



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2017年12月期
決算説明会資料

証券コード：6533

- 1** 2017年12月期通期 決算概要
- 2** 2018年12月期 連結業績見通し
- 3** 2017年12月期通期 事業別概況
- 4** 成長戦略
- 5** 参考資料

1. 2017年12月期通期 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：	5,897百万円	YoY	19.9%増
営業利益：	364百万円	YoY	20.2%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：	5,487百万円	YoY	17.2%増
営業利益：	727百万円	YoY	16.6%増

ライフ テクノロジー 事業

営業損益が大幅に改善し、通期で黒字化を達成

売上高：	300百万円	YoY	25.6%増
営業損益：	6百万円	YoY	32百万円増

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

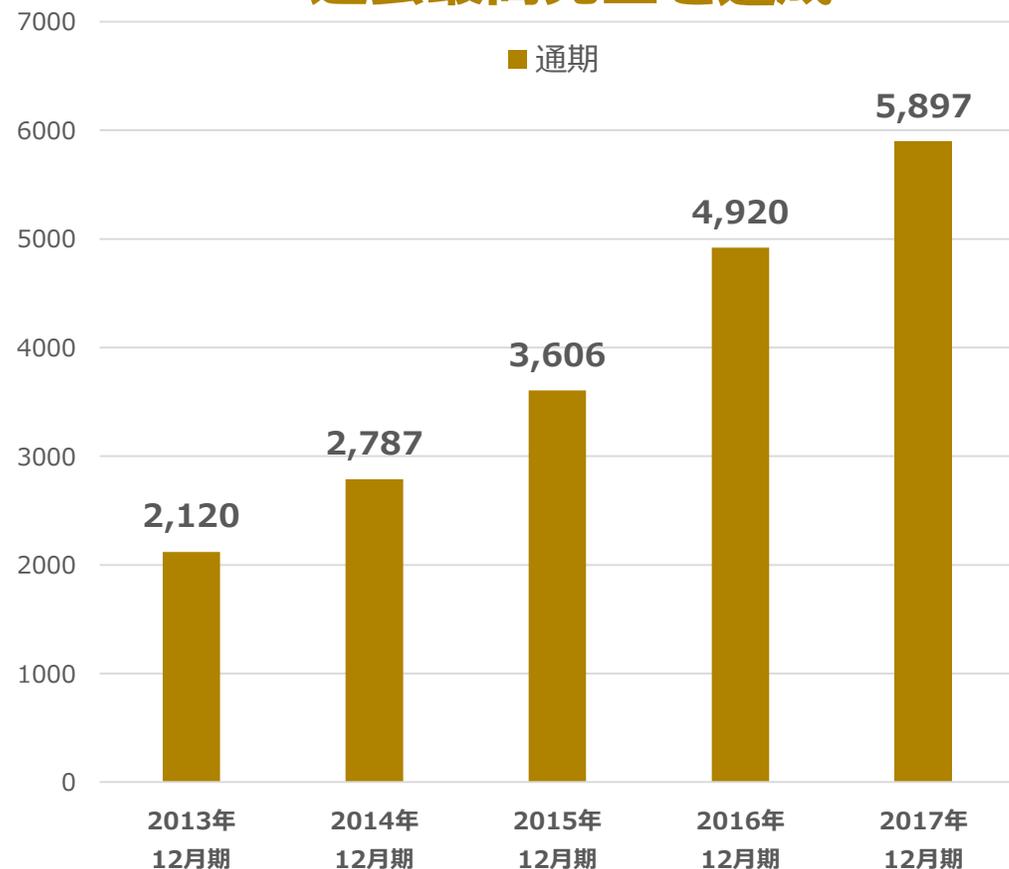
売上高：	109百万円
営業利益：	35百万円

※各事業の売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

売上高

YoY 19.9%増
過去最高売上を達成

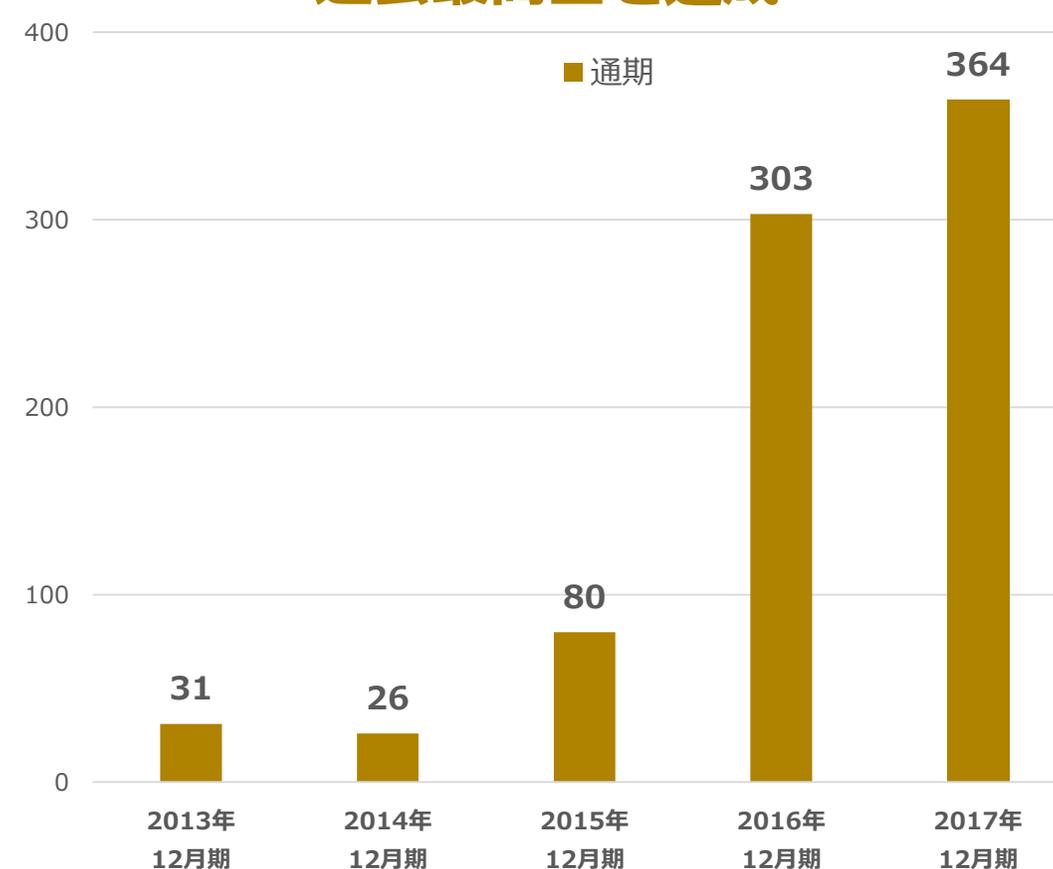
(単位：百万円)



営業利益

YoY 20.2%増
過去最高益を達成

(単位：百万円)



- ◆過去最高売上を更新
- ◆M&A、持株会社化、オフィス移転等による一過性費用の発生により
販管費が増加するも、過去最高利益を更新

	2016年12月期	2017年12月期	前年同期比	
	(実績)	(実績)	(金額)	(増減率)
(単位：百万円)				
売上高	4,920	5,897	976	19.9%
売上総利益	869	1,116	247	28.5%
売上総利益率	17.7%	18.9%		
販売管理費	565	752	186	32.9%
販売管理費率	11.5%	12.8%		
営業利益	303	364	61	20.2%
営業利益率	6.2%	6.2%		
経常利益	298	363	64	21.6%
経常利益率	6.1%	6.2%		
当期純利益 ※	199	241	42	21.2%
当期純利益率	4.0%	4.1%		

※当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

2017年12月期通期 営業利益増減分析

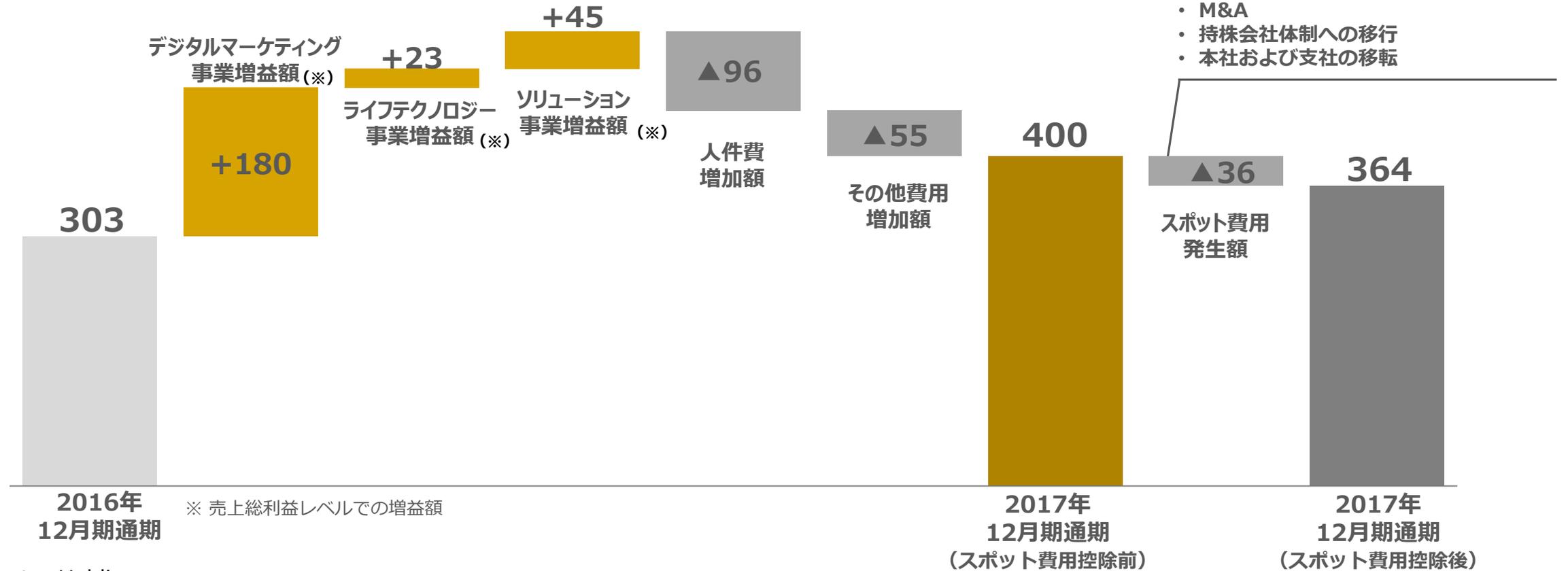


ORCHESTRA HOLDINGS

◆ 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97百万円（約+32%）の増益

対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



◆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12月期	増減額
流動資産	1,516	1,789	272
固定資産	66	379	313
有形固定資産	5	29	24
無形固定資産	18	162	143
投資その他の資産	42	187	144
資産合計	1,582	2,168	586
負債合計	1,042	1,385	342
流動負債	1,000	1,376	376
固定負債	41	8	▲33
純資産合計	539	783	243
負債・純資産合計	1,582	2,168	586

2.2018年12月期 連結業績見通し

- ◆売上高・利益ともに20%超の増収増益を見込む
- ◆ライフテクノロジー事業における、前年度末以降リリースのサービス^(※1)は、保守的に広告宣伝費等の費用項目のみ勘案
- ◆2018年1月公表のM&A^(※2)による影響は精査中のため含めず

※1 オンラインカウンセリングアプリ「メンタルケアーズ」：2017年12月リリース
 ライブ配信プラットフォーム「スカウトライブ」：2018年 1月リリース

※2 2018年1月12日付「当社子会社による事業譲受に関するお知らせ」ご参照。事業譲受実行日は2018年2月1日。

	2017年12月期	2018年12月期	前年同期比	
	(実績)	(業績予想)	(金額)	(増減率)
売上高	5,897	7,204	1,307	22.2%
営業利益	364	445	80	22.1%
営業利益率	6.2%	6.2%		
経常利益	363	444	81	22.1%
経常利益率	6.2%	6.2%		
当期純利益^{※3}	241	291	50	21.0%
当期純利益率	4.1%	4.1%		

※3 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

デジタルマーケティング事業

- ◆ 主力サービスの運用型広告市場は成長率20%超の成長市場
- ◆ 市場成長を着実に捉え、増収・増益を見込む

ライフテクノロジー事業

- ◆ 「ウラーラ」のユーザビリティ向上とプロモーションに引き続き注力
- ◆ 新規リリースタイトルは、コンテンツ拡充とユーザー獲得のためのプロモーションに注力

ソリューション事業

- ◆ 持続的な拡大が見込まれるIT市場により、引き続き受注環境は良好に推移することを見込む
- ◆ 先端技術を活かしたサービス提供により、収益拡大を図る

全社経営戦略

- ◆ M&Aの活用、新規事業の創出により
 - ・ 既存事業の拡大スピードを速める
 - ・ 成長性・収益性の高い新事業領域へ積極的に挑戦
- ➔ 持続的な利益成長の実現、企業価値成長の加速

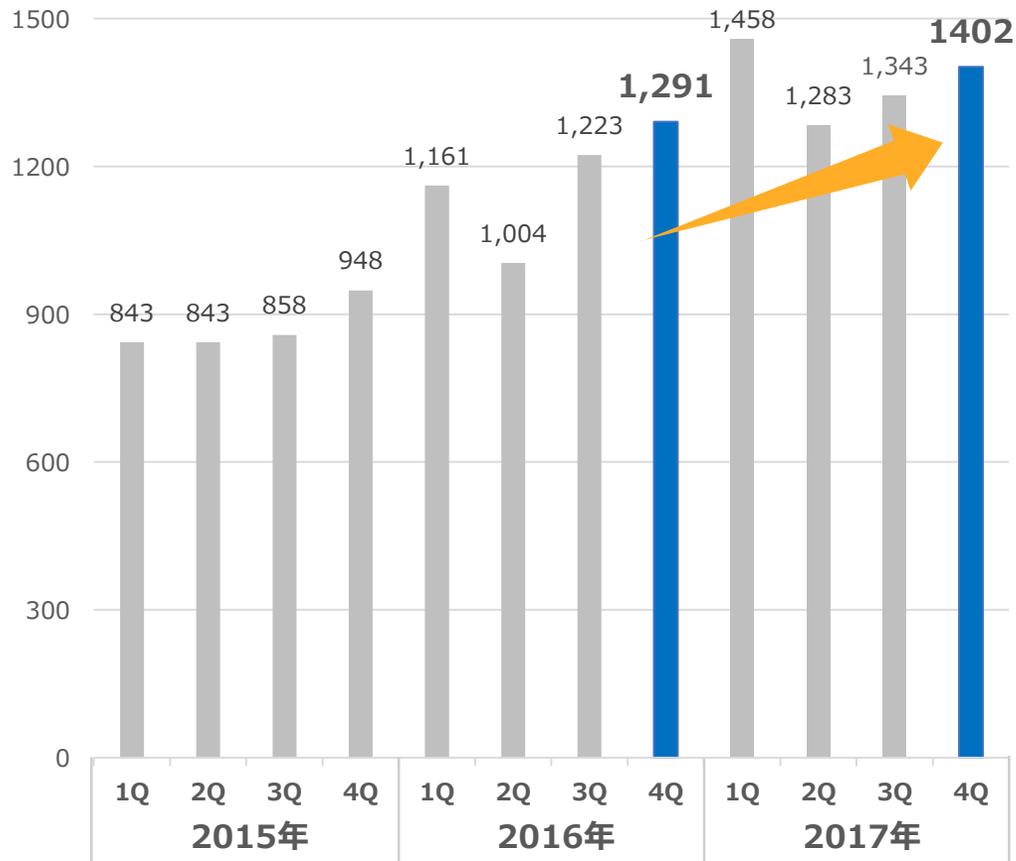
※M&A、新規事業については2018年12月期予算には反映しておりません。

3. 2017年12月期通期 事業別概況

売上高

YonY 8.6%増
4Q過去最高売上を達成

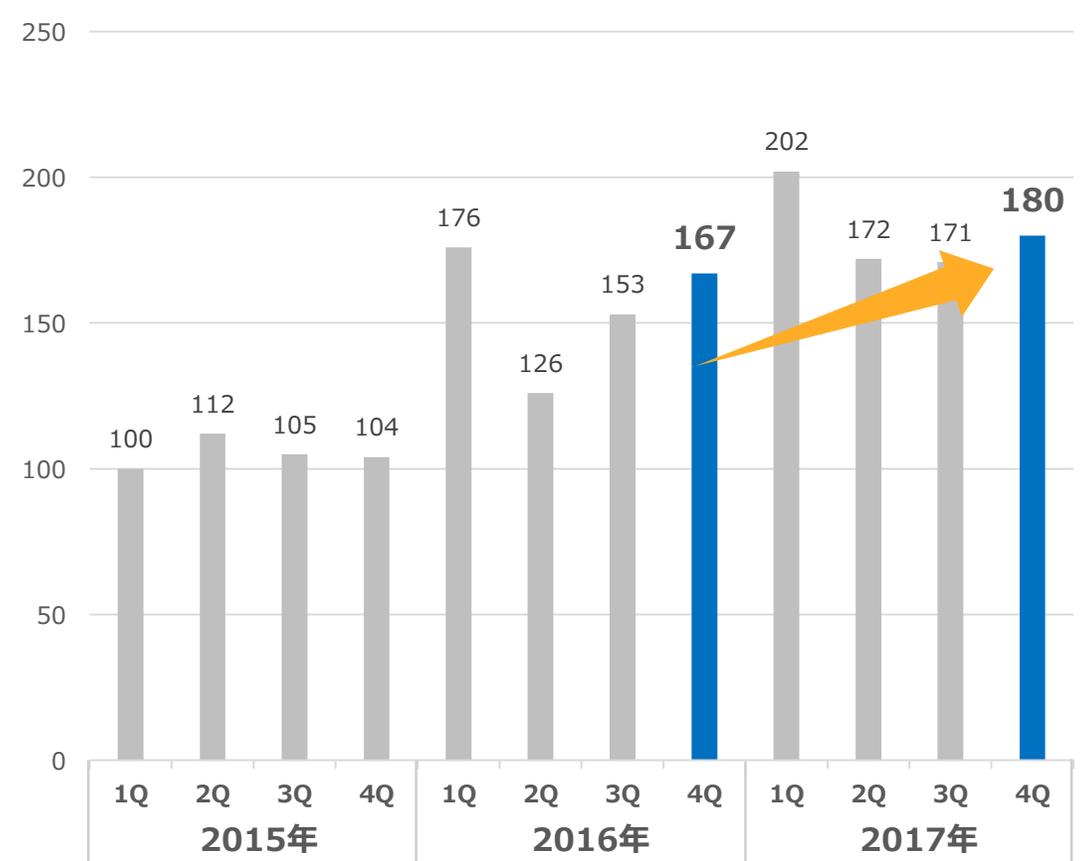
(単位：百万円)



営業利益

YonY 7.5%増
4Q過去最高益を達成

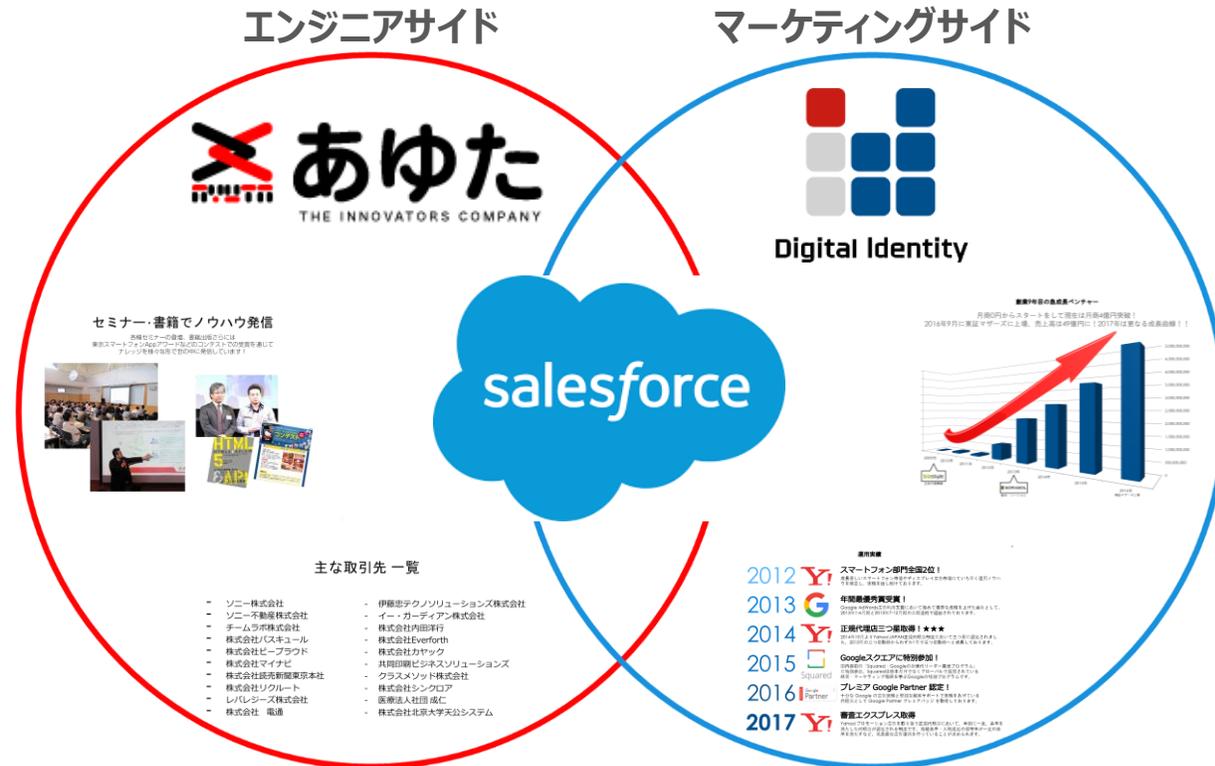
(単位：百万円)



* 四半期会計期間毎の数値を記載しております

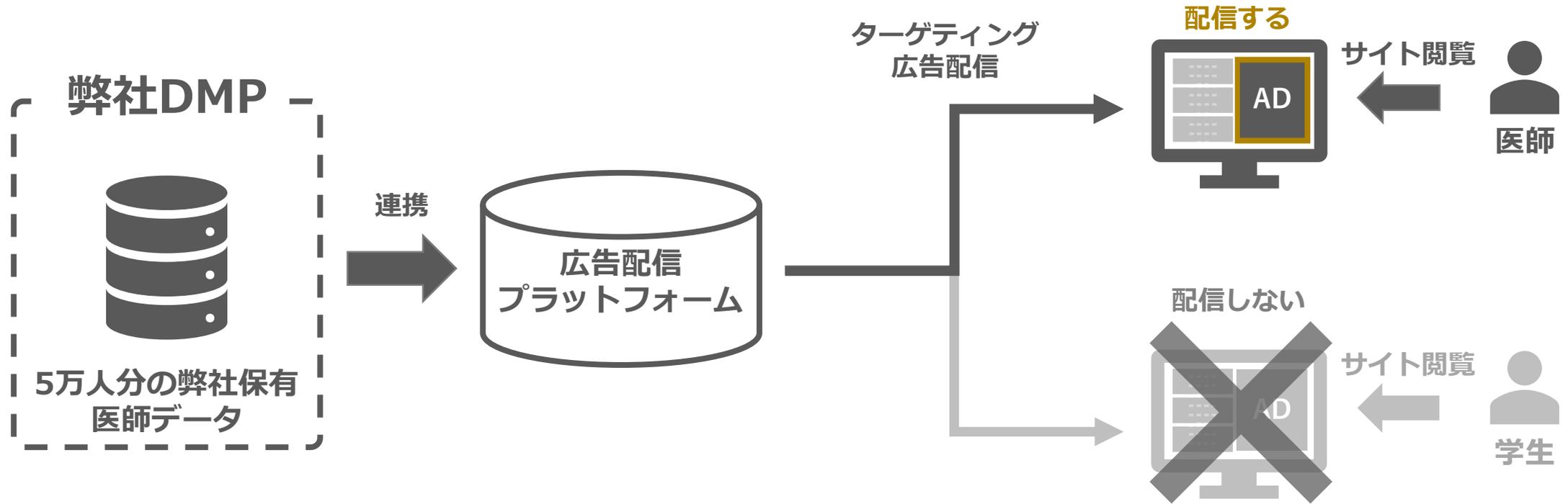
* 売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

株式会社Orchestra Holdingsが Salesforce Consulting Partnerに認定



あゆた社の開発力とデジタルアイデンティティ社のデジタルマーケティング領域の専門性を融合し
 エンジニア×マーケティングのハイブリッド型セールスフォースベンダーとして
 一気通貫のサービス提供を実現

医師限定のweb広告メニュー【ドクリーチ】をリリース

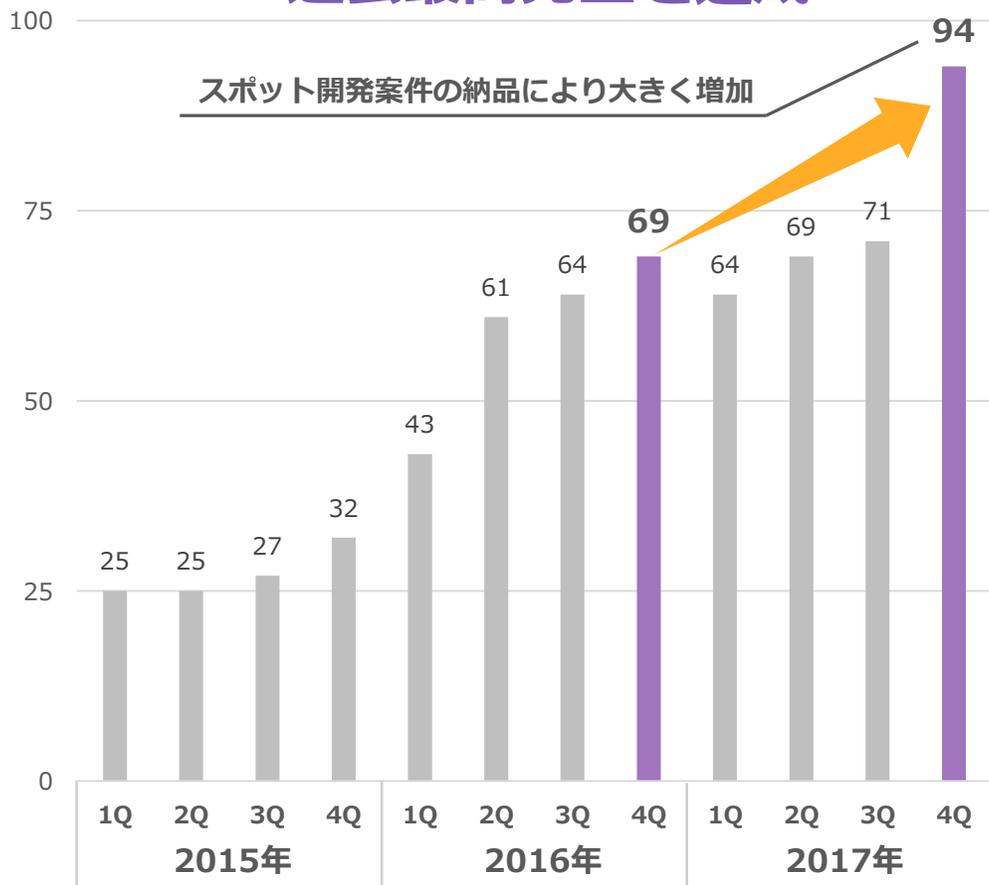


医師に確実に効果的なターゲティング広告配信ができるソリューションを開発
現在、全国の医師約30万人のうち、5万人分のデータを保有
医師向け商品のマーケティングや、富裕層向け商材を扱う広告主様を中心に、
ブランディングや顧客獲得の支援の一環として提供

売上高

YonY 35.7%増
過去最高売上を達成

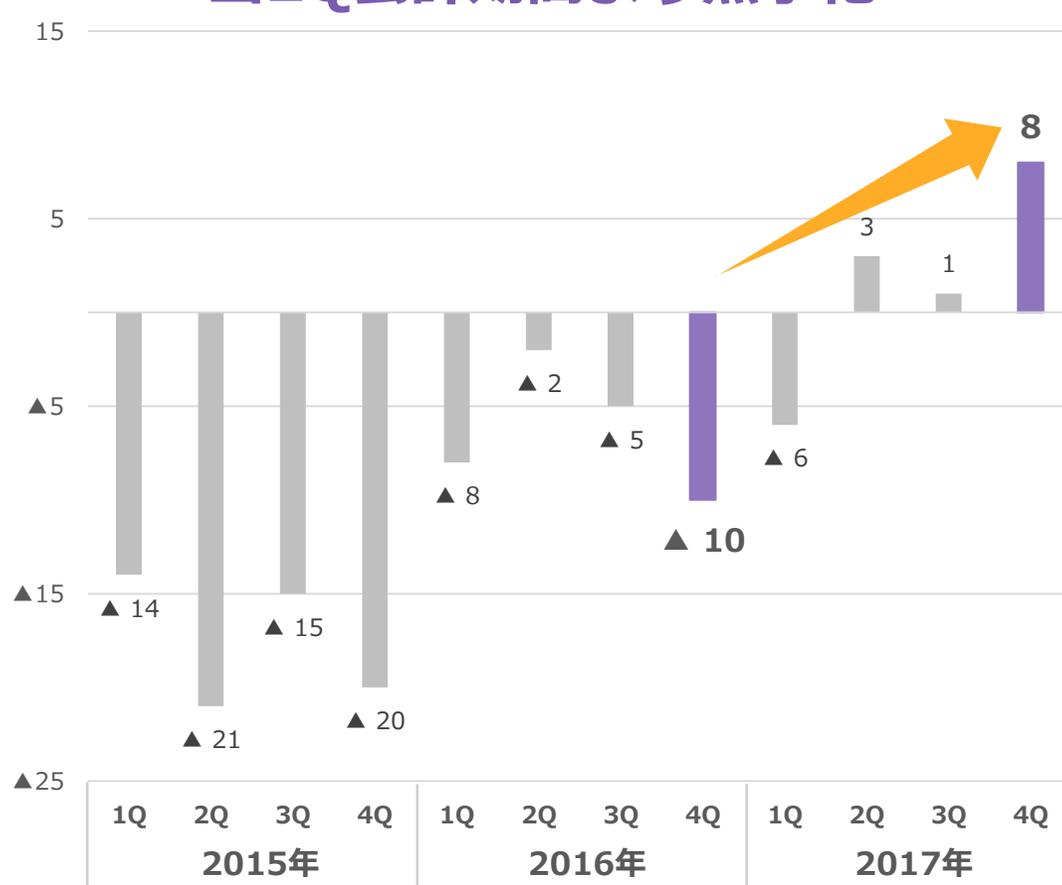
(単位：百万円)



営業利益

YonY 18百万円増
当2Q会計期間より黒字化

(単位：百万円)



* 四半期会計期間毎の数値を記載しております

* 売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

ライブ配信プラットフォーム 「スカウトライブ」をリリース！



アイドルやタレントとの交流をもっと身近に！ファン活動をさらに楽しく！
インターネット上で新しいタレント発掘を楽しむことができる配信サービスを開始

オンラインカウンセリングアプリ 「メンタルケアーズ」をリリース



「メンタルケアーズ」はスマホでかんたん・安全にできるカウンセリングアプリ
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との業務提携により、経験豊富な医師陣がメンタルケアーズに登録
2018年2月22日に本サービスのiOS版をリリース

KDDIグループの株式会社medibaと業務提携 第一弾として「au占い」アプリをリリース

mediba ×



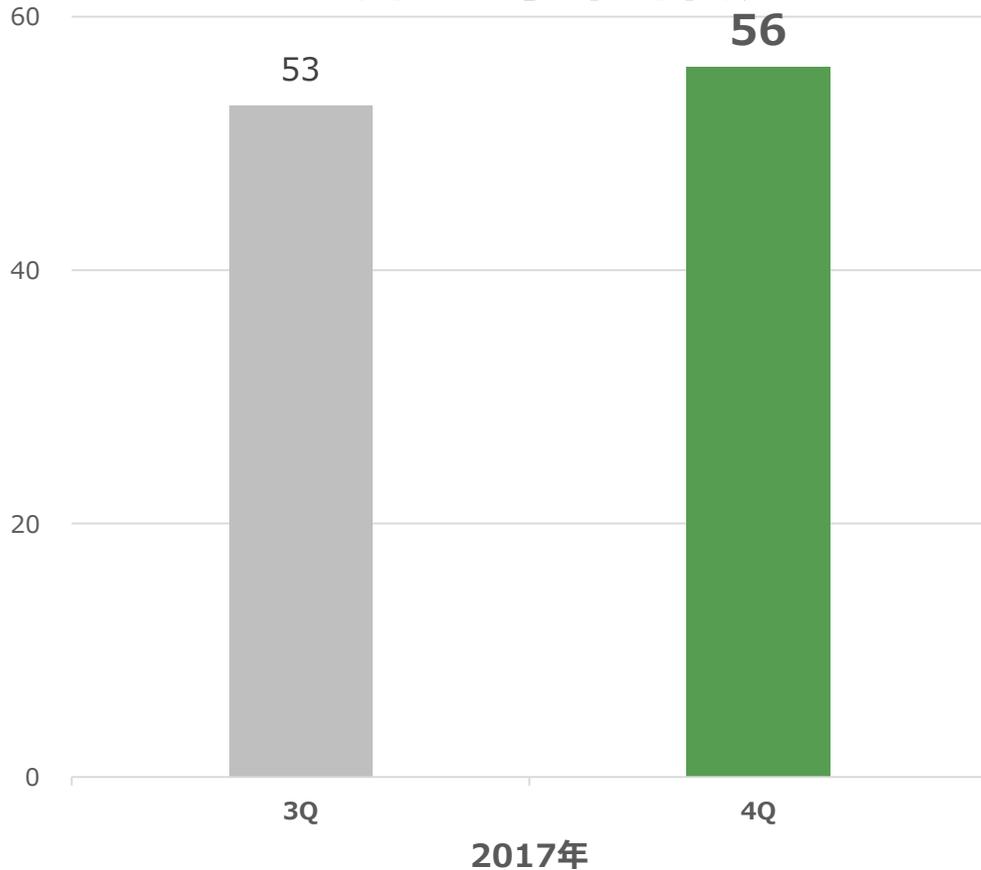
チャット相談サービスプラットフォームを利用したビジネスにおいて
KDDIグループの株式会社medibaと業務提携を開始
その第一弾として「au占い」アプリをリリース

今後もチャット相談の領域を広げていく予定で、占いに次ぐ第二弾にはメンタルヘルス相談を検討

売上高

売上高56百万円を計上
順調に事業を開始

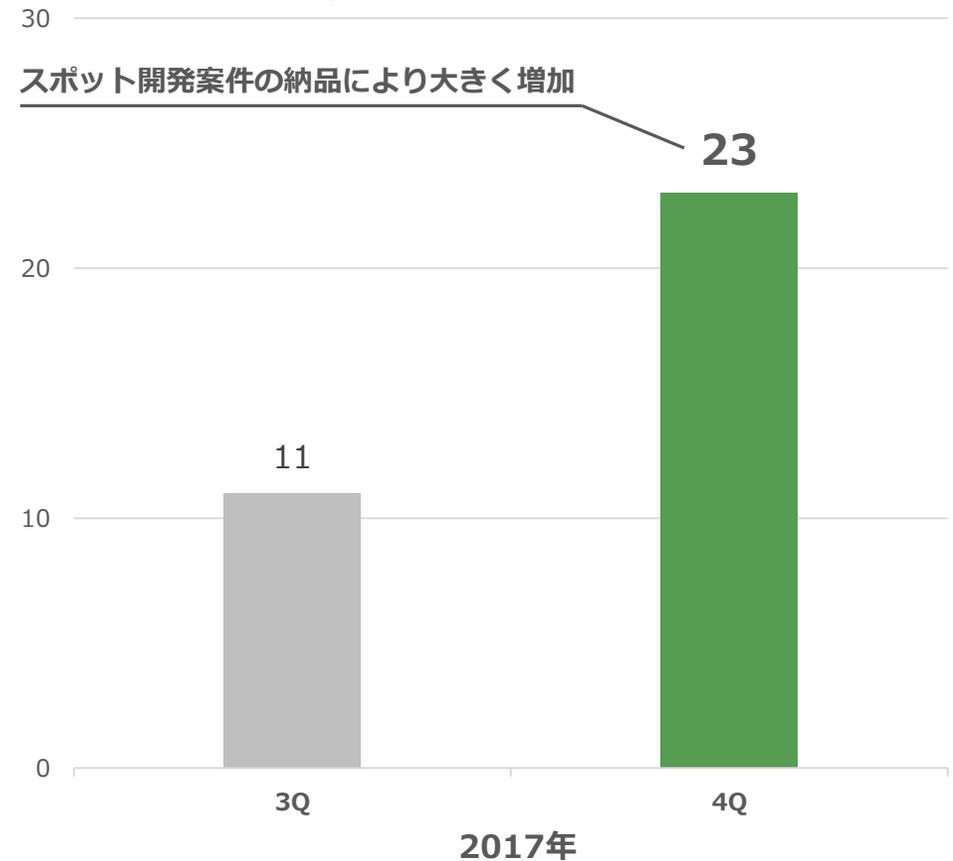
(単位：百万円)



営業利益

営業利益23百万円を計上
当3Qより営業利益に貢献

(単位：百万円)



* 四半期会計期間毎の数値を記載しております

* 売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

株式会社グローバル・リサーチの ITソリューション事業を譲受しソリューション事業を強化

ソリューション事業に係るM&A



株式会社あゆた、株式会社セレッテのM&Aに続き、ソリューション事業で3件目のM&A
グローバル・リサーチのITソリューション事業を
あゆた社に迎えることで、ソリューション事業における開発体制を更に強化

「請求管理ロボ」や「インターネット決済サービス」 を展開する株式会社ROBOT PAYMENTへ出資



ROBOT PAYMENTは、「Fintech×Robot」をコンセプトとして、
企業のお金まわりの業務をロボット化するサービスを開発・提供
Orchestra Investmentは、当該出資を通じて、企業価値向上を積極的に支援

4. 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

プラットフォームの横展開と他社とのアライアンスによりサービスラインアップを拡充し、収益機会を拡大

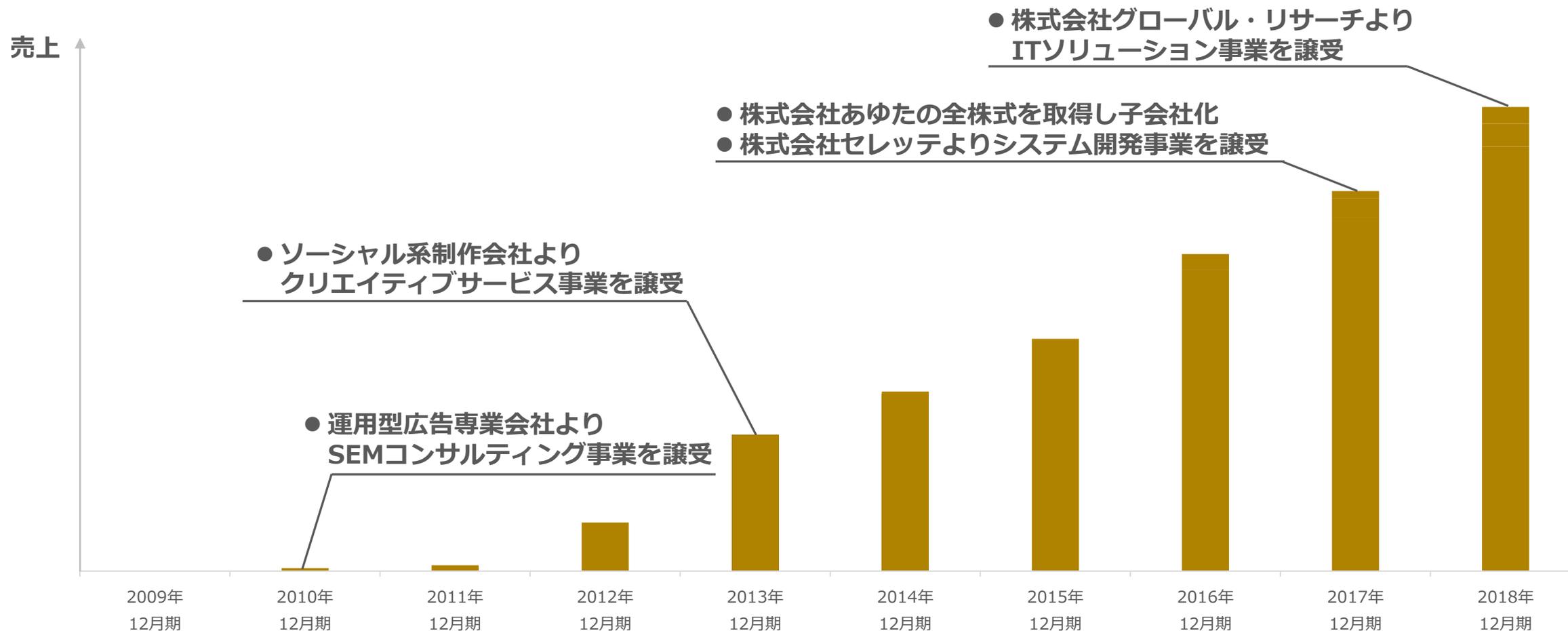
ライフテクノロジー事業

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、クラウドインテグレーション等の急成長市場でのプレゼンスを拡大し、積極的に事業拡大を図る

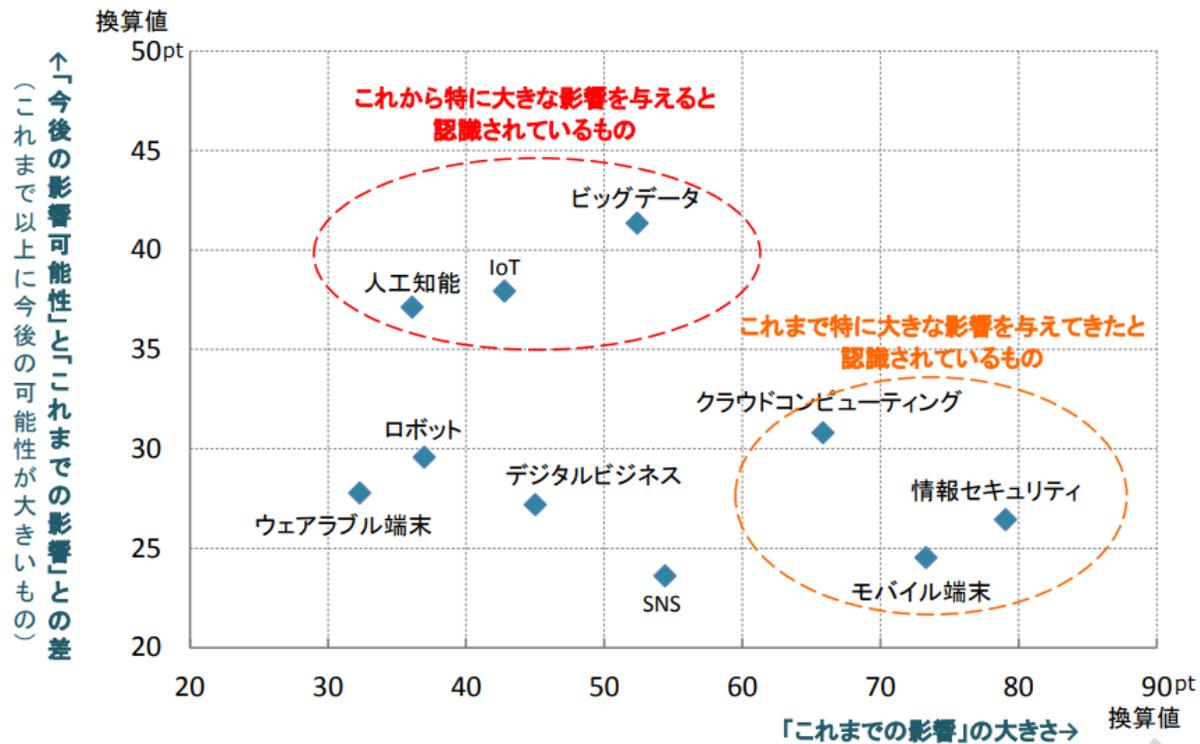
ソリューション事業

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

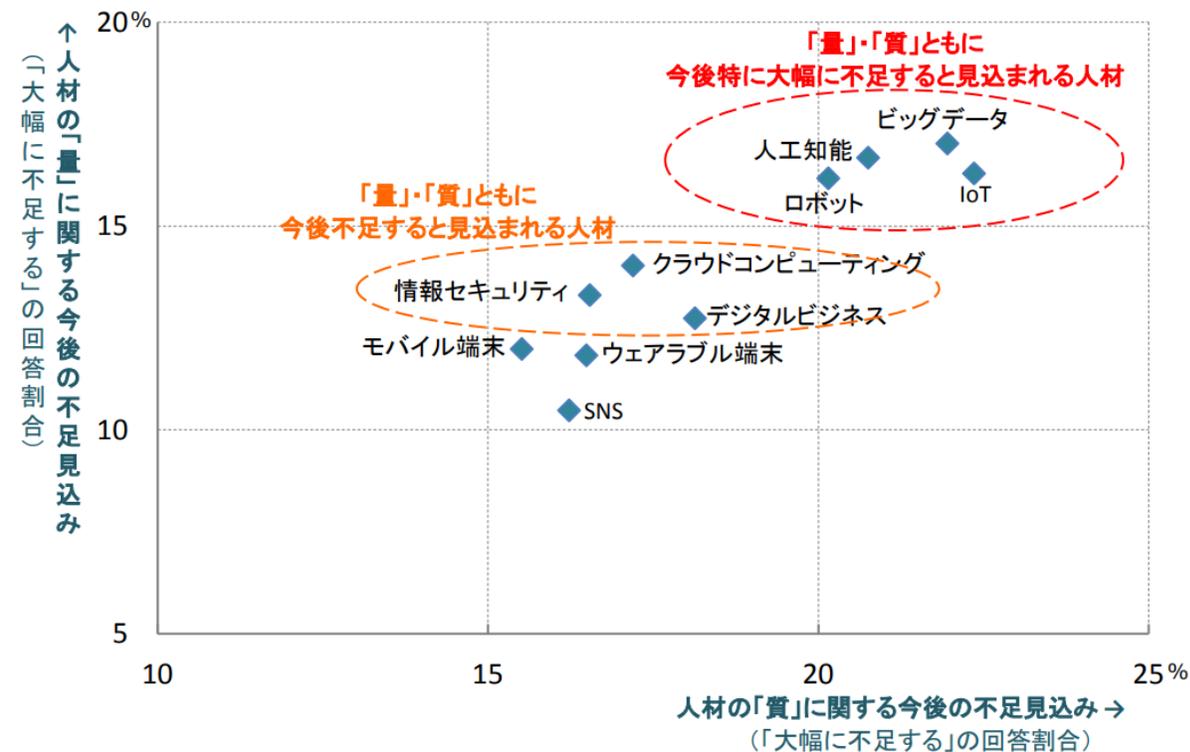


技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心にソリューション事業に係るM&Aを実施する予定

「すでに影響の大きい技術」と「今後大きな影響を与える技術」



今後不足する先端IT人材



Orchestra Investmentを設立し投資事業を開始 2017年度においては3つのベンチャー企業へ投資



不動産×Tech

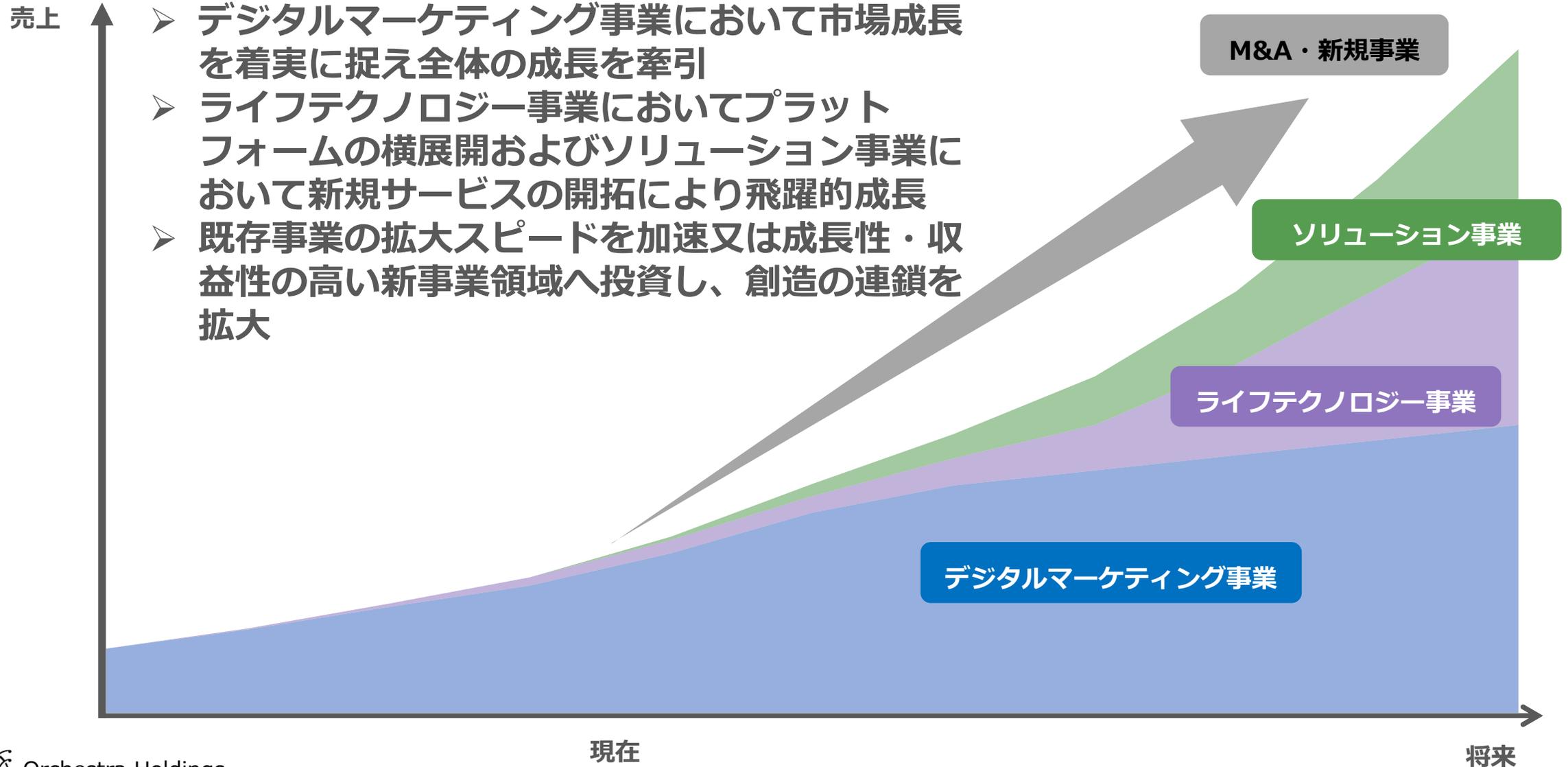


決済×Tech



HR×Tech

今後も**コト×Tech**の最先端企業へ出資し、
企業価値向上を積極的に支援





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 -

5. 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12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	132名（連結・2017年12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		

主要グループ会社の状況

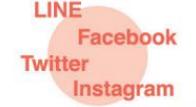
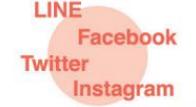
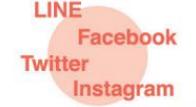


ORCHESTRA HOLDINGS

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	100.0%	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	100.0%	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	100.0%	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 ◆クラウド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
株式会社 Orchestra Investment	100.0%	—	<ul style="list-style-type: none"> ◆ベンチャーキャピタル事業 ◆投資事業

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

Web
サーバサイド開発

スマートフォン
アプリ開発



クラウドインテグレーション



- Salesforce
- Google Cloud Platform
- Amazon web services etc

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

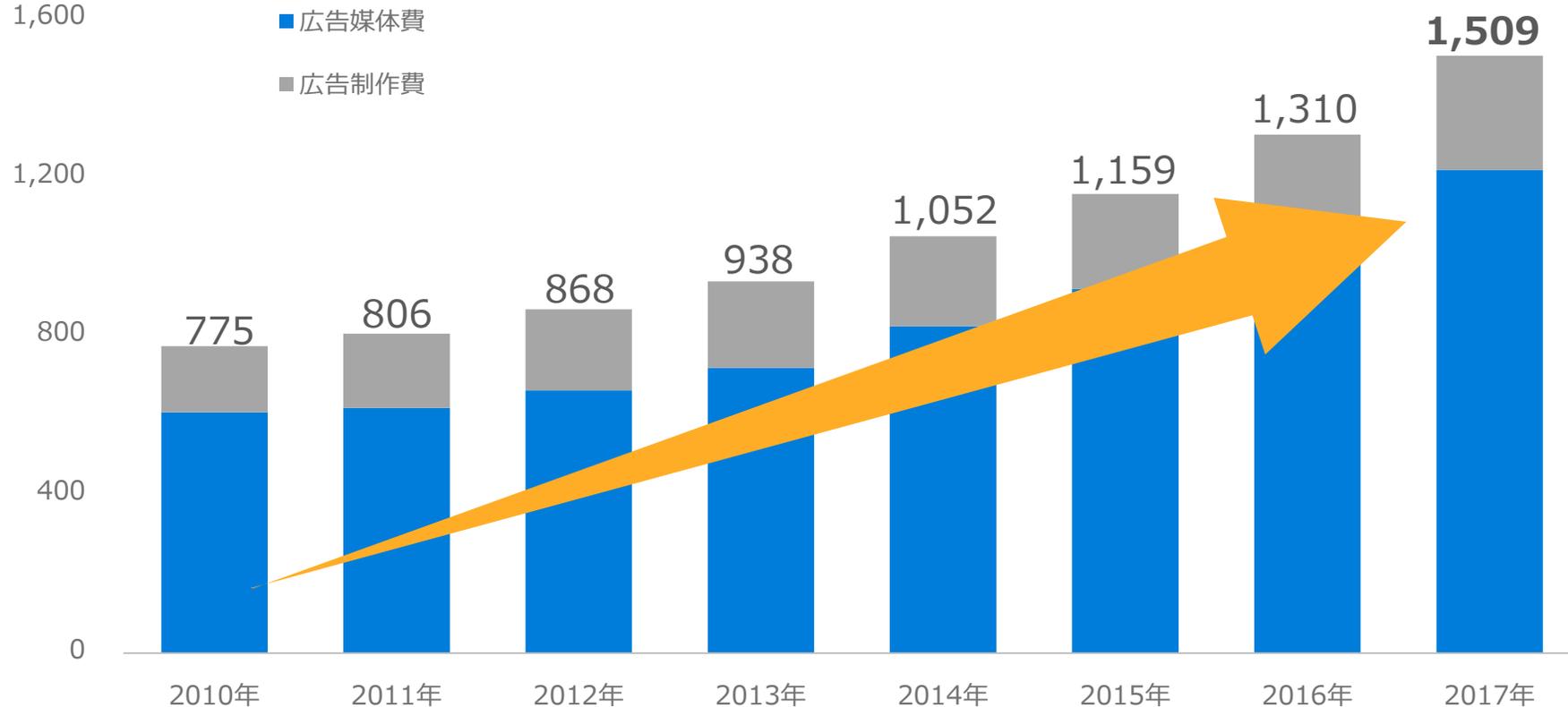
拡大が見込まれる
市場環境

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15.2%増 1.5兆円を超える急成長市場

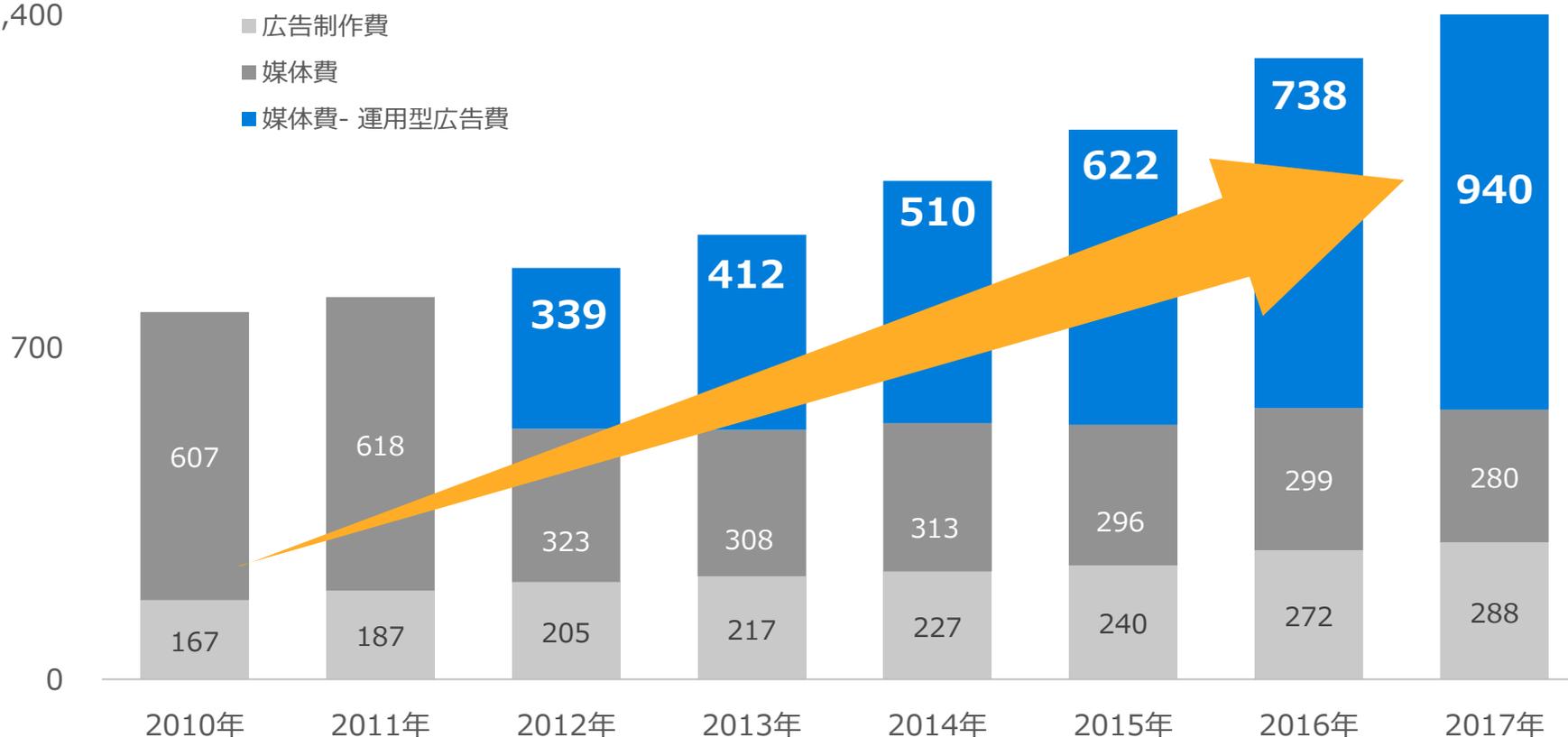
(単位：十億円)



当社が注力する運用型広告市場は前年比27.3%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)

1,400

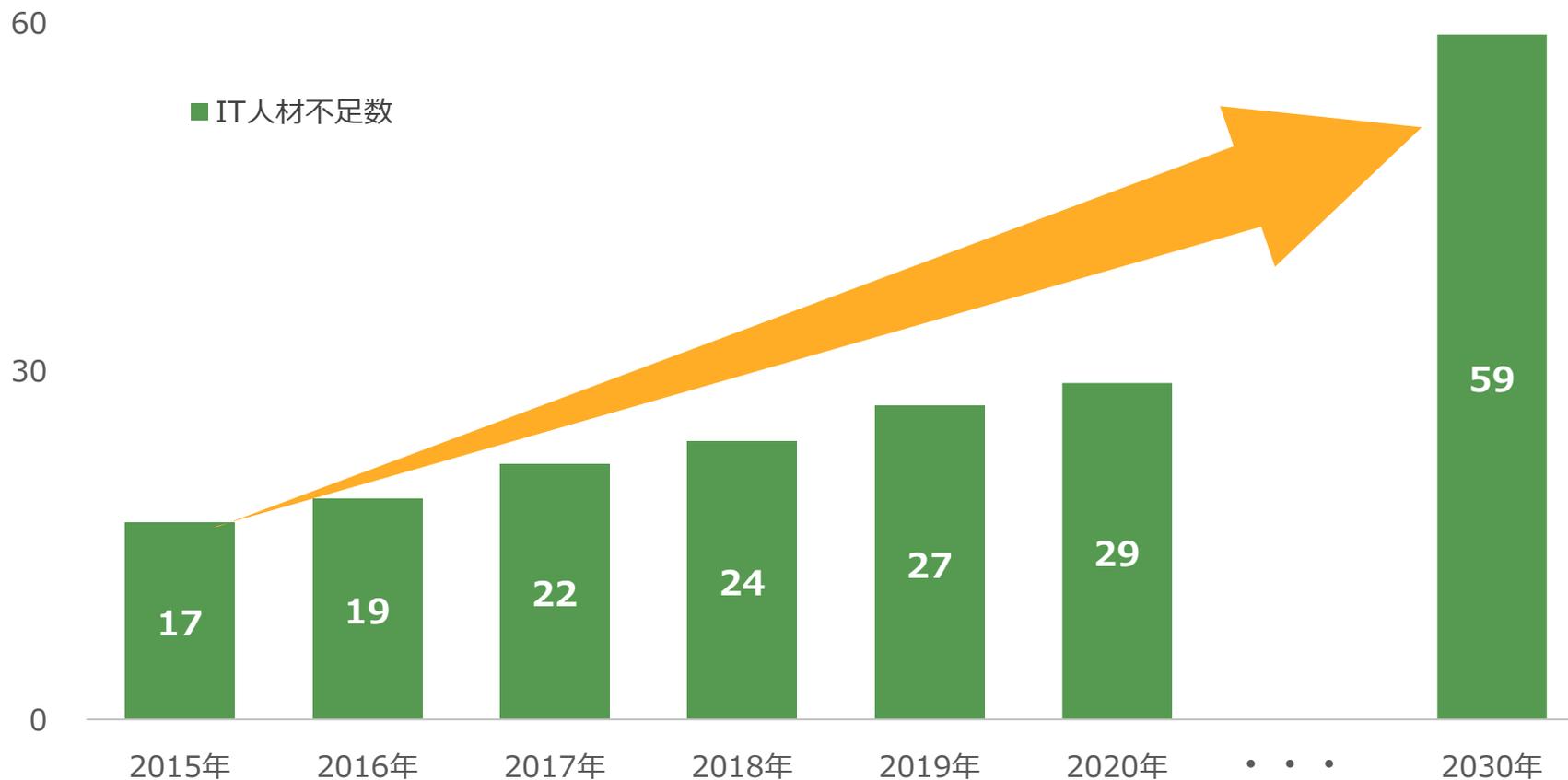


※2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

出所:電通「2017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)



出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

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。