

|| 企業調査レポート ||

## Orchestra Holdings

6533 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 4 月 11 日 (木)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
■ 事業概要	02
1. デジタルマーケティング事業	03
2. ソリューション事業	04
3. ライフテクノロジー事業	05
■ 業績動向	05
■ 今後の見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08

## ■ 要約

### ソリューション事業とデジタルマーケティング事業のシナジーにより、マーケティングオートメーション領域で独自ポジションの確立を目指す

Orchestra Holdings<6533> は、2009 年に設立され、2016 年 9 月に東証マザーズ上場、2018 年 12 月に東証 1 部上場を果たした IT ベンチャー企業である。グループは、同社及び連結子会社 11 社 ((株) デジタルアイデンティティ、(株) ライフテクノロジー、(株) Sharing Innovations、等) により構成されている。同社の手掛ける事業は、運用型広告サービス、SEO コンサルティングサービス、クリエイティブサービスを中心とするデジタルマーケティング事業、Web システム・アプリ開発、クラウドインテグレーションを中心とするソリューション事業、主にスマートフォン向けアプリの企画開発・運用を行うライフテクノロジー事業である。2018 年 12 月期の事業別売上高を見ると、デジタルマーケティング事業が 85.7%、ソリューション事業が 8.9%、ライフテクノロジー事業が 5.4% となっている。

2018 年 12 月期連結業績は売上高が 7,255 百万円(計画比 0.7% 増、前期比 23.0% 増)、営業利益が 474 百万円(計画比 6.5% 増、前期比 30.0% 増)、経常利益が 455 百万円(計画比 2.5% 増、前期比 25.5% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 326 百万円(計画比 12.0% 増、前期比 35.4% 増)と売上高、利益ともに過去最高を更新した。各事業が堅調に成長したことに加え、ソリューション事業における M&A が業績拡大に寄与したことで、上場に関連するコスト等を吸収し、なおかつ大幅な増収増益を達成した。

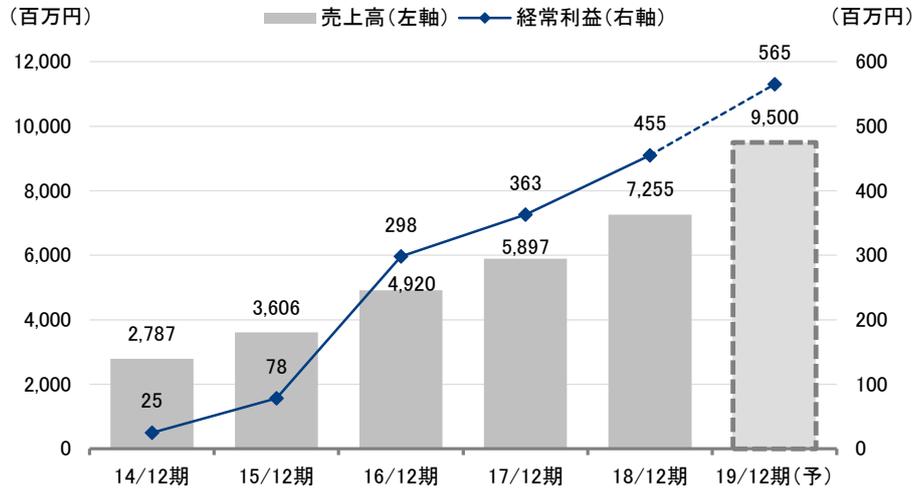
2019 年 12 月期連結業績の見通しは、売上高が 9,500 百万円(前期比 30.9% 増)、営業利益が 570 百万円(同 20.2% 増)、経常利益が 565 百万円(同 24.0% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 392 百万円(同 20.0% 増)を見込んでいる。M&A の活用や、事業間のシナジーを生かして各事業の成長を加速するとともに、クラウドインテグレーション領域を強化する。更に、ソリューション事業とデジタルマーケティング事業の連携により、クライアントのマーケティングオートメーションツール実装とデジタルマーケティング施策立案を一気通貫でサポート可能な体制を構築することで、他社との差別化を図り、独自ポジションの確立を目指す。

#### Key Points

- ・ 2018 年 12 月期は各事業の堅調な成長に M&A の効果が上積みされ過去最高の業績達成
- ・ 成長市場の追い風を生かし需要を確実に取り込み、2019 年 12 月期は 2 割以上の増収増益狙う
- ・ ソリューション事業とデジタルマーケティング事業のシナジーにより、マーケティングオートメーション領域で独自ポジションの確立を目指す

## 要約

## 業績推移



注：14/12期は単独、15/12期以降は連結決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### ソリューション事業が急成長し、 事業ポートフォリオのバランスが向上

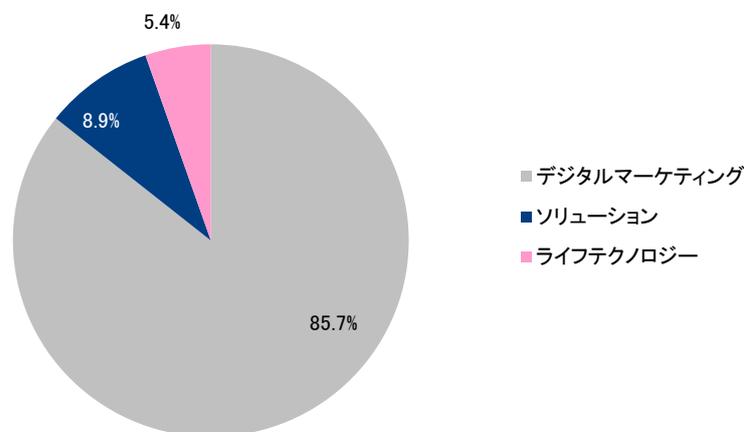
同社はデジタルマーケティング事業、ソリューション事業、ライフテクノロジー事業の3事業を手掛けている。2018年12月期の事業別売上高は、主力事業であるデジタルマーケティング事業が6,216百万円(85.7%)を占めている。次いでM&Aと人材採用により売上・利益とも拡大したソリューション事業が649百万円(8.9%)、ライフテクノロジー事業が389百万円(5.4%)となっている。2017年12月期はデジタルマーケティング事業の割合が9割以上であったが、ソリューション事業の急成長と、ライフテクノロジー事業の堅調な成長で、事業ポートフォリオのバランスが向上している。

事業概要

事業内容



事業別売上高構成(2018年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. デジタルマーケティング事業

デジタルアイデンティティが手掛けており、同グループの売上げの約85%を占める主力事業である。次の3つのサービスを中心に、デジタルマーケティングに関するトータルソリューションを提供している。

- (1) ディスプレイ広告、リスティング広告などの運用型広告サービスを中心に、動画広告、SNS広告等のインターネットマーケティングサービス
- (2) 検索エンジン最適化のためのSEOコンサルティングサービス
- (3) サイト制作、ランディングページ制作などを行うクリエイティブサービス

事業概要

主力は運用型広告サービスである。同社独自のアイデンティティ設計(広告戦略立案時の設計)、ワンストップサービスなどが顧客の評価を受け、既存顧客からのアップセルや新規顧客の紹介などにつながり、市場成長を着実に捉えて伸長している。高い取引継続率によるプラスの成長スパイラルを生かし、継続的・安定的に事業を拡大し続けている。今後はマーケティングオートメーション※の領域でソリューション事業とのシナジーを発揮させる計画である。

※ マーケティングオートメーション：顧客開拓や関係性の維持において必要なマーケティング活動を可視化・自動化し、顧客ごとの興味関心に応じたコミュニケーションを行うことで、長期的な関係を構築するツール。

デジタルマーケティング事業



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



出所：決算説明会資料より掲載

2. ソリューション事業

2017年12月期第3四半期より新たに開始した事業である。当事業は開始以来7件のM&Aを行い開発体制の拡充に努めてきた。IT利活用の多様化、高度化に伴い拡大するIT需要を取り込んできており、システム開発・アプリ開発、クラウドインテグレーションを行っている。

ソリューション事業



今後の方向性

- 積極的な採用とM&Aによる開発体制の拡充によるIT人材需要の取り込み
- クラウドインテグレーション、RPA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



出所：決算説明会資料より掲載

## 事業概要

## 3. ライフテクノロジー事業

ライフテクノロジーが主体となり、主にスマートフォン向けアプリの企画開発・運営を行っている。チャット占いアプリ「ウラーラ」、恋愛に特化したチャットアプリ「コイウラ」、メンタルヘルス分野における相談に特化した「メンタルケアーズ」が同社独自の事業である。

## ライフテクノロジー事業



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

出所：決算説明会資料より掲載

## 業績動向

### 2018年12月期は各事業の堅調な成長にM&Aの効果が上積みされ過去最高の業績達成

同社は売上・利益ともに右肩上がり成長を続けている。2018年12月期は7,255百万円（計画比0.7%増、前期比23.0%増）、営業利益が474百万円（計画比6.5%増、前期比30.0%増）、経常利益が455百万円（計画比2.5%増、前期比25.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が326百万円（計画比12.0%増、前期比35.4%増）と売上高、利益ともに過去最高を更新した。

Orchestra Holdings | 2019年4月11日(木)  
6533 東証1部 | <https://orchestra-hd.co.jp/ir/>

## 業績動向

事業別に見ると、デジタルマーケティング事業は、同社のオリジナルメソッド（アイデンティティ設計）が顧客からの高評価を得て、インターネット広告市場成長を着実に捉えて業績が拡大し、売上高 6,219 百万円（前期比 13.3% 増）、セグメント利益 828 百万円（同 13.9% 増）と増収増益を達成した。ソリューション事業は M&A により売上・利益が急激に拡大し、売上高 676 百万円（前期比 449.6% 増）、セグメント利益 166 百万円（前期比 374.3% 増）となった。ライフテクノロジー事業は占いアプリ「ウララ」の利用者増加により、売上高 389 百万円（前期比 29.7% 増）、セグメント利益 21 百万円（250.0% 増）とこちらも増収増益となった。

## 2018年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	17/12 期 実績	18/12 期	
		実績	前期比
売上高	5,897	7,255	23.0% 増
デジタルマーケティング事業	5,487	6,219	13.3% 増
ソリューション事業	123	676	449.6% 増
ライフテクノロジー事業	300	389	29.7% 増
調整額	-13	-29	-
セグメント利益	364	474	30.0% 増
デジタルマーケティング事業	727	828	13.9% 増
ソリューション事業	35	166	374.3% 増
ライフテクノロジー事業	6	21	250.0% 増
調整額	-404	-542	-

注：報告セグメント間の内部売上高を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務状況を見ると、2018年12月期末における資産は、2,702 百万円（前期末比 533 百万円増加）となっている。内訳を見ると、流動資産は、現預金、受取手形及び売掛金の増加もあり、1,944 百万円（同 155 百万円増加）となった。固定資産はのれん、投資有価証券の増加の影響が大きく、757 百万円（同 378 百万円増加）となった。負債は、1,590 百万円（同 205 百万円増加）となった。純資産は 1,111 百万円（同 327 百万円増加）となった。

これらの結果、自己資本比率が上昇しており、財務的な安全性が向上していると言える。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	増減
流動資産	1,789	1,944	155
(現預金)	365	534	169
固定資産	379	757	378
総資産	2,168	2,702	533
流動負債	1,376	1,589	212
固定負債	8	1	-7
負債合計	1,385	1,590	205
純資産	783	1,111	327
(安全性)			
流動比率	129.9%	122.3%	-7.6pt
自己資本比率	36.0%	41.1%	5.1pt
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	19.4%	18.7%	-0.7pt
ROE (自己資本当期純利益率)	36.5%	34.5%	-2.0pt
売上高営業利益率	6.2%	6.5%	0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 成長市場の追い風を生かし需要を確実に取り込み、 2019年12月期は2割以上の増収増益狙う

2019年12月期は、M&Aの活用や事業間のシナジーを生かして各事業の成長を更に加速するとともに、クラウドインテグレーション領域を強化する。これにより持続的な利益成長を実現させ、企業価値の成長を図る。

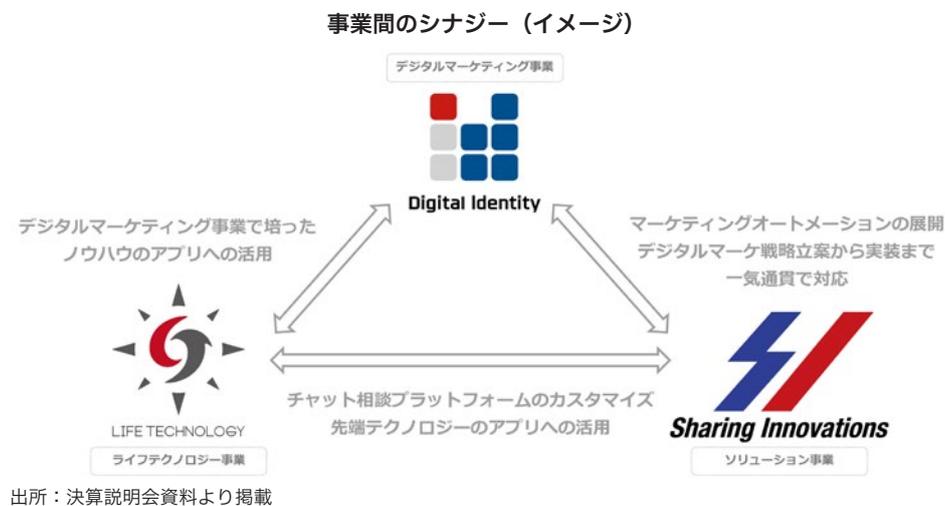
事業別に見ると、デジタルマーケティング事業は、各主要サービスの受注見込及び実績、既存大口取引先の動向、持続的な成長が見込まれるインターネット広告市況等を踏まえ、引き続き売上高が順調に伸長するものと見込んでいる。

ソリューション事業は、持続的な拡大が見込まれるIT市場と、深刻化するIT人材不足により、引き続き受注環境が良好に推移すると見込んでいる。先端技術を生かしたサービス提供で、IT市場の需要を確実に取り込むことで収益拡大を図る。加えて、積極的な採用とM&Aにより開発体制を拡充しIT人材需要を取り込み、クラウドインテグレーション、RPA等の急成長市場での影響力拡大を図る。

## 今後の見通し

ライフテクノロジー事業は、既に黒字化し収益創出フェーズに入った主力アプリ「ウララ」で新規ユーザー獲得のためのプロモーション施策を実施し収益拡大を図り、そこで生み出されたキャッシュを活用して新規サービスの開発・育成に注力する。

これらの取り組みをすることで 2019 年 12 月期は、売上高が 9,500 百万円（前期比 30.9% 増）、営業利益が 570 百万円（同 20.2% 増）、経常利益が 565 百万円（同 24.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 392 百万円（同 20.0% 増）を見込んでいる。



## ■ 中長期の成長戦略

### ソリューション事業とデジタルマーケティング事業のシナジーにより、マーケティングオートメーション領域で独自ポジションの確立を目指す

デジタルマーケティング事業の主要領域であるインターネット広告市場は、2018 年は前年比 116.5% と成長している。中でも同社が注力する運用型広告市場は、前年比 122.5% と際立った成長を続けている。また、ソリューション事業については、IT 人材不足が続いており、2018 年において IT 人材は 24 万人の不足、2030 年には 59 万人の不足まで拡大する見込みである。

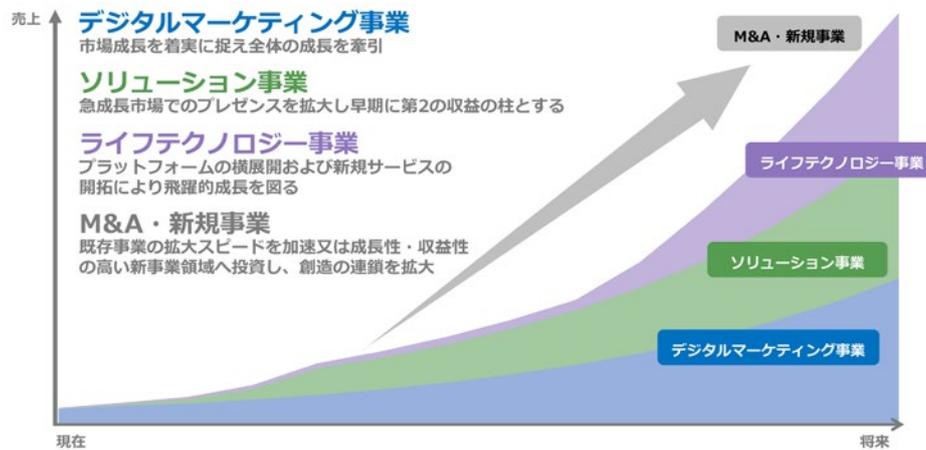
事業別の成長戦略においては、好調が持続するデジタルマーケティング事業にて、市場成長を着実に捉えて全体の成長をけん引すると共に、ソリューション事業を早期に第 2 の事業・収益の柱とするべく、積極的な採用と M&A による開発体制拡充により IT 人材需要の取込みを加速し、クラウドインテグレーション、RPA 等の急成長市場でのプレゼンスを拡大する計画である。ライフテクノロジー事業においては、プラットフォームの横展開や他社とのアライアンスにより、サービスのバリエーションを増やし飛躍的成長を目指している。

中長期の成長戦略

更に、事業間のシナジーを生かして各事業の成長を加速するとともに、ソリューション事業とデジタルマーケティング事業の連携により、クライアントのマーケティングオートメーションツール実装とデジタルマーケティング施策立案を一気通貫でサポート可能な体制を構築することで、他社との差別化を図り、独自ポジションの確立を図っている。

同社はこれまで M&A を行ってきた中で、M&A 先となる企業の目利き、M&A 後の PMI（経営統合作業）についてもノウハウを蓄積してきた。この強みも生かし、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関わる M&A を継続的に実施する計画である。

中長期グループ成長戦略



出所：決算説明会資料より掲載

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ