



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2020年12月期第3四半期  
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2020年12月期 第3四半期概況
- 2** 2020年12月期 通期業績見通し
- 3** 事業の概要・成長戦略
- 4** Appendix

# 1. 2020年12月期 第3四半期概況

- ◆売上高・売上総利益は3Q累計・四半期で過去最高値を更新、高成長を維持
- ◆クラウドインテグレーション事業人材投資、オフィス増床等による販管費増を吸収して増益

【参考】 増床関連費用を除いた営業利益（前期比）：累計 535百万円（+44.8%）、3Q 201百万円（+34.4%）

（単位：百万円）

	2019年 第3四半期累計	2020年 第3四半期累計	(増減率)	2019年 第3四半期	2020年 第3四半期	(増減率)
売上高	6,719	8,494	26.4%	2,303	2,942	27.7%
売上総利益	1,372	1,757	28.0%	478	613	28.4%
販売管理費	1,002	1,291	28.8%	328	449	36.7%
営業利益	369	466	26.0%	149	164	10.1%
EBITDA	438	549	25.2%	175	192	10.0%
EBITDAマージン	6.5%	6.5%	△0.1%	7.6%	6.5%	△1.1%
経常利益	376	462	22.7%	150	162	8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	210	277	31.9%	97	98	1.7%

# 2020年12月期第3四半期 セグメント別業績



ORCHESTRA HOLDINGS

コロナ禍においても各事業ともに高い成長を継続  
売上・利益ともに四半期過去最高値を更新

(単位：百万円)

セグメント区分	2019年 第3四半期累計	2020年 第3四半期累計	(増減率)	2019年 第3四半期	2020年 第3四半期	(増減率)
<b>デジタルトランスフォーメーション(DX)事業</b>						
売上高	1,779	2,452	37.8%	672	839	24.9%
セグメント利益	278	317	13.8%	111	119	6.7%
<b>デジタルマーケティング事業</b>						
売上高	4,701	5,692	21.1%	1,534	1,972	28.5%
セグメント利益	639	836	30.7%	212	276	30.2%
<b>その他事業</b>						
売上高	279	361	29.4%	103	138	33.8%
セグメント利益	12	27	129.3%	4	14	224.1%

クラウドインテグレーション事業(CI事業)の伸長により高い成長を継続。継続的な人材投資による人件費増をこなし、過去最高売上・利益を更新。

前年3Qに高利益率の受託開発案件納品があり、売上成長率と比べて利益成長率は緩やか。

緊急事態宣言解除により、広告需要は5月に底打ちし、売上は回復傾向。四半期過去最高売上・利益を更新。

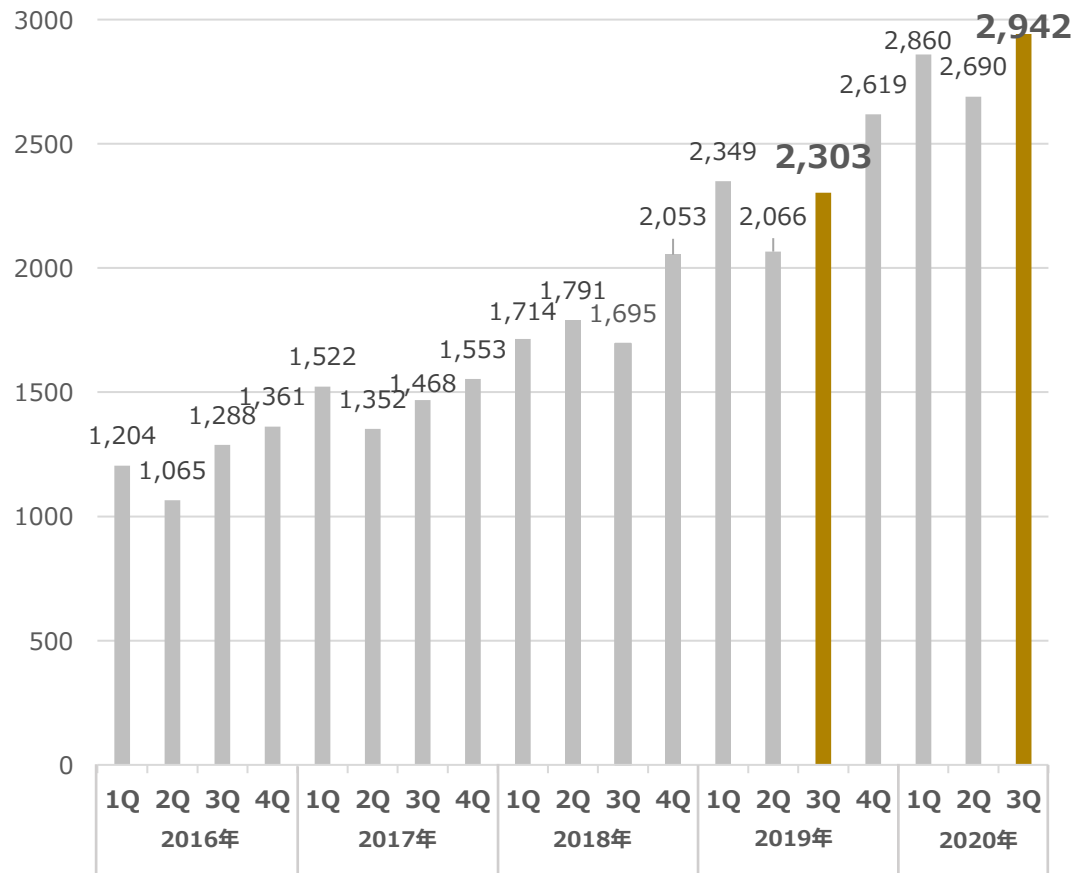
新規事業の先行赤字をチャット占いアプリ「ウラーラ」の利益でカバー。その他事業全体での黒字を確保。

\*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 27.7%増**  
**過去最高売上を更新**

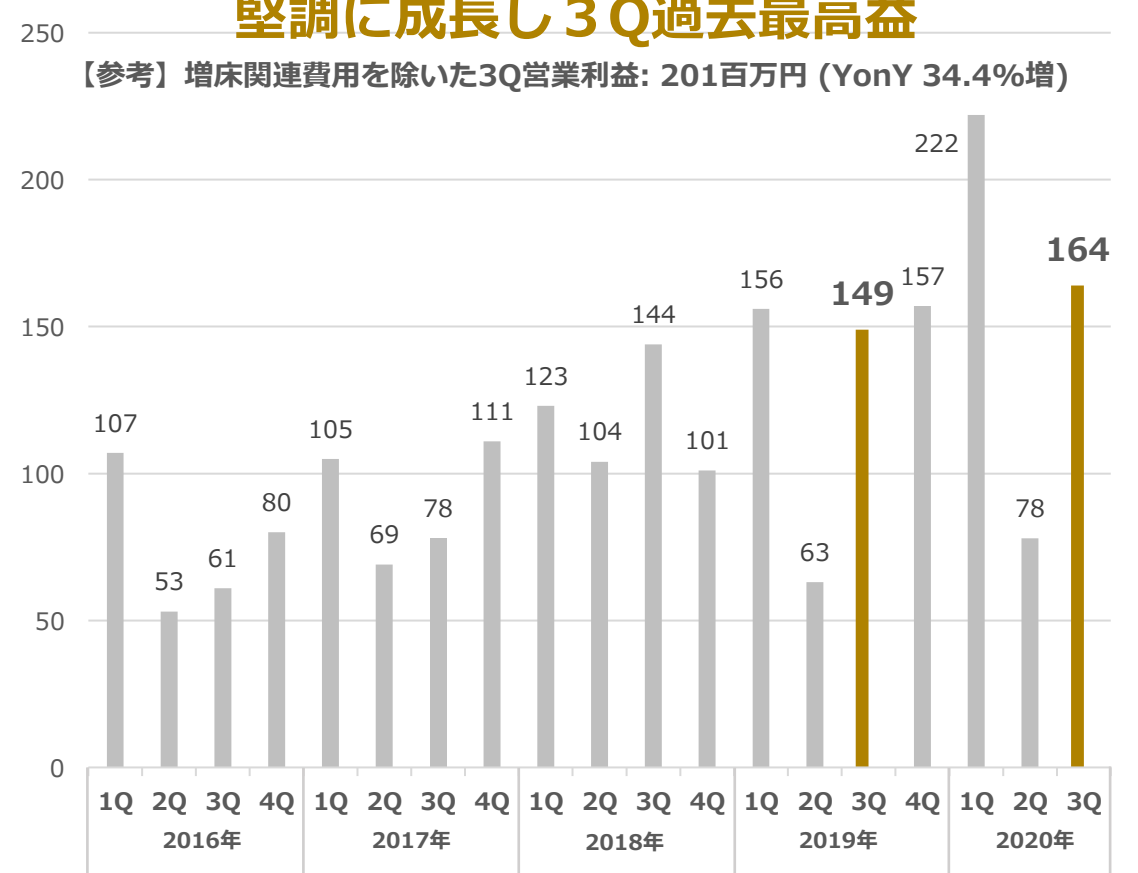
(単位：百万円)



## 営業利益

**YoY 10.1%増**  
**人材投資・増床等による販管費増あるも**  
**堅調に成長し3Q過去最高益**

(単位：百万円)



【参考】増床関連費用を除いた3Q営業利益: 201百万円 (YoY 34.4%増)



# デジタルトランスフォーメーション事業：四半期業績

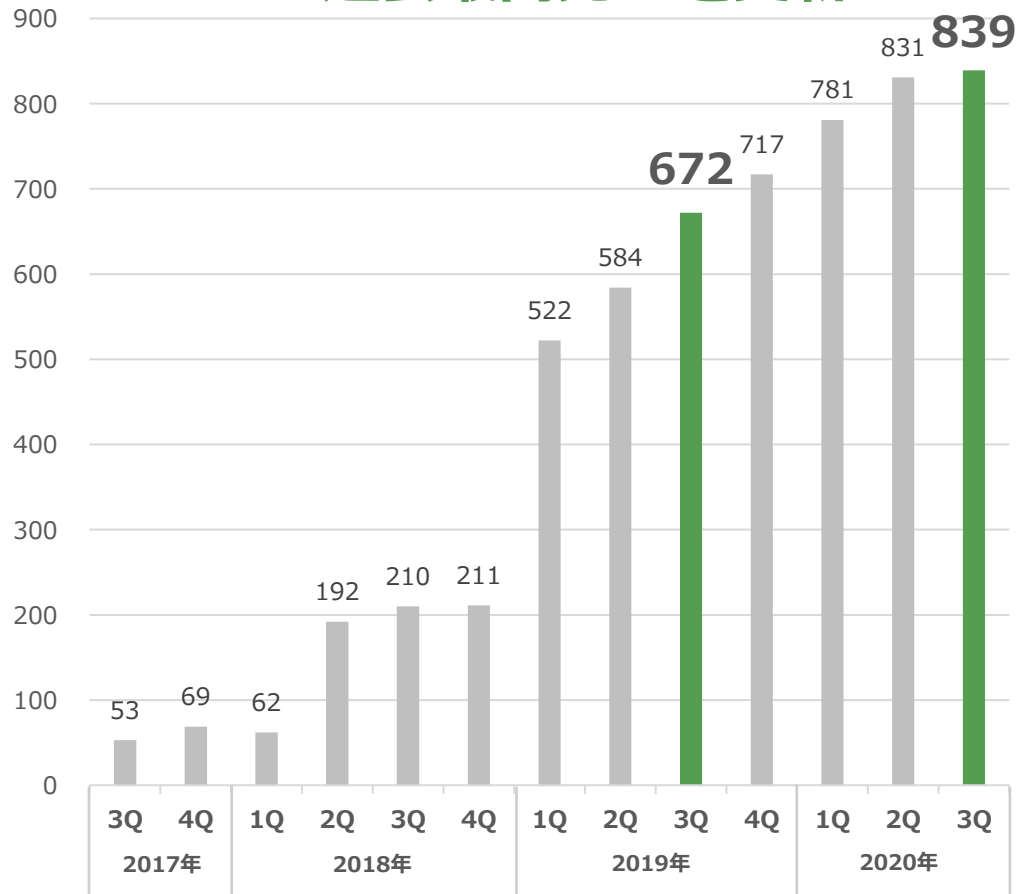


ORCHESTRA HOLDINGS

## 売上高

YonY 24.9%増  
過去最高売上を更新

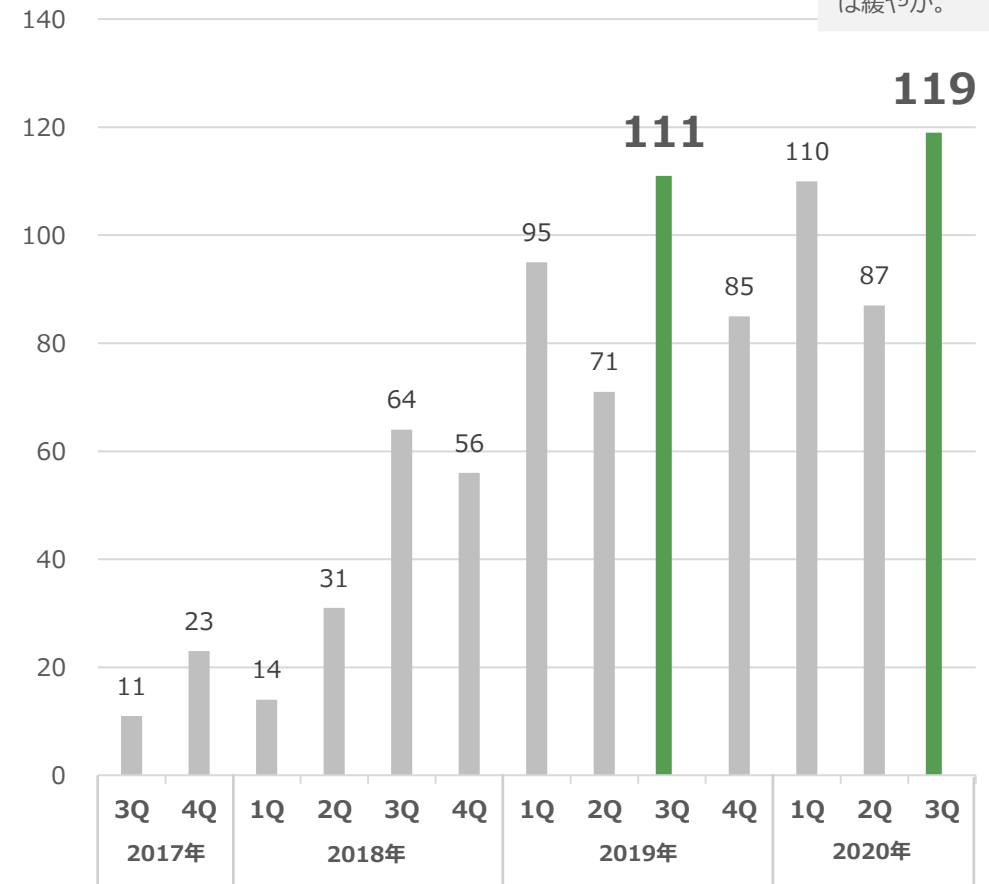
(単位：百万円)



## 営業利益

YonY 6.7%増  
過去最高益を更新

(単位：百万円)



前年3Qに高利益率の受託開発案件納品があり、売上成長率と比べて利益成長率は緩やか。

# デジタルマーケティング事業：四半期業績

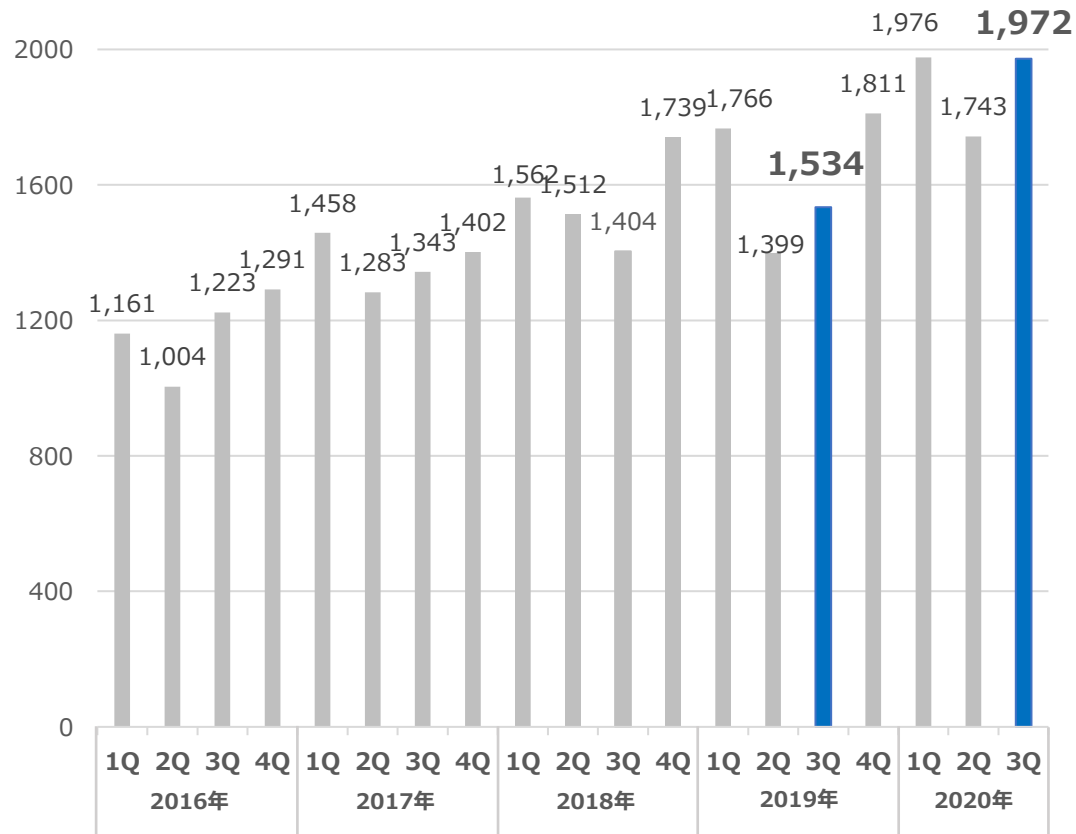


ORCHESTRA HOLDINGS

## 売上高

YoY 28.5%増  
3Q過去最高売上を更新

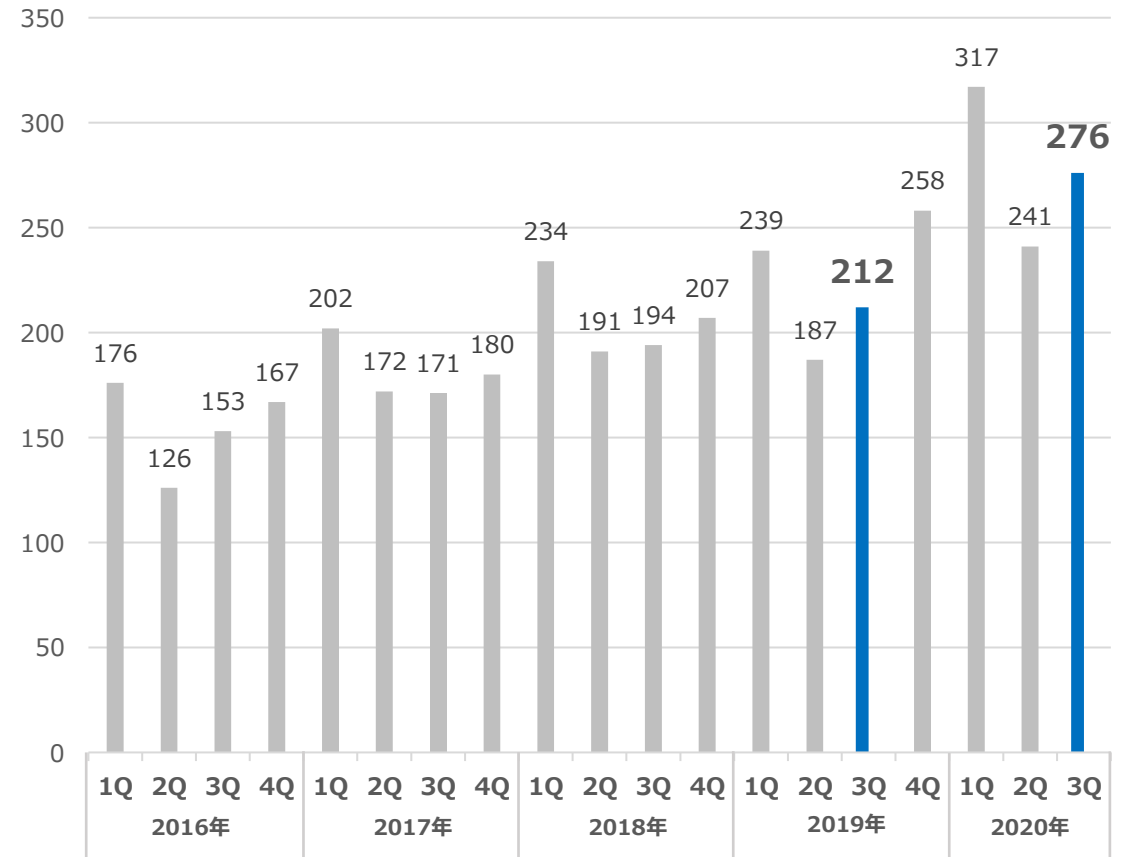
(単位：百万円)



## 営業利益

YoY 30.2%増  
3Q過去最高益を更新

(単位：百万円)

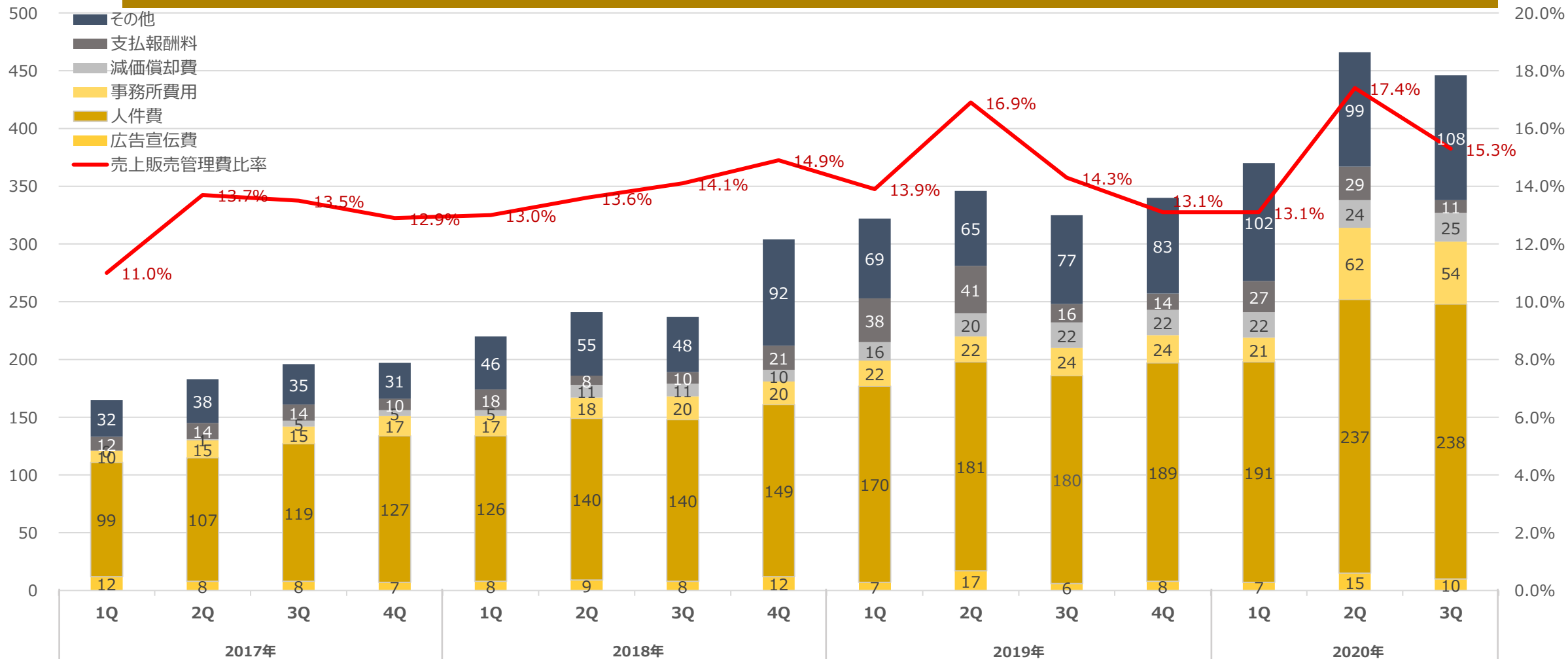




# 2020年12月期第3四半期 販売管理費推移

## DX事業人材投資、オフィス増床により2Q以降販管費は増加

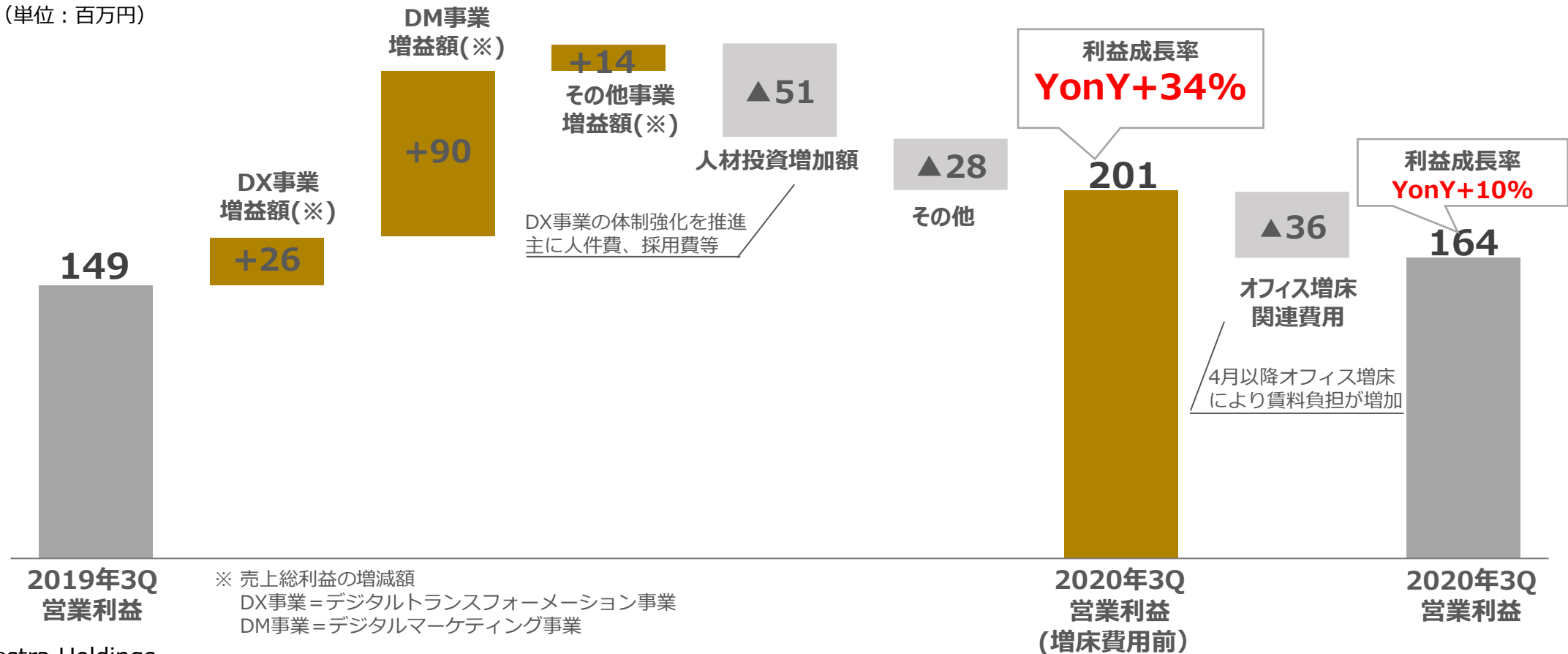
(単位：百万円)



各事業の利益成長により人材投資を吸収、コロナ禍においても高い成長力を維持  
 増床関連費用を除いた3Q営業利益は201百万円 (YoY+34%)

## 対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



※ 売上総利益の増減額  
 DX事業 = デジタルトランスフォーメーション事業  
 DM事業 = デジタルマーケティング事業

## 自己資本比率40.3%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

(単位：百万円)

	2019年12月期末	2020年12月期 第3四半期末	増減額
流動資産	2,527	2,762	235
固定資産	1,235	1,472	236
有形固定資産	21	86	64
無形固定資産	701	631	△69
投資その他の資産	512	754	241
資産合計	3,762	4,234	471
流動負債	1,915	1,880	△34
固定負債	498	651	153
負債合計	2,413	2,532	118
純資産合計	1,349	1,702	353
負債・純資産合計	3,762	4,234	471

**投資その他の資産**  
投資先企業の上場により、投資有価証券評価益+約2億円

## クラウドインテグレーション事業（CI事業）を拡充

- ◆ セールスフォース・ドットコム社（以下、SFDC社）の**Gold Partnerに認定**  
Silver Partner認定後5ヶ月にてGold Partnerへ昇格

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からMA/CRM実装まで一気通貫のサービス提供が可能な体制と  
SFDC社クラウドツールの導入支援実績が評価

- ◆ **Tableau Software, LLCとのパートナー契約締結**

BI（ビジネス・インテリジェンス）プラットフォームTableau活用により企業のDXを推進

- ◆ 前年度開始のCI事業は投資フェーズから**収益化フェーズ**に移行

- ◆ CI事業開発体制は**72名**に拡大

## M&AによりMulodo Vietnamが参画、オフショア開発体制強化

日本企業のシステム開発実績を豊富に有する	→ DX事業の開発力強化
開発コストが日本と比べて低い	→ 収益性の向上
ベトナムは優れたIT人材が多い。	→ エンジニアの採用力向上

## 新型コロナによる影響

コロナ禍で企業のDXが進み、特にクラウドインテグレーション事業の受注が好調

## マーケティングDX支援～運用まで、デジタルマーケティングのトータルソリューションを提供

### ◆マーケティングDX支援

DX事業と連携、デジタルマーケティングの知見を活用し、顧客のマーケティング活動の変革を支援

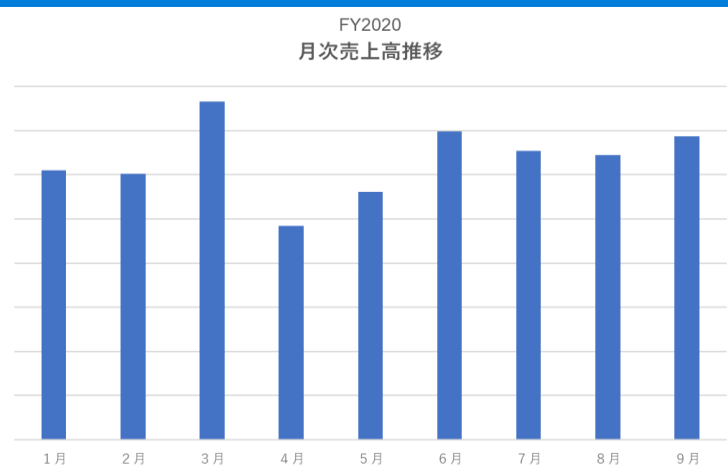
### ◆デジタル広告運用の品質向上

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）」を四期連続で取得**

専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用が評価

## 新型コロナによる影響



緊急事態宣言解除により、広告需要は5月に底打ち

**6月以降売上は回復傾向**

## チャット占いアプリ“ウララ”のユーザー体験向上と収益性の改善

売上・利益ともに  
再成長軌道

- ◆M&Aで参画したMulodo Vietnamに開発体制を移管、運営コストを低減
- ◆ユーザーと占い師のマッチングアルゴリズムを刷新、  
マッチング精度向上によるユーザーエクスペリエンスの向上で再成長軌道、3Q売上高はYonY 31%増

## 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

サービス普及  
フェーズ  
今期単月黒字化視野

- ◆ 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



J鉄鋼業系  
システム会社

M信託銀行

D総合印刷会社

O電機メーカー

株式会社  
ベイシア  
流通技術研究所

H銀行系  
システム会社

## 出資先のBranding Engineerが東証マザーズに上場 2社が上場承認を受け年内上場予定

### Portfolio

コト×Techの最先端企業を中心に投資、企業価値向上を支援



不動産



決済



HR



不正注文検知



スマートホーム



マーケティング



医療



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



## 2. 2020年12月期 業績見通し

## コロナ禍においても高い成長率を維持、予算進捗は順調

- ◆ 高成長を持続、売上高20%超の増収を予想
- ◆ 30%超の営業利益成長力を見込むが、DX事業強化に向けた人材投資、オフィス増床等による販管費増加を勘案し、営業利益予想値は6億円
- ◆ 新規事業（タレントマネジメントシステム、M&Aプラットフォーム）への継続投資、収益フェーズへの早期移行を目指す

(単位：百万円)

	2020年12月期 第3四半期累計		2019年 12月期 (実績)	2020年 12月期 (予想)	前年同期比	
	(金額)	(進捗率)			(金額)	(増減率)
売上高	8,494	75.2%	9,339	11,300	1,960	21.0%
営業利益	466	77.7%	527	600	72	13.7%
経常利益	462	77.1%	534	600	65	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	277	75.1%	274	370	95	34.6%

オフィス増床（4月実施）  
による賃料負担増約1億円

賃料増加額を除外した営業  
利益約7億円（+32.8%）

引続き30%超の成長力を見  
込む

## ◆普通配当を3円増額し、1株当たり7円の配当を予定

### 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
- ◆2020年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を4円から7円へ増額予定

	2019年12月期	2020年12月期
1株当たり配当金	6.0円 (普通配当 4.0円) (記念配当 2.0円)	7.0円 (普通配当 7.0円)

# 3. 事業の概要・成長戦略

## デジタルトランスフォーメーション（DX）支援 デジタル変革で企業の生産性向上を牽引

AI・BI活用支援

クラウドインテグレーション

システム開発・IT人材サービス

マーケティングDX

デジタルマーケ支援

デジタルマーケティング事業

デジタルトランスフォーメーション  
（DX）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**45万人の不足**と推計※1

※1 出所:経済産業省委託事業「IT 人材需給に関する調査」

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  
2019年～2024年までの年間平均成長率**18.7%**で推移  
2024年の市場規模は2019年比**2.4倍の2兆644億円**と予測※2

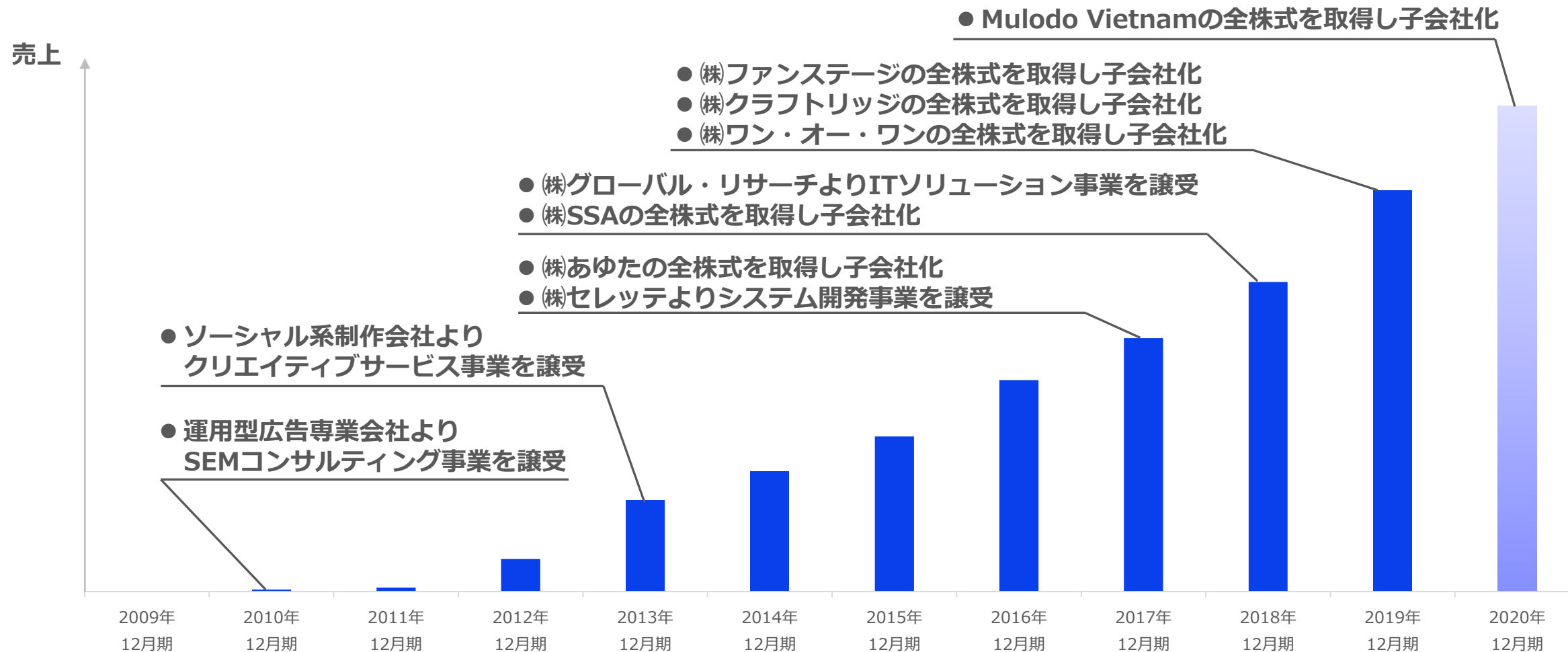
※2 出所:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2019年～2024年」

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**19.7%成長**※3  
当社に強みのある運用型広告は前年比**15.2%成長**※3

※3 出所:電通「2019年日本の広告費」

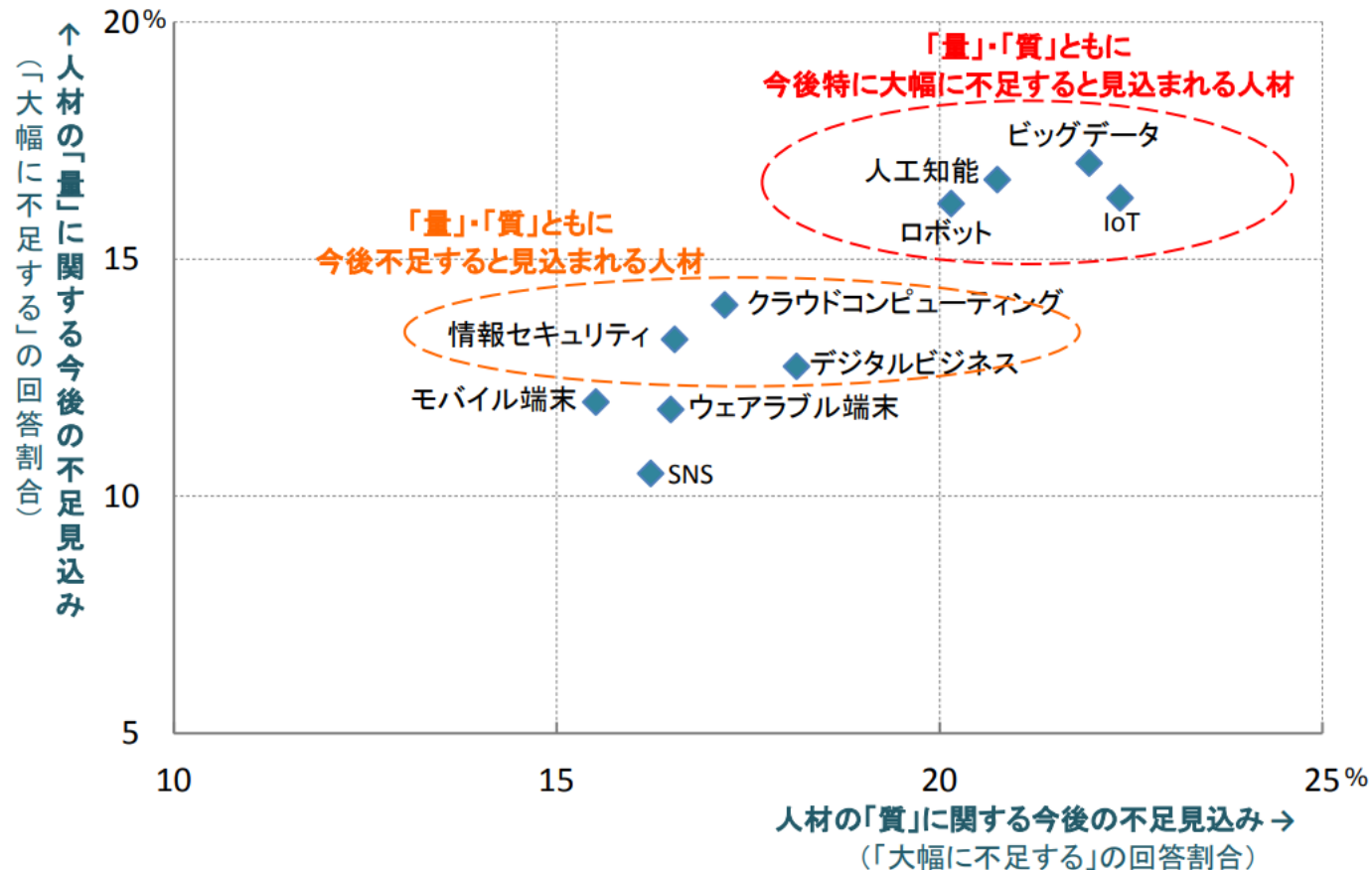
## 設立当初よりマーケット動向を読み取りM&Aを実施 今後もM&A案件を厳選し、戦略的にM&Aを実施する方針



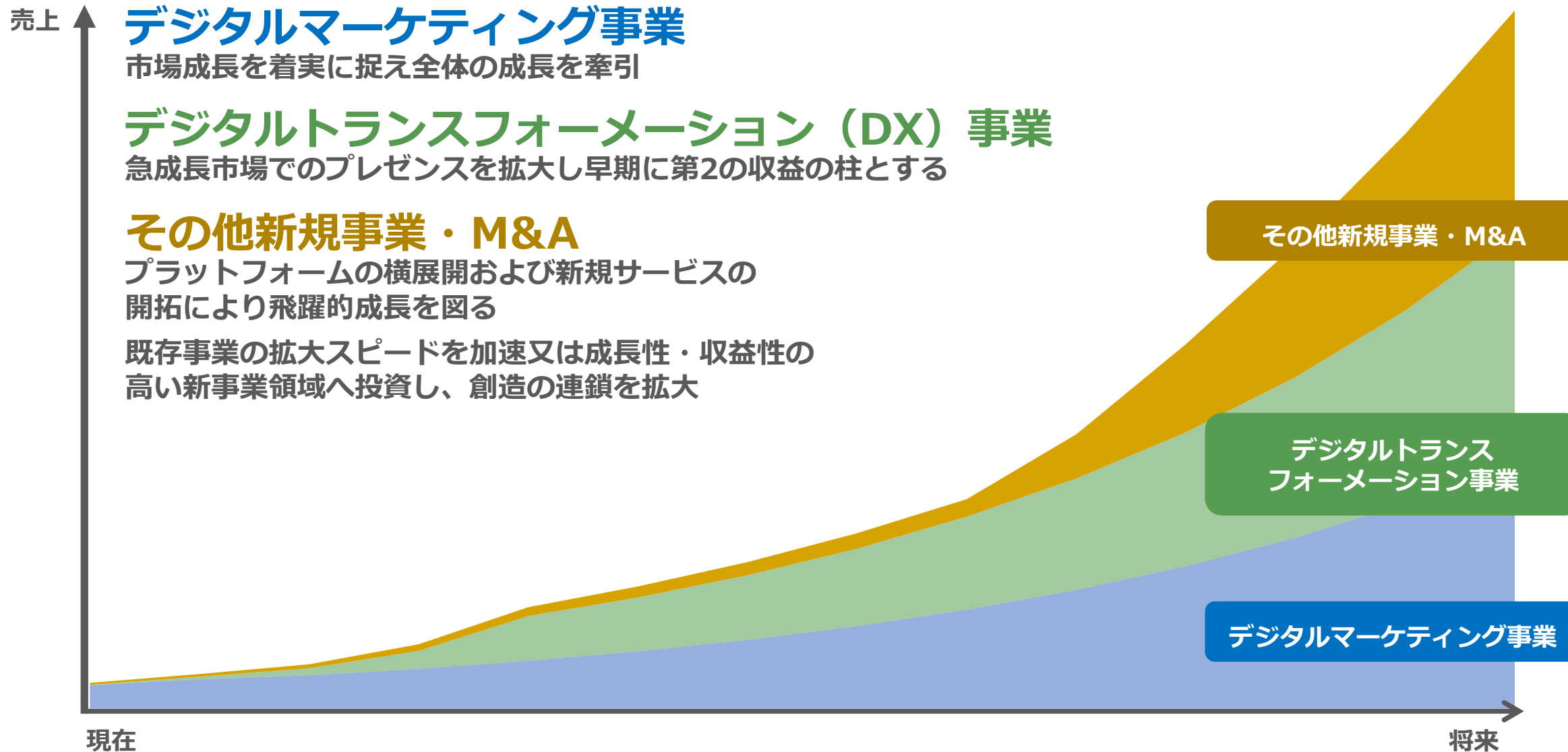


## 技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心に デジタルトランスフォーメーション事業に係るM&Aを実施する予定

今後不足する先端IT人材

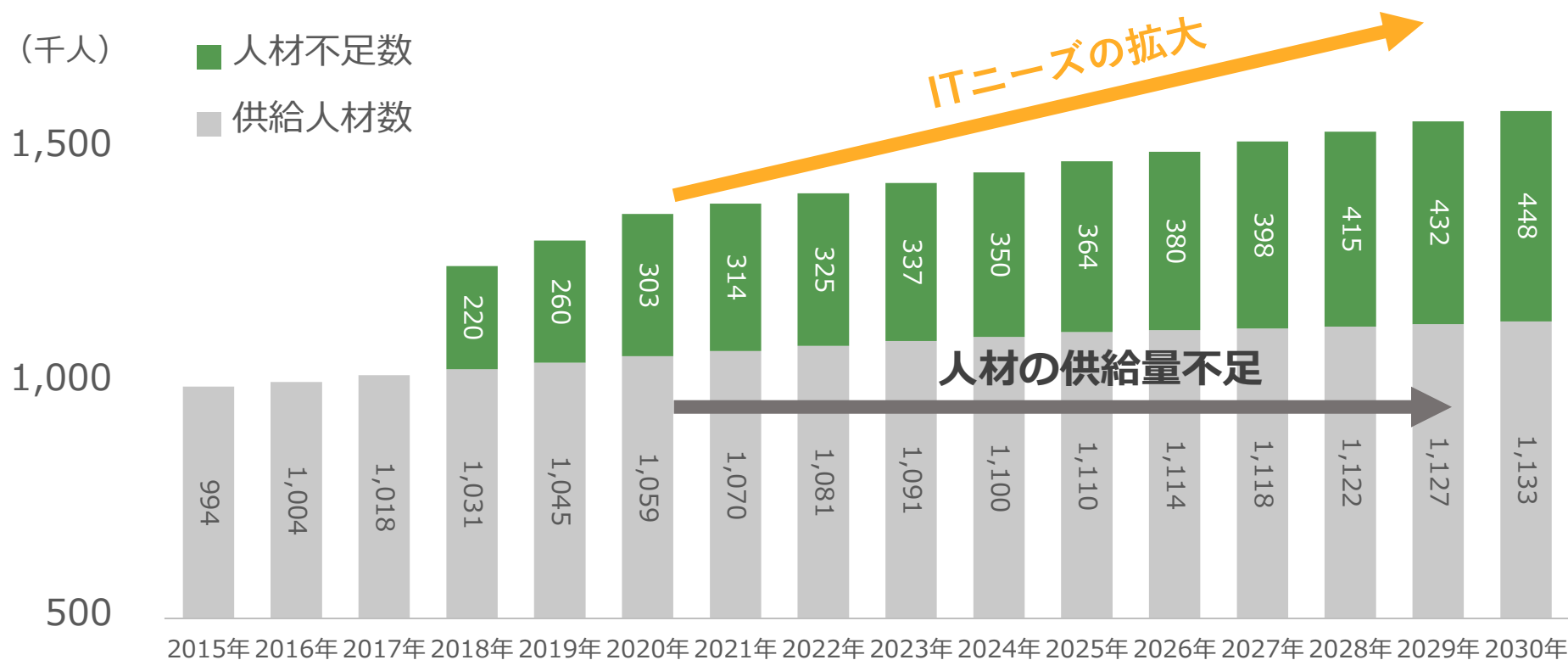


出所: 経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」



# 4. Appendix

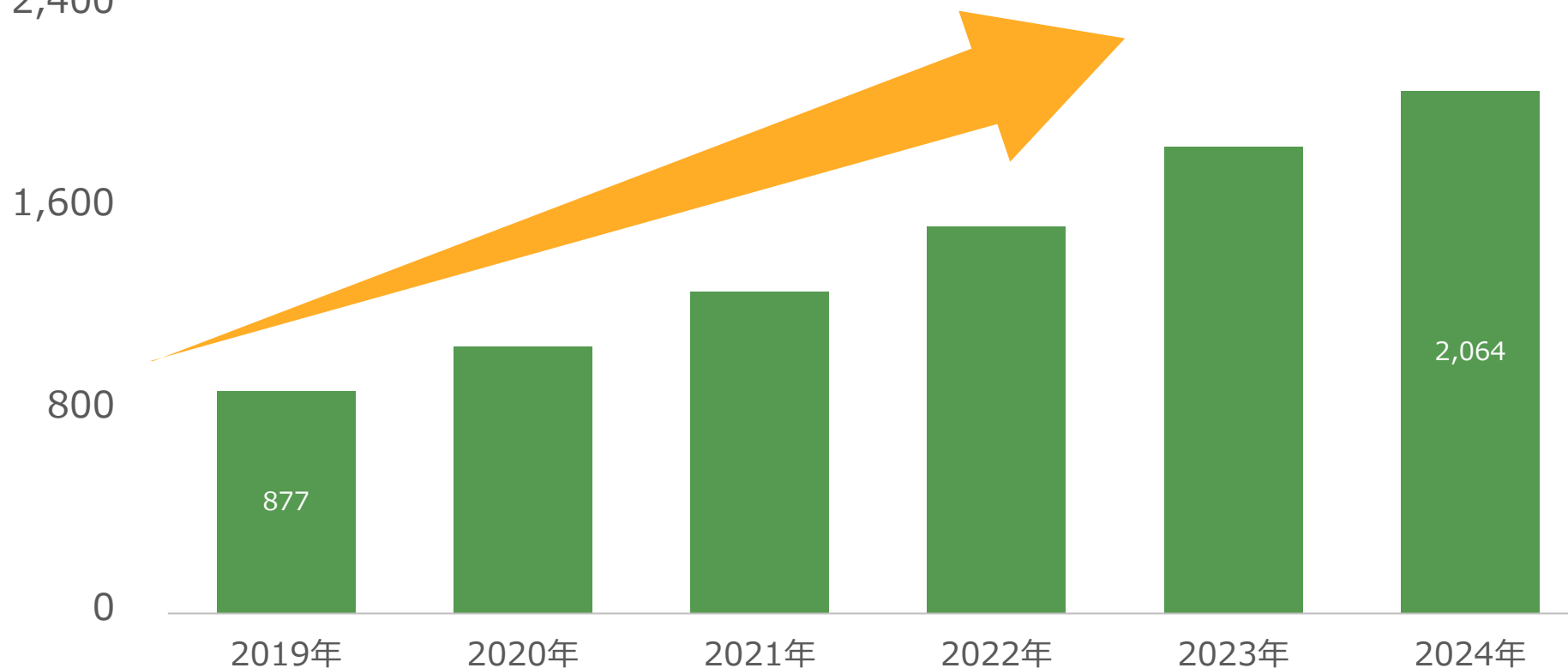
## 2030年のIT人材の不足数は約45万人と推計 IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



出所：経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

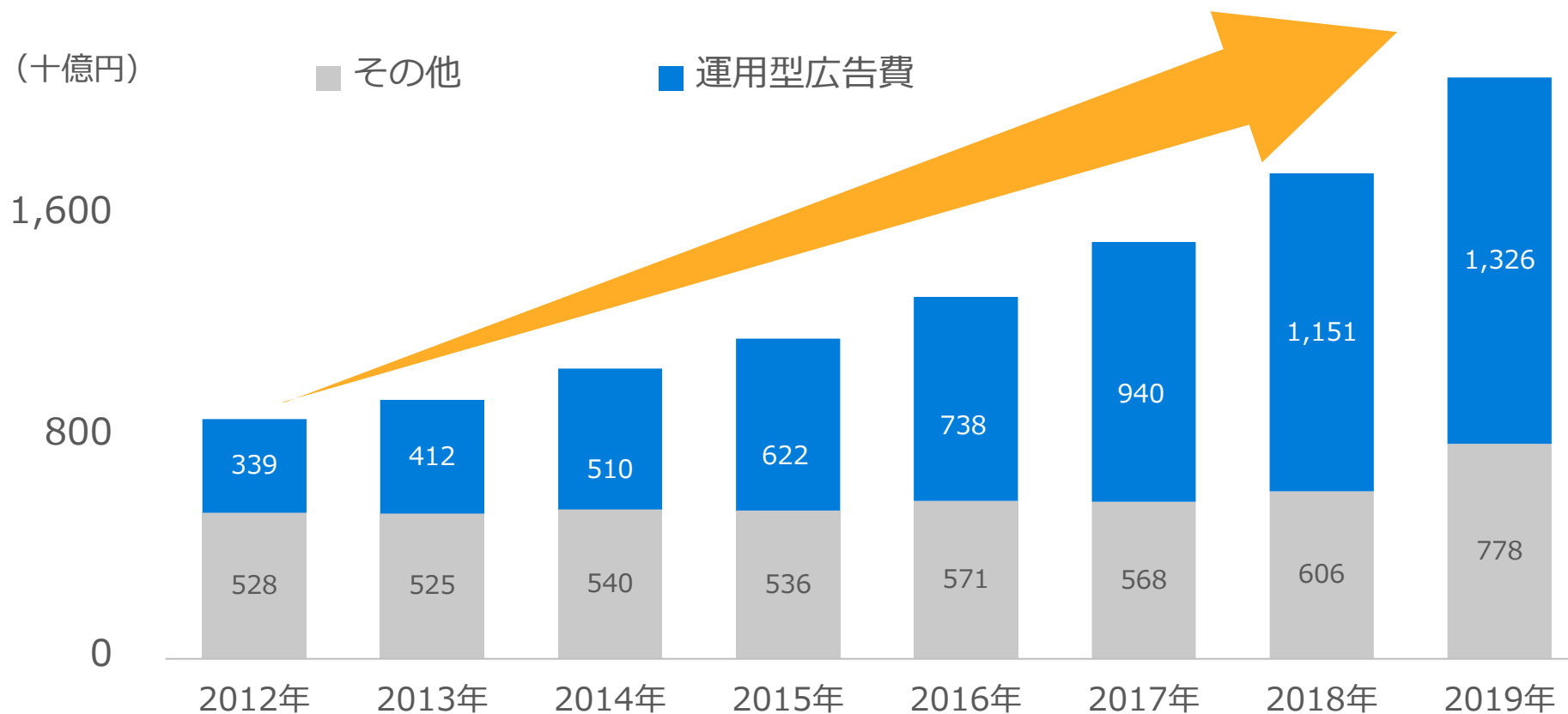
2019年～2024年までの年間平均成長率18.7%で推移  
2024年の市場規模は2019年比2.4倍の2兆644億円と予測

(十億円) 2,400



出所：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」

成長を続けるインターネット広告市場において、当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比15.2%増の高成長を維持



出所：電通「日本の広告費」2012年以降に公表された情報を使用



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。