



ORCHESTRA HOLDINGS

2022年12月期第3四半期 決算説明資料

01 決算概況：2022年12月期第3四半期

02 業績見通し：2022年12月期

03 事業概要・成長戦略

04 Appendix



01 決算概況：2022年12月期第3四半期

2022年12月期第3四半期 連結業績



売上高（グロス）は過去最高値、売上総利益は3Q最高益を更新

DM事業は3Q最高益を更新し好調の一方、DX事業でクラウドインテグレーション事業売上の伸び減少と、新規事業(HR SaaS「スキルナビ」)への投資継続※1により3Q営業利益は昨対で減益

クラウドインテグレーション事業は業績改善に向けた構造改革に取り組み中

※1スキルナビへの投資額：3Q累計 約2億円、3Q 約70百万円

	2022年			2022年			
	(単位：百万円)	第3四半期累計	前年 第3四半期累計	(増減率)	第3四半期	前年 第3四半期	(増減率)
売上高（ネット）		7,499	-	-	2,563	-	-
売上総利益		3,674	2,749	33.6%	1,193	955	24.9%
販売管理費		2,616	1,843	41.9%	986	730	35.1%
営業利益		1,058	906	16.7%	206	224	△8.2%
EBITDA		1,221	1,119	9.1%	270	384	△29.5%
EBITDAマージン		16.3%	-	-	10.6%	-	-
経常利益		1,092	918	18.9%	212	226	△6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益		600	519	15.6%	111	82	34.6%

参考：新収益認識基準適用前 ※2

売上高（グロス）		15,193	11,887	27.8%	5,272	4,309	22.3%
----------	--	--------	--------	-------	-------	-------	-------

※2 2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに変更している。
なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。

2022年12月期第3四半期 セグメント別業績



DM事業は高い成長を継続し、過去最高売上、3Q最高益を更新

DX事業はシステムソリューション事業が好調の一方、クラウドインテグレーション事業で構造改革を実施中

セグメント区分 (単位：百万円)	2022年 第3四半期累計	前年 第3四半期累計	(増減率)	2022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	3,631	3,017	20.4%	1,197	1,075	11.3%
セグメント利益	270	330	△18.0%	△1	107	-
デジタルマーケティング事業						
売上高 (ネット)	3,210	-	-	1,153	-	-
セグメント利益	1,563	1,257	24.4%	508	436	16.6%
その他事業						
売上高	777	485	60.3%	263	167	57.3%
セグメント利益	△54	20	-	△30	△2	-
参考：新収益認識基準適用前 ※						
デジタルマーケティング事業						
売上高 (グロス)	10,904	8,438	29.2%	3,862	3,089	25.0%

システムソリューション事業は順調に売上が伸長する一方、クラウドインテグレーション事業の売上の伸びが減少。新卒72名の費用が増加し、損益が悪化。営業の体制強化、セールスフォース社との関係性強化、品質向上に取り組み中。構造改革の一環として執行役員2名が入社。

3Q最高益を更新。既存・新規顧客からの受注が順調に増加。

M&Aにより、昨年11月からアールストーン社 (IT人材事業) の売上を計上しており大幅な増収。一方で、「スキルナビ」などの新規事業への先行投資により、利益は減少。

※ 2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに変更している。なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。

新収益認識基準の適用による影響について

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日) を当期の期首から適用

主にデジタルマーケティング事業における運用型広告等について、これまで本人取引として収益を総額（グロス）で認識しておりましたが、同基準の適用により、代理人取引として収益を純額（ネット）で認識しております。

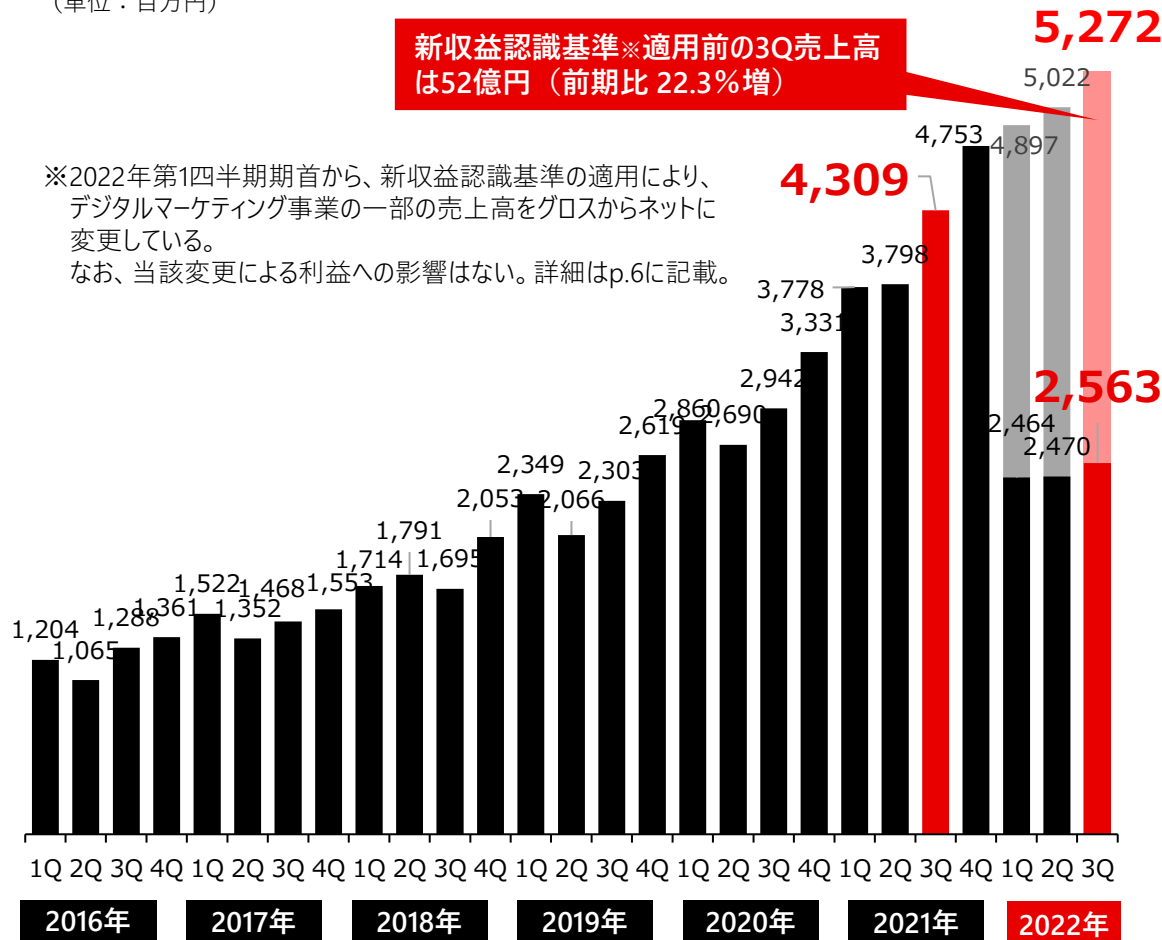
この影響により、従来の収益認識の方法と比較して、当第3四半期連結累計期間におけるデジタルマーケティング事業における売上高及び売上原価が、7,694,049千円減少しております。

なお、利益等への影響はなく、利益剰余金期首残高に与える影響もありません。

四半期連結業績

売上高 新収益認識基準※の適用前で、
YonY 22.3%増
過去最高売上を更新

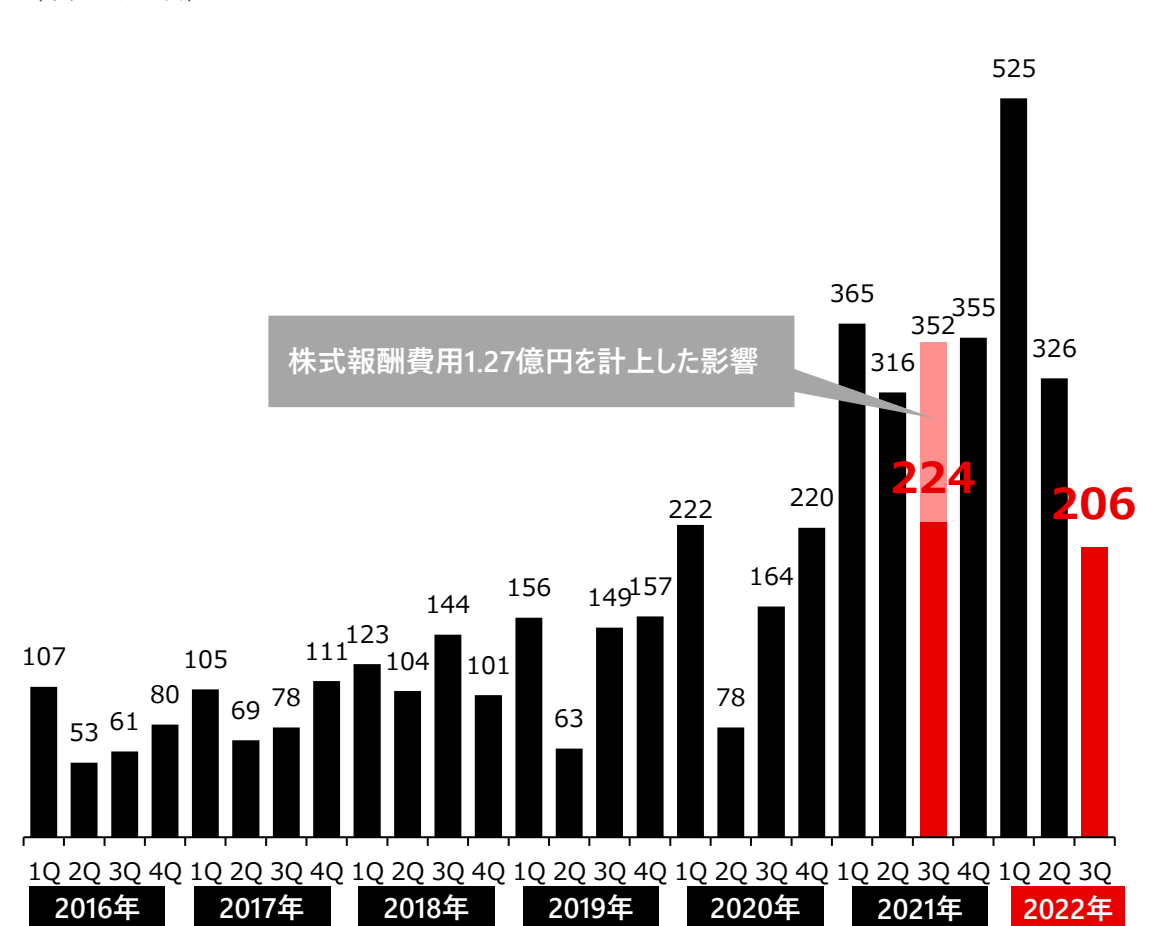
(単位：百万円)



※2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに変更している。
なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。

営業利益 YonY 8.2%減
DM事業は好調も、DX事業の不振と新規事業への投資が重なり減益

(単位：百万円)

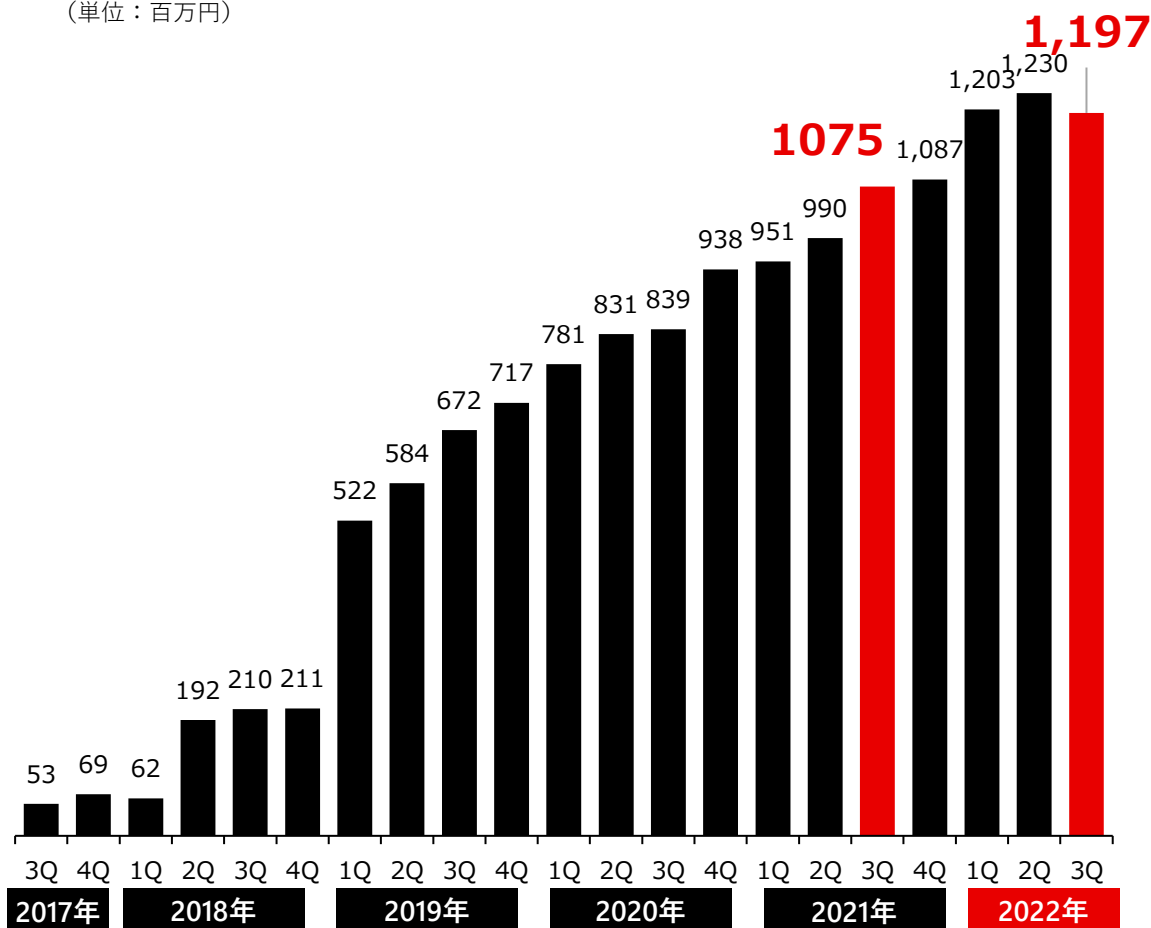


DX事業：四半期業績

売上高

YoY 11.3%増
3Q最高売上を更新

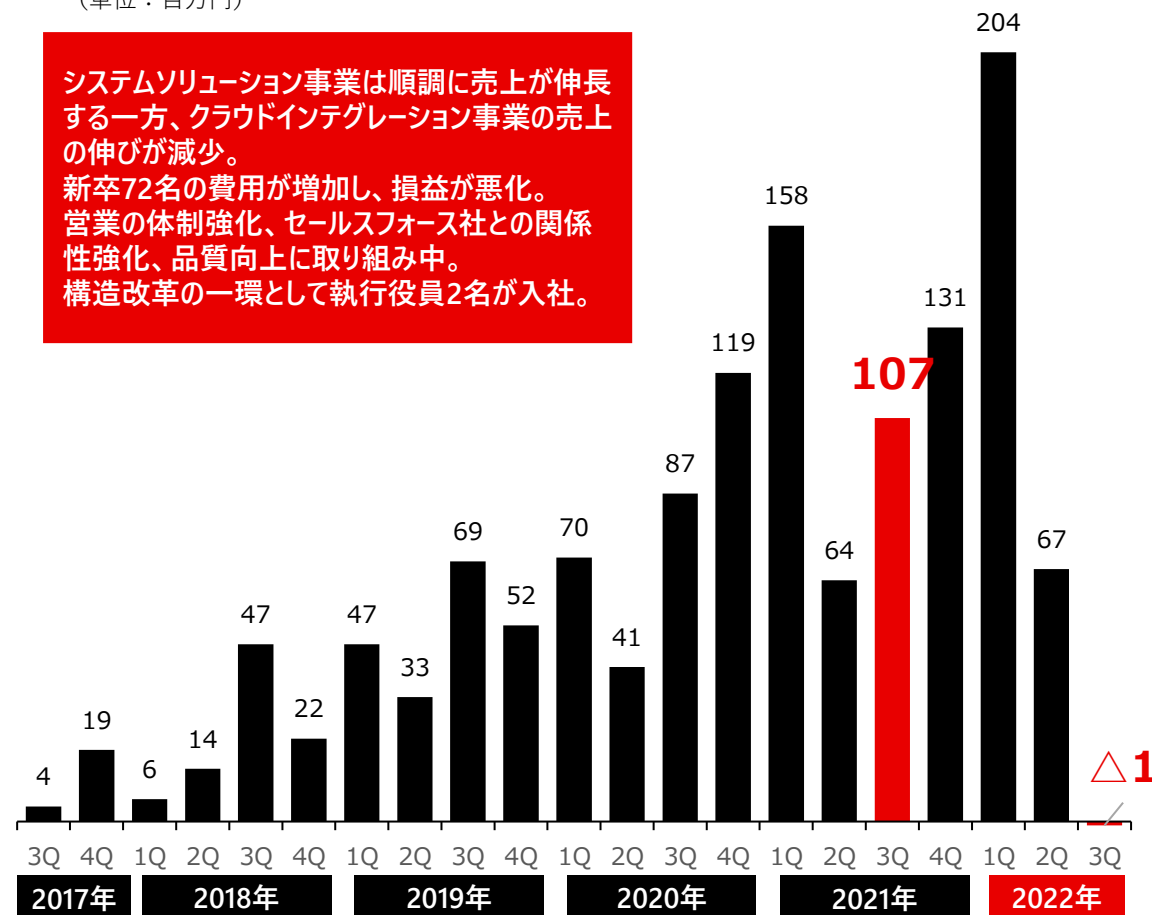
(単位：百万円)



セグメント利益

システムソリューション事業が好調の一方、クラウドインテグレーション事業で構造改革を実施中

(単位：百万円)



デジタルマーケティング事業：四半期業績

売上高 新収益認識基準※の適用前で、
YonY 25.0%増
過去最高売上を更新

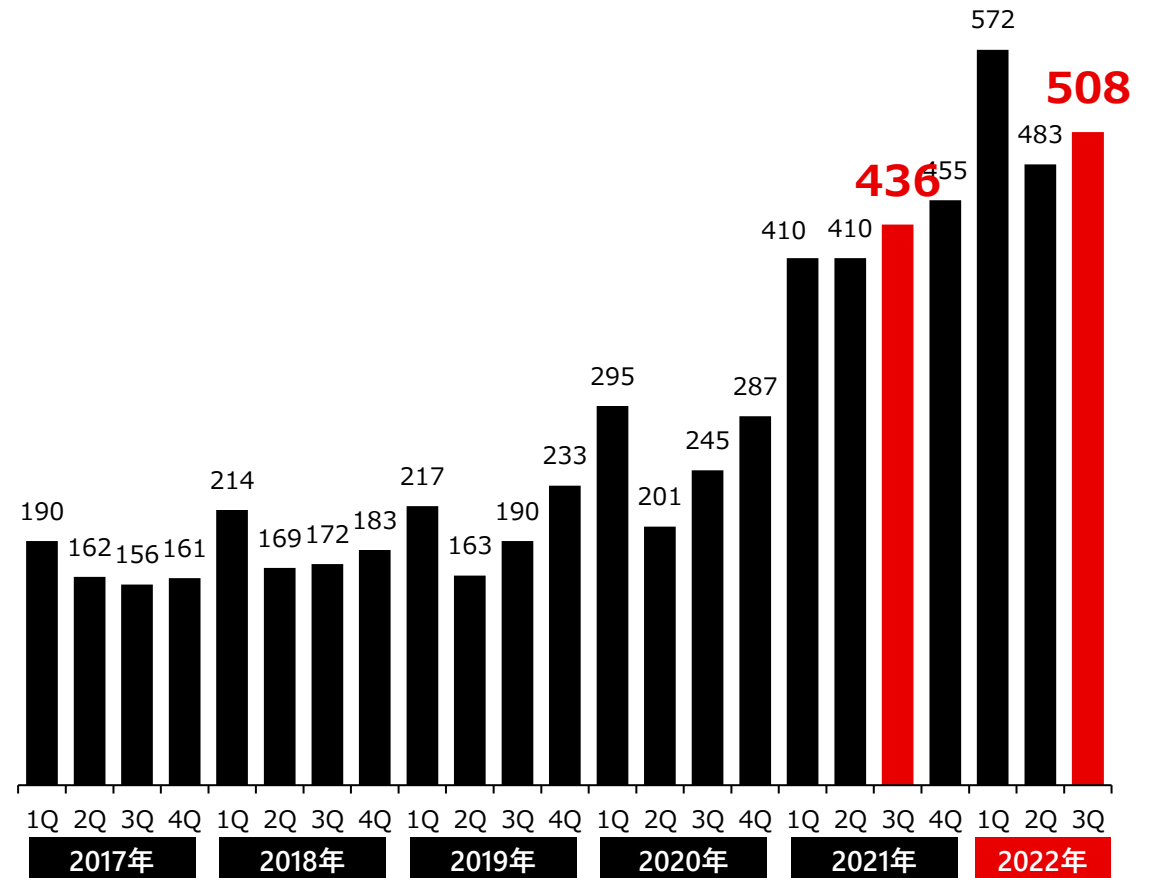
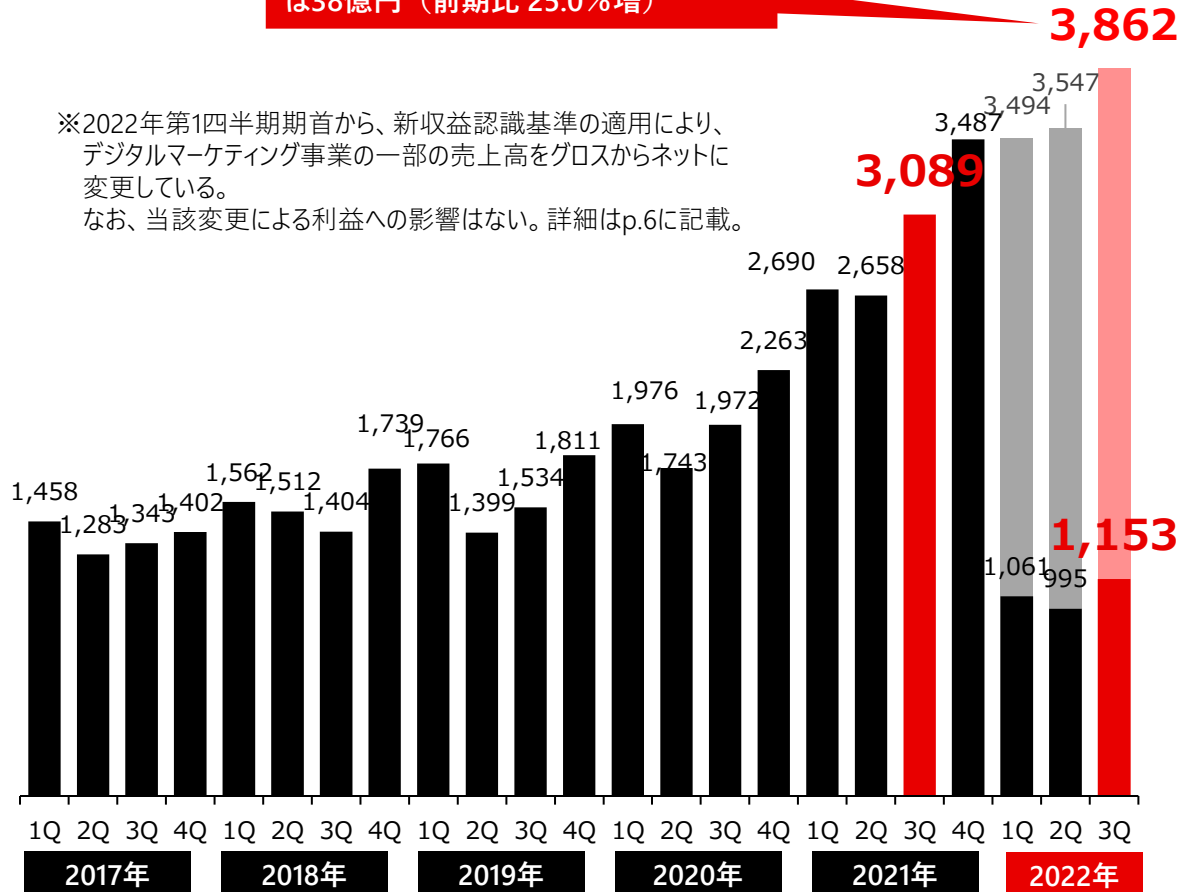
**セグメント
利益** YonY 16.6%増
3Q最高益を更新

(単位：百万円)

新収益認識基準※適用前の3Q売上高
は38億円（前期比 25.0%増）

(単位：百万円)

※2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、
デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに
変更している。
なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。

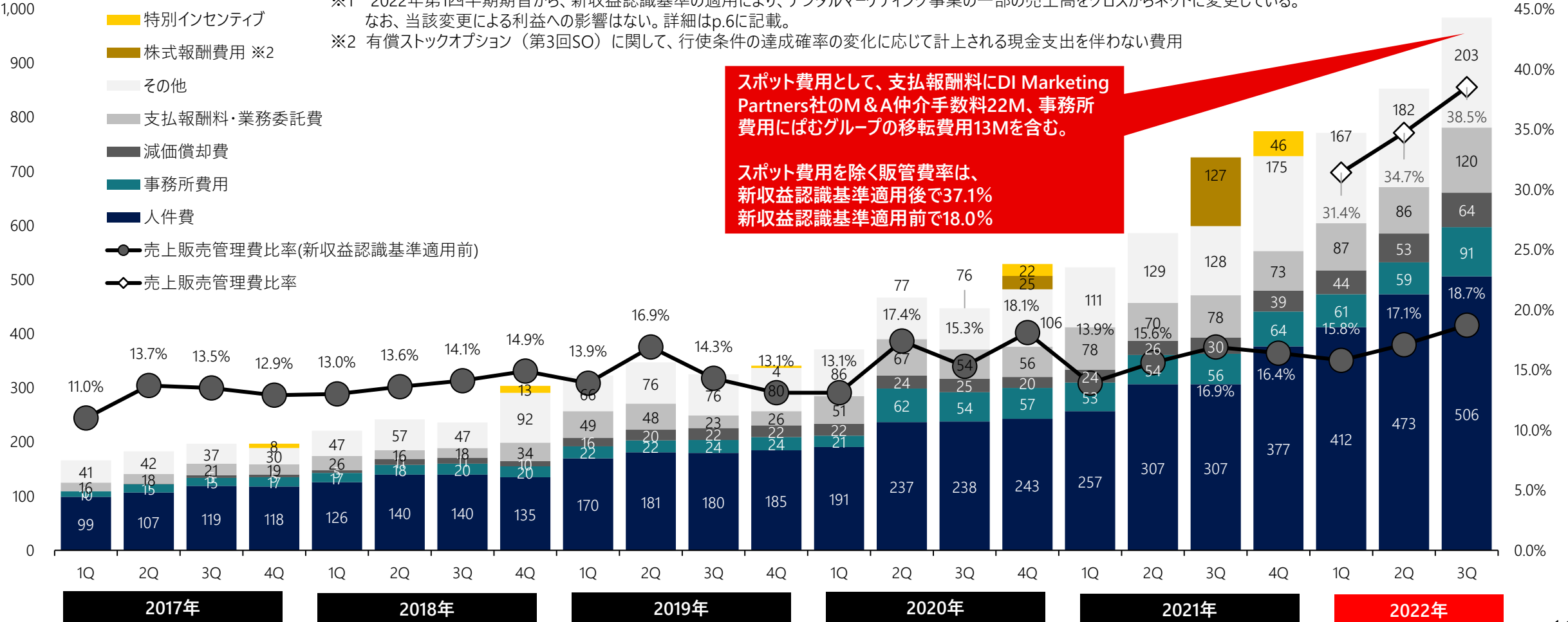


販売管理費推移

積極的な人材投資により販管費は増加し、販管費率は新収益認識基準※1の適用前で18.7%、適用後では38.5%となる。

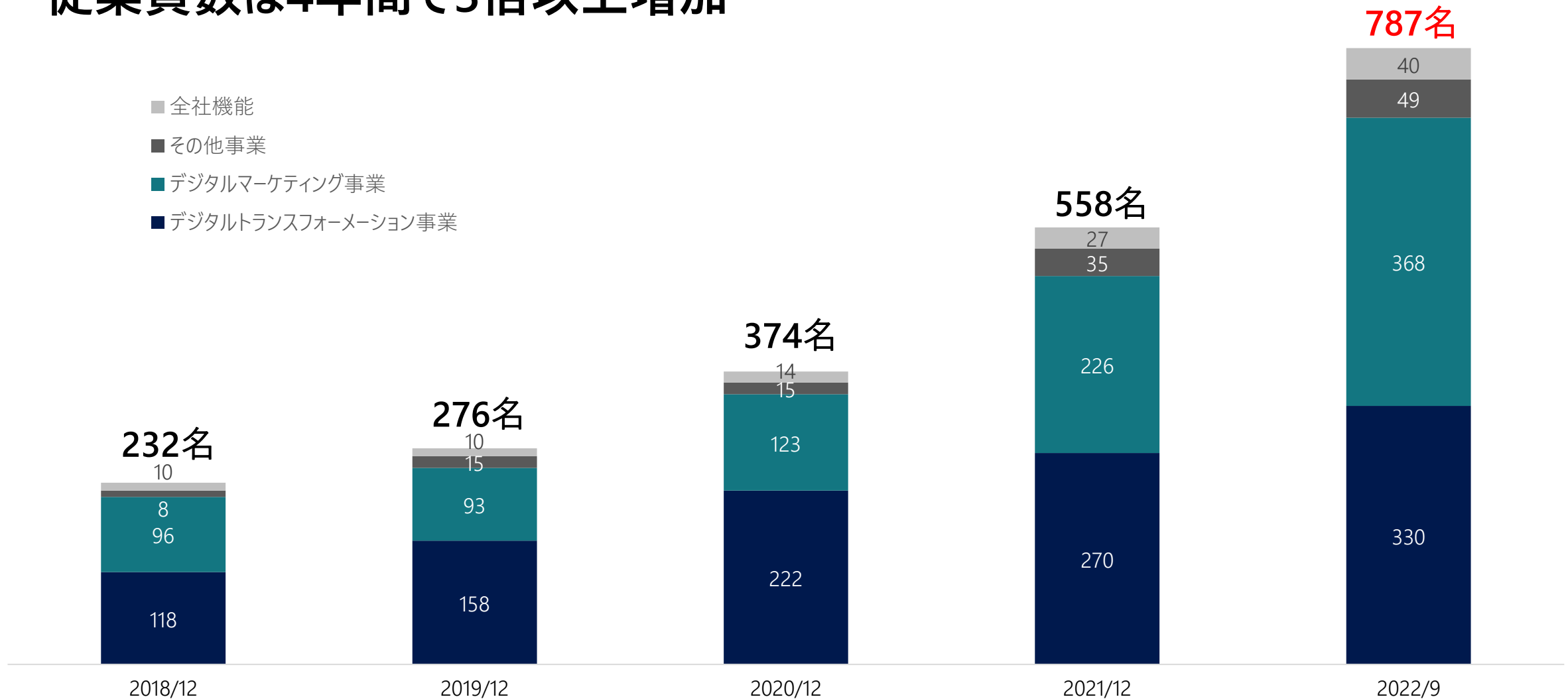
(単位：百万円)

※1 2022年第1四半期期首から、新収益認識基準の適用により、デジタルマーケティング事業の一部の売上高をグロスからネットに変更している。なお、当該変更による利益への影響はない。詳細はp.6に記載。
 ※2 有償ストックオプション（第3回SO）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



従業員数は4年間で3倍以上増加

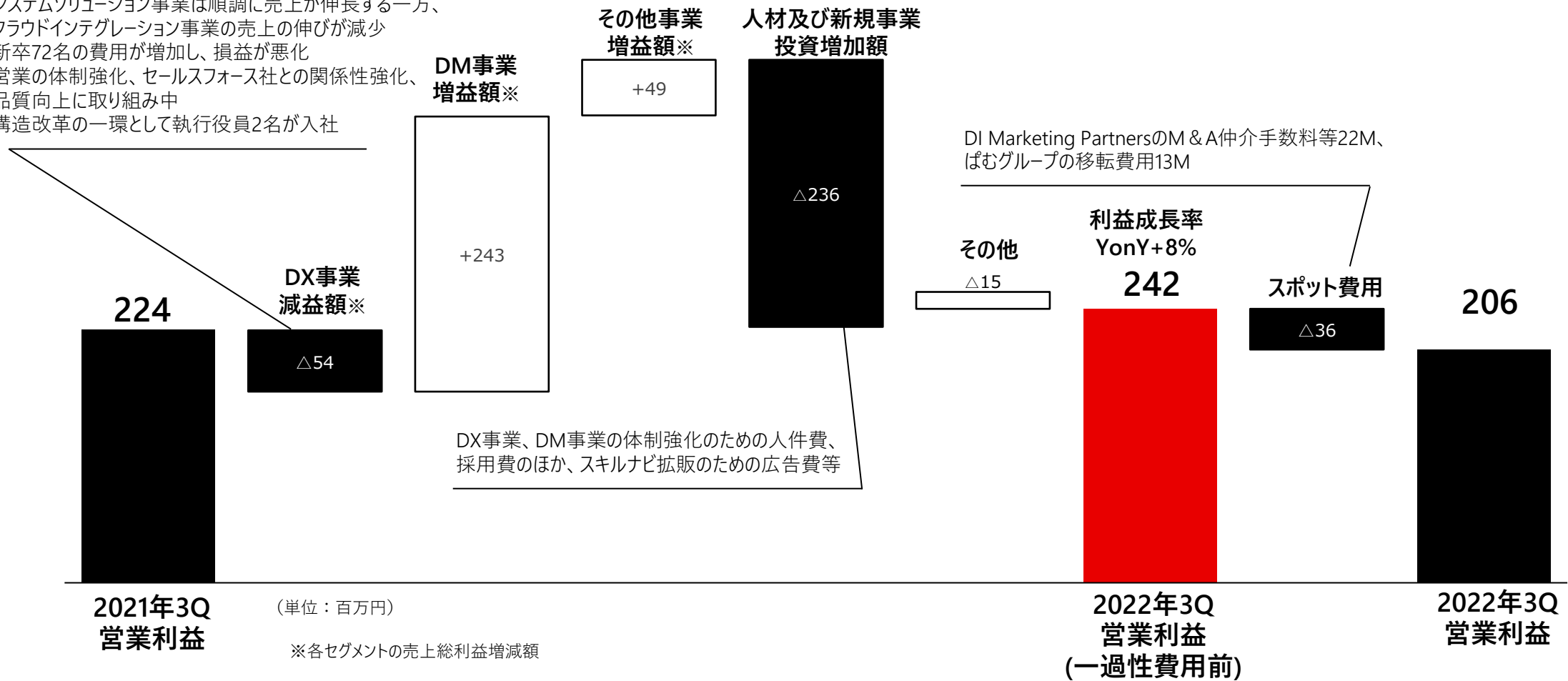
- 全社機能
- その他事業
- デジタルマーケティング事業
- デジタルトランスフォーメーション事業



2022年12月期第3四半期 営業利益増減分析

DM事業で大幅増益となるも、DX事業内のクラウドインテグレーション事業の伸びが減少
 人材投資、新規事業投資負担後の3Q営業利益は206百万円で着地

システムソリューション事業は順調に売上が伸長する一方、クラウドインテグレーション事業の売上の伸びが減少
 新卒72名の費用が増加し、損益が悪化
 営業の体制強化、セールスフォース社との関係性強化、品質向上に取り組み中
 構造改革の一環として執行役員2名が入社



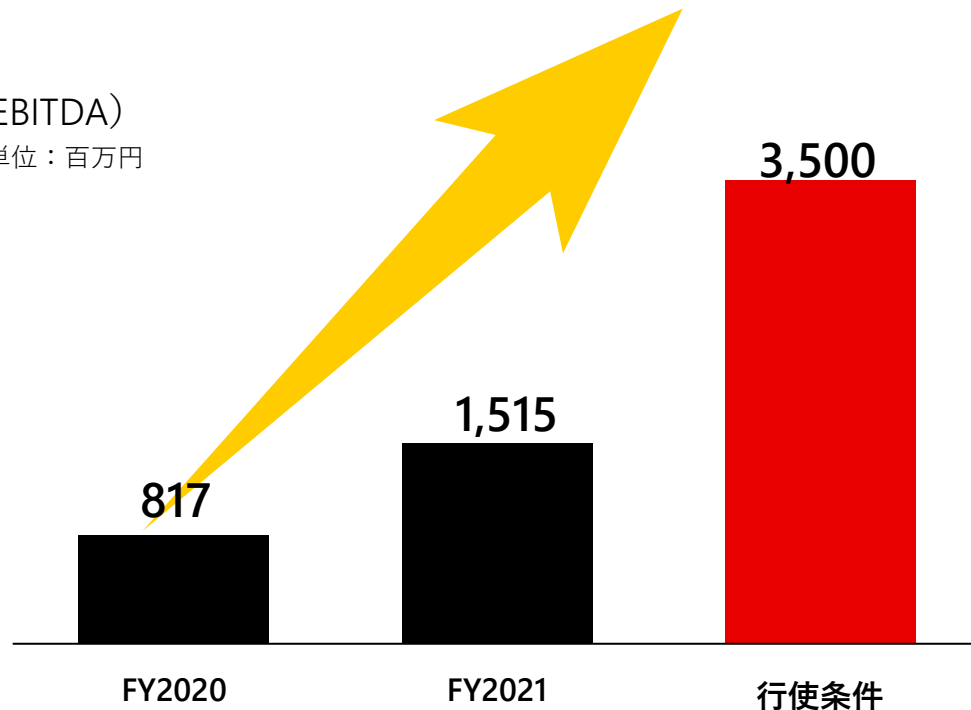
業績連動型有償ストックオプション(第4回SO)を発行

2019年に発行した有償ストックオプション（第3回SO）の行使条件が達成されたため、役職員のインセンティブを目的に、以下の条件で、新たに有償ストックオプション（第4回SO）を発行

行使条件① EBITDA 35億円超過

2022年12月期～2025年12月期のいずれかの事業年度において、EBITDAが35億を超過すること。 → 50%行使可能

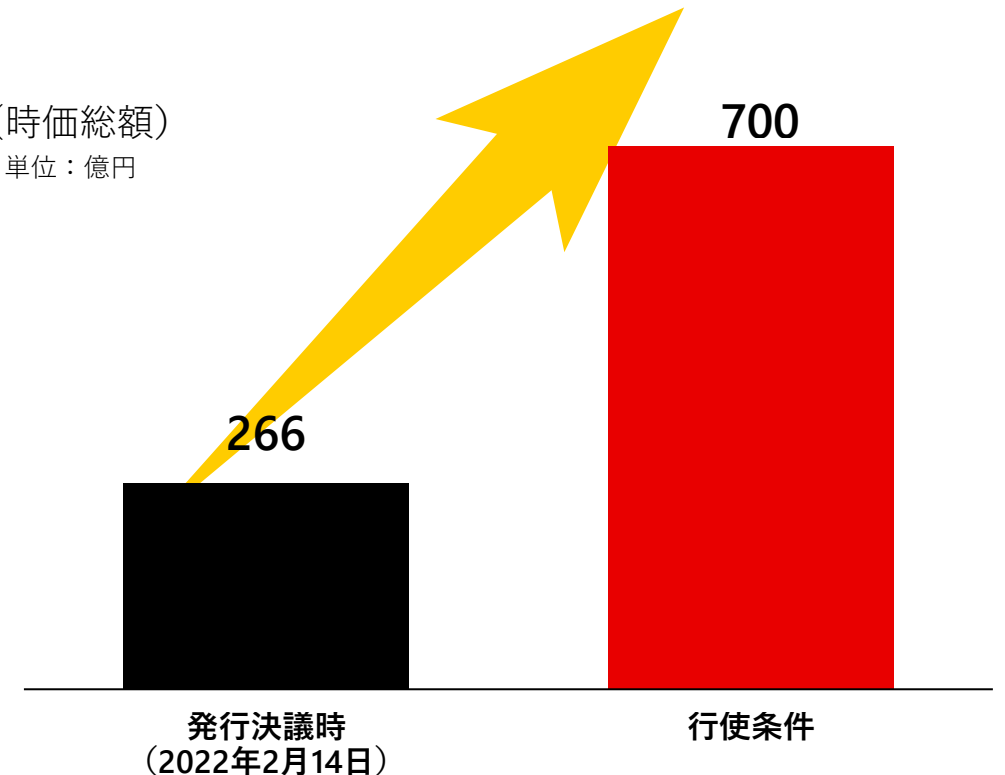
(EBITDA)
単位：百万円



行使条件② 時価総額700億円超過

権利行使期間満了までのいずれかの時点において時価総額700億円を超過すること。ただし、発行時の発行済株式総数を前提とする。
→ 条件①②両方達成で100%行使可能

(時価総額)
単位：億円



2022年12月期第3四半期 連結貸借対照表




自己資本比率42.5%、成長投資を継続しつつ財務健全性を保持

(単位：百万円)	2022年9月末	2021年12月末	増減額
流動資産	7,353	7,856	△ 503
固定資産	4,185	2,704	1,481
有形固定資産	651	619	32
無形固定資産	2,135	1,148	986
投資その他の資産	1,398	936	462
資産合計	11,538	10,560	977
流動負債	4,677	4,260	416
固定負債	1,375	1,354	20
負債合計	6,052	5,615	437
純資産合計	5,486	4,945	540
負債・純資産合計	11,538	10,560	977

前年度に計上した未払法人税等約11億円を支払ったことにより、対前期末比では現預金が減少
 なお、未払法人税等11億円の内、約7億円は主に前年度のSharing Innovations株式の売却益による一時的な要因

主にミンツプランニング、インタームーブ、DI Marketing Partnersの株式取得により、のれんが約10億円増加

主に法人税等の中間納付のための短期借入金の増加による影響



02 業績見通し：2022年12月期

2022年12月期 連結業績見通し

第3四半期において、予算進捗は好調

通期計画では、高成長を継続し、売上・利益ともに2～3割の増収増益を見込む

新規事業（HR SaaS「スキルナビ」等）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)	2022年12月期 第3四半期		2021年 12月期	2022年 12月期	前年比増減	
	(金額)	(進捗率)	(実績)	(予想)	(金額)	(増減率)
売上高（ネット）※	7,499	75.0%	-	10,000	-	-
営業利益	1,058	63.4%	1,262	1,670	407	32.3%
経常利益	1,092	65.0%	1,286	1,680	393	30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	63.2%	757	950	192	25.5%
参考：新収益認識基準の適用前						
売上高（グロス）※	15,193	72.3%	16,640	21,000	4,359	26.2%

※ 2022年12月期第1四半期の期首より「収益認識に関する会計基準」の適用

売上高（グロス）＝従前の会計基準に基づく売上高

売上高（ネット）＝収益認識に関する会計基準適用後の売上高

2022年12月期 株主還元



普通配当を1円増額し、1株当たり9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

2022年12月期は、業績予想、財政状態等に鑑み普通配当を8円から9円へ増額予定

2021年12月期

2022年12月期

1株当たり配当金

8.0円
(普通配当 8.0円)

9.0円
(普通配当 9.0円)



03 事業概要・成長戦略

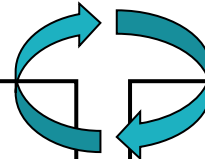
DX事業×DM事業で

マーケティングDX領域のリーディングカンパニーを目指す



デジタルトランスフォーメーション
(DX) 事業

SYNERGY



デジタルマーケティング
(DM) 事業

AI・BI活用支援

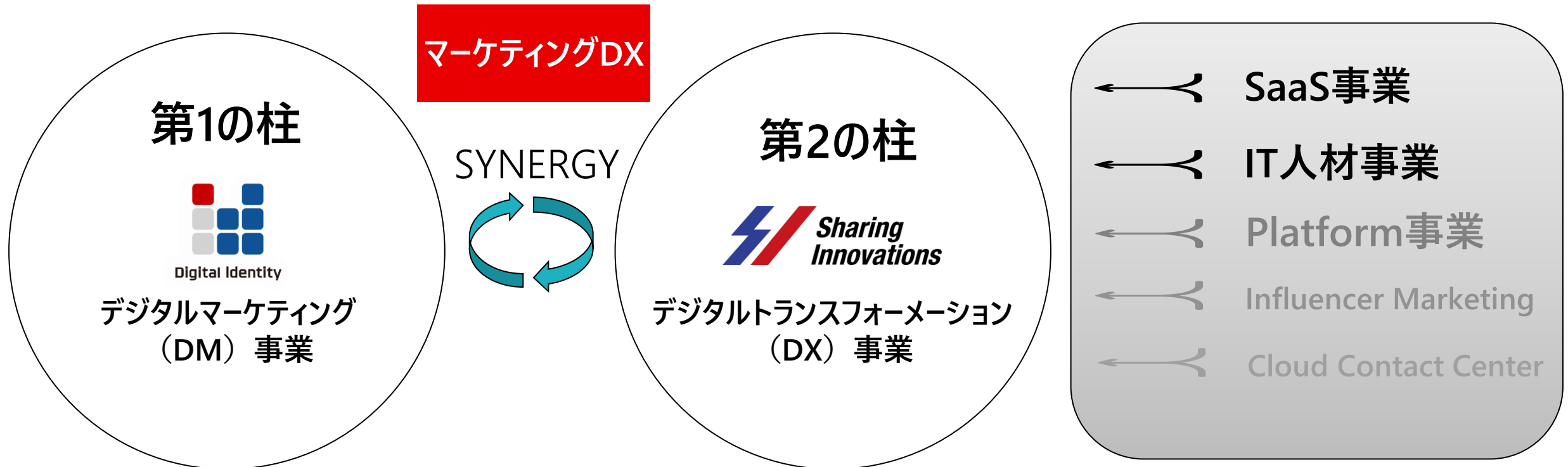
クラウドインテグレーション

システム開発・IT人材サービス

マーケティングDX

デジタルマーケ支援

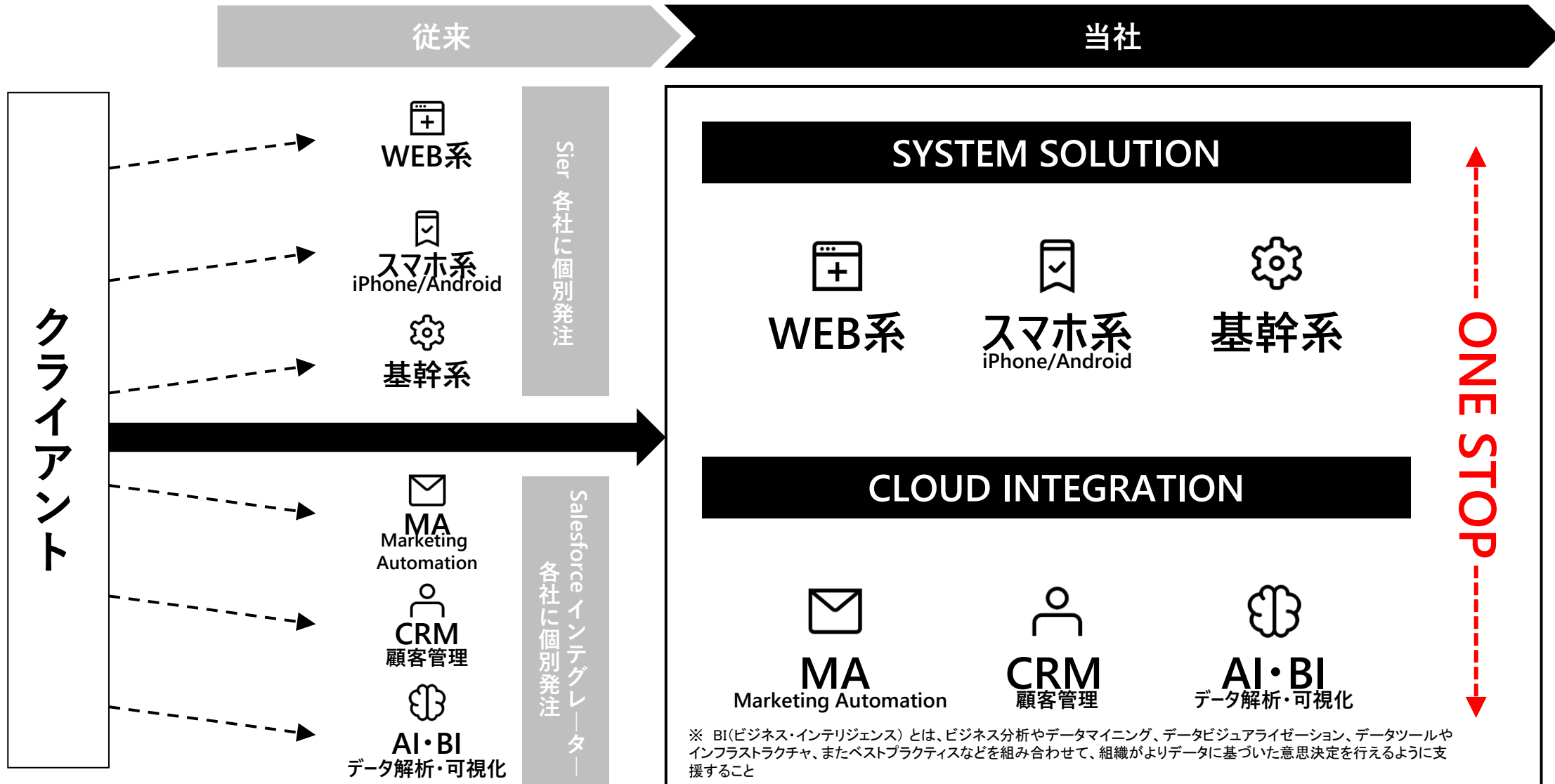
新たな柱となる事業を育成すべく、新規事業の2の矢、3の矢を放ち続ける



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



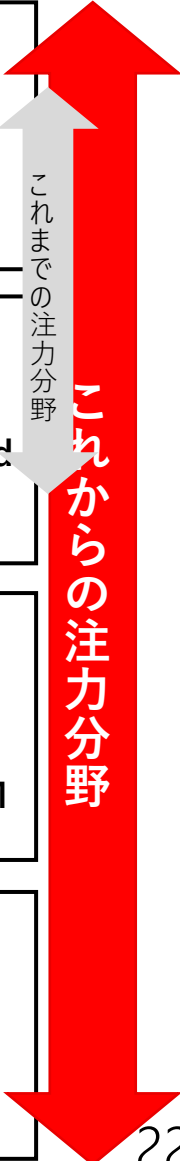
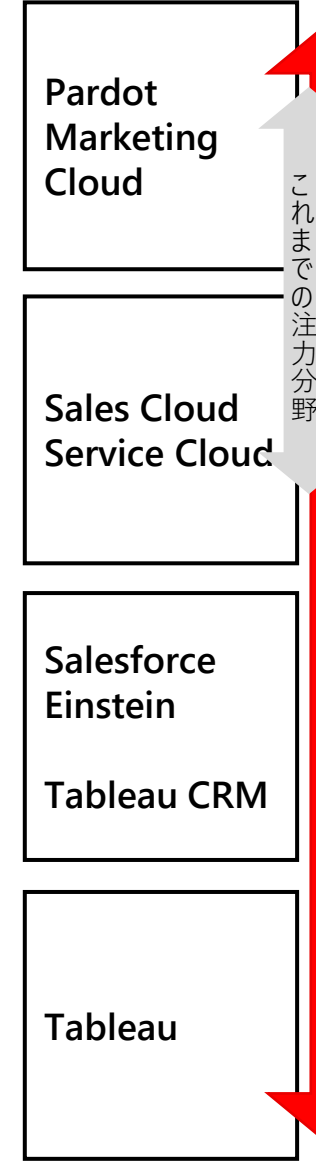
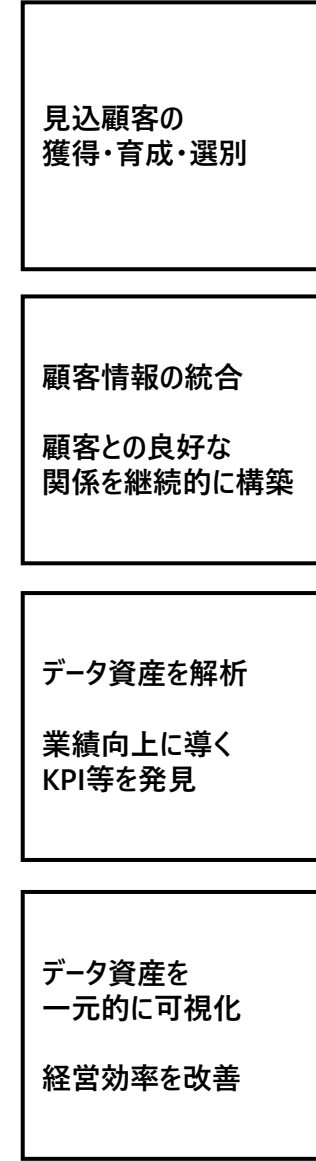
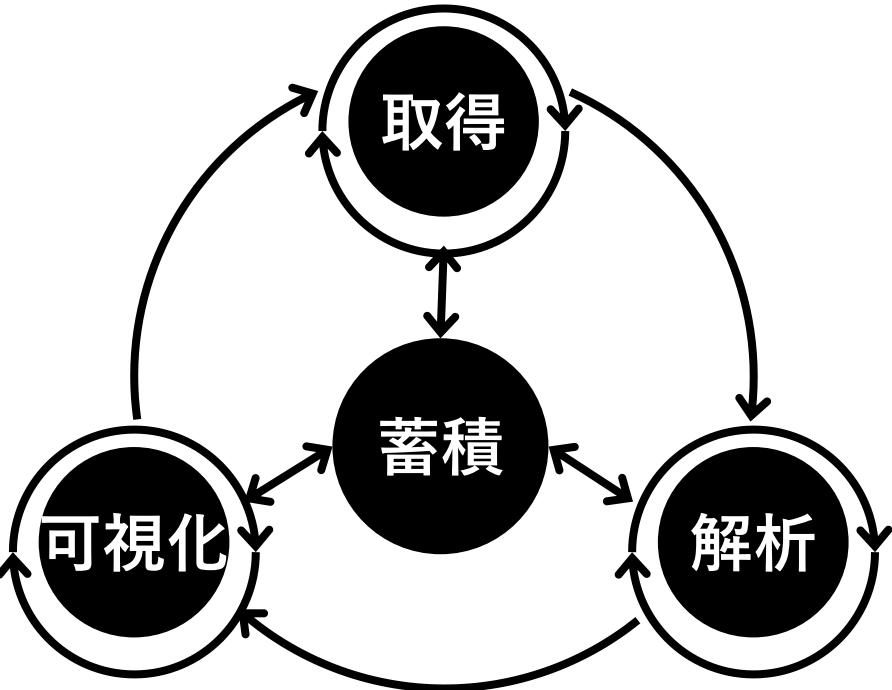
クラウドとシステムの双方から案件が発生するため、クロスセルの商機が増える

※ 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

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

Sharing InnovationsがTableauに関するお悩みをクイックにサポートするサービス「Tableau秘書」をリリース



Sharing Innovations

少し難しグラフを追加したいけど...できない

新しい機能を使ってみたいけど、よくわからない...

数字が含まない...

どうやってスキルを身につけたいの？

コンシェルジュシリーズ第1弾！
Tableau秘書

こんな悩みを専門家がサポートします。

「Tableau秘書」にお任せください！

 <p>新規・既存ワークブックへ ワークシート・ ダッシュボード作成</p> <p>お客様がご持りのデータやグラフやリストなどの作成を行います。</p>	 <p>既存ワークブックの 変更・修正対応</p> <p>ワークブック修正や、計算式作成を行います。</p>
 <p>Tableauに関する 技術サポート</p> <p>Tableauで実現したいことに対して技術的なアドバイスをいたします。</p>	 <p>Tableau活用に向けた 研修・勉強会</p> <p>ご担当者さまに変わり、社内レクチャーを行います。</p>

ひと月あたり
50万円

※一か月の最大対応時間は50時間までとなります。
※機密時間を翌月に繰り越すことはできません。

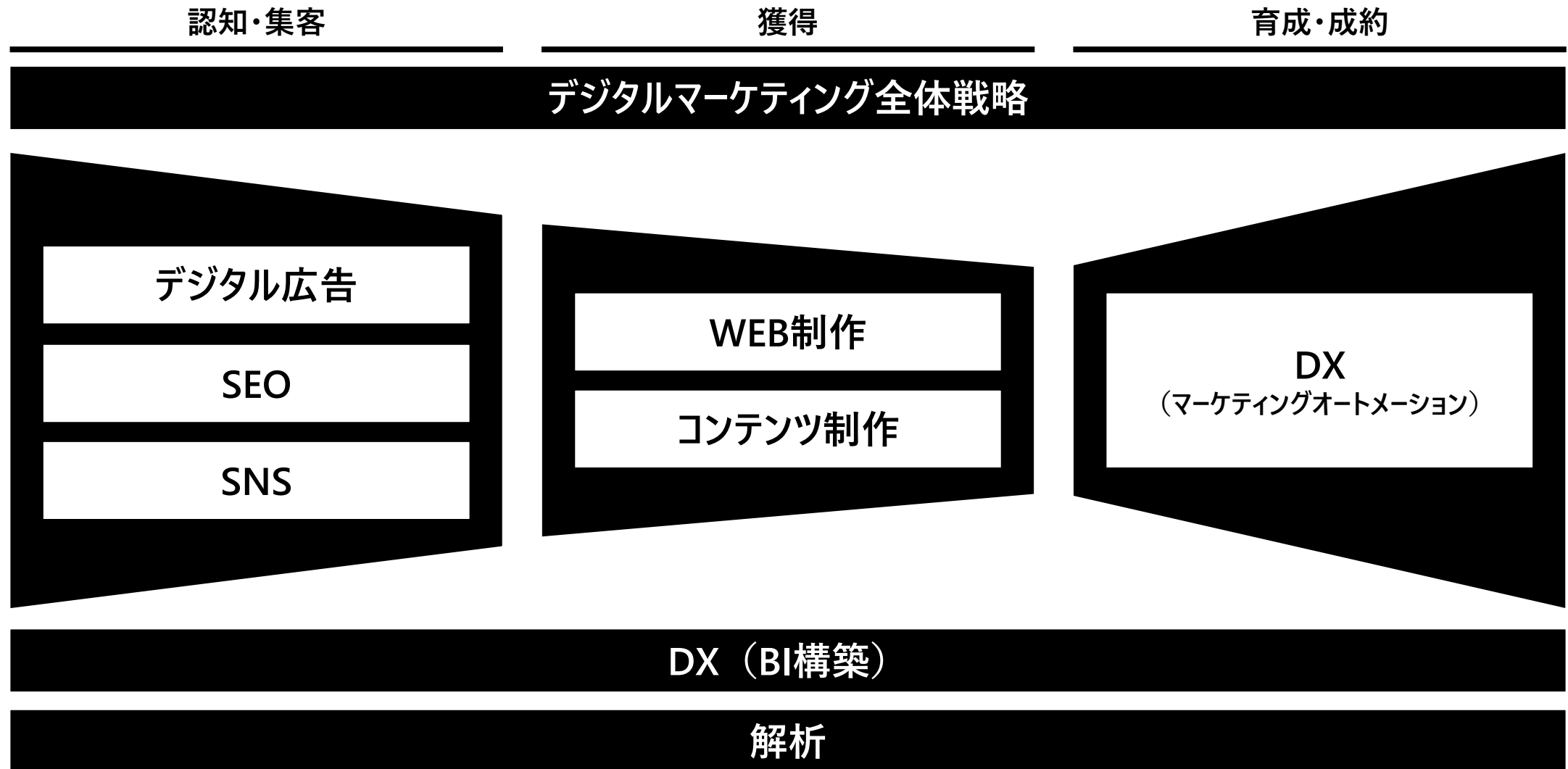


Sharing Innovations



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：その他事業

新たな柱となる事業を育成すべく、新規事業の2の矢、3の矢を放つ。

* その他事業セグメント内の主要事業

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



✓ マーケティング投資拡大により導入企業増加

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130万件を突破。

IT人材事業



✓ フリーランスエンジニア向け案件、求人情報サイト「TechReach」を 론치

✓ ITエンジニア及びクリエイターに特化した転職エージェント「R-stone」を前期にM&Aにより取得

Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / スキルナビ



インターネット広告、タクシー広告等のマーケティング投資を積極的に行った結果、導入企業数、リード獲得数が引き続き拡大中。

スキルナビは豊富な標準機能を搭載



社員管理		研修・試験・資格管理		分析機能		その他機能	
社員の基本情報 社員の基本情報を管理。項目は自由設定が可能。	キャリアシート 社員のキャリアシートを作成・管理。システム上で可能。	研修概要 研修の概要を管理。外部研修内訳も対応可能。	受講履歴管理 受講履歴を管理可能。	社員条件検索 社員の条件を全て条件として設定し、検索が可能。	異動シミュレーション 異動シミュレーションを行い、異動した影響をグラフで確認。	有給申請 有給申請や有給申請の承認システムが可能。	プロジェクト管理 プロジェクトの進行管理や進捗を管理可能。
履歴管理 社員の履歴など人事情報をシステム上で管理・更新が可能。	履歴表示管理 応募時の履歴書をフォームでアップロードが可能。	研修申し込み 研修の申込・承認フローを作成・管理が可能。	研修評価管理 研修の満足度や研修の評価を管理可能。	エンゲージメント分析 異動した影響からエンゲージメント分析が可能。	アンケート分析 異動したアンケートからデータ分析が可能。	CSV機能 システム上にあるデータをほぼすべてCSVでダウンロード可能。	給与・賞与情報 給与や賞与の情報を管理可能。
キャリアモデル管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。	能力診断機能 必要な能力のランクを表示。過去のランクの履歴が確認可能。	試験の登録 受験日や受験人数の登録を行うことが可能。	試験結果の確認 過去の試験結果を一覧で確認可能。検索条件としても抽出可能。	人事評価分析 人事評価結果をグラフで分析。グラフ化の機能も搭載。	スキル分析 スキルの強弱や、スキル取得による影響を分析可能。	アラートメール送信 様々なアラートに対してメールの送信が可能。	管理権限 役割別の権限レベルでの権限設定が可能。
面談管理 社員のキャリアモデルの表示や更新が可能。	社外活動履歴 必要な能力のランクを表示。過去のランクの履歴が確認可能。	資格の登録 社員の取得資格や取得しないうけ、ばならない資格を管理可能。	資格の検索 資格を登録している人のみを条件検索して絞り込めることが可能。	個人層分析 個人を特定し分析可能。	部門層分析 部門や部署で様々なデータの掘り下げ分析が可能。	パスワード相談 パスワードやセキュリティの相談システムが可能。	仕事のフォーム作成 業務に合わせた仕事のフォーム作成可能。
人事評価		スキル管理		二軸分析 様々な条件を設定し、二軸分析が可能。	ワブロック分析 指定した条件からワブロック分析が可能。	グループ比較 予め作成したグループ間で比較・分析が可能。	統計グラフ表示 様々な統計グラフを作成可能。
MBO評価 MBO評価に対応可能。	OKR評価 OKR評価に対応可能。	スキルの自己評価 業務や職種に合わせたスキルを表示・更新・管理が可能。	上長によるスキル補正 自己評価をもとに上長によるスキル評価を行うことが可能。				
コンピテンシー評価 コンピテンシー評価に対応可能。	360度評価 360度評価に対応可能。	スキルの検索 スキル名で検索を行い、検索結果を確認可能。	スキルアップ促進 スキルに合わせた研修などを紹介することが可能。				
業績評価 業績評価に対応可能。	BSC評価 BSC評価に対応可能。						



スキルナビは全て標準機能で設定可能！！（※上記機能は一例です。）

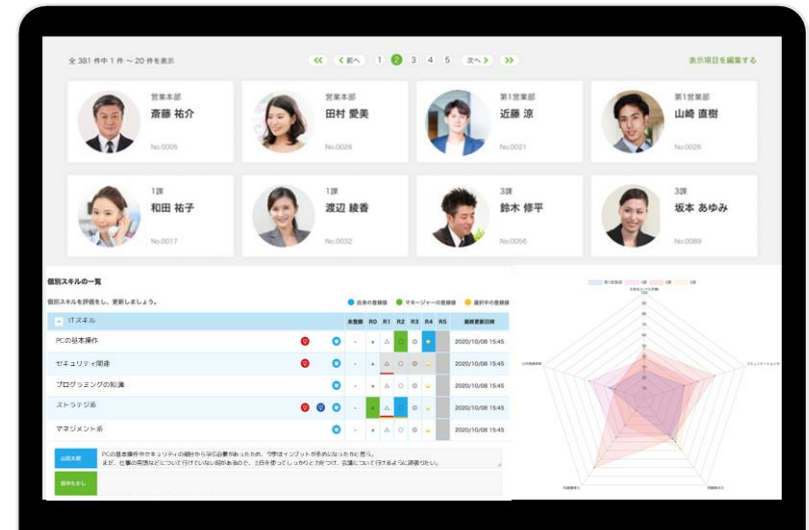
スキルナビは標準機能が豊富に搭載されており、標準機能はすべてライセンス料金で使用可能です。その他機能はお問い合わせください。

p10

戦略的な
採用

効果的な
育成

成長に
繋がる
評価



Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / スキルナビ



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



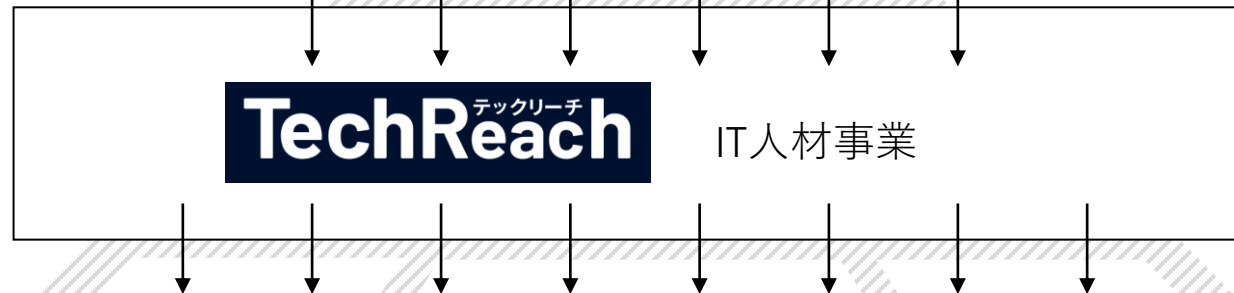
Orchestra Holdings 事業概要：その他事業 / IT人材事業

IT人材求人、案件紹介メディア「TechReach」をローンチ。IT領域特化の転職エージェント「R-Stone」をM&Aにより取得。メディア開発・集客から、フリーランス派遣・人材紹介・自社採用によるDX支援強化までグループ内で一気通貫のエコシステムを構築。

IT人材



集客
メディア制作



集客、メディア制作



育成 DX事業



フリーランス派遣
DX事業

自社採用でDX支援の強化

DX事業 & デジタルマーケティング事業



人材紹介
IT人材事業

Orchestra Holdings 事業概要：CVC投資実績

出資先5社が東京証券取引所に上場

2021年9月上場



不動産



決済

2020年7月上場



HR

2020年12月上場



不正注文検知

2020年11月上場



マーケティング

2022年3月上場



医療



BtoBマッチング



コスプレ



HR



AI



Fintech



スマートホーム



店舗DX



HR



ヘルスケア



HR

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
2021年～2026年までの年間平均成長率**18.8%**で推移
2026年の市場規模は2021年比**2.4倍の3兆7,586億円**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、2022年～2026年」

デジタル マーケティング事業

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大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比**26.3%成長**※3

※3 出典:電通「2021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3件のM&Aを実施



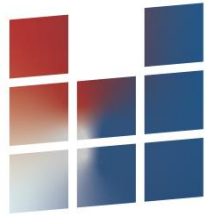
2022年1月、当社の連結子会社であるSharing Innovations社において、インタームーブ社の全株式を取得し、子会社化を行う。
同社は2006年の創業以来、名古屋を拠点としてSalesforceのインテグレーション事業を行うほか、Salesforceと連携する『AppMove ワークフロー』などアプリケーション事業を手掛けている。
当社グループとして、名古屋にSalesforceビジネスの拠点が加わることとなる。



2022年5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、ミンツプランニング社の株式の一部を取得し、子会社化を行う。
同社は市場成長が著しいSNSマーケティング事業を手掛けており、消費者としての女性の目線、感性を生かしたプランニングやプロモーション企画に強みを持ち、ブランドコミュニケーション支援からクリエイティブ制作、キャストイングまでを一気通貫で行う。
同社が当社グループに加わることで、より広範なデジタルマーケティング支援が可能となる。

Orchestra Holdings 特長： M&Aを積極活用した成長戦略

当期に3件のM&Aを実施



DI Marketing Partners

2022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、LIFULL Marketing Partners社の全株式を取得し、子会社化。同時に、商号をDI Marketing Partners社に変更。

同社は不動産・住宅領域を中心としたデジタルマーケティング事業を手掛けており、豊富なプロモーション実績をもとに、マーケティング戦略の立案から運用、改善提案までをトータルに手掛ける。同社が当社グループに加わることで、より広範なデジタルマーケティング支援が可能となるほか、クロスセル機会の拡大を企図。なお、売上、利益は10月以降に取込み。

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)インタームーブの全株式を取得し子会社化
- (株)ミンツプランニングの株式の一部を取得し子会社化
- (株)DI Marketing Partners(旧LIFULL Marketing Partners)の全株式を取得し子会社化

- (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

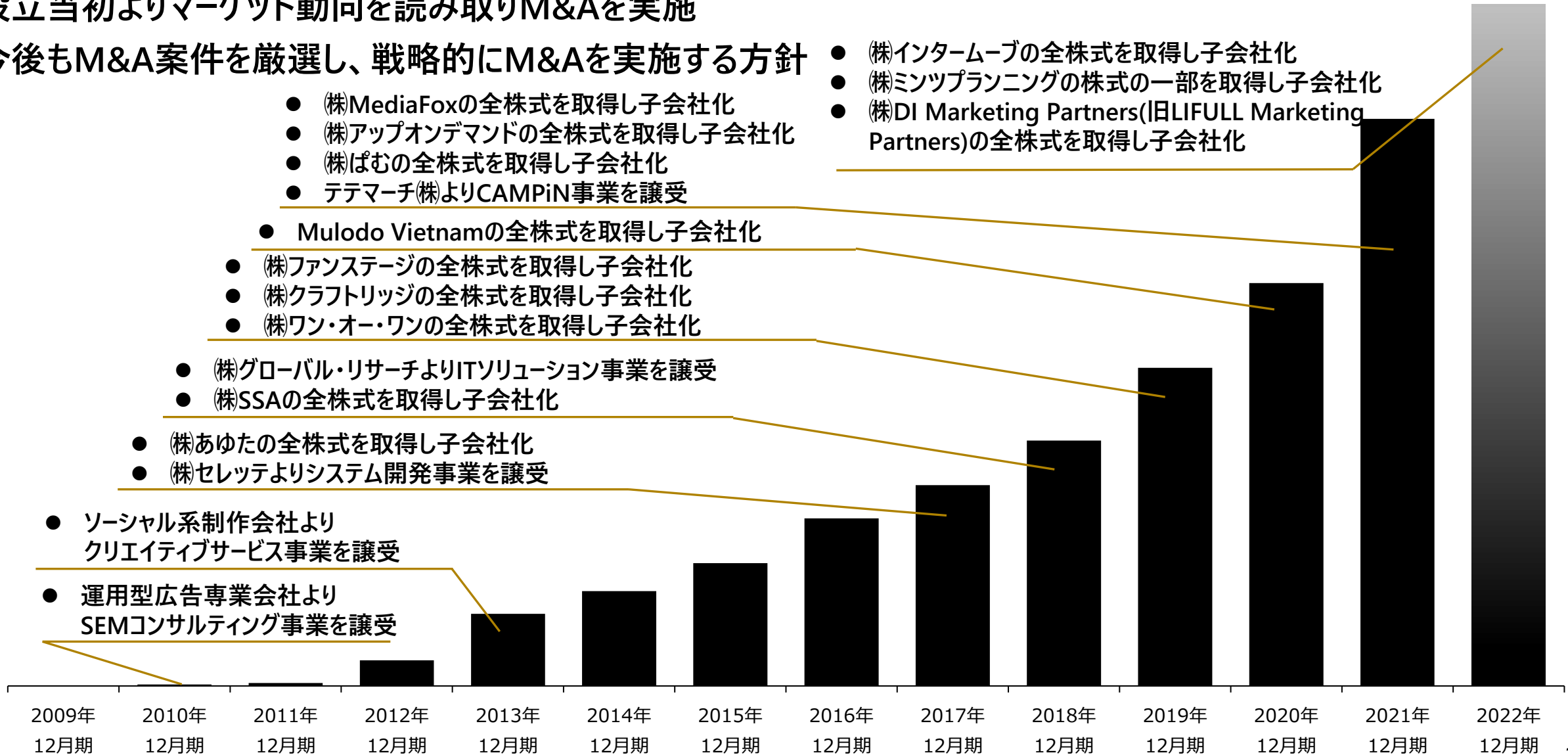
- (株)ファンステージの全株式を取得し子会社化
- (株)クラフトリッジの全株式を取得し子会社化
- (株)ワン・オー・ワンの全株式を取得し子会社化

- (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



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

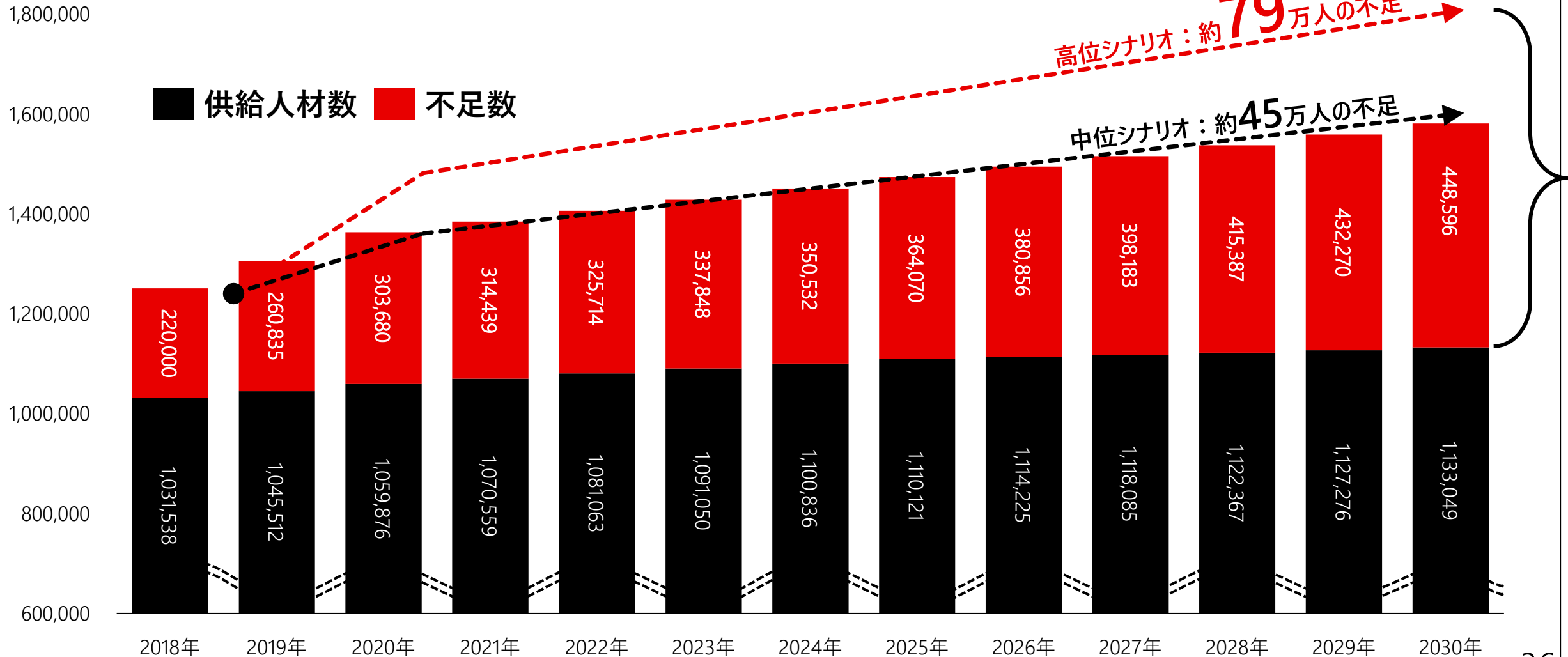


04 Appendix

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

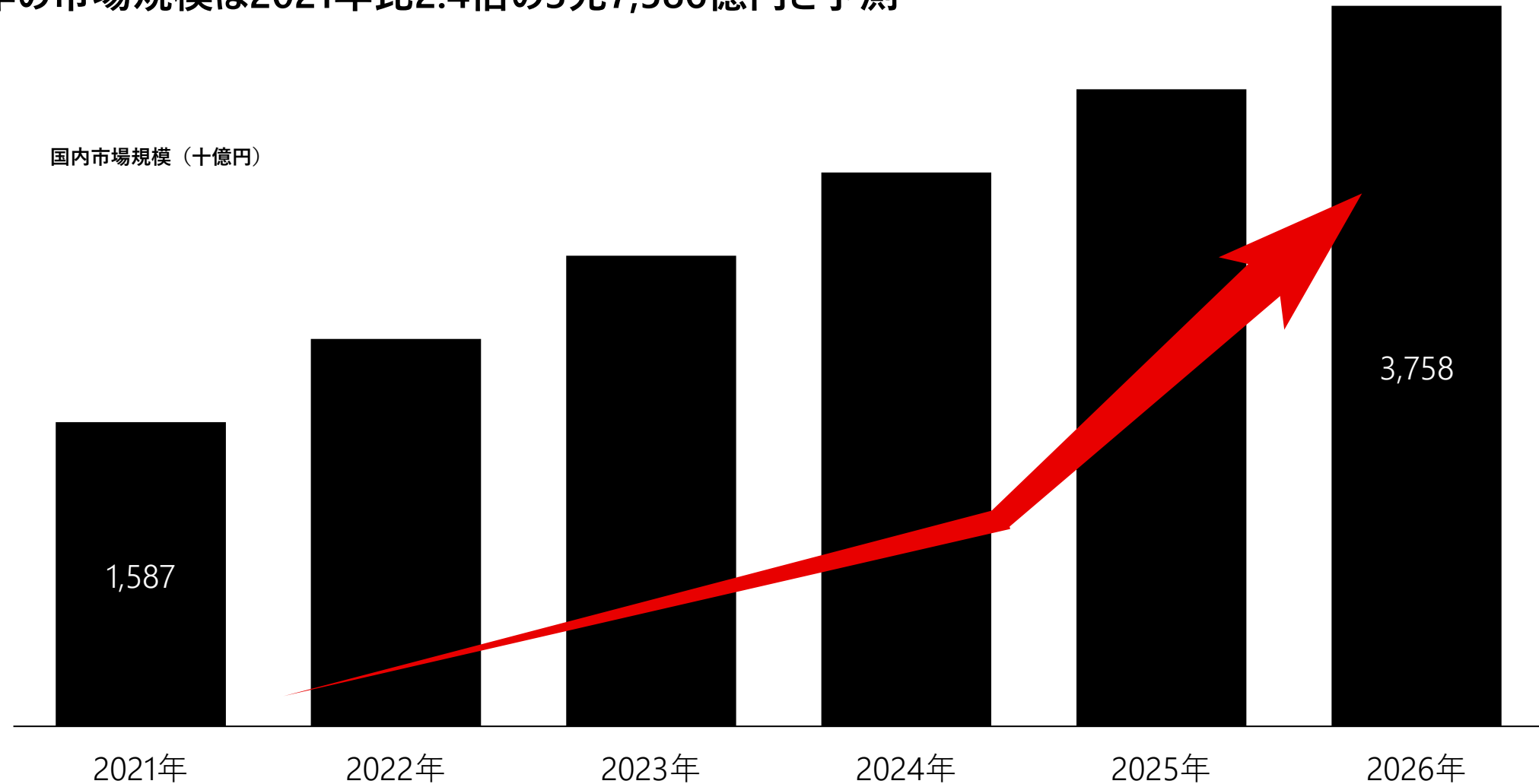


※出所：経済産業省委託事業「IT人材受給に関する調査」

市場データ：国内クラウド市場規模

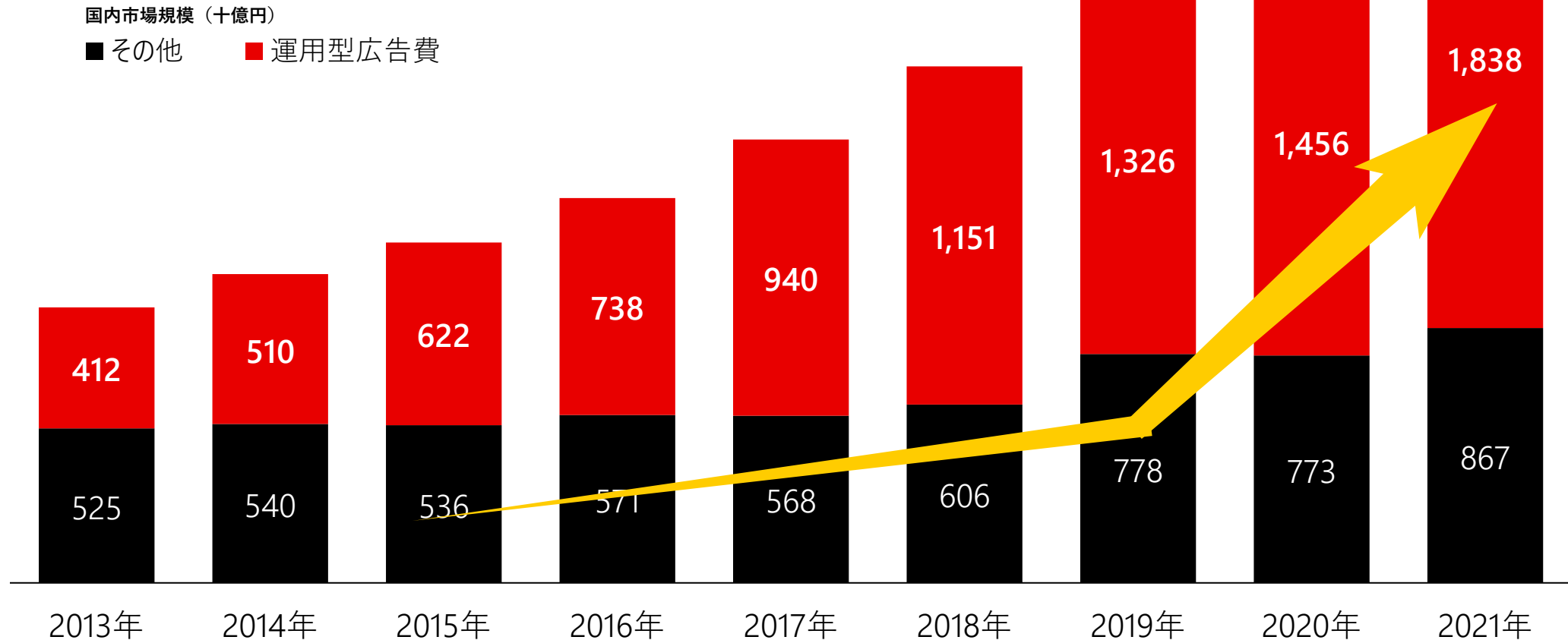
2021年～2026年までの年間平均成長率18.8%で推移

2026年の市場規模は2021年比2.4倍の3兆7,586億円と予測



市場データ：インターネット広告市場の推移

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大きく成長
当社が強みを持つ運用型広告市場は前年比26.3%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!