



ORCHESTRA HOLDINGS


2022年12月期 決算説明資料

01 決算概況：2022年12月期

02 業績見通し：2023年12月期

03 事業概要

04 成長戦略



01 決算概況：2022年12月期

2022年12月期 連結業績



売上高（グロス）は過去最高値、売上総利益は過去最高益を更新

DM事業は4Q最高益を更新し好調の一方、DX事業でクラウドインテグレーション事業売上の伸び減少と、新規事業(HR SaaS「スキルナビ」)への投資継続※1により4Q営業利益は昨対で減益

クラウドインテグレーション事業は業績改善に向けた構造改革に取り組み中

※1スキルナビへの投資額：通期 約2.6億円、4Q 約57百万円

| (単位：百万円) | 2022年 | 前年 | (増減率) | 2022年 | 前年 | (増減率) |
|-------------------------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 通期 | | 第4四半期 | 第4四半期 | |
| 売上高（ネット） | 10,377 | - | - | 2,878 | - | - |
| 売上総利益 | 5,104 | 3,883 | 31.4% | 1,430 | 1,133 | 26.2% |
| 販売管理費 | 3,753 | 2,620 | 43.2% | 1,137 | 777 | 46.3% |
| 営業利益 | 1,350 | 1,262 | 7.0% | 292 | 355 | △17.7% |
| EBITDA | 1,597 | 1,515 | 5.4% | 376 | 396 | △5.0% |
| EBITDAマージン | 15.4% | - | - | 13.1% | - | - |
| 経常利益 | 1,400 | 1,286 | 8.8% | 307 | 367 | △16.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 853 | 757 | 12.7% | 253 | 237 | 6.6% |
| 参考：新収益認識基準適用前 ※2 | | | | | | |
| 売上高（グロス） | 21,220 | 16,640 | 27.5% | 6,027 | 4,753 | 26.8% |

※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.6に記載。

2022年12月期 セグメント別業績



DM事業は高い成長を継続し、過去最高売上、4Q最高益を更新

DX事業はシステムソリューション事業が好調の一方、クラウドインテグレーション事業で構造改革を実施中

| セグメント区分 (単位：百万円) | 2022年 通期 | 前年 通期 | (増減率) | 2022年 第4四半期 | 前年 第4四半期 | (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 | 4,805 | 4,104 | 17.1% | 1,174 | 1,087 | 8.0% |
| セグメント利益 | 319 | 462 | △30.9% | 48 | 131 | △63.3% |
| デジタルマーケティング事業 | | | | | | |
| 売上高 (ネット) | 4,695 | - | - | 1,485 | - | - |
| セグメント利益 | 2,123 | 1,712 | 24.0% | 559 | 455 | 22.9% |
| その他事業 | | | | | | |
| 売上高 | 1,022 | 696 | 46.8% | 244 | 211 | 15.7% |
| セグメント利益 | △ 69 | △ 21 | - | △ 15 | △ 42 | - |

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売上の伸びが減少。新卒72名の費用が増加し、損益が悪化。営業の体制強化、セールスフォース社との関係性強化、品質向上に取り組み中。3Qより執行役員2名が入社。今後も社長交代含む経営層入替による構造改革を実施予定。

4Q最高益を更新。既存・新規顧客からの受注が順調に増加。

M&Aにより、2021年11月からアールストーン社 (IT人材事業) の売上を計上しており増収。一方で、「スキルナビ」などの新規事業への先行投資により、利益は減少。

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) | 15,537 | 11,926 | 30.3% | 4,633 | 3,487 | 32.8% |

※ 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.6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) を当期の期首から適用

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、当連結会計年度におけるデジタルマーケティング事業における売上高及び売上原価が、10,842,253千円減少しております。

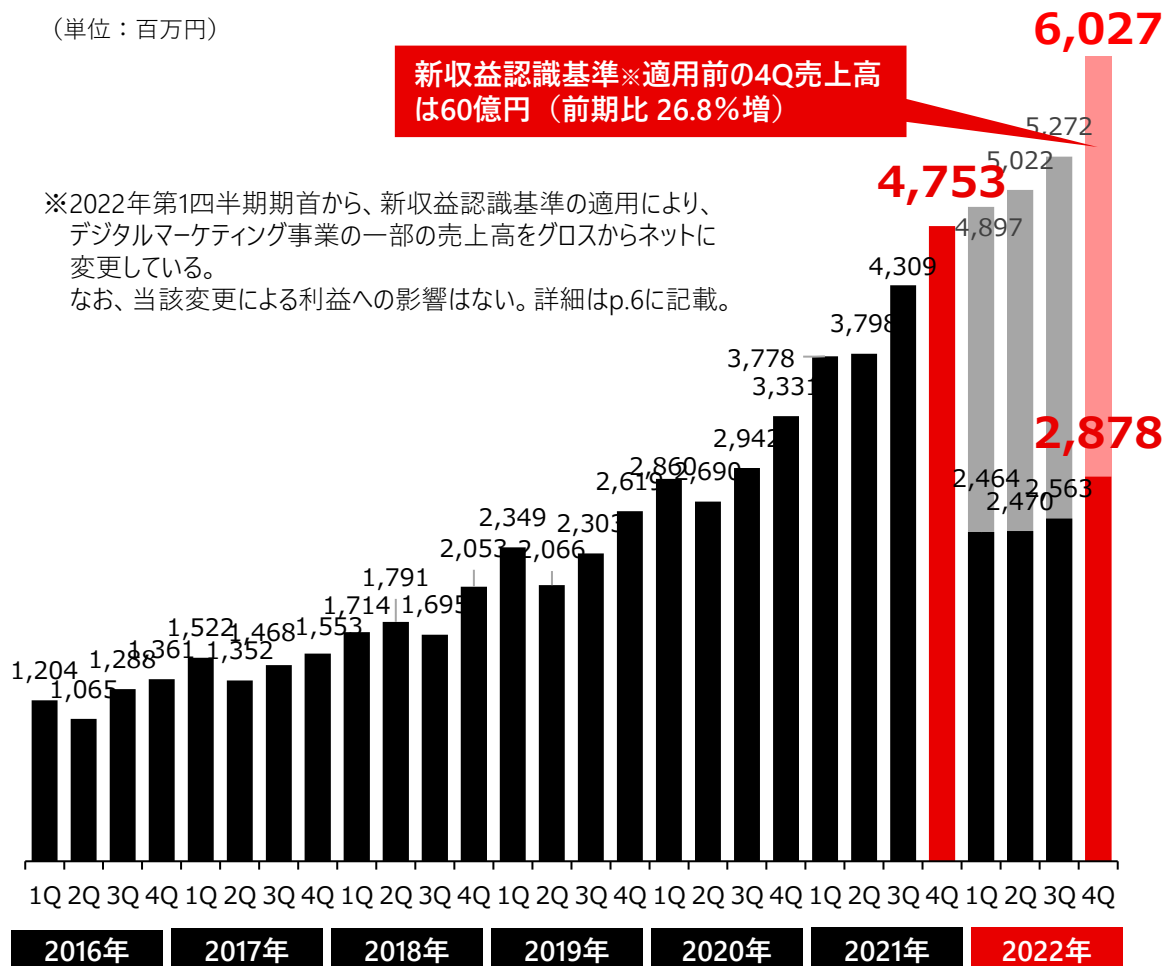
なお、利益等への影響はなく、利益剰余金期首残高に与える影響もありません。

四半期連結業績

売上高

新収益認識基準※の適用前で、
YoY 26.8%増
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

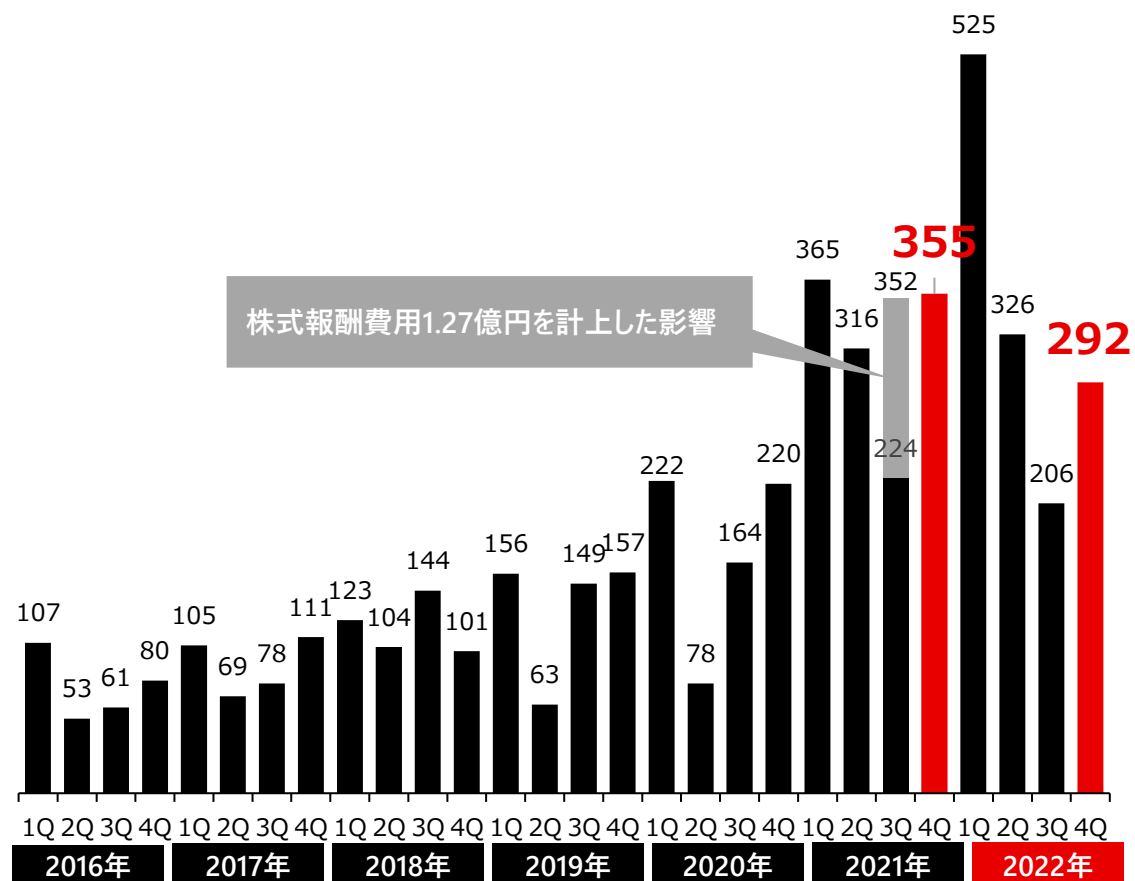


※2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに変更している。
なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。

営業利益

YoY 17.7%減
DM事業は好調も、DX事業の不振と新規事業への投資が重なり減益

(単位：百万円)

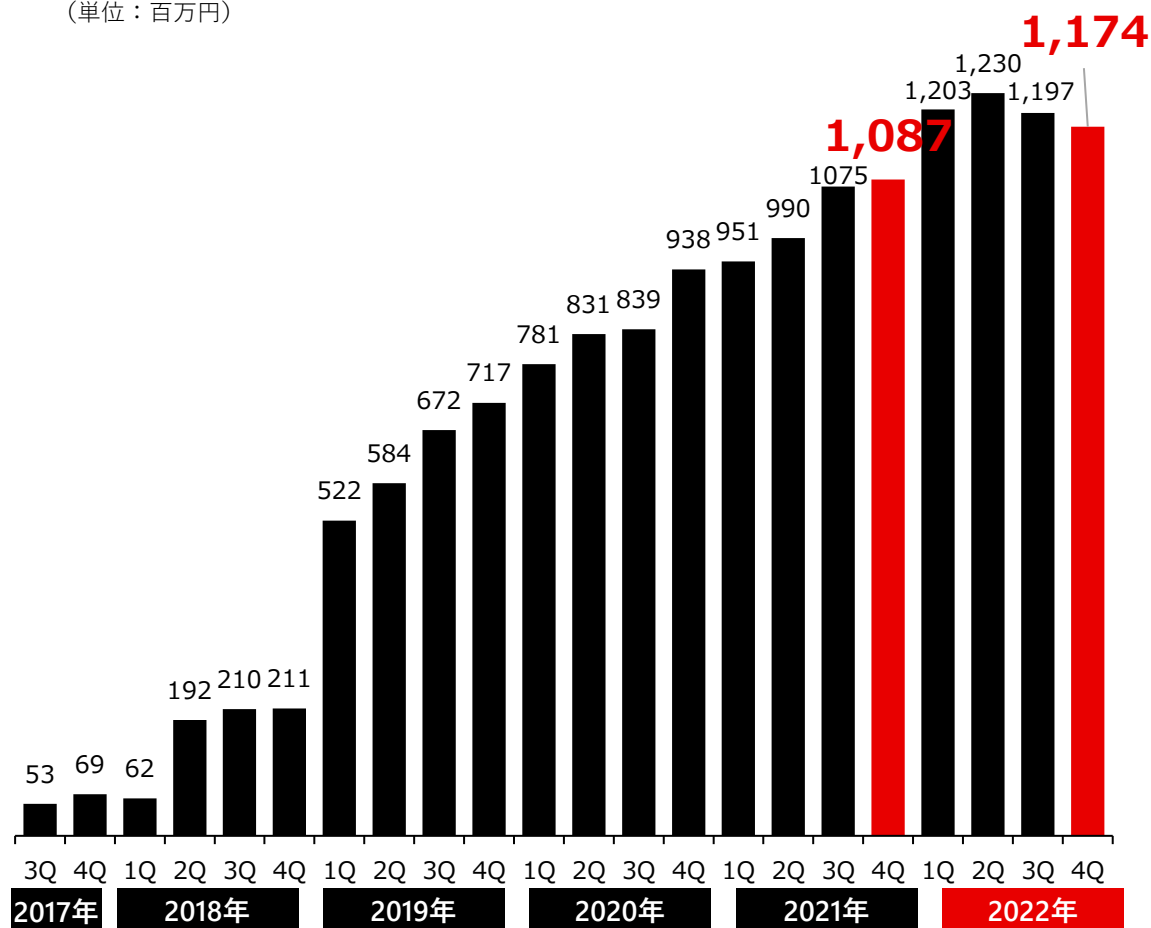


DX事業：四半期業績

売上高

YoY 8.0%増
4Q最高売上を更新

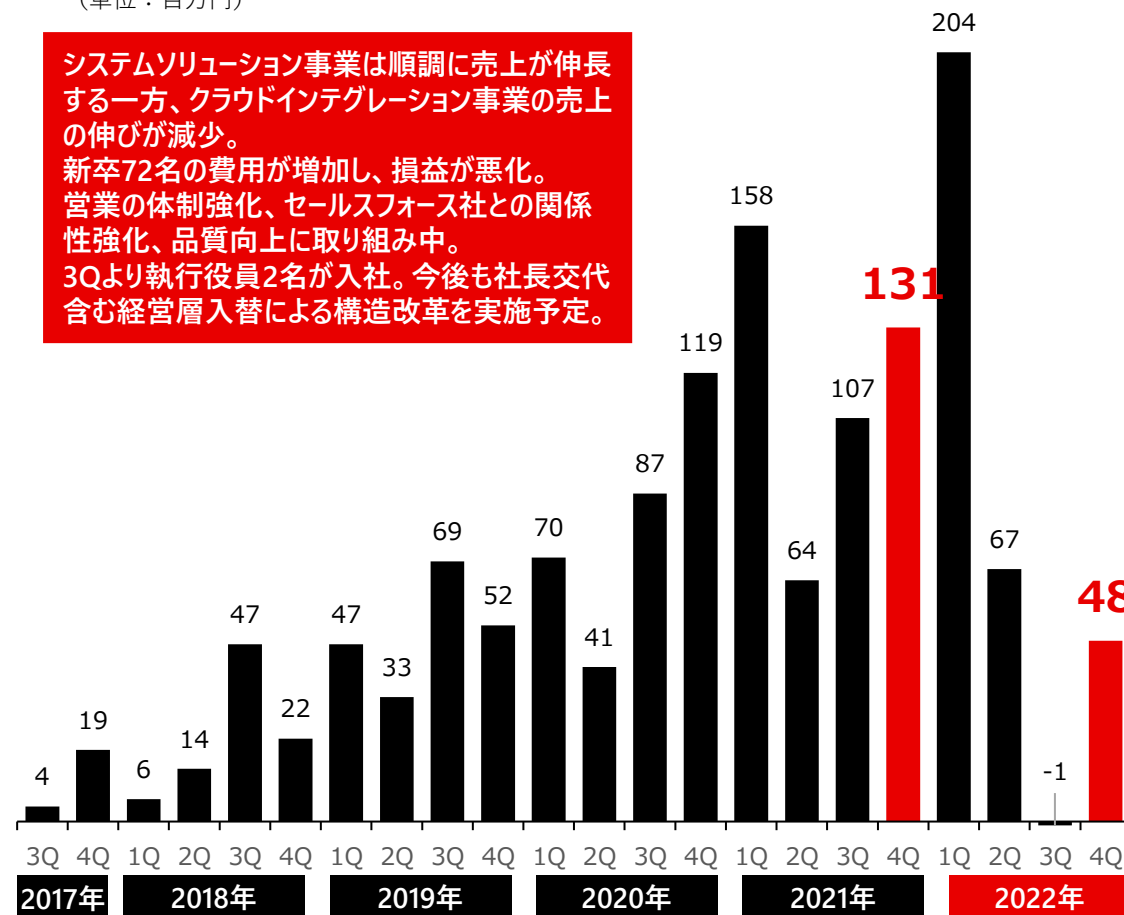
(単位：百万円)



セグメント利益

YoY 63.3%減
クラウドインテグレーション事業で構造改革を実施中

(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 新収益認識基準※の適用前で、
YoY 32.8%増
過去最高売上を更新

**セグメント
利益** YoY 22.9%増
4Q最高益を更新

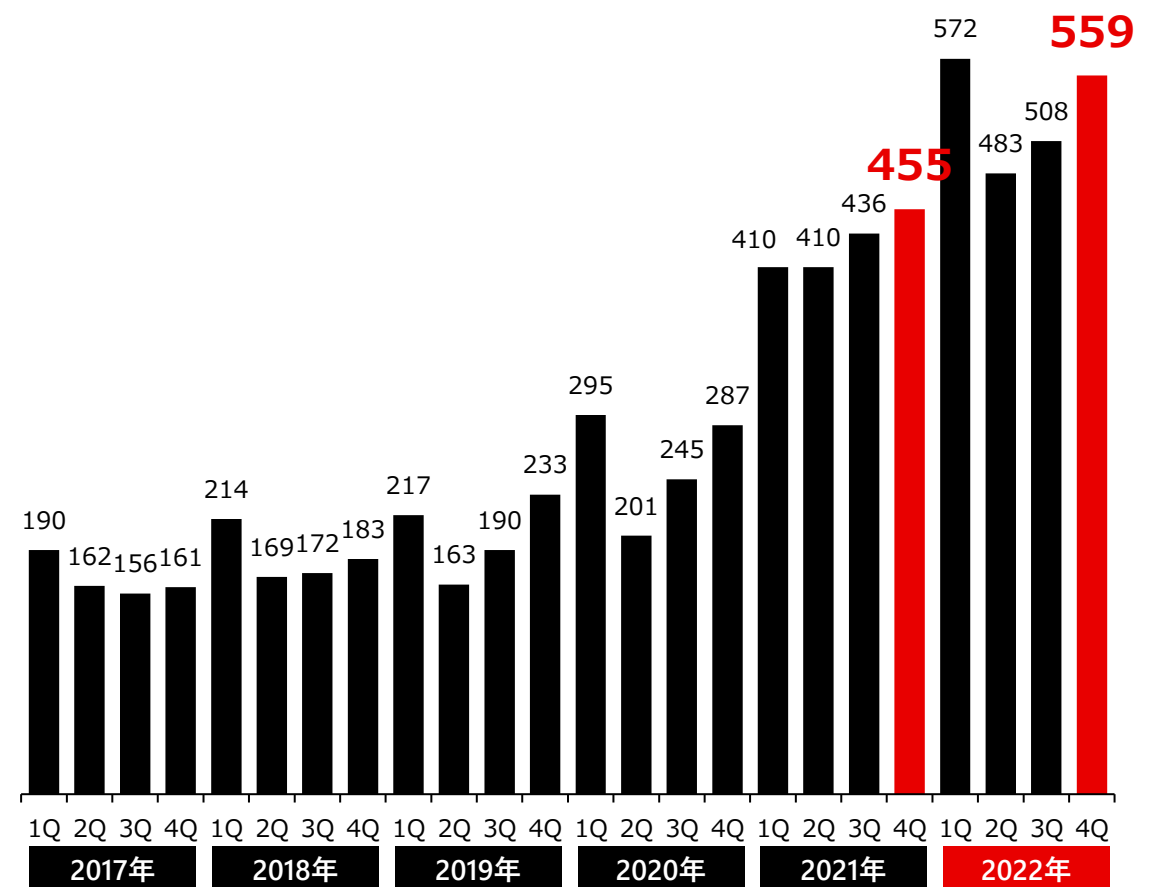
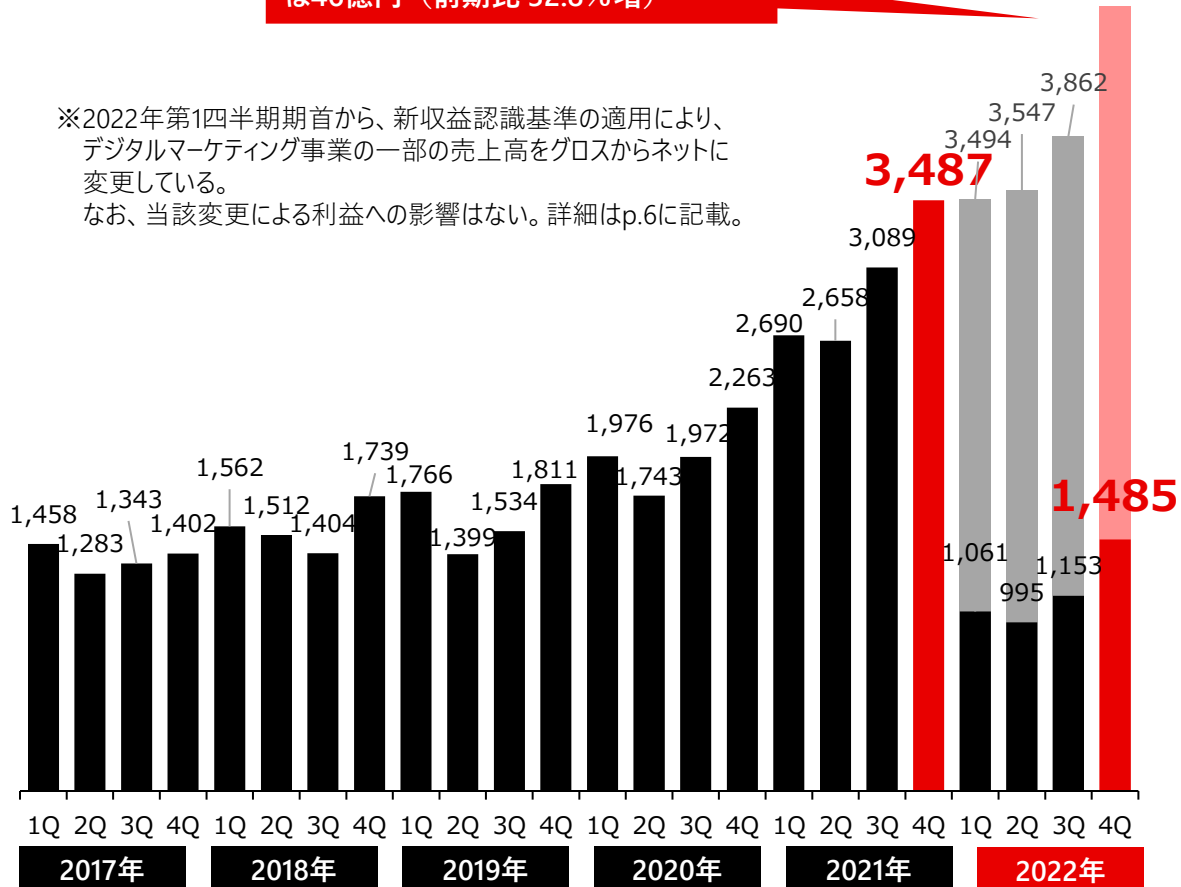
(単位：百万円)

新収益認識基準※適用前の4Q売上高
は46億円（前期比 32.8%増）

4,633

(単位：百万円)

※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.6に記載。

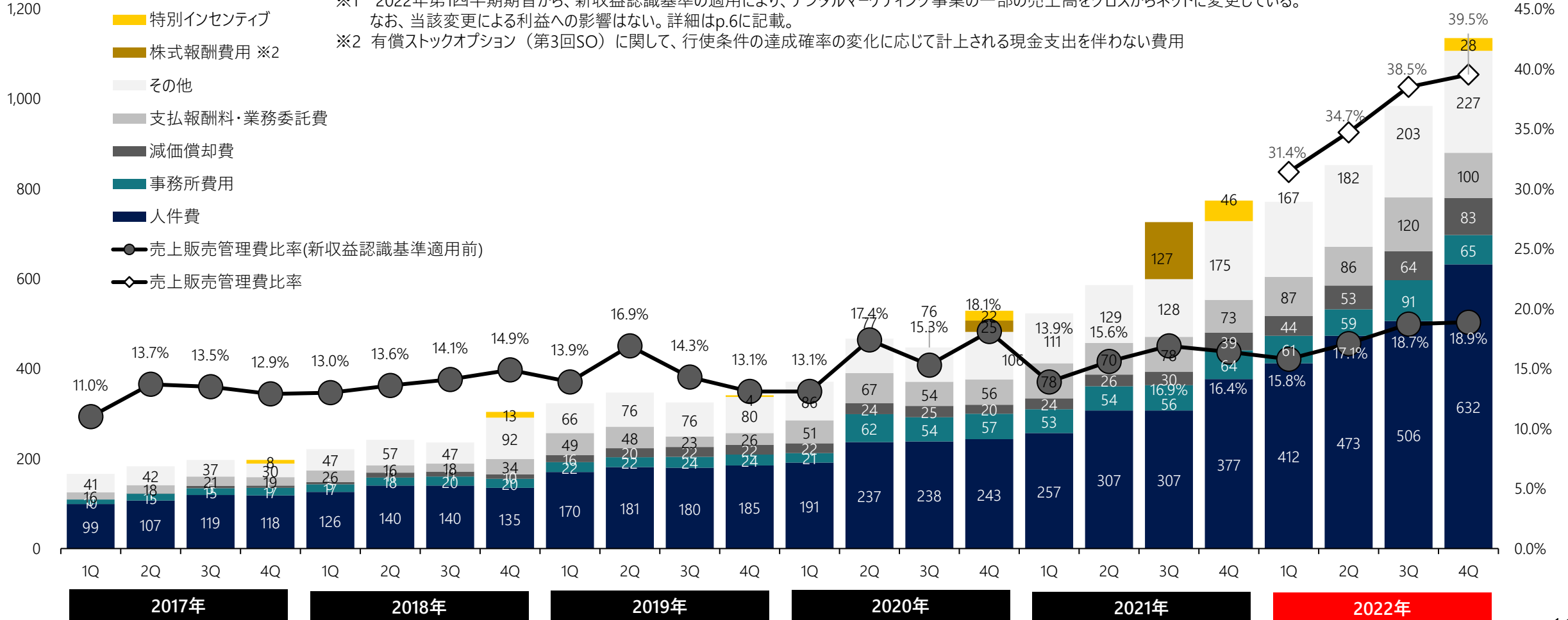


販売管理費推移

積極的な人材投資により販管費は増加し、販管費率は新収益認識基準※1の適用前で18.9%、適用後では39.5%となる。

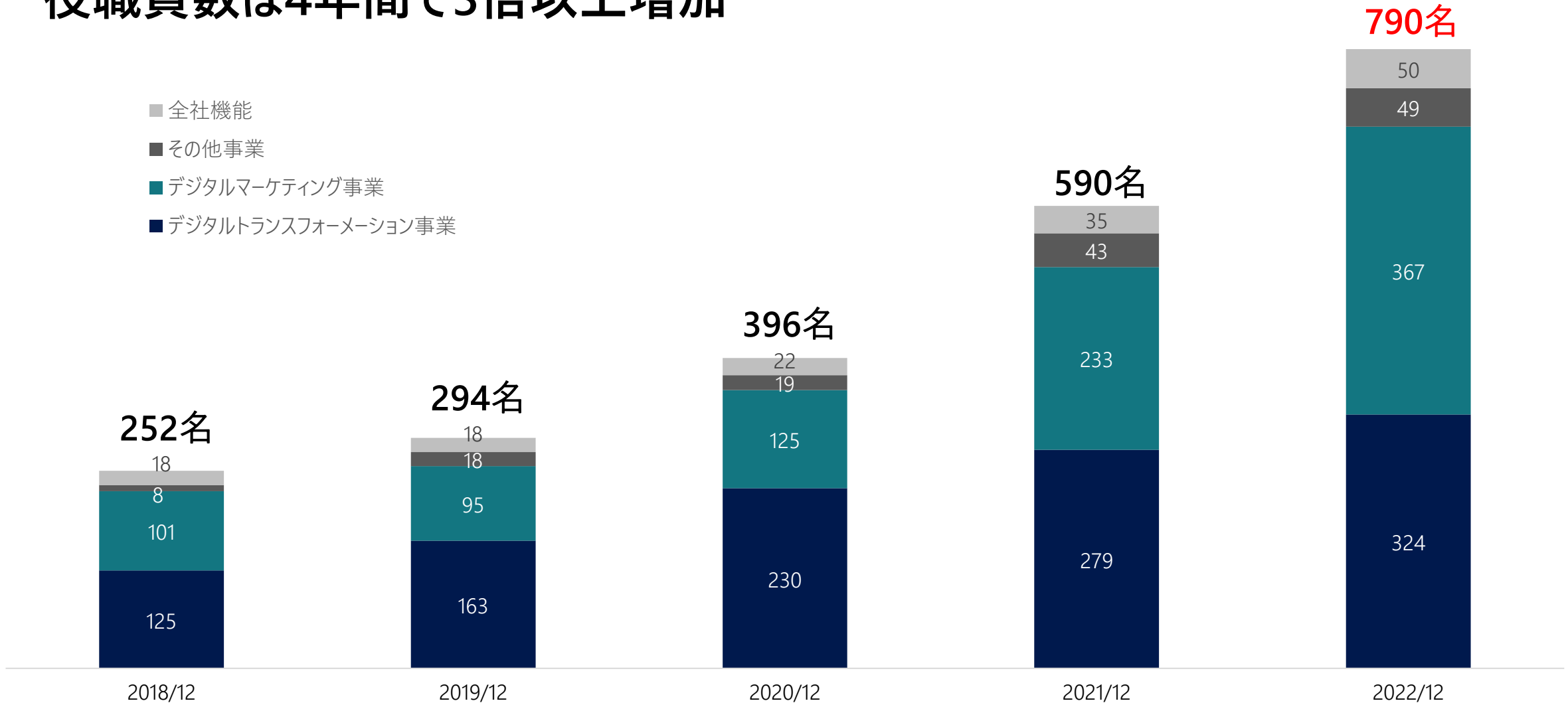
(単位：百万円)

※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.6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

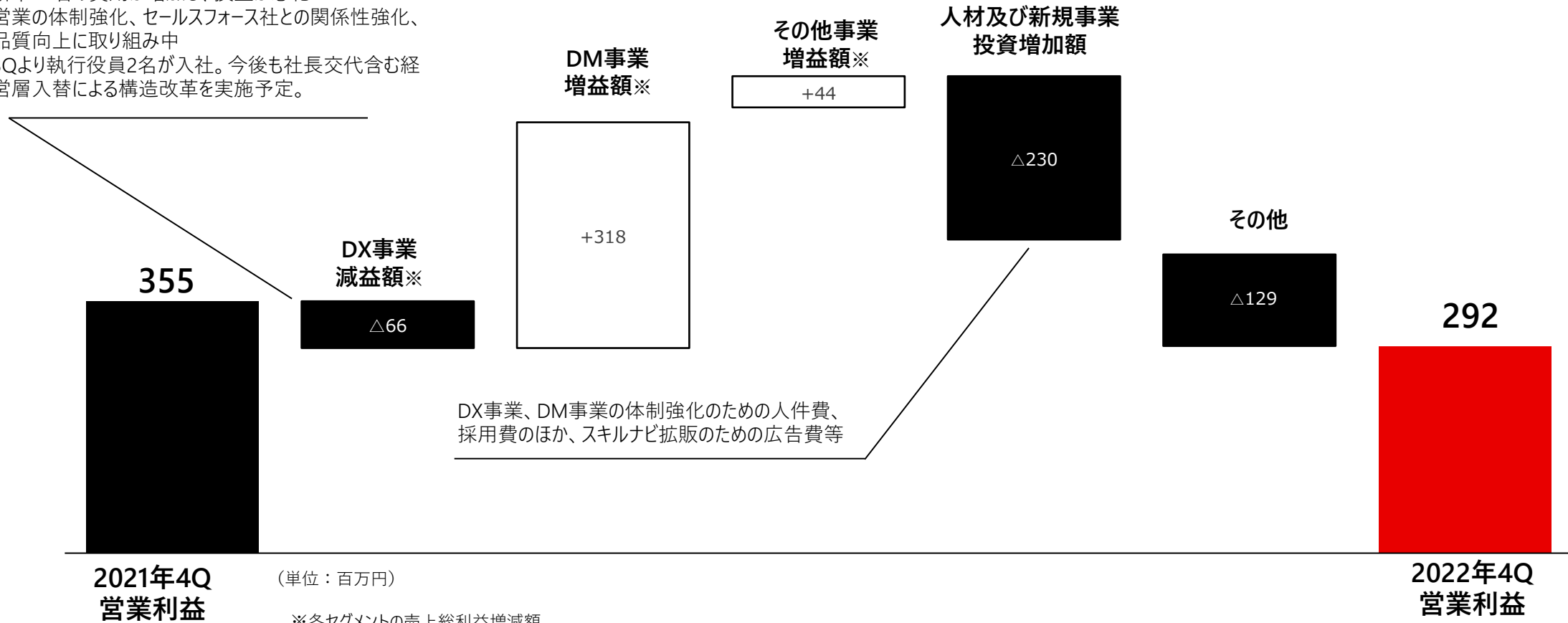
- 全社機能
- その他事業
- デジタルマーケティング事業
- デジタルトランスフォーメーション事業



2022年12月期 営業利益増減分析

DM事業で大幅増益となるも、DX事業内のクラウドインテグレーション事業の伸びが減少 人材投資、新規事業投資負担後の4Q営業利益は昨対比17.7%減の292百万円で着地

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売上の伸びが減少
新卒72名の費用が増加し、損益が悪化
営業の体制強化、セールスフォース社との関係性強化、品質向上に取り組み中
3Qより執行役員2名が入社。今後も社長交代含む経営層入替による構造改革を実施予定。



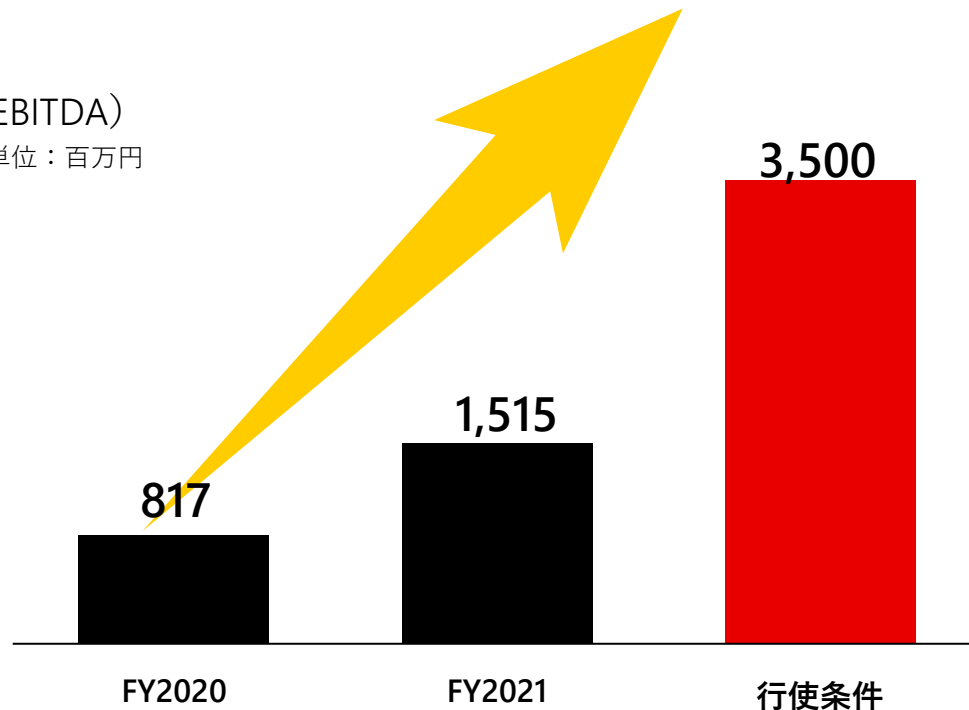
業績連動型有償ストックオプション(第4回SO)を発行

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、新た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

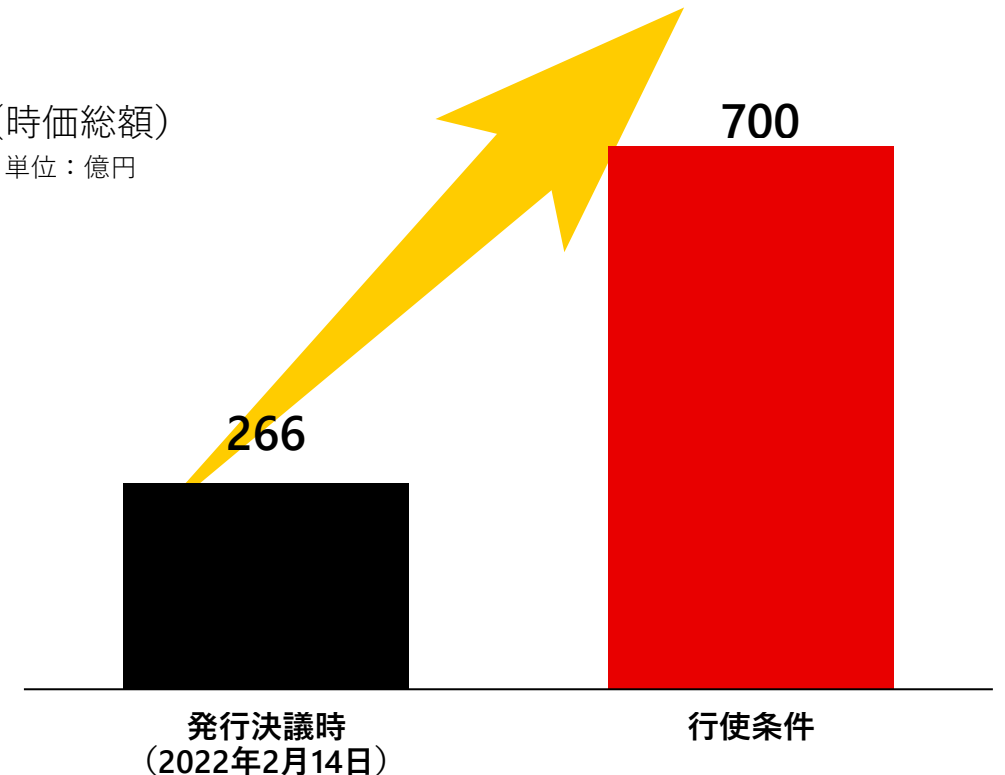
(EBITDA)
単位：百万円



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




2022年12月期 連結貸借対照表

自己資本比率45.4%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

| (単位：百万円) | 2022年12月末 | 2021年12月末 | 増減額 |
|----------|-----------|-----------|-------|
| 流動資産 | 7,275 | 7,856 | △ 580 |
| 固定資産 | 4,134 | 2,704 | 1,429 |
| 有形固定資産 | 646 | 619 | 27 |
| 無形固定資産 | 2,042 | 1,148 | 894 |
| 投資その他の資産 | 1,444 | 936 | 508 |
| 資産合計 | 11,410 | 10,560 | 849 |
| 流動負債 | 4,385 | 4,260 | 124 |
| 固定負債 | 1,289 | 1,354 | △ 64 |
| 負債合計 | 5,674 | 5,615 | 59 |
| 純資産合計 | 5,735 | 4,945 | 789 |
| 負債・純資産合計 | 11,410 | 10,560 | 849 |

前年度に計上した未払法人税等約11億円を支払ったことにより、対前期末比では現預金が減少
 なお、未払法人税等11億円の内、約7億円は主に前年度のSharing Innovations株式の売却益による一時的な要因

主にミンツプランニング、インタームーブ、DI Marketing Partnersの株式取得により、のれんが約10億円増加



02 業績見通し：2023年12月期

2023年12月期 連結業績見通し

通期計画では、高成長を持続し、売上・利益ともに約2割の増収増益を見込む
 新規事業（HR SaaS「スキルナビ」等）への継続投資、収益フェーズへの早期移行を目指す

| | 2022年 | 2023年 | 前年比増減 | |
|-----------------------|--------------|--------------|-------|-------|
| | 12月期 (実績) | 12月期 (予想) | (金額) | (増減率) |
| (単位：百万円) | | | | |
| 売上高（ネット）※ | 10,377 | 12,500 | 2,122 | 20.4% |
| 営業利益 | 1,350 | 1,630 | 279 | 20.7% |
| 経常利益 | 1,400 | 1,640 | 239 | 17.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 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）※ | 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'  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



 テックリーチ
TechReach

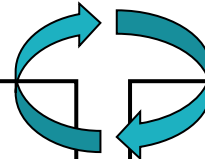
DX事業×DM事業で

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

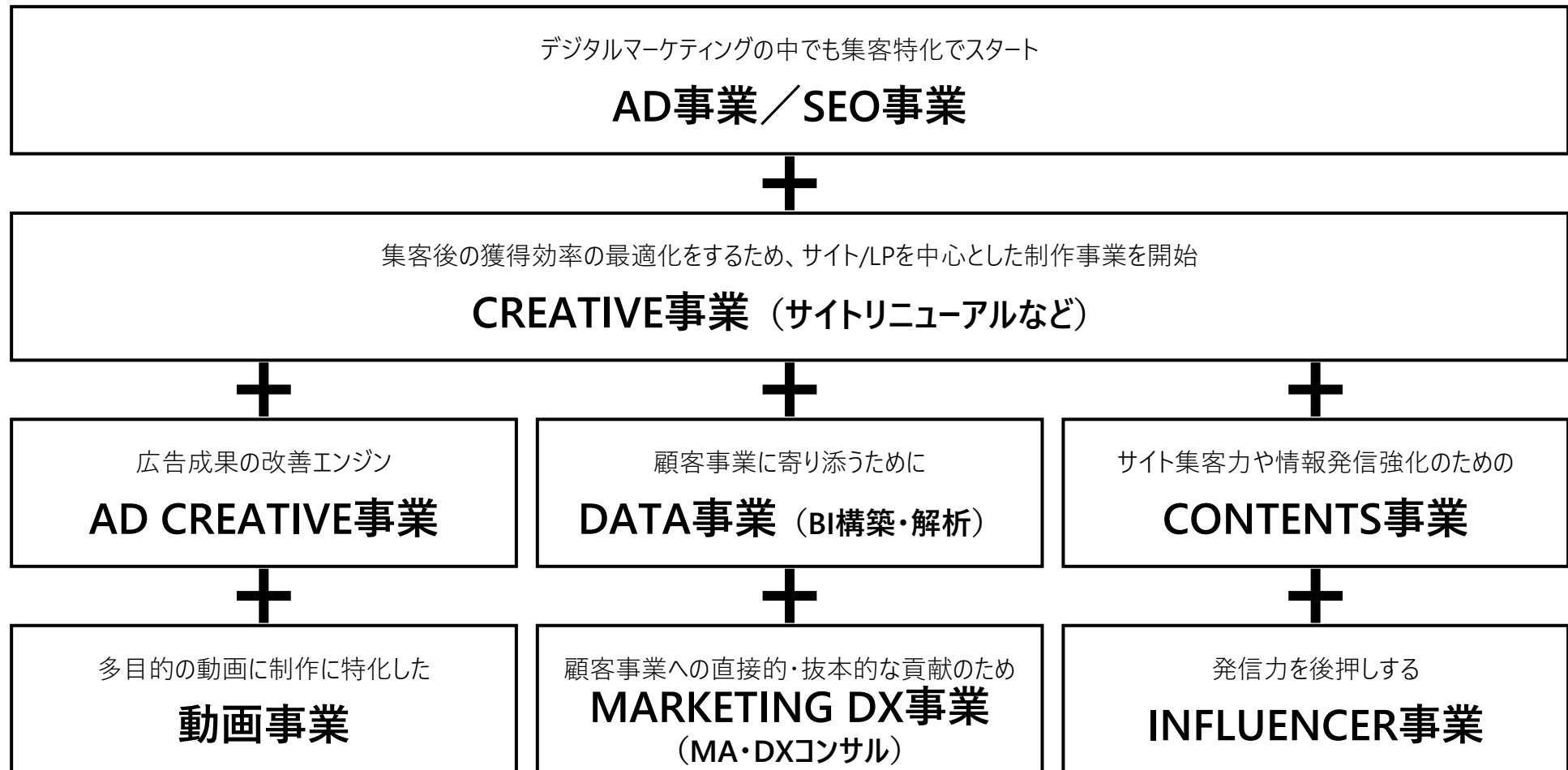
21年3月24日
マザーズ上場
（現グロース市場）

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



 テックリーチ

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：デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

SalesforceおよびTableauパートナーとしての実績を高く評価される

2021年5月27日
SalesforceコンサルティングPartnerの全500
社の中から選出



2022年5月24日
日本初のPremier Partnerに選出



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

2021年9月上場



決済

2020年7月上場



HR

2020年12月上場



不正注文検知

2020年11月上場



マーケティング

2022年3月上場



医療



不動産



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



Fintech



MEO



スマートホーム



店舗DX



HR



ヘルスケア



HR



Con-tech



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

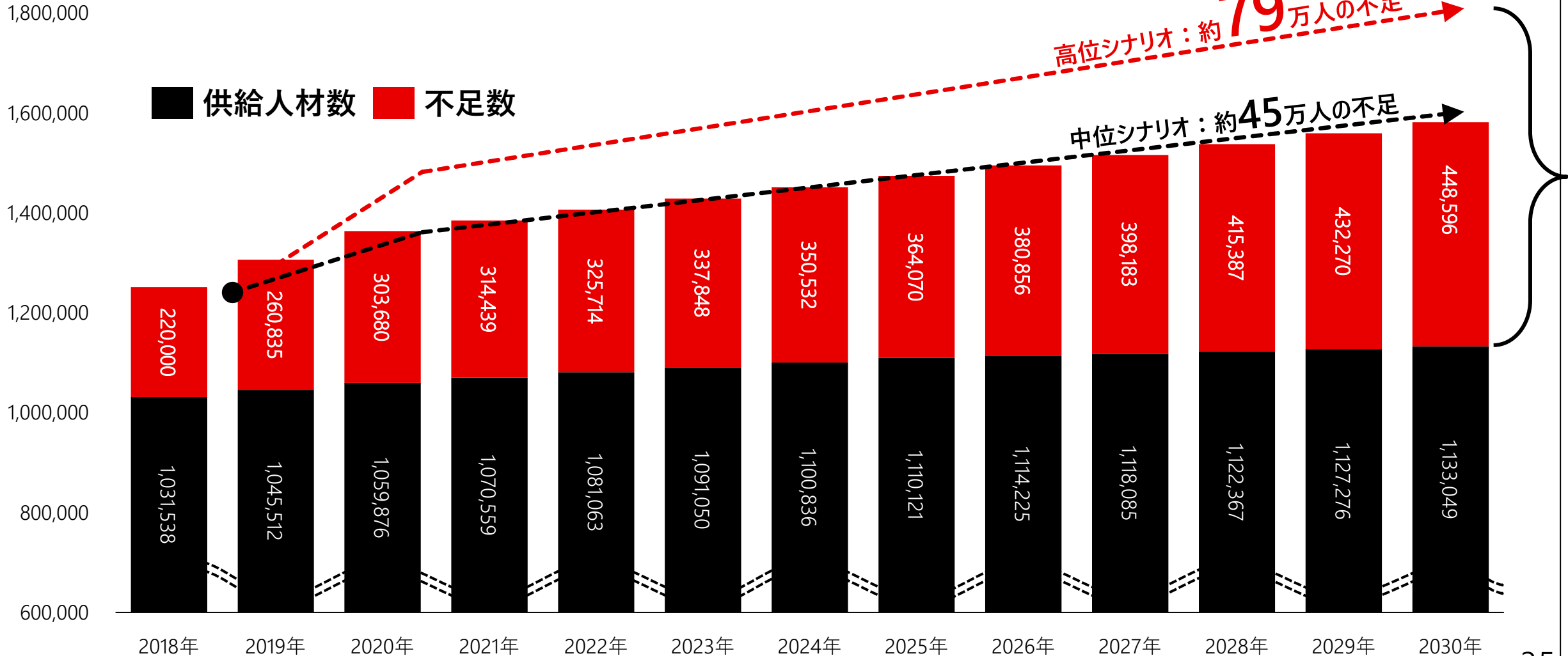
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場は大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**26.3%成長**※3

※3 出典:電通「2021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

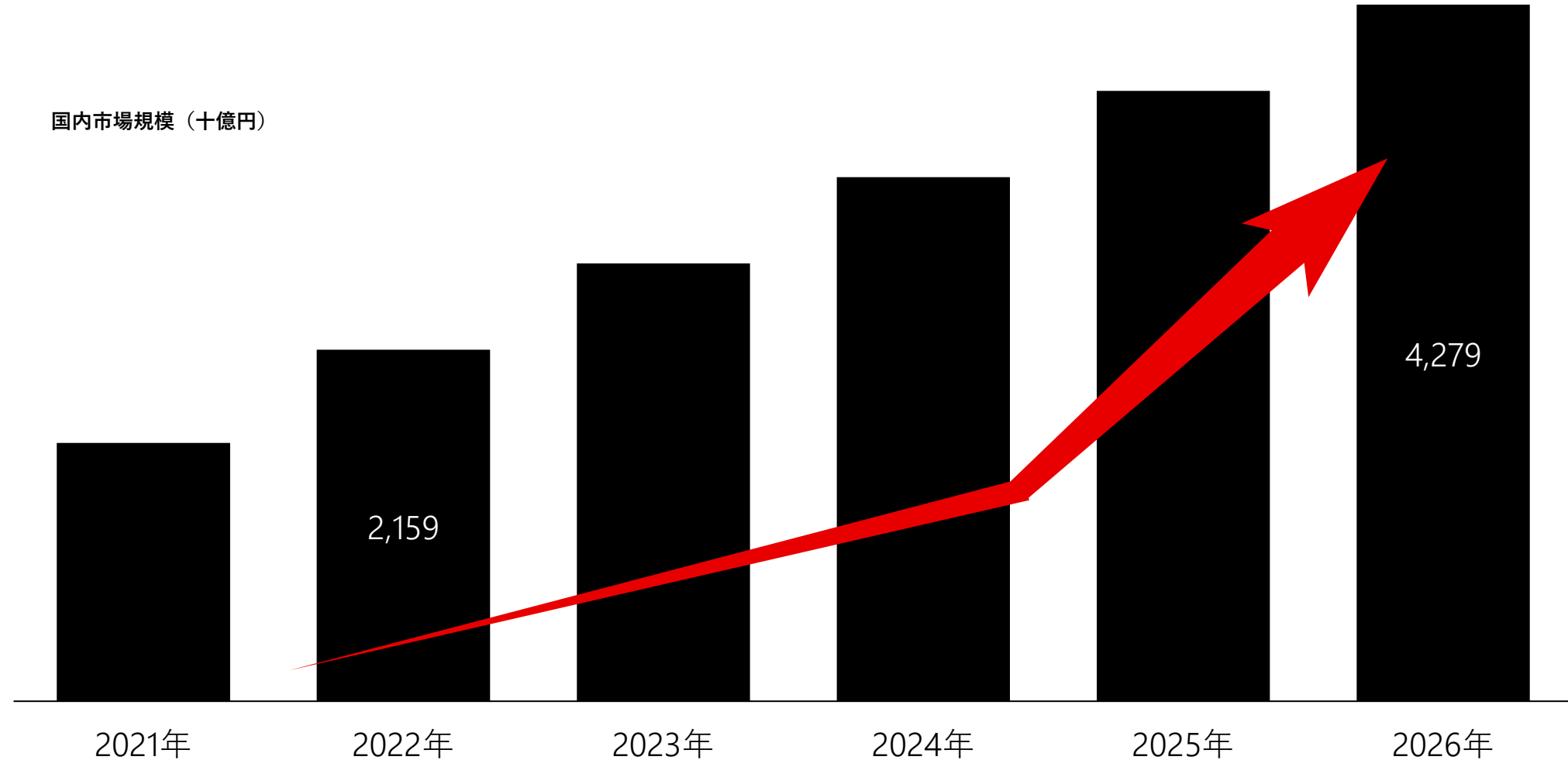


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

成長戦略：成長市場で戦う / 国内クラウド市場規模

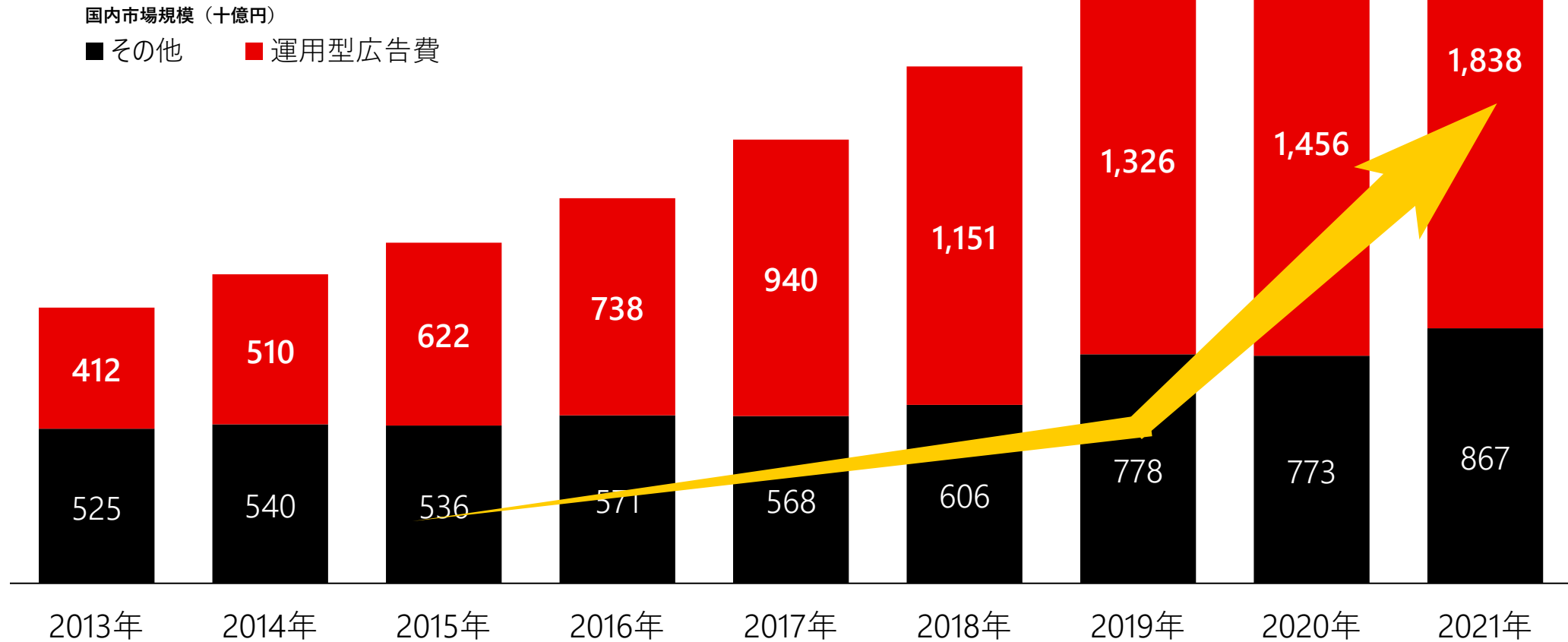
2021年～2026年までの年間平均成長率20.8%で推移

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26.3%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

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)アダムテクノロジーズ株式を取得（予定）
- (株)e2e株式を取得（予定）

- (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

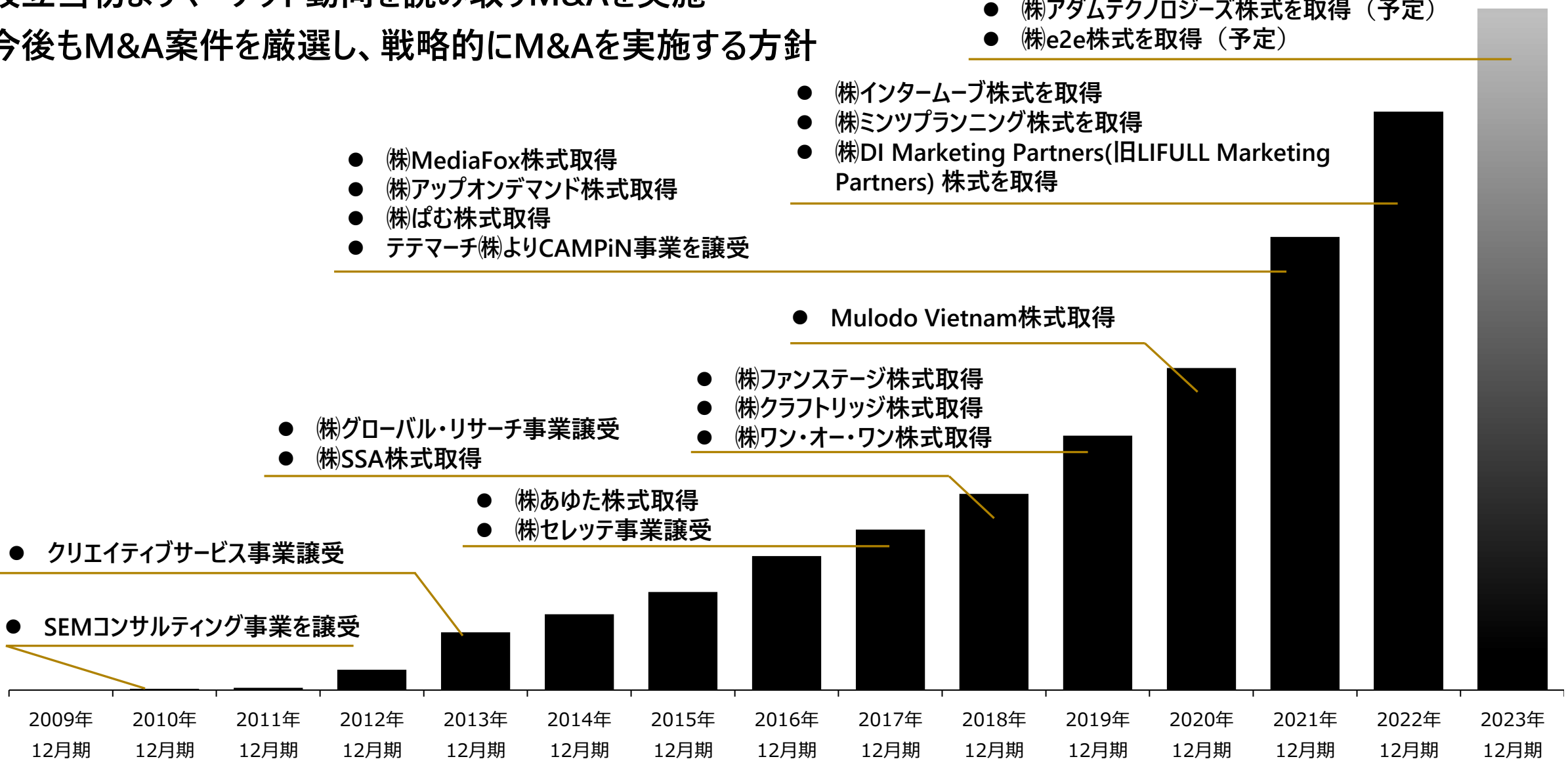
- (株)グローバル・リサーチ事業譲受
- (株)SSA株式取得

- (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：M&Aの積極活用

当期に3件のM&Aを実施



2022年1月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、インタームーブ社の全株式を取得し、子会社化を行う。
同社は2006年の創業以来、名古屋を拠点としてSalesforceのインテグレーション事業を行うほか、Salesforceと連携する『AppMove ワークフロー』などアプリケーション事業を手掛けている。
当社グループとして、名古屋にSalesforceビジネスの拠点が加わることとなる。



2022年5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、ミンツプランニング社の株式の一部を取得し、子会社化を行う。
同社は市場成長が著しいSNSマーケティング事業を手掛けており、消費者としての女性の目線、感性を生かしたプランニングやプロモーション企画に強みを持ち、ブランドコミュニケーション支援からクリエイティブ制作、キャストイングまでを一気通貫で行う。
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。

当期に3件のM&Aを実施



DI Marketing Partners

2022年9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、LIFULL Marketing Partners社の全株式を取得し、子会社化。同時に、商号をDI Marketing Partners社に変更。

同社は不動産・住宅領域を中心としたデジタルマーケティング事業を手掛けており、豊富なプロモーション実績をもとに、マーケティング戦略の立案から運用、改善提案までをトータルに手掛ける。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ほか、クロスセル機会の拡大を企図。なお、売上、利益は10月以降に取込み。

成長戦略：M&Aの積極活用

2023年2月末に1件のM&Aを実施予定



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月に子会社化を予定。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

Strength

01

成長市場で戦う

Strength

02

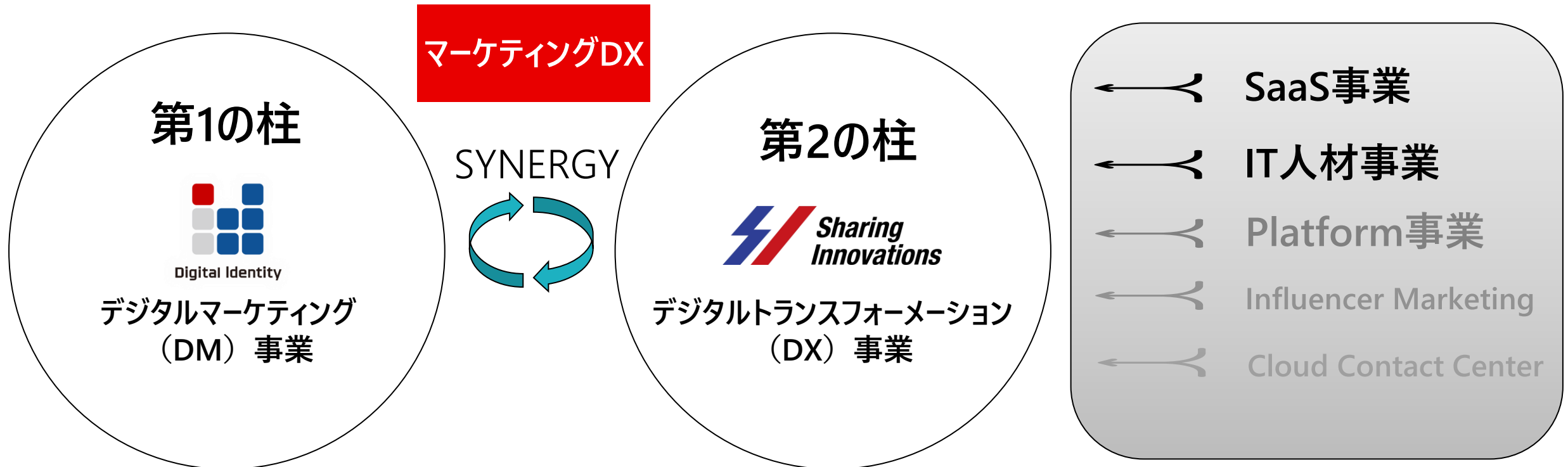
M&Aの積極活用

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
- ・オラクルの最前線で活躍したデータベースエンジニアチームが開発
- ・豊富な標準機能でも業界最安値を目指す



戦略的な
採用

効果的な
育成

成長に
繋がる
評価

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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|---|--|--|--|--|--|---|--|---|--|-------------------------------------|--------------------------------------|---|---|---|--|--|---|---|--|---|---|------------------------------|--|----------------------------------|---------------------------------------|--|----------------------------------|---|--------------------------------------|---|---|----------------------------------|---|-------------------------------------|---|---|
| <table border="1"> <tr> <td>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。</td> <td>キャリアサポート 社員のキャリアサポートの作成から管理までシステム上で可能。</td> </tr> <tr> <td>履歴管理 社員の履歴など人事関連をシステムで管理。更新が可能。</td> <td>履歴書の管理 応募時の履歴書もファイルでアップロードが可能。</td> </tr> <tr> <td>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。</td> <td>能力診断履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。</td> </tr> <tr> <td>面談管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。</td> <td>社外活動履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。</td> </tr> </table> | 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。 | キャリアサポート 社員のキャリアサポ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関連をシステムで管理。更新が可能。 | 履歴書の管理 応募時の履歴書もファイルでアップロードが可能。 | 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。 | 能力診断履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。 | 面談管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。 | 社外活動履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。 | <table border="1"> <tr> <td>研修検索 研修の検索が可能。外部研修・内訓検索も行うことも可能。</td> <td>受講履歴管理 受講履歴の管理が可能。</td> </tr> <tr> <td>研修申し込み 研修の申込、承認フローを作成・管理が可能。</td> <td>研修評価管理 研修後の感想や研修の評価管理が可能。</td> </tr> <tr> <td>試験の登録 受験日や受験地点の登録を行うことが可能。</td> <td>試験結果の確認 過去の試験結果を一覧で確認可能。結果条件としても設定可能。</td> </tr> <tr> <td>資格の登録 社員の取得資格や取得しなけらばならない資格を管理。</td> <td>資格の検索 資格を取得している人の条件検索して絞り込むことが可能。</td> </tr> </table> | 研修検索 研修の検索が可能。外部研修・内訓検索も行うことも可能。 | 受講履歴管理 受講履歴の管理が可能。 | 研修申し込み 研修の申込、承認フローを作成・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 受験日や受験地点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。結果条件としても設定可能。 | 資格の登録 社員の取得資格や取得しなけらばならない資格を管理。 | 資格の検索 資格を取得している人の条件検索して絞り込むことが可能。 | <table border="1"> <tr> <td>社員条件検索 社員の条件を全て条件として設定し、検索が可能。</td> <td>異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、変化した箇所をグラフで確認。</td> </tr> <tr> <td>エンゲージメント分析 集積した情報からエンゲージメント分析が可能。</td> <td>アンケート分析 集計したアンケートからデータ分析が可能。</td> </tr> <tr> <td>人事評価分析 人事評価項目を掛け合わせ分析グラフでの表示。</td> <td>スキル分析 スキルの伸びや、スキル取得による活躍等を分析。</td> </tr> <tr> <td>個人間分析 個人を指定し分析が可能。</td> <td>部門間分析 部門内部署で様々なデータの掛け合わせ分析が可能。</td> </tr> <tr> <td>二軸分析 様々な軸を設定し、二軸分析が可能。</td> <td>ワブロック分析 指定した条件からワブロック分析が可能。</td> </tr> <tr> <td>グループ間比較 手動で指定したグループ間で比較・分析が可能。</td> <td>統計グラフ表示 様々な統計グラフを作成可能。</td> </tr> </table> | 社員条件検索 社員の条件を全て条件として設定し、検索が可能。 | 異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、変化した箇所をグラフで確認。 | エンゲージメント分析 集積した情報からエンゲージメント分析が可能。 | アンケート分析 集計し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分析グラフでの表示。 | スキル分析 スキルの伸びや、スキル取得による活躍等を分析。 | 個人間分析 個人を指定し分析が可能。 | 部門間分析 部門内部署で様々なデータの掛け合わせ分析が可能。 | 二軸分析 様々な軸を設定し、二軸分析が可能。 | ワブロック分析 指定した条件からワブロック分析が可能。 | グループ間比較 手動で指定したグループ間で比較・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。 | <table border="1"> <tr> <td>有給申請 有給申請や有給申請の承認システム上で可能。</td> <td>プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や課題を管理可能。</td> </tr> <tr> <td>CSV機能 システムにあるデータはすべてCSVで管理可能。</td> <td>給与・賞与情報 給与や賞与の情報を管理可能。</td> </tr> <tr> <td>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。</td> <td>管理権限 役割以外の個人レベルでの権限設定が可能。</td> </tr> <tr> <td>パワハラ相談 パワハラやセクハラの相談がシステム上で可能。</td> <td>任職のフォーム作成 自由に設定可能なフォーム作成機能で簡単にフォーム作成可能。</td> </tr> </table> | 有給申請 有給申請や有給申請の承認システム上で可能。 | プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や課題を管理可能。 | CSV機能 システムにあるデータはすべて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。 | 管理権限 役割以外の個人レベルでの権限設定が可能。 | パワハラ相談 パワハラやセクハラの相談がシステム上で可能。 | 任職のフォーム作成 自由に設定可能なフォーム作成機能で簡単にフォーム作成可能。 |
| 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。 | キャリアサポート 社員のキャリアサポ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関連をシステムで管理。更新が可能。 | 履歴書の管理 応募時の履歴書もファイルでアップロードが可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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。 | 能力診断履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 面談管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。 | 社外活動履歴 必要能力のランクを表示。過去のランクの閲覧が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 研修検索 研修の検索が可能。外部研修・内訓検索も行うことも可能。 | 受講履歴管理 受講履歴の管理が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 研修申し込み 研修の申込、承認フローを作成・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 受験日や受験地点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。結果条件としても設定可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 資格の登録 社員の取得資格や取得しなけらばならない資格を管理。 | 資格の検索 資格を取得している人の条件検索して絞り込むことが可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 社員条件検索 社員の条件を全て条件として設定し、検索が可能。 | 異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、変化した箇所をグラフで確認。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| エンゲージメント分析 集積した情報からエンゲージメント分析が可能。 | アンケート分析 集計し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分析グラフでの表示。 | スキル分析 スキルの伸びや、スキル取得による活躍等を分析。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 個人間分析 個人を指定し分析が可能。 | 部門間分析 部門内部署で様々なデータの掛け合わせ分析が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 二軸分析 様々な軸を設定し、二軸分析が可能。 | ワブロック分析 指定した条件からワブロック分析が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| グループ間比較 手動で指定したグループ間で比較・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。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 有給申請 有給申請や有給申請の承認システム上で可能。 | プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や課題を管理可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CSV機能 システムにあるデータはすべて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。 | 管理権限 役割以外の個人レベルでの権限設定が可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| パワハラ相談 パワハラやセクハラの相談がシステム上で可能。 | 任職のフォーム作成 自由に設定可能なフォーム作成機能で簡単にフォーム作成可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 人事評価 | スキル管理 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>MBO評価 MBO評価に対応可能。</td> <td>OKR評価 OKR評価に対応可能。</td> </tr> <tr> <td>コンピテンシー評価 コンピテンシー評価に対応可能。</td> <td>360度評価 360度評価に対応可能。</td> </tr> <tr> <td>業績評価 業績評価に対応可能。</td> <td>BSC評価 BSC評価に対応可能。</td> </tr> </table> | MBO評価 MBO評価に対応可能。 | OKR評価 OKR評価に対応可能。 | コンピテンシー評価 コンピテンシー評価に対応可能。 | 360度評価 360度評価に対応可能。 | 業績評価 業績評価に対応可能。 | BSC評価 BSC評価に対応可能。 | <table border="1"> <tr> <td>スキルの自己評価 業務や職種に必要なスキルを表示・更新・管理が可能。</td> <td>上級によるスキル補正 自己評価をもとに上級によるスキル評価を行うことが可能。</td> </tr> <tr> <td>スキルの検索 スキル指定・レベル指定を行い検索をすることが可能。</td> <td>スキルアップ促進 スキルに必須の研修などを紹介することが可能。</td> </tr> </table> | スキルの自己評価 業務や職種に必要なスキルを表示・更新・管理が可能。 | 上級によるスキル補正 自己評価をもとに上級によるスキル評価を行うことが可能。 | スキルの検索 スキル指定・レベル指定を行い検索をすることが可能。 | スキルアップ促進 スキルに必須の研修などを紹介することが可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MBO評価 MBO評価に対応可能。 | OKR評価 OKR評価に対応可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| コンピテンシー評価 コンピテンシー評価に対応可能。 | 360度評価 360度評価に対応可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 業績評価 業績評価に対応可能。 | BSC評価 BSC評価に対応可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| スキルの自己評価 業務や職種に必要なスキルを表示・更新・管理が可能。 | 上級によるスキル補正 自己評価をもとに上級によるスキル評価を行うことが可能。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| スキルの検索 スキル指定・レベル指定を行い検索をすることが可能。 | スキルアップ促進 スキルに必須の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



JFEシステムズ



三井住友トラスト・システム&サービス



日産トレーディング株式会社



横河ソリューションサービス



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

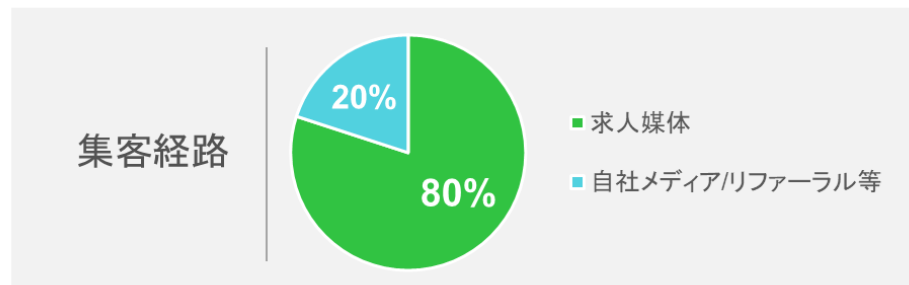


人材紹介サービスについて

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 |

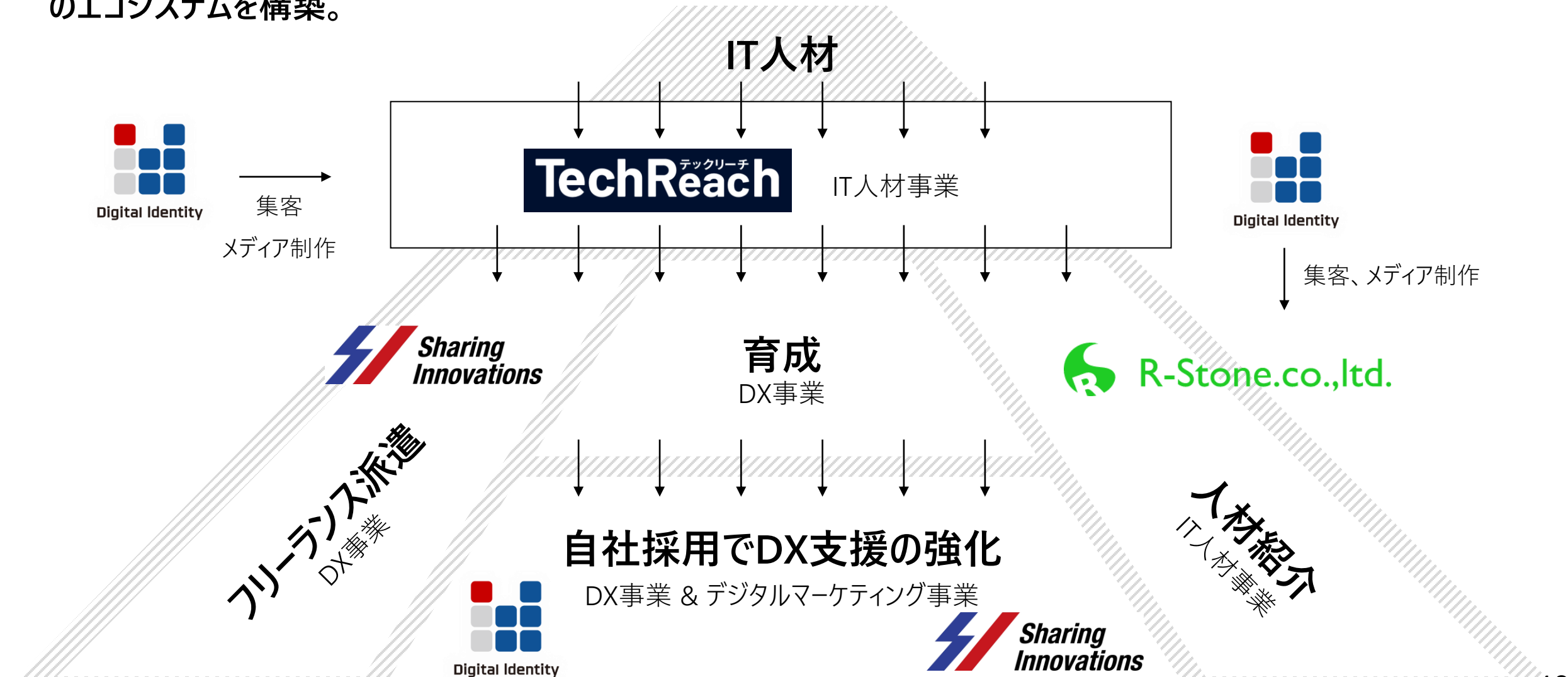
| 月間登録者数 | エンジニア | クリエイター |
|--------|-------|--------|
| | 120名 | 80名 |



- 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
登録案件数約5000件以上
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

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!