



ORCHESTRA HOLDINGS

2024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



2024年 3Q累計	売上高	10,150百万円	YoY+14.7%	EBITDA	991百万円	YoY+16.6%
	売上総利益	4,758百万円	YoY+10.1%	営業利益	608百万円	YoY+15.0%

売上高は過去最高値を、売上総利益は3Q最高値を更新。9月末にゲーム開発事業を行うランド・ホー社の株式を取得。予算外のM&A仲介手数料80百万円※（一過性費用）の発生、DM事業における既存大口顧客の予算縮小と人材投資による業績下押し要因があるも、通期業績予想に対し、売上高は72.5%、EBITDAは66.1%と概ね予算通りに進捗。

※ 仲介手数料の発生額：2Q 50百万円、3Q 30百万円

デジタルマーケティング (DM) 事業	デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	M&A	自己株式の取得										
<p>2Q以降の既存大口顧客の予算縮小の影響や新卒約50名を含む人材投資の影響により、業績はYoYで横ばい。</p> <p>足元では大手からの引合いが増え、大型の新規案件も増加傾向。</p>	<p>3Qセグメント売上・利益において最高値を更新。Sharing Innovations社の相対的に高単価・高収益なエンタープライズ案件進出と原価最適化により収益性が向上。ヴェス社で事業譲受したエー・アンド・ビー・コンピュータ社も収益貢献。</p>	<p>DX事業で9月末にランド・ホー社を子会社化し、国内ゲーム開発市場へ新規参入。4QよりP/L取込予定。一過性費用であるM&A仲介手数料30百万円は3Qに計上済。DM事業とのシナジーにより「メタバースマーケティング事業」へ参入も計画。</p>	<p>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、自己株式取得を決定。</p> <table border="1"> <tr> <td>株式の種類</td> <td>当社普通株式</td> </tr> <tr> <td>取得株式総数</td> <td>150,000株（上限）</td> </tr> <tr> <td>取得総額</td> <td>100百万円（上限）</td> </tr> <tr> <td>取得期間</td> <td>2024年11月15日 ～2025年1月31日</td> </tr> <tr> <td>取得方法</td> <td>市場買付</td> </tr> </table>	株式の種類	当社普通株式	取得株式総数	150,000株（上限）	取得総額	100百万円（上限）	取得期間	2024年11月15日 ～2025年1月31日	取得方法	市場買付
株式の種類	当社普通株式												
取得株式総数	150,000株（上限）												
取得総額	100百万円（上限）												
取得期間	2024年11月15日 ～2025年1月31日												
取得方法	市場買付												

01 決算概況：2024年12月期第3四半期

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3四半期

2024年12月期第3四半期 連結業績



売上高は過去最高値、売上総利益は3Q最高値を更新。

当期実行した2件のM&Aにより、予算外の仲介手数料80百万円※(一過性費用)が発生するも、M&Aによる利益貢献や、DX事業の収益性の向上により、3Q累計のEBITDAは増益。

※ 仲介手数料の発生額：2Q 50百万円、3Q 30百万円

	2024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		10,150	8,853	14.7%	3,419	3,066	11.5%
売上総利益		4,758	4,323	10.1%	1,528	1,452	5.2%
販売管理費		4,149	3,793	9.4%	1,413	1,306	8.2%
EBITDA		991	850	16.6%	243	272	△10.7%
EBITDAマージン		9.8%	9.6%	0.2%	7.1%	8.9%	△1.8%
営業利益		608	529	15.0%	114	145	△21.4%
経常利益		593	539	9.9%	108	145	△25.4%
親会社株主に帰属する当期純利益		295	277	6.5%	46	75	△37.7%

(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3四半期 セグメント別業績



DX事業は、Sharing Innovations社の原価最適化、相対的に高単価・高収益となるエンタープライズ案件への進出により収益性が向上。2Qにヴェス社で事業譲受したエー・アンド・ビー・コンピュータ社も貢献し、3Q累計のEBITDAは大幅な増加。DM事業は、新規顧客への営業強化により、大手からの引き合いは増加しているものの、既存大口顧客の予算縮小の影響や人材投資の影響を受けており、3Q累計のEBITDAは横ばい。その他事業は、SaaS事業「スキルナビ」の事業投資※を継続。

※ スキルナビへの投資額：3Q累計 約176百万円、3Q 約50百万円

セグメント区分 (単位：百万円)	2024年 第3四半期累計	前年 第3四半期累計	(増減率)	2024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	5,002	4,019	24.5%	1,735	1,462	18.7%
EBITDA	539	345	55.9%	196	152	29.3%
セグメント利益	331	214	54.4%	126	92	36.3%
デジタルマーケティング(DM)事業						
売上高	4,216	4,119	2.4%	1,352	1,339	0.9%
EBITDA	1,578	1,578	0.0%	448	453	△1.0%
セグメント利益	1,438	1,416	1.5%	402	396	1.4%
その他事業						
売上高	1,000	821	21.7%	358	310	15.7%
EBITDA	△ 9	△ 46	—	6	△ 2	—
セグメント利益	△ 18	△ 55	—	3	△ 5	—

(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

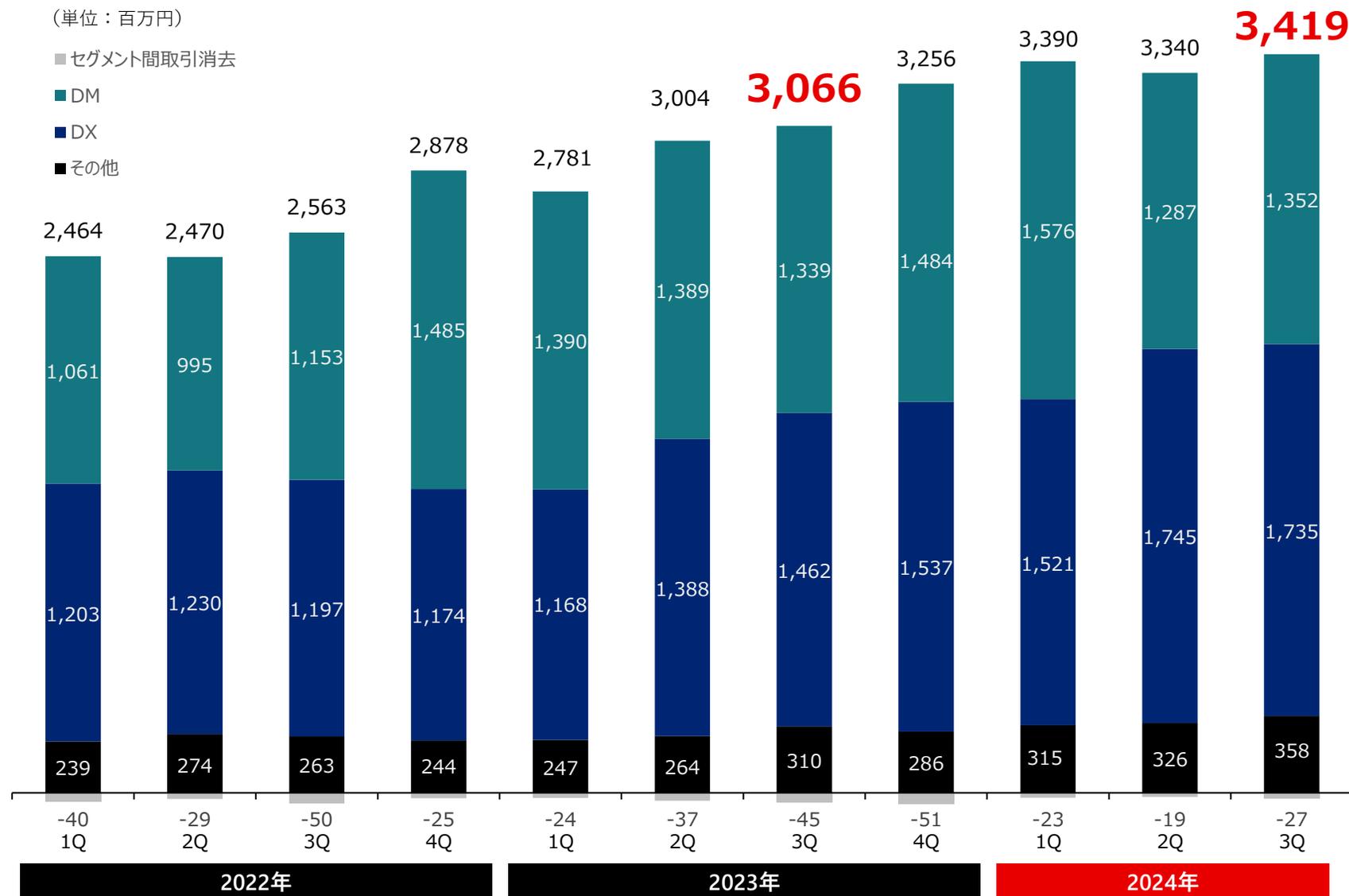
売上高

YoY 11.5%増

- DM事業において、2Qから大口顧客の広告予算縮小があった影響を受けているものの、DX事業の成長、M&A寄与により過去最高値を更新

※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。



四半期 連結業績

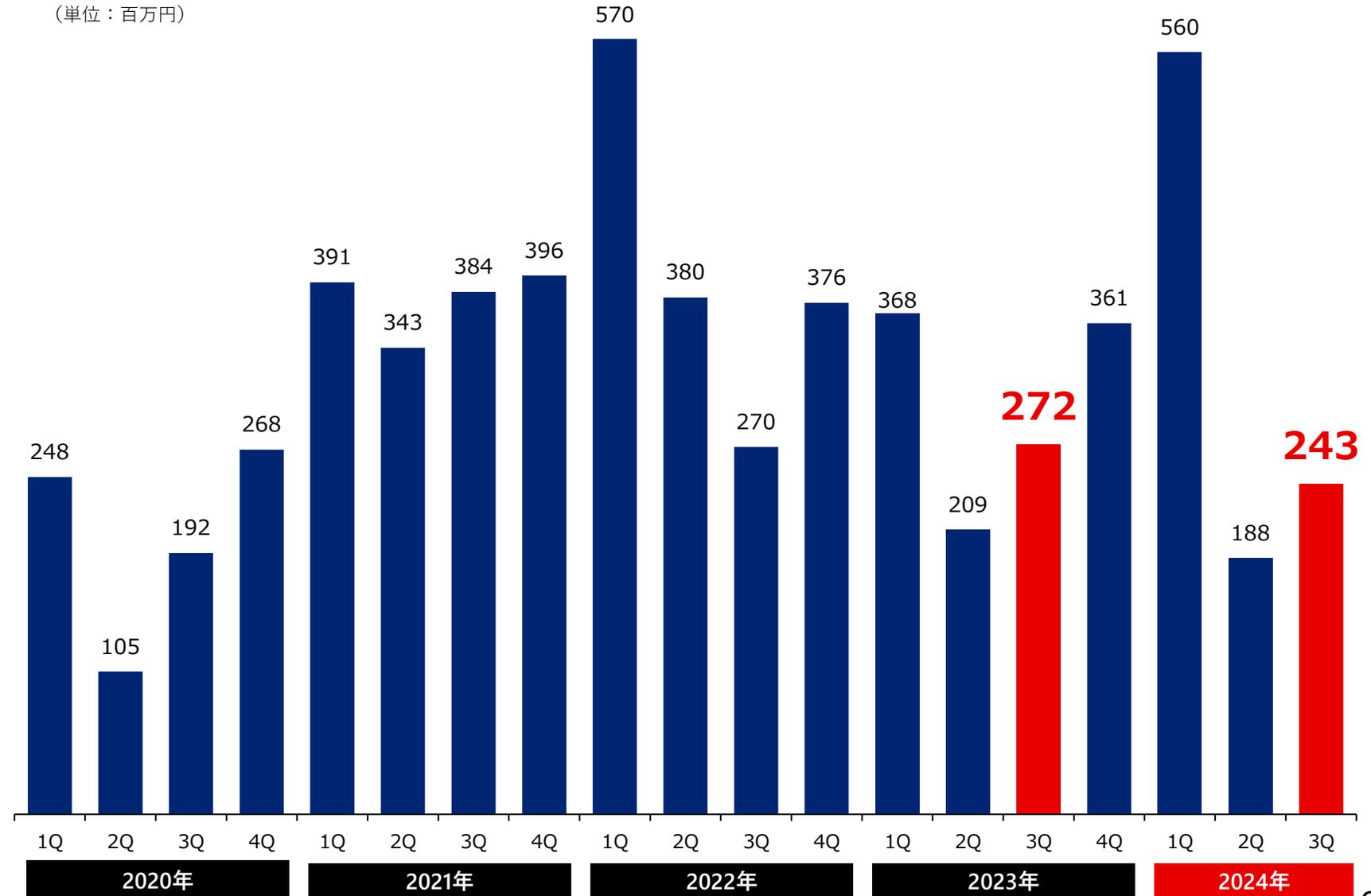
EBITDA

YonY 10.7%減

- ランド・ホー社の株式取得に伴い、一過性費用としてM&A仲介料30Mが3Qに発生

※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



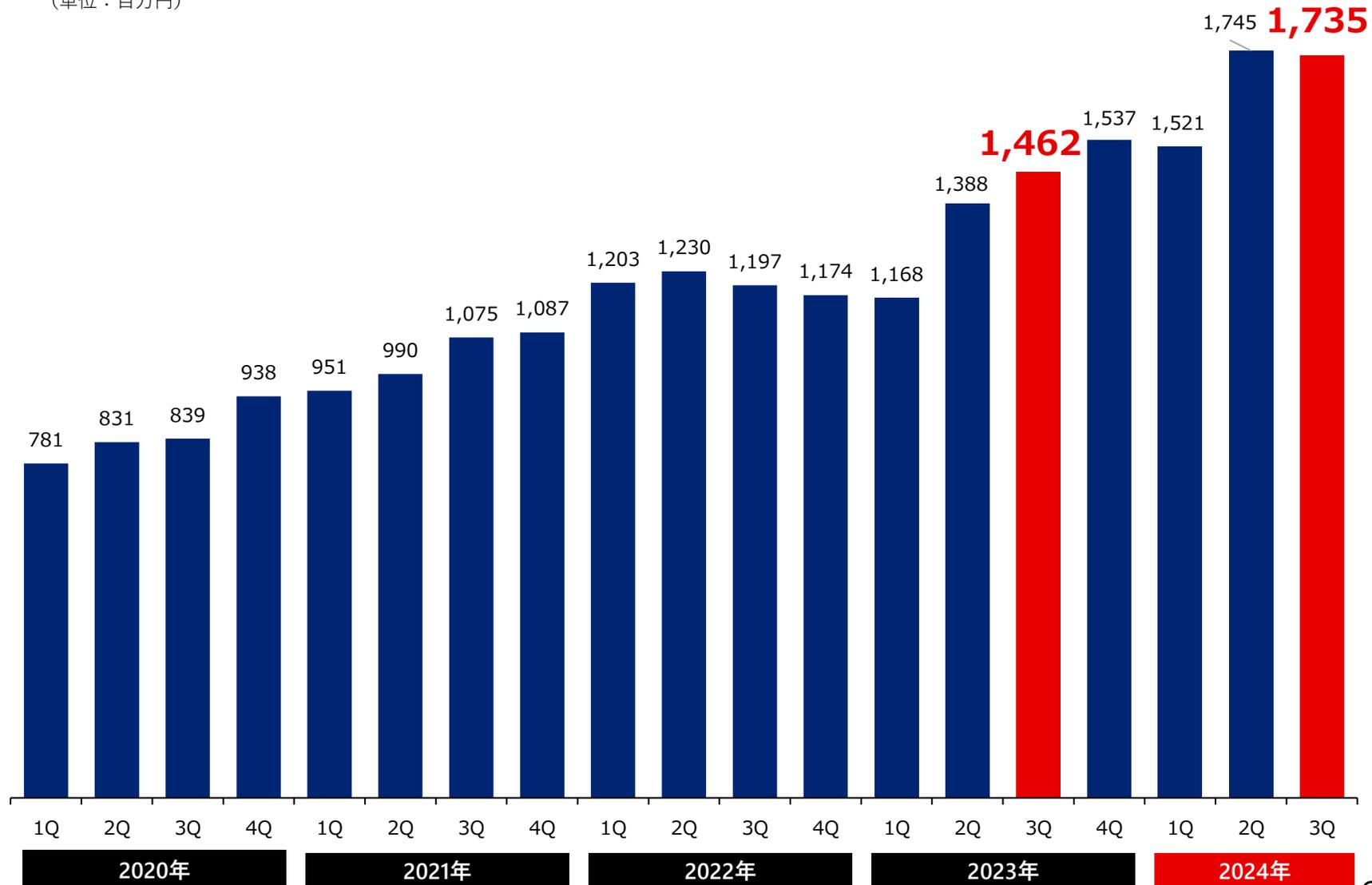
3Q過去最高

売上高

YonY 18.7%増

- 2Qにヴェス社で事業譲受したイー・アンド・ビー・コンピュータ社が収益貢献
- 9/30でM&Aにより取得したランド・ホー社の売上貢献は4Q以降に予定

(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



3Q過去最高

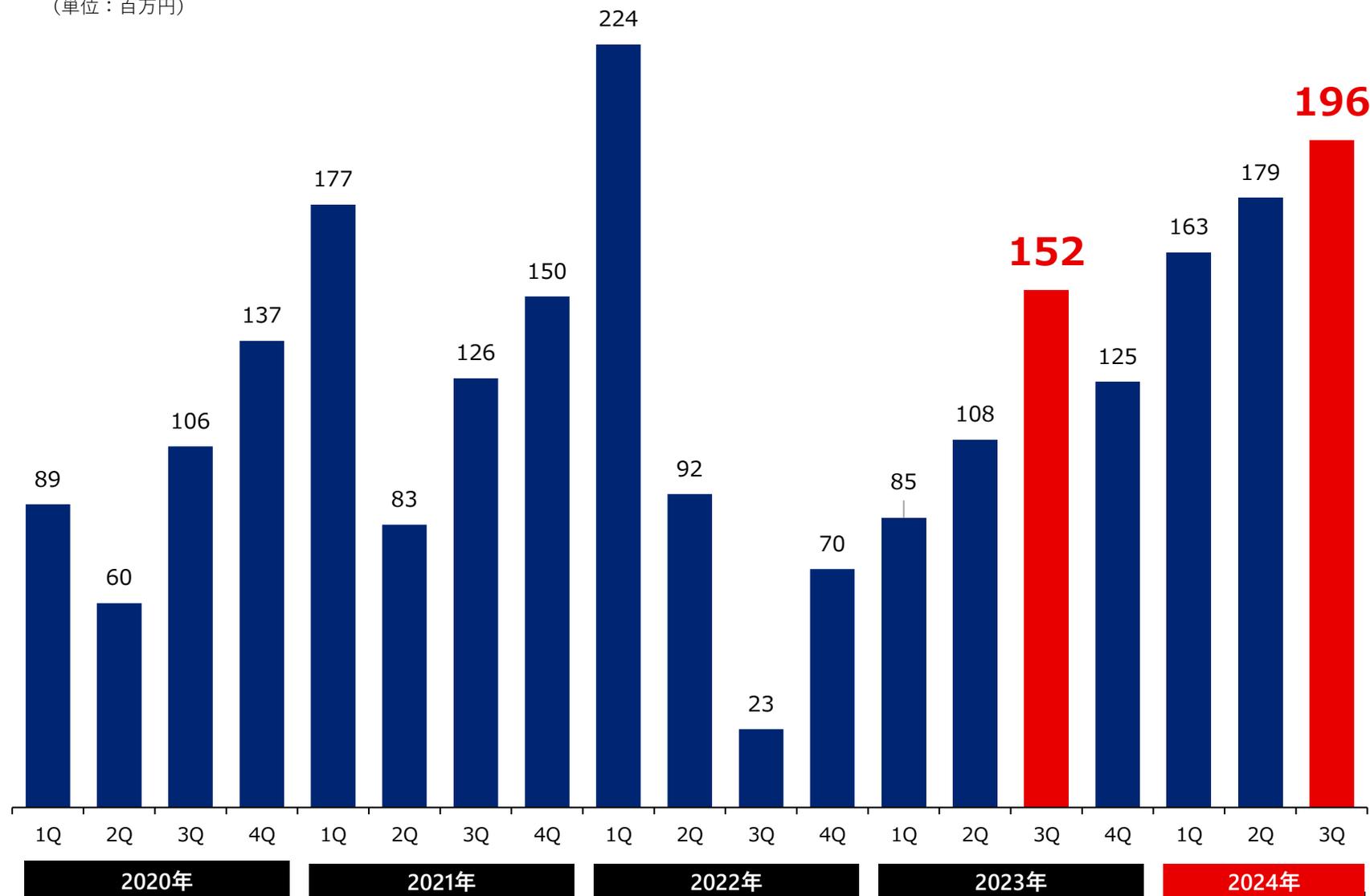
EBITDA

YoY 29.3%増

- Sharing Innovations社の原価最適化、相対的に高単価・高収益となるエンタープライズ案件への進出により収益性が向上
- 2Qにヴェス社で事業譲受したイー・アンド・ビー・コンピュータ社が利益貢献
- 9/30でM&Aにより取得したランド・ホー社の利益貢献は4Q以降に予定

※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

売上高

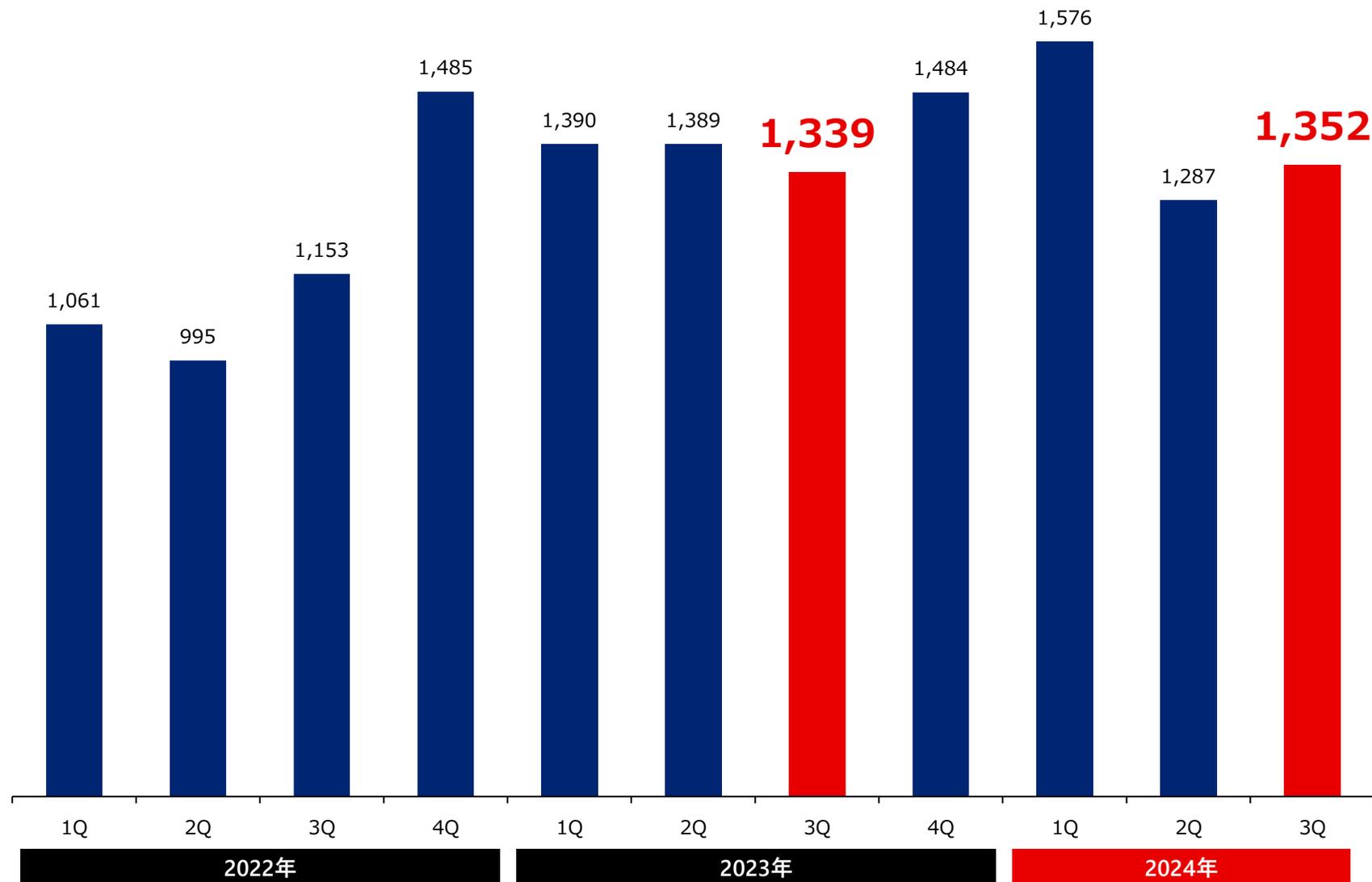
YonY 0.9%増

- 2Qで発生した大口顧客の広告予算縮小の影響を受けたものの、新規顧客への営業強化によって、大手からの引き合いが増加しており、YonYは微増

※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

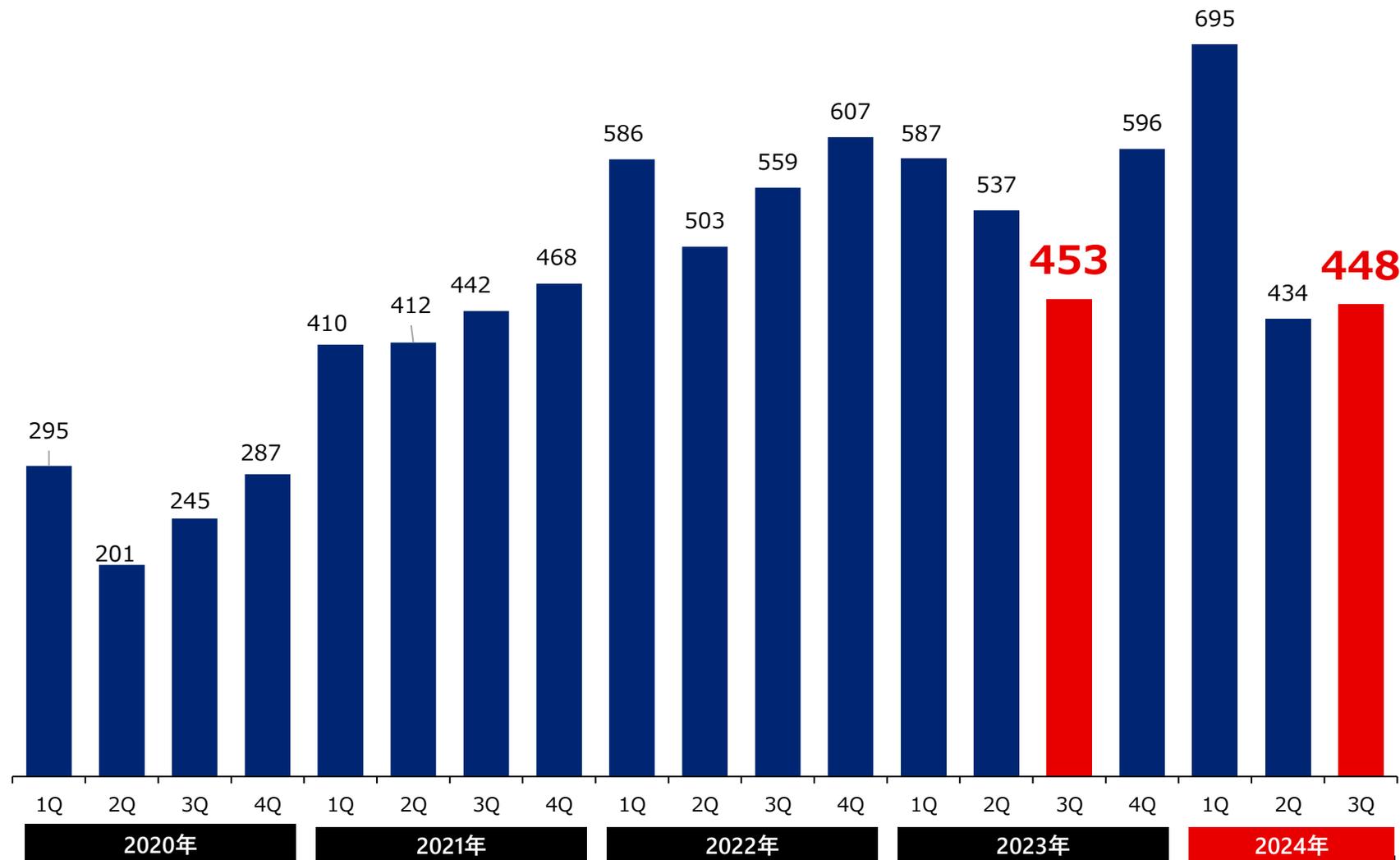
EBITDA

YonY 1.0%減

- 2Qで発生した大口顧客の広告予算縮小の影響や人材投資（新卒53名の採用等）の影響を受けており、新規顧客への営業強化によって、大手からの引き合いは増加しているものの、3Q単体のEBITDAは微減

※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。

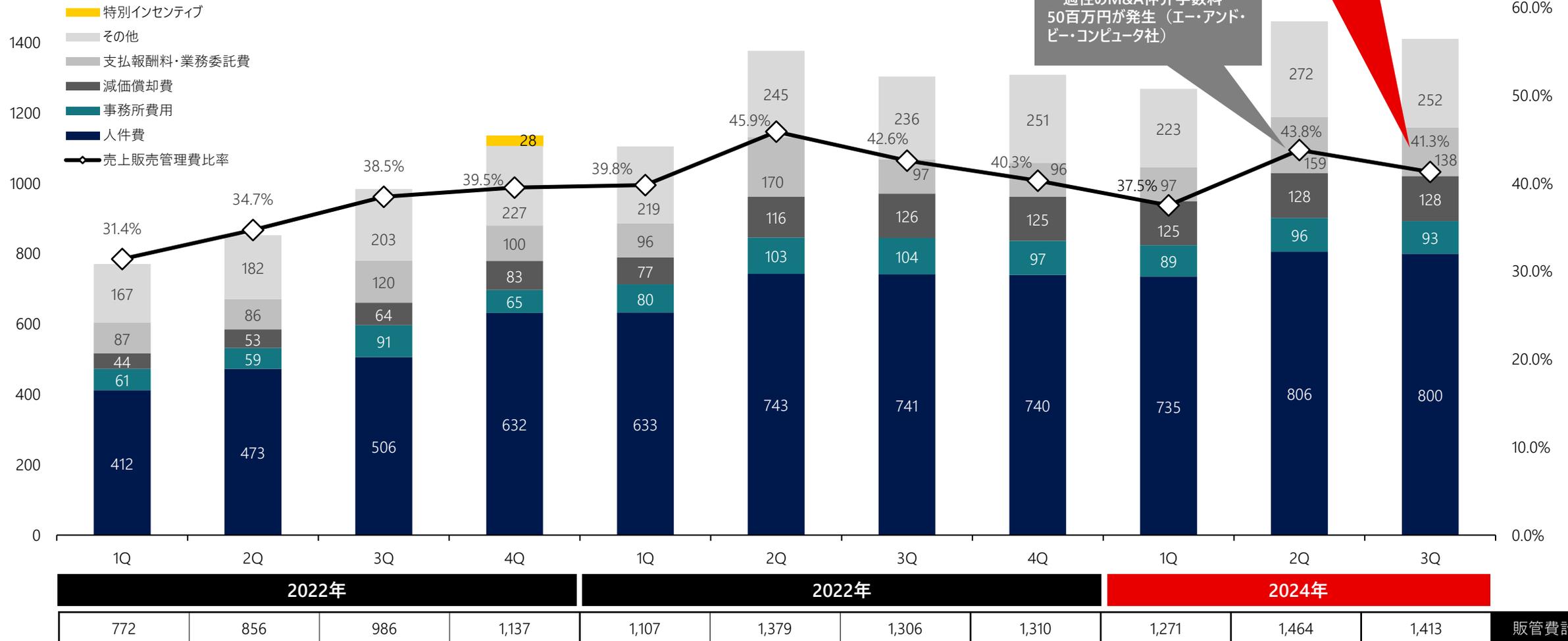
(単位：百万円)



販売管理費推移

M&A、積極的な人材投資により販管費はYonYで増加。
一過性費用としてM&A仲介手数料30百万円が発生。

(単位：百万円)



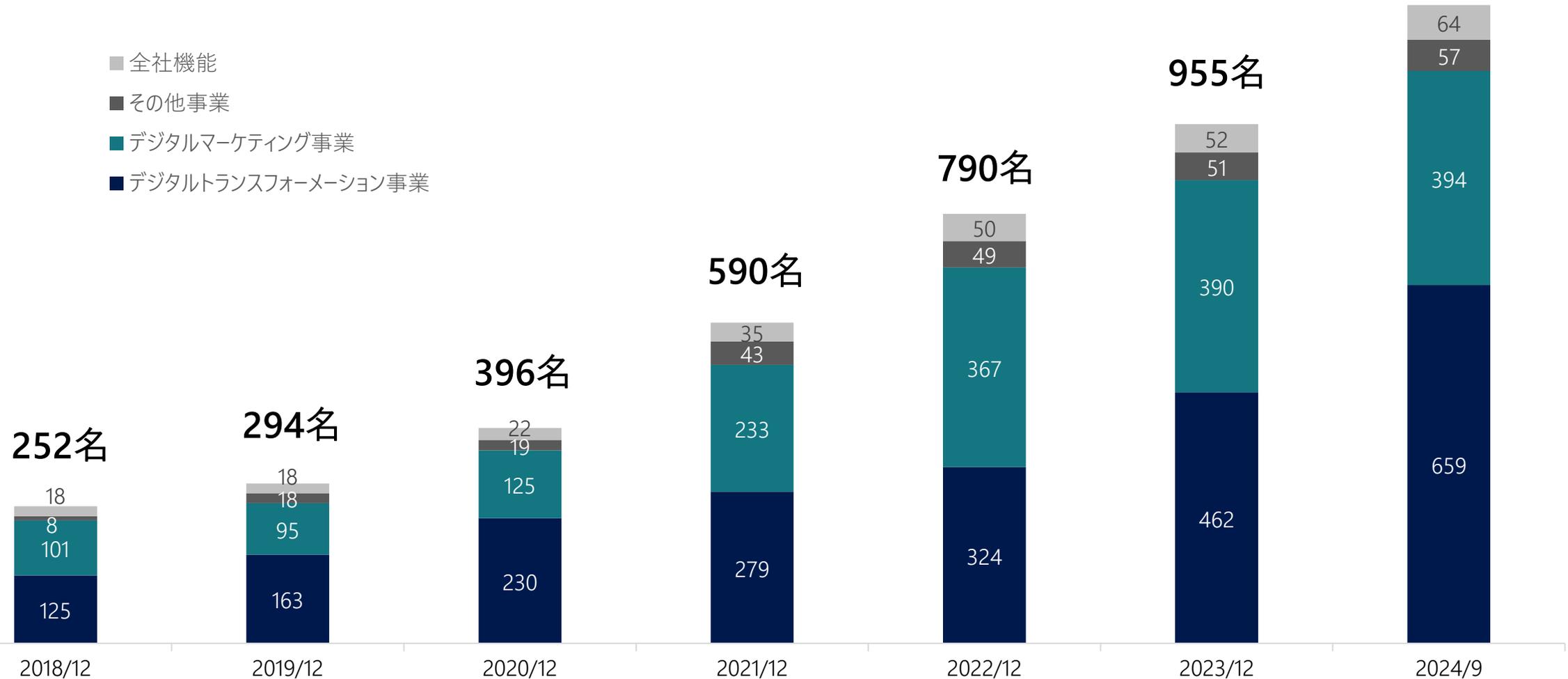
役職員数推移

役職員数は2024年9月末で1,174人

ランド・ホー社（P.60-63参照）及びイー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&A、新卒入社等により、グループで1000名を超える体制に

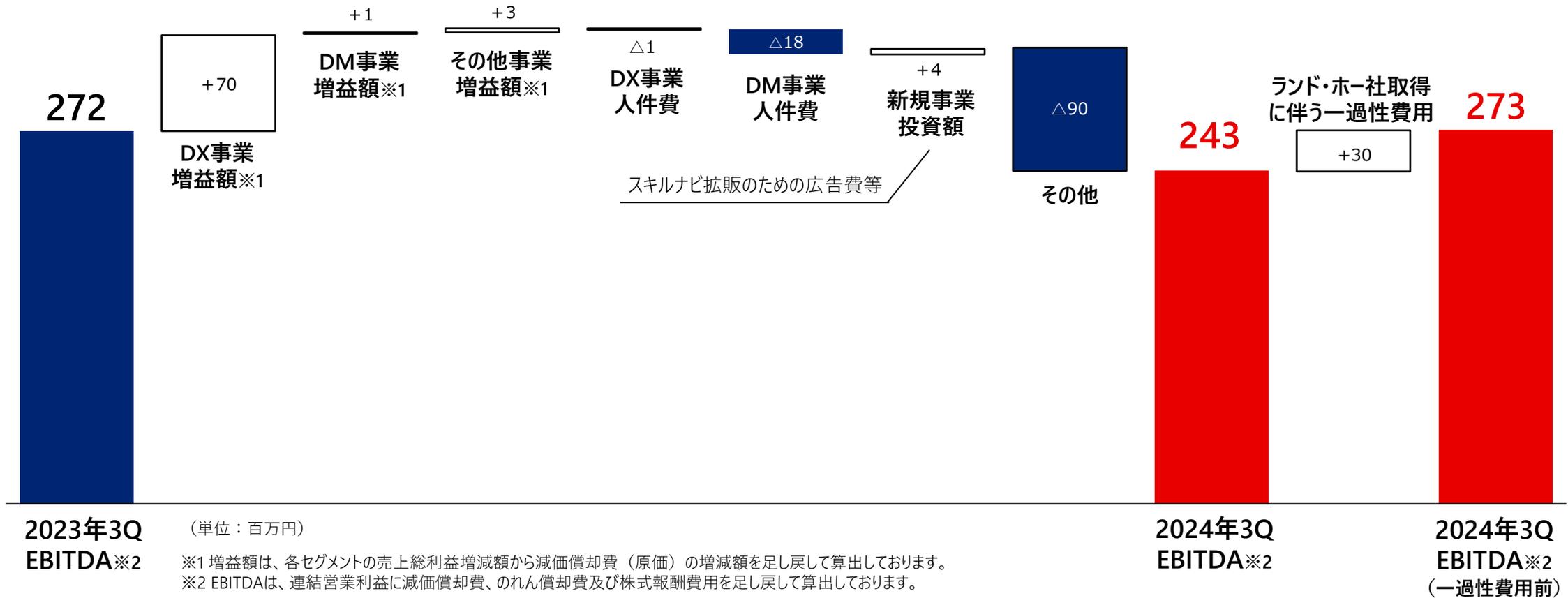
1,174名

- 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3四半期 EBITDA増減分析

DX事業でのSharing Innovations社の収益性向上、ヴェス社でのエー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&Aが寄与するも、DM事業の大口顧客の広告予算縮小、人材投資に加え、一過性のM&A仲介手数料30百万円の発生により、EBITDAは243百万円（YonY△10.7%）で着地。一過性費用前では273百万円（YonY+0.3%）



2024年12月期第3四半期 連結貸借対照表

自己資本比率44.7%、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9月末	2023年12月末	増減額
流動資産	7,186	7,145	41
固定資産	5,657	5,567	89
有形固定資産	261	528	△ 267
無形固定資産	3,987	3,653	333
投資その他の資産	1,408	1,385	23
資産合計	12,844	12,712	131
流動負債	4,563	4,401	161
固定負債	2,103	2,274	△ 171
負債合計	6,666	6,676	△ 9
純資産合計	6,177	6,036	140
負債・純資産合計	12,844	12,712	131

M&Aにてグループインした子会社所有の投資用不動産を売却した影響

主にM&Aによる暖簾の増加



02 業績見通し：2024年12月期

2024年12月期 連結業績見通し

予算外のM&A仲介手数料80百万円の発生と（2Q50百万円、3Q30百万円）

DM事業で既存大口顧客の予算縮小の影響を受けながらも、

通期業績予想に対し、売上高は72.5%、EBITDAは66.1%と概ね予算通りの進捗

	2024年12月期 第3四半期		2023年 12月期	2024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		10,150	72.5%	12,109	14,000	1,890	15.6%
EBITDA		991	66.1%	1,212	1,500	287	23.7%
営業利益		608	60.9%	765	1,000	234	30.6%
経常利益		593	59.3%	776	1,000	223	28.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益		295	53.8%	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

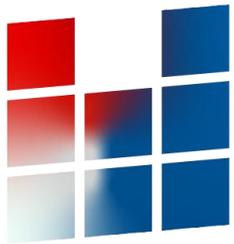
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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

グロース
市場上場



Sharing Innovations

 **VES**
validation engineering service



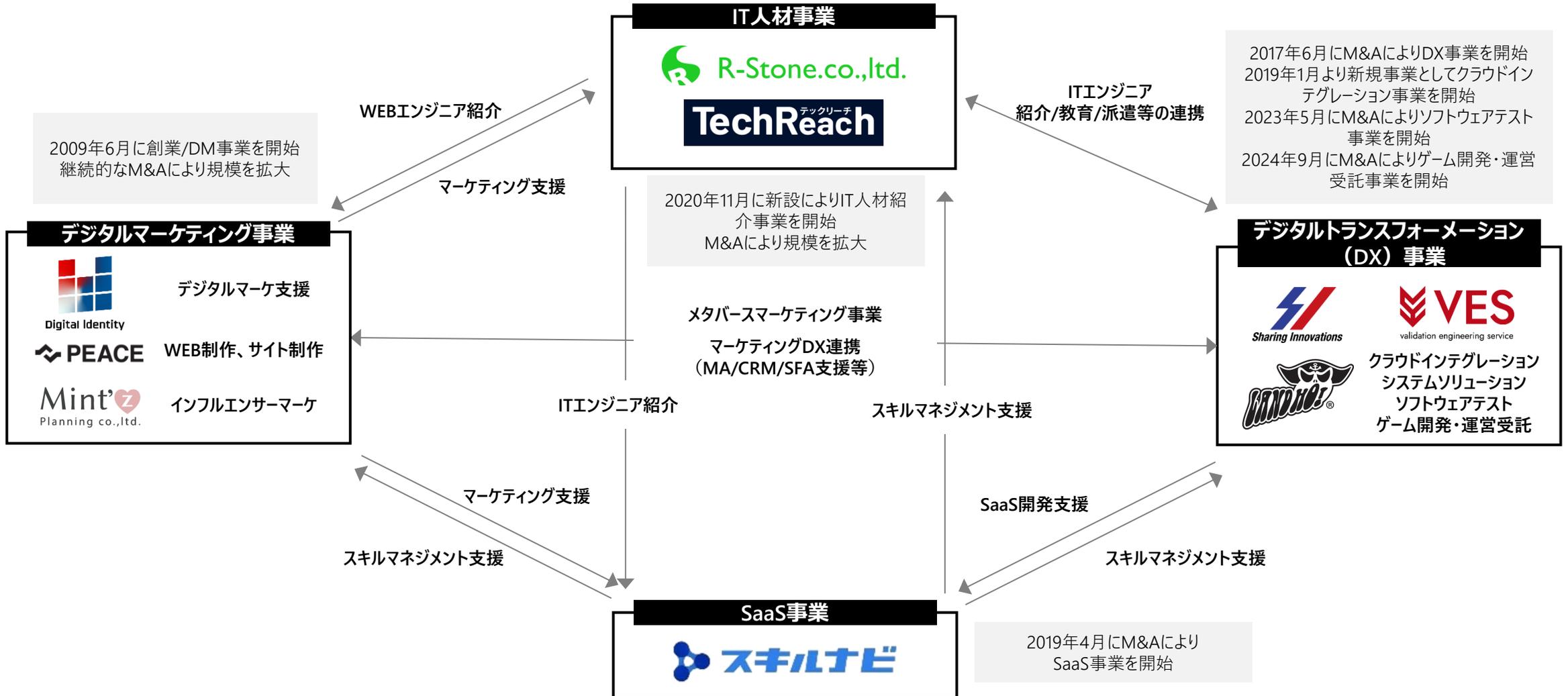
その他事業



 **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



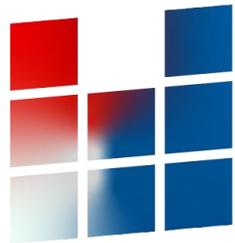
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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

グロース
市場上場



Sharing Innovations

 VES
validation engineering service



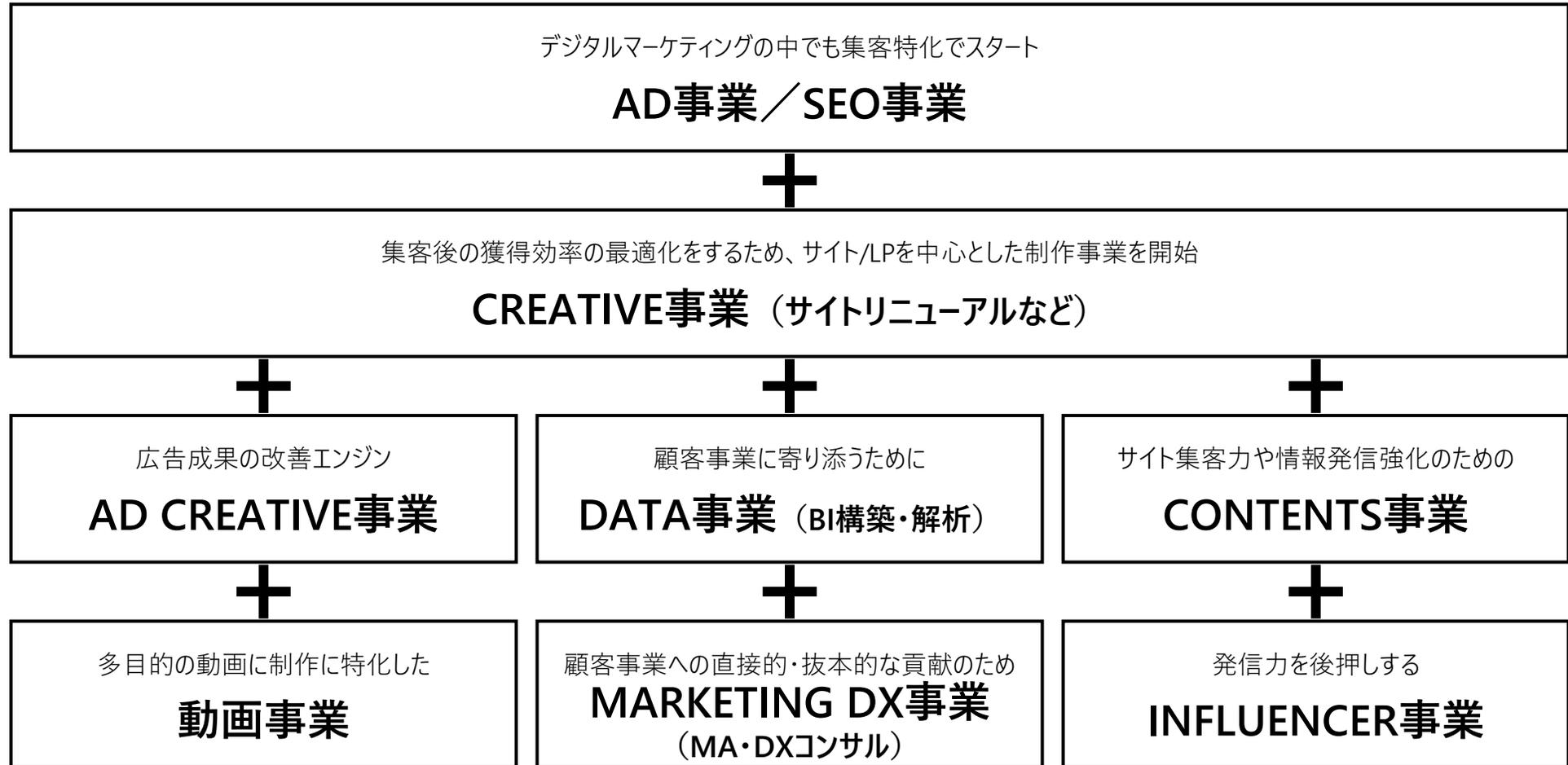
その他事業



 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



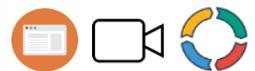
事業概要

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：インテイク	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

テミクス・データ社との業務提携

リリースURL: <https://digitalidentity.co.jp/news/2024/0822-2/>

テミクス・データ社が提供する企業向け金融データプラットフォーム「THEMIX DATA CONNECT」※の戦略パートナーとして、同プラットフォームの企画及び支援、トレーディングデスクとしての広告運用及び制作、メディア事業者等との折衝等を行う。

今後は「THEMIX DATA CONNECT」のサービス開発、カスタマーサクセス、セールス、運用等の業務を包括的に行うことでデータマネジメントサービスを拡充、より付加価値の高いマーケティング支援を提供。

※「THEMIX DATA CONNECT」：テミクス・データ社の保有する「本人確認済み・同意取得済みの金融取引トランザクションデータ」と「THEMIX DATA CONNECT」を利用する企業が保有するデータを、「金融データクリーンルーム」を介し突合し、プライバシーを保護した環境でのデータマッチングを実現することによるOne to One コミュニケーション施策を可能とする企業向け金融データプラットフォーム

デジタルアイデンティティ、 テミクス・データと業務提携契約を締結

金融データプラットフォーム「THEMIX DATA CONNECT」の
戦略パートナーとしてより付加価値の高いマーケティング支援を提供

THEMIX Data ×  **Digital Identity**

ハイライト

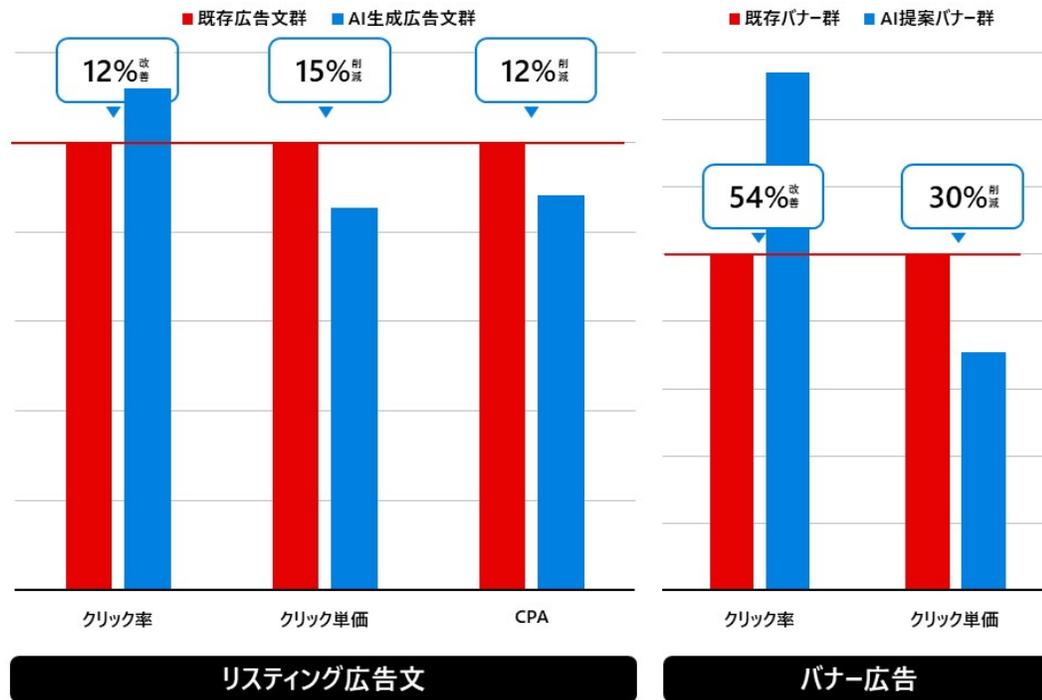
生成AIを活用したクリエイティブプラットフォーム広告効果改善事例

リリースURL: <https://digitalidentity.co.jp/news/2024/0917/>

生成AIを利用したクリエイティブ制作プラットフォームを導入、大幅な成果改善を実現。

「広告パフォーマンスの改善」「クリエイティブ提案の質向上」「制作リソース削減」に寄与。

今後はAI技術をさらに発展させ、広告クリエイティブ全般やSEO、デジタル広告運用など、マーケティング全体でのAI活用を推進。



AI生成クリエイティブとの成果比較



AIで生成されたクリエイティブ

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業



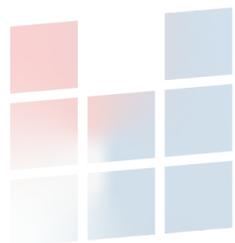
* 主要事業、主要会社の一部のみ掲載



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

グロース
市場上場



Sharing Innovations



validation engineering service



その他事業



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10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	10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	16名	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	3名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	43名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	36名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	35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	3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	153名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	11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	44名			Salesforce 認定 アソシエイト	2名	Salesforce 認定 AIアソシエイト	13名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	28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	2名			Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	56名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	41名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	4名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	7名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	6名			Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	63名	Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	67名
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	3名	Tableau 分析者・コンサルタント				SALES セールス					
		Tableau Certified Consultant	3名	Tableau Certified Data Analyst	1名	Tableau Desktop Specialist	7名	Salesforce 認定 セールスエキスパート	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



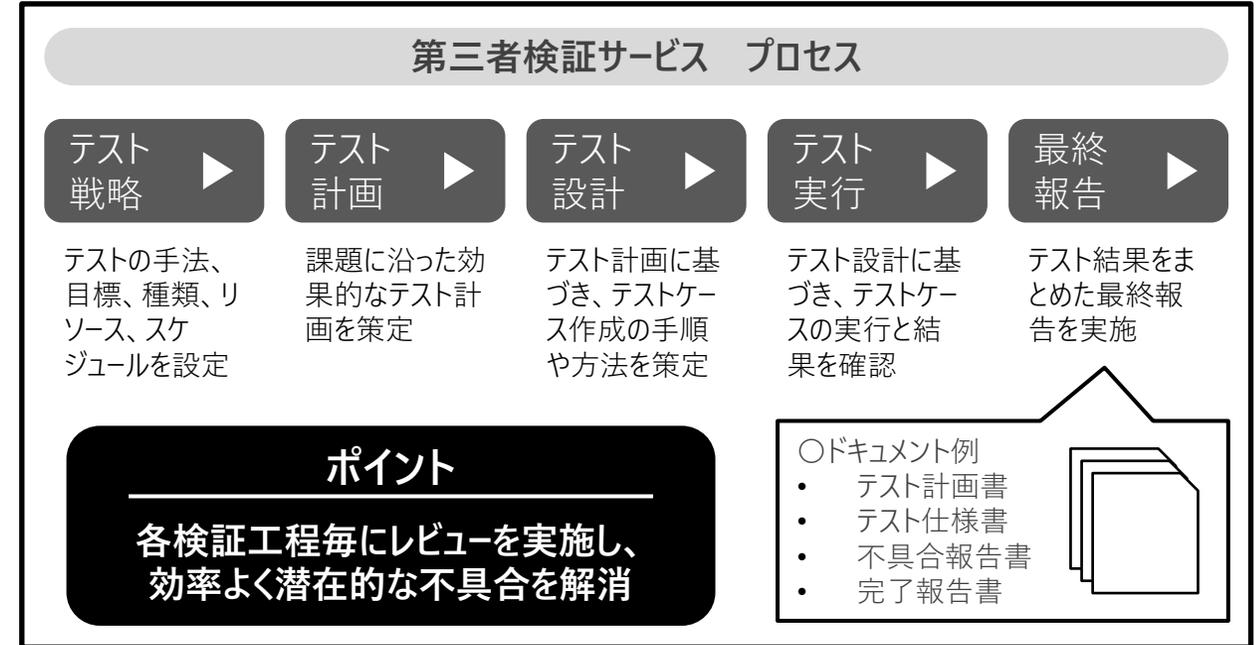
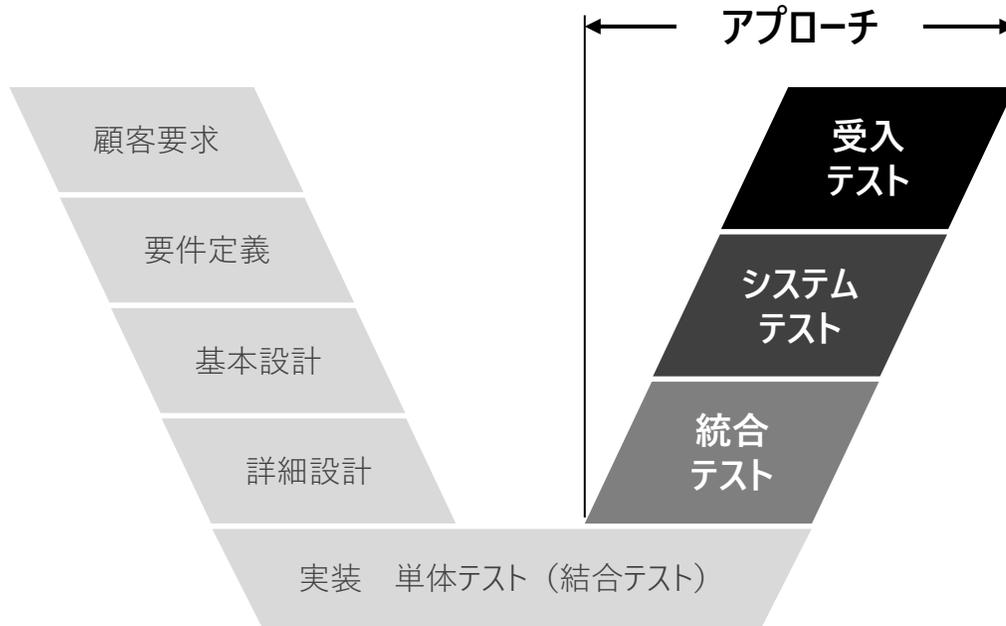
ソフトウェアテスト国際資格JSTQB ゴールドパートナー認定

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

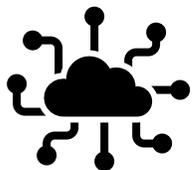


ヴェス社 / 事業概要

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

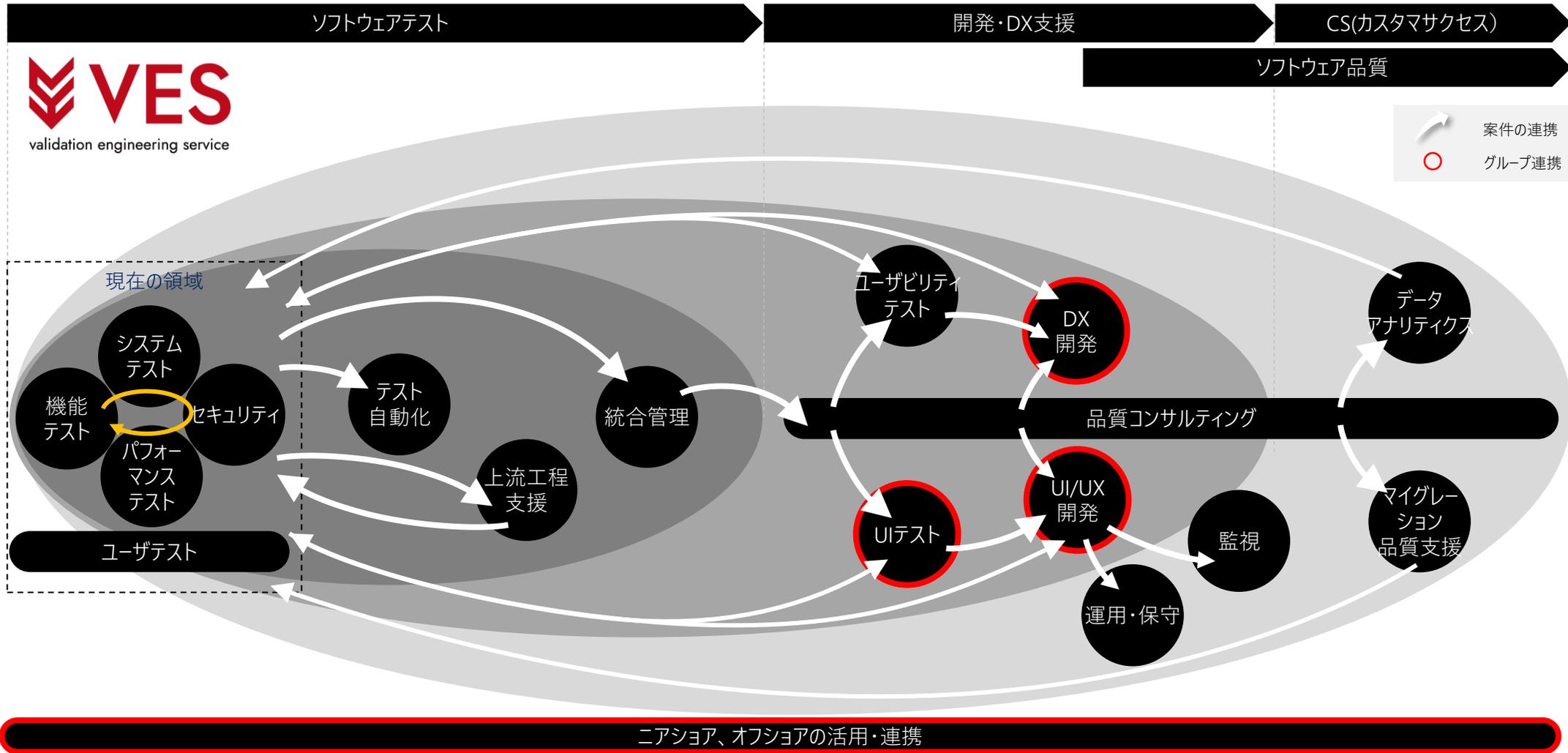


●EC/Web検証サービス

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」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、イー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&A(P.59参照)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

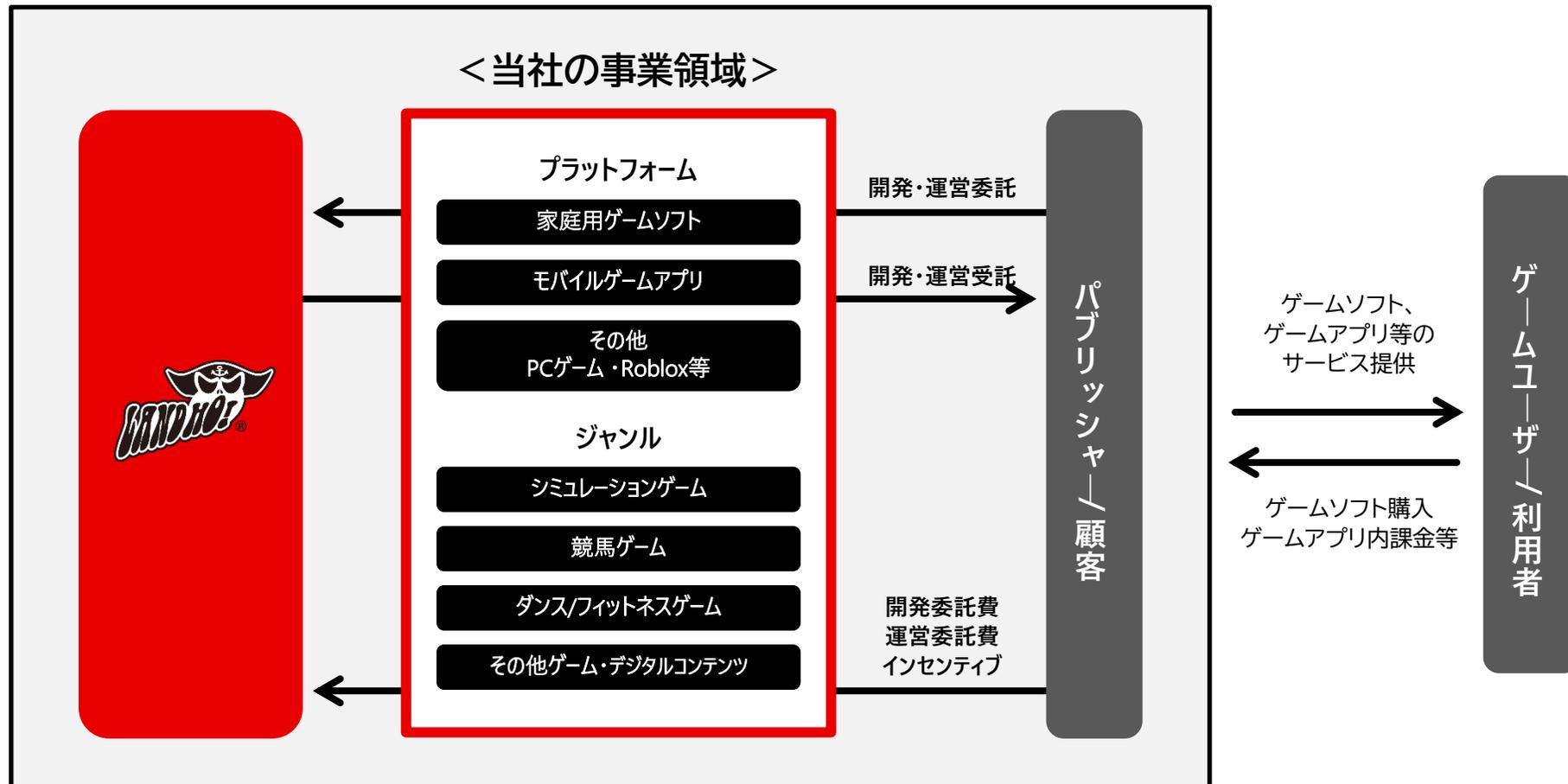
FY2023

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

ランド・ホー社 / 事業概要

様々なプラットフォーム、ジャンルのゲームソフト・デジタルコンテンツを企画・開発・運営まで一気通貫で受託



(注) 1. パブリッシャー: ゲームの販売元。宣伝、広報も担う
2. プラットフォーム: ゲームをプレイするためのハードウェアやオンラインの環境

ランド・ホー社 / 事業戦略

ゲームやデジタルコンテンツの開発・運営ノウハウをベースに、ORCHESTRAグループのリソースを活用し、DX、メタバースやデジタルマーケティング領域等の成長市場へ参入。成長を加速。

▶DX領域

成長市場であるDX領域に、ゲーム開発で養ったUI・UXの知見を活かして参入。
下流から入り、徐々に上流へと対応範囲を拡大。

▶メタバース×マーケティング領域

全世界で毎日約8000万人（※）が利用する有力なメタバースプラットフォームであるRobloxを用いて、企業の商品・サービス・ブランドの認知拡大やブランディング強化の企画・開発・運営・販促までを一気通貫で対応。

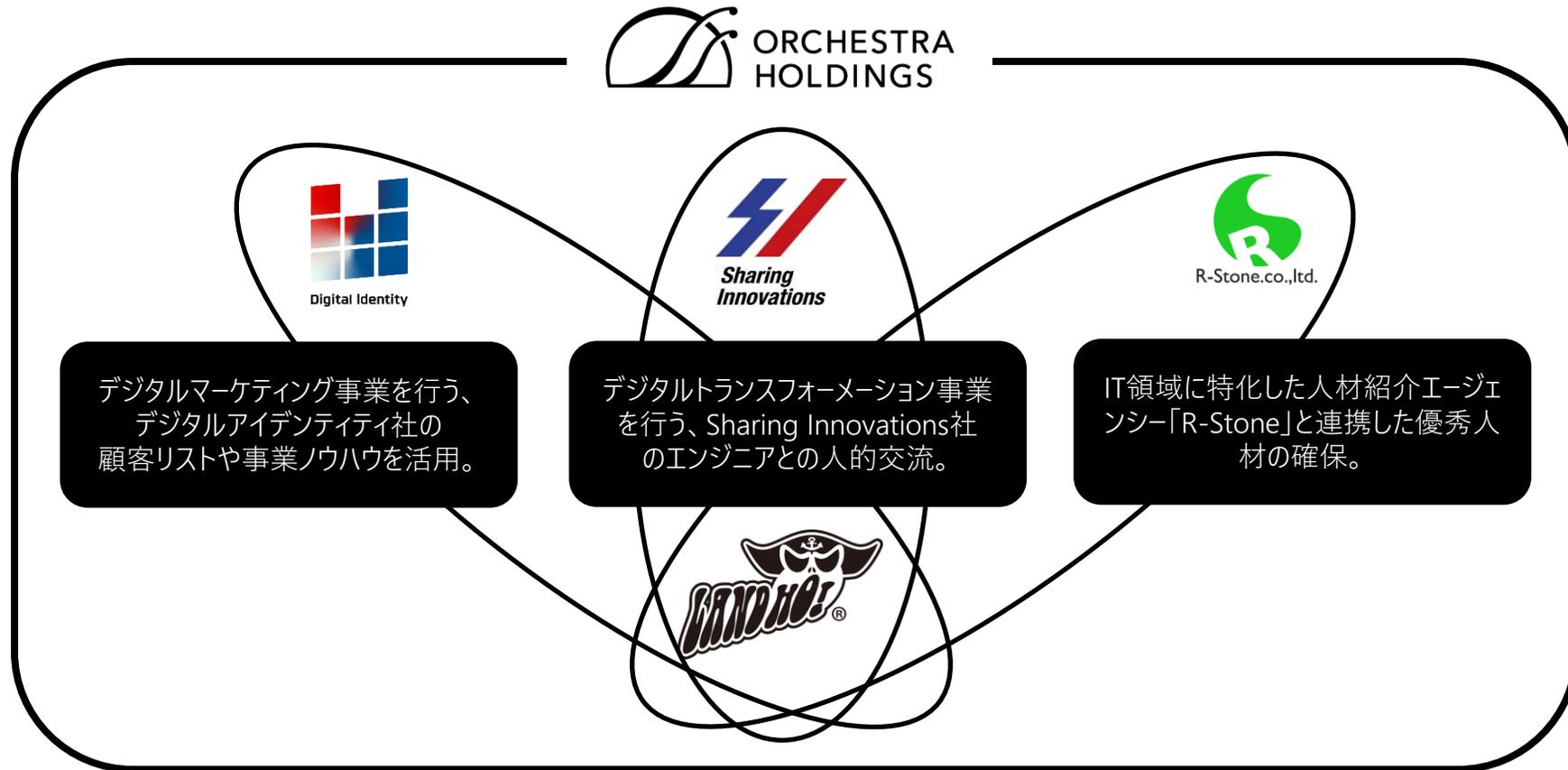
※Roblox Reports Second Quarter 2024 Financial Results

DX及びメタバース×マーケティング事業領域への参入

ゲームの受託開発・運営事業の成長

ランド・ホー社 / 事業戦略

ゲームやデジタルコンテンツの開発・運営ノウハウをベースに、グループ会社の持つ強みを活用し、既存事業の強化と成長市場への参入をスムーズに実現。



* 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

グロース
市場上場



Sharing Innovations

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
- ・リスキリング、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

あらゆるパターンのシミュレーショ
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。

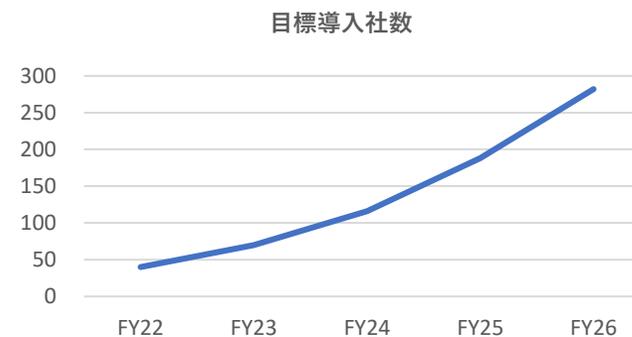
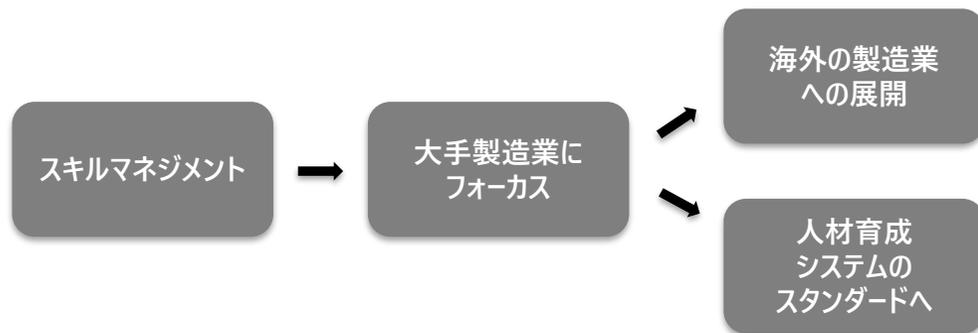
SaaS事業 / 事業概要

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論む。



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

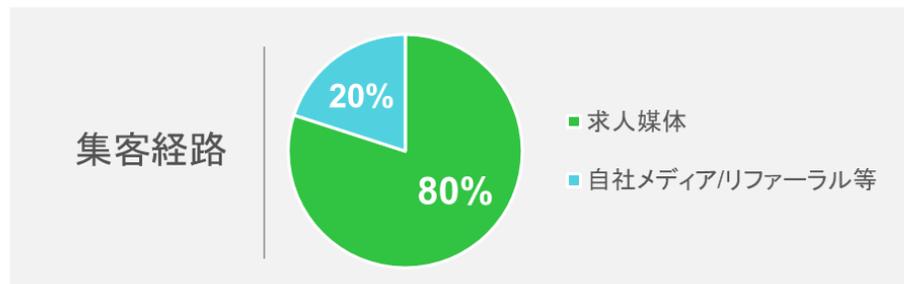


人材紹介サービスについて

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



コスプレ



AI



Fintech



MEO



不動産



Con-tech



PJ管理



スマートホーム



P2C



HR



ヘルスケア



HR



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

【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。

【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.34-35参照）

イー・アンド・ビー・コンピュータ社のM&A(P.59参照)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。

【ランド・ホー社】

ORCHESTRAグループのリソースを活用し、開発体制の強化、採用力の向上、またDM事業との協業により、メタバースマーケティング領域にも進出。

新規事業

【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.41-45参照）

【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.46参照）

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

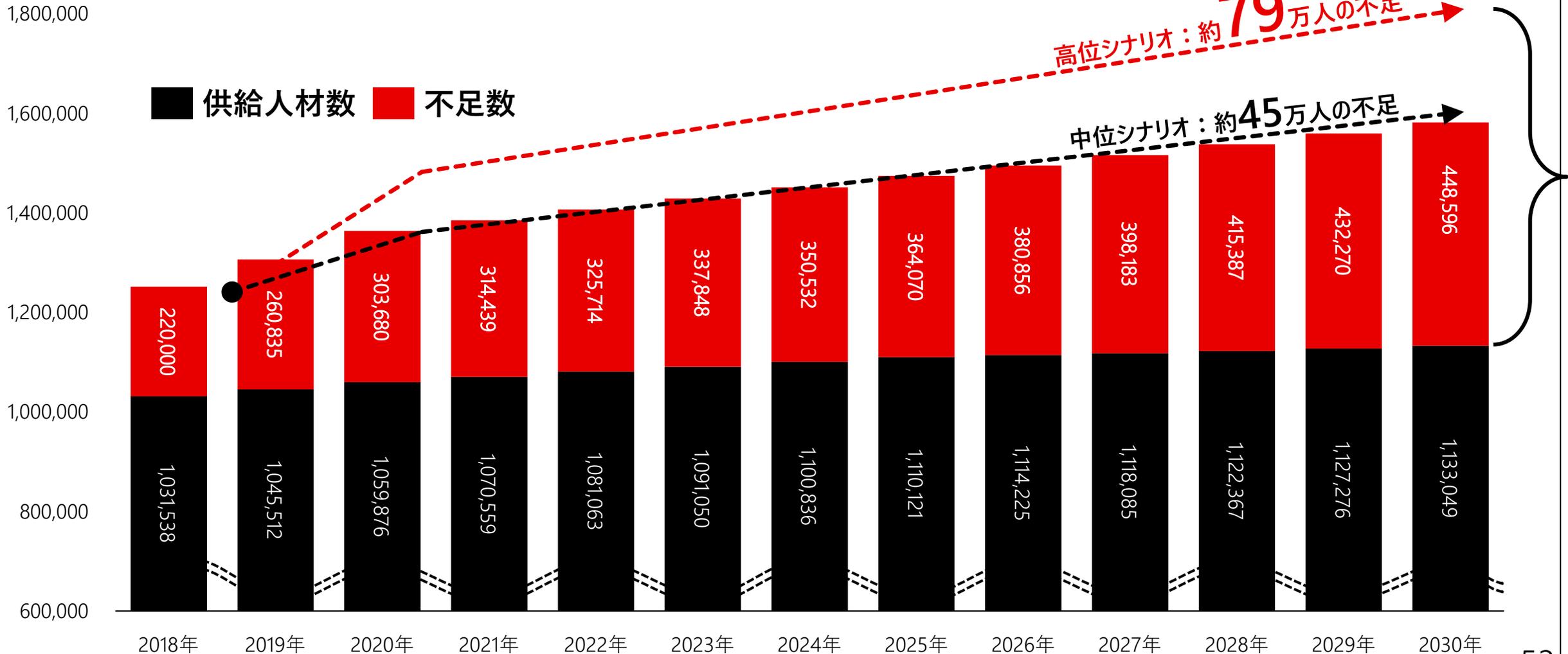
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**10.9%成長**※5

※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

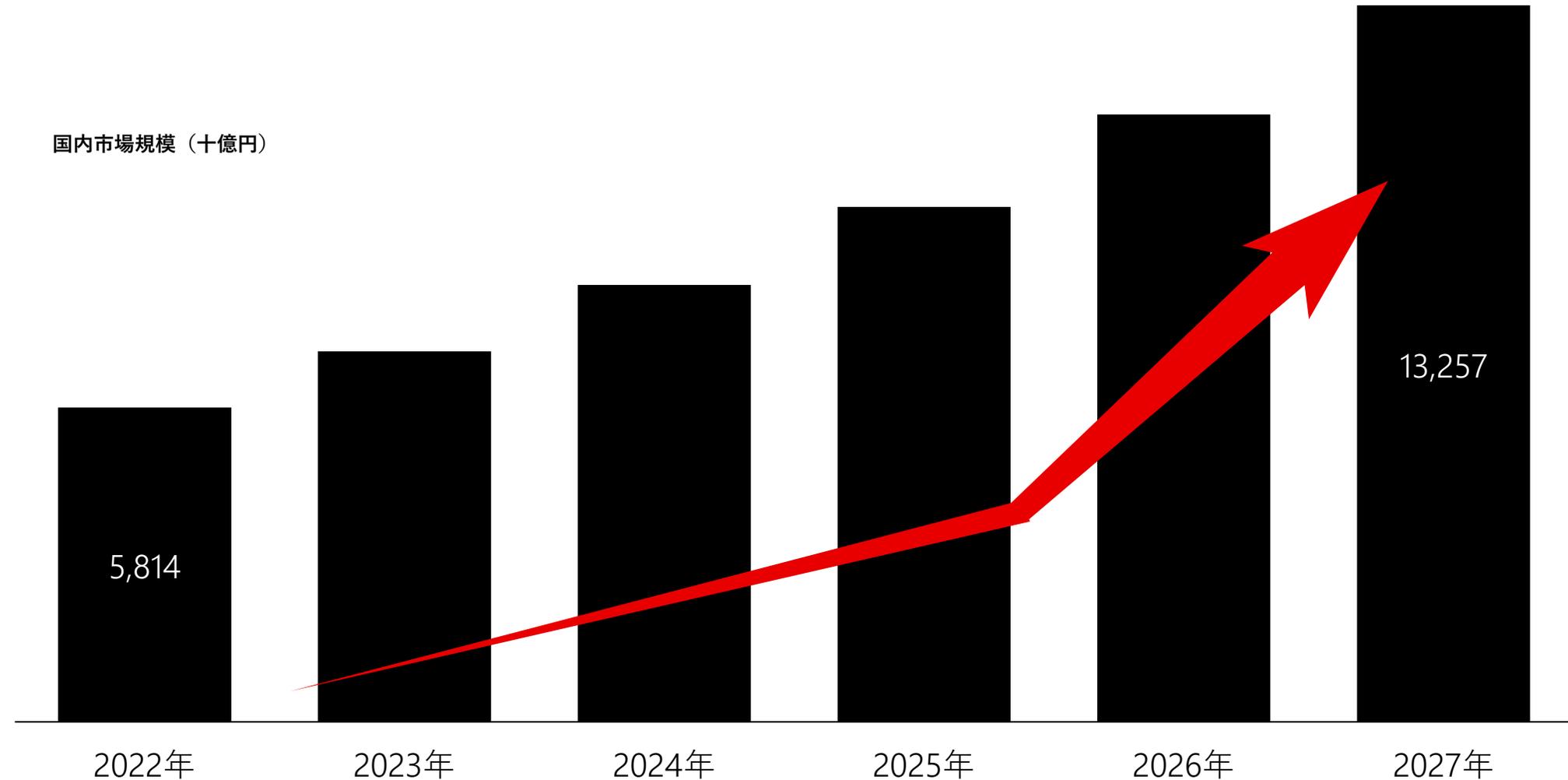
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



成長戦略：成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

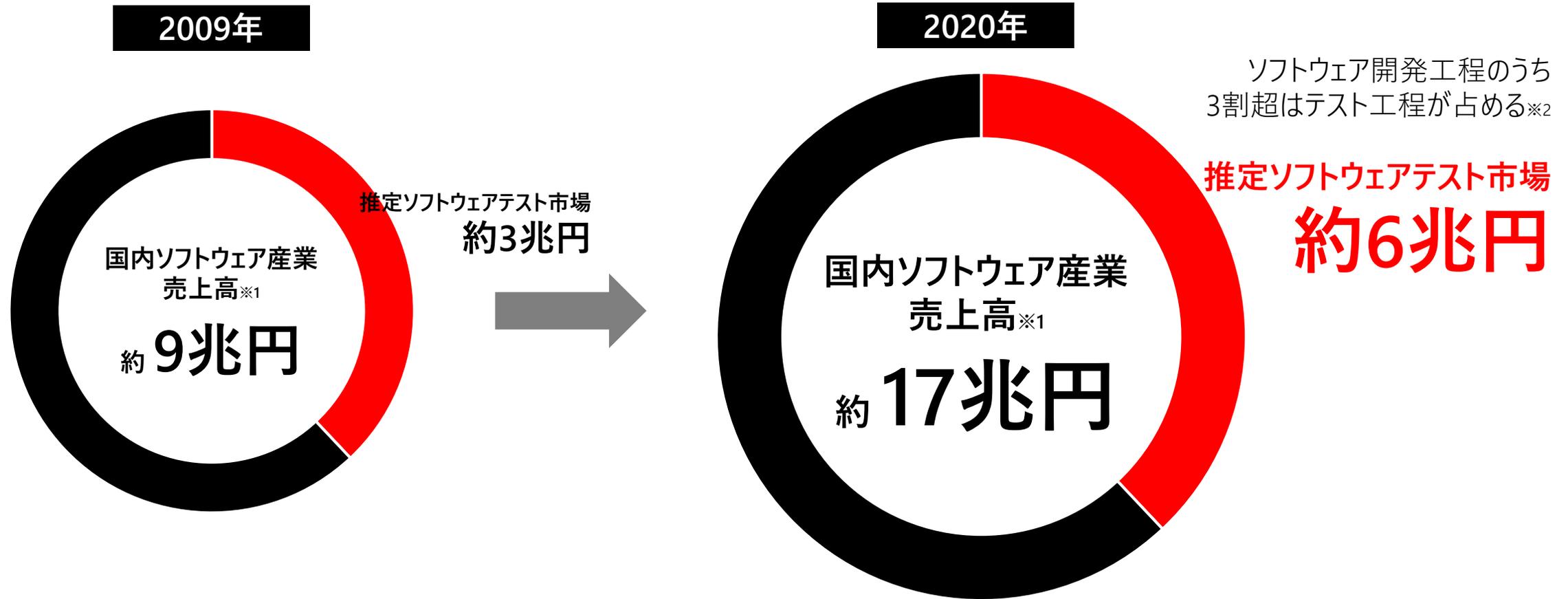
2022年～2027年までの年間平均成長率17.9%で推移

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

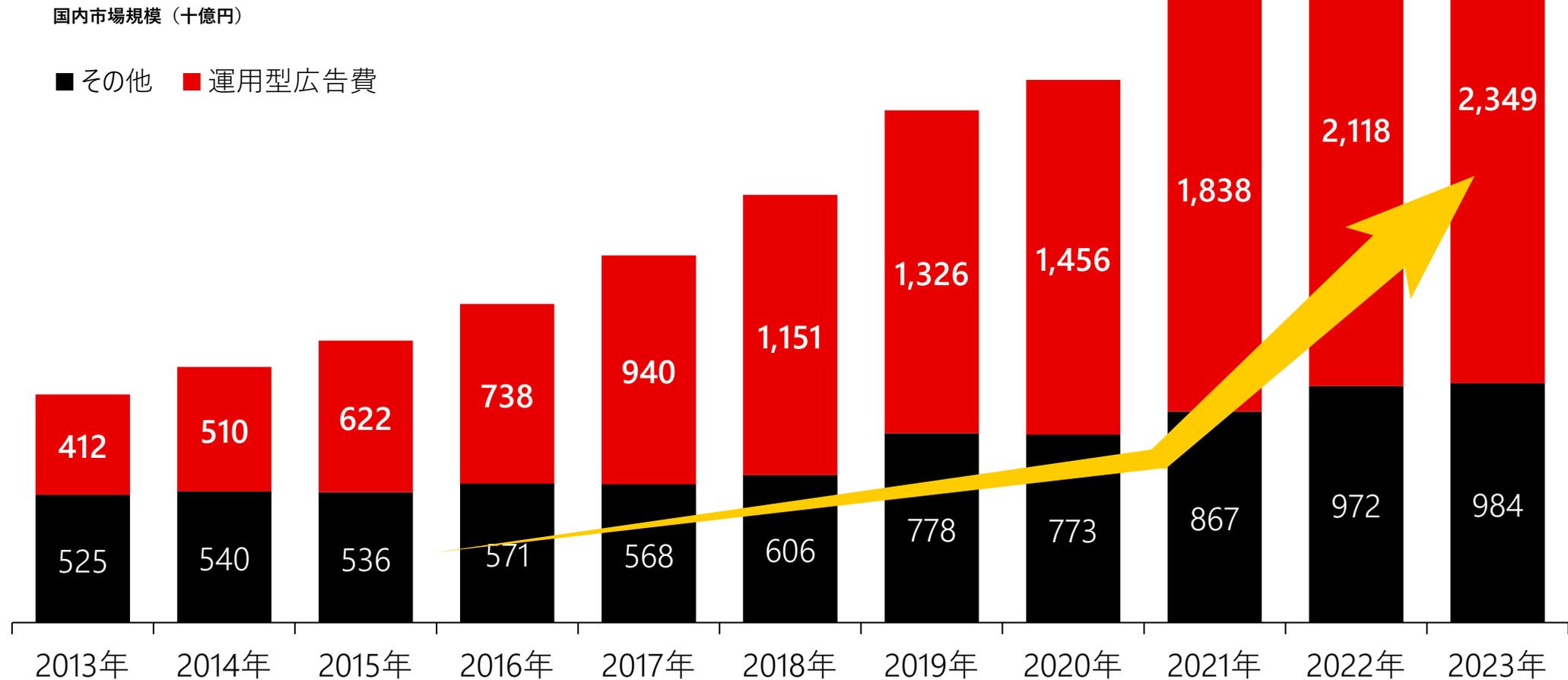


※1 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」のソフトウェア業の当該業種売上を参照

※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

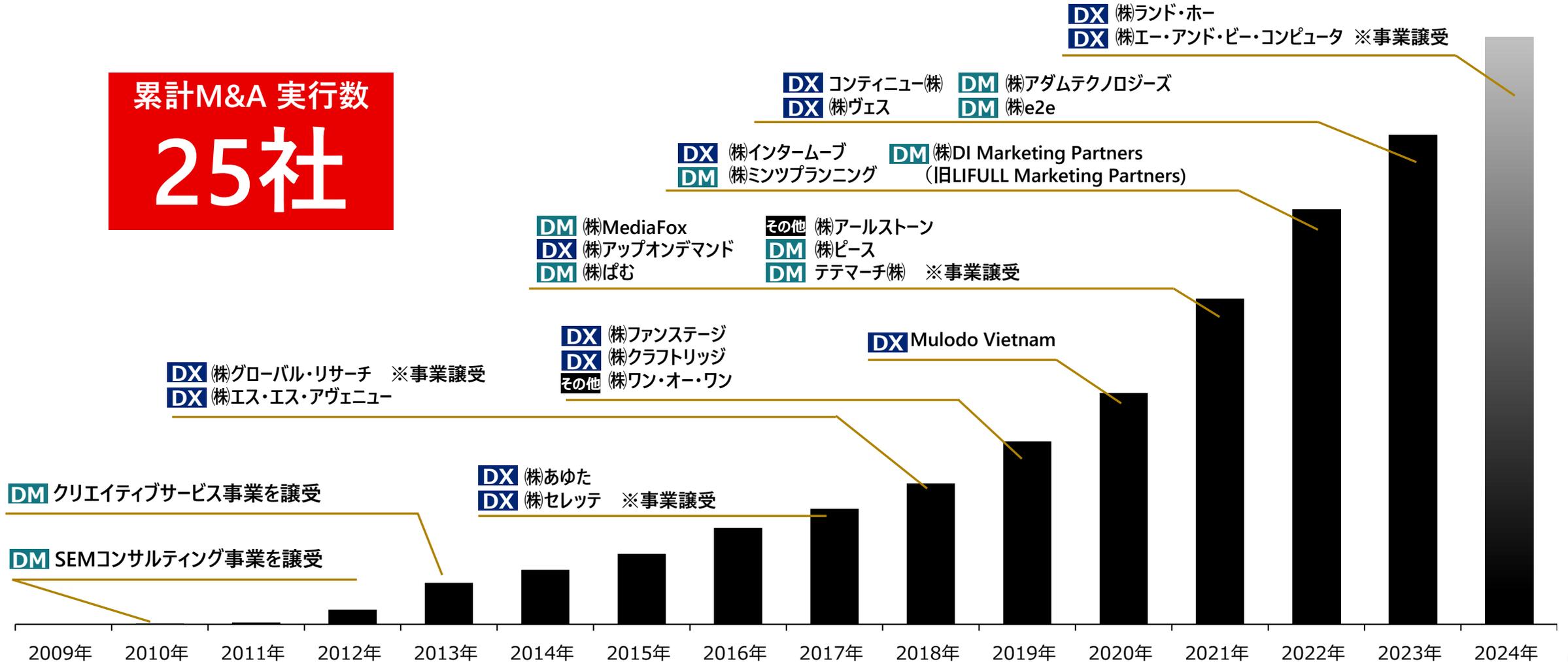
新規事業の育成

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
25社



成長戦略： M&Aの積極活用 / M&A実績

当期に2件のM&A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。



※詳細は次スライド以降で説明

成長戦略：M&Aの積極活用 / ランド・ホー社



ゲーム開発事業を展開するランド・ホー社がグループに参画

本件M&A及びランド・ホー社の概要

取引概要

取得株式	(株)ランド・ホーの株式100%
契約締結日	2024年9月20日
株式取得日	2024年9月30日
取得会社	(株)Orchestra Holdings
取得価額	約6.4億円（アドバイザー費用等を含む）
取得資金	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

ランド・ホー概要

商号	株式会社ランド・ホー
設立	1999年6月10日
事業内容	ゲーム開発事業
従業員数	約130名
業績	売上高 約13億円 (2024年5月期)

成長戦略：M&Aの積極活用 / ランド・ホー社

ランド・ホー社のグループ参画により、約2兆円規模の国内ゲーム市場へ新規参入
メタバース×デジタルマーケティング領域でメタバースマーケティング事業へ参入（詳細は次ページ）

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	    <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
メタバース × デジタルマーケティング				
DX	ゲーム開発		TAM（※4）の拡大（ゲーム開発市場への新規参入） 既存DX事業とのシナジー創出	約2兆円 ※5
	システムソリューション 2017年6月開始	 	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	※DX領域で10社を M&A、統合	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	
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	

※1 出所: 電通「日本の広告費」 ※2 出所: 経済産業省「情報通信業基本調査」(ソフトウェア業の売上高より算定) ※3 出所: 独立行政法人情報処理機構 (IPA) 「ソフトウェア開発分析データ集」 ※4 TAM=Total Addressable Market (獲得可能な最大市場規模)
 ※5 出所: XENO BRAIN「市場規模予測 ゲームソフトメーカー」

メタバースマーケティング事業へ参入

ランド・ホーがゲーム開発を通して培ってきたユーザー体験の創出力や体験価値維持のためのノウハウと当社がデジタルマーケティング事業で培ったノウハウを組み合わせることで、ロブックスを活用したプロモーションを開発からマーケティングまで一気通貫で支援する。

メタバース市場

2021年に4兆2,640億円だったものが、
2030年には**78兆8,705億円**まで拡大（※1）すると予想されている。
メディアやエンターテインメントだけではなく、
教育、小売りなど様々な領域の活用が期待されている。

※1 出典: 総務省「令和4年 情報通信に関する現状報告の概要」

ロブックス

1日当たりのアクティブユーザー数が**約8,000万人**（※2）であり、
Z世代のユーザーが多数集まるプラットフォーム

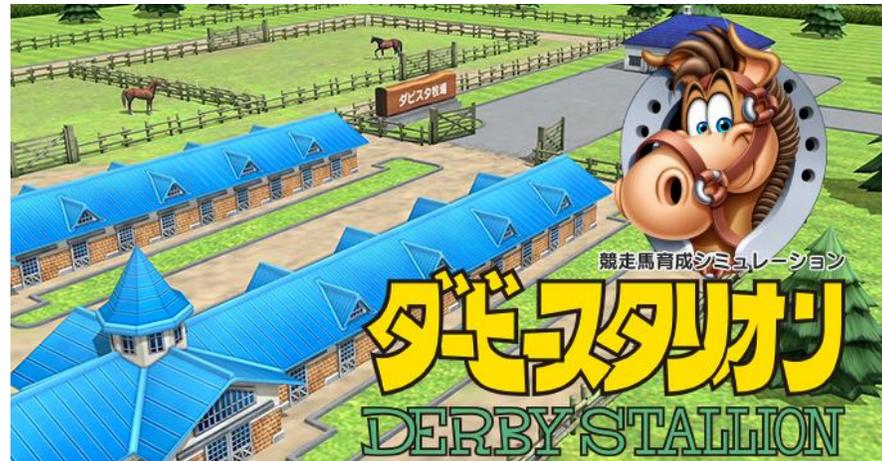
※2 出典: Roblox社「2024年第2四半期の報告」

参考：ランド・ホーの開発実績

ゲームの企画・開発・運営を一気通貫で対応可能なサービス体制を構築しており、プラットフォーム問わず、様々なジャンルにおけるゲーム開発の実績を保有。ロボックスにいち早く参入。

開発実績①

タイトル : ダービースタリオン
発売日 : 2020年12月3日
発売元 : 株式会社ゲームアディクト
対応機種 : Nintendo Switch™



(C)2020 ParityBit (C)2020 GAME ADDICT (C)SUGIYAMA KOBO

開発実績②

タイトル : Jプレハイスクール【テスト版】
製作年 : 2024年
クライアント : 学校法人NHK学園
プラットフォーム : Roblox



成長戦略

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

M&Aの積極活用

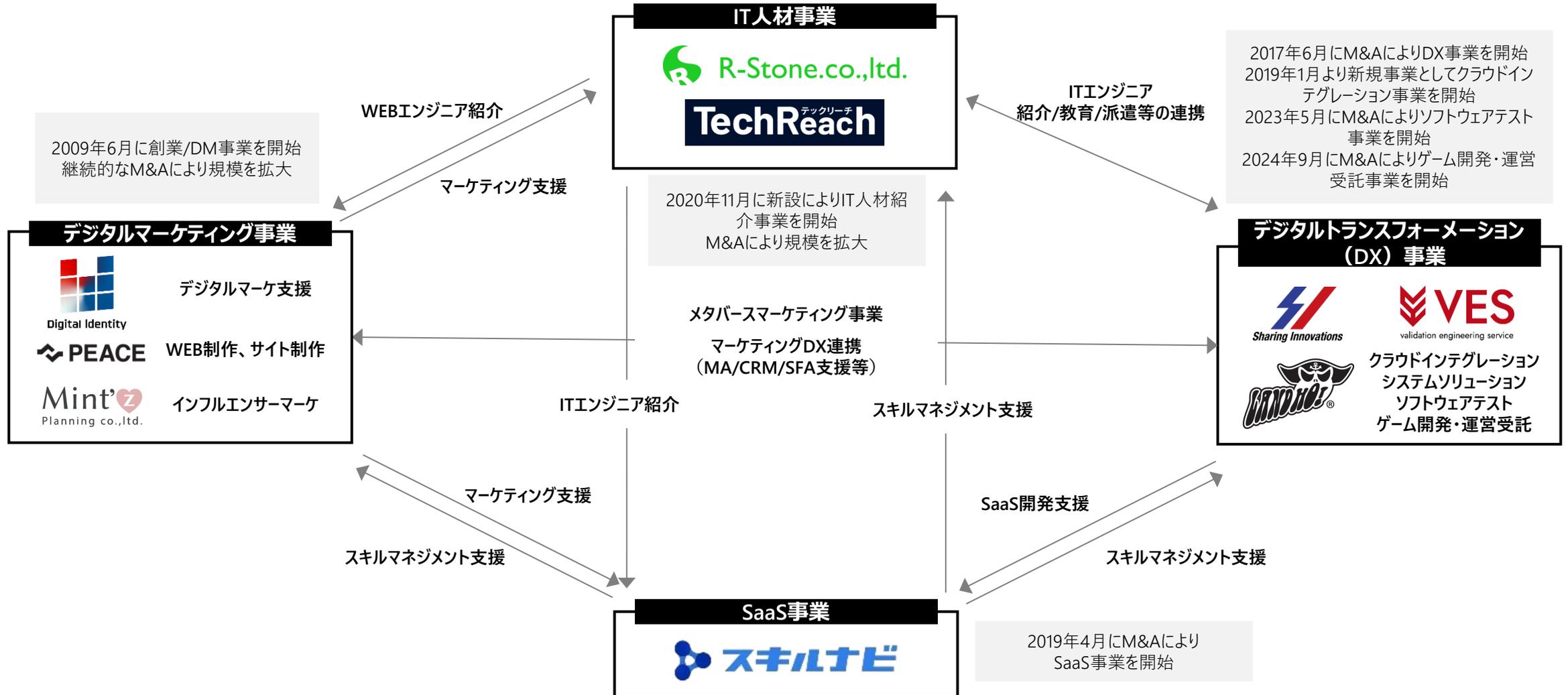
Strength

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

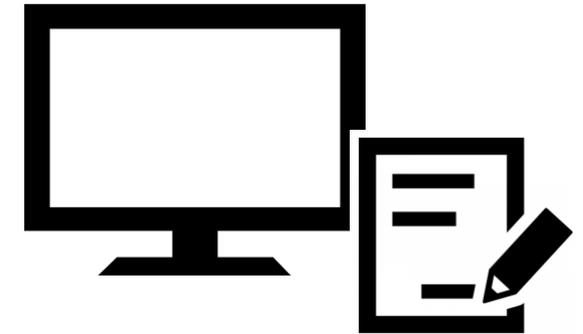
リモートワークの活用



- ・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）

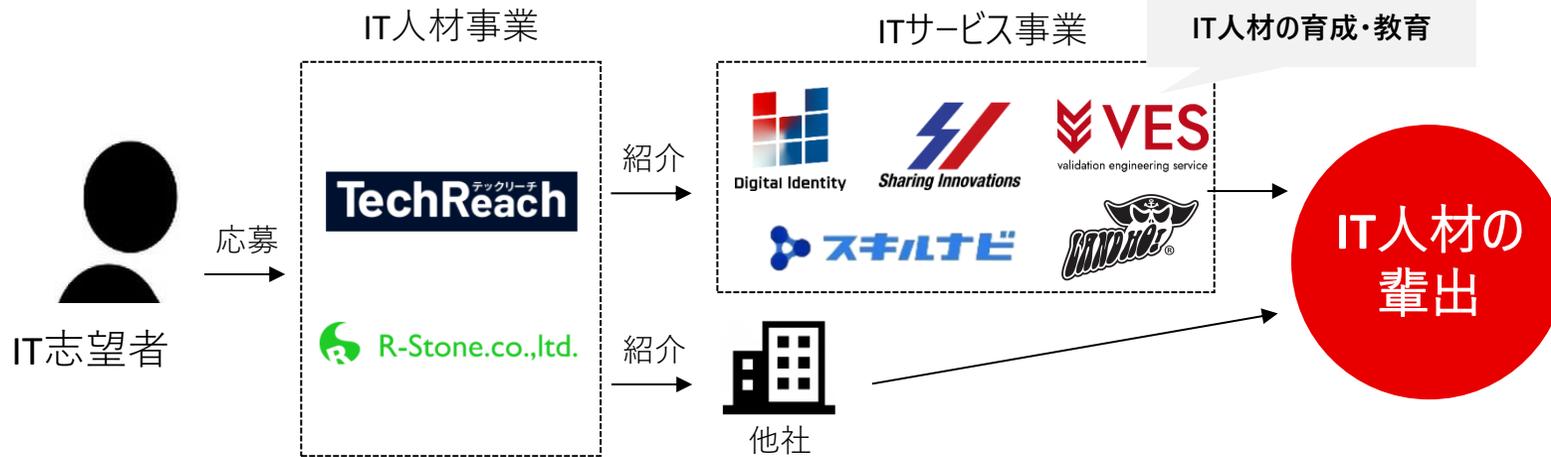
極力紙を介さない業務フローを構築し、ペーパーレス化を推進

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

35.2%

グループの
役員に占める
女性の割合

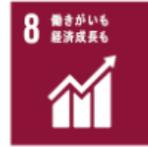
19.1%

グループの
管理職に占める
女性の割合

19.8%

(2024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



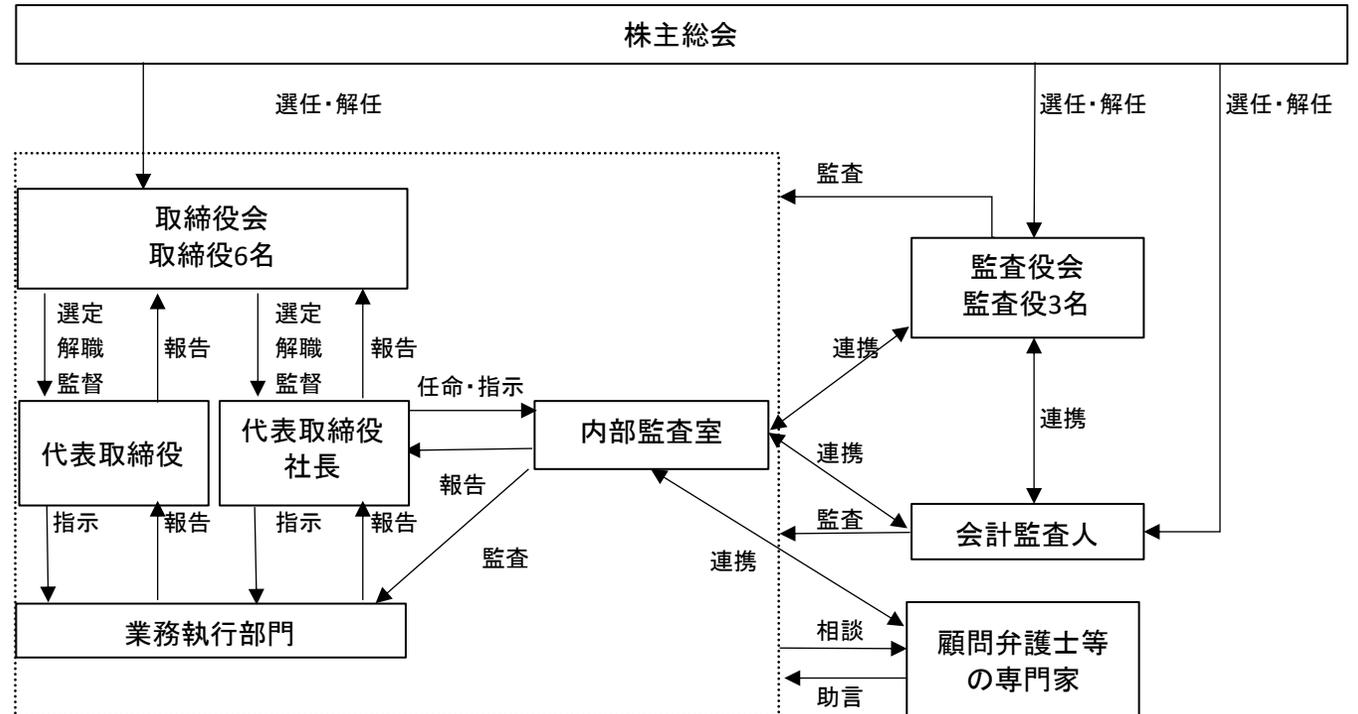
ガバナンスの特徴

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!