



ORCHESTRA HOLDINGS

2021年12月期第3四半期 決算説明資料

01 決算概況：2021年12月期第3四半期

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3四半期

2021年12月期第3四半期 連結業績



売上高は過去最高値、利益も3Q累計・四半期で過去最高値を更新

大幅増益による新株予約権の業績条件達成見込みにより、株式報酬費用※ 1.27億円を3Qに計上

株式報酬費用※計上前の3Q累計営業利益は**1,034百万円 (YoY+121.9%)**

※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一過性費用。詳細はp.11に記載。

	2021年			前年			
	(単位：百万円)	第3四半期累計	第3四半期累計	(増減率)	第3四半期	第3四半期	(増減率)
売上高		11,887	8,494	39.9%	4,309	2,942	46.5%
売上総利益		2,749	1,757	56.4%	955	613	55.6%
販売管理費		1,843	1,291	42.7%	730	449	62.6%
営業利益		906	466	94.5%	224	164	36.5%
EBITDA		1,119	549	103.7%	384	192	100.0%
EBITDAマージン		9.4%	6.5%	2.9pt	8.9%	6.5%	2.4pt
経常利益		918	462	98.8%	226	162	39.3%
親会社株主に帰属する当期純利益		519	277	87.1%	82	98	△16.4%

主に、株式報酬費用1.27億円が損金不算入となる事による影響

参考：株式報酬費用の影響を除いた利益

営業利益		1,034	466	121.9%	352	164	114.0%
経常利益		1,046	462	126.4%	354	162	117.8%
親会社株主に帰属する当期純利益		647	277	133.1%	210	98	112.8%

2021年12月期第3四半期 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、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3四半期累計	前年 第3四半期累計	(増減率)	2021年 第3四半期	前年 第3四半期	(増減率)
デジタルトランスフォーメーション(DX)事業						
売上高	3,017	2,452	23.0%	1,075	839	28.0%
セグメント利益	330	199	65.8%	107	87	22.8%
デジタルマーケティング事業						
売上高	8,438	5,692	48.2%	3,089	1,972	56.6%
セグメント利益	1,257	742	69.3%	436	245	77.8%
その他事業						
売上高	485	361	34.0%	167	138	21.4%
セグメント利益	20	△ 9	-	△ 2	△ 7	-

営業・開発体制を強化しつつも、過去最高売上・3Q過去最高益を更新。

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「ウラーラ」の利益でカバー。

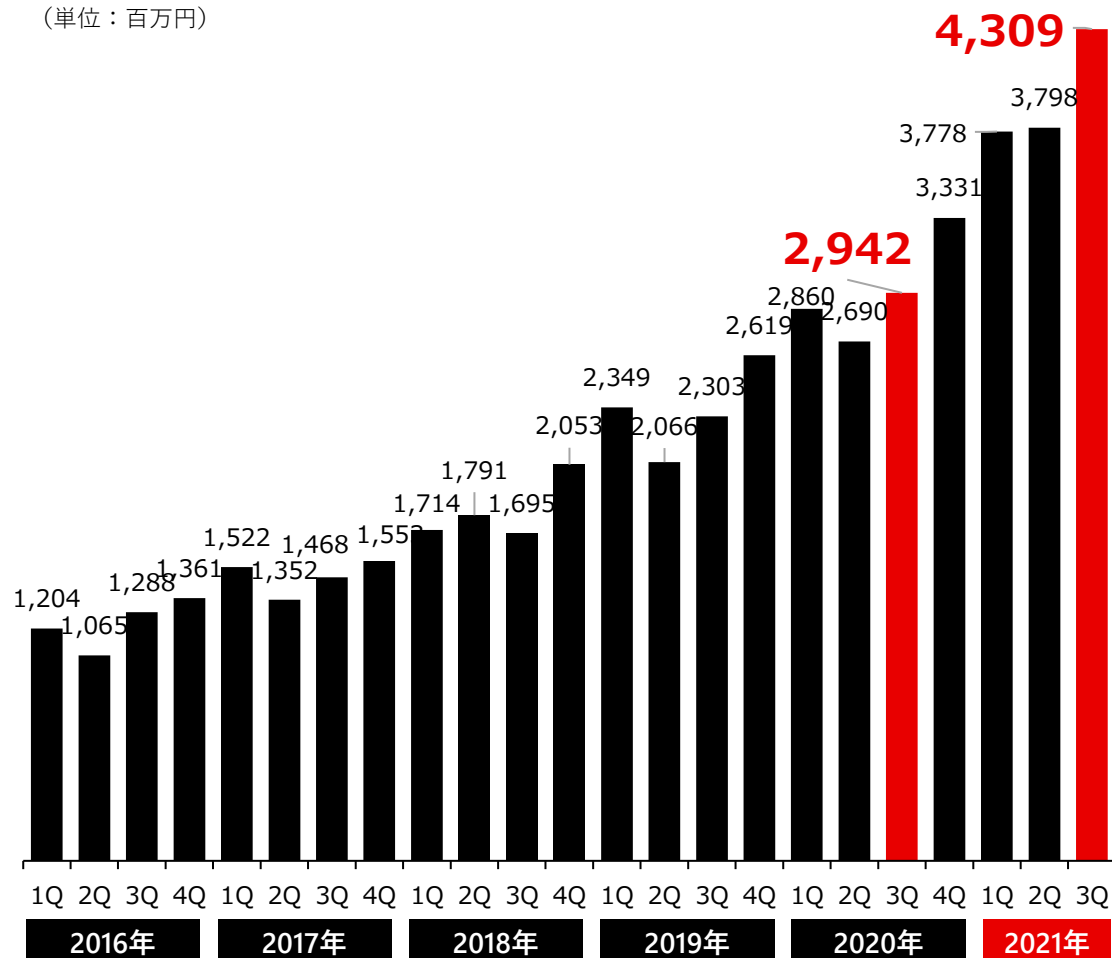
※当年度より、各セグメントの業績をより適切に把握するため、従来各セグメントに対応させていなかった全社費用の一部を、合理的な基準に基づき各セグメントに配賦
 前年3Qのセグメント利益も、同様の基準で集計した数値に変更
 ※各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含む

四半期連結業績

売上高

YonY 46.5%増
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

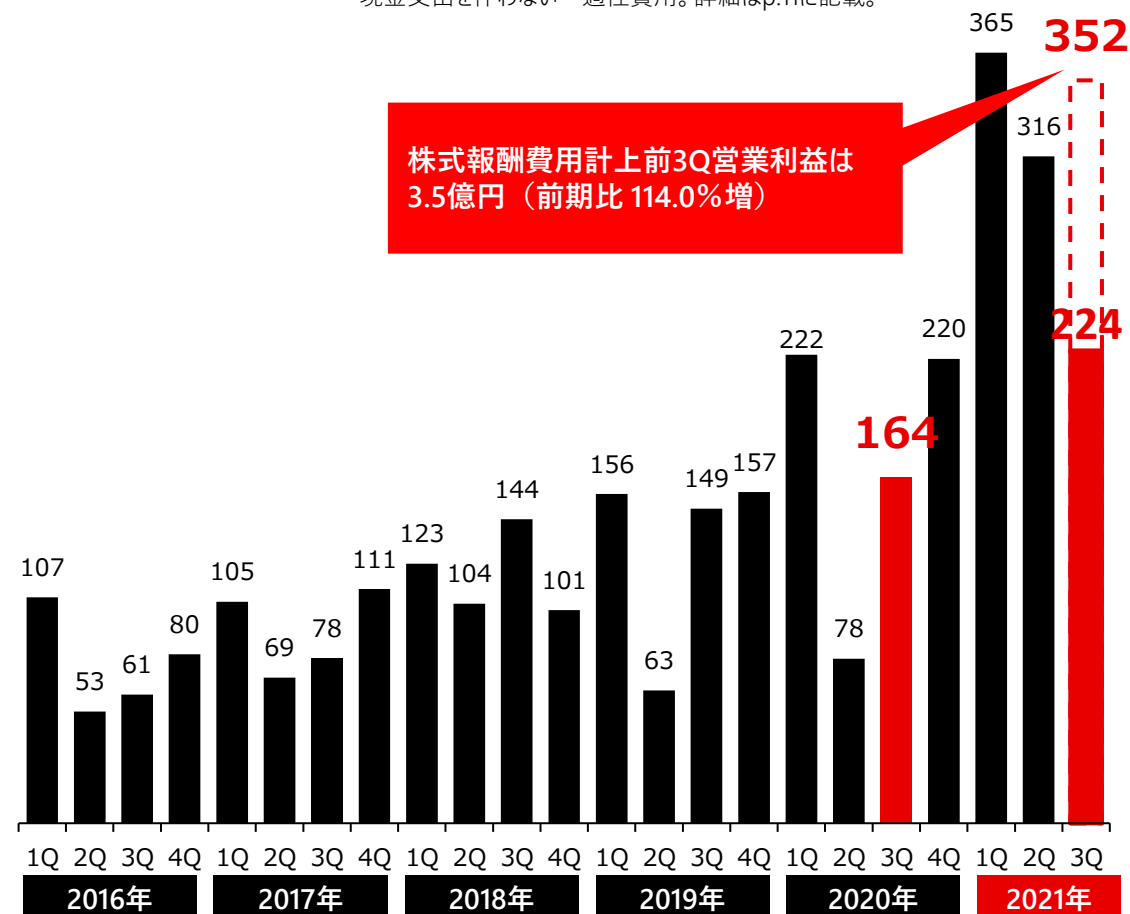


営業利益

YonY 36.5%増
株式報酬費用※1.27億円計上こなし
3Q過去最高益を更新

(単位：百万円)

※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一過性費用。詳細はp.11に記載。

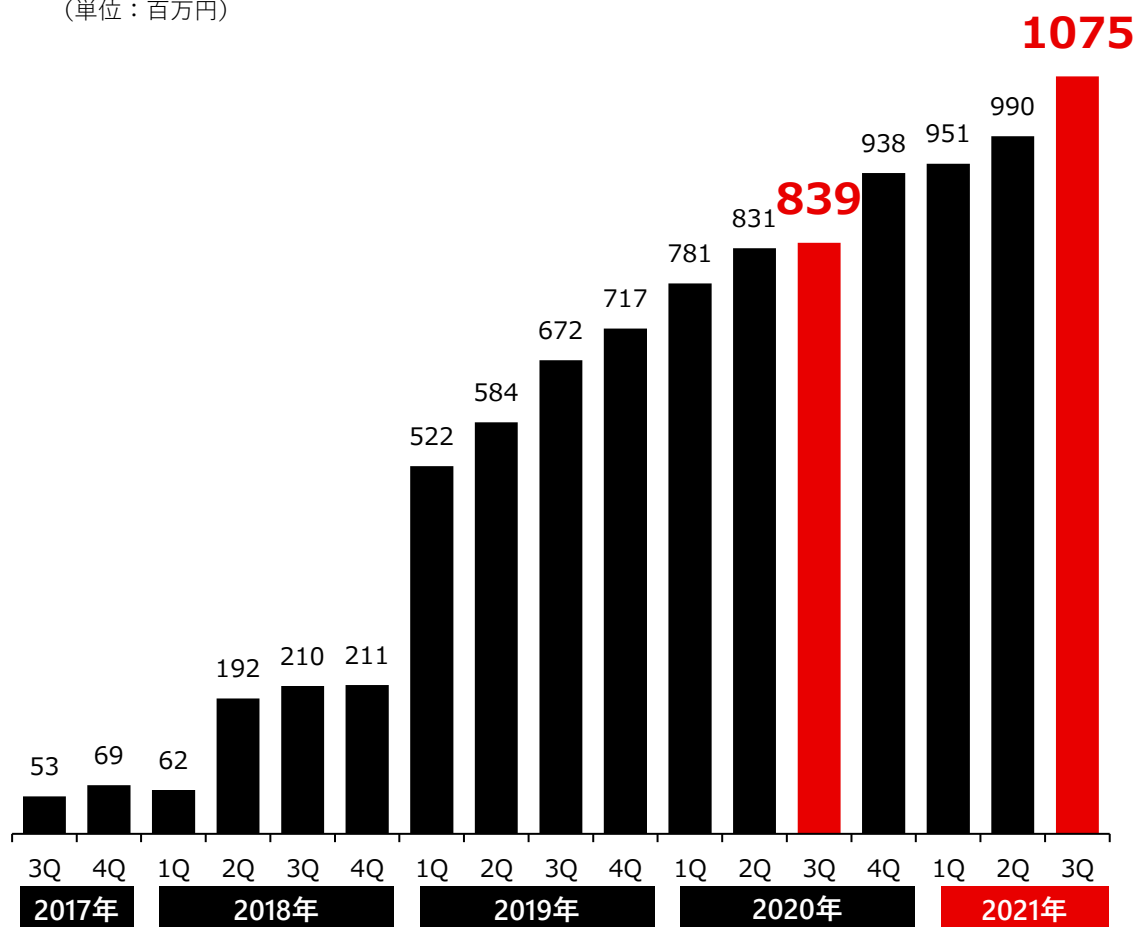


DX事業：四半期業績

売上高

YoY 28.0%増
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

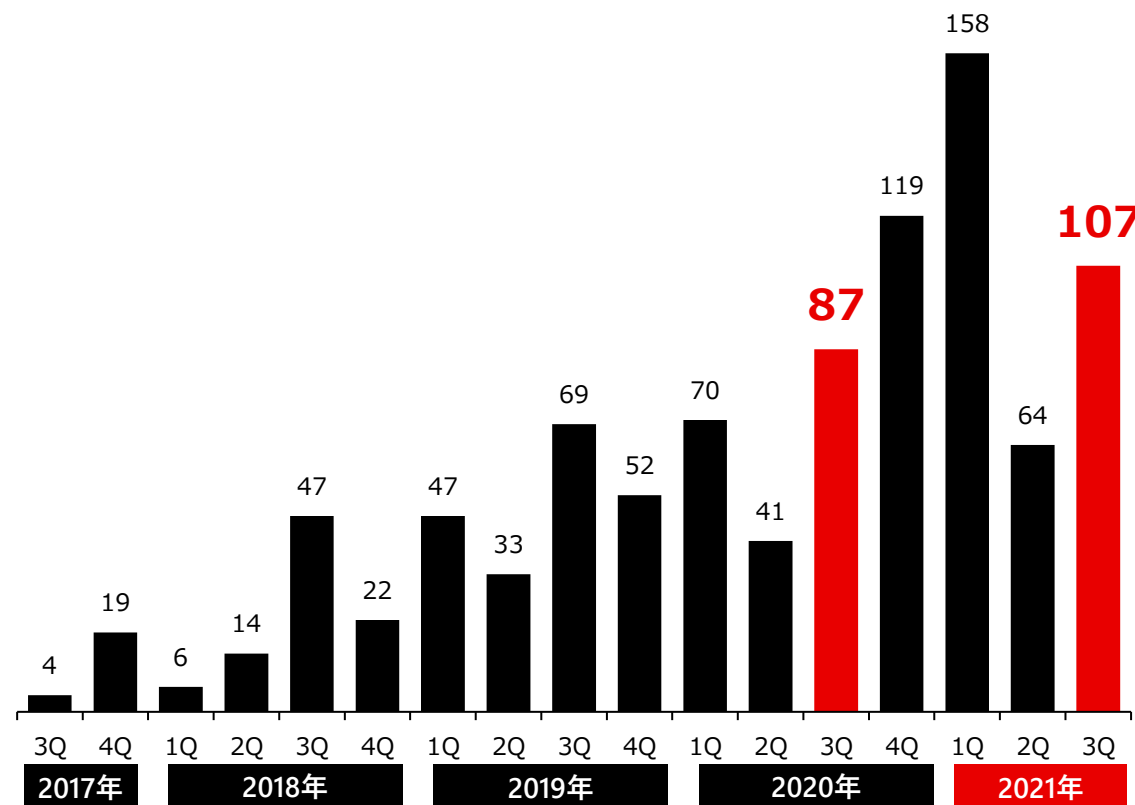


セグメント利益

YoY 22.8%増
人材投資増こなし
3Q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

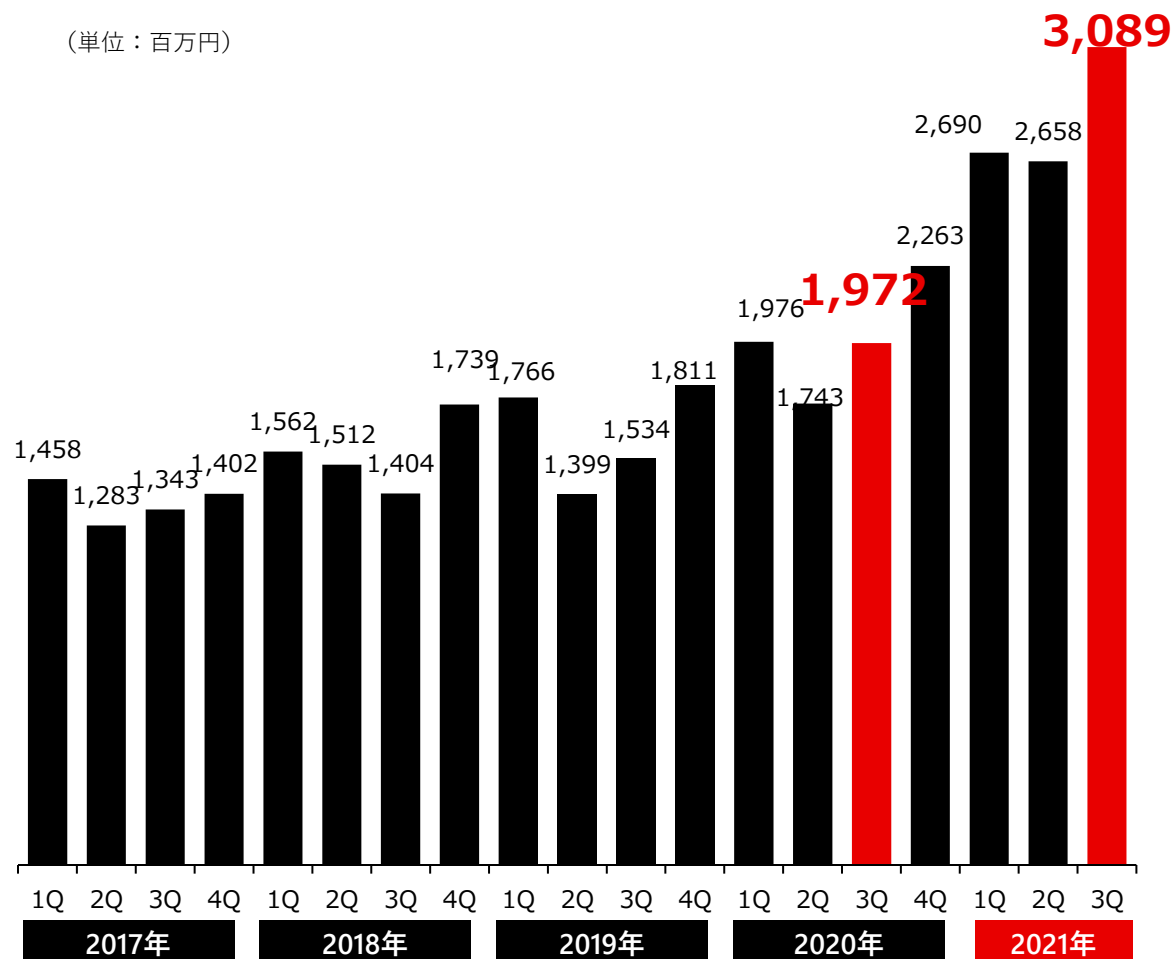


デジタルマーケティング事業：四半期業績

売上高

YonY 56.6%増
過去最高売上を更新

(単位：百万円)

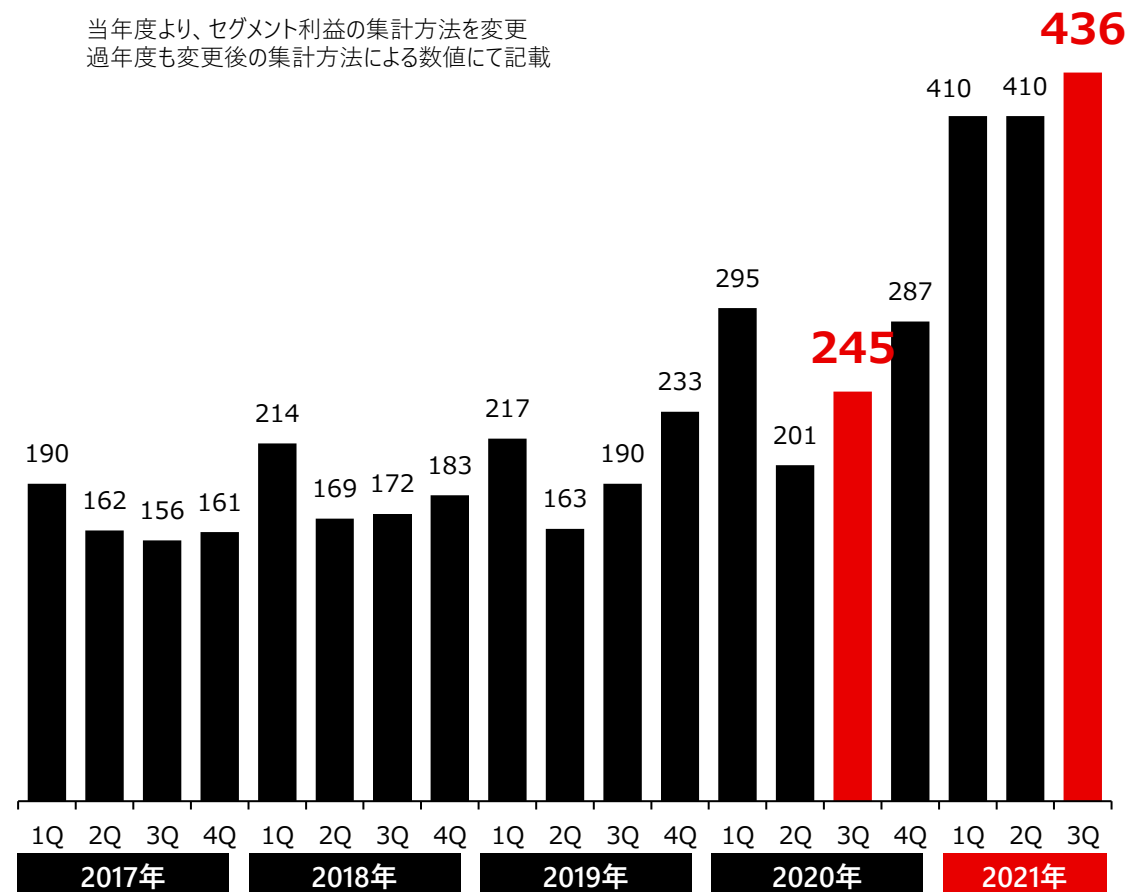


セグメント利益

YonY 77.8%増
過去最高益を更新

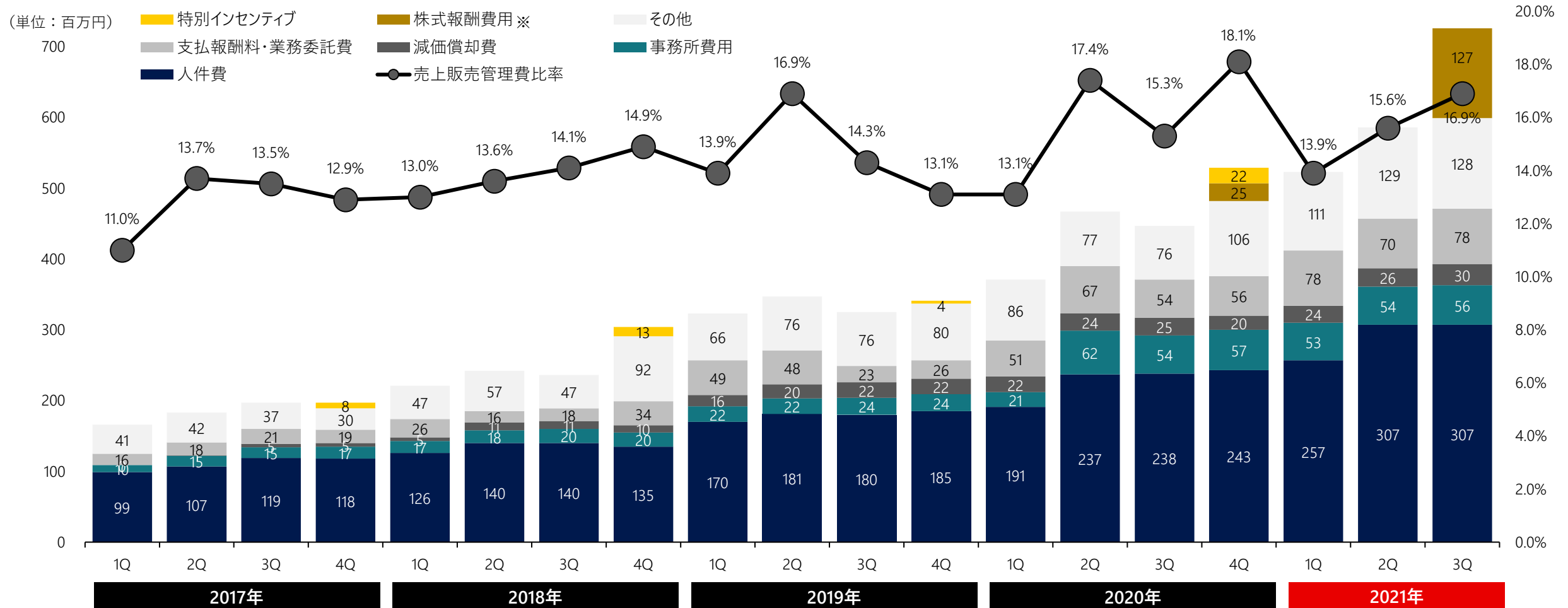
(単位：百万円)

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3四半期 販売管理費推移

株式報酬費用、人材投資により販管費が大幅増となるも、売上が順調に拡大し、
販管費率は株式報酬費用※の計上後で16.9%、計上前では14.0%と低水準を維持

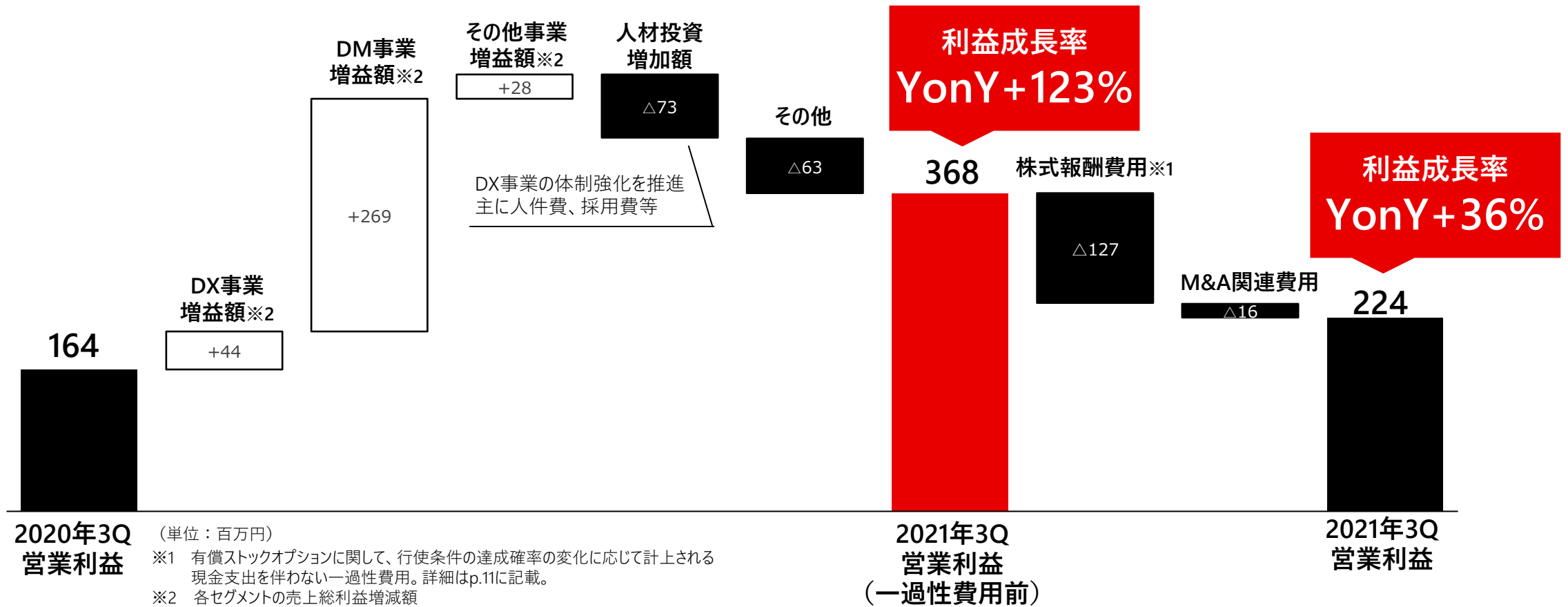


※ 有償ストックオプションに関して、行使条件の達成確率の変化に応じて計上される現金支出を伴わない費用。詳細については、p.11に記載。

2021年12月期第3四半期 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

株式報酬費用※1、M&Aによる一過性費用を除いた3Q営業利益は368百万円（YoY+123%）と大幅増益



有償ストックオプションによる株式報酬費用の計上

当期中に、有償ストックオプション（2019年5月15日決議）の行使条件達成が確実となったことで、当第3四半期に株式報酬費用1.27億円を計上。現金支出を伴わない一過性費用であり、販売管理費に含まれる。

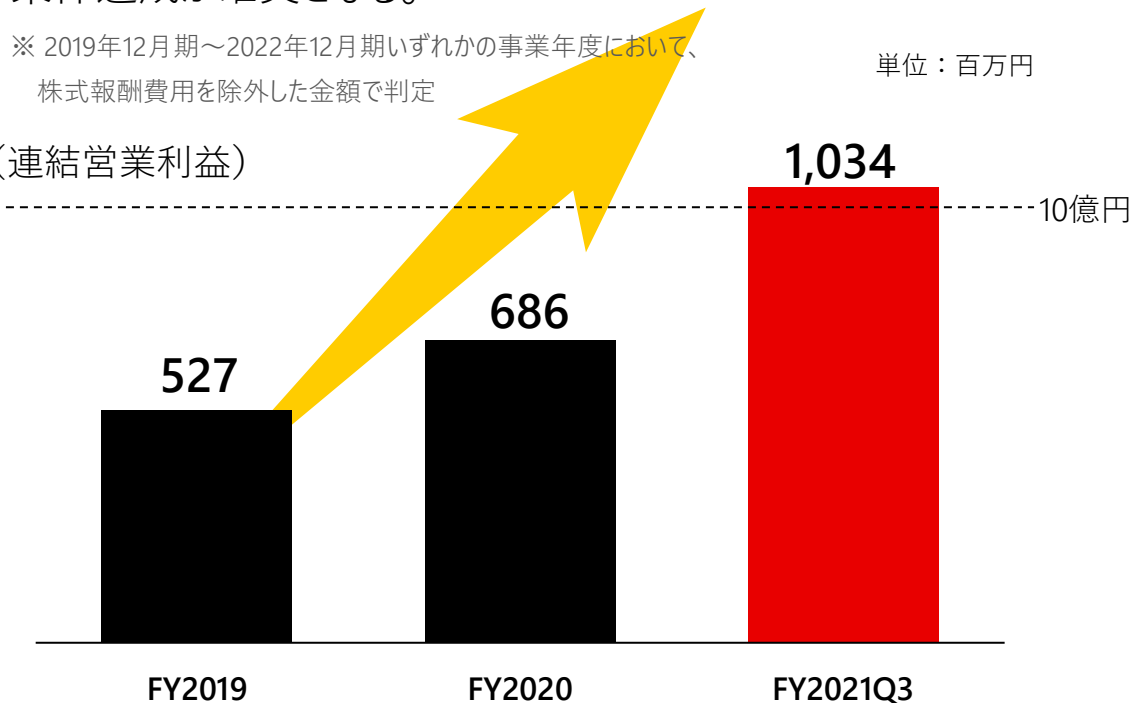
行使条件① 連結営業利益10億円超過^(※)

当第3四半期累計期間において、株式報酬費用を除いた営業利益は1,034百万円（YoY+121.9%）となり、当期での条件達成が確実となる。

※ 2019年12月期～2022年12月期いずれかの事業年度において、
株式報酬費用を除外した金額で判定

単位：百万円

(連結営業利益)

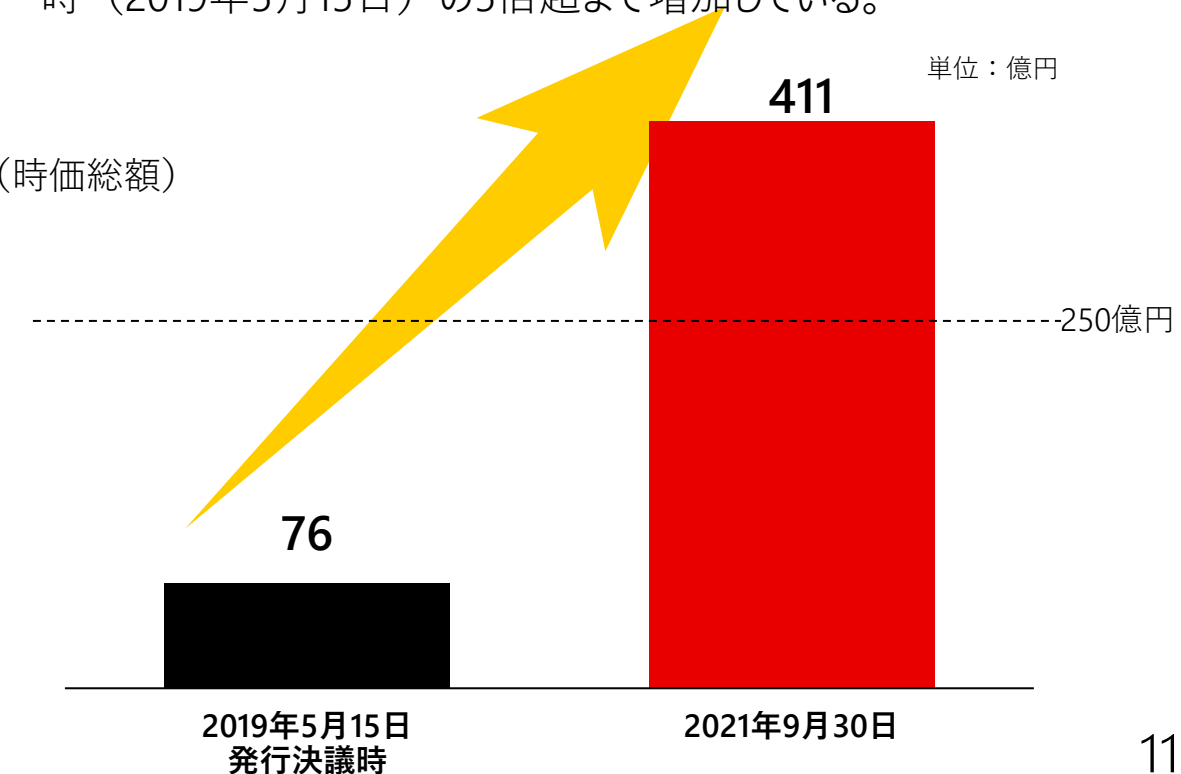


行使条件② 時価総額250億円超過

条件達成済みであり、2021年9月30日時点では時価総額（終値ベース）は411億円となり、ストックオプション発行決議時（2019年5月15日）の5倍超まで増加している。

単位：億円

(時価総額)




2021年12月期第3四半期 連結貸借対照表

自己資本比率47.0%、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9月末	2020年12月末	増減額
流動資産	7,119	3,365	3,753
固定資産	1,702	1,323	379
有形固定資産	83	87	△ 3
無形固定資産	666	608	58
投資その他の資産	951	628	323
資産合計	8,822	4,689	4,132
流動負債	3,575	2,239	1,336
固定負債	497	564	△ 67
負債合計	4,072	2,803	1,268
純資産合計	4,749	1,885	2,864
負債・純資産合計	8,822	4,689	4,132

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

再掲：2021年12月期 通期業績予想の修正 ※9月21日に公表済



DX事業、デジタルマーケティング事業、両事業ともに好調により2021年9月21日に通期業績予想を上方修正

- ◆ **デジタルトランスフォーメーション（DX）事業**：注力するSalesforce案件の受注が好調に推移している事に加え、採用・教育活動についても順調に進んだことから、早期に開発体制を強化することができ、想定よりも利益率が改善。
- ◆ **デジタルマーケティング事業**：既存顧客への追加提案、新規顧客開拓が順調に進み、当初の想定を上回る勢いで受注が堅調に推移。
- ◆ 大幅増益により、新株予約権の業績条件達成見込み。これに伴い発生する株式報酬費用計上後の営業利益は11.3億円の見通し。
- ◆ 株式報酬費用計上前の実態の営業利益は、当初予算比44.8%増、前期比77.0%増の12.5億円となる見通し。

	2021年	2021年	前回予想比増減		2020年	前期比増減	
	12月期 (単位：百万円) (今回修正予想)	12月期 (前回予想)	(金額)	(増減率)	12月期 (前期実績)	(金額)	(増減率)
売上高	15,620	14,200	1,420	10.0%	11,825	3,794	32.1%
参考：株式報酬費用計上前 営業利益	1,259	870	389	44.8%	711	548	77.0%
営業利益	1,131	870	261	30.0%	686	444	64.8%
経常利益	1,124	865	259	30.0%	683	441	64.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	702	540	162	30.0%	435	266	61.2%

2021年12月期 連結業績見通し



高成長を継続し、上方修正後においても予算進捗は好調

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3四半期		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		11,887	76.1%	11,825	15,620	3,794	32.1%
営業利益		906	80.2%	686	1,131	444	64.8%
経常利益		918	81.7%	683	1,124	441	64.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益		519	74.0%	435	702	266	61.2%

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)

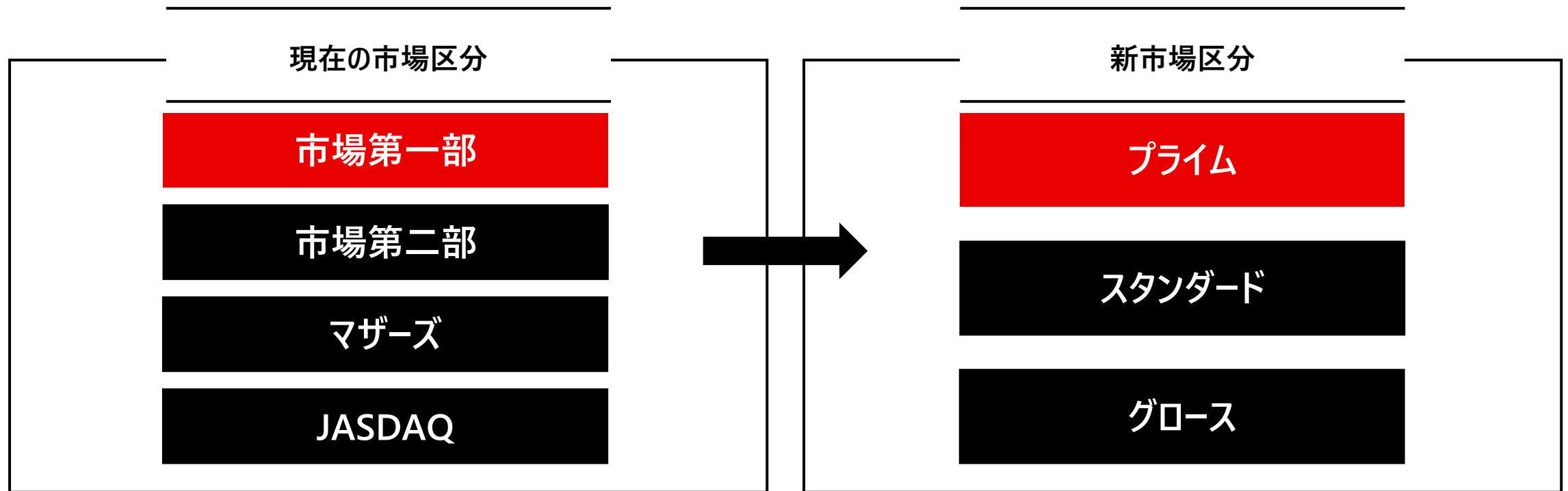
8.0円
(普通配当 8.0円)

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

第3の柱

**NEW
BUSINESS**

SaaSビジネスである
タレントマネジメントシステム「スキルナビ」
にグループのリソースを投下

第1の柱

**DIGITAL
MARKETING**

マーケティングのノウハウを他事業へ還元

第2の柱

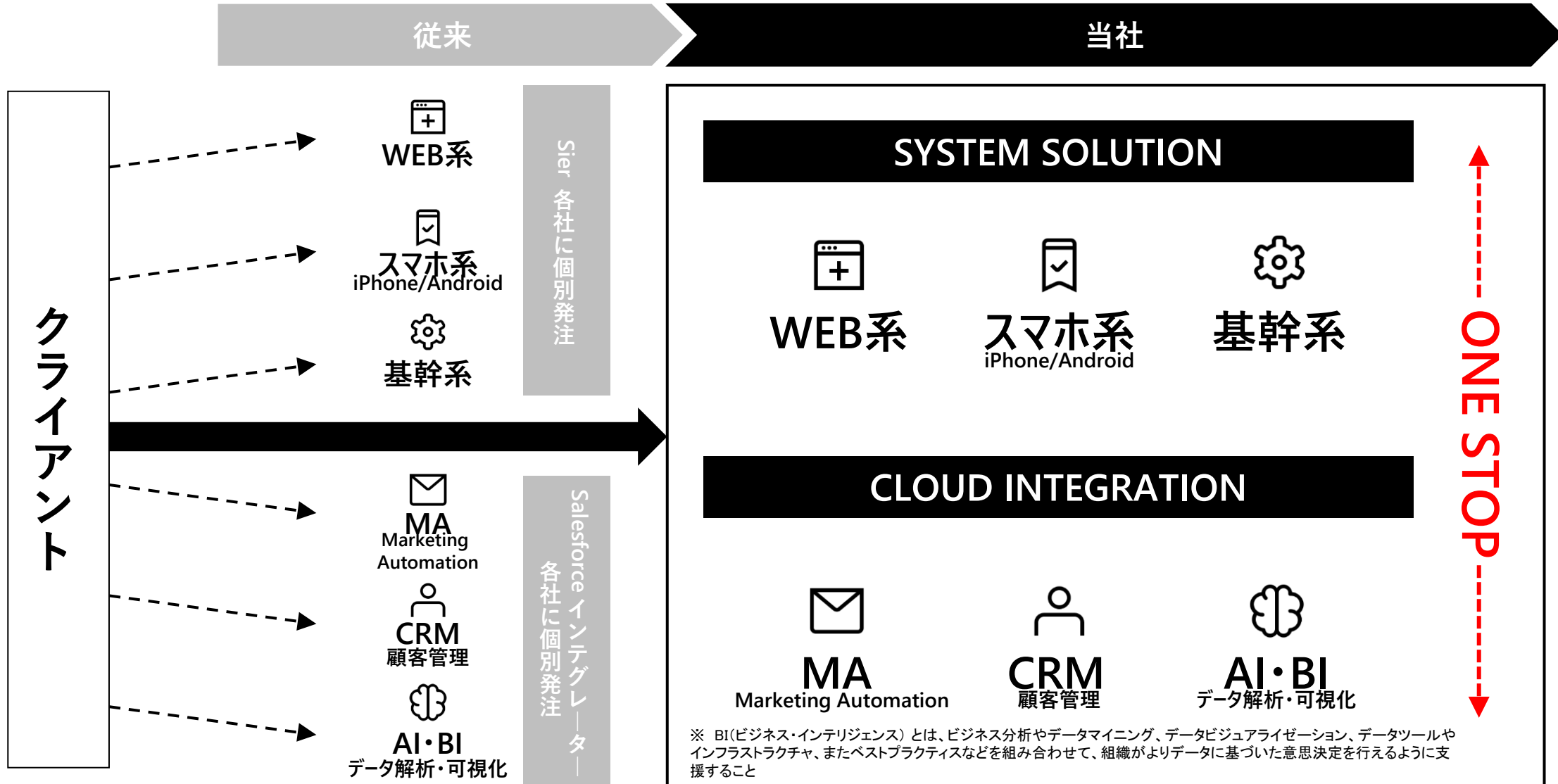
**DIGITAL
TRANSFORMATION**

DX人材のリソースを他事業へと還元
グループ内のDX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



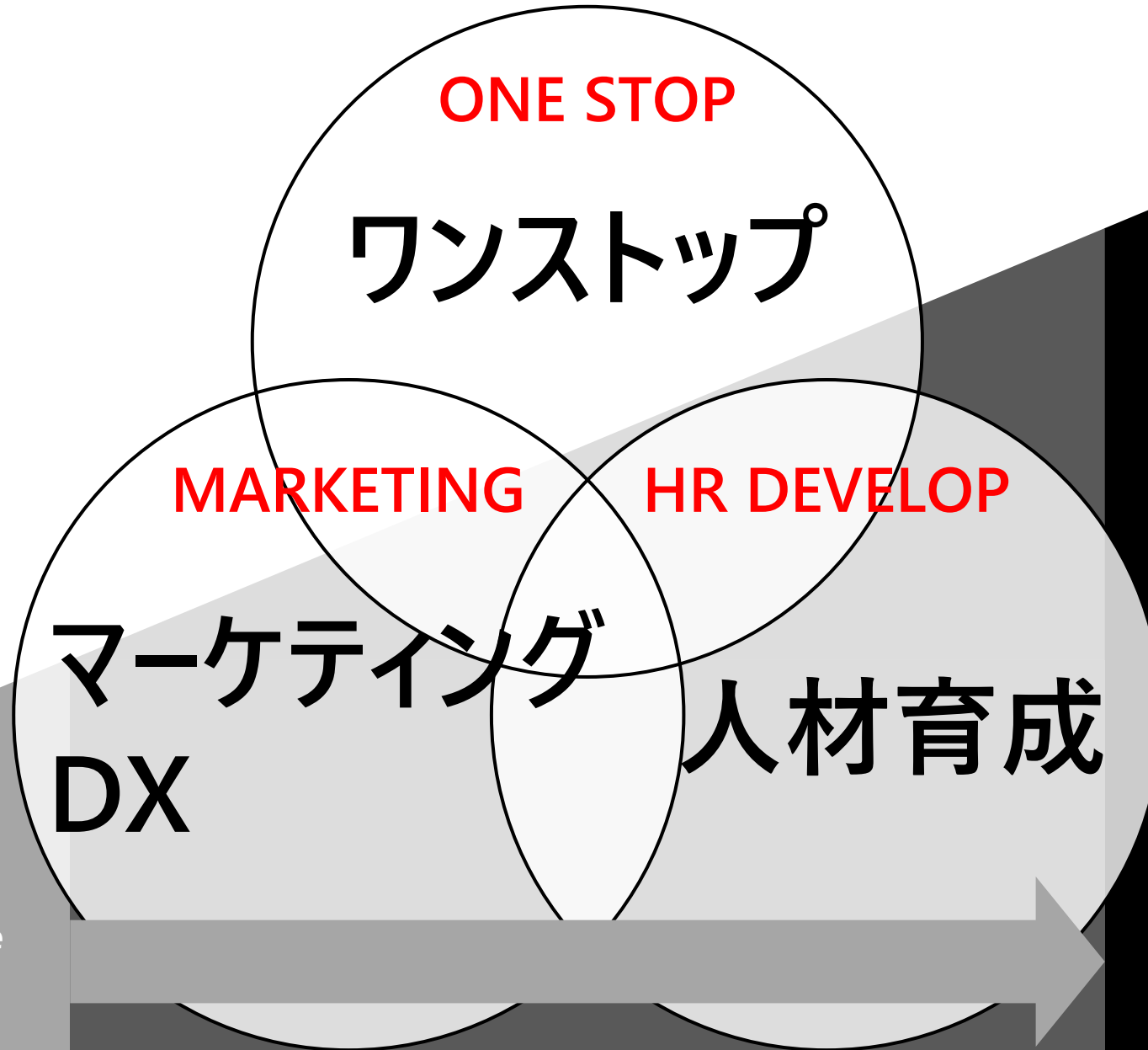
クラウドとシステムの双方から案件が発生するため、クロスセルの商機が増える

※ BI(ビジネス・インテリジェンス)とは、ビジネス分析やデータマイニング、データビジュアライゼーション、データツールやインフラストラクチャ、またベストプラクティスなどを組み合わせて、組織がよりデータに基づいた意思決定を行えるように支援すること

Orchestra Holdings 事業概要：DX事業



競争力の源泉



成長速度



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

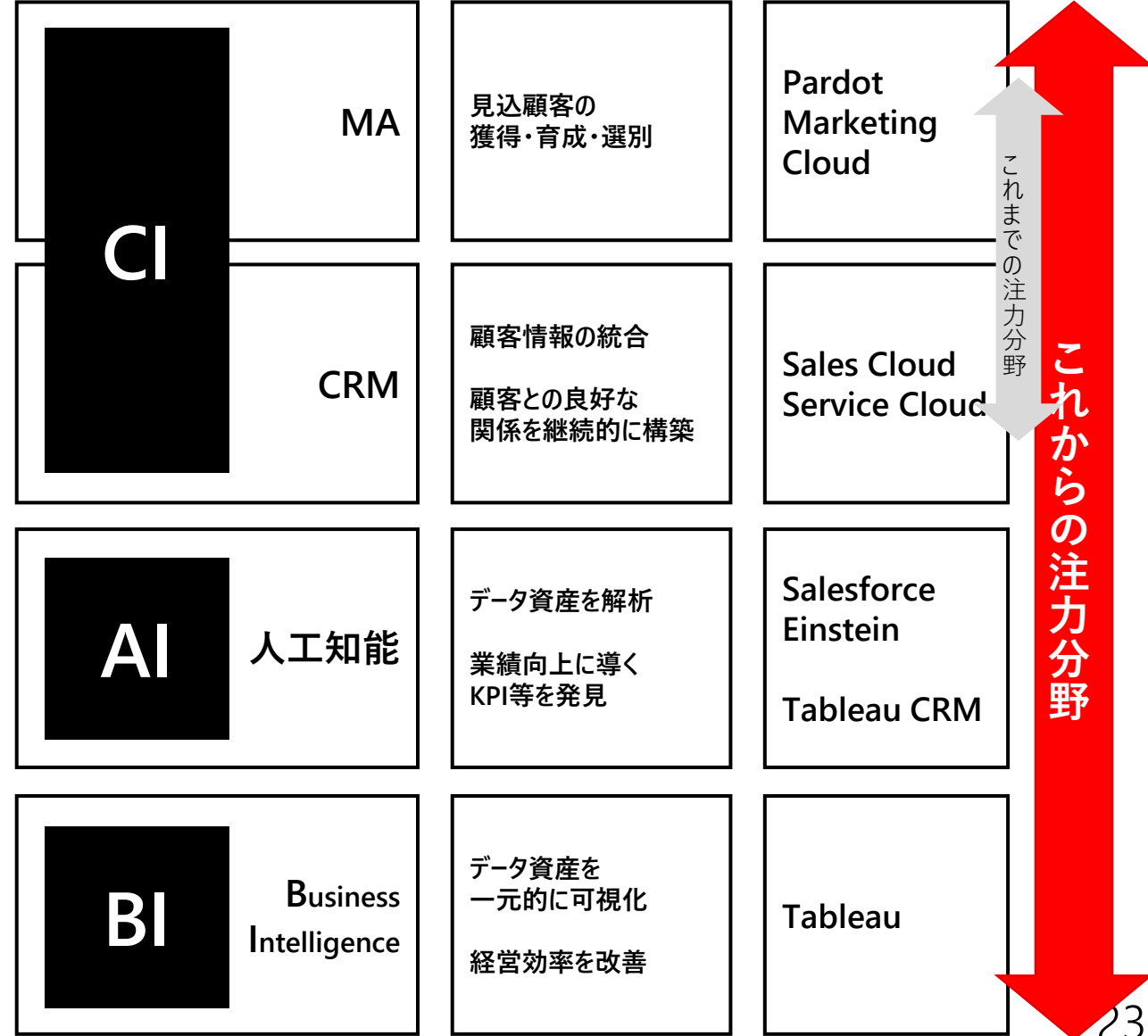
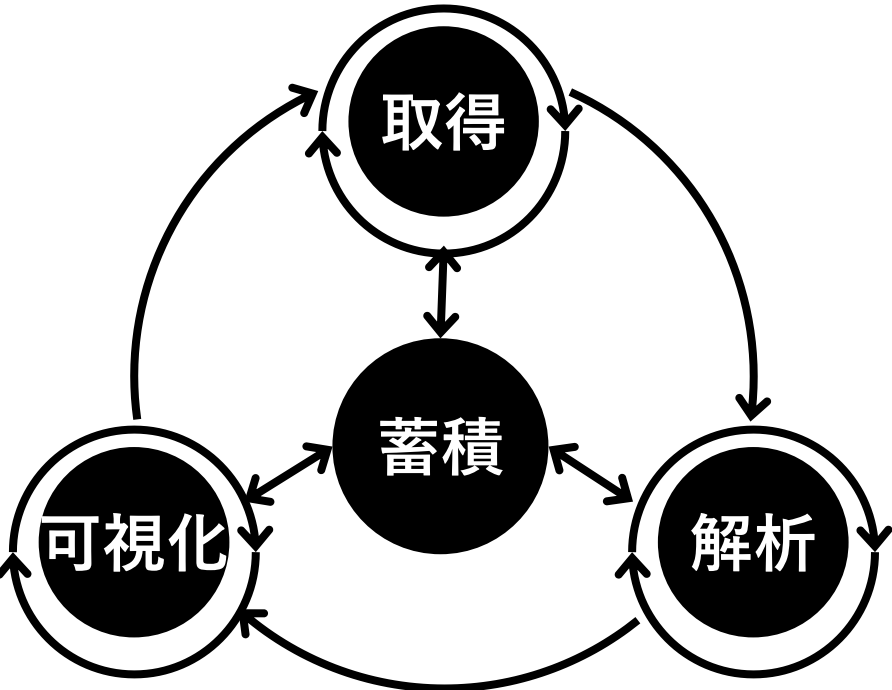
市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce

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を一気通貫で支援



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、2021年5月27日に「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。

また2021年10月29日には、西日本エリアにおける活動を評価され、Salesforce西日本パートナー会からも同名の賞を受賞。



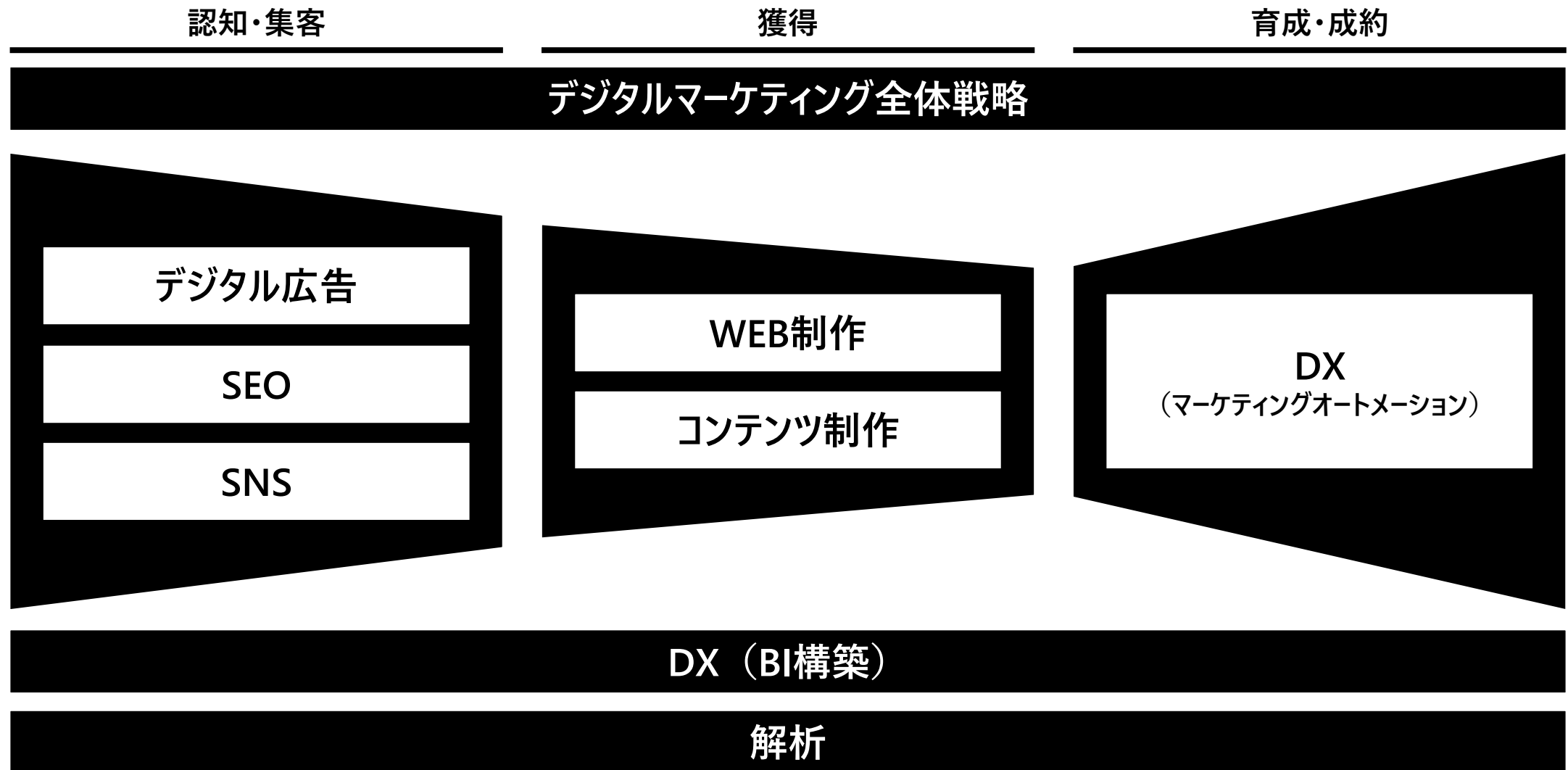
Tableau SoftwareのPartner Network「Select」レベルへのランクアップ

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

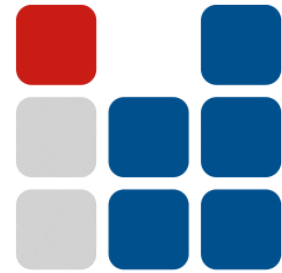
戦略立案、提案・実行、データ分析まで。デジタルマーケティングの端から端をご提供。



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の広告運用認定パートナーを6期連続取得

「広告運用認定パートナー」は6期連続の取得となり、本認定制度が発足して以来6期連続の認定パートナーは9社のみ。

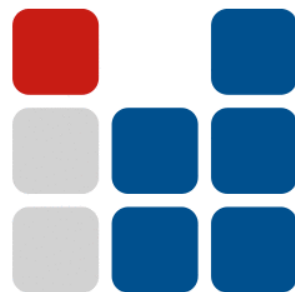


Digital Identity



・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で、4つ星セールスパートナーに認定

4つ星以上のセールスパートナーは日本で14社のみとなる。



Digital Identity



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で、1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
- ✓ 鑑定実績は2021年6月に120万件を突破。2020年12月期の平均月間利用者数は8,400人超

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 2号案件を受注済

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



Orchestra Holdings 事業概要：CVC投資実績

出資先4社が東京証券取引所に上場

2021年9月上場



不動産

ROBOT
PAYMENT

決済

2020年7月上場



HR

2020年12月上場



不正注文検知

LiveSmart

スマートホーム

2020年11月上場



マーケティング



医療

Maple
Systems

BtoBマッチング



WCS

コスプレ



JOBSUGOI.COM

HR

Concierge U

AI



店舗DX

Orchestra Holdings 特長：成長市場で戦う



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**18.4%**で推移
2025年の市場規模は2020年比**2.3倍の2兆9,134億円**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 産業分野別予測、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4件のM&Aを実施



2021年10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、ぱむ社の全株式を取得し、ぱむ社グループの子会社化を行う。
同社は金融業界を中心にWEB制作、コンテンツ制作に強みを持つが、大手金融機関からも品質を高く評価されており、多数の制作実績を有している。
デジタルアイデンティティ社とともに、既存顧客へのより広範なデジタルマーケティング支援と、金融業界における新規顧客獲得を目指す。



2021年9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、テテマーチ社からSNSマーケティングツール「CAMPiN」に関する事業の譲受を決定。
現在は11月中の完了に向けて、移行作業を進めている。
市場成長が著しいSNSマーケティング領域において、当社のデジタルマーケティング事業が提供するサービスのラインナップを増やすことで、より広範なデジタルマーケティング支援を可能にする。



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
- (株)ぱむの全株式を取得し子会社化
- テテマーチ(株)よりSNSマーケティングツールのCAMPiN事業を譲受

- Mulodo Vietnamの全株式を取得し子会社化

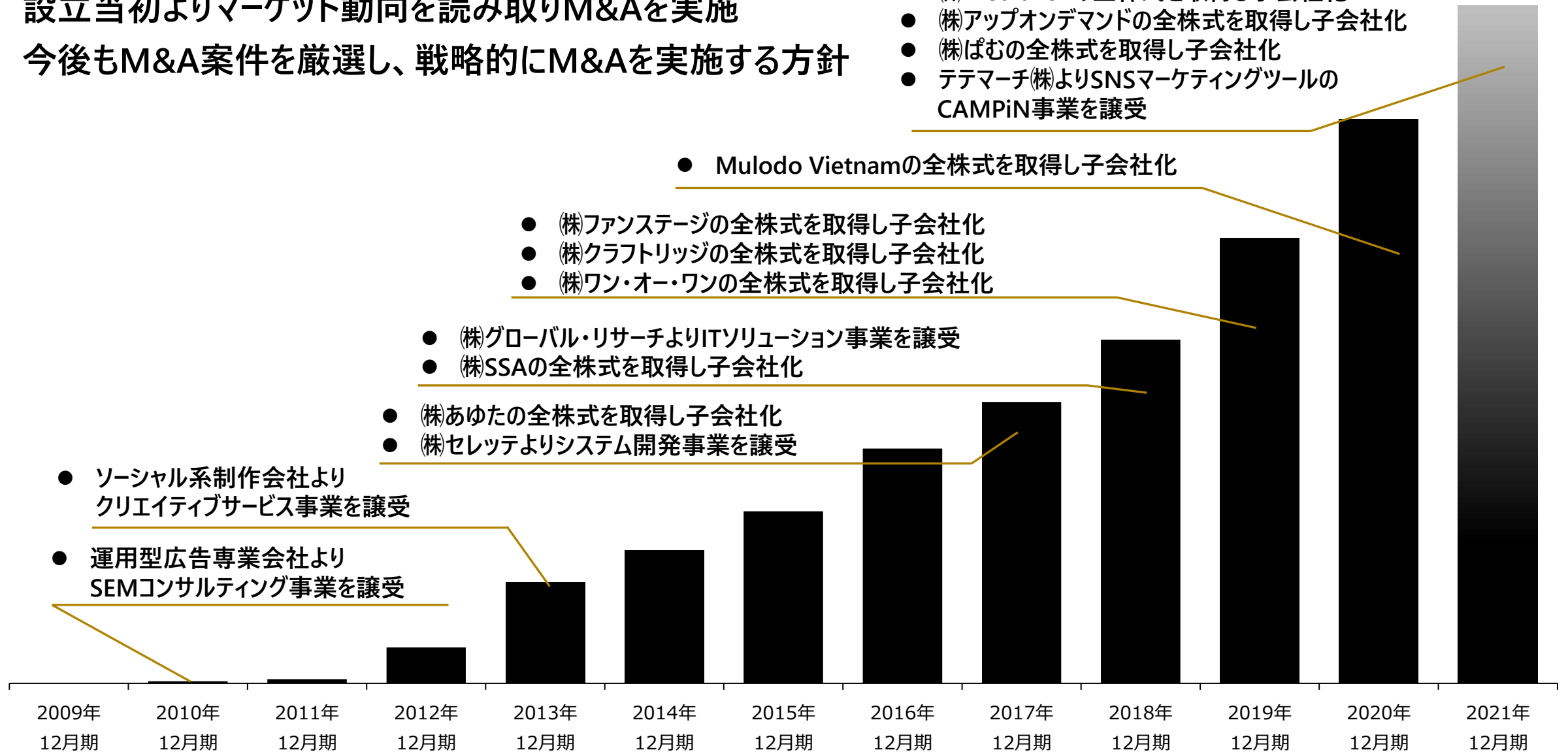
- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (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

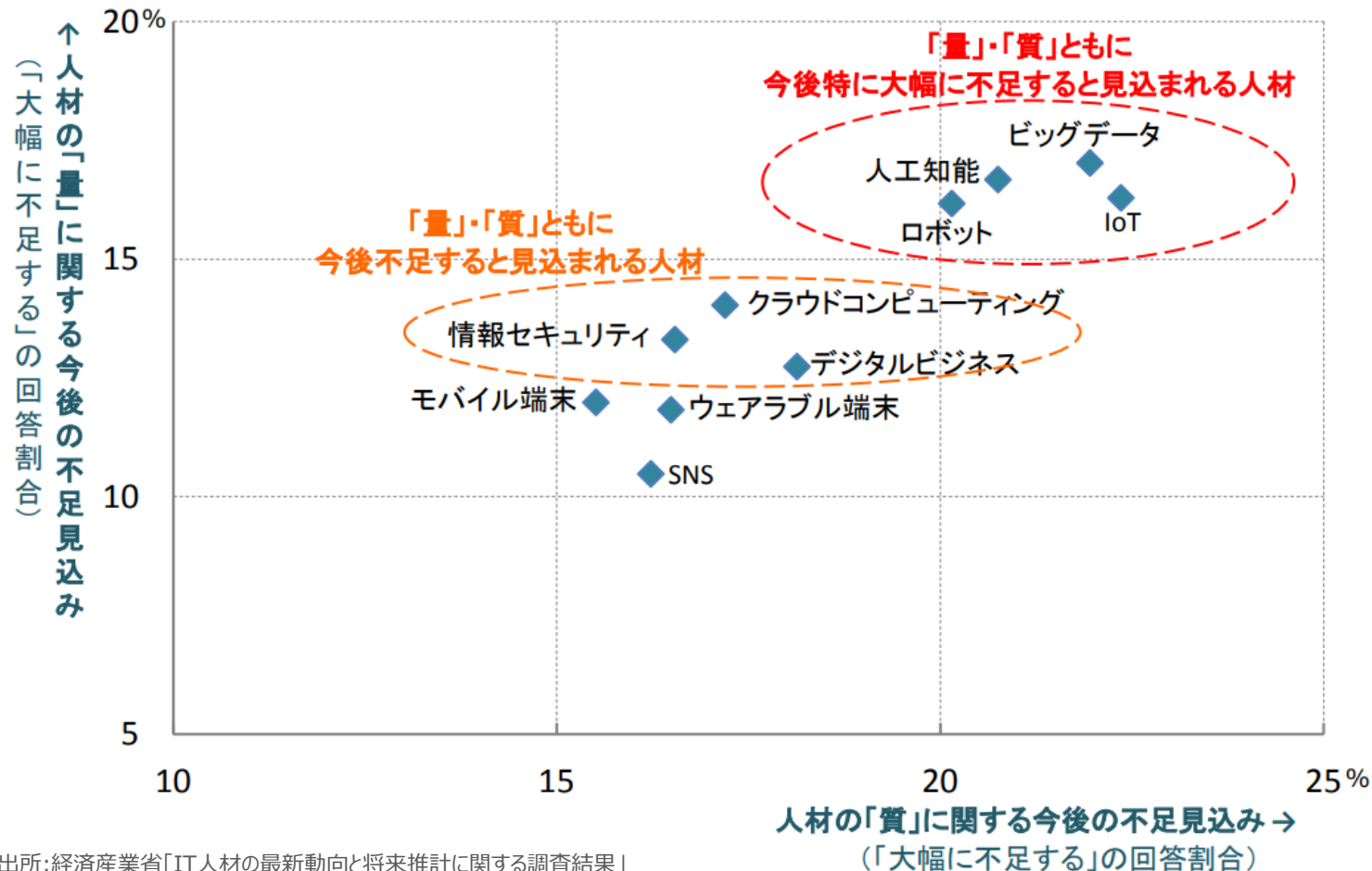
- 運用型広告専業会社よりSEMコンサルティング事業を譲受



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

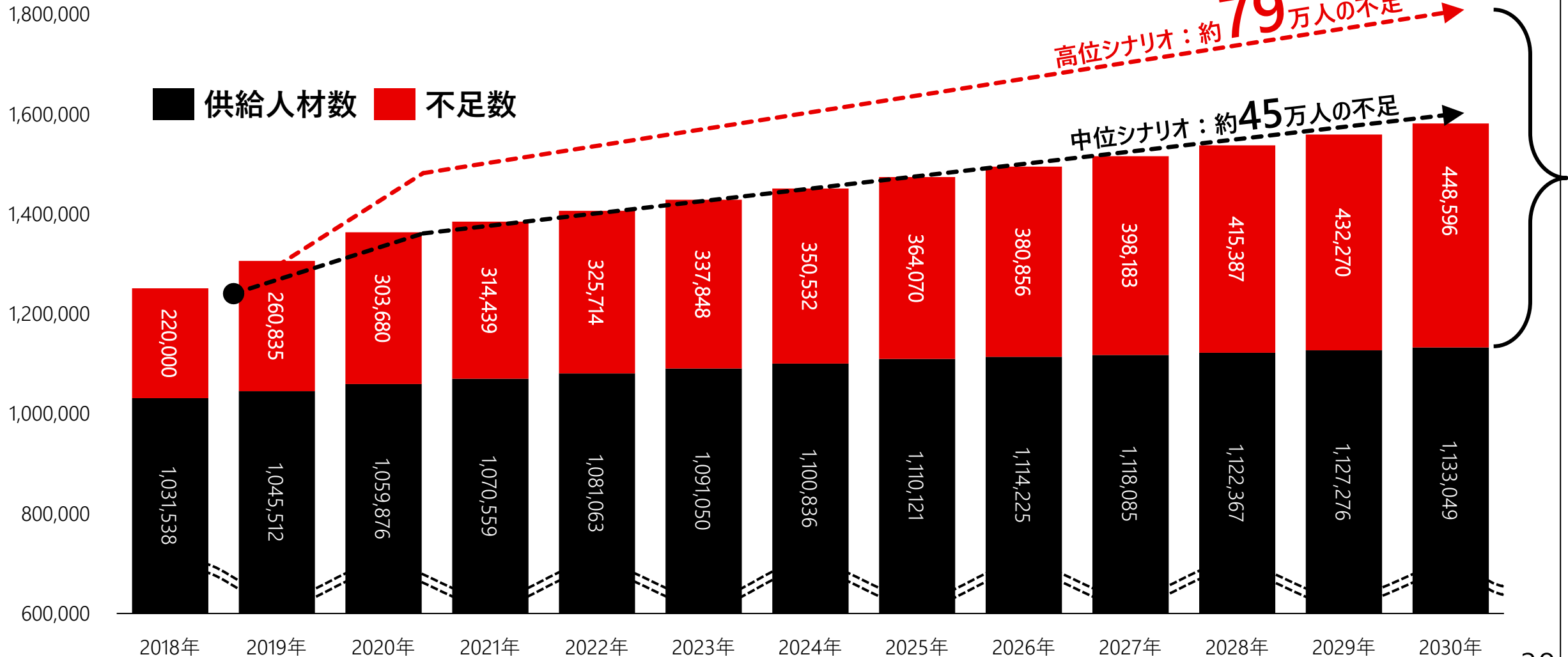


04 Appendix

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

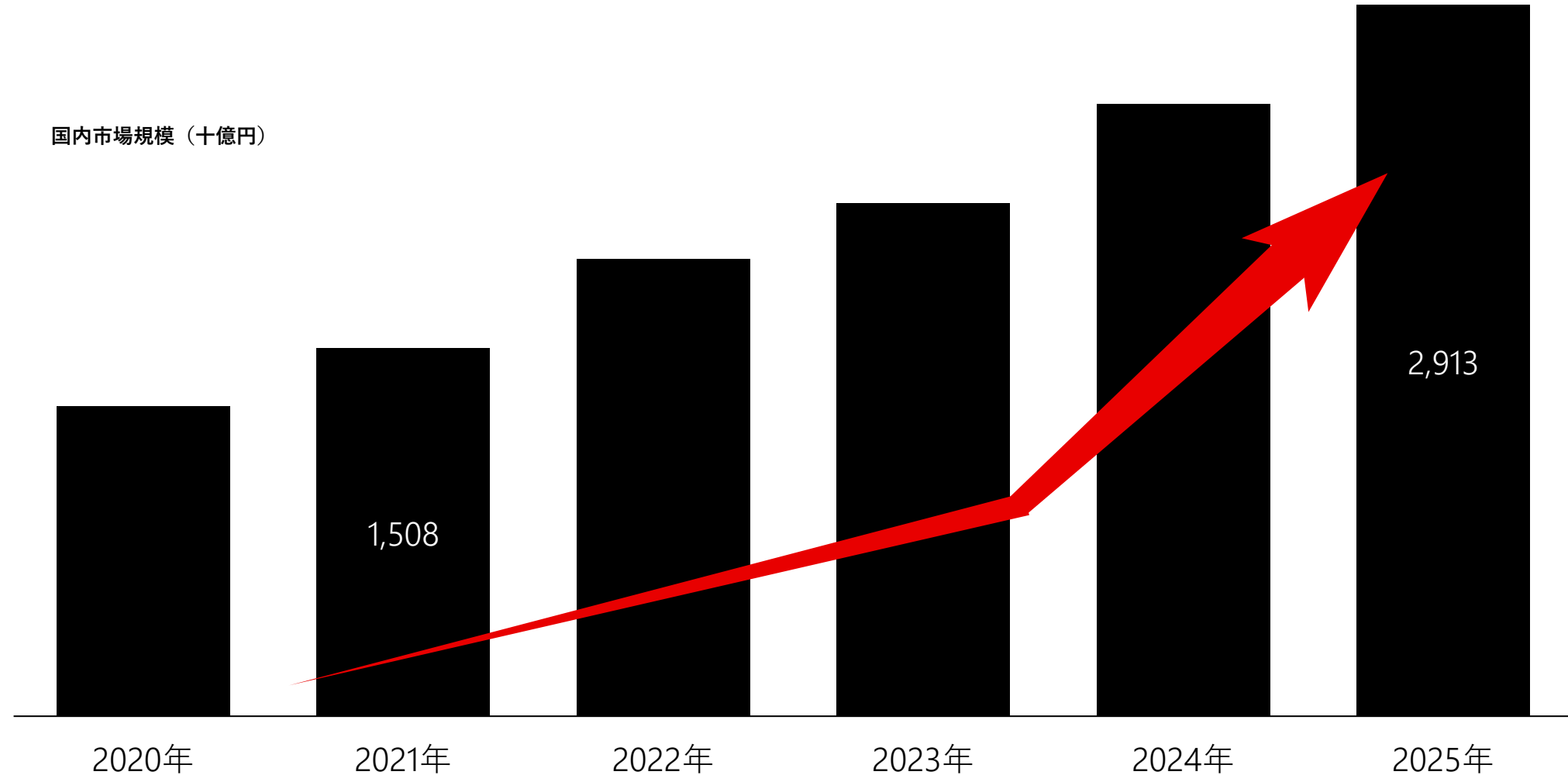


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

市場データ：国内クラウド市場規模

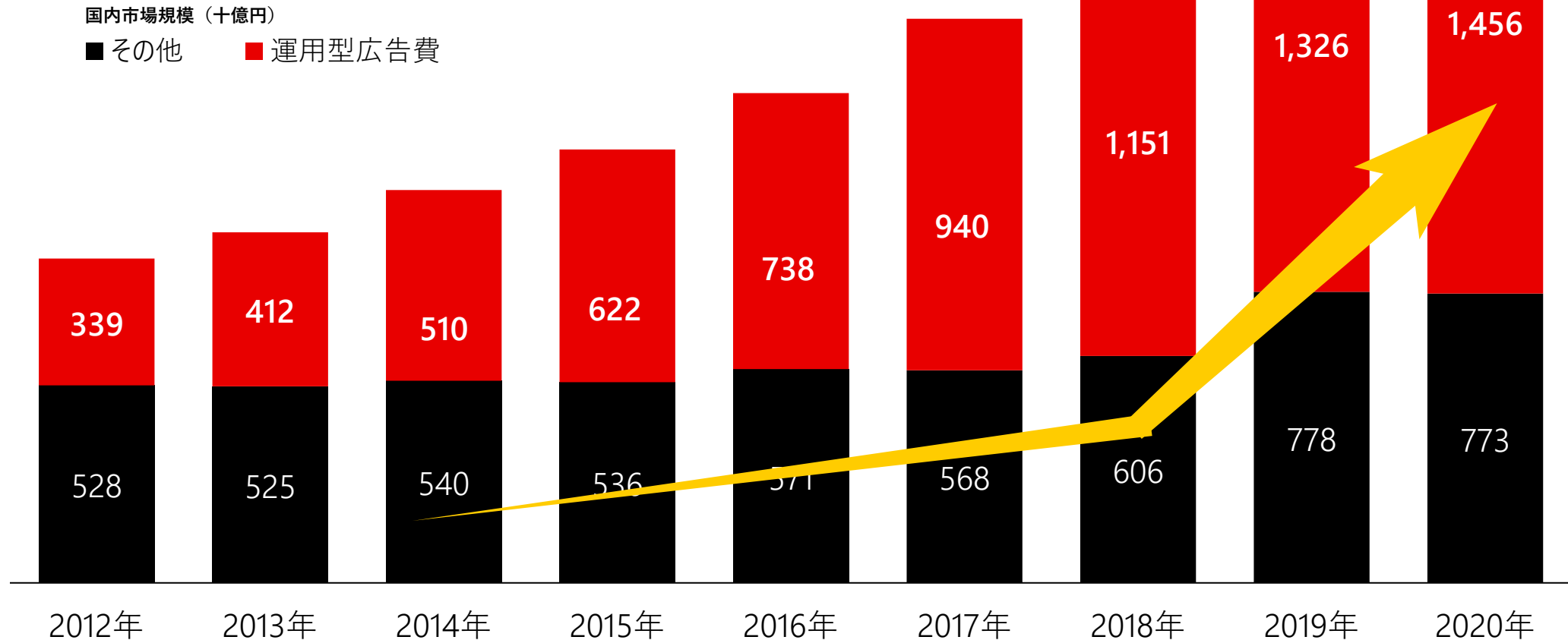
2020年～2025年までの年間平均成長率18.4%で推移

2025年の市場規模は2020年比2.3倍の2兆9,134億円と予測



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!