

2019年12月期 上期決算(第2四半期累計)

2019年8月14日



Make the World "Hotto"

事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	BuzzSpreader (SNSマーケティングツール) BuzzSpreader powered by クチコミ@係長 (SNS分析ツール) ※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一しました	ホットリンク
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) 海外 各種SNSデータアクセス権	Effyis
クロスバウンド事業	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)	トレンドExpress

**当期の方針：事業規模の拡大を最優先し、積極的に投資を進める
事業成長を加速し、過去最高の売上高&売上成長率を実現する**

- 売上高は、1,638百万円（前年同期比+11.6%）ほぼ当初予算通りに進捗
事業別では、
 - SaaS事業：243百万円（同△37.8%）前期のe-mining事業譲渡の影響による
これを除くとほぼ横ばいで推移
 - ソリューション事業：1,022百万円（同+20.7%）順調に拡大
 - クロスバウンド事業：372百万円（同+62.2%）上期予算はやや未達であったが下期売上
増の見込み
- 営業損失は、△408百万円（前年同期は 営業利益71百万円）
ソリューション事業（海外:SNSデータアクセス権販売）の売上構成が変化し、売上原価率上昇
その他の先行投資および一時的費用増加が拡大、投資の内容は以下の通り
 - 売上の拡大に資する人材投資
 - 新たなマーケティングツールの開発
 - 新規市場開拓のための開発コスト、人材投資等

連結業績 (PL) (IFRS)



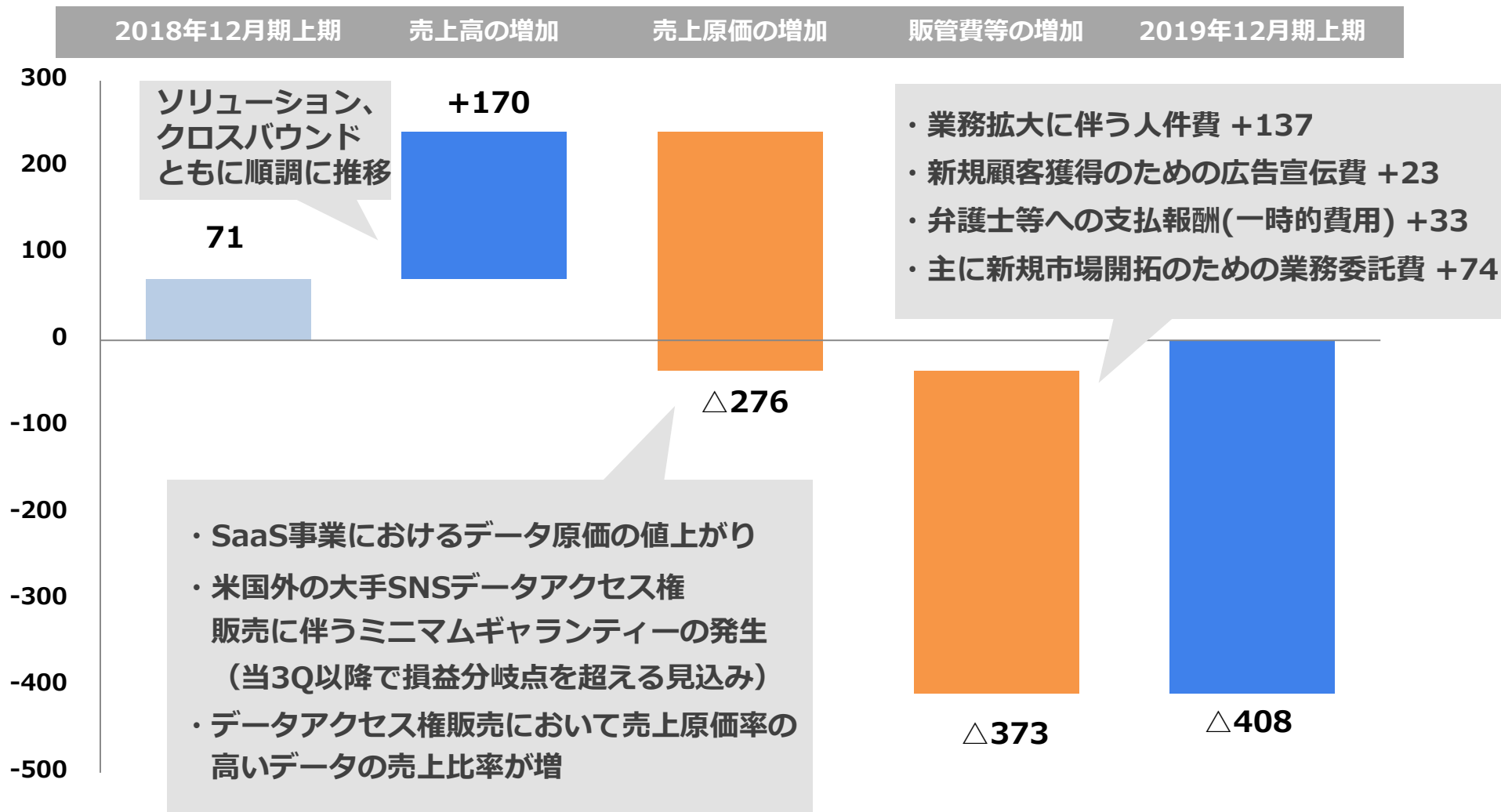
(単位：百万円)

	2019年12月期上期	2018年12月期上期	前年同期比
売上高	1,638	1,468	+11.6%
販売費及び一般管理費	954	580	+64.4%
その他費用・収益	12	1	+1073.6%
営業利益 (△は損失)	△408	71	-
金融費用・収益	△25	△17	-
当期利益	△382	43	-
EBITDA	△151	257	-

営業利益増減分析 (対前年同期比)



(単位：百万円)



事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	<p>BuzzSpreader (SNSマーケティングツール)</p> <p>BuzzSpreader powered by クチコミ@係長 (SNS分析ツール)</p> <p>※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一しました</p>	ホットリンク
ソリューション事業	<p>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)</p> <p>海外 各種SNSデータアクセス権</p>	Effyis
クロスバウンド事業	<p>越境EC X (中国越境ECサービス)</p> <p>中国トレンドExpress (中国消費動向・トレンド情報メディア)</p> <p>トレンドPR (中国向けWebプロモーション)</p>	トレンドExpress

ホットリンク (SNSマーケティング支援事業)

方針： 活用レイヤーの新サービス拡充

結果： ■ SNS広告/SNS運用コンサルサービスの売上は順調に増加。
(売上184百万円 前年同期比 +89.6%)

契約件数 前年同期比+77.7%

- BuzzSpreaderのセールス開始。
ソーシャルプロモーション機能の強化が進む。
社内活用もすることにより、利益率向上へ
本格的寄与は来期以降を見込む。
- マーケティングおよびセールス体制が順調に整備され、
売上増加に貢献。

事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	BuzzSpreader (SNSマーケティングツール) BuzzSpreader powered by クチコミ@係長 (SNS分析ツール) <small>※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一しました</small>	ホットリンク
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) 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)	トレンドExpress

Effyis (SNSデータアクセス権販売事業)

方針： **さらなる取り扱いデータの拡充**

- 結果：**
- 米国および米国外の大手SNSデータアクセス権の販売は対前年同期、対予算ともに上振れ。
(売上838百万円 前年同期比 +11.7%)
 - 昨年度、新規SNSデータアクセス権獲得にともなうミニマムギャランティーが発生したが、当3Q以降で投資回収フェーズに入る見込み。
 - 新規データアクセス権の取扱開始
 - 市場環境の変化により、売上構成の予想と実績の差異が起こり、売上原価率が上昇。
変化対応のための新規市場開拓に伴う開発コスト／人材投資／マーケティングによる販管費が増加。

Effyis (SNSデータアクセス権販売事業)

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変化

GDPR施行により、データアクセス権の一部供給停止、また有料・割高へ移行
世界の流れはプラットフォーマーと契約を結びデータ管理を確実に行う方向へ

[ネガティブ]・ Effyisの売上構成の変化による原価率の上昇

一部のソーシャルメディアビッグデータへの比率が増加 (売上原価率は高い)、
掲示板・スモールメディア データの比率減少 (オープンAPI等を利用、売上原価率は低)
今後は全てのデータに一定の原価が発生へ

- 顧客 (SAAS企業)の経営悪化・廃業・倒産増加による契約減
IT人件費高騰、データアクセス権の値上げとひっ迫による競争激化・収益悪化による退場

[ポジティブ]・ Effyisの一部のソーシャルメディアビッグデータへの乗換特需発生

- プラットフォーマーからのEffyisへの新規提携オファーの増加
これまでの権利契約実績と長年のノウハウ蓄積によるプレゼンス

**AI化の流れは止まらずデータの需要もますます増加、
さらなる主要SNSデータの販売権獲得を進めて参ります**

事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	BuzzSpreader (SNSマーケティングツール) BuzzSpreader powered by クチコミ@係長 (SNS分析ツール) <small>※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一しました</small>	ホットリンク
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) 海外 各種SNSデータアクセス権	Effyis
クロスバウンド事業	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)	トレンドExpress

トレンドExpress（中国向けプロモーション支援事業）

方針： 既存サービスの販売拡大と、新サービス開発

結果：

- 中国現地法人向けのプロモーション支援事業の伸びが好調。一部売上の期ずれ(6月→7月)により、当初予算はやや未達、下期巻き返しへ。

（売上372百万円 前年同期比 +62.2%）

上期平均月売上高は、前年度通期比+22.8%

- 「越境EC X」については、当下期からの利益貢献が期待される。
- 2019年5月よりアプリ「World X」を本格展開。
- 販売拡大のための人材採用も順調に進む。

ブロックチェーン事業への取り組み

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

- 結果：**
- 年1億円の投資枠を設定し、当1Qにブロックチェーンを活用するスポーツテック企業、SAMURAI Security株式会社へ出資
 - 多種多様な家族形成が認められる社会の実現を目指し、ブロックチェーン技術を活用したパートナーシップ証明書の発行サービスを行う「Famiee」プロジェクトを始動、一般社団法人設立準備中
 - 東京大学ブロックチェーン寄付講座第2期進行中
優秀人材が多方面から集まる

Social 多様性の受容への活動

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

■ 社会への働きかけ

- ・ 「Famiee」プロジェクトを始動、一般社団法人を設立準備中
- ・ 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、セミナーを主催するなど理解促進活動中

■ 社内での取組み

- ・ 2019 PRIDE指標へ参加
就業規則/社内規程・企業倫理憲章において、
性的指向・性自認に関する差別禁止、事実婚・同姓パートナーにも結婚祝い金の支給や慶弔休暇の取得を適用する等を明文化

中期的な成長戦略



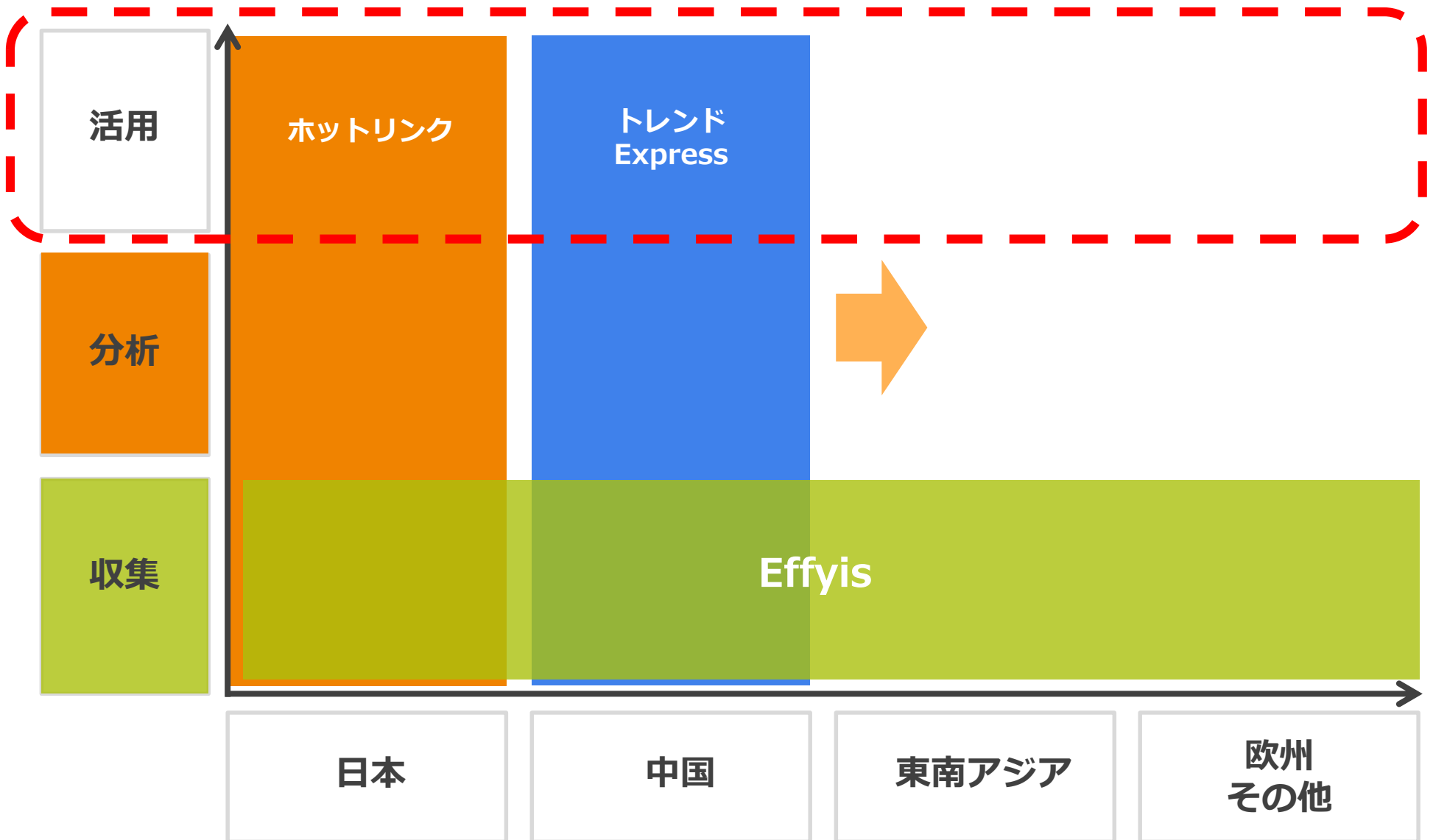
成長戦略

「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、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。

一般的なデータ活用プロセス

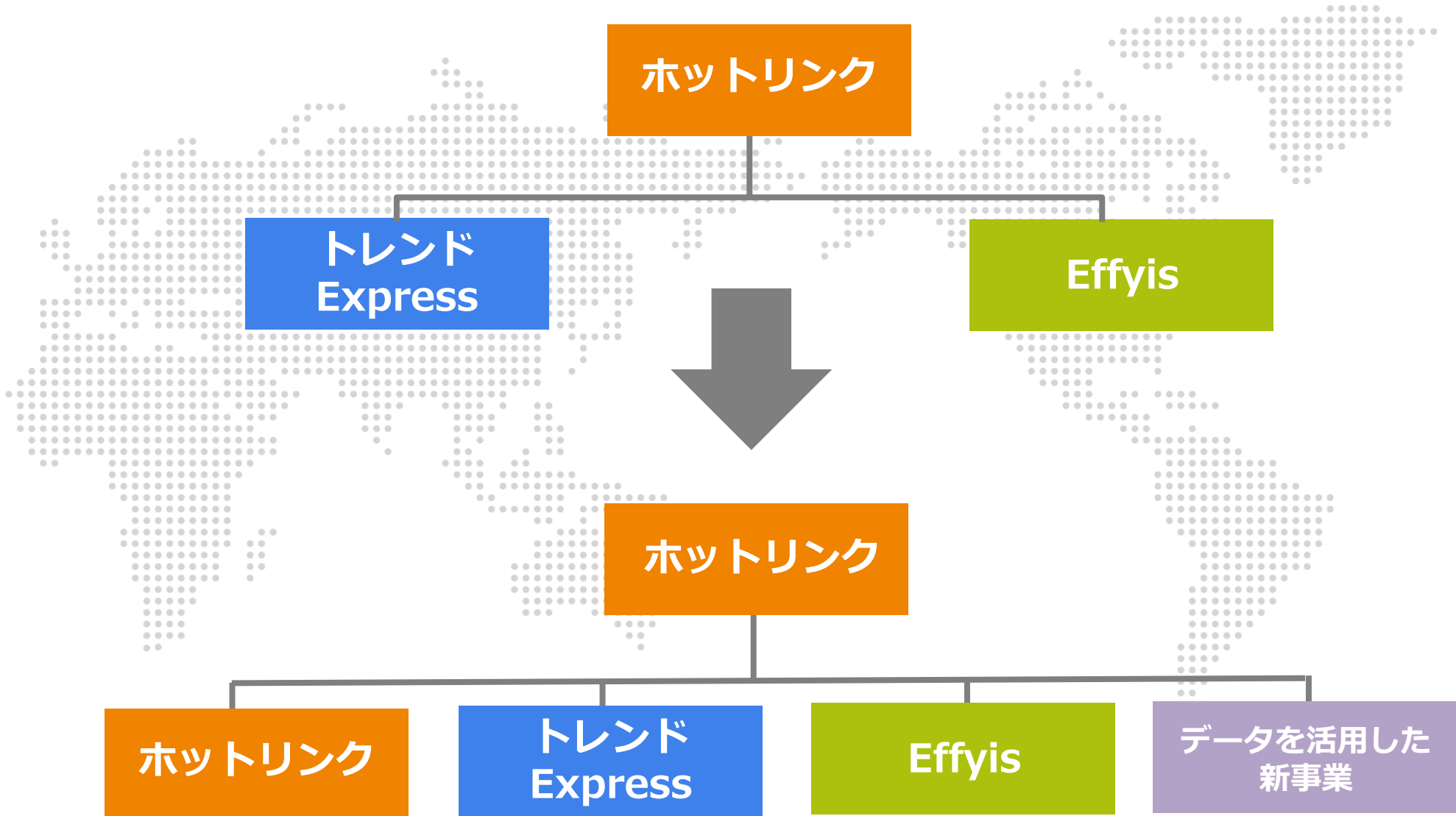


データ活用領域で大きくマネタイズ



事業主体	ホットリンク	トレンドExpress	Effyis
成長目標	<ul style="list-style-type: none"> ■ ソーシャルメディアマーケティングのスタンダードを作る ■ 2020年までに「SNSマーケティング」と言えば「ホットリンク」というブランドの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中国向けマーケティングNo.1の会社へ ■ 2020年までに「中国マーケティング」と言えば「トレンドExpress」というブランドの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ソーシャルデータ」と言えば、「Effyis」というブランドの確立
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ SNSマーケティング支援事業を拡大 ■ AI搭載自社SaaSツール活用による人的労力に依存しないSNSマーケティング支援の実現 	<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 ■ AI搭載自社SaaSツール活用による人的労力に依存しないSNSマーケティング支援の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ■ さらなる主要SNSデータの販売権獲得 ■ 業界におけるプレゼンスアップのための各種イベントへのスポンサード

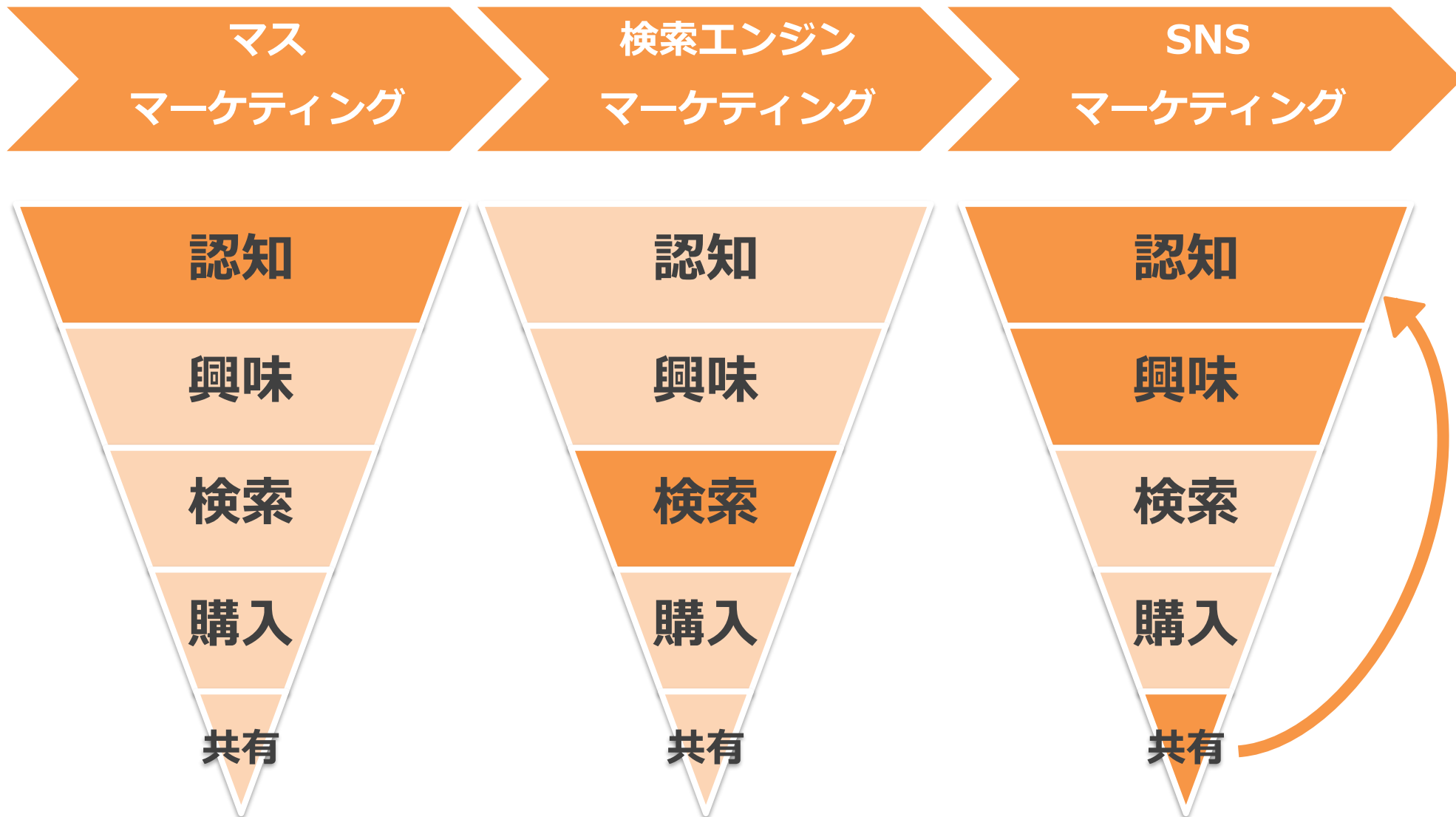
複数事業をポートフォリオとして有機的に連携



事業区分	商材・サービス	事業主体
SaaS事業	<p>BuzzSpreader (SNSマーケティングツール)</p> <p>BuzzSpreader powered by クチコミ@係長 (SNS分析ツール)</p> <p>※クチコミ@係長を「BuzzSpreader」ブランドに統一しました</p>	ホットリンク
ソリューション事業	<p>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)</p> <p>海外 各種SNSデータアクセス権</p>	Effyis
クロスバウンド事業	<p>越境EC X (中国越境ECサービス)</p> <p>中国トレンドExpress (中国消費動向・トレンド情報メディア)</p> <p>トレンドPR (中国向けWebプロモーション)</p>	トレンドExpress

- 1** 2018年の世界の総広告費は**過去最高**
- 2** デジタル広告が2桁成長。TVを抜き**トップシェア**に！
- 3** 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%）

マーケティング手法の進化



家電



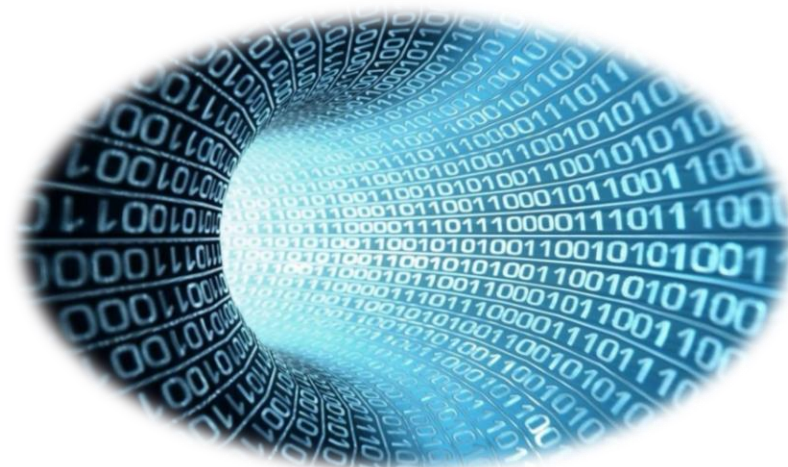
電気

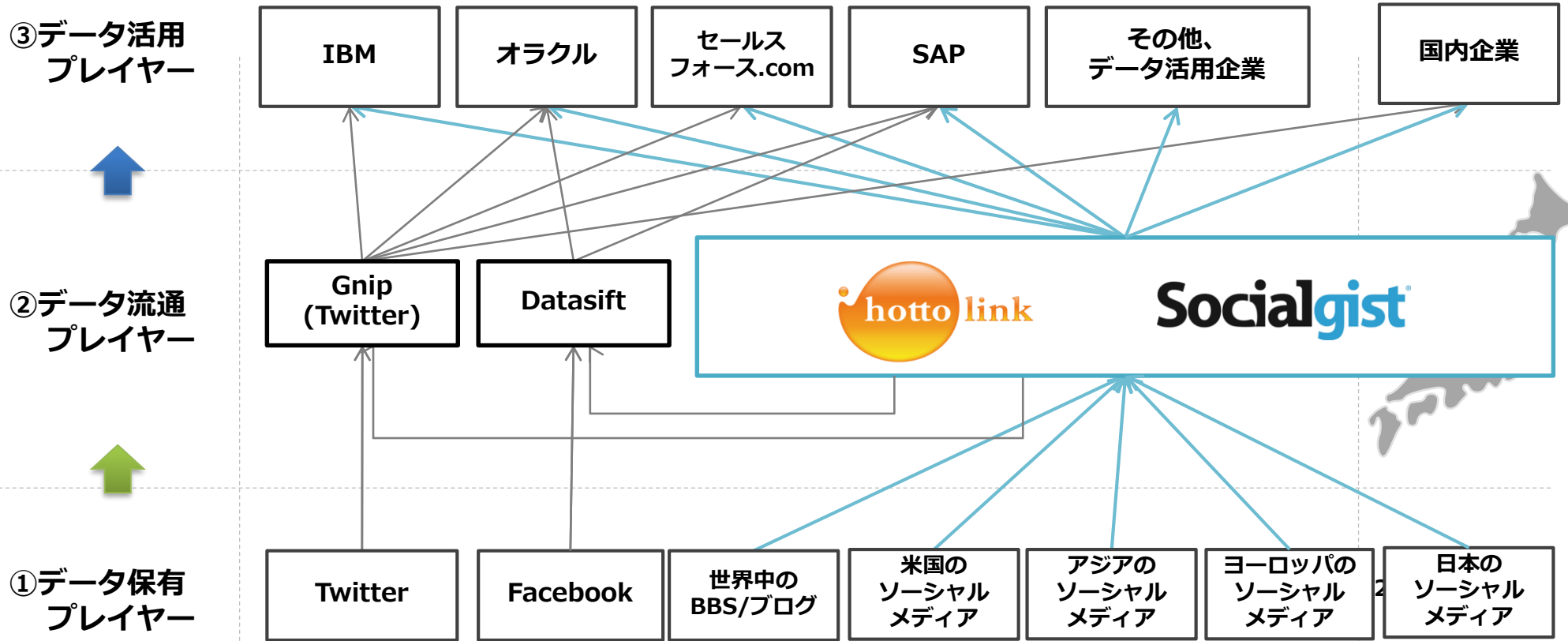


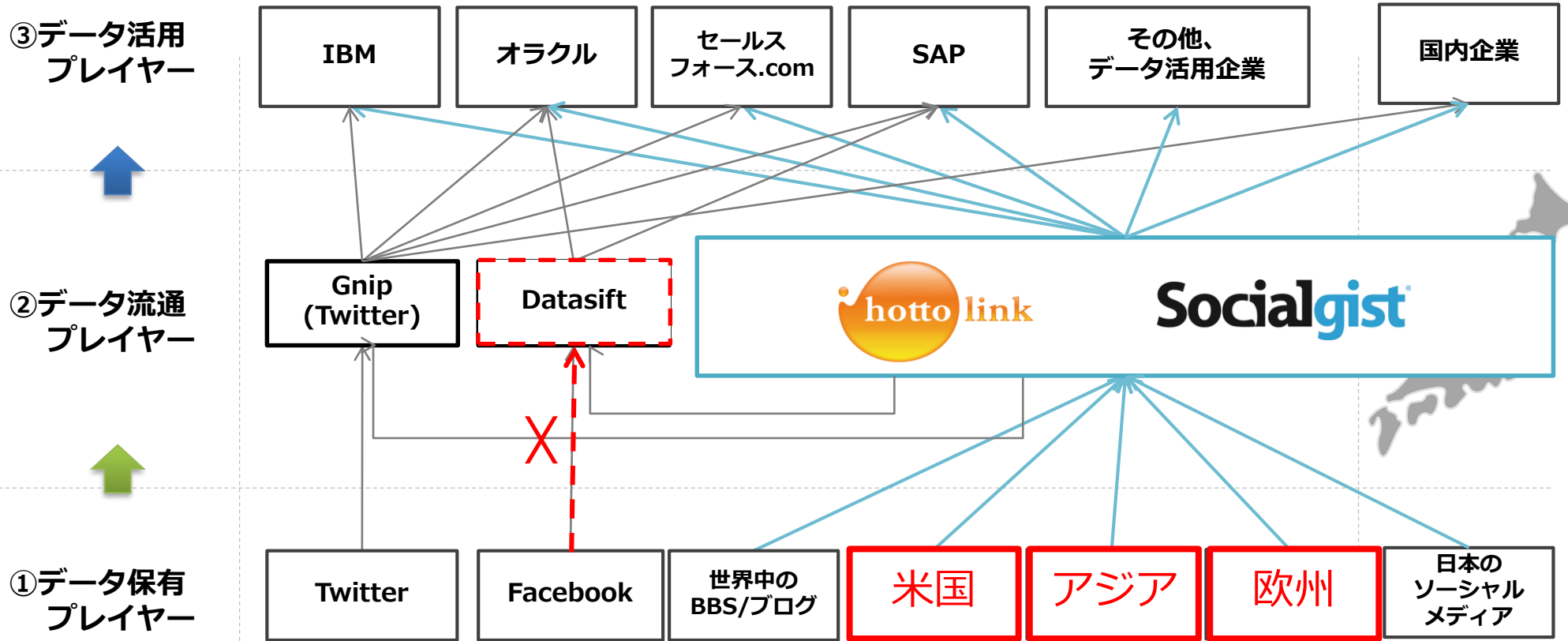
ロボット・AI



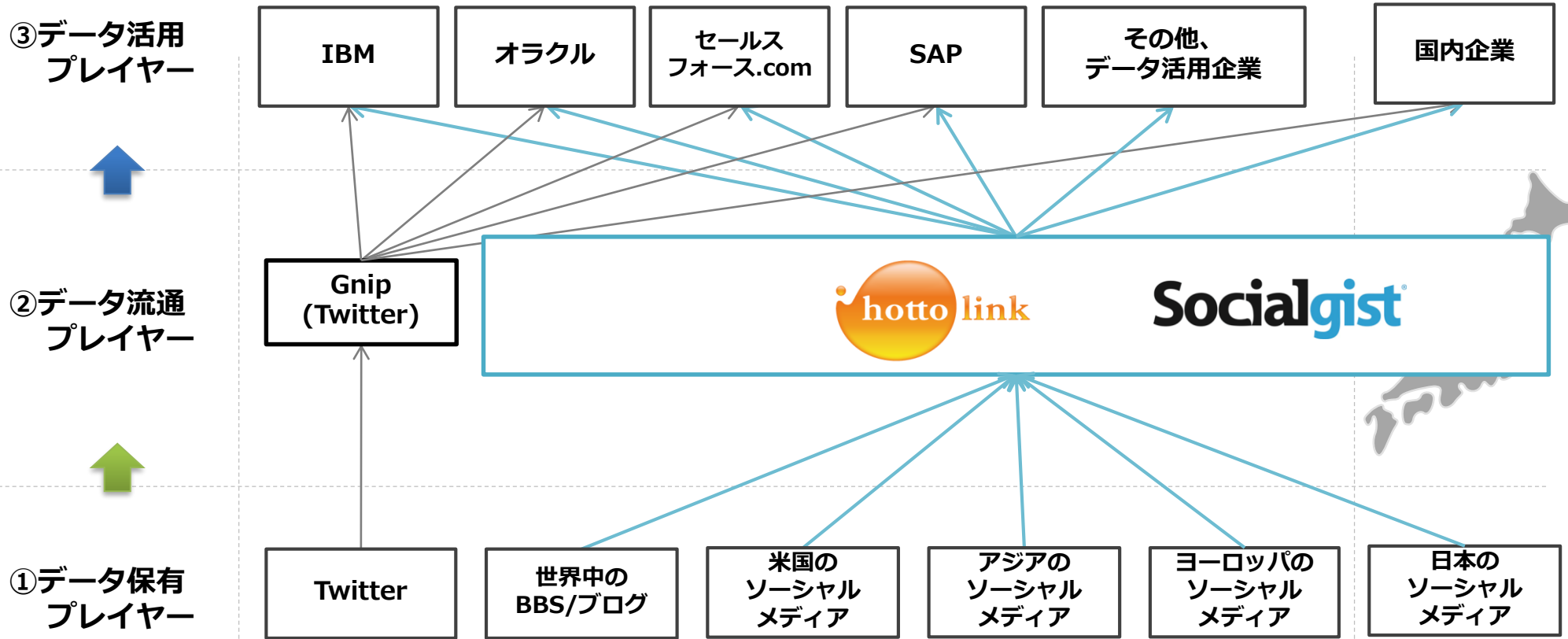
データ



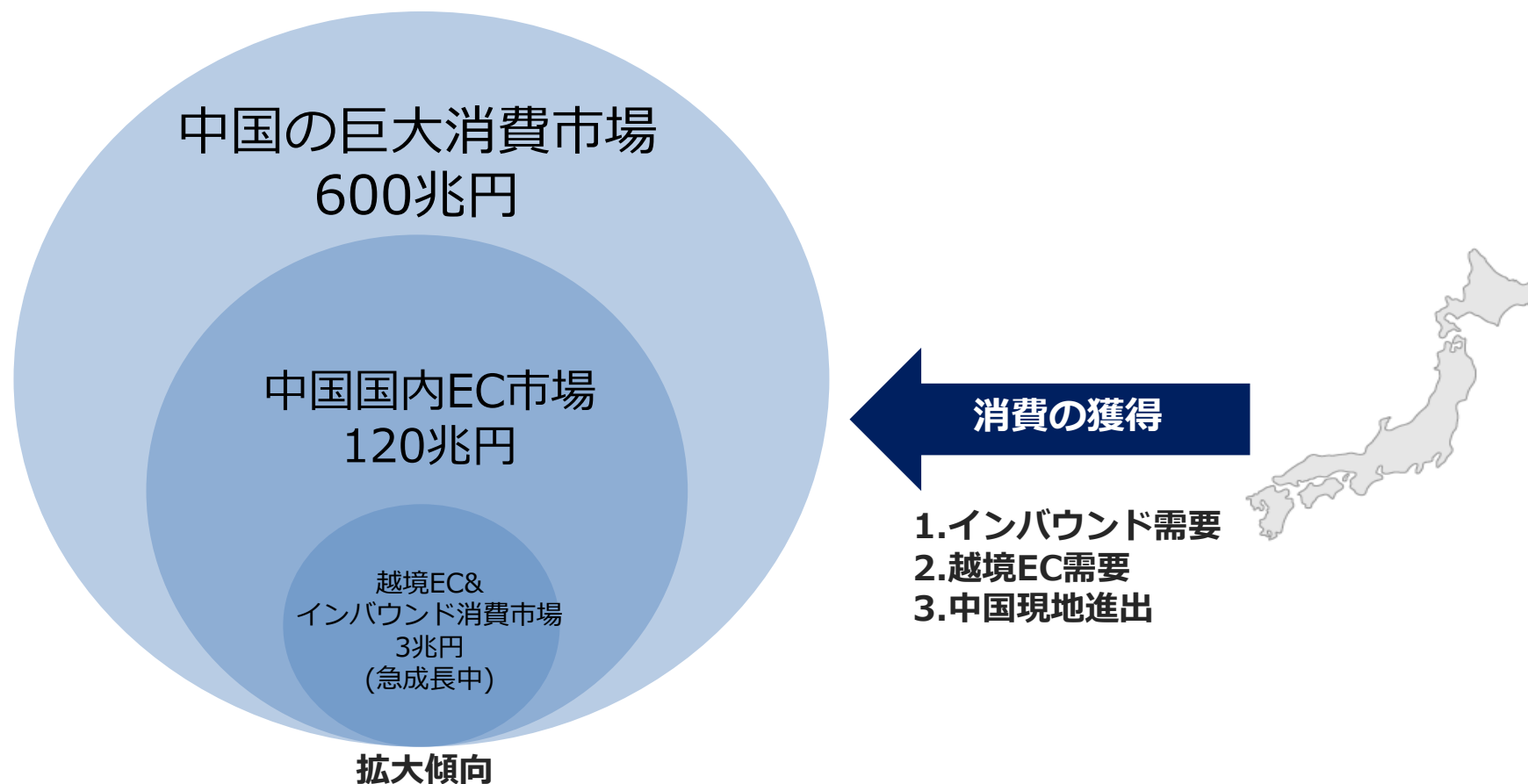


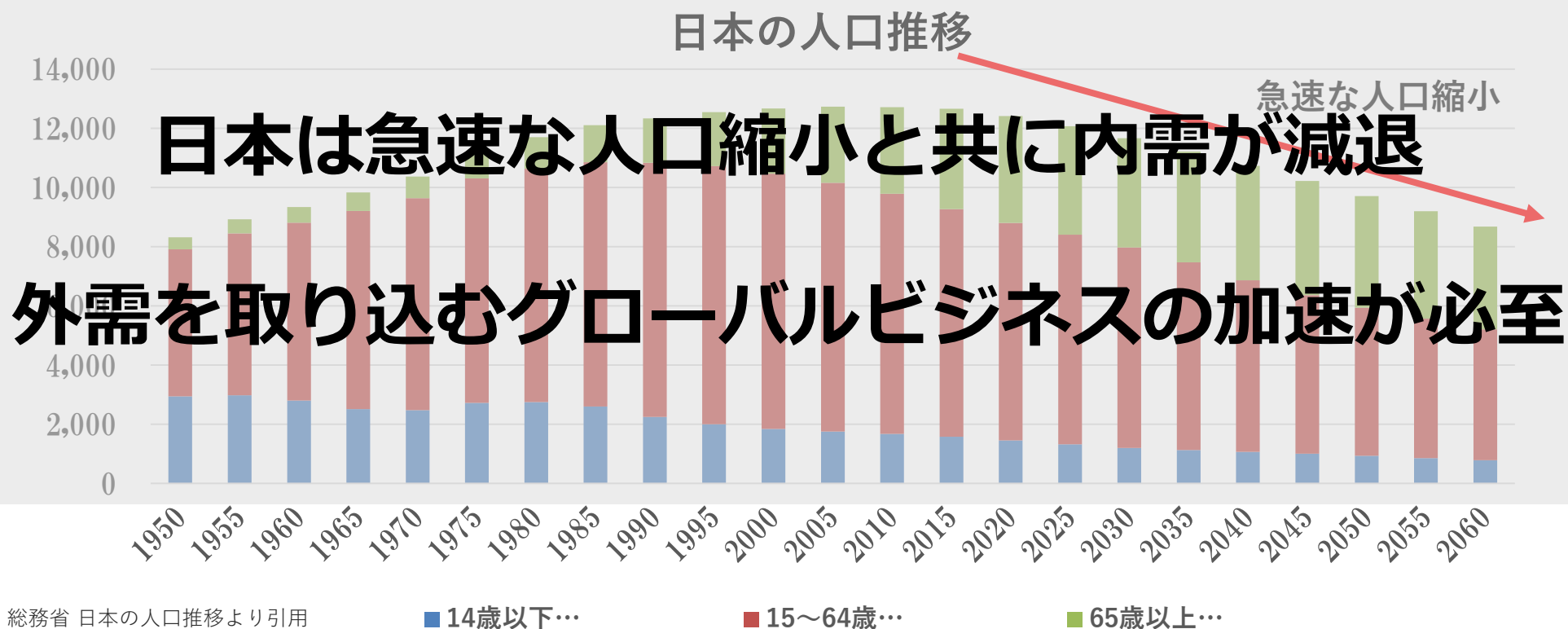


ソーシャルデータ流通業界のデファクトプレイヤーに

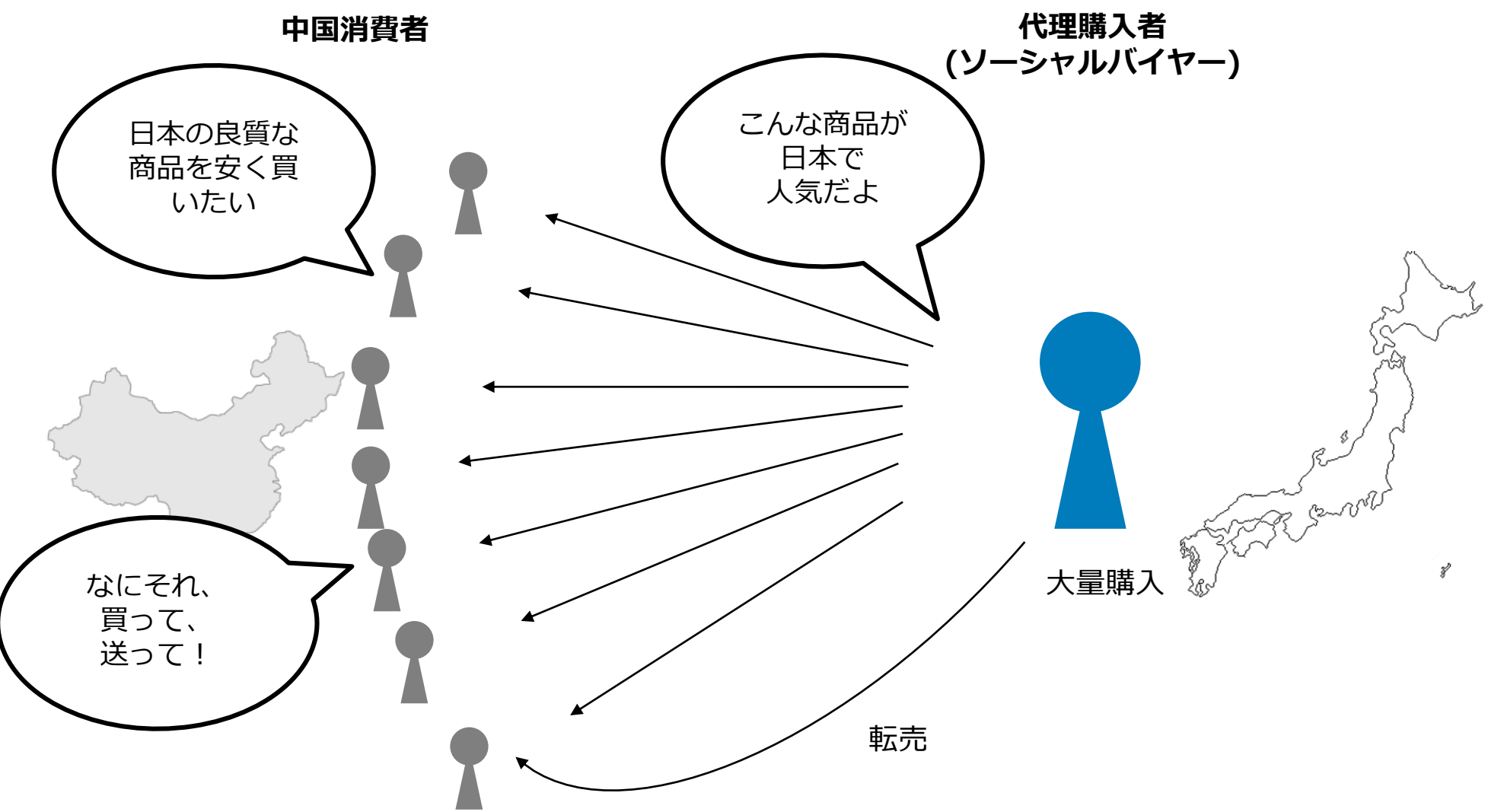


中国は、世界トップの消費市場





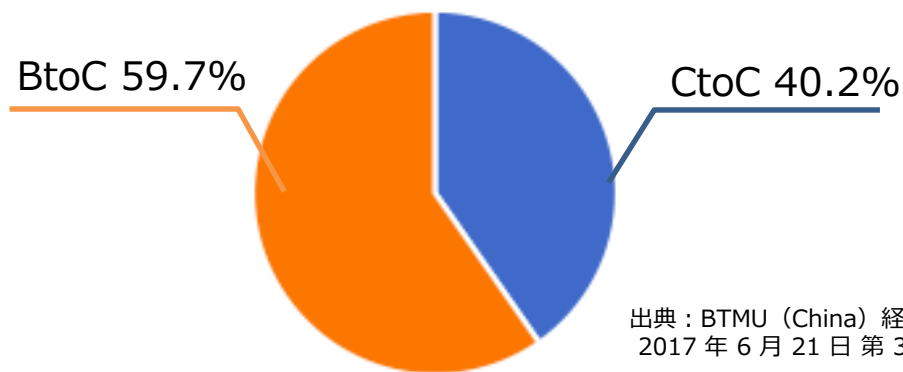
爆買いの裏側 -代理購入者の存在-



中国での越境EC市場は 全体の半分ほどソーシャルバイヤー経由

対中越境EC市場
1.3兆円以上
(2017年実績)

中国国内のBtoCとCtoC市場の比率



出典：BTMU (China) 経済週報
2017年6月21日 第353期

中国消費者が日本の商品を購入する場所は？



2018年 微店調べ

ソーシャルで話題作りから販売まで
中国越境ECの最適解は、

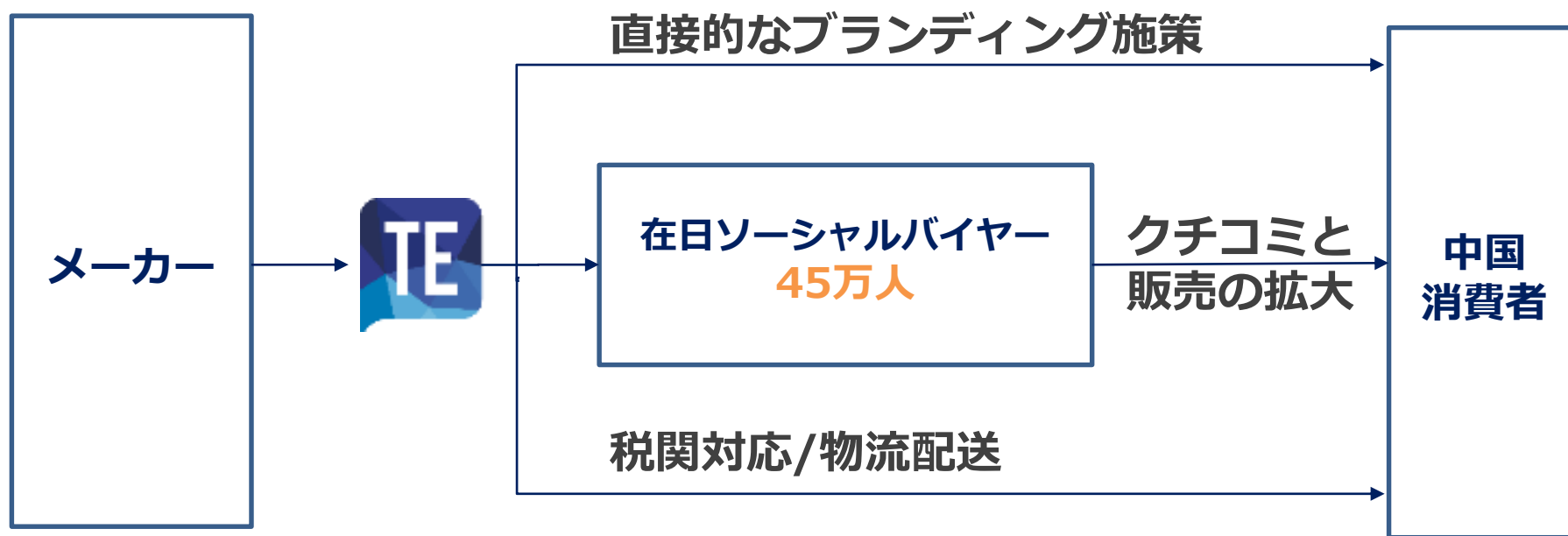
越境EC 
クロス



ローリスクで越境ECへ参入可能

「ブランド認知の拡大」と「販路開拓」を同時に叶える

ソーシャルバイヤーネットワークを活用した CtoC型の越境ECモデル



集客～販売～CS対応～物流までをワンストップでサポート



World X APP

ソーシャルバイヤーの利便性を追求した
独自ソーシャルバイヤー調達アプリ

トレンドExpressと、ECプラットフォーム「微店」運営企業との共同運営

原則として越境 ECX(クロス)にご契約いただいた企業の商品を掲載

日本商品の調達に特化。ソーシャルバイヤーが消費者へ販売するために必要な機能をシンプルな操作で利用可能

アプリの利用頻度に応じた、仕入価格の割引や各種特典の提供、企業関係者との直接コミュニケーション機会を創出するイベントへの招待を実施
ソーシャルバイヤーの活動モチベーションを喚起

当期の方針と予算



事業規模の拡大を最優先し、積極的に投資を進めます

ホットリンク

- マーケティング支援事業を拡大することに伴う人材投資
- マーケティング支援ツールであるBuzzSpreaderの開発投資

トレンドExpress

- 中国向けプロモーション支援事業の拡大のための人材投資
- 新規顧客獲得に資するセミナー開催等の広告宣伝費の拡大

Effyis

- さらなるデータアクセス権の獲得（M&A含む）
- 業界におけるプレゼンスアップのための各種イベントへのスポンサード

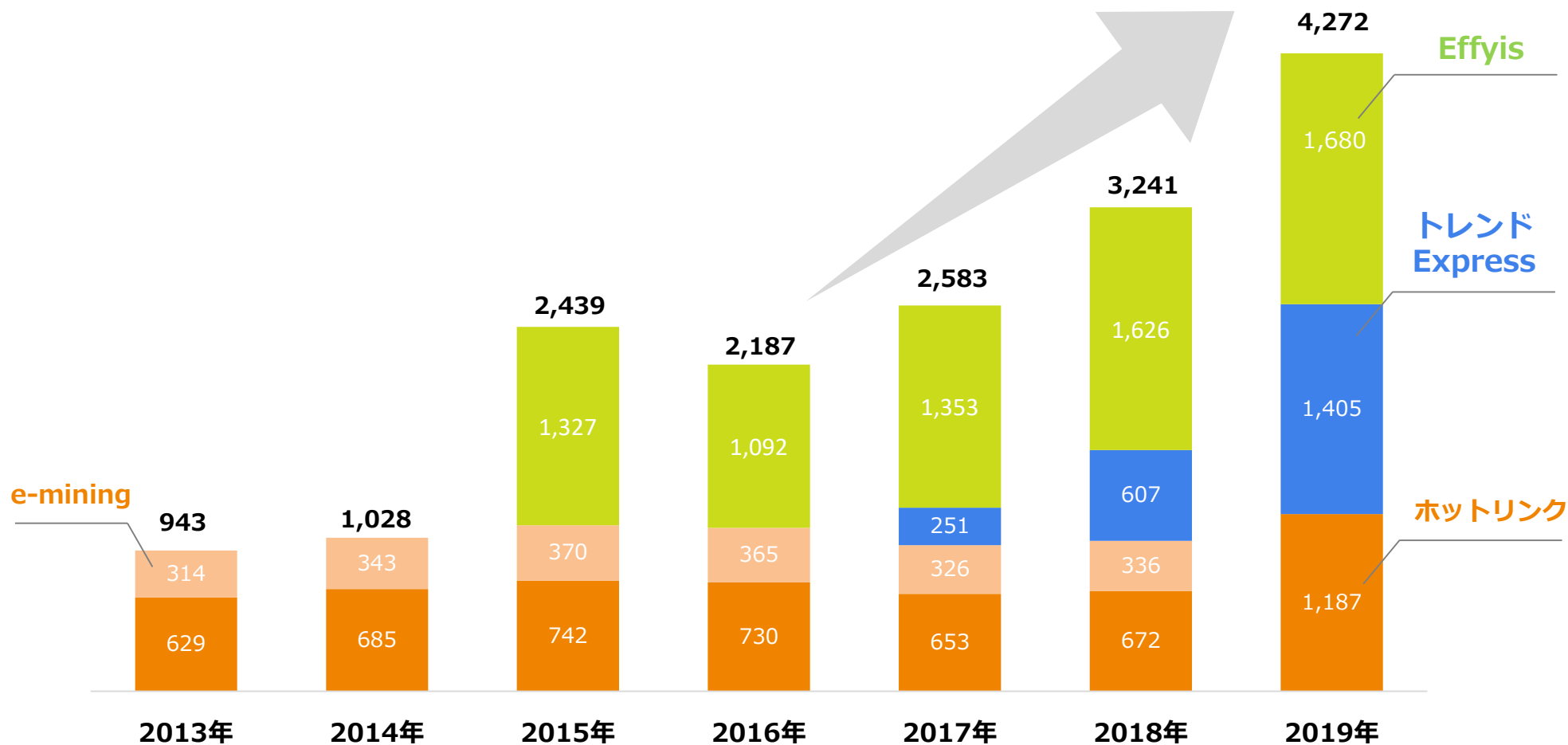
事業成長を加速し、**過去最高**の売上高&売上成長率を実現します。

(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%

トレンドExpressが、急伸!(+131%)
ホットリンク本体も、再成長!(+76%)

(単位：百万円)



業績について (事業別売上高推移) 上期比較



上期比較でも 各事業順調に拡大

