



2020年2月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ホ ッ ト リ ン ク
代 表 者 名 代 表 取 締 役 会 長 内 山 幸 樹
(コード番号：3680 東証マザーズ)
問 合 せ 先 執 行 役 員 CFO 大 塚 義 人
(TEL. 03-6261-6931)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時 2020年2月14日 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 富士見デュープレックスビズ 5階
(住所) 東京都千代田区富士見1-3-11
説明会資料名 2019年12月期 通期決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

※この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。



2020年2月14日

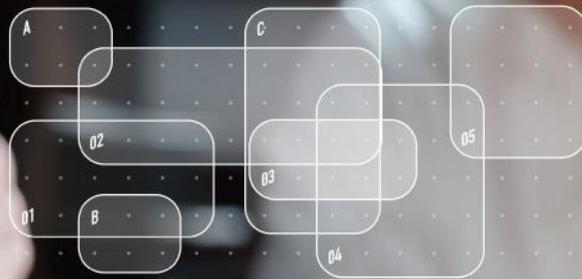
2019年 12月期

通期 決算説明会資料

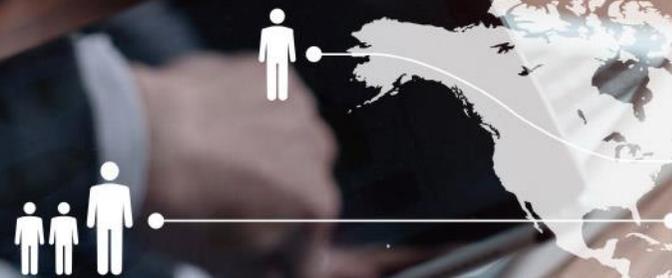
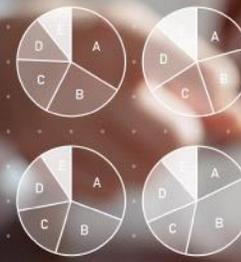
連結決算 (IFRS)



Make the World Hotto



AIU	1,822 (-35)	2,369 (+580)	WWE	890 (-20)	PLD	6,350 (-200)	OP	655 (+15)	OPY	6,300 (+115)	
MBC	3,605 (+210)	LJH	9,542 (-128)	MJB	2,609 (+35)	PON	7,654 (+169)	OSI	1,632 (-54)	OMJ	3,652 (+121)
YBV	3,204 (-33)	QMN	5,211 (+156)	MMJ	7,100 (-60)	IT	7,150 (-150)	CCY	1,901 (+101)	CMJ	3,280 (+120)
MBB	3,320 (-120)	WFF	712 (+12)	HJM	134 (+5)	QLC	2,022 (-18)	SH	6,207 (+57)	BS	12,430 (+230)



1. ホットリンクの事業区分
2. エグゼクティブサマリー
3. 2019年12月期 通期
4. 中期成長戦略
5. 2020年方針と予算



ホットリンクの事業区分

事業区分

SaaS	ソリューション	クロスバウンド
<p>hotto link</p> <p>【日本】</p> <p>ソーシャルビッグデータの解析とマーケティングへの活用 (SaaS) (SNS広告・コンサルティング)</p> <p>日本向けSNSマーケティング支援</p>	<p>Effyis</p> <p>【米国】</p> <p>ソーシャルビッグデータの販売 (データアクセス権)</p> <p>SNSデータアクセス権販売</p>	<p>TE トレンドEXPRESS</p> <p>【中国】</p> <p>ソーシャルビッグデータの解析とマーケティングへの活用 越境ECサービス提供</p> <p>拡大傾向</p> <ul style="list-style-type: none"> 中国の巨大消費市場 600兆円 中国国内EC市場 120兆円 越境EC&インバウンド消費市場 3兆円 (急成長中) <p>インバウンド需要 越境EC需要 中国現地進出</p> <p>消費の獲得</p> <p>中国市場向けマーケティング支援</p>





当期方針の過去最高の売上高実現を達成

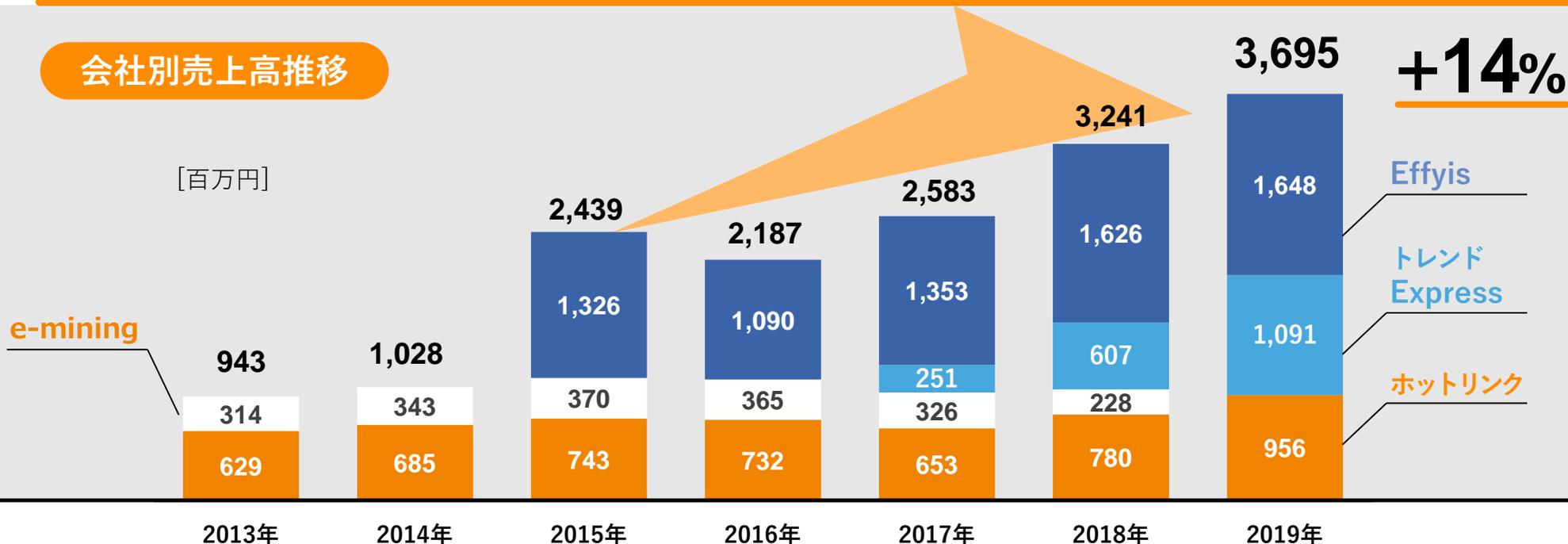
- 2019年度売上高は、過去最高の**3,695百万円**を達成
(前期比+14.0%)
- SNS広告・コンサルティングは**前年比+88.6%**
今後成長が見込まれるSNS広告市場での拡大を
さらに推し進めていきます(=データ活用領域でのマネタイズ)
- クロスバウンド事業(中国)は**前年比+79.8%**
2020年度より黒字化へ



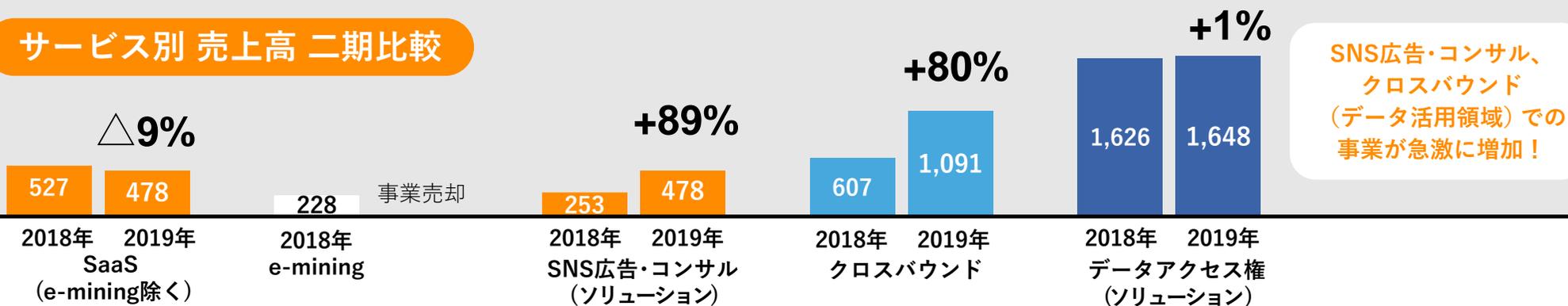


売上高は過去最高

会社別売上高推移



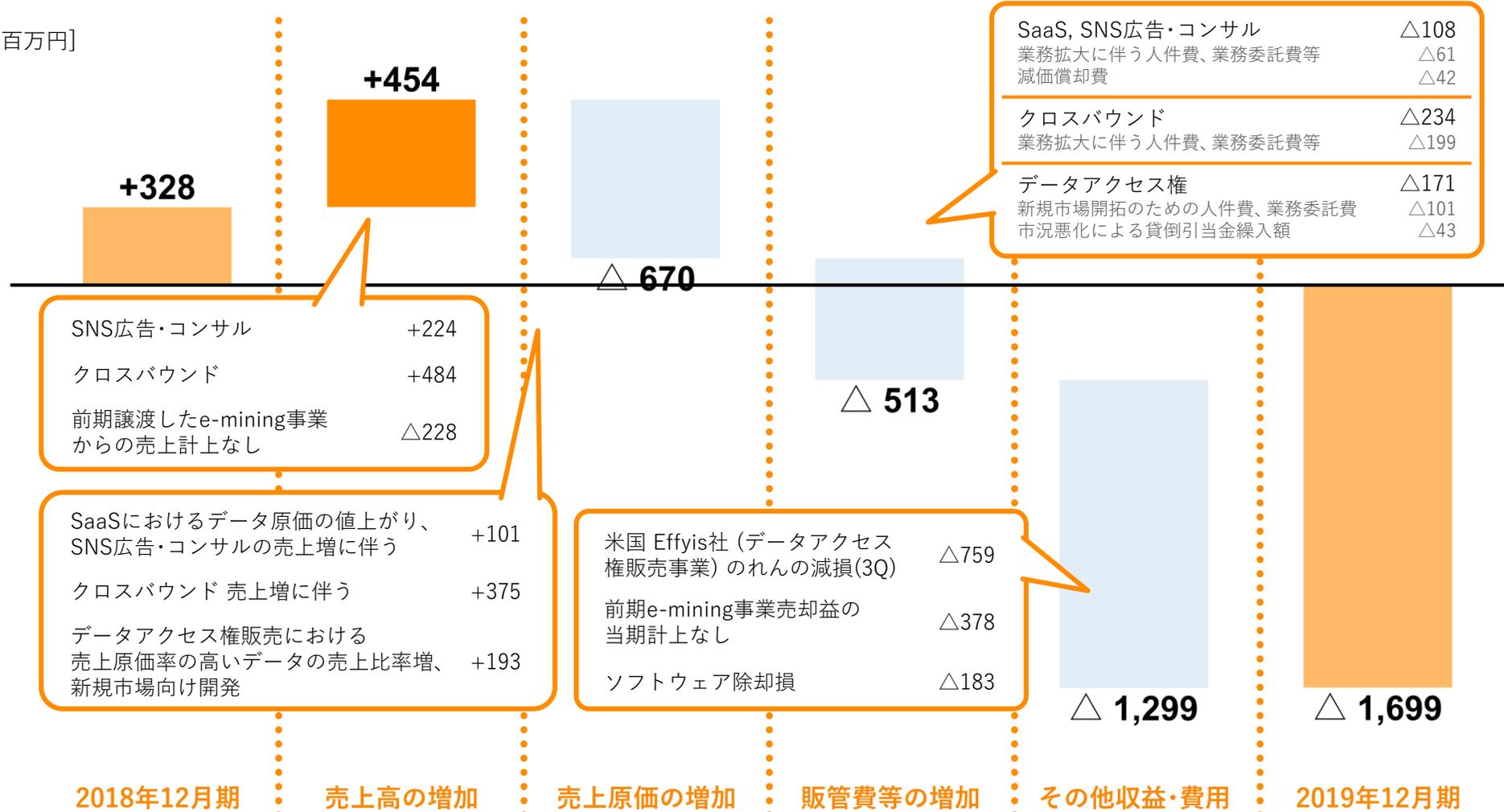
サービス別売上高 二期比較





営業損益は原価悪化と マイナス要因出し尽しで損失計上

[百万円]





Effyis社の のれんの減損損失7.6億円を計上

悪化要因

- ・世界のソーシャルメディアビッグデータ
アクセス権市場環境の急激な悪化

[影響1] 売上原価率の高いデータの売上比率が上がった
プライバシー保護規則（GDPR）により、
データアクセス権は有料かつ割高に移行

[影響2] 顧客企業の経営悪化

- ・対策のため、金融市場などの新規市場を
開拓しようと開発コストと営業人材投資が拡大

のれんの減損損失計上へ

対策と現状

- ・適切なコストカットを実施

不採算プロジェクトの停止（開発・外注費用）
レイオフ（新規開拓市場向けに雇用した人員の削減）

- ・新経営体制を構築

2019年12月よりホットリンク会長内山がEffyis CEO就任

新経営体制の下で
健全化・収益化に向かっています





連結業績(PL) (IFRS)

(単位：百万円)

	2019年12月期	2018年12月期	前期比
売上高	3,695	3,241	+14.0%
販売費及び一般管理費	1,895	1,382	+37.1%
その他費用・収益	△917	382	-
営業利益 (△は損失)	△1,699	328	-
金融費用・収益	△8	△22	-
当期利益	△1,679	82	-
EBITDA	△273	704	-



連結業績 (BS) (IFRS)

(単位：百万円)

	2019年12月期	2018年12月期	前期増減
流動資産	2,328	2,441	△113
非流動資産	3,056	3,374	△318
資産合計	5,385	5,815	△430
流動負債	792	619	+173
非流動負債	1,539	557	+982
負債合計	2,332	1,176	+1,156
資本合計	3,053	4,638	△1,585
負債資本合計	5,385	5,815	△430



事業の振り返り

【ホットリンク：SNSマーケティング支援】



【日本】

ソーシャルビッグデータの解析と
マーケティングへの活用
(SaaS) (SNS広告・コンサルティング)



SNSマーケティング支援

SaaS

ソリューション

- SNS広告・コンサルティング
売上高は 前年同期比 **1.9倍**
契約件数 前年同期比 **3.2倍**

- 新サービスPGCを開始

- 他社との業務提携により
サービスラインナップを拡充

- AI搭載ツールによる効率的かつ人的労力に
依存しないSNSマーケティング支援の推進





事業の振り返り

【Effyis : データアクセス権販売】

Effyis

【米国】

ソーシャルビッグデータの販売
(データアクセス権)



SNSデータアクセス権販売

ソリューション

- 業績改善のため、2019年12月よりホットリンク会長内山が Effyis CEO就任、月の半分は米国で経営の舵取り中
- 新規開拓事業の見直しと選別によるスリム化
不採算プロジェクトの停止、レイオフなど(新規開拓市場向けに雇用した人員の削減)適切なコストカットを実施
- 2018年に獲得した米国外の大手SNSデータアクセス権に伴うミニマムギャランティーは、
2019年3Q以降投資の回収フェーズへ
- 新経営体制の下で健全化・収益化に向かう





事業の振り返り

【トレンドExpress：中国市場向けマーケティング支援】

TE トрендEXPRESS

【中国】

ソーシャルビッグデータの解析と
マーケティングへの活用
越境ECサービス提供

拡大傾向

中国の巨大消費市場
600兆円

中国国内EC市場
120兆円

越境EC&インバウンド消費市場
3兆円（急成長中）

インバウンド需要
越境EC需要
中国現地進出

消費の獲得

中国市場向けマーケティング支援

クロスバウンド

- 「越境EC X」サービス拡充のためのアプリ「World X」を中国最大級のCtoCコマースアプリ「微店」運営企業グループと共同で本格展開

- 上海や北京など沿岸部の大都市より高い経済成長が見込まれる中国内陸部において、リアル店舗とEC融合の現地化粧品企業と事業提携、新たな越境サービスを開始

- 中国検索シェア第1位「百度（バイドゥ）」の「基幹代理店」に認定





中長期的企業価値を高めるために

長期的事業の種まき投資をしています

【2019年の方針】

ブロックチェーン技術を用いた新たなサービス・事業の可能性を模索
年1億円の投資枠

進行中

スポーツ応援テック企業、
SAMURAI Security株式会社へ
出資（1Q）

東京大学ブロックチェーン
寄付講座の開設に2018年11月より参加、
第3期が10月より開始、
優秀人材が多方面から集まる

ロサンゼルスのカリプト特化型の
ブロックチェーンファンドへ出資、
定期的な世界の有力ベンチャー・技術・ビジネスの
情報、接触機会を取得（4Q）

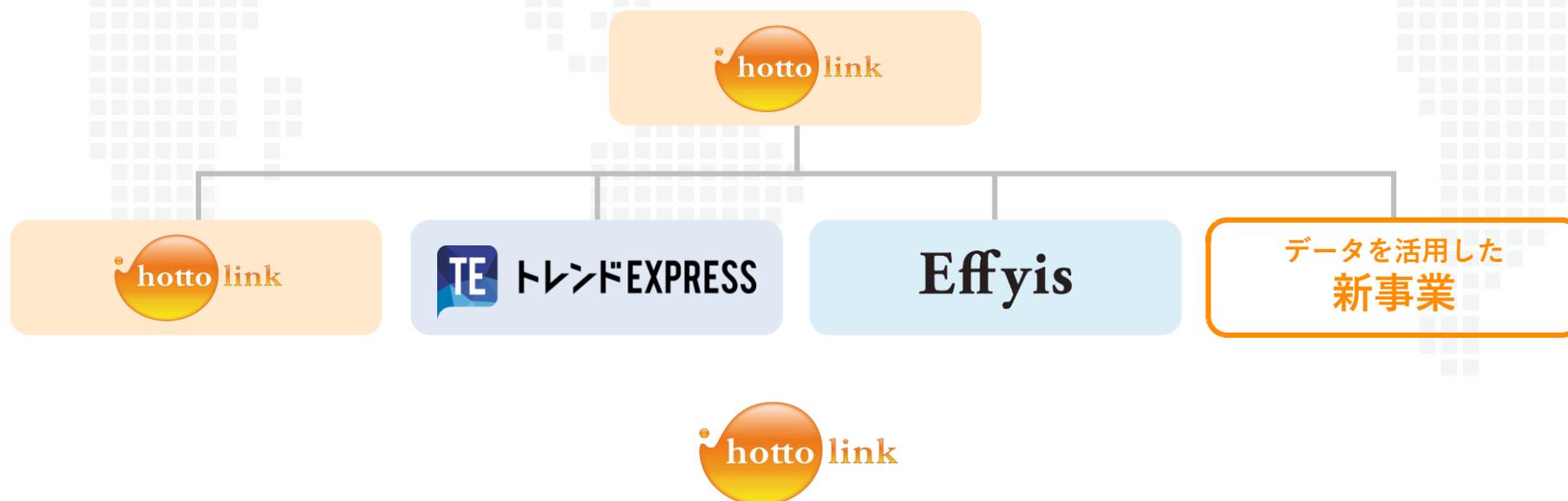
ミャンマーでWebポータル事業を営む会社へ出資、
東南アジア事業足掛かりのための情報収集（4Q）





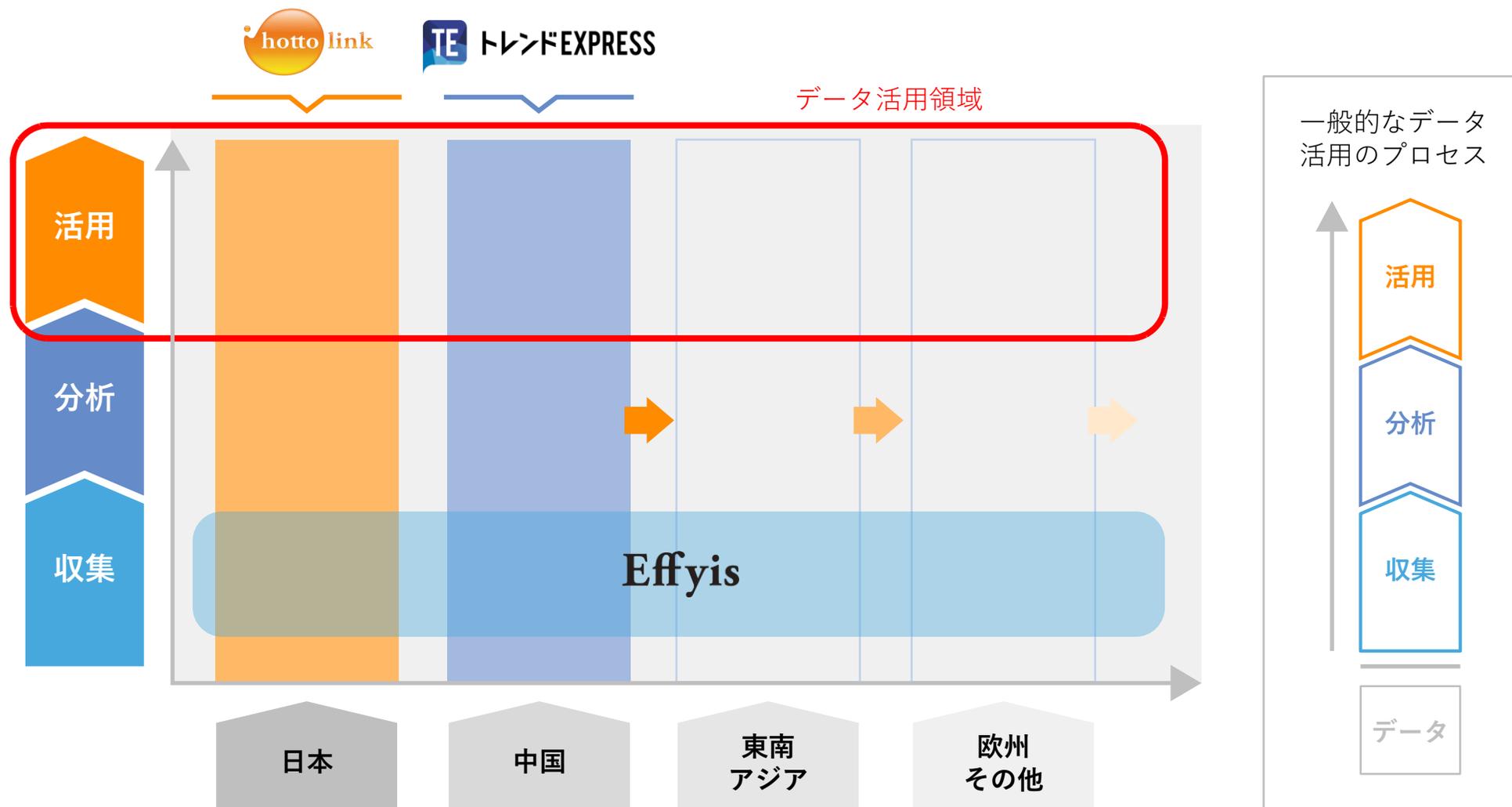
中期的な成長戦略

「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。



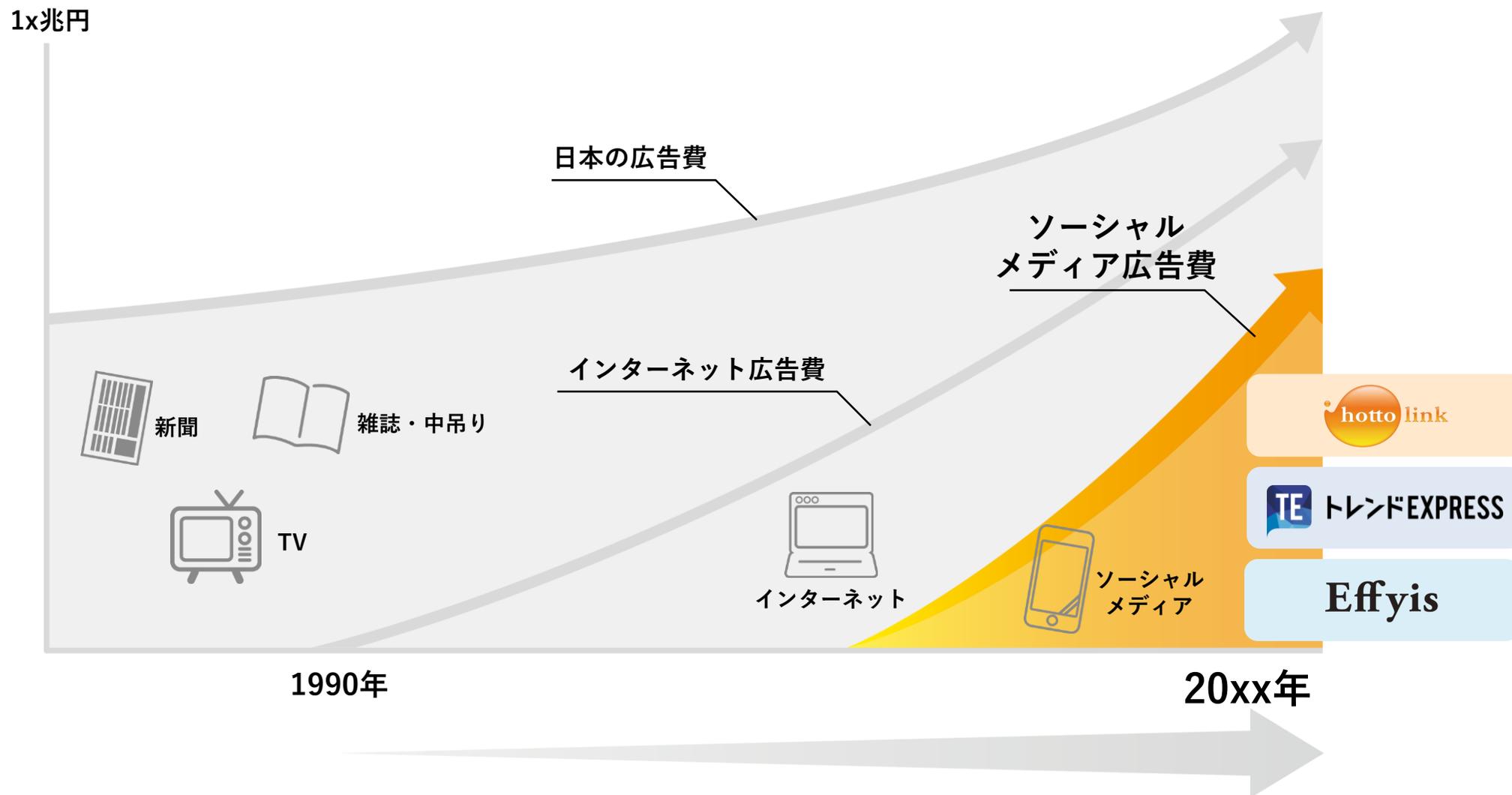


データ活用領域で大きくマネタイズ





拡大するソーシャルメディア広告市場で マネタイズしていきます





2020年からは ホットリンクの事業区分を見直します

事業区分

SaaS

ソリューション

クロスバウンド

日本市場



ソーシャルビッグデータの解析と
マーケティングへの活用
(SaaS) (SNS広告・コンサルティング)



SNSマーケティング支援

グローバル市場

Effyis

ソーシャルビッグデータの販売
(データアクセス権)



SNSデータアクセス権販売

中国市場

TE トレンドEXPRESS

ソーシャルビッグデータの解析と
マーケティングへの活用
越境ECサービス提供



中国市場向けマーケティング支援





事業別 ビジョン

日本市場



SNSマーケティング支援

- ソーシャルメディアマーケティングにスタンダードを作る。
- 「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

中国市場



中国市場向け
マーケティング支援

- 「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
- 顧客評価、業界内ES評価、TV等マスメディア露出No.1 を目指す

グローバル市場

Effyis

SNSデータアクセス権販売

- DaaS (Data as a Service) 企業として「Socialgist」というブランド確立を目指す





2020年連結業績予想 (PL) (IFRS)

2020年12月期は、3社の事業は順調に推移することが見込まれるものの、中国市場を対象とするクロスバウンドサービスは、連結売上高において2019年12月期は30%近くと大きな比率を占めており、今般の新型コロナウイルス感染症が事業活動及び経営成績に与える影響を、現時点では見通すことが難しいと考えております。

以上のことから、連結業績予想は未定とし、合理的な見積もりが可能となった時点で、速やかにお知らせいたします。



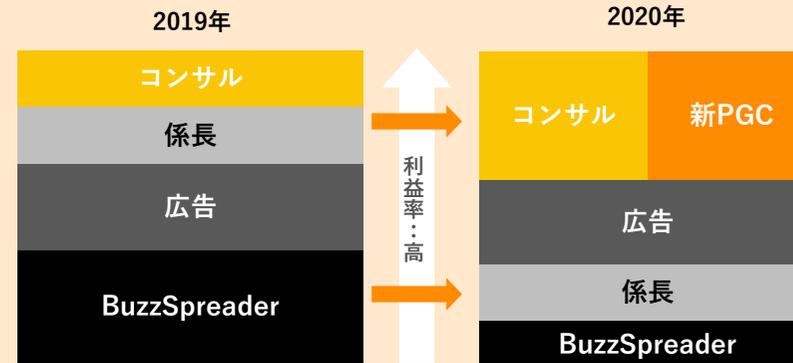


収益体質へ 利益率の高いサービスへの リソース再配分とコスト見直し



- 利益率の高いコンサルと新サービスPGCへ人材を再配置
- BuzzSpreader新機能の開発は一区切り、開発人員は売上成長率が高いSNS広告・コンサルの業務システム開発へ

人材リソース配分イメージ



AI搭載のツールの社内活用による
人員増加抑制

Effyis

- 新規開拓事業の見直しと選別、不採算プロジェクトの停止
- レイオフ含め適切なコストカットを実施
スリム化して2020年は営業利益黒字化見込み

TE トレンドEXPRESS

- 資金調達により新規プロダクトの開発や
人員強化、越境EC事業の加速、M&A等を推進
- 協業先 普千との経営統合による
原価コストの削減





収益構造イメージ

コストを削減



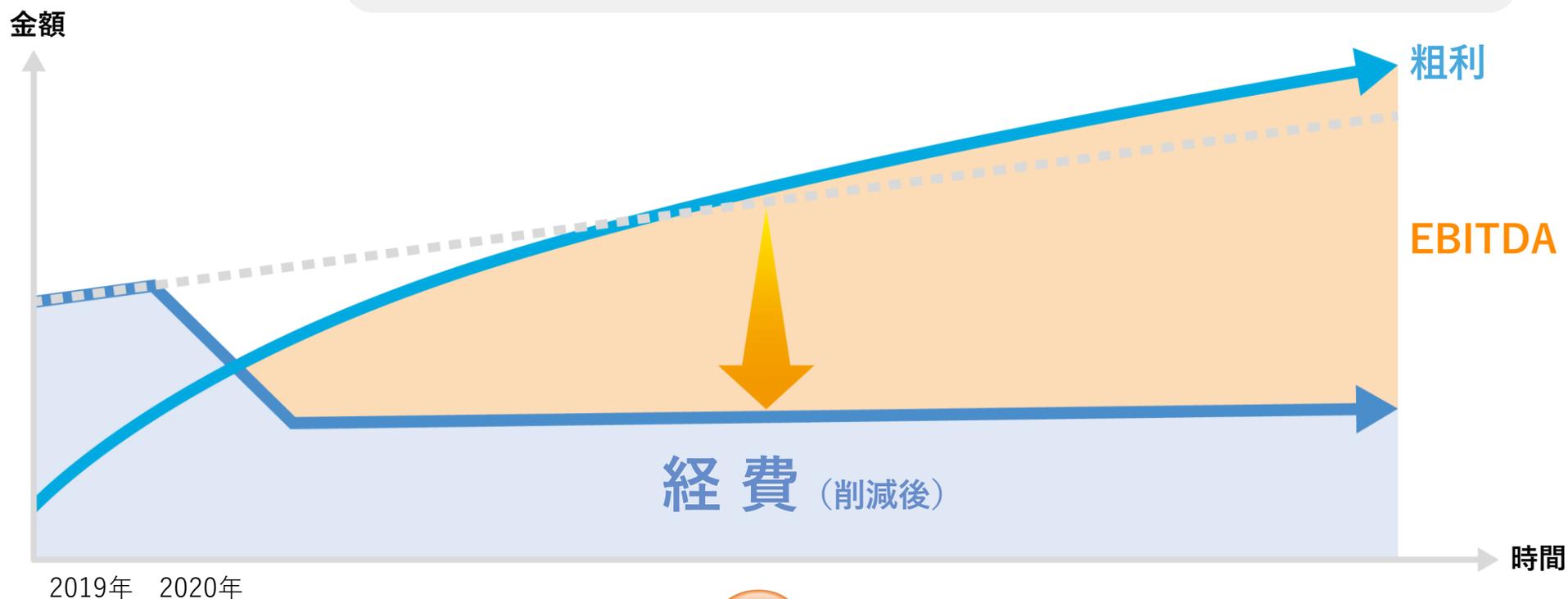
BuzzSpreader 新機能の開発は一区切り、開発人員は売上成長率が高いSNS広告・コンサルの業務システム開発へ（開発費コストの削減）



協業先 普千との経営統合による原価コストの削減

Effyis

不採算プロジェクトの停止（開発・外注費用の削減）、レイオフ（新規開拓市場向けに雇用した人員 人件費の削減）





2020年【日本市場】

ソーシャルメディアマーケティングに スタンダードを創る

日本



ソーシャルビッグデータの解析と
マーケティングへの活用
(SaaS) (SNS広告・コンサルティング)



SNSマーケティング支援

データ分析を強みとした
SNSマーケティング支援事業での拡大

AI搭載自社ツールによる
業務の効率化

独自ソリューションの開発・提供による
利益率の増加





2020年【日本市場】

SNSマーケティングの新サービス PGC

クチコミ(UGC)が出にくい商材も効果的なマーケティングを可能に

PGC

「Professional Generated Contents」
プロが作るコンテンツ
タレントや専門家などを起用

SNS動画

眼福写真

記事コンテンツ

SNSマンガ

高い好感度、次の投稿が楽しみでクチコミしたくなる！

投稿

口コミが
出にくい業種の
企業、商材

ソーシャルメディア

- ▶ **クチコミ(UGC)が増える**
≒ 消費者に商品やサービス情報が届く
- ▶ **持続して売上寄与が期待**





2020年【中国市場】

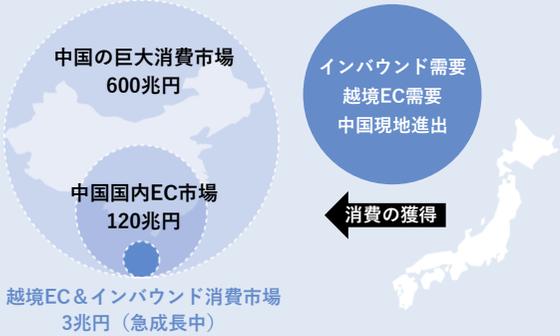
中国に新会社を設立、さらなる成長へ

中国


トレンドEXPRESS

中国を中心とする
消費者ビッグデータをベースにした
クロスボーダーマーケティング
及び越境EC事業

拡大傾向



中国の巨大消費市場
600兆円

中国国内EC市場
120兆円

越境EC&インバウンド消費市場
3兆円（急成長中）

インバウンド需要
越境EC需要
中国現地進出

←消費の獲得

中国市場向けマーケティング支援

子会社「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
(2020年1月1日営業開始)

明確なシナジーの元、中国本土を中心とした
中華圏におけるマーケティング支事業
のさらなる成長と飛躍へ

日本本社に置いていた
新規プロダクト開発部門を新会社へ移管、
新規事業開発を加速





2020年【グローバル市場】

DaaS = Data as a Service を目指します

グローバル

Effyis

ソーシャルビッグデータの販売
(データアクセス権)



SNSデータアクセス権販売

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

ダークウェブデータの商品化により
リスクマネジメント領域へ展開します

独自分析による
データの付加価値化





SDGs 社会に貢献する会社として 企業価値を高めます

ホットリンク (Make the World“HOTTO”) の体現

人と情報を結びつけて、HOTTO (ほっと) できる社会の実現に貢献する

Social 多様性の受容性の啓蒙かけ

多様な家族形成が認められる社会の実現を目指す「Famiee」プロジェクトを始動、一般社団法人を設立
民間によるパートナーシップ証明書検討委員会を開催、複数の大企業が参加。証明書 α 版を開発中

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当社代表内山が就任
セミナーを主催、東京大学学園祭でのLGBTに関する公開政策提言に参加など理解促進活動中

社内での取組み

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

ダイバーシティ推進方針を掲げ、全メンバーの個性を多様性として活かし、
最大限の力を発揮できる職場環境を積極的に整備しています

