



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2018年12月期第1四半期
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2018年12月期第1四半期 決算概要
- 2** 2018年12月期 業績見通し
- 3** 2018年12月期第1四半期 事業別概況
- 4** 参考資料

1. 2018年12月期第1四半期 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： 1,714百万円 YonY 12.6%増
営業利益： 123百万円 YonY 17.1%増

デジタル マーケティング 事業

利益率の高い案件の受託増加等により、売上・営業利益、過去最高

売上高： 1,562百万円 YonY 7.2%増
営業利益： 234百万円 YonY 15.6%増

ライフ テクノロジー 事業

YonYで大きく増収、営業損益は大幅に改善し利益を確保

売上高： 91百万円 YonY 41.2%増
営業損益： 2百万円 YonY 8百万円増

ソリューション 事業

前3Qよりソリューション事業を開始、順調に利益を確保

売上高： 60百万円
営業利益： 14百万円

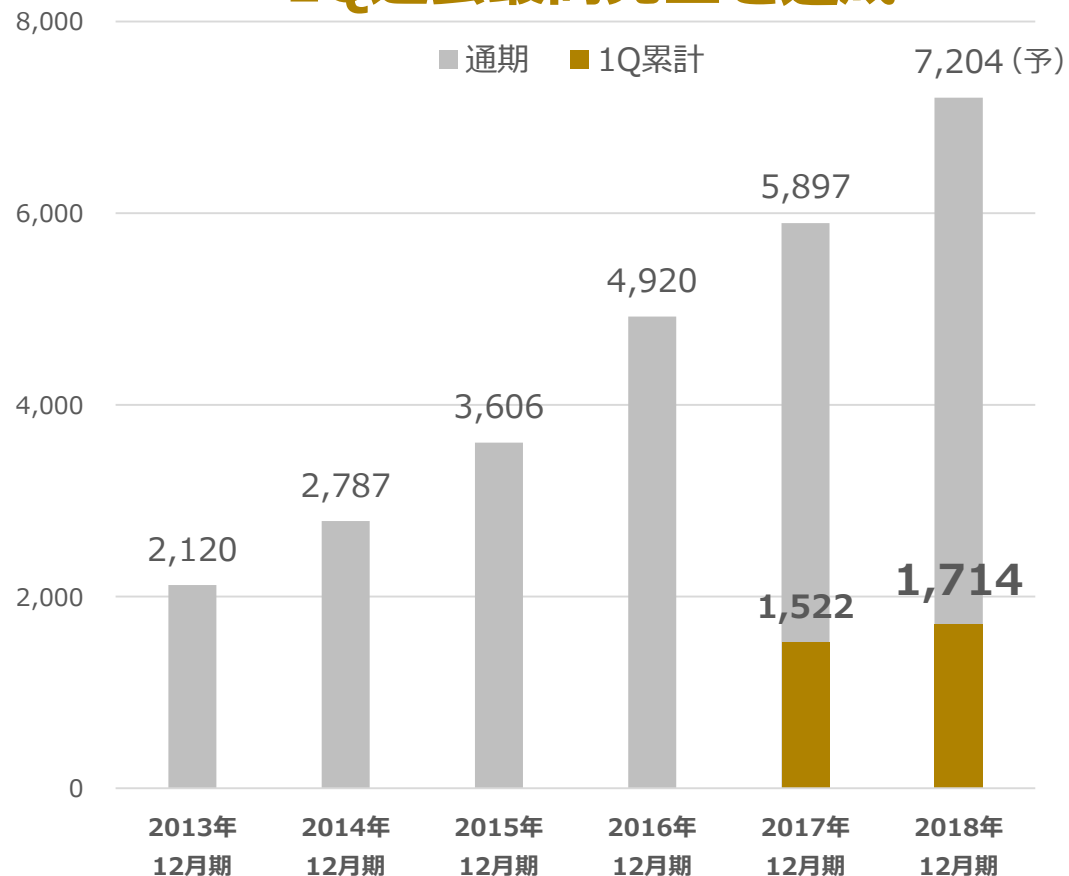
※各事業の売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

2018年12月期第1四半期 連結業績ハイライト

売上高

YoY 12.6%増
1Q過去最高売上を達成

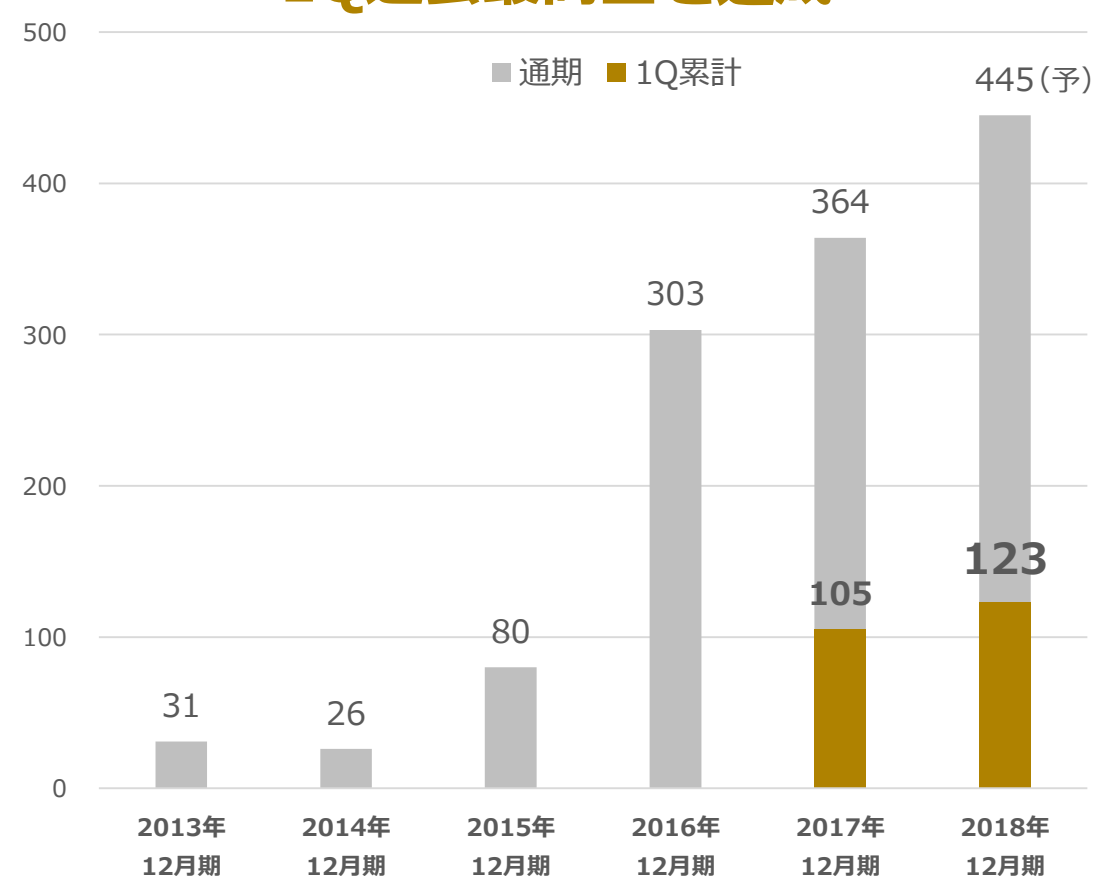
(単位：百万円)



営業利益

YoY 17.1%増
1Q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

* 2018年12月期通期の数値は予算数値を記載しております

◆1Q過去最高売上を更新

◆人員増加、本社移転により販管費は増加するも、1Q過去最高営業利益を更新

(単位：百万円)	2017年	2018年	前年同期比	
	12月期1Q累計 (実績)	12月期1Q累計 (実績)	(金額)	(増減率)
売上高	1,522	1,714	191	12.6%
売上総利益	273	346	73	26.9%
売上総利益率	17.9%	20.2%		
販売管理費	167	223	55	33.1%
販売管理費率	11.0%	13.0%		
営業利益	105	123	17	17.1%
営業利益率	6.9%	7.2%		
経常利益	104	122	18	17.4%
経常利益率	6.9%	7.2%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	72	80	8	11.3%
当期純利益率	4.8%	4.7%		

2018年12月期第1四半期 営業利益増減分析

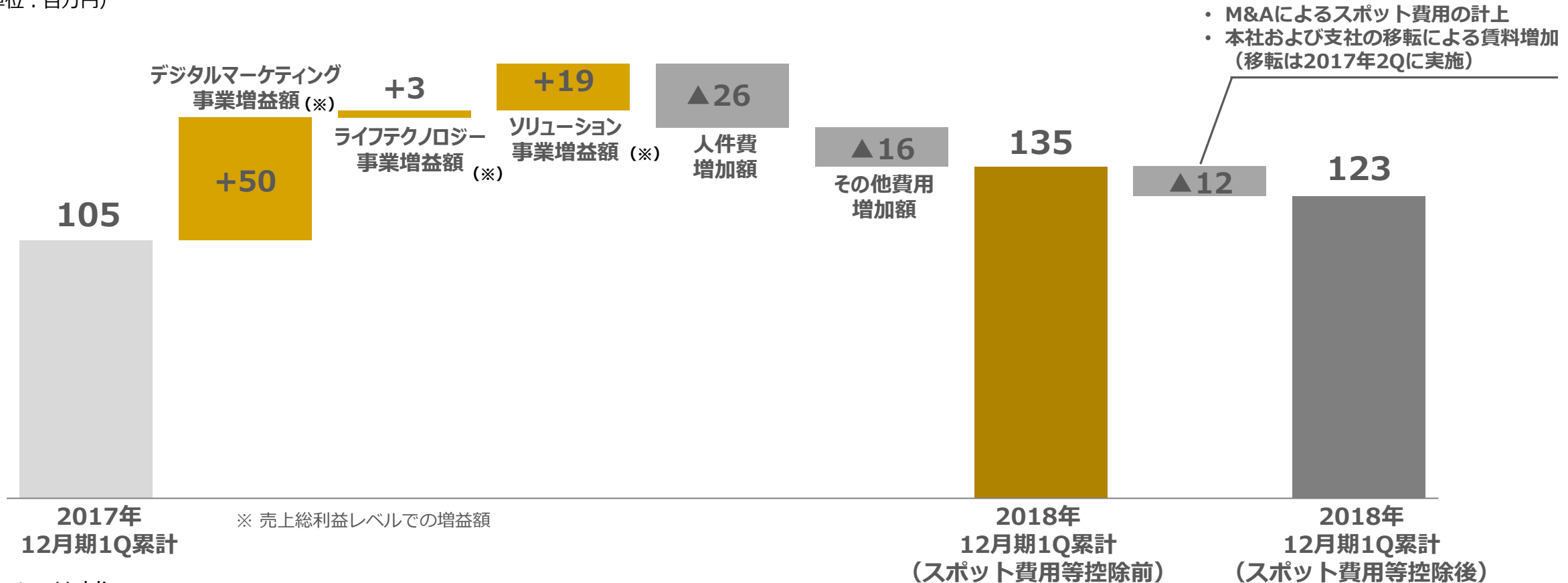


ORCHESTRA HOLDINGS

◆ 人員増加による販管費の増加があるものの、各事業の増益の結果、スポット費用等控除前で前年同期比30百万円（+28.7%）の増益

対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



2018年12月期第1四半期 連結貸借対照表



ORCHESTRA HOLDINGS

◆(株)エス・エス・アヴェニューの株式取得にかかる資金の借入により一時的に流動資産、流動負債が増加。なお、当該借入金は取得先の余剰資金により返済済み

(単位：百万円)

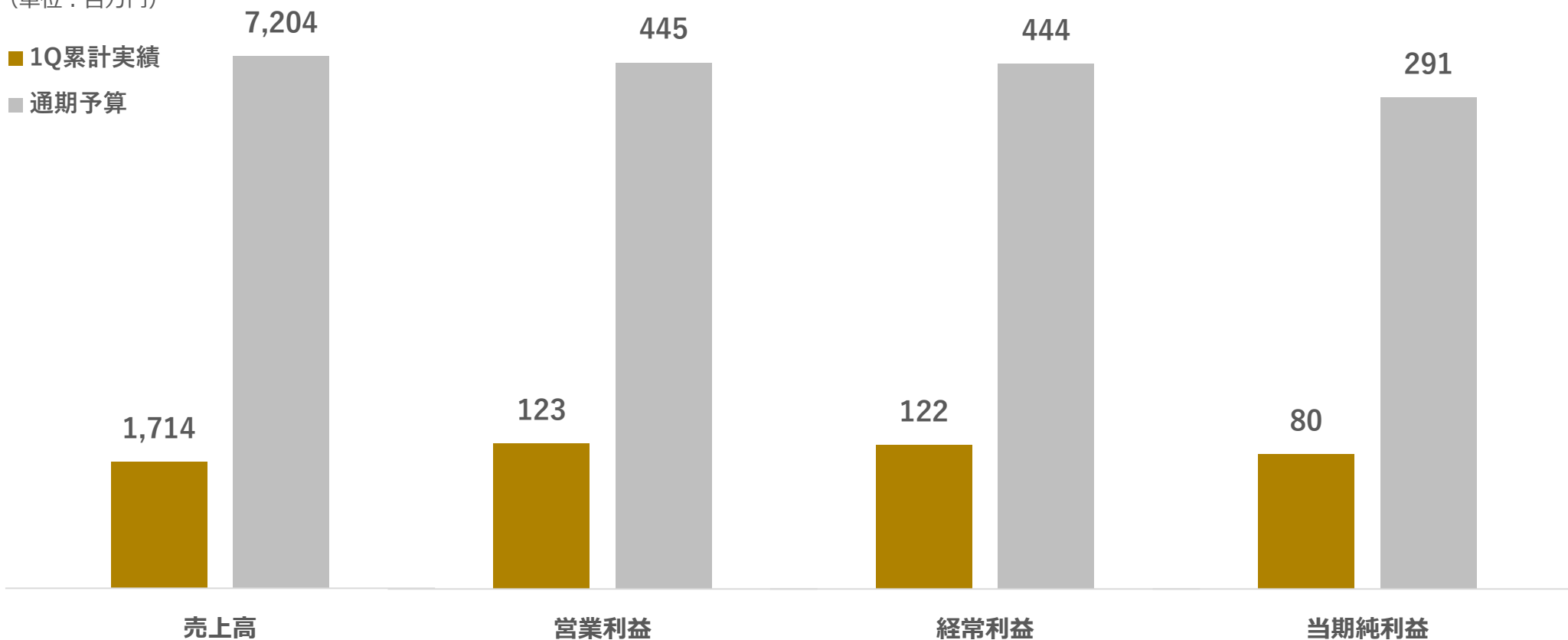
	2017年12月期	2018年3月末	増減額
流動資産	1,789	2,373	584
固定資産	379	464	84
有形固定資産	29	28	▲1
無形固定資産	162	188	26
投資その他の資産	187	247	59
資産合計	2,168	2,838	669
負債合計	1,385	1,974	588
流動負債	1,376	1,967	590
固定負債	8	6	▲2
純資産合計	783	863	80
負債・純資産合計	2,168	2,838	669

2.2018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)

■ 1Q累計実績
■ 通期予算



- ◆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年度のM&Aによる影響は含めず^(※2)

※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 今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします

	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%		

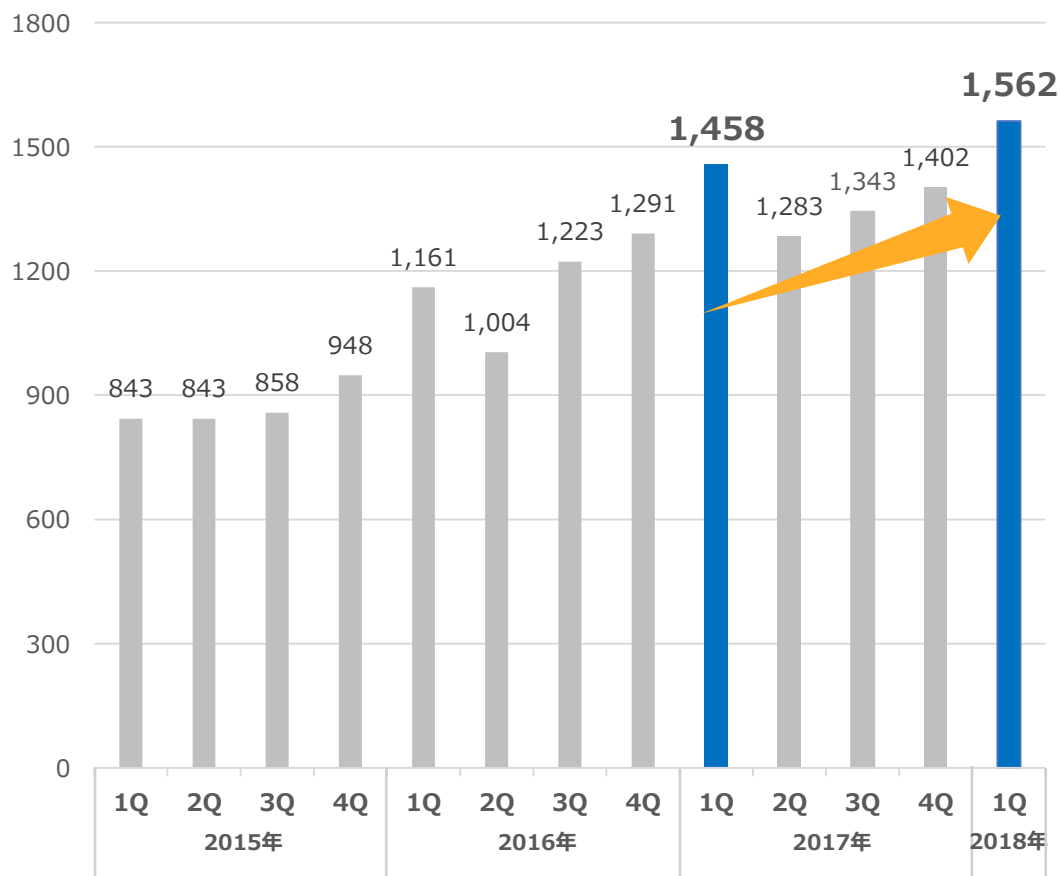
※3 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

3. 2018年12月期第1四半期 事業別概況

売上高

YoY 7.2%増
過去最高売上を達成

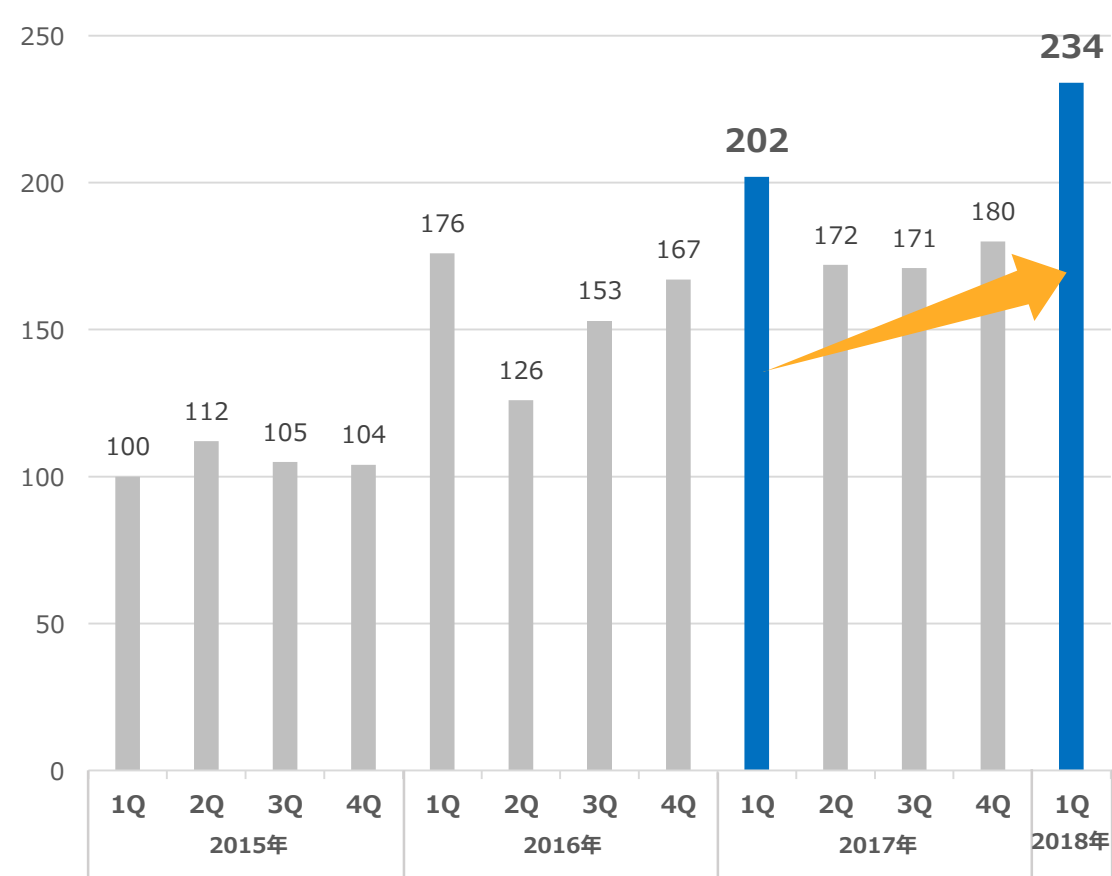
(単位：百万円)



営業利益

YoY 15.6%増
過去最高益を達成

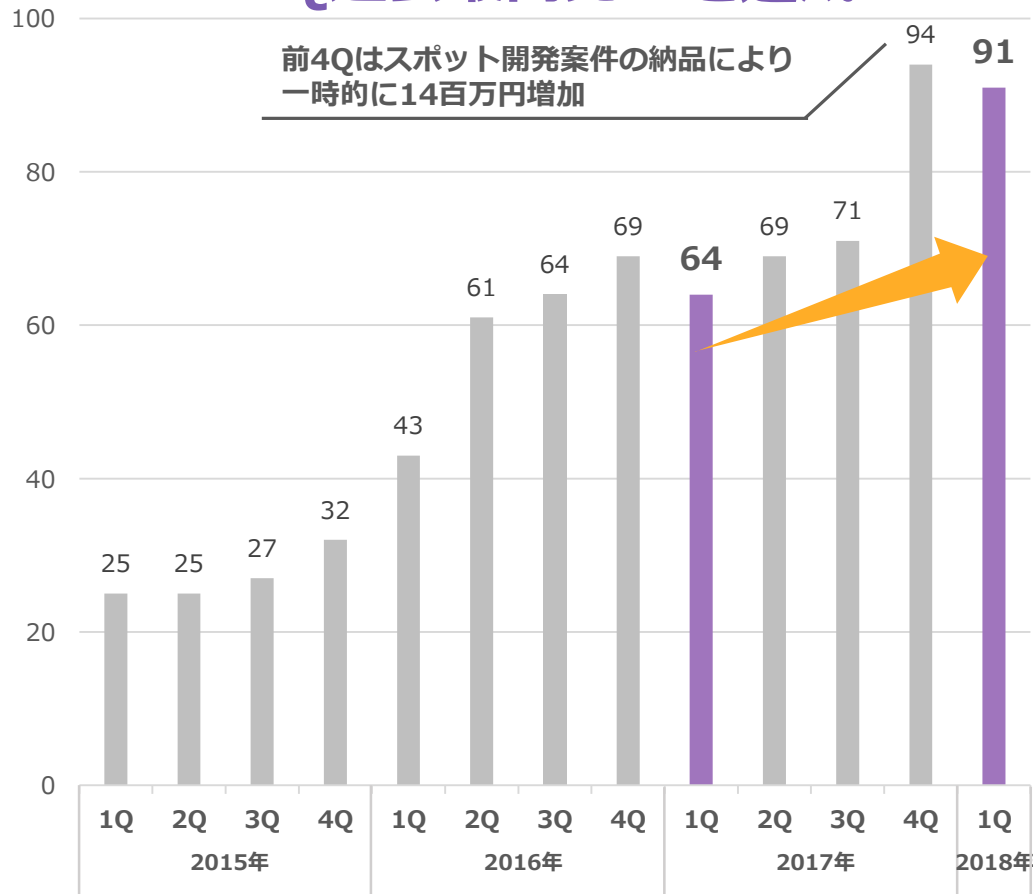
(単位：百万円)



売上高

YonY 41.2%増
1Q過去最高売上を達成

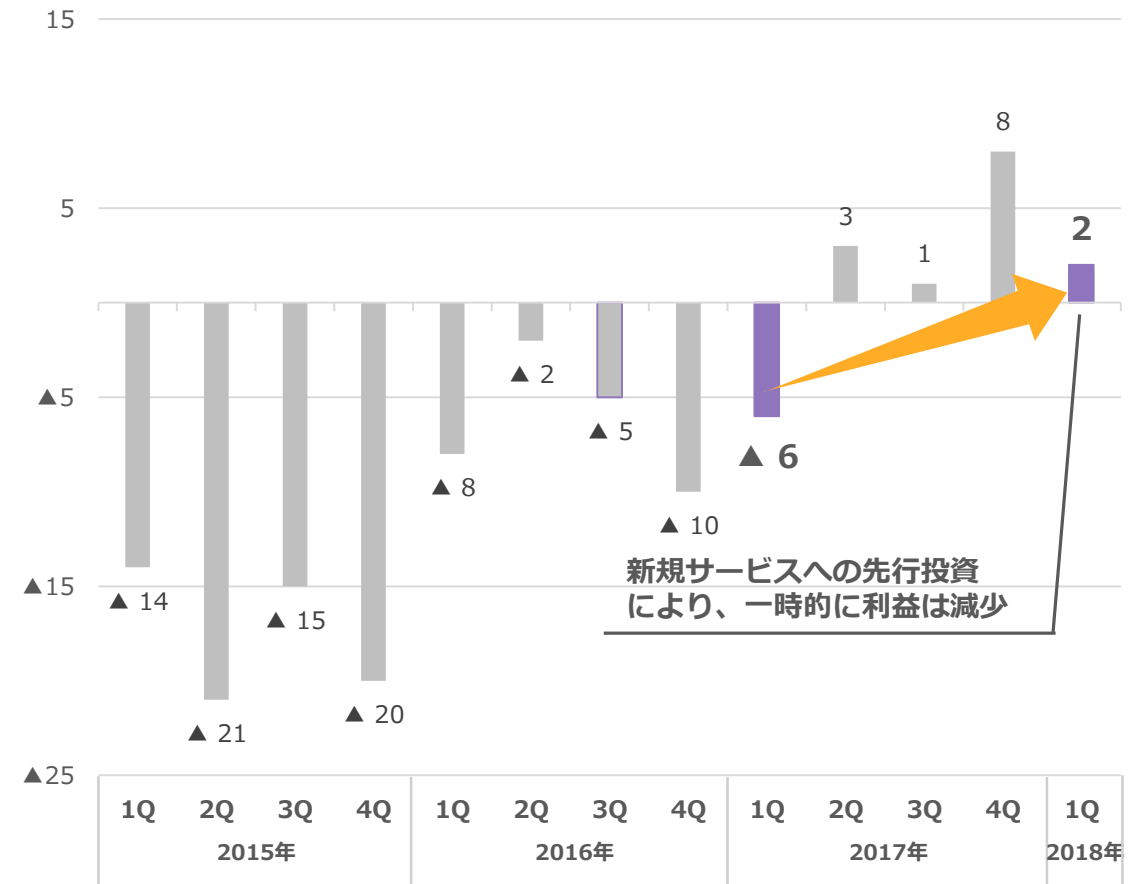
(単位：百万円)



営業利益

YonY 8百万円増
前年同期比で損益を大幅に改善

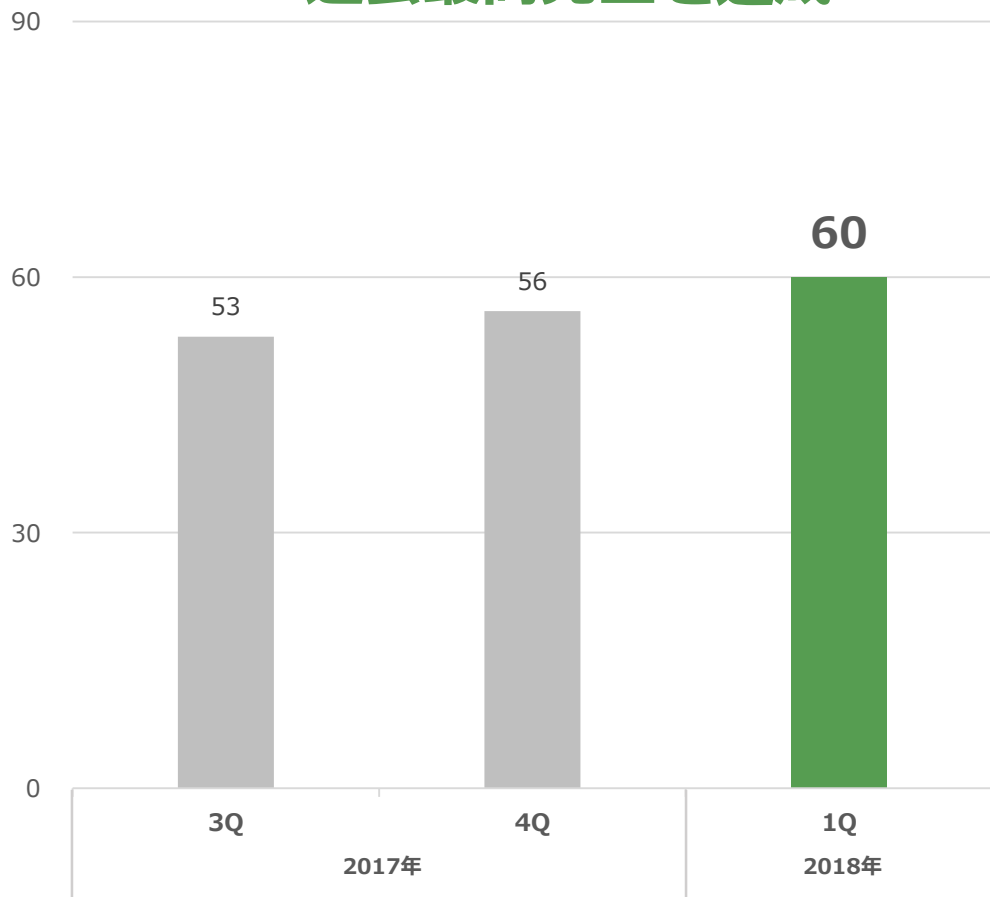
(単位：百万円)



売上高

売上高60百万円を計上
過去最高売上を達成

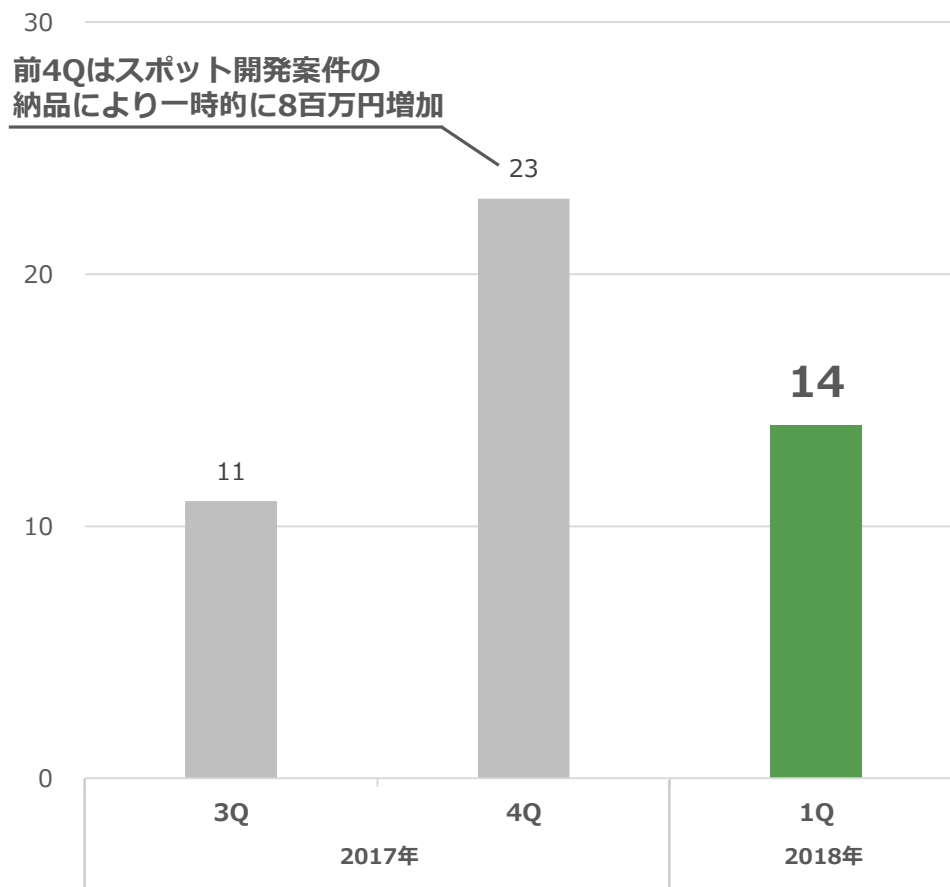
(単位：百万円)



営業利益

営業利益14百万円を計上
引き続き堅調に利益に貢献

(単位：百万円)



株式会社エス・エス・アヴェニューの 全株式を取得し完全子会社化

ソリューション事業に係るM&A

(株)あゆた

株式取得により
子会社化

(株)セレッテ

システム開発
事業の譲受

(株)グローバル・リサーチ

ITソリューション
事業の譲受

本件M&A
(株)エス・エス・アヴェニュー

株式取得により
子会社化

ソリューション事業で4件目のM&A
エス・エス・アヴェニュー社を迎えることで、
ソリューション事業における開発体制を更に強化
第2四半期に株式取得を実施、PLは第2四半期より連結取込

「AI×メンタルケア」で健康経営の デファクトスタンダードを狙う株式会社Miewへ出資



ORCHESTRA HOLDINGS

Orchestra Investment

Miewは、メンタルケアサービスのAIプラットフォームの開発、及び医学会向けITソリューションサービス、医師向けマーケティングサービス、嘱託産業医サービス、医師斡旋サービスを提供
Orchestra Investmentは、当該出資を通じて、企業価値向上を積極的に支援



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（2018年3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	139名（連結・2018年3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CFO	五代儀 直美
	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

運用型広告サービスとその他のサービス	SEOコンサルティング	クリエイティブサービス								
<table border="1"><tr><td data-bbox="550 498 754 534">リスティング広告</td><td data-bbox="779 498 983 534">ディスプレイ広告</td></tr><tr><td data-bbox="550 548 754 689"></td><td data-bbox="779 548 983 689"> ...etc</td></tr></table>	リスティング広告	ディスプレイ広告		 ...etc	<table border="1"><tr><td data-bbox="1047 498 1449 534">SEOコンサルティング</td></tr><tr><td data-bbox="1047 548 1449 689"><p>サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策</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>	<table border="1"><tr><td data-bbox="1526 498 1928 534">サイト制作</td></tr><tr><td data-bbox="1526 548 1928 689"><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></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
リスティング広告	ディスプレイ広告									
	 ...etc									
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>										
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										
<table border="1"><tr><td data-bbox="550 722 754 758">ネイティブ広告</td><td data-bbox="779 722 983 758">ソーシャル広告</td></tr><tr><td data-bbox="550 772 754 913"> ...etc</td><td data-bbox="779 772 983 913"> ...etc</td></tr></table>	ネイティブ広告	ソーシャル広告	 ...etc	 ...etc	<table border="1"><tr><td data-bbox="1047 722 1449 758">コンテンツマーケティング</td></tr><tr><td data-bbox="1047 772 1449 913"><p>SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用</p></td></tr></table>	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>	<table border="1"><tr><td data-bbox="1526 722 1928 758">ランディングページ制作</td></tr><tr><td data-bbox="1526 772 1928 913"><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></table>	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
ネイティブ広告	ソーシャル広告									
 ...etc	 ...etc									
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>										
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										
<table border="1"><tr><td data-bbox="550 946 754 982">動画広告</td><td data-bbox="779 946 983 982">アフィリエイト</td></tr><tr><td data-bbox="550 996 754 1138"></td><td data-bbox="779 996 983 1138"></td></tr></table>	動画広告	アフィリエイト			<table border="1"><tr><td data-bbox="1047 946 1449 982">内製支援・勉強会</td></tr><tr><td data-bbox="1047 996 1449 1138"><p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p></td></tr></table>	内製支援・勉強会	 <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p>	<table border="1"><tr><td data-bbox="1526 946 1928 982">バナー・メール制作</td></tr><tr><td data-bbox="1526 996 1928 1138"><ul style="list-style-type: none">・ディスプレイ用・PDCAパッケージ</td></tr></table>	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
動画広告	アフィリエイト									
										
内製支援・勉強会										
 <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p>										
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										
<table border="1"><tr><td data-bbox="550 1203 723 1310">認知・PR </td><td data-bbox="901 1203 1075 1310">DMP活用 </td><td data-bbox="1253 1203 1426 1310">CRM </td><td data-bbox="1605 1203 1778 1310">アクセス解析 </td></tr><tr><td colspan="4" data-bbox="550 1332 1954 1376">全体設計</td></tr></table>			認知・PR 	DMP活用 	CRM 	アクセス解析 	全体設計			
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

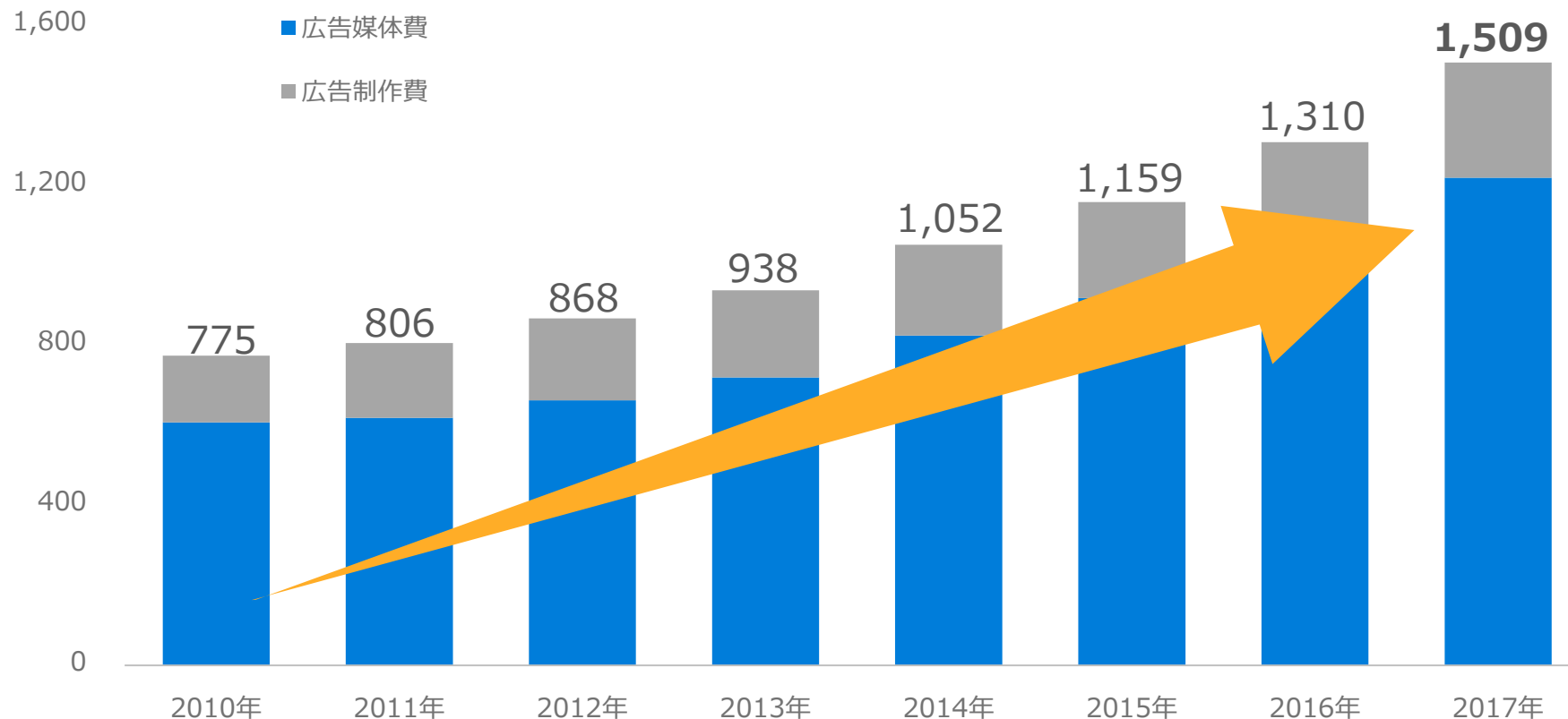
拡大が見込まれる
市場環境

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

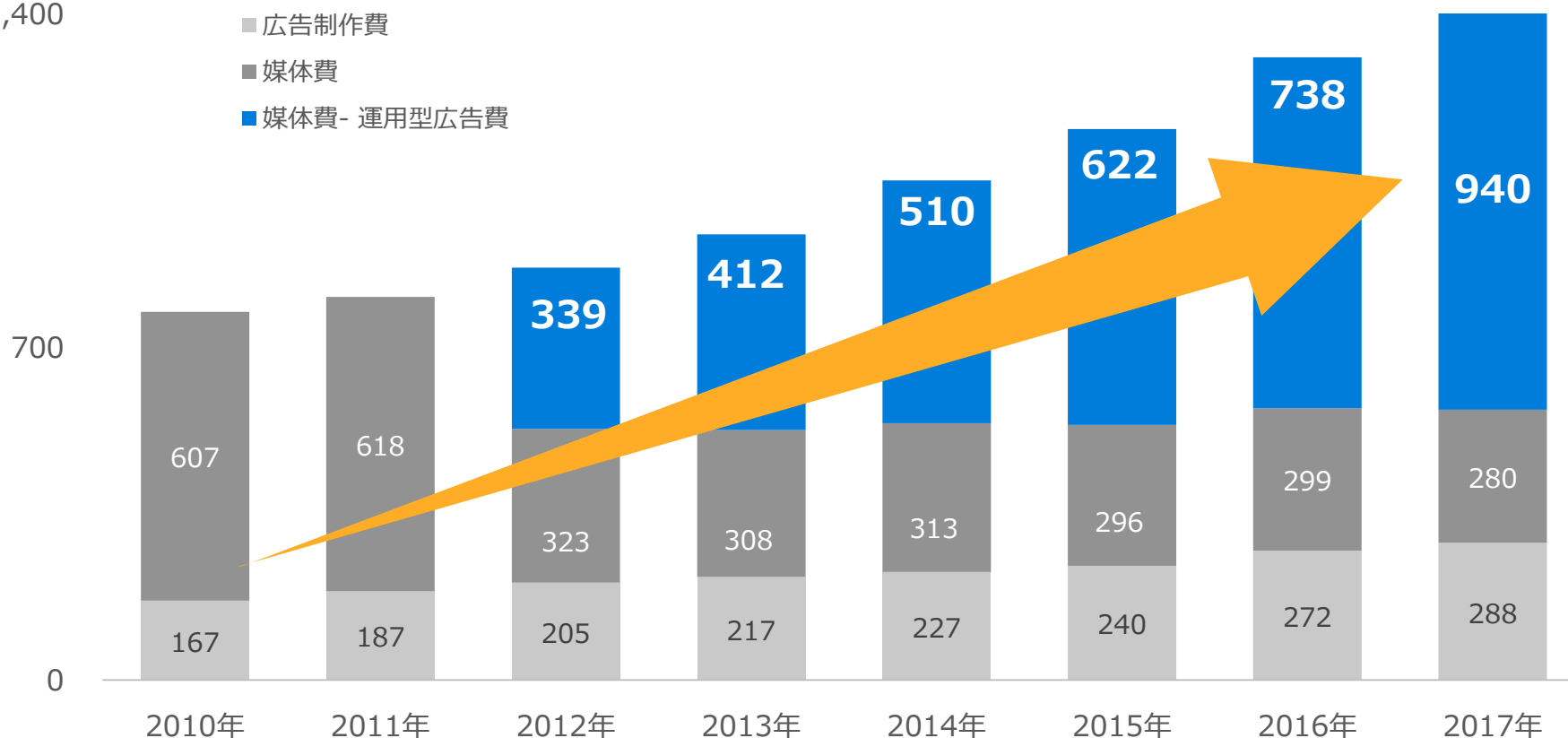
(単位：十億円)



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

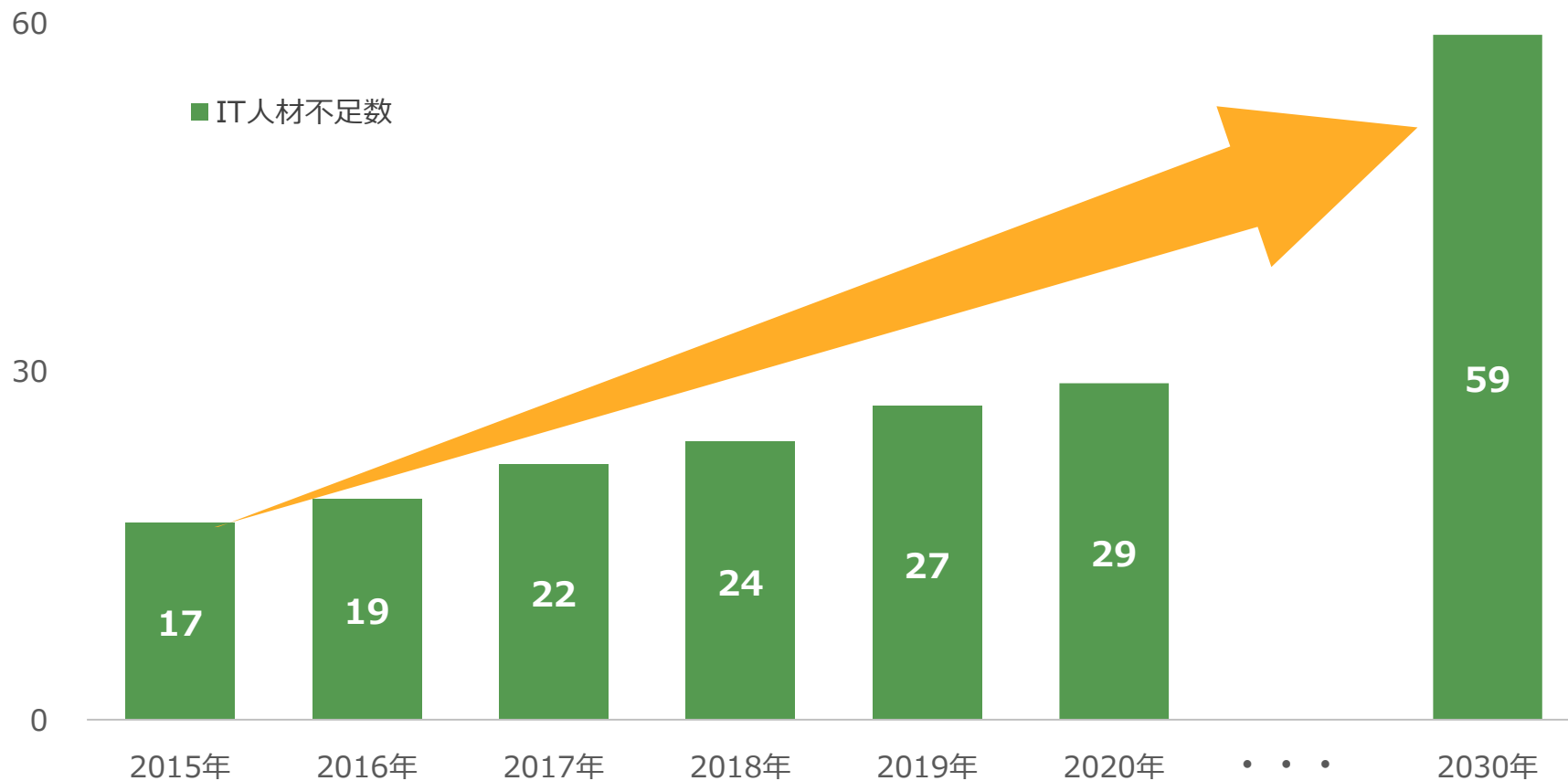


※2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

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)



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

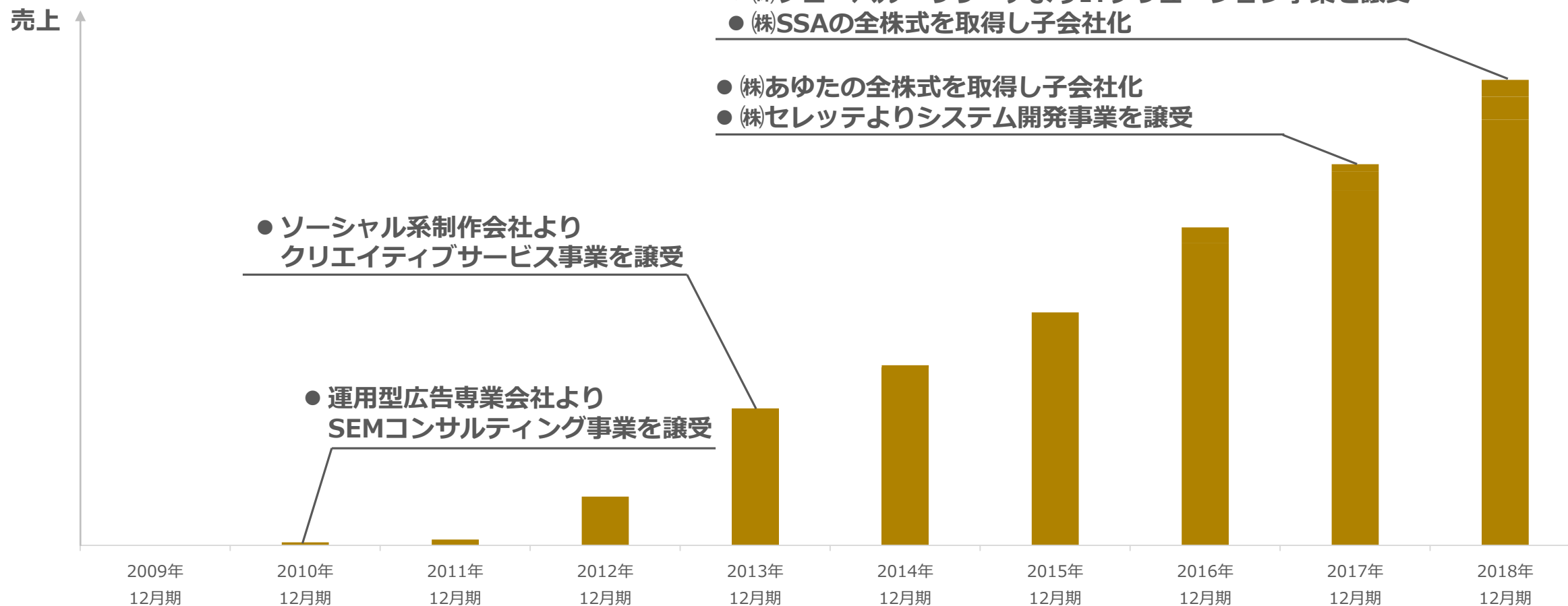
ライフテクノロジー事業

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

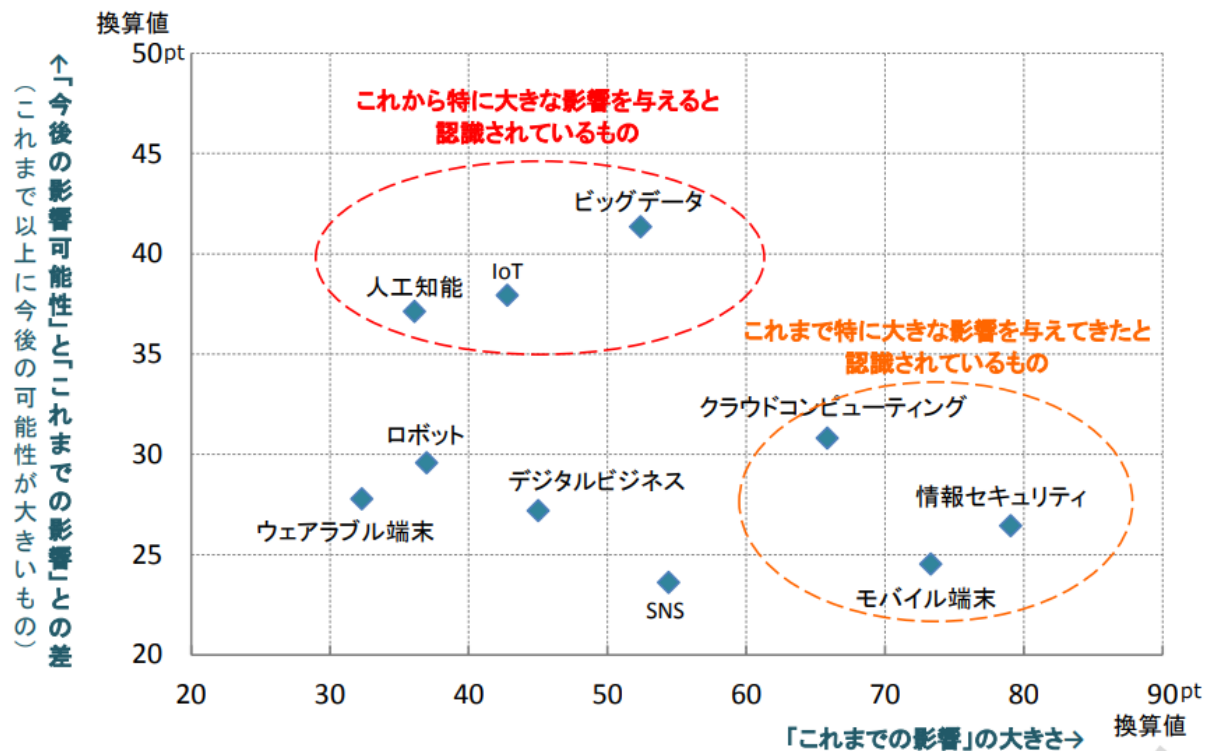
ソリューション事業

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

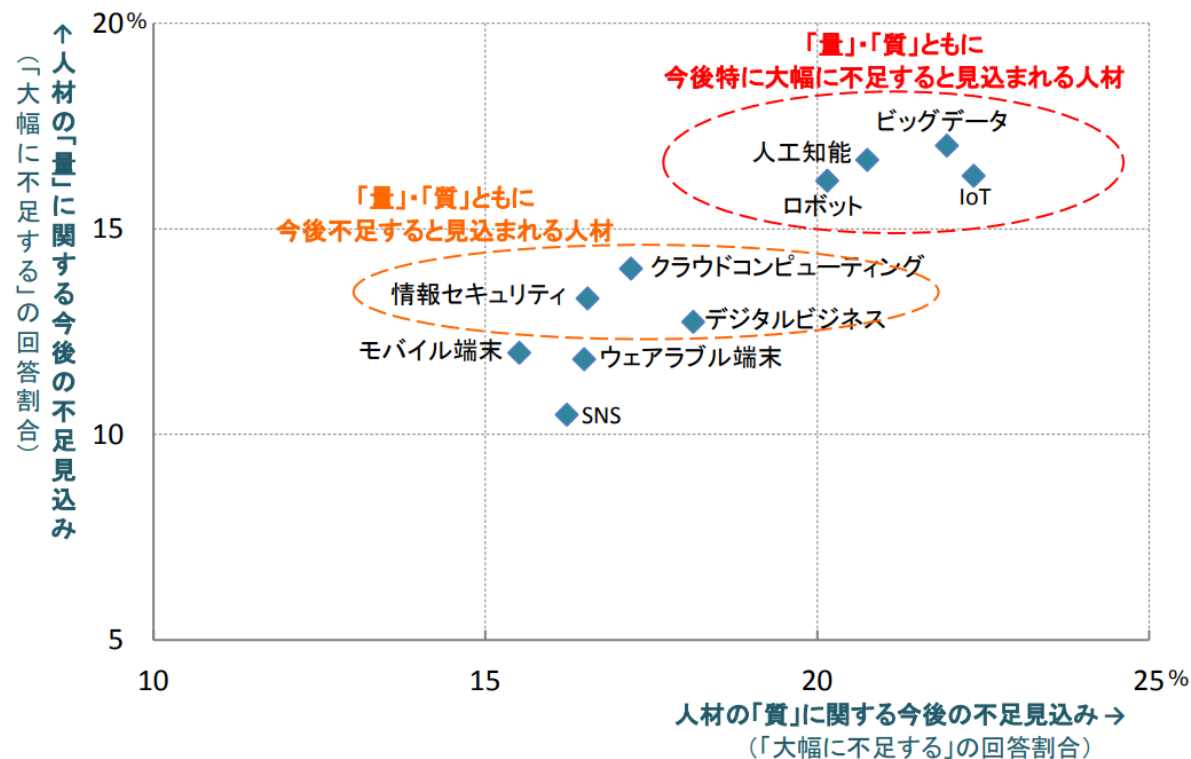


技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心にソリューション事業に係るM&Aを実施する予定

「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



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



不動産×Tech



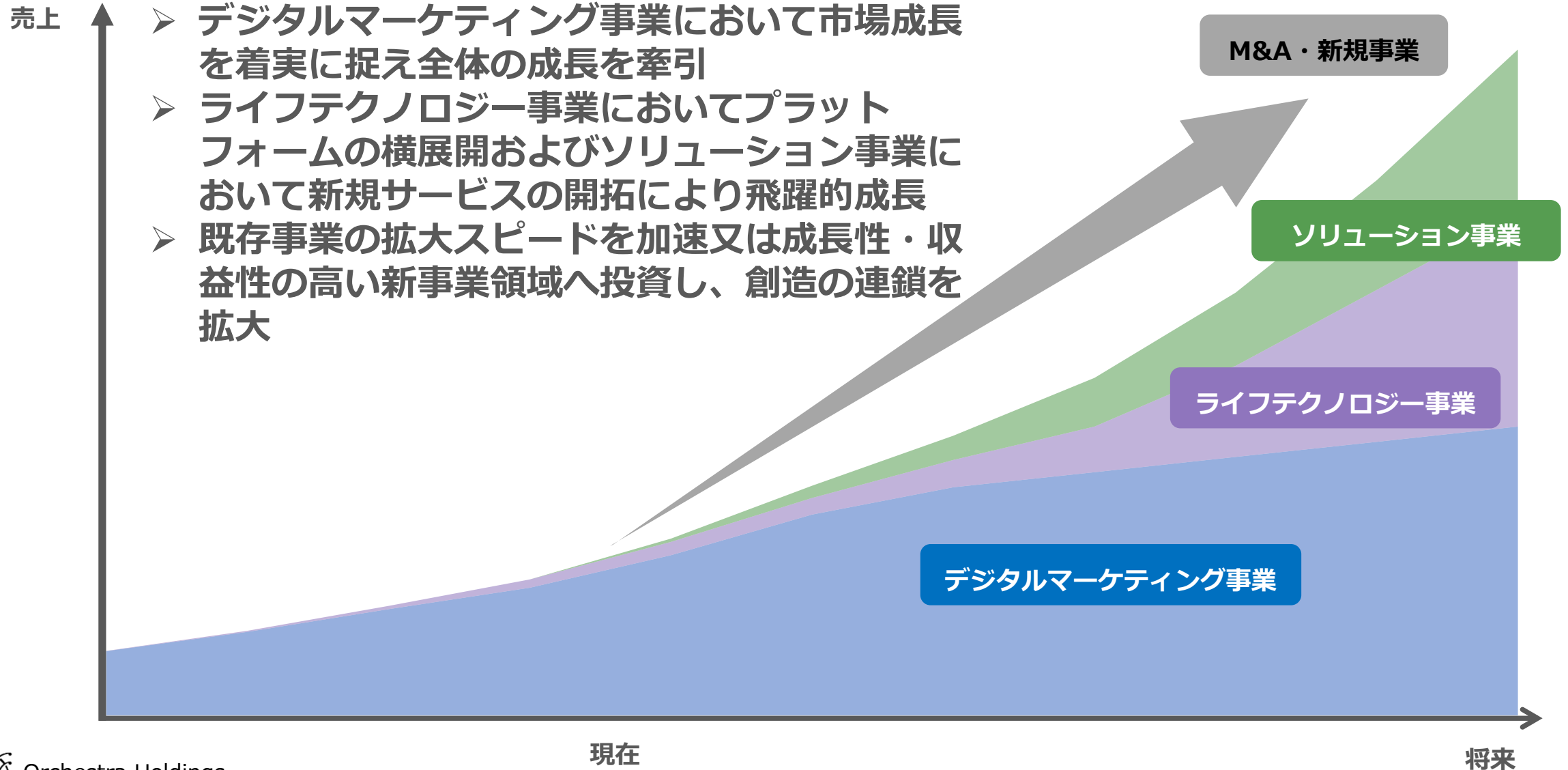
決済×Tech



HR×Tech



医療×Tech



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。