



2024年3月29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、その内容について開示しております。2023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

当社の2023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、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、2025年12月末までに上場維持基準に適合するために各種取組を進めてまいります。

		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	2022年12月31日 時点	3,547人	37,283単位	83.8億円	38.0%
	2023年12月31日 時点	3,352人	37,053単位	37.0億円	37.7%
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	—

※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. 13をご参照ください。

3. 今後の課題・取組内容

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P. 14～P. 29をご参照ください。

以上



ORCHESTRA HOLDINGS

プライム上場維持基準の適合に向けた
計画に基づく進捗状況

- 01 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間
- 02 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
 - ② 進捗状況と評価
- 03 今後の課題・取組内容



01 上場維持基準への適合状況の推移と計画期間

上場維持基準への適合状況の推移と計画期間

【上場維持基準への適合状況の推移】

当社の直近基準日(2023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いません。

	プライム市場基準	2022年12月31日 時点	2023年12月31日 時点	適合状況
株主数	800人	3,547人	3,352人	○
流通株式数	20,000単位	37,283単位	37,053単位	○
流通株式時価総額	100億円	83.8億円	37.0億円	×
流通株式比率	35.0%	38.0%	37.7%	○

【計画期間】

上場維持基準である流通株式時価総額については、2025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。



02 上場維持基準の適合に向けた取組の 進捗状況と評価

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

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

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

成長戦略に則り、**業績の拡大を目指す**
また、低迷したDX事業の立て直しは早期に実現する

増配等による**株主還元施策を充実させる**
2023年12月期は配当の開始以来、5期連続となる増配を予定

進捗状況

1. 具体的な業績目標として「中期成長戦略」を策定
2. 2023年12月期 売上(ネット)・売上総利益は過去最高
3. DX事業は、構造改革によりSharing Innovations社の利益が回復
4. 2024年12月期も増配を予定
(普通配当を10円から11円へ増額。6期連続となる増配)
5. 2024年2月14日に自己株式の取得を発表
(上限 取得株数250,000株 取得金額2億円)

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

業績拡大

1. 具体的な業績目標として「中期成長戦略」を策定

進捗状況：目標達成に向け、主要2事業およびM&A、新規事業を推進中

評価：具体的な成長戦略を策定し、株主様に成長可能性を示すことができた

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

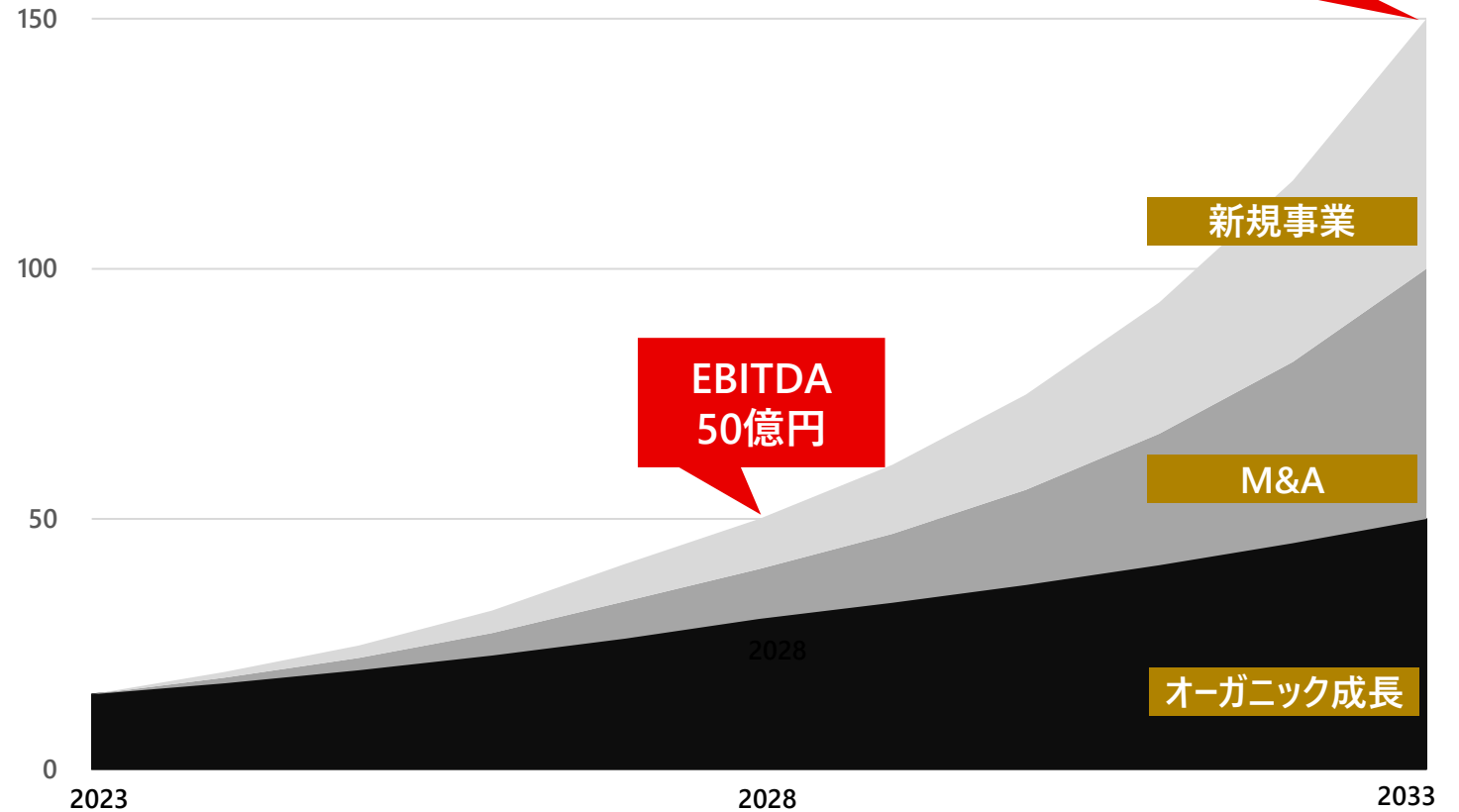
デジタルマーケティング事業

市場成長を着実に捉え全体の成長を牽引

DX事業

Sharing Innovations社は構造改革の進捗により、下期に黒字転換、来期より増収増益基調へ
ヴェス社のソフトウェアテスト事業は、今後5年間で売上100億円規模への成長を目指す

(EBITDA 億円)



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

業績拡大

2. 2023年12月期 売上(ネット)・売上総利益は過去最高

進捗状況：DM事業、DX事業のオーガニックな成長に加え、継続的なM&Aが業績アップに寄与

評価： 2023年12月期は一時的な減益はあったものの、中長期的な目標達成に向け着実に事業規模を拡大

(単位：百万円)	2023年 通期	前年 通期	(増減率)	2023年 第4四半期	前年 第4四半期	(増減率)
売上高 (ネット)	12,109	10,377	16.7%	3,256	2,878	13.1%
売上総利益	5,870	5,104	15.0%	1,547	1,430	8.2%
販売管理費	5,104	3,753	36.0%	1,310	1,137	15.2%
EBITDA	1,212	1,597	△24.1%	361	376	△3.9%
EBITDAマージン	10.0%	15.4%	△5.4%	11.1%	13.1%	△2.0%
営業利益	765	1,350	△43.3%	236	292	△19.4%
経常利益	776	1,400	△44.5%	236	307	△23.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	474	853	△44.5%	196	253	△22.5%
参考：新収益認識基準適用前						
売上高 (グロス)	24,814	21,220	16.9%	6,232	6,027	3.4%

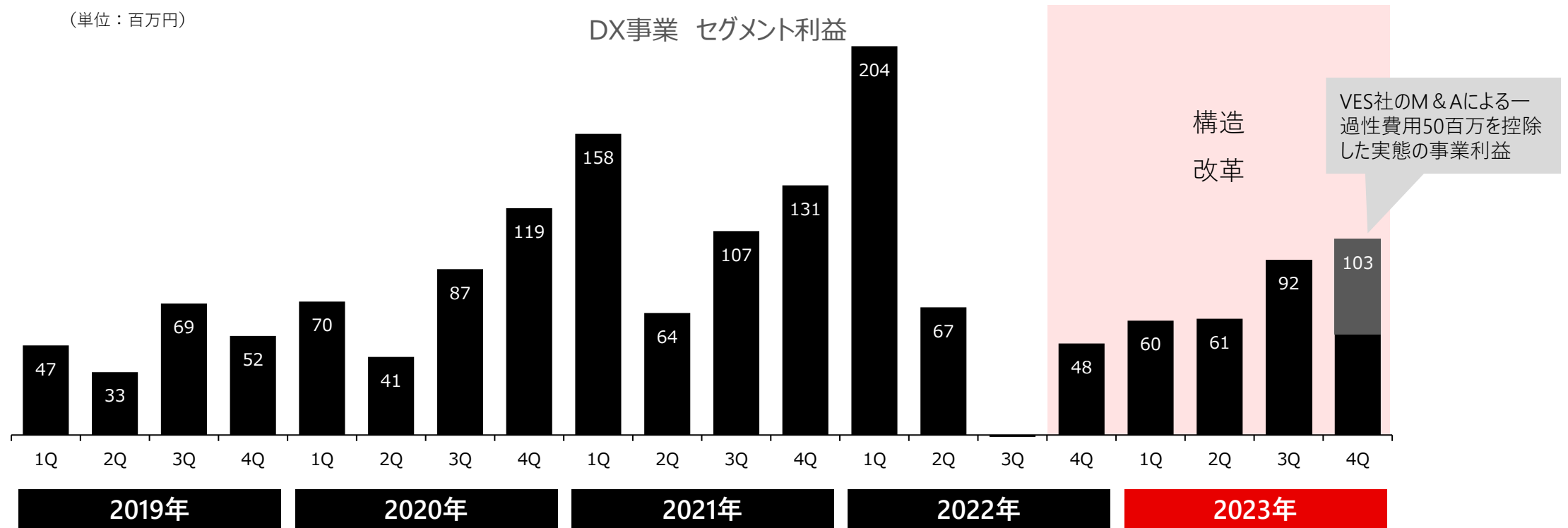
業績拡大

3. DX事業は、構造改革によりSharing Innovations社の利益が回復

進捗状況： Sharing Innovations社の構造改革を経て、FY2023の3Q以降安定的に利益が出る体質に

評価： 構造改革に加え、ヴェス社とのシナジー等によりグループシナジーが加速できている

(単位：百万円)



株主還元策

4. 2024年12月期も増配を予定

進捗状況：2024年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を10円から11円へ増額予定

評価： 継続的な増配を行い、1株あたりの価値（配当率）を高めることができた

2023年12月期

2024年12月期

1株当たり配当金

10.0円
(普通配当 10.0円)

11.0円
(普通配当 11.0円)

株主還元策

5. 2024年2月14日に自己株式の取得を発表

進捗状況：戦略的M&A等に活用することを目的に、以下の条件で自己株式の取得を決定

評価：株主還元を行いながらも、今後の業績にも寄与しうる施策を実行できた

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	250,000株（上限）
株式の取得価額の総額	200百万円（上限）
取得期間	2024年2月14日 ～2024年5月31日
取得方法	市場買付

出典：2023年12月期決算説明資料 P2より抜粋



03 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

成長戦略に則り、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

増配等による株主還元施策を充実させる

2024年12月期は配当の開始以来、6期連続となる増配を予定

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」

国内パブリッククラウドサービス市場は
2021年～2026年までの年間平均成長率**20.8%**で推移
2026年の市場規模は2021年比**2.6倍の4兆2,795億円**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 産業分野別予測、2022年～2026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」

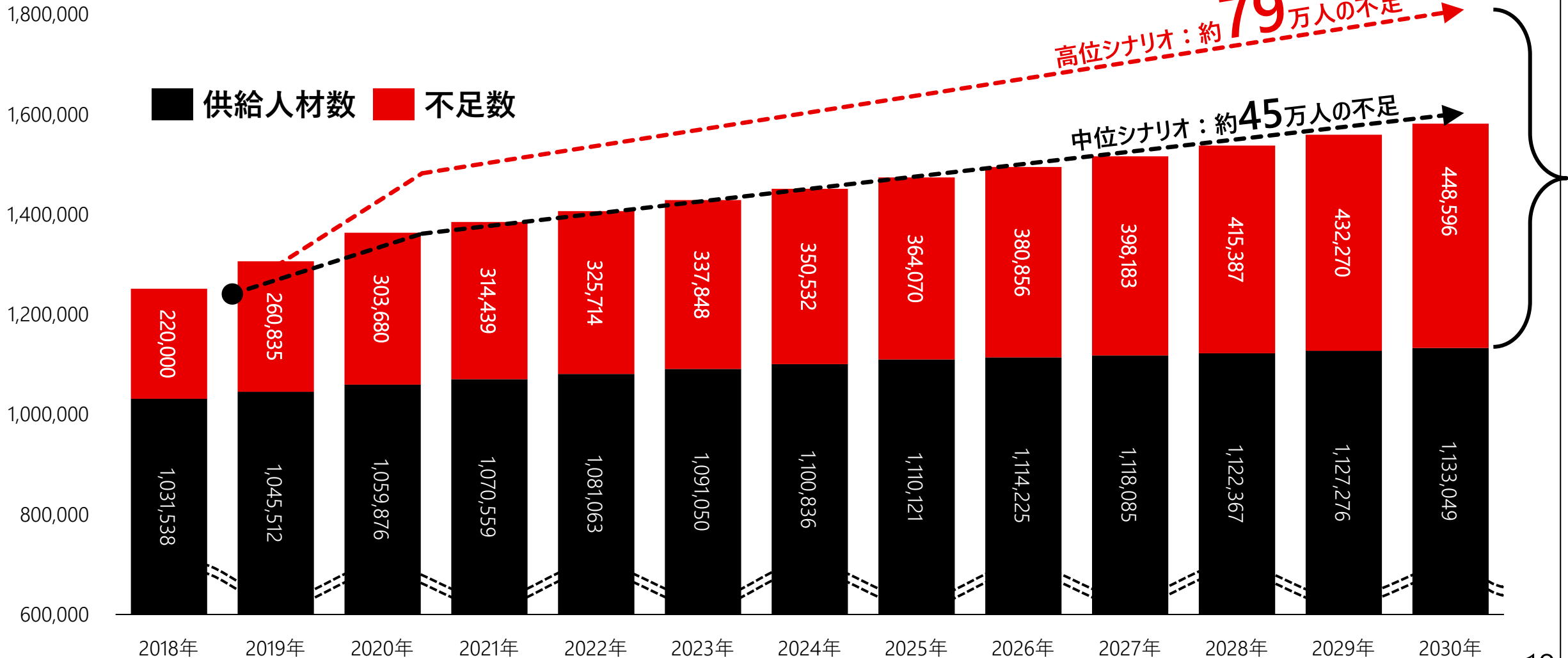
デジタル マーケティング事業

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

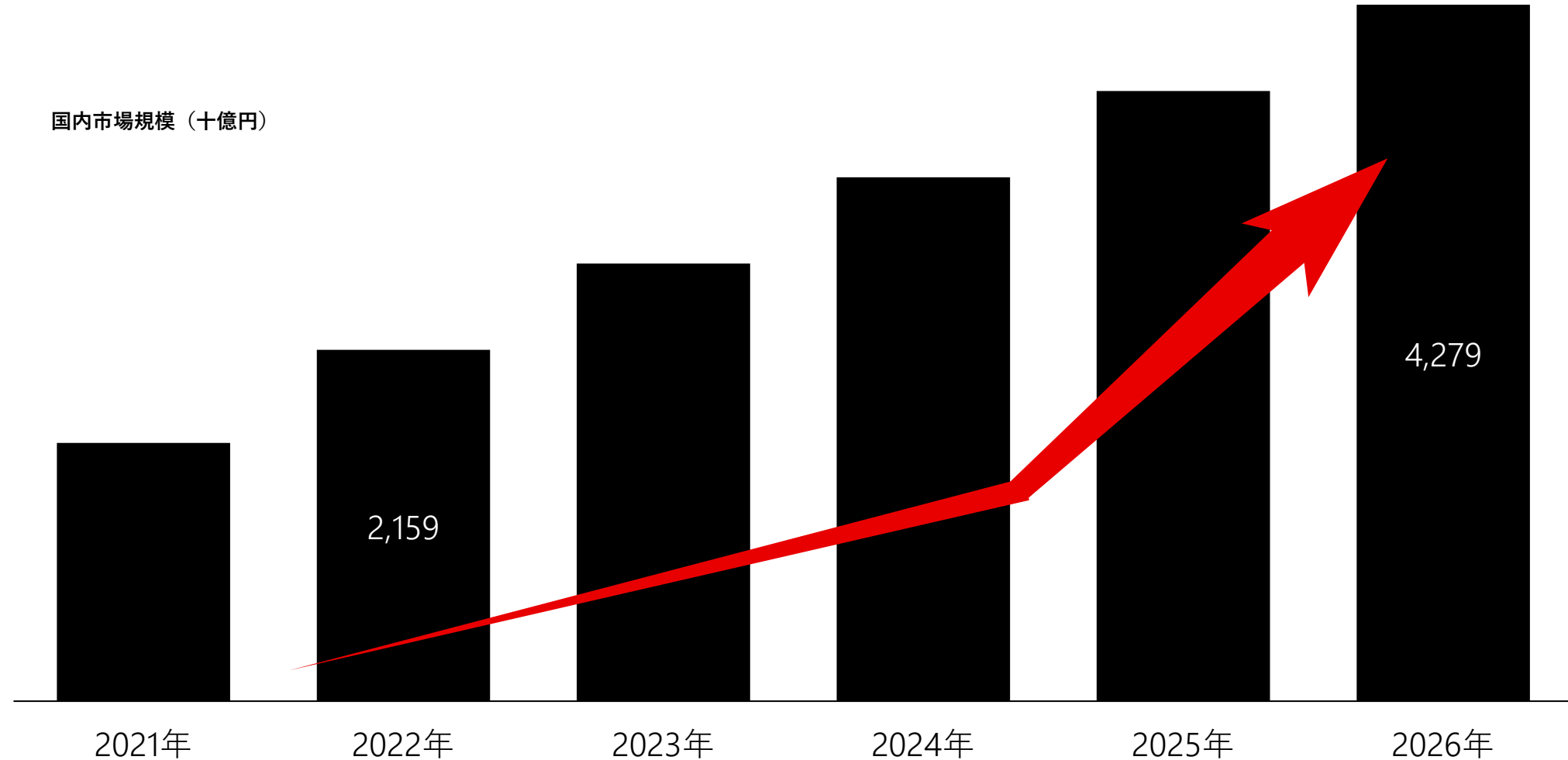
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略： 成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

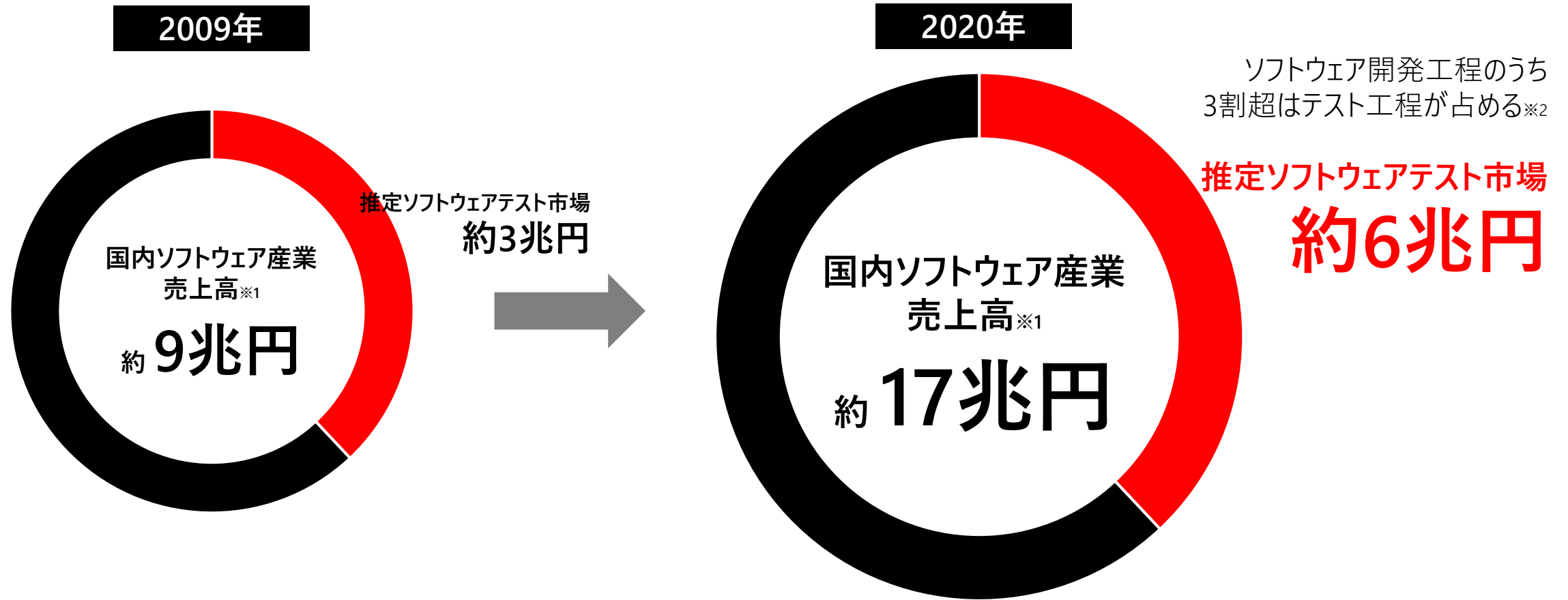
2021年～2026年までの年間平均成長率20.8%で推移

2026年の市場規模は2021年比2.6倍の4兆2,795億円と予測



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

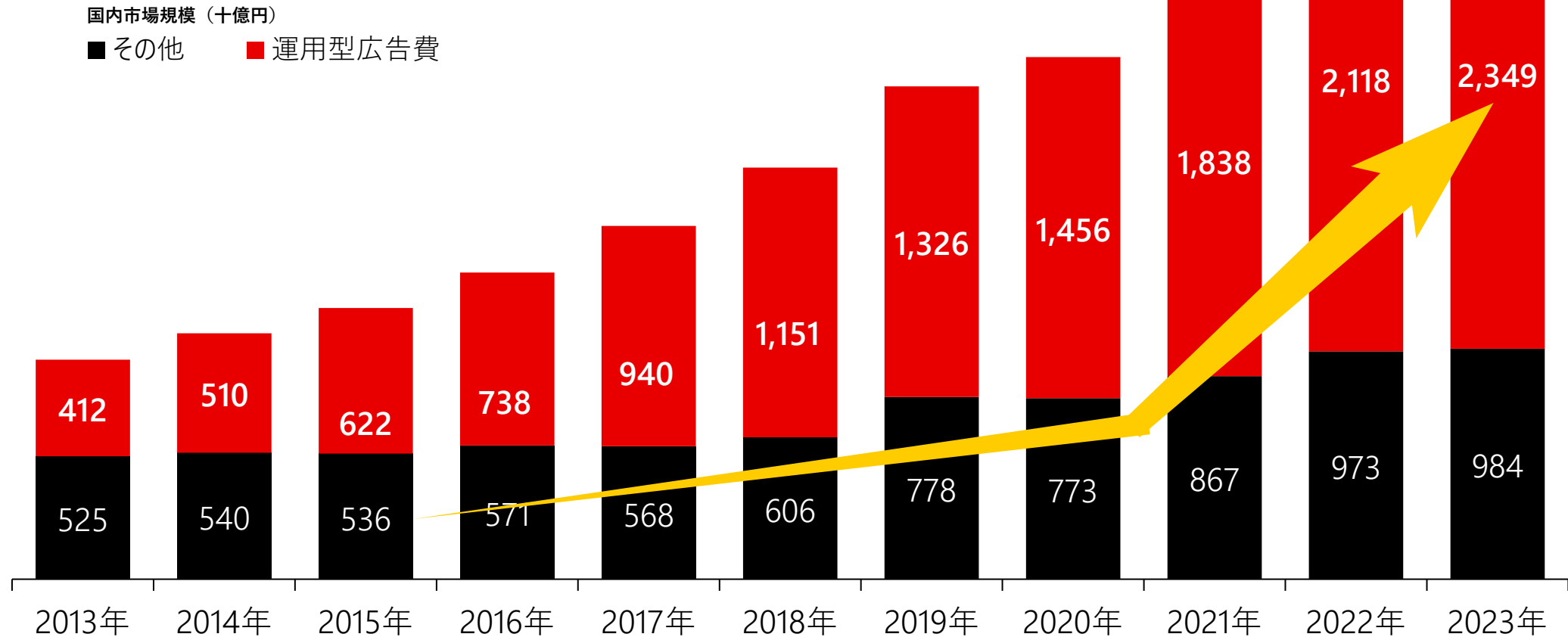


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※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

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：M&Aの積極活用 / 沿革

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

- コンティニュー(株)株式を取得
- (株)ヴェス株式を取得
- (株)アダムテクノロジーズ株式を取得
- (株)e2e株式を取得

- (株)MediaFox株式取得
- (株)アップオンデマンド株式取得
- (株)ぱむ株式取得
- テーマーチ(株)よりCAMPiN事業を譲受

- (株)インタームーブ株式を取得
- (株)ミンツプランニング株式を取得
- (株)DI Marketing Partners(旧LIFULL Marketing Partners) 株式を取得

- Mulodo Vietnam株式取得

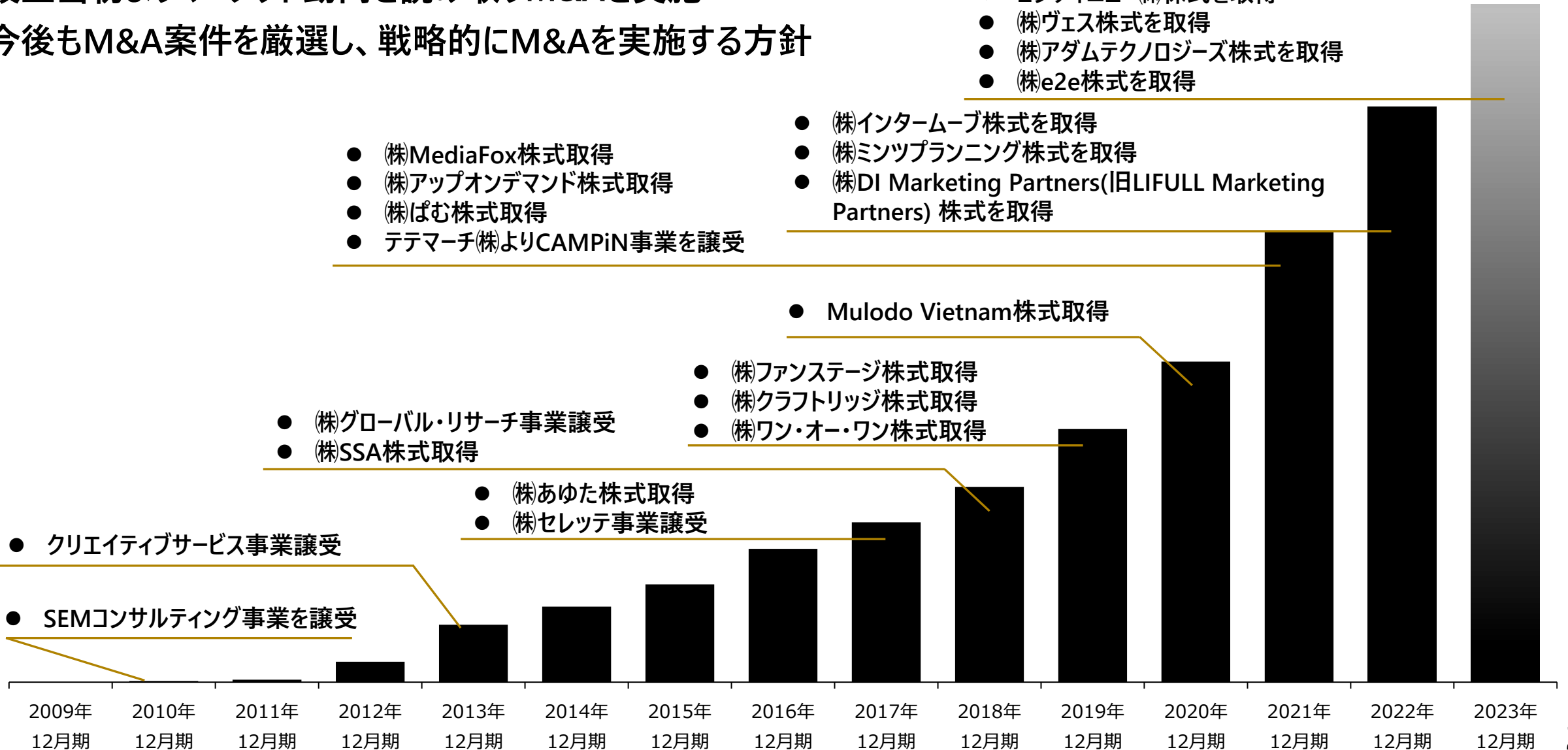
- (株)ファンステージ株式取得
- (株)クラフトリッジ株式取得
- (株)ワン・オー・ワン株式取得

- (株)グローバル・リサーチ事業譲受
- (株)SSA株式取得

- (株)あゆた株式取得
- (株)セレッテ事業譲受

- クリエイティブサービス事業譲受

- SEMコンサルティング事業を譲受



成長戦略：M&Aの積極活用

FY2023は3件のM&Aを実施



2023年8月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、コンティニュー社の株式取得を決議し、子会社化。コンティニュー社は中部エリアを拠点として、プロジェクトマネージャー、プロジェクトリーダークラスのハイスキルなエンジニアを抱え、大企業向けの案件を数多くこなしており、同社が当社グループに加わることで、中部エリアの競争力強化、デリバリー力・営業力の向上のほか、新たな顧客層の獲得が可能となる。



※詳細は p.26-27で説明

成長戦略：M&Aの積極活用

FY2023は3件のM&Aを実施



2023年1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、アダムテクノロジーズ社及びe2e社の株式取得を決議し、2月に子会社化。アダムテクノロジーズ社は、SEO 対策を強みとしたコンテンツマーケティングを、e2e社はWordPress を専門としたシステム開発、保守運用を手掛けており、同社が当社グループに加わることで、より広範なデジタルマーケティング支援が可能となる。

ヴェス M&Aの目的

ヴェスの強み

テストエンジニアを中心に、約130名が所属
ソフトウェアテストサービスを約20年にわたり手掛けており、
1万2,000件以上の検証実績を有する

グループシナジー

- ◆ DX事業を展開するSharing Innovations（SI社）との連携
設計-開発-テストまで一気通貫のサービス提供が可能に
SI社のエンジニアリソースをヴェス社と共有
 - ⇒ ヴェス社の体制拡充による事業成長の加速
 - ⇒ DX事業のエンジニア稼働率上昇により、グループ全体での収益性を改善
- ◆ グループ全体での顧客基盤の共有・クロスセル機会の拡大
- ◆ グループ内リソース共有による成長加速（採用・教育体制、マーケティング支援、コーポレート機能等）

成長戦略：M&Aの積極活用 / ヴェス社

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
M&Aにより、新たな市場、サービス、リソース、顧客を獲得

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マーケティング 2009年6月開始	    LIFULL Marketing Partners	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスラインナップの拡充 ・顧客基盤の共有・クロスセル機会の拡大 ・デジタル人材の増強 	約3兆円 ※1
DX	システムソリューション 2017年6月開始	 ※DX領域で10社をM&A、統合	<ul style="list-style-type: none"> ・TAM (※4) の拡大 (DX市場への新規参入) ・顧客基盤の共有・クロスセル機会の拡大 ・サービスラインアップの拡充 ・Salesforceを軸としたマーケティングDXへの参入 ・DX人材の増強 	約16兆円 ※2
	クラウド インテグレーション 2019年1月開始			
	ソフトウェアテスト 2023年5月開始		<ul style="list-style-type: none"> ・TAM (※4) の拡大 (テスト市場への新規参入) ・既存事業とのシナジー創出 	うち 約6兆円 ※3

成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

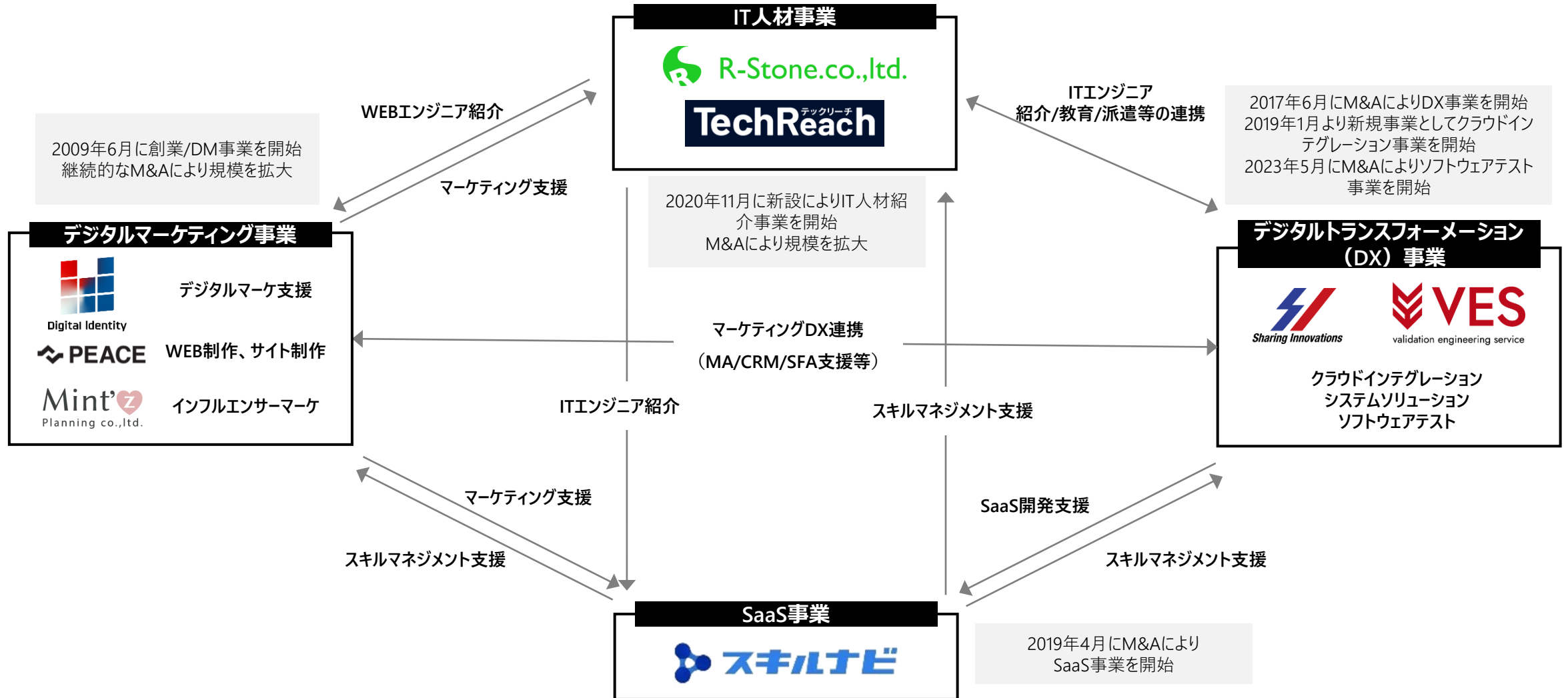
Strength

03

新規事業の育成

成長戦略：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



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。
- 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!