

|| 企業調査レポート ||

Orchestra Holdings

6533 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月15日(火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. DX 事業と DM 事業が主力、新規事業も育成	01
2. 2024 年 12 月期は一過性費用が発生するも増収効果で EBITDA 増益	01
3. 2025 年 12 月期は大幅増収増益予想で再成長ステージに向かう	01
4. M&A を活用して「創造の連鎖」拡大を目指す	02
5. 再成長ステージに入った可能性に注目	02
■ 会社概要	03
● 会社概要・沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業の概要	04
2. セグメント別の推移	06
3. 特徴・強み	06
■ 業績動向	07
1. 2024 年 12 月期連結業績の概要	07
2. 財務の状況	08
■ 今後の見通し	08
● 2025 年 12 月期連結業績予想の概要	08
■ 成長戦略	09
1. 中長期成長戦略	09
2. 株主還元策	10
3. 弊社の視点	10

■ 要約

2025 年 12 月期は大幅増収増益予想で再成長ステージに向かう

Orchestra Holdings<6533> は、企業のデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）やデジタルマーケティング（以下、DM）を支援するテクノロジー企業集団の持株会社である。DX 事業と DM 事業のシナジー創出により、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している。

1. DX 事業と DM 事業が主力、新規事業も育成

同社は M&A を積極活用し、成長分野である DX 事業と DM 事業を主力に、その他事業として新規事業及び投資事業も展開している。DX 事業は Sharing Innovations<4178> のシステムインテグレーション、(株)ヴェスのソフトウェアテストサービス、DM 事業は (株) デジタルアイデンティティの顧客企業のマーケティング DX に関するトータルソリューションを主力としている。さらにスキルマネジメントシステムやゲーム企画・開発・運営などの新規事業を育成するとともに、ベンチャービジネスをサポートする投資事業も展開している。

2. 2024 年 12 月期は一過性費用が発生するも増収効果で EBITDA 増益

2024 年 12 月期の連結業績は売上高が 2023 年 12 月期比 15.9% 増の 14,036 百万円、営業利益が同 4.7% 増の 801 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 783 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 30.0% 減の 331 百万円、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用）が同 9.4% 増の 1,326 百万円だった。各利益は一過性費用となる M&A 関連費用の発生等で計画を下回ったが、売上高が M&A 効果も寄与しておおむね計画水準で着地し、営業増益・EBITDA 増益となった。増収効果で人件費等の増加を吸収し、DX 事業の収益性向上も寄与した。

3. 2025 年 12 月期は大幅増収増益予想で再成長ステージに向かう

2025 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が 2024 年 12 月期比 17.5% 増の 16,500 百万円、営業利益が同 18.6% 増の 950 百万円、経常利益が同 14.8% 増の 900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 20.6% 増の 400 百万円、EBITDA が同 16.9% 増の 1,550 百万円としている。一定の M&A 関連費用及び IFRS（国際財務報告基準）採用検討に係るコンサルティング報酬費用を一過性費用影響として織り込んでいるが、DX 事業の PMI 進展、M&A 効果、グループシナジー向上などにより大幅増収増益予想としている。需要が高水準に推移することなども勘案すれば好業績が期待できると弊社では考えている。

要約

4. M&A を活用して「創造の連鎖」拡大を目指す

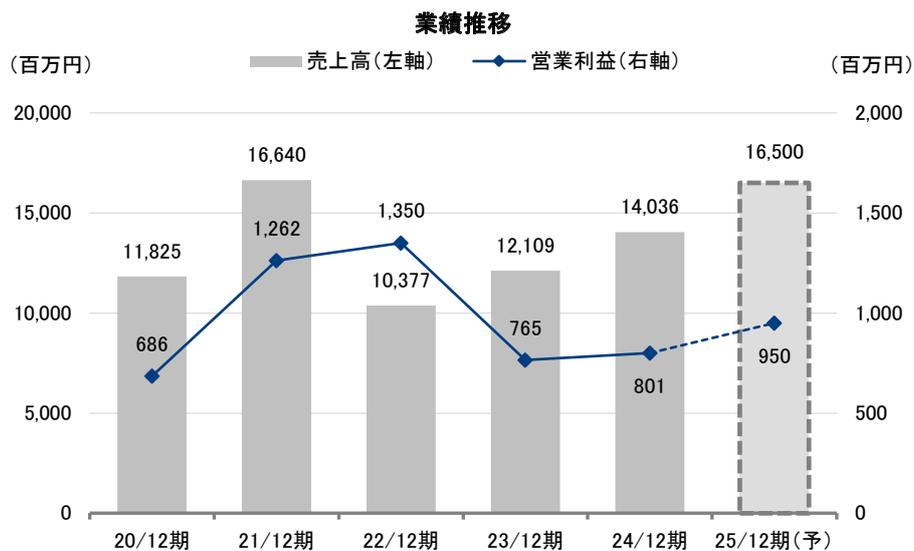
同社は、M&A の活用によって既存事業の拡大スピードを加速させると同時に、成長性・収益性の高い新規事業領域へ投資することで「創造の連鎖」拡大を目指すことを基本方針としている。中長期的な目標としては、主要2事業（DX 事業と DM 事業）のオーガニック成長、M&A の活用、新規事業の貢献により、2028年にEBITDA50億円、2033年にEBITDA150億円の達成を目指す。DM 事業は強みとする運用型広告を中心に市場成長を着実に捉える。DX 事業はAIを活用した新サービスの開発・提供も推進し、急成長市場でのプレゼンスを拡大して第2の収益の柱とする。グループ基盤を活用して各事業間のシナジーを創出することにより、高成長×高収益な事業モデル構築を推進する。

5. 再成長ステージに入った可能性に注目

同社はDXやDMといった成長市場にフォーカスして事業展開しており、M&Aによるグループシナジーを勘案すれば中長期成長ポテンシャルが大きいと弊社では評価している。直近の業績は一過性要因も影響して停滞感が見られたものの、2025年12月期は大幅増収増益予想としている。子会社におけるPMI進展、高単価・高利益率案件への戦略的シフトなどの成果も期待され、グループシナジーにより再成長ステージに入った可能性が高いと弊社では注目している。

Key Points

- ・企業のDMやDXを支援するテクノロジー企業集団
- ・2024年12月期は一過性費用が発生するも増収・EBITDA増益
- ・2025年12月期は大幅増収増益予想で再成長ステージに向かう
- ・M&Aを活用して「創造の連鎖」拡大を目指す。再成長ステージに入った可能性に注目



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の DX や DM を支援する マーケティング DX 領域のリーディングカンパニー

● 会社概要・沿革

同社は 2009 年 6 月に設立し、2016 年 9 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズへ新規上場、2017 年 7 月に持株会社体制へ移行して商号を（株）デジタルアイデンティティから（株）Orchestra Holdings に変更、2018 年 12 月に東証 1 部へ市場変更、2022 年 4 月の東証市場区分見直しに伴い東証プライム市場へ移行した。

ビジョンに「創造の連鎖」を掲げ、企業の DX や DM を支援するテクノロジー企業集団の持株会社である。DX 事業と DM 事業で技術融合やシナジー創出を推進することにより、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している。2024 年 12 月期末時点の資産合計は 12,821 百万円、純資産は 6,125 百万円、自己資本比率は 44.3%、発行済株式数は 10,034,200 株（自己株式 309,632 株を含む）、役職員数は 1,154 名である。なお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（2024 年 11 月 15 日～2024 年 12 月 17 日、119,700 株）した。

主要連結子会社は、DX 事業領域ではクラウドインテグレーションの Sharing Innovations、ソフトウェアテストサービスのヴェス、DM 事業領域ではデジタルアイデンティティ（2017 年 7 月に新設分割によって設立、同社から事業承継）、その他事業領域では SaaS 型スキルマネジメントシステムの（株）ワン・オー・ワン、エンジニア・クリエイターを中心とする人材紹介事業の（株）アールストーン、投資事業の（株）Orchestra Investment などである。

■ 事業概要

DX 事業と DM 事業を主力に、新規事業及び投資事業も展開

1. 事業の概要

同社は M&A を積極活用し、成長分野である DX 事業と DM 事業を主力に、その他事業として新規事業及び投資事業も展開している。2023 年 12 月期以降の M&A としては、2023 年 2 月にデジタルアイデンティティが WordPress を専門としたシステム開発・保守運用の (株) e2e 及びコンテンツマーケティングの (株) アダムテクノロジーズを子会社化、同年 4 月に同社がヴェスを子会社化、同年 8 月に Sharing Innovations が Salesforce 導入支援サービスのコンティニュー (株) を子会社化、2024 年 4 月にヴェスが (株) エー・アンド・ビー・コンピュータからシステムエンジニアリングサービス (SES) 事業を譲り受け、同年 9 月に同社がゲーム開発・運営の (株) ランド・ホーを子会社化した。さらに、2025 年 1 月にはヴェスがソフトウェア開発・SES 事業の (株) 日本技研プロフェッショナルアーキテクトを子会社化、同年 2 月にはヴェスが RFID 等の自動認識ソリューションを展開する (株) ケーウェイズを子会社化した。

M&A の積極活用

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	 LIFULL Marketing Partners	<ul style="list-style-type: none"> ・ロールアップ戦略による事業規模の拡大 ・複数の同業他社のM&Aにより、 ・サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充 	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"> ・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	 ※DX領域で10社を M&A、統合	<ul style="list-style-type: none"> ・隣接市場への進出によるTAM (※4) の拡大 ・デジタルマーケティング事業での知見を活用し、Salesforceを軸としたマーケティングDXへ新規参入 	約16兆円 ※2
	クラウド インテグレーション 2019年1月開始		<ul style="list-style-type: none"> ・ロールアップ戦略による事業規模の拡大 ・複数の同業他社のM&Aにより、 ・サービスラインナップ・顧客基盤・人的リソースを拡充 	うち 約6兆円 ※3
ソフトウェアテスト 2023年5月開始		<ul style="list-style-type: none"> ・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 		

※1 出所: 電通「日本の広告費」 ※2 出所: 経済産業省「情報通信産業調査」(IT/ITサービス業の売上高) ※3 出所: 独立行政法人情報処理機構 (IPA)「IT/ITサービス業のIT/ITサービス業」 ※4 TAM: Total Addressable Market (獲得可能な最大市場規模)
※5 出所: NPD GROUP「市場規模予測 デジタルゲーム」 ※6 出所: 同社「ゲーム開発」については、過去の事業と区別するべし、かつIT/ITサービス業の他の事業に属している。

出所: ケーウェイズの株式取得 (連結子会社化) に関するお知らせより掲載

(1) DX 事業

DX 事業は子会社 Sharing Innovations を中心に、中堅～大手企業を主要クライアント層としてシステムやアプリの受託開発を行うシステムソリューション、米国 Salesforce<CRM> のマーケティングオートメーション (以下、MA)・顧客管理 (以下、CRM) 製品のクラウドサービス導入支援・保守・運用をワンストップで提供するクラウドインテグレーションを主力としている。

Orchestra Holdings | 2025年4月15日(火)
 6533 東証プライム市場 | <https://orchestra-hd.co.jp/ir/>

事業概要

2018年2月にSalesforceのコンサルティングパートナーに認定された後、2019年9月にはSilver Partner、2020年3月にはGold Partnerに認定された。またSharing Innovationsは2020年8月に、Salesforceの子会社でBI(Business Intelligence)分析プラットフォームのリーディングカンパニーである米国Tableau Software<DATA>とパートナー契約を締結した。その後の実績が評価されて2021年6月にTableau SoftwareのSelectパートナーに昇格、2022年5月には最高ランクのTableau Premierパートナーに日本で初めて認定された。

2023年4月に子会社化したヴェスは、2003年に設立してソフトウェアテストサービスを開始して以来、12,000件以上の検証実績を有するなど、ソフトウェア品質のエキスパートとして、特に精密機器分野や医療機器分野を中心に高い知見・ノウハウを有している。またソフトウェアテストの国際的な資格認定を行うISTQB(国際ソフトウェアテスト資格認定委員会)より「ゴールドパートナー」に認定されている。

2025年1月にヴェスが子会社化した日本技研プロフェッショナルアーキテクトは、従業員数約130名でソフトウェア開発・SES事業を展開している。従来は2次請負案件が中心だったが、同社グループの顧客層からの1次請負案件にシフトすることで利益率の大幅な改善を実現する方針だ。また同年2月にヴェスが子会社化したケーウェイズは、従業員数約30名でRFID等の自動認識技術に強みを持っている。同社グループの顧客基盤やリソースを共有することで、従来はリソース不足で断っていた案件への対応も可能になるほか、DX事業にケーウェイズのIoTシステム領域が加わることで、グループシナジー向上効果も期待される。

(2) DM 事業

DM事業は子会社デジタルアイデンティティを中心に、インターネット広告に関するサービスとして運用型広告サービス、SEO(Search Engine Optimization)コンサルティングサービス、サイト・コンテンツ制作のクリエイティブサービスなどを展開し、顧客企業のマーケティングDXに関するフルファネル型のトータルソリューションを提供している。デジタルアイデンティティは、専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用、ワンストップ体制などが評価されている。

(3) その他事業

その他事業は、プラットフォーム事業として2014年に開始した占いサービス「ウララ」を運営しているほか、子会社ワン・オー・ワンが展開するSaaS型スキルマネジメントシステム「スキルナビ」、2024年9月に子会社化したランド・ホーが展開するゲーム企画・開発・運営、子会社アールストーンが展開するITエンジニア・クリエイター転職エージェンシー「R-stone」、ITエンジニア求人情報サイト「TechReach」、投資事業などを展開している。

多くの事業が先行投資段階だが、グループ基盤も活用しながら新たな主力事業への育成を推進している。なおスマートフォンからチャットで相談できる占いサービス「ウララ」は鑑定実績が累計130万件を突破し、安定収益で推移している。またコーポレートベンチャーキャピタルのOrchestra Investmentは、ビジョンである「創造の連鎖」を実現すべく投資事業を通じてベンチャービジネスをサポートしている。このうちかっこ<4166>、ROBOT PAYMENT<4374>、TWOSTONE&Sons<7352>、ジオコード<7357>、メンタルヘルステクノロジーズ<9218>の5社が株式上場を果たしている。

事業概要

2. セグメント別の推移

過去 5 期（2020 年 12 月期～2024 年 12 月期）のセグメント別の推移は以下のとおりである。なお 2022 年 12 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、DM 事業の一部売上高を総額（グロス）表示から純額（ネット）表示に変更している。DX 事業は Sharing Innovations の構造改革効果で利益面も 2024 年 12 月期より再成長フェーズに入っている。DM 事業は「収益認識に関する会計基準」等適用の影響で 2022 年 12 月期より見掛け上の売上高が大幅に減少した形になっているが、実質的には市場拡大や競争優位性を背景に増収増益基調で利益柱となっている。その他の新規事業は先行投資段階である。

セグメント別業績推移

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期	24/12 期
売上高	11,825	16,640	10,377	12,109	14,036
DX 事業	3,390	4,104	4,805	5,556	6,802
DM 事業	7,955	11,926	4,695	5,603	5,645
その他	496	696	1,022	1,108	1,663
調整額	-17	-87	-145	-158	-74
セグメント利益	686	1,262	1,350	765	801
DX 事業	318	462	319	267	491
DM 事業	1,029	1,712	2,147	1,965	1,935
その他	-20	-21	-69	-85	-31
調整額	-641	-890	-1,046	-1,382	-1,594

注：22/12 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用し、DM 事業の一部を純額（ネット）表示に変更
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、M&A を積極的に活用し、IT・DX や DM といった成長分野にビジネス展開していること、DM 事業では主力の運用型広告サービスが高い評価を得ていること、DX 事業では成長ドライバーとして位置付けているクラウドインテグレーション分野において米国 Salesforce の MA・CRM 製品の導入支援・保守・運用等に豊富な実績を誇っていることなどがある。今後も M&A を積極活用することで、開発体制の強化、新たな柱となる事業の育成、グループシナジー創出を推進する方針だ。

業績動向

2024 年 12 月期は一過性費用が発生するも増収効果で EBITDA 増益

1. 2024 年 12 月期連結業績の概要

2024 年 12 月期の連結業績は売上高が 2023 年 12 月期比 15.9% 増の 14,036 百万円、営業利益が同 4.7% 増の 801 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 783 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 30.0% 減の 331 百万円、EBITDA が同 9.4% 増の 1,326 百万円だった。各利益は一過性費用となる M&A 関連費用の発生（仲介手数料 133 百万円）等で計画を下回ったが、売上高が M&A 効果も寄与しておおむね計画水準で着地し、営業増益・EBITDA 増益だった。増収効果で人件費等の増加を吸収し、DX 事業の収益性向上も寄与した。期末の役職員数は 199 名増の 1,154 名となった。売上総利益は 2023 年 12 月期比 10.6% 増加したが売上総利益率は 2.2 ポイント低下して 46.3%、販管費は 11.5% 増加したが販管費比率は 1.6 ポイント低下して 40.5% となった。この結果、営業利益率は 0.6 ポイント低下して 5.7%、EBITDA マージンは 0.6 ポイント低下して 9.4% となった。なお親会社株主に帰属する当期純利益は投資有価証券売却益が減少したため減益となった。

2024 年 12 月期連結業績概要

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	12,109	100.0%	14,036	100.0%	1,927	15.9%
売上総利益	5,870	48.5%	6,492	46.3%	622	10.6%
販管費	5,104	42.2%	5,691	40.5%	586	11.5%
営業利益	765	6.3%	801	5.7%	35	4.7%
経常利益	776	6.4%	783	5.6%	7	0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	474	3.9%	331	2.4%	-142	-30.0%
EBITDA	1,212	10.0%	1,326	9.4%	114	9.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

DX 事業は売上高が 22.4% 増の 6,802 百万円、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が 83.8% 増の 491 百万円、EBITDA が 63.5% 増の 770 百万円だった。M&A 効果も寄与して大幅増収となったほか、Sharing Innovations における原価最適化、想定的に高単価・高収益となるエンタープライズ案件への進出、中間期にヴェスが事業譲受したイー・アンド・ビー・コンピュータの SES 事業の PMI 進展なども寄与して収益性が大幅に改善した。四半期別の EBITDA は第 1 四半期が 163 百万円、第 2 四半期が 179 百万円、第 3 四半期が 196 百万円、そして第 4 四半期は 231 百万円で過去最高を更新した。

業績動向

DM 事業は売上高が 0.7% 増の 5,645 百万円、セグメント利益が 1.5% 減の 1,935 百万円、EBITDA が 2.4% 減の 2,122 百万円だった。新規顧客への営業強化により大手からの引き合いが増加しているものの、第 2 四半期に発生した既存大口顧客の予算縮小の影響で売上高が横ばいに留まり、人財投資の影響で小幅減益だった。ただし全体として安定的に推移した。四半期別の EBITDA は第 1 四半期が 695 百万円、第 2 四半期が 434 百万円、第 3 四半期が 448 百万円、第 4 四半期が 543 百万円だった。既存大口顧客の予算縮小の影響があった第 2 四半期をボトムとして、第 3 四半期以降は回復基調である。

その他事業は売上高が 50.2% 増の 1,663 百万円、セグメント利益が 31 百万円の損失（2023 年 12 月期は 85 百万円の損失）、EBITDA が 4 百万円の損失（同 73 百万円の損失）だった。SaaS 事業「スキルナビ」をはじめとして先行投資段階のため損失計上を継続したが、第 4 四半期よりランド・ホーを新規連結して大幅増収となり、損失も縮小した。

2. 財務の状況

財務面で見ると、2024 年 12 月期末の資産合計は 2023 年 12 月期末比 108 百万円増加して 12,821 百万円、負債合計は 19 百万円増加して 6,695 百万円、純資産は 89 百万円増加して 6,125 百万円となった。主に無形固定資産でのれんが 222 百万円増加して 3,788 百万円、負債で有利子負債残高（長短借入金合計）が 127 百万円減少して 2,881 百万円となった。純資産では利益剰余金が 233 百万円増加して 3,510 百万円となった。この結果、自己資本比率は 1.2 ポイント上昇して 44.3% となった。財務の健全性は維持されていると弊社では考えている。

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期は大幅増収増益予想で再成長ステージに向かう

● 2025 年 12 月期連結業績予想の概要

2025 年 12 月期の連結業績予想は売上高が 2024 年 12 月期比 17.5% 増の 16,500 百万円、営業利益が 18.6% 増の 950 百万円、経常利益が 14.8% 増の 900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 20.6% 増の 400 百万円、EBITDA が 16.9% 増の 1,550 百万円としている。一定の M&A 関連費用（仲介手数料等）及び IFRS 採用検討に係るコンサルティング報酬費用として、合計 150 百万円程度を一過性費用影響として織り込んでいるが、DX 事業の PMI 進展、M&A 効果、グループシナジー向上などにより大幅増収増益予想としている。需要が高水準に推移することなども勘案すれば好業績が期待できるだろうと弊社では考えている。

今後の見通し

2025 年 12 月期業績予想

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	14,036	100.0%	16,500	100.0%	2,464	17.5%
営業利益	801	5.7%	950	5.8%	149	18.6%
経常利益	783	5.6%	900	5.5%	117	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	331	2.4%	400	2.4	69	20.6%
EBITDA	1,326	9.4%	1,550	9.4	224	16.9%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

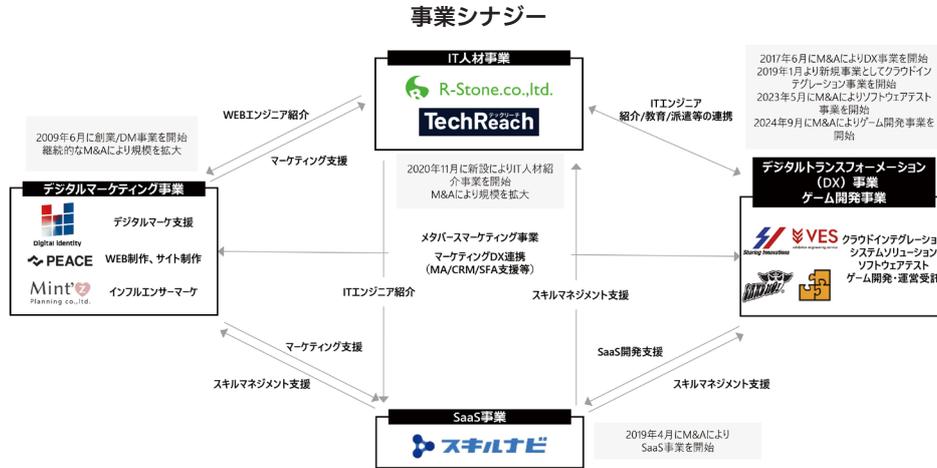
成長戦略

M&A を活用して「創造の連鎖」拡大を目指す

1. 中長期成長戦略

同社は、M&A の活用によって既存事業の拡大スピードを加速させると同時に、成長性・収益性の高い新規事業領域へ投資することで「創造の連鎖」拡大を目指すことを基本方針としている。中長期的な目標としては、主要 2 事業（DX 事業と DM 事業）のオーガニック成長、M&A の活用、新規事業の貢献により、2028 年に EBITDA50 億円、2033 年に EBITDA150 億円の達成を目指すとしている。戦略としては、既存事業の DM 事業は第 1 の柱として、強みとする運用型広告を中心に市場成長を着実に捉える。DX 事業は、Sharing Innovations の再成長フェーズへの復帰、ヴェスの成長（2028 年までに売上高 100 億円規模への成長を目指す）のほか、最新テクノロジーである AI を活用した新サービスの開発・提供も推進し、急成長市場でのプレゼンスを拡大して早期に第 2 の収益の柱とする。新規事業ではシナジー創出が可能な IT 人材関連領域においてグループ内で一気通貫のエコシステムを構築する。そしてグループ基盤を活用して各事業間のシナジーを創出することにより、高成長×高収益な事業モデル構築を推進する。

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

なお社はプライム市場の上場維持基準のうち、直近基準日（2024年12月31日）において流通株式時価総額が基準を充たしていないため、経過措置及び改善期間の期限となる2026年12月末までに上場維持基準を充たす必要があるが、業績改善や株主還元強化を軸として企業価値向上による株価向上を目指すほか、バックアッププランとしてスタンダードへの市場変更の検討も進める方針としている。サステナビリティ経営については基本方針として、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、結果として同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、サステナビリティ活動を推進する方針だ。

2. 株主還元策

同社は M&A や新規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しており、株主還元については成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針としている。この方針に基づいて、2024年12月期の配当は2023年12月期比1.00円増配の11.00円（期末一括）とした。連結配当性向は32.5%となる。また2025年12月期の配当予想は2024年12月期比1.00円増配の12.00円（期末一括）とした。予想連結配当性向は29.2%となる。2018年12月期の初配当実施以来連続増配であり、今後も収益拡大に伴って増配など株主還元のさらなる充実が期待できると弊社では考えている。

3. 弊社の視点

同社は M&A を積極活用し、技術融合やシナジー創出を推進することでマーケティング DX 領域のリーディングカンパニーを目指すとしている。DX や DM といった成長市場にフォーカスして事業展開しており、M&A によるグループシナジーを勘案すれば中長期成長ポテンシャルが大きいと弊社では評価している。直近の業績は一過性要因も影響して停滞感が見られたものの、2025年12月期は大幅増収増益予想としている。子会社におけるPMI 進展、高単価・高利益率案件への戦略的シフトなどの成果も期待され、グループシナジーにより再成長ステージに入った可能性が高いと弊社では注目している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp