

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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9月29日(金)

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. 2017年12月期第2四半期累計はEffyisの収益増により計画を上回る	01
2. 下期も業績は順調で、2017年12月期業績は会社計画を上回る公算	01
3. ソーシャル・ビッグデータの販売とマーケティング支援サービスが成長ドライバーに	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 同社の強み	07
■ 業績動向	08
1. 2017年12月期第2四半期累計の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2017年12月期の業績見通し	11
2. 今後の成長戦略	12
■ 株主還元策とリスク要因	16
1. 株主還元策	16
2. リスク要因	16

■ 要約

ソーシャル・ビッグデータの販売とマーケティング支援サービスの拡大により業績は成長ステージに入る見通し

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クチコミデータを活用したマーケティング支援サービス事業を育成中。2015年12月期より国際会計基準（IFRS）に移行している。

1. 2017年12月期第2四半期累計はEffyisの収益増により計画を上回る

2017年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比5.6%増の1,196百万円、営業利益が31百万円（前年同期は582百万円の損失）となり、前年同期並びに社内計画をいずれも上回って推移した。Effyisの売上高が前年同期比12%増収と好調に推移し、利益も黒字転化するなど好調に推移したことが主因だ。また、中国向けのマーケティング支援サービス「トレンドPR※」も順調な立ち上がりを見せている。利益面では前年同期比計上したEffyisにかかる減損損失593百万円がなくなったこともあり大幅な改善となった。減損損失や減価償却費の影響を除いたEBITDA（営業利益+減価償却費+減損損失）ベースで見ると、前年同期比11.8%増の215百万円となっている。なお、計画比ではEffyisの収益が為替の影響（前提レート100円/ドルに対して平均レート112円/ドル）に加えて、2017年5月より新たに世界有数のソーシャルメディアサイト「reddit」へのデータアクセス権を獲得し、ソーシャル・ビッグデータの販売量が増加したことが主因となっている。

※「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。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で、マーケティングにかかる費用対効果を可視化できるだけでなく、費用対効果も高いことから注目度が高まっている。

2. 下期も業績は順調で、2017年12月期業績は会社計画を上回る公算

2017年12月期の連結業績は、下期の為替レート100円/ドルを前提に売上高が前期比11.7%増の2,443百万円、営業利益が29百万円と期初計画を据え置いている。ただし、為替レートが110円/ドル前後で推移すれば、計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。Effyisにおいては「reddit」のデータアクセス権販売が下期についても上乗せ要因となるほか、「トレンドPR」の引き合いも旺盛なこと、さらには、2017年6月にリリースしたinstagramを活用したソーシャルメディア運用支援ツール「BuzzSpreader（バズスプレッダー）」についても会社計画には織り込んでおらず、上乗せ要因となるためだ。「トレンドPR」の活発な引き合いに対応するための人員増強を進めていくため、費用が増加する可能性はあるが、増収効果で十分吸収できる見通しだ。

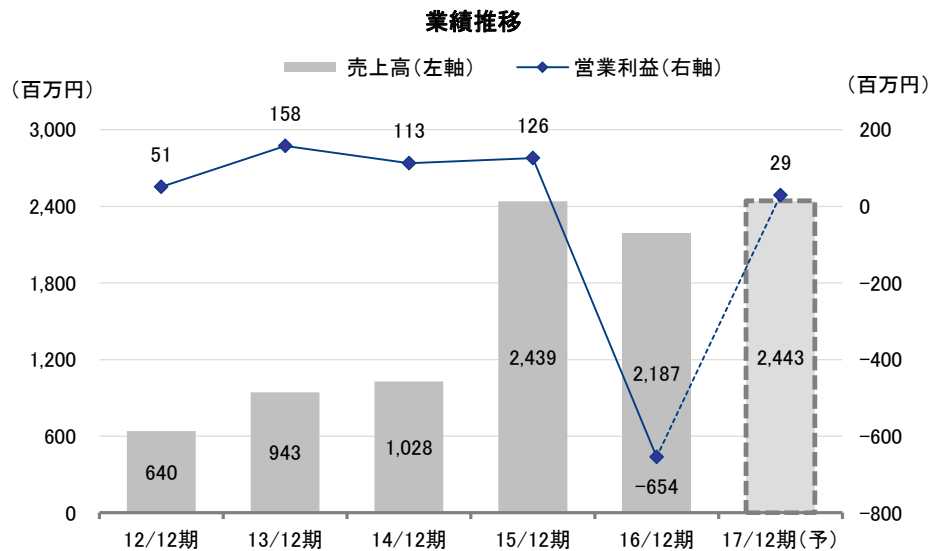
要約

3. ソーシャル・ビッグデータの販売とマーケティング支援サービスが成長ドライバーに

2018年12月期以降、業績は本格的な成長ステージに入るものと予想される。ソーシャル・ビッグデータを活用した様々なITソリューションサービスが世界中で普及するなか、そのビッグデータのアクセス権を販売するEffyisの収益成長が見込まれること、また、「トレンドPR」についても2018年12月期以降は本格的に収益貢献してくると見られるためだ。「トレンドPR」に関しては、中国での販売を拡大したい中小企業向けの引き合いが旺盛だが、今後は大手企業からの受注獲得が期待できるほか、中国以外のアジア各国にもサービスを横展開していくこと、また、顧客対象を海外企業にも広げていくことなどを視野に入れ、M&Aなども活用しながら推進していく戦略となっている。リスク要因として、中国大手SNSのデータ流通が政策によって規制された場合は収益にマイナスの影響を与える可能性があり、留意していく必要がある。

Key Points

- ・ソーシャル・ビッグデータを活用したマーケティング支援ツールの提供から、ソリューションサービスへと展開
- ・Effyisの好調持続や新サービスの貢献により2017年12月期業績は会社計画から上振れする可能性
- ・世界中のソーシャル・ビッグデータを収集・分析し、AI技術を付加することで高品質なマーケティング支援サービスを国内外で提供していく方針



注：2013年12月期以降は連結。2014年12月期以降の業績はIFRS基準
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ソーシャル・ビッグデータを活用したマーケティング支援ツールの提供から、ソリューションサービスへと展開

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、社名の由来ともなっている。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の1つ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月に世界で唯一アクセス販売権を持つ米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」の提供を開始したほか、2017年に入ってから中国市場においてソーシャル・ビッグデータを活用したマーケティング支援サービス「トレンドPR」のサービスを開始している。また、2017年6月にはinstagramを活用したソーシャルメディア運用支援ツール「BuzzSpreader」をリリースするなどサービスラインナップの拡充を進めている。

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 ^{※1} 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 ^{※2}
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
2017年 5月	米子会社の Effyis 社が、世界的なソーシャルニュースウェブサイト「reddit」を運営する米 Reddit 社と業務提携を結ぶ
2017年 6月	ソーシャルメディア運用支援サービス「BuzzSpreader」をリリース

※1 米 Salesforce.com 社との資本提携は2017年に解消

※2 日立システムズとの資本提携は2016年に解消

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、クロスバウンドサービスの3つに分けて開示しており、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いて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つのサービスを主に提供している。「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ており、全世界のTwitterデータを販売するGNIPとデータ使用権契約を締結し、すべてのデータを収集するなど、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。

その他、2017年6月より新たにinstagramを活用したソーシャルメディア運用支援ツール「BuzzSpreader」の提供を開始している。InstagramとAPI連携し、ハッシュタグの利用動向や入力キーワード、アカウントのポジショニング（強さ）の3要素を考慮して独自開発したAIエンジンによってinstagramユーザーが目に留まりやすいハッシュタグを自動的に生成し、投稿画像の注目度を高めやすくするほか、各種分析や運用管理も行えるツールとなっており、ROIの向上に寄与するサービスとなっている。サービス開始以降、主にアパレル、食品メーカーからの問い合わせが多く、新規契約も増えてきている。

会社概要

(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。

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がある。最大顧客はセールスフォース・ドットコムで、Effyis の売上高の約 15% を占めていると見られる。

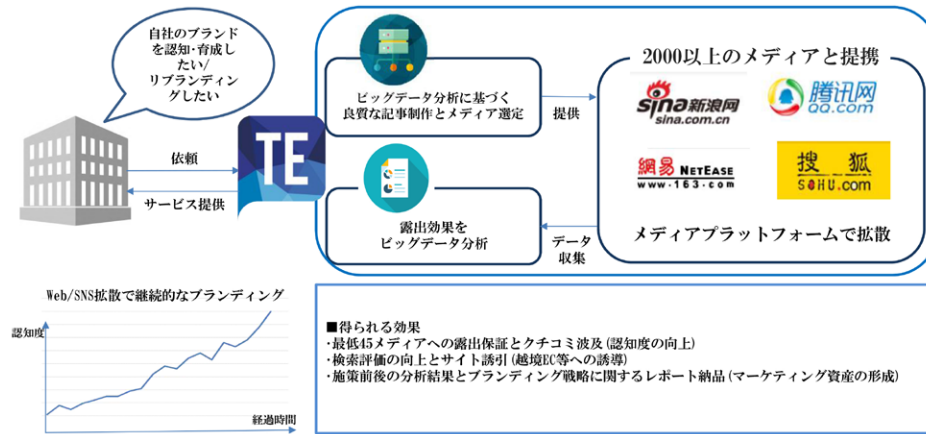
(3) クロスバウンドサービス

子会社の (株) トレンド Express が提供する事業となる。訪日外国人の消費動向を分析した定期発行のレポートサービス「中国トレンド Express」や、顧客ニーズに合わせたカスタムリサーチサービスに加えて、2017年より中国市場でのマーケティング支援サービスとなる「トレンド PR」を本格的に開始している。

このうち、「中国トレンド Express」については月額 8 万円、カスタムリサーチサービスについては 100 万円からサービスを提供している。また、「トレンド PR」は自社の商品やブランドを中国市場で認知・育成し、売上を拡大したいといった顧客ニーズに対して、費用対効果の高いマーケティング支援を提供するサービスとなる。具体的には、同社が強みとする中国市場でのソーシャル・ビッグデータ分析に基づき、最適なマーケティング施策の企画・立案、実行と、その後の効果測定、改善提案まで PDCA サイクルを回すことで、費用対効果を向上しながら顧客の中国市場における販売支援を行っている。マーケティング施策としては同社が中国で提携する 2,000 以上のメディアサイトにビッグデータ分析に基づいて効果的に拡散していくことになる。顧客側から見れば、データがすべて可視化できるため、客観的に費用対効果が分析できプロモーション施策のための予算を組みやすくなると言ったメリットもある。なお、1 案件についての料金は案件によって異なるが、数百万円程度からサービスの提供を行っており、2017年6月までに 10 数社のマーケティング支援を実施したが、いずれも高い評価を受けリピート契約が決まっているものもある。顧客属性としては、予算をかけずに効果的にプロモーションを行いたいとする中小企業が多い。

会社概要

トレンド PR



出所：決算説明会資料より掲載

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、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がここ数年で増えているが、これら競争の中には、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を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禁止する意向を表明したほか、データの販売価格も若干値上げを実施している。こうした動きは、サービス内容の質という観点から競争と格差が開くことを意味しており、同社にとっては追い風になると弊社では考えている。

業績動向

Effyis の収益回復により業績は増収増益に

1. 2017年12月期第2四半期累計の業績概要

2017年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比5.6%増の1,196百万円、営業利益が31百万円（前年同期は582百万円の損失）、税引前利益が9百万円（同616百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する四半期利益が7百万円（同603百万円の損失）といずれも前年同期を上回った。利益面では、前年同期に計上した Effyis の減損損失 593 百万円がなくなったことが大きい。この影響を除いても増益となっており、EBITDA（営業利益 + 減価償却費 + 減損損失）でも、同 11.8% 増の 215 百万円となった。第 2 四半期累計の会社計画は発表していないものの、売上高、営業利益ともに 1 億円程度上回ったものと見られる。為替前提レートを 110 円 / ドルとしていたが、第 2 四半期累計の平均レートが 112 円 / ドルとなり、Effyis の業績が計画を上回ったことが主因となっている。

2017年12月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	16/12 期 2Q 累計		17/12 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,132	-	1,196	-	5.6%
売上原価	570	50.4%	630	52.7%	10.5%
販管費	551	48.7%	534	44.7%	-3.0%
その他損益	-592	-	0	0.0%	-
営業利益	-582	-	31	2.6%	-
税引前利益	-616	-	9	0.8%	-
四半期利益	-603	-	7	0.6%	-
EBITDA	192	17.0%	215	18.0%	11.8%

注：四半期利益は親会社の所有者に帰属する四半期利益、EBITDA は営業利益 + 減価償却費 + 減損損失
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業別売上高の状況

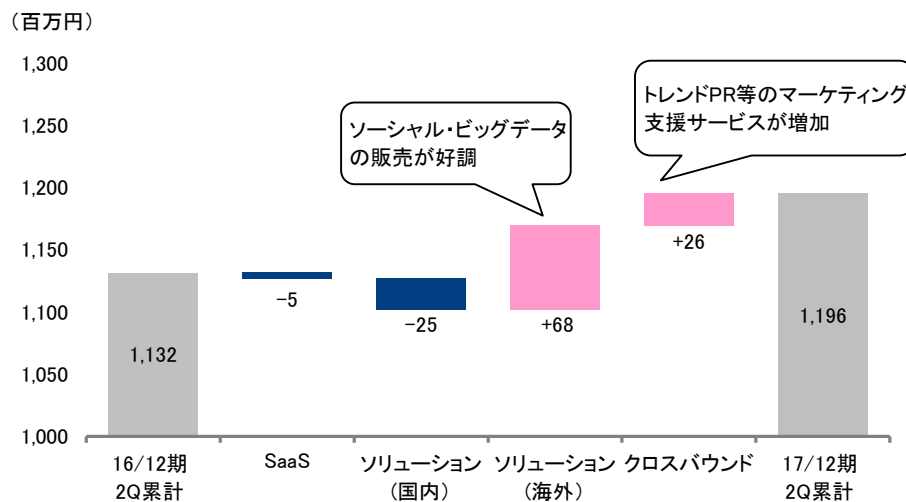
売上高の動向を事業別で見ると、SaaS サービスは前年同期比 1.4% 減の 400 百万円となった。「e-mining」サービスが横ばいで推移した一方で、「クチコミ係長」が若干減収となった。これは、サービス品質の維持向上を目的にサーバーを自社サーバーからクラウドサーバーに切り替えたことや、2017年6月から新たにリリースした「BuzzSpreader」とのセット販売を企図していたため、5月まで新規顧客の開拓を手控えていたことが要因であり、一時的な落ち込みと考えられる。なお、「BuzzSpreader」についてはリリース開始以降、問い合わせも多く入っており、アパレルや食品関連の企業との契約実績も出始めている。

業績動向

ソリューションサービスについては、前年同期比 6.5% 増の 713 百万円となった。このうち、海外売上については Effyis のソーシャル・ビッグデータ販売が好調に推移したことで、前年同期比 68 百万円の増収となった。一方、国内売上については前年同期に計上した大型案件がなくなったこともあり同 25 百万円の減収となった。なお、Effyis の業績については売上高で前年同期比 12% 増の 650 百万円、営業利益で 50 百万円（前年同期は約 30 百万円の損失）だったと見られる。主要顧客であるグローバル IT 企業向けにソーシャル・ビッグデータ販売が増加したほか、2017 年 5 月に新たにデータ使用権契約を締結した米 Reddit のソーシャルニュースウェブサイト「reddit」上のソーシャルメディアデータを販売できることになったことも増収要因となった。「reddit」は月間 2.7 億人を超えるユーザーが利用する世界有数のニュース Web サイトで口コミ数も多く、ソーシャルメディアデータの使用権を獲得できたことは、同社サービスの価値並びに競争力向上に寄与するものと考えられる。

クロスバウンドサービスは前年同期比 46.5% 増の 82 百万円となった。ソーシャル・ビッグデータを活用したクロスバウンドの消費動向分析レポート「トレンド Express」が堅調に推移したことに加えて、新たにサービスを開始した「トレンド PR」を含めたマーケティング支援サービスが順調に立ち上がり、増収要因となった。「トレンド PR」については主に化粧品や日用品等の中小企業 10 数社から受注を獲得しており、いずれも高い評価を受けリピート契約につながっている。

売上増減要因(対前年同期比)



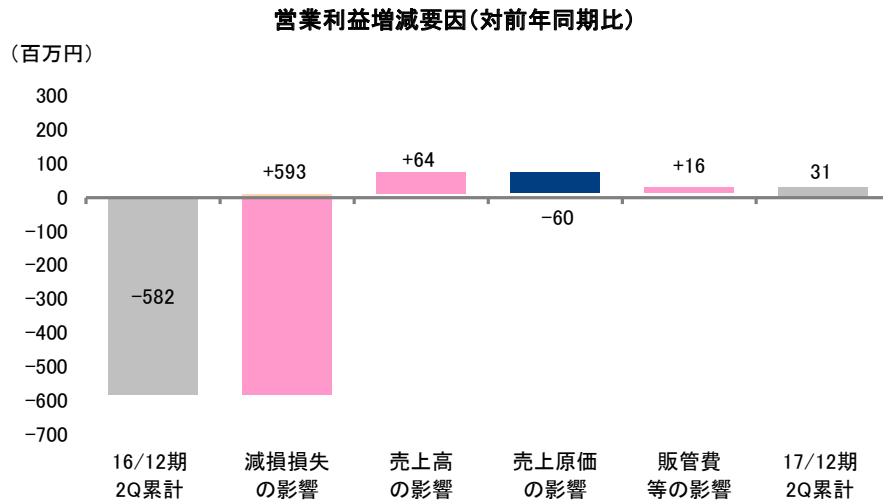
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 利益の増減要因

営業力の増減要因について見ると、増益要因としては Effyis の減損損失 593 百万円がなくなったことに加えて、増収に伴う売上総利益の増加や販管費等の削減効果が挙げられる。販管費は前年同期比で 16 百万円減少したが、この内訳を見るとクロスバウンドサービスの営業体制強化に伴い人件費が 23 百万円増加した一方で、販売権償却費が 19 百万円、貸倒引当金が 16 百万円、研究開発費が 7 百万円それぞれ減少した。

業績動向

なお、売上原価率が前年同期比で2.3ポイント上昇したが、これは Effyis における仕入額の増加や、一部ソーシャルメディアデータで値上げが実施されたこと、サーバーの切り替えに伴う費用が発生したことなどが挙げられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

有利子負債の削減が進み、財務内容は改善傾向が続く

2. 財務状況と経営指標

2017年12月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で82百万円増加の4,412百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産ではストックオプションの行使を主因として現預金が136百万円増加し、非流動資産では為替相場の影響によるのれんが75百万円減少した。

負債合計は前期末比143百万円減少の2,295百万円となった。有利子負債が170百万円減少したことが主因となっている。また、資本合計は前期末比226百万円増加の2,116百万円となった。ストックオプションの行使に伴い、資本金及び資本剰余金が増加したことが要因となっている。

主要な経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は48.0%と2015年12月期末の30.8%を底にして順調に回復している。同様に有利子負債比率も83.6%と100%を下回る水準まで改善が進んでいる。同社の財務内容は Effyis の子会社化(2015年1月)の際に借入金を調達して実施したため一時的に悪化したが、新株予約権並びにストックオプションの行使に伴う資本増強並びに有利子負債の削減により着実に改善が進んでいると言える。今後は収益の拡大によって更に財務内容が改善していくものと予想される。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期 2Q	増減額
流動資産	2,927	949	1,246	1,378	132
(現預金)	2,772	611	940	1,077	136
非流動資産	349	3,796	3,083	3,034	-49
(のれん)	197	2,891	2,162	2,086	-75
総資産	3,276	4,745	4,329	4,412	82
負債合計	1,893	3,284	2,439	2,295	-143
(有利子負債)	1,700	2,730	1,940	1,770	-170
資本合計	1,382	1,461	1,890	2,116	226
(安全性)					
自己資本比率	40.8%	30.8%	43.7%	48.0%	
有利子負債比率	122.9%	186.8%	102.7%	83.6%	

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

■ 今後の見通し

Effyisの好調持続や新サービスの貢献により 2017年12月期業績は会社計画から上振れする可能性

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)、また、EBITDAでは前期比7.0%増の354百万円といずれも期初計画を据え置いている。ただ、利益面では第2四半期累計で通期計画を既に上回っていること、下期の為替前提レートを100円/ドルとしていることなどから、現状の為替水準が続けば、計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。第3四半期に入ってからでもEffyisの業績は「reddit」のデータ販売開始による上乘せ効果もあって好調を維持しているほか、会社計画には織り込んでいない「BuzzSpreader」についても契約が出始めており、収益増に貢献する可能性がある。また、Effyisについては新たなソーシャルメディアの使用権獲得にも動いており、期中に契約先が決まればそれも上乘せ要因となる。

今後の見通し

2017年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期		前期比	2Qまでの進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	2,187	-	2,443	-	11.7%	49.0%
営業利益	-654	-	29	1.2%	-	108.2%
税引前利益	-671	-	1	0.0%	-	954.9%
当期利益	-639	-	1	0.0%	-	750.2%
EBITDA	318	14.6%	354	14.5%	7.0%	60.8%

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+減価償却費+減損損失
 出所：決算短信よりフィスコ作成

Effyisの業績については為替レート100円/ドルを前提に、通期の売上高で前期比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。第2四半期までの進捗率は売上高で56%、営業利益では90%を超えている。下期は為替レート次第だが110円/ドル前後の水準が続けば、売上高、営業利益ともに上振れする可能性が高い。

一方、国内事業について見ると、SaaSサービスについては「クチコミ係長」が回復するほか、「BuzzSpreader」の新規契約による上積みが見込め、前期比で若干の増収が見込まれる。また、クロスバウンドサービスについては前期比2.5倍増の300百万円と大幅増を見込んでいる。増収の大半は「トレンドPR」の貢献によるものとなっている。引き合いは地方企業を中心に非常に旺盛なことから、営業体制の強化が進めば計画の達成も可能と見られる。ただし、利益面では営業体制の強化に伴う人件費等の先行費用負担が重く、前期比で減益となる見込み。現状、トレンドExpressの人員は10数名だが、今後更に増員していく方針となっている。しかし、2018年12月期はクロスバウンドサービスの売上高を2017年12月期見込み比で数倍に拡大していくことを目標としており、利益貢献する見通しとなっている。

世界中のソーシャル・ビッグデータを収集・分析し、 AI技術を付加することで高品質なマーケティング支援サービスを 国内外で提供していく方針

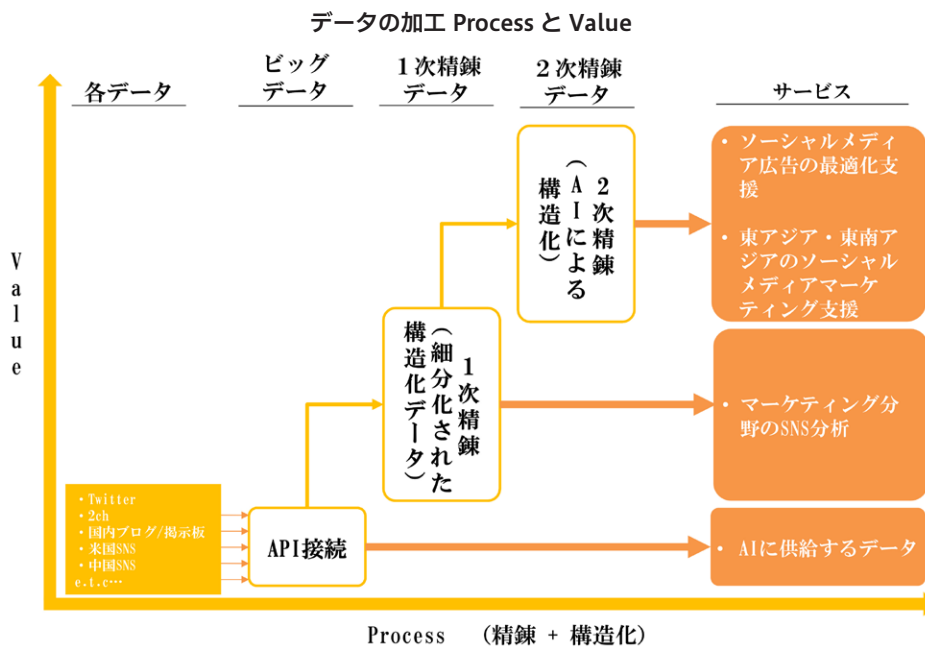
2. 今後の成長戦略

(1) 多様なソリューションサービスを国内外で展開

同社はEffyisの子会社化によって世界で最も多くのソーシャル・ビッグデータを収集し、分析・加工することで多様なソリューションサービスを提供できる企業となった。今後はその強みを生かしていくことで業績も本格的な成長ステージに入っていくものと予想される。

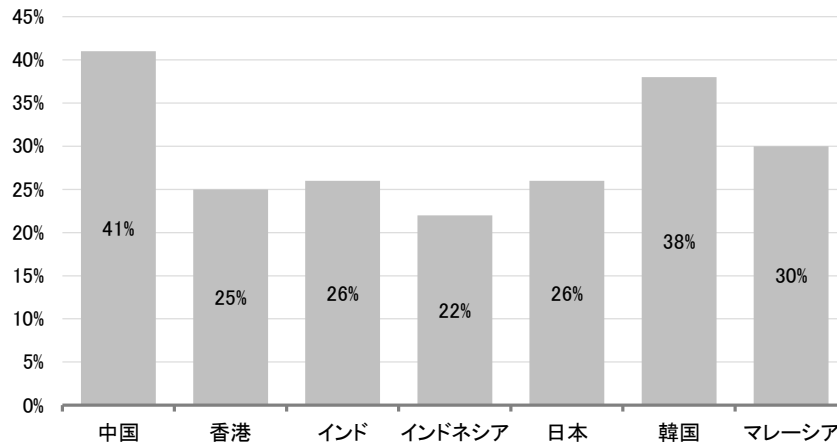
今後の見通し

同社のサービスは、そのプロセスによって3つの階層に分けることができる。1つ目は各ソーシャルメディアから収集したビッグデータのアクセス権を、IBMやSalesforce.comなどのグローバルIT企業等にそのまま卸販売するEffyisの事業となる。2つ目は、収集したソーシャル・ビッグデータを同社で細分化し、構造化データに加工して、顧客自身が行うマーケティング分析等で利用する「クチコミ@係長」等のSaaSサービスとなる。そして、3つ目として、一次製錬したデータにさらにAI技術を活用することで、顧客ごとのニーズに合った最適なソリューションサービスを提供するソーシャルメディアの最適化支援・マーケティング支援となる。サービスの付加価値としては、ソーシャルメディアの最適化支援・マーケティング支援が最も上位に位置することになる。



出所：決算説明会資料より掲載

また、すべてのサービスに共通して言えることは、いかに多くのソーシャル・ビッグデータを収集できるかが、そのサービスの質や競争力を決める際の重要な要素になるということだ。この観点から、世界有数のソーシャル・ビッグデータ流通企業であるEffyisを子会社化した意義は大きいと言える。SNSのクチコミ情報を商品購買の際の重要な情報源としている中国では、特にソーシャル・ビッグデータをマーケティング戦略の中で活用することの重要性は大きく、中国の大手SNSのデータを収集・分析できる同社にとって最大の強みとなる。ソーシャルメディアを活用したマーケティング施策を重視している業界は、アパレルや食品・飲料、化粧品、日用品等が多いが、それ以外にも住宅や教育、アミューズメント業界などもここ最近では取り組みを強化し始めており、同社の対象顧客も今後広がっていくものと予想される。

商品購入の際に、ネットのクチコミ情報を確認した人の比率


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

顧客・地域戦略について見ると、現在、SaaS サービスやクロスバウンドサービスについては日系企業を顧客ターゲットとしているが、将来的には海外企業も開拓していくことを考えている。実際、世界的なソーシャルメディアである Instagram を活用する「BuzzSpreader」については、海外企業からの問い合わせも入っている。また、マーケティング支援サービスについては、中国市場をターゲットとした日系企業向けのサービスとなっているが、こちらも将来的には中国だけでなく、韓国や台湾、東南アジアなど周辺国に対象地域を拡大していくほか、海外企業に対しても同様のサービスを提供していくことを視野に入れている。海外企業へサービスを提供する場合は、対象市場に日本も加わることになる。なお、ほかの国に事業展開していくに当たっては、現地のソーシャル・ビッグデータ流通企業や分析企業等との資本業務提携や M&A も活用しながら進めていく戦略となっている。当面は、中国市場向けの引き合いが旺盛なことから、中国市場向けのマーケティング支援サービス事業を優先し、その後に周辺国へ展開していくものと考えられる。

(2) 新規サービスの状況について

「BuzzSpreader」については、現在、アパレル、食品メーカー向けを中心に契約件数が増え始めている。同サービスの特徴の一つである最適なハッシュタグの自動生成、リコメンド機能については機械学習技術が使われており、データの蓄積とともにその精度も向上することになる。このため、顧客企業の ROI（投資対効果）も使っていくに従って向上し、契約件数も伸びていくことが予想される。

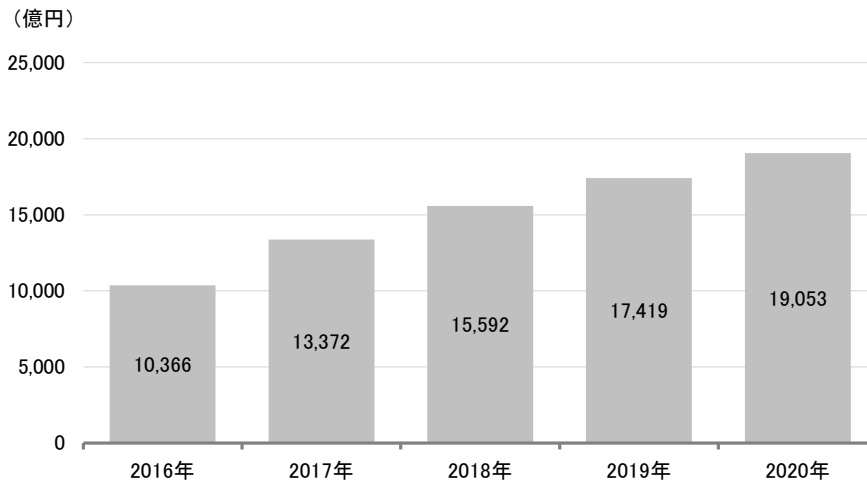
同社は「BuzzSpreader」の将来像として、Instagram だけでなく Twitter など主要 SNS すべてに対して、コンテンツの分析や広告最適化・アカウント運用といったソーシャルマーケティングに必要な支援ツールを一気通貫で統合的に提供していくことを考えており、そのための開発も進めている。こうしたサービスが提供できるようになれば、ここ数年伸び悩んでいた SaaS サービスの売上も再び成長に転じることが予想される。

今後の見通し

「トレンド PR」については今後も成長性の高い事業として注目される。本格サービスを開始して以降、10 数社の顧客に対してプロモーション施策を実施したが、いずれも高い効果が得られており継続契約が決まっているものもある。中国市場における効率的なマーケティング施策として、同社のサービスに対する認知度も広がってきている。特に、地方で開催するセミナーはいつも盛況で、参加した中小企業からの引き合いも増加している。ROI を可視化できることや過去の成功事例が具体的にあるため、担当者がマーケティング施策に対する予算を経営陣に提案しやすいことが引き合いの強さにつながっていると考えられる。現状は、営業リソースがボトルネックとなり、すべての引き合いに応えきれないほどになっているという。このため、当面は営業人材の採用を積極的に進めていく方針となっている。

経済産業省の調査報告書によれば、日本から中国への越境 EC 流通額は 2016 年の 1.03 兆円から、2020 年には 1.9 兆円と年率 16% の成長が予測されている。こうした成長市場において効果的に自社商品を拡大していくためのマーケティング施策として、ソーシャル・ビッグデータ分析に基づく最適なプロモーション施策を提供する同社のサービスは、2018 年 12 月期以降本格的に成長していくものと予想され、数年後には収益柱の 1 つに育つものと弊社では予想している。

日本から中国への越境EC流通額



出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」報告書（2017年4月24日）よりフィスコ作成

■ 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る契約解除や政府の政策変更等により、ソーシャルメディアデータの仕入れができなくなることが想定される。こうした場合には、同社の業績にも影響が出る可能性がある。このうち、購入先企業との関係だけで見れば、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、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、Effyisの業績拡大によって2017年12月期第2四半期累計の海外売上比率は5割強の水準となっており、為替が円高に進んだ場合は、Effyisの業績が円換算で目減りするリスクがある。

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。“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