

株式会社ホットリンク 2024年12月期 第1四半期 連結決算説明資料 (IFRS)

証券コード：3680

2024年5月10日

アジェンダ

1. 当社の存在意義と目指す社会 P2～
2. 2024年12月期 第1四半期業績サマリー P10～
3. 各事業の進捗 P16～
4. 参考資料 P33～

1. 当社の存在意義と目指す社会

当社の存在意義

当社の存在意義
(私たちが目指す社会の実現に向けて)

- Make the World “HOTTO” ※ -

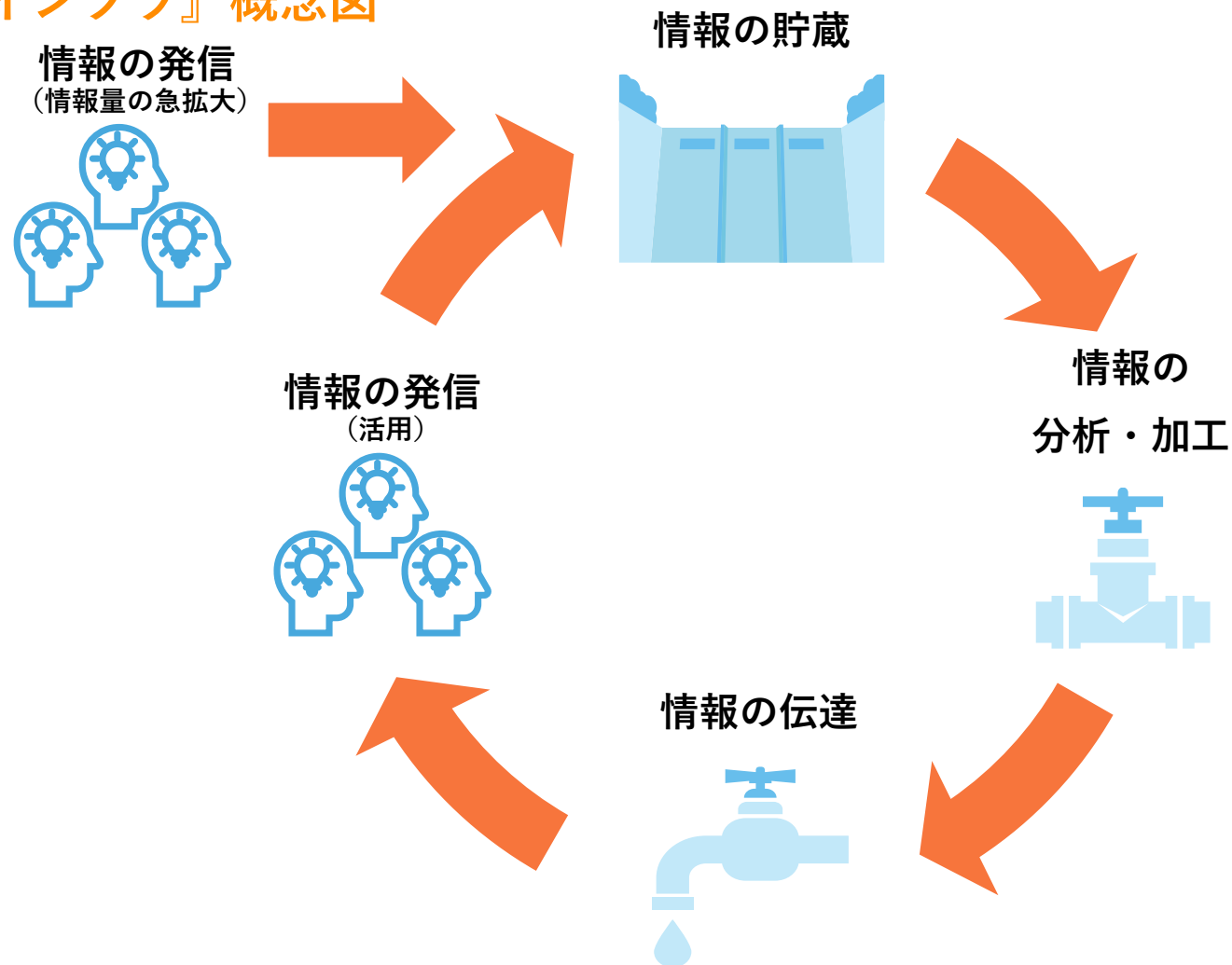
わたしたちは、人と社会のつながりを再設計し、
世界中の人々が“HOTTO（ほっと）” ※できる社会の実現に貢献します

※ “HOTTO（ほっと）” できる社会とは
人・コンピュータ・AIが繋がり（Link）、知識が循環する社会インフラが
整備された社会（知識循環型社会）を指す。

世界中の人々が“HOTTO（ほっと）”できる社会とは

- 当社では、人々がテクノロジーを活用することで、大量に発信された情報を円滑に収集・分析・活用できる仕組みを『知識循環インフラ』とよび、創業時から整備の重要性を提唱してきました。
- 急速なテクノロジーの進化・普及により知識循環インフラが整備された『知識循環型社会』の構築が進むことで、人々が“HOTTO（ほっと）”できる社会が実現できると考えています。

『知識循環インフラ』概念図



“HOTTO（ほっと）” できる社会の実現に向けた技術革新及び社会課題を事業機会に

- テクノロジーの進化により『知識循環インフラ』が整備された一方で、『知識循環型社会』にむけて社会課題が浮き彫りになりつつあります。当社ではこの社会課題を解決するための事業創造に取り組んでまいります。

■テクノロジーの進化

- SNSの進化・多様化
- 生成AIの進化
- Web3の進化 など



■新たな社会課題の出現

- 人と生成AIのコミュニケーションや境界線
- データのプライバシー
- SNSでのフェイクニュース問題 など

社会課題解決に向けた
事業創造

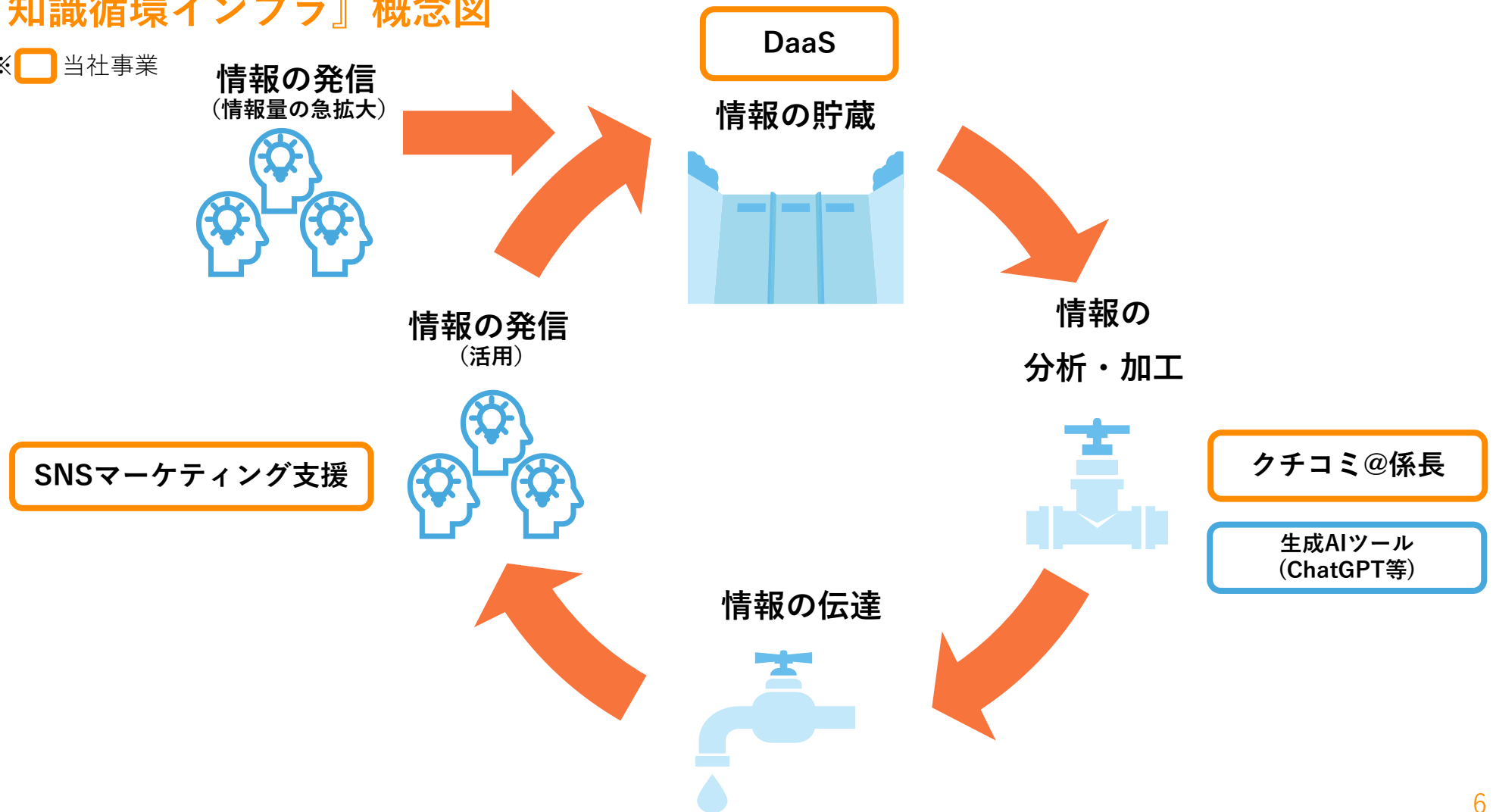
“HOTTO（ほっと）”できる社会を実現
(当社の存在意義)

これまでの技術革新及び社会課題と現在の事業

- 創業来、インターネットをはじめとしたテクノロジーを活用し、『知識循環インフラ』を整備するための各事業の構築に注力してまいりました。

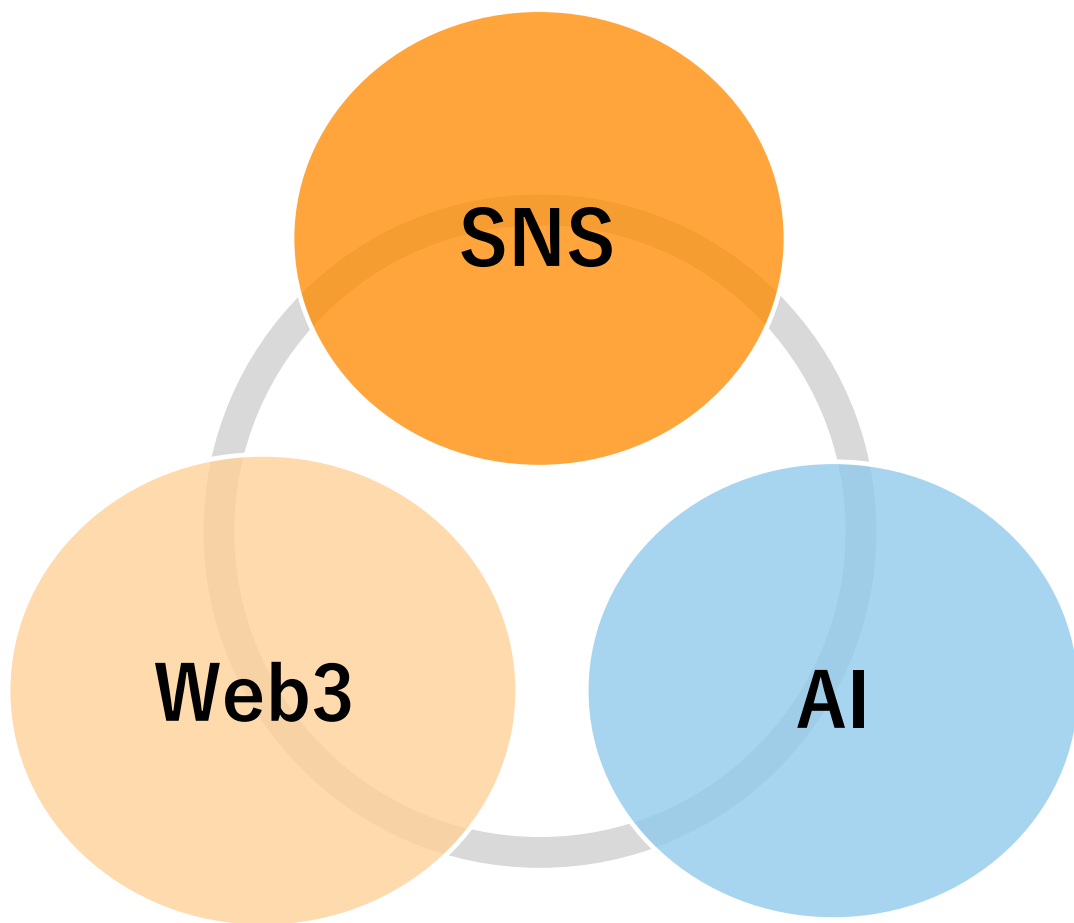
『知識循環インフラ』概念図

※ 当社事業



現在の技術革新及び社会課題と今後の事業

- SNS・AI・Web3などの新テクノロジーにより生まれる新たな社会課題を解決する事業を創造します。



SNS×AI(ビッグデータ活用)

広告運用にAI技術を活用することで
業務効率の向上に寄与
将来的には、AI技術を活用した
新規事業の創出を目指す

Web3×AI

SNSデータを活用しWeb3の
投資案件を早期発掘
データドリブンな投資を実現

SNS×Web3

Famiee

(法律上夫婦・親子と認められない
家族に対し、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)

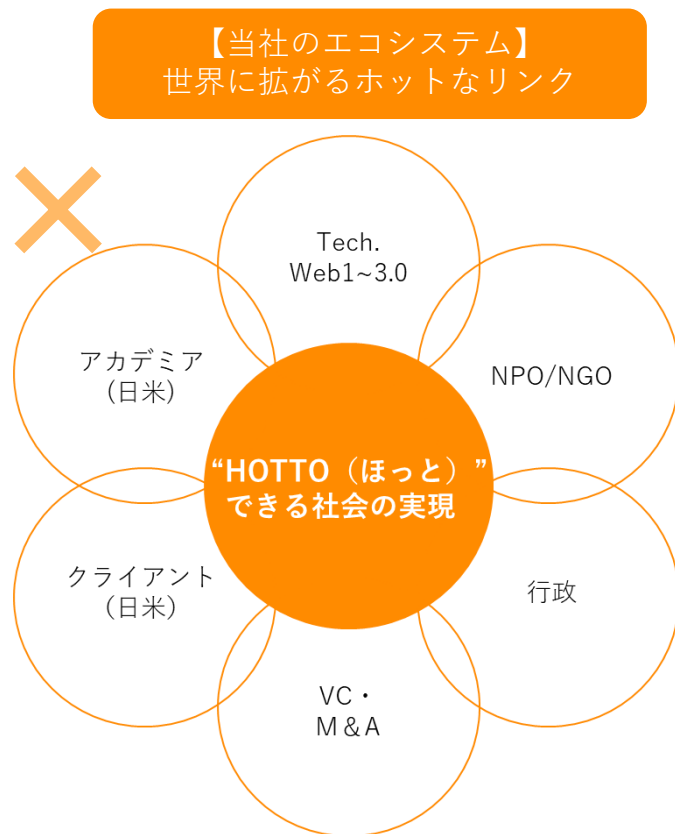
引き続き SNS×AI×Web3の
シナジー創出を目指す

※Famieeは、当社が社会貢献活動の一環として
人的・資金的サポートを実施しているプロジェクトです。

事業創造におけるエコシステムの活用

- 『知識循環型社会』の実現に向けた課題を自社事業だけでなくエコシステムも活用することで事業の好機に転換してまいります。
- ソリューションやサービスの開発、実装を目指すと同時にエコシステムの更なる拡張を目指します。

当社事業と独自エコシステムのシナジー創出



社会・顧客課題を事業好機へ ～人と社会の繋がり再設計～

■ 事業例

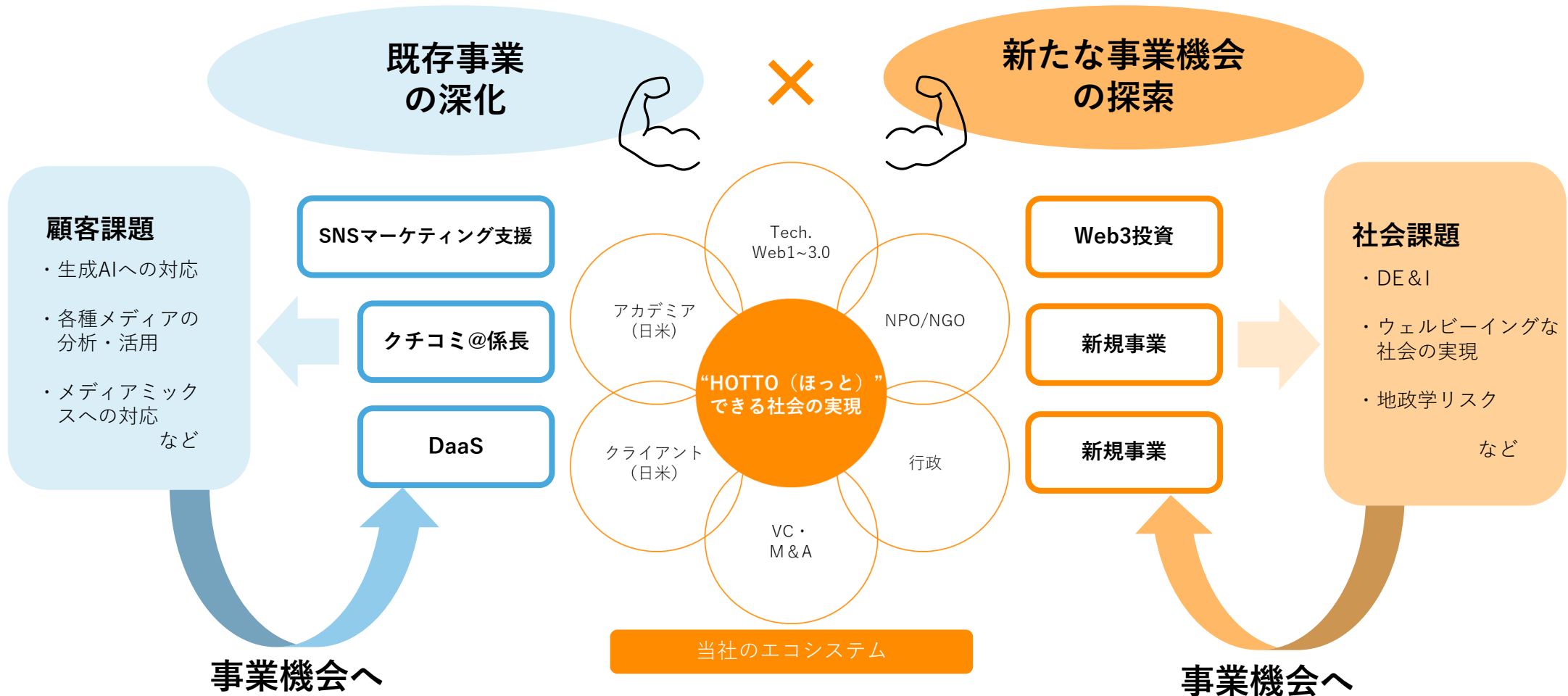
- 新たなマーケティング手法の開発
SNSマーケ×M&A
(2023年:SNS広告・メディアを譲受)
- 生成AI市場向けのデータ収集、提供
DaaS×アカデミア×日米クライアント
- Famiee
Web3 × NPO/NGO × アカデミア

※Famieeは、当社が社会貢献活動の一環として人的・資金的サポートを実施しているプロジェクトです。

“HOTTO（ほっと）”できる社会の実現にむけた『両利きの経営』

- 当社の存在意義である“HOTTO（ほっと）”できる社会の実現にむけ、『両利きの経営』を通じて、社会課題、顧客課題の解決を自社事業に加え、エコシステムを活用することにより実践してまいります。

『両利きの経営』について



2. 2024年12月期 第1四半期業績サマリー

2024年12月期 第1四半期業績サマリー

- 売上は **1,171百万円**で**第1四半期売上高では過去最高更新**※。
- 『両利きの経営』を実践することで外部環境の変化に対応した事業ポートフォリオを構築。

※2022年12月期売却のクロスバウンド事業を除く3事業で過去最高の売上高。



代表取締役
グループCEO
内山 幸樹

事業	売上高 (百万円)	概況
SNS マーケティング 支援事業	550 YoY Δ 2.0%	<ul style="list-style-type: none">● 業績は会社計画通りに推移（当セグメントは下期偏重）。下期の繁忙期に向けた人材採用・育成進む。● サービスラインナップの拡充と人員増強を通じた既存顧客の深耕・新規顧客の開拓が着実に進む。● 資本を活用（M&A等）した成長も選択肢の一つとして検討。
DaaS事業	621 YoY+8.5%	<ul style="list-style-type: none">● 新たな成長エンジンの創出のため、生成AI・デジタルリスク市場への事業展開を開始。他社との事業提携を含め、新事業が着実に進む。● 売上・営業利益共に計画上振れ。当社が有する多種多様なデータへの引き合いは強い他、販管費コントロール及び円安ドル高も業績貢献。
Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none">● Web3関連企業への投資を通じて金融収益に貢献。● 業界動向を鑑み、投資のみならず自社既存事業とのシナジー創出も視野に入れたりサーチを推進中。第1四半期末時点で9社に投資中。● 国内外の新規・既存顧客へ2024年4月よりWeb3に関するレポート&コミュニティ組成を通じた各種サービスの提供開始。

2024年12月期 前期業績に対する実績

- 連結売上高は前年同四半期と比較して増収を達成。
- 円安効果およびWeb3関連投資による金融収益の計上により増益。(金額単位：百万円)

	2023年12月期 第1四半期累計	2024年12月期 第1四半期累計		
		実績	増減額	YoY増減率
売上高	1,134	1,171	+37	+3.3%
売上総利益	376	350	△26	△6.8%
売上総利益率	33.2%	29.8%	-	-
販売費及び一般管理費	323	333	+10	+3.1%
販管費率	28.5%	28.4%	-	-
その他収益・費用	0	7	+7	-
営業利益	54	25	△29	△52.6%
営業利益率	4.8%	2.1%	-	-
金融収益・費用等	(注1) 22	111	+89	+404.5%
税引前利益	76	137	+61	+80.8%
当期利益	51	87	+36	+69.6%

(注1)金融収益には、Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分を含む。

※ Web3関連投資の損益は、投資子会社Nonagon Capitalによる収益をその他収益費用（営業利益）、それ以外の投資を金融収益費用で計上。

※ 税引前利益は、為替差益37百万円、有価証券評価益67百万円を含む。

2024年12月期 通期業績予想に対する実績

- ポートフォリオ経営が奏功し、売上高は計画通りに推移。
- 利益は円安効果やWeb3関連投資による金融収益により計画上振れ。

(金額単位：百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 業績予想	2024年12月期 1Q進捗 (進捗率)
売上高	4,739	4,503	1,171 (26.0%)
売上総利益	1,566	1,688	350 (20.7%)
売上総利益率	33.0%	37.4%	29.8%
営業利益(IFRS)	220	172	25 (14.5%)
営業利益率	4.6%	3.8%	2.1%
税引前利益	287	180	137 (76.1%)
当期利益	226	93	87 (93.5%)

連結売上高の推移

- ポートフォリオ経営を実践し、増収を達成。

(百万円)

1,400

1,200

1,000

800

600

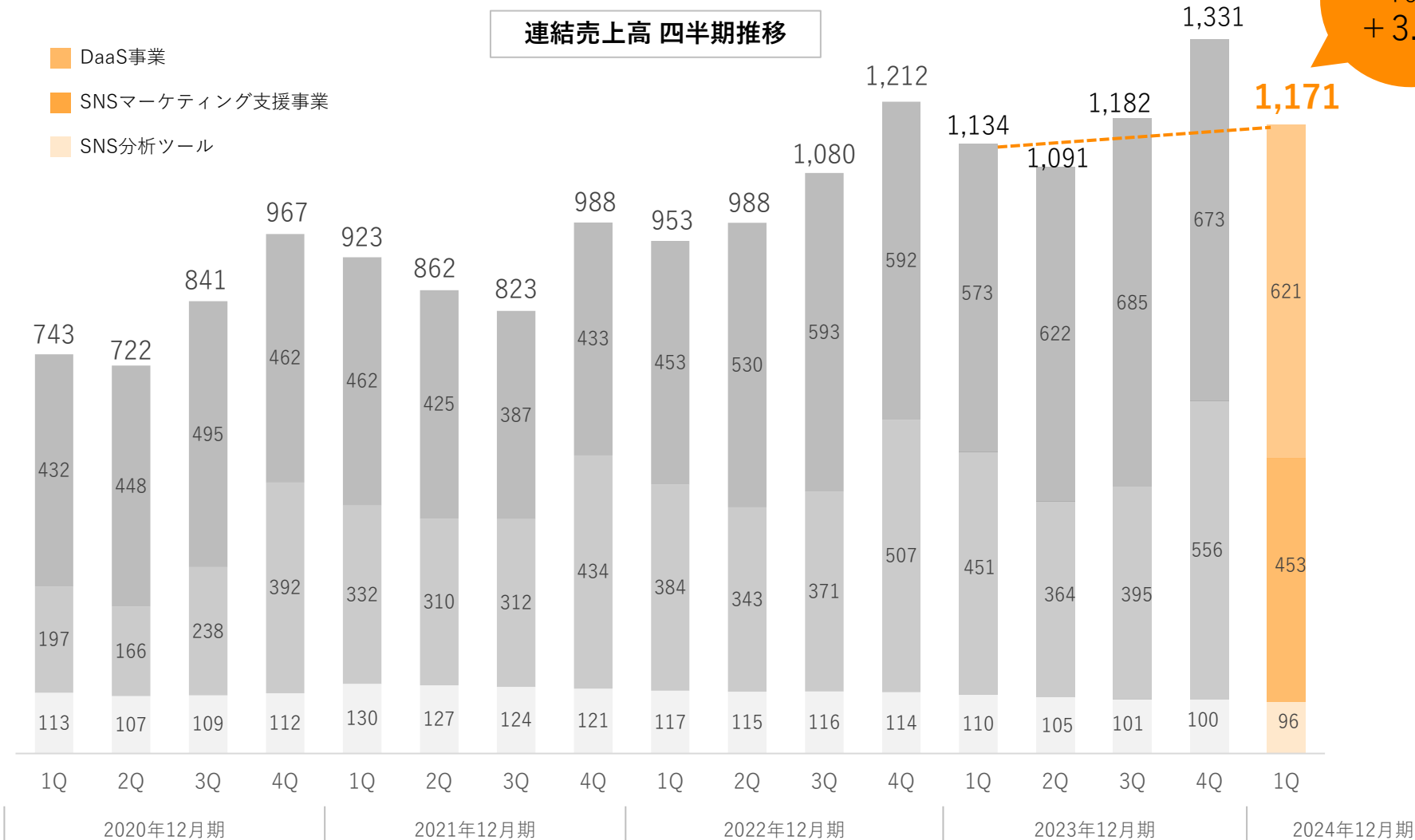
400

200

0

- DaaS事業
- SNSマーケティング支援事業
- SNS分析ツール

連結売上高 四半期推移



連結売上高
YoY
+ 3.3%

※ 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。
 ※ 2022年12月期に売却したクロスバウンド事業の売上高は2020年12月期から遡及し控除。

B/S (IFRS)

- 良好な財務体質を活用し、引き続きM&Aや新規事業立ち上げを検討。

(金額単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期 第1四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,240	4,308	+ 68	・現預金の増加+205 ・営業債権等△146
非流動資産	4,250	4,412	+ 162	・のれん+93(為替換算含む) ・その他の金融資産+35
資産合計	8,490	8,721	+ 231	—
流動負債	1,019	1,002	△17	・未払法人税・消費税△31
非流動負債	1,333	1,306	△27	・借入金△37 ・繰延税金負債+29
負債合計	2,353	2,308	△45	—
資本合計	6,137	6,412	+ 275	・当期利益+87 ・その他の資本構成要素+167
負債資本合計	8,490	8,721	+ 231	—
自己資本比率	72.2%	73.5%	+ 1.3%	—

※Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分は、非流動資産に含む。

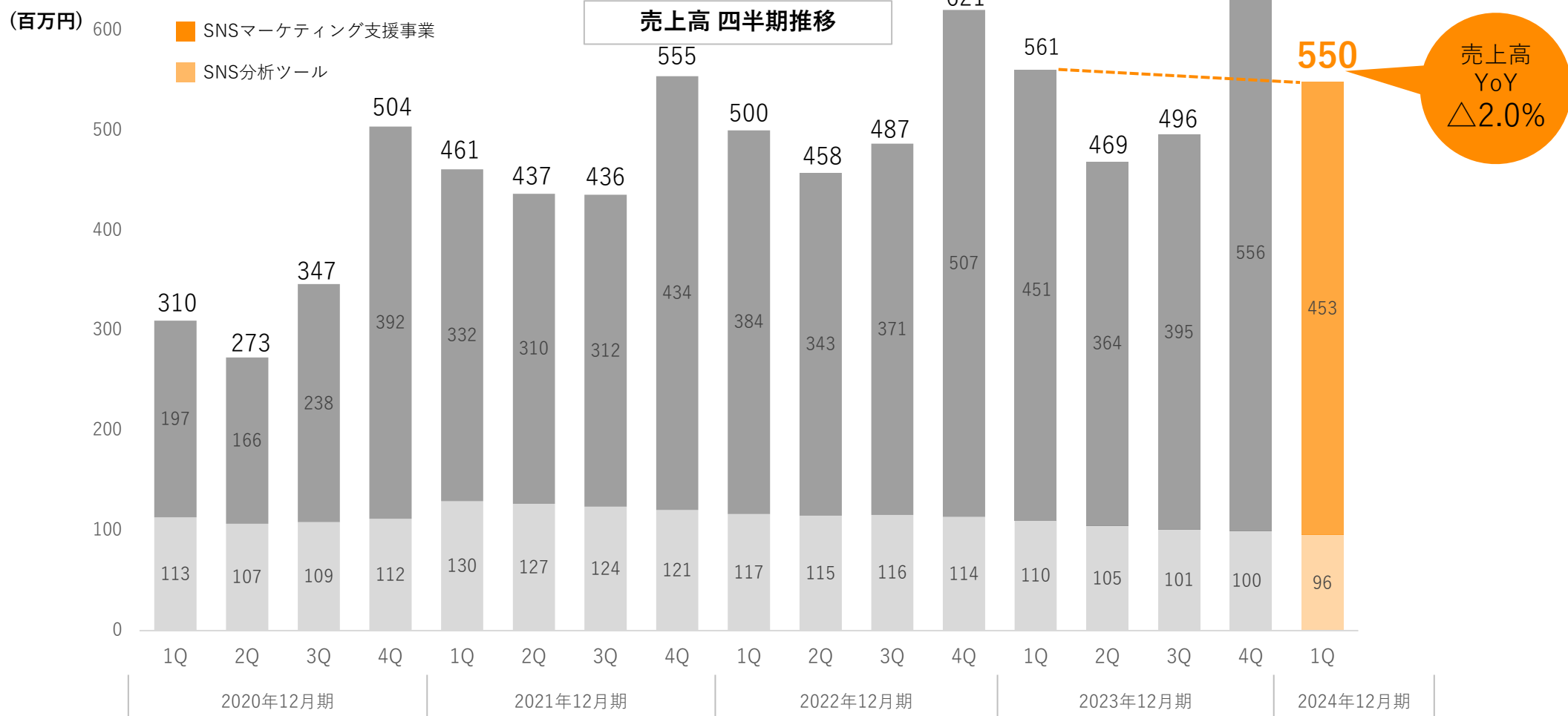
3. 各事業の進捗

SNSマーケティング支援事業



執行役員 CEO
桧野 安弘

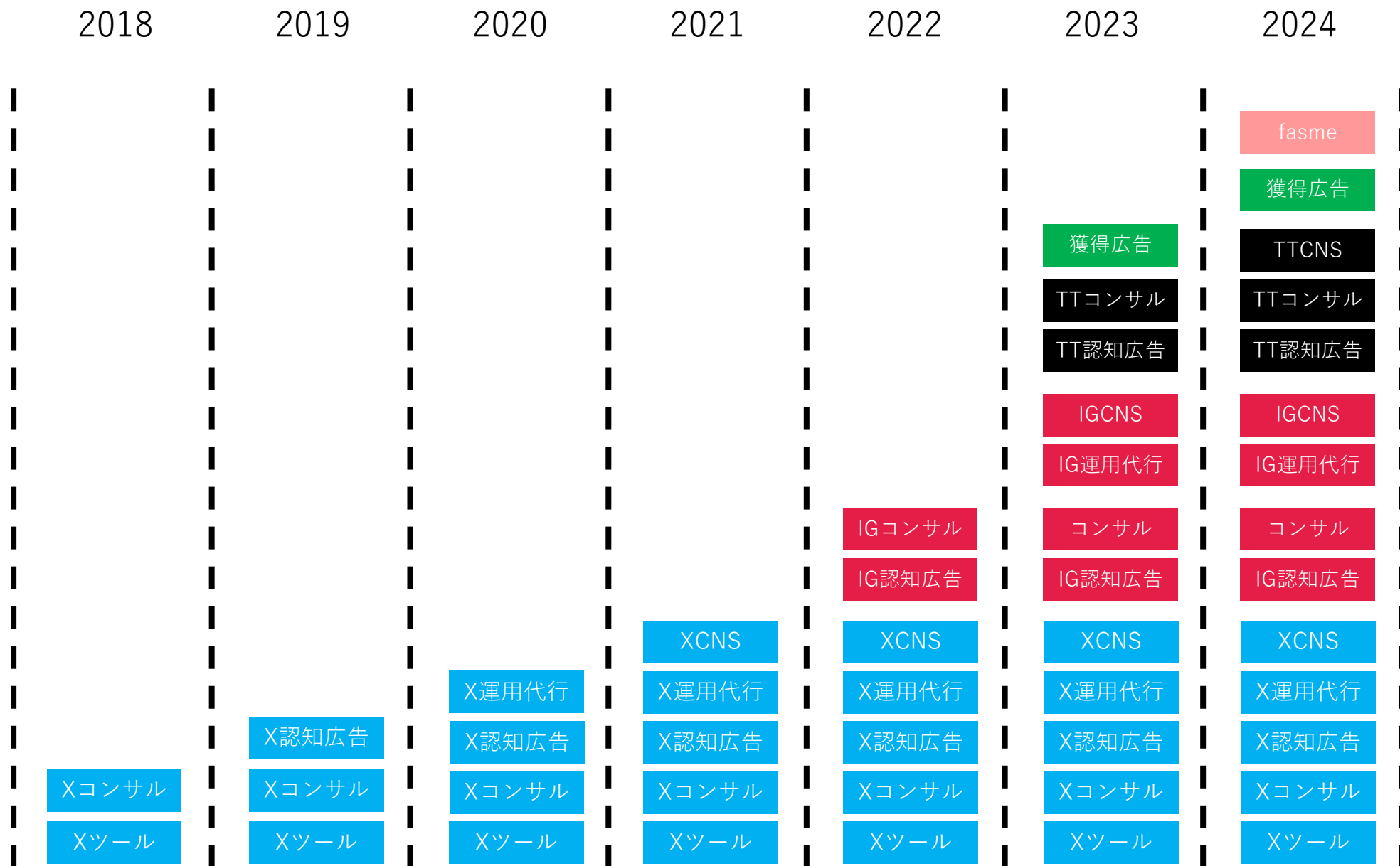
- 下期の繁忙期に向けた人材採用・育成進む。1Q時点で4名入社、2Qに15名の入社を予定。
- 採用した営業人員を活用し、下期以降の成長に向けて既存顧客の深耕・新規顧客の開拓が着実に進む。
- 資本を活用（M&A等）したサービスラインナップの拡充も検討。



※ 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。
 ※ 2023年12月期より、SNS広告事業等の一部売上は、広告媒体の原価を控除した純額で計上しております。

サービス拡充を進め、幅広い顧客の支援を目指す

- Xに加え、Meta、TikTokに支援媒体を拡張し、サービス拡充および顧客獲得を進める。



取り組み例：インフルエンサーマーケティングサービスを開始

当社のSNSデータ分析力を活かした
インフルエンサーのキャスティングや企画設計、効果最大化の実現を目指す

ホットリンク、データを活用したインフルエンサーマーケティングサービス

「Hottolink Creator Marke（ホックリ）」をローンチ

～ホットリンクがもつデータ分析力とクリエイターの制作力をかけ合わせ、成果に繋がるインフルエンサーマーケティングを提供～

SNS マーケティング支援サービスを提供する株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、証券コード：3680、代表取締役：内山幸樹、以下 ホットリンク）は、商品やサービスの特徴や、ユーザーベネフィットを伝えることに優れたクリエイターとのタッグによる新サービス「Hottolink CreatorMarke（ホックリ）」を、2月14日より提供開始したことをお知らせいたします。

hottolink
Creator
Marke

取り組み例：Instagramデータ分析ツール「hashpick」の提供開始

当社のマーケティング支援ノウハウとクチコミ分析ツールの実績を活かし、新たにInstagramマーケティング用分析ツールを提供開始

ホットリンク、Instagram マーケティングの効果を最大化する 分析ツール「hashpick（ハッシュピック）」を提供開始

～投稿分析から UGC 解析、インフルエンサー発見までをワンストップで実現～

SNS マーケティング支援サービスを提供する株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、証券コード：3680、代表取締役：内山幸樹、以下 ホットリンク）は、Instagram のあらゆるデータを可視化し、Instagram マーケティングの効果を最大化する分析ツール「hashpick（ハッシュピック）」の提供を開始したことをお知らせいたします。



※ プレスリリース：https://www.hottolink.co.jp/info/20240509_115492/
サービスサイト：<https://service.hottolink.co.jp/hashpick/>

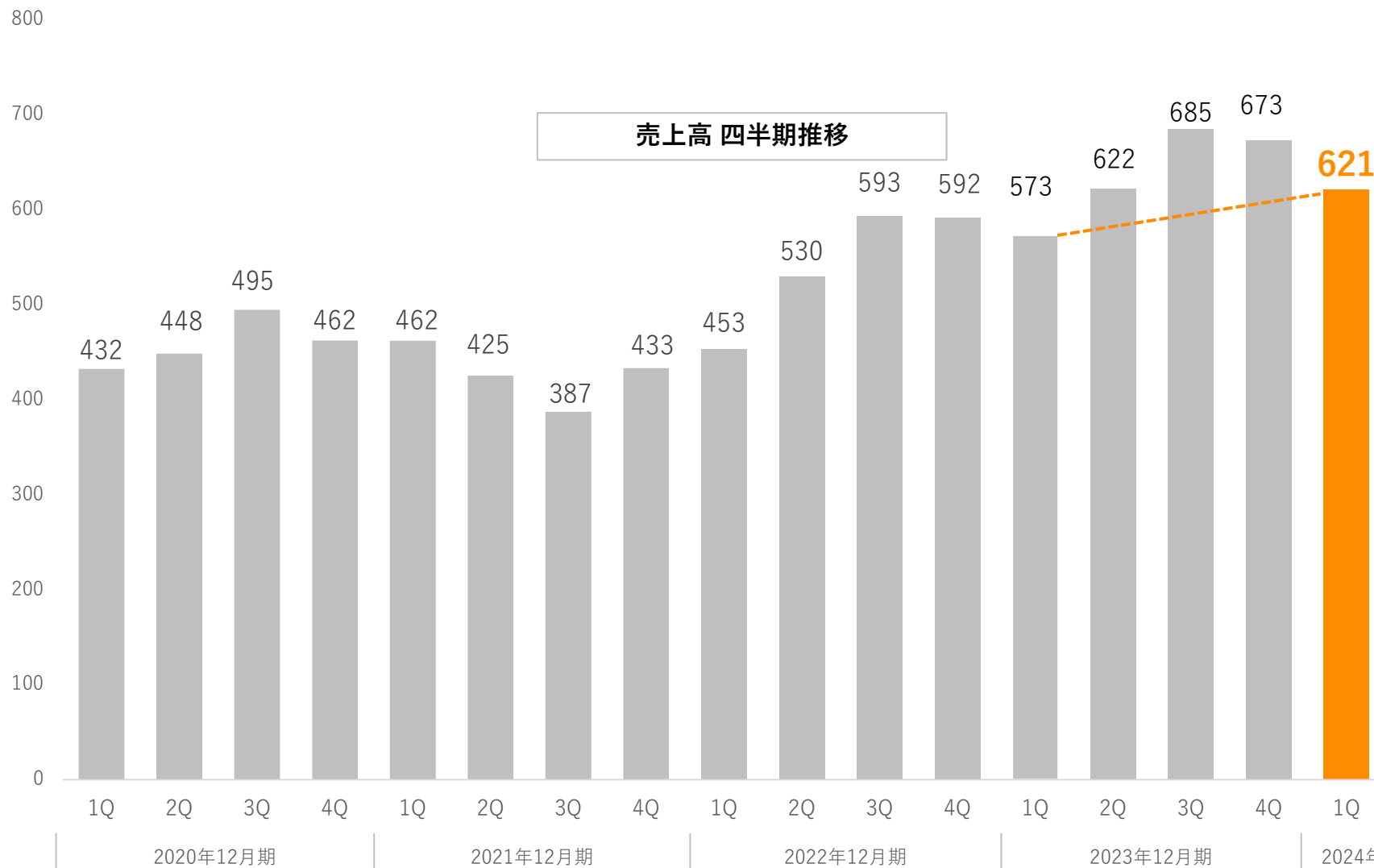
DaaS事業

- 新たな成長エンジンの創出のため、生成AI・デジタルリスク市場への事業展開を開始。他社との事業提携を含め、新事業が着実に進む。
- 売上・営業利益共に計画上振れ。当社が有する多種多様なデータへの引き合いは強い他、販管費コントロール及び円安ドル高も業績貢献。



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

(百万円)



売上高
YoY
+8.5%

■ 期中平均為替レート

2023年

1Q : 1ドル132.41円

2Q : 1ドル137.49円

3Q : 1ドル144.63円

4Q : 1ドル147.86円

2024年

1Q : 1ドル148.62円

業務提携：生成AI企業へのデータ供給開始

Accern社との戦略的業務提携を通じ、生成AIアプリケーション開発に必要な年間350億件以上のデータをAccern社に供給開始(5月1日リリース)



業界特化型のソリューション開発を支援するNLP企業
包括的なNLPプラットフォーム、モデル、データ、および業種別のチャット等を提供。

Forbes 30 Under 30 companyに選出

<https://www.accesswire.com/>



ホットリンク子会社 Effyis, Inc.

(サービスブランド名：Socialgist)

<https://socialgist.com/>

- Socialgistからのデータ供給により、Accern社はニュース、ブログ、レビュー、メッセージボード、トランスクリプトなど、様々なリソースを利用可能になり、特に金融サービスや政府向けの業界特化型の生成AIアプリケーションの開発が可能となる。
- Socialgistはデータ供給を通じて、Accern社が年間350億件を超える公開投稿を活用し、金融詐欺の検出、信用リスクの評価、アルファ生成など、複数の用途でNLP技術を使用することを支援。

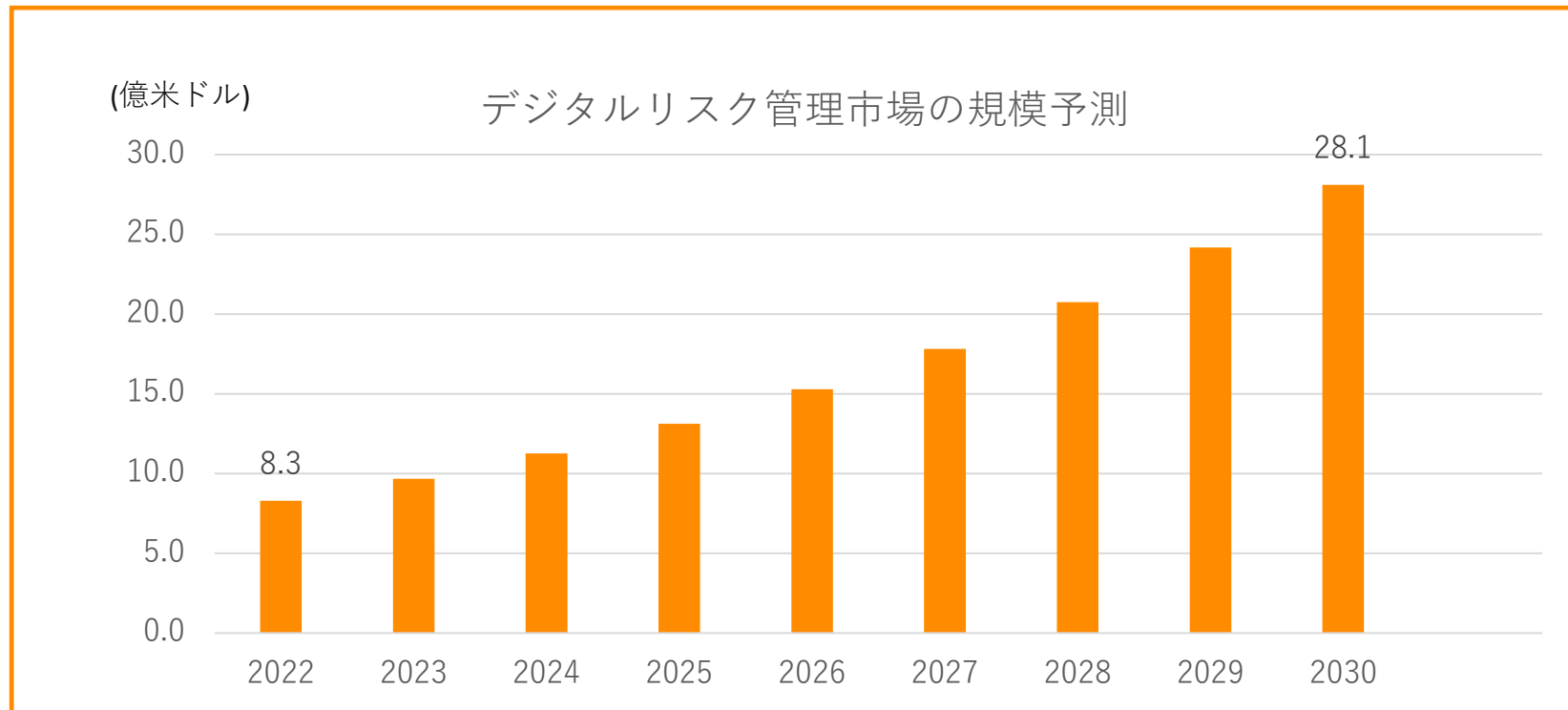
注：業務提携による業績への影響は現在精査中

プレスリリース

<https://www.accesswire.com/857680/accern-emerges-as-premier-nlp-leader-secures-access-to-worlds-largest-conversational-content-repository-for-generative-ai-development-through-strategic-partnership-with-socialgist>

デジタルリスク市場の開拓に取り組む

- サイバー空間における危機管理意識の高まりにより、デジタルリスク関連へ顧客のすそ野が広がると予測し、市場開拓に取り組む。



※出典：SNS Insider Pvt Ltd

<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>を元に当社作成

当社におけるWeb3関連事業の位置づけ

- SNSマーケティング支援事業、DaaS事業に加え、Web3関連事業に着手することで、異なる事業領域の掛け算を通じたシナジー効果を創出し、企業価値の向上を目指す。

■ Web3領域における 当社独自のエコシステム構築

- ①国内外のネットワーク
 - ・ 大企業、スタートアップ、VC
 - ・ アカデミア、政府 など
- ②テクノロジーの保有・活用
 - ・ Web1~3.0、生成AI など

■ 中長期的な視座・視点による投資及び事業構築

- ① 国内外の有力PJや企業への投資による収益獲得
- ② 他社との協業を含む事業構築
 - ・ 博報堂キースリー社との協業
 - ・ レポート&コミュニティサービスの提供
 - ・ Famiee(ブロックチェーン技術の活用)

Web3関連事業



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

● Web3関連投資およびNonagon Capitalを通じた活動実績

- 2024年第1四半期末時点で9社投資中。
- 2024年4月より新規事業としてレポート & コミュニティサービスを開始。
※詳細は28ページ

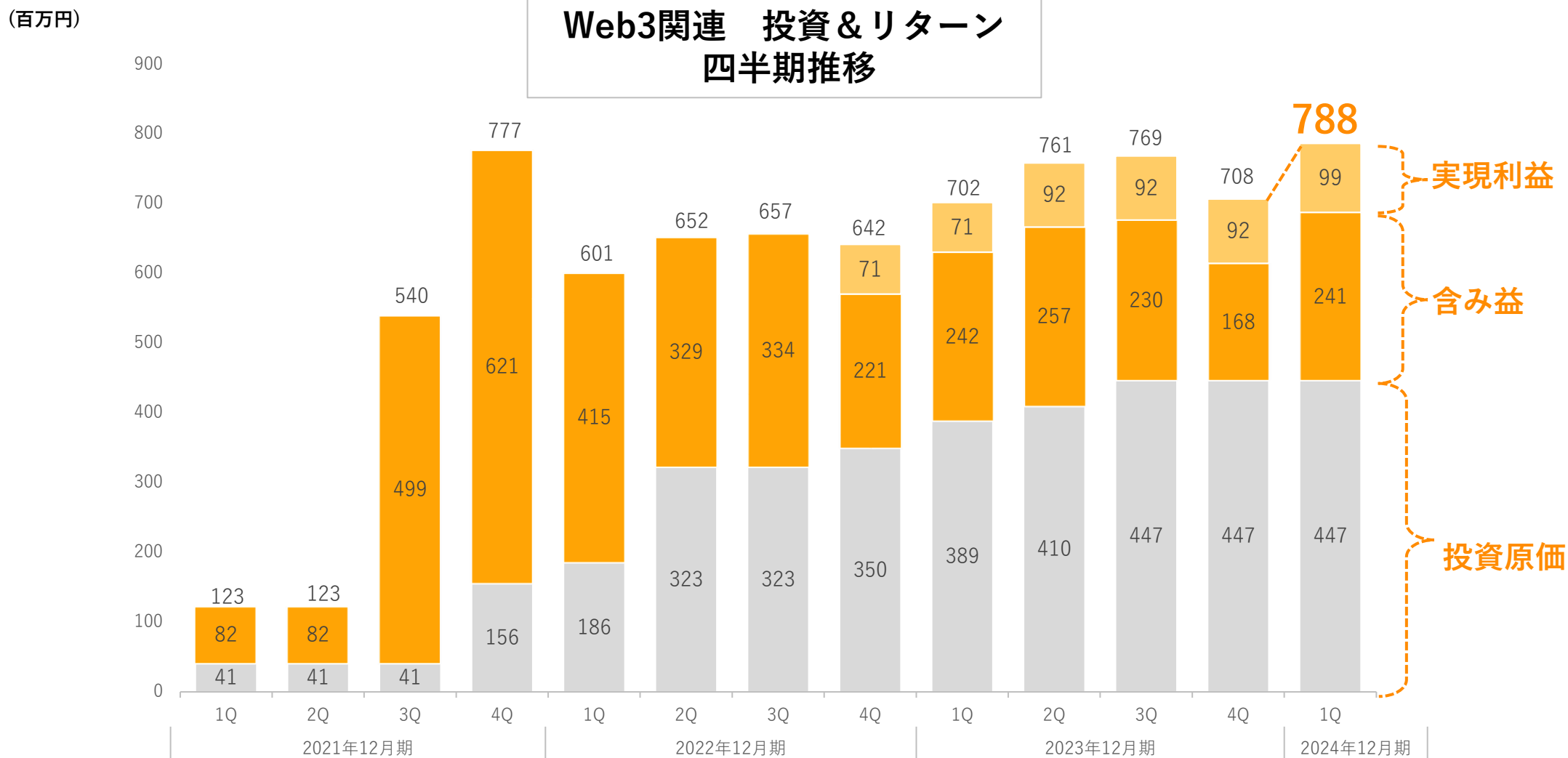
● Nonagon Capital LLC (日本法人)、NONAGON Capital PTE.LTD. (シンガポール法人)について

- 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。



Web3関連投資 投資&リターン

- Web3関連投資は好調に推移、今後も業界動向を鑑みながら投資継続。



※ 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。
 ※ 投資収益及び原価はドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、四半期ごとの開示で投資収益、原価の変更が生じる場合があります。

Web3関連投資先

■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU

**PUDGY
PENGUINS™**

EthSign

 **Parallel**

 **oasys**

 **linch**
EXCHANGE


MYTHICAL.


Quantstamp

 **tribal**


Berachain

■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

 **Few and Far**

PARA Labs



Hydra Ventures


Noxx

 **Acctual**

**ONE,
Inc.**





 **Myuuu**

ファンド運用を通じて得た知見を活かし、レポート&コミュニティサービスを開始

国内大手企業に向け、Web3に関するレポートやコミュニティを提供し、
Web3に関するインプットや事業立ち上げへの貢献を目指す

Nonagon Capitalが Web3リサーチレポートの提供開始と コミュニティ立ち上げを発表

—博報堂キースリー社が戦略パートナーとして参画—



Nonagon



HAKUHODO
KEY3

コミュニティメンバー企業

NEC

NECソリューションイノベータ



JAPAN AIRLINES



株式会社 東京ドーム

※プレスリリース：https://www.hottolink.co.jp/info/20240418_115348/

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



SNSマーケティング

現在の主力事業

必要要素



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

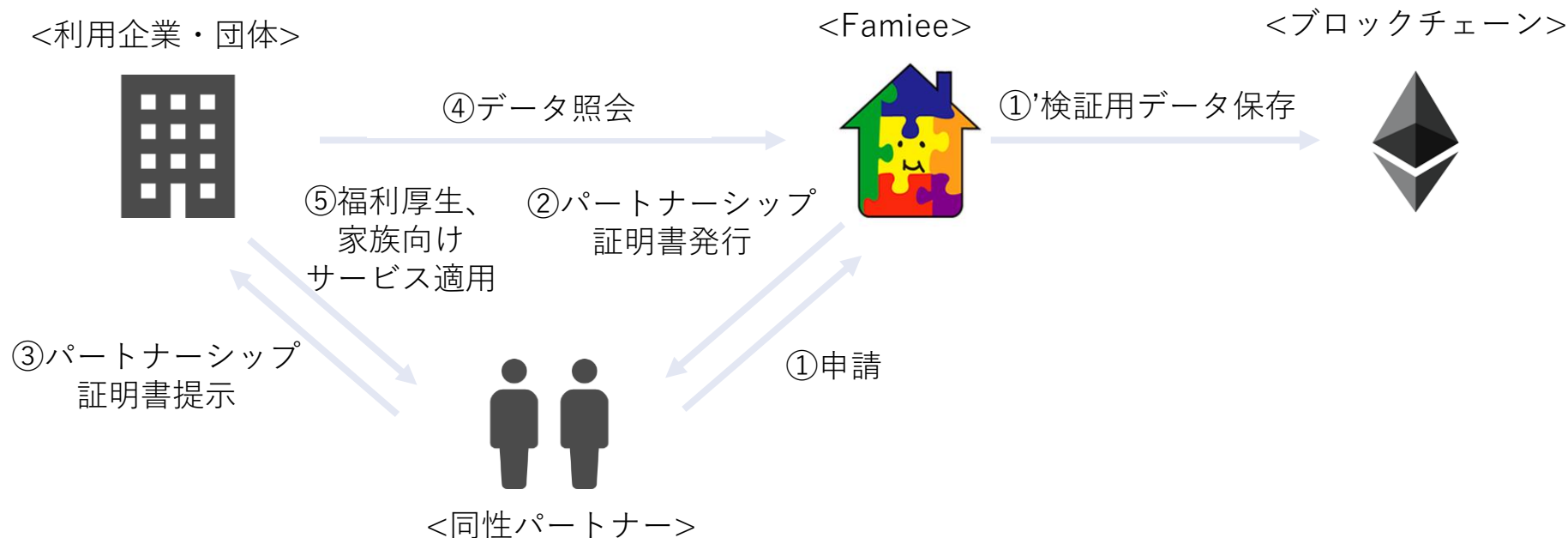


5 ジェンダー平等を
実現しよう



当社のSDGs活動

ホットリンクが支援する一般社団法人Famieeの活動紹介



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)

2024年5月時点で大手企業・自治体を含めた **88社**が導入

Famieeの活動事例

多様な家族形態が当たり前前に認められる社会の実現に向け、様々な活動を推進。

- クラウドファンディングの実施
アンドロイド版アプリの開発と夫婦別姓を選択した事実婚カップルなどに対応する異性向けパートナーシップ証明書の発行にむけクラウドファンディングに挑戦



※詳細：<https://camp-fire.jp/projects/view/752016>

- 東京レインボープライド2024にて
Famieeのパートナーシップ証明書申請出張所を設置



※東京レインボープライド：<https://tokyorainbowpride.com/>

参考資料 1

(2024年全体方針について)

※2024年3月29日公表 事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/dab9d088/4e51/4f48/8b8c/dedf38c7276e/140120240329563157.pdf? fsi=QkkAEJni>

グループ 全体

グループ内シナジーの創出・M&Aの検討

SNS マーケティング 支援事業

- 人材採用を加速し、顧客満足度や単価アップを実現できる支援体制を強化
- 支援メディアの拡充と新サービスの提供により増収トレンドを継続
- キャッシュを活用した機動的なM&Aの検討

DaaS 事業

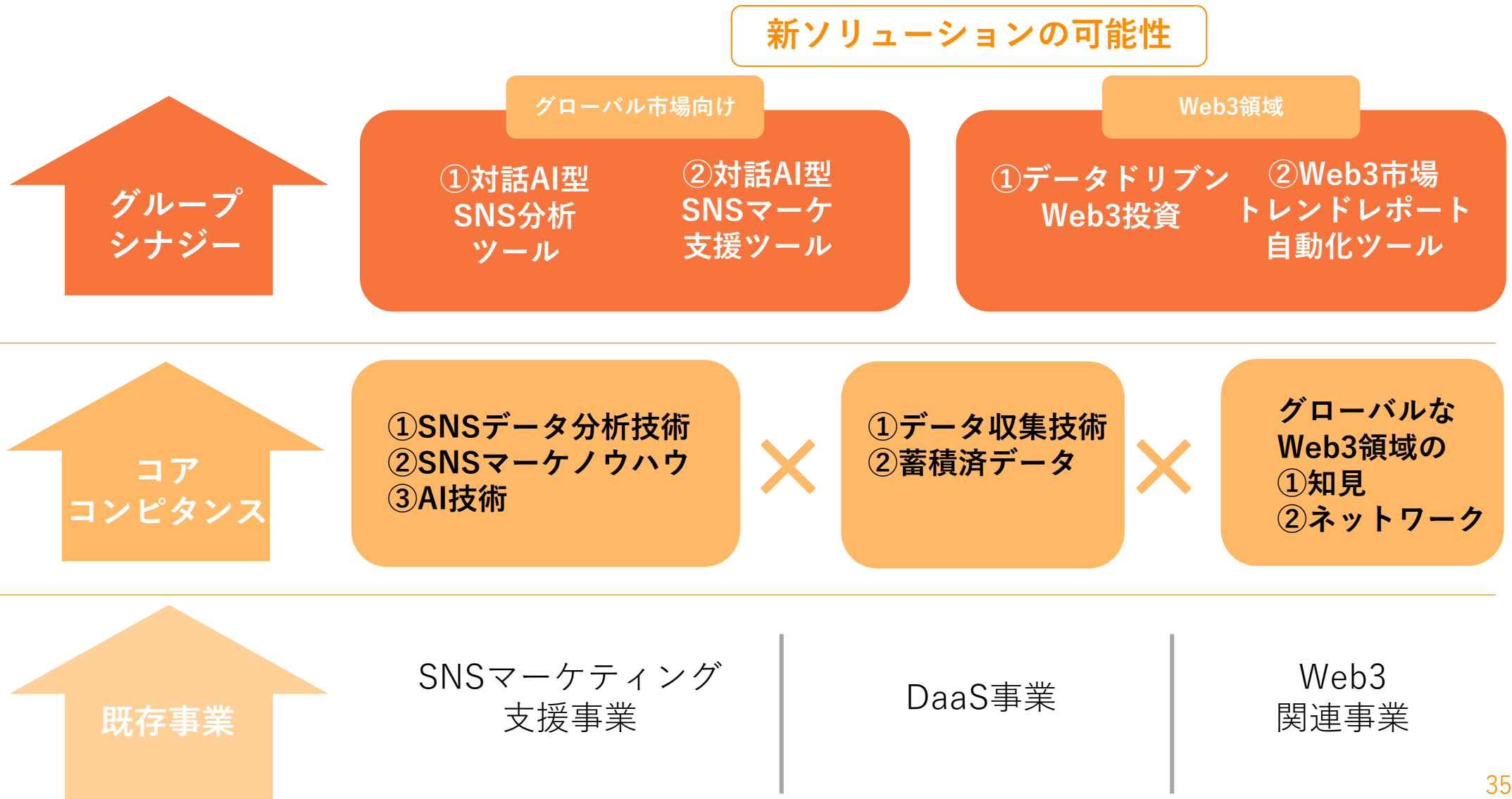
- データ提供元との契約終了の影響を折り込み減収予想
- コストコントロールに加え、デジタルリスク関連や生成AI等の新市場への当社データに対する引き合いを見込み増益予想

Web3関連 事業

- ファンドを通じた投資に加え、自社サービスや新規事業の一環としてWeb3関連事業へも注力
- 既存事業とのシナジーも模索
※業績予想への影響は軽微と見込む

今後、グループ内外のシナジーを活かし新ソリューション開発を進める

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジーを効かせ、企業・社会の課題解決にむけた新ソリューション開発を進める。



新ソリューション開発に向けた構想 ～対話AI型ツール開発～

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジー創出により、顧客企業の担当者がAIとの対話を通じ、SNSデータの分析やSNSマーケティングにおけるアカウント運用や戦略立案を実施できるツールを生み出すことを検討。

新ソリューション案

①対話AI型
SNS分析
ツール

②対話AI型
SNSマーケ
支援ツール

コアコンピタンス

①SNSデータ分析技術
②SNSマーケノウハウ
③AI技術



①データ収集技術
②蓄積済データ

● 新ソリューション案

①対話AI型SNS分析ツール

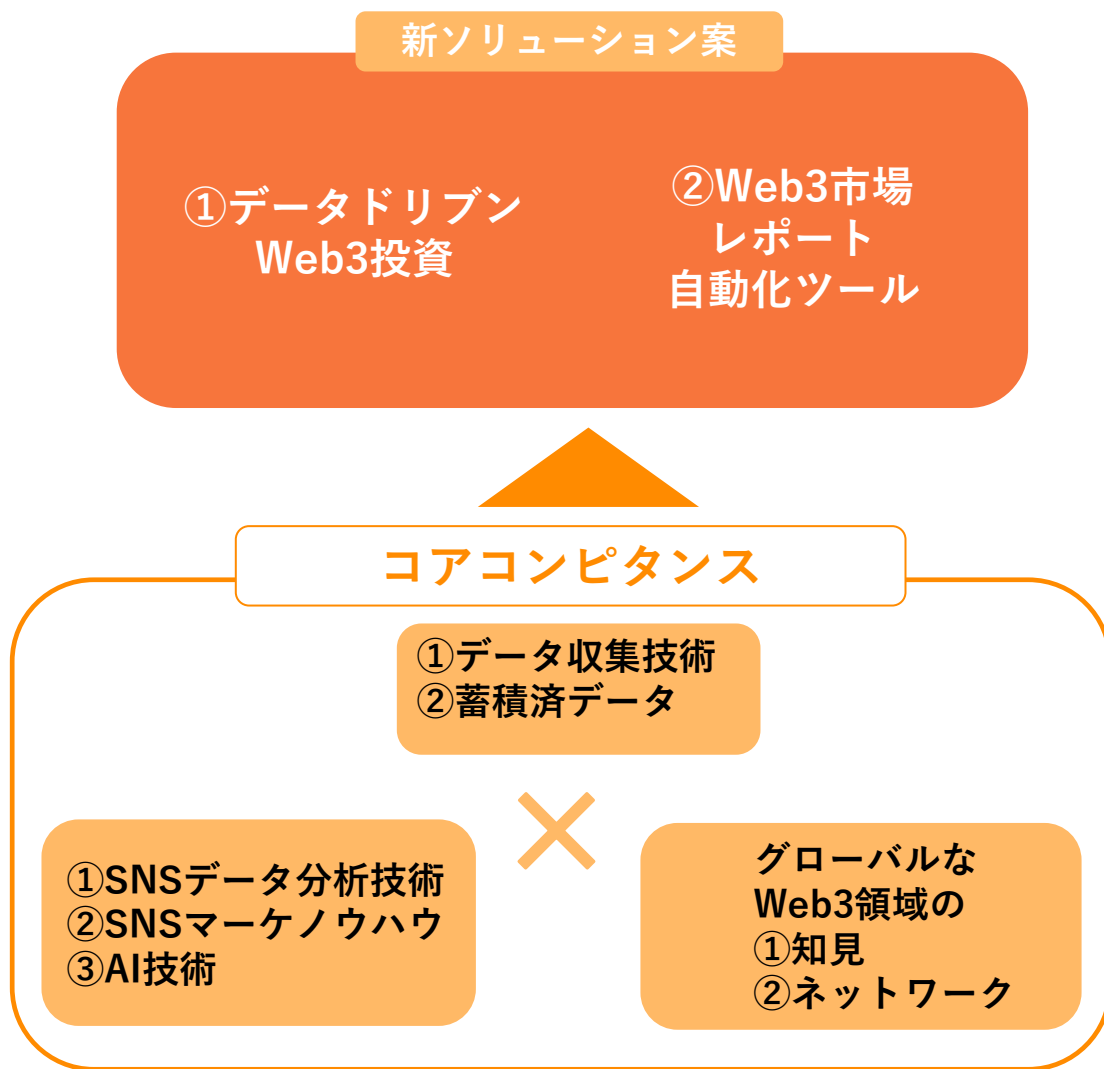
- ・ 専門的なデータ分析力やリソース不足といった課題を解決。
- ・ AIとの対話により定型的な分析だけでなく、個社ニーズにあわせた独自の分析結果を示し、インサイトを提示。

②対話AI型SNSマーケ支援ツール

- ・ 多様化、複雑化する企業のマーケティングにおいてSNSマーケティングにおける戦略立案のサポートやSNSアカウントの運用(投稿制作)等を支援。
- ・ AIとの対話により個社状況に合わせた運用を実現し、高い効果と担当者の負荷低減を実現。

新ソリューション開発に向けた構想 ～Web3領域の新ソリューション開発～

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジー創出により、Web3領域でもデータに基づく投資対効果の高い投資実行や国内外の企業(組織)に対して当社の投資先やグローバルネットワークから得た最新情報をレポート配信を検討。



● 新ソリューション案

①データドリブンWeb3投資

- ・ ホットリンクグループの強みであるデータ収集、分析の技術を、Web3投資に活用し、有望なプロジェクトの早期発見を目指す。

②Web3市場レポート自動化ツール

- ・ ブロックチェーン関連の市場情報を自動的に収集、解析しレポートを作成するツール。市場の動向やトレンドを把握し、意思決定をサポート。

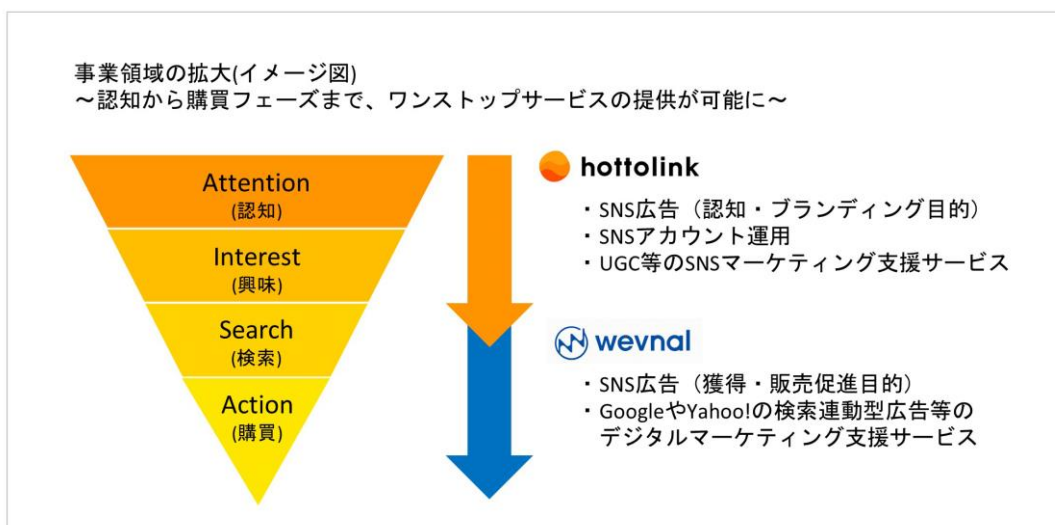
M & Aの検討について

広告業界転換期において、クロスバウンド事業売却で得たキャッシュを活用し、効果的なM & Aや協業を検討

M & A・協業の方針

- 当社の既存事業・人材とのシナジー創出が見込めること

事例：2023年12月期において、wevna!社のSNS広告事業・メディア事業を譲受



※M&Aに関するプレスリリース：https://www.hottolink.co.jp/info/20230127_112912/

※ M&Aについて、現時点で具体的に決定した案件はございません。

参考資料 2

(ビジネスモデルについて)

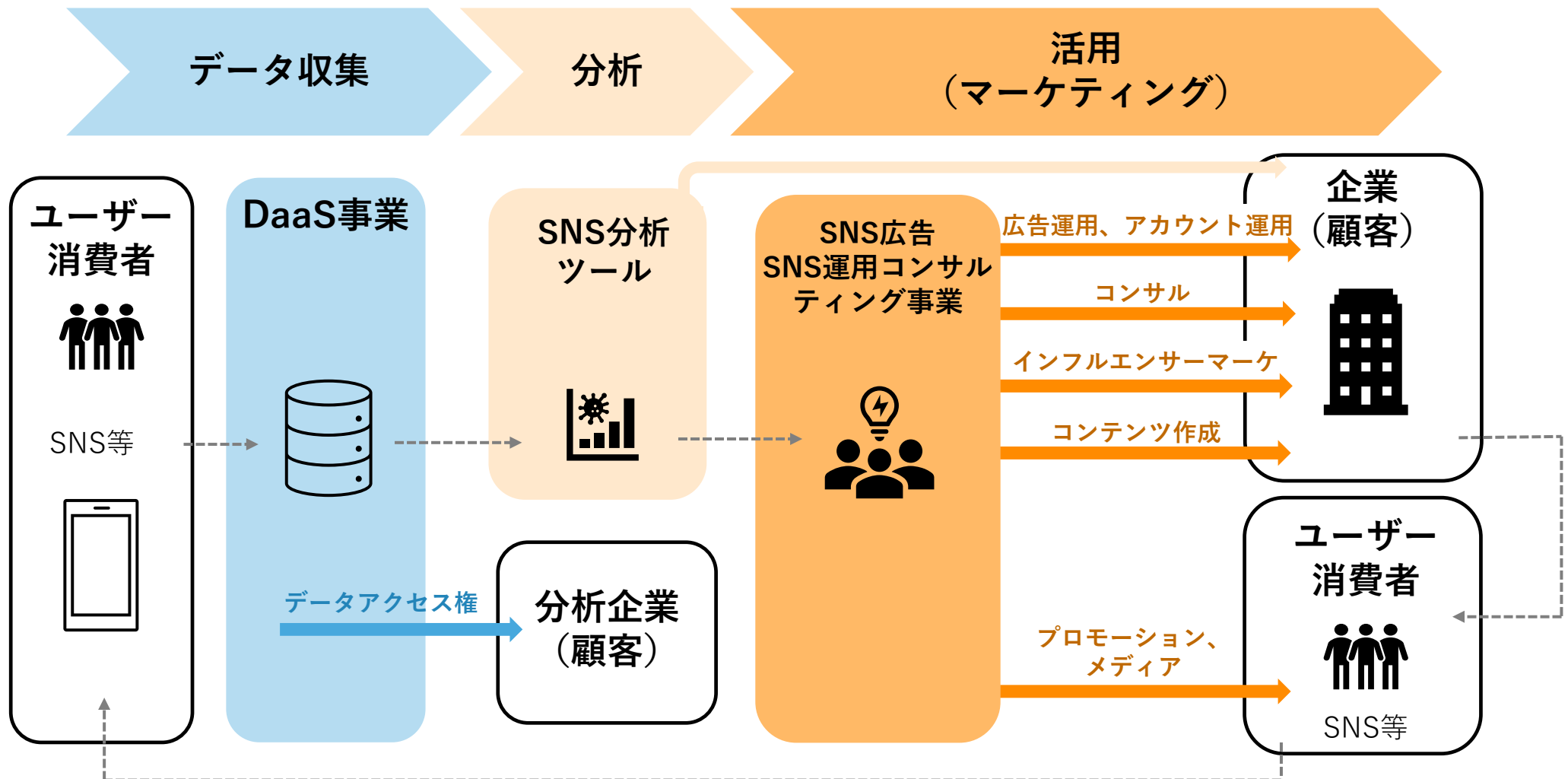
『両利きの経営』を通じた現在の事業ポートフォリオ

インターネット市場の成長を捉える3本柱の事業ポートフォリオ

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、SNSアカウント運用、インフルエンサー、メディア、キャンペーン) SNS分析ツール
DaaS事業	各種SNSデータアクセス権
Web3関連事業	Web3分野への投資運用業 Web3レポート & コミュニティ事業 (2024年4月開始)

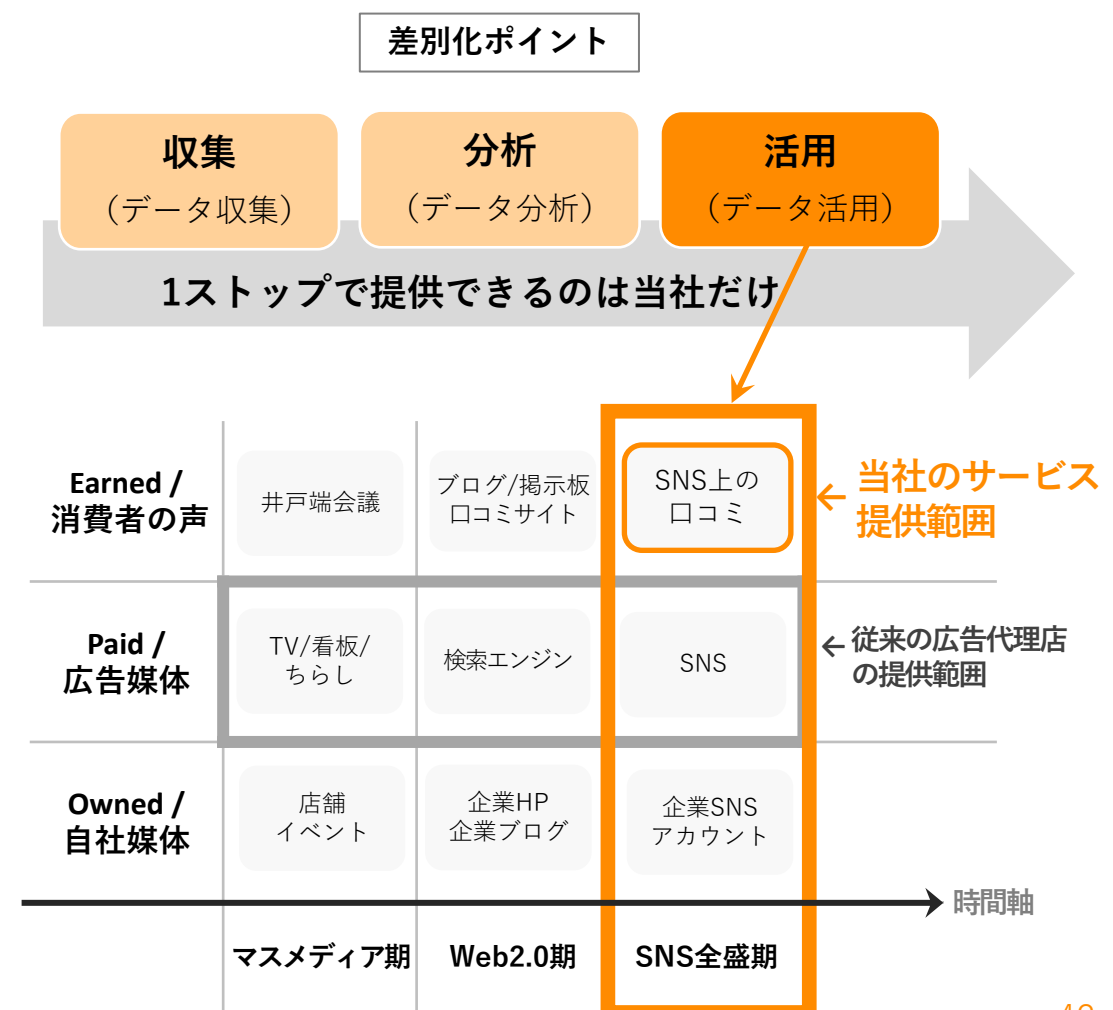
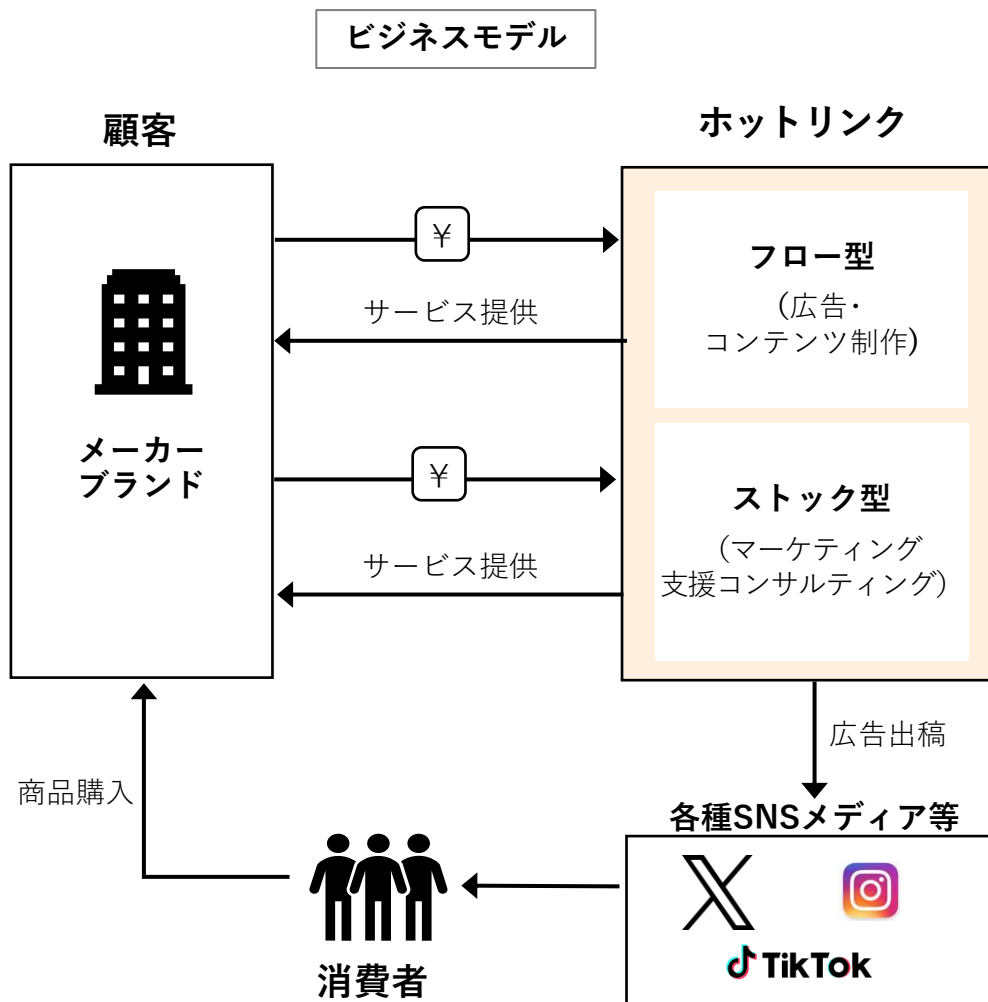
ホットリンクグループのビジネスモデル

データ収集、分析、活用 の3領域において事業展開し、
安定的な収益確保と規模の拡大を両立



SNSマーケティング支援事業のビジネスモデル及び差別化ポイント

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



SNSマーケティング支援事業の支援実績

SNSを活用したマーケティング支援実績



株式会社明治

“UGC＝お客様の声”を商品に還元。明治「うずまきソフト」に見るUGC活用



株式会社スーパーホテル

アカウントの成長とUGC創出を、精度の高い広告で後押し。スーパーホテルのX (Twitter)・TikTok活用



株式会社コーセー

目指すのは、長期的なファン化。コーセーが実践するコミュニケーション重視のInstagram・Twitter活用



株式会社ミルボン

InstagramのUGC数が8ヶ月で6倍に！美容室専売メーカー、ミルボンのTwitter & Instagram活用術



ジョンソンヴィル・ジャパン合同会社

商品の「自分ごと化」を促し、1年でクチコミ数が9倍に！ 売上アップも実現した老舗ソーセージブランド、ジョンソンヴィルのSNS活用



株式会社シャトレーゼ

クチコミ数が1年で約8倍！ 店舗売上の増加にも寄与した、お菓子メーカー・シャトレーゼのTwitter活用



株式会社丸亀製麺

Twitterでトレンド1位を2度獲得！ ファンにとことん寄り添った丸亀製麺のSNS活用



株式会社ジンス

1年でUGC数が約380%、指名検索数が約165%に成長したJINSが考える、企業SNSの本質的な価値

他、乳製品、Webサービス等 複数業界の企業を支援

<https://www.hottolink.co.jp/service/twitter/case/>

世界中のSNSデータへのアクセス権を販売

③データ活用
プレイヤー

ソーシャルメディアデータ分析・デジタルリスク・生成AIなどのデータ活用企業

国内企業

②データ流通
プレイヤー



hottolink

Socialgist

①データ保有
プレイヤー

世界中の
BBS/ブログ

米国の
ソーシャル
メディア

アジアの
ソーシャル
メディア

ヨーロッパの
ソーシャル
メディア

日本の
ソーシャル
メディア

リスク情報

事業展開上の特に重要なリスクとなりえる可能性がある事項

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した 場合の影響度	リスク対応策
ソーシャルメディア データについて	・ソーシャルメディアや個人情報に関わる各国の新たな法律の制定や既存の法律の変更、ソーシャルメディアの運営側の情報提供の方針転換が、事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	高/短中期	大	・情報収集を継続的に行い、機動的な対策を取れる体制とすること及び代替的なデータソースの獲得や、データビジネス以外の事業も行い、リスク分散することで、リスクの低減に努める。
生成AIをはじめとする新技術による当社事業への影響について	・データの重要性が増すことでDaaS事業のデータ取引や、生成AIが人の業務を代替し、SNSアカウントの運用等に影響を及ぼす可能性がある。	高/短中期	大	・生成AI等の新技術を自社内で積極的に活用し、新技術を取り込んだ事業開発に努める。
システム障害について	・大規模なシステム障害が発生した場合には、サービスの提供に支障をきたし、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	中	・稼働状況の監視及びシステムの冗長化、セキュリティー対策等の未然防止策を実施。
人材確保・維持について	・優秀な人材を確保・育成できない場合、また事業変革に伴うニーズにマッチした人材の補充ができない場合、当社グループの経営成績や成長に大きな影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	大	・積極的なリファラル採用の実施、また採用イベントの開催等による採用広報の強化等に取り組む。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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/>