



ORCHESTRA HOLDINGS

2023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

売上高（グロス） 2,781百万円 YonY+12.9%
売上総利益 1,397百万円 YonY+ 7.7%

営業利益 290百万円 YonY▲44.6%
EBITDA 368百万円 YonY▲35.4%

売上高（グロス）は過去最高値を更新。売上総利益も1Q最高値を更新するも、構造改革中のDX事業の影響や、積極的な人材投資により、特に好調であった前第1四半期比で営業利益は減少

デジタルマーケティング（DM）事業

PMIが順調に進み、M&Aした企業が成長して業績に貢献。

（p.11参照）

特に昨年M&AしたDIMP※は、クロスセル等のシナジー効果により、黒字転換し、一部クライアントが、DM事業の上位クライアントへ成長。

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

継続中の構造改革により、前3Qを底に回復基調。

構造改革として、中途採用及びメンバー引き上げによる中堅層・PMの増員強化が進み、受注キャパ・品質と稼働率が改善。

M&A

2023年1月に、DM事業において(株)アダム、(株)e2eを取得。2023年5月に、DX事業において、(株)ヴェスを取得し、ソフトウェアテスト事業に参入。（p.42参照）



01 決算概況：2023年12月期第1四半期

02 業績見通し：2023年12月期

03 事業概要

04 成長戦略

05 ESGに関する取り組み



01 決算概況：2023年12月期第1四半期

2023年12月期第1四半期 連結業績



売上高（グロス）は過去最高値を更新。売上総利益も1Q最高値を更新するも、構造改革中のDX事業の影響や、積極的な人材投資により、特に好調であった前第1四半期比で営業利益は減少

※1 スキルナビへの投資額：1Q 約59百万円

	2023年 第1四半期	前年 第1四半期	(増減率)
(単位：百万円)			
売上高（ネット）	2,781	2,464	12.9%
売上総利益	1,397	1,297	7.7%
販売管理費	1,107	772	43.2%
営業利益	290	525	△44.6%
EBITDA	368	570	△35.4%
EBITDAマージン	13.2%	23.1%	-9.9pt
経常利益	298	530	△43.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	205	291	△29.2%
参考：新収益認識基準適用前 ※2			
売上高（グロス）	6,387	4,897	30.4%

※2 2022年第1四半期期首から、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に変更している。
なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.7に記載。

2023年12月期第1四半期 セグメント別業績

DM事業は売上高（グロス）では過去最高値を更新
 構造改革中のDX事業はクラウドインテグレーション事業が売上で伸び悩んだが、利益は復調の兆し

セグメント区分 (単位：百万円)	2023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	1,168	1,203	△2.9%
セグメント利益	60	204	△70.3%
デジタルマーケティング(DM)事業			
売上高（ネット）	1,390	1,061	30.9%
セグメント利益	540	572	△5.5%
その他事業			
売上高	247	239	3.3%
セグメント利益	△ 15	△ 25	-

システムソリューション事業は順調に売上が伸長する一方、クラウドインテグレーション事業の不振が続き、売上・利益ともに減少。社長交代含む経営体制の刷新により、更なる構造改革を継続中。前3Qを底に利益は回復傾向。

売上は昨対で大きく増加も、人材投資強化の影響で利益は減少。

引き続き新規事業への投資が続くが、「スキルナビ」の顧客増により昨対では赤字幅が減少。

参考：新収益認識基準適用前※

デジタルマーケティング事業			
売上高（グロス）	4,995	3,494	42.9%

※ 2022年第1四半期期首から、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に変更している。
 なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.7に記載。

新収益認識基準の適用による影響について

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日) を前期の期首から適用

主にデジタルマーケティング事業における運用型広告等について、これまで本人取引として収益を総額（グロス）で認識しておりましたが、同基準の適用により、代理人取引として収益を純額（ネット）で認識しております。

この影響により、従来の収益認識の方法と比較して、当第1四半期におけるデジタルマーケティング事業の売上高及び売上原価が、3,605,115千円減少しております。

なお、利益等への影響はなく、利益剰余金期首残高に与える影響もありません。

四半期連結業績

売上高

YonY
30.4%増

※新収益認識基準適用前

デジタルマーケティング事業における運用型広告の拡大により、売上高は大きく伸長し、過去最高を更新。

一方で、運用型広告は新収益認識基準適用の影響を強く受けるため、ネット売上ではYonY12.9%増に留まる。

※2022年第1四半期期首から、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に変更している。なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.7に記載。

(単位：百万円)

- セグメント間取引消去
- 新収益認識基準※適用による影響額
- DM
- DX
- その他



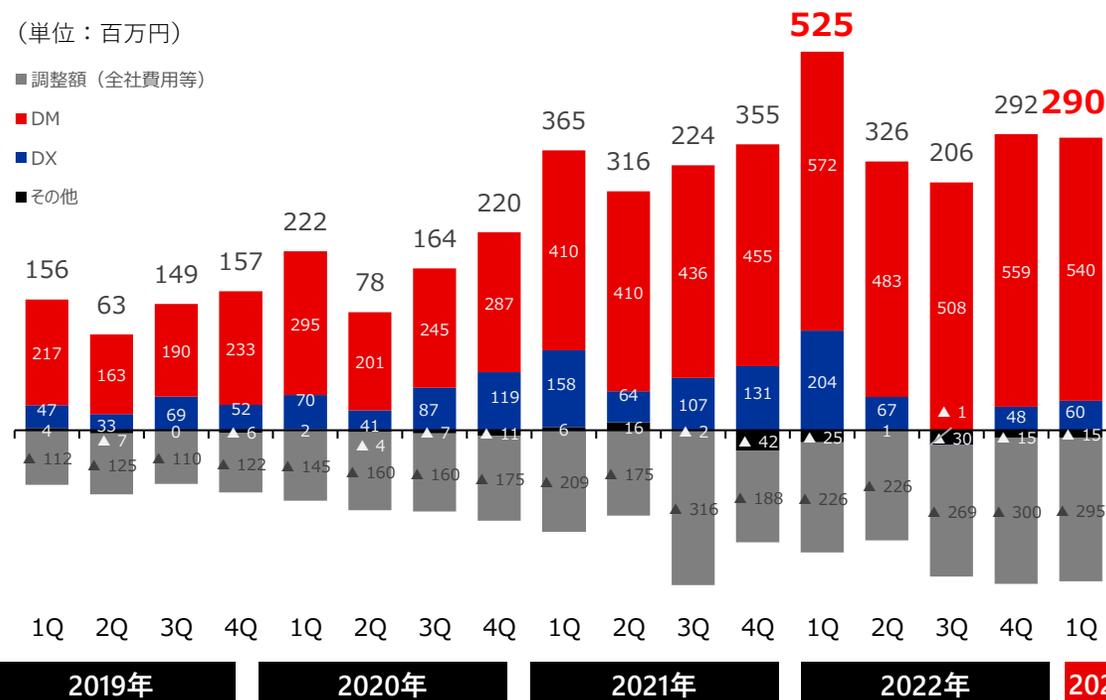
営業利益

YonY
44.6%減

構造改革を進めているDX事業の影響等から、特に好調だった前1Q比では利益が大きく減少。一方で、前3Qを底にDX事業の利益は復調傾向となる。

(単位：百万円)

- 調整額 (全社費用等)
- DM
- DX
- その他



DX事業：四半期業績

売上高

YonY
2.9%減

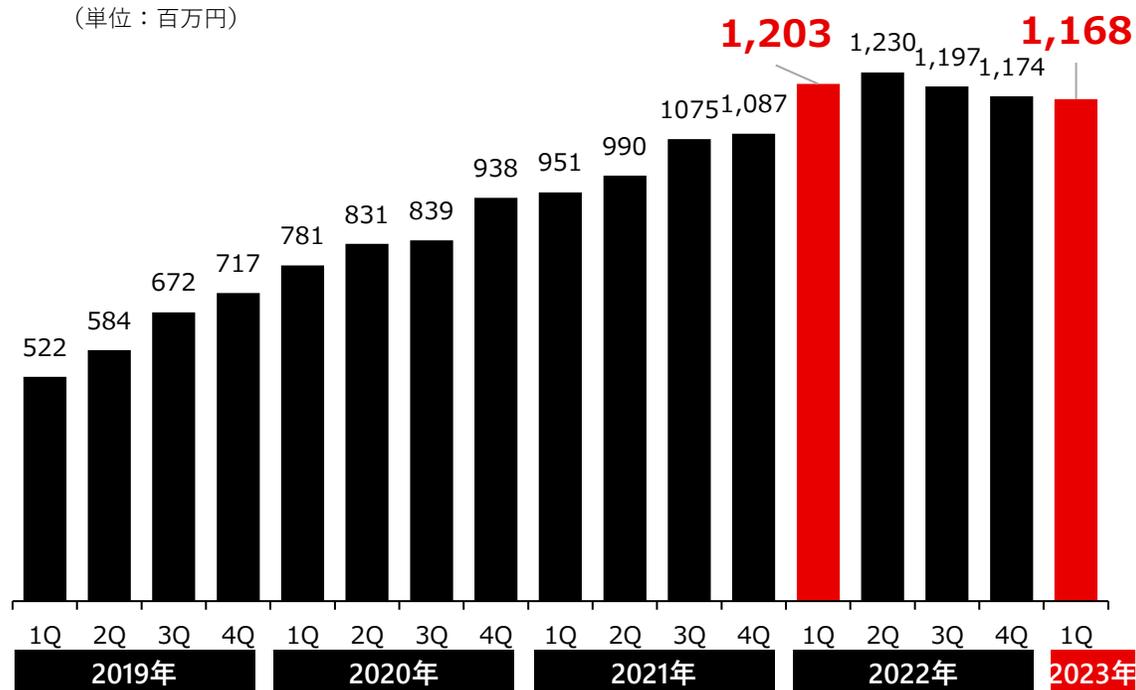
システムソリューション事業は売上が伸長する一方、クラウドインテグレーション事業は立て直し半ばであり、売上は微減。
引き続き、営業改革推進中（2023年1月～5月15日で、新ソリューション・パッケージを6件リリース）

セグメント利益

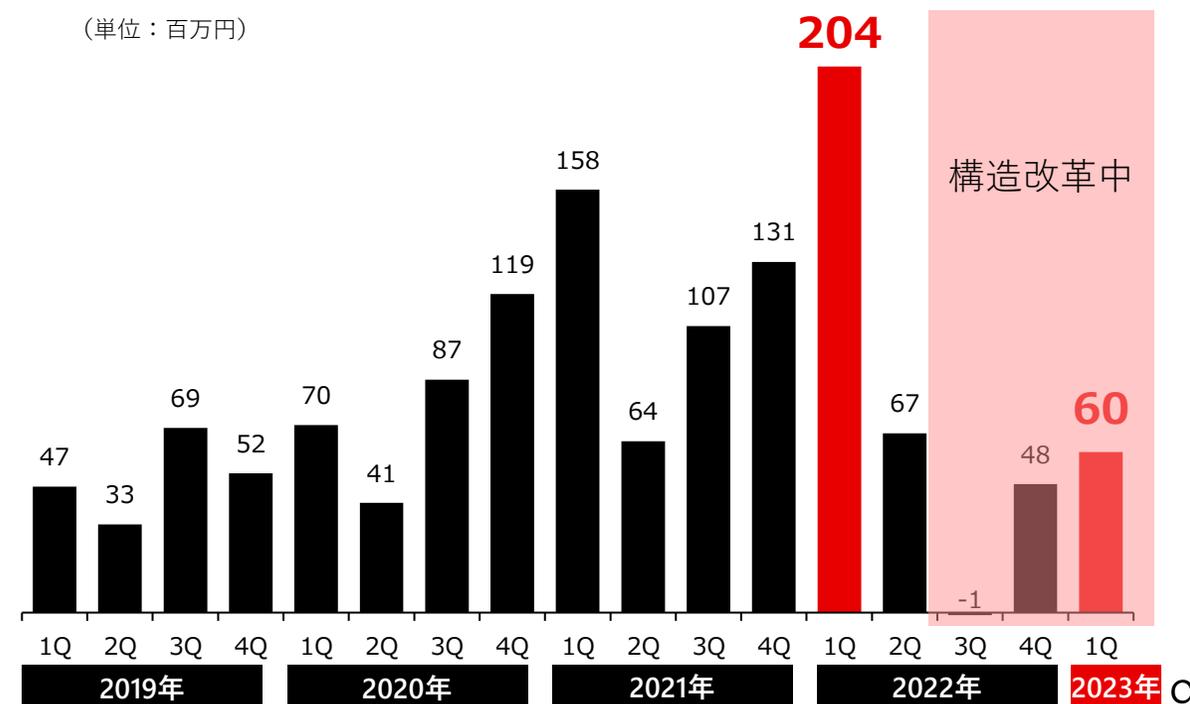
YonY
70.3%減

クラウドインテグレーション事業が構造改革中のため、昨対比で利益は大幅減。
一方で、中途採用（5名増）及びメンバー引き上げによる中堅層・PMの増員強化が進み、受注キャパ・品質と稼働率は改善。前3Qを底として利益は復調傾向。

（単位：百万円）



（単位：百万円）



デジタルマーケティング事業：四半期業績

売上高

YonY
42.9%増

※新収益認識基準適用前

運用型広告の拡大により、グロス売上が好調。運用型広告は新収益認識基準の影響を強く受けるが、ネット売上でもYonY30.9%増。

※2022年第1四半期期首から、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に変更している。なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.7に記載。

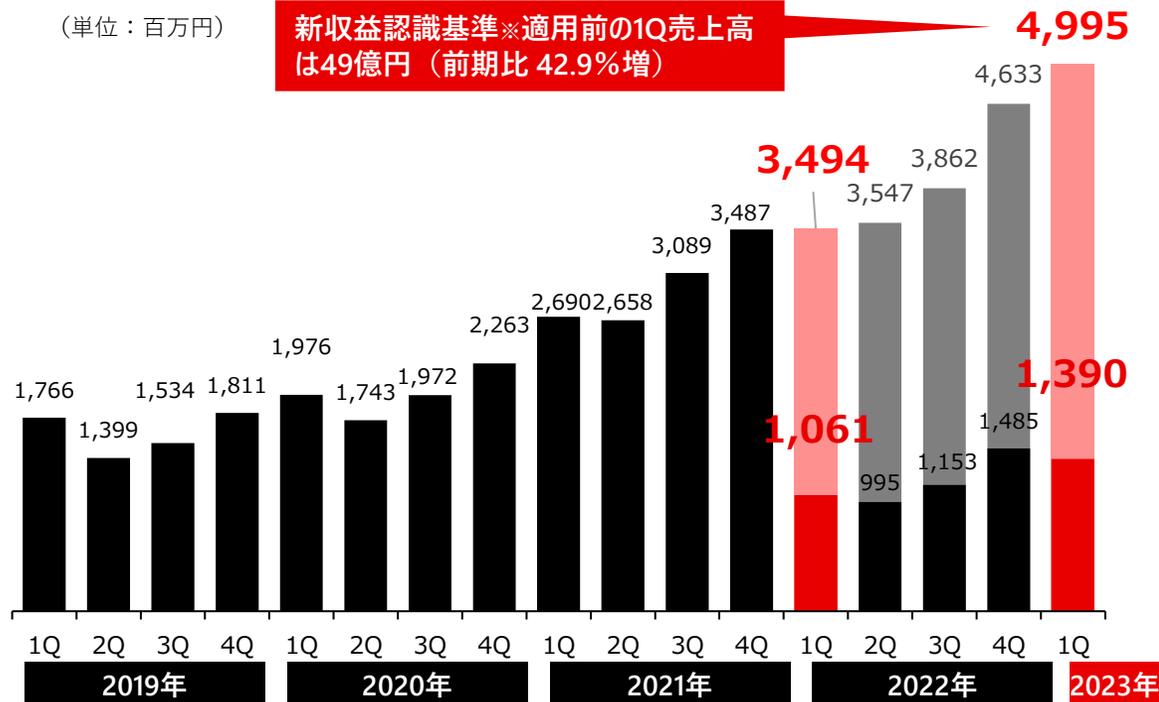
セグメント利益

YonY
5.5%減

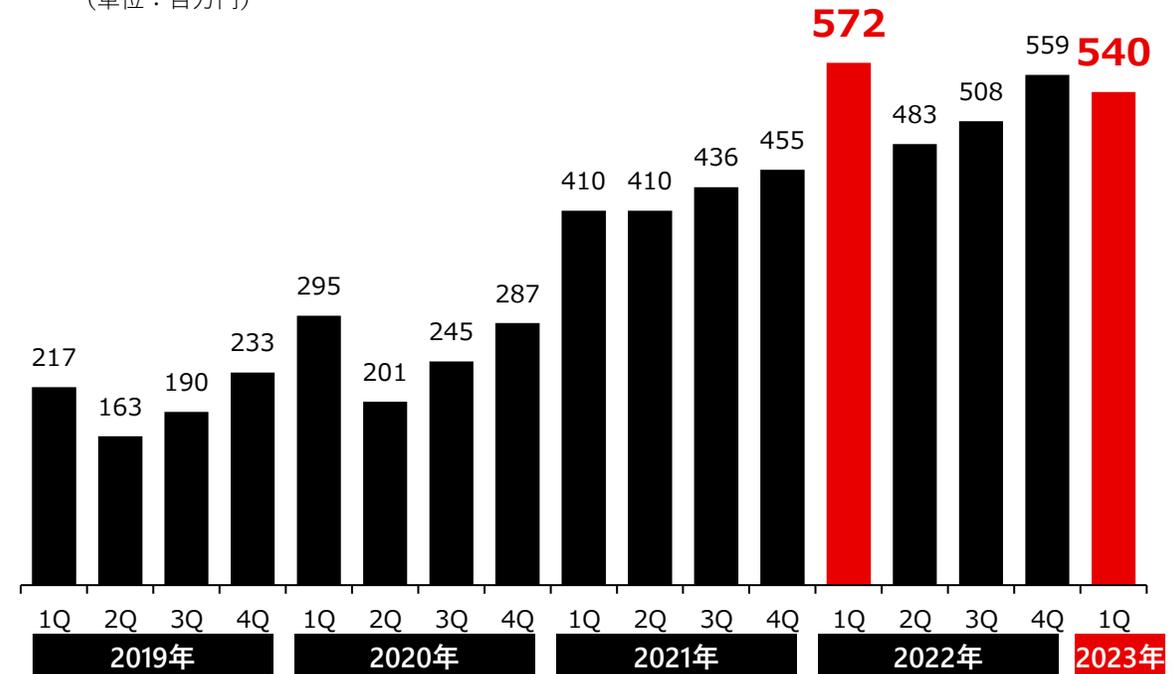
売上が伸長したが、採用などの人材投資強化により利益は微減。

(単位：百万円)

新収益認識基準※適用前の1Q売上高は49億円（前期比 42.9%増）



(単位：百万円)



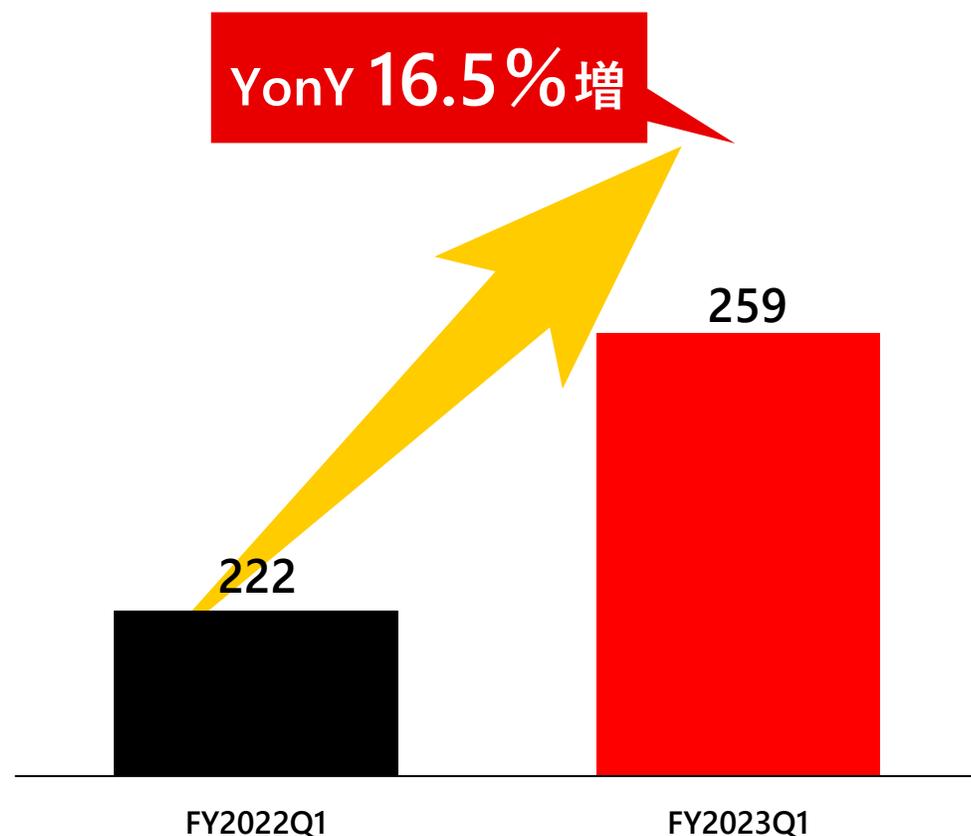
デジタルマーケティング事業：M&A後の成長率

DM事業で2021年にM&Aした企業※を合算した成長率は、クロスセル等のグループシナジーの発揮により、売上高（グロス）はYoY16.5%増、売上総利益はYoY16.4%増となる

※ (株)ぱむ、(株)ピース、(株)MediaFoxが対象。(株)ミンツプランニング、(株)DI Marketing Partnersは2022年に取得のため対象外。

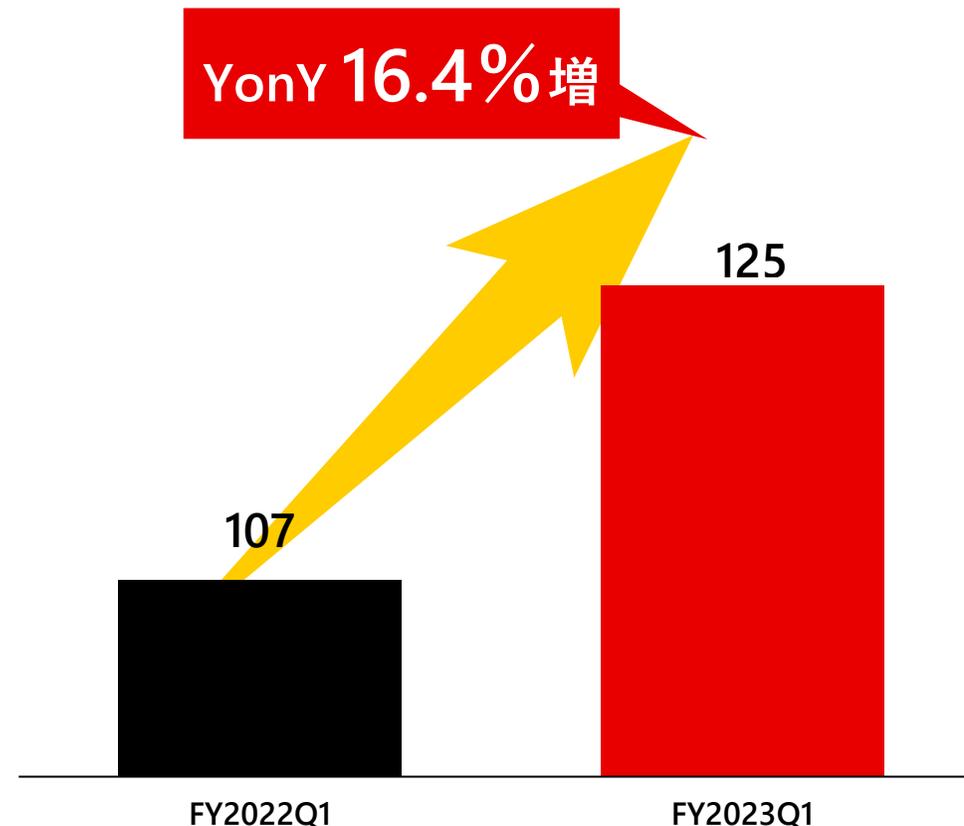
売上高

単位：百万円



売上総利益

単位：百万円

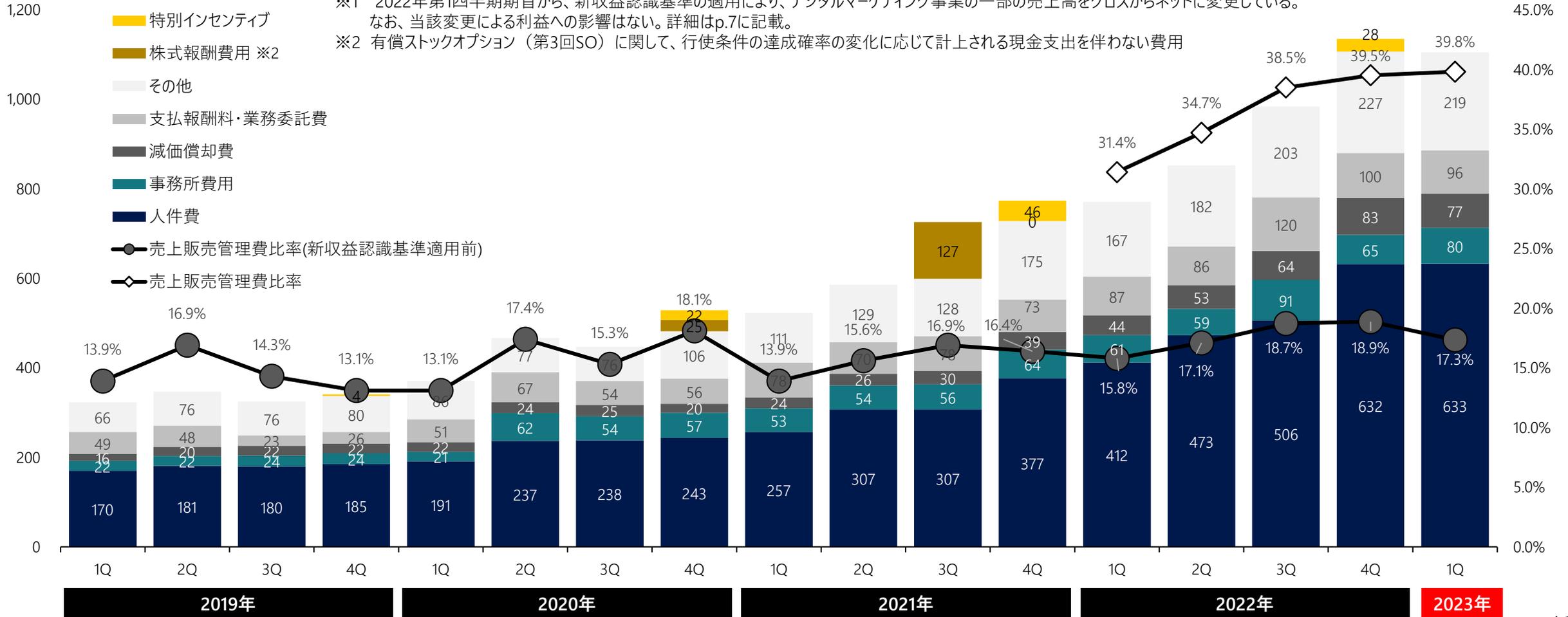


販売管理費推移

積極的な人材投資により販管費はYonYで増加も、前第4四半期の水準を維持し、販管費率は新収益認識基準※1の適用前で17.3%に減少。適用後では39.8%となる

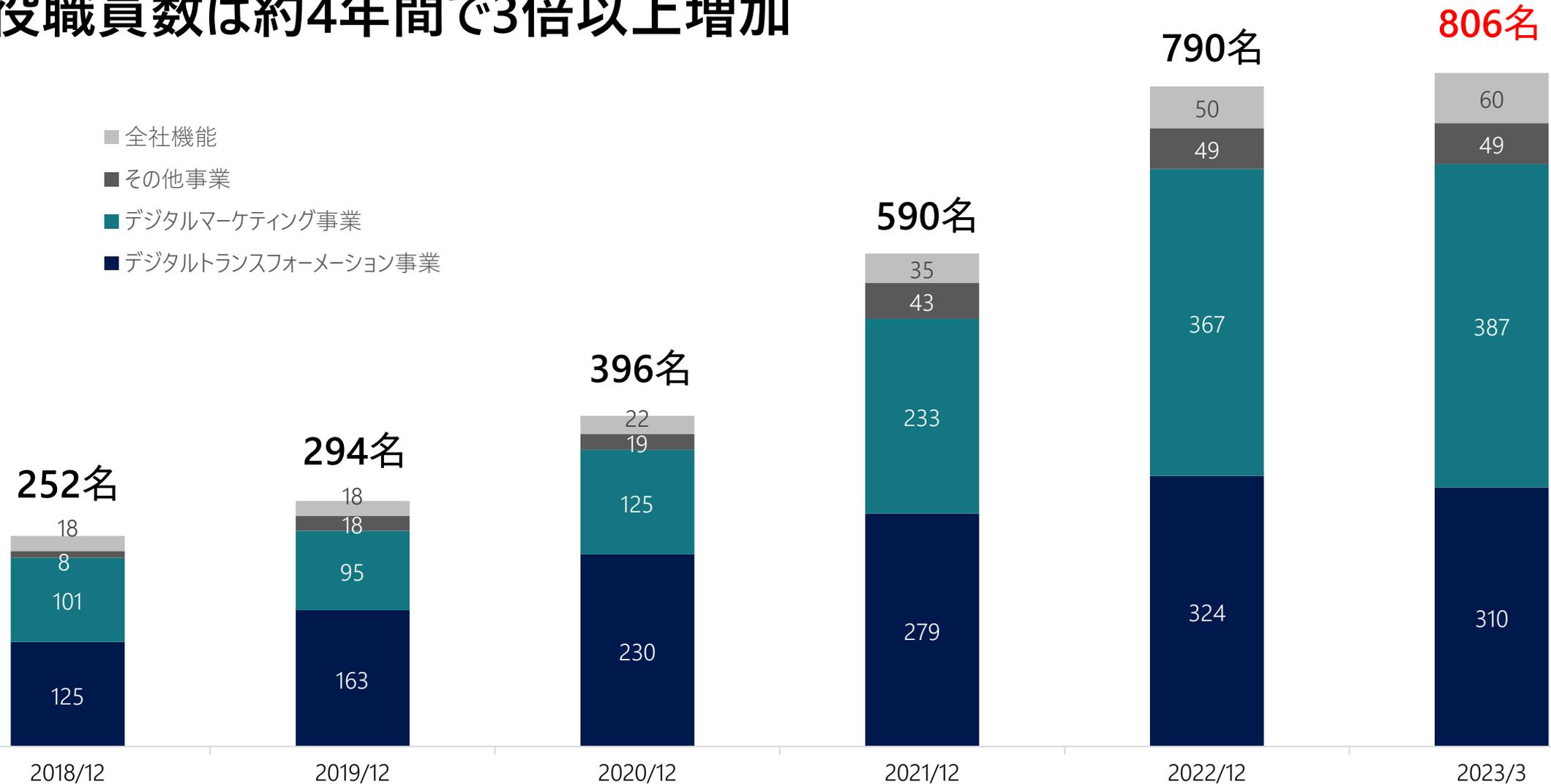
(単位：百万円)

※1 2022年第1四半期期首から、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に変更している。なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.7に記載。
 ※2 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費用



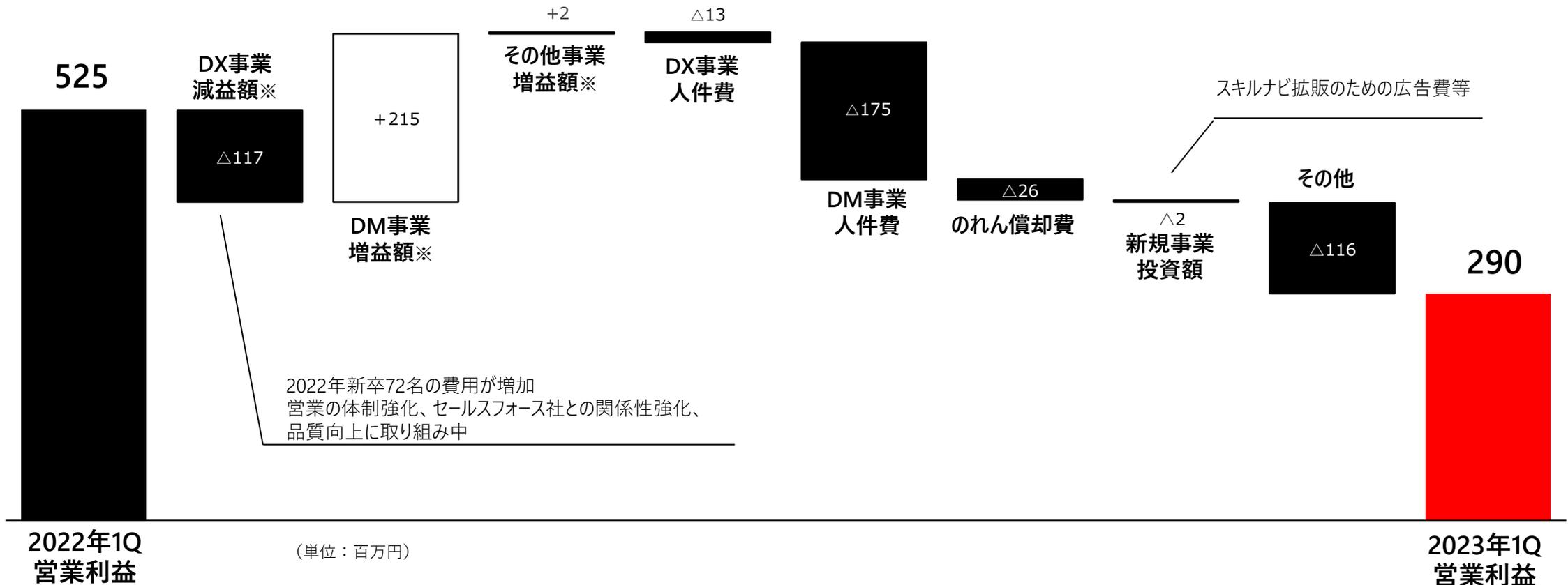
役職員数は約4年間で3倍以上増加

- 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



2023年12月期第1四半期 営業利益増減分析

DX事業でクラウドインテグレーション事業の減益があった他、DM事業でも売上総利益では増益するも、M&Aや採用による人材投資強化等による影響もあり、1Q営業利益は昨対比44.6%減の290百万円で着地



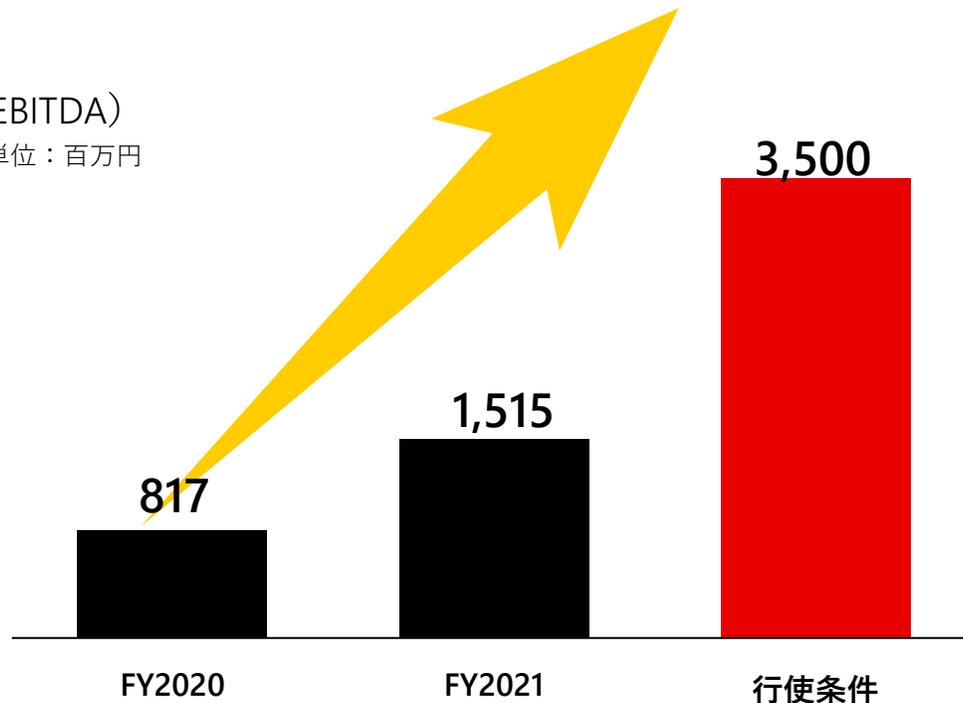
業績連動型有償ストックオプション(第4回SO)を発行

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、2022年に有償ストックオプション（第4回SO）を発行

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

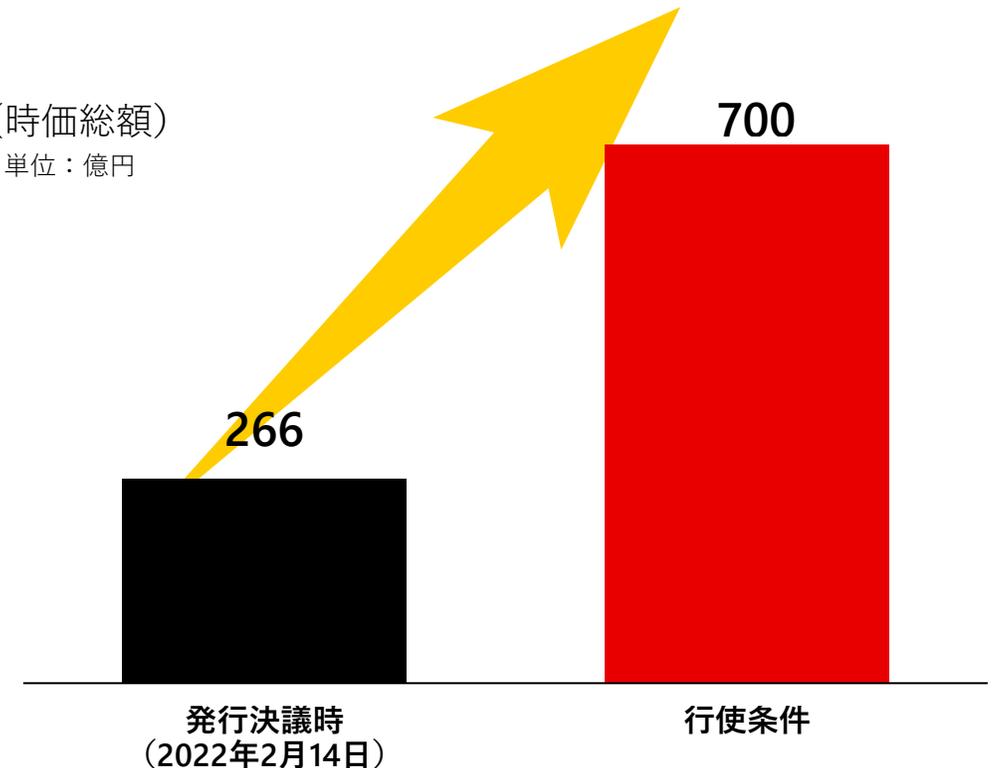
(EBITDA)
単位：百万円



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



2023年12月期第1四半期 連結貸借対照表

自己資本比率44.5%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

(単位：百万円)	2023年3月末	2022年12月末	増減額
流動資産	7,403	7,275	127
固定資産	4,631	4,134	497
有形固定資産	654	646	7
無形固定資産	2,455	2,042	412
投資その他の資産	1,522	1,444	77
資産合計	12,034	11,410	624
流動負債	4,769	4,385	384
固定負債	1,355	1,289	65
負債合計	6,124	5,674	449
純資産合計	5,910	5,735	174
負債・純資産合計	12,034	11,410	624

主にアダムテクノロジーズ、e2eの株式取得により、のれんが約4億円増加したことが要因



02 業績見通し：2023年12月期

2023年12月期 連結業績見通し

1QでのDX事業の不調は期初計画に織り込み済みのため、予算進捗は概ね想定通り。

通期計画では、売上・利益ともに約2割の増収増益を見込む

人材および新規事業（HR SaaS「スキルナビ」等）への投資を継続しつつ、収益フェーズへの早期移行を目指す

	2023年12月期 第1四半期		2022年 12月期	2023年 12月期	前年比増減	
	(単位：百万円) (金額)	(進捗率)	(実績)	(予想)	(金額)	(増減率)
売上高（ネット）※	2,781	22.3%	10,377	12,500	2,122	20.4%
営業利益	290	17.9%	1,350	1,630	279	20.7%
経常利益	298	18.2%	1,400	1,640	239	17.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	20.6%	853	1,000	146	17.1%
参考：新収益認識基準の適用前						
売上高（グロス）※	6,387	24.1%	21,220	26,500	5,279	24.9%

※ 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

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

2023年12月期 株主還元

普通配当を1円増額し、1株当たり10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

2023年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を9円から10円へ増額予定

2022年12月期

2023年12月期

1株当たり配当金

9.0円
(普通配当 9.0円)

10.0円
(普通配当 10.0円)



03 事業概要

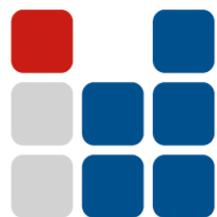
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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' 
Planning co.,Ltd.

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業



Sharing Innovations

21年3月24日
マザーズ上場
(現グロース市場)

その他事業



 テックリーチ

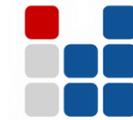
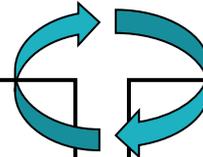
DX事業×DM事業で

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



デジタルトランスフォーメーション
(DX) 事業

SYNERGY



Digital Identity

デジタルマーケティング
(DM) 事業

AI・BI活用支援

クラウドインテグレーション

システム開発・IT人材サービス

マーケティングDX

デジタルマーケ支援

事業概要：デジタルマーケティング（DM）事業



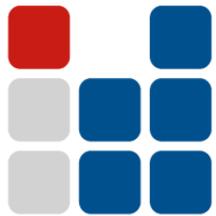
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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)

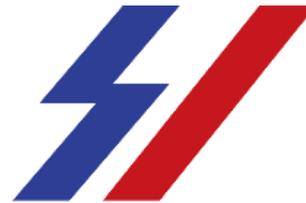
デジタルマーケティング（DM）事業



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



Sharing Innovations

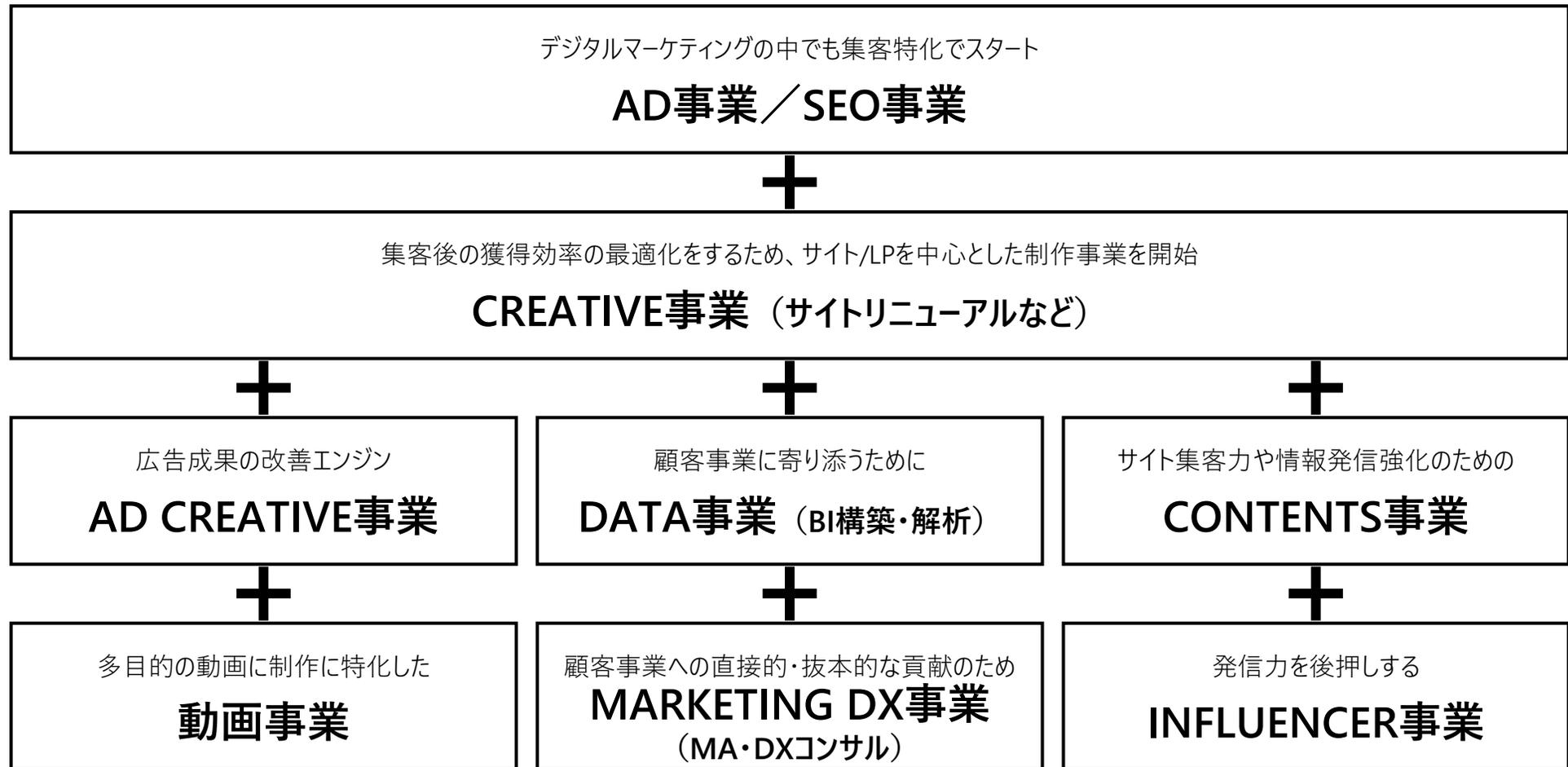
21年3月24日
マザーズ上場
(現グロース市場)

その他事業



事業概要：デジタルマーケティング（DM）事業

デジタルにおける集客からはじまり、獲得、育成、管理へと様々なプロダクトへと展開



事業概要：デジタルマーケティング（DM）事業

端から端までワンストップ体制での実行が可能な体制を構築

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：インディード	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

事業概要：デジタルマーケティング（DM）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9期連続取得

「広告運用認定パートナー」は9期連続の取得となり、本認定制度が発足して以来9期連続の認定パートナーは8社のみ。



事業概要：デジタルトランスフォーメーション（DX）事業



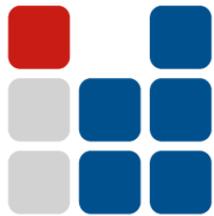
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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



Sharing Innovations

21年3月24日
マザーズ上場
(現グロース市場)

その他事業



CLOUD INTEGRATION

Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援



DATA SUCCESS

データサクセスコンサル～環境構築～
活用サポートのデータ活用の一連を支援



SYSTEM SOLUTION

オープン系技術を中心とした
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ



基幹系

事業概要：デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

マルチクラウド対応

CLOUD INTEGRATION



Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援

【インプリ可能な製品群】



Sales Cloud



Experience Cloud



CRM Analytics



Service Cloud



Heroku



tableau



Marketing Cloud
Account Engagement



Marketing Cloud
Engagement



Quip

事業概要：デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

ポジショニングによる差別化

大企業500億以上
氷山の一角

約3,500社

中堅3-500億
約2,100社

中堅1-300億
約9,800社

中堅50-100億
約13,500社

中小企業5-50億
約18,000社

小規模・SOHO5億未満
約4,000,000社

大企業を対象とする
Salesforceベンダー



市場

大手システム開発企業
が多重下請け構造で
多数参入
レッドオーシャン

プロジェクトリスク

大規模×高難易度な
プロジェクトを長期に
渡って履行するため
Highリスク

エンジニアリソース

**経験豊富でスキル
フルなエンジニアが
多数必要**

事業機会は多く
元請で進められる
ブルーオーシャン

プロジェクト一件
あたりは**適切にリ
スク管理しや
すい**規模

しっかりとした教育
体制があれば、
**エンジニアを早
期に戦力化
可能**

事業概要：その他事業



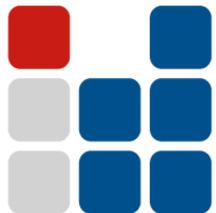
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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)

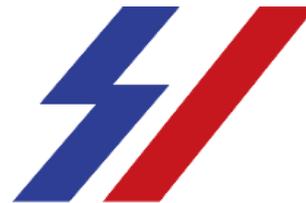
デジタルマーケティング (DM) 事業



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



Sharing Innovations

21年3月24日
東証マザーズ上場
(現グロース市場)

その他事業



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の主要事業

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」を前期にM&Aにより取得

事業概要：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



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



Fintech



MEO



不動産



スマートホーム



P2C



HR



ヘルスケア



HR



Con-tech



PJ管理



04 成長戦略

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」

デジタル マーケティング事業

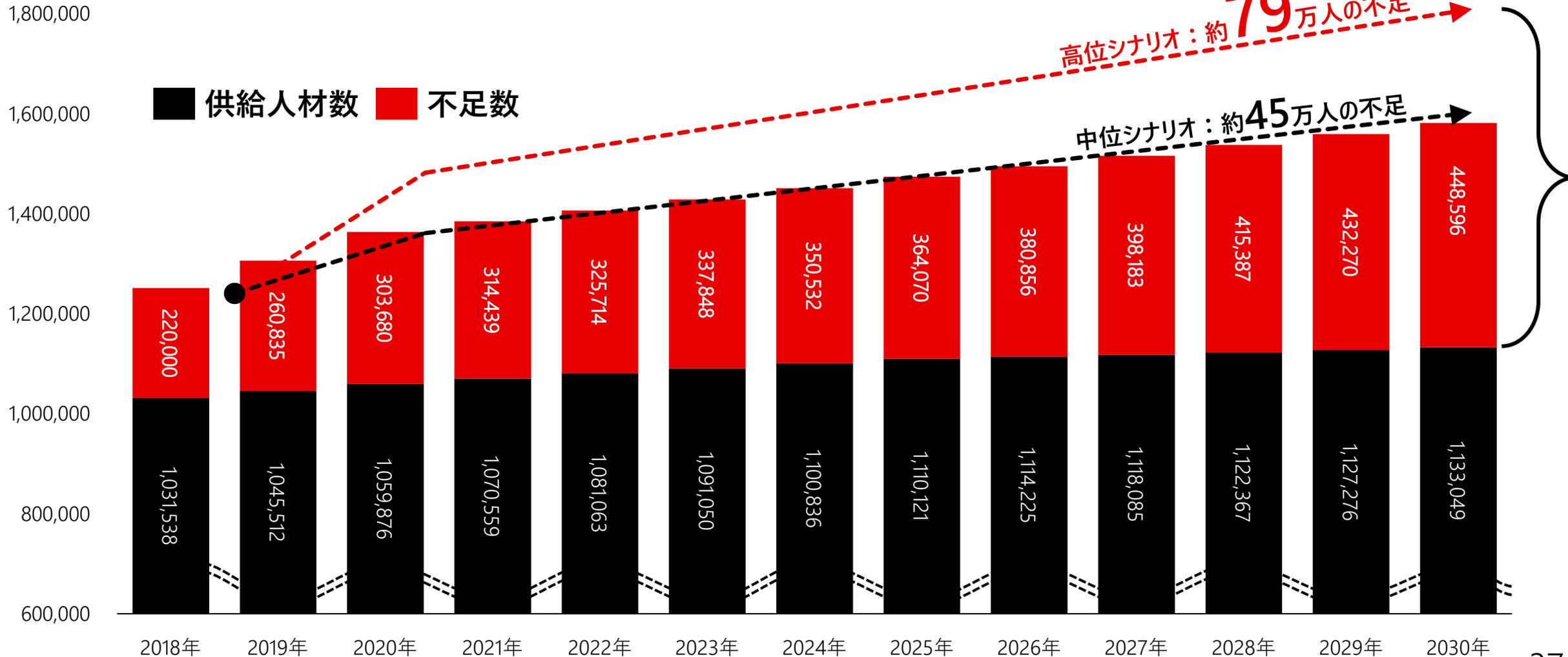
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**15.3%成長**※3

※3 出典:電通「2022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

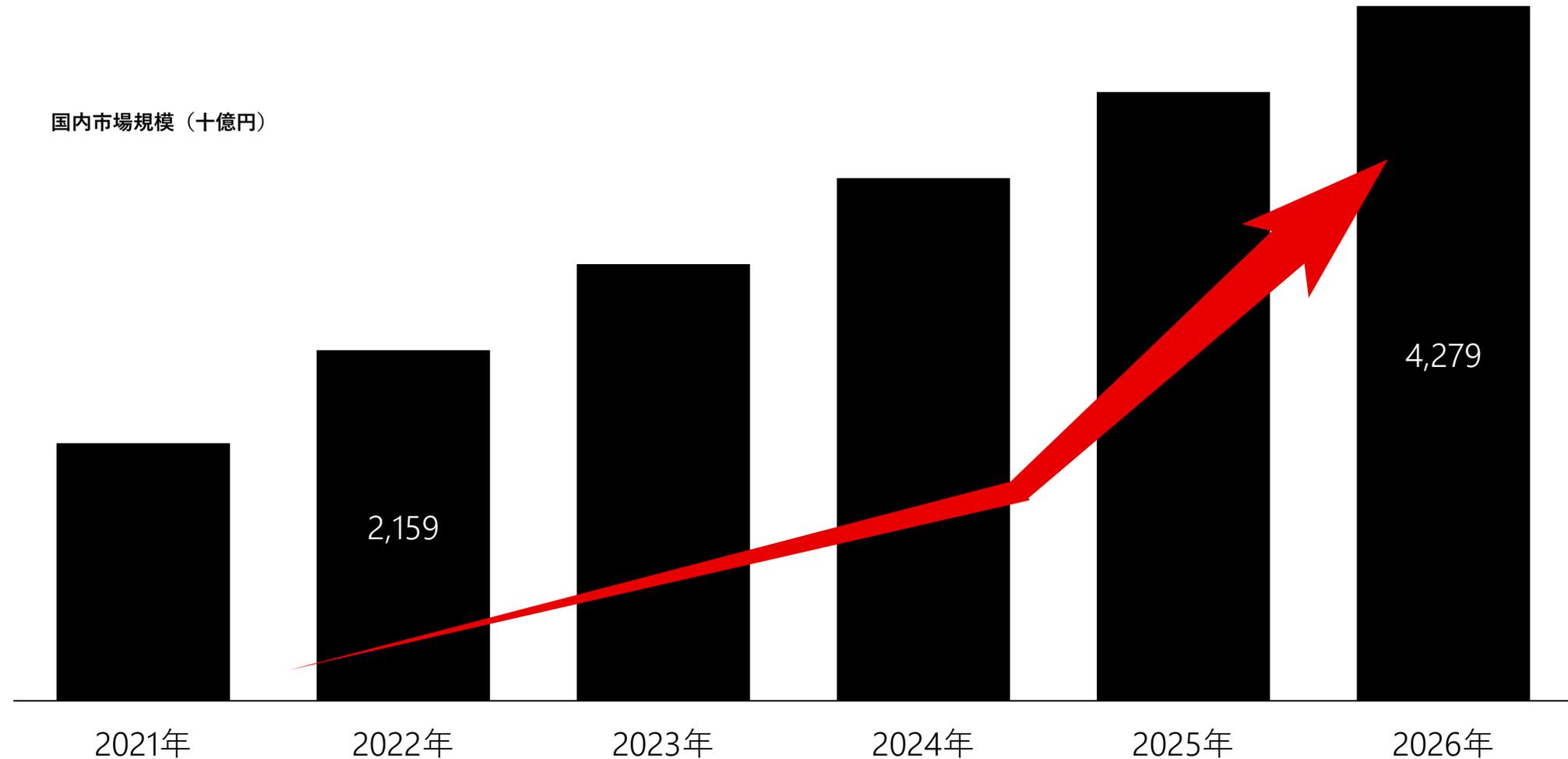


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

成長戦略： 成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

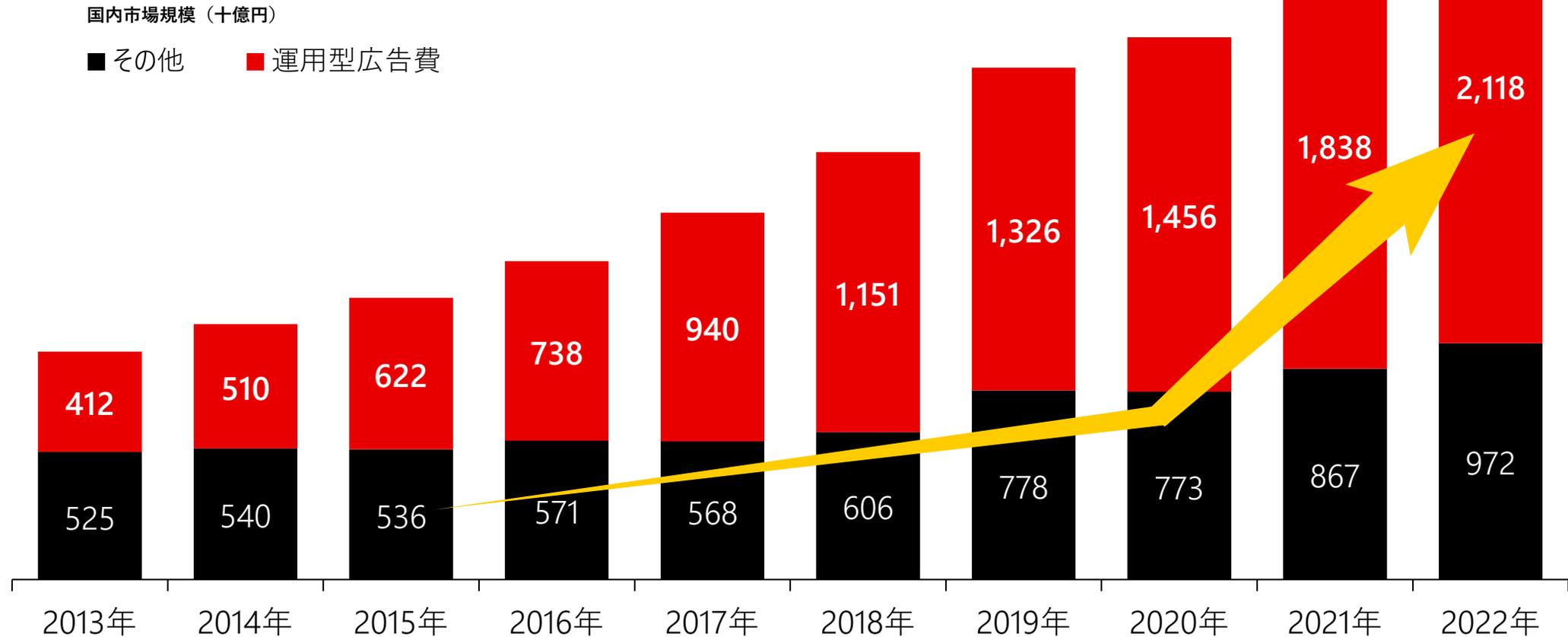
2021年～2026年までの年間平均成長率20.8%で推移

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 / 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15.3%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

当期に2件のM&Aを実施



※詳細は次スライド以降で説明



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。

成長戦略：M&Aの積極活用 / ヴェス社



ソフトウェアテスト事業を展開するヴェス社がグループに参画

本件M&A及びヴェス社の概要

取引概要

取得株式	(株)ヴェスの株式100%
契約締結日	2023年4月25日
株式取得日	2023年4月28日
取得会社	(株)Orchestra Holdings
取得価額	約19.5億円（アドバイザー費用等を含む）
取得資金	借入資金及び手元資金を充当
業績への影響	期中取得である事等から、通期業績予想の変更なし

ヴェス概要

商号	株式会社ヴェス
設立	2003年7月1日
事業内容	ソフトウェアテスト事業
従業員数	約130名
業績	売上高 約13億円、営業利益 約38百万円（2022年3月期）
	※ M&A後は不要となる費用削減後の実態営業利益は のれん負けしない見込み

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	    <p>LIFULL Marketing Partners</p>	<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5月開始	 <p>※DX領域で9社をM&A、統合</p>	<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 ⇒ 詳細は次スライドで説明 	うち 約6兆円 ※3

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 / M&Aの基本方針

基本方針の下、成長戦略の一環としてM&Aを活用

基本方針

M&A案件の選定基準

- ◆ のれん償却後営業利益で黒字が見込まれる
- ◆ グループシナジーにより、売上・利益を更に伸ばせる
- ◆ 市場規模が大きく、成長ポテンシャルのある事業領域

ヴェス社M&A

- ◆ ソフトウェアテスト以外の赤字事業の切り離し（M&A前に分離済み）、M&A後不要となる費用の削減により、のれん償却後営業利益で黒字を見込む
- ◆ Sharing Innovations社との連携をはじめとして、グループリソース活用による事業成長ポテンシャル大
- ◆ ソフトウェアテストの市場は約 6 兆円

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

- (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

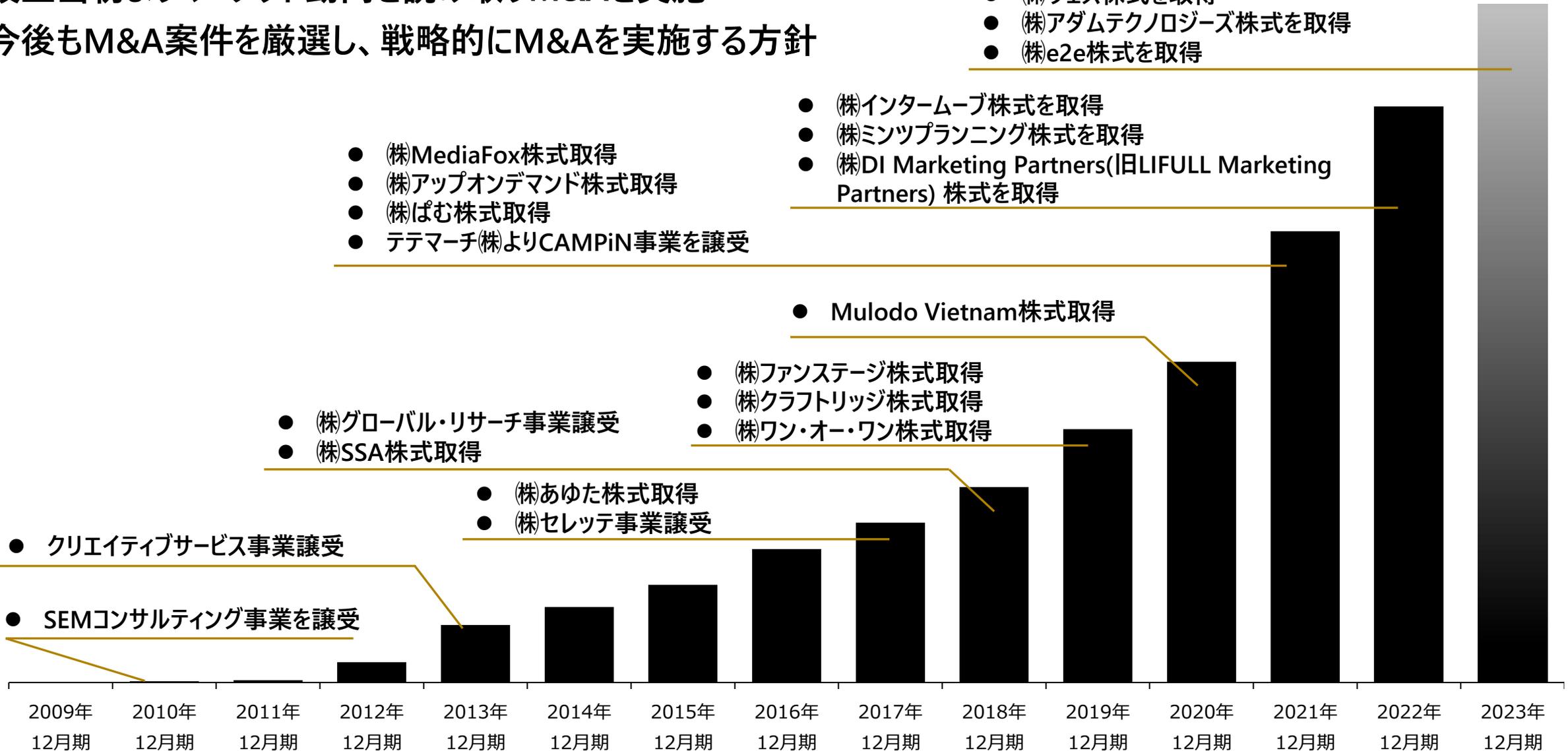
- (株)グローバル・リサーチ事業譲受
- (株)SSA株式取得

- (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)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

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

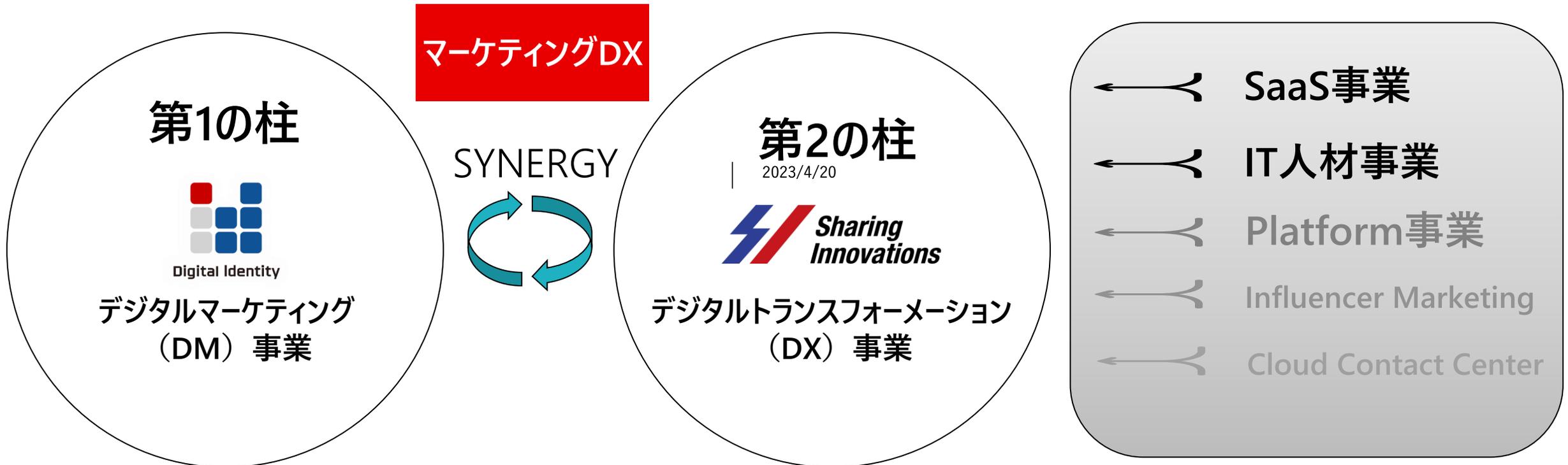
M&Aの積極活用

Strength

03

新規事業の育成

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



成長戦略：新規事業の育成 / スキルナビ

- SaaS型タレントマネジメントシステム「スキルナビ」を展開
- スキルの可視化、管理に強みを持ち、
リスキングやジョブ型といった、働き方の中でこれから注目される領域に対応
→ 東京都や大手製造業でのスキル管理を主目的とした導入実績が出てきている
- 柔軟なデータベースの構造により人的資本経営への活用も可能

スキル管理特化型
タレントマネジメントシステムなら
スキルナビ

評価シートのデジタル化だけではない、本格的なタレントマネジメントを実現！
スキル管理、目標管理、統計データ、人材情報の見える化や分析など、
人事戦略の立案と実行に役立つクラウドシステムです。

スキルナビは豊富な標準機能を搭載

社員管理	研修・試験・資格管理	分析機能	その他機能
社員の基本情報 社員の基本情報を管理。項目は自由に設定可能。 キャリアシート 社員のキャリアシートの作成から管理までシステム上で可能。	研修検索 研修の検索が可能。外部研修・内訓検索も可能。 受講履歴管理 受講履歴の管理が可能。	社員条件検索 社員の検索を条件として絞り込み、検索が可能。 エンゲージメント分析 退職した社員からエンゲージメント分析が可能。 人事評価分析 人事評価項目別の分析グラフの検索が可能。 個人間分析 個人を指定し分析が可能。 二重分析 様々な条件を設定し、二重分析が可能。 グループ間比較 手前指定したグループ間での比較・分析が可能。	有給申請 有給申請や無給申請の承認システム上で可能。 CSV機能 システムにあるデータほぼすべてをCSVで管理可能。 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。 ハワハラ相談 ハワハラやセクハラ等の相談システム上で可能。
履歴管理 社員の履歴など人事履歴をシステムで管理・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。 履歴管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。	研修申し込み 研修の申し込み、受講フォローの作成・管理が可能。 試験の登録 試験の登録や試験結果の登録を行うことが可能。 資格の登録 資格の登録や試験結果の登録を行うことが可能。	異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、異動した社員をグラフで確認。 アンケート分析 集めたアンケートからデータ分析が可能。 スキル分析 スキルごとの強みや、スキル取得による強みを分析。 部門間分析 部門間で様々なデータの属性ごとの分析が可能。 タレント分析 様々な条件を設定し、タレント分析が可能。 統計グラフ表示 様々な統計グラフを作成可能。	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 権限ごとの個人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様々なフォーム作成可能。
人事評価 MBO評価 MBO評価に対応可能。 コンパテンシー評価 コンパテンシー評価に対応可能。 業績評価 業績評価に対応可能。	OKR評価 OKR評価に対応可能。 360度評価 360度評価に対応可能。 BSC評価 BSC評価に対応可能。	スキル管理 スキルの自己評価 業務や職種に必要スキルを自己評価し、更新・管理が可能。 スキルの検索 スキル検索、レベル設定を行い検索をすることが可能。 上長によるスキル矯正 自己評価をもとに上長によるスキル評価を行うことが可能。 スキルマップ促進 スキルに必要な研修などを紹介することが可能。	

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。 p10



成長戦略：新規事業の育成 / 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

成長戦略：新規事業の育成 / IT人材事業

- ・IT人材求人、案件紹介メディア「TechReach」を 론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

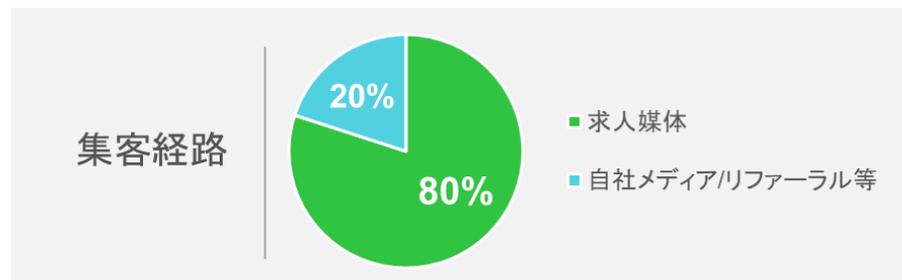


人材紹介サービスについて

クリエイター・エンジニアに特化したコンサルタントが採用活動をサポート

主なターゲット層	年齢	希望勤務地	現在年収
	20代後半～40代後半	東京	350～1000万円台

月間登録者数	エンジニア	クリエイター
	120名	80名



ヨ エントリー

業種

ポジション

スキル

案件単価

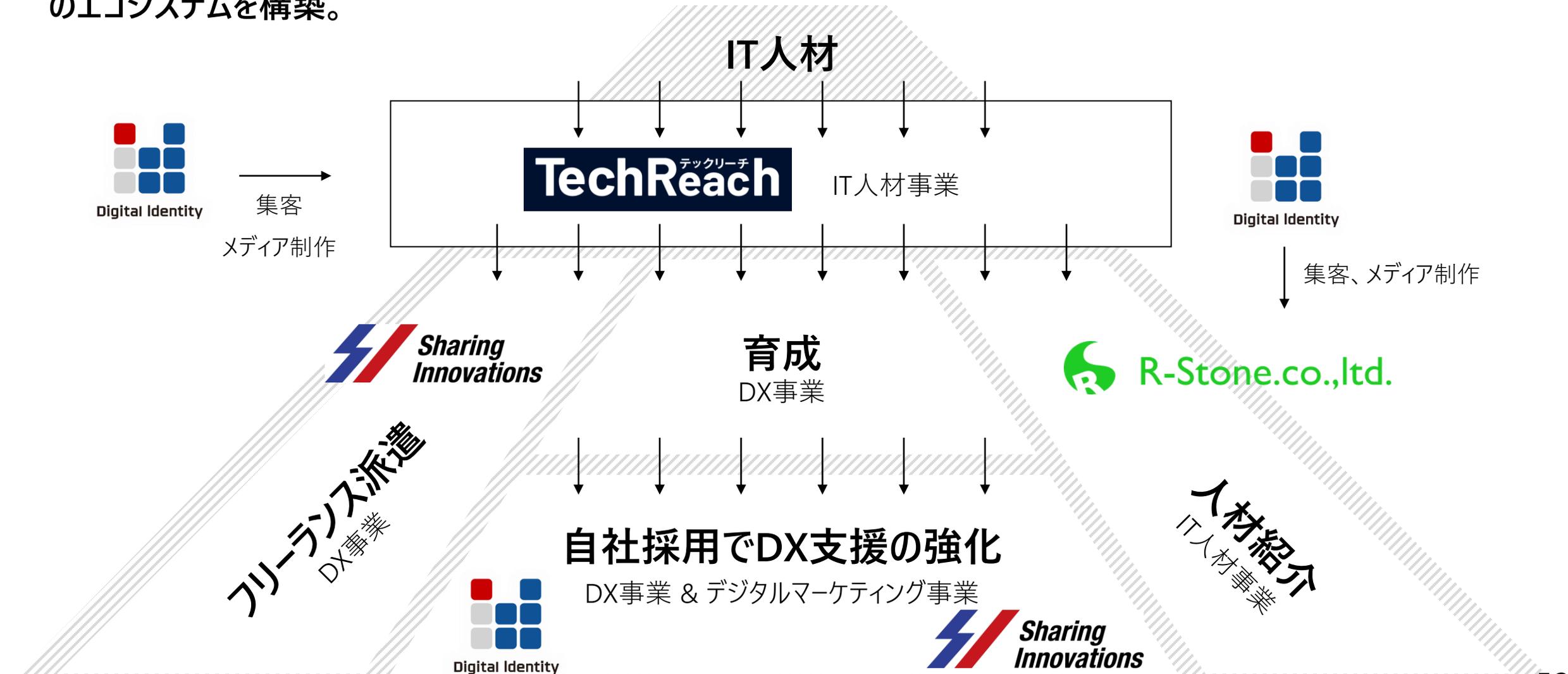
Q キーワードを入力する

検索

- フリーランス専門
エンジニア
クリエイター
PM・PMOなど
- テックリーチの強み
エンド・元請企業直案件8割
支払いサイクル15日

成長戦略：新規事業の育成 / IT人材事業

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。



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



05 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。

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

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!