

2017年8月14日

2017年12月期 第2四半期

決算説明会資料



INDEX



2017年12月期 Q2(1-6月)連結決算



事業概要



事業の進捗と成長戦略

I

2017年12月期 Q2(1-6月)連結決算

連結決算(IFRS)エグゼクティブ・サマリー

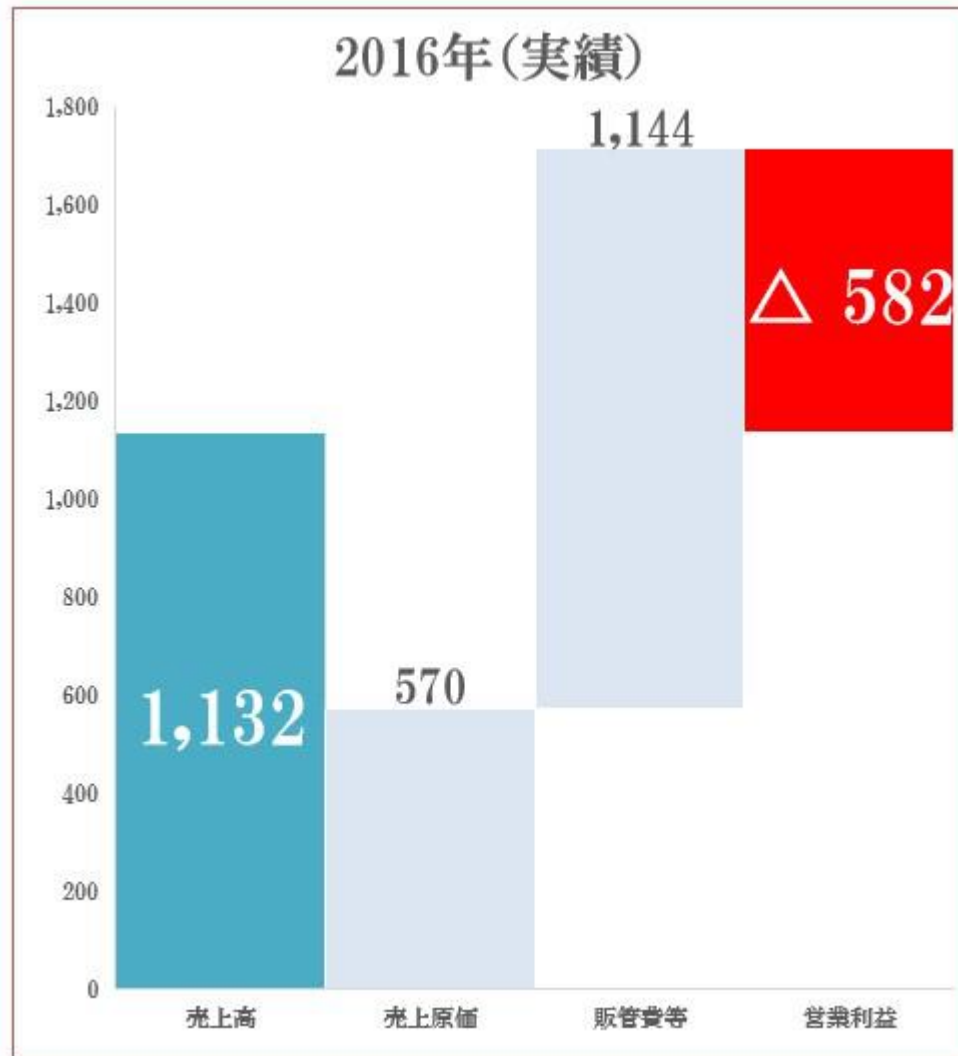
- 売上高:1,196百万円(対前期比:+64百万円)
 - ✓ 既存のSaaS事業は微減(対前期比:△5百万円)
 - ✓ ソリューション事業(国内)は、大型案件の受注には至らなかったものの、順調に推移(対前期比:△25百万円)
 - ✓ ソリューション事業(海外)は、ソーシャルビッグデータへのアクセス権の販売が好調(対前期比:+68百万円)
 - ✓ クロスバウンド事業は順調に増加(+26百万円)
- 営業利益:31百万円
 - ✓ 全体として前年同期比の赤字から黒字への転換、また昨年度の減損損失を除いた営業利益も増加
- EBITDA:215百万円
 - ✓ 順調に推移

第2四半期 連結業績サマリー(PL) (IFRS)

(単位:百万円)

	2017年12月期Q2	2016年12月期Q2	前期比
売上高	1,196	1,132	5.6%
販売費及び一般管理費	534	551	△3.0%
その他費用・収益 (内、減損損失)	0	593 (593)	—
営業利益(△は損失)	31	△582	—
金融費用・収益 (内、為替差損)	△21 (△5)	△34 (△21)	△35.8%
当期利益	7	△603	—
EBITDA	215	192	11.8%

第2四半期 連結業績サマリー



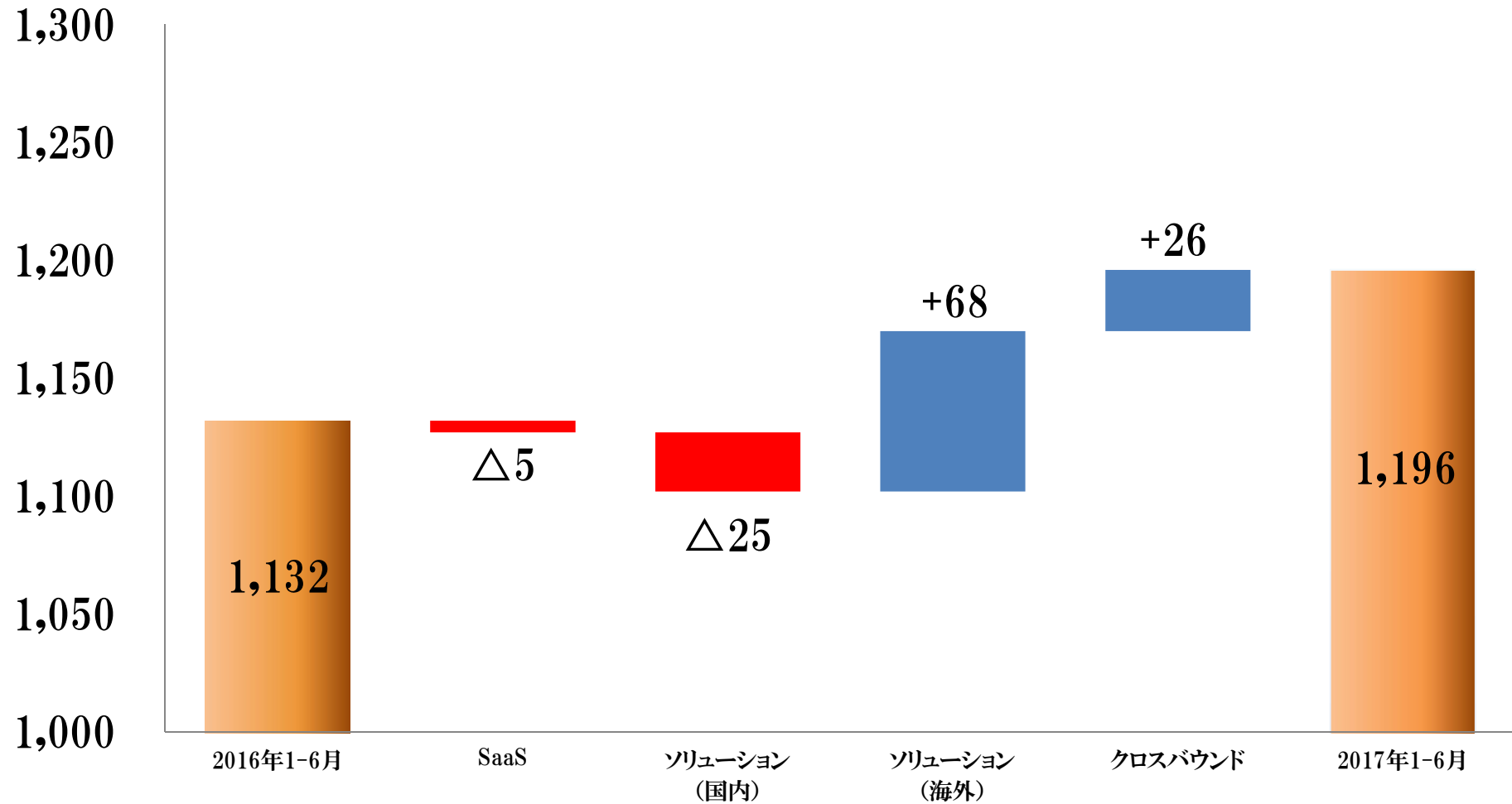
第2四半期 連結業績サマリー(BS) (IFRS)

(単位:百万円)

	2017年Q2末	2016年12月期	前期比
流動資産	1,378	1,246	132
非流動資産	3,034	3,083	△49
資産合計	4,412	4,329	82
流動負債	1,635	1,676	△41
非流動負債	660	762	△101
負債合計	2,295	2,439	△143
資本合計	2,116	1,890	226
負債資本合計	4,412	4,329	82

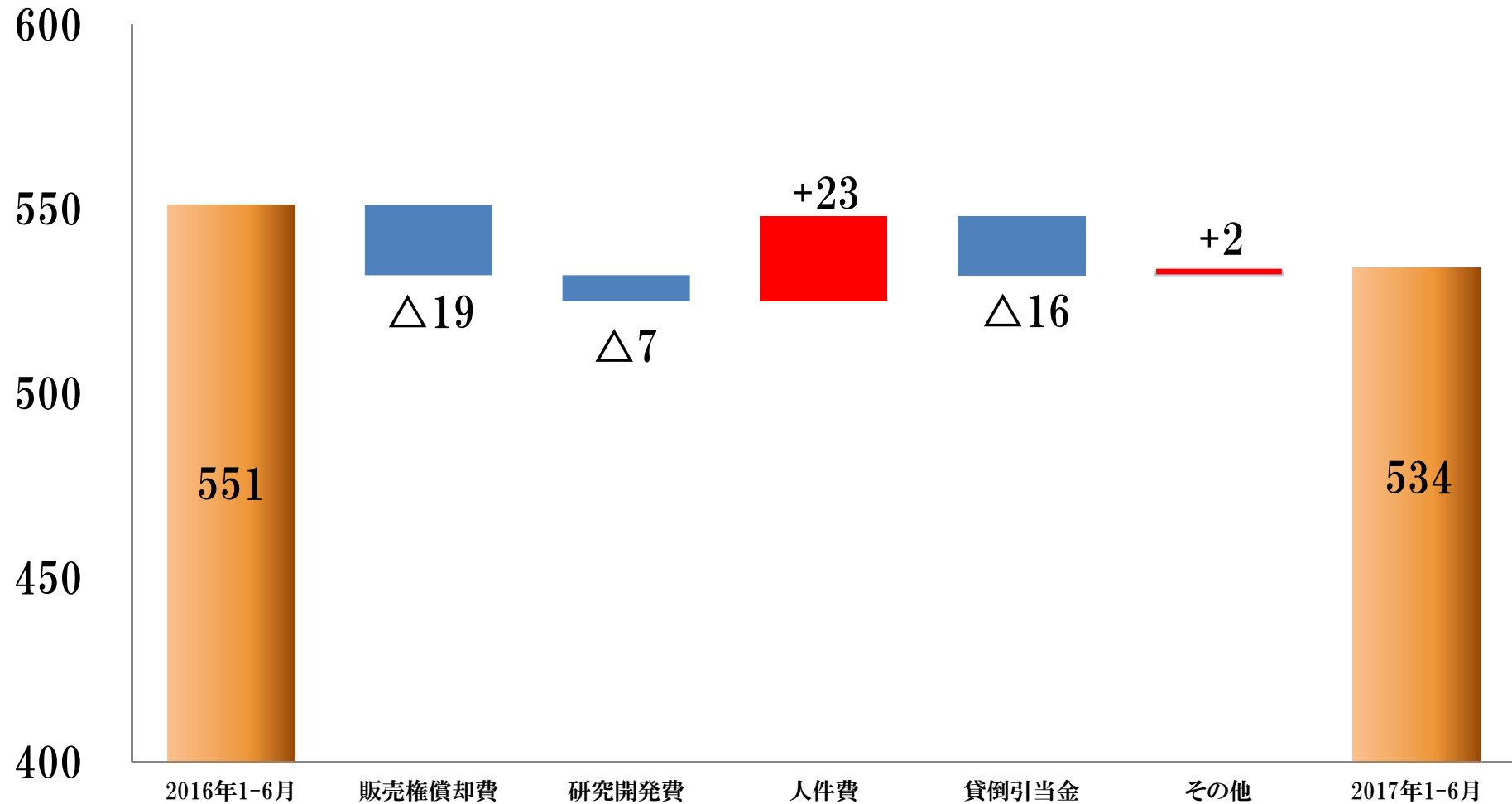
売上増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



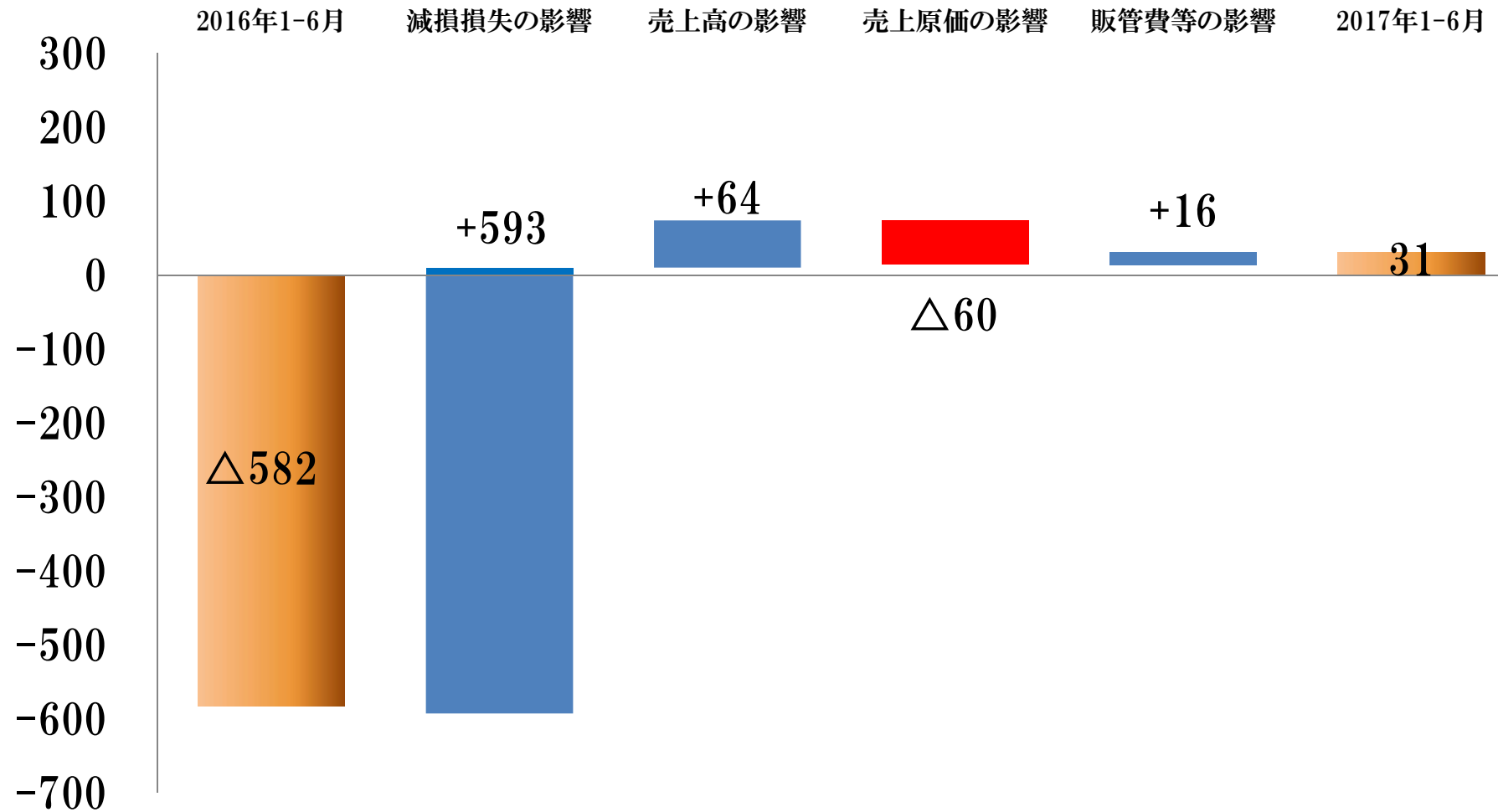
販売費及び一般管理費増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



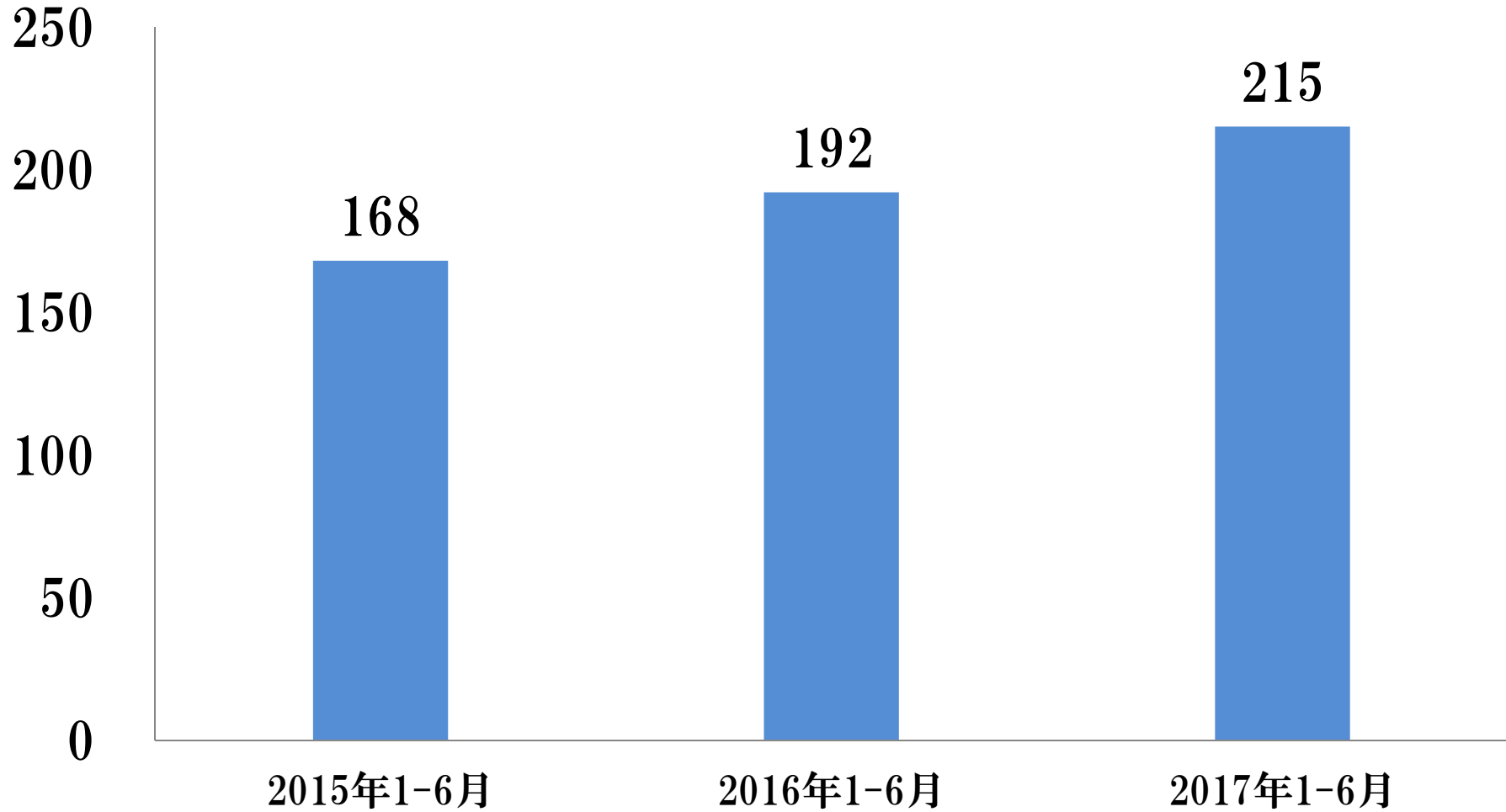
営業利益増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



EBIDTA推移

(単位:百万円)



II

事業概要

データとAIで意思決定を支援する

(株)ホットリンク

(株)ホットリンク

解析ツール事業

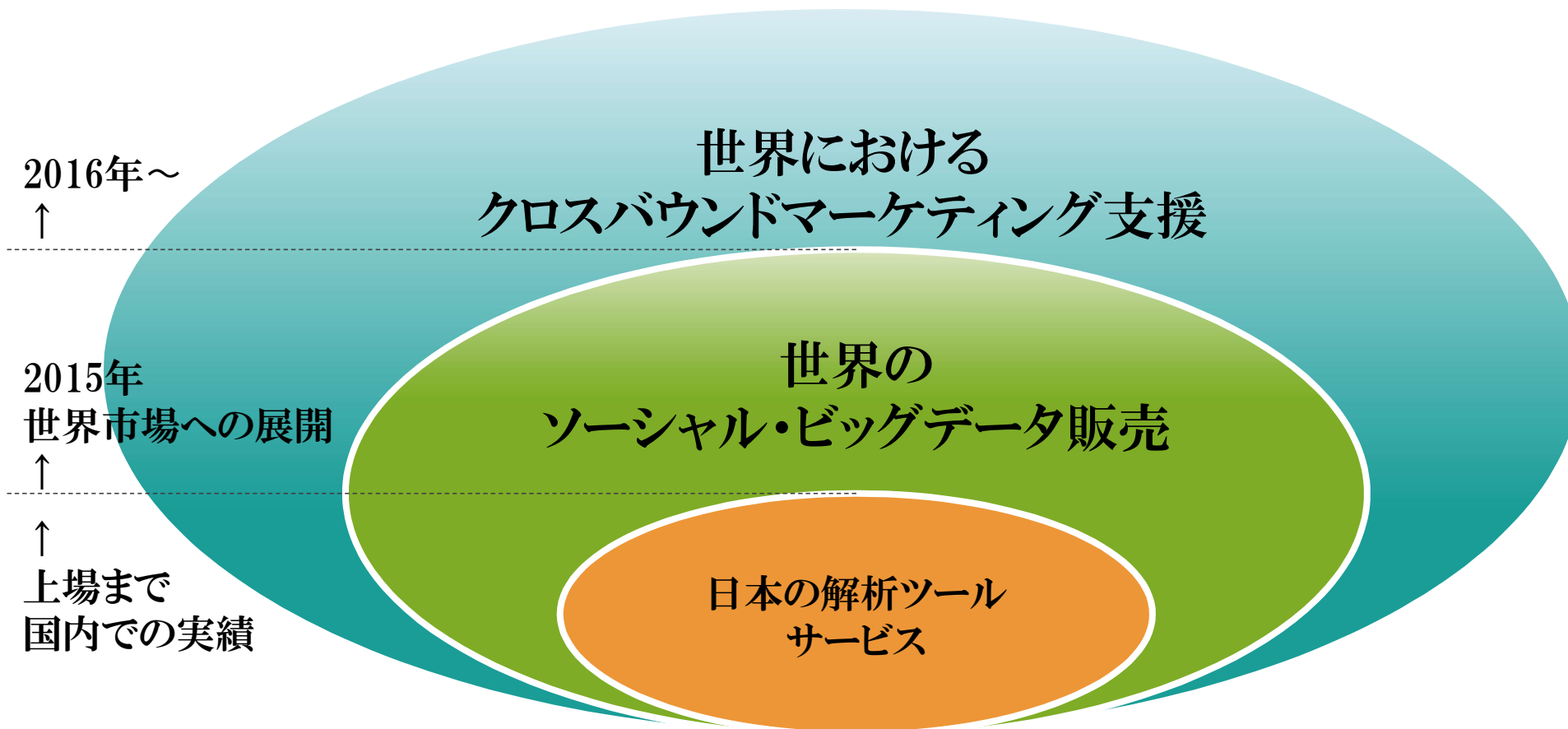
(株)Effyis

データ流通事業

(株)トレンド
Express

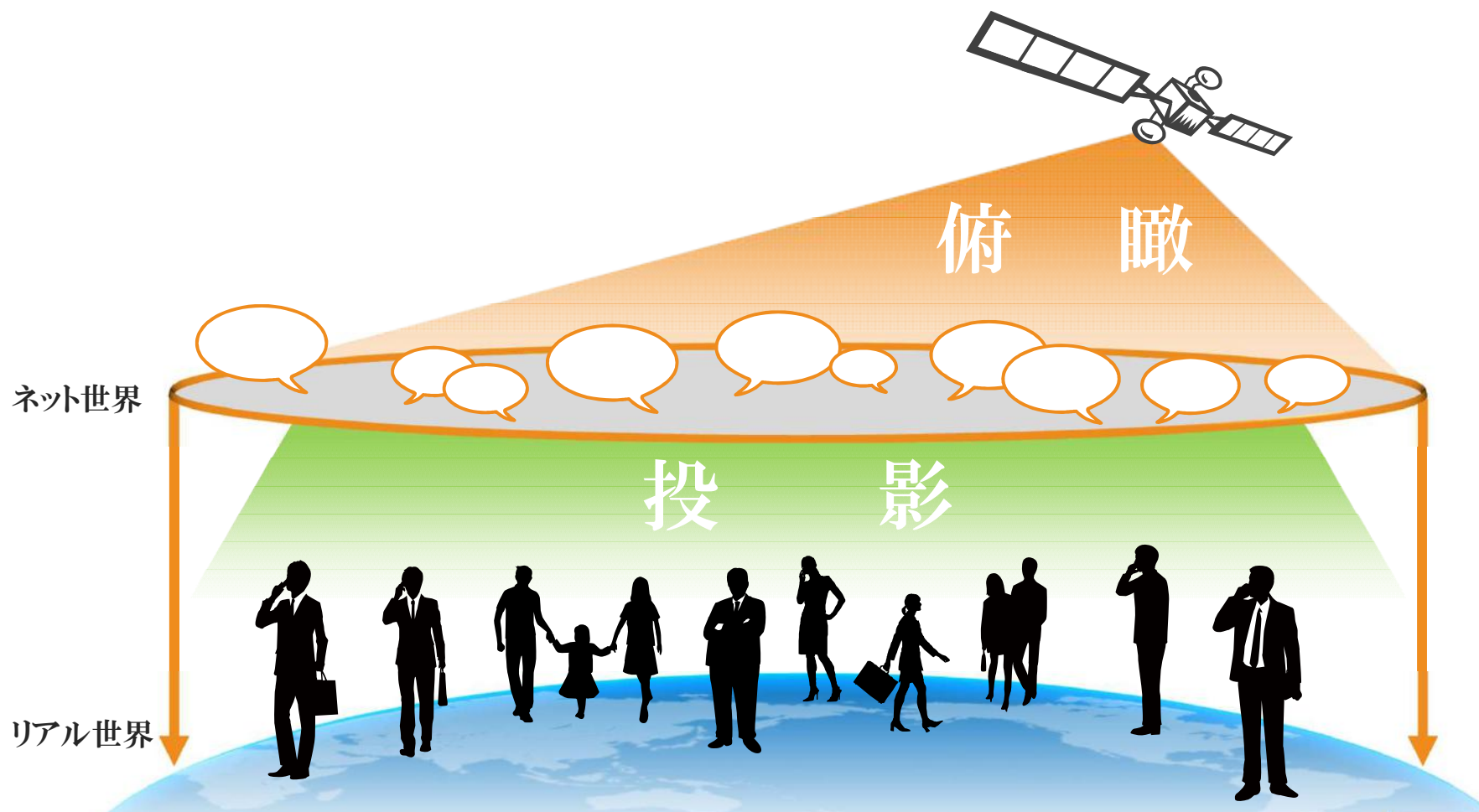
クロスバウンド事業

3つの事業を有機的に組み合わせて成長していく



ソーシャルメディアの普及の意味

ネット世界の情報を通して、リアル世界を「俯瞰・予測」できるようになった

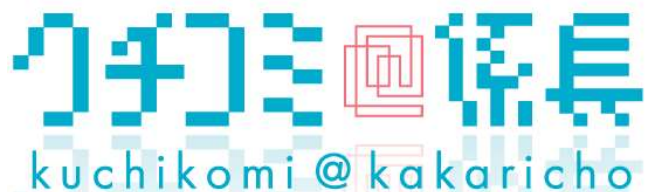


ソーシャル・ビッグデータ×マーケティング



ソーシャル・ビッグデータによる「攻め」と「守り」

ソーシャルメディア分析ツール



くちコミ 係長
kuchikomi @ kakaricho

- キャンペーンの効果測定
- インサイト調査
- 市場調査

ネットリスクモニタリングツール



e-mining
イーマイニング

- 風評監視
- 情報漏えい監視
- 炎上の早期発見

累積導入数 **1900**社以上!

市場の拡張：ソーシャル・ビッグデータ×○○○

ナレッジ

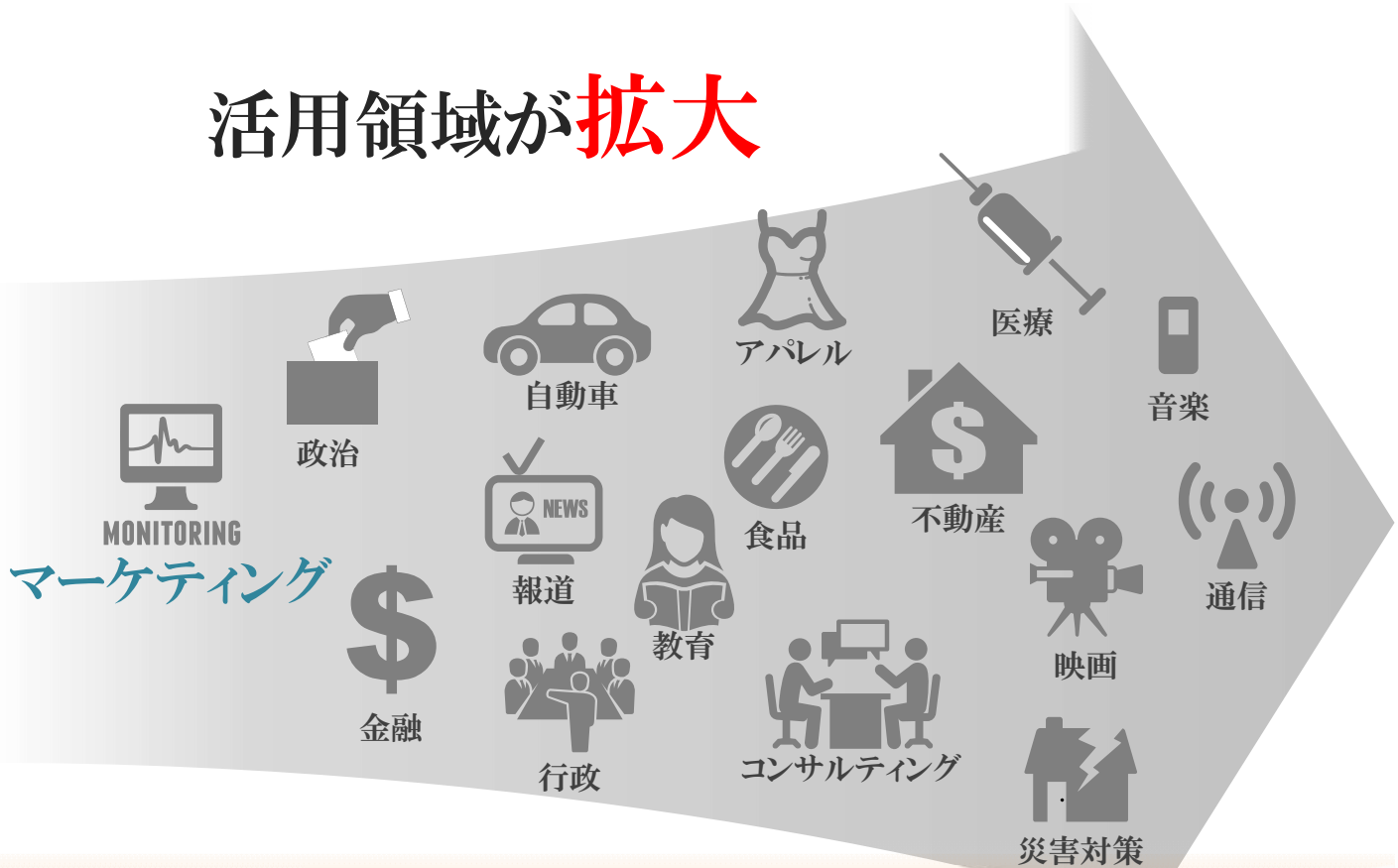
アプリケーション

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

米国Effyis社(ブランド名:Socialgist)を傘下にすることで 世界有数のソーシャル・ビッグデータ流通プレイヤーに！

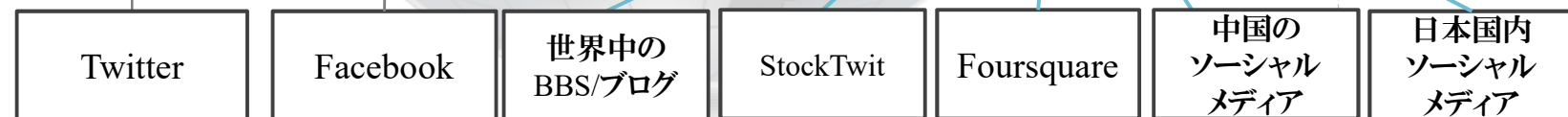
③データ活用
プレイヤー



②データ流通
プレイヤー



①データ保有
プレイヤー



日本は超成熟国家であり、日本企業が持続的に成長していくためには、外需の取り込みが必要不可欠である

日本(企業)の現状

超成熟国家



外需の取り込みが必至



インバウンドの推進

アウトバウンドの推進

データに基づくマーケティング施策の立案支援の実施

企業の課題

海外市場や外国人の消費者心理が分からないため、適切なマーケティング施策の立案ができない

弊社の強み

世界中の
ソーシャル・ビッグデータ

×

ソーシャル・
ビッグデータの
リアルタイム
解析技術

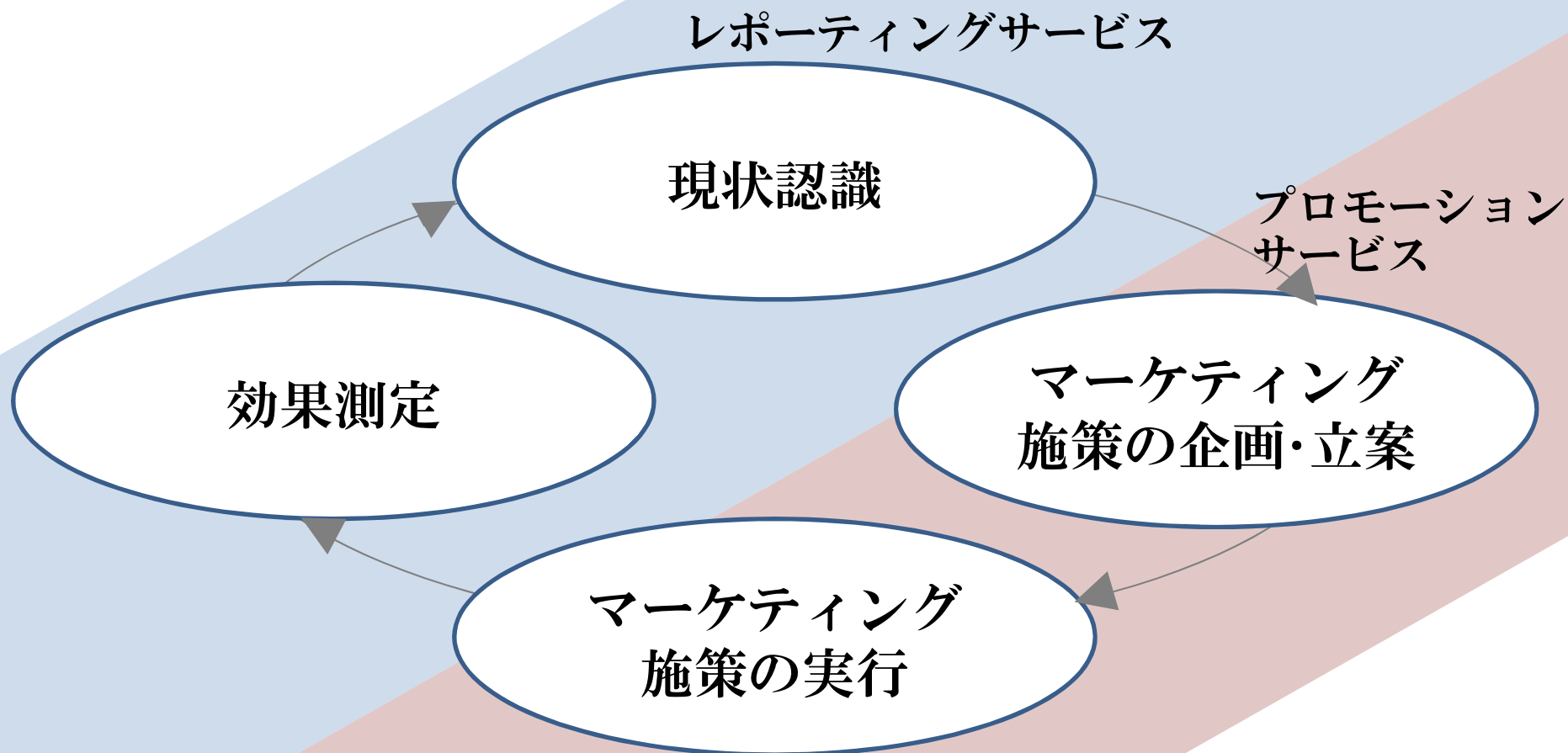
×

効果的な
マーケティング
ソリューション

解決策 (支援内容)

データに基づく顧客理解を元にした
マーケティング施策の立案支援

マーケティングPDCAをワンストップで支援



III

事業の進捗と成長戦略

ホットリンクグループ 成長戦略



世界の ソーシャルデータの API接続権

<API接続可能データ>

- アメリカ
- 中国
- その他アセアン

<API接続不可(現在)データ>

- Facebookデータ
※Facebookデータは他社から
調達可能

<同業他社>

- Datasift
- Gnip

データ精製

構造化データ

API接続から抽出したデータは素データであり、構造化されていない。

よって、AI機能搭載のシステムによって構造化されている。

→構造化データの価値は高いが、中堅中小企業が利用するには、価格が高い。

→よって、産業別業態別企業別に予め構造化したデータベースを用意する必要がある。

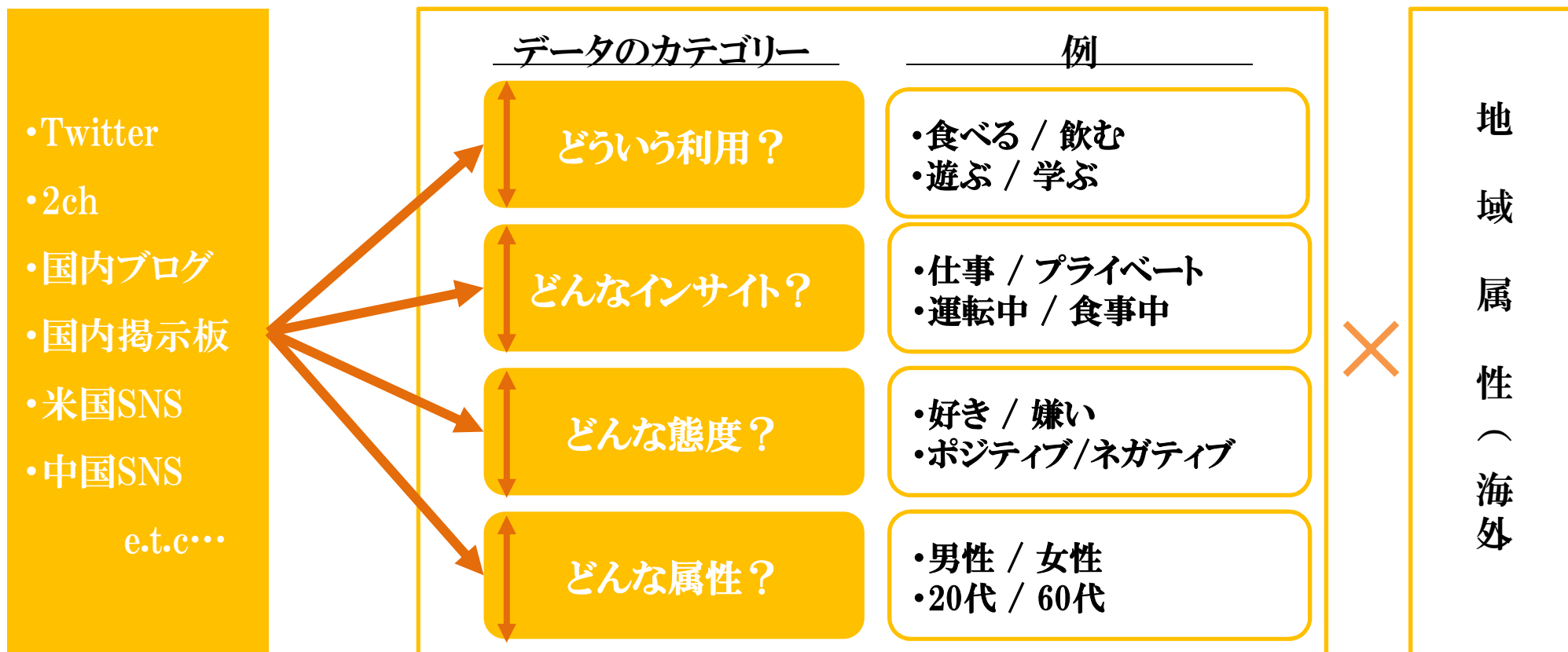
データを軸とした 様々なソリューション

- ① マーケティング分野のSNS分析
→クチコミ@係長
→e-mining
→BuzzSpreader
- ② ソーシャルメディア広告の最適化支援
- ③ AIに供給するデータ
→データ流通
- ④ 東アジア・東南アジアのソーシャルメディアマーケティング支援

- すべてのデータカテゴリーを多言語で構造化するのは困難(高度なAIが必要)
→まずは部分的に構造化する

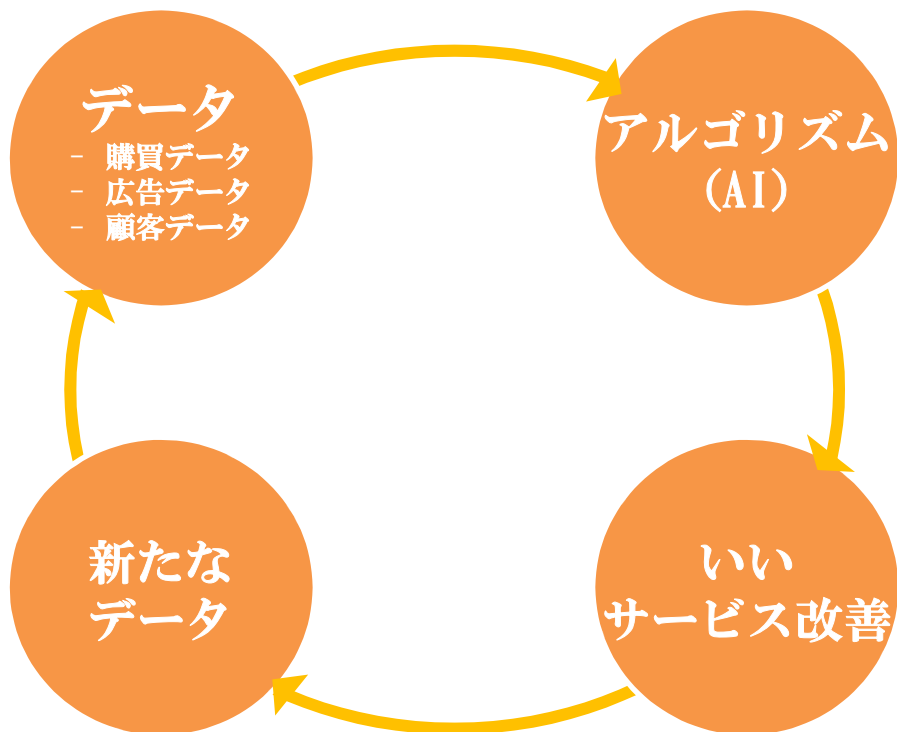
<API接続>

<部分的に構造化したデータ>



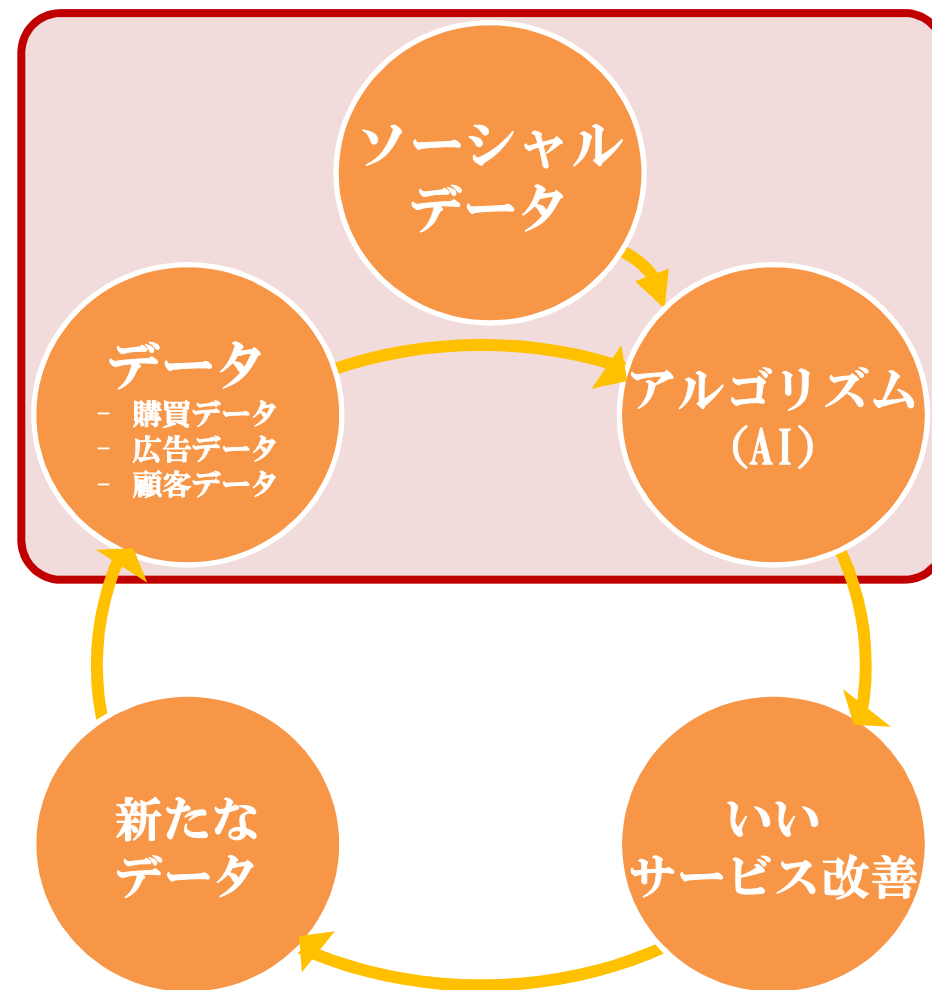
既存のデータDMP（他社AIベンダー）

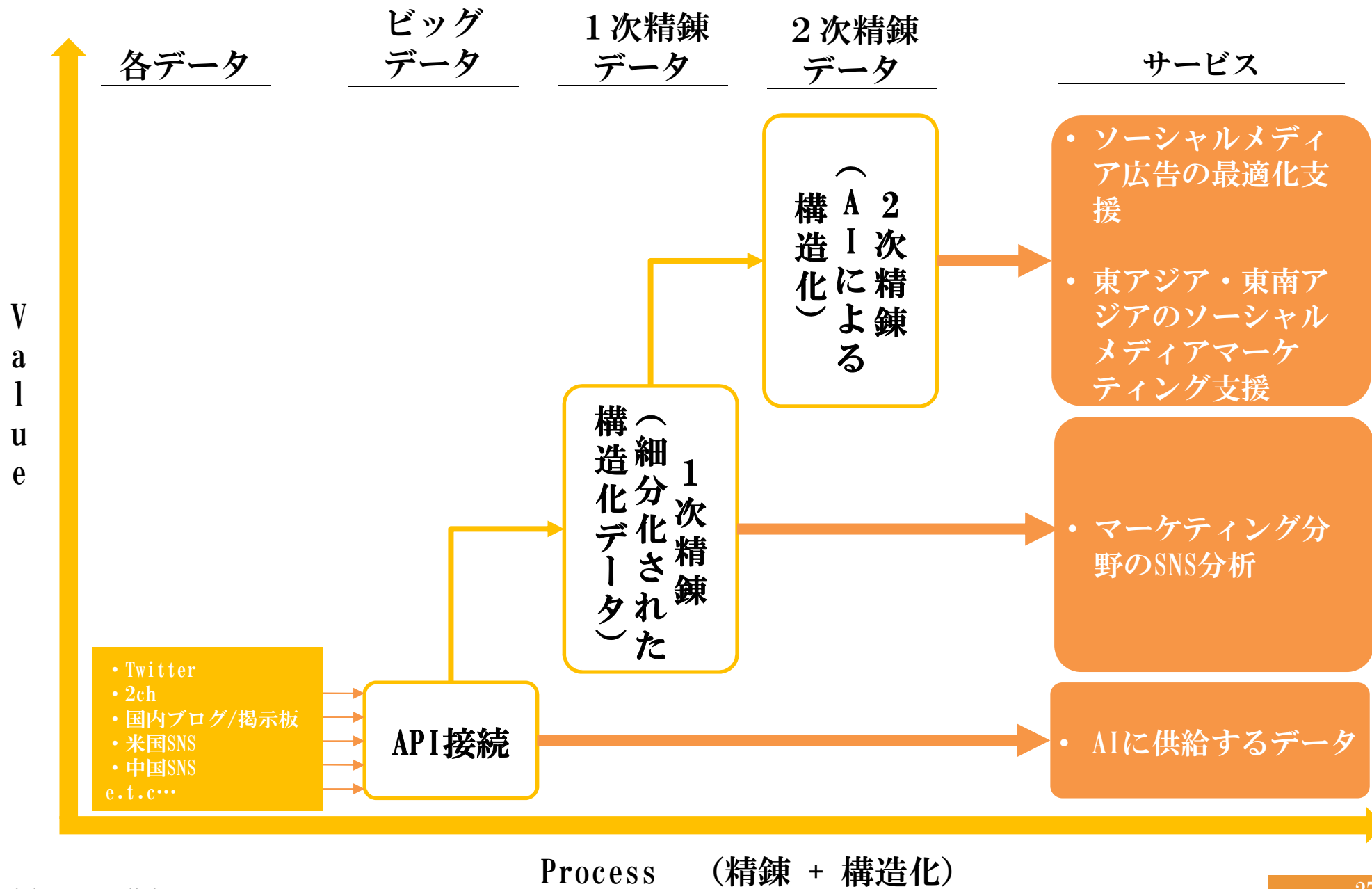
- DMPをAIで処理させる



弊社のDMPサービス展望

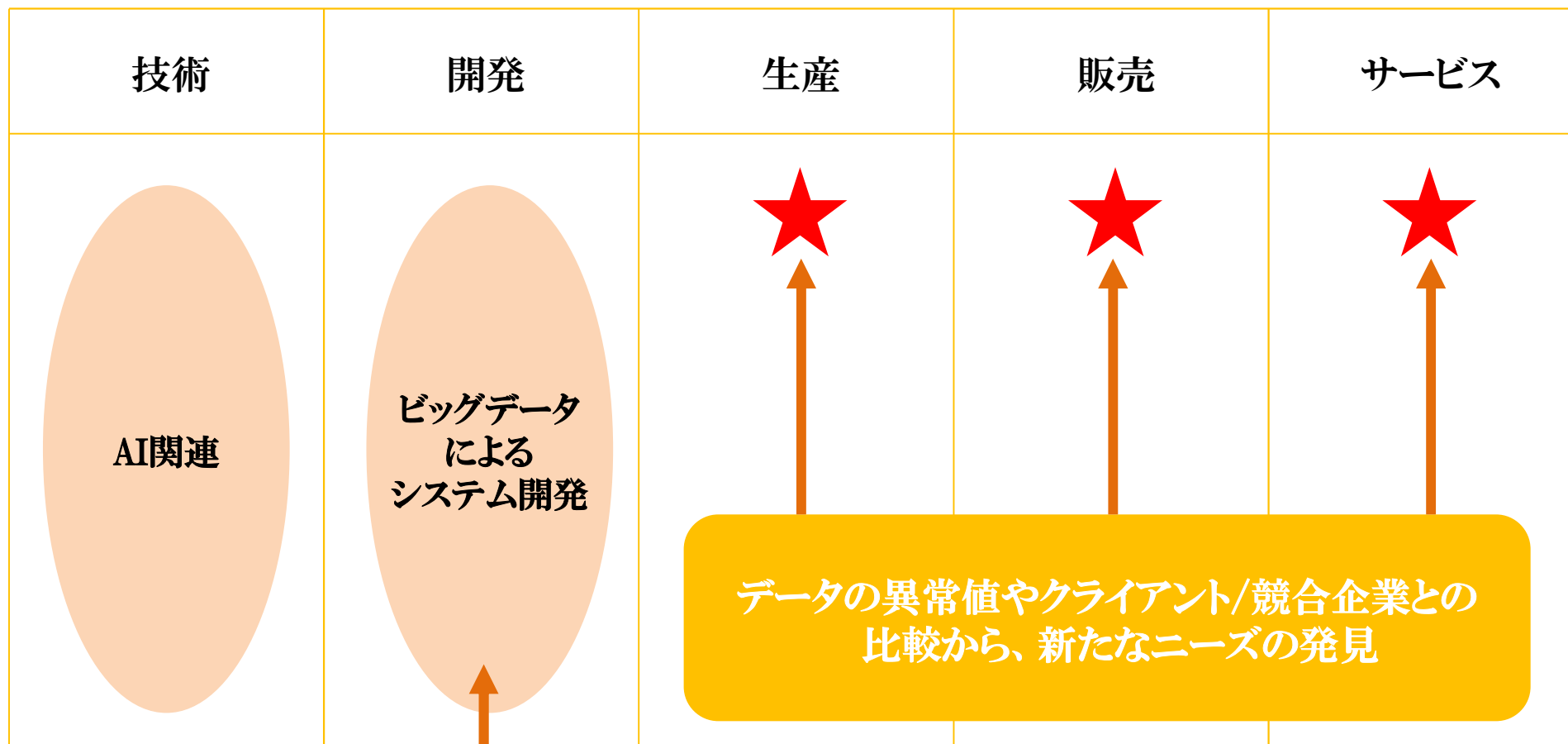
- プライベートDMPとソーシャルDMPをAIで処理させる



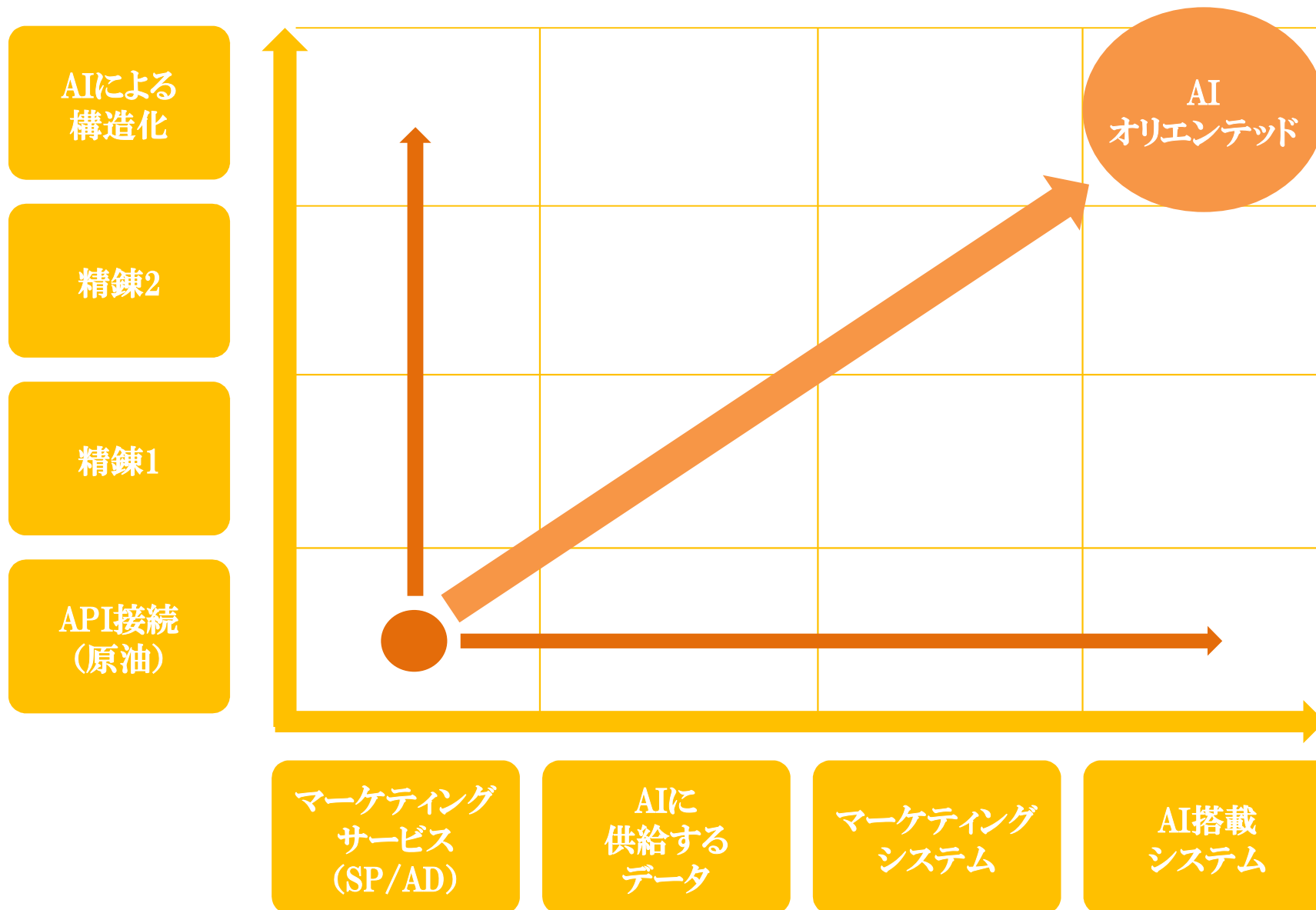


業界セグメント

業界	企業イメージ	業界評価	備考
衣	<ul style="list-style-type: none"> ・アパレルメーカー ・アパレルの小売店 	○	
食	<ul style="list-style-type: none"> ・飲料品メーカー ・食料品メーカー 	○	
住	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー ・工務店 	○	
遊	<ul style="list-style-type: none"> ・アミューズメント施設 ・旅行代理店 	○	
健	<ul style="list-style-type: none"> ・病院 ・官公庁 	△	一般企業の参入障壁が高い
快	<ul style="list-style-type: none"> ・健康食品メーカー ・スポーツクラブ 	△	市場が大きくない
学	<ul style="list-style-type: none"> ・学習塾 ・教育関連企業 	○	



Marketing
input



BuzzSpreader 全体構想について



6/6リリース。同日日経本紙掲載、6/16日本産業新聞掲載

ソーシャル・ビッグデータ活用クラウドサービス hoto link

サービス 事例・レポート イベント・セミナー お知らせ 会社情報 IR情報

10P > お知らせ > コスリリース > 「BuzzSpreader™」をリリース 効率的な拡散アクションの提案でInstagram運用を支援 ~日本初! AIエンジンによるハッシュタグレコメンド機能を搭載~

プレスリリース

2017年06月08日

「BuzzSpreader™」をリリース 効率的な拡散アクションの提案でInstagram運用を支援 ~日本初! AIエンジンによるハッシュタグレコメンド機能を搭載~

概要

株式会社ホットリンク(本社:東京都千代田区、証券コード:3680、代表取締役社長内山幸樹、以下ホットリンク)は、ソーシャルメディア運用支援サービス「BuzzSpreader™」(ビジネスブレッダー)をリリースいたします。第一弾としてInstagramの運用支援に対応、自社や競合のアカウント現状分析に加え、日本初となるAIエンジンによるハッシュタグレコメンドなどにより効率的な拡散を支援します。

開発の背景

ホットリンクでは、Twitterや掲示板、2ちゃんねるなどテキストデータを中心としたソーシャルリスニングツール「クチコミ@検索」を提供してまいりましたが、お客様の課題を踏まえ、現状分析だけでなくクチコミ(Buzz)を拡散させる(Spread)ための運用支援を行うサービス「BuzzSpreader™」をリリースする運びとなりました。

Instagramの利用者数は全世界で7億人を超え、日本においてもなくてはならないマーケティング・ブランディングツールとなっています。特に、インフルエンサーマーケティングにおけるInstagramの重要性は日々増すばかりです。一方で、企業におけるInstagramアカウント運用において、競合に対して特色をどう出すかについて悩んでいるという意見を多く頂いたため、第一弾としてInstagramの運用支援に対応いたします。

主な機能と特長

「BuzzSpreader™」は、複数のソーシャルメディアのアカウントをまたがって現状を可視化し、運用の効率化とROI向上を支援するサービスです。現状分析結果に基づいた効率的な拡散アクションの提案により、お客様のブランド価値向上を実現します。この度のリリースにおいては、第一弾としてInstagram運用に対応、もちろんInstagram API情報は取得済みとなっています。主な機能は以下の通りです。

- 投稿サポート~AIエンジンの解析により、最適なハッシュタグをレコメンドしてリーチ向上を支援

ハッシュタグの利用前、入力されたキーワードとの整合性、および関連されているInstagramアカウントのポジショニング(強さ)の3要素を考慮して、弊社が独自開発したAIエンジンが大量のハッシュタグ候補を解析・評価します。これによりInstagramユーザーの目に留まりやすいハッシュタグをシステムが自動的にレコメンドします。

- 現状分析~アカウント全体動向だけでなく、個別の投稿内容をダッシュボードで可視化

Instagramアカウントについて、アカウント全体動向だけでなく、個別投稿内容の成敗状況をダッシュボード上で可視化します。フォロワー数やいいね数、コメント数、エンゲージメント率などの推移をリアルタイムでグラフ化します。

- 運用管理~ベンチマークのアカウントも登録できる!さらに目標設定機能でKPI進捗状況も可視化

自社Instagramアカウントを複数登録できるだけでなく、ベンチマーク対象のInstagramアカウントも登録可能です。全体動向、個別の投稿内容それぞれにおいて、Instagramアカウントの比較が可能です。

また、いいね数、フォロワー数、エンゲージメント率などのKPIについて目標数値の設定ができます。設定した目標に対し、結果がリアルタイムでグラフ表示されます。もちろん複数Instagramアカウントを比較して表示することも可能です。

「ハッシュタグレコメンド画面」

2017年(平成29年)6月16日(金曜日)

インスタグラム ヒット生むかに

販促支援、若者つかめ

ホットリンク 情報拡散にAI活用
アラキテクト 投稿内容や写真助言

写真共有サイト「インスタグラム」を盛り込んだ企業の販促活動支援サービス「BuzzSpreader」は、6月16日にリリースされた。AIエンジンによるハッシュタグレコメンド機能は、企業がInstagramでの発信を拡散させる際の重要な役割を果たしている。AIエンジンは、ユーザーの投稿内容や写真の内容を分析し、最適なハッシュタグを提案する。これにより、企業はより多くのユーザーにリーチし、販売促進効果が期待される。また、AIエンジンは、競合のアカウントや人気の投稿内容を分析し、最適な投稿時間や投稿頻度を提案する。これにより、企業のInstagram運用がさらに効率化される。BuzzSpreaderは、企業にとって不可欠なマーケティングツールとなることが期待されている。

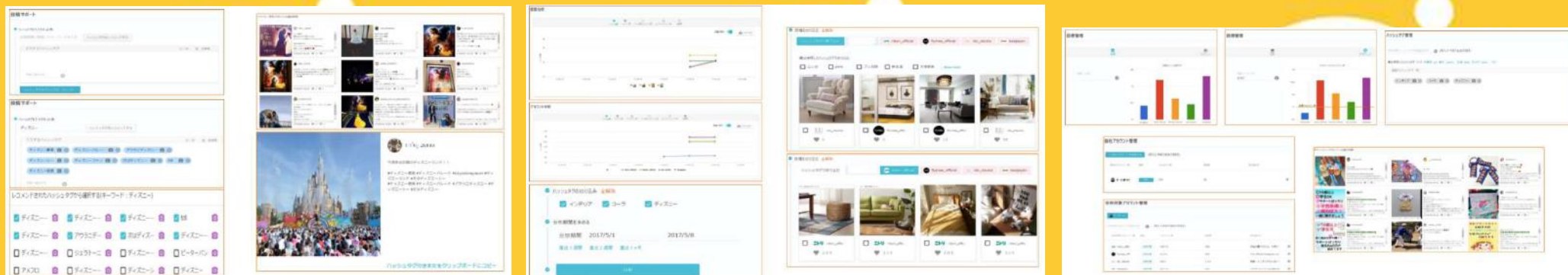
ホットリンクのサービスの流れ

AIエンジン 顧客企業 Instagram利用 検索されやすいハッシュタグを推薦

「BuzzSpreader」は、企業向けにAIエンジンが情報拡散に欠かせないSNS運用支援サービス「BuzzSpreader」を開発している。AIエンジンは、ユーザーの投稿内容や写真の内容を分析し、最適なハッシュタグを提案する。これにより、企業はより多くのユーザーにリーチし、販売促進効果が期待される。また、AIエンジンは、競合のアカウントや人気の投稿内容を分析し、最適な投稿時間や投稿頻度を提案する。これにより、企業のInstagram運用がさらに効率化される。BuzzSpreaderは、企業にとって不可欠なマーケティングツールとなることが期待されている。

BuzzSpreaderは、SNSアカウントの運用効率化とROI向上を支援するクラウドサービスです。
 Instagram運用支援に対応、APIを活用して※データを収集し、
 現状分析だけでなく最適なハッシュタグのレコメンドなどの運用支援を行います。

※審査承認取得済



投稿サポート

ハッシュタグレコメンド
 投稿画像アップ、本文入力、
 プレビュー

現状分析

ダッシュボード
 アカウント分析
 投稿分析
 ハッシュタグ分析

運用管理

アカウント管理
 KPI管理
 ハッシュタグ管理

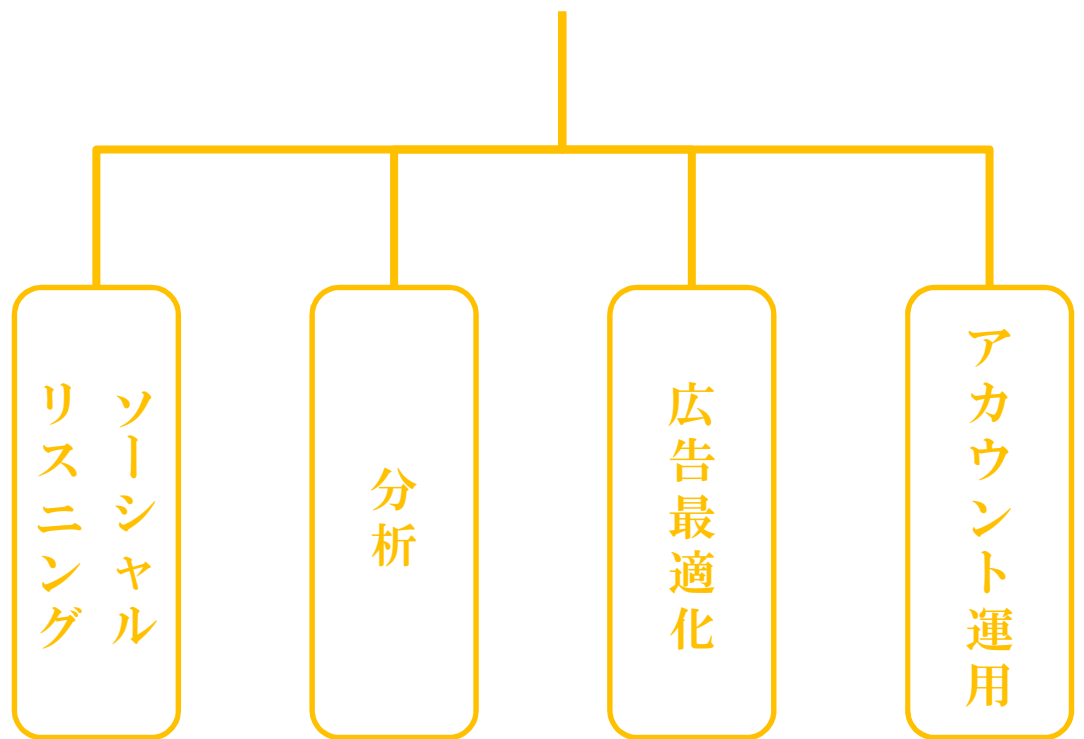
主要SNS全てに対して、分析・広告最適化・アカウント運用など
 ソーシャルマーケティングに必要な支援ツールを一気通貫で統合的に提供

対応SNS

機能



BuzzSpreader



コンテンツ分析(動画など)

クロスバウンド事業の進捗



1.トレンドPRのリリース

プレスリリース

印刷する ツイート いいね! 77 当社ページ

SNS上のクチコミ分析を活用したプロモーション 中国人消費者向け情報提供サービス「トレンドPR」を提供開始 ～市場調査からWebメディアでの露出、効果検証までを可能に～

プレスリリース 2017年02月07日

概要

株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、証券コート）トレンドExpress（本社：東京都千代田区、代表取締役社長）Webメディアでの露出、効果測定まで一貫して提供する中国向けサービス「トレンドPR」の提供を開始することを発表いたします。

リリースの背景

“爆買い”や“インバウンド”というワードが注目を集めたように、訪日中国人旅行者は2016年度に637万3千人（前年比27.6%増）※1となりました。市場の盛り上がりから、関税引き上げによるソーシャルバイヤーの激減※2や、2019年度には2兆3,359億円（2015年度の2.94倍）※3となる中国向け情報などに興味を持つのは訪日中国人に限られたことではなく、訪日中国人消費者に情報を提供することは新たなビジネス

2.中国トレンドExpressのリニューアル

プレスリリース

印刷する ツイート いいね! 0 当社ページ

「中国トレンドExpress」を大幅リニューアル、データに基づく中国向けマーケティング情報で意思決定サポートを加速 ～WEBメディア化でさらに早く！わかりやすく！～

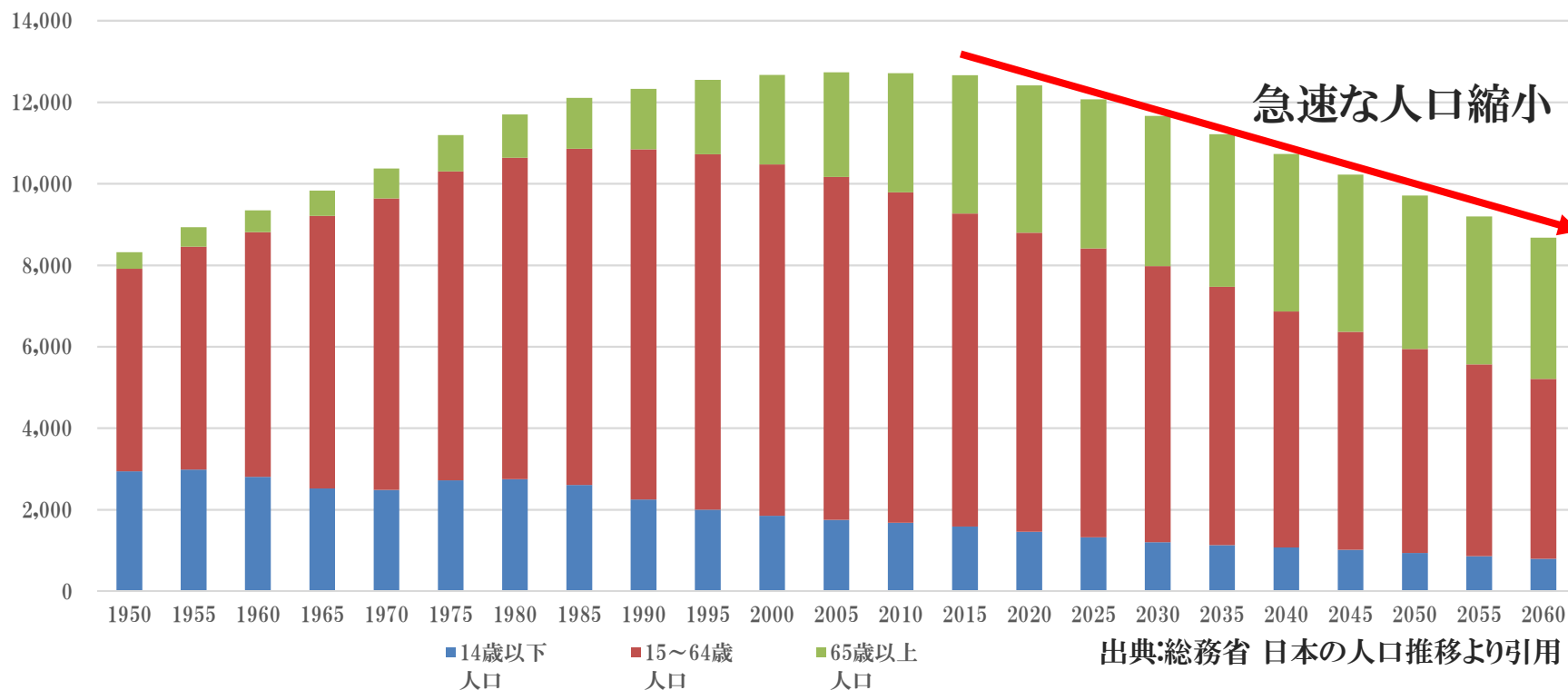
プレスリリース 2017年06月06日

概要

株式会社ホットリンクグループである株式会社トレンドExpress（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：濱野智成 以下、トレンドExpress）は、中国人消費者のクチコミ分析・レポートサービス「中国トレンドExpress」をリニューアルしたことを発表します。リニューアル後は、WEBメディアにて記事を配信するとともに、有料会員向けのオンラインツール「トレンドViewer」で、訪日中国人の消費行動に関するクチコミランキング、ECサイト人気日本商品ランキングなどを展開します。中国向けマーケティングに関連するコンテンツの幅を広げるとともに、閲覧性や更新頻度の向上により、ビジネスにおける意思決定を支援してまいります。

日本は人口縮小と共に内需の減退が必至

日本の人口推移



日本企業が外需の取り込みに必死になる時代はすぐそこに！

トレンドExpress事業の意義

日本企業は将来的に外需の取り込みが必至

インバウンドの推進

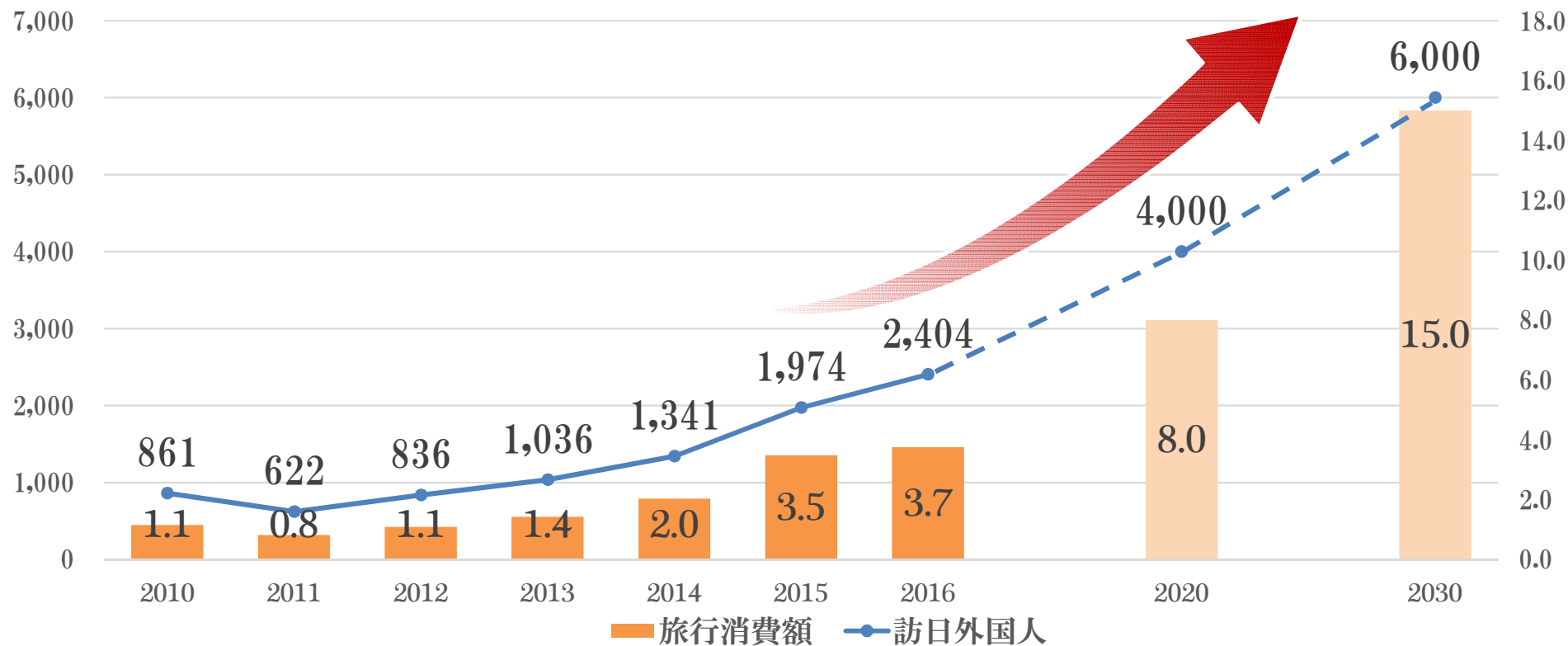
アウトバウンドの推進

日本企業の持続成長を支える
外需の取り込みを支援

訪日外国人数は年々増えており、2016年は2400万人を超えた

(単位:万人)

(単位:兆円)



訪日外国人消費動向調査 平成28年(2016年)年間値(速報)
http://www.mlit.go.jp/kankocho/newshounichi_150326.html

安倍内閣は2020年までの新目標として、
 4000万人の訪日、8兆円消費を掲げている

いわゆるアウトバウンド市場も拡大中

日本から中国への越境EC市場



出典:富士経済「中国ECと中国向け越境ECの市場を調査」から引用

インバウンドとアウトバウンドの両面を クロスバウンド事業として支援

ソーシャルビッグデータの価値化を基盤とした 事業コンセプト



ソーシャルビッグデータ

一般消費者がソーシャル上に
クチコミを投稿/拡散



収集



データ解析

ソーシャル上に投稿された
クチコミデータの解析

クチコミへ波及



ソーシャルビッグデータを活用した
マーケティングエコシステム



リサーチ/分析



プロモーション

ソーシャルビッグデータの
リサーチ結果を軸に効果的な
プロモーションで売上拡大の支援



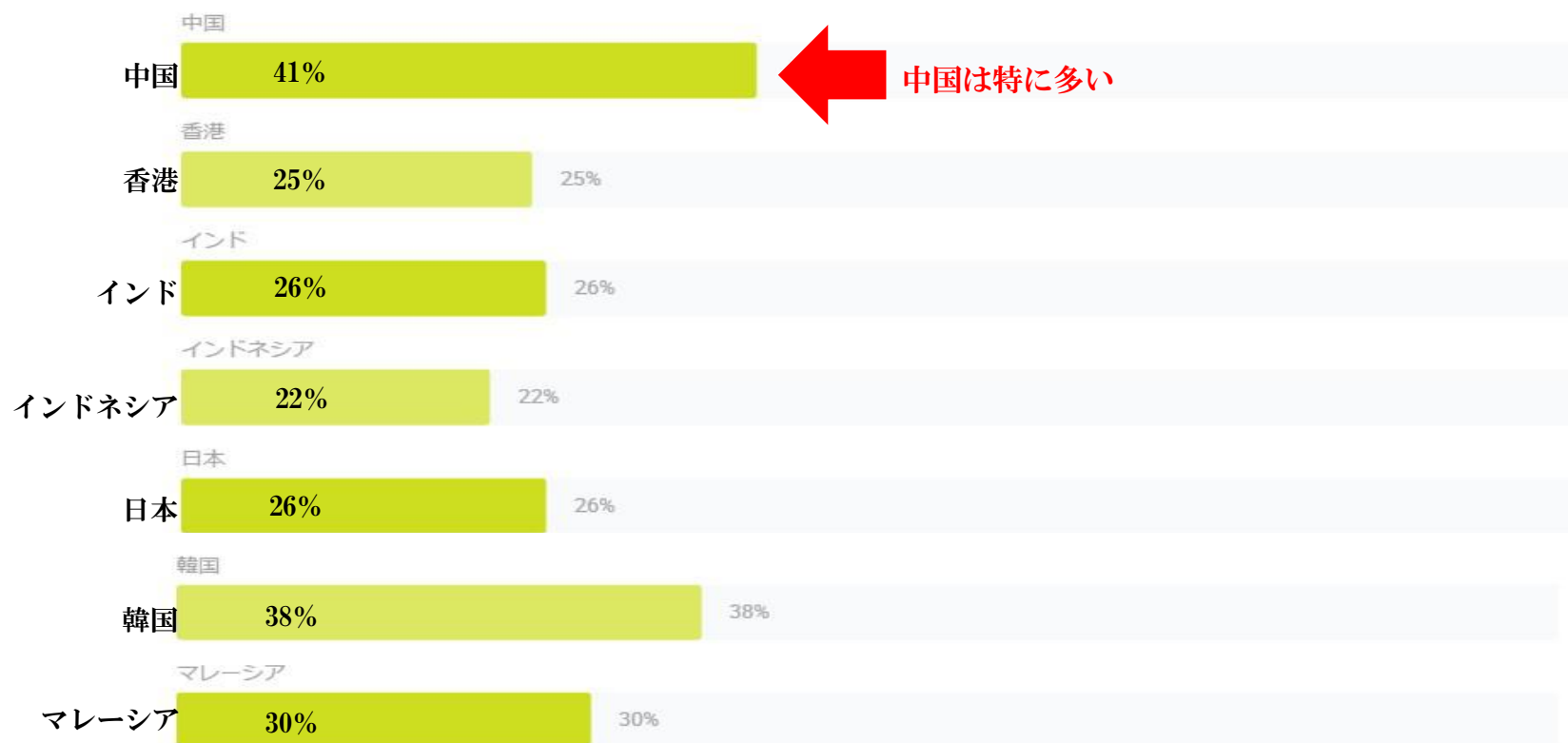
インサイト
発掘



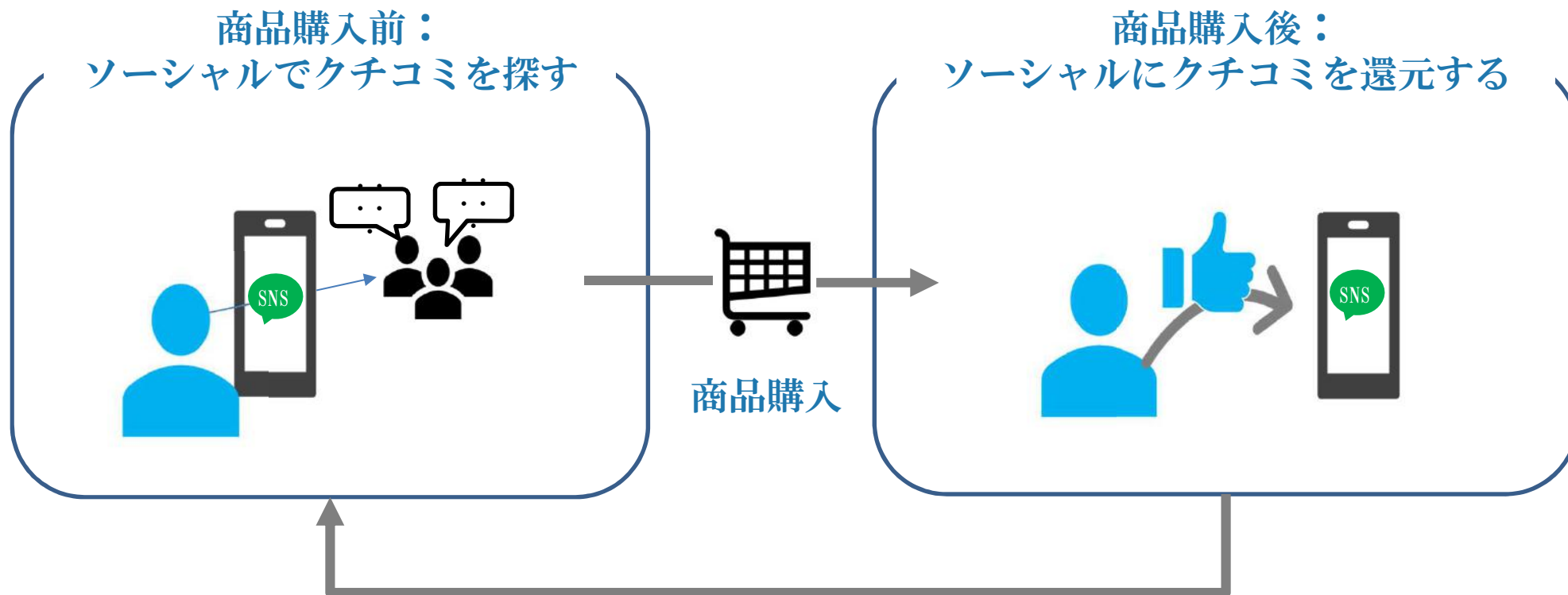
メディア&レポート

ソーシャルビッグデータから
市場や競合状況、消費者インサ
イトやトレンドを発信

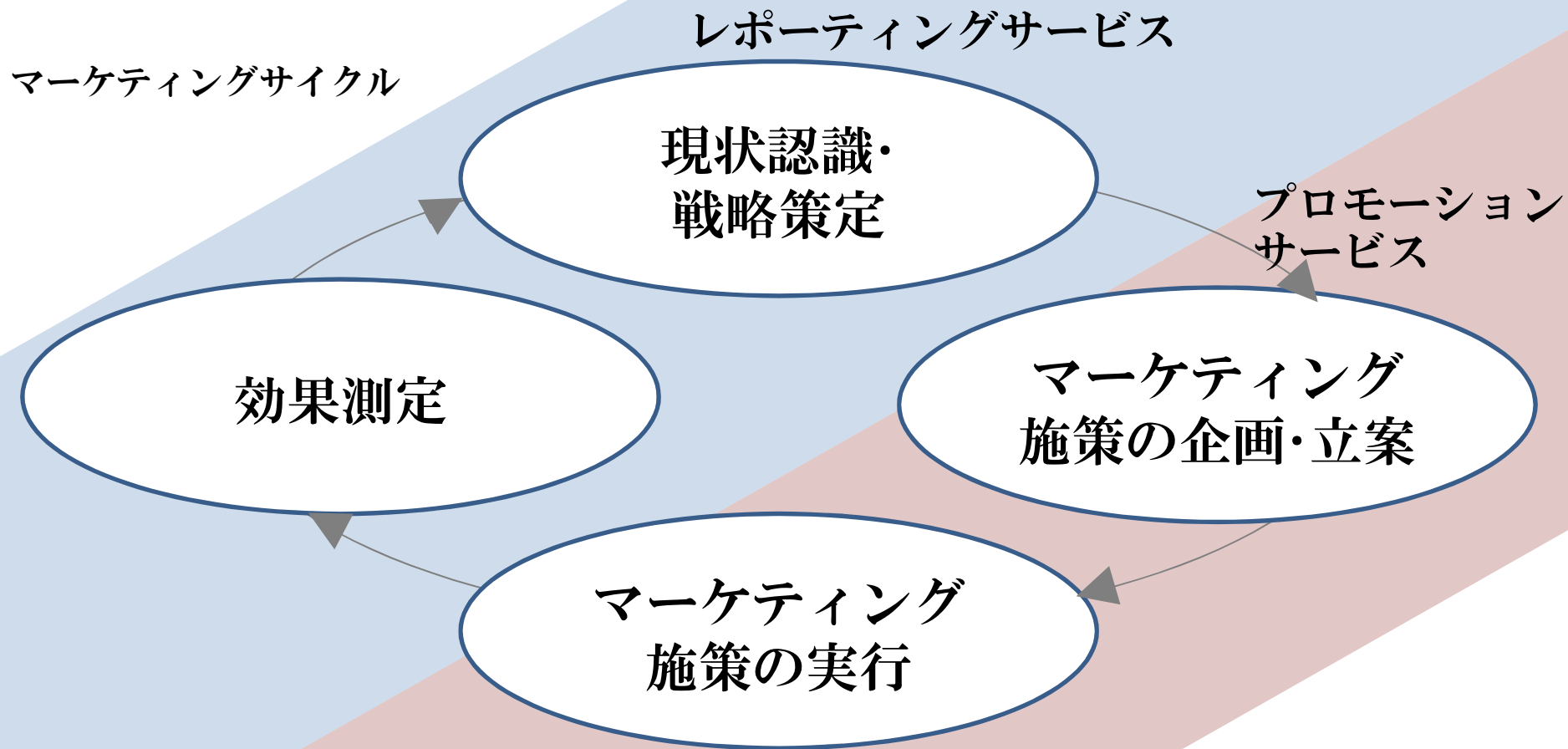
購入決定の際に、クチコミをオンラインで探した



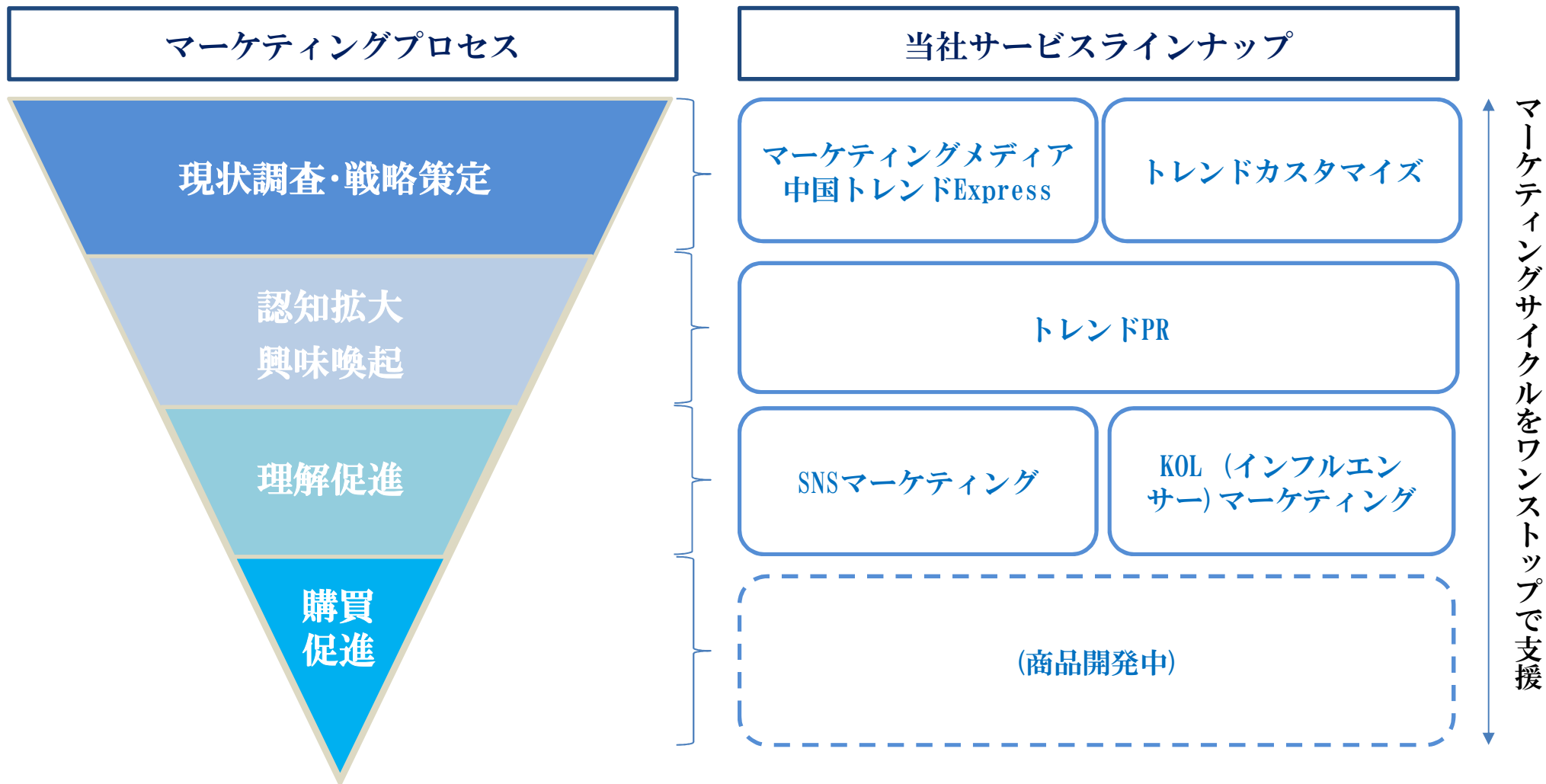
Googleコンシューマーバロメーターより

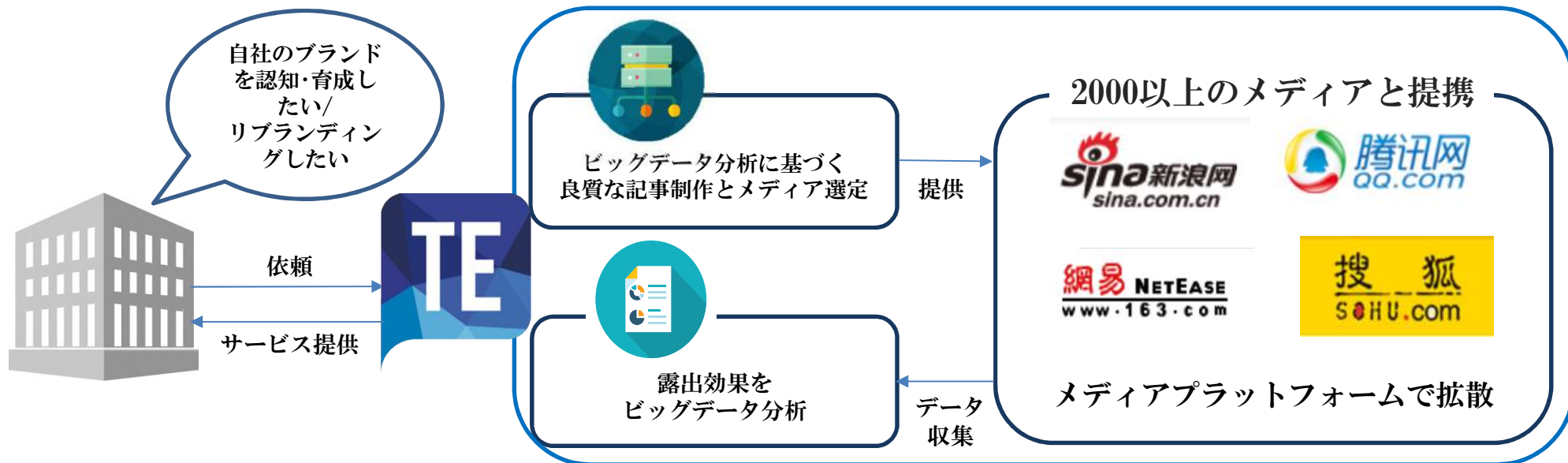


中国をはじめとするアジアではソーシャルが
意思決定の基盤



マーケティングサイクルをワンストップで支援



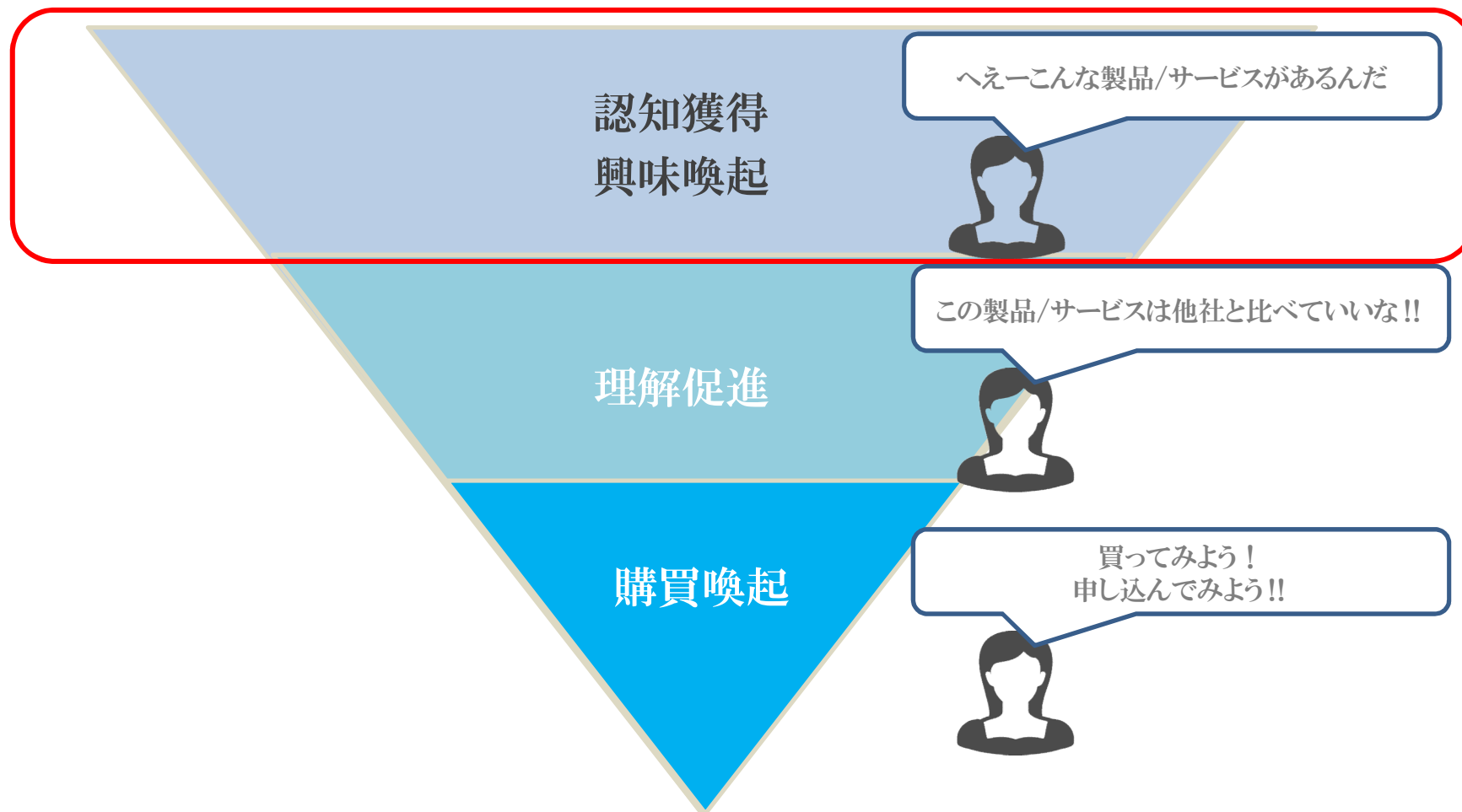


- 得られる効果
- ・最低45メディアへの露出保証とクチコミ波及 (認知度の向上)
 - ・検索評価の向上とサイト誘引 (越境EC等への誘導)
 - ・施策前後の分析結果とブランディング戦略に関するレポート納品 (マーケティング資産の形成)

Buzzに影響するワードとメディアを選定してブランディングを最大化

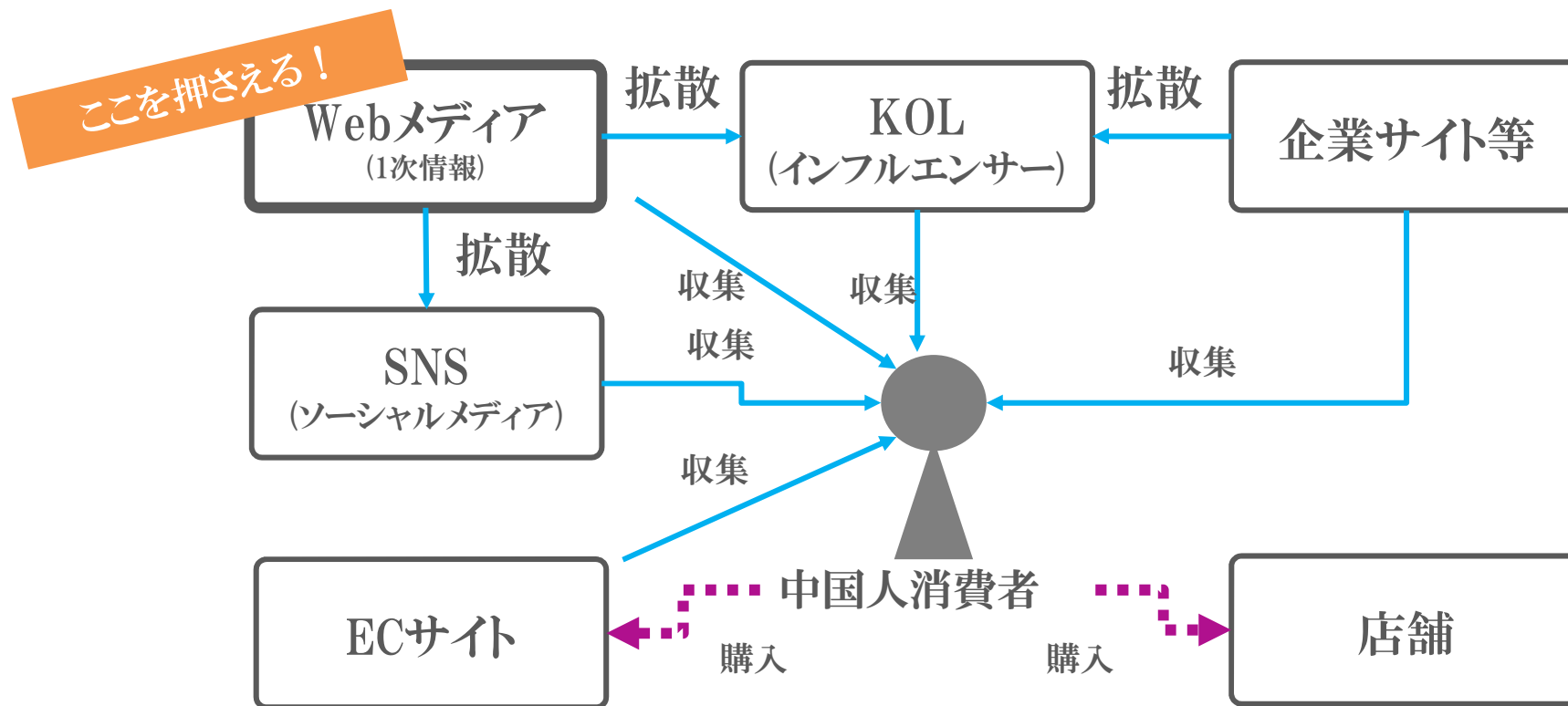
ターゲットを“訪日中国人”ではなく、 “日本に興味のある中国人”に拡大





認知されていないと選ばれない

1次情報からの拡散がねらい



まだ中国では馴染みのない「アームカバー」で施策実施。

	記事タイトル	発信開始日	アプローチメディア数	最終露出メディア数	拡散倍率	PV	換算金額(RMB)
第一回	手臂防晒最佳对策「女人的欲望」COOL&UV防晒手臂套	2017/4/17	15	85	5.7	54,223,588	1,590,000
第二回	夏天开车也惬意「女人的欲望」吸汗防晒加长袖套	2017/5/2	15	71	4.7	57,233,087	1,338,000
第三回	奔跑吧夏天!「女人的欲望」COOL&UV防晒手臂套	2017/6/1	15	72	4.8	54,305,792	1,356,000
期間合計			45	228	5.1	165,762,467	4,284,000



ソーシャルビッグデータを分析したことによって生まれたセールスポイントを記事コンテンツに落とし込みPR配信。記事内ではECサイトへの誘導を見せることによって、購買促進を狙った。

リリース後は30万点の在庫が早々に売り切れ、「**売り切れ大王**」のあだ名がつくほどの大ブームに。

《跑男》同款日本断货王!手臂最佳防晒对策,甩防晒霜8条街!



日本電 2017-5-16



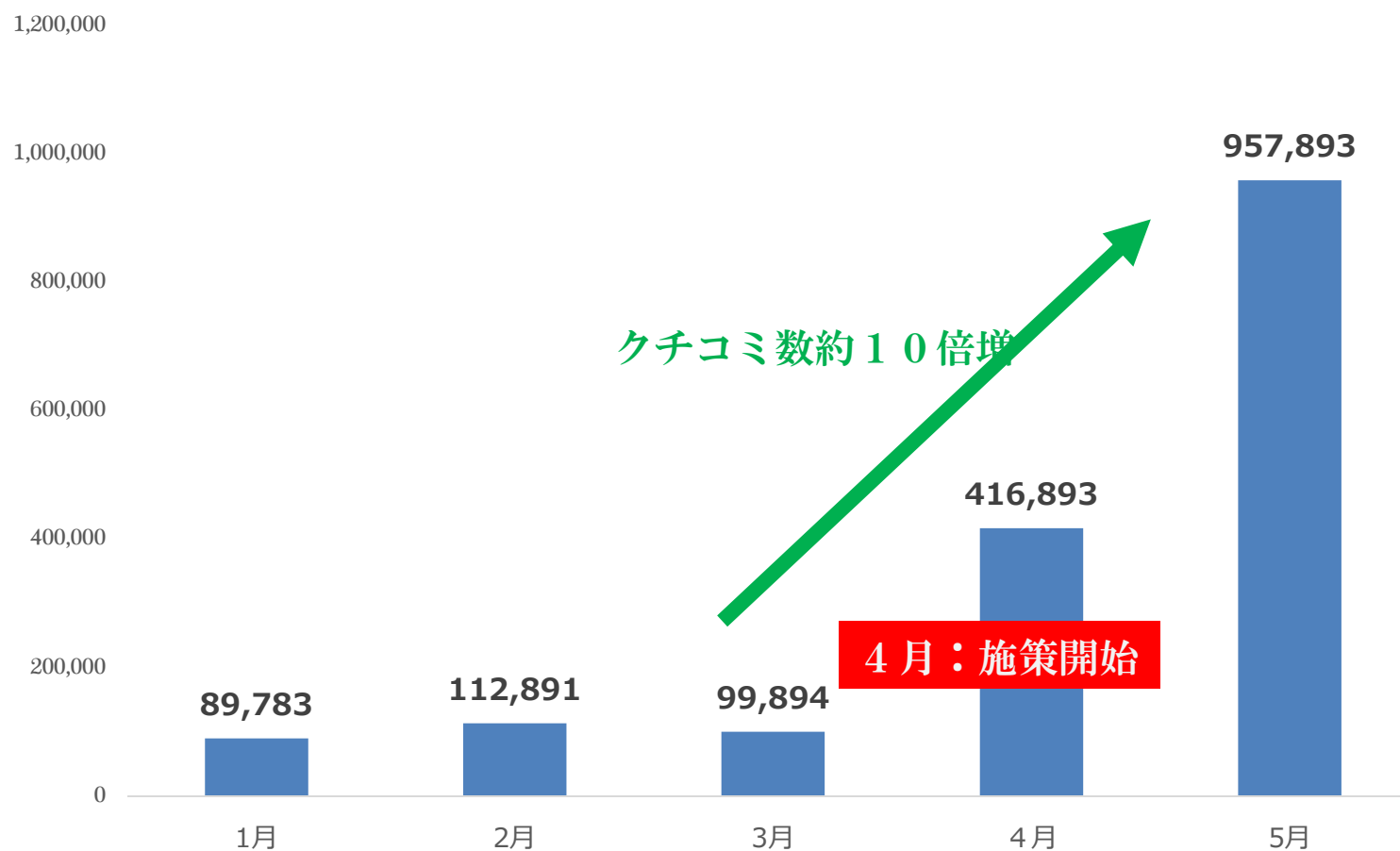
今日开团|防晒专场——时尚防晒冰袖,O2Cool新款喷雾水杯..

某天在《奔跑吧,兄弟》里面,看到兄弟团也一水儿冰袖,我总算...女的欲望COOL&UV内侧网眼手臂防晒套材质:人造丝,铜铵纤维...

Michael贱儿频道 2017-6-6



施策実施後には10倍の露出量へ



理解促進事例：

- ①一回目、二回目とも「認知獲得・興味喚起」にあたるコンテンツを作成し、露出を獲得。
- ②三回目の配信は「理解促進」のフェーズを含め、購買に繋がりやすい「使用情報」をポイントとして絞る。

ポイント：
中国人の肌の悩みに合わせ、乾燥肌・脂性肌・混合肌など全ての方のコメントを取り込んで、使用感情情報を正確に盛り込む。



新浪Weiboでホットピックスとしてヒット



画像検索でもヒット

Wechat美容系公式アカウントで取り上げられる (閲読数 3,600)

結果：
三回目の配信で女性サイトを含め78媒体の露出を獲得、総PV数53,656,422。

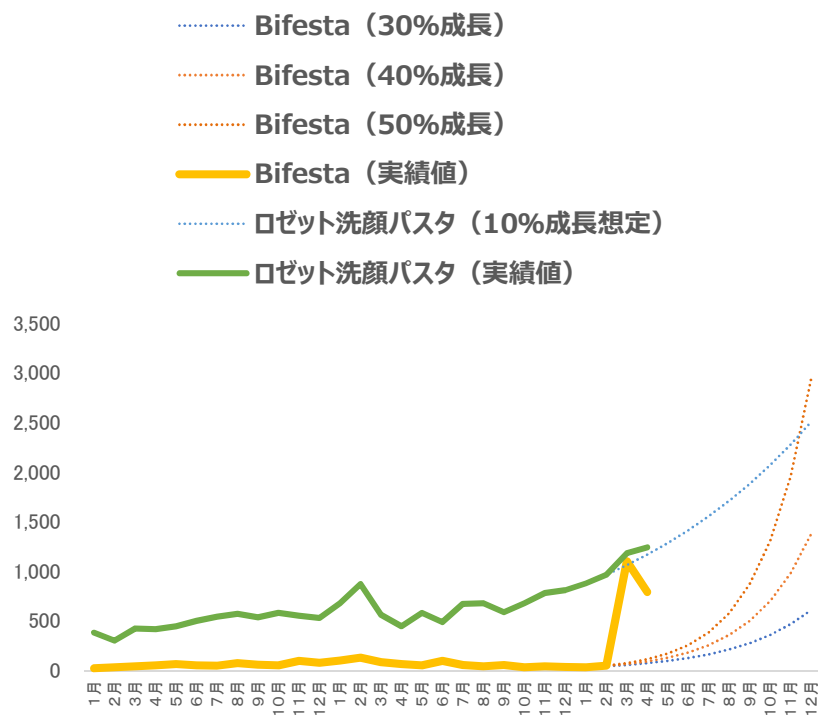
7. 中国人の洗顔に対する意識についての考察



中国人の感覚や市場現状を調査で把握。SNS上「使用感想」の件数が同類商品より少ないことを判明。

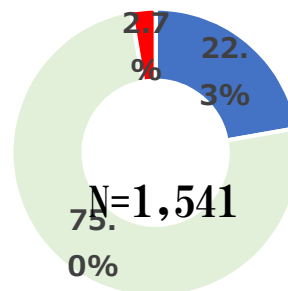
「使用情報」を得るため、日本人ユーザーの座談会を行う。購入者や購入検討者の後押しをする効果が見込める「使用感想」をポイントとして記事作成し配信。

施策後には圧倒的にクチコミが増加し、ポジティブ評価が拡大



【施策前】

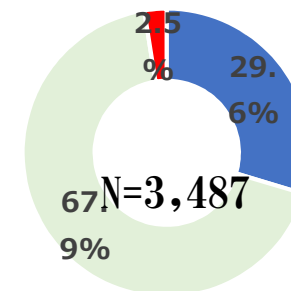
■ Positive ■ Neutral
■ Negative



	Positive	Neutral	Negative	Total
施策前	343	1,156	42	1,541

【施策後】

■ Positive ■ Neutral
■ Negative

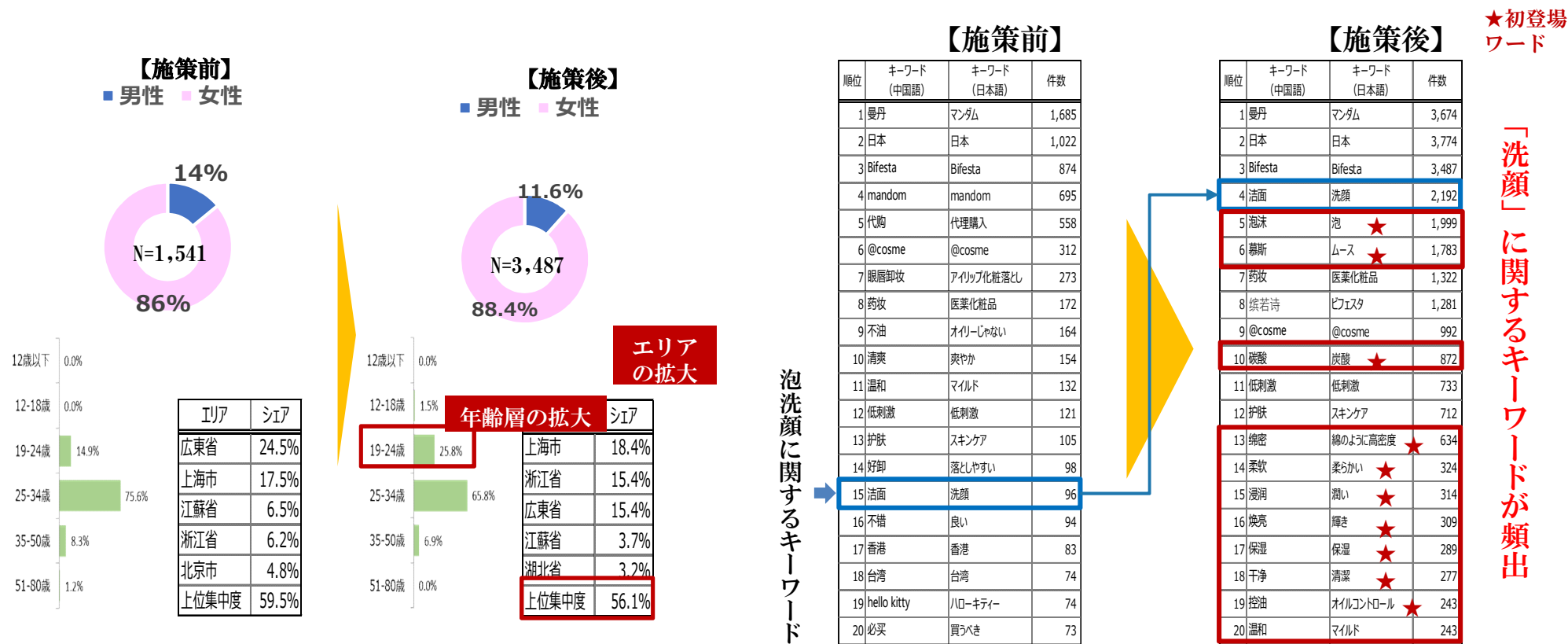


ポジティブ増加、ネガティブ減少

	Positive	Neutral	Negative	Total
施策後	1,033	2,367	87	3,487

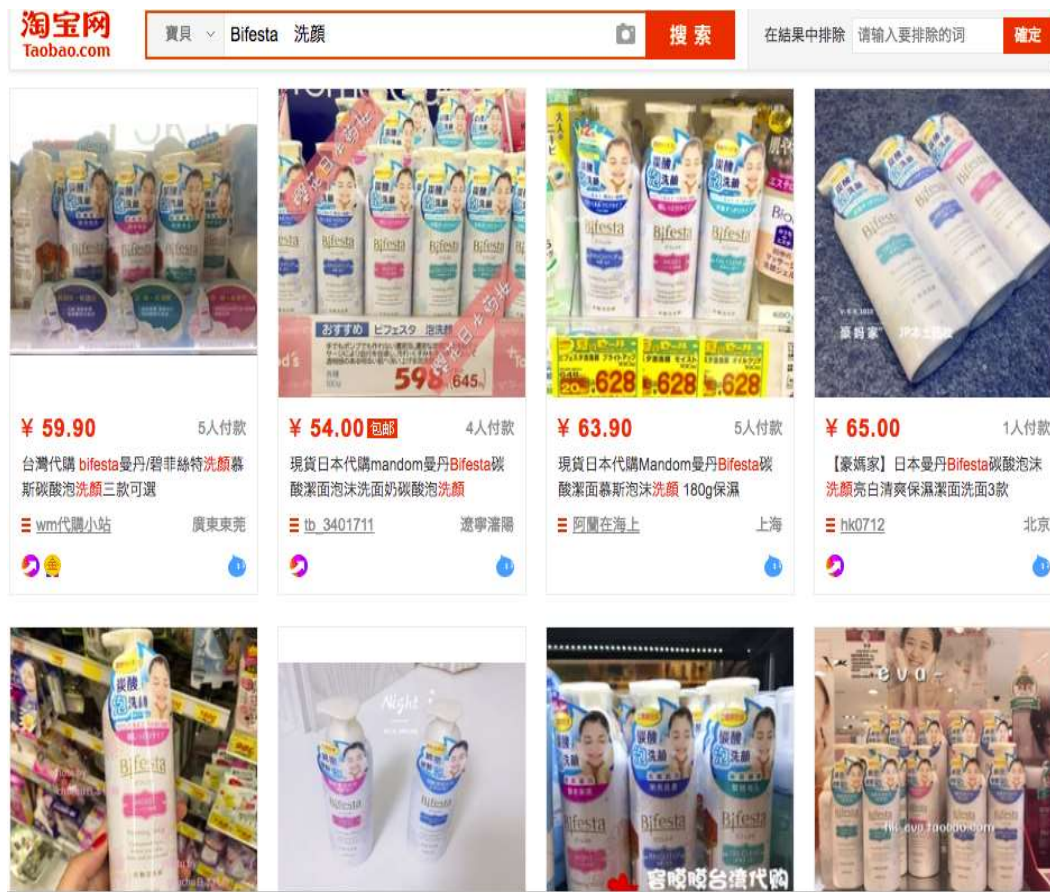
※施策前が表す期間：2015年1月-2017年1月 施策後が表す期間：2015年1月-2017年4月

施策後はターゲット層の拡大と世論 (ブランディング) の変化を実現

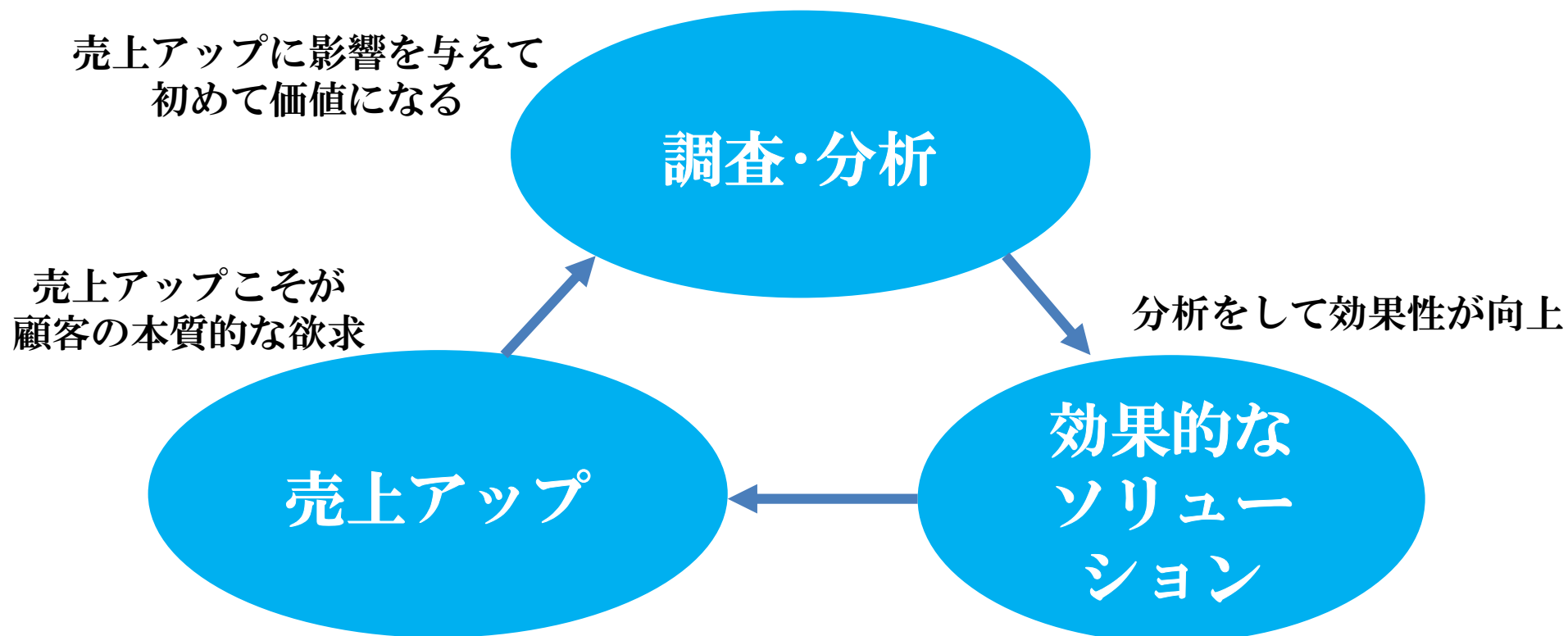


※デモグラフィック分析の対象期間：【施策前】が表す期間：2015年1月-2017年1月 【施策後】が表す期間：2015年1月-2017年4月

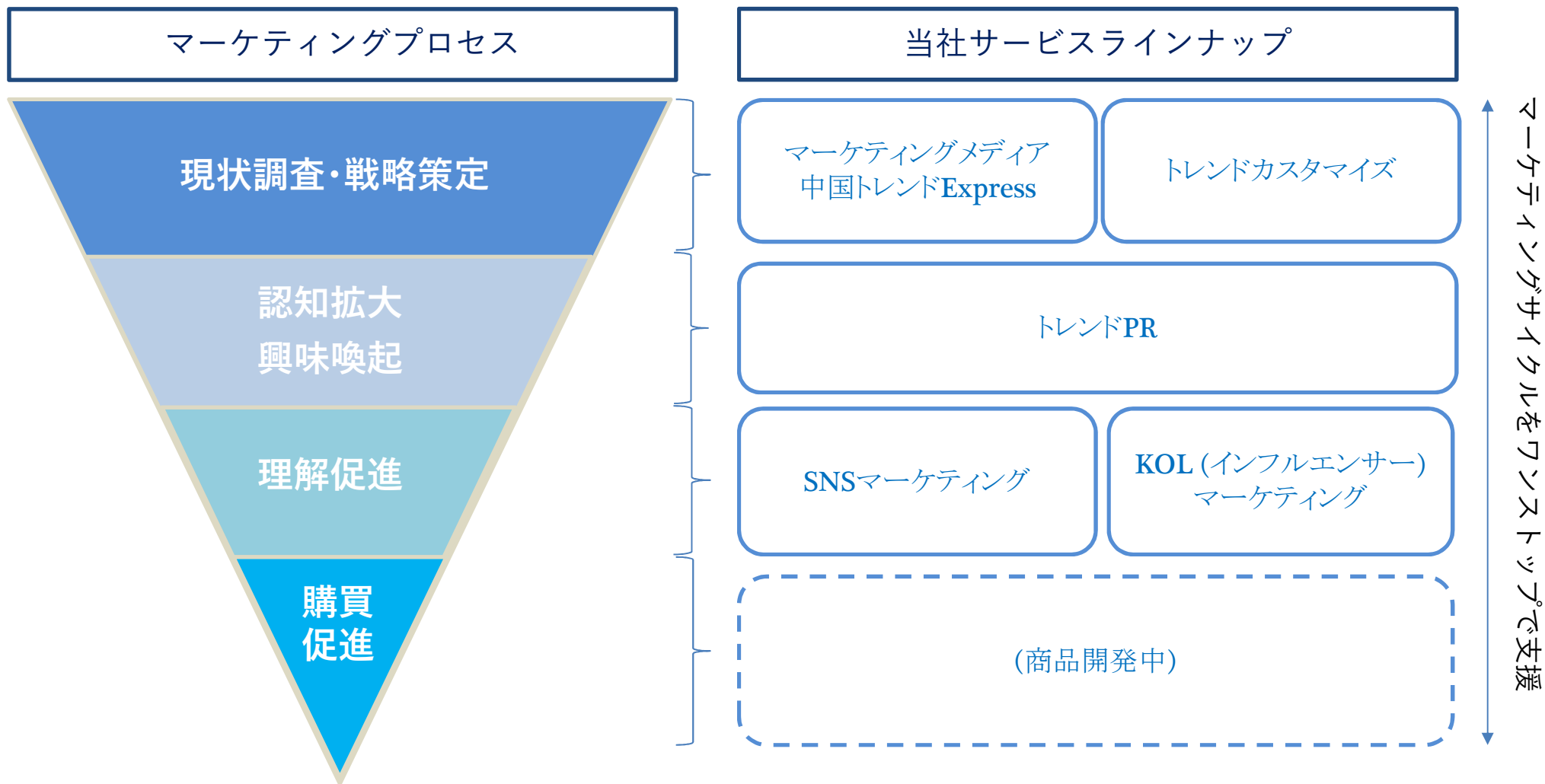
施策後に中国EC上での取り扱い店舗がゼロの状態から急増し、売り場と流通が拡大



調査・分析とソリューションを有機的に組み合わせ



企業が求める本質的価値を追求



ソーシャル・ビッグデータ 販売事業のご紹介



進捗

- 米国で、アクセス急拡大中のソーシャルメディアと、データの提供を含むパートナーシップ業務提携を締結
- 上記に伴い、契約件数が伸び、月額課金額が順調に増加

今後の戦略

- 商材拡大
：世界各地域における重要ソーシャルメディアとのパートナーシップを更に拡大
- 販売拡大
：既存顧客に対して、新規取扱ソーシャルメディアへのデータアクセス権の販売促進
- コンプライアンス
：中国におけるインターネットセキュリティ法の運用状況を注視