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 >>>

紹介動画はこちら >>>

2019 年 10 月 7 日（月）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要 01
2. 2019 年 12 月期見通し 01
3. 成長戦略 02
■会社概要 03
1. 会社沿革 03
2. 事業内容 05
3. 同社の強み 08
■業績動向 08
1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要 08
2. 事業別売上高の動向 10
3. 財務状況 12
■今後の見通し 13
1. 2019 年 12 月期の業績見通し 13
2. 事業会社別売上高見通し 14
3. 成長戦略 15
4. 新たな取り組み 17
■株主還元策とリスク要因 18
1. 株主還元策 18
2. リスク要因 18
■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

SNS を活用したマーケティング支援サービスの高成長が続く

ホットリンク <3680> はソーシャルメディアデータを活用した分析ツールやマーケティング支援ツール等の開発・販売を行う IT 企業。子会社に大手ソーシャルメディアのデータアクセス権販売を行う Effyis,Inc.（エフィウス）や、中国市場をターゲットとした Web プロモーション支援サービス「トレンド PR」※1、越境 EC サービス「越境 EC X（クロス）」※2 等を展開する（株）トレンド Express がある。

※1「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ほか、費用対効果も高いことが特徴となっている。
※2「越境 EC X」とは 45 万人の日中間のソーシャルバイヤーや、大手 EC モール「Taobao」の有力店舗、有力 KOL などを活用したプロモーション施策により、集客から物流までをワンストップで同社がサポートするサービス。

1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 12 月期第 2 四半期累計（2019 年 1 月 -6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 11.6% 増の 1,638 百万円とほぼ会社計画どおりの進捗となった。2018 年 12 月に e-mining 事業を譲渡した影響で約 1.5 億円の減収要因となったものの、ソーシャルメディアのデータアクセス権販売や中国における Web プロモーション支援サービス等が順調に拡大し増収要因となった。一方、営業利益は 408 百万円の損失を計上した（前年同期は 71 百万円の利益）。SaaS 事業におけるデータ原価の値上がりに加えて、データアクセス権販売における一部仕入先に対するミニマムギャランティーの発生や売上構成比の変化、事業拡大に向けた成長投資（人材投資や開発投資）を積極的に実施したことが要因となっている。

2. 2019 年 12 月期業績見通し

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 31.8% 増の 4,272 百万円、営業利益で同 89.2% 減の 35 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 38.4% となっているが、SaaS 事業において AI 機能を搭載したマーケティング支援ツール「BuzzSpreader（バズスプレッダー）」の販売を 2019 年秋より本格的に開始するほか、SNS マーケティング支援サービス及び中国向け越境 EC 事業の拡大により計画の達成を目指す。ただ、利益面では下期も積極的な成長投資を実行していく方針であることから、会社計画を下振れする可能性があると弊社では見ている。

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. 成長戦略

同社は従来のソーシャルメディアの分析サービスから、分析したデータを「マーケティング」領域で利活用するソリューションサービスに本格的にシフトしていくことで、高成長を目指している。SaaS 事業では、SNS マーケティングの費用対効果を向上するツールとして「BuzzSpreader」の拡販に注力していく。また、トレンド Express では、中国市場向けプロモーション支援サービス「トレンド PR」や「越境 EC X」等の更なる拡販を進めていく。中国景気の減速懸念があるものの、中国 EC 市場は約 120 兆円規模まで拡大しており、潜在的な成長ポテンシャルは大きい。特に、「越境 EC X」は成果報酬型のビジネスモデルとなるため、ヒット商品が生まれれば利益への貢献度も大きくなる。Effyis に関しては主要ソーシャルメディアのデータアクセス権獲得に引き続き注力し、ソーシャルメディアデータの流通企業として、更なる成長を目指して行く。欧州の GDPR 規制等、インターネット上における個人情報管理が今まで以上に厳しくなるなかで、その価値も高まっていくことが予想される。そのほか、新たな取り組みとしてブロックチェーン技術を用いたサービス・事業の可能性についても検討を開始している。

Key Points

- SNS を活用したプロモーション支援サービスが国内外で高成長
- 2019 年 12 月期の利益は会社計画から下振れする可能性があるものの、積極投資により売上高は高成長が続く見通し
- ビッグデータを活用した SNS マーケティング支援サービスの成長ポテンシャルは大きい

連結業績推移

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、利活用を支援する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 月に現代表取締役会長の内山幸樹（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「BuzzSpreader powered by 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・モニタリング事業「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た。ただ、同サービスを中心としたリスク関連事業については、2018 年 10 月に会社分割により（株）リリーフサインに承継し、同年 12 月に株式の過半を（有）エスフロントに売却している（株式売却後の出資比率は 34% で、持分法適用関連会社）。

同社は「ソーシャル・ビッグデータ×マーケティング」領域を中心に事業展開していく方針を固め、2015 年 1 月にはソーシャルメディア流通企業の大手で、大手 SNS のソーシャルデータへのアクセス権を保有する米 Effyis を子会社化し、海外での事業基盤を構築した。また、中国からの訪日観光客が急増したことを契機に、子会社のトレンド Express（出資比率 75.0%）で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「中国トレンド Express」の提供を 2015 年から開始したほか、中国市場での Web プロモーションサービス「トレンド PR」や中国向けの越境 EC サービス「越境 EC X」を 2017 年以降に相次いで立ち上げている。

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
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締結
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締結
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 社と業務提携を締結
2017年 6月	ソーシャルメディア運用支援サービス「BuzzSpreader」の販売を開始
2018年 4月	（株）トレンド Express で、中国越境 EC 支援サービス「越境 EC X」の提供を開始
2018年10月	「e-mining」を中心とするリスク関連事業を会社分割により、（株）リリーフサインに承継、2018 年 12 月に株式の過半を売却し、持分法適用関連会社となる（出資比率 34%）
2019年 2月	（株）トレンド Express が新サービス「トレンド MOVIE」を提供開始
2019年 3月	ブロックチェーン研究開発プロジェクトを開始、第 1 弾として SAMURAI Security（株）と投資契約締結
2019年 8月	SNS 分析ツール「クチコミ@係長」を「BuzzSpreader powered by クチコミ@係長」に名称変更

出所：ホームページよりフィスコ作成

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.

SaaS 事業、ソリューション事業、クロスバウンド事業の 3 事業を展開

2. 事業内容

同社の事業は、SaaS 事業、ソリューション事業、クロスバウンド事業の 3 つに分けて開示しており、同社及び子会社 5 社（Effyis、トレンド Express、流行特急、Hotto Link Hong Kong 他）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。

事業とサービス

事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	BuzzSpreader（SNSマーケティングツール） BuzzSpreader powered by クチコミ@係長(SNS分析ツール） ※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一」	ホットリンク
ソリューション事業	【国内】 SNS広告・SNS運用コンサル （SNSマーケティング支援サービス） 【海外】 各種SNSデータアクセス権	ホットリンク Effyis
クロスバウンド事業	越境EC X（中国越境ECサービス） 中国トレンドExpress （中国消費動向・トレンド情報メディア） トレンドPR （中国向けWebプロモーション）	トレンド Express

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（1）SaaS 事業

同社で展開する SaaS 事業では、「BuzzSpreader powered by クチコミ @ 係長」（以下、クチコミ@係長）と「BuzzSpreader」のサービスを提供している。「クチコミ @ 係長」は、「5 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。初期導入費用は 10 万円で、月額利用料は 13 万円からとなっており、利用可能 ID 数や対象メディア、データ容量などによって料金が加算され、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 1,000 社以上で、このうち現在の実稼働数は約 300 社となっている。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 割は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 ニュース等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「5 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で行えることから、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.

また、2018 年 5 月より販売を開始したソーシャルメディアマーケティングツール「BuzzSpreader」は、SNS への広告出稿、アカウント運用、分析・レポート機能などをワンストップで実現できるツールで、独自開発した AI エンジンによるターゲティング精度の向上により、広告効果の向上と業務負担の軽減を実現するサービスとなる。2019 年秋より機能を拡充し、本格販売を開始見込み。初期導入費用と月額利用料金について未定。同社は SNS 時代の消費者の購買行動プロセスを「ULSSAS（ウルサス）」として体系化している。具体的には、UGC（ユーザー発信のクチコミ）を起点として、Like（いいね）→ Search1（SNS での検索）→ Search2（検索エンジンでの検索）→ Action（購買）→ Spread（拡散）を一連のプロセスとして、このプロセスを「BuzzSpreader」を活用することで循環させ、顧客企業の商品の「売上アップ」を実現していくことになる。

SNS 時代の行動購買プロセス「ULSSAS（ウルサス）」

出所：会社資料より掲載

(2) ソリューション事業

ソリューション事業には、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、同社において「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（OEM 提供）や、主に Twitter を活用したマーケティング支援サービスを展開している。

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.

Effyis は世界中のソーシャルメディア（ブログ、掲示板、Q&A、レビューサイト等）の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）に販売するソーシャル･ビッグデータの流通販売大手で、Twitter を除く世界中の公開型大手 SNS のデータを取り扱う最大手企業となる。主要顧客にはセールスフォース・ドットコム <CRM> や IBM<IBM> などグローバル IT 企業のほか、金融機関や政府機関、SaaS 事業等を手掛けるベンチャー IT 企業など数多くの企業がある。

（3）クロスバウンド事業

子会社のトレンド Express で展開する事業となる。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を提供しているほか、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「トレンド PR」を、また、同年 12 月より中国向け越境 EC サービス「越境 EC X」のサービスを開始している。

「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 120 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、売上拡大を目指す企業に対して、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（中国人に刺さるネット記事の作成や最適な Web メディアへの露出等）と、その後の効果測定や改善提案まで PDCA サイクルを回すことで、中国市場での販売アップを支援していくサービスとなる。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がある。1 案件（PDCA サイクル 1 回転分）当たりの料金は様々だが、平均で 300 ～ 500 万円程度となる。

一方、「越境 EC X」は大手 EC サイトの「Taobao」内に出店する有力店舗や有力 KOL の個人店舗のほか、約 7 千万人のユーザーを抱え、日中間のソーシャルバイヤー約 45 万店舗をネットワーク化している「微店」などと提携し、これらのネットワークを使って販売プロモーションを行い、効率的に中国市場での認知度を向上させ商品の販売増を実現していくサービスとなる。集客から販売、物流、カスタマーサポートまでをワンストップで提供している。対象となる商品の販売額に応じた成果報酬を得られるビジネスモデルとなっているため、プロモーション期間中に対象商品が爆発的にヒットした場合には、収益への貢献度が大きくなるといった特徴がある。

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.

世界最大級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

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級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ようになったこと、また、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。

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は多いが、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して収集、サービス提供しているところも少なくない。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 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、Facebook はデータの外販を禁止し、欧州では GDPR ※の導入により個人情報の取扱いがより厳格化されている。こうした市場環境の変化により、ソーシャルメディアデータの価値は今後、より一層向上していくものと予想される。こうした一連の動きは、サービスの質という観点で競合との格差が開くことを意味しており、グローバルで主要なソーシャルメディアのデータアクセス権を持つ Effyis を子会社に持つ同社にとっては追い風になると弊社では考えている。

※ GDPR（General Data Protection Regulation：一般データ保護規則）：EU 域内の個人情報保護を規定する法律として、欧州議会及び欧州理事会によって 2016 年 4 月に採択され、2 年間の移行期間を経た後、2018 年 5 月より適用開始されている。

業績動向

2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績は、積極投資により営業損失を計上するも売上高は順調に拡大

1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 11.6% 増の 1,638 百万円、営業損失で 408 百万円、（前年同期は 71 百万円の利益）、税引前損失で 421 百万円（同 53 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する四半期損失で 348 百万円（同 45 百万円の利益）となった。

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.

2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	18/12 期 2Q 累計		19/12 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,468	-	1,638	-	11.6%
売上原価	817	55.7%	1,093	66.7%	33.8%
販管費	580	39.6%	954	58.3%	64.4%
営業利益	71	4.9%	-408	-24.9%	-
税引前利益	53	3.7%	-421	-25.7%	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益	45	3.1%	-348	-21.2%	-
EBITDA	257	17.5%	-151	-9.3%	-

注：EBITDA は営業利益＋減価償却費
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

部門別売上高

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

売上高の増減を部門別で見ると、SaaS 事業が 2018 年 12 月に e-mining 事業を譲渡した影響で減少したが、ソリューション事業やクロスバウンド事業はそろって好調に推移し、おおむね会社計画どおりの進捗となった。一方で、損益が大きく悪化した格好となっているが、これは売上原価が前年同期比で 276 百万円、販管費が同 373 百万円増加したことが要因となっている。

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.

売上原価については、SaaS 事業におけるデータ原価が値上がりしたことに加えて、Effyis において原価率の高いソーシャルデータの売上構成比が上昇したこと、前期途中から契約した SNS 企業に対するミニマムギャランティーの計上が続いたこと等が主な増加要因となっている。なお、ミニマムギャランティーについては 2019 年 12 月期第 3 四半期以降に一巡し、当該 SNS 企業のデータアクセス権販売は黒字化する見込みとなっている。一方、販管費の主な増加要因はクロスバウンド事業を中心とした業務拡大による人件費増（+137 百万円）や新規顧客獲得のための広告宣伝費増（+23 百万円）、Effyis における新規市場開拓のための業務委託費増（+74 百万円）、弁護士等への一時的な支払費用（+33 百万円）などとなっている。なお、トレンド Express の従業員数については、前期末の 24 名から 2019 年 12 月期第 2 四半期末は 32 名に増加し、2019 年 12 月期末に 40 名、2020 年 12 月期末に 50 ～ 60 名まで増員していく計画となっている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

SNS を活用したプロモーション支援サービスが国内外で高成長

2. 事業別売上高の動向

（1）SaaS 事業

SaaS 事業の売上高は前年同期比 37.8% 減の 243 百万円となった。「クチコミ @ 係長」は前年同期比横ばい水準で推移したものの、e-mining 事業の譲渡により約 1.5 億円の減収要因となった。なお、譲渡先であるリリーフサインは持分法適用関連会社（出資比率 34%）となっており、2019 年 12 月期第 2 四半期累計では持分法利益として 12 百万円を営業外で計上している。

「BuzzSpreader」については Twitter のデータ値上げに対応するため API 機能の改良を行ったことでサービス開始時期が遅れ、売上への貢献はほとんどなかったが、対応もほぼ完了し 2019 年秋以降販売活動を再開する見込みとなっている。現在はマーケティング担当者が行っている広告運用部分を AI で自動化すべく、開発を進めている段階にあり、2020 年夏頃のリリースを目標にしている。

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.

（2）ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前年同期比 20.7% 増の 1,022 百万円となった。このうち、国内における SNS 広告 /SNS 運用コンサルティングサービスは同 89.6% 増の 184 百万円、契約件数で同 77.7% 増と大幅伸長した。マーケティング及びセールス体制の強化に取り組んだことが売上増に貢献している。

一方、Effyis による各種 SNS データアクセス権販売の売上高は同 11.7% 増の 838 百万円となり、計画比でも上回って推移した。2018 年以降、Facebook がデータ販売を中止したほか、Twitter が値上げを実施したことなどから、その他ソーシャルメディアのデータに対する需要が高まったことが追い風となった。ただ、原価率の高いソーシャルメディアデータの需要が想定以上に伸びたことや、ミニマムギャランティーの計上等により損益面では減益となっている。

2018 年の GDPR 規則の適用開始に伴い、ソーシャルメディアデータを取り巻く市場環境も変化しており、Effyis にとってもネガティブ、ポジティブ両面の影響が出ている。ネガティブな影響としては、原価率の高い一部のソーシャルメディアデータの売上構成比が上昇し、原価率の低い掲示板やスモールメディアデータの比率が低下したことで Effyis の収益性が低下したこと、また、販売面では顧客である SaaS 企業がデータアクセス権のコスト上昇などもあって収益が悪化し、廃業・倒産により解約数が増加したこと等が挙げられる。

一方、ポジティブな影響としては Facebook のデータ販売中止や Twitter の値上げにより、Effyis が持つその他のソーシャルメディアデータの需要が増加したこと、また、個人情報管理の厳格化により、正規のデータアクセス権を保有する Effyis に対して、プラットフォーマーからの新規提携オファーが増加したこと等が挙げられる。

（3）クロスバウンド事業

クロスバウンド事業の売上高は前年同期比 62.2% 増の 372 百万円と大幅増収となった。訪日外国人や中国市場での消費行動を分析するレポーティングサービスが堅調を維持したことに加え、中国でのプロモーション支援サービス「トレンド PR」が好調に推移した。ただ、一部案件の売上計上時期が 7 月にずれこんだことで計画比では若干未達となった。

「越境 EC X」についてはまだ収益への影響はないものの、国慶節の 11 月商戦に向けて案件が増加する見込みで、2019 年 12 月期下期からの利益貢献を見込んでいる。なお、約 45 万店舗の在日ソーシャルバイヤーの販売活動を支援すべく、「微店」運営企業グループと共同で、「越境 EC X」契約企業の商品を調達するための専用アプリ「World X」を開発、2019 年 5 月にリリースした。同アプリを利用することで、ソーシャルバイヤーは利用頻度に応じた仕入価格の割引や各種特典を受けられるほか、企業関係者と直接コミュニケーション機会を得るイベントに参加することも可能となり、ソーシャルバイヤーのモチベーションを喚起することで販売促進を図っていく。

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.

事業拡大に向けた積極投資により現金及び現金同等物が減少するも財務の健全性は維持

3. 財務状況

2019 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 155 百万円増加の 5,971 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では事業拡大に向けた人材投資や新規顧客開拓のための費用増等により、現金及び現金同等物が 559 百万円減少した。また、非流動資産では 2019 年より新たに IFRS 第 16 号の適用に伴う使用権資産（リース取引による資産）754 百万円を計上したことが増加要因となっている。

負債合計は前期末比 768 百万円増加の 1,945 百万円となった。未払法人所得税が 134 百万円減少した一方で、リース負債を 750 百万円計上したことが増加要因となっている。また、資本合計は同 612 百万円減少の 4,025 百万円となった。親会社の所有者に帰属する四半期純損失 348 百万円を計上したほか、非支配持分が 33 百万円減少したことが主な減少要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す親会社所有者帰属持分比率は前期末の 79.4% から 67.6% に低下したものの、50% を超える水準を維持しているほか、有利子負債比率も 8.4% と低水準であることから、財務の健全性は維持しているものと判断される。

連結財政状態計算書及び経営指標

（単位：百万円）

	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期 2Q	増減額
流動資産	949	1,246	1,426	2,441	1,867	-573
（現金及び現金同等物）	611	940	1,074	1,976	1,416	-559
非流動資産	3,796	3,083	3,165	3,374	4,103	729
（のれん）	2,891	2,162	2,103	1,871	1,817	-54
総資産	4,745	4,329	4,591	5,815	5,971	155
負債合計	3,284	2,439	1,981	1,176	1,945	768
（有利子負債）	2,730	1,940	1,426	364	340	-23
資本合計	1,461	1,890	2,610	4,638	4,025	-612
（安全性）						
親会社所有者帰属持分比率	30.8%	43.7%	55.8%	79.4%	67.6%	-11.7pt
有利子負債比率	186.8%	102.7%	55.7%	7.9%	8.4%	0.5pt

注：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.

今後の見通し

2019 年 12 月期は利益下振れの可能性があるものの、積極投資により売上高の高成長が続く見通し

1. 2019 年 12 月期の業績見通し

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 31.8% 増の 4,272 百万円、営業利益で同 89.2% 減の 35 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 41.7% 減の 64 百万円と期初計画を据え置いている（為替前提レートは 1 米ドル 105 円）。

第 2 四半期までの進捗率を見ると、売上高 38.4% とおおむね計画どおりの進捗だが、営業利益は Twitter データの値上げの影響や、Effyis における売上構成比変化等を主因として下振れている。下期について見ると、売上高は国内でのソリューション事業やクロスバウンド事業の成長が見込めることから、通期での売上計画を達成する可能性はあるが、利益面では下振れする可能性が高いと弊社では見ている。事業拡大に向けた人材投資や開発投資、顧客獲得のための広告宣伝費等を積極投下していく方針に変わりないためだ。Effyis については、前期に契約した企業に対するミニマムギャランティーは一巡するものの、新たな SNS データ獲得に向けた契約が決まれば、当該企業との契約によりミニマムギャランティーが別途発生する可能性がある。なお、前期の営業利益にはその他収益として株式売却益（e-mining 事業の売却）382 百万円が含まれている。

2019 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	18/12 期		19/12 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	3,241	-	4,272	-	31.8%
売上総利益	1,328	41.0%	1,689	39.5%	27.1%
販管費	1,382	42.7%	1,694	39.7%	22.6%
その他費用・収益	382	11.8%	40	0.9%	-89.5%
営業利益	328	10.1%	35	0.8%	-89.2%
税引前利益	305	9.4%	20	0.5%	-93.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	111	3.4%	64	1.5%	-41.7%
EBITDA	704	21.7%	412	9.6%	-41.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

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が国内外で本格拡大する見通し

2. 事業会社別売上高見通し

注：e-mining 事業を行う子会社リリーフサインの株式の過半を 2018 年 12 月に外部譲渡
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（1）同社

同社の売上高は 1,187 百万円を見込んでおり、前期実績から e-mining 事業を控除した売上高と比較すると 76% 増と大幅増収を見込んでいる。国内で SNS マーケティング支援サービスの売上が前期比 5 倍増の 5 億円程度まで急拡大することが主因だ。一方、SaaS 事業については「クチコミ@係長」が堅調に推移するほか、「BuzzSpreader」についても需要が旺盛な SNS マーケティング支援サービスとセットで導入を進めていく方針となっている。運用コンサルティング機能も自動化する 2020 年後半以降に一層の本格的な成長が期待される。利益面では、マーケティング支援事業を拡大することに伴う人件費増や、「BuzzSpreader」の開発投資等の先行投資を実行することで減益が見込まれる。

（2）トレンド Express

トレンド Express の売上高は前期比 131% 増の 1,405 百万円となる見通し。すべてのサービスで伸ばす計画だが、なかでも「トレンド PR」が認知度の向上にともなって大きく伸長する。また、「越境 EC X」についても事業体制の強化が進んでいることと、ソーシャルバイヤー向けアプリ「World X」の投入等により、下期より本格的に立ち上がり、通期で 1 億円強の売上を見込んでいる。ただ、当初の計画と比較すると第 2 四半期までの進捗率は 27% と低く、下期での巻き返しが重要となる。

一方、高い売上成長を実現するため下期も積極的に人材投資を実施していく予定で、2019 年 12 月期末の従業員数は前期末の 24 名から 40 名まで増員する計画となっている。また、新規顧客獲得のためのセミナー開催等による広告宣伝費も増加し、損益面では前期比で数千万円程度損失が拡大する見通しとなっている。

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.

経済産業省の「電子商取引に関する市場調査」（2019 年 5 月）によると、日本から中国への越境 EC 流通額は 2018 年の 1 兆 5,345 億円から 2022 年には 2 兆 5,144 億円と年率 13% の高成長が予測されていることからも、「越境 EC X」の潜在需要は大きいと見られる。特に、中国での越境 EC 市場は全体の半分ほどがソーシャルバイヤー経由で購入されており、ソーシャルバイヤーとのネットワークを構築している強みが今後顕在化し、2020 年 12 月期以降は黒字化するものと予想される。

出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」（2019 年 5 月）

（3）Effyis

Effyis の売上高は前期比 3% 増の 1,680 百万円と微増にとどまる見込み。為替前提レートが前期実績の 1 米ドル 110 円から 105 円と 5% 程度円高で見ていることが要因だ。ただ、第 2 四半期までの売上進捗率は 49.9% と計画をやや上回っており、今後の為替レート次第では増額される可能性が十分ある。一方、営業利益については増益を計画していたが、前述したとおり売上構成比の変化等により収益性が一時的に低下していることや、更なるソーシャルメディアデータアクセス権の獲得（M&A 含む）を検討していること、業界におけるプレゼンスアップのための各種施策に取り組むことから、通期でも減益となる可能性が高いと弊社では見ている。

ビッグデータを活用した SNS マーケティング支援サービスの成長ポテンシャルは大きい

3. 成長戦略

同社は成長戦略として、「世界規模のデータアクセス権」と、独自で培ってきた「データ解析技術」を強みとし、複数の事業ポートフォリオを有機的に組み合わせながら、データ活用領域で事業拡大していく方針を打ち出している。

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.

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、セールスフォース・ドットコムや IBM などのグローバル IT 企業等に卸販売する Effyis の事業となる。取り扱うソーシャル・ビッグデータは全世界の主要な大手 SNS をカバーしており、種類・量ともに業界で圧倒的トップの地位を確立していると言っても過言ではない。このため、今後もその地位は揺るがず、安定成長が見込まれる収益源として同社の業績を下支えしていくものと予想される。

2 つ目は、収集したソーシャル・ビッグデータを分析するツールとなる。「クチコミ @ 係長」が該当するが、ここ数年は成熟ステージに入り売上高も安定推移が続いている。3 つ目は、収集･分析したソーシャル･ビッグデータを利活用するサービスとなり、同社が今後の事業の柱として注力していく分野となる。SaaS 事業では AI エンジンの搭載による SNS 広告運用の自動化ツールとして、「BuzzSpreader」の本格成長が 2020 年以降期待される。また、「BuzzSpreader」については「トレンド PR」のサービスでも活用していくことから、人件費率の低下によるグループ全体の収益性向上にも寄与することになる。

マーケティング手法は従前のマス媒体を活用した片方向のマーケティング施策から、インターネットの普及に伴って消費者が検索エンジンを使って関心のある商品を自ら探し出すことを前提としたネット広告によるマーケティング手法、さらには SNS の普及によってクチコミ等の拡散効果も含めた SNS を活用したマーケティング施策が台頭し始めており、今後も費用対効果の高さから SNS を活用する企業が増加していくものと予想される。同社では日本、中国でこうした SNS マーケティング支援サービスを強化し、トップブランドを確立して更なる事業拡大を図り、その次のステップとして東南アジアやその他地域にも同様の戦略を横展開し、グローバル企業として飛躍していくことを目標としている。

成長戦略

データ活用領域で大きくマネタイズ

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

事業ごとの戦略

事業主体	ホットリンク	トレンド Express	Effyis
成長目標	・ソーシャルメディアマーケティングのスタンダードを作る ・2020 年までに「SNS マーケティング」と言えば「ホットリンク」というブランドの確立	・中国向けマーケティング No.1 の会社へ ・2020 年までに「中国マーケティング」と言えば「トレンド Express」というブランドの確立	・「ソーシャルデータ」と言えば「Effyis」というブランドの確立
事業戦略	・SNS マーケティング支援事業を拡大 ・AI 搭載自社 SaaS ツール活用による人的労力に依存しない SNS マーケティング支援の実現	・中国マーケティングにおける PDCA サイクルをワンストップで支援 ・商品ラインナップと販売チャネルの拡充による越境 EC サービスの強化 ・AI 搭載自社 SaaS ツール活用による人的労力に依存しない SNS マーケティング支援の実現	・さらなる主要 SNS データの販売権獲得 ・業界におけるプレゼンスアップのための各種イベントへのスポンサード

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ブロックチェーン技術の活用による新規事業・サービスの検討を開始する

4. 新たな取り組み

(1) ブロックチェーン事業への取り組み

同社は今後普及が見込まれるブロックチェーン技術を用いた新規事業・サービスの可能性を模索すべく、新たにブロックチェーン関連のベンチャー企業に対する投資（年間 1 億円の投資枠を設定）をスタートさせている。投資の第 1 弾として、2019 年 3 月にスポーツテック領域においてブロックチェーン技術を活用するベンチャーの SAMURAI Security（株）に 10 百万円を出資した。

また、多種多様な家族形成が認められる社会の実現を目指し、ブロックチェーン技術を活用したパートナーシップ証明書の発行サービスを行う「Famiee」プロジェクトを始動し、一般社団法人を設立したほか、東京大学ブロックチェーン寄付講座第 2 期を進行中で、優秀な人材の採用を行っていく予定にしている。

(2) ESG への取り組み

ESG への取り組みとして、同社では HOTTO（ほっと）できる社会の実現に貢献するため、多様性の受容への活動を開始している。具体的には、新経済連盟の LGBT 等性的マイノリティが生きやすい環境を創るための「SOGI エンパワーメントチーム」のプロジェクトリーダーに同社代表の内山氏が就任し、セミナーを主催するなど啓蒙活動を行っているほか、社内の取り組みとして 2019 年より PRIDE 指標※に参加し、LGBT に対する従業員への理解促進を図っている。具体的には、就業規則や社内規定、企業倫理憲章において、性的思考、性自認に関する差別禁止、事実婚・同性パートナーにも結婚祝い金の支給や慶弔休暇の取得を適用するなどを明文化している。

※ PRIDE 指標とは、任意団体「work with Pride」（以下、wwP）が、2016 年に日本初の職場における LGBT 等の性的マイノリティへの取り組みを評価するために策定した指標。2018 年は 150 社超の企業が参加している。

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.

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、収益拡大により企業価値の向上（＝株価上昇）を図ることが、株主への最大の還元策になると考えている。このため、2019 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可能性があり、こうした場合には同社の業績にも影響が出るリスクがある。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、海外売上比率が 2018 年 12 月期で 50% となっており、為替変動リスクにも留意する必要がある。海外売上は現時点では Effyis のみのため、円高となった場合は Effyis の業績部分が円換算で目減りすることになる。また、中国への販売プロモーション支援サービスについても、今後の中国の経済状況が悪化した場合や法規制が変更となった場合に「トレンド PR」や「越境 EC X」の売上に影響が出る可能性があり、間接的なリスク要因となる。

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。このため、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

免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp