



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2019年12月期第2四半期  
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1 2019年12月期第2四半期 決算概要
- 2 2019年12月期 業績見通し
- 3 2019年12月期第2四半期 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2四半期 決算概要

◆売上高・売上総利益は過去最高値を更新  
 ◆主にM&A関連の一過性費用負担とクラウドインテグレーション事業への先行投資により、昨対比で販売管理費が4割超増加し営業利益は減少

(単位：百万円)

	2018年 第2四半期累計	2019年 第2四半期累計	(増減率)	2018年 第2四半期	2019年 第2四半期	(増減率)
売上高	3,505	4,415	26.0%	1,791	2,066	15.4%
売上総利益	695	894	28.6%	348	412	18.2%
売上総利益率	19.8%	20.3%	0.4%	19.5%	19.9%	0.5%
販売管理費	467	674	44.2%	244	348	42.8%
販売管理費率	13.3%	15.3%	1.9%	13.6%	16.9%	3.2%
営業利益	227	220	△3.4%	104	63	△39.3%
営業利益率	6.5%	5.0%	△1.5%	5.8%	3.1%	△2.8%
EBITDA	251	263	4.7%	119	86	△27.4%
EBITDAマージン	7.2%	6.0%	△1.2%	6.7%	4.2%	△2.5%
経常利益※	228	226	△0.8%	105	63	△39.7%
経常利益率	6.5%	5.1%	△1.4%	5.9%	3.1%	△2.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	152	113	△25.8%	72	4	△94.0%
当期純利益率	4.4%	2.6%	△1.8%	4.0%	0.2%	△3.8%

デジタルマーケティング事業で1Qの大口案件失注の影響と、低採算案件の見直しにより売上減少するも、ソリューション事業の好調により増収。

①一過性費用（M&A関連費用等）：22百万円  
 ②クラウドインテグレーション事業への戦略的先行投資額：33百万円

①②の影響を除外した営業利益は119百万円（昨対比+14.3%）

計画進捗に遅れの見られた投資先への出資につき減損損失30百万円を計上し、当期純利益が減少。会計上は評価減するも、投資回収への取組は引続き実施。

# 2019年12月期第2四半期 セグメント別業績

- ◆ソリューション事業：M & Aの寄与により大きく伸長
- ◆デジタルマーケティング事業：既存・新規顧客からの受注は堅調に推移、1Qの大口案件失注からの利益回復を目指す

(単位：百万円)

	2018年 第2四半期累計	2019年 第2四半期累計	(増減率)	2018年 第2四半期	2019年 第2四半期	(増減率)
<b>ソリューション事業</b>						
売上高	254	1,106	335.2%	192	584	203.8%
営業利益	45	166	268.9%	31	71	129.8%
<b>デジタルマーケティング事業</b>						
売上高	3,075	3,166	3.0%	1,512	1,399	△7.4%
営業利益	425	427	0.4%	191	187	△1.9%
<b>ライフテクノロジー事業</b>						
売上高	184	176	△4.4%	93	88	△5.0%
営業利益	6	7	20.7%	4	4	3.5%

前期2Q実施のM & Aが寄与し、1Q成長率は売上+742%、営業利益575%。  
当期1Q実施のM&Aの寄与により2Qも高い成長を継続。

1Qの大口案件失注の影響に加え、低採算案件の見直しによる売上減

既存・新規顧客からの受注は堅調に推移。1Qの大口案件失注からの利益回復を目指す。

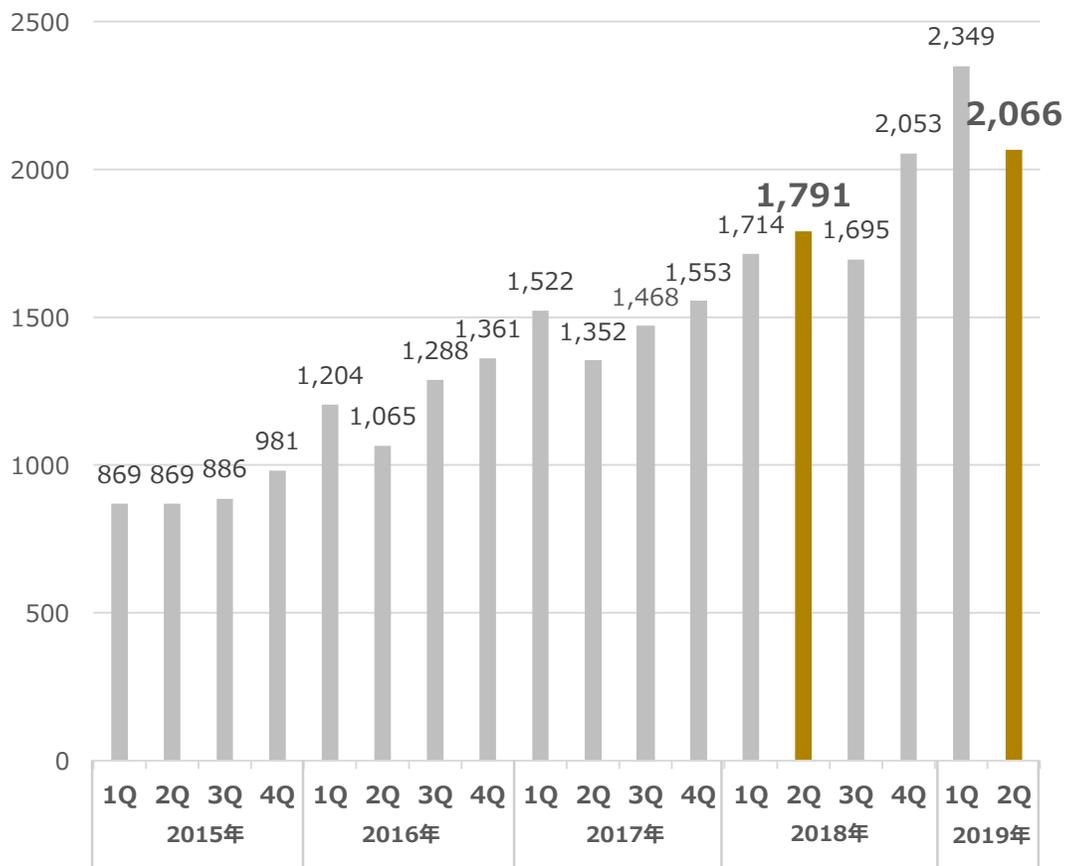
1Qでの不採算サービス停止により売上は減少するも、営業利益は過去最高を更新

\*各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含んでおります。

## 売上高

**YoY 15.4%増**  
**2Q過去最高売上を更新**

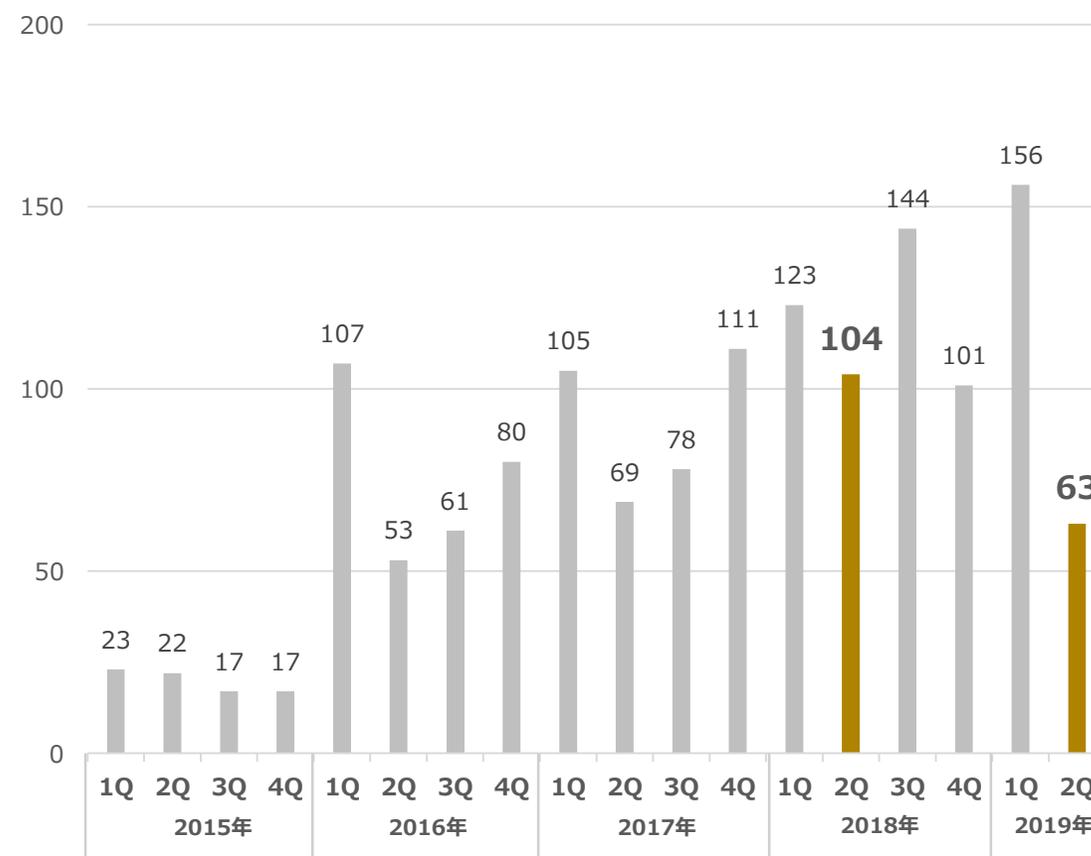
(単位：百万円)



## 営業利益

**YoY 39.3%減**  
**先行投資により利益減**

(単位：百万円)



# ソリューション事業：四半期業績

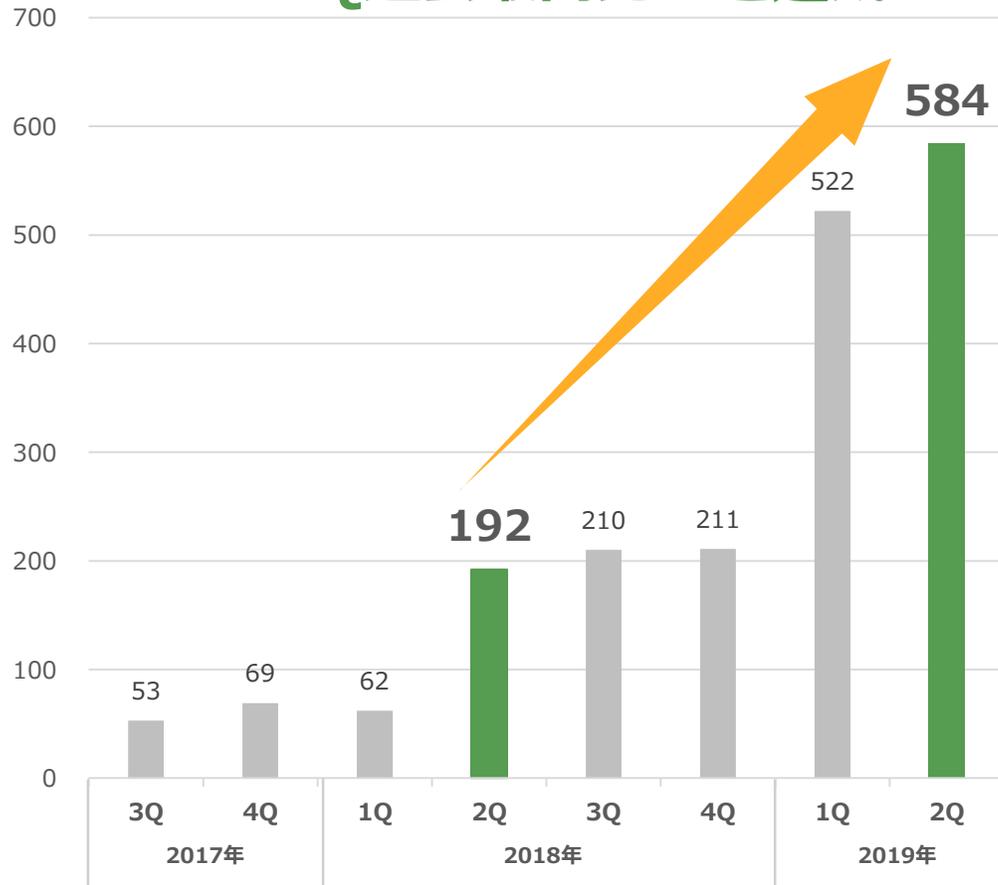


ORCHESTRA HOLDINGS

## 売上高

YoY 203.8%増  
2Q過去最高売上を達成

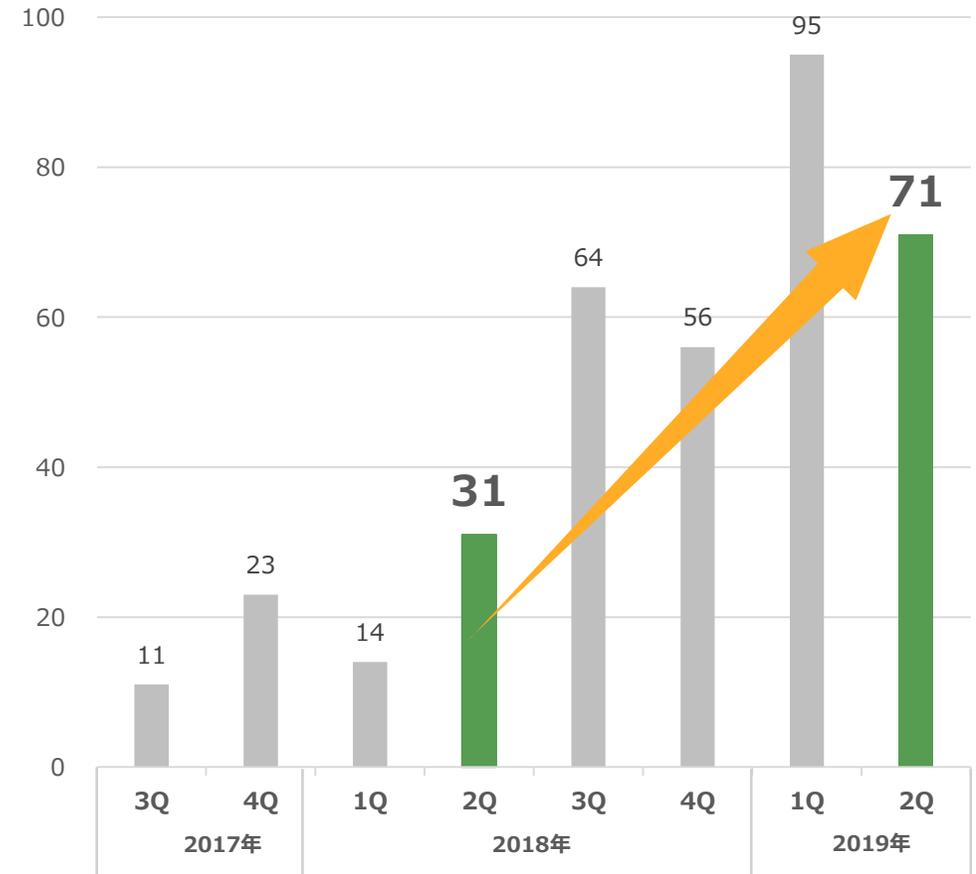
(単位：百万円)



## 営業利益

YoY 129.8%増  
2Q過去最高益を達成

(単位：百万円)

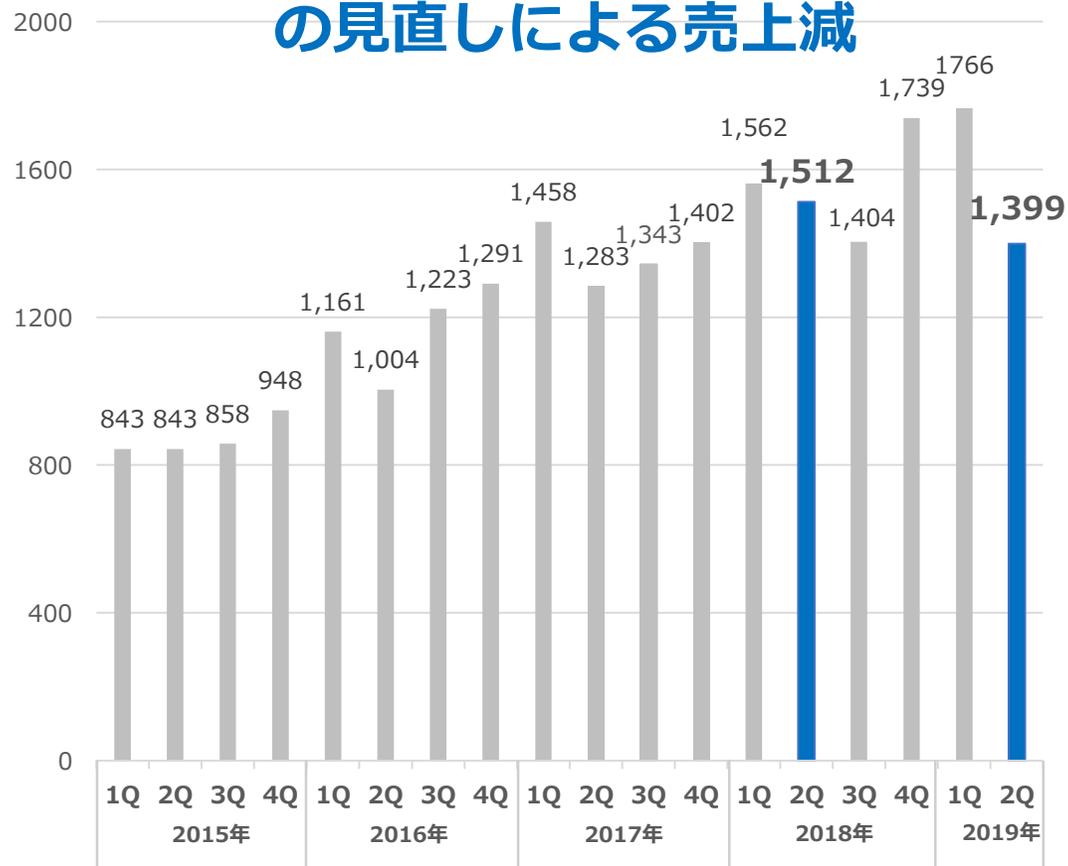


## 売上高

YoY 7.4%減

1 Q大型案件失注と低採算案件の見直しによる売上減

(単位：百万円)

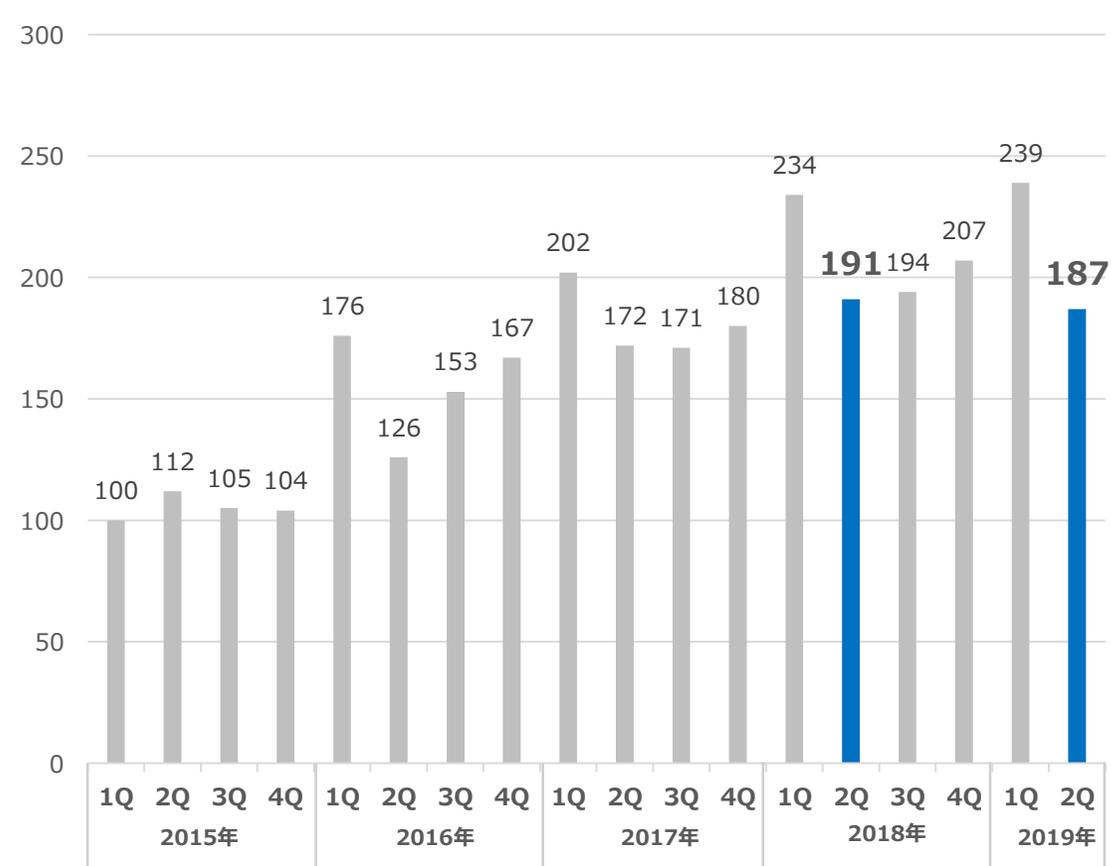


## 営業利益

YoY 1.9%減

1 Q大型案件失注の影響

(単位：百万円)

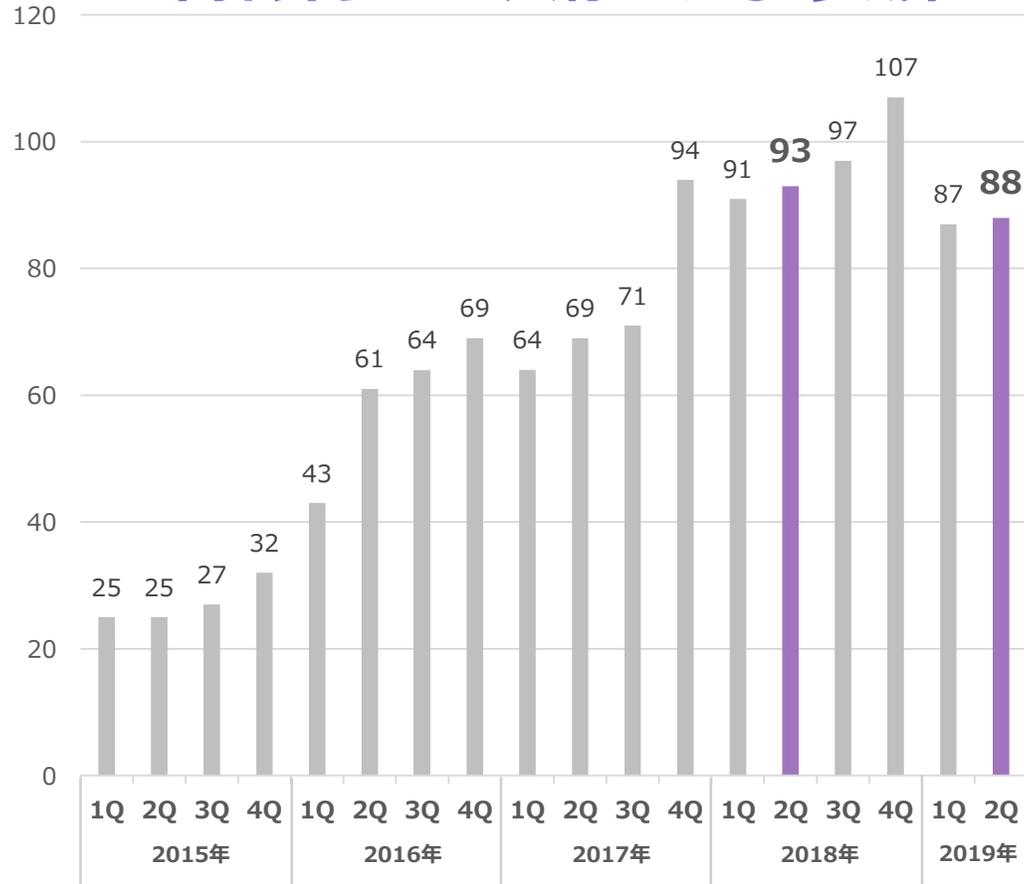


## 売上高

YoY 5.0%減

不採算サービス停止により減収

(単位：百万円)

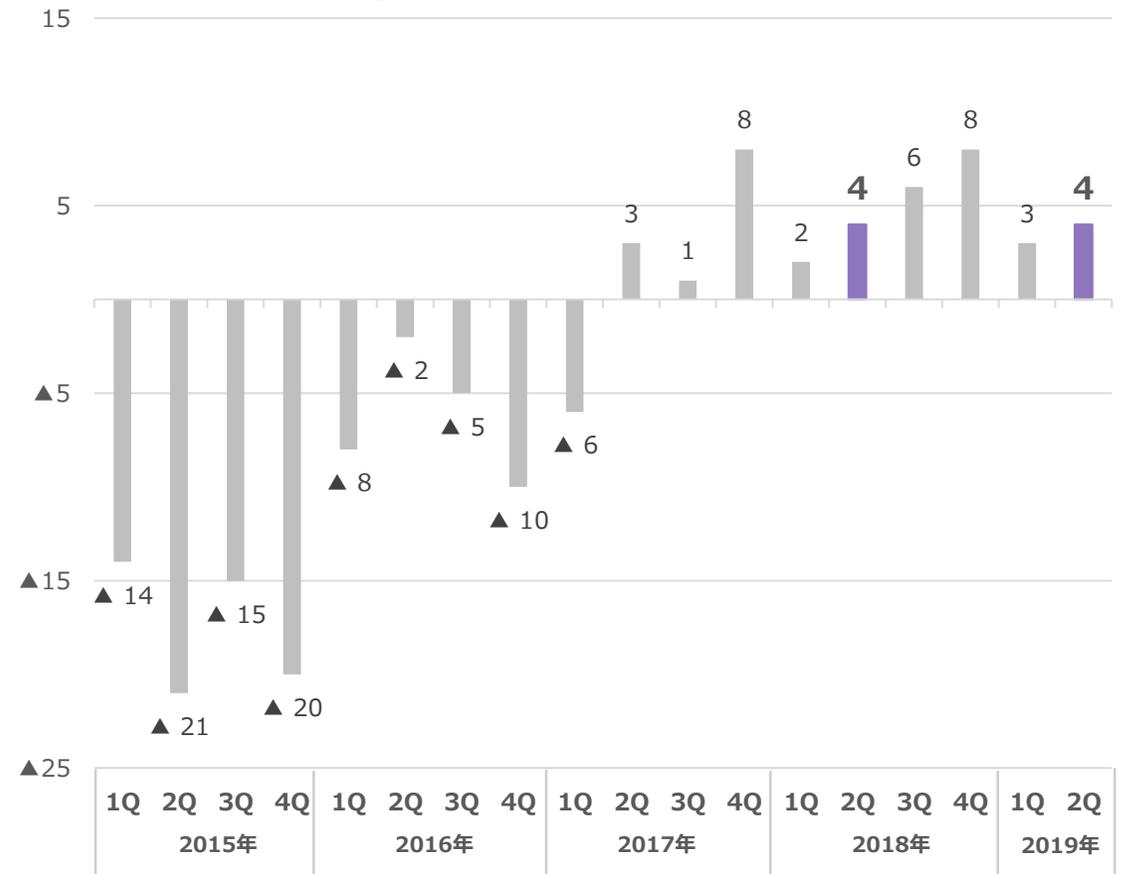


## 営業利益

YoY 3.5%増

2Q過去最高益を更新

(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

# 2019年12月期第2四半期 営業利益増減分析

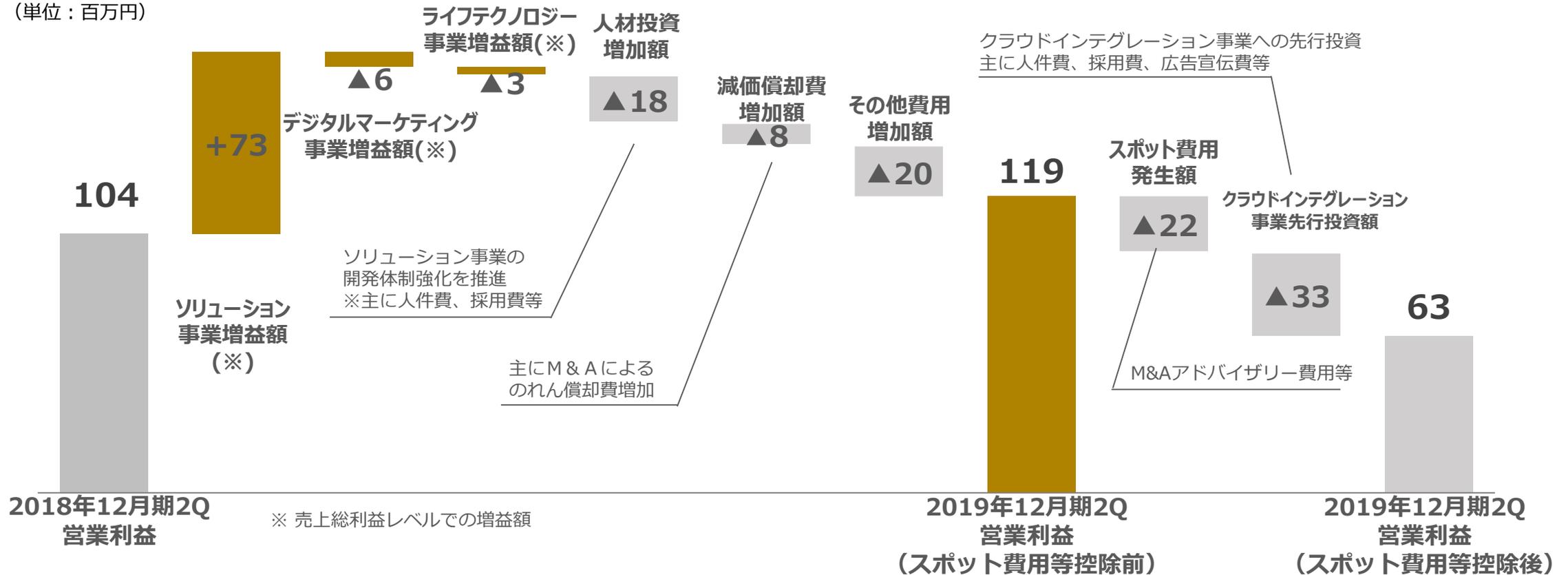


ORCHESTRA HOLDINGS

◆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、1Q大型案件失注からの回復途上にあるデジタルマーケティング事業をカバーし、スポット費用等控除前営業利益は119百万円（+14.3%）の増益

## 対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



※ 売上総利益レベルでの増益額

◆ 1Qに低水準の固定金利（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  
 自己資本比率は35.5%と十分な水準

(単位：百万円)

	2018年12月末	2019年6月末	増減額
流動資産	1,937	2,140	203
固定資産	764	1,186	421
有形固定資産	25	25	0
無形固定資産	346	744	397
投資その他の資産	392	416	23
資産合計	2,702	3,327	624
流動負債	1,589	1,570	18
固定負債	1	573	571
負債合計	1,590	2,143	553
純資産合計	1,111	1,183	71
負債・純資産合計	2,702	3,327	624

## 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

(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)
<b>売上高</b>	7,255	9,500	+ 2,244	30.9%
<b>売上総利益</b> 売上総利益率	1,487 20.5%	1,945 20.5%	+ 458	30.8%
<b>販売管理費</b> 販売管理費率	1,012 14.0%	1,375 14.5%	+ 362	35.8%
<b>営業利益</b> 営業利益率	474 6.5%	570 6.0%	+ 95	20.2%
<b>経常利益</b> ※1 経常利益率	456 6.3%	565 5.9%	+ 108	23.7%
<b>当期純利益</b> ※2 当期純利益率	326 4.5%	392 4.1%	+ 65	20.0%

※1 表示方法の変更により、前期特別利益から経常利益に1百万円の組換えを行っております

※2 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<sup>(※)</sup> ➡ 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2四半期 事業別概況

# 今期の取り組みと成果



ORCHESTRA HOLDINGS

## 今期の重点取り組み領域

## 成果・進捗状況

### 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

◆ 1 Q 実施の M & A 2 件と採用により、前年末比較で人員数は約 1.5 倍、開発パートナーも含めた開発体制は 300 人超の規模に拡充。

◆ 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（2Q実績は33百万円）

◆ セールスフォース・ドットコム社（以下、SFDC社）から認証を受けた、コンサルティングパートナーが本格稼働開始。2019年3QよりSFDC社提供のクラウドサービスのインテグレーション案件の増加を見込む。  
◆ SFDC社とのパートナーシップに加え、他クラウド案件も受注開始し、クラウドインテグレーション事業の2019年3Q黒字化を計画。

### デジタル マーケティング 事業

◆ SFDC社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

◆ 日本発のDatorama（※）認定パートナーに選出。Datoramaの導入・実装・定着を支援し、デジタルマーケティングのビジネスを成功に導くコンサルタントとして、導入企業のマーケティング活動を支援するパートナーとして認定。  
（※）SFDC社が提供する、AIを駆使したマーケティング・インテリジェンス・プラットフォーム

◆ クライアントの投資対効果最大化を目指し、運用型広告を更に強化

◆ 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「特別認定パートナー（広告運用パートナー）」を取得。専門的な運用知識、Yahoo! JAPANが定めた基準を満たす運用実績を持ち、高品質な広告運用を行っていることが評価。

# 今期の取り組みと成果



ORCHESTRA HOLDINGS

## 今期の重点取り組み領域

## 成果・進捗状況

### ライフ テクノロジー 事業

- ◆チャット占いアプリ“ウララ”改善施策実施
  - ・ユーザーと占い師のマッチング最適化によるアクション率向上
  - ・アプリ内イベントの拡充による、ユーザー体験向上

- ◆ユーザーと占い師のマッチングアルゴリズムを刷新。マッチング精度の向上を図る。
- ◆「ウララ5周年記念イベント」「ウララチャット相談数777,777件突破！記念イベント」を開催。

- ◆赤字の占いコンテンツサービスの停止

- ◆コンテンツ占い“本格占い”を停止、チャット占い（占いプラットフォームサービス）に特化し、採算性が向上。

### 新規事業

- ◆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

- ◆ソフトバンク、セブン&アイ・ホールディングスグループ企業等、ESI導入企業数は順調に増加。
- ◆デジタルマーケティング事業のノウハウを活用したマーケティング強化、「働き方改革EXPO」への出展等により、見込客も多数。

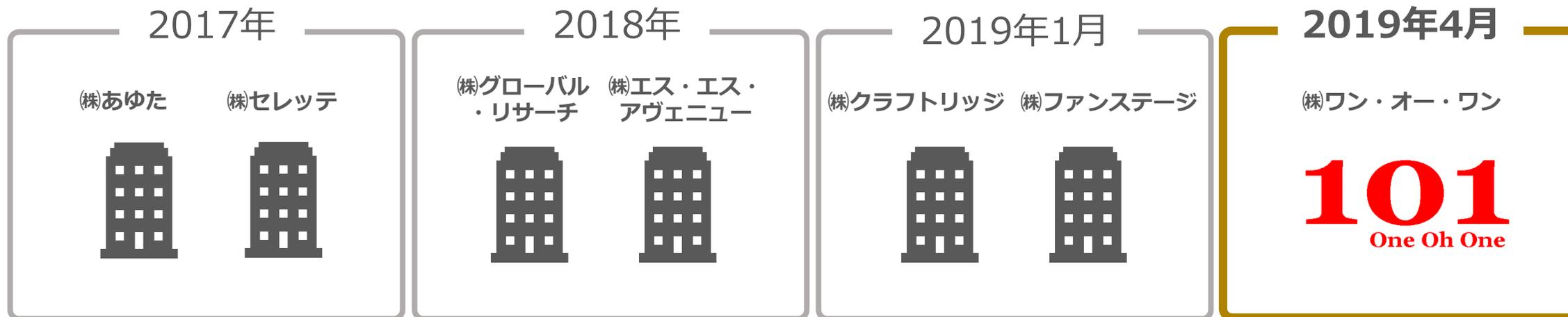
- ◆M & Aプラットフォーム事業を開始

- ◆M&Aにおける売手・買手のニーズをマッチングするプラットフォームであるConcerto（コンチェルト）の開発・運営、Concertoを活用したオークション特化型のM&Aアドバイザリーサービスを行うConcerto Partnersを立ち上げ。サービス開始に向けプラットフォーム開発中。

## ハイエンド人事戦略プラットフォームを展開する ワン・オー・ワンのM&Aを実施

ソリューション事業の技術力とデジタルマーケティング事業のノウハウを生かし  
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

### 上場以来7件のM&A実施



※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年第2四半期末時点でBS連結、第3四半期よりPL連結開始となります。

## 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

ハイエンド人事戦略プラットフォームとして、  
大手企業を中心にさまざまな業種業態に導入が進む



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 インテグレイ  
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

ソフトバンク株式会社

横河ソリューションズ  
サービス株式会社

株式会社日本入試センター

株式会社セブン&アイ  
Food Systems

株式会社ベイシア流通  
技術研究所

日産トレーディング  
株式会社

※導入企業の一部を掲載しております。

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

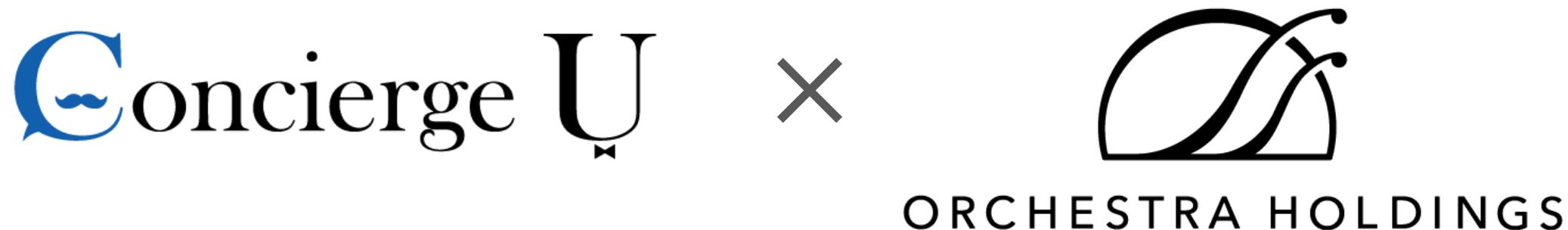
## 市場ポテンシャルは…



= 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

## 高機能AIチャットボット「Concierge U」を提供する 株式会社コンシェルジュへ出資



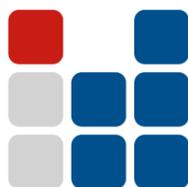
コンシェルジュは企業と顧客の距離を近づけることをテーマに、チャットボット対話エンジン「Concierge U」を開発するスタートアップ企業です。カスタマーサポート領域、マーケティング領域などにおいて複雑な自然言語処理などの技術を活用したAIチャットボットを提供しております。

## 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



*Sharing Innovations*

- 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



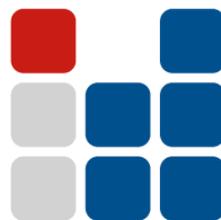
*Sharing Innovations*

- 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

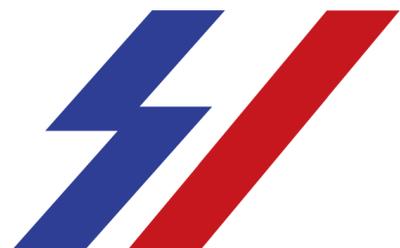
デジタルマーケティング事業



Digital Identity

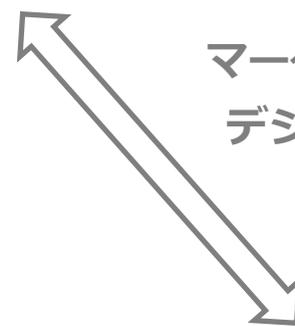
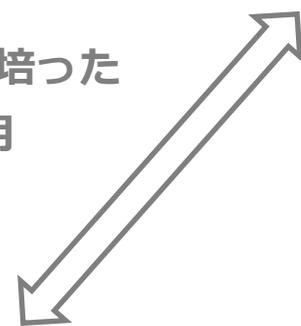
デジタルマーケティング事業で培った  
ノウハウのアプリへの活用

マーケティングオートメーションの展開  
デジタルマーケティング戦略立案から実装まで  
一気通貫で対応

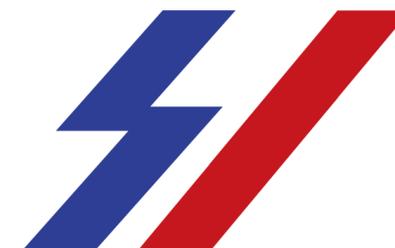


**Sharing Innovations**

ライフテクノロジー事業



チャット相談プラットフォームのカスタマイズ  
先端テクノロジーのアプリへの活用

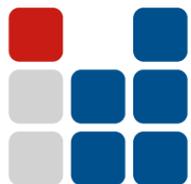


**Sharing Innovations**

ソリューション事業

## マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

### デジタルマーケティング事業



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」

### ライフテクノロジー事業

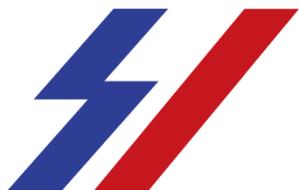


Sharing Innovations

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」

### ソリューション事業

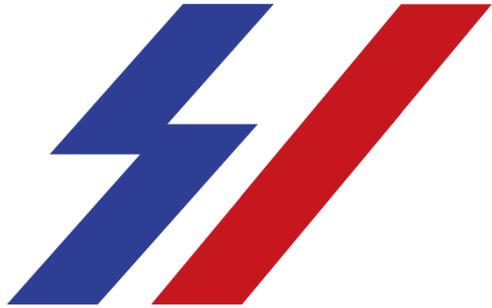


Sharing Innovations

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」

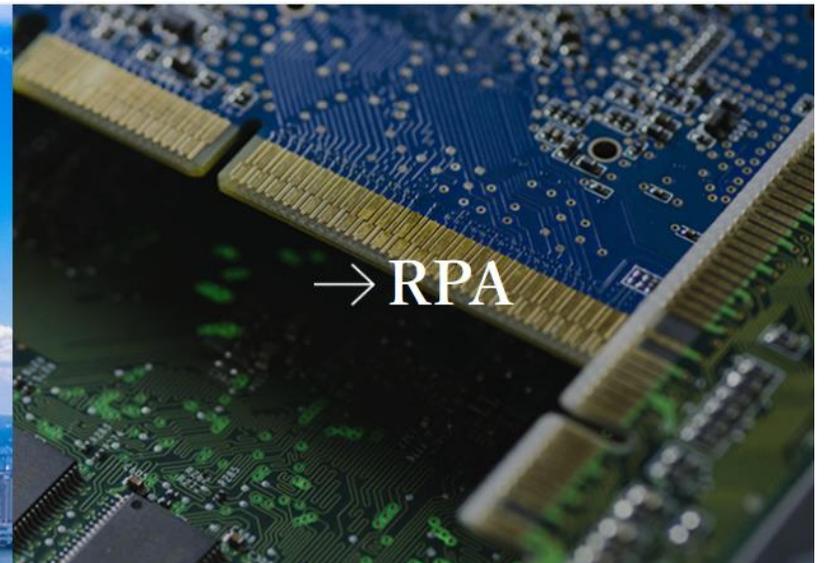
※4 出所:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2017年～2022年」

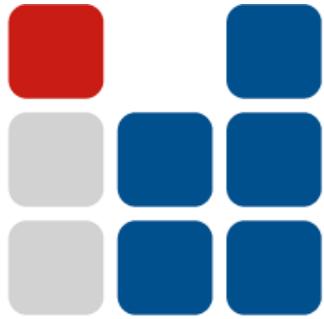


***Sharing Innovations***

## 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



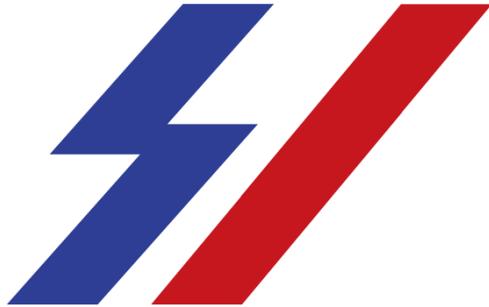


## Digital Identity

### 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





***Sharing Innovations***

## 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

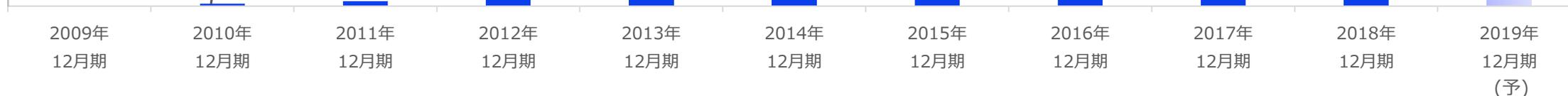
- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (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)セレッテよりシステム開発事業を譲受

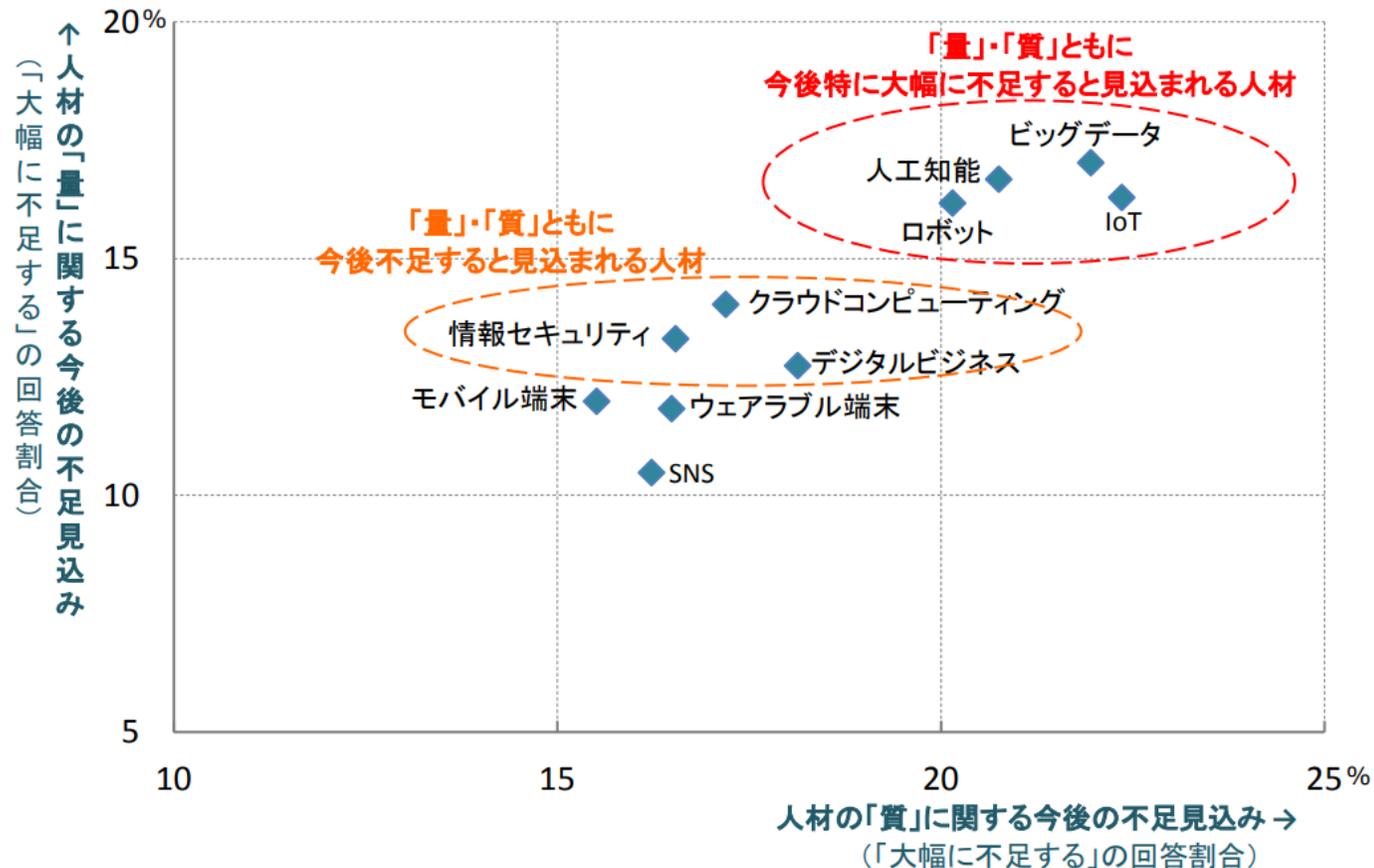
- ソーシャル系制作会社よりクリエイティブサービス事業を譲受

- 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  
Co., Ltd.

医療



Maple  
Systems  
enjoy with us!

BtoBマッチング



WCS

コスプレ



JOBSUGOI  
COM

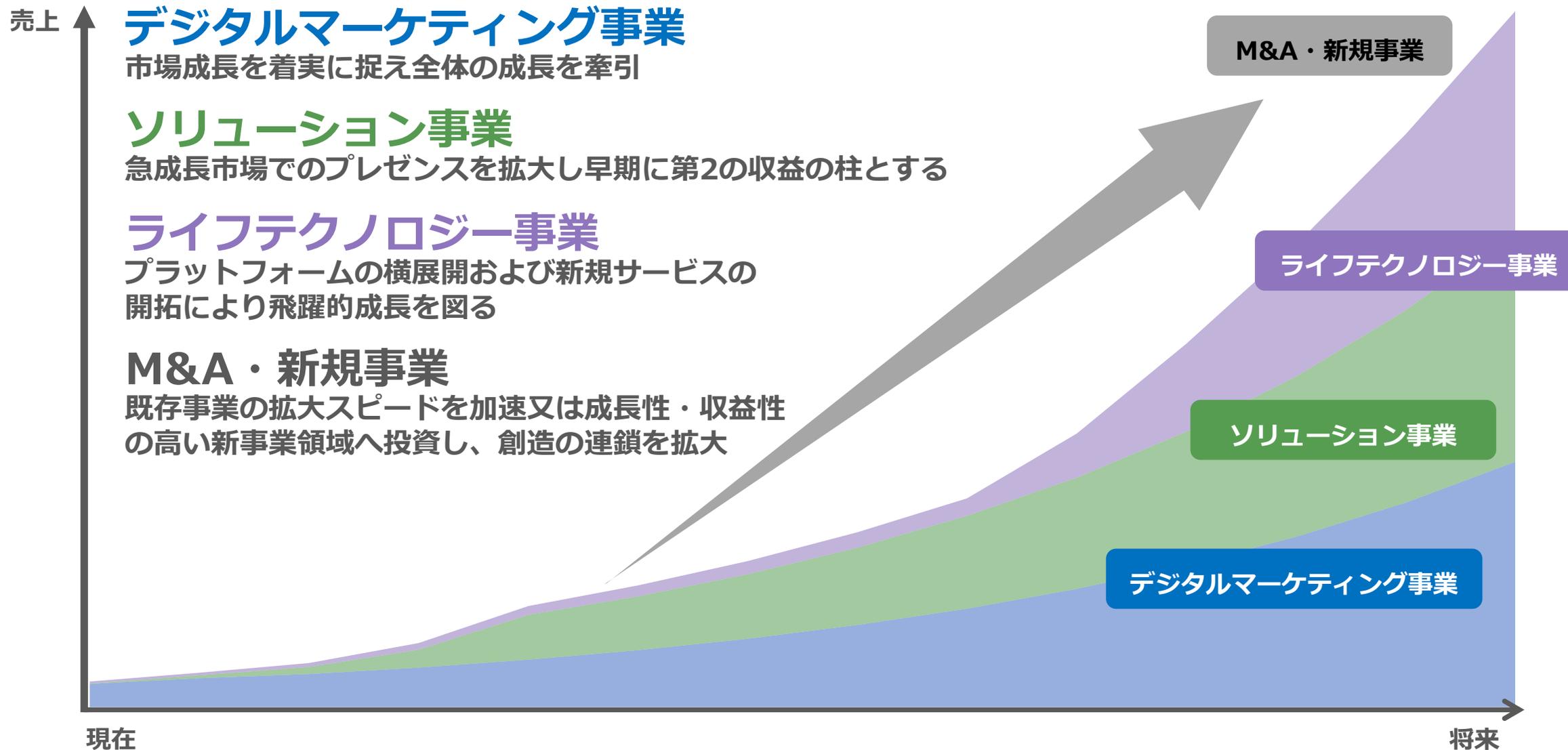
JOBSUGOI.COM

HR



Concierge U

AI



# 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)

40,000

■ プライベートクラウド (デディケイテッド/オンプレミス/コミュニティ)

■ パブリッククラウド (SaaS/FaaS/IaaS/PaaS)

30,000

20,000

10,000

0

14,003

35,713

2016年

2017年

2018年

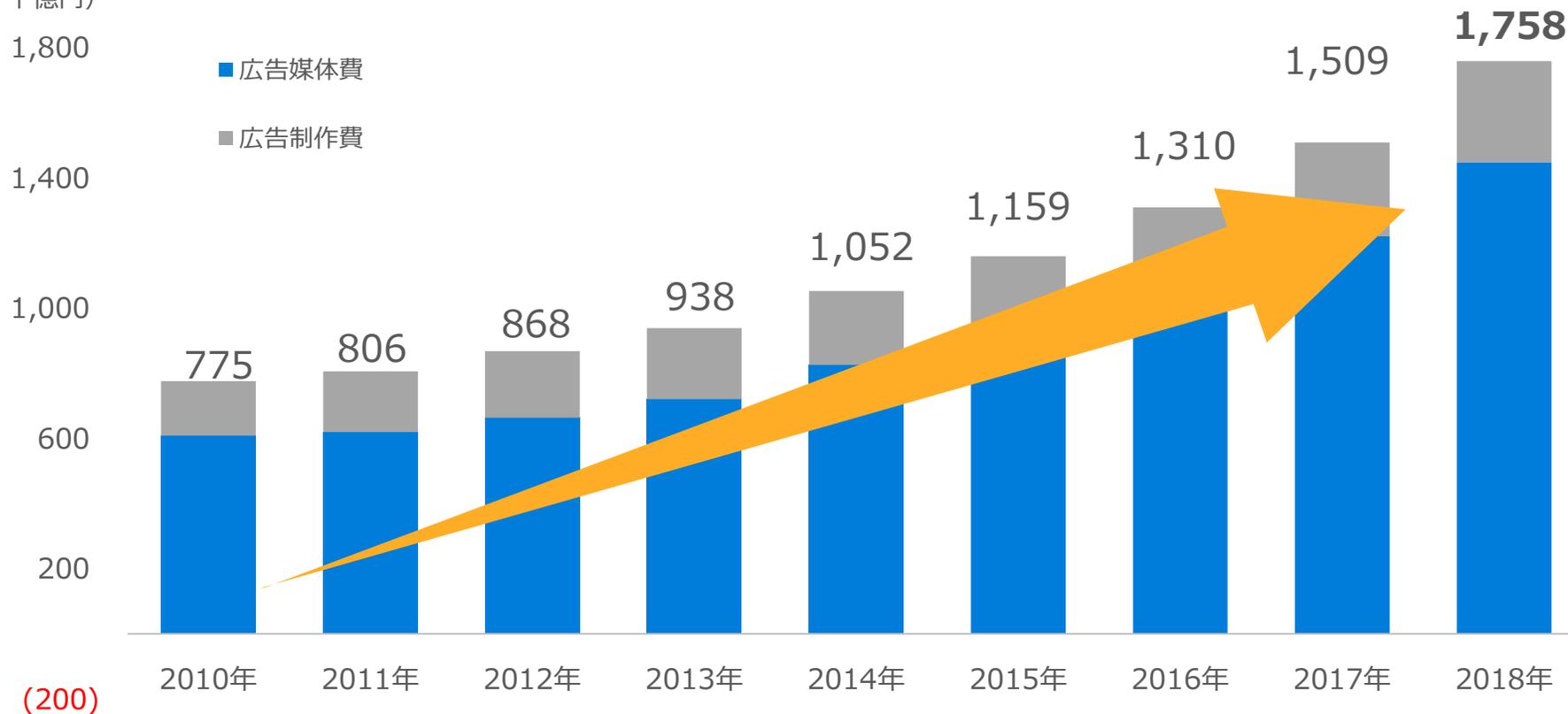
2019年

2020年

2021年

## 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

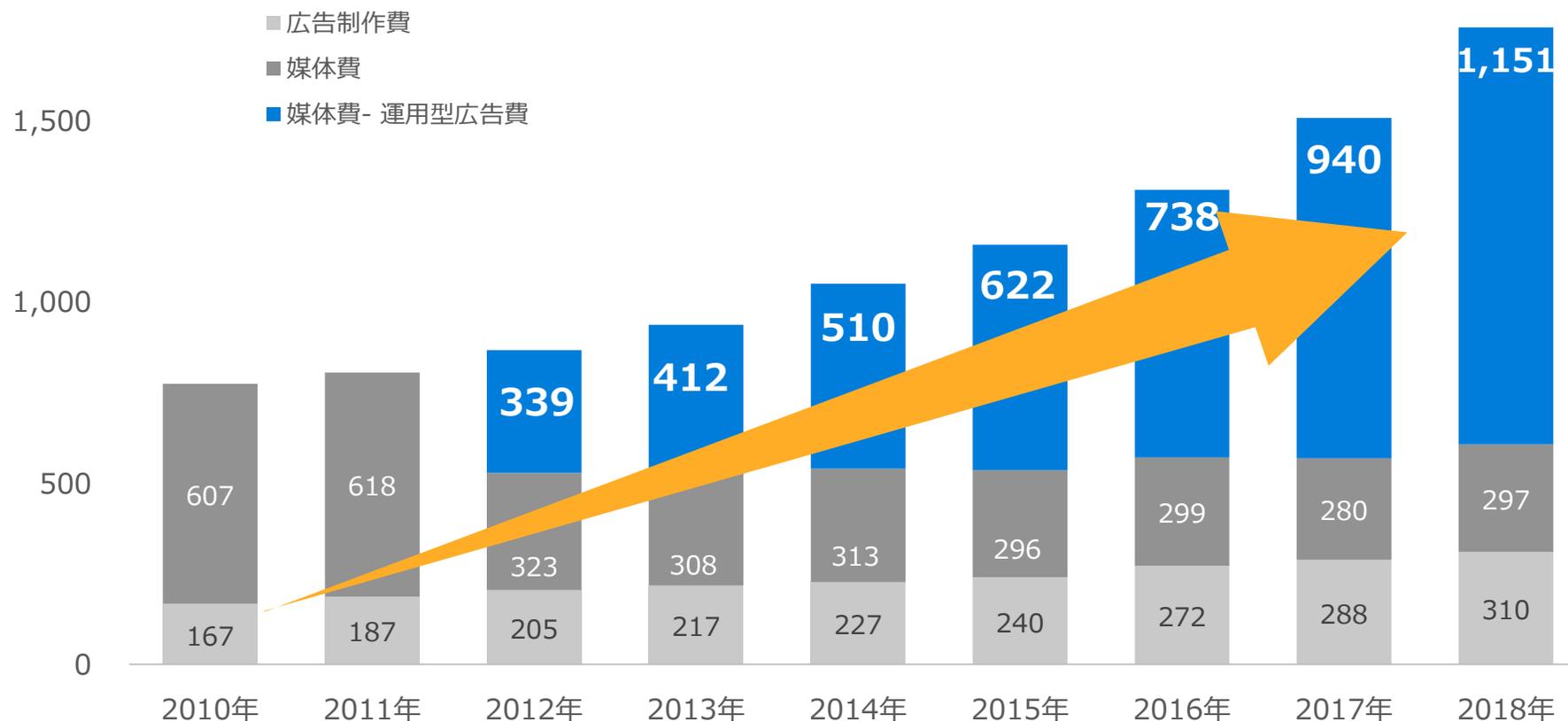
(単位：十億円)



(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。