



ORCHESTRA HOLDINGS

2021年12月期 決算補足説明資料

**01 決算概況：2021年12月期第1四半期**

**02 業績見通し：2021年12月期**

**03 事業概要・成長戦略**

**04 Appendix**



---

# 01 決算概況：2021年12月期第1四半期

---

# 2021年12月期第1四半期 連結業績



売上・利益ともに過去最高値を大幅更新

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、

コロナ影響が僅少であった前年1Q比で大幅増収増益

【参考】増床関連費用を除いた営業利益（前期比）：1Q 400百万円（+79.6%）※2020年2Qに増床

(単位：百万円)	2021年 第1四半期	前年 第1四半期	(増減率)
売上高	3,778	2,860	32.1%
売上総利益	889	596	49.1%
販売管理費	524	373	40.3%
営業利益	365	222	63.9%
EBITDA	391	248	57.6%
EBITDAマージン	10.3%	8.7%	1.7%
経常利益	376	221	69.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	245	136	80.1%

# 2021年12月期第1四半期 セグメント別業績



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（CI事業）の業績貢献によりDX事業が大きく伸長

セグメント区分 (単位：百万円)	2021年 第1四半期	前年 第1四半期	(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	951	781	21.8%
セグメント利益	158	70	124.8%
<b>デジタルマーケティング事業</b>			
売上高	2,690	1,976	36.1%
セグメント利益	410	295	39.1%
<b>その他事業</b>			
売上高	152	105	44.7%
セグメント利益	6	2	149.4%

CI事業の業績貢献により過去最高売上・利益を大幅更新。CI事業売上は前年1Q比で約7.4倍に増加。

過去最高売上・利益を更新。既存・新規顧客からの受注が順調に増加。コロナ影響が僅少であった前年1Q比で大幅増収増益。

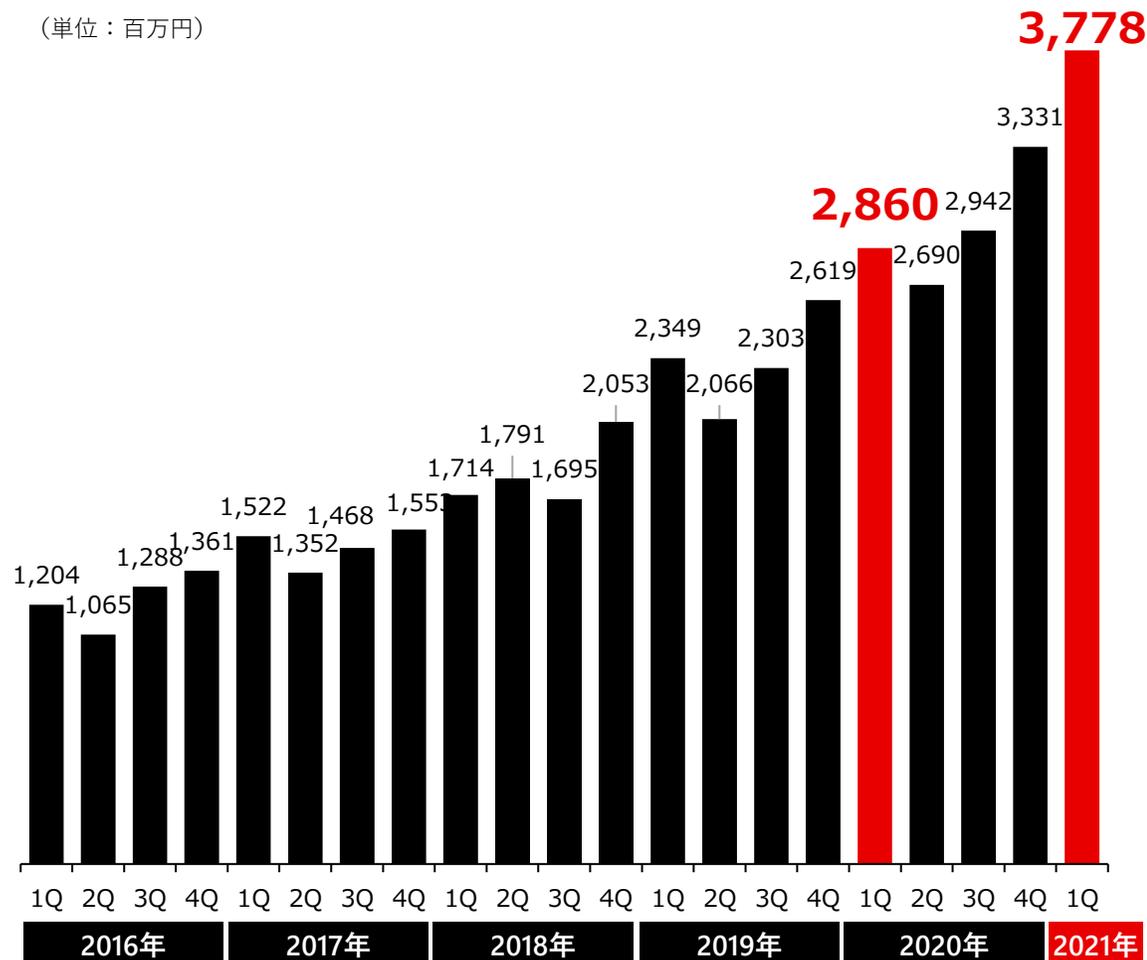
新規事業の先行赤字をチャット占いアプリ「ウララ」の利益でカバー。その他事業全体での黒字を確保。

※当年度より、各セグメントの業績をより適切に把握するため、従来各セグメントに対応させていなかった全社費用の一部を、合理的な基準に基づき各セグメントに配賦  
 前年1Qのセグメント利益も、同様の基準で集計した数値に変更  
 ※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

# 四半期連結業績

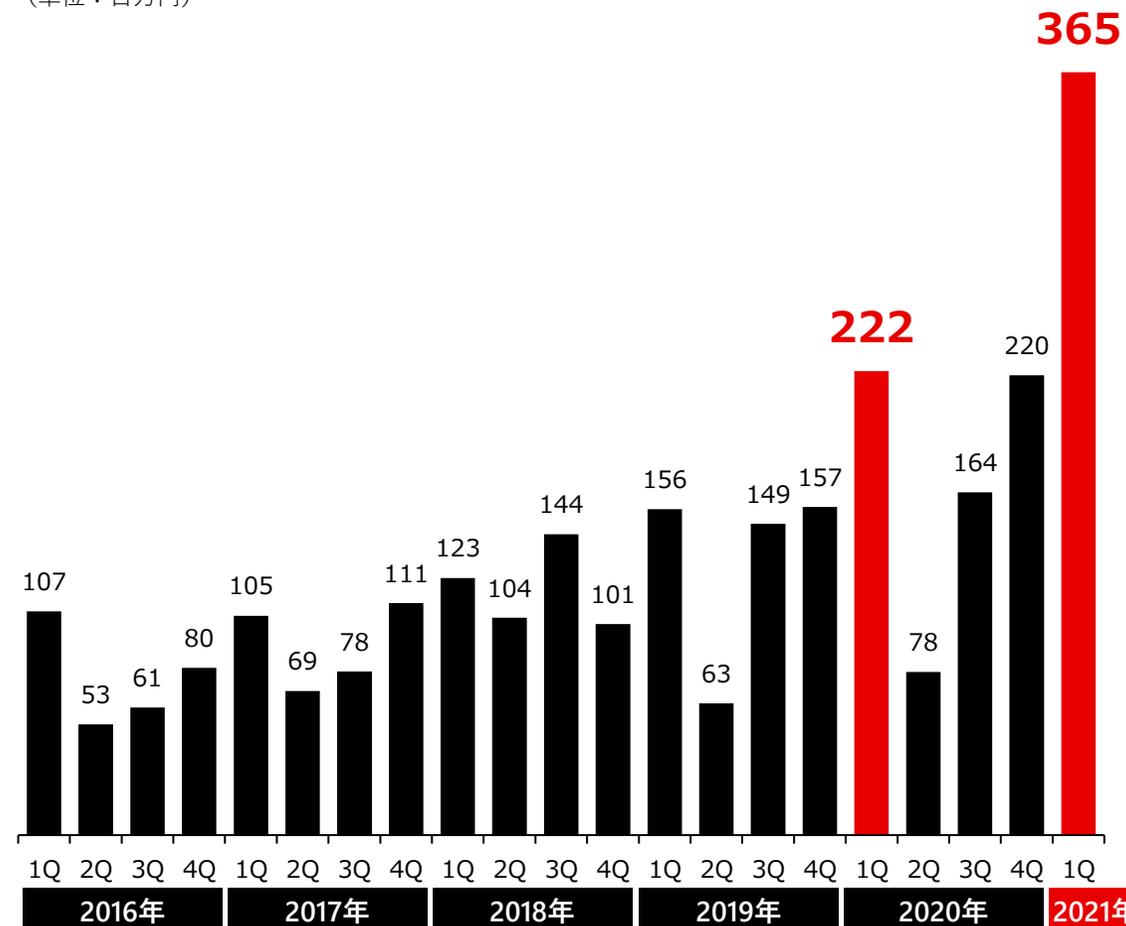
**売上高**      **YoY 32.1%増**  
**過去最高売上を更新**

(単位：百万円)



**営業利益**      **YoY 63.9%増**  
**人材投資・増床等による販管費増を  
こなし過去最高益を大幅更新**

(単位：百万円)

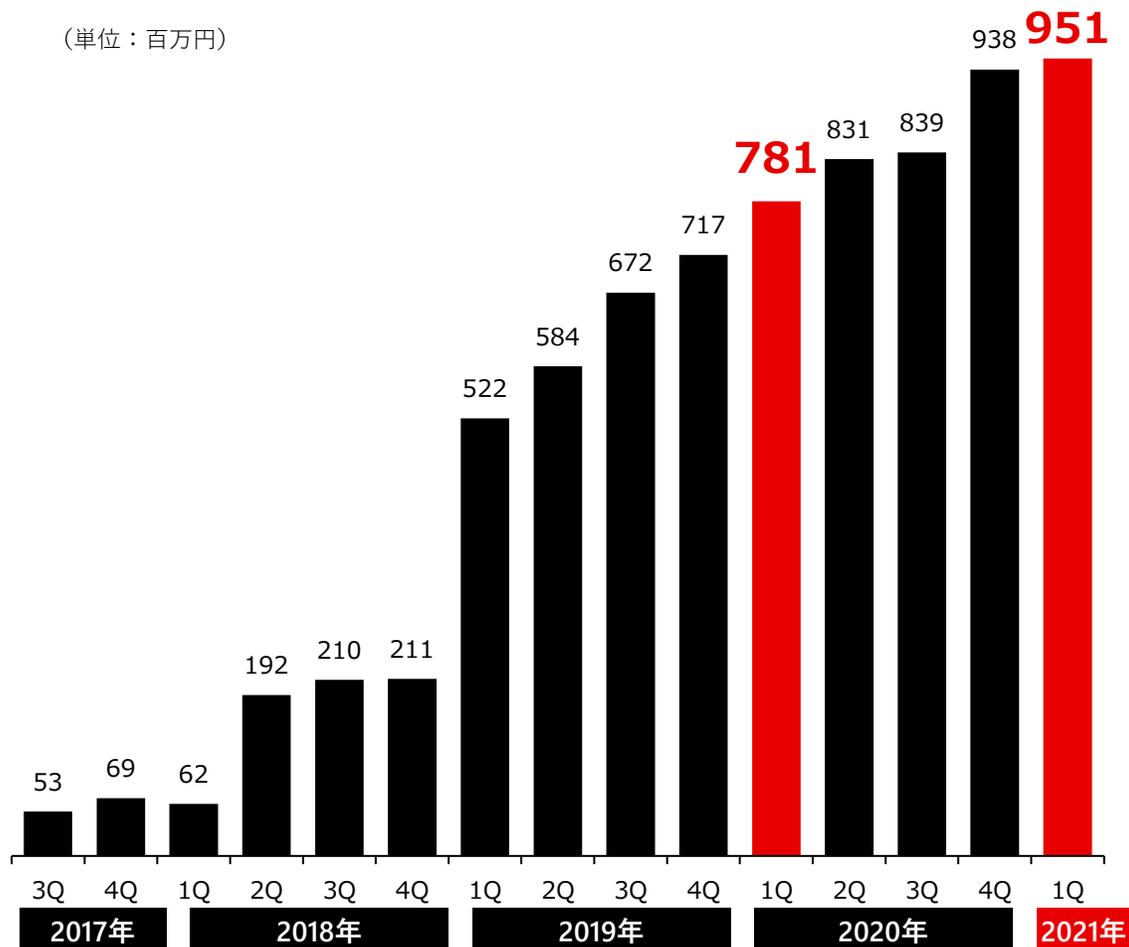


# DX事業：四半期業績

## 売上高

YoY 21.8%増  
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

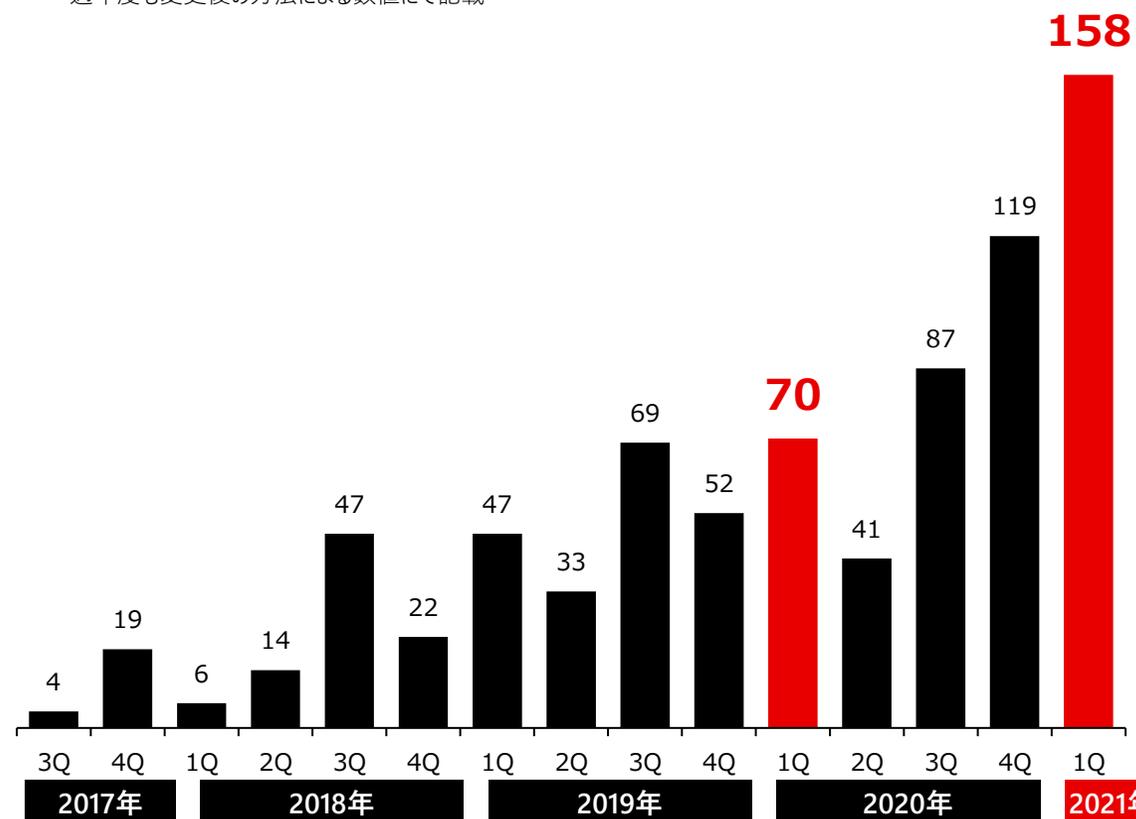


## セグメント利益

YoY 124.8%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)

当年度より、セグメント利益の集計方法を変更  
過年度も変更後の方法による数値にて記載



# デジタルマーケティング事業：四半期業績

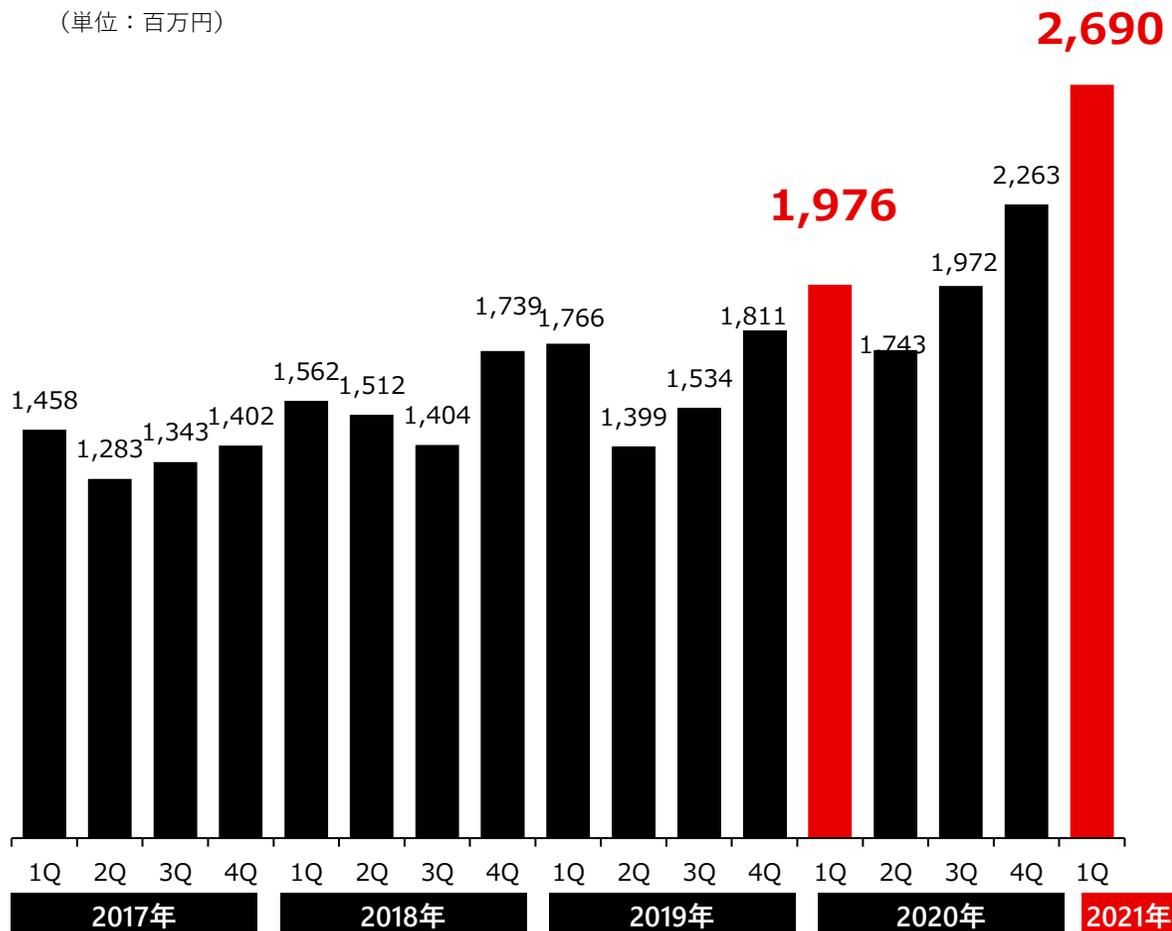
売上高

YoY 36.1%増  
過去最高売上を更新

セグメント  
利益

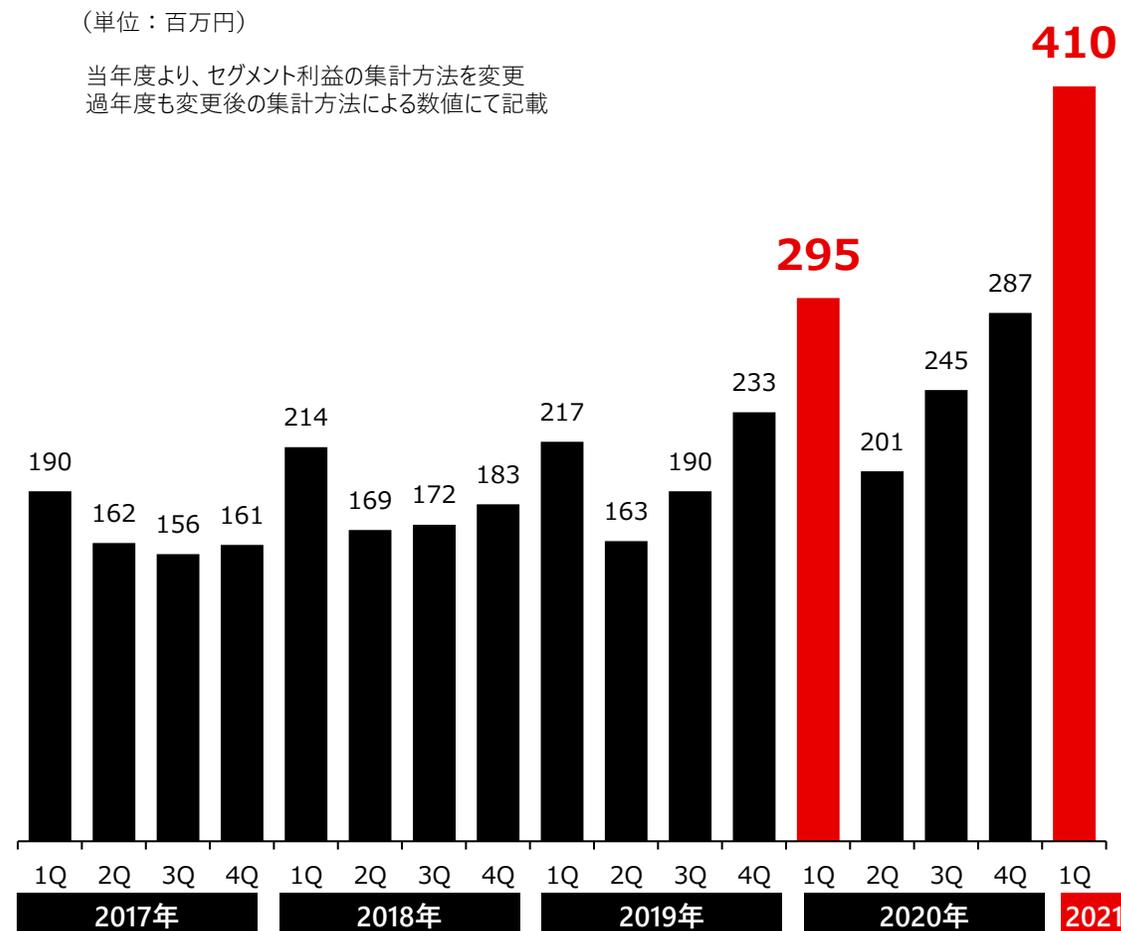
YoY 39.1%増  
コロナ前を大きく上回り過去最高益を  
更新

(単位：百万円)



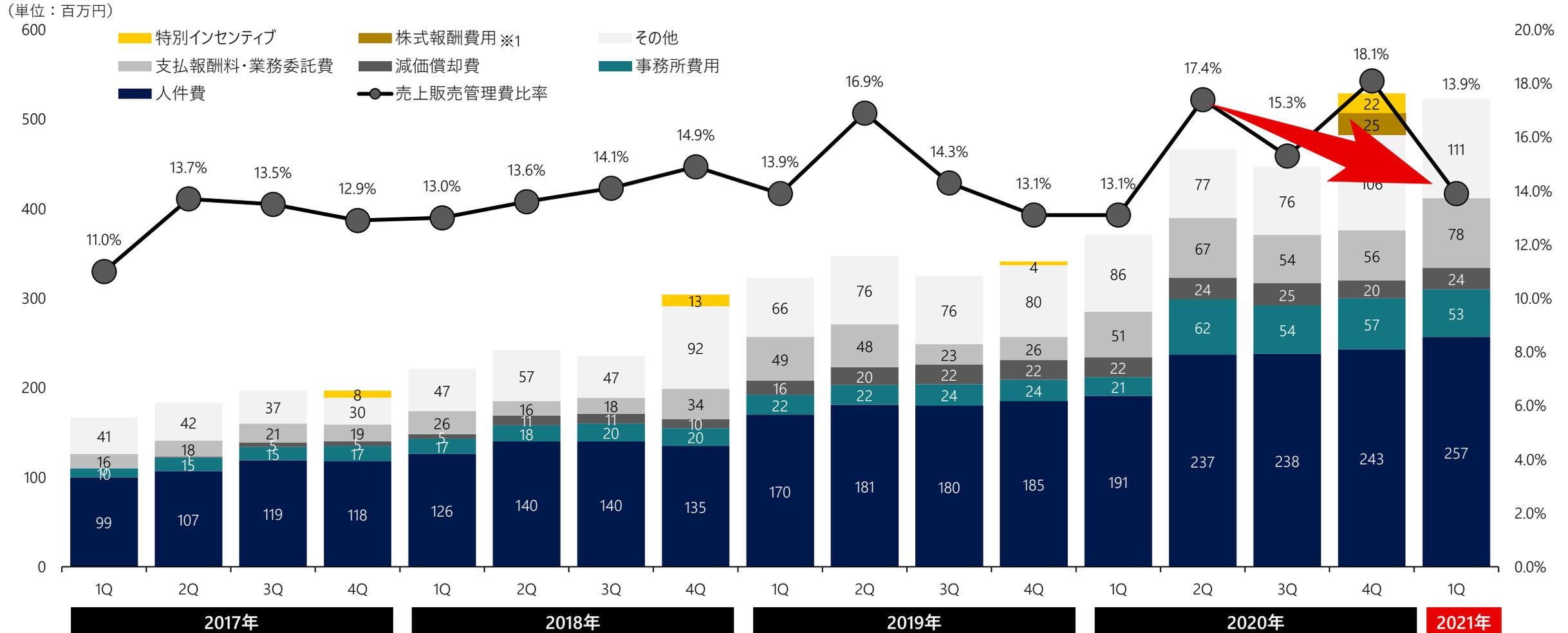
(単位：百万円)

当年度より、セグメント利益の集計方法を変更  
過年度も変更後の集計方法による数値にて記載



# 2021年12月期第1四半期 販売管理費推移

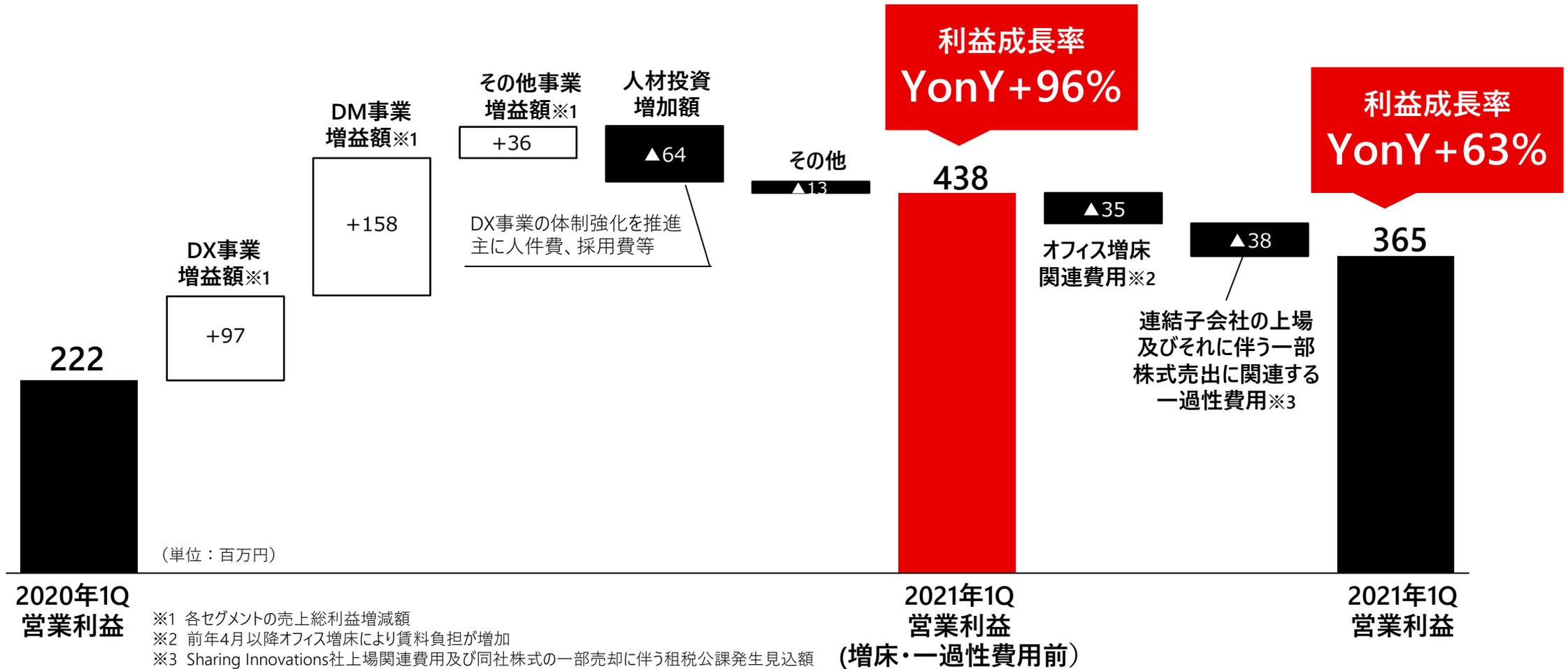
DX事業人材投資、オフィス増床により前年2Q以降販管費は増加するも、  
販管費比率は増床前の水準に低下



※1 有償ストックオプションに関して、行使条件の達成確率の変化に応じて計上される現金支出を伴わない費用

# 2021年12月期第1四半期 営業利益増減分析

各事業の利益成長により人材投資を吸収  
 増床関連費用と一過性費用を除いた1Q営業利益は438百万円 (YoY+96%)



# 2021年12月期第1四半期 連結貸借対照表



自己資本比率44%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

(単位：百万円)	2021年3月末	2020年12月末	増減額
流動資産	6,794	3,365	3,429
固定資産	1,322	1,323	0
有形固定資産	86	87	0
無形固定資産	585	608	△ 22
投資その他の資産	650	628	22
資産合計	8,117	4,689	3,428
流動負債	3,539	2,239	1,300
固定負債	515	564	△ 49
負債合計	4,054	2,803	1,250
純資産合計	4,063	1,885	2,177
負債・純資産合計	8,117	4,689	3,428

連結子会社Sharing Innovationsの上場及びそれに伴う一部株式売却により、現預金が約27億円増加。

上記に伴い、資本剰余金が約16億円増加。



---

# 02 業績見通し：2021年12月期

---

# 2021年12月期 連結業績見通し

高成長を継続し、予算進捗は好調

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

	2021年12月期 第1四半期		2020年 12月期	2021年 12月期	前年比	
(単位：百万円)	(金額)	(進捗率)	(実績)	(予想)	(金額)	(増減率)
売上高	3,778	26.6%	11,825	14,200	2,374	20.1%
営業利益	365	42.0%	686	870	184	26.8%
経常利益	376	43.5%	683	865	182	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	245	45.5%	435	540	104	24.0%

# 2021年12月期 株主還元

## 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)



---

# 03 事業概要・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

DX事業

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

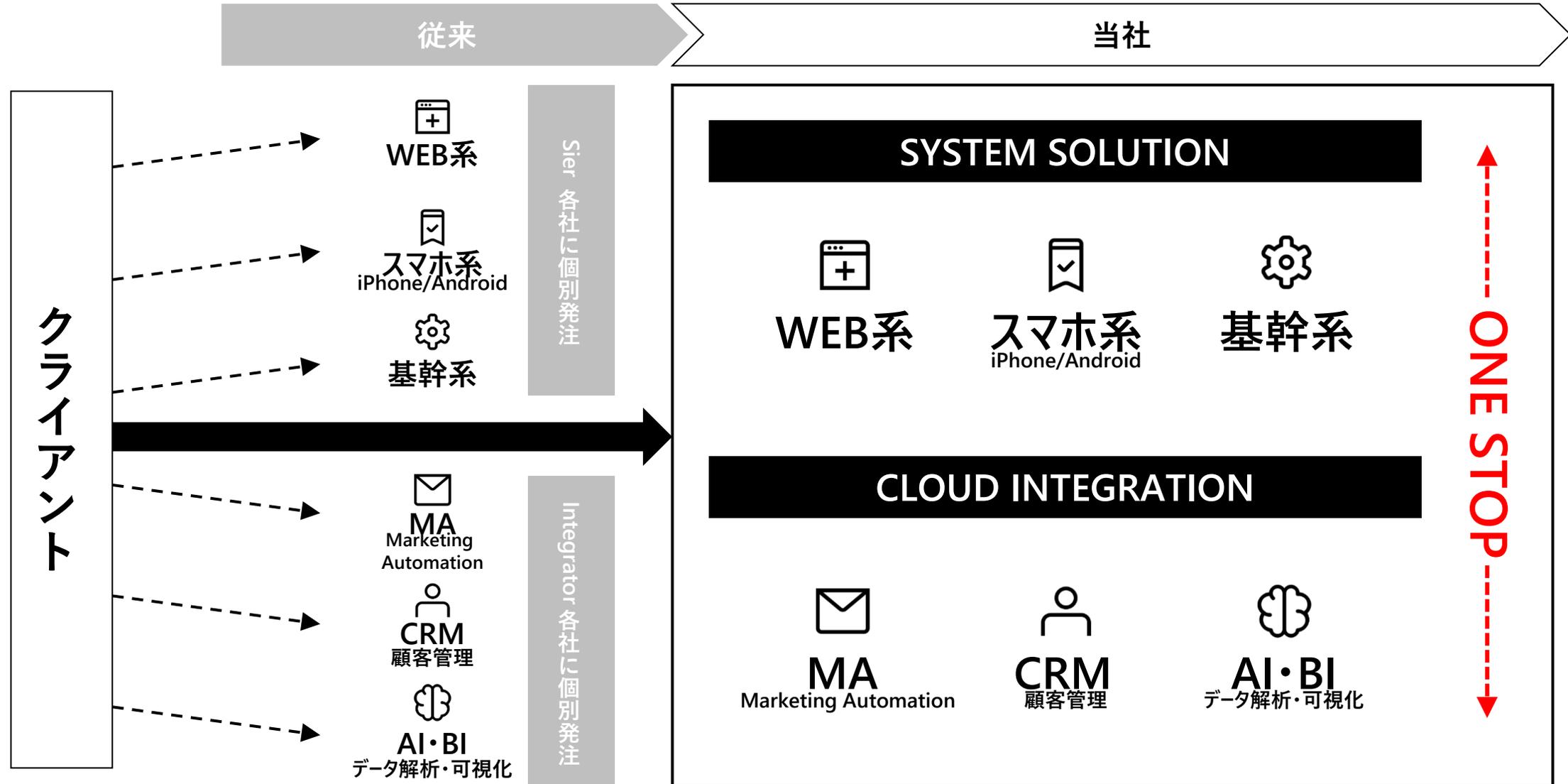
デジタルマーケティング事業

マーケティングDX

デジタルマーケ支援

# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## 当社の強み：ワンストップでのDX推進



# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業



## 競争力の源泉

### ONE STOP

ワンストップでのDX推進

従来のシステム開発とSalesforceによるシステム開発の両方の領域にまたがり、ワンストップで顧客企業のDX推進

### MARKETING

マーケティング起点でのシステム構築  
「つくっておわり」ではなく、顧客企業のマーケティング課題を起点としてシステム開発

### HR DEVELOP

人材教育  
資格取得を組織的に推進  
人材育成を最重要視し独自の育成プログラムを整備  
コア領域以外はパートナーから必要なリソースを調達できる体制を構築

## 成長速度

結果として短期間での急成長を実現。今後も加速すべく、既存ならびに新規領域への投下リソースを明確に見極め、遂行



## 市場選定

成長性が見込める市場を的確に選定。DX市場において、数あるクラウドサービスの中でもSalesforceに注力

## ケイパビリティ

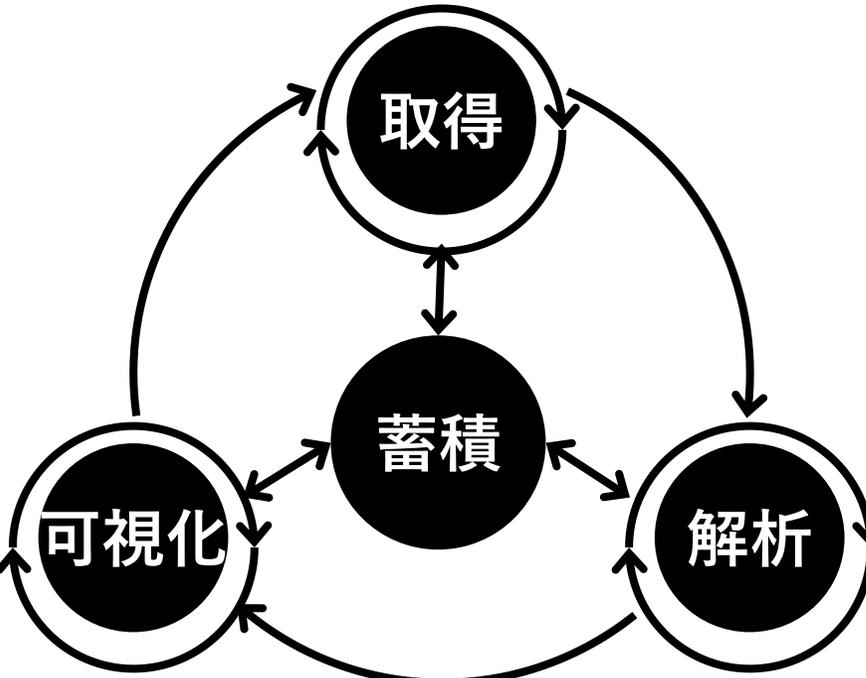
# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## 成長戦略：AI×BI×CLOUD INTEGRATION

「AI×BI×CI」で顧客企業のDX化を一気通貫に実現するインテグレーターとして成長を実現していく



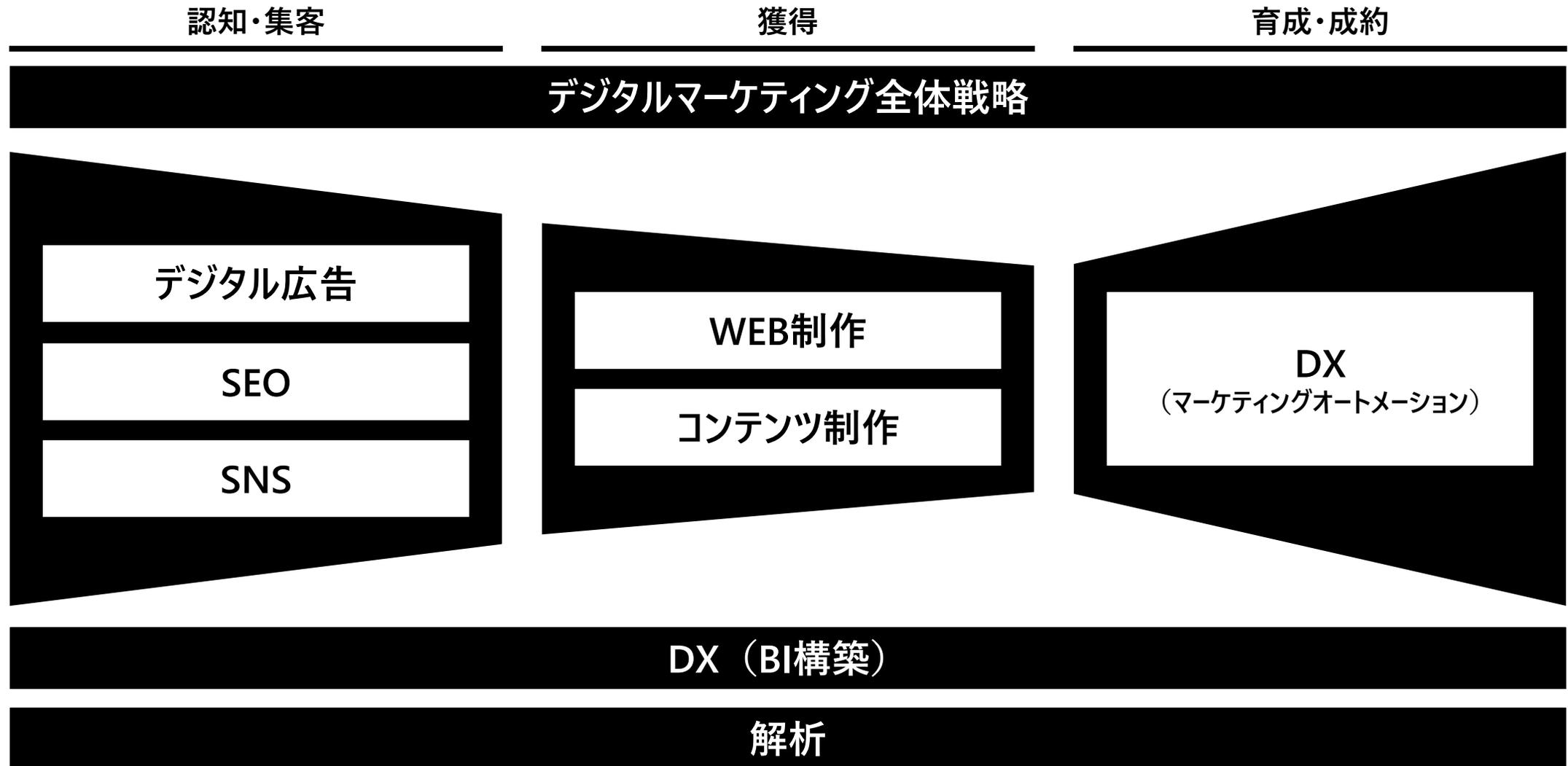
CI	MA	見込顧客の獲得・育成・選別	Pardot Marketing Cloud
	CRM	顧客情報の統合 顧客との良好な関係を継続的に構築	Sales Cloud Service Cloud
AI	人工知能	データ資産を解析 業績向上に導くKPI等を発見	Einstein シリーズ
BI	Business Intelligence	データ資産を一元的に可視化 経営効率を改善	Tableau シリーズ



# Orchestra Holdings 事業概要：デジタルマーケティング事業



戦略立案、提案・実行、データ分析まで。デジタルマーケティングの端から端をご提供。



## 新たな柱となる事業を育成

### TALENT MANAGEMENT



- ✓ SaaS型タレントマネジメントシステム
- ✓ 人材採用・育成・評価・活用の全てを見える可してマネジメント



- ✓ デジタルマーケティング開始で導入企業増加（次ページ参照）

### PLATFORM



- ✓ iPhone/Androidアプリにて、全国800名を越す鑑定師にチャットで相談できる占いサービス
- ✓ 文字数に応じて課金、チャット以外にも、電話やメールでも相談可能

### CLOUD CONTACT CENTER



ORCHESTRA HOLDINGS

×



あなたの側で、あなた以上に考える。

- ✓ AWS認定アドバンスドコンサルティングパートナーのスカイアーチネットワークス社と合併会社設立
- ✓ Amazon Connectを活用し、コンタクトセンターのDXを推進

# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業

## スキルナビ主要導入実績

 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	 NISSAN GROUP OF JAPAN 日産トレーディング オペレーションジャパン	 YOKOGAWA 横河ソリューションサービス	
						
						
					 HBE KOGYO	

# Orchestra Holdings 事業概要：CVC投資実績

出資先3社が東京証券取引所に上場

2020年7月上場

2020年12月上場

2020年11月上場



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



店舗DX

マクロの追い風の吹く成長市場でビジネスを展開

## DX事業

IT人材不足は今後ますます深刻化  
2030年には最大**約79万人の不足**と予測※1

※1 出典:経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

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 出典: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

新型コロナの影響による一時的な広告出稿手控えの影響を受けたものの  
社会のデジタル化加速により、インターネット広告市場はプラス成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**9.7%成長**※3

※3 出典:電通「2020年日本の広告費」

# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略



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

● Mulodo Vietnamの全株式を取得し子会社化

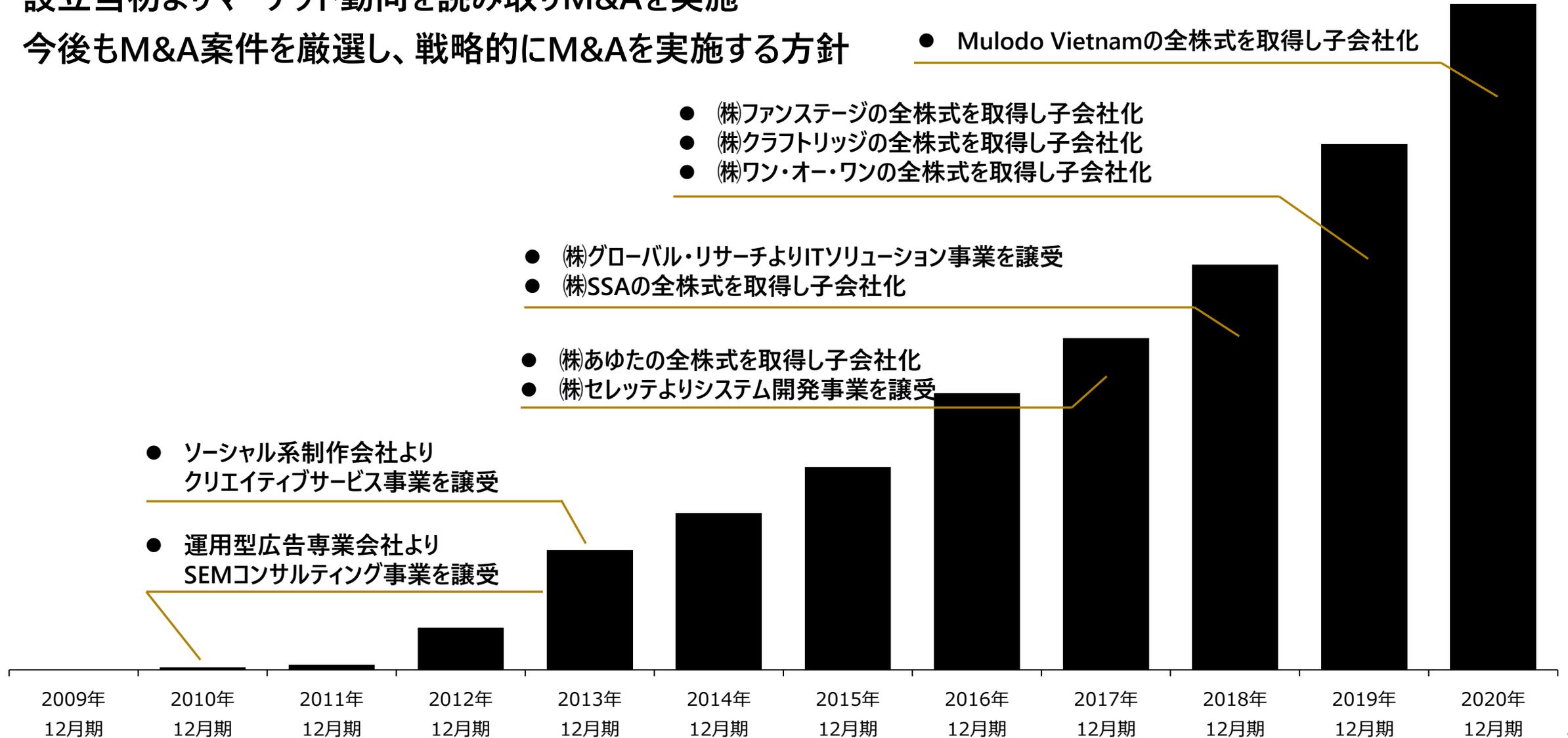
- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (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

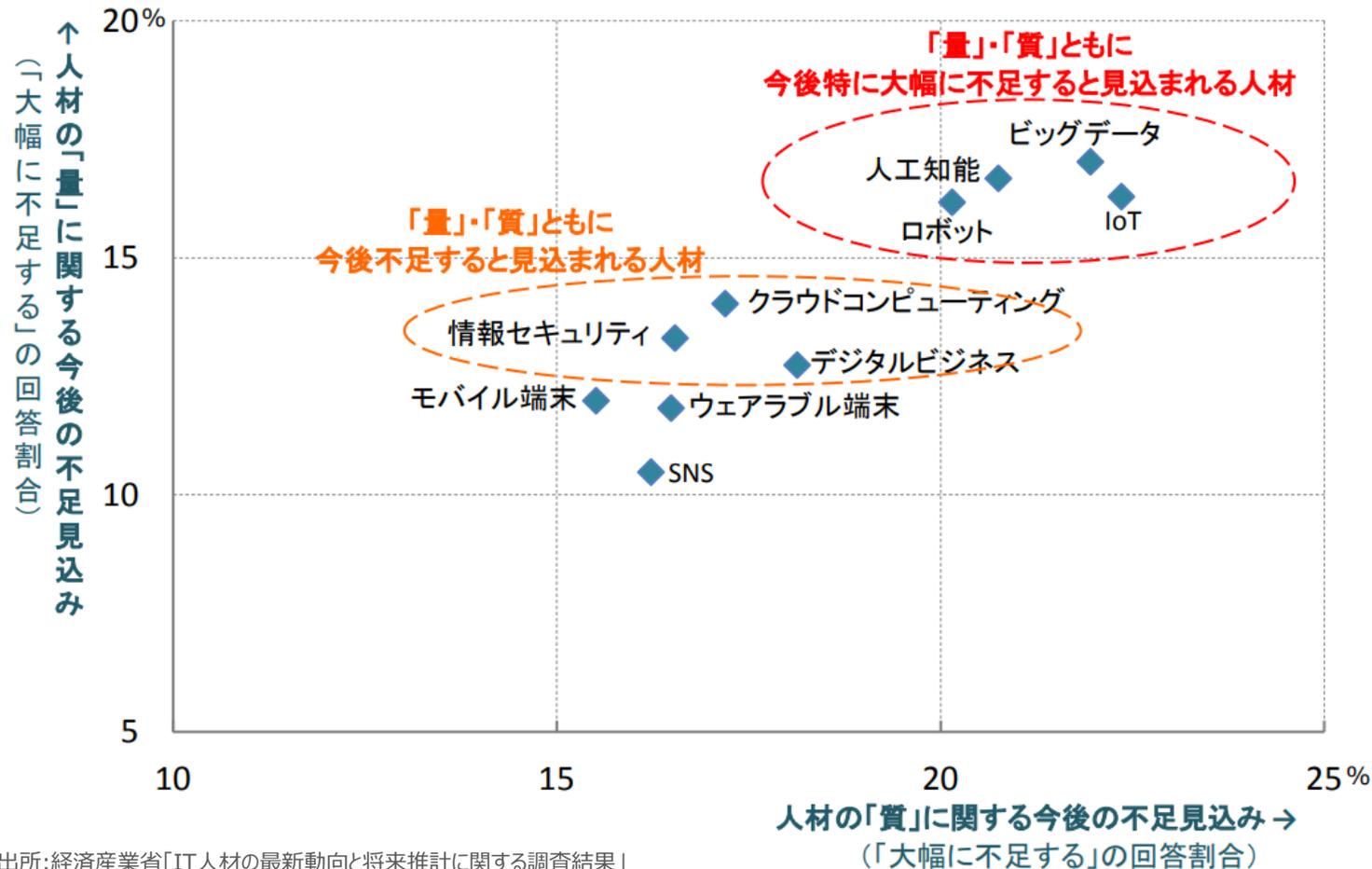
- 運用型広告専門会社よりSEMコンサルティング事業を譲受



# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略

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  
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



# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略

連結子会社（Sharing Innovations）が東証マザーズに上場 ※1



## M&A、グループプラットフォーム活用によりバリューアップ

- 2017年M&Aによりグループに参画
- 6社のM&Aにより事業基盤拡大
- 人材採用・育成による体制強化
- 高成長領域への参入（クラウドインテグレーション事業）

## 保有株約27%売出しによる収入、約26億円 ※3

- M&A活用、高成長領域への投資により  
グループ企業価値の持続的な拡大に繋げる

※1 上場日 2021年3月24日

※2 Orchestra HoldingsからSharing Innovationsへの出資額合計

※3 売出しに関する諸費用、税金等控除前

---

## デジタルマーケティング事業

---

- 市場成長を着実に捉え全体の成長を牽引

---

## DX事業

---

- 急成長市場でのプレゼンスを拡大し早期に第2の収益の柱とする

---

## その他新規事業・M&A

---

- 新規サービスの開拓により飛躍的成長を図る
- M&Aにより既存事業の拡大スピードを加速又は成長性・収益性の高い新事業領域へ投資し、創造の連鎖を拡大

その他新規事業・M&A

DX事業

デジタルマーケティング事業



---

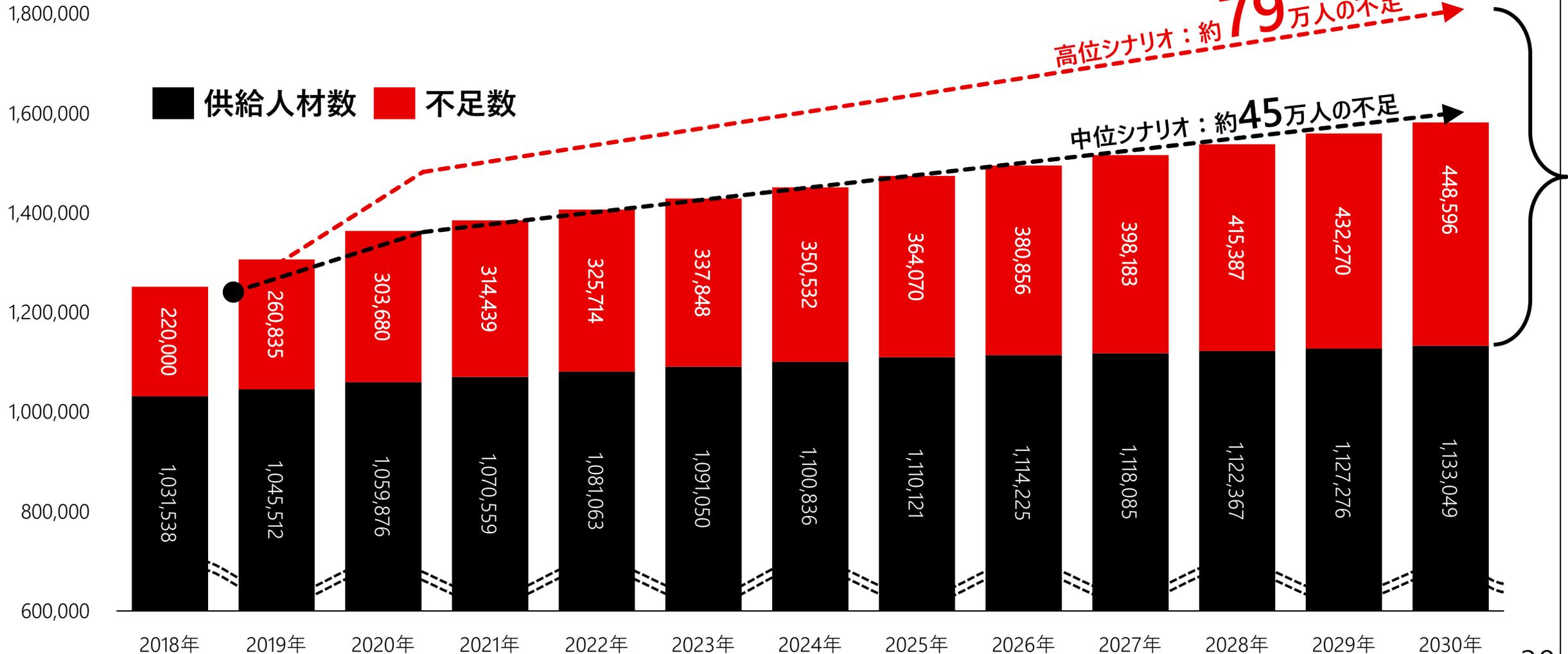
# 04 Appendix

---

# 市場データ：IT人材の不足規模の推移

IT人材は2030年には最大79万人不足と予測

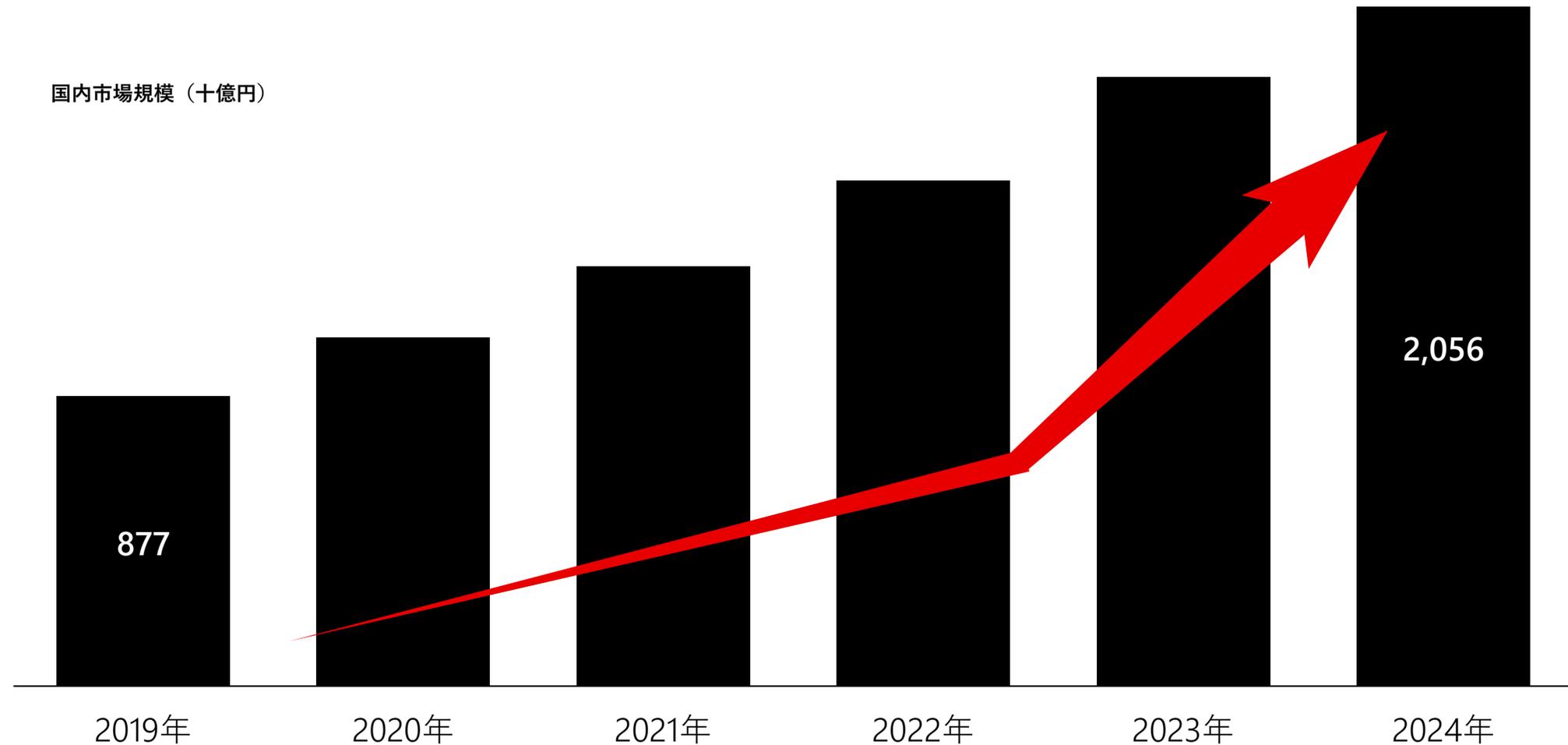
IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

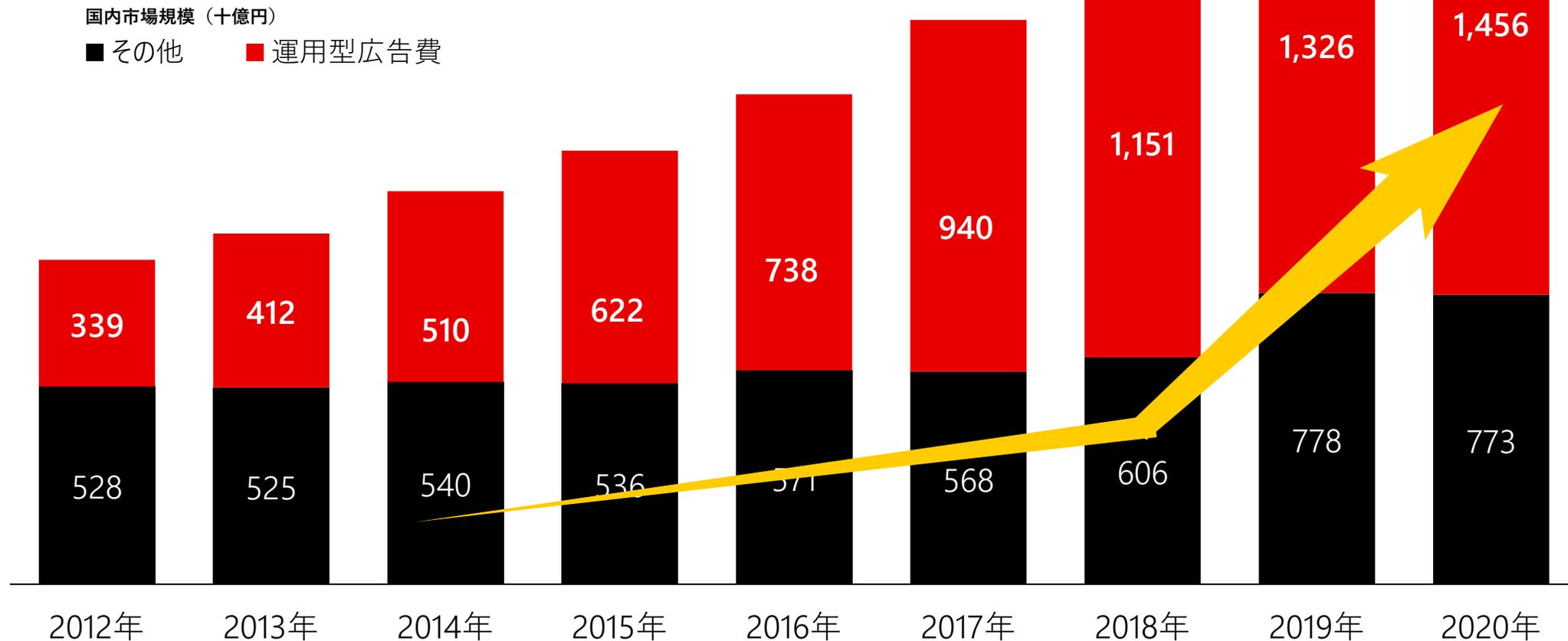
# 市場データ：国内クラウド市場規模

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



# 市場データ：インターネット広告市場の推移

新型コロナの影響による一時的な広告出稿手控えの影響を受けたものの  
社会のデジタル化加速により、プラス成長  
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比9.7%増



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

*Vision*

# 創造の連鎖

- 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -



ORCHESTRA HOLDINGS

## 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。



ORCHESTRA HOLDINGS

*Thank You!*