



2021年8月11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 内 山 幸 樹
(コード番号：3680 東証マザーズ)
問合せ先 財務経理部長 村 山 滋 彦
(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 2021年8月11日 15：30～16：30
開催方法 W e b 会議による実開催
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 2021年12月期 第2四半期決算短信説明資料

【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。

2021年12月期

上期(第2四半期累計) 決算説明資料

連結決算（IFRS）

株式会社ホットリンク

2021年8月11日

事業とサービス

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

事業とサービス

ホットリンクロゴをリニューアルしました

- ①あたたかみ ②決まった形がなく ③動く



hottolink

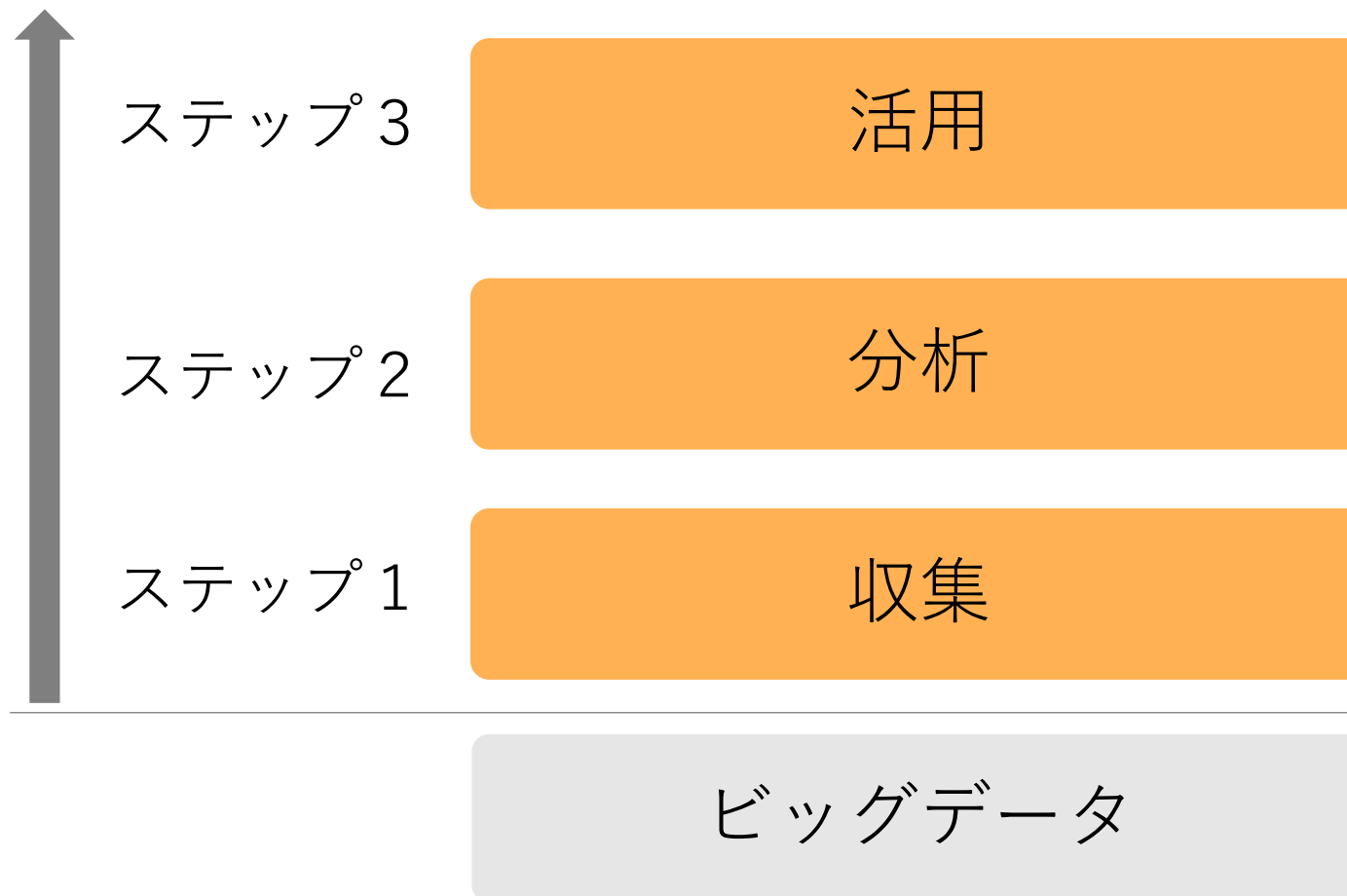
事業とサービス

ソーシャルメディアに軸足をおいた 3本柱の事業ポートフォリオ

新事業区分	商材・サービス
SNS マーケティング 支援事業	SNSマーケティング支援サービス (コンサル、SNS広告運用、SNSアカウント運用、コンテンツ制作) SNS分析ツール
クロスバウンド 事業	中国越境EC支援サービス 中国マーケティング支援サービス (アウトバウンド、インバウンド) 中国ビッグデータ分析サービス (SNS・EC分析)
DaaS事業	各種SNSデータアクセス権

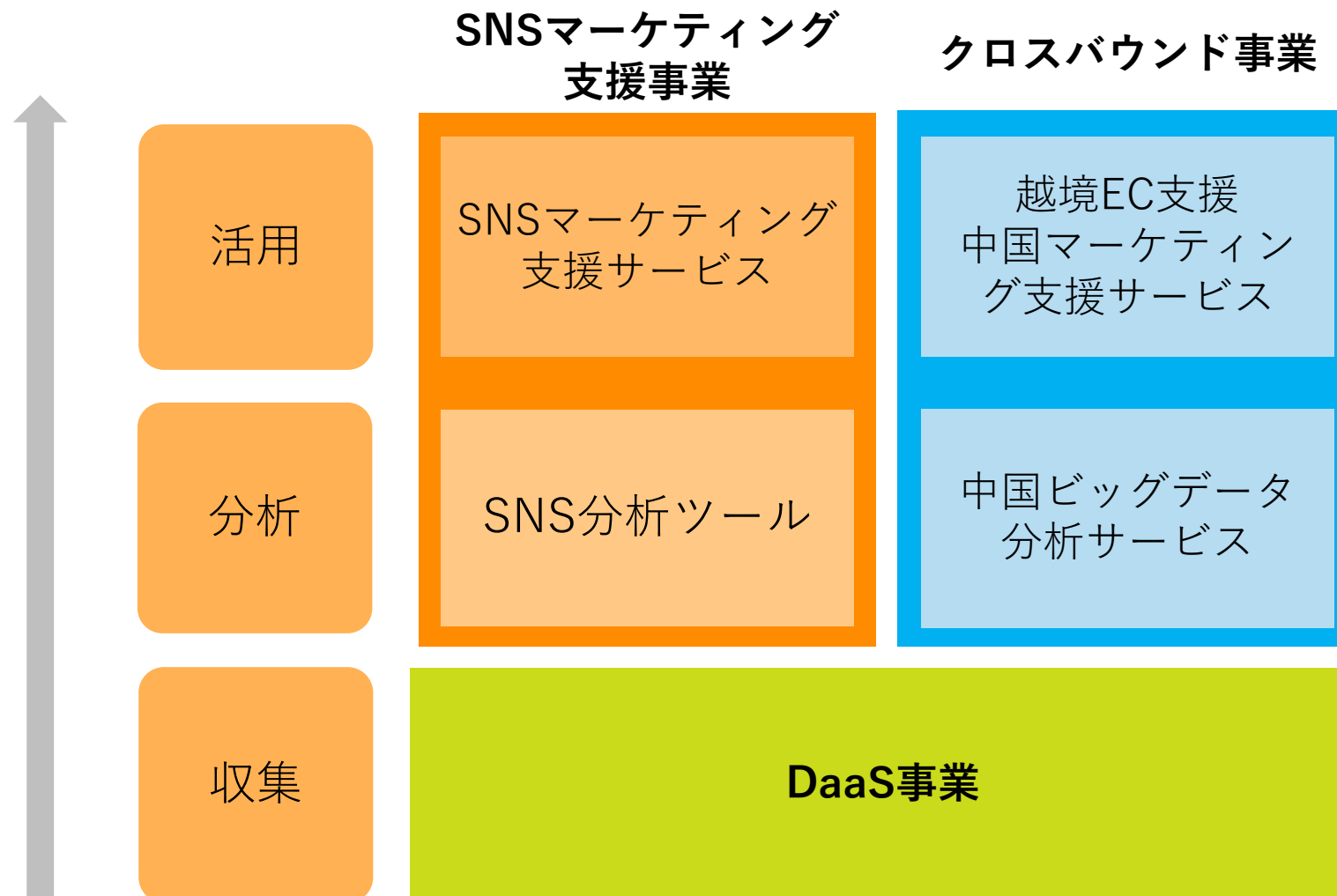
事業とサービス

ビッグデータ活用の3つのステップ



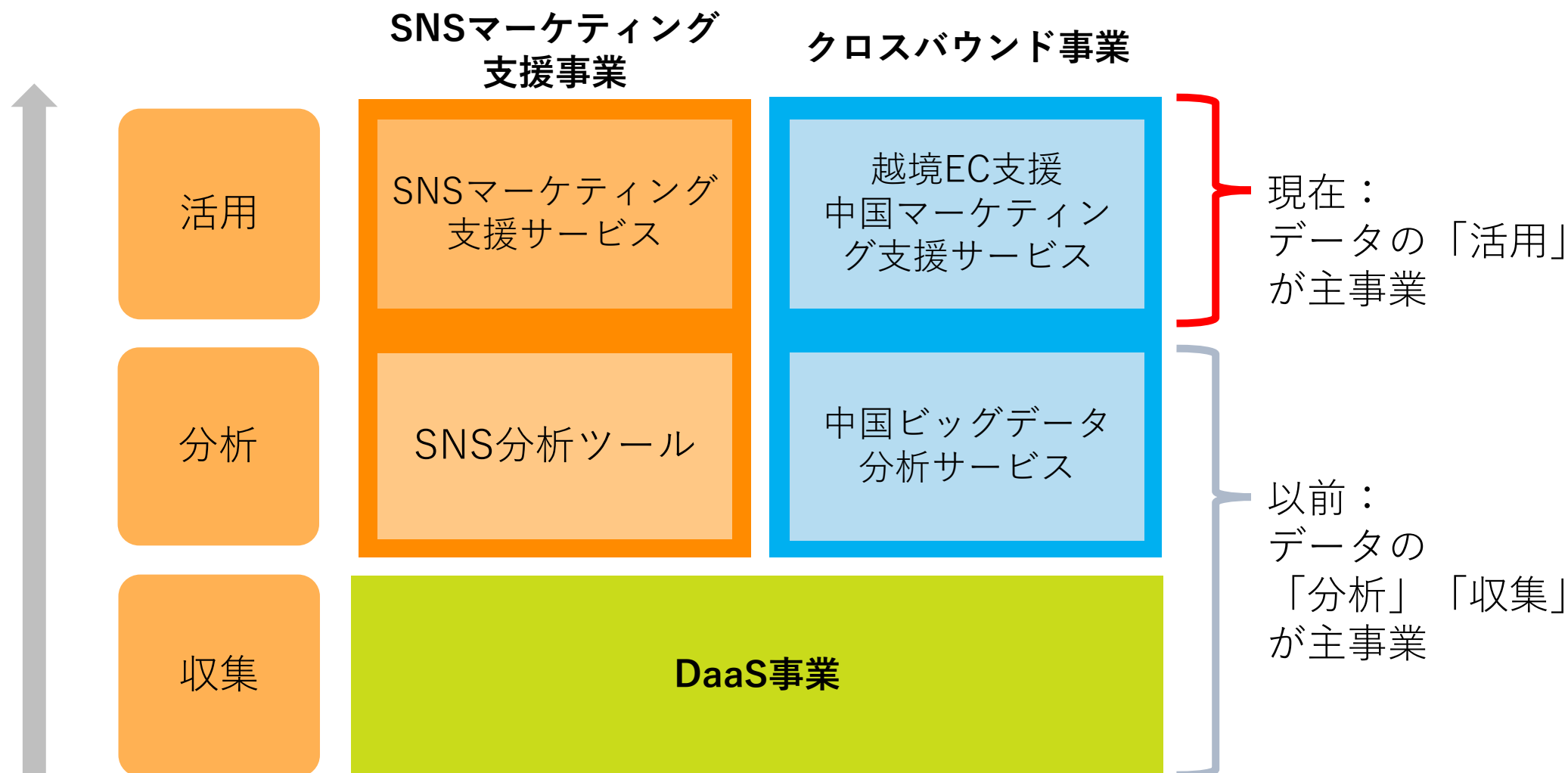
事業とサービス

ビッグデータ活用の収集・分析・活用まで統合した事業



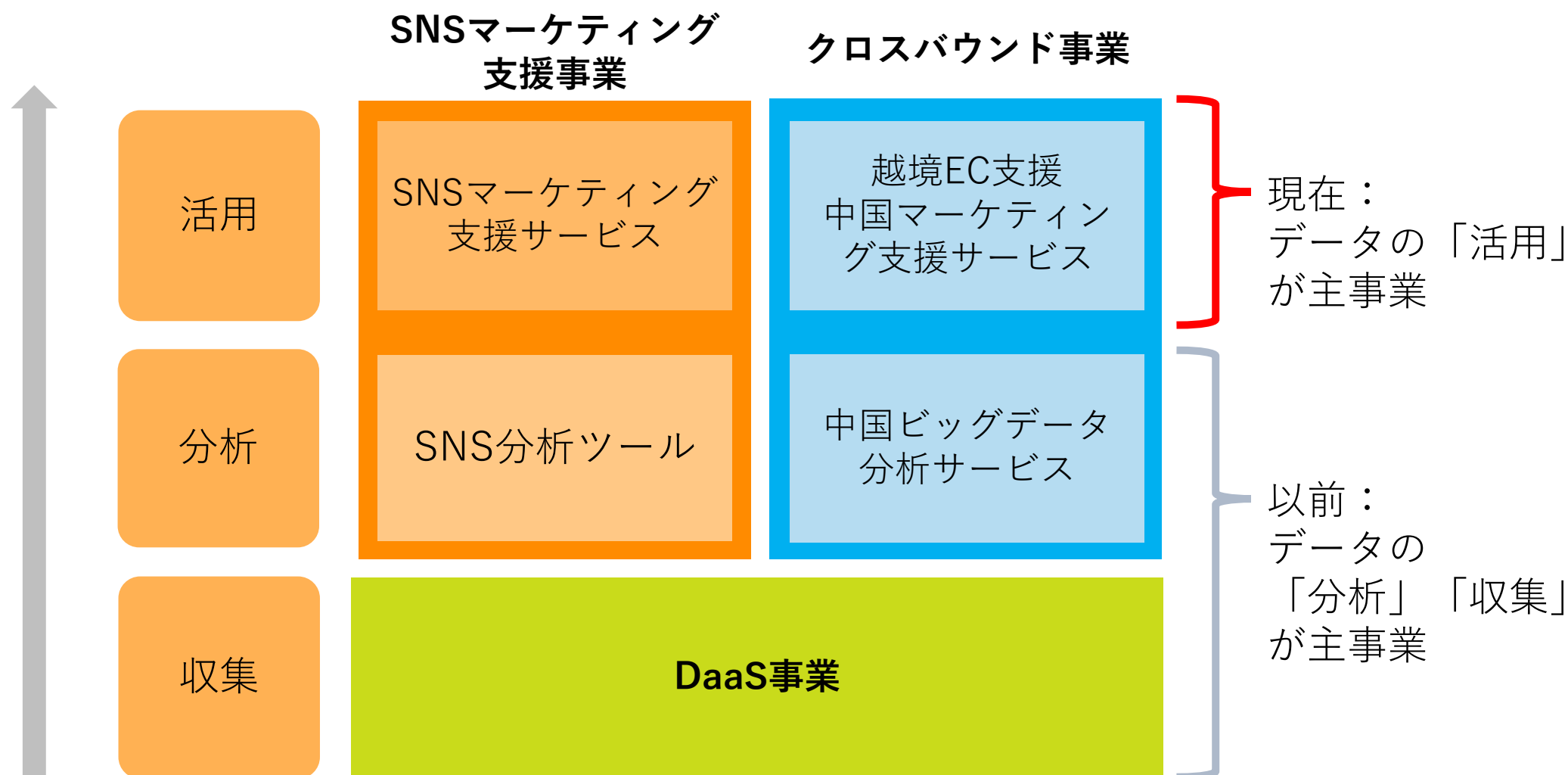
事業とサービス

2020年に事業の軸足を大転換しました！



事業とサービス

「活用領域」を「**攻めの事業**」と位置づけ、積極投資



事業転換前と後の変化

- 変わったこと

- ビッグデータ活用の **マネタイズポイント** を、
「収集」「分析」から **「活用：マーケティングサービス」** へ
- **顧客の予算規模が、2桁上がりました。**
(「リサーチ予算」から **「宣伝広告予算」** に)
- データの **収集・分析・活用までを統合した**
データドリブンのマーケティングを提供できる **Only 1 企業** に

- 変えていないこと

- **本質は、** データの収集・分析技術を基盤とした **テクノロジー企業**

事業とサービス：SNSマーケティング支援事業

SNSを活用してお客様のマーケティングを支援



Twitterを活用し
EC売上約50倍の成長に
貢献



TwitterとInstagramを活用し
口コミ数を6倍、
インスタライブ配信を支援し
45万視聴の大反響



TwitterとInstagramを活用し
口コミ数を9倍にし、
口コミ数に比例し売上の増加
に貢献



Twitterを活用し、集客支援
再売り出しメニューの
初速販売数1.9倍に貢献

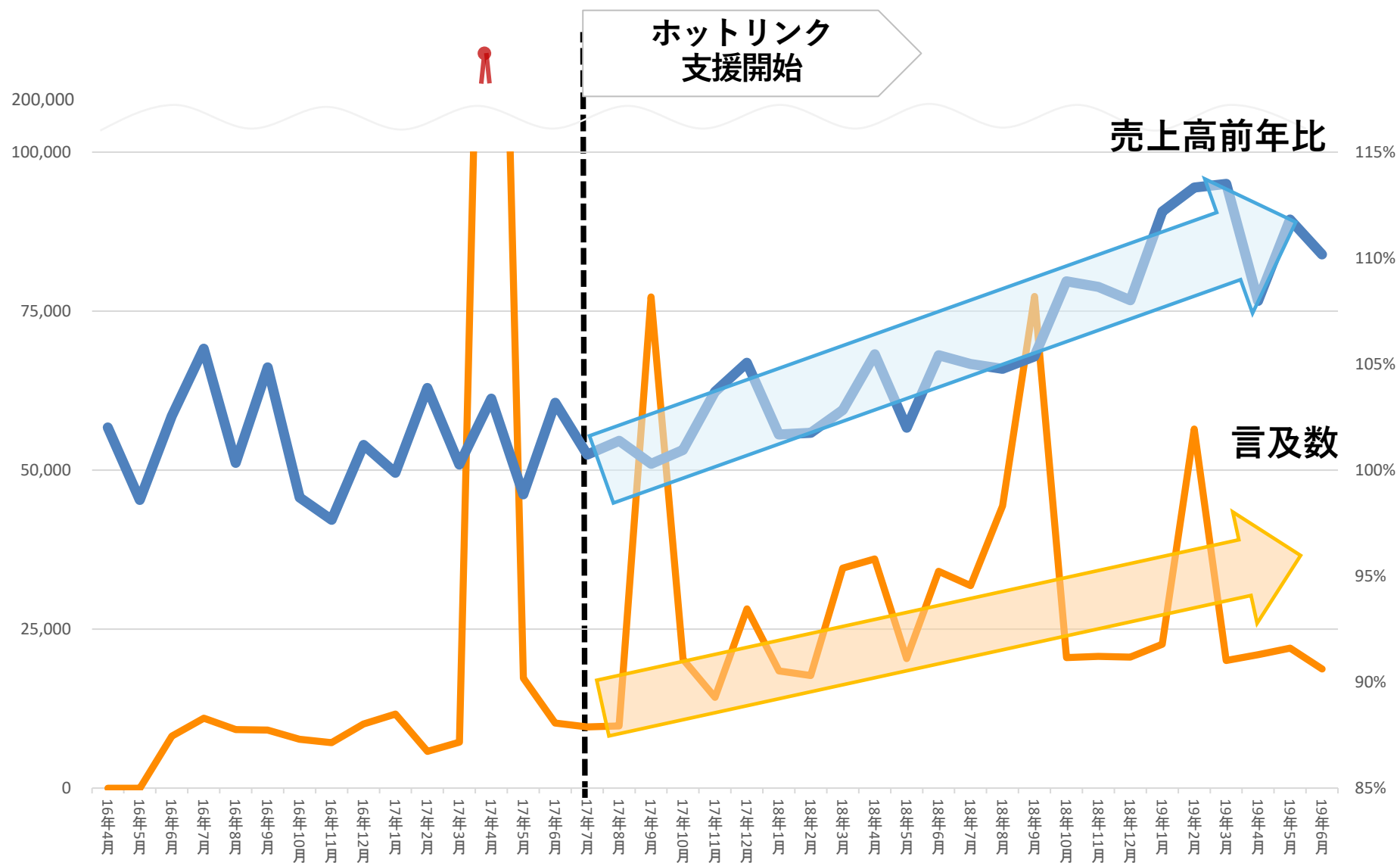


Twitterを活用し、
Twitterフォロワー35万人超
を獲得し、
店舗売上の増加に貢献



Twitterを活用し、口コミ数約4倍
指名検索数1.7倍、
ブランド力向上に貢献

SNSマーケティング支援事例：某お菓子メーカー様



事業とサービス：クロスバウンド事業

お客様の**中国市場向け**マーケティングを支援



資生堂ジャパン様

SNSプロモーションを実施
インバウンドのみならず、
EC・リアル店舗での売上増にも貢献



小林製薬 中国法人様



アース製薬中国法人様

ネット上の情報を分析し
キャンペーンを支援
期間中の売上を**前年比2倍**に
貢献



ピジョン上海様



サンスター上海様

日本アニメキャラとコラボした
コンテンツを開発
独身の日の**越境EC売上**を**前年比 2倍**に貢献



ソニー チャイナ様

他、化粧品、衛生薬品、美容機器 等々 多数

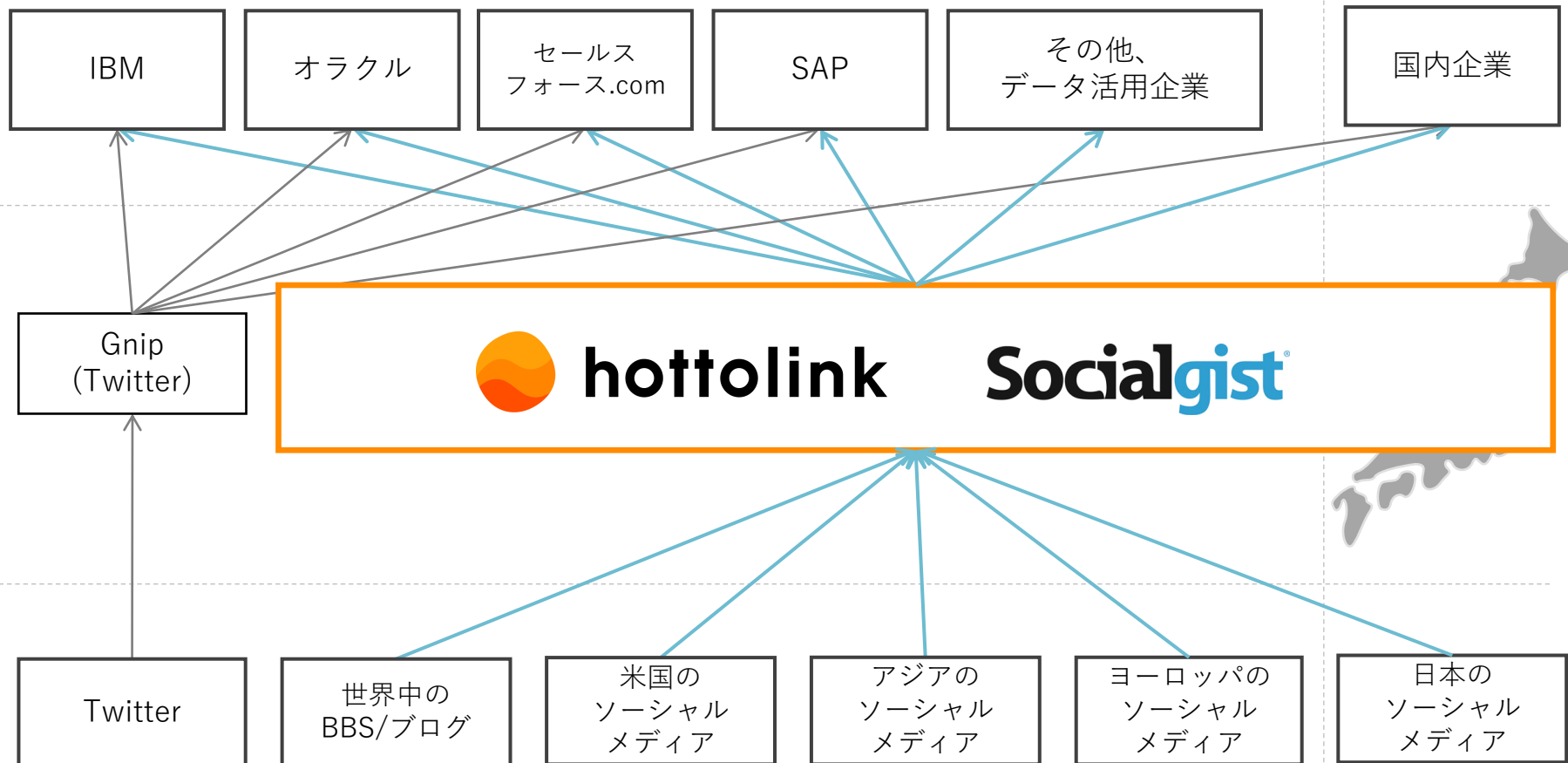
事業とサービス：DaaS事業

世界中のSNSデータへのアクセス権の販売

③データ活用
プレイヤー

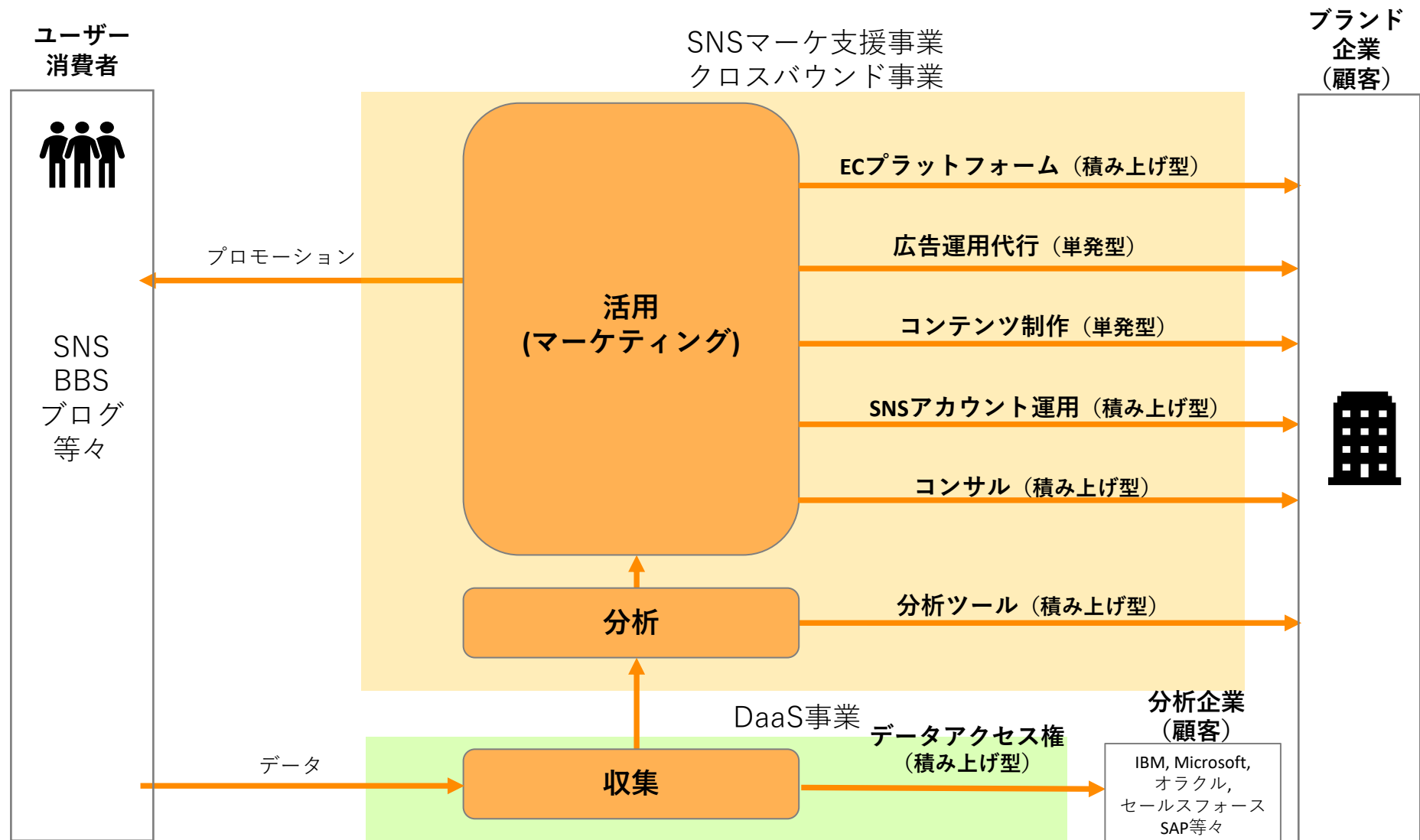
②データ流通
プレイヤー

①データ保有
プレイヤー



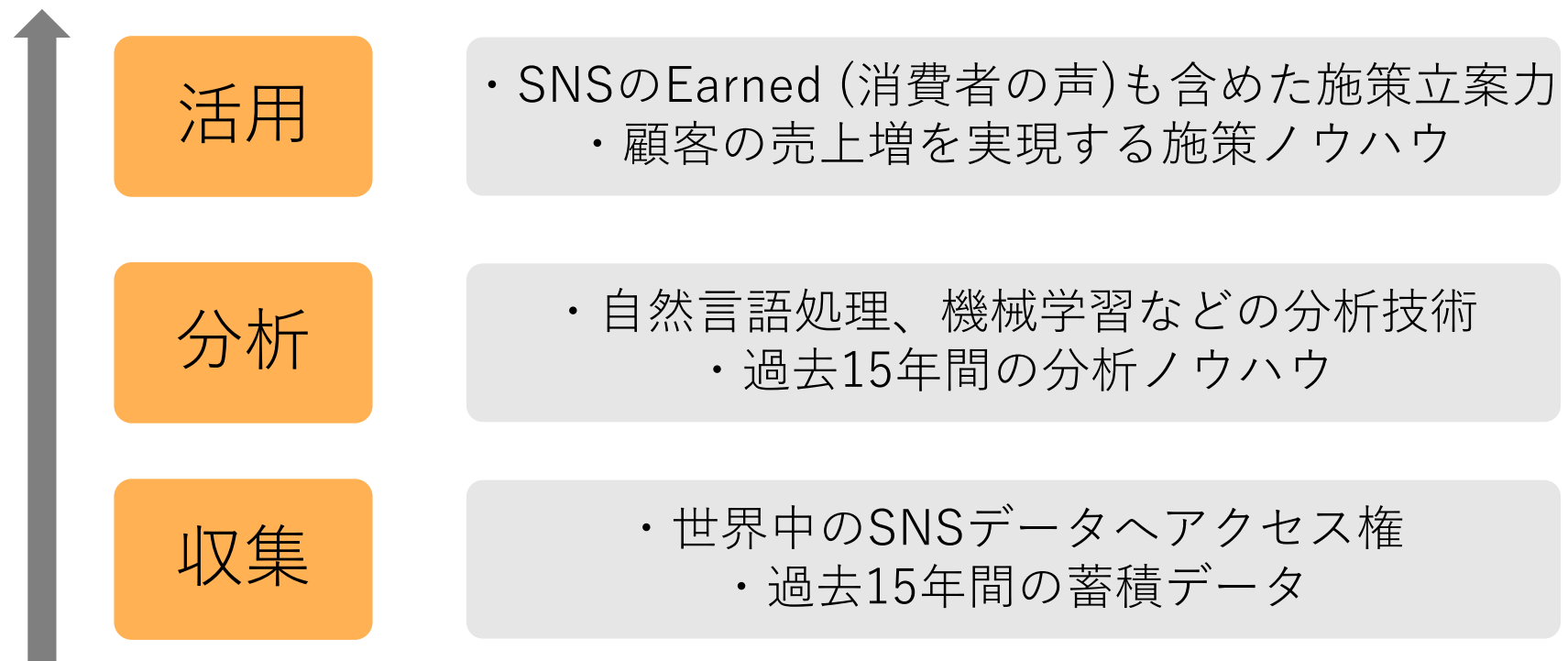
ホットリンクグループのサービスとビジネスモデル

積み上げ型ビジネスと、単発型ビジネスを融合し、
プラットフォームサービスを指向



ホットリンクグループの差別性

収集・分析・活用までを統合し、データドリブンのマーケティングを提供できる**Only1**の会社です



ホットリンクグループの差別性

活用

- ・ SNSのEarned (消費者の声)も含めた施策立案力
- ・ 顧客の売上増を実現する施策ノウハウ

の補足説明



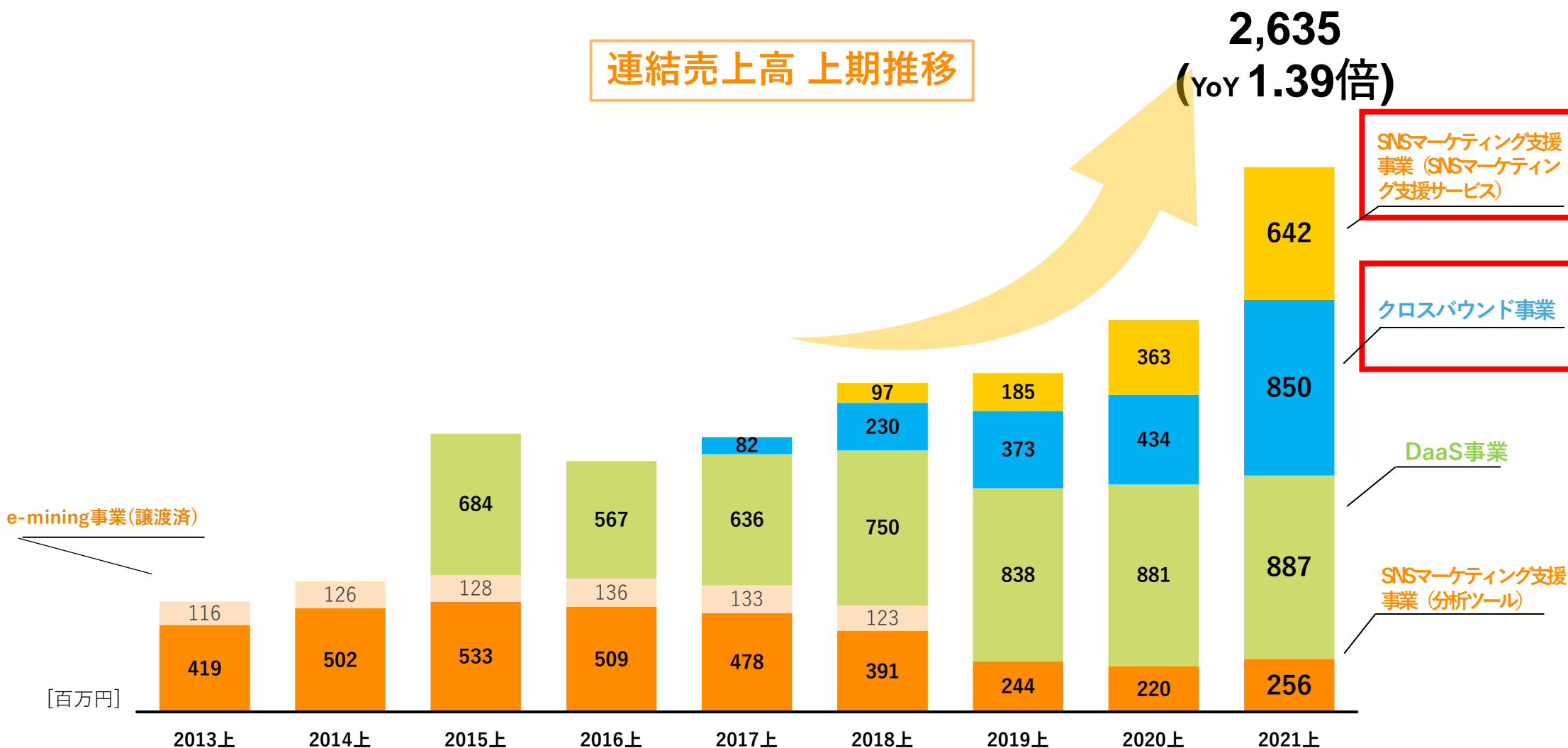
2021年度上期決算結果

連結業績(PL)トピックス

- 売上高 上期で 2,635百万円。過去最高売上（前期比 1.39倍）
- 営業利益 上期で 77百万円。継続した利益創出状態に

連結業績(PL)トピックス

SNSマーケティング支援サービスとクロスバウンド事業が成長を牽引



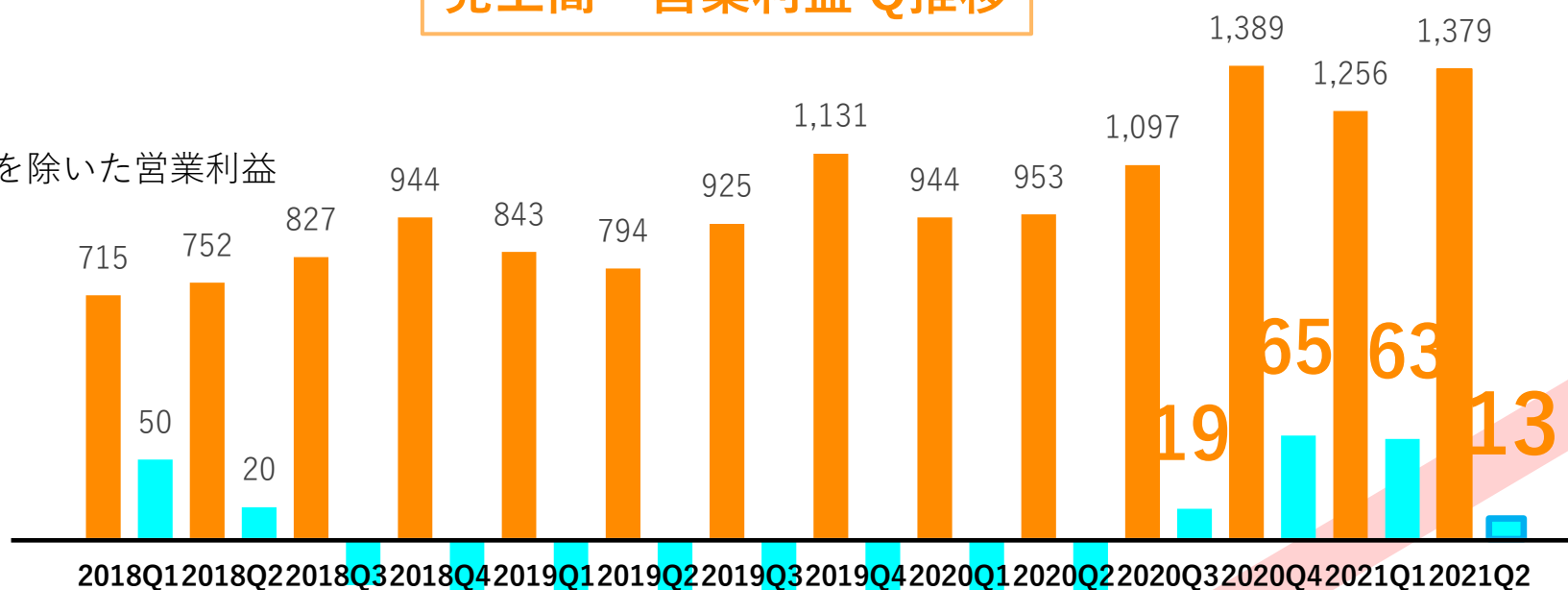
連結業績(PL)トピックス

継続的な利益創出状態に

売上高・営業利益 Q推移

売上高

特殊要因を除いた営業利益



[特殊要因]

- ※1 2018Q4 e-mining譲渡益 +378
- ※2 2019Q3 Effyisのれんの減損 △759
- ※3 2019Q4 SaaS新規ツール既存資産の除却 △178
- ※4 2020Q1 前期の税金還付 +24
- ※5 2020Q2 米国の新型コロナ補償返済免除 +55
- ※6 2020Q3 開発人員転籍 受取手数料 +11
- 2020Q4 無し
- 2021Q1 無し
- 2021Q2 無し

※1

△ 261

※2

※3

※4

※5

※6

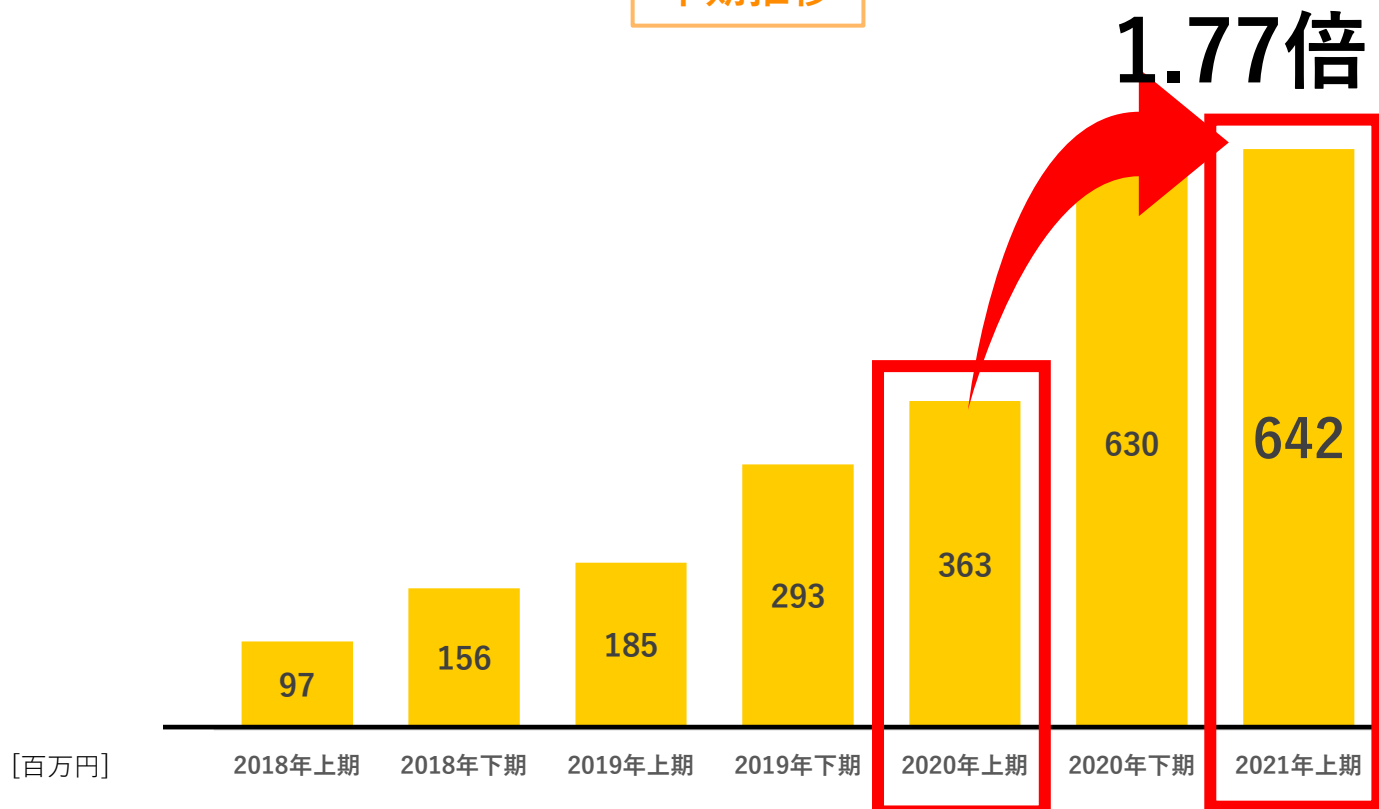
事業別分析：SNSマーケティング支援事業

上期売上高 前年同期比 **1.77倍**

順調に事業成長

SNSマーケティング支援サービスの売上高推移

半期推移

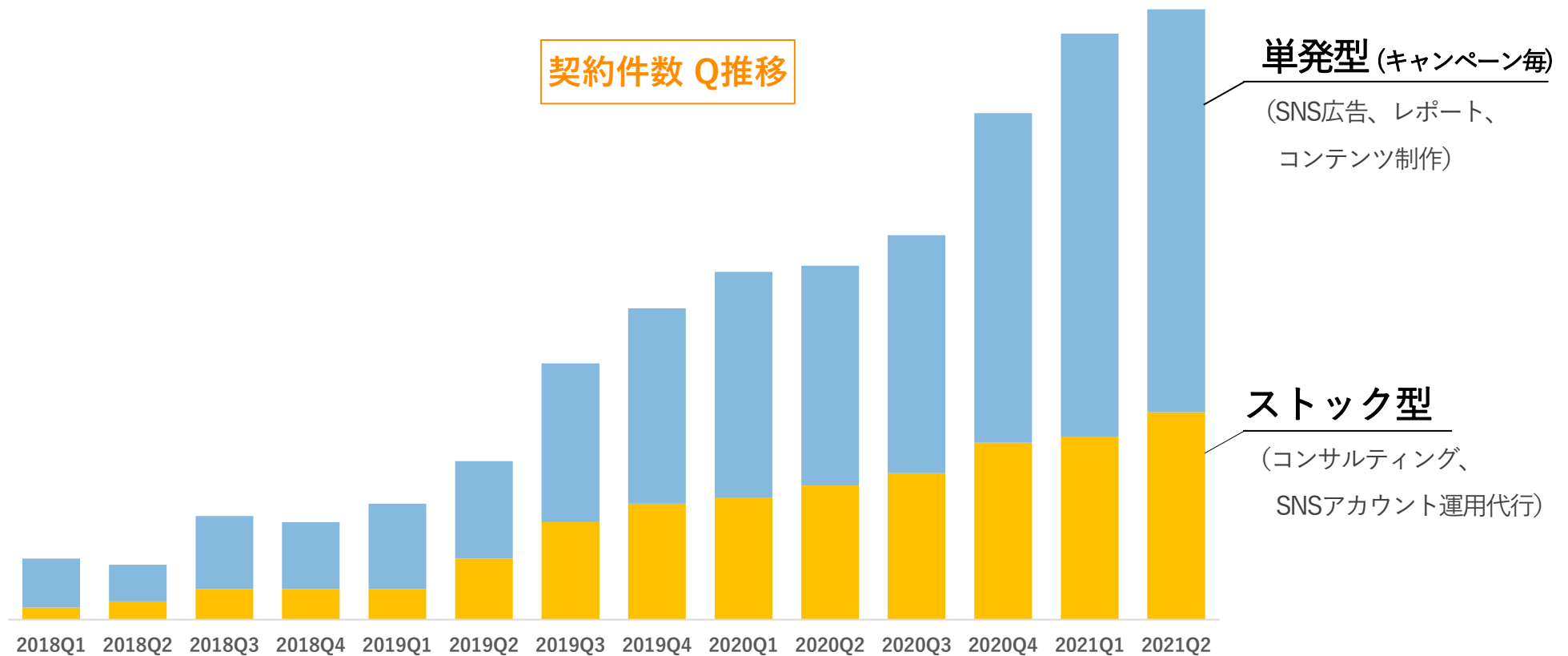


2021上期実績

- 当社支援による顧客の売上アップ成功事例の積み上がりが継続
→当社サービスへの顧客評価が広まり、更なる案件増加へ
- Instagram支援案件が徐々に増加
- 利益は順調に増加中
- 採用・体制は順調に拡大中

SNSマーケティング支援サービスの構成

ストック型サービスの契約数が着実に増加
それにともなって単発型サービスも増加



ホットリンクのブランド

「SNSマーケティングと言えば、ホットリンク」
としてのブランドを強化してきております

2021年新たに出版

ベストセラー



僕らはSNSでものを買う
飯高悠太



アスリートのためのソーシャルメディア活用術
五勝出 拳一, 飯高 悠太



1億人のSNSマーケティング
バズを生み出す最強メソッド
〈SNS検索、インフルエンサー、UGC、ULSSAS〉
飯田 憲司, 室谷 良平



ブランディングを
Twitterで実現!

Twitterのフォロワーを増やす方法:
明日から実践できるがエレンワザ



ブランディングを
Instagramで実現!

Instagramのフォロワーを増やす方法:
明日から実践できるワザ 朝山 高至



データで見抜く
SNSマーケティングの罠

私がエレン

データで見抜くSNSマーケティングの罠 (MarkeZine Digital First)

私がエレン

2021年3月31日発売



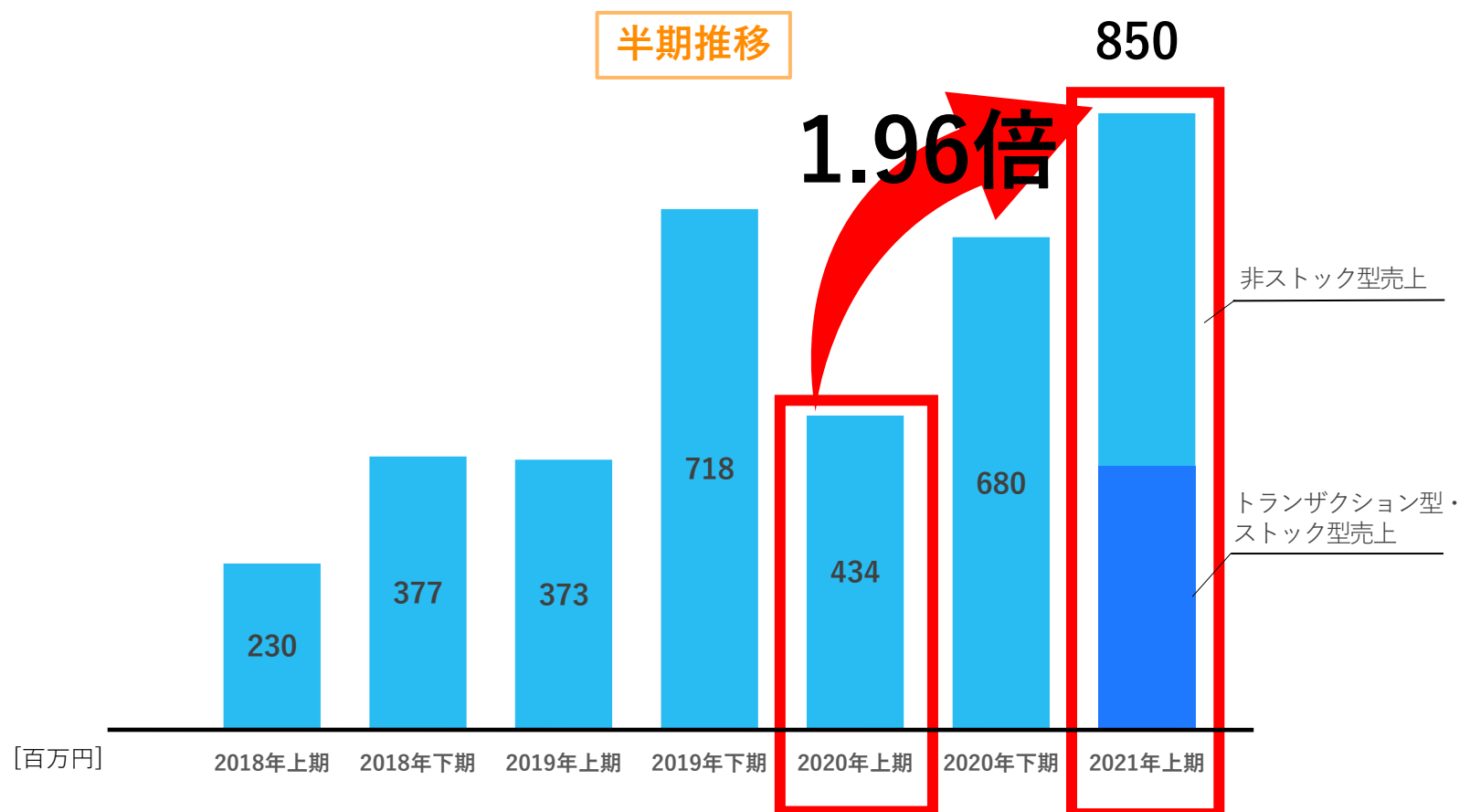
ゼロからわかるビジネスInstagram
結果につながるSNS時代のマーケティング戦略 朝山 高至

2021年4月15日発売

事業別分析：クロスバウンド事業

上期売上高 前年同期比 **1.96倍**
事業構造変革が着実に進捗

クロスバウンド事業の売上高推移



2021上期実績

中国経済のプラス成長に
合わせ、

- 引き続きアウトバウン
ド需要へ注力し、順調
に事業成長
- 越境ECプラットフォームの新開発サービス
(トランザクション型)が
大きく伸長し、売上に
貢献

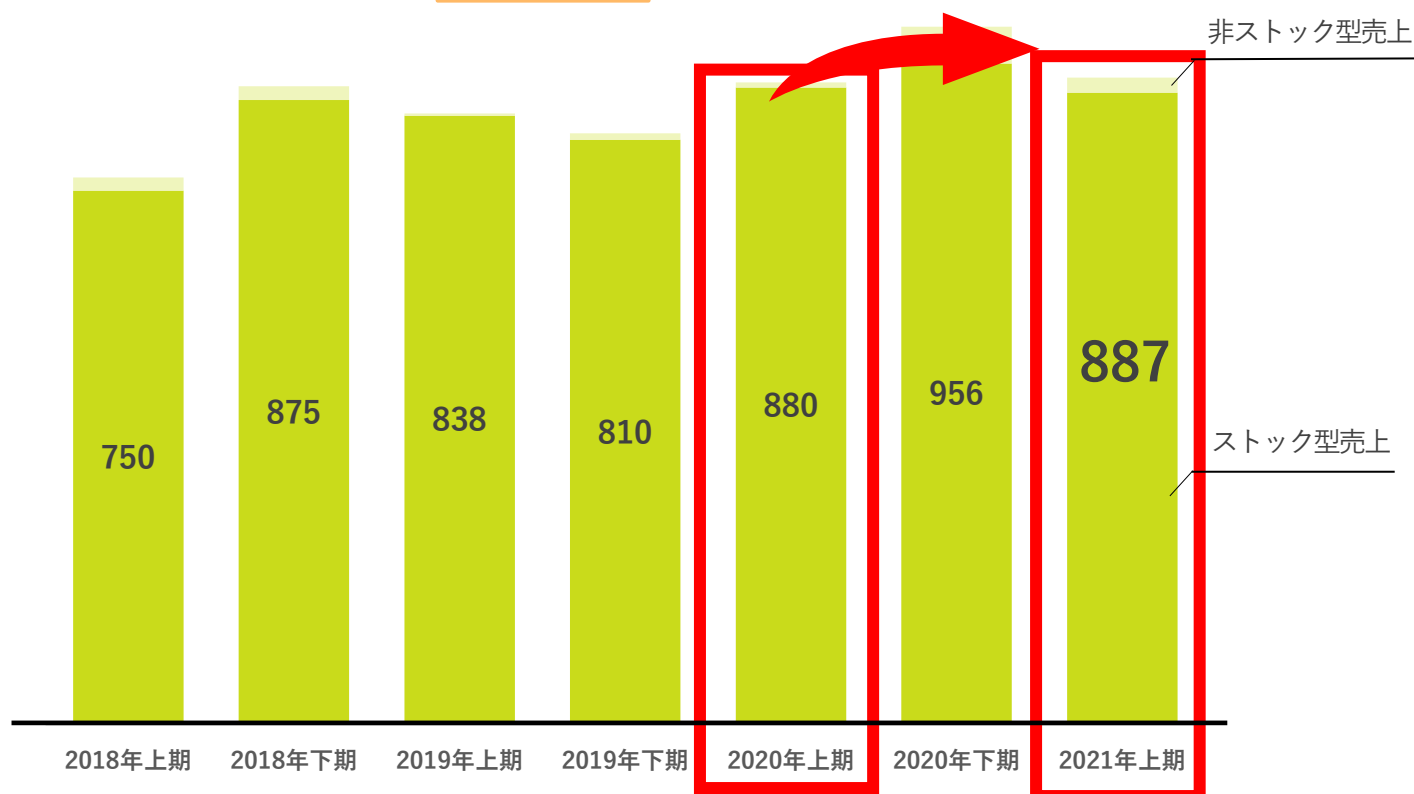
事業別分析：DaaS事業

上期売上高 前年同期比 **1.07倍**

DaaS事業の売上推移

半期推移

1.07倍



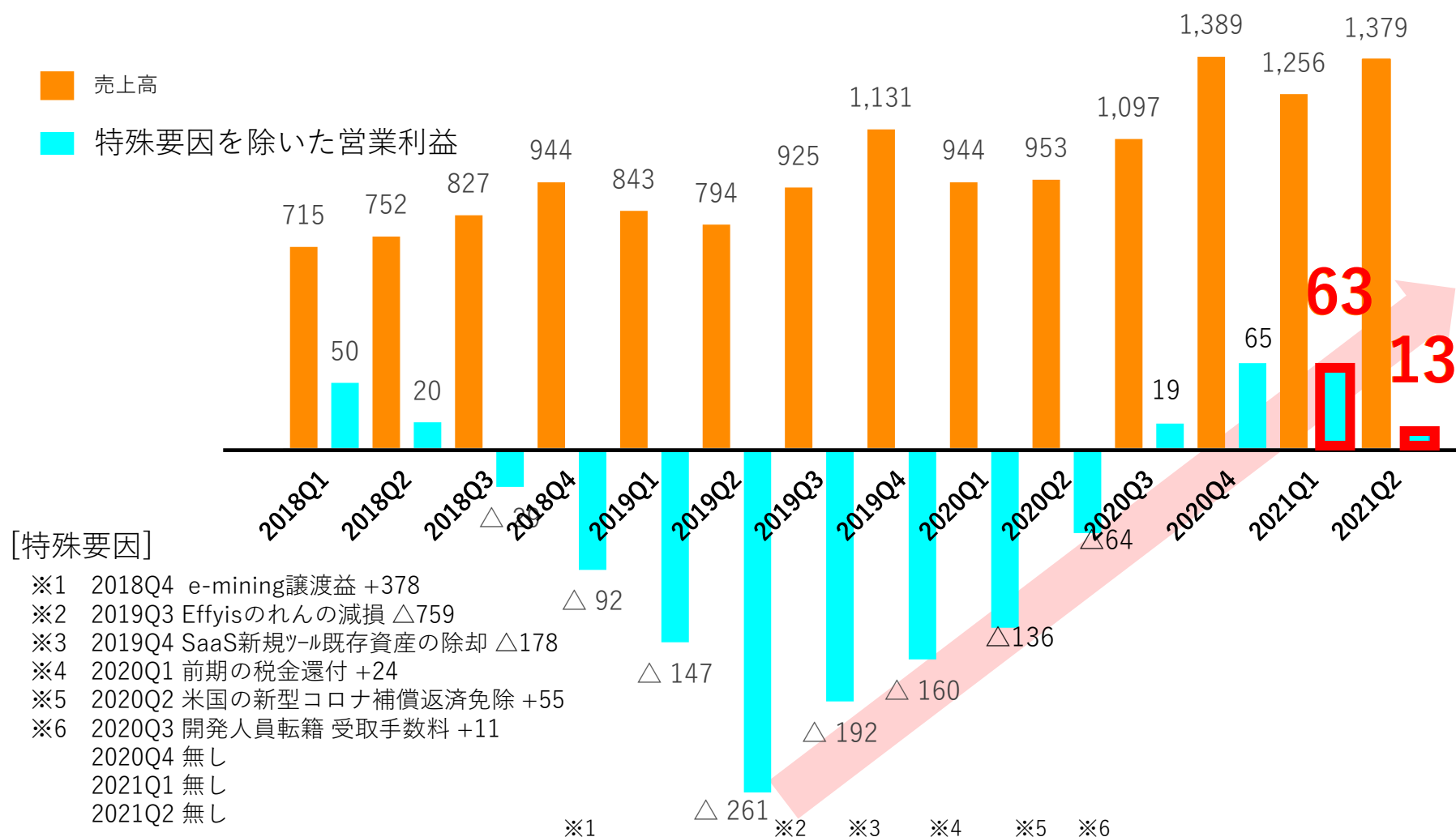
2021上期実績

- ・ Q2にSNSデータアクセス権の1つが契約終了（地政学的問題の影響と捉えている）
 - 売上高への影響は、3億円減少の見込
 - すぐに関連コストを削減し、事業全体の年間利益予算に対し、－1千万円の着地見込みに抑制
- ・ 営業利益は引き続きプラス

利益推移

Q1からQ2に利益は減少

利益率の高いDaaS事業の売上高の減少と、クロスバウンド事業の売上構成の変化による



2021年度 連結業績予想に対する進捗

上期は **計画を上回る進捗**、着地見込については**精査中**
修正が必要と判断した場合には、速やかに開示をいたします

(単位：百万円)

	2021年12月期 業績予想	2021年12月期 上期	進捗率
売上高	5,366	2,635	49.1%
営業利益 (IFRS)	147	77	52.6%
営業利益率	2.7%	2.9%	
当期利益	181	160	88.6%

新型コロナウイルスの事業への影響

- ・ コロナ禍の影響により、一部業種への影響はあるものの、SNSマーケティング市場全体としては、需要が高まっていると考えられます
- ・ 現在、全従業員が完全リモートワークで業務を実施中
- ・ 社内業務・社外との業務含め、すべての部門で業務は問題なく実施できております
- ・ 業務の大部分において、業務の生産性は下がっておらず、逆に 生産性が上がっております
- ・ 緊急事態宣言期間の長期化による、顧客の予算引き締めも出ております

SDGsへの取り組み

当社サービスを通じて顧客が実現しうるSDGs



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。



当社内で貢献しうるSDGs



- ・社員の学習のための毎月の補助金枠
- ・データサイエンス学習の機会の提供



- ・国籍、性別、年齢、障害の有無、性的指向、性自認などに関係なく、すべてのメンバーが働きやすい社内規定・環境の整備
- ・Famieeプロジェクトへの寄付/人的サポート



- ・すべてのメンバーが、働きがいのある人間らしい仕事の機会の提供
- ・リモートワークによる自由な働き方の実現

世界中の人々が“**HOTTO**（ほっと）”できる社会

の実現にむけて、

引き続き、ホットリンクの応援、よろしくお願いいたします。



hottolink