

ホットリンク

3680 東証マザーズ

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

2016年10月5日(水)

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 >>>](#)

■ ソーシャル・ビッグデータを活用したインバウンド消費支援サービスを国内、アジア圏へ展開し成長を加速

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月に米Effyis,Inc.(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たほか、2016年6月には中国の大手IT企業であるテンセントと事業提携し、インバウンド消費支援サービスを強化している。2015年より国際会計基準(IFRS)に移行している。

2016年12月期第2四半期累計(2016年1月-6月)の連結業績は売上高が前年同期比6.9%減の1,132百万円、営業損失が582百万円(前年同期は11百万円の黒字)となった。主力事業は堅調に推移したものの、ソーシャル・ビッグデータ販売で契約形態変更の影響や、円高の影響で減収となった。また、利益面で大幅悪化したが、これはEffyisに関するのれんの減損損失593百万円を計上したことが要因となっている。ただ、EBITDA(営業利益+償却費+減損損失)ベースで見れば、前年同期比14.4%増の192百万円と順調に推移している。

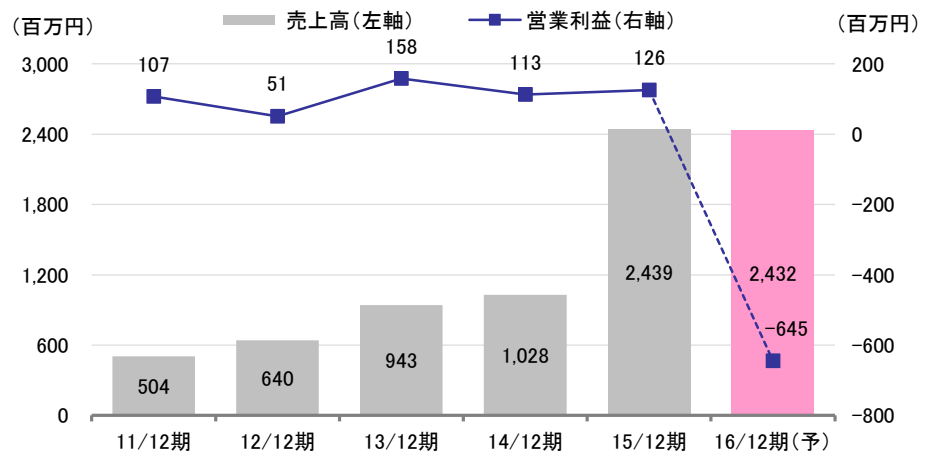
2016年12月期の業績は、売上高が前期比4.0%減の2,342百万円、営業損失が645百万円(前期は126百万円の黒字)となる見通し。下期も営業損失が63百万円と残る見通しだが、これはインバウンド消費支援サービスの事業拡大に伴う立ち上げ負担増や本社事務所の移転費用が発生するため、これら要因を除けば黒字となる見通しだ。なお、下期の為替レートについては1ドル=100円としている。

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%を掲げている。ソーシャル・ビッグデータを活用したインバウンド消費支援サービスを国内だけでなく、アジア圏へ展開することで成長を加速していく考えだ。

■ Check Point

- ・ 収益力を示す EBITDA は前年同期比 14.4% 増と順調な進捗
- ・ インバウンド消費支援サービスの拡大に注目
- ・ 世界におけるインバウンド消費支援サービスを新たな成長ドライバーとして位置づけ

業績推移



注:13/12期以降は連結

注: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

「Twitter」「2ちゃんねる」などソーシャルメディア上に投稿された記事を収集・分析するツールを展開

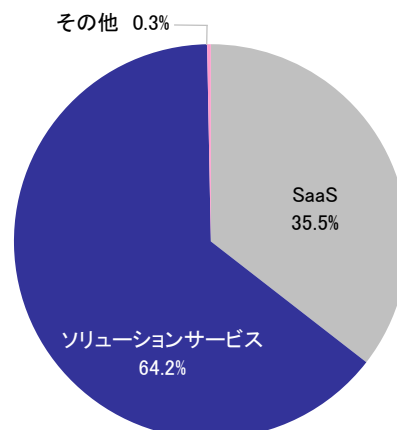
(1) 事業内容

「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、ソーシャル・データの収集・分析ツールを提供する SaaS※のほか、SIer やツールベンダーに分析ツールやソーシャル・データを販売、あるいはこれらデータを使ってインバウンド消費の動向を分析し、レポートとして販売するソリューションサービスに分けられる。2016年12月期第2四半期累計の売上構成比で見れば、SaaSが35.5%、ソリューションサービスが64.1%となっている。各事業の内容は以下のとおりとなる。

※ SaaS (Software as a Service) : 通信ネットワークを通じて顧客にソフトウェアを提供し、顧客が必要なときにネットワークにつないで使用するソフトウェアサービス。月額ごとに利用料金を徴収するストック型のビジネスモデルとなる。

事業別売上構成比
(16/12期2Q累計)



ホットリンク

3680 東証マザーズ

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

2016年10月5日（水）

○ SaaS サービス

SaaS サービスは、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10万円～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。

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とデータの利権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位置付けられている。

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。特にここ最近ではソーシャルメディアへの投稿を契機に風評被害等が拡大するケースが増えていることもあり、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IT企業（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等）に販売している。特に、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唯一取得しており、中国のソーシャル・ビッグデータに関する収集力で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。

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、より迅速に高度な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

収益力を示す EBITDA は前年同期比 14.4% 増と順調な進捗

(1) 2016年12月期第2四半期累計業績の概要

8月12日付で発表された2016年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期6.9%減の1,132百万円、営業損失が616百万円（前年同期は11百万円の利益）、税引前損失が616百万円（同38百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する四半期純損失が603百万円（同51百万円の損失）となった。

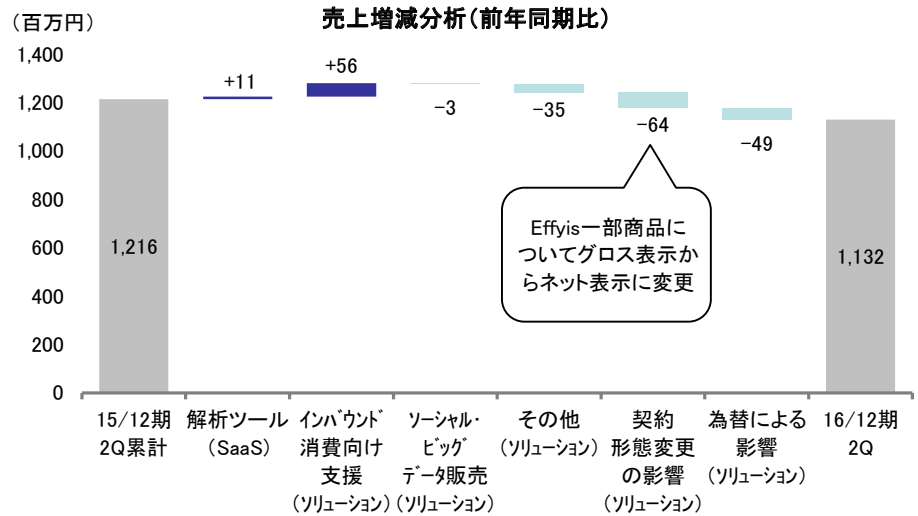
2016年12月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	15/12期2Q累計		16/12期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,216	-	1,132	-	-6.9%
売上原価	650	53.5%	570	50.4%	-12.3%
販管費	554	45.6%	551	48.7%	-0.5%
その他損益	0	-0.0%	-592	-52.3%	-
営業利益	11	1.0%	-582	-51.4%	-
税引前利益	-38	-3.2%	-616	-54.4%	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益	-51	-4.2%	-603	-53.3%	-
EBITDA	168	13.8%	192	17.0%	14.4%

注：EBITDA は営業利益＋償却費＋減損損失で算出

売上高の増減要因を見ると、SaaS が前年同期比11百万円増と堅調に推移したほか、2015年5月から立ち上げた「中国版 Express」を中心としたインバウンド消費向け支援サービスが56百万円の増収要因となった一方で、ソーシャル・ビッグデータ販売が3百万円、その他ソリューションサービスが35百万円の減収となった。また、当期より Effyis の一部商品に関して売上契約形態の変更（グロス表示からネット表示に）を行ったことで64百万円、円高の影響で49百万円の減収要因となった。



出所:決算短信補足資料よりフィスコ作成

営業利益の増減益要因を見ると、減収に伴う売上総利益の減少で4百万円の減益要因となった一方で、販管費の削減で3百万円の増益要因となるなど本業ベースでは前年同期並みで推移したが、Effyisののれんに関して593百万円の減損処理を行ったことが業績悪化要因となった。2016年6月時点の事業計画に基づいた減損テストを実施し、公正価値の評価算定を行った結果、のれんの価値が買収時の22百万ドルから17百万ドルに引き下げられた。Effyisの当第2四半期累計業績は黒字を維持したものの、当初計画よりも収益が落ち込んだことが要因。それに加えて、大企業の不正会計問題の発生により監査法人の査定が厳しくなったことも影響したと考えられる。Effyisの収益が今後さらに悪化するようであれば、再度ののれんの減損処理を迫られるリスクはあるが、現状では収益は回復に向かっており、その可能性は低いと弊社では見ている。なお、実質的な収益力を示すEBITDA(営業利益+償却費+減損損失)ベースでの利益は前年同期比14.4%増の192百万円と順調に進捗している。

「中国版 Express」が堅調に推移

(2) 部門別の売上動向

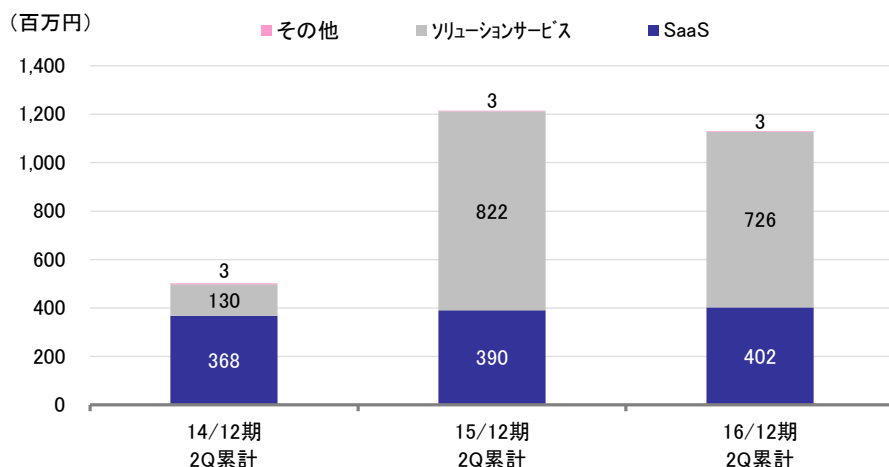
部門別の売上動向を見ると、SaaS部門は前年同期比3.1%増の402百万円となった。「クチャコミ@係長」及び「e-mining」シリーズともに新規受注が着実に増加した。

また、ソリューションサービス部門については、同11.7%減の726百万円となった。同サービスの約8割を占めるEffyisの売上高が、売上計上方法の変更※や円高を主因として116百万円の減収となったことが主因だ。これら要因を除いた現地通貨ベースの売上高も微減収となっているが、これは一部のソーシャルメディアデータの販売が2016年に入って一時的にストップしていたことが要因で、同商品を除けば2ケタ成長を継続している。

国内のソリューションサービスでは、インバウンド消費向け支援サービスが好調に推移した。2015年5月より販売を開始したインバウンド消費動向の分析レポート「中国版 Express」の契約社数が、6月末時点で前期末比25社増の86社に増加したほか、カスタムレポートについても26件の受注を獲得し、関連売上高として前年同期比56百万円の増収となった。一方、その他のソリューションサービスについては同35百万円の減収となった。

※ 前期まではデータ仕入に係るロイヤリティを売上高に含めて計上していたが、当期よりロイヤリティを含めない純額表示で売上高を計上している。

部門別売上高



出所: 決算短信よりフィスコ作成

(3) 財務状況

2016年6月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で838百万円減少の3,907百万円となった。このうち流動資産は第3者割当増資及び新株予約権の行使による現預金の増加に伴い、前期末比で241百万円増加の1,191百万円となった。一方、非流動資産については、のれんの減損とその他無形資産の減価償却費を計上したことにより、同1,079百万円減少の2,716百万円となった。

負債合計は有利子負債の減少を主因として、前期末比1,130百万円減少の2,153百万円となった。また、資本合計は第3者割当増資や新株予約権の行使に伴い資本金及び資本剰余金が1,267百万円増加したものの、四半期純損失の計上等により同292百万円増加の1,754百万円となった。

主要な経営指標を見ると、資本増強と有利子負債の削減を進めたことで、自己資本比率が前期末の30.8%から44.9%に上昇し、逆に有利子負債比率は186.8%から96.7%に低下するなど、財務体質の改善が進んだと言える。

連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期 2Q 末	増減額
流動資産 (現預金)	2,927 2,772	949 611	1,191 885	241 273
非流動資産 (のれん)	349 197	3,796 2,891	2,716 1,933	-1,079 -957
総資産	3,276	4,745	3,907	-838
負債合計 (有利子負債)	1,893 1,700	3,284 2,730	2,153 1,696	-1,130 -1,034
資本合計	1,382	1,461	1,754	292

● 安全性

	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期 2Q 末
自己資本比率	42.2%	30.8%	44.9%
有利子負債比率	51.9%	186.8%	96.7%

注: 2015年12月期よりIFRS基準

出所: 決算短信よりフィスコ作成

インバウンド消費支援サービスの拡大に注目

(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4.0%減の2,342百万円、営業損失が645百万円（前期は126百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期純損失が667百万円（同18百万円の利益）と期初計画を下方修正した。売上高については、下期の為替を116円/ドルから100円/ドルと円高に見直したことが主因となっている。また、営業利益については期初計画比で742百万円の減額となる。主な要因としては、当第2四半期に593百万円の減損損失を計上したことに加えて、為替前提の見直しによる為替差損の計上で21百万円、本社移転（2016年11月予定）関連費用で40百万円、中国及び東南アジアへの事業拡大のための拠点として2016年6月に新設した海外子会社（中国天津及び香港）の運営経費で100百万円となっている。このため、減損損失の計上や円高の進展及び事業拠点拡大のための追加費用がなければ、期初計画から若干上回るペースだったと言える。

2016年12月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	15/12期		16/12期（予）			
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比
売上高	2,439	-	2,500	2,342	-	-4.0%
営業利益	126	5.2%	97	-645	-27.5%	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	18	0.8%	20	-667	-28.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

部門別の売上見通しとしては、SaaSは前期比2～3%増と堅調推移が見込まれる。ソリューションサービスのうち、Effyisは円高要因や売上計上方法の変更もあって、前期の1,328百万円から1,100百万円程度に減少する見通し。一方で、インバウンド消費支援サービスは「中国版Express」やカスタムレポートが下期も増加し、前期比2倍増となる220百万円を見込んでいる。

世界におけるインバウンド消費支援サービスを新たな成長ドライバーとして位置づけ

(2) 中期目標

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成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た事業ポートフォリオとしては、既存事業であった国内でのソーシャル・ビッグデータの解析ツールサービス事業、2015年に子会社化したEffyisによるグローバルでのソーシャル・ビッグデータ販売事業に加えて、今後は世界におけるインバウンド消費支援サービスを新たな成長ドライバーとして位置付け、経営資源を積極投下していく計画となっている。

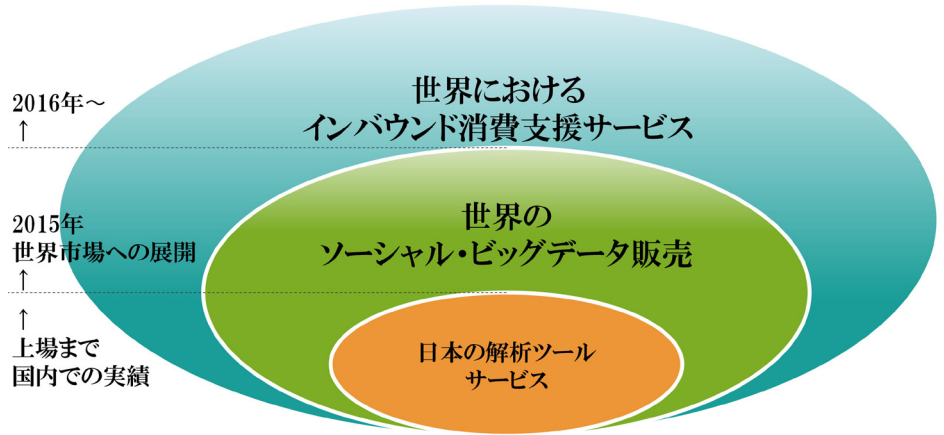
ホットリンク

3680 東証マザーズ

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

2016年10月5日(水)

中期目標実現に向けた事業ポートフォリオ



出所：決算短信補足資料より掲載

国内のインバウンド消費については、モノの消費からサービスの消費へとここ1年でトレンドが変化しているほか、各国で文化が異なるなど、企業がマーケティング施策を立てるには難しい領域となっている。こうしたなかで、世界中のソーシャル・ビッグデータを収集でき、かつリアルタイムでデータ解析をできる技術・ノウハウを持つ同社は、有効なマーケティング施策を提案できる立ち位置にあると考えられる。現在は、中国観光客を対象に日本での消費動向分析サービスを展開しているが、今後は中国から日本以外のアジア各国へ同様のサービスを展開していくほか、中国以外のアジアの観光客を対象とした日本での消費動向分析サービスも順次開始する計画となっている。

インバウンド消費支援サービスのメニューとしては、「〇〇トレンド 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）などを各国で展開していくことになる。既に、アジア各国において関連事業者（ソーシャルメディア企業、ソーシャル・データ分析企業、広告代理店等）とM&Aや提携に向けた交渉を同時並行で進めており、タイを皮切りに事業が開始される見通しだ。

なお、これら事業拡大に向けた投資として、2016～17年の2年間で合計800百万円程度見込んでいる（2016年1月計画策定時点）。投資資金については、2016年1月に実施した第三者割当増資及び新株予約権の行使に伴い、その大半を調達済みとなっているが、2016年7月に長期運転資金として300百万円を新たに借入れ、手元キャッシュを積み増している。

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

「〇〇トレンド 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。

中国企業の買収。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

■ 株主還元策とリスク要因

先行投資期間のため、16/12 期も無配の予定

(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期間にあるとの認識であり、2016年12月期につ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、業績に影響が出る可能性がある。ただ、同社は既に国内外で多くの企業を顧客として抱えており、また今後もインバウンド消費支援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、海外売上高比率が過半を超えていることから、為替変動による海外子会社業績の円換算した際の変動リスクが挙げられる。同社では資産・負債に関して円建て、外貨建てのバランスを取ることで、変動リスクを軽減していく考えだ。

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