

|| 企業調査レポート ||

## Orchestra Holdings

6533 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 12 月 23 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期第3四半期累計の業績概要	01
2. 2020年12月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. セグメント別売上高・営業利益の推移	04
3. 特徴・強み	05
■ 業績動向	06
1. 2020年12月期第3四半期累計の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	07
■ 中期成長戦略	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### DX 支援のクラウドインテグレーションが成長ドライバー

Orchestra Holdings<6533>は、企業のDX（Digital Transformation）を支援するサービスを展開し、デジタルマーケティング領域におけるMA（Marketing Automation）やCRM（Customer Relationship Management）等をワンストップで提供するクラウドインテグレーションを、成長ドライバーとしている。

セグメント区分は、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業、デジタルマーケティング事業、その他（プラットフォーム事業、新規事業等）としている。特徴・強みとしては、M&Aを積極活用してIT・DXやデジタルマーケティングといった成長分野にビジネス展開していることが特徴で、成長ドライバーと位置付けるDX支援のクラウドインテグレーションを中心に、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業とデジタルマーケティング事業のシナジーを創出していることが強みである。

#### 1. 2020年12月期第3四半期累計の業績概要

2020年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比26.4%増の8,494百万円、営業利益が同26.0%増の466百万円、経常利益が同22.7%増の462百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同31.9%増の277百万円となり、売上高・利益ともに過去最高値を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の状況下でも各事業が高成長を継続したことで、人材投資やオフィス増床等による費用増加を吸収した。なお、オフィス増床関連費用を除くベースの営業利益は同44.8%増の535百万円となった。

#### 2. 2020年12月期の業績見通し

2020年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比21.0%増の11,300百万円、営業利益が同13.7%増の600百万円、経常利益が同12.2%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.6%増の370百万円と、増収増益を見込んでおり、高成長を継続すると見られる。コロナ禍でもIT・DX需要が旺盛であることから、各事業の売上高が大幅に伸長し、人材投資、新規事業投資、費用増加などを吸収する見込みだ。なお、オフィス増床関連費用を除くベースの営業利益見込みは同32.8%増の700百万円としている。

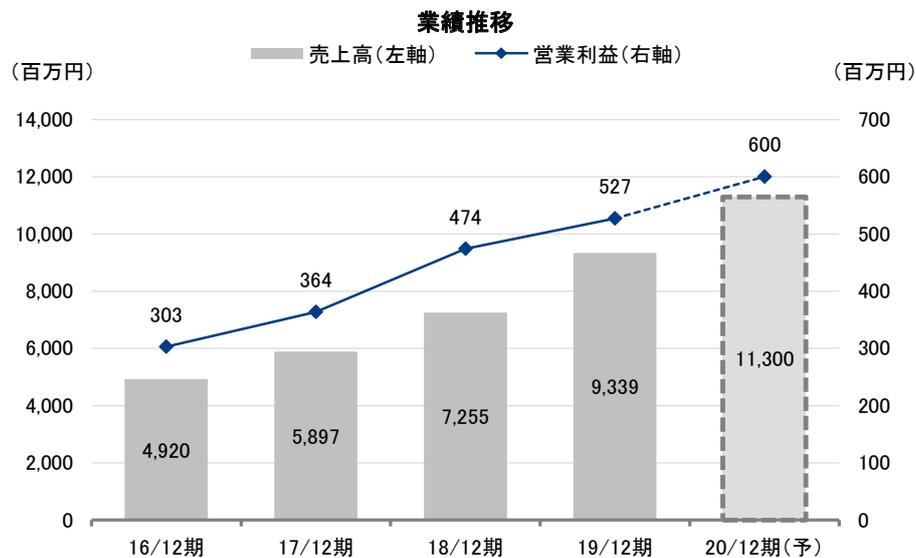
## 要約

## 3. 中期成長戦略

中期成長戦略としては、M&A を積極活用して既存事業の成長スピードを加速させると同時に、新規事業領域へ投資することで、「創造の連鎖」拡大を推進するとしている。既存事業のデジタルマーケティング事業は市場成長を着実に捉え、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業は急成長市場でのプレゼンスを拡大して第2の収益柱とする。また、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業とデジタルマーケティング事業の連携を一段と強化することで、シナジー創出を加速する。なお、目標値としては、2022年12月期までに営業利益10億円達成を掲げている。IT・DX 関連市場は with コロナ状況下では市場拡大の加速が予想されていることから、2021年12月期に達成の可能性もあると弊社では見ている。積極的な事業展開により、中期的には収益拡大基調と言える。

## Key Points

- ・ DX 支援のクラウドインテグレーションが成長ドライバー
- ・ 2020年12月期は高成長が継続し、大幅増収増益を見込む
- ・ 既存事業の成長スピード加速と新規事業領域への投資により「創造の連鎖」拡大を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 企業の DX 推進を支援

同社は企業ビジョンに「創造の連鎖」を掲げている。企業の DX 推進を支援するサービスを展開しており、デジタルマーケティング領域におけるマーケティング戦略の立案から MA や CRM 等をワンストップで提供するクラウドインテグレーションを、成長ドライバーとしている。

同社は 2009 年 6 月に設立し、2016 年 9 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに新規上場した。2017 年 7 月に持株会社体制に移行し商号を（株）デジタルアイデンティティから（株）Orchestra Holdings に変更、2018 年 12 月に東証 1 部に市場変更した。

2020 年 12 月期第 3 四半期末時点の資本金は 189 百万円、自己資本比率は 40.3%、発行済株式数は 9,157,200 株（自己株式 97 株含む）となっている。なお、グループは同社及び連結子会社 11 社で構成されている。

#### 1. 事業概要

セグメント区分は、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業、デジタルマーケティング事業、その他（プラットフォーム事業、新規事業等）となっており、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業のクラウドインテグレーションを成長ドライバーとしている。

##### （1）デジタルトランスフォーメーション（DX）事業

デジタルトランスフォーメーション（DX）事業は、大手企業等を対象として、クラウドインテグレーション、Web システム開発、スマートフォンアプリ開発、IT 人材サービス等を展開している。米国 Salesforce.com <CRM> の MA・CRM 製品の導入支援・保守・運用等をワンストップで提供するクラウドインテグレーションを主力としている。

2018 年 2 月に Salesforce.com のコンサルティングパートナーに認定された後、ワンストップサービス提供が可能な体制と導入支援実績が高く評価されて、2019 年 9 月には Silver Partner、2020 年 3 月には Gold Partner に認定されている。また 2020 年 8 月には子会社（株）Sharing Innovations が、Salesforce.com の子会社で BI（Business Intelligence）分析プラットフォームのリーディングカンパニーである米国 Tableau Software <DATA> とパートナー契約を締結している。

## 会社概要

**(2) 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は、インターネット広告に関するサービスとして、強みを持つ運用型広告サービスを主に、SEO (Search Engine Optimization) コンサルティングサービス、クリエイティブサービスなど、企業の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している。

2020年11月には、専門的な運用知識、運用実績、高品質な広告運用が評価され、子会社(株)デジタルアイデンティティが「Yahoo! マーケティングソリューションパートナー」において広告運用パートナーの特別認定パートナーに4期連続で認定された。

**(3) その他**

プラットフォーム事業は、2014年にサービスを開始した「チャットで話せる占いアプリ ウラララ」(以下、「ウラララ」)を主力として、占いを主要カテゴリーとするスマートフォン向けネイティブアプリの企画・開発・運営を展開している。このアプリは、時間課金制ではなく、1文字3円からの文字課金制としている。2020年6月には「ウラララ」のチャット鑑定数が累計100万件を突破しており、月間チャット鑑定数は1.5万件以上、鑑定士(占い師)登録数は850名以上の規模に拡大している。

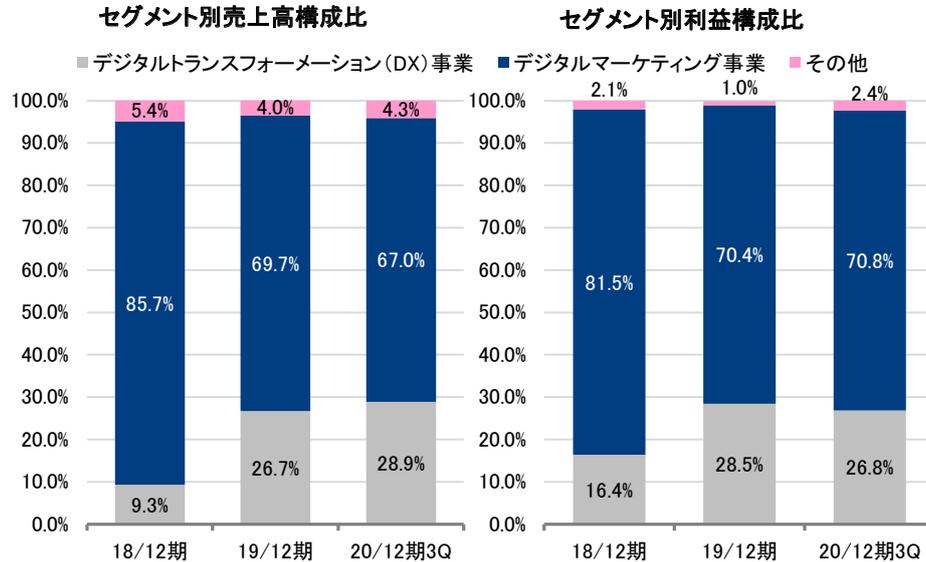
新規事業等は、成長性・収益性の高い新事業領域への展開に向けて、タレントマネジメントシステム(人材管理システム)「ESI」の開発・販売、M&A マッチングプラットフォーム「Concerto」の開発・運営などに取り組んでいる。タレントマネジメントシステム「ESI」は(株)セブン&アイ・フードシステムズ、ベルク<9974>、ソフトバンク<9434>、横河ソリューションサービス(株)のほか、大手鉄鋼系システム会社、大手信託銀行、大手総合印刷会社、大手電機メーカー、大手銀行系システム会社などに導入実績を持ち、大手企業を中心に導入企業数が順調に増加している。

また企業ビジョンである「創造の連鎖」を実現すべく、投資事業を通じてベンチャービジネスをサポートしている。出資先のIPO例としては、2020年7月にBranding Engineer<7352>が東証マザーズ、2020年11月にジオコード<7357>が東証JASDAQ、2020年12月にかっこ<4166>が東証マザーズに新規上場した。

**2. セグメント別売上高・営業利益の推移**

セグメント別の売上高構成比及び営業利益構成比については、デジタルマーケティング事業が売上高構成比で67.0%、営業利益構成比で70.8%と過半を占めている。一方で、クラウドインテグレーションがけん引、デジタルトランスフォーメーション(DX)事業が急成長していることにも注目したい。

## 会社概要



注：売上高構成比は調整額を含めた売上高を基に、利益構成比は調整額を除いた営業利益を基に計算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、M&A を積極活用して IT・DX やデジタルマーケティングといった成長分野にビジネス展開していること、成長ドライバーと位置付ける DX 支援のクラウドインテグレーションを中心に、デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業とデジタルマーケティング事業のシナジーを創出していることである。

M&A の一例を挙げると、2020年5月に、Sharing Innovations がオフショア開発体制強化に向けて Mulodo Vietnam (ベトナム) を子会社化した。また、2020年10月には AWS (アマゾンウェブサービス) 認定アドバンストコンサルティングパートナーである (株) スカイアーチネットワークスと合併で、クラウド型コンタクトセンターを提供する子会社 (株) クラウドアーチを設立した。

今後も、M&A を積極活用して、クラウドインテグレーションを中心に、開発体制の強化、新たな柱となる事業の育成、事業間のシナジー創出を推進する方針だ。

## 業績動向

### コロナ禍においても各事業ともに高い成長を継続し、 売上・利益ともに過去最高値を更新

#### 1. 2020 年 12 月期第 3 四半期累計の業績概要

2020 年 12 月期第 3 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 26.4% 増の 8,494 百万円、営業利益が同 26.0% 増の 466 百万円、経常利益が同 22.7% 増の 462 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 31.9% 増の 277 百万円となり、売上高・利益ともに過去最高値を更新した。コロナ禍の中でも各事業が高成長を継続したことで、人材投資やオフィス増床等による費用増加を吸収した。なお、オフィス増床関連費用を除くベースの営業利益は同 44.8% 増の 535 百万円となった。

#### 2020 年 12 月期第 3 四半期累計業績の概要 (連結)

(単位：百万円)

	19/12 期 3Q 累計		20/12 期 3Q 累計		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	6,719	-	8,494	-	1,774	26.4%
デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	1,779	26.5%	2,452	28.9%	673	37.8%
デジタルマーケティング事業	4,701	70.0%	5,692	67.0%	990	21.1%
その他	279	4.2%	361	4.3%	82	29.4%
調整額	-41	-0.6	-12	-0.2	28	-
営業利益	369	5.5%	466	5.5%	96	26.0%
デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	278	15.7%	317	12.9%	38	13.8%
デジタルマーケティング事業	639	13.6%	836	14.7%	196	30.7%
その他	12	4.4%	27	7.7%	15	129.3%
調整額	-560	-	-714	-	-154	-
経常利益	376	5.6%	462	5.4%	85	22.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	210	3.1%	277	3.3%	67	31.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の動向は以下のとおり。

#### (1) デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業の売上高は前年同期比 37.8% 増の 2,452 百万円、営業利益は同 13.8% 増の 317 百万円となった。拡大する IT・DX 需要を取り込んだことでクラウドインテグレーションが大幅に伸長し、体制強化に向けた人材投資による人件費増加を吸収した。なお、2019 年 12 月期第 3 四半期に利益率の高い受託開発案件を計上した反動で、営業利益の成長率が売上高成長率に比べて緩やかとなったものの、高成長を継続している。

## 業績動向

**(2) 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の売上高は前年同期比 21.1% 増の 5,692 百万円、営業利益は同 30.7% 増の 836 百万円となった。緊急事態宣言発令により一時的に広告出稿需要が落ち込んだものの、5月に底打ちして回復基調となり、運用型広告を中心に既存取引先からの受注増額や新規取引先の開拓が進展した。

**(3) その他**

その他の売上高は前年同期比 29.4% 増の 361 百万円、営業利益は同 129.3% 増の 27 百万円となった。新規事業は費用先行のため損失を計上したものの、「ウララ」の利益でカバーした。

**2. 財務状況と経営指標**

2020年12月期第3四半期末の資産合計は前期末比 471 百万円増の 4,234 百万円、負債合計は同 118 百万円増の 2,532 百万円となった。資産では現金及び預金、受取手形及び売掛金、投資有価証券が増加、負債では借入金が増加した。純資産合計は利益剰余金の積み上げで同 353 百万円増の 1,702 百万円、自己資本比率は同 4.4 ポイント上昇して 40.3% となった。以上のことから、成長投資を継続しつつ、財務健全性を維持していると言えよう。

## ■ 今後の見通し

### 高い成長率を維持し、2020年12月期も大幅増収増益を見込む

2020年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比 21.0% 増の 11,300 百万円、営業利益が同 13.7% 増の 600 百万円、経常利益が同 12.2% 増の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 34.6% 増の 370 百万円と、増収増益を見込んでおり、高成長を継続すると見られる。コロナ禍でも IT・DX 需要が旺盛であることから、各事業の売上高が大幅に伸長し、デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業強化に向けた人材投資、新規事業 (タレントマネジメントシステム、M&A マッチングプラットフォーム) への継続投資、オフィス増床等による費用増加などを吸収する見込みだ。なお、オフィス増床関連費用を除くベースの営業利益見込みは同 32.8% 増の 700 百万円としている。

第3四半期累計の進捗率は、売上高が 75.2%、営業利益が 77.7%、経常利益が 77.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 75.1% と順調であることから、通期利益は上振れの可能性もありそうだと弊社では見ている。

今後の見通し

## 2020年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		3Q進捗率
	実績	前期比	予想	前期比	
売上高	9,339	28.7%	11,300	21.0%	75.2%
営業利益	527	11.3%	600	13.7%	77.7%
経常利益	534	17.1%	600	12.2%	77.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	274	-15.9%	370	34.6%	75.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、セグメント別の取り組みは以下のとおりである。

**(1) デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業**

デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業では、クラウドインテグレーションが投資フェーズから収益フェーズに移行した。開発体制も第3四半期末時点で72名に拡大している。子会社化した Mulodo Vietnam でのオフショア開発や、Tableau Software とのパートナー契約も活用して、開発力、展開力、収益力の一段の強化を推進する。

**(2) 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は、デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業との連携を強化して、顧客のマーケティング活動変革支援を推進する。広告出稿需要が5月に底打ちして回復基調であることから、運用型広告を中心に既存取引先からの受注増額や新規取引先の開拓に注力する。

**(3) その他**

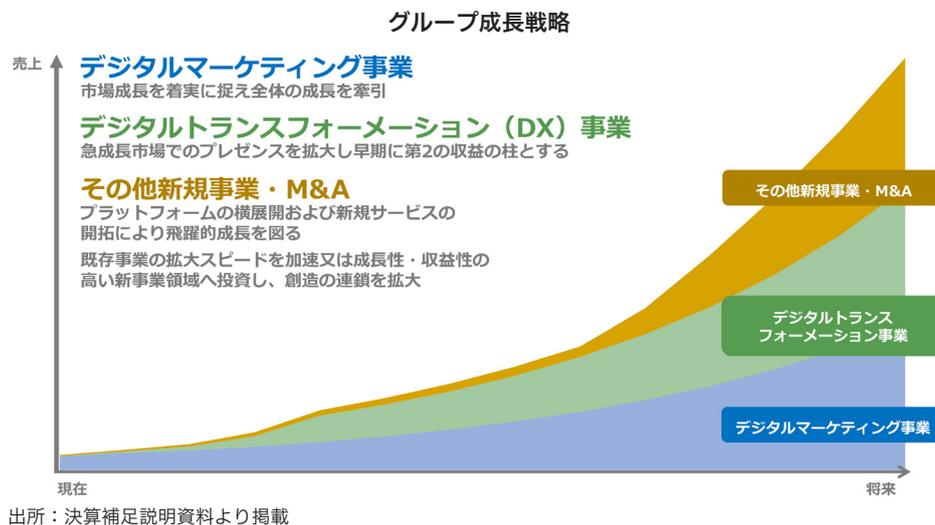
「ウラーラ」については、子会社化した Mulodo Vietnam に開発体制を移管して運営コスト低減を図る。またユーザーと占い師のマッチングアルゴリズムを刷新し、マッチング精度向上によるユーザーエクスペリエンス向上で再成長軌道を目指す。

タレントマネジメントシステム「ESI」はサービス普及フェーズだが、開発強化とマーケティング強化による市場シェア拡大を推進し、2020年12月期中に単月黒字化を目指す。

## ■ 中期成長戦略

### M&A を積極活用して高成長を目指す

中期成長戦略としては、M&A を積極活用して既存事業の成長スピードを加速させると同時に、新規事業領域へ投資することで、「創造の連鎖」拡大を推進するとしている。既存事業のデジタルマーケティング事業は市場成長を着実に捉え、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業は急成長市場でのプレゼンスを拡大して第 2 の収益柱とする。また、デジタルトランスフォーメーション（DX）事業とデジタルマーケティング事業の連携を一段と強化することで、シナジー創出を加速する。新規事業領域では、新規サービスの開拓、成長性・収益性の高い新事業領域への投資によって飛躍的成長を目指す。



M&A については、技術トレンドを適切に捉えることで、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（DX）事業に関わる M&A を実施する方針だ。

なお、目標値としては 2022 年 12 月期までに営業利益 10 億円達成を掲げている。IT・DX 関連市場は with コロナ状況下では市場拡大加速が予想され、2021 年 12 月期に達成の可能性もありそうだ。積極的な事業展開により中期的には収益拡大基調となるだろう。

## ■ 株主還元策

### 2020 年 12 月期増配予想

株主還元については、成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針としている。この方針に基づき、2020 年 12 月期の配当予想は前期比 1.0 円増配の 7.0 円（普通配当、期末一括）、予想配当性向は 17.3%を見込んでいる。なお、2019 年 12 月期の 6.0 円には記念配当 2.0 円を含んでいるため、普通配当ベースでは 3.0 円増配となる。収益拡大に伴い、増配など株主還元の更なる充実も期待されるだろうと弊社では見ている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp