



ORCHESTRA HOLDINGS

2023年12月期第3四半期 決算説明資料

エグゼクティブサマリ



2023年 第3四半期	売上高（ネット） 3,066百万円 YoY+19.6%	営業利益 145百万円 YoY▲29.4%
	売上総利益 1,452百万円 YoY+21.7%	EBITDA 272百万円 YoY +0.6%
売上高（ネット）は過去最高売上、売上総利益は3Q最高値を更新。 DX事業が回復するも、DM事業の主要顧客売上減と人材投資強化による影響により営業利益は減少。		

デジタルマーケティング (DM) 事業

主要顧客のうち複数社が個別事業要因による下期広告予算を縮小、人材投資強化による販管費増の影響もあり減益となる。

新規顧客獲得体制の強化、グループの顧客基盤活用によるクロスセル強化、生成AIを活用した投資対効果の最大化により、リカバリーを図る。

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

Sharing Innovations社は、クラウドインテグレーション事業の構造改革(p.30-31参照)の進展により、YoYで0.9億円の営業利益改善。

ヴェス社は、5年後の売上100億円達成に向けた成長投資を継続しつつ、のれん償却を上回る利益計上により貢献。

特別利益、特別損失の計上

【特別利益】投資有価証券売却益約2億円を計上。

【特別損失】足元の商況と今後の成長性を鑑み、金融メディア※1とSNSマーケティングツールCAMPiN※2に関するのれん約1.2億円を減損。当該のれんに対して計上していた償却費は約40百万円/年。

※1 (株)MediaFoxのM&Aにより取得、※2 事業譲受により取得

01 決算概況：2023年12月期第3四半期

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3四半期

2023年12月期第3四半期 連結業績



売上高（ネット）は四半期で過去最高売上、売上総利益は3Q最高益を更新
Sharing Innovations社の構造改革(p.30-31参照)進展によりDX事業は回復するも、DM事業減益や人材投資の強化、新規事業(HR SaaS「スキルナビ」)への投資継続※1の影響から、EBITDAは昨対比で微増

※1 スキルナビへの投資額：3Q累計 約182百万円、3Q 約55百万円

	2023年			前年			
	(単位：百万円)	第3四半期累計	第3四半期累計	(増減率)	第3四半期	第3四半期	(増減率)
売上高（ネット）		8,853	7,499	18.1%	3,066	2,563	19.6%
売上総利益		4,323	3,674	17.7%	1,452	1,193	21.7%
販売管理費		3,793	2,616	45.0%	1,306	986	32.4%
営業利益		529	1,058	△50.0%	145	206	△29.4%
EBITDA		850	1,221	△30.4%	272	270	0.6%
EBITDAマージン		9.6%	16.3%	△6.7%	8.9%	10.6%	△1.7%
経常利益		539	1,092	△50.6%	145	212	△31.4%
親会社株主に帰属する当期純利益		277	600	△53.7%	75	111	△32.4%

参考：新収益認識基準適用前※2

売上高（グロス）		18,581	15,193	22.3%	6,046	5,272	14.7%
----------	--	--------	--------	-------	-------	-------	-------

※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3四半期 セグメント別業績



DX事業は、構造改革の効果によりSharing Innovations社が利益回復、ヴェス社ものれん償却を上回る利益貢献で大きく増益する。DM事業は、M&Aした企業の成長等が寄与し、売上高（ネット）は増収だが、利益は人材投資により減益。その他事業は、新規事業「スキルナビ」の先行投資を継続。

セグメント区分 (単位：百万円)	2023年 第3四半期累計	前年 第3四半期累計	(増減率)	2023年 第3四半期	前年 第3四半期	(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	4,019	3,631	10.7%	1,462	1,197	22.2%
セグメント利益	214	270	△20.8%	92	△1	-
デジタルマーケティング(DM)事業						
売上高（ネット）	4,119	3,210	28.3%	1,339	1,153	16.2%
セグメント利益	1,416	1,587	△10.8%	396	530	△25.3%
その他事業						
売上高	821	777	5.6%	310	263	17.5%
セグメント利益	△55	△54	-	△5	△30	-

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）	13,848	10,904	27.0%	4,319	3,862	11.8%

※ 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3四半期連結累計期間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、9,728,741千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 (ネット)

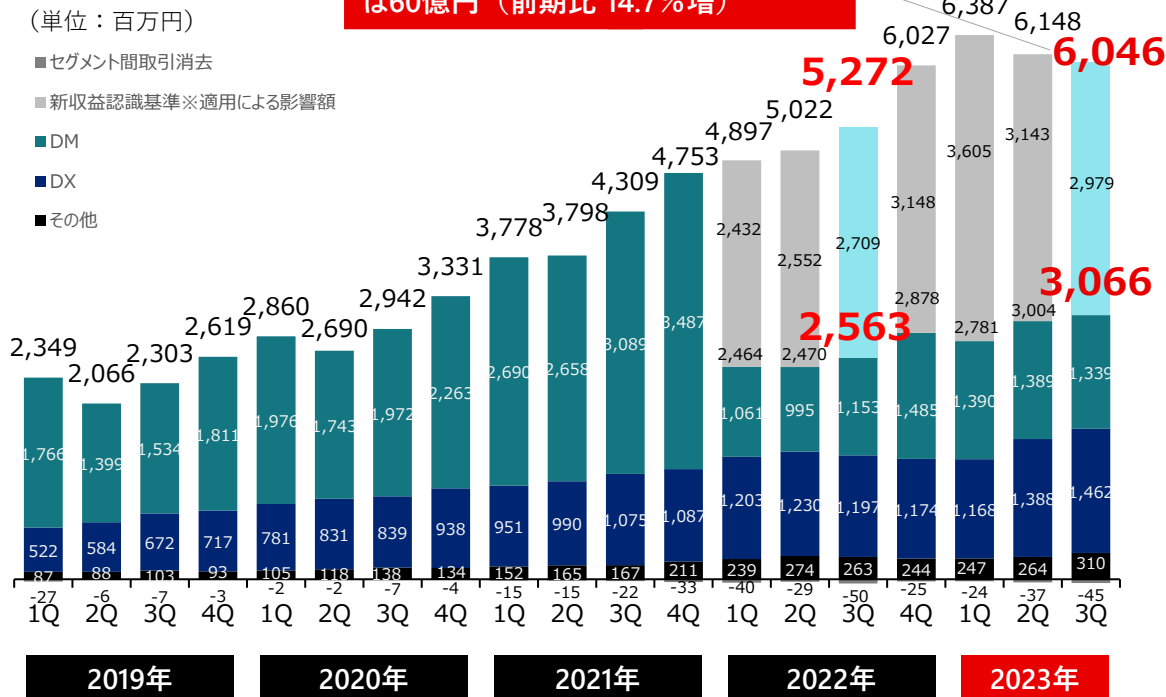
YonY
19.6%増

※新収益認識基準適用後

DM事業で主要顧客の予算縮小の影響があったものの、M&Aした企業の成長等による売上伸長により、過去最高値を更新。

※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※適用前の2Q売上高は60億円 (前期比 14.7%増)

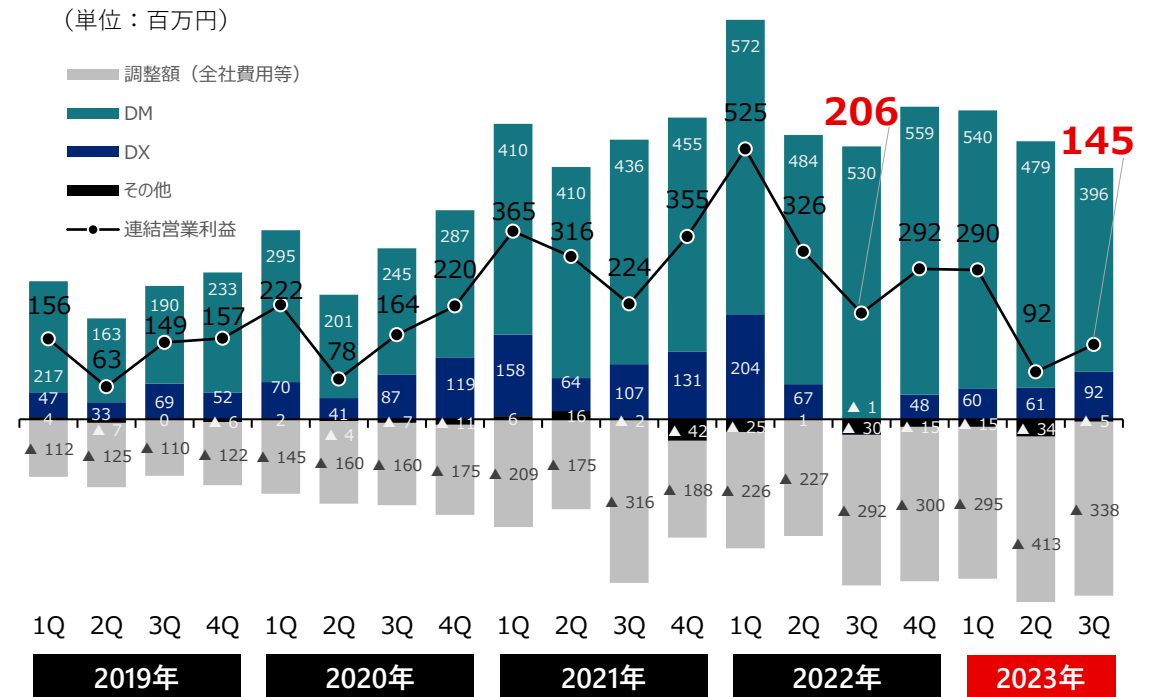


営業利益

YonY
29.4%減

Sharing Innovations社の構造改革、ヴェス社ののれん償却を上回る利益計上により、DX事業の回復が進むも、DM事業の減益により、YonYで利益が減少。

※2023年第2四半期より、セグメント費用の集計方法を変更。2022年第1四半期以降については、当該変更後の集計方法による数値。詳細は2023年12月期 第3四半期決算短信のp.8「2 報告セグメントの変更等に関する事項」を参照。



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

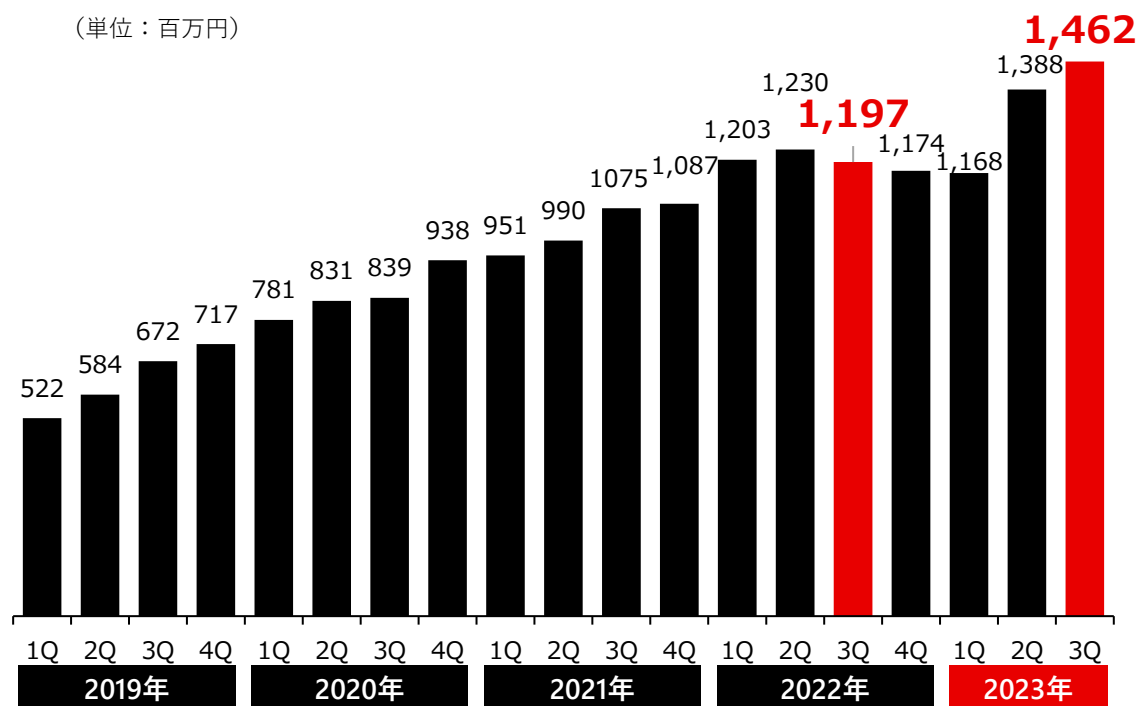


売上高

YonY
22.2%増

2Qからのヴェス社の連結開始により大きく伸長。

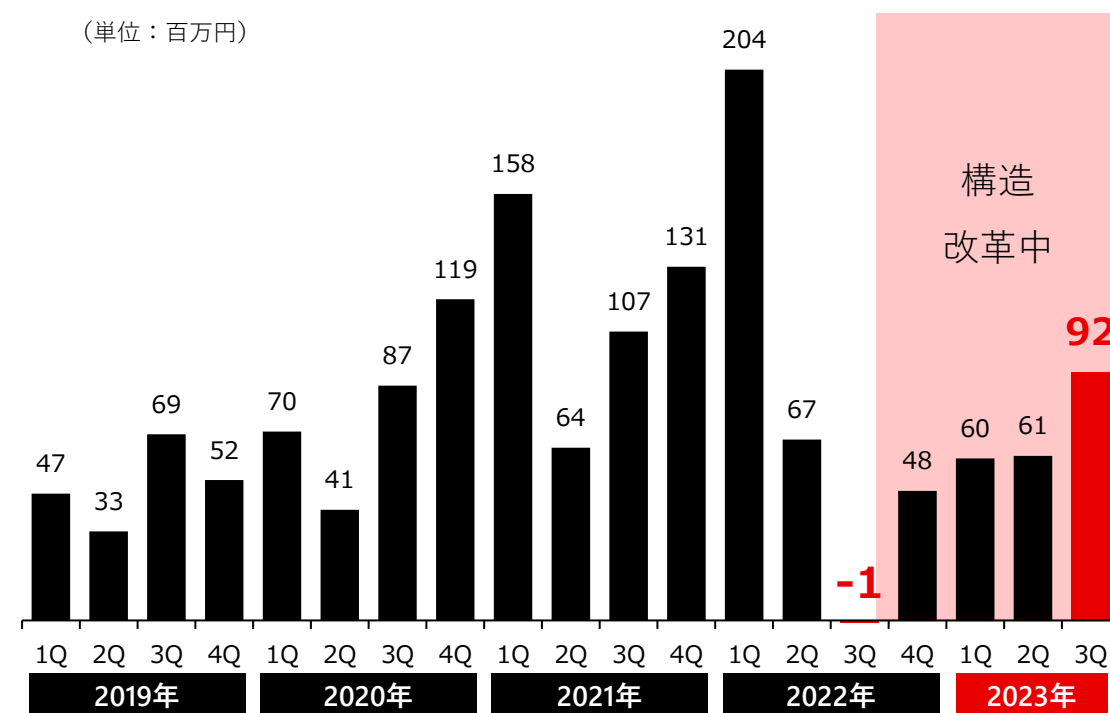
(単位：百万円)



セグメント利益

Sharing Innovations社クラウドインテグレーション事業の構造改革(p.30-31参照)が進展、ヴェス社ものれん償却を上回る利益計上により貢献し、昨対比で0.9億円の増益

(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 (ネット)

YonY
16.2%増

※新収益認識基準適用後

主要顧客の広告予算縮小による影響があったものの、M&Aした企業の成長等が寄与し、昨対比で増収。

※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

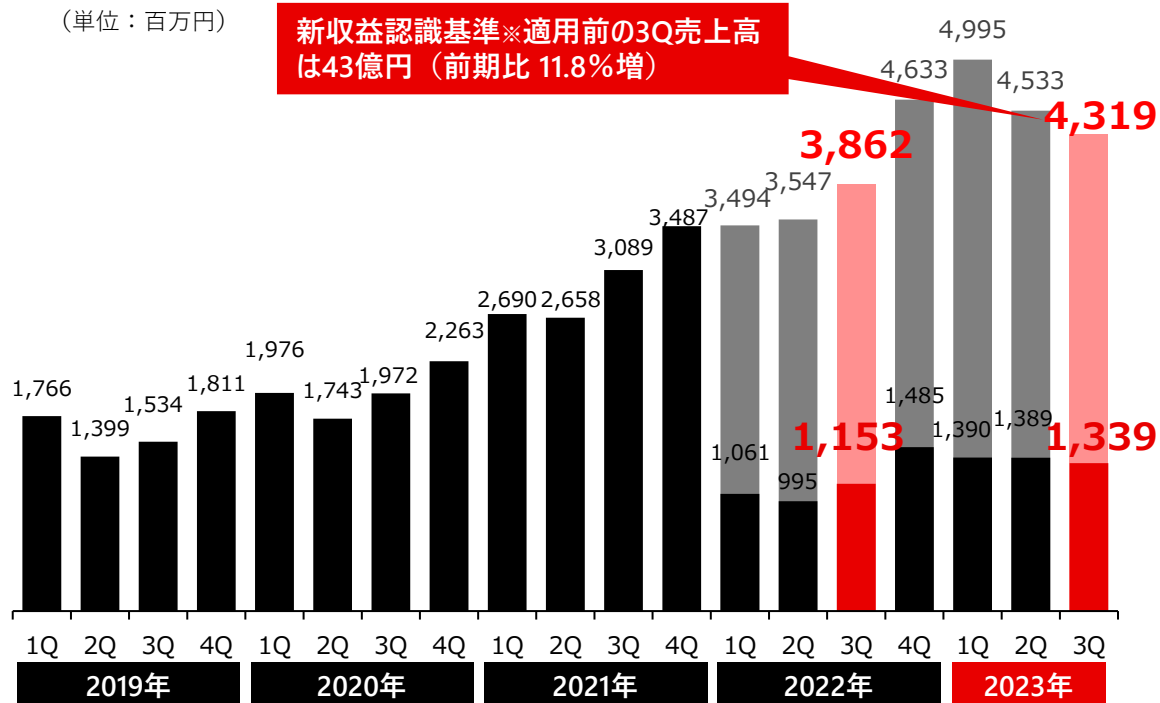
YonY
25.3%減

人材投資強化により利益は減少。4Q以降、採用した人材の戦力化による利益向上を目指す。

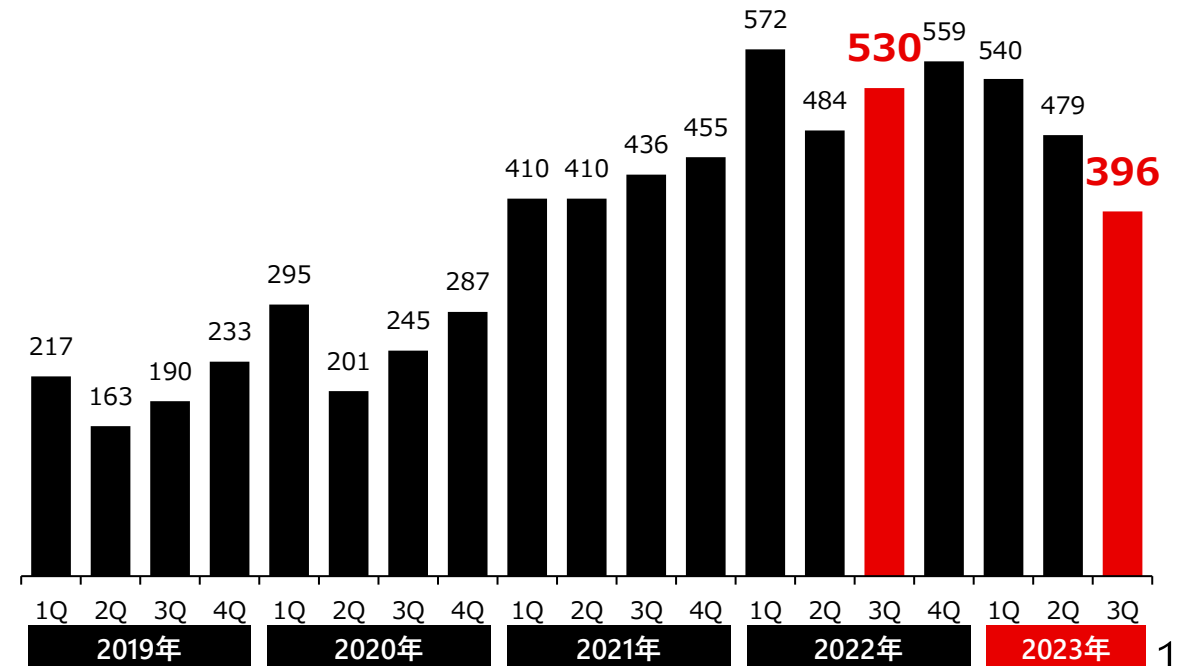
※2023年第2四半期より、セグメント費用の集計方法を変更。2022年第1四半期以降については、当該変更後の集計方法による数値。詳細は2023年12月期 第3四半期決算短信のp.8「2 報告セグメントの変更等に関する事項」を参照。

(単位：百万円)

新収益認識基準※適用前の3Q売上高は43億円（前期比11.8%増）



(単位：百万円)



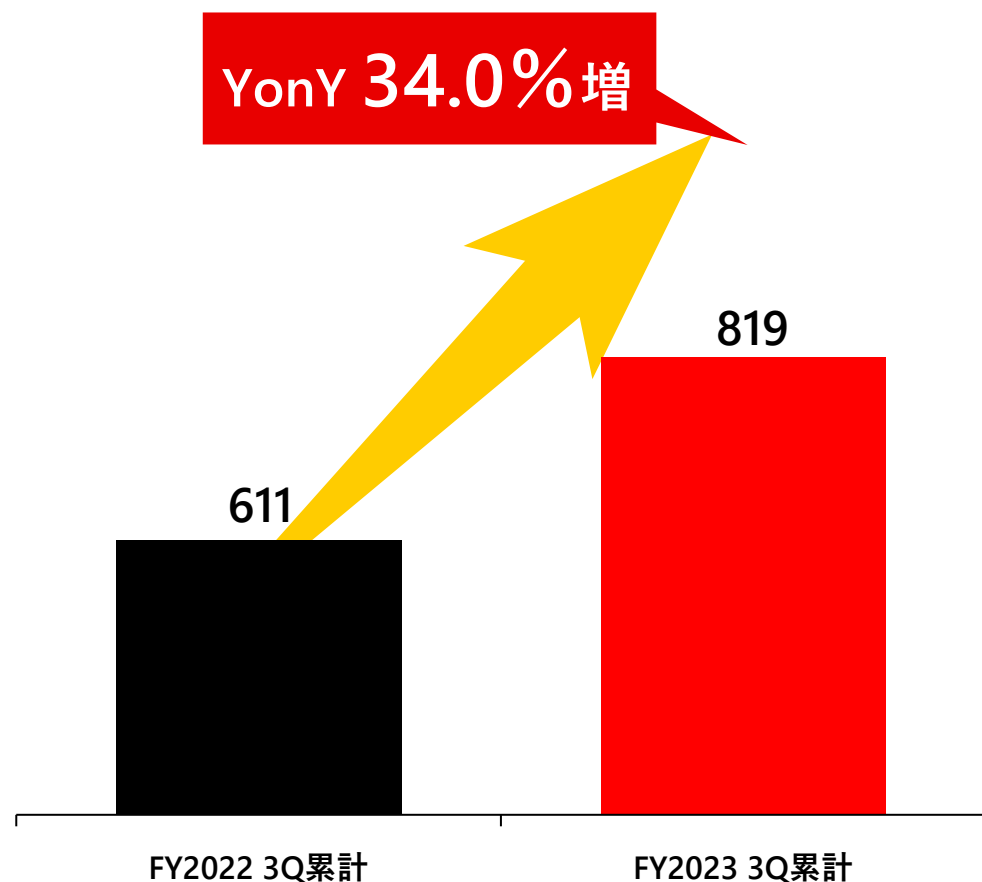
デジタルマーケティング（DM）事業：M&A後の成長率

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YonY34.0%増、売上総利益はYonY21.0%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。

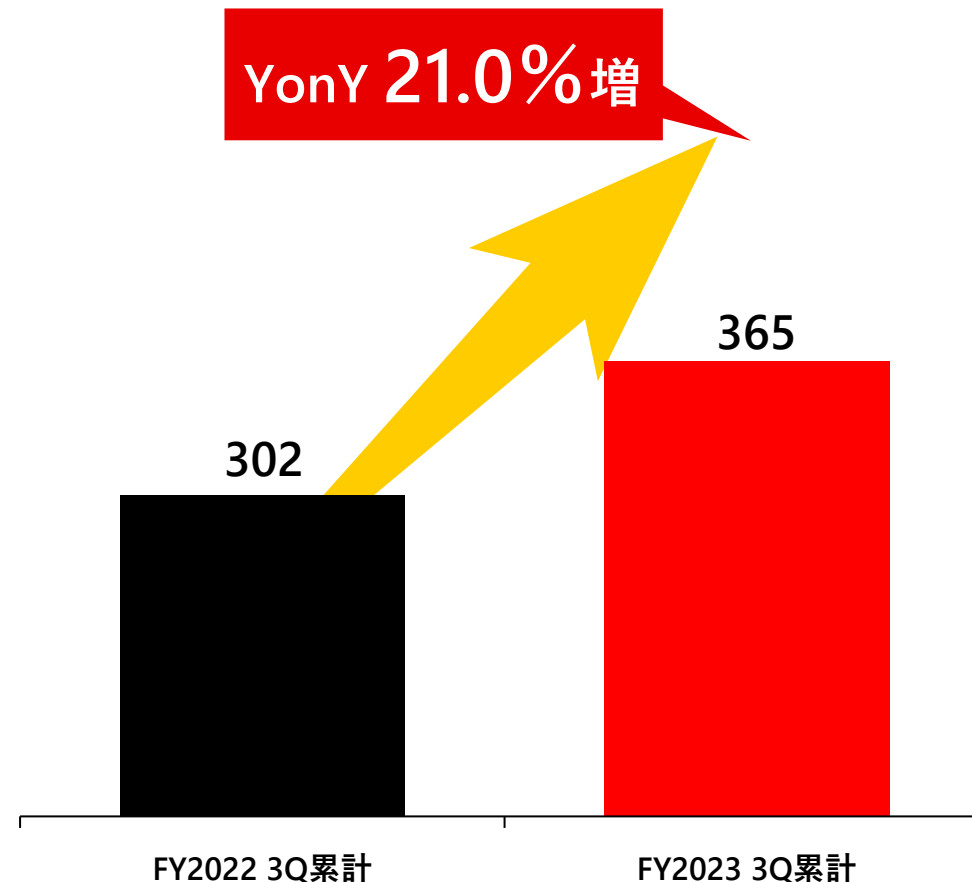
売上高

単位：百万円



売上総利益

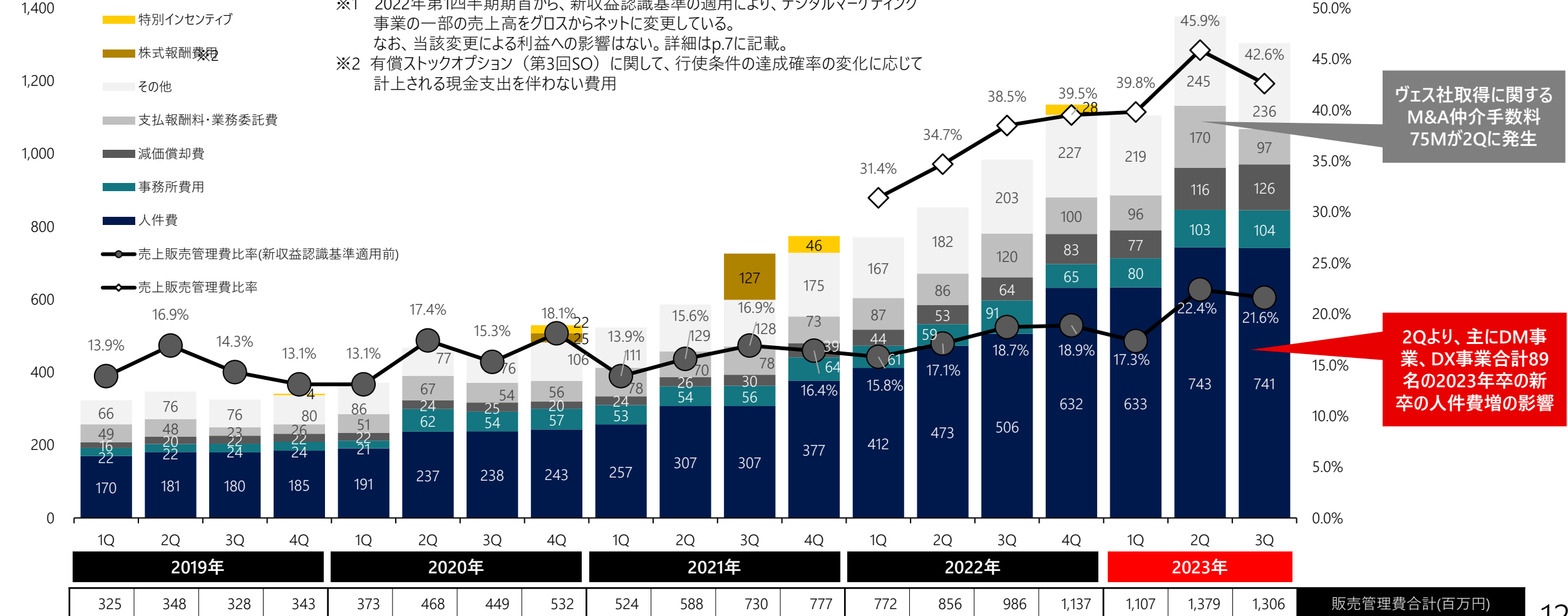
単位：百万円



販売管理費推移

積極的な人材投資により、YonYで販管費は増加。2Qに一過性のM&A手数料発生がありQonQでは減少。
 販管費率は新収益認識基準※1の適用前で21.6%、適用後では42.6%となった。

(単位：百万円)

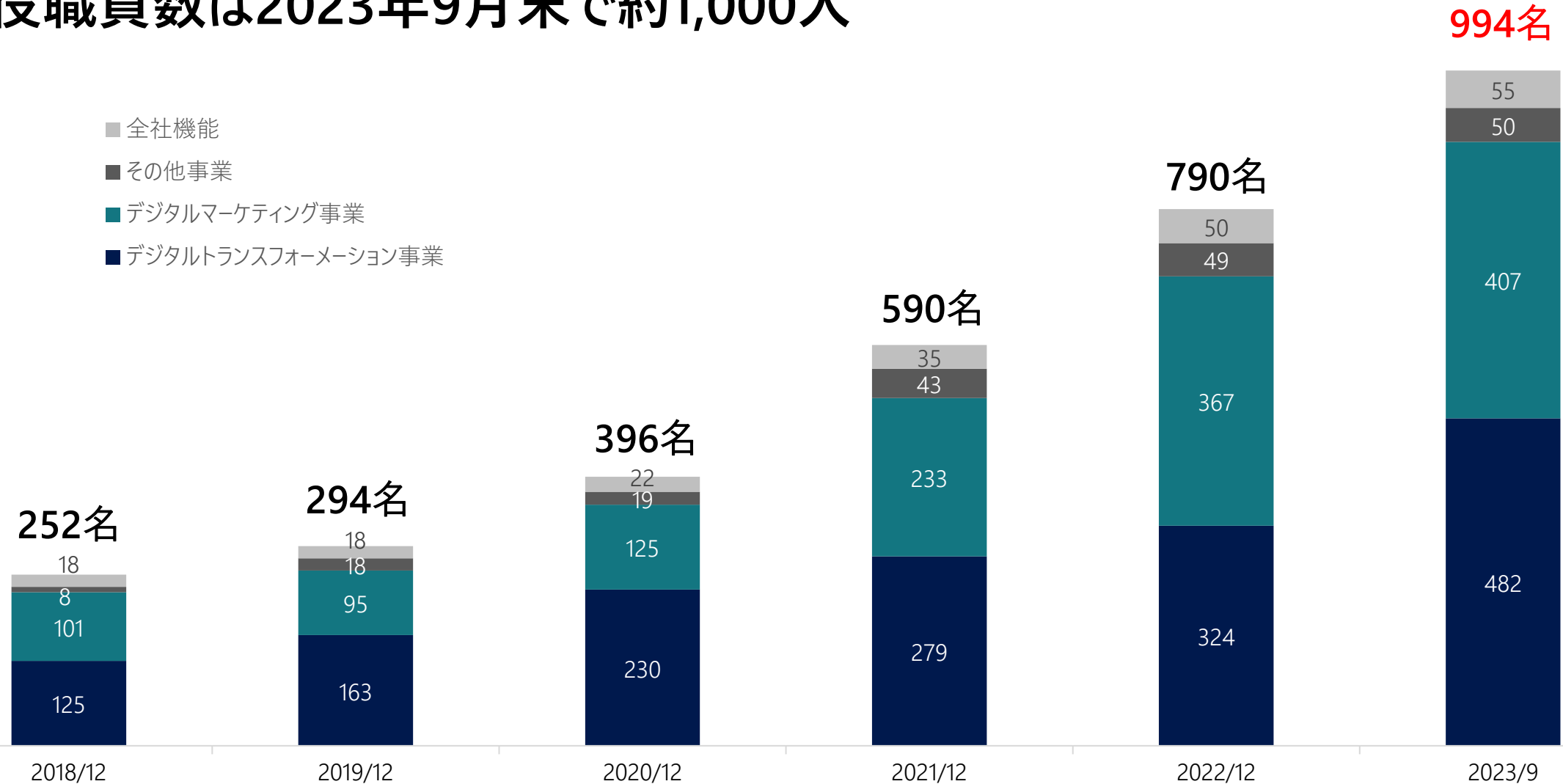


ヴェス社取得に関するM&A仲介手数料75Mが2Qに発生

2Qより、主にDM事業、DX事業合計89名の2023年卒の新卒の人件費増の影響

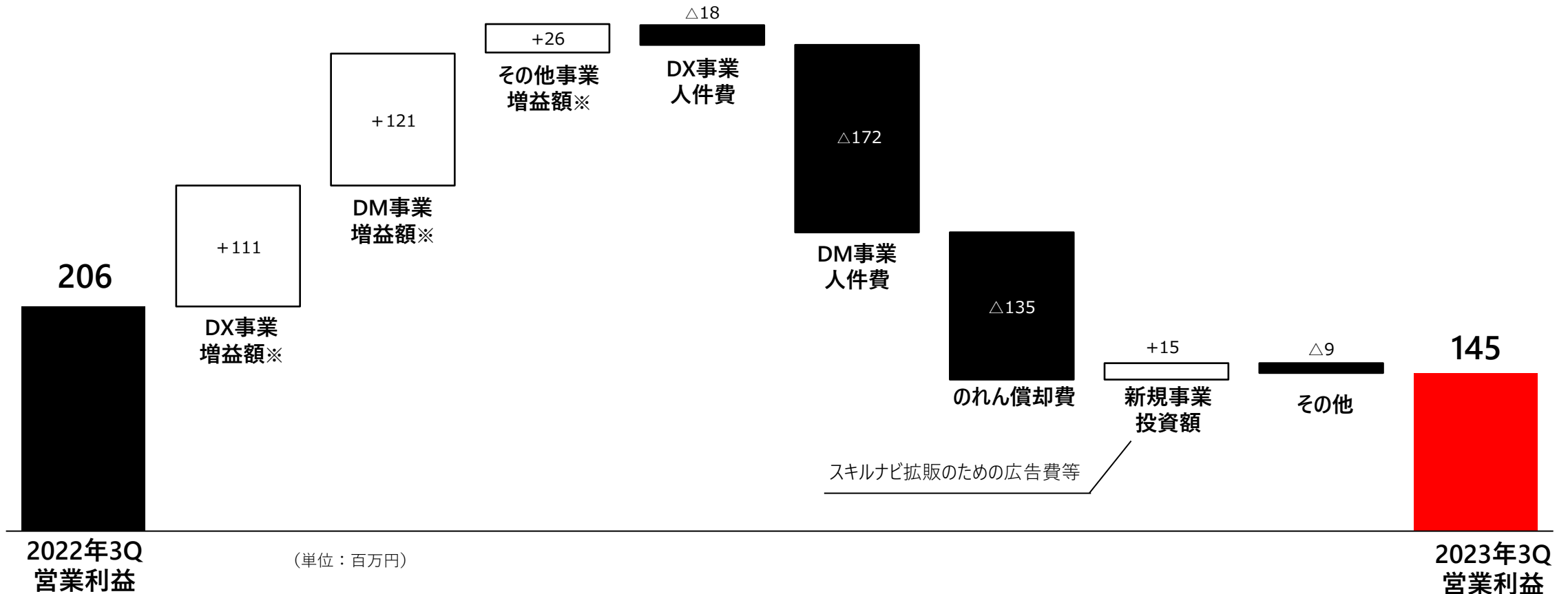
役職員数は2023年9月末で約1,000人

- 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3四半期 営業利益増減分析

Sharing Innovations社で構造改革(p.30-31参照)進展による増益効果が出ているものの、DM事業の人材投資の強化により、営業利益は145百万円（YonY△29.4%）の減益

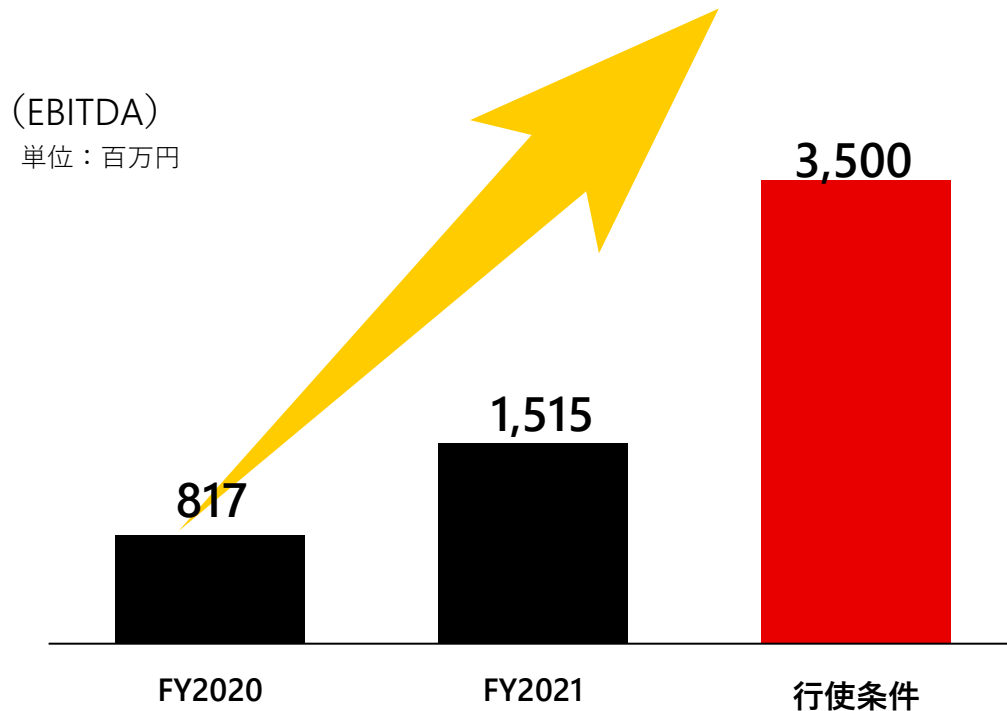


業績連動型有償ストックオプション（第4回SO）を発行

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

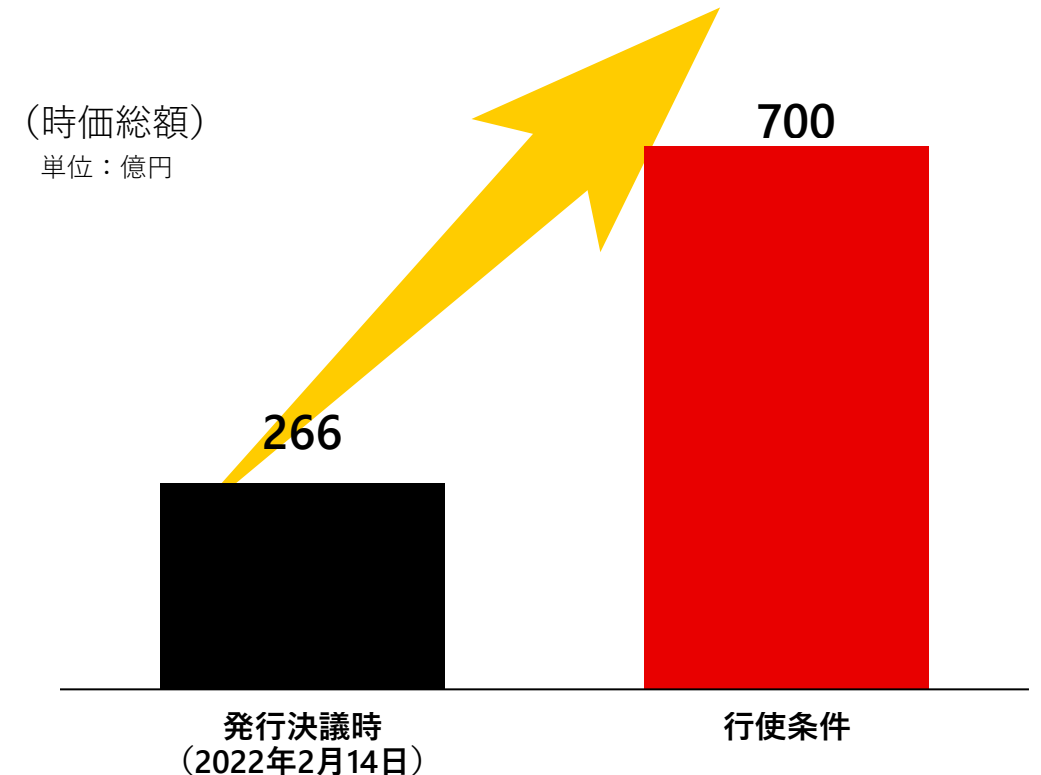
行使条件① EBITDA 35億円超過

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



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




2023年12月期第3四半期 連結貸借対照表

自己資本比率41.6%、のれん対資本倍率は0.6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)	2023年9月末	2022年12月末	増減額
流動資産	7,100	7,275	△ 175
固定資産	5,801	4,134	1,667
有形固定資産	541	646	△ 105
無形固定資産	3,743	2,042	1,700
投資その他の資産	1,516	1,444	72
資産合計	12,901	11,410	1,491
流動負債	4,495	4,385	110
固定負債	2,490	1,289	1,200
負債合計	6,985	5,674	1,310
純資産合計	5,916	5,735	180
負債・純資産合計	12,901	11,410	1,491

主にヴェス社の株式取得により、のれんが増加したことが要因

主にヴェス社の株式取得に伴う、M&Aファイナンス（約19億円）により、長期借入金が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

DX事業が回復するも、DM事業の主要顧客売上減のリカバリーに時間を要しているため、利益の予算進捗は40～50%程度となった。

	2023年12月期 第3四半期		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)	(修正後予想)	(金額)	(増減率)
売上高（ネット）		8,853	77.0%	10,377	11,500	1,122	10.8%
営業利益		529	46.0%	1,350	1,150	△ 200	△14.9%
経常利益		539	46.9%	1,400	1,150	△ 250	△17.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益		277	39.4%	853	705	△ 148	△17.4%

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

事業セグメント

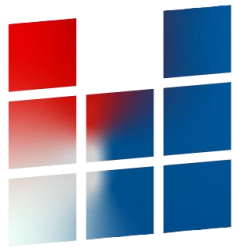
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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' 
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)

VES

validation engineering service

23年5月より
連結開始

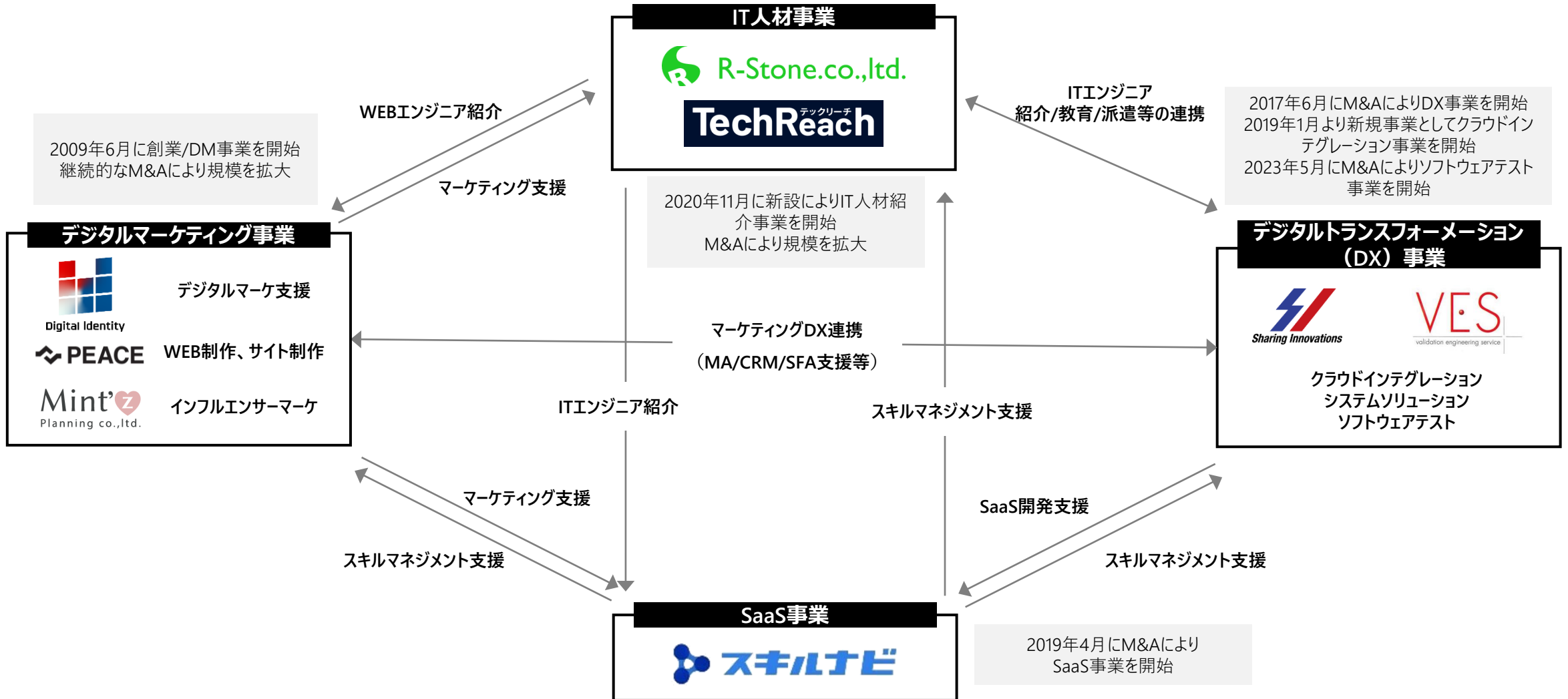
その他事業



 テックリーチ
TechReach

事業シナジー

事業間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



デジタルマーケティング (DM) 事業



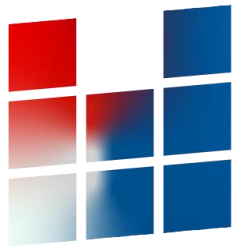
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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



21年3月24日
マザーズ上場
(現グロース市場)

VES

validation engineering service

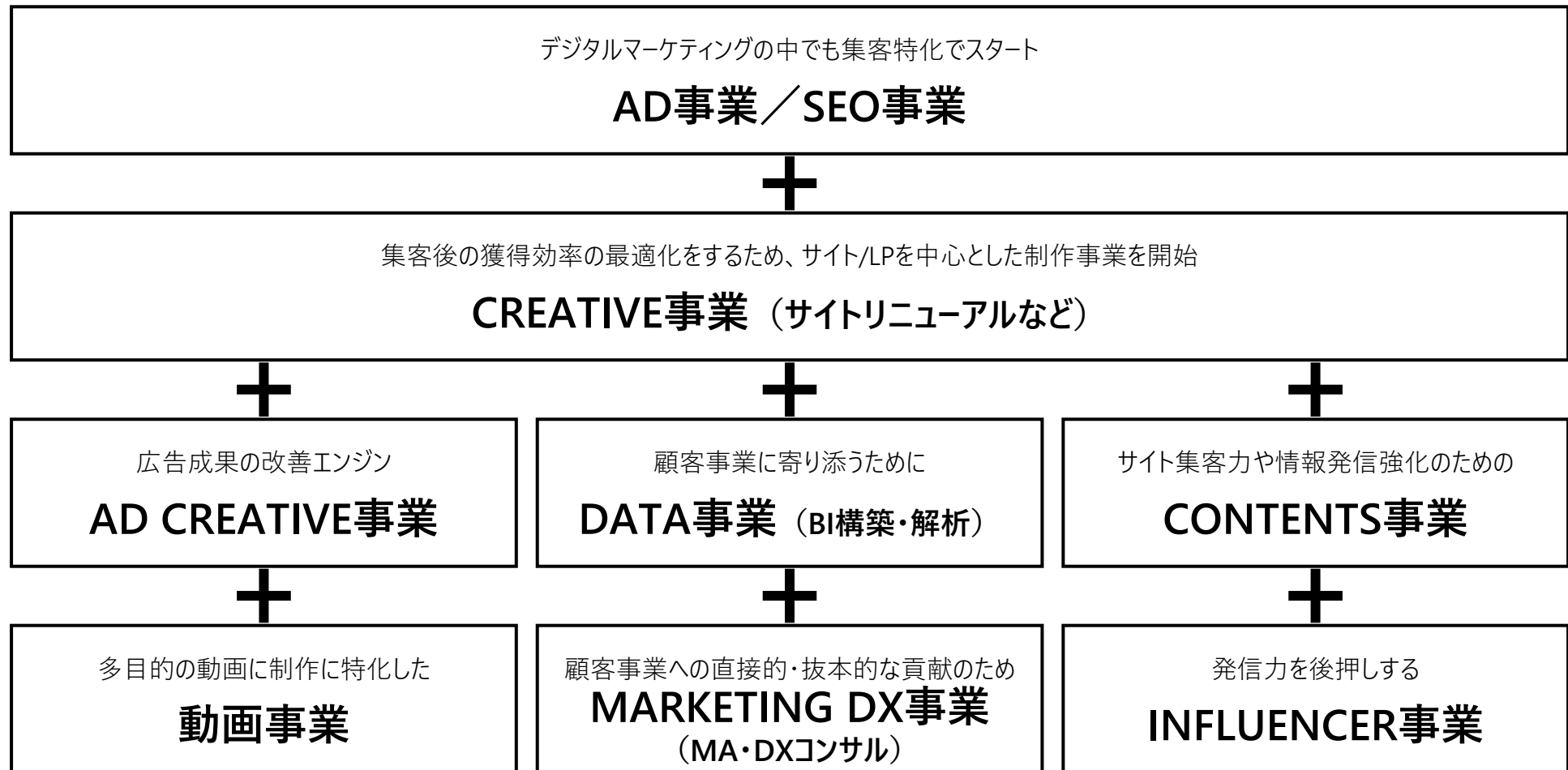
23年5月より
連結開始

その他事業



事業概要

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

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

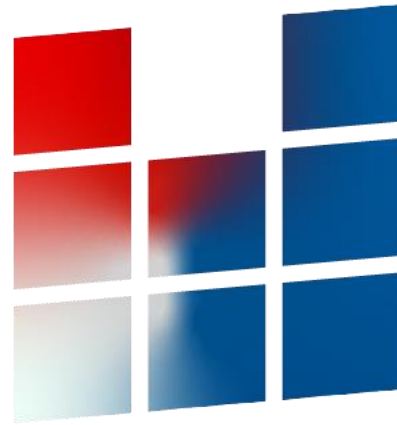
施策実行・推進

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 <small>例：インフィード</small>	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

ハイライト

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。



Digital Identity



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)

VES

validation engineering service

23年5月より
連結開始

その他事業



TechReach
テックリーチ

Sharing Innovations社 / 事業概要

クラウドインテグレーション

Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援



データサクセス

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



システムソリューション

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

Sharing Innovations社 / 事業概要

マルチクラウド対応

クラウドインテグレーション



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



Quip



Marketing Cloud
Account Engagement



Marketing Cloud
Engagement

Sharing Innovations社 / 構造改革

現時点のフェーズ

現時点

更なる成長へのアクション

これまで戦ってきたDXマーケットでの復権に加え、
新たな収益の源泉となる領域へのアプローチへ

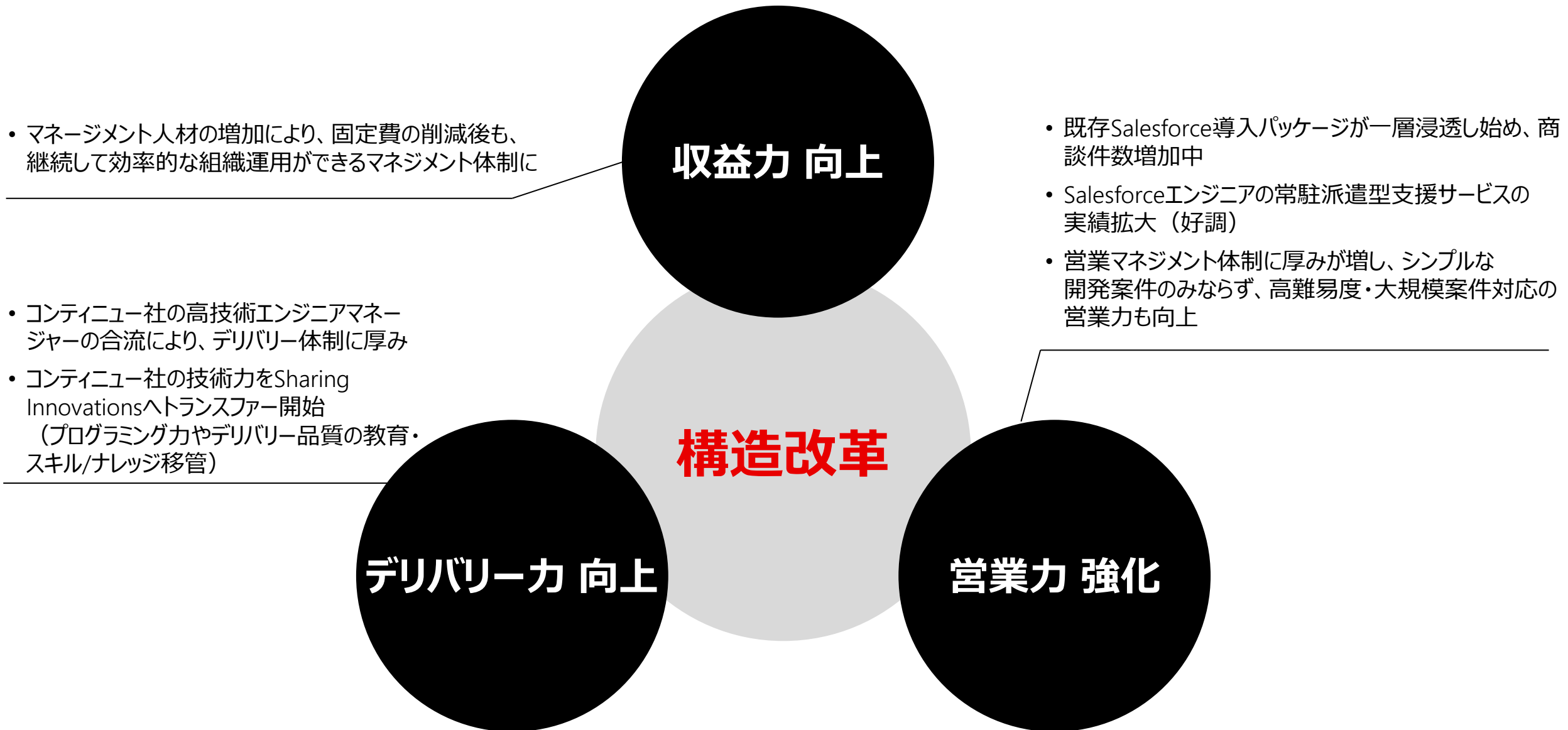
利益再創出段階

コスト最適化と売上拡大の両軸で改革が進み、
本質的に利益体質へ

構造改革初期フェーズ (=収益体質への改善アクション)

人・組織最適化、営業・デリバリーの仕組み化 (リスクなく、効率的に回る土台作り)

Sharing Innovations社 / 構造改革



ヴェス社 / 事業概要



主な事業内容

- ソフトウェアの第三者検証サービス
- テスト自動化サービス
- ニアショア検証サービス
- ユーザビリティ検証サービス
- テストエンジニア育成支援サービス

クライアントの要望、検証スタイルに合わせて最適な検証体制を選定

滝沢ソフトウェア検証センター



岩手県滝沢市巣子152-409
滝沢市IPU第2イノベーションセンター
研究室2-4

首都圏検証ラボ



東京都新宿区四谷2-11-6
FORECAST四谷7F



累計12,000件以上 豊富な検証実績

2003年にソフトウェア検証サービスをスタートして以来、様々な業界で検証に特化した技術とノウハウを蓄積



業界No.1 IVECの最高位 プラチナパートナー認定

IT検証技術者認定試験 (IVEC)の最高レベル・LEVEL 5 認定者業界No.1。ハイレベルなテストエンジニアが揃う



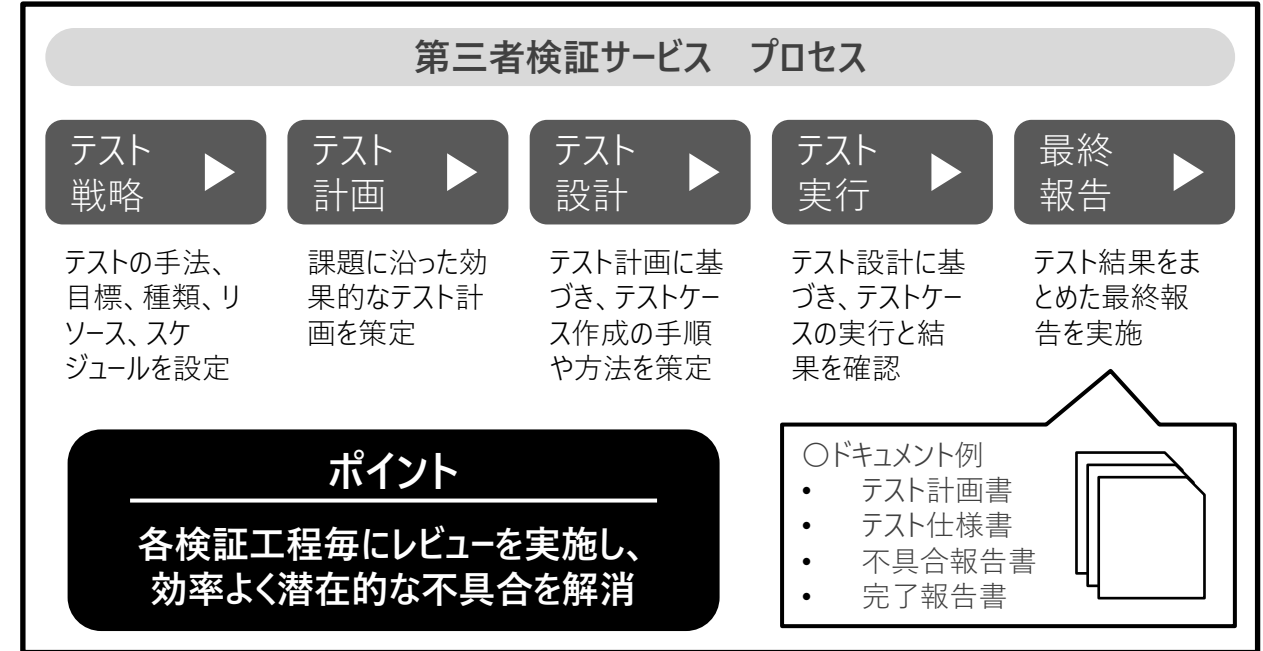
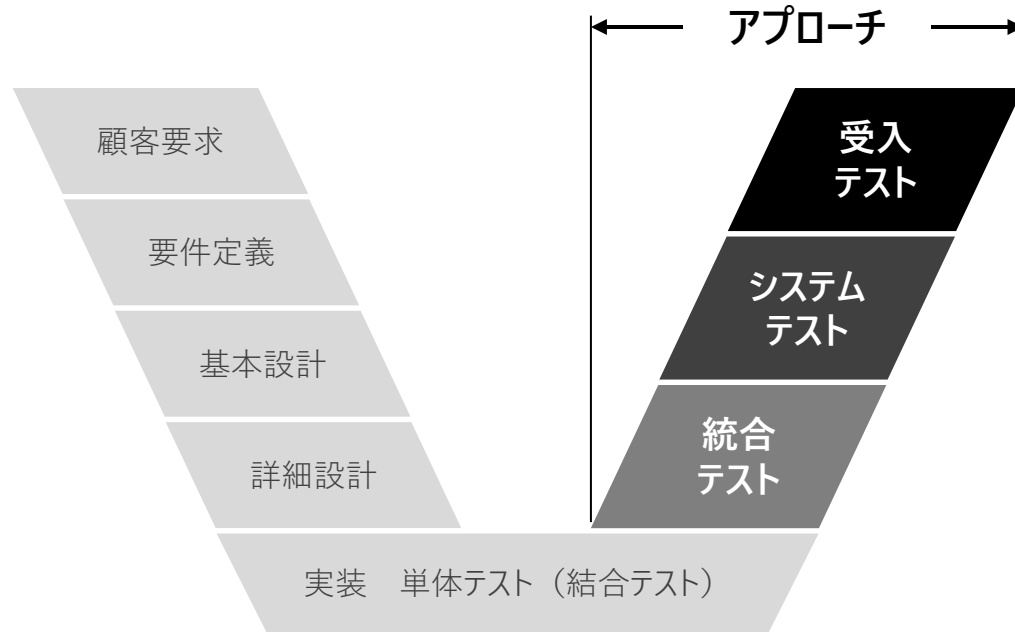
ソフトウェアテスト国際資格JSTQB ゴールドパートナー認定

国際的な資格認定を行うISTQBより高品質なテストサービスが認められた証である「ゴールドパートナー」に認定

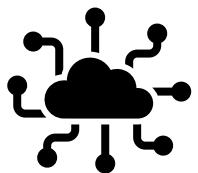


ヴェス社 / 事業概要

第三者検証サービスにより、結合テスト以降のテストフェーズをテスト戦略から計画、設計、実行、最終報告までの全プロセスにおいて支援が可能。

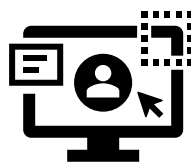


第三者検証ソリューション (抜粋)



●ソフトウェア検証サービス

客観的な視点でソフトウェアの検証と評価を行い見落としがちな問題点を発見して報告を実施



●組み込み検証サービス

組込まれた制御ソフトウェアが正しく動作し、目的を達成することができるかを様々なテストで確認を実施

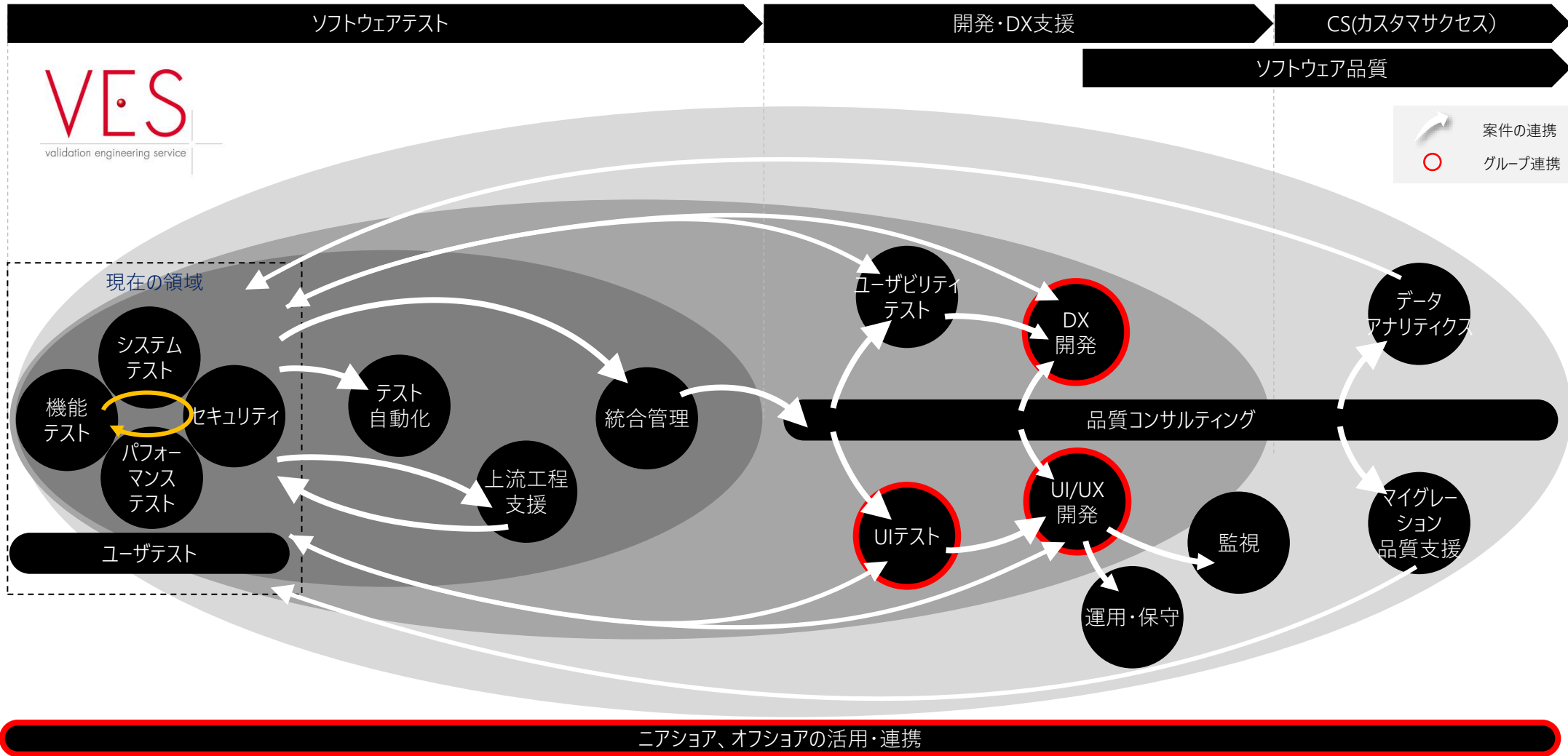


●EC/Web検証サービス

Webサービスを展開されているお客様向けにテスト計画から実施までワンストップでスピード重視の検証を実施

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



ニアショア、オフショアの活用・連携

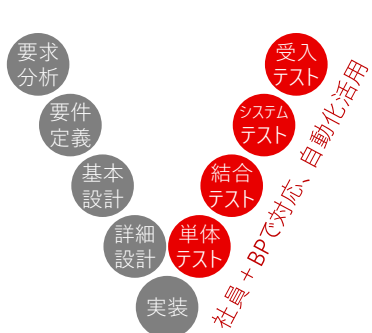
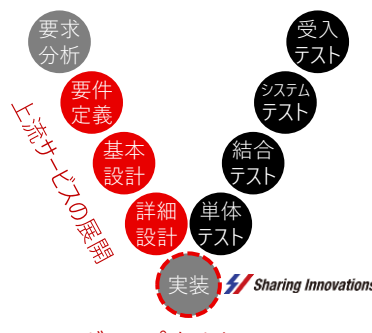
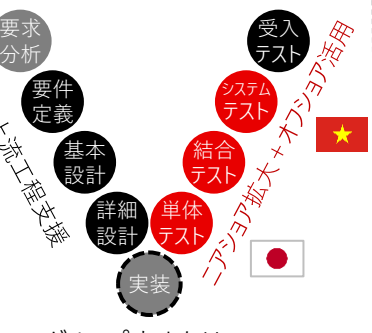
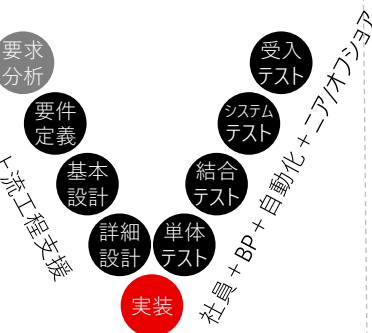
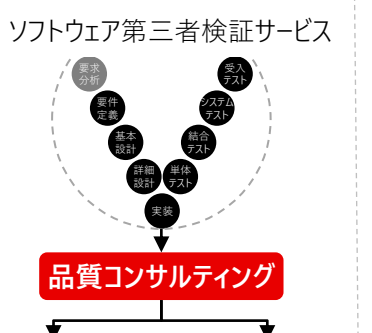
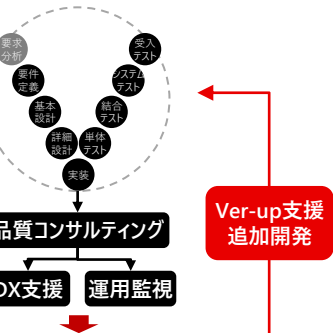
「ソフトウェア品質のエキスパート」に向けて、必要な事業パーツを積み上げるモデル

ヴェス社 / 事業戦略

ORCHESTRAグループのリソースを活用し、サービス領域、組織体制を拡充
5年間で売上100億円規模への成長を目指す

FY2023

FY2028

	Step0 現状	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						
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	<ul style="list-style-type: none"> 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層のデリバリスル向上 	<ul style="list-style-type: none"> テスト検証領域は、ロイヤル顧客への適応から拡大を狙う 上流工程スキル & 経験者の採用 	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理としてのポジション確立

* 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



21年3月24日
マザーズ上場
(現グロース市場)

VES
validation engineering service

23年5月より
連結開始

その他事業



TechReach
テックリーチ

事業概要

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

SaaS事業



- ✓ 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

プラットフォーム事業



- ✓ 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



TechReach テックリーチ

- ✓ 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
- ✓ 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

SaaS事業 / 事業概要

スキルマネジメントに強みを持つ「スキルナビ」を展開

- ・スキルの可視化、管理に強みを持っておりそれを必要とする大手製造業での導入が加速中
- ・リスキング、ジョブ型といった働き方にも対応可能

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。項目は自由に追加可能。 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。 履歴管理 社員の履歴など人事情報をシステムで管理・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。 資格管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。	研修検索 研修の検索が可能。外部研修・内訓検索も対応可能。 受講履歴管理 受講履歴の管理が可能。 研修申し込み 研修の申し込み、受講フローを作成・管理が可能。 研修評価管理 研修後の感想や研修の評価管理が可能。 試験の登録 試験の登録や試験の登録を行うことが可能。 試験結果の確認 過去の試験結果を一覧で確認可能。結果表としても出力可能。 資格の登録 資格の登録や資格の登録を行うことが可能。	社員条件検索 社員の検索を条件としてシステム上で可能。 異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、変化の予測をグラフで確認。 エンゲージメント分析 組織・職種からエンゲージメント分析が可能。 アンバート分析 集めたアンケートからデータ分析が可能。 人事評価分析 人事評価項目を掛け合わせた分析グラフでの結果を表示。 スキル分析 スキルごとのスキル取得による課題等を分析。 個人別分析 個人を指定し分析が可能。 部門別分析 部門や部署で様々なデータの振り分け分析が可能。 二重分析 様々な軸を設定し、二重分析が可能。 グループ間比較 手前の出したグループ間で比較・分析が可能。 スキルシミュレーション 異動シミュレーションを行い、変化の予測をグラフで確認。 スキル取得による課題等を分析 スキルごとのスキル取得による課題等を分析。 スキル取得による課題等を分析 スキルごとのスキル取得による課題等を分析。	有給申請 有給申請や休暇申請の申請がシステム上で可能。 プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や管理を可能。 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。 給与・賞与情報 給与や賞与の情報を管理可能。 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。 管理通知 組織内での個人レベルでの管理通知が可能。 パワハラ相談 パワハラやセクハラ等の相談がシステム上で可能。 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	スキル管理		
MBO評価 MBO評価に対応可能。 OKR評価 OKR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。	360度評価 360度評価に対応可能。 BSC評価 BSC評価に対応可能。	スキルの自己評価 スキルごとの自己評価が可能。更新・削除が可能。 スキルマップ スキルマップの作成・更新が可能。スキルごとのスキル取得状況を把握可能。	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矯正を行うことが可能。 スキルアップ促進 スキルごとのスキル取得状況を把握可能。

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

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く、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。



SaaS事業 / 事業概要

スキルマネジメントシステム **スキルナビ**

生産年齢人口が減っていく中、「人的資本の最大化」「生産性向上」「リスクリング」を実現するために、人材マネジメントシステム構築の必要性が高まっている。その中でも特に**スキルナビの競争優位性である、スキルを可視化し、必要な育成プログラムの実施・効果検証をリアルタイムに管理**することは、多くの企業で必要とされることが見込まれており、同分野での大きな成長を目指す。

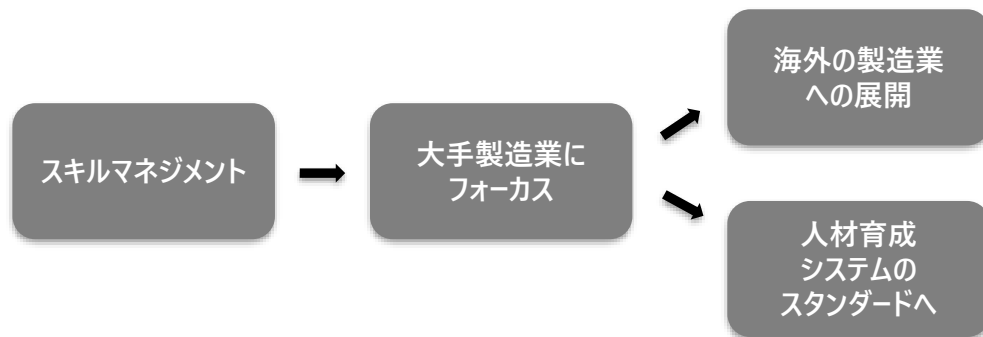
成長戦略

人材マネジメントシステムのうち、人材育成のフレームワーク構築に一番重要な「スキルマネジメント」にフォーカスして展開。

その中でも**より細かなスキルマネジメントを必要としている製造業を中心に導入企業拡大**を狙う。

スキルマネジメントに注力している競合他社はほとんどなく、また機能の競争優位性もあるため、**直近で大手の製造業の企業に導入が進む**。

今後は更に製造業での海外展開や人材育成のフレームワーク構築のデファクトスタンダードになることを目指す。



SaaS事業 / 事業概要



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



IT人材事業 / 事業概要

- ・IT領域特化の転職エージェント「R-Stone」をM&Aにより取得
- ・IT人材求人、案件紹介メディア「TechReach」を運営

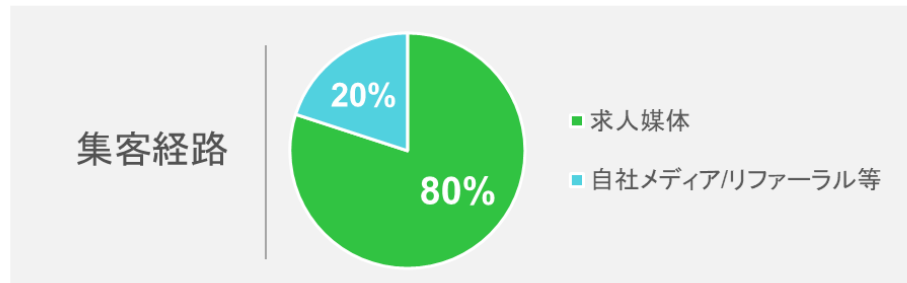


人材紹介サービスについて

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	120名	クリエイター	80名
--------	-------	------	--------	-----



☰ エントリー

職種

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

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



ポイントモール



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

中長期成長戦略

中長期成長戦略を策定、2023期を底に來期以降の成長にコミット
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社は構造改革の進捗により、下期に黒字転換、來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

150
(EBITDA 億円)

100

50

0

2023

2028

2033

EBITDA
150億円

EBITDA
50億円

新規事業

M&A

オーガニック成長

各事業の今後の取組み

デジタルマーケティング事業	新規顧客獲得体制の強化、グループの顧客基盤を活用したクロスセル強化、生成AIを活用した投資対効果の最大化により、オーガニック成長 + M&Aで年率10-20%の成長を持続し、グループ全体の成長を牽引。
DX事業	<p>【Sharing Innovations社】 構造改革初期フェーズが概ね完了。通期では黒字転換し、当初予算水準での着地見込。来期は業績が大きく回復し、再成長フェーズへ。（詳細P.30-31参照）</p> <p>【ヴェス社】 ORCHESTRAグループの資源を活用、組織体制、サービス領域を拡充し、今後5年間で売上100億円規模への成長を目指す。（詳細P.34-35参照）</p>
新規事業	<p>【スキルナビ】 人材育成のフレームワーク構築に一番重要な「スキルマネジメント」にフォーカスして展開。詳細なスキル管理を必要とする大手製造業を中心に導入拡大中。今後は、製造業での海外展開や人材育成のフレームワーク構築のデファクトスタンダードを目指す。（詳細P.38-40参照）</p> <p>【IT人材事業】 年率20-30%の成長を継続。人材紹介メディアのTechReachは来年上半期に単月黒字化予定、来年以降の利益体質の大幅改善を見込む。 グループ各社の人材採用も行うことで、グループの採用コストの低減に大きく貢献。（詳細P.41参照）</p>

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

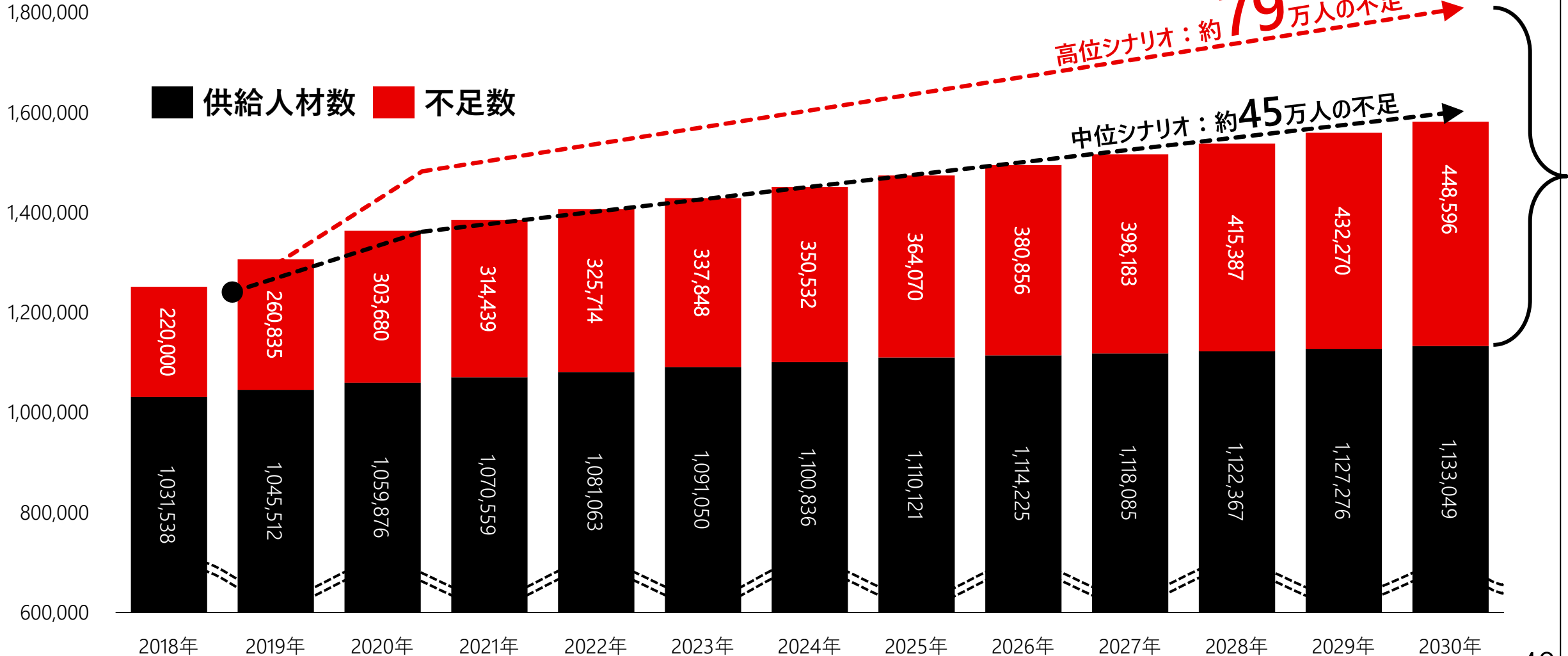
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**15.3%成長**※5

※5 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

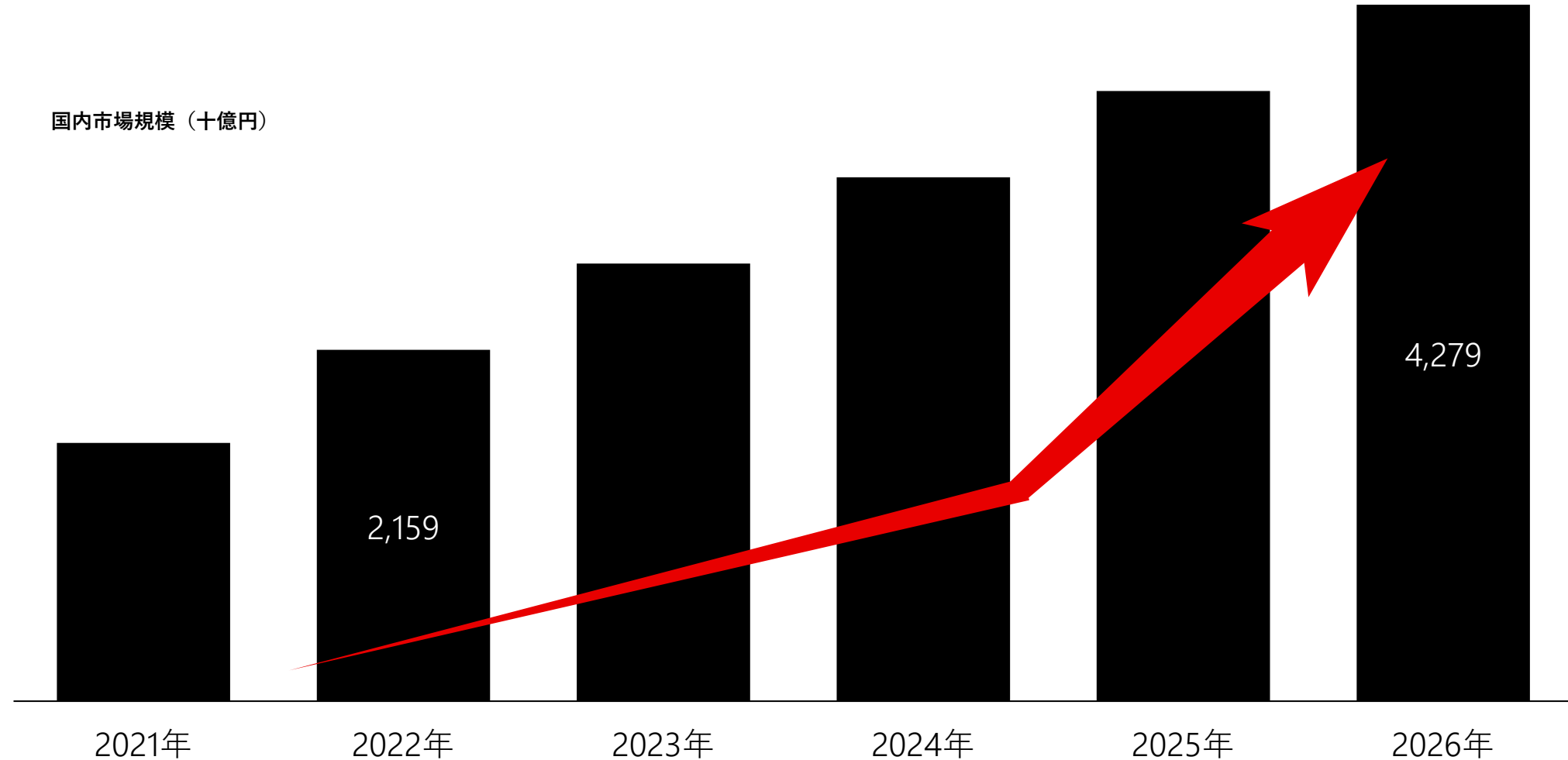
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略： 成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

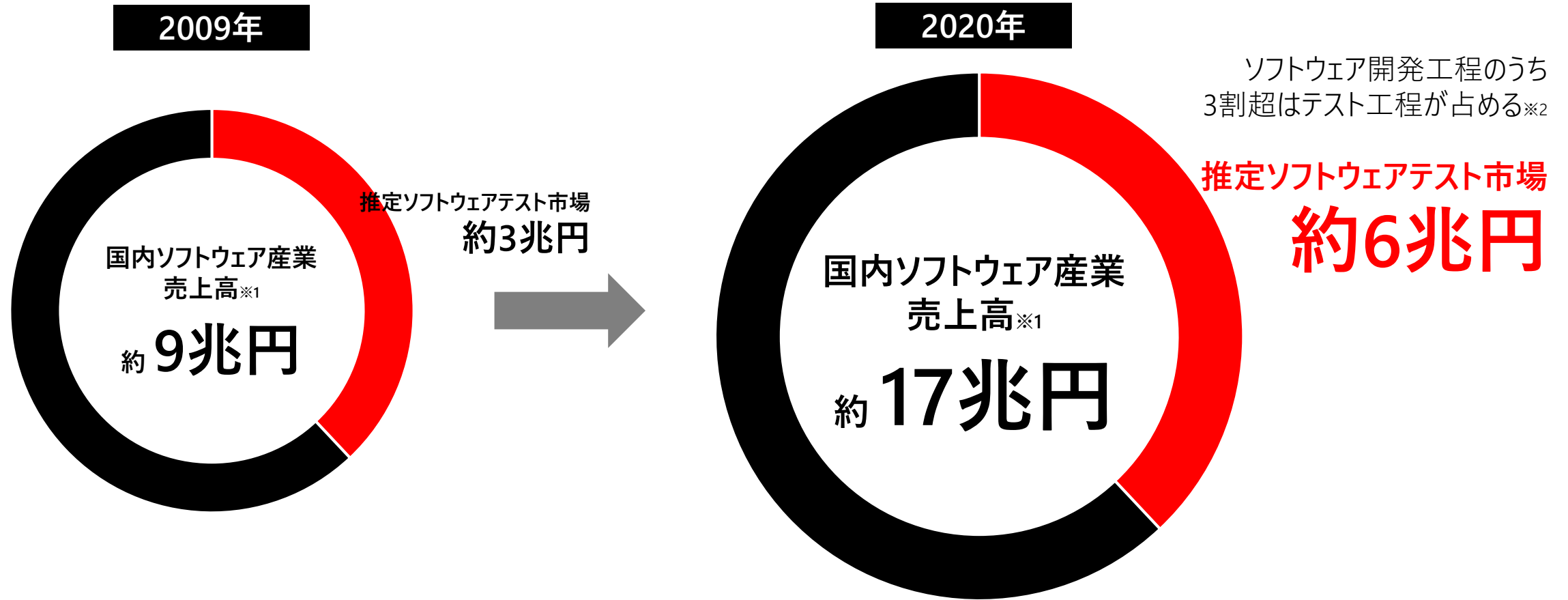
2021年～2026年までの年間平均成長率20.8%で推移

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

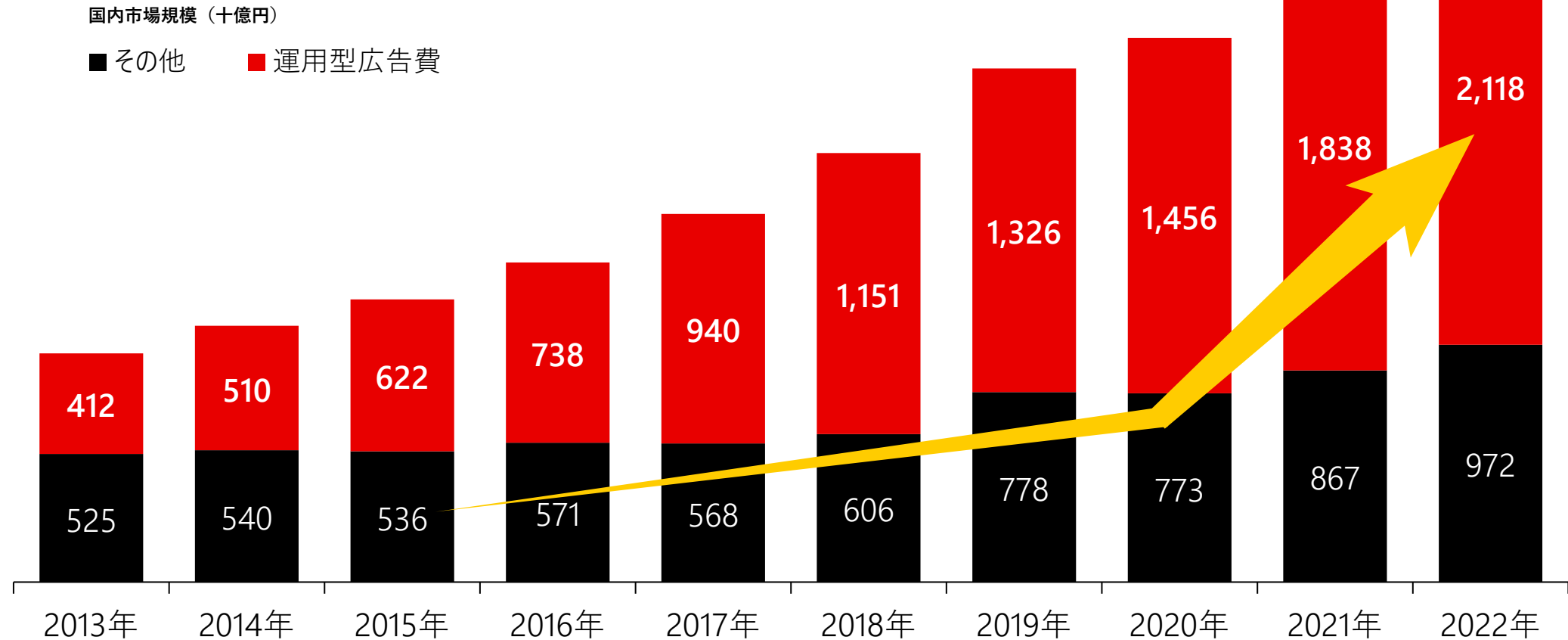


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※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 / 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
- テテマーチ(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

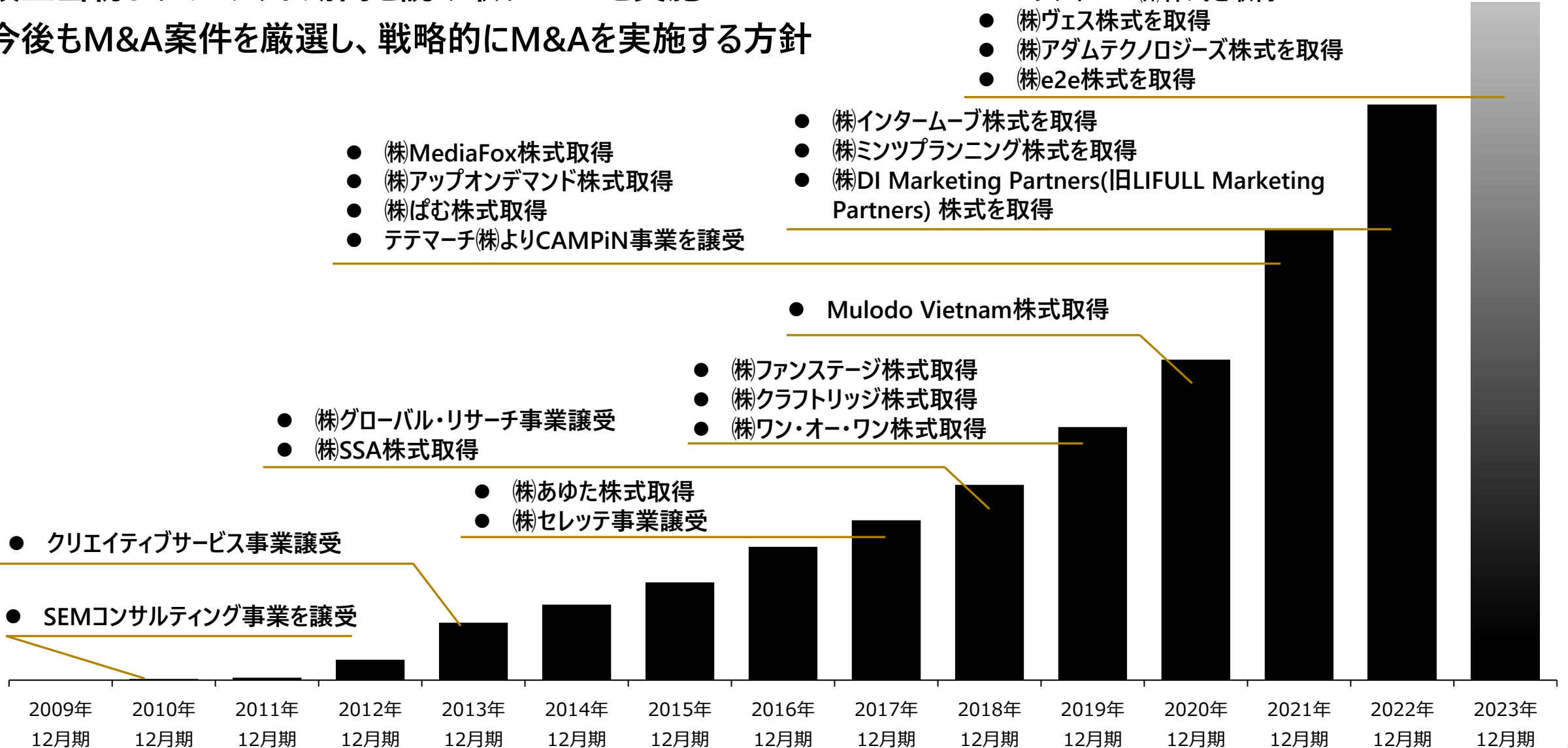
- (株)ファンステージ株式取得
- (株)クラフトリッジ株式取得
- (株)ワン・オー・ワン株式取得

- (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

当期に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.56-58で説明

成長戦略：M&Aの積極活用

当期に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。

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

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）
	※ のれん償却を上回って利益貢献中

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6月開始	 <p>※DX領域で10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

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

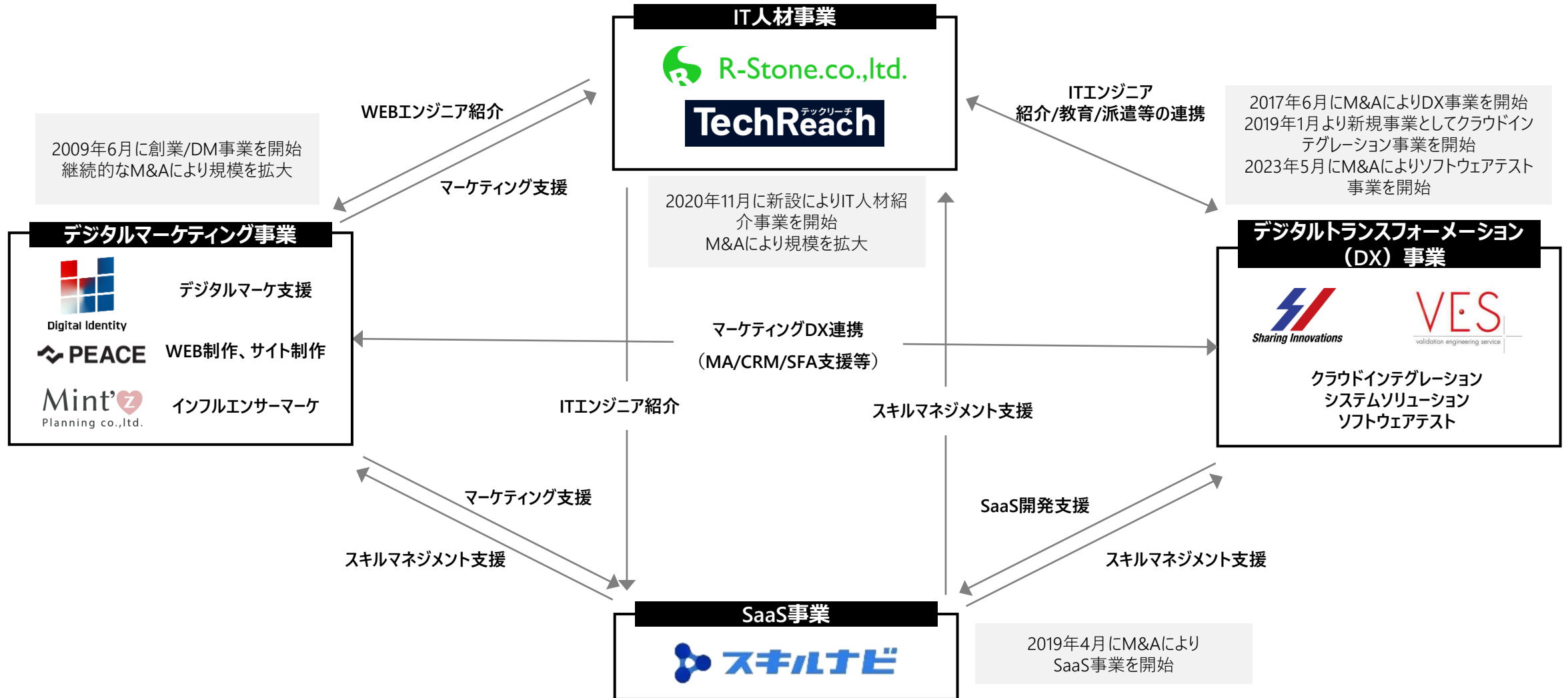
Strength

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





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。

Environment 環境



Social 社会



Governance ガバナンス



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。

Environment (環境)



事業活動での取組み

企業のDX化支援による 業務の電子化



DX化支援



- ・煩雑な業務フロー
- ・対面での打合せ・契約、紙の帳票等のやり取り

- ・業務効率UP
- ・移動/物流の抑制、紙削減

企業のDX化を支援することで業務効率が上がるのみならず、ヒト/モノの移動、紙の使用を抑制

自社内の取組み

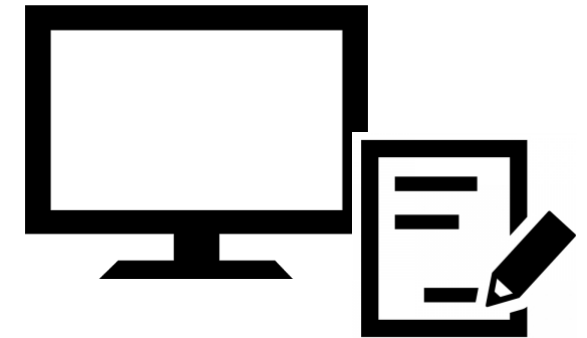
リモートワークの活用



- ・リモートワークとオフィスワークを併用したハイブリッドワークを導入済み
- ・事業や業務の内容に応じ、使い分けることで業務効率を低下させることなく、人の移動を抑制

リモートワークを活用することで交通を抑制し、CO2を削減

書類の電子化



- <電子化を行った書類> ※以下は一例
- ・契約書（電子サインを導入）
 - ・人事系の書類（HRソフトを導入）
 - ・会議書類（会議室にモニターを設置）

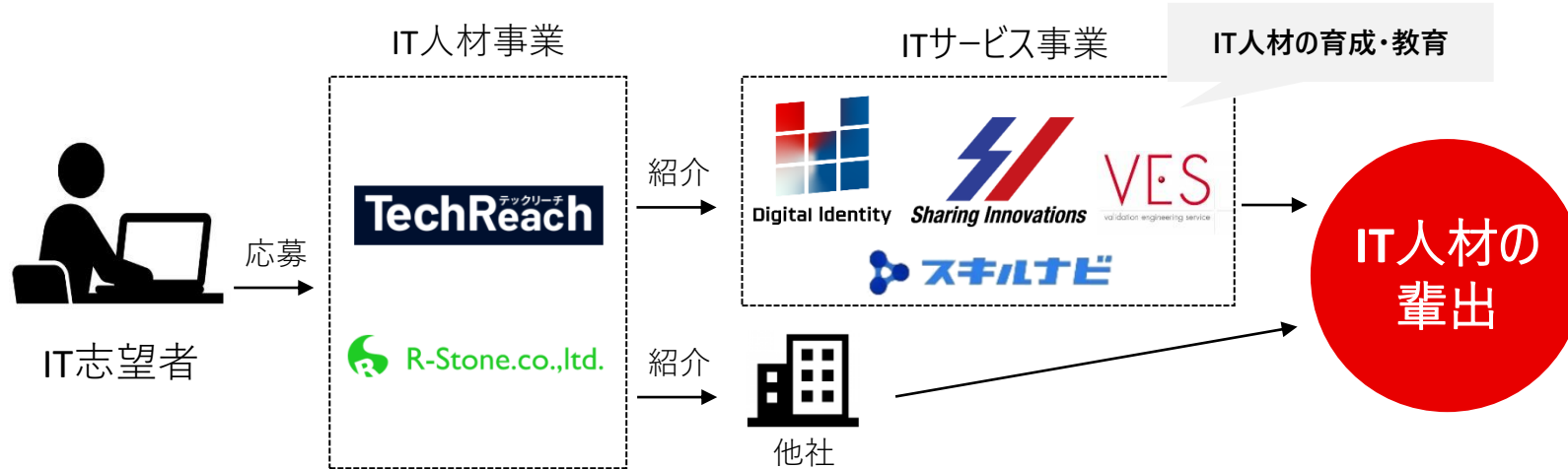
極力紙を介さない業務フローを構築し、ペーパーレス化を推進

Social (社会)



業界の課題への対応

IT人材輩出のビジネスモデル構築



IT人材が2030年には **最大79万人不足** という業界の課題に対し、各事業を通し、IT人材を安定的に輩出することで業界に貢献していく

ダイバーシティ

女性の活躍推進

グループの
全社員に占める
女性の割合

39.3%

グループの
役員に占める
女性の割合

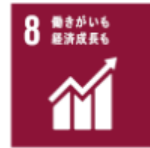
17.5%

グループの
管理職に占める
女性の割合

20.2%

(2023年9月末時点)

持続的な成長確保のため、女性が活躍できる社内環境を整備



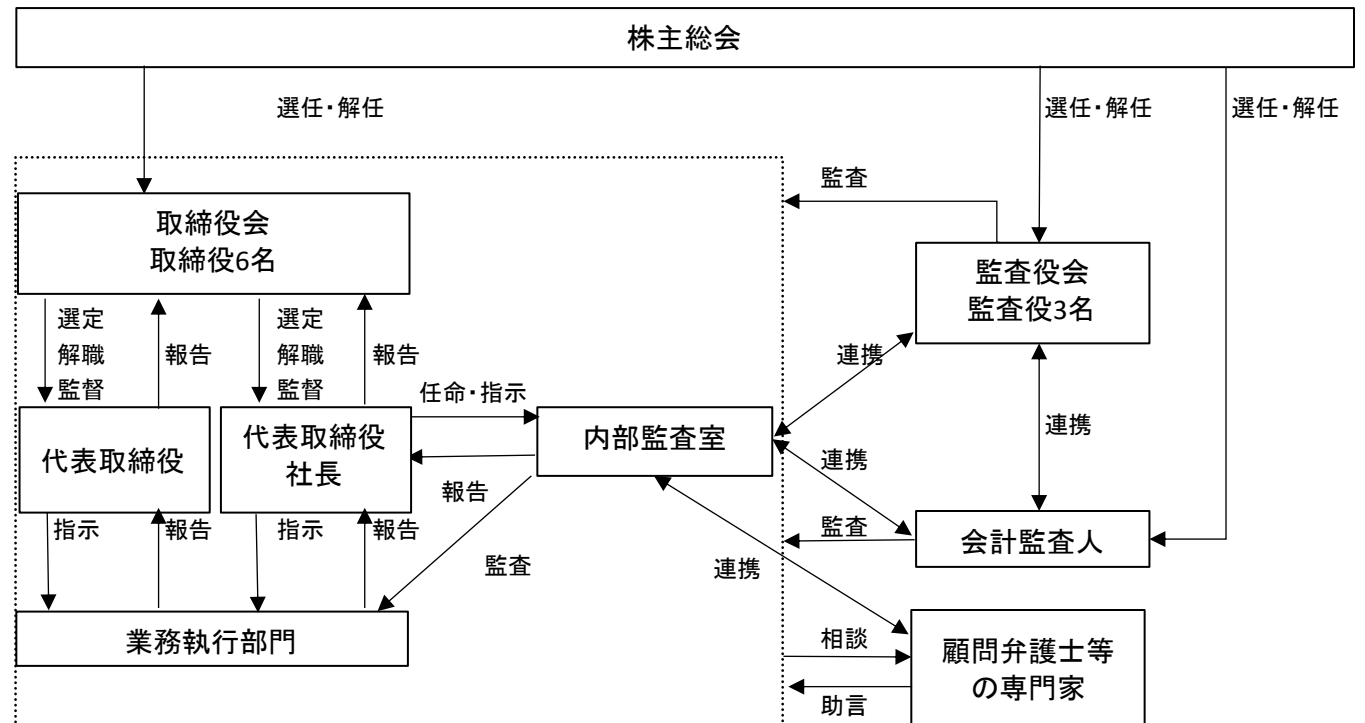
ガバナンスの特徴

① 企業統治体制について

当社は監査役会設置会社として取締役会・監査役会・会計監査人を中心としたコーポレートガバナンス体制を構築。取締役会は取締役6名のうち2名が社外取締役、監査役会は3名全てが社外監査役であり、客観的な意見を取り入れながら経営判断を下し、取締役会から独立した立場より監督・監査を実施。

② 内部統制の整備について

当社は企業経営の透明性・公平性を担保するため、各種規程を整備したうえで、それが機能しているかを確認・判断するための内部監査室を設置。会計監査人とも連携を取りつつ、当社グループにおける各部門及び各社を対象に、「内部監査規程」に基づいた定期的な内部監査を実施。



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!