

ホットリンク

3680 東証マザーズ

<https://www.hottolink.co.jp/ir>

2016年3月14日（月）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 今期はアジア展開に向けて M&A などの積極投資を予定

ホットリンク〈3680〉は Twitter やブログなどソーシャルメディアの投稿データを収集・分析し、企業のマーケティング戦略やリスクマネジメントに利活用するクラウドサービスを中心に展開している。2015年1月には米 Effyis 社（以下、Effyis）を子会社化し、ソーシャル・ビッグデータの流通企業として、世界トップの地位を確立している。

2015年12月期（2015年1月～12月）の連結業績は Effyis の子会社化により、売上高が前期比 2.4 倍増の 2,439 百万円、営業利益が同 11.0% 増の 126 百万円となった。売上高に対して営業利益の伸びが低く見えるが、これは Effyis の子会社化に伴う M&A 関連費用や減価償却費の増加が主因で、EBITDA（償却前営業利益）では前期比 2.3 倍増の 488 百万円と大幅増益となっている。

2016年12月期の業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 2,500 百万円、営業利益が同 22.9% 減の 97 百万円と保守的に見込んでいる。今期はアジア展開に向けて M&A などの積極投資を予定しており、その動向によって業績も変動する可能性があるためだ。

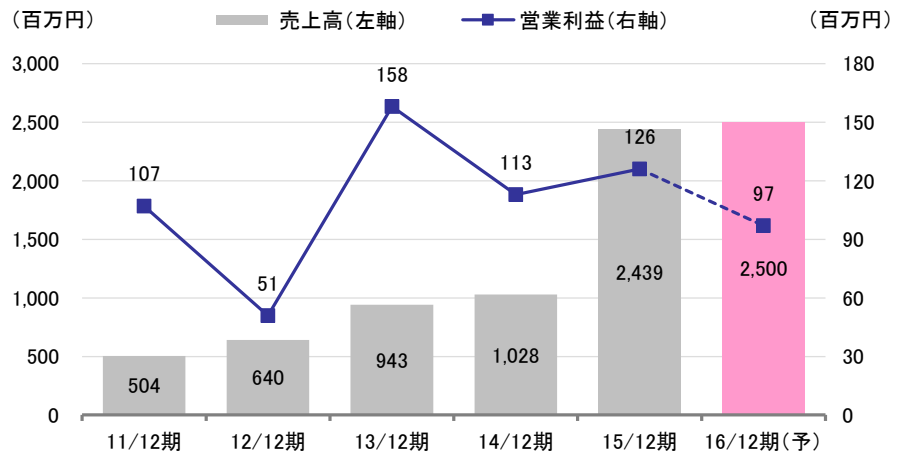
同社は中期目標として 2020年12月期に売上高 100 億円、海外売上比率 80% を目指している。インバウンド消費の動向分析サービスを国内外で展開していく戦略だ。具体的には、2016年に「図解中国トレンド Express」のアジアへの横展開、中国人以外のインバウンド消費動向分析サービスの国内展開を開始するほか、2017年には中国人以外の消費動向分析サービスのアジアでの展開を予定している。これらの事業投資で合計 800 百万円程度が必要となるが、その資金として 2016年1月に第三者割当による新株及び新株予約権を発行しており、合計で 1,600 百万円を調達する予定となっている。

企業の経営戦略においてソーシャル・ビッグデータの利活用の重要性はますます高まっており、国内からグローバルへと事業展開を進める同社の成長期待も大きい。当面は投資が先行する格好となるが、着々と将来の成長に向けた事業基盤の構築は進んでおり、今後の展開が注目されるだろう。

■ Check Point

- ・世界最大のソーシャルメディアデータ流通企業としての地位を確立
- ・Effyis の子会社化や新サービスの順調な立ち上がりで大幅増収
- ・今期は「ソーシャルメディア×観光」の切り口でビジネス展開

業績推移



※13/12期以降は連結

※14/12期、15/12期の業績と16/12期の業績予想はIFRS基準

■ 事業概要

世界最大のソーシャルメディアデータ流通企業としての地位を確立

(1) 事業内容

「Twitter」や「2ちゃんねる」「Weibo」、各種ブログなどソーシャルメディア上に投稿された記事を収集・分析するツールを開発し、企業のマーケティング戦略やリスクマネジメントなどに利活用するサービスを提供している。

主要サービスとしては「クチコミ@係長」「e-mining」など、顧客と契約を結ぶ SaaS※サービスと、Sler やツールベンダーに「分析ツール」や「データ」を提供したり、インバウンド消費の分析レポートサービス「図解中国トレンド Express」を行うソリューションサービスなどがある。また、2015年1月に子会社化した Effyis の事業はソリューションサービスに含まれる。各サービスの内容は以下のとおりとなる。

○ SaaS サービス

SaaS サービスでは、ソーシャル・ビッグデータの分析ツール「クチコミ@係長」と、リスクモニタリングツール「e-mining」の2つの商品で構成されている。いずれも初期費用10万円で、月額利用料は「クチコミ@係長」が10万円～、「e-mining」が13万円～となり、月額利用料に関しては利用可能ID数や対象メディア、データ容量などによって加算され、大口ユーザーでは月額100万円程度まで利用する企業もある。

累積導入社数は2つ合わせて1,900社以上(「クチコミ@係長」900社以上、「e-mining」1,000社以上)となっており、このうち現在の実稼働数は約500社となっている。業種的には消費財メーカーやサービス、金融業界など幅広い企業に導入されており、利用企業の約8割が大企業となっている。

「クチコミ@係長」の特徴は、国内最大級のソーシャルメディアデータを保有し、トレンド分析や属性分析などを簡単操作、かつリアルタイムに実行できること、また、テレビやWebニュースなどとのクロスメディア分析、自社が保有するデータ(アンケート、コールログ等)のテキストマイニングを行うデータインポート分析機能なども実装していることが挙げられる。

ホットリンク

3680 東証マザーズ

<https://www.hottolink.co.jp/ir>

2016年3月14日（月）

特に、ソーシャルメディア分析では国内ブログの約90%をカバーしているほか、投稿サイト「2ちゃんねる」の過去データをすべて保有し、また全世界のTwitterデータを販売するGNIPと販売代理契約を締結するなど、国内では圧倒的なソーシャルメディアデータの保有量を誇っている。

同ツールでは、トレンド分析などをリアルタイムに行えることから、顧客企業が自社のマーケティング施策に迅速に活用することができ、マーケティング部門におけるROI（投資対効果）向上のための支援ツールとして、大企業を中心に着実に導入が進んでいる。

一方、「e-mining」は、あらかじめ設定したリスクに関するキーワードを「Twitter」や「2ちゃんねる」などから自動収集するツールで、アラート機能によってこうしたリスクの拡大を早期に察知できるサービスとなる。モニタリングの対象は、「Twitter」「2ちゃんねる」以外にもブログや各種ニュースサイトなど約2,000メディアを網羅し、1日当たり約13百万のWebページを巡回して、カテゴリ別に検索結果を報告する。

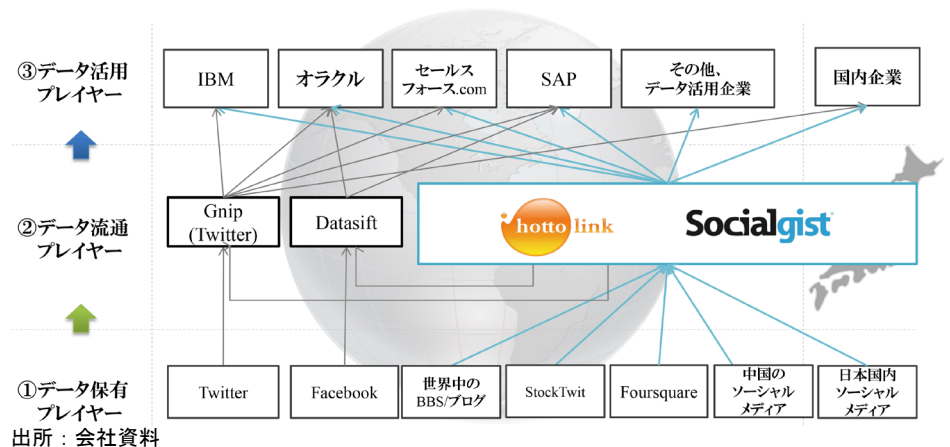
特にここ最近では食品の異物混入問題など、ソーシャルメディアへの投稿によって風評や問題発言などが広がるケースが増大するなかで、こうしたリスクを早期の段階で検知し、対処策を講じる必要性が高まっており、大企業を中心に導入が進んでいる。

○ソリューションサービス

ソリューションサービスには、2015年1月に子会社化したEffyis（ブランド名：Socialgist）のソーシャルメディアデータ販売事業、子会社の（株）トレンドExpressが展開する訪日外国人の消費動向分析サービスのほか、「クチコミ@係長」を構成する「データ」及び「分析エンジン」をSIer等に提供するデータプラットフォームサービスが含まれている。

Effyisは世界中のブログ、掲示板、Q&A、レビューサイト等のソーシャル・ビッグデータを収集し、世界の大手ソーシャル・ビッグデータ分析、マーケティングプラットフォーム、BI等のツールベンダーに販売している。特に、世界で唯一、中国大手ソーシャルメディアのデータへのフルアクセス権の販売ライセンスを取得するなど、中国のソーシャル・ビッグデータに関する収集力では圧倒的な強みを持っている。主要顧客にはセールスフォース・ドットコムやIBMなどグローバルIT企業のほか、金融機関や政府機関などへの販売実績もある。

ソーシャル・ビッグデータの販売



また、訪日外国人の消費動向分析サービスでは2015年5月より訪日中国人の消費動向を分析した「図解中国トレンドExpress」のサービスを月額8万円で開始したほか、顧客ごとのニーズに合わせたカスタムリサーチサービスを提供している。

(2) 同社の強み

同社の強みは、Effyis を子会社化したことにより世界最大のソーシャルメディアデータ流通企業としての地位を確立したことに加え、同社が持つ世界レベルのビッグデータ解析技術に、Effyis が持つデータストリーミング技術を組み合わせることで、よりハイレベルの分析サービスを提供できる体制が整ったことが挙げられる。

■ 業績動向

Effyis の子会社化や新サービスの順調な立ち上がりで大幅増収

(1) 2015年12月期の業績概要

2月12日付で発表された2015年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.37倍増の2,439百万円、営業利益が同11.0%増の126百万円、税引前利益が同57.1%減の60百万円、親会社株主に帰属する当期利益が同75.4%減となった。Effyis の業績が上乘せされたことにより営業利益段階までは増収増益となったが、税引前利益は Effyis の買収資金（2,695百万円）を借入金で賄ったことによる金融収益の悪化により減益となった。なお、当期より会計基準を日本の会計基準からIFRS（国際会計基準）に変更したことに伴い、前期の業績数値もIFRS基準に置き換えて比較している。

2015年12月期連結業績

（単位：百万円）

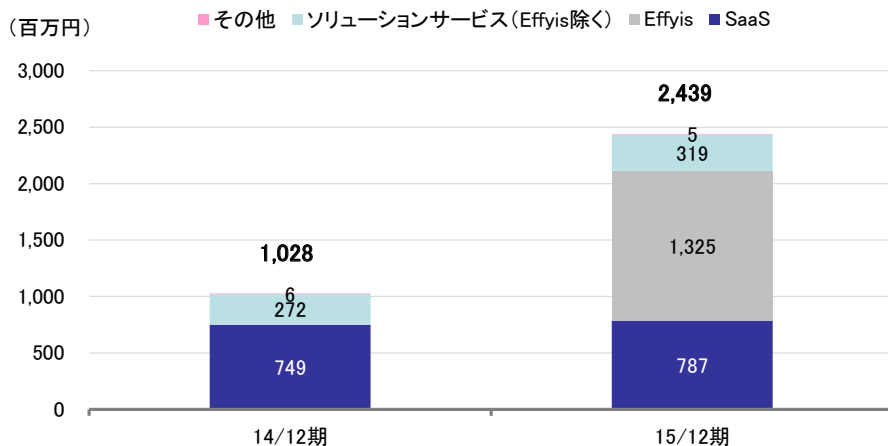
	14/12期		15/12期			
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比
売上高	1,028	-	2,423	2,439	-	137.3%
売上原価	435	42.3%	-	1,190	48.8%	173.7%
販管費	460	44.8%	-	1,121	46.0%	143.5%
営業利益	113	11.0%	208	126	5.2%	11.0%
税引前利益	140	13.7%	-	60	2.5%	-57.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	76	7.5%	106	18	0.8%	-75.4%
EBITDA	213	20.8%	-	488	20.0%	128.8%

注：EBITDAは営業利益＋償却費で算出

売上高の増収要因は、Effyis の子会社化で1,325百万円となり、既存事業では前期比8.3%増の1,113百万円となった。既存事業のうち、SaaS事業は「クチコミ@係長」や「e-mining」で機能を向上した新バージョンをリリースした効果により新規顧客の開拓が進み、同5.1%増の787百万円と堅調に推移した。また、ソリューションサービス事業のうち、Effyis分を除く既存事業は同17.4%増の319百万円と2ケタ伸長となった。新サービスの中国インバウンド消費動向分析サービスが順調に立ち上がったことが主因だ。

なお、Effyis の売上高についてはドルベースで前年比10%台の伸びとなり、2ケタペースでの成長が続いている。当期は中国で複数の大手ソーシャルメディアと販売ライセンス契約を進めたこともあり、中国のソーシャル・ビッグデータの販売が伸びたことが増収要因になったとみられる。また、株式関連のソーシャルメディアであるStockTwitsや位置情報と絡めたSNSを運営しているFoursquareと販売ライセンス契約を締結する等、ソーシャル・ビッグデータ流通企業として、その地盤をさらに強固なものとしている。

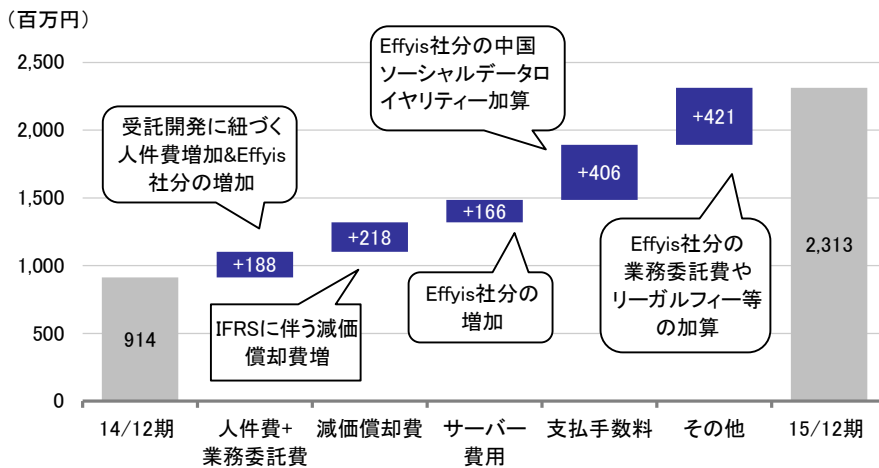
部門別売上高



営業利益は前期比 11.0% 増と増収率と比較すると小さいが、これは Effyis の子会社化に伴い減価償却費や人件費が増加したことや、M&A に伴う一時的費用の増加などが要因となっている。EBITDA（営業利益＋減価償却費）ベースで見ると、前期比 2.3 倍増の 488 百万円となり、EBITDA マージンは 20.0% とほぼ前期並みの水準で推移した。なお、売上原価率が前期の 42.3% から 48.8% に上昇したが、これは Effyis の子会社化に伴い、ソーシャルメディアからのデータ購入費用が増加したことが主因となっている。

Effyis の業績については、売上高で 1,325 百万円、営業利益は買収に紐づくインセンティブプランによる人件費増 60 百万円（3 年間継続）や回収不能債権の損失処理に伴う一時費用 30 百万円などがあったものの、23 百万円程度の黒字を計上したとみられる。

営業費用の増減分析



出所: 決算説明会資料

本業ベースの収益性については悪化しているわけではない

(2) 財務状況

2015年12月末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比で1,977百万円減少の949百万円となった。主に Effyis の買収に伴う現預金の減少によるものとなっている。また、非流動資産は前期末比 3,446 百万円増加の 3,796 百万円となった。Effyis の買収によってのれんが 2,693 百万円増加したほか、ソフトウェア開発費の資産計上により無形資産が 764 百万円増加したことが主因だ。この結果、総資産は前期末比 1,469 百万円増加の 4,745 百万円となった。

一方、負債合計は前期末比 1,390 百万円増加の 3,284 百万円となった。Effyis の買収費用を借入金により調達し、有利子負債が 1,030 百万円増加したことが主因となっている。また、資本合計は前期末比 78 百万円増加の 1,461 百万円となった。当期利益 18 百万円の計上により利益剰余金が増加したほか、ストックオプションの行使により資本金、資本準備金が増加した。

主要な経営指標を見ると、有利子負債の増加に伴い自己資本比率や有利子負債比率など安全性を示す指標が悪化しており、財務の健全性はやや低下している。また収益性指標を見れば、のれんの計上や金融収益の悪化により ROA が低下したほか、ROE、営業利益率なども低下している。ただ、前述したとおり EBITDA マージンはほぼ前期並みの水準で推移しており、本業ベースの収益性については悪化しているわけではない。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/12 期	15/12 期	増減額
流動資産	2,927	949	-1,977
(現預金及び現金同等物)	2,772	611	-2,160
非流動資産	349	3,796	3,446
(のれん)	197	2,891	2,693
(無形資産)	32	797	764
資産合計	3,276	4,745	1,469
負債合計	1,893	3,284	1,390
(有利子負債)	1,700	2,730	1,030
資本合計	1,382	1,461	78
(安全性)			
自己資本比率	42.2%	30.8%	
有利子負債比率	122.9%	186.8%	
(収益性)			
ROA (資産合計税引前利益率)	5.9%	1.5%	
ROE (親会社所有者帰属持分当期利益率)	5.8%	1.3%	
売上高営業利益率	11.0%	5.2%	

■今後の見通し

今期は「ソーシャルメディア×観光」の切り口でビジネス展開

(1) 2016年12月期業績見通し

2016年12月期の連結業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 2,500 百万円、営業利益が同 22.9% 減の 97 百万円、親会社株主に帰属する当期利益が同 8.7% 増の 20 百万円と保守的な計画となっている。

売上高については今期に予定している国内外での新規サービス分を織り込んでおらず、保守的な見通しとなっている。国内事業については前期比横ばいとし、増収分については Effyis の海外事業の伸びを見込んでいる。為替レートは 116 円 / ドルと前期の 120 円 / ドルから 3% 強の円高を前提としている。ドルベースで見ると Effyis の増収率は 8% 強となる計算だ。

営業利益については、前期に引き続き業容拡大に向けた人材採用や新製品開発、新市場開拓等の先行投資を積極的に実施することから減益を見込んでいるが、減価償却費を含めた EBITDA ベースでは 7.0% 増益となる見通し。人員については同社で年間 10 名程度、Effyis で数名程度の増員を予定している。

(2) 事業戦略と投資計画

今期の事業戦略としては、「ソーシャルメディア × 観光」を切り口としたビジネス展開に注力していく方針だ。前期からスタートしたインバウンド消費の動向分析サービスのメニュー拡充とアジアでの展開を、今期から来期にかけて進めていく計画となっている。

国内向けのサービスメニュー拡充としては、「図解中国トレンド Express」の韓国、タイ版の販売を予定している。サービスの開始に当たって韓国、タイ国内のソーシャルメディア流通企業の買収、もしくは大手ソーシャルメディアからのデータ販売ライセンス契約の締結を進めていくと同時に、現地のソーシャル・ビッグデータ分析企業の買収を計画している。買収が実現しない場合は、独自の事業展開も視野に入れている。

また、「図解中国トレンド Express」の海外版を中国のほか、中国観光客の多いタイ、シンガポール、ドバイ、韓国などでも今期に展開していく予定で、そのためのシステム開発（多言語対応）や各国ソーシャルメディアに対応した分析エンジンの開発を進めていく。海外向けのサービスとしては、来期に中国人以外をターゲットとした「トレンド Express」のサービスも予定している。

そのほか、「図解中国トレンド Express」の制作を行い、同社が前期に 19.9% の資本投資を行った、普千商務諮詢有限公司の 100% 子会社化を 2016 年内に計画しており、中国ソーシャル・ビッグデータ活用事業の更なる拡大を目指していくほか、新サービスとして、今後ヒットが予想される商品やサービスをソーシャル・ビッグデータの分析により見つけ出す「予兆発見システム」の研究開発を進めていく。

事業投資計画 (2016 年 2 月～ 2018 年 1 月)

○中国・東南アジアにおけるデータ販売権獲得・データ収集力拡大のための投資
中国・東南アジアで、ソーシャル・ビッグデータ流通企業を 1 社買収予定（買収額 300 百万円）。買収が実現しない場合はソーシャルメディア企業と業務提携（4 社）し、データ販売ライセンス料で合計 250 百万円＋システム開発費用 50 百万円を予定。 特定領域型のソーシャルメディア（位置情報や動画、音声等）やセンサデータ（人体データ、交通データ等）及び政府系データ等の獲得のためのシステム開発費用 60 百万円。
○インバウンド消費市場向け等新製品・サービス開発のための投資
「図解中国トレンド Express」の国内のラインナップ拡充により、韓国、タイのソーシャル分析企業の買収を計画。合計 200 百万円。実現不可の場合は自社での事業展開を予定。 「中国トレンド Express」の海外版（中国、タイ、シンガポール、ドバイ、韓国）提供のためのシステム開発費用 50 百万円（分析エンジンの多言語化）と、各国ソーシャルメディアに対応した分析エンジンのシステム開発費用 50 百万円。 普千（上海）商務諮詢有限公司を 2016 年中に子会社化予定。株式取得費用 93 百万円。 ソーシャル・ビッグデータから今後ヒットすると予想される商品やサービスを見つけ出す「予兆発見システム」の研究開発費 50 百万円。 出所：会社発表資料よりフィスコ作成

ホットリンク

3680 東証マザーズ

<https://www.hottolink.co.jp/ir>

2016年3月14日（月）

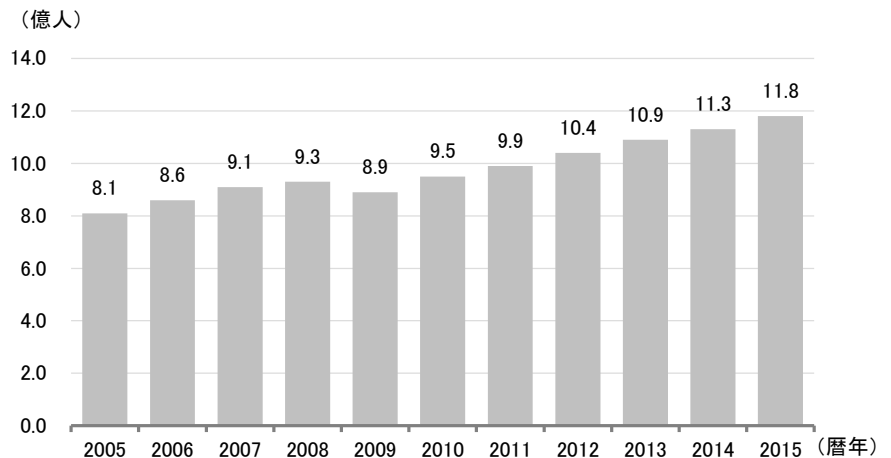
これら事業の拡大に向けた投資を今後2年間で合計800百万円見込んでいる。投資資金については2016年1月に実施した第三者割当による新株式及び新株予約権の発行により調達する予定だ。既に新株式の発行により505百万円を調達しており、今後新株予約権がすべて行使されれば合計で1,600百万円が調達できることになる。このうち、800百万円は有利子負債の返済（2016年3月）に充当し、残りの調達資金によって事業投資を進めていく予定となっている。なお、新株予約権の行使価額は545円で固定されているため株価動向によって行使が進まない可能性もあるが、295百万円分は3月までに行使される見込みとなっている。なお、すべての新株予約権が行使されれば発行株数は312万株増加することになり、1株当たり株主価値は31.6%希薄化する。

(3) 中期経営計画

同社は中期目標として、2020年12月期に売上高100億円、海外売上比率80%を目標として掲げており、将来的には1,000億円規模の事業を創出していくことを視野に入れている。

中期目標の実現に向けては前述したとおり「ソーシャル・ビッグデータ×観光」を切り口に事業展開を進めていく。市場としてはアジアだけでなく、世界を対象にインバウンド消費動向支援サービスを展開していく考えだ。日本における訪日観光客は年々増加し、2015年には前年比47.1%増の1,973万人と大幅に増加したが、世界でも観光客数は年々増加傾向にあり、インバウンド消費の動向を迅速に把握することは、アジア以外の国でもマーケティング戦略上、重要性が増しているためだ。

世界の旅行者数



出所:国連世界観光機関

特に、外国人の消費動向は文化も違うため、仮説が立てにくく、トレンドの変化のスピードも早い。このため、消費動向を分析する手段としては、ソーシャルメディアに投稿される数多くの利用者の声を分析することが最も効果的と言え、こうした分析サービスに対する需要も今後一層高まっていくことが予想される。同社においては、こうした世界中のソーシャル・ビッグデータの収集を行うEffyisに、自社の持つ高度なリアルタイム解析技術、普千商務諮詢有限公司の持つデータ分析・レポート作成力を掛け合わせることで、品質の高いサービスを提供し事業規模を拡大していく戦略だ。

サービスメニューとしては、「トレンド Express」（月額8万円の週刊レポートサービス）、顧客ニーズに合わせたカスタマイズレポート（数百万円×年数回）、及びプロモーション支援サービス（数百万円～）を展開していく。プロモーション支援サービスとは、中国国内向けの広告代理店と業務提携し、日本企業のプロモーション活動を支援するサービスとなる。そのほか、テレビや雑誌などのメディアや小売業態向けにはデータ販売やライセンス販売（月額数十万円～）なども行っていく。また、「トレンド Express」のサービスについては今後、SaaSモデルでの消費動向・需要予測分析ツールとしてサービスを提供していくことも検討している。

■株主還元策とリスク要因

事業投資に積極的に資金を振り向ける先行投資段階という認識

(1) 株主還元策

株主に対する利益還元に関して、将来的には配当による利益還元を予定しているものの、現時点においては、事業投資や人材の採用・育成などに積極的に資金を振り向ける先行投資段階にあるとの認識であり、2016年12月期においても無配を継続する予定となっている。

(2) リスク要因

事業のリスク要因としては、ソーシャルメディアデータ購入先企業の経営方針転換により、現在のライセンス契約が解除された場合に、業績に影響が出る可能性がある。ただ、同社は既に国内で約500社の企業を顧客として抱えており、また今後も消費動向分析サービス等の拡大によりデータ購入量の増加が見込まれることから、契約が解除される可能性は極めて低いと弊社では考えている。

また、1月に発行した新株予約権の行使が進まなければ、事業投資が予定どおり行えなくなるリスクがあるが、その際は別途、資金調達を検討していく予定となっている。なお、同社では当面はグローバル展開と売上高100億円の達成に向けた事業基盤構築の時期と考えている。このため、利益や収益性の向上などが顕著に業績に表れてくるのは、売上高で100億円を達成して以降となる可能性がある。

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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