

2015年2月20日

2014年12月期

決算説明会資料





2014年12月期 連結決算



2014年12月期 成長戦略とその進捗



2015年12月期 連結業績予想

I

2014年12月期 連結決算

Consolidated Financial Results for Fiscal Year 2014

ハイライト(2014年1月～12月)

連結業績

- 売上高：1,028百万円 前期比 8.9%増
- 営業利益：146百万円 前期比 7.3%増

SaaS

- 売上高：749百万円 前期比4.2%増
- 新規受注の獲得によるもの

ソリューション

- 売上高：272百万円 前期比25.6%増
- 分析エンジン、データ販売の拡大によるもの

連結業績サマリー

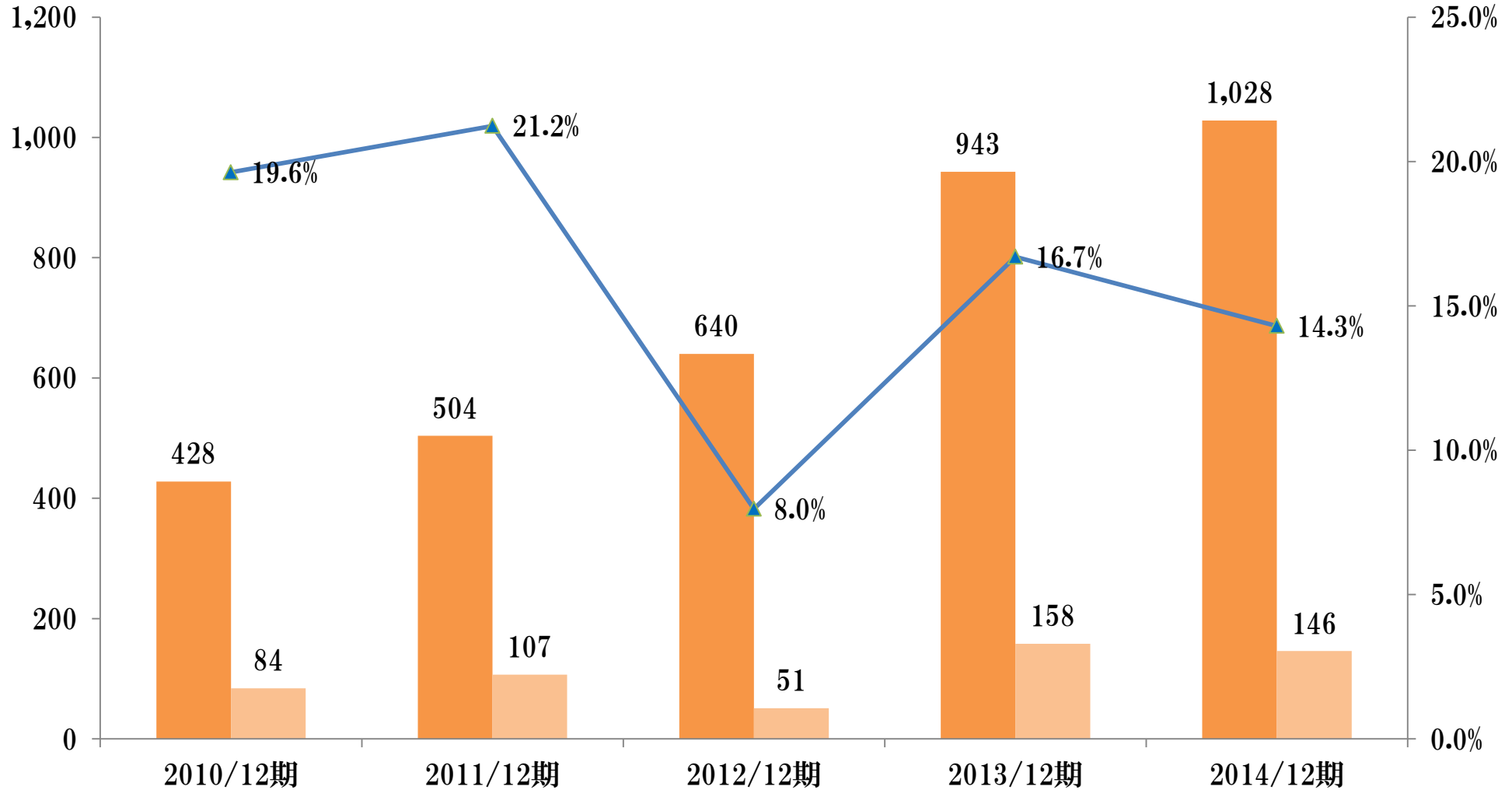
(単位:百万円)

	2014年11月7日公表した 業績予想に対する達成率			対前期比	
	予想	実績	達成率	前年実績	前期比
売上高	1,019	1,028	100.9%	943	108.9%
営業利益	147	146	99.3%	158	92.7%
営業利益率	12.8%	14.3%	—	16.7%	—
経常利益	134	163	121.6%	146	111.7%
当期純利益	58	74	127.6%	69	107.2%

売上高・営業利益推移

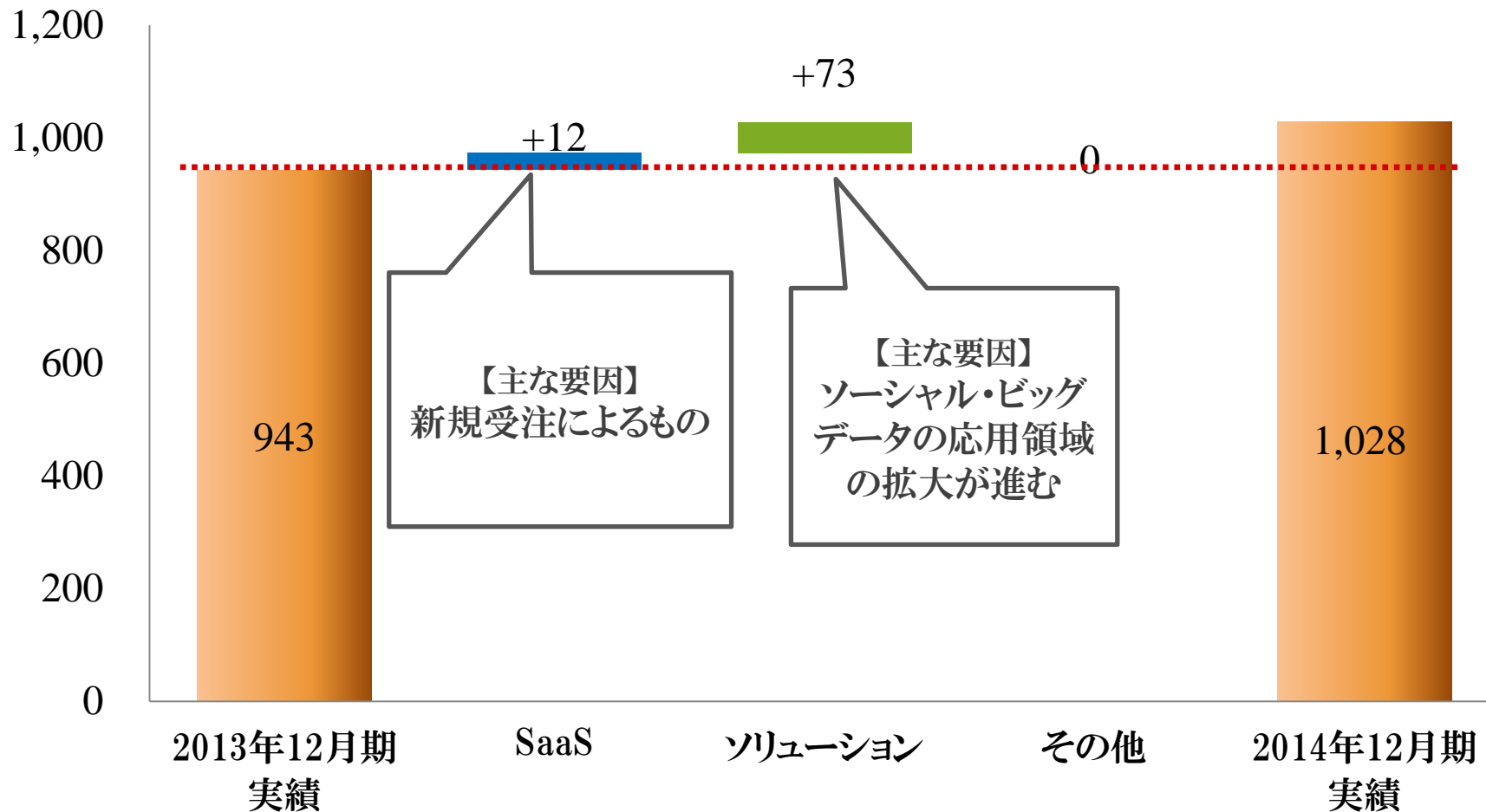
(単位:百万円)

売上高 営業利益 営業利益率

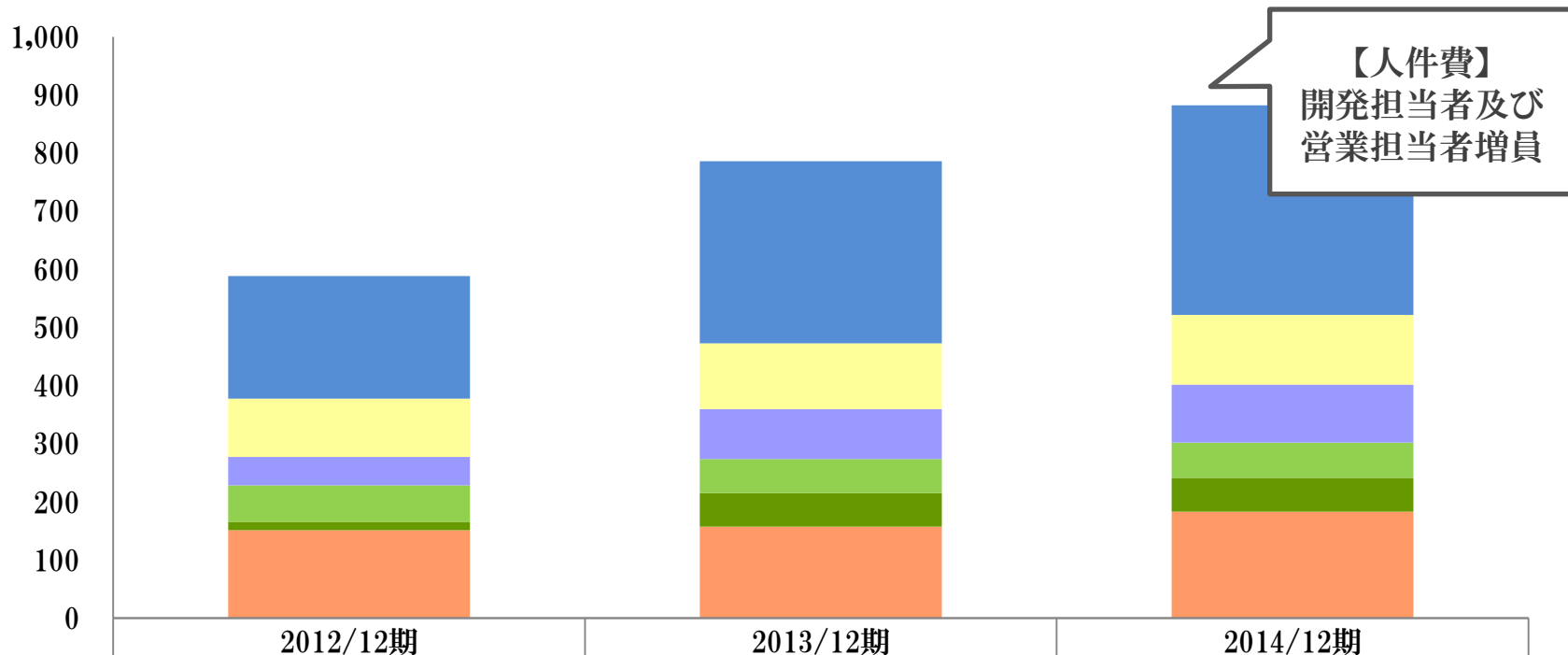


売上高増減分析(前期との比較)

(単位:百万円)



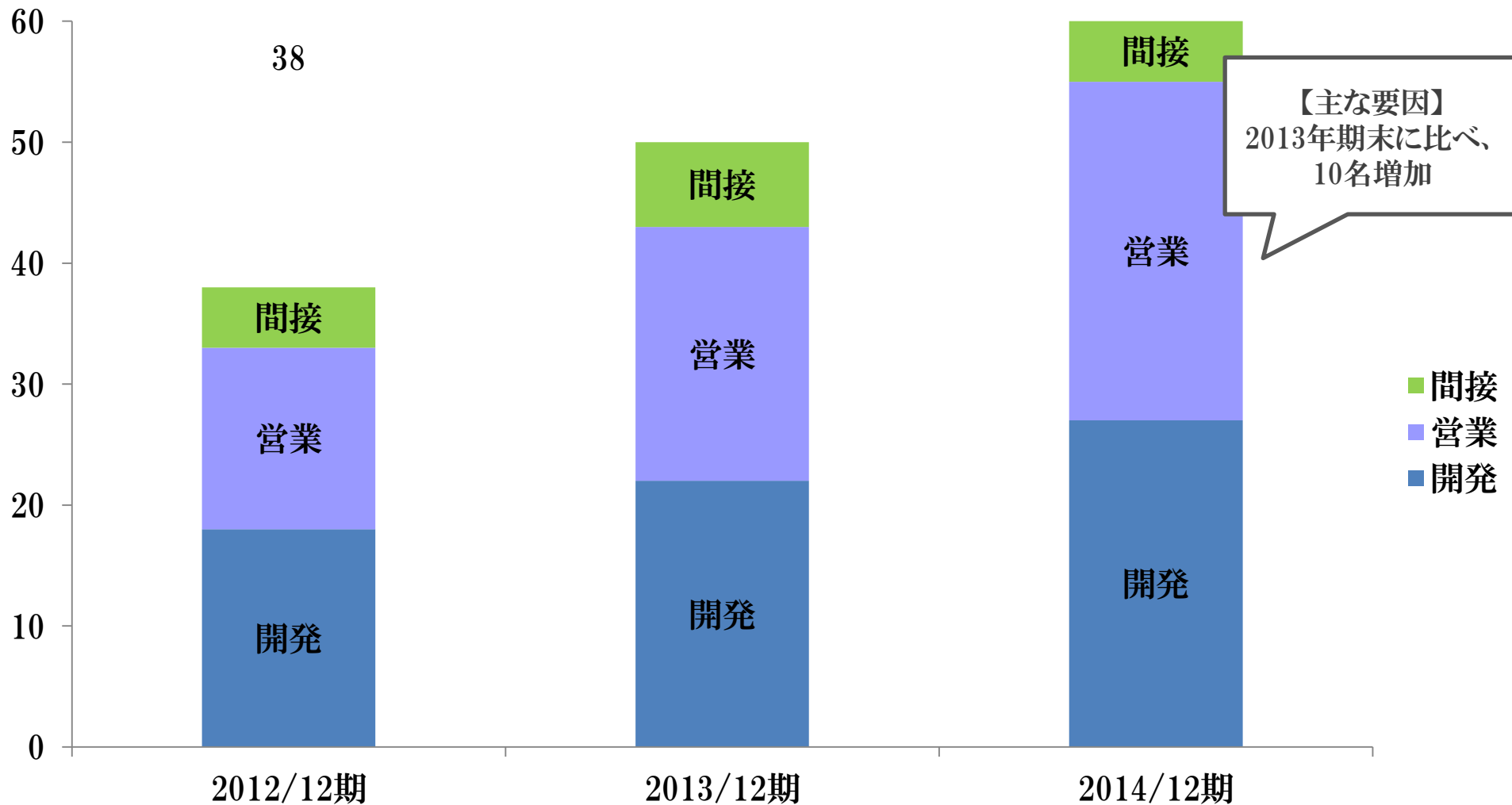
費用(売上原価+販売管理費)推移



	2012/12期	2013/12期	2014/12期
計	588	786	882
■人件費	211	313	360
■サーバー及びインフラ費用	100	113	120
■データ購入費用	49	86	100
■減価償却費	63	58	61
■のれん償却費	14	58	58
■その他	151	157	183

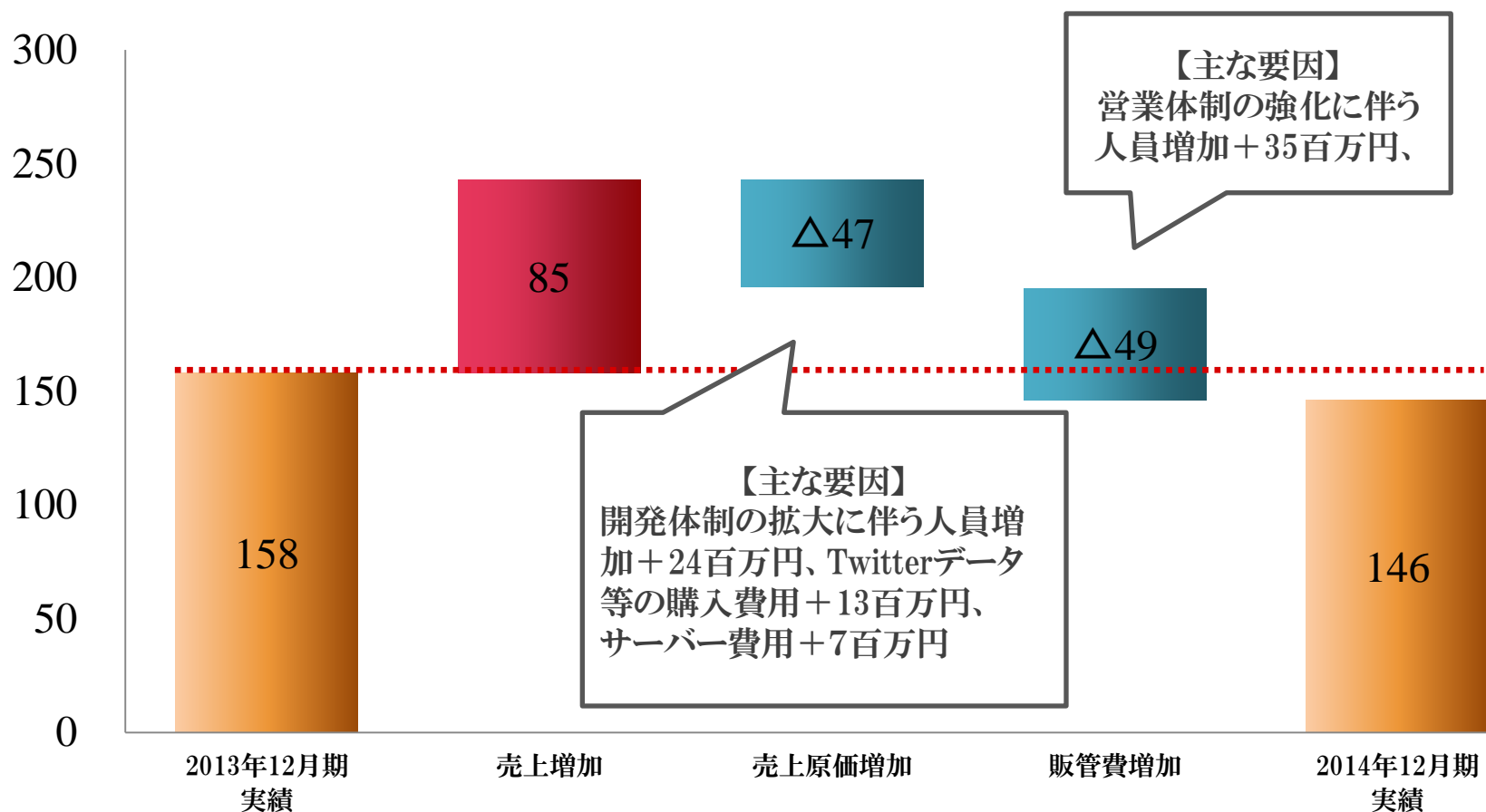
従業員推移（正社員＋派遣＋業務委託）

（単位：人）



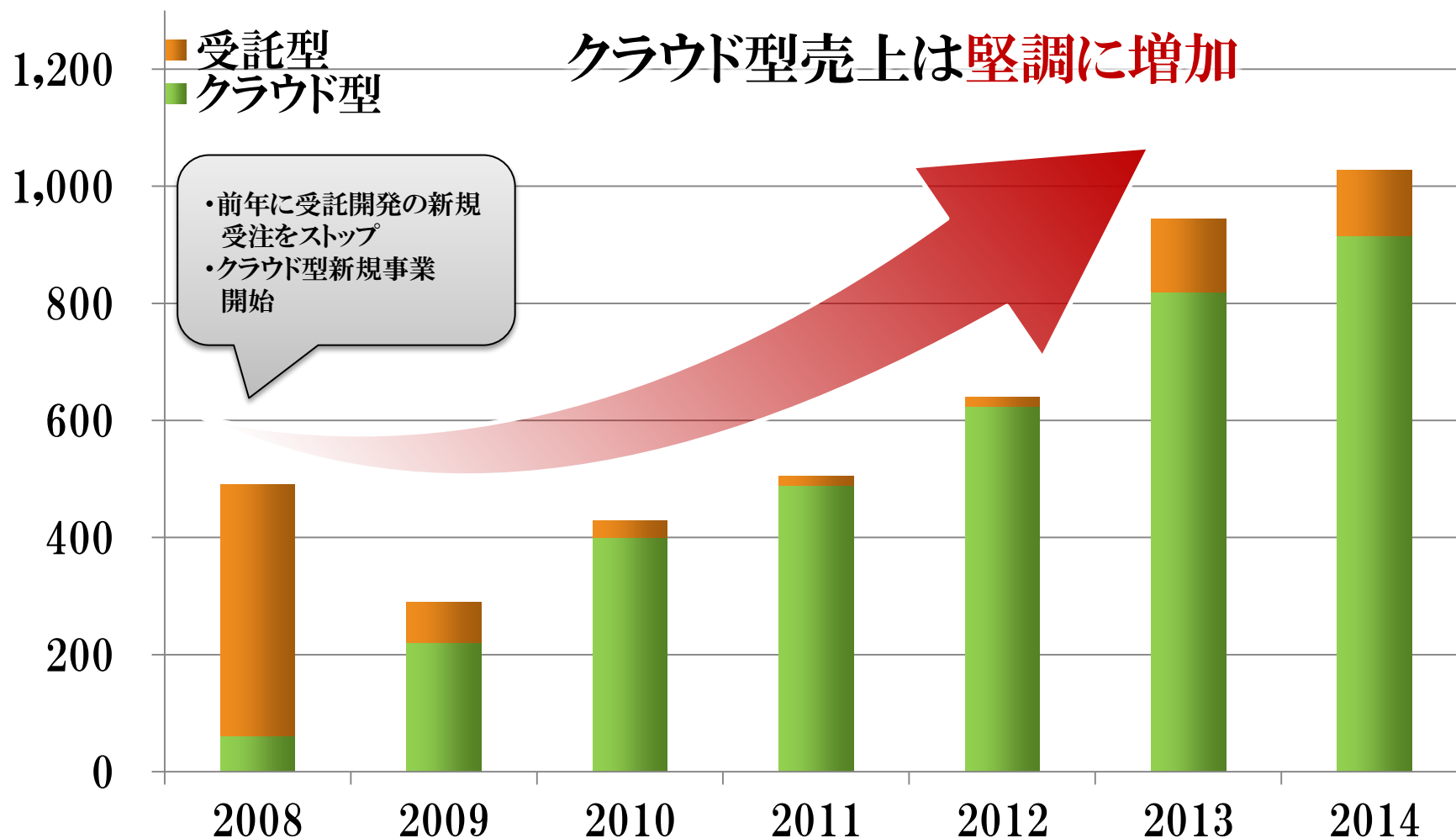
営業利益増減分析(前期との比較)

(単位:百万円)



売上高推移

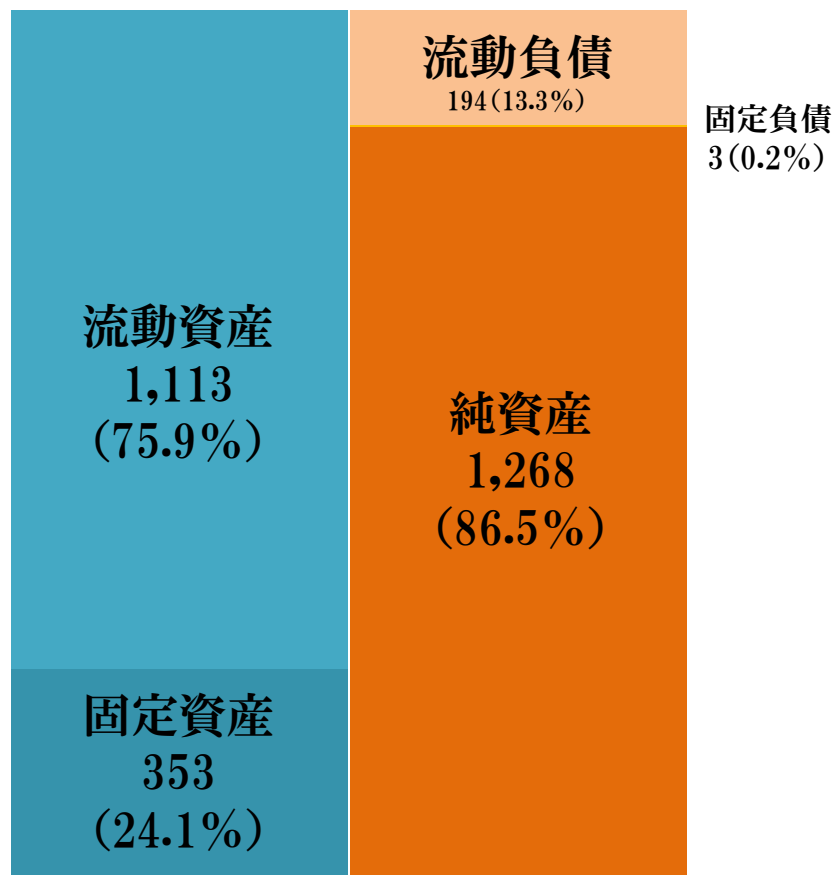
(単位:百万円)



連結貸借対照表

2013年12月末

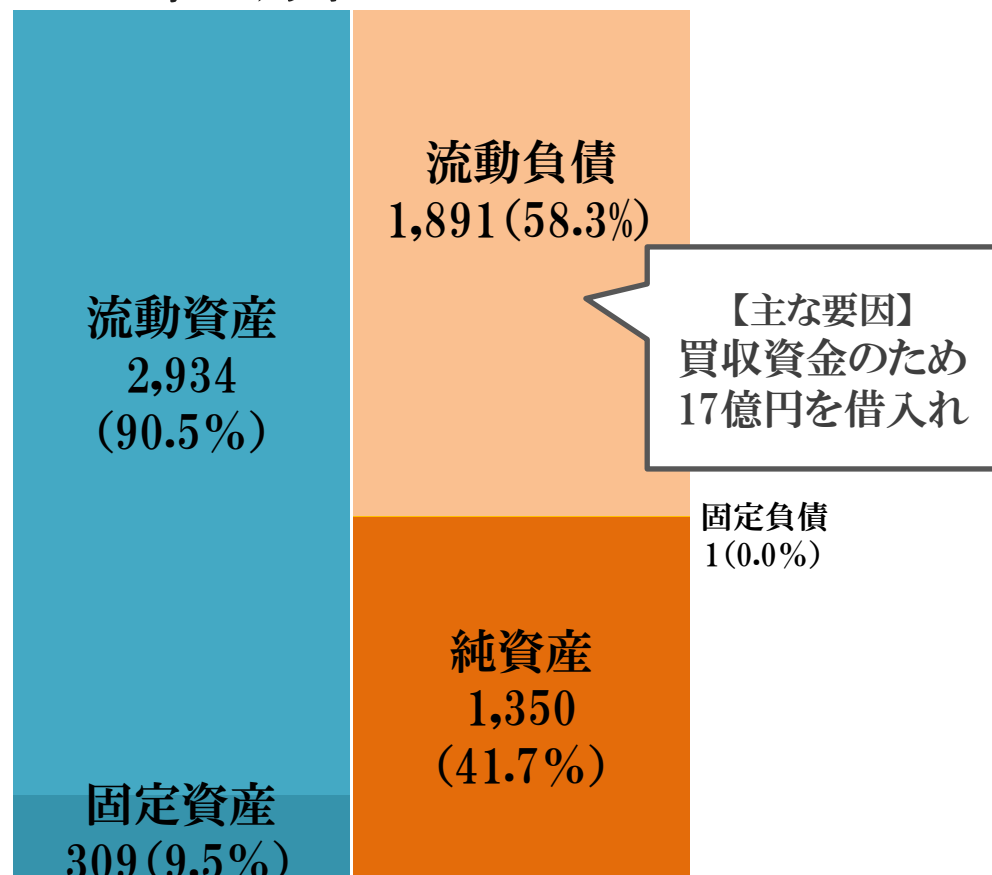
(単位:百万円)



総資産 1,467百万円

2014年12月末

(単位:百万円)



総資産 3,244百万円

II 2014年12月期 成長戦略とその進捗

What We Did for the Fiscal Year 2014

成長戦略とその進捗

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

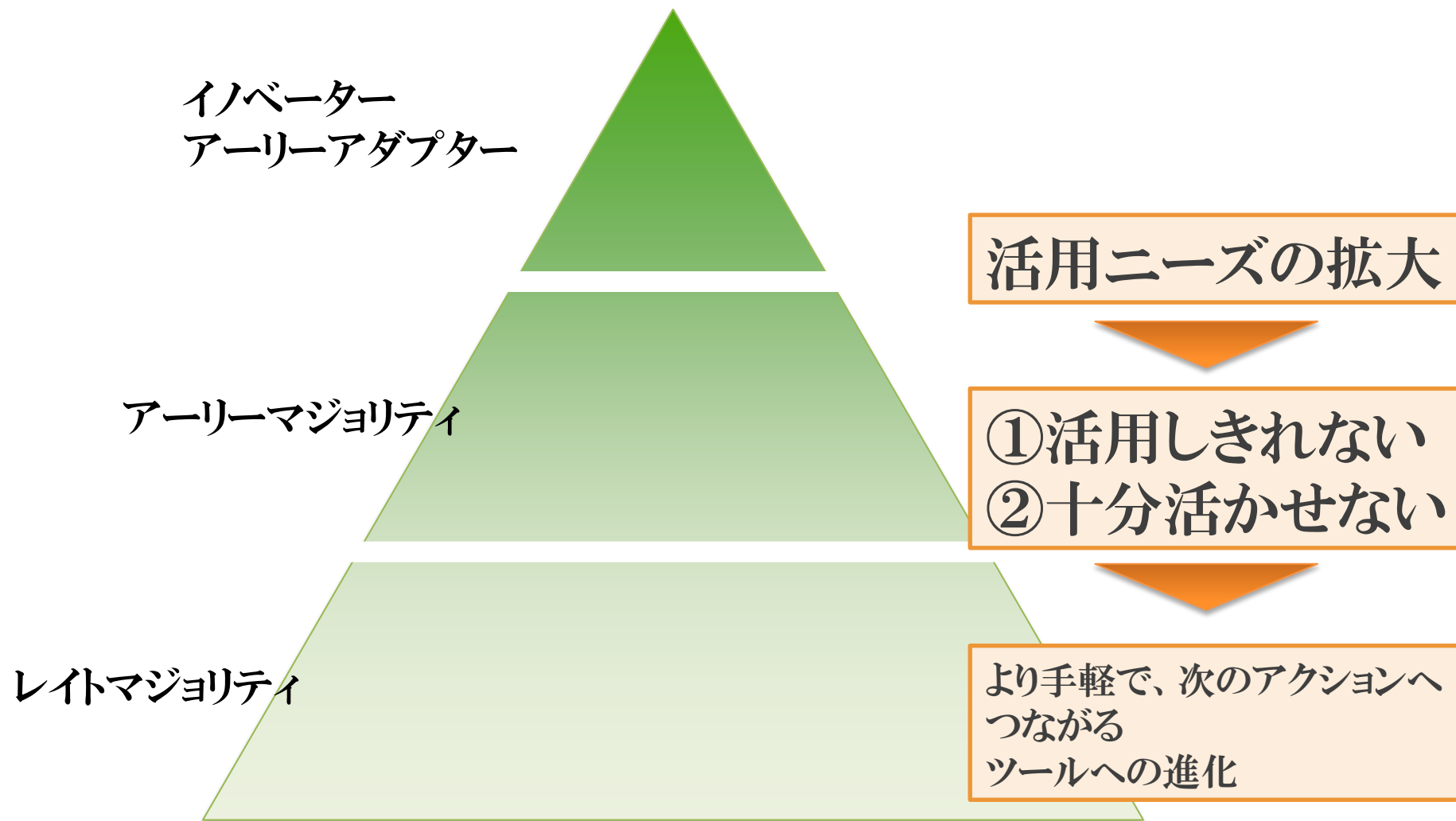
ニーズの高度化、多様化への対応

2 多様な産業への展開、及びデータ流通プレイヤーの地位確立

政治・行政、金融、報道等々、多様な産業へ

3 海外展開

マーケティング分野での裾野拡大



成長戦略とその進捗

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

ニーズの高度化、多様化への対応

2 多様な産業への展開、及びデータ流通プレイヤーの地位確立

政治・行政、金融、報道等々、多様な産業へ

3 海外展開

ビッグデータ市場におけるソーシャル・ビッグデータ

市場全体の主なプレイヤー

ソーシャル・ビッグデータ

ナレッジ	電通 / HDY / アクセンチュア ブレインパッド
アプリケーション	SAP / IBM / NRI / Adobe salesforce.com / オラクル
分析エンジン	SAP / IBM / NRI NEC/NTTデータ / 富士通
ITインフラ	IBM / Amazon 日立 / 富士通 / NEC
ビッグデータ	Facebook / Twitter / Google CCC / 官公庁 / NTTデータ

ホットリンク

ソーシャル・ビッグデータ×○○○

ナレッジ

アプリケーション

分析エンジン

ITインフラ

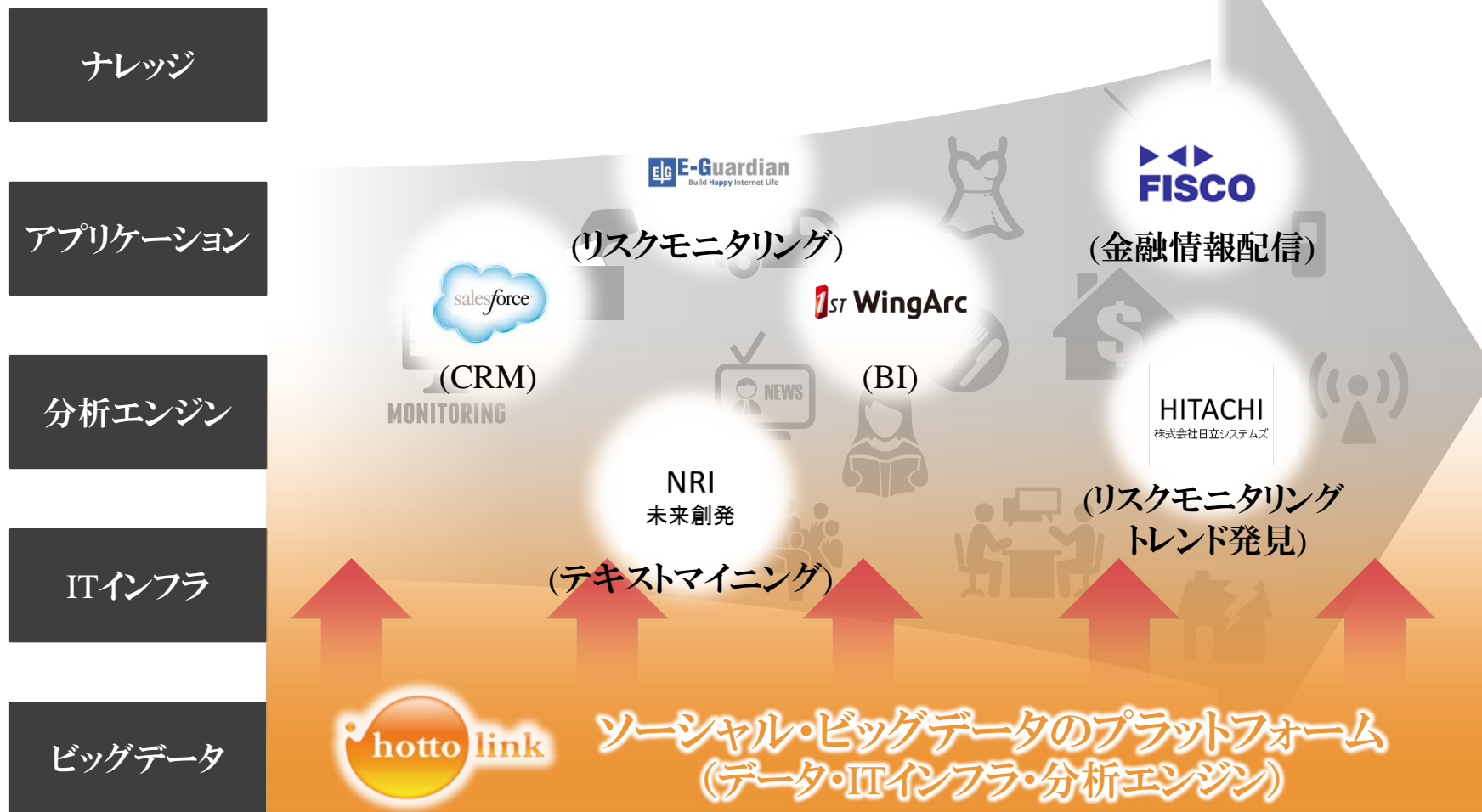
ビッグデータ

活用領域が**拡大**



ソーシャル・ビッグデータ

エンタープライズ・ソフトウェアのソーシャル化



エンタープライズ・ソフトウェアのソーシャル化

ナレッジ

アプリケーション

分析エンジン

ITインフラ

ビッグデータ



クラウド・ツール
提供

クラウドのツール提供から、
プラットフォーム提供へ



クラウド・プラットフォーム提供

多様な産業への展開

- 2月 政治 : ウイングアーク社と共同で、都知事選挙向けに
BIツールと連動
- 4月 多産業 : 「ソーシャル・ビッグデータカンファレンス2014」開催
- 6月 多産業 : 経産省主導ビッグデータ系協議会主要メンバーに
- 6月 エンタテインメント : AKB総選挙向けの分析ダッシュボード
- 7月 金融 : フィスコ社と提携
- 8月 放送 : NHK放送技術研究所との共同研究開始
- 11月 ニュース : NEC PC社とニュースアプリへの展開

データ流通プレイヤーの地位確立

6月：新浪微博(シナウェイボー)等のデータの独占販売権
を獲得

Socialgist®

12月：「クチコミ@係長」に「マンションコミュニティ」のデータ
を追加



成長戦略とその進捗

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

ニーズの高度化、多様化への対応

2 多様な産業への展開、及びデータ流通プレイヤーの地位確立

政治・行政、金融、報道等々、多様な産業へ

3 海外展開

海外展開

6月： 米国Effyis社（ブランド名：Socialgist）と提携

Sina Weiboデータの中国を除くAPAC地域での
独占販売代理権を取得

7月： 中国上海 普千社と提携

11月： 米国Effyis社（ブランド名：Socialgist）の買収決定

2015.1月： Effyis社が連結子会社となる

ホットリンクの成長戦略

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

ニーズの高度化、多様化への対応

2 多様な産業への展開、及び データ流通プレイヤーの地位確立

政治・行政、金融、報道等々、多様な産業へ

3 海外展開



着実に進捗！



2015年12月期 連結業績予想

Consolidated Earnings Forecasts for the Fiscal Year Ending Dec.31.2015

2015年 12月期 連結業績予想概要

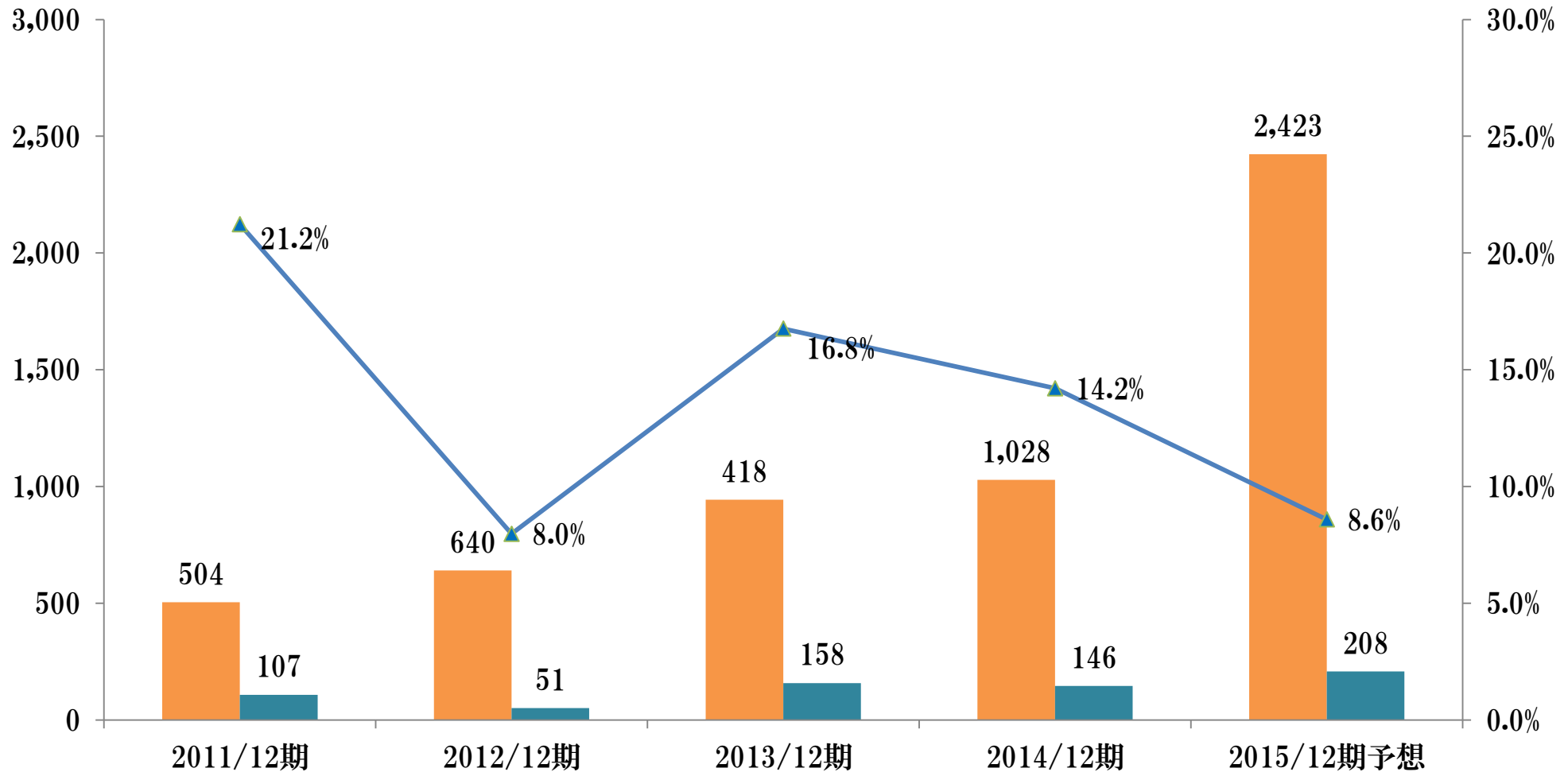
(単位:百万円)

	2014年12月期実績	2015年12月期計画	前期比
売上高	1,028	2,423	235.7%
営業利益	146	208	141.9%
営業利益率	14.3%	8.6%	—
当期純利益	74	106	142.8%

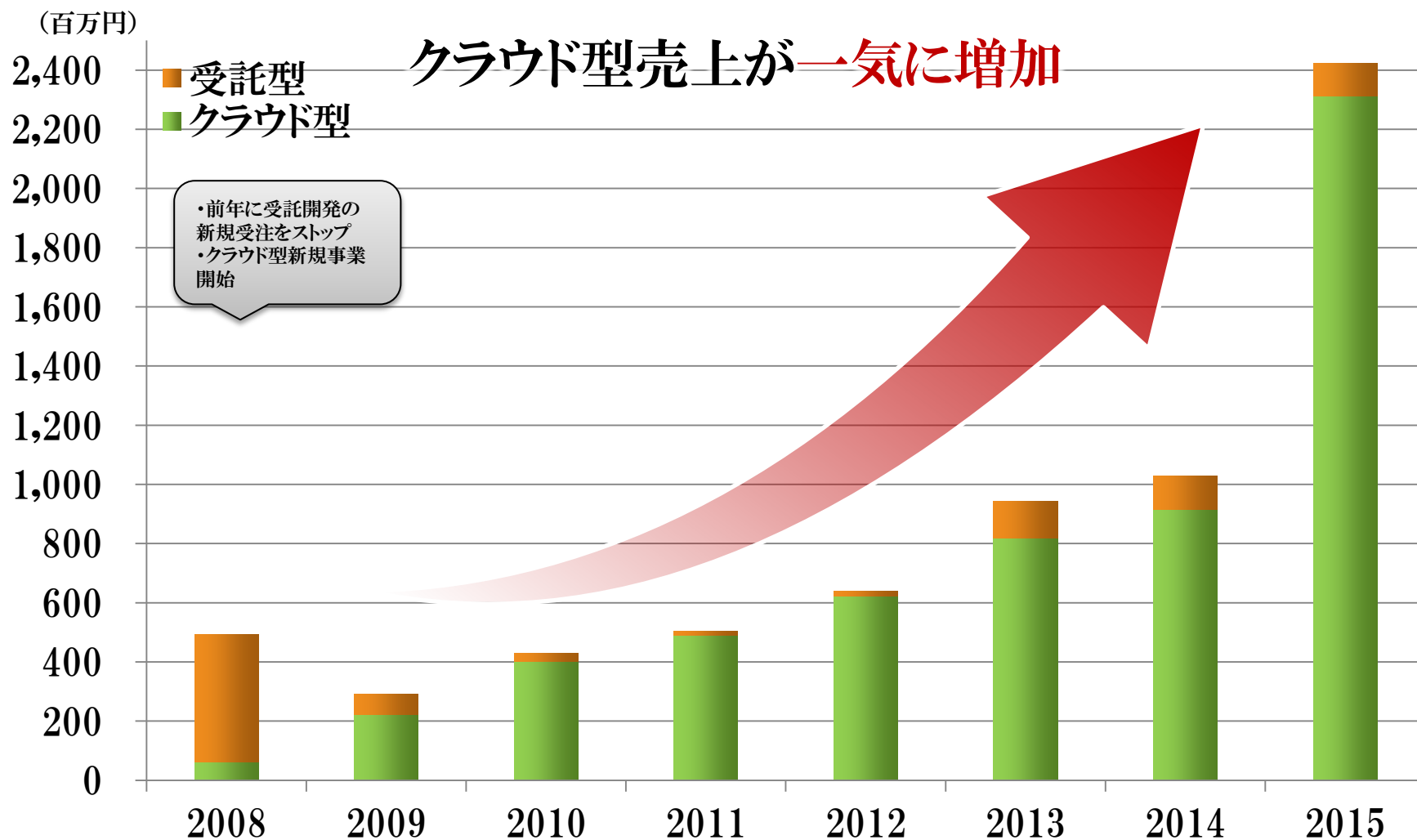
売上高・営業利益推移

(単位:百万円)

売上高 営業利益 営業利益率

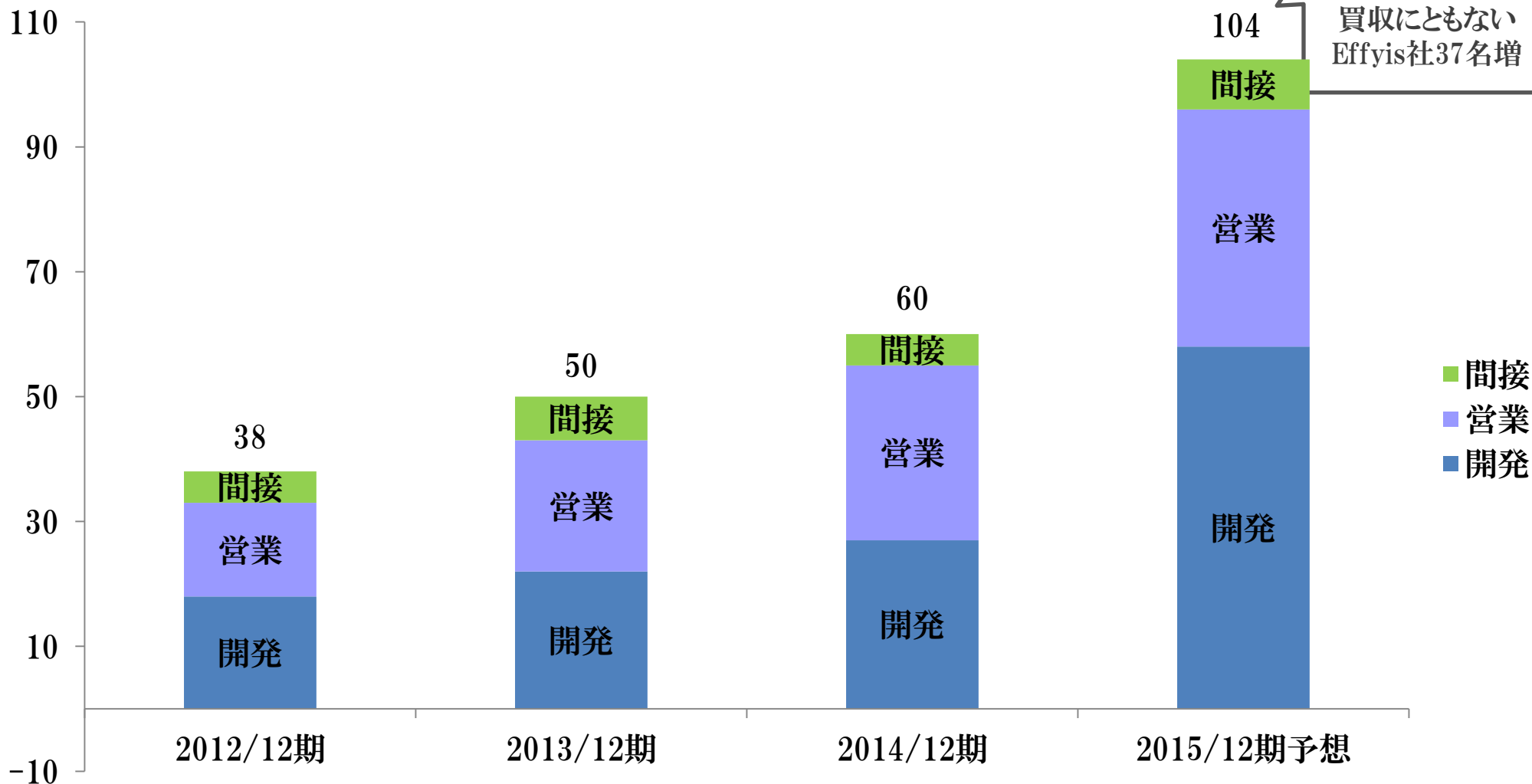


売上高推移



従業員推移（正社員＋派遣＋業務委託）

(単位:人)



IFRS基準と日本基準の相違(1)

<u>IFRS基準</u>	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	R1	R2	R3	
コスト	C1	C2	C3	C4
のれん償却費	—	—	—	—
営業利益	R1	R2	R3	R4

数値単位：百万円

<u>日本基準</u>	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	R1	R2	R3	R4
コスト	C1	C2	C3	C4
のれん償却費	90×1	90×2	90×3	90×4
営業利益	R1-90	R2-90×2	R3-90×3	R4-90×4

差：
360百万円

IFRS基準と日本基準の相違(2)

※留意

年間を通した決算は、予算どおりIFRS基準になりますが、IFRSへの移行スケジュール上、Q1からQ3までは、日本基準での発表になります

IFRS基準

売上高				
コスト				
のれん償却費	—	—	—	—
営業利益	R1	R2	R3	R4

数値単位：百万円

日本基準

	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	R1	R2	R3	R4
コスト	C1	C2	C3	C4
のれん償却費	90×1	90×2	90×3	90×4
営業利益	R1-90	R2-90×2	R3-90×3	R4-90×4

成長戦略とSocialgist (Effyis社) 買収の関係

当社の成長戦略

ソーシャル・ビッグデータ活用の

1 マーケティング分野での浸透

ニーズの高度化、多様化への対応

2 多様な産業への展開、及びデータ流通プレイヤーの地位確立

政治・行政、金融、報道等々、多様な産業へ

3 海外展開

両方を一気に加速・実現させる施策

ソーシャル・ビッグデータ市場の構造とプレイヤー

③ データ活用プレイヤー

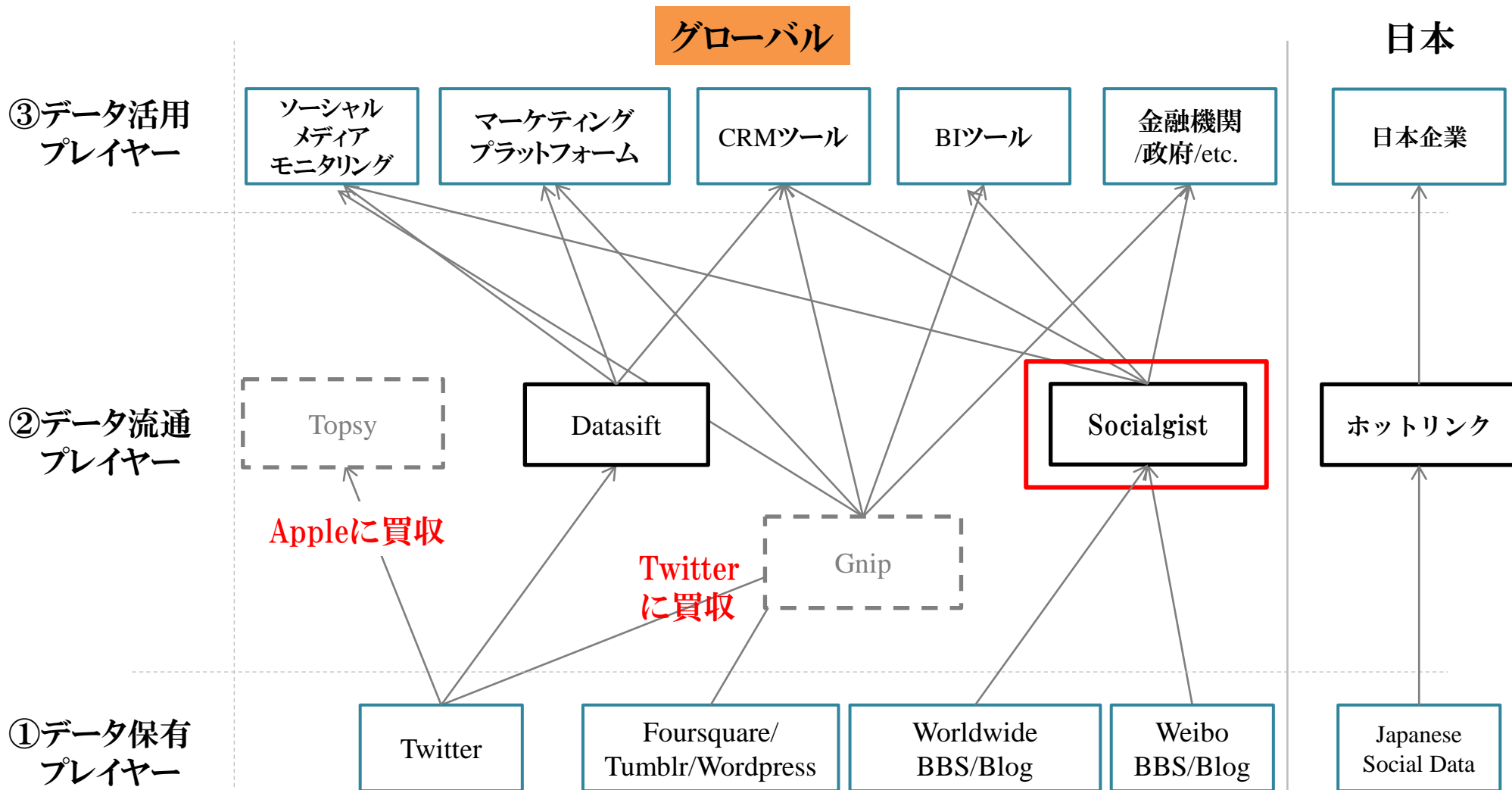


② データ流通プレイヤー



① データ保有プレイヤー

世界におけるソーシャル・ビッグデータの流通構造



Socialgist (Effyis社)について

Socialgist

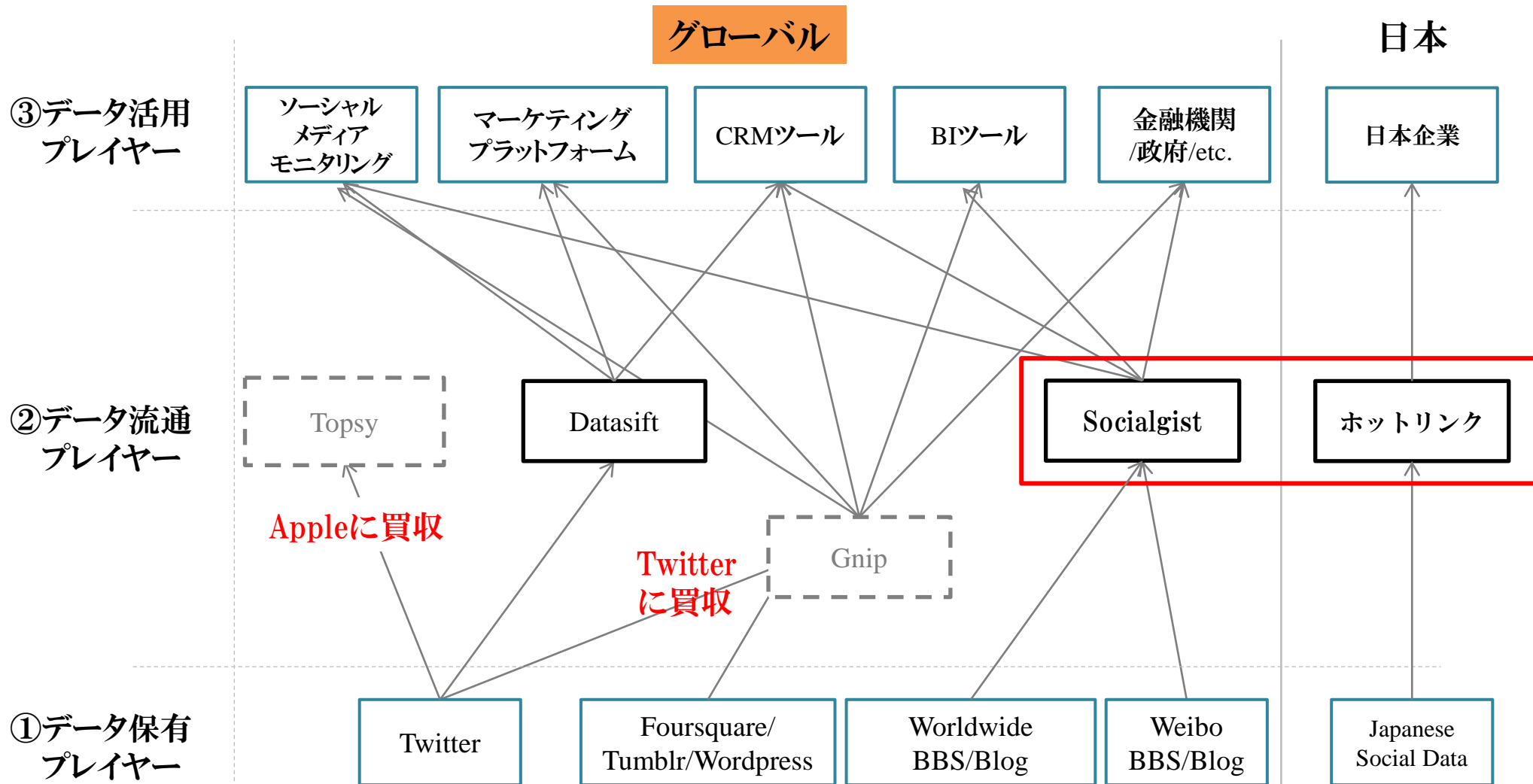
▶ 2000年に設立された**米国ミシガン州**のベンチャー企業

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を収集、提供している

▶ **世界で唯一**、中国版Twitterと呼ばれる**Sina 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

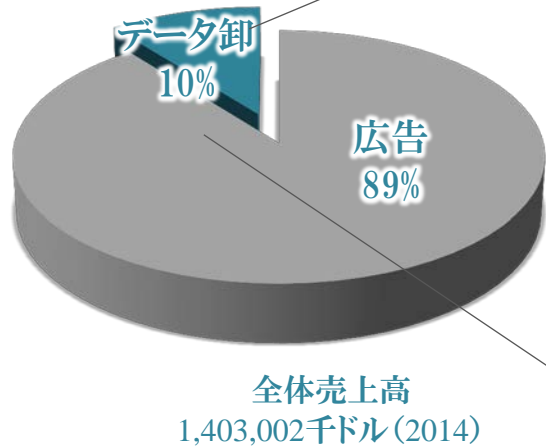
▶ 顧客として、世界の大手ソーシャル・ビッグデータ分析、マーケティングプラットフォーム、CRM、BI等のツールベンダー、金融機関、政府を持つ

世界におけるソーシャル・ビッグデータの流通構造

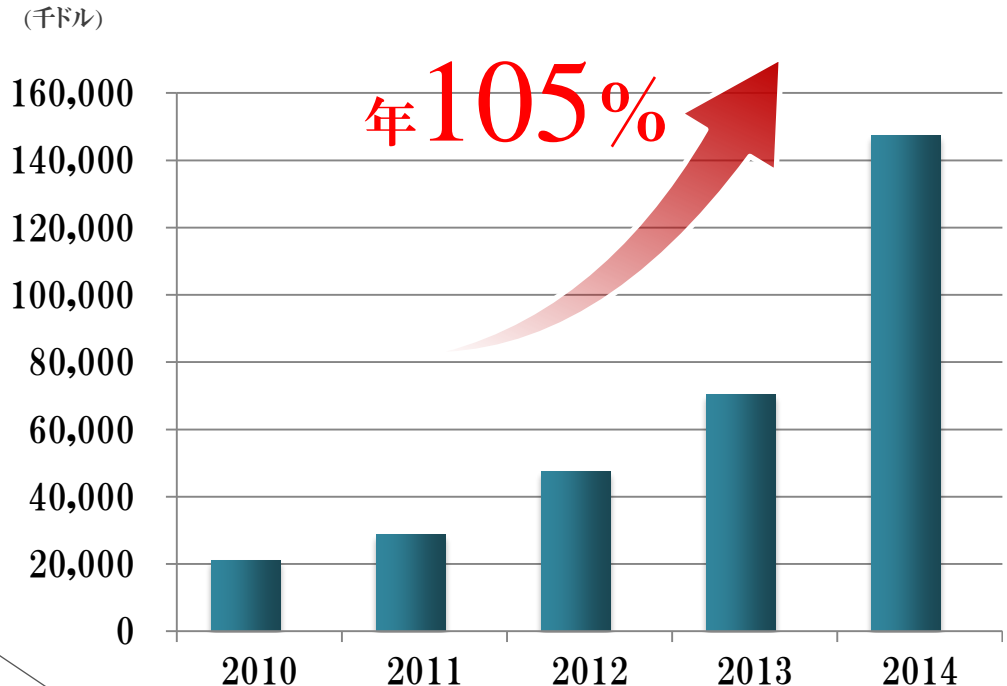


データ売上構成要素

Twitter Inc.の収益構成



Twitter Inc. のデータ卸事業の売上



ツイッター社公表データより
<<http://online.wsj.com/public/resources/documents/twitteramendeds1.pdf>>

データ販売売上

= 社数 × データ利用量 × 単価

≒ 現状売上 × Twitter社データ卸事業売上の伸び率

買収効果

- 統合・再編が起こると考えられるグローバルのソーシャル・ビッグデータ業界における**データ流通プレイヤーのキーポジション**の獲得
- グローバル市場の、かつ、当社の現事業と同規模の売上・利益・成長可能性を持つ**事業・サービス・顧客基盤**の獲得
- 大手グローバル企業と対等にビジネス構築ができる**グローバル人材**の獲得

2015年の重要施策

ソーシャルジストのPMI

(Post Merger Integration:M&A成立後の統合プロセス)

ソーシャル・ビッグデータ活用ニーズの拡大を売上増
に結びつけるサービスの開発・改善

Make the World “Hotto”

ご清聴ありがとうございました m(_ _)m

