

SIR 企業レポート

2015 年 8 月 21 日

株式会社ホットリンク（東証マザーズ：3680）



事業内容

- ・ソーシャル・ビッグデータを活用したクラウドサービスの提供事業者。
- ・ソーシャル・メディア分析ツール「口コミ@係長」（全世界の全 Twitter データや、2ちゃんねる(独占商用利用)、3,400 万ユーザ以上のブログデータ等の解析) や、ソーシャルリスク（ネット上での風評被害等）モニタリングサービス「e mining」等のツール系商品を提供。
- ・「2ちゃんねる」の独占商用利用権を持つほか、本年 1 月に買収した米国 Effyis 社は、世界で唯一中国版 Twitter の「微博」（Weibo）のフルアクセス権の販売ライセンスを保有している。
- ・従来のマーケティング解析ツール（上記「ツール系商品」）の提供に加え、ビッグデータのデータ流通プレイヤーとして、クラウド・プラットフォームの提供を強化することにより、中国のインバウンド情報提供による観光産業や、金融等の多くの産業への拡大を目指している。
- ・当事業モデルは、ツール系商品、プラットフォームともに顧客からの月額利用料を得ている。
- ・データ流通プレイヤーの地位を確立することを目指し、当社は海外のビッグデータ保有者との連携を高めるとともに、Effyis 社買収を皮切りに、中国のメディアモニタリング・分析企業「普千」への出資をおこなうなど、事業のグローバル展開を推進中で、中期的には売上高の 80%を海外売上とすることを目指している。
- ・本年度末より、IFRS に移行（現在は日本基準）することから、現在期中計上している「のれん」の償却費用は、年度末には繰り戻される予定。

買収効果により海外売上比率は 55%に上昇。のれん償却前営業利益は、収支トントンに。

（2015 年度 2Q レビュー）

【決算概況】

単位：百万円

	2015年12月期2Q	2014年12月期2Q	前年 同四半期比
売上高	1,216	502	242%
営業利益	△132	65	—
営業利益率	△10.9%	13.0%	—
経常利益	△182	65	—
四半期純利益	△162	27	—
のれん償却前 営業利益	0	94	—

当社の第2四半期は、米国 Effyis 社の買収の影響もあり、対前年同期比の売上高が2.4倍と大きく伸長した。売上構成比では、ツール系商品が、約32%の390百万円に対し、ビッグデータ・プラットフォームを通じたデータ販売が約68%の822百万円と前年同期比約6.3倍に増加している。

一方営業利益については、△132百万円となっているが、期中では日本基準の会計処理を行っているため、四半期ごとに Effyis 社買収に伴う「のれん」の償却費が約65百万円発生している。当社は本年度末時点で IFRS に移行する予定であることから、この「のれん」の償却は繰り戻されることとなるため、これを考慮した「のれん」償却前の営業利益はほぼ収支トントンという状況である。

なお、当期の特殊要因として発生した、Effyis 社買収に伴う一時費用および、新規に販売契約した中国のソーシャル・メディアへのロイヤルティーの発生（これは、今後も発生するものの、第1四半期では赤字、第2四半期でブレイクイーブンに達した模様）の先行投資コストが発生しており、これらを除いた場合、「のれん」償却前営業利益は、約52百万円であった模様。

当期においては、事業のグローバル化の推進と、データ販売強化にともなう新規販売契約の締結などによる事業強化のための先行投資的なコスト増が発生しているが、今後、これらからの売上が伸長することにより、財務内容は改善されていくものと考えられる。

【当社の成長戦略】

当社は、ソーシャル・ビッグデータの活用の、

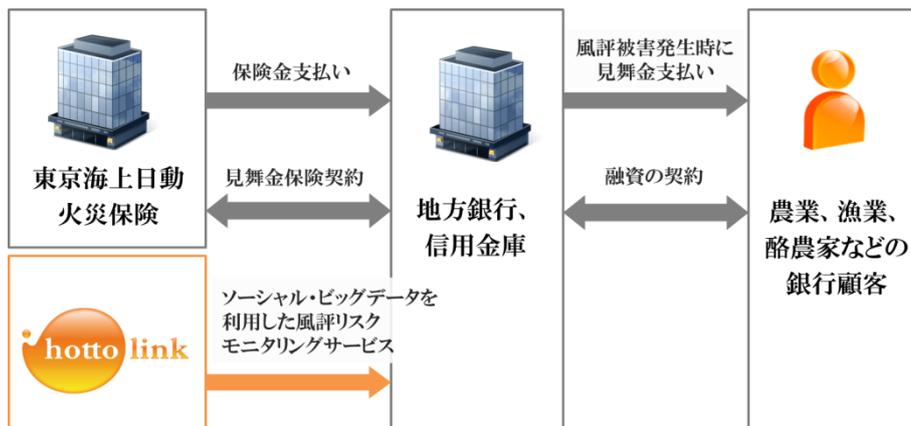
1. マーケティング分野（ツール系商品）での浸透（ニーズの高度化、多様化への対応）
2. 多様な産業への展開と、データ流通プレイヤーとしての地位確立
3. 海外展開

を推進することにより、更なる成長を遂げることを目指している。

当期においてその進捗としては、

1. については、e mining、口コミ@係長ともに新バージョンを投入し、新規顧客獲得を強化するとともに、解約率を低下させることを見込んでいます。
2. については、投資家やトレーダーに特化した世界的なソーシャル・ネットワーキング・サービスを提供している、StockTwits とのデータ販売契約の締結や、大手中国ソーシャル・メディア企業とのデータ販売契約を締結するなどを実施し、ビッグデータ・コンテンツの充実を図ることで、データ流通プレイヤーとしての地位を高めるとともに、これらのデータを活用した、金融・観光などの産業を対象とした新サービスの提供を開始している。

例えば、金融については、当社のビッグ・データを活用し、ネット上風評被害などによる損害が出た場合、これに対して見舞金が支払われる保険を、東京海上日動保険が取り扱い開始。さらに、この保険を組み込んだ、第一次産業従事者向けの新型融資「豊年満作」を宮崎銀行がスタートさせている。



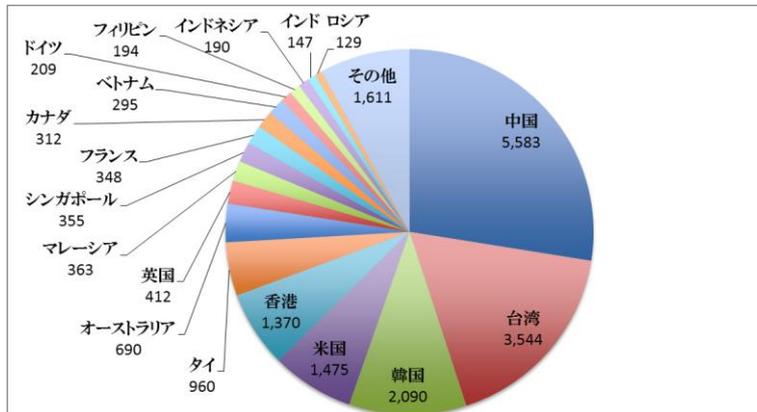
また、観光については、中国のビッグ・データを活用し、インバウンドの最新消費動向を月 4 回レポートする、「図解 中国トレンド EXPRESS」を提供するサービスを開始した。



このサービスを活用することにより、免税店等のインバウンド対応のための品揃えの強化を図るこ

とができる等、従来ビッグ・データ活用が行われていなかったような産業に対する事業展開を推進している。特に、下記に示すように、中華・アジア圏など、2014 年におけるインバウンド消費は拡大傾向にあり、今後の市場動向が注目されている。

2014 年国別インバウンド消費額実績 (単位 ; 億円)



(当社プレゼンテーション資料より引用)

さらに、当社は本日発表した、「やまごころ.JP」(日本へのインバウンド観光(訪日外国人旅行)を促進している自治体・企業を対象に、インバウンド観光に関する有益な情報をワンストップで提供する日本最大級の toB ポータルサイトを運営。)と業務提携を行い、今後インバウンド事業に関わる自治体や企業への情報提供を連携して実施していくことで、観光産業における更なる事業展開を企図している。



その第一弾として、「図解 中国トレンド EXPRESS」の販売代理契約を締結したことを、併せて本日発表している。

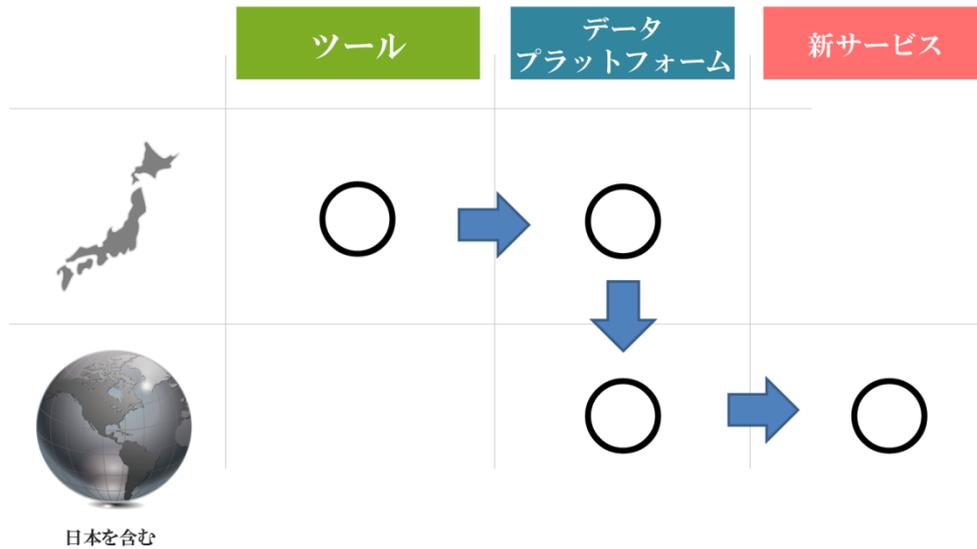
なお、当社は今後中国からのインバウンドに関するビッグ・データを日本以外の各国に展開することも模索しており、インバウンド分野における重要なデータ流通プレイヤーになることも想起される。

3. については、Effyis 社の買収により既に当社の海外売上は売上全体の 55%に達しており、今後 PMI (Post Merger Integration) を推進することで、グローバル企業に脱皮することが期待される。また、中国のメディアモニタリング・分析企業「普千」との資本業務提携を締結、更なるグローバル化を推進している。

【中期目標】

上記のような成長戦略を推進することにより、当社は 2020 年、売上高 100 億円、海外売上比率 80%を中期目標としている。

その推進にあたり当社は、いままで国内で進めてきた「ツール系」の商品主体の体制から「ビッグ・データ流通プレイヤー」への脱皮し、それをグローバル展開することで、世界規模での流通プレイヤーの地位を確立し、「新サービス」を付加することを想定している。



SIR は、このような成長性の高い分野で、現在は先行投資を行っているものの、高い潜在的成長性を持つホットリンクを今後とも注視していきたい。

ストラテジック・IR・インサイト株式会社
代表取締役社長 関口 裕一

免責事項

- ・本レポートは、ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社が、投資家に対して株式投資の参考資料として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの記載内容は、一般に入手可能な公開情報および、弊社取材による情報に基づいて作成されたものであり、インサイダー情報の入手およびその使用は禁じられております。本レポート作成に当たり、その情報は正確かつ信頼に足るものと考えておりますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場・商品市況・経済環境等の変動等の理由により最新のものではなくなる可能性があります。また、本レポート内で記載されている、現状および将来的な予測については、弊社が適切と判断した材料に基づく弊社予想であり、実際とは異なることがあります。したがって、将来の数値等について明示または黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、弊社は本レポート内に含まれる情報および見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・弊社は、投資家が本レポートを利用したことまたは本レポートに依拠したことによる、直接・間接の損失や逸失利益および損害を含むいかなる結果についても一切の責任を負うものではありません。
- ・本レポートの著作権はストラテジック・アイアール・インサイト株式会社に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社