

株式会社ホットリンク
2022年12月期 第2四半期 連結決算説明資料
(IFRS)

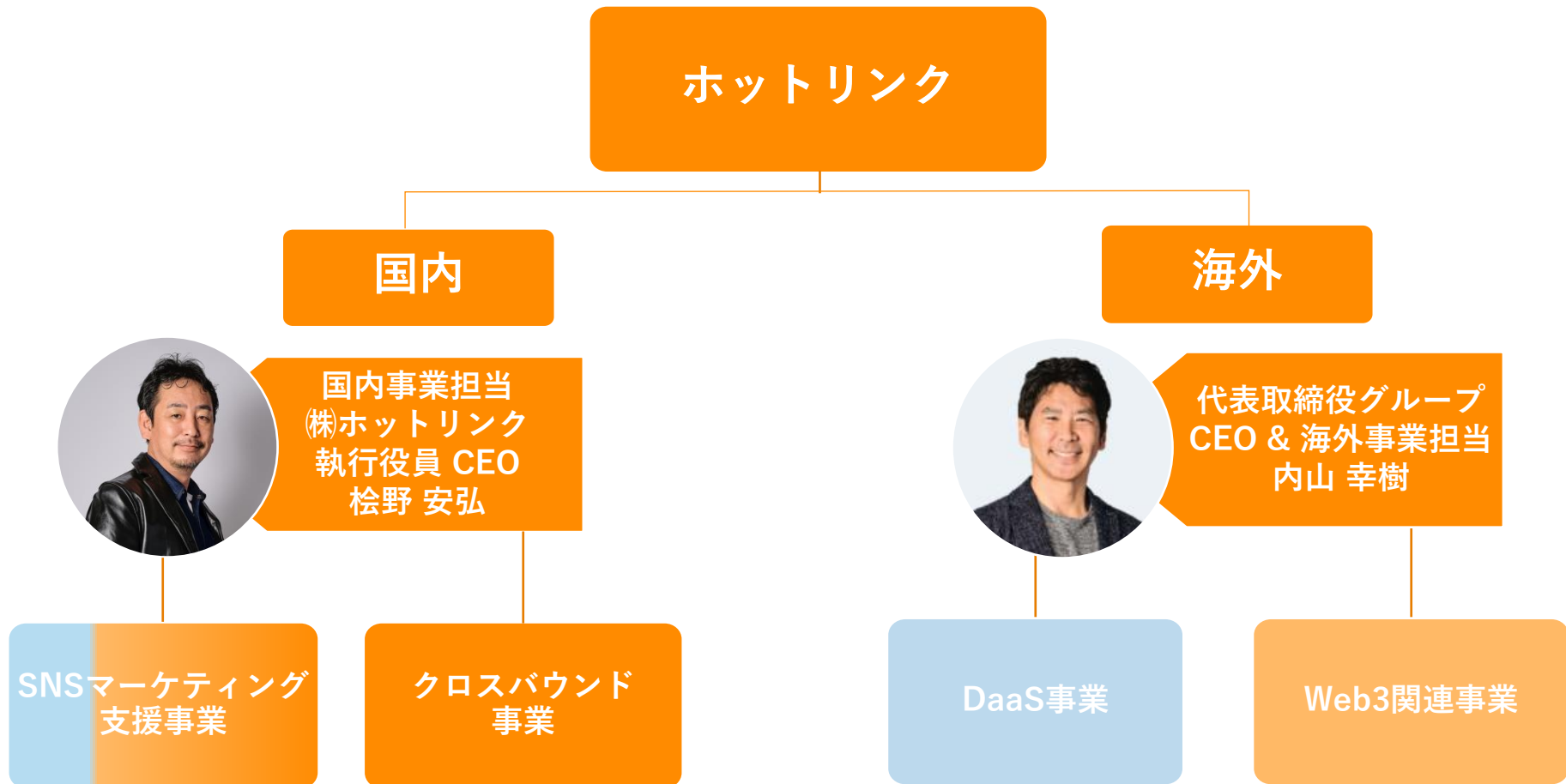
2022年8月10日 証券コード：3680

1. 私たちの「両利きの経営」について
2. 第2四半期業績サマリー
3. 第2四半期業績について
 - 国内事業について
 - 海外事業について
4. Web3領域の事業化に向けた取り組み
5. 5カ年計画の進捗について

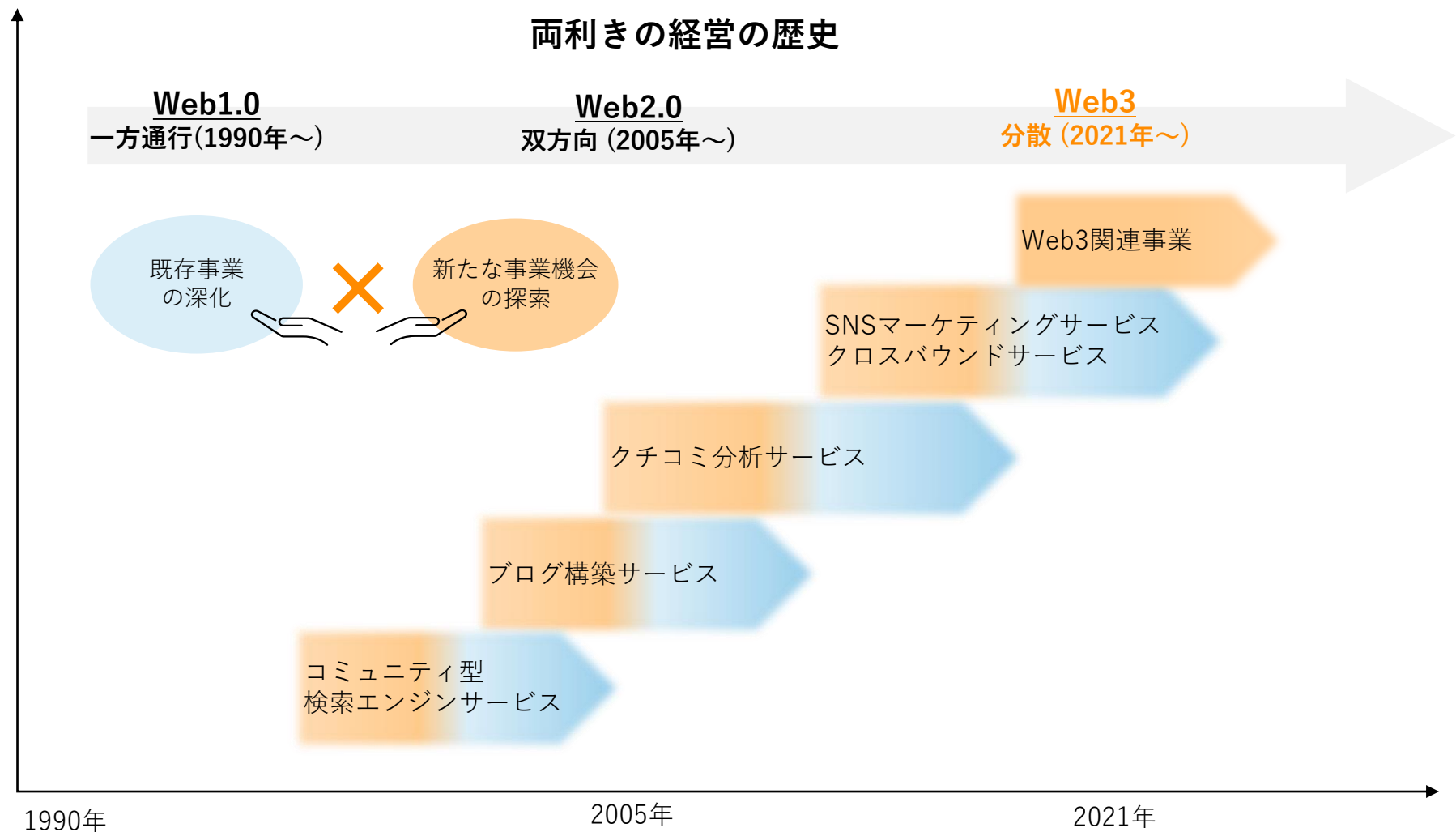
参考資料

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

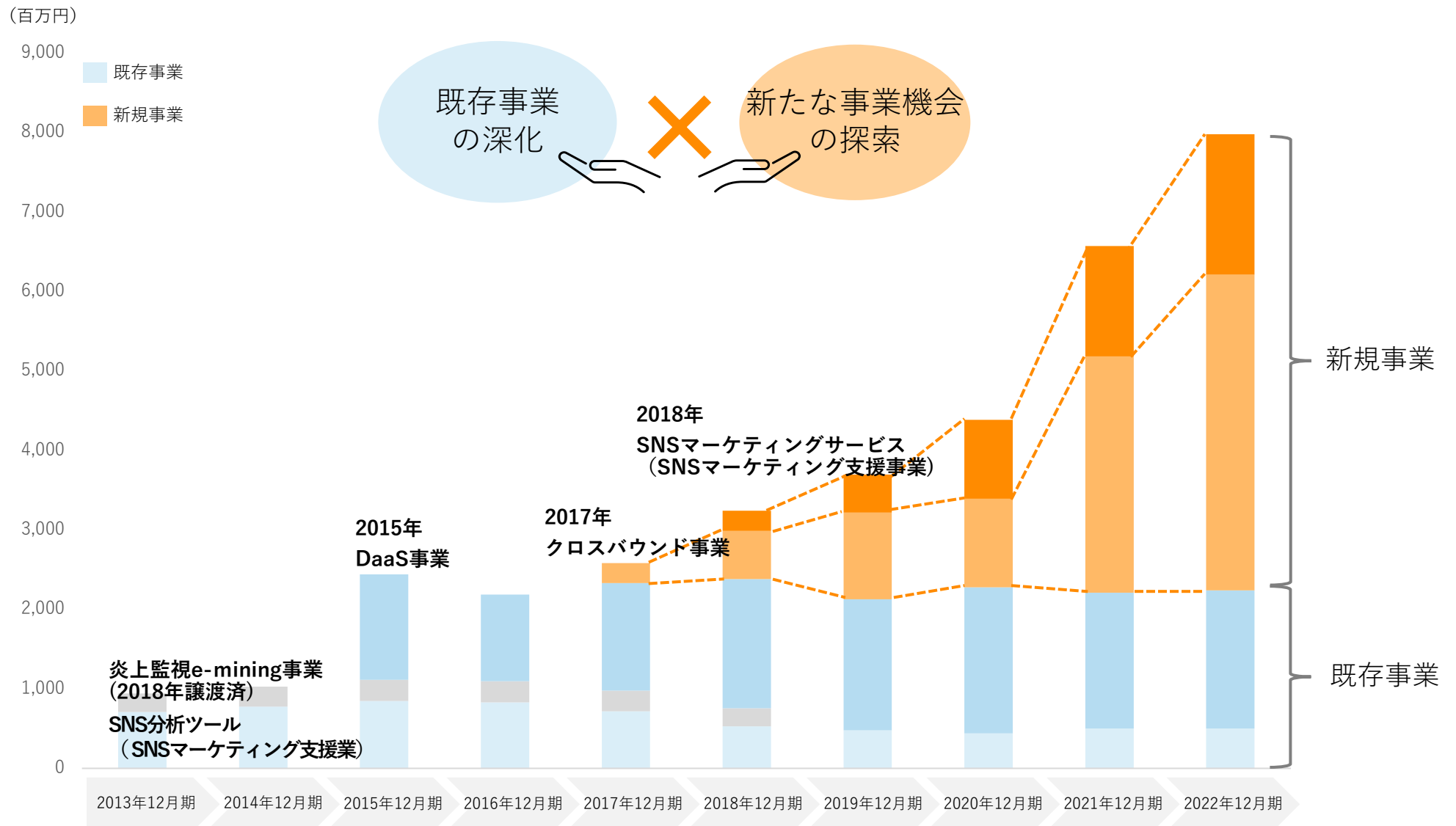


ホットリンクは、常に両利きの経営で成長してきた 次なる事業を探索するタイミング

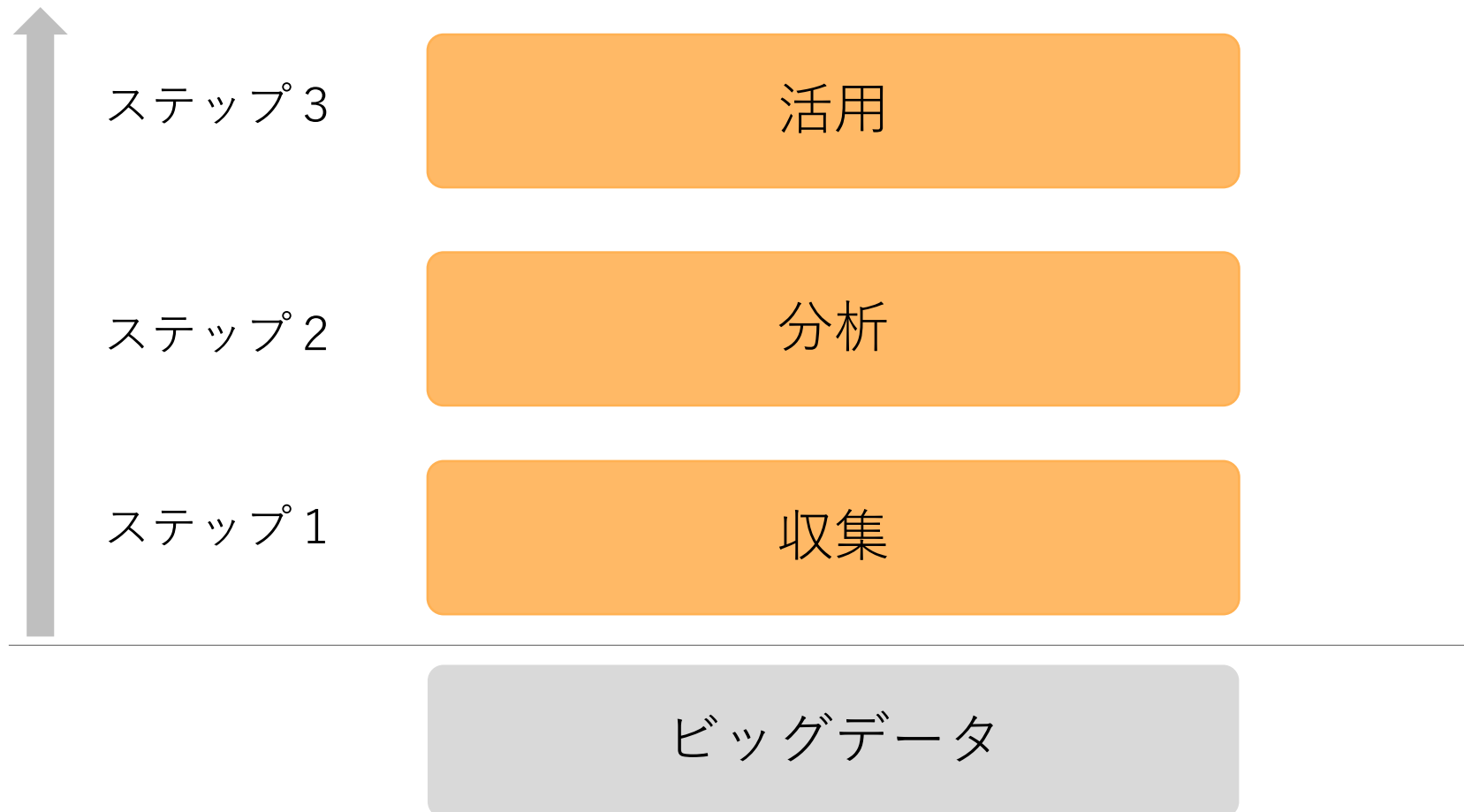


「両利きの経営」 ③ 両利きの経営による直近の売上成長

数年前の新たな事業機会探索が、現在の成長の原動力に



ビッグデータのマネタイズにおけるステップは
収集・分析・活用の3つ

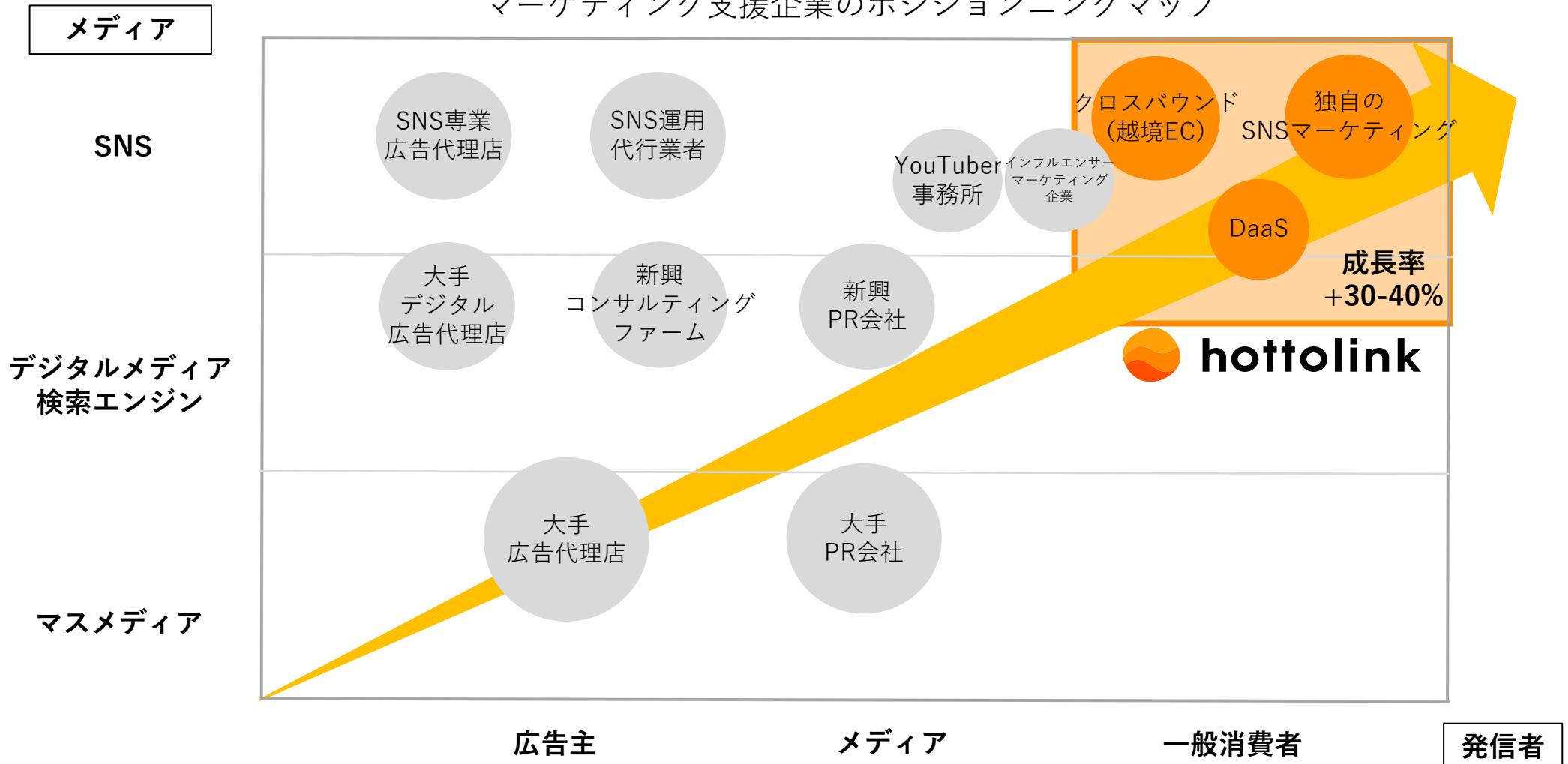


当社グループは、ソーシャル・ビッグデータ市場において、
収集・分析・活用の3領域を統合させた事業を展開



高成長率を実現する事業ポートフォリオ

マーケティング支援企業のポジションニングマップ



2. 業績サマリー

～ポートフォリオ経営の実践で、上期は計画通り着地～

業績サマリー

- 過去最高売上(2Q・上期ともに)を更新。事業ごとに濃淡はあるものの、ポートフォリオ経営を通じて、上期の営業利益は計画比上振れとなった。
- 国内事業については、2事業(以下、図参照)とも外部環境の変化を主な要因として当1Q比で伸びが鈍化した。一方で営業戦略が奏功し過去最高売上(2Q・上期ともに)を更新。
- 海外事業については、DaaS事業は値上げ・円安が寄与し上振れ着地。Web3関連事業は、投資で一部評価損があるものの、投資事業を行う子会社Nonagon Capitalを設立するなど、同業界のボラティリティに対して攻めと安定の両立を図る事業展開を模索。



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹

		上期売上高 (百万円)	上期の概況・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	958 YoY+6.7%	<ul style="list-style-type: none"> 通期計画に対して上期業績は計画通り着地 InstagramなどSNS関連の顧客需要に対応に向け人員強化 国内外の情勢の影響を受けて一部の顧客から需要の減退が見られるが顧客ポートフォリオ拡充で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ポートフォリオの拡充(Fintech・通信など景況感に左右されにくい業種) 業界の垣根を超えた協業 社内外のリソースを活用するなど販管費コントロール強化
	クロスバウンド 事業	1,444 YoY+69.9%	<ul style="list-style-type: none"> 通期計画に対して上期業績は下回って着地(売上のみ) 上海のロックダウンによる物流網の混乱もあり売上が減少した。ロックダウン解除後は売上が急回復している 越境ECがロックダウンの影響を受けながら、プロモーションサービスに注力、1Qに続き計画の倍近い売上となった 	<ul style="list-style-type: none"> 下期はコロナの影響を鑑みながら、主力事業である越境ECプラットフォームへの成長投資を継続する方針 営業面ではアフターコロナを意識した顧客への提案を積極化(Ex.リベンジ消費・商戦を見越した営業活動) 訪日外国人及び海外在住の消費者に向けたマーケティング積極化
海外	DaaS事業	982 YoY+10.8%	<ul style="list-style-type: none"> 通期計画に対して上期業績は上振れ 大手顧客向け値上げが進み、単価アップ 売上利益面で円安効果も寄与した 	<ul style="list-style-type: none"> SNSデータアクセス権保有メディアと良好な関係構築 ロシア・ウクライナ情勢による世界的な影響は注視 大手顧客向け値上げは継続
	新規事業 (Web3等)	-	<ul style="list-style-type: none"> 投資事業を行う子会社Nonagon Capitalを5/24設立 2Qは事業の立上げが主な活動 	<ul style="list-style-type: none"> Nonagon Capitalを通じてWeb3関連企業の情報収集や出資を行う方針

(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。

連結業績（PL）（IFRS）

- 売上高は過去最高を更新。クロスバウンド事業やDaaS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に起因する。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確保
- Web3関連の海外ファンドへのLP出資が317百万円の評価損を計上した

（金額単位：百万円）

	2021年 12月期上期	2022年12月期上期	
		実績	YoY増減率
売上高	2,635	3,385	+28.4%
売上総利益	927	941	+1.6%
売上総利益率	35.2%	27.8%	
販売費及び一般管理費	854	877	+2.8%
販管费率	35.2%	25.9%	
その他収益・費用	4	6	+70.0%
営業利益	77	71	△8.2%
営業利益率	2.9%	2.1%	
金融収益	147	164	+11.3%
金融費用	9	329	+3505.0%
内 金融収益・費用に含まれる有価証券の評価損益 (注)	82	△317	—
税引前利益	217	△90	—
当期利益	160	△60	—

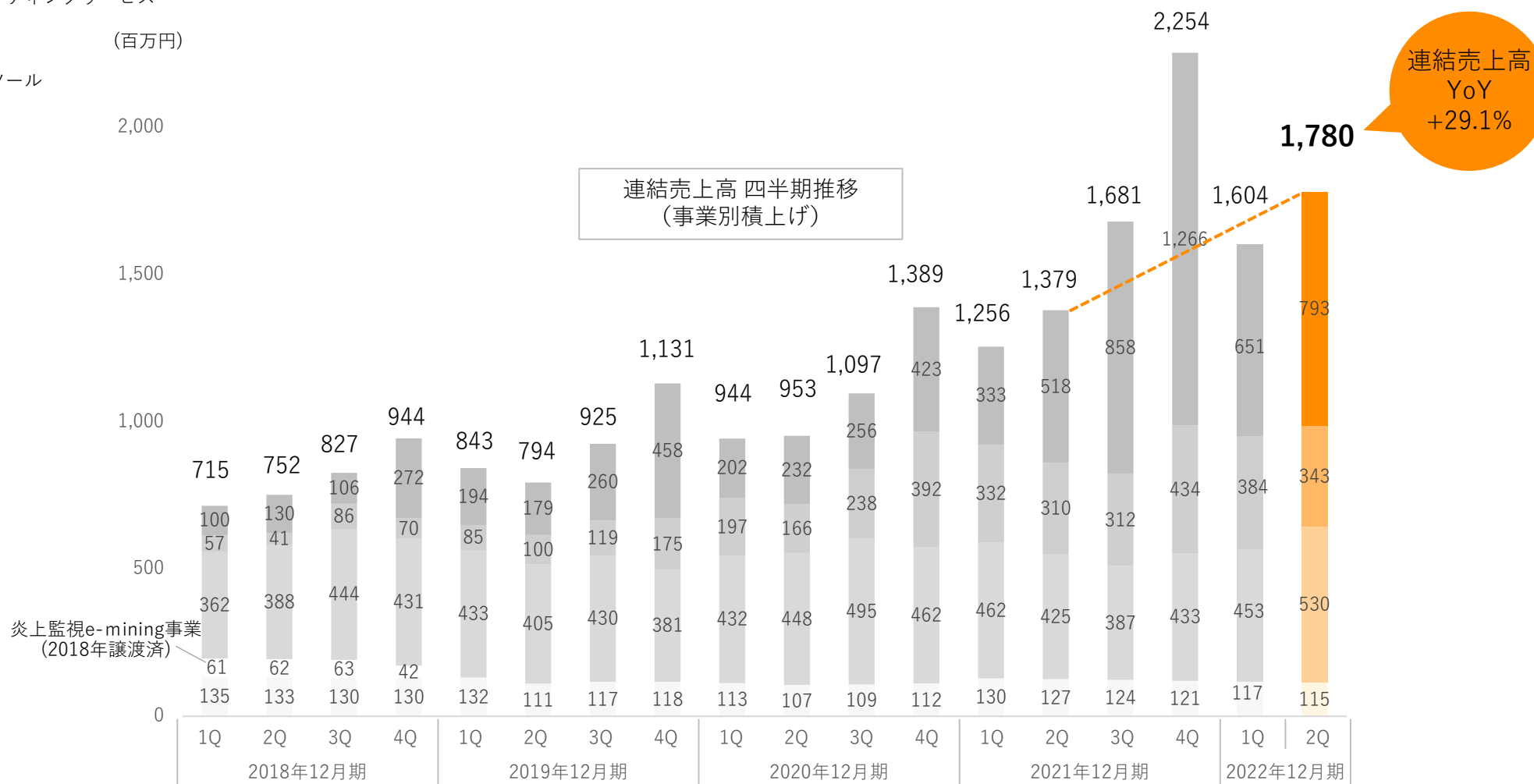
(注) 金融収益に含まれる有価証券とは、Web3関連のブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外ファンドへのLP出資。

3. 第2四半期業績について

決算サマリー① 連結売上高 第2四半期ベースで過去最高売上

第2四半期では過去最高売上 クロスバウンド事業やDaaS事業が業績を牽引

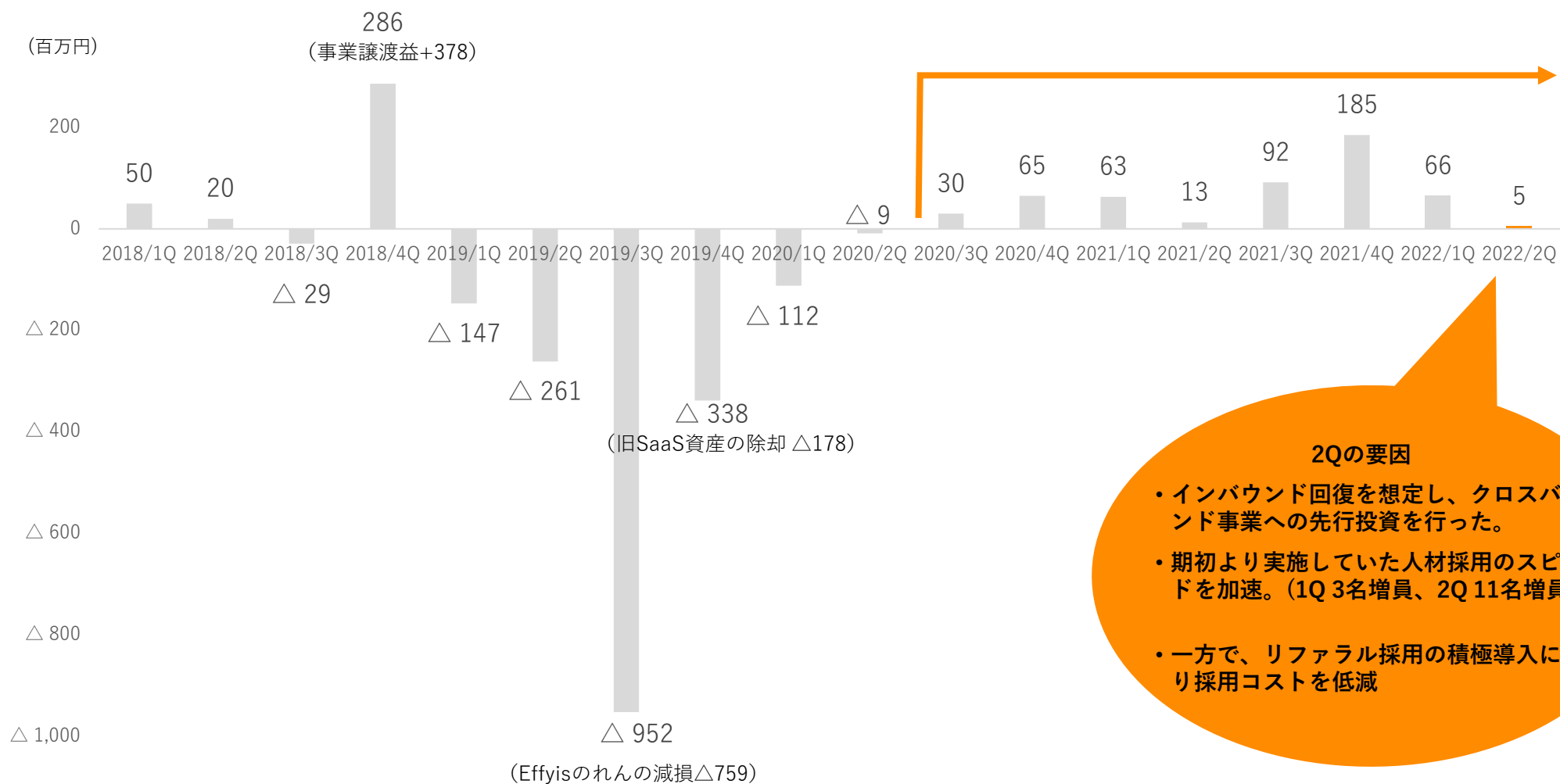
- クロスバウンド事業
 - SNSマーケティングサービス
 - DaaS事業
 - SNS分析ツール
- (百万円)



(注) 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がある。

成長投資と販管費コントロールを行い 8 四半期連続黒字化を達成



決算サマリー③ B/S(IFRS)

親会社所有者帰属持分比率 56.5%と、財務は引き続き安定

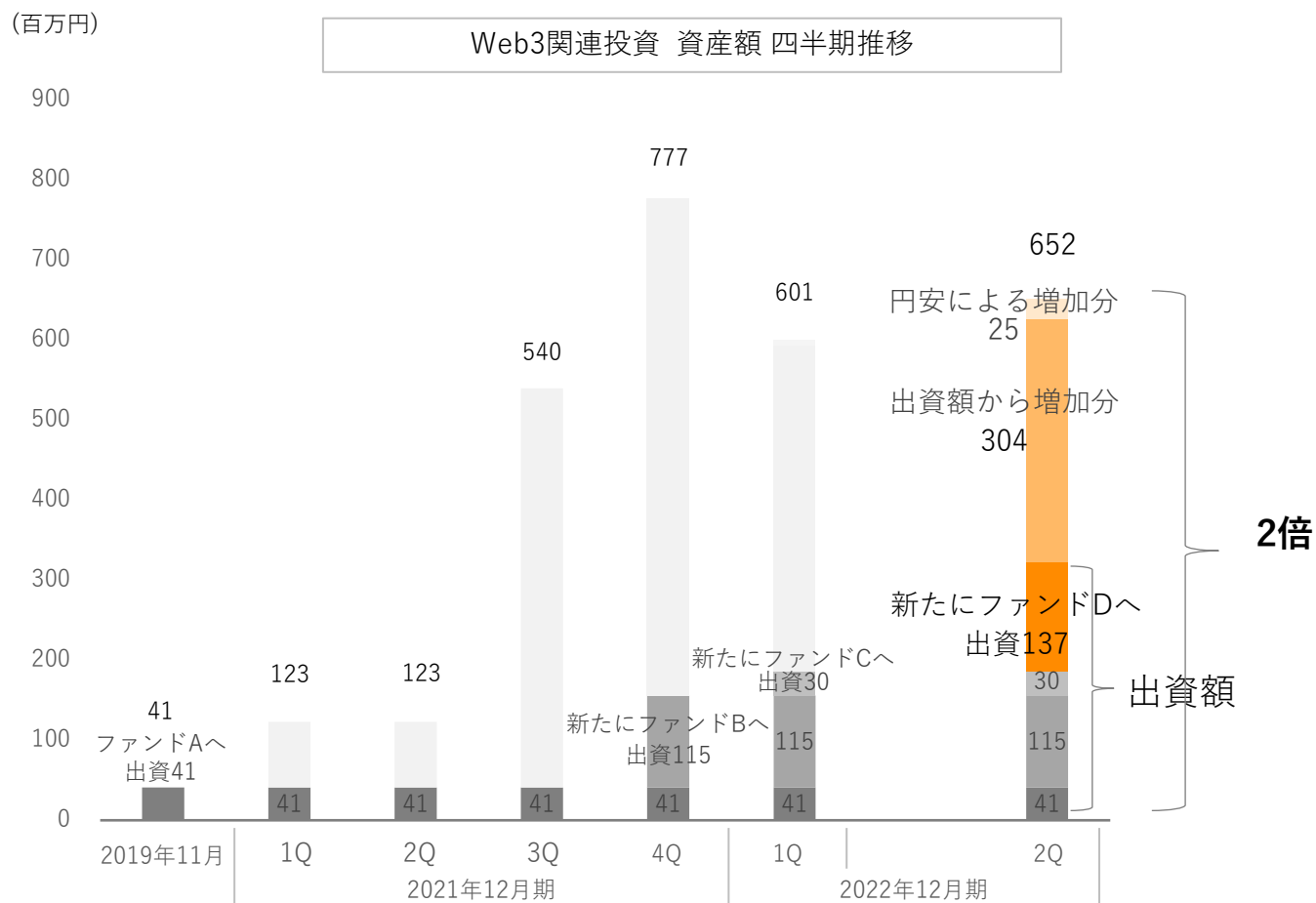
(金額単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期 第2四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,444	3,216	△227	<ul style="list-style-type: none"> 2020年度の事業譲受対価の支払等により現金及び現金同等△103 売掛金回収等△151
非流動資産	3,870	4,127	+256	<ul style="list-style-type: none"> 円安によりのれん+263 持分法適用会社の株式交換分は、非流動資産内でその他の金融資産へ置き換わった Web3関連投資は、新規投資+137, 為替による増加+59, 評価損△317
資産合計	7,314	7,343	+29	
流動負債	1,123	1,203	+80	<ul style="list-style-type: none"> 借入金の返済期間が近づいたため長期借入金を短期借入金に振替等により短期借入金+210 未払消費税、事業譲受対価の支払等△144
非流動負債	2,059	1,715	△344	<ul style="list-style-type: none"> 短期借入金への振替により長期借入金△136 事業譲受対価の支払等△100 繰延税金負債△82
負債合計	3,183	2,919	△263	
資本合計	4,131	4,424	+292	<ul style="list-style-type: none"> 円安による海外子会社為替換算調整等+331 利益剰余金△45
負債資本合計	7,314	7,343	+29	
親会社所有者帰属 持分比率	52.9%	56.5%		

(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

第2四半期では、評価損を計上しているものの資産は652百万円となり
出資額に対して2倍に増加



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

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

Perpetual

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。

決算サマリー④ B/S(IFRS) Web3関連投資の資産額推移(評価損詳細)

私たちの考え方

- 短期的な目線での投資は行っていない
- 第2四半期では、評価損を計上しているものの、資産は652百万円となるなど出資額に対して資産は2倍に増加している

	2021年 12月期上期	2022年12月期上期	
		実績	YoY増減率
内 金融収益・費用に含まれる有価証券の評価損益	82	△317	—

2022年12月期上期
金融収益・費用に含まれる
有価証券の評価損益

△317

=

2021年12月期
(2021年12月末)時点の
ファンドAの資産額

662

—

2022年12月期第2四半期
(2022年6月末)時点の
ファンドAの資産額

345

ファンドB、C、Dについては、2022年12月期第2四半期時点で評価損益は出ていない

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

国内事業① 第2四半期ベースで過去最高売上

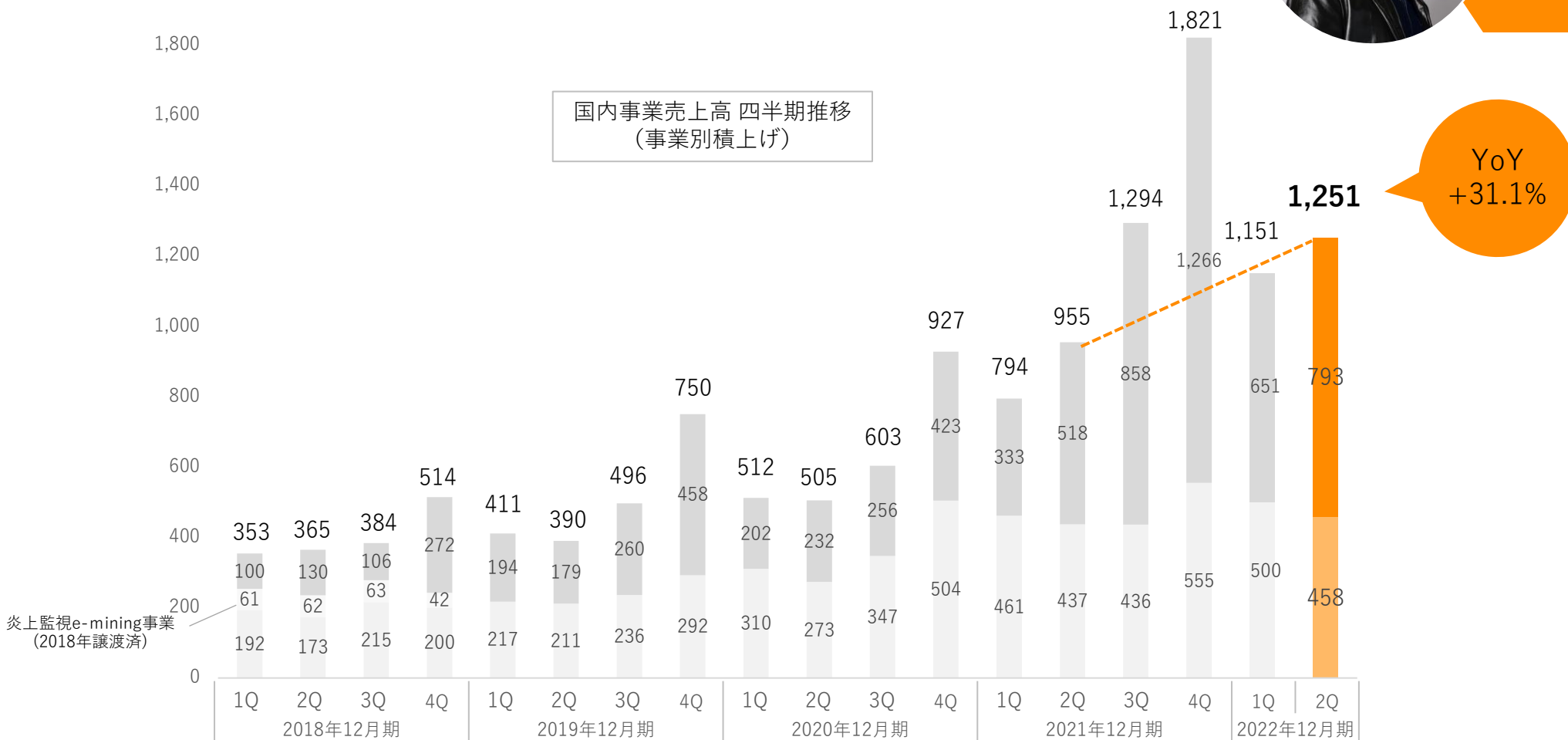
2事業共に過去最高売上を更新 (第2四半期ベース)



国内事業担当
(株)ホットリンク
執行役員 CEO
桧野 安弘

■ クロスバウンド事業
■ SNSマーケティング支援事業

(百万円)



国内事業売上高 四半期推移
(事業別積上げ)

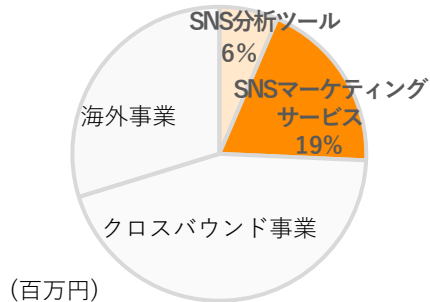
YoY
+31.1%

炎上監視e-mining事業
(2018年譲渡済)

(注) 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がある。

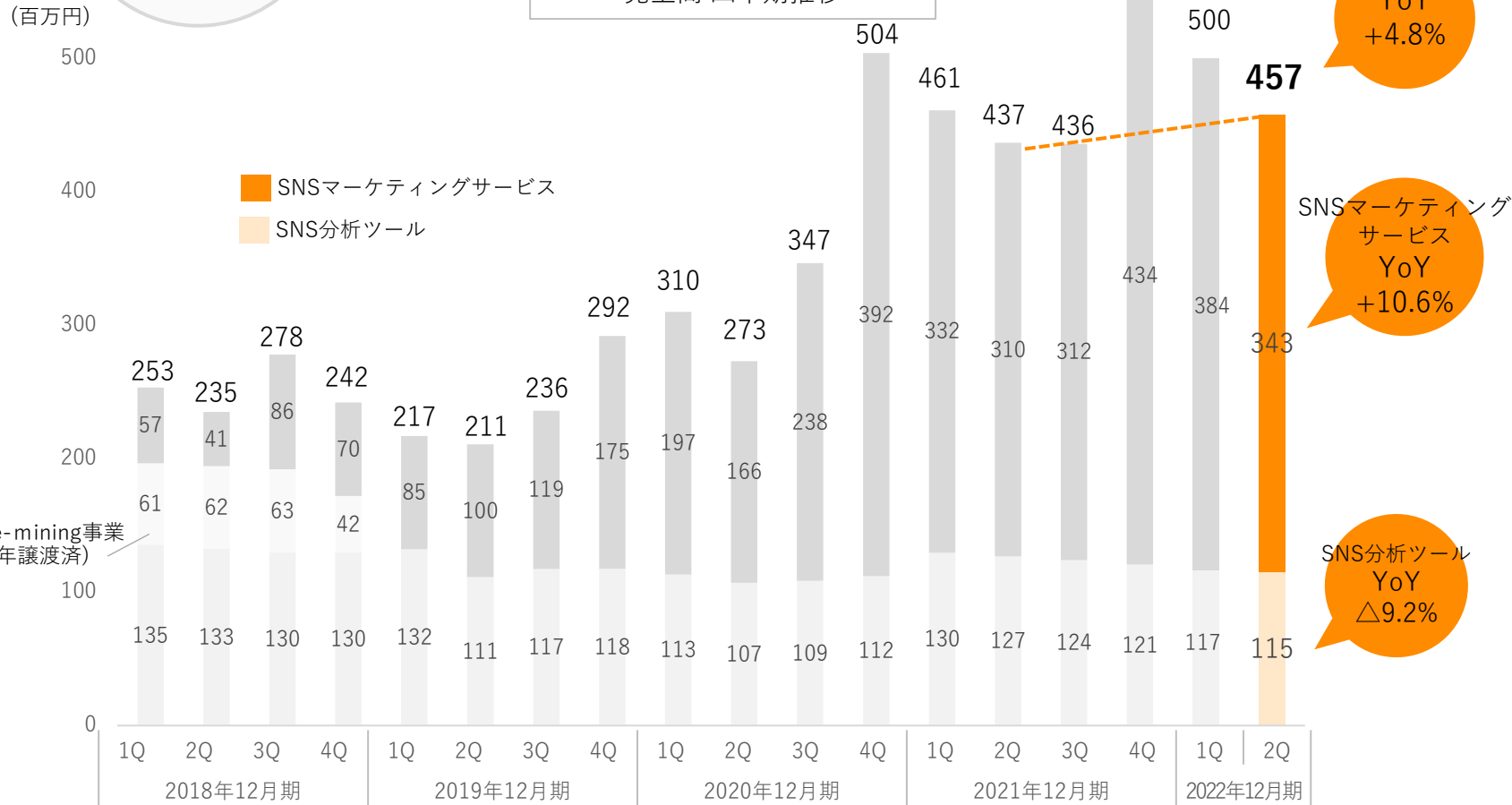
国内事業② SNSマーケティング支援事業の売上高推移

2Q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2四半期では過去最高売上 SNSマーケティングサービスが牽引

SNSマーケティング支援事業
売上高 四半期推移



2Q振り返り

- セグメント全体で計画通り着地
- SNSマーケティングサービスは、二桁増収と企業のSNS活用などの旺盛な需要の取り込みに成功
- 一方で、円安を主要因とした原材料高に起因する顧客の販促費抑制が散見されたことから、景況感に左右されない顧客ポートフォリオの拡充に努めている
- SNS分析ツールは、計画通り減収で着地。売上と販管費のバランスを鑑みながらキャッシュカウ事業として継続

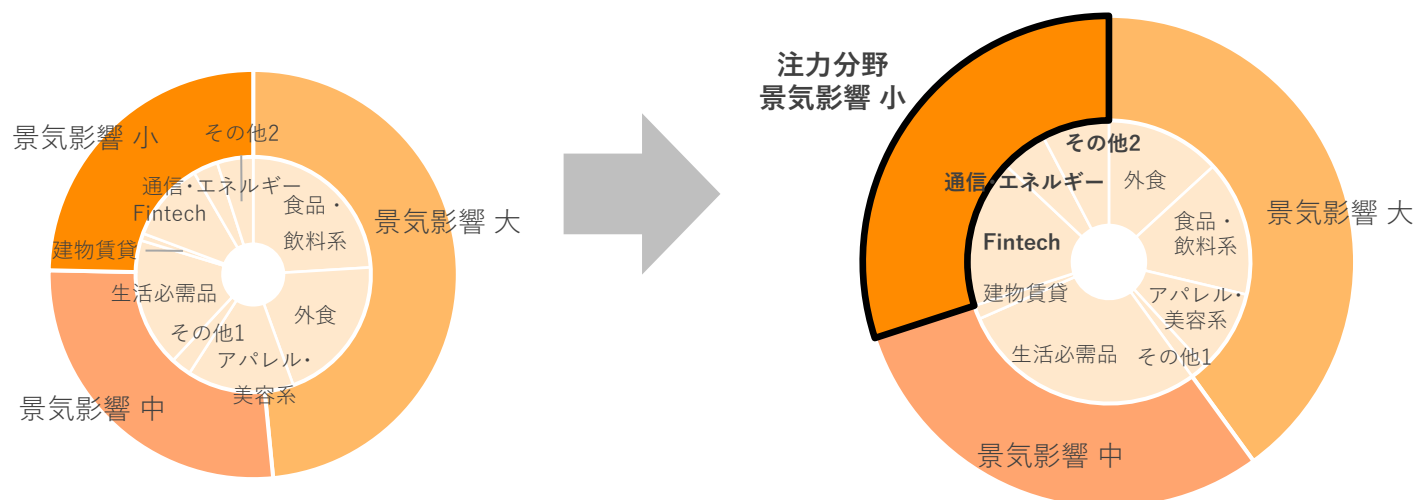
(注1) SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期及び第1四半期に売上が偏重する傾向がある。

(注2) SNSマーケティング支援事業は、SNSマーケティングサービスとSNS分析ツールにより構成。

国内事業③ 今後の成長に向けた3つの取り組み

1. 顧客ポートフォリオの拡充

- 現在は食品・飲料などの消費財や外食関連の比率が高いが、Fintech及び通信・エネルギーなど景況感に左右されない業種の比率を高めることを目指す



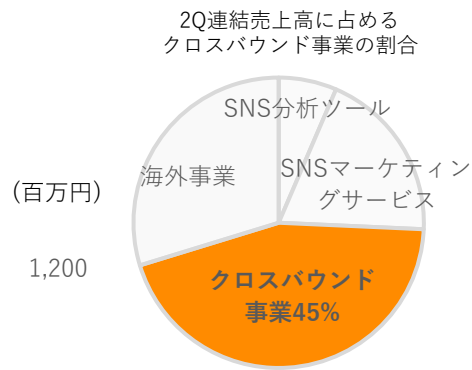
2. 業界の垣根を超えた協業を目指す

- 顧客ポートフォリオの拡充に加えて、顧客単価を上げるまたは新規顧客の獲得に向けて、業種業界の垣根を超えたアライアンスを実施していく

3. 環境の変化に対してコストコントロールを図る

- 業務プロセスの自動化率アップ
- リファラル採用を積極導入しており採用コストと離職率の低減を図る

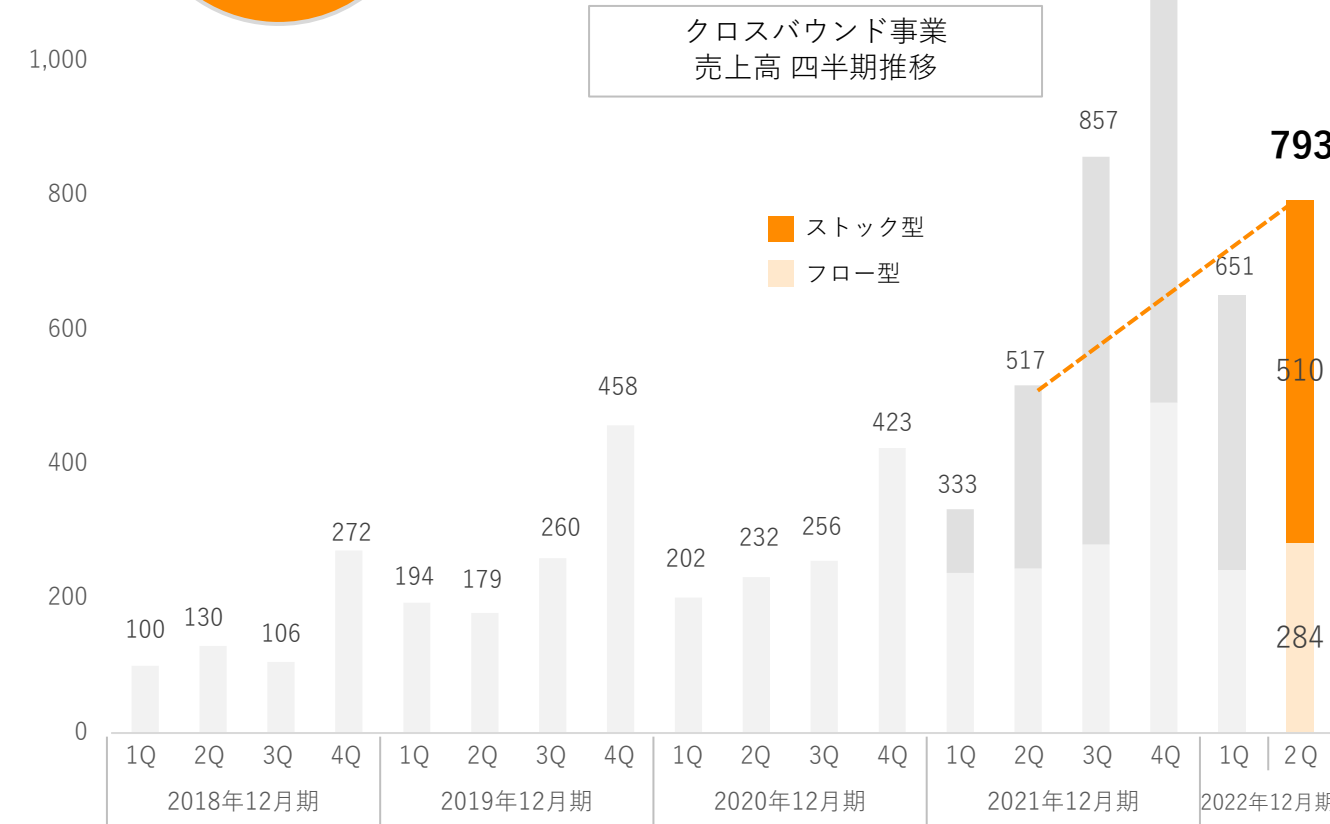
国内事業④ クロスバウンド事業



第2四半期では過去最高売上、 前年同期比+53.3%



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



2Q振り返り

- 通期計画に対して2Qは売上は下回って着地
 - ・ ストック型売上が、上海のロックダウンによる物流網の混乱もあり鈍化した。しかし、ロックダウン解除後は売上は急回復、旺盛な需要に対応しながら成長を継続。
 - ・ また、中国Eコマース大手・抖音 (Douyin)において既存顧客の海外展開支援を本格開始する等顧客サービス拡充も順調
 - ・ フロー型の売上についても、国内企業の海外プロモーション等で大型案件を獲得
 - ・ アフターコロナを見据えた先行投資及び戦略的受注を実施

(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がある。

(注2) プロモーション及びイベントなどの単発の受注をフロー型と呼んでおり、越境ECプラットフォームなどのその他の売上については、ストック性が高いことから、ストック型と呼んでいる。

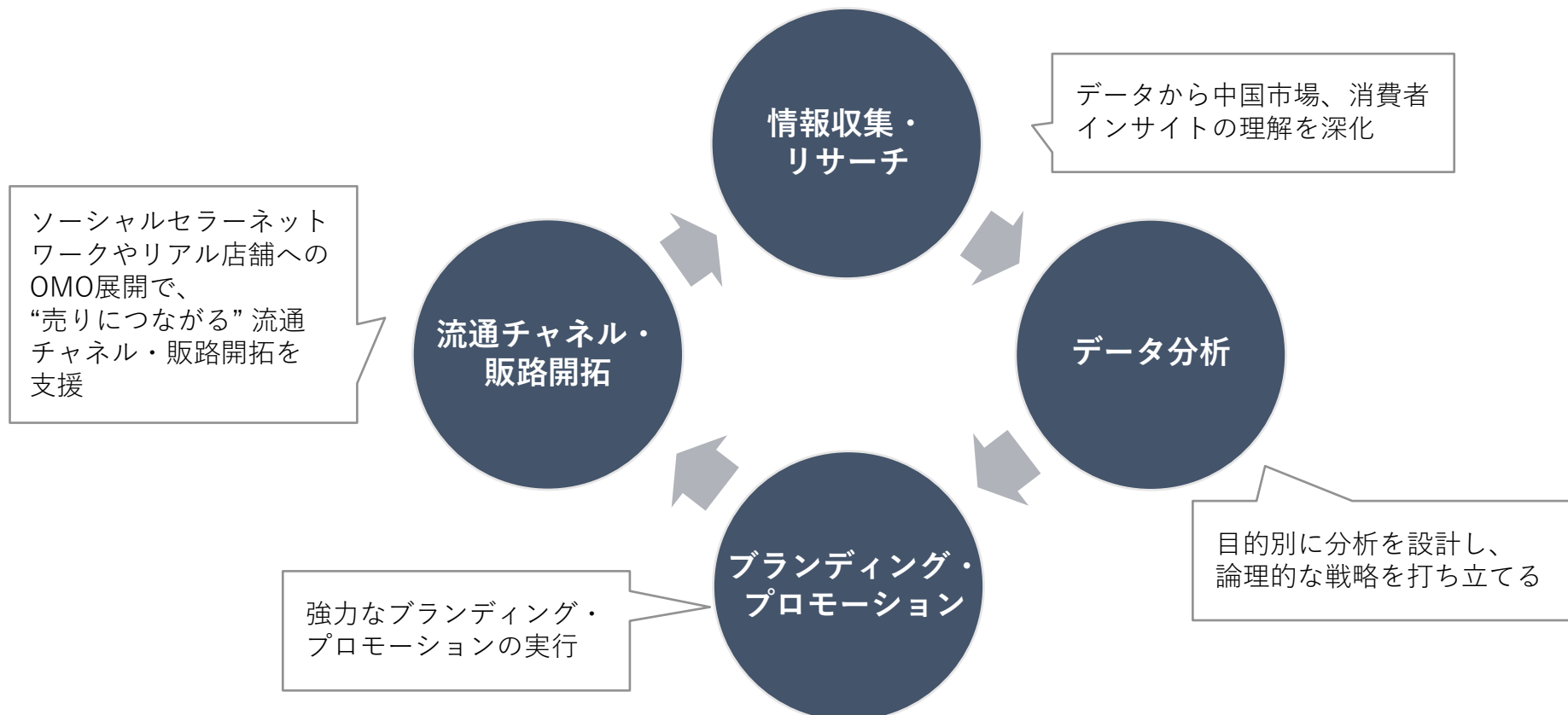
国内事業⑧ トレンドExpress社（クロスバウンド事業）について

MISSION

人と世界をつなぐ
データの可能性を追求し、グローバル・ビジネスに成功を

ビジネスについて

データ分析を基軸とした論理的なマーケティングで、中国市場攻略をワンストップで支援



(注1) ソーシャルセラーとは、ソーシャルメディアを使って、消費者に近い目線で商品の情報を発信・販売する人々。

(注2) OMOはOnline Merges with Offlineの略。EC・WEBサイトやアプリなどのインターネットとオフライン（実店舗）融合するマーケティングを指す。

国内事業⑨ トレンドExpress社（クロスバウンド事業）の事例

事例①

花王株式会社 カネボウ化粧品

若年層の利用者が多い「抖音(Douyin)」での

- ・ 公式アカウント開設、運用
- ・ 使用する動画クリエイティブの制作、広告ソリューション
- ・ ライブコマースの企画、実施
- ・ ECによる販売支援

これらを一気通貫して支援し、

⇒ Z世代へのブランド浸透とEC購買数増加に貢献

「抖音電商全球購(Douyin EC Global)」ライブコマースイメージ



事例②

コーセートラベルリテール株式会社

中国最大のSNS「WeChat（ウィーチャット）」内に、免税販売向け「コスメデコルテ」と「雪肌精」のミニプログラム(注)を開設

- ・ ブランドのデジタル上の“ショールーム”として、商品特徴やラインナップを紹介
- ・ 顧客体験をより豊かにするデジタルコンテンツを順次提供

⇒ 中国消費者との接点増加とブランドプレゼンス向上、免税店・機内販売数増加に貢献

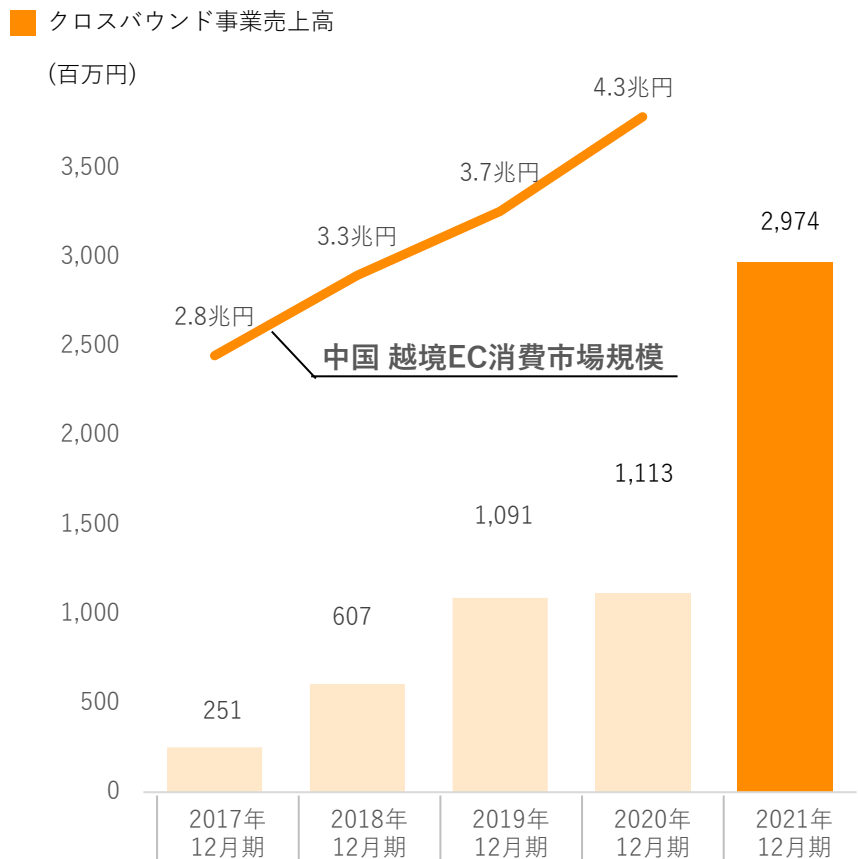


(注) WeChatのミニプログラムとは、WeChatユーザーがダウンロード不要で使うことができるアプリ。会社側が開発提供可能で、簡易WebサイトとしたりEC機能をもたせるなど自由度が高い。

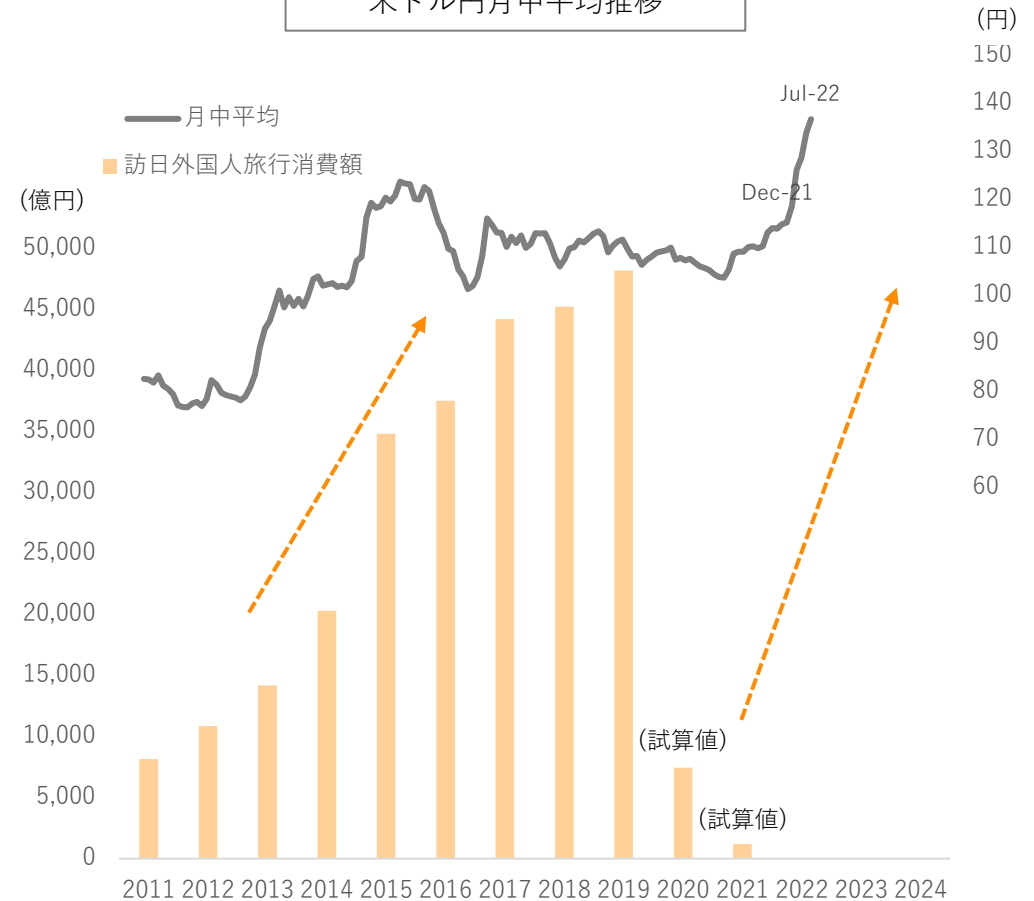
国内事業⑩ クロスバウンド事業の事業環境は良好

- 越境EC市場は引き続き成長
- 訪日外国人が大幅に回復する可能性が高く、インバウンド消費増加が見込まれる。また、帰国後に越境ECを通じたリピート購買も期待される

中国越境EC消費市場推移と
クロスバウンド事業の年間売上高推移



訪日外国人旅行消費額推移と
米ドル円月平均推移



(注)折れ線グラフは「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」令和3年7月 経産省より当社作成

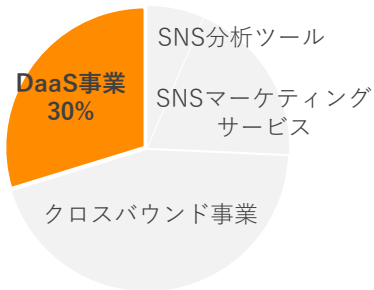
出典：「【訪日外国人消費動向調査】2021年の訪日外国人旅行消費額（試算値）」観光庁と日本銀行 事例決統計データより当社作成

海外事業について

DaaS事業
Web3関連事業

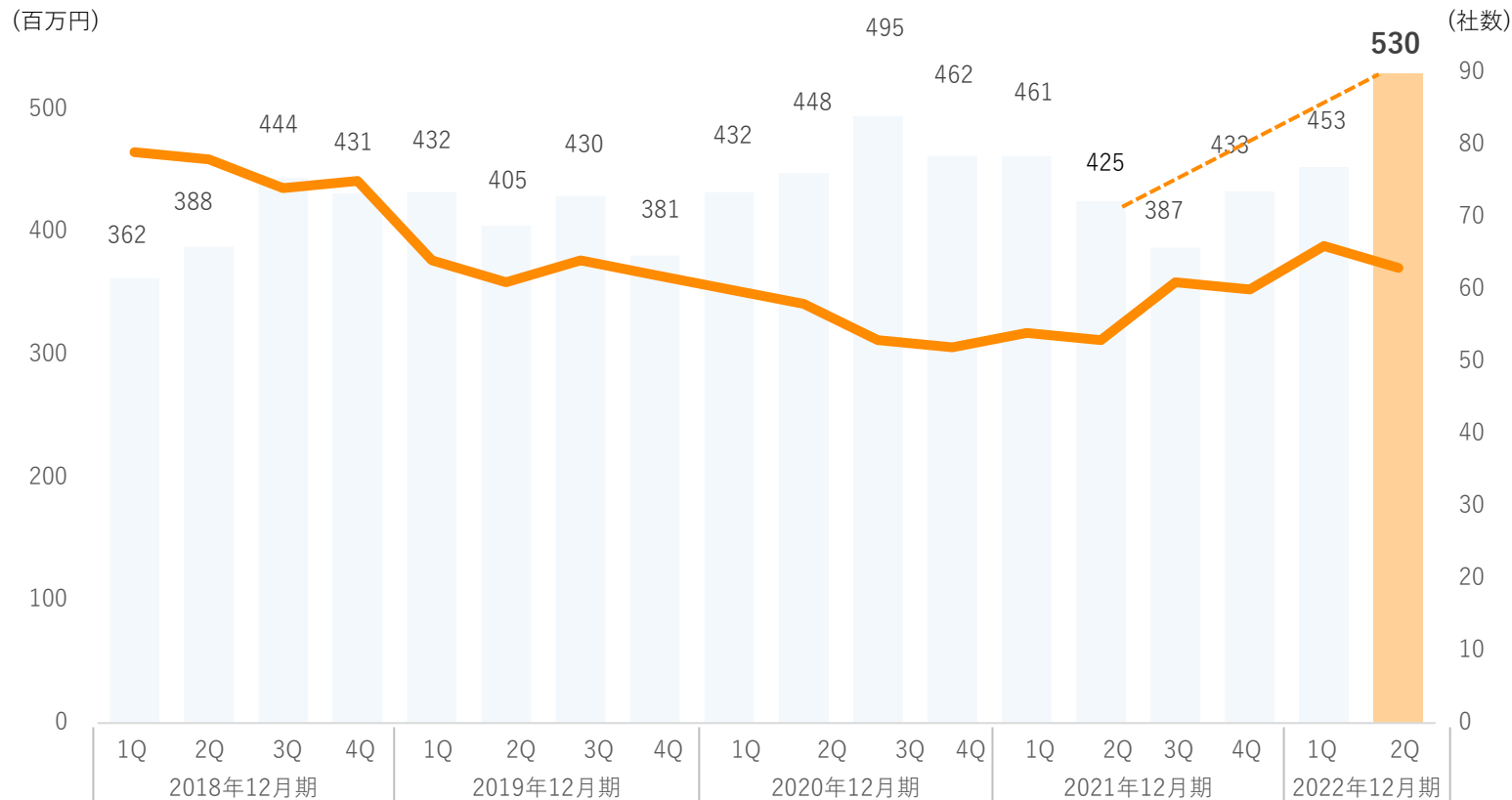
海外事業② DaaS事業

2Q連結売上高に占める
DaaS事業の割合



サービスの値上げの浸透と円安効果で売上高増加

■ 売上高
— 顧客数



2Q振り返り

- 計画に対して業績は上振れして着地
 - ・サービスの値上げ効果
 - 2021年12月期4Q以降、価格改定を開始。その効果が発現。
- 円安効果
 - DaaS事業は、米ドル計上しており、急激な円安が売上増に寄与
(換算レート 1Q: 116.33円 2Q: 129.72円 想定レート期初: 110.00円)
 - 現時点で想定レートの変更は行っていない

(注) 顧客には成長性の高い企業群を有しており、顧客数が下がった期間も顧客単価は上がり売上増加

4. Web3領域の事業化に向けた取り組み

Web3関連事業の本格立上げに向けて 投資事業の子会社・合同会社Nonagon Capitalを設立



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)



Nonagon Capital
Founding Partner
岡本和士

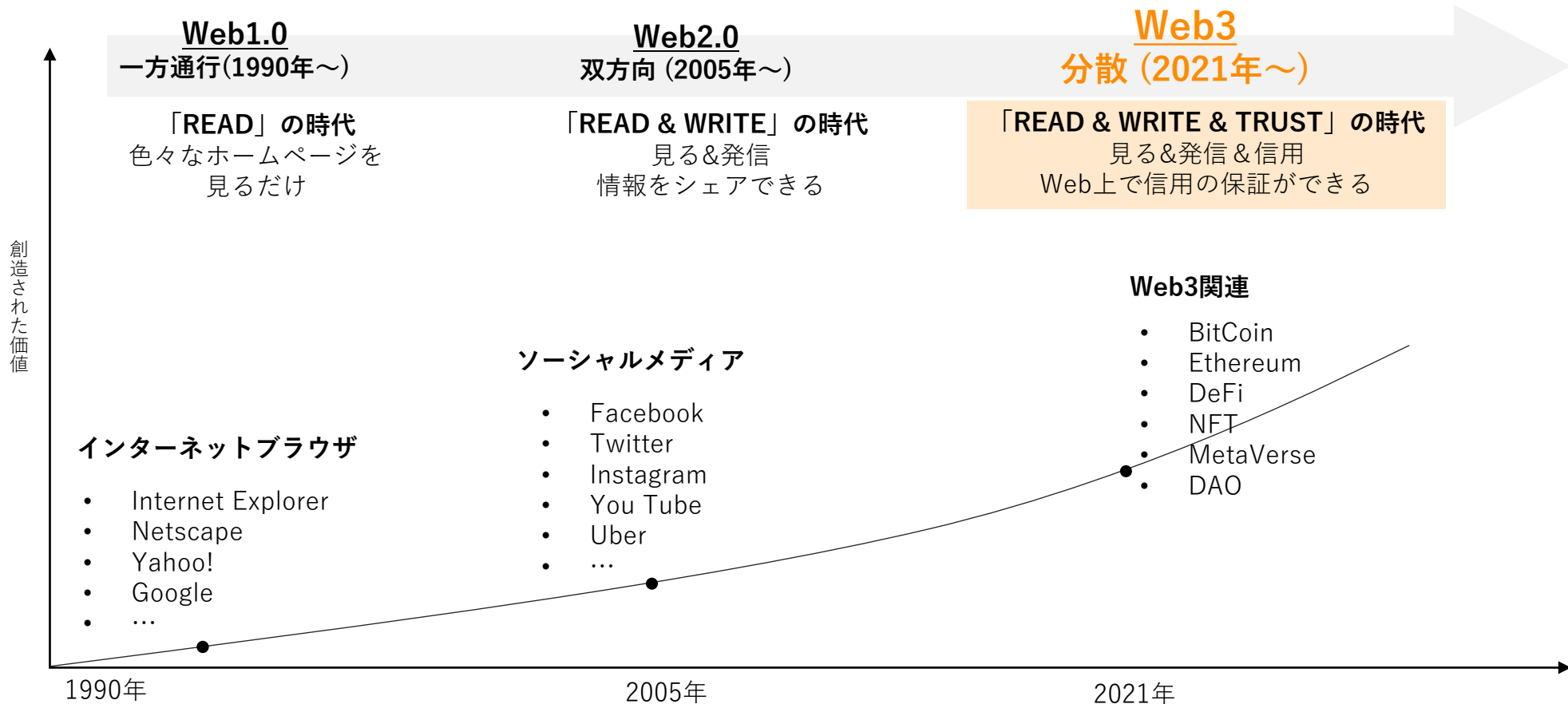


代表取締役グループCEO
& 海外事業担当
内山 幸樹

- Nonagon Capitalを子会社として5/24設立（主な事業として投資を行う）
- 今後のスケーラビリティをサーチするためのパイロットファンドとして運用を開始する方針
- これまでのWeb3分野での取り組み成果・ネットワークを有効活用することに加えて、海外でのネットワークを強化
- ホットリンク本体としては、事業の立上げが主な活動となったため2Qへの業績インパクトはほぼ無し(注)
- P/L・B/S上のリスクコントロールを意識した事業計画の検討

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の行き過ぎた中央集権化の弊害から、自律分散型のWeb3技術が発展
- 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



Web3分野への事業化に向けた国内外での取り組み

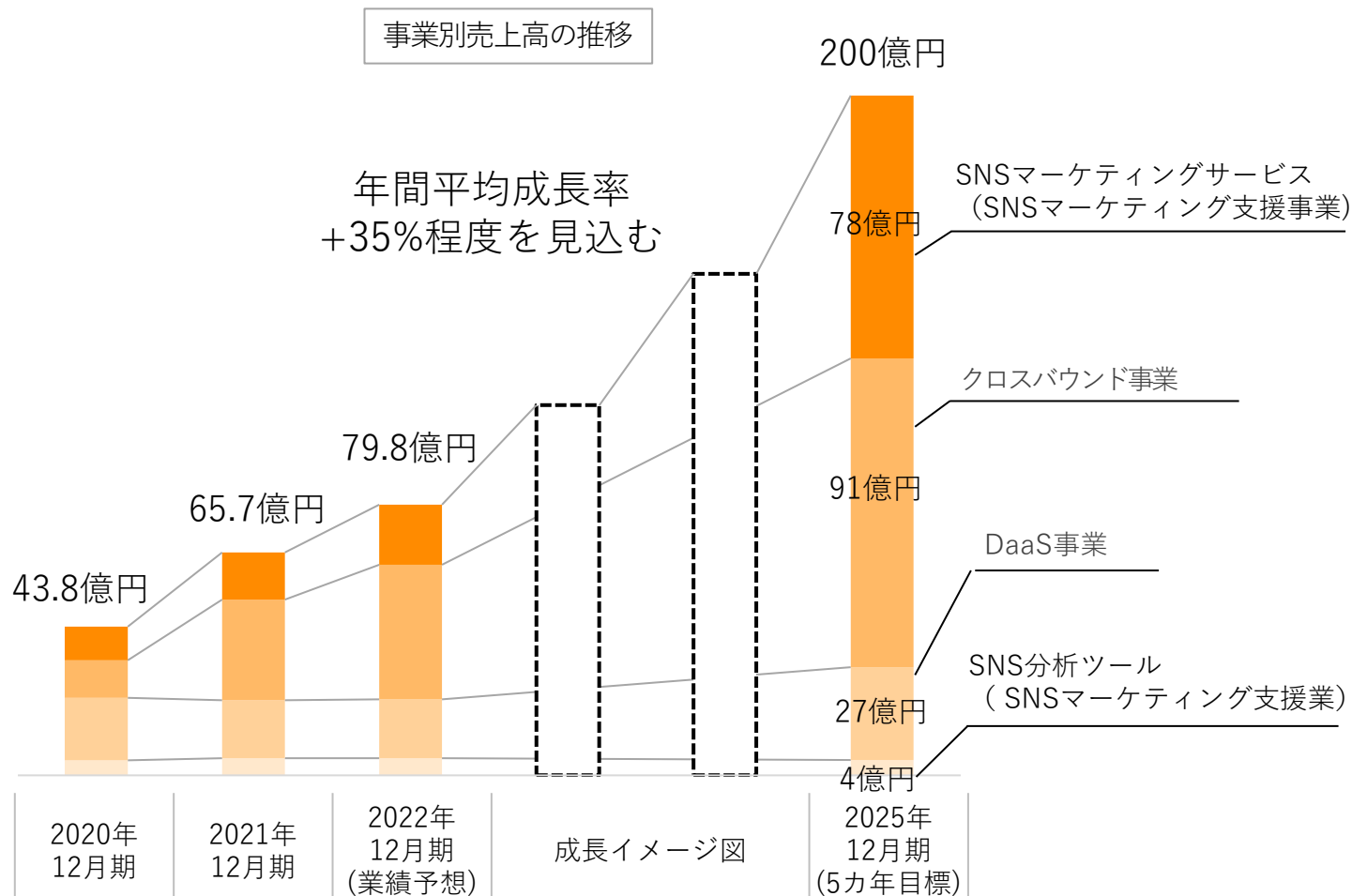
海外のWeb3動向把握のカバー範囲の更なる拡大のため、
海外Web3スタートアップ投資ファンドへ新規のLP出資

取り組み		これまで	2022年12月期 第2四半期
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	<ul style="list-style-type: none"> • 2018年の立上げから、設立・運営に参画 • ブロックチェーン技術を活用した事業の企画および実装を通じて、起業家の輩出を人的・資金面で支援 • 後に海外でユニコーン企業を創業した人材輩出に成功 	2021年の第6期をもって終了
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	<ul style="list-style-type: none"> • 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することで、多様な家族形態の実現を目指す • 大手企業・自治体を含めた73社が導入（2022年8月末時点） • NFTアート・チャリティ・オークションを開催、活動資金に 	
海外の動向調査	海外の投資ファンドへのLP出資	<ul style="list-style-type: none"> • Web3VC・アクセラレーターへの出資 	
		<ul style="list-style-type: none"> • ファンドの投資先（一部） 	
事業化	Web3関連事業	—	<ul style="list-style-type: none"> • Web3関連事業の本格立上げに向け、合同会社 Nonagon Capitalを設立

5. 5カ年計画の進捗について

(2020年12月期から2025年12月期)

2025年5カ年目標達成に向けて、計画通りに進捗 マーケットの変化に合わせて機動的なアクションを取っていく



- 新型コロナや円安・原材料高など事業環境の変化に対しては、各事業において売上ミックスを変化させるなど、景気変動に左右されづらい「執行力」を向上させており、今後も継続する
- 技術やネットワークを有する会社に対して、積極的な投資およびM&Aも考慮する
- 「両利きの経営」を通じた成長を継続する。自社の事業ポートフォリオの見直しを進めるほか新規事業開発も進める (Web3分野など)

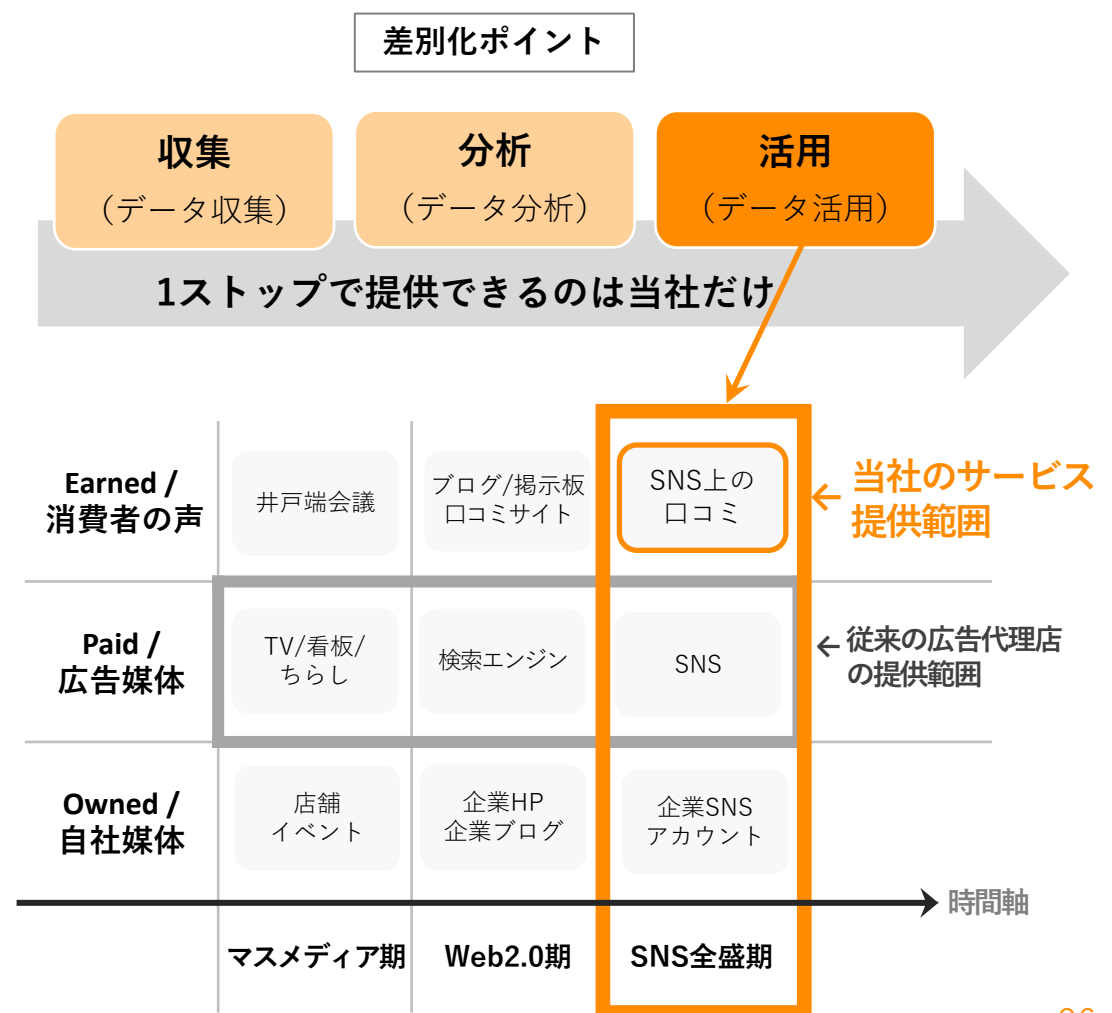
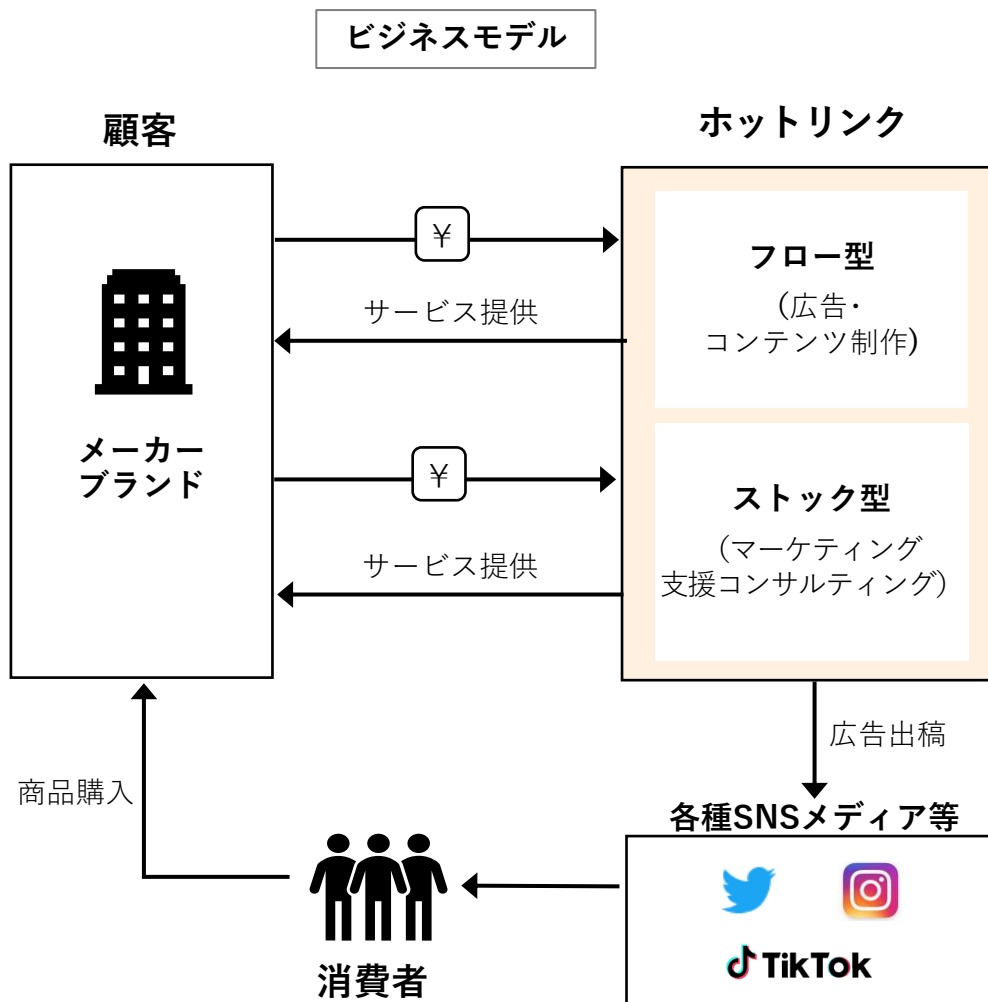
- **Web3事業の影響**

- Web3事業は5カ年計画に織り込んでいない
- 両利きの経営における「探索」と位置づけた事業であり、主に、投資を通じて新たな事業機会および収益の獲得を目指す
- 特にリスクマネジメントには細心の注意を払っており、東証や金融庁とのコミュニケーションを密に行う他、P/L・B/S上のリスクを最小化するために各種施策を実践していく

参考資料 1

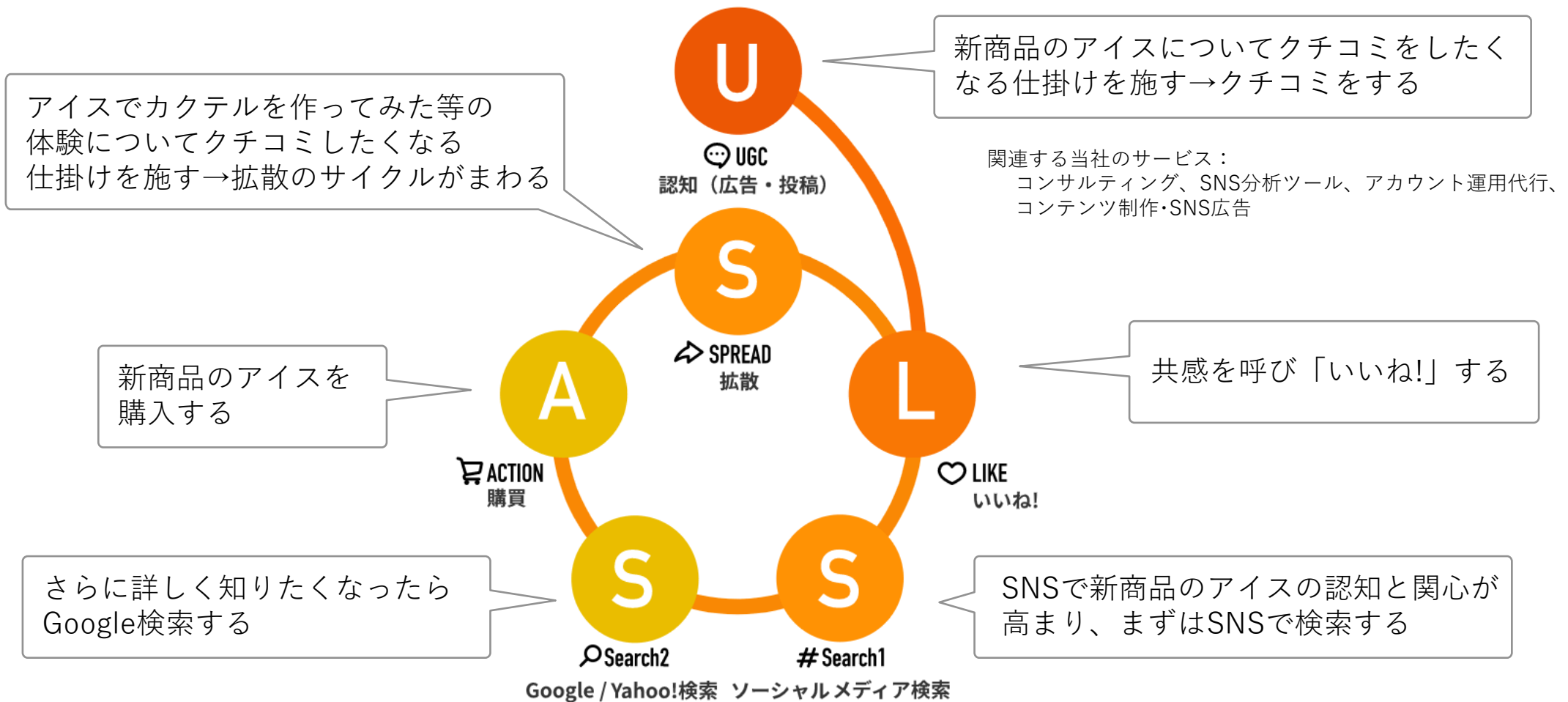
(各事業について)

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

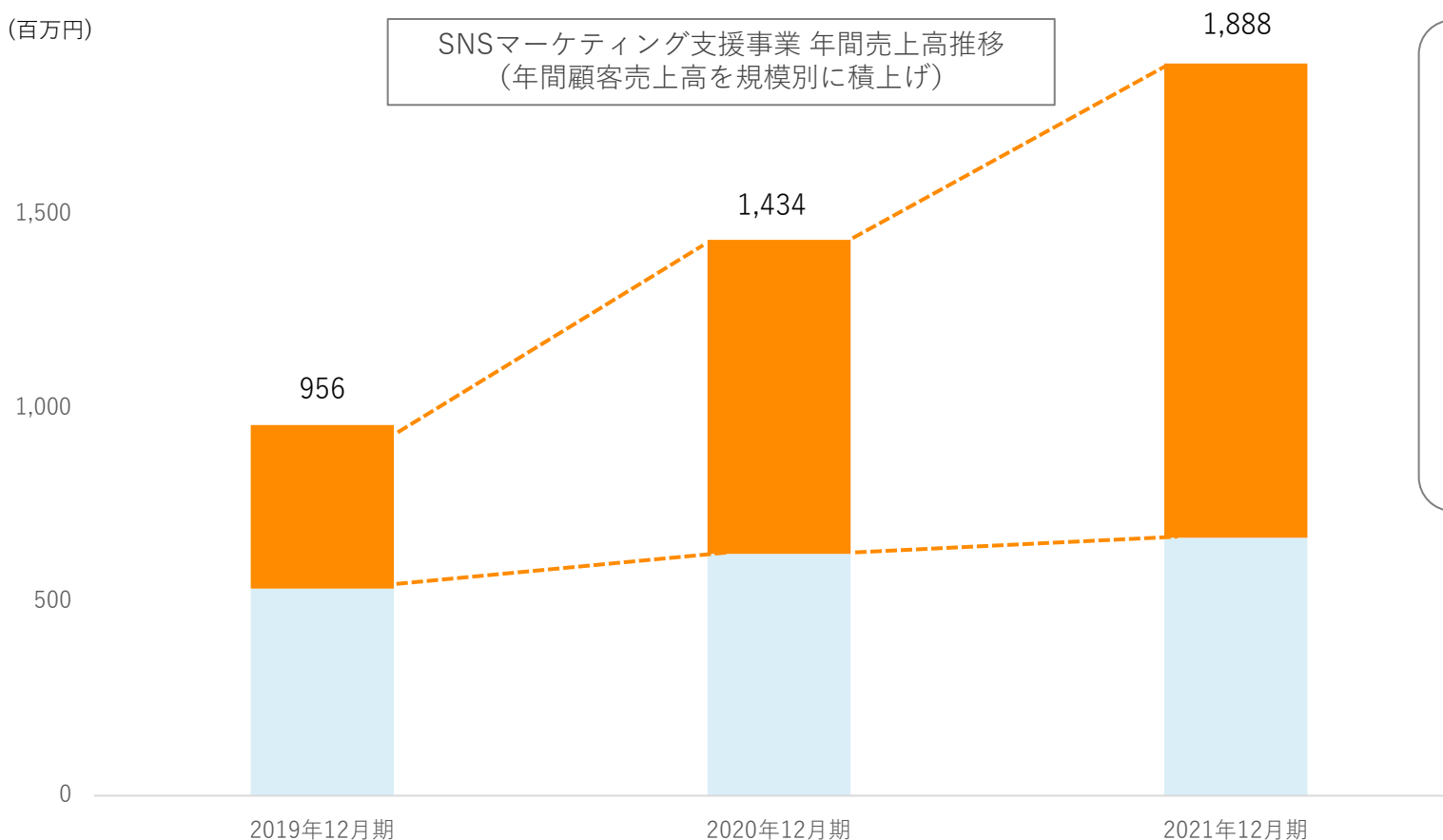


売上規模が年間売上 2 千万円以上の顧客が大きく増加 ストック契約の増加およびアップセルも寄与

■ 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)



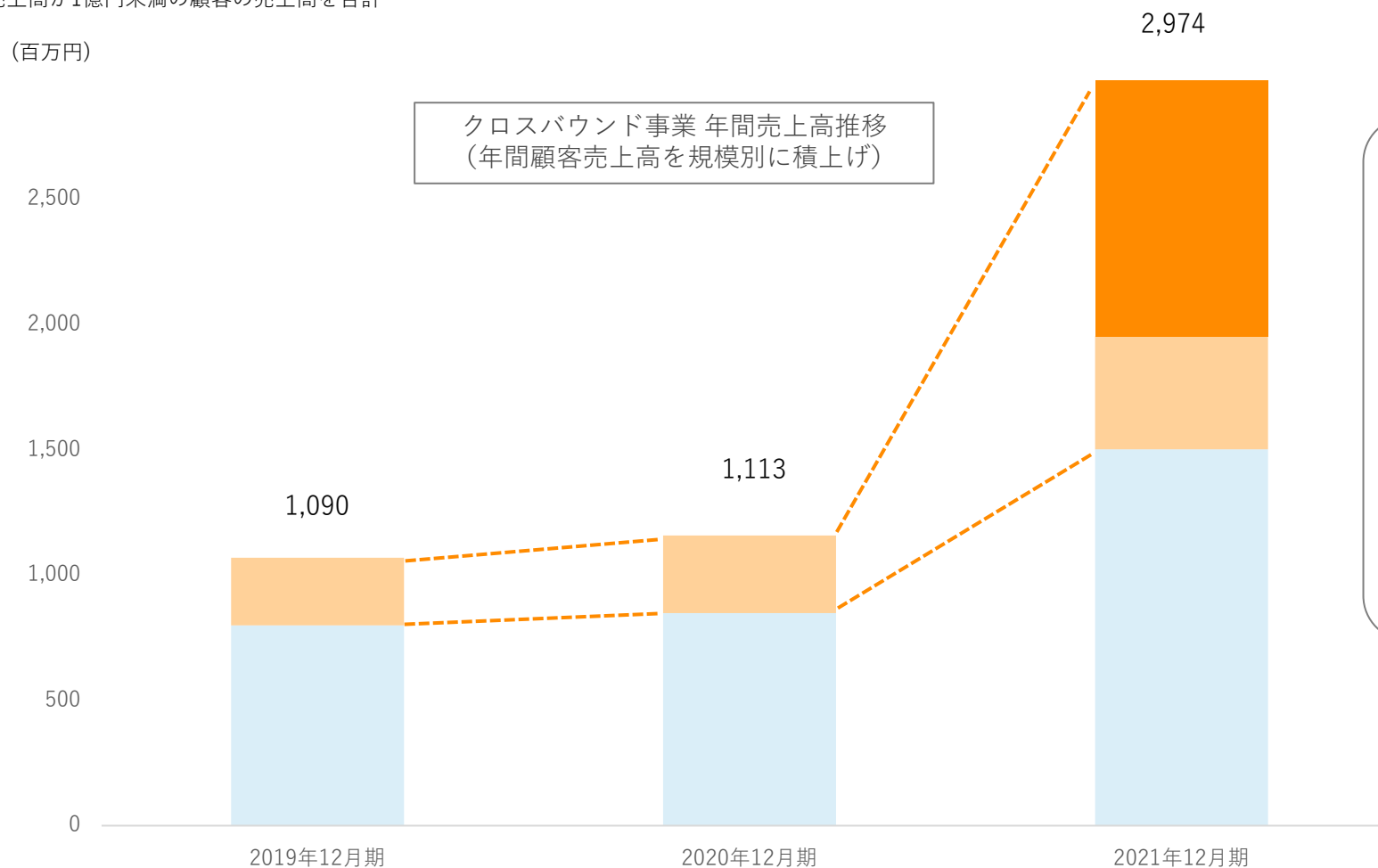
単価アップの要因

- 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

国内事業：クロスバウンド事業の年間売上高推移（顧客売上高規模別）

年間売上2億円以上の顧客が大きく増加

- 年間売上高が2億円以上の顧客の売上高を合計
- 年間売上高が1億円以上の顧客の売上高を合計
- 年間売上高が1億円未満の顧客の売上高を合計



単価増加要因

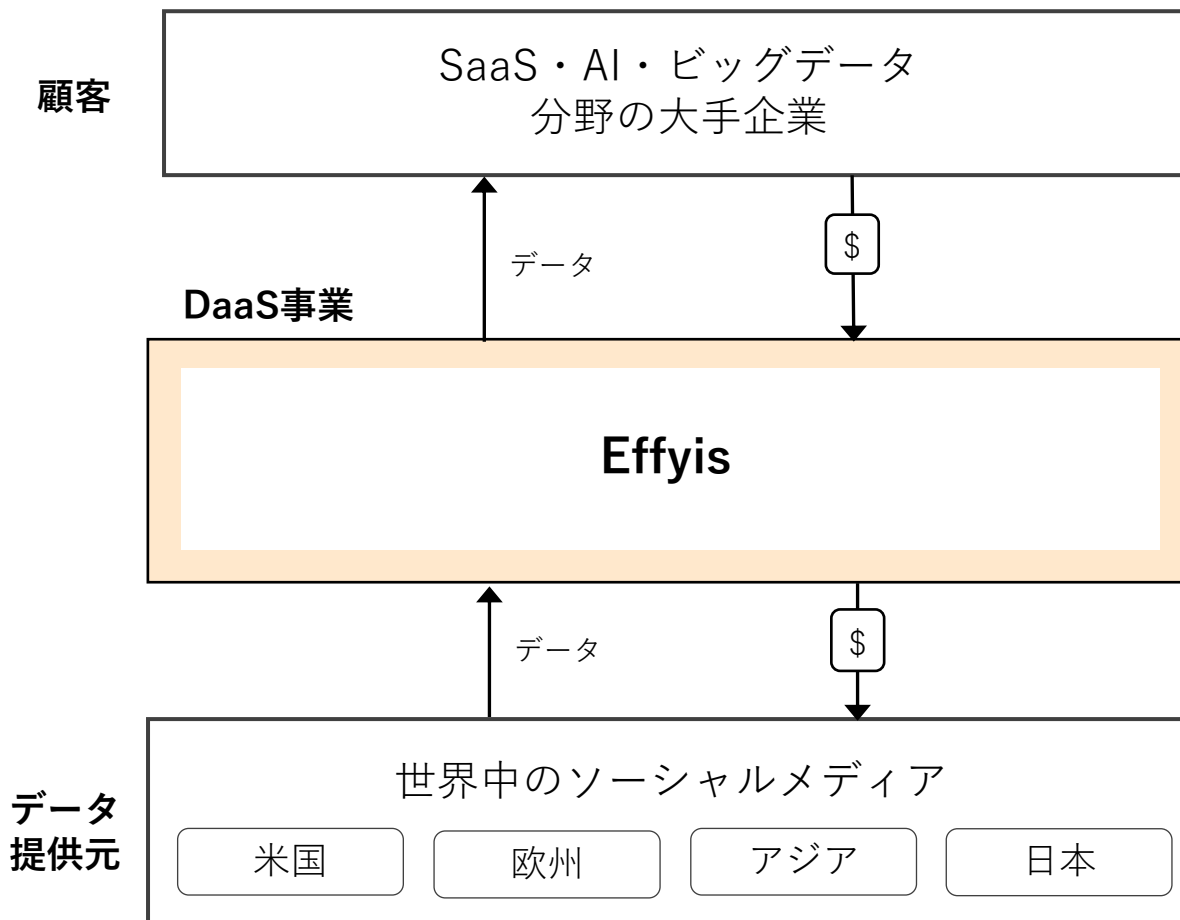
- 中国経済のプラス成長に合わせ、アウトバウンド需要注力を継続、順調に事業成長
- 中長期的な成長加速に向け越境ECプラットフォームなどの新規サービスの開発を加速
- 越境ECプラットフォームのサービスにおいて、取扱い企業およびブランドが順調に増加

(注) 本事業は2017年からスタートしたが、直近3年間の推移として2019年12月期から2021年12月期までを開示。

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



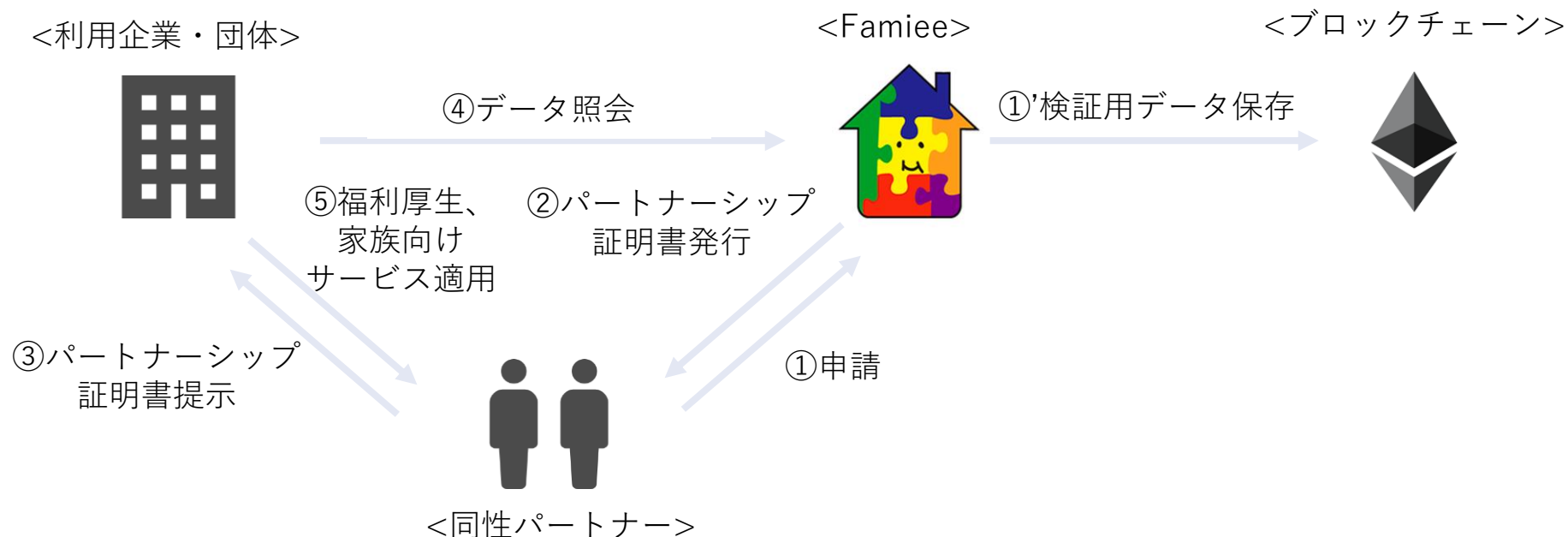
SDGsへの取り組み

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8時点で大手企業・自治体を含めた**73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/>