



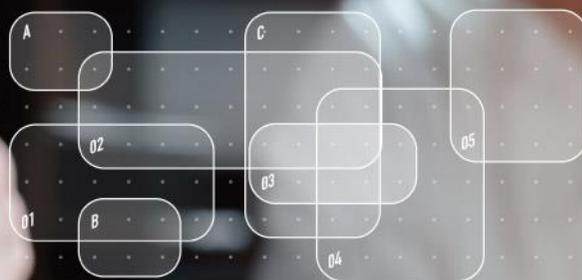
2020年5月15日

2020年12月期

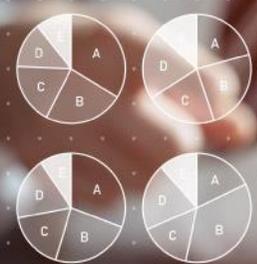
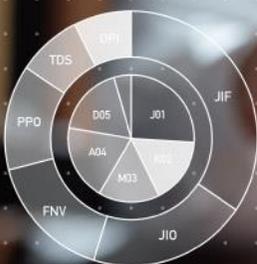
# 第1四半期 決算短信補足資料 連結決算（IFRS）



# Make the World Hotto



AIU	1,822 (-35)	20,369 (+580)	WWE	890 (-20)	PLD	6,350 (-200)	DP	655 (+15)	DPY	6,300 (+115)
MBC	3,605 (+210)	9,542 (-128)	MJB	2,609 (+35)	PON	7,654 (+169)	WBI	1,632 (-54)	OMJ	3,652 (+121)
YBV	3,204 (-33)	5,211 (+156)	MMJ	7,100 (-60)	IT	7,150 (-150)	CCY	1,901 (+101)	CMJ	3,250 (+120)
MBB	3,320 (-120)	712 (+12)	HJM	134 (+5)	QLC	2,022 (-18)	SH	6,207 (+59)	BS	12,430 (+230)



## 目次

- 事業とサービス P. 2
- 2020年度の事業ごとの方針と第1四半期振り返り P. 27-34
- 中期的な成長戦略の振り返り P. 3-9
- 2020年連結業績予想 (PL) (IFRS) P. 35
- 2020年度の方針の振り返り P. 10-15
- SDGs への取り組み P. 36
- 新型コロナウイルスの事業への影響 P. 16-19
- 2020年度Q1決算の振り返り P. 20-26



## 2020年度より、事業区分を変更いたしました。

【新】事業区分	商材・サービス	【旧】事業区分
SNS マーケティング 支援事業 (ホットリンク)	SNS分析ツール	SaaS事業
	SNSマーケティング支援サービス (コンサル、SNS広告運用、SNSアカウント運用、PGC)	ソリューション 事業
DaaS事業 (Effyis)	各種SNSデータアクセス権	
クロスバウンド 事業 (トレンド Express)	越境EC X (中国越境ECサービス) 中国トレンドExpress (中国消費動向・トレンド情報メディア) トレンドPR (中国向けWebプロモーション)	クロスバウンド 事業

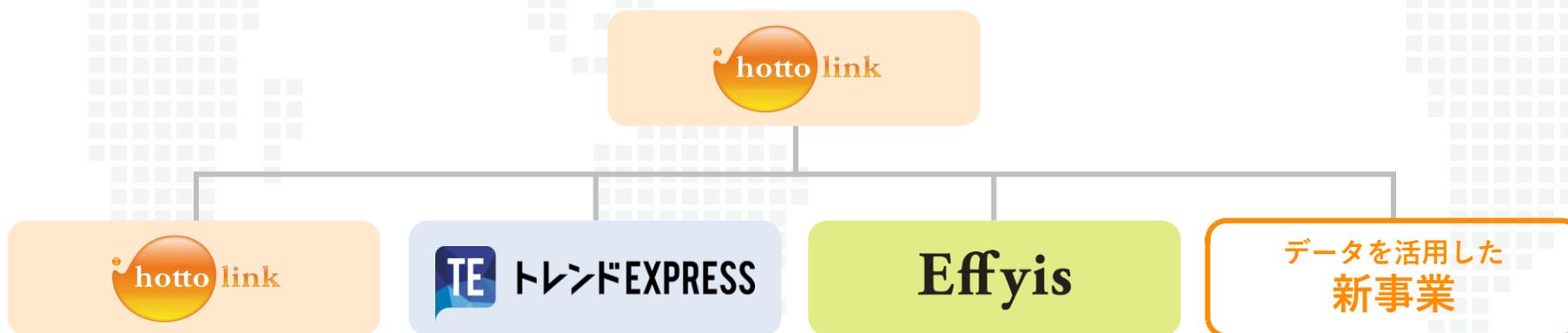
# 中期的な成長戦略の振り返り

---



## 中期的な成長戦略

「世界規模のデータアクセス権」と  
独自に培ってきた「データ解析技術」を強みとし、  
複数の事業をポートフォリオとして持ち  
有機的に組み合わせ、データ活用領域で事業拡大していきます。



## 【参考】一般的なデータ活用プロセス

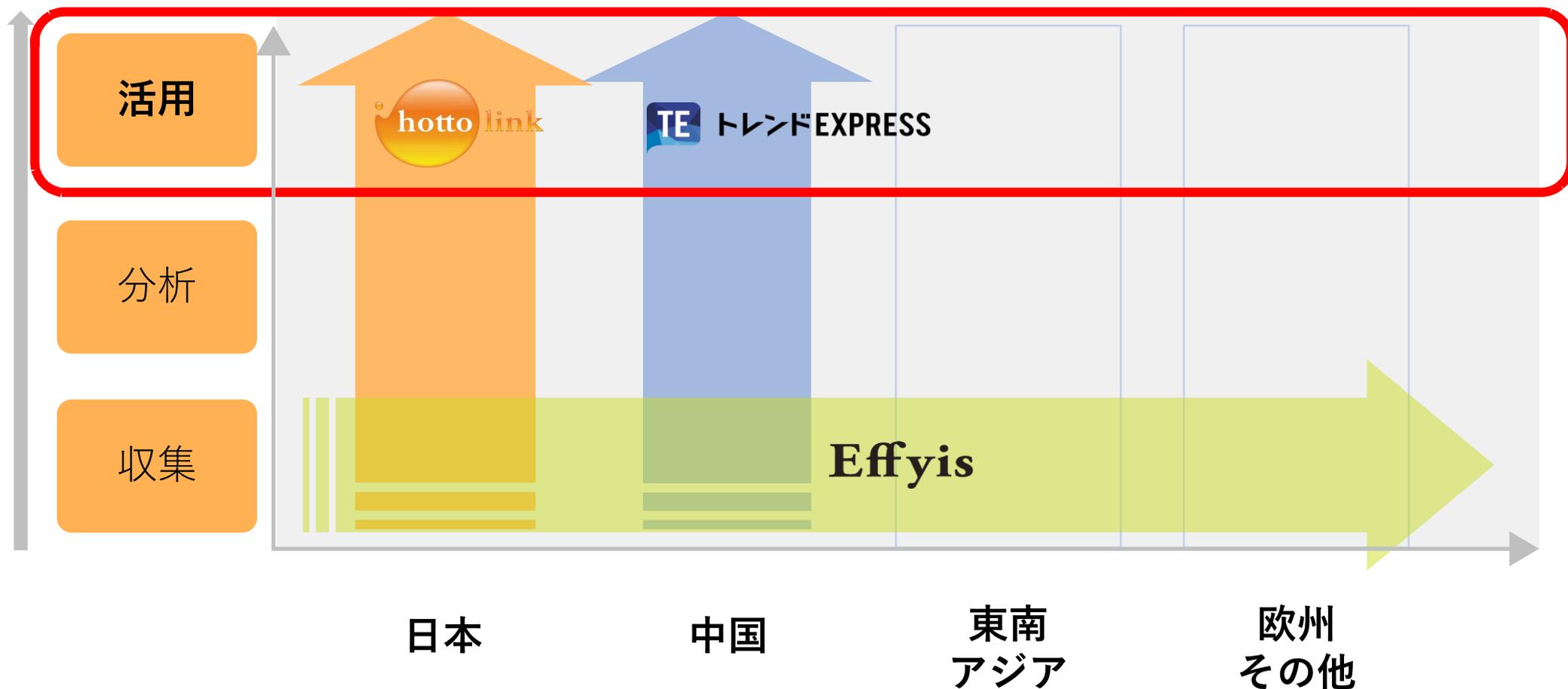




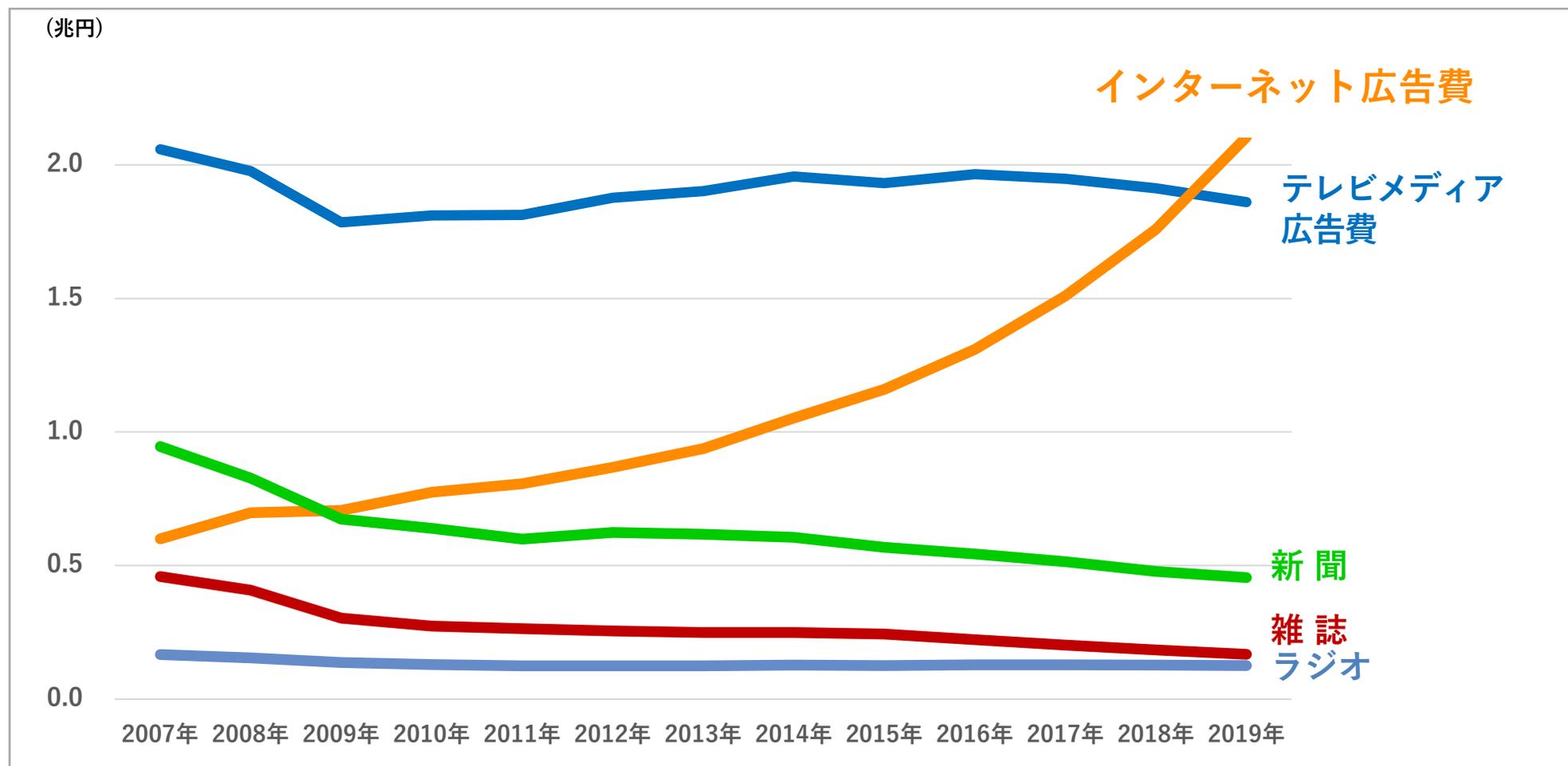
# 中期的な成長戦略



データの【収集】から【活用】までを垂直統合し、  
データの【活用】領域で、大きくマネタイズする

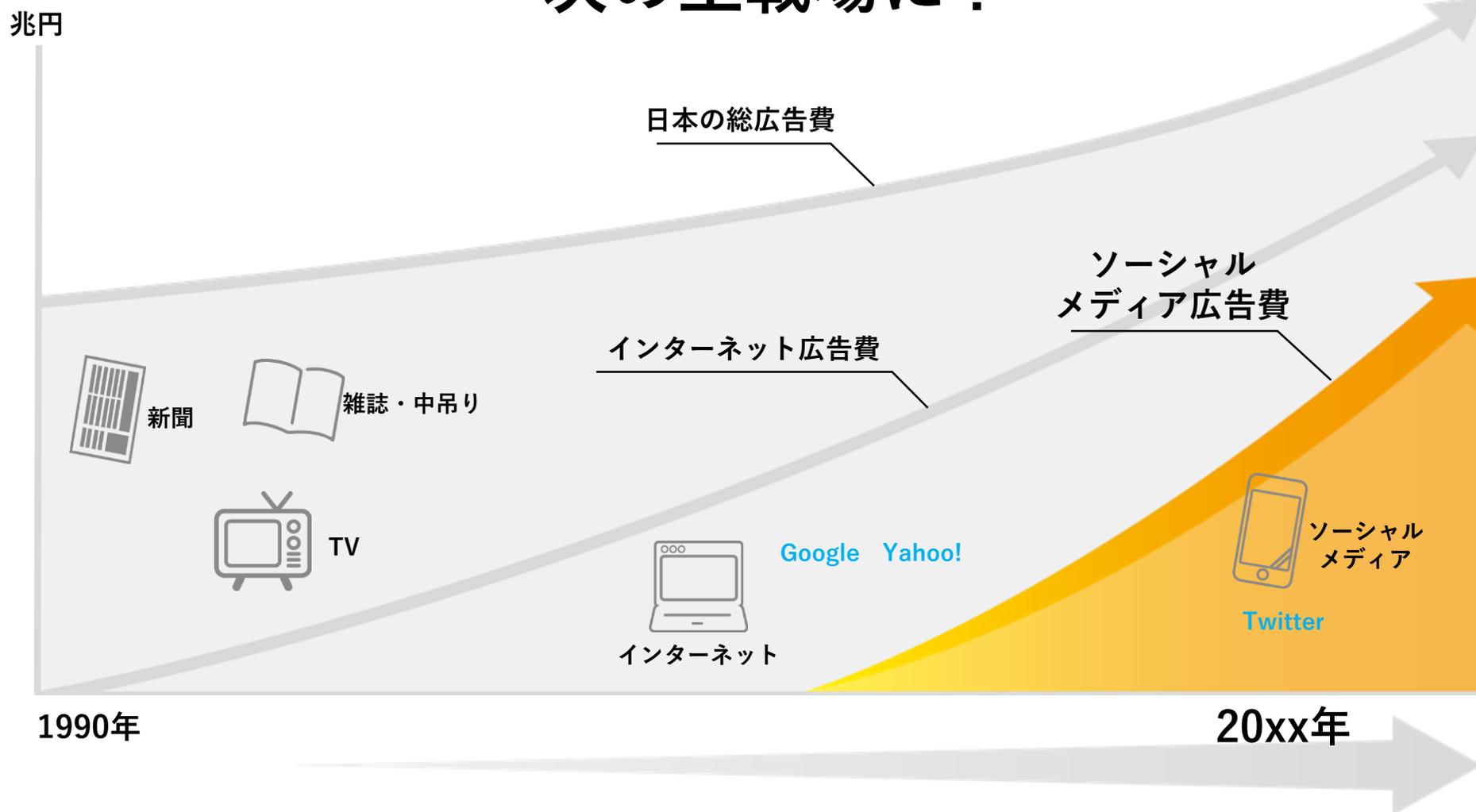


2019年は、インターネット広告費がTVを上回り、  
2.1兆円へ（前年比+119.7%）



出所：電通「2019年日本の広告費」より作成

インターネット広告市場の中でも、  
**ソーシャルメディア広告市場が拡大し、  
次の主戦場に！**

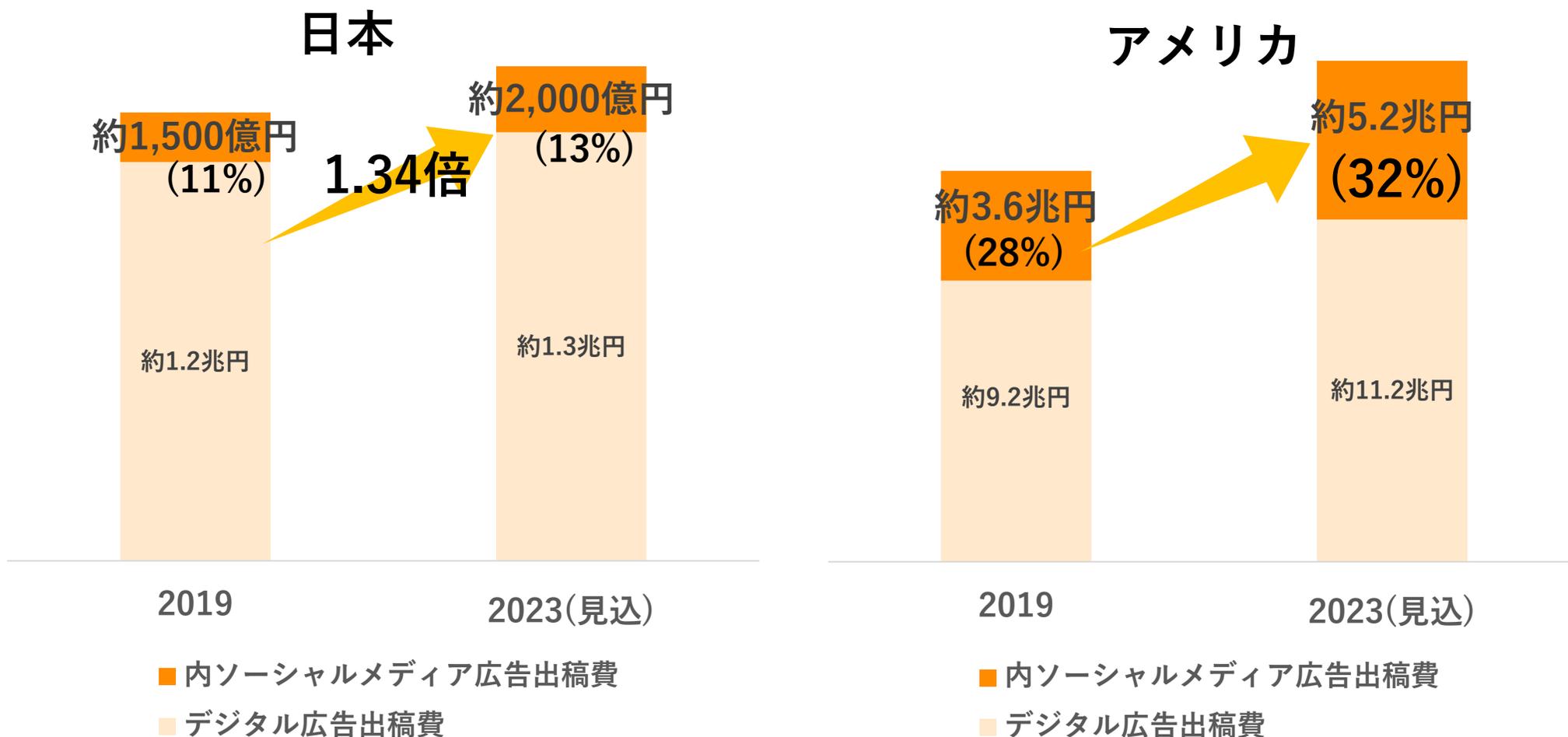




# 戦略の背景となる市場環境



日本のソーシャルメディア広告費市場は、**2023年までに1.34倍の成長見込!**  
先行するアメリカでは、**ネット広告費の32%まで増加見込み!**



# 2020年度の方針の振り返り

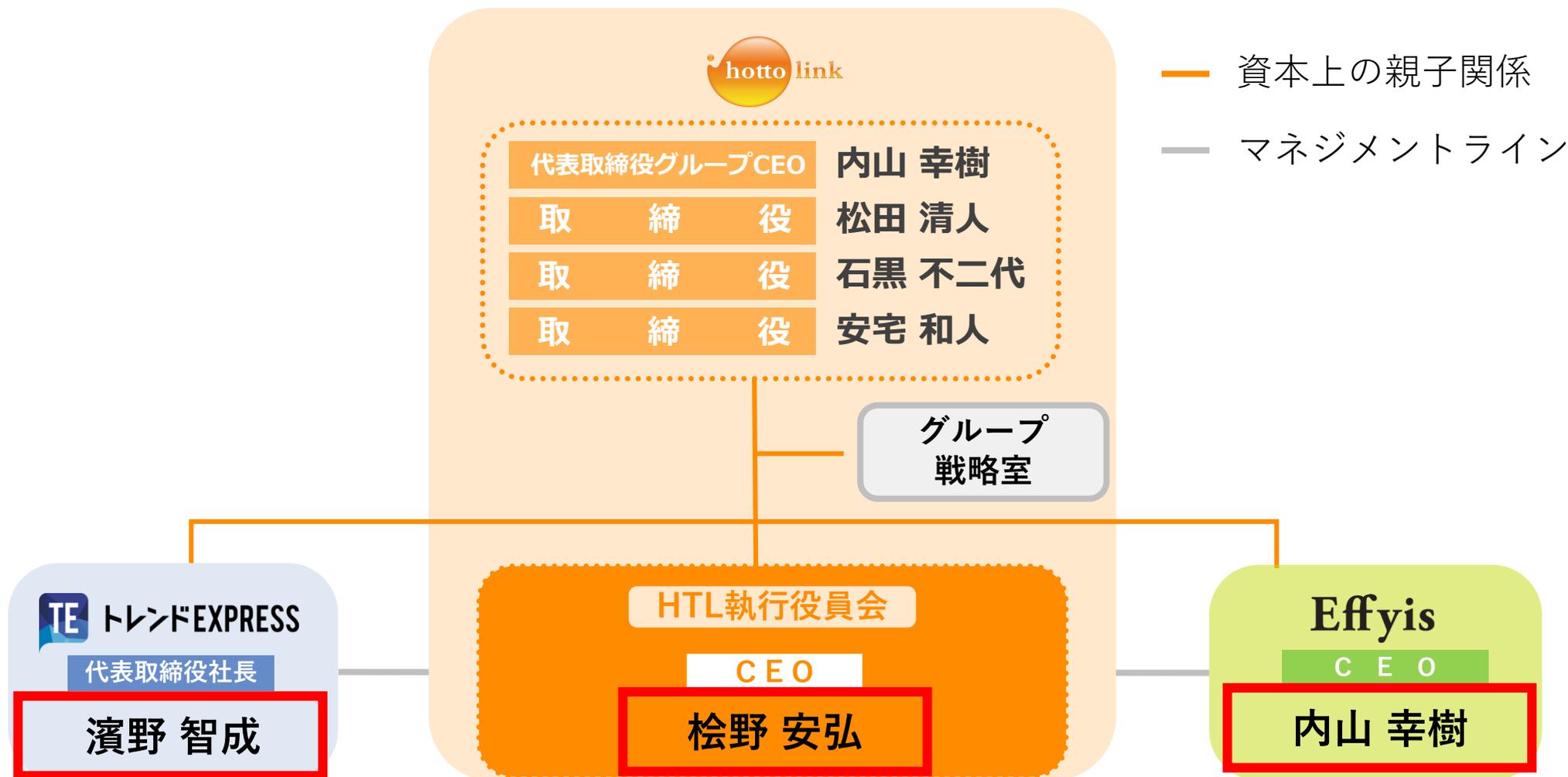
---



# 2020年度 経営体制



創業代表の内山が、【執行側】に再び加わり、  
かつ、各事業毎の代表が、それぞれの強みを活かす経営体制に





# 2020年度の経営方針

---



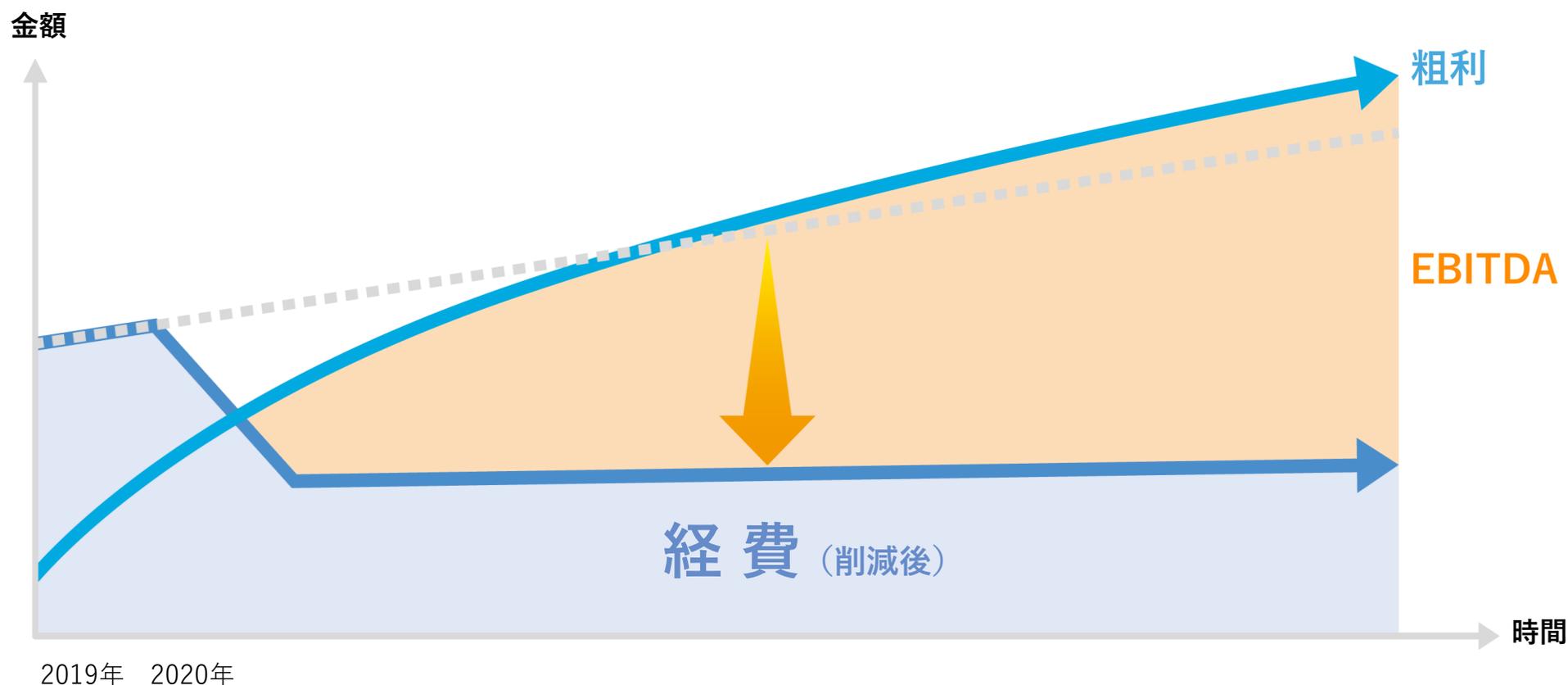
**攻めと守りの両輪で突き進む！！！！**



# 守り：利益体質への転換の早期化



各事業で大幅なコスト削減をし、  
利益体質に早期に転換します



## コロナ禍発生以前の昨年後半より、大幅なコスト削減策を早期に実施 すでに大幅削減を実施完了

事業区分	コスト削減項目
SNS マーケティング 支援事業 (ホットリンク)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ SaaS事業の新規ツール開発を停止 (済) (前年度中に実施)</li><li>・ SaaS開発チームを縮小 (済)</li><li>・ SaaS事業の新規ツールの既存資産の除却 (済) (前年度中に実施) → 減価償却費の削減 (当期決算に計上)</li><li>・ AI技術の活用によるマーケティング支援業務の省力化・自動化</li><li>・ オフィス縮小</li></ul>
DaaS事業 (Effyis)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 注力事業以外のメンバーのレイオフ (済) (前年度中に実施)</li><li>・ 新規事業の選別と停止 (済) (前年度中に実施)</li><li>・ システム/データセンターの更なる効率化 (一部済)</li><li>・ オフィス移転</li></ul>
クロスバウンド 事業 (トレンド Express)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 協業先 普千との経営統合による原価コストの削減(済)(前年度中に実施)</li><li>・ オフィス縮小</li></ul>

事業区分	コスト削減項目
<p>SNS マーケティング 支援事業 (ホットリンク)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ SaaS事業の新規ツール開発を停止 (済) (前年度中に実施)</li><li>・ SaaS開発チームを縮小 (済)</li><li>・ SaaS事業の新規ツールの既存資産の除却 (済) (前年度中に実施) → 減価償却費の削減 (済)</li><li>・ AI技術の活用によるマーケティング支援業務の省力化・自動化</li><li>・ オフィス縮小</li></ul>

SaaS事業の新規ツール開発の停止に伴い、  
開発部門11名が、技術を活かせる有望企業へチーム毎転籍し、  
開発チームの人員規模の適正化を実施しました  
(5月11日付、削減効果は第2四半期以降)

# 新型コロナウイルスの 事業への影響

---



# 新型コロナウイルスの業務への影響



- 新型コロナウイルスの発生前より一部従業員は、すでにリモートワークにより業務を実施していました
- 現在、全従業員が完全リモートワーク実施中
- 社内業務・社外との業務含め、すべての部門で業務は問題なく実施できています
- 業務の大部分において、業務の生産性は下がっておらず、逆に生産性が上がっています



# 新型コロナウイルスの業績への影響



事業・サービス	現時点で発生している影響	想定されるリスク
<p><b>SNS マーケ ティング 支援事業 (ホット リンク)</b></p> <p>SNSマーケ ティング支援 サービス (コンサル、 SNS広告運用、 SNSアカウント 運用、PGC)</p> <p>SNS分析 ツール</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>一部プロモーションのキャンセル・延期が発生している</li><li>既存クライアントの案件のみで十分な成長率が見えている</li><li>新規案件の需要も一定規模、来ている</li><li>ほぼ影響はない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客企業の業績悪化による広告費削減、プロモーションのキャンセル・延期の発生</li><li>顧客の倒産による貸し倒れや、値下げ要求</li></ul>
<p><b>DaaS事業 (Effyis)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>ほぼ影響はない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客企業の業績悪化による値下げ要求や、倒産による貸し倒れ</li></ul>
<p><b>クロスバウンド事業 (トレンド Express)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>一部プロモーションのキャンセル・延期が発生している</li><li>中国での経済活動が復活しつつあり、需要が再燃しはじめている</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>顧客企業の業績悪化による広告費削減、プロモーションのキャンセル・延期の発生</li><li>中国における感染の再燃によるプロモーションのキャンセル・延期</li></ul>



# 新型コロナウイルスの影響への対策



**3年間分の運転資金** (※) **を確保**できております。

(※) 売上成長はゼロと想定

## ■ 資金確保

- HTL : ① 銀行の当座貸越枠 6億円  
② リスクモニタリング事業の株式の一部売却・貸付金の返済により、**91百万円** が入金済  
(保有比率34%→24%、持分法適用会社には変わりなし)
- Effyis : 米国の新型コロナに対する公的補償プログラムにより  
① **55百万円** が入金済  
② 過去の**税金還付 33百万円** が2Qに入金予定
- トрендExpress: ①前年から1Qにかけて **7億円**調達済

## ■ コストダウン

- 今回のコロナ発生前の前年度より、各社のコストダウン・資金調達を進めていたため、経済悪化への対応施策は、既に計画済みかつ着実に実施中

# 2020年度Q1決算の振り返り

---



- 第1四半期としては**売上高は、過去最高！**
- **コスト削減と事業成長により、  
収益は確実に改善方向へ！！**

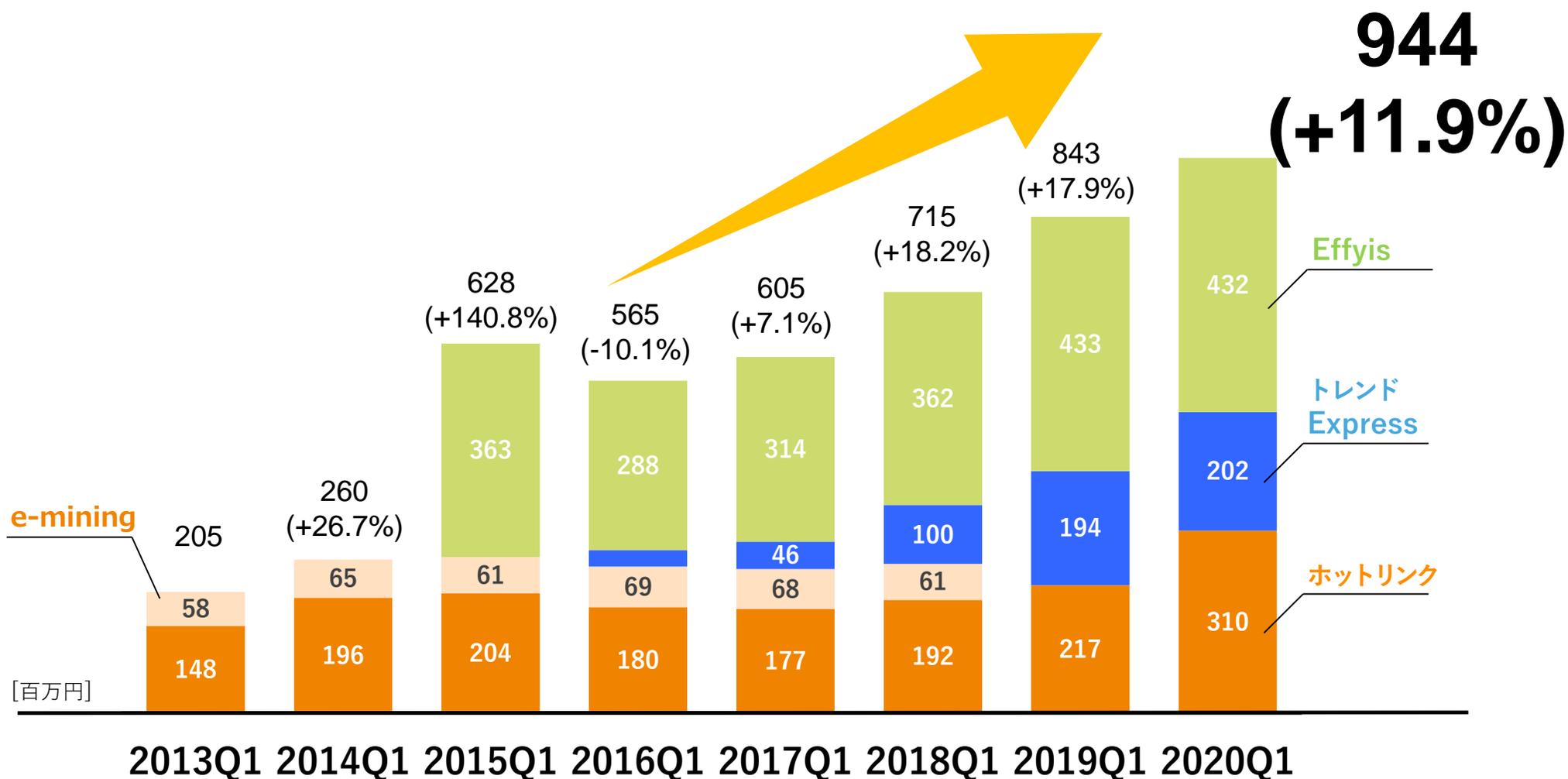


# 連結業績(PL)トピックス



## ● コロナ禍の影響を受けながらも

### 第1四半期としては売上高は、過去最高！

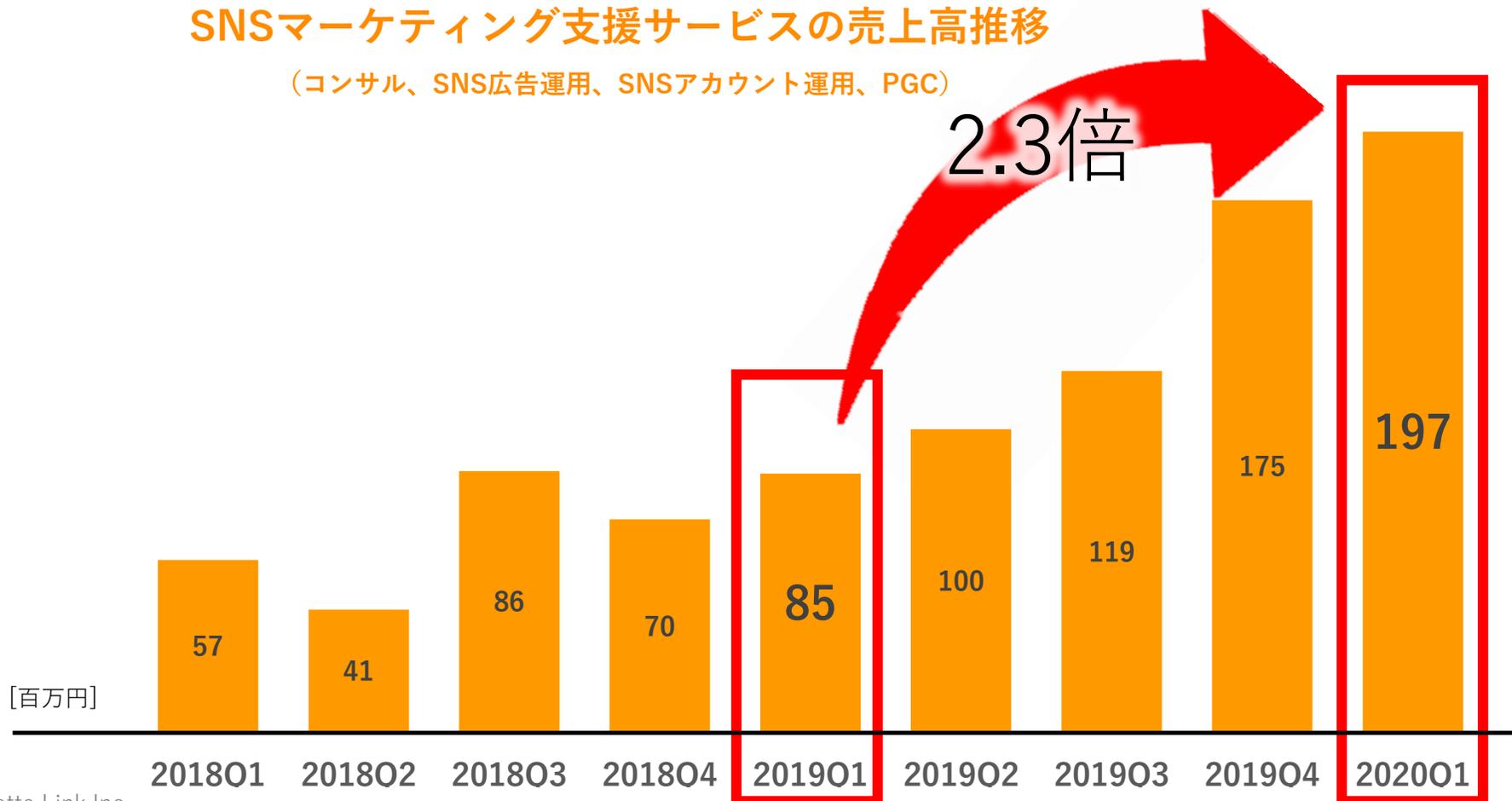




## SNSマーケティング支援サービスが急成長中 コロナ禍の中でも、前年同期比 2.3倍

### SNSマーケティング支援サービスの売上高推移

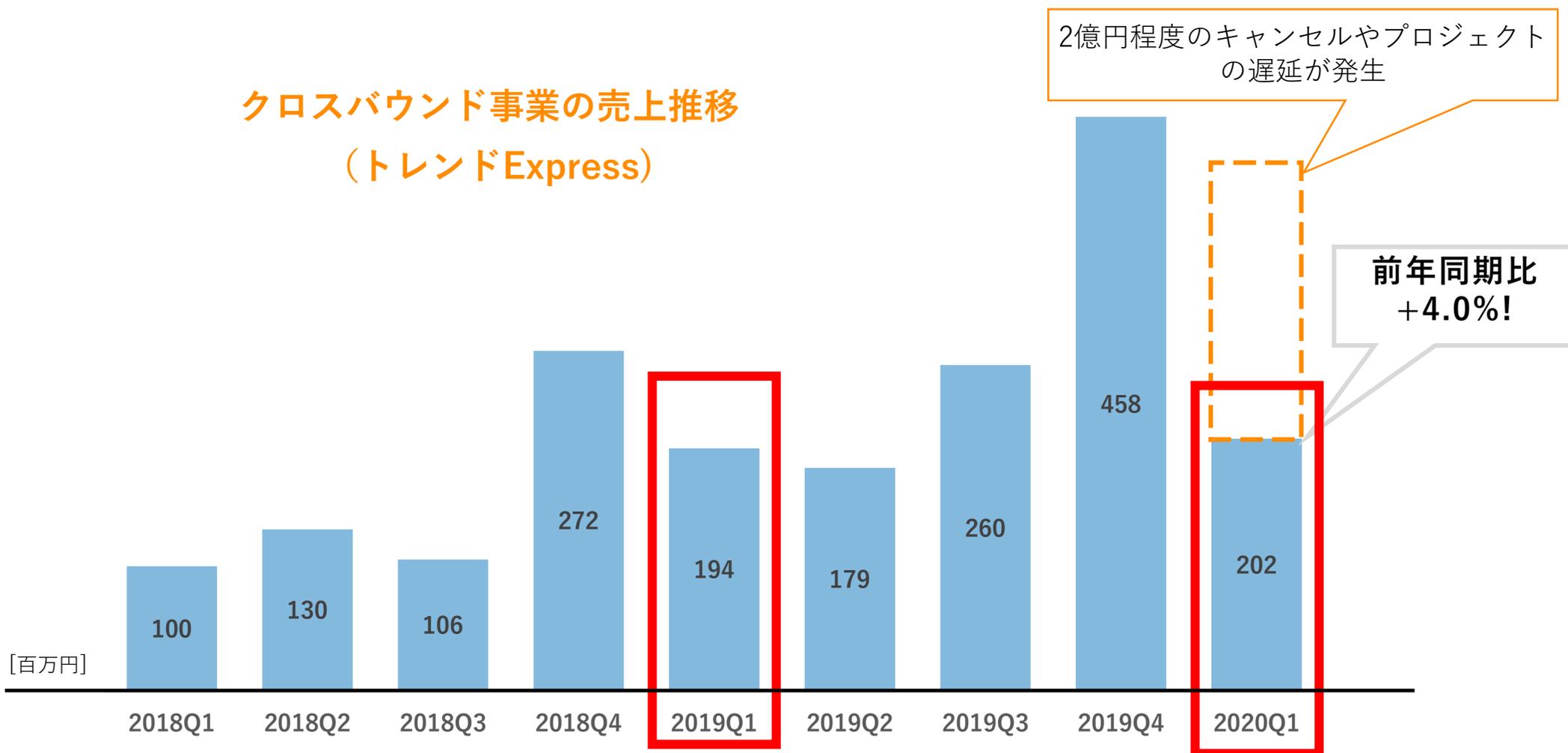
(コンサル、SNS広告運用、SNSアカウント運用、PGC)





## クロスバウンド事業(中国)は、 コロナ禍の影響を大幅に受けるも、前年同期比でプラス

クロスバウンド事業の売上推移  
(トレンドExpress)



## コスト削減が功を奏し、収益は確実に改善方向へ

事業区分	コスト削減項目
SNS マーケティング 支援事業 (ホットリンク)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ SaaS事業の新規ツール開発を停止 (済) (前年度中に実施)</li><li>・ SaaS開発チームを縮小 (済)</li><li>・ SaaS事業の新規ツールの既存資産の除却 (済) (前年度中に実施) → 減価償却費の削減 (当期決算に計上)</li><li>・ AI技術の活用によるマーケティング支援業務の省力化・自動化</li><li>・ オフィス縮小 (予定)</li></ul>
DaaS事業 (Effyis)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 注力事業以外のメンバーのレイオフ (済) (前年度中に実施)</li><li>・ 新規事業の選別と停止 (済) (前年度中に実施)</li><li>・ システム/データセンターの更なる効率化 (一部済)</li><li>・ オフィス移転 (検討)</li></ul>
クロスバンド 事業 (トレンド Express)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 協業先 普千との経営統合による原価コストの削減(済)(前年度中に実施)</li><li>・ オフィス縮小 (予定)</li></ul>



# 連結業績 (PL) (IFRS)



(単位：百万円)

	2020年12月期1Q	2019年12月期1Q	前期比
売上高	944	843	+11.9%
販売費及び一般管理費	415	454	△8.6%
その他費用・収益	△11	0	-
営業損失	△112	△147	-
金融費用・収益	△14	△5	-
当期損失	△98	△132	-
EBITDA	2	△22	-

# 2020年度の事業ごとの方針と 第1四半期振り返り

---



# SNSマーケティング支援事業(ホットリンク) 2020年度の方針



## 「SNSマーケティング」と言えば「ホットリンク」 というブランドを確立する

### ● 既存方針の強化：

1. SaaS事業からSNSマーケティング支援事業への本格的な軸足の移行
2. 初期案件の成功事例化と顧客単価アップ
3. AI搭載自社ツールによる業務の効率化

### ● 新規方針：

独自ソリューションの開発・提供による利益率の増加



# SNSマーケティング支援事業(ホットリンク) 2020年第1四半期の振り返り



## ■ 結果：

- SNSマーケティング支援サービスの  
**売上高**は前年同期比 **2.3倍** **契約件数** **同 3倍**
- **サービスラインナップ**を拡充
- マーケティング部門の増強による「ソーシャルメディアマーケティングだったらホットリンク」という**ブランドの醸成**



# サービスラインナップの拡充



マーケティング支援サービスラインナップを  
順調に拡充しています

- Instagram支援開始
- UGC可視化・Twitterキャンペーン・広告クリエイティブ制作ツールを拡充
- 女性向きコンテンツ開発サービスを開始
- Twitterコンテンツパートナーとして動画ソリューションを提供

## 「SNSマーケティングと言えば、ホットリンク」 としてのブランドが着実に築けてきました！

ベストセラー



僕らはSNSでものを買う  
飯高悠太



アスリートのためのソーシャルメディア活用術  
五勝出 拳一、飯高 悠太他



1億人のSNSマーケティング バズを生み出す最強メソッド (SNS検索、インフルエンサー、UGC、ULSSAS)  
敷田 憲司、室谷 良平



Twitterのフォロワーを増やす方法: 明日から実践できるワザ  
私がエレン



Instagramのフォロワーを増やす方法: 明日から実践できるワザ  
朝山 高至



## DaaS = Data as a Service を目指します

- 既存方針の強化：

世界の主要SNSデータのデータアクセス権販売を増強します

- 新しい商材・ビジネスモデルの模索：

1. ダークウェブデータの商品化を模索
2. 独自分析によるデータの付加価値化



# DaaS事業 (Effyis)

## 2020年第1四半期の振り返り

---



### ■ 結果：

- 新しいデータアクセス権販売について

**近日プレスリリース予定**

- 当第1四半期より、**黒字化達成**



# クロスバウンド事業（トレンドExpress） 2020年度の方針と結果



## 「中国マーケティング」と言えば「トレンドExpress」 というブランドを確立する

- **商品開発力・商品デリバリー能力の強化：**

流行特急と協業先「普千」を経営統合、  
新会社「数慧光(上海)商務諮詢有限公司」を設立（1月1日営業開始）

- **日本本社の新規プロダクト開発部門を新会社へ移管、開発を加速**

- **サービス対象市場の拡大：**

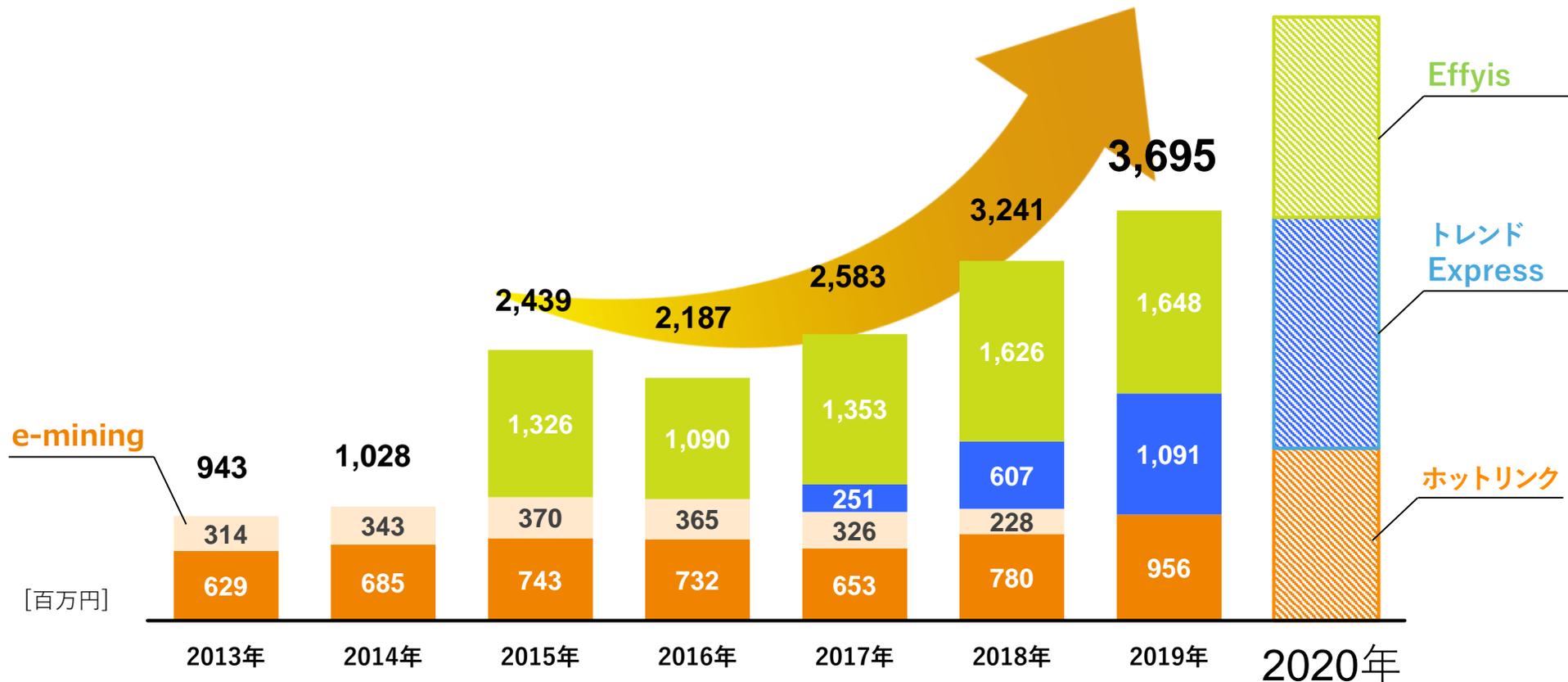
中国本土に加えて中国本土以外の中華圏でのマーケティング支援を可能に



# 2020年連結業績予想 (PL) (IFRS)



今般の新型コロナウイルス感染症の事業への影響が現時点では不明なため、連結業績予想は未定





## SDGsにおけるジェンダー平等の実現・不平等の 解消に積極的に取り組んでいます

### 1. 社員の社会貢献活動の積極的な推奨

- ・代表 内山が新経済連盟のLGBT等性的マイノリティが生きやすい環境を創るための『SOGIエンパワーメントチーム』のプロジェクトリーダーに就任
- ・社員が、多様な家族形成が認められる社会の実現を目指すFamieeプロジェクトに協力

### 2. 社外のジェンダー平等の実現・不平等の解消活動に関する 会社としての支援

- ・Famieeプロジェクトへの運営資金の寄付／オフィスの提供

### 3. LGBTの人たちが働きやすい社内規程の改定・環境の整備

- ・Famiee発行「パートナーシップ証明書」2020年7月より受入決定

LGBTに関する取り組みの評価指標「PRIDE指標」  
の最高位「ゴールド」を受賞