

ホットリンク

3680 東証マザーズ

2015年10月7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

■ ソーシャル・ビッグデータ流通企業、世界トップの地位を確立

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月には米国のソーシャルメディアデータ提供会社 Effyis, Inc (サービスブランド名: Socialgist。以下、Socialgist) を22百万ドル(約2,596百万円)で買収し、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月期第2四半期累計(2015年1月-6月)の連結業績はSocialgistの子会社化により、売上高が前年同期比142.3%増の1,216百万円と急拡大したものの、のれん費用やM&A関連の一時的費用の計上などによって、営業損失は132百万円(前年同期は65百万円の利益)となった。

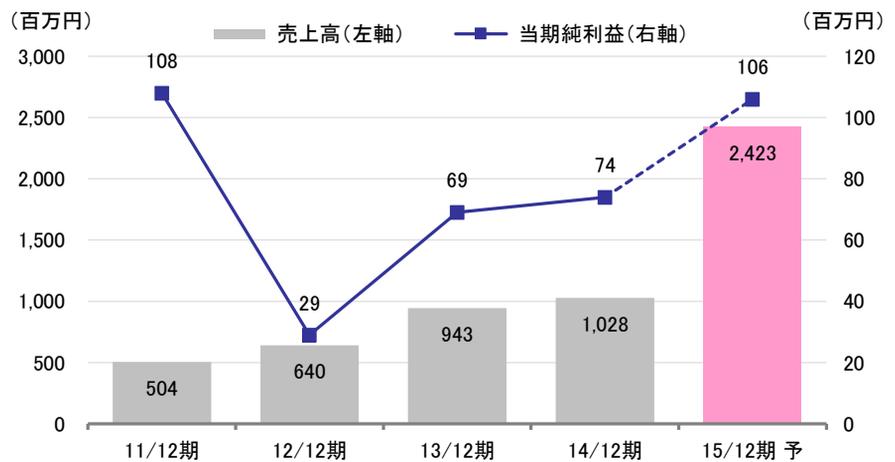
2015年12月期の業績は、売上高が前期比2.4倍増の2,423百万円、営業利益が同41.9%増の208百万円と期初計画を据え置いている。当期より国際会計基準のIFRS(のれん費用を計上しない)に移行するため、営業利益はかさ上げされる格好となる。のれん償却前営業利益ベースで見れば、前期比微増益となる見通しだ。足元は、新たに開始したインバウンド消費の分析レポートサービス「図解中国トレンド Express」が好調なほか、Socialgistも金融業界のSNSであるStockTwits®、位置情報をベースとしたSNSで最大手のFoursquare®と相次いで販売契約を締結するなど、ソーシャル・データ取扱高の拡大によって、更なる売上成長が期待できる状況となっている。

このため、M&A費用が一巡する2016年12月期以降は、利益ベースでも成長ステージに入ることが予想される。「クチコミ@係長」や「e-mining」など既存サービスも使い勝手を大幅に向上させた新バージョンのリリースにより着実な売上増が見込まれる。今後はアジアへのサービス展開も予定しており、2020年12月期には売上高100億円を目指していく。

■ 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地位を確立
- ・大幅増収増益となる期初計画を据え置き
- ・Socialgistとのシナジーを図りながら海外事業を拡大

業績推移



※13/12期以降は連結
 ※15/12期の業績予想はIFRS基準

■ 事業概要

主要サービスは SaaS サービスとソリューションサービス

(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月に子会社化した米 Socialgist 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、ソーシャルメディアの分析ツール「クチコミ@係長」と、リスクモニタリングツール「e-mining」の2つの商品をラインナップしている。いずれも初期費用10万円、月額利用料金10万円～という料金設定となっており、月額利用料金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1,700社以上(「クチコミ@係長」750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で、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。

※ 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、顧客が必要など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。月額で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。

2015年10月7日（水）

特に、ソーシャルメディア分析では国内ブログの約90%（3,700万人以上のブロガー）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社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広範囲にわたり、1日当たり約12百万のWebサイトを巡回し、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しており、企業が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、「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と、子会社の（株）ホットリンクコンサルティングが展開する中国インバウンド消費動向に特化したサービス、米Socialgistのデータ販売事業が含まれている。

このうちデータプラットフォームサービスの初期導入費用は50万円、月額利用料金はリクエスト数に応じた従量課金制となっており、およそ10～300万円のレンジで利用されている。一方、2015年5月から販売を開始した中国インバウンド消費動向に特化したサービスは、月額8万円で提供している。

また、米国子会社のSocialgist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メディアデータの収集・提供サービスを行っている。世界で唯一、中国版Twitterと呼ばれる「Weibo」のデータへのフルアクセス権の販売ライセンスを取得していることが特徴となっている。現在のSocialgistの売上高の3割強は「Weibo」のデータ販売で占められている。顧客は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、CRM、BI等のツールベンダーのほか、金融機関や政府との取引実績も持つ。

(2) 同社の強み

同社の強みは、Socialgistを子会社化したことで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て、世界レベルのビッグデータ解析技術やSocialgistの高いデータストリーミング技術を持ち合わせていることなどが挙げられる。

業績動向

15/12 期 2Q は売上高が倍増、ほぼ会社計画どおりに進捗

(1) 2015 年 12 月期第 2 四半期の決算概要

8 月 12 日付で発表された 2015 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 2.4 倍増の 1,216 百万円、営業損失が 132 百万円(前年同期は 65 百万円の利益)となった。

2015 年 12 月期第 2 四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

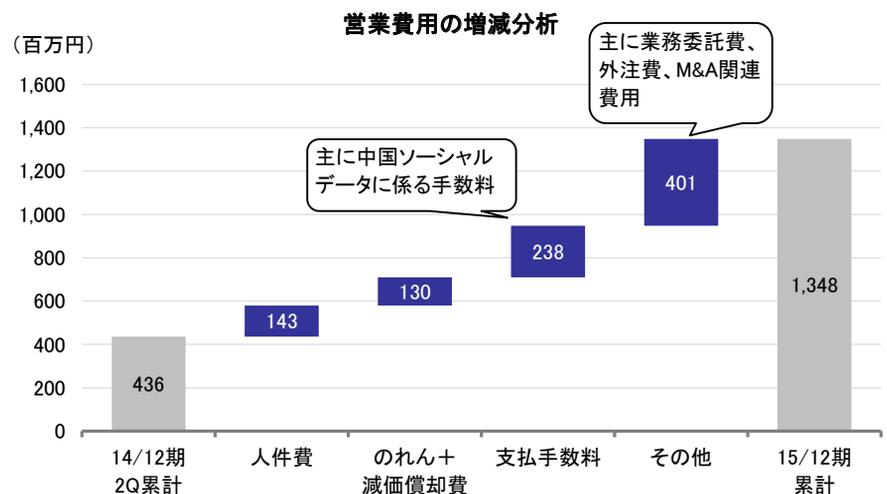
	14/12 期 2Q 累計		15/12 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	502	-	1,216	-	142.3%
売上原価	194	38.8%	737	60.6%	278.3%
販管費	241	48.2%	611	50.3%	152.8%
営業利益	65	13.0%	-132	-10.9%	-
経常利益	65	13.0%	-182	-15.0%	-
四半期純利益	27	5.6%	-162	-13.3%	-
(のれん償却前営業利益)	94	18.8%	0	0.1%	-

売上高は Socialgist の業績が期初より加わったことで、約 680 百万円の増収要因となったことが大きく寄与した。Socialgist を除いたベースでも約 6% の増収となっており、ほぼ会社計画どおりの進捗となっている。

一方、営業利益は赤字となり、前年同期比では 197 百万円の減益となった。これは Socialgist の子会社化に伴い、のれん償却費が前年同期の 28 百万円から 132 百万円に増加したことが主因となっている。また、M&A に伴う一時的費用(監査報酬、IFRS コンサル費用、PMI※費用等)や、新たに中国ソーシャルメディア大手との販売ライセンス契約を結んだことに伴うロイヤリティなど、合わせて約 52 百万円の費用が発生したこと、事業拡大のための人件費増なども減収要因となった。

営業費用(売上原価+販管費)の増加要因を項目別で見ると、人件費で 143 百万円、のれん及び減価償却費で 130 百万円、支払手数料で 238 百万円、その他(業務委託費、外注費、M&A 関連費用等)で 401 百万円となっている。売上原価率が前年同期の 38.8% から 60.6% に大きく上昇したが、これは Socialgist 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。

※ PMI
(Post Merger Integration)・・・
M&A 後の経営統合プロセス



出所: 決算短信補足資料

新バージョン「e-mining7」のリリースで解約率が改善

(2) サービス別売上動向

○ SaaS

SaaSの売上高は前年同期比6.1%増の390百万円となった。「e-mining」については、ソーシャルメディア上での風評被害に対するリスクマネジメントへの関心が高まるなか、大手企業だけでなく中堅企業にも需要が拡大しており、売上高の増加要因となった。また、1Qに使い勝手を向上した新バージョン「e-mining7」をリリースしたことで、解約率が前年同期比4.5%改善したことも増収要因につながった。新機能としては、Twitterのリツイート記事や複数媒体への同一内容の書き込み等の重複記事のまとめ閲覧機能や不要記事の除外機能を追加し、企業側担当者の作業効率を向上させている。

一方、「クチコミ@係長」に関しては新規契約が順調に推移しているものの、解約率の改善が進んでおらず、売上高は伸び悩む格好となっている。ただ、同サービスについても8月に新機能を追加し、大幅に使い勝手を向上させた新バージョンを発表しており、下期以降の解約率低減が期待される。具体的には、1度に検索できる条件数を従来の3条件から10条件に大幅拡大（国内では最大級）したほか、最大検索可能期間を3ヶ月から13ヶ月に拡大したことで検索回数の大幅削減を実現したほか、検索スピードも30%程度向上しており、結果的に、企業担当者のクチコミ分析にかかる作業時間を従来比1/3に圧縮している。また、リアルタイムでの検索結果やカスタマイズ可能なダッシュボード機能を搭載したことで、多様な顧客ニーズに対応できるサービスとなっている。

○ ソリューションサービス

ソリューションサービスの売上高は、前年同期比532.4%増の822百万円と大幅増となった。Socialgistの子会社化により、米国や中国等のソーシャル・ビッグデータ販売が加算されたことが主因となっている。Socialgistの業績の開示はないものの、海外売上比率が56%となっていることから、売上高としては680百万円程度となり、前年同期比では2ケタ増収ペースが続いているものとみられる。IBMやオラクルなどグローバルIT企業に対して販売するソーシャル・データの種類が増加していること、新規顧客が拡大していることなどが売上好調の要因となっている。一方、利益面では前述したようにのれん償却やM&Aに伴う一時費用、中国大手SNSとの契約締結によるロイヤルティ費用などによって、160百万円程度のマイナス要因になったとみられる。

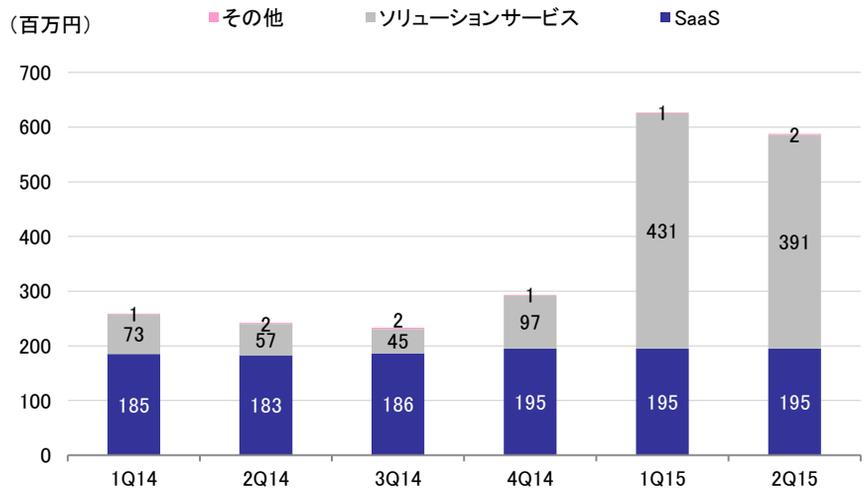
Socialgistでは中国のソーシャル・ビッグデータとして「Weibo」の販売を行っており、売上高の約3割が同SNSのデータ販売であったが、当第2四半期より新たに別の大手ソーシャルメディアのデータ販売も開始しており、中国市場におけるソーシャル・ビッグデータのコンテンツを充実させている。また、6月にはグローバルな金融市場において最大規模のSNSを運営する米StockTwits®とデータ販売権契約で締結し、金融領域におけるソーシャル・ビッグデータの販売も開始した。同SNSでは1日6.5万件以上の株式や債券、為替といった金融商品に関する投稿（91%がオリジナル投稿、88%が英語）が行われており、これらビッグデータを活用することで運用成績の向上を目指す投資家へ、分析ツールを提供するIT企業に対してデータを販売していく格好となる。

2015年10月7日（水）

一方、国内ではOEM販売が頭打ちとなっているものの「クチコミ@係長」のAPI販売による受託開発サービスが順調に拡大したほか、6月からは訪日中国人のインバウンド消費動向を、ソーシャルメディアデータをベースに分析したレポート「図解 中国トレンド Express」（月額8万円）を発刊し、インバウンド需要を取り込みたい企業などへの販売を開始した。訪日中国人のインバウンド消費を取り込みたいとする企業が多いなか、毎週分析レポートを発行している同社サービスに対するニーズは強く、契約状況は極めて順調に推移している。契約先は今のところ、流通企業や医薬品、化粧品メーカー、ホテル、各種公共団体などが多いようだ。同社では初年度100社の契約を目標としている。また、「図解 中国トレンド Express」の契約企業から、カスタム調査の引き合いも増えてきており、今後は個別調査案件の売上拡大も期待できる。

なお、中国ソーシャル・ビッグデータを使った事業を今後拡大していくに当たって、業務提携先である普千（上海）と6月に資本提携を締結し、7月に19.9%の株式を取得（金額は僅少）している。普千は日系の広告・PR会社や日系大手ブランド企業を中心に、中国市場で展開するブランド・商品の広告、掲載記事や口コミ情報の統合的モニタリング業務を行っている。収集したデータをもとに、データ分析やレポート作成、マーケティング戦略等の立案にかかるコンサルティングサービス等を提供する会社であり、同社とは2014年7月に業務提携していた。

サービス別売上動向（四半期）



大幅増収増益となる期初計画を据え置き

(3) 2015年12月期業績見通し

2015年12月期の連結業績は、売上高が前期比135.7%増の2,423百万円、営業利益が同41.9%増の208百万円、当期純利益が42.8%増の106百万円と期初計画を据え置いている。売上高に関しては第2四半期までの進捗率が50%となっており、達成は十分可能とみられる。一方、利益面では会計基準をIFRSに変更することで、のれん償却費の損金計上がなくなるため、増益に転じる見通しとなる（第3四半期までは従来会計基準）。2014年12月期ののれん償却前営業利益は204百万円だったことから、実質ベースでは微増益となる。売上高の伸びに対して利益が伸び悩むのは、前述したM&Aにかかる費用、ロイヤルティ費用など一時的費用の増加や、事業拡大に伴う人件費増などが要因となる。第2四半期までは計画をやや下回って推移したことから、下期のハードルは高いものの、ソリューションサービスを中心に一段の売上拡大を進めることによって、業績計画の達成を目指していく方針だ。

ホットリンク

3680 東証マザーズ

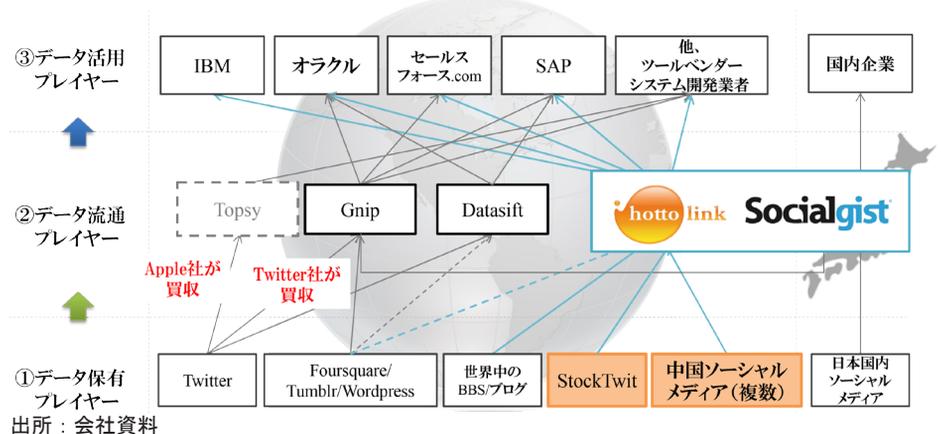
2015年10月7日（水）

サービス別で見ると、SaaSは前期比微増収を見込んでいる。「e-mining」に続いて、「クチコミ@係長」の新バージョンをリリースしたことで、新規受注の増加や解約率の低減を見込んでいる。ただ、ソーシャル・ビッグデータを利活用する企業は依然、大企業が中心であり、中堅、中小企業への本格的な普及にはまだしばらく時間がかかるとみている。

一方、ソリューションサービスでは引き続き Socialgist の売上拡大が見込まれる。中国の市場動向をソーシャル・ビッグデータから分析し、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ニーズは依然大きいとみられる。また、金融市場での大手 SNS の StokTwit® に続いて、9月には位置情報をベースとした SNS で世界トップとなる米 Foursquare® との業務提携契約も発表し、Foursquare® の位置情報付きユーザーレビューデータを世界で販売することが可能となった。

これにより、O2O 施策のインサイト分析や IoT 関連サービスの開発促進などが可能となり、今まで以上に精度の高いマーケティング支援サービスや多様なサービスを展開できるようになったと言える。ソーシャル・ビッグデータの流通プレイヤーとしては、世界でも大手は数社に限られるが、同社グループは独立系としてトップの地位を確立することになり、今後の事業拡大が期待される。

StockTwits® & 新規中国ソーシャルメディア企業とのデータ販売契約締結



国内事業では新たに金融業界向けに「e-mining」を活用したソーシャル・ビッグデータの提供を開始している。具体的には、宮崎銀行<8393>が農業や漁業、酪農家などの顧客に対して開発した「風評被害対策見舞金支払いサービス付き」融資商品に対し、見舞金の支払い基準としてソーシャル・ビッグデータを活用するものとなる。具体的には、あらかじめ設定したキーワードがソーシャルメディア上で一定基準以上書き込みがあった場合に、風評被害と認定し、宮崎銀行が融資先に見舞金を支払う格好となる。金融商品向けにソーシャル・ビッグデータが活用されるのは今回が初めてで、今後も同様の金融商品が他の金融機関から商品化される可能性は高く、同社にとってはビジネスチャンスの拡大になると考えられる。

また、観光業界向けに関しても新たに8月に日本最大のインバウンド業界向けBtoBポータルサイト「やまごごろ.jp」(法人会員数14,000名以上)を運営する(株)やまごごろと業務提携を発表した。同提携によって、インバウンド消費関連企業に対するプロモーション施策やサービス開発についての共同開発・販売を行っていく。まずは、「図解 中国トレンド Express」の共同プロモーションによる販売から開始する。

■ 中期目標

Socialgist とのシナジーを図りながら海外事業を拡大

同社は「BigData × Social × Cloud」を事業コンセプトとして、様々な市場領域において、ソーシャルメディアの「データ」及び「分析エンジン」などプラットフォームの提供、並びにこれらを活用した新サービスの開発により、成長を進めていく戦略だ。中期目標として2020年12月期に売上高100億円、海外売上比率で80%を目標としており、将来的には1,000億円規模の事業を創成していくことを標榜している。

特に海外売上の成長ポテンシャルは高く、同社も Socialgist とのシナジーを図りながら事業拡大を進めていく方針としている。まずは、「図解 中国トレンド Express」のアジア市場での販売を計画している。中国の海外旅行先として、韓国、香港、台湾、タイなども多く、これら市場でもインバウンド消費の動向分析に関するニーズが高いとみているためだ。現在、現地のパートナー企業と交渉を行っている段階であり、決まり次第サービスを開始していく予定となっている。

こうした事業戦略は Socialgist が持つ「中国ソーシャル・ビッグデータ」と同社が持つ「データ分析力」がそろって、初めて提供が可能となるサービスであり、Socialgist の子会社化によって、同社の成長ポテンシャルが一段と高まったとも言えよう。今後は観光分野だけでなく、多様な業界でソーシャル・ビッグデータの利活用が進む見通しで、データ流通プレイヤーとして世界でトップの基盤を構築した強みを生かしながら、業績は今後成長ステージに入っていくものと予想される。

ソーシャル・ビッグデータの活用領域



出所：会社資料

■財務状況とリスク要因、株主還元策

Socialgist の買収に伴い、有利子負債が増加

(1) 財務状況

2015年6月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で1,322百万円増加の4,566百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産はSocialgistの株式取得に伴う現預金の減少で前期末比1,842百万円減少した。一方、固定資産は同3,164百万円増加したが、このうち3,040百万円がSocialgistの買収によるのれんの増加によるものとなっている。

負債は前期末比1,387百万円増加の3,280百万円となった。Socialgistの買収に伴い、有利子負債が1,179百万円増加したことが主因となっている。また、純資産は前期末比64百万円減少の1,285百万円となった。為替換算調整勘定やストックオプションの行使など増加要因はあったものの、四半期純損失162百万円の計上により、全体では微減となった。

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が悪化しており、財務の健全性はやや低下している。ただ、今後はM&Aの効果もあって、業績の拡大が見込まれており、財務体質も徐々に改善していくことが予想される。なお、同社はSocialgistの買収に際して、第三者割当による新株予約権(下限行使価額889円、潜在株式数で1,363千株)を2015年1月に発行している。その後、株価が低迷したこともあり、8月末時点での行使比率は0%となっているが、今後株価が上昇し、行使価額を超えてくれば新株予約権の行使が進む可能性がある。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/12期	14/12期	15/12期2Q	増減額
流動資産	1,113	2,934	1,092	-1,842
(現預金)	949	2,772	744	-2,027
固定資産	353	309	3,473	3,164
総資産	1,467	3,244	4,566	1,322
負債	198	1,893	3,280	1,387
(有利子負債)	0	1,700	2,879	1,179
純資産	1,268	1,350	1,285	-64
(安全性)				
流動比率	572.3%	155.2%	38.4%	
自己資本比率	86.5%	41.6%	27.9%	
有利子負債比率	0.0%	52.4%	63.1%	

(2) リスク要因

事業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、また今後もデータプラットフォームサービス等の事業拡大によって、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。

これはSocialgistにも同じことが言え、特にソーシャルメディアデータの主要仕入先であるSina Weiboとの契約条件が変更となった場合は、業績に影響を及ぼすリスクがある。

(3) 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、2015年12月期においても無配を継続する予定となっている。

ホットリンク

3680 東証マザーズ

2015年10月7日（水）

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