



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2018年12月期第2四半期  
決算説明会資料

証券コード：6533

- 1 2018年12月期第2四半期 決算概要
- 2 2018年12月期 業績見通し
- 3 2018年12月期第2四半期 事業別概況
- 4 事業の概要・成長戦略
- 5 参考資料

# 1. 2018年12月期第2四半期 決算概要

## 総括

### 売上高及び営業利益ともに2Q過去最高を更新

売上高：	1,791百万円	YoY	32.4%増
営業利益：	104百万円	YoY	50.5%増

## デジタル マーケティング 事業

### 既存・新規ともに順調に推移し売上・営業利益2Q過去最高

売上高：	1,509百万円	YoY	17.7%増
営業利益：	191百万円	YoY	11.0%増

## ライフ テクノロジー 事業

### ウラーラ好調により売上・営業利益2Q過去最高

売上高：	93百万円	YoY	34.2%増
営業利益：	4百万円	YoY	19.7%増

## ソリューション 事業

### エス・エス・アヴェニュー社のM&Aにより売上・利益ともに拡大

売上高：	187百万円
営業利益：	31百万円

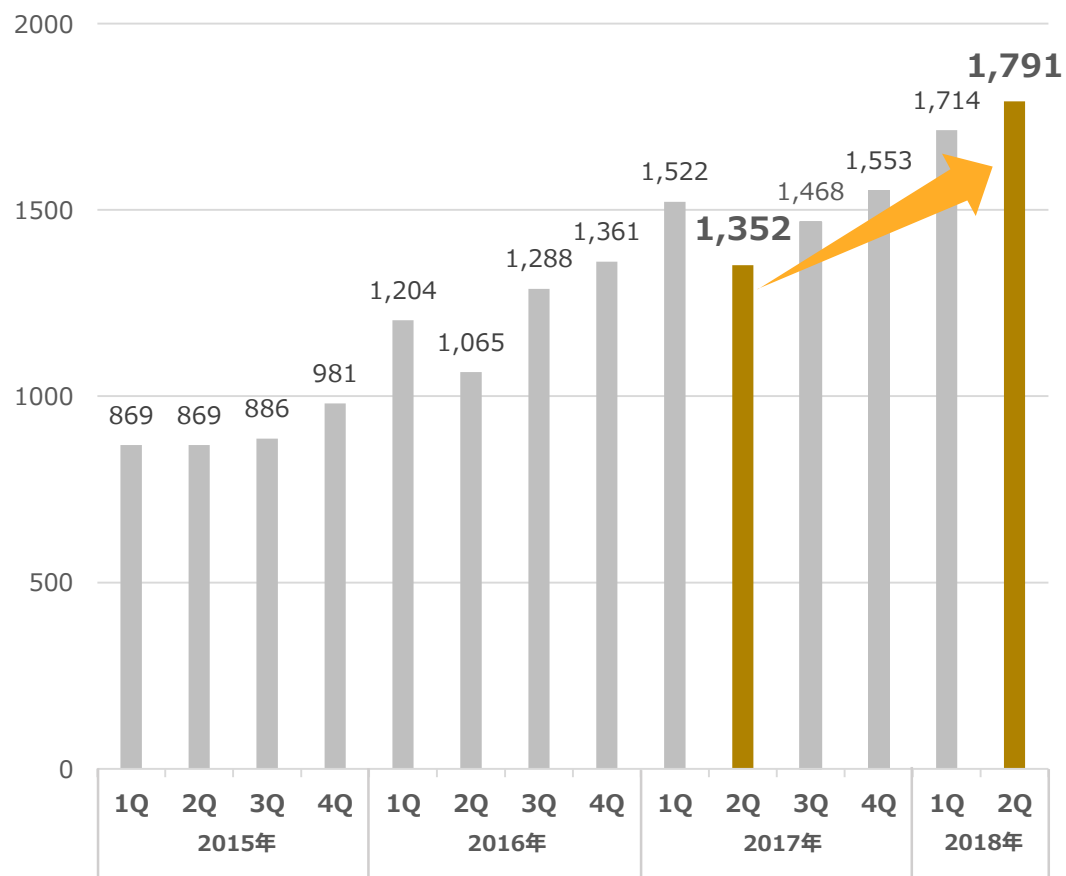
\* 各事業の売上高については、報告セグメント間の内部売上高を除いた外部顧客への売上高を記載

\* 四半期会計期間毎の数値を記載しております

## 売上高

YonY 32.4%増  
過去最高売上を達成

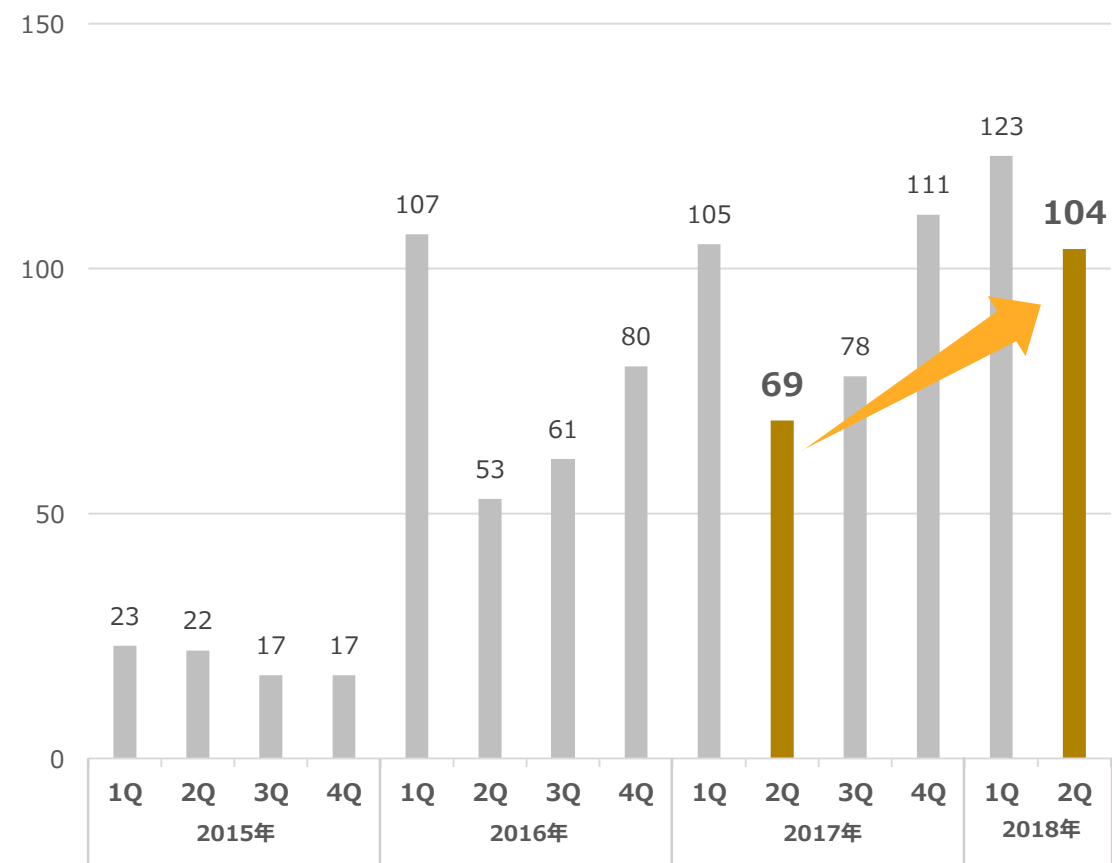
(単位：百万円)



## 営業利益

YonY 50.5%増  
2Q過去最高益を達成

(単位：百万円)



- ◆売上高・利益ともに2Q過去最高を更新
- ◆各事業が堅調に成長、ソリューション事業におけるM&Aが寄与

(単位：百万円)	2017年	2018年	前年同期比	
	12月期2Q (実績)	12月期2Q (実績)	(金額)	(増減率)
<b>売上高</b>	1,352	1,791	438	32.4%
<b>売上総利益</b>	254	348	94	36.9%
売上総利益率	18.8%	19.5%		
<b>販売管理費</b>	185	244	58	31.8%
販売管理費率	13.7%	13.6%		
<b>営業利益</b>	69	104	35	50.5%
営業利益率	5.1%	5.8%		
<b>経常利益</b>	69	104	35	50.7%
経常利益率	5.1%	5.8%		
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	40	72	31	79.0%
当期純利益率	3.0%	4.0%		

# 2018年12月期第2四半期 営業利益増減分析

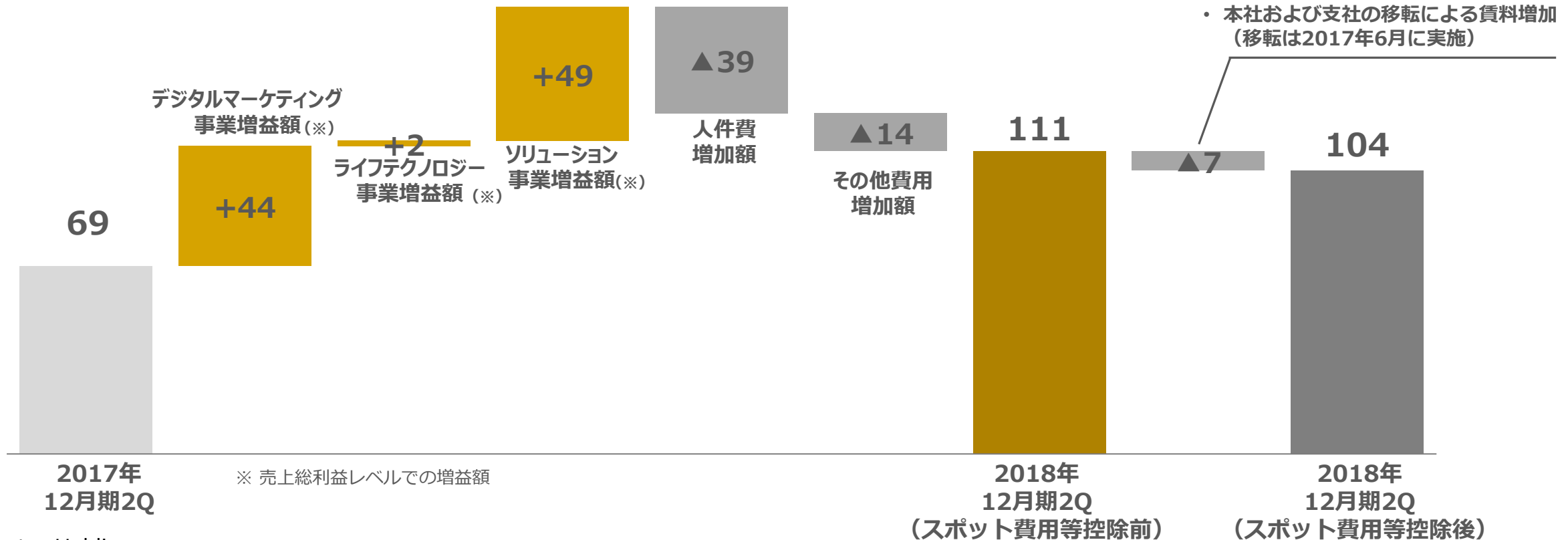


ORCHESTRA HOLDINGS

◆各事業が堅調に成長、ソリューション事業におけるM&Aが寄与した結果、スポット費用等控除前で前年同期比42百万円（+60.4%）の増益

## 対前年同期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



※ 売上総利益レベルでの増益額



## ◆利益の内部留保による自己資本の充実により、より強固な財務体質に

(単位：百万円)

	2018年3月末	2018年6月末	増減額
流動資産	2,373	1,592	▲781
固定資産	464	686	221
有形固定資産	28	27	▲0
無形固定資産	188	381	192
投資その他の資産	247	276	29
資産合計	2,838	2,278	▲559
負債合計	1,974	1,343	▲630
流動負債	1,967	1,338	▲628
固定負債	6	4	▲2
純資産合計	863	934	71
負債・純資産合計	2,838	2,278	▲559



# 2.2018年12月期 業績見通し

- ◆売上高・利益ともに20%超の増収増益を見込む
- ◆ライフテクノロジー事業における、前年度末以降リリースのサービス<sup>(※1)</sup>は、保守的に広告宣伝費等の費用項目のみ勘案
- ◆2018年度のM&Aによる影響は含めず<sup>(※2)</sup>

※1 オンラインカウンセリングアプリ「メンタルケアーズ」：2017年12月リリース  
 ライブ配信プラットフォーム「スカウトライブ」：2018年 1月リリース

※2 今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします

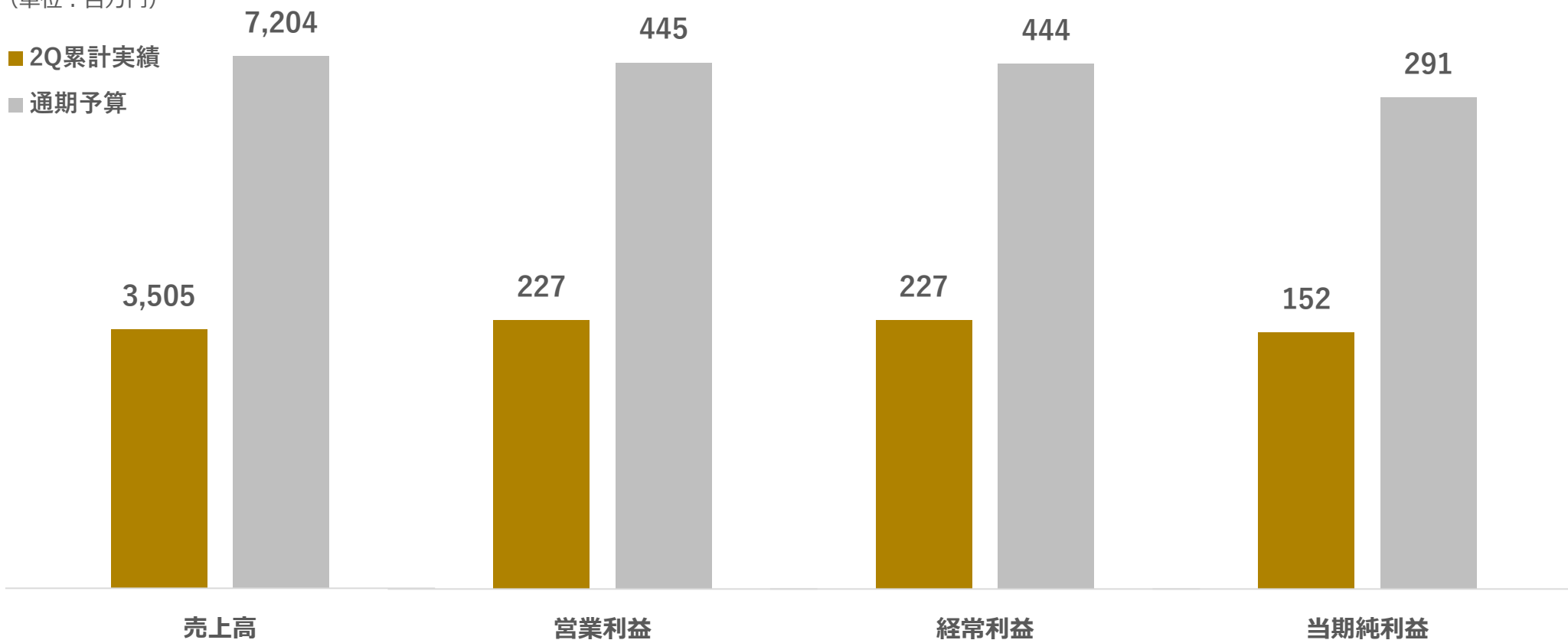
	2017年12月期	2018年12月期	前年同期比	
	(実績)	(業績予想)	(金額)	(増減率)
<b>売上高</b>	5,897	7,204	1,307	22.2%
<b>営業利益</b>	364	445	80	22.1%
営業利益率	6.2%	6.2%		
<b>経常利益</b>	363	444	81	22.1%
経常利益率	6.2%	6.2%		
<b>当期純利益<sup>※3</sup></b>	241	291	50	21.0%
当期純利益率	4.1%	4.1%		

※3 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

## ◆通期予算に対し、売上高・利益ともに想定通りに進捗

(単位：百万円)

■ 2Q累計実績  
■ 通期予算



## ◆2018年12月期は1株当たり5円(※)の期末配当実施予定

### 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しており、成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針
- ◆2018年12月期は、現下の業績、財政状態等に鑑み当社初の配当を実施

	2017年12月期 (実績)	2018年12月期 (予想)
1株当たり配当金	-	5円 〔株式分割考慮後 2.5円(※)〕

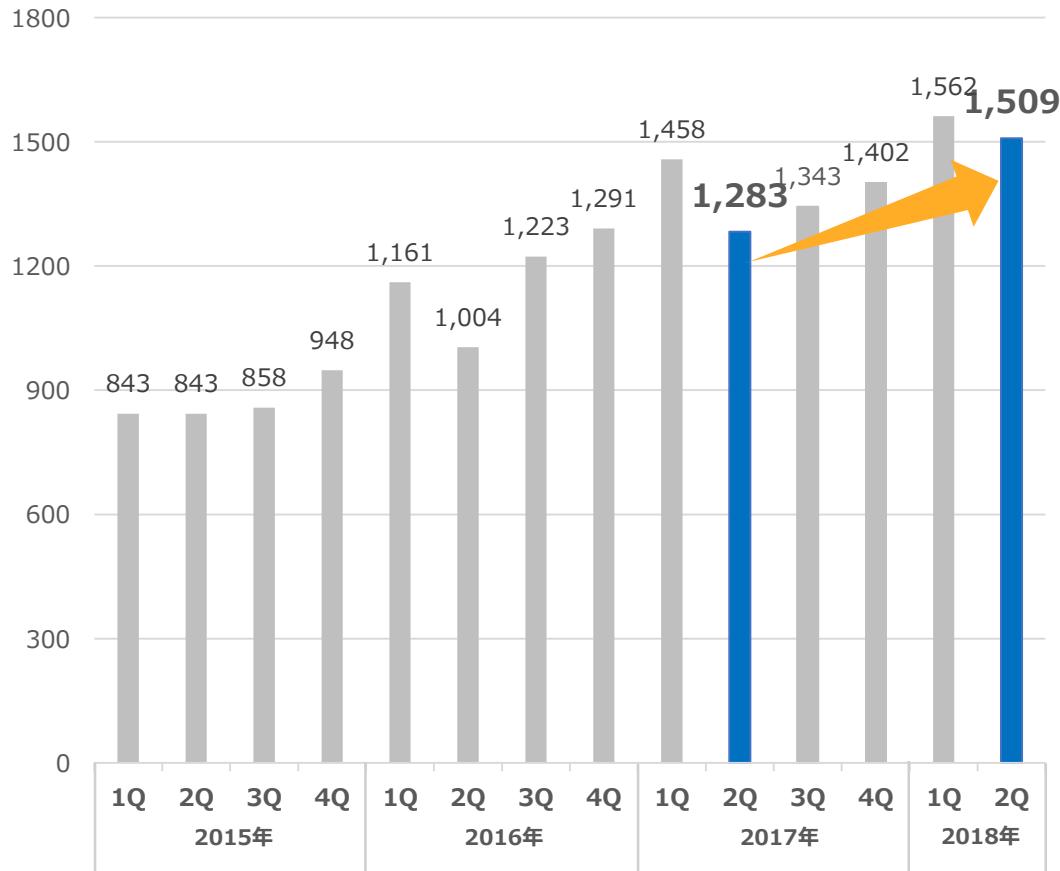
※2018年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の株式分割を実施予定のため、株式分割考慮後の1株当たり配当金は2.5円となります。

# 3. 2018年12月期第2四半期 事業別概況

## 売上高

YonY 17.7%増  
2Q最高売上を達成

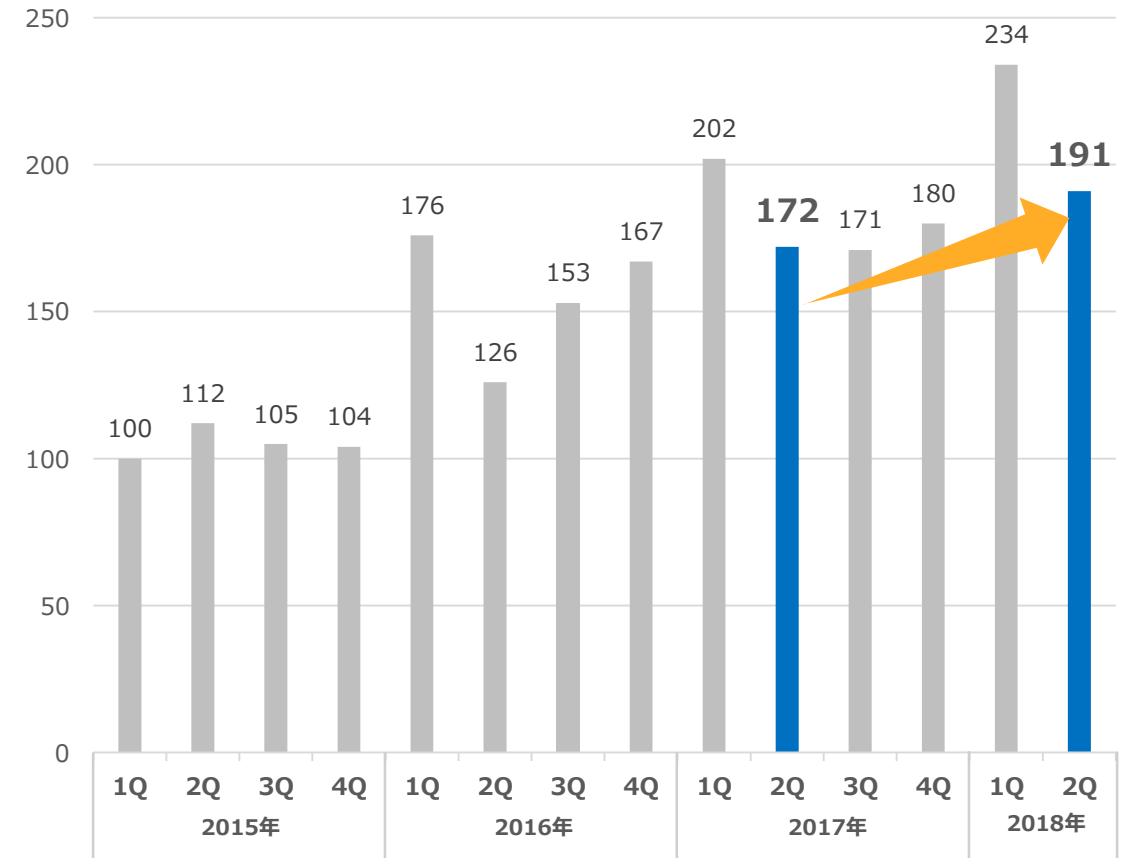
(単位：百万円)



## 営業利益

YonY 11.0%増  
2Q過去最高益を達成

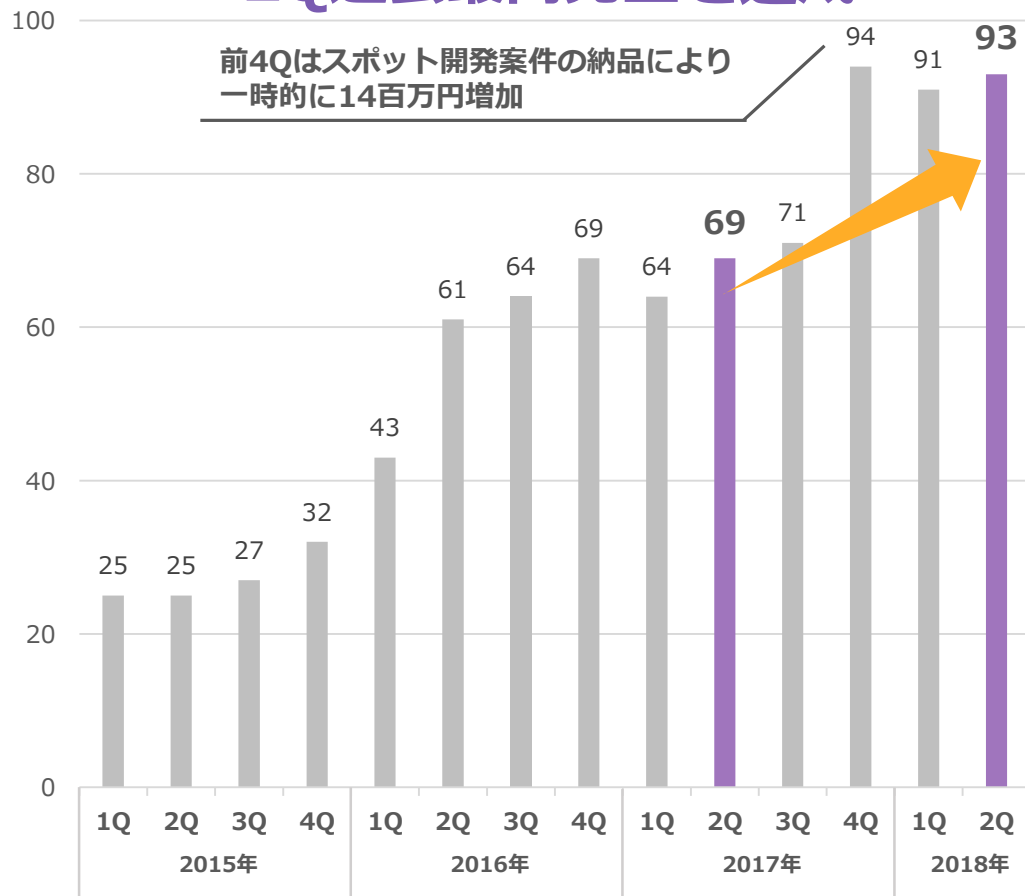
(単位：百万円)



## 売上高

YonY 34.2%増  
2Q過去最高売上を達成

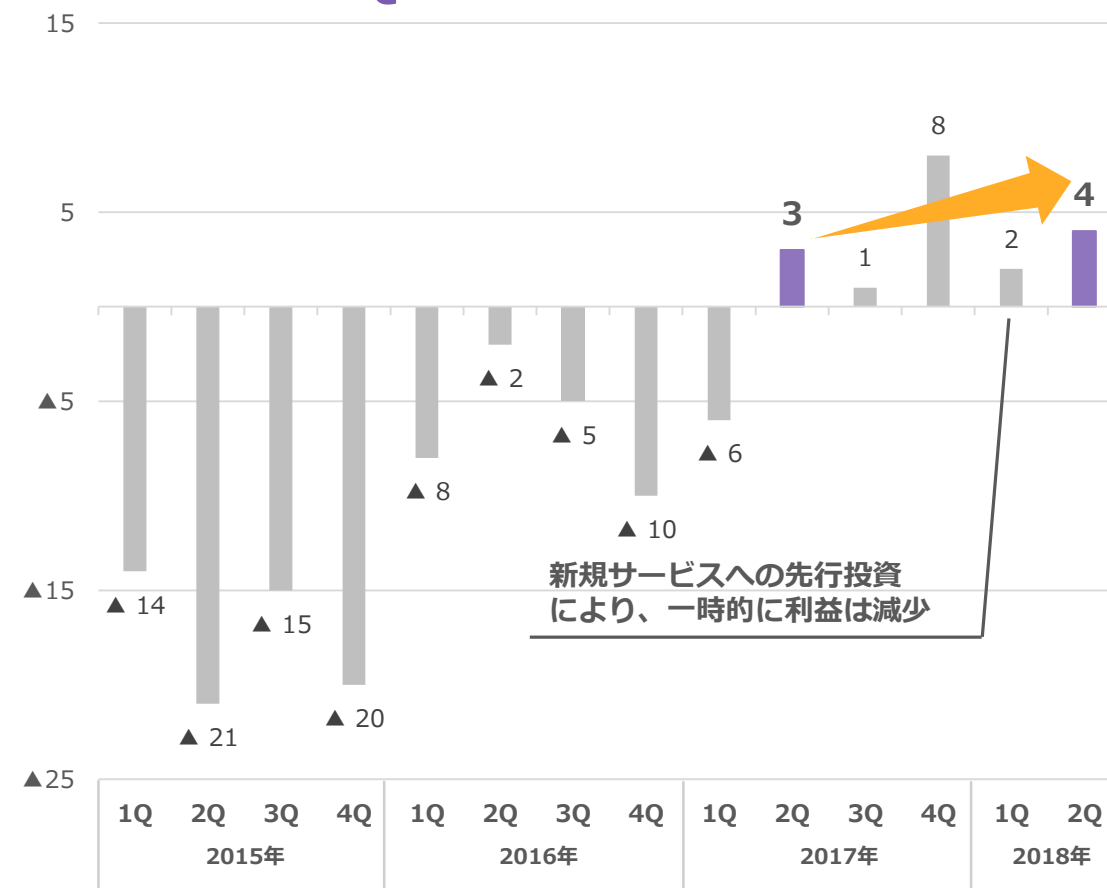
(単位：百万円)



## 営業利益

YonY 19.7%増  
2Q過去最高益を達成

(単位：百万円)





# KDDIが提供するauスマートパスで チャット占いアプリ「au占い」アプリの配信を開始

mediba

×



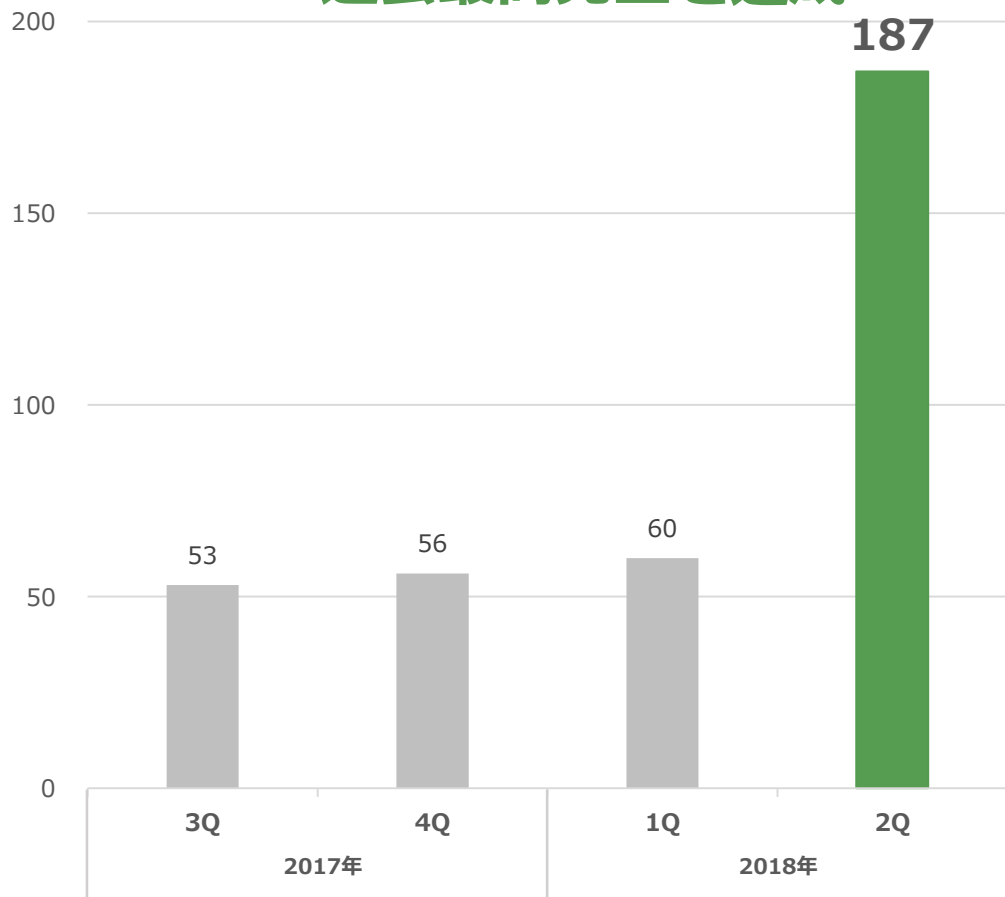
ORCHESTRA HOLDINGS

KDDIグループの株式会社medibaと共同で提供する「au占い」アプリの  
auスマートパスでの配信を2018年6月21日より開始  
これまで以上に多くのユーザーに楽しんでもらうよう、  
引き続きコンテンツの魅力化に努めてまいります

## 売上高

M&Aにより大きく増加  
過去最高売上を達成

(単位：百万円)

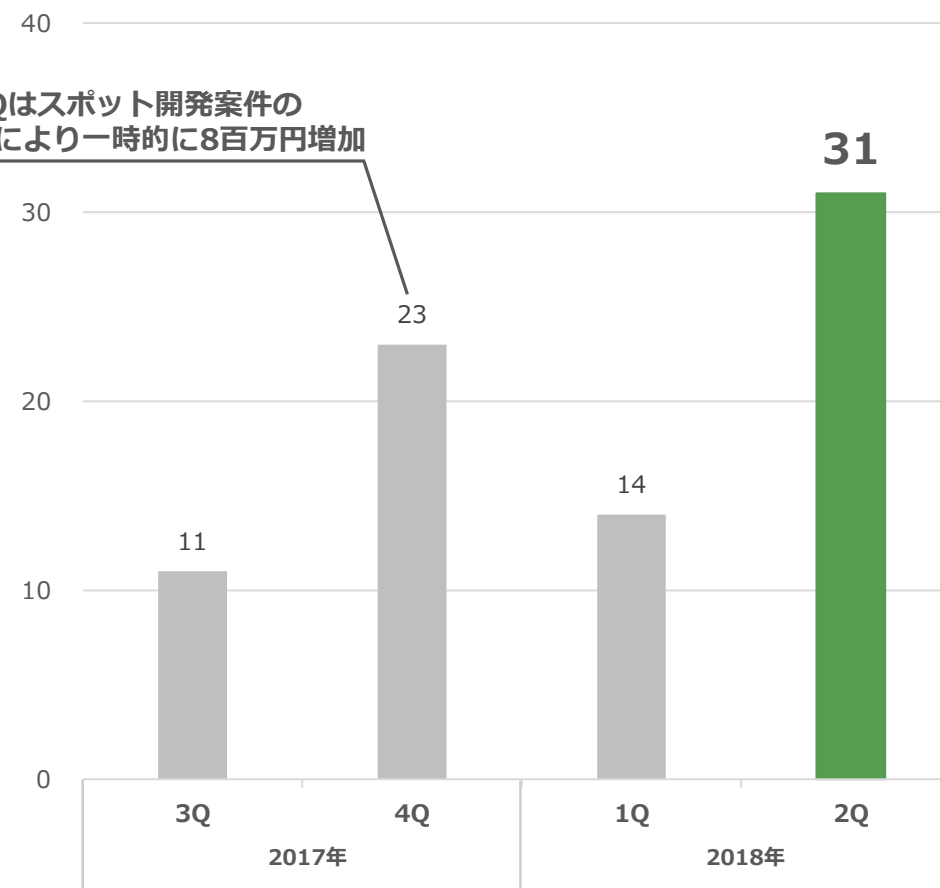


## 営業利益

営業利益31百万円を計上  
引き続き堅調に利益に貢献

(単位：百万円)

前4Qはスポット開発案件の  
納品により一時的に8百万円増加



株式会社あゆたと株式会社エス・エス・アヴェニューを  
統合し、株式会社Sharing Innovationsとして発足



今後は、さらに加速する技術トレンドを的確に捉え、  
クラウドインテグレーション、RPA、BPO等に関連するエンジニアの教育・育成、  
サービスの開発を積極的に行い、お客様への最適なソリューション提供を通じて、  
日本のIT化を牽引し、来るべきIoT社会をリードする存在になるべく成長して参ります

# エンジニアと案件を直接つなぐ企業間マッチングプラットフォームを運営する株式会社MapleSystemsへ出資



ORCHESTRA HOLDINGS  
Orchestra Investment

MapleSystemsは、技術者の視点に立った経営を意識し、エンジニア常駐型の技術支援サービスを長年手掛けており、その分野で深い知見を有する Orchestra Investmentは、当該出資を通じて、企業価値向上を積極的に支援

# 世界規模のコスプレイヤーネットワークを持ち「世界コスプレサミット」を運営する株式会社WCSと資本業務提携



 WCS



ORCHESTRA HOLDINGS

WCSの持つ「世界コスプレサミット」の世界規模のネットワークとコンテンツ力と Orchestra Holdingsグループの持つプラットフォーム開発ソリューションを組み合わせ、  
「コスプレ活動を支援するLIVE配信型新サービス」の共同開発など、  
オフラインイベントにとどまらないコスプレの魅力やビジネスチャンスの拡大を目指します

## 4. 事業の概要・成長戦略



## Digital Identity

### 今後の方向性

- 高い取引継続率によるプラスの成長スパイラルを活かし、市場成長を着実に捉え、継続的・安定的に事業を拡大する
- マーケティングオートメーション領域でソリューション事業とのシナジーを発揮







LIFE TECHNOLOGY

## 今後の方向性

- 黒字化し収益創出フェーズに入ったウラーラが生み出すキャッシュを活用し、新規サービス開発・育成に注力
- プラットフォームの横展開と他社とのアライアンスによりサービスラインアップを拡充し、収益機会を拡大する



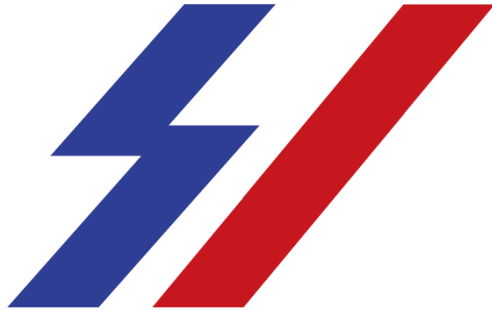
メンタルケアーズ

実名登録した医師に相談できる  
カウンセリングアプリ



ウラーラ

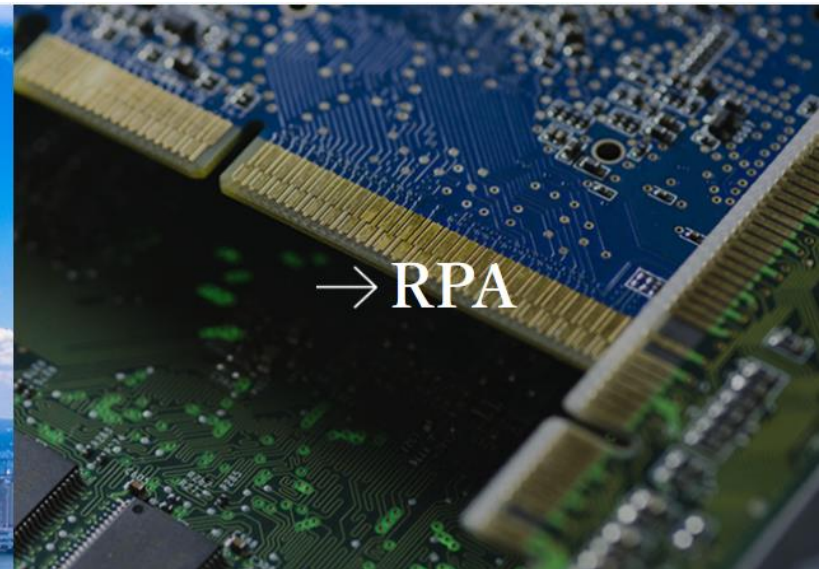
占い師と直接チャットで相談できる  
国内最大級のチャット占いアプリ



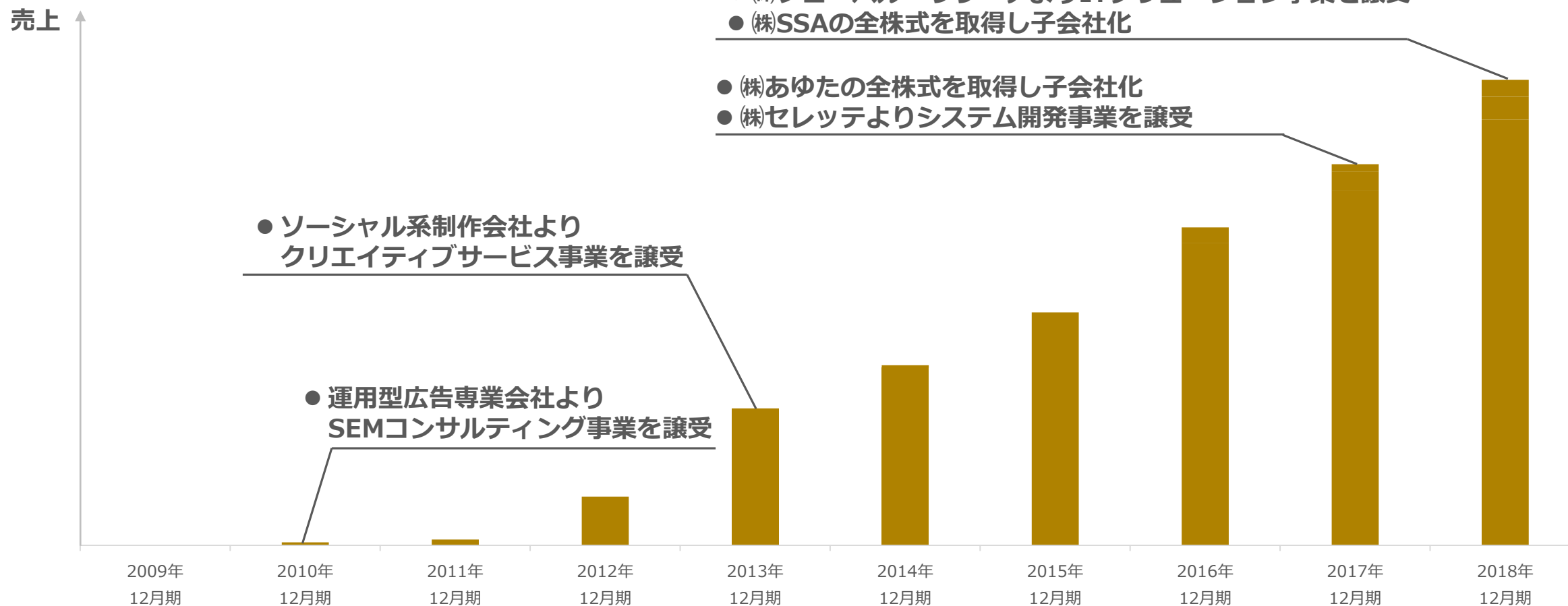
***Sharing Innovations***

## 今後の方向性

- IT人材需要を取り込み、クラウドインテグレーション等の急成長市場でプレゼンスを拡大
- マーケティングオートメーション領域でデジタルマーケティング事業とのシナジーを発揮



## 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



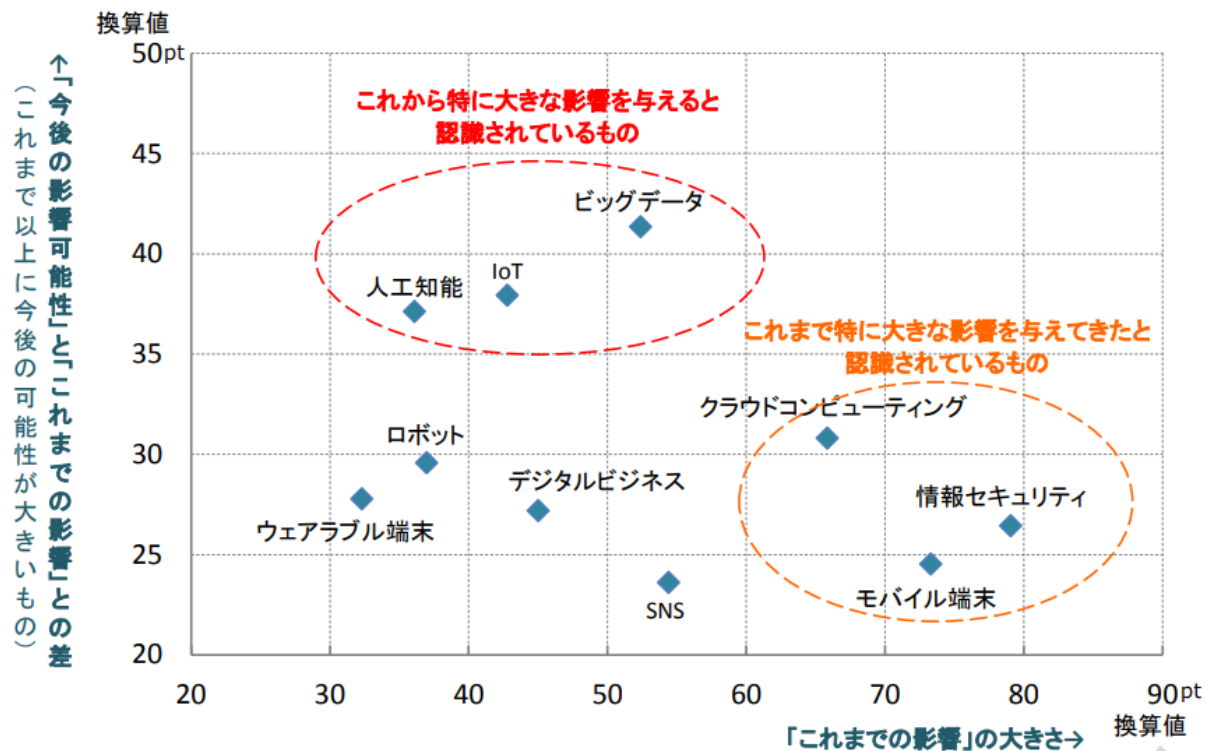
- (株)グローバル・リサーチよりITソリューション事業を譲受
- (株)SSAの全株式を取得し子会社化
- (株)あゆたの全株式を取得し子会社化
- (株)セレッテよりシステム開発事業を譲受

● 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

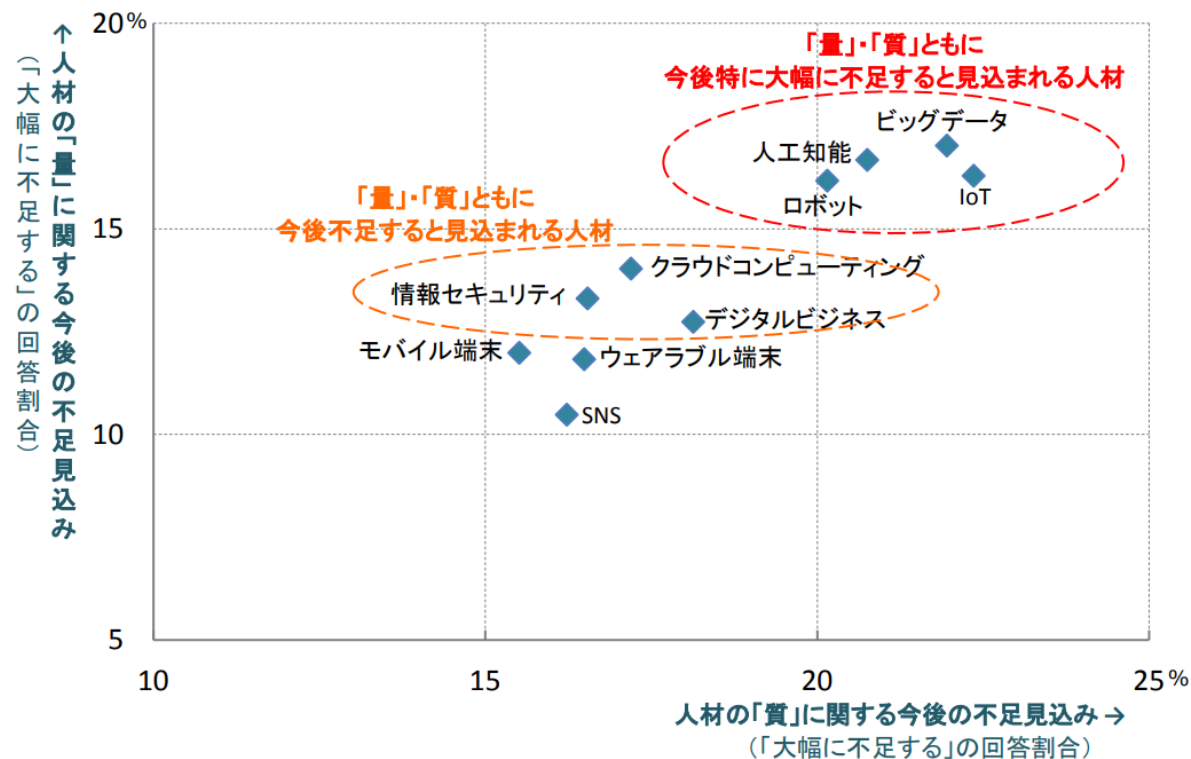
● 運用型広告専業会社より  
SEMコンサルティング事業を譲受

## 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ソリューション事業に係るM&Aを実施する予定

「すでに影響の大きい技術」と「今後大きな影響を与える技術」



今後不足する先端IT人材



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



MentalHealth  
Technologies

医療



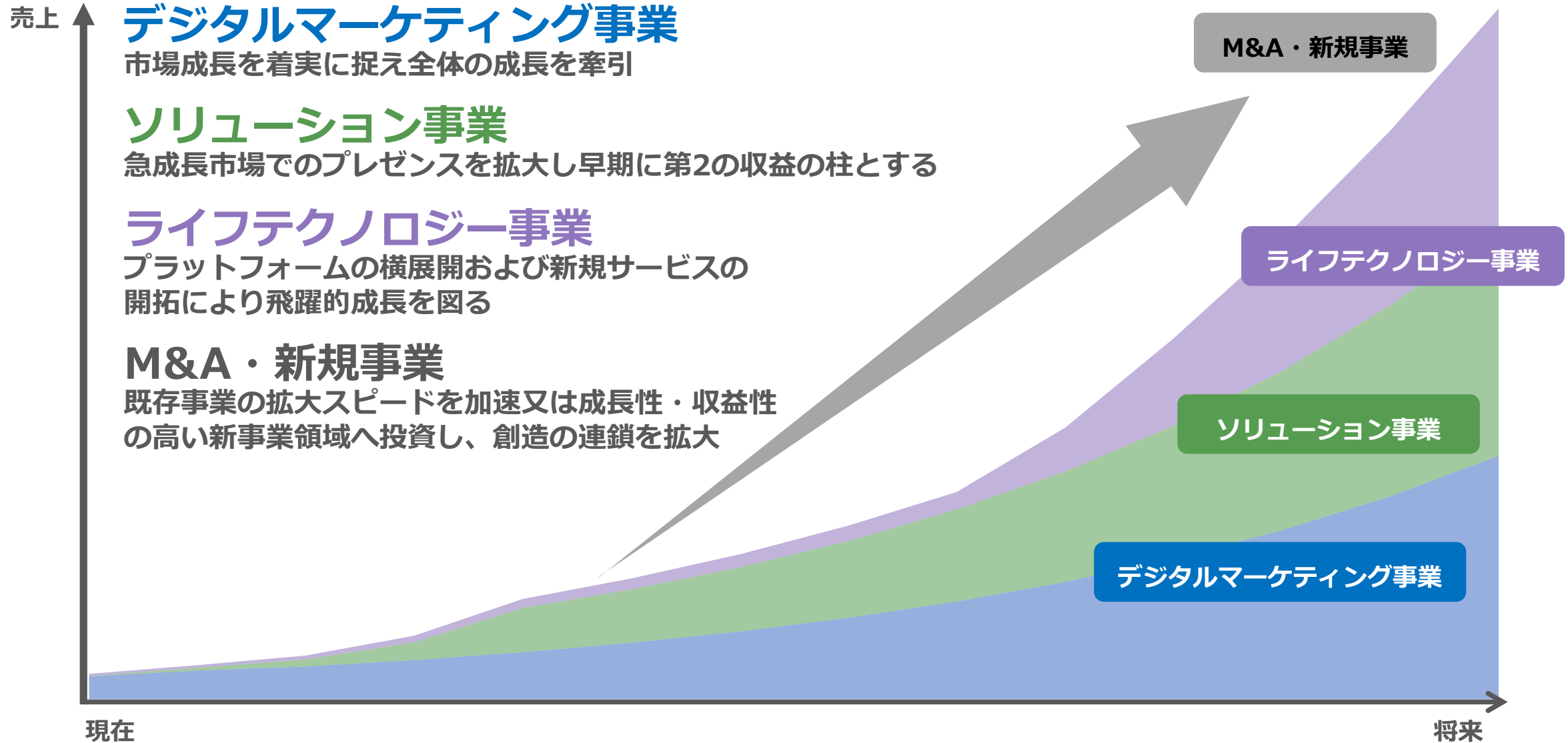
Maple  
Systems  
enjoy with us!

BtoBマッチング



WCS

コスプレ





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 -



# 5. 參考資料





# 会社概要

会社名	株式会社Orchestra Holdings（旧：株式会社デジタルアイデンティティ）			
所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南5階			
設立	2009年6月17日			
決算期	12月			
資本金	183百万円（2018年6月末時点）			
事業内容	グループ戦略の立案、実行および子会社経営管理			
従業員数	234名（連結・2018年6月末時点）			
経営陣	代表取締役社長CEO	中村 慶郎	代表取締役COO	佐藤 亨樹
	取締役	鈴木 謙司	取締役CFO	五代儀 直美
	社外取締役	若松 俊樹		

# 主要グループ会社の状況



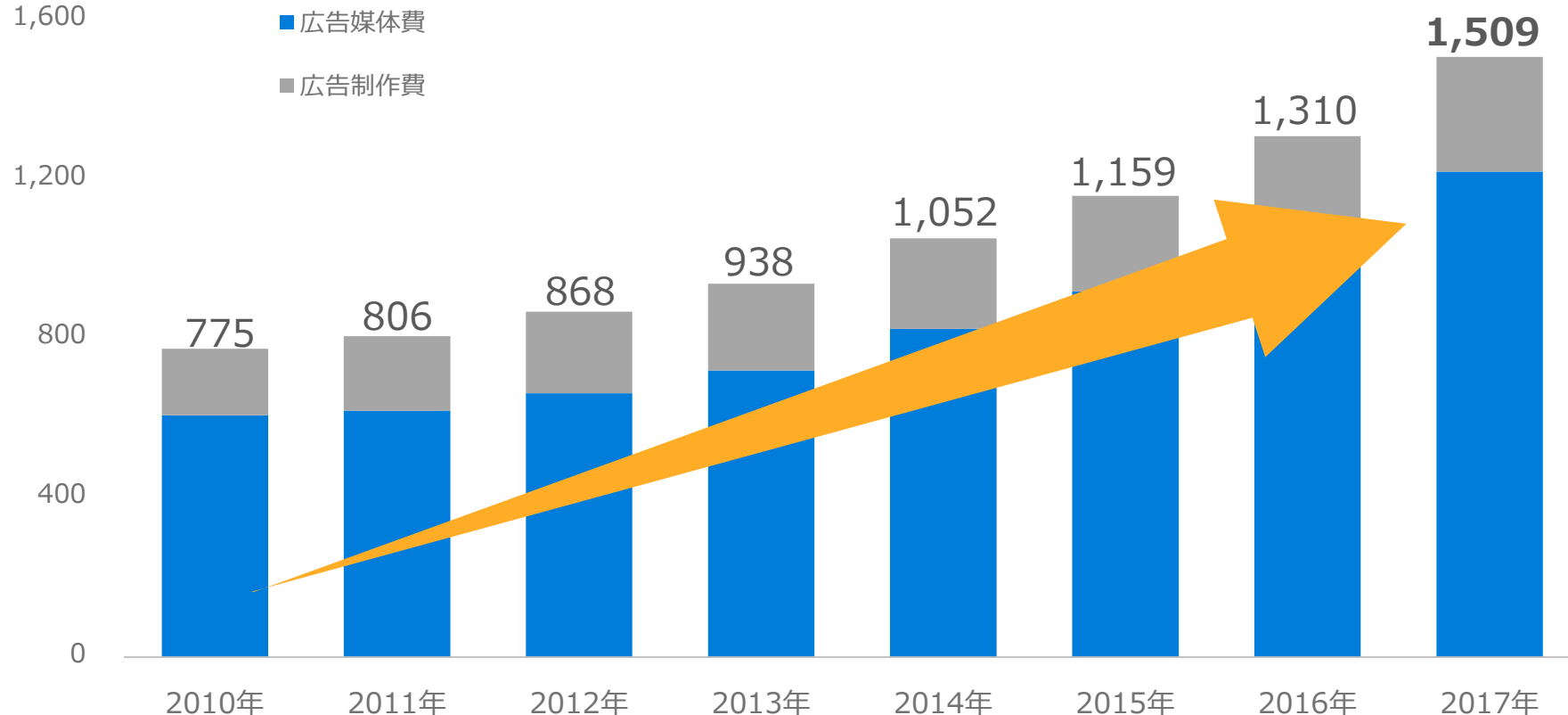
ORCHESTRA HOLDINGS

会社名	持分比率	セグメント区分	主要な事業内容	
株式会社 デジタルアイデンティティ	 Digital Identity	100.0%	デジタル マーケティング事業	◆デジタルマーケティング事業 ◆インターネット広告代理事業 ◆ウェブサイトの企画・制作事業
株式会社 ライフテクノロジー	 LIFE TECHNOLOGY	100.0%	ライフ テクノロジー事業	◆プラットフォーム事業 ◆アプリ開発・運用事業 主なサービス ・チャット占いアプリ「ウラーラ」 ・カウンセリングアプリ「メンタルケアーズ」
株式会社 Sharing Innovations	 Sharing Innovations	100.0%	ソリューション事業	◆Webシステム/スマホ開発事業 ◆クラウドインテグレーション事業 ◆RPA事業
株式会社 Orchestra Investment	 ORCHESTRA HOLDINGS Orchestra Investment	100.0%	—	◆ベンチャーキャピタル事業 ◆投資事業

# 市場データ

## インターネット広告市場は前年比15.2%増 1.5兆円を超える急成長市場

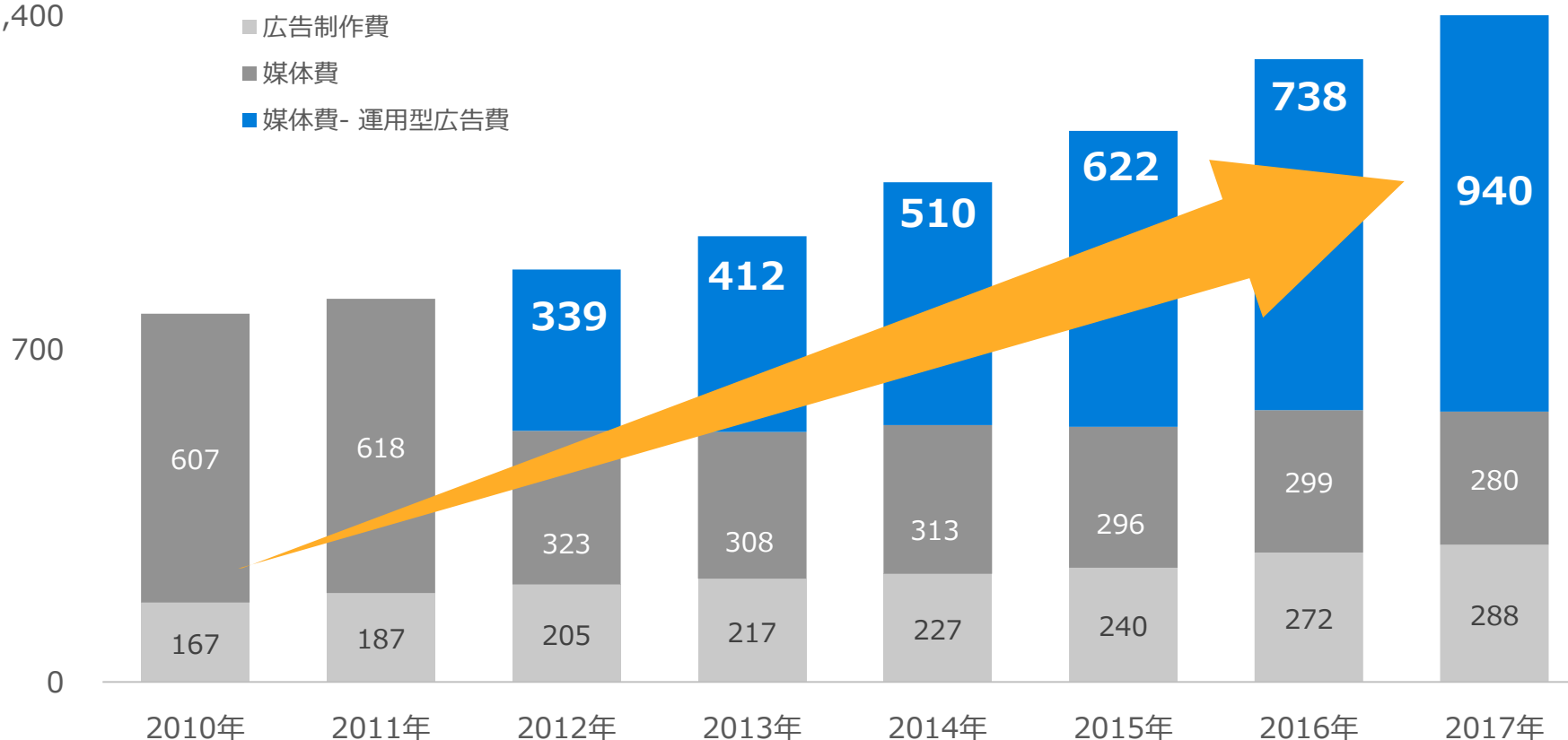
(単位：十億円)  
1,600



当社が注力する運用型広告市場は前年比27.3%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)

1,400



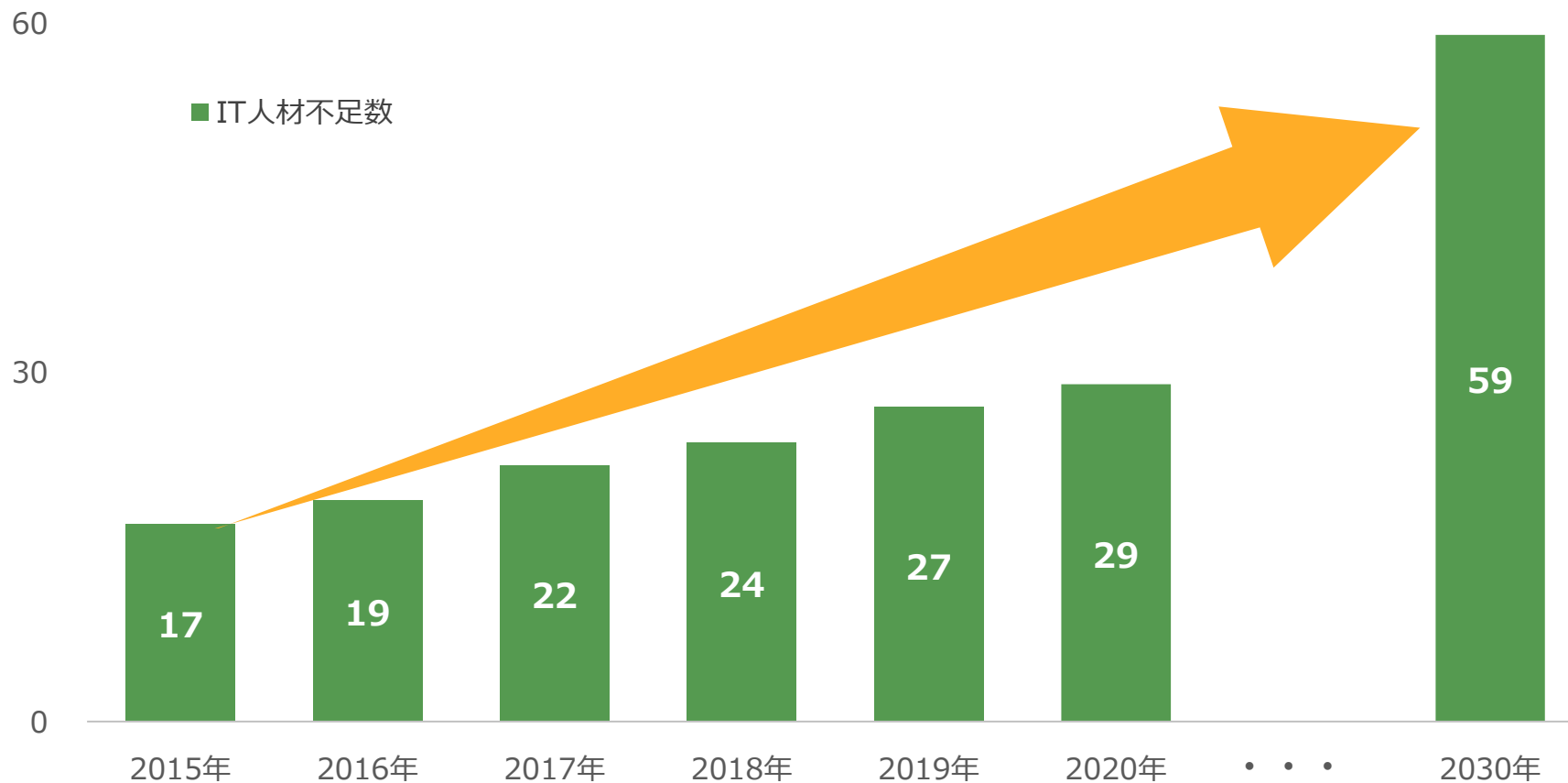
※2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示

出所:電通「2017年日本の広告費」



## 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 21年度には3.5兆円に拡大するとの予測

(単位：億円)

40,000

■ プライベートクラウド (デディケイテッド/オンプレミス/コミュニティ)

■ パブリッククラウド (SaaS/FaaS/IaaS/PaaS)

30,000

20,000

10,000

0

14,003

35,713

2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

2021年

## 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。