

|| 企業調査レポート ||

## ホットリンク

3680 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年4月11日(火)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2016年12月期は Effyis の減損損失計上を主因に営業損失となるも、 新サービスが順調に立ち上がる	03
2. 2017年12月期は Effyis の収益回復や新サービス投入で増収増益に転じる見通し	03
3. AI 技術を活用した画像・動画解析ツールを開発、2017年春より販売を開始	03
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 同社の強み	06
■ 業績動向	06
1. 2016年12月期の業績概要	06
2. 事業別売上動向	08
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 2017年12月期の業績見通し	11
2. 新サービスの概要	12
3. 中期目標	13
■ 株主還元策とリスク要因	14
1. 株主還元策	14
2. リスク要因	14

## ■ 要約

### 2017年12月期は新サービス投入により、再成長を目指す

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月にソーシャル・ビッグデータの流通大手である米 Effyis, Inc. (以下、Effyis) を子会社化したほか、中国大手ソーシャルメディアの口コミデータを活用したインバウンド消費支援サービスを育成中。2015年12月期より国際会計基準(IFRS)に移行している。

#### 1. 2016年12月期は Effyis の減損損失計上を主因に営業損失となるも、新サービスが順調に立ち上がる

2016年12月期の連結業績は売上高が前期比10.3%減の2,187百万円、営業損失が654百万円(前期は126百万円の利益)となった。Effyisの一部商品で契約形態が変更になったことや円高に推移したこと等が減収要因となった。また、利益面では減収要因に加えて、Effyisののれんに対する減損損失593百万円を計上したこと等により営業損失となった。ただ、新規事業として強化している「中国トレンド Express」等のインバウンド消費支援サービスは順調に立ち上がっており、売上高で1億円を超える規模に成長した。

#### 2. 2017年12月期は Effyis の収益回復や新サービス投入で増収増益に転じる見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比11.7%増の2,443百万円、営業利益が29百万円と増収増益に転じる見通しだ。為替の前提レートは100円/ドルと保守的に立てている。売上高は Effyis の回復に加えて、2017年2月よりサービスを開始した「トレンド PR」の寄与により2ケタ増収を見込んでいる。「トレンド PR」とは中国人消費者をターゲットに自社商品の販売拡大を目指す企業に対して、SNS上の口コミデータの分析をもとに、最適なプロモーション施策を立案し実行するサービスとなる。Effyisの仕入先である中国大手SNSのデータを利用できる強みを生かしたサービスとなる。中国では消費トレンドが短期間で変化し、また、SNS上の口コミ情報の影響力が大きいと、中国で事業を拡大したい企業にとっては利用価値の大きいサービスと言える。同社は「中国トレンド Express」も含めたクロスバウンド事業(インバウンド及びアウトバウンド消費支援サービス)の売上高で約3億円の売上高を見込んでいる。なお、四半期ベースの業績でみれば、第1四半期は人件費負担が重いため若干の営業損失が続くものの、第3四半期以降は新サービスの売上増に伴って黒字基調に転換するものと弊社では予想している。

#### 3. AI 技術を活用した画像・動画解析ツールを開発、2017年春より販売を開始

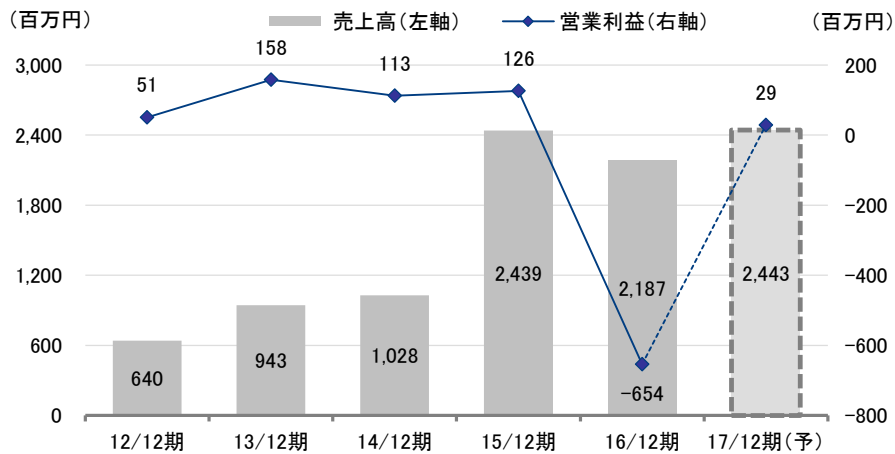
同社は機械学習等のAI技術を活用した新たな解析ツールサービスを2017年春より投入する。写真共有アプリの大手企業とデータ使用許諾を受け、サイトにアップしているハッシュタグや写真からAI技術を活用して高精度な属性判定や情報推薦(レコメンデーション)を行い、企業のマーケティング施策に活用していくサービスとなる。まずは「クチコミ@係長」や「e-mining」を利用している約500社の既存顧客向けに販売していく方針だ。なお、同ツールについては2017年12月期の売上計画には織り込んでいないため、販売が順調に進めば上乗せ要因となる可能性がある。

要約

Key Points

- ・ SNS 上の口コミデータ解析ツールとインバウンド消費支援サービスが主力
- ・ Effyis 社の収益回復と新サービス投入で 2017 年 12 月期は増収増益に転じる
- ・ 中国の次はアジア各国へ展開し、売上高 100 億円を目指す

業績推移



※13/12期以降は連結  
 ※14/12期以降の業績はIFRS基準  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### SNS 上の口コミデータ解析ツールと インバウンド消費支援サービスが主力

#### 1. 会社沿革

同社は、2000年6月に現代表取締役社長の内山幸樹（うちやまこうき）氏が、「知識循環型社会のインフラを担い、世界中の人々が”HOTTO（ほっと）”できる世界の実現に貢献する」というミッションを掲げて創業した。内山氏は大学院在学中の1995年に日本で最初期の検索エンジンとなる「日本サーチエンジン」の開発プロジェクトに参加するなど、インターネット市場の黎明期から、その技術開発に携わってきた経歴を持つ。

2000年後半以降、インターネット業界で個人のブログや「2ちゃんねる」といったソーシャルメディアが急速に普及し始めたことを契機に、同社ではソーシャルメディアに書き込まれる投稿記事をベースとした分析サービスを展開していくことになる。2005年にブログの分析を開始したのを皮切りに、2008年には（株）ガーラバズから電通バズリサーチ事業（ソーシャル・ビッグデータの分析事業）を譲受し、現在の主力サービスであるソーシャルメディア分析ツール「クチコミ@係長」の提供を本格的に開始した。また、2012年には、ソーシャルリスク・モニタリングサービス「e-mining」を提供していたガーラバズを完全子会社化（同年、吸収合併）し、同サービスもラインナップに加えている。

ソーシャルメディアの分析サービスにおいては、ソーシャルメディア側が保有する投稿記事などのデータを購入する必要があるが、同社はブログのほかに、「2ちゃんねる」「Twitter」「Sina Weibo」といった大手 SNS のデータの使用販売権を、各運営会社やデータ供給会社などと正式契約を結ぶことで獲得している。中国最大の SNS である「Sina Weibo」に関しては、2014年6月に世界で唯一販売権を持つ米 Effyis と業務提携を行い、中国を除くアジア・パシフィック地域での独占販売代理権を取得している。なお、Effyis については2015年1月に100%子会社化をしている。

中国からの訪日観光客が急増した2015年には、インバウンド消費のトレンドを SNS 上の口コミデータから分析する定期レポート「図解中国トレンド Express」の提供を開始しており、現在は「観光×消費×ソーシャル・ビッグデータ」をキーワードとした、企業向けの販売プロモーション支援サービス事業の強化、並びに AI 技術を活用した解析ツールの開発に注力している。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2000年 6月	東京都渋谷区代々木にて(株)ホットリンク設立(現在は東京都千代田区)
2005年11月	(株)オプトの子会社となる
2008年 3月	(株)ガーラバズから電通バズリサーチ事業(ソーシャル・ビッグデータの分析)を譲受
2008年 7月	ソーシャルメディア分析ツール「クチコミ@係長」正式版をリリース
2012年 5月	ソーシャルリスク・モニタリングサービスとして「e-mining」を提供している(株)ガーラバズの全株式を取得し子会社化(2012年10月吸収合併)
2012年10月	2ちゃんねるサイトを運営する東京プラス(株)及び(有)未来検索ブラジルと2ちゃんねるサイトの掲載情報に関し、独占商用利用許諾契約を締結
2012年11月	ソーシャル・ビッグデータ供給企業である米 Gnip 社(2014年、Twitter に買収)と戦略的業務提携を行い、グローバル、全期間の Twitter データの利用権獲得
2012年12月	米 Salesforce.com 社及びシナジーマーケティング(株)と資本業務提携を行う
2013年 3月	連結子会社として(株)ホットリンクコンサルティングを設立
2013年 7月	(株)日立システムズと資本業務提携を行う
2013年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2014年 1月	ネットイヤーグループ(株)と戦略的業務提携を結ぶ
2014年 6月	ソーシャルメディアデータ流通企業である米 Effyis 社と業務提携を行い、「Sina Weibo」の中国を除くアジア・パシフィック地域での独占販売代理権を取得
2014年 7月	中国でナショナルブランドの統合モニタリングサービスを展開する普千社(上海)とソーシャルメディアの分析サービスの開発・普及に向けた業務提携を結ぶ
2015年 1月	米国 Effyis 社を子会社化
2015年 5月	インバウンド消費に特化した定期レポート「図解トレンド Express」を提供開始
2015年11月	(株)ホットリンクコンサルティングの社名を(株)トレンド Express に変更、(株)ナイトレイと業務提携
2015年12月	普千社の株式を取得(出資比率19%)
2016年 6月	流行特急网络技术(天津)有限公司、Hotto Link Hong Kong Limited を設立
2016年 8月	子会社の流行特急网络技术(天津)有限公司が、QQ.com 教育チャンネルとの動画制作に関する業務提携を発表、中国最大のオンライン動画サイト「テンセントビデオ(V.QQ.com)」に配信開始
2016年10月	(株)トレンド Express、新浪日本総合ネットワークグループ(株)・新浪日本微博(株)・新浪日本不動産(株)・新浪日本旅行(株)と業務提携

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社の事業は、SaaS※サービス、ソリューションサービス、その他と3つに分けて開示している。それぞれの事業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。

## 会社概要

**(1) SaaS サービス**

SaaS サービスでは、「クチコミ@係長」と「e-mining」の2つのサービスを提供している。「クチコミ@係長」は、「2ちゃんねる」や「twitter」、各種ブログなどから収集するソーシャル・ビッグデータをもとに、自社の商品開発や販促活動、競合他社比較等の調査などに利活用する分析ツールとなる。一方、「e-mining」は収集したソーシャル・ビッグデータの中から将来、自社商品やサービス、ブランドイメージなどに損害を与えかねない風評・評判に関する情報をいち早く発見し、事前に効果的なリスク対策を打てるようにするリスクモニタリングツールとなる。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～となっている。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し、すべて収集するなど、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。また、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」などから自動収集し、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ツールとなる。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。

**(2) 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Sler等に提供するデータプラットフォームサービス等が含まれている。

## 会社概要

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など）に販売している。ソーシャル・ビッグデータの流通販売企業では大手 3 社の一角を占めている。特に、中国大手ソーシャルメディアのデータに関する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は圧倒的な強みを持っている。主要顧客には IBM やセールスフォース・ドットコムなどグローバル IT 企業のほか、金融機関や政府機関、ベンチャー企業など数多くの企業にデータ販売を行っている。最大顧客は IBM グループで、売上高の 2 割強を占めている。

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」の販売を月額 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（100 万円～）も行っている。「図解中国トレンド Express」の契約件数としては、2016 年 12 月期で 70 件程度となっている。

### 3. 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、より迅速かつ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。

また、ソーシャル・ビッグデータを収集・分析するサービスを提供する企業もここ数年で増えてきているが、これら競合の中には、正式な利用契約を締結せずにソーシャルメディアのオープンデータを収集してサービス提供しているところも多い。コストをかけずにデータを収集しているため利益率も高くなるが、同社では今後、こうしたデータの収集方法は困難になると見ている。実際、2017 年 2 月に米 Twitter がオープンデータの無断収集を今後は禁止する意向であることを表明しており、同社にとっては追い風になることが予想される。

## 業績動向

### Effyis の減損損失計上を主因に 2016 年 12 月期は営業損失を計上

#### 1. 2016 年 12 月期の業績概要

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.3% 減の 2,187 百万円、営業損失が 654 百万円（前期は 126 百万円の利益）、税引前損失が 671 百万円（同 60 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失が 639 百万円（同 18 百万円の利益）と減収減益決算となった。また、営業利益に減価償却費、減損損失を加えた EBITDA では、同 34.9% 減の 318 百万円となった。



**ホットリンク** | 2017年4月11日(火)  
 3680 東証マザーズ | <http://www.hottolink.co.jp/ir>

業績動向

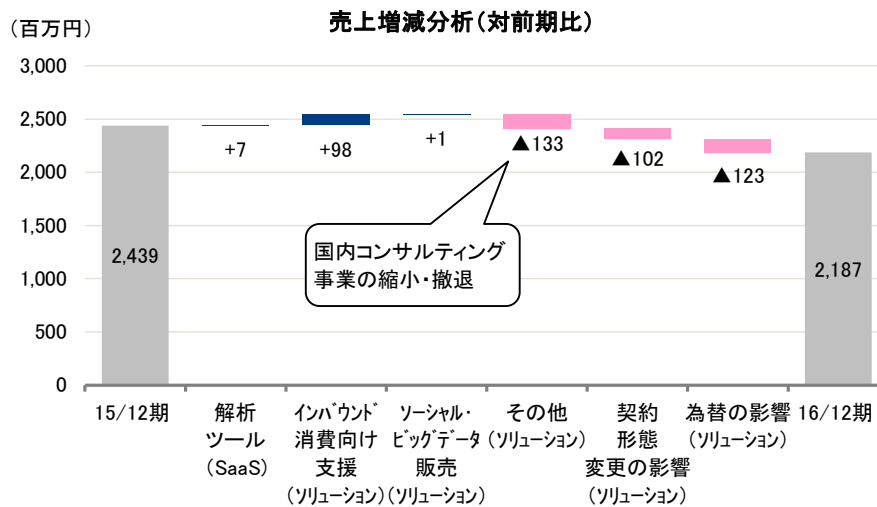
2016年12月期連結業績

(単位：百万円)

	15/12期		会社計画	16/12期		前期比増減額	計画比増減額
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	2,439	-	2,342	2,187	-	-251	-154
売上総利益	1,248	51.2%	-	1,056	48.3%	-192	-
販管費	1,121	46.0%	-	1,115	51.0%	-5	-
その他収益費用	-0	-	-	-594	-	-593	-
営業利益	126	5.2%	-645	-654	-	-780	-9
税引前利益	60	2.5%	-667	-671	-	-731	-4
当期利益	18	0.8%	-667	-639	-	-658	27
EBITDA	489	20.1%	-	318	14.6%	-171	-

注：当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益、EBITDAは営業利益+償却費+減損損失  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の増減要因を見ると、インバウンド消費向け支援サービスが前期比98百万円増と順調に拡大した一方で、国内コンサルティング事業の縮小・撤退により133百万円、円高(120円/ドル→108円/ドル)による影響で123百万円、Effyisの商品の一部について売上計上方法をグロス表示からネット表示に変更したことによる影響で102百万円の減収要因となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

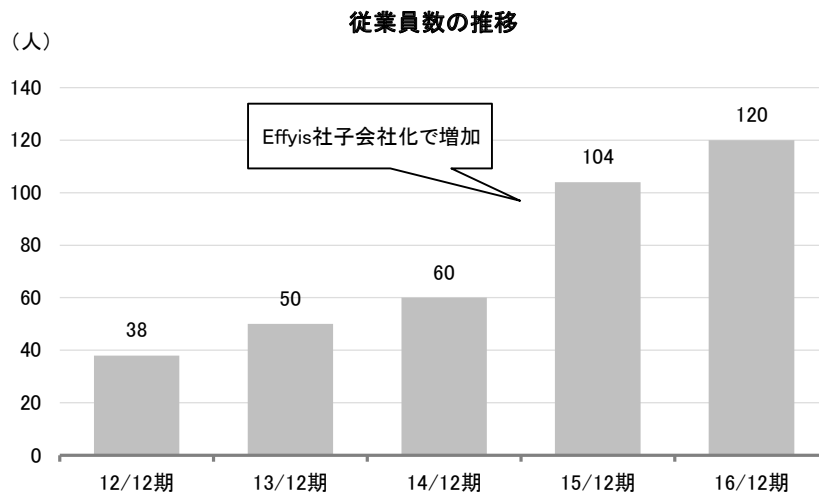
また、営業利益は販管費の削減で5百万円の増収要因となったが、売上総利益の減少で192百万円、Effyisののれんに対する減損損失で593百万円の減収要因となったことが響いて損失計上となった。なお、減損損失以外にも本社移転費用19百万円やEffyisのPPA※償却費37百万円等の一時費用が減収要因に含まれている。

※ PPA (パーチェスプライスアロケーション)：M&Aにおける買収対価(買収価額)を、買収対象企業の資産及び負債の基準日時点における時価を基礎として、買収対象企業の資産及び負債に配分する手続きで、買収後1年以内に処理する。

## 業績動向

Effyis の業績について見ると、売上高は前期比 17.9% 減の 1,090 百万円、営業損失は 40 百万円（前期は 98 百万円の利益）となった。円高の影響や一部商品の売上計上方法変更の影響を除いても 1% 弱の減収となっている。これは、一部仕入先商品の販売が春頃まで一時的に停止していたことや、大手顧客との契約方法の変更に伴って売上高の期ずれが発生したことが主因で、これら要因を除けばソーシャル・ビッグデータの販売は順調に増加している。

なお、期末従業員数（派遣、業務委託含む）については前期末比で 16 名増の 120 名（国内 80 名、海外 40 名）となった。主に第 4 四半期に中国人向け PR プロモーション事業の開始に向けた営業人員の増員を進めたことが要因となっている。



注：正社員、派遣、業務委託人員の合計

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ソリューションサービスは減収となるも、SaaS サービスは堅調持続

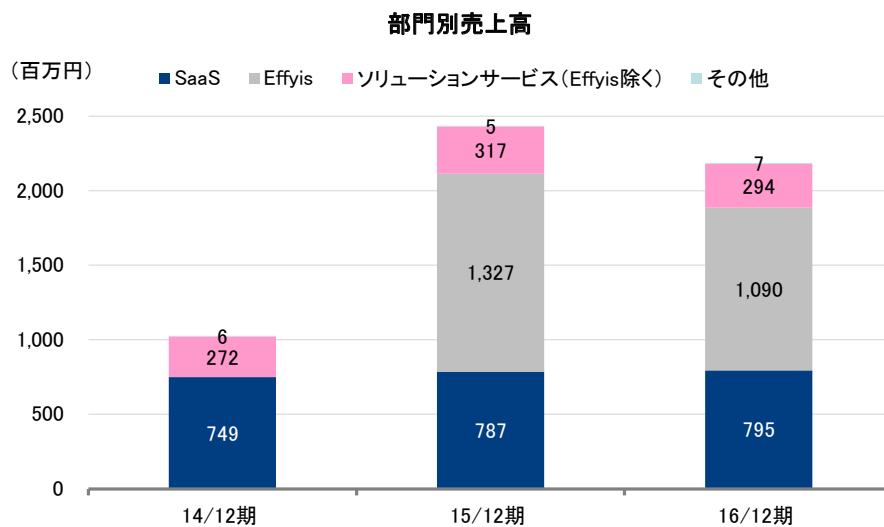
### 2. 事業別売上動向

部門別の売上動向を見ると、SaaS サービス部門は前期比 0.9% 増の 795 百万円となった。「クチコミ @ 係長」及び「e-mining」シリーズとともに新規受注を着実に獲得したものの、短期利用の申し込みが多く、契約企業数は約 500 社と前期並みの水準にとどまった。

また、ソリューションサービス部門は、同 15.8% 減の 1,384 百万円となった。同部門の約 8 割を占める Effyis の売上高が前述のとおり 17.9% 減収となったことに加えて、国内コンサルティング事業の縮小・撤退で 133 百万円の減収要因となったことが要因だ。一方で、インバウンド消費支援サービス事業は、「図解中国トレンド Express」やカスタマイズレポート等の受注件数が順調に拡大し、前期比で 98 百万円増の 120 百万円となった。

業績動向

なお、2016年12月期の事業進捗としては、中国子会社が中国テンセントの運営するポータルサイト「QQ.com」の教育チャンネルと共同で、中国最大の動画配信サイト「V.QQ.com（テンセントビデオ）」で配信される教育番組「大开眼界（英語名：enough seen）」の日本チャンネルにおける動画制作に関する業務提携を行ったほか、ロケーションインテリジェンス事業を手掛ける（株）ナイトレイと共同で、位置情報とクチコミを掛け合わせた訪日外国人の消費動向に関するカスタマイズレポート「ロケーショントレンドレポート」を開発、販売を開始している。



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## エクイティファイナンスの実施により財務体質は改善

### 3. 財務状況と経営指標

2016年12月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で415百万円減少の4,329百万円となった。このうち流動資産は第三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296百万円増加の1,246百万円となった。一方、非流動資産については、Effyisに対するのれんの減損や無形固定資産の償却に伴い同712百万円減少の3,083百万円となった。

負債合計は有利子負債の減少を主因として、前期末比844百万円減少の2,439百万円となった。また、資本合計は第三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合計1,330百万円増加した一方で、当期損失639百万円、自己株式の取得で140百万円を計上したこと等により、前期末比428百万円増加の1,890百万円となった。

## 業績動向

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、親会社所有者帰属持分比率が前期末の30.8%から43.7%に上昇し、逆に有利子負債比率は186.8%から102.7%に低下するなど、財務体質の改善が進んだと言える。なお、同社では今後も有利子負債の削減に取り組んでいく方針を示している。2016年に発行したOakキャピタル<3113>向けの新株予約権の未行使分がすべて行使されれば(行使価額545円)、321百万円の資本調達が可能となる。

一方、収益性に関してEBITDAマージンで見ると、前期の20.1%から14.6%に低下した。Effyisの収益が一時的な要因もあって悪化したことに加え、同社単独の営業利益も人件費の増加や本社移転費用の計上等により悪化したことが要因となっている(前期51百万円の利益から、当期は41百万円の損失)。

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	増減額
流動資産	1,113	2,927	949	1,246	296
(現預金)	949	2,772	611	940	329
非流動資産	353	349	3,796	3,083	-712
(のれん)	-	197	2,891	2,162	-729
総資産	1,467	3,276	4,745	4,329	-415
負債合計	198	1,893	3,284	2,439	-844
(有利子負債)	-	1,700	2,730	1,940	-790
資本合計	1,268	1,382	1,461	1,890	428
(安全性)					
自己資本比率	86.5%	40.8%	30.8%	43.7%	
有利子負債比率	-	122.9%	186.8%	102.7%	
(収益性)					
ROE(自己資本利益率)	8.4%	5.8%	1.3%	-	
売上高営業利益率	16.7%	11.0%	5.2%	-	
EBITDAマージン	29.1%	21.7%	20.1%	14.6%	

注: 2015年12月期よりIFRS基準

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### Effyis の収益回復と新サービス投入で 2017年12月期は増収増益に転じる

#### 1. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比 11.7% 増の 2,443 百万円、営業利益が 29 百万円（前期は 654 百万円の損失）、税引前利益が 1 百万円（同 671 百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益が 1 百万円（同 639 百万円の損失）と増収増益を見込んでいる。のれんの減損損失がなくなるほか、Effyis の収益回復が増益要因となる。また、EBITDA では前期比 7.0% 増の 354 百万円となる見通しだ。

Effyis の業績については為替レート 100 円 / ドルを前提に、売上高で前期比 5.9% 増の 1,156 百万円、営業利益で 54 百万円（前期は 40 百万円の損失）を見込んでいる。ドルベースで見ると売上高は 14% 増収となる計算だ。前述したように、2016年12月期に一部商品の販売を停止していた影響（約 1.5 百万ドル）がなくなるほか、大手顧客の期ずれ分の売上高が計上されること、新規顧客の獲得が進んでいることなどが増収要因となる。1～2月の売上げ状況は計画を若干上回って推移しているもようで、順調な滑り出しを見せている。

一方、国内の同社本体及びトレンド Express の事業に関して見ると、売上高は前期比で 256 百万円増加する見通し。SaaS サービスが堅調に推移するほか、トレンド Express が展開するクロスバウンド事業（インバウンド消費支援サービス及び中国人向けプロモーションサービス）が前期比 2.5 倍増の 300 百万円と拡大する。ただ、国内事業に関しては新サービスにかかる人件費や開発費の増加により減益を見込んでいる。

なお、四半期ベースの業績トレンドで見ると、第1四半期は人件費負担が重いため若干の営業損失が続く見通し。利益面で黒字化し拡大に転じるのは、新サービスの売上高が拡大する第3四半期以降になると弊社では見ている。

#### 2017年12月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	16/12期		17/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	2,187	-	2,443	-	11.7%
営業利益	-654	-	29	1.2%	-
税引前利益	-671	-	1	0.0%	-
当期利益	-639	-	1	0.0%	-
EBITDA	318	14.6%	354	14.5%	7.0%

注：当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益、EBITDA は営業利益 + 償却費 + 減損損失  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 中国市場での販売支援サービスとなる「トレンド PR」を 2017年2月より開始

### 2. 新サービスの概要

同社は2017年12月期にSaaSサービス事業、クロスバウンド事業でそれぞれ新サービスの提供を開始した。サービスの概要は以下のとおりとなる。

#### (1) SaaS サービス事業

SaaS サービスでは、Instagram に代表される画像やハッシュタグを中心とした SNS に対して、AI 技術を活用してより高精度な意味解析、情報推薦（レコメンデーション）を行うことで、企業のマーケティング施策の効果測定並びに施策提案に役立てるためのツールの提供を2017年春より開始する。

従来も SNS 上の画像情報は収集・分析していたが、今回、Instagram, Inc. とデータ使用に関する許諾を受け、AI 技術を活用して SNS 運用が効率化できるツールを開発した。企業側から見れば、同ツールを使うことで、自社商品の人気度や現在のトレンド等を迅速に把握することが可能となり、新商品開発や販売プロモーション施策に生かせるようになる。当面は、約 500 社の既存顧客向けを中心に販売していく方針となっている。なお、同ツールについては2017年12月期の売上計画には織り込んでいない。このため、契約数が増加すれば業績の上乗せ要因として期待できることになる。

同社では2005年よりAI技術を用いて「クチコミ@係長」や「e-mining」の機能向上を進めてきたほか、株価予測や選挙予測など各種サービスにも展開するなど、AI技術を活用したサービスでは業界の先頭を走ってきた。解析ツールについてはここ数年、売上が伸び悩んでいたが、ここにきてAI技術を活用したソリューションサービスが様々な業界で立ち上がり始めており、関連産業の市場規模も2015年の3兆4,450億円から2020年には23兆638億円と約7倍に急成長するとの予測が成されているほどだ。このため、同社でも解析ツールの需要を掘り起こすべく、今後も開発に注力していく方針となっている。

#### (2) クロスバウンド事業

クロスバウンド事業では2017年2月より、中国人消費者向けプロモーションサービス「トレンド PR」のサービスを開始した。中国で自社商品・サービスを売り込みたい企業向けのサービスとなる。中国では購買の意思決定を行う際に参考にするメディアとして、WebメディアやSNS上の口コミ情報が全体の55%を占める重要メディアとなっている。「トレンド PR」はこうしたSNS上の口コミデータを収集できる同社の強みを最大限に生かしたサービスとなっている。

## 今後の見通し

サービスの流れとしては、まず顧客企業の指定商品・サービスに関する市場調査(SNS上の口コミ分析)を行い、同調査をもとに中国人消費者に効果的な記事を作成し、ターゲットリーチに最適なWebメディアを選定して記事を露出し(3サイクルに分けて延べ45メディアへの露出を保証)、プロモーション実施後の効果測定までをワンストップで行うサービスとなる(1サイクルで約2ヶ月)。掲載メディアの保証は45メディアとなるが、実際にはほかのWebメディアやSNSにも自然と拡散されるため、最終的に4倍強のメディアに露出できることがわかっている。サービス料金はこのPDCAサイクルを3回転する契約で、300万円となる。なお、市場調査や効果測定については、関係会社である上海の普千社(出資比率19.9%)で行っている。

過去の成功例で見ると、中国人妊婦が化粧をしないということをSNSの市場調査で把握し、妊婦にも良いミネラル化粧品をポイントとして記事を作成、Webメディアに拡散したところ、配信後に同商品の店頭売上が3倍にアップしたというケースがあった。また、ダイエット食品についてSNS上の口コミでPRし、認知度を向上させた結果、施策前は伸び悩んでいた売上げが、施策後には月平均20%成長で伸びたケース等があった。日系企業でも中国での販売プロモーションに苦戦している企業は多く、口コミ情報をプロモーション施策にフル活用する「トレンドPR」の潜在需要は大きいと見られる。

既に、2月のサービス発表以降、2件の受注を獲得している。同社では2017年12月期のクロスバウンド事業の売上高を前期の120百万円から300百万円に拡大する計画だが、その大半は「トレンドPR」で見込んでいる。このため、中国語が話せる人材や広告代理業の経験者などの人員増強を前第4四半期に実施し、現在は12~13名体制で営業活動を展開している。当面は人件費負担が重い赤字となるが、売上が拡大してくれば利益貢献するものと予想される。

## 中国の次はアジア各国へ展開し、売上高100億円を目指す

### 3. 中期目標

同社では中期目標として、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12月期に子会社化した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、これら3つの事業を有機的に組み合わせて成長を実現していく戦略だ。



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。2016年12月期までは中国人の訪日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きたが、2017年12月期は前述したとおり中国にいる中国人向けPRプロモーションサービスを開始する。当面はこれら中国人を対象としたプロモーション支援サービスの育成に注力していく方針だが、中国以外のアジア各国でも同様のサービスを現地企業との業務提携やM&Aを実行しながら順次進めていく計画となっている。

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。提携先としては、現地のソーシャルメディア企業やソーシャル・データ分析企業、広告代理店等が候補となる。当面は2017年12月期に開始する新サービスを軌道に乗せること、及び財務体質の改善を進めることを優先していく方針となっており、その後にアジア各国、あるいは中東や欧州への進出なども進めていく予定となっている。

## ■ 株主還元策とリスク要因

### 当面は先行投資期間で無配を継続予定

#### 1. 株主還元策

同社は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、2017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、また今後もクロスバウンド事業等の成長により、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2016年12月期で約5割の水準となっており、為替変動によるEffyisの業績を円換算した際の変動リスクが挙げられる。また、Effyisについてののれんが2016年12月期末で2,162百万円となっており、今後の業績動向次第では再度、減損損失を計上する可能性がある点にも留意しておく必要がある。



#### 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