ORCHESTRA HOLDINGS

2025年12月期第1四半期 決算説明資料

エグゼクティブサマリ

2025年 第1四半期						
	売上高	4,081百万円	YonY+20.4%	EBITDA	488百万円	YonY △12.8%
	売上総利益	1,852百万円	YonY +8.5%	営業利益	337百万円	YonY △22.5%

売上高、売上総利益はいずれも過去最高値を更新。

DM事業が特に好調だった昨年1Qとの比較ではEBITDA、営業利益が減益となるも、通期業績予想に対して、30％超の進捗率であり、当1Qに発生したM&A仲介料（約28M）をこなして、想定通りに推移。

デジタルマーケティング（DM）事業

新規顧客への営業強化により、大口顧客の広告予算縮小があった昨年2Qを底にして、セグメント売上・利益とも回復基調となるが、特に好調だった昨年1Qとの比較では微減。

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

セグメント売上は過去最高値、EBITDAは1Q最高値を更新。ヴェス社がM&Aで取得した各社のPMIが進み、業績に貢献。Sharing Innovations社は体制強化や品質改善対応に伴うコストが膨らむも、計画通り進捗。

M&A

DX事業（ヴェス社）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、2月末にケーウェイズ社を株式取得により子会社化。IoT領域のサービスを新たに拡充しつつ、顧客基盤、採用育成ノウハウ、開発・営業リソースの共有により、DX事業の成長を加速。(詳細はp.51-53)

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、自己株式取得を予定。

株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	100,000株
取得総額	50百万円
取得期間	2025年 5 月15日 ～2025年 6 月30日
取得方法	市場買付

目次

01 決算概況：2025年12月期第1四半期

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：2025年12月期第1四半期

2025年12月期第1四半期　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。
DX事業ではヴェス社がM&Aで昨年2Q以降にP/L取込開始した各社※が業績に貢献。DM事業では、大口顧客の予算縮小があった昨年2Qを底に回復基調。DM事業が特に好調だった昨年1Q比較ではEBITDAは減益となるも、通期業績予想に対しては、M&A仲介手数料（約28M）をこなして想定通りに推移。

※ エー・アンド・ビー・コンピュータ社（2024/4からP/L取込）、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社（2025/2からP/L取込）、ケーウェイズ社（2025/3からP/L取込）

（単位：百万円）	2025年 第1四半期	前年 第1四半期	（増減率）
売上高	4,081	3,390	20.4%
売上総利益	1,852	1,706	8.5%
販売管理費	1,515	1,271	19.2%
EBITDA	488	560	△12.8%
EBITDAマージン	12.0%	16.5%	△4.6%
営業利益	337	434	△22.5%
経常利益	326	427	△23.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	143	235	△39.0%

（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月期第1四半期　セグメント別業績

DX事業は、Sharing Innovations社が体制強化や品質改善対応に伴いコストが膨らんだが、ヴェス社によるM&Aで昨年2Q以降にP/L取込開始した各社※1が貢献し、大幅な増収増益。DM事業は、大口顧客の予算縮小があった昨年2Qを底に回復傾向となるが、特に好調であった昨年1Q比較では売上・利益は微減。その他事業は、SaaS事業「スキルナビ」で事業投資※2を継続。

※1 エー・アンド・ビー・コンピュータ社（2024/4からP/L取込）、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社（2025/2からP/L取込）、ケーウェイズ社（2025/3からP/L取込）
※2 スキルナビへの投資額：1Q 約53百万円

セグメント区分 （単位：百万円）	2025年 第1四半期	前年 第1四半期	（増減率）
デジタルトランスフォーメーション(DX)事業			
売上高	1,909	1,521	25.5%
EBITDA	227	163	39.3%
セグメント利益	142	95	48.6%
デジタルマーケティング(DM)事業			
売上高	1,525	1,576	△3.2%
EBITDA	635	695	△8.7%
セグメント利益	589	649	△9.2%
その他事業			
売上高	680	315	116.0%
EBITDA	34	2	1193.4%
セグメント利益	17	△ 0	-

（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

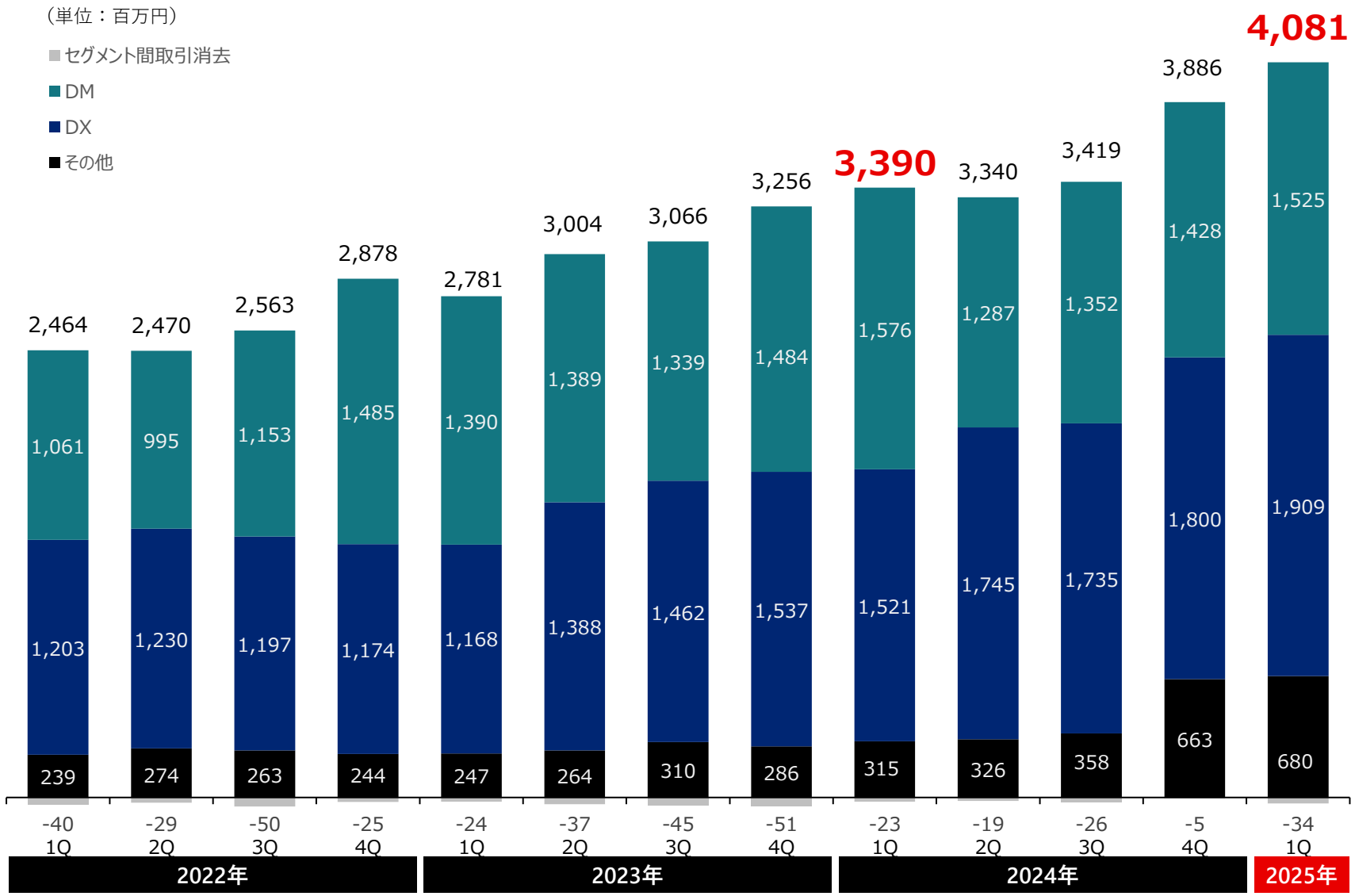
売上高

YonY 20.4%増

- DM事業の順調な回復に加え、DX事業の成長およびM&Aの効果もあり、売上は過去最高値を更新

※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。



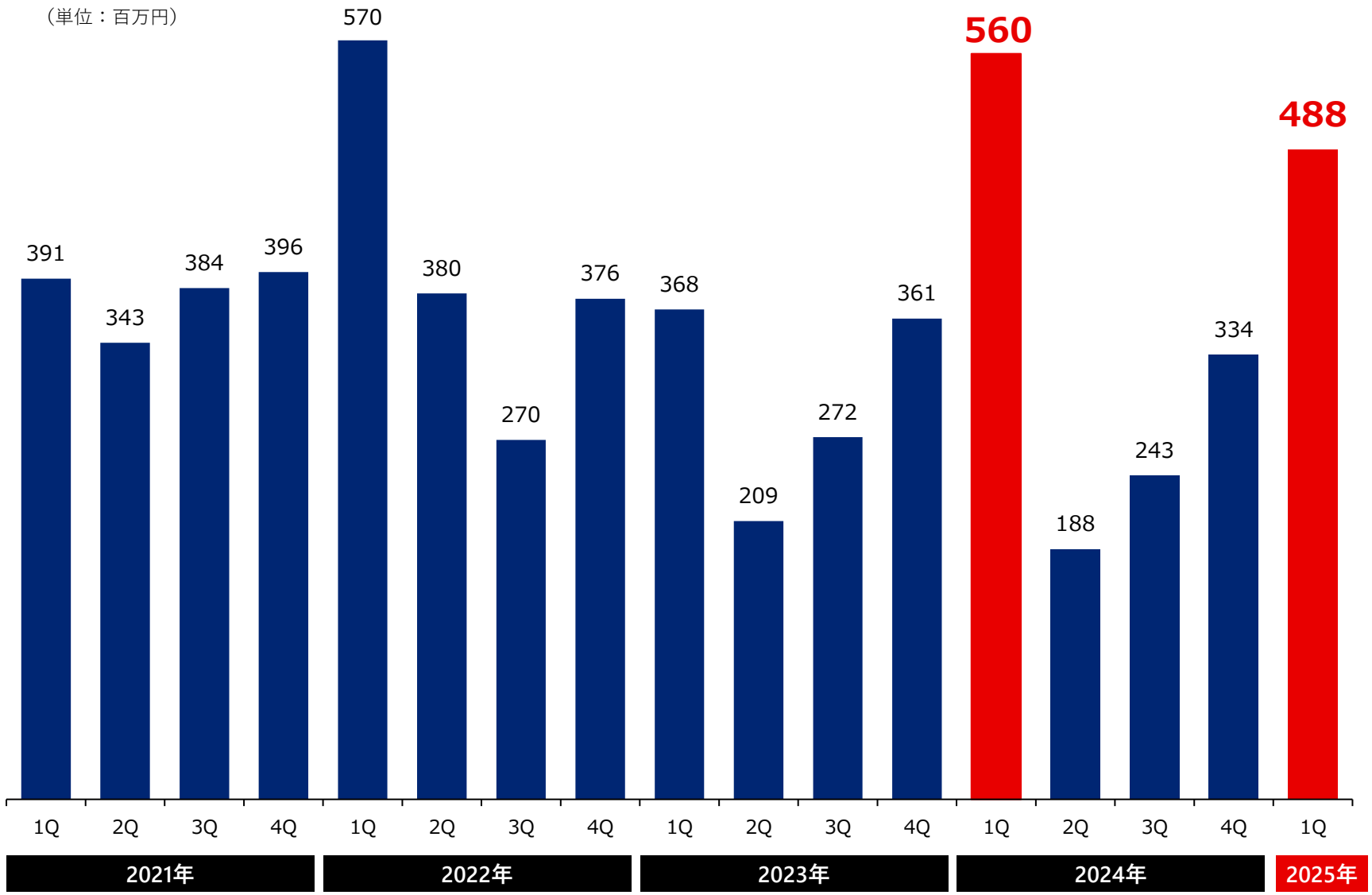
四半期 連結業績

EBITDA

YonY 12.8%減

- FY2024の2Qを底にして回復傾向が続くも、DM事業が特に好調だった昨年1Qとの比較では減益
- ケーウェイズ社の株式取得に伴う一過性費用としてM&A仲介料約28Mが1Qに発生

※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。



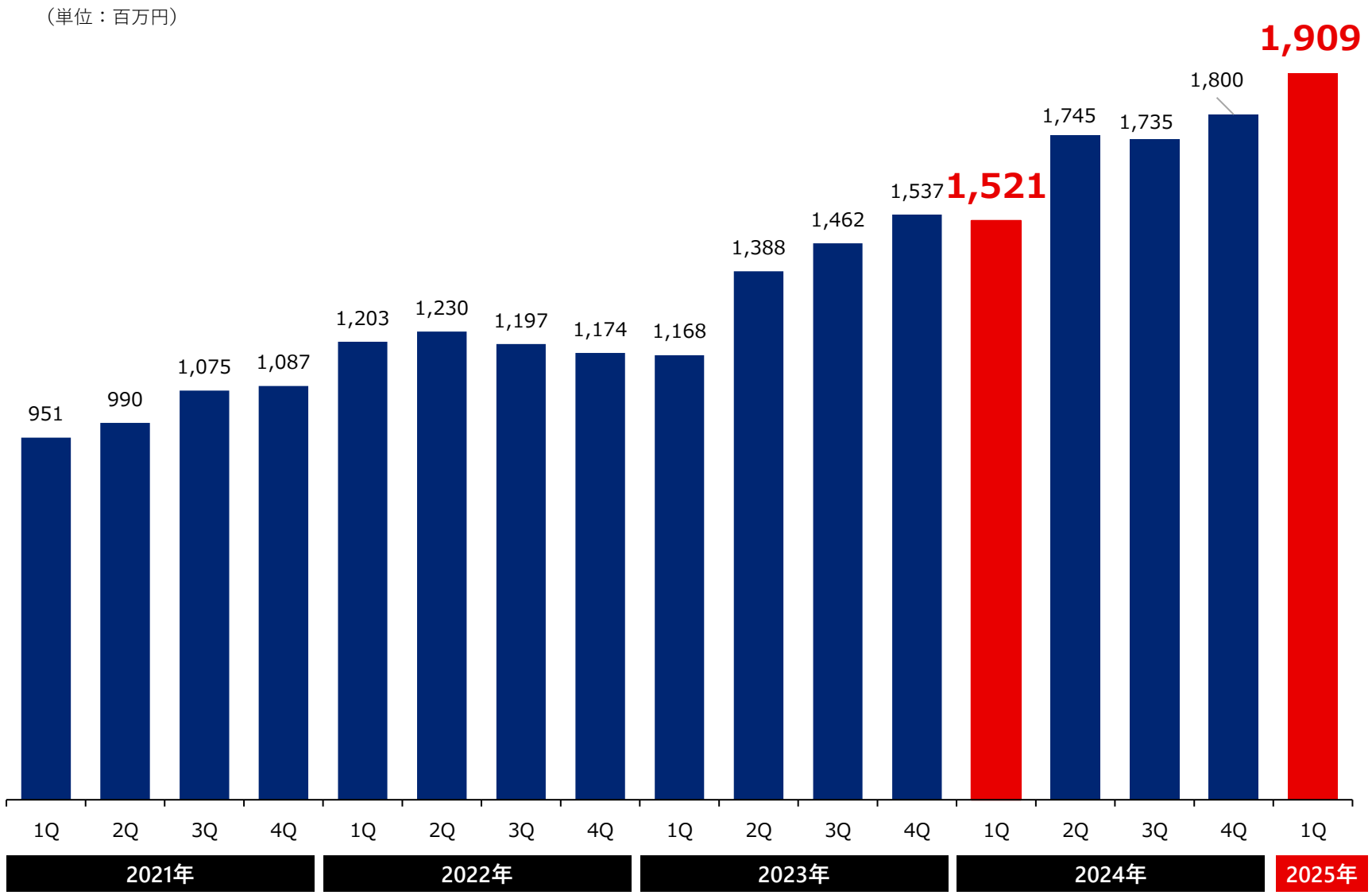
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

過去最高値を更新

売上高

YonY 25.5%増

- 過去最高値を更新
- ヴェス社がM&Aした、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社が2025/2から、ケーウェイズ社が2025/3からP/L取込開始しており、大幅な増収



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

1Q過去最高値を更新

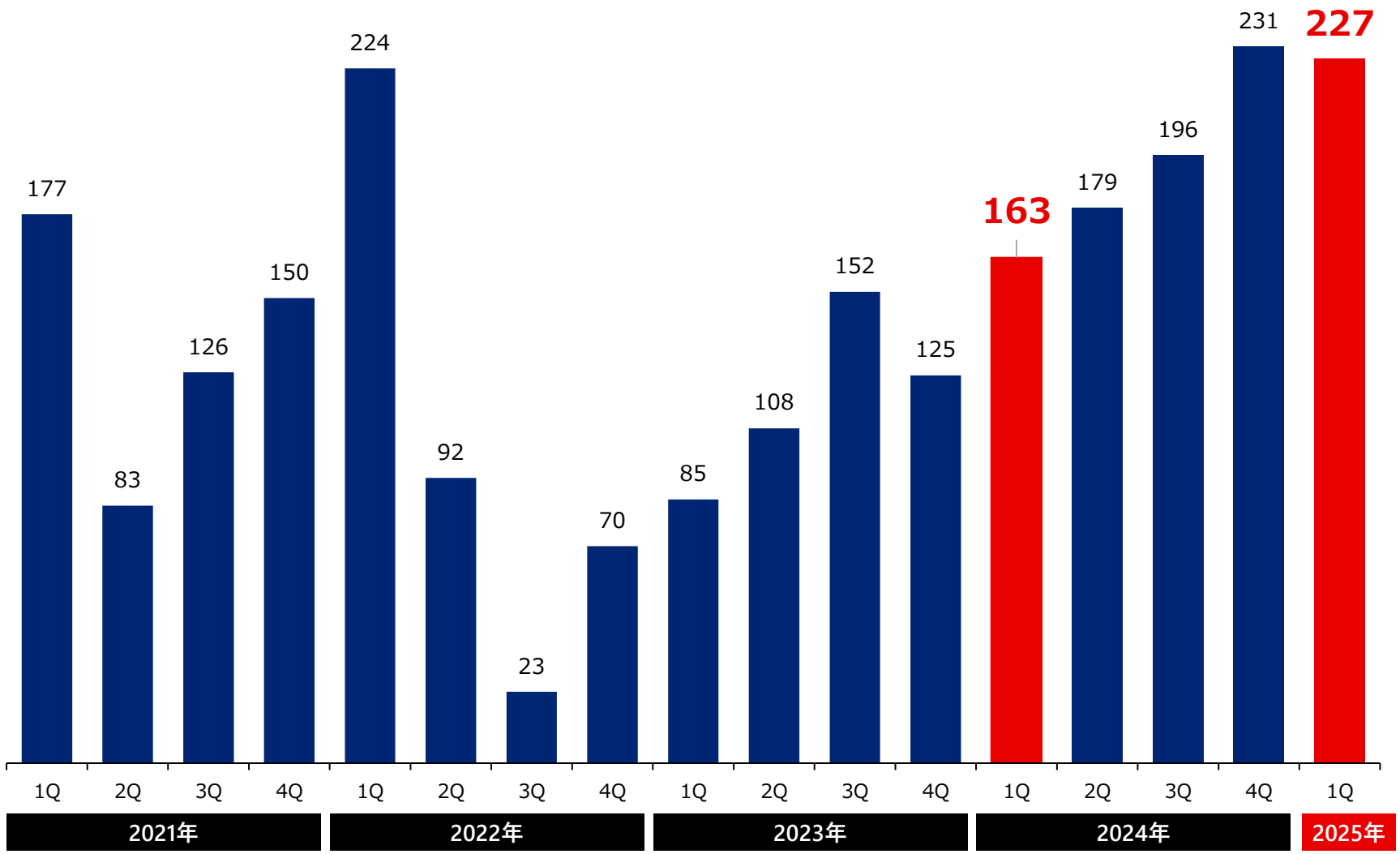
EBITDA

YonY 39.3%増

- Sharing Innovations社は体制強化や品質改善対応に伴うコストが膨らむも、M&Aした会社のPMIの進展により、1Q過去最高値を更新
- ヴェス社がM&Aした、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社が2025/2から、ケーウェイズ社が2025/3からP/L取込開始しており貢献

※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

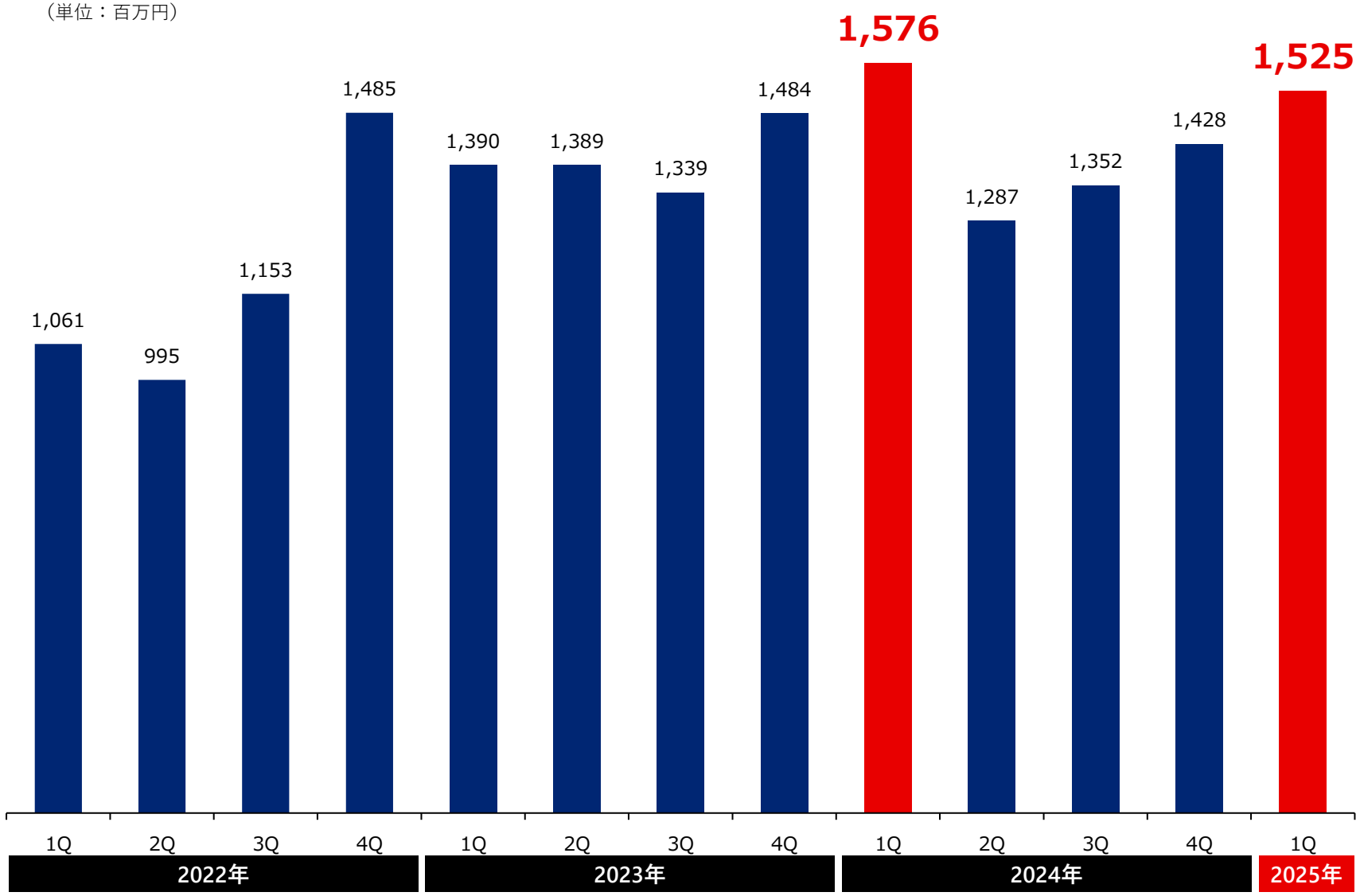
YonY 3.2%減

- 大口顧客の予算縮小のあった昨年2Qを底に回復傾向となるもの、特に好調であった昨年1Q比では微減

※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

ORCHESTRA HOLDINGS

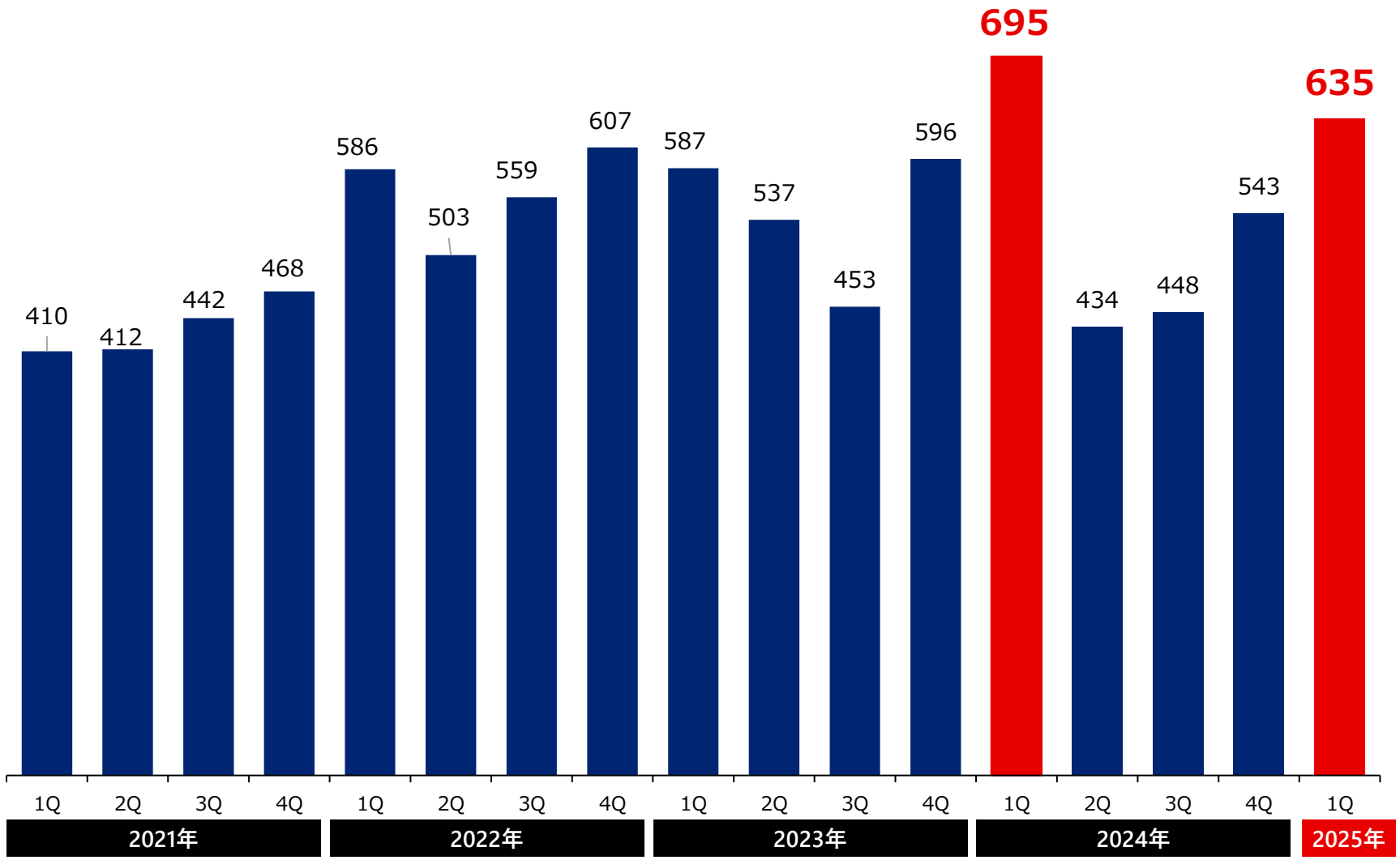
EBITDA

YonY 8.7%減

- 大口顧客の予算縮小のあった昨年2Qを底に回復傾向となるもの、特に好調であった昨年1Q比では微減

※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。

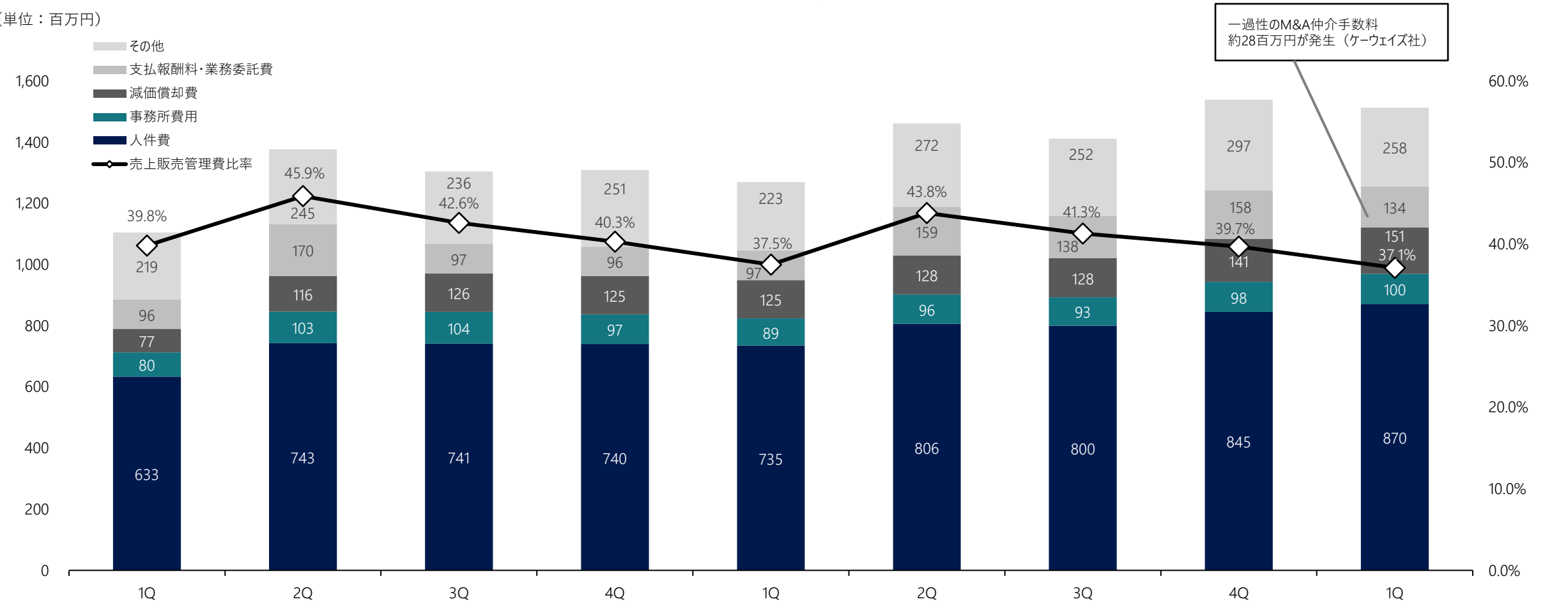
（単位：百万円）



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仲介手数料約28百万円が発生。

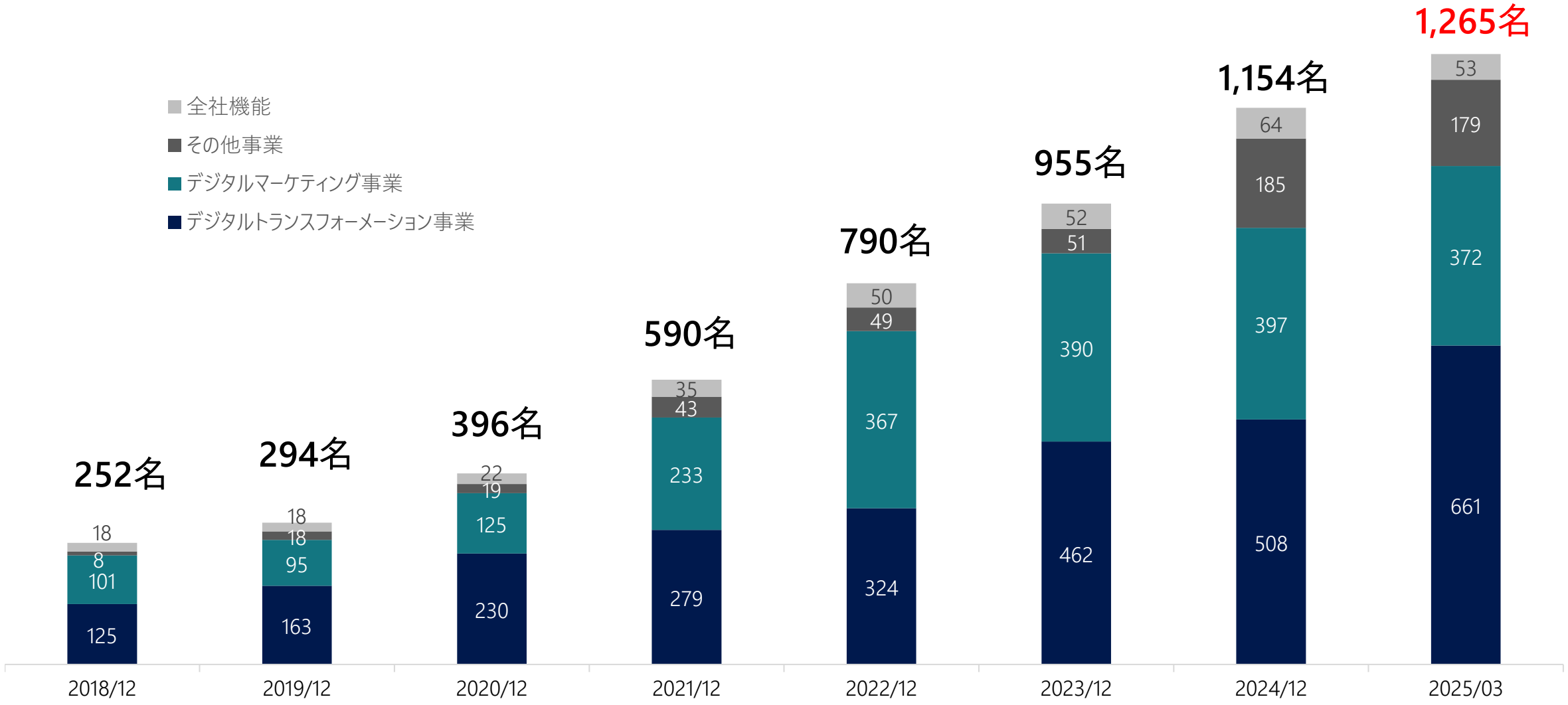
（単位：百万円）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
1,107	1,379	1,306	1,310	1,271	1,464	1,413	1,541	1,515	販管費計

役職員数推移

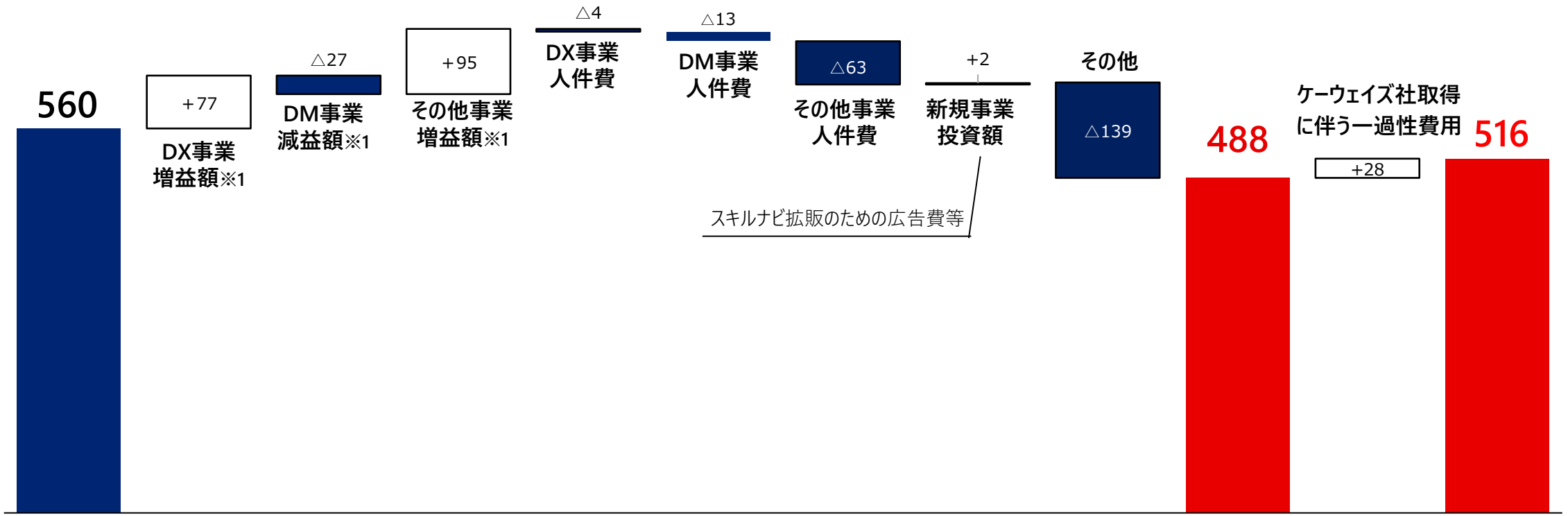
役職員数は2025年3月末で1,265人



2025年12月期第1四半期　EBITDA増減分析

DX事業（ヴェス社）でM&Aした各社※が貢献し、増益要因となった一方で、前期1Qに好調だったDM事業における減益や一過性のM&A仲介手数料（約28百万円）の発生等により、EBITDAは488百万円（YonY△12.8％）で着地。一過性費用前では516百万円（YonY △7.8％）

※ エー・アンド・ビー・コンピュータ社（2024/4からP/L取込）、日本技研プロフェッショナルアーキテクト社（2025/2からP/L取込）、ケーウェイズ社（2025/3からP/L取込）



（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。

2025年12月期第1四半期　連結貸借対照表

自己資本比率40.3%、のれん対純資産倍率は約0.75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）	2025年3月末	2024年12月末	増減額
流動資産	7,478	7,128	349
固定資産	6,632	5,692	939
有形固定資産	315	311	3
無形固定資産	4,724	3,855	869
投資その他の資産	1,592	1,525	66
資産合計	14,110	12,821	1,289
流動負債	5,257	4,696	561
固定負債	2,709	1,999	710
負債合計	7,967	6,695	1,271
純資産合計	6,143	6,125	17
負債・純資産合計	14,110	12,821	1,289

02 業績見通し：2025年12月期

2025年12月期 連結業績見通し

第1四半期において、予算進捗は好調。

一定のM&A仲介手数料の発生と、IFRS(国際財務報告基準）採用にかかるコンサルティング報酬費用等（合計で1.5億円）を見込みつつ、DX事業のPMIの進展、さらなるM&Aの活用により、1割～2割の増益を見込む。

（単位：百万円）	2025年12月期 第1四半期 （金額）	（進捗率）	2024年 12月期 （実績）	2025年 12月期 （予想）	前年比増減 （金額）	（増減率）
売上高	4,081	24.7%	14,036	16,500	2,463	17.5%
EBITDA	488	31.5%	1,326	1,550	223	16.9%
営業利益	337	35.5%	801	950	148	18.6%
経常利益	326	36.3%	783	900	116	14.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	143	36.0%	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。

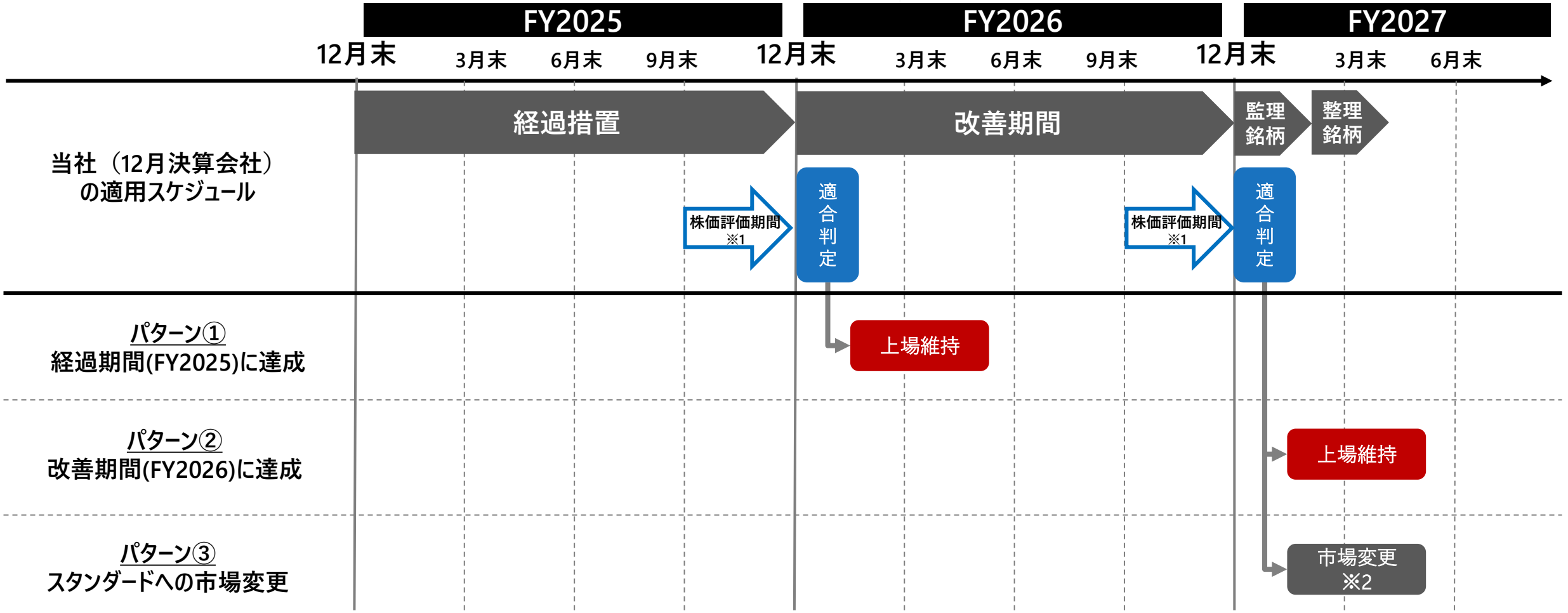
流通株式時価総額について、2025年12月末までに基準である100億円の達成を目指す。

	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も進める。



※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

事業セグメント

＊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

KHWAYz

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

BANDHO!

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

KHWAYz

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。

クライアント

広告代理店等

デジタルマーケティング（DM）事業

Digital Identity

Mint'z Planning co.,ltd.

・運用型広告
検索連動型広告、ディスプレイ広告、SNS広告、アフィリエイト広告等の戦略立案、実行

・SEOコンサルティング
サイト構造設計、コンテンツ企画等による検索結果改善

・サイト/コンテンツ制作
サイトリニューアル、保守、ページスピード改善

・マーケティングDX
MA(マーケティングオートメーション)、CRM構築支援

広告の運用

サイト・コンテンツの制作

広告媒体メディア

Webサイト広告クリエイティブ

広告の配信

情報の発信

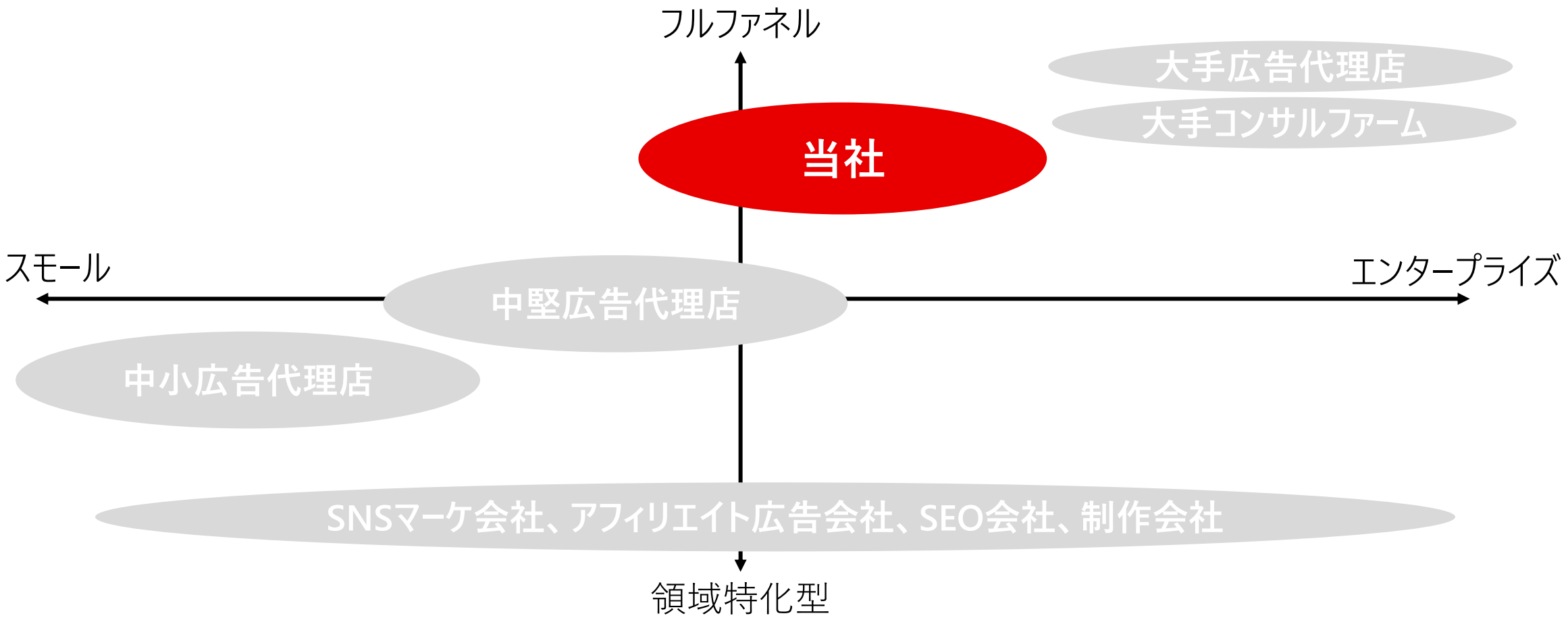
集客・ブランディング

クライアントターゲット（消費者・法人）

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 例：インフィード	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 例：インフィード	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への対応

LLMO/AIO/AI Overviews対策サービスを正式提供開始

生成AIから信頼・参照されるためのコンサルティング支援を行うサービスとして、「LLMO（Large Language Model Optimization）/AIO（AI Optimization）/AI Overviews対策サービス」の提供を開始。

生成AIの普及により、ユーザーの検索行動は大きく変化。従来のSEOで上位表示されていても、生成AIによる回答に自社情報が引用されなければ、検索ユーザーとの接点が大きく減少するリスクがあり、クライアント企業ではAI検索時代への対応が急務となっている。当社では、15年以上にわたり1,000社以上を支援してきたSEOの知見と実績から、LLMOにおいても最適な支援が可能。

直近のトピックス：LINEヤフーの認定バッジを取得

LINEヤフーの2025年度上半期の認定バッジ「Ads Operation Badge/ Ads Policy Badge Yahoo!広告 検索広告」を取得

LINEヤフー株式会社が提供するマーケティングソリューションの導入ならび支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において、2025年度の「Sales Partner」としての認定バッジを取得。

今後もデジタルマーケティング市場の成長に寄与し、クライアントのマーケティングに貢献することを目指す。

Digital Identity

LINEヤフー Ads Operations Partner 2025 H1

LINEヤフー Ads Policy Partner 2025 H1

Yahoo!広告 検索広告

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

VES validation engineering service

日本技研プロフェッショナルアーキテクト

KHWAYz

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

概要

ORCHESTRA HOLDINGS

単なる“インプリ支援”にとどまらず、導入後のIT・デジタルの利用パフォーマンスの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、データ利活用環境の整備、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

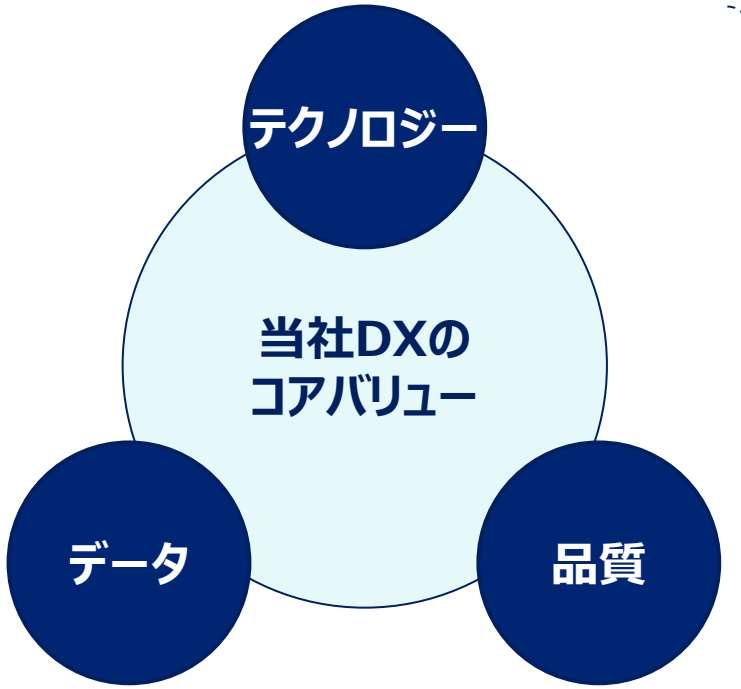
IT・デジタルの導入だけでなく、活用パフォーマンスを最大化できていない（ポテンシャルを引き出し切れていない）

“IT・デジタルのパフォーマンス最大化”のサポーター

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にサポート



実績

Capability/ノウハウ

VES

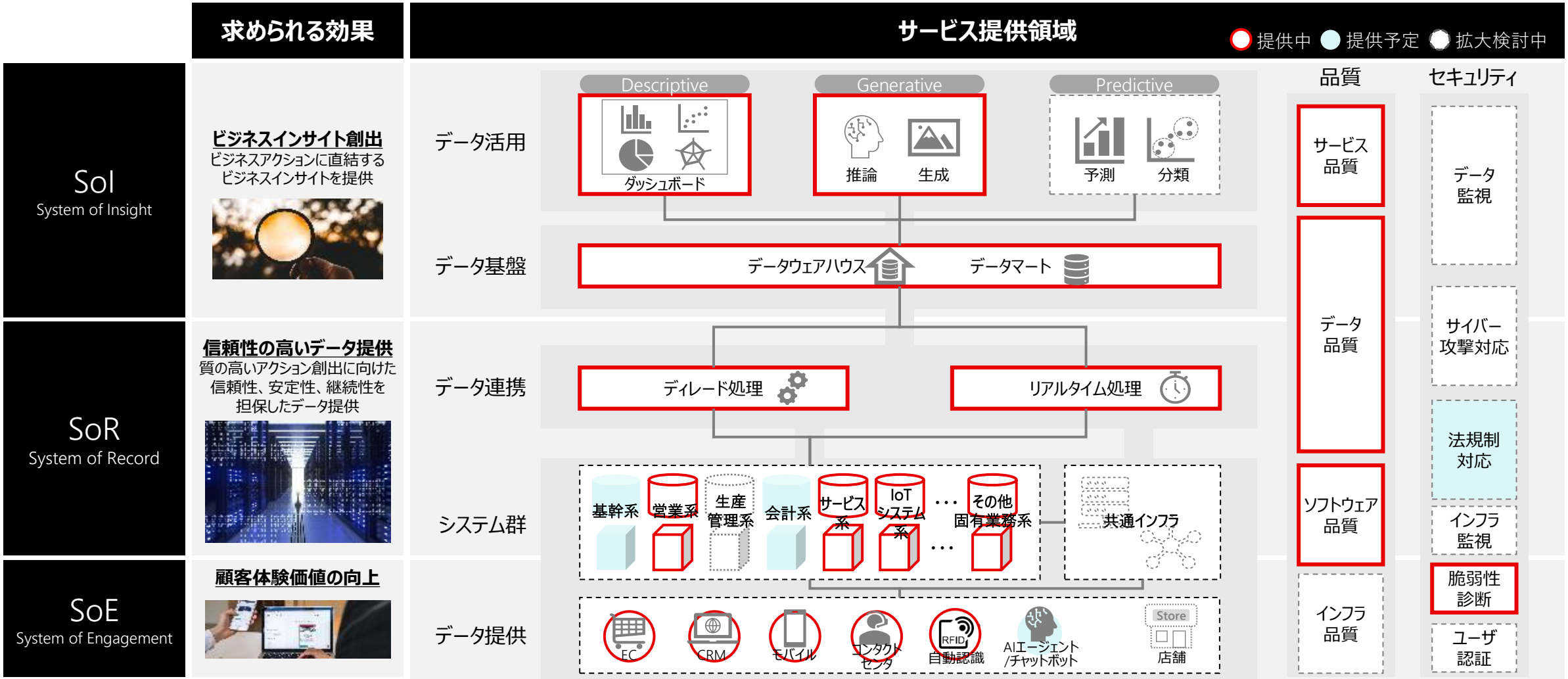
ソフトウェア品質のスペシャリスト

- 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

ORCHESTRA HOLDINGS

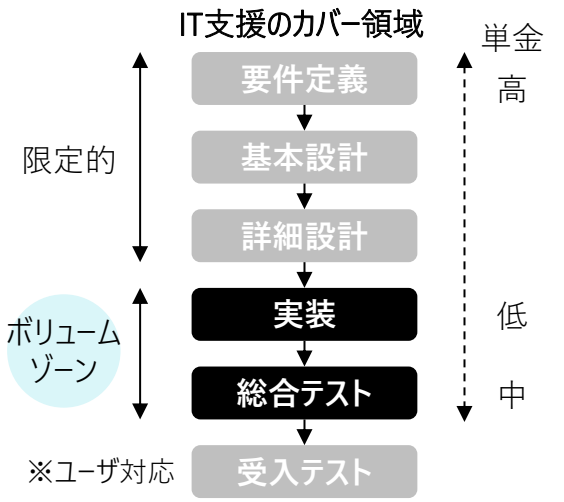
システム・ソフトウェア導入とデータ活用支援を中核に課題解決型の支援を推進、自社サービスに加えて今後はパートナー連携やM&Aの活用を視野にカバレッジ拡大を狙う



同業他社と比較した強み・特色

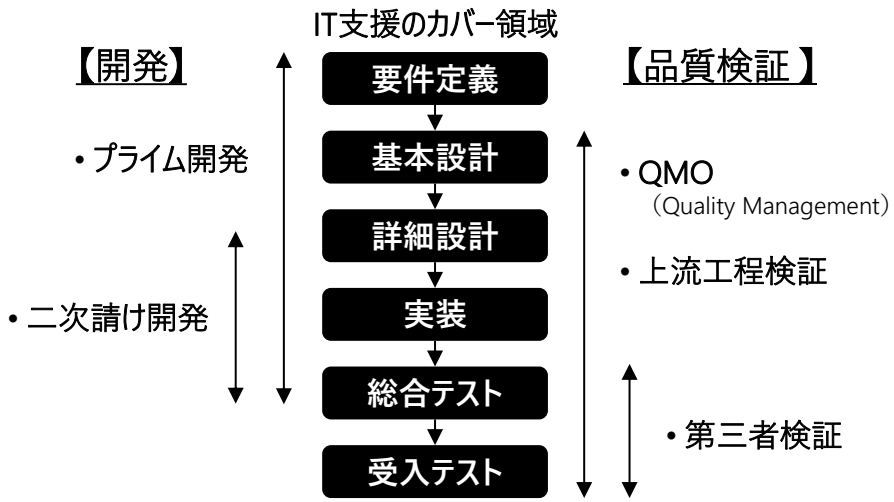
大手ベンダーとは価格的な優位性、中小ベンダーとはサポート範囲の優位性を有し、
顧客からはその優位性から選ばれやすく、同業他社からはその優位性を活用して協業しやすいポジショニングが特徴

一般的な中小SIベンダー



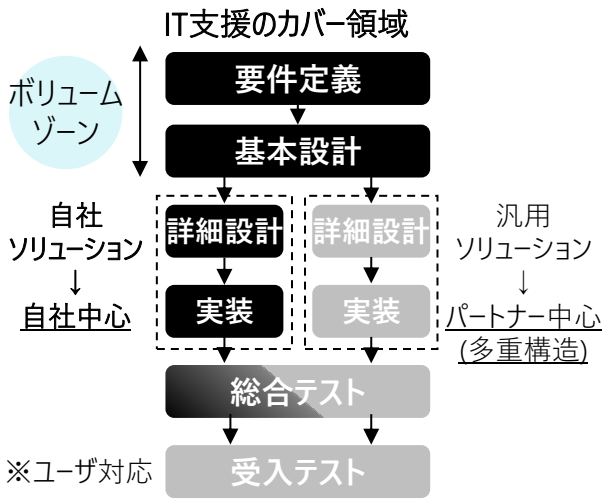
△	支援領域は大衆化されたIT領域、商流の深い受け皿になりやすい
△	人手不足が慢性化、ハイスキル者が少なく、単価は上がりにくい

当社DX事業



○	プライム顧客も一定数おり、グループ内および3,000社超のパートナーとの連携によりソリューションに縛られない支援が強み
○	採用応募は年間約1,000名おり、専門性の高い分野へのプライム案件によって、比較的高い水準で単価が推移

一般的な大手SIベンダー



◎	大手企業のプライム顧客、自社ソリューションを保有していることが強み
△	委託、再委託によりベンダー多重構造により高単価化しやすい

サポート範囲の優位性

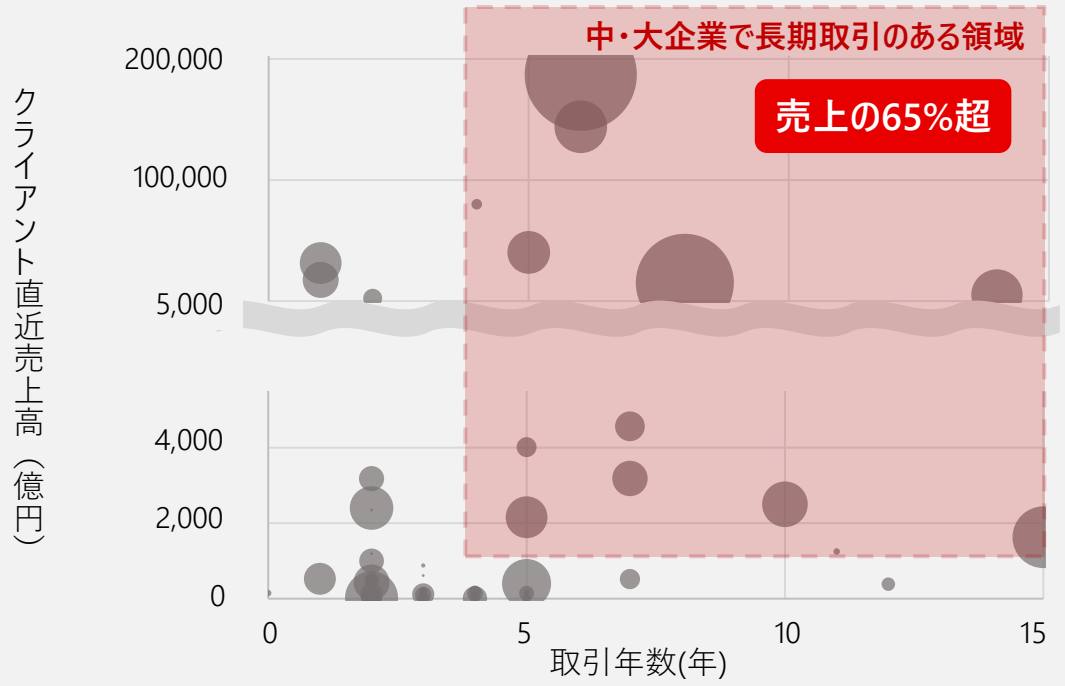
価格優位性

製品・ソリューションフリー

クライアント層、業種

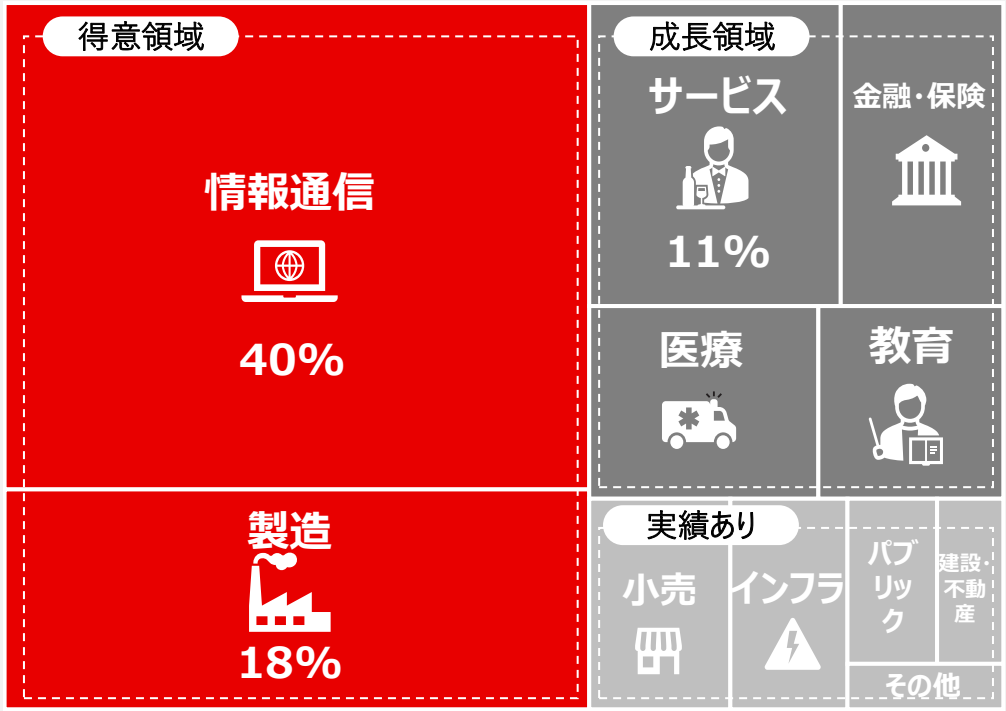
中長期(5年以上)の取引実績を有する中堅～大手企業を主要なクライアント層とし、強固な顧客基盤と実績豊富な情報通信・製造業向けサービスの展開により、クライアントの多様なニーズに幅広く対応

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

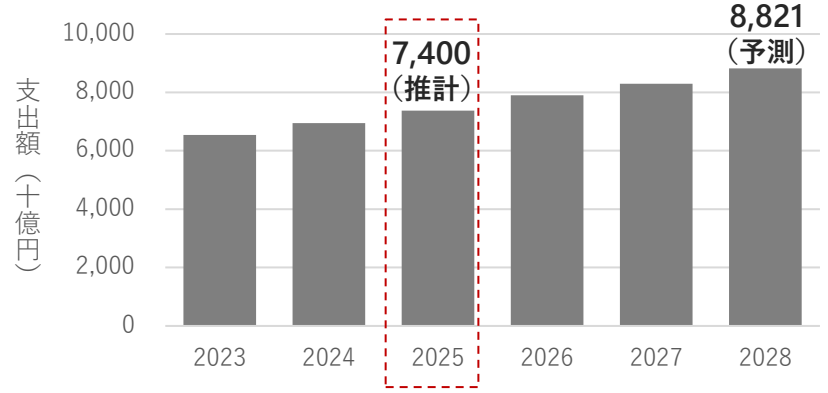
業種



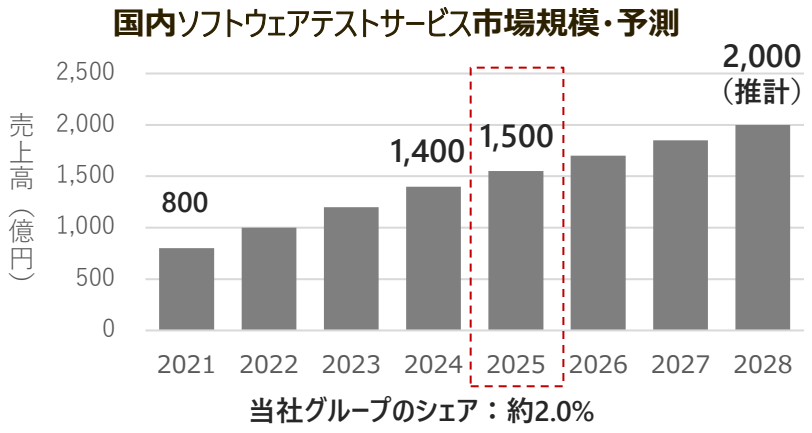
- 情報通信と製造業が全体の58%を占めており、収益の中心業種
- 特に製造業は業種特化のサービス実績が多く、今後の強化業種

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



※IDCより推計



※ゲーム・エンターテイメント分野は除く、※日本能率協会総合研究所MDBより推計

	カテゴリ	概要	市場	Fit感
全体	ソフトウェア開発市場	・CAGR9.4%で2028年には7兆3,287億に拡大する予想 ・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 ・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	☀	○
全体	DX市場	・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 ・業界割合しては交通/運輸/物流、製造、金融、医療/介護、自治体の順 ・企業が注目している分野は、ノーコード＞タレントマネジメント＞電子決裁/契約	☀	△
注目領域	組込みソフトウェア開発市場	・2022~2027年のCAGRは5.3%で2027年には1兆4,000億円に拡大見込 ・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 ・海外開発会社との受託競争が激化	☀	◎
注目領域	医療システム・機器開発市場	・医療システム開発2023~2026年のCAGRは0.6%、5,000億円規模 ・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 ・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	☁	◎
注目領域	車載ソフトウェア市場	・2024~2030のCAGR7.5%で2030年1兆円に拡大する予想 ・自動運転ソフトウェア、センサー、開発シュミレーションの需要増予想 ・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	☀	◎
注目領域	サイバーセキュリティ市場	・2024年に1兆円突破、2022~2027年のCAGR7.2%予想 ・サービス規模は SOC＞コンサルティング＞診断の順 ・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	🌤	△
注目領域	AI関連市場	・2023~28年のCAGR29.9%で2028年には2兆5,433億円に拡大する予想 ・生成AIサービス規模は金融・銀行・保険＞ヘルスケア＞コンシューマーの順 ・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	☀	△

※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

当社グループの主な取り扱いソリューション

ビルトイン型	サードパーティ型	カスタマイズ型
mitoco AI	Salesforce（Agentforce）	Azure
ThoughtSpot		AWS

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

その他事業

＊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

KHWAYz

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

BANDHO!

事業概要

ORCHESTRA HOLDINGS

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

スキルナビ

✓ 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

LAND HO!®

✓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

R-Stone.co.,ltd.

TechReach テックリーチ

✓ITエンジニア及びクリエーターに特化した転職エージェンシー「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

ウラーラ

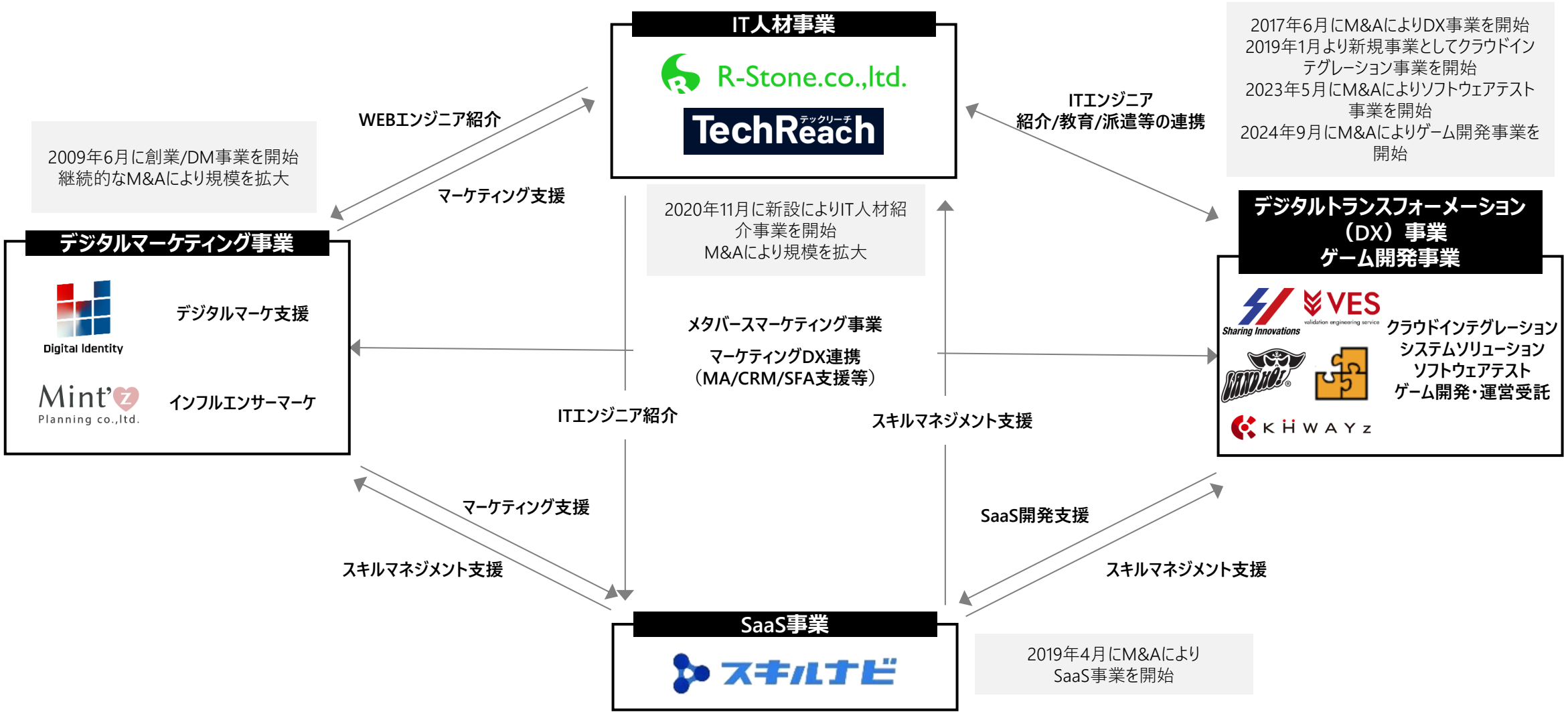
✓ iPhone/Androidで、1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能

✓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	2020年11月上場	2020年12月上場	2021年9月上場	2022年3月上場		
BRANDING ENGINEER	GEO CODE	CACHO	ROBOT PAYMENT	MentalHealth Technologies	OZVISION	NEXT ONE
HR	マーケティング	不正注文検知	決済	医療	ポイントモール	電力小売
WCS	Concierge U	firstcard	Canly	WealthPark	CONOC	CBT
コスプレ	AI	Fintech	MEO	不動産	Con-tech	PJ管理
LiveSmart	BEAUTY DOORS	Fourth Valley	Mealthy	attuned		
スマートホーム	P2C	HR	ヘルスケア	HR		

05 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

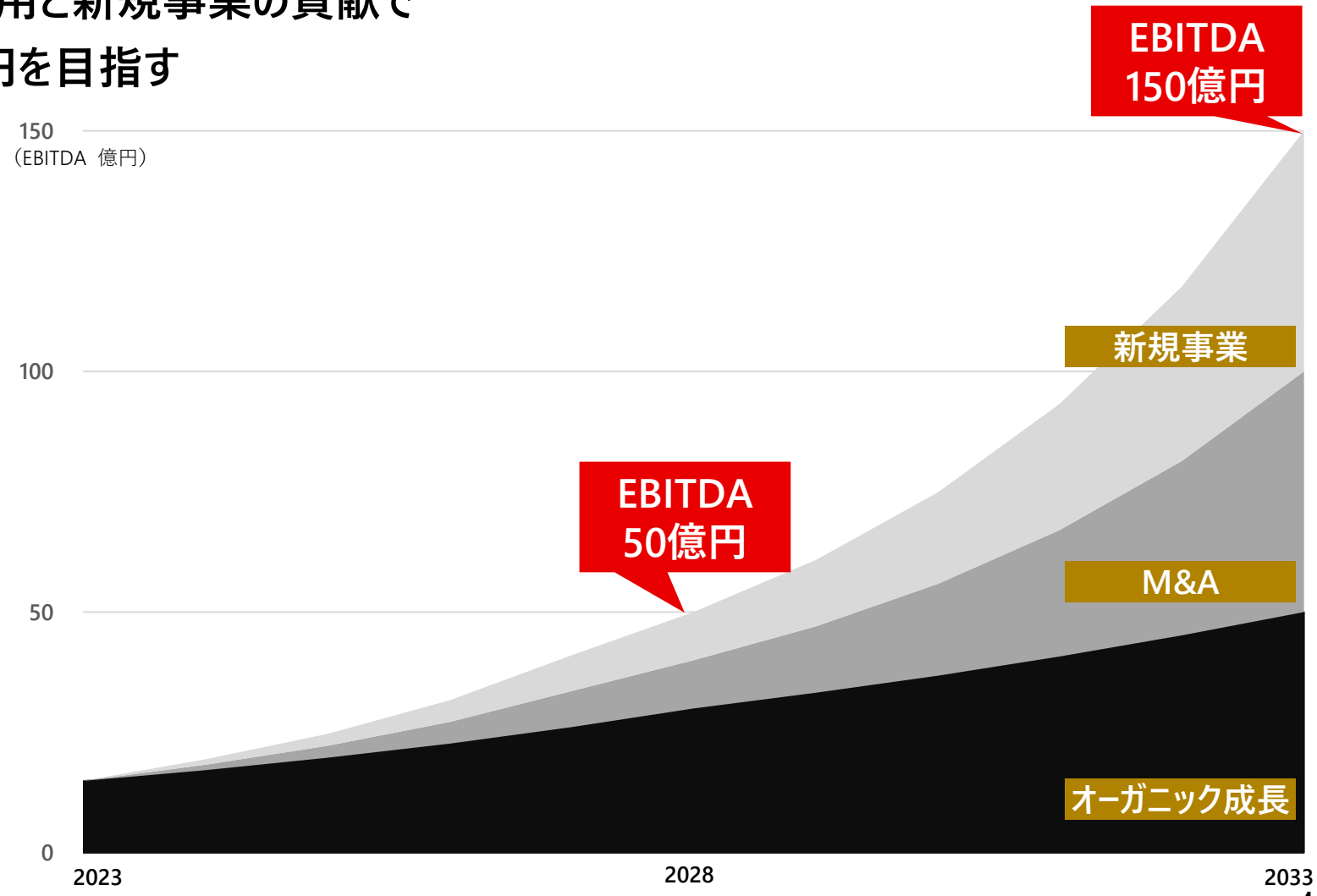
育成中の新規事業が順調に成長中、今後のグループ業績に大きく収益貢献

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



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

ORCHESTRA HOLDINGS

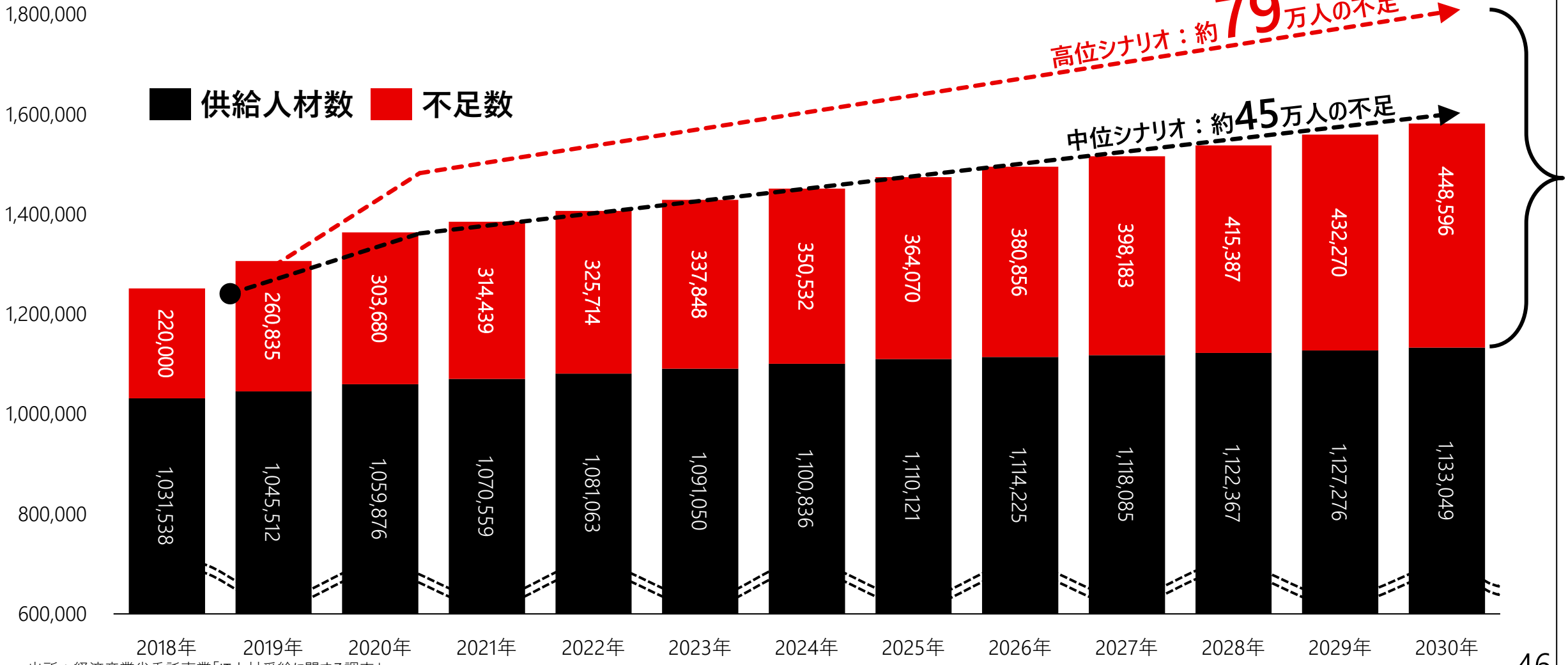
マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

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11.1％成長※5 ※5 出典: 電通「 2024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

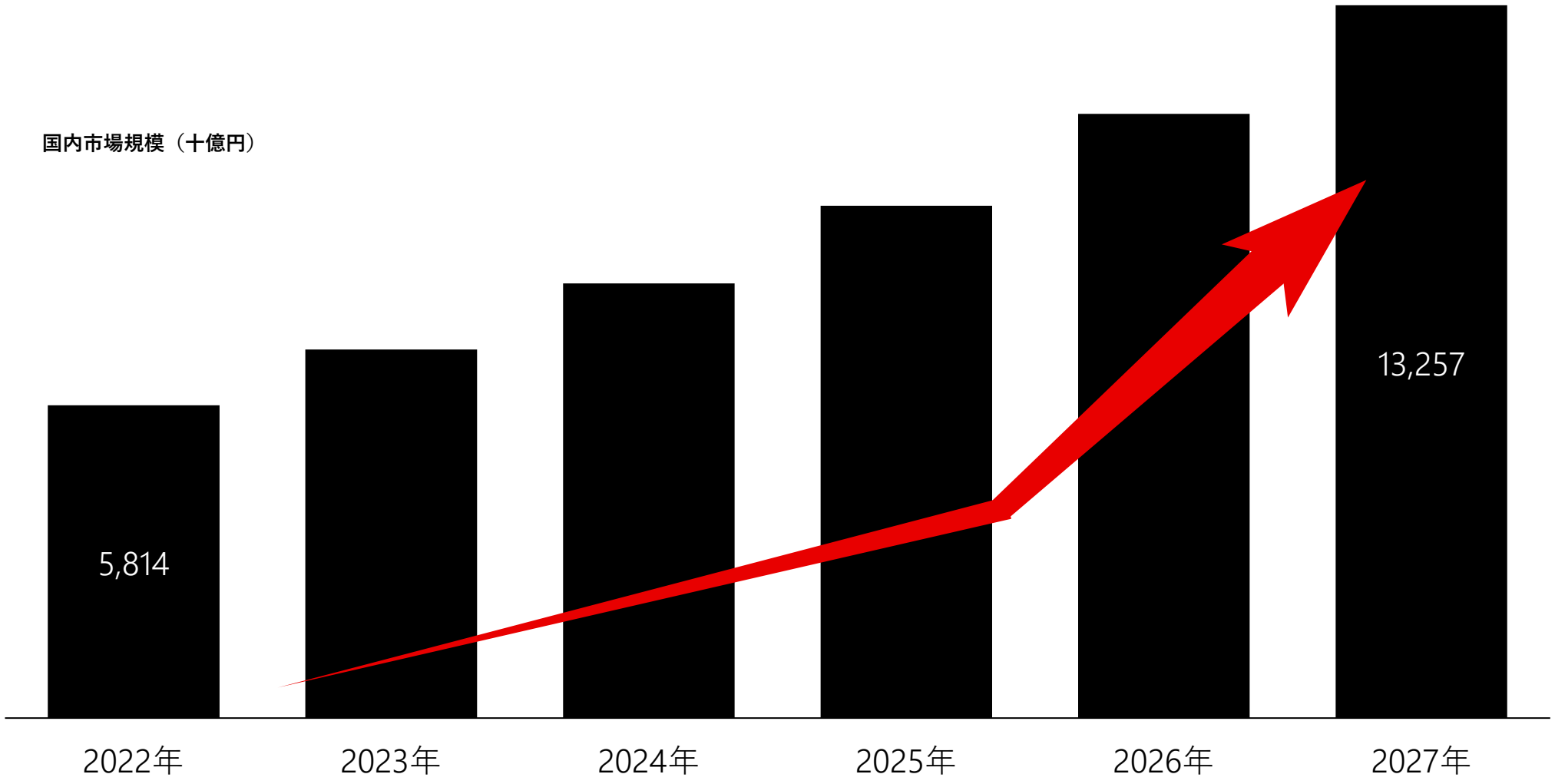


出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

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

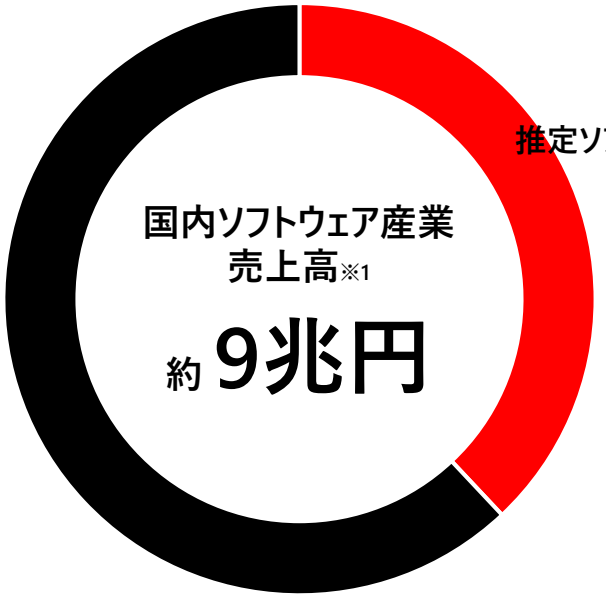


出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2023年～2027年」

成長戦略： 成長市場で戦う / ソフトウェアテスト市場規模

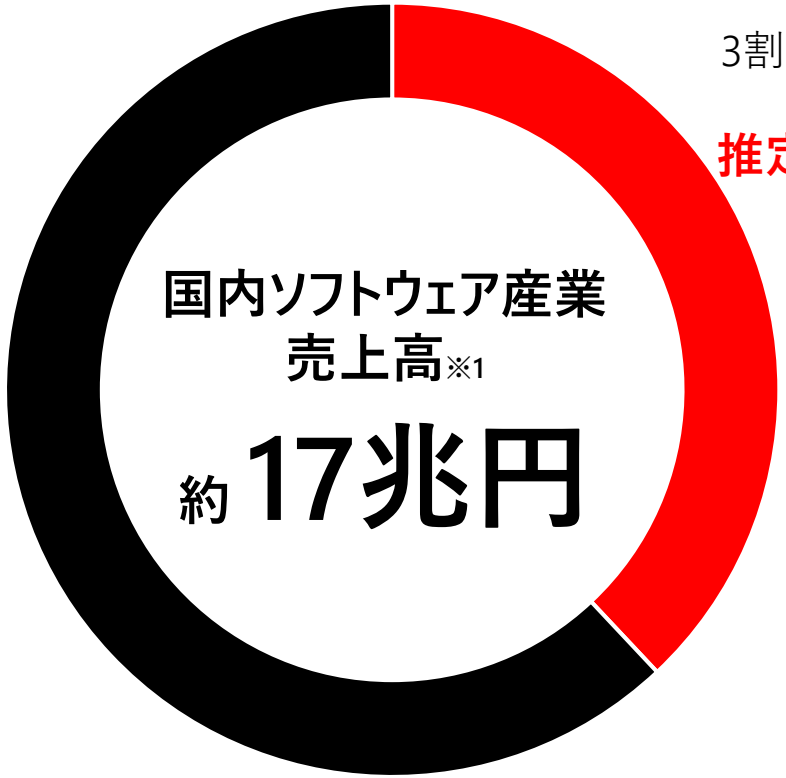
ヴェス社のグループ参画により、約6兆円規模のソフトウェアテスト市場へ新規参入

2009年



推定ソフトウェアテスト市場
約3兆円

2020年



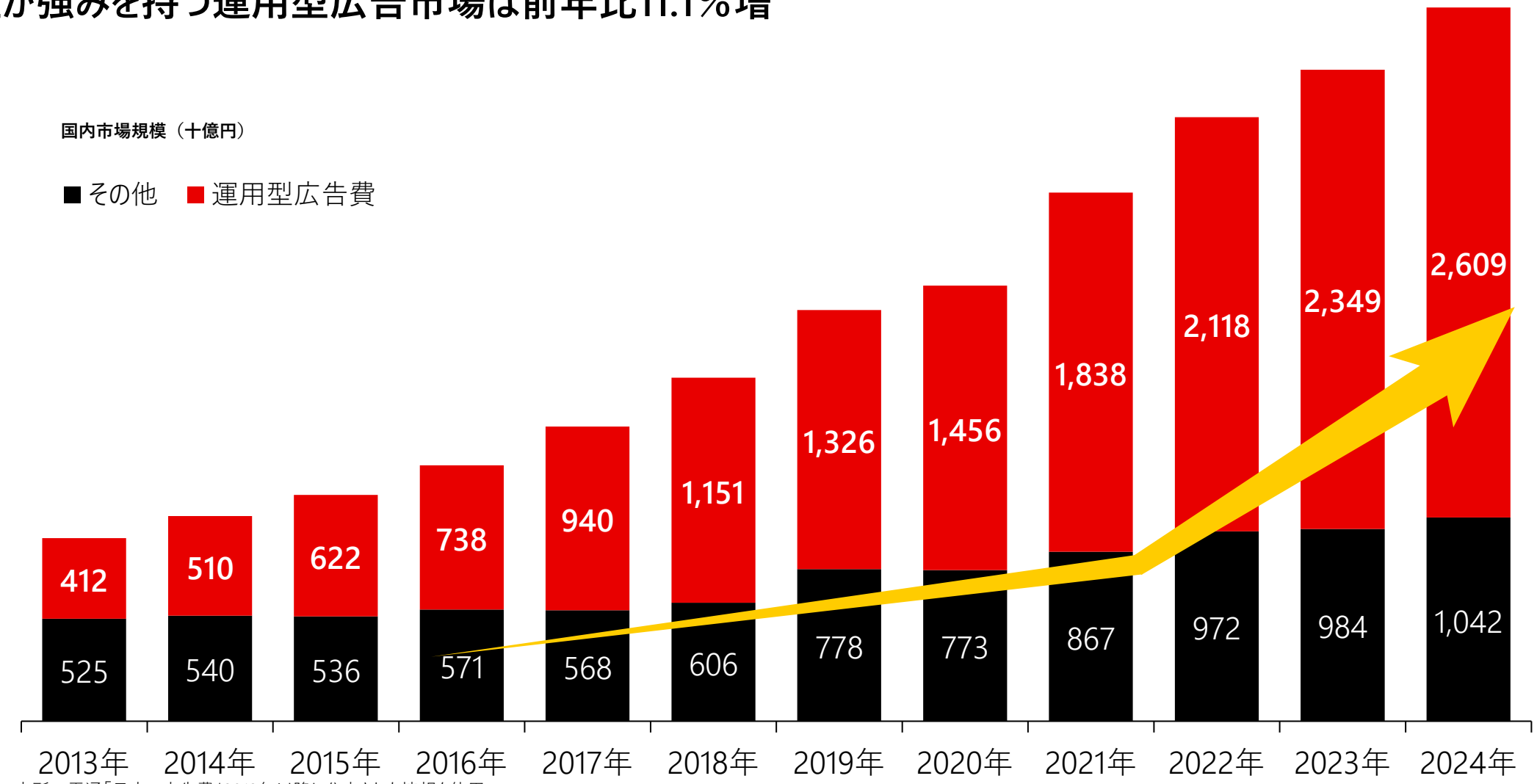
ソフトウェア開発工程のうち
3割超はテスト工程が占める※2

推定ソフトウェアテスト市場
約6兆円

※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11.1%増

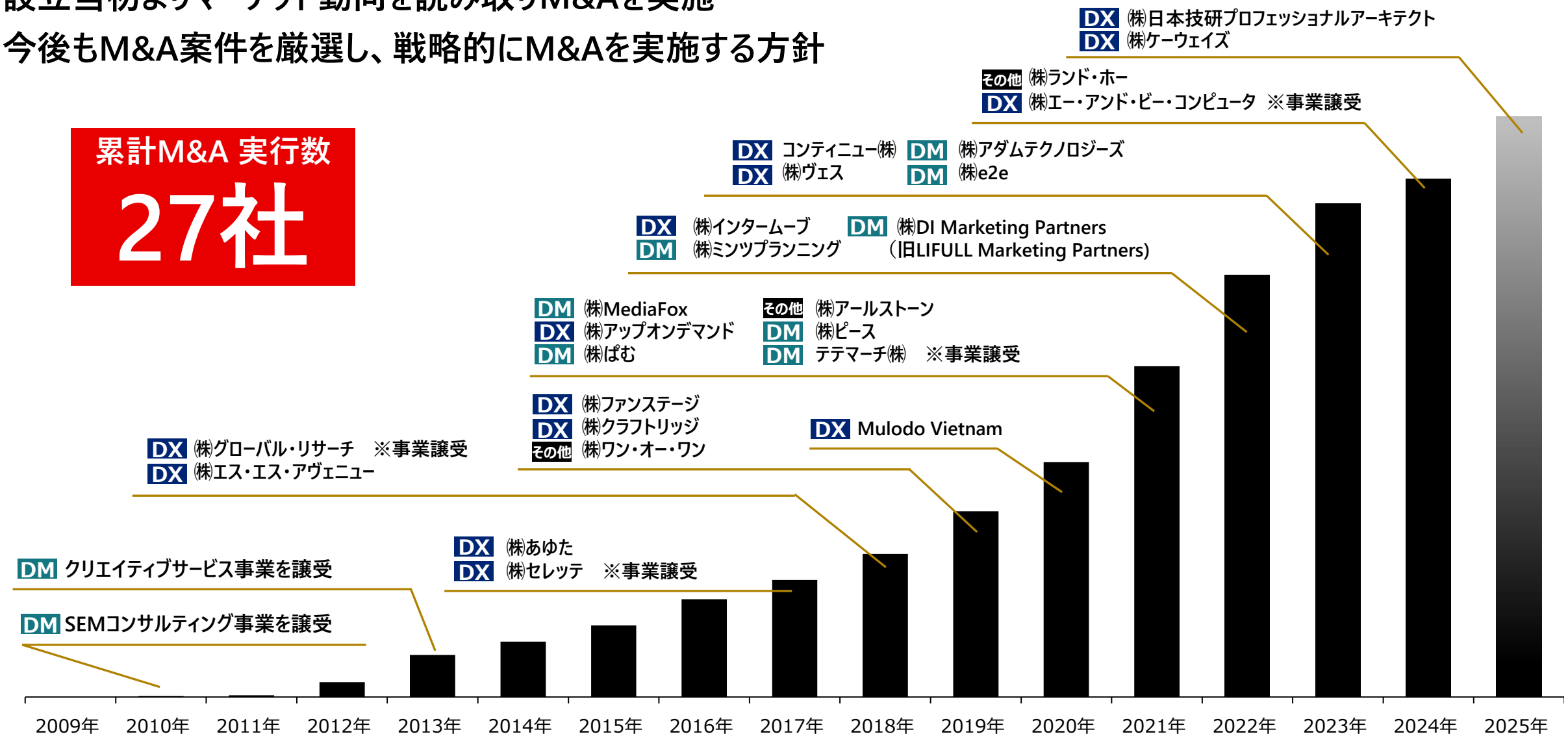


出所：電通「日本の広告費」2012年以降に公表された情報を使用

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
27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

取引概要	取得株式	㈱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	㈱ヴェス
	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、 当期の営業利益増加要因となる見込み P/Lの取込は2025/2より開始
対象会社概要	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）
グループシナジー		・ 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。 ・ 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）

成長戦略： M&Aの積極活用

RFID等の自動認識ソリューション事業を展開するケーウェイズ社がグループに参画

本件M&A及びケーウェイズ社の概要

取引概要	取得株式	㈱ケーウェイズの株式100％
	契約締結日	2025年2月25日
	株式取得日	2025年2月26日
	取得会社	㈱ヴェス
	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、 当期の営業利益増加要因となる見込み P/Lの取込は2025/3より開始
対象会社概要	商号	株式会社ケーウェイズ
	設立	2010年2月18日
	事業内容	自動認識ソリューション事業
	従業員数	約30名
	業績	売上高 約5億円 (2023年12月期）
グループシナジー		・DX事業にIoTシステム領域が拡充されることで、提案の幅が拡大し、新たな営業機会の獲得へ ・グループの顧客基盤、リソースを共有することでDX事業における売上を拡大 ・ケーウェイズにて従来はリソース不足で断っていた案件、外注活用していた案件の受注も可能に ・あらゆるグループ内リソースの共有により成長を加速（採用・教育体制、コーポレート機能等）

成長戦略： M&Aの積極活用

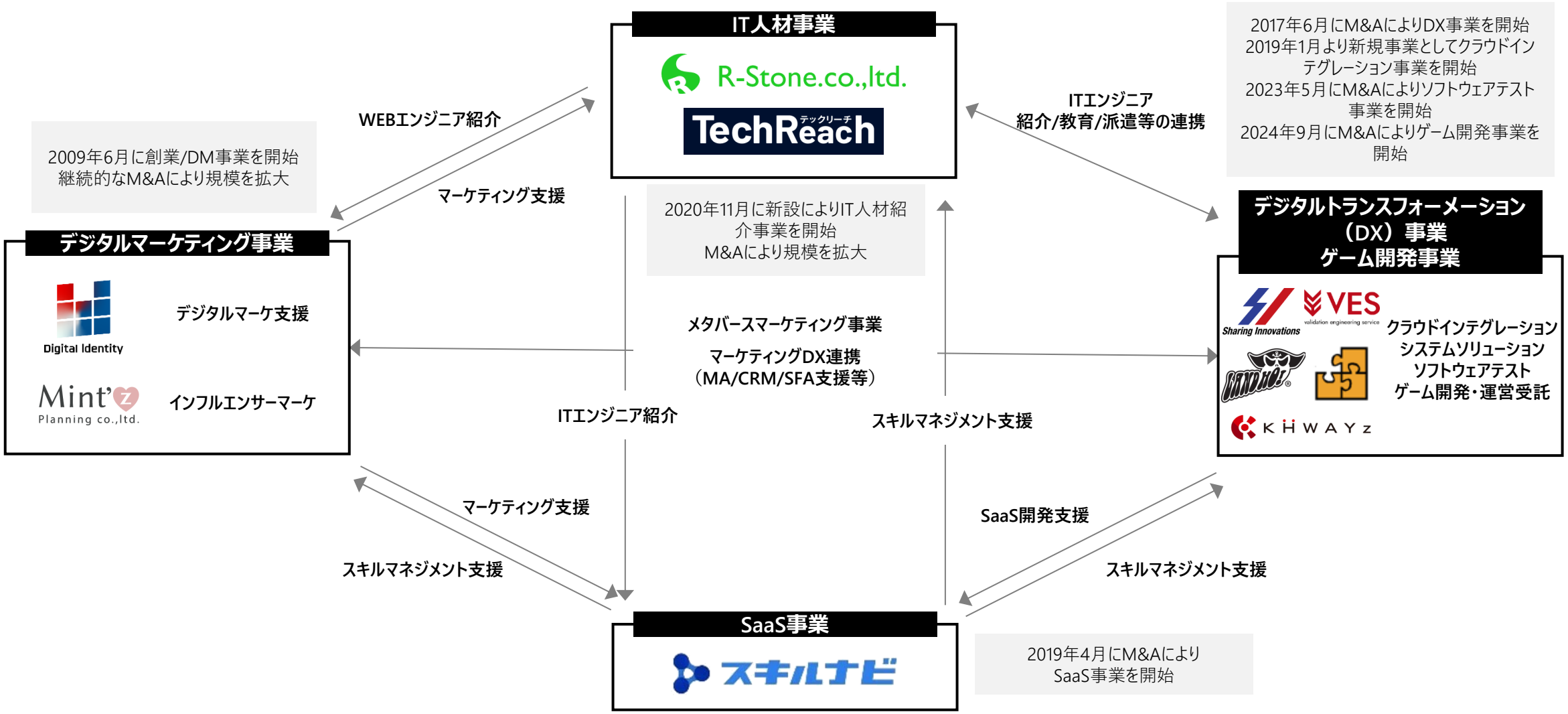
顧客基盤、採用育成ノウハウ、開発・営業リソースの共有により、DX事業の成長を加速。
日本技研プロフェッショナルアーキテクト社のグループ参画により、エンジニアを中心に約130名が合流。ケーウェイズ社のグループ参画により、システムソリューションでIoT領域を拡充。

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	PAM GROUP ADAM TECHNOLOGIES Mint'z Planning co.,ltd. E2E EMPOWERMENT JAPAN 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
その他	ゲーム開発 2024年9月開始	BANDAI	・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
DX	システムソリューション 2017年6月開始	Sharing Innovations KHWAYz ※DX領域で10社をM&A、統合	・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	A&B エー・アンド・ビー・コンピュータ 日本技研プロフェッショナルアーキテクト	・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	VES validation engineering service	・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： 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

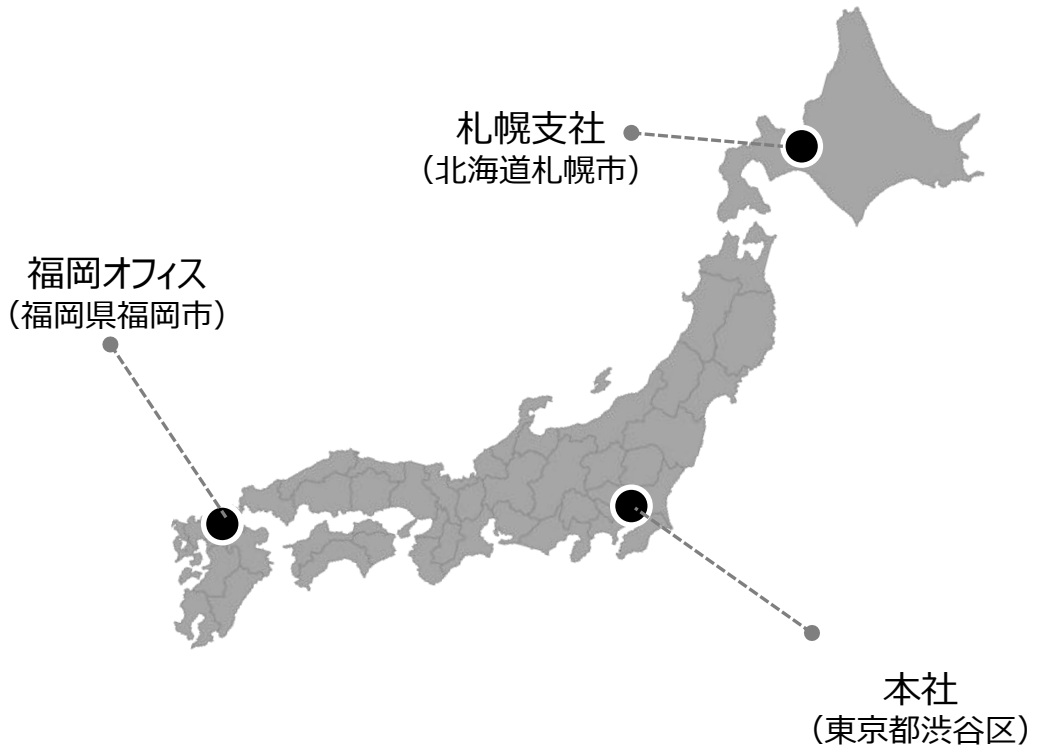
デジタルアイデンティティ社 / 会社概要

Digital Identity

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	• 運用型広告 • SEOコンサルティング • サイト/コンテンツ制作 • マーケティングDX
子会社	• 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） • 株式会社ピース （事業内容：Web/コンテンツ制作）

拠点



Sharing Innovations社 / 会社概要

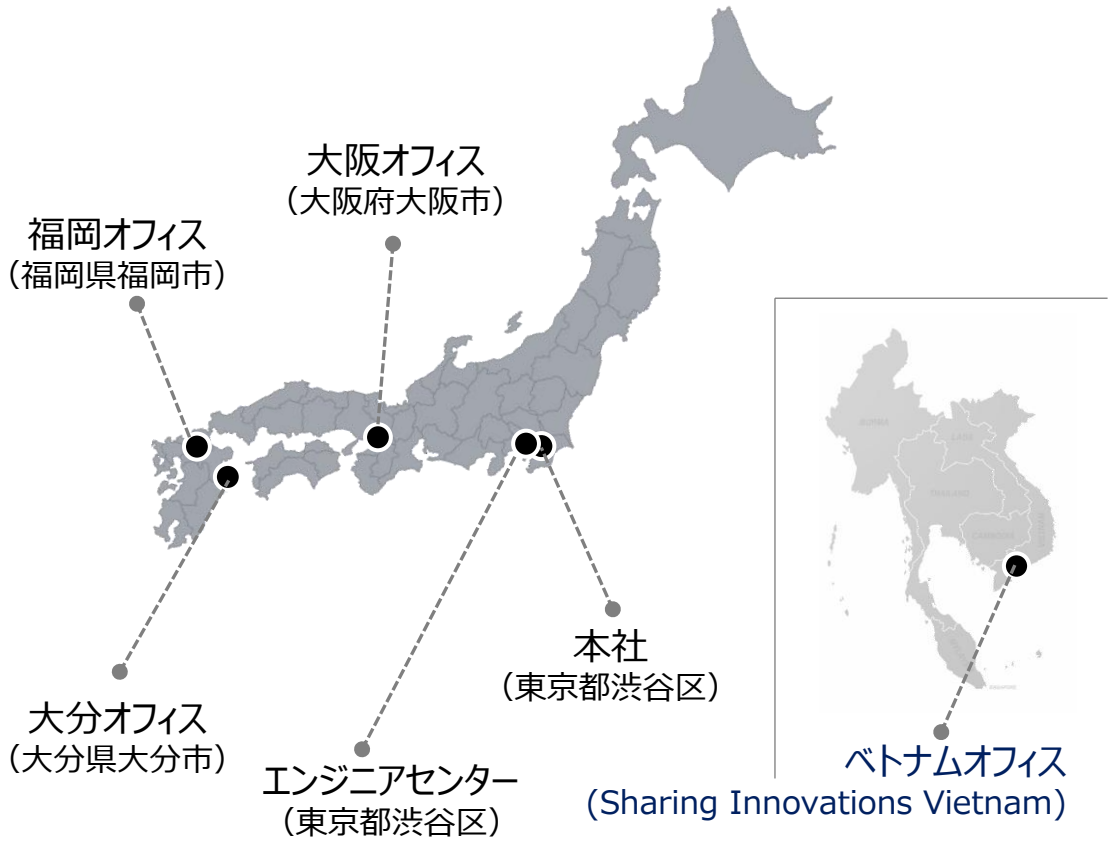
Sharing Innovations

クラウド・データ活用のスペシャリスト

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	• Salesforce導入コンサルティング • Salesforce導入・開発支援サービス • Salesforce運用・定着化支援 • Tableau導入コンサルティング • 受託開発 • オフショア開発サービス • IT人材紹介・提供サービス(SES/BP)
	• ISMS認証

拠点



Sharing Innovations社 / 事業概要

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プロダクトの導入～カスタマサクセスを支援しております

導入検討 → 要件ヒアリング → 要件定義設計 → 実装テスト → カスタマサクセス

主な取り扱いSalesforceプロダクト

- Sales Cloud
- Experience Cloud
- Service Cloud
- Heroku
- Marketing Cloud Account Engagement
- Marketing Cloud Engagement
- Data Cloud ※今後注力製品
- tableau

上記の関連プロダクト

- SVF Cloud
- oproarts
- Raysheet
- mash matrix
- mitoco X Powered by DataSpider Cloud
- mitoco
- TeamSpirit
- slack

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。

Webシステム・アプリ開発

業務・基幹システム開発

スマホアプリ開発

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。

人材調達先		発注先		発注元
年間400名超をパートナー調達	→ 人材調達	Sharing Innovations 約100名のプロパーが稼働	→ 人材提供（プロパー/パートナー）	年間70社超へ人材支援

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

Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント	9名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	32名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト	7名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	24名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	4名
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	3名

ENGINEERING 開発者・アーキテクト

Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	1名
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	1名
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	1名
Salesforce 認定 Data アーキテクト	3名
Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	7名
Salesforce 認定 Platformデベロッパー	16名
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	3名
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	38名
Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト	2名
Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	6名
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	3名
Salesforce 認定 システムアーキテクト	1名

OPERATION 管理者・コンサルタント

Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	40名
Salesforce 認定 アドミニストレーター	148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 Service cloud コンサルタント	59名
Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	33名
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	9名
Salesforce 認定 AIアソシエイト	15名
Salesforce 認定 AIスペシャリスト	2名
Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	37名
Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	69名

Tableau 分析者・コンサルタント

Tableau Certified Consultant	3名
Tableau Certified Data Analyst	1名
Tableau Desktop Specialist	6名

SALES セールス

Salesforce 認定 セールスエキスパート	2名

ヴェス社 / 会社概要

ORCHESTRA HOLDINGS

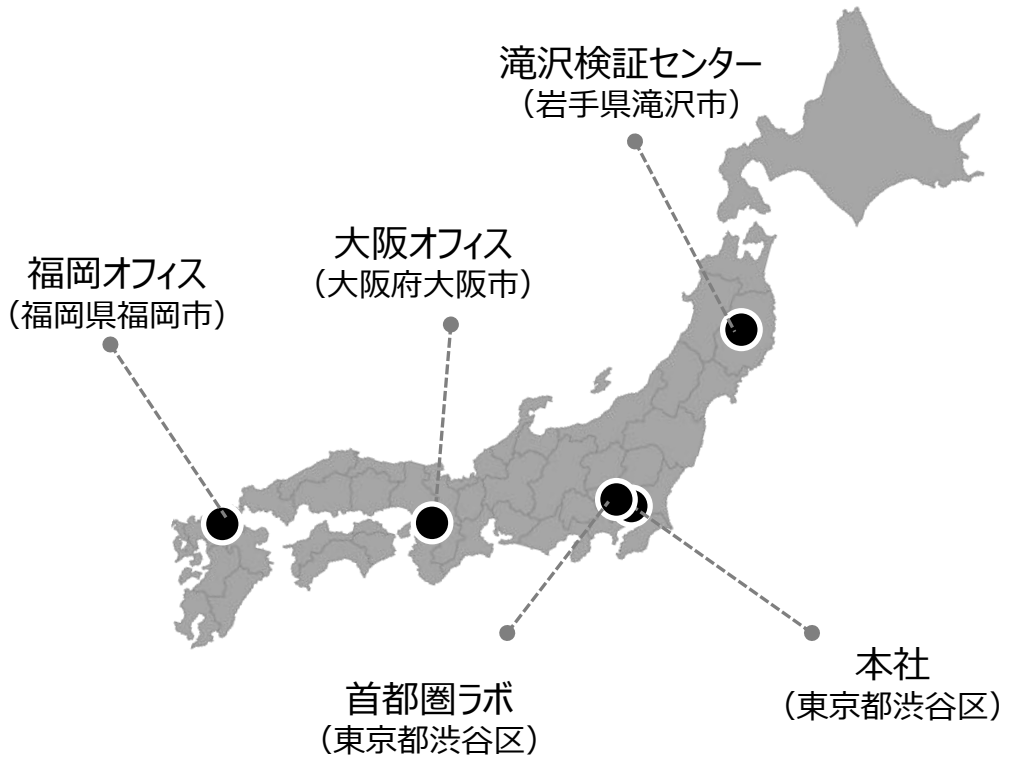
VES

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

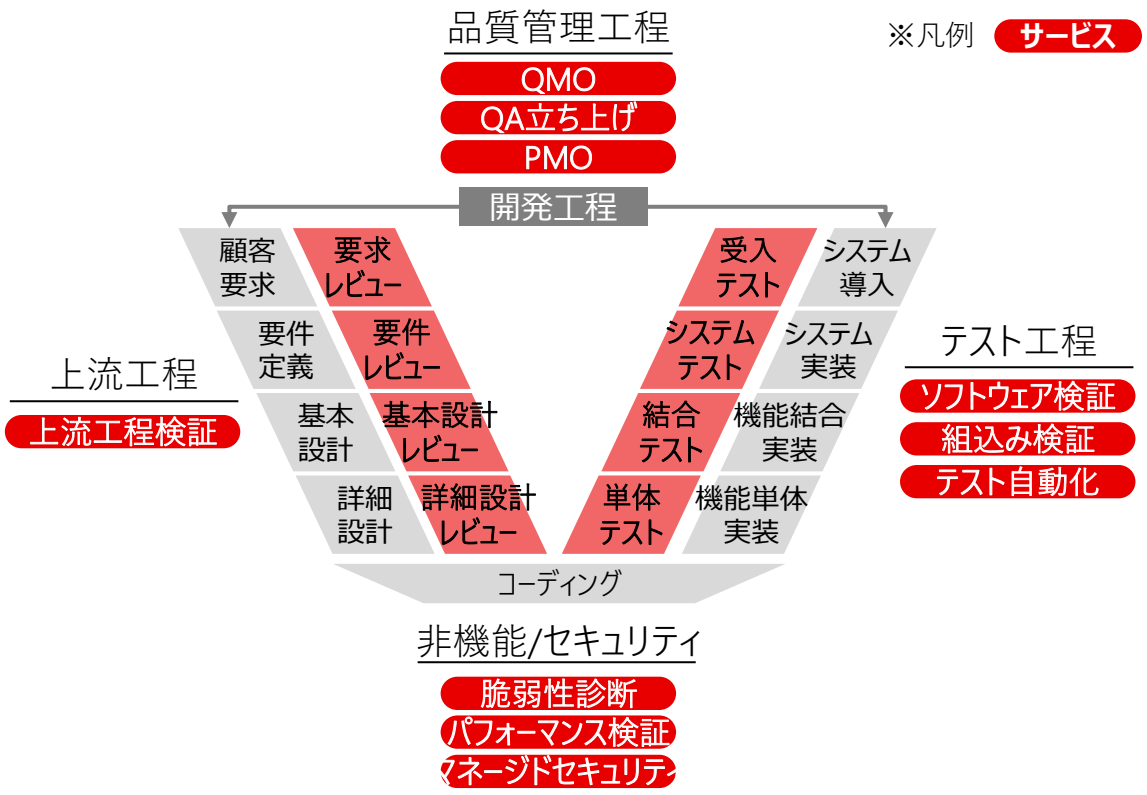


ヴェス社 / 事業概要

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

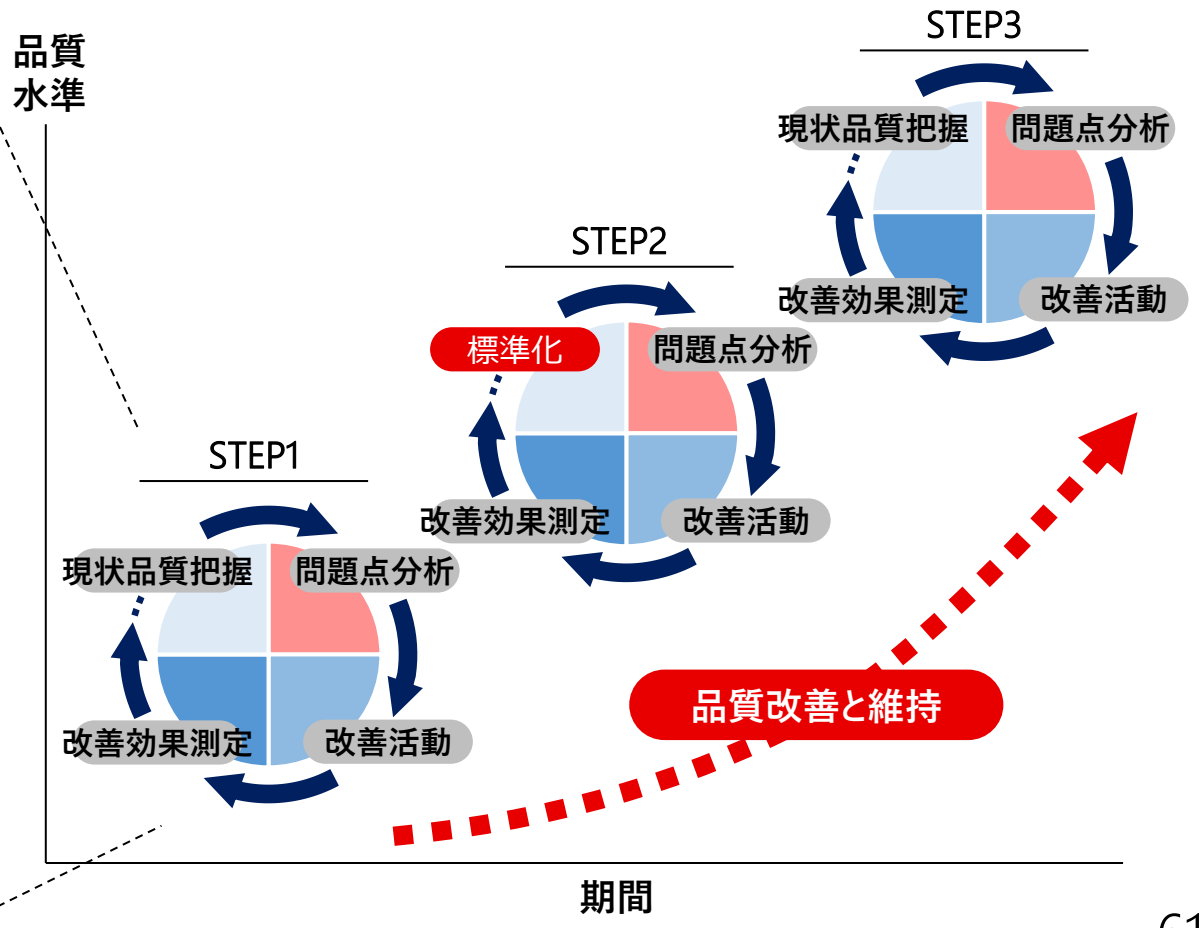
ソフトウェア第三者検証を中心に品質維持・強化につながるサービスを展開



IVEC Platinum Partner
IVEC
パートナーランク：**プラチナ**

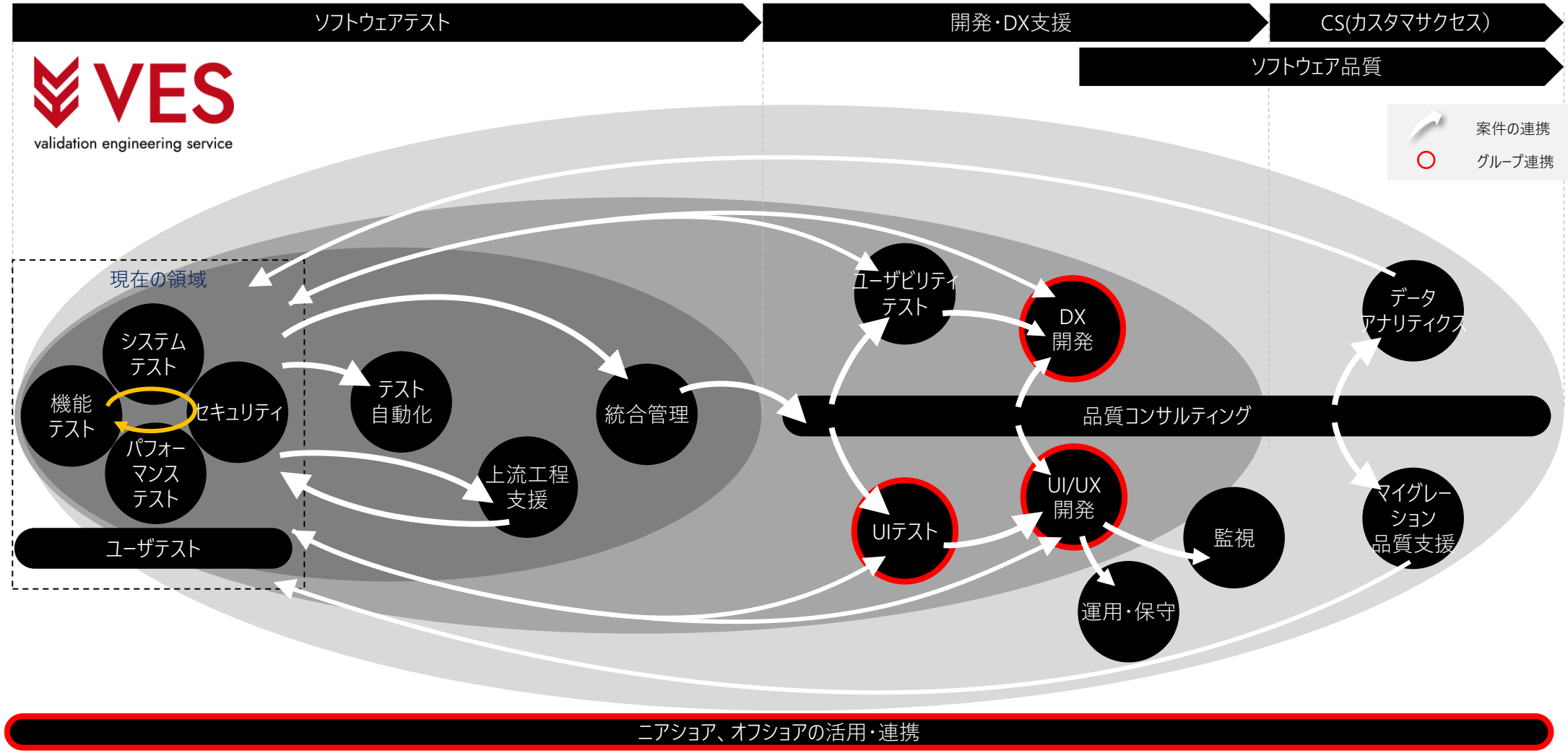
ISTQB Certified Tester Foundation Level
JSTQB
パートナーランク：**ゴールド**

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



ヴェス社 / 事業戦略

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



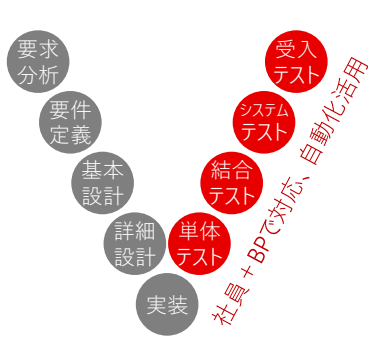
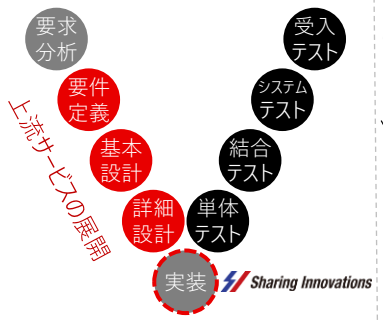
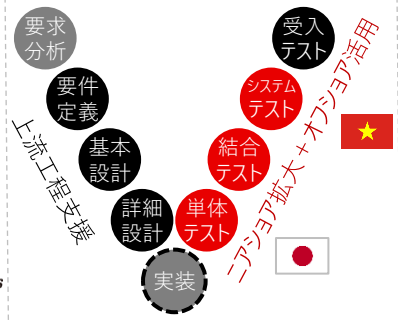
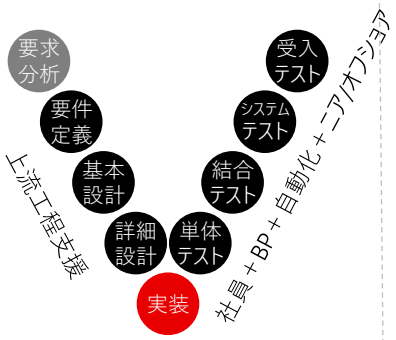
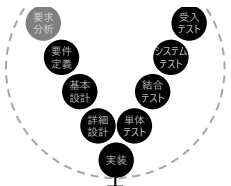
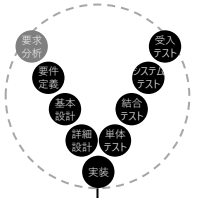
ソフトウェア品質のエキスパート

「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

ORCHESTRAグループのリソースを活用し、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 **安定収益化**	リクエスト対応幅拡大による **収益拡大**	ニアショア・オフショア活用による **コスト競争力の強化**	実装力強化による **収益拡大**	実装力強化による **収益拡大**	定着化に向けた循環対応による **収益拡大**
事業展開		 グループ内またはBP との協業による展開	 グループ内またはBP との協業による展開	 自社開発	ソフトウェア第三者検証サービス  品質コンサルティング DX支援　運用監視	 品質コンサルティング DX支援　運用監視 定着化支援 Ver-up支援 追加開発
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	• 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 • サービス提供の安定に向けたPM,PL層のデリバリスキル向上	• テスト検証領域は、ロイヤル顧客のへの適応から拡大を狙う • 上流工程スキル＆経験者の採用	• SIV活用によるオフショア展開 • グローバル案件の獲得 • 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)	• 開発Capabilityの獲得 • 上流およびテスト領域との連携ソリューションの提供 • 品質保証の提供	• 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) • DXや運用監視は旬なプロダクトと連携	• 品質管理としてのポジション確立

ESGに関する取り組み

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

ESGに関する取り組み

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

全役職員	35.8%
役員	19.1%
管理職	18.5%

2024年12月末時点

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

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!