

2016年8月12日

2016年12月期 第2四半期

決算短信補足資料





2016年12月期 Q2(1-6月)連結決算



成長戦略の進捗

I

2016年12月期 Q2(1-6月)連結決算

Consolidated Financial Results for Fiscal Year 2016(Jan-Jun)

連結決算(IFRS)エグゼクティブ・サマリー

- **売上高：1,132百万円**

- ✓ 主力事業は順調に拡大
- ✓ 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：582百万円**

- ✓ 主に、のれんに対する減損損失593百万円計上

- **EBITDA：192百万円**

- ✓ 順調に増収

第2四半期 連結業績サマリー(PL) (IFRS)

(単位:百万円)

	2016年12月期Q2	2015年12月期Q2	前年同期比
売上高	1,132	1,216	△6.9%
販売費及び一般管理費	551	554	—
その他費用・収益 (うち減損損失)	593 (593)	84 (—)	—
営業利益(△は損失)	△582	11	△5,159.7%
金融費用・収益 (うち為替差損)	34 (21)	49 (33)	—
四半期利益	△603	△51	—
EBITDA	192	168	+14.4%

第2四半期 連結業績サマリー(BS) (IFRS)

(単位:百万円)

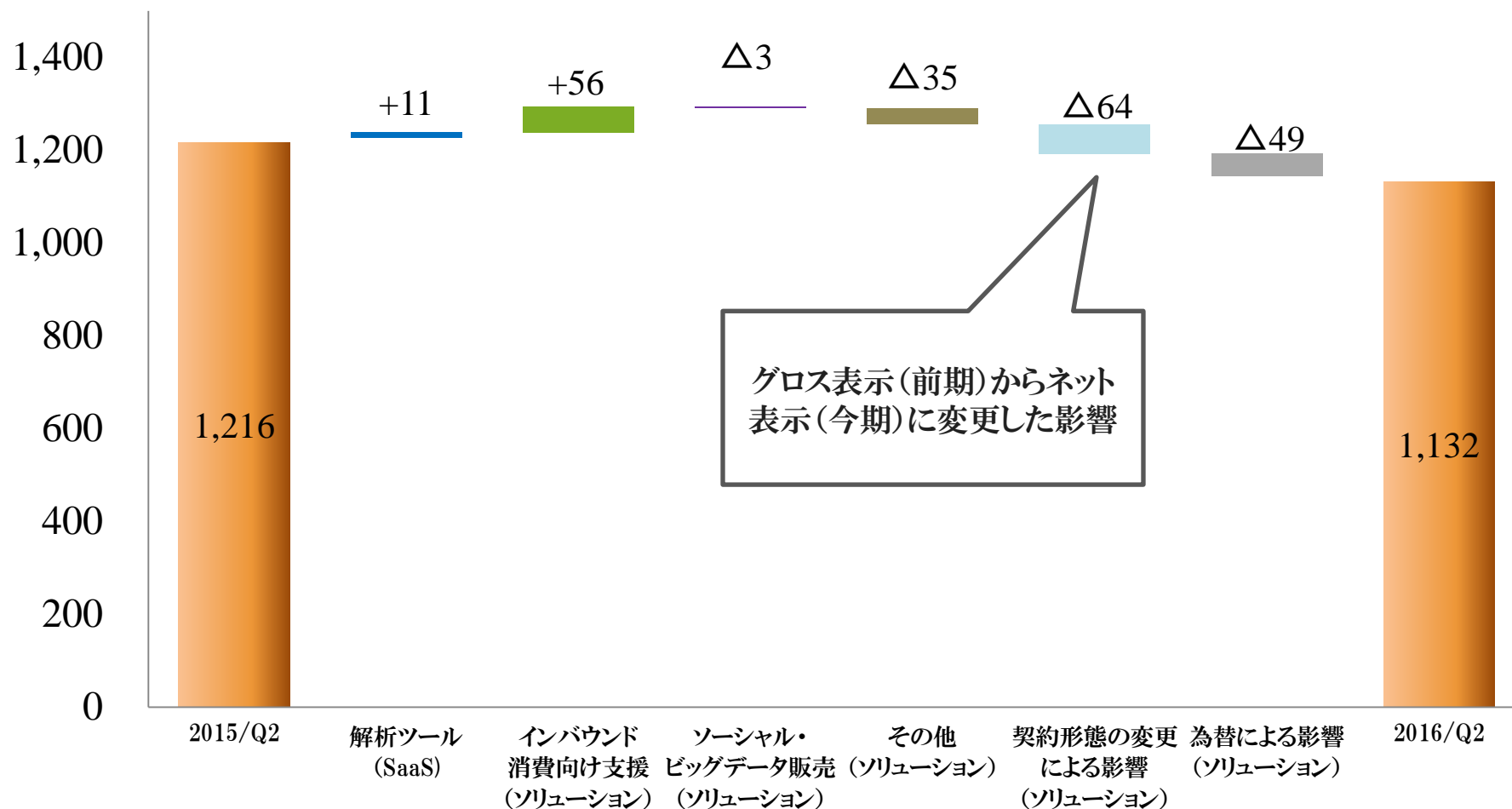
	2015年12月期	2016年Q2末	前年比
流動資産	949	1,191	+ 241
非流動資産	3,796	2,716	△1,079
資産合計	4,745	3,907	△838
流動負債	2,716	1,610	△1,106
非流動負債	567	543	△24
負債合計	3,284	2,153	△1,130
資本合計	1,461	1,754	+ 292
負債資本合計	4,745	3,907	△838

主な変動要因は、

- ①借入金の返済855百万円により流動負債が減少
- ②新株及び新株予約権の発行による資金調達1,168百万円により資本が増加

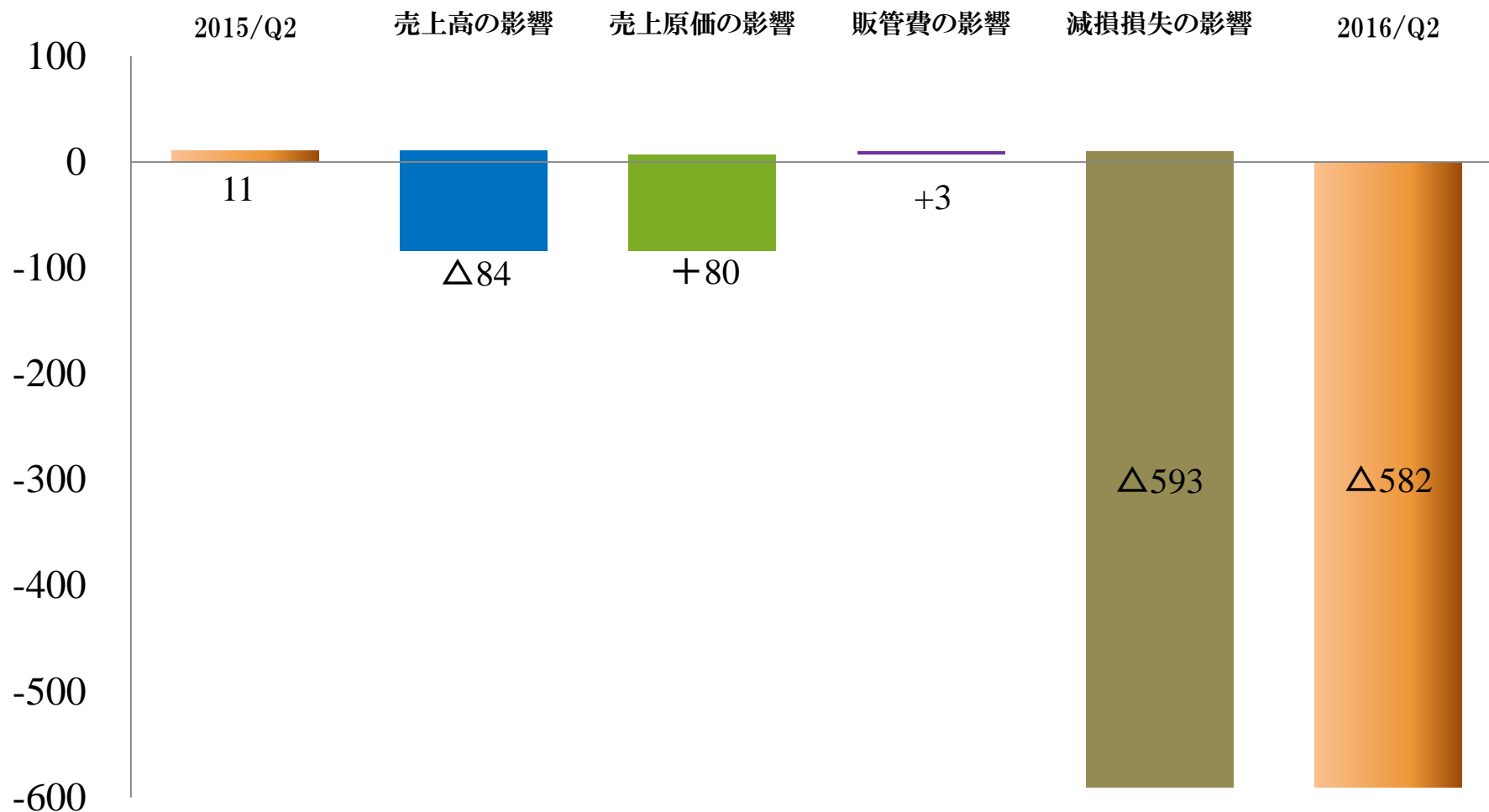
売上増減分析(対前年同期比)

(単位:百万円)



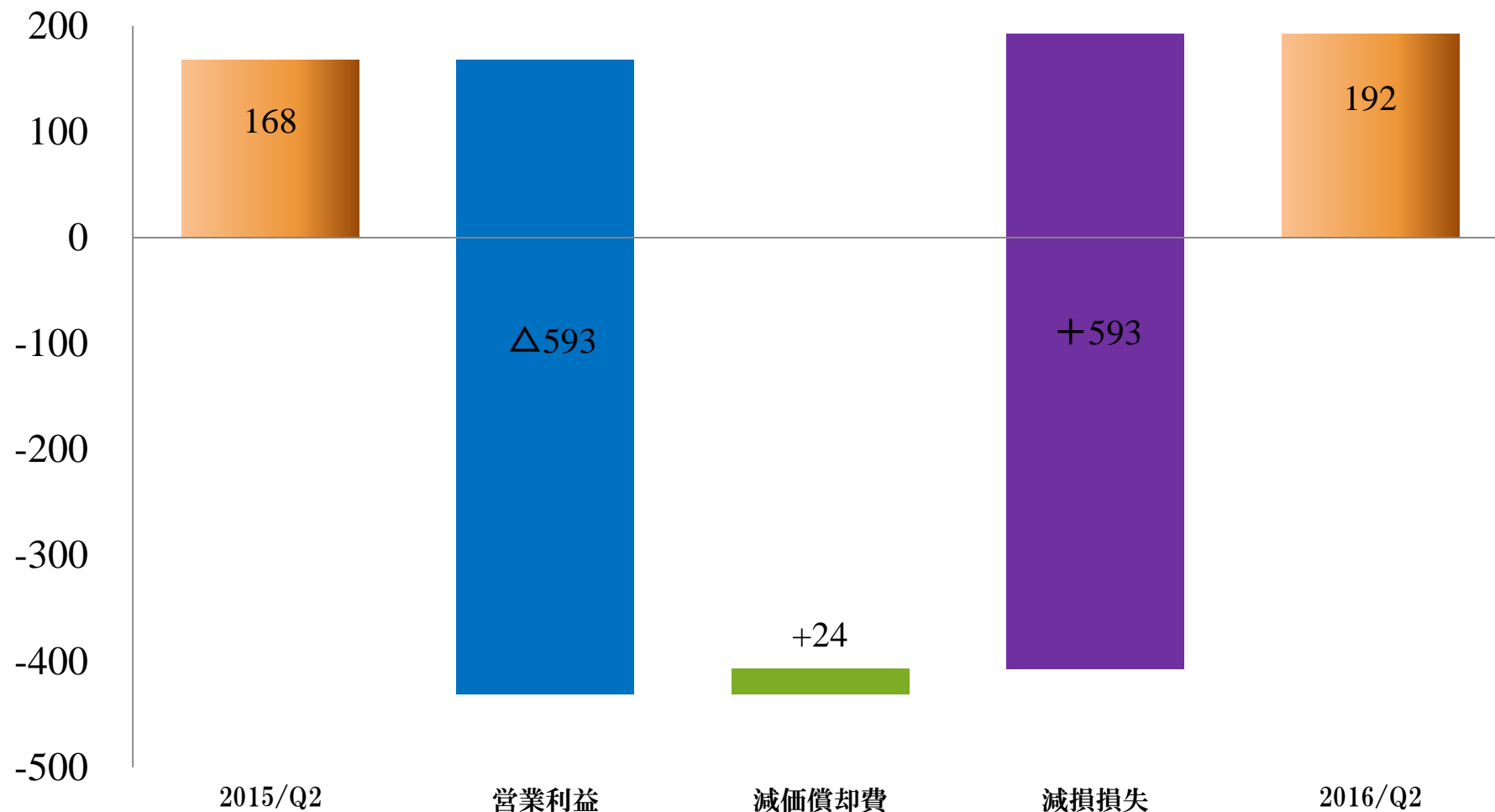
営業利益増減分析(対前年同期比)

(単位:百万円)



EBIDTA増減分析(対前年同期比)

(単位:百万円)



減損損失について

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

為替変動リスクに対する現状認識と今後の対応

為替変動による影響を受ける要素	現状認識	今後の対応
1. 外貨建て資産・負債の円建て評価の変動による為替差損益	1. 当社事業規模では、為替変動による損益への影響は大きいと認識している	1. 資産・負債の残高のバランス化を引き続き検討していく
2. 米国子会社事業の売上・費用の円建て換算の変動による連結売上・費用の変動	2. 円高に振れれば業績は下方リスクとなり、円安に振れれば上方要素となる	2. 業績予想に対するリスクを最小限にするため、下期計画の予想為替レートを1ドル100円に設定する

II

成長戦略の進捗

Growth Strategy for FY 2020

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事業ポートフォリオ

2016年～



世界における
インバウンド消費支援サービス

2015年

世界市場への展開



世界の
ソーシャル・ビッグデータ販売



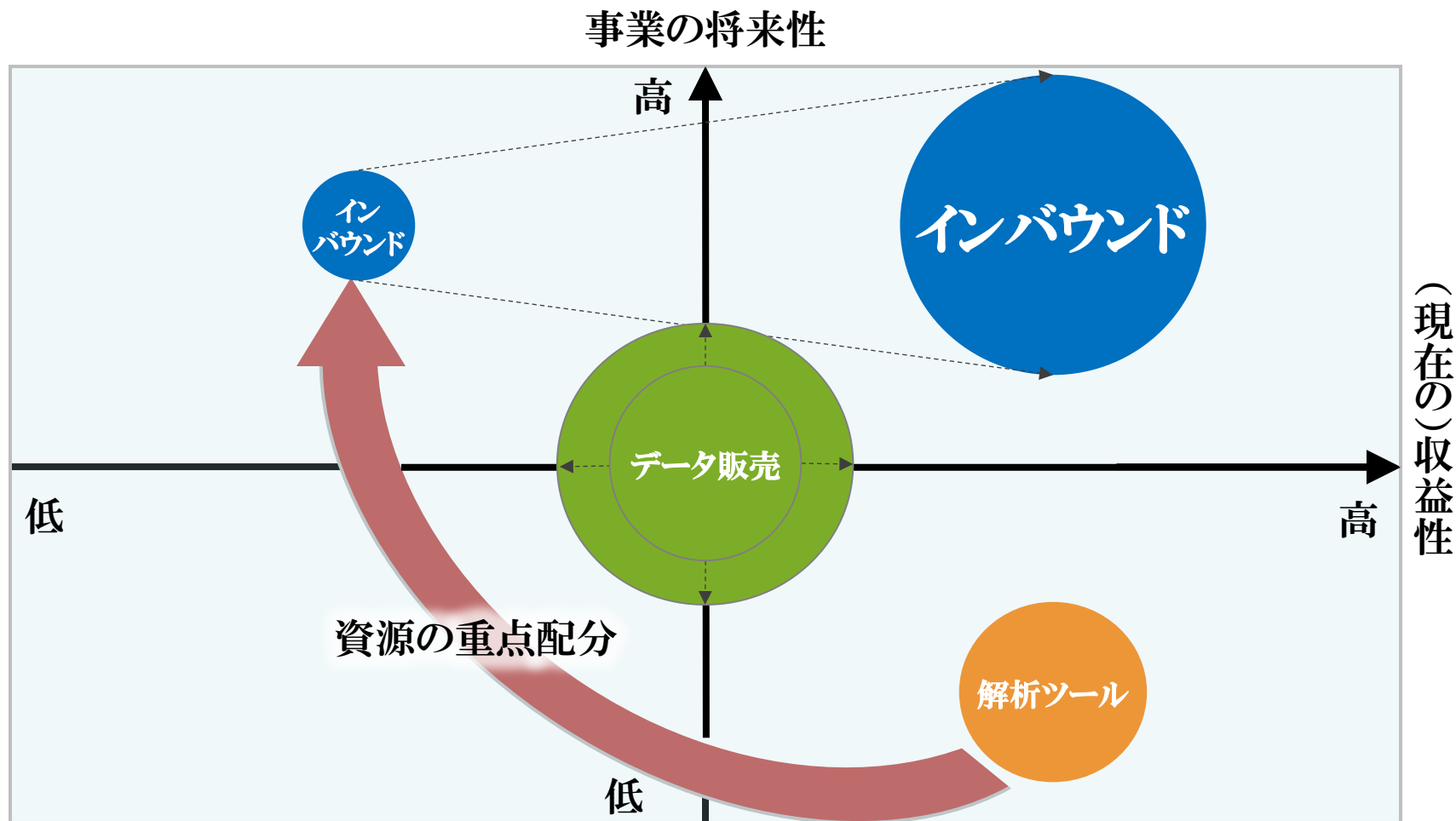
上場まで

国内での実績

日本の解析ツール
サービス

事業毎の重み付け

インバウンド支援事業に投資を集中する

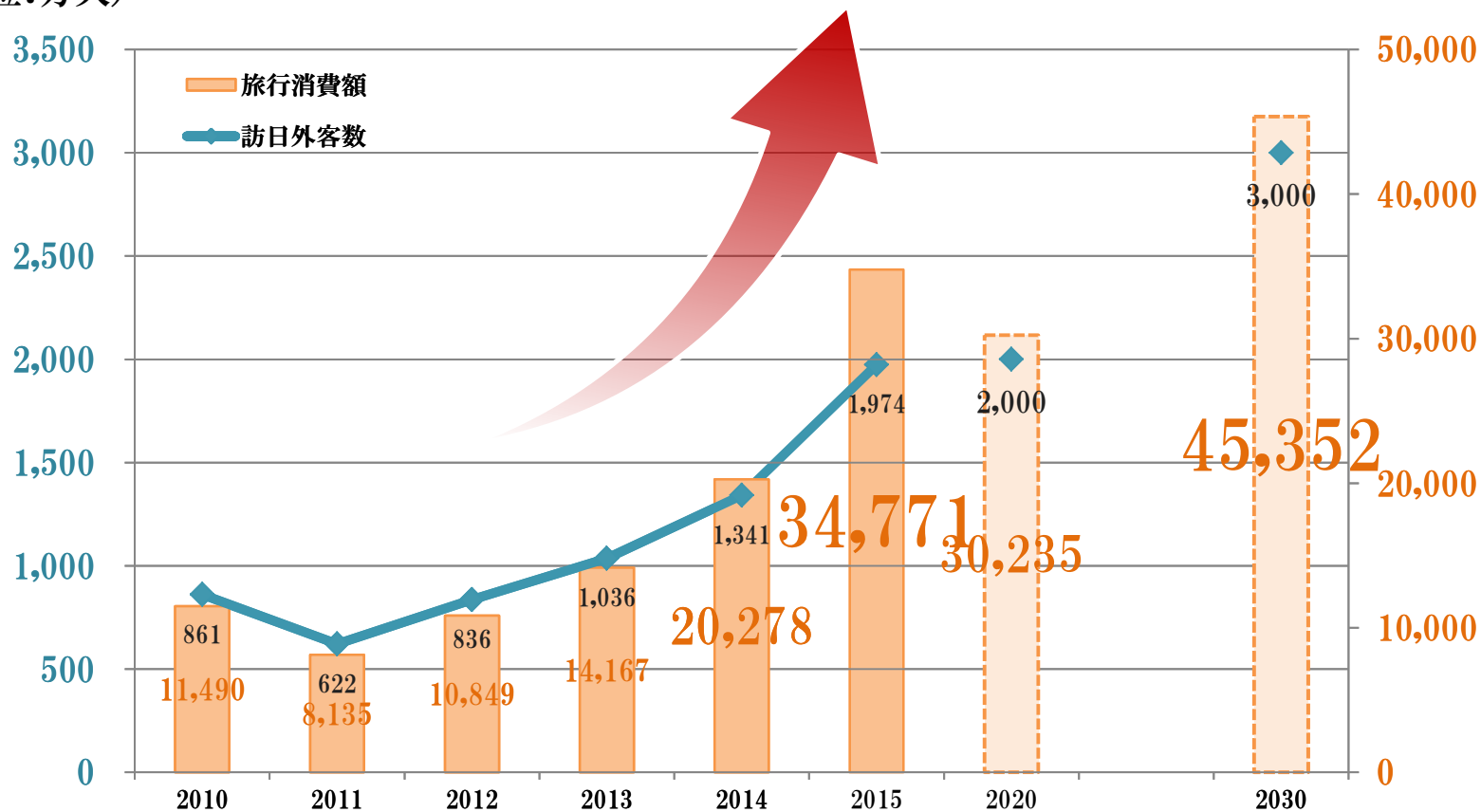


国内インバウンド市場の拡大

日本のインバウンド消費市場は**予想を上回るスピード**で拡大中

(単位:万人)

(単位:億円)



訪日外国人消費動向調査 平成27年(2015年)年間値(速報)および平成27年10-12月期の調査結果
～年間値で初めて3兆円を突破！中国人の買物支出が牽引～
http://www.mlit.go.jp/kankocho/newshounichi_150326.html

今起きている課題

外国人消費者の動向をスピーディに把握し、トレンドによって売上を上げたいが、

対象となる**地域・属性・国籍**が広すぎる

トレンドの変化の**スピード**が早過ぎる

文化が異なり、仮説が立てられない

限定した調査でも、**コスト・時間**がかかりすぎる

データに基づく顧客理解を
背景にした
マーケティング施策が
立てられない

今起きている課題とその解決方法

課題

データに基づく顧客理解を背景にした
マーケティング施策が立てられない



我々の強みを
掛け合わせることで
解決！

解決方法

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

世界の移動人口のインサイト分析事業を展開

分析対象の観光客



2015年～



中国以外の
国・地域から

2016年～



日本以外の
国・地域へ

2017年～

本四半期の重要なトピック

中国テンセントとインバウンド消費支援サービスに対する協業についてMOU締結(2016年6月7日発表)



The screenshot shows a press release page from the hotto link website. The header includes the hotto link logo and navigation links for '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', and 'IR情報'. The main heading is 'プレスリリース' (Press Release) over a cityscape background. Below the heading are social media sharing buttons for '印刷する', 'ツイート', 'いいね! 169', and '当社ページ'. The main text of the press release is in orange and black, detailing the MOU between hotto link and Tencent. A date tag 'プレスリリース 2016年06月07日' is present. A section titled '背景および提携内容' (Background and Cooperation Content) provides further details about the companies and the agreement.

hotto 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

プレスリリース

印刷する | ツイート | いいね! 169 | 当社ページ

テンセント社のWeChat Payとインバウンド領域で覚書締結～WeChat（微信）を活用したプロモーション支援による日本インバウンド市場拡大に貢献～

プレスリリース 2016年06月07日

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CEO 内山幸樹、以下 ホットリンク）は、テンセント社（英：Tencent 中国名：腾讯、本社：中国深セン市、法定代表人：馬化騰）傘下のWeChat Payと、日本インバウンド市場におけるプロモーション領域での協業を開始することについてMOUを締結いたしました。

背景および提携内容

テンセント社は1998年に中国深センで設立され、インターネットを通じたバリューアッドサービス及びオンライン広告を含めた事業展開しており、香港証券取引所に上場する時価総額22兆5千億円(6/6時点)の企業です。昨年の年商は1兆7,000億円、当期利益は4,800億円となっています。

テンセント社とは

時価総額 **2135億ドル(約21兆円)**、世界19位
※(6月末時点)

- 中国の深川に本拠地を置く、IT企業
- メッセンジャーアプリの『WeChat』をはじめ、GAME、SNSなどのインターネット・サービスを提供
- 中国を中心に累計**約10億人**のユーザーを有する
- 中国における『Google、Facebook、DeNA、Twitter、Amazon、Paypal』などの役割を一手に独占し、サービスを提供している中国のIT業界の覇者とも言われている。

提携の背景

SNSが全ての行動の起点

訪日中国人カスタマージャーニーマップ



01 Copyright : 「図解中国トレンド Express Vol.018 (www.trendexpress.jp)」

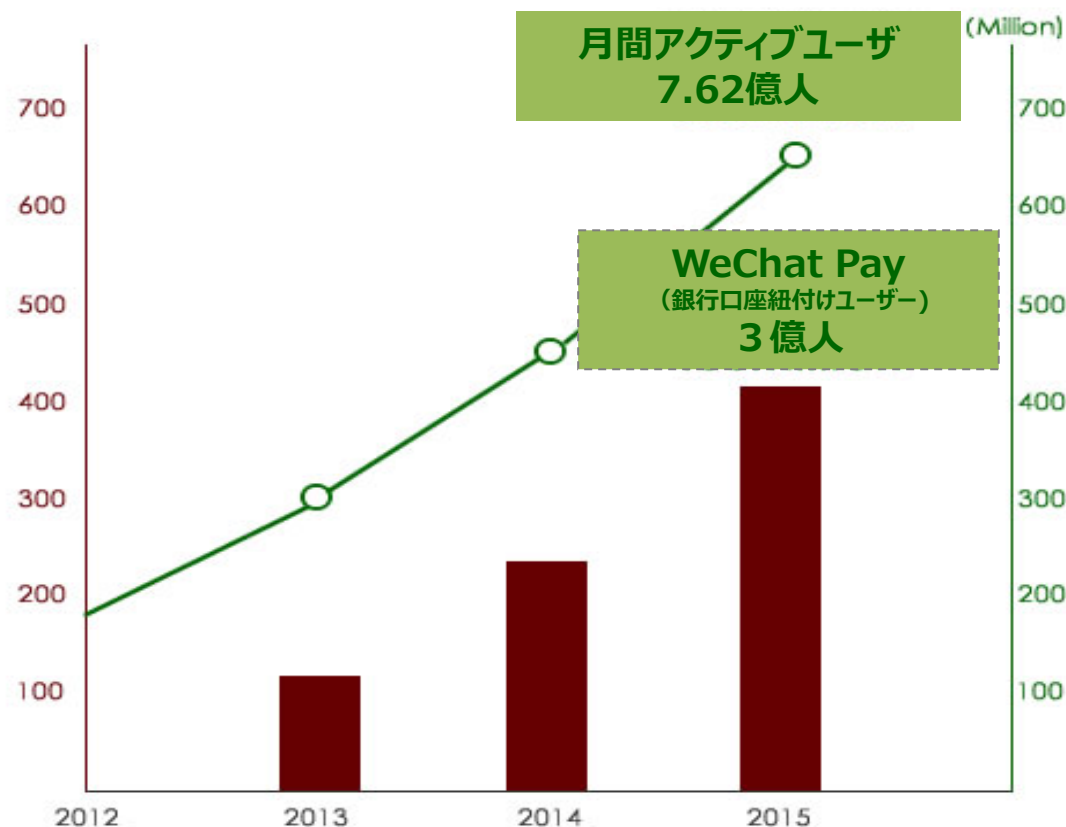
データ出所：普千（上海）商務諮詢有限公司

提携の背景

WeChatが中国SNSの勝ち組

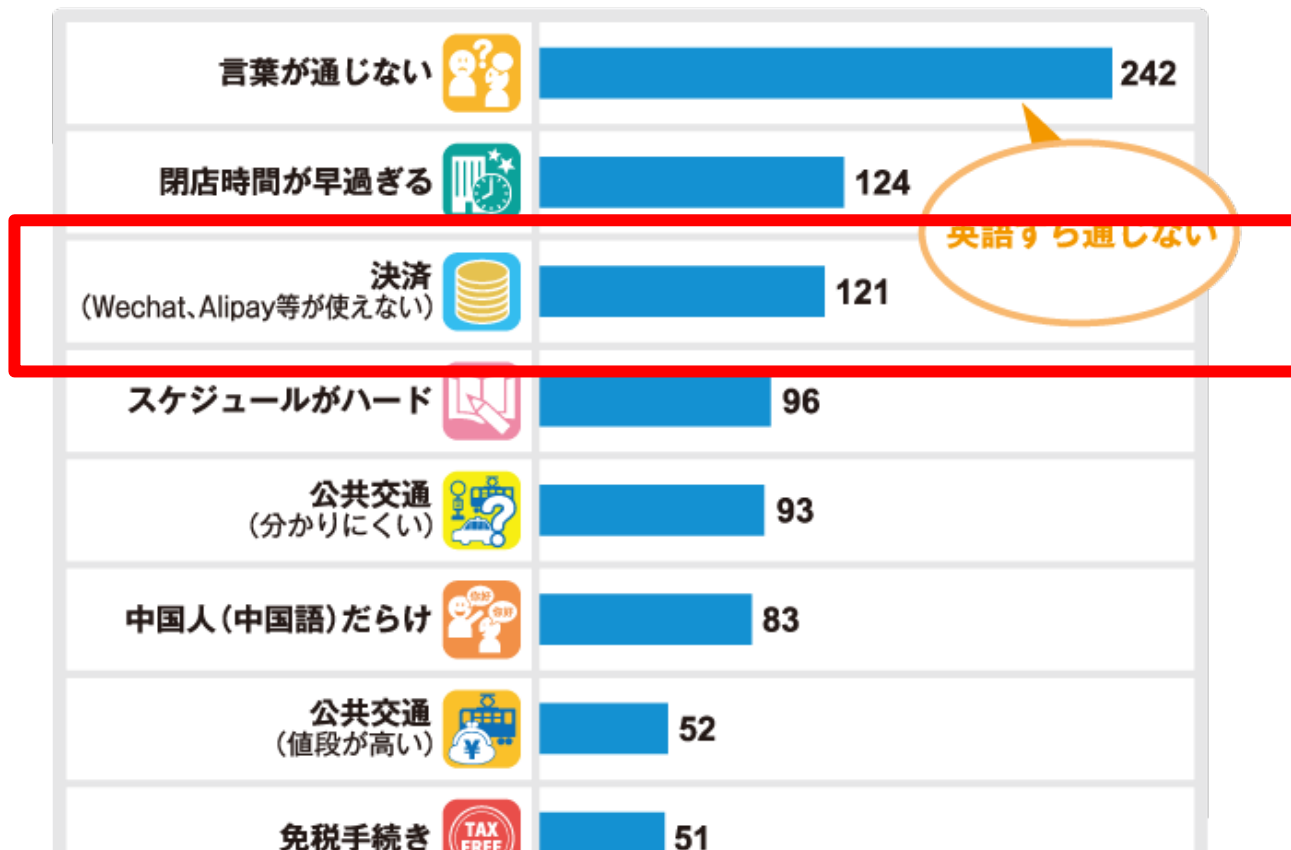
- 中国最大のメッセージングアプリ
- ユーザー数 約**8億人**
- 月間アクティブユーザー **7.62億人**

WeChat & WeChat Payユーザー数推移



提携の背景

訪日中国人の日本に対する不満ランキング3位に決済



Copyright : 『図解中国トレンド Express Vol.053 (www.trendexpress.jp)』 調べ

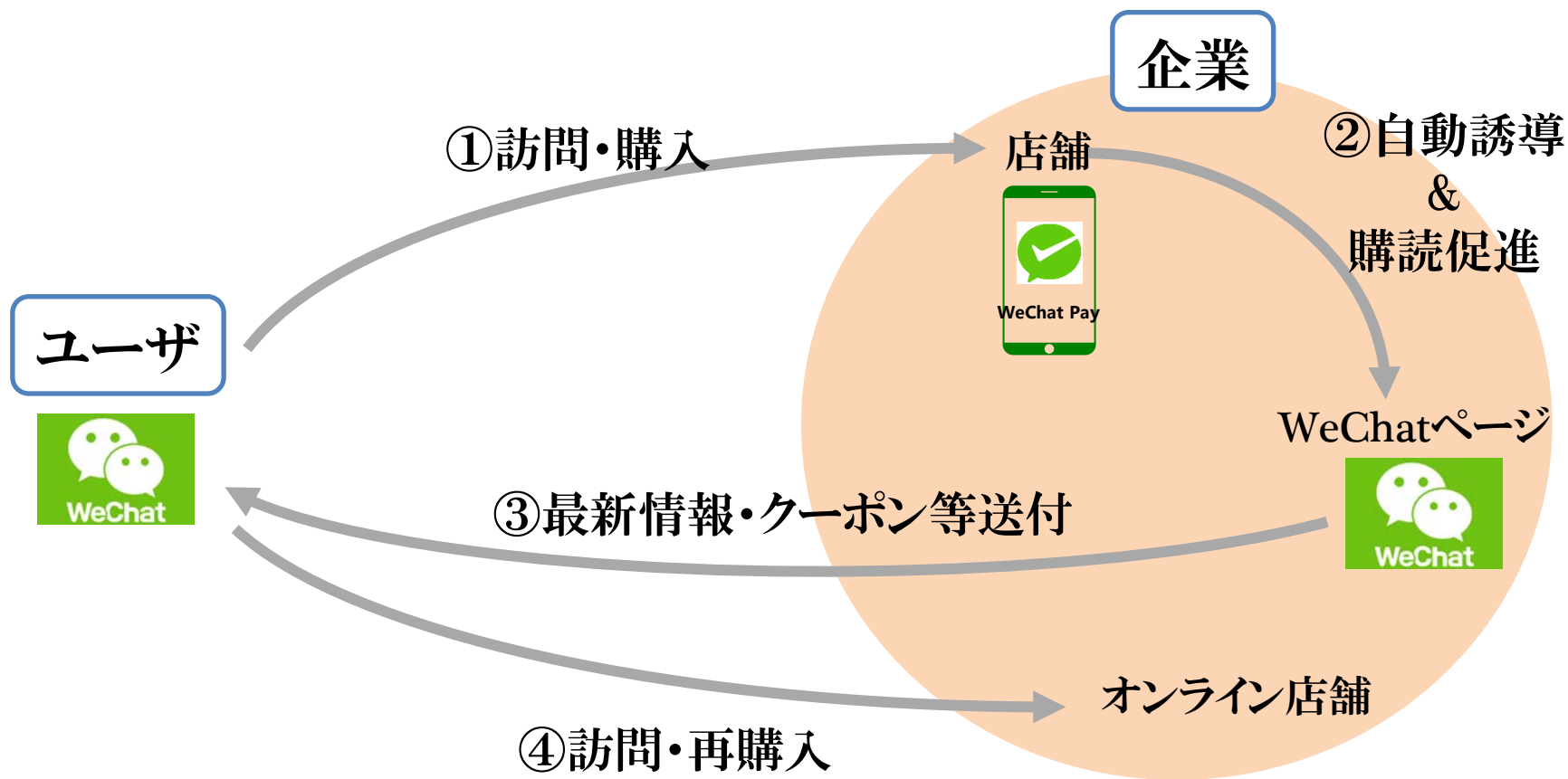
提携の背景

WeChat Payは、中国人にとっての生活インフラ

- WeChatを利用した決済サービス
- 銀行口座との接続ユーザ **3億人**
- 決済額 **1000億円/日**
- 中国での導入店舗 **30万店舗**
- 店舗/TAXI/税金支払/自販機 等、onlineに限らず、**生活のあらゆるシーンに根ざした**決済手段

提携の背景

WeChat & WeChatPayは、決済をきっかけに
企業とユーザを永続的に繋ぐ仕組み



テンセントとの協業の具体的な内容

第一弾

WeChat Payの日本進出支援

- ①店舗向け、WeChat Pay決済の導入支援
- ②WeChat 企業公式”認証”アカウントの取得・運用代行

今後、更に協業範囲拡大予定

ビジネスモデル

- WeChat Pay決済の導入支援
 - 店舗でのWeChat Pay決済金額に対する%シェア
 - 企業向け公式“認証”アカウントの取得・運用代行
 - 初期費用 + 月額運用費用

サービス・ラインナップの拡張

全業態向け

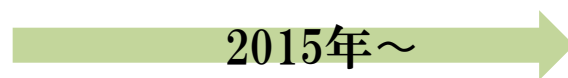
- 1 トレンドExpress(インサイト分析の汎用定期レポート)
- 2 カスタマイズレポート(顧客ニーズに基づく個別調査)
- 3 プロモーション支援(広告代理事業&販売代理事業)
 - ・中国マスメディア・ソーシャルメディア露出支援
 - ・**NEW !** WeChat公式”認証”アカウント開設・運用代行

メディア・小売向け

- 4 データ販売・ライセンス販売 (トレンドデータの販売事業)
- 5 **NEW !** WeChat Pay決済の導入支援

世界の旅行客のインサイト分析事業を展開

分析対象の観光客



中国以外の
国・地域から



日本以外の
国・地域へ

各国展開の進捗

- アジア各国の関連事業者との取り組みのディスカッションが本格的に進捗中

中期目標実現に向けた事業ポートフォリオ

2016年～



世界における
インバウンド消費支援サービス

2015年

世界市場への展開



世界の
ソーシャル・ビッグデータ販売



上場まで

国内での実績

日本の解析ツール
サービス