



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2020年12月期  
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2020年12月期 通期概況
- 2** 2021年12月期 業績見通し
- 3** 事業の概要・成長戦略
- 4** Appendix

# 1. 2020年12月期 通期概況

- ◆通期売上・利益ともに過去最高値を大幅更新
- ◆コロナ禍による広告出稿手控え、クラウドインテグレーション事業人材投資及びオフィス増床等による販管費増をこなし大幅増収増益

【参考】 増床関連費用を除いた営業利益（前期比）：累計 790百万円（+49.6%）、4Q 256百万円（+61.9%）

（単位：百万円）

	2019年 通期	2020年 通期	(増減率)	2019年 第4四半期	2020年 第4四半期	(増減率)
売上高	9,339	11,825	26.6%	2,619	3,331	27.2%
売上総利益	1,874	2,510	33.9%	501	752	50.1%
販売管理費	1,346	1,823	35.5%	343	532	55.0%
営業利益	527	686	30.0%	157	220	39.4%
EBITDA	622	817	31.4%	183	268	46.2%
EBITDAマージン	6.7%	6.9%	0.3%	7.0%	8.1%	1.0%
経常利益	534	683	27.8%	157	220	39.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	274	435	58.5%	64	157	146.0%

## コロナ禍においても各事業ともに高い成長を継続 クラウドインテグレーション事業の業績貢献によりDX事業が大きく伸長

(単位：百万円)

セグメント区分	2019年 通期	2020年 通期	(増減率)	2019年 第4四半期	2020年 第4四半期	(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	2,497	3,390	35.8%	717	938	30.7%
セグメント利益	363	487	34.0%	85	170	99.9%
<b>デジタルマーケティング事業</b>						
売上高	6,513	7,955	22.1%	1,811	2,263	24.9%
セグメント利益	898	1,158	29.0%	258	322	25.0%
<b>その他事業</b>						
売上高	373	496	33.1%	93	134	44.1%
セグメント利益	13	46	247.1%	1	18	1493.0%

クラウドインテグレーション事業(CI事業)の業績貢献により過去最高売上・利益を大幅更新。

コロナ前を上回って成長。過去最高売上・利益を更新。

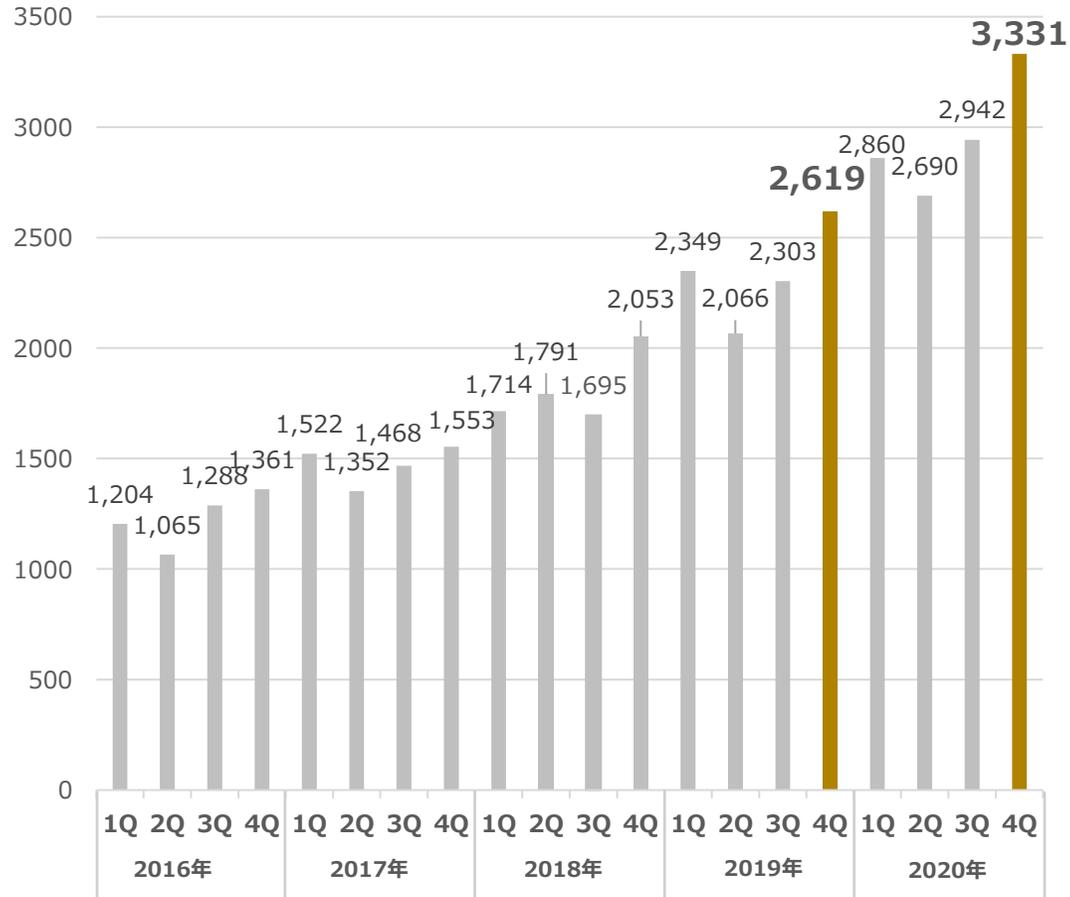
新規事業の先行赤字をチャット占いアプリ「ウラーラ」の利益でカバー。その他事業全体での黒字を確保。

\* 各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含む

## 売上高

**YoY 27.2%増**  
**過去最高売上を更新**

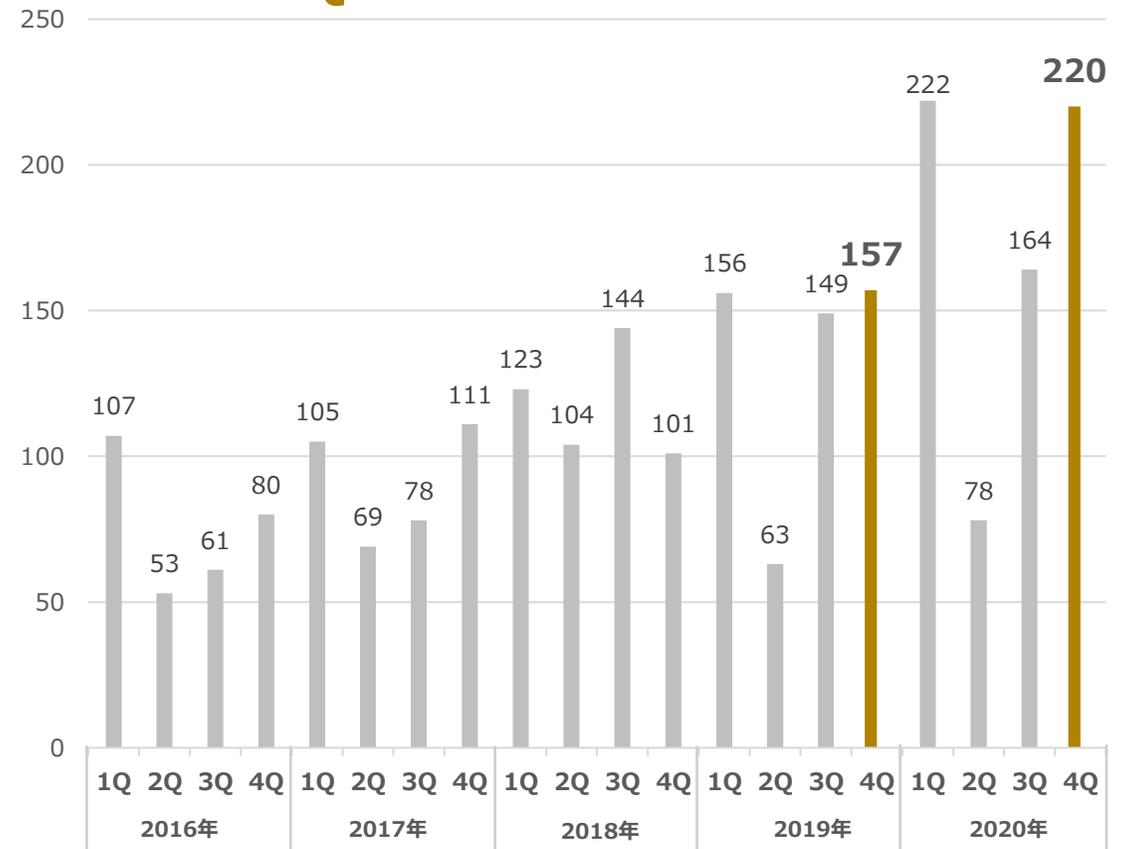
(単位：百万円)



## 営業利益

**YoY 39.4%増**  
**人材投資・増床等による販管費増こなし**  
**4Q過去最高益を大幅更新**

(単位：百万円)



# デジタルトランスフォーメーション(DX)事業：四半期業績

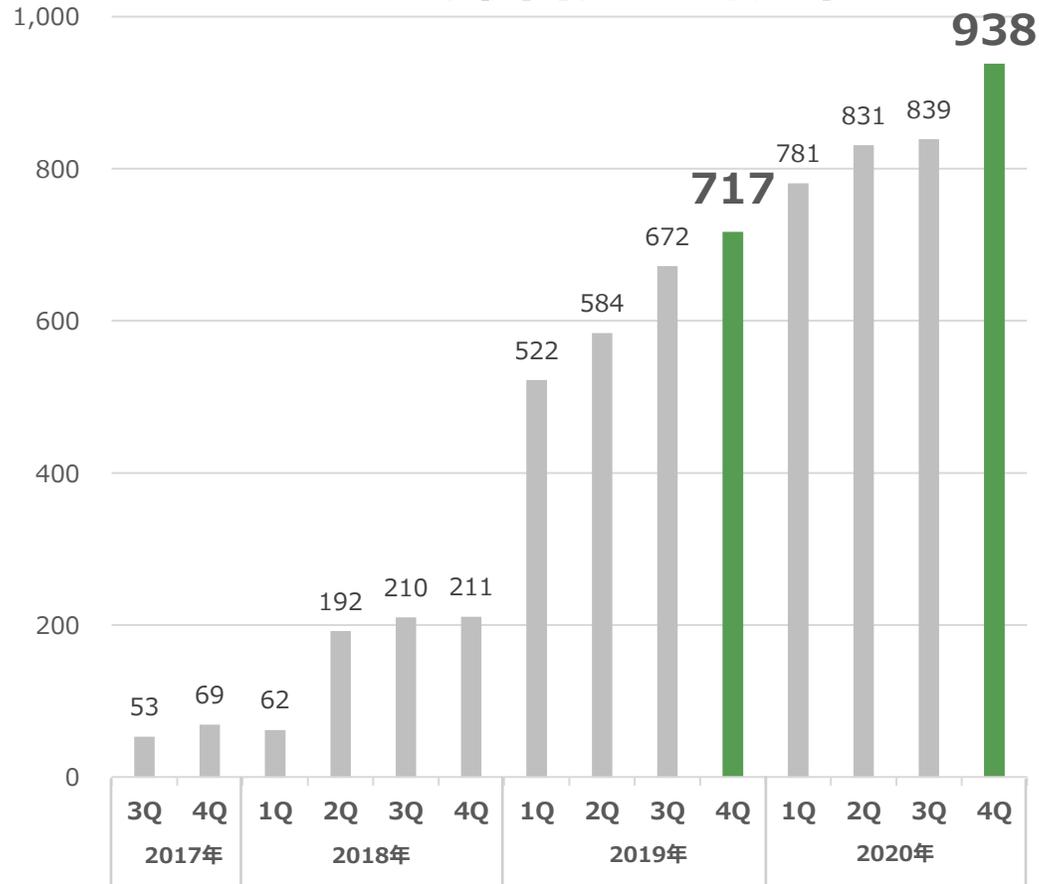


ORCHESTRA HOLDINGS

## 売上高

YoY 30.7%増  
過去最高売上を更新

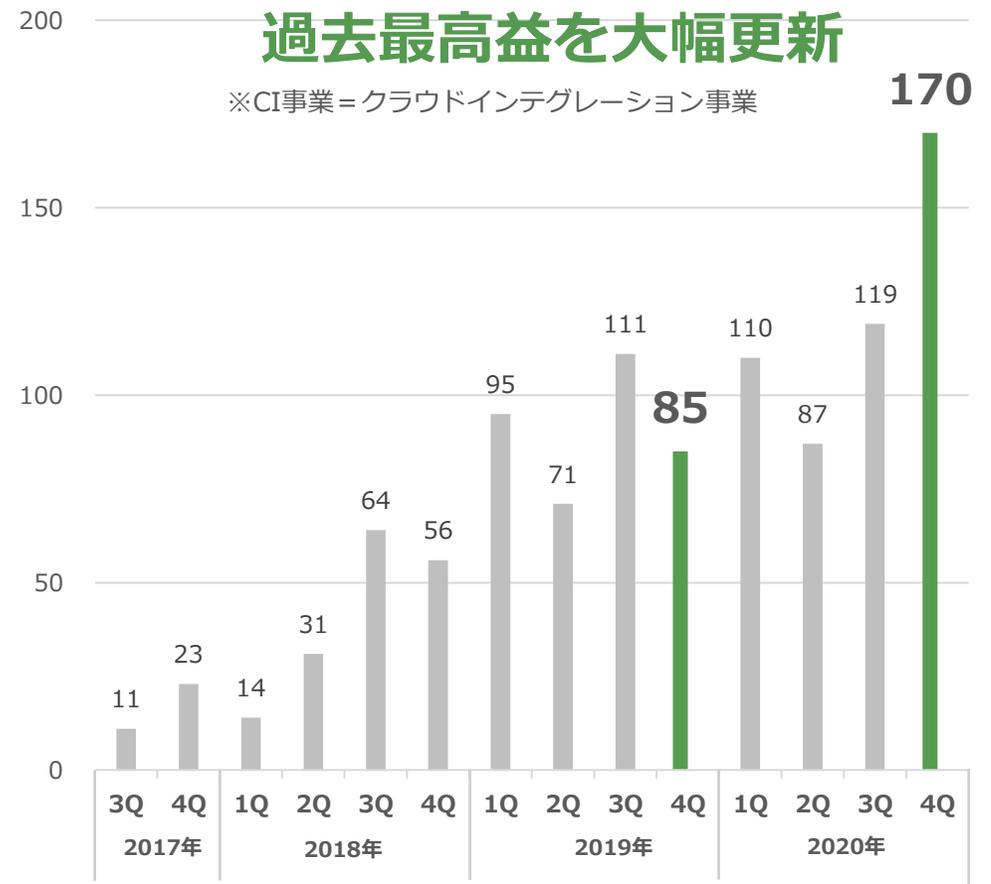
(単位：百万円)



## 営業利益

YoY 99.9%増  
CI事業の業績貢献により  
過去最高益を大幅更新

(単位：百万円)

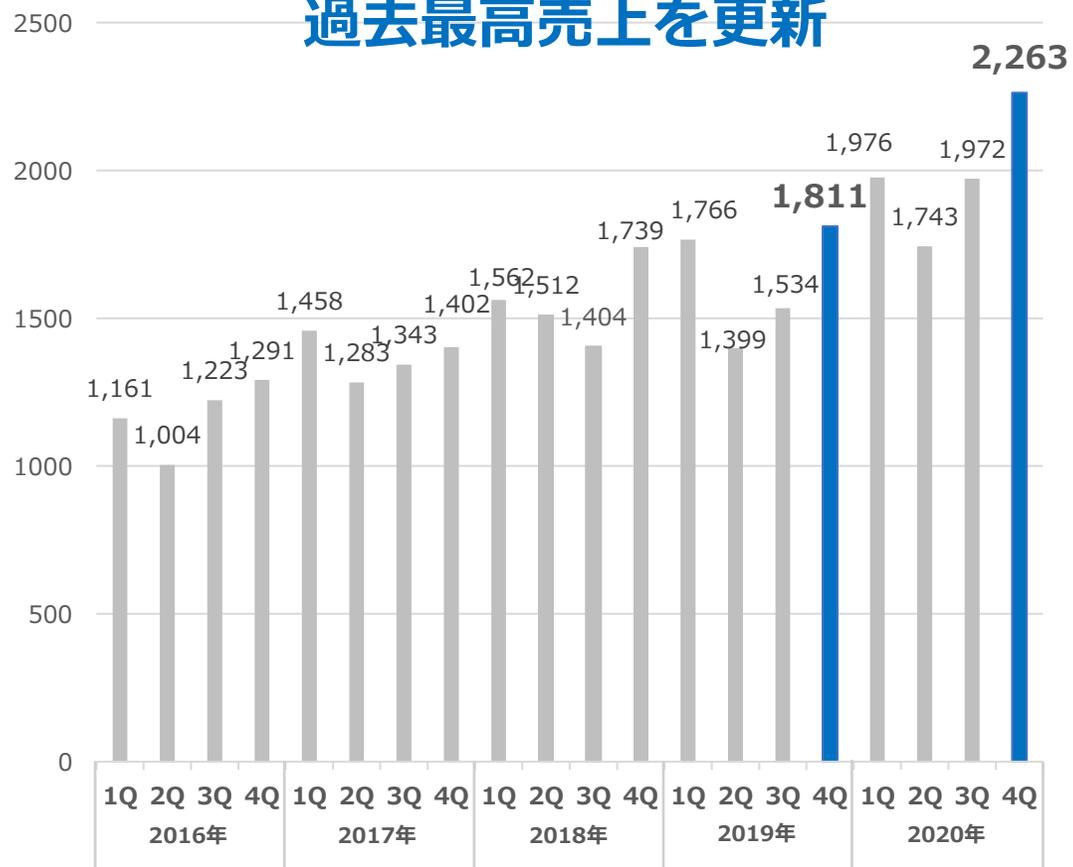


※CI事業=クラウドインテグレーション事業

## 売上高

**YoY 24.9%増**  
**コロナ前を上回って成長**  
**過去最高売上を更新**

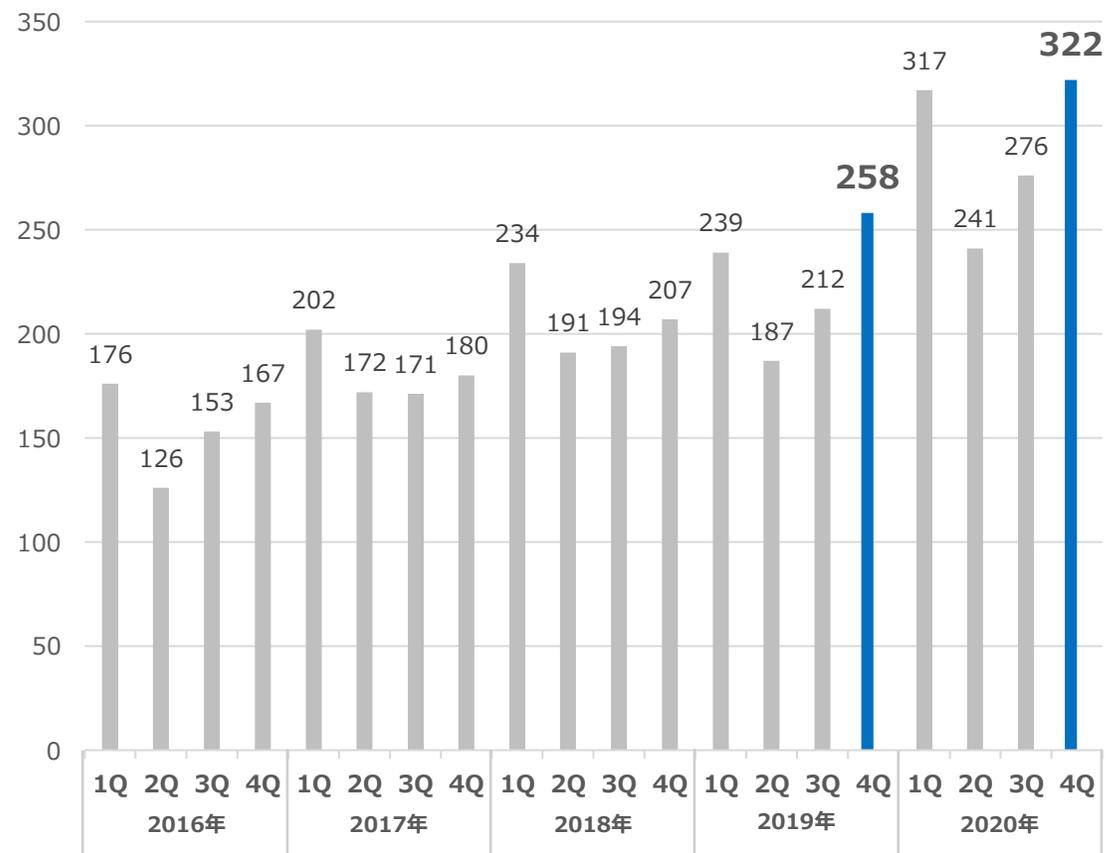
(単位：百万円)



## 営業利益

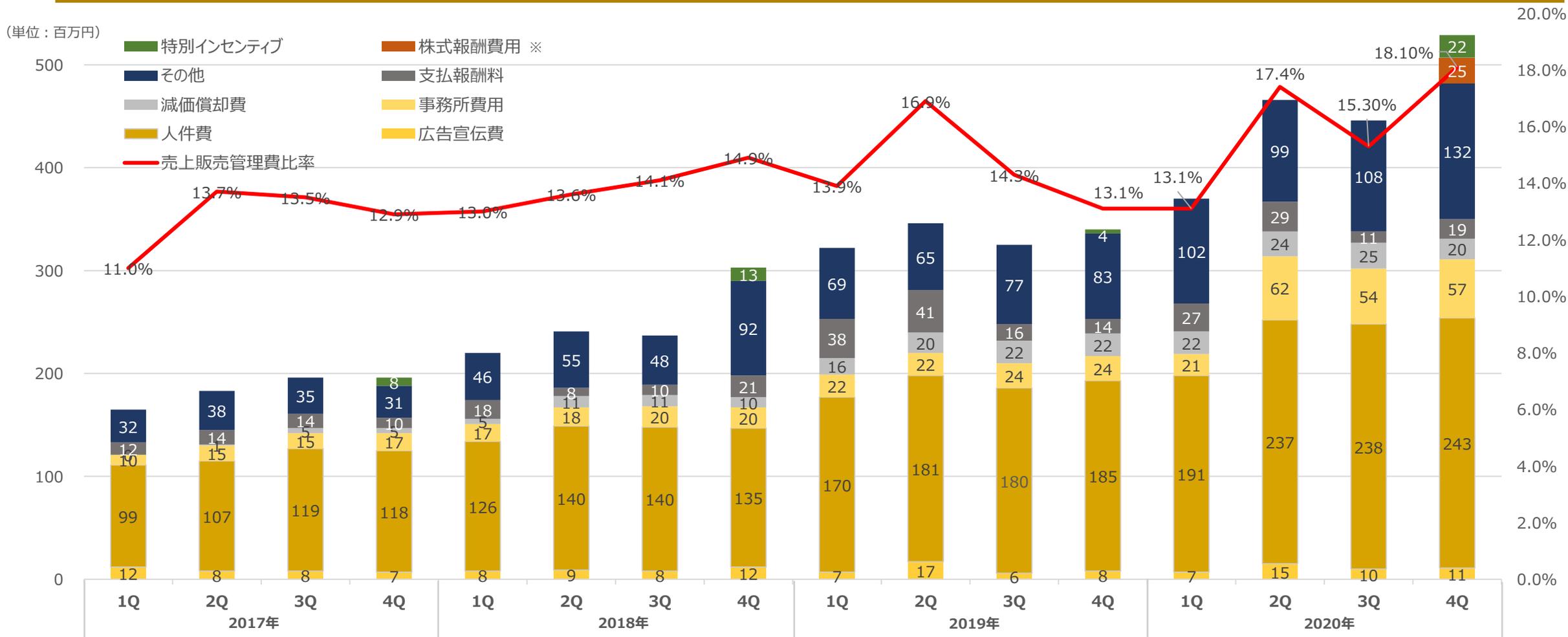
**YoY 25.0%増**  
**過去最高益を更新**

(単位：百万円)



# 2020年12月期第4四半期 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  
4Qはインセンティブ等の一過性費用の影響により、販管費率が一時的に上昇**



# 2020年12月期第4四半期 営業利益増減分析

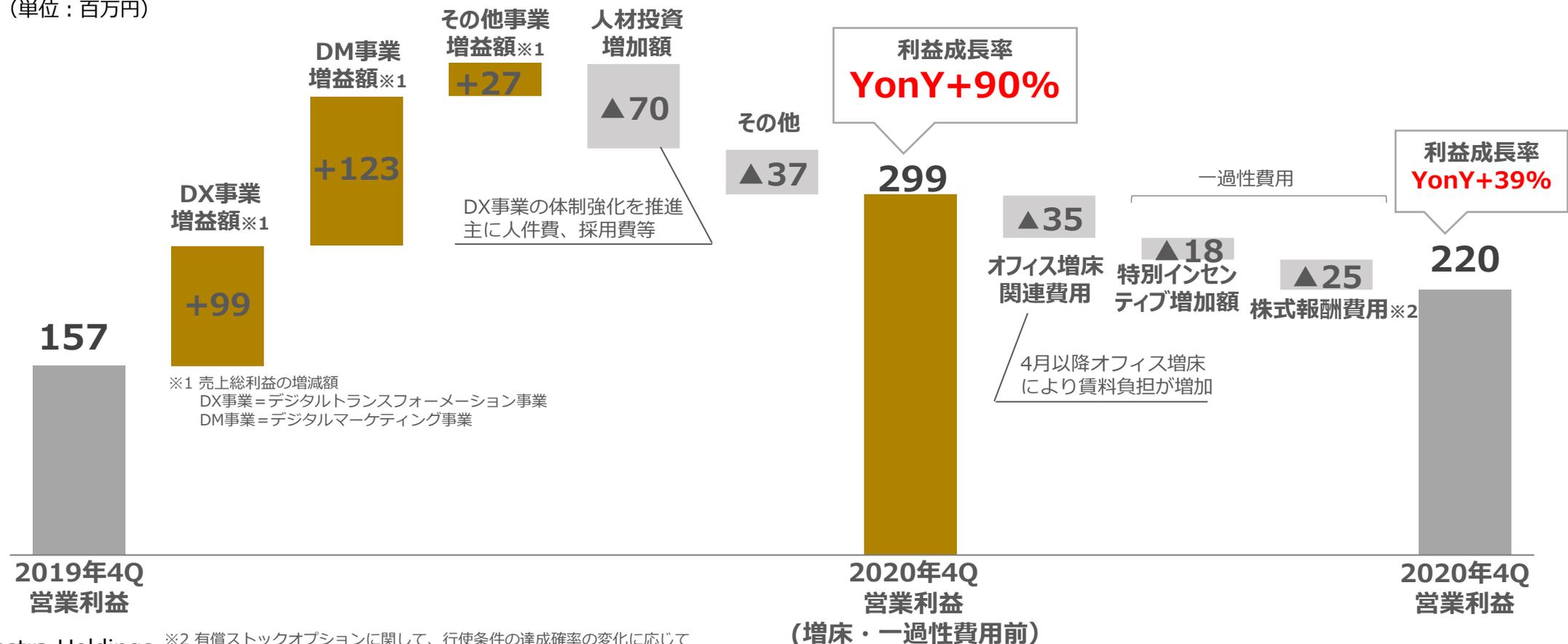


ORCHESTRA HOLDINGS

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  
増床関連費用と一過性費用を除いた4Q営業利益は299百万円（YoY+90%）

## 対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



## 自己資本比率38.9%、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月末	2020年12月末	増減額
流動資産	2,527	3,365	838
固定資産	1,235	1,323	88
有形固定資産	21	87	65
無形固定資産	701	608	△92
投資その他の資産	512	628	115
資産合計	3,762	4,689	926
流動負債	1,915	2,239	323
固定負債	498	564	66
負債合計	2,413	2,803	390
純資産合計	1,349	1,885	536
負債・純資産合計	3,762	4,689	926

## 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

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→収益化フェーズに移行し、**DX事業の主力サービスに成長**

## 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  
開発コストが日本と比べて低い  
ベトナムは優れたIT人材が多い

→ DX事業の開発力強化  
→ 収益性の向上  
→ 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～広告運用まで、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  
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  
専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用が評価
  - ・ 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「**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
  - ・ Criteoの認定代理店制度「Criteo Certified Partners」において「Bronze」を獲得

## 新型コロナによる影響

- ・ 第1次緊急事態宣言解除後、広告需要は5月に底打ち  
6月以降売上は回復し、**4Qはコロナ前を上回って成長**
- ・ 2021年1月に第2次緊急事態宣言が発令されるも、現状広告需要への影響は限定的

### タレントマネジメントシステム「スキルナビ」

(※現行サービス名はESI、2021年2月サービス名変更予定)

- ◆新規、既存顧客からのアカウント数獲得が進み、ストック収入である月額利用料が順調に増加
- ◆UI/UXの改善を目指し、システムを大規模リニューアル（2021年1Q完成予定）
- ◆デジタルマーケティングの開始により、新規導入企業数が増加（※15ページ参照）

### その他ハイライト

- ◆チャット占い「ウラーラ」は2020年4Q売上高YoY22%増と成長継続  
M&Aで獲得したベトナム拠点に開発体制を移管し運営コストも低減
- ◆AWS認定アドバンスドコンサルティングパートナーであるスカイアーチネットワークス社と合併で株式会社クラウドアーチを設立  
Amazon Connectを活用したクラウド型コンタクトセンターサービスの提供を開始  
コンタクトセンターのDX化を推進

# スキルナビ主要導入実績

※現行サービス名はESI、2021年2月サービス名変更予定



ORCHESTRA HOLDINGS

## UI/UXの向上とマーケティング強化により市場シェア拡大を目指す

※導入企業の一部を例示



SoftBank



JFE

JFEシステムズ



SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

三井住友トラスト・システム&サービス



日産トレーディングジャパン



YOKOGAWA

横河ソリューションサービス



infosense



## 出資先3社が東証マザーズに上場

### 投資実績

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

2020年7月上場



HR

2020年12月上場



不正注文検知



スマートホーム

2020年11月上場



マーケティング



医療



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



店舗オペレーションDX

## 2. 2021年12月期 業績見通し

- ◆ 高成長を持続、売上・利益ともに2~3割の増収増益を予想
- ◆ 新規事業（タレントマネジメントシステム等）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  (実績)	2021年 12月期  (予想)	前年同期比	
			(増減額)	(増減率)
売上高	11,825	14,200	2,374	20.1%
営業利益	686	870	184	26.8%
経常利益	683	865	182	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	540	104	24.0%

## ◆普通配当を1円増額し、1株当たり8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
- ◆2021年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を7円から8円へ増額予定

	2020年12月期	2021年12月期
1株当たり配当金	7.0円 (普通配当 7.0円)	8.0円 (普通配当 8.0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**18.6%**で推移  
2024年の市場規模は2019年比**2.4倍の2兆567億円**と予測※2

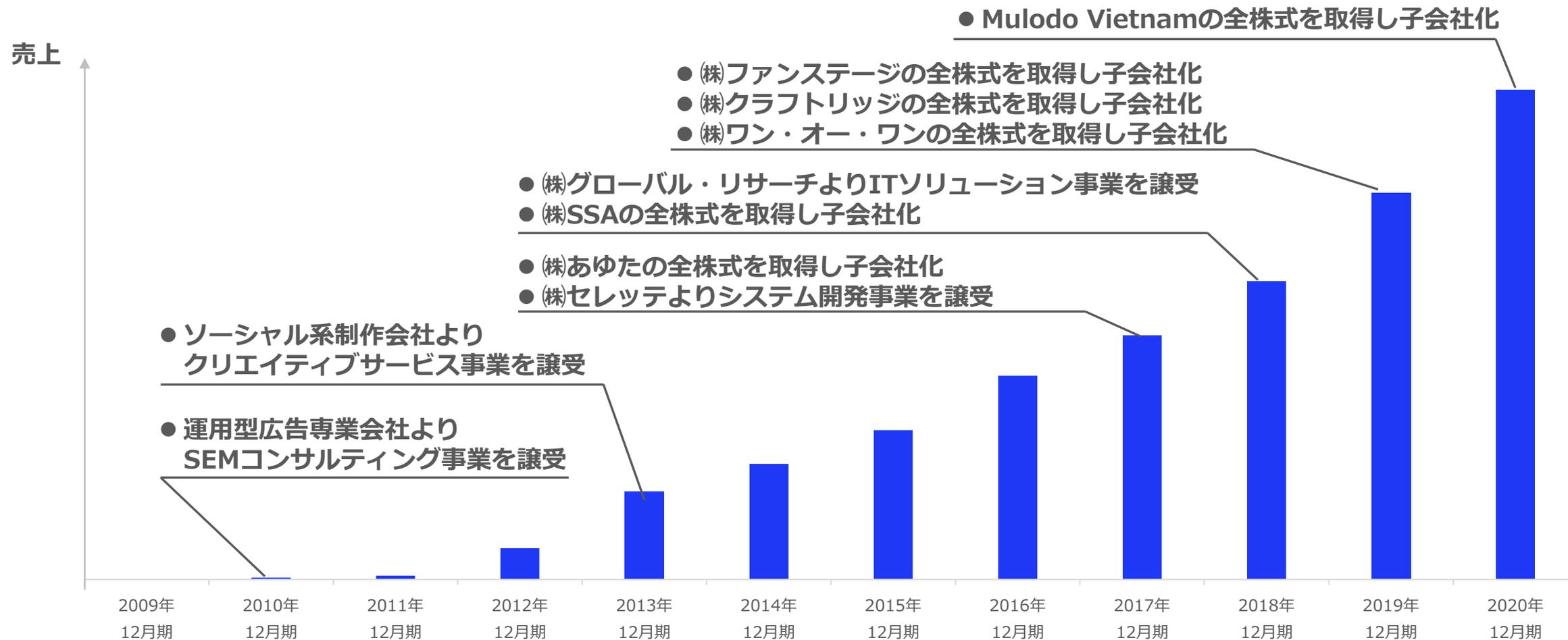
※2 出所:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場 産業分野別予測、2020年～2024年」

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

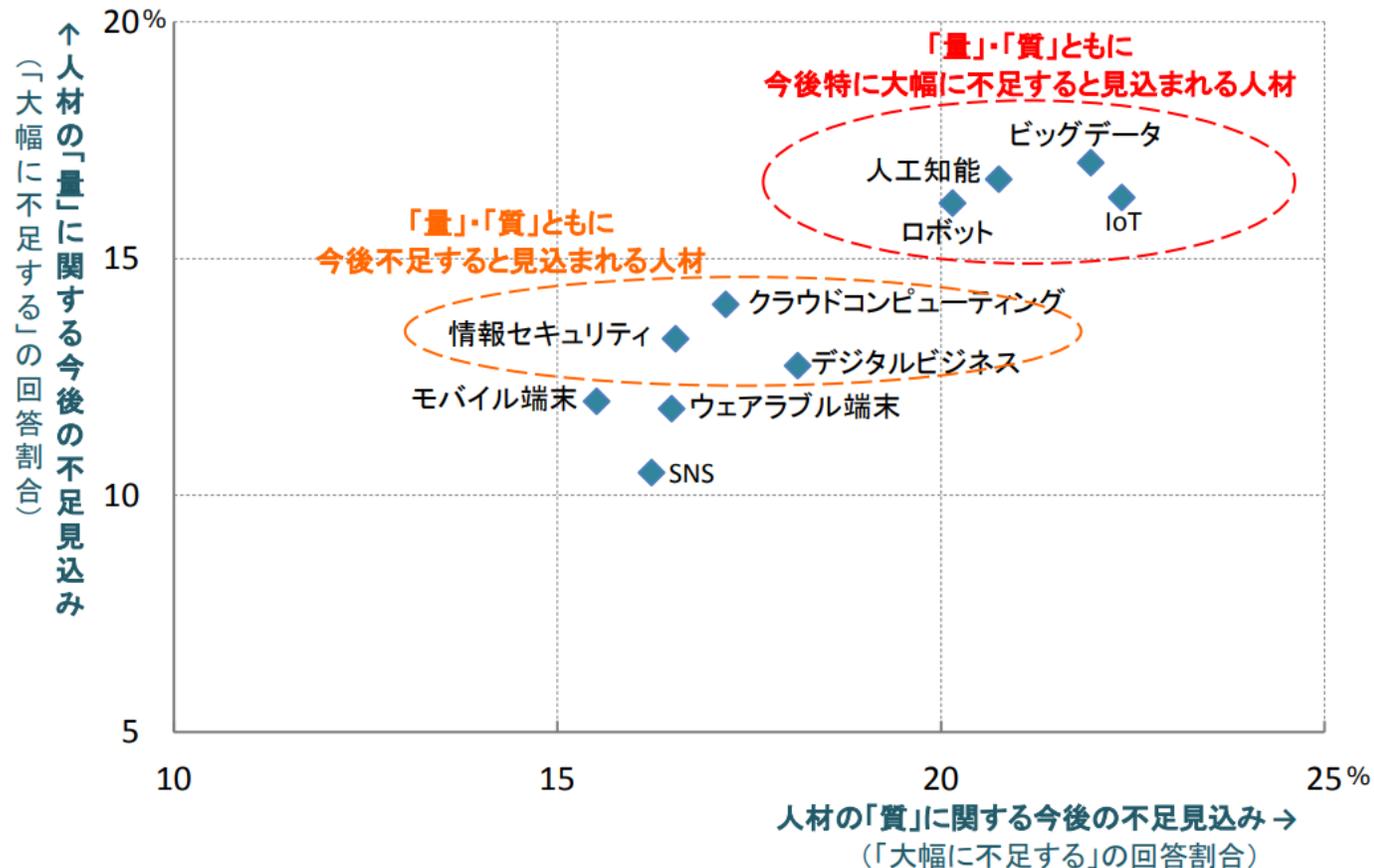
※3 出所:電通「2019年日本の広告費」

## 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

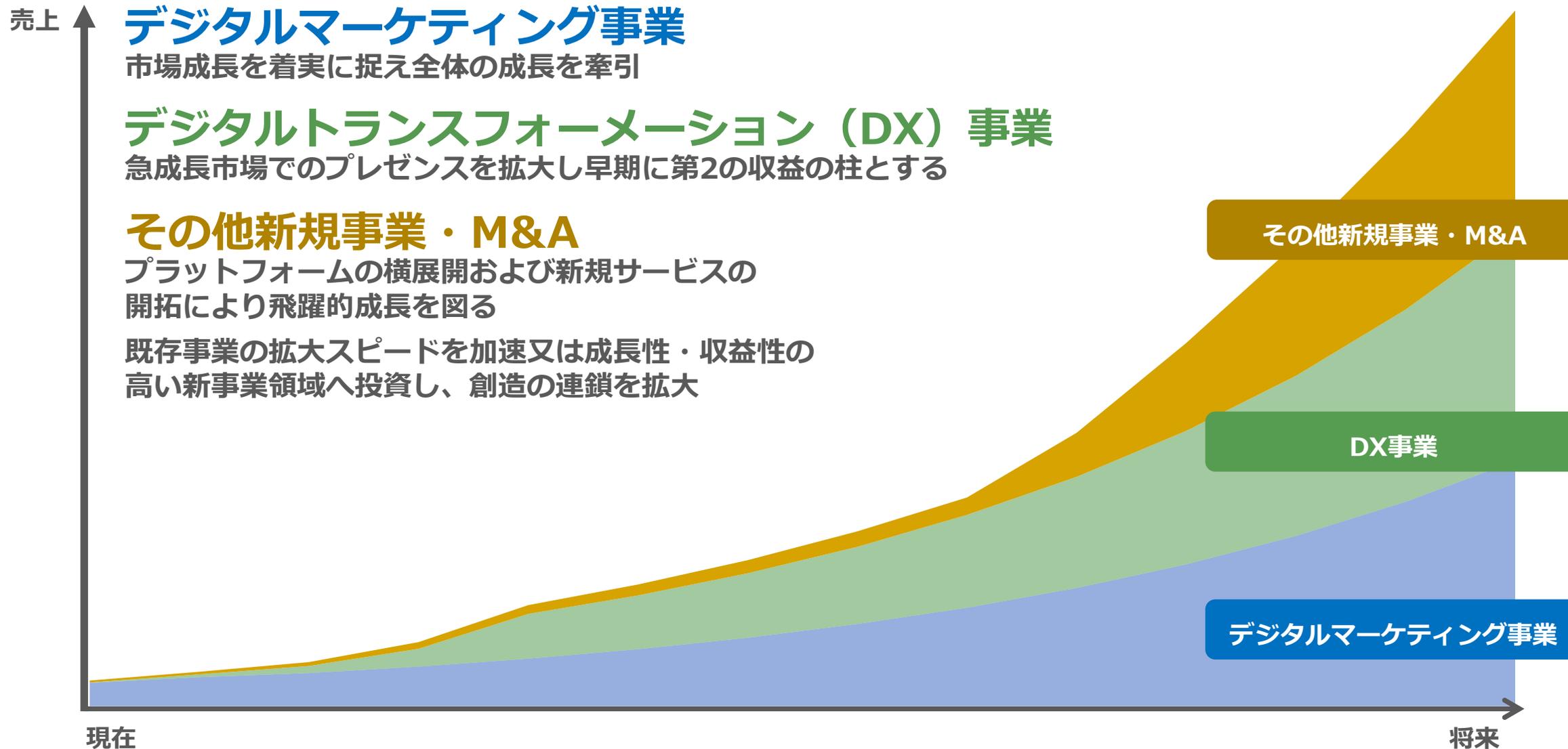


## 技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心に デジタルトランスフォーメーション(DX)事業に係るM&Aを実施する予定

今後不足する先端IT人材

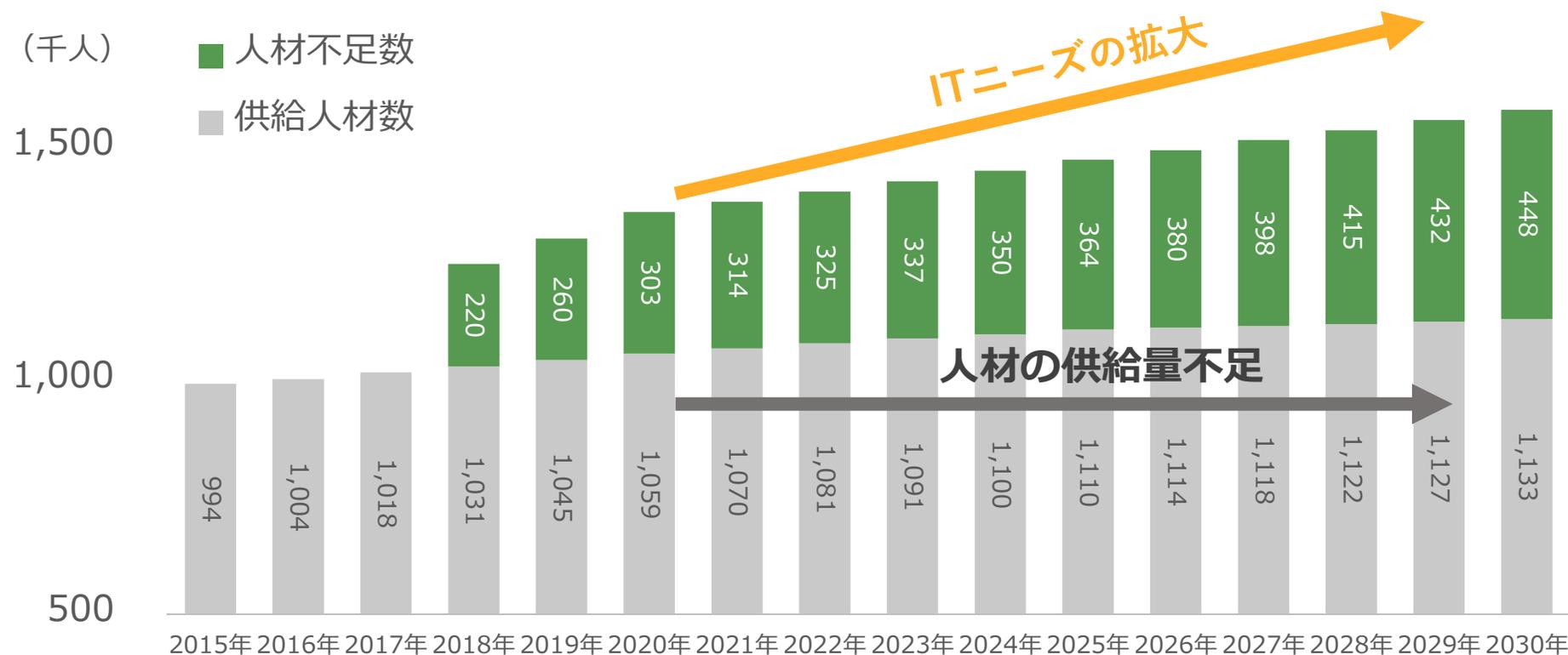


出所: 経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」



# 4. Appendix

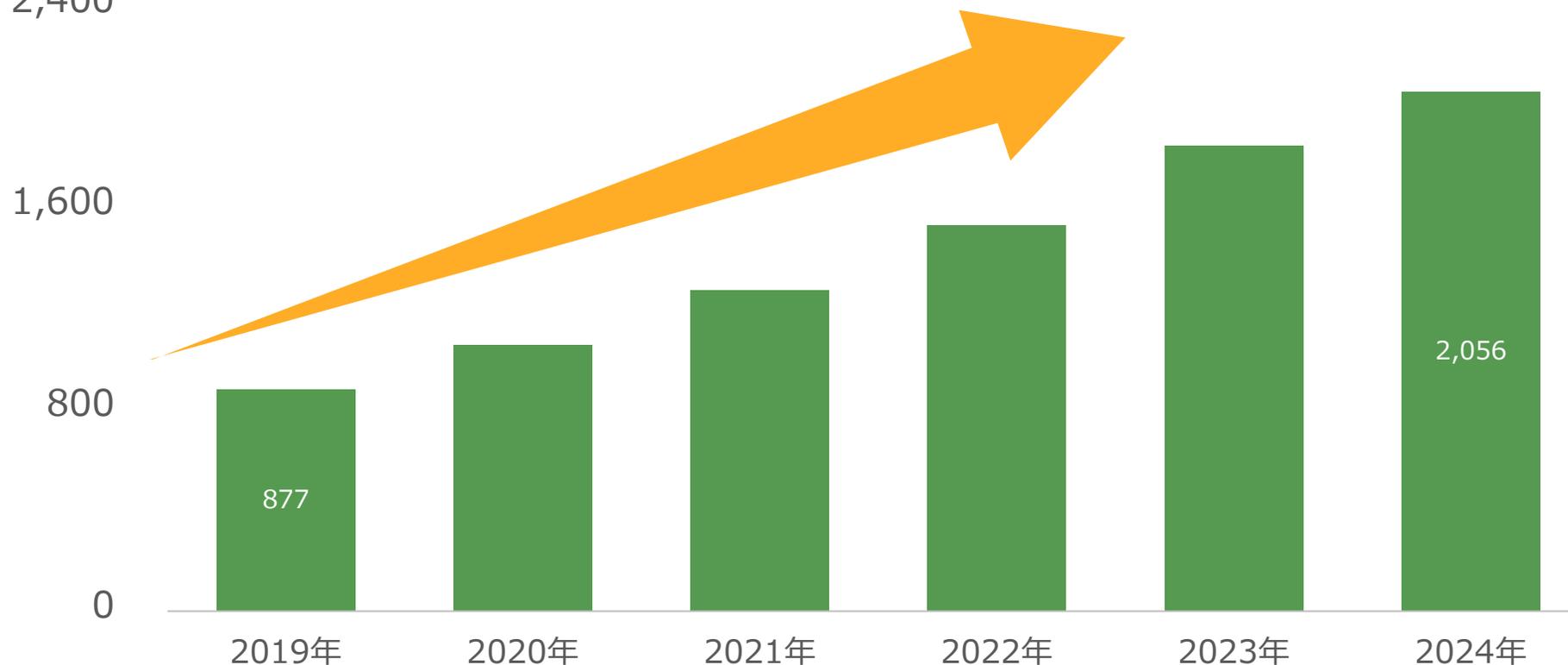
## 2030年のIT人材の不足数は約45万人と推計 IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



出所：経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

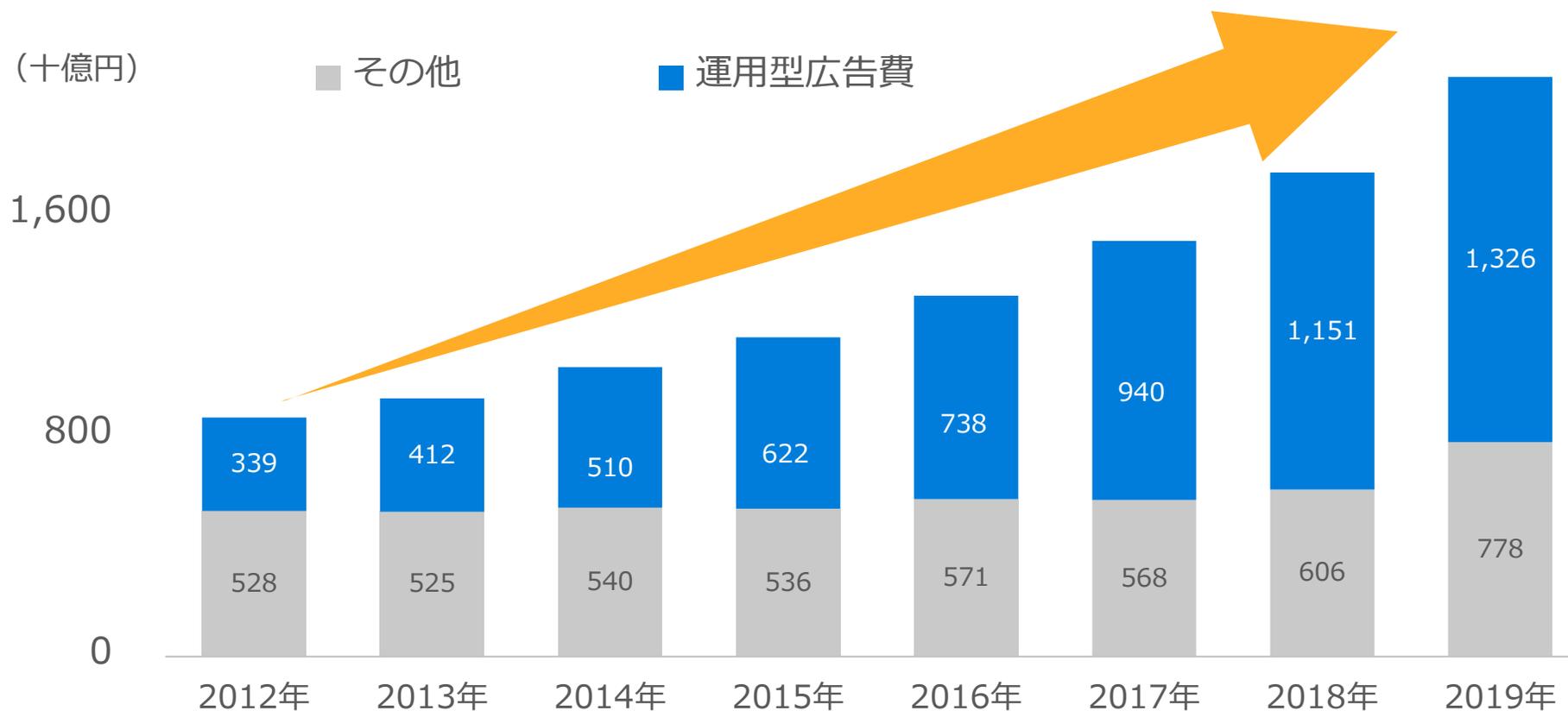
2019年～2024年までの年間平均成長率18.6%で推移  
2024年の市場規模は2019年比2.4倍の2兆567億円と予測

(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 産業分野別予測、2020年～2024年」

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。