



ORCHESTRA HOLDINGS

2024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



2024年 第1四半期	売上高	3,390百万円	YoY+21.9%	EBITDA	560百万円	YoY+52.1%
	売上総利益	1,706百万円	YoY+22.1%	営業利益	434百万円	YoY+49.5%
売上高、売上総利益は過去最高値を更新。 DM事業、DX事業ともに業績が回復し、大幅な増益。						

デジタルマーケティング (DM) 事業

主要顧客の広告予算縮小が発生した昨年3Qを底にして、業績は回復基調。M&Aした企業とのクロスセル取引の拡大等、シナジー効果による成長が加速。既存・新規顧客からの受注が順調に増加、大口顧客の広告予算増額もあり売上、利益ともに過去最高値を更新。

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

Sharing Innovations社（SI社）は、構造改革を経て、原価の最適化により収益性が改善、再成長フェーズへ。ヴェス社は、引き合い増により人材投資を継続し、体制の拡充に注力。

M&A

DX事業（ヴェス社）において、4月にイー・アンド・ビー・コンピュータ社のSES事業を事業譲受。エンジニアを中心に約150名が所属。2Qより売上、利益を取込予定。（詳細はp.55参照）

01 決算概況：2024年12月期第1四半期

02 業績見通し：2024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：2024年12月期第1四半期

2024年12月期第1四半期 連結業績



売上高、売上総利益は過去最高値を更新。

DX事業は、構造改革を経て、前期3Q以降安定的に利益が出る体質に。DM事業も、前期3Qを底に業績が回復、受注好調により大きく利益が伸長。EBITDAは前期比52.1%増。

(単位：百万円)	2024年 第1四半期	前年 第1四半期	(増減率)
売上高	3,390	2,781	21.9%
売上総利益	1,706	1,397	22.1%
販売管理費	1,271	1,107	14.9%
EBITDA	560	368	52.1%
EBITDAマージン	16.5%	13.2%	3.3%
営業利益	434	290	49.5%
経常利益	427	298	43.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	235	205	14.5%

税金費用が昨対比で増加した影響。前期はM&Aした会社の欠損金を活用している。

(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。

2024年12月期第1四半期 セグメント別業績



DX事業は構造改革を経て、原価の最適化により収益性が大きく改善、EBITDAは91.6%増と大幅増益。DM事業も前期Q3を底に業績が回復、既存・新規顧客からの受注増に加え、大口顧客の広告予算増額もあり過去最高売上・利益となる。その他事業は、新規事業「スキルナビ」の先行投資※を継続。

※ スキルナビへの投資額：1Q 約56百万円

デジタルトランスフォーメーション(DX)事業

売上高	1,521	1,168	30.2%
EBITDA	163	85	91.6%
セグメント利益	95	60	57.6%

デジタルマーケティング(DM)事業

売上高	1,576	1,390	13.4%
EBITDA	695	587	18.4%
セグメント利益	649	541	20.0%

その他事業

売上高	315	247	27.3%
EBITDA	2	△ 12	—
セグメント利益	△ 0	△ 15	—

(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

過去最高売上

売上高

YonY 21.9%増

- 売上高は会計基準の変更※があった2022年以降で、過去最高値を更新
- 各事業ともに事業規模は成長トレンドを継続

※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。

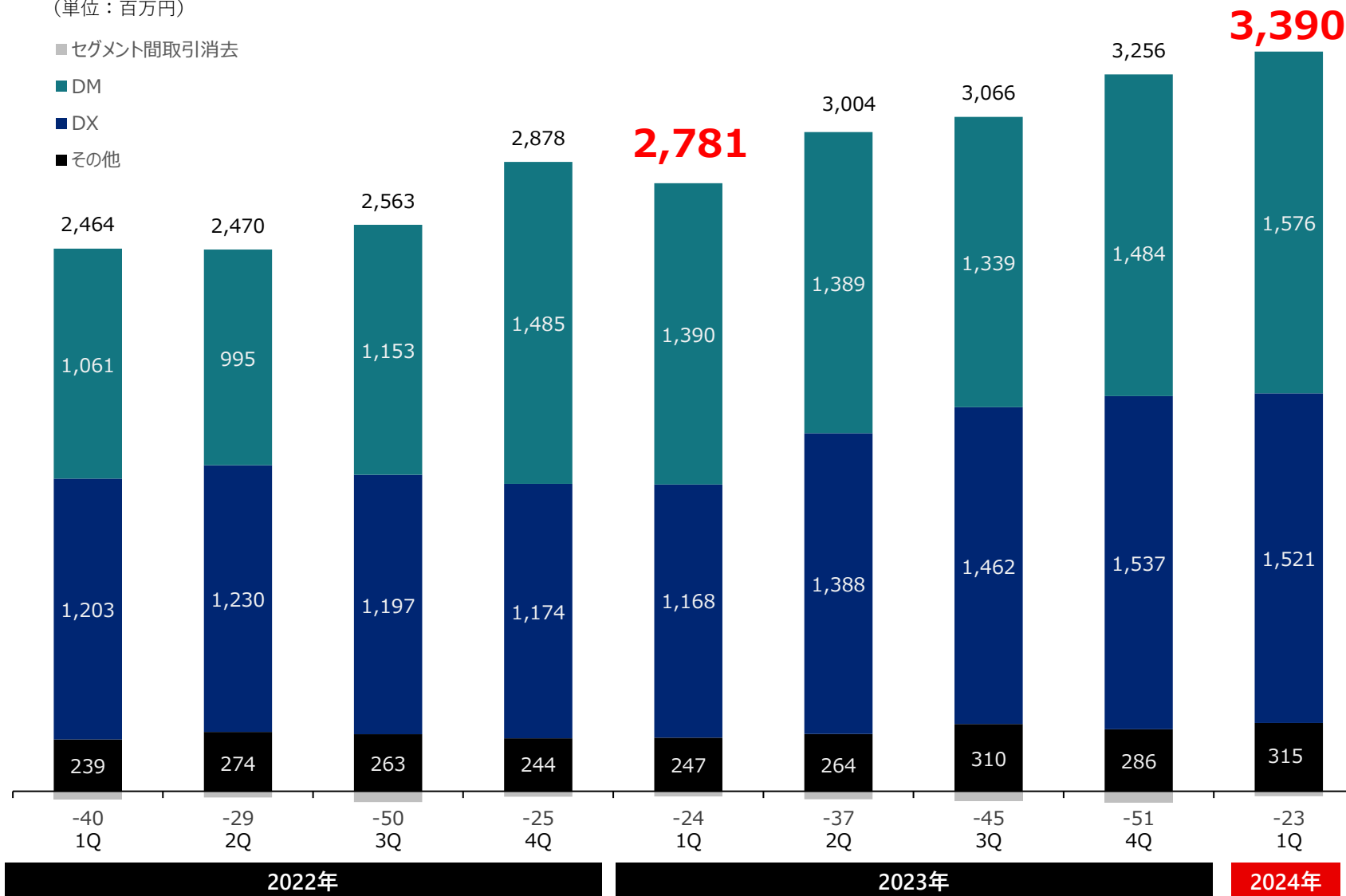
(単位：百万円)

■ セグメント間取引消去

■ DM

■ DX

■ その他



四半期 連結業績

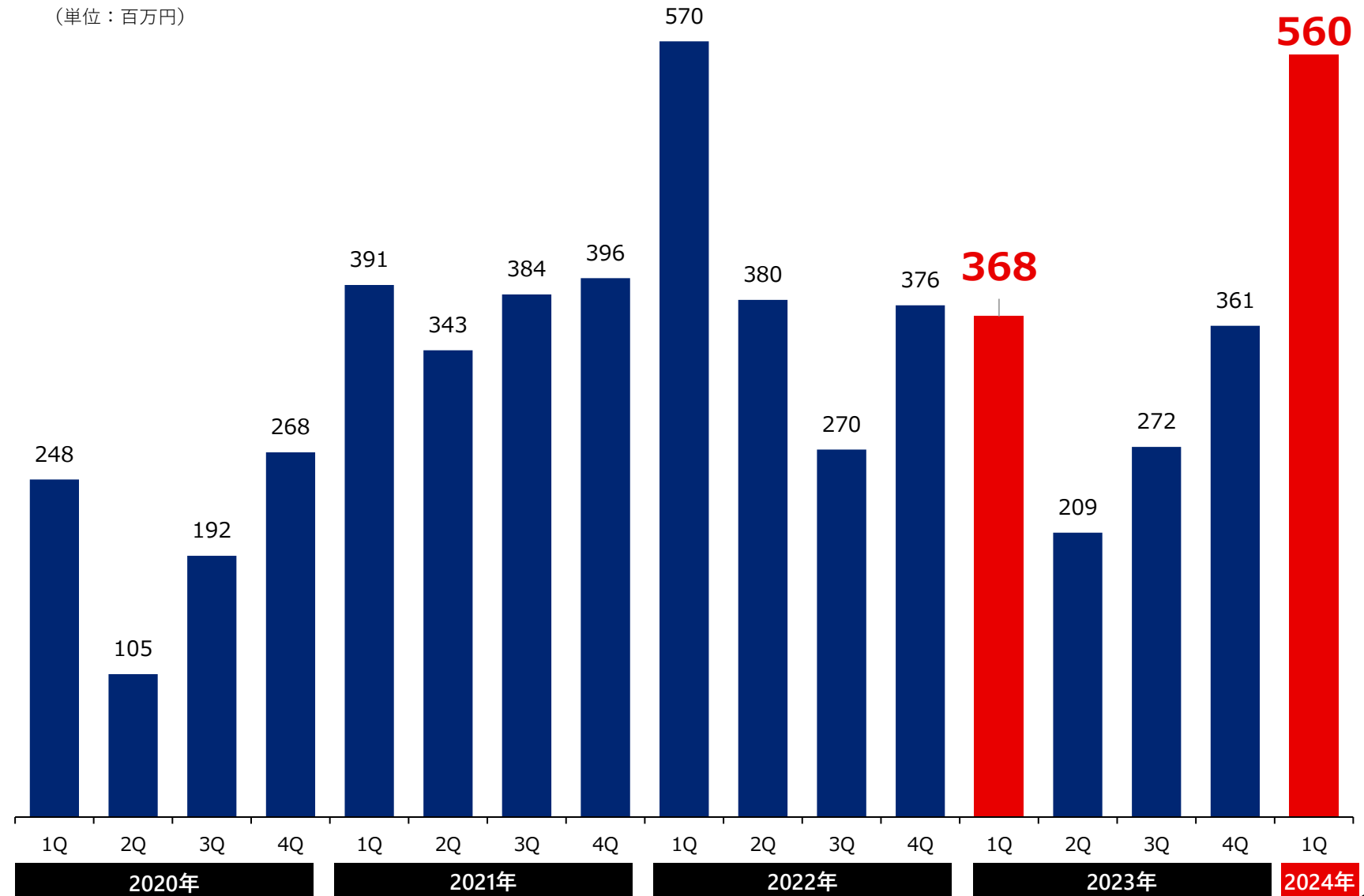
EBITDA

YonY 52.1%増

- 各事業セグメントにおいて、業績が回復（詳細次ページ以降）、過去最高値を記録したFY2022Q1と同水準となる

※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。

(単位：百万円)



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績



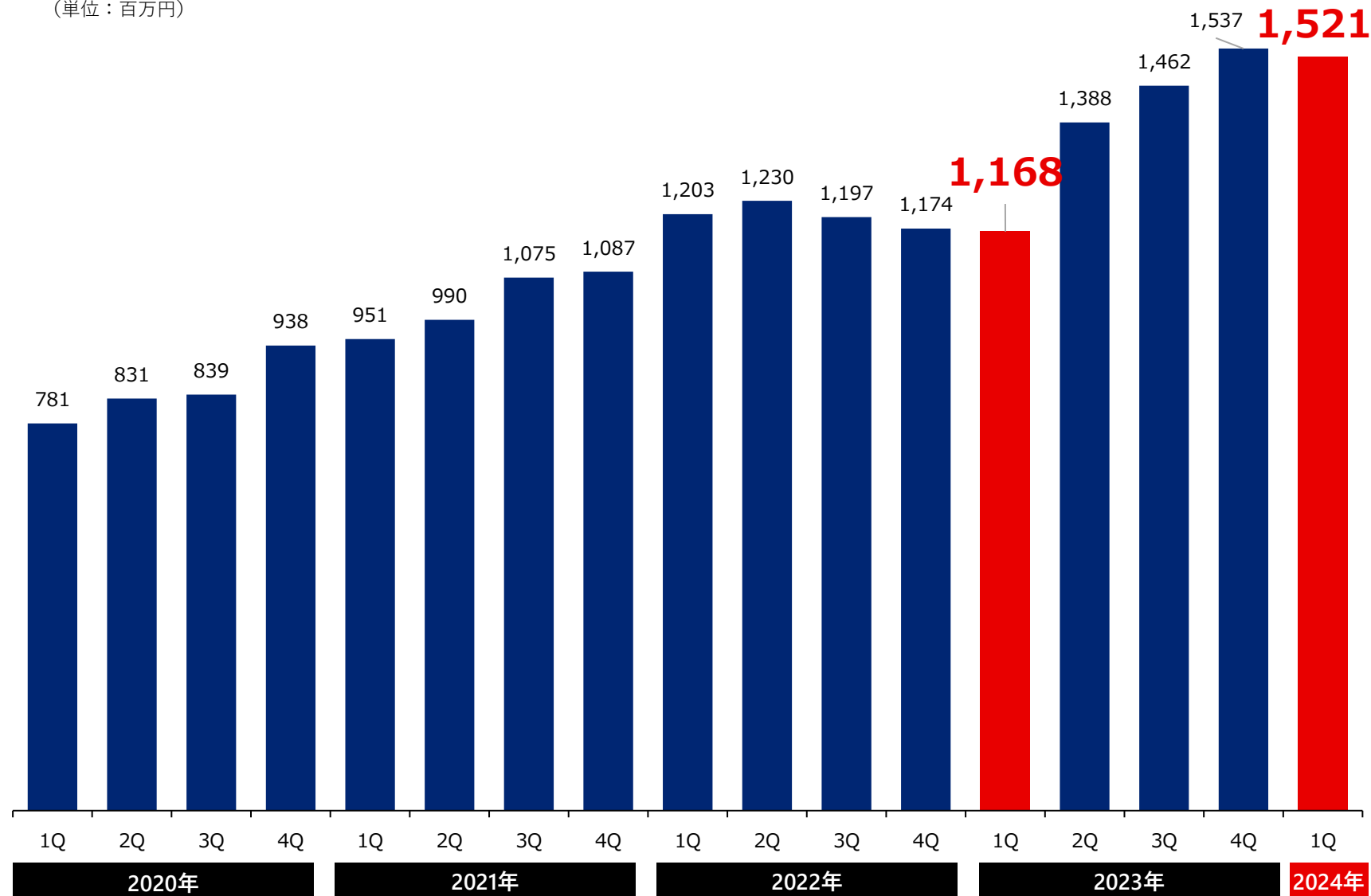
1Q過去最高売上

売上高

YoY 30.2%増

- FY2023Q2からのヴェス社の連結開始もあり、昨対比で大きく増収

(単位：百万円)



デジタルトランスフォーメーション（DX）事業：四半期業績

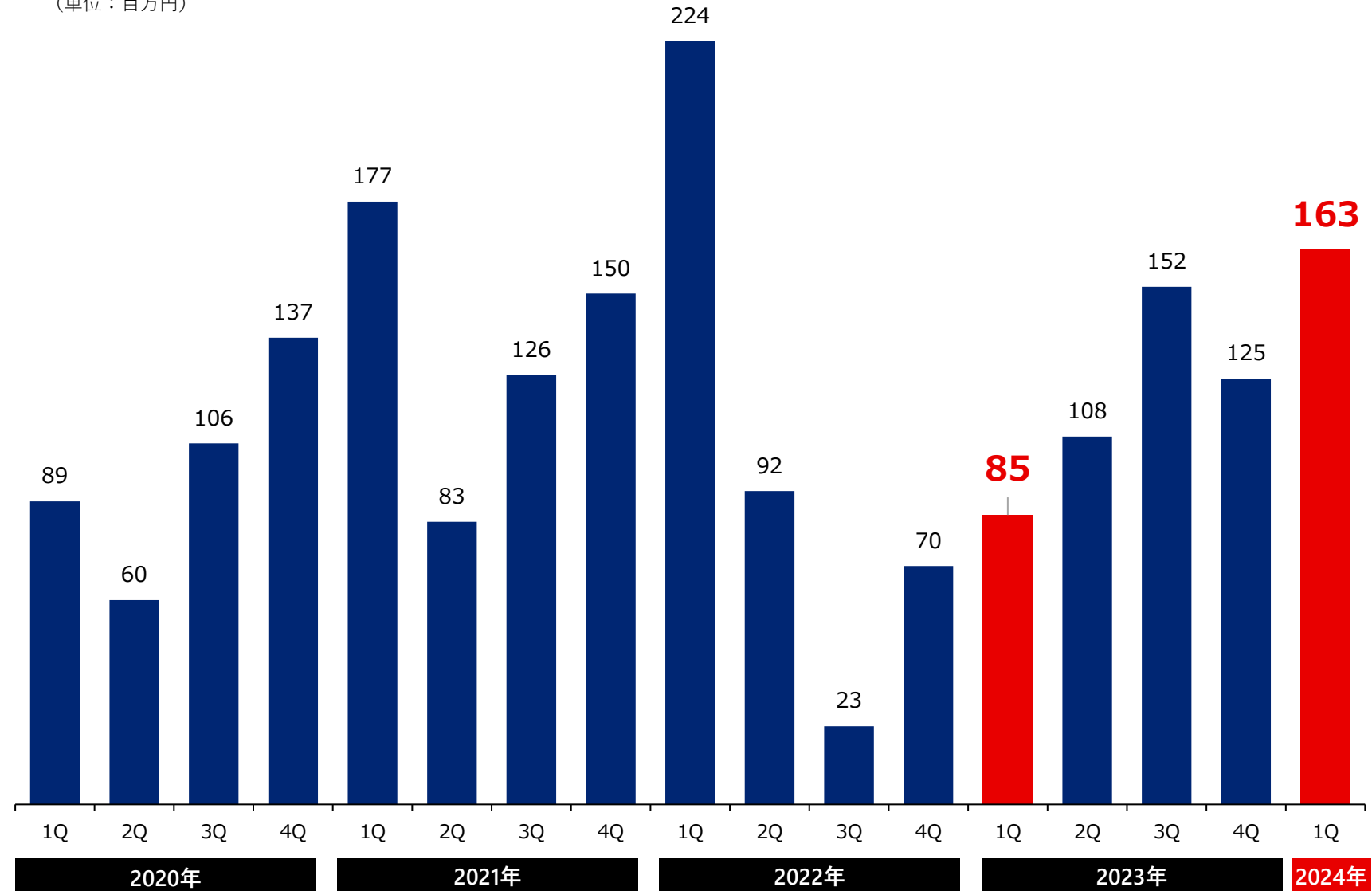
EBITDA

YonY 91.6%増

- Sharing Innovations社は、クラウドインテグレーション事業の構造改革を経て、原価の最適化により収益性が改善、FY2022下期以降で最高益となり、再成長フェーズへ
- ヴェス社のプライム顧客基盤の共有によるクロスセル機会が拡大し、グループシナジーが加速

※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

過去最高売上

売上高

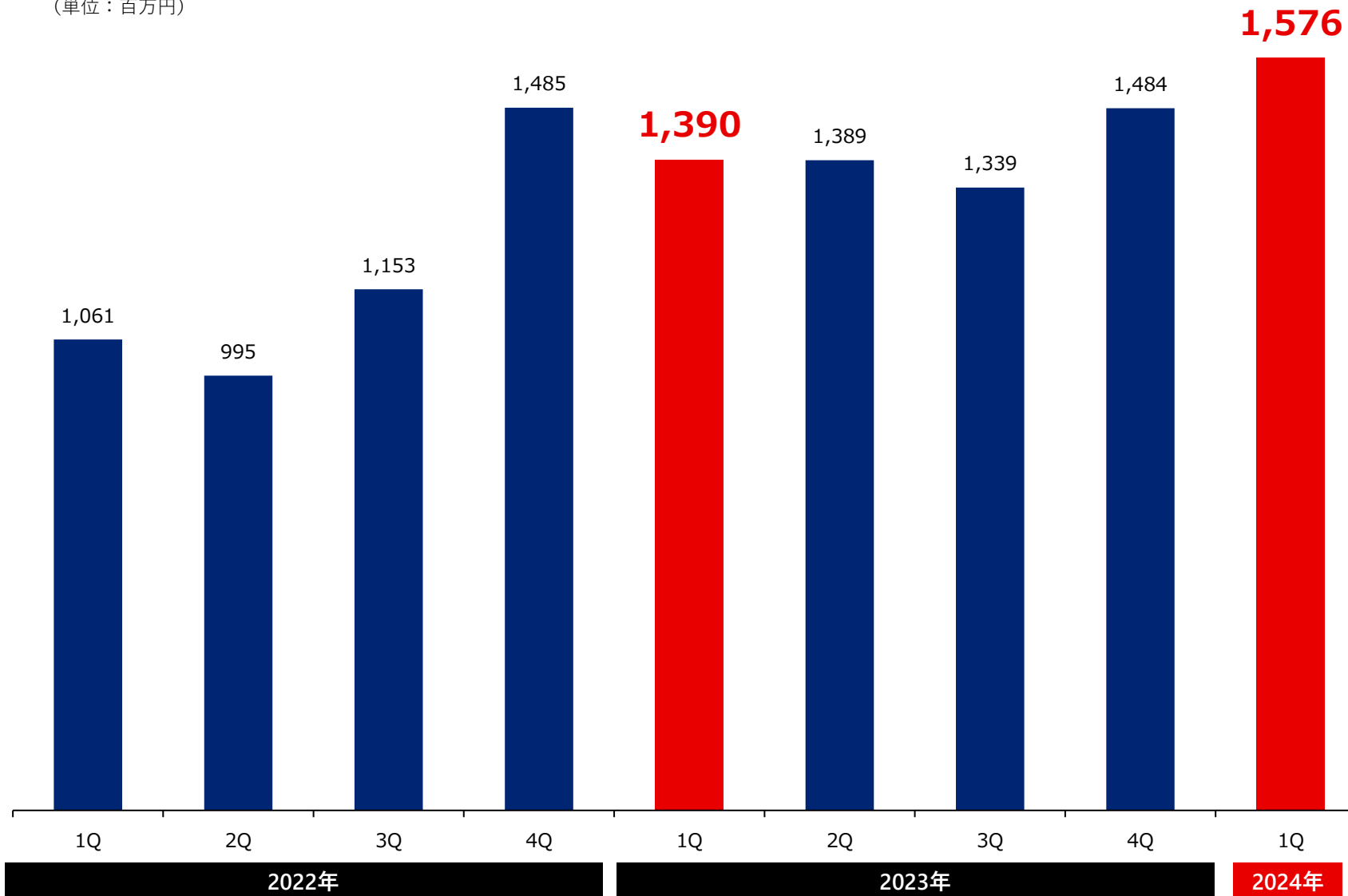
YonY 13.4%増

- 売上高は会計基準※の変更があった2022年以降で、過去最高値を更新
- 主要顧客の広告予算縮小の影響を受けたFY2023Q3を底にして、成長トレンドへ復帰

※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

過去最高益

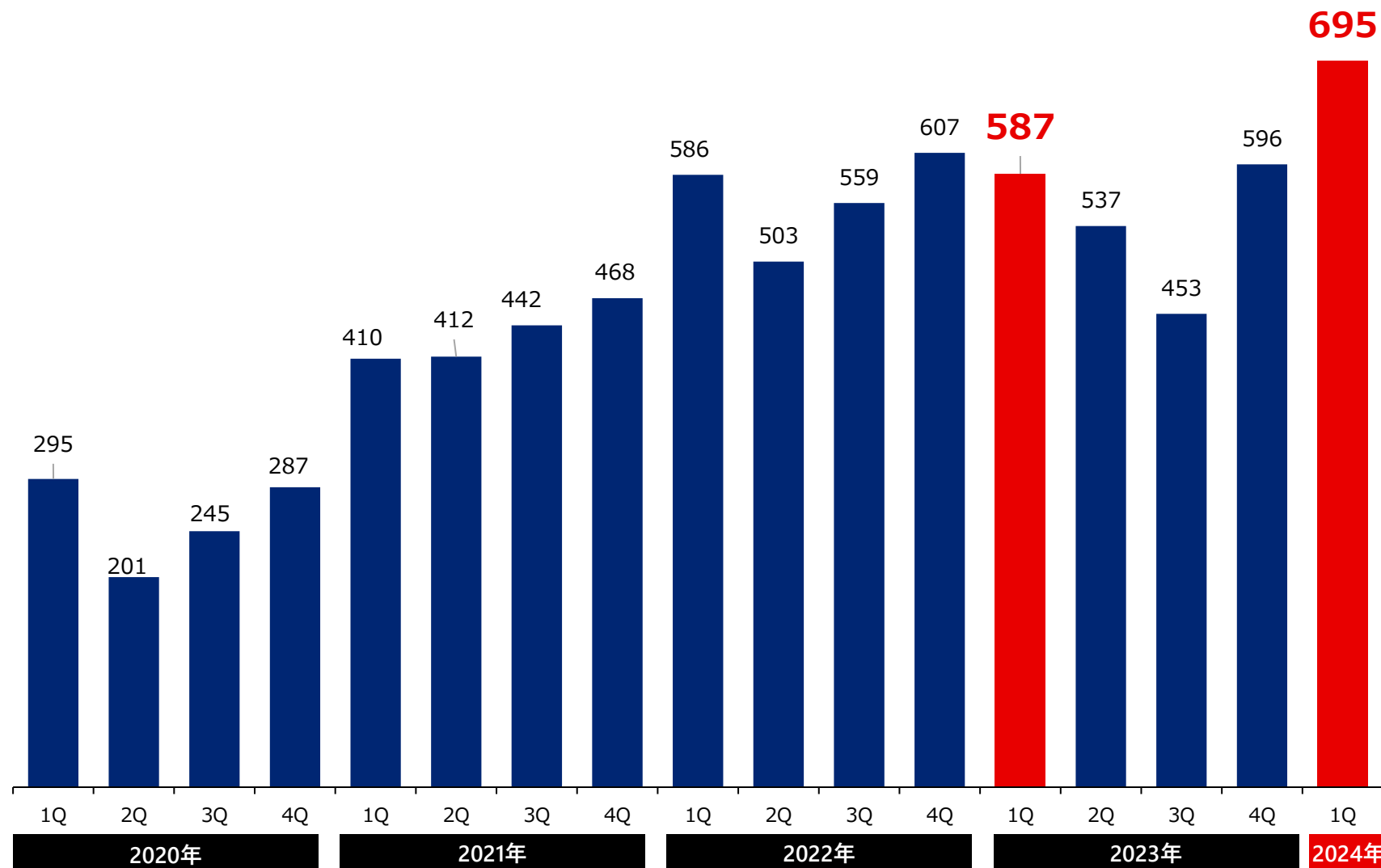
EBITDA

YonY 18.4%増

- 主要顧客の広告予算縮小の影響を受けた昨年Q3を底にして、成長トレンドへ復帰
- M&Aした企業とのクロスセル取引の拡大等、シナジー効果による成長が加速
- 既存・新規顧客からの受注が順調に増加、大口顧客の広告予算増額もあり過去最高益

※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。

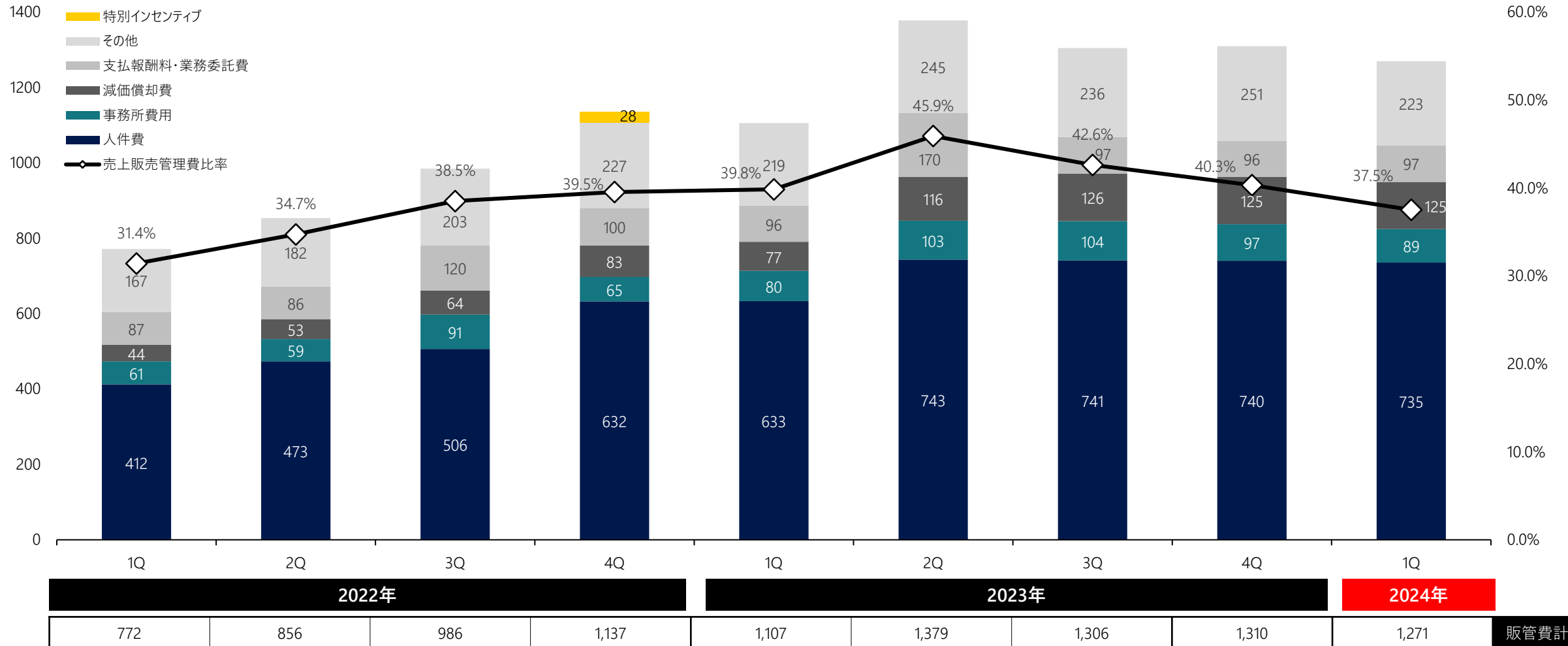
(単位：百万円)



販売管理費推移

DM事業の成長トレンドへの復帰、DX事業(クラウドインテグレーション)の構造改革完了により、収益性が改善、販管費率は減少傾向

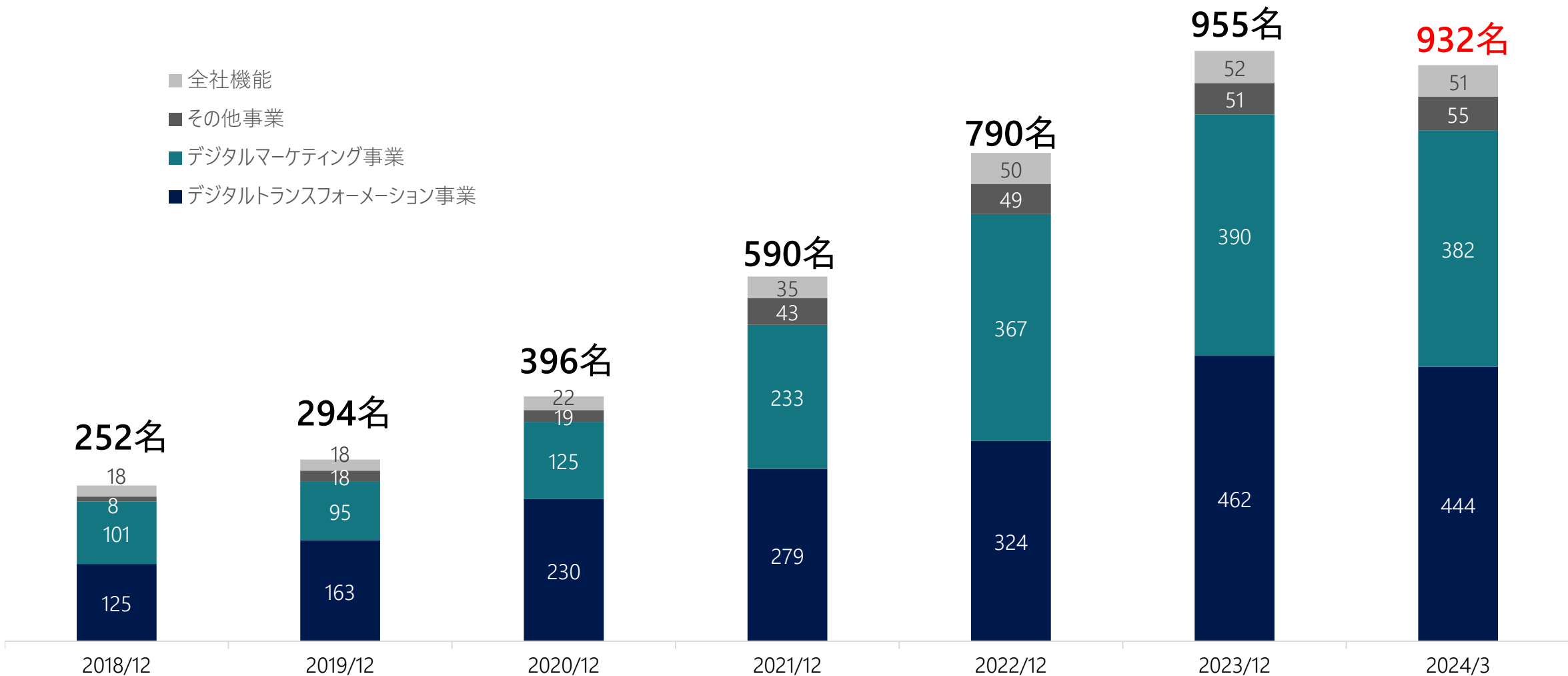
(単位：百万円)



役職員数は2024年3月末で932人

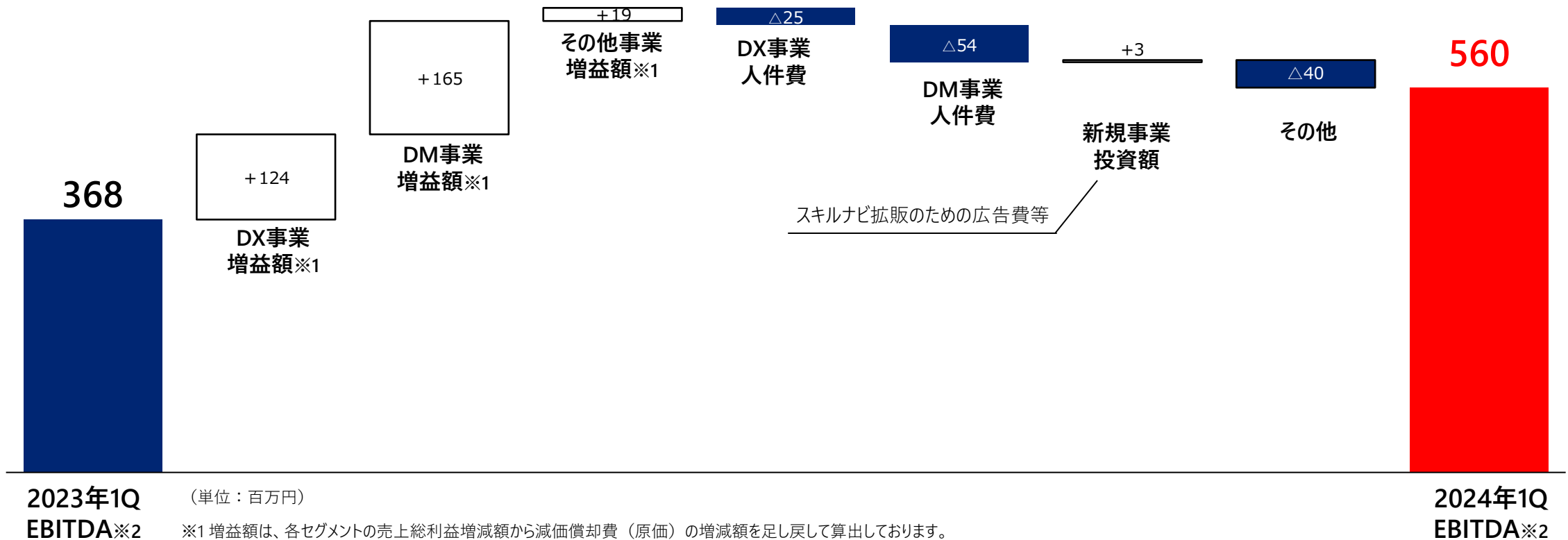
4/1時点では、エー・アンド・ビー・コンピュータ社のM & A(p.55参照)による約150名の参画、新卒入社等により、グループで1000名を超える体制に

- 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



2024年12月期第1四半期 EBITDA増減分析


DM事業は新規顧客獲得体制の強化等により、主要顧客の広告予算縮小の影響を受けた昨年3Qを底にして、利益が大幅回復。DX事業もSharing Innovations社クラウドインテグレーション事業の構造改革が完了、収益性が改善し、EBITDA※1はYonY + 52.1%の増益。



2024年12月期第1四半期 連結貸借対照表

自己資本比率43.2%、のれん対資本倍率は約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)	2024年3月末	2023年12月末	増減額
流動資産	8,003	7,145	858
固定資産	5,400	5,567	△ 167
有形固定資産	426	528	△ 102
無形固定資産	3,541	3,653	△ 112
投資その他の資産	1,432	1,385	47
資産合計	13,403	12,712	690
流動負債	5,040	4,401	638
固定負債	2,152	2,274	△ 121
負債合計	7,192	6,676	516
純資産合計	6,211	6,036	174
負債・純資産合計	13,403	12,712	690



02 業績見通し：2024年12月期

2024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

構造改革により再成長フェーズへ復帰したSharing Innovations社、PMIを経て着実に事業拡大が進んでいるヴェス社の利益貢献により、2割～3割の増益を見込む。

DM事業は3Qを底に回復基調であるものの、計画上は概ね前期と同水準と想定。

	2024年12月期 第1四半期		2023年 12月期	2024年 12月期	前年比増減	
	(金額)	(進捗率)	(実績)	(予想)	(金額)	(増減率)
売上高	3,390	24.2%	12,109	14,000	1,890	15.6%
EBITDA	560	37.4%	1,212	1,500	287	23.7%
営業利益	434	43.5%	765	1,000	234	30.6%
経常利益	427	42.7%	776	1,000	223	28.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	235	42.9%	474	550	75	16.0%

(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。

2024年12月期 株主還元

普通配当を1円増額し、1株当たり11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

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

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)



03 事業概要

事業セグメント



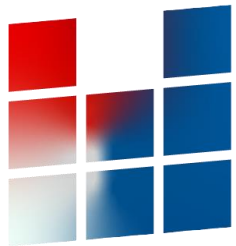
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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'  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

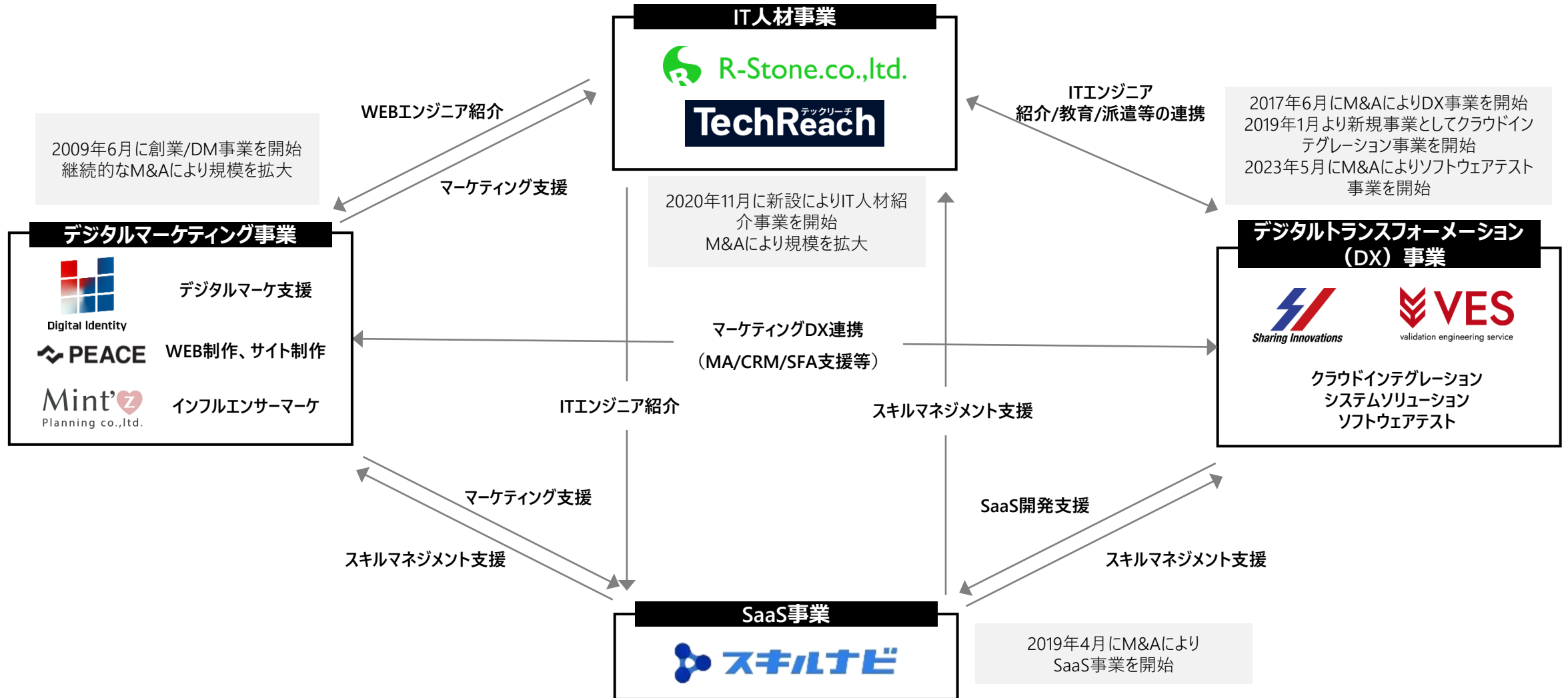
その他事業



 **TechReach** テックリーチ

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



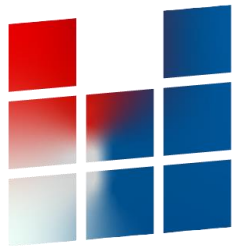
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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



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

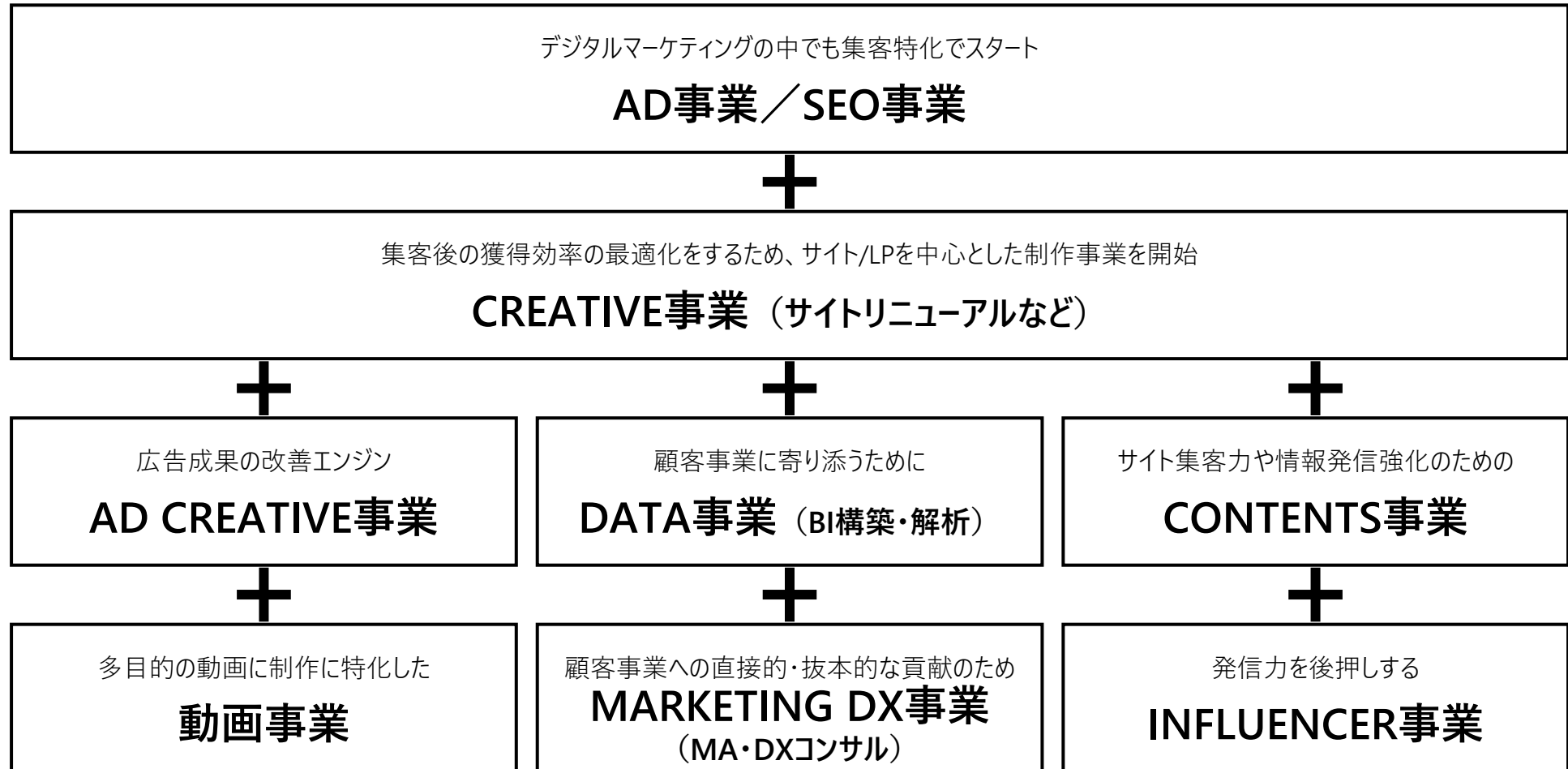
その他事業



TechReach
テックリーチ

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

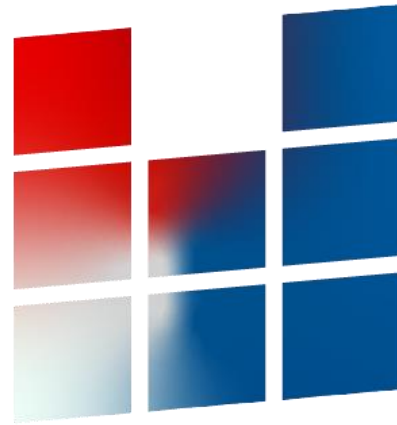
施策実行・推進

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 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

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

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 / 事業概要

Salesforce/Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

*:2024年4月1日時点

MARKETING マーケティング		ENGINEERING 開発者・アーキテクト				OPERATION 管理者・コンサルタント					
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント	11名	Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー	15名	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	4名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	47名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	40名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	36名	Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	4名	Salesforce 認定 システムアーキテクト	1名	Salesforce 認定 アドミニストレーター	177名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	13名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト	7名	Salesforce 認定 Integration アーキテクト	1名	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	48名			Salesforce 認定 アソシエイト	1名	Salesforce 認定 AIアソシエイト	12名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	29名	Salesforce 認定 Data アーキテクト	3名	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト	3名			Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	57名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	49名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	2名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	8名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	9名			Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	70名		
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	1名	Tableau 分析者・コンサルタント				SALES セールス					
								Tableau Certified Consultant	7名	Tableau Certified Data Analyst	2名

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
- QMO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



首都圏検証ラボ



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



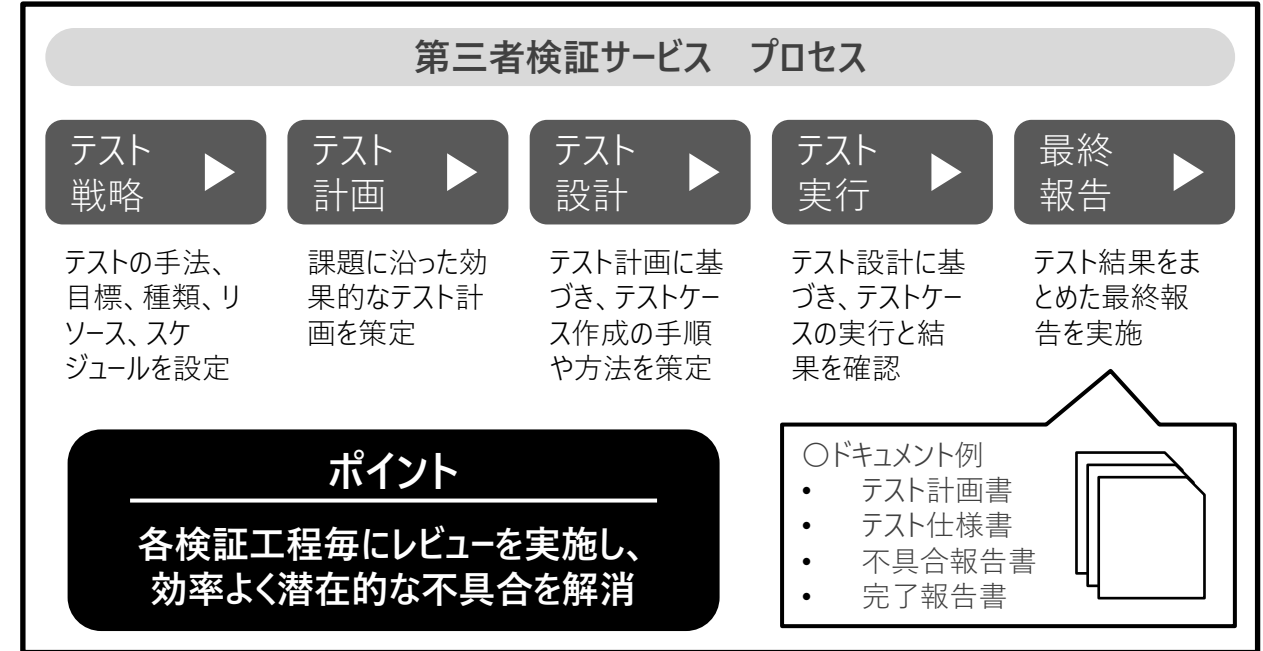
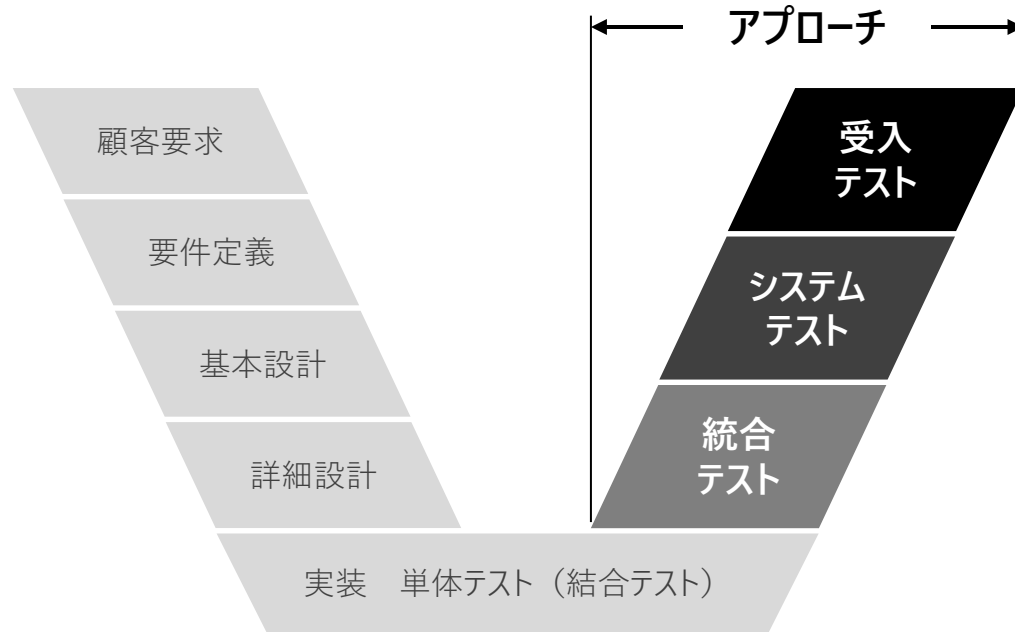
ソフトウェアテスト国際資格JSTQB ゴールドパートナー認定

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。

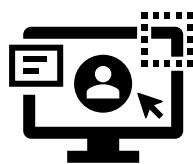


第三者検証ソリューション（抜粋）



●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

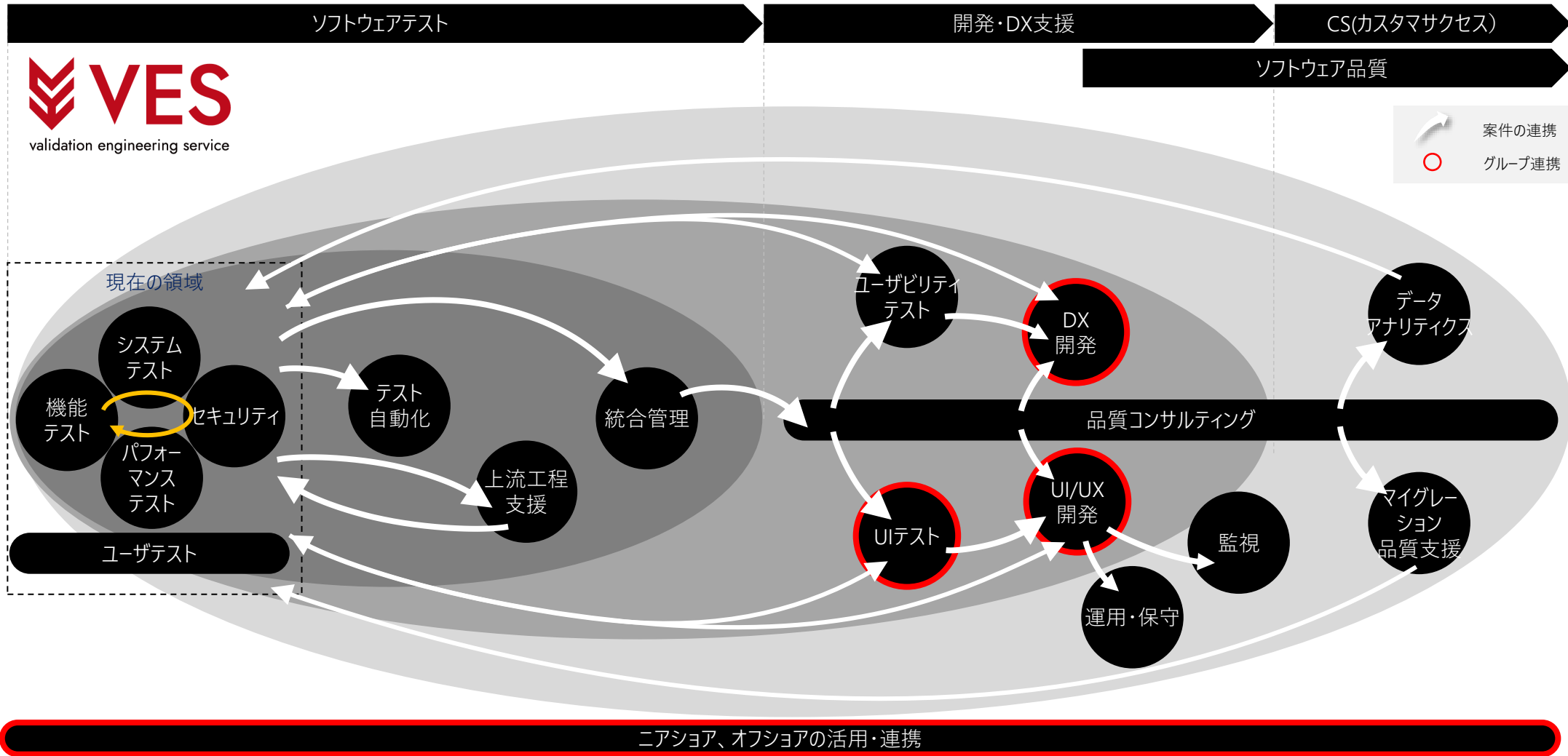


●EC/Web検証サービス

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



ソフトウェア品質のエキスパート

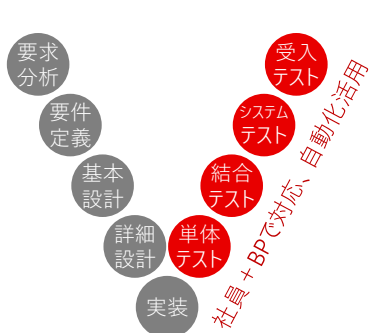
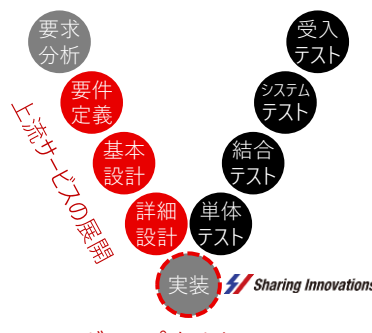
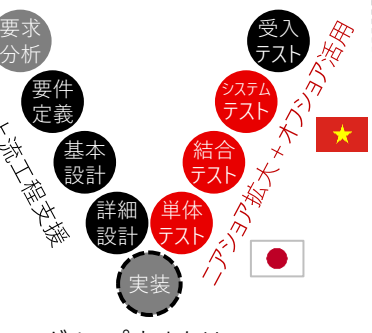
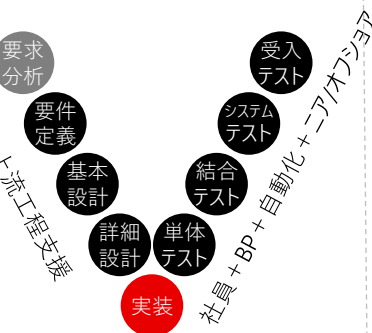
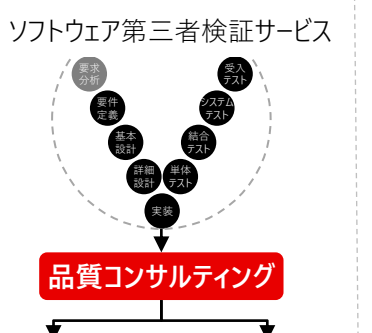
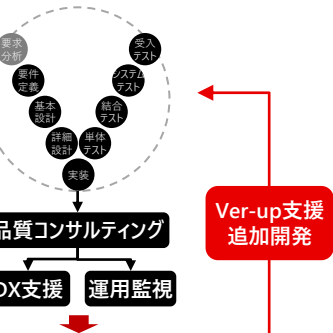
「ソフトウェア品質のエキスパート」に向けて、必要な事業パーツを積み上げるモデル

ヴェス社 / 事業戦略

中途採用、エー・アンド・ビー・コンピュータ社のM & A(P.55参照)により、STEP1上流サービスの展開、開発領域の対応が進行中。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						
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



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

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



✓ 大手製造業での導入が加速中

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」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

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
- ・綿密なスキルマネジメントを必要としている大手製造業での導入が加速中
- ・リスクリング、ジョブ型といった働き方にも対応可能



スキルナビ

スキルマネジメントシステムのパイオニア
最新のテクノロジーでスキル管理や育成を支援

スキルマネジメントシステムとして、スキル管理から教育連動、業務との紐づけや分析、人事機能まで活用することで人事システムをスキルナビで完結も可能

スキルマネジメントシステム

人事機能

スキル管理

マルチ多階層にスキル管理や補正、評価者のコメント、研修等の紐づけなど多種多様な機能あり

資格管理

保有資格の管理全般
有効期限管理（アラート機能）や
資格証明書の管理も可能

研修・試験管理

研修・試験結果の管理、
スキルとの連動による研修の
有効性検証などにも対応

従業員データ
各種従業員データの
保有や管理、
人事システムとの連携
なども可能

従業員サーベイ
従業員サーベイや
エンゲージメント分析

キャリアモデル

志望キャリアの登録から現在の
スキルや保有資格とのマッチ度の
可視化や適応率が見える

分析・比較

個人、部署、自由なグループでの
比較、複雑な分析まで可能

異動シミュレーション

あらゆるパターンシミュレーショ
ンが可能。保存機能、能力視点、
育成視点、サクセッションプラン等

評価機能

スキル評価以外に
人事評価、コンピテン
シー評価など各評価制度
に対応

面談履歴

面談履歴、
1on1の管理など

従業員検索

複雑な要件検索が可能になるため、
業務やプロジェクトアサインでの
活用も

スキルナビフォーム

自由なフォーマットを作成し、
業務管理からスキルや経験値との
連動まで、幅広い活用が可能

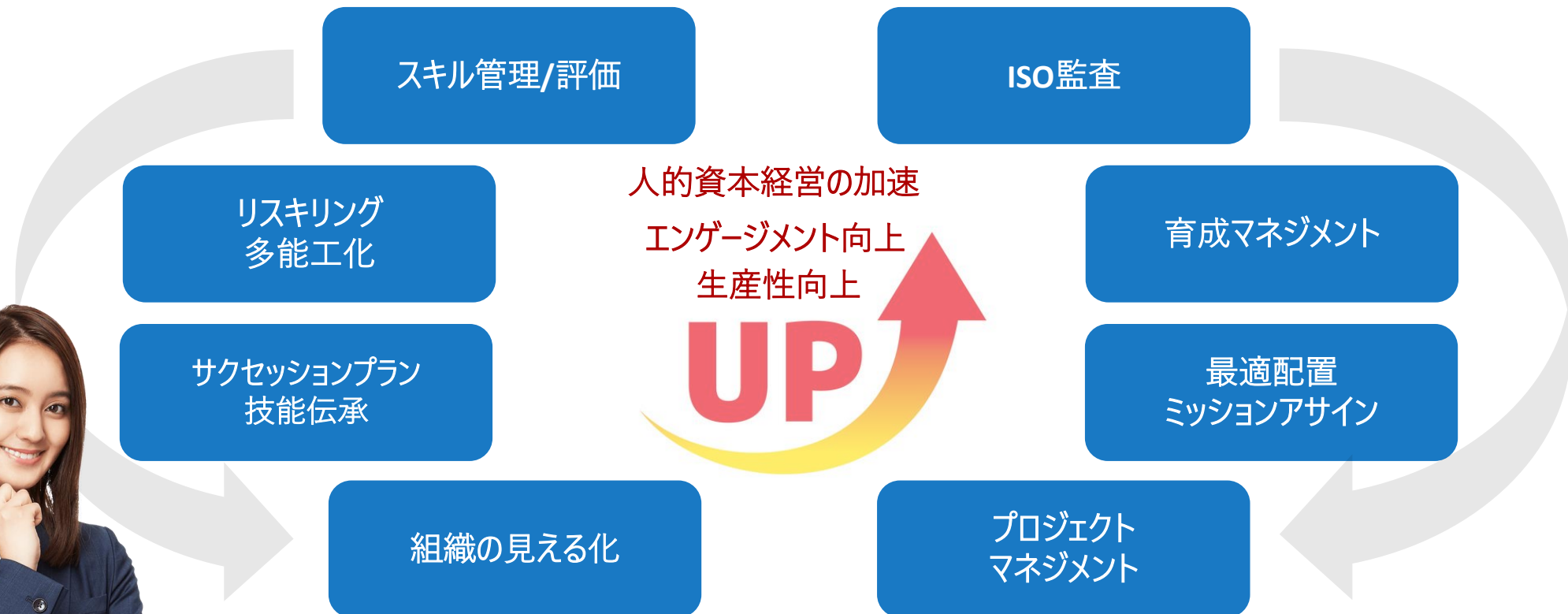
スキルナビBI

人的資本の情報開示に向けた
パッケージ機能
必要項目を簡単にダッシュボード化

SaaS事業 / 事業概要

スキルマネジメントとは？

スキルをベースとしたデータを有効に活用することで
育成や教育、最適配置、組織の見える化など組織パフォーマンスを最大化させ、
従業員エンゲージメントの向上に寄与させること



SaaS事業 / 事業概要

スキルマネジメントシステムの必要性

DXの潮流だけではなく、生産性向上から人的資本経営までニーズが高まっている

現場

■エクセル運用の限界

育成計画との連動が複雑で管理が難しい。

可視化／分析が難しい。

管理する項目も増え、現場の運用や監査対応が煩雑化している。

■運用の形骸化

現場ごとの取り組みになり、運用徹底や管理が出来ていない。

■既存システムでは対応不可

全社で導入している人事システムでは要件を満たせず、アナログを継続している。

経営/ マネジ メント

■組織マネジメントや人的資本観点などの組織状況の見える化

各現場ごとにアナログで管理しているケースが多く、

組織や会社全体での可視化に繋がらない。

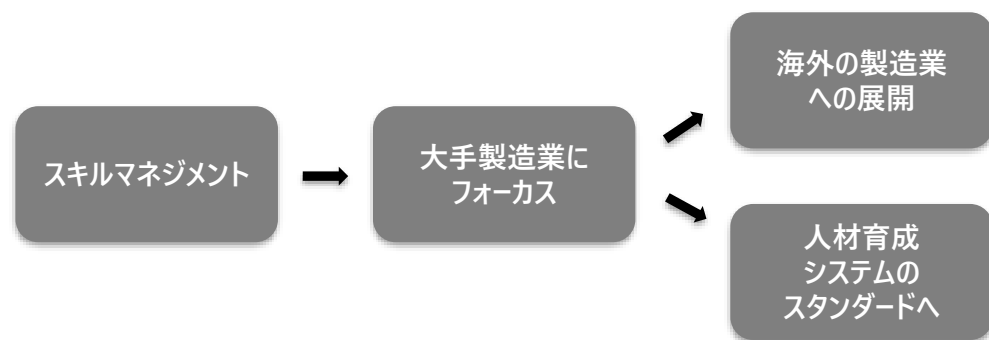
SaaS事業 / 事業概要

 スキルナビ成長戦略 

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。

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。

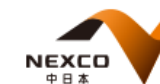


SaaS事業 / 事業概要



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」がM&AによりFY2021に参画、順調に事業拡大中
- ・IT人材求人、案件紹介メディア「TechReach」を運営
- ・グループ各社の人材採用もサポート、採用コストの低減に貢献

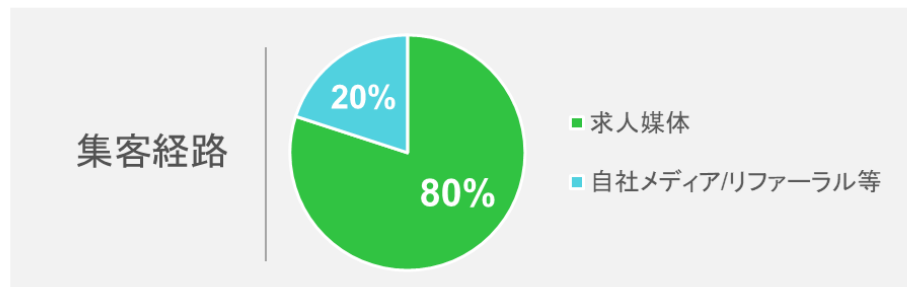


人材紹介サービスについて

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

業種	▼
ポジション	▼
スキル	▼
案件単価	▼
🔍 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



電力小売



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、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

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】 クラウドインテグレーション事業の構造改革が完了、再成長フェーズへ。</p> <p>【ヴェス社】 ORCHESTRAグループのリソースを活用し、組織体制、サービス領域を拡充、M&Aも活用し今後5年間で売上100億円規模への成長を目指す。（詳細P.33-34参照） イー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&A(P.55参照)により、上流工程、開発のケイパビリティが拡充、計画は順調に進行中。</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.37-41参照）</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TechReachの当期単月黒字化による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.42参照）</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

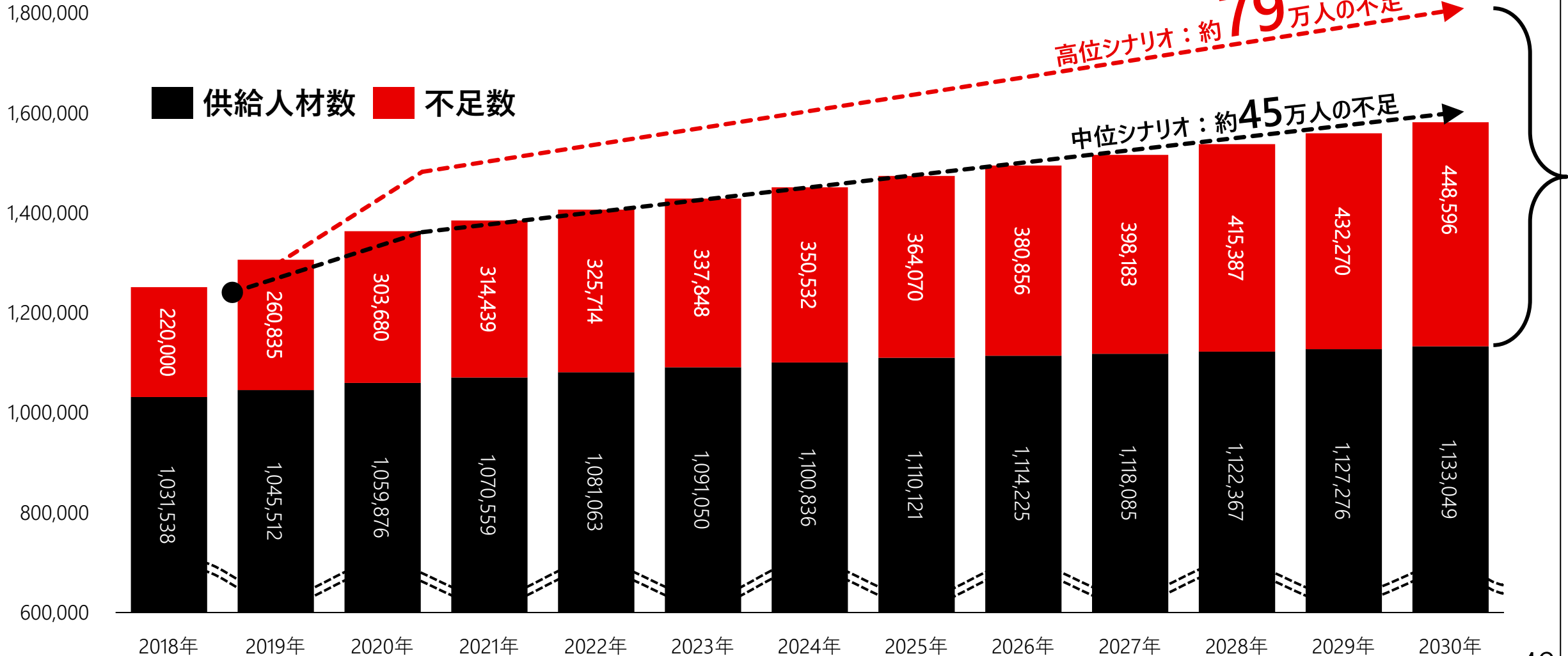
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**10.9%成長**※5

※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

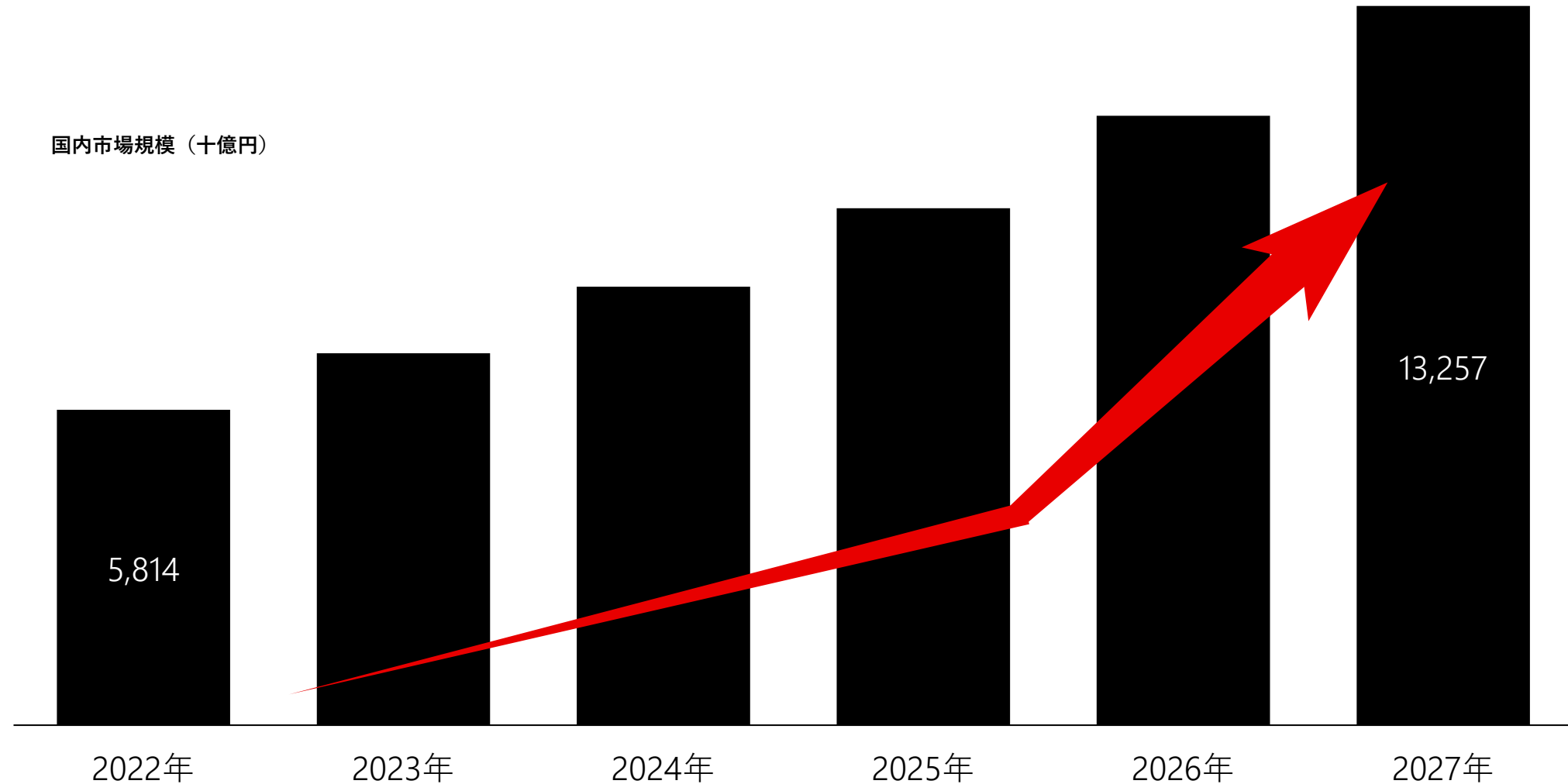
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略： 成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

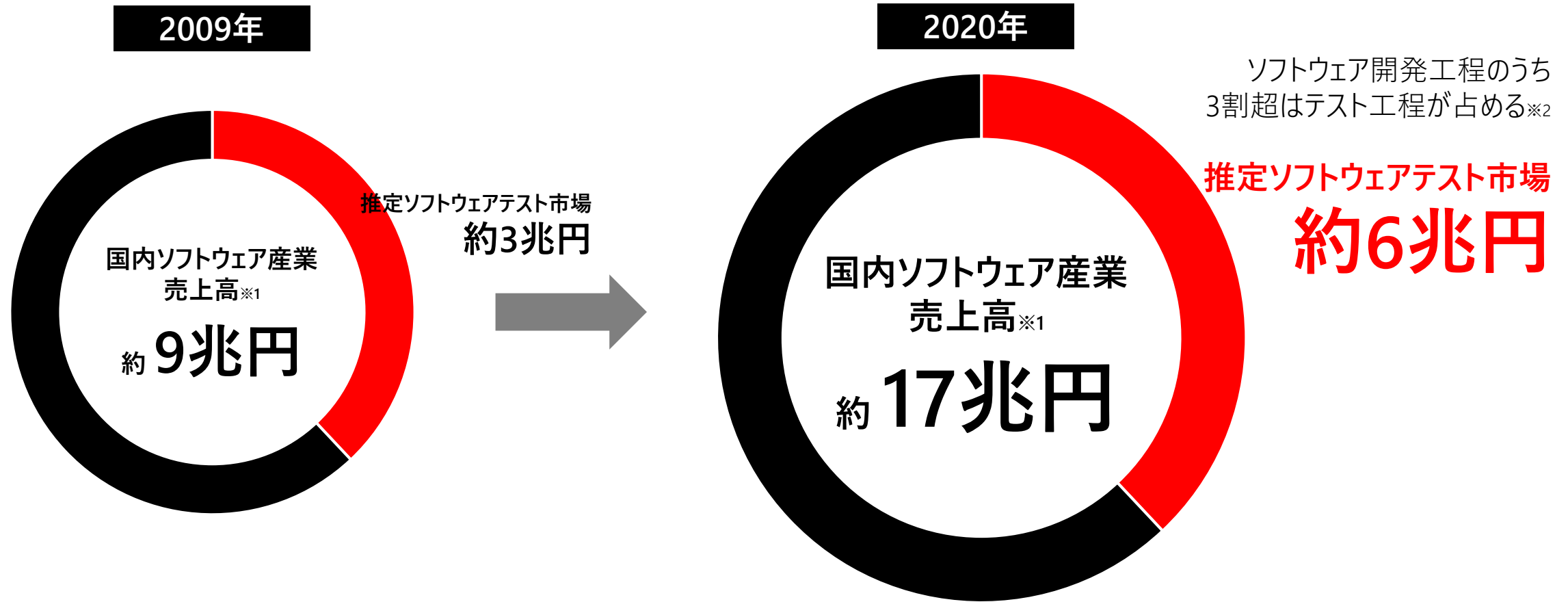
2022年～2027年までの年間平均成長率17.9%で推移

2027年の市場規模は2022年比2.3倍の13兆2,571億円と予測



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

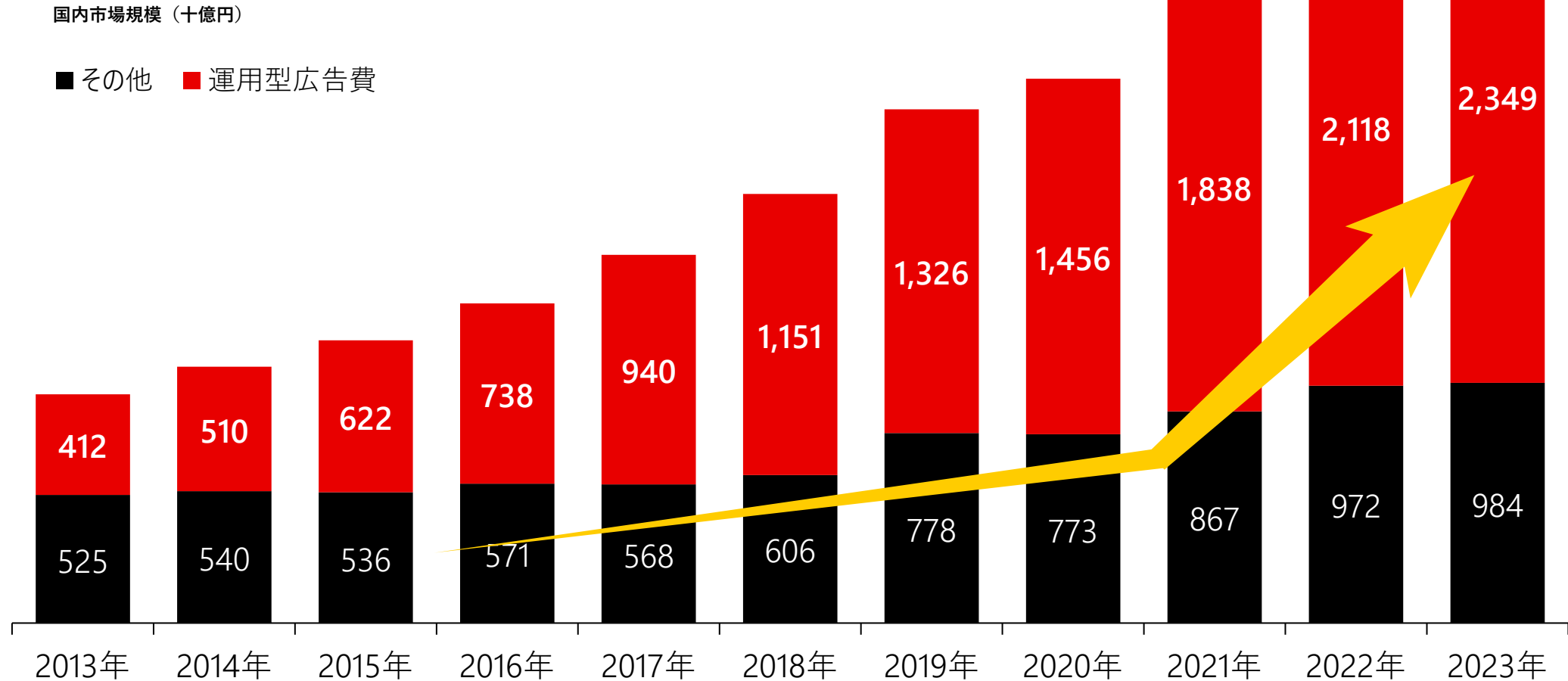


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※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

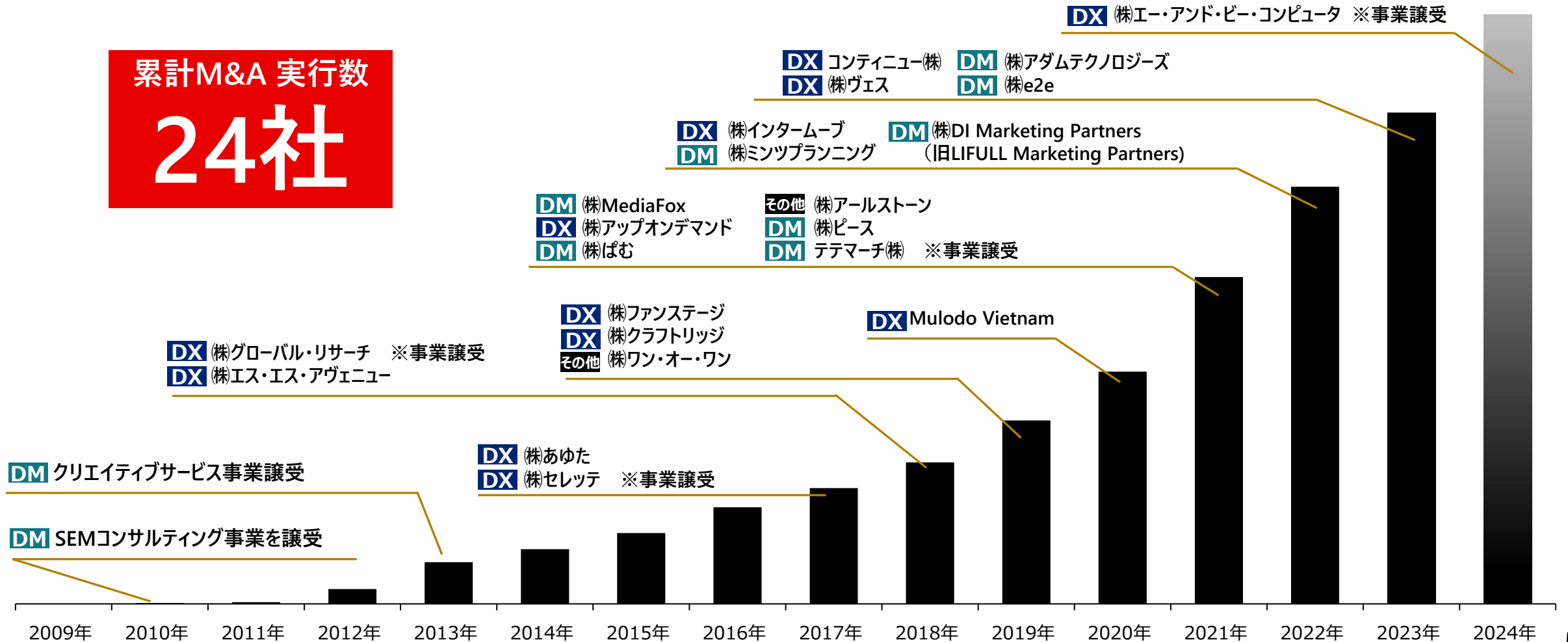
新規事業の育成

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

累計M&A 実行数
24社



成長戦略：M&Aの積極活用

当期に1件の事業譲受を実施



2024年4月、当社の連結子会社であるヴェス社が株式会社エー・アンド・ビー・コンピュータのシステムエンジニアリングサービス等の事業を譲受。
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、大手クライアント向けの案件を数多くこなしてきたエー・アンド・ビー・コンピュータの参画により、システムの開発・テスト・保守運用までのサービスを一气通貫で提供できる体制を構築し、ヴェス社が目指す「ソフトウェア品質のエキスパート」に向けた成長を加速させる。

成長戦略：M&Aの積極活用

M&Aの活用により、各事業の成長スピードを加速するとともに、成長が見込まれる隣接市場への進出により事業領域を拡大

セグメント	領域	実績	M&A戦略・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	    <p>LIFULL Marketing Partners</p>	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
	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>	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		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	
DX	ソフトウェアテスト 2023年5月開始		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

成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

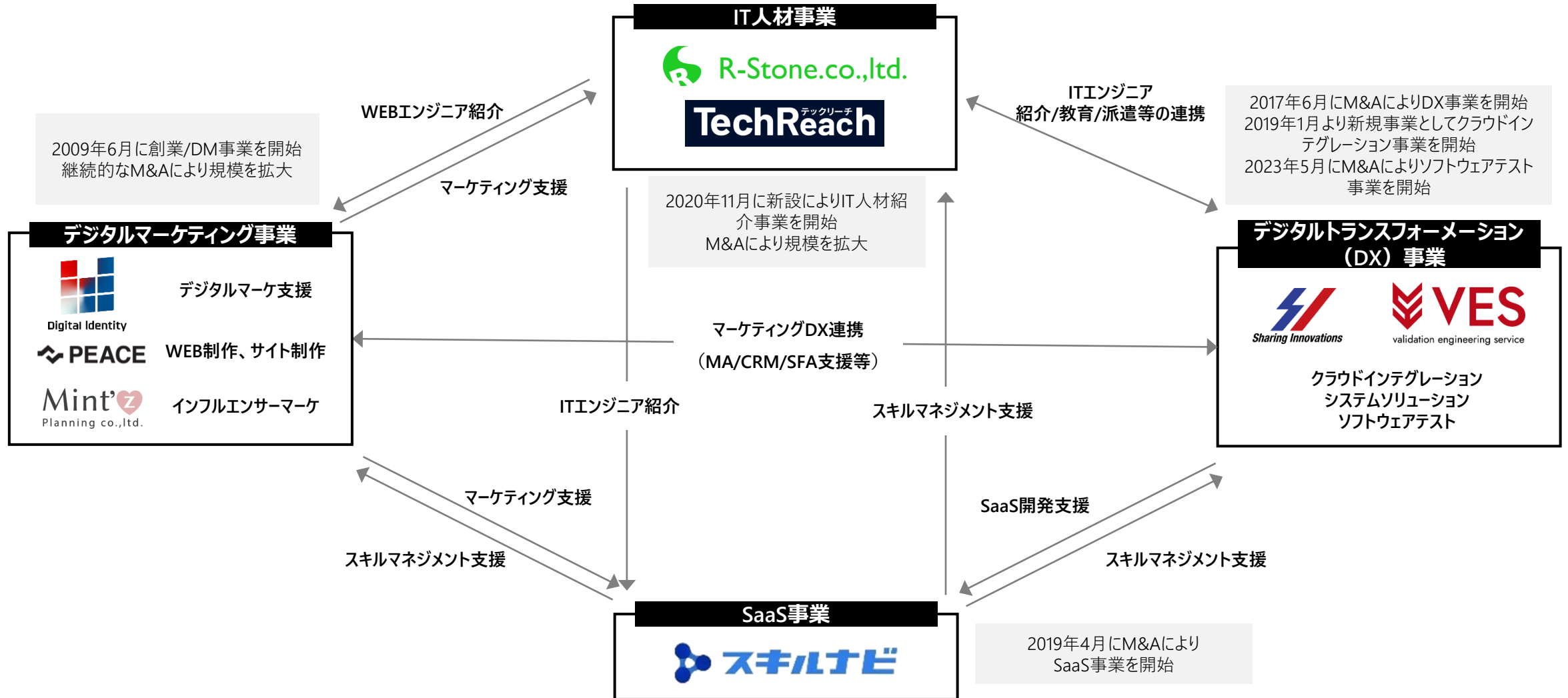
Strength

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

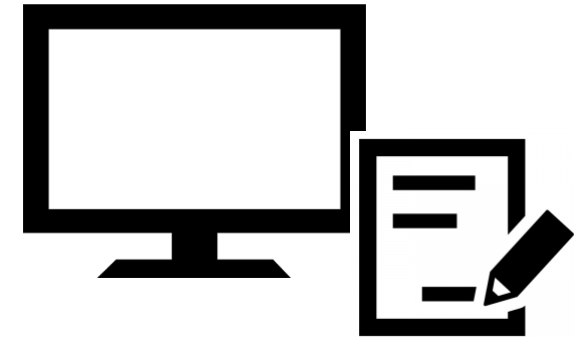
リモートワークの活用



- ・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）

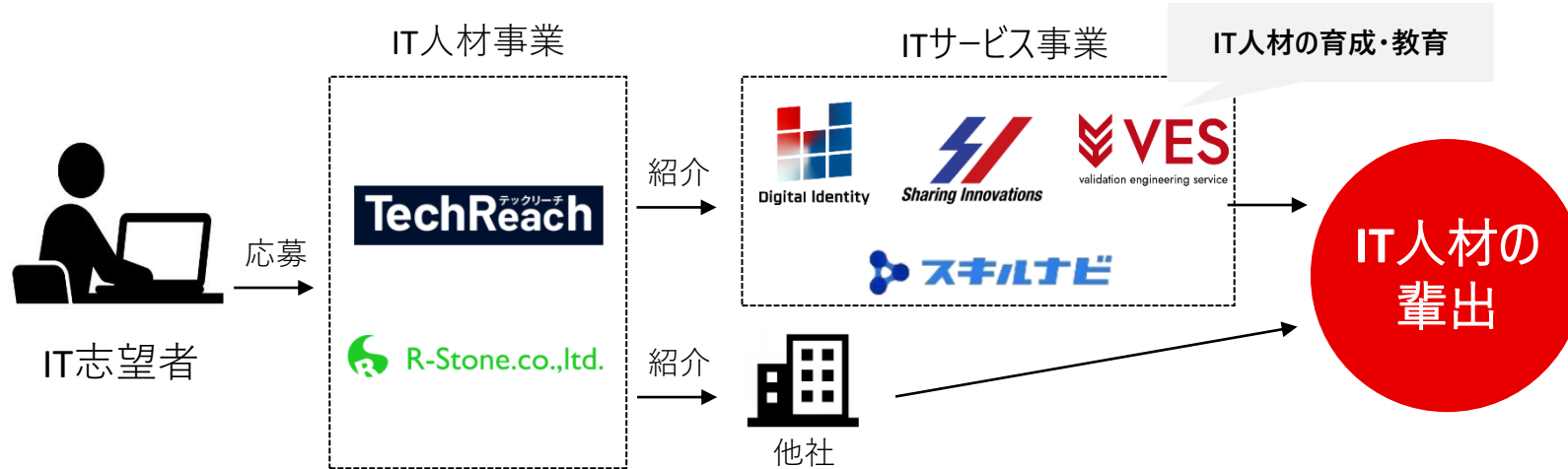
極力紙を介さない業務フローを構築し、ペーパーレス化を推進

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
全役職員に占める
女性の割合

38.4%

グループの
役員に占める
女性の割合

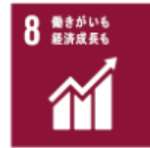
21.6%

グループの
管理職に占める
女性の割合

18.4%

(2024年3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整備を推進



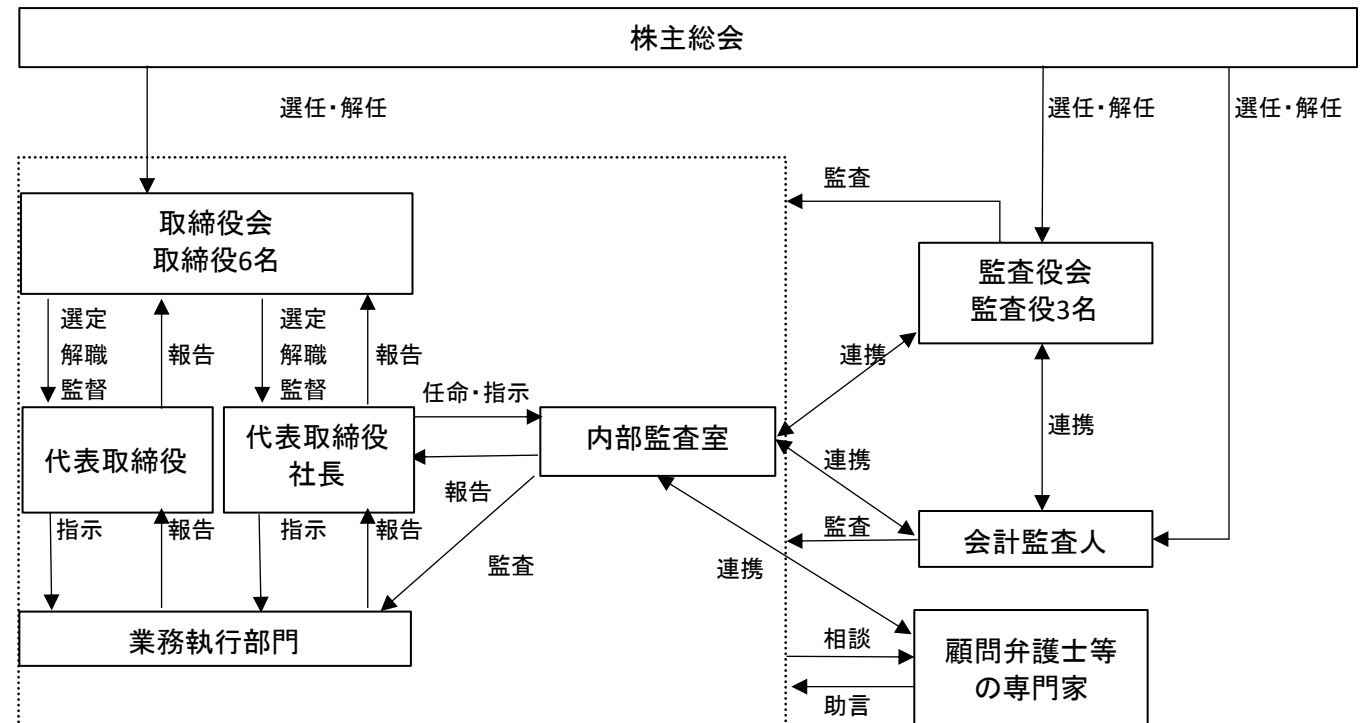
ガバナンスの特徴

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!