

株式会社ホットリンク
2022年12月期 通期連結決算説明資料
(IFRS)

2023年2月10日 証券コード：3680

1. 2022年度 通期業績サマリー
2. 2023年度 通期業績予想
3. 5カ年計画の見直しについて

参考資料

1. 2022年度 通期業績サマリー

～外部環境に合わせた事業ポートフォリオの
機動的な組み換えにより、大幅増益達成～

業績サマリー

● 機動的な事業ポートフォリオの組み換え実施、増収増益を達成

売上 +20.3% 営業利益 +494.3%

- 外部環境は、欧米金利引き上げ、日銀の政策変更(利上げの可能性)に加え、地政学リスクがグローバル経済の重しとなる可能性が高まると予想
- 上記理由と今後の高成長が期待されるWeb3領域への投資のために、クロスバウンド事業の一部売却により、キャッシュを確保
- 中核のSNS事業及び中長期的な成長分野と位置付けるWeb3関連事業への投資に加え、今後は事業シナジーの創出に取り組む方針



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹

		通期売上高 (百万円)	概況
国内	SNS マーケティング 支援事業	2,066 YoY+9.4%	<ul style="list-style-type: none"> 景況感に左右されない業種(IT、金融等)をターゲットとした新規顧客の開拓に加え、アライアンスや新サービスの拡充による既存顧客の単価アップが奏功。業務プロセスの自動化等による採算性も向上。 当事業の支援領域拡大にむけたM&A(2023年1月27日発表)を実施。
	クロスバウンド 事業	3,673 YoY+23.5%	<ul style="list-style-type: none"> 中国国内の新型コロナウイルス感染症拡大による影響がみられたものの、回復基調を継続。※当事業売却により、2023年12月期から連結対象外。
海外	DaaS事業	2,167 YoY+26.9%	<ul style="list-style-type: none"> 価格体系の変更及び円安ドル高の効果もあり増収増益。今後は、サービスラインナップの拡充及び金融業界への販売模索により、売り上げ増をねらう方針。
	Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none"> Web3関連市場のボラティリティの高まりを好機と捉え、優良企業への出資強化。 これまでは業界リサーチを主な目的としたパイロット・ファンド(プロジェクト)としての色彩が強かったが、今後はファンドサイズの拡大に加え、自社での事業やシナジー創出といった可能性も検討していく方針。

決算サマリー 連結業績 (PL) (IFRS)

- 売上高は過去最高を更新 79.06百万円(+20.3%)
- 営業利益は2,110百万円(+494.3%) (内クロスバウンド事業の一部売却による特殊要因(1,899百万円))
- Web3関連の出資において、417百万円の評価損を計上 (8ページ参照)

(金額単位：百万円)

	2021年 12月期 通期	2022年12月期 通期	
		実績	YoY増減率
売上高	6,571	7,906	+20.3%
売上総利益	2,160	2,160	0.0%
売上総利益率	32.9%	27.3%	
販売費及び一般管理費	1,813	1,968	+8.5%
販管費率	27.6%	24.9%	
その他収益・費用	8	1,917	+23,862.5%
営業利益 (注1)	355	2,110	+494.3%
営業利益率	5.4%	26.7%	
金融収益・費用等	703	△234	—
内 金融収益・費用等に含まれる有価証券の評価損益 (注2)	621	△426	—
税引前利益	1,059	1,875	+77.0%
当期利益	808	1,852	+129.2%

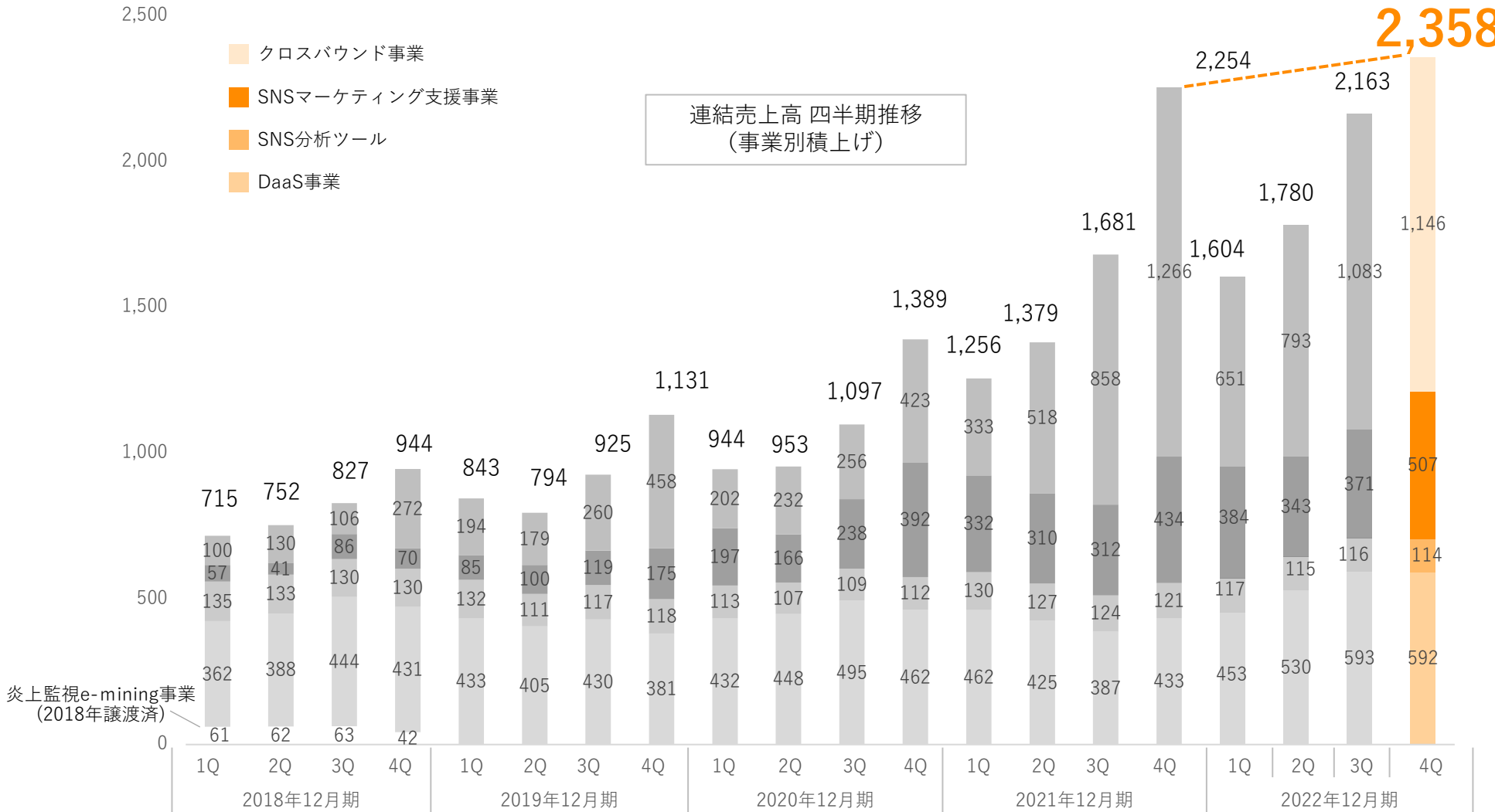
(注1) 2022年11月11日公表の2022年12月期通期連結業績予想を大幅に超える実績を計上。詳細は、2023年2月10日公表の「通期業績予想と実績の差異に関するお知らせ」をご参照ください。

(注2) 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。

第4四半期ベースで過去最高売上

～年末商戦及び新規顧客の取り込みも順調～

連結売上高
YoY
+4.6%



(注1) クロスバウンド事業の売上は、事業売却により11月分まで計上。当事業は2023年12月期から連結対象外。

(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。

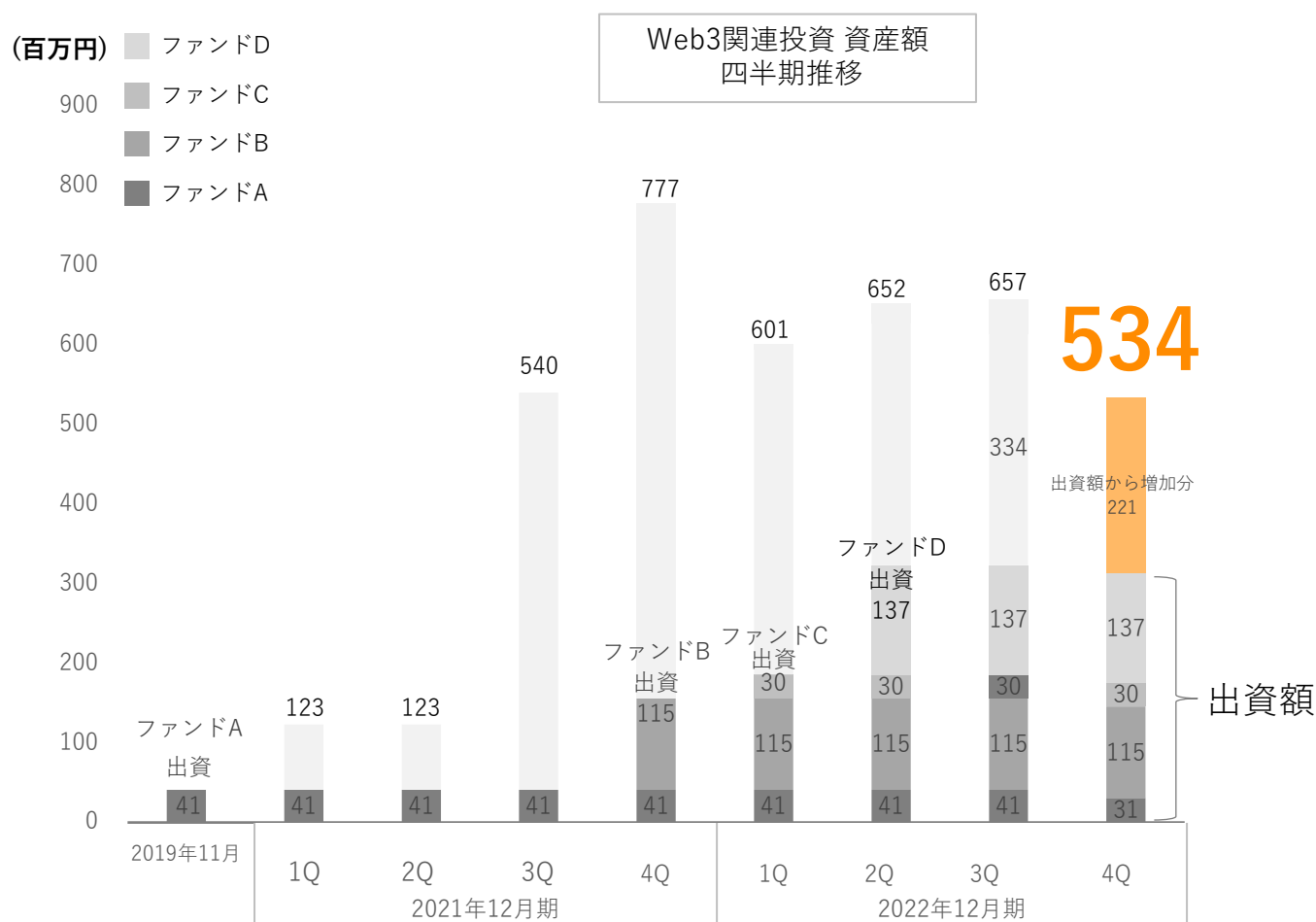
当期利益1,852百万円を計上し、
親会社所有者帰属持分比率70.2%となり財務体質はより安定に

(金額単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,444	4,309	+865	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入、関係会社株式売却等+998 売掛金の減少等△242
非流動資産	3,870	4,162	+292	<ul style="list-style-type: none"> 金融資産等+676 連結子会社除外によるのれん△232
資産合計	7,314	8,471	+1,157	
流動負債	1,123	893	△230	<ul style="list-style-type: none"> 未払消費税、賞与引当金の減少△144 買掛金、営業債務等△96
非流動負債	2,059	1,630	△429	<ul style="list-style-type: none"> 借入金△290 事業譲受対価の支払等△100
負債合計	3,183	2,523	△660	
資本合計	4,131	5,947	+1,816	<ul style="list-style-type: none"> 当期利益+1,852
負債資本合計	7,314	8,471	+1,157	
親会社所有者帰属持分比率	52.9%	70.2%	-	

(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。

評価損計上も出資当時から、資産額は70.6%伸長

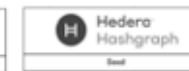


海外の投資ファンドへのLP出資

- Web3VC・アクセラレーターへの出資



- ファンドの投資先（一部）



- 投資資産の一部売却により

金融収益71百万円を計上

- Web3関連の海外ファンドにおいて、2021年12月期（2021年12月末）から**417百万円の評価損を計上**

(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。

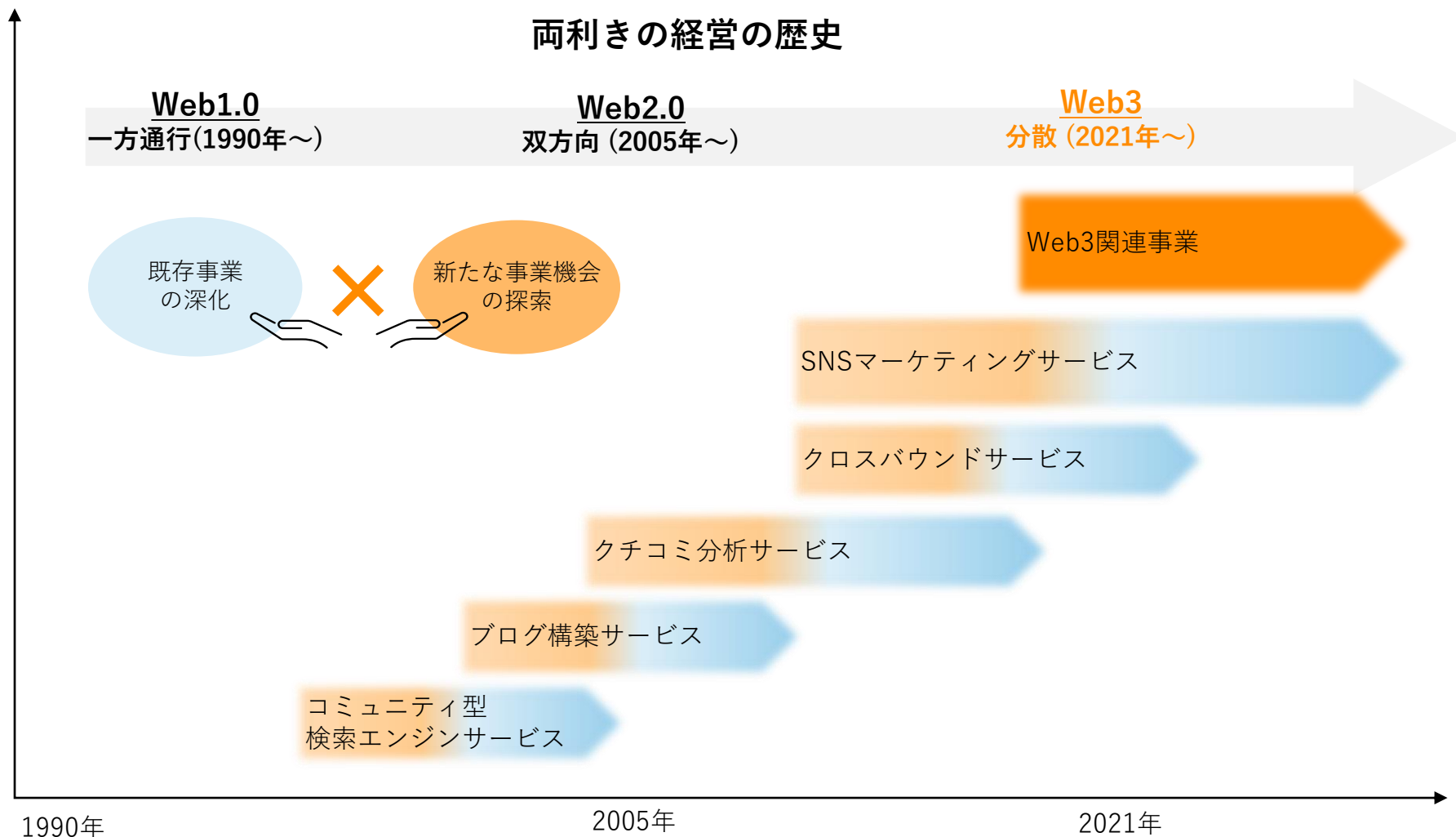
出資先のファンドが、投資前のアセットを仮想通貨で保有している場合、限定的ではあるものの、PL・BSに影響を及ぼす場合がある。

2. 2023年度 通期業績予想

～ 『両利きの経営』 の加速～

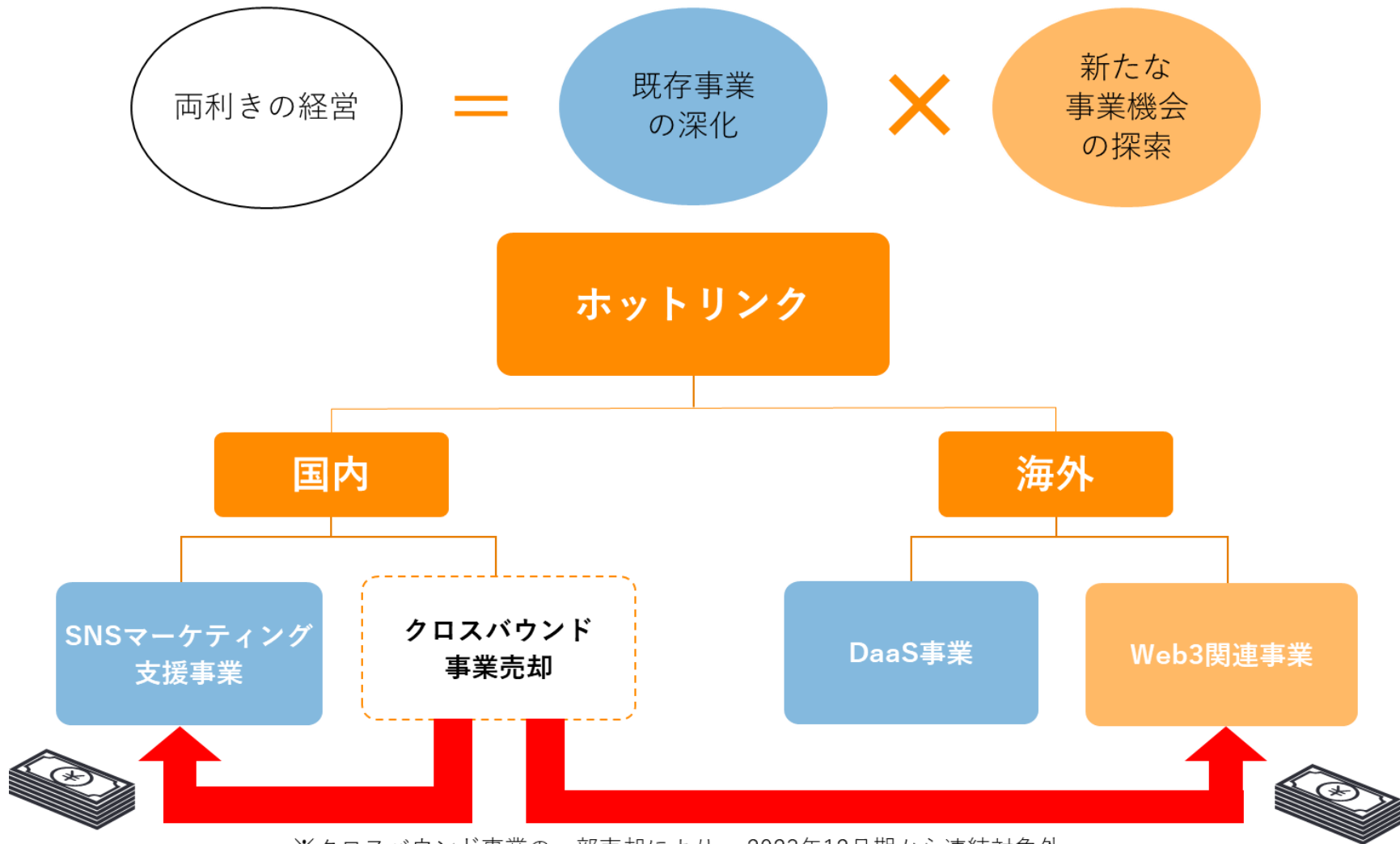
当社における『両利きの経営』の歴史

当社は、常に『両利きの経営』の実践により成長
現在は、SNSマーケティング支援事業の『深化』
Web3関連事業の『探索』に注力



※クロスバウンドサービスは、一部売却により 2022年12月期で終了。

クロスバウンド事業の売却で得た資金を既存事業と新規事業へ投資



※クロスバウンド事業の一部売却により、2023年12月期から連結対象外。

- 既存事業強化のためのM&Aや協業を模索
 - 既存のSNSマーケティング支援事業とシナジーが見込まれるサービスを有する企業や事業とのM&Aや協業を検討(17ページ参照)。また、国内景気の鈍化を背景にIT業界で人材の流動性が高まることも想定され、人材の採用及び育成強化を行う



株式会社wevnaより事業譲受

(2023年1月27日発表 18ページ参照)

- Web3関連事業の強化
 - Web3関連市場のボラティリティの高まりを好機と捉え、優良企業への出資強化
 - これまでは業界リサーチを主な目的としたパイロット・ファンド(プロジェクト)としての色彩が強かったが、今後はファンドサイズの拡大に加え、自社での事業やシナジー創出といった可能性も検討していく方針

SNSマーケティング支援事業 及び DaaS事業で成長 Web3関連事業は『探索』の位置づけ

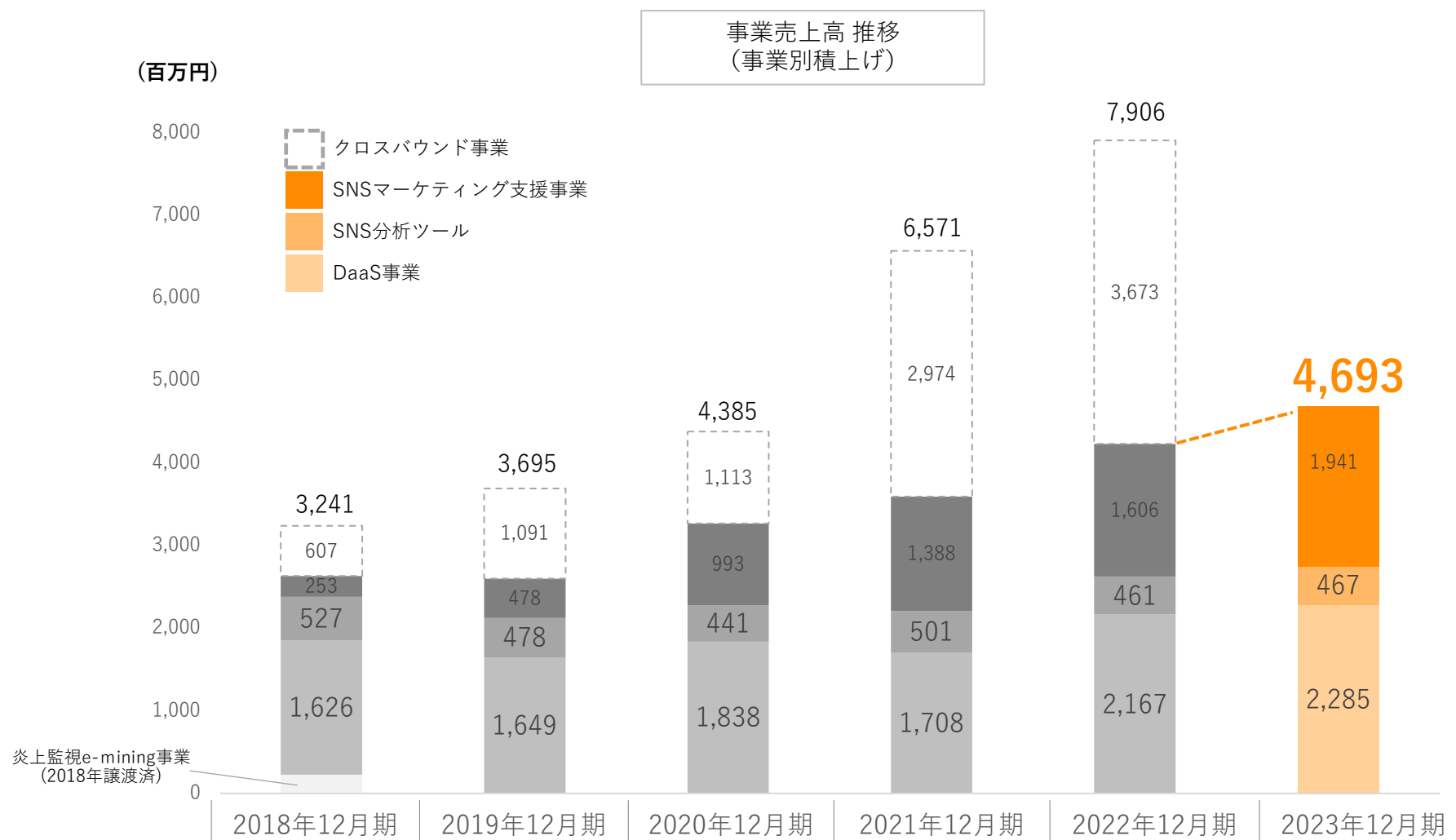
	a 2022年12月期 実績	b 2022年12月期 クロスバウンド事業 除く実績	c 2023年12月期 業績予想	c-b 前期増減
売上高	7,906	4,175	4,846	+671
売上総利益	2,160	1,418	1,568	+150
売上総利益率	27.3%	34.0%	32.4%	-
営業利益(IFRS)	2,110	2,023	99	△1,924
営業利益率	26.7%	48.5%	2.0%	-
税引前利益	1,875	1,800	85	△1,715
当期利益	1,852	1,779	69	△1,710

(注1)クロスバウンド事業の売上は、事業の一部売却により、2023年12月期から連結対象外。

(注2) 2023年12月期はSNSマーケティング支援事業、DaaS事業、Web3関連事業による業績を計上。

2023年 通期業績予想

『両利きの経営』において、『深化』・『探索』と位置付けた各事業を推進
外部環境に左右されず、独自成長を実現する事業ポートフォリオの創造を目指す



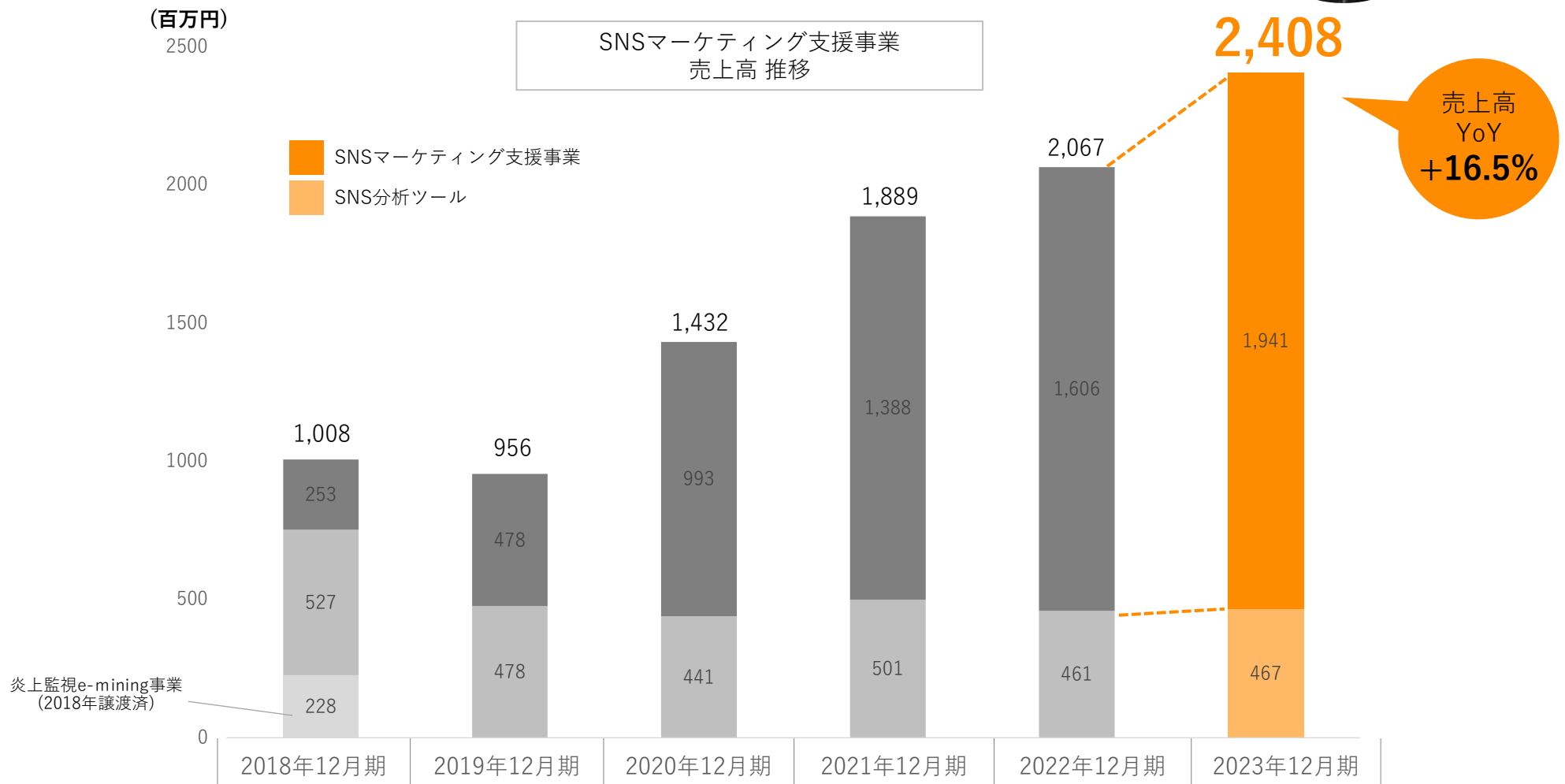
(注1) クロスバウンド事業の売上は、事業の一部売却により、2023年12月期から連結対象外。

2023年 通期業績予想 SNSマーケティング支援事業

- 顧客ニーズにマッチしたサービスのワンストップ提供の実現を目指し、顧客数の拡大及び顧客単価の上昇を両立
- M&Aの実施(2023年1月27日発表)により、SNS広告(獲得系)やGoogle等の検索連動型広告のサービスも提供予定



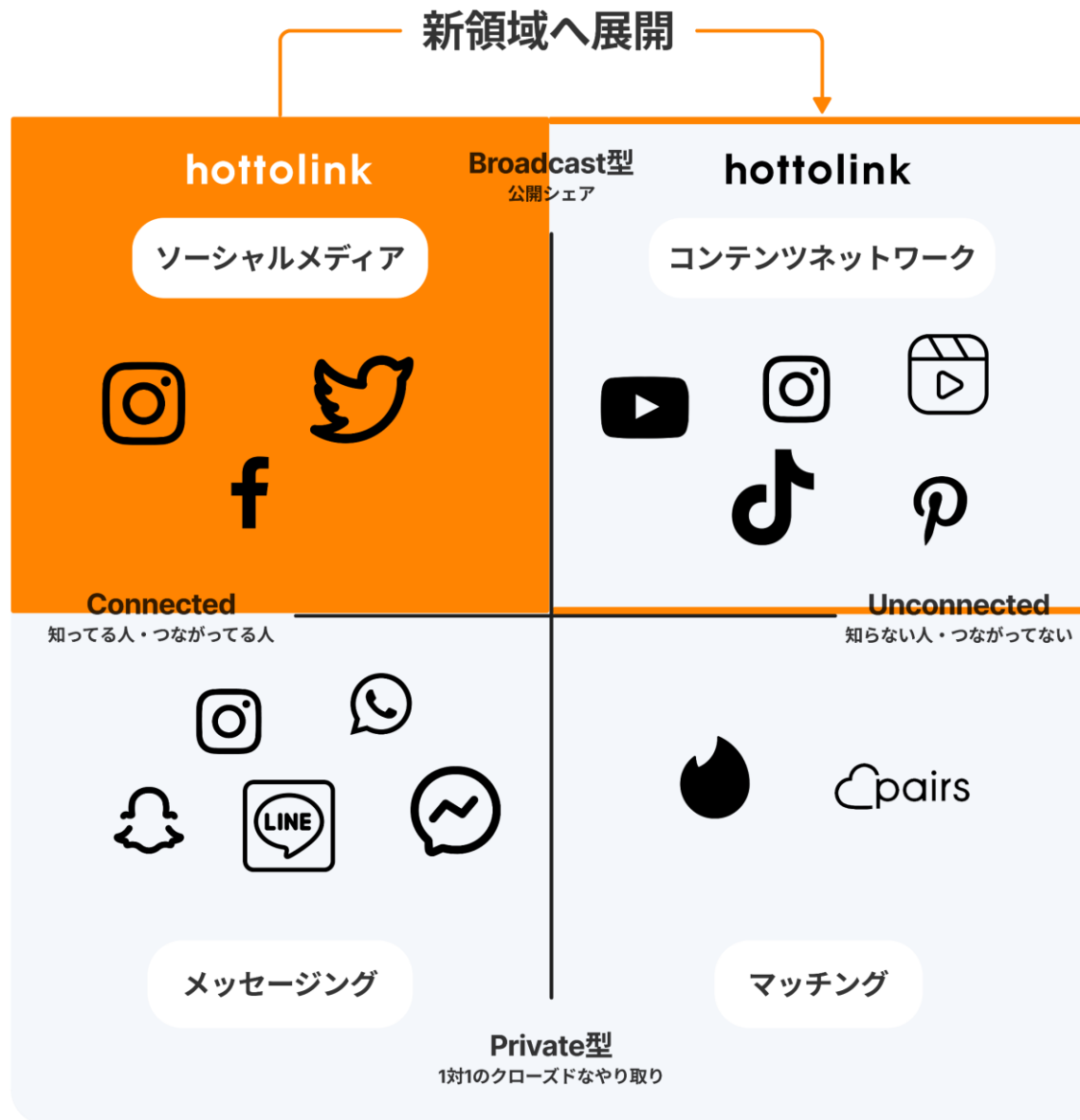
執行役員 CEO
国内事業担当
桧野 安弘



(注1) クロスバウンド事業の売上は、事業の一部売却により、2023年12月期から連結対象外。

(注2) 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。

SNSマーケティング支援事業 新領域への展開も加速



- テキスト・画像中心のSNSだけでなく、TikTokに代表される動画コンテンツを中心としたSNSの普及が進む

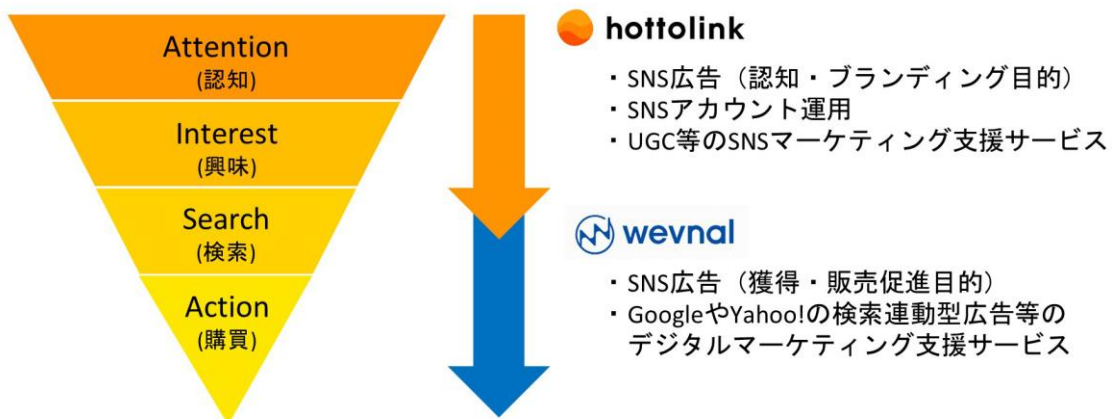
- コンテンツ制作に強みを持つ企業との協業やクリエイター、インフルエンサーとの連携を強化
- 上記取り組みにより、新規顧客の獲得、既存顧客の単価上昇をねらう

SNSマーケティング支援事業におけるM&Aの実施(2023年1月27日発表)

- 譲受対象事業
株式会社wevnalが運営するSNS広告事業、一部メディア事業 (fasme)
- 譲受対象事業の経営成績(2022年8月期)
売上高188百万円、営業利益55百万円
※売上高は、広告媒体の原価を控除した純額で計上。
- 事業譲受日：2023年2月28日(予定)

事業領域の拡大(イメージ図)

～認知から購買フェーズまで、ワンストップサービスの提供が可能に～



fasme

メイク・コスメ

美容▼

ダイエット

診断・占い▼

恋愛

ファッション



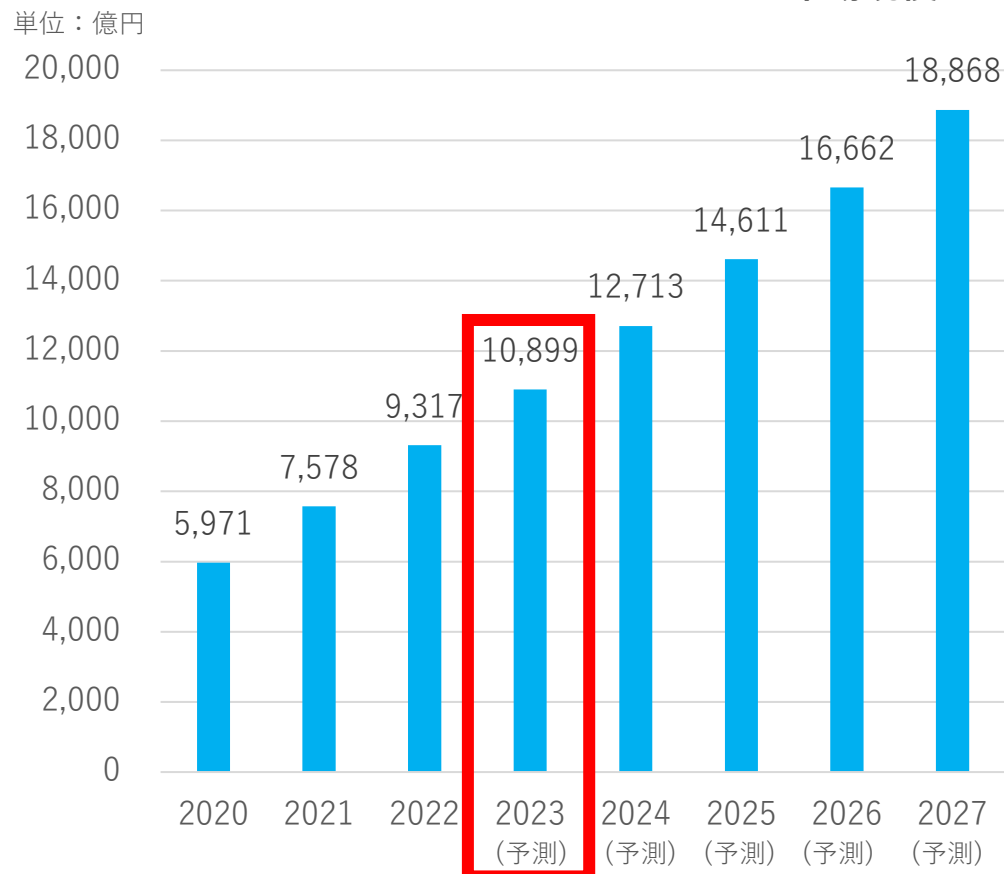
- SNSマーケティングの支援領域を拡大
- 顧客数および顧客単価の上昇を見込む

- 女性向けメディアを自社運営
- SNS連動企画等のシナジー効果も見込む

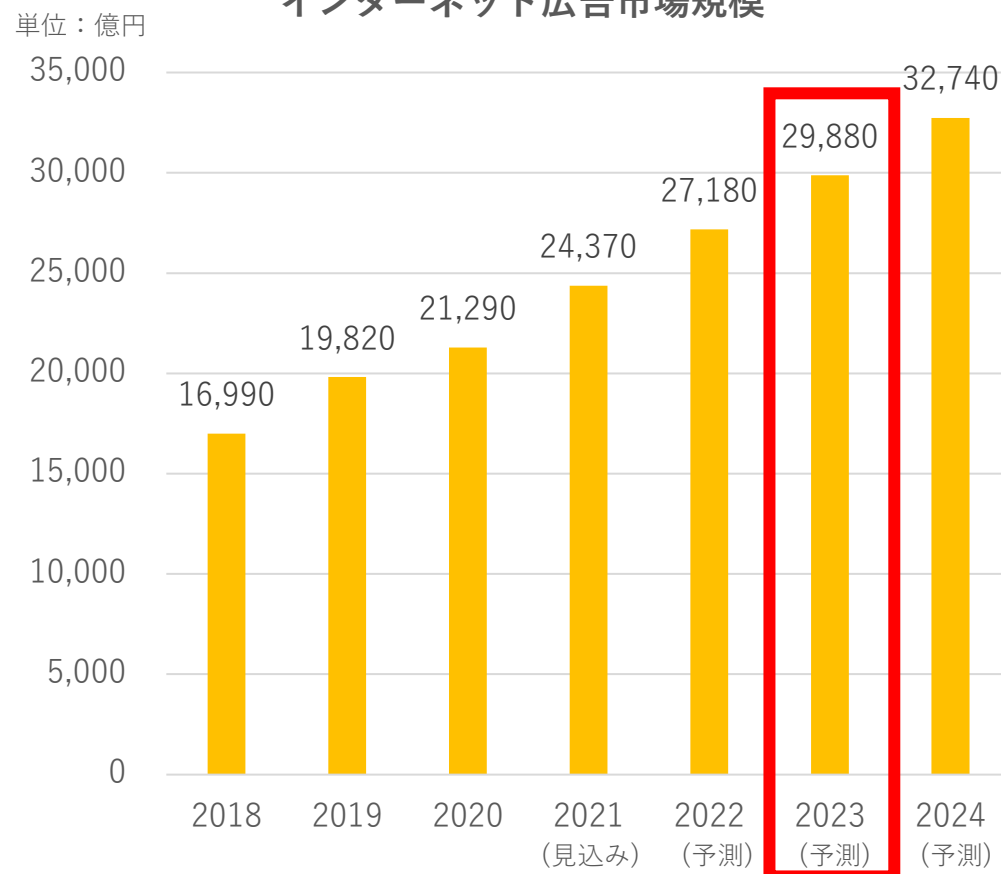
参考：ソーシャルメディアマーケティング・インターネット広告市場の規模

- 株式会社wevnaの事業譲受により、SNS広告だけでなく、GoogleやYahoo!等のインターネット広告も提供可能となり、ソーシャルメディアマーケティング市場の3倍規模のインターネット広告市場を取り込む
- SNS広告だけでなく、獲得系広告をまとめて発注したい顧客ニーズに応える

ソーシャルメディアマーケティング市場規模



インターネット広告市場規模

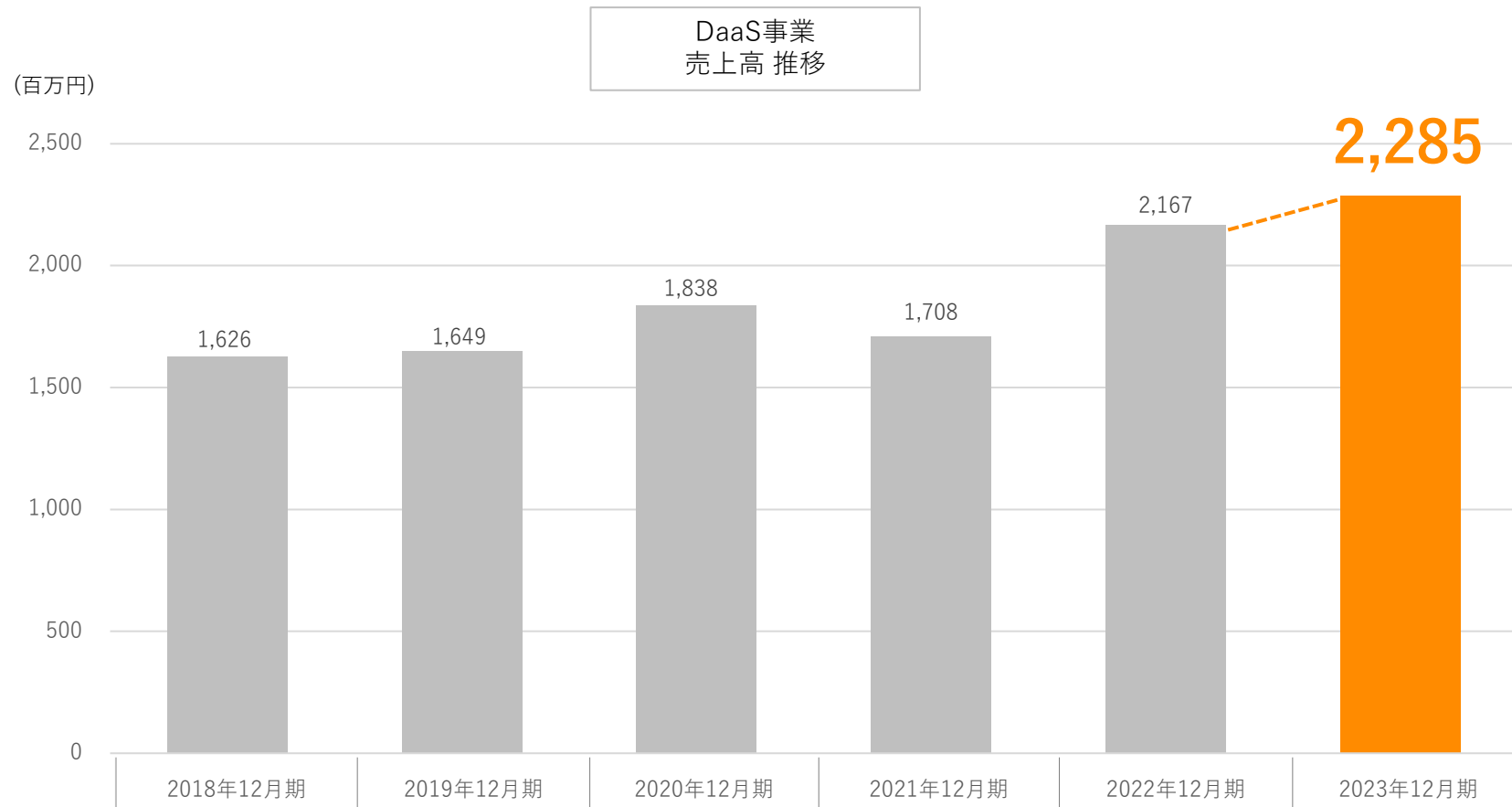


2023年 通期業績予想 DaaS事業

- サービス内容及び価格体系の変更による顧客単価を向上
- SNS企業とのリレーションを活かし、金融業界への新規開拓による売り上げ増をねらう
- 米国のインフレに応じた報酬のベースアップを実施し、社員のリテンションを実現
- 収益性を重視しつつ、人員体制の強化と新規事業の立ち上げを模索

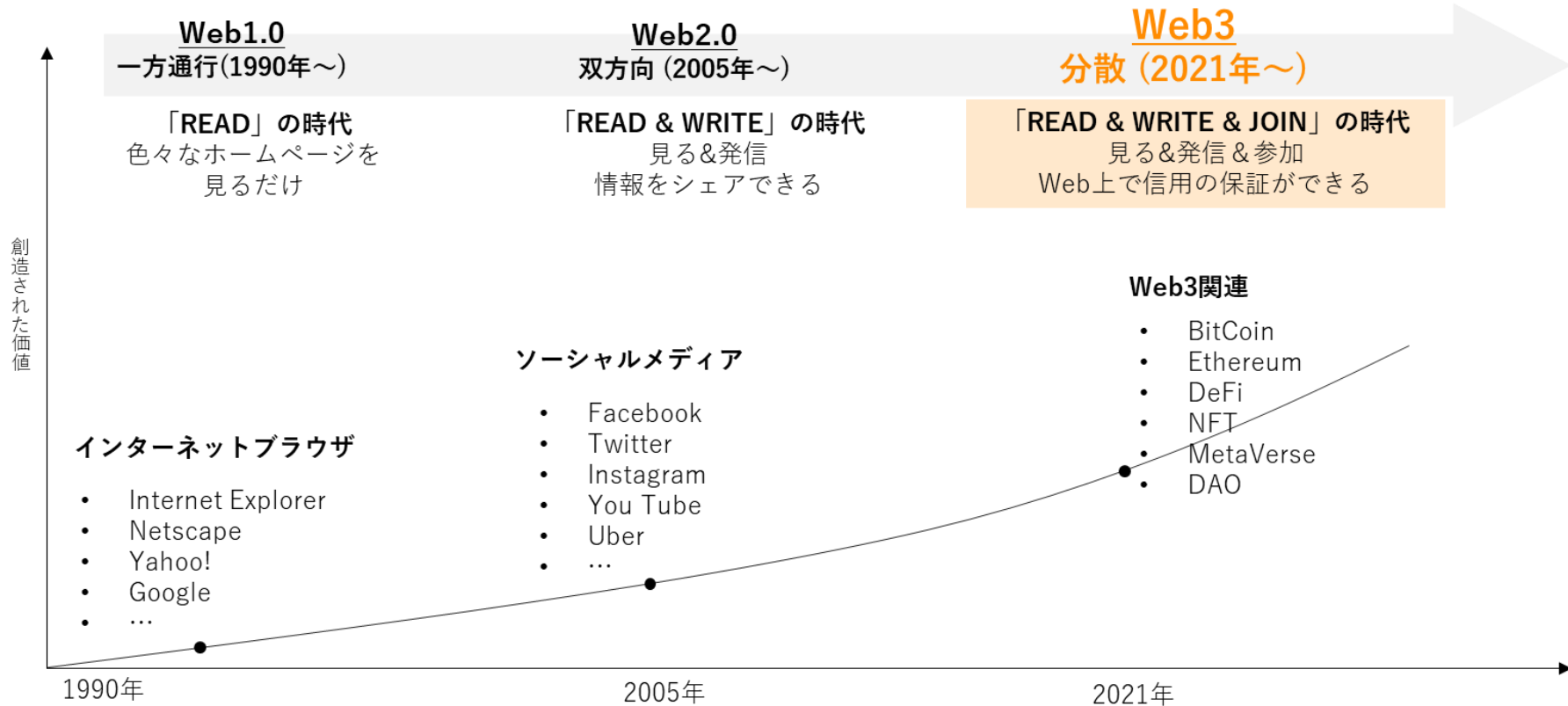


代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹



Web3領域の大きな変化をチャンスに

- 一部仮想通貨取引所が破綻したように、Web3関連市場ではボラティリティが高まっている
- 急速に各国で法整備が検討される中、Web3の様々な領域で社会実装に向けた技術が進展
- 引き続き、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の技術革新に注目している



Web3関連事業 合同会社Nonagon Capitalを通じた活動 (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

Nonagon Capitalメンバー

- 合同会社Nonagon Capitalについて
 - 当社の子会社として、Web3業界への投資活動を通じ、Web3業界のリサーチを行う
 - これまでは、パイロット・ファンド(プロジェクト)の位置づけで活動してきたが、今後はファンドサイズの拡大も視野にグローバルネットワークを拡大していく
 - 企業やトークンへの出資にとどまらず、Web3関連事業として自社事業とのシナジーの創出に加え、新規事業としてインキュベーションを行うことも検討
- 2022年12月期のトピック
 - Web3関連市場のボラティリティの高まりを鑑み、ブロックチェーン投資の一部売却
金融収益71百万円を計上
 - 合同会社Nonagon Capitalにて4社(2023年1月時点)への投資を実施(22ページ参照)
 - 国内外のWeb3関連カンファレンスへの登壇を通じた独自のネットワークを構築
(23ページ参照)

Web3関連事業 合同会社Nonagon Capitalを通じた投資案件 (投資事業の子会社)

出資先	概要（共同投資先）
 Few and Far	NFTと分散型金融を組み合わせた 新しいNFTマーケットプレイス (Pantera)
 PARA Labs	複数のブロックチェーンにまたがって 利用される分散型金融サービス (Shima Capital)
 Hydra Ventures	特定分野に特化したDAOに投資するDAO (1kx、Meta Cartel Ventures)
 ANIME metaverse	トークンを活用したアニメビジネス構築 プラットフォーム

国際Web3カンファレンスへの積極的な参加・登壇(年間26回)



内山が代表世話人を務めるWeb3経営者団体より Web3の国家戦略について自民党へ提言

自由民主党 デジタル社会推進本部 Web3PT 御中

NFTホワイトペーパーへの追加的提言

Web3.JP 有志一同
2022年8月31日



3. 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)

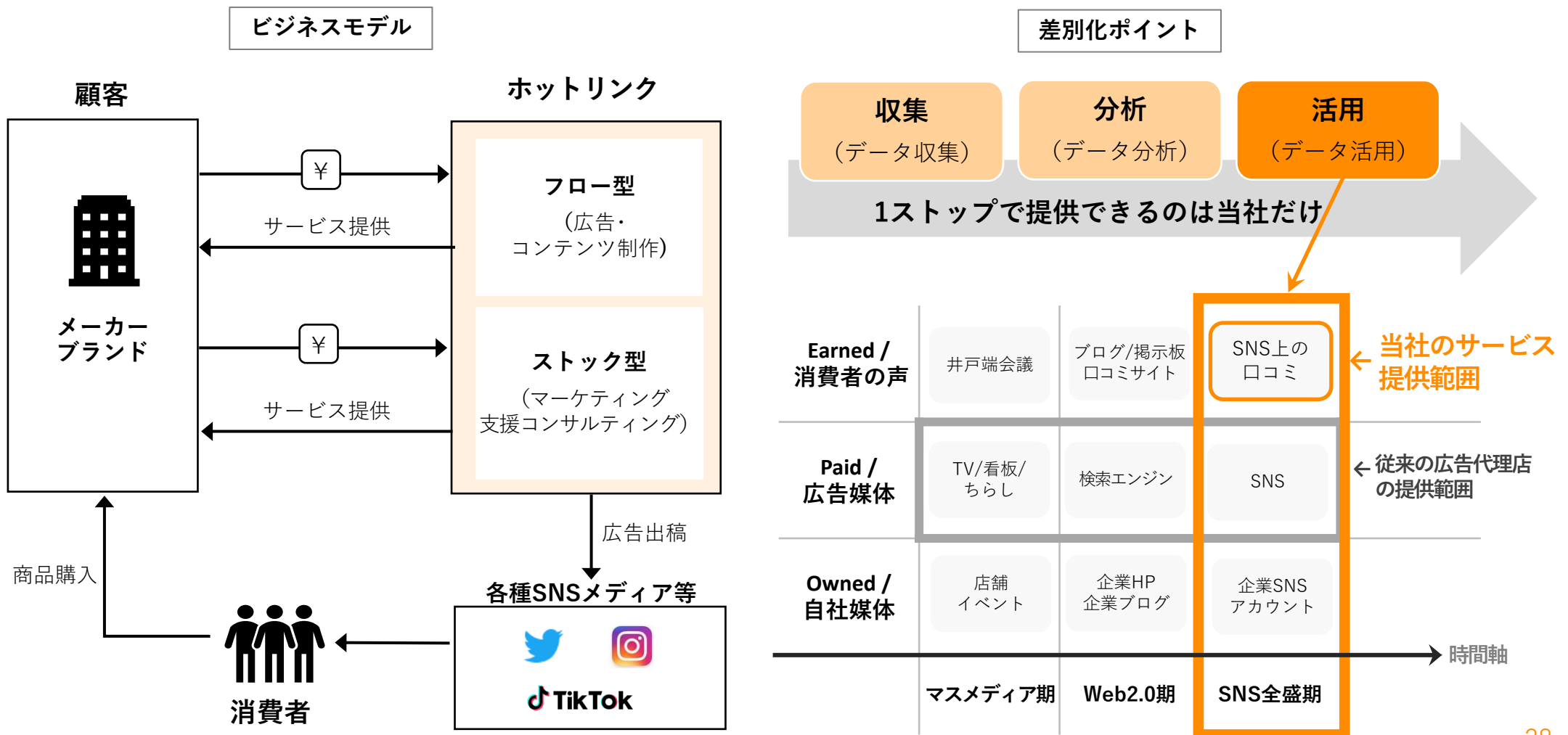
5 年計画（2020年12月期から2025年12月期）の見直しについて

- 2023年度以降は、クロスバウンド事業売却によって得られた資金を活用し、SNSマーケティング支援事業の拡大・成長及びWeb3関連事業の強化を通じた中長期的なコア事業を開拓する
- 2025年までの5年計画は、クロスバウンド事業の売却及び既存・新規事業領域の環境の大幅な変化を受け、計画期間及び事業内容を見直す方針

参考資料 1

(各事業について)

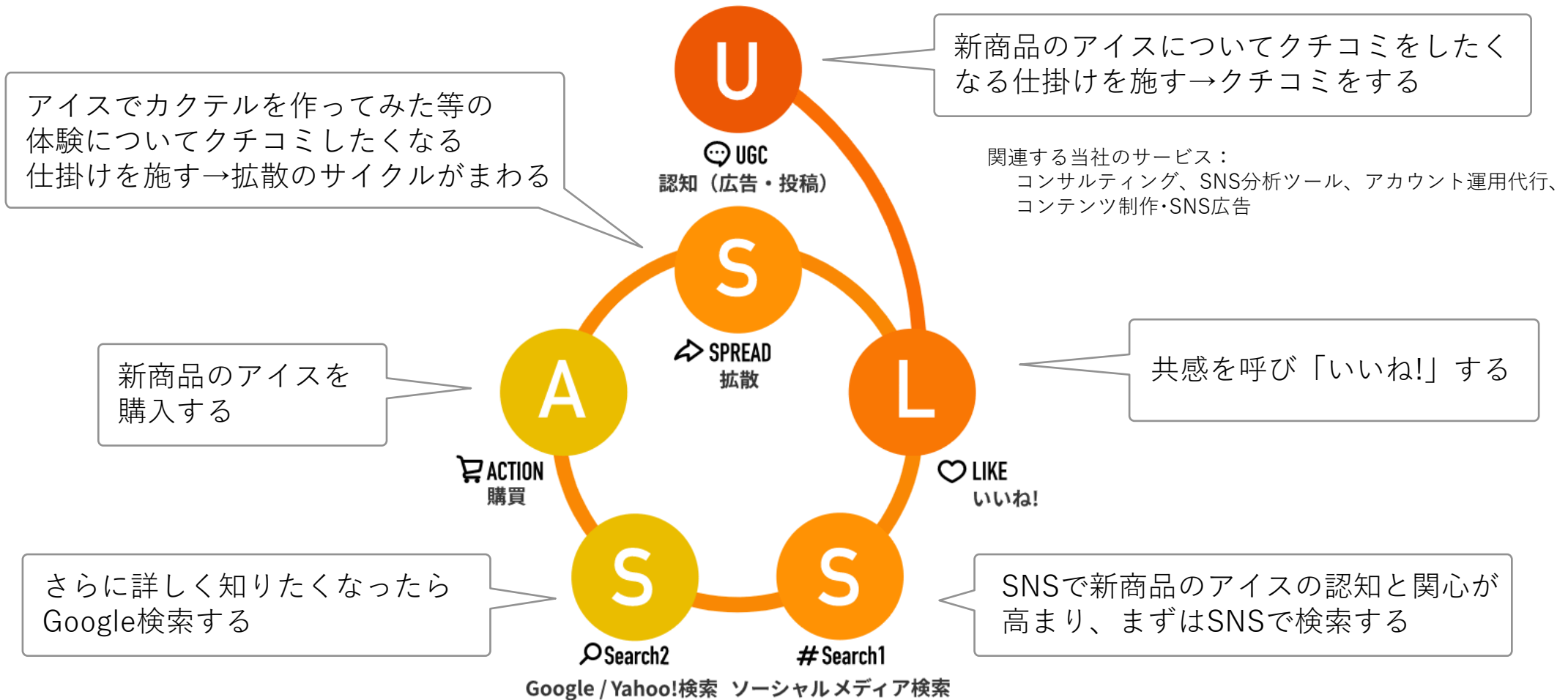
データの収集・分析・活用までを統合することができる Only1のデータドリブン・マーケティング会社



国内事業： 独自メソッドを活用した成功事例

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

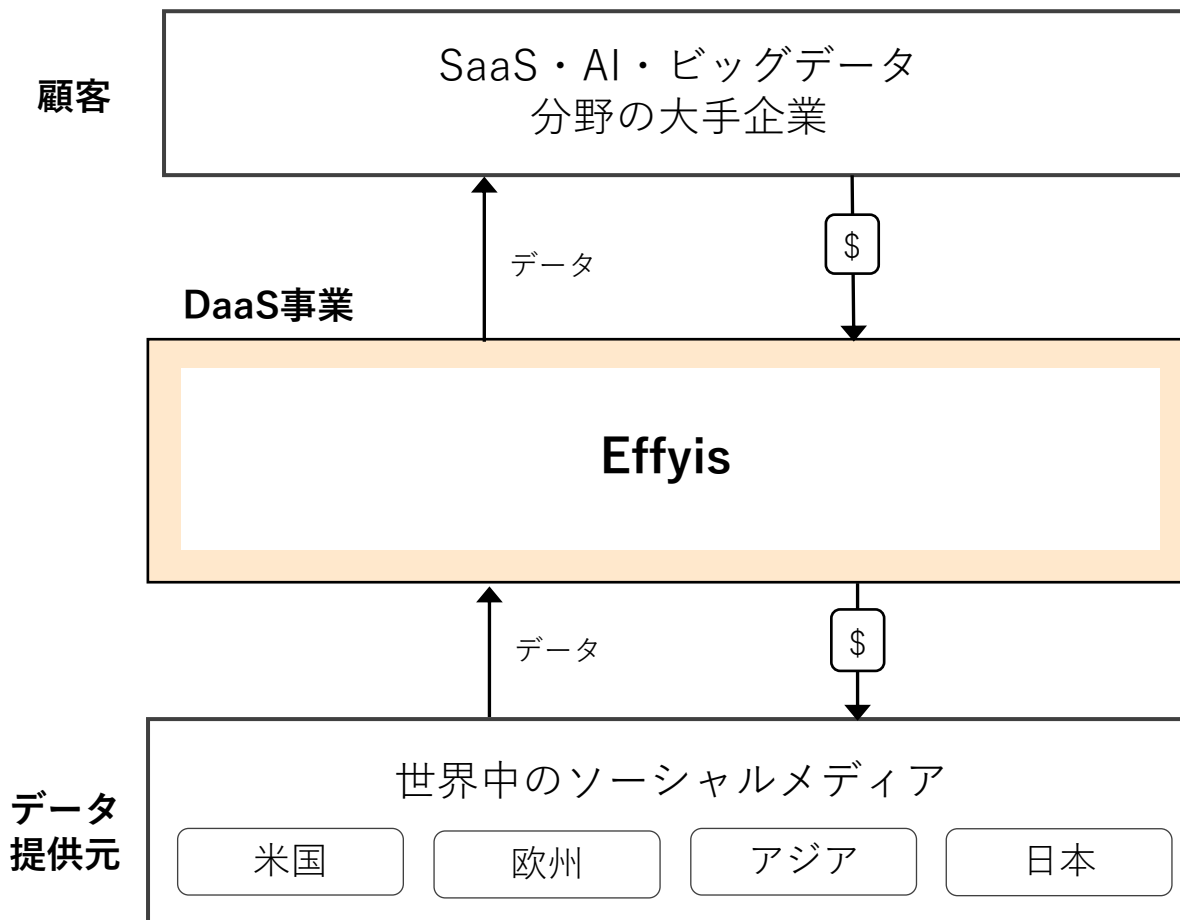
アイスクリームの新商品プロモーションでのULSSAS事例



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

SDGsへの取り組み

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



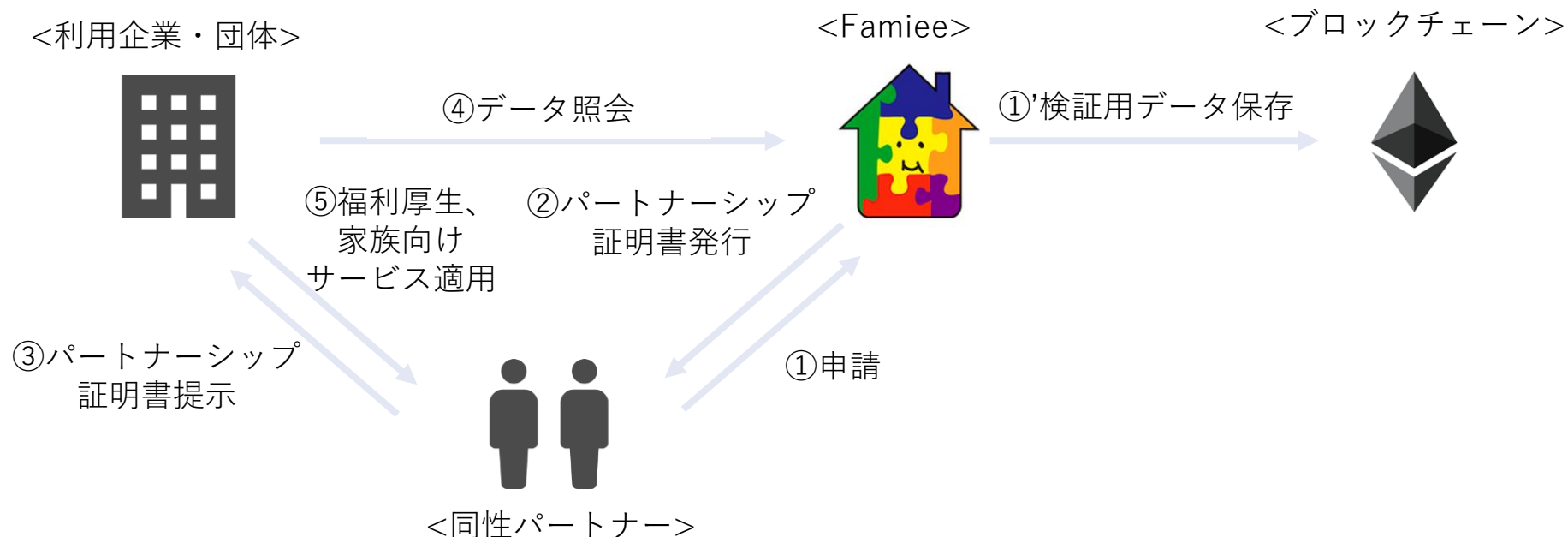
SDGsへの取り組み

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)

2023年1月時点で大手企業・自治体を含めた **80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/>