

株式会社ホットリンク
2022年12月期 第1四半期 連結決算説明資料
(IFRS)

2022年5月13日

1. 業績サマリー
2. 私たちの「両利きの経営」について
3. 第1四半期業績について
 - 国内事業について
 - 海外事業について
4. Web3領域の事業化に向けた取り組み
5. 5カ年計画の進捗について

1. 業績サマリー

～1Qは好調な国内事業が寄与し、会社計画を上回った～

業績サマリー

- 売上高は第1四半期ベースで過去最高を更新、通期計画に対して売上及び営業利益は社内計画を上振れして進捗。
- 国内事業については、2事業とも第1四半期売上ベースで過去最高を更新。
- 海外事業については、Web3関連投資で一部評価損があるものの、両利きの経営を実践することで、グループ全体として強固な事業ポートフォリオの構築を進める。



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹

		売上高 (百万円)	1Q概況・インプレッション	市場環境・今後の事業展開
国内	SNS マーケティング 支援事業	500 YoY+8.2%	<ul style="list-style-type: none"> • 通期計画に対して上振れして進捗 • フロー型サービスのアップセルが売上増貢献 • 年度末が3月期の顧客残予算を獲得 • Instagram支援案件が徐々に増加 • 営業人員はSNSマーケティングサービスに集中 	<ul style="list-style-type: none"> • 2Qも計画通り進捗 • 需要は引き続き好調 • 顧客の獲得数より収益重視へシフト • 採用・教育積極投資継続
	クロスバウンド 事業	651 YoY+95.6%	<ul style="list-style-type: none"> • 通期計画に対して進捗は計画通り • ストック型は、上海を中心のロックダウン・物流ストップの影響で3月売上減少（新型コロナ対策） • プロモーションサービスは大型案件を獲得、計画の倍近い売上となった 	<ul style="list-style-type: none"> • 中国都市部ロックダウンが2Q以降の業績に影響する可能性あり • 越境ECプラットフォーム等注力事業を起点に成長投資を継続 • 新型コロナ沈静化後のリベンジ消費・商戦を見越した営業活動
海外	DaaS事業	453 YoY△1.9%	<ul style="list-style-type: none"> • 通期計画に対して上振れして進捗 • 前期1Qに売上があったSNSデータアクセス権の1つ分の売上が当期1Qはなくなった（前期2Qの半ばより契約更新せず、地政学的な問題と認識） • 大手顧客向け値上げが進み、QoQでは売上増加 	<ul style="list-style-type: none"> • 世界のSNSデータアクセス権保有メディアとの関係は安定 • ロシア・ウクライナ情勢による世界的な影響は注視 • 大手顧客向け値上交渉継続
	新規事業 (Web3等)			<ul style="list-style-type: none"> • Web3に関する新規事業・投資に関する事案については、適宜開示予定

(注) Web3関連投資は、ブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外の投資ファンドへのLP出資。

売上高は第1四半期ベースで過去最高を更新
営業利益は黒字継続

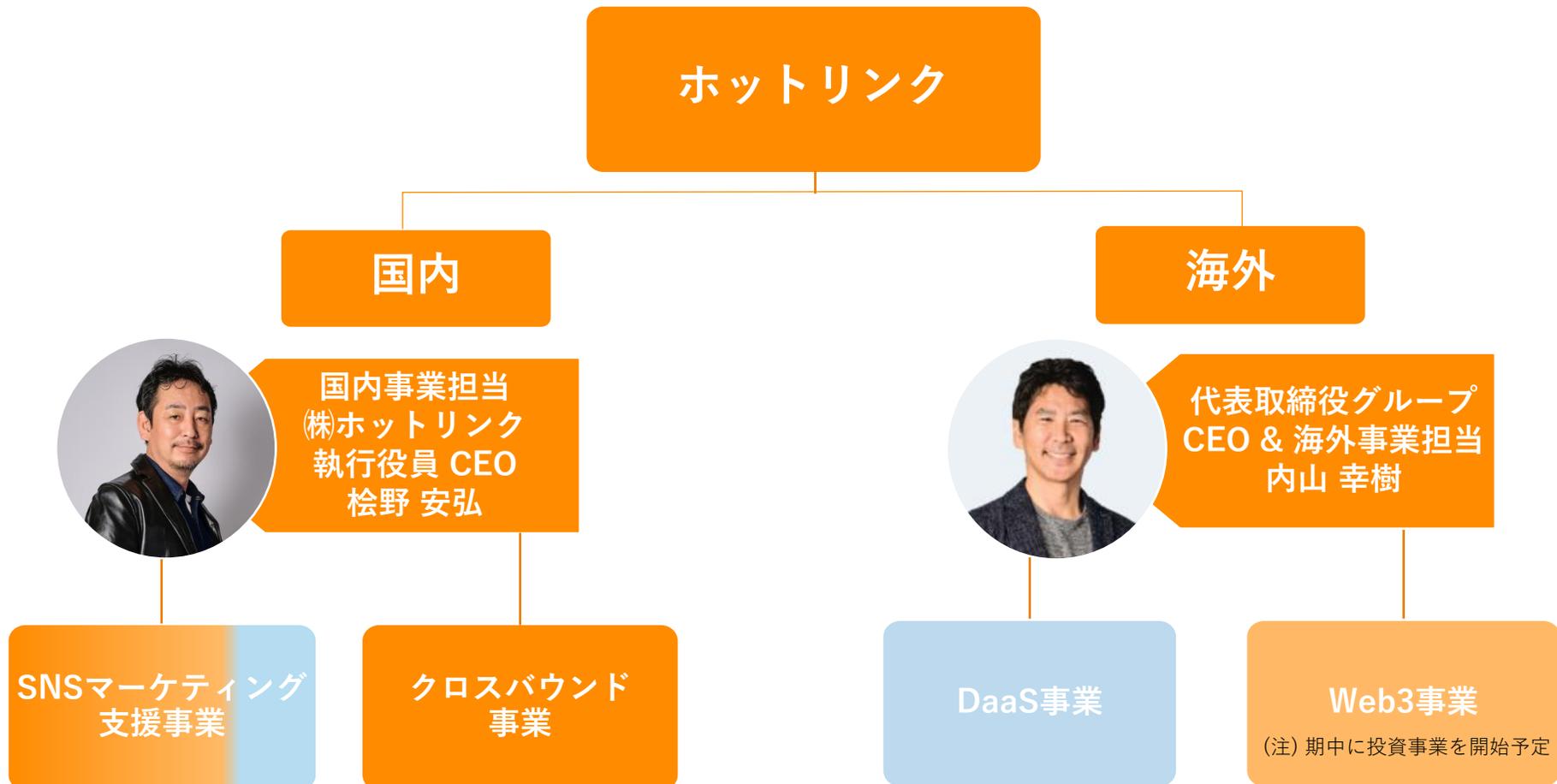
（金額単位：百万円）

	2021年 12月期1Q	2022年 12月期1Q	YoY 増減率	YoY 増減額
売上高	1,256	1,604	+27.8%	+348
売上総利益	482	479	△0.6%	△3
売上総利益率	38.4%	29.9%		△8.5pt
販売費及び一般管理費	419	414	△1.1%	△5
その他収益・費用	0	1	+137.2%	+1
営業利益	63	66	+4.0%	+3
営業利益率	5.1%	4.1%		
金融費用・収益	139	△157	—	△296
内 金融収益に含まれる 有価証券の評価損益 ^(注)	82	△213	—	△295
税引前利益	202	△91	—	△293
当期利益	154	△44	—	△198

(注) 金融収益に含まれる有価証券とは、Web3関連のブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外の投資ファンドへのLP出資。

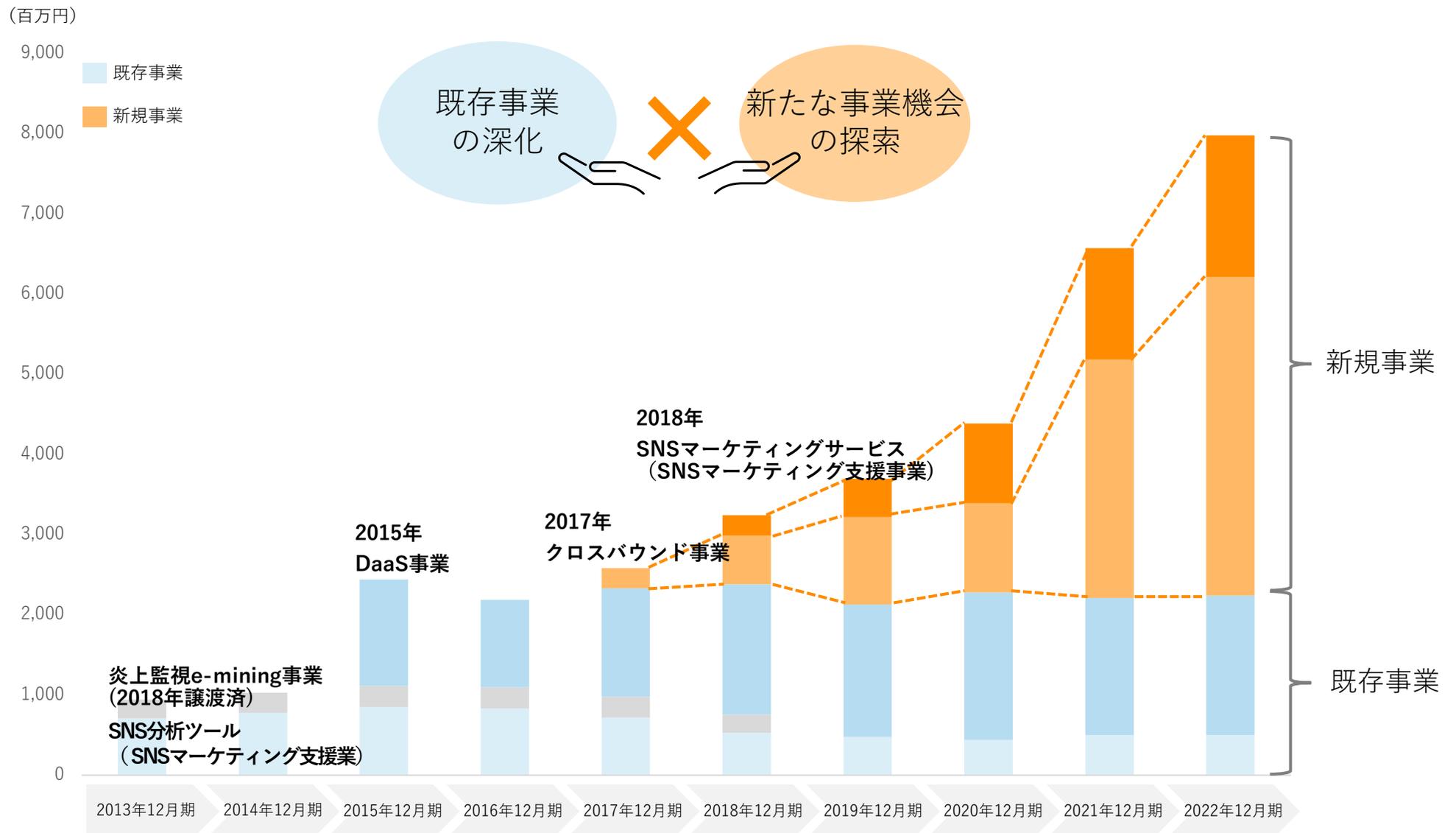
2. 私たちの「両利きの経営」について

「両利きの経営」 ① 既存事業の深化と新規事業の探索の両立

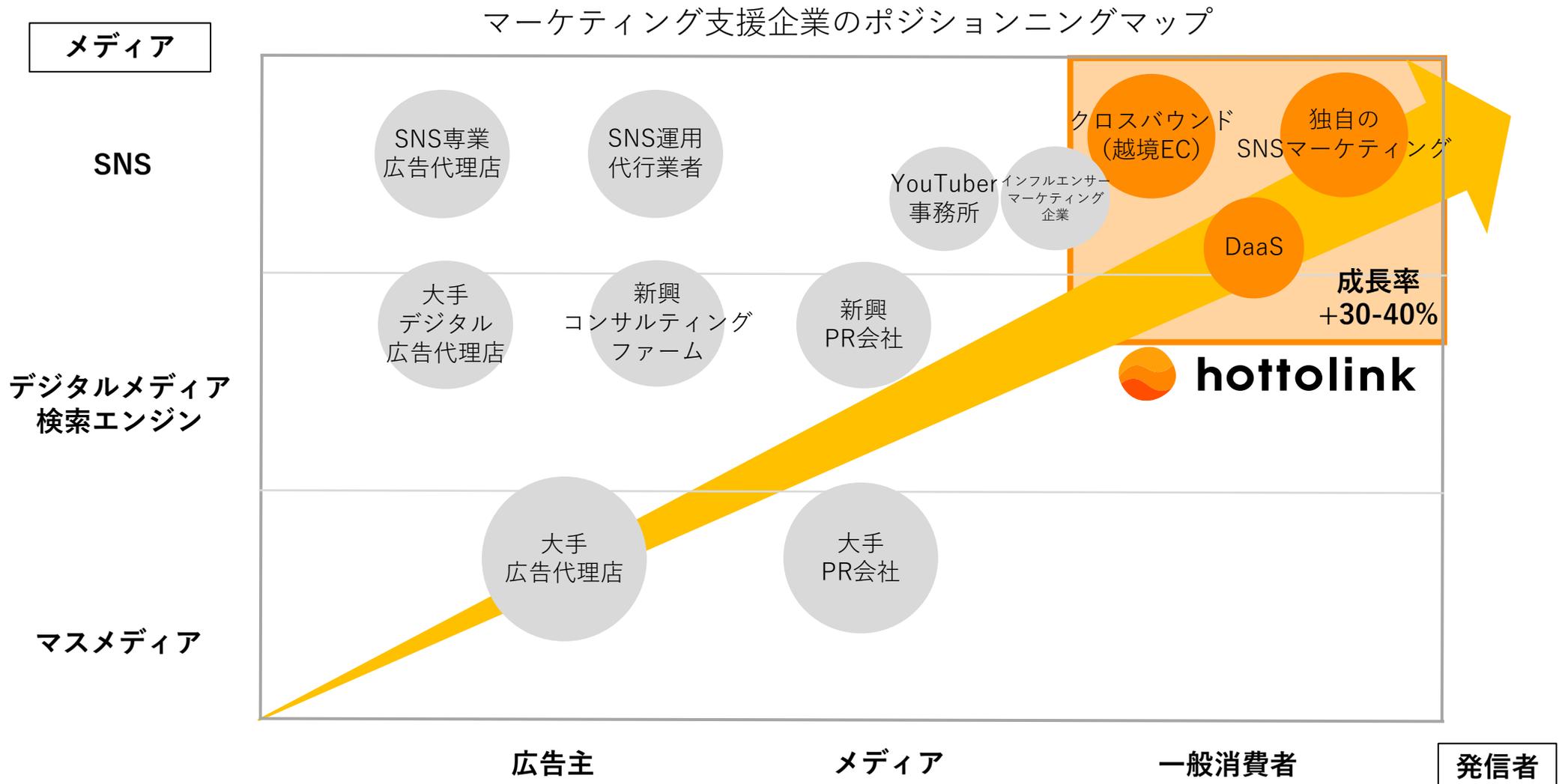


「両利きの経営」 ②両利きの経営による直近の売上成長

数年前の新たな事業機会探索が、現在の成長の原動力に



独自のポジションニングと事業ポートフォリオで、高成長率+30-40%実現



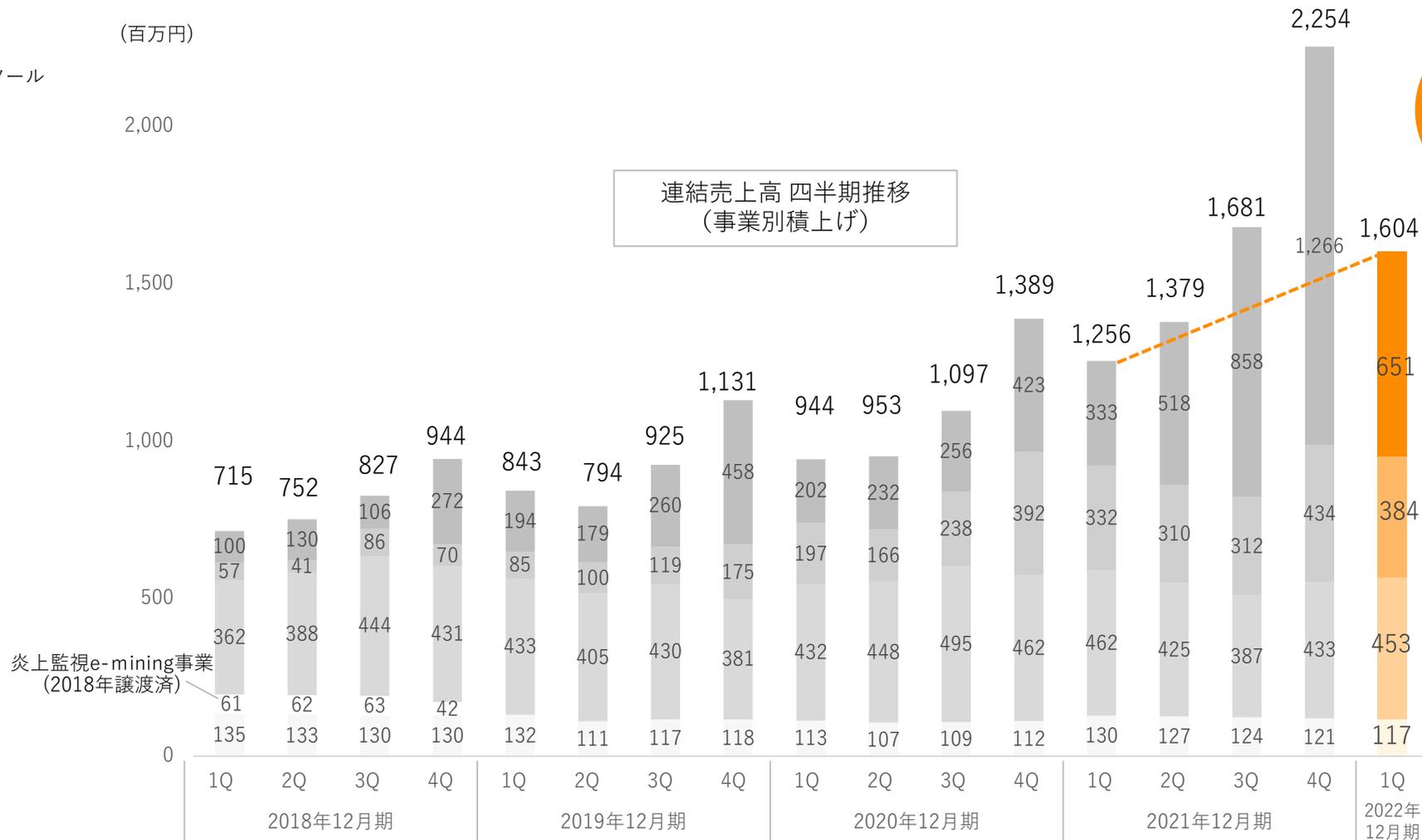
3. 第1四半期業績について

2021年決算サマリー① 連結売上高 第1四半期ベースで過去最高売上

第1四半期では過去最高売上、国内事業が業績を牽引

(国内事業：クロスバウンド事業およびSNSマーケティングサービス)

- クロスバウンド事業
 - SNSマーケティングサービス
 - DaaS事業
 - SNS分析ツール
- (百万円)

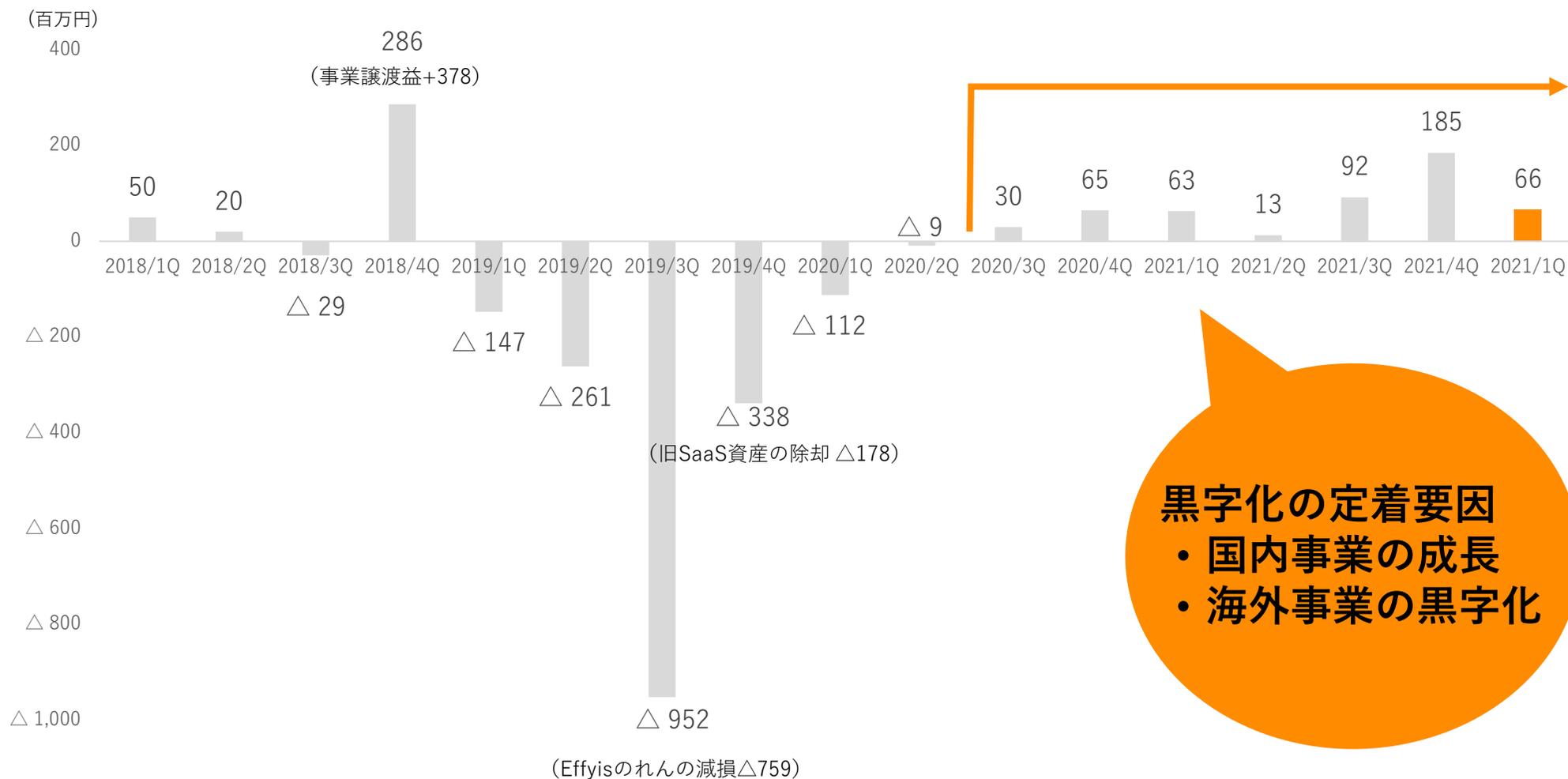


連結売上高
YoY
+27.8%

(注) 当社の国内事業は、売上が偏重する季節要因がある。

クロスバウンド事業は、中国の独身の日の影響を受け第3四半期および第4四半期に売上が偏重、SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向がある。

7 四半期連続黒字化



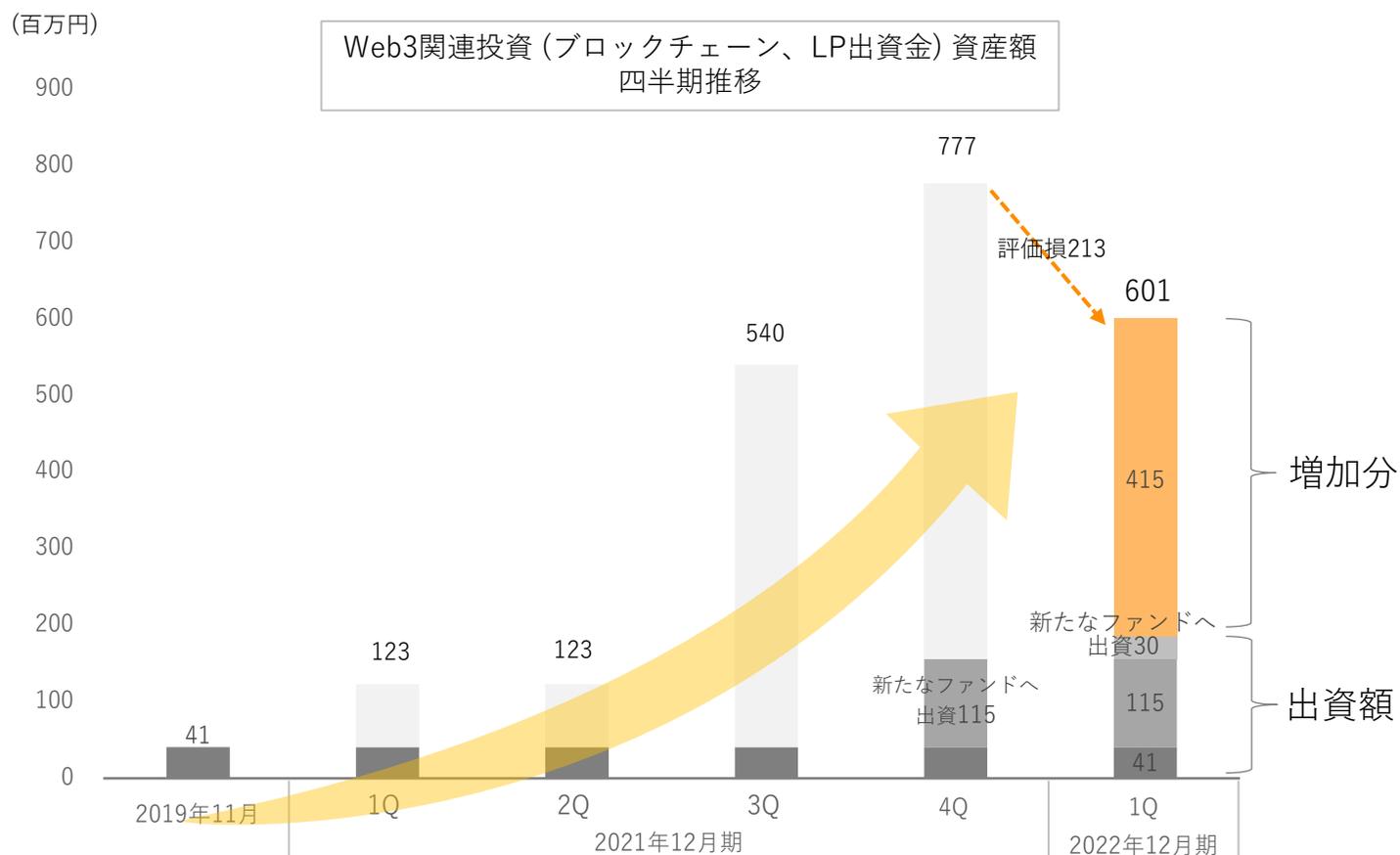
財務は引き続き安定

(金額単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期 第1四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,444	3,296	△148	<ul style="list-style-type: none"> • 越境ECプラットフォームに係る棚卸資産+112 • 売掛金回収△263
非流動資産	3,870	3,853	△17	<ul style="list-style-type: none"> • 円安によるのれん+99 • 有価証券評価損等による△130
資産合計	7,314	7,150	△164	
流動負債	1,123	1,026	△97	<ul style="list-style-type: none"> • 賞与引当金等△64 • 未払法人所得税△32
非流動負債	2,059	1,910	△149	<ul style="list-style-type: none"> • 借入金+27 • 2020年度の事業譲受対価未払分振替等△100 • 繰延税金負債△64
負債合計	3,183	2,937	△246	
資本合計	4,131	4,213	+82	<ul style="list-style-type: none"> • 円安による海外子会社為替換算調整等+115 • 利益剰余金△45
負債資本合計	7,314	7,150	△164	
親会社所有者帰属 持分比率	52.9%	55.1%		

(注) Web3関連のブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外の投資ファンドへのLP出資は、非流動資産に含まれる。

2022年第1四半期では評価損213百万円を計上したものの Web3市場拡大及び投資先成長のトレンドは不変と認識



海外の動向調査

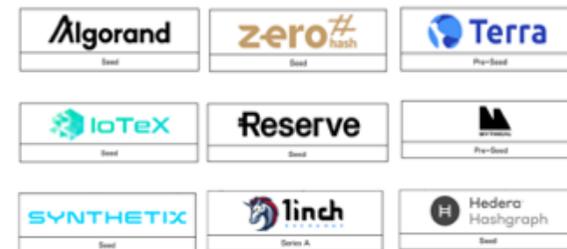
海外の投資ファンドへのLP出資

- Web3VC・アクセラレーターへの出資



Next Web Capital

- ファンドの投資先 (一部)



(注) Web3関連投資は、ブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外の投資ファンドへのLP出資。
出資先のファンドが、投資前のアセットを仮想通貨で保有している場合、限定的ではあるものの、PL・BSに影響を及ぼす場合があります。

国内事業について

SNSマーケティング支援事業
クロスバウンド事業

国内事業① 第1四半期ベースで過去最高売上

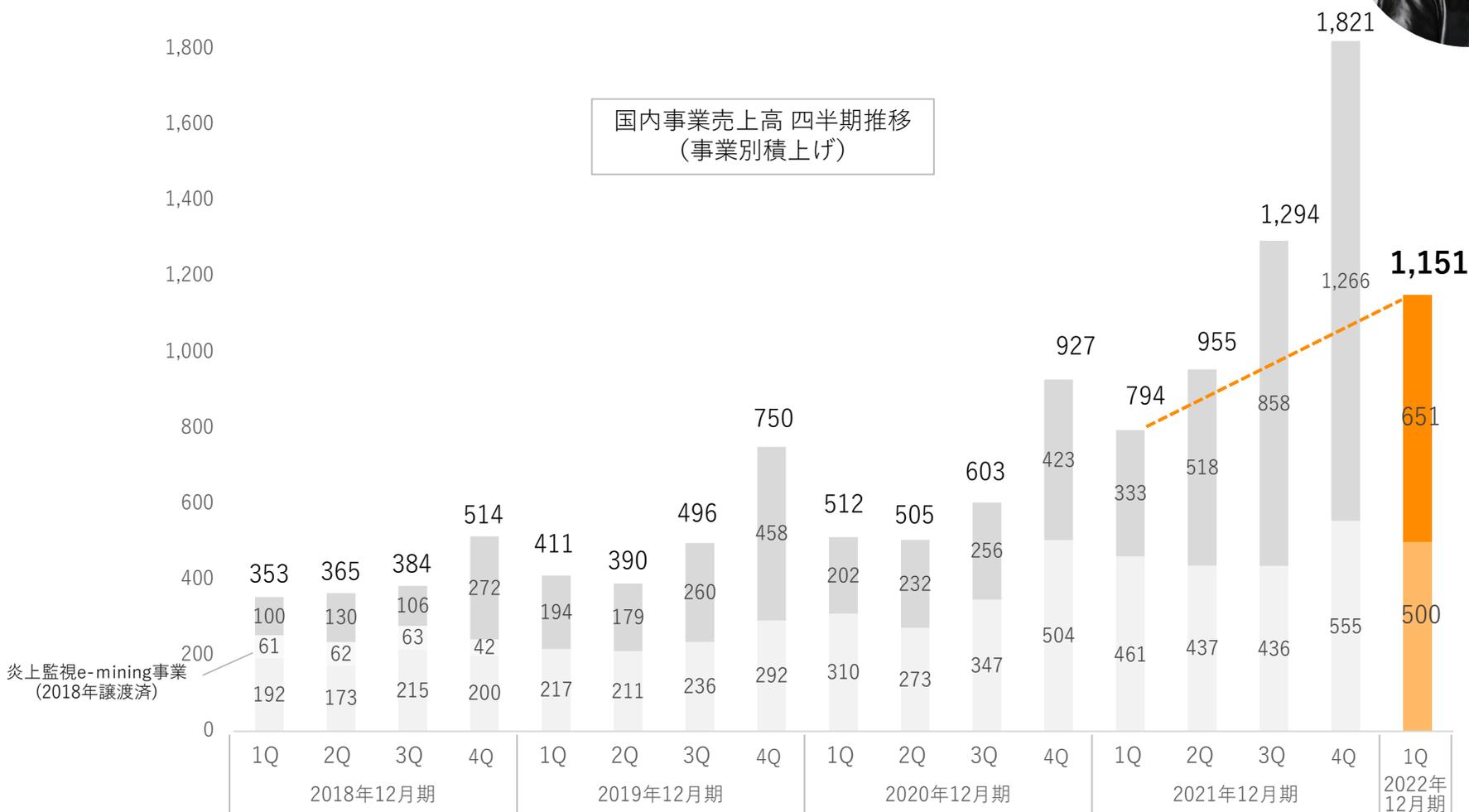
2事業共に過去最高売上を更新 (第1四半期ベース)



国内事業担当
(株)ホットリンク
執行役員 CEO
桧野 安弘

- クロスバウンド事業
- SNSマーケティング支援事業

(百万円)



YoY
+45.0%

国内事業売上高 四半期推移
(事業別積上げ)

炎上監視e-mining事業
(2018年譲渡済)

(注) 当社の国内事業は、売上が偏重する季節要因がある。

クロスバウンド事業は、中国の独身の日の影響を受け第3四半期および第4四半期に売上が偏重、SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向がある。

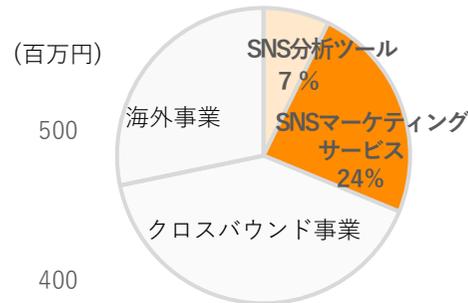
国内事業② SNSマーケティング支援事業の売上高推移

■ SNSマーケティングサービス
■ SNS分析ツール

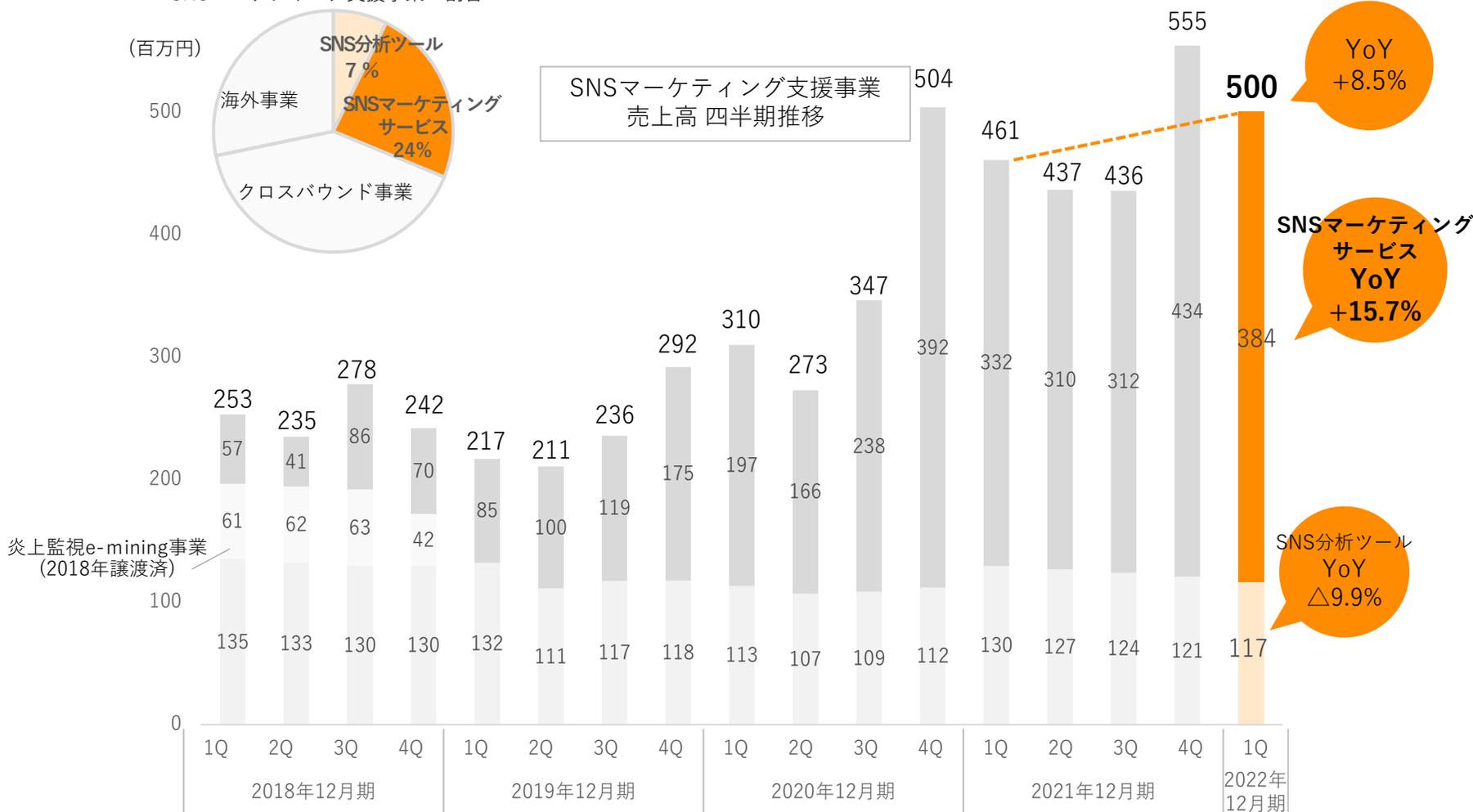
第1四半期では過去最高売上

【SNSマーケティングサービス】売上前年同期比+15.7%

1Q連結売上高に占める
SNSマーケティング支援事業の割合



SNSマーケティング支援事業
売上高 四半期推移



YoY
+8.5%

SNSマーケティング
サービス
YoY
+15.7%

SNS分析ツール
YoY
△9.9%

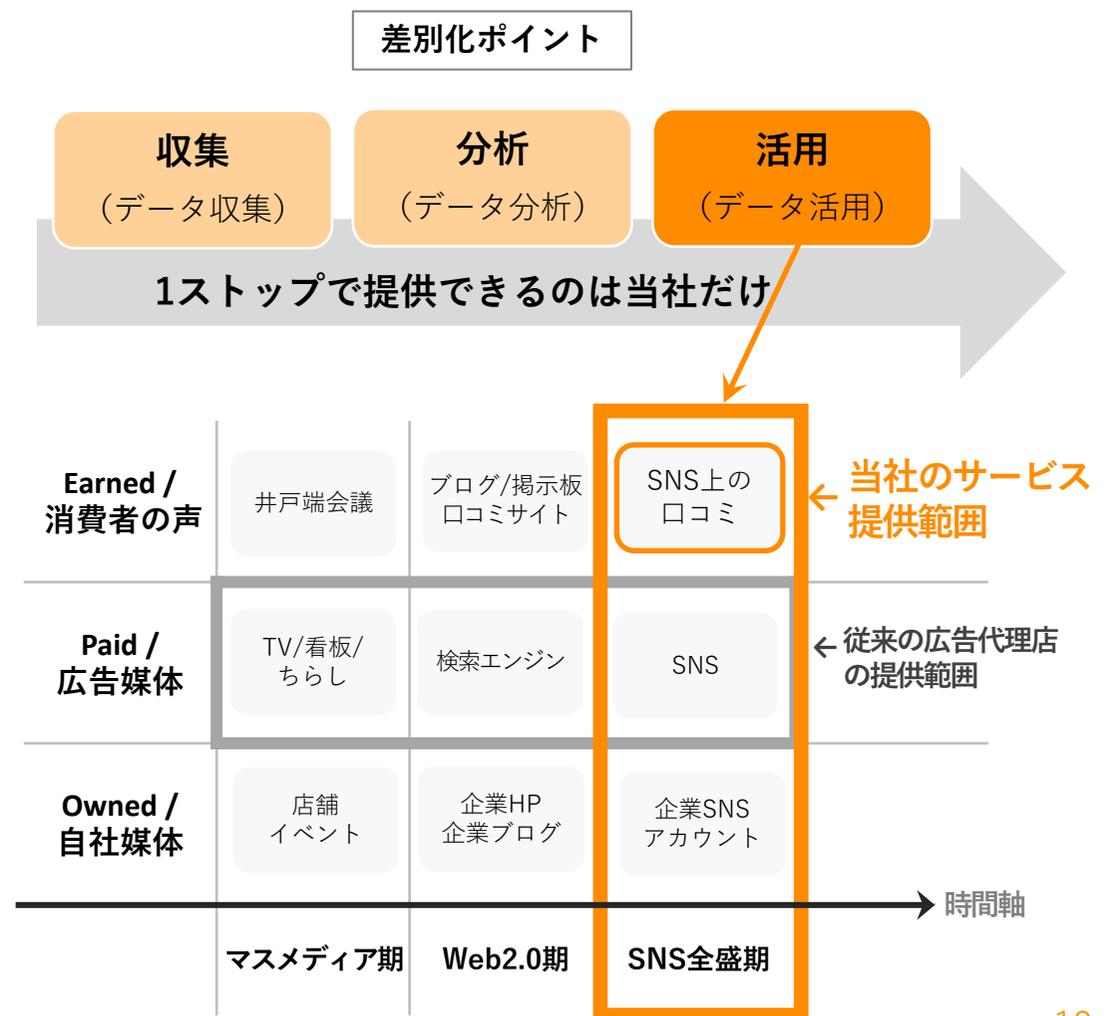
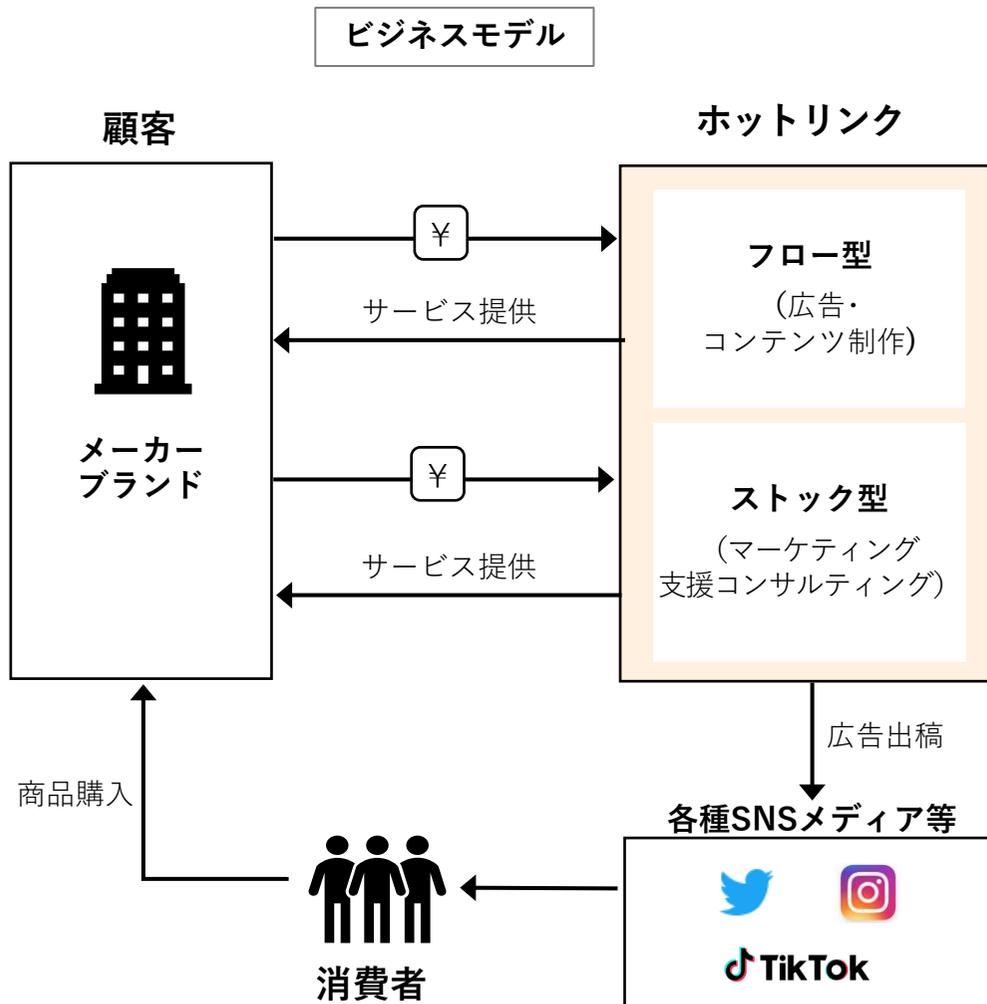
1Q振り返り

- 通期計画に対して上振れして進捗
- 全体ではYoYで増収
 - ・フロー型サービスのアップセルが売上増に貢献
 - ・3月期末の顧客予算を獲得
 - ・Instagram支援案件が徐々に増加
- SNSマーケティングサービスに注力し、営業人員を集中

(注1) SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期及び第1四半期に売上が偏重する傾向がある。

(注2) SNSマーケティング支援事業は、SNSマーケティングサービスとSNS分析ツールにより構成。

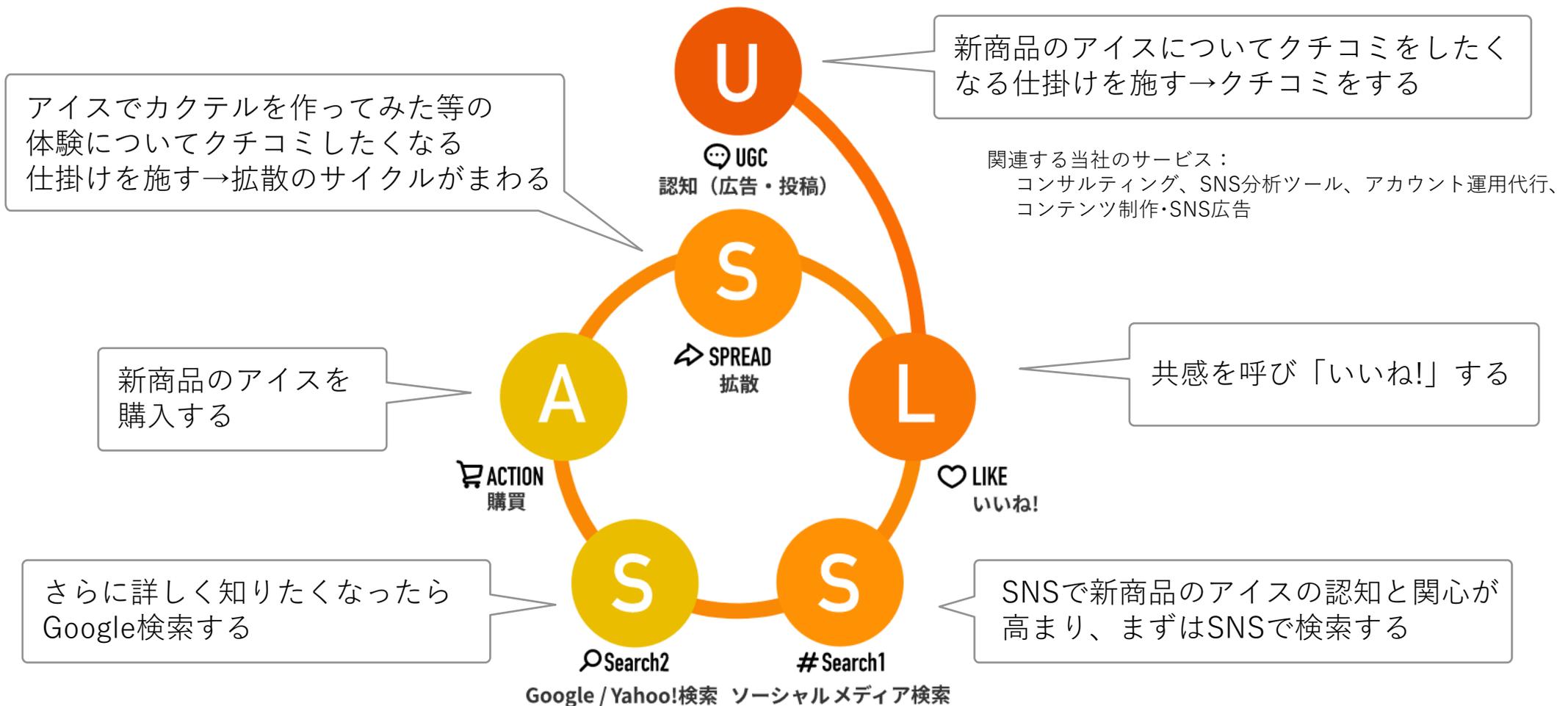
データの収集・分析・活用までを統合することができる
Only1のデータドリブン・マーケティング会社です



国内事業④ 独自メソッドを活用した成功事例

SNS上のクチコミを活用して、お客様がお客様を呼び続ける 独自メソッド「ULSSAS（ウルサス）」で数多くの企業の売上げアップに成功

アイスクリームの新商品プロモーションでのULSSAS事例

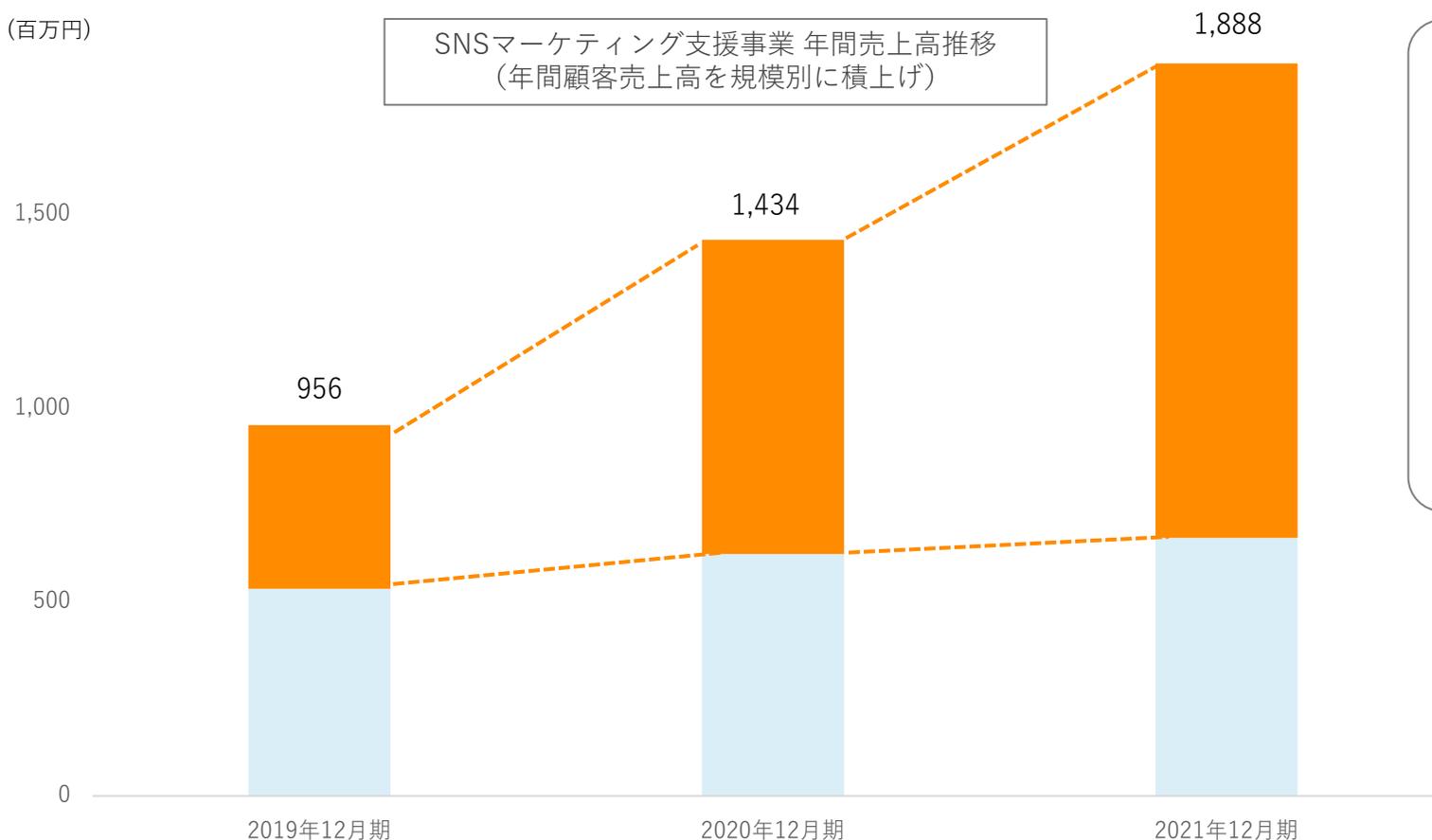


売上規模が年間売上2千万円以上の顧客が大きく増加 ストック契約の増加およびアップセルも寄与

■ 年間売上高が2千万円以上の顧客の売上高を合計

■ 年間売上高が千万円未満の顧客の売上高を合計

(百万円)

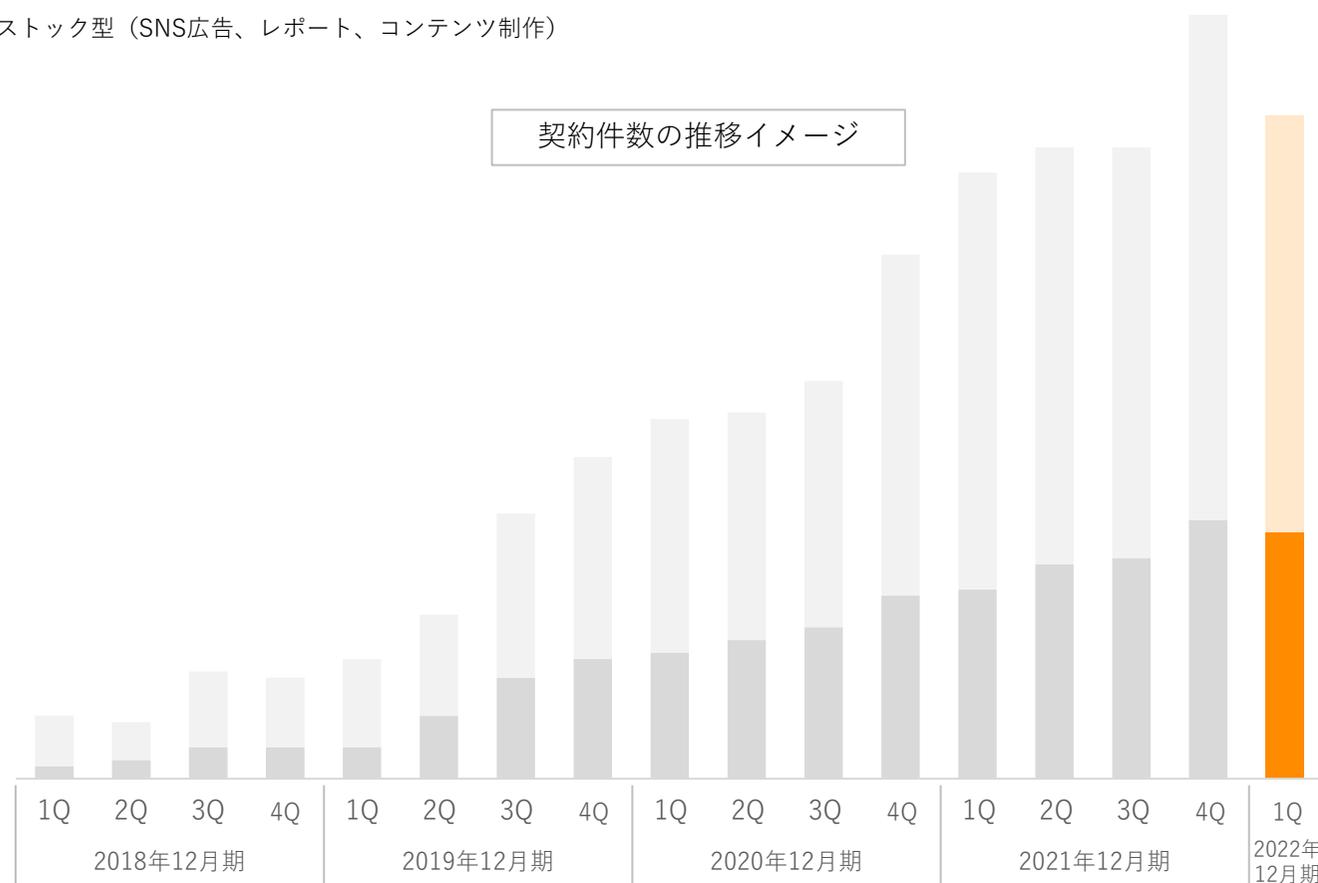


単価アップの要因

- 当社のサービスと親和性が高い企業に対する営業及びサービス提供に成功
- コンテンツ制作が年末商戦・期末予算獲得に寄与
- 課題解決セミナーでリード獲得

フローおよびストックの2021年までの順調な積み上がりを契機に 一段の成長に向け、2022年第1四半期から戦略を見直し

- フロー型（コンサルティング、SNSアカウント運用代行）
- ストック型（SNS広告、レポート、コンテンツ制作）



2022年の戦略

- ボリュームからクオリティ（顧客数から収益）へのシフト
- 1案件あたりの売上規模拡大に伴った変化に対応する組織づくりと予算管理
- アップセル・クロスセル
- 対応媒体の拡大
- 採用・教育積極投資継続

(注) プロモーション及びイベントなどの単発の受注をフロー型と呼んでおり、半年から1年の契約の受注をストック型と呼んでいる。イメージは実数値をベースに作成。数値は非開示。

国内事業⑦クロスバウンド事業

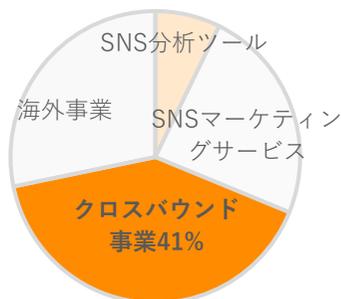
第1四半期では過去最高売上、 前年同期比+95.6%



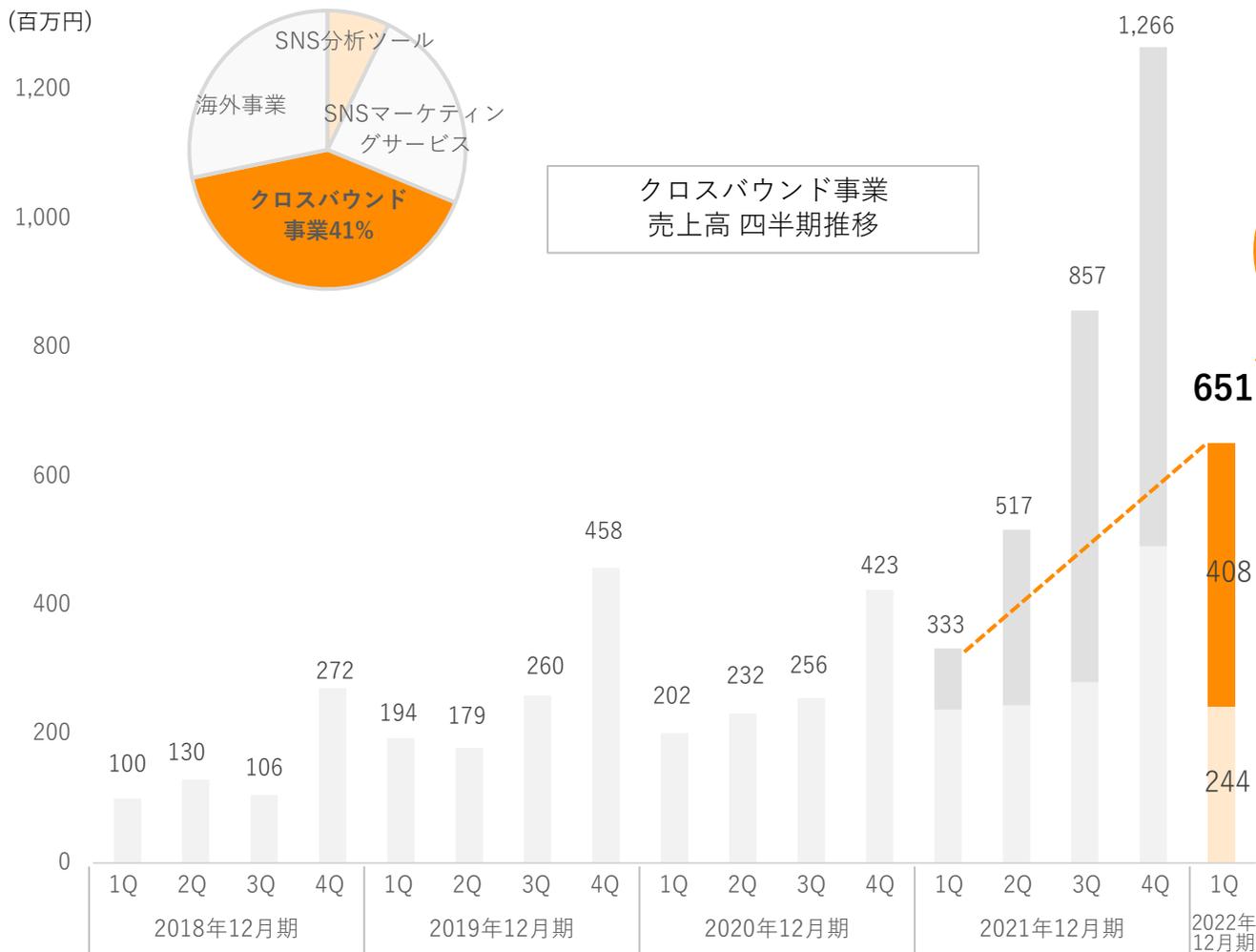
クロスバウンド事業
(株)トレンドExpress
代表取締役社長
濱野 智成

■ ストック型
■ フロー型

1Q連結売上高に占める
クロスバウンド事業の割合



クロスバウンド事業
売上高 四半期推移



YoY
+95.6%

1Q振り返り

- 通期計画に対して進捗は計画通り
- 全体ではYoYで大幅増収
 - ・上海ロックダウン（新型コロナ対策）による物流ストップの影響で3月の売上は減少したものの、
 - ・2021年度から開始した越境ECプラットフォームが事業成長を継続、
 - ・EC市場の拡大を背景にプロモーション関連で大型案件を獲得したことにより、大幅増収となった

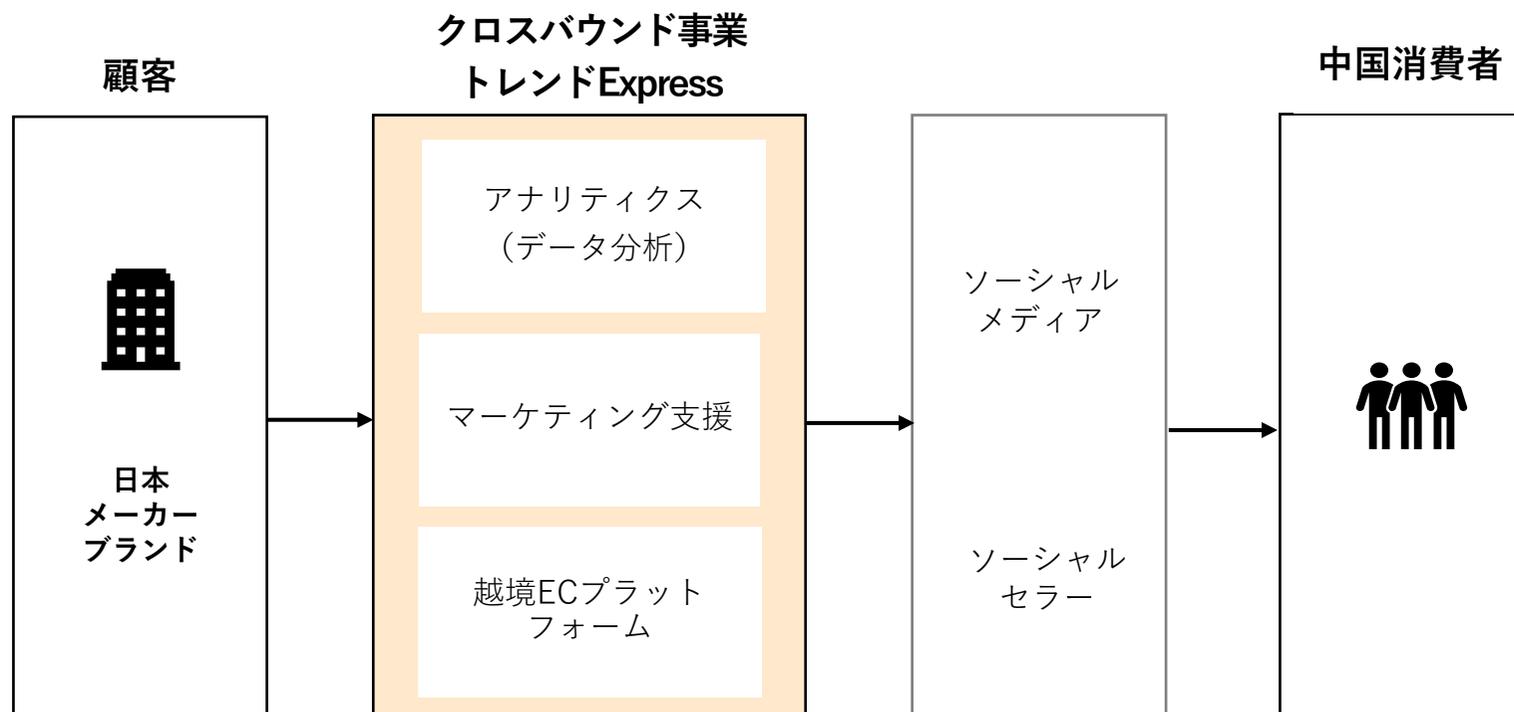
(注1) クロスバウンド事業は、中国の独身の日の影響を受け第3四半期および第4四半期に売上が偏重する傾向がある。

(注2) プロモーション及びイベントなどの単発の受注をフロー型と呼んでおり、越境ECプラットフォームなどのその他の売上については、ストック性が高いことから、ストック型と呼んでいる。

越境ECプラットフォームサービスを主力に売上を拡大し 同時にマーケティング支援需要も獲得することで 融合したビジネスとして大きな売上成長を目指す

(注) 各ビジネスの対価は次のとおり

- アナリティクス → メーカー企業からのフィー
- マーケティング支援 → メーカー企業からのフィー
- 越境ECプラットフォーム → メーカー商品をソーシャルセラーと連携し、中国消費者へ販売することによるトランザクションフィー

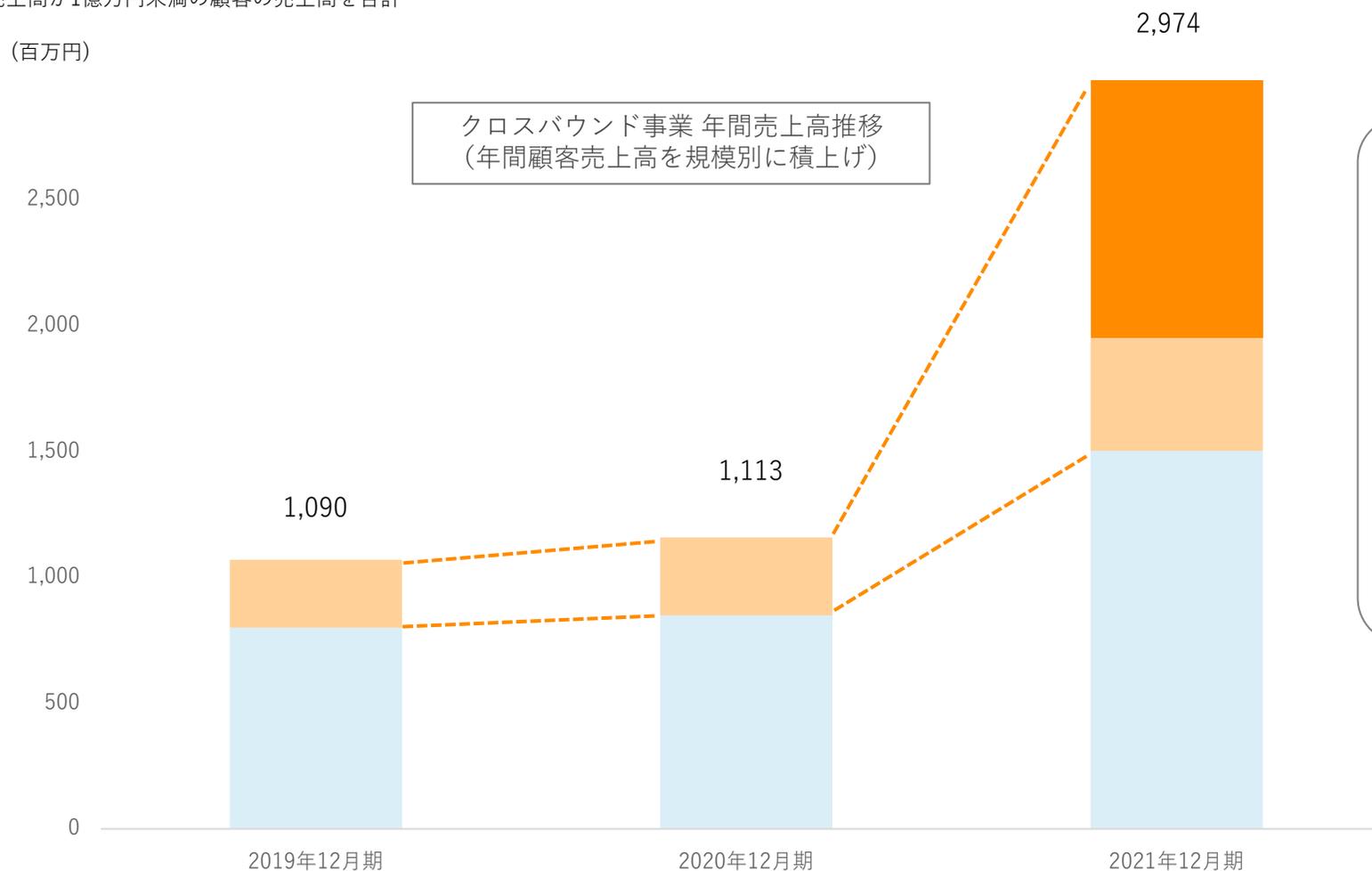


(注) 「→」はモノや情報の流れを表す

国内事業⑨ 顧客単価アップを実現

年間売上2億円以上の顧客が大きく増加

- 年間売上高が2億万円以上の顧客の売上高を合計
- 年間売上高が1億万円以上の顧客の売上高を合計
- 年間売上高が1億万円未満の顧客の売上高を合計



単価増加要因

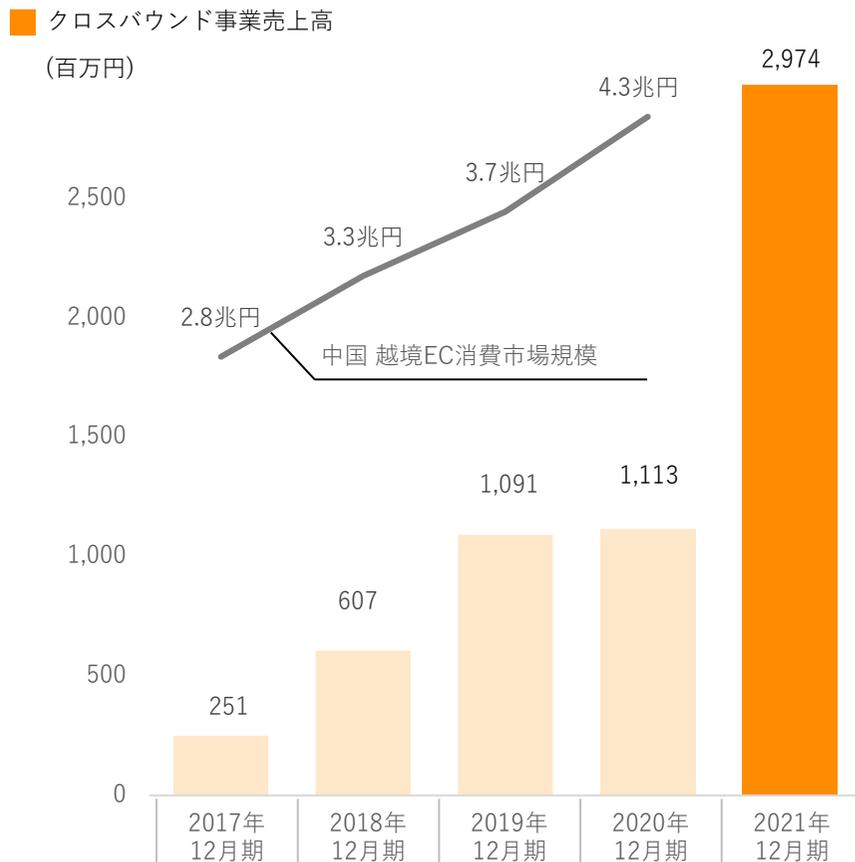
- 中国経済のプラス成長に合わせ、アウトバウンド需要注力を継続、順調に事業成長
- 中長期的な成長加速に向け越境ECプラットフォームなどの新規サービスの開発を加速
- 越境ECプラットフォームのサービスにおいて、取扱い企業およびブランドが順調に増加

(注) 本事業は2017年からスタートしたが、直近3年間の推移として2019年12月期から2021年12月期までを開示。

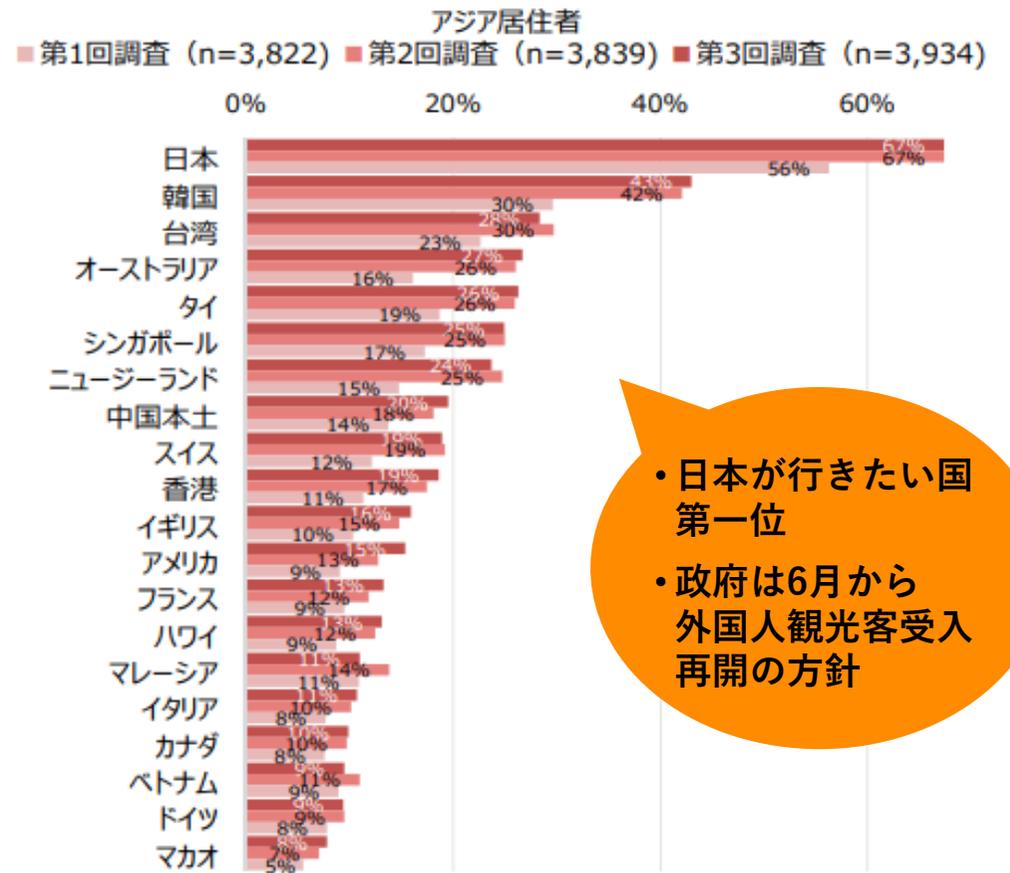
国内事業⑩ クロスバウンド事業の事業環境は良好

- 越境EC市場は引き続き成長
- 海外旅行客の日本への渡航が大幅に回復する可能性が高い
 - 帰国後の越境ECでのリピート購買による連鎖消費が期待

中国越境EC消費市場推移と
クロスバウンド事業の年間売上高推移



アジア居住者の次に海外旅行したい国の調査結果



- 日本が行きたい国第一位
- 政府は6月から外国人観光客受入再開の方針

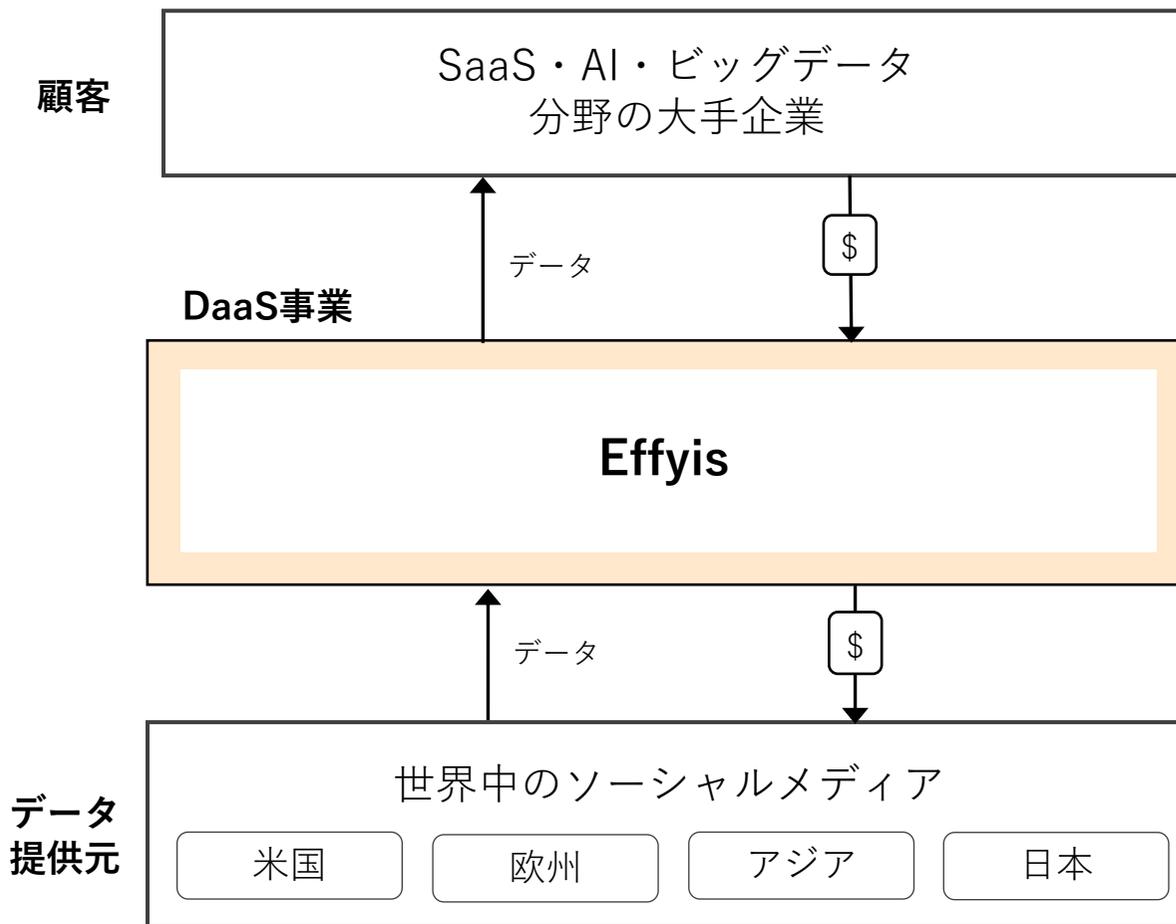
海外事業について

DaaS事業
Web3関連事業

海外事業① DaaS事業のビジネスモデル

(注) DaaSとは、Data as a Serviceの略

多様な世界中のSNSデータへのアクセス権を販売



データ提供パートナーの一例

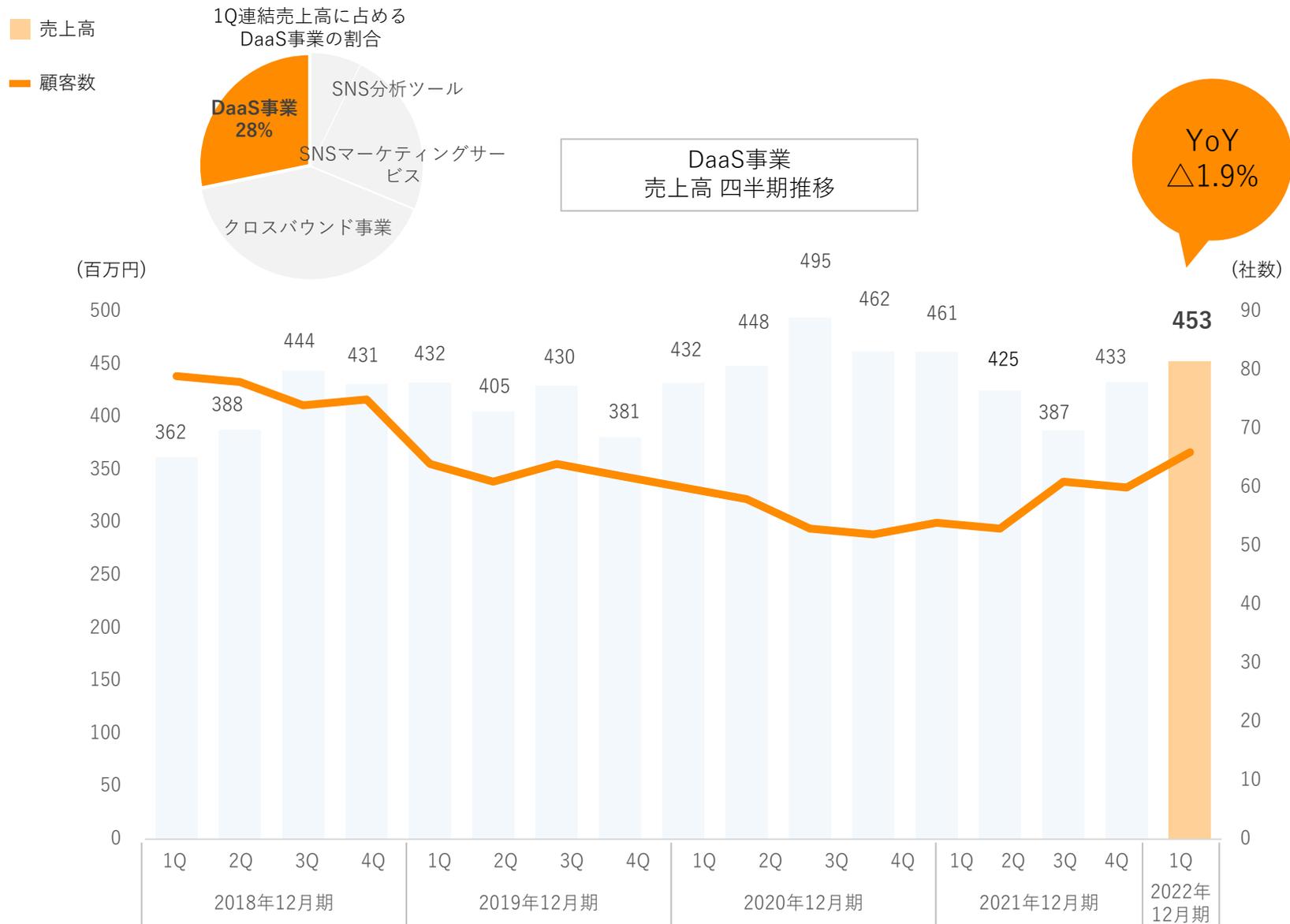
 tumblr Tumblr Tumblr is home to over 500 million microblogs generating 1 million posts per day that can provide you with deep insights into the mind and market of Millennials & Gen Z in 2020 and beyond.	 reddit Reddit The front page of the internet with deeply engaged community commenting.	 WordPress WordPress Posts, comments and likes from the world's most popular blogging platform, including Wordpress.com and popular WP-powered sites around the web.
 DISQUS Disqus The largest independent commenting platform reacts to news in real-time.	 Tencent 腾讯 Tencent Reactions to China's news.	 Quora Quora Quora is a platform that enables people from all over the world to come together to share and learn across millions of common topics and interests.
 Message Boards Millions of global communities debating every topic imaginable.	 Reviews 200+ review sites focused on consumer products and travel.	 Videos A wide array of video hosting sites that hold a massive collection of content.

差別化戦略について

SNSデータアクセス権の販売契約を世界中の多様なデータ提供元から獲得しているのはEffyis社だけ。主要な同業者としてGNIP社が存在するが、同社はTwitterの子会社でありTwitterデータのみ専門に扱っている。

(注) 2015年にEffyis社を買収、連結子会社しDaaS事業を追加。
同社買収を通じて事業ポートフォリオにデータ収集および提供機能を有することに成功。

ストック顧客数の増加を背景とし業績は安定



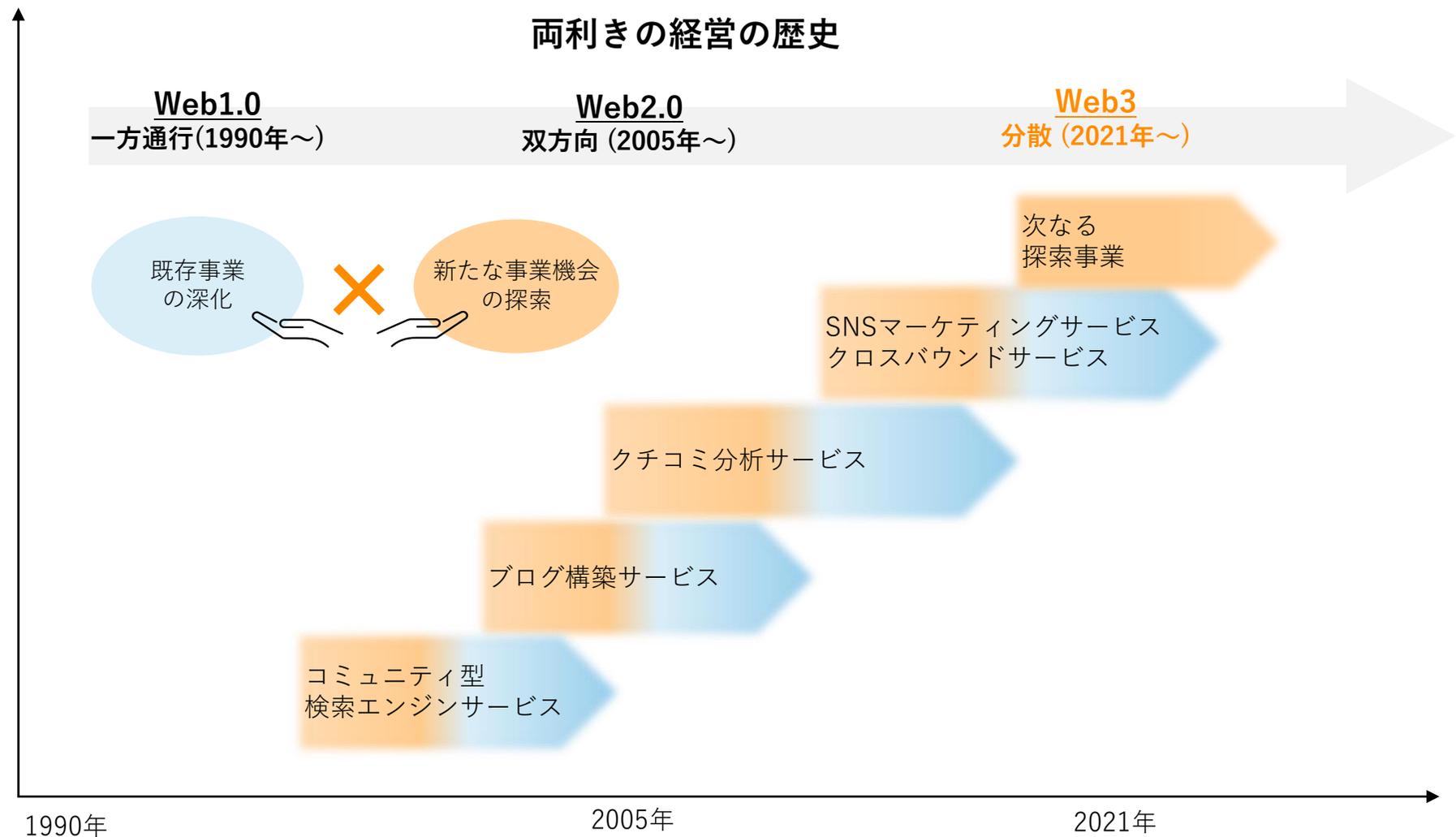
1Q振り返り

- 通期計画に対して上振れして進捗
- YoYで微減
 - ・ 2021年12月期2Qに、SNSデータアクセス権の1つが契約終了
- QoQでは増加
 - ・ 2021年12月期4Q以降大手顧客に対する価格改定が進み、売上増加

(注) 顧客には成長性の高い企業群を有しており、顧客数が下がった期間も顧客単価は上がり売上増加

4. Web3領域の事業化に向けた取り組み

ホットリンクは、常に両利きの経営で成長してきた 次なる事業を探索するタイミング



Web3分野への事業化に向けた国内外での取り組み

海外のWeb3動向把握のカバー範囲の更なる拡大のため、
海外Web3スタートアップ投資ファンドへ新規のLP出資

インキュベーション

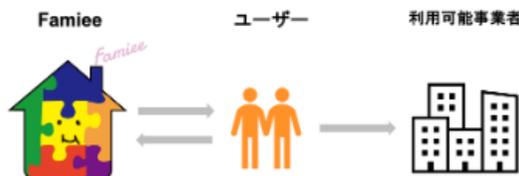
東京大学ブロックチェーン・
イノベーション寄付講座

- 2018年の立上げから、設立・運営に参画
- ブロックチェーン技術を活用した事業の企画および実装を通じて、起業家の輩出を人的・資金面で支援
- 後に海外でユニコーン企業を創業した人材輩出に成功

社会実装

多様な家族形態が認められる
社会を実現する
Famieeプロジェクト

- ブロックチェーン技術を活用した家族関係証明書を発行することで、多様な家族形態の実現を目指す
- 大手企業・自治体を含めた72社が導入（2022年4月末時点）
- NFTアート・チャリティ・オークションを開催、活動資金に



海外の動向調査

海外の投資ファンドへのLP出資

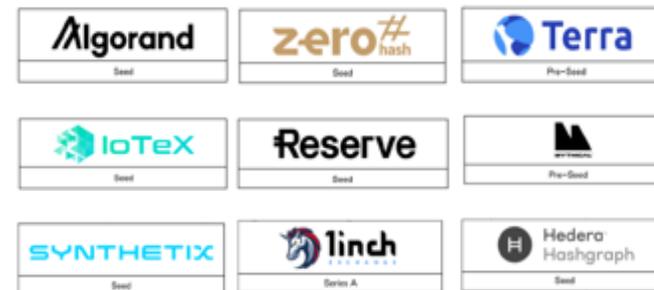
- Web3VC・アクセラレーターへの出資

STRUCK
CAPITAL

gumi
Cryptos

Next Web Capital

- ファンドの投資先（一部）



Web3分野への投資事業の立上げ準備中

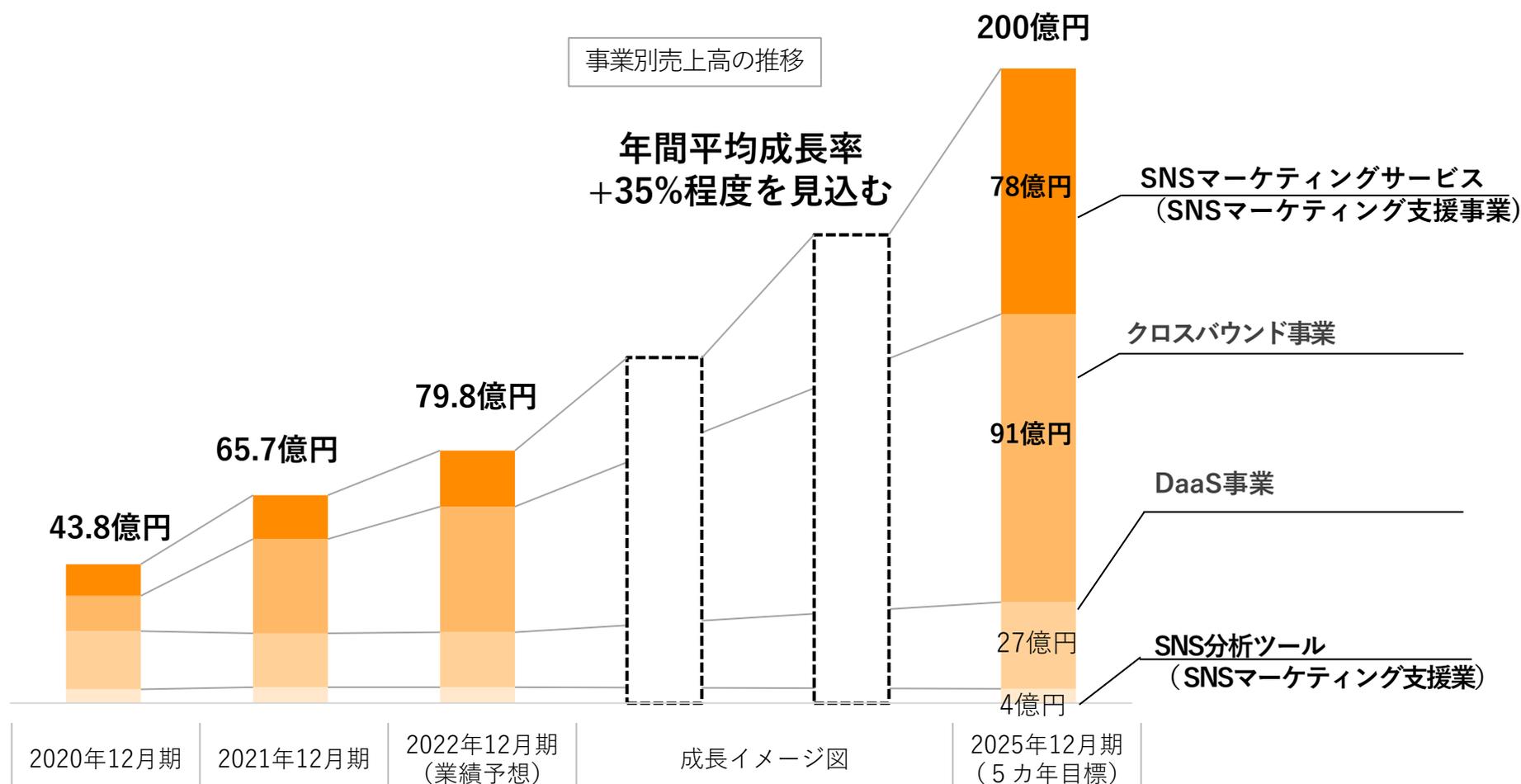
- P/L・B/S上のリスクコントロールを意識した事業計画の検討
- これまでのWeb3分野での取り組み成果・ネットワークを有効活用
- 継続して、海外を中心に独自のネットワークを強化
- 東京証券取引所および金融庁などとのコミュニケーションを実施

Web3に関する新規事業立上げに関して、
適宜、投資家の皆さまに開示を行います

5. 5カ年計画の進捗について

(2020年12月期から2025年12月期)

2025年5カ年目標達成に向けて、 計画通りに進捗



5カ年計画の進捗およびWeb3分野への投資の影響について

● 5カ年計画の進捗

- 業績は計画通りに推移している
- 社会情勢の変化に対しては各事業において売上ミックスを変化させるなど外部環境に依存しない「執行力」を向上させている
- 注力分野であるSNSマーケティング支援サービスおよびクロスバウンド事業についてはアフターコロナの社会でより国内外のマーケティングニーズが高まると予想しており、人材採用と組織力強化を図る

● Web3事業化の影響

- Web3事業化は5カ年計画に織り込んでいない
- 両利きの経営における「探索」と位置づけた事業であり、主に、投資を通じて新たな事業機会および収益の獲得を目指す
- 特にリスクマネジメントには細心の注意を払っており、東証や金融庁とのコミュニケーションを密に行う他、P/L・B/S上のリスクを最小化するために各種施策を実践していく

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

■ 株式会社ホットリンク

<https://www.hottolink.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<https://www.hottolink.co.jp/contact-top/contact/>