

2017年2月14日

2016年12月期 通期

決算説明会資料



INDEX



2016年12月期 通期連結決算



成長戦略

I

2016年12月期 通期連結決算

連結決算(IFRS)エグゼクティブ・サマリー

- 売上高:2,187百万円
 - ✓ 国内の新規事業は順調に拡大
 - ✓ 国内のコンサルティングサービス事業の縮小・撤退
 - ✓ 米国子会社のソーシャルビッグデータ販売の一部商品における契約形態の変更(グロス表示(前期)からネット表示(今期))による減少
 - ✓ 円高の影響による減少
- 営業損失:654百万円
 - ✓ 米国子会社ののれんに対する減損損失593百万円計上
 - ✓ 米国子会社のPPA(Purchase Price Allocation)償却費37百万円計上
 - ✓ 本社移転費用19百万円計上
- EBITDA:318百万円
 - ✓ 順調に推移

連結決算(IFRS) TOPICS

• 損益計算書に関するTOPICS

✓ 米国子会社のQ2に計上した減損損失	△593百万円
✓ 米国子会社のPPA(無形固定資産)償却	△37百万円
✓ 本社移転(2016年11月)に関する費用計上分	△19百万円
✓ 為替差益(年間累計)	+12百万円
計	△637百万円

(参考)

✓ 米国子会社の純損失(円ベース)	△7.5百万円
✓ 日本国内の事業ベースの連結純利益	+5.5百万円
計	△2百万円

合計 △639百万円

連結業績サマリー(PL) (IFRS)

(単位:百万円)

	2016年12月期	2015年12月期	前期比
売上高	2,187	2,439	△10.3%
販売費及び一般管理費 (内、本社移転費用) (内、PPA償却費)	△1,115 (△19) (△37)	△1,121 (—) (△41)	△0.5%
その他費用・収益 (内、減損損失)	△594 (△593)	△0 (—)	—
営業利益(△は損失) (内、TOPICS)	△654 (△649)	126	—
金融費用・収益 (内、為替差損益)	△17 (12)	△65 (△33)	△73.8%
当期利益 (内、TOPICS)	△639 (△637)	18	—
EBITDA	318	488	△34.8%

連結決算(IFRS) TOPICS

● 貸借対照表に関するTOPICS

✓ 新株発行、新株予約権による資金調達 (潜在株を除く)	1,231百万円(※)
✓ 借入返済	△2,136百万円
✓ 借換え及び新規借入による調達	1,468百万円
差引	563百万円

※未行使残高379百万円

連結業績サマリー (BS) (IFRS)

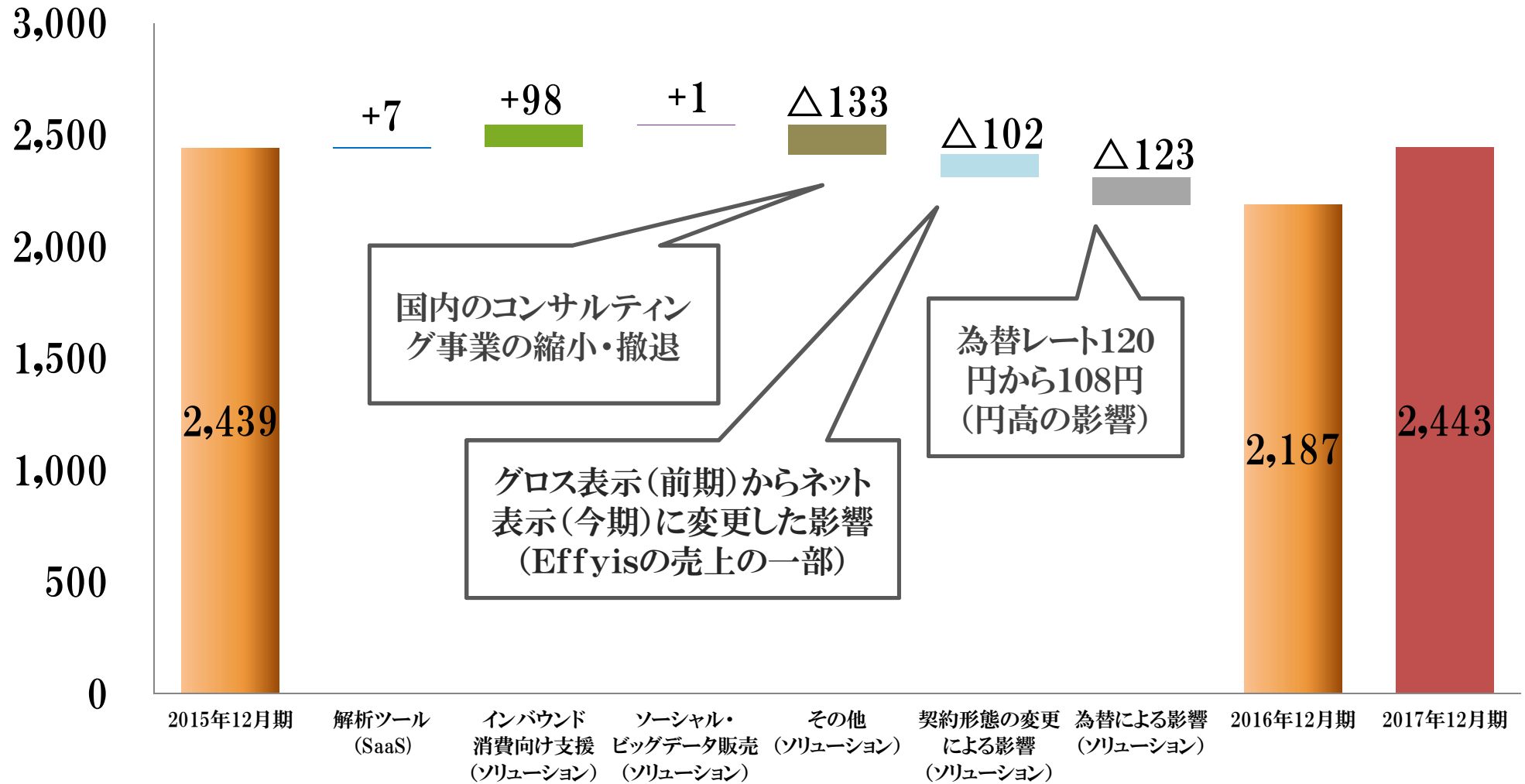
(単位:百万円)

	2015年12月期	2016年12月期	前期比
流動資産	949	1,246	+296
非流動資産	3,796	3,083	△712
資産合計	4,745	4,329	△415
流動負債	2,716	1,676	△1,039
非流動負債	567	762	194
負債合計	3,284	2,439	△844
資本合計	1,461	1,890	+428
負債資本合計	4,745	4,329	△415

(参考) ホットリンク単体自己資本比率 34.3% (2015) 56.4% (2016)

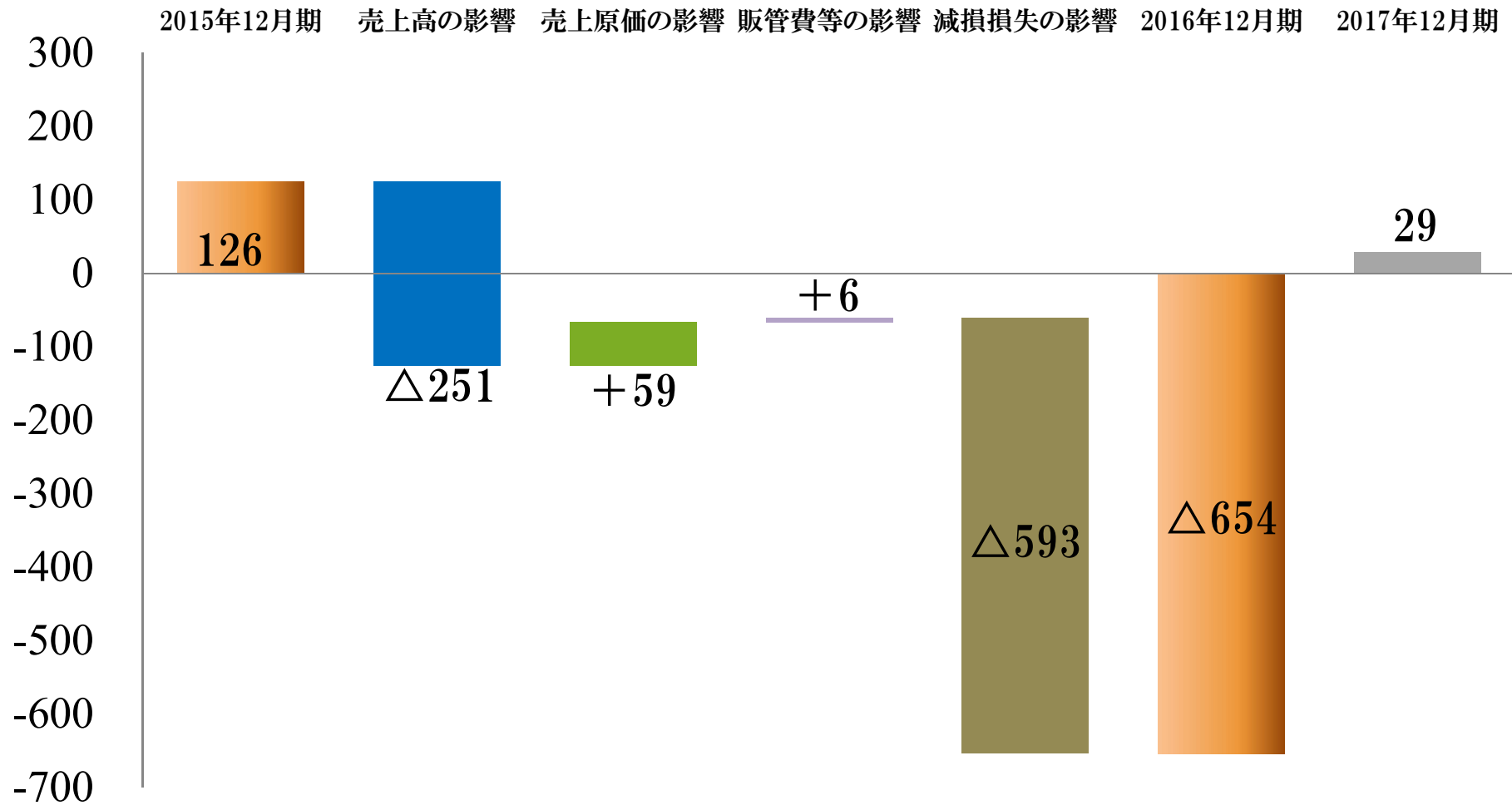
売上増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



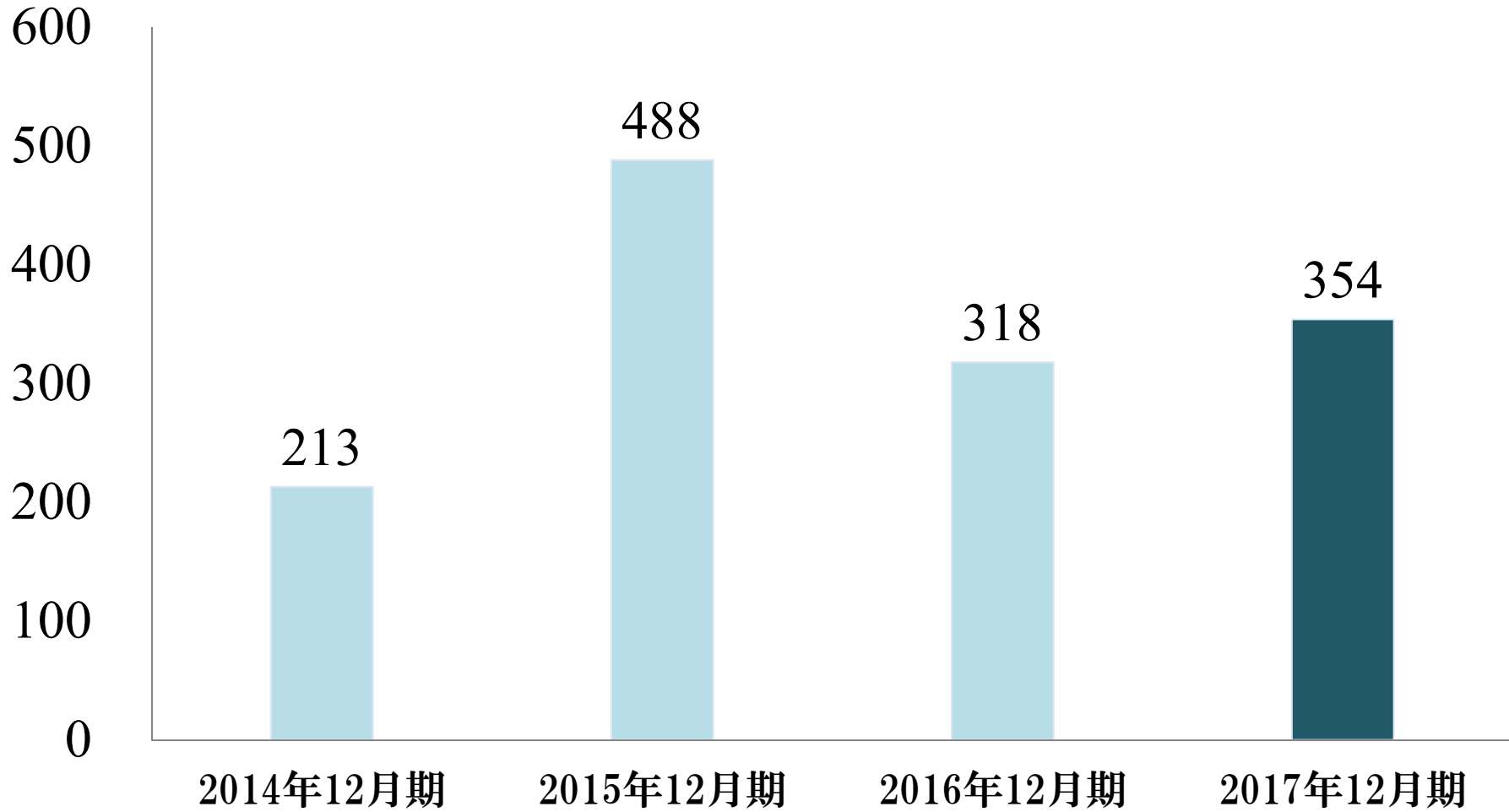
営業利益増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



EBIDTA推移

(単位:百万円)



減損損失について【Q2で計上済み】

Effyis社に対するのれんの減損損失5.9億円を計上

2016年6月時点の事業計画に基づいた減損テストを実施し、
公正価値の評価を算定



評価の結果、5.9億円(5百万米ドル)を減損処理



この結果、公正価値は17億円(17百万米ドル)となる

III

成長戦略

中期目標

1,000億円規模の事業を創成していく

2020年12月期

売上

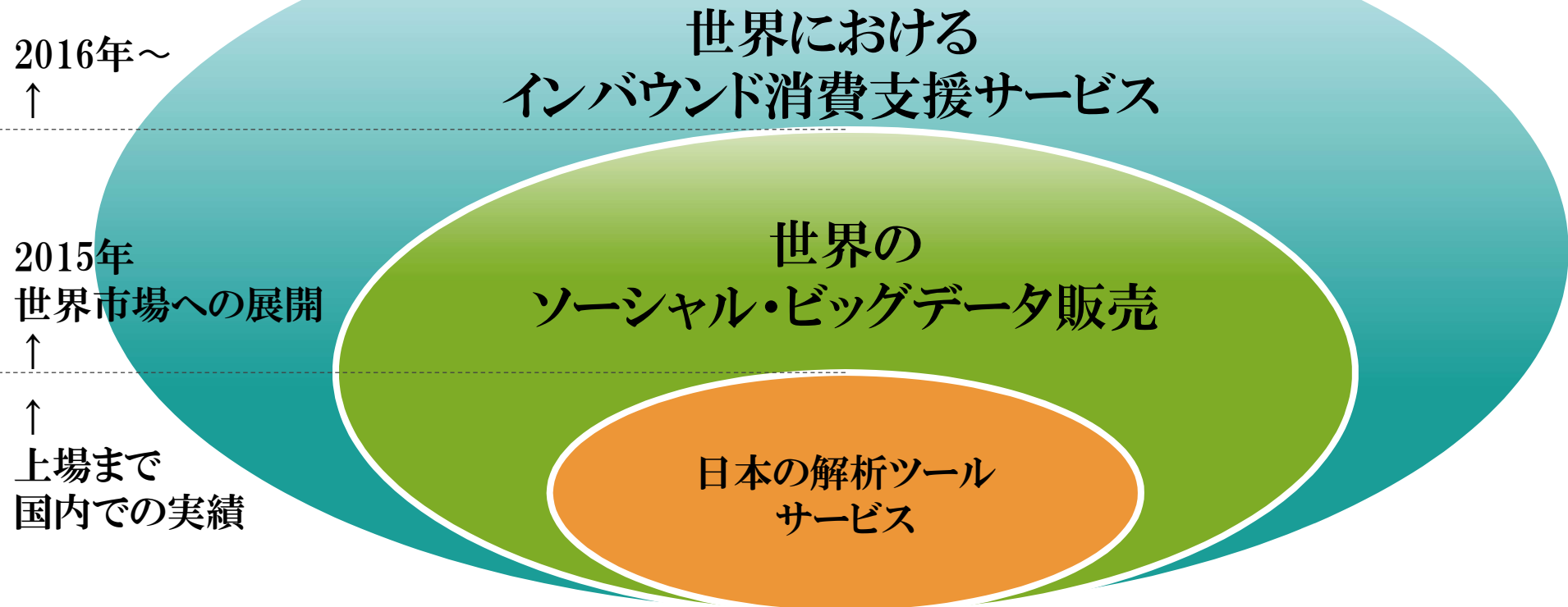
100億円

海外売上比率

80%

中期目標実現に向けた成長戦略

3つの事業を有機的に組み合わせて成長していく



2016年度の振り返り

- 国内向けの解析ツールサービス
 - 新規受注は好調。ただし、短期利用が従来通り多い
 - 画像・動画系SNSの分析ニーズが顕在化してきている
 - 従来活用してきた機械学習等のAI(人工知能)技術に加えて、ディープラーニング等の最先端のAI(人工知能)技術を組み合わせることで、まだまだ成長の余地がありそう
- インバウンド消費支援事業(今後は、クロスバウンド事業と呼ぶ)
 - プロモーション支援の商材を更に拡充する必要がある
 - 販売チャネル・商材拡充に向けた相互の事業提携のニーズがある
 - 事業拡大に必要な人材の能力が、ホットリンクの事業と異なる

今後の方向性と対策

- 国内向けの解析ツールサービス：サービス力の強化、新サービス追加
 - 最先端のAI(人工知能)技術を積極活用
- クロスバウンド事業：急成長へ向けた積極投資
 - プロモーション商材の拡大
 - 積極的な事業提携の模索
 - 専任人員の採用・配置 → カンパニー制への移行

事業成長を重視し、積極的な投資を継続

グループとしての事業ミッション

「データとAIで意思決定をサポートする」

