



ORCHESTRA HOLDINGS

2021年12月期第2四半期 決算説明資料

01 決算概況：2021年12月期第2四半期

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2四半期

---

# 2021年12月期第2四半期 連結業績



売上高は過去最高値、利益も2Q累計・四半期で過去最高値を大幅に更新  
クラウドインテグレーション事業の人材投資による販管費増をこなし、増収増益

	2021年		(増減率)	前年		(増減率)
	(単位：百万円)	第2四半期累計		第2四半期累計	第2四半期	
売上高		7,577	36.5%	5,551	3,798	41.2%
売上総利益		1,794	56.9%	1,143	905	65.3%
販売管理費		1,112	32.1%	842	588	25.5%
営業利益		681	126.2%	301	316	303.5%
EBITDA		735	108.2%	353	343	227.5%
EBITDAマージン		9.7%	3.3pt	6.4%	9.1%	5.2pt
経常利益		692	131.1%	299	316	305.9%
親会社株主に帰属する当期純利益		436	144.3%	178	191	351.5%

# 2021年12月期第2四半期 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

DX事業はクラウドインテグレーション事業の業績貢献により大きく伸長

デジタルマーケティング事業も好調を継続し、2Q過去最高売上、過去最高益を更新

セグメント区分 (単位：百万円)	2021年 第2四半期累計	前年 第2四半期累計	(増減率)	2021年 第2四半期	前年 第2四半期	(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	1,941	1,612	20.4%	990	831	19.1%
セグメント利益	223	111	99.4%	64	41	56.3%
<b>デジタルマーケティング事業</b>						
売上高	5,349	3,720	43.8%	2,658	1,743	52.5%
セグメント利益	820	497	65.2%	410	201	103.3%
<b>その他事業</b>						
売上高	317	223	41.9%	165	118	39.4%
セグメント利益	22	△ 1	-	16	△ 4	-

営業・開発体制を強化しつつも、過去最高売上・2Q過去最高益を更新。

2Q過去最高売上・過去最高益を更新。  
既存・新規顧客からの受注が順調に増加。

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。

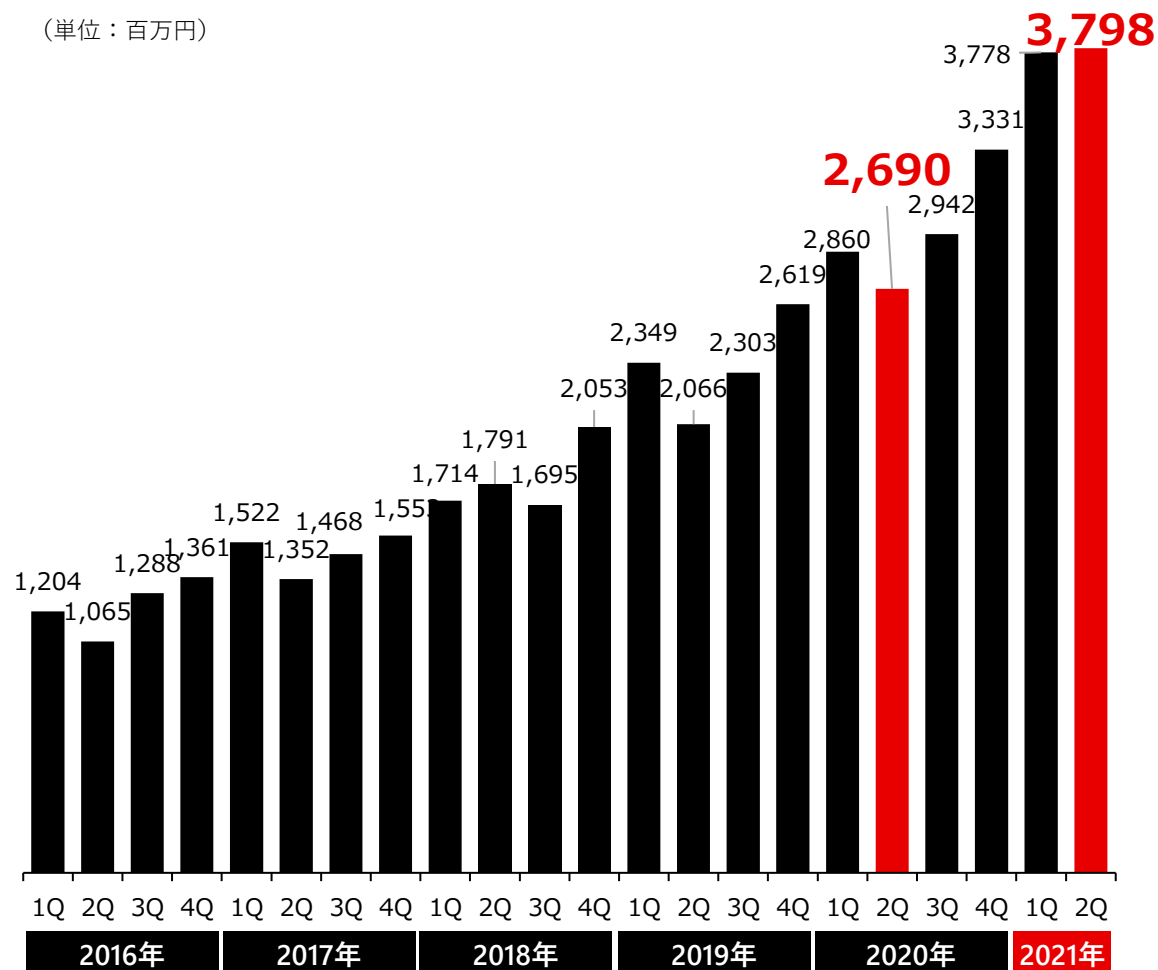
※当年度より、各セグメントの業績をより適切に把握するため、従来各セグメントに対応させていなかった全社費用の一部を、合理的な基準に基づき各セグメントに配賦  
 前年2Qのセグメント利益も、同様の基準で集計した数値に変更  
 ※各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含む

# 四半期連結業績

## 売上高

YoY 41.2%増  
過去最高売上を更新

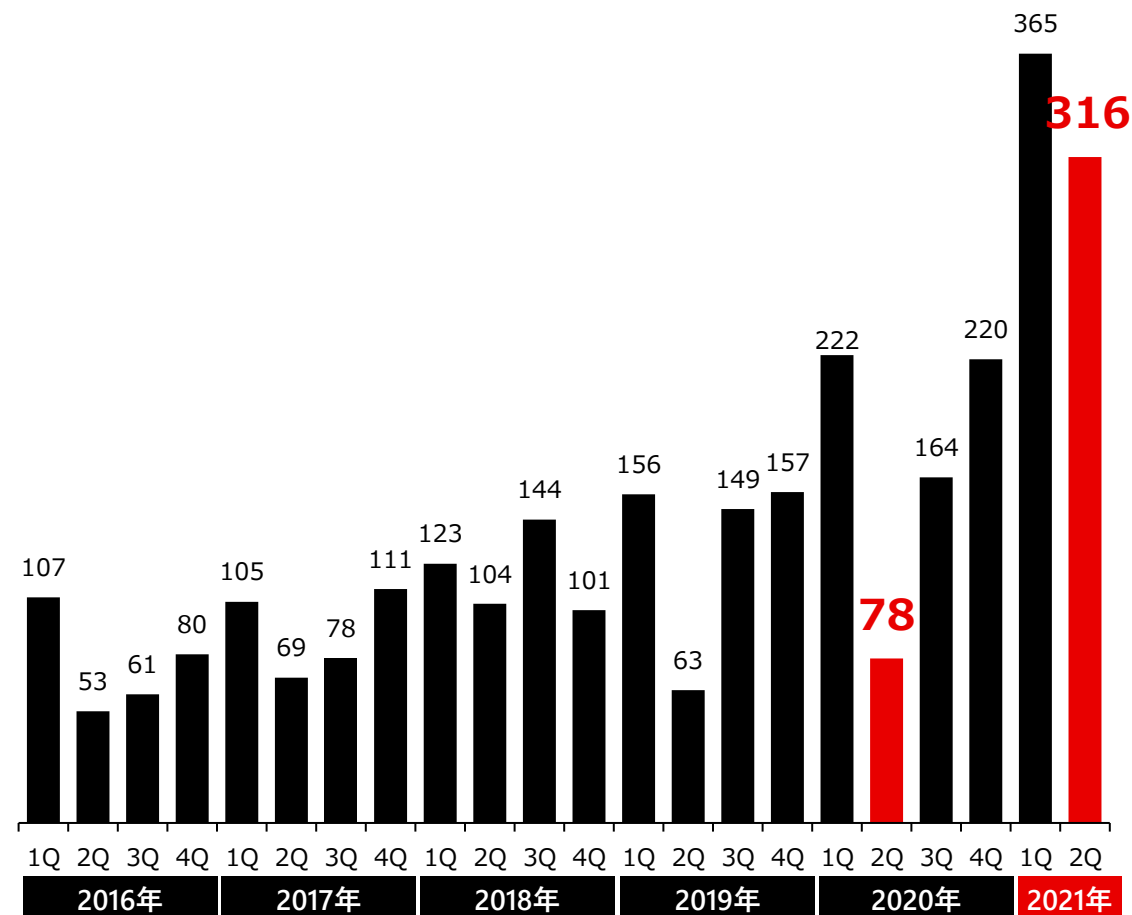
(単位：百万円)



## 営業利益

YoY 303.5%増  
人材投資による販管費増をこなし  
2Q過去最高益を大幅更新

(単位：百万円)

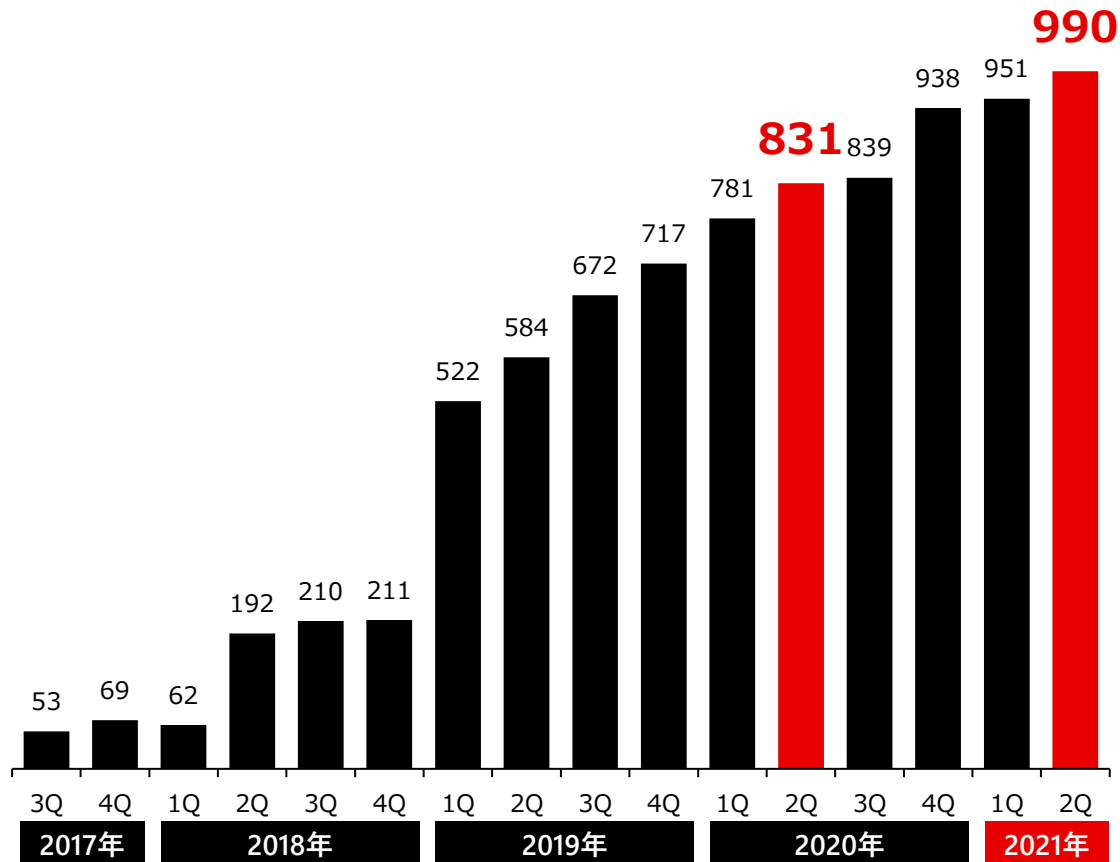




# DX事業：四半期業績

**売上高**      **YoY 19.1%増**  
**過去最高売上を更新**

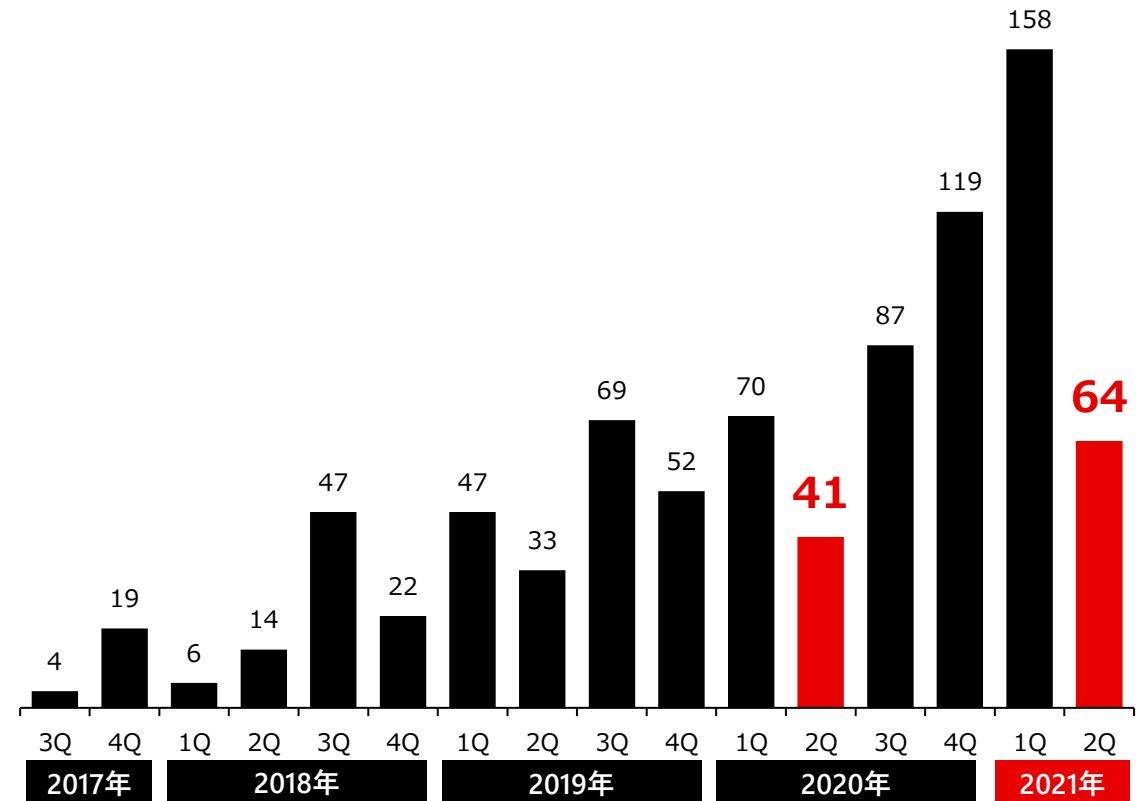
(単位：百万円)



**セグメント利益**      **YoY 56.3%増**  
**人材投資増こなし**  
**2Q過去最高益を更新**

(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  
過年度も変更後の集計方法による数値にて記載

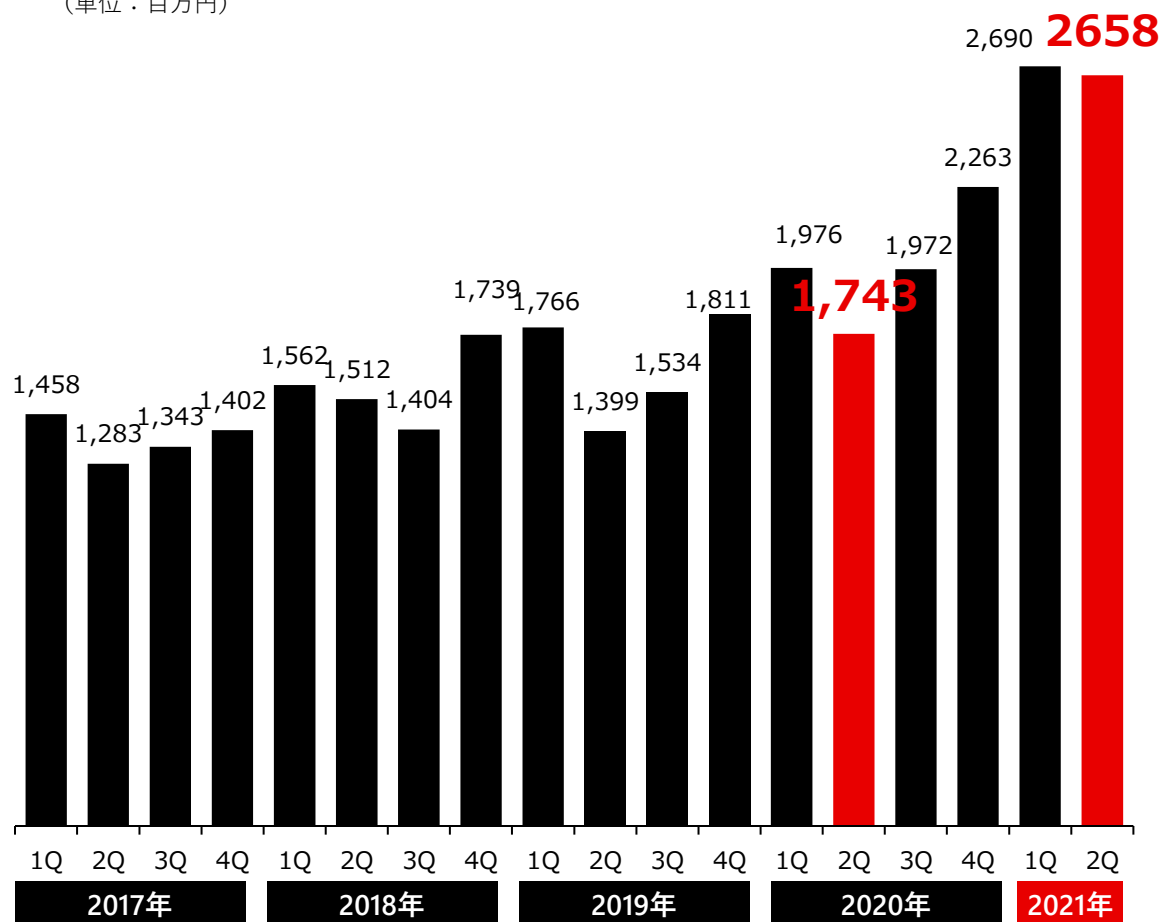


# デジタルマーケティング事業：四半期業績

## 売上高

YoY 52.5%増  
2Q過去最高売上を更新

(単位：百万円)

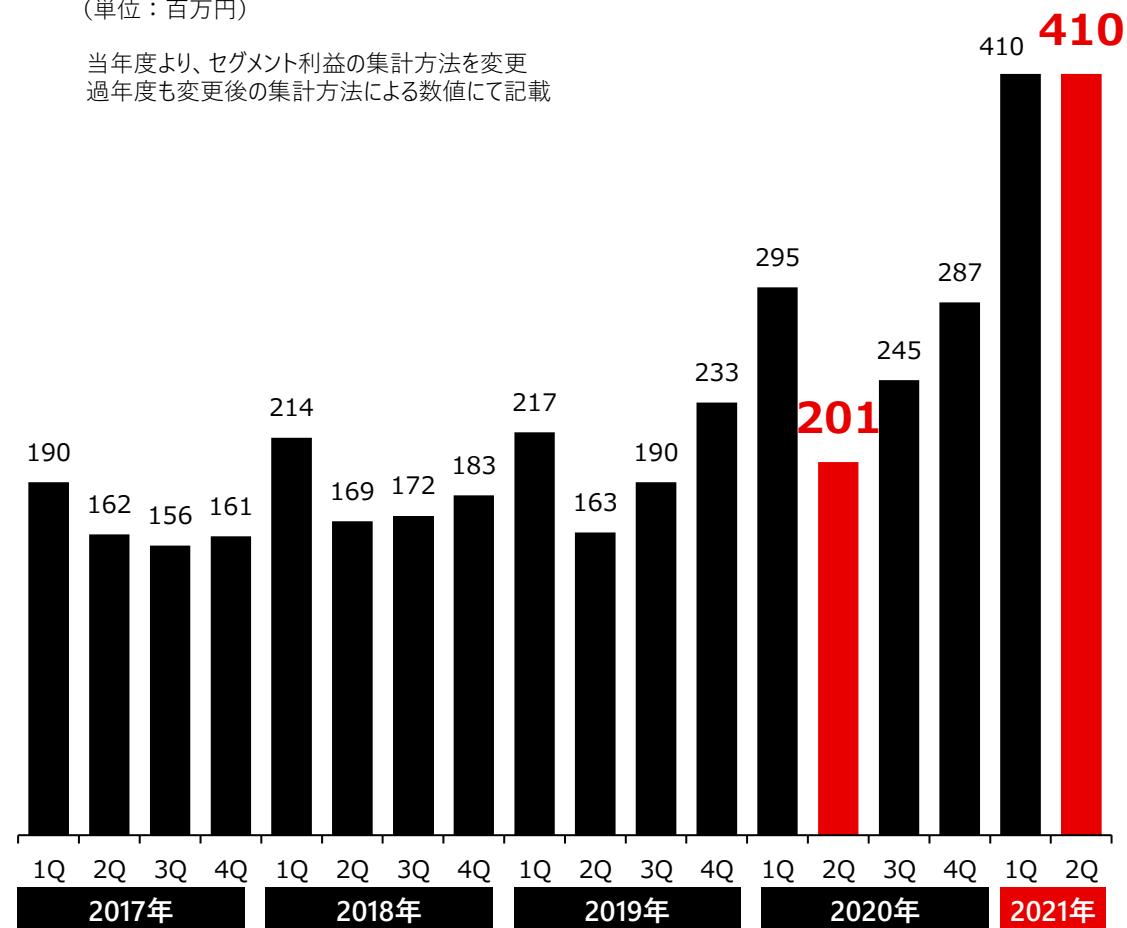


## セグメント利益

YoY 103.3%増  
過去最高益を更新

(単位：百万円)

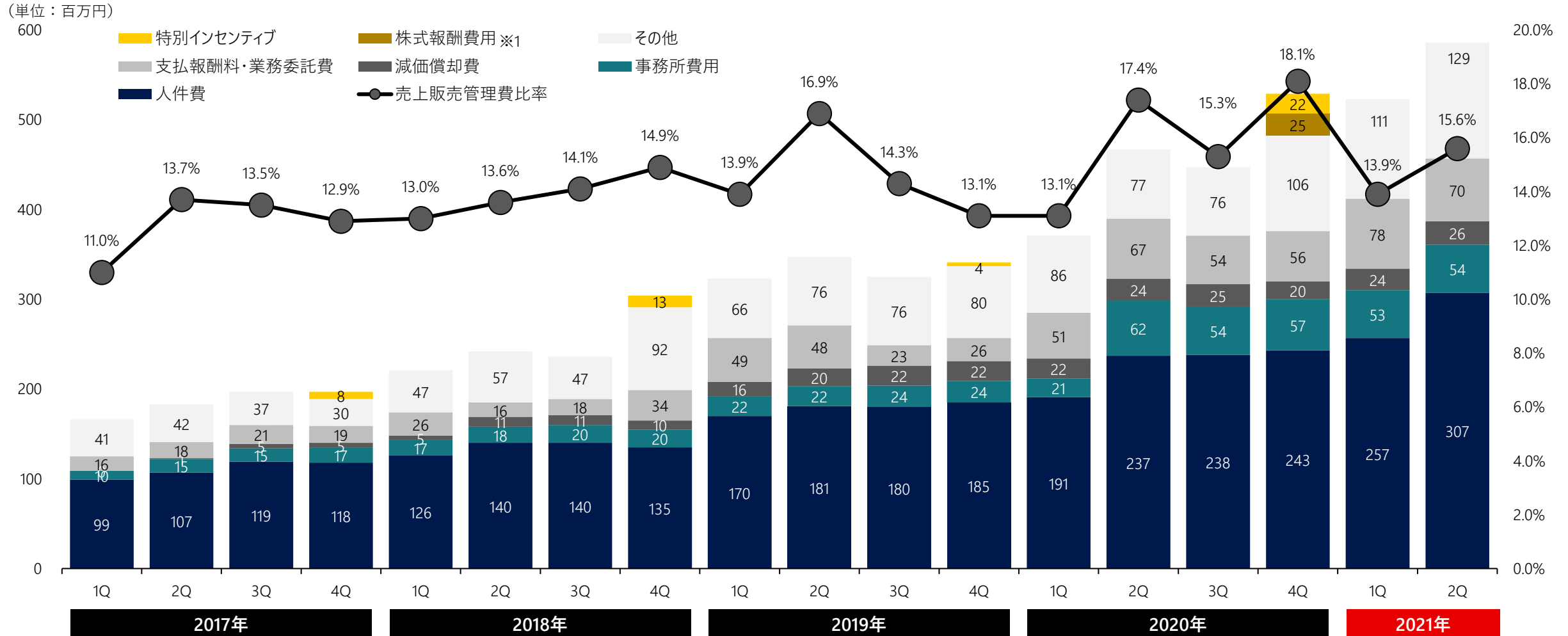
当年度より、セグメント利益の集計方法を変更  
過年度も変更後の集計方法による数値にて記載





# 2021年12月期第2四半期 販売管理費推移

人材投資により販管費増となるも、人材の早期戦力化が順調に進み、  
販管費率は例年2Qと比較して低水準を維持

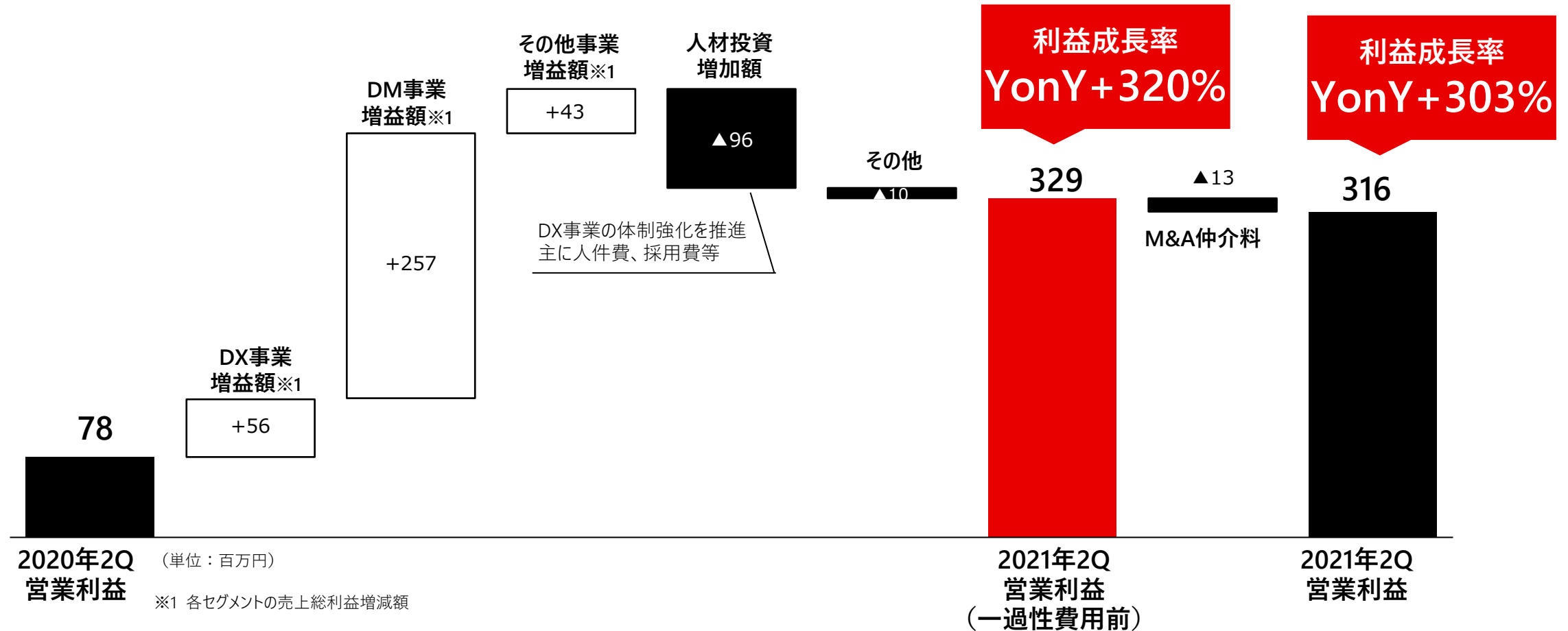


※1 有償ストックオプションに関して、行使条件の達成確率の変化に応じて計上される現金支出を伴わない費用

# 2021年12月期第2四半期 営業利益増減分析

人材投資を上回って、各事業の利益が拡大

M&Aによる一過性費用を除いた2Q営業利益は329百万円（YonY+320%）と大幅な増益




# 2021年12月期第2四半期 連結貸借対照表

自己資本比率47.8%、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6月末	2020年12月末	増減額
流動資産	6,687	3,365	3,322
固定資産	1,407	1,323	83
有形固定資産	84	87	△ 3
無形固定資産	680	608	72
投資その他の資産	642	628	14
資産合計	8,095	4,689	3,406
流動負債	3,321	2,239	1,082
固定負債	453	564	△ 111
負債合計	3,774	2,803	970
純資産合計	4,320	1,885	2,435
負債・純資産合計	8,095	4,689	3,406

連結子会社Sharing Innovationsの上場及びそれに伴う一部株式売出により、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2四半期		2020年 12月期	2021年 12月期	前年比増減		
	(単位：百万円)	(金額)	(進捗率)	(実績)	(予想)	(金額)	(増減率)
売上高		7,577	53.4%	11,825	14,200	2,374	20.1%
営業利益		681	78.4%	686	870	184	26.8%
経常利益		692	80.0%	683	865	182	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益		436	80.9%	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)**

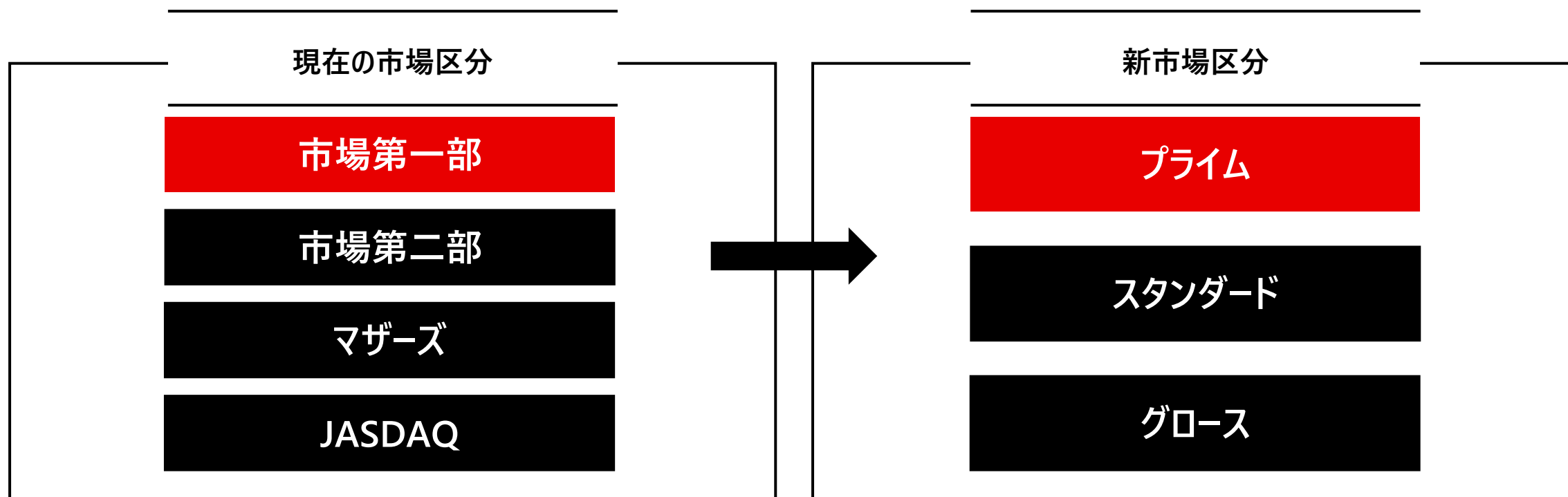
**8.0円**  
**(普通配当 8.0円)**

# 新市場区分「プライム市場」を選択申請

東京証券取引所（以下、「東証」）の新市場区分として「プライム市場」を選択し申請することを決定

新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果により、プライム市場への適合を確認済み

2022年4月以降に市場第一部からプライム市場へ変更予定







---

# 03 事業概要・成長戦略

---

DX事業×DM事業で

## マーケティングDX領域のリーディングカンパニーへ

デジタルトランスフォーメーション  
(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

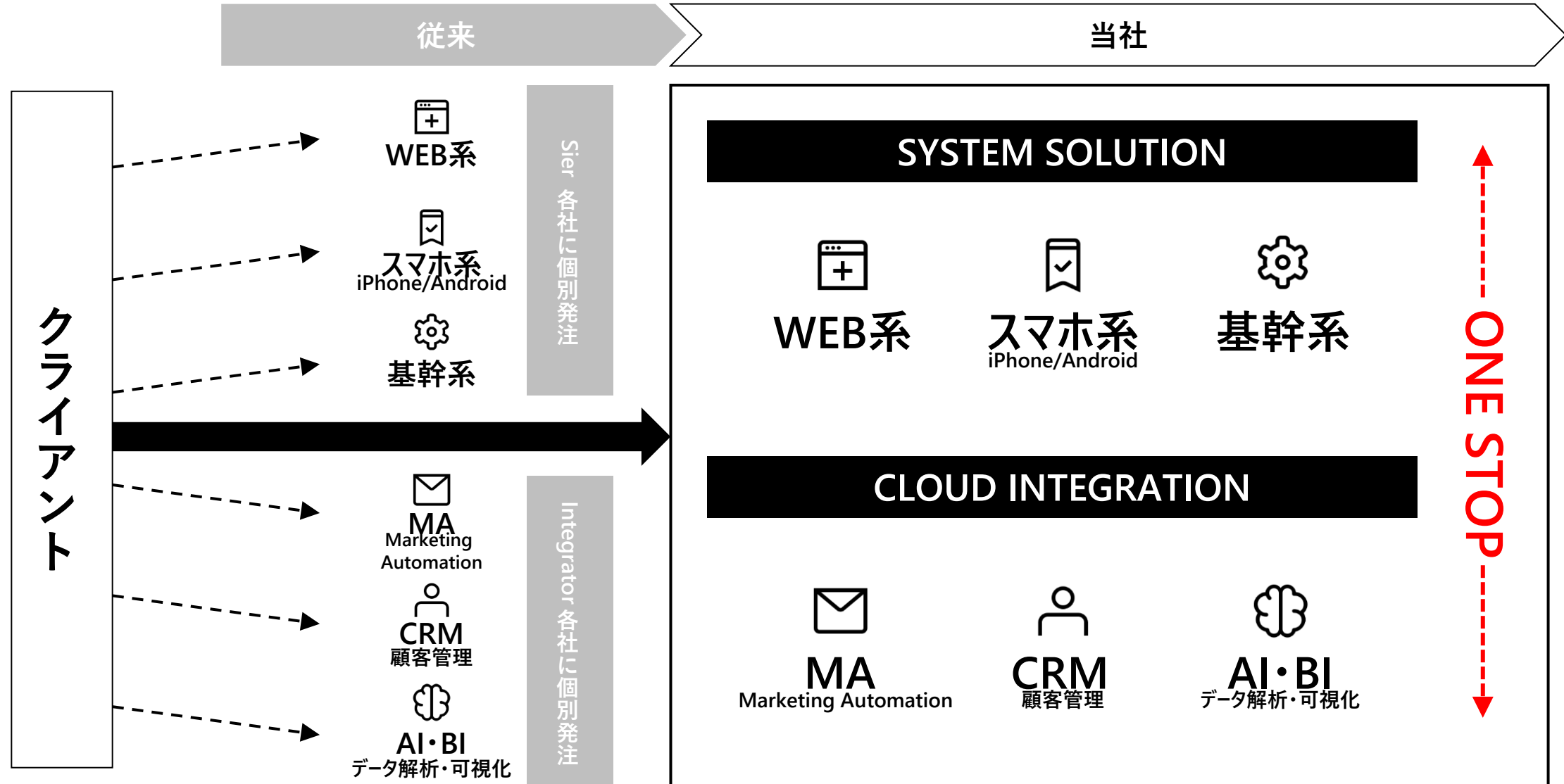
デジタルマーケティング  
(DM) 事業

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

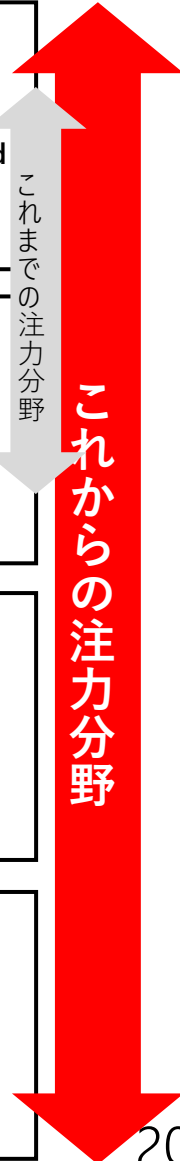
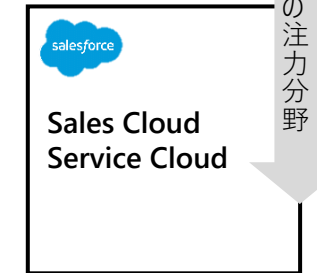
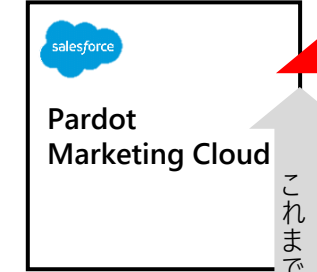
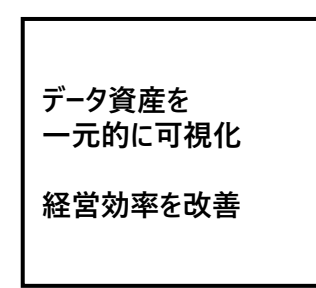
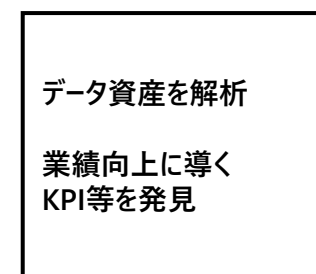
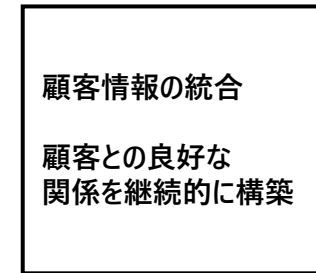
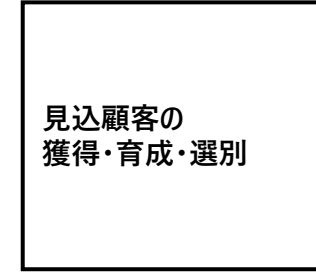
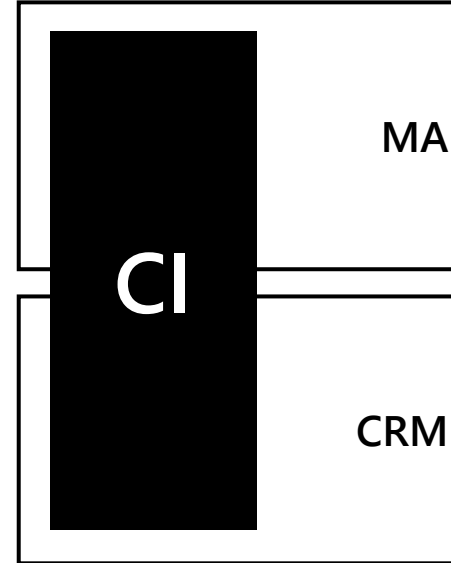
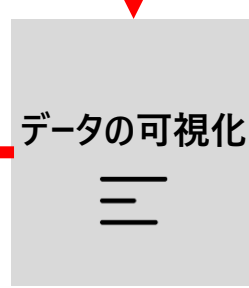
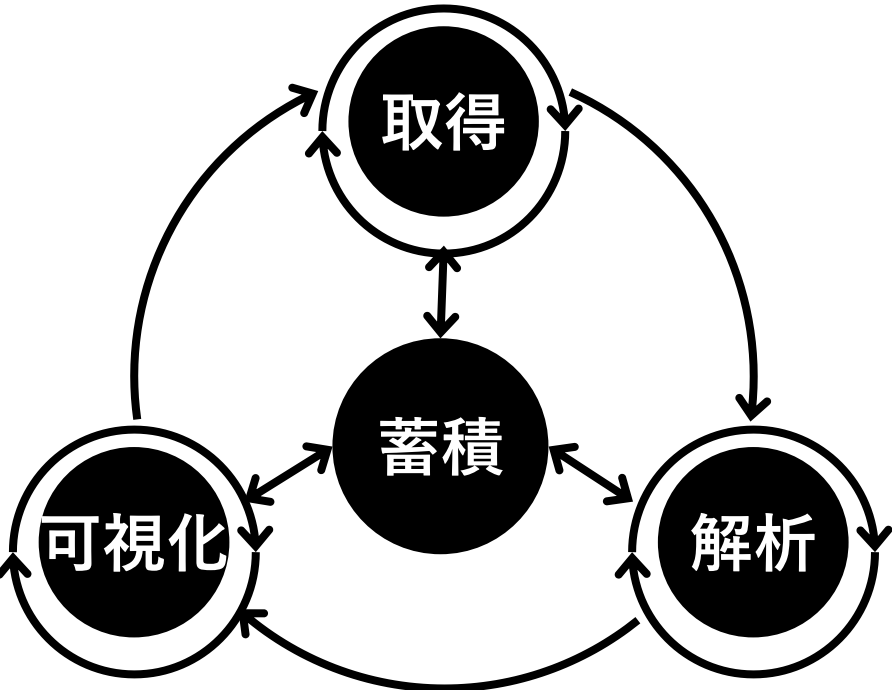
成長性が見込める市場を的確に選定。DX市場において、数あるクラウドサービスの中でもSalesforceに注力

## 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



# Orchestra Holdings 事業概要：DX事業

## Salesforce Partner Summit 2021「Agile Integration Partner of the Year」受賞

Sharing Innovations 社が、総合的観点（Salesforce関連ビジネスの成長率、資格取得者数、Salesforce プロダクトの導入件数等）から、2021年度（2020年2月～2021年1月）において最も優れたパートナーとして評価され、「Agile Integration Partner of the Year」を受賞。

顧客企業によるSalesforce導入PJ評価アンケートにおいても、5点満点中4.77点という高得点を獲得した。



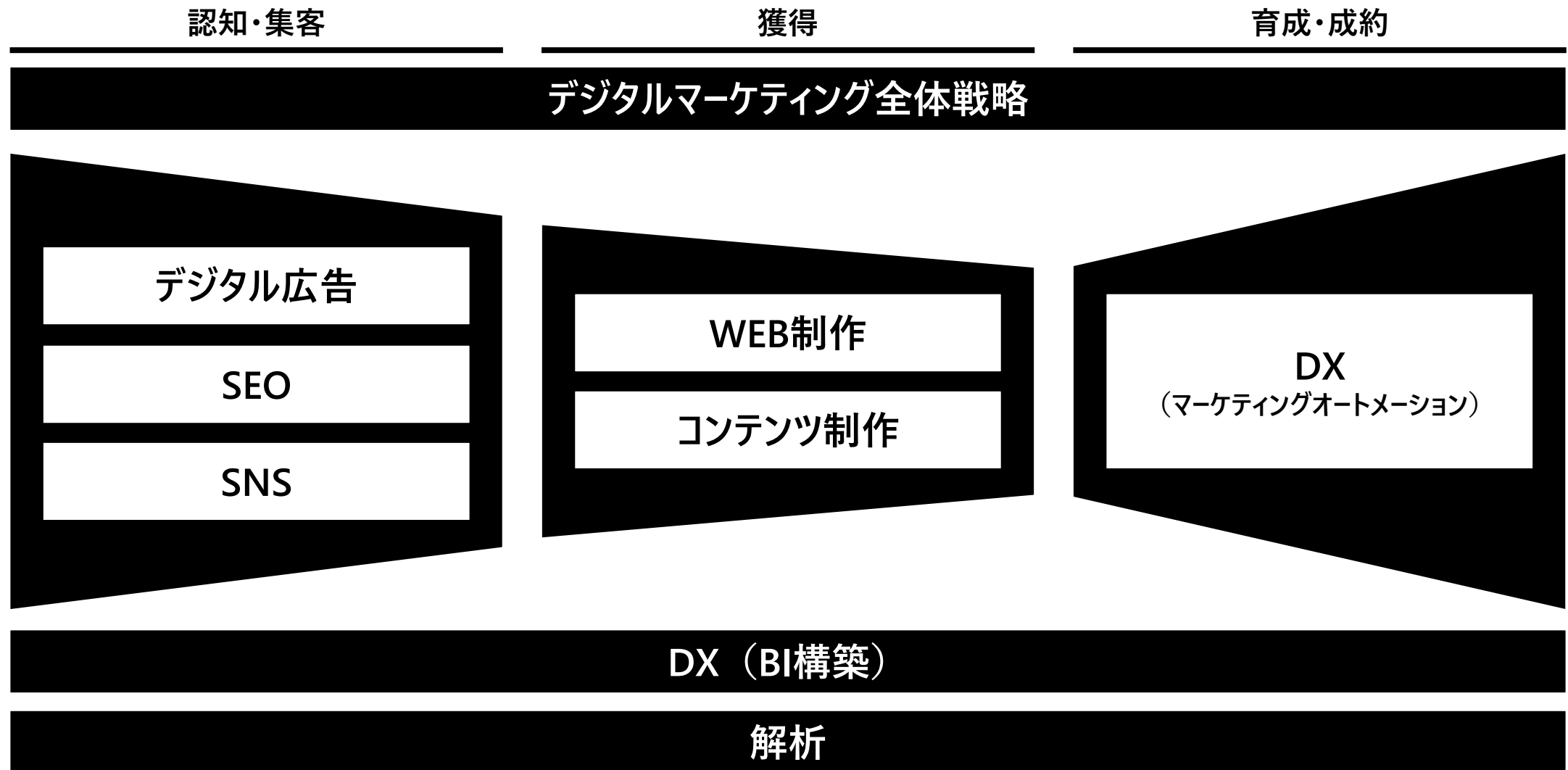
## Tableau SoftwareのPartner Network「Select」レベルへのランクアップ

2020年8月にTableau Softwareとパートナー契約を締結して以降、多くの顧客企業へサービスを提供し技術者を育成してきた結果、Selectパートナーへの昇格に至る。



# 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。





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



## 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、「広告運用認定パートナー」と「広告審査認定パートナー」を取得

「広告運用認定パートナー」は5期連続の取得となり、本認定制度が発足して以来5期連続の認定パートナーは10社のみ。※当社調べ  
また、「広告審査認定パートナー」を検索広告、ディスプレイ広告（運用型）の両方で取得しているのは日本で1社のみとなる。



YAHOO! マーケティングソリューション  
JAPAN

★ ★ ★

セールspartner

広告運用認定  
広告審査認定  
(検索広告)  
(ディスプレイ広告(運用型))

## 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名を超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



- ✓ 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
- ✓ Sales Cloud Voiceを初受注 日本初の導入実績を目指す

# Orchestra Holdings 事業概要：その他事業

## スキルナビ主要導入実績

導入企業数、リード獲得数が  
引き続き拡大中

 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	
						
						
						

# 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  
2020年～2025年までの年間平均成長率**19.4%**で推移  
2025年の市場規模は2020年比**2.4倍の2兆5,866億円**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予測、2021年～2025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

## 当期に2件のM&Aを実施



2021年6月、当社の連結子会社であるデジタルアイデンティティ社において、MediaFox社の全株式を取得し、子会社化を行う。  
同社は学生起業家（一橋大学に在学中）である代表が、金融領域のメディア運営を主事業として、2019年に創業しており、創業当初より収益化させた実績を持つ。  
当社グループのデジタルマーケティング事業との協業によるシナジーを見込む。



2021年7月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、アップオンデマンド社の全株式を取得し、子会社化を行う。  
同社は2010年に京都府に創業以来、セールスフォース・ドットコム社の認定コンサルティングパートナーとして、関西圏を中心に多数の導入実績を持つ。  
当社グループのデジタルトランスフォーメーション（DX）事業における関西圏進出のための主拠点としていく。

# 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

- (株)MediaFoxの全株式を取得し子会社化
- (株)アップオンデマンドの全株式を取得し子会社化

- Mulodo Vietnamの全株式を取得し子会社化

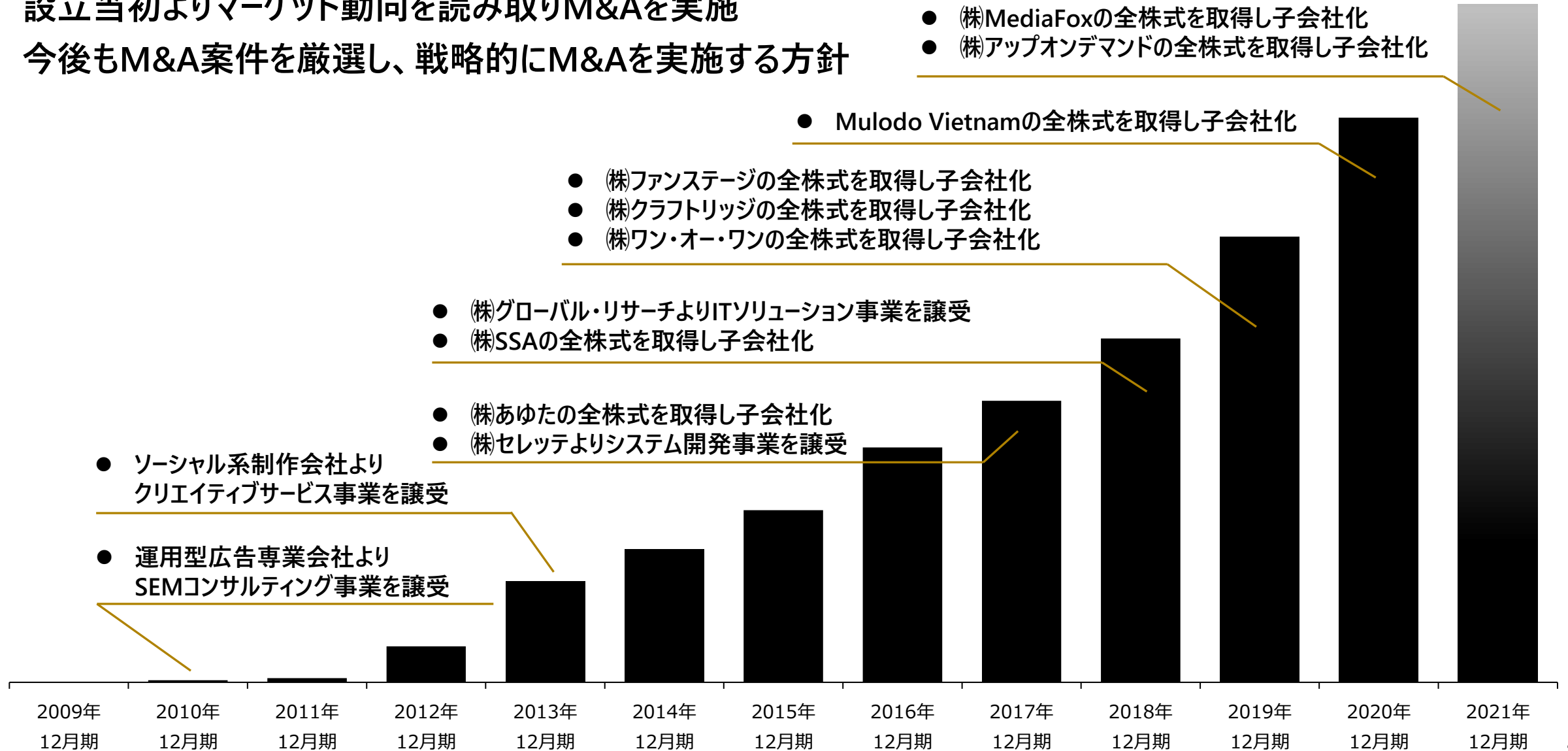
- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (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

- 運用型広告専業会社よりSEMコンサルティング事業を譲受

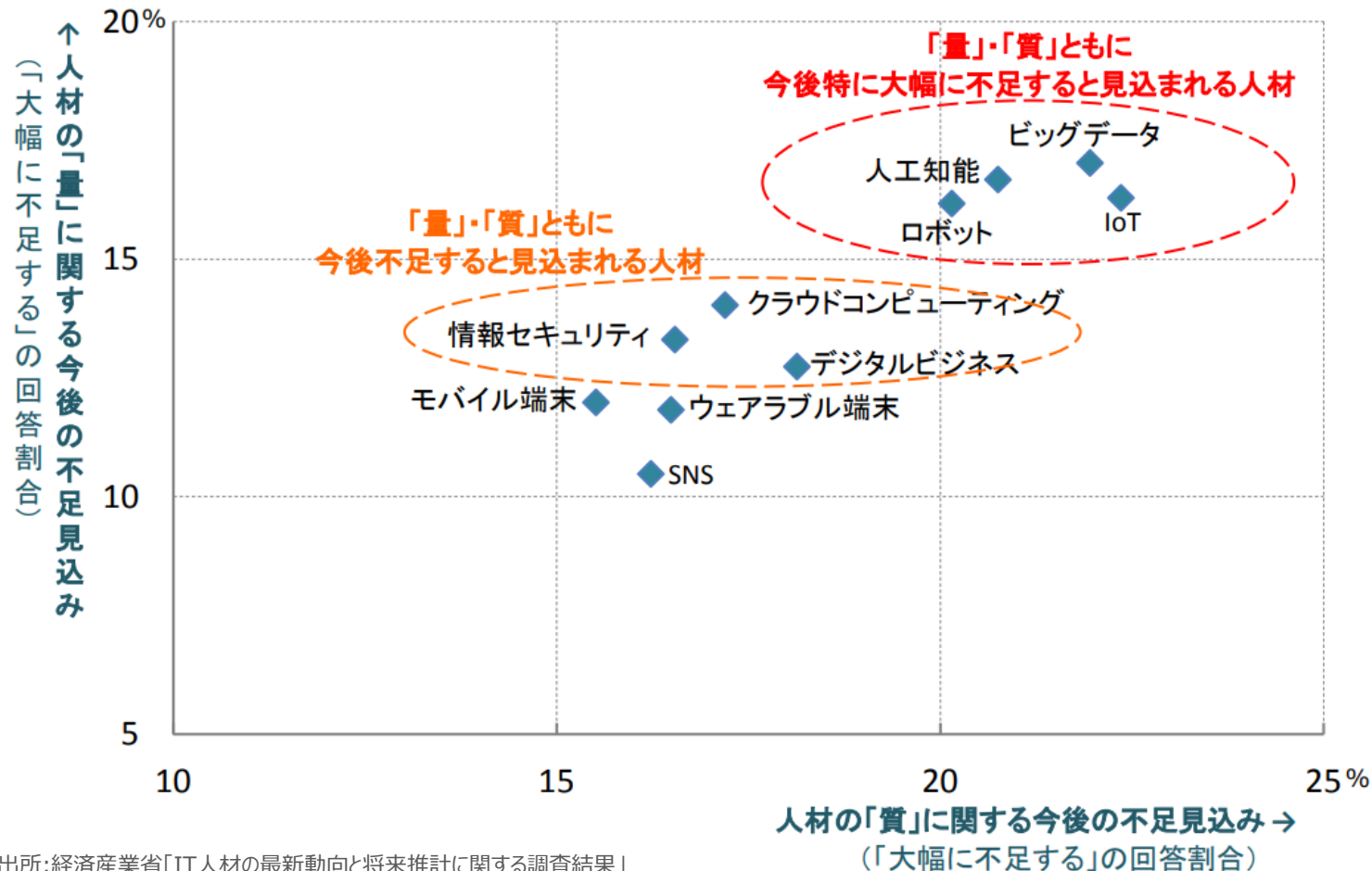




# Orchestra Holdings 特長：M&Aを積極活用した成長戦略

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



---

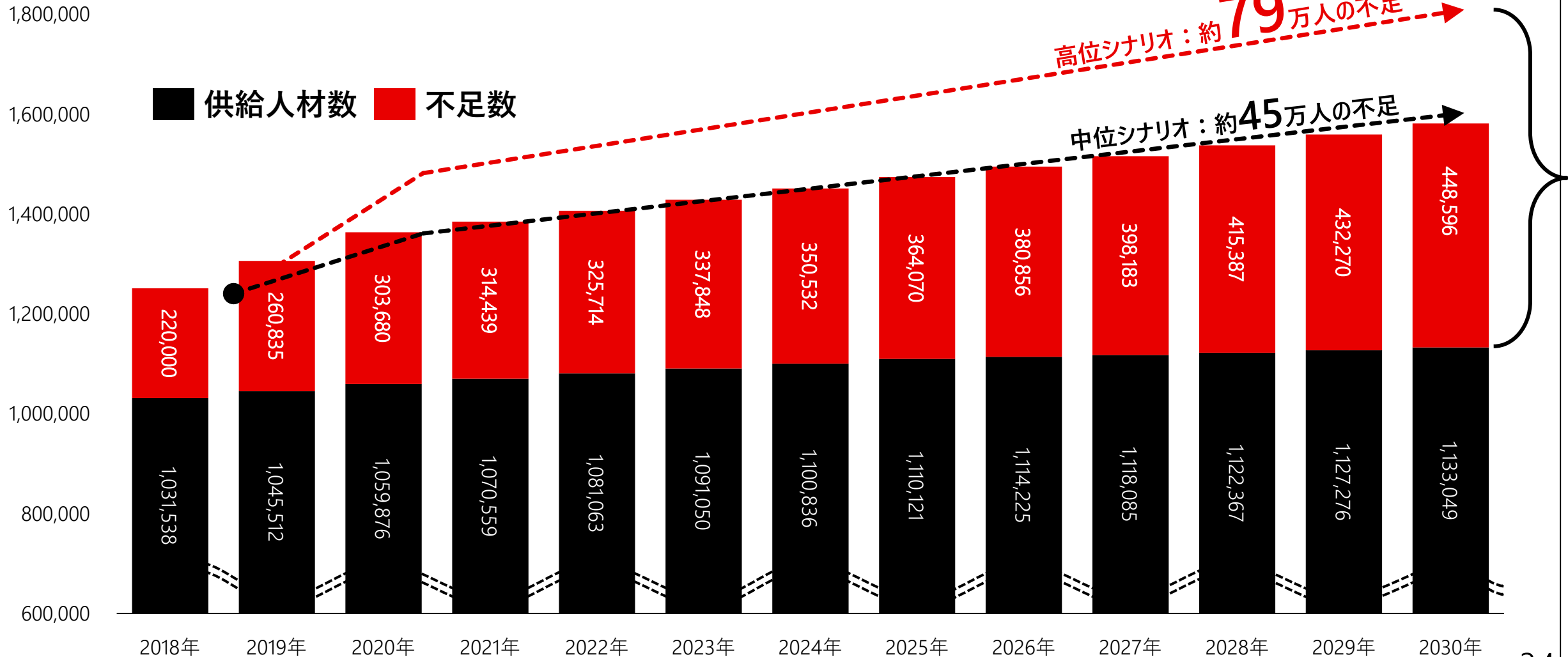
# 04 Appendix

---

# 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

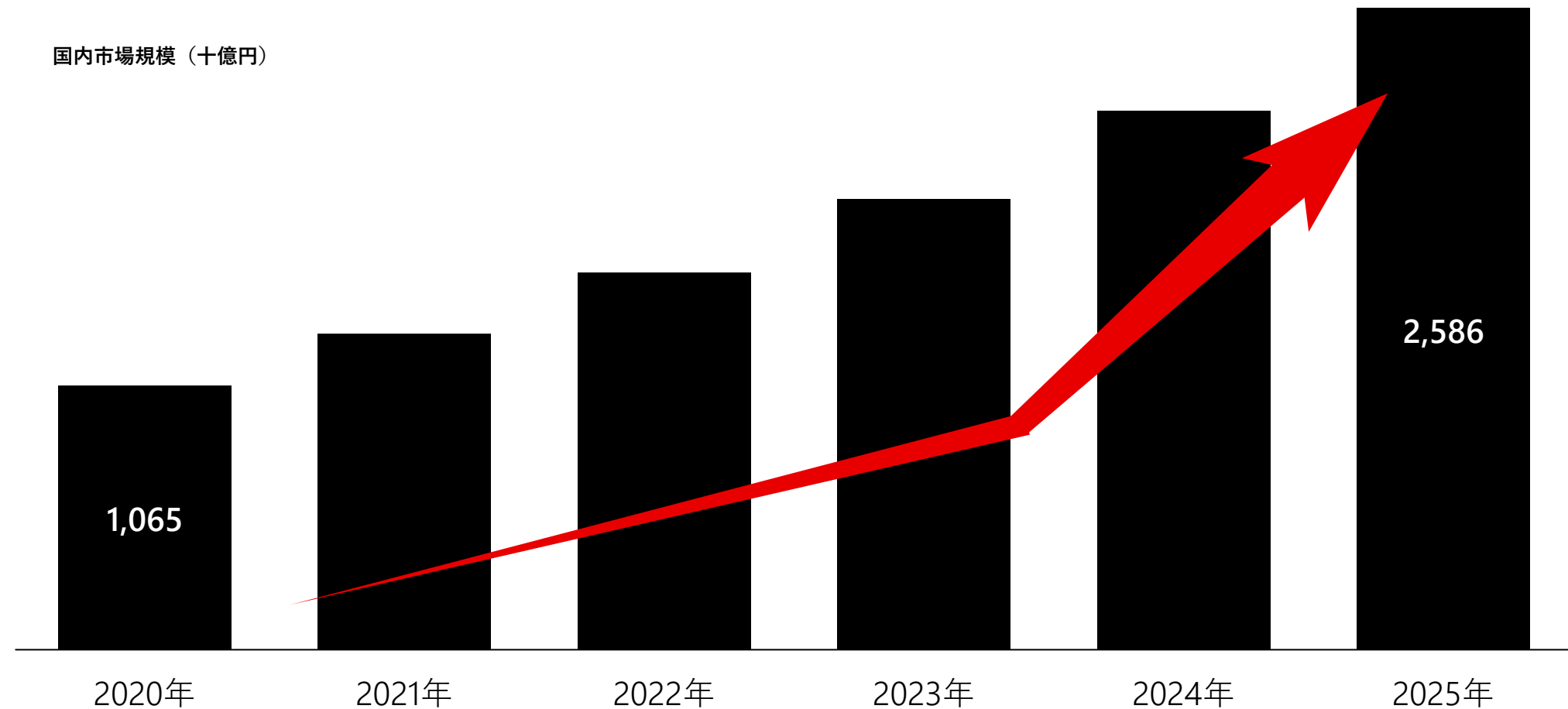


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

# 市場データ：国内クラウド市場規模

2020年～2025年までの年間平均成長率19.4%で推移

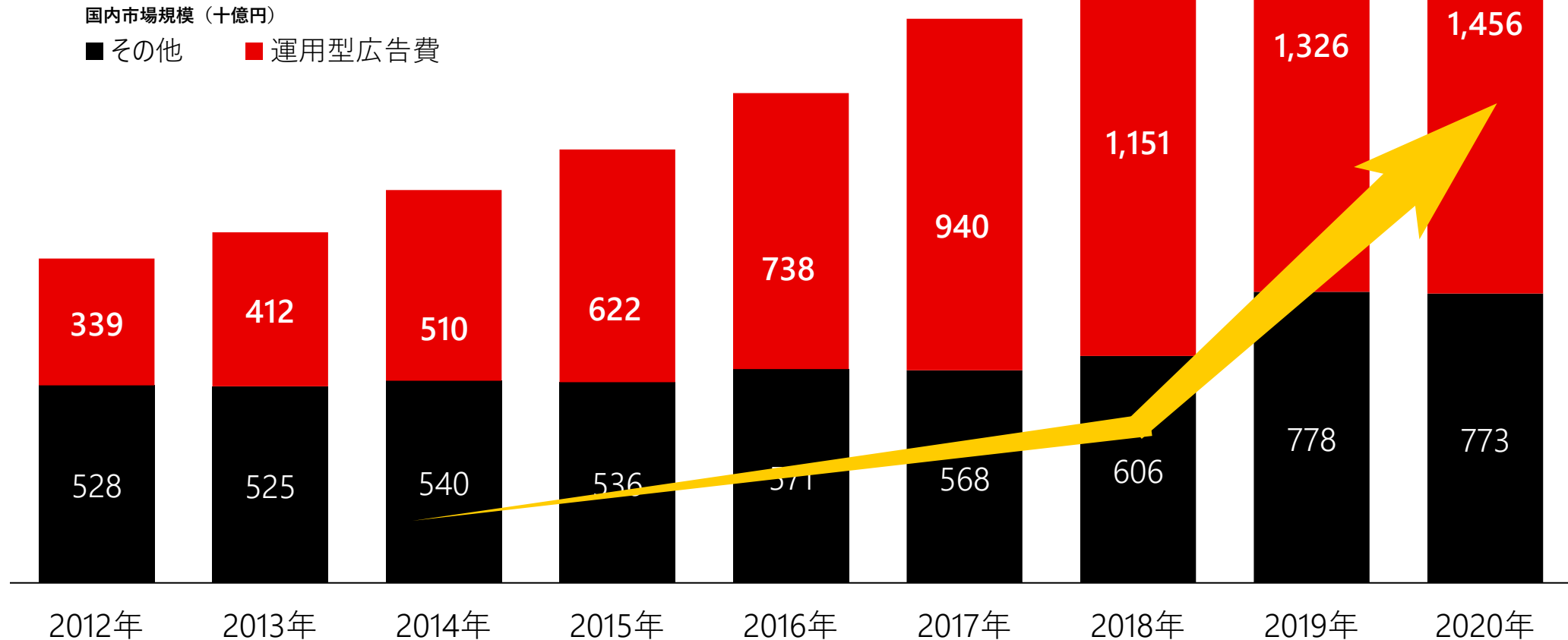
2025年の市場規模は2020年比2.4倍の2兆5,866億円と予測



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、2021年～2025年」

# 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!*