

(株)ホットリンク 2018年度決算説明会



以下の事業ポートフォリオで当社は事業を推進して参ります。

事業内容	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	クチコミ@係長 (SNS分析ツール)	ホットリンク
	BuzzSpreader (SNSマーケティングツール)	
ソリューション事業	国内: SNS広告・SNS運用コンサル (SNSマーケティング支援サービス)	Effyis
	海外: 各種SNSデータアクセス権	
クロスバウンド事業	越境EC X (中国越境ECサービス)	トレンドExpress
	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)	

2018年12月期 通期連結決算

- 売上高は、**過去最高売上**を達成(前期比 +25.5%)
- 売上高(事業別)では、ソリューション(海外)事業、クロスバウンド事業共に、**過去最高売上**を達成(それぞれ前期比 +20.6%、+141.6%)
- 営業利益も、**過去最高益**を達成(前期比 +223.2%)
- 当期純利益は、82百万円(前期比 -40.5%)
 - 営業利益・当期純利益は、以下の3つの一時的な要因が大きく影響
 - 当社子会社であるリーフサイン株式の売却益378百万円を計上
 - 子会社売却益の計上に伴い、マーケティング分野に対する人材等への投資およびR&D強化のための設備投資を前倒して実施
 - 繰延税金資産の取り崩し

クロスバウンド事業およびソリューション事業(海外)が好調に推移したことから
売上高は前期比25.5%の増加となりました。

(単位:百万円)

	2018年12月期	2017年12月期	前期比
売上高	3,241	2,583	+25.5%
販売費及び一般管理費	1,382	1,087	+27.2%
その他費用・収益	382	1	+38100%
営業利益(△は損失)	328	125	+223.2%
金融費用・収益 (内、為替差損益)	△22 (2)	△31 (△2)	+37.4%
当期利益	82	138	△40.5%
EBITDA	704	486	+45.0%

リーフサイン株式譲渡および前倒し投資の影響を除いた当期の営業利益は、
53百万円となりました。

(単位:百万円)

	2018年12月期	2017年12月期	前期比
売上高	3,241	2,583	+25.5%
売上原価	1,912	1,371	+39.5%
売上総利益	1,329	1,212	+9.6%
販売費及び一般管理費	1,290	1,087	18.7%
その他費用・収益	4	1	+158.2%
営業利益(△は損失)	53	125	△57.9%
EBITDA	429	486	△11.6%

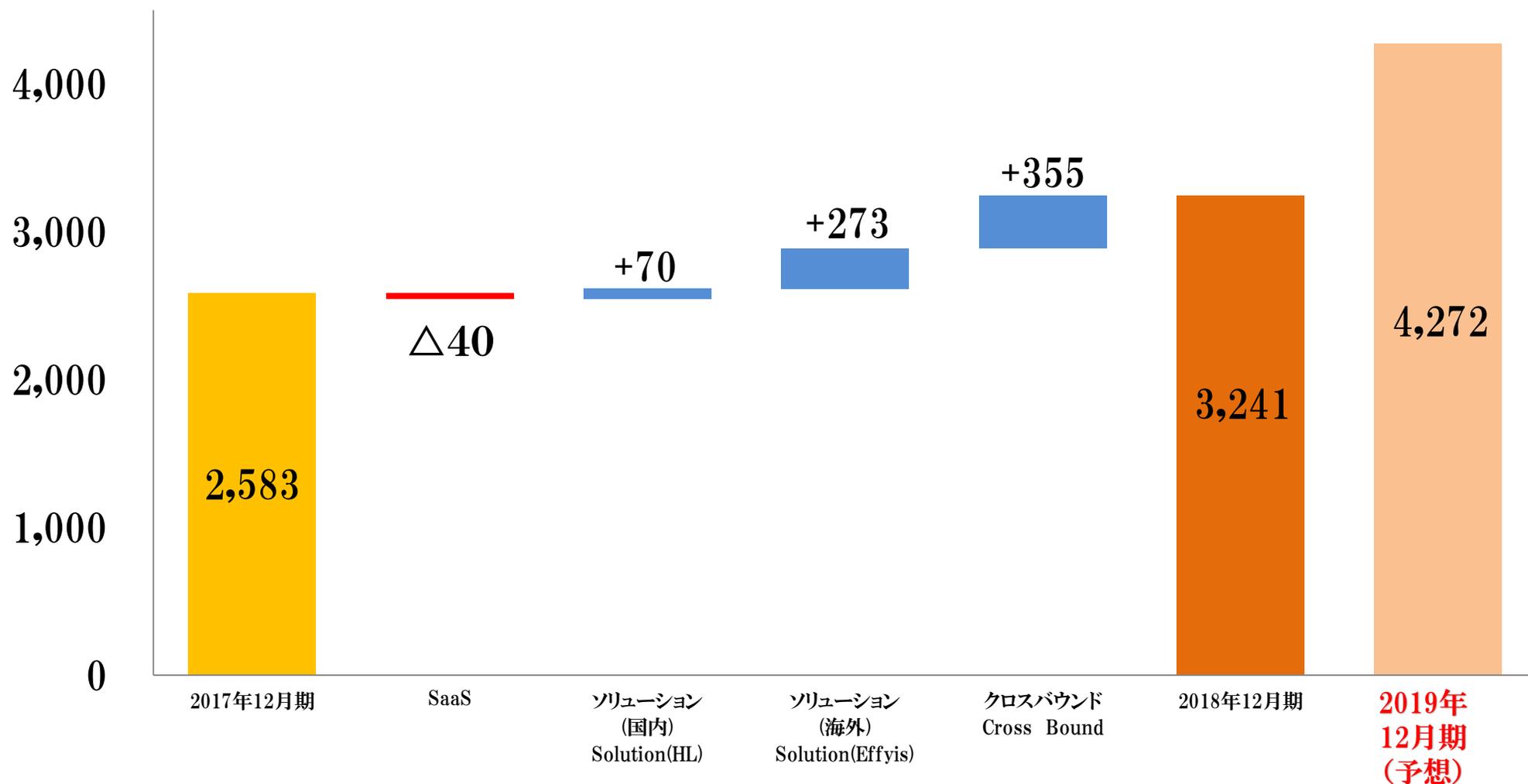
ファイナンスの成功により資本合計は、前期比2,027百万円の増加となりました。

(単位:百万円)

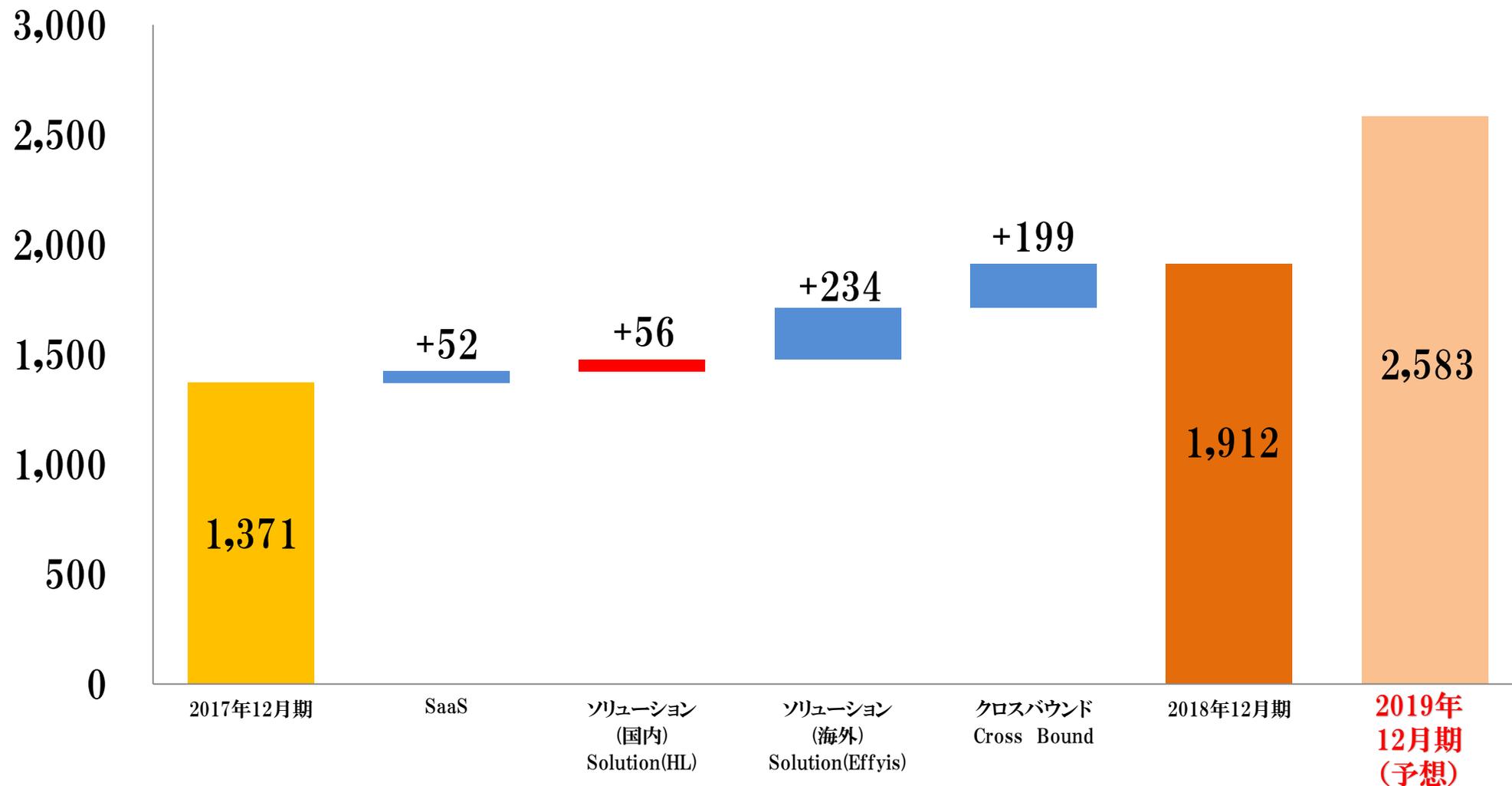
	2017年12月期	2018年12月期	前期比
流動資産	1,426	2,441	+1,014
非流動資産	3,165	3,374	+208
資産合計	4,591	5,815	+1,223
流動負債	1,456	619	-836
非流動負債	524	557	+32
負債合計	1,981	1,176	-804
資本合計	2,610	4,638	+2,027
負債資本合計	4,591	5,815	+1,223

(参考)ホットリンク単体自己資本比率 56.4%(2016) 64.0%(2017) 87.1%(2018)

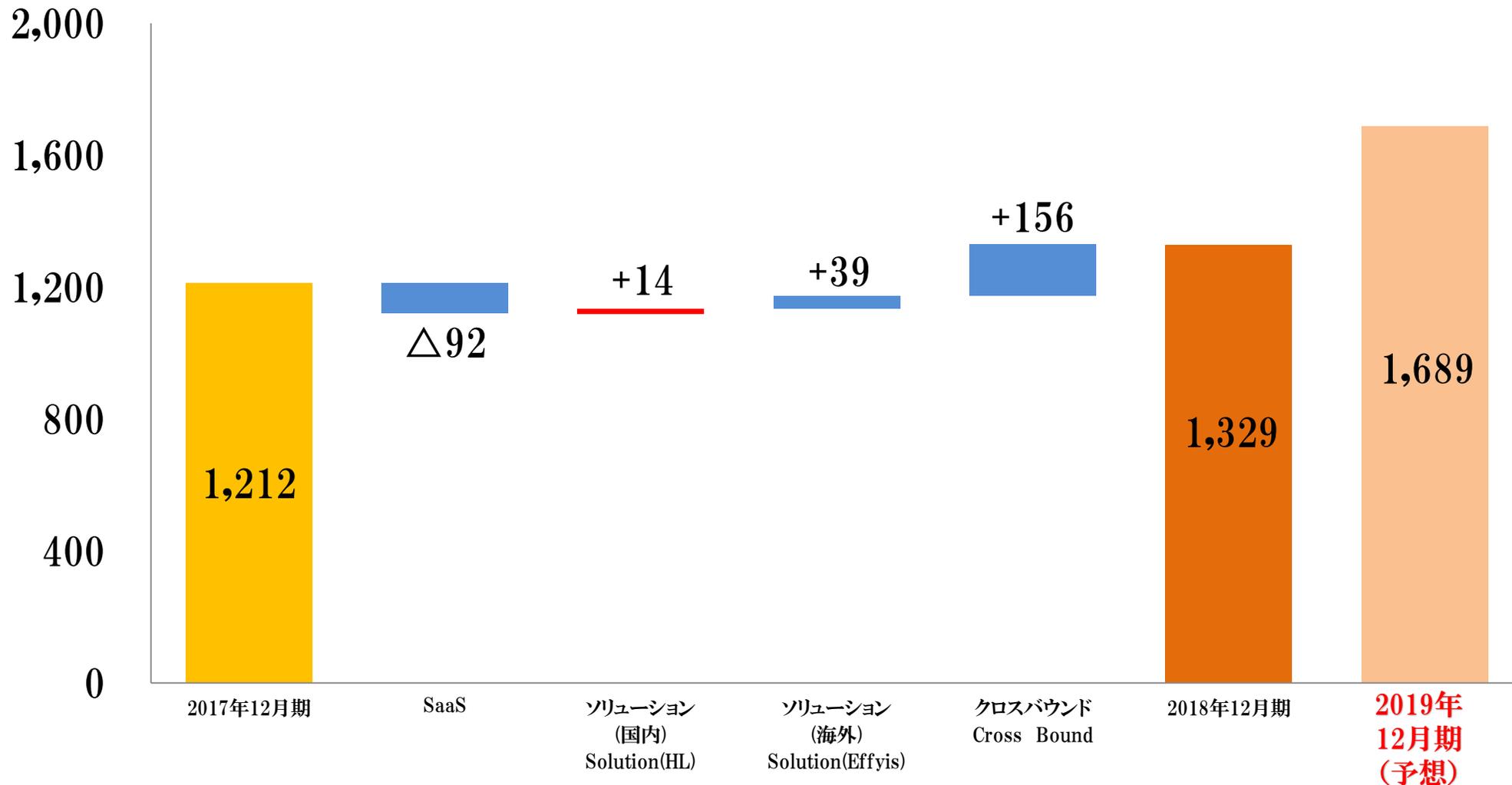
(単位:百万円)



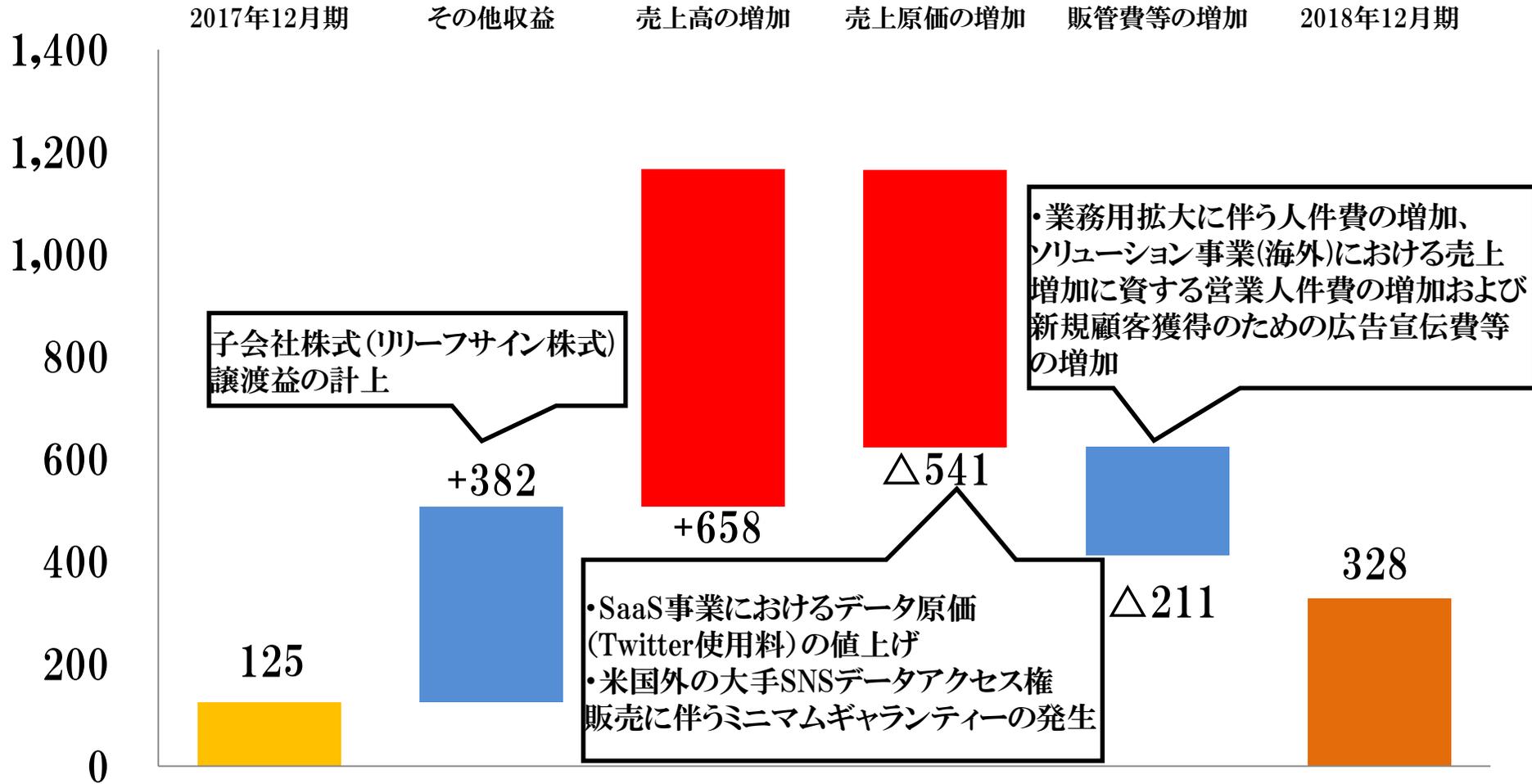
(単位:百万円)



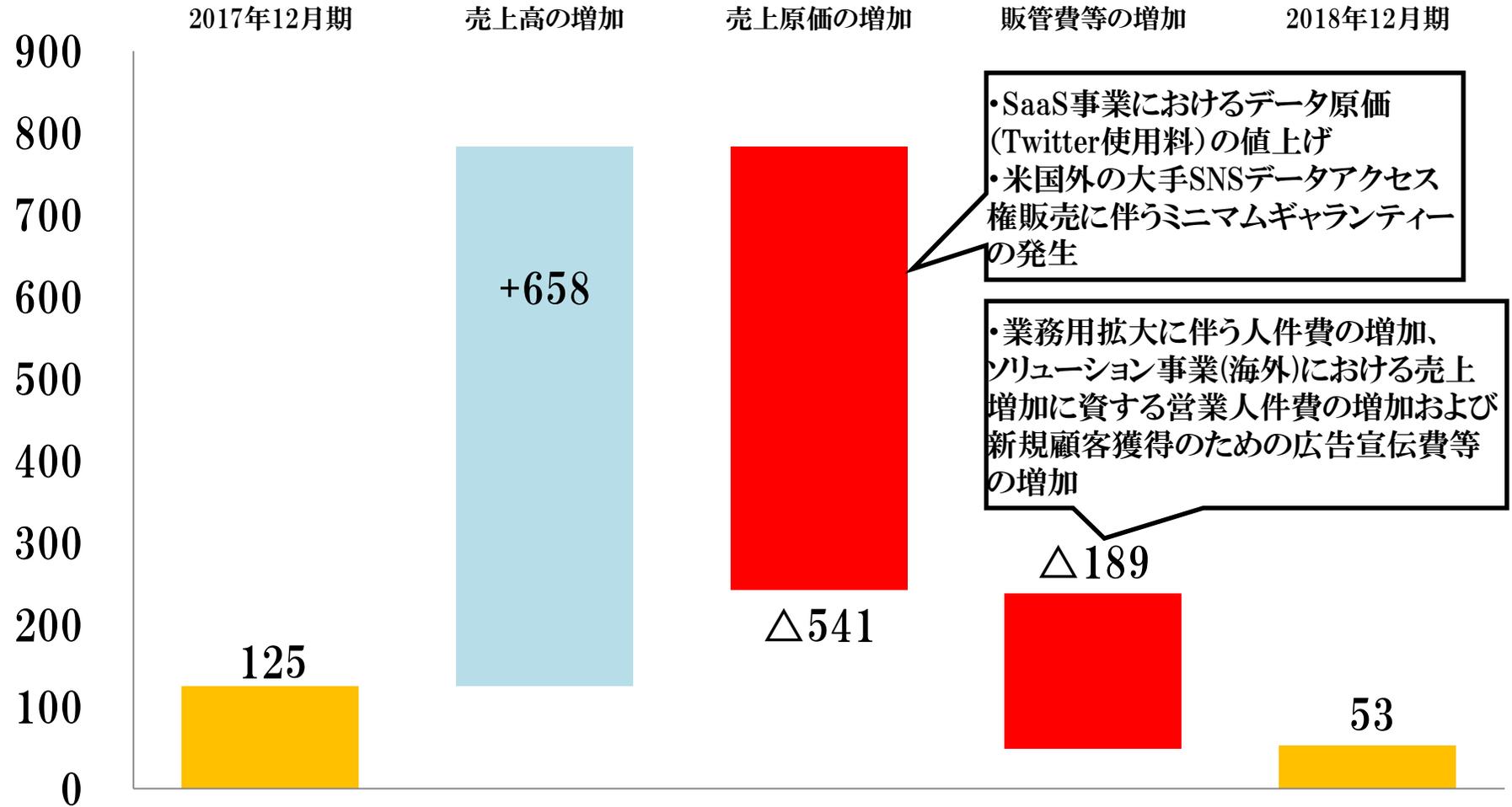
(単位:百万円)



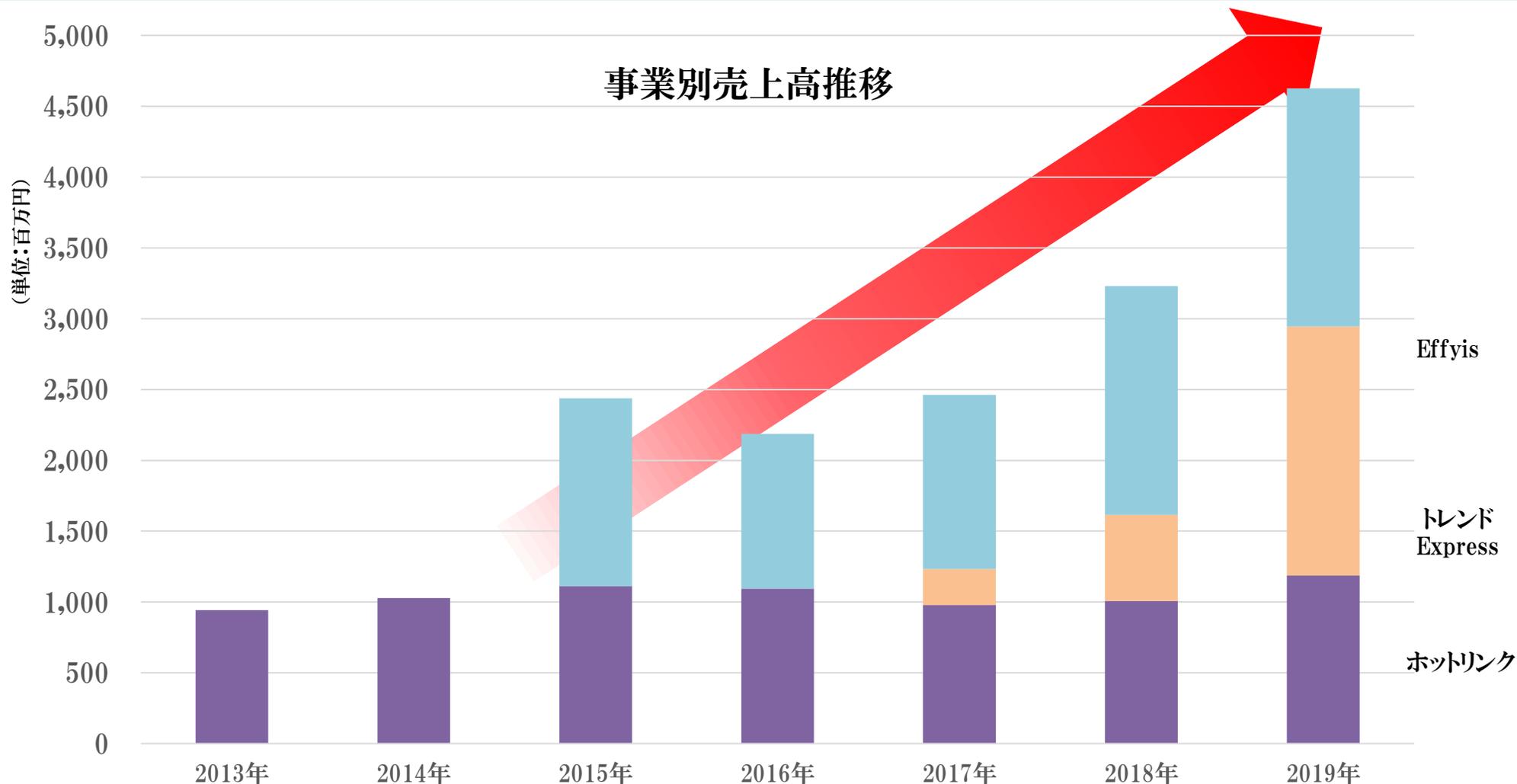
(単位:百万円)



(単位:百万円)

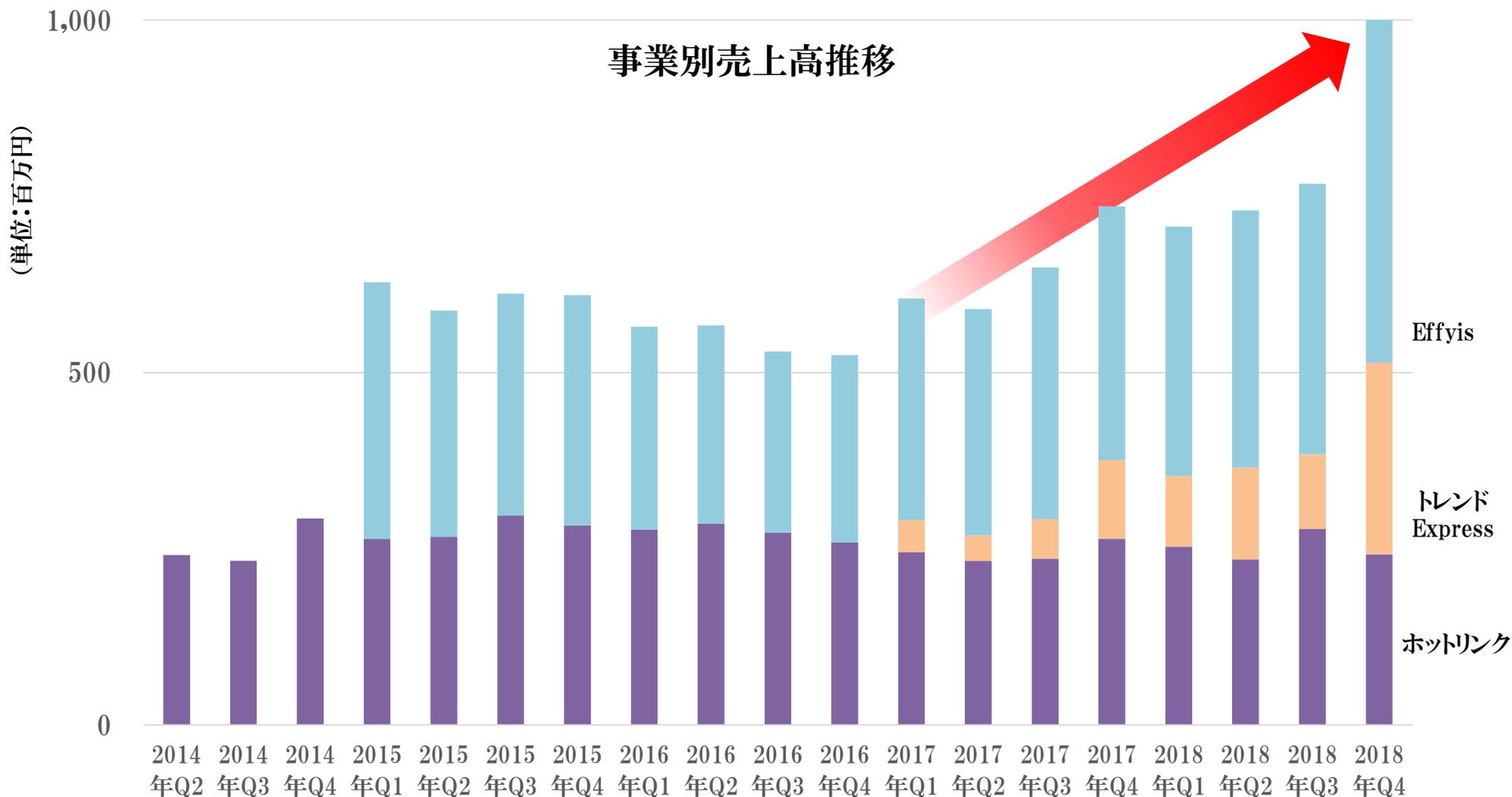


Effyis・トレンドExpress共に順調に成長。特にトレンドExpressが急伸。
ホットリンク本体も、再成長への兆し。

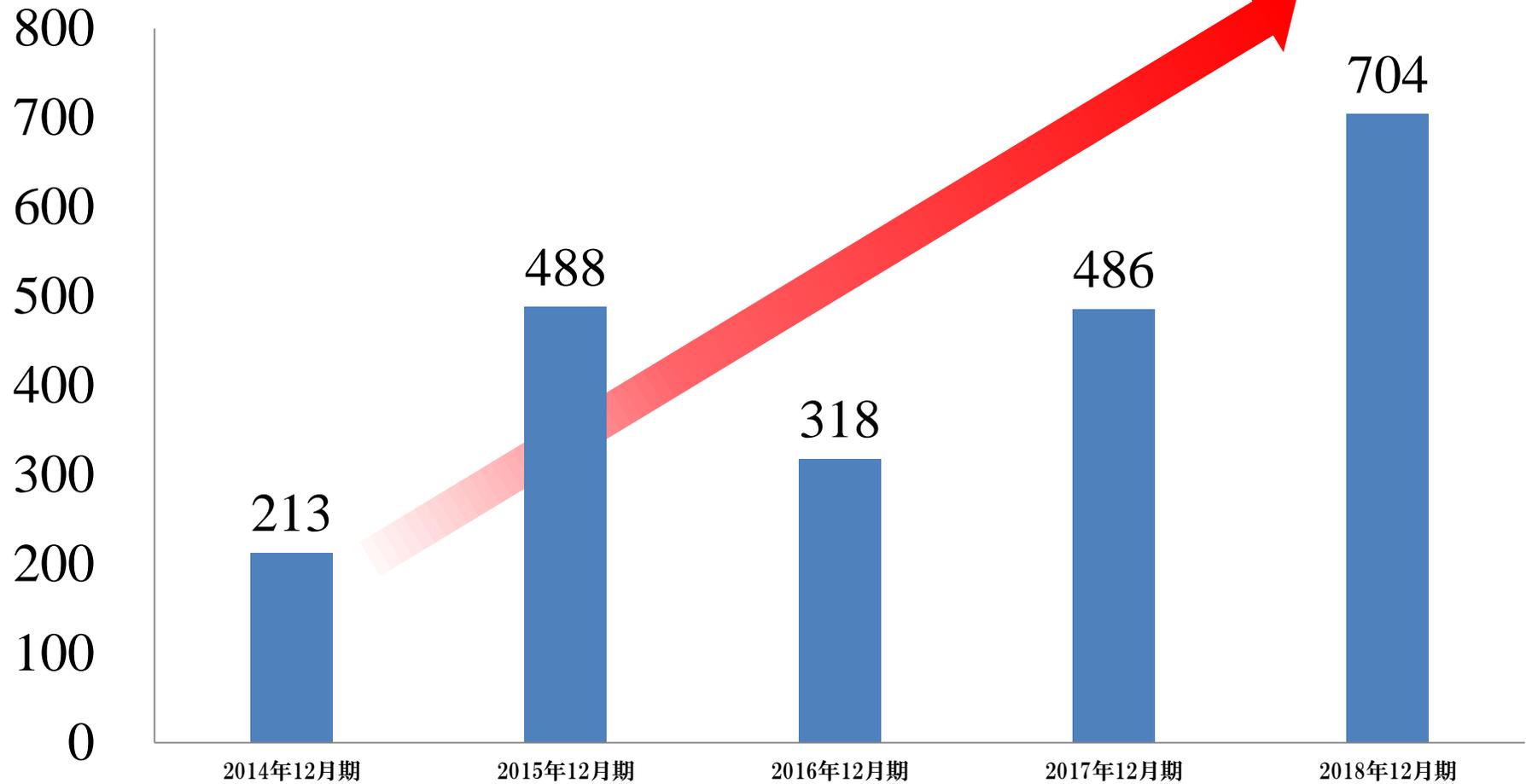


Effyis・トレンドExpress共に順調に成長。特にトレンドExpressが急伸。
ホットリンク本体も、再成長への兆し。

事業別売上高推移

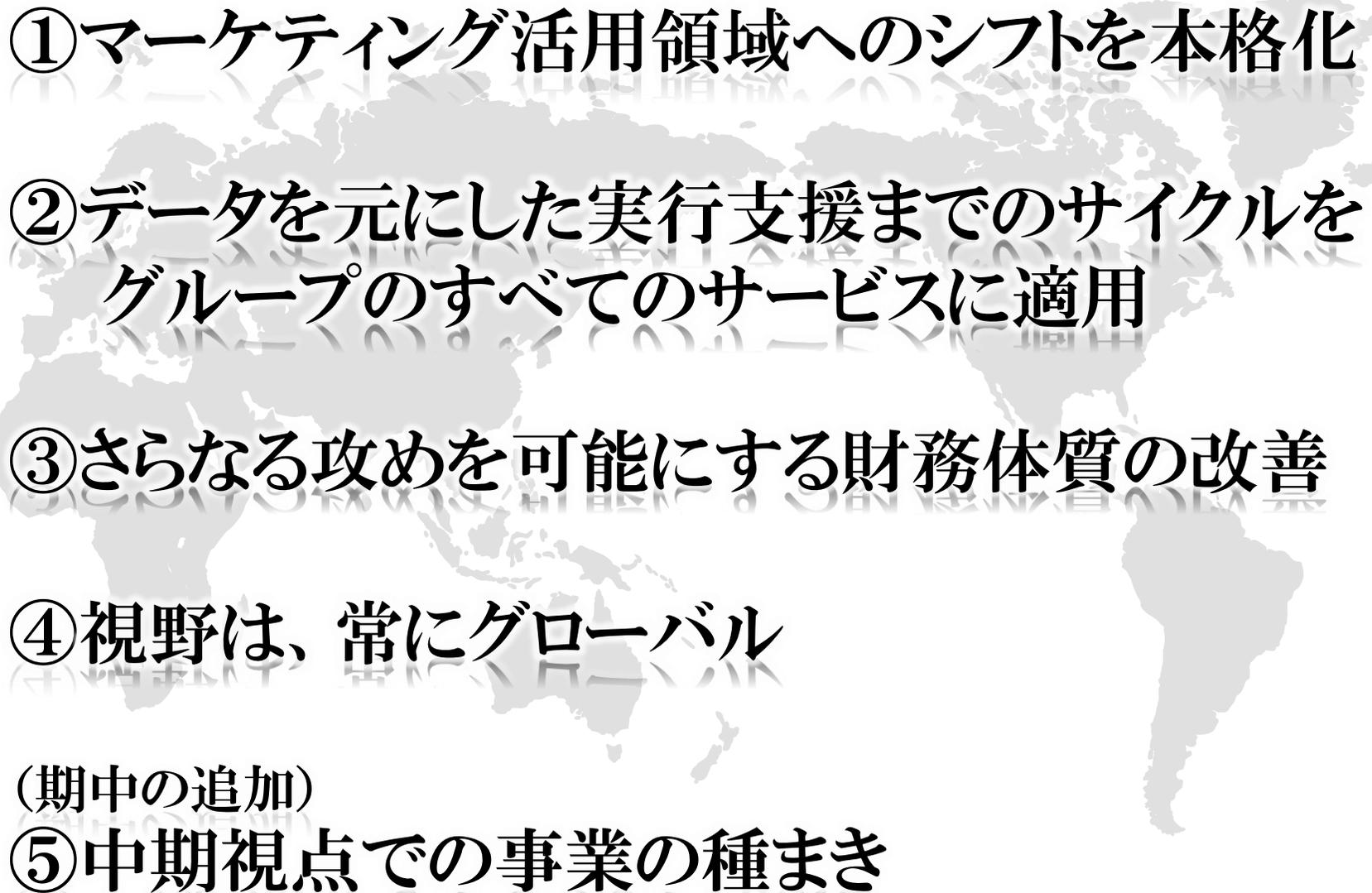


(単位:百万円)

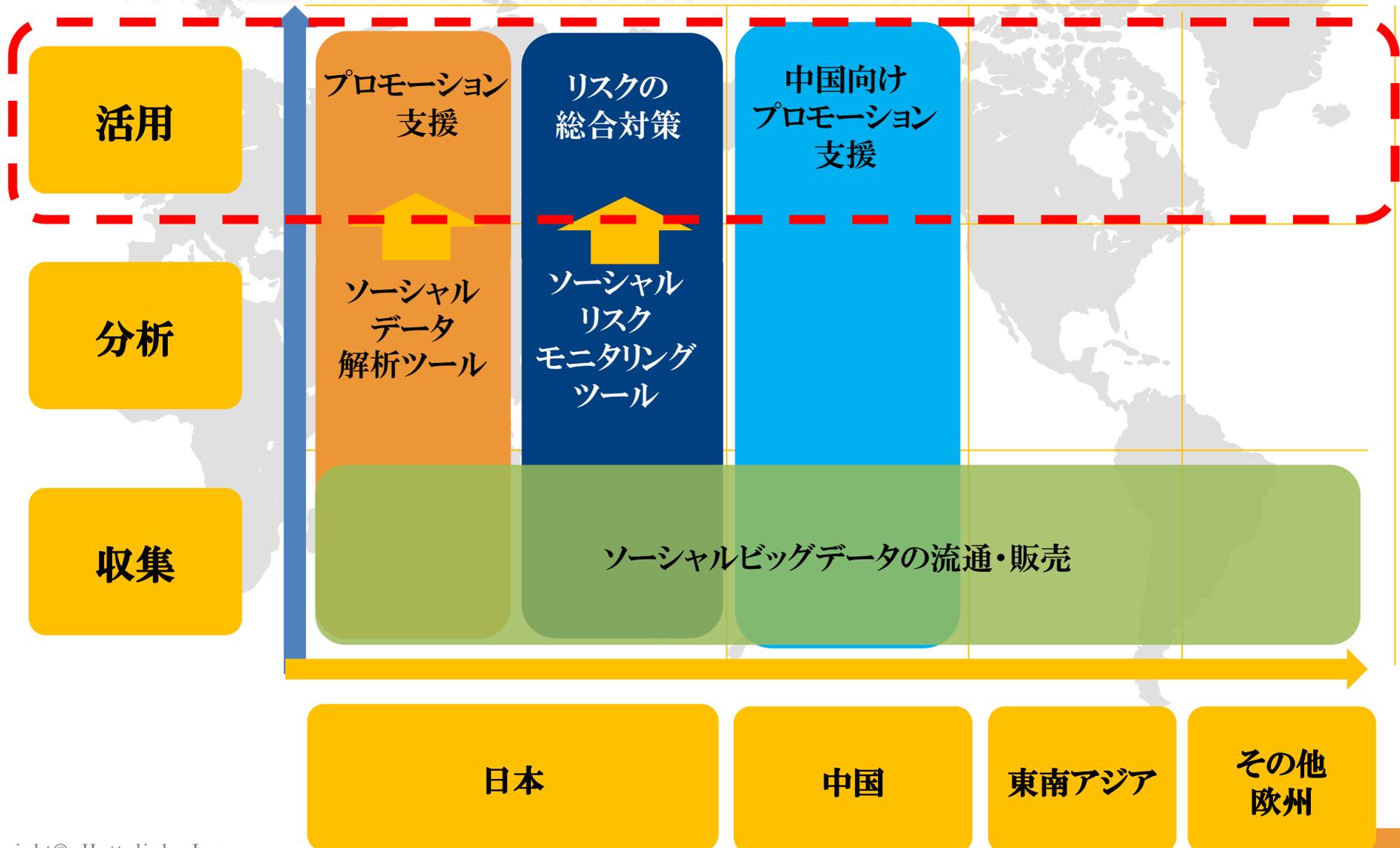


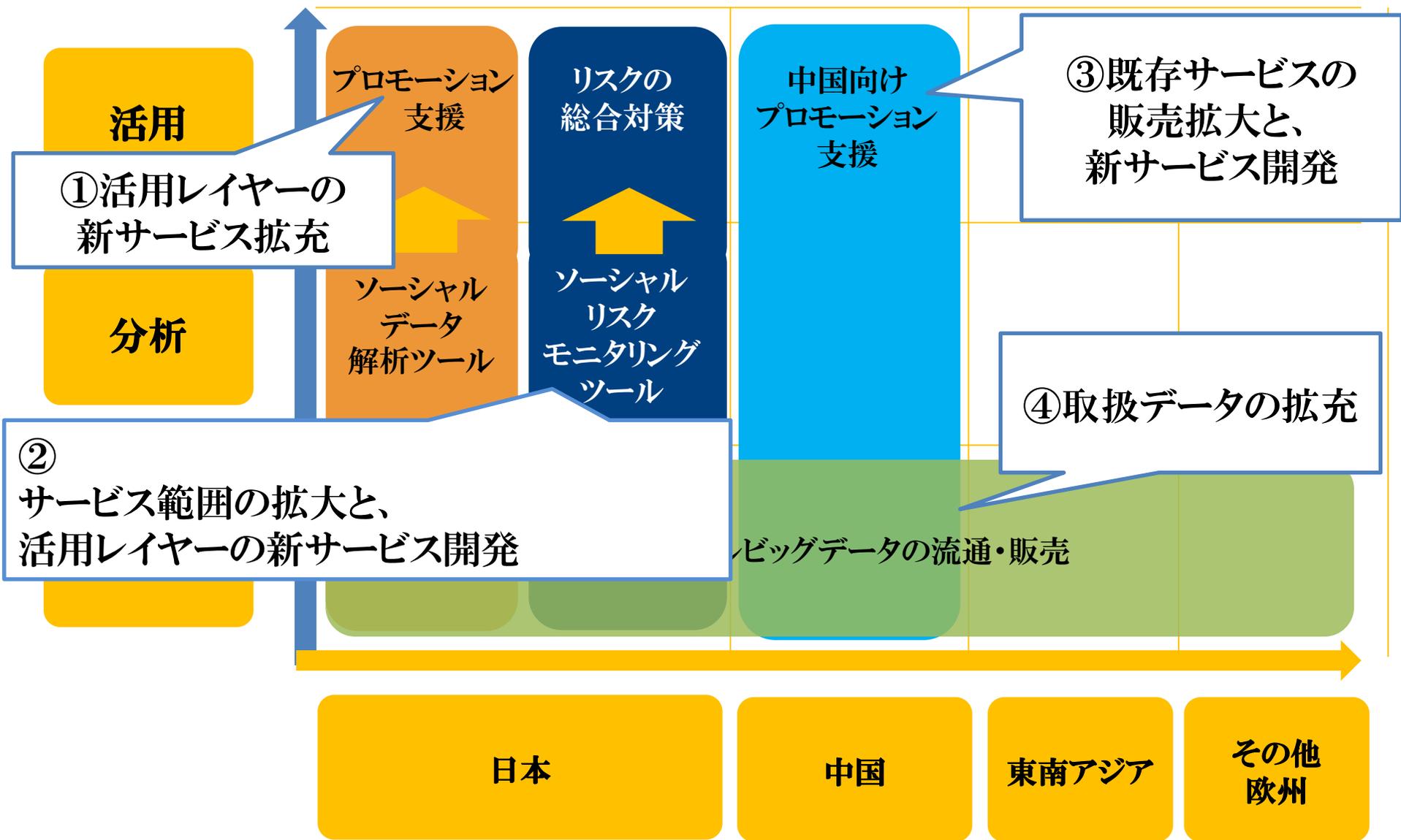
FY18経営方針の振り返り



- 
- ①マーケティング活用領域へのシフトを本格化
 - ②データを元にした実行支援までのサイクルを
グループのすべてのサービスに適用
 - ③さらなる攻めを可能にする財務体質の改善
 - ④視野は、常にグローバル
- (期中の追加)
- ⑤中期視点での事業の種まき

①マーケティング活用領域へのシフトを本格化





当期事業の進捗と結果



①マーケティング活用領域へのシフトを本格化

②データを元にした実行支援までのサイクルを
グループのすべてのサービスに適用

③さらなる攻めを可能にする財務体質の改善

④視野は、常にグローバル

(期中の追加)

⑤中期視点での事業の種まき

①マーケティング活用領域へのシフトを本格化

②データを元にした実行支援までのサイクルを
グループのすべてのサービスに適用

③さらなる攻めを可能にする財務体質の改善

④視野は、常にグローバル

(期中の追加)

⑤中期視点での事業の種まき

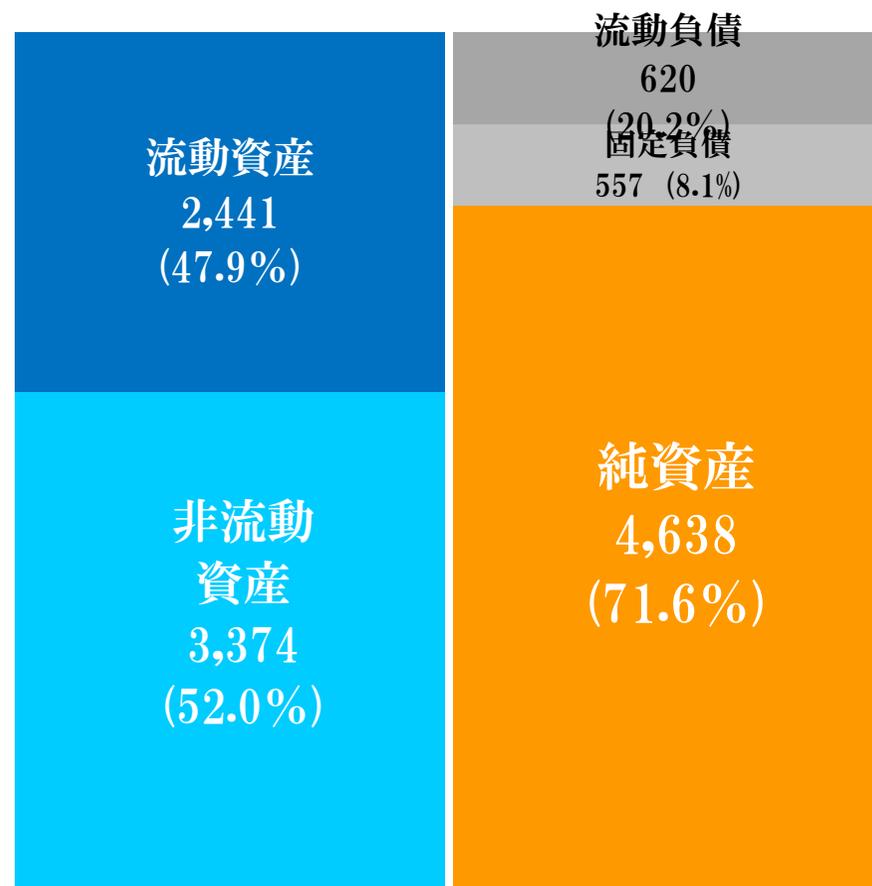
18億円の資金調達を完了し、財務体質の改善完了！
 いよいよ本格的な攻めに！

(単位:百万円)

2017年12月期 期末



2018年12月期 期末





指標	2017年7月	2018年7月	
フォロワー数	0フォロワー	84,114フォロワー	
クチコミ数/月 (RT含)	9,700件	31,180件	約3倍
UGC数/月 (テキストのみ)	5,800件	10,180件	約2倍
UGC数/月 (画像付きのみ)	139件	251件	約2倍

競合他社との比較



大手お菓子小売企業さま
 フォロワー数:約80万人
 反応率:約0.15%
 例)オーガニック投稿
 RT:113
 コメント:0
 いいね!:456

フォロワー数は
1/10差
 反応数は
3倍差

お菓子
メーカー様

フォロワー数:約8万人
 反応率:約0.55%
 例)オーガニック投稿
 RT:359
 コメント:5
 いいね!:692

方針：サービス範囲の拡大と、活用レイヤーの新サービス開発

活用

分析

収集



ニュートラル

- ✓ e-mining事業のマスターピースグループへの分割譲渡
- ✓ 獲得資金をマーケティング活用領域への集中投資に振り向ける

ネガティブ

- ✓ SaaSツールの販売低調

日本

中国

東南アジア

その他
欧州

方針：既存サービスの販売拡大と、新サービス開発

活用

分析

収集

中国向け
プロモーション
支援

ポジティブ

- ✓ トレンドPR順調に販売増加
有力アカウントの拡大
クライアント数増加(1.2倍)
クライアント単価が拡大(2倍)
- ✓ その他プロモーション販売も順調に伸長
- ✓ 中国最大級のプラットフォーム「微店」
との優先的な契約

ネガティブ

- ✓ 越境ECの新商品受注が順調に伸びるも、
引き続きビジネススキームの構築中

日本

中国

東南アジア

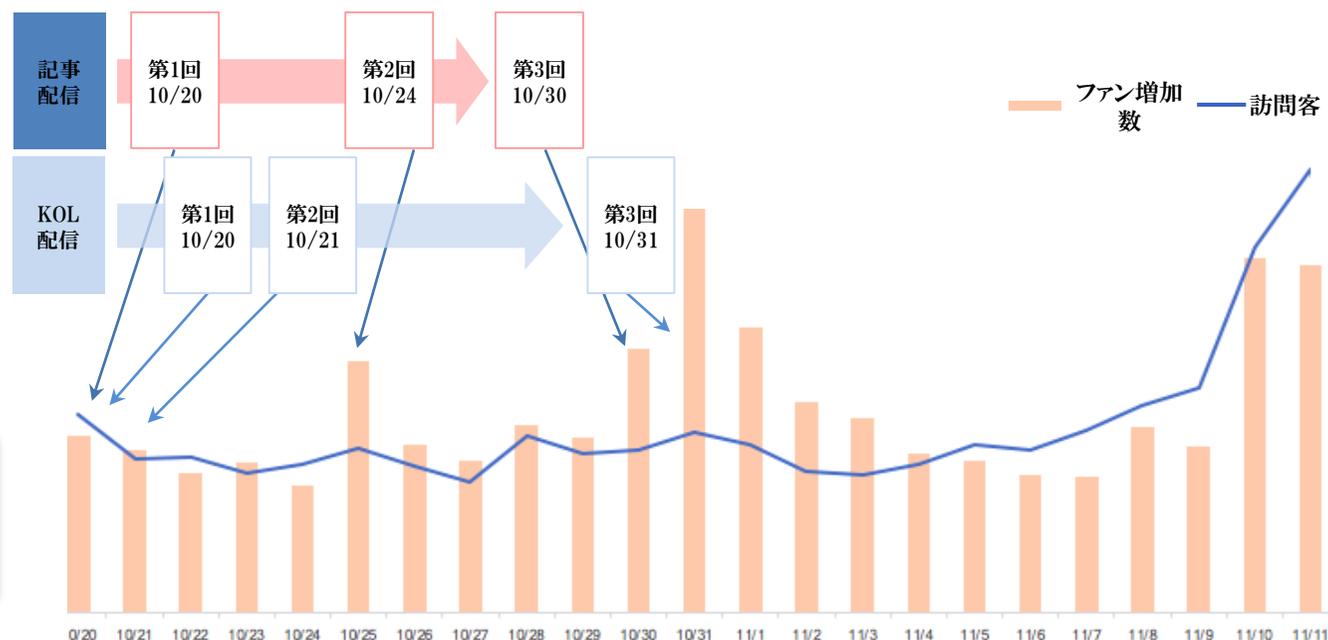
その他
欧州

成功事例紹介① - 株式会社三越伊勢丹ホールディングス様

継続的な施策により、ファン数と訪問客数が急拡大

事前分析によるプロモーションサイトの発掘とコンテンツ設計を行い、毎年11月11日に行われる中国EC業界の一大イベント「W11(ダブルイレブン)」向けのKOL施策を実行。

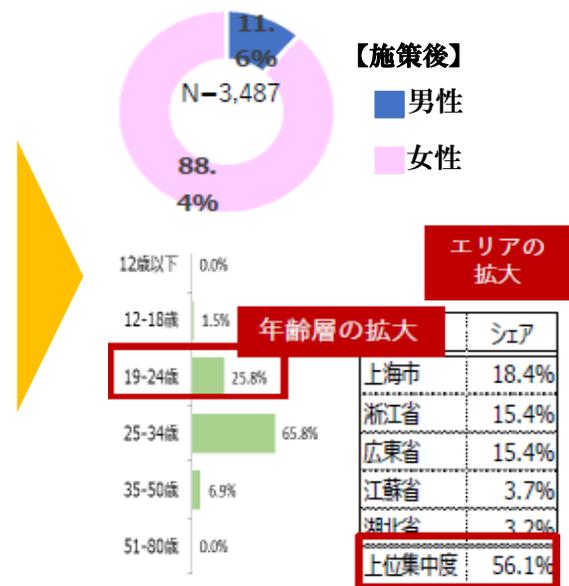
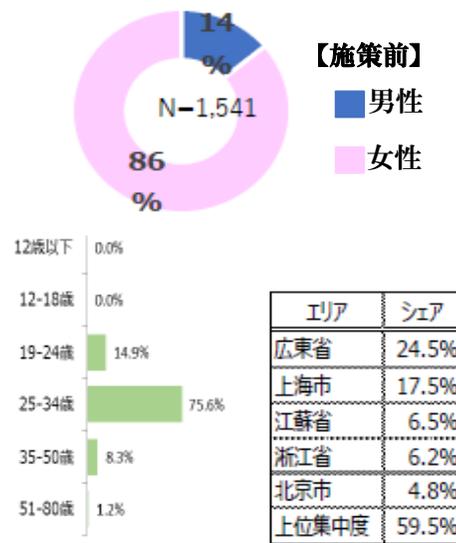
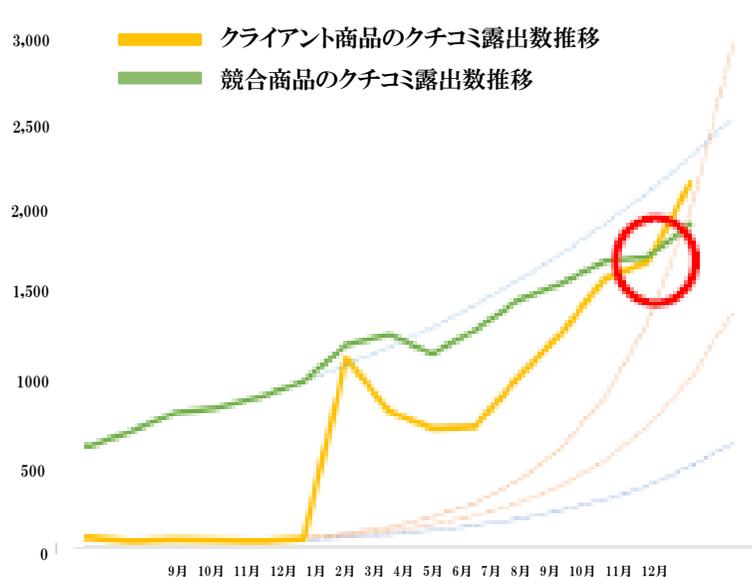
ファン数は**400%**以上増加。施策前と比較して訪問客数も**300%**以上に成長し、大幅な売上UPを実現！



成功事例紹介② - 某化粧品メーカー様

施策後にはクチコミが急増し、ターゲット層の拡大、世論(ブランディング)の変化も実現
また、取扱店舗の増加と流通(売上)も拡大

継続なPR施策によって、**競合商品のクチコミ露出数を越えた。**
また、施策前は中国最大ECモール「淘宝」での取扱店舗はほとんどなかったが、施策開始後に取扱店舗が拡大、**308店舗で販売されるまで成長。**



方針：取扱データの拡充

活用

ポジティブ

- ✓ 米国大手SNSデータアクセス権の販売が順調に拡大
- ✓ 米国外の大手SNSデータアクセス権の販売権も新規に獲得
月額利用料純増加額 1月-9月月実績305KUSD

分析

ニュートラル

- ✓ Facebookの個人情報漏えい問題・EUの個人情報保護法(GDPR)施行等、個人情報の管理に対する興味・法律の変更に伴い、チャンス・リスクが共存
- ✓ 米国外の大手SNSデータアクセス権の販売権獲得にともなうミニマムギャランティーが発生、ただし、当3Q以降で投資回収見込み

収集

ソーシャルビッグデータの流通・販売

日本

中国

東南アジア

その他
欧州

①マーケティング活用領域へのシフトを本格化

②データを元にした実行支援までのサイクルを
グループのすべてのサービスに適用

③さらなる攻めを可能にする財務体質の改善

④視野は、常にグローバル

(期中の追加)

⑤中期視点での事業の種まき

⑤中期視点での事業の種まき

■ブロックチェーン事業への取り組みを開始

- ◆東京大学のブロックチェーン寄付講座に参画
- ◆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

今後の成長戦略



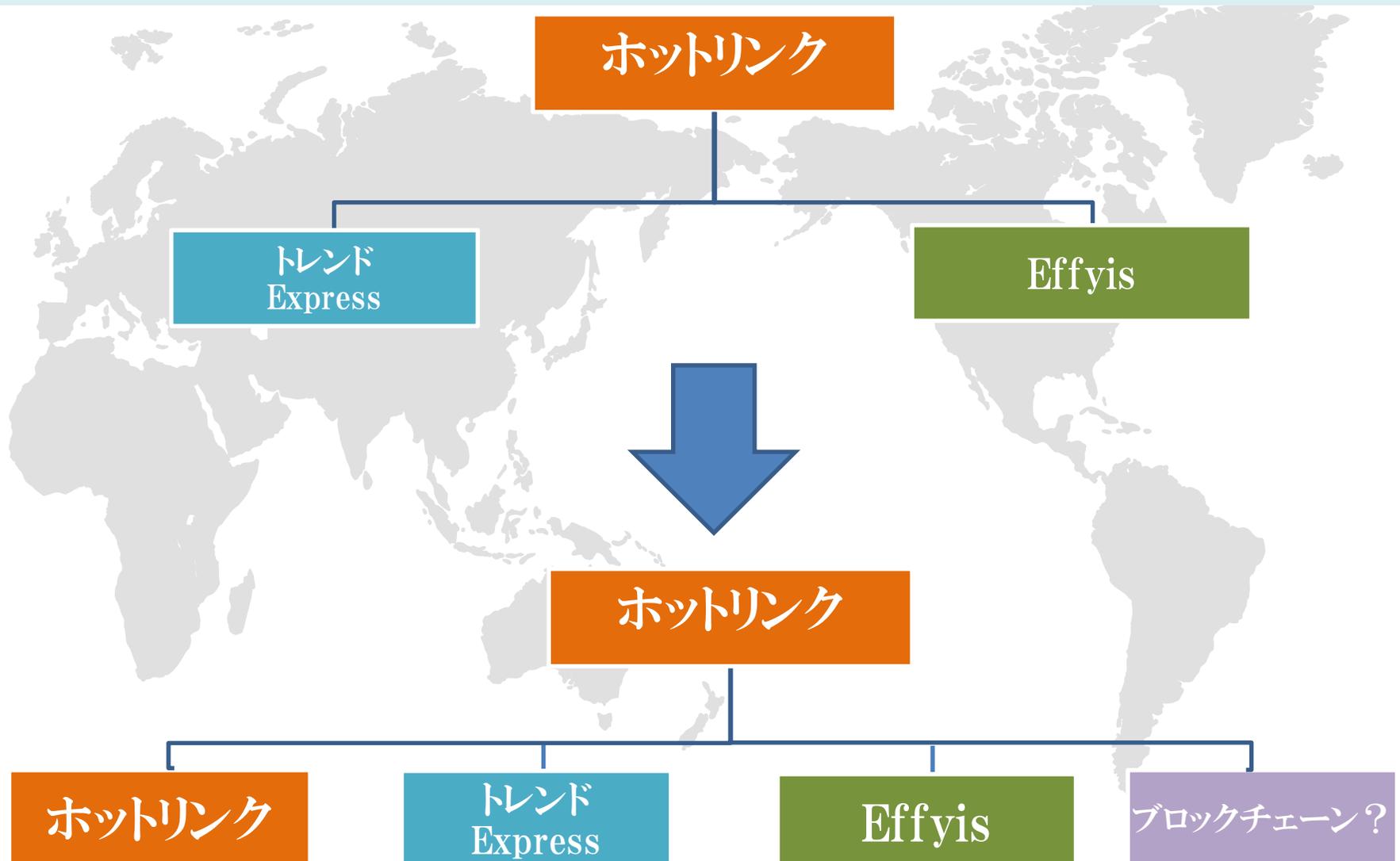
成長戦略

「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
強みとした複数の事業をポートフォリオをして持ち、
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。

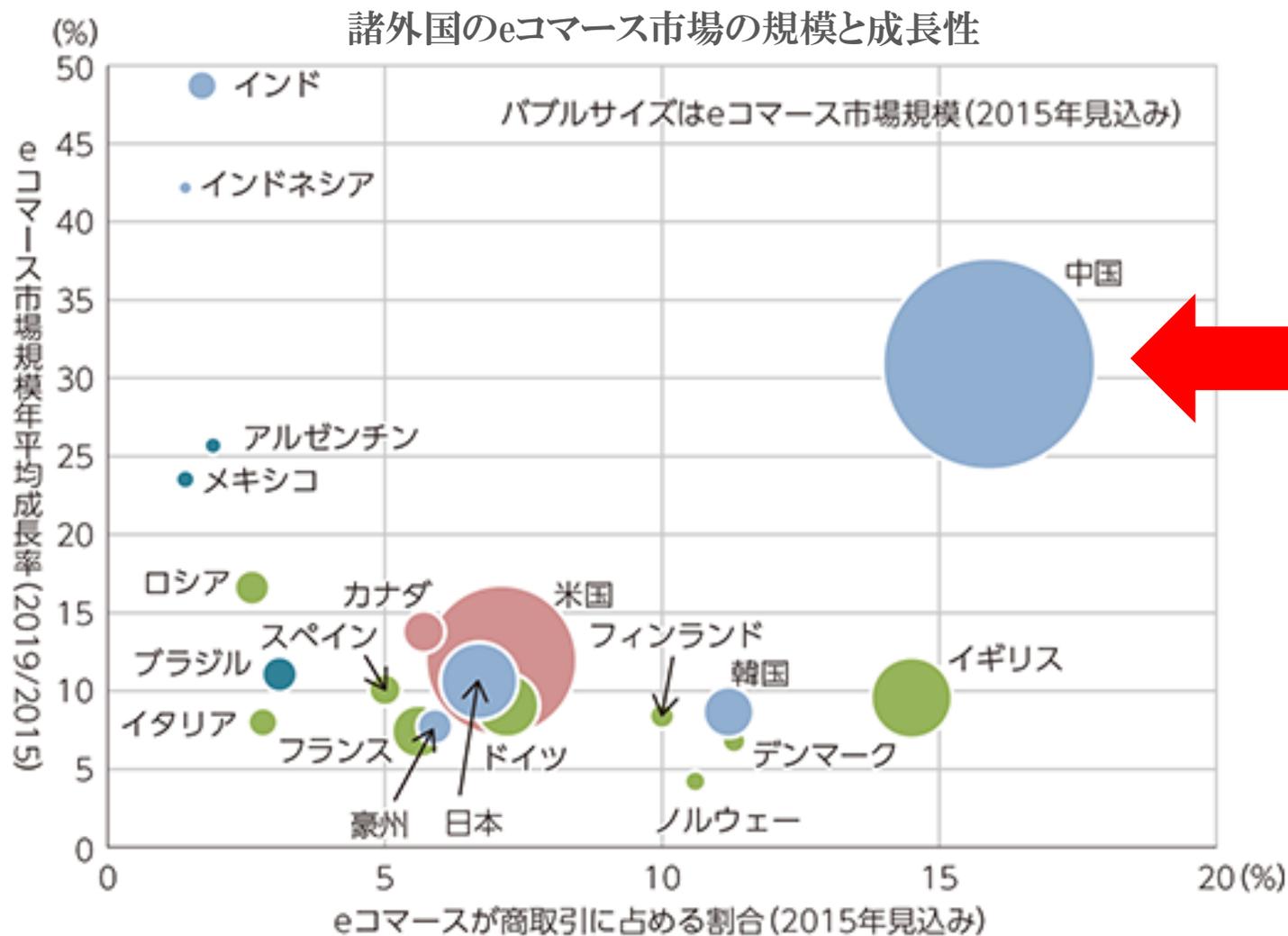
データ活用領域で事業拡大



複数事業をポートフォリオとして有機的に連携



EC市場は、規模も成長性も中国が圧倒的



総務省「IoT時代におけるICT産業の構造分析とICTによる経済成長への多面的貢献の検証に関する調査研究(平成28年)」

これからも成長し続ける消費意欲旺盛な14億人市場に
チャレンジしない手はない！！

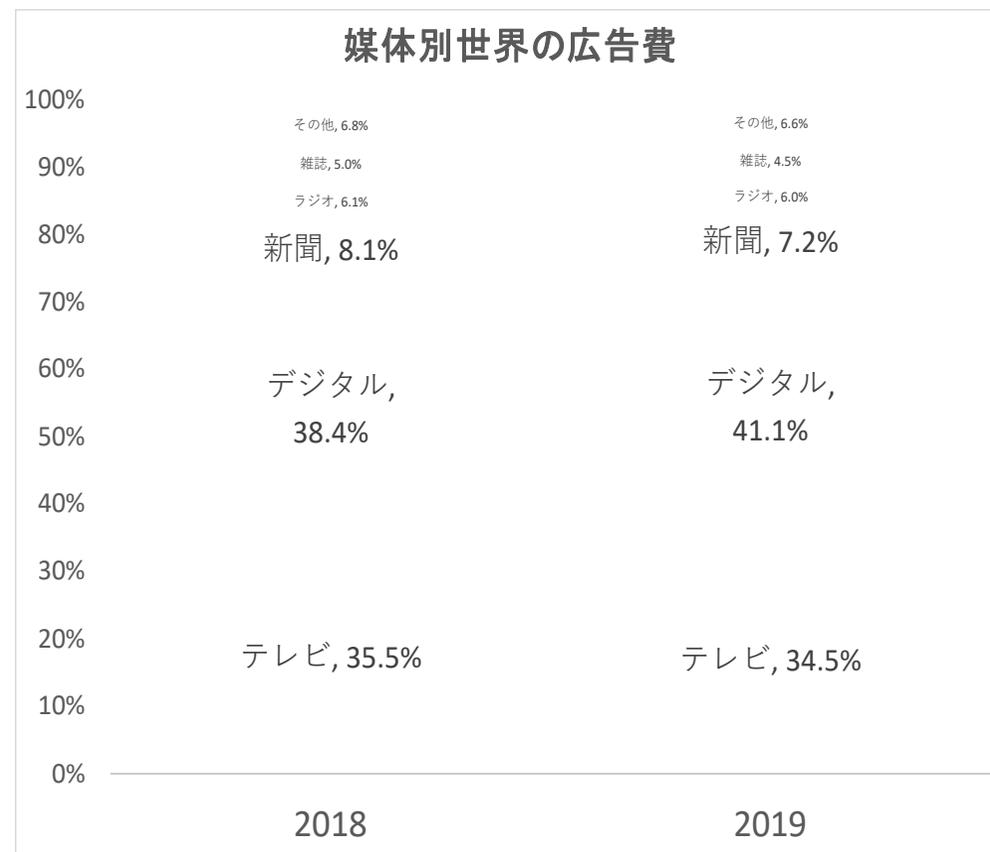
日本からの中国向け越境EC市場(物販)



富士経済「中国向け越境EC市場の実態と今後 2016」

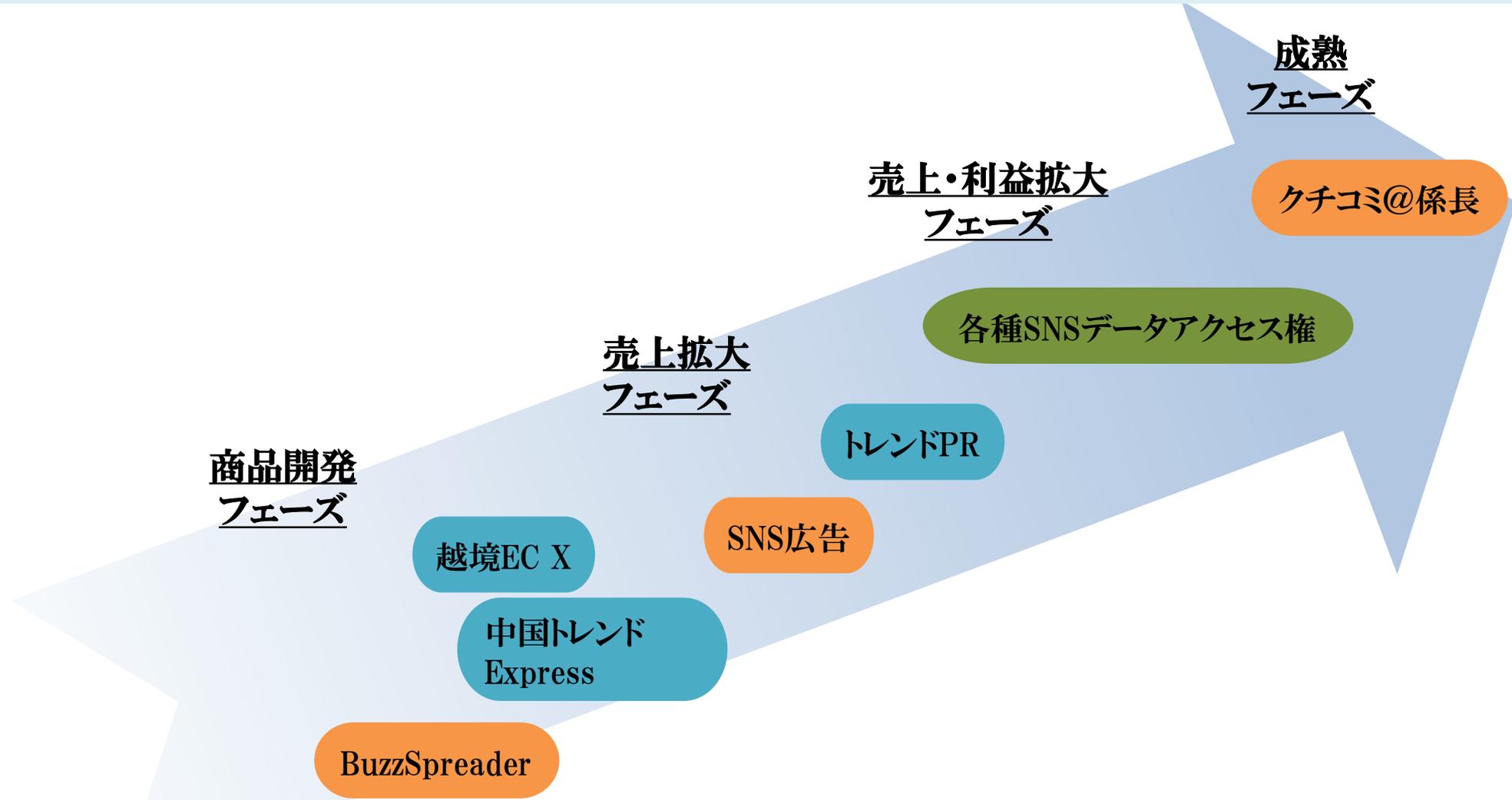
当社グループの強みが生きる ソーシャルメディア広告の領域に踏み込まない手はない！

- 2018年の世界の総広告費は過去最高！
- デジタル広告が2桁成長。TVを抜きトップシェアに！
- 中でも、ソーシャルメディア広告の成長が顕著！（成長率21.6%）



電通イージス・ネットワーク「世界の広告費成長率予測」を元に、自社でグラフ化

中長期的な事業拡大に向けて
常に新たな事業・商品サービスの開発を行っていきます



事業主体	ホットリンク	トレンドExpress	Effyis
事業内容	日本市場向け SNSマーケティング 支援事業	中国市場向け マーケティング支援事業	SNSデータアクセス権 販売事業
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ SAASを強みとしたマーケティング支援事業へのシフト ✓ AI搭載ツール開発による効率的なマーケティングの実現 ✓ 日本でのビジネスを東南アジア圏でも展開 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国マーケティングにおけるPDCAサイクルをワンストップで支援 ✓ 商品ラインナップと販売チャネルの拡充による越境ECサービスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ さらなる主要SNSデータの販売権獲得

事業成長を加速し、 過去最高の売上高&売上成長率を実現します

(単位:百万円)

	2019年12月期	2018年12月期	前期比
売上高	4,272	3,241	+31.8%
販売費及び一般管理費	1,694	1,382	+22.6%
その他費用・収益	40	382	△89.5%
営業利益(△は損失)	35	328	△89.3%
金融費用・収益 (内、為替差損益)	△15	△22 (2)	+31.8%
当期利益	49	82	△40.2%
EBITDA	412	704	△41.5%

視野は、常にグローバル！

