



ORCHESTRA HOLDINGS

2021年12月期 決算説明資料

01 決算概況：2021年12月期

02 業績見通し：2022年12月期

03 事業概要・成長戦略

04 Appendix



---

# 01 決算概況：2021年12月期

---

# 2021年12月期 連結業績



通期の売上高・利益は過去最高値を更新、4Q四半期でも売上高・利益は過去最高値を更新  
 大幅増益による新株予約権の業績条件達成見込みにより、株式報酬費用※ 1.27億円を3Qに計上済み  
**株式報酬費用※計上前の通期営業利益は1,390百万円 (YoY+95.4%)**

※有償ストックオプション（第3回SO）に関して、行使条件の達成確率の変化に応じて計上される現金支出を伴わない一過性費用。

(単位：百万円)	2021年	前年	(増減率)	2021年	前年	(増減率)
	通期	通期		第4四半期	第4四半期	
売上高	16,640	11,825	40.7%	4,753	3,331	42.7%
売上総利益	3,883	2,510	54.7%	1,133	752	50.7%
販売管理費	2,620	1,823	43.7%	777	532	46.1%
営業利益	1,262	686	84.0%	355	220	61.7%
EBITDA	1,515	817	85.3%	396	268	47.8%
EBITDAマージン	9.1%	6.9%	2.2pt	8.3%	8.0%	0.3pt
経常利益	1,286	683	88.3%	367	220	66.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	757	435	73.8%	237	157	50.6%
<b>参考：株式報酬費用の影響を除いた利益</b>						
営業利益	1,390	711	95.4%	355	245	45.0%
経常利益	1,414	708	99.6%	367	246	49.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	884	460	92.0%	237	183	29.7%

# 2021年12月期 セグメント別業績



コロナ禍においても各事業ともに高い成長を継続

DX事業はクラウドインテグレーション事業の業績貢献により大きく伸長

デジタルマーケティング事業も好調を継続し、過去最高売上、過去最高益を更新

セグメント区分 (単位：百万円)	2021年 通期	前年 通期	(増減率)	2021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	4,104	3,390	21.1%	1,087	938	15.9%
セグメント利益	462	318	45.1%	131	119	10.5%
<b>デジタルマーケティング事業</b>						
売上高	11,926	7,955	49.9%	3,487	2,263	54.1%
セグメント利益	1,712	1,029	66.4%	455	287	58.7%
<b>その他事業</b>						
売上高	696	496	40.3%	211	134	57.0%
セグメント利益	△ 21	△ 20	-	△ 42	△ 11	-

営業・開発体制を強化しつつも、過去最高売上・4Q過去最高益を更新。

過去最高売上・過去最高益を更新。  
既存・新規顧客からの受注が順調に増加。

新規事業の先行赤字をチャット占いアプリ「ウララ」の利益でカバー。

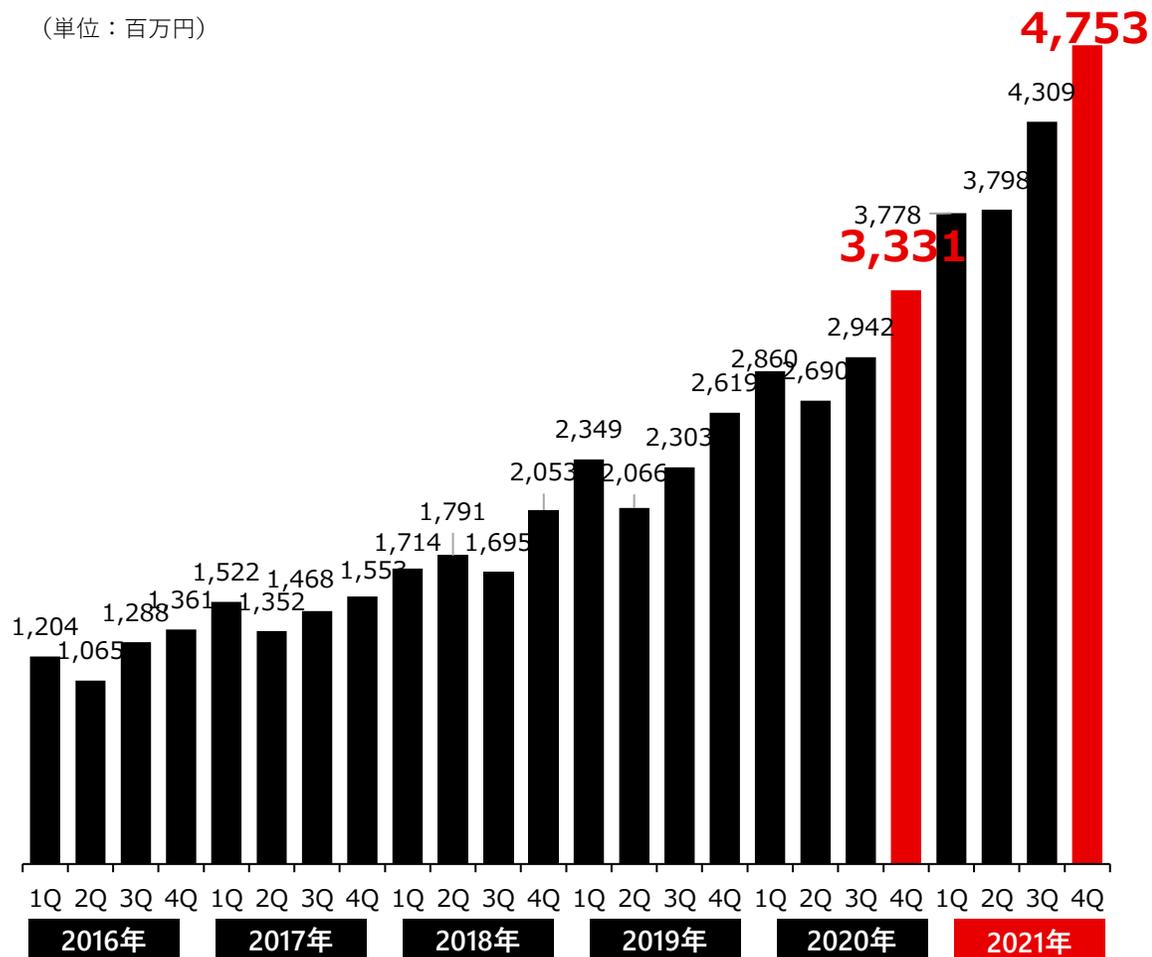
※当年度より、各セグメントの業績をより適切に把握するため、従来各セグメントに対応させていなかった全社費用の一部を、合理的な基準に基づき各セグメントに配賦  
前年4Qのセグメント利益も、同様の基準で集計した数値に変更  
※各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含む

# 四半期連結業績

## 売上高

YonY 42.7%増  
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

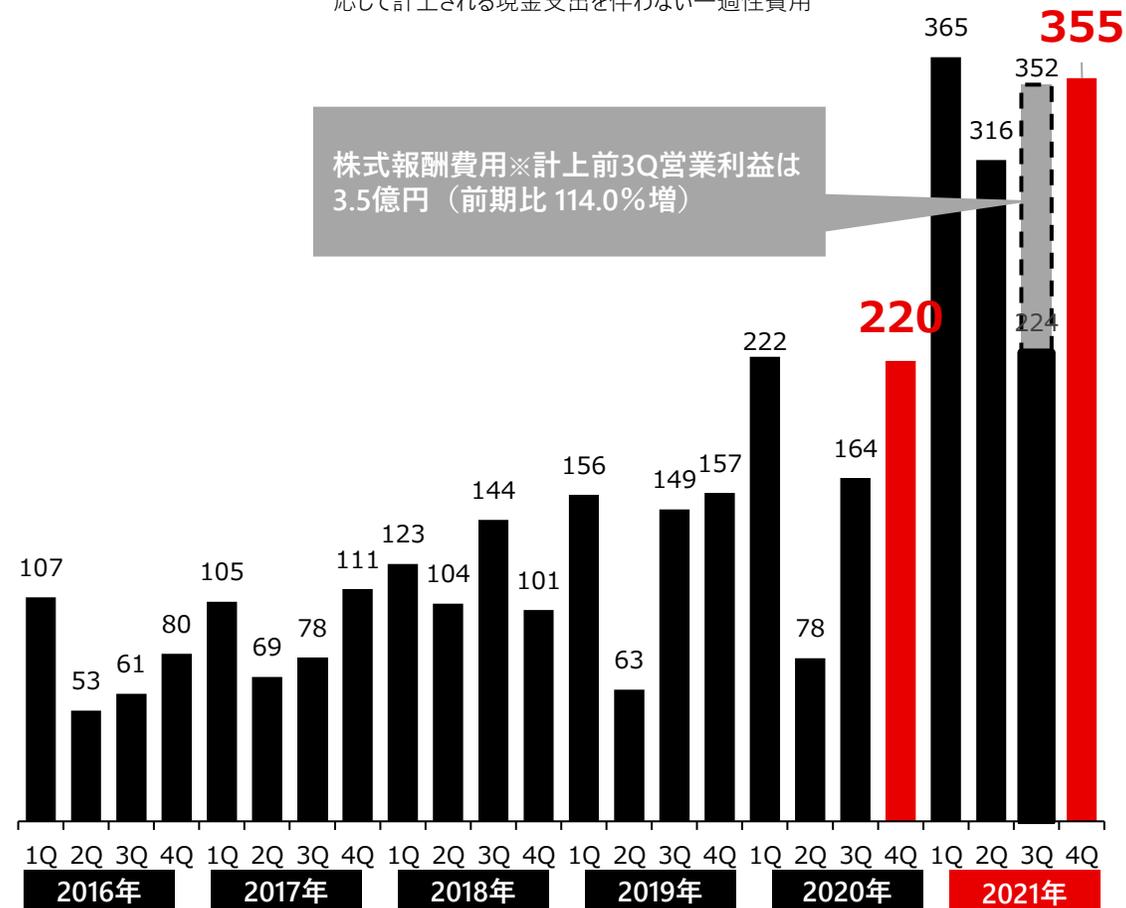


## 営業利益

YonY 61.7%増  
4Q過去最高益を更新

(単位：百万円)

※有償ストックオプション（第3回SO）に関して、行使条件の達成確率の変化に応じて計上される現金支出を伴わない一過性費用

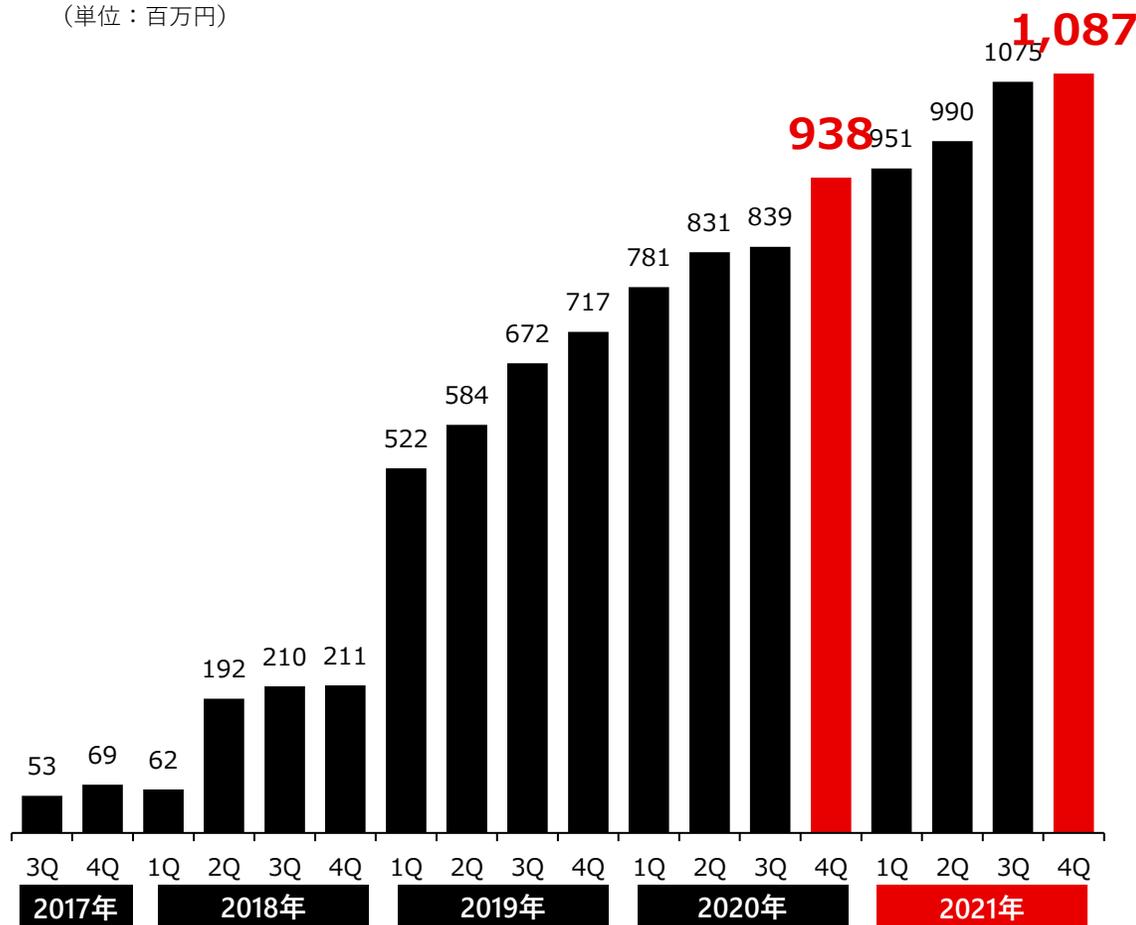


# DX事業：四半期業績

## 売上高

YoY 15.9%増  
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

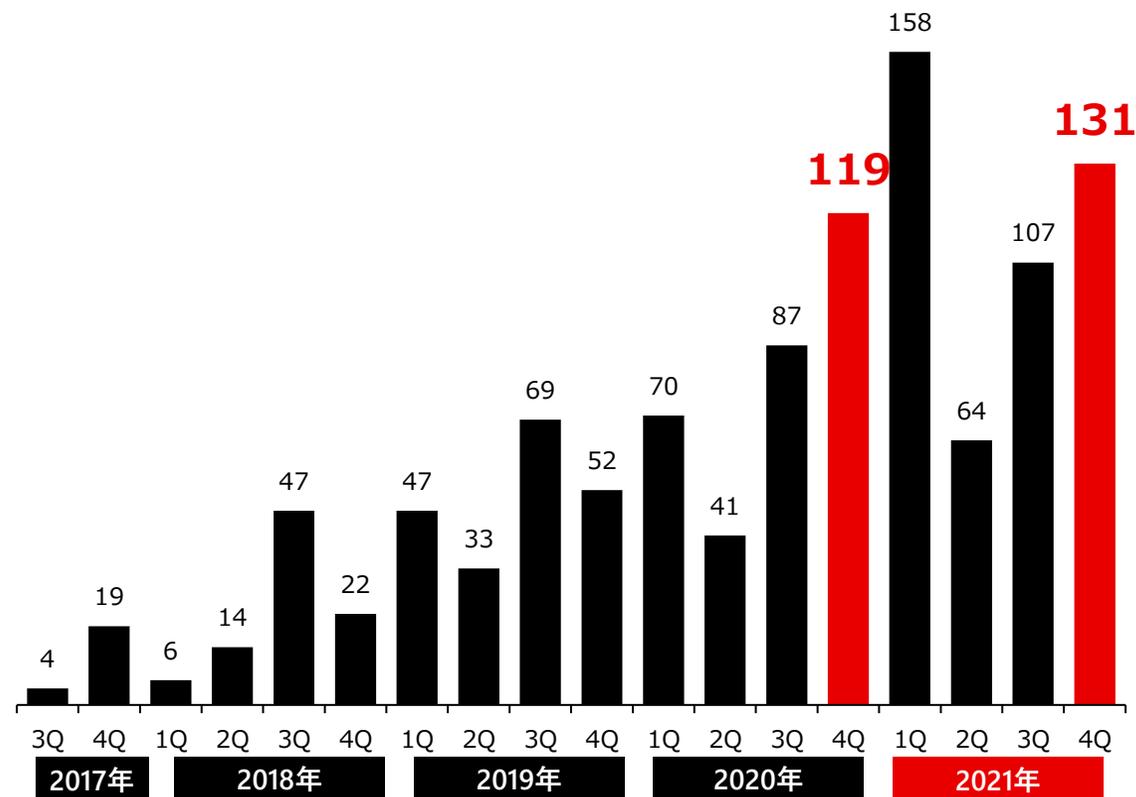


## セグメント利益

YoY 10.5%増  
人材投資増こなし  
4Q過去最高益を更新

(単位：百万円)

当年度より、セグメント利益の集計方法を変更  
過年度も変更後の集計方法による数値にて記載

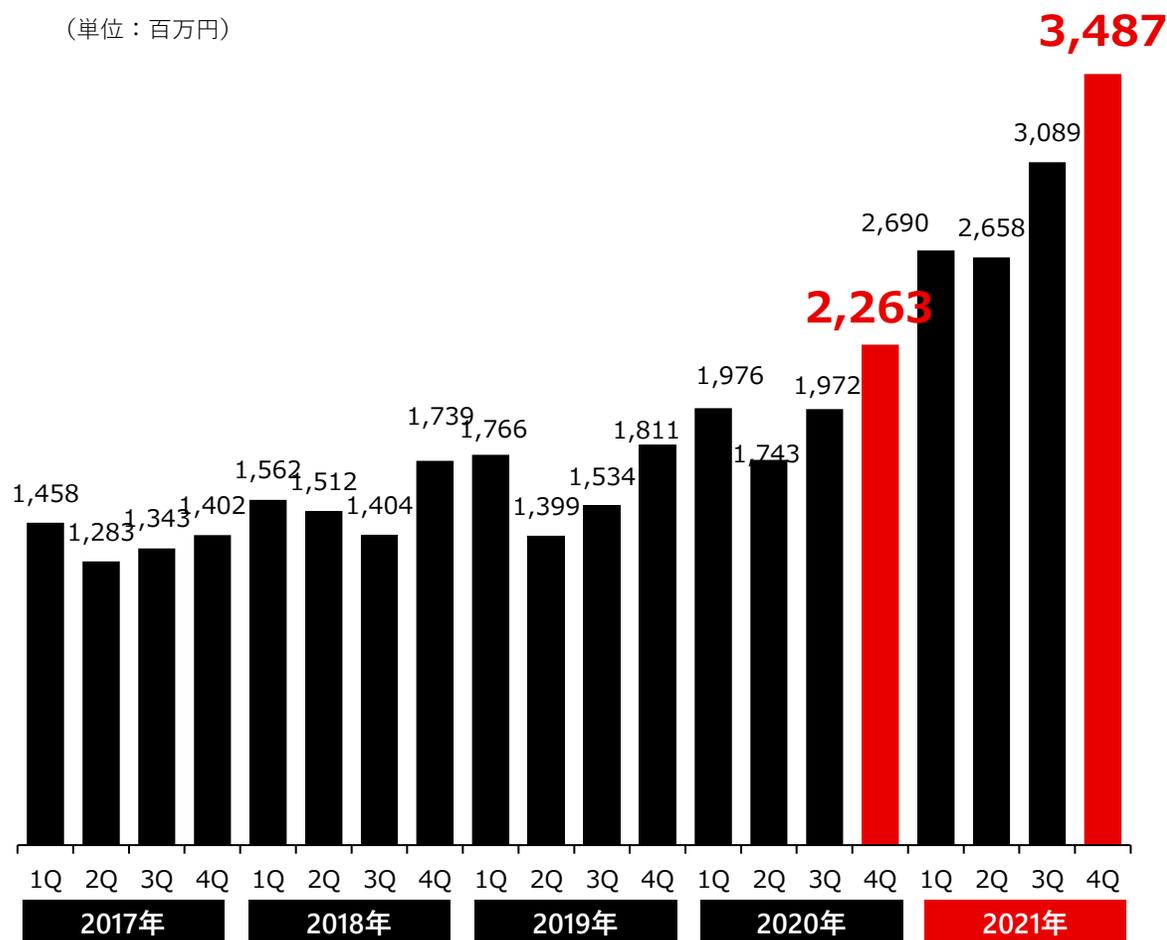


# デジタルマーケティング事業：四半期業績

売上高

YoY 54.1%増  
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

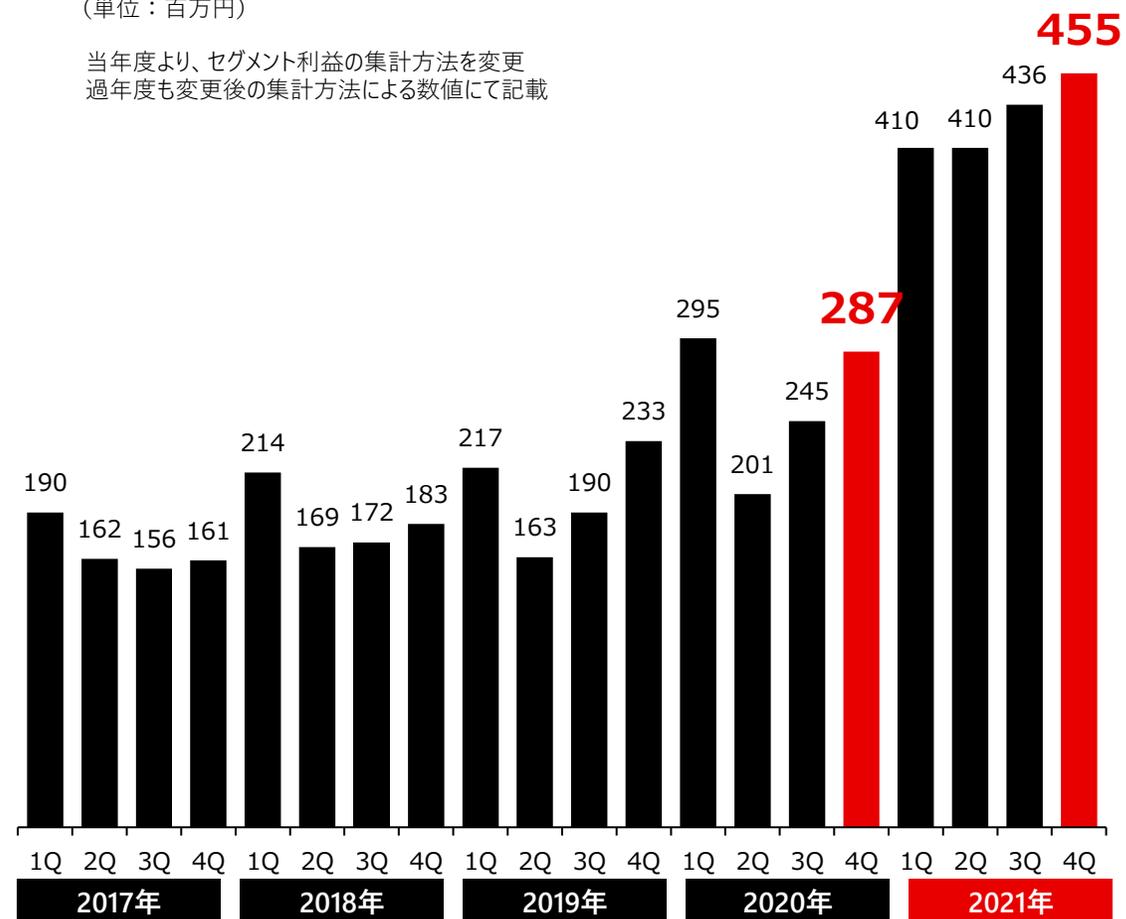


セグメント  
利益

YoY 58.7%増  
過去最高益を更新

(単位：百万円)

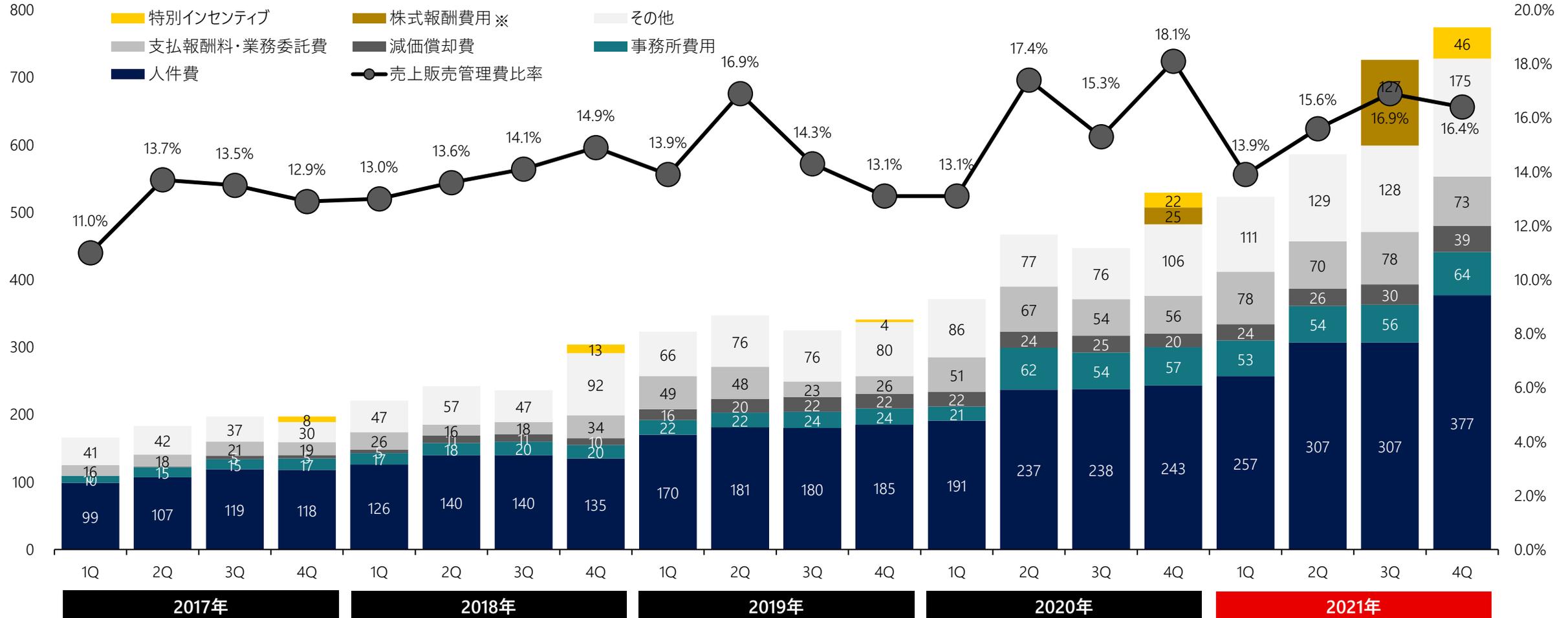
当年度より、セグメント利益の集計方法を変更  
過年度も変更後の集計方法による数値にて記載



# 2021年12月期 販売管理費推移

特別インセンティブ、人材投資により販管費が大幅増となるも、売上が順調に拡大し、  
販管費率は特別インセンティブの計上後で16.4%、計上前では15.4%となる

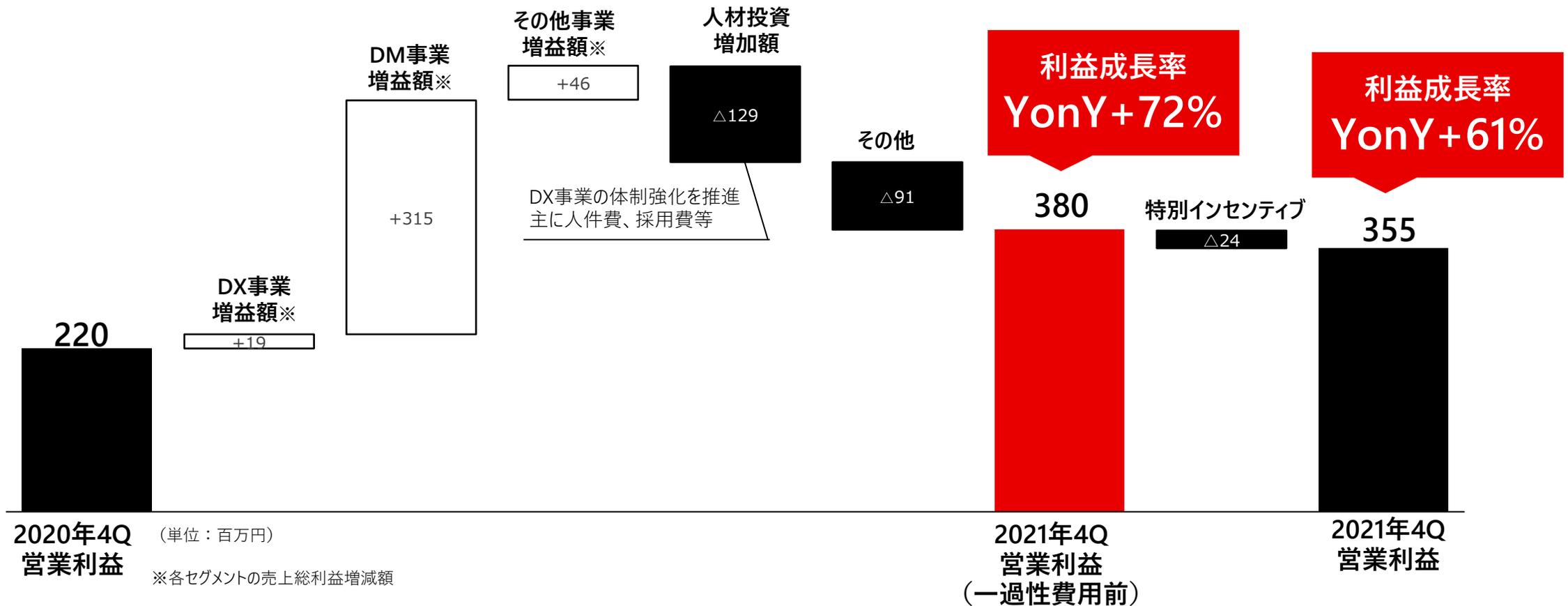
(単位：百万円)



# 2021年12月期 営業利益増減分析

人材投資を上回って、各事業の利益が拡大

特別インセンティブによる一過性費用を除いた4Q営業利益は380百万円（YoY+72%）と大幅増益



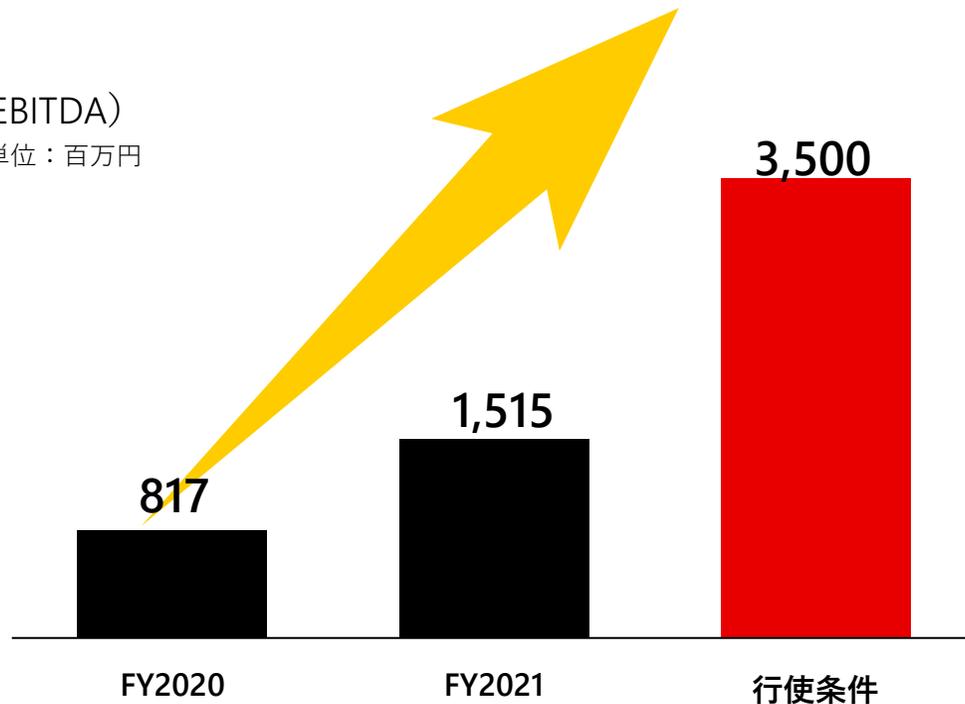
# 業績連動型有償ストックオプション(第4回SO)を発行予定

2019年に発行した有償ストックオプション（第3回SO）の行使条件が達成されたため、役職員のインセンティブを目的に、以下の条件で、新たに有償ストックオプション(第4回SO)を発行することを決議

## 行使条件① EBITDA 35億円超過

2022年12月期～2025年12月期のいずれかの事業年度において、EBITDAが35億を超過すること。 → 50%行使可能

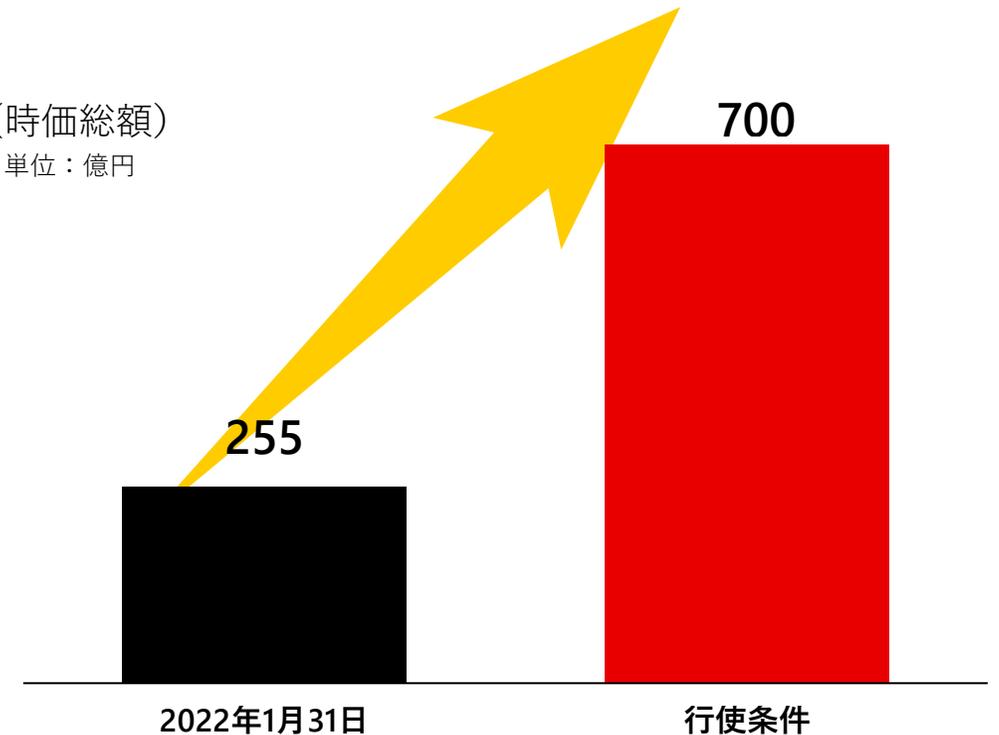
(EBITDA)  
単位：百万円



## 行使条件② 時価総額700億円超過

権利行使期間満了までのいずれかの時点において時価総額700億円を超過すること。ただし、発行時の発行済株式総数を前提とする。  
→ 条件①②両方達成で100%行使可能

(時価総額)  
単位：億円



# 2021年12月期 連結貸借対照表



自己資本比率40.9%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

(単位：百万円)	2021年12月末	2020年12月末	増減額
流動資産	7,856	3,365	4,491
固定資産	2,704	1,323	1,380
有形固定資産	619	87	532
無形固定資産	1,148	608	540
投資その他の資産	936	628	308
資産合計	10,560	4,689	5,871
流動負債	4,260	2,239	2,021
固定負債	1,354	564	789
負債合計	5,615	2,803	2,811
純資産合計	4,945	1,885	3,060
負債・純資産合計	10,560	4,689	5,871

連結子会社Sharing Innovationsの上場及びそれに伴う一部株式売出により、現預金が約27億円増加。

ぱむ子会社化により、同社の所有する投資不動産（時価ベースで建物約1.4億円、土地約3.8億円）が増加。市場動向等をみながら、今後の売却を検討。

期中に実施したM&Aにより、のれんが約6.5億円増加。

子会社化により、ぱむが低利率で調達していた借入金約10億円が増加。

連結子会社Sharing Innovationsの上場及びそれに伴う一部株式売出により、資本剰余金が約16億円増加。



---

# 02 業績見通し：2022年12月期

---

# 2022年12月期 連結業績見通し

高成長を持続し、売上・利益ともに2～3割の増収増益を見込む

DX事業、DM事業ともに引き続き受注は堅調に推移する見通し

新規事業（HR SaaS「スキルナビ」等）への継続投資、収益フェーズへの早期移行を目指す

	2021年	2022年	前年比増減	
	12月期 (実績)	12月期 (予想)	(金額)	(増減率)
売上高（グロス）※ (単位：百万円)	16,640	21,000	4,359	26.2%
売上高（ネット）※	-	10,000	-	-
営業利益	1,262	1,670	407	32.3%
経常利益	1,286	1,680	393	30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	757	950	192	25.5%

※ 2022年12月期第1四半期の期首より「収益認識に関する会計基準」の適用を予定

売上高（グロス）＝従前の会計基準に基づく売上高

売上高（ネット）＝収益認識に関する会計基準適用後の売上高

# 2022年12月期 株主還元



## 普通配当を1円増額し、1株当たり9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

2022年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を8円から9円へ増額予定

**2021年12月期**

**2022年12月期**

**1株当たり配当金**

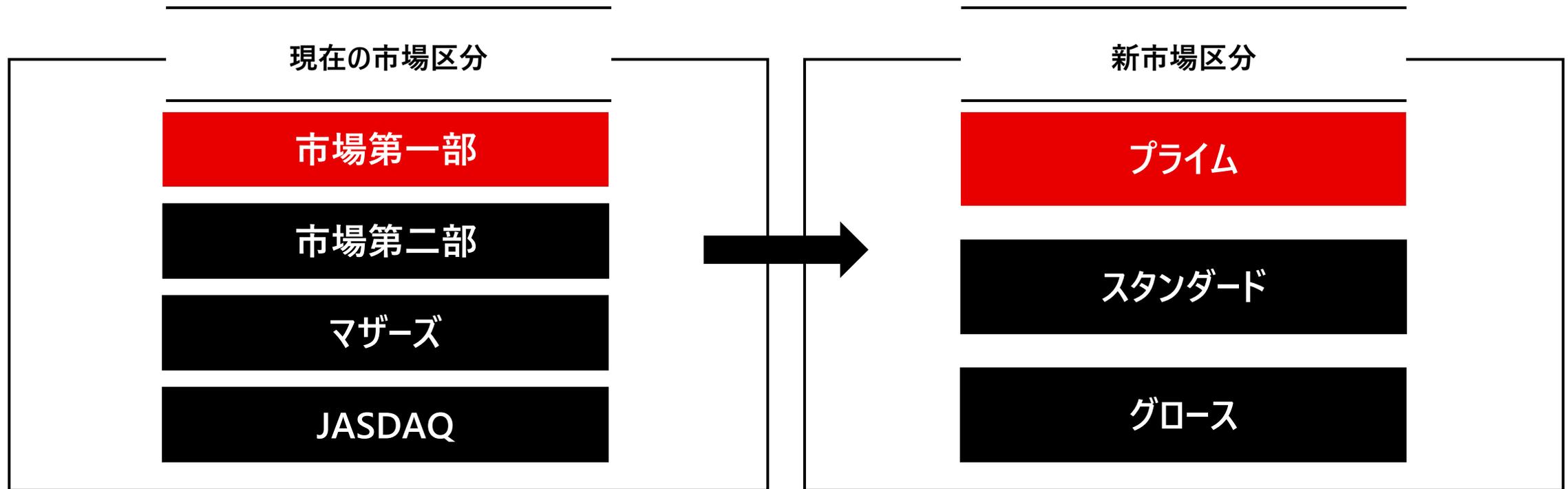
**8.0円**  
**(普通配当 8.0円)**

**9.0円**  
**(普通配当 9.0円)**

# 新市場区分「プライム市場」を選択申請

## 東京証券取引所の新市場区分として「プライム市場」を選択し申請することを決定

新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果により、プライム市場への適合を確認済み  
2022年4月以降に市場第一部からプライム市場へ変更予定





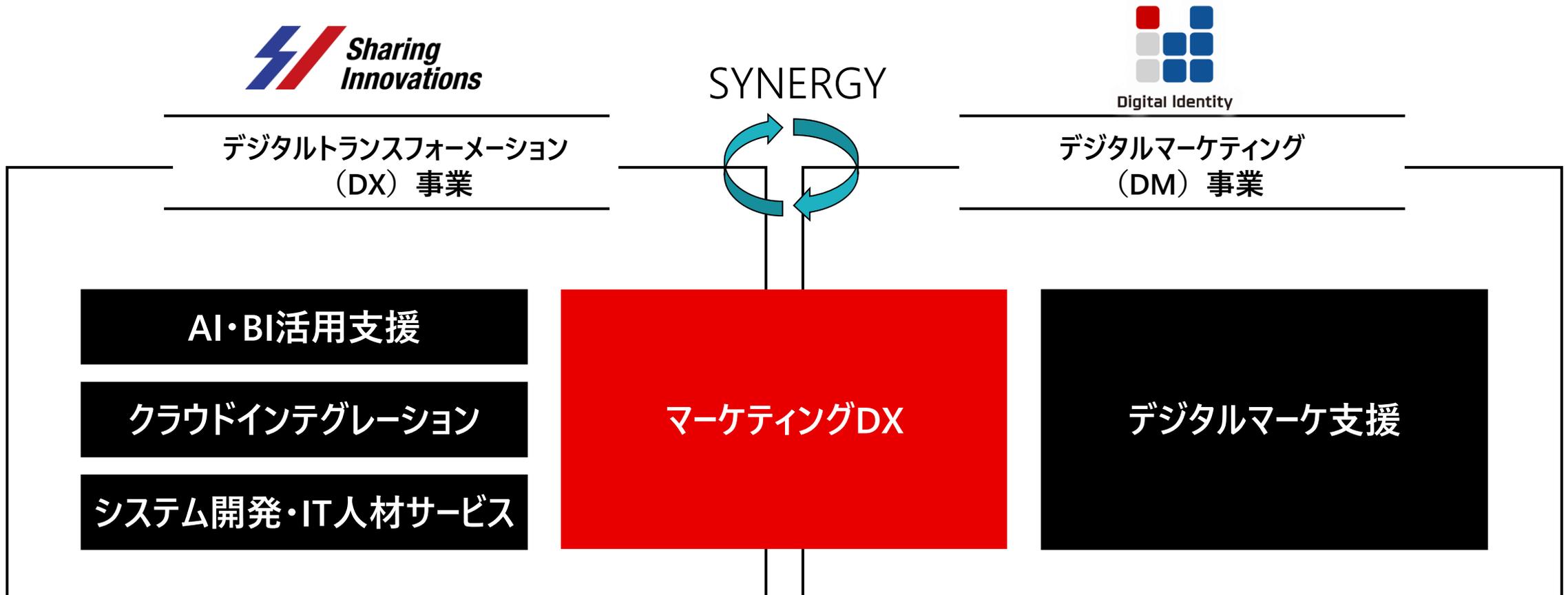
---

# 03 事業概要・成長戦略

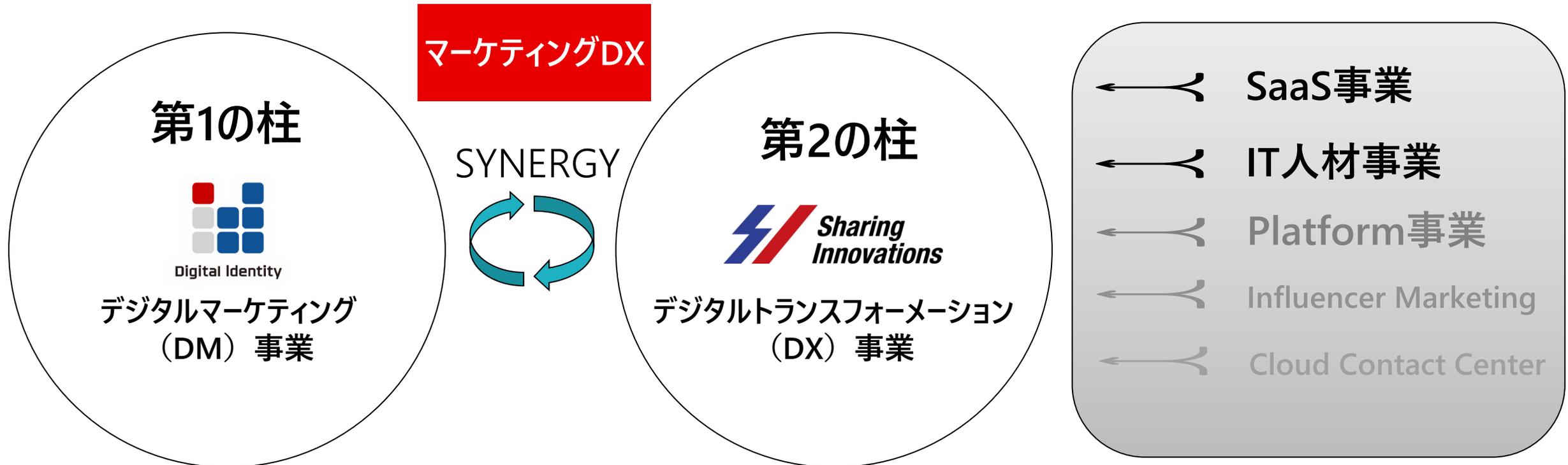
---

DX事業×DM事業で

## マーケティングDX領域のリーディングカンパニーを目指す

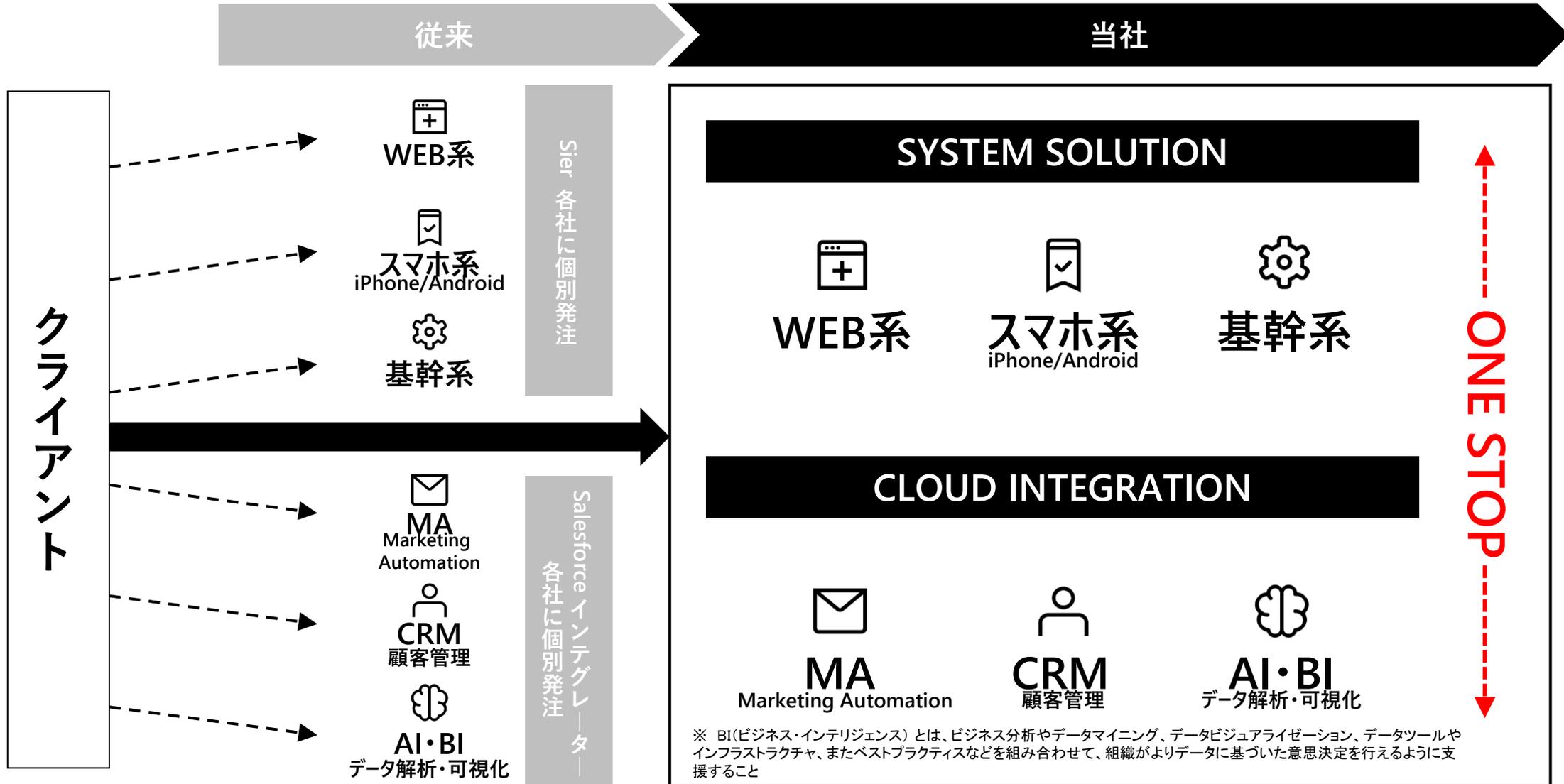


新たな柱となる事業を育成すべく、新規事業の2の矢、3の矢を放ち続ける



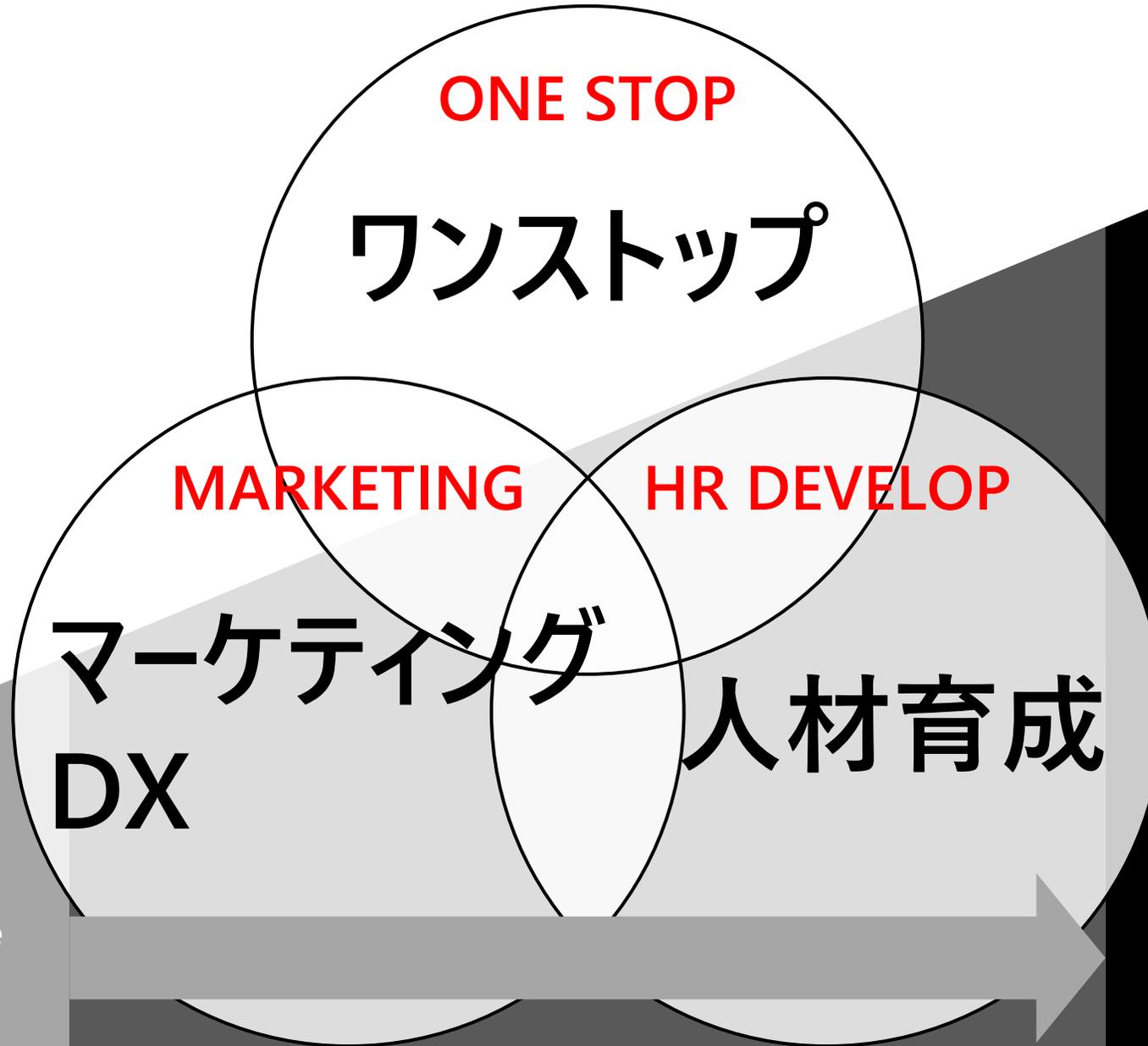
# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## 当社の強み：ワンストップでのDX推進



クラウドとシステムの双方から案件が発生するため、クロスセルの商機が増える

競争力の源泉



市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce

成長速度



短期間での急成長を実現。  
今後も加速すべく、既存ならびに  
新規領域への投下リソースを明  
確に見極め、遂行

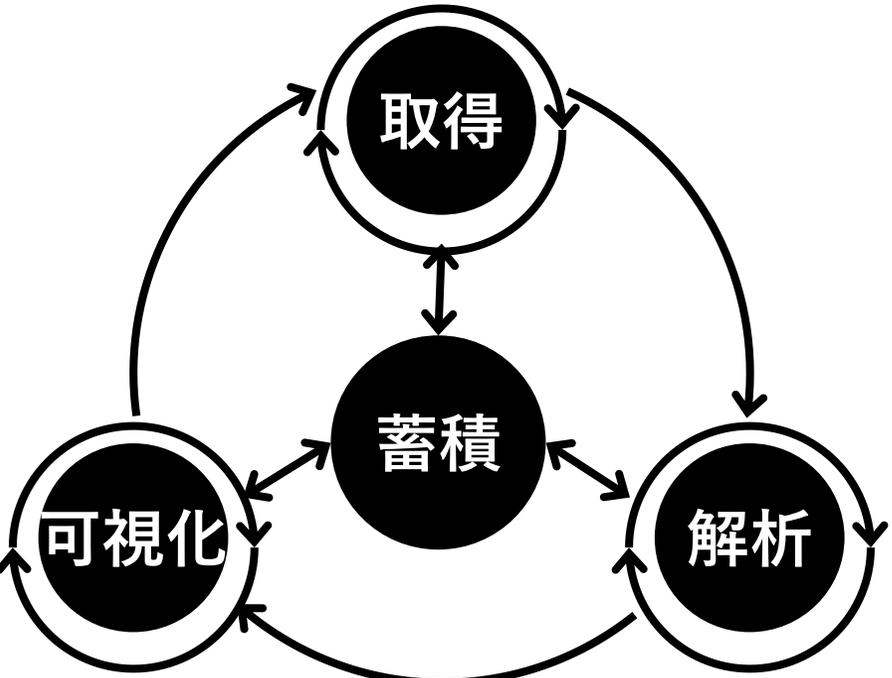
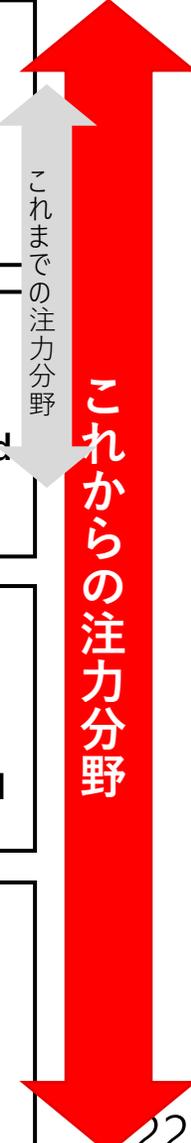
# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## 成長戦略：AI×BI×CLOUD INTEGRATION

「AI×BI×CI」で顧客企業のDXを一気通貫で支援



CI	MA	見込顧客の獲得・育成・選別	Pardot Marketing Cloud
	CRM	顧客情報の統合 顧客との良好な関係を継続的に構築	Sales Cloud Service Cloud
AI	人工知能	データ資産を解析 業績向上に導くKPI等を発見	Salesforce Einstein Tableau CRM
BI	Business Intelligence	データ資産を一元的に可視化 経営効率を改善	Tableau



# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## Salesforce Partner Summit 2021「Agile Integration Partner of the Year」受賞

Sharing Innovations 社が、総合的観点（Salesforce関連ビジネスの成長率、資格取得者数、Salesforce プロダクトの導入件数等）から、2021年度（2020年2月～2021年1月）において最も優れたパートナーとして評価され、2021年5月27日に「Agile Integration Partner of the Year」を受賞。

顧客企業によるSalesforce導入PJ評価アンケートにおいても、5点満点中4.77点という高得点を獲得した。

また2021年10月29日には、西日本エリアにおける活動を評価され、Salesforce西日本パートナー会からも同名の賞を受賞。



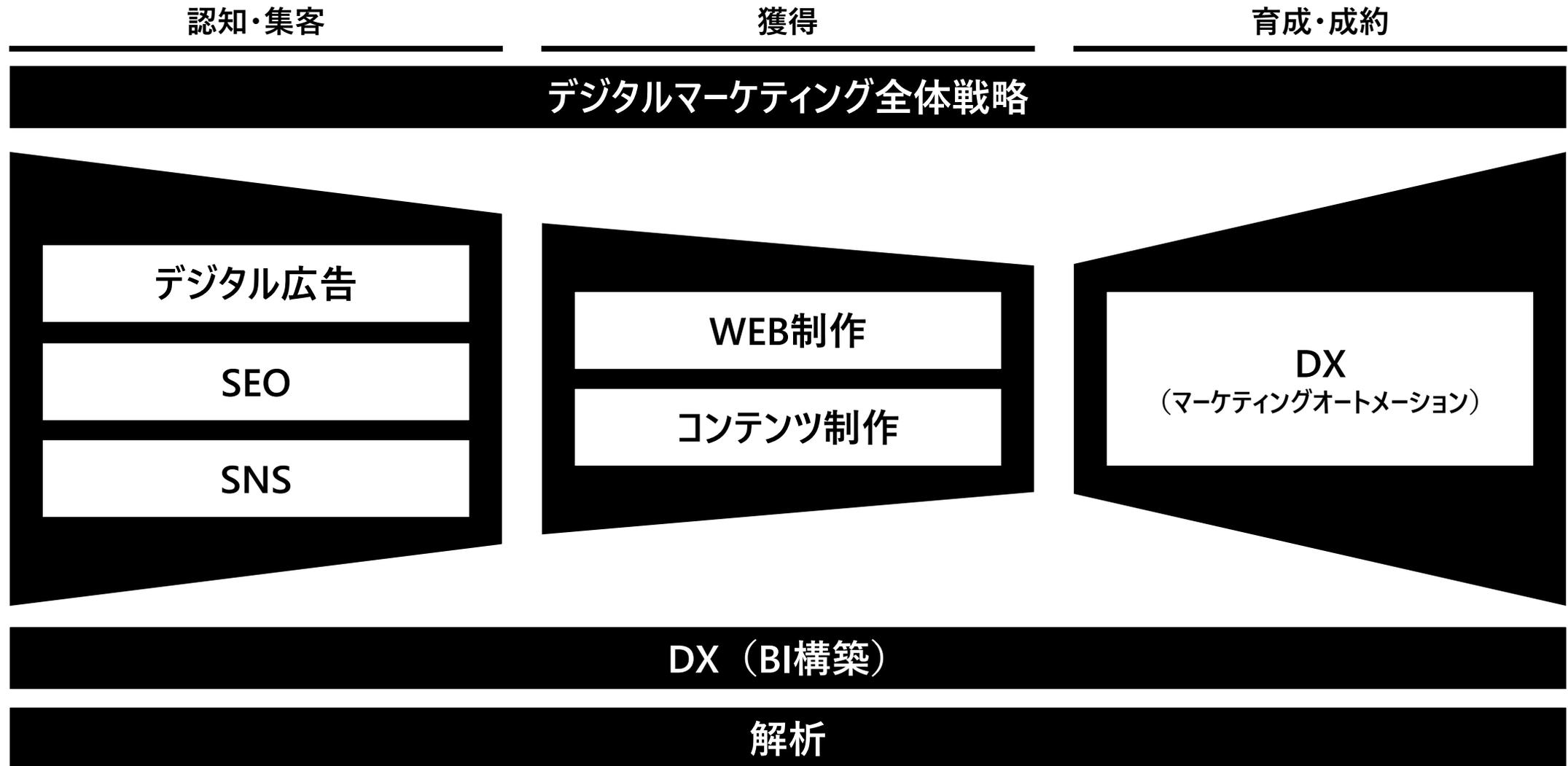
## Tableau SoftwareのPartner Network「Select」レベルへのランクアップ

2020年8月にTableau Softwareとパートナー契約を締結して以降、多くの顧客企業へサービスを提供し技術者を育成してきた結果、Selectパートナーへの昇格に至る。



# Orchestra Holdings 事業概要：デジタルマーケティング事業

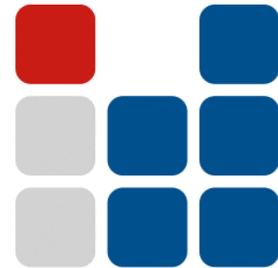
戦略立案、提案・実行、データ分析まで。デジタルマーケティングの端から端をご提供。



# Orchestra Holdings 事業概要：デジタルマーケティング事業

## ・Yahoo!マーケティングソリューションパートナープログラムの広告運用認定パートナーを6期連続取得

「広告運用認定パートナー」は6期連続の取得となり、本認定制度が発足して以来6期連続の認定パートナーは9社のみ。

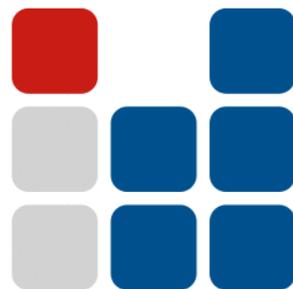


Digital Identity



## ・Yahoo!マーケティングソリューションパートナープログラムで、4つ星セールスパートナーに認定

4つ星以上のセールスパートナーは日本で14社のみとなる。



Digital Identity



# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業

新たな柱となる事業を育成すべく、新規事業の2の矢、3の矢を放つ。

\* その他事業セグメント内主要事業

## TALENT MANAGEMENT



- ✓ SaaS型タレントマネジメントシステム
- ✓ 人材採用・育成・評価・活用の全てを見える可してマネジメント



- ✓ マーケティング投資拡大により導入企業増加

## PLATFORM



- ✓ 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。

## IT人材事業



- ✓ フリーランスエンジニア向け案件、求人情報サイト「TechReach」を 론치
- ✓ 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」をM&Aにより取得

# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / スキルナビ



インターネット広告、タクシー広告等のマーケティング投資を積極的に行った結果、導入企業数、リード獲得数が引き続き拡大中。

スキルナビは豊富な標準機能を搭載

<b>社員管理</b> 社員の基本情報 社員の基本情報を管理。属性は自由設定が可能。 キャリアシート 社員のキャリアシートを作成から管理までシステム上で可能。 履歴管理 社員の履歴など人事情報をシステム上で検索・更新が可能。 キャリアモデル管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。 面談管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。	<b>研修・試験・資格管理</b> 研修検索 研修の検索が可能。外部研修内訳検索も対応。 研修申し込み 研修の申込・承認フローを作成・管理が可能。 試験の登録 受験日や受験人数の登録を行うことが可能。 資格の登録 社員の取得資格や取得しなれた資格を登録・管理可能。	<b>分析機能</b> 社員条件検索 社員の検索を全て条件として設定し、検索が可能。 エンゲージメント分析 登録した研修からエンゲージメント分析が可能。 人事評価分析 人事評価結果を属性別分析グラフ化の検索が可能。 個人層分析 個人を指定し分析が可能。 二重分析 指定した条件から二重分析が可能。 グループ比較 予め作成したグループ間で比較・分析が可能。	<b>その他機能</b> 有給申請 有給申請や有給申請の承認システム上で可能。 CSV機能 システム上にあるデータはすべてCSVでダウンロード可能。 アラートメール送信 様々なアラートに対してメールの送信が可能。 パワハラ相談 パワハラやセクハラの相談システム上で可能。
<b>人事評価</b> MBC評価 MBC評価に対応可能。 コンピテンシー評価 コンピテンシー評価に対応可能。 業績評価 業績評価に対応可能。	<b>スキル管理</b> スキルの自己評価 業務や職種に適合したスキルを表示・更新・管理が可能。 スキルの検索 スキルレベル・レベル別に行い検索を行うことが可能。	異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い異動した影響をグラフで確認。 アンケート分析 統計したアンケートからデータ分析が可能。 スキル分析 スキルの傾向や、スキル取得による効果分析が可能。 部門分析 部門や研修で様々なデータの傾向分析が可能。 ワールド分析 指定した条件からワールド分析が可能。 統計グラフ表示 様々な傾向グラフを作成可能。	プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や進捗を管理可能。 給与・賞与情報 給与や賞与の情報を管理可能。 管理権限 役割別の権限レベルでの権限設定が可能。 任意のフォーム作成 自由に設定可能なフォーム作成機能で簡単にフォーム作成可能。

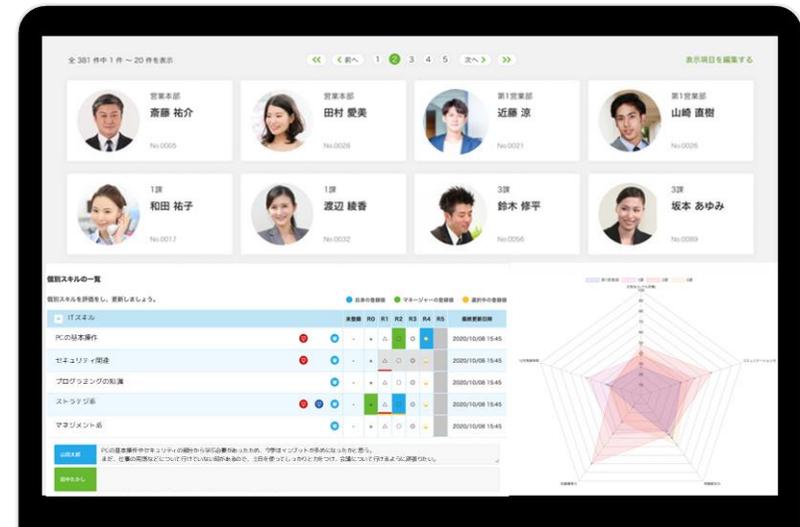
## スキルナビ

戦略的な  
採用

効果的な  
育成

成長に  
繋がる  
評価

スキルナビは全て標準機能で設定可能！！（※上記機能は一例です。）  
 スキルナビは標準機能が豊富に搭載されており、標準機能はすべてライセンス料金で使用可能です。その他機能はお問い合わせください。



# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / スキルナビ



## スキルナビ主要導入実績

導入企業数、リード獲得数が  
引き続き拡大中



UNISYS



三井住友信託銀行  
SUMITOMO MITSUI TRUST BANK

DNP

OKI



ヤマエ



ひと皿に豊かな明日を  
SEVEN&i Food Systems

SAPIX  
サピックス



ALSI



Ortoise  
Corporate

ADK



Tsukiden

ICT LINK

aswellb

YNP Group

KAIZEN PLATFORM

SSI

We Love Small Car  
Family



社会福祉法人サムス会  
桜の森白子ホーム

WOOD TEC

木村情報技術株式会社  
KIMURA INFORMATION TECHNOLOGY Co., Ltd.



JFEシステムズ



三井住友トラスト・システム&サービス



日産トレーディング株式会社



横河ソリューションサービス

POWER EVOLUTION  
YAMABISHI

CREATORS  
MATCH Ltd.

岡崎建工株式会社

CREANS MAERD  
株式会社クレانسメアード

MICS  
MEDIA AND CREATIVE SYSTEM INC.

AMMIC Corporation  
Advanced Manufacturing Management Information Consulting



野口精機株式会社

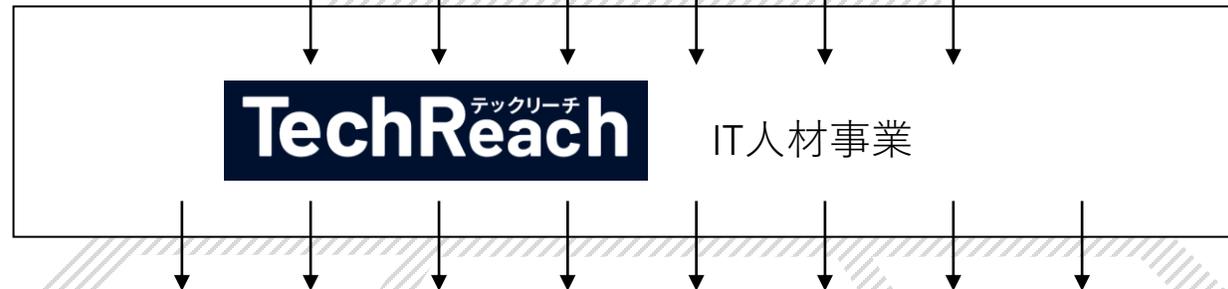
# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / IT人材事業

IT人材求人、案件紹介メディア「TechReach」をローンチ。IT領域特化の転職エージェント「R-Stone」をM&Aにより取得。メディア開発・集客から、フリーランス派遣・人材紹介・自社採用によるDX支援強化までグループ内で一気通貫のエコシステムを構築。

## IT人材



集客  
メディア制作



集客、メディア制作



## 育成 DX事業



フリーランス派遣  
DX事業

## 自社採用でDX支援の強化

DX事業 & デジタルマーケティング事業



人材紹介  
IT人材事業

# Orchestra Holdings 事業概要：CVC投資実績

出資先4社が東京証券取引所に上場  
主な投資実績

2021年9月上場



不動産

2020年7月上場



決済

2020年12月上場



HR

2020年12月上場



不正注文検知

2020年11月上場



スマートホーム



マーケティング



医療



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



店舗DX

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」

国内パブリッククラウドサービス市場は  
2020年～2025年までの年間平均成長率**18.4%**で推移  
2025年の市場規模は2020年比**2.3倍の2兆9,134億円**と予測※2  
※2 出典:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測 産業分野別予測、2021年～2025年」

## デジタル マーケティング事業

新型コロナの影響による一時的な広告出稿手控えの影響を受けたものの  
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プラス成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**9.7%成長**※3

※3 出典:電通「2020年日本の広告費」

# Orchestra Holdings 特長： M&Aを積極活用した成長戦略



## 2022年1月に1件のM&Aを実施



2022年1月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、インタームーブ社の全株式を取得し、子会社化を行う。

同社は2006年の創業以来、名古屋を拠点としてSalesforceのインテグレーション事業を行うほか、Salesforceと連携する『AppMove ワークフロー』などアプリケーション事業を手掛けている。

当社グループとして、名古屋にSalesforceビジネスの拠点が加わることとなる。

# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略

## 2021年12月期には4件のM&Aを実施



2021年10月、当社の連結子会社であるデジタルアイデンティティ社において、ぱむ社の全株式を取得し、ぱむ社グループの子会社化を行う。  
同社は金融業界を中心にWEB制作、コンテンツ制作に強みを持つが、大手金融機関からも品質を高く評価されており、多数の制作実績を有している。  
デジタルアイデンティティ社とともに、既存顧客へのより広範なデジタルマーケティング支援と、金融業界における新規顧客獲得を目指す。



2021年9月、当社の連結子会社であるデジタルアイデンティティ社において、テテマーチ社からSNSマーケティングツール「CAMPiN」に関する事業の譲受を決定。  
市場成長が著しいSNSマーケティング領域において、当社のデジタルマーケティング事業が提供するサービスのラインナップを増やすことで、より広範なデジタルマーケティング支援を可能にする。



2021年6月、当社の連結子会社であるデジタルアイデンティティ社において、MediaFox社の全株式を取得し、子会社化を行う。  
同社は学生起業家（一橋大学に在学中）である代表が、金融領域のメディア運営を主事業として、2019年に創業しており、創業当初より収益化させた実績を持つ。  
当社グループのデジタルマーケティング事業との協業によるシナジーを見込む。



2021年7月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、アップオンデマンド社の全株式を取得し、子会社化を行う。  
同社は2010年に京都府に創業以来、セールスフォース・ドットコム社の認定コンサルティングパートナーとして、関西圏を中心に多数の導入実績を持つ。  
当社グループのデジタルトランスフォーメーション（DX）事業における関西圏進出のための主拠点としていく。

# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略



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

- (株)インタームーブの全株式を取得し子会社化

- (株)MediaFoxの全株式を取得し子会社化

- (株)アップオンデマンドの全株式を取得し子会社化

- (株)ぱむの全株式を取得し子会社化

- テテマーチ(株)よりSNSマーケティングツールのCAMPiN事業を譲受

- Mulodo Vietnamの全株式を取得し子会社化

- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化

- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化

- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (株)グローバル・リサーチよりITソリューション事業を譲受

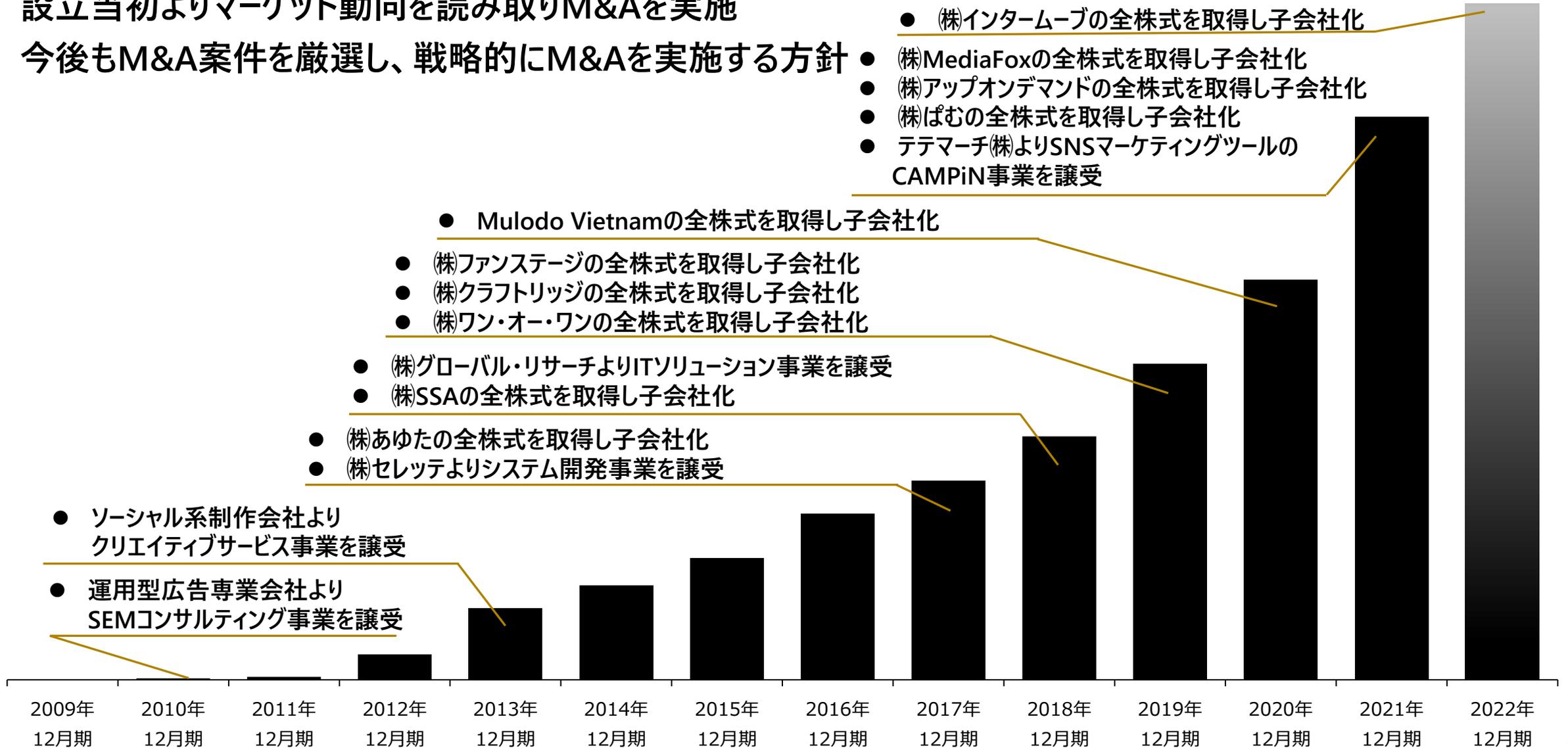
- (株)SSAの全株式を取得し子会社化

- (株)あゆたの全株式を取得し子会社化

- (株)セレットよりシステム開発事業を譲受

- ソーシャル系制作会社よりクリエイティブサービス事業を譲受

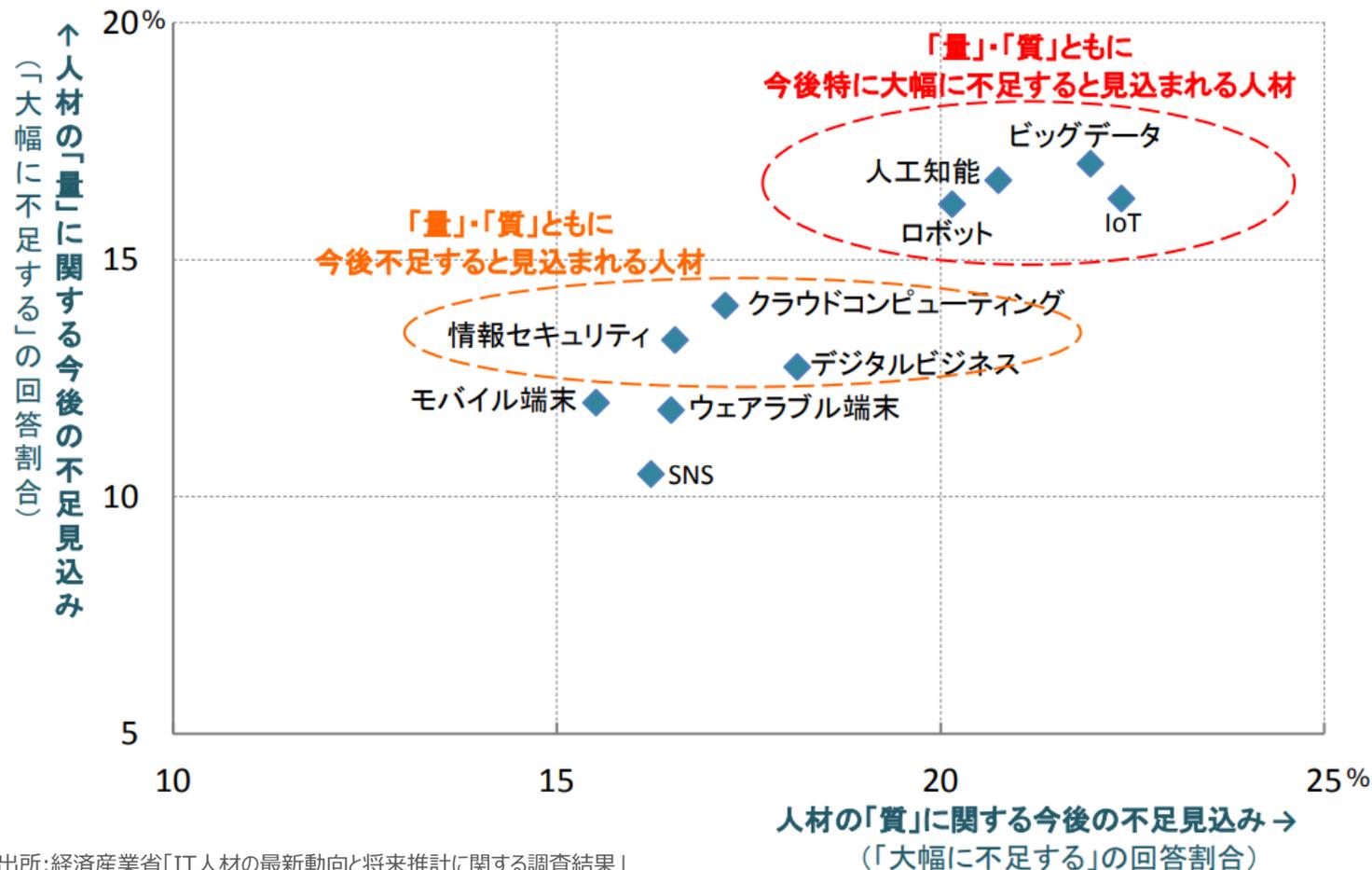
- 運用型広告専業会社よりSEMコンサルティング事業を譲受



# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略

技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心に  
DX事業に係るM&Aを実施する予定

今後不足する先端IT人材



# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略



連結子会社（Sharing Innovations）が東証マザーズに上場 ※1



## M&A、グループプラットフォーム活用によりバリューアップ

- 2017年M&Aによりグループに参画
- 6社のM&Aにより事業基盤拡大
- 人材採用・育成による体制強化
- 高成長領域への参入（クラウドインテグレーション事業）

## 保有株約27%売出しによる収入、約26億円 ※3

- M&A活用、高成長領域への投資により  
グループ企業価値の持続的な拡大に繋げる

※1 上場日 2021年3月24日

※2 Orchestra HoldingsからSharing Innovationsへの出資額合計

※3 売出しに関する諸費用、税金等控除前

---

## 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

---

- 急成長市場でのプレゼンスを拡大し早期に第2の収益の柱とする

---

## その他新規事業・M&A

---

- 新規サービスの開拓により飛躍的成長を図る
- M&Aにより既存事業の拡大スピードを加速又は成長性・収益性の高い新事業領域へ投資し、創造の連鎖を拡大

その他新規事業・M&A

DX事業

デジタルマーケティング事業



---

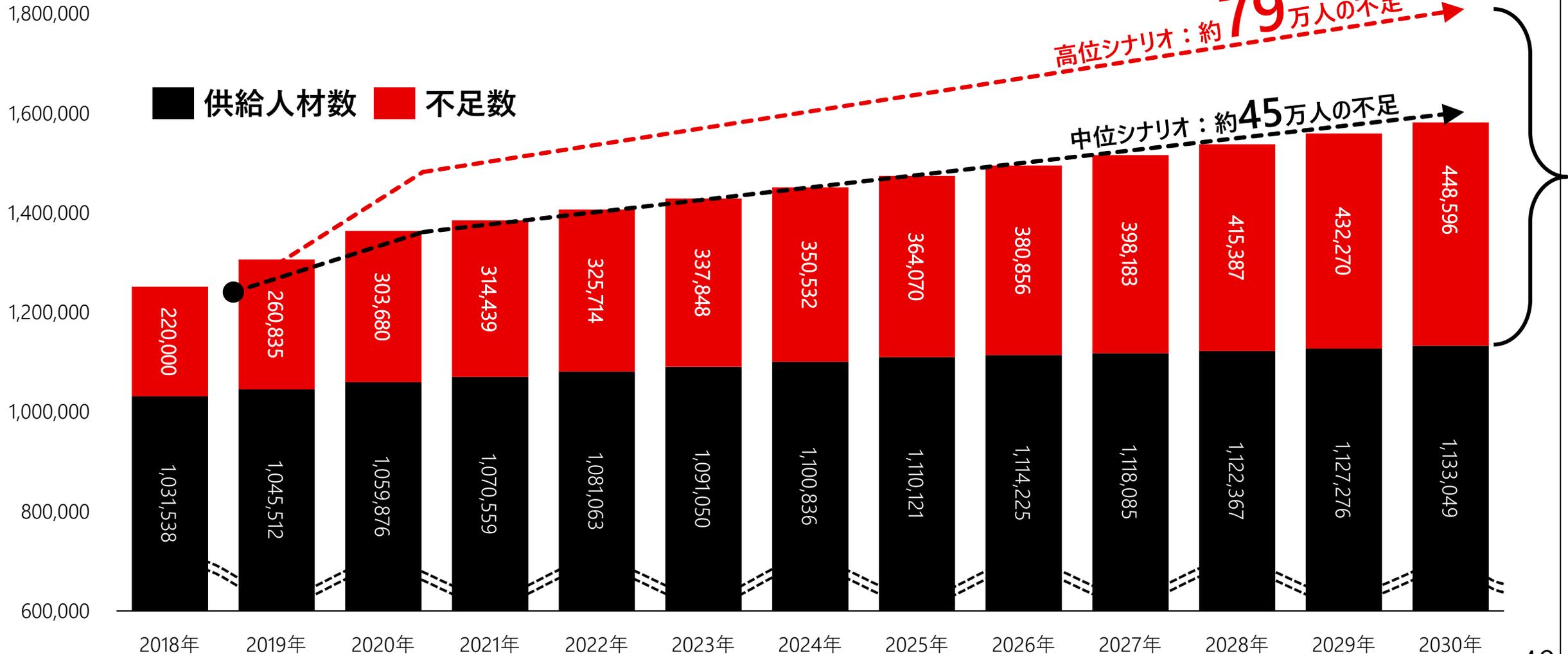
# 04 Appendix

---

# 市場データ：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

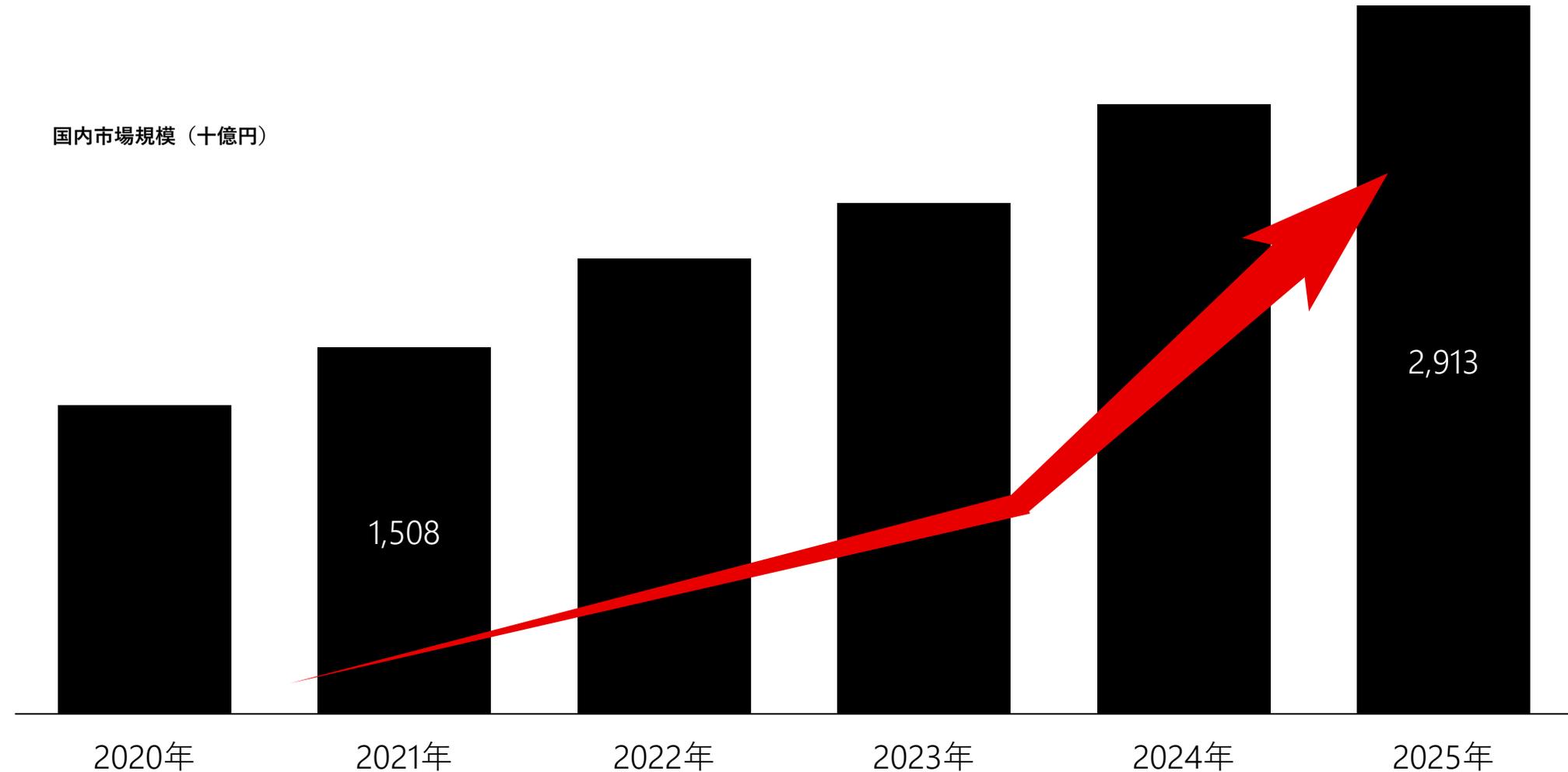


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

# 市場データ：国内クラウド市場規模

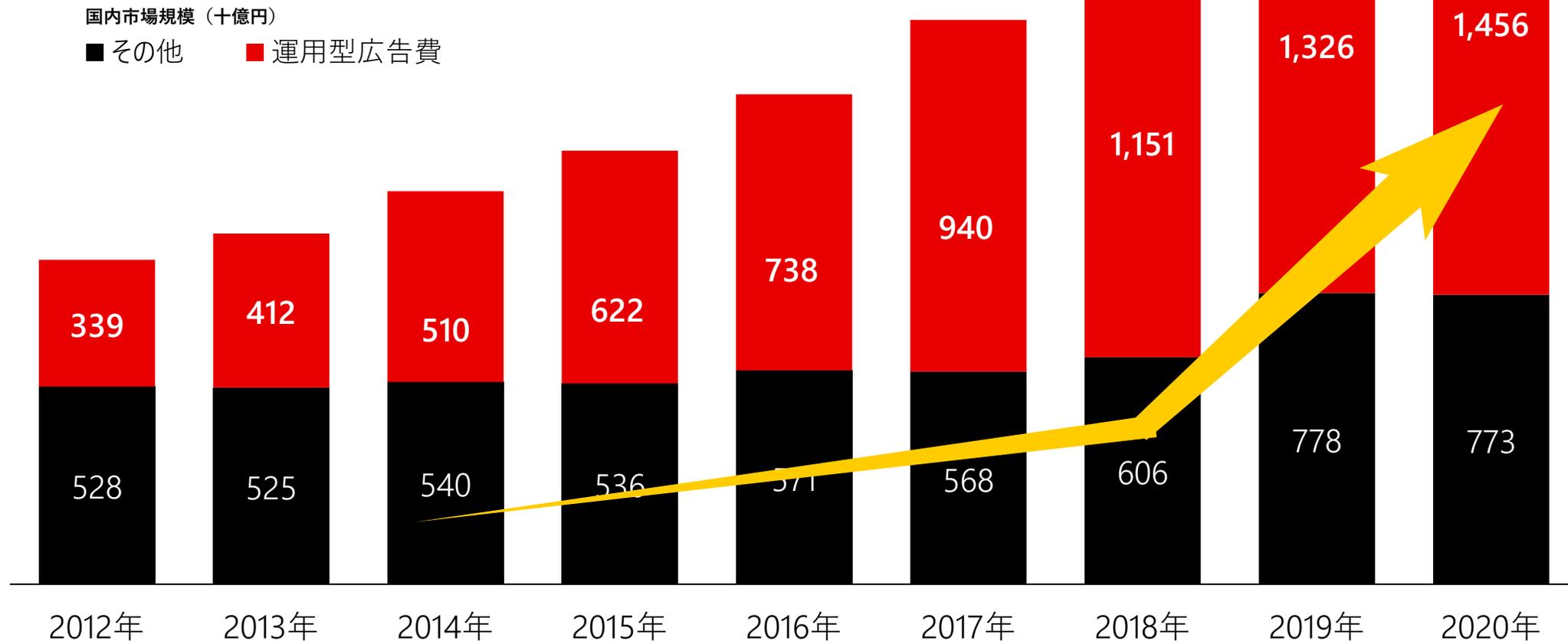
2020年～2025年までの年間平均成長率18.4%で推移

2025年の市場規模は2020年比2.3倍の2兆9,134億円と予測



# 市場データ：インターネット広告市場の推移

新型コロナの影響による一時的な広告出稿手控えの影響を受けたものの  
社会のデジタル化加速により、プラス成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比9.7%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

*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!*