

# 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9月28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. 2018年12月期第2四半期累計業績    | 01 |
| 2. 2018年12月期通期業績見通し      | 01 |
| 3. 成長戦略                  | 02 |
| ■ 会社概要                   | 03 |
| 1. 会社沿革                  | 03 |
| 2. 事業内容                  | 04 |
| 3. 同社の強み                 | 07 |
| ■ 業績動向                   | 07 |
| 1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要 | 07 |
| 2. 部門別売上高の動向             | 08 |
| 3. 財務状況と経営指標             | 10 |
| ■ 今後の見通し                 | 11 |
| 1. 2018年12月期の業績見通し       | 11 |
| 2. 事業別売上見通し              | 12 |
| 3. 成長戦略                  | 14 |
| ■ 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 |
| ■ 情報セキュリティ対策             | 16 |

## ■ 要約

### ソーシャル・ビッグデータ分析から利活用サービスへの展開が本格化し、業績は高成長フェーズに入る見通し

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。子会社の(株)トレンド Express でソーシャルメディアデータを活用した越境 EC サービスを開始、第3の収益柱として育成中。

#### 1. 2018年12月期第2四半期累計業績

2018年12月期第2四半期累計(2018年1月-6月)の連結業績は、売上高が前年同期比22.8%増の1,468百万円、営業利益が同127.7%増の71百万円となり、また、同社が重要指標としている EBITDA (営業利益+減価償却費+減損損失) についても同19.6%増の257百万円といずれも好調に推移した。Effyis の売上高が、SNS の取扱データ拡充もあって前年同期比18.04%増の750百万円と好調にしたほか、トレンド Express で展開するクロスバウンドサービスも中国向けプロモーション支援サービス「トレンド PR」※が順調に拡大したことで、同178.4%増の229百万円と大幅伸長したことが要因だ。

※「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月期通期業績見通し

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84百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は売上高で45.5%とほぼ順調な推移だが、営業利益では84.8%と計画を上回るペースとなっている。下期の為替レートは1米ドル105円を前提としていること、また、新サービスとなる「越境 EC X (クロス)」の収益貢献も見込まれることから、現在の為替水準が続けば会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。同社では新サービスの伸び幅が現時点では予測しづらいため、期初計画を維持したとしている。なお、同社で2018年3月に発行した新株予約権の行使が全て完了し、1,820百万円の資金調達を行ったことになる。このうち7億円は人材確保・育成のための投資、3億円は M&A、資本業務提携等の戦略的投資に充当し、残り7億円と手元キャッシュで借入金1,240百万円を全額返済する予定になっている。

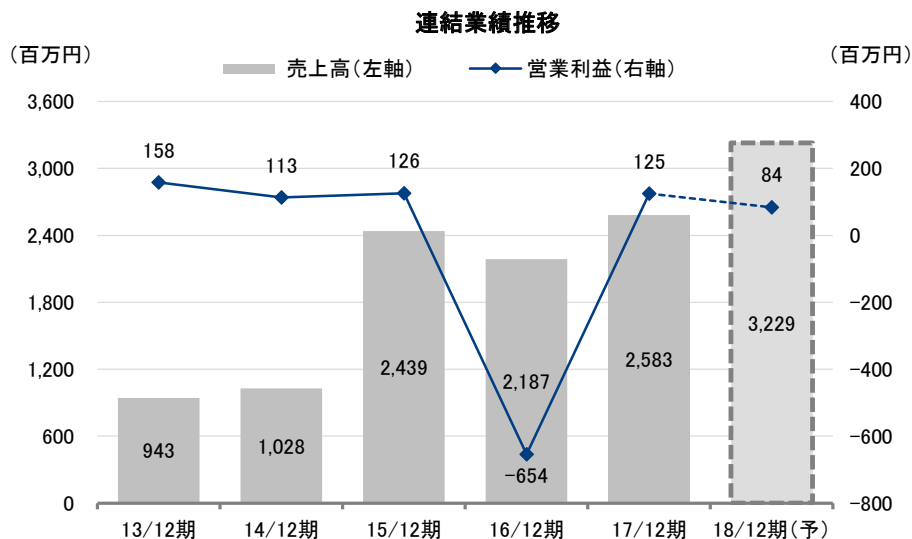
## 要約

## 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、分析したデータを活用するソリューションサービスへと展開していくことで、収益を一段と拡大していく戦略となっている。ソーシャル・ビッグデータの収集に関しては Effyis が世界中の大手 SNS のデータアクセス権を保有しており、圧倒的な存在となっている。このデータ収集力に同社の分析力を加え、それを活用するサービスを 2017 年から開始しており、今後、国内外で大きく成長する見通しだ。利活用サービスとしては 2018 年 5 月にリリースした、ソーシャルメディアマーケティング支援ツールとなる「BuzzSpreader」のほか、越境 EC の販売支援サービスとなる「越境 EC X」が注目される。特に「越境 EC X(クロス)」については対象とする商品の販売高に応じた成果報酬型のビジネスモデルとなっているだけに、収益貢献も大きくなると期待される。今後は M&A など検討しながら中国だけでなく東南アジアへの展開も視野に入れている。2020 年 12 月期に売上高で 100 億円を目標としている。

## 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、利活用サービスへと展開
- ・ソーシャル・ビッグデータのデータアクセス権販売好調とプロモーション支援サービスの立ち上がりにより 2018 年 12 月期第 2 四半期は大幅増収増益に
- ・ソーシャル・ビッグデータの利活用サービスを日本、中国で拡大し、東南アジア、その他地域へ横展開していく計画



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

## ■ 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」「中国や米国の大手SNS」といった大手SNSのデータへのアクセス権の販売権を、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。

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 <sup>※1</sup> 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 <sup>※2</sup>                                                             |
| 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 社と業務提携を行う                                                          |
| 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<sup>※</sup>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(Effyis、トレンド Express)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。

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、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2,000社以上(「クチコミ@係長」1,000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。

その他、「Twitter」や「Instagram」への広告出稿、アカウント運用、分析・レポートをワンストップで実現するソーシャルメディアマーケティングツール「BuzzSpreader」や、SNSを使った動画プロモーションサービス「CutChaTV(カチャTV)」※なども含まれ、これから拡販していくサービスとなる。

※ インターネットを活用した動画プロモーションサービスは競合が多く利益率も低いため、現在は、積極的な営業活動は行っていない。

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 (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 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が、売上高の9割弱は Effyis の事業で占められている。

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の企業となる。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つ。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、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**

子会社のトレンド Express が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「越境 EC X」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言ったメリットもある。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 万円程度となっている。

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 の個人店舗などでの販売プロモーションやインフルエンサーを活用した口コミ情報の拡散を行うことで、効果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。プロモーションの規模や期間によって料金が異なるのは「トレンド PR」と同じだが、販売前分析から販売後のフォローアップまでワンストップでサービスを提供し、対象となる商品の販売高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ことが大きな違いとなっている。このため、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、収益への貢献度も大きくなる。



### 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、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、Facebook はデータの外販を禁止している。欧州では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

### ソーシャル・ビッグデータのデータアクセス権販売好調とプロモーション支援サービスの立ち上がりにより 2018年12月期第2四半期は大幅増収増益に

#### 1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要

2018年8月14日付で発表された2018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22.8%増の1,468百万円、営業利益が同127.7%増の71百万円、税引前四半期利益が同463.0%増の53百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益が同502.0%増の45百万円と増収増益決算となった。半期ベースでの会社計画は非開示となっているが、売上高、利益ともに計画を上回って推移したと見られる。

売上高は Effyis で展開するソーシャル・ビッグデータのデータアクセス権販売が好調に推移したことや、トレンド Express で展開する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により、半期ベースで過去最高を更新した。売上総利益率が前年同期の47.3%から44.3%と3.0ポイント低下したが、これは販売構成比の変化が主因となっている。販管費は業務の効率化を図るため外部の業務委託費が増加したこと等により前年同期比8.6%増と増加したものの、増収効果によって営業利益率は前年同期の2.6%から4.9%まで上昇した。また、同社が重要指標としている EBITDA についても同19.6%増の257百万円と半期ベースで過去最高を更新している。なお、為替の平均レートは1米ドル110円（前年同期は1米ドル112円）と若干円高となったが、Effyis の業績に与える影響は軽微であった。

## 業績動向

## 2018年12月期第2四半期累計の業績

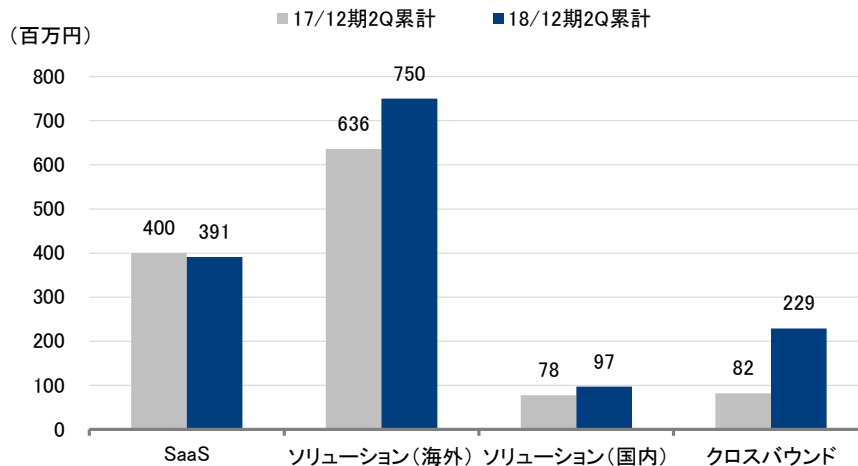
(単位：百万円)

|                       | 17/12期2Q累計 |       | 18/12期2Q累計 |       | 前年同期比  |
|-----------------------|------------|-------|------------|-------|--------|
|                       | 実績         | 対売上比  | 実績         | 対売上比  |        |
| 売上高                   | 1,196      | -     | 1,468      | -     | 22.8%  |
| 売上総利益                 | 565        | 47.3% | 651        | 44.3% | 15.1%  |
| 販管費                   | 534        | 44.7% | 580        | 39.6% | 8.6%   |
| 営業利益                  | 31         | 2.6%  | 71         | 4.9%  | 127.7% |
| 税引前四半期利益              | 9          | 0.8%  | 53         | 3.7%  | 463.0% |
| 親会社の所有者に帰属する<br>四半期利益 | 7          | 0.6%  | 45         | 3.1%  | 502.0% |
| EBITDA                | 215        | 18.0% | 257        | 17.5% | 19.6%  |

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

## 部門別売上高



出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

## ソーシャル・ビッグデータの利活用サービスを相次いでリリース

### 2. 部門別売上高の動向

#### (1) SaaS サービス

SaaSサービスの売上高は前年同期比2.2%減の391百万円となった。「クチコミ@係長」は好調に推移したものの、「e-mining」が減少したことが響いた。両サービスについては今後も堅調に推移することが見込まれるが、同社では今後の更なる事業拡大に向けて、従来の分析ツールの提供だけにとどまらず、分析したデータを利活用するサービスの提供も2018年5月より開始している。

#### 業績動向

1つ目は、SNSへの広告出稿、アカウント運用、分析・レポートをワンストップで実現するソーシャルメディアマーケティングツール「BuzzSpreader」で、同社が独自開発したAIエンジンを活用することで、タイムリーでより効果的なキーワードターゲティングが可能となり、ソーシャルメディアマーケティングの運用の効率化とROI向上に寄与するサービスとなる。同サービスについては2018年8月にも機能拡充を行っている。具体的には、「Twitter」のフォロー&RTキャンペーン管理機能と、AIエンジンによる「Instagram」投稿画像へのハッシュタグレコメンド機能を追加している。「Instagram」は企業がソーシャルメディアマーケティングを行ううえで、重要なメディアの1つであり、効果的なハッシュタグをAIで自動生成することができれば運用担当者の業務負担が大幅に軽減されることになり、ニーズは大きいと見られる。なお、ソーシャルメディア運用に関する全般的なコンサルティングサービスと合わせて、ソーシャル広告の販売もスタートしており、直近では売上規模として月間20百万円程度にまでなっている。「BuzzSpreader」と合わせて下期以降の収益貢献が期待される。

また、もう1つはWeb炎上リスクの軽減につながるサービスで、Web炎上危機管理プログラム「働くひとのための炎上防災訓練」の提供を開始している。SNS上の様々な炎上事案を、スマートフォンの画面上で疑似体験できる教育プログラムとなる。「e-mining」の顧客に限らずプロモーション活動を行っているが、顧客からのおおむね好評価を得ているもようで、第3四半期以降は「e-mining」の回復と同時に売上げ貢献が期待される。

#### (2) 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18.8%増の847百万円となった。このうちEffyisの売上高は同17.9%増の750百万円となり、半期ベースで過去最高を更新した。ソーシャル・ビッグデータを経営に活用する企業が年々増加するなかで、米国大手SNSデータアクセス権の販売が順調に拡大したほか、米国外の大手SNSデータアクセス権の販売ライセンスについても新規に獲得したことが増収要因となった。これで、同社は世界中の大手SNSのデータアクセス権をほぼ確保したことになる。月額利用料の純増額については前年12月に対して2018年1月-6月の実績額として159千ドル増加(年換算で約2億円の増収要因)しており、下期以降も右肩上がりの増収が見込まれる。

なお、Facebookが個人情報漏えい問題によりデータ販売を中止したこと、EUの個人情報保護法の施行等、個人情報の管理が厳格化されるなかで、ソーシャル・ビッグデータの流通販売業界では業界の再編が進んでいるようで、人材の流動化も活発化していると言う。Facebookのデータを取り扱っていなかったEffyisにとっては、業界での圧倒的地位を確立するチャンスとも言え、優秀な人材の採用を進めながら更なる収益の拡大を目指していく方針となっている。なお、当第2四半期累計のEffyisの業績については、期初計画を上回る増収増益になったと見られる。

一方、国内のソリューションサービスについても前年同期比24.3%増の97百万円となった。「クチコミ@係長」のOEM提供に伴うシステム開発案件が増加したことが主因となっている。

### (3) クロスバウンドサービス

クロスバウンドサービスの売上高は前年同期比 178.4% 増の 229 百万円となった。ソーシャル・ビッグデータを活用して訪日外国人や中国での消費行動を分析するレポートサービスが好調に推移したことに加え、2017 年より開始した中国向けプロモーション支援サービス「トレンド PR」が同 70 百万円増と拡大したこと、その他プロモーションサービスも順調に伸張したことなどが増収要因となった。

また、新サービスとして「越境 EC X」もリリースしている。第 2 四半期までに 15 件を受注したが、貿易手続きに時間が掛かるなどしたことなどで、そのうちプロモーションを開始したのは 3 件にとどまったため、第 2 四半期までの売上は軽微となっている。貿易手続きに関しては順次、解消しているため、第 3 四半期以降は売上増に貢献する見通しだ。なお、顧客の大半は化粧品やアパレル等の大企業となっており、第 1 弾で販売増効果が確認されれば、プロモーション対象商品が広がっていく可能性もあり、今後の動向が注目される。

## 有利子負債を第 3 四半期末までに完済し、攻めの経営に転じる

### 3. 財務状況と経営指標

2018 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 1,757 百万円増加の 6,349 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では新株予約権の行使に伴い、現金及び現金同等物が 1,583 百万円増加した。また、非流動資産では有価証券の時価評価によりその他の金融資産が 153 百万円増加した。

負債合計は前期末比 177 百万円減少の 1,803 百万円となった。有利子負債が 186 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 1,935 百万円増加の 4,546 百万円となった。新株予約権の行使に伴い資本金が 913 百万円、資本剰余金が 935 百万円増加したほか、親会社の所有者に帰属する四半期利益の計上により利益剰余金のマイナス額が 45 百万円縮小したことによる。

主要な経営指標を見ると、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 55.8% から 70.9% に、有利子負債比率が 55.7% から 27.6% にそれぞれ大きく改善している。2018 年 3 月に発行した新株予約権がすべて行使され、1,820 百万円を資金調達できたことによる。同社では調達額のうち 7 億円を人材確保・育成のための投資、3 億円を M&A、資本業務提携等の戦略的投資に充当し、残り 7 億円と手元キャッシュで借入金 1,240 百万円を全額返済する予定になっている。財務内容が大幅に改善することで、今後は積極投資を行うなど業績拡大に向けて攻めの経営に転じる方針だ。

## 業績動向

## 財政状態計算書及び経営指標

(単位：百万円)

|              | 15/12 期末 | 16/12 期末 | 17/12 期末 | 18/12 期<br>2Q 末 | 増減額     |
|--------------|----------|----------|----------|-----------------|---------|
| 流動資産         | 949      | 1,246    | 1,426    | 3,044           | 1,617   |
| (現金及び現金同等物)  | 611      | 940      | 1,074    | 2,657           | 1,583   |
| 非流動資産        | 3,796    | 3,083    | 3,165    | 3,305           | 139     |
| (有形固定資産)     | 67       | 84       | 62       | 52              | (10)    |
| (のれん)        | 2,891    | 2,162    | 2,103    | 2,061           | (41)    |
| 総資産          | 4,745    | 4,329    | 4,591    | 6,349           | 1,757   |
| 負債合計         | 3,284    | 2,439    | 1,981    | 1,803           | (177)   |
| (有利子負債)      | 2,730    | 1,940    | 1,426    | 1,240           | (186)   |
| 資本合計         | 1,461    | 1,890    | 2,610    | 4,546           | 1,935   |
| (安全性)        |          |          |          |                 |         |
| 親会社所有者帰属持分比率 | 30.8%    | 43.7%    | 55.8%    | 70.9%           | 15.1pt  |
| 有利子負債比率      | 186.8%   | 102.7%   | 55.7%    | 27.6%           | -28.1pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 既存事業の成長に新サービスが加わり、 2018年12月期下期以降も高成長が続く見通し

#### 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29百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率を見ると、売上高は45.5%、営業利益は84.8%となっており、特に営業利益の進捗率が高くなっている。前述したとおり Efficis、トレンド Express 等の子会社の利益が想定を上回っていることが要因だ。同社では、下期に人材投資等も含めた積極投資を実行していく可能性があることから、通期計画を据え置いたとしているが、売上が引き続き好調に推移していることや、「越境 EC X」等の新サービスが立ち上がってくること、為替前提レートが1米ドル105円と保守的な前提となっていることなどから、利益ベースで計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。

今後の見通し

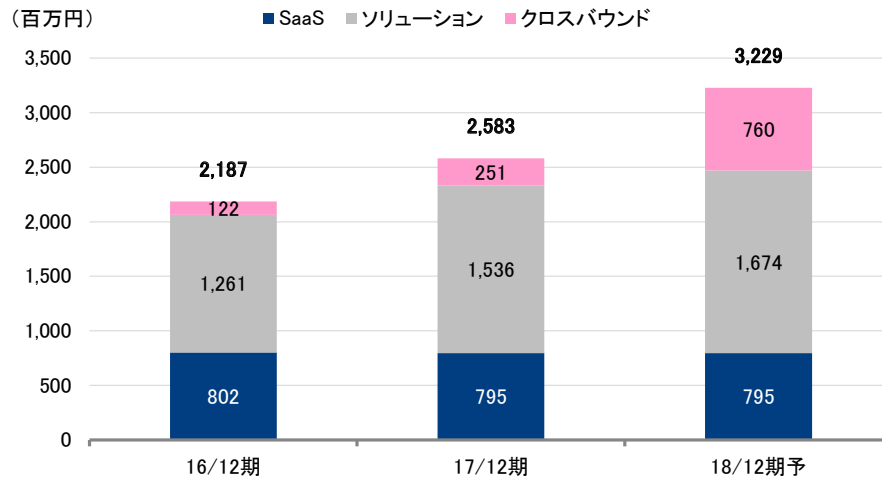
## 2018年12月期連結業績見通し

(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           | 48.4   | 18.7% | 445    | 13.8% | -8.1%  |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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」の契約件数は増加基調が続くと予想される。また、ソーシャルリスクモニタリングツールの「e-mining」についても、新サービスとなる「働くひとのための炎上防災訓練」とのセット販売などを進めていくことで下期の回復が見込まれる。

新サービスの「BuzzSpreader」については、2018年8月に機能拡充を図ったことで今後、プロモーション活動を本格化し、1年後の収益化を目標としている。ソーシャル広告の販売も好調なことから、SaaS サービス事業の主力サービスとして成長していくものと予想される。

### (2) ソリューションサービス事業

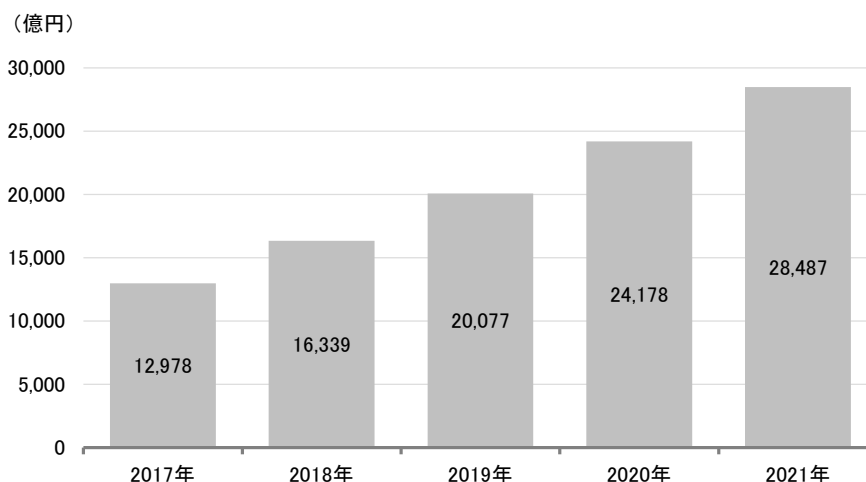
ソリューションサービス事業では、Effyisの業績が105円/ドル前提でも前期比2ケタ増収増益と引き続き好調に推移する見込みとなっている。ソーシャル・ビッグデータの取扱量が既存顧客で年々増加しているだけでなく、新規顧客も増加していること、また、米国外での大手SNS企業と新たにデータアクセス権販売契約を締結したほか、中国大手SNSのフルアクセス権の販売ライセンスを獲得したことも増収要因となる。Effyisの売上は顧客企業がソーシャル・ビッグデータを利用すれば拡大していくストック型のビジネスモデルに近いため、今後も同社の安定収益源として貢献していくものと予想される。なお、Effyisの営業利益率は2017年12月期で11%となっており、今後も10%台の水準をキープする見通しだ。

### (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760百万円を見込んでいる。特に、「トレンドPR」や「越境EC X」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。「トレンドPR」では2017年のサービス開始以降、ほぼすべての案件に関して大きなプロモーション効果が得られており、顧客企業の商品の売上増に貢献している実績がある。このため、「越境EC X」でも同様のプラス効果が得られる可能性は極めて高い。「越境EC X」では基本料金以外に商品売上高に応じた成果報酬型の手数料収入も獲得できるため、手掛けた商品が大ヒットすれば利益への貢献度も大きくなる可能性があり、期待度は大きい。

経済産業省が毎年発表している「電子商取引に関する市場調査」報告書(2018年4月)では、日本から中国への越境ECの流通額は2017年の1兆2,978億円から2021年には2兆8,487億円と年率22%の高成長が続くと見込まれている。1年前の報告書では年率16%成長(2016年→2020年)の予測だったため、勢いが加速していることになる。中国で個人の消費動向に最も影響を与えるメディアはSNSと言われており、大手中国SNSデータをフルアクセスで収集できる、高度な分析力を用いて最適なプロモーション施策を立案できる同社にとっては、今後その強みがさらに発揮されるものと見られ、クロスバウンドサービス事業の売上も大きく成長していくものと弊社では見ている。

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」(2018年4月)

## ソーシャル・ビッグデータの利活用サービスを日本、中国で拡大し、 東南アジア・その他地域へ横展開していく計画

### 3. 成長戦略

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。取り扱うソーシャル・ビッグデータはほぼ全世界の大手SNSをカバーしており、種類・量ともに業界トップとなっている。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」や「e-mining」等のSaaSサービスで、ここ数年は参入企業の増加もあって伸び悩んでいる。ただ、同社の分析ツールは圧倒的なデータ収集量と高度な分析力をベースとした精度の高いツールとなっていることが強みであり、今後は利活用サービスとのシナジーも生かしていくことで堅調な推移を見込んでいる。

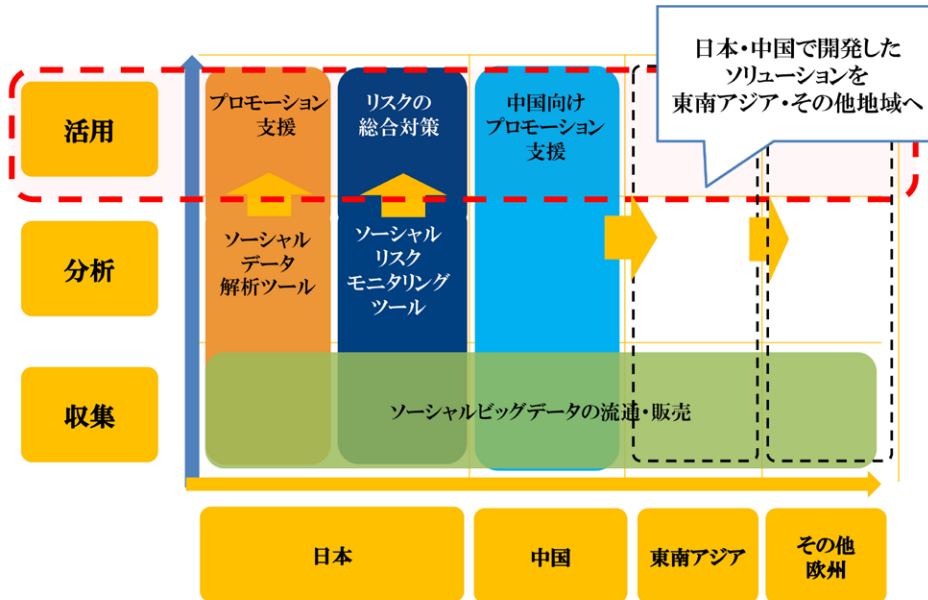
3つ目は、収集・分析したソーシャル・ビッグデータを利活用するサービスとなる。ソーシャルメディアマーケティング支援ツール「BuzzSpreader」やWeb炎上リスクの総合対策サービス、中国向け販売プロモーション支援サービスなどが該当する。特に、トレンドExpressで提供する中国向け販売プロモーション支援サービスについては、その実績から業界でのブランド力も高く、セミナーを開催すれば毎回、満席となるほどの人気ぶりとなっている。現在の課題は人的リソースが需要に追いついていないことが挙げられる。このため同社では今後も積極的な人材投資を進めていく計画となっている。

同社ではこうしたサービスを国内、中国で強化していくことで、2020年12月期に売上100億円を目指していく考えだ。また、将来的にはこれらのビジネスモデルを東南アジアやその他地域に横展開していくことも視野に入れている。



今後の見通し

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

同社は2015年にEffyisを子会社化すること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、利活用等の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が、Effyisの経営体制の整備に時間を要したことで2016年12月期ののれんの減損損失計上を強いられ、一時的に業績が悪化した。ただ、Effyisについては2017年以降黒字化し、現在は既に成長フェーズに入っている。また、トレンドExpressについても2018年12月期の黒字転換が見込まれており、高成長フェーズに入っている。同社のここ数年の動きを追ってみると、2015年から2016年は世界展開に向けて経営基盤を整え、2017年から中国市場を皮切りに世界展開をスタートさせたことになる。今後は利活用分野のサービスを国内だけでなく海外にも展開していくことで、業績も更なる成長が期待できるものと弊社では見ている。

なお、M&A・資本業務提携に関しては、引き続き検討を進めている。対象としては、国内のソーシャルメディアマーケティング支援サービスの強化につながる広告代理店、海外では東南アジアのデータ分析サービス会社やソーシャルメディアマーケティングに関連する広告代理店等が候補となる。

## ■ 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、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、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、為替変動リスクについて見ると、Effyisの業績拡大によって2018年12月期第2四半期累計の海外売上比率が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の業績部分が円換算で目減りするリスクがある。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、為替が元安円高になれば越境ECの流通額に影響を与えることになり、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。

#### 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