



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2019年12月期第1四半期
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2019年12月期第1四半期 決算概要
- 2** 2019年12月期 業績見通し
- 3** 2019年12月期第1四半期 事業別概況
- 4** 事業の概要・成長戦略
- 5** 市場データ

1. 2019年12月期第1四半期 決算概要

総括

売上・営業利益ともに1Q過去最高を更新

売上高： 2,349百万円 YonY +37.0%
営業利益： 156百万円 YonY +27.1%

ソリューション 事業

M&Aにより売上・利益ともに急拡大

売上高： 495百万円 YonY +717.4%
営業利益： 95百万円 YonY +575.0%

デジタル マーケティング 事業

大口案件を失注するも既存・新規とも堅調に推移し過去最高を更新

売上高： 1,766百万円 YonY +13.0%
営業利益： 239百万円 YonY +2.2%

ライフ テクノロジー 事業

不採算サービス停止により売上減も1Q営業利益は過去最高を更新

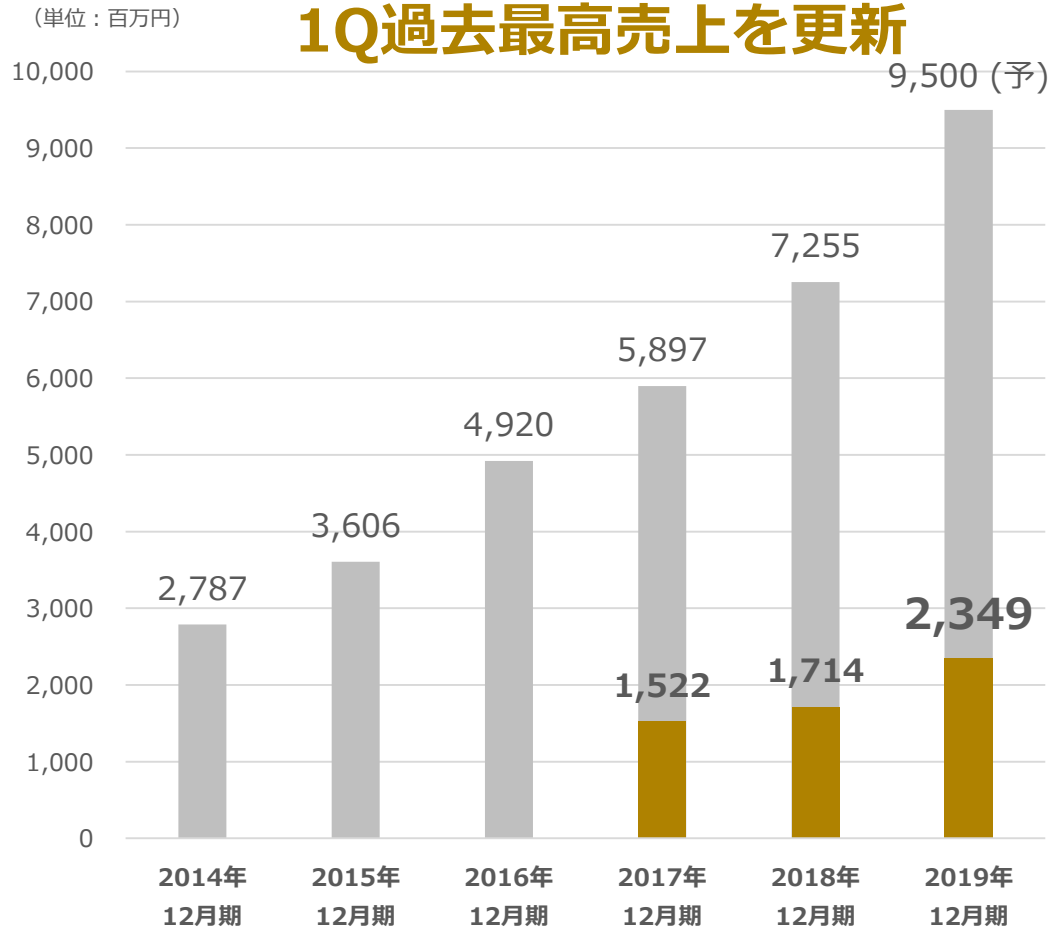
売上高： 87百万円 YonY ▲3.9%
営業利益： 3百万円 YonY +45.2%

* 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

2019年12月期第1四半期 連結業績ハイライト

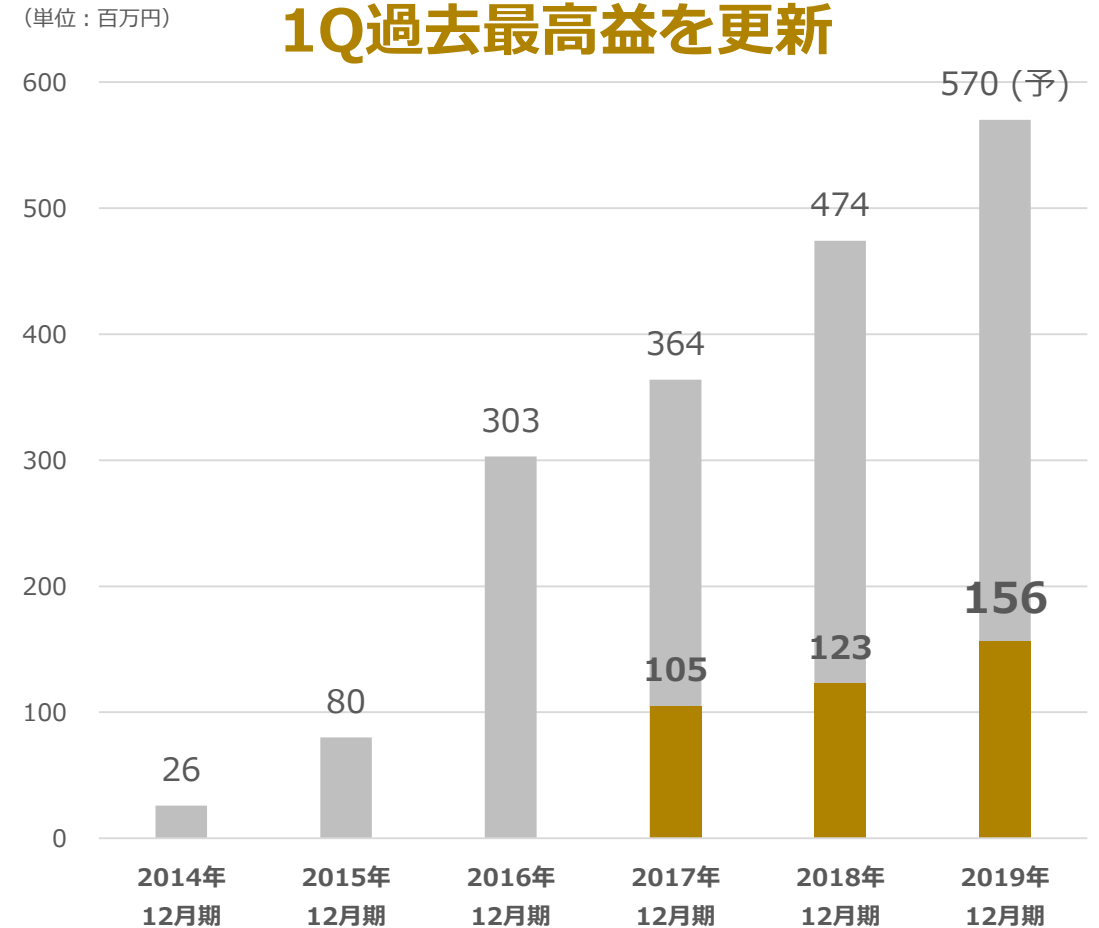
売上高

YoY 37.0%増
1Q過去最高売上を更新



営業利益

YoY 27.1%増
1Q過去最高益を更新



- ◆ 1Q過去最高売上・利益を更新
- ◆ 経常利益・当期純利益は前年比30%超の高成長率を継続
- ◆ 各事業とも堅調に成長、特にソリューション事業におけるM&Aが大きく寄与

(単位：百万円)	2018年12月期 1Q累計 (実績)	2019年12月期 1Q累計 (実績)	前年同期比	
			(金額)	(増減率)
売上高	1,714	2,349	+ 634	37.0%
売上総利益 売上総利益率	346 20.2%	482 20.5%	+ 135	39.1%
販売管理費 販売管理費率	223 13.0%	325 13.9%	+ 102	45.7%
営業利益 営業利益率	123 7.2%	156 6.7%	+ 33	27.1%
EBITDA EBITDAマージン	129 7.5%	173 7.4%	+ 44	34.4%
経常利益 経常利益率	122 7.2%	162 6.9%	+ 40	32.7%
当期純利益 ※ 当期純利益率	80 4.7%	109 4.6%	+ 28	35.5%

※ 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

2019年12月期第1四半期 営業利益増減分析

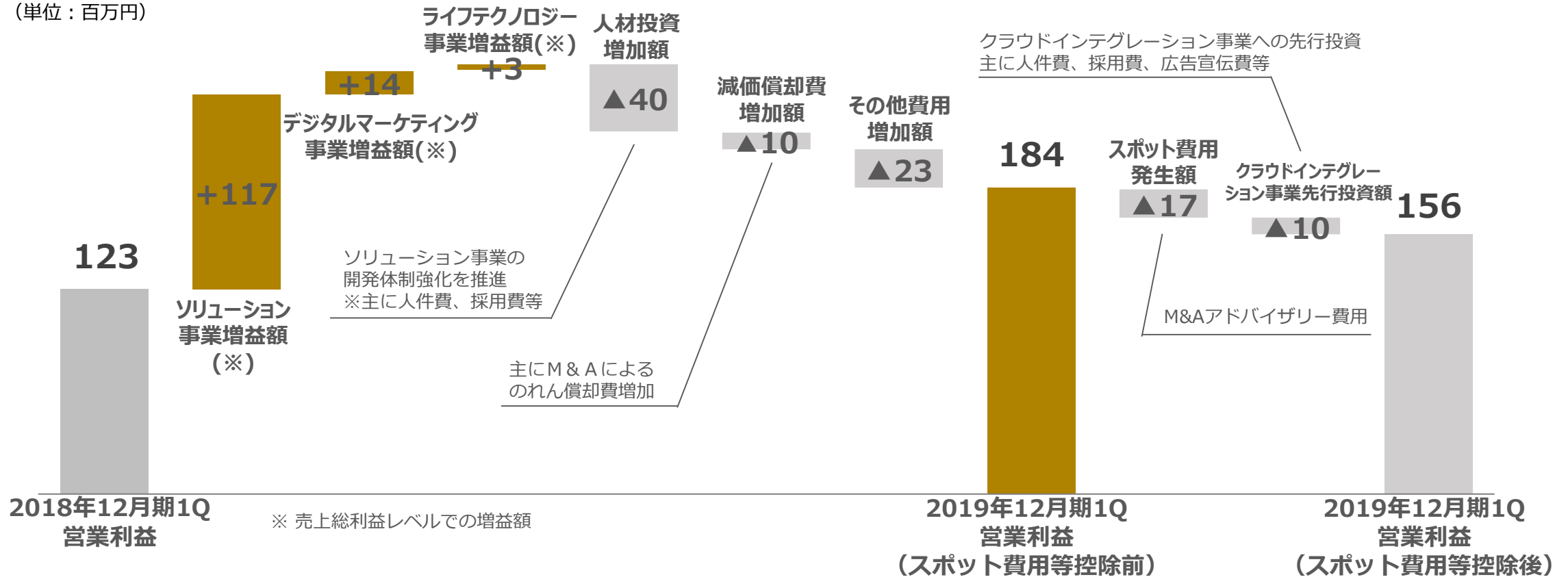


ORCHESTRA HOLDINGS

◆M&Aの寄与によりソリューション事業が利益成長を大きく牽引、先行投資・スポット費用控除前営業利益は184百万円（+49.7%）の増益

対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



2019年12月期第1四半期 連結貸借対照表

◆低水準の固定金利（0.3%台）で8億円の資金借入を実施
既存株主の利益に配慮しつつ、更なる企業成長へ向けた資金を確保

(単位：百万円)

	2018年12月末	2019年3月末	増減額
流動資産	1,937	2,819	881
固定資産	757	1,171	407
有形固定資産	25	26	1
無形固定資産	346	719	372
投資その他の資産	392	426	33
資産合計	2,702	3,991	1,288
流動負債	1,589	2,195	606
固定負債	1	618	616
負債合計	1,590	2,813	1,222
純資産合計	1,111	1,177	66
負債・純資産合計	2,702	3,991	1,288

2. 2019年12月期 業績見通し

- ◆高成長を維持し、売上高・売上総利益ともに30%超の増収増益を見込む
- ◆クラウドインテグレーション事業をさらに強化
- ◆新規事業領域への展開として、M&Aプラットフォーム事業を開始予定

(単位：百万円)	2018年12月期	2019年12月期	前年同期比	
	(実績)	(業績予想)	(金額)	(増減率)
売上高	7,255	9,500	+ 2,244	30.9%
売上総利益 売上総利益率	1,487 20.5%	1,945 20.5%	+ 458	30.8%
販売管理費 販売管理費率	1,012 14.0%	1,375 14.5%	+ 362	35.8%
営業利益 営業利益率	474 6.5%	570 6.0%	+ 95	20.2%
経常利益 経常利益率	455 6.3%	565 5.9%	+ 109	24.0%
当期純利益 ※ 当期純利益率	326 4.5%	392 4.1%	+ 65	20.0%

※当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

◆普通配当4円、創立10周年記念配当2円として、1株当たり6円を予定

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
- ◆2019年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を3円から4円へ増額予定
- ◆創立10周年記念配当として2円を予定

	2018年12月期 (実績)	2019年12月期 (予想)
1株当たり配当金	5.0円 (普通配当 3.0円) (記念配当 2.0円)	6.0円 (普通配当 4.0円) (記念配当 2.0円)

◆株主価値向上を意識した企業経営推進のためのインセンティブ制度として 業績連動型有償ストックオプションを発行

発行の目的

- ◆経営陣・マネージャー層と株主の利益の連動性を高める
- ◆高い目標を掲げることによる、士気向上と業績拡大へのコミットメント強化
- ◆達成条件の設定により、行使による希薄化（最大3.26%）を上回る株主価値の創出

行使条件

1. 連結営業利益10億円超過^(※) ➡ 50%行使可能

※ 2019年12月期～2022年12月期いずれかの事業年度において、株式報酬費用を除外した金額で判定

2. 時価総額250億円超過（上記営業利益条件達成が前提） ➡ 100%行使可能

行使条件設定の背景

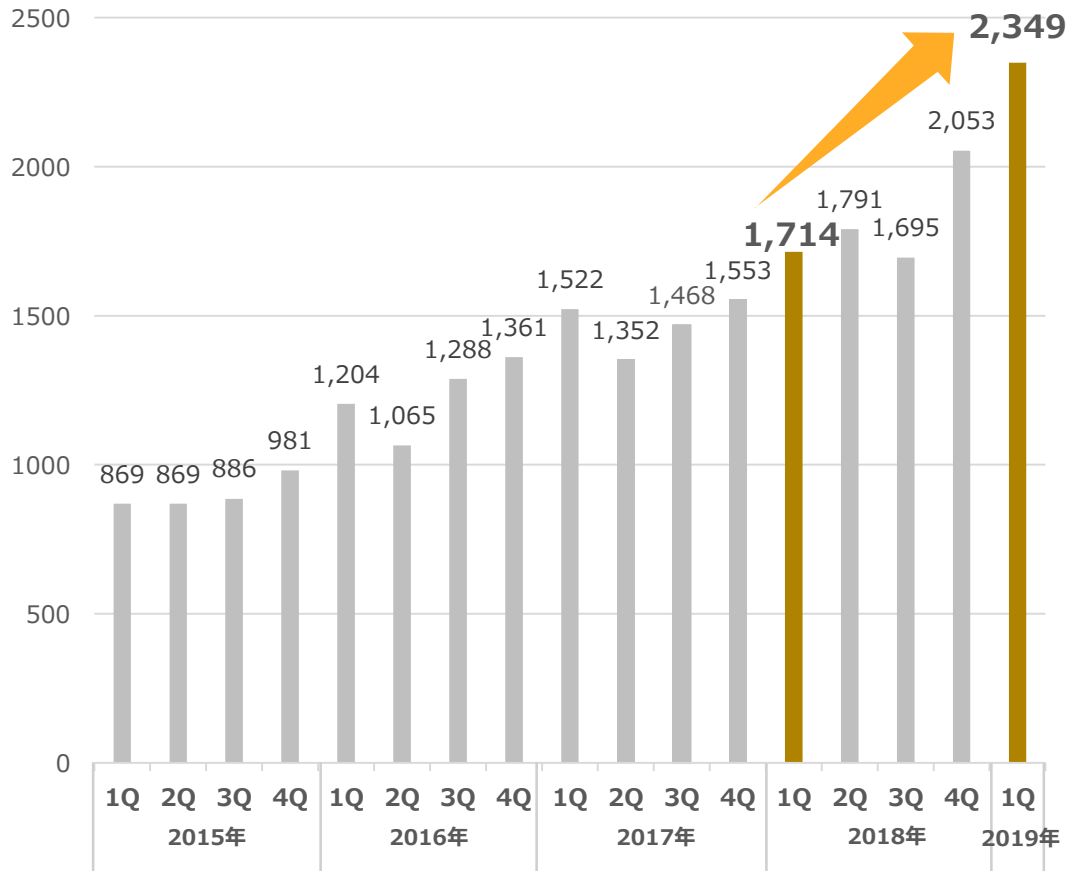
- ◆連結営業利益年率20%以上の増加を中長期的な目標とする
- ◆時価総額250億円を当座の目標に据え、持続的な株主価値創造に取り組む

3. 2019年12月期第1四半期 事業別概況

売上高

YoY 37.0%増
1Q過去最高売上を更新

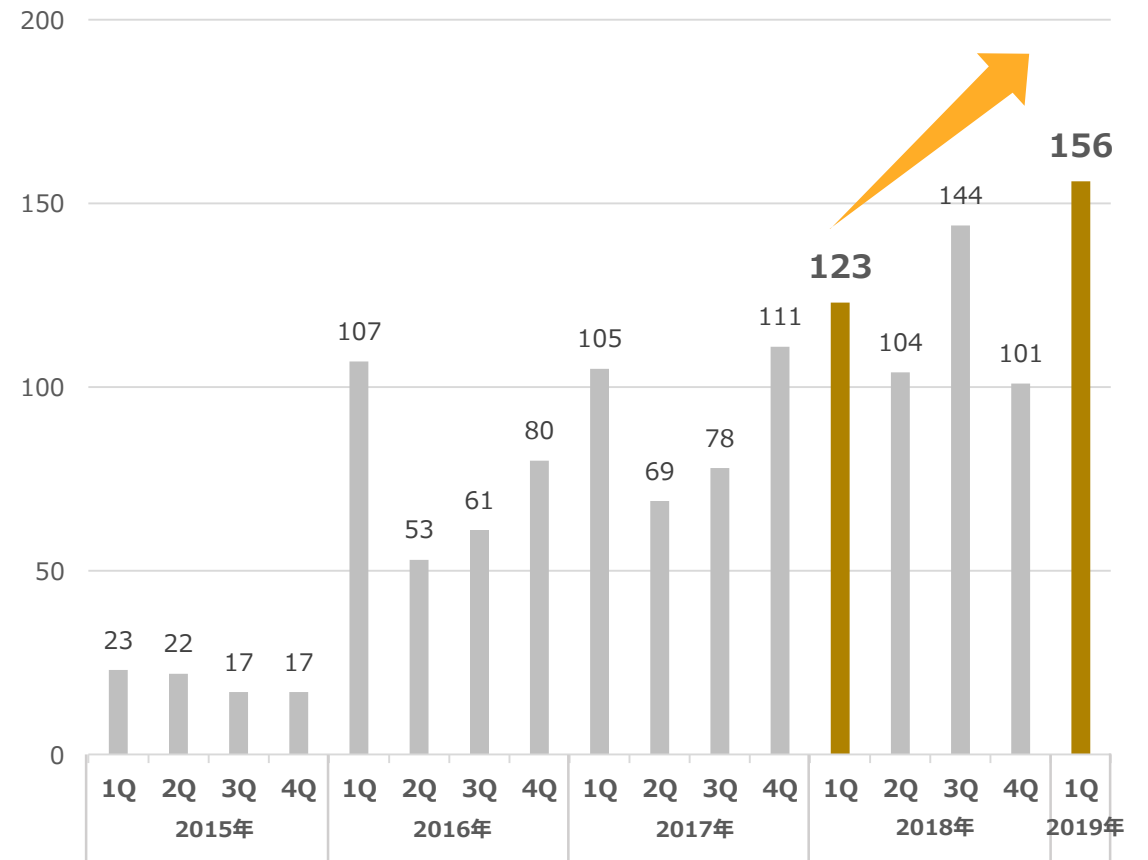
(単位：百万円)



営業利益

YoY 27.1%増
1Q過去最高益を更新

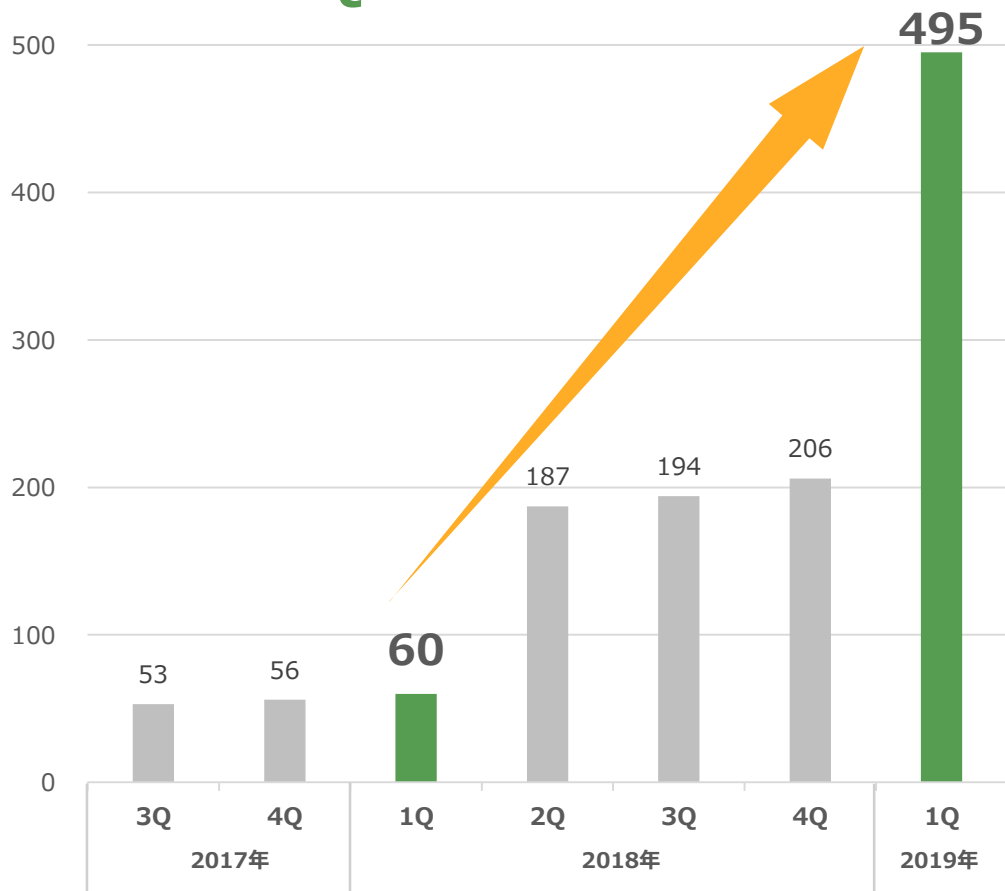
(単位：百万円)



売上高

YoY 717.4%増
1Q過去最高売上を達成

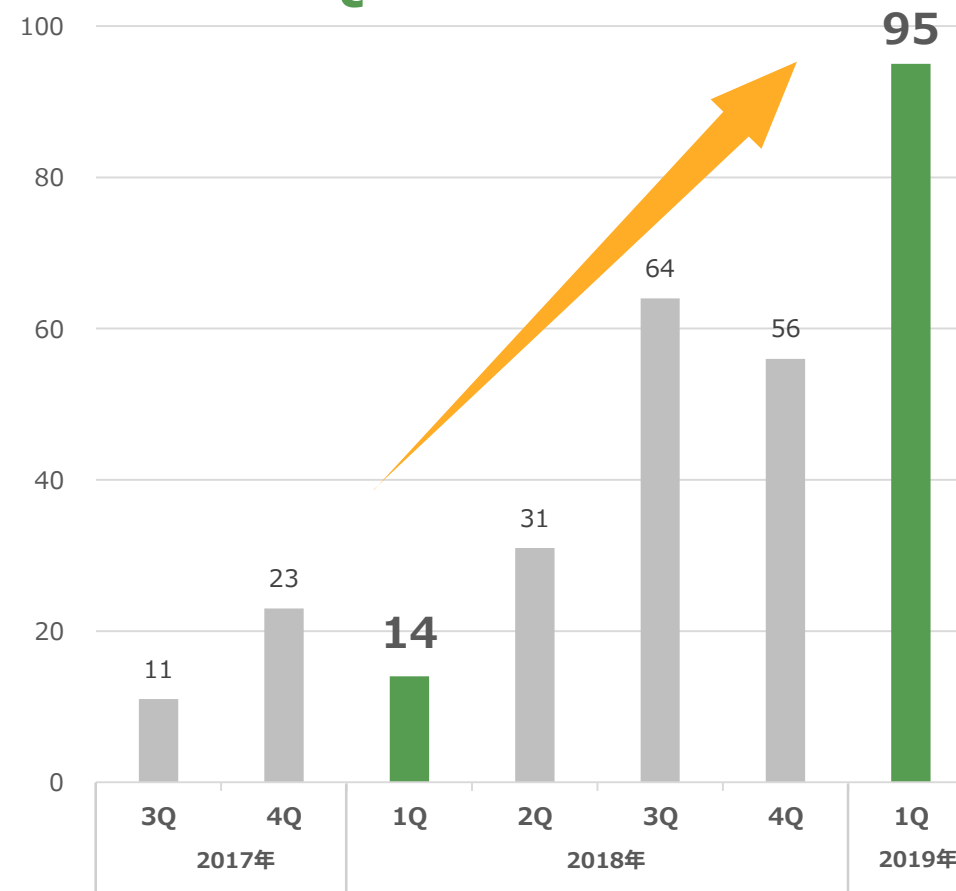
(単位：百万円)



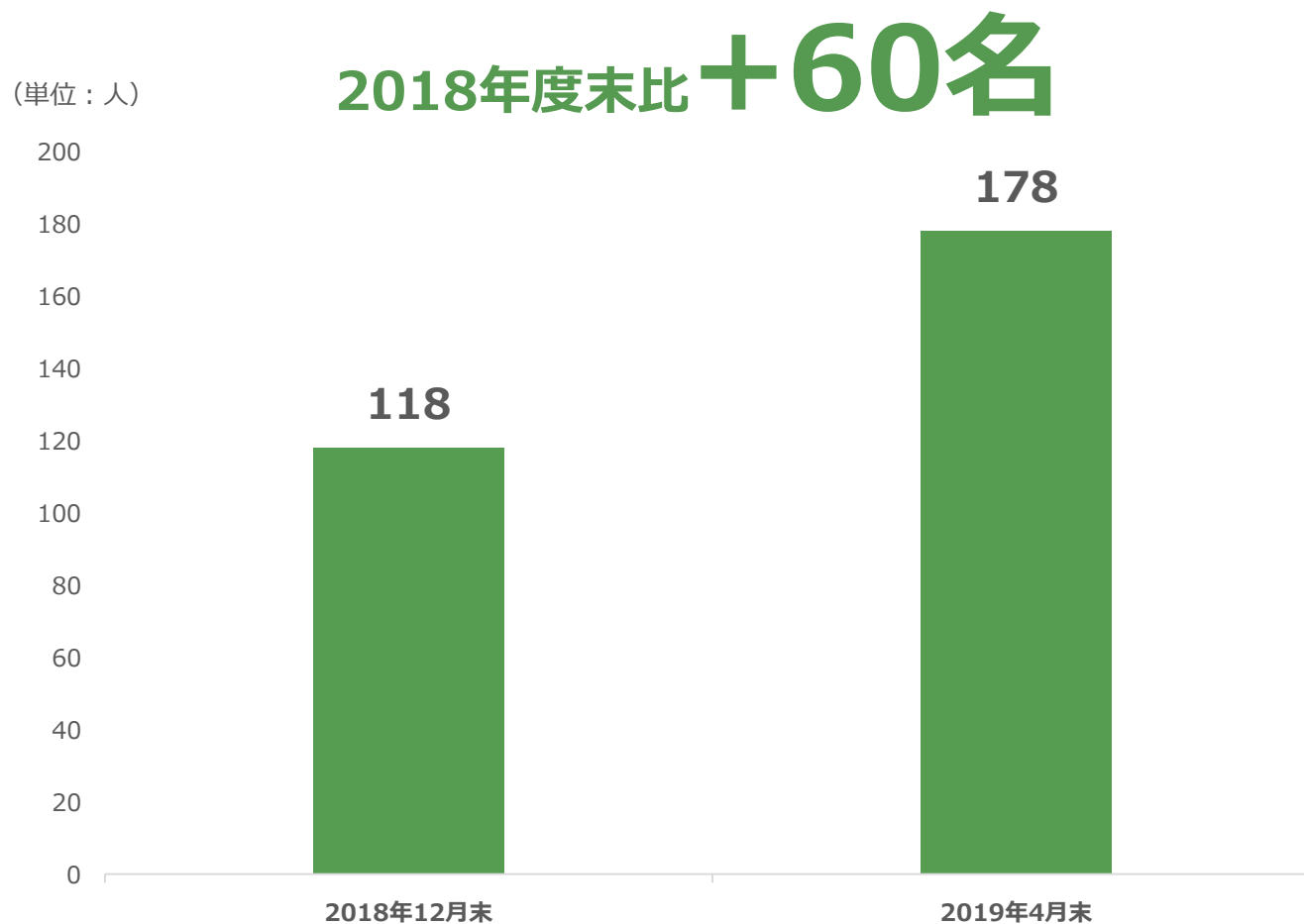
営業利益

YoY 575.0%増
1Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



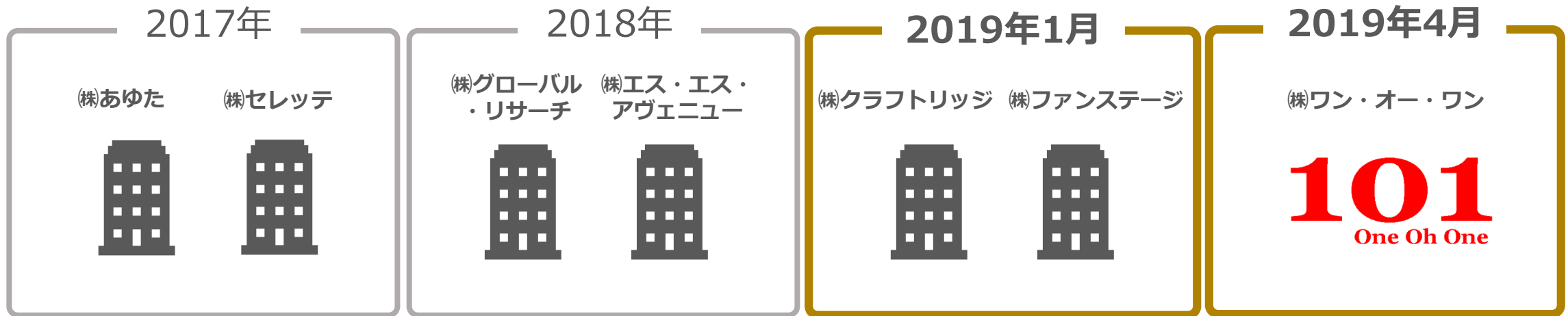
◆M&Aおよび積極的な採用により人員数は大幅に増加



2019年4月までに3件のM&Aを実施

開発体制を強化する他、ソリューション事業の技術力を活かし、
拡大するタレントマネジメント市場でシェア拡大を目指す

ソリューション事業に係るM&A



※1：(株)クラフトリッジ、(株)ファンステージは2019年2月1日より連結範囲に含んでおります。

※2：(株)ワン・オー・ワンは2019年12月期第1四半期では連結範囲に含まれておりません。

ソリューション事業開始（2017年3Q）以来7件のM&A実施

101 株式会社ワン・オー・ワン(101)とは

One Oh One

- ・日本オラクル出身者らにより設立されたSaaS型クラウドサービスを展開する企業
- ・自社開発のタレントマネジメントシステムESI (Enterprise Skills Inventory) により、拡大が見込まれるタレントマネジメント市場において、サブスクリプションモデル (月額制) による安定収益化を目指す
- ・ITエンジニアの人材管理に強みを持つ

ESI ESI(Enterprise Skills Inventory)とは

人財の

採用

育成

評価

活用

を円滑にするプラットフォーム

- ・ビジネスに求められる業務・タスクの一覧化
- ・求められる能力・素養の把握
- ・全社員のスキル・行動特性・資質・価値観の見える化、など

✓ 適材適所な人財配置

✓ 成長につながる評価

✓ 効果的な人材育成

✓ 戦略的な採用計画

年功序列・終身雇用など旧来制度の衰退から、人材管理体制は大きく変化。また、採用難による人材不足で企業では人的資源の活用効率向上が喫緊の課題。

101では、iCD(※)に対応するなどITエンジニアの人材管理に特に強みを持っており、企業のあらゆるニーズに標準機能で応えるハイエンドサービスにより、急拡大するタレントマネジメント市場でITエンジニア人材管理領域でのトップシェアを目指す。

※IT国家戦略を技術面、人材面から支えるために設立された独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が提供する、会社の業務が見える化し、潜在的な問題発見とソリューション、必要な人材を明確化するスキル標準。

タレントマネジメントへのニーズ拡大

✓ 年功序列・終身雇用制度の衰退

✓ 採用難による人材不足



! 人材管理体制の変化

! 人的資源の活用効率向上への課題

市場ポテンシャルは…



= **1,000億円**※以上

※：経済産業省による平成26年度日本経済センサスの社数、従業員等から当社が算出

ハイエンド人事戦略プラットフォームとして、さまざまな業種業態に導入
例示以外にも携帯キャリアS社システム部門、Y製造業系サービス会社に導入決定、その他にもトライアル中の企業が多数



KDDI株式会社



ADK富士システム株式会社



日本ユニシス株式会社



株式会社インフォセンス



株式会社エルテックス



SUMITOMO MITSUI
TRUST HOLDINGS

三井住友トラスト・システム&
サービス株式会社



アルプス システム インテグレーション株式会社



株式会社クロスキャット

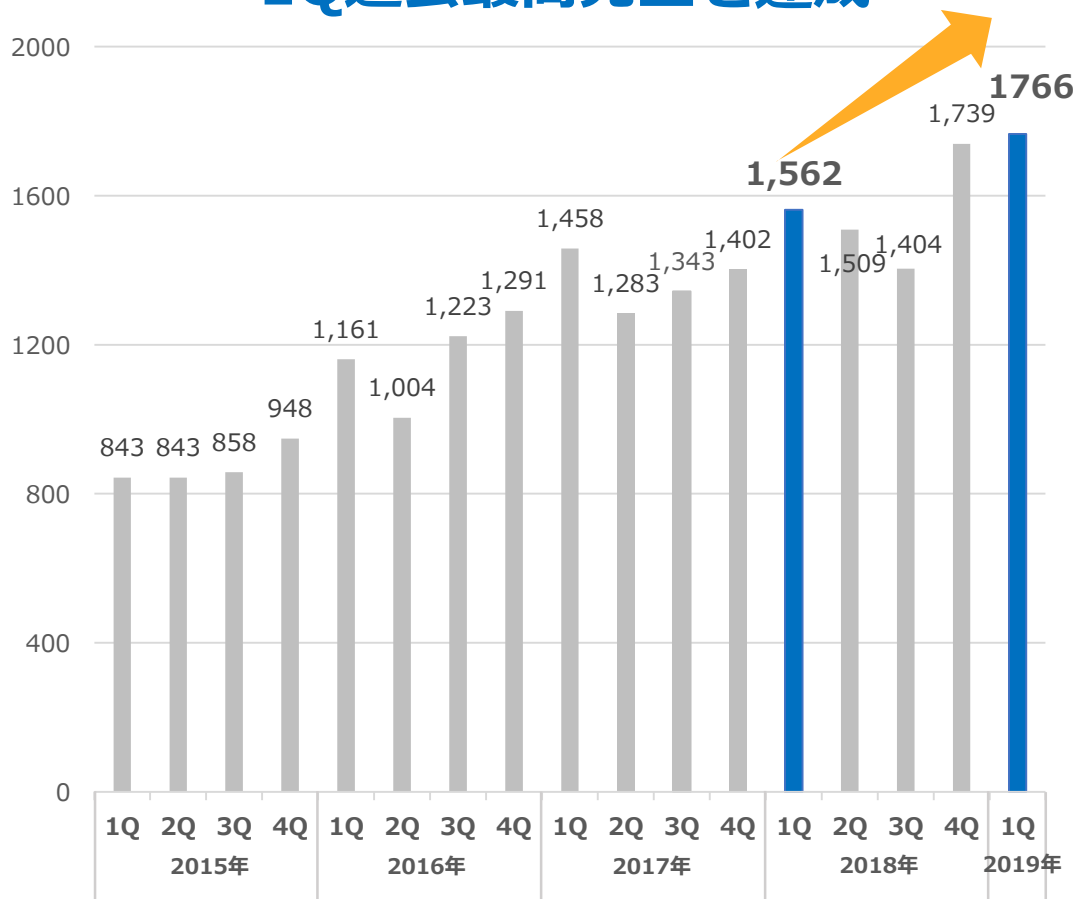


株式会社アズウェルビー

売上高

YoY 13.0%増
1Q過去最高売上を達成

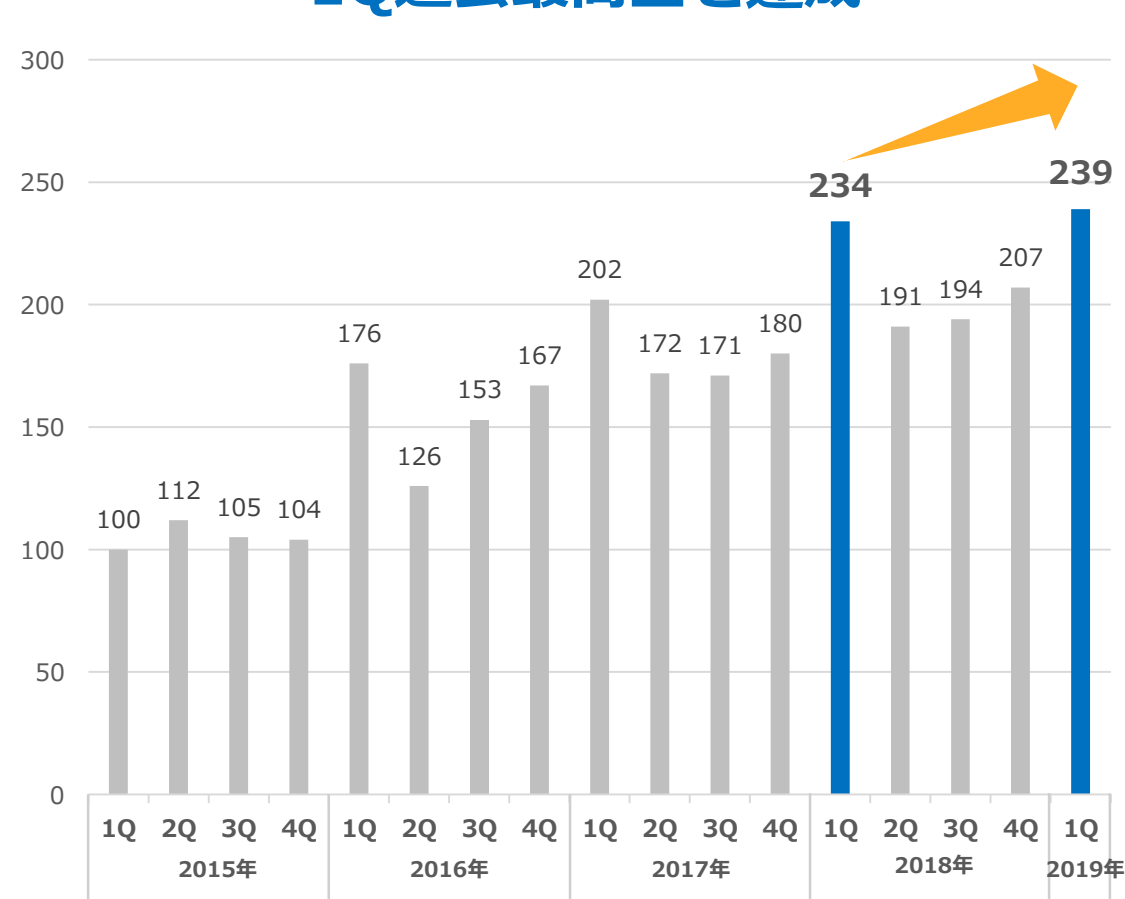
(単位：百万円)



営業利益

YoY 2.2%増
1Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



ライフテクノロジー事業：四半期業績



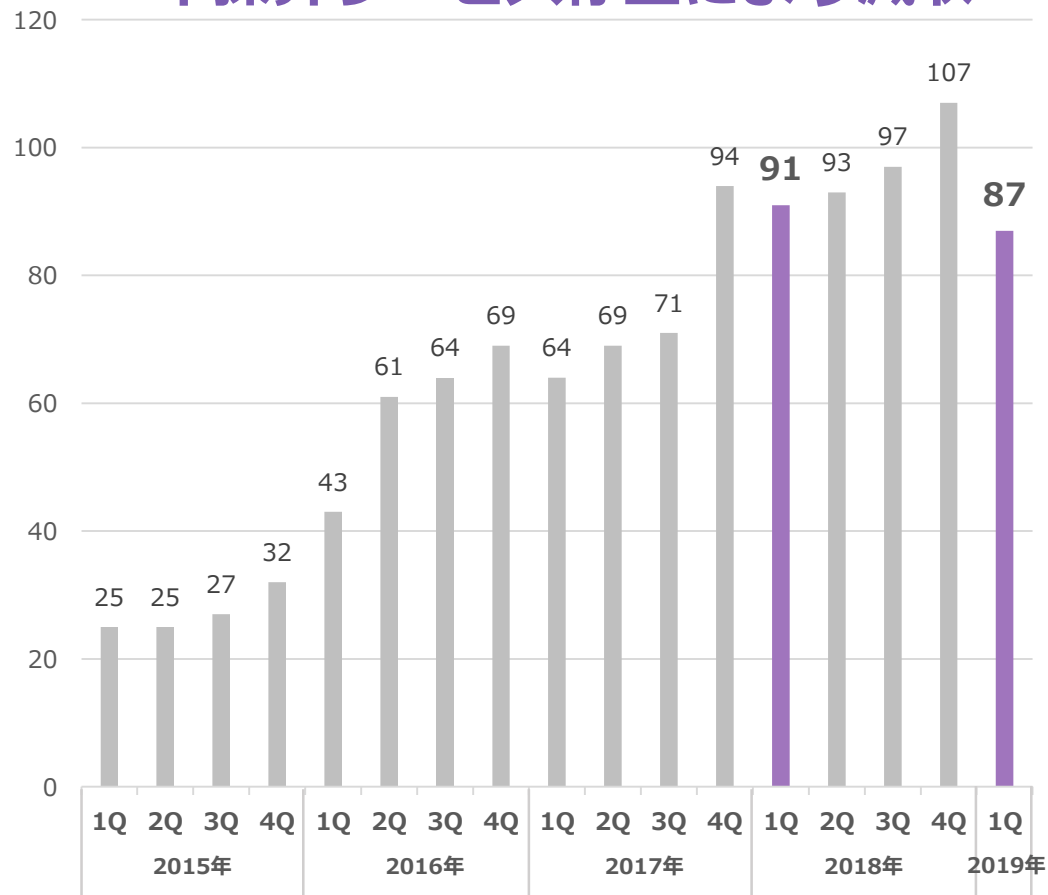
ORCHESTRA HOLDINGS

売上高

YoY 3.9%減

不採算サービス停止により減収

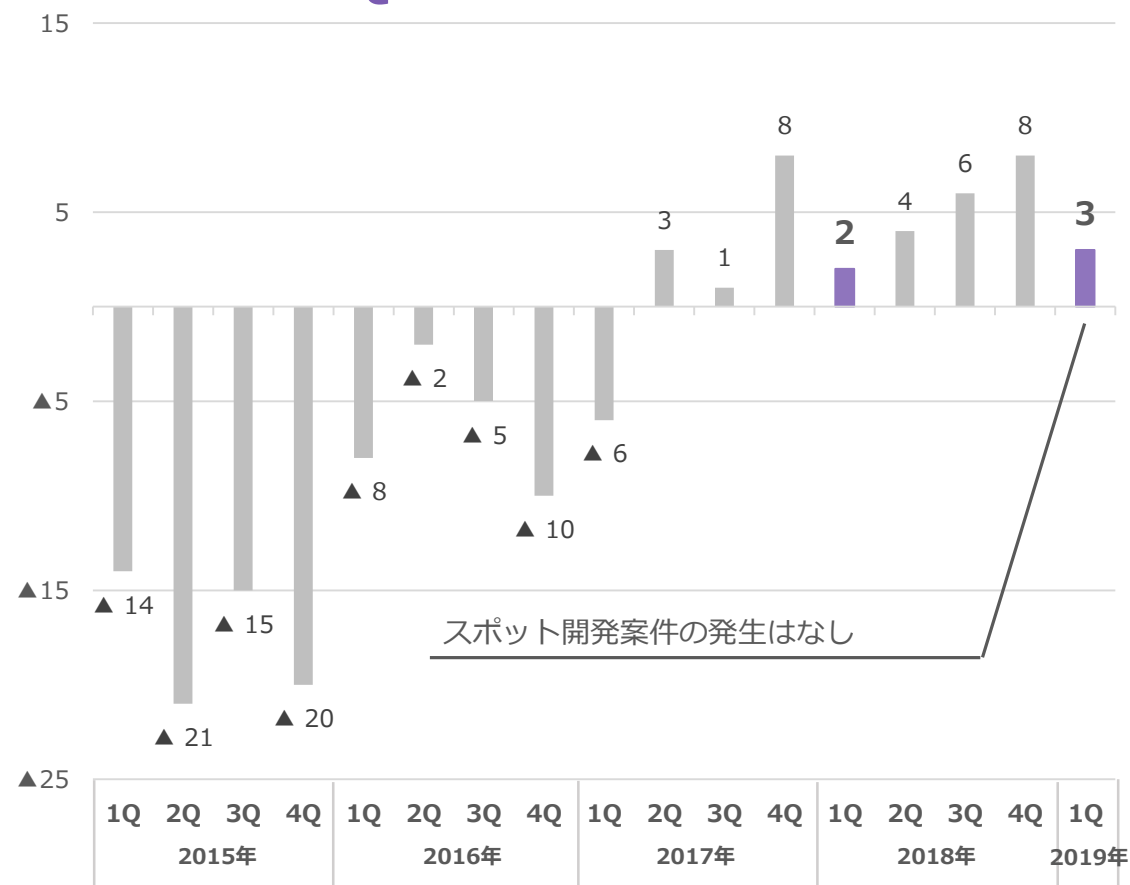
(単位：百万円)



営業利益

YoY 45.2%増
1Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



ソリューション事業

- ◆ M & Aの活用により、開発体制拡充のスピードを加速
- ◆ クラウドインテグレーション事業強化に向け、人材採用、教育等に先行投資
- ◆ タレントマネジメントシステムESIの開発強化とマーケティング強化により、市場シェアを拡大

デジタルマーケティング事業

- ◆ Yahoo!マーケティングソリューションパートナープログラムにおいて、広告運用に強みを持つと認められた「特別認定パートナー（広告運用パートナー）」を取得
クライアントの投資対効果最大化を目指し、引き続き運用型広告を強化
- ◆ Salesforce認定資格保有者を増強、ソリューション事業との連携により、MA/CRMによる顧客化、ファン化の支援を含む、マーケティング全体を最適化するサービスを強化

ライフテクノロジー事業

- ◆ チャット占いアプリ“ウララ”における下記施策の実施
 - ・ ユーザーと占い師のマッチングの最適化によるアクション率向上のため、マッチングアルゴリズムを大幅刷新
 - ・ アプリ内イベントの拡充による、ユーザー体験の向上に注力
 - ・ 赤字の占いコンテンツサービスを停止、チャット占い（占いプラットフォームサービス）に特化
- ◆ au占いサービスの協業を推進

新規事業

- ◆ M & Aプラットフォーム事業を開始予定

不正注文検知サービス『O-PLUX』、不正ログイン識別ソリューション『O-motion』を展開するかっこ株式会社へ出資



ORCHESTRA HOLDINGS

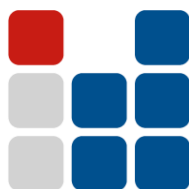
インターネット通販・EC業界では、更なる市場の拡大が見込まれる中、不正注文や不正ログインが増加しており、かっこでは、こうした状況を捉え、統計技術を使った独自のアルゴリズムで利用者の「ふるまい」から異常・不正を検知する不正注文検知サービス『O-PLUX』、不正ログイン識別ソリューション『O-motion』の提供を進めております。

4. 事業の概要・成長戦略



ORCHESTRA HOLDINGS

デジタルマーケティング事業



Digital Identity

- インターネット広告代理事業
- マーケティングコンサルティング
- クリエイティブ制作

デジタルマーケティング施策に関する
トータルソリューションを提供

ライフテクノロジー事業



LIFE TECHNOLOGY

- プラットフォーム事業
- アプリ開発・運用事業

チャット占いアプリ「ウラーラ」、チャット
カウンセリングアプリ「メンタルケアーズ」
など、チャット相談プラットフォームサービ
スを提供

ソリューション事業

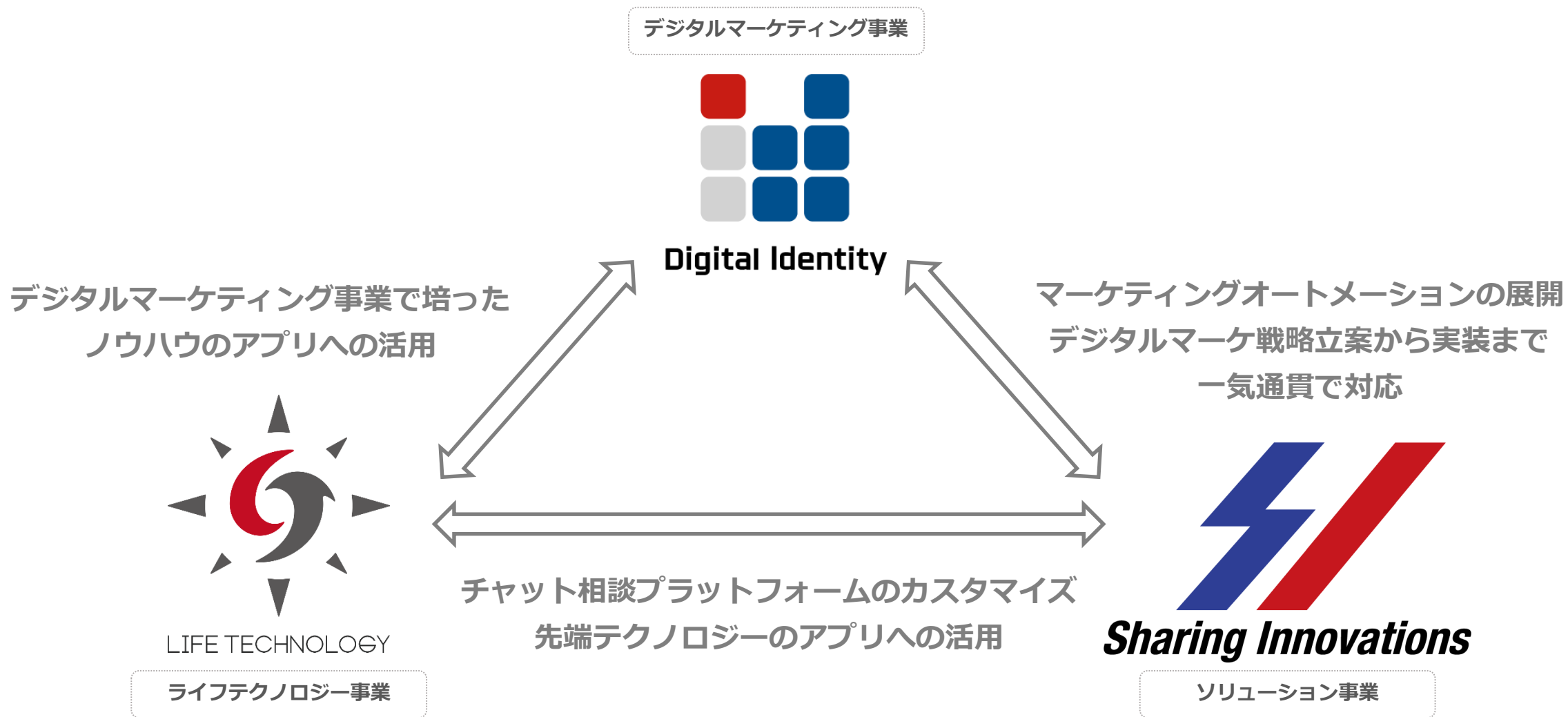


Sharing Innovations

- Webシステム開発/アプリ開発
- クラウドインテグレーション

最先端のテクノロジーを活用した
ソリューションを提供

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



マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開



Digital Identity

インターネット広告市場は前年対比**16.5%成長**※1
当社に強みのある運用型広告は前年比**22.5%成長**※1

※1 出所:電通「2018年日本の広告費」



LIFE TECHNOLOGY

2017年のユーザーのアプリダウンロード数は、2015年に比べて**60%増加**※2
2017年度消費支出は130億ドルを突破し、2015年度比**60%増加**※2

※2 出所:App Annie「2017年アプリ市場総括レポート」

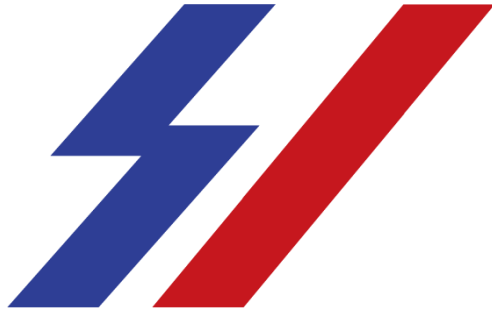


Sharing Innovations

2018年IT人材は**24万人の不足**、2030年には**約59万人が不足**※3
国内パブリッククラウドサービス市場、2022年まで年間平均成長率**22.9%**で
市場規模は2017年の**2.8倍**※4

※3 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」

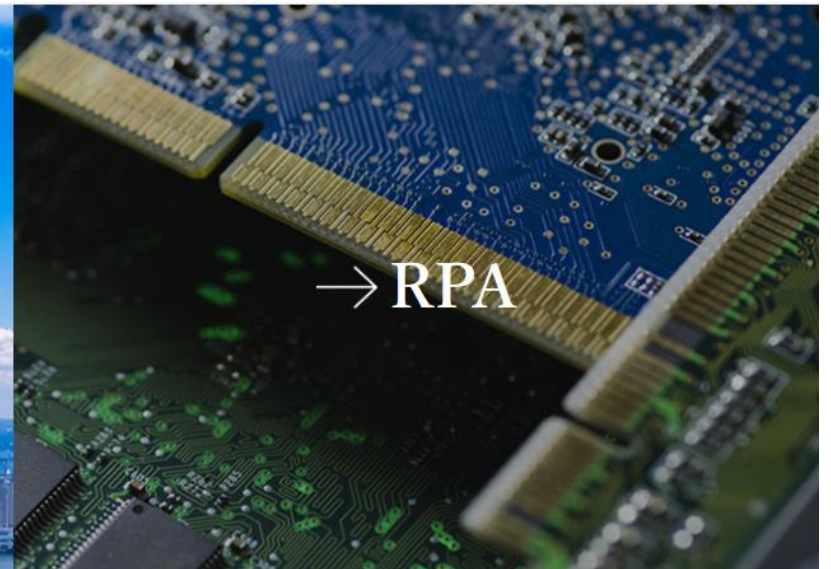
※4 出所:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2017年～2022年」



Sharing Innovations

今後の方向性

- 積極的な採用とM&Aによる開発体制の拡充によるIT人材需要の取り込み
- クラウドインテグレーション、RPA等の急成長市場でプレゼンスを拡大
- マーケティングオートメーション領域でデジタルマーケティング事業とのシナジーを発揮





Digital Identity

今後の方向性

- 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・安定的に事業を拡大する
- マーケティングオートメーション領域でソリューション事業とのシナジーを発揮





LIFE TECHNOLOGY

今後の方向性

- 黒字化し収益創出フェーズに入ったウラーラが生み出すキャッシュを活用し、新規サービス開発・育成に注力
- 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、収益機会を拡大する



メンタルケアーズ

実名登録した医師に相談できる
カウンセリングアプリ



ウラーラ

占い師と直接チャットで相談できる
国内最大級のチャット占いアプリ

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

売上

- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (株)グローバル・リサーチよりITソリューション事業を譲受
- (株)SSAの全株式を取得し子会社化

- (株)あゆたの全株式を取得し子会社化
- (株)セレットよりシステム開発事業を譲受

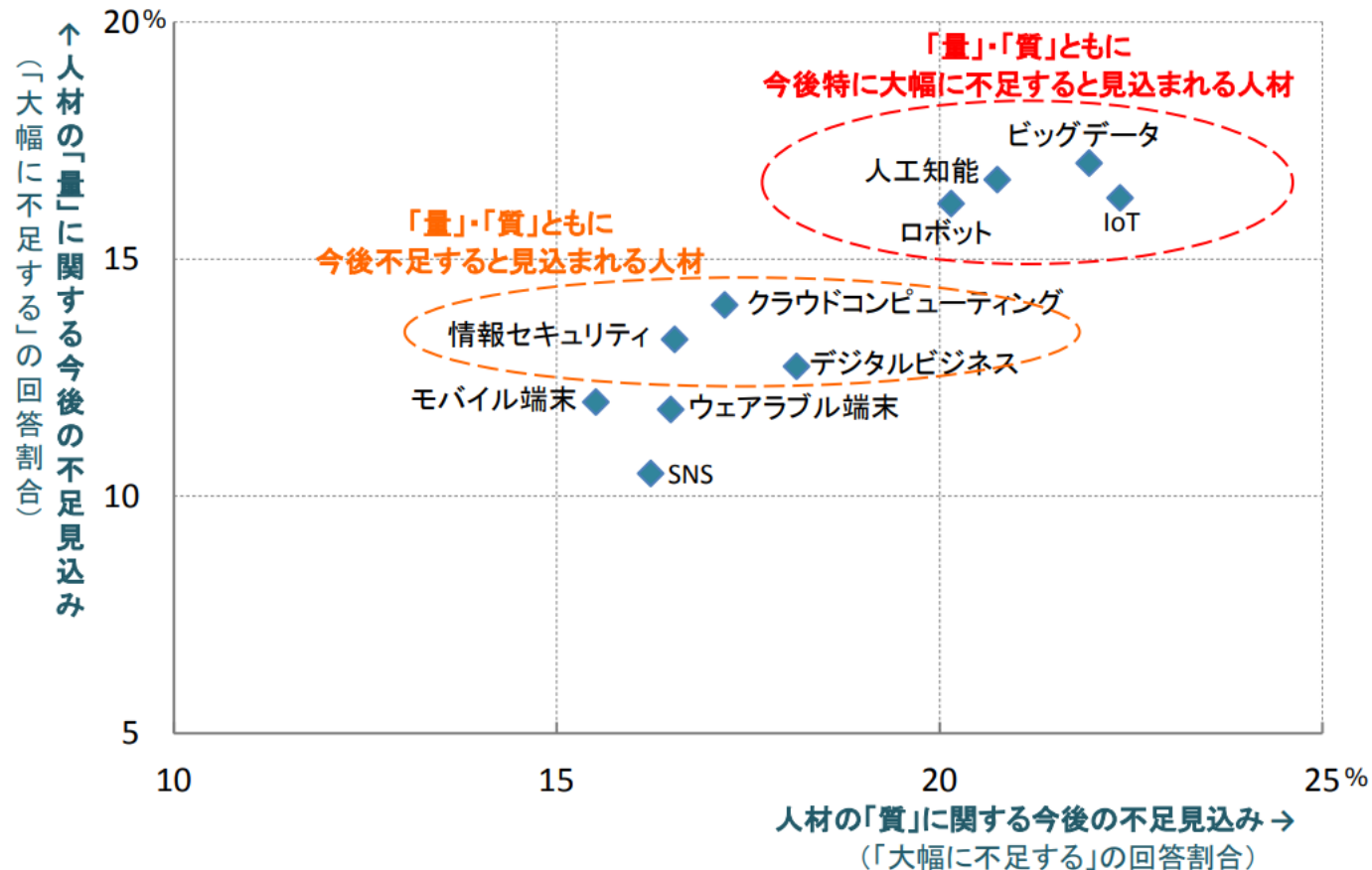
- ソーシャル系制作会社よりクリエイティブサービス事業を譲受

- 運用型広告専業会社よりSEMコンサルティング事業を譲受



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

今後不足する先端IT人材



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」

今後も**コト×Tech**の最先端企業を中心に投資し、
企業価値向上を積極的に支援



WealthPark

不動産



ROBOT
PAYMENT

決済



BRANDING
ENGINEER

HR



Cacco inc.

不正注文検知



MentalHealth
Technologies

医療



Maple
Systems

BtoBマッチング



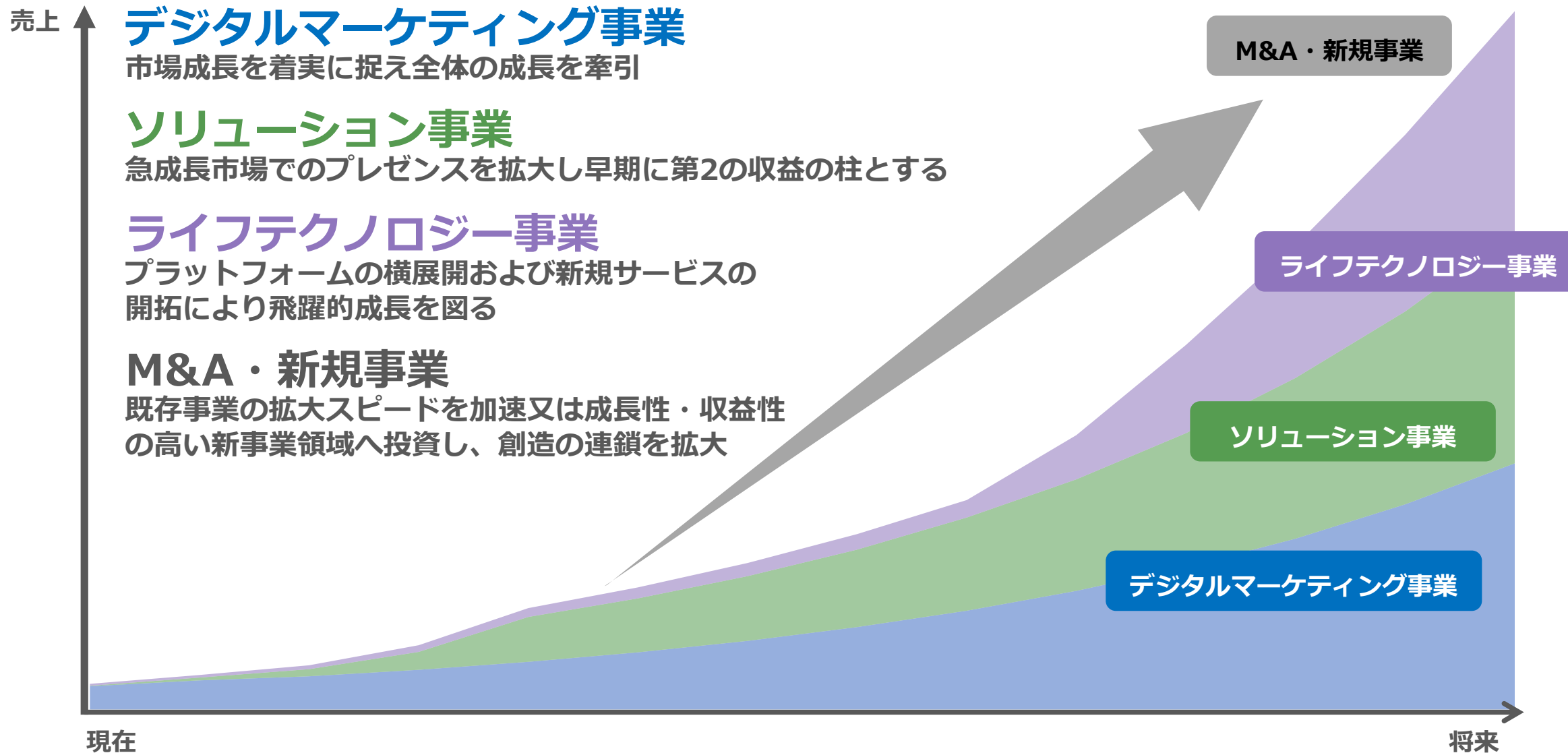
WCS

コスプレ



JOBSUGOI.COM

HR



5. 市場データ

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)

60

■ IT人材不足数

30

0

2015年

2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

...

2030年

17

19

22

24

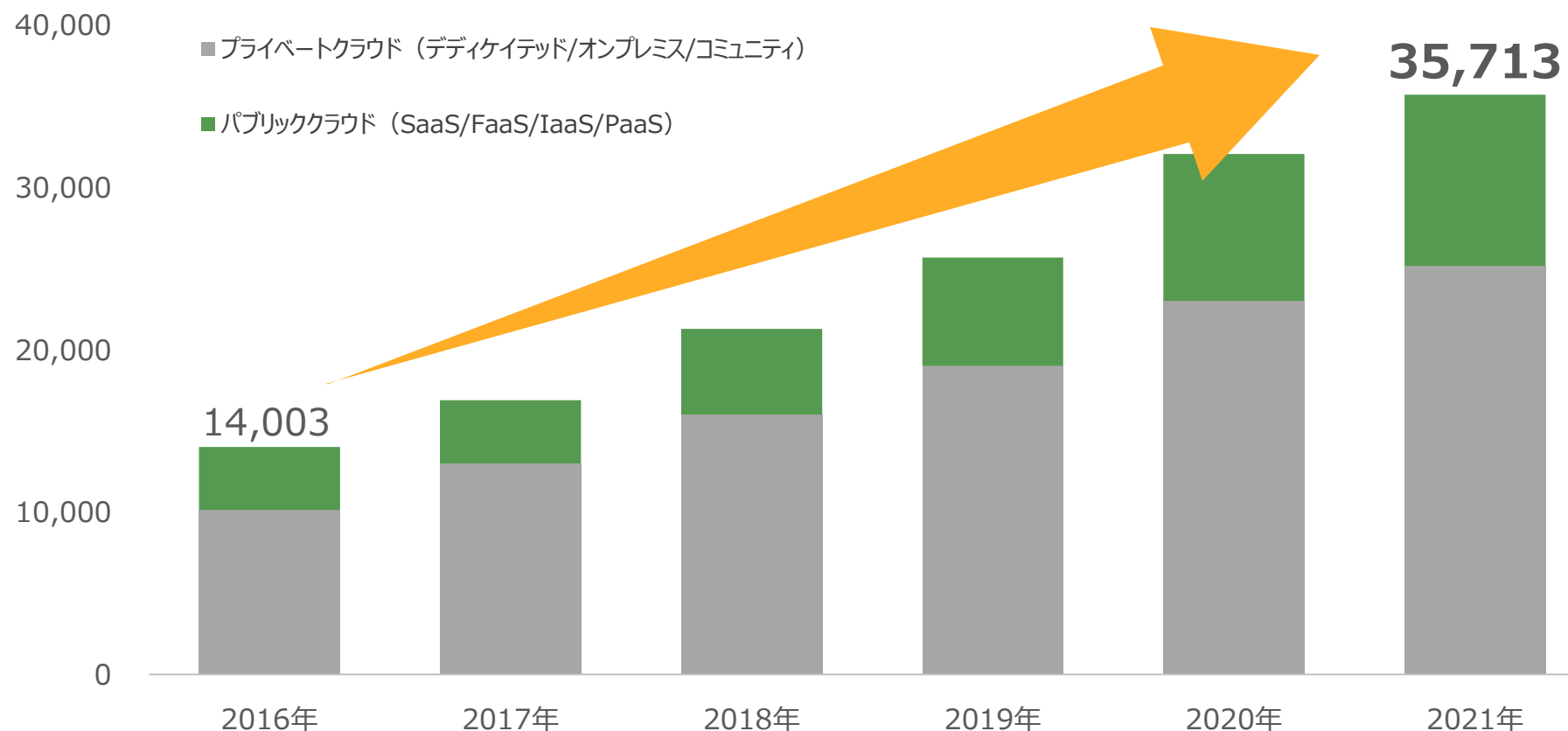
27

29

59

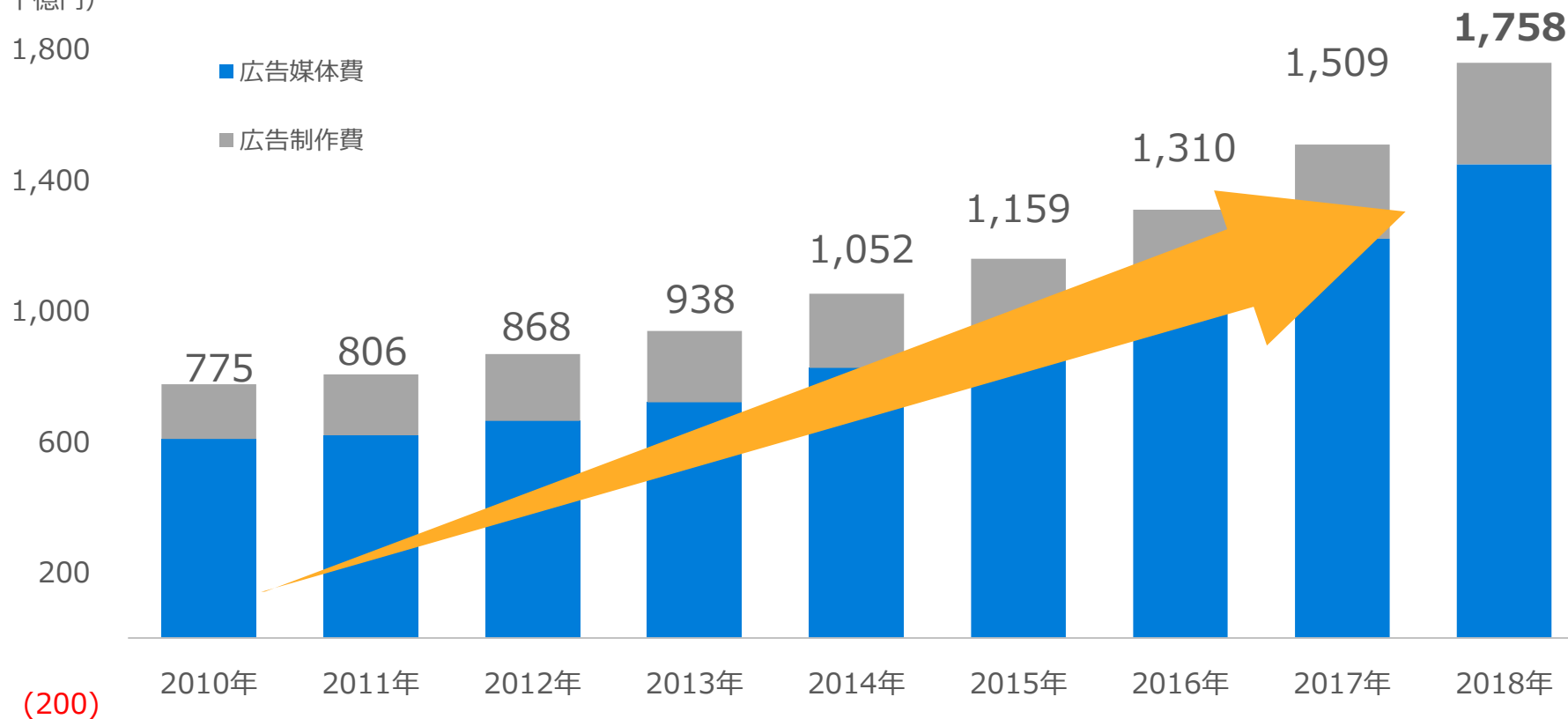
2016年度の国内クラウド市場規模は1.4兆円 2021年度には3.5兆円に拡大するとの予測

(単位：億円)



インターネット広告市場は前年比16.5%増 1.7兆円を超える急成長市場

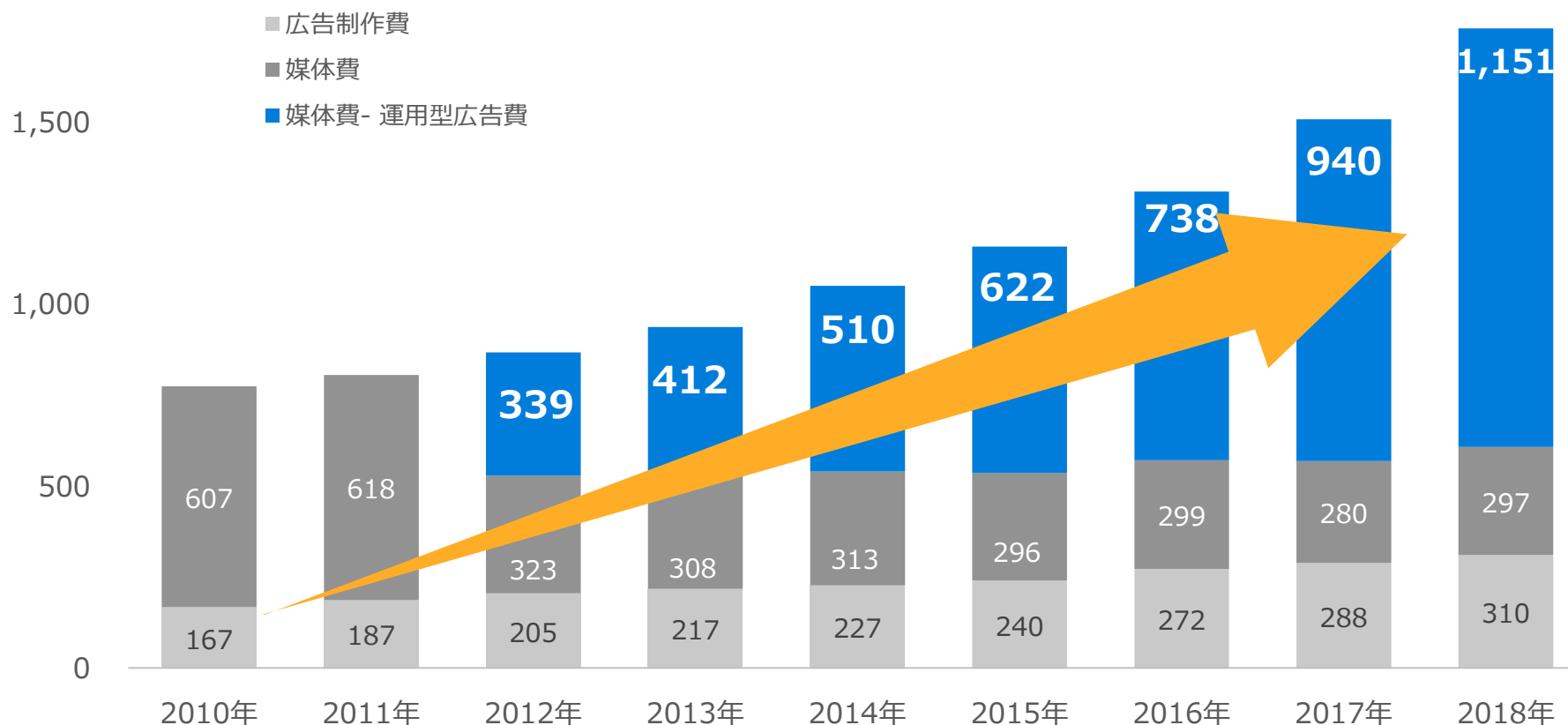
(単位：十億円)



(200)

当社が注力する運用型広告市場は前年比22.5%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)



※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「2018年日本の広告費」



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 -

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。