



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2019年12月期第3四半期
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2019年12月期第3四半期概況
- 2** 2019年12月期 業績見通し
- 3** 事業の概要・成長戦略
- 4** Appendix

1. 2019年12月期第3 四半期概況

◆デジタルトランスフォーメーション事業^(※1)の好調により大幅増収 ◆四半期売上高・営業利益は3Q過去最高値を更新

※1 当四半期より、ソリューション事業のセグメント名称をデジタルトランスフォーメーション事業に変更しております

(単位：百万円)

	2018年 第3四半期累計	2019年 第3四半期累計	(増減率)	2018年 第3四半期	2019年 第3四半期	(増減率)
売上高	5,201	6,719	29.2%	1,695	2,303	35.8%
売上総利益	1,080	1,372	27.1%	384	478	24.4%
売上総利益率	20.8%	20.4%	△0.3%	22.7%	20.8%	△1.9%
販売管理費	707	1,002	41.8%	239	328	37.1%
販売管理費率	13.6%	14.9%	1.3%	14.1%	14.3%	0.1%
営業利益	372	369	△0.8%	144	149	3.3%
営業利益率	7.2%	5.5%	△1.7%	8.5%	6.5%	△2.0%
EBITDA	412	438	6.5%	160	175	9.3%
EBITDAマージン	7.9%	6.5%	△1.4%	9.4%	7.6%	△1.8%
経常利益 ^{※2}	372	376	1.1%	144	150	4.1%
経常利益率	7.2%	5.6%	△1.6%	8.5%	6.5%	△2.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	210	△17.6%	102	97	△5.4%
当期純利益率	4.9%	3.1%	△1.8%	6.1%	4.2%	△1.8%

デジタルトランスフォーメーション事業の好調により大幅増収。
デジタルマーケティング事業は既存・新規顧客からの受注が堅調に推移。

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(3Q累計期間では77百万円)

上記先行投資額を除外した営業利益は183百万円(昨対比+26.4%)

税引前利益は前年を上回るが、一部のれん償却費等税務上の損金不算入費用増加による影響

2Q投資有価証券減損損失30百万円の影響

※2 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

M&Aの寄与とクラウドインテグレーション事業の成長により デジタルトランスフォーメーション事業が大きく伸長

(単位：百万円)

セグメント区分	2018年 第3四半期累計	2019年 第3四半期累計	(増減率)	2018年 第3四半期	2019年 第3四半期	(増減率)
デジタルトランスフォーメーション事業						
売上高	464	1,779	282.7%	210	672	219.3%
セグメント利益	109	278	154.4%	64	111	74.0%
デジタルマーケティング事業						
売上高	4,479	4,701	5.0%	1,404	1,534	9.3%
セグメント利益	620	639	3.1%	194	212	9.1%
その他事業						
売上高	281	279	△0.7%	97	103	6.5%
セグメント利益	12	12	△3.8%	6	4	△29.5%

M&Aの寄与とクラウドインテグレーション事業(以下、CI事業)の成長により高い成長を継続。
CI事業で受注が本格開始、3Q売上は約22百万円と投資フェーズから収益化フェーズへ向けて順調に成長中。

既存・新規顧客からの受注は堅調に推移。
上期は大口案件失注の影響があったものの、3Qより売上・利益ともに回復基調。

【セグメントの変更について】

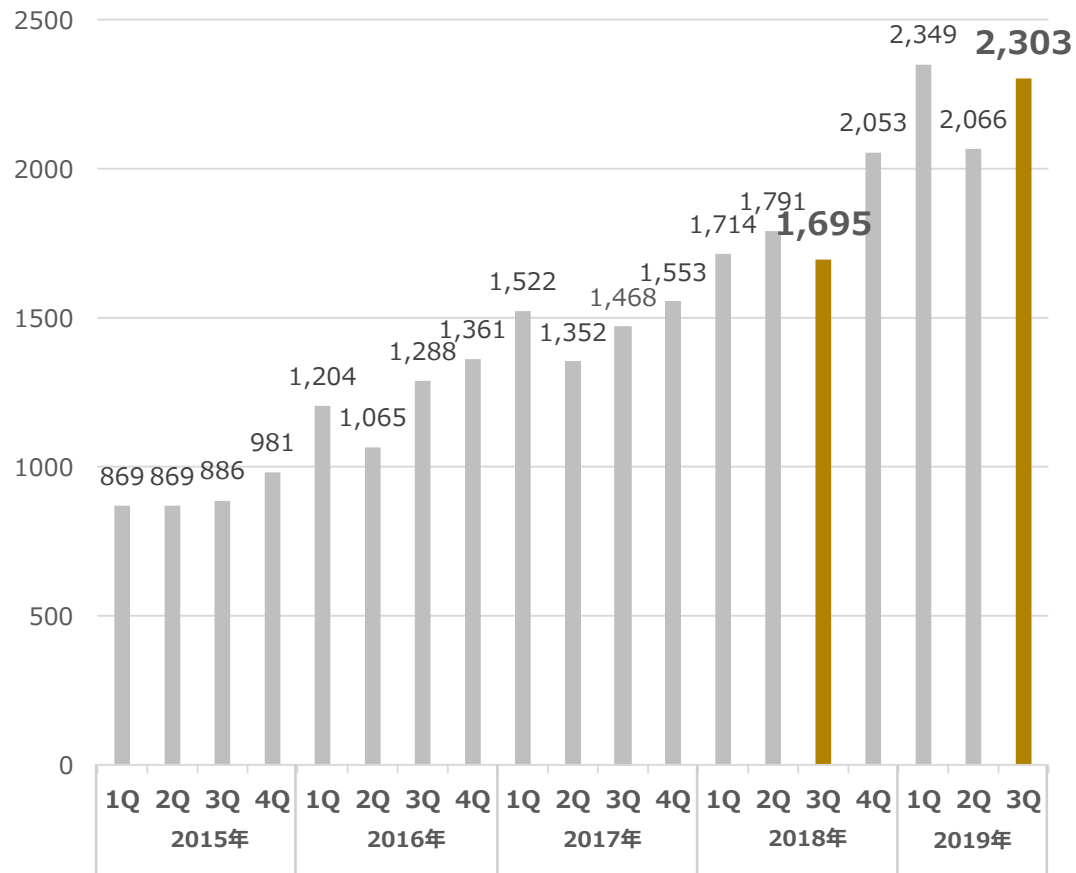
- ◆当四半期より、従来の「ソリューション事業」のセグメント名称を「デジタルトランスフォーメーション事業」に変更
デジタルトランスフォーメーション(DX)のトレンドが進展する中、顧客企業のデジタル変革を支援していくにあたり、事業内容をより適切に表現するため
- ◆従来の「ライフテクノロジー事業」については、名称を「プラットフォーム事業」に変更、新規事業と共にその他事業に含める

*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 35.8%増
3Q過去最高売上を更新

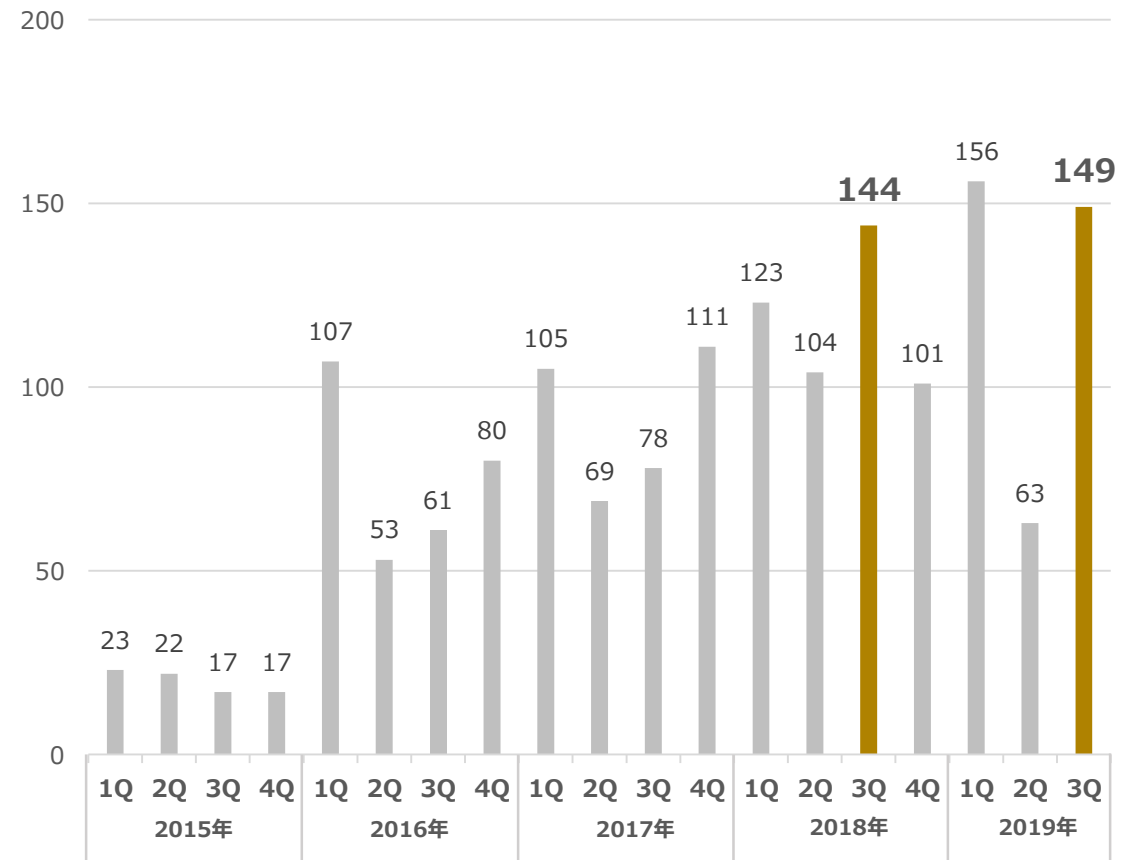
(単位：百万円)



営業利益

YoY 3.3%増
3Q過去最高益を更新

(単位：百万円)



デジタルトランスフォーメーション事業：四半期業績

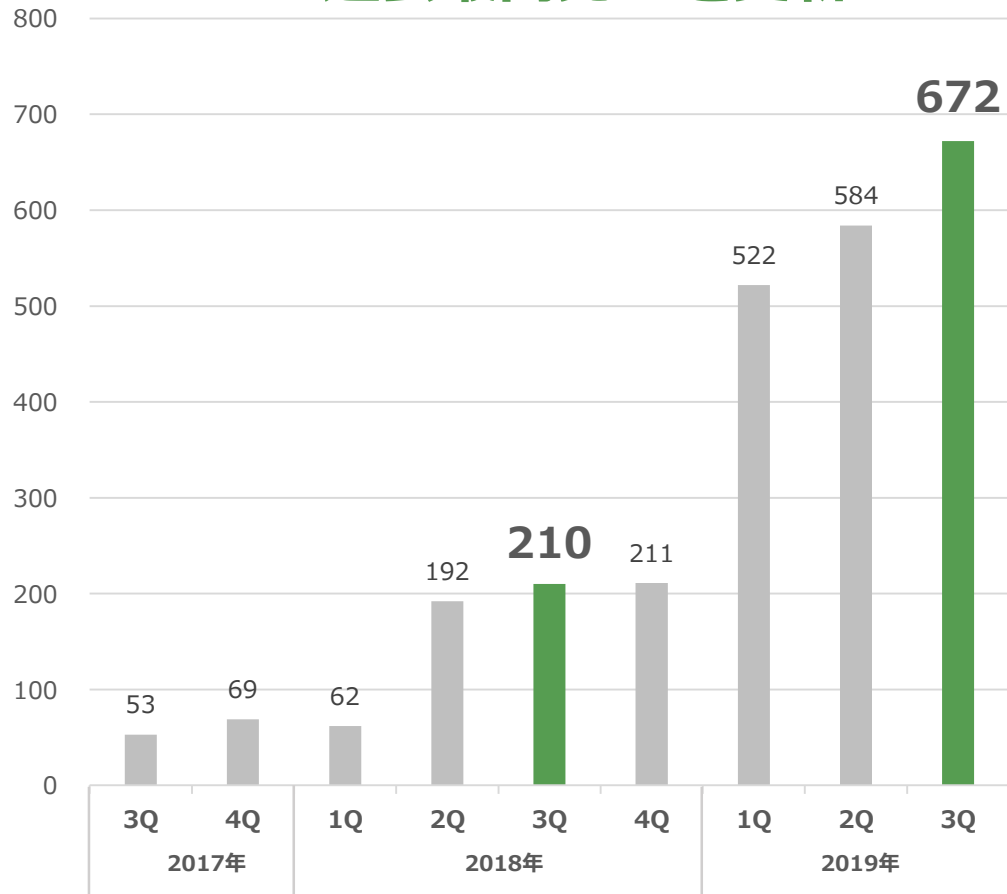


ORCHESTRA HOLDINGS

売上高

YoY 219.3%増
過去最高売上を更新

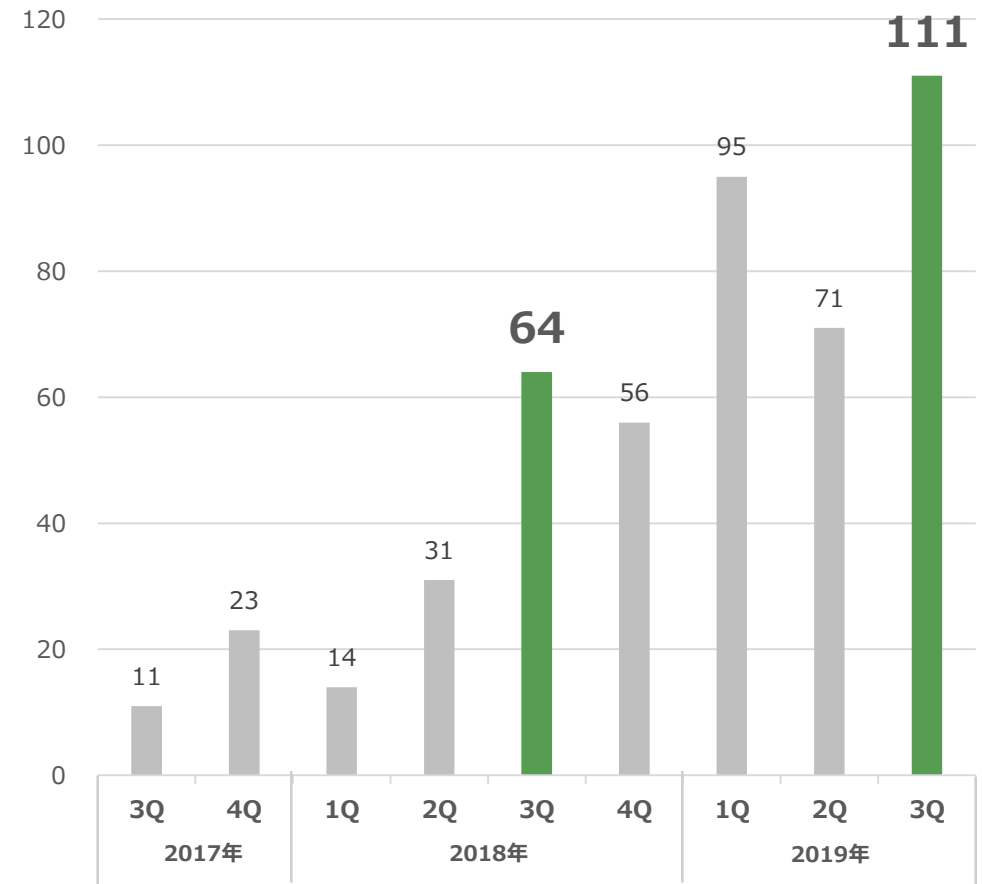
(単位：百万円)



営業利益

YoY 74.0%増
過去最高益を更新

(単位：百万円)

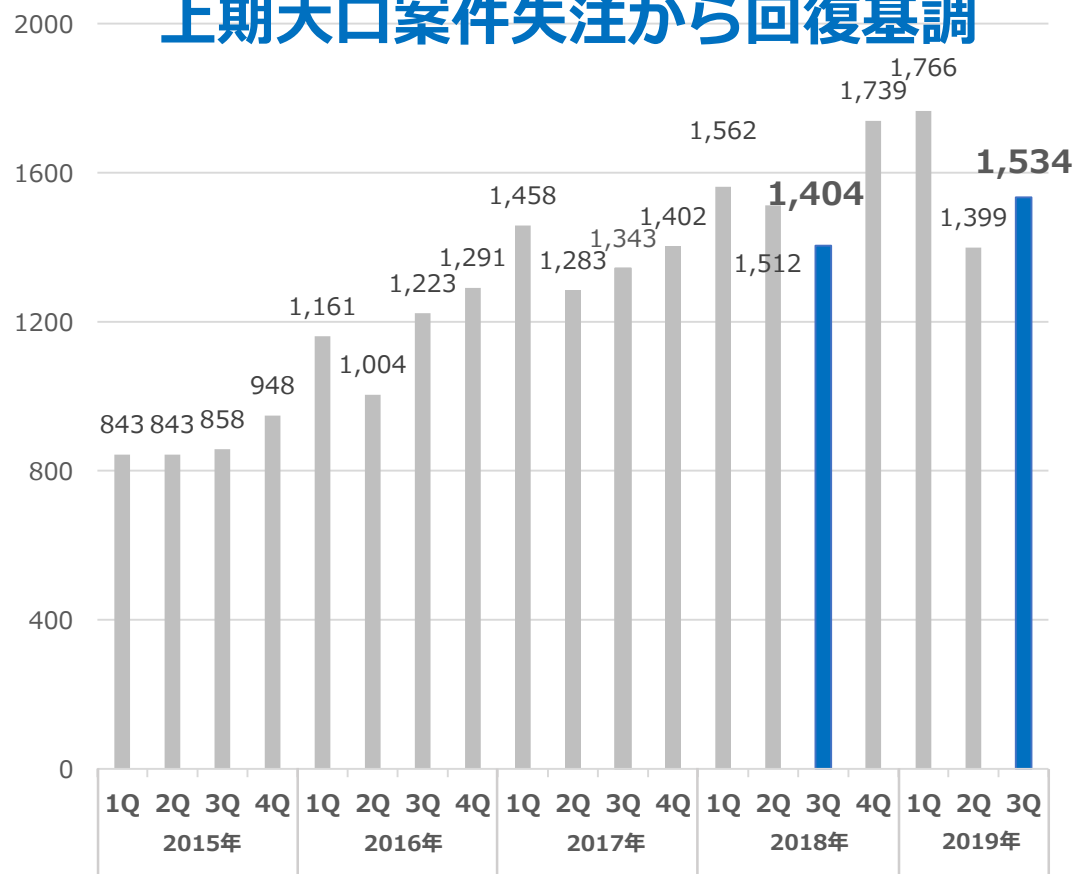


売上高

YoY 9.3%増

3Q過去最高売上を更新
上期大口案件失注から回復基調

(単位：百万円)

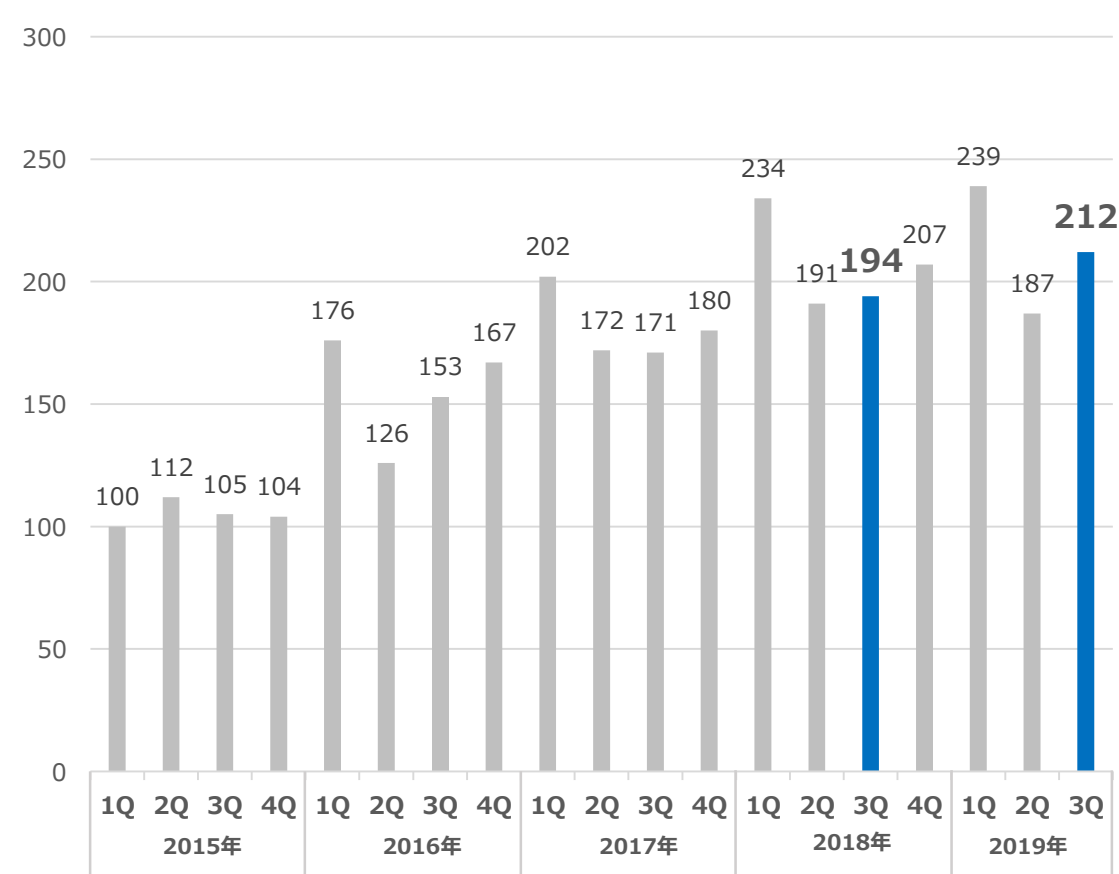


営業利益

YoY 9.1%増

3Q過去最高益を更新し回復基調

(単位：百万円)

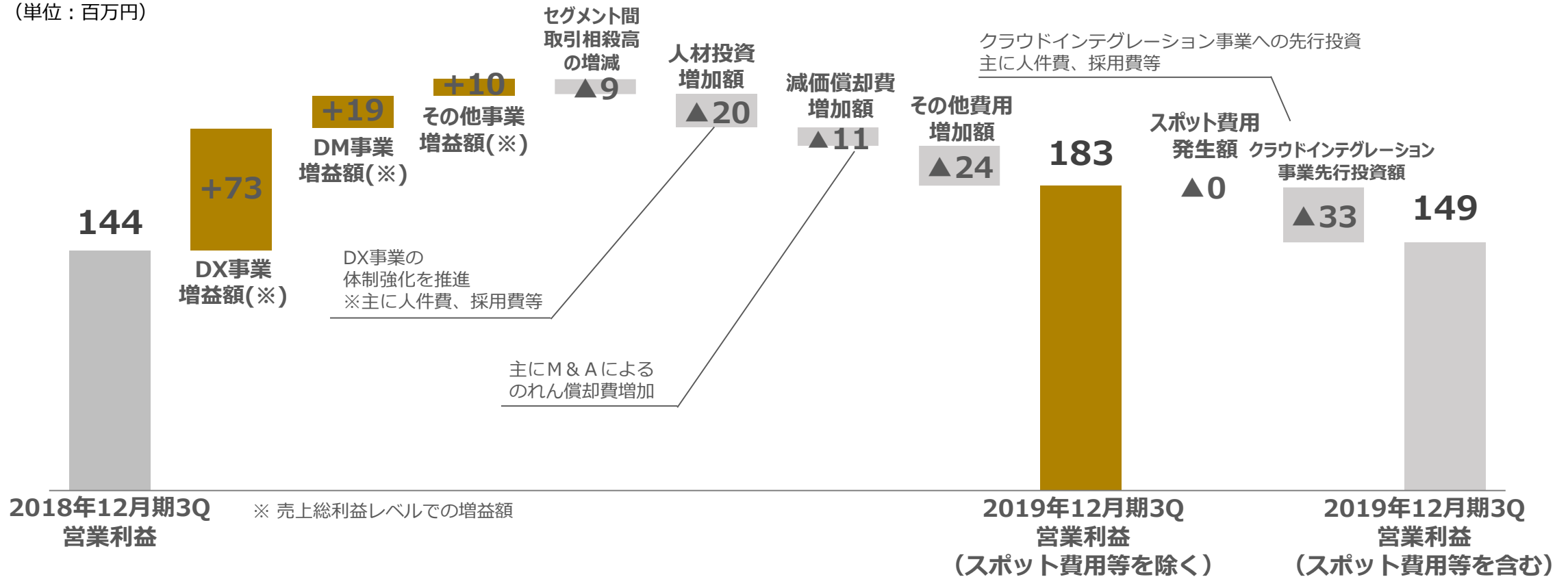


2019年12月期第3四半期会計期間 営業利益増減分析

M&Aの寄与とクラウドインテグレーション事業の成長により
デジタルトランスフォーメーション事業が利益成長を大きく牽引、
スポット費用等控除前営業利益は183百万円（+26.4%）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3四半期 連結貸借対照表

**1 Q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37.5%と十分な水準**

(単位：百万円)

	2018年12月末	2019年9月末	増減額
流動資産	1,937	2,202	264
固定資産	764	1,210	445
有形固定資産	25	24	△1
無形固定資産	346	714	368
投資その他の資産	392	471	78
資産合計	2,702	3,412	710
流動負債	1,589	1,598	8
固定負債	1	533	531
負債合計	1,590	2,131	540
純資産合計	1,111	1,280	169
負債・純資産合計	2,702	3,412	710

クラウドインテグレーション事業強化

- ◆人材採用・教育等に先行投資、開発体制を強化（3Q累計期間投資額77百万円）
- ◆セールスフォース・ドットコム社（以下、SFDC社）とのパートナーシップ強化

- ◆ SFDC社の**Silver Partner**に認定

DX事業とデジタルマーケティング事業の連携により、マーケティング戦略立案からMA/CRM実装を一気通貫で対応可能な体制が評価

- ◆ クラウド案件受注が順調に拡大し、クラウドインテグレーション事業は**3Q稼働ベースで黒字化**

M & A を活用し、開発体制拡充のスピードを加速

- ◆ M&A 2件（1Q実施）と採用により、前年末比較で**人員数は約1.5倍**
開発パートナー含めた**開発体制は300人超**の規模に拡充

MA/CRM支援を含む、マーケティング全体の最適化を支援する体制を強化

◆ DX事業との連携強化

◆ セールスフォース・ドットコム社（以下、SFDC社）認定資格保有者を増強

◆ SFDC社の**Datorama**（※）**認定パートナー**に選出（日本初）

Datorama導入から定着までを支援

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

◆ SFDC社の**Silver Partner**に認定

DX事業とデジタルマーケティング事業の連携により、

マーケティング戦略立案からMA/CRM実装を一気通貫で対応可能な体制が評価

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）」を二期連続で取得

専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用が評価

チャット占いアプリ“ウラーラ”のユーザー体験向上と収益性の改善

- ◆ユーザーと占い師のマッチングアルゴリズムを刷新し、マッチング精度を向上
- ◆コンテンツ占い“本格占い”を停止、チャット占いに特化し、収益性が向上

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

- ◆大手企業を中心にESI導入企業数は順調に増加
- ◆ワン・オー・ワン社M&A後導入決定企業



ソフトバンク
株式会社

株式会社
ベイシア
流通技術研究所

Y製造業系
サービス会社

M & Aプラットフォーム事業を開始

- ◆ M&AプラットフォームConcerto（コンチェルト）を8月にリリース
金融サービスとテクノロジーの融合で、M&Aニーズマッチングの最大化・最適化を追求

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)
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 ※1 経常利益率	456 6.3%	565 5.9%	+ 108	23.7%
当期純利益 ※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^(※) ➡ 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. 事業の概要・成長戦略

セグメント区分	主な事業内容	事業運営会社
<p>デジタルトランス フォーメーション事業</p>	<p>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、企業のデジタル変革（DX）を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆クラウドインテグレーション ◆Webシステム・スマホアプリ開発 	
<p>デジタルマーケティング事業</p>	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆MA/CRM支援 ◆運用型広告サービス ◆SEOコンサルティング ◆クリエイティブサービス 	
<p>その他事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆チャット相談アプリ開発・運用 ◆タレントマネジメントシステム ◆M&Aプラットフォーム ◆CVC投資 	    <p>ORCHESTRA HOLDINGS Orchestra Investment</p>

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

デジタルトランス フォーメーション事業

- ◆クラウドインテグレーション
- ◆WEBシステム・スマホアプリ開発

マーケティング戦略立案から
MA/CRM実装を一気通貫で対応

最先端テクノロジーの活用

デジタルマーケティング 事業

- ◆MA/CRM支援
- ◆運用型広告サービス
- ◆SEOコンサルティング
- ◆クリエイティブサービス

デジタルマーケティング事業で培った
マーケティングノウハウの活用

その他事業

- ◆チャット相談アプリ開発・運用
- ◆タレントマネジメントシステム
- ◆M&Aプラットフォーム
- ◆CVC投資

マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

デジタルトランス
フォーメーション事業

IT人材不足は今後ますます深刻化
2030年には約**59万人の不足**と推計※1

※1 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」

デジタルトランス
フォーメーション事業

国内パブリッククラウドサービス市場は
2018年～2023年までの年間平均成長率**20.4%**で推移
2023年の市場規模は2018年比**2.5倍の1兆6,940億円**と予測※2

※2 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、2018年～2023年」

デジタル
マーケティング事業

インターネット広告市場は前年対比**16.5%成長**※3
当社に強みのある運用型広告は前年比**22.5%成長**※3

※3 出所:電通「2018年日本の広告費」

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

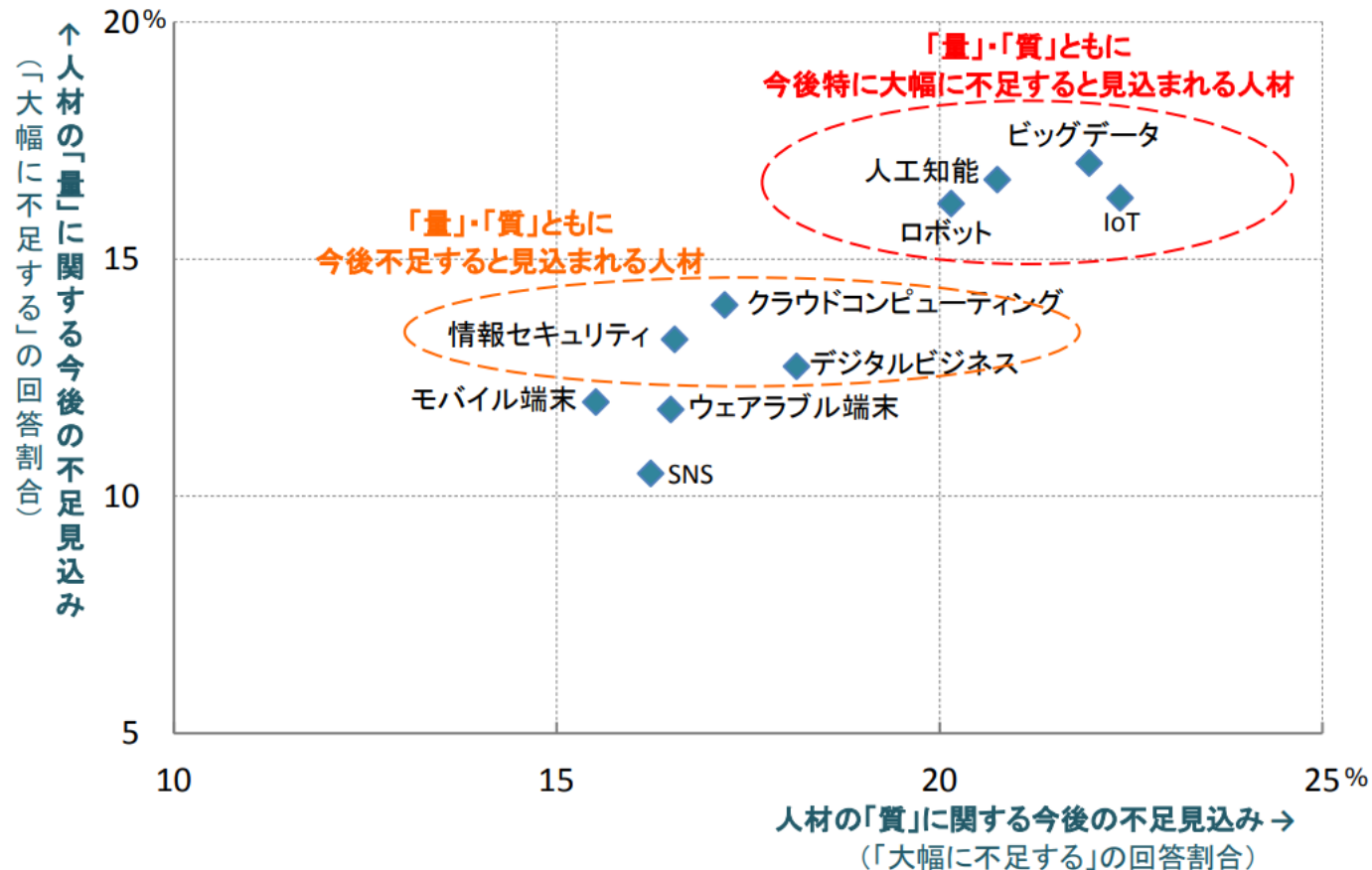
- ソーシャル系制作会社よりクリエイティブサービス事業を譲受

- 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 デジタルトランスフォーメ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



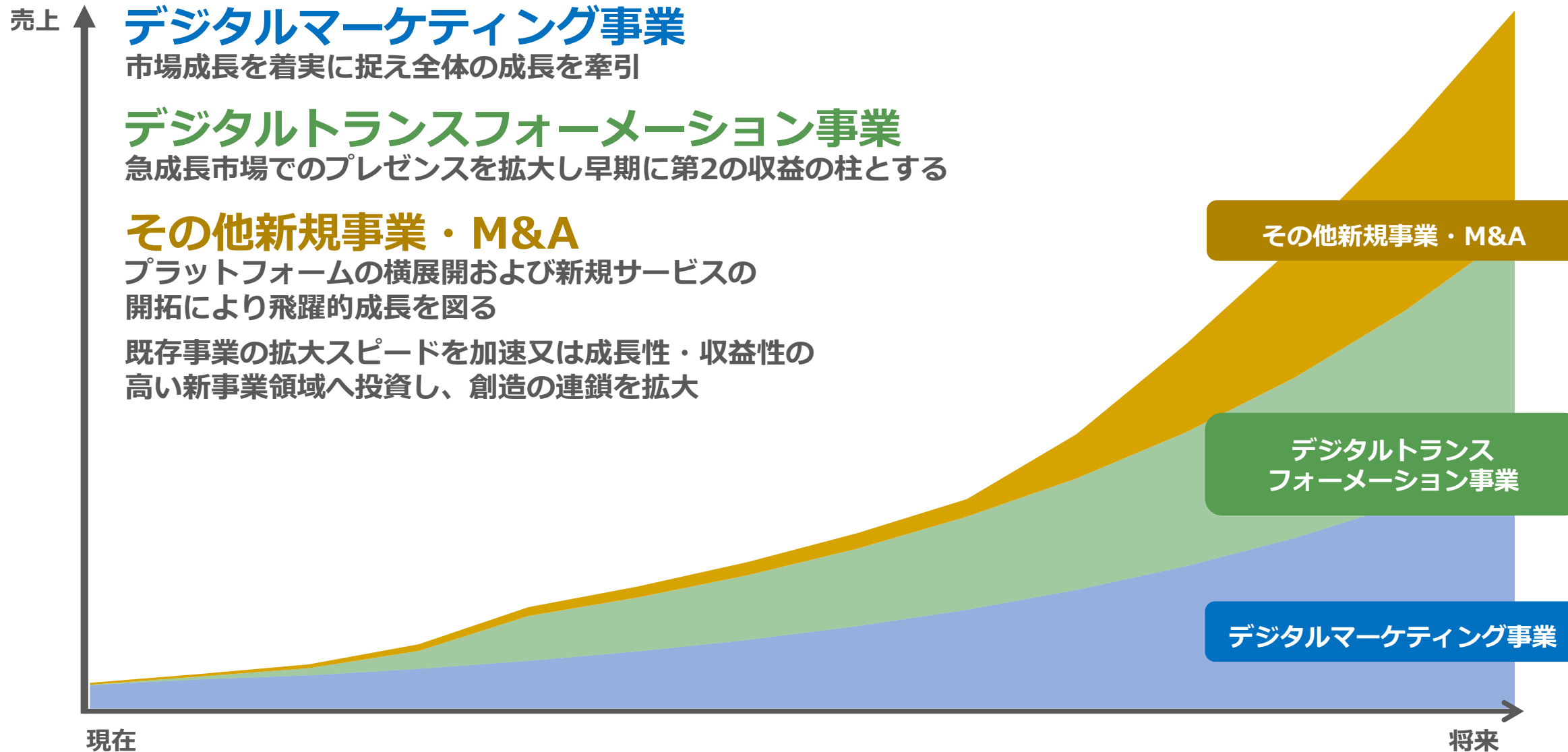
JOBSUGOI.COM

HR



Concierge U

AI

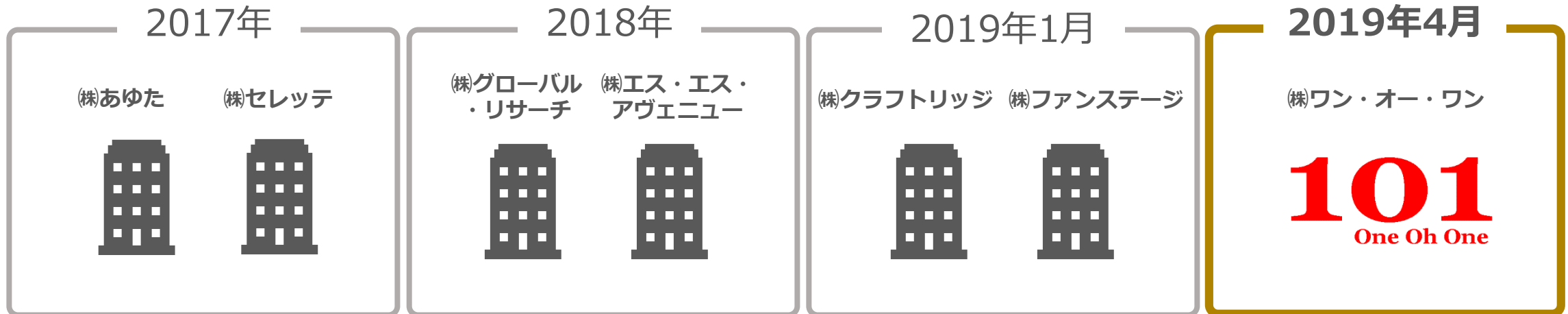


4. Appendix

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** を円滑にするプラットフォーム

評価 **活用**

- ・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

ワン・オー・ワン社M&Aについて： ESI導入実績



ORCHESTRA HOLDINGS

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



株式会社ベルク



ひと皿に豊かな明日を



株式会社セブン&アイ Food
Systems

日産トレーディング
株式会社

株式会社日本入試センター

株式会社ベイシア
流通技術研究所

※導入企業の一部を掲載しております。

市場ポテンシャルは…

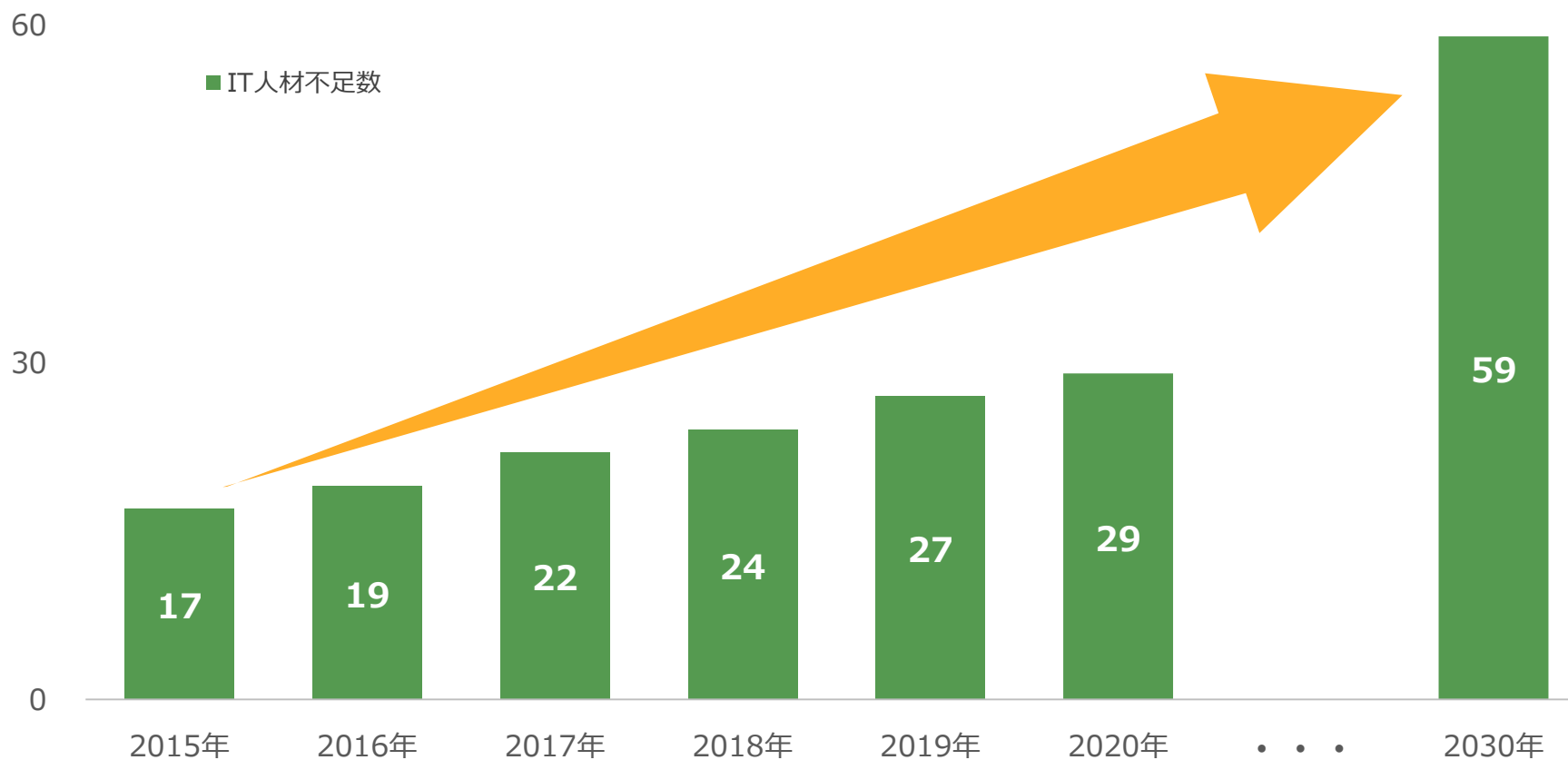


= 1,000億円※以上

※：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

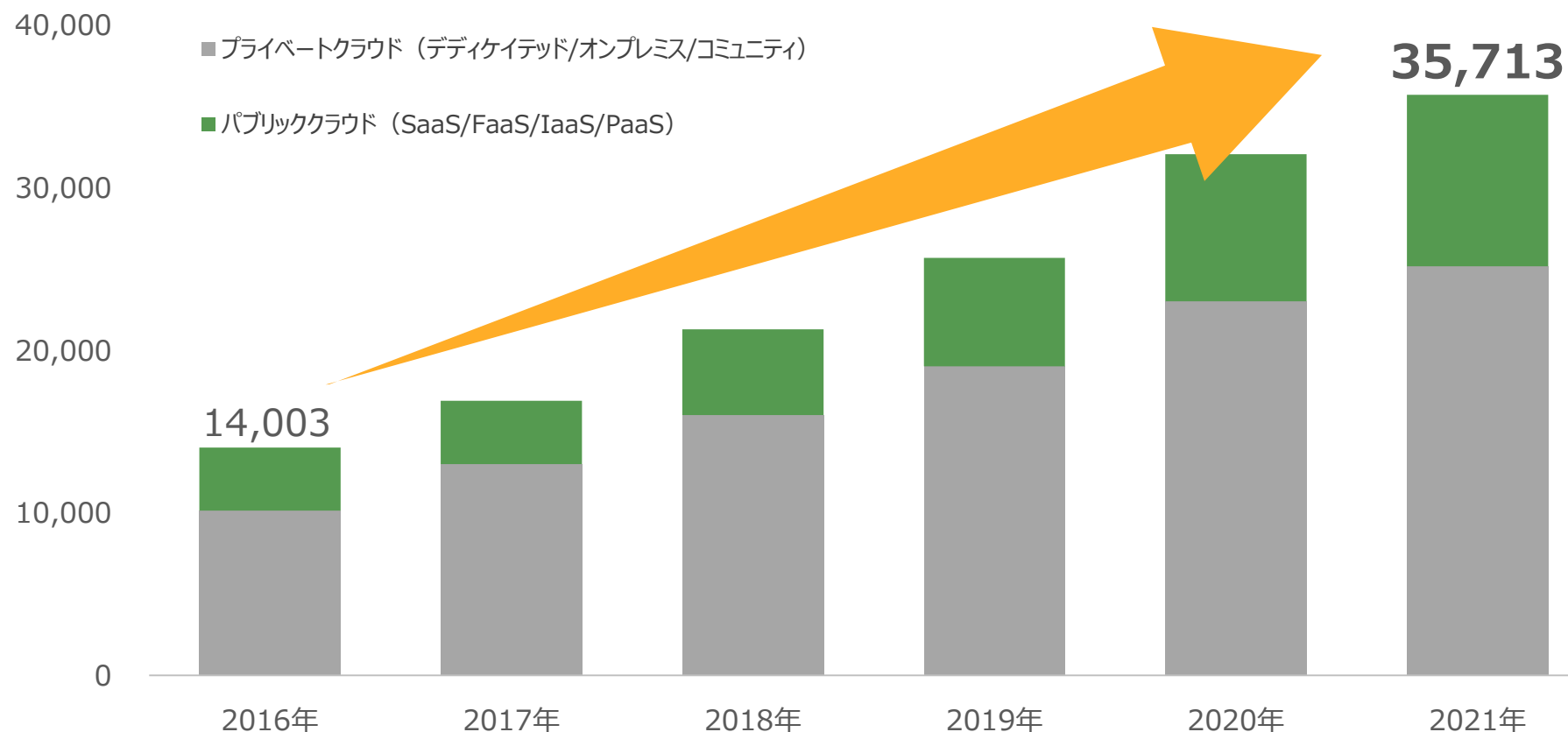
2030年のIT人材の不足数は約59万人と推計 IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み

(単位：万人)



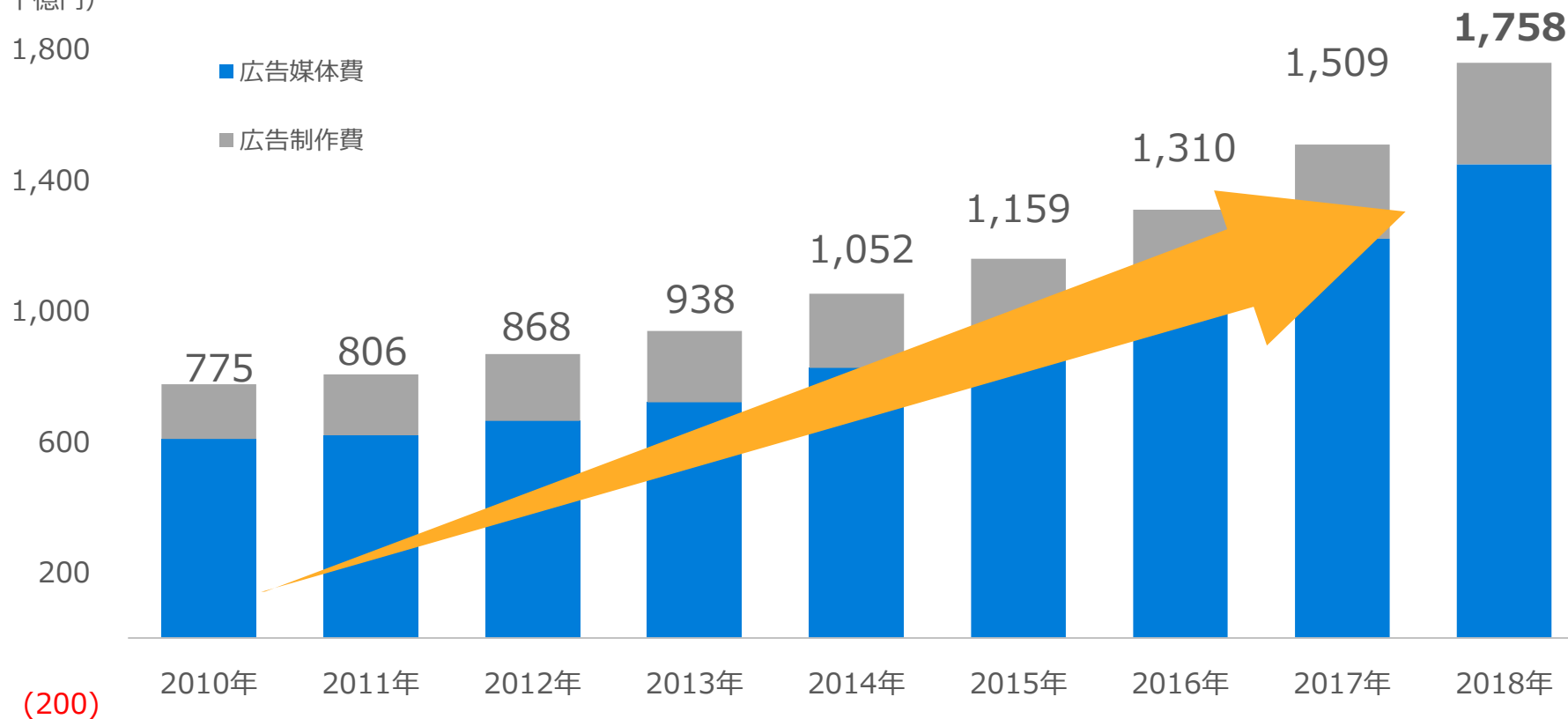
2016年度の国内クラウド市場規模は1.4兆円 2021年度には3.5兆円に拡大するとの予測

(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

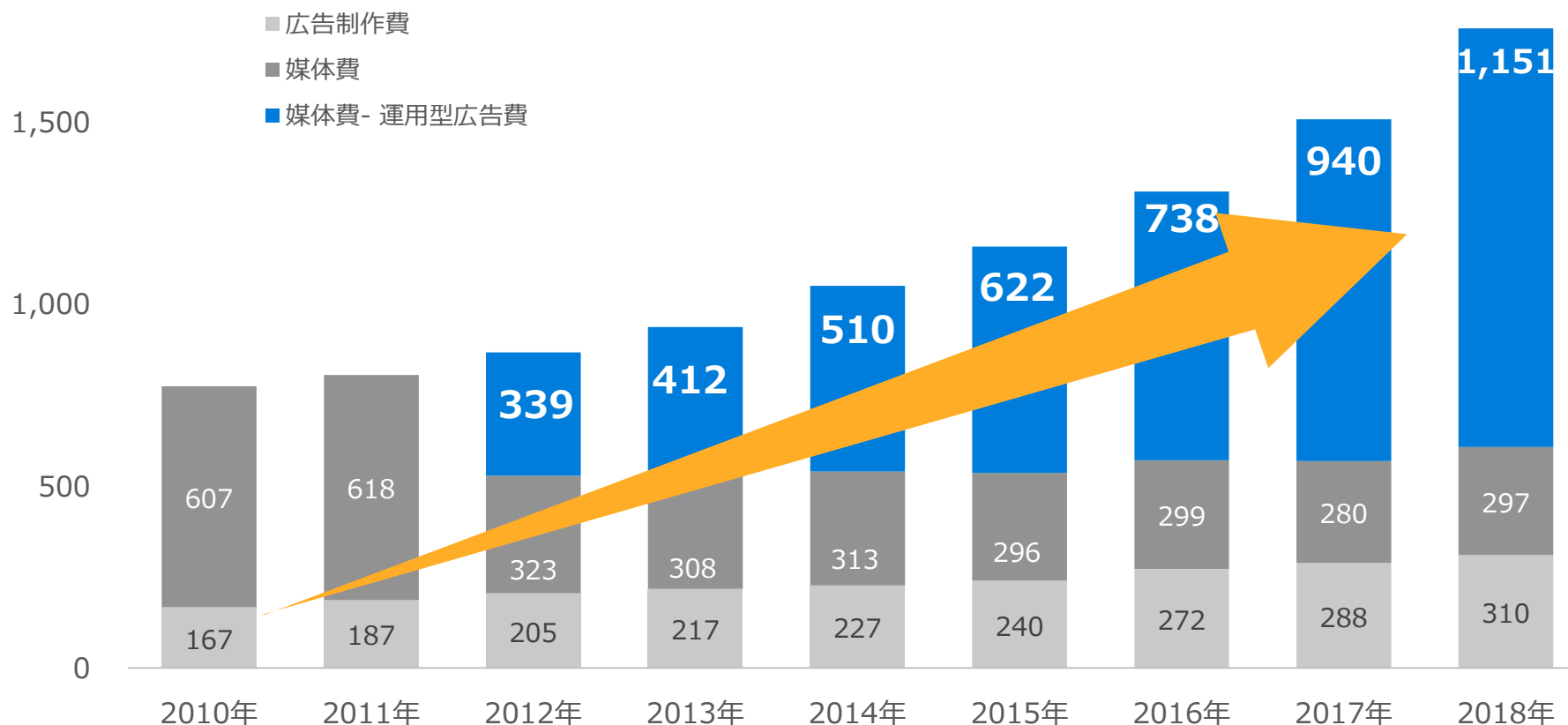
(単位：十億円)



(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。