界割合としては交通/運輸/物流、製造、金融、医療/介護、自治体の順</li> <li>企業が注目している分野は、ノーコード&gt;タレントマネジメント&gt;電子決裁/契約</li> </ul>		
組み込みソフトウェア 開発市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022~2027年のCAGRは5.3%で2027年には1兆4,000億円に拡大見込</li> <li>自動車・医療業界、5G利用拡大の成長が見込まれ今後も市場成長見込</li> <li>海外開発会社との受託競争が激化</li> </ul>		
医療システム・機器 開発市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療システム開発2023~2026年のCAGRは0.6%、5,000億円規模</li> <li>日本は海外に遅れをとっていることから、伸びしろはあるが競争力に懸念有</li> <li>電子カルテの導入が進み伸び率が停滞だが、マイナ保険証など医療DXに期待</li> </ul>		
車載ソフトウェア 市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024~2030のCAGR7.5%で2030年1兆円に拡大する予想</li> <li>自動運転ソフトウェア、センサー、開発シミュレーションの需要増予想</li> <li>2024年は認証不正問題により関連業種含め2,440億円の打撃</li> </ul>		
サイバーセキュリティ 市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年に1兆円突破、2022~2027年のCAGR7.2%予想</li> <li>サービス規模はSOC&gt;コンサルティング&gt;診断の順</li> <li>能動的サイバー法案の策定にも注目が集まる、ゼロトラストが主流になる</li> </ul>		
AI関連市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023~28年のCAGR29.9%で2028年には2兆5,433億円に拡大する予想</li> <li>生成AIサービス規模は金融・銀行・保険&gt;ヘルスケア&gt;消費者の順</li> <li>AIの発展により、仮想空間(メタバース・デジタルツイン)、ロボティクス、自動運転の発展も加速する見込み</li> </ul>		

※凡例

市場 >  : 好調  : やや好調  : 横ばい

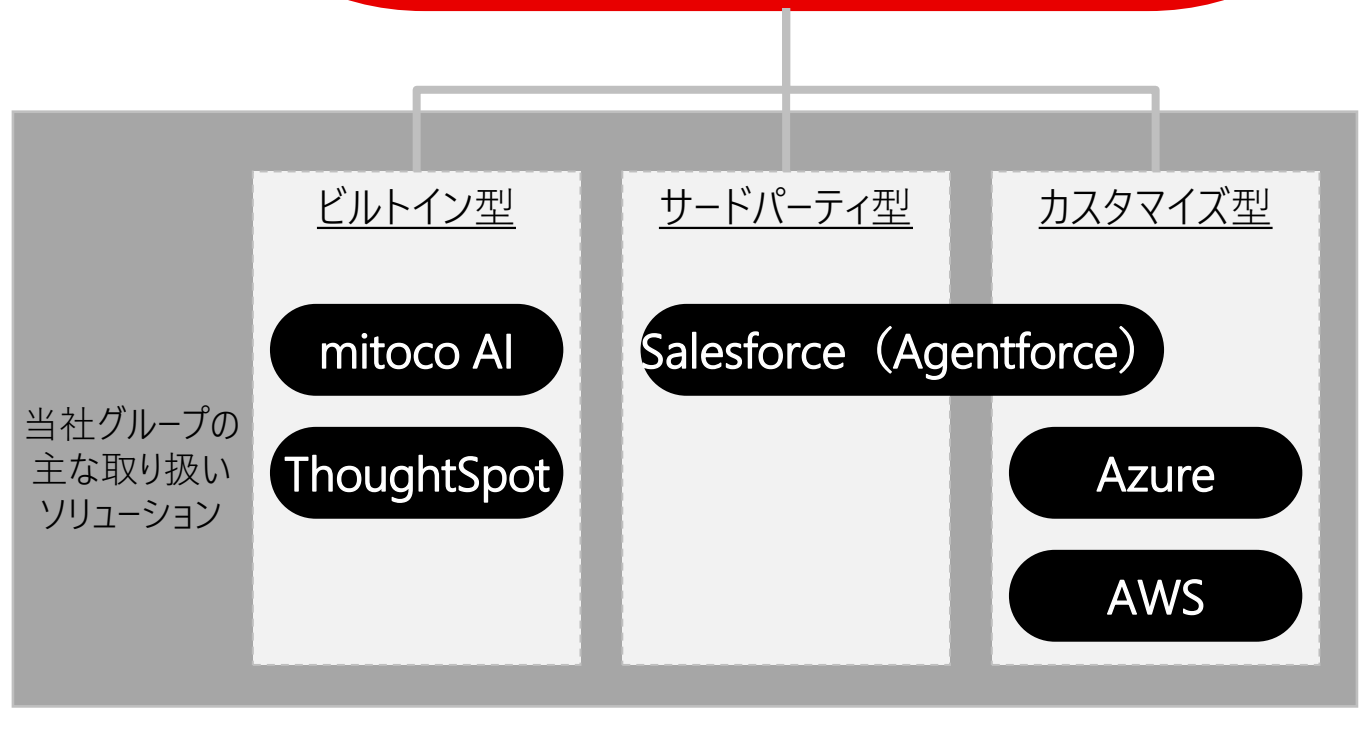
Fit感 >  : 直接領域  : 間接領域  : 関連領域

# 直近のトピックス：AIエージェント

最新テクノロジーとなる「AIエージェント」領域に着手。急速に変化する市場トレンドに柔軟に対応するとともに、既存ソリューションとの高い親和性を活かした連携を通じて、新たな収益基盤の構築を目指す

## AIエージェント活用支援

※市場予想：2030年に7.2兆円に成長



既存サービスとのシナジー大

### Salesforce導入支援

〔従来のSalesforceコア製品(Salescloud, Servicecloud等)の利用が必要となるため、シナジーが大きい領域〕

### データ基盤ソリューション

〔データ活用のためにデータ基盤構築(Snowflake等)に向けた支援が必要となるため、シナジーが大きい領域〕

### ソフトウェア第三者検証

〔テスト設計での生成AI活用が進んできており、自動化へのニーズも高いことから、シナジーが大きい領域〕

\* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



ORCHESTRA HOLDINGS

2009年6月：設立  
2016年9月：東証マザーズ上場  
(現グロース市場)  
2018年12月：東証一部上場  
(現プライム市場)

## デジタルマーケティング (DM) 事業



Digital Identity

Mint'z  
Planning co.,ltd.

## デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

グロース  
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



日本技研プロフェッショナル  
アーキテクト

## その他事業



# 事業概要

グループ基盤を活用して、新たな主力事業、安定収益事業を育成中

\* その他事業セグメント内の主要事業

## SaaS事業



- ✓ SaaS型スキルマネジメントシステム
- ✓ 最新のテクノロジーでスキル管理や育成を支援

採用 育成 評価

人材活用 ISO 9001

✓ 大手製造業での導入が加速中

先行投資フェーズ

## ゲーム開発事業



- ✓ 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
- ✓ ゲーム開発で培ったUI・UXの知見を活かし、DX領域に参入。

✓ Roblox※を用いて、企業のブランディング強化の企画・開発・運営・販促までを一気通貫で対応。  
(メタバース×マーケティング領域)

※全世界で毎日約8000万人が利用する有力なメタバースプラットフォーム

事業拡大フェーズ

## IT人材事業



テックリーチ  
**TechReach**

- ✓ ITエンジニア及びクリエイターに特化した転職エージェント「R-stone」がFY2021にM&Aにより参画
- ✓ フリーランスエンジニア向け案件、求人情報サイト「TechReach」を運営

事業拡大フェーズ

## プラットフォーム事業

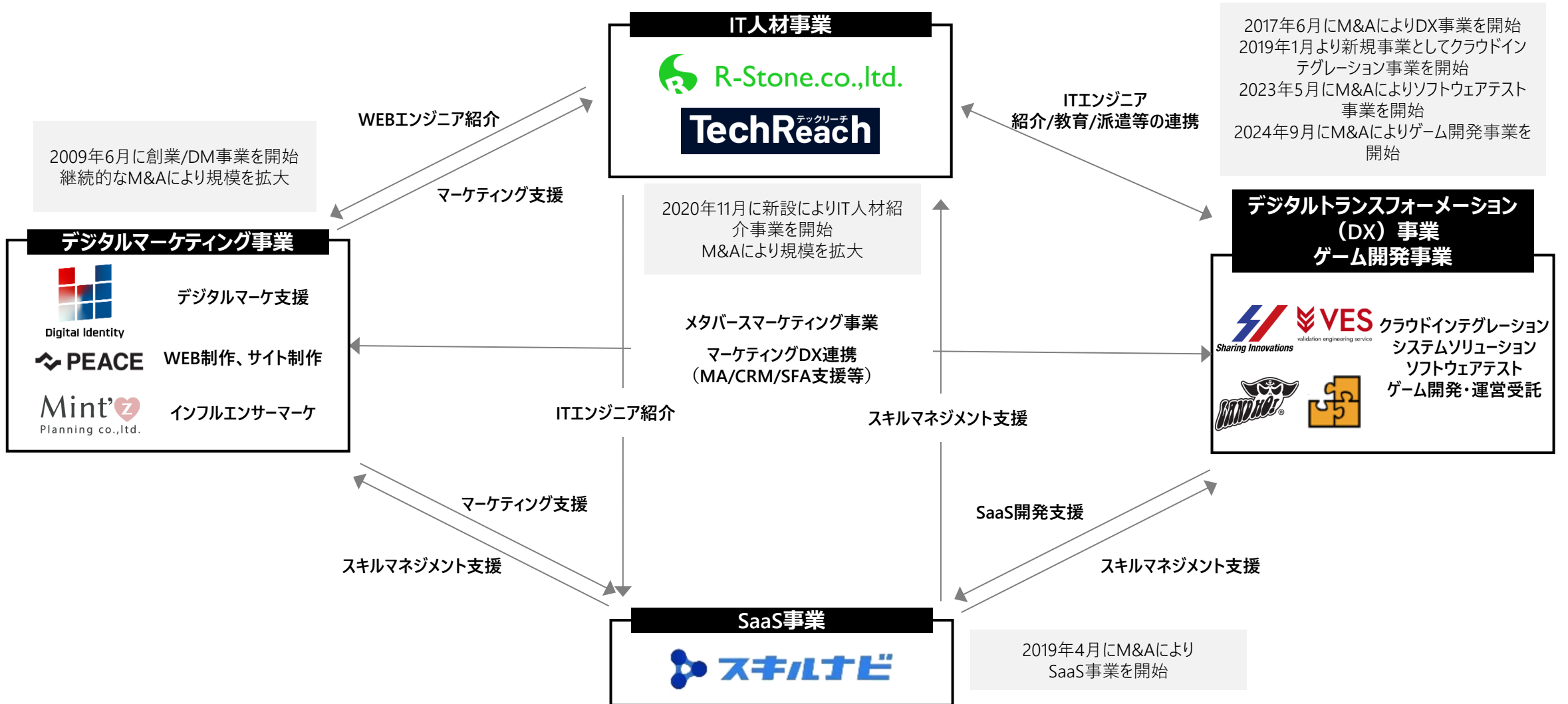


- ✓ iPhone/Androidで、1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
- ✓ 鑑定実績は130万件を突破。

安定収益フェーズ

# 事業シナジー

グループ基盤を活用することでシナジーを創出し、高成長×高収益な事業モデルを構築していく



# CVC投資実績

## 出資先5社が東京証券取引所に上場

2020年7月上場



HR

2020年11月上場



マーケティング

2020年12月上場



不正注文検知

2021年9月上場



決済

2022年3月上場



医療



ポイントモール



電力小売



コスプレ



AI



Fintech



MEO



不動産



Con-tech



PJ管理



スマートホーム



P2C



HR



ヘルスケア



HR





---

# 04 成長戦略

---

# 中長期成長戦略

中長期成長戦略を策定、2023期を底に來期以降の成長にコミット  
主要2事業の成長をベースに、M&Aの活用と新規事業の貢献で  
5年後EBITDA50億円、10年後150億円を目指す

## 新規事業

育成中の新規事業が順調に成長中、今後のグループ業績に大きく収益貢献

## M&A

M&Aを活用した事業規模拡大、サービス領域拡張により、既存事業の成長を加速

## 主要2事業のオーガニック成長

### デジタルマーケティング事業

市場成長を着実に捉え全体の成長を牽引

### DX事業

Sharing Innovations社は構造改革を経て、増収増益基調へ

ヴェス社のソフトウェアテスト事業は、FY2028までに売上100億円規模への成長を目指す

150  
(EBITDA 億円)

100

50

2023

2028

2033

EBITDA  
150億円

EBITDA  
50億円

新規事業

M&A

オーガニック成長

# 成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

Strength

03

新規事業の育成

# 成長戦略：成長市場で戦う

マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

## DX事業

IT人材不足は今後ますます深刻化  
2030年には最大**約79万人の不足**と予測※1

※1 出典: 経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

国内クラウド市場は  
2022年～2027年までの年間平均成長率**17.9%**で推移  
2027年の市場規模は2022年比**2.3倍の13兆2,571億円**と予測※2

※2 出典: IDC Japan「国内クラウド市場予測、2023年～2027年」

国内のソフトウェア産業市場は安定成長  
ソフトウェアテスト市場は、その中でも3割超の**6兆円**を占めると推測※3、4

※3 出典: 経済産業省「情報通信業基本調査」 ※4 IPA「ソフトウェア開発データ白書」

## デジタル マーケティング事業

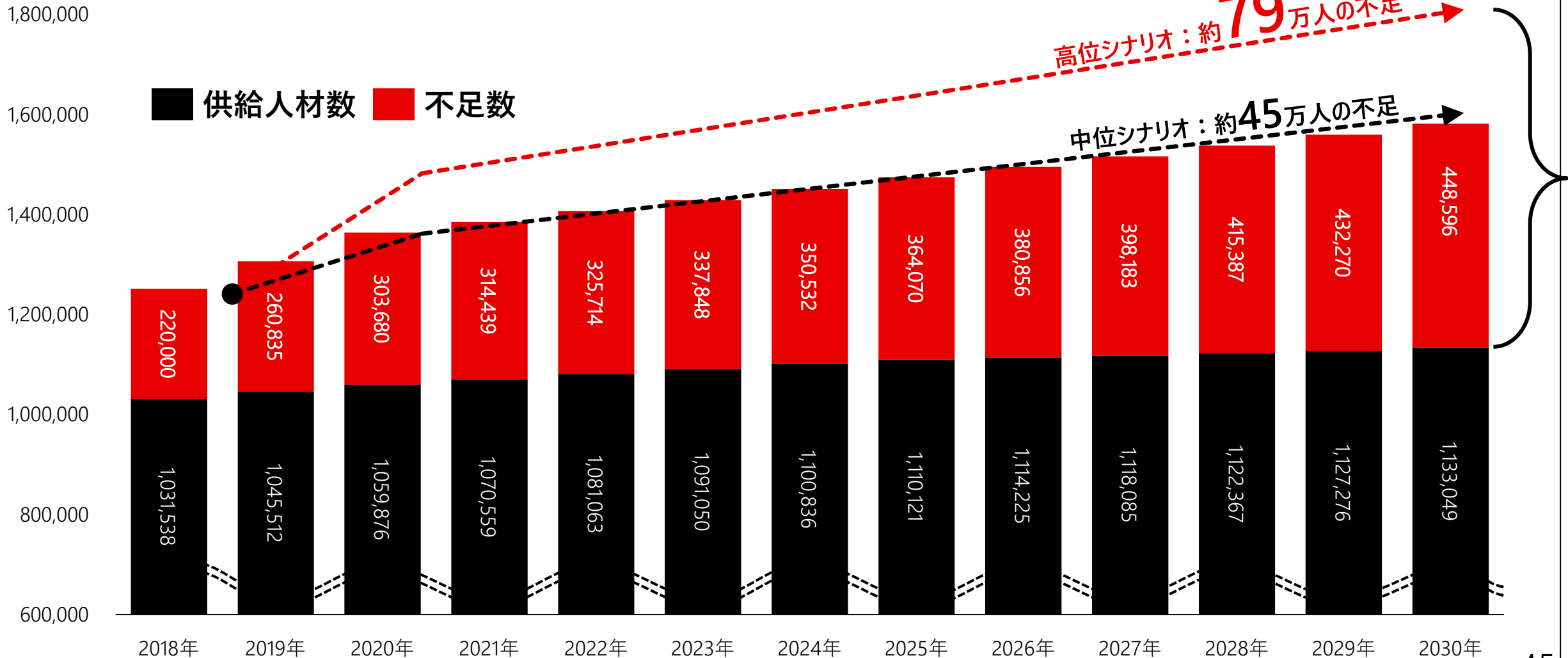
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**10.9%成長**※5

※5 出典: 電通「2023年日本の広告費」

# 成長戦略：成長市場で戦う / IT人材の不足規模の推移

IT人材は2030年には最大79万人不足と予測

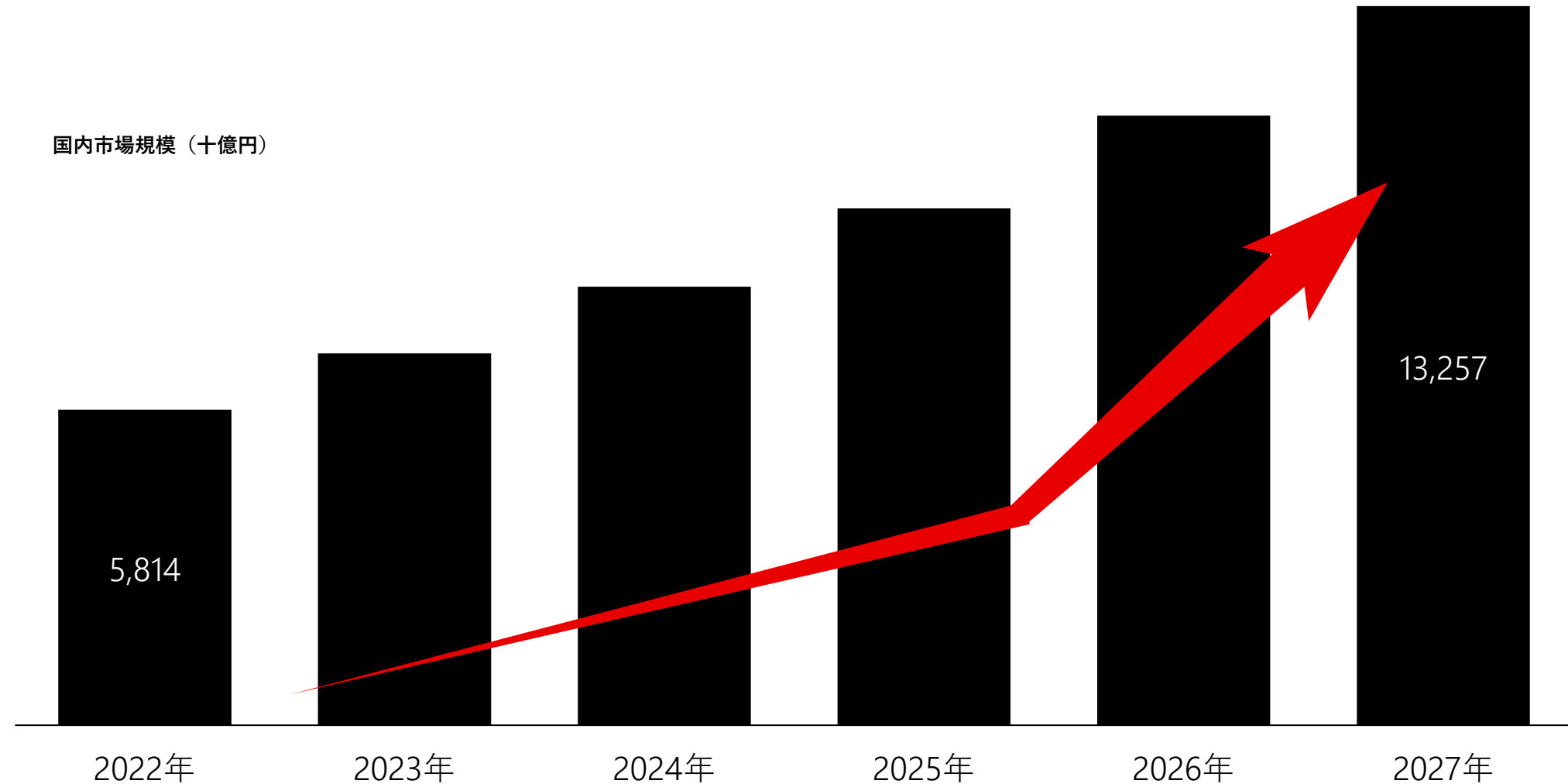
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



# 成長戦略：成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

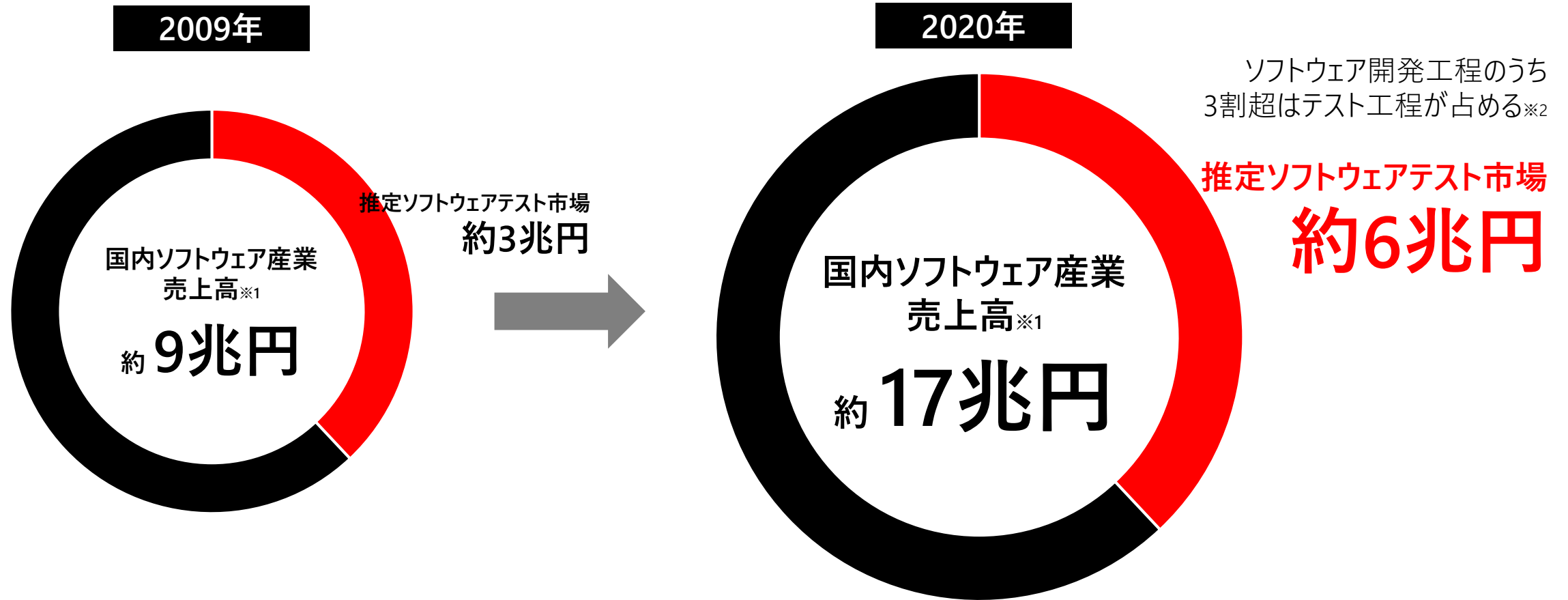
2022年～2027年までの年間平均成長率17.9%で推移

2027年の市場規模は2022年比2.3倍の13兆2,571億円と予測



# 成長戦略：成長市場で戦う / ソフトウェアテスト市場規模

ヴェス社のグループ参画により、約6兆円規模のソフトウェアテスト市場へ新規参入

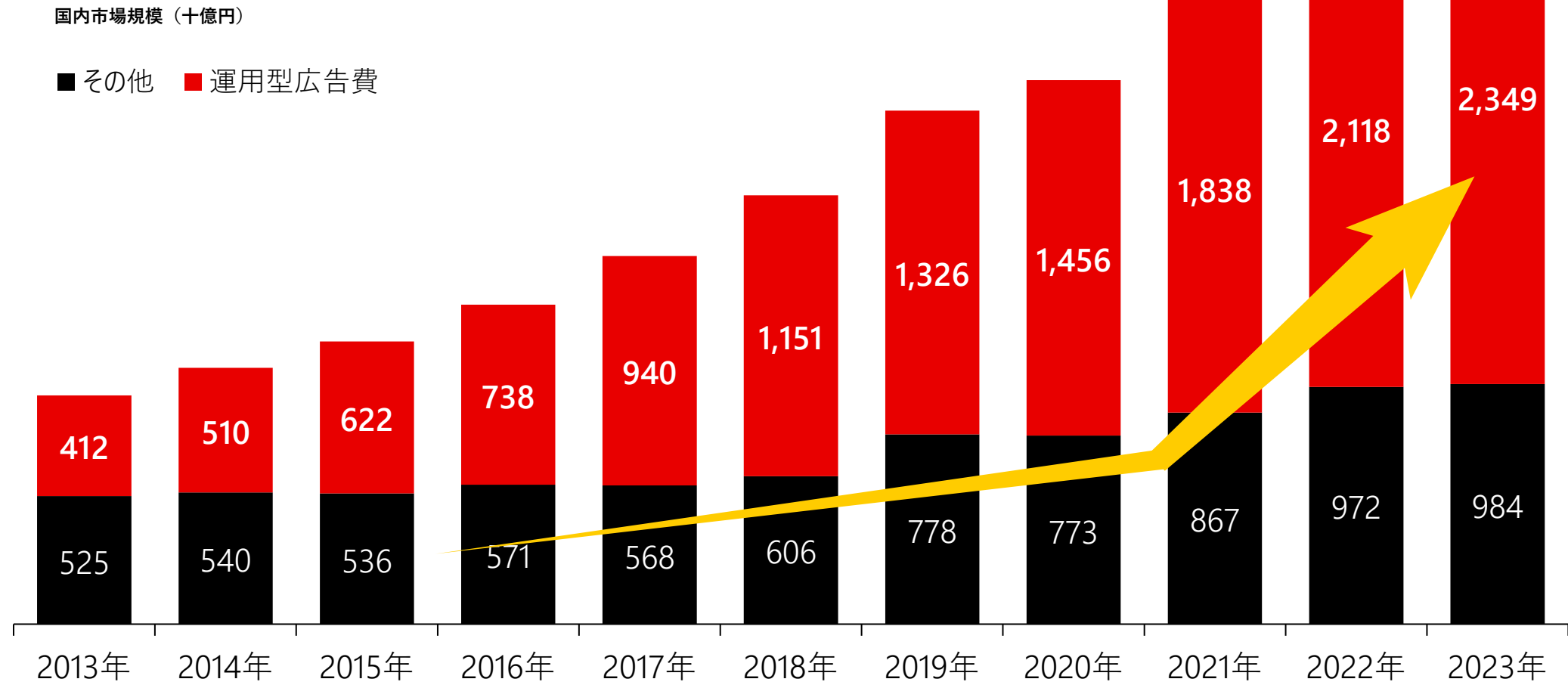


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※2 出所: 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

# 成長戦略：成長市場で戦う / インターネット広告市場の推移

社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比10.9%増



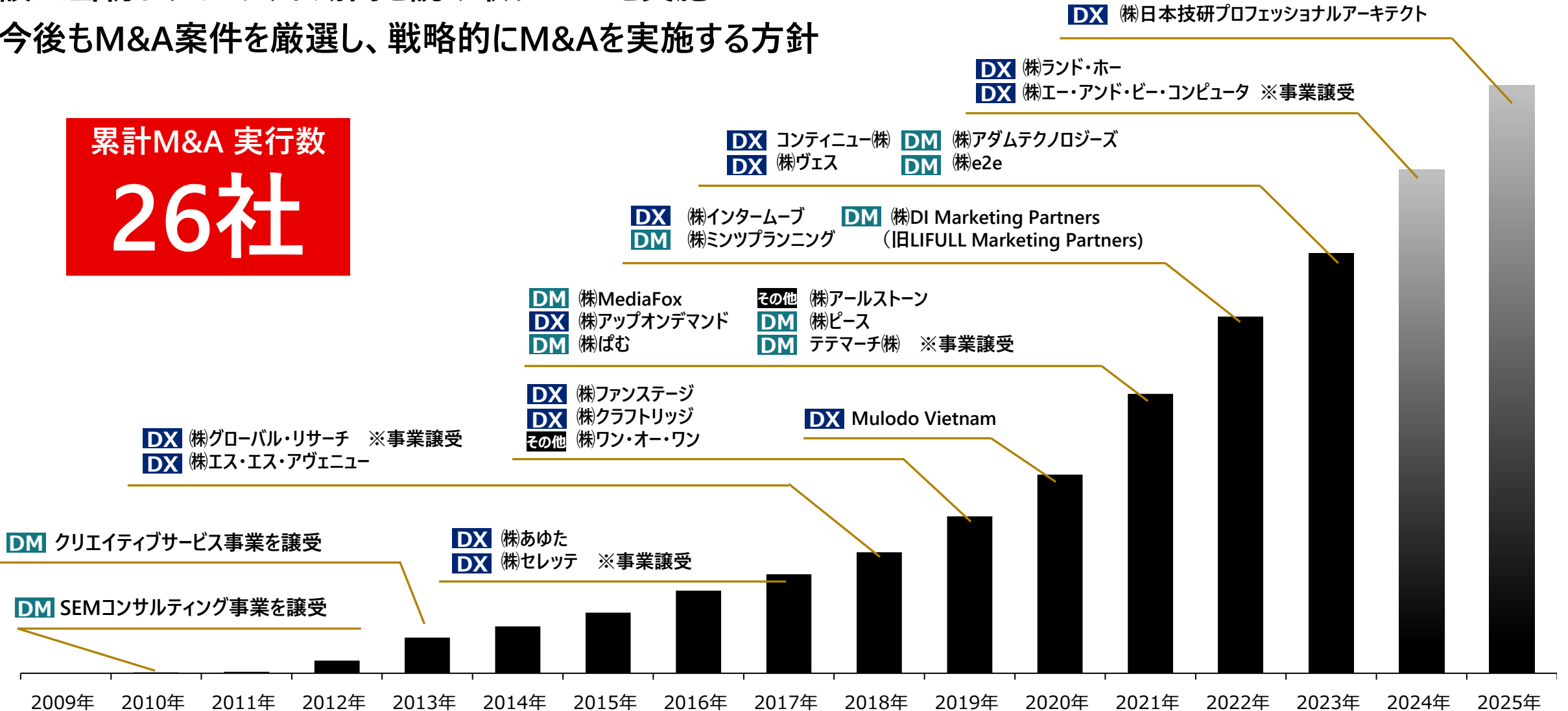
出所：電通「日本の広告費」2012年以降に公表された情報を使用



# 成長戦略：M&Aの積極活用

設立当初よりマーケット動向を読み取りM&Aを実施  
 今後もM&A案件を厳選し、戦略的にM&Aを実施する方針

累計M&A 実行数  
**26社**



# 成長戦略：M&Aの積極活用

ソフトウェア開発事業を展開する日本技研プロフェッショナルアーキテクト社がグループに参画

## 本件M&A及び日本技研プロフェッショナルアーキテクト社の概要

<b>取引概要</b>	<table><tr><td>取得株式</td><td>(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクトの株式100%</td></tr><tr><td>契約締結日</td><td>2024年12月26日</td></tr><tr><td>株式取得日</td><td>2025年1月30日</td></tr><tr><td>取得会社</td><td>(株)ヴェス</td></tr><tr><td>取得価額</td><td>約10.5億円（アドバイザー費用等を含む）</td></tr><tr><td>業績への影響</td><td>調整後営業利益（正常収益）は暖簾償却費を上回り、 来期の営業利益増加要因となる見込み P/Lの取込開始はFY2025の1Qを予定</td></tr></table>	取得株式	(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクトの株式100%	契約締結日	2024年12月26日	株式取得日	2025年1月30日	取得会社	(株)ヴェス	取得価額	約10.5億円（アドバイザー費用等を含む）	業績への影響	調整後営業利益（正常収益）は暖簾償却費を上回り、 来期の営業利益増加要因となる見込み P/Lの取込開始はFY2025の1Qを予定
取得株式	(株)日本技研プロフェッショナルアーキテクトの株式100%												
契約締結日	2024年12月26日												
株式取得日	2025年1月30日												
取得会社	(株)ヴェス												
取得価額	約10.5億円（アドバイザー費用等を含む）												
業績への影響	調整後営業利益（正常収益）は暖簾償却費を上回り、 来期の営業利益増加要因となる見込み P/Lの取込開始はFY2025の1Qを予定												
<b>対象会社概要</b>	<table><tr><td>商号</td><td>株式会社日本技研プロフェッショナルアーキテクト</td></tr><tr><td>設立</td><td>2006年6月28日</td></tr><tr><td>事業内容</td><td>ソフトウェア開発事業</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>約130名</td></tr><tr><td>業績</td><td>売上高 約8億円 (2024年3月期)</td></tr></table>	商号	株式会社日本技研プロフェッショナルアーキテクト	設立	2006年6月28日	事業内容	ソフトウェア開発事業	従業員数	約130名	業績	売上高 約8億円 (2024年3月期)		
商号	株式会社日本技研プロフェッショナルアーキテクト												
設立	2006年6月28日												
事業内容	ソフトウェア開発事業												
従業員数	約130名												
業績	売上高 約8億円 (2024年3月期)												
<b>グループシナジー</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ヴェス社の顧客基盤を活用し、対象会社の2次請以下の案件を、プライム案件に切り替えていくことで、利益率の大幅な改善を見込む。</li><li>・ グループ内リソース共有による成長加速。（採用・教育体制、コーポレート機能等）</li></ul>												

# 成長戦略：M&Aの積極活用

日本技研プロフェッショナルアーキテクト社のグループ参画により、エンジニアを中心に約130名が合流。  
顧客基盤や開発・営業リソースの共有により、DX事業の成長を加速。

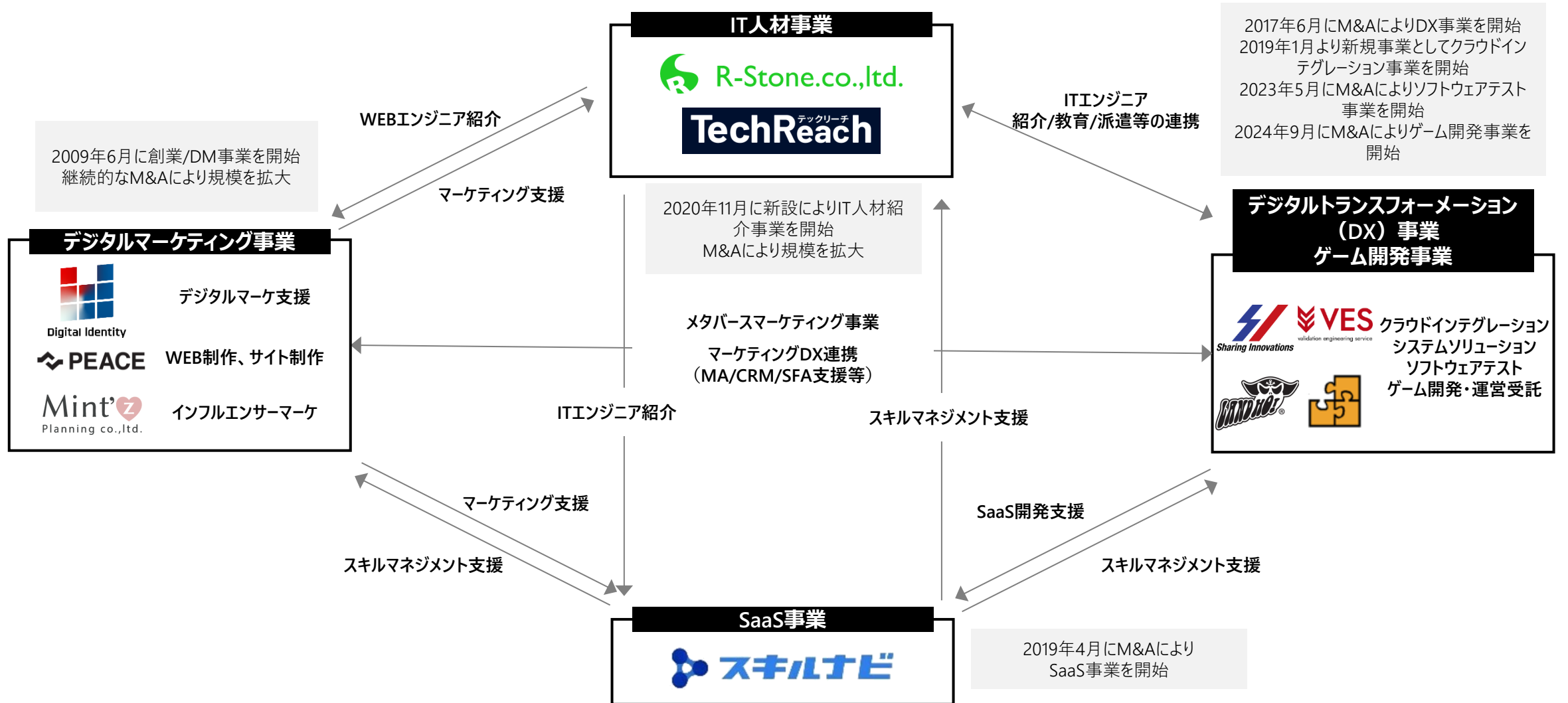
セグメント	領域	実績	M&Aの目的	市場規模
デジタルマーケティング	AD/SEO クリエイティブ SNSマーケ 2009年6月開始	    <p>LIFULL Marketing Partners</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ロールアップ戦略による事業規模の拡大 複数の同業他社のM&amp;Aにより、 サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充</li> </ul>	約3兆円 ※1
その他※6	ゲーム開発 2024年9月開始		<ul style="list-style-type: none"> <li>・TAM（※4）の拡大（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>	約2兆円 ※5
DX	システムソリューション 2017年6月開始	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	約16兆円 ※2
	クラウド インテグレーション 2019年1月開始	<p>※DX領域で10社を M&amp;A、統合</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>	
	ソフトウェアテスト 2023年5月開始		<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	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」 ※6 ランド・ホー社 (領域: ゲーム開発) については、既存DX事業とは区別することとし、セグメントをDX事業からその他事業に変更している。

# 成長戦略：新規事業の育成

シナジー創出が可能な事業領域を中心に、新規事業を展開・拡大を目指す





---

# Appendix

---

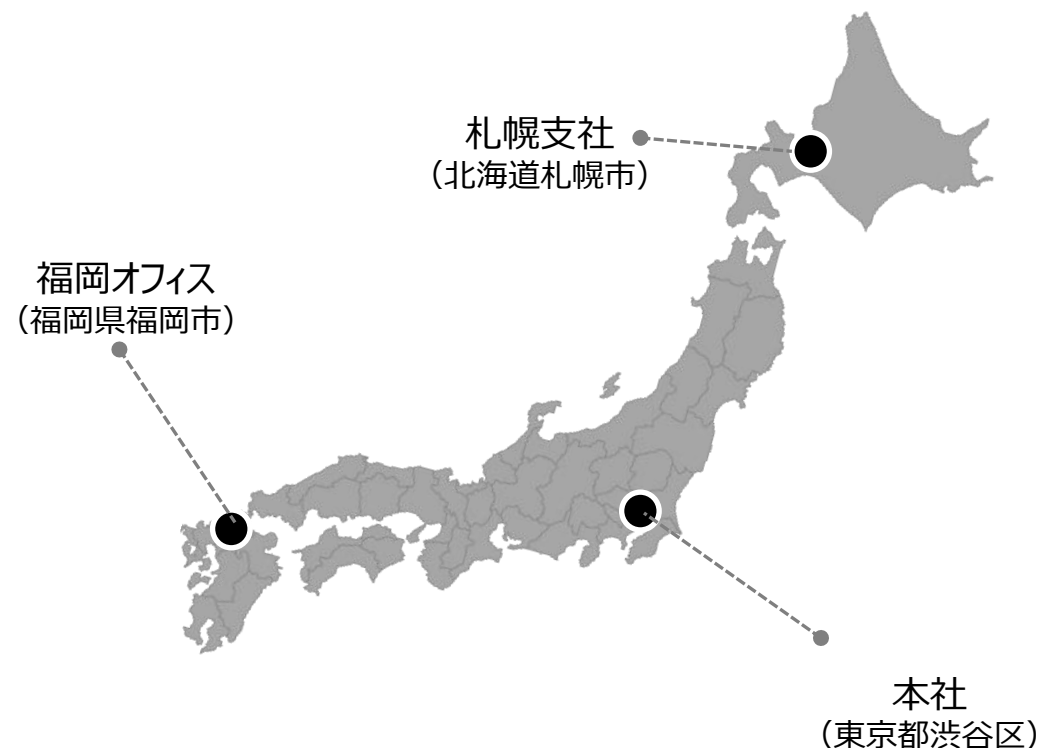
# デジタルアイデンティティ社 / 会社概要



## 会社概要

商号	株式会社デジタルアイデンティティ
設立	2017年 ※新設分割による設立年。創業は2009年。
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南5F
役員	鈴木謙司（代表取締役社長） 近藤皓 小林睦
役職員数	346名 ※2024年12月31日現在
セグメント	デジタルマーケティング事業
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>運用型広告</li><li>SEOコンサルティング</li><li>サイト/コンテンツ制作</li><li>マーケティングDX</li></ul>
子会社	<ul style="list-style-type: none"><li>株式会社ミンツプランニング （事業内容：SNSマーケティング）</li><li>株式会社ピース （事業内容：Web/コンテンツ制作）</li></ul>

## 拠点

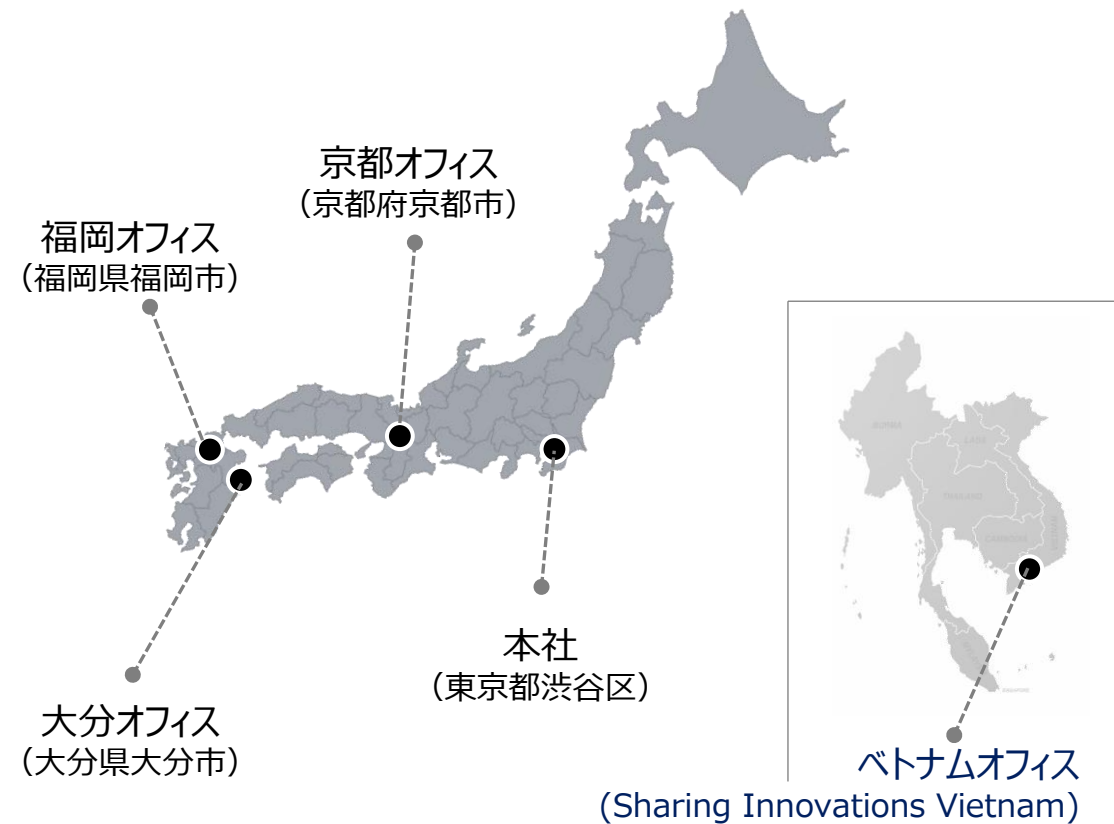


# Sharing Innovations社 / 会社概要



会社概要	
商号	株式会社 Sharing Innovations
設立	2008年
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8階
役員	信田 人 (代表取締役社長) 柳 径太 (代表取締役会長) 西田 祐 (取締役CFO)
グループ 役職員数	265名 ※2024年12月31日現在
セグメント	デジタルトランスフォーメーション事業 その他 (プラットフォーム事業)
主な 事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• Salesforce導入コンサルティング</li><li>• Salesforce導入・開発支援サービス</li><li>• Salesforce運用・定着化支援</li><li>• Tableau導入コンサルティング</li><li>• 受託開発</li><li>• オフショア開発サービス</li><li>• IT人材紹介・提供サービス(SES/BP)</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• ISMS認証</li></ul>

## 拠点



クライアントが活用するIT・デジタルの利用パフォーマンスを最大化するため、Salesforceをはじめとする複数ソリューションにおいてパートナーとして連携。多様なニーズに応えるスクラッチ開発、人材提供を行う。

## Salesforce導入コンサルティング

Salesforce製品の導入～カスタマサクセスを支援しております



主な取り扱いSalesforceプロダクト



上記の関連プロダクト



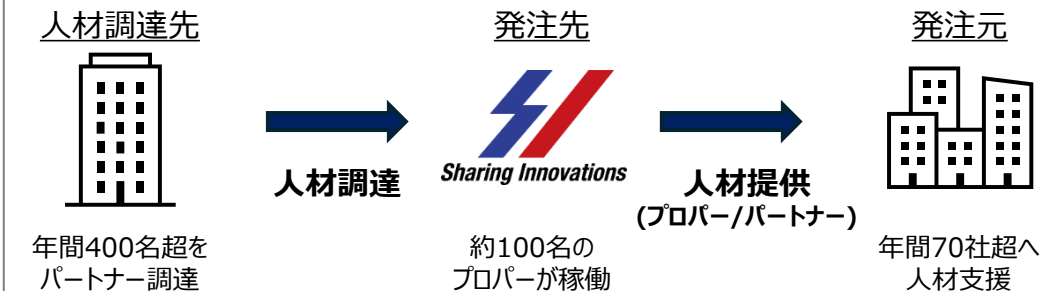
## 受託開発サービス

オープン系技術を活用したシステム開発を支援しております。  
持ち帰りによるラボ型開発、ベトナム拠点と連携したオフショア開発も可能です。



## SES (System Engineering Service)

IT人材不足の課題に対応するべく、当社ではIT人材の提供型事業を進めています。パートナーリソースを含め、あらゆるカテゴリにも対応が可能となっています。





# Sharing Innovations社 / 事業概要



## Salesforce/Tableauに関する圧倒的な資格保有者数\*

\*:2025年1月8日時点

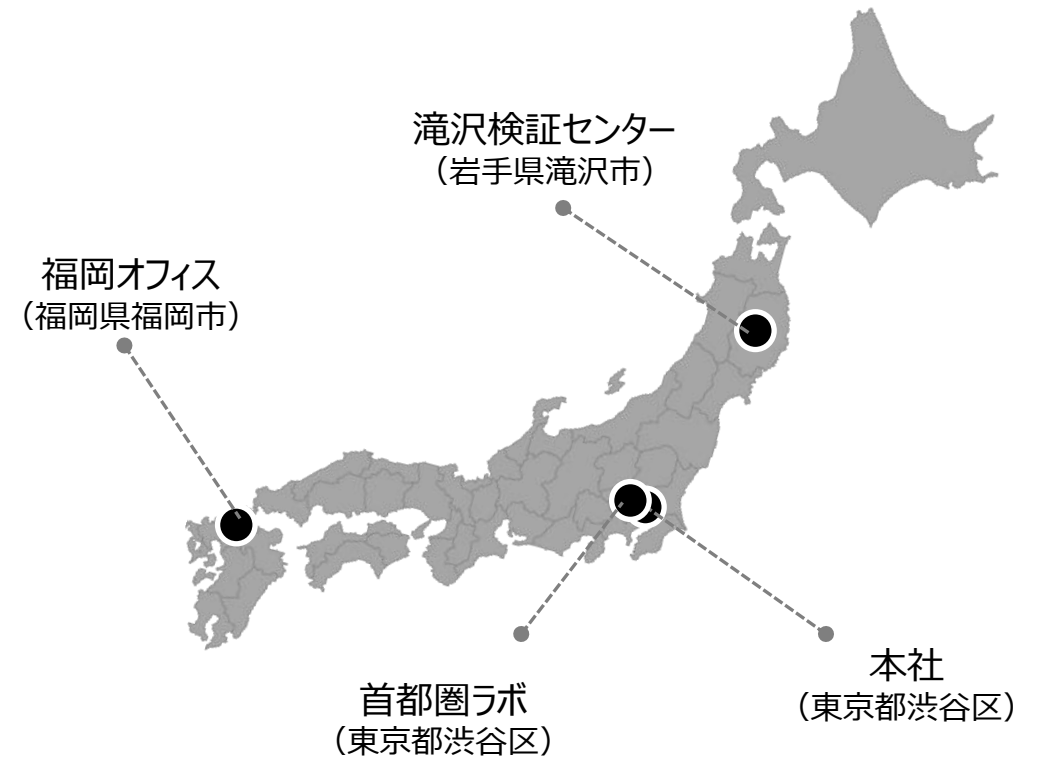
MARKETING マーケティング		ENGINEERING 開発者・アーキテクト				OPERATION 管理者・コンサルタント					
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント	9名	Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー	16名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	40名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	33名		
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	32名	Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	3名	Salesforce 認定 システムアーキテクト	1名	Salesforce 認定 アドミニストレーター	148名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	9名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト	7名	Salesforce 認定 Integration アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	38名	Salesforce 認定 アソシエイト	3名	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	53名	Salesforce 認定 AIアソシエイト	15名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	24名	Salesforce 認定 Data アーキテクト	3名	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト	2名	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	53名	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	59名	Salesforce 認定 AIスペシャリスト	2名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	4名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	7名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	6名	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	59名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	37名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	37名
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	3名	Tableau 分析者・コンサルタント				SALES セールス		Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	69名		
								Tableau Certified Consultant	3名	Tableau Certified Data Analyst	1名



ソフトウェア品質  
のスペシャリスト

会社概要	
商号	株式会社ヴェス
設立	2003年
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8階
役員	中村 慶郎（代表取締役社長） 五代儀 直美（取締役CFO） 信田 人（取締役COO）
役職員数	260名 ※2024年12月現在
セグメント	デジタルトランスフォーメーション事業
主な事業内容	・ソフトウェアテスト事業 ・ソフトウェア開発事業 ・SES事業
団体等	・IVEC : プラチナパートナー ・JSTQB : ゴールドパートナー ・ISMS認証

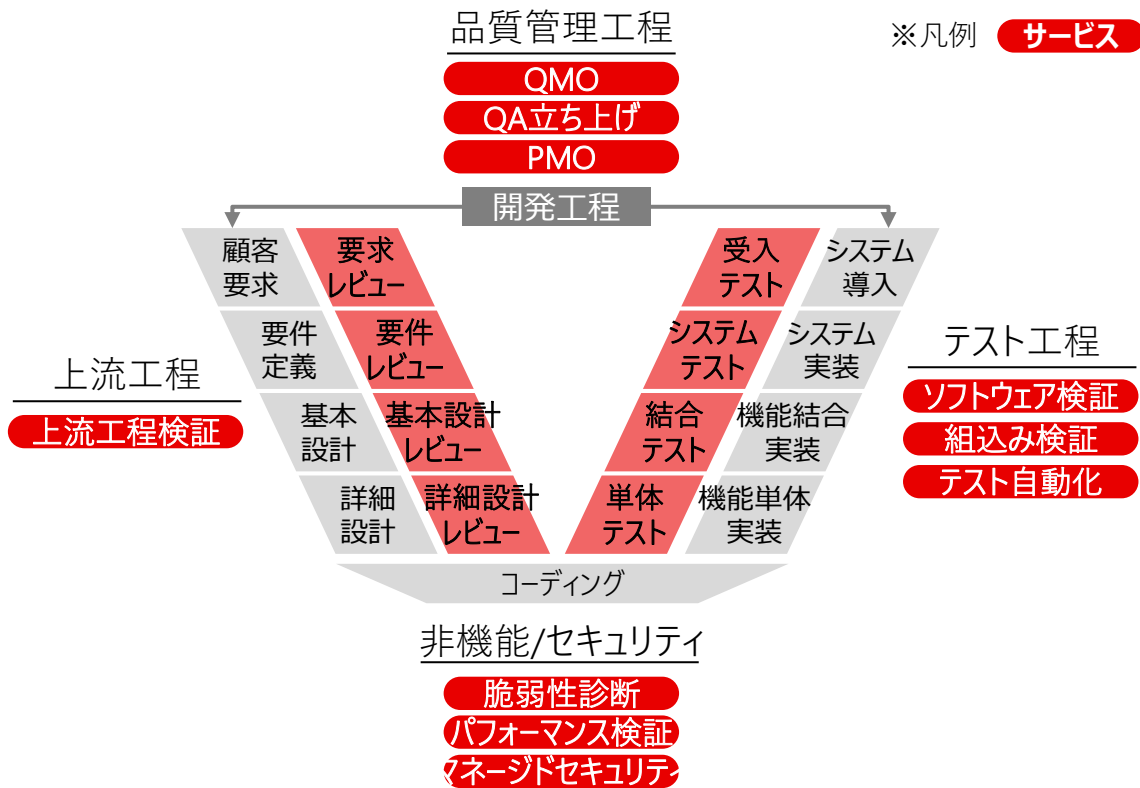
## 拠点



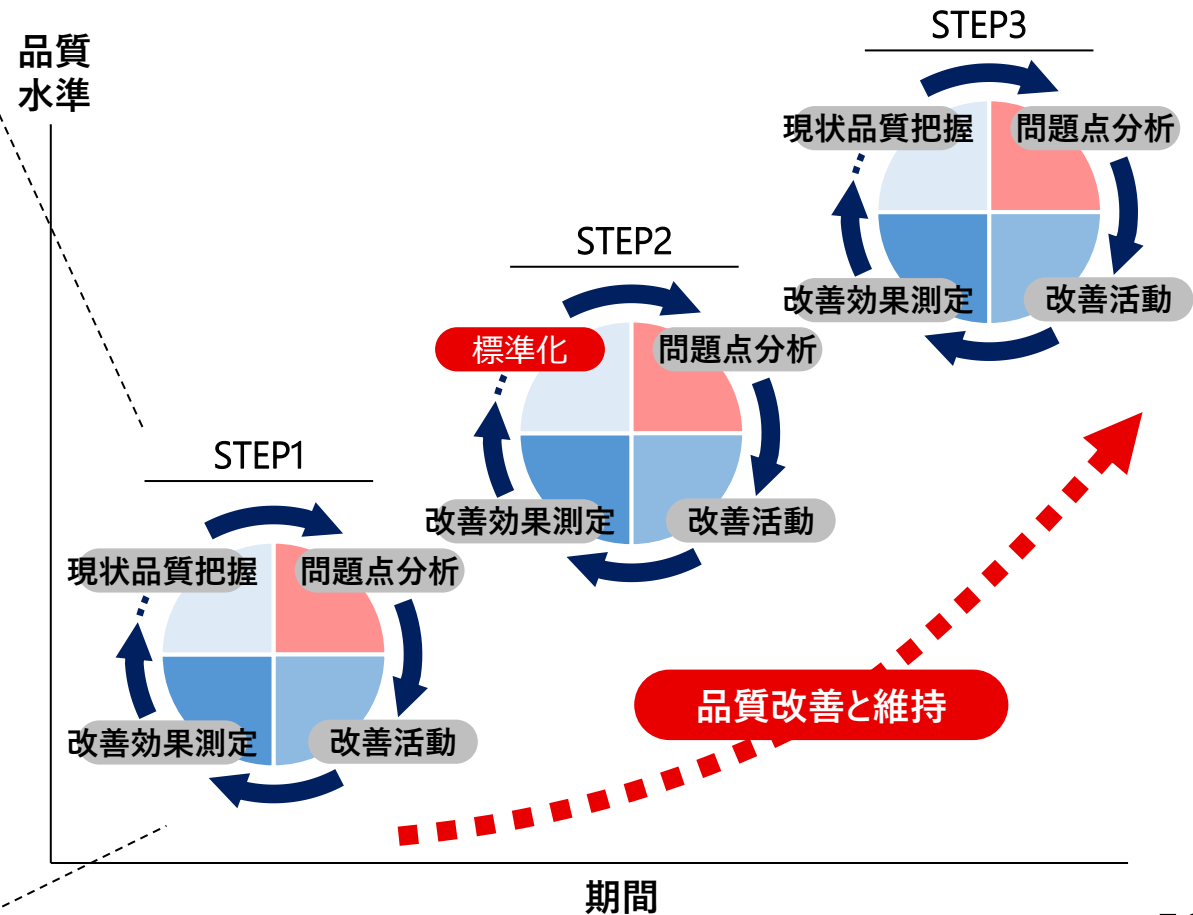
テスト = 打鍵や単なる人材提供ではなく、クライアントのサービス・製品品質に寄与するサービスを用いて事業展開

## サービスラインナップ

ソフトウェア第三者検証を中心に品質維持・強化につながるサービスを展開



クライアントのプロダクトライフサイクルに寄り添った支援を実施



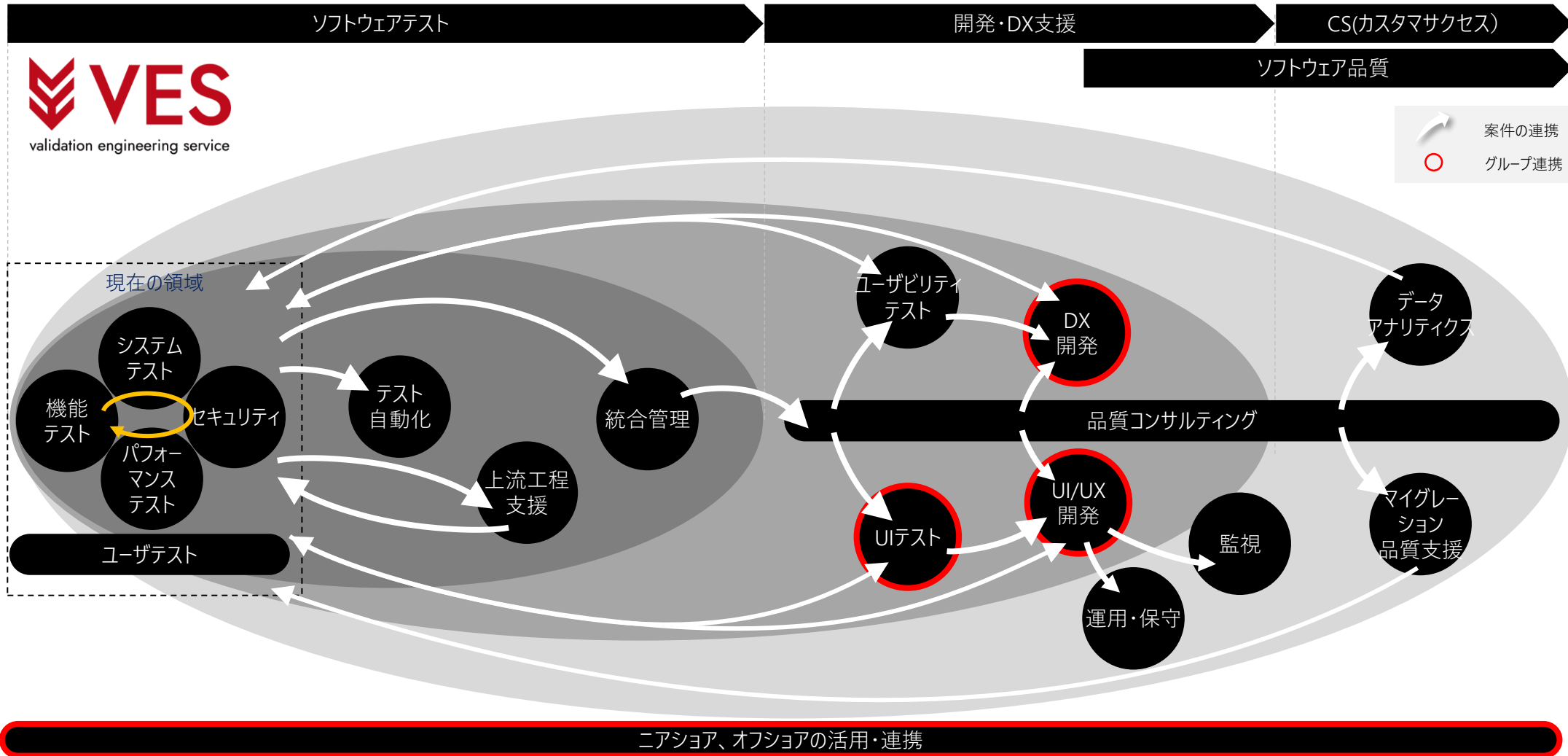
IVEC  
Platinum Partner

IVEC  
パートナーランク: プラチナ

ISTQB  
Certified Tester Foundation Level

JSTQB  
パートナーランク: ゴールド

## ソフトウェアテストを起点に、DX、CS領域に拡大、ソフトウェア品質のエキスパートへ



「ソフトウェア品質のエキスパート」に向けて、必要な事業パーツを積み上げるモデル

# ヴェス社 / 事業戦略

中途採用、エー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&Aにより、STEP1上流サービスの展開、開発領域の対応が進行中。  
。ORCHESTRAグループの資源を活用し、売上100億円規模への成長を目指す

FY2023

FY2028

	Step0 M&A時点	Step1 上流 + 開発領域の対応	Step2 オフショア活用	Step3 自社での開発対応	Step4 新規領域への展開	Step5 カスタマサクセスの展開
狙い	事業基盤の定着化による <b>安定収益化</b>	リクエスト対応幅拡大による <b>収益拡大</b>	ニアショア・オフショア活用による <b>コスト競争力の強化</b>	実装力強化による <b>収益拡大</b>	実装力強化による <b>収益拡大</b>	定着化に向けた循環対応による <b>収益拡大</b>
事業展開						
想定売上 (本Step増分)	15.4億円	24.0億円 (156.3%)	35.0億円 (145.6%)	49.1億円 (140.2%)	70.1億円 (142.6%)	100.3億円 (143.1%)
エンジニア人数 (プロパー割合)	223名 (71.3%)	261名 (67.0%)	317名 (62.7%)	358名 (58.4%)	485名 (54.2%)	614名 (49.9%)
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動化、セキュリティなどのテスト検証周辺も合わせての展開</li> <li>サービス提供の安定に向けたPM, PL層のデリバリスル向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>テスト検証領域は、ロイヤル顧客への適応から拡大を狙う</li> <li>上流工程スキル &amp; 経験者の採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SIV活用によるオフショア展開</li> <li>グローバル案件の獲得</li> <li>地場の大手企業のクライアント化 (滝沢TCモデル→第二TC展開)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発Capabilityの獲得</li> <li>上流およびテスト領域との連携ソリューションの提供</li> <li>品質保証の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単なるITコンサルではなく品質の専門性(法規制や規格などの対応)</li> <li>DXや運用監視は旬なプロダクトと連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質管理としてのポジション確立</li> </ul>

## サステナビリティ基本方針

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ています。

そのため、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、サステナビリティ活動を推進していきます。

### Environment 環境



### Social 社会



### Governance ガバナンス



## マテリアリティ（重要課題）への取り組み

### Environment 環境



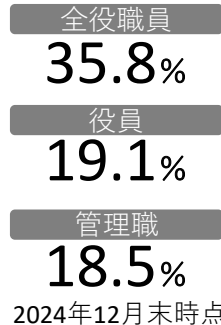
#### 企業のDX化支援によるオフィスのエコ化実現

当社グループは、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削減を実現する。

### Social 社会



#### グループの女性構成割合



#### IT人材の育成

当社グループは、今後ますます深刻化していくIT人材の不足に向けて、IT人材の育成を進めていき、今後さらに期待される社会のデジタル化に取り組み効率的で豊かな社会の実現に貢献する。

#### ダイバーシティ・多様な働き方の推進

当社グループは、企業活動において人種・国籍・性別・年齢・宗教や政治的思想・障がいの有無・婚姻歴・子女の有無・性的指向・性自認などを理由とした差別は認めず、すべての人に平等な機会を提供し、各々の人権を最大限尊重する。

#### 人権の尊重

当社グループは、「Orchestra Holdings人権ポリシー」に則り、あらゆる場面において人権を尊重することで、持続可能な社会の発展に貢献する。

### Governance ガバナンス

#### ガバナンス体制の強化

当社グループは、長期的な競争力の維持向上を図るため、コーポレート・ガバナンスの強化と充実が経営の重要課題であると認識し、今後、各種委員会の設置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を行っていく。

*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



## 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!*