



ORCHESTRA HOLDINGS

Results of Operations
for the Second Quarter of
the Fiscal Year Ending
December 31, 2022

01 Financial Overview: 2Q FY2022

02 Earnings Forecast: FY2022

03 Business Summary/Growth Strategy

04 Appendix



01 Financial Overview: 2Q FY2022

2Q FY2022 Consolidated Results



Posted all-time high sales and record-high 2Q profits.

Maintain a high growth rate while investing in human resources and new businesses.

(Millions of yen)	1H/FY2022	1H/FY2021	% Change	2Q/FY2022	2Q/FY2021	% Change
Net Sales(Net)	4,935	-	-	2,470	-	-
Gross Profit	2,481	1,794	38.3%	1,183	905	30.7%
SG&A expenses	1,629	1,112	46.4%	856	588	45.5%
Operating Profit	851	681	24.9%	326	316	3.2%
EBITDA	950	735	29.3%	380	343	10.7%
EBITDA margin	19.3%	-	-	15.4%	-	-
Ordinary Profit	879	692	27.1%	349	316	10.6%
Profit attributable to owners parent	489	436	11.9%	198	191	3.7%
Reference: Before applying the new revenue recognition standard ※						
Net Sales(Gross)	9,920	7,577	30.9%	5,022	3,798	32.2%

※From the beginning of the first quarter of FY2022, due to the application of the new revenue recognition standard, part of the sales of the digital marketing business has been changed from Gross to Net. The change has no impact on profits. Refer page6 for the details.

2Q FY2022 Segment Results

Strong growth continued in all businesses.

Posted all-time high sales in DX and record-high 2Q profits in DX and Digital Marketing business.

Segment (Millions of yen)	1H/FY2022	1H/FY2021	% Change	2Q/FY2022	2Q/FY2021	% Change
Digital Transformation(DX) business						
Net sales	2,434	1,941	25.4%	1,230	990	24.3%
Segment profit	272	223	22.2%	67	64	4.6%
Digital Marketing business						
Net sales(Net)	2,057	-	-	995	-	-
Segment profit	1,055	820	28.6%	483	410	17.8%
Other businesses						
Net sales	514	317	61.9%	274	165	65.9%
Segment profit	△ 23	22	-	1	16	△89.9%
Reference: Before applying the new revenue recognition standard ※						
Digital Marketing business						
Net sales (Gross)	7,042	5,349	31.6%	3,547	2,658	33.4%

Posted all-time high sales and record-high 2Q profits while investment in human resources to enhance sales and development team

Posted record-high 2Q profits. Orders from current and new customers increased steadily.

Earnings increased due to sales from R-Stone (acquired last November). On the other hand, profits decreased due to upfront investments in new businesses, such as "Skill Navi".

※From the beginning of the first quarter of FY2022, due to the application of the new revenue recognition standard, part of the sales of the digital marketing business has been changed from Gross to Net. The change has no impact on profits. Refer page6 for the details.

Impact of applying the new revenue recognition standard

“Accounting Standard for Revenue Recognition” (ASBJ Statement No. 29), etc. has been adopted from the beginning of FY2022

Until the previous year, we recognized revenue on a gross basis from the programmatic advertising service etc. in the digital marketing business, as it was considered we were acting as a principal in the transactions. However, after the application of this standard, it is considered we are acting as an agent in the same transactions, and we recognize revenue on a net basis.

Both sales and cost of sales decreased 4,984 million yen in the digital marketing business segment for 2Q FY2022, compared to the conventional revenue recognition method.

There is no impact on profits and the balance at the beginning of retained earnings.

Quarterly Consolidated Results



Net sales

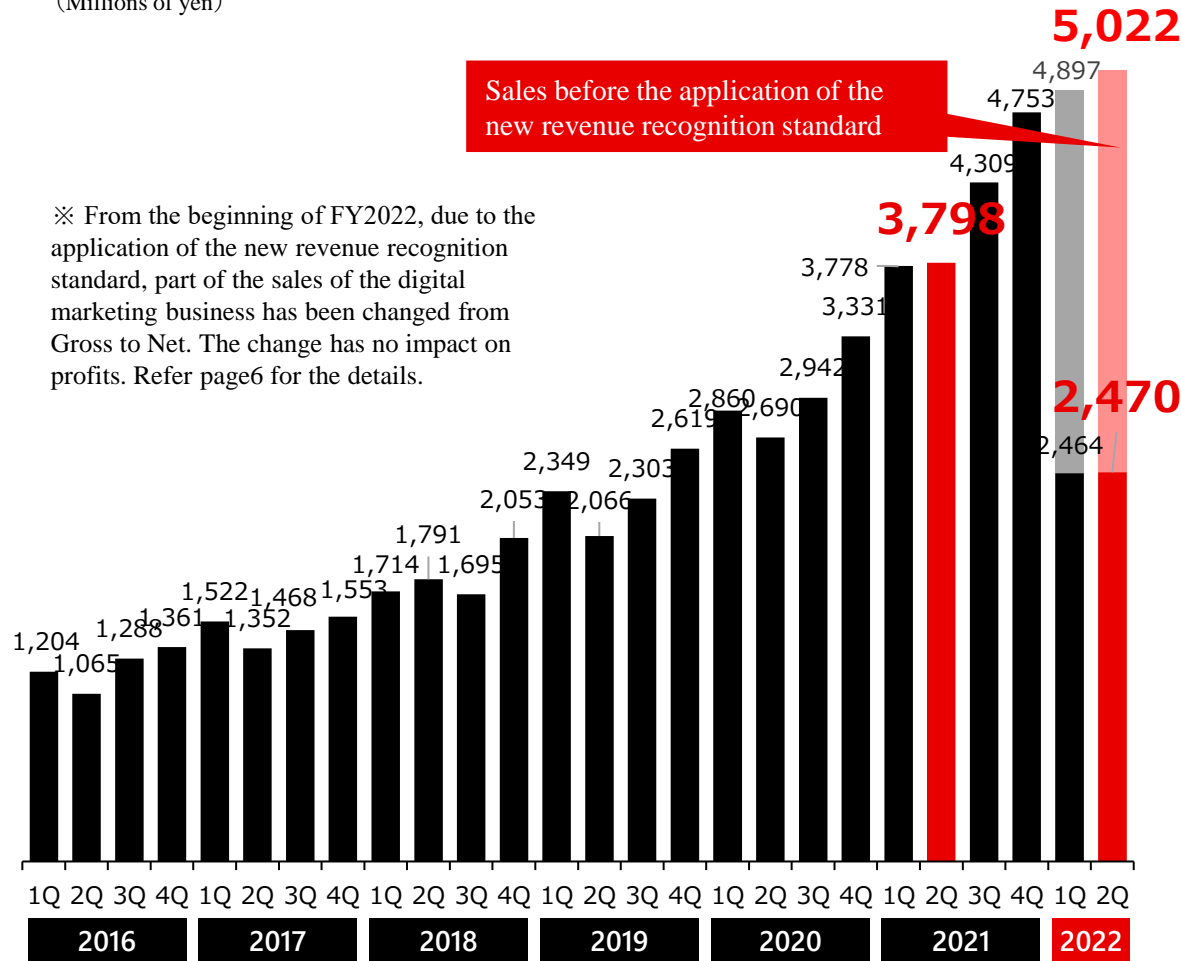
Up 32.2% YoY
Posted all-time high sales

※ Before the application of the new revenue recognition standard

(Millions of yen)

Sales before the application of the new revenue recognition standard

※ From the beginning of FY2022, due to the application of the new revenue recognition standard, part of the sales of the digital marketing business has been changed from Gross to Net. The change has no impact on profits. Refer page6 for the details.

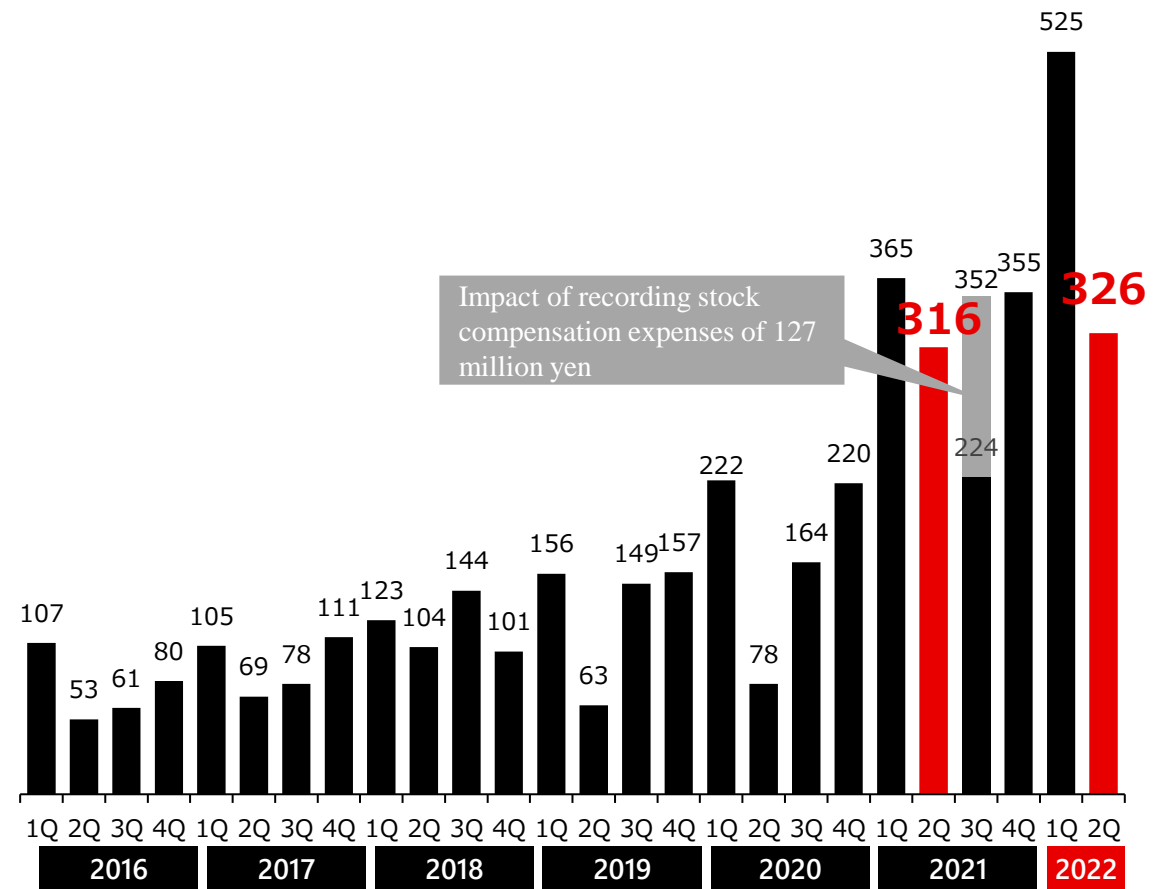


Operating profit

Up 3.2% YoY
Posted record-high 2Q profits, despite of upfront investments in new businesses.

(Millions of yen)

Impact of recording stock compensation expenses of 127 million yen

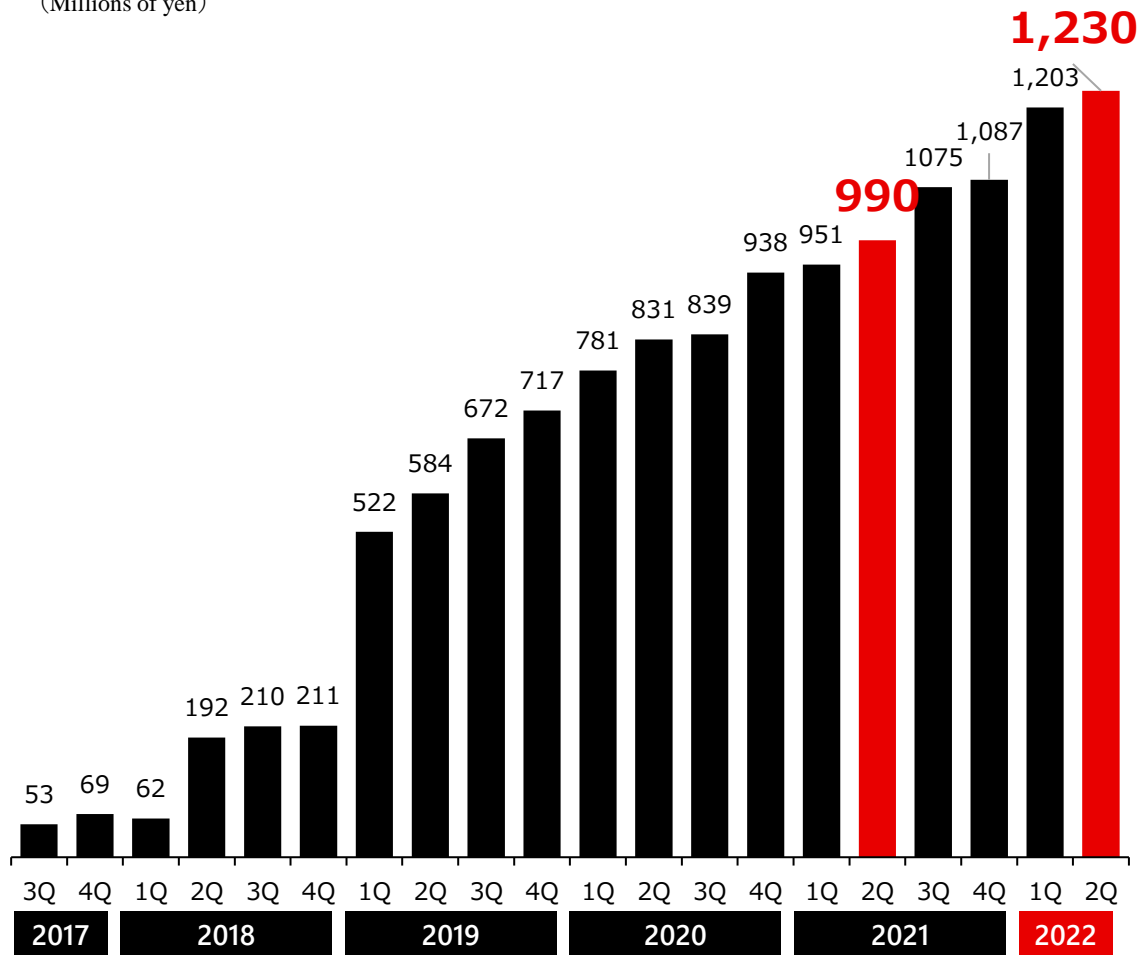


DX Business: Quarterly Results

Net sales

Up 24.3% YoY
Posted all-time high sales

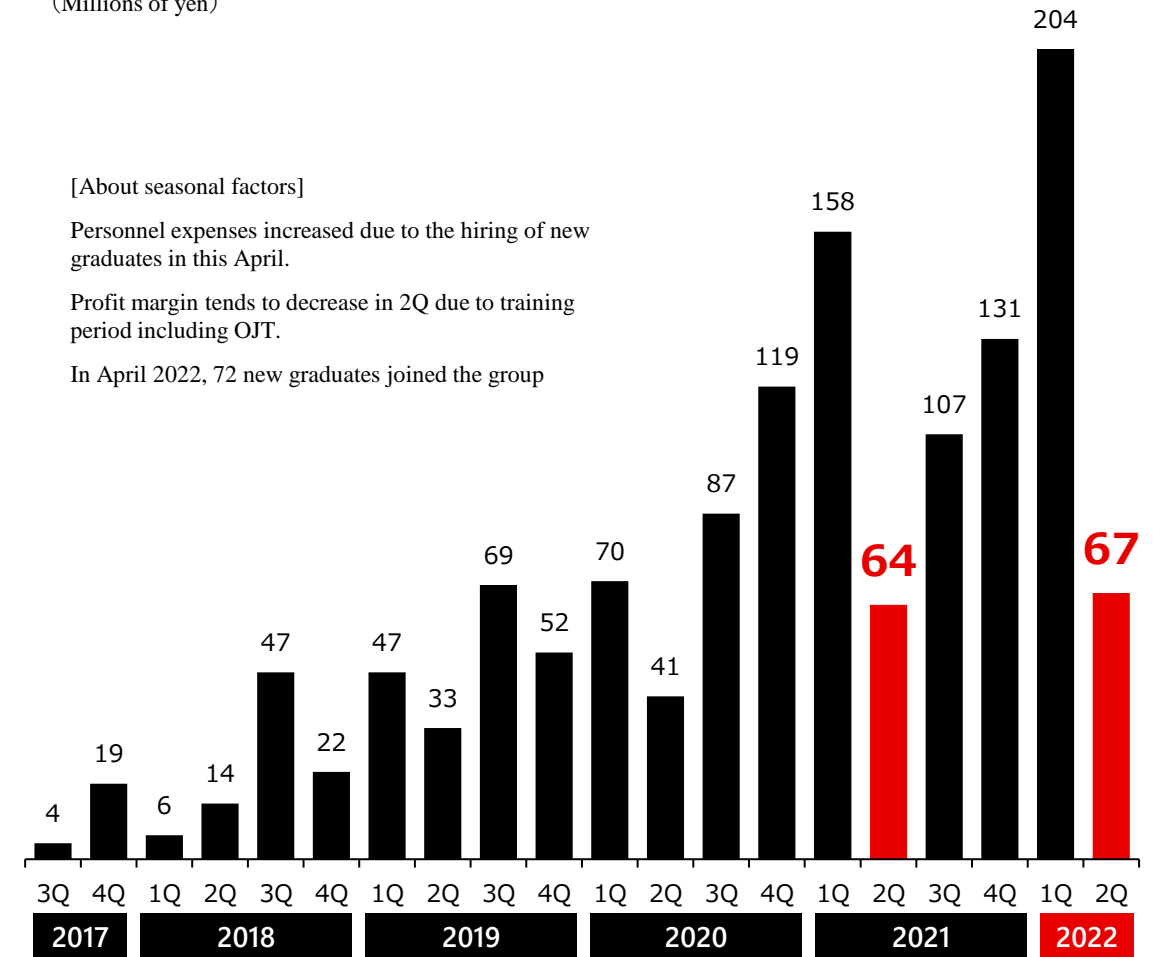
(Millions of yen)



Segment profit

Up 4.6% YoY
Posted record-high 2Q profits

(Millions of yen)



[About seasonal factors]

Personnel expenses increased due to the hiring of new graduates in this April.

Profit margin tends to decrease in 2Q due to training period including OJT.

In April 2022, 72 new graduates joined the group

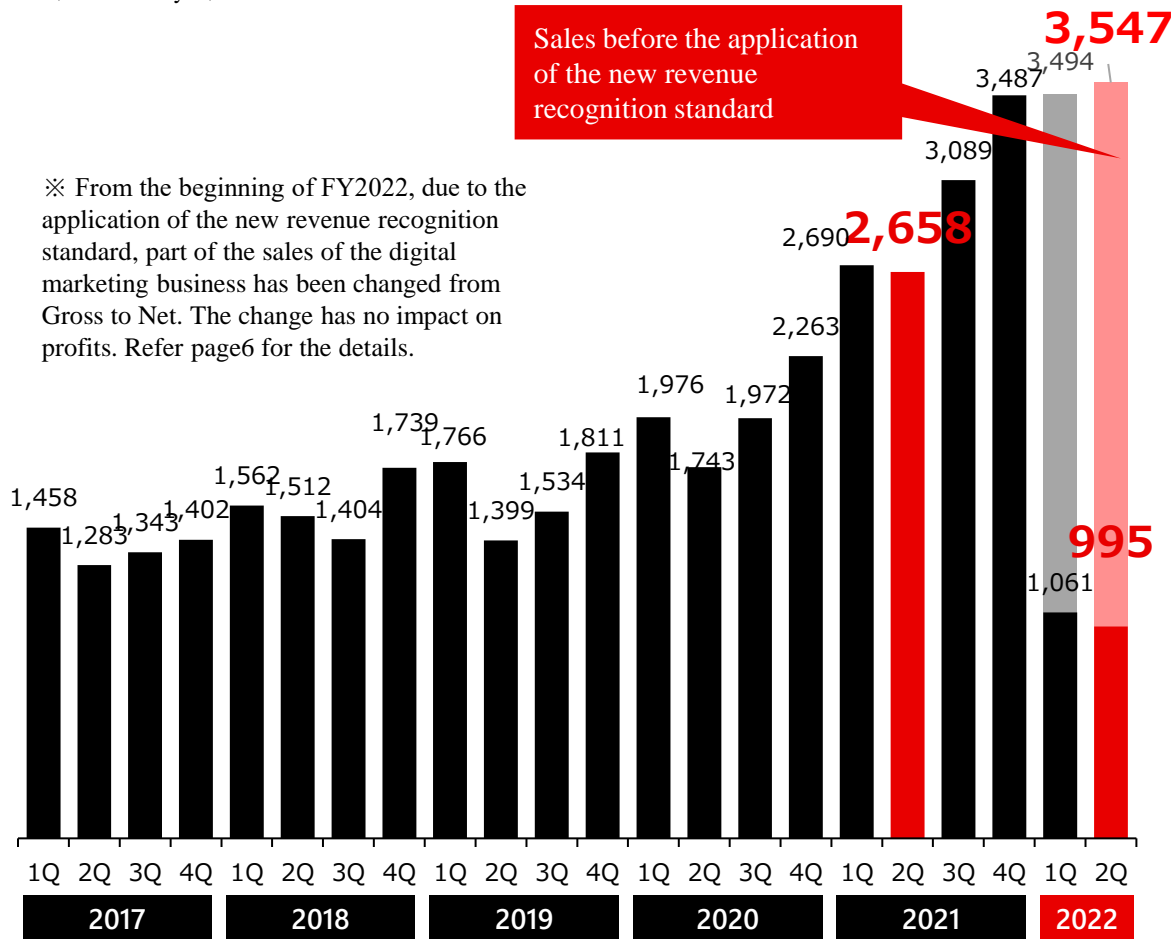
Digital Marketing Business: Quarterly Results

Net sales

Up 33.4% YoY
Posted all-time high sales

※ Before the application of the new revenue recognition standard

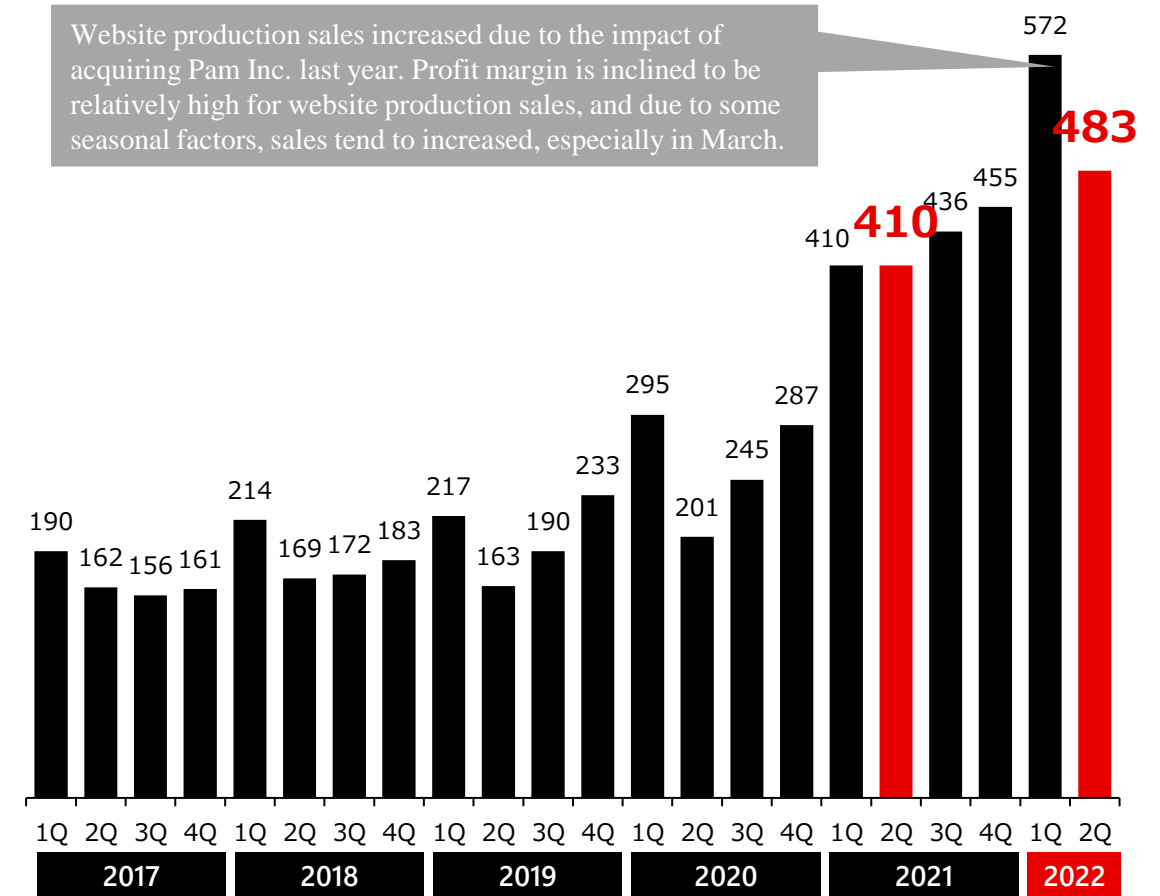
(Millions of yen)



Segment profit

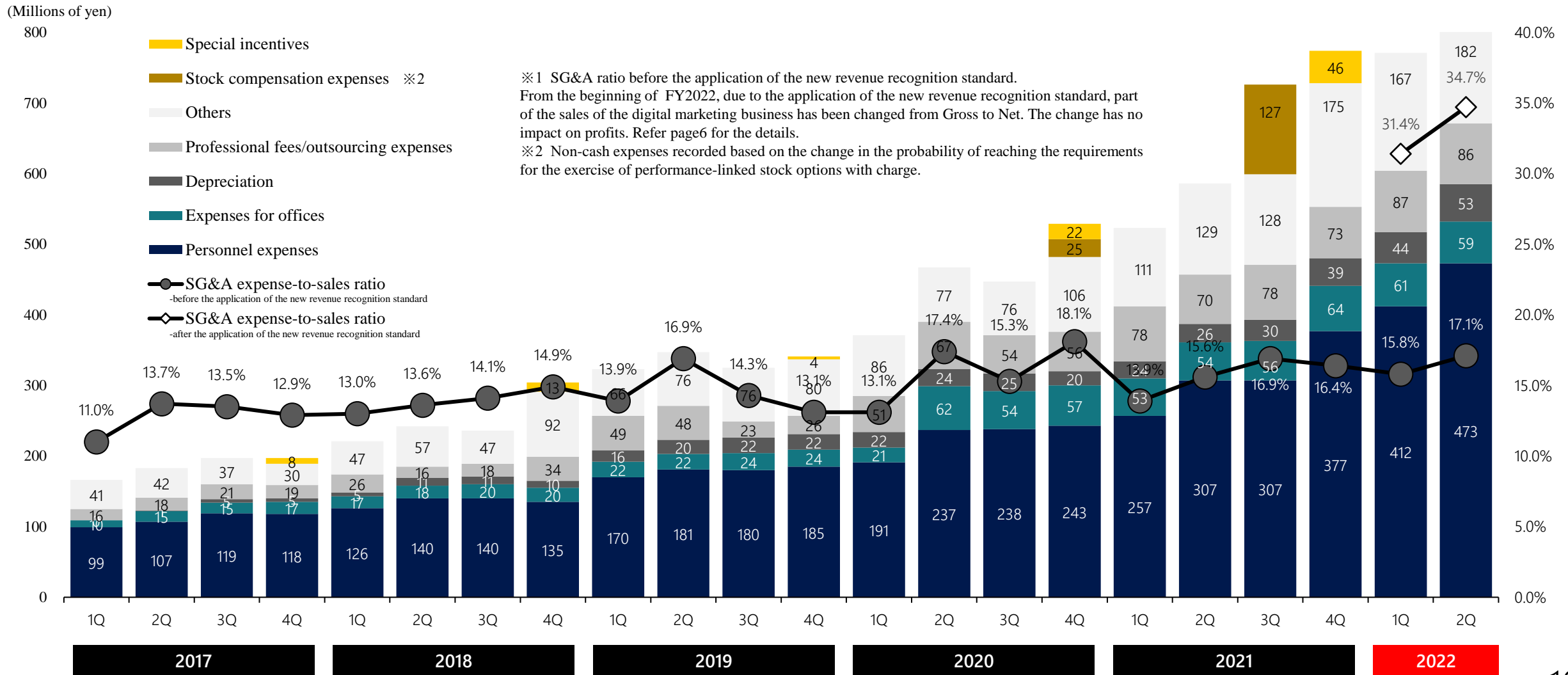
Up 17.8% YoY
Posted record-high 2Q profits

(Millions of yen)



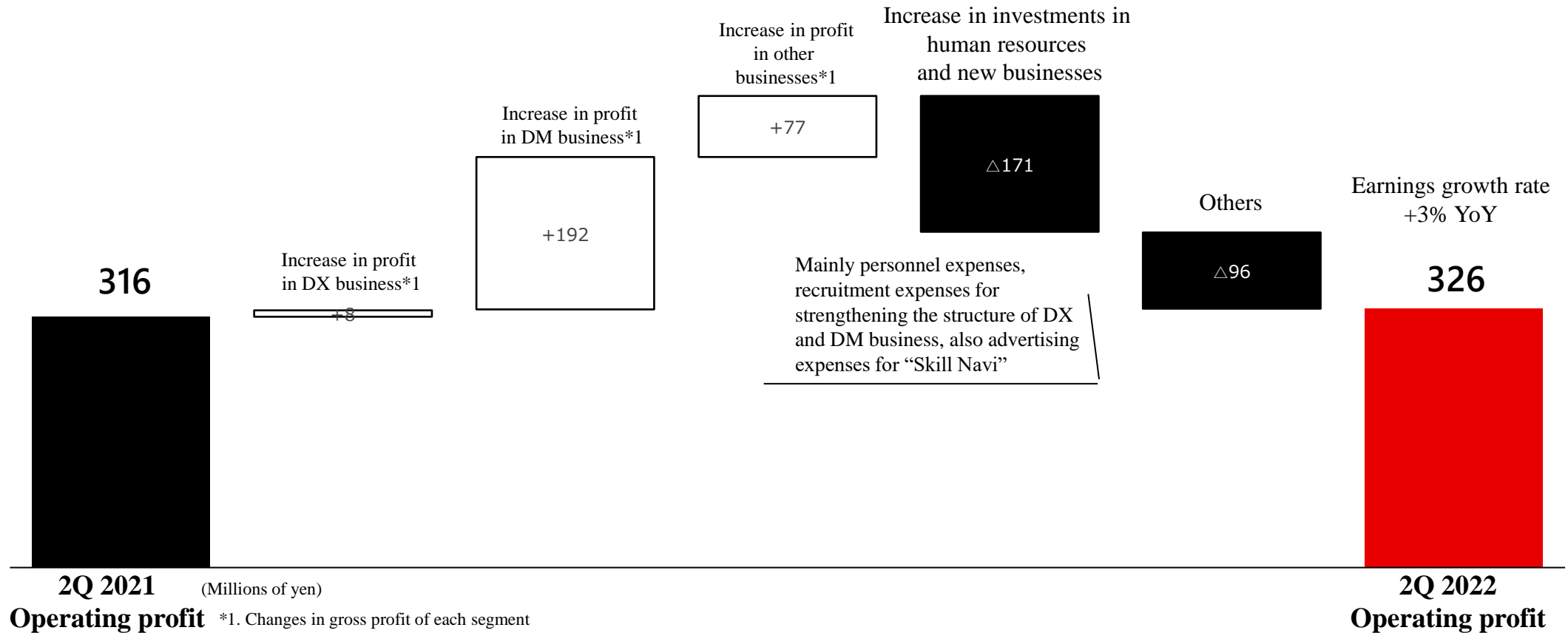
2Q FY2022 Changes in SG&A Expenses

SG & A expenses increased due to active investment in human resources, and the SG & A ratio was 17.1% ※1.



2Q FY2022 Changes in Operating profit

Continued profit growth by absorbing the increase in SG & A expenses due to investment in human resources. 2Q operating profit increased to 326 million yen.



Performance-linked stock options (4th SO)

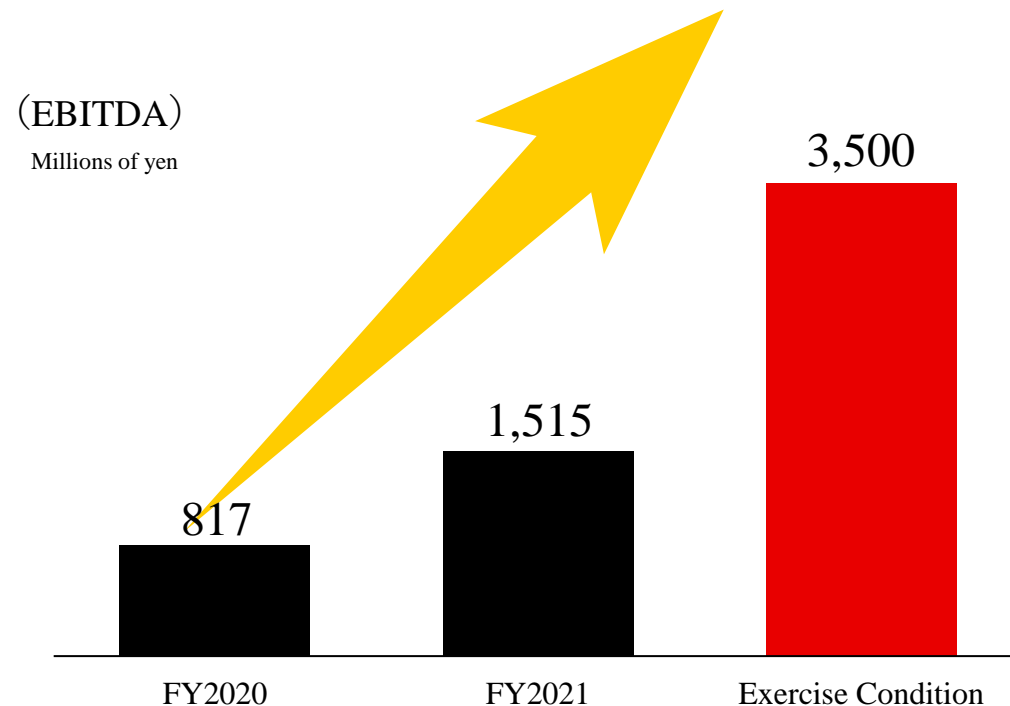
New Performance-linked stock options (4th SO) were issued under the following conditions for the purpose of incentives for officers and employees, as the exercise conditions for the 3rd SO have been achieved.

Condition 1

Consolidated EBITDA – over 3.5billion yen

in any fiscal year from FY2022 to FY2025

➔ 50% of stock options can be exercised



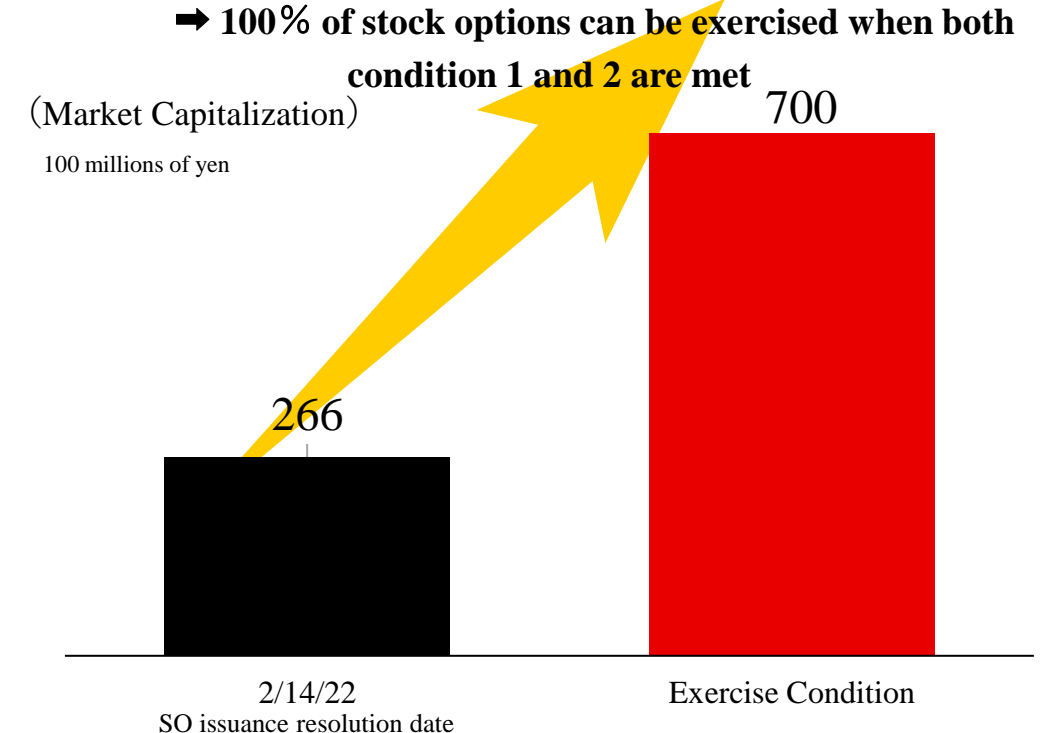
Condition 2

Market capitalization– over 70billion yen

at any point until the expiration of the exercise period

Market capitalization should be calculated based on the number of shares issued at the time of stock option issuance.

➔ 100% of stock options can be exercised when both condition 1 and 2 are met



2Q FY2022 Consolidated Balance Sheet



Equity ratio was 45.7%; maintain financial soundness while continuing to make investments for growth

(Millions of yen)	Jun.30, 2022	Dec.31, 2021	Change
Current assets	6,826	7,856	△ 1,029
Non-current assets	3,420	2,704	716
Property, plant and equipment	632	619	13
Intangible assets	1,661	1,148	512
Investments and other assets	1,126	936	190
Total assets	10,247	10,560	△ 313
Current liabilities	3,594	4,260	△ 666
Non-current liabilities	1,390	1,354	35
Total liabilities	4,984	5,615	△ 630
Total net assets	5,263	4,945	317
Total liabilities and net assets	10,247	10,560	△ 313

Cash and deposits decreased due to the payment of approximately 1.1 billion yen in income taxes payable in the previous fiscal year.
Of that amount, about 700 million yen is mainly related to the gain on the sale of Sharing Innovations shares in the previous year.

Goodwill increased by approximately 500 million yen mainly due to the acquisition of shares of Mint'z Planning and Inter Move

Impact of paying income taxes payable at the end of the previous fiscal year.



02 Earnings Forecast: 2022

FY2022 Consolidated Forecast

Good performance progress compared to the earning forecasts.

Sustaining high growth, both sales and profits are expected to increase by 20% to 30%.

Continue to invest in new businesses (HR SaaS "Skill Navi", etc.) and aim for early profitability.

	1H/FY2022		FY2021	FY2022	YoY Change		
	(Millions of yen)	Amount	Progress ratio	Results	Forecasts	Amount	%
Net sales(Net) ※		4,935	49.4%	-	10,000	-	-
Operating profit		851	51.0%	1,262	1,670	407	32.3%
Ordinary profit		879	52.4%	1,286	1,680	393	30.6%
Profit attributable to owners of parent		489	51.5%	757	950	192	25.5%
Reference: Before applying the new revenue recognition standard							
Net sales(Gross) ※		9,920	47.2%	16,640	21,000	4,359	26.2%

※ The Company adopts "Accounting Standard for Revenue Recognition" (ASBJ Statement No. 29), etc. from the beginning of the first quarter of FY2022

Net Sales(Gross) = Net sales based on the previous standard

Net Sales(Net) = Net sales based on Accounting Standard for Revenue Recognition.

2022 Shareholder Distributions

Forecast a 2022 ordinary dividend of 9 yen per share, 1 yen higher than for 2021

Policy for shareholder distributions

Our goal is the constant growth of shareholder value by making investments for growth by using M&A and starting businesses in new market sectors.

Shareholder distributions are an important means of increasing shareholder value. Our policy is to distribute earnings to shareholders while maintaining the balance between these distributions and investments for growth.

In 2022, based on our forecast for sales and earnings, our financial position, and other considerations, we plan to raise the ordinary dividend from 8 yen to 9 yen.

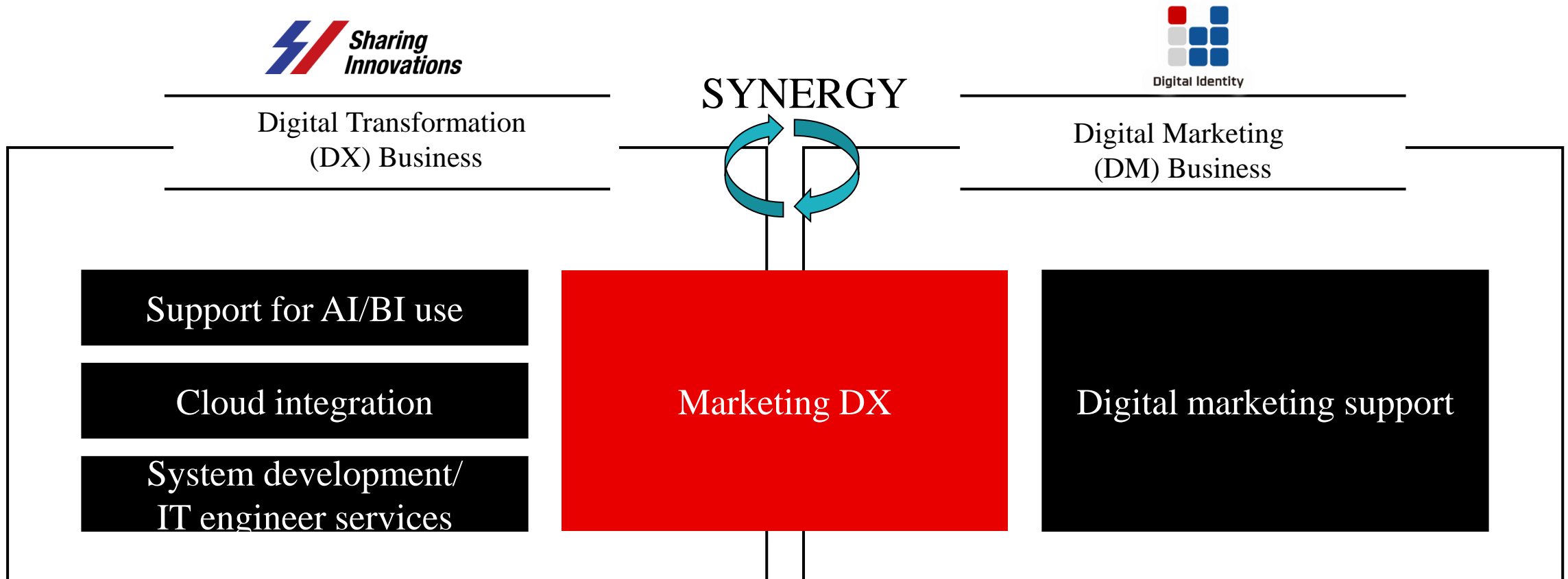
	2021	2022
Dividend per share	8.0 yen (Ordinary dividend: 8.0 yen)	9.0 yen (Ordinary dividend: 9.0 yen)



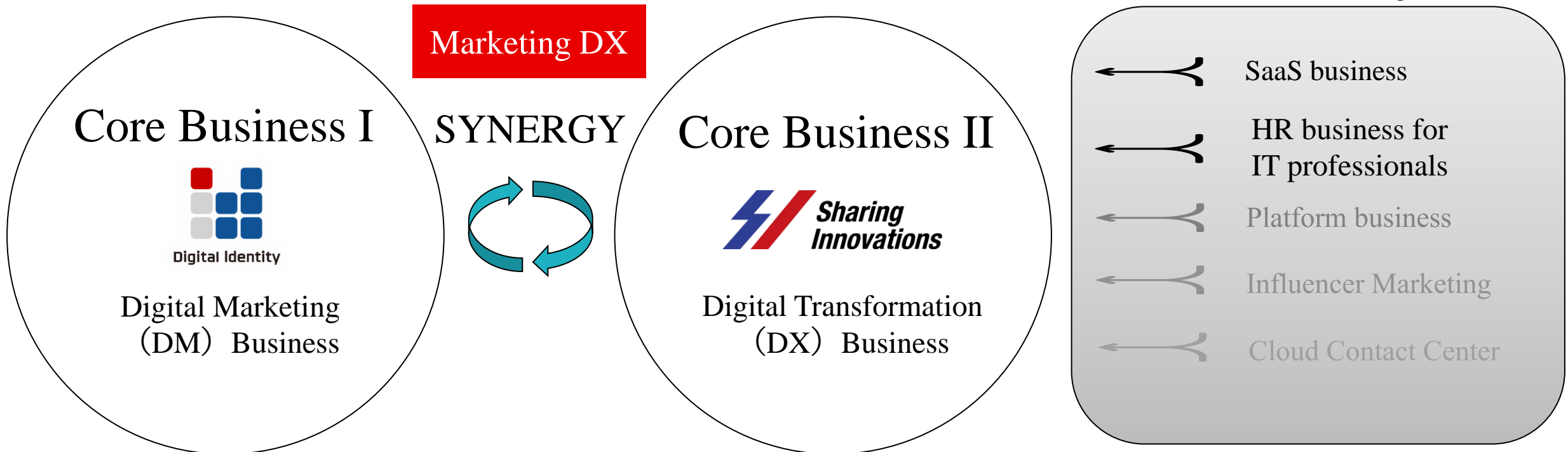
03 Business Summary/Growth Strategy

To be a leading company in the marketing DX domain

by combining DX business and DM business

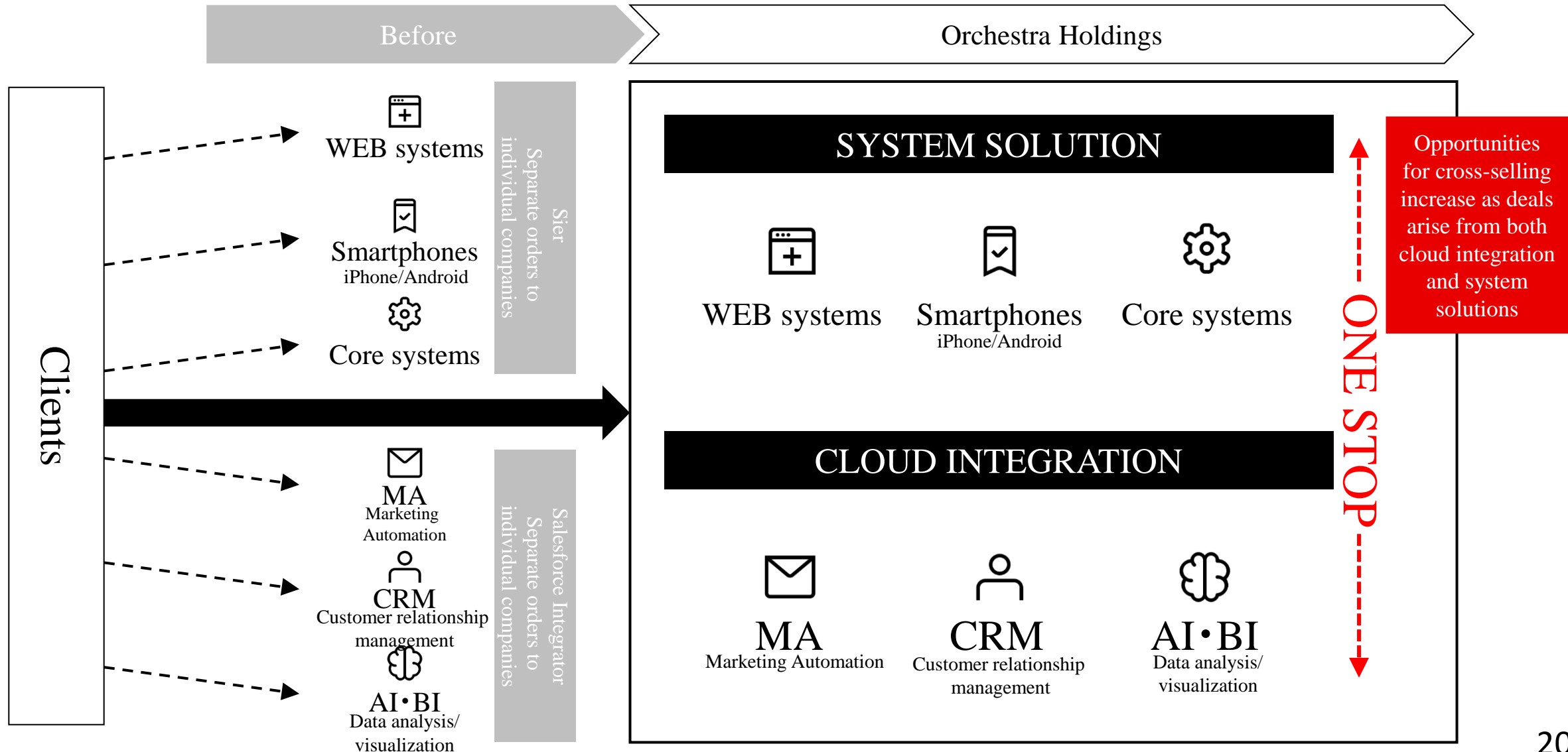


Continue to grow the next core business



Business Overview: DX Business

Our Strength: One-stop DX support



Business Overview: DX Business



Source of competitiveness



Faster growth



These strengths have been generating rapid growth over a short time

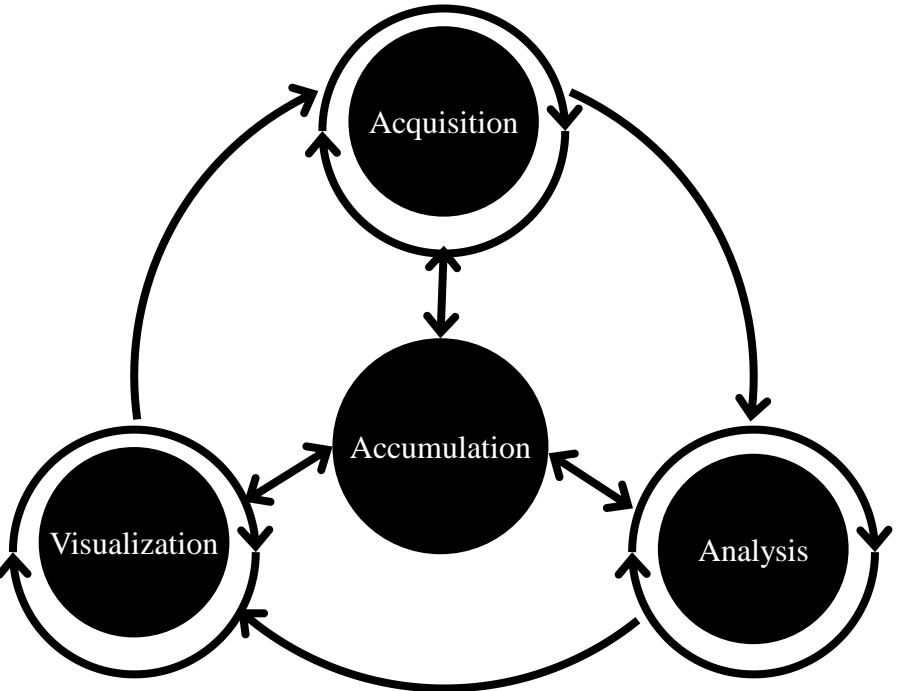
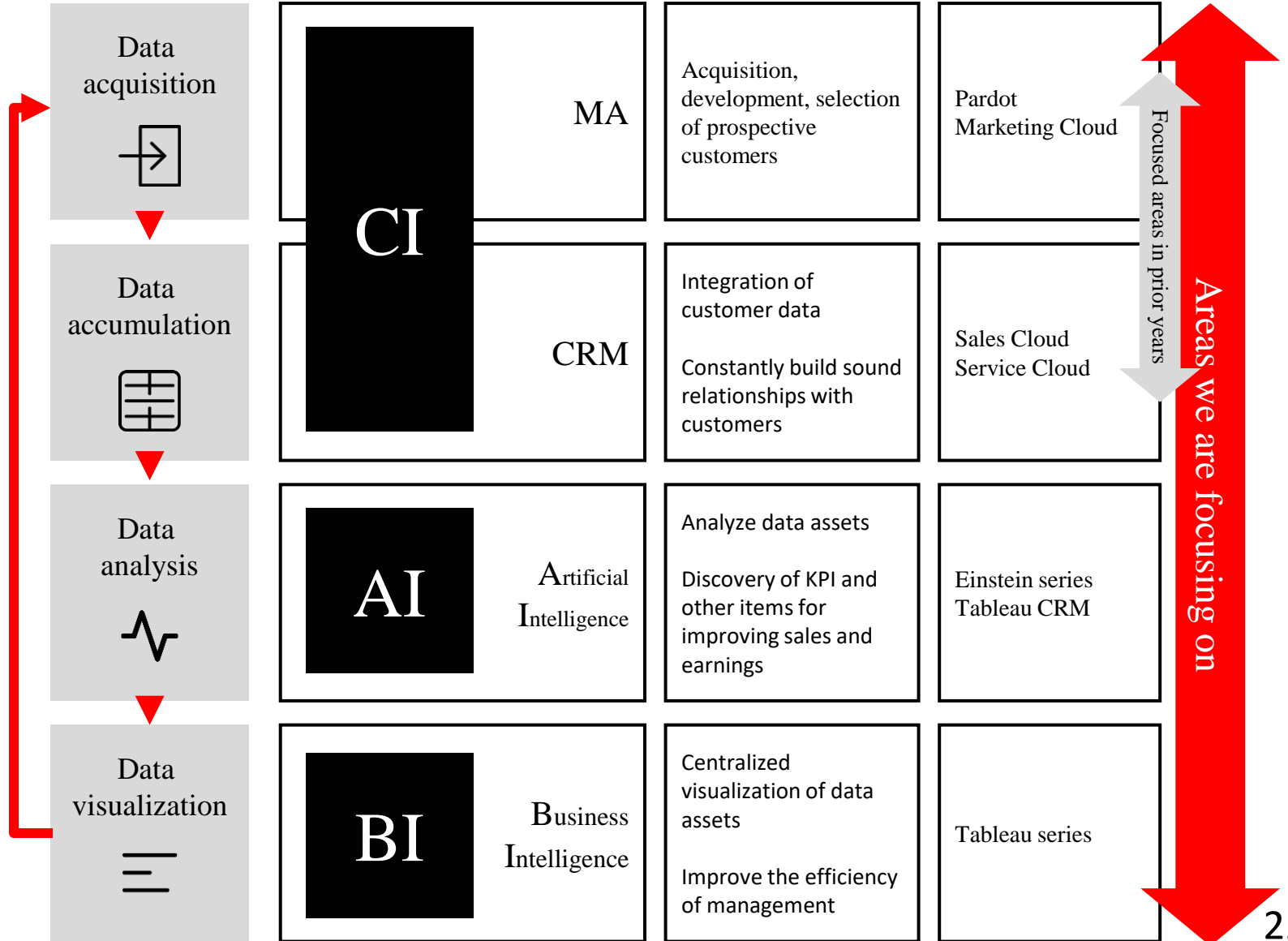
Market Selection

DX >>Cloud>>Salesforce

Business Overview: DX Business

Growth Strategy: AI×BI×CLOUD INTEGRATION

Aiming for growth as an integrator encompassing AI x BI x CI for the digital transformation of our client companies



Business Overview: DX Business



Sharing Innovations ranked as first “Tableau Premier Service Partner” in Japan



私たちのDX

企業情報 ▼

事業内容 ▼

採用 ▼

IR ▼

2022年6月6日

日本初の「Tableau Premier サービスパートナー」にランクインいたしました。

株式会社 Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：飯田啓之）は、Tableau Premier パートナーに認定されたことをお知らせ致します。

当社は、Salesforceを中心としたクラウドインテグレーション事業において、Tableauとのビジネスアナリティクスにおける連携を強化しており、2021年6月にパートナーランクがSelectへ昇格して以降、事業を拡大するとともにTableauエンジニアの育成に努めてまいりました。

Premier（プレミア）というランクはTableauパートナーの最高ランクであり、Sharing Innovationsは日本国内のTableau サービスパートナーとして初めてこのランクを獲得しました。

今後もTableau導入を推進するために組織を強化し、Tableau Softwareならびに株式会社セールスフォース・ジャパンとの連携をより一層深め、顧客企業のDX支援に尽力してまいります。



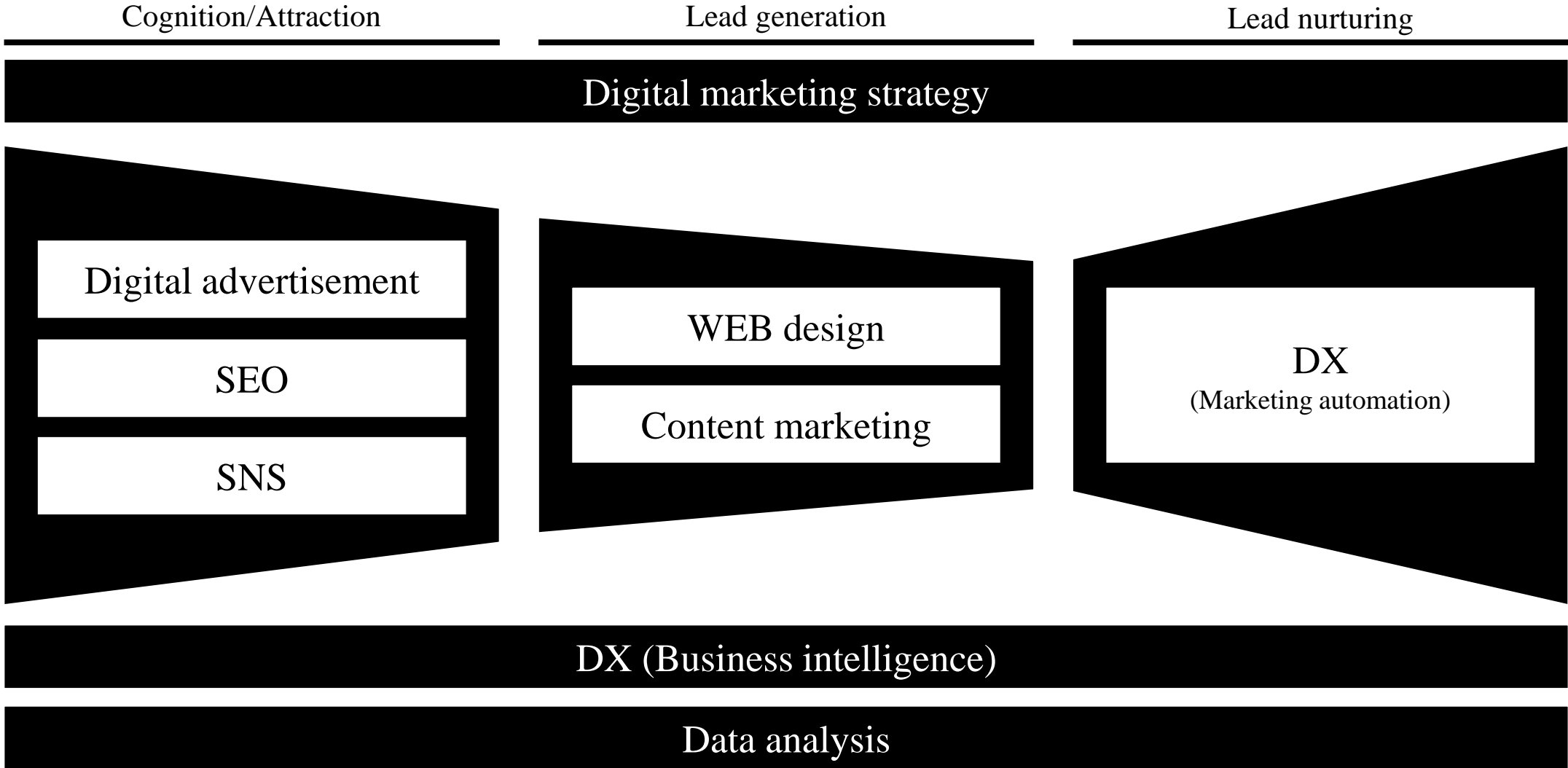
Sharing Innovations



Business Overview: Digital Marketing Business



End-to-end services for digital marketing, from the creation of strategies, proposal and execution to the analysis of data



Business Overview: Other Businesses

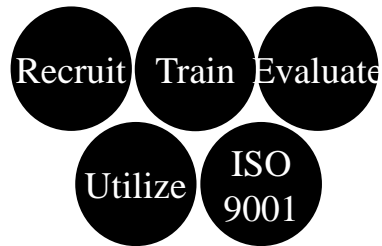
Raising the next core businesses

Major businesses within other business segments:

TALENT MANAGEMENT



- ✓ An SaaS talent management system
- ✓ Visualize HR related activities for more effective and efficient talent management



- ✓ The number of customers continue to increase as a result of the expansion of marketing investment

PLATFORM



- ✓ An iPhone/Android app for fortune telling chat consultations by more than 1000 fortune tellers throughout Japan
- ✓ Cumulative number of consultations exceeded 1.3 million.

HR biz for IT professionals



×



- ✓ Launched "TechReach", a job information site for freelance engineers
- ✓ Acquired "R-stone", a recruiting firm specializing in IT engineers and creators in 2021.

Business Overview: Other Businesses / Skill Navi

As a result of the expansion of marketing investment, the number of customers and the number of leads acquired continue to increase.



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。項目は自由設定が可能。</td> <td>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。</td> </tr> <tr> <td>履歴管理 社員の履歴など人事情報をシステム上で管理・更新が可能。</td> <td>履歴表示管理 応募時の履歴書をフォーム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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。</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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。</td> </tr> </table>	社員の基本情報 社員の基本情報を管理。項目は自由設定が可能。	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上で管理・更新が可能。	履歴表示管理 応募時の履歴書をフォーム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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。	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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。	<table border="1"> <tr> <td>研修検索 研修の検索が可能。内外部研修内訳検索も可能。</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・更新が可能。</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 受験日や受験人数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。検索条件としても指定可能。</td> </tr> <tr> <td>資格の登録 社員の取得資格や取得履歴を登録・更新・管理が可能。</td> <td>資格の検索 資格を登録している人のみを条件検索して取り出しが可能。</td> </tr> </table>	研修検索 研修の検索が可能。内外部研修内訳検索も可能。	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・更新が可能。	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 受験日や受験人数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。検索条件としても指定可能。	資格の登録 社員の取得資格や取得履歴を登録・更新・管理が可能。	資格の検索 資格を登録している人のみを条件検索して取り出しが可能。	<table border="1"> <tr> <td>社員条件検索 社員の検索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、変化した異動をグラフで確認。</td> </tr> <tr> <td>エンゲージメント分析 募集した候補者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 人事評価項目を別々に分けて分析・グラフ化の検索が可能。</td> <td>スキル分析 スキルの強弱や、スキル取得による異動を分析。</td> </tr> <tr> <td>個人層分析 個人を別々に分析可能。</td> <td>部門層分析 部門や部署で様々なデータの集計分析が可能。</td> </tr> <tr> <td>二勤分析 様々な条件を設定し、二勤分析が可能。</td> <td>ワプロック分析 指定した条件からワプロック分析が可能。</td> </tr> <tr> <td>グループ比較 予め作成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 社員の検索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、変化した異動をグラフで確認。	エンゲージメント分析 募集した候補者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 人事評価項目を別々に分けて分析・グラフ化の検索が可能。	スキル分析 スキルの強弱や、スキル取得による異動を分析。	個人層分析 個人を別々に分析可能。	部門層分析 部門や部署で様々なデータの集計分析が可能。	二勤分析 様々な条件を設定し、二勤分析が可能。	ワプロック分析 指定した条件からワプロック分析が可能。	グループ比較 予め作成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がシステム上で可能。</td> <td>プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や管理が可能。</td> </tr> <tr> <td>CSV機能 システム上にあるデータをCSVでダウンロードが可能。</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 役割ごとのユーザー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などの相談がシステム上で可能。</td> <td>仕事のフォーム作成 業務に合わせた仕事のフォーム作成が可能。</td> </tr> </table>	有給申請 有給申請や有給申請の承認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が可能。	CSV機能 システム上にあるデータをCSVでダウンロードが可能。	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 役割ごとのユーザー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などの相談がシステム上で可能。	仕事のフォーム作成 業務に合わせた仕事のフォーム作成が可能。
社員の基本情報 社員の基本情報を管理。項目は自由設定が可能。	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上で管理・更新が可能。	履歴表示管理 応募時の履歴書をフォーム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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。																																						
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 必要な能力のラックを表示。過去のラックの履歴が可能。																																						
研修検索 研修の検索が可能。内外部研修内訳検索も可能。	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・更新が可能。	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 受験日や受験人数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。検索条件としても指定可能。																																						
資格の登録 社員の取得資格や取得履歴を登録・更新・管理が可能。	資格の検索 資格を登録している人のみを条件検索して取り出しが可能。																																						
社員条件検索 社員の検索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、変化した異動をグラフで確認。																																						
エンゲージメント分析 募集した候補者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 人事評価項目を別々に分けて分析・グラフ化の検索が可能。	スキル分析 スキルの強弱や、スキル取得による異動を分析。																																						
個人層分析 個人を別々に分析可能。	部門層分析 部門や部署で様々なデータの集計分析が可能。																																						
二勤分析 様々な条件を設定し、二勤分析が可能。	ワプロック分析 指定した条件からワプロック分析が可能。																																						
グループ比較 予め作成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が可能。																																						
CSV機能 システム上にあるデータをCSVでダウンロードが可能。	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 役割ごとのユーザー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などの相談がシステム上で可能。	仕事のフォーム作成 業務に合わせた仕事のフォーム作成が可能。																																						
<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 業務や職種に必要とするスキルを自己評価をともに行うことが可能。更新・管理が可能。</td> <td>上司によるスキル補正 自己評価をともに行うスキルを上司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 スキル検索・レベル指定を行い検索することが可能。</td> <td>スキルアップ促進 スキルに必要の研修などを紐づけることが可能。</td> </tr> </table>	スキルの自己評価 業務や職種に必要とするスキルを自己評価をともに行うことが可能。更新・管理が可能。	上司によるスキル補正 自己評価をともに行うスキルを上司によるスキル評価を行うことが可能。	スキルの検索 スキル検索・レベル指定を行い検索することが可能。	スキルアップ促進 スキルに必要の研修などを紐づけることが可能。																												
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 業務や職種に必要とするスキルを自己評価をともに行うことが可能。更新・管理が可能。	上司によるスキル補正 自己評価をともに行うスキルを上司によるスキル評価を行うことが可能。																																						
スキルの検索 スキル検索・レベル指定を行い検索することが可能。	スキルアップ促進 スキルに必要の研修などを紐づけることが可能。																																						

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。



Business Overview: Other Businesses / Skill Navi

Major customers of Skill Navi

The number of companies using Skill Navi and prospective companies are steadily increasing



Business Overview: Other Businesses /HR biz -IT professionals



Launched "TechReach", a job information site for freelance engineers. Acquired "R-stone", a recruiting firm specializing in IT professionals. Utilizing the experience in digital marketing, DX and HR business, our group provide total support for the success of IT professionals.

IT professionals



WEB media creation
Digital Marketing



WEB media creation
Digital marketing



Education/Training
DX business



Freelance dispatch
DX business

Adoption in-house to
strengthen DX support

Recruiting Firm
HR biz for IT
professionals

DX & Digital Marketing Business


















Business Overview: Corporate Venture Capital Investments



Five investees achieved IPO on the Tokyo Stock Exchange

Major investment results:

	IPO Sept. 2021	IPO July 2020	IPO Dec. 2020	IPO Nov. 2020
 WealthPark Real estate IPO Mar. 2022	 ROBOT PAYMENT Payments	 BRANDING ENGINEER HR	 COXIO Fraudulent order detection	 GEO CODE Marketing
 Mental Health Technologies Health care	 Maple Systems BtoB matching	 WCS Cosplay	 JOBSUGOI.COM HR	 Concierge U AI
 LiveSmart Smart homes	 WASD Inc. Store DX	 Fourth Valley HR	 Mealthy Health care	 attuned HR

Growth Strategy: Market Selection

Focusing on growth market

DX business

Japan's IT professional shortage will become even worse

Forecast **a shortage of as much as 790,000** in 2030*¹

*1 Source: "IT Personnel Supply and Demand Survey" conducted for Ministry of Economy, Trade and Industry

Japan's market for public cloud services is expected to expand

at an average annual rate of **18.8%** between 2021 and 2026.

In 2026, this market is expected to be **3,758 billion yen, 140% higher** than in 2021*²

*2 Source: International Data Corporation Japan "Japan Public IT Cloud Services Forecast, 2022 - 2026"

Digital Marketing business

The increasing speed of the digitalization of society is fueling growth of the internet advertising market. The programmatic advertising market, a key strength of Orchestra

Holdings, recorded **growth of 26.3%** in 2021*³

*3 Source: Dentsu Inc. "2021 Advertising Expenditures in Japan"

Growth Strategy: Active Utilization of M&A

Two acquisitions in 1Q FY2022



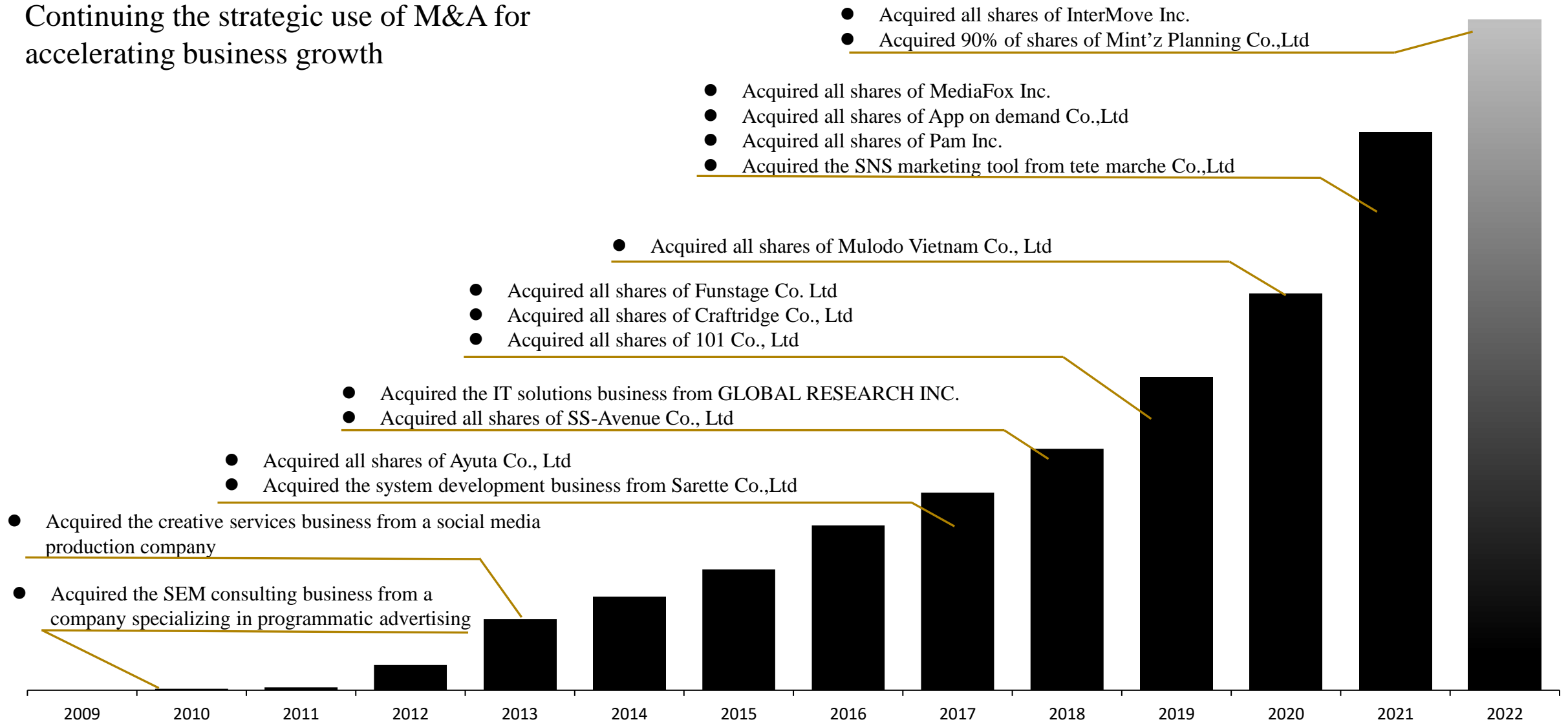
In January 2022, consolidated subsidiary Sharing Innovations purchased all shares of Inter Move to make it a subsidiary. Since its founding in 2006, the company has been engaged in Salesforce integration business based in Nagoya, as well as application business such as "AppMove Workflow" which can be linked with Salesforce. We plan to use Inter Move as the main base for the growth of our DX business in the Chubu region.



In May 2022, consolidated subsidiary Digital Identity purchased 90% of shares of Mint'z Planning to make it a subsidiary. The company is engaged in the SNS marketing business, where the market is growing rapidly. It has strengths in planning and promotion that utilize women's perspectives and sensibilities as consumers, and handles everything from brand communication support to creative production and casting. With Mint'z joining our group, we will be able to provide a wider range of digital marketing support to our clients.

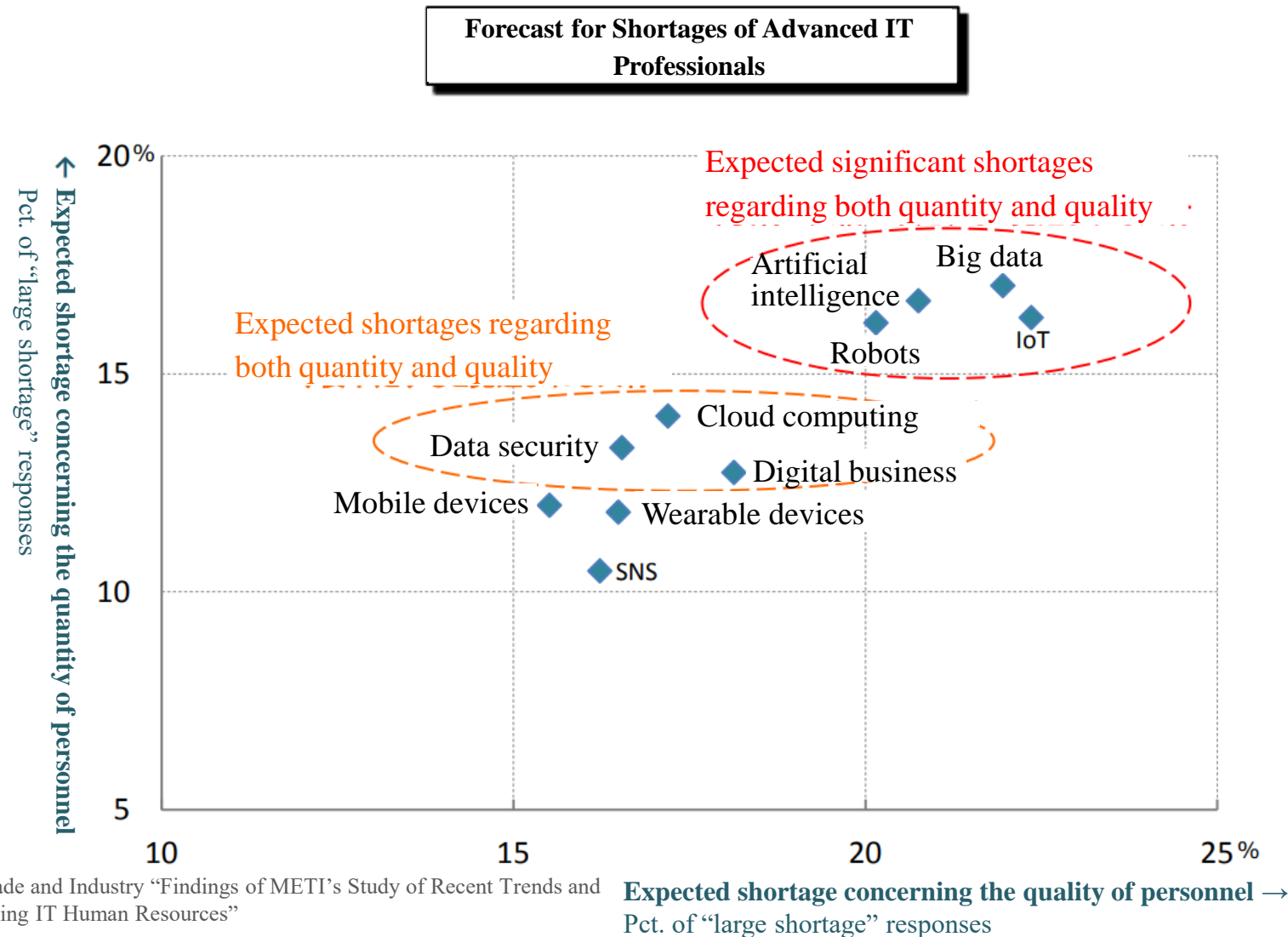
Growth Strategy: Active Utilization of M&A

Continuing the strategic use of M&A for accelerating business growth



Growth Strategy: Active Utilization of M&A

Targeting companies that have IT professionals with expertise with leading-edge technologies for M&A



Group Growth Strategy

Digital Marketing business

- A driver of overall growth by targeting the steady growth of this market
-

DX business

- Quickly establish DX as the second core profit center by expanding the presence of this business in rapidly growing market sectors
-

New businesses/M&A

- Aim for rapid growth by adding new services
- Using M&A for the faster growth of existing businesses and making investments in new business domains with rapid growth and high profitability

New businesses/M&A

DX business

Digital Marketing business



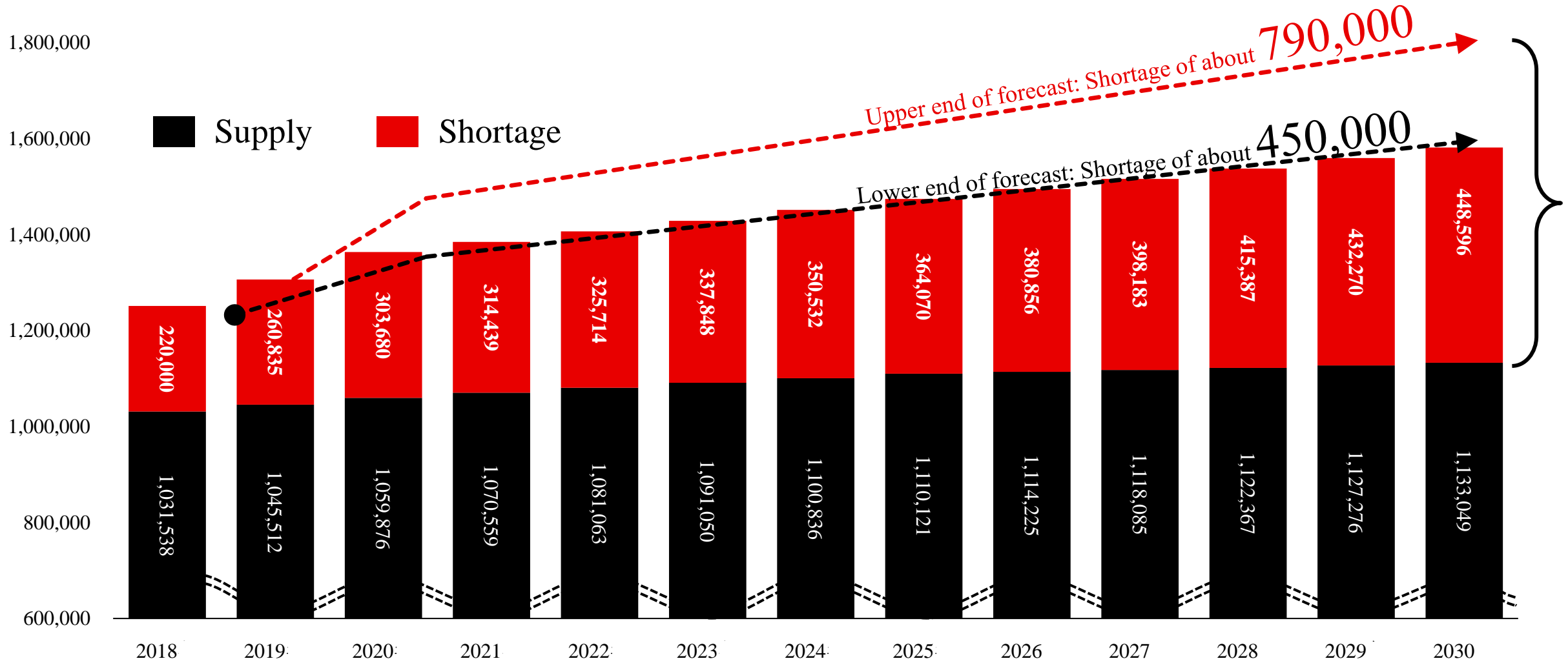
04 Appendix

Market Data: Projected Shortage of IT Professionals in Japan



Forecast a shortage of up to 790,000 in 2030

Demand for IT professionals is expected to increase steadily

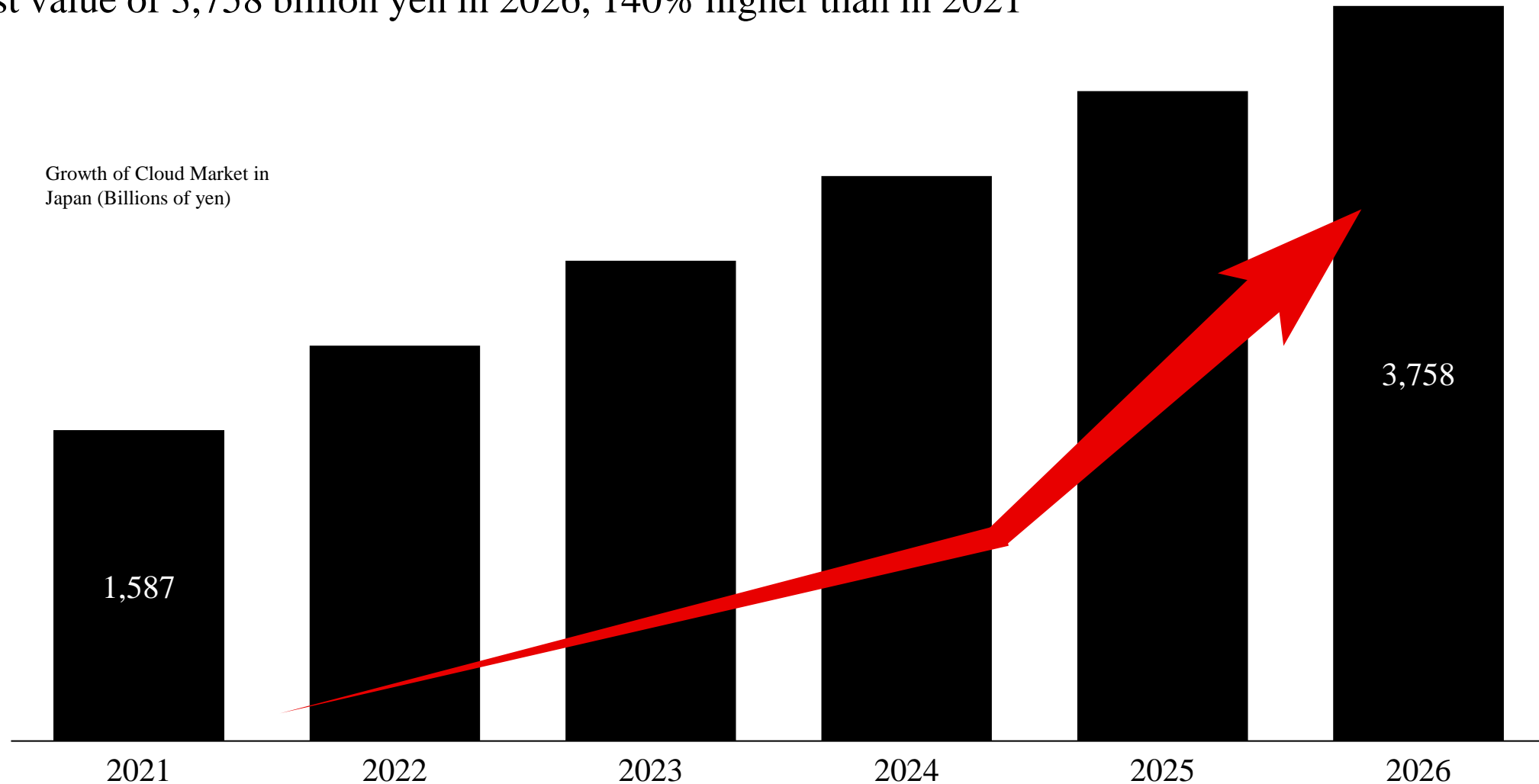


*Source: "IT Personnel Supply and Demand Survey" conducted for the Ministry of Economy, Trade and Industry

Market Data: Growth of the Cloud Market in Japan

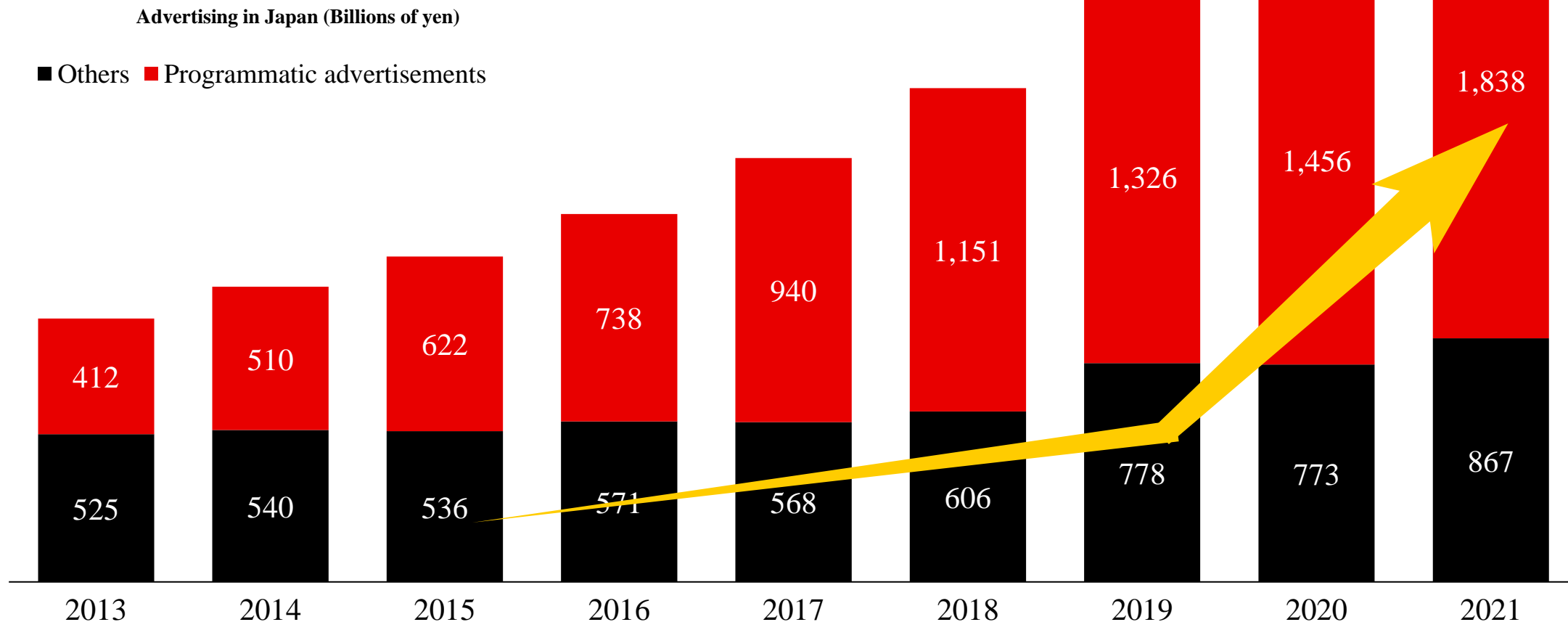
Forecast annual average growth rate of 18.8% between 2021 and 2026

Forecast value of 3,758 billion yen in 2026, 140% higher than in 2021



Market Data: Growth of the Internet Advertising Market

The increasing speed of the digitalization of society is fueling growth of the internet advertising market. The programmatic advertising market, a key strength of Orchestra Holdings, recorded growth of 26.3% in 2021



Source: Publicly announced advertising data since 2012 using “Advertising Expenditures in Japan” by Dentsu Inc.

Vision

The Chain of Creation



ORCHESTRA HOLDINGS

Precautions concerning forward-looking statements

- This presentation includes forward-looking statements that are based on current outlooks, forecasts and assumptions concerning risk factors. Actual results of operations may be different because these statements incorporate uncertainties. These risk factors and uncertainties include, but are not limited to, changes involving industries and markets and the Japanese and global economies, such as interest rate and foreign exchange rate movements.
- Orchestra Holdings is not obligated to update or revise forward-looking statements in this presentation even if there is new information or events that affect these statements.
- Irrespective of the occurrence of future events or any other reason, Orchestra Holdings may not revise statements about the outlook that have already been announced except in cases where a revision is required by the disclosure rules.
- Information about companies other than Orchestra Holdings is based on information available to the public.



ORCHESTRA HOLDINGS

Thank You!