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 >>>

2018 年 3 月 6 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. 2017 年 12 月期は Effyis の収益増により過去最高売上を更新 01
2. 2018 年 12 月期の売上高は前期比 25% 増と成長が加速 01
3. ソーシャル・ビッグデータの利活用分野である
プロモーション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 07
1. 2017 年 12 月期の業績概要 07
2. 財務状況と経営指標 10

■今後の見通し 12
1. 2018 年 12 月期の業績見通し 12
2. 事業別売上見通し 13
3. 中長期的な成長戦略 16

■株主還元策とリスク要因について 17
1. 株主還元策 17
2. リスク要因 17

■情報セキュリティ対策 18

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

ソーシャル・ビッグデータを活用したプロモーション支援サービスの本格離陸で、業績は高成長ステージに入る

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、グローバルなソーシャルメディアデータの利活用が可能となった。AI 技術を活用したソーシャルメディア分析サービスの開発も進めている。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 月期は Effyis の収益増により過去最高売上を更新

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.1% 増の 2,583 百万円、営業利益が 125 百万円（前期は 654 百万円の損失）と 2 期ぶりの増収増益となり、売上高は過去最高を更新した。売上高についてはソーシャルメディアデータの需要の高まりを背景に、Effyis が前期比 24% 増の 1,353 百万円と好調に推移したほか、中国でのプロモーション支援サービス「トレンド PR」※を中心としたクロスバウンドサービス事業も同 104% 増の 251 百万円と本格的に立ち上がり始めたことが増収要因となった。営業利益は前期に計上した Effyis に係る減損損失 593 百万円が無くなったことや、Effyis の収益回復を主因として大幅に改善した。なお、クロスバウンドサービス事業については事業拡大のための営業体制強化など先行投資を実施したことで、通期では若干の赤字だったものの、第 4 四半期は売上高も急伸し、月次ベースで利益貢献を始めている。

※「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. 2018 年 12 月期の売上高は前期比 25%増と成長が加速

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 25.0% 増の 3,229 百万円、営業利益で同 33.0% 減の 84 百万円となる見通し。営業利益に関しては事業拡大に向けた営業体制の強化や AI 技術を活用した新サービスの開発を強化するため減益を見込んでいるが、売上高成長率は加速する。新たに大手ソーシャルメディアとのデータアクセス権契約が決まった Effyis の業績が一段と拡大するほか、クロスバウンドサービス事業でも「トレンド PR」や新たにリリースした中国越境 EC 向けのトータルソリューションサービス「トレンド EKKYO」の寄与により、前期比 3 倍超の大幅増収が見込まれる。なお、為替の前提レートは 105 円 / ドルとしている。

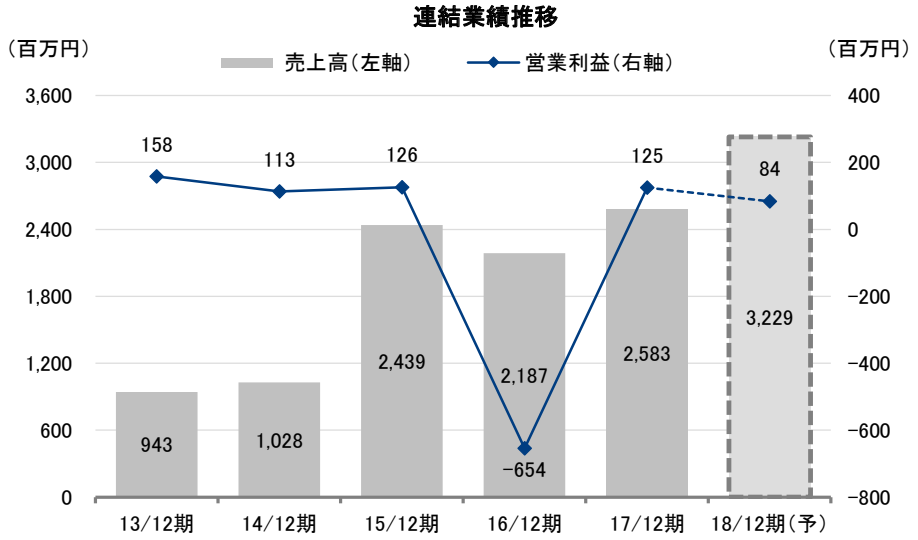
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. ソーシャル・ビッグデータの利活用分野であるプロモーション支援サービスが成長ドライバーに

同社は 2018 年 12 月期以降の経営方針として、ソーシャル・ビッグデータの収集・分析だけでなく、利活用分野での事業領域を拡大するべく、マーケティング分野への応用にフォーカスして事業を拡大していく方針を明らかにした。成長ポテンシャルの大きい中国でのプロモーション支援サービス「トレンド PR」や「トレンド EKKYO」のほか、国内向けでは SNS 上での動画プロモーションサービス「CutChaTV（カチャ TV）」のサービスを開始し、今後の成長を見込む。とりわけ、「トレンド EKKYO」は EC モール内外での効果的な Web プロモーションを実施することにより商品の売上増につなげるだけでなく、カスタマーサポートや物流業務まで同社が一括して提供するサービスとなる。固定料金に加えて販売高に応じた手数料収入が獲得できるため、業績貢献度も大きくなる可能性があり、今後の動向が注目される。日本及び中国でクロスバウンドサービスの収益基盤が確立できれば、東南アジアやその他地域でも同様のビジネスモデルを横展開し、更なる成長を目指していく方針だ。

Key Points

- ソーシャル・ビッグデータの収集・分析ツールの提供から、プロモーション支援サービスへと展開
- 2018 年 12 月期は新サービスの開発や事業拡大に向けた先行投資により減益となるも、売上成長スピードは加速する見通し
- 世界中のソーシャル・ビッグデータを収集・分析し、AI 技術を付加した高品質なプロモーション支援サービスのグローバル展開を目指す



注：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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

ソーシャル・ビッグデータの収集・分析ツールの提供から、プロモーション支援サービスへと展開

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国の 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 年に入ってからは中国市場においてソーシャル・ビッグデータを活用したプロモーション支援サービス「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」、同年 12 月には中国越境 EC 事業を検討している企業向けに EC モール内外での Web プロモーションによる集客、販売、CS（カスタマーサポート）対応、物流までをトータルサポートで提供する新サービス「トレンド EKKYO」、国内市場向けに口コミ分析をベースに企画した Web ドラマを制作、Twitter や Facebook 等の SNS で拡散する動画プロモーションサービス「CutChaTV」をリリースしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）ガーラパズから電通パズリサーチ事業（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）ガーラパ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
2017年12月	トレンド Express、越境 EC へのトライアルを可能にするサービス「トレンド EKKYO」の提供開始、SNS ドラマ「CutChaTV」の配信開始

※ 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、同社及び子会社 2 社（（株）トレンド Express、Effyis）で事業展開を進めている。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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。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」の過去データや、全世界の Twitter データを相手先との契約に基づいて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。

その他、Instagram を活用したソーシャルメディア運用支援ツール「BuzzSpreader」や、SNS を使った動画プロモーションサービス「CutChaTV」も含まれる。「BuzzSpreader」は 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（データアクセス権販売）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 SIer 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

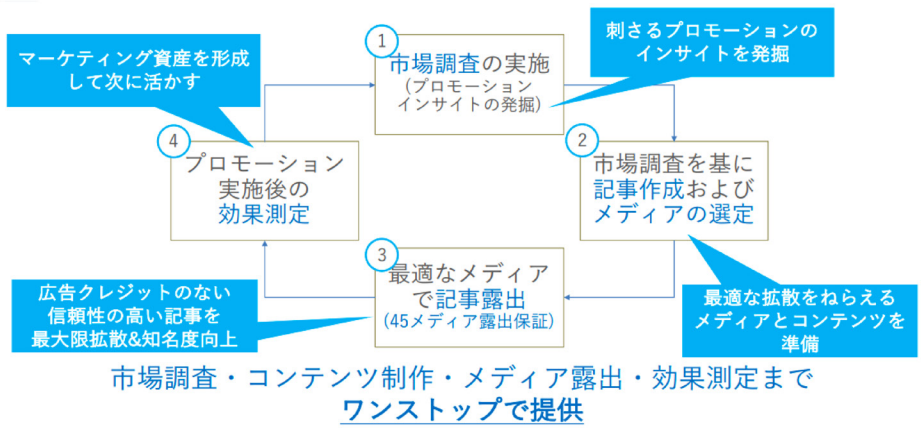
Effyis は世界中のブログ、掲示板、Q&A、レビューサイト等のソーシャル・ビッグデータを収集し、世界の大手 IT 企業（ソーシャル･ビッグデータ分析、マーケティングプラットフォーム、BI 等のツールベンダーなど）に販売している。ソーシャル・ビッグデータの流通販売企業では大手 3 社の一角を占めている。特に、中国大手ソーシャルメディアのデータに関するフルアクセス権の販売ライセンスを唯一取得しており、中国のソーシャル・ビッグデータに関する収集力では圧倒的な強みを持っている。主要顧客にはセールスフォース・ドットコム <CRM> や IBM などグローバル IT 企業のほか、金融機関や政府機関、ベ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 6 月より中国市場でのプロモーション支援サービスとなる「トレンド PR」を、また、同年 12 月より中国向け越境 EC を展開したい企業向けに、プロモーション支援だけでなく EC 販売やカスタマーサポート、物流まで含めたトータルソリューションサービス「トレンド EKKYO」のサービスを開始している。

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、売上げ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の中からビッグデータ分析に基づいて最適なメディアを選択し、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いったメリットもある。なお、1 案件（PDCA サイクル 1 回転分）についての料金は様々だが、平均で 300 ～ 500 万円程度となっている。2017 年 12 月までに 20 件程度のプロモーション支援を実施したが、いずれも高い評価を受けリピート率は 100% となっている。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堅・中小企業が多い。

トレンド PR



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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ほか、これらビッグデータを収集・分析して利活用するソリューションサービスを展開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加しているが、これら競合の中には、ソーシャルメディアのオープンデータのみをクローリングによって収集し、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禁止する意向を表明したほか、ソーシャルメディアデータの価値が向上していることもあって、販売価格も上昇していく可能性がある。こうした一連の動きは、サービス内容の質という観点からすれば競合との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 の収益回復とクロスバウンド事業の成長により、2017 年 12 月期の業績は急回復

1. 2017 年 12 月期の業績概要

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.1% 増の 2,583 百万円、営業利益が 125 百万円（前期は 654 百万円の損失）、税引前利益が 94 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 141 百万円（同 639 百万円の損失）と増収増益決算となった。売上高は Effyis やクロスバウンドサービス事業の拡大により、2 期ぶりに過去最高を更新した。営業利益は、前期に計上した Effyis ののれんに係る減損損失 593 百万円がなくなったことや増収効果により、前期比 779 百万円の増益となった。減価償却費や減損損失の影響を除いた EBITDA ベースでも前期比 52.0% 増の 486 百万円（167 百万円の増益）となっている。

期初会社計画に対しては売上高で 140 百万円、営業利益で 96 百万円、当期利益で 140 百万円上回って着地した。売上高、営業利益は Effyis の業績が計画を上回ったことが主因。また、当期利益については米国税制改革法案の成立による減税影響額で 71 百万円の増額要因となっている。為替レートは期初計画の 110 円 / ドルに対して 113 円 / ドルとやや円安で推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2017 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	16/12 期		17/12 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比増減額	計画比増減額
売上高	2,187	-	2,443	2,583	-	+395	+140
売上総利益	1,056	48.3%	-	1,211	46.9%	+155	-
販管費	1,115	51.0%	-	1,087	42.1%	-28	-
その他収益費用	-594	-27.2%	-	1	0.1%	+596	-
営業利益	-654	-29.9%	29	125	4.9%	+779	+96
税引前利益	-671	-30.7%	-	94	3.7%	+766	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	-639	-29.3%	1	141	5.5%	+780	+140
EBITDA	318	14.6%	354	486	18.8%	+167	-

注：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) 事業方針の進捗状況

同社では 2017 年 12 月期の事業方針として、国内の SaaS サービス事業では新商品の開発による再度の成長に向けた基盤を構築すること、クロスバウンドサービス事業では事業開発を加速し、急成長を目指すこと、Effyis についてはソーシャル・ビッグデータの取扱データの拡充による継続成長を目指すことを掲げていた。弊社では同社の事業戦略がおおむね計画どおりに進捗したと見ている。

SaaS サービス事業では新サービスとして「BuzzSpreader」の Ver.1.0 を 2017 年 6 月にリリース、ソーシャルメディア運用の総合支援ツール提供の第一歩を踏み出し、現在は Twitter や Facebook など他の SNS との連携も図るべく開発を進めている。また、口コミ分析をもとに訴求力の高いドラマ仕立ての Web 動画を制作、SNS で拡散することでブランディング支援を行うソリューションサービス、「CutChaTV」を 2017 年 12 月にリリースしている。

クロスバウンドサービス事業では中国国内でのプロモーション支援サービスとなる「トレンド PR」を開始し、多くの成功実績を収めたほか、2017 年 12 月には中国国内でのプロモーション支援だけでなく、EC サイトでの販売支援、カスタマーサポートや物流支援なども行うトータルソリューションサービスとして「トレンド EKKYO」をリリースした。

Effyis では米国で急拡大中のソーシャルニュースウェブサイト「reddit」を運営する米 Reddit と 2017 年 5 月にデータ使用権契約を含むパートナーシップ業務提携を締結、収益に大きく貢献した。「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 サイトとして知られている。

(2) 事業別売上高の状況

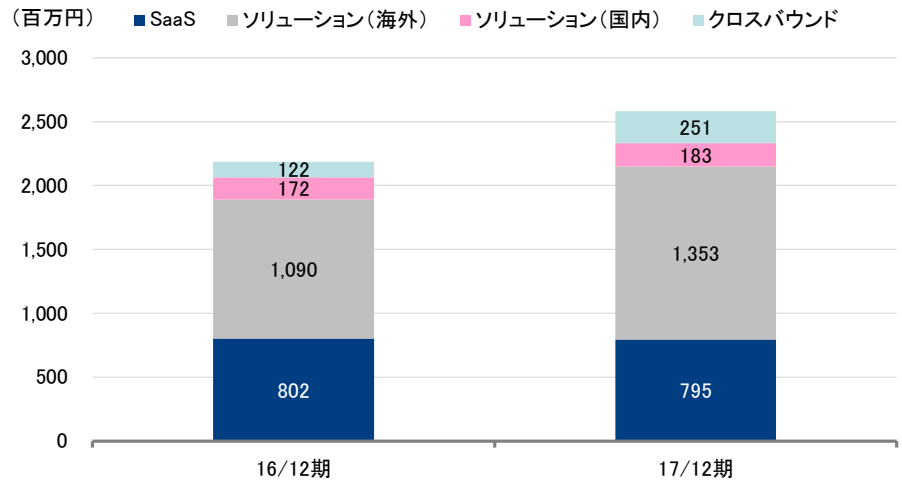
売上動向を事業別で見ると、SaaS サービスは前期比 0.9%減の 795 百万円となった。主力サービスである「クチコミ@係長」は契約件数増により好調に推移したが、「e-mining」が減少した。また、金額は小さいものの着メロ・着うたサービスが前期の 7 百万円から 4 百万円に落ち込んだほか、受託事業であったレコメンドソリューションサービス「レコナイズ」のサービスを 2017 年末に停止し、減収要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ソリューションサービスについては、前期比 21.8% 増の 1,536 百万円となった。このうち、海外売上は Effyis のソーシャル・ビッグデータの新規アクセス権販売増が寄与し、前期比 24.2% 増の 1,353 百万円と大きく伸長した。一方、国内売上もコンサルティング受託案件が堅調に推移し、前期比 6.6% 増の 183 百万円となった。

クロスバウンドサービスは前期比 104.6% 増の 251 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、新たにサービスを開始した「トレンド PR」を含めたプロモーション支援サービスが順調に立ち上がったことが要因だ。特に、「トレンド PR」については化粧品や日用品等の中小企業から受注を獲得、いずれも高い販売増効果が得られており、リピート受注につながっている。

部門別売上高



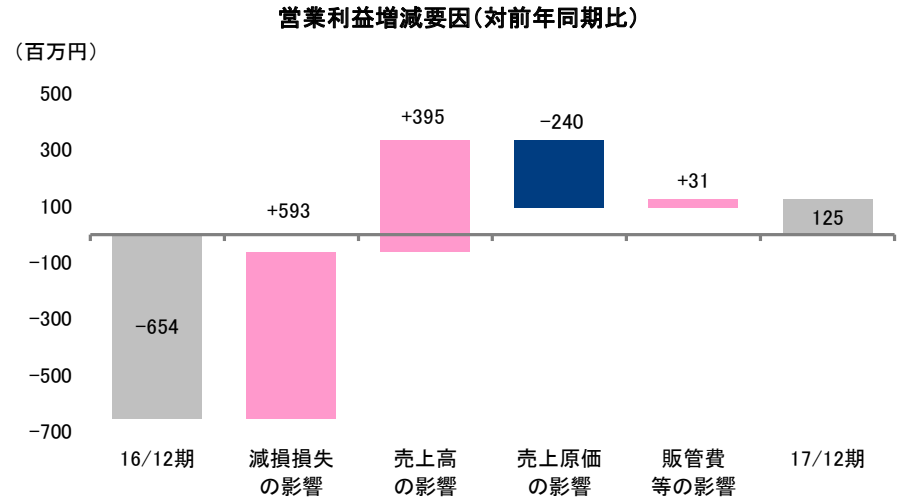
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 利益の増減要因

営業利益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、売上高の増加で 395 百万円、販管費の抑制で 31 百万円となっている。一方、減益要因としては売上原価の増加で 240 百万円となっている。売上原価の増加要因は、Effyis の売上増に伴う仕入原価の増加や、SaaS サービス事業における新サービスの開発費用増、クロスバウンドサービス事業における先行投資費用の増加となっている。

なお、会社別の営業利益を見ると、単独の営業利益が 55 百万円（前期は 42 百万円の損失）、Effyis が 144 百万円（同 40 百万円の損失）だったことから、クロスバウンドサービス事業を担うトレンド Express については 73 百万円程度の損失だったと推計される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業拡大投資と有利子負削減を目的に、第三者割当による新株予約権を発行

2. 財務状況と経営指標

2017 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で 261 百万円増加の 4,591 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では第三者割当増資及び新株予約権の行使に伴い、現預金が 133 百万円増加した。また、非流動資産では投資有価証券の評価額が 90 百万円増加した。期末為替変動の影響によりのれんが 58 百万円減少した。

負債合計は前期末比 458 百万円減少の 1,981 百万円となった。有利子負債が 513 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 720 百万円増加の 2,610 百万円となった。第三者割当増資及び新株予約権の行使に伴い資本金が 197 百万円、資本剰余金が 324 百万円増加したほか、当期利益の計上により利益剰余金のマイナス額が 464 百万円から 321 百万円に縮小したことによる。

2017 年 11 月には子会社のトレンド Express が第三者割当による増資を実施している。中国向けプロモーション支援サービスの需要拡大に対応するため、開発費や広告宣伝費等の事業活動資金を調達することを目的としたもので、割当先はベンチャーファンド 2 社とエボラブルアジア <6191> になり、合計 180 百万円を調達した（同社の出資比率は 100% から 75% に低下）トレンド Express についてはいずれ IPO することも視野に入れている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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前期末の 43.7% から 55.8% に上昇した。50% の水準を上回るのは 2013 年 12 月期以来のこととなる。また、Effyis の買収資金として調達した借入金も返済が順調に進んでおり、有利子負債比率は前期末の 102.7% から 55.7% に低下し、財務の健全性は格段に向上したと言える。収益性についても、2017 年 12 月期は 2 期ぶりに黒字転換を果たした。売上高営業利益率や EBITDA マージンはまだ 2014 年 12 月以前の水準にまでは回復していないものの、クロスバウンドサービス事業の本格拡大により、中期的には収益性も今後向上していくものと予想される。

なお、同社は 2018 年 2 月 26 日付で、事業拡大のための人材投資や M&A、有利子負債削減を目的に第三者割当による新株予約権の発行を発表している。潜在株式数は 244.61 万株となり希薄化率は約 18% となる。当初想定行使価額 695 円で全て行使されたとすると約 17 億円を調達できることになり、具体的な資金使途としては開発人員の増強で 5 億円、マーケティグ人員の増強で 2 億円、マーケティング企業の M&A で 3 億円、有利子負債の返済で 7 億円を予定している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期	増減額
流動資産	1,113	2,927	949	1,246	1,426	180
(現預金)	949	2,772	611	940	1,074	133
非流動資産	353	349	3,796	3,083	3,165	81
(のれん)	-	197	2,891	2,162	2,103	-58
総資産	1,467	3,276	4,745	4,329	4,591	261
負債合計	198	1,893	3,284	2,439	1,981	-458
(有利子負債)	-	1,700	2,730	1,940	1,426	-513
資本合計	1,268	1,382	1,461	1,890	2,610	720
(安全性)						
自己資本比率	86.5%	40.8%	30.8%	43.7%	55.8%	+12.1pt
有利子負債比率	-	122.9%	186.8%	102.7%	55.7%	-47.0pt
(収益性)						
ROE（自己資本利益率）	8.4%	5.8%	1.3%	-38.2%	6.2%	+44.4pt
売上高営業利益率	16.7%	11.0%	5.2%	-29.9%	4.9%	+34.8pt
EBITDA マージン	29.1%	21.7%	20.1%	14.6%	18.8%	+4.2pt

注：2015 年 12 月期より IFRS 基準
出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2018 年 12 月期は新サービスの開発や事業拡大に向けた先行投資により減益となるも、売上成長スピードは加速する見通し

1. 2018 年 12 月期の業績見通し

2018 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 25.0% 増の 3,229 百万円、営業利益が同 33.0% 減の 84 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 79.1% 減の 29 百万円と増収減益を見込んでいる。クロスバウンドサービス事業に対する旺盛なニーズに対応すべく、営業体制の強化を進めていくほか、SaaS サービスにおける新製品開発費用など戦略的投資を積極的に行うため、営業利益は一旦減益に転じるものの、売上成長スピードは加速する見通しだ。とりわけ、クロスバウンドサービス事業では中国市場をターゲットとした消費財メーカーからのプロモーション支援ニーズが拡大しており、前期比で 3 倍超の売上成長が見込まれる。売上総利益率が前期の 46.9% から 41.6% へ低下するが、これは昨今のソーシャルメディアデータの価値向上に伴う仕入原価の上昇を織り込んだことが主因となっている。為替前提レートは 105 円 / ドルと前期の 113 円 / ドルから円高水準で見ている。

2018 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/12 期		18/12 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	2,583	-	3,229	-	+25.0%
売上総利益	1,211	46.9%	1,342	41.6%	+10.8%
販管費	1,087	42.1%	1,257	38.9%	+15.7%
営業利益	125	4.9%	84	2.6%	-33.0%
税引前利益	94	3.7%	-	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	141	5.5%	29	0.9%	-79.1%
EBITDA	486	18.8%	445	13.8%	-8.5%

注：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

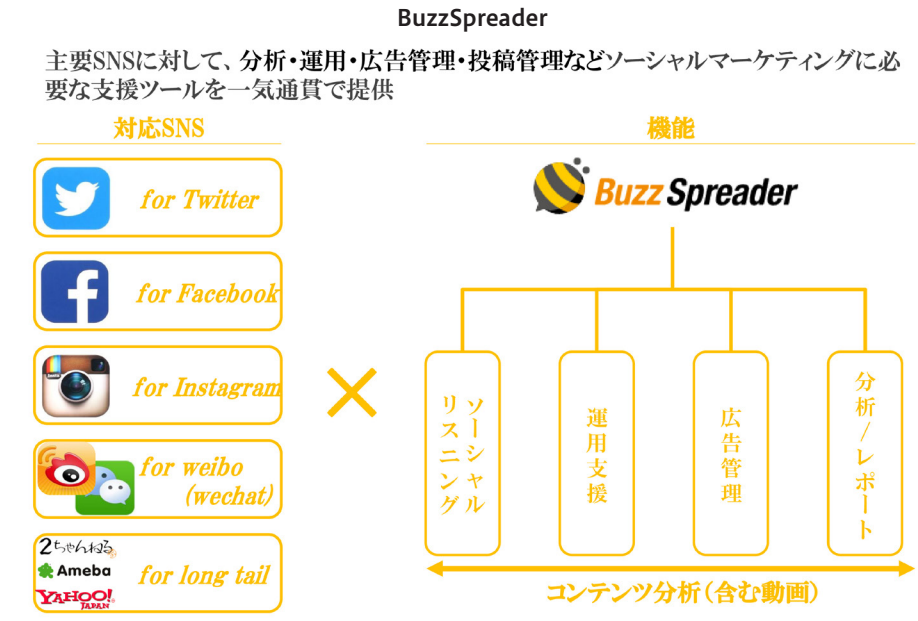
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 事業別売上見通し

(1) SaaS サービス

SaaS サービス事業は前期比横ばい水準を見込んでいる。ソーシャル・ビッグデータを経営に活用する企業が大企業から中堅企業まで広がりを見せ始めており、「クチコミ@係長」の契約件数は増加が見込まれる。一方で、着メロ・着うたサービスの減収やレコナイズのサービス停止による減収となる見通しだ。なお、ソーシャルリスクモニタリングツールの「e-mining」については、現在、AI 技術を活用した新製品の開発を進めており、同製品のリリース時期次第では売上げの上積みが期待される。AI 技術によりネット上での炎上を未然に防ぐコンサルティングサービスを自動化するサービスとなる。従来は、ソーシャルメディアに書き込まれる口コミ情報を人海戦術によってモニタリングしていた。既に、試験版の導入が 2018 年に入って始まっており、今後の運用状況をみながら製品としての完成度を高めていく。

Instagram を活用したソーシャルメディア運用支援ツール「BuzzSpreader」については、Twitter や Facebook など主要 SNS にも連携先を広げ、分析・運用・広告管理・投稿管理といったソーシャルマーケティングに必要な機能を一気通貫で提供するソーシャルメディア総合運用支援ツールへと進化させるべく開発に着手しており、一旦、サービスを停止している。同製品が開発できれば SNS を使った販促支援の効果が一段と強化されるほか、グローバルに拡販できることになり、期待は大きい。製品の完成時期としては 2020-2021 年頃を目標としている。



出所：決算説明会資料より掲載

また、2017 年 12 月より配信を開始した「CutChaTV」は、1 件当たり約 30 百万円のサービスとなるためターゲット顧客は大企業が中心となる。第 1 弾として、日清フーズ (株) の早ゆでパスタの認知度向上を狙った SNS ドラマを (株)BS-TBS と共同制作し、Twittter や Facebook で配信した。累計視聴回数は第 6 話終了時点（全 13 話）で 470 万回を突破しており、一定の認知度向上効果は得られたものと見られる。現在、新たに複数社と交渉中で受注が決まれば売上げに貢献する見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社では新サービス等の開発強化を進めていく予定で、現在約 30 名の開発人員を今後 1 ～ 2 年で 10 ～ 20 名増員していく方針となっている。

(2) ソリューションサービス事業

ソリューションサービス事業では、Effyis の業績が 105 円 / ドル前提でも前期比 2 ケタ増収増益と引き続き好調に推移する見込みとなっている。ソーシャル・ビッグデータの取扱量が既存顧客で年々増加しているだけでなく、新規顧客も増加していること、また、当第 1 四半期においても新たにグローバル規模での大手 SNS 企業 1 社とデータアクセス権契約を締結したことが増収増益要因となる。今回の契約によって、ほぼ全世界の SNS ユーザーをカバーしたことになり、ソーシャル・ビッグデータの流通企業として盤石の基盤を確立したと言える。営業利益率は 2017 年 12 月期で 11% となっており、今後も同社の業績をけん引する事業の 1 つとして注目される。

(3) クロスバウンドサービス事業

クロスバウンドサービス事業の売上高は前期比 3 倍以上の伸びを見込んでいる。特に、「トレンド PR」や「トレンド EKKYO」といった中国向けプロモーション支援サービスの成長が期待できる。前述したように、「トレンド PR」では 2017 年のサービス開始以降、20 件程度の案件を手掛けてきたが、いずれもプロモーション効果が発揮され、顧客企業の商品の売上増に貢献しており、リピート受注につながっている。

トレンド PR の事例

・女性向け日焼け防止グッズ（販売増効果）
プロモーション実施後、中国国内の在庫 15 万個が 2 週間で在庫切れとなったほか、日本の店舗でも爆買いが発生し、日本側の在庫 15 万個も 1 カ月で在庫切れに。

・医薬品（販売及び流通網の拡大効果）
プロモーション実施後、日本で 1 日数千個の爆買いが発生。中国 EC サイトでの商品取扱店舗数が 10 店舗から 150 店舗に急増。

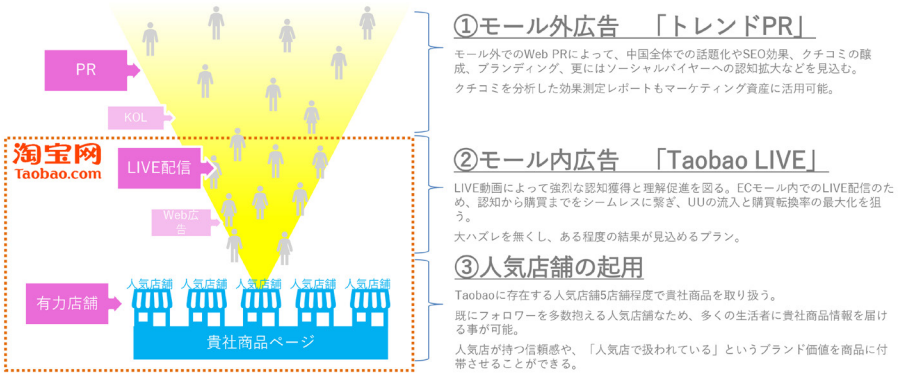
・女性向け洗顔化粧品（ブランディング向上・流通網の拡大効果）
プロモーションにより、1 億回以上の SNS メディアに露出したところ、中国 EC サイトでの商品取扱店舗が 0 店舗から 300 店舗以上に拡大。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社ではこうした成功事例と活発なニーズを受けて、新たに中国向け越境 EC に取り組む、あるいは今後取り組む企業に対してプロモーション支援と合わせて、EC 販売支援やカスタマーサポート、物流サポートまで含めたトータルソリューションサービス「トレンド EKKYO」のサービスを 2017 年 12 月より開始した。中国の大手マーケットプレイスに店舗を出店するだけで、販売を伸ばすのは簡単なことではなく、ユーザーへの認知度と消費意欲を高めるための適確なプロモーション施策が重要であり、ソーシャル・ビッグデータの収集・分析力で他の追随を許さない同社の強みとなっている。同サービスでは EC モール外で商品の認知度を高め、EC モール内では LIVE 配信による集客支援を実施、モール内の人気店舗で商品を取り扱うことで販売増につなげていく流れとなる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

トレンド EKKYO

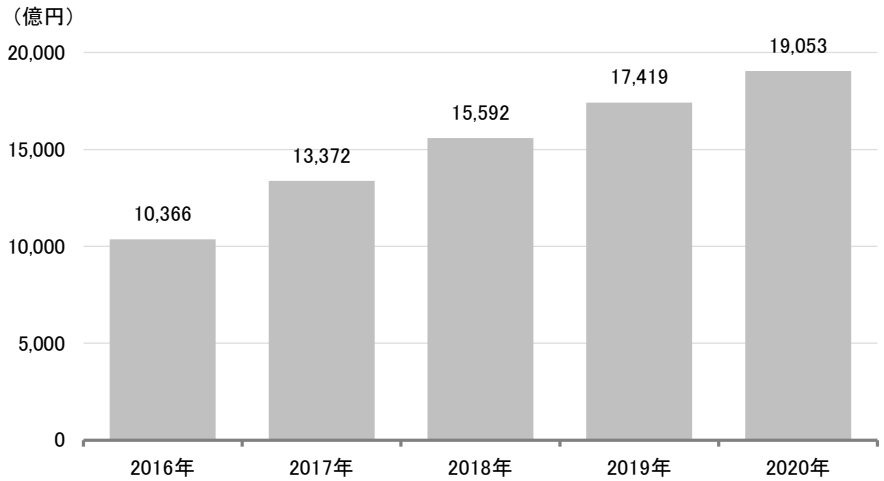


出所：決算説明会資料より掲載

サービス料金はその内容でだが、500 万円から対応可能となっている。なお、「トレンド PR」は PDCA1 回で固定料金だったが、「トレンド EKKYO」では販売実績に応じた手数料収入も入り、ヒット商品等が生まれれば業績面でプラス貢献してくるため期待度は大きい。日本から中国への越境 EC 市場は 2016 年の 1 兆 366 億円から 2020 年には 1 兆 9,053 億円と年率 16% 成長が見込まれている。中国でのプロモーション支援サービスで高い実績を積み上げ始めた同社の成長余地も大きいと弊社では見ている。

なお、トレンド Express では現在、5 名体制で営業活動を行っているが、需要に対して人的リソースが圧倒的に不足しており、2018 年中に 20 名体制まで増強したい考えだ。

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

世界中のソーシャル・ビッグデータを収集・分析し、AI 技術を付加した高品質なプロモーション支援サービスのグローバル展開を目指す

3. 中長期的な成長戦略

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。

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 やセールスフォース・ドットコムなどのグローバル 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」や「e-mining」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・プロモーション支援サービスとなる。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・プロモーション支援サービスが最も上位に位置することになる。

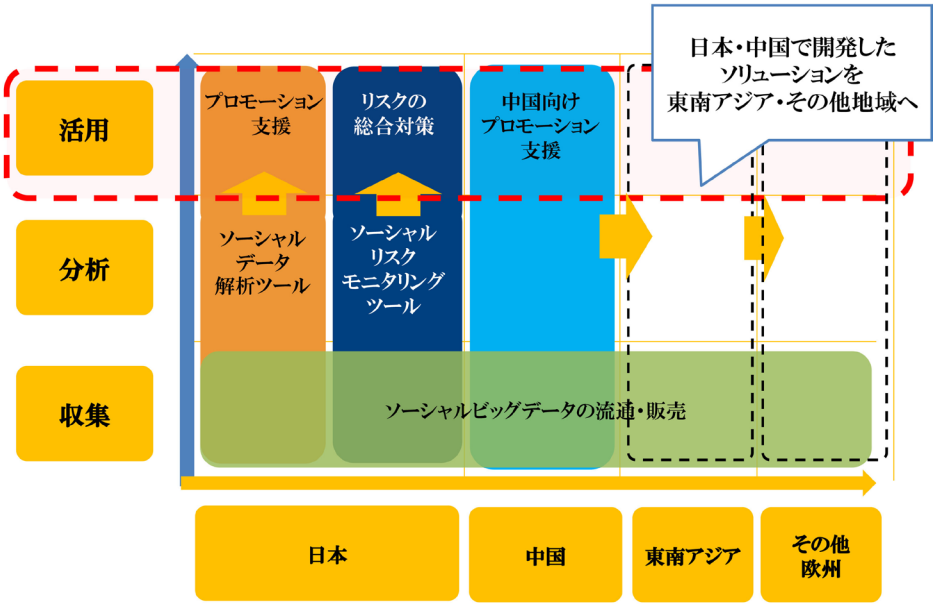
すべてのサービスに共通して言えることは、いかに多くのソーシャル・ビッグデータを収集できるかが、そのサービスの質や競争力を決める際の重要な要素になるということだ。この観点から、世界有数のソーシャル・ビッグデータ流通企業である Effyis を子会社化した意義は大きい。SNS のクチコミ情報を商品購買の際の重要な情報源としている中国では、特にソーシャル・ビッグデータをマーケティング戦略の中で活用することの重要性は大きく、中国の大手 SNS のデータを収集・分析できる同社にとって最大の強みとなる。

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多かったことから、今回、主要な SNS も含めたソーシャルメディア総合運用支援ツールへと進化させるべく、開発を進めていくことになった。製品化すれば国内だけでなく海外向けにも拡販していくことになる。

また、プロモーション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、こちらも中国市場向けサービスで収益基盤を確立できた段階で、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、他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ことになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の展開



※ は今後強化していく領域
出所：決算説明会資料より掲載

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、2018 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仕入先企業の経営方針転換による契約解除や、各国の法規制の変更等により、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、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、仕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ソーシャルメディアデータ利活用企業を顧客として抱えており、今後もクロスバウンドサービス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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

情報セキュリティ対策

同社の事業は、サービスの基盤を大規模なコンピューターサーバー群やインターネット通信網に依存しているため、情報セキュリティ対策についても経営の重要課題として捉えている。顧客へのサービス提供が妨げられるようなシステム障害の発生やサイバーテロによるシステムダウン等を回避すべく、稼働状況の監視及びシステムの冗長化、マルウェア対策等を実施している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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にお願いします。

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