

(株)ホットリンク 2017年度決算説明会



最新事業概要と FY17経営方針の振り返り



データとAIで意思決定を支援する

2016年～



世界における
クロスバウンド・マーケティング支援サービス

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

事業ミッション:

データとAIで意思決定を支援する

組織構造:

(株)ホットリンク

(株)ホットリンク

解析ツール事業

(株)Effyis

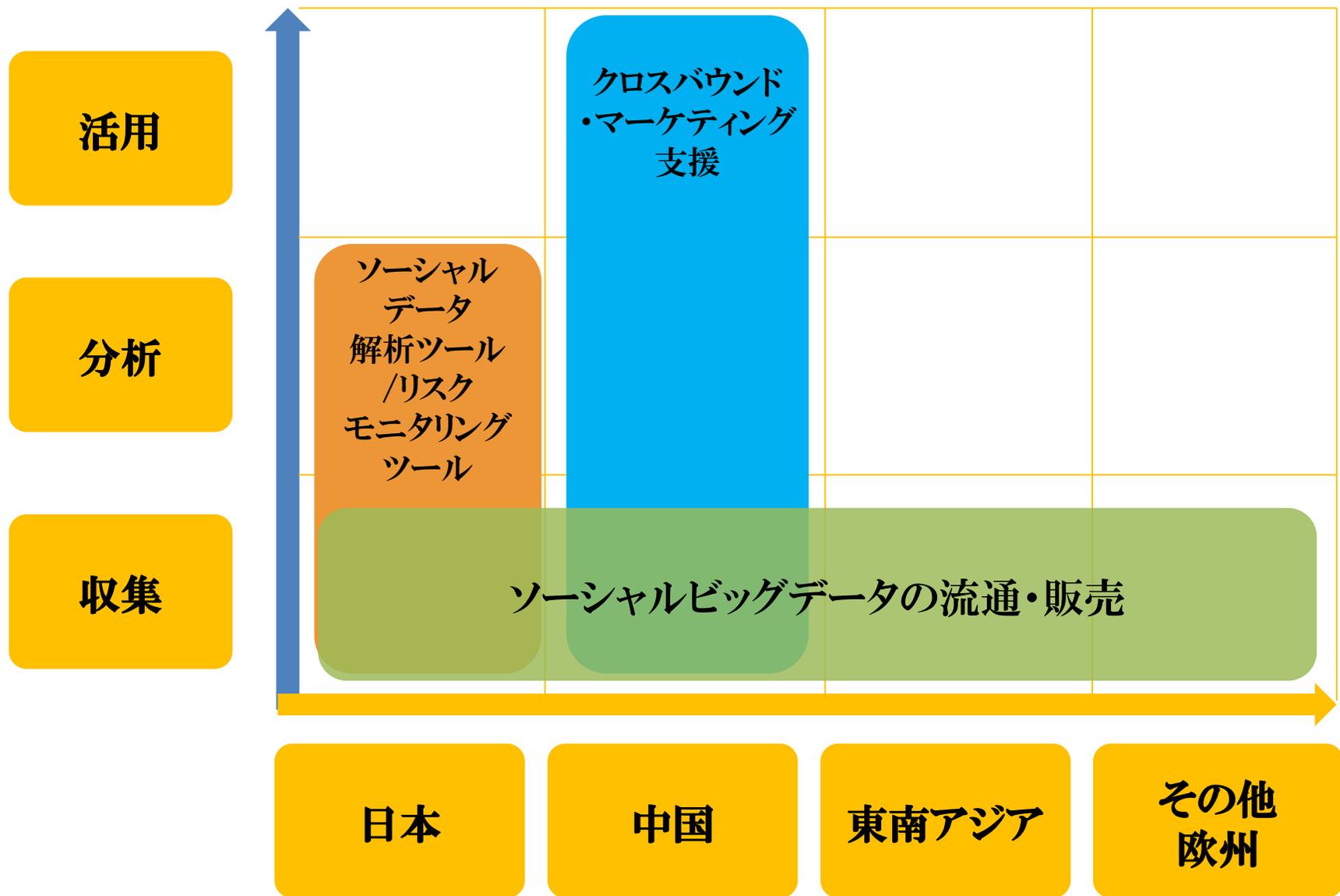
データ流通事業

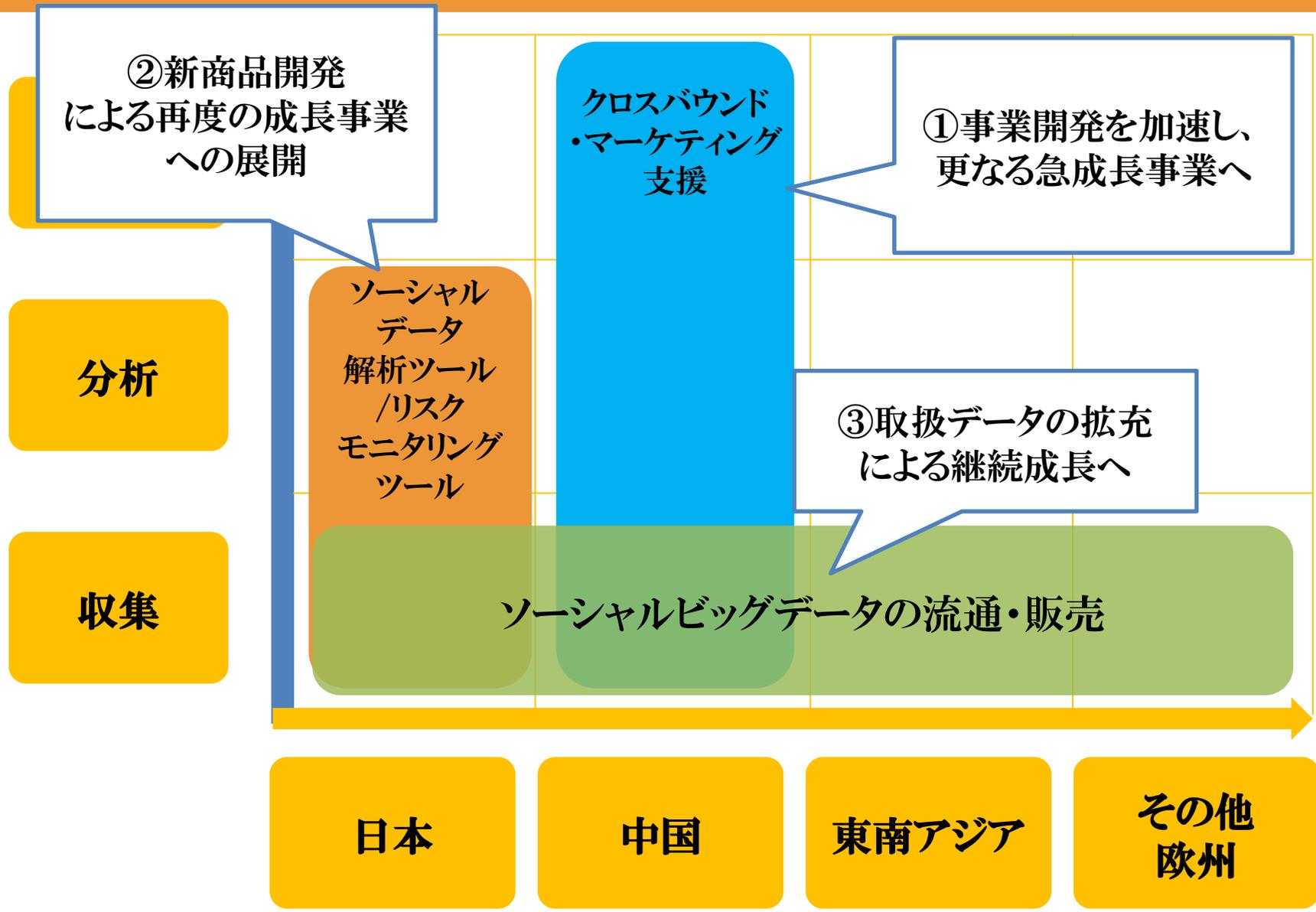
(株)トレンド
Express

クロスバウンド・
マーケティング支援事業

一般的なデータ活用プロセス







【事業】

- SaaS事業：新商品開発による再度の成長事業への転換
 - BuzzSpreader Ver.1.0リリース
 - まずは、インスタグラムによる情報拡散の支援機能
 - ソーシャルメディア運用の総合支援ツール提供への第一歩
 - CatchTV リリース
 - 毎週1回、13回のドラマ仕立ての動画による情報拡散サービス
 - マスメディアと、ソーシャルメディアの中間の役割を担うソリューションの提供
- クロスバウンド・マーケティング支援事業：事業開発を加速し、更なる急成長事業へ
 - トレンドPRの提供開始
 - 中国国内でのプロモーション支援事業を開始。実績好調
 - トレンドEkkyoリリース
 - 中国国内での広告支援に加え、ECサイトでの販売支援も開始

【事業】

- データ流通事業(米国 Effyis)
 - 米国における急拡大中のソーシャルメディア企業とのデータ提供契約を含むパートナーシップ業務提携
 - 売上・利益増に大きく貢献。

【財務】

- トレンドExpress社増資(シリーズA 1.8億円)実施

2017年12月期 通期連結決算

連結決算(IFRS)エグゼクティブ・サマリー

- 売上高:2,583百万円(対前期比:+395百万円)
 - ✓ SaaS事業は微減(対前期比:△7百万円)
 - ✓ ソリューション事業(国内)は、プロモーション支援事業などが順調に増加(対前期比:+11百万円)
 - ✓ ソリューション事業(米国)は、米国子会社Effyis社において、ソーシャルビッグデータへのアクセス権の販売が引続き好調に推移(対前期比:+263百万円)
 - ✓ クロスバウンド事業は、トレンドPRを中心としたプロモーション支援事業が好調(+128百万円)
- 営業利益:125百万円(対前期比:+779百万円)
 - ✓ 国内及び米国事業ともに、順調に売上が増加している影響から好調を維持している。
 - ✓ また、昨年計上した米国Effyis「のれん減損」が計上なし。
- EBITDA:486百万円(対前期比:+168百万円)
 - ✓ 当期利益の増加に伴い順調に増加

連結業績サマリー(PL) (IFRS)

(単位:百万円)

	2017年12月期	2016年12月期	前期比
売上高	2,583	2,187	+18.1%
販売費及び一般管理費	△1,087	△1,115	△2.5%
その他費用・収益 (内、減損損失)	1 (-)	△594 (△593)	—
営業利益(△は損失)	125	△654	—
金融費用・収益 (内、為替差損益)	△31 (△2)	△17 (12)	△82.3%
当期利益	138	△639	—
EBITDA	486	318	+52.8%

連結決算(IFRS) TOPICS

• 損益計算書に関するTOPICS

✓ 事業活動による利益	+62百万円
✓ 営業外損失(支払利息等 為替除く)	△31百万円
✓ 税効果会計による影響(トレンドExpress社)	+38百万円
✓ 米国税制改革法案の成立による減税影響額 (Effyis社)	+71百万円
✓ 為替差損	△2百万円
当期利益	138百万円

(参考)

✓ 2016年12月期(内、減損損失 593百万円)	△639百万円
対前年増加利益	+777百万円

連結業績サマリー (BS) (IFRS)

(単位:百万円)

	2016年12月期	2017年12月期	前期比
流動資産	1,246	1,426	+180
非流動資産	3,083	3,165	+82
資産合計	4,329	4,591	+262
流動負債	1,676	1,456	△220
非流動負債	762	524	△238
負債合計	2,439	1,981	△458
資本合計	1,890	2,610	+720
負債資本合計	4,329	4,591	+262

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

連結決算(IFRS) TOPICS

● 貸借対照表に関するTOPICS

【負債の部】

✓ 借入金の返済

短期借入金の返済

△1,249百万円

短期借入金の借換

+984百万円

長期借入金の返済

△230百万円

計

△495百万円

【資本の部】

✓ 新株予約権の権利行使による資本増加

+390百万円

✓ トレンドExpress社におけるベンチャーキャピタル からの資金調達(シリーズA)

+185百万円

✓ 当期利益

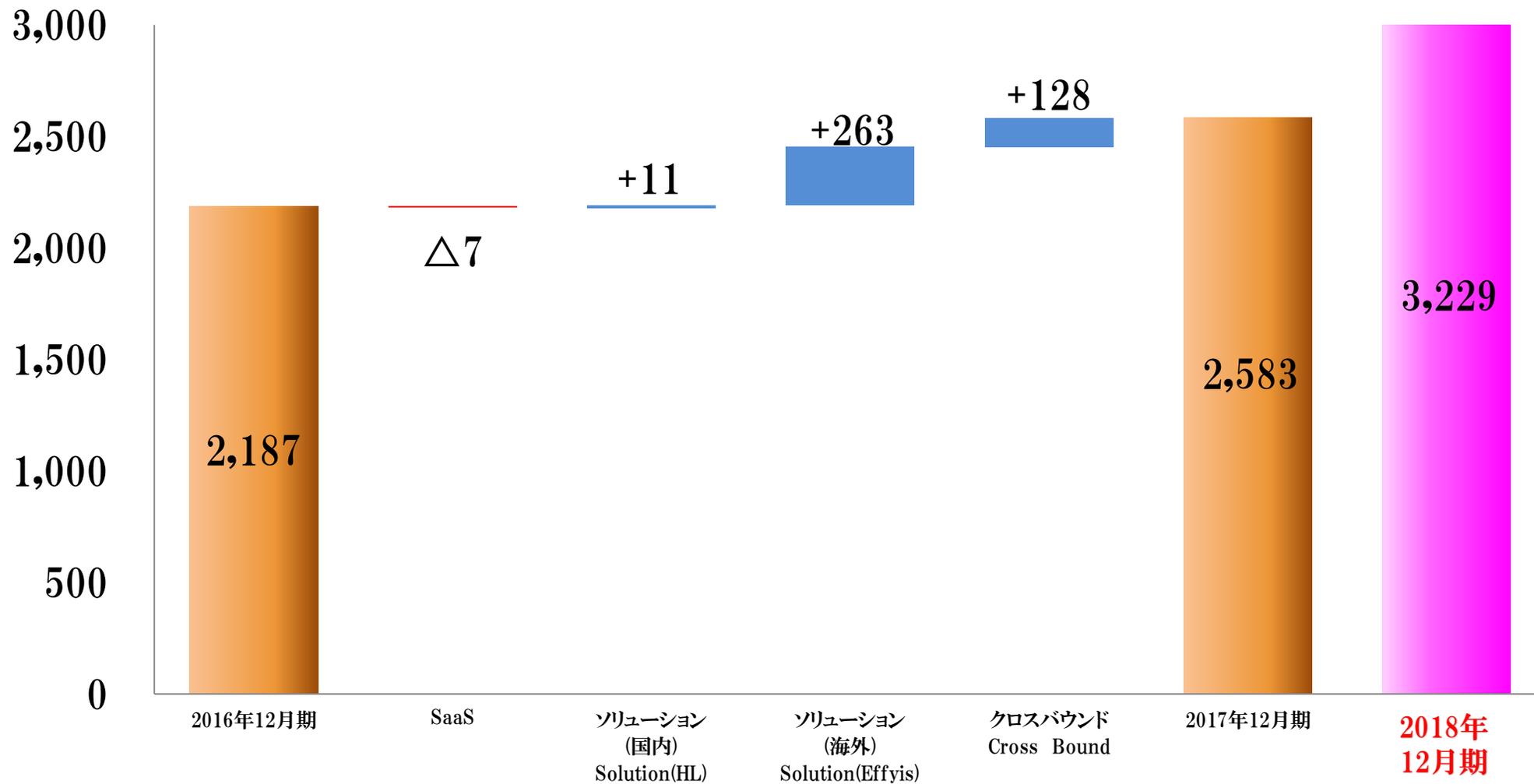
+138百万円

計

+713百万円

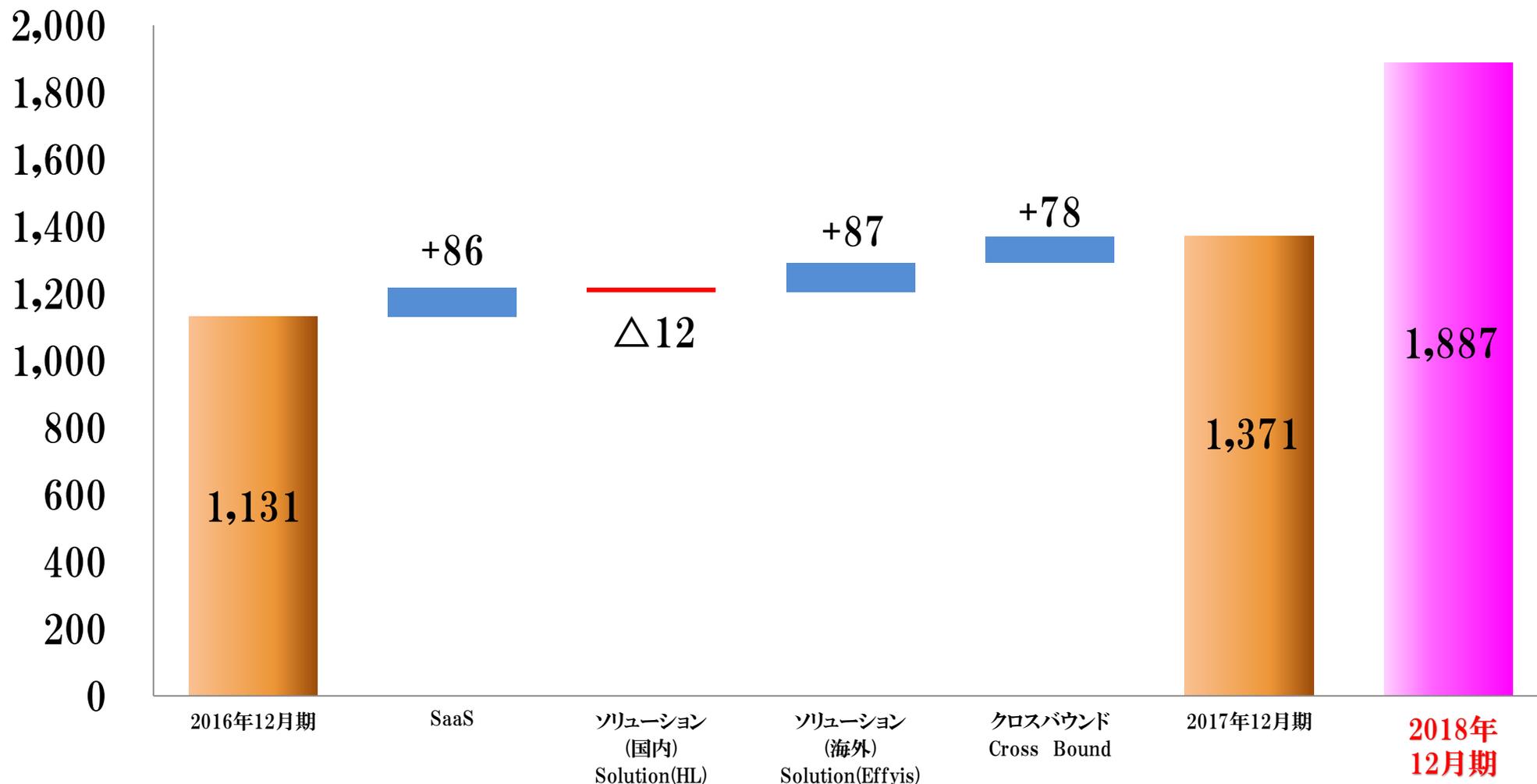
売上増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



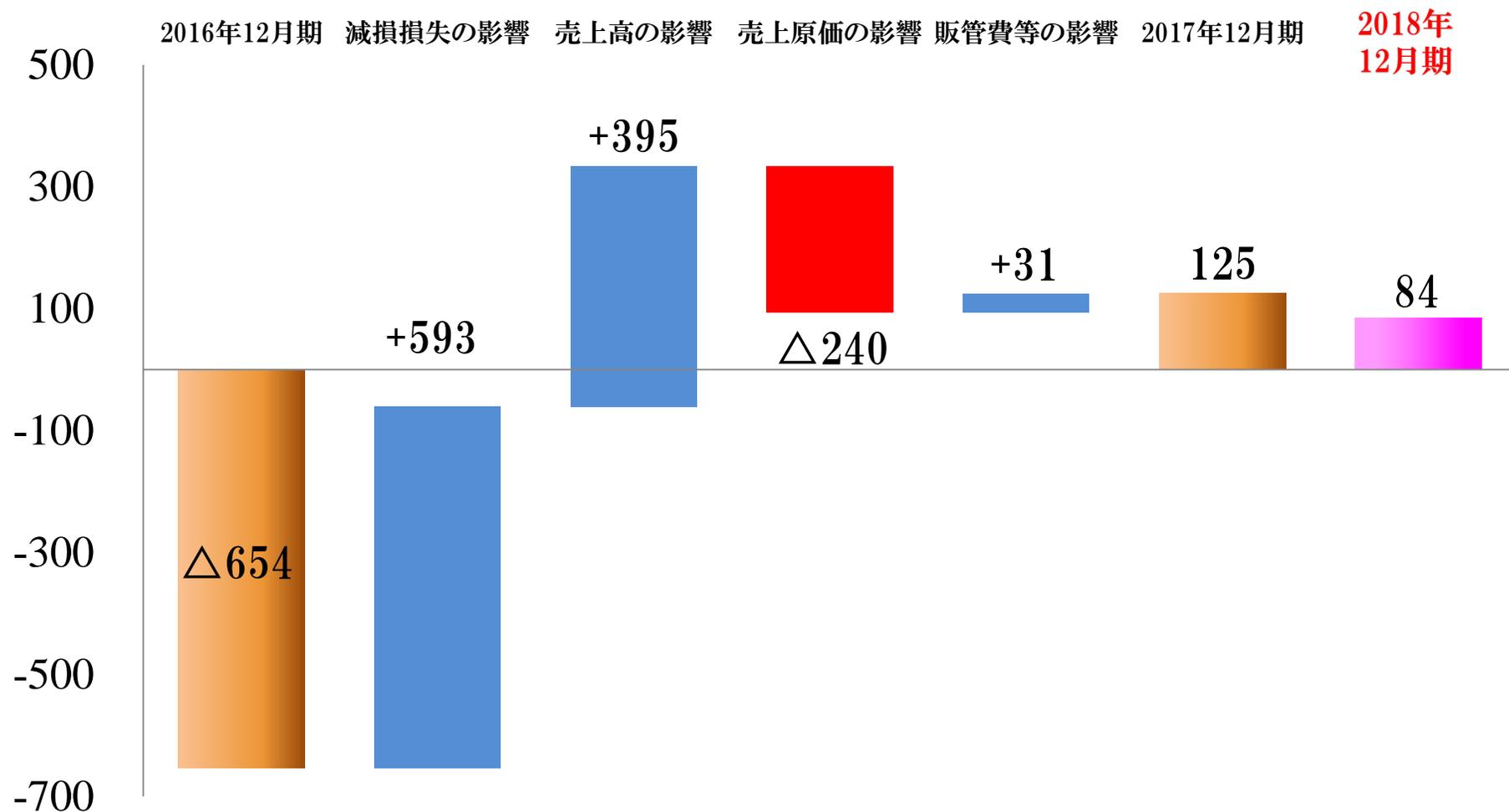
売上原価増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



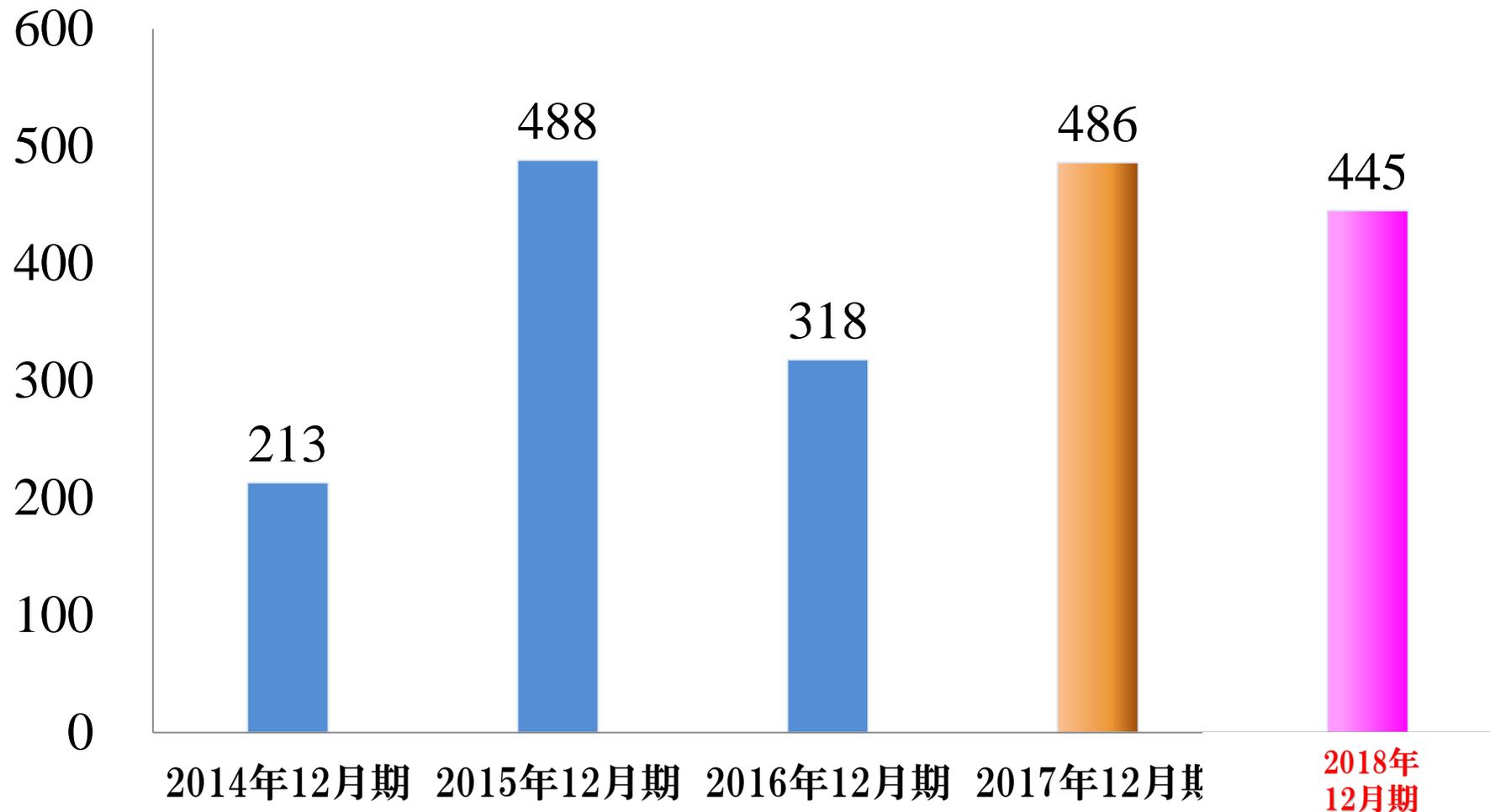
営業利益増減分析(対前期比)

(単位:百万円)



EBIDTA推移

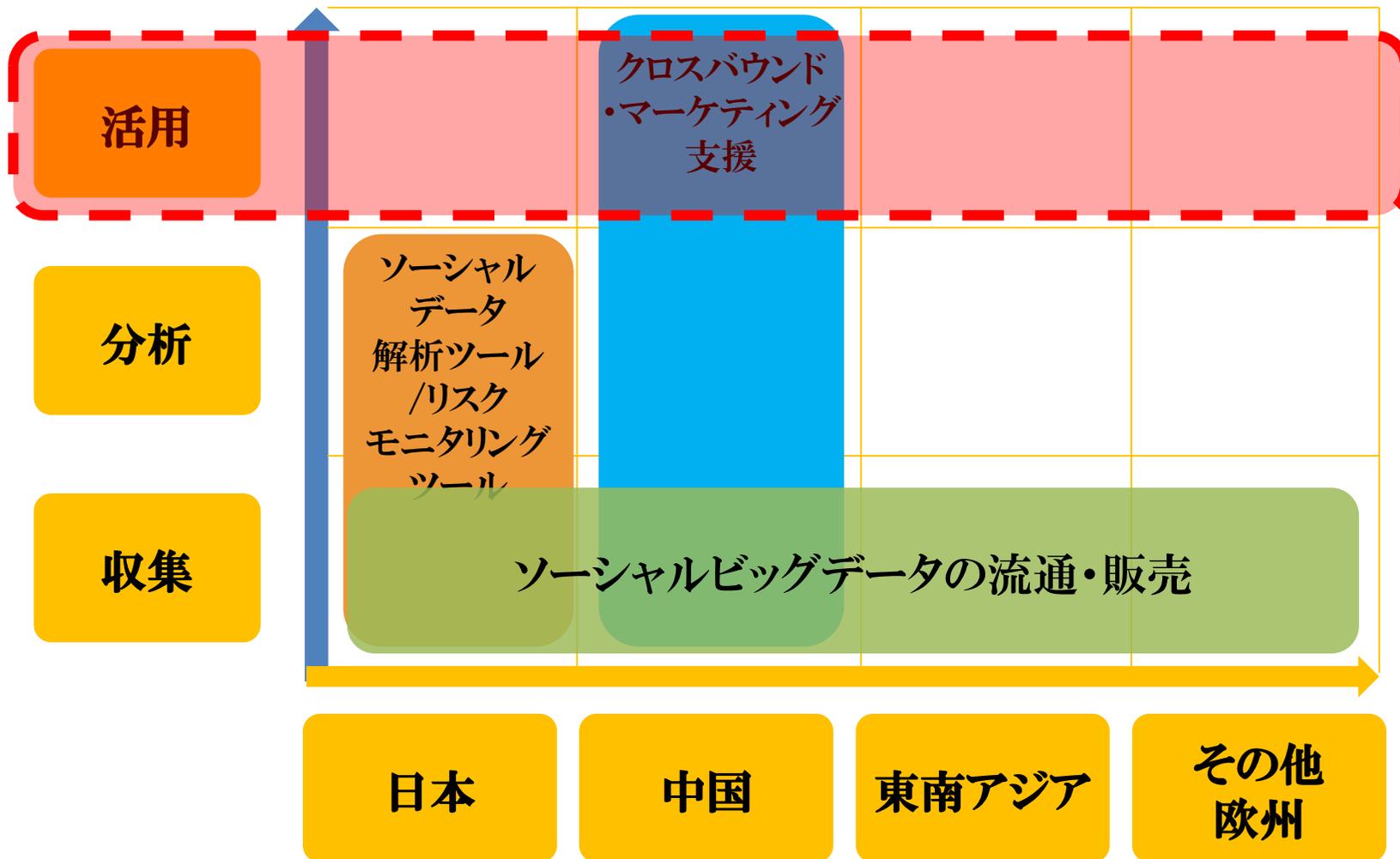
(単位:百万円)



今後の成長戦略



1. データを価値化するためには、分析のみならず、”活用”のレイヤーまでサポートすべき



1. データを価値化するためには、分析のみならず、
”活用”のレイヤーまでサポートすべき
2. ソーシャルの重要性は益々大きくなり、
マーケティング領域におけるソーシャル市場のマーケットは
大きくなる
3. その大きくなる市場の中で、
ソリューションを”活用”レイヤーまで広げることで、
十分な成長余地がある

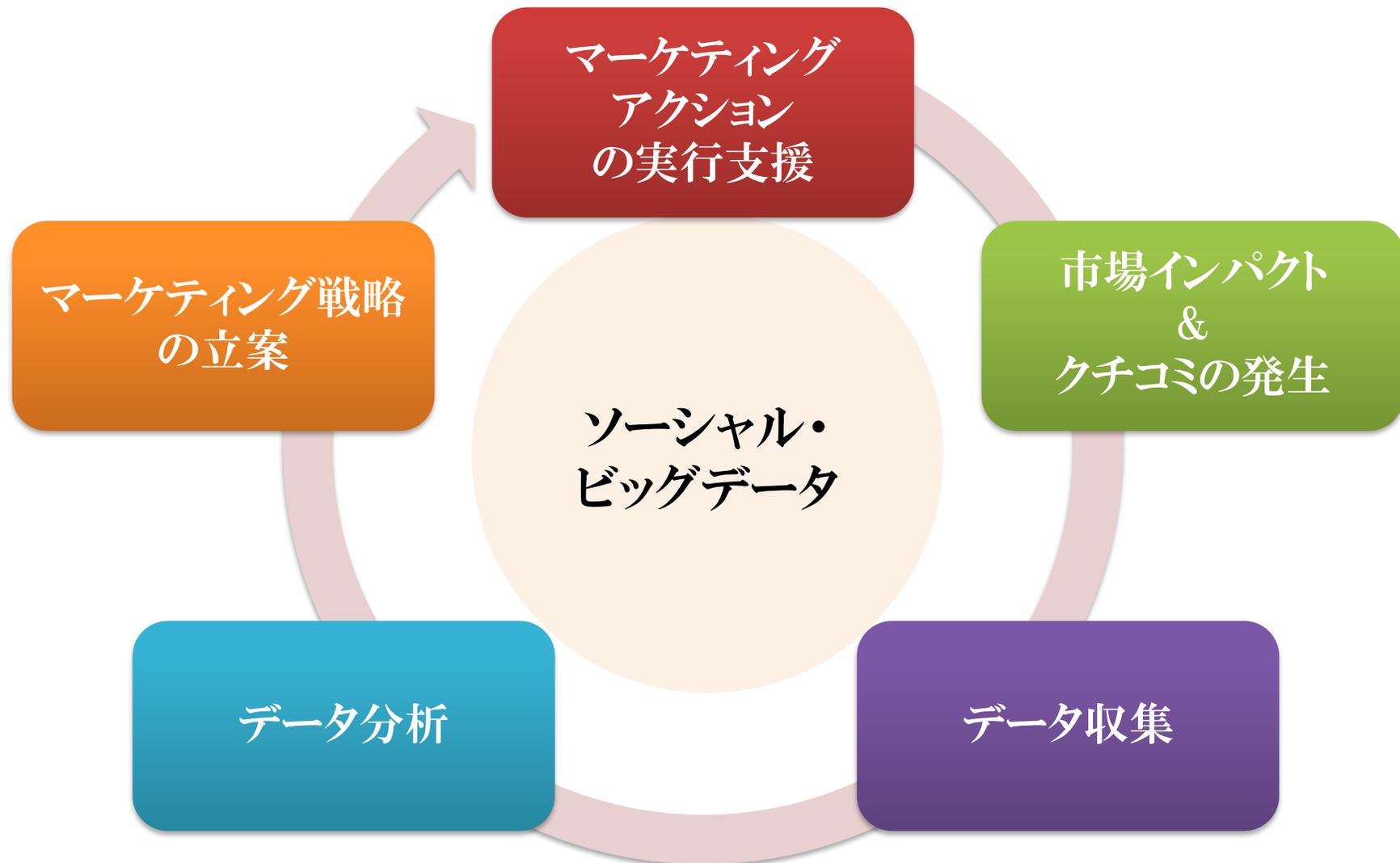


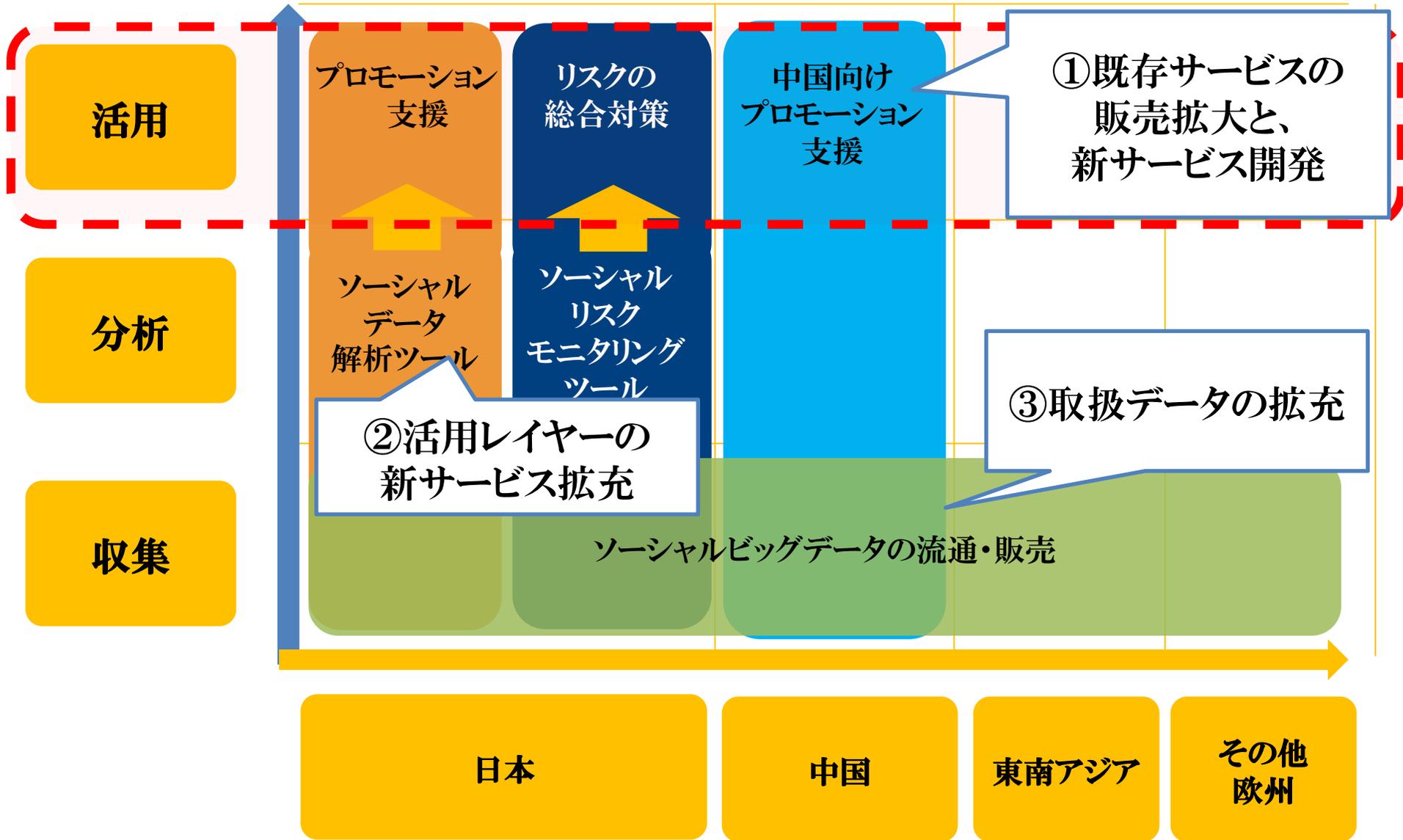
マーケティング活用領域
へのシフトを本格化

マーケティング活用領域 へのシフトを本格化

- ソーシャルのビッグデータの応用分野は、金融・政治・〇〇、とたくさんあるが、マーケティング分野への応用にフォーカスする。
- データの”収集”・”分析”のみならず、”活用”まで、ソリューションを広げ、顧客の売上増にコミットする
- データ収集・分析 → 戦略立案 → 実行支援 → データ収集・分析のサイクルを、すべてのサービスの基礎に
- 視野をグローバルビジネスに置くことは、すべてのベースに

ソーシャル・ビッグデータを中心としたサービスコンセプト





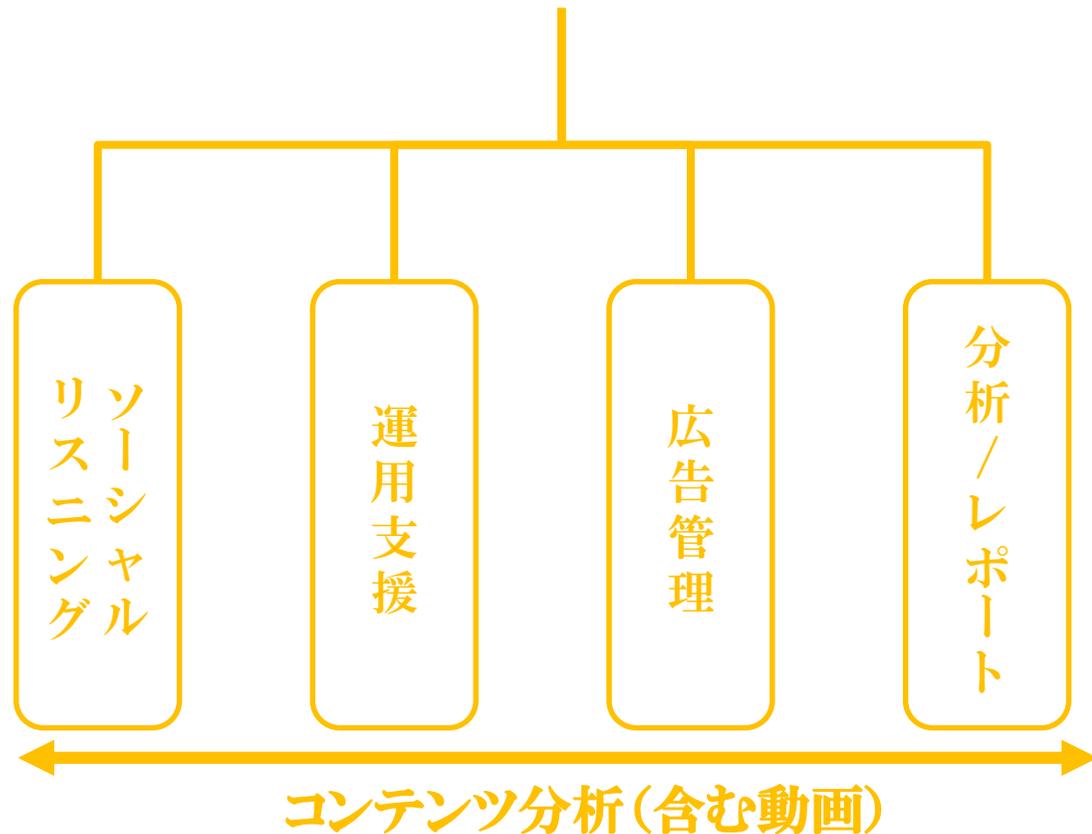
※ [] は今後強化していく領域

主要SNSに対して、分析・運用・広告管理・投稿管理などソーシャルマーケティングに必要な支援ツールを一気通貫で提供

対応SNS



機能



2017/12/14 リリース。

プレスリリース

印刷する

ツイート いいね! 177

当社ページ

ホットリンク、SNSドラマ「CutChaTV」の配信開始 ～クチコミ分析を元にした動画制作。SNS配信で認知UPを可能に～

2017年12月14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 内山幸樹、以下ホットリンク）は、SNS分析を軸にトレンド調査から動画コンテンツ作成、SNS配信までを一貫して提供するSNSドラマ「CutChaTV（カチャTV）」の配信を開始することを発表いたします。

ドラマ制作においては、株式会社BS-TBS（以下BS-TBS）による協力のもと、高品質な動画コンテンツを作成します。

リリースの背景

動画広告市場は成長の一途をたどり、2016年は前年比157%の842億円、2022年には2,918億円に達すると予測されています※1。また、スマートフォンやソーシャルメディアユーザーの増加に伴い、クチコミがマーケティングに大きな影響を及ぼす時代となっています。そこで、ソーシャル・ビッグデータの分析およびソーシャルメディア運用に実績のあるホットリンクでは、ドラマ・映画等のコンテンツをクオリティ高く制作できるBS-TBSの協力のもと、13話のシリーズ動画コンテンツの制作および継続的なSNS発信を行う「SNSドラマ「CutChaTV」」の配信を開始いたします。

※1 株式会社サイバーエージェント調べ

商品詳細

ホットリンクが培ったノウハウを基にSNS上のクチコミ分析からターゲットのトレンドを調査し、話題性がありターゲットが共感するコンテンツ企画を実施します。BS-TBSがインフルエンサーのあるタレントを起用し、質の高いドラマ制作を行います。SNSドラマは1クール13話のシリーズとして制作し、週に1回CutChaTV公式SNSアカウント（YouTube /Twitter/Facebook）をはじめとしたSNSで発信※2します。継続的にコンテンツを発信することで、単発施策とは異なる認知獲得を見込めます。

■詳細情報はこちら

<http://www.hottolink.co.jp/hb/lp/cutchatv/>

■資料請求はこちら

<https://pages.hottolink.co.jp/CutChaTV-resource.html>



クチコミ分析による
コンセプト企画

×



タレントを起用した
ハイクオリティ動画

×



1クール13話の
ドラマ配信

×



幅広い認知を
SNS 拡散で獲得

ターゲットに刺さるWebドラマを長期拡散し
認知拡大やブランディング強化を実現する
SNSプロモーションサービス



クチコミ分析



Webドラマ



シリーズ配信



SNS拡散

日清フーズ株式会社様

若い女性/ママに対する、マ・マー早ゆでシリーズの認知拡大を目的として実施中。
 吉木りささんを主演起用し、夫役にはTwitter上で女性のエンゲージメントが高い高崎翔太さんを起用。
 タレントファンを軸に再生数が伸び、第6話終了時点で累計470万再生を突破。
 ド라마内にはマ・マーを使った時短料理が登場し、視聴者に対する早ゆでパスタの認知拡大に繋がっている。

The screenshot shows the CutChaTV website interface. At the top, there is a navigation menu with categories: ドラマ (Drama), 映画 (Movie), 紀行 (Travel), 報道 (News), 教養 (Education), スポーツ (Sports), 音楽 (Music), エンタメ (Entertainment), アニメ (Anime), and イベント (Event). The main banner features the show title '鈴木家のピッツ' (Rinoban's Pasticelli) in large, colorful, bubbly letters. Below the title is the subtitle '~アイドルママ、ワザあり~'. Two women are featured: one on the left in a blue and white outfit, and one on the right in a colorful patterned top holding a spatula. Below them are two callouts: '現役アイドル 白河マリカ 19歳' (Current idol Marika Shirahata, 19 years old) and '主演 鈴木紀子 31歳' (Lead actress Noriko Suzuki, 31 years old), connected by a double-headed arrow. A blue button with a house icon says 'トップページはコチラ' (Click here for the top page). Social media sharing icons for Facebook and Twitter are present. The episode information shows '配信開始日 2017年12月14日 (木)' (Start date: December 14, 2017, Thursday) and '第1話「ハリウッド女優への道」' (Episode 1: 'The Road to Hollywood Actress'). Below this is a preview image showing a woman in a kitchen and a man, with a text box on the right describing the plot: '来日中のハリウッド有名監督が、次回作の女シェフ役にマリカをオーディションしたいと鈴木家にやってくる。料理の腕前披露を兼ねて、監督に自慢の pasta をふるまうことになるが…。' (A famous Hollywood director coming to Japan wants to audition Marika for the role of the female chef in his next work. He comes to the Suzukis. While showcasing his cooking skills, he will serve his own pasta to the director...).

2017/2/7 リリース。

プレスリリース

印刷する

ツイート

いいね! 28

当社ページ

SNS上のクチコミ分析を活用したプロモーション 中国人消費者向け情報提供サービス「トレンドPR」を提供開始 ～市場調査からWebメディアでの露出、効果検証までを可能に～

プレスリリース

2017年02月07日

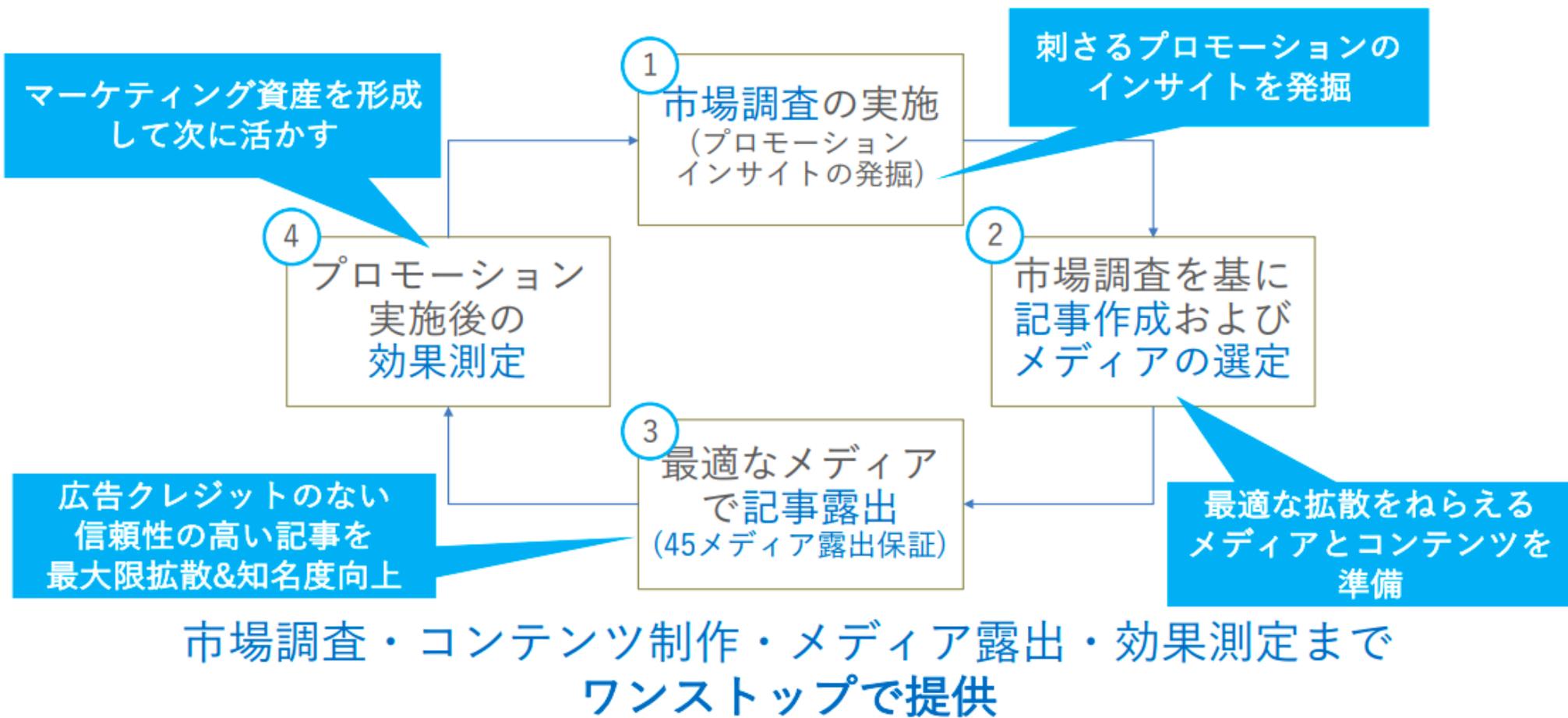
概要

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、子会社である株式会社トレンドExpress（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：濱野智成 以下、トレンドExpress）が、SNS分析を軸に市場調査からコンテンツ作成、Webメディアでの露出、効果測定まで一貫して提供する中国人消費者向け情報提供サービス「トレンドPR」を、2017年2月7日より正式に提供開始することを発表いたします。

リリースの背景

“爆買い”や“インバウンド”というワードが注目を集めたように中国からの旅行者は増加を続け、2016年は初めて年計で600万人を突破し、過去最高となる637万3千人（前年比27.6%増）※1となりました。市場の盛り上がりにあわせ企業各社による訪日中国人向け施策の需要は高まりを見せています。しかしながら、関税引き上げによるソーシャルバイヤーの激減※2や為替の影響で爆買いは落ち着きを見せ始めています。一方で、日本からの越境EC市場規模は2019年度には2兆3,359億円（2015年度の2.94倍）※3となる見込みで、高い期待を集めています。このような背景の中、日本文化や日本商品、日本のトレンド情報などに興味を持つのは訪日中国人に限られたことではなくなってきており、日本企業にとってインバウンドの枠を越えた“中国にいる日本に興味を持つ中国人消費者”に情報を提供することは新たなビジネスチャンスと言えます。

※1 中国観光客は日本と同様に、訪日客の約9割（約2,000万人）が、中国企業に属する観光客（訪日客）に由来する。中国観光客は日本と同様に、訪日客の約9割（約2,000万人）が、中国企業に属する観光客（訪日客）に由来する。



女性向け某日焼け防止グッズ

これまで中国未発売の商品が、プロモーション実施後、中国国内の在庫**15万個**が**2週間**で在庫切れ。日本の店舗でも、爆買が発生し、日本側の在庫**15万個**も**1ヶ月**で在庫切れ(販売拡大)

某医薬品

プロモーションにより、日本での**1日数千個**の**爆買**発生(販売拡大)。
中国ECサイトでの商品取り扱い店が、**10店**から**150店**へ。(流通網の拡大)

女性向け洗顔化粧品

プロモーションにより、1億回以上の露出。中国ECサイトでの商品取り扱い店舗が、**0店**から**300店**以上へ(ブランディング・流通網の拡大)

2017/12/5 リリース。

プレスリリース

印刷する

ツイート いいね! 0

当社ページ

株式会社トレンドExpress、越境ECへのトライアルを可能にする新サービス「トレンドEKKYO」をリリース～プロモーション費用のみで、集客、販売、CS対応、物流までをサポート～

プレスリリース 2017年12月05日

概要

株式会社ホットリンクグループである株式会社トレンドExpress（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：演野智成 以下、トレンドExpress）は、プロモーション費用のみで、中国越境EC出品における集客、販売、CS対応、物流まで全てをトータルサポートする新サービス「トレンドEKKYO」をリリースいたします。

サービス開発の背景と目的

いま最も成長が期待できる市場の1つである中国越境EC。これからも成長し続ける消費意欲旺盛な中国14億人市場にチャレンジしない手はありません。しかし実際にはモールに出店（出品）するだけではモノは売れず、またモール内でのプロモーションも熾烈を極めており、簡単な市場ではないと言えます。

越境ECで成功するためには、買ってもらうためのプロモーションをいかに効率よく実施するかがカギとなります。しかしプロモーションへの最適な投資判断が難しい、越境ECへの参画を検討中だがいきなりプロモーションへの多額な投資も難しいといった声が多く聞かれます。そこでトレンドExpress社では、越境ECへの挑戦のハードルを下げるべく、「売り場」と「最適なプロモーション」をセットにした新サービス「トレンドEKKYO」をリリースする運びとなりました。

サービス概要と3つのメリット

トレンドEKKYOは、プロモーション費用のみで、集客、販売、CS対応、物流まで全てをトータルサポートするサービスです。トレンドExpress社のTaobaoアンテナショップにて貴社商品購入ページを開設、さらに「買ってもらうプロモーション」によって認知拡大から購買までを繋ぎます。プロモーションにおいては、ホットリンクグループの強みであるソーシャルビッグデータからのインサイトをフルに活用し、「モールで選ばれる」ためのモール外でのブランディングに貢献します。

お客様の越境EC挑戦を支援する、トレンドEKKYOのメリットは以下の3つです。

契約期間の
縛り無し！

500万円から
越境への挑戦が
可能！

CSや物流など
一切の手間無し！

*内容により価格が変動します

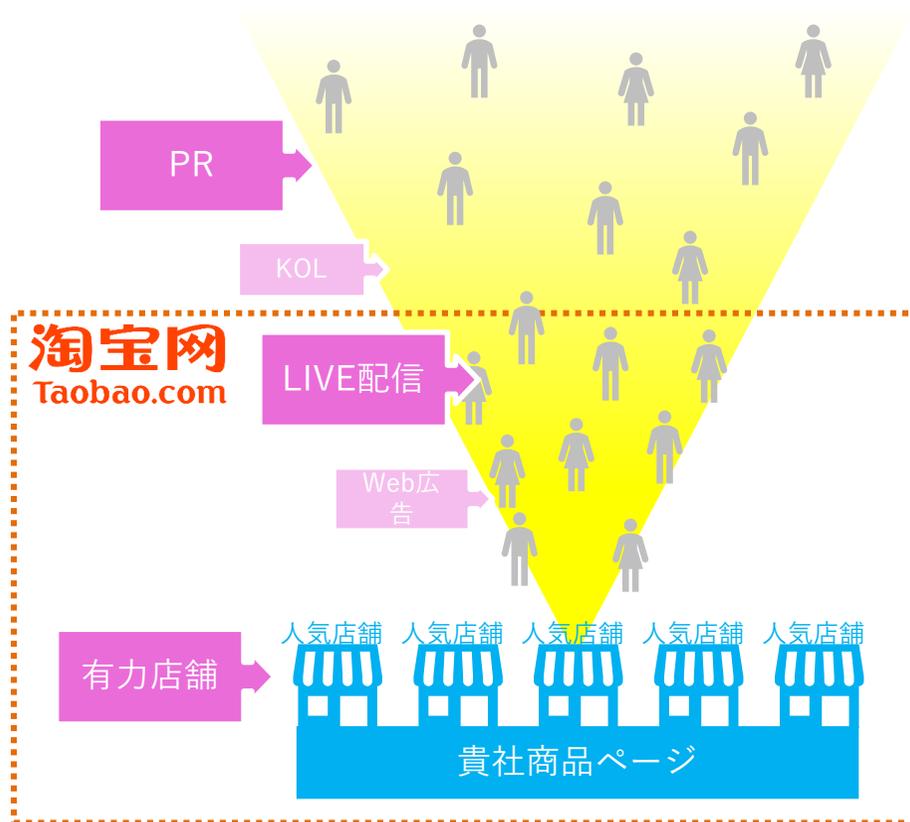
① EC店舗の運用業務

どのプレイヤーもそこまで大きな
差は見られない

② 買ってもらうためのプロモーション

ここで差がつく

モールに出店（出品）するだけではモノは売れない。
買ってもらうためのプロモーションをいかに効率よく構築するか
が、
越境EC成功のカギとなる。



①モール外広告 「トレンドPR」

モール外でのWeb PRによって、中国全体での話題化やSEO効果、クチコミの醸成、ブランディング、更にはソーシャルバイヤーへの認知拡大などを見込む。クチコミを分析した効果測定レポートもマーケティング資産に活用可能。

②モール内広告 「Taobao LIVE」

LIVE動画によって強烈な認知獲得と理解促進を図る。ECモール内でのLIVE配信のため、認知から購買までをシームレスに繋ぎ、UUの流入と購買転換率の最大化を狙う。

大ハズレを無くし、ある程度の結果が見込めるプラン。

③人気店舗の起用

Taobaoに存在する人気店舗5店舗程度で貴社商品を取り扱う。

既にフォロワーを多数抱える人気店舗のため、多くの生活者に貴社商品情報を届ける事が可能。

人気店が持つ信頼感や、「人気店で扱われている」というブランド価値を商品に付帯させることができる。

契約期間の 縛り無し！

トレンドEKKYOトライアルプランはプロモーションの効果を測定するために購買場所を提供するという建付なので、契約期間の縛りはありません。お気軽にトライアル頂けます。

プロモーション費用 のみで越境への挑戦 が可能！

自社旗艦店は出店するだけで年間数千万円がかかりますが、トレンドEKKYOトライアルプランならプロモーション費用のみです。広告費としてトライアルが可能です。

CS、物流など 一切の手間無し！

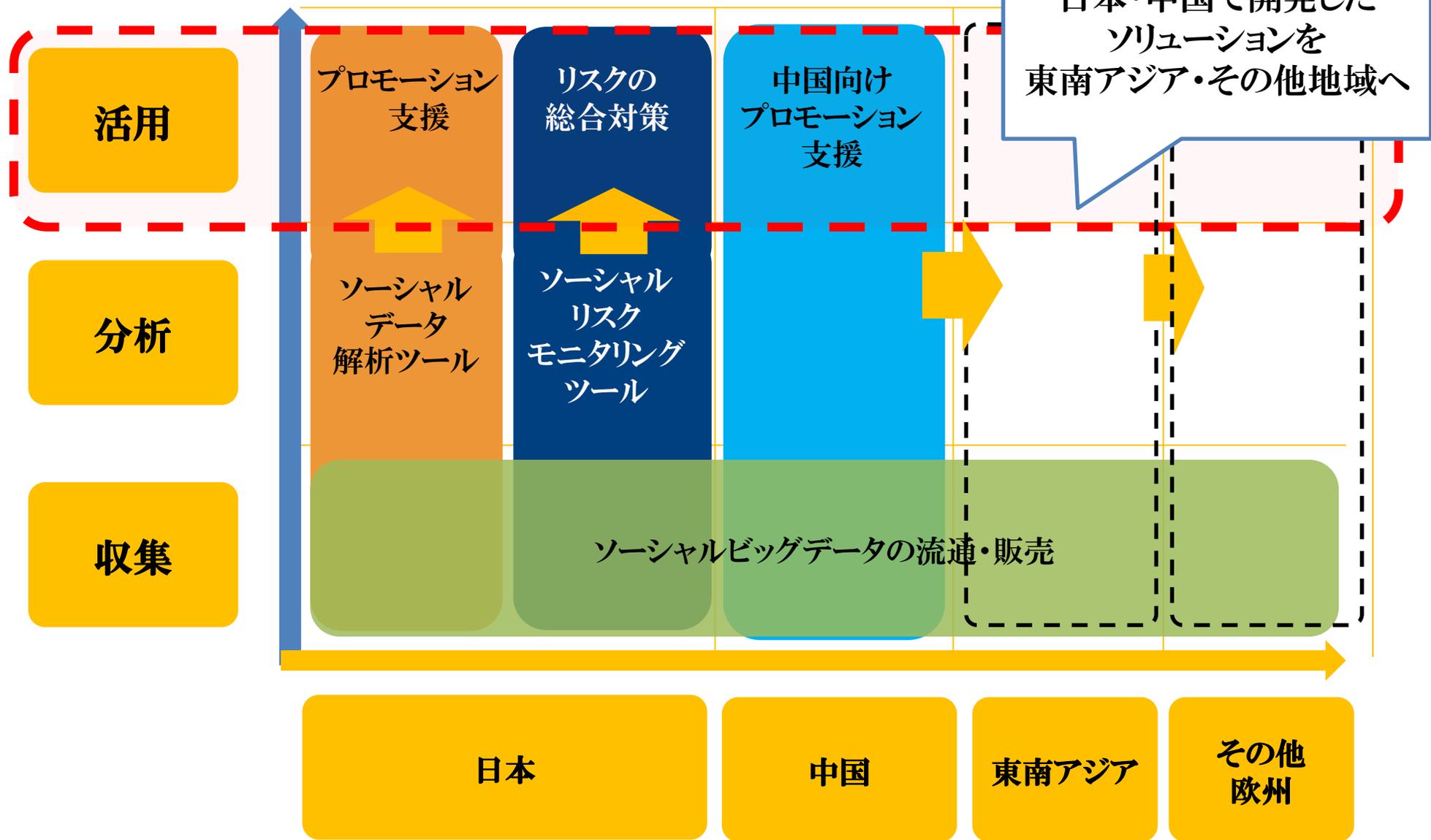
実際に売れた数のSKUを日本国内倉庫にお送り頂くだけ。発送・物流作業だけでなく、顧客対応まで全て当社で対応致します。

プロモーション費用のみで、集客、販売、CS対応、物流まで全てトータルサポート。

TE社のTaobaoアンテナショップにて、貴社商品購入ページを開設。

貴社商品を「中国で買える状態」にし、「買ってもらうプロモーション」によって認知拡大～購買までを繋ぎます。

中長期的な展開



日本・中国で開発したソリューションを
東南アジア・その他地域へ

※ [] は今後強化していく領域

データとAIで意思決定を支援する

2016年～



世界における
クロスバウンド・マーケティング支援サービス

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