



ORCHESTRA HOLDINGS

株式会社Orchestra Holdings

2020年12月期第2四半期
決算補足説明資料

証券コード：6533

- 1** 2020年12月期 第2四半期概況
- 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2四半期概況

- ◆売上高・売上総利益は2Q累計・四半期で過去最高値を更新、高成長を維持
- ◆新型コロナによる2Q利益への概算影響額 ▲1億円、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

(単位：百万円)

	2019年 第2四半期累計	2020年 第2四半期累計	(増減率)	2019年 第2四半期	2020年 第2四半期	(増減率)
売上高	4,415	5,551	25.7%	2,066	2,690	30.2%
売上総利益	894	1,143	27.9%	412	547	32.8%
販売管理費	674	842	25.0%	348	468	34.5%
営業利益	220	301	36.8%	63	78	23.3%
EBITDA	263	353	33.9%	86	105	21.0%
EBITDAマージン	6.0%	6.4%	0.4%	4.2%	3.9%	△0.3%
経常利益	226	299	32.2%	63	77	22.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	113	178	57.6%	4	42	881.5%

2020年12月期第2四半期 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
デジタルトランスフォーメーション事業は過去最高売上

(単位：百万円)

セグメント区分	2019年 第2四半期累計	2020年 第2四半期累計	(増減率)	2019年 第2四半期	2020年 第2四半期	(増減率)
デジタルトランスフォーメーション事業						
売上高	1,106	1,612	45.7%	584	831	42.3%
セグメント利益	166	197	18.6%	71	87	22.7%
デジタルマーケティング事業						
売上高	3,166	3,720	17.5%	1,399	1,743	24.6%
セグメント利益	427	559	30.9%	187	241	28.6%
その他事業						
売上高	176	223	26.9%	88	118	33.8%
セグメント利益	7	13	76.4%	3	4	8.9%

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、2Q過去最高益を更新

コロナによる2Q利益への概算影響額▲1億円がありながらも、既存・新規顧客からの受注が堅調に推移し、2Q過去最高売上・利益を更新

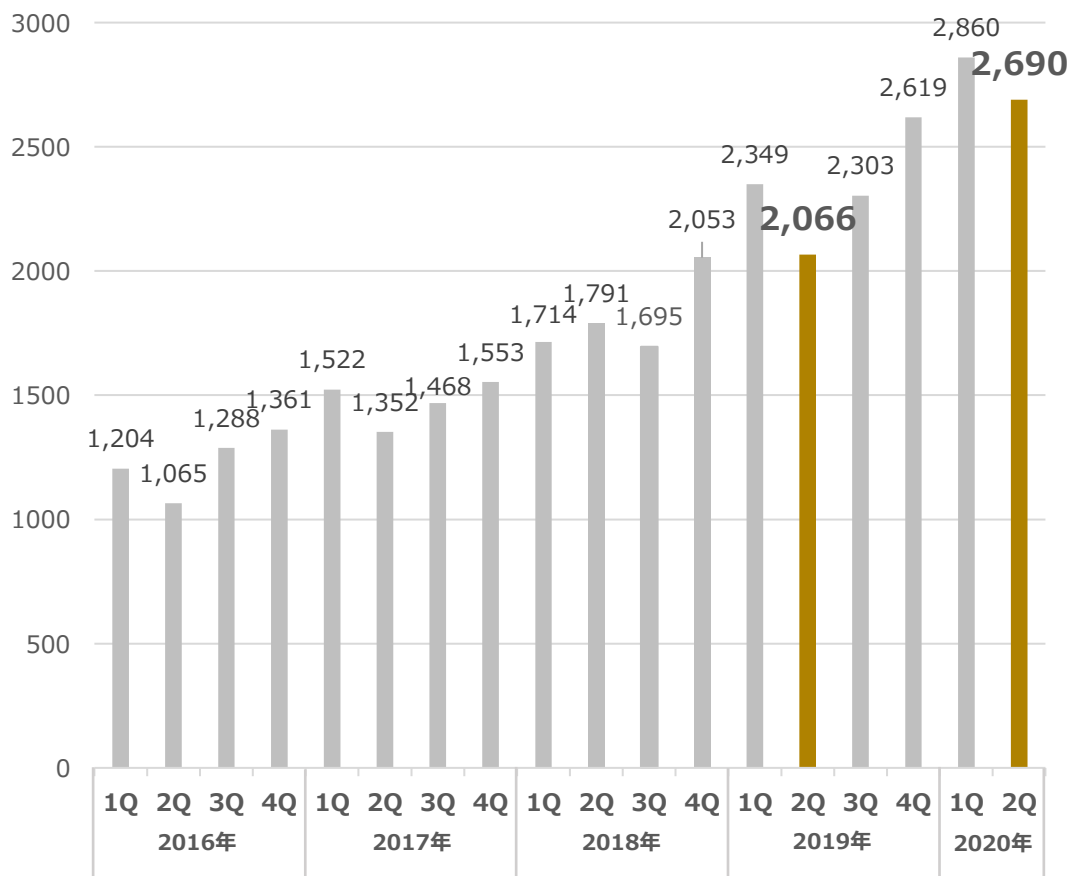
新規事業のタレントマネジメントシステム、M&Aプラットフォーム事業の先行赤字をチャット占いアプリ「ウララ」の利益でカバー。その他事業全体での黒字を確保。

*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 30.2%増
2Q過去最高売上を更新

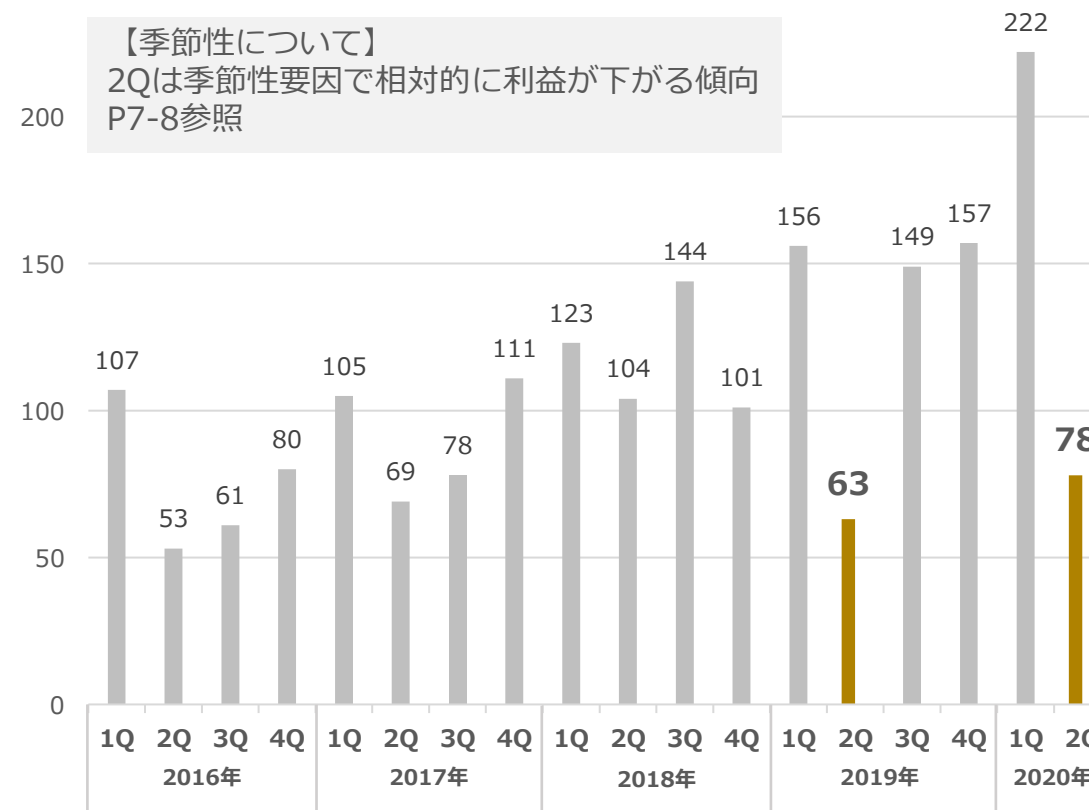
(単位：百万円)



営業利益

YoY 23.3%増
コロナによる利益減、人材投資等による販管費増あるも堅調に成長

(単位：百万円)

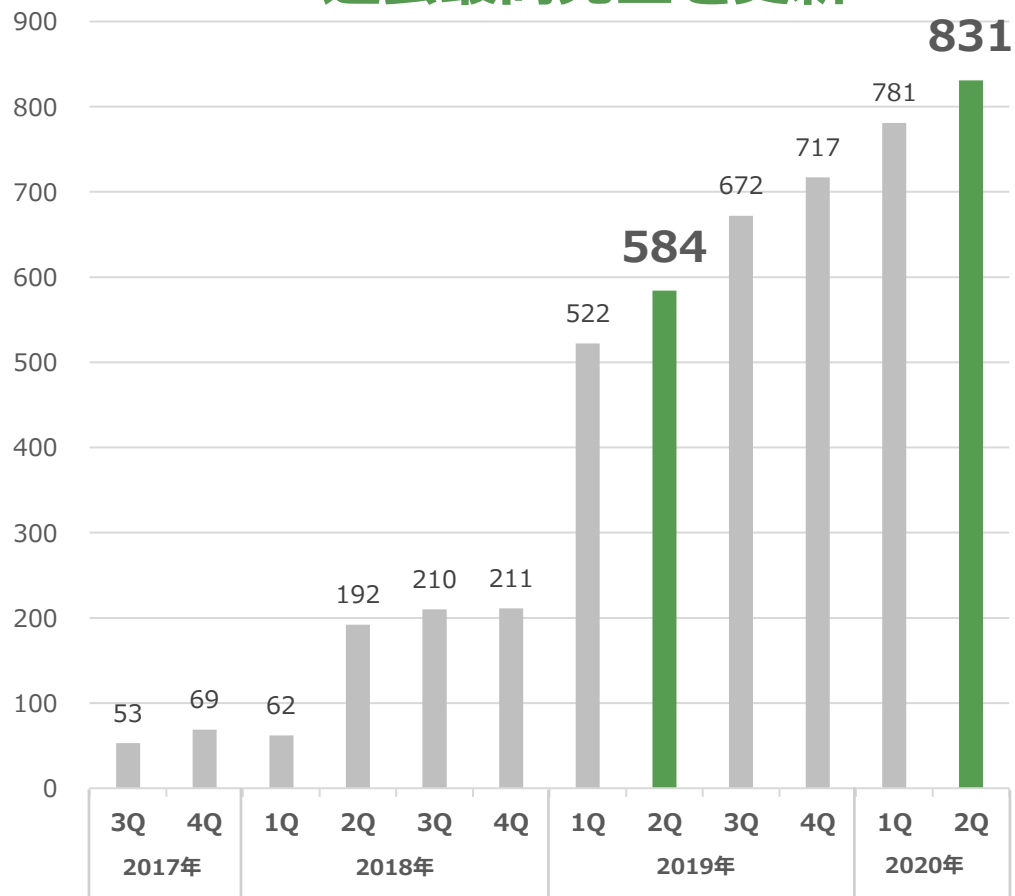


【季節性について】
2Qは季節性要因で相対的に利益が下がる傾向
P7-8参照

売上高

YonY 42.3%増
過去最高売上を更新

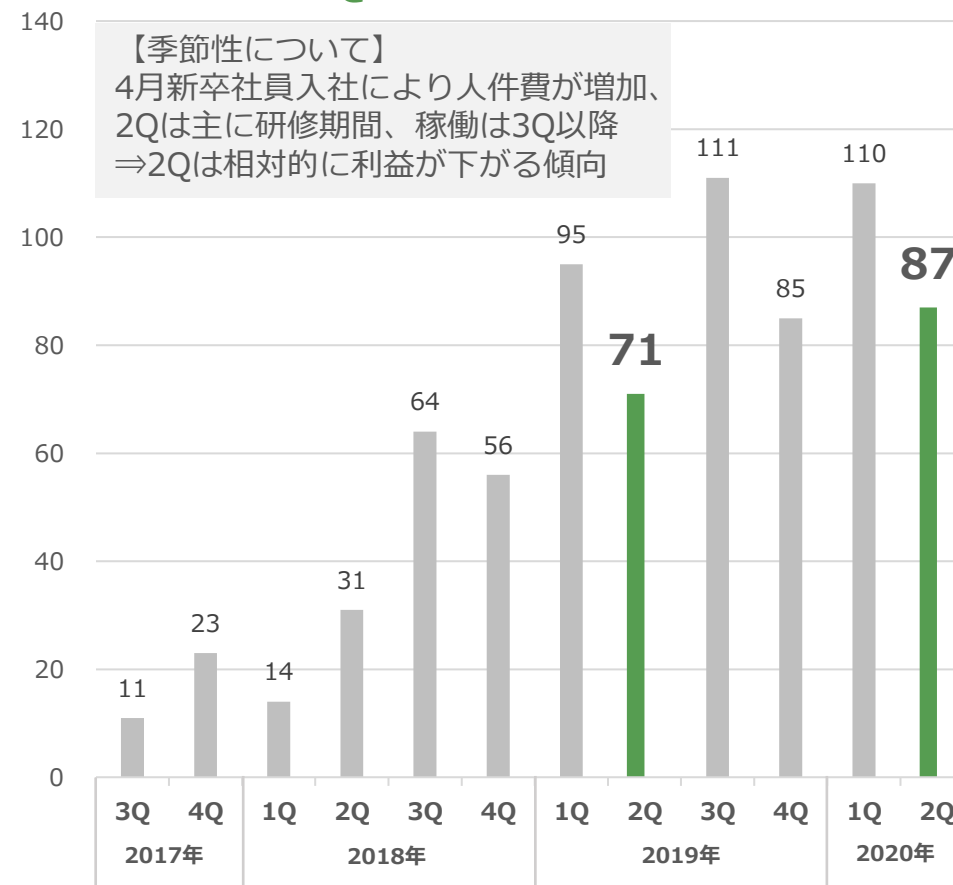
(単位：百万円)



営業利益

YonY 22.7%増
2Q過去最高益を更新

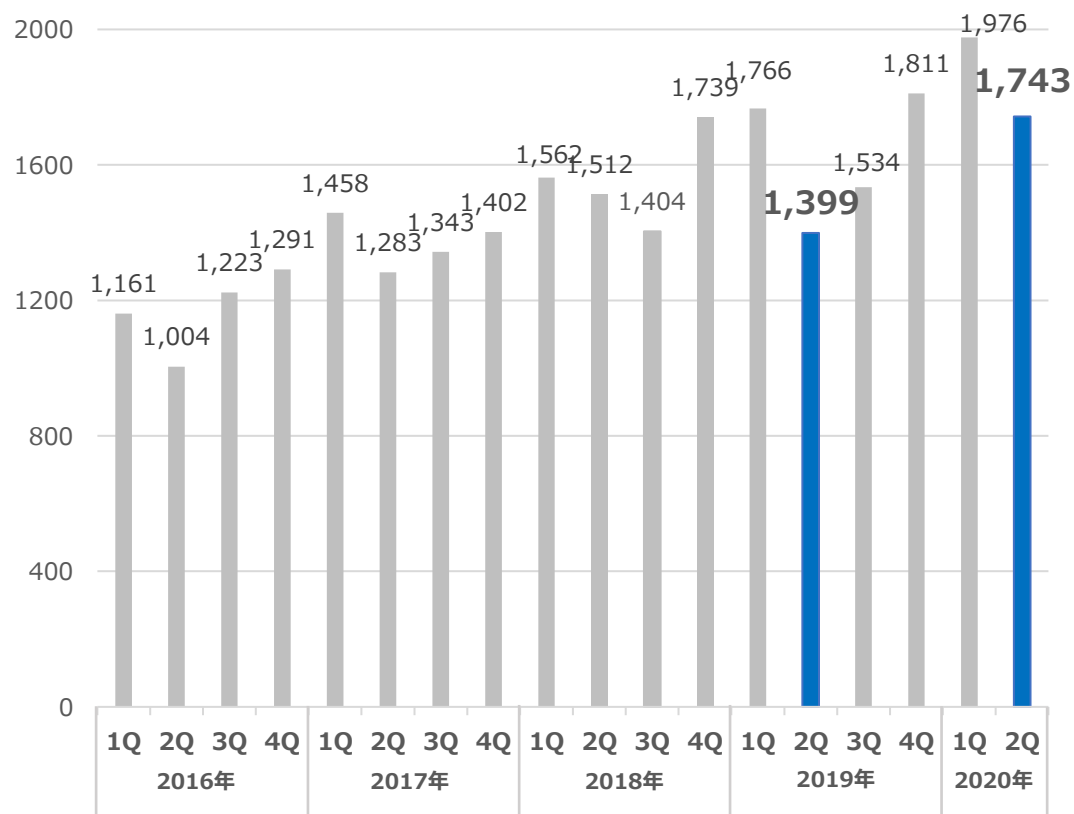
(単位：百万円)



売上高

YonY 24.6%増
2Q過去最高売上を更新

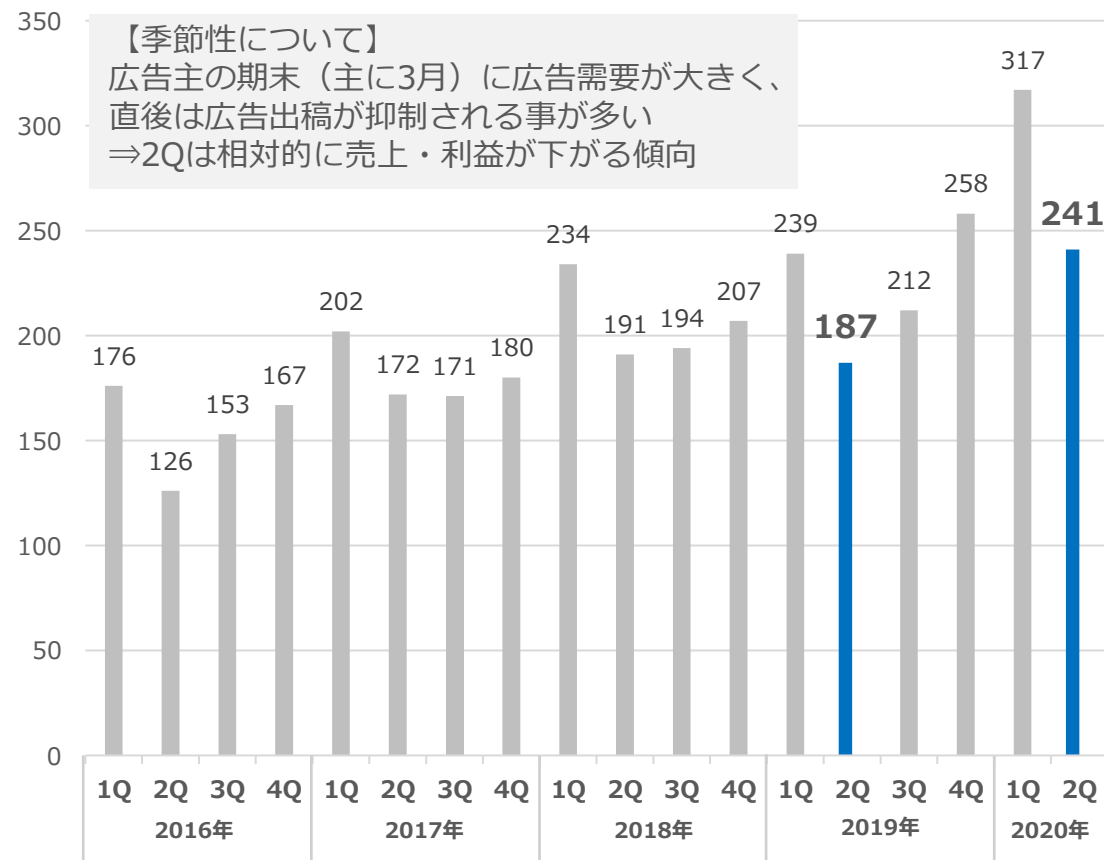
(単位：百万円)



営業利益

YonY 28.6%増
2Q過去最高益を更新

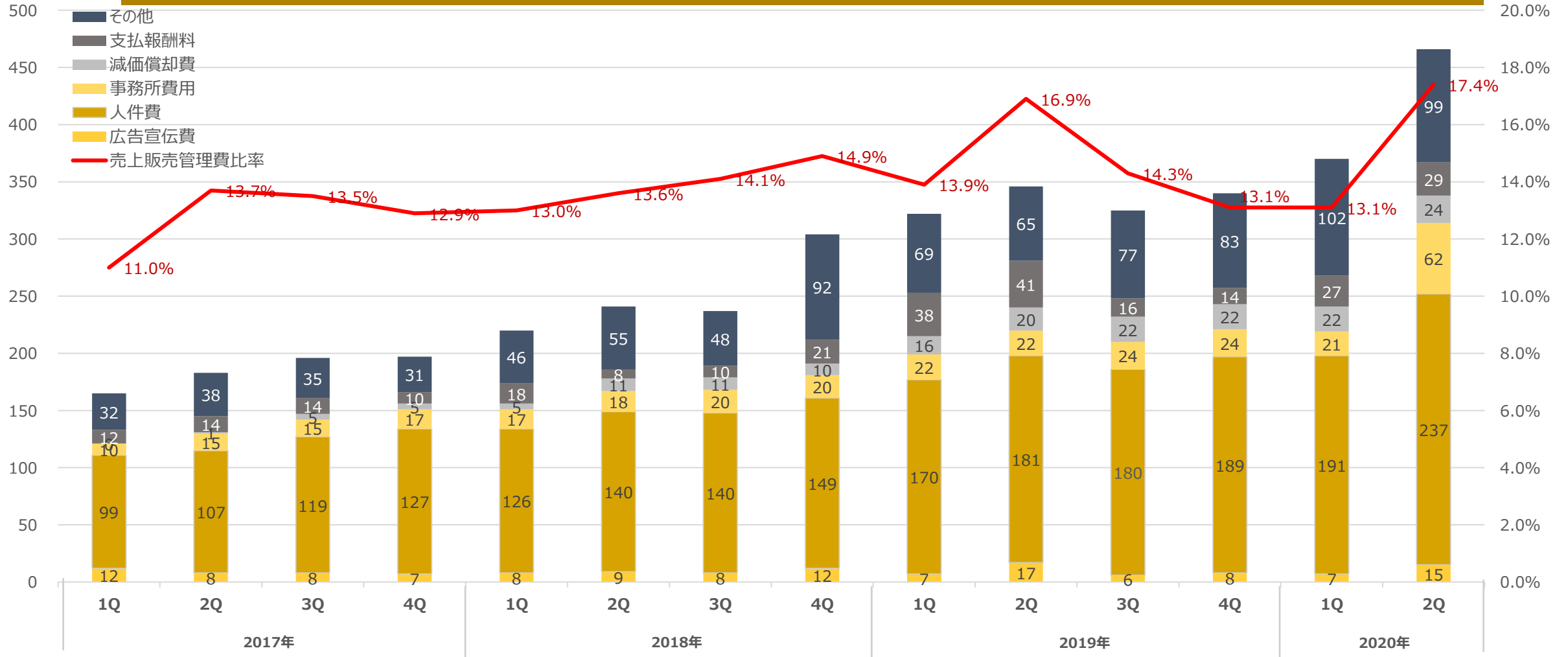
(単位：百万円)



2020年12月期第2四半期 販売管理費推移

DX事業人材投資、オフィス増床、一過性M&A費用により販管費が増加

(単位：百万円)

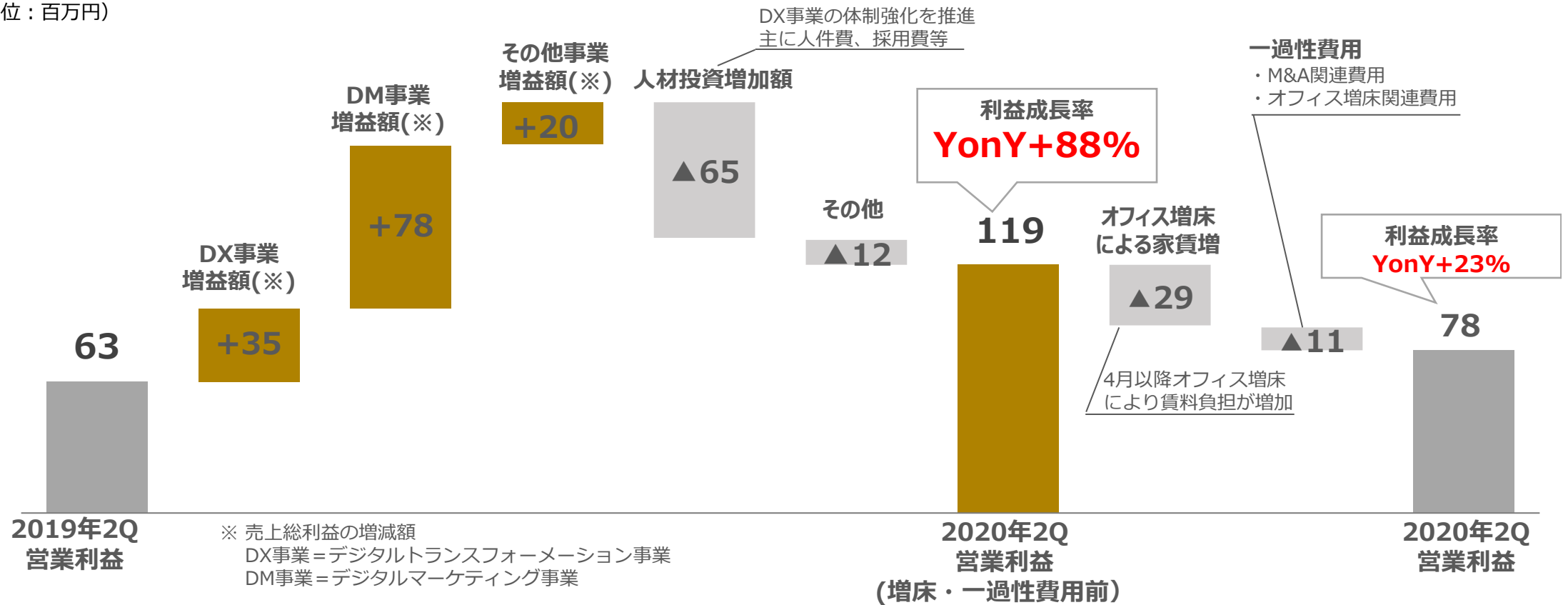


* 四半期会計期間毎の数値を記載しております

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

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37.4%、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2四半期末	増減額
流動資産	2,527	2,654	127
固定資産	1,235	1,289	54
有形固定資産	21	83	62
無形固定資産	701	654	△46
投資その他の資産	512	551	38
資産合計	3,762	3,944	182
流動負債	1,915	1,905	△9
固定負債	498	566	68
負債合計	2,413	2,471	58
純資産合計	1,349	1,472	123
負債・純資産合計	3,762	3,944	182

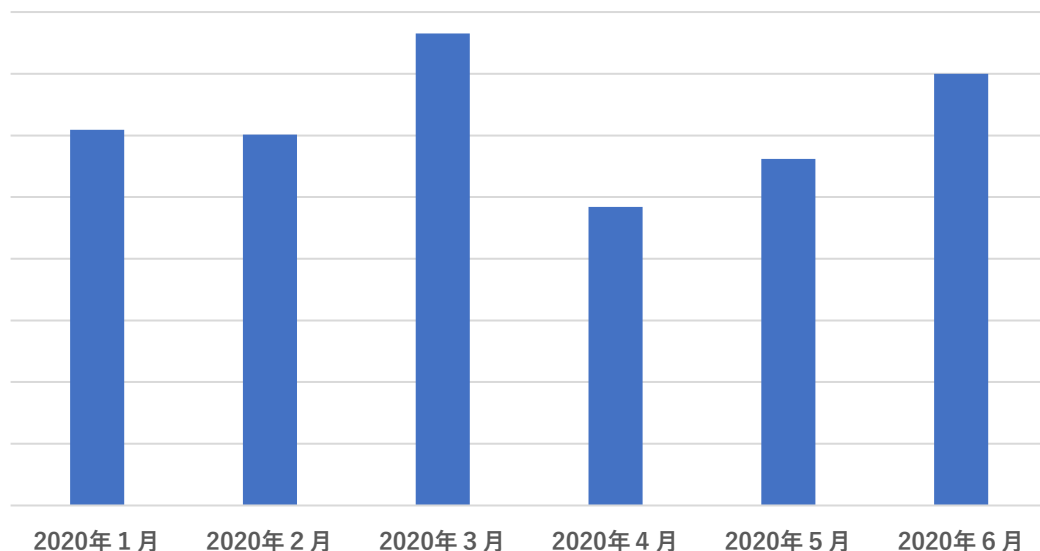
デジタルトランスフォーメーション事業

コロナによる業績への影響軽微

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

デジタルマーケティング事業

月次売上高推移



コロナによる2Q利益への概算影響額▲1億円

4月の緊急事態宣言により、一部広告主にて広告出稿の抑制が発生

5月後半の緊急事態宣言解除により、経済活動が徐々に再開

広告需要は5月に底打ちし、6月以降売上は回復傾向

クラウドインテグレーション事業（CI事業）の拡大に引き続き注力

- ◆ 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

- ◆ 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事業開発体制を更に強化、2Qに30名 → **64名**体制に拡充

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

積極的な採用活動とM&Aによる体制拡充

- ◆ 2019年度末比**+80名**、DX事業の人員数が**250名超**に

新型コロナによる影響

顧客の業種が幅広く、提供するプロダクトソリューションも多様なため、
リスクが分散、現時点で業績への大幅な影響はなし

一部広告主の出稿抑制による、2Q利益への概算影響額▲1億円が発生するも、
既存・新規顧客からの受注堅調により、2Q過去最高売上・利益を更新

出稿抑制のあった広告主についても、6月以降受注は回復基調

注力領域

- ◆ DX事業との連携強化
マーケティングオートメーション領域の案件獲得が増加
- ◆ 主力サービスの運用型広告の品質向上に引き続き注力
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）」を三期連続で取得
専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用が評価

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

- ◆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売上が再び成長軌道に

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

M & Aプラットフォーム事業を開始

先行投資フェーズ

- ◆ M&AプラットフォームConcerto（コンチェルト）を昨年8月にリリース
金融サービスとテクノロジーの融合で、M&Aニーズマッチングの最大化・最適化を追求

出資先のBranding Engineerが東証マザーズに上場

保有株の売却については今後検討

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

2020年7月上場！



WealthPark

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

コロナの影響を受けながら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2四半期累計		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	5,551	49.1%	9,339	11,300	1,960	21.0%
営業利益	301	50.2%	527	600	72	13.7%
経常利益	299	49.9%	534	600	65	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	48.3%	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700百万円（+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

セグメント区分	主な事業内容	事業運営会社
デジタルトランス フォーメーション事業	最先端のテクノロジーを活用したソリューションを提供、企業のデジタル変革（DX）を支援 ◆クラウドインテグレーション ◆Webシステム・スマホアプリ開発	
デジタルマーケティング事業	デジタルマーケティング施策に関するトータルソリューションを提供 ◆MA/CRM支援 ◆運用型広告サービス ◆SEOコンサルティング ◆クリエイティブサービス	
その他事業	◆チャット相談アプリ開発・運用 ◆タレントマネジメントシステム ◆M&Aプラットフォーム ◆CVC投資	    <p>ORCHESTRA HOLDINGS Orchestra Investment</p>

事業間のシナジーを創出することで、各事業の成長を更に加速

デジタルトランス フォーメーション事業

- ◆クラウドインテグレーション
- ◆WEBシステム・スマホアプリ開発

マーケティング戦略立案から
MA/CRM実装を一気通貫で対応

最先端テクノロジーの活用

デジタルマーケティング 事業

- ◆MA/CRM支援
- ◆運用型広告サービス
- ◆SEOコンサルティング
- ◆クリエイティブサービス

デジタルマーケティング事業で培った
マーケティングノウハウの活用

その他事業

- ◆チャット相談アプリ開発・運用
- ◆タレントマネジメントシステム
- ◆M&Aプラットフォーム
- ◆CVC投資

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

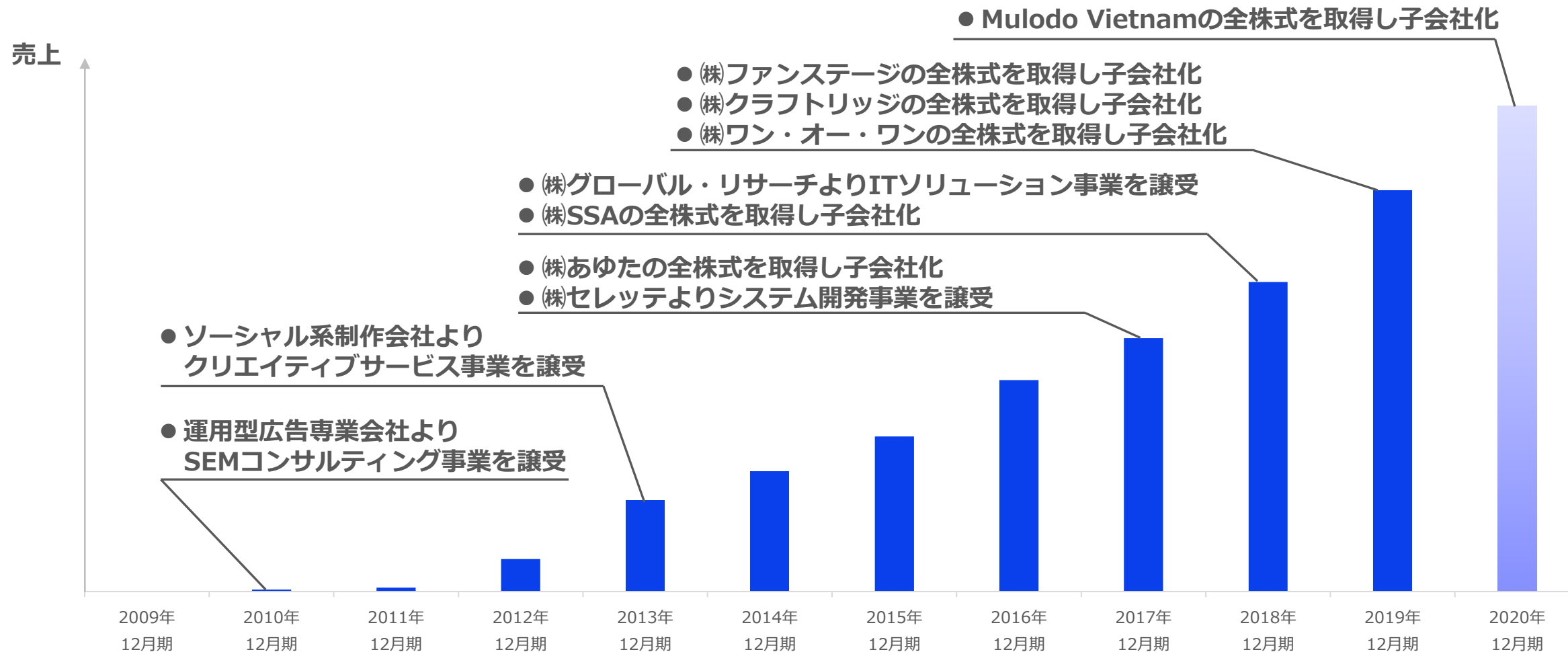
※2 出所:IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2019年～2024年」

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

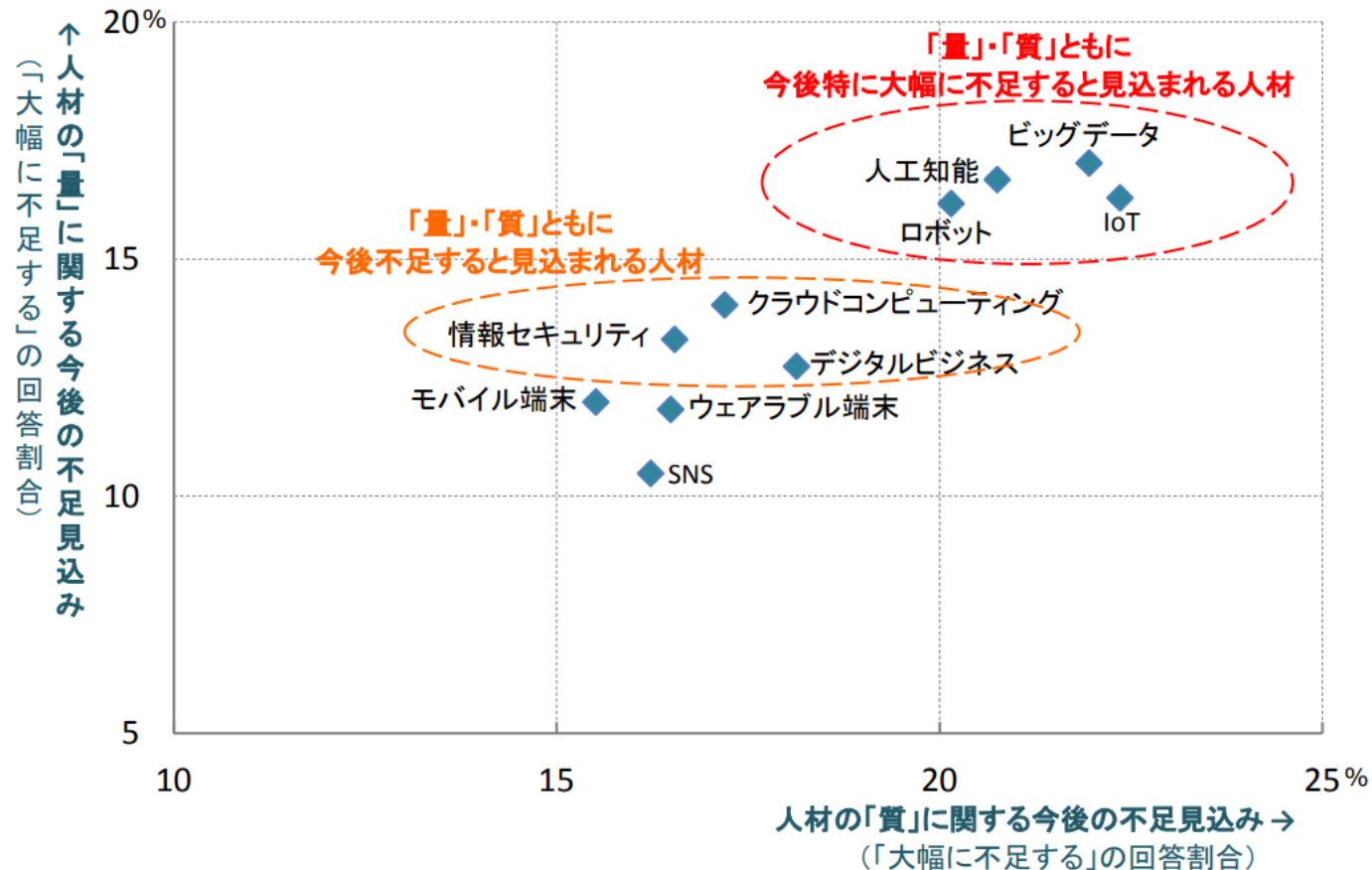
※3 出所:電通「2019年日本の広告費」

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

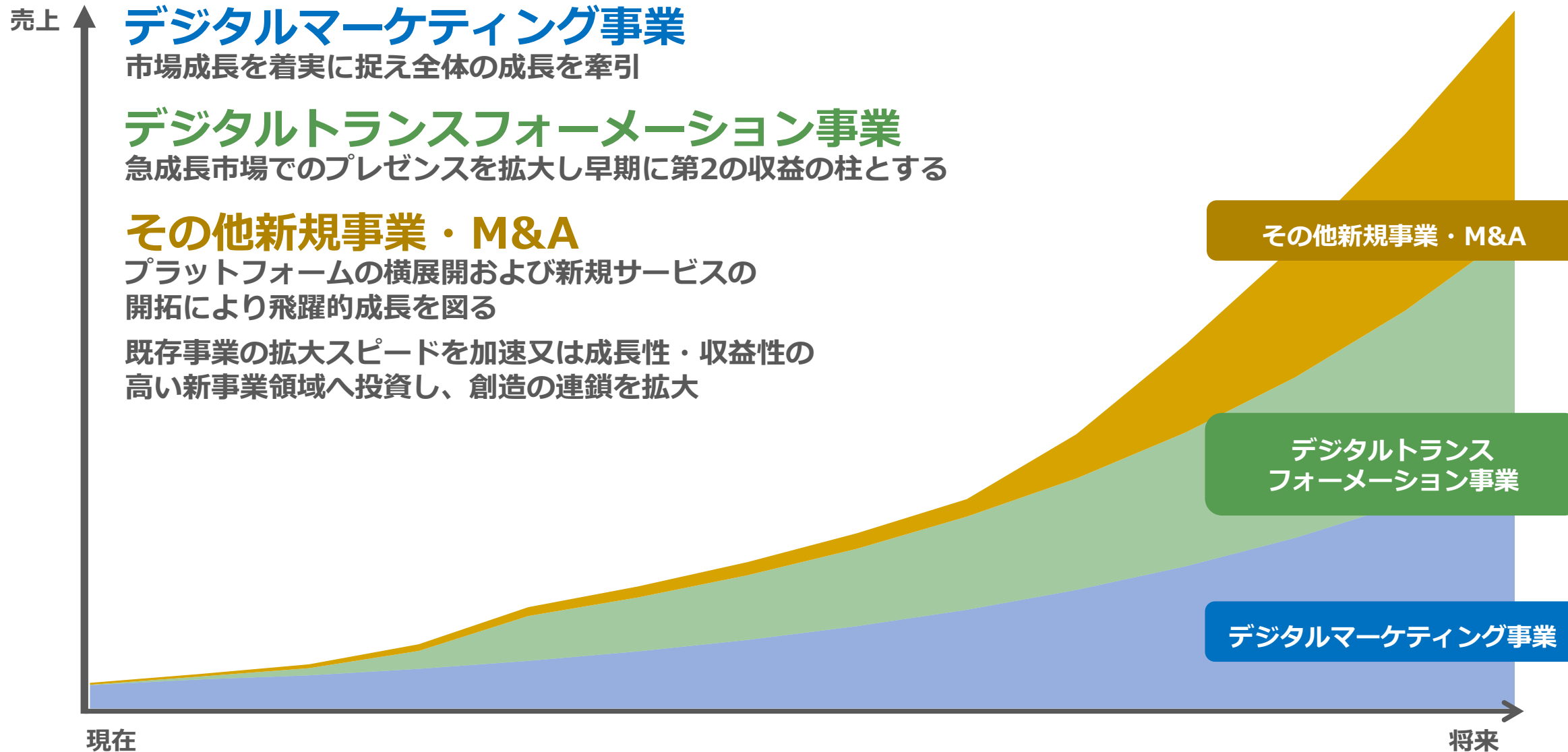


技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心に デジタルトランスフォーメーション事業に係るM&Aを実施する予定

今後不足する先端IT人材

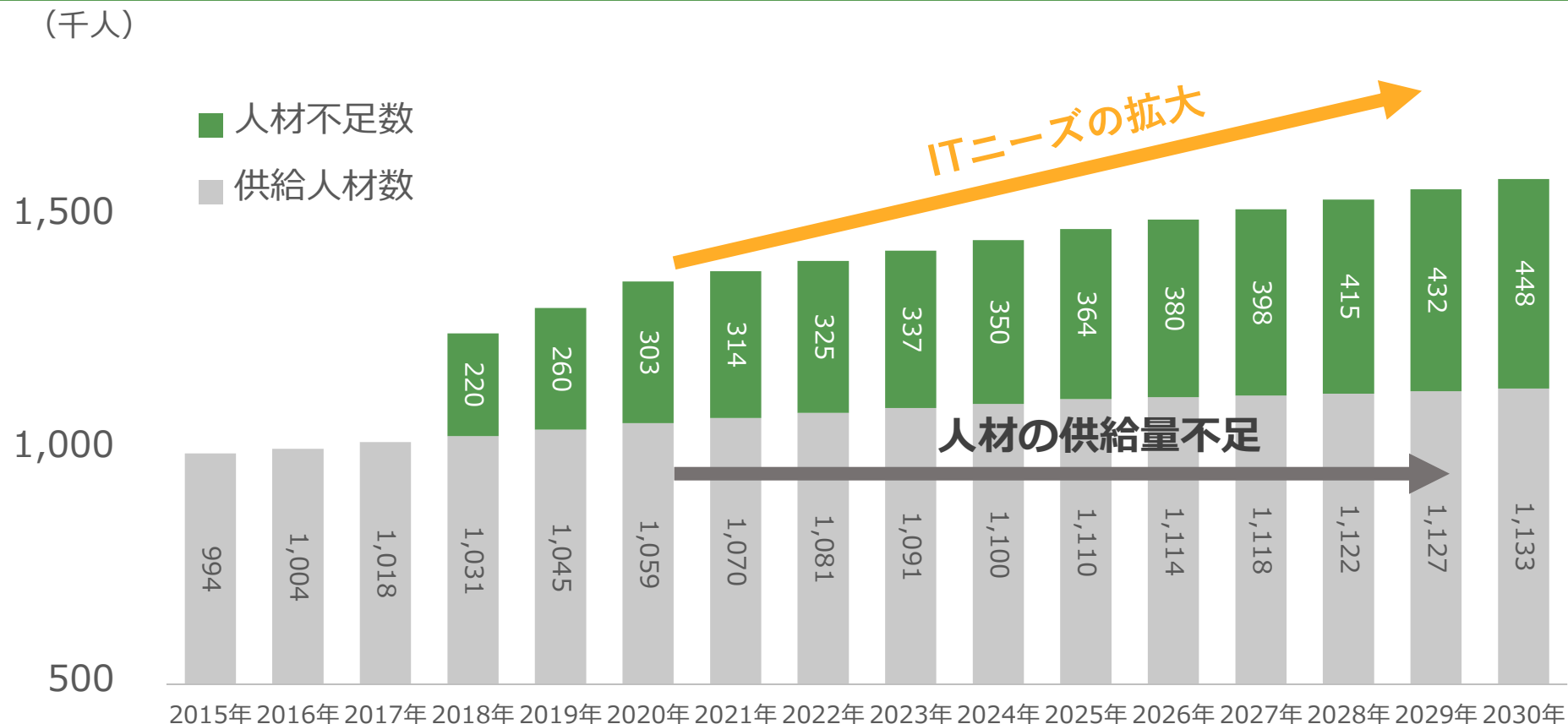


出所: 経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」



4. Appendix

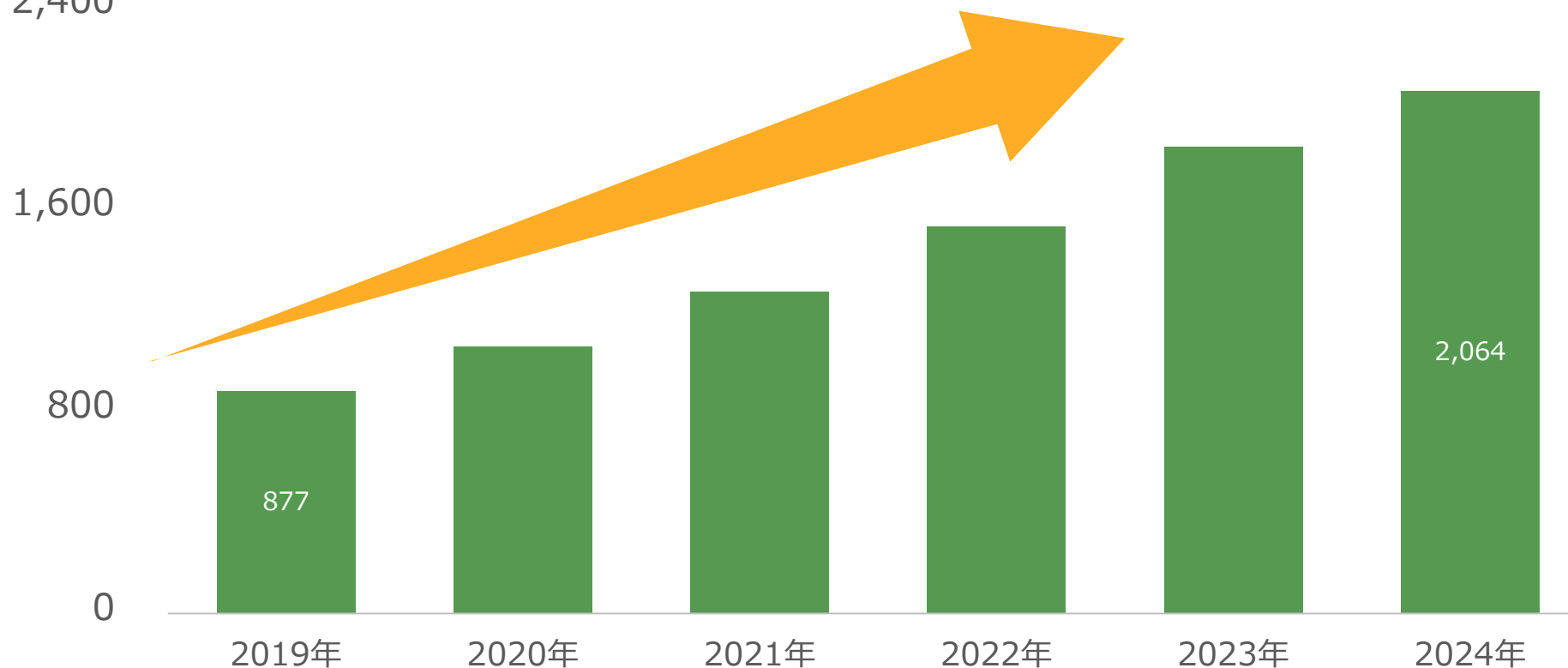
2030年のIT人材の不足数は約45万人と推計 IT人材の需要は今後ますます拡大する見込み



出所：経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」

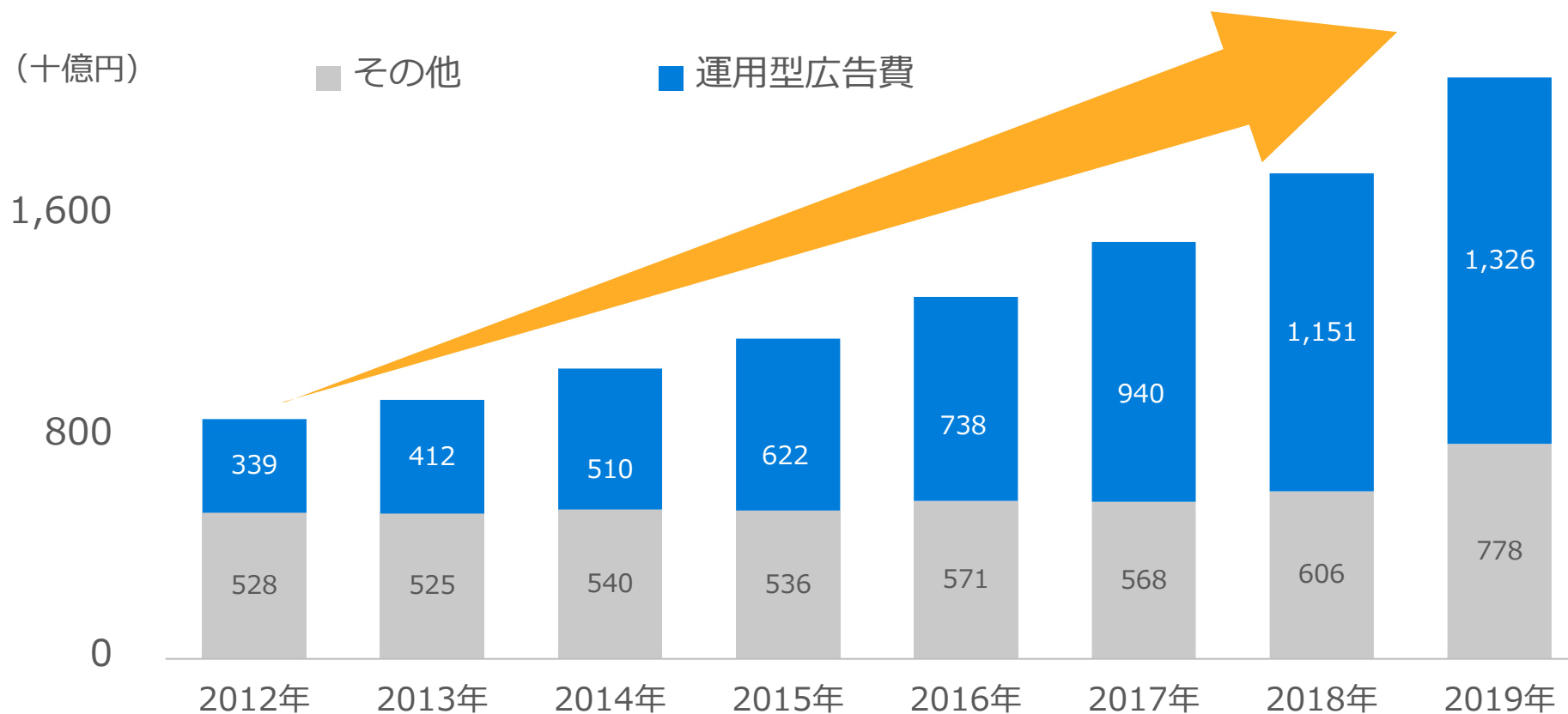
2019年～2024年までの年間平均成長率18.7%で推移
2024年の市場規模は2019年比2.4倍の2兆644億円と予測

(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。