

株式会社ホットリンク
2022年12月期 第3四半期 連結決算説明資料
(IFRS)

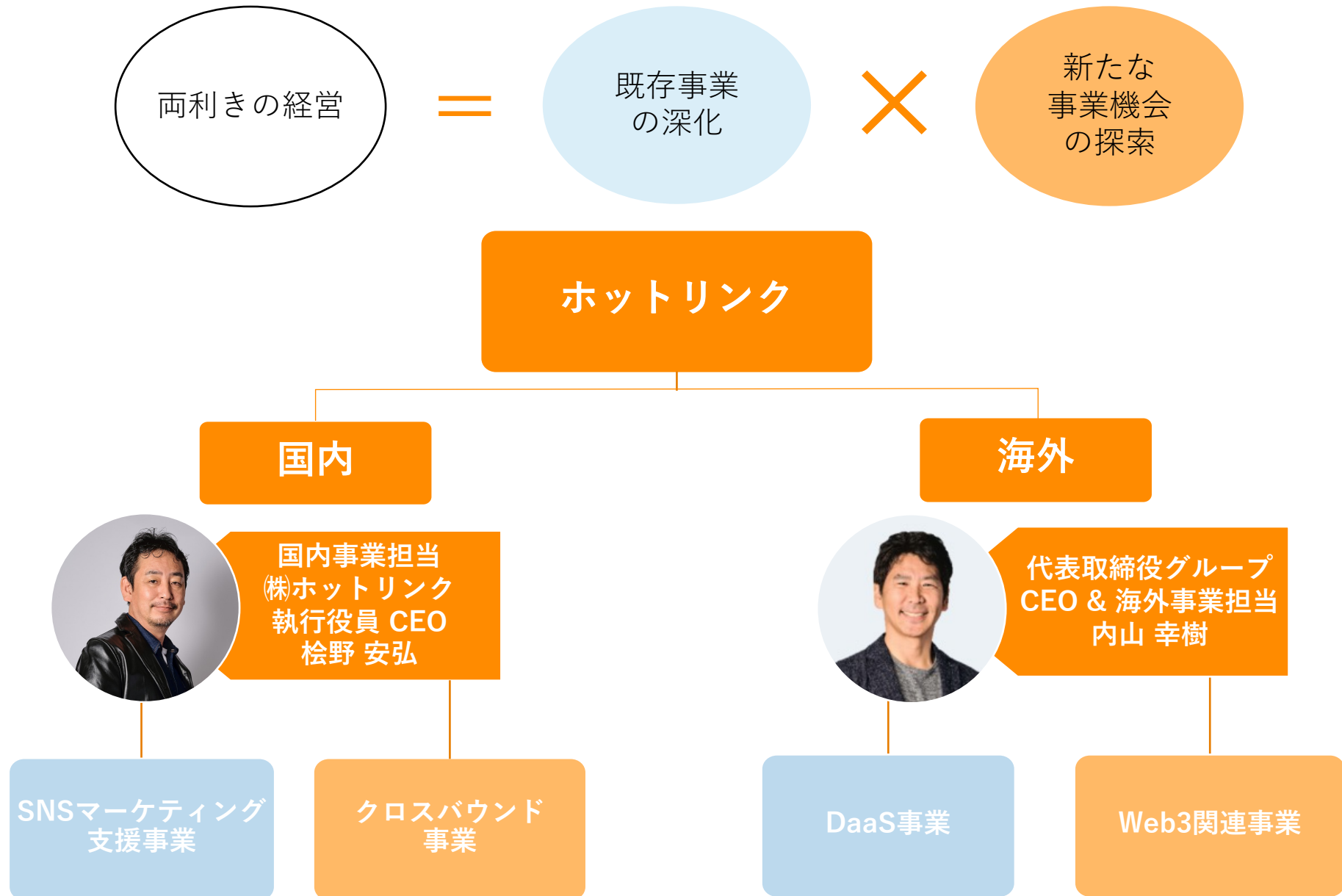
2022年11月11日 証券コード：3680

1. 私たちの「両利きの経営」について
2. 第3四半期業績サマリー
3. 第3四半期業績について
 - 国内事業について
 - 海外事業について
4. 新規事業（Web3領域）について
5. 5カ年計画の見直しについて

参考資料

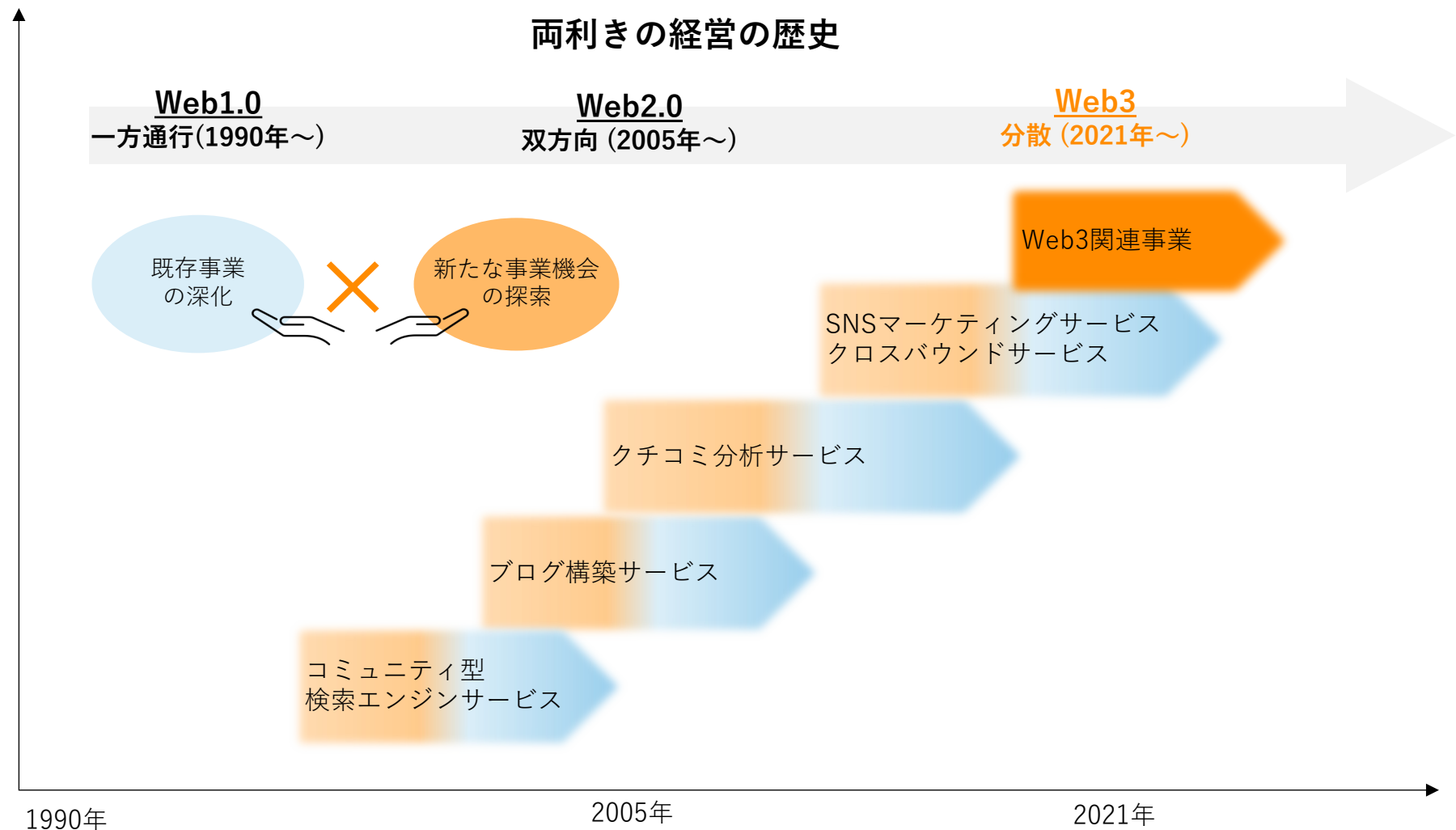
1. 私たちの「両利きの経営」について

「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



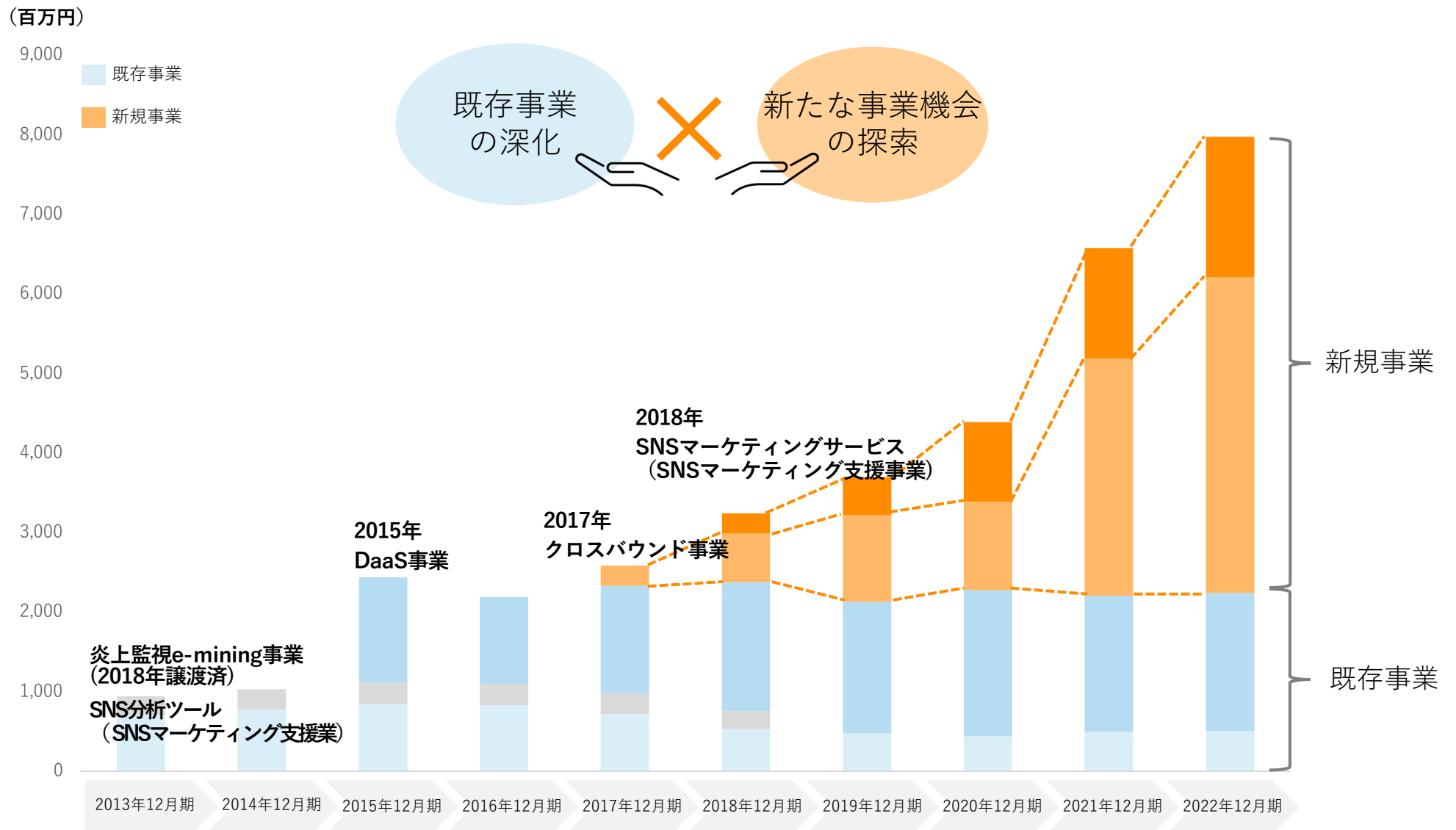
※当事業は、トレンドExpress社売却（一部保有継続）により、2022年12月期にて終了予定

当社は、常に両利きの経営の実践により成長
現在は、Web3関連事業を『探索』している



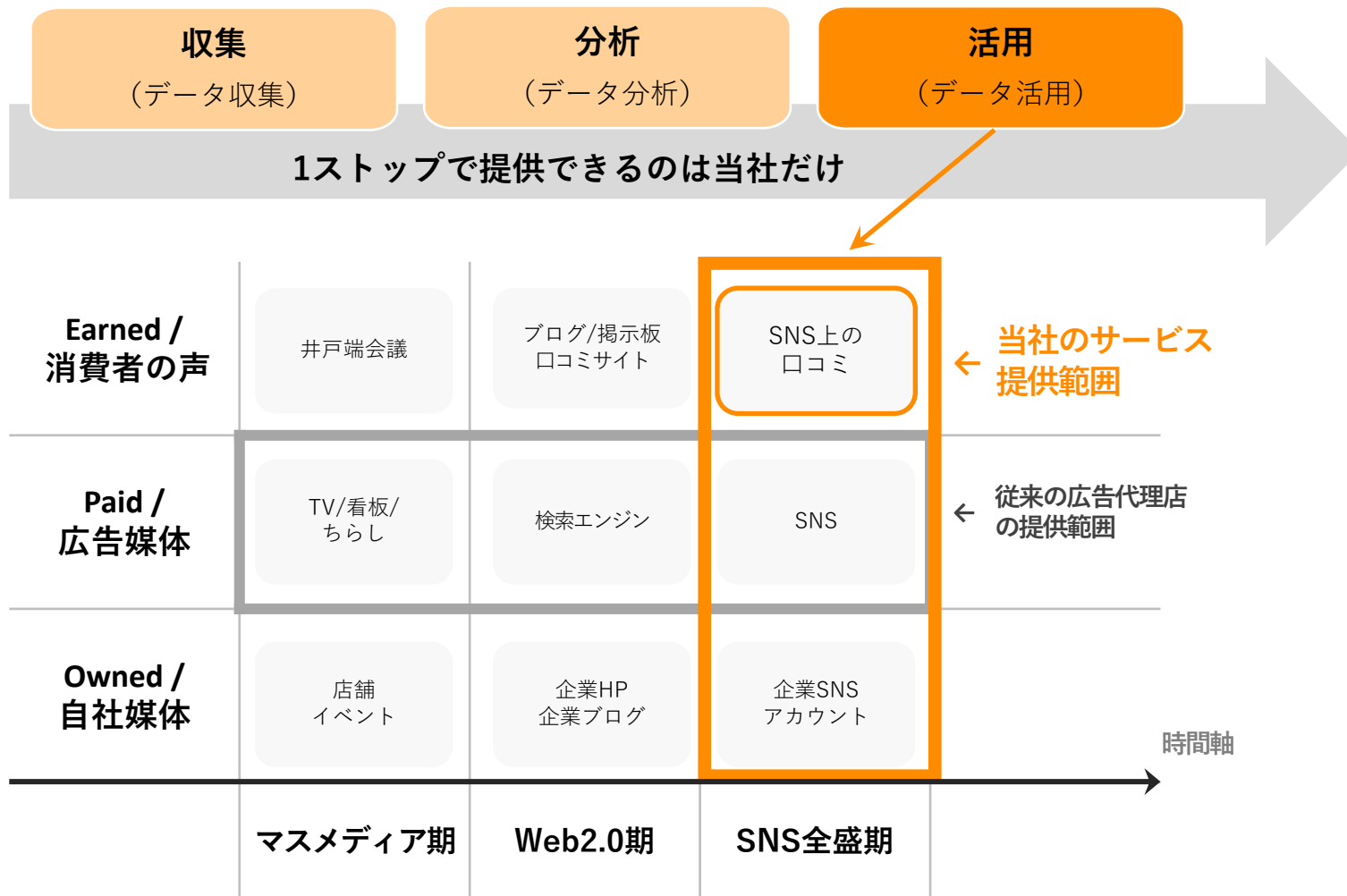
「両利きの経営」③ 両利きの経営による直近の売上成長

これまでも事業機会の『探索』が成長の原動力に

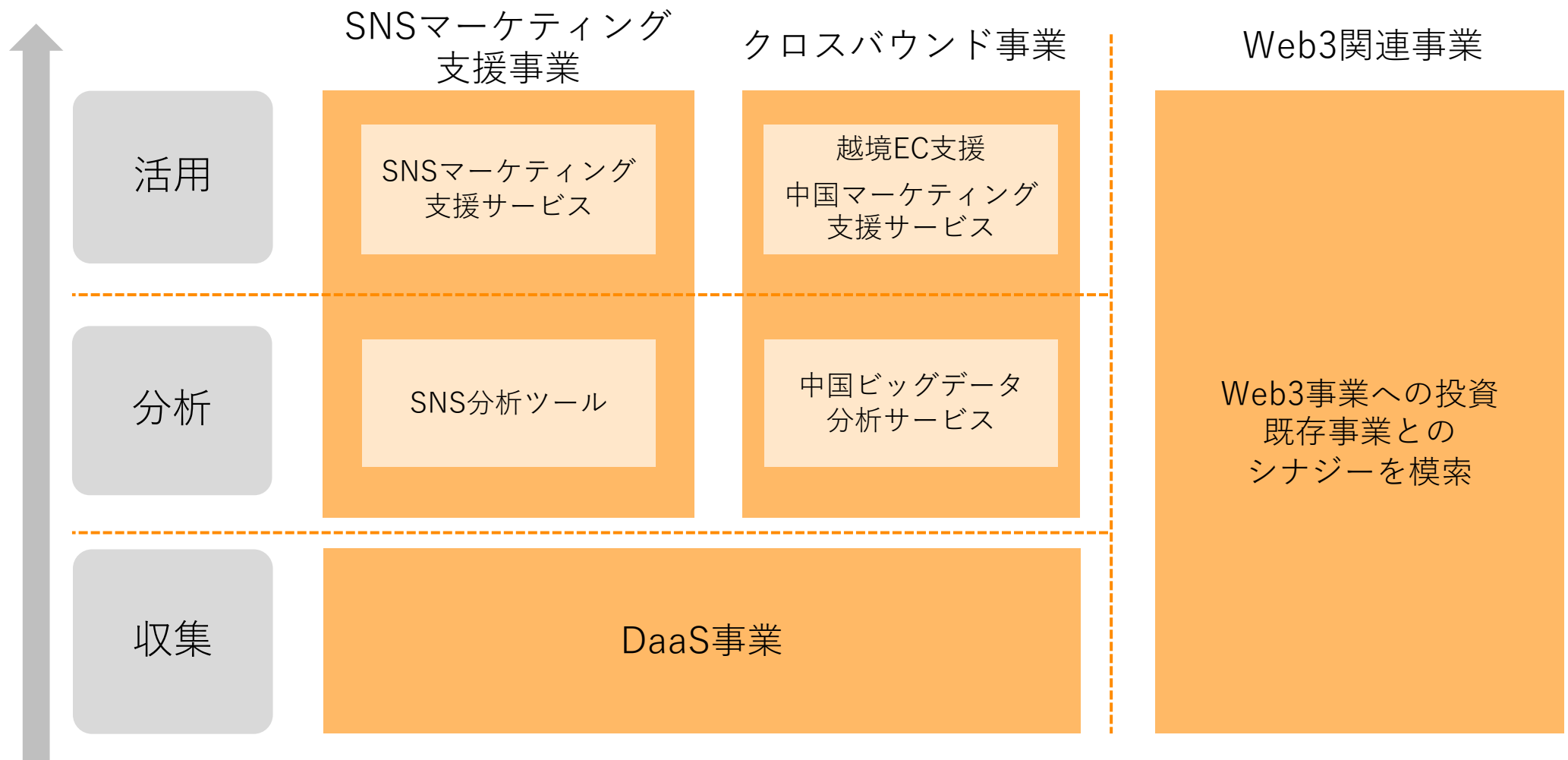


※クロスバウンド事業は、トレンドExpress社売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって終了予定

当社の強みは、ビッグデータの収集・分析・活用の ワンストップ提供

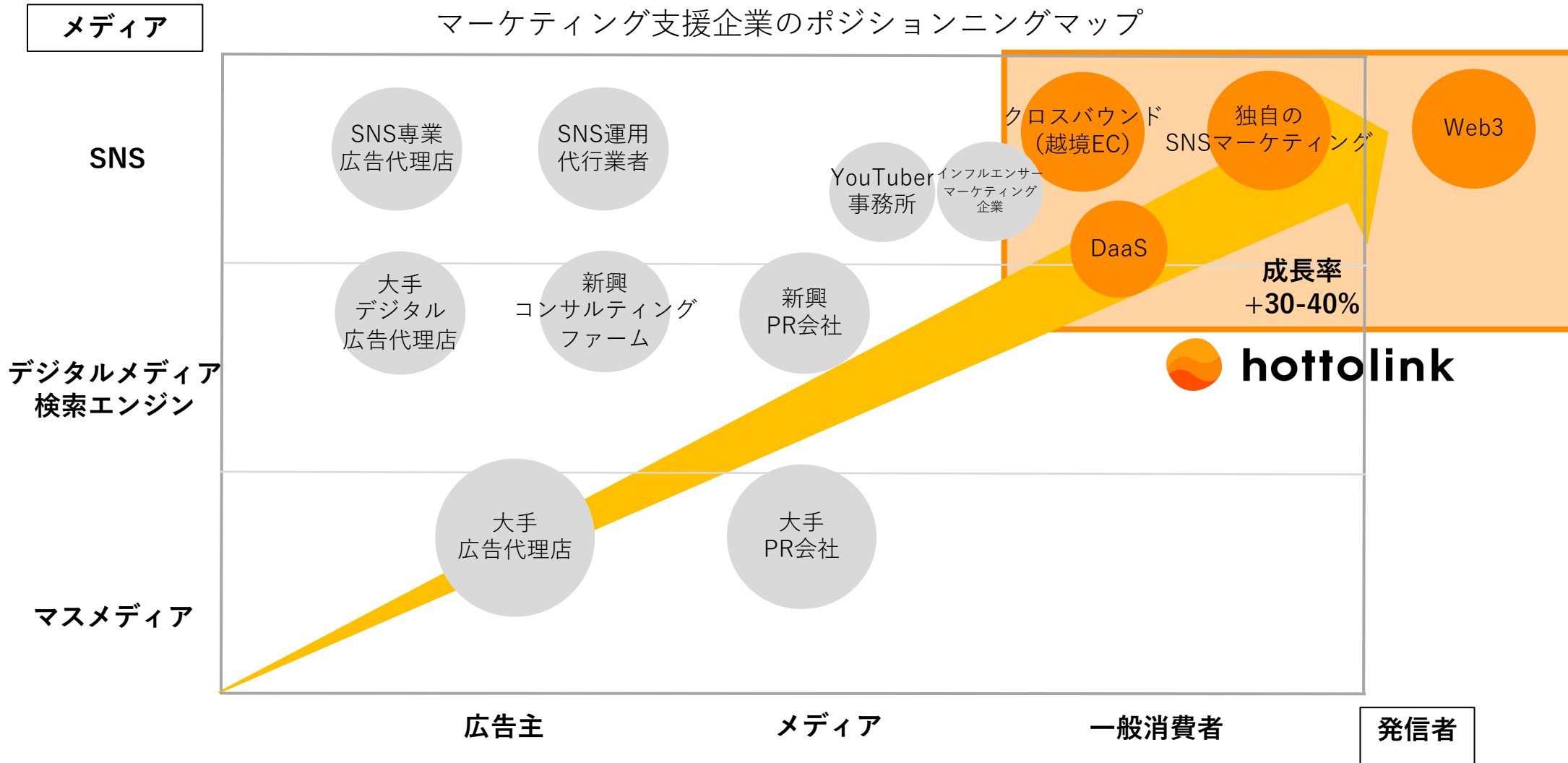


当社の強みを活かして、異なる事業領域で
収集・分析・活用の3領域を統合させた事業を展開



※クロスバウンド事業は、トレンドExpress社売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって終了予定

高成長率を実現する事業ポートフォリオ



※クロスバウンド事業は、トレンドExpress社売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって終了予定

2. 業績サマリー

～既存事業の売却、SNS事業のブラッシュアップ
(一部保有継続)
及び新規事業の立ち上げ進む～

業績サマリー

● ポートフォリオ経営を実践し、増収増益を達成

金利引上げを背景とした成長株市場の低迷及び地政学リスクの顕在化を鑑み、クロスバウンド事業（トレンドExpress社）を売却（一部保有継続）。一方で既存事業のブラッシュアップと新規事業の立ち上げに経営資源を集中。

会社計画を上回り、増収増益を達成。



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹

		第3四半期 累計売上高 (百万円)	第3四半期の概況・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	1,445 YoY+8.3%	<ul style="list-style-type: none"> 円安・物価高を背景にクライアントの販管費抑制姿勢が強まり、売上は計画をやや下回って推移するも、コストコントロールを効かせて、営業利益は上振れ。 上期より取り組んでいる顧客層・提供サービスの拡充は進む。 	<ul style="list-style-type: none"> 景況感に左右されないストック性の高い顧客やインバウンド等、今後回復が期待される業界での顧客開拓を進める。 TikTok等（ショート動画）の需要に応えるサービス開発提供を始める等サービスラインナップの拡充進む。
	クロスバウンド 事業	2,527 YoY+48.0%	<ul style="list-style-type: none"> 一部都市のロックダウンの影響により、売上は計画を下回った。一方で、9月はリベンジ消費や中国の独身の日（11/11）に向けた需要を獲得し、売上は回復傾向。 営業利益はコストコントロールを効かせて計画を上振れ。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社が保有する同事業の株式売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって同事業を終了予定。 今後もコロナの影響を鑑みながら、主力事業である越境ECプラットフォームの成長投資を継続。 訪日外国人及び海外在住の消費者向けマーケティング積極化。
海外	DaaS事業	1,575 YoY+23.6%	<ul style="list-style-type: none"> 大手顧客への単価アップと円安効果により、計画に対して売上、利益ともに上振れ。 	<ul style="list-style-type: none"> SNSデータアクセス権の保有企業と良好な関係構築 戦略的な値上げ交渉が成功、今後も値上げを進める。
	新規事業 (Web3等)	-	<ul style="list-style-type: none"> 3QはWeb3関連企業の情報収集と3社へ投資。（5/24設立のNonagon Capitalを通じて投資） 	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス強化、Web3関連企業の情報収集や出資継続

※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。

連結業績（PL）（IFRS）

- 売上高は過去最高を更新。DaaS事業やクロスバウンド事業が業績を牽引
- 売上総利益率の低下は、先行投資を行っているクロスバウンド事業の売上構成が増加したこと
起因する。一方で販管費コントロールを利かせることで営業黒字を継続
- Web3関連の海外ファンドへのLP出資が330百万円の評価損を計上（17ページ参照）

（金額単位：百万円）

	2021年 12月期上期 第3四半期累計	2022年12月期上期 第3四半期累計	
		実績	YoY増減率
売上高	4,316	5,548	+28.5%
売上総利益	1,445	1,553	+7.5%
売上総利益率	33.5%	28.0%	
販売費及び一般管理費	1,283	1,365	+6.4%
販管费率	29.7%	24.6%	
その他収益・費用	8	10	+20.5%
営業利益	170	198	16.5%
営業利益率	3.9%	3.6%	
金融収益	574	216	△62.3%
金融費用	13	350	+2501.7%
内 金融収益・費用に含まれる有価証券の評価損益 ^(注)	499	△330	—
税引前利益	735	68	△90.6%
当期利益	544	82	△84.7%

(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ファンドへのLP出資。

2022年12月期通期連結業績予想の修正

- 2022年12月期 通期連結業績予想の修正（2022年1月1日～2022年12月31日）

（金額単位：百万円）

	売上高	営業利益	税引前利益	当期利益
期初 予想	7,976	161	140	116
今回 修正予想	7,299	1,237	1,102	1,013
増減	△677	1,076	962	897
増減率（%）	△8.5	668.5	685.4	772.6
参考：前期連結実績 （2021年12月期）	6,571	355	1,059	808

- 修正の理由

- 売上高の減少は、トレンドExpressが連結対象外となる12月売上が計上されないことに加え、円安・物価高を背景に顧客が販管費抑制姿勢を強めており、SNSマーケティング支援事業への影響も勘案。
- 営業利益は、トレンドExpressの株式譲渡益724百万円、一部継続保有する同社株式の再評価に伴う評価益318百万円、DaaS事業の大手顧客への値上げと円安効果により、期初を大幅に超える1,237百万円（+668.5%）を計上。

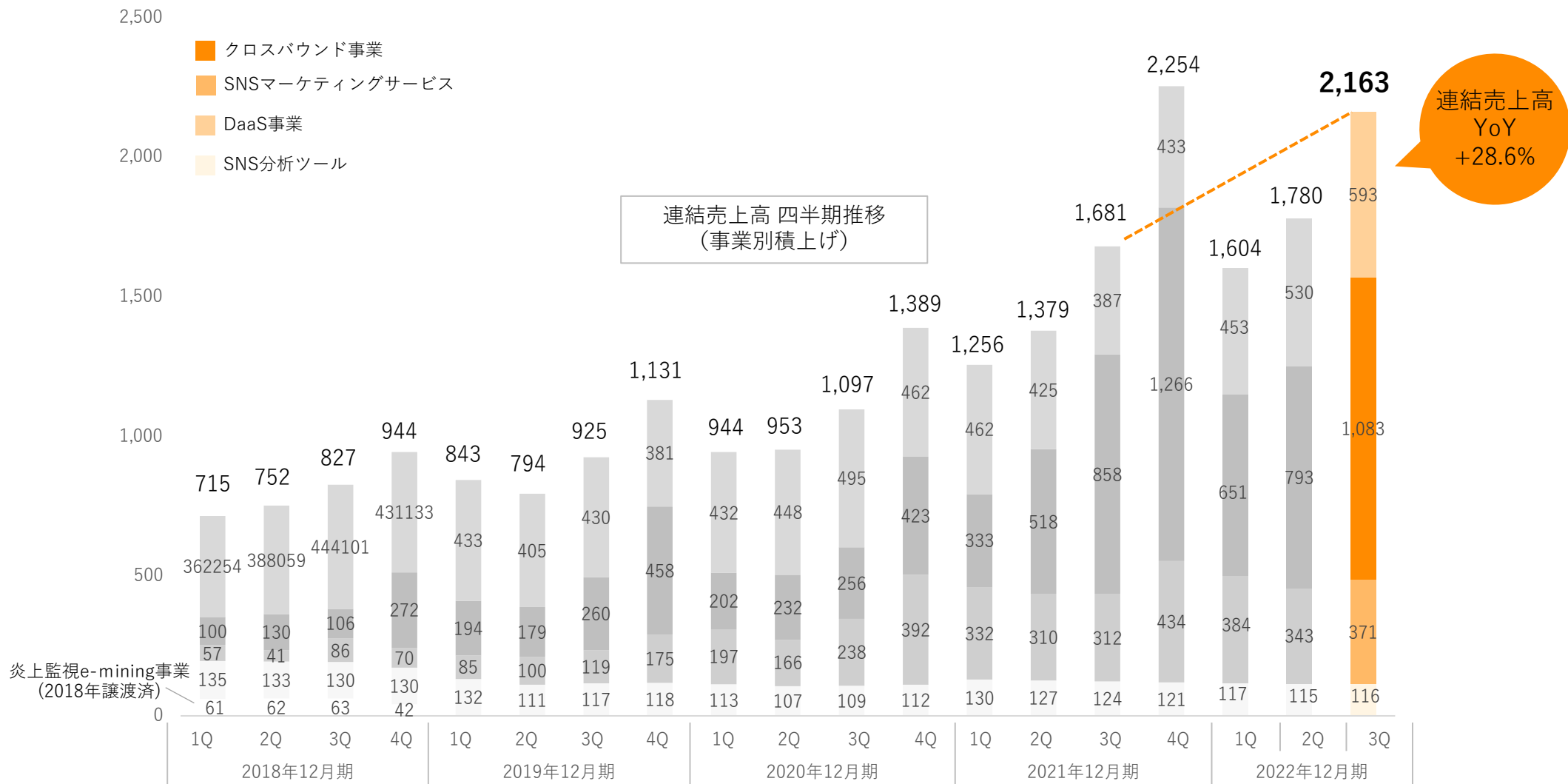
（注1）トレンドExpress社売却（一部保有継続）の詳細については24ページ参照

（注2）上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいております。

実際の業績は、様々な要因により予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

3. 第3四半期業績について

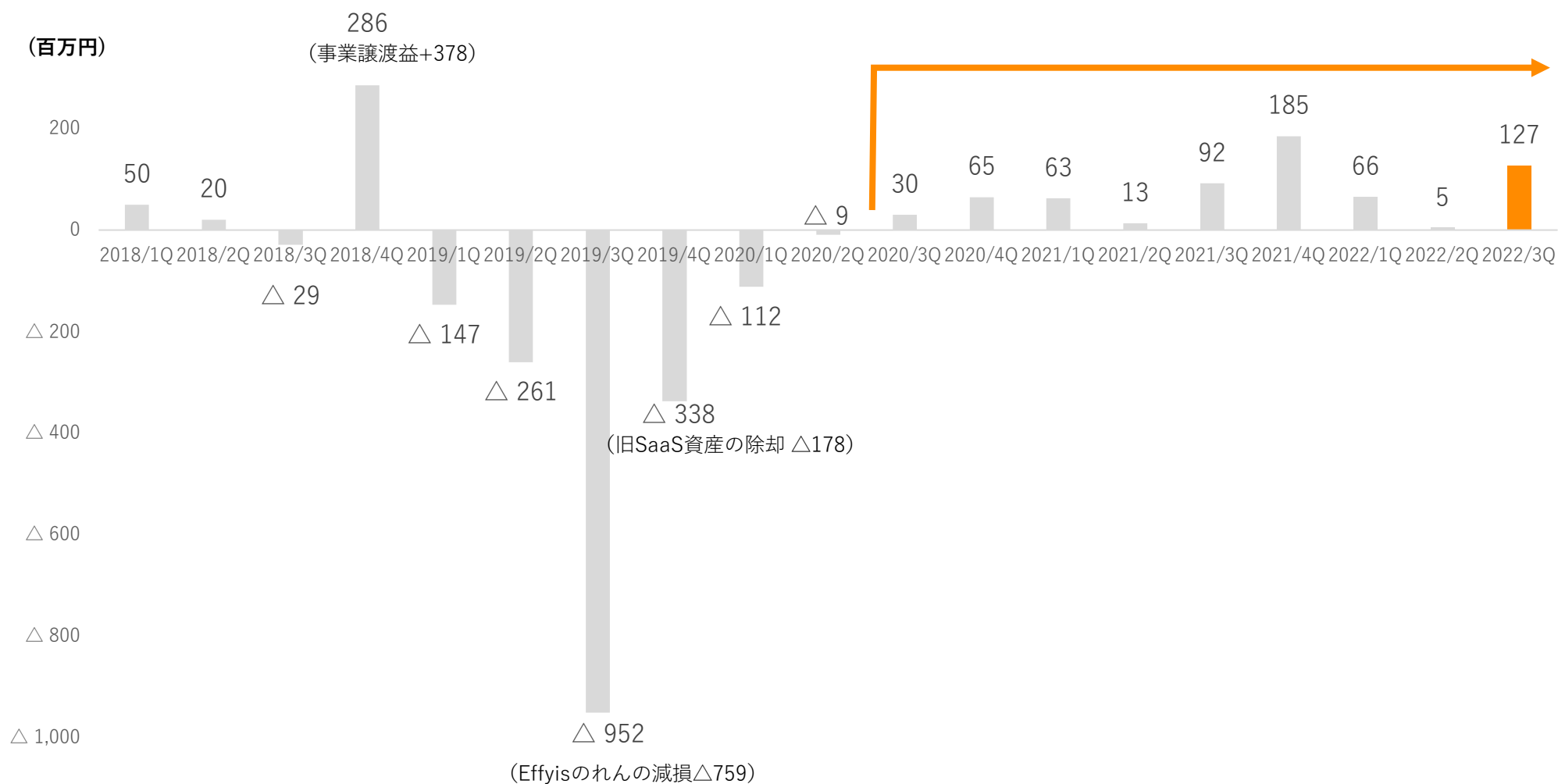
第3四半期では過去最高売上 DaaS事業やクロスバウンド事業が業績を牽引



(注1) クロスバウンド事業は、トレンドExpress 社売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって終了予定。

(注2) 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。

成長投資と販管費コントロールを両立し 9四半期連続黒字化を達成



決算サマリー③ B/S(IFRS)

財務は引き続き安定

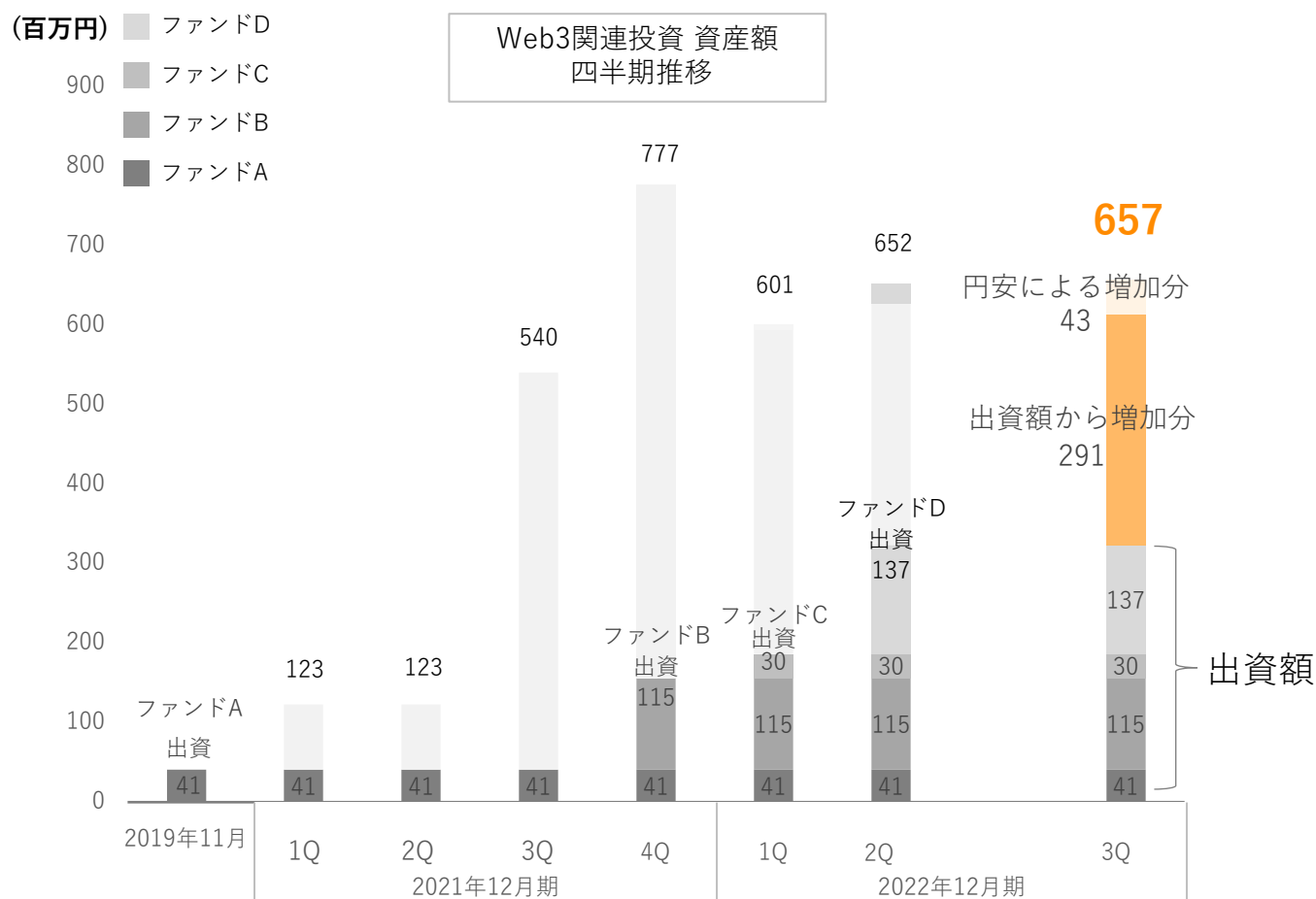
(金額単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期 第3四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,444	3,995	+551	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入により現金及び現金同等物が+559 売掛金の減少等△227
非流動資産	3,870	4,249	+379	<ul style="list-style-type: none"> 円安によりのれん+343 Web3関連の新規投資+125 持分法適用会社の株式交換による投資の会計処理にて△164
資産合計	7,314	8,244	+930	
流動負債	1,123	1,370	+247	<ul style="list-style-type: none"> 買掛金や前受金などの営業債務+319 未払消費税、賞与引当金の減少△170
非流動負債	2,059	2,181	+122	<ul style="list-style-type: none"> 借入金+343 事業譲受対価の支払等△100 繰延税金負債△82
負債合計	3,183	3,552	+369	
資本合計	4,131	4,692	+561	<ul style="list-style-type: none"> 円安による為替換算調整等+454 利益剰余金70
負債資本合計	7,314	8,244	+930	
親会社所有者帰属 持分比率	52.9%	53.3%		

(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。

決算サマリー④ B/S(IFRS) Web3関連投資の資産額推移

資産額は、出資額に対して2倍の**657百万円**
 2021年12月期（2021年12月末）から第3四半期では330百万円の評価損を計上



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

SHIMA CAPITAL

- ファンドの投資先 (一部)

Algorand

zero#hash

Terra

IoTeX

Reserve

Pre-Send

SYNTHETIX

linch

Hedera Hashgraph

(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

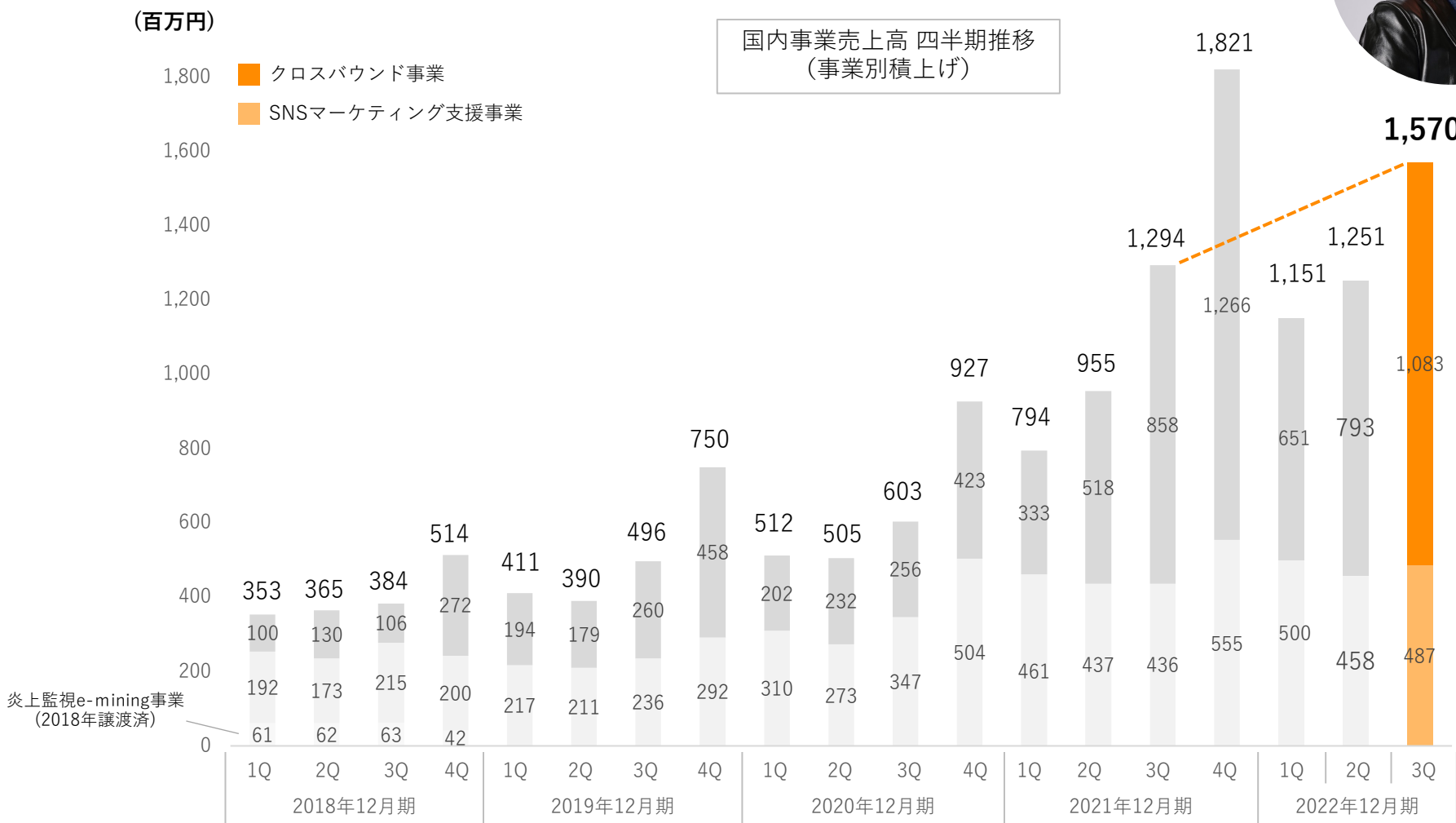
SNSマーケティング支援事業
クロスバウンド事業

2事業共に過去最高売上を更新 (第3四半期ベース)



国内事業担当
(株)ホットリンク
執行役員 CEO
桧野 安弘

YoY
+21.3%

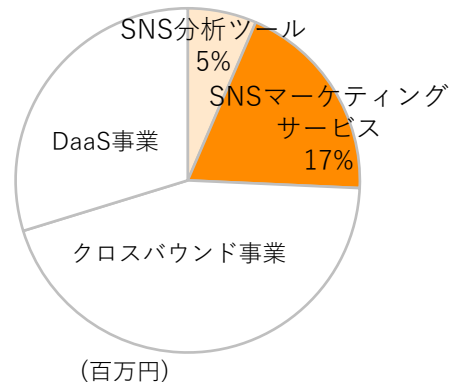


(注1) クロスバウンド事業は、トレンドExpress 社売却（一部保有継続）により、2022年12月期をもって終了予定。

(注2) 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。

国内事業② SNSマーケティング支援事業の売上高推移

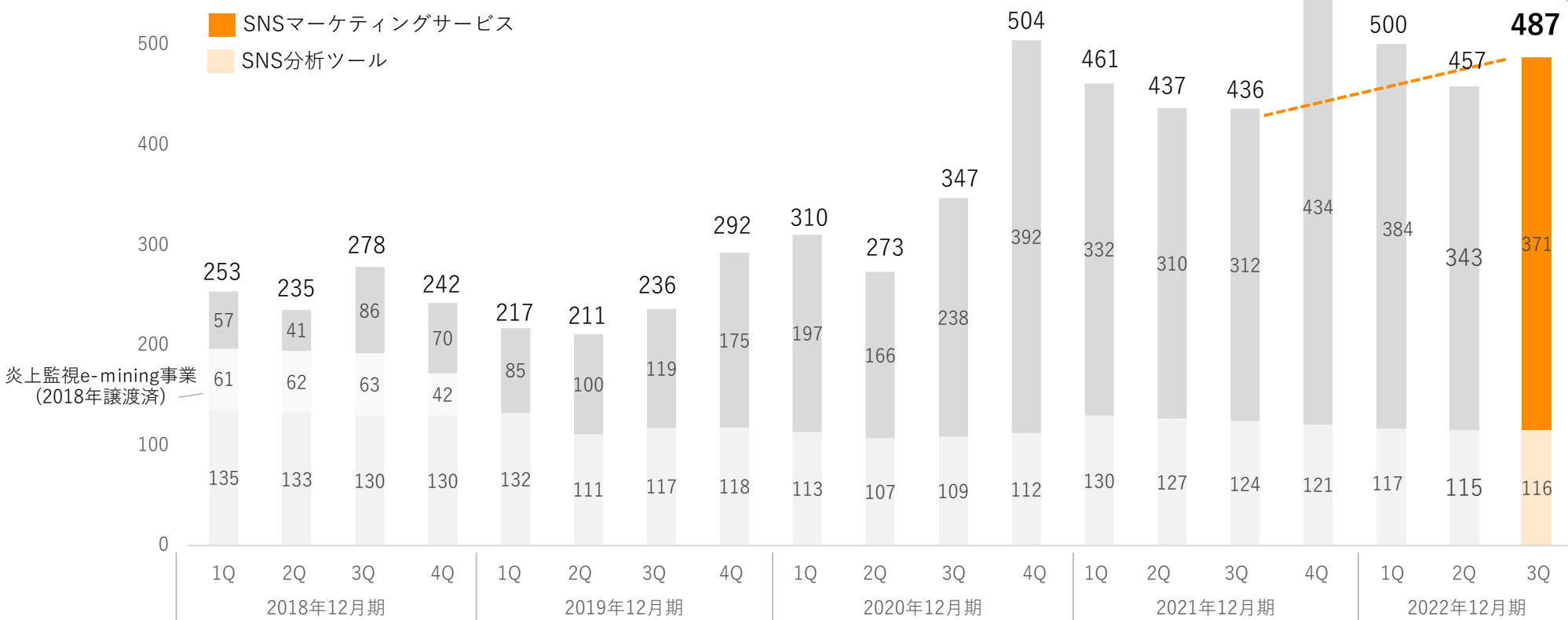
3Q連結売上高に占める
SNSマーケティング支援事業の割合



第3四半期では過去最高売上

円安や原材料高により景気が停滞する中、
景況感に左右されないストック性の高い顧客の売上増加
新サービスの開発、提供開始により新規顧客の獲得進む

SNSマーケティング支援事業
売上高 四半期推移



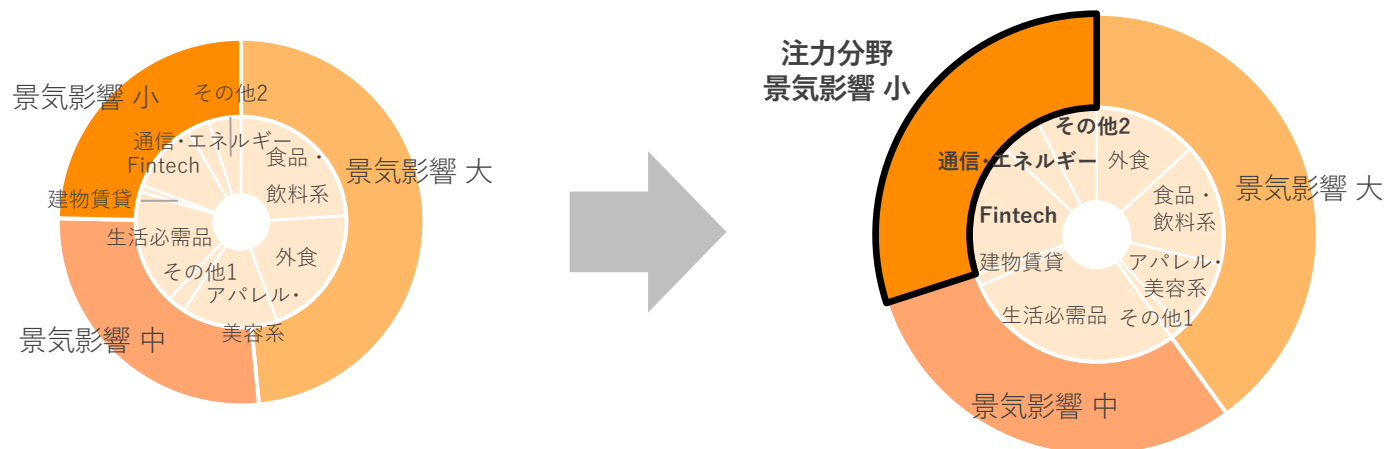
YoY
+11.7%

(注) 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。

国内事業③ 環境変化に対する3つの取り組みにより、景況感に左右されない事業構造を目指す

1. 顧客ポートフォリオの拡充

- 景況感に左右されない業種（Fintech及び通信・エネルギー）の売上は第二四半期よりも増加
顧客ポートフォリオの拡充を進め、インバウンド需要が見込まれる関連業種への支援も強化



2. アライアンスを通じた単価アップや新規顧客の獲得進む

- マスターピース社との協業**
協業を通じて、SNSアカウント運用代行サービスの低コスト及び高品質のサービスの提供を実現
- ノバセル社との協業**
タクシー広告やテレビCMを得意とするノバセル社との協業により、BtoB領域において新たな顧客獲得及び既存顧客へのクロスセルの実現

3. 環境の変化に対してコストコントロールを実施

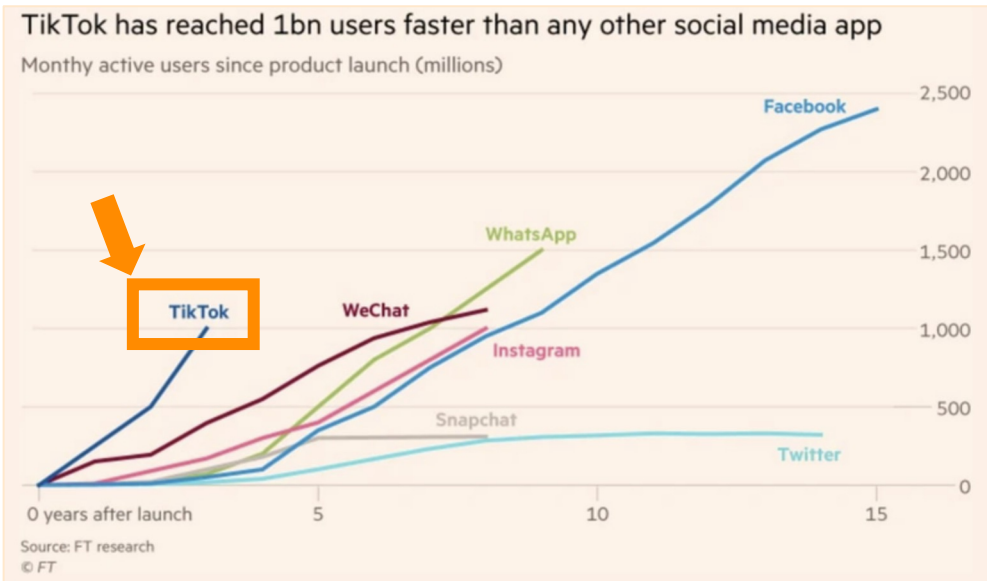
- 業務プロセスの自動化やリファラル採用等を通じた販管費低減を引き続き進める

● 「TikTok UGC創出パッケージ」 提供開始

● 急成長しているショート動画SNSの市場

TikTokはソーシャルメディア史上最速で、
1billionユーザーに到達（下図参照）

2024年にはTikTok広告レベニューがYouTubeを超える可能性



出典:FINANCIAL TIMES 「How to become TikTok famous」

- TikTok UGC創出パッケージについて
当社が培ってきたソーシャルビッグデータの解析力とSNS運用ノウハウで顧客に合わせたTikTok上の企画立案からクリエイティブ制作、広告配信を実施
- 支援領域の拡大により、既存顧客へのクロスセルと新たな顧客開拓を実現

持続的な成果を出すTikTok活用の要素

アカウント：ホットリンクのTikTok運用

①分析
→ホットリンクを持つSNSが売り上げ増加に繋がる理論を、TikTokにも当てはめて検証を実施していく

②アカウント運用
→TikTokの媒体特性を生かし、ユーザーコミュニケーション・UGCを発生させながらアカウントをグロースさせていく

③スポットプロモーション
→新商品やブランドの新たな面や新たなターゲットに向けた認知の一環として実施
継続的な運用に入る前の媒体との相性の判断やコンテンツの検証も可能

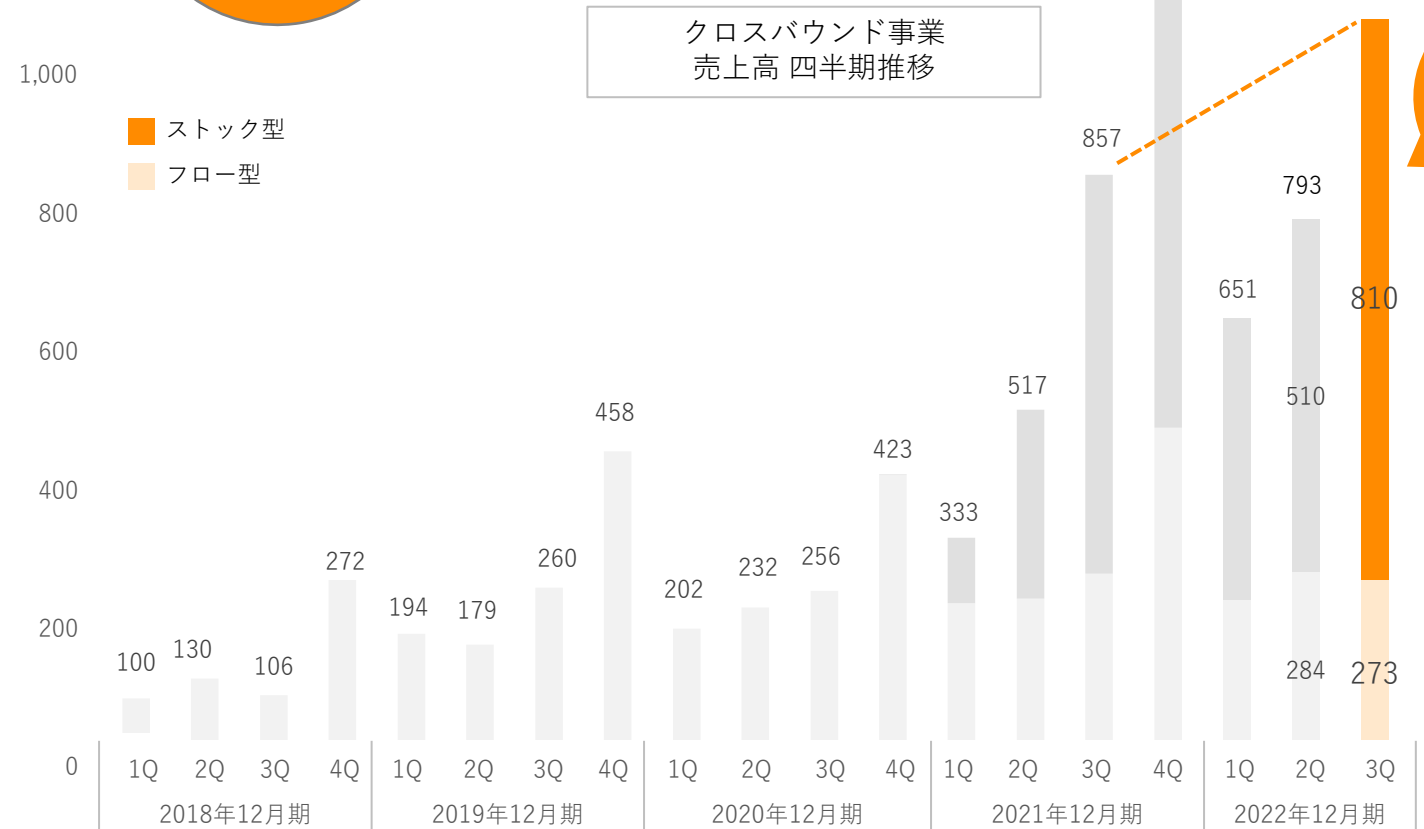
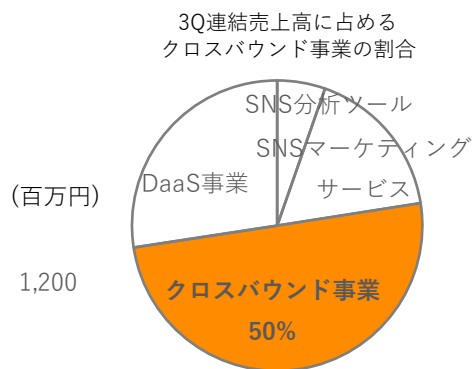
● hotfolink

国内事業⑤ クロスバウンド事業

第3四半期では過去最高売上 前年同期比+26.2%



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



YoY
+26.2%

3Q振り返り

- 通期計画に対して、売上は下回っているが、利益は上振れ。
- ストック型売上が、都市の一部ロックダウンによる影響で鈍化。一方、旺盛な需要により、昨対比での成長を継続。
- アフターコロナやインバウンド需要の回復を見据えた先行投資及び戦略的受注を実施。

※クロスバウンド事業売却に伴い
4Qは10月、11月の売上は計上するものの12月売上は計上しない。

(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。

(注2) プロモーション及びイベント等の単発受注をフロー型と呼んでおり、越境ECプラットフォーム等の売上には、ストック性が高いことから、ストック型と呼んでいる。

国内事業⑥トレンドExpress社（クロスバウンド事業）の売却（一部保有継続）について

● 譲渡株式数、譲渡価額及び譲渡前後の所有株式の状況

異動前の所有株式数	3,912,465株（議決権の数：3,912,465個）（議決権所有割合：54.55%）
譲渡株式数	2,712,477株（議決権の数：2,712,477個）
譲渡価額	1,500百万円
異動後の所有株式数	1,199,988株（議決権の数：1,199,988個）（議決権所有割合：11.52%）

- 2022年12月期決算に株式譲渡益としておよそ724百万円計上予定。また、一部保有継続を行う。トレンドExpress社株式の再評価に伴い、評価益318百万円を計上予定。なお、最終的な計上額は、払込完了日（11月18日）に確定・算出予定。

● 保有株式譲渡の理由・背景

1. グローバル経済における先行きの不透明さ
2. 国内外の地政学リスク
3. トレンドExpress社の成長推進（経営の自由度を高める）

● 今後について

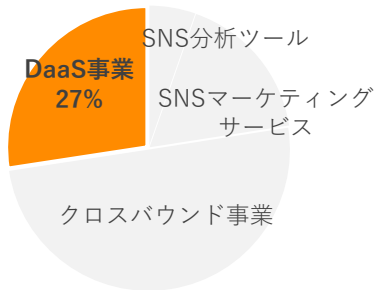
- 株式譲渡によって得られた経営資源は、既存事業のブラッシュアップや新規事業であるWeb3領域へと投下し、さらなる事業成長を推進。トレンドExpress株式は一部継続保有することで、同社との事業シナジーを深耕し、両社の企業価値向上を行う。

海外事業について

DaaS事業

サービスの値上げ浸透と円安効果で売上高増加

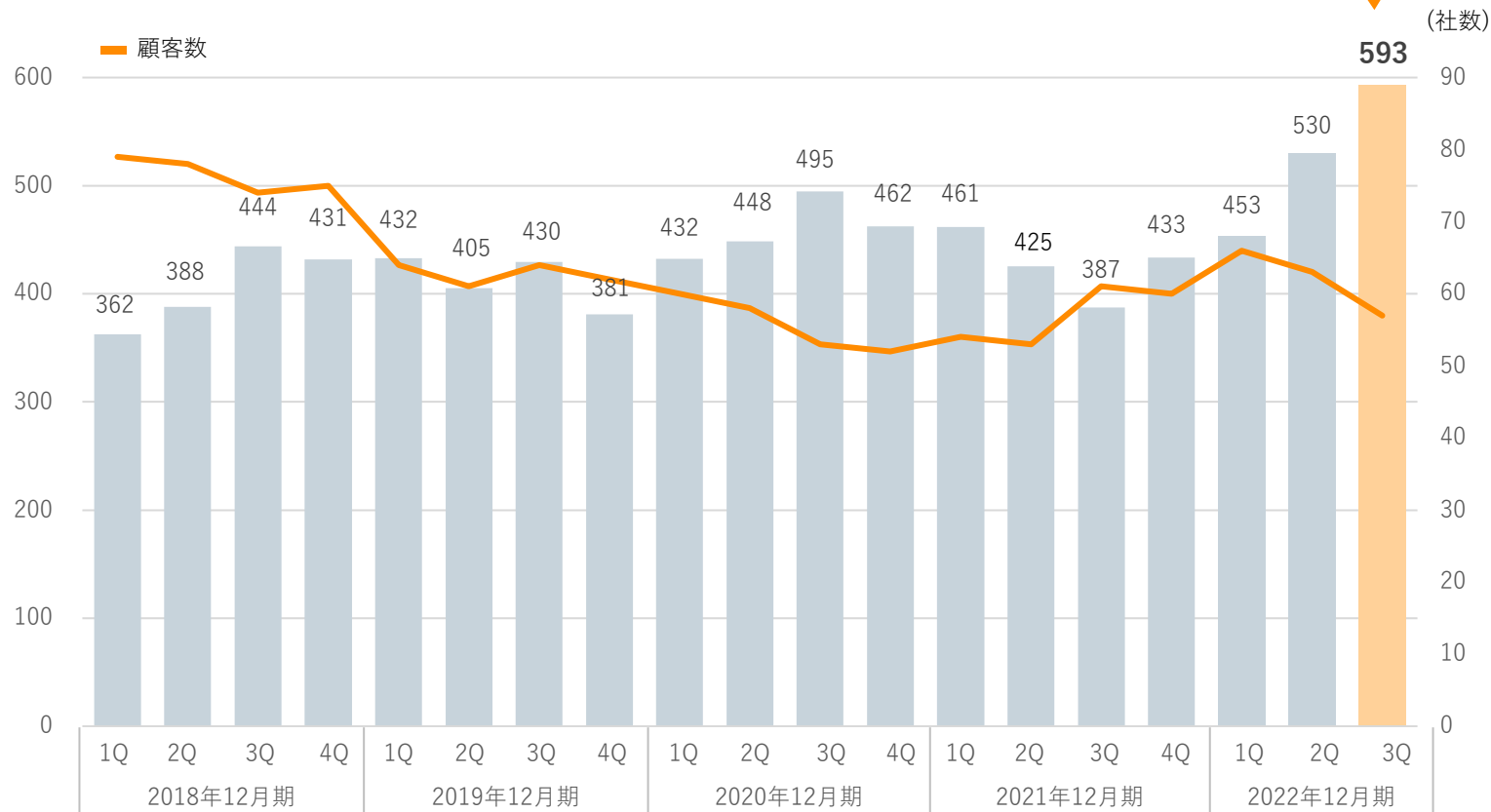
3Q連結売上高に占める
DaaS事業の割合



DaaS事業
売上高 四半期推移

YoY
+53.1%

(百万円) ■ 売上高
— 顧客数



3Q振り返り

- 計画に対して売上、利益ともに上振れ。
- 収益性を優先。戦略的に顧客選別を進め、大手顧客の値上げに成功。
- DaaS事業は、米ドル計上しており、円安進行が売上増に寄与
 - 想定レート期初：110.00円
 - 換算レート1Q：116.33円
 - 2Q：129.72円
 - 3Q：144.81円
 - 4Q想定：140.00円

4. 新規事業（Web3領域）について

合同会社Nonagon Capitalにて投資開始 (投資事業の子会社)



Nonagon Capital
代表職務執行者
米津 学
(ホットリンク執行役員 海外事業
兼 法務担当)



代表取締役グループCEO
& 海外事業担当
内山 幸樹



Nonagon Capital
Founding Partner
岡本和士

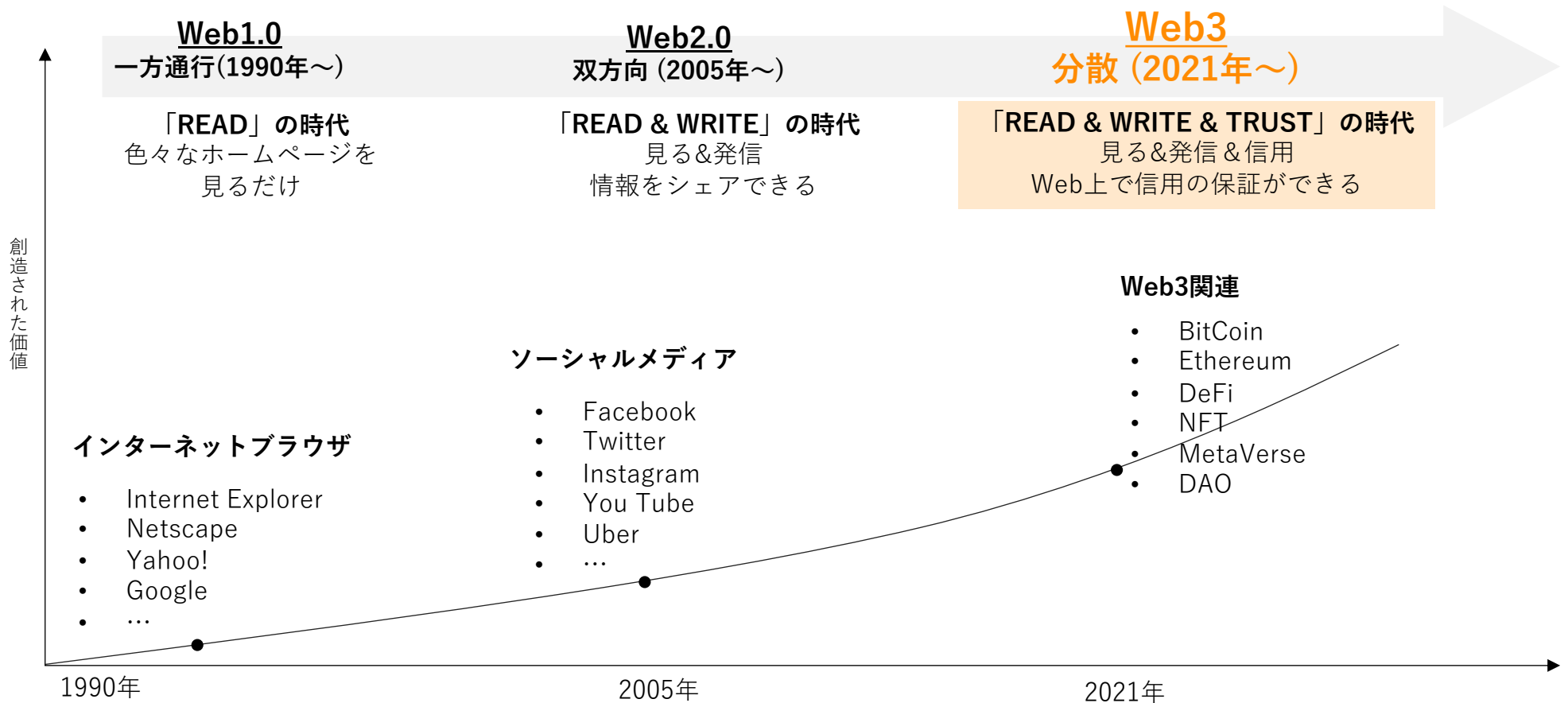
- 第3四半期に於いて3社への投資を実施
 - Few And Far Limited. (NFTマーケットプレイス事業)
 - Para Labs (トークンやNFTを担保とした融資事業) など
- 内山が代表世話人を務める経営者団体からWeb3の国家戦略について、自民党へ提言
- 出資先の増加に伴い、ガバナンス体制を強化
- P/L・B/S上のリスクコントロールも意識した事業計画を検討。これまでホットリンクから投資していたファンド等の契約、運営もNonagon Capitalへ移管する方針

(注1)子会社・Nonagon Capitalを2022年5月24日設立、ファンド運用を開始

(注2) Web3の成長性及び事業性を調査するためのパイロットファンドとしての位置付け

インターネット全体の大きなパラダイムシフトのタイミング

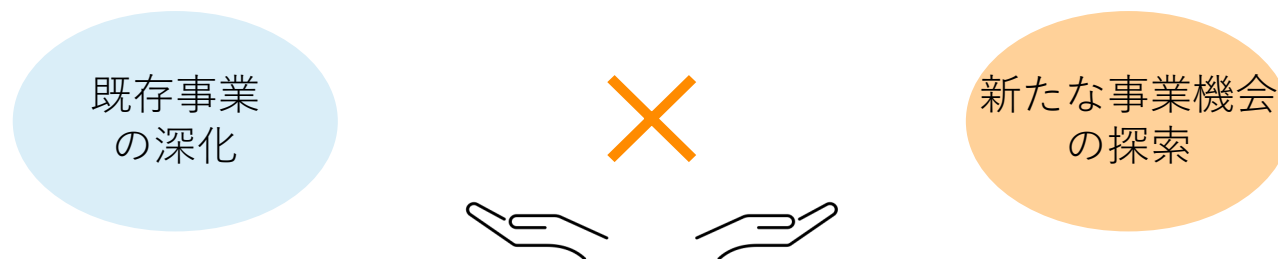
- Web2.0の中央集権的な構造に対して、自律分散型の世界（Web3）実現に向けた技術が発展
- 技術：暗号通貨の発行、サービスの非中央集権化、デジタルデータの所有権の明確化、トークンによるインセンティブ革命、トークンによる自律分散型組織等、ブロックチェーン技術を活かした様々なイノベーションが次々と発生



新規事業③ Web3関連事業における国内外の活動

取り組み	これまで	2022年12月期 第3四半期
投資 (Web3関連事業)	2022年5月24日にWeb3関連事業の立上げに向け、 合同会社Nonagon Capitalを設立	3社への投資を実行
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 	
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年の立上げから参画。ブロックチェーン技術を活用した事業の企画・実装を通じ、起業家輩出を人的・資金面で支援	Nonagon Capitalを通じたインキュベーションを検討 
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、家族関係証明書を発行。 ・大手企業・自治体を含めた75社が導入（2022年10月末時点） ・NFTアート・チャリティ・オークションを開催	
その他活動	-	政策提言 ・弊社代表・内山が有志団体『Web3. JP』の代表世話人として、自民党へWeb3の国家戦略を提言

新規事業④ 「両利きの経営」による事業シナジーの検討



● SNSマーケティング支援事業

Web上のデータ収集・分析・活用を一気通貫で顧客へ提供することを強みに成長

● Web3関連事業

Web3の黎明期から投資活動を通じてネットワークをグローバルに拡大

- 既存顧客において、Web3領域でのマーケティング実施に対する意識は高まっており、両事業を通じて得た強みや知見をもとに、顧客への新たなサービスを検討
 - Web3の世界でも既存SNSと同様にデータの収集・分析・活用が重要になると予想
 - Web3コミュニティやNFT 領域のプロモーション支援
 - Web3におけるゲーム領域のプロモーション支援 など

5. 5カ年計画の見直しについて

(2020年12月期から2025年12月期)

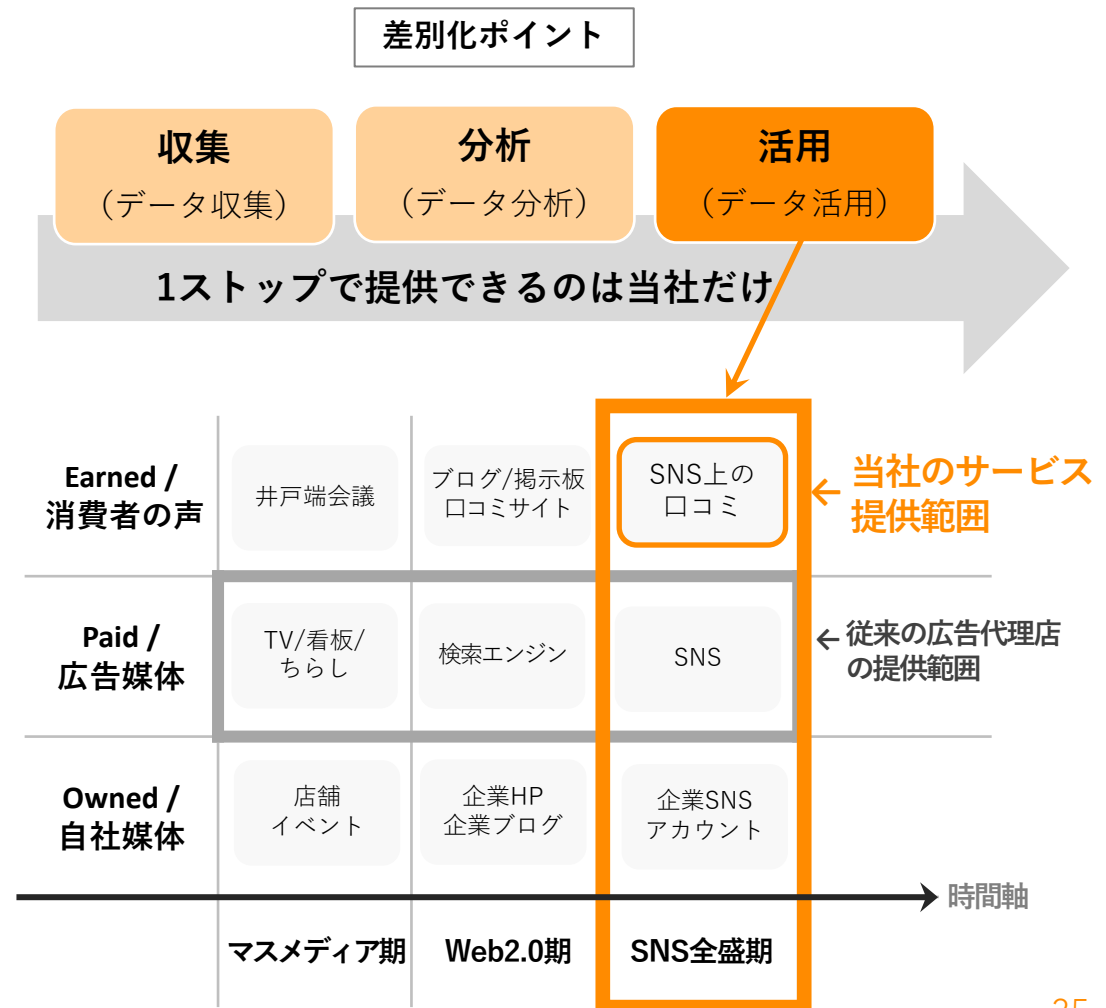
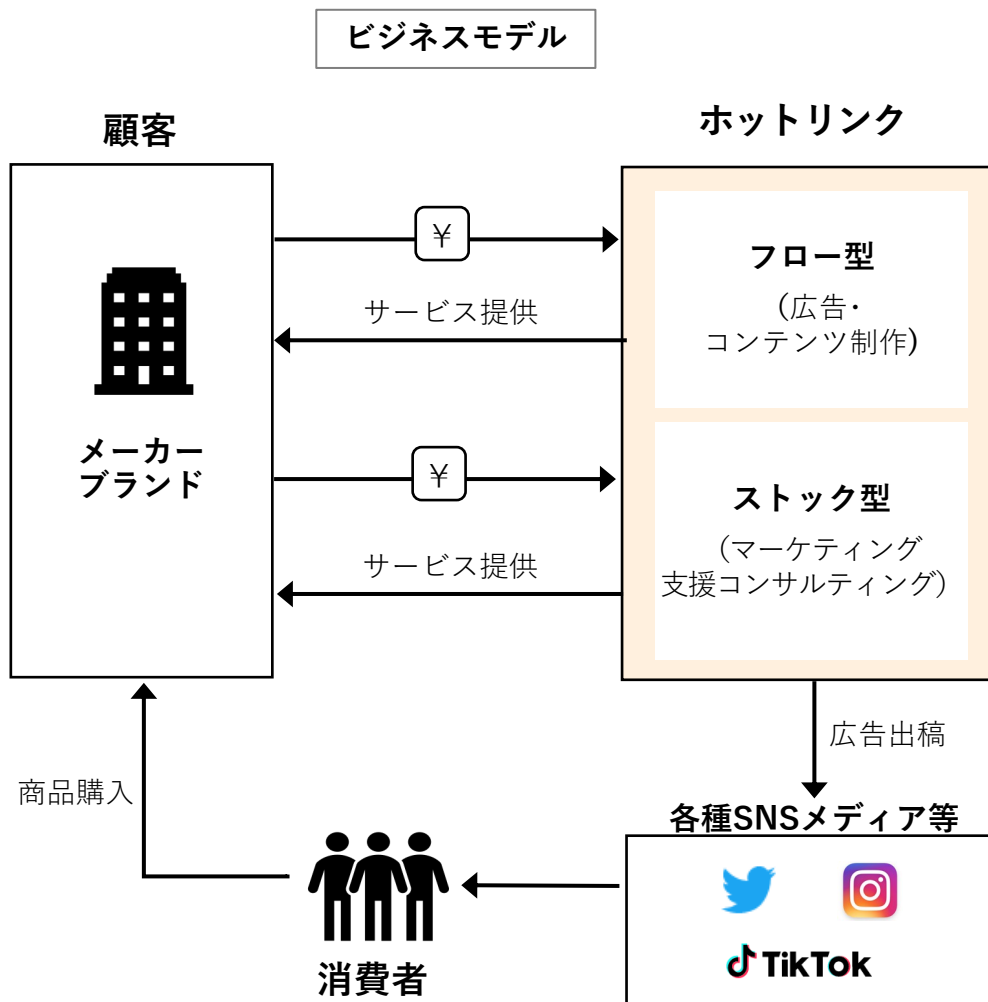
5 年計画（2020年12月期から2025年12月期）の見直しについて

- 2025年までの5年計画は、クロスバウンド事業の売却（一部保有継続）及び既存・新規事業の計画策定中のため、見直しの準備を進める
- クロスバウンド事業の売却益によって得られた経営資源を活用し、既存事業のブラッシュアップと新規事業のスピードアップを進める

参考資料 1

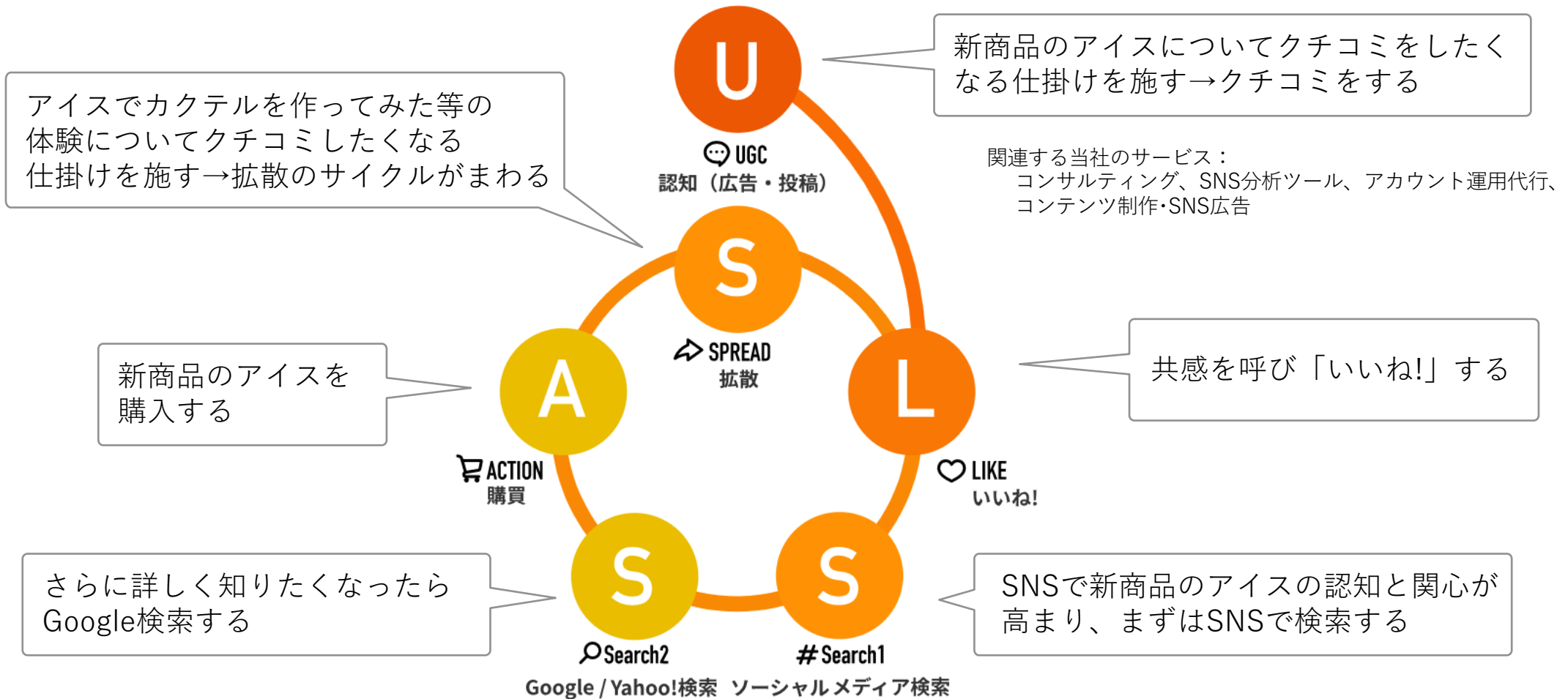
(各事業について)

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



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

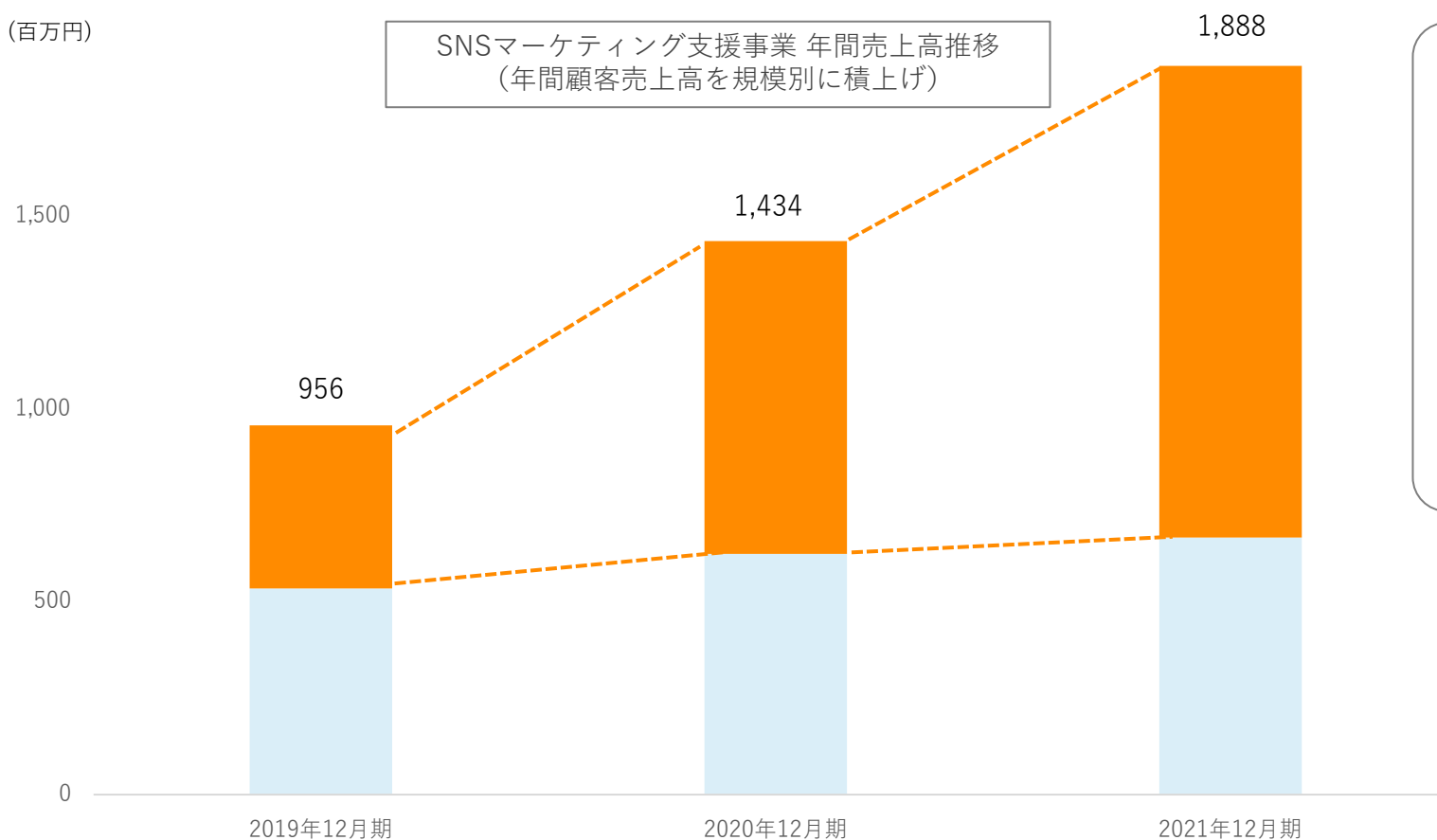


売上規模が年間売上2千万円以上の顧客が大きく増加 ストック契約の増加およびアップセルも寄与

■ 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2千万円未満の顧客の売上高を合計

(百万円)



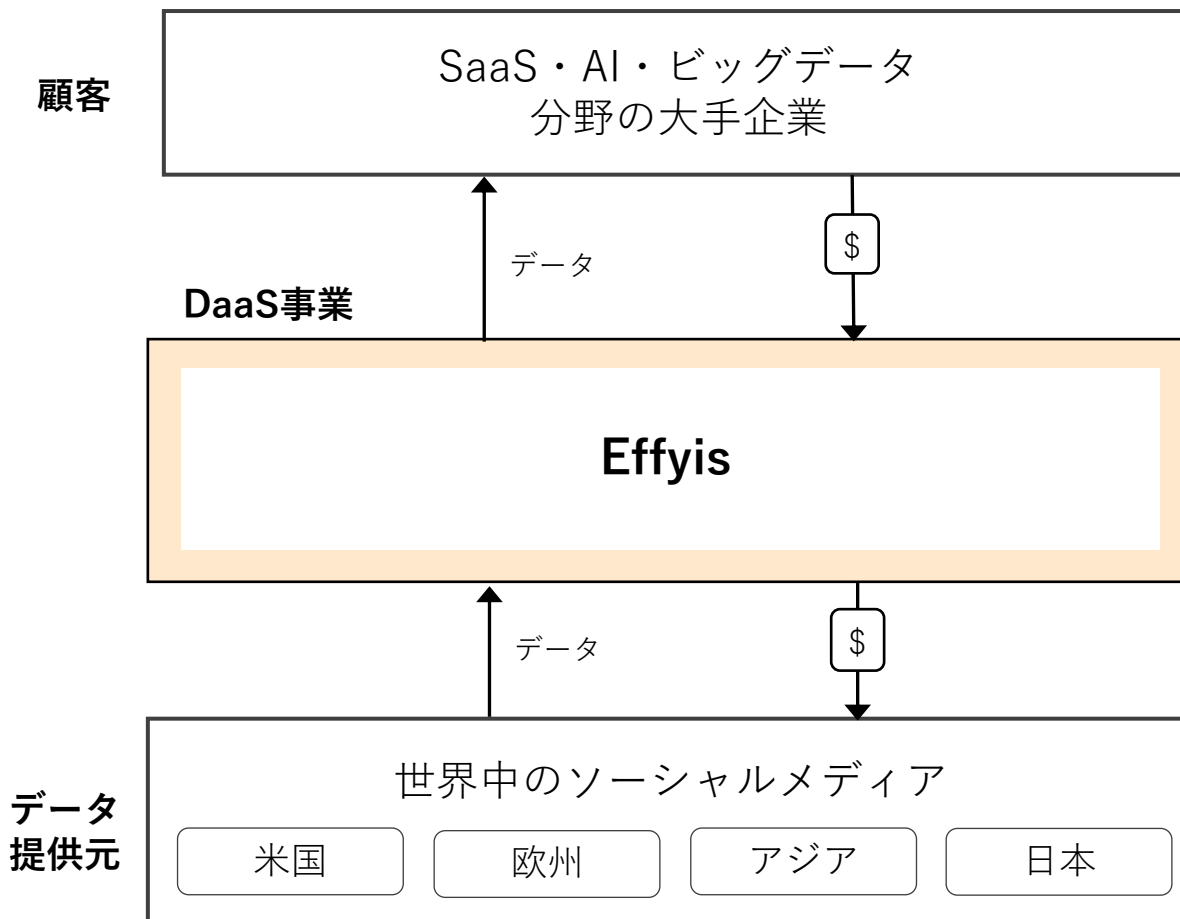
単価アップの要因

- 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

海外事業：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。

参考資料 2

(SDGsへの取り組み)

当社の存在意義

- Make the World “HOTTO” -

わたしたちは、人と社会のつながりを再設計し、
世界中の人々が“HOTTO（ほっと）”できる社会
の実現に貢献します

必要要素

必要要素

SNSマーケティング

現在の主力事業

ブロックチェーン技術

中長期的な事業の種

SNSマーケティング

SNSマーケティングで、消費者と企業が直接つながり、会話し、協力することで、製品・サービスの企画・生産から消費までが無駄なく、効率的に行われる、持続可能な生産・消費の形の模索に繋がります。

ブロックチェーン技術

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を発行し、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 への人的・資金的サポートを通じて、ジェンダー平等の実現を支援しています。

12 つくる責任
つかう責任



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



5 ジェンダー平等を
実現しよう



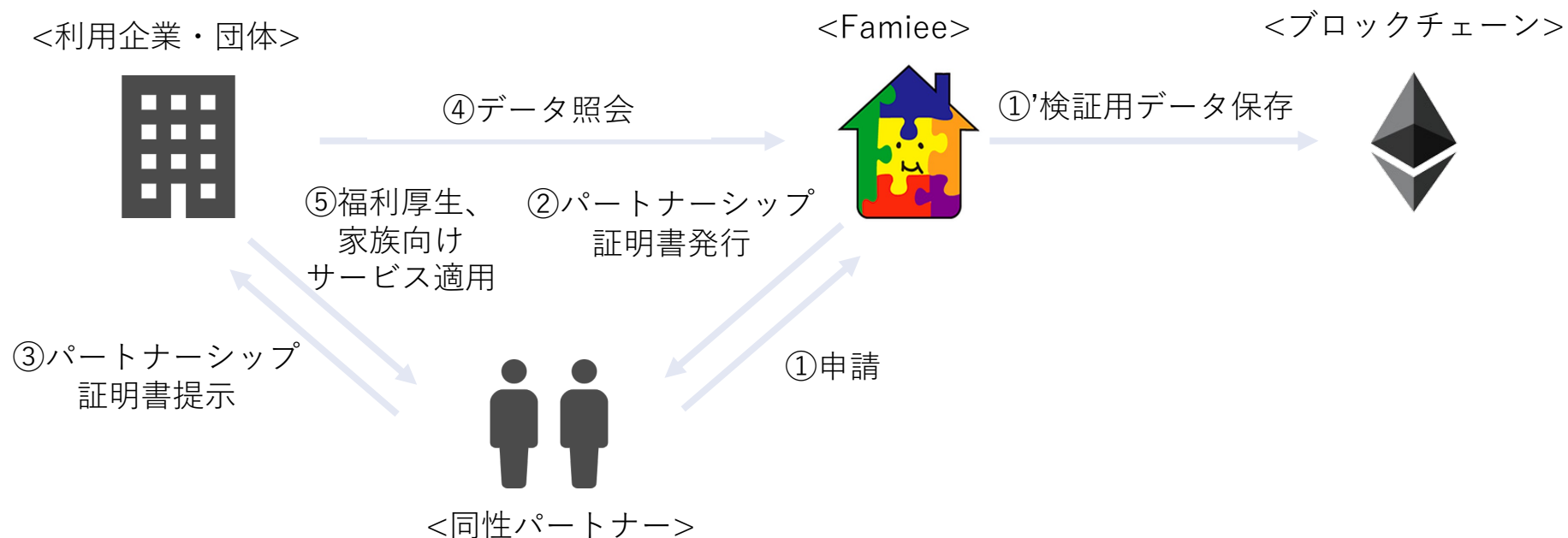
SDGsへの取り組み

ホットリンクが支援しているFamieeの活動の紹介

多様な家族形態が当たり前認められる社会を実現するために

1. LGBTカップル等、法律上夫婦・親子と認められない家族に対して、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し、
2. その証明書を根拠に、家族としてのサービスを提供してくれる企業ネットワークを作る
(社内の福利厚生、生命保険の受取人指定、住宅ローン、マイル等)

2022年10月時点で大手企業・自治体を含めた**75社が導入**



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/>