

株式会社ホットリンク
2024年12月期 第2四半期（中間期）
連結決算説明資料（IFRS）

証券コード：3680

2024年8月8日

アジェンダ

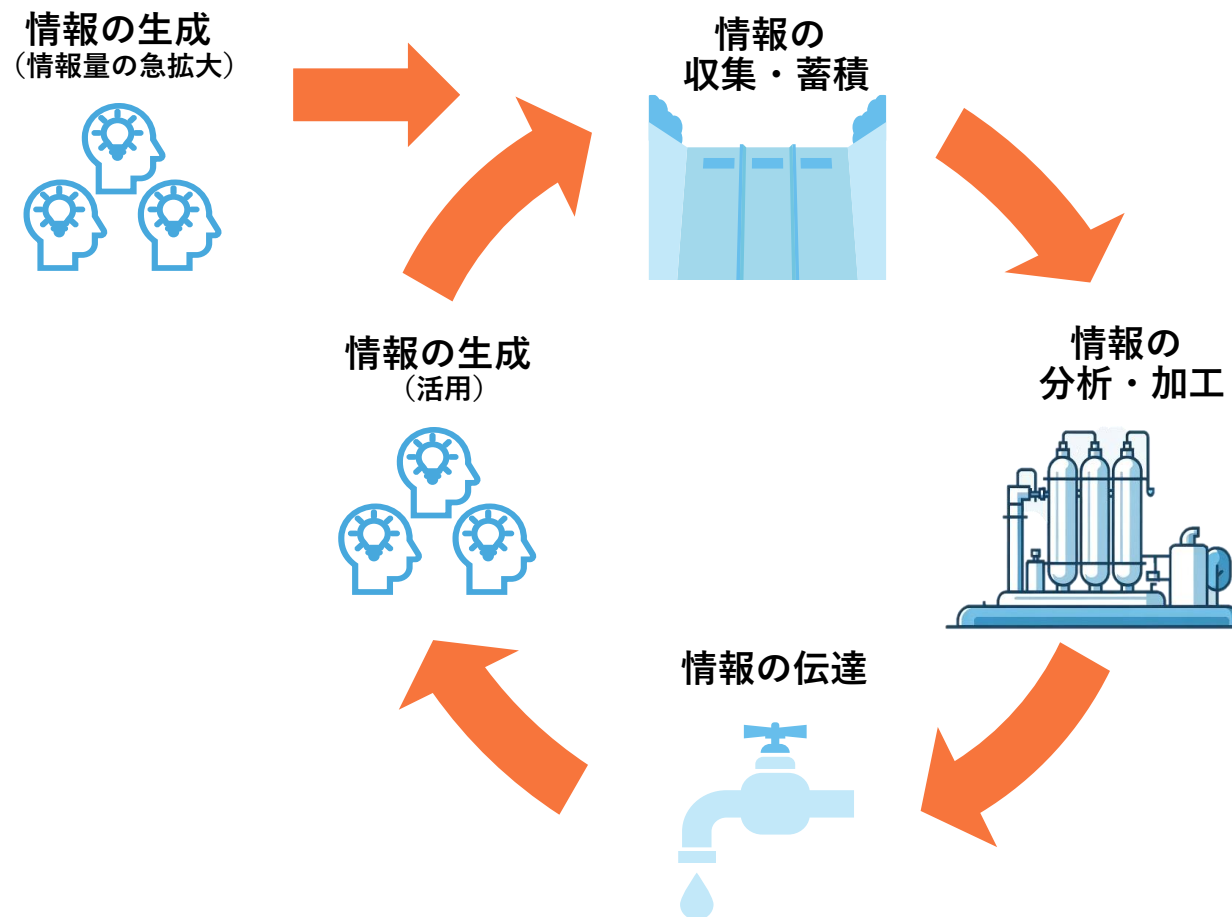
1. 思い描く未来と存在意義 P2～
2. 当社の事業と経営方針 P5～
3. 2024年12月期 第2四半期業績サマリー P11～
4. 各事業の説明 P23～
5. 参考資料 P38～

1. 思い描く未来と存在意義

創業時から思い描いている未来

- 2000年の創業当初から、ITテクノロジーの進化・普及した未来に、人々が欲しい情報を欲しい時に手に入るためには、人とコンピュータが知識を循環させる『**知識循環インフラ**』が整備された社会が到来すると思いを描いてきました。
- 知識循環インフラが整備された『**知識循環型社会**』の構築によって、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



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。

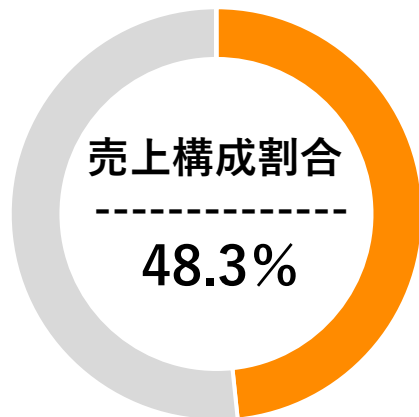
2. 当社の事業と経営方針

現在の事業ポートフォリオ

- 成長を支える、3本柱の事業ポートフォリオ

国内事業

SNSマーケティング 支援事業



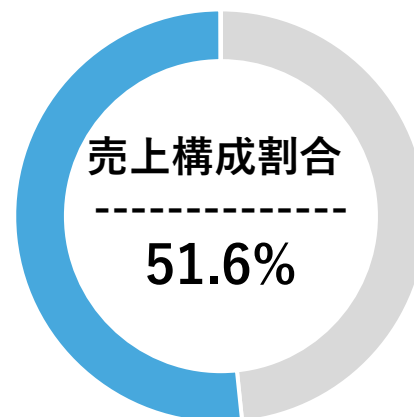
SNSマーケティングをデータ分析を元に支援することで、企業のマーケティング効果の最大化を支援する。X・Instagram等の多様な媒体に対応。



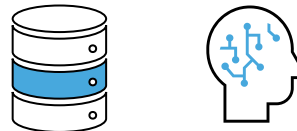
SNSアカウント運用、
インフルエンサーマーケティング、
SNSコンサル、SNS広告、メディア運営

海外事業

DaaS事業

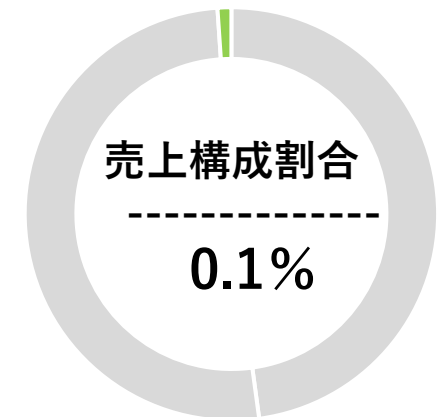


企業がデータドリブンな意思決定を行うために、グローバルスケールのSNSデータを提供し、マーケティング、リスク管理などのビジネスニーズに対応。



SNSデータアクセス権の提供

Web3関連事業



グローバル市場におけるWeb3スタートアップへの投資と自社でのWeb3事業運営を両立。投資リターンを狙いながら、事業参入の機会を模索。



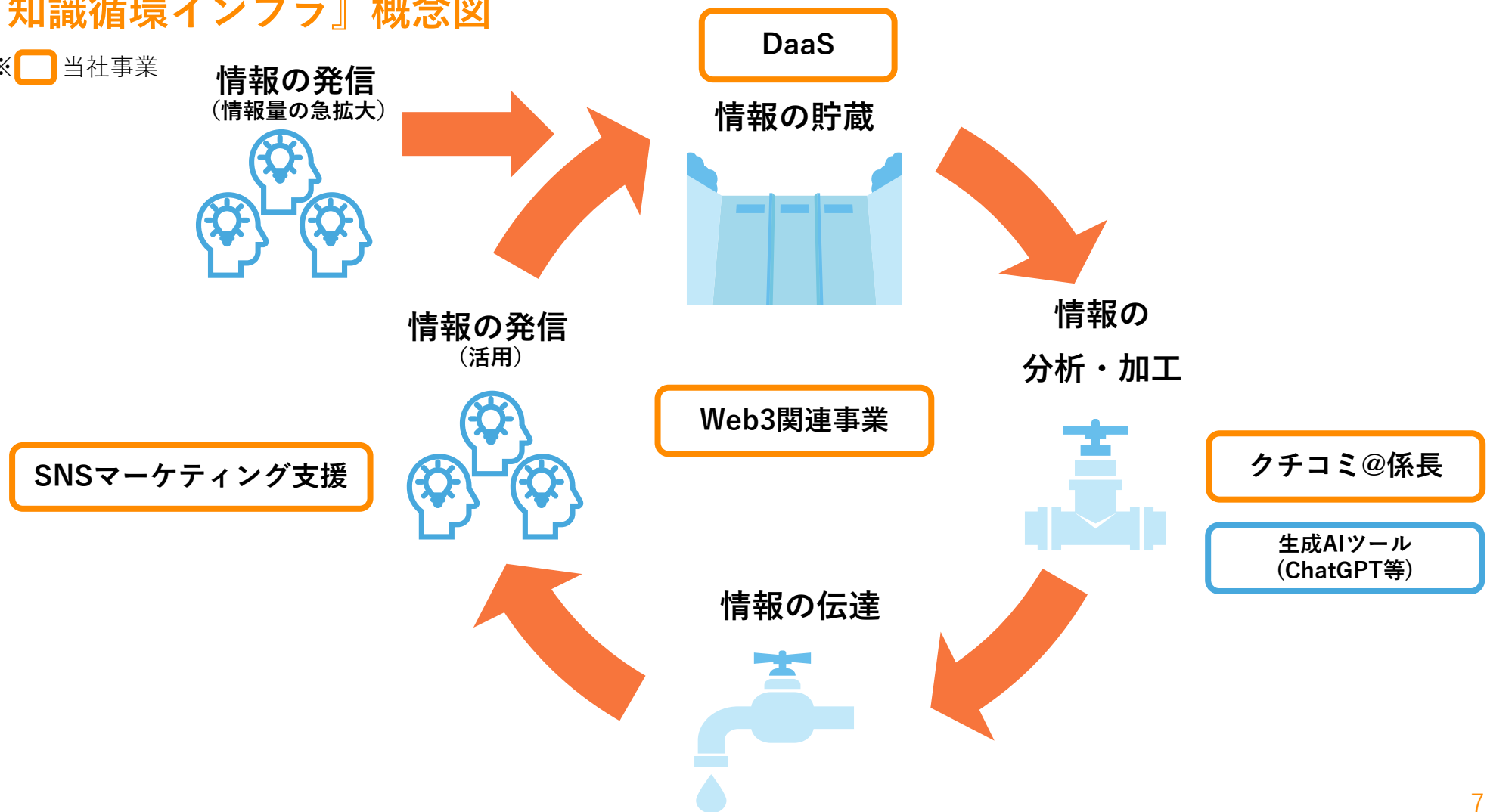
Web3スタートアップへの自社投資、
Fund投資、自社でのWeb3関連事業

現在の事業ポートフォリオと知識循環インフラの関係

- 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

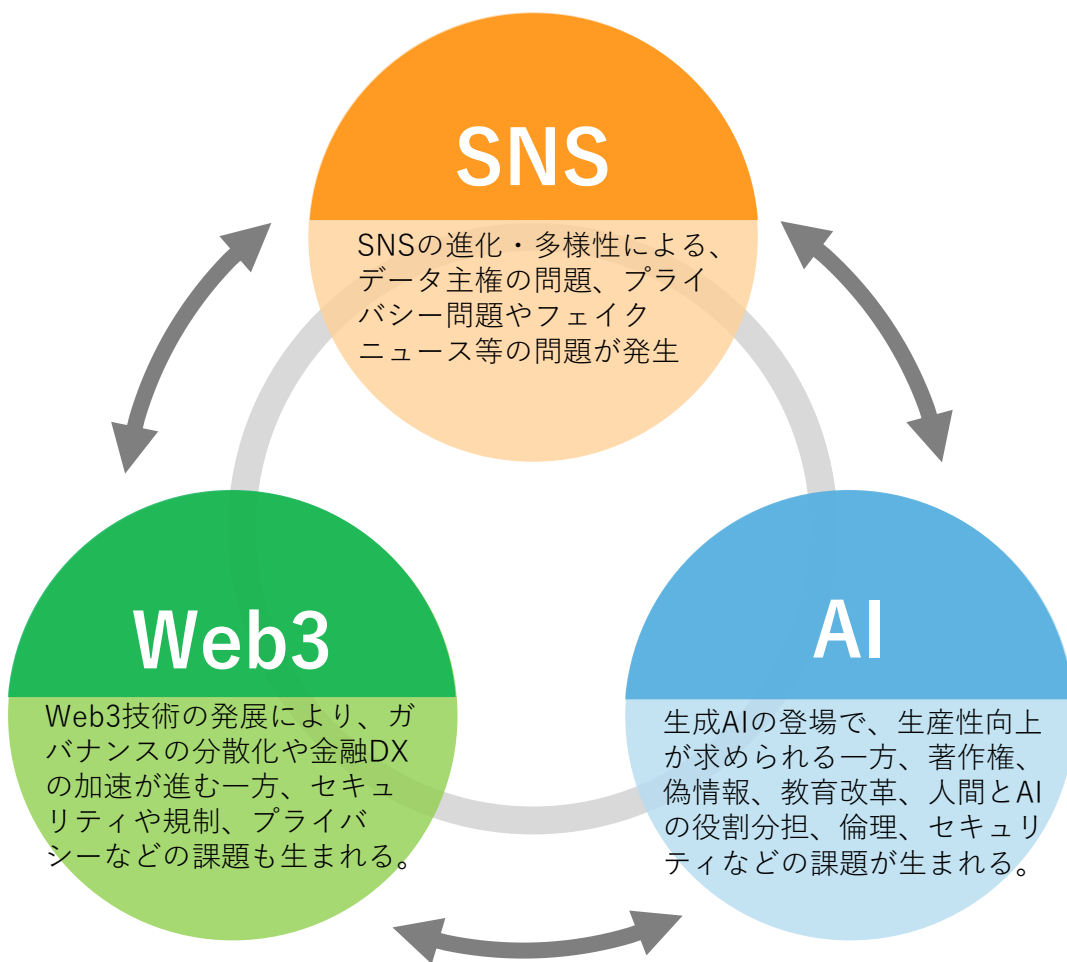
※ 当社事業



現在の技術革新及び社会課題と今後の事業構想

- 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。

現在、ホットリンクが持つ技術と社会課題



今後の事業構想

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を向上
- AI技術を活用した新規サービス

Web3×AI

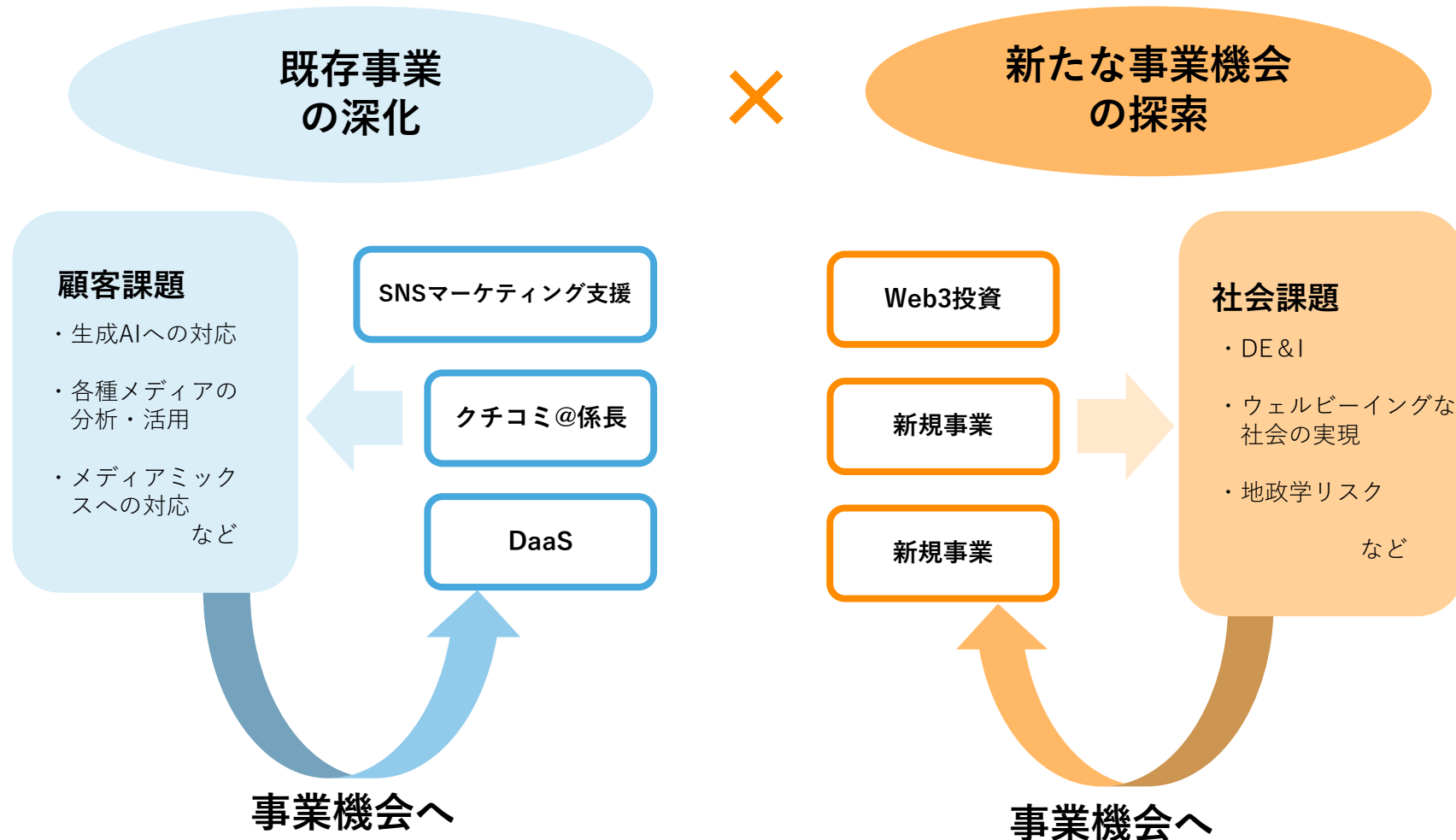
- SNSデータを活用したWeb3の投資案件の早期発掘&データドリブンな評価
- Web3とAIにまたがる新事業への投資
- Web3とAIにまたがる新事業の模索

引き続き **SNS×AI×Web3** の
シナジー創出を目指す

“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、顧客課題や社会課題の解決に取り組んでまいります。

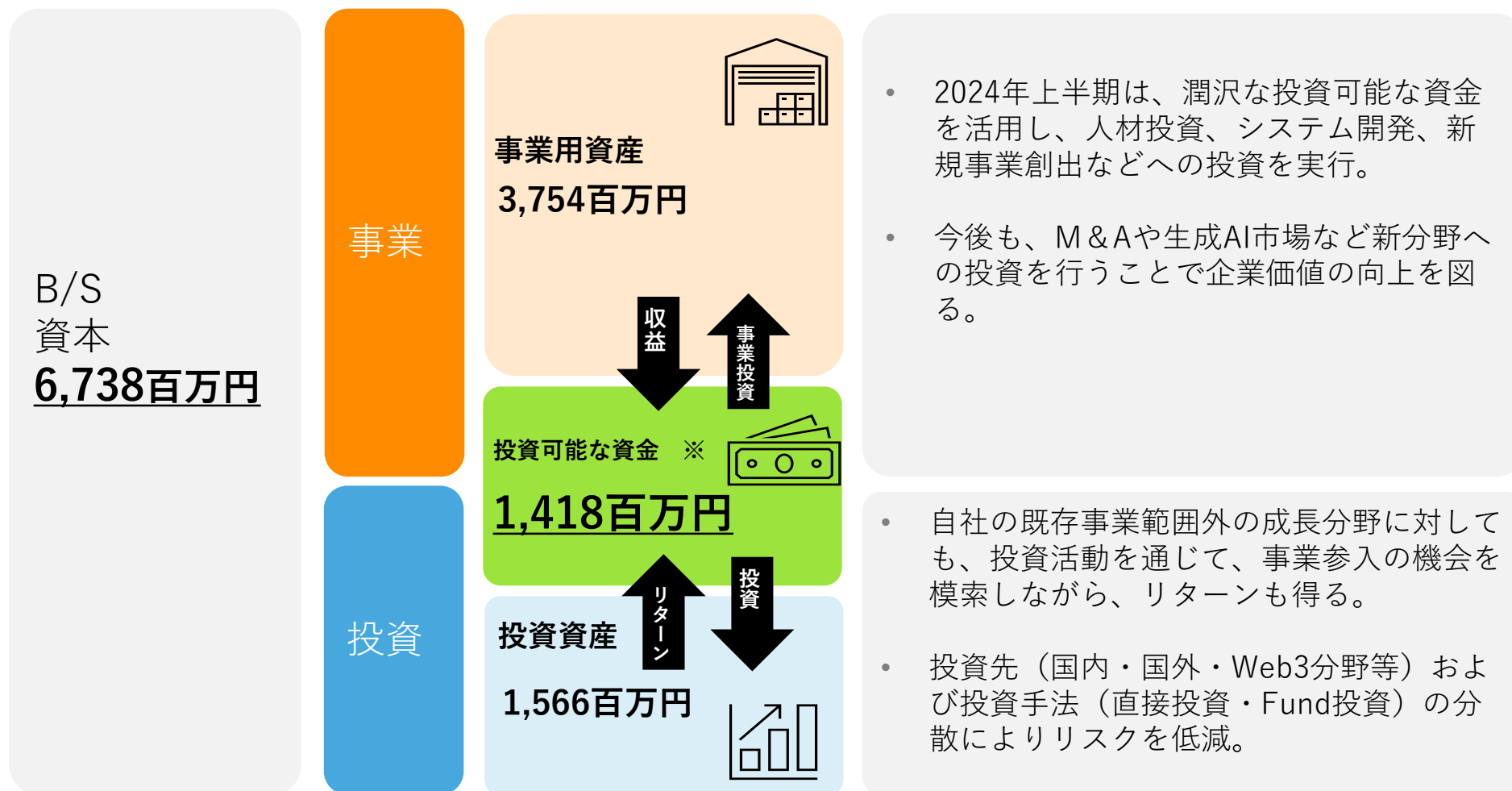
『両利きの経営』について



自社事業運営と投資の両輪による経営の実践

- 既存事業の拡大に向けた、人材投資やM&Aの検討、生成AI市場等の分野へ投資を拡大させつつ、既存事業外の将来成長が期待される分野に対しても、投資活動を通じて事業参入の機会を模索しながらリターンを得ることで、長期的な企業価値の向上を図る。

事業ポートフォリオ内訳



※現金及び現金同等物－流動負債－固定負債

3. 2024年12月期 第2四半期業績サマリー

2024年12月期 業績サマリー

第2四半期累計 連結売上高 **2,291**百万円

- 変化のスピードが加速する事業環境下で、『両利きの経営』を実践。SNSマーケティング支援事業ではサービス力の向上を背景に増収、DaaS事業は顧客ポートフォリオの変化に対応したサービス提供を加速させることで会社計画を上振れ、Web3関連事業は選別を効かせ売却益と評価益の計上により業績貢献など、業界の動向に左右されずらい事業ポートフォリオを構築。



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	1,108 YoY + 7.5%	<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。
DaaS事業	1,182 YoY Δ 1.1%	<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、新事業創出が着実に進む。● データ元との契約終了に伴い、前年対比では売上高が減少するも、予算比では計画上振れ。
Web3関連事業	0.7 YoY -%	<ul style="list-style-type: none">● Web3プロジェクトへの投資を通じて収益獲得に貢献。● 業界動向を鑑みた投資のみならず、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。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

- 売上高は事業ポートフォリオの全体最適が奏功し、増収を確保
- 投資による収益貢献や円安効果もあり、当期利益ベースで大幅増益を達成

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 第2四半期累計 (クロスバウンド事業 除く)	2023年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計		
			実績	増減額	YoY増減率
売上高	1,940	2,225	2,291	+66	+2.9%
売上総利益	641	732	687	△45	△6.1%
売上総利益率	33.0%	32.8%	30.0%	-	-
販売費及び一般管理費	543	642	676	+34	+5.3%
販管費率	27.9%	28.8%	29.5%	-	-
その他収益・費用	4	0	28	+28	-
営業利益	102	89	39	△50	△56.2%
営業利益率 (注1)	5.2%	4.0%	1.7%	-	-
金融収益・費用等	△161	103	283	+180	+174.7%
税引前利益	△90	192	323	+130	+67.4%
当期利益	△27	148	218	+70	+47.3%

(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。

※ 投資事業の損益は、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。

2024年12月期 通期業績予想に対する実績

- 『両利きの経営』が奏功し、事業ポートフォリオの最適化が進む中、売上高は増収、営業利益は黒字を確保
- 投資による利益貢献もあり税引前利益以下は通期計画を大幅超過。

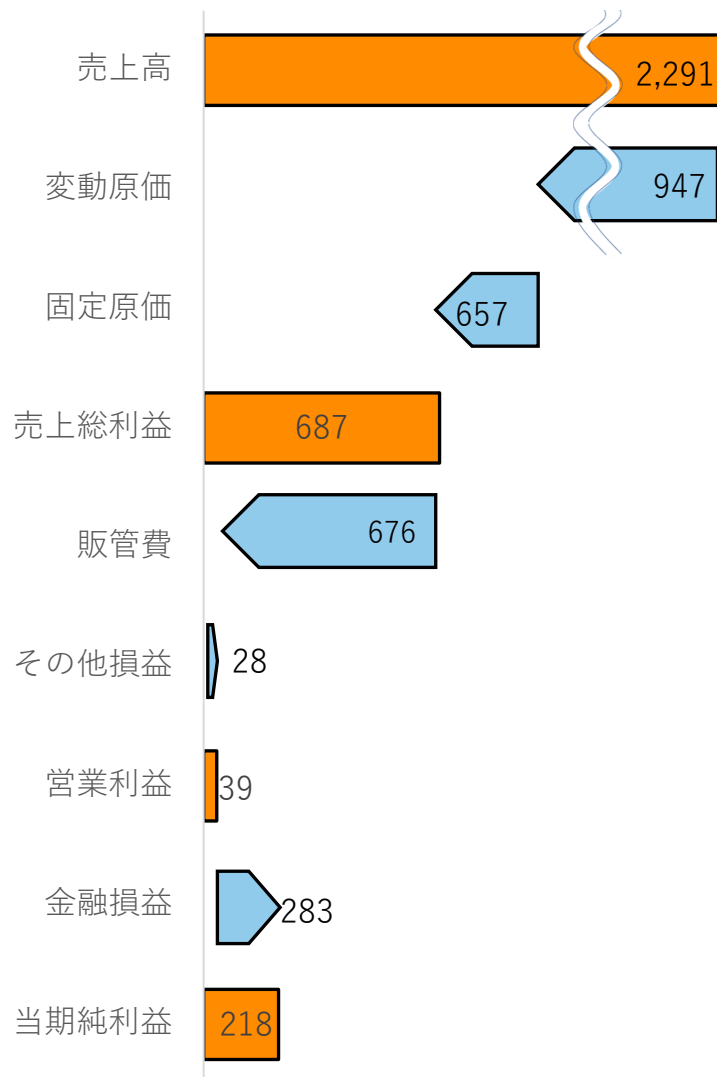
(金額単位：百万円)

	2022年12月期実績 (クロスバウンド 事業除く)	2023年12月期 実績	2024年12月期 業績予想	2024年12月期 半期実績 (進捗率)
売上高	4,175	4,739	4,503	2,291 (50.8%)
売上総利益	1,418	1,566	1,688	687 (40.6%)
売上総利益率	34.0%	33.0%	37.4%	30.0%
営業利益(IFRS)	2,023 (124)	220	172	39 (22.6%)
営業利益率	48.5%	4.6%	3.8%	1.7%
税引前利益	1,800	287	180	323 (179.4%)
当期利益	1,779	226	93	218 (234.4%)

2024年12月期 各事業の損益構造

- 収益性やコスト構造を注視することで、経営戦略の見直しや資源配分の最適化を図り、企業全体のパフォーマンス向上を目指す

(金額単位：百万円)



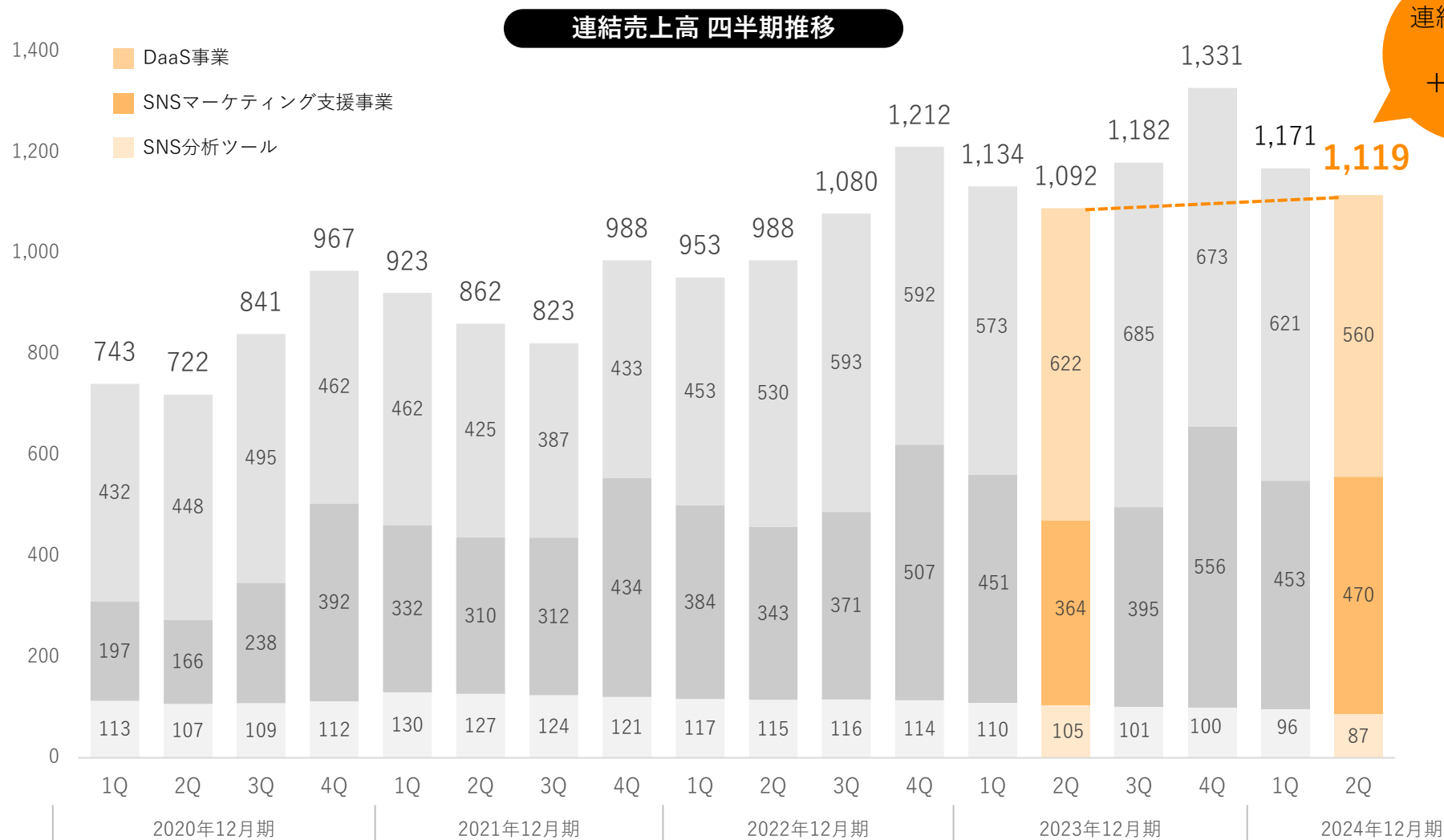
主要科目	全社合計	SNS マーケティング	DaaS	Web3
売上高	2,291	1,108 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	1,182 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	0.7 ・ コミュニティ、レポート事業
変動原価	947 (41.3%) ※	576 (51.9%) ・ 制作活動費 ・ 制作広告費 ・ データ料	371 (31.3%) ・ データ料	—
固定原価	657 (28.6%)	310 (27.9%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	345 (29.1%) ・ 人件費	—
売上総利益	687 (29.9%)	221 (19.9%) ・ 売上総利益率は、20~30%で推移	465 (39.3%) ・ 売上総利益率は、30~40%程度で推移	0.7 —

※ () 内は売上高に対する比率

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)



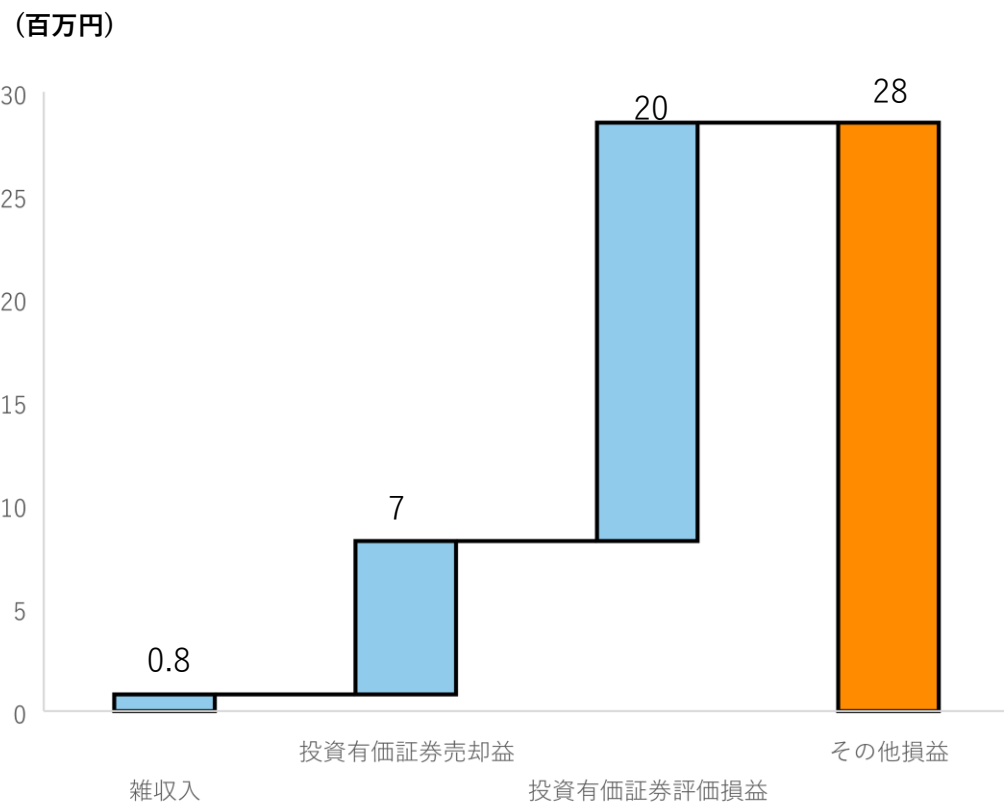
連結売上高
YoY
+ 2.5%

※ 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。

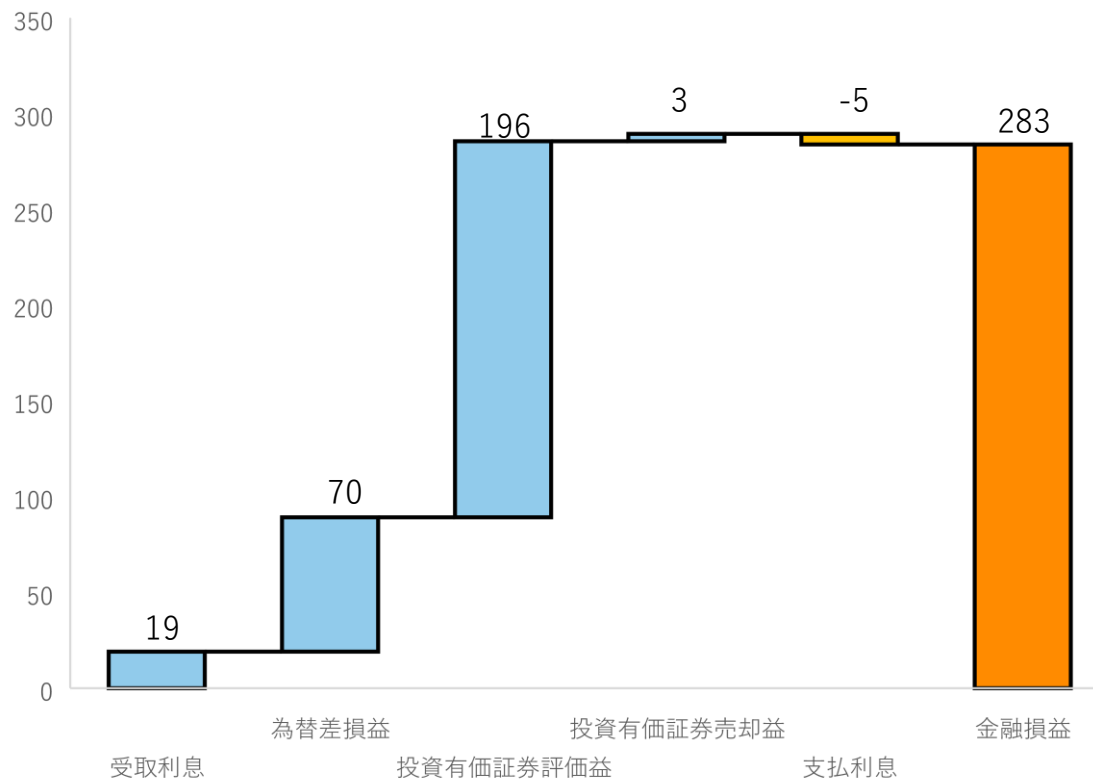
その他損益・金融損益の構成

- 投資による利益及び円安により、当期純利益に大きく貢献。

その他損益 2024年12月期累計



金融損益 2024年12月期累計




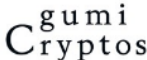





・各社の投資概要、評価方法に関する詳細は、P18ページ参照

ホットリンクグループの投資方針と概要

- ホットリンクグループが持つ知見を活かし、今後成長が見込まれるセクターや事業（現在は主にweb3領域）へ投資。

※評価方法はBS評価・PL評価を併用。

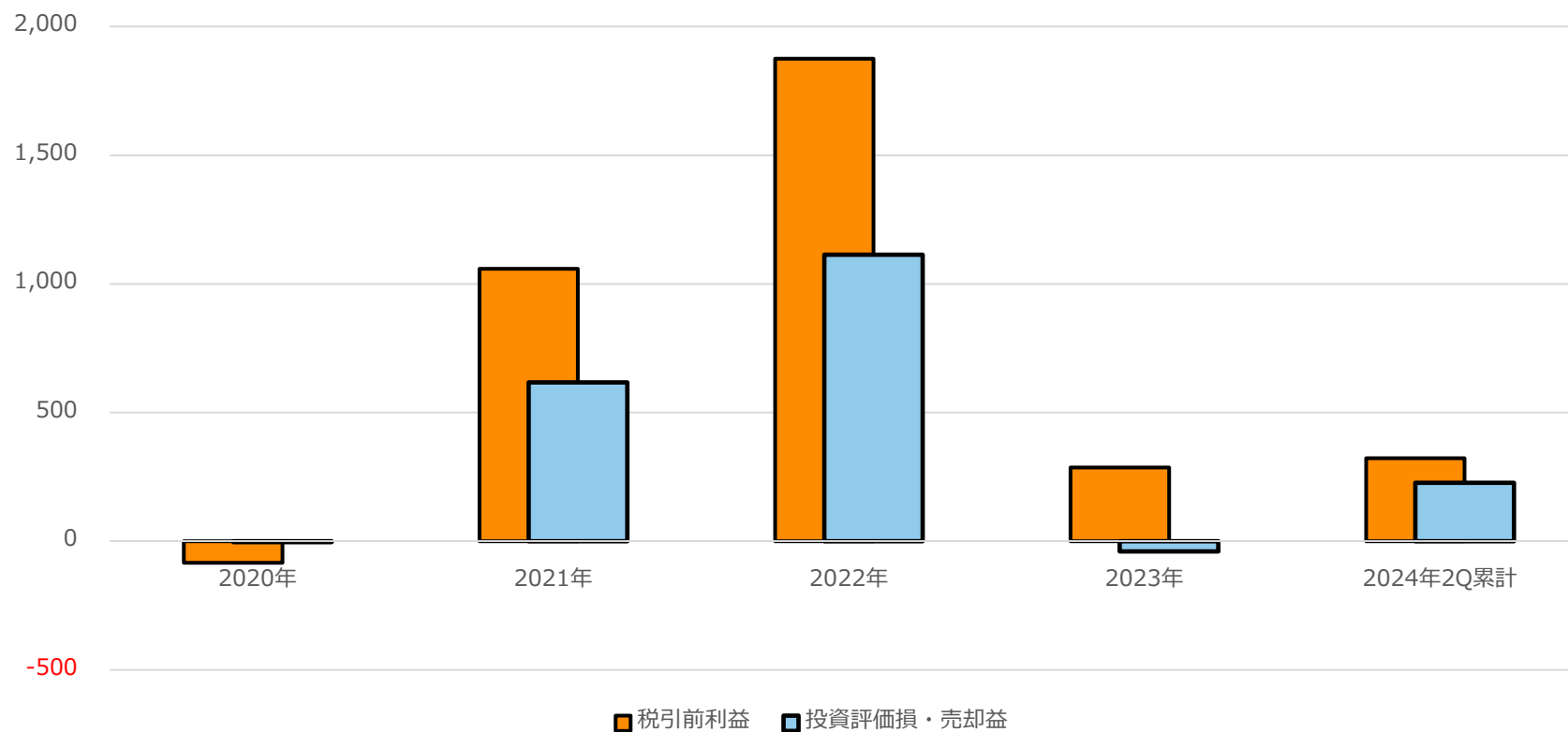
BS評価銘柄は評価時・売却時にPLインパクトは無いものの、キャッシュフローに貢献。

投資元	投資形式	主な投資先例	BS科目	評価計上先 (評価方法)
	<ul style="list-style-type: none"> 株式 ファンド投資 	 	<ul style="list-style-type: none"> 出資金 投資有価証券 子会社株式 	<ul style="list-style-type: none"> BS評価 (その他有価証券評価差額金) PL評価 (金融収益・費用)
	<ul style="list-style-type: none"> SAFE J-KISS Investment DAO 等 	  	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券 	<ul style="list-style-type: none"> PL評価 (その他収益・費用) ※営業利益に含まれる

税引前利益及び単年度の投資損益（実現損益・評価損益）推移

- 2021年度より、投資損益が当期純利益に大きく貢献。
- 2015年に社内ベンチャーとして設立した子会社が大きく成長。2022年に一部売却することで投資利益が大きく発生し、手元資金の増加に大きく寄与。

(百万円)



累積投資リターン（全社）推移

- 投資先（国内・国外・Web3分野等）および投資手法（直接投資・Fund投資）の分散によりリスクを低減、収益の最大化を目指す。
- 2024年上半期において、評価益・売却益併せて238百万円のリターンが発生。web3領域の新規投資を39百万実行。

(百万円)

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

2022年12月期

2023年12月期

2024年12月期

256

256

264

8

256

998

618

380

2,960

1,500

※

784

746

2,825

1,521

530

844

3,173

1,532

757

883

実現利益

含み益

投資原価

※2022年12月期において、子会社株式の売却を行う。

・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。

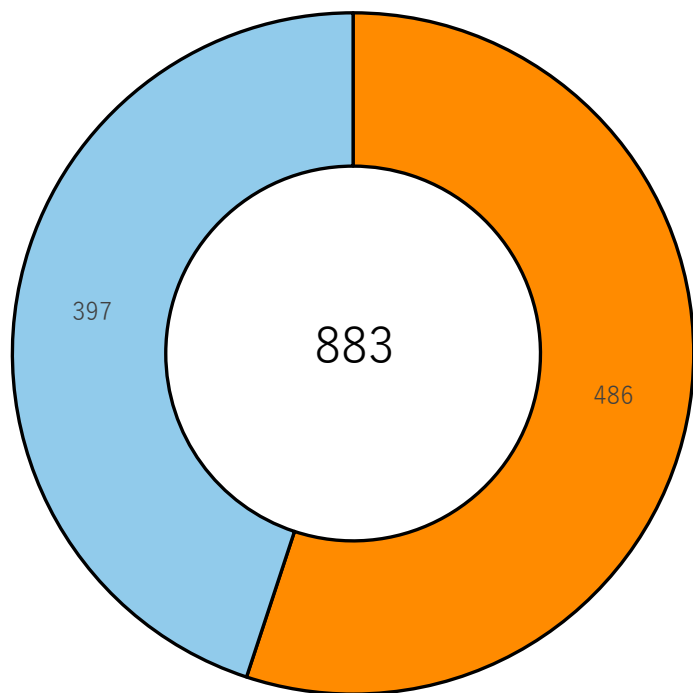
・非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

累積投資時価の内訳と実現損益の累計

- ホットリンクグループが持つ知見を活かし、今後成長が見込まれるセクターや事業、自社とのシナジー創出が期待される分野へ投資
- 投資原価が実現利益も含め、883百万円から3,173百万円に成長（約3.5倍）

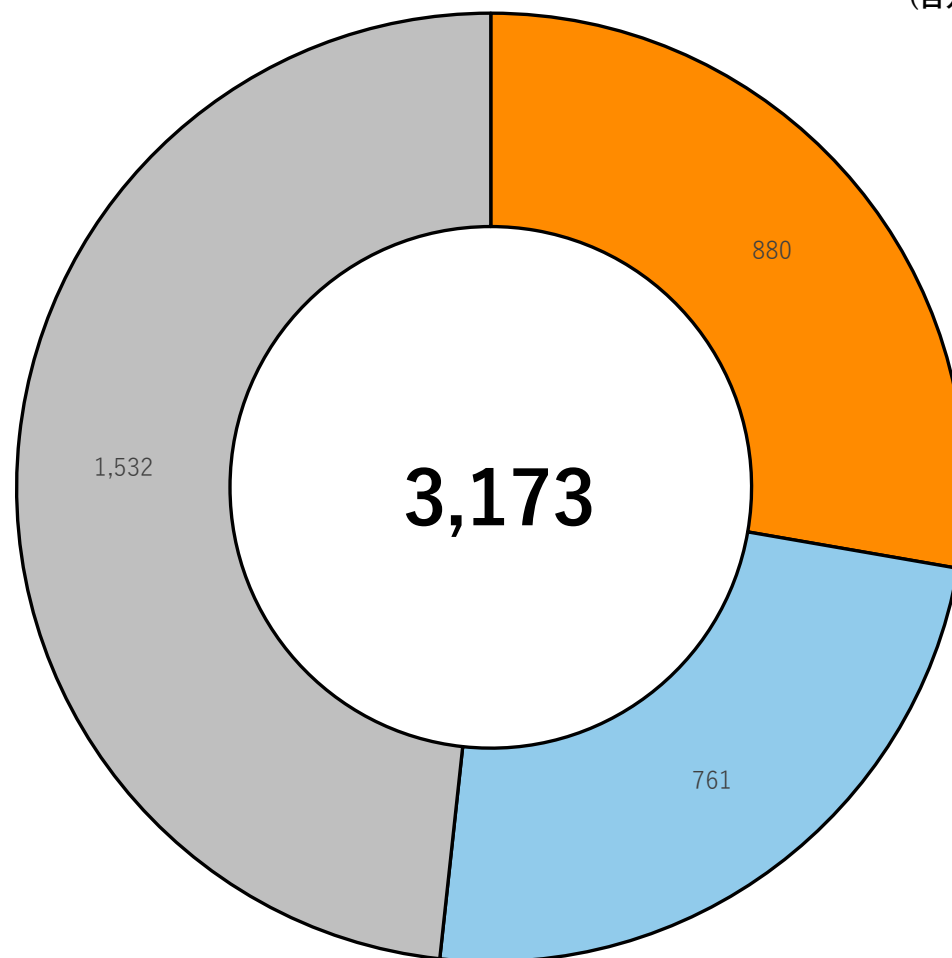
累積投資原価（2019年～）

- Web3
- 非Web3(スタートアップ等)
- 実現損益



累積投資時価&実現損益（2024年6月）

(百万円)



・「累積投資時価&実現損益」は現在保有する銘柄の時価及び、当四半期末までに実現した売却損益

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2四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,240	4,214	△26	・現預金の増加+138 ・営業債権等△203
非流動資産 ※投資有価証券(903百万円) 出資金(662百万円)	4,250	4,738	+488	・のれん+188(為替換算含む) ・その他の金融資産+233
資産合計	8,490	8,953	+463	—
流動負債	1,019	917	△102	・営業債務等△60 ・リース負債△33
非流動負債	1,333	1,297	△36	・借入金△73 ・繰延税金負債+67
負債合計	2,353	2,214	△139	—
資本合計	6,137	6,738	+600	・当期利益+218 ・その他の資本構成要素+361
負債資本合計	8,490	8,953	+463	—
自己資本比率	72.2%	75.2%	+3.0%	—

※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。

4. 各事業の説明

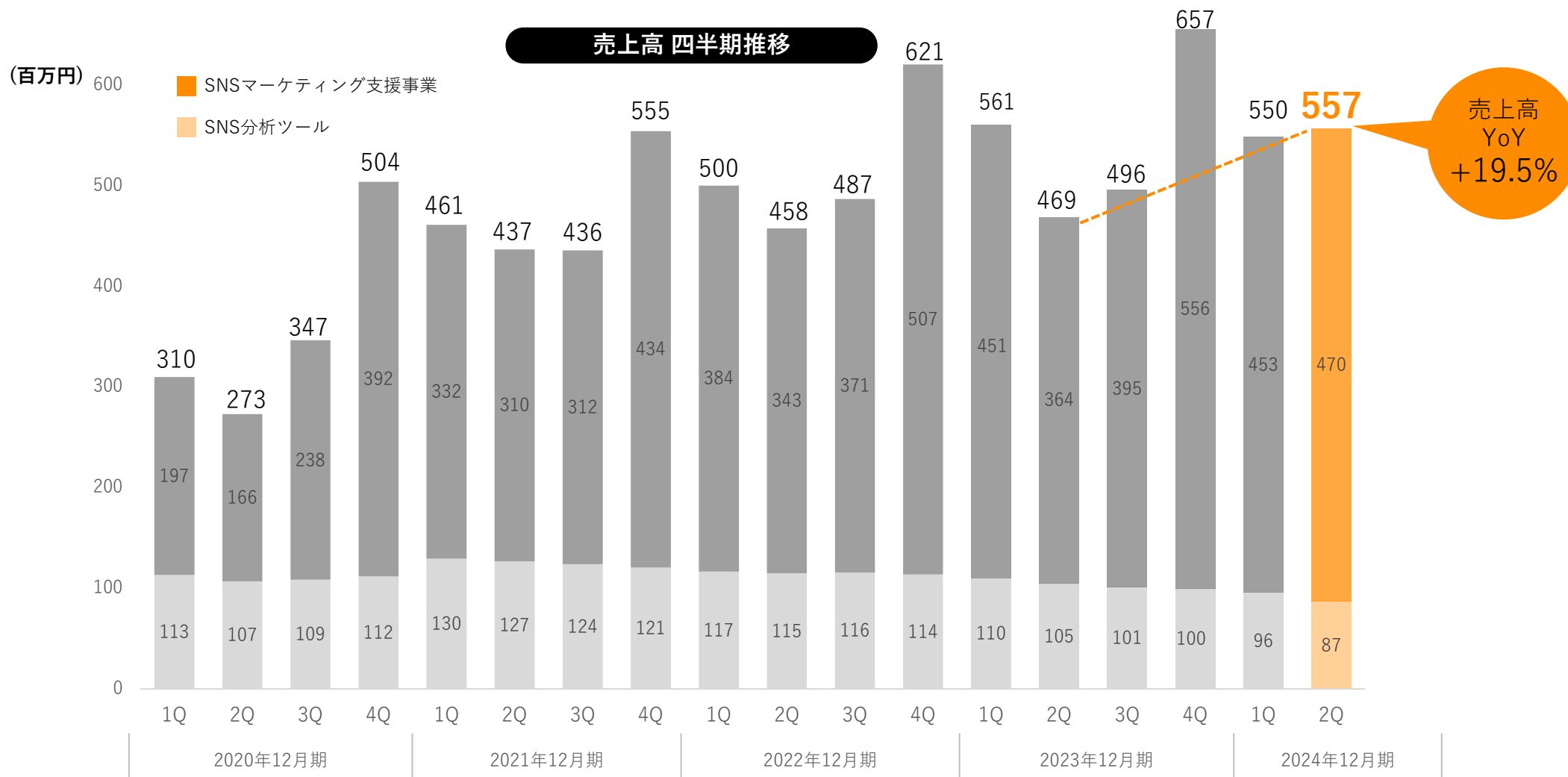
SNSマーケティング支援事業

売上高推移

- 採用（中途）が順調に進み、想定人員を確保。結果、売上高は二桁増収。
- 下期は採用人材の成長に伴い既存のコンサル・運用代行に加え、新サービスのアップセル・クロスセルを実施することで、売上ミックスの改善を計画。
- 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。



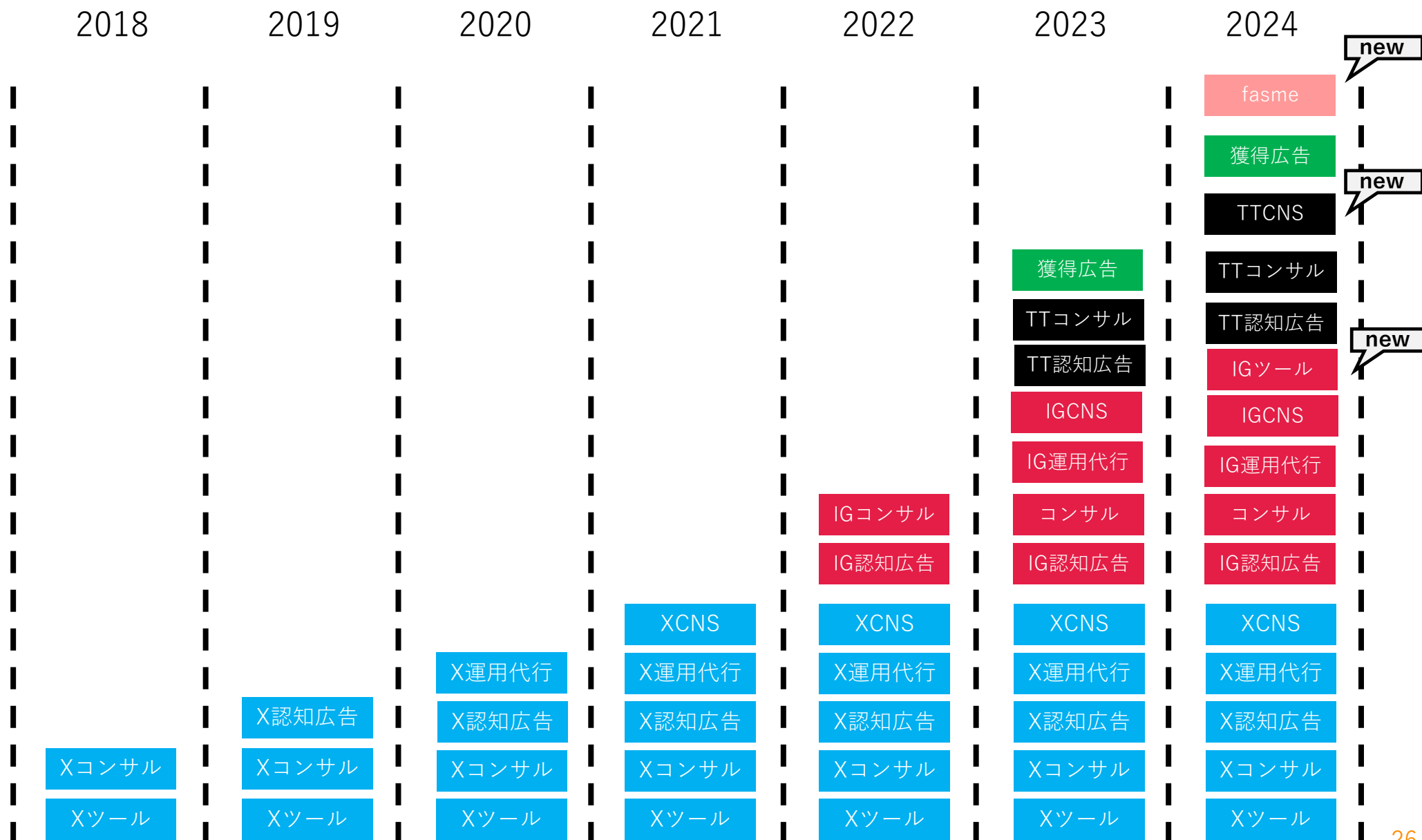
執行役員 CEO
 桧野 安弘



※ 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。

サービスラインナップ推移

- Xに加え、Meta、TikTok、Instagram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。



DaaS事業

売上高推移

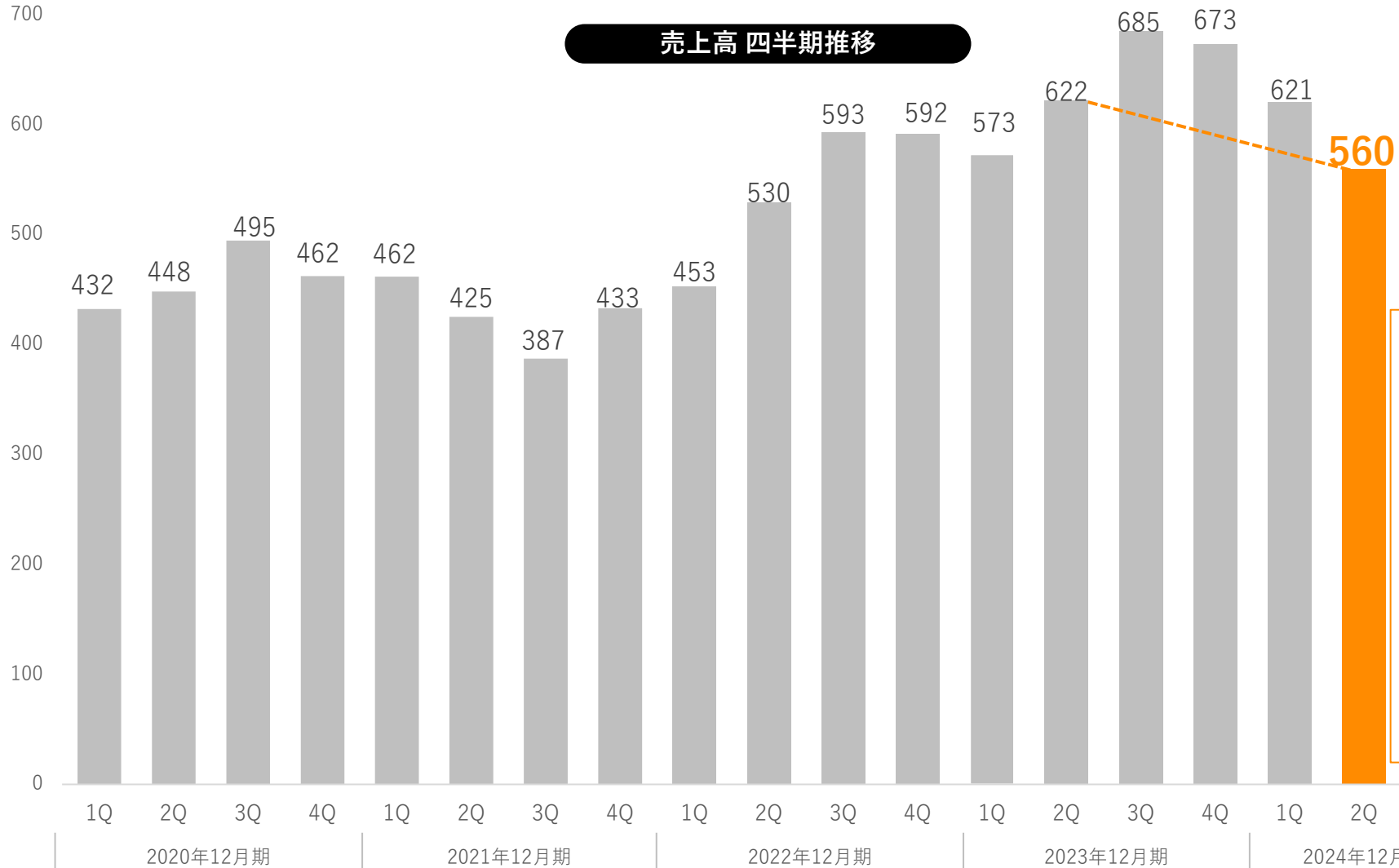
- データ提供元との契約終了に伴う減収が、期初想定よりも緩やかであったため、売上高は計画上振れで着地。
- 新たな成長エンジンの創出のため、**デジタルリスク市場・生成AI**への事業展開に向けて、新サービスの開発や他社との事業提携等が着々と進む。



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

(百万円) 700

売上高 四半期推移



売上高
YoY
△9.9%

■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
2Q：1ドル155.85円

DaaS事業のビジネスプロファイル

新技術の開発

新製品の開発

製品評価

マーケティング活動



活用

データ活用企業

AI技術関連、セキュリティ関連企業
マーケティング関連、金融、政府等
活用企業のすそ野が広がる

サービス提供

収益



Socialgist

収集・分析

<p>データ分析 データ提供</p>  <p>データ提供先のニーズに合わせて、データの収集、分析、提供、戦略立案を行う</p>	<p>API連携サービス</p>  <p>API連携により、企業がスムーズにデータ提供を受け、データ全体の可視化を可能とするサービス</p>	<p>製品開発支援 管理システム構築</p>  <p>複雑なデータ管理ニーズに対応するため、管理用アプリケーションの開発、保守、データを活用した新商品の開発支援</p>
---	--	--

市場データ

世界各国のソーシャルメディア、ブログ等のデータ媒体

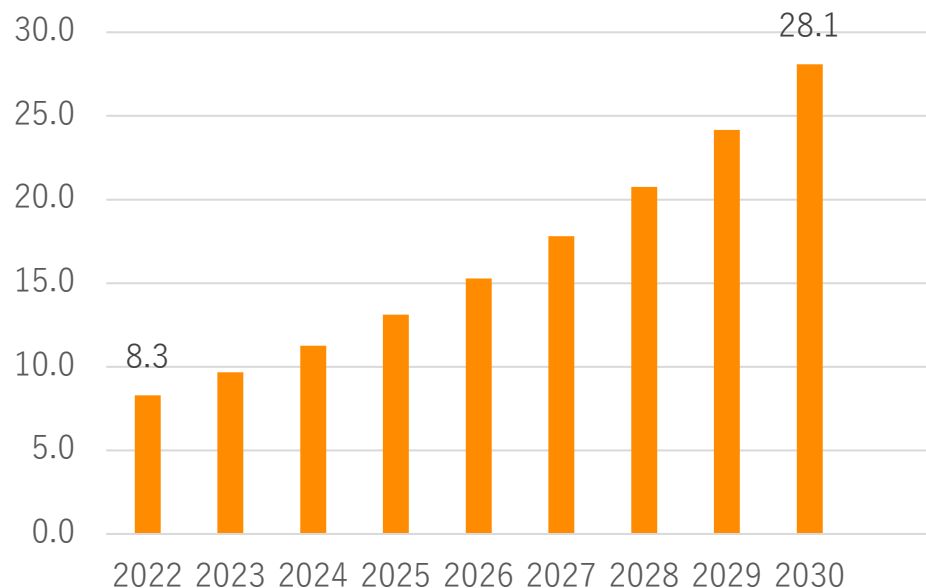
収集データのすそ野が広がる

AI及びデジタルリスク市場の動向

- 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顧客のすそ野が広がり、新規顧客を獲得。
- 生成AIや大規模言語モデル（LLM）技術の進展に伴い、データの重要性が高まる。

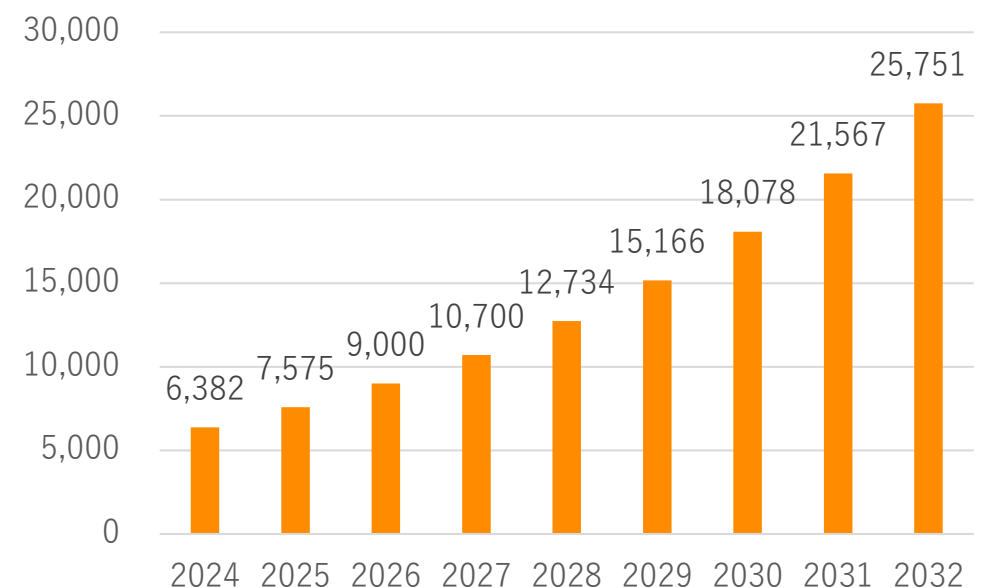
デジタルリスク管理市場の規模予測

(億米ドル)



※出典：SNS Insider Pvt Ltd
<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>
 を元に当社作成

AI市場の規模予測



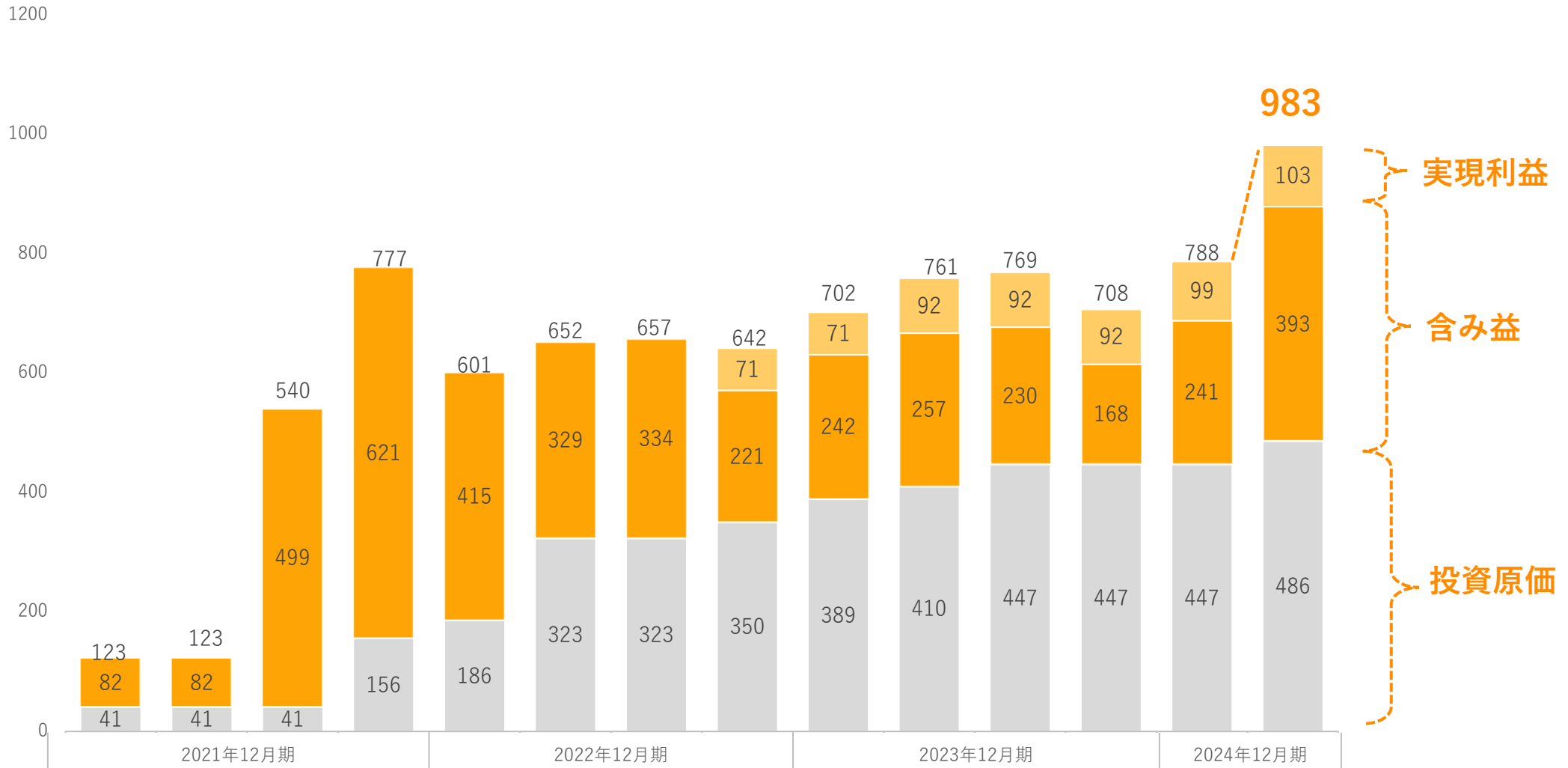
※出典：Artificial Intelligence (AI) Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034
<https://www.precedenceresearch.com/artificial-intelligence-market>
 を元に当社作成

Web3関連事業

累積投資リターン（Web3）推移

- 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。

(百万円)



※ 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。

(再掲) 累積投資リターン (全社) 推移

- 投資先 (国内・国外・Web3分野等) および投資手法 (直接投資・Fund投資) の分散によりリスクを低減、収益の最大化を目指す。
- 2024年上半期において、評価益・売却益併せて238百万円のリターンが発生。web3領域の新規投資を39百万実行。

(百万円)

3,500

3,000

2,500

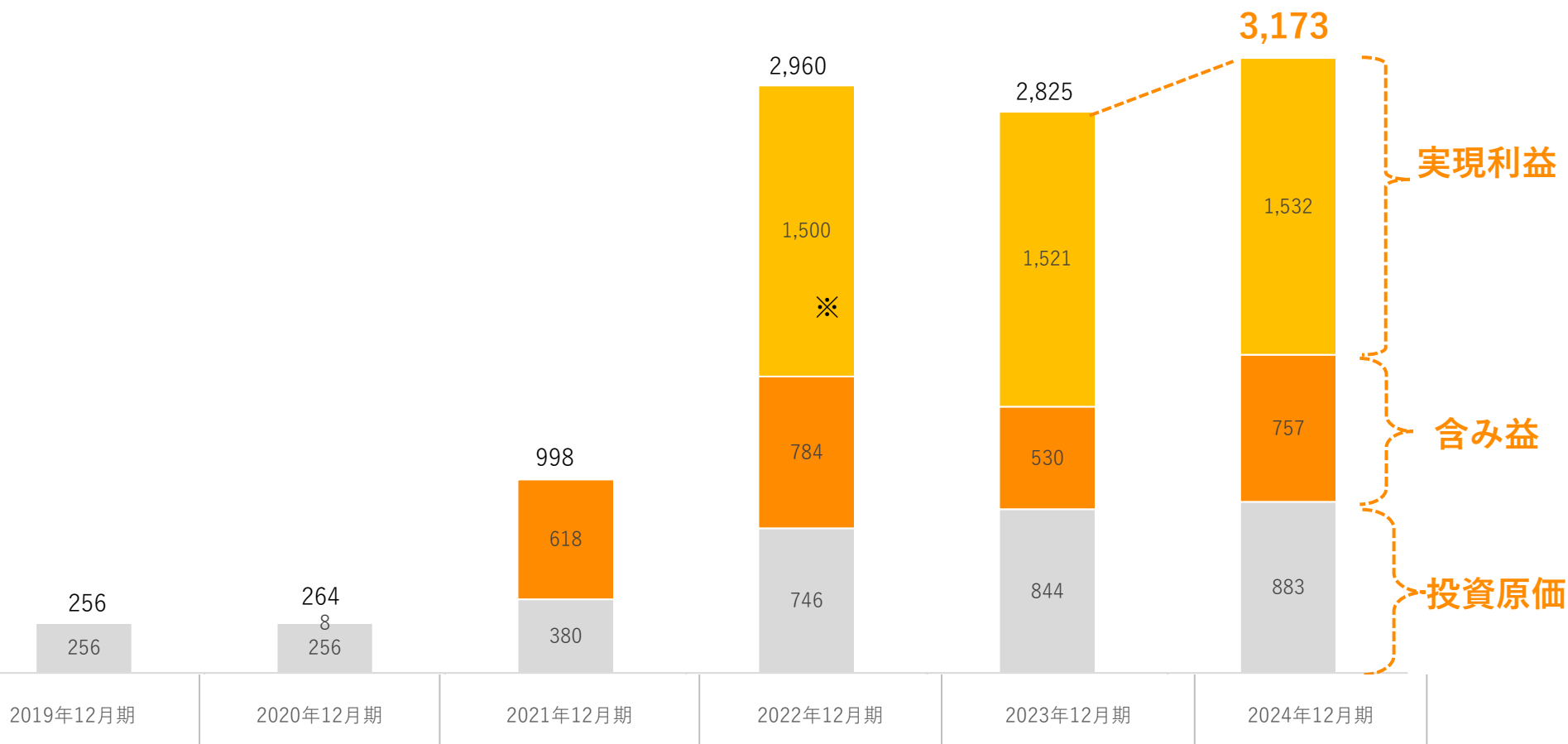
2,000

1,500

1,000

500

0



※2022年12月期において、子会社株式の売却を行う。

・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。
 ・非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

事業活動サマリー



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

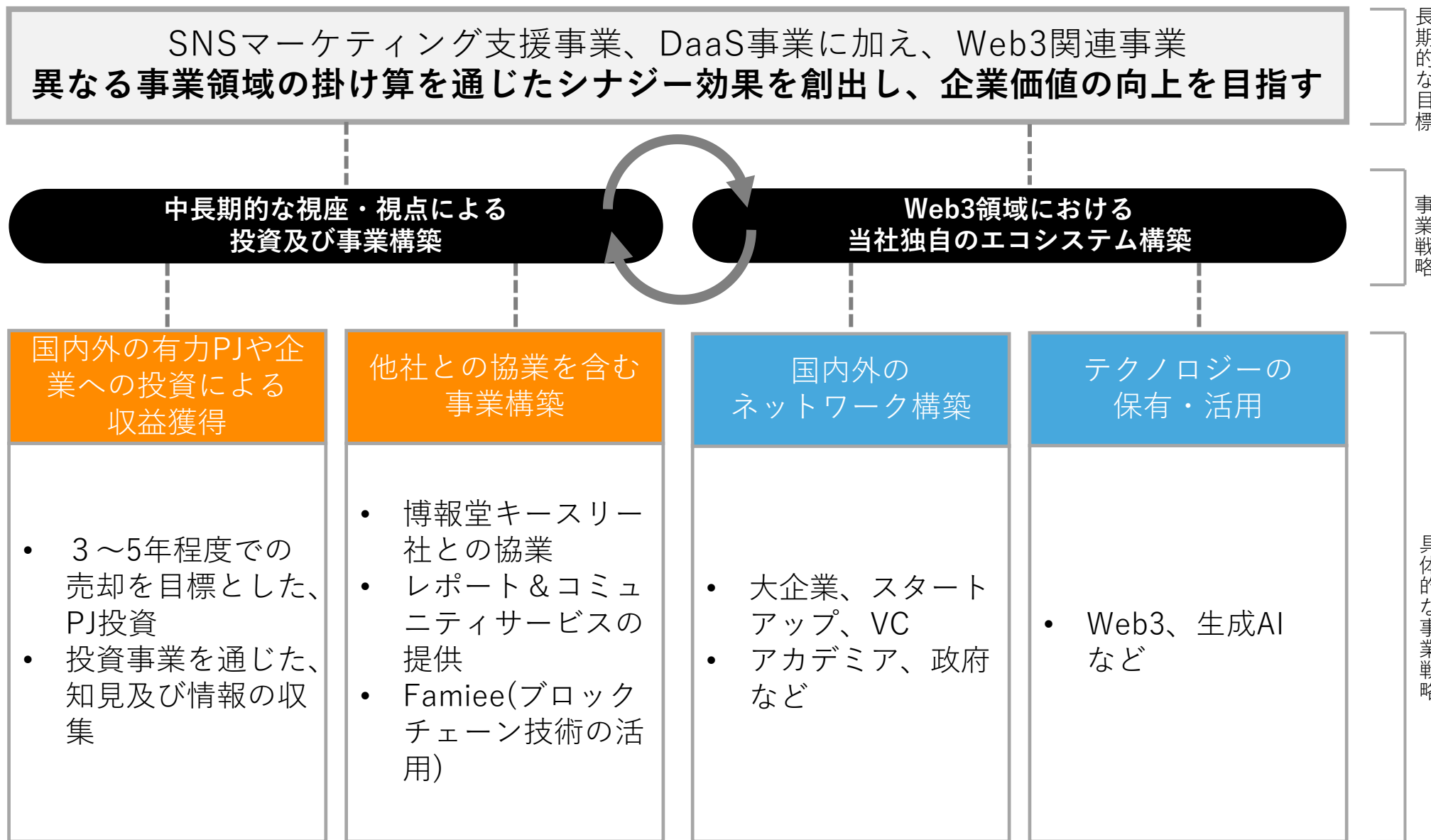
- 2024年第2四半期末時点で11社投資中。
- 保有トークンの内、2社が新規上場。
- 保有トークンの内、1社を売却し、売却益を計上。
- 2024年4月より新規事業としてレポート&コミュニティサービスを開始。
- 2024年4、7月に定期ディスカッションを実施。

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関連事業の位置づけ



投資先一覧

■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU

**PUDGY
PENGUINS™**

EthSign

 **Parallel**



Berachain

 **linch**
EXCHANGE


MYTHICAL


Quantstamp

 **tribal**

■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

 **Few and Far**

PARA Labs



Hydra Ventures

 **oasys**


Noxx

 **Acctual**

**ONE,
Inc.**

 **MODHAUS**

ETZ

 **D3**

 **Myuuu**

2024年4月提供開始

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

参考先：

「2024年4月18日(木) ホットリンクグループのNonagon Capital、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」

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/03e33b39/92f4/4320/974c/c252dd17262a/140120240418572485.pdf? fsi=xuqY4b5x>

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

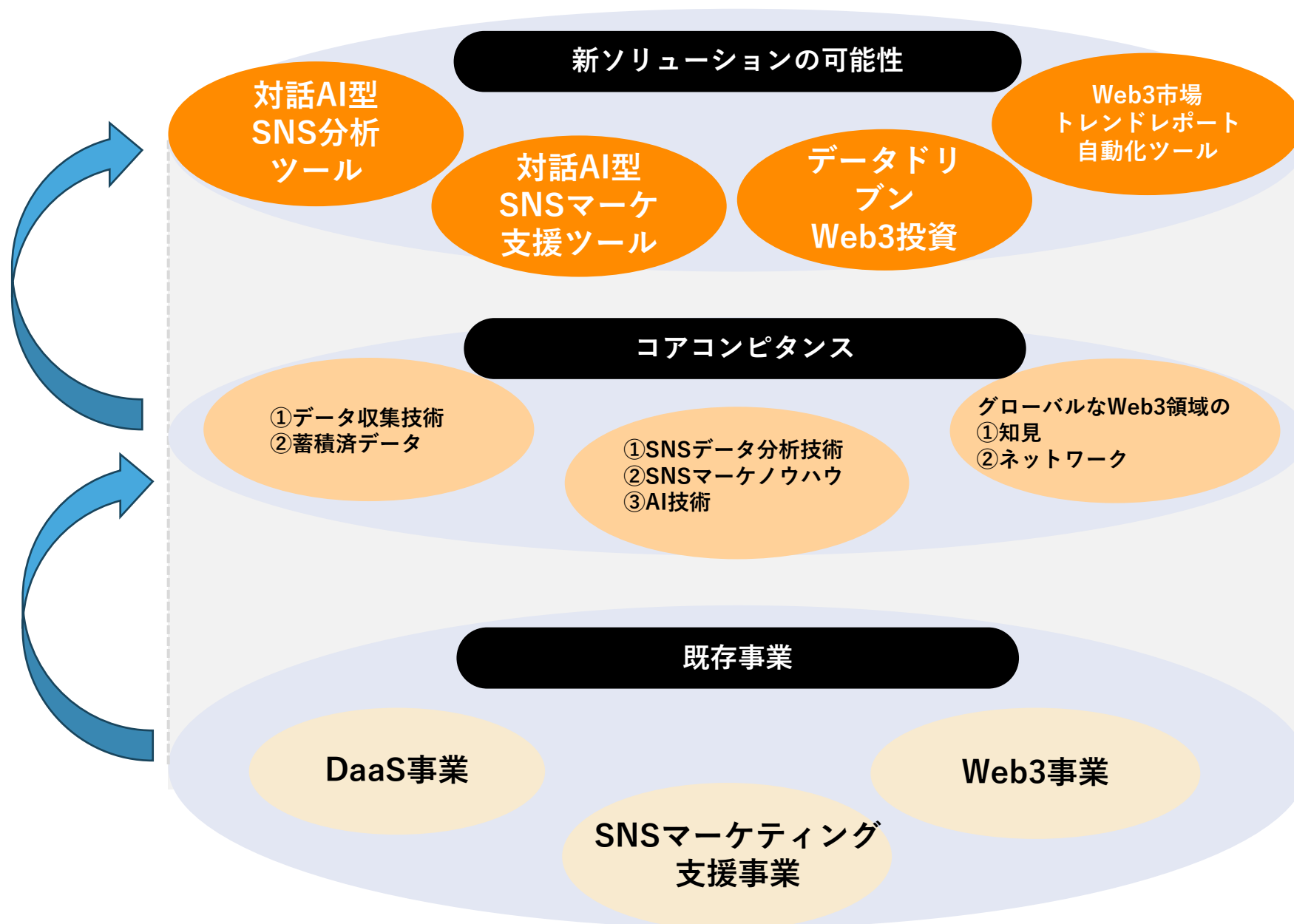
- データ提供元との契約終了の影響を折り込み減収予想
- コストコントロールに加え、デジタルリスク関連や生成AI等の新市場への当社データに対する引き合いを見込み増益予想

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

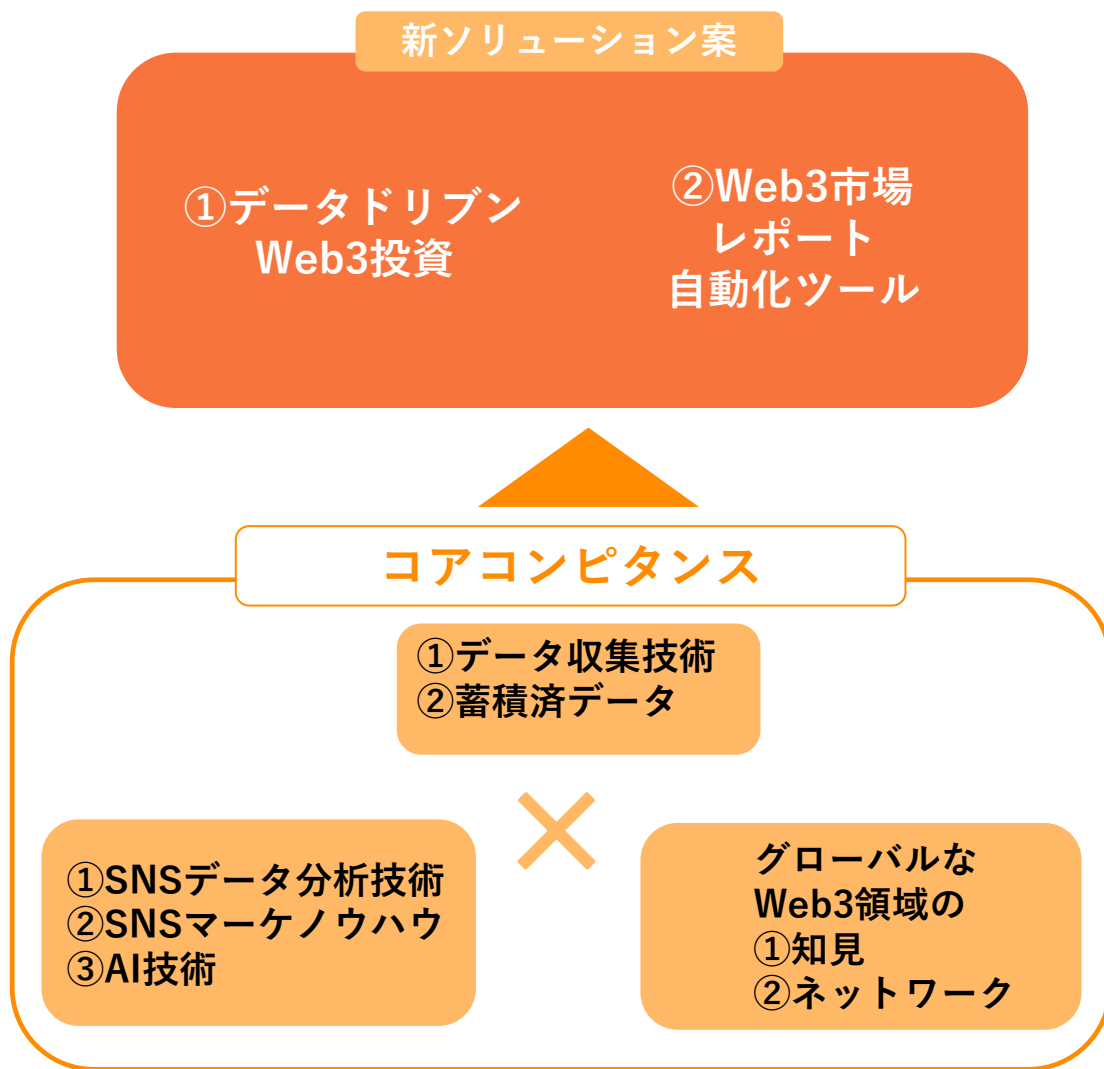
- ・ 専門的なデータ分析力やリソース不足といった課題を解決。
- ・ AIとの対話により定型的な分析だけでなく、個社ニーズにあわせた独自の分析結果を示し、インサイトを提示。

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。

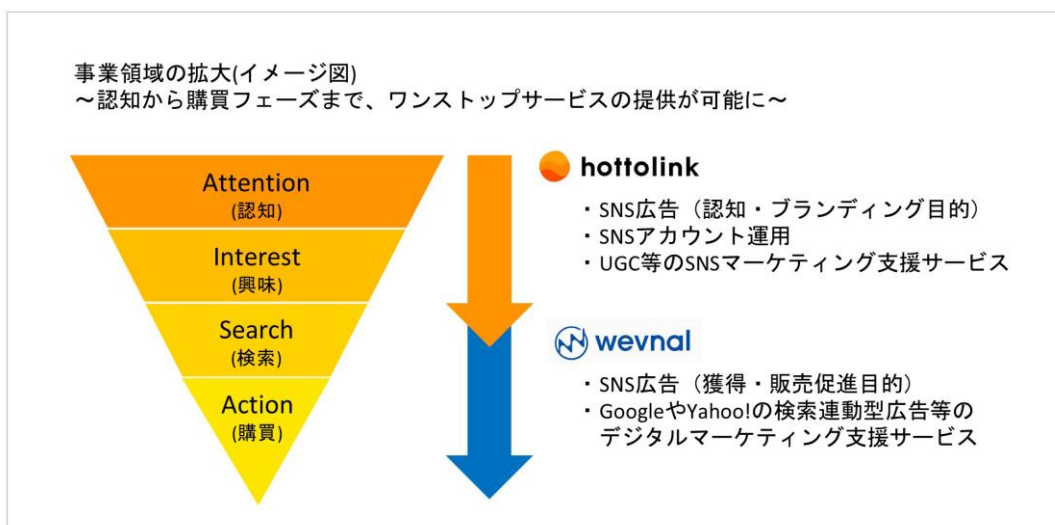
M & Aの検討について

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)

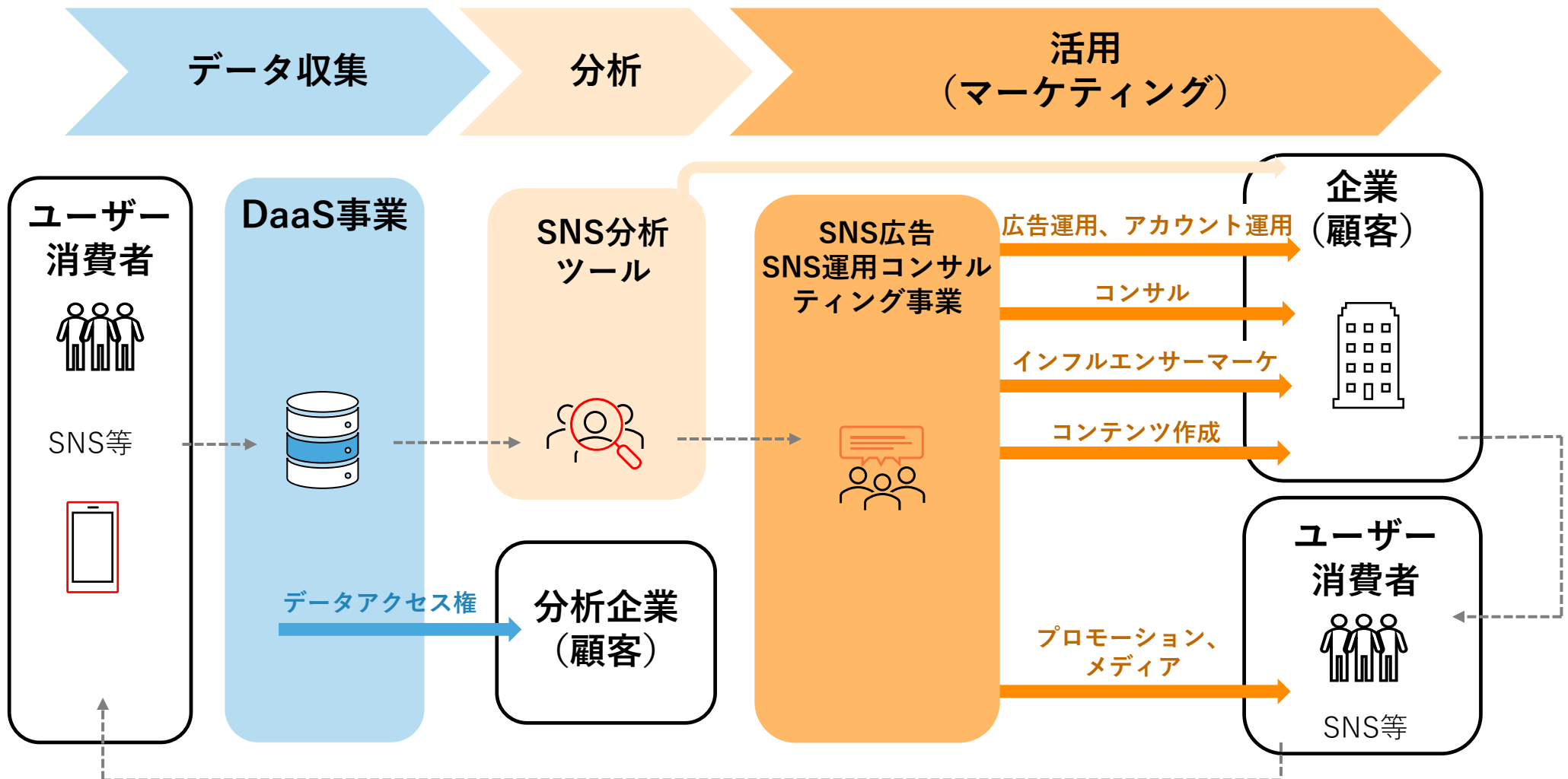
『両利きの経営』を通じた現在の事業ポートフォリオ

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)

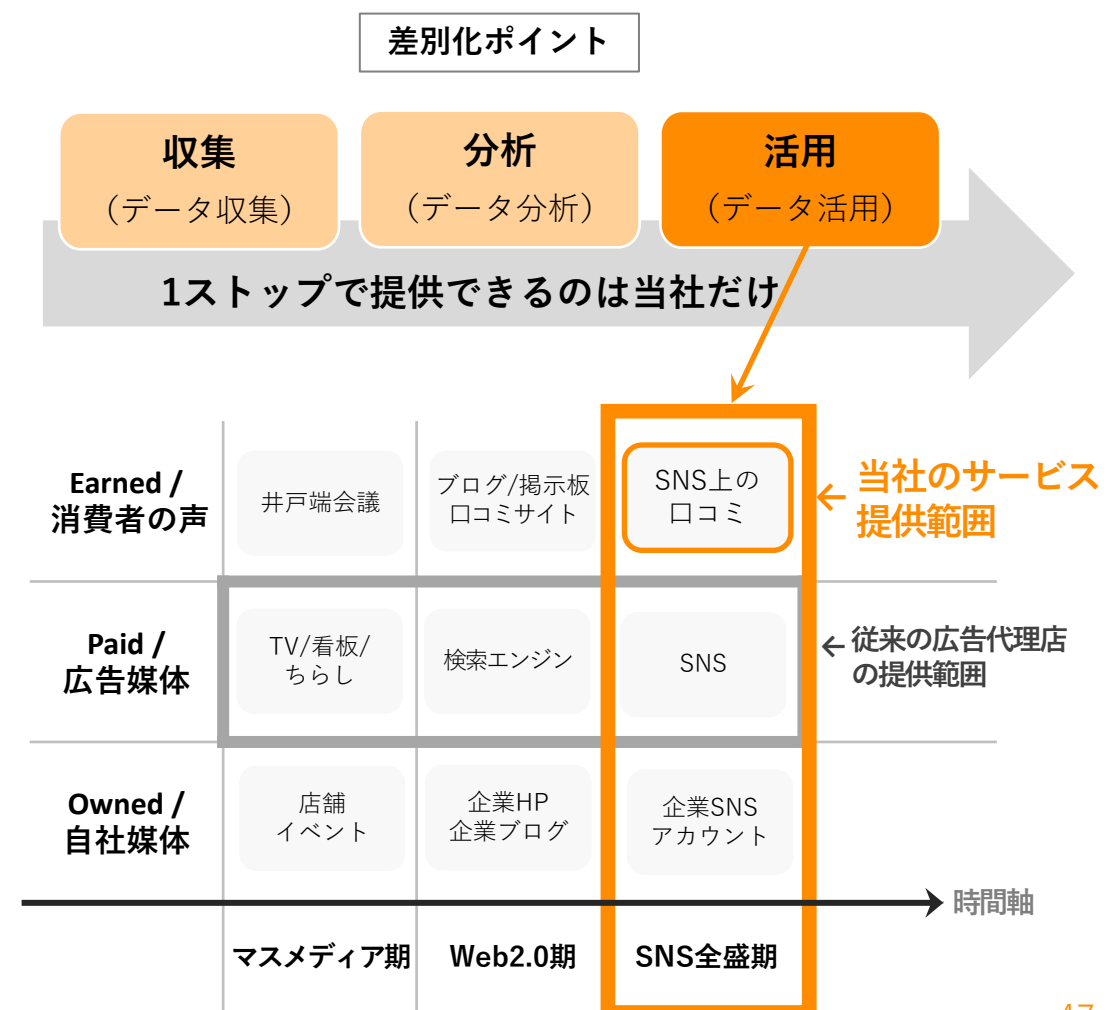
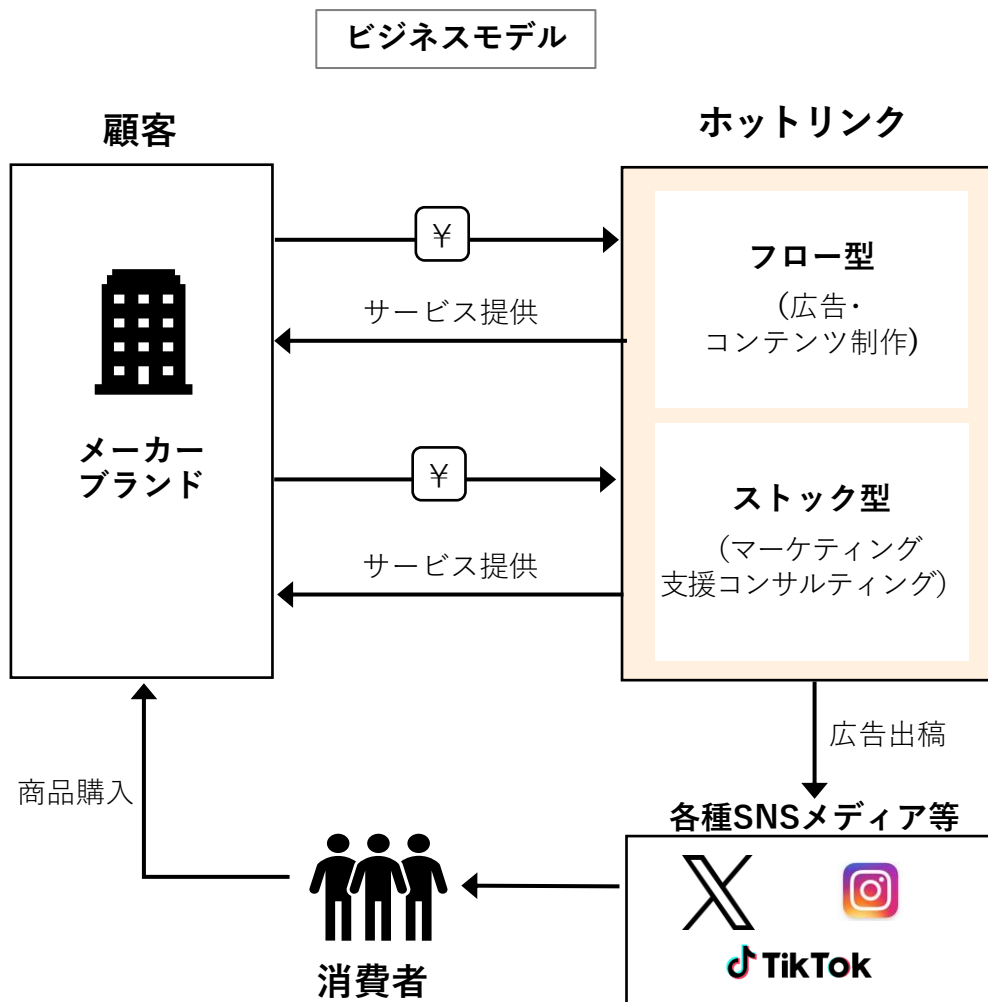
ホットリンクグループのビジネスモデル

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



明治「うずまきソフト」に見るUGC活用

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/>

参考資料 3

(SDGsについて)

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

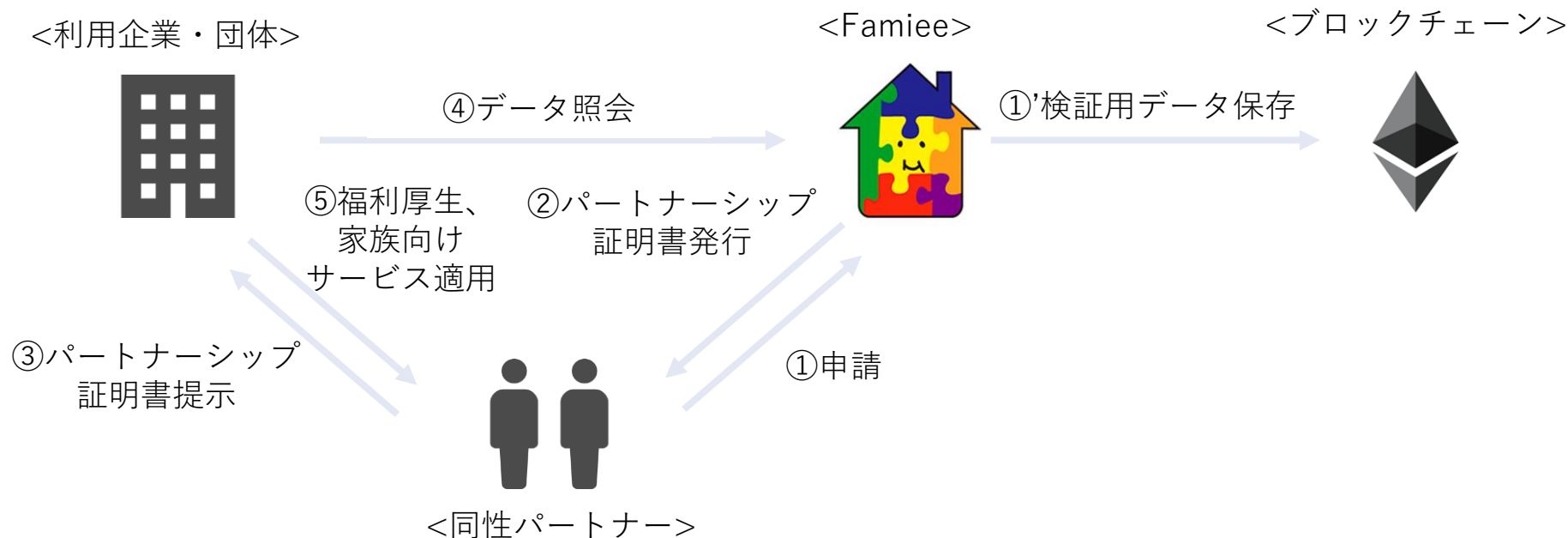


5 ジェンダー平等を
実現しよう



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7月時点で大手企業・自治体を含めた**90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を実施。
目標金額1000万円を達成。



※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/>