



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2017年12月期第3四半期
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2017年12月期第3四半期 決算概要
- 2** 2017年12月期 業績見通し
- 3** 2017年12月期第3四半期 事業別概況
- 4** 参考資料

1. 2017年12月期第3四半期 決算概要

総括

売上高及び営業利益ともに過去最高を更新

売上高： 4,343百万円 YonY 22.1%増
営業利益： 253百万円 YonY 13.5%増

デジタル マーケティング 事業

市場成長率を超えて伸長し、増収増益

売上高： 4,085百万円 YonY 20.5%増
営業利益： 547百万円 YonY 19.9%増

ライフ テクノロジー 事業

当2Q会計期間よりセグメント利益を確保、営業損益は大幅に改善

売上高： 205百万円 YonY 21.5%増
営業損益： ▲1百万円 YonY 14百万円増

ソリューション 事業

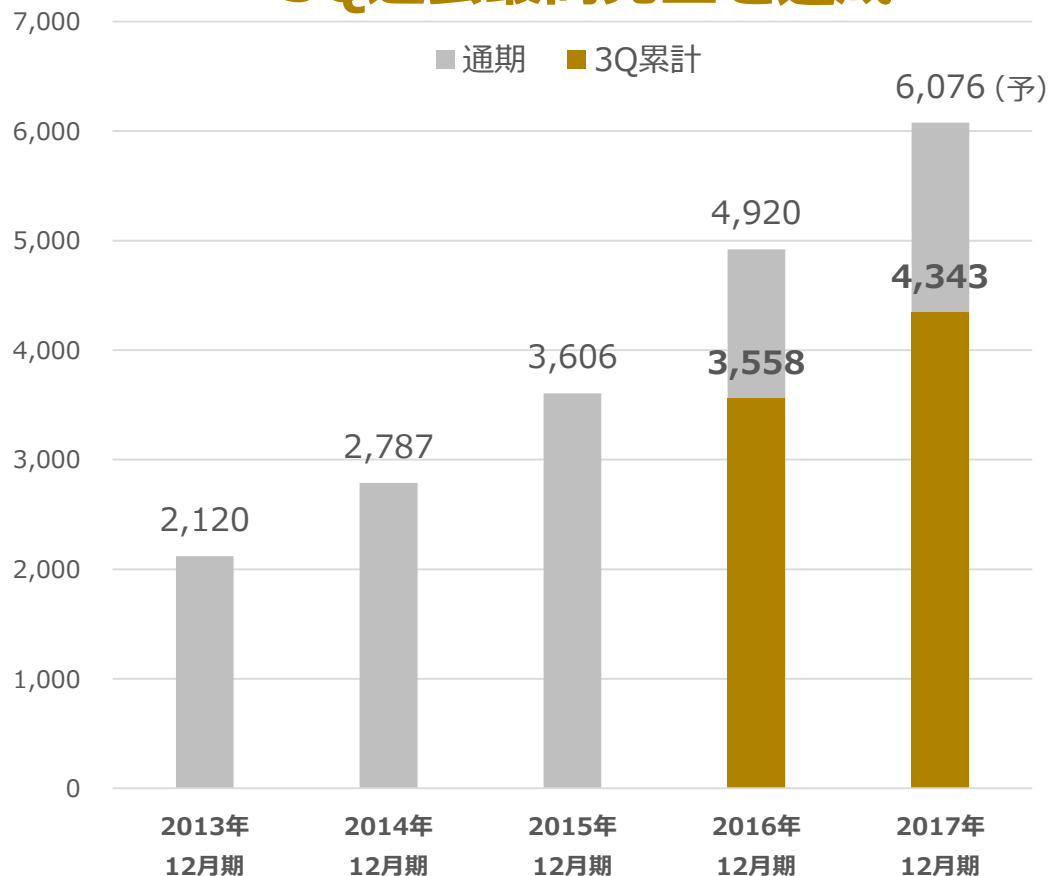
あゆたの連結子会社化により当3Qよりソリューション事業を開始

売上高： 53百万円
営業利益： 11百万円

売上高

YoY 22.1%増
3Q過去最高売上を達成

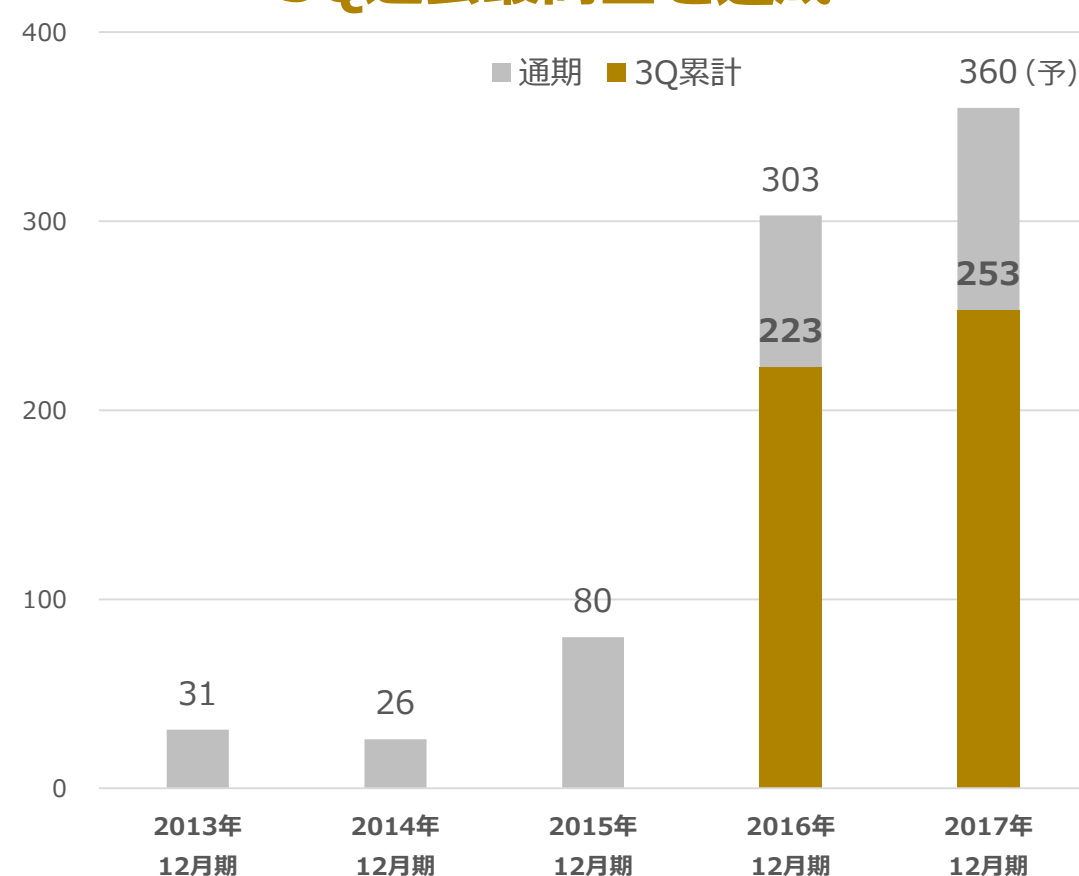
(単位：百万円)



営業利益

YoY 13.5%増
3Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



* 2015年12月期より連結決算数値を記載しております

* 2017年12月期通期の数値は予算数値を記載しております

◆3Q過去最高売上を更新

◆スポット費用の発生により販管費は増加するも、3Q過去最高営業利益を更新

(単位：百万円)	2016年	2017年	前年同期比	
	12月期3Q累計 (実績)	12月期3Q累計 (実績)	(金額)	(増減率)
売上高	3,558	4,343	784	22.1%
売上総利益	636	805	168	26.5%
売上総利益率	17.9%	18.5%		
販売管理費	413	551	138	33.5%
販売管理費率	11.6%	12.7%		
営業利益	223	253	30	13.5%
営業利益率	6.3%	5.8%		
経常利益	218	251	33	15.2%
経常利益率	6.1%	5.8%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	144	164	19	13.7%
当期純利益率	4.1%	3.8%		

2017年12月期第3四半期 営業利益増減分析



ORCHESTRA HOLDINGS

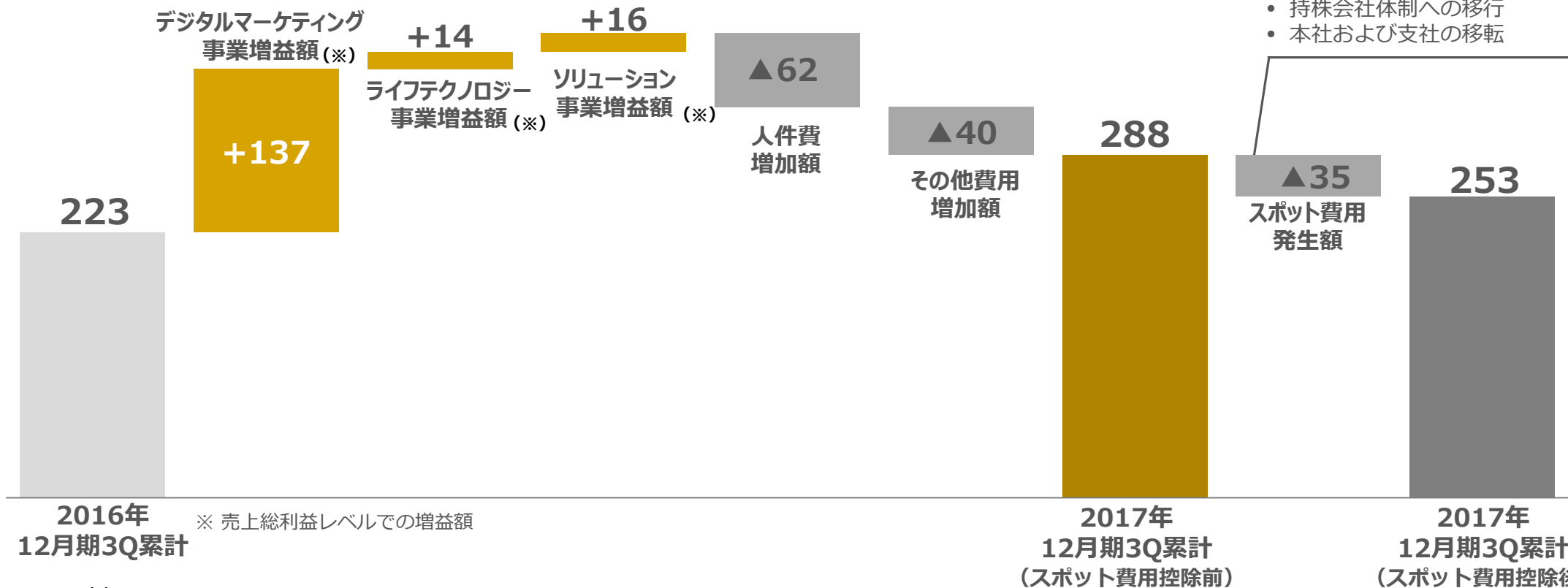
◆既存事業の増益およびM&Aにより新たに開始したソリューション事業の利益貢献の結果、スポット費用控除前で前年同期比65百万円（約+29%）の増益

対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)

主に下記事象に関連しスポット費用が発生

- M&A
- 持株会社体制への移行
- 本社および支社の移転



※ 売上総利益レベルでの増益額

◆利益の内部留保による自己資本の充実により、より強固な財務体質に

(単位：百万円)

	2016年12月期	2017年9月末	増減額
流動資産	1,516	1,429	▲ 86
固定資産	66	300	234
有形固定資産	5	31	26
無形固定資産	18	160	142
投資その他の資産	42	108	65
資産合計	1,582	1,730	147
負債合計	1,042	1,023	▲ 19
流動負債	1,000	1,007	6
固定負債	41	16	▲ 25
純資産合計	539	706	166
負債・純資産合計	1,582	1,730	147

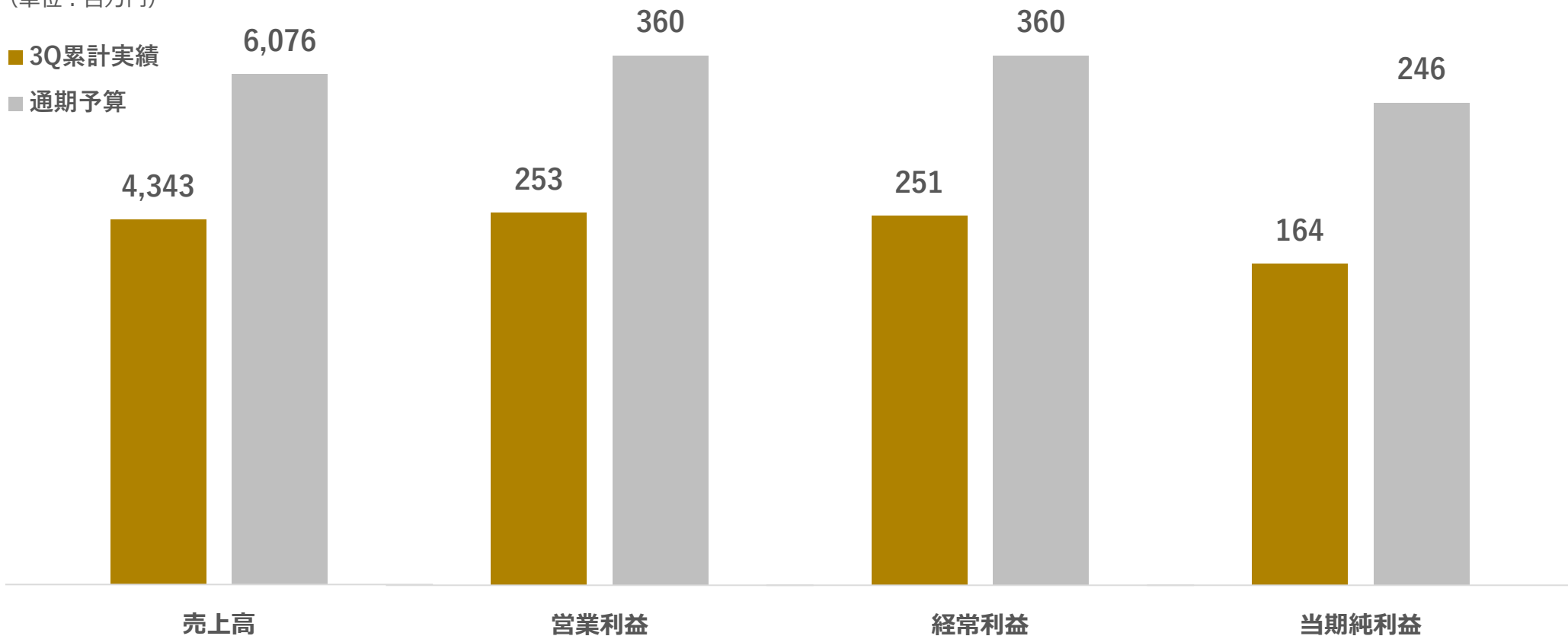
2.2017年12月期 業績見通し

◆通期予算に対し、売上高・利益ともに想定通りに進捗

(単位：百万円)

■ 3Q累計実績

■ 通期予算



- ◆売上高・経常利益ともに20%超の増収増益を予想
- ◆営業利益率・経常利益率は概ね前期同水準を見込む

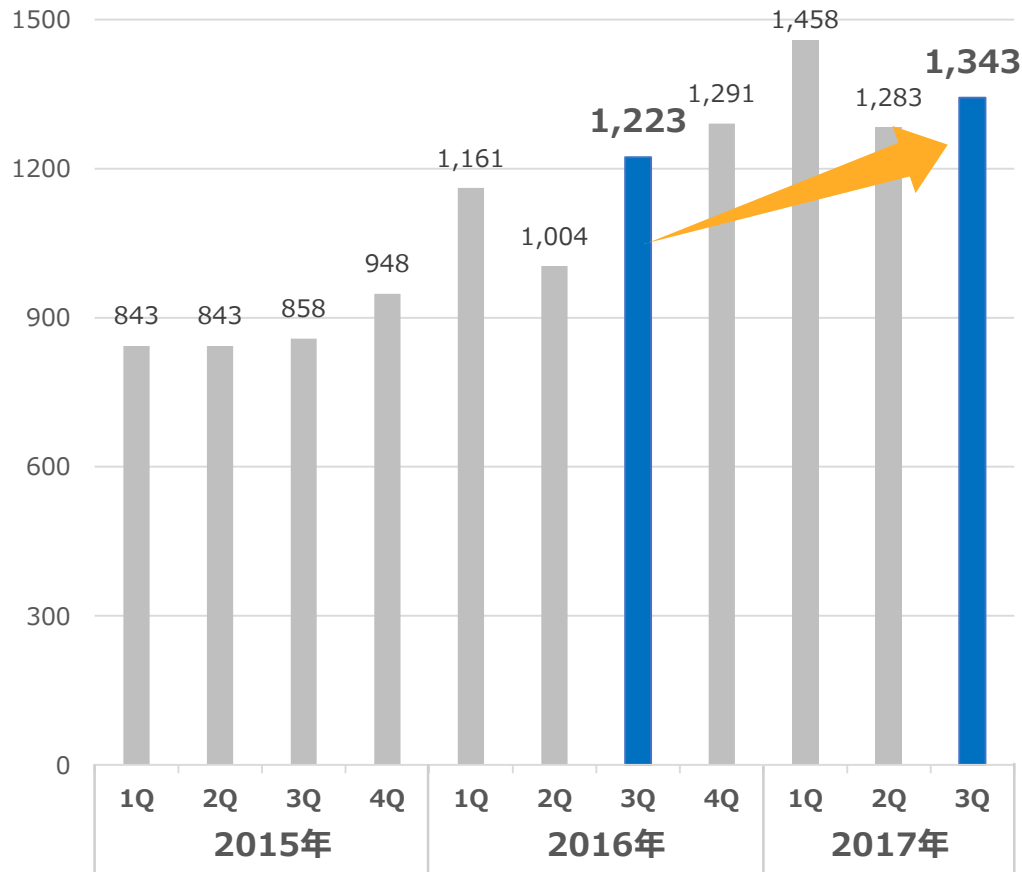
(単位：百万円)	2016年	2017年	前期比	
	12月期 (実績)	12月期 (予想)	(金額)	(増減率)
売上高	4,920	6,076	1,156	23.5%
売上総利益	869	1,103	234	26.9%
売上総利益率	17.7%	18.2%		
販売管理費	565	742	177	31.2%
販売管理費率	11.5%	12.2%		
営業利益	303	360	57	19.0%
営業利益率	6.2%	5.9%		
経常利益	298	360	62	20.6%
経常利益率	6.1%	5.9%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	246	47	24.0%
当期純利益率	4.0%	4.1%		

3. 2017年12月期第3四半期 事業別概況

売上高

YonY 9.8%増
3Q過去最高売上を達成

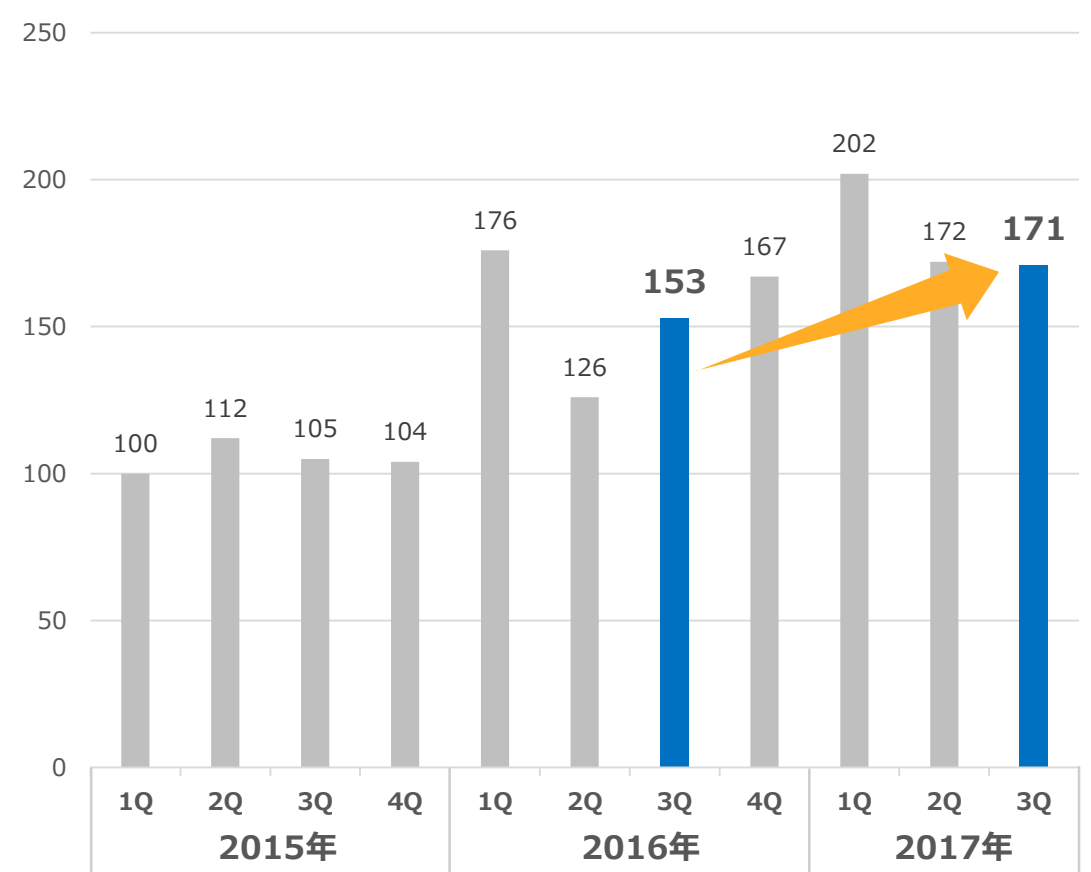
(単位：百万円)



営業利益

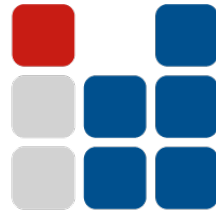
YonY 12.1%増
3Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



ハワイの観光情報サイト「LaniLani」、iPhoneアプリを提供開始

事業提携の概要



Digital Identity

- 発行部数24万部、日本・ハワイ500箇所で展開しているフリーペーパーLaniLani（ラニラニ）を発行する株式会社ピー・エム・エー・トライアングルとハワイ情報 WEB マガジン「ラニラニ.com」の運営において事業提携
- ピー・エム・エー・トライアングルが得意とする経験豊富な取材スタッフによる質の高いコンテンツ制作と、デジタルアイデンティティが得意とするユーザー設計に基づくWEB サイト運用により、ラニラニ.com が日本とハワイの懸け橋になることを目指す

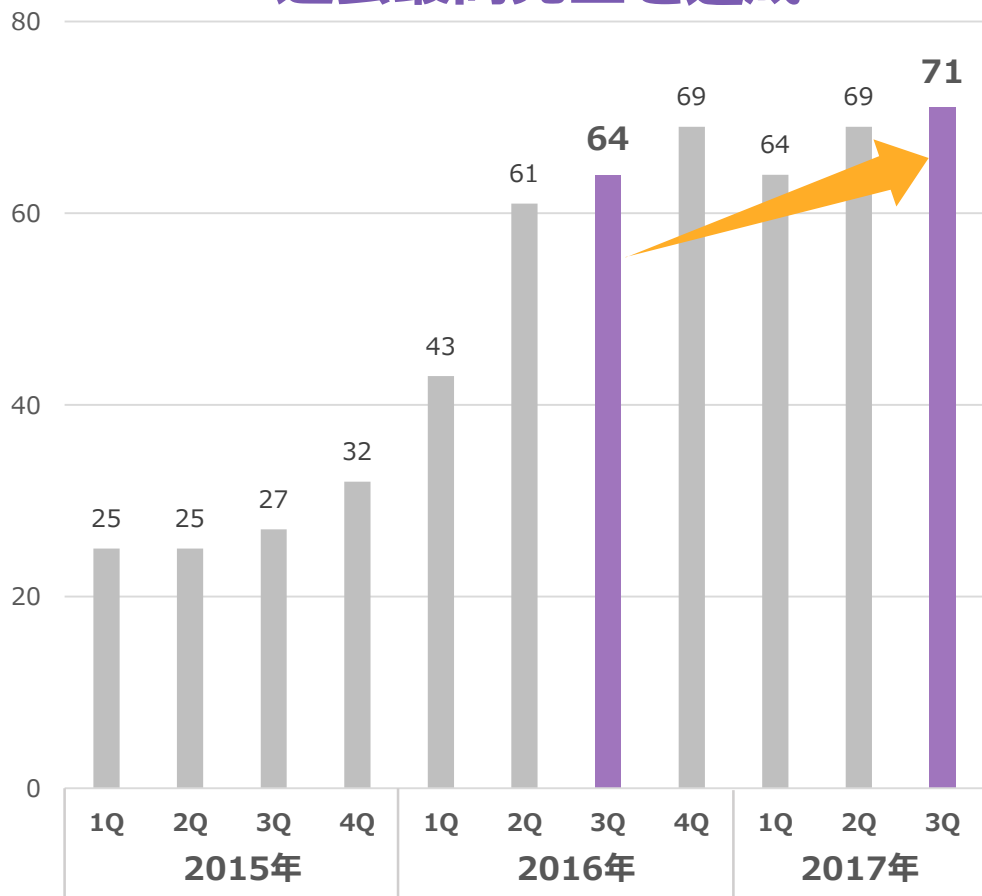
ハワイの観光情報サイト「LaniLani」 iPhoneアプリ



売上高

YonY 10.4%増
過去最高売上を達成

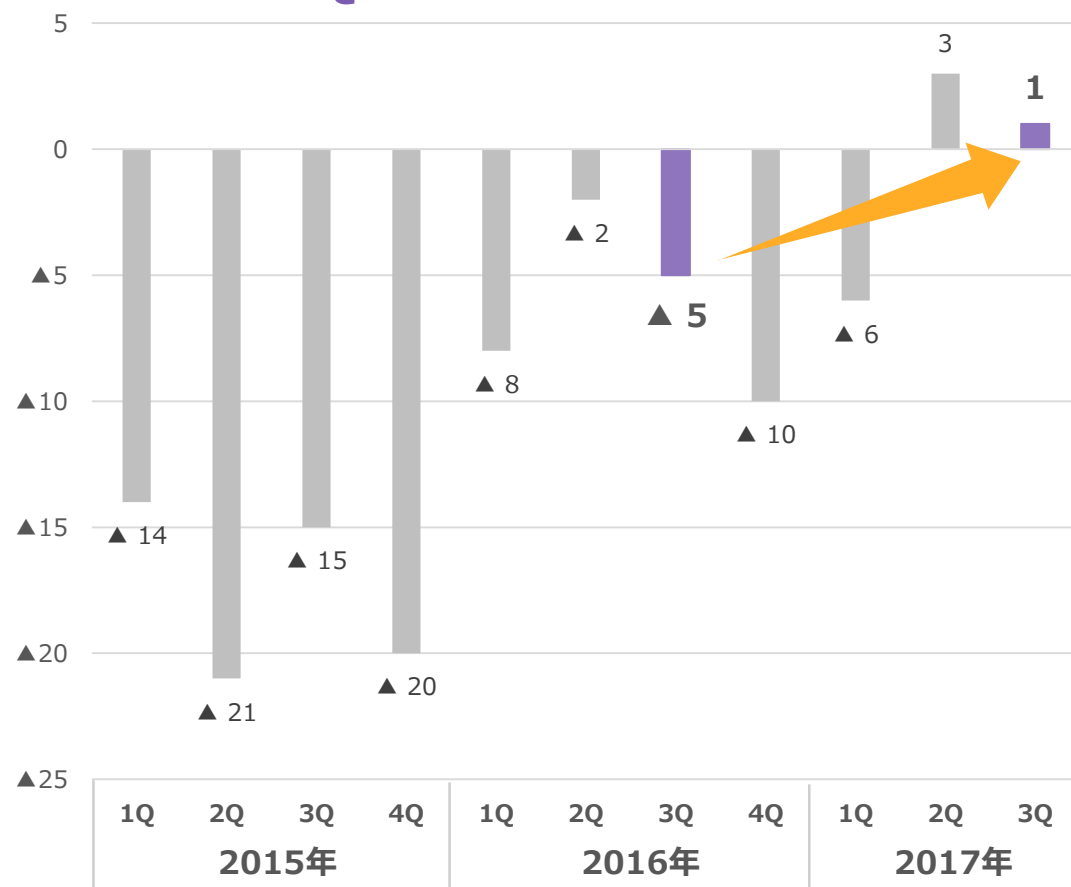
(単位：百万円)



営業利益

YonY 6百万円増
当2Q会計期間より黒字化

(単位：百万円)



メンタルカウンセリングアプリ年内リリース予定

事業提携の概要



- 医師向けマーケティング支援等を手掛けており、全国約30万人いる医師のうち10万人にリーチするネットワークを保有する株式会社Miewと、スマートフォン・タブレットを用いたオンラインメンタルカウンセリングサービスの提供に向けて業務提携
- 株式会社Miewの持つ医師及び医療従事者に対するネットワークと株式会社ライフテクノロジーの持つスマートフォン・タブレットを用いたオンライン相談プラットフォーム運営ノウハウを活用し、新たなオンラインメンタルカウンセリングのプラットフォームの年内のリリースを予定

メンタルカウンセリングサービスのイメージ



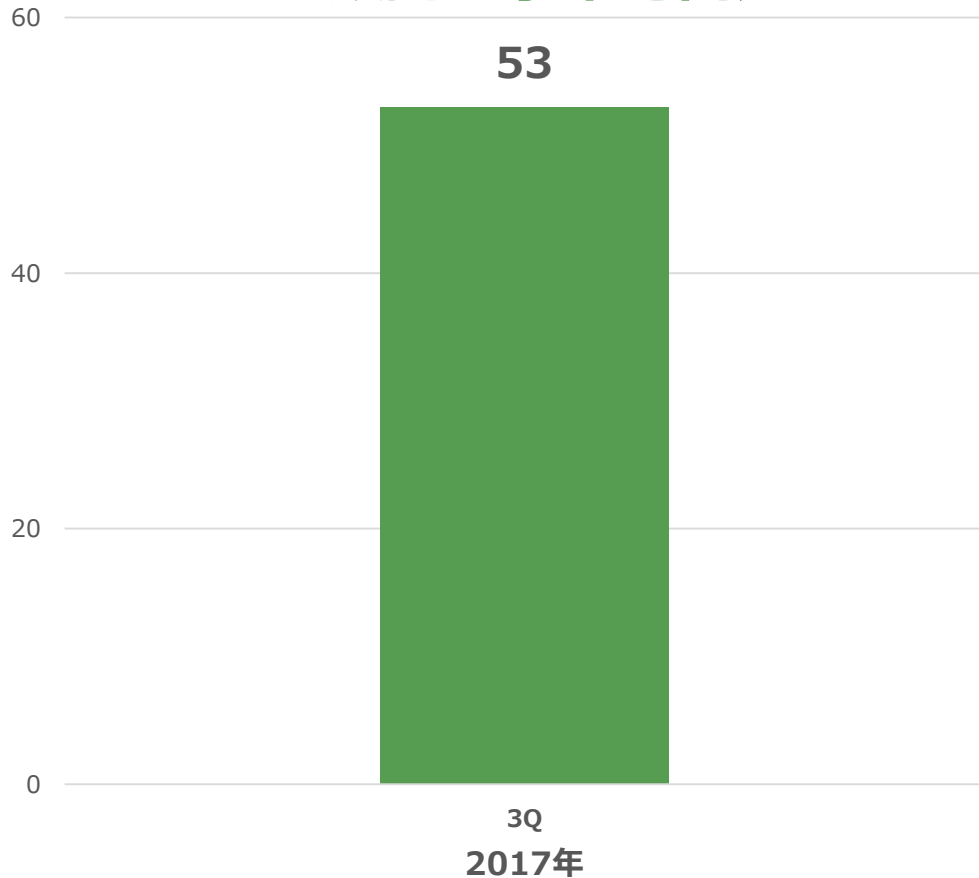


アイドルプラットフォームサービス
年末～来年1Qリリースに向けて開発中

売上高

売上高53百万円を計上
順調に事業を開始

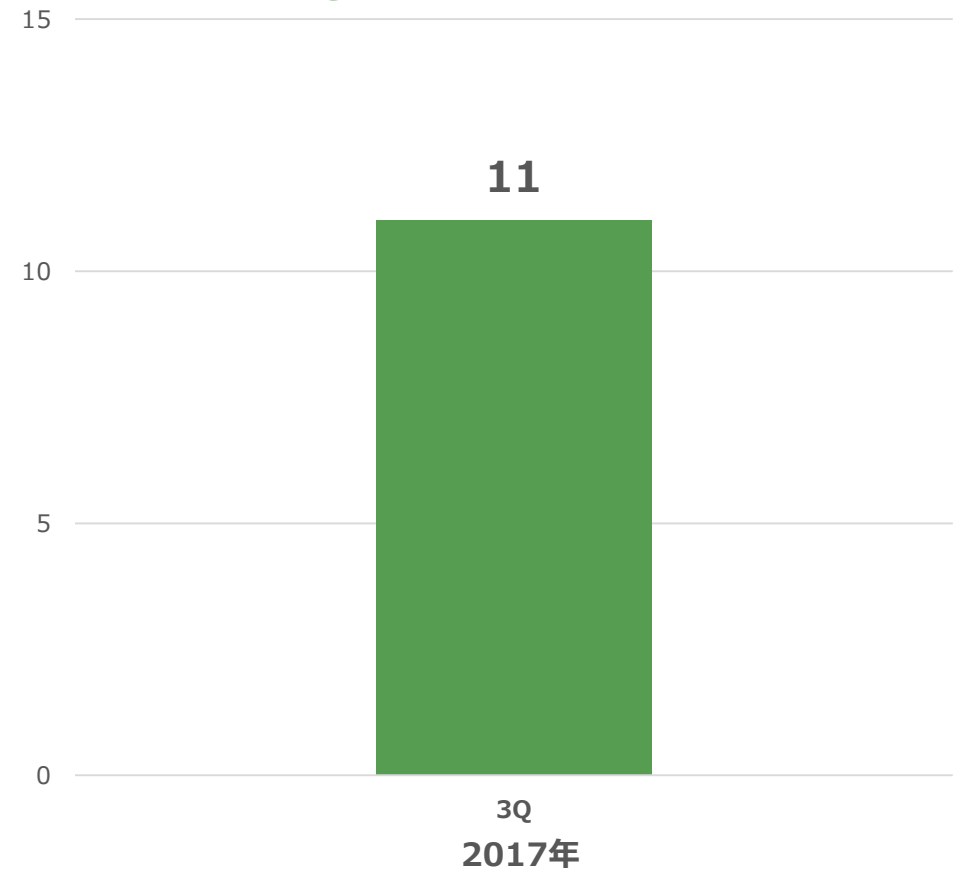
(単位：百万円)



営業利益

営業利益11百万円を計上
当3Qより営業利益に貢献

(単位：百万円)





ORCHESTRA HOLDINGS

Vision

創造の連鎖

- 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -

4. 參考資料

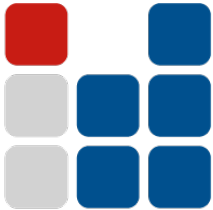


会社概要

会社名	株式会社Orchestra Holdings（旧：株式会社デジタルアイデンティティ）			
所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南5階			
設立	2009年6月17日			
決算期	12月			
資本金	183百万円（2017年9月末時点）			
事業内容	グループ戦略の立案、実行および子会社経営管理			
従業員数	129名（連結・2017年9月末時点）※臨時雇用者を除く			
経営陣	代表取締役社長CEO	中村 慶郎	代表取締役COO	佐藤 亨樹
	取締役	鈴木 謙司	取締役	石田 孝之
	取締役CFO	五代儀 直美	取締役	山本 雄貴
	社外取締役	若松 俊樹		

主要グループの状況



ORCHESTRA HOLDINGS

会社名	持分比率	セグメント区分	主要な事業内容
株式会社 デジタルアイデンティティ	 Digital Identity	デジタル マーケティング事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆デジタルマーケティング事業 ◆インターネット広告代理店事業 ◆ウェブサイトの企画・制作事業
株式会社ライフテクノロジー	 LIFE TECHNOLOGY	ライフ テクノロジー事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆プラットフォーム事業 ◆アプリ開発・運用事業
株式会社あゆた	 THE INNOVATORS COMPANY	ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆システムインテグレーション事業 ◆システムエンジニアリングサービス事業

サービスラインナップ

市場の隆盛にあわせた最適なソリューションを常に開発

<h4>運用型広告サービスとその他のサービス</h4> <table border="1"><tr><td>リスティング広告 </td><td>ディスプレイ広告 </td></tr><tr><td>ネイティブ広告 </td><td>ソーシャル広告 </td></tr><tr><td>動画広告 </td><td>アフィリエイト </td></tr></table>	リスティング広告 	ディスプレイ広告 	ネイティブ広告 	ソーシャル広告 	動画広告 	アフィリエイト 	<h4>SEOコンサルティング</h4> <table border="1"><tr><td>SEOコンサルティング <p>サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策</p></td></tr><tr><td>コンテンツマーケティング <p>SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用</p></td></tr><tr><td>内製支援・勉強会 <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p></td></tr></table>	SEOコンサルティング  <p>サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策</p>	コンテンツマーケティング  <p>SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用</p>	内製支援・勉強会  <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p>	<h4>クリエイティブサービス</h4> <table border="1"><tr><td>サイト制作 <ul style="list-style-type: none">・ブランドサイト・企業サイト・サービスサイト</td></tr><tr><td>ランディングページ制作 <ul style="list-style-type: none">・記事型ランディングページ・DPCAパッケージ・15万LPプラン</td></tr><tr><td>バナー・メール制作 <ul style="list-style-type: none">・ディスプレイ用・PDCAパッケージ</td></tr></table>	サイト制作  <ul style="list-style-type: none">・ブランドサイト・企業サイト・サービスサイト	ランディングページ制作  <ul style="list-style-type: none">・記事型ランディングページ・DPCAパッケージ・15万LPプラン	バナー・メール制作  <ul style="list-style-type: none">・ディスプレイ用・PDCAパッケージ
リスティング広告 	ディスプレイ広告 													
ネイティブ広告 	ソーシャル広告 													
動画広告 	アフィリエイト 													
SEOコンサルティング  <p>サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策</p>														
コンテンツマーケティング  <p>SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用</p>														
内製支援・勉強会  <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p>														
サイト制作  <ul style="list-style-type: none">・ブランドサイト・企業サイト・サービスサイト														
ランディングページ制作  <ul style="list-style-type: none">・記事型ランディングページ・DPCAパッケージ・15万LPプラン														
バナー・メール制作  <ul style="list-style-type: none">・ディスプレイ用・PDCAパッケージ														
認知・PR 	DMP活用 	CRM 	アクセス解析 											
全体設計														

事業の特徴

デジタルマーケティング事業 3つの特徴

ワンストップ
ソリューション

費用対効果の高い
広告運用

高い市場成長率

事業内容

テクノロジー×マーケティングで新市場を開拓



事業の特徴

アプリ開発・運用 & プラットフォーム構築 3つの特徴

チャットアプリ
運営ノウハウ

自社開発体制

デジタル
マーケティング
ノウハウ

事業内容

高い技術力と豊富な開発実績でITソリューションを提供

事業内容

システムインテグレーション

Web
フロント開発



スマートフォン
アプリ開発



Web
サーバサイド開発



クラウド
環境構築



システムエンジニアリングサービス

あゆた社概要

開発実績

- クラウド開発、ビッグデータ向けダッシュボード開発
- ARアプリの開発
- ディープラーニングモデルの構築など先端技術知識を有する

代表取締役社長 毛利真克 経歴

- 2007年 独立行政法人 日本情報処理機構 未踏ソフトウェア創造事業に採択
- Google主催のハッカソンで2回優勝
- mixi主催のハッカソンで1回優勝
- 技術勉強会80回以上開催など実績多数

事業の特徴

ソフトウェア開発 3つの特徴

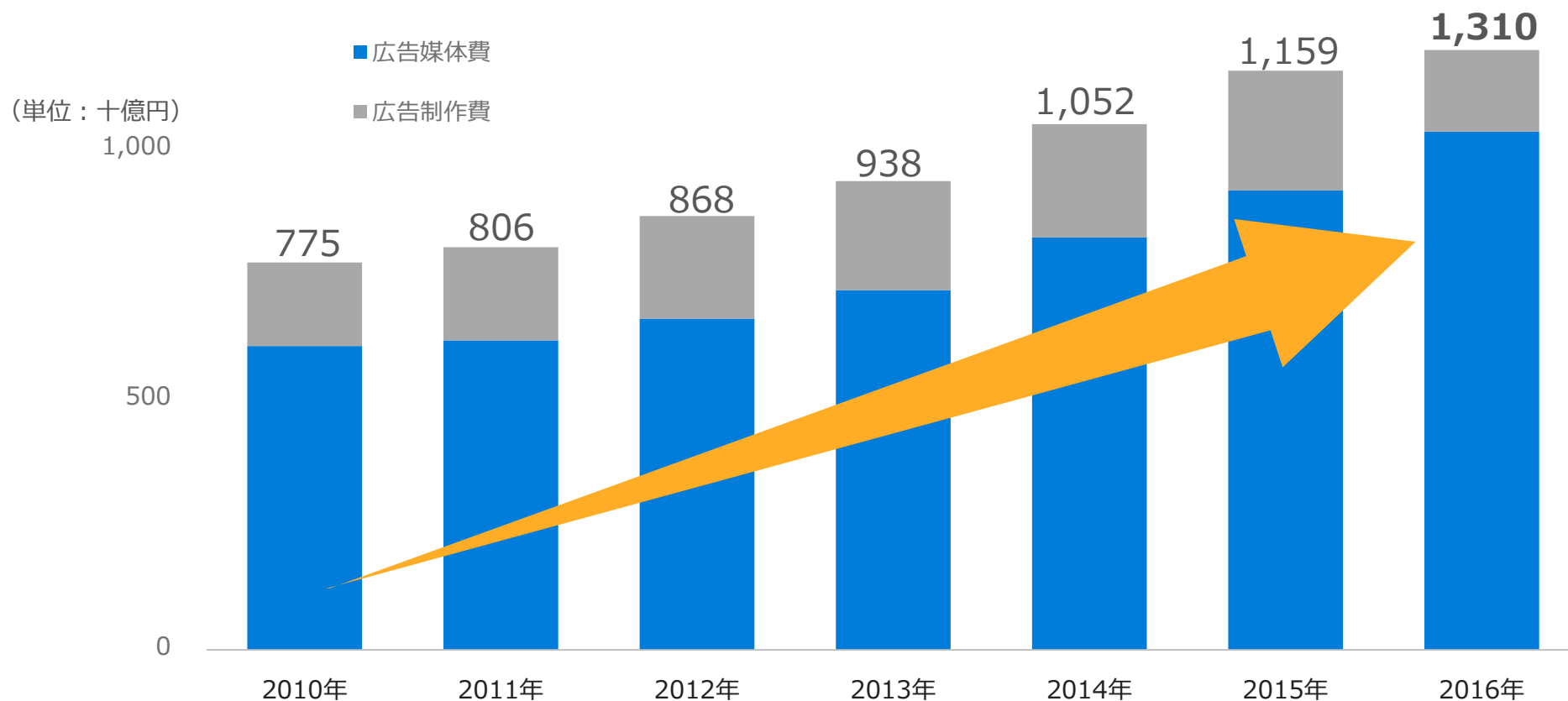
高い開発技術力

拡大が見込まれる
市場環境

既存事業との
シナジー

市場データ

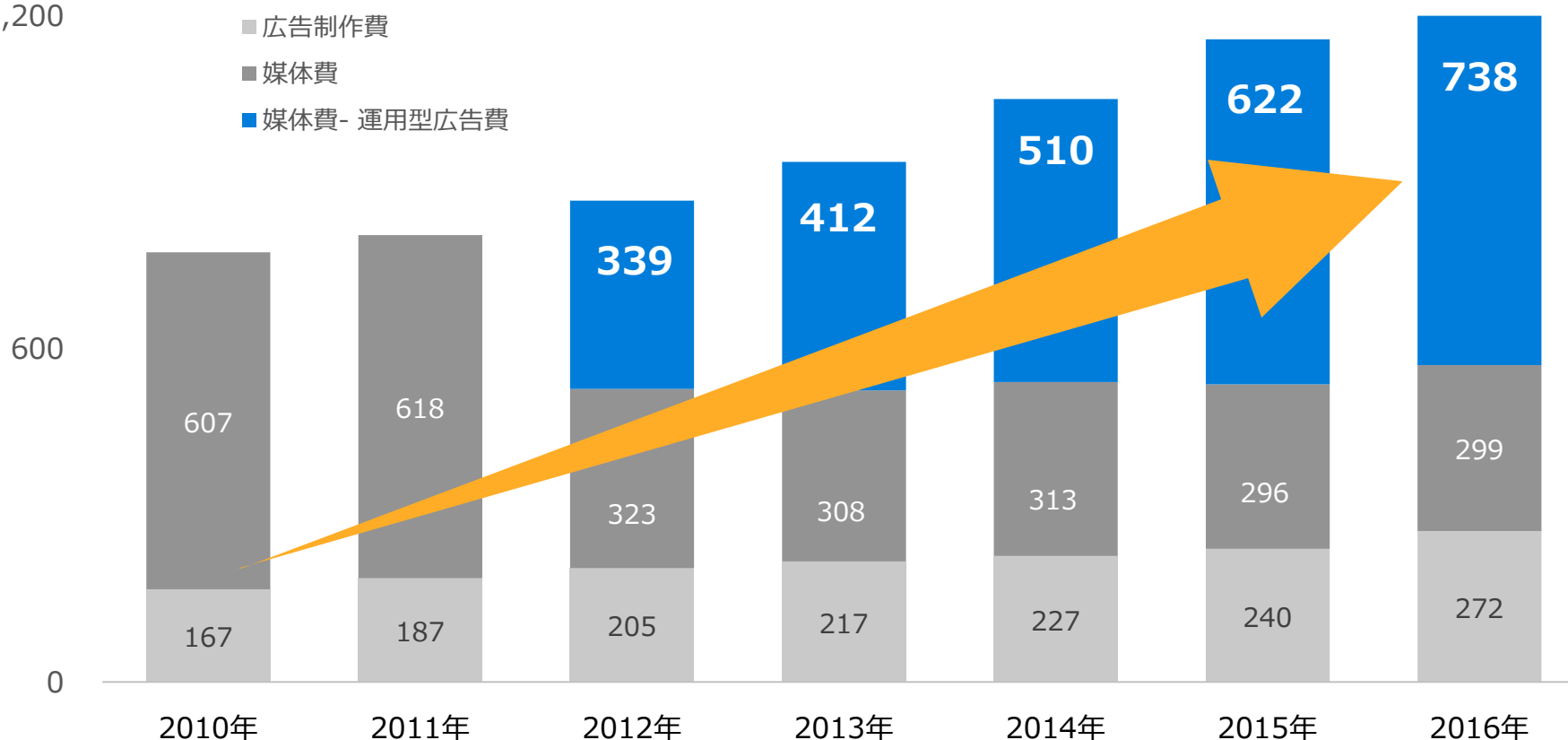
インターネット広告市場は前年比13.0%増 1兆円を超える急成長市場



当社が注力する運用型広告市場は前年比18.6%増の成長とインターネット広告市場の中でも際立った成長を続けている

(単位：十億円)

1,200

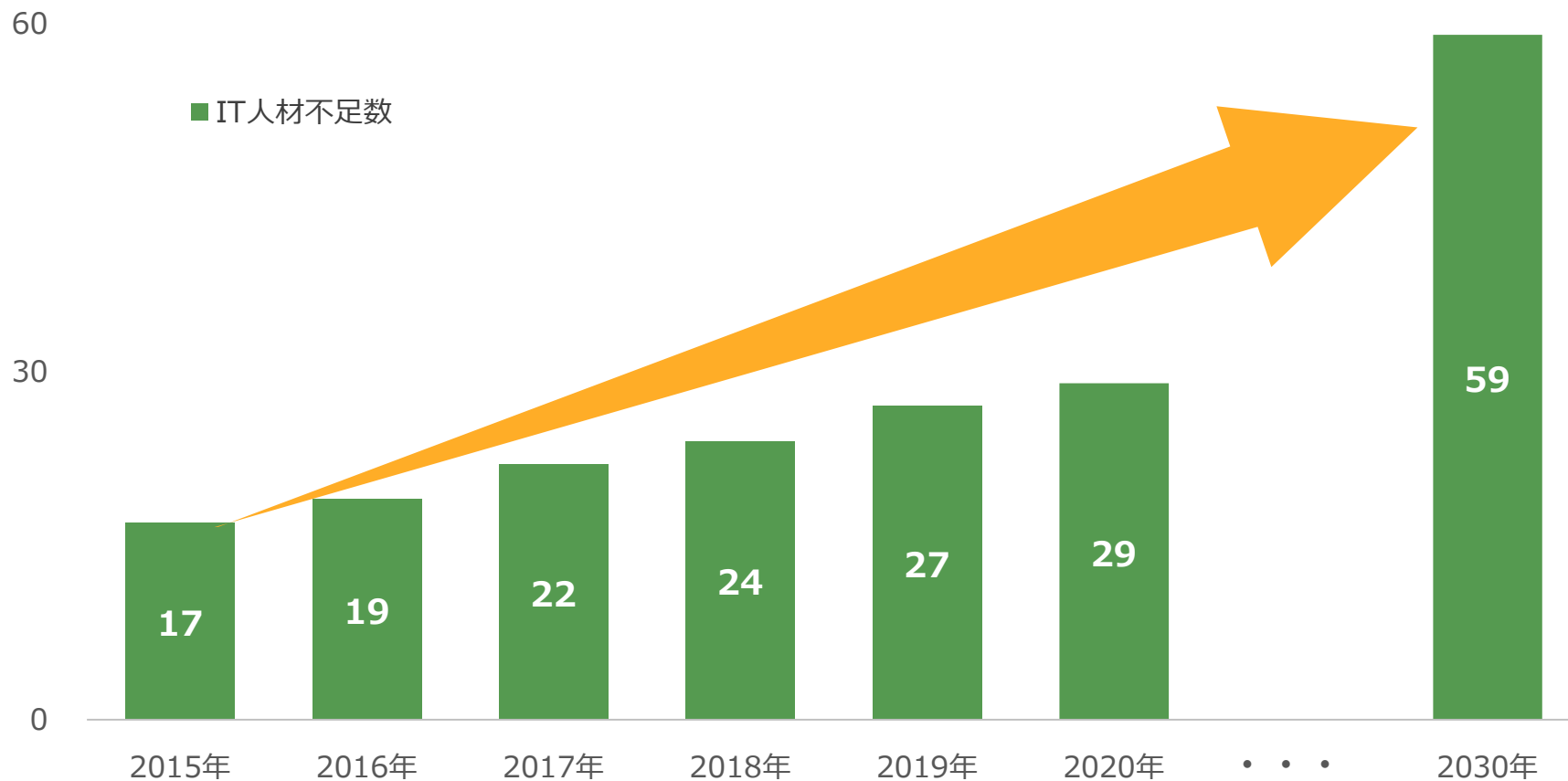


※2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

出所:電通「2016年日本の広告費」

2030年のIT人材の不足数は約59万人と推計 IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み

(単位：万人)



成長戦略

事業間のシナジーを創出することで 各事業の成長を更に加速

デジタルマーケティング事業

高い取引継続率によるプラスの成長スパイラルを活かし、市場成長を着実に捉え、継続的・安定的に事業拡大

デジタルマーケティング事業で培ったノウハウのアプリへの活用

マーケティングオートメーションへの展開など



ORCHESTRA HOLDINGS

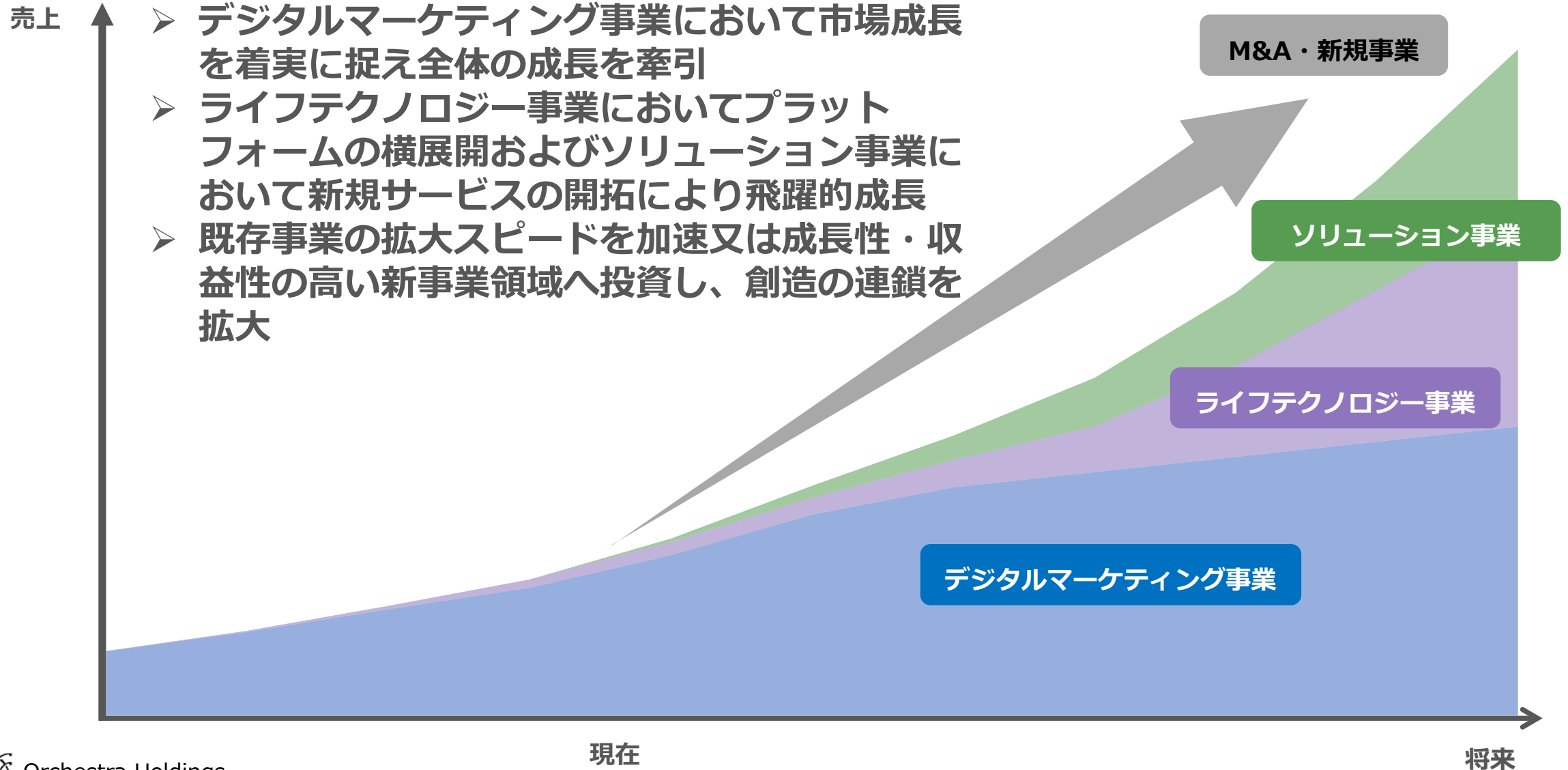
ノウハウを活かしたプラットフォームの横展開によりサービスラインアップを拡充し、収益機会を拡大

ライフテクノロジー事業

ディープラーニングモデルやAR技術のアプリへの活用など

IT人材への需要を確実に取り込むとともに、先端技術を活かした新規サービスを開発し、市場の獲得を目指す

ソリューション事業



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。