

株式会社ホットリンク  
2023年12月期 第1四半期 連結決算説明資料  
(IFRS)

2023年5月12日 証券コード：3680

# アジェンダ

---

1. AIツールに対する当社の考え方 P3～
2. 経営方針(両利きの経営)について P8～
3. 2023年12月期 第1四半期業績サマリー P14～
4. 各事業の進捗 P23～
5. 参考資料 P33～

# 1.AIツールに関する当社の考え方

---

# 産業革命の歴史と当社の事業機会

- 当社ではChatGPTをはじめとするAIツールの普及を第3次産業革命(後半)と捉えており、事業機会の『探索』を実践し、次の成長機会を模索する

	第1次産業革命	第2次産業革命	第3次産業革命(前半)	第3次産業革命(後半)
年代	18世紀後半	19世紀後半	20世紀後半	現在～
時代	機械化・交通革命	生活インフラの整備	IoT (Internet of Everything)	AIと人間の共存・共創
内容	紡績・織物の機械化	鉄鋼・石油産業の発展	コンピュータの発明と普及、インターネットの登場により、情報通信技術が急速に発展	ChatGPTなどのAIツールが急速に発展し、業務を劇的に効率化
新技術	蒸気機関・紡績機等	発電機・電話等	インターネット・PC ・スマホ・各種SNS・ビッグデータ解析	AIツール
社会的影響	労働者階級の誕生 社会構造が変化	大量生産・大量消費 社会が形成、 世界規模の企業活動が 拡大	情報化社会の形成、グローバル化 の加速、知識労働者の増加	余暇時間が大幅に拡大 (例：週休3日制)
インフラ	鉄道や運河など 交通インフラが整備	電話・電信、自動車、 鉄道などの交通・通信 インフラが発展	インターネットや携帯電話などの 情報通信インフラが整備	AIの実用度が高まることで、 知識循環インフラが加速化
事業機会	—	—	ソーシャルデータの 収集/提供/活用	ユニークデータの価値創造 新たなマーケティングニーズ拡大 クチコミの価値向上
当社の事業	—	—	SNSマーケティング支援事業 データ分析(クチコミ@係長)事業 DaaS事業	Web3関連事業 AIツールの活用、開発

# 当社の存在意義・ミッションが時代とリンク

---

## ■当社グループ 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

## ■ホットリンク事業 ミッション

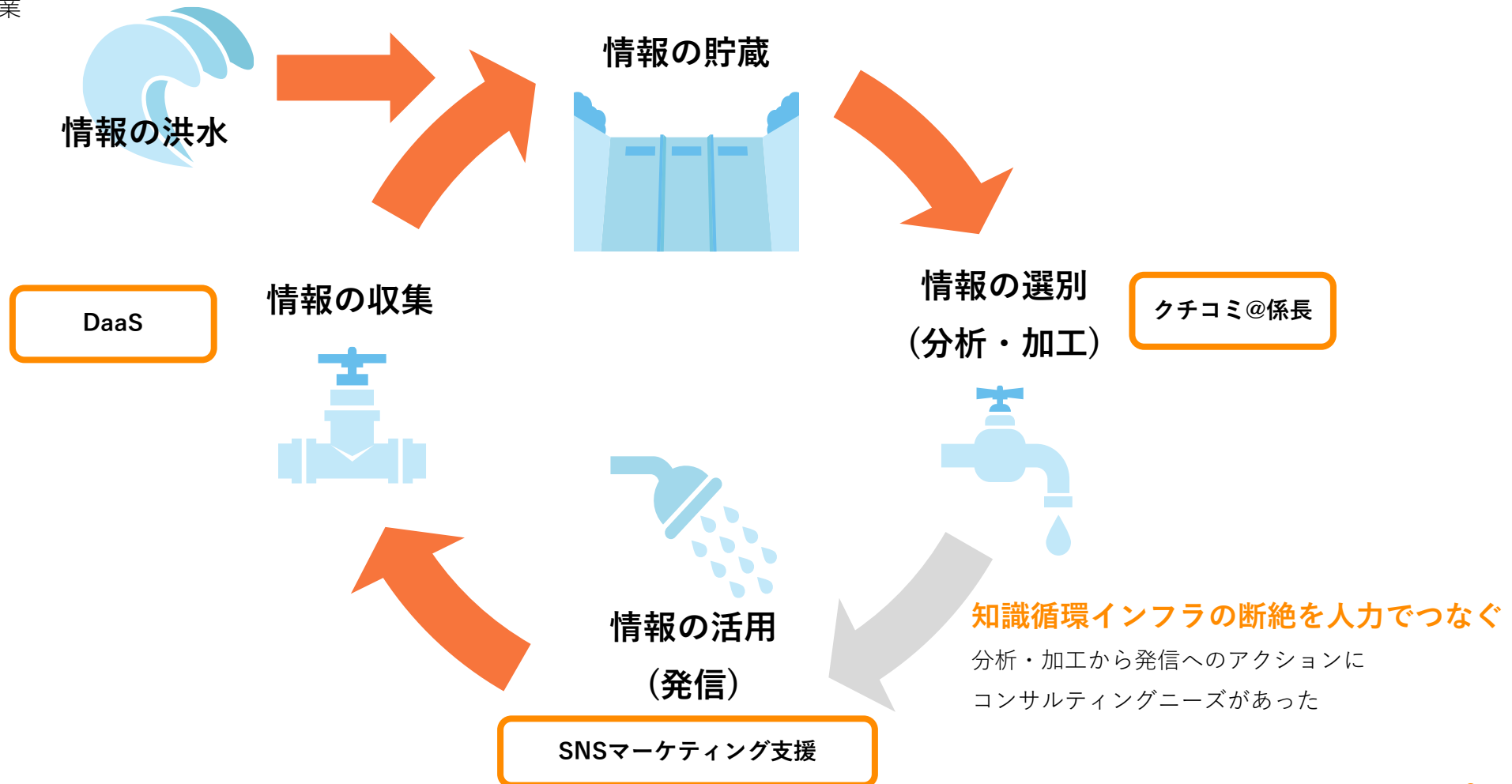
データとAIで意思決定をサポートする

# 当社は創業来『知識循環インフラ』の実現を目指してきた

- 当社では、創業時からデータが正しく収集・分析・活用されるインフラの整備が重要となることを予見しておりました。当社ではこれを『知識循環インフラ』と呼び、インフラ構築に向けた事業を創造してまいりました

## 『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

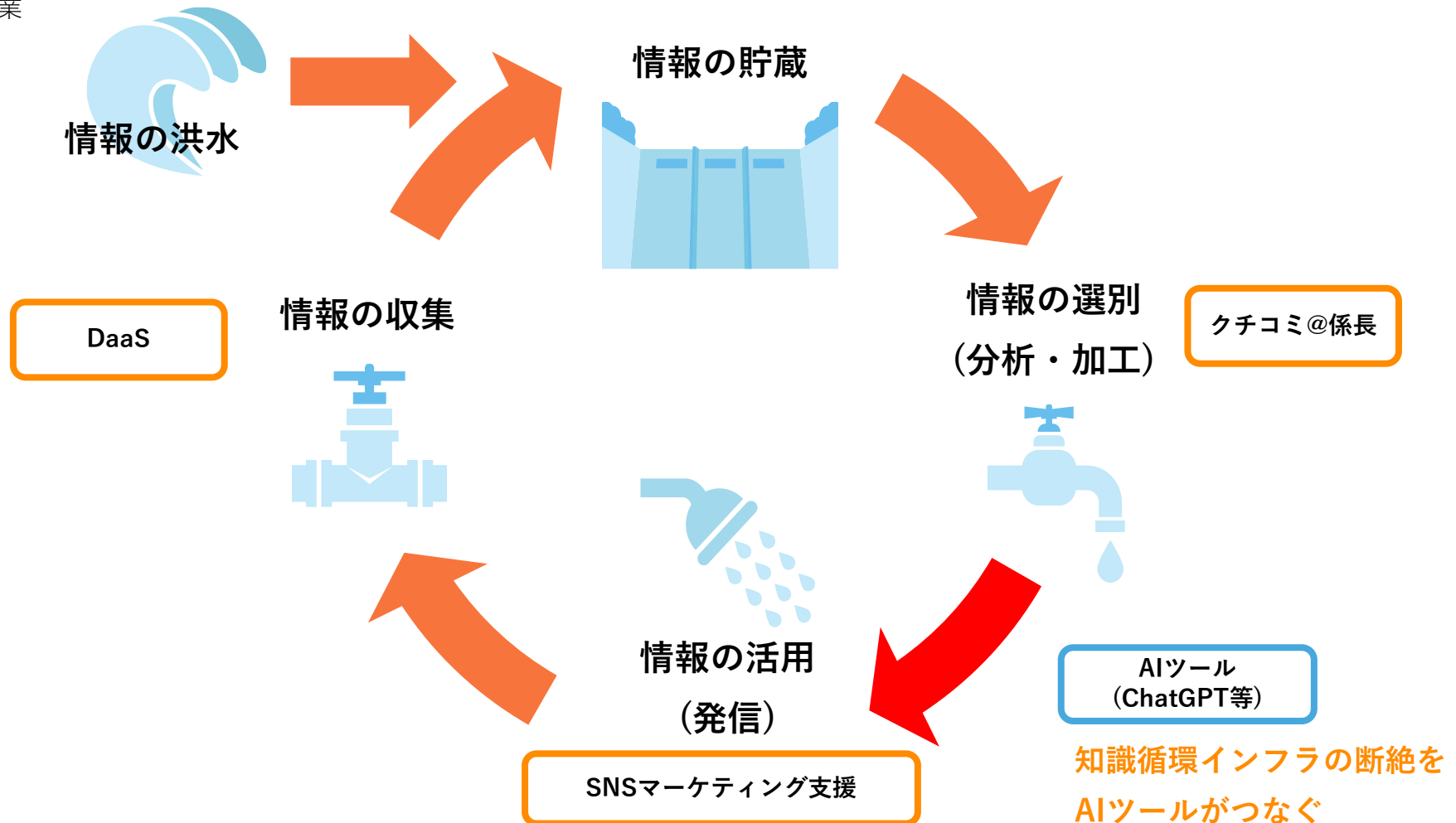


# AIツールの発展で『知識循環』のサイクルが加速する

- AIツールの活用で『知識循環インフラ』の課題解決の省人化が実現し、『知識循環』のサイクルが加速する。個人及び企業の発信力が大幅に向上することがデータ量の増加につながり、当社のビジネスチャンスも拡大する

## 『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業



## 2.経営方針(両利きの経営)について

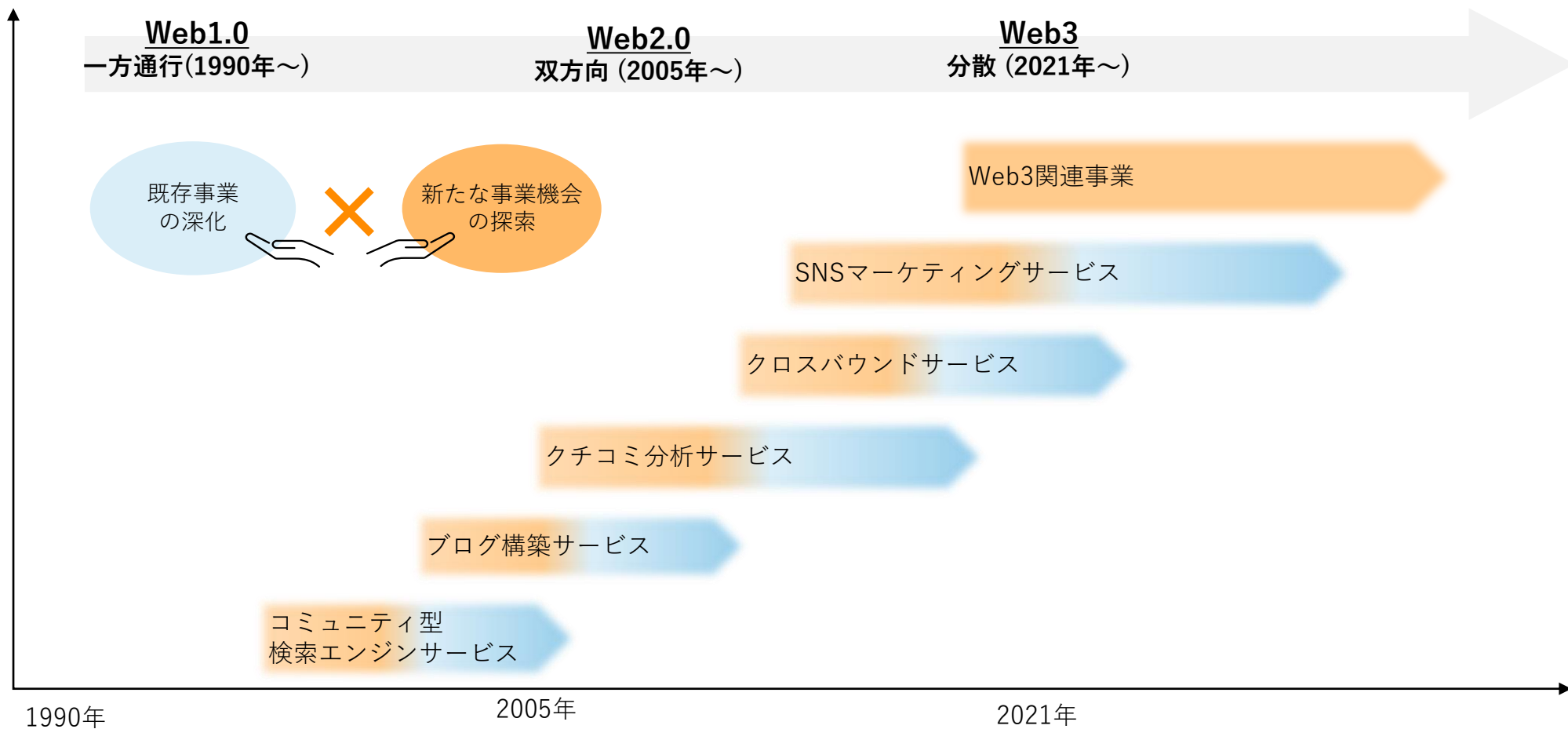
---



# 当社は創業来『両利きの経営』を実践

『両利きの経営』とは、企業内で「深化」・「探索」を担う組織に対し既存事業と新規事業をそれぞれに担わせることで、既存事業の成長力を維持しながら、新規事業（イノベーション）を起こす力も強化する経営理論です

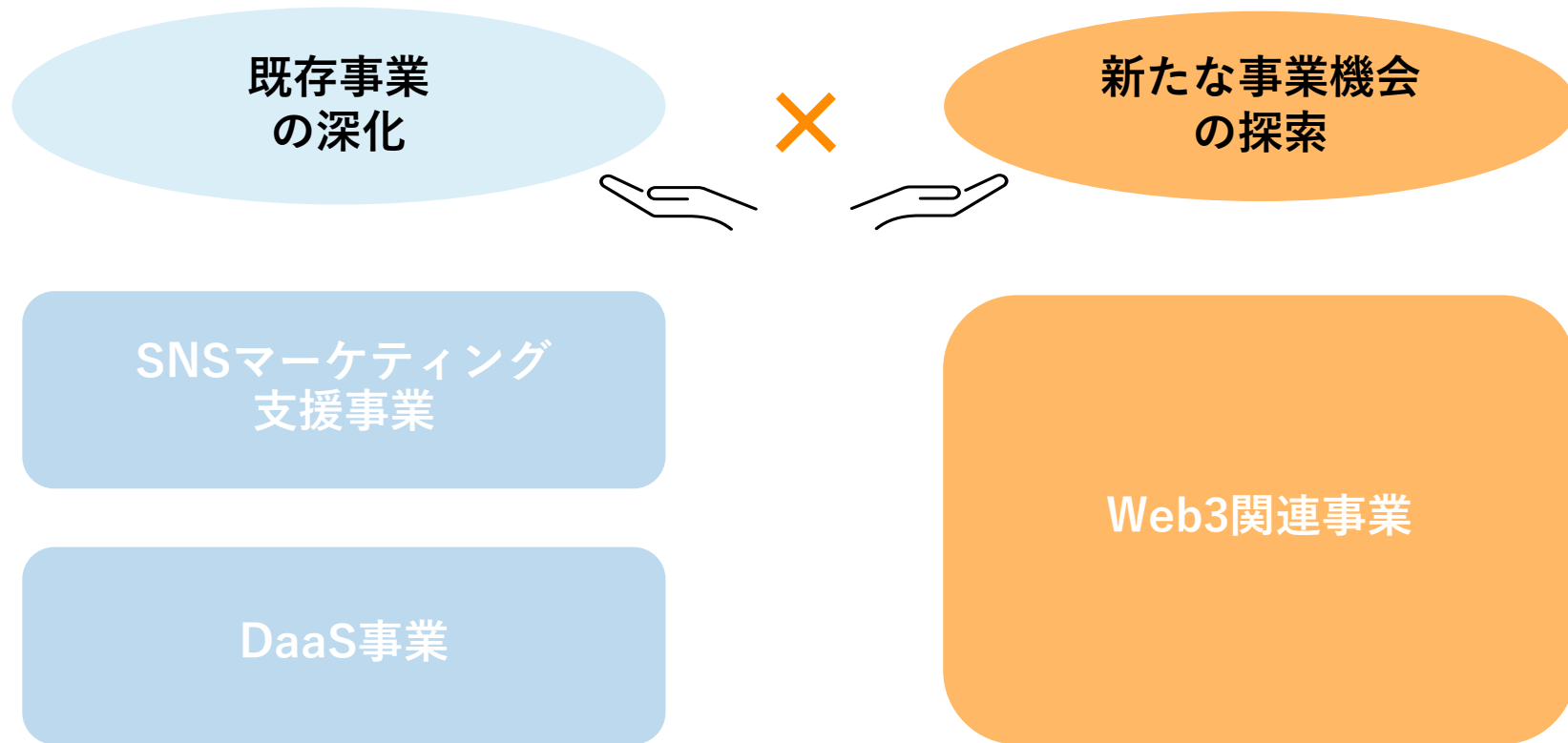
## 当社の『両利き経営』の変遷



※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。

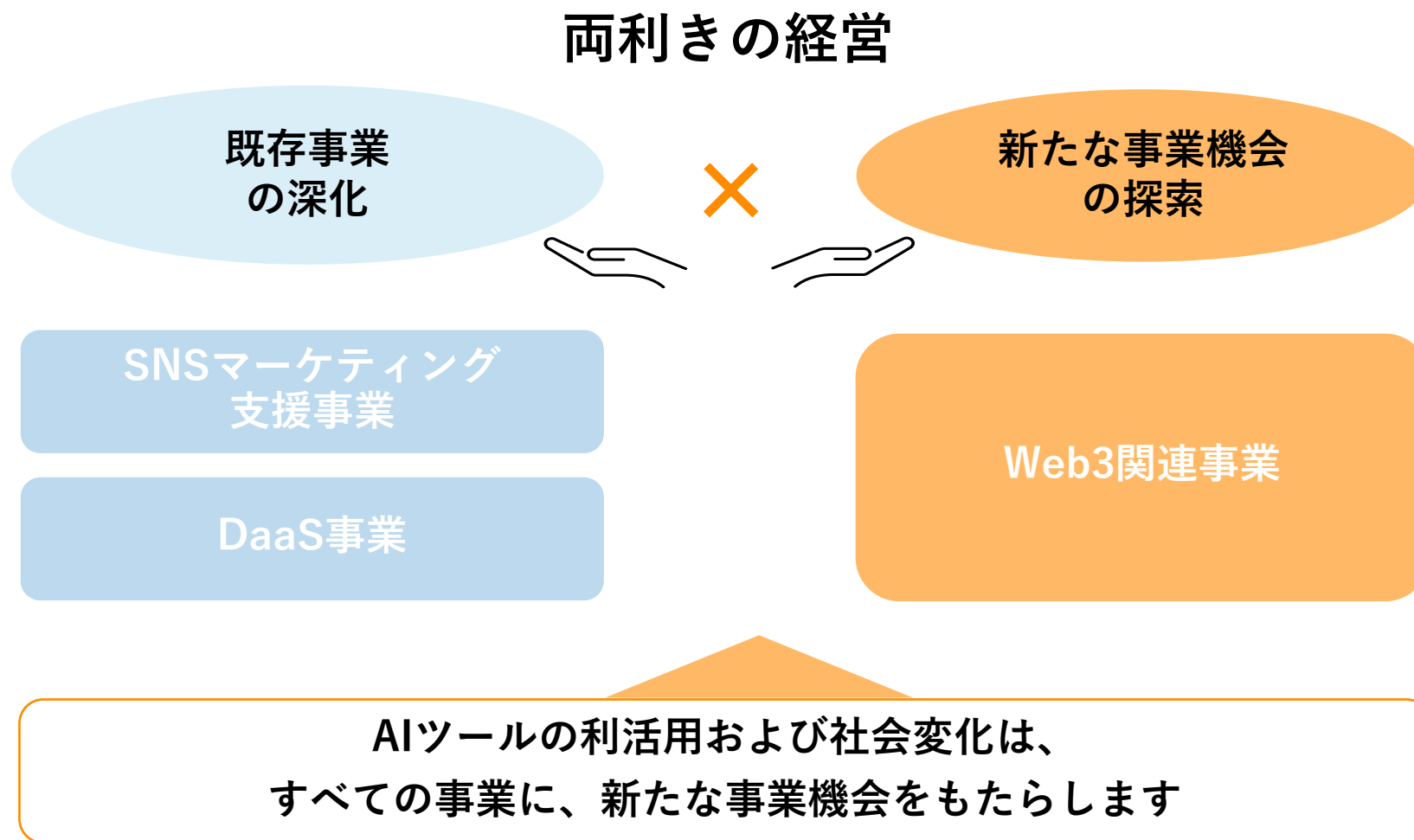
# 現在の『両利きの経営』について

## 両利きの経営



# 当社の経営におけるAIツールの影響範囲

- AIツールを既存事業では業務の効率化に活用。新規事業で活用の方法を模索




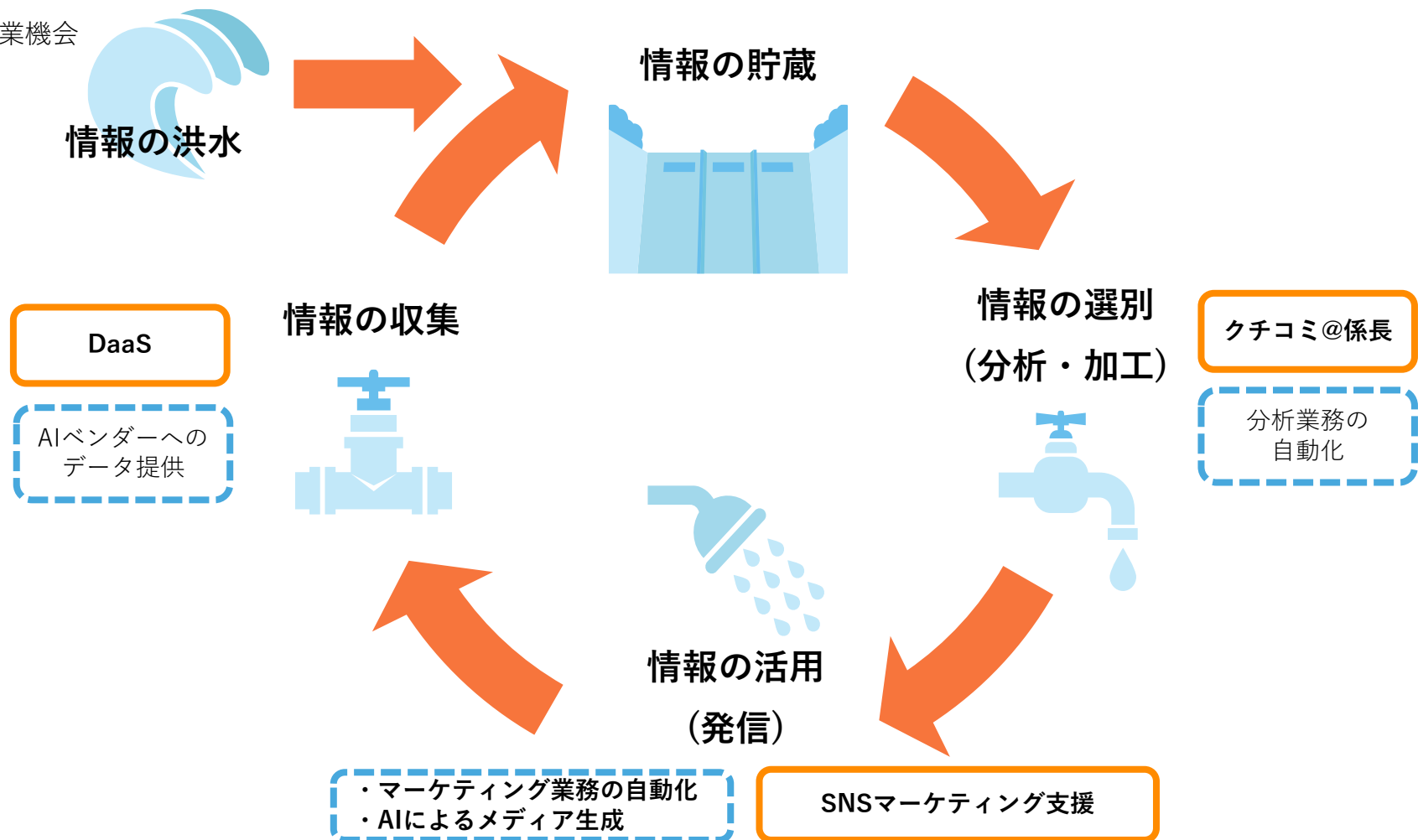
# AIツールの進化により生まれる当社の事業機会

- AIツールの進化・普及により『知識循環』のサイクルが加速。当社の事業においては、業務効率化に加え、新たな収益を生む事業機会が誕生する

## 『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

 当社の事業機会

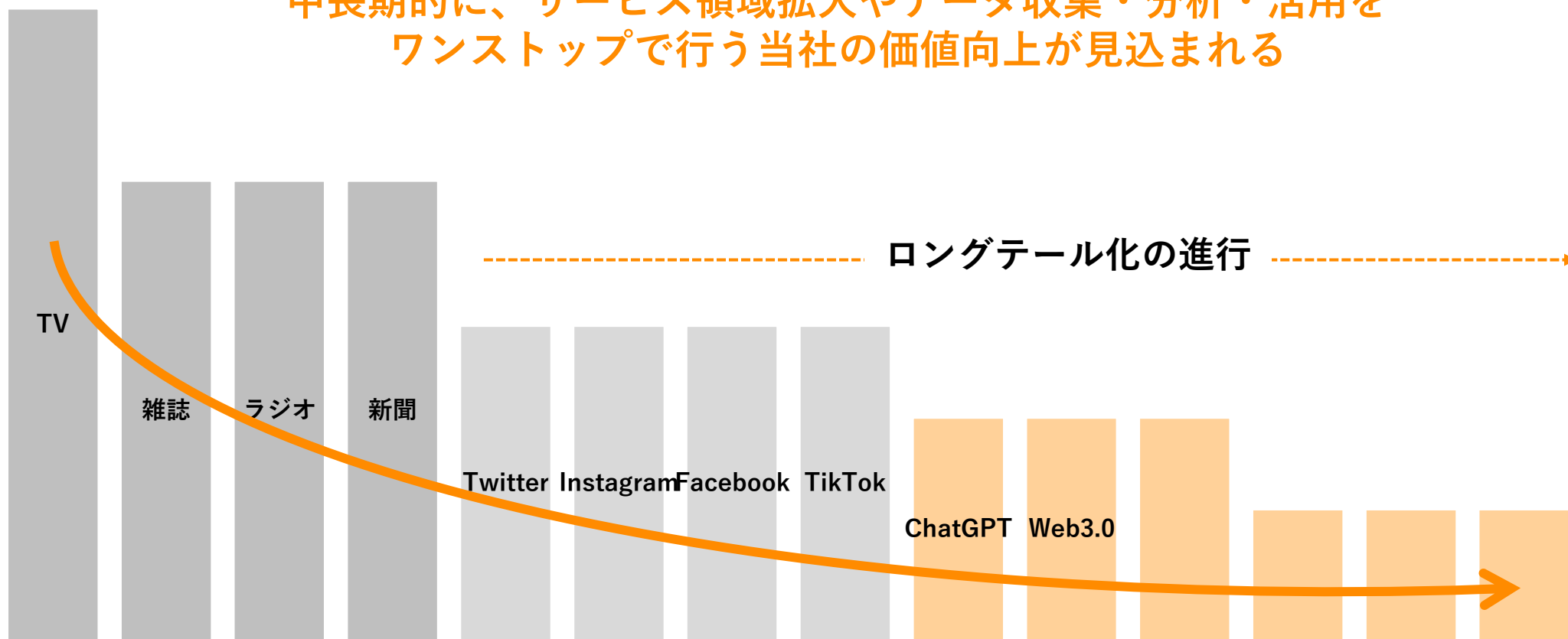


# AIツールの進化によるメディアの変化が当社事業の追い風に

- AIツール普及によって、人間の余暇時間が拡大し、趣味嗜好への投下時間の増加を予想
- 趣味嗜好の細分化が一段と進み、コミュニティのサイロ化が起こり、メディアのロングテール化が一段と加速すると予想



中長期的に、サービス領域拡大やデータ収集・分析・活用を  
ワンストップで行う当社の価値向上が見込まれる



## 3. 2023年12月期 第1四半期業績サマリー

---

# 2023年12月期 第1四半期業績サマリー

- 前期にクロスバウンド事業を売却したため、今期から3事業となる
- 3事業の売上合計は第1四半期ベースで**過去最高を更新**、通期計画に対しても売上及び営業利益は上振れ推移
- AIツールの導入による業務効率化に着手、今後はAIツールの進化を注視しながら事業機会を探索



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	561 YoY+12.2%	<ul style="list-style-type: none"><li>● 各種営業施策が奏功し、売上、営業利益共に計画を上振れ</li><li>● wevna社からSNS広告・メディア事業譲受完了。提供サービス及び顧客の裾野を拡大</li></ul>
DaaS事業	573 YoY+26.5%	<ul style="list-style-type: none"><li>● 企業のSNSデータに対する需要は底堅く、売上、営業利益共に計画を上振れ</li><li>● 既存顧客のアップセルに加え、解約防止。新規顧客の獲得も進む</li></ul>
Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none"><li>● 米国地銀破綻を背景としたリスク回避の動きもあり、Web3関連市場の動向を注視しながら、優良企業への出資姿勢を継続</li><li>● 現ファンド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)だが、今後はファンドサイズ拡大に加え、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</li></ul>

## 2023年12月期 通期業績予想に対する進捗

- 第1四半期は、通期業績予想に対して順調に推移しております
- 第2四半期以降は、Twitterデータの利用率上昇とそれに伴う追加開発等のリスクが発生する可能性があります ※影響については現在精査中です

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 実績	2022年12月期実績 クロスバウンド 事業除く(注1)	2023年12月期 業績予想 (注2)	2023年12月期 1Q進捗(進捗率)
売上高	7,906	4,175	4,846	1,134 (23.4%)
売上総利益	2,160	1,418	1,568	376 (23.9%)
売上総利益率	27.3%	34.0%	32.4%	33.2%
営業利益(IFRS)	2,110	2,023 (124) (注3)	99	54 (54.5%)
営業利益率	26.7%	48.5%	2.0%	4.8%
税引前利益	1,875	1,800	85	76 (89.4%)
当期利益	1,852	1,779	69	51 (73.9%)

(注1)クロスバウンド事業の売上は、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。

(注3)営業利益124百万円は、クロスバウンド事業の売却要因を除いた場合の営業利益。



# P/L (IFRS)

- 既存3事業の売上高は、第1四半期ベースで過去最高を更新 1,134百万円
- 営業利益は四半期ベースで9期連続黒字

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 第1四半期累計	2022年12月期 第1四半期累計 (クロスバウンド事業 除く)	2023年12月期 第1四半期累計		
			実績	YoY増減率	YoY増減率 クロスバウンド除く
売上高	1,604	953	1,134	△29.3%	18.9%
売上総利益	479	323	376	△21.5%	16.4%
売上総利益率	29.9%	33.9%	33.2%		
販売費及び一般管理費	414	257	323	△22.0%	25.7%
販管費率	25.8%	27.0%	28.5%		
その他収益・費用	1	0	0		
営業利益	66	66	54	△18.2%	△18.2%
営業利益率	4.1%	7.0%	4.8%		
金融収益・費用等(注)	△157	△160	22		
税引前利益	△91	△94	76		
当期利益	△44	△47	51		

(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。

# 連結売上高(クロスバウンド含む)の推移

(百万円)

2,500

連結売上高 四半期推移

□ クロスバウンド事業

■ DaaS事業

■ SNSマーケティング支援事業

■ SNS分析ツール

2,000

1,500

1,000

500

0

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q

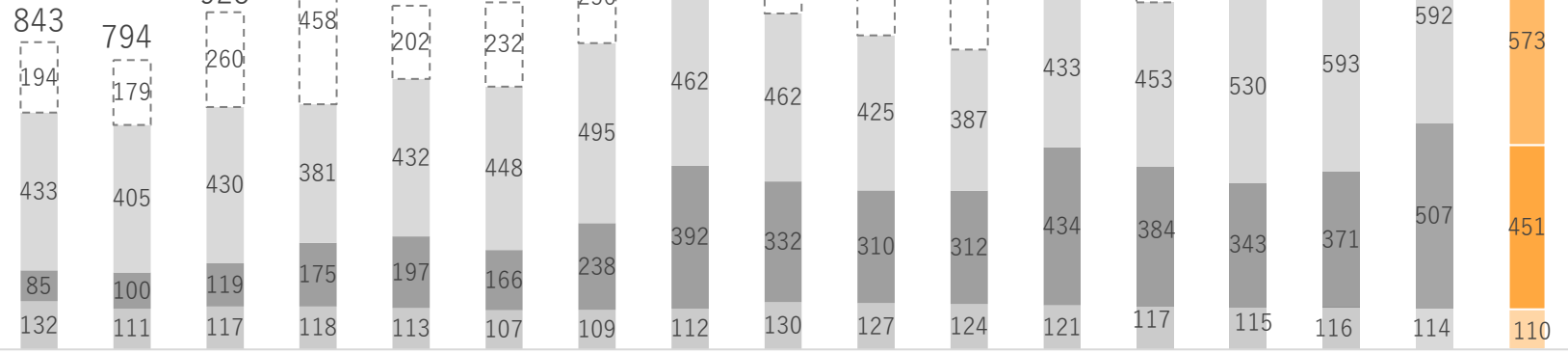
2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

2022年12月期

2023年  
12月期



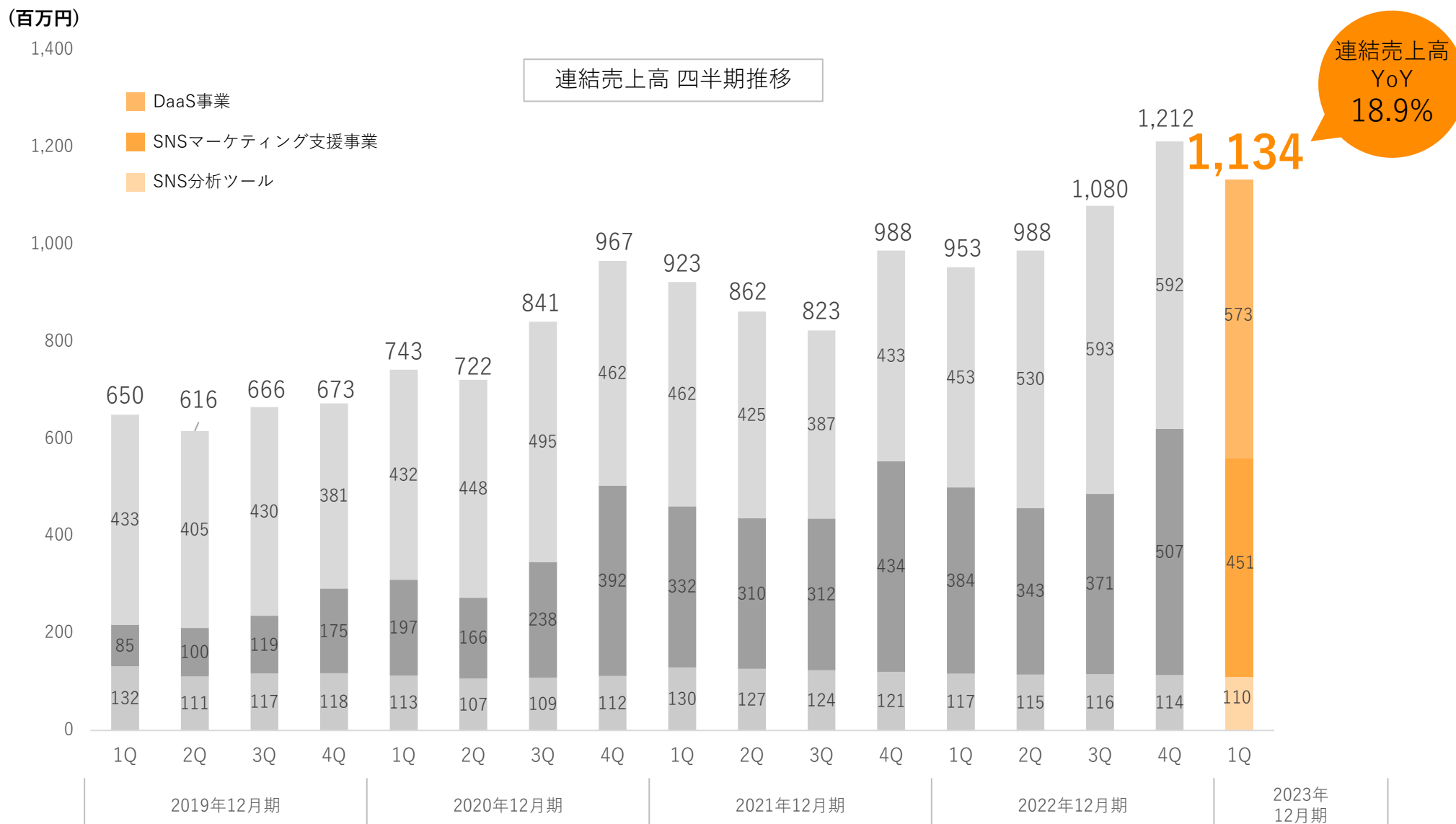
連結売上高  
YoY  
△29.3%

(注1)クロスバウンド事業の売上は、売却により 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。

# 連結売上高(クロスバウンド除く)の推移

## SNSマーケティング支援事業、DaaS事業が順調に成長



(注1)クロスバウンド事業の売上は、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。

# B/S (IFRS)

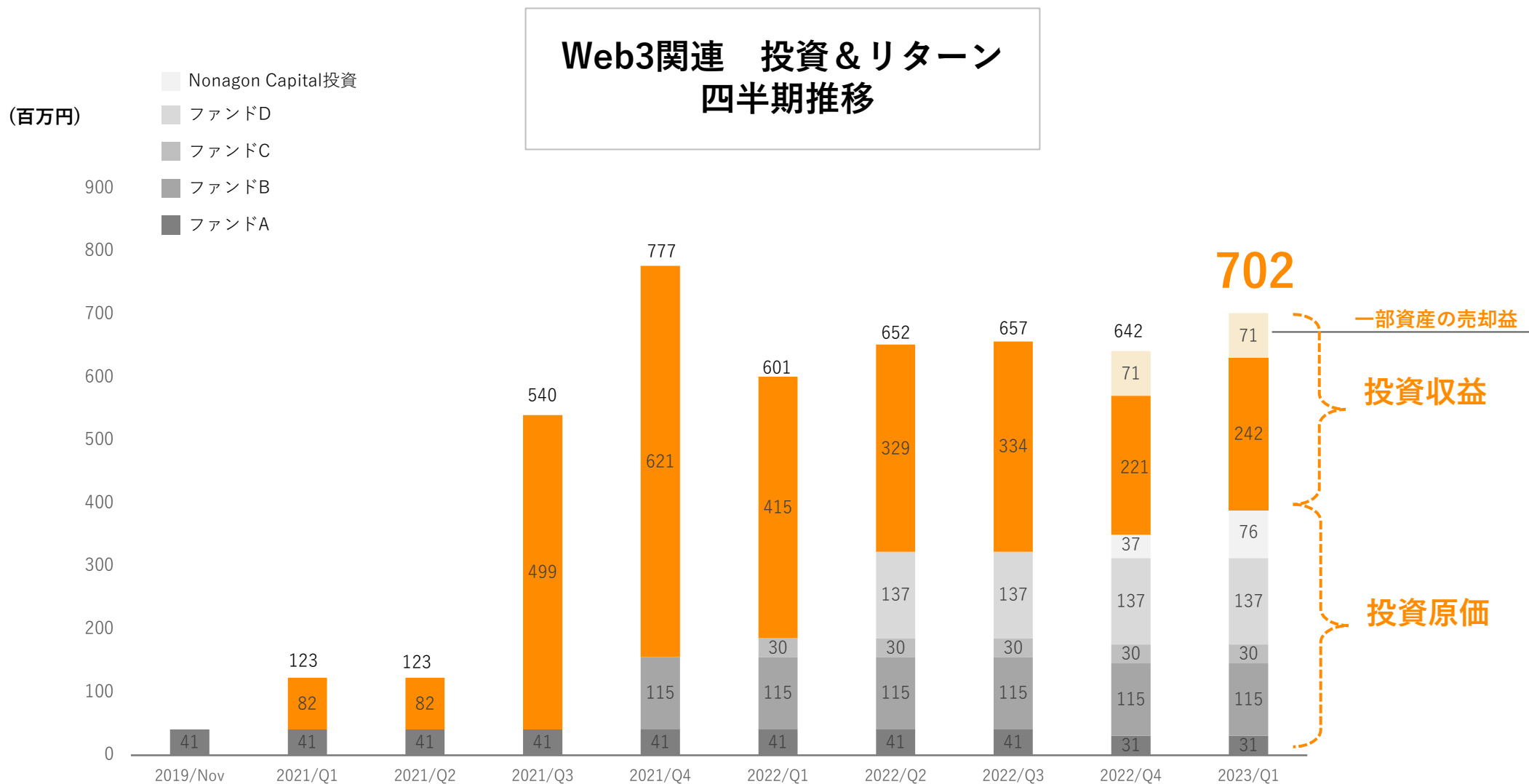
- 良好な財務体質を活用し、引き続きM&Aや新規事業立ち上げを検討

(金額単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期 第1四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,309	4,061	△248	・事業譲受に伴う支出△243
非流動資産	4,162	4,389	227	・のれん+255
資産合計	8,471	8,450	△21	
流動負債	893	890	△3	・買掛金、営業債務等+81 ・未払費用等△84
非流動負債	1,630	1,609	△21	・借入金△26
負債合計	2,523	2,500	△23	
資本合計	5,947	5,949	2	・当期利益+51 ・その他の資本構成要素△53
負債資本合計	8,471	8,450	△21	
自己資本比率	70.2%	70.4%	0.2%	

(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。

# Web3関連投資 投資&リターン



(注) ファンドA~Dはホットリンクによるブロックチェーン・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。

# Web3関連投資先

## 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



Next Web Capital



- ファンドの投資先(一部)



Seed



Seed



Seed



Seed



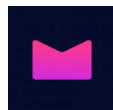
Seed



Series A



Seed



Seed



Series A



Pre-seed

## 合同会社Nonagon Capitalを通じた投資案件 (共同投資先)



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)



複数のブロックチェーンにまたがり  
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)



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



人情報を明かさずに、匿名のまま  
人材採用を実現するサービス

## 4. 各事業の進捗

---

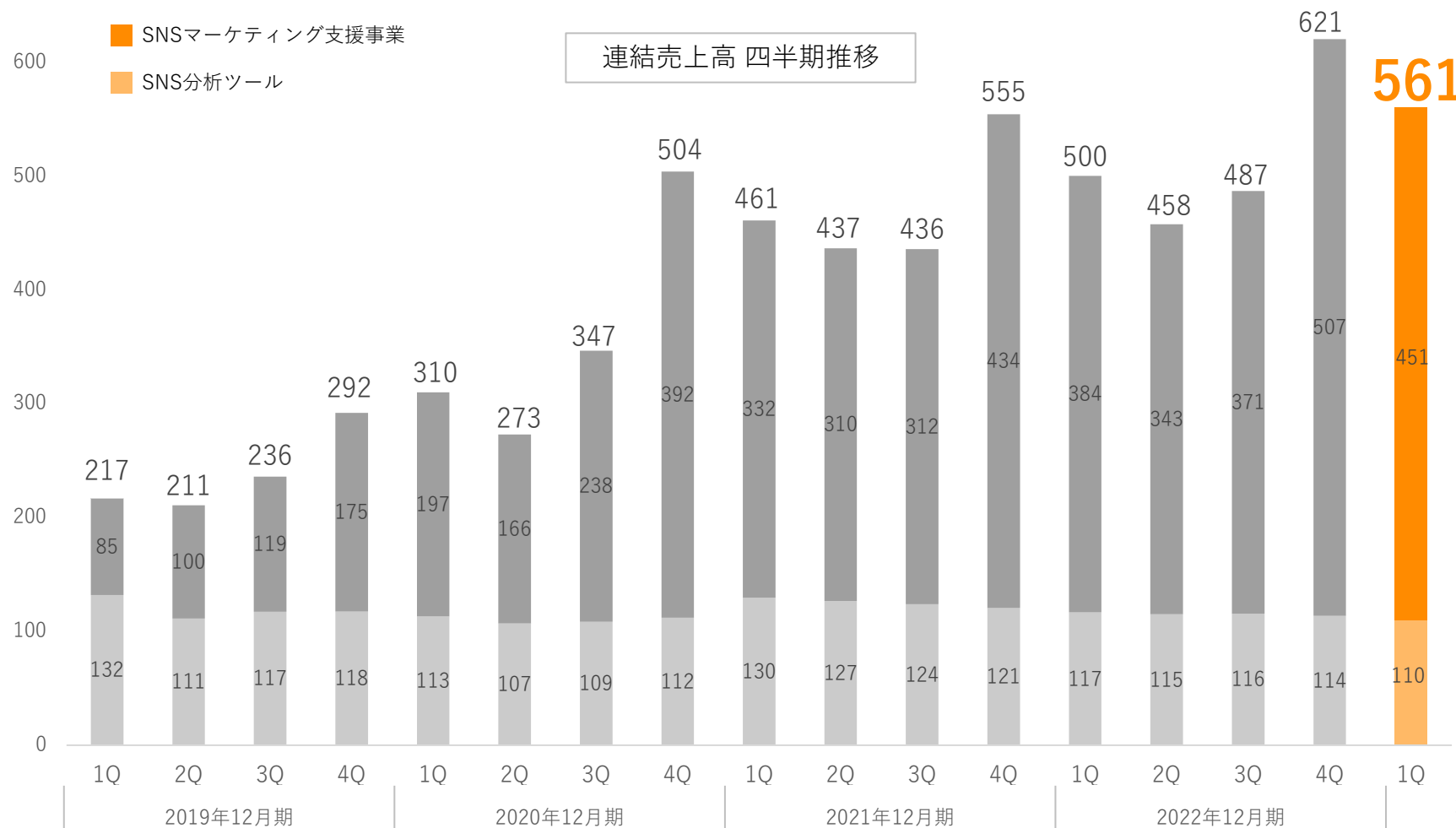
# SNSマーケティング支援事業

- 既存顧客の期末予算や大型キャンペーンを獲得。第1四半期ベースで過去最高売上を計上
- AIツール推進プロジェクトを立ち上げ、コスト低減に加え、新たな顧客サービスの開発も検討



執行役員 CEO  
桧野 安弘

(百万円) <sup>700</sup>



(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。



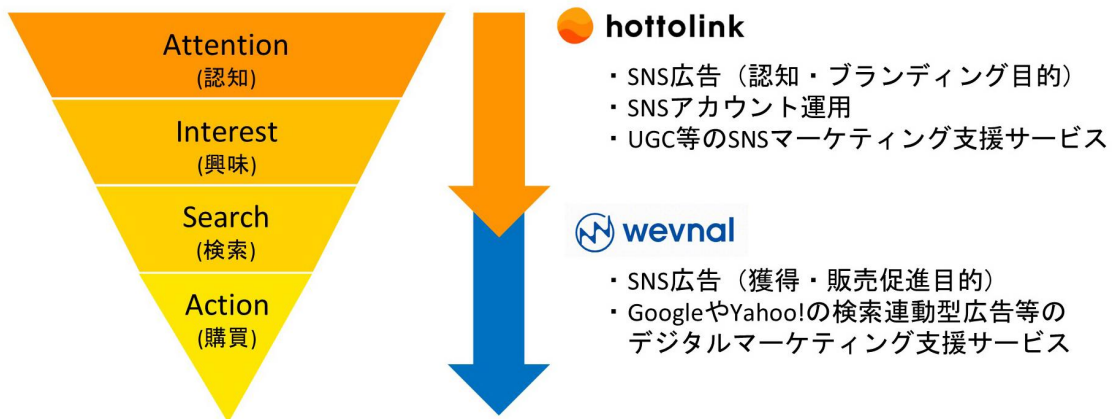
# SNSマーケティング支援事業におけるM&Aの実施

- PMIは予定通りに進捗。今後も顧客数および顧客単価の上昇にむけて、事業、組織間のシナジー創出に取り組む
- 譲受対象事業について
  - 株式会社wevnalが運営するSNS広告事業、一部メディア事業 (fasme)
  - 経営成績(2022年8月期)：売上高188百万円、営業利益55百万円
  - 事業譲受日：2023年2月28日

※売上高は、広告媒体の原価を控除した純額で計上。

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

PICK UP!  
2023.02.03

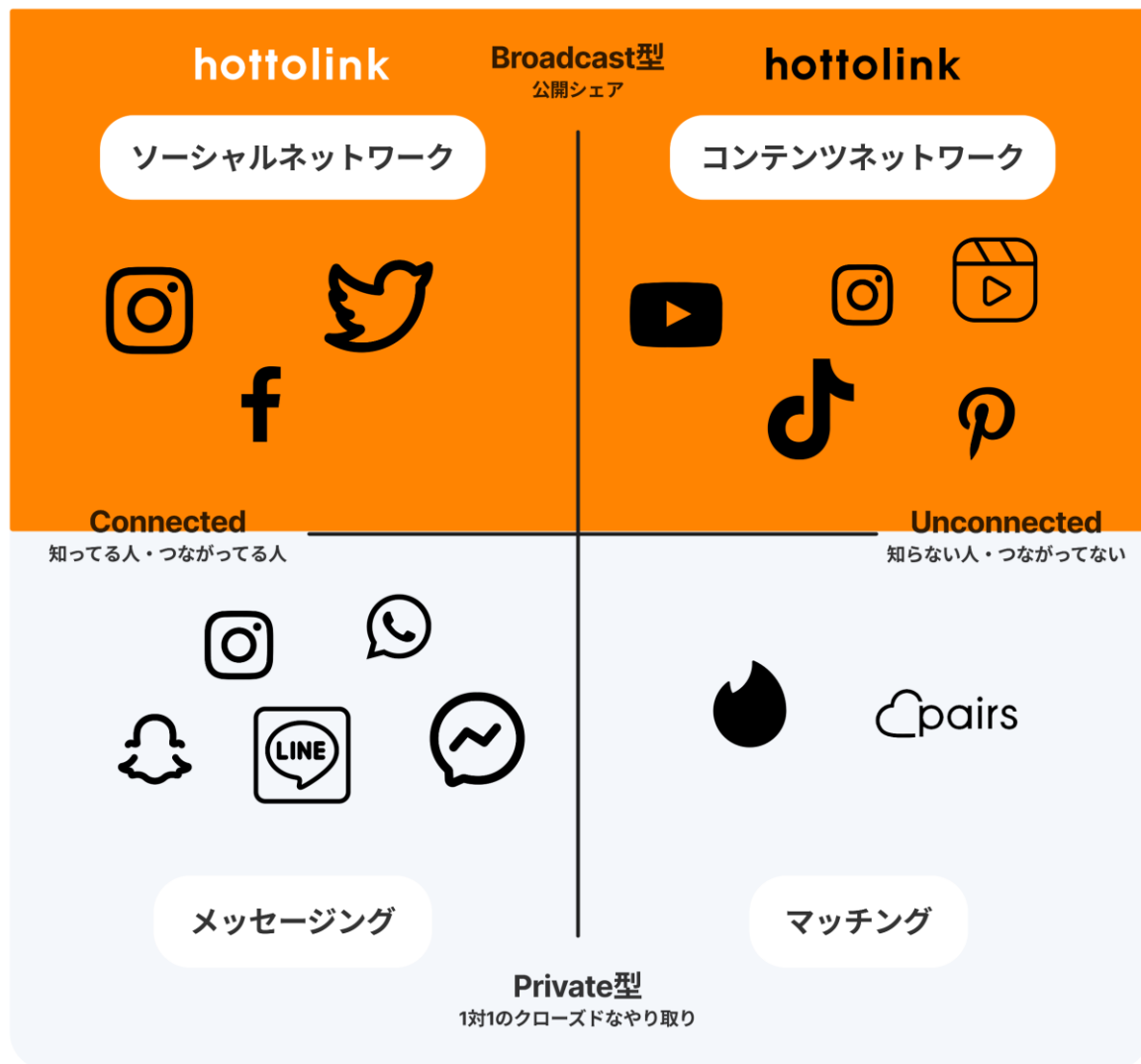
【新診断】あなたのギャルタイプがわかる『fasmeGALバイブス診断』がス...

2022.12.20

診断

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

# SNSマーケティング支援事業 コンテンツネットワークの活用支援加速



- テキスト・画像中心のSNSだけでなく、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

# DAAS事業

- 既存顧客のアップセルや新規獲得が進み、第1四半期ベースで過去最高売上を計上
- AIツール普及によるSNSデータの価値・価格が上昇する可能性があり、SNS企業とのリレーション強化を継続。売上の拡大や新規事業の立ち上げを模索



代表取締役  
グループ  
CEO  
内山 幸樹

(百万円)

700

600

500

400

300

200

100

0

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q

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

連結売上高 四半期推移

433

405

430

381

432

448

495

462

462

425

387

433

453

530

593

592

573

売上高  
YoY  
26.5%

# Web3関連事業

## ● Web3関連投資および合同会社Nonagon Capitalを通じた活動実績

- 合同会社Nonagon Capitalにて5社(2023年3月時点)への投資を実施(29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(30ページ参照)

## ● 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業界のリーサーチを行う
- 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



代表取締役  
グループ  
CEO  
内山 幸樹

# (再掲) Web3関連投資先

## 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



Next Web Capital



- ファンドの投資先(一部)



Seed



Seed



Seed



Seed



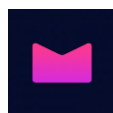
Seed



Quantstamp  
Series A



Seed



Seed



linch  
Series A



MYTHICAL  
Pre-seed

## 合同会社Nonagon Capitalを通じた投資案件 (共同投資先)



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)



複数のブロックチェーンにまたがり  
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)



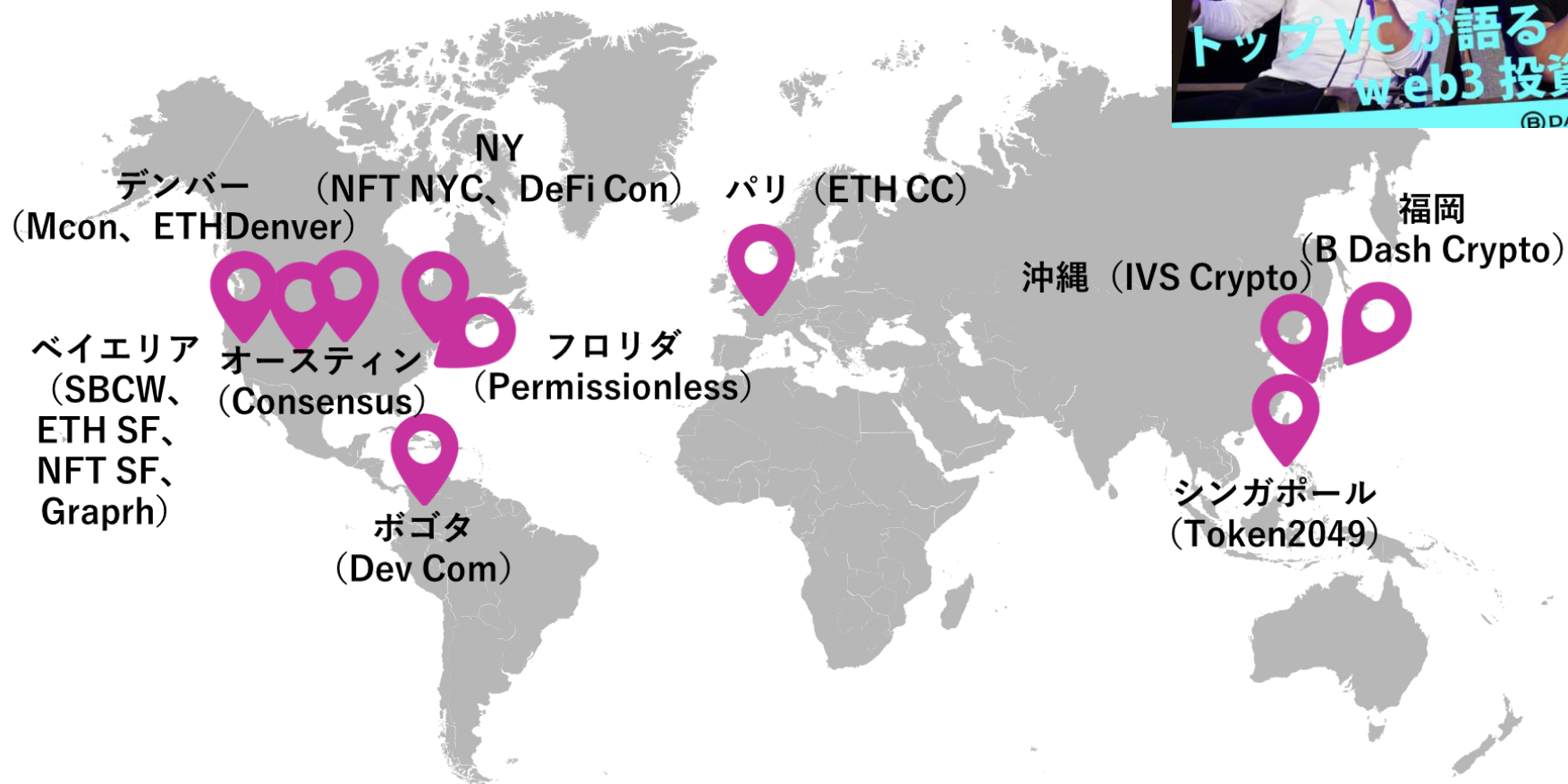
トークンを活用したアニメ  
ビジネス構築プラットフォーム



人情報を明かさずに、匿名のまま  
人材採用を実現するサービス

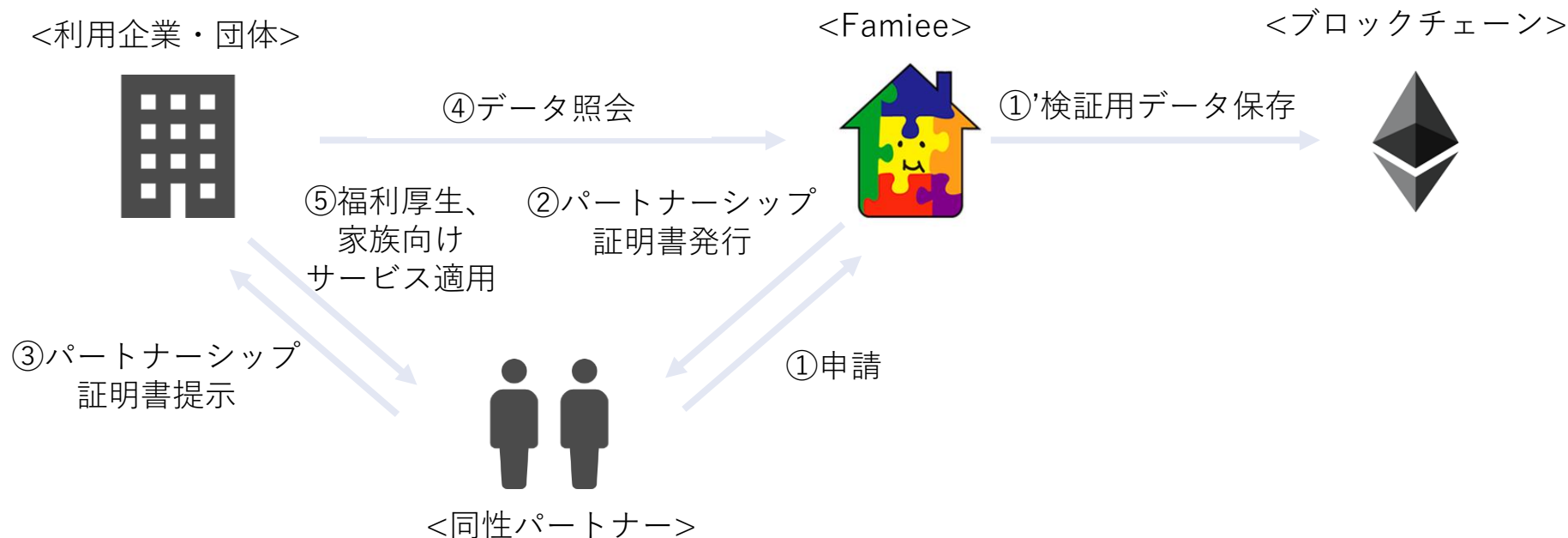
# グローバルネットワークの構築

国際Web3カンファレンスへの積極的な参加・登壇  
2022年実績：26回



# Web3関連技術を活用した当社の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)

2023年5月時点で大手企業・自治体を含めた **80社が導入**

# Famieeの導入事例

## 導入事例

JALと一般社団法人Famieeは、同性パートナーの家族関係を証明する「パートナーシップ証明書」の活用に向けた連携を開始



(共同リリース)

2023年2月28日  
日本航空株式会社  
一般社団法人Famiee

日本航空株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：赤坂 祐二、以下「JAL」）と、一般社団法人Famiee（ファミリー、所在地：東京都千代田区、代表理事：内山幸樹、以下「Famiee」）は、ダイバーシティ推進にむけ、3月1日より、同性パートナーを対象に発行する「パートナーシップ証明書（\*1）」を、JALマイレージバンク（以下、「JMB」）の特典利用対象者認定に活用します。

（\*1）Famieeが発行する、スマートフォンのアプリで取得・利用ができる同性向けパートナーシップ証明書

一般社団法人Famiee（東京都千代田区 代表理事：内山幸樹）と市川市（千葉県市川市 市長：村越 祐民）は、Famieeが2021年2月25日より発行を開始している「家族関係証明書」の第1弾「パートナーシップ証明書」と連携し、市川市が2022年2月1日から交付している「市川市パートナーシップ届出受理証明書等」と同じ扱いとすることを決定しました。これにより、市川市が実施する事業において、市川市とFamieeいずれの証明書でも、パートナーシップを証明することができるようになります。これによって、Famieeのパートナーシップ証明書を取得後に市川市に転入した人は、同市のパートナーシップ届出受理証明書等の交付手続きをする必要がなくなります。（あくまでも本人の意思に基づいた選択になります）



市川市



# 参考資料 1

---

(5カ年目標の廃止・各事業の方向性について)

※2023年3月28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/f629a46c/04c2/458e/b4fc/25ff9598a5b8/140120230328537713.pdf? fsi=DYmMtuNM>

# 当社を取り巻く外部環境の変化

---

## ● リスク

- グローバルな地政学リスクの高まりや欧米金利の上昇、金融機関の破綻、日銀の政策変更(利上げの可能性)による経済環境の悪化
- SNS運営企業における経営方針の変更や、情報の提供方法の変更による当社事業への影響

## ● 機会

- スタートアップ、ベンチャー企業のバリエーション低下により優良企業のM&Aや提携に有利な環境
- Web3領域においても優良企業の選別や社会実装にむけた法整備等が進み、市場拡大への準備が進む
- ChatGPT等のAIツールの急速な普及によるテキストや画像生成の効率化
- AIツールの進化によりビッグデータ活用の重要度も向上

## 今後の経営方針について～5カ年目標の廃止～

- 現在の外部環境の劇的な変化にスピード感をもって適応し、企業価値向上を実現するには、**5カ年目標が経営の制約になると考え、5カ年目標は廃止**
- 一方、株主をはじめとするステークホルダーの皆様に、これまで以上に貢献できるよう、既存事業(SNSマーケティング支援事業、DaaS事業)においては、売上高、営業利益の拡大に注力
- 新規事業(Web3関連事業)は、短期的な収益貢献ではなく、中長期の収益貢献を目指す

# 事業の方向性

1

**【既存事業】 Web2.0領域**  
人材・技術・事業への投資(M&Aも含む)により、SNSマーケティングにおけるフルファネルの支援を実現。顧客企業の売上増加に貢献するサービス及び体制強化を進める。

2

**【新規事業】 Web3領域**  
パイロットファンド運用でリスクを限定し、優良企業への出資、既存事業とのシナジー創出や新規事業としてインキュベーションを行うことを検討。キャピタルゲイン以外の出口の多角化を進める。

3

**【全体】**  
①②による事業成長、インキュベーション機能強化により、両利き経営における独自事業ポートフォリオを拡大。出資先のIPOも見据え、機動的なポートフォリオの組み換えも選択肢にインターネット市場の成長を取り込む。

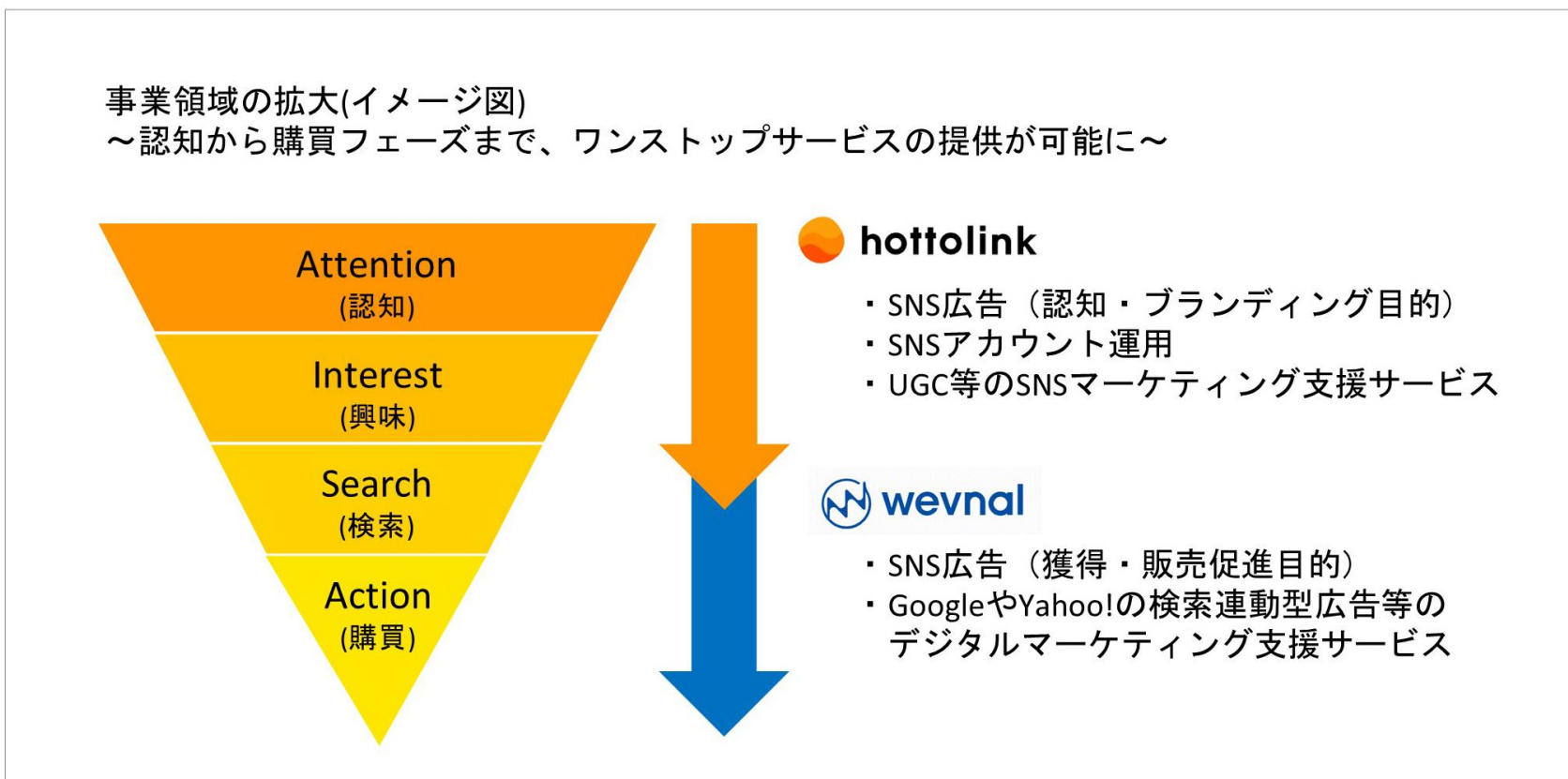
4

**【全体】**  
ChatGPT等のAIツールの急速な普及及び進化を機会と捉え、各事業における利活用を推進。提供サービスの付加価値向上、生産性向上と並行し、事業化の探索を行う。

# 事業の方向性【既存事業】 Web2.0領域

- クロスバウンド事業売却で得た資金を人材・技術・事業への投資に活用  
顧客企業の売上増加に貢献するサービス及び体制強化を進める
- 投資の選択肢として、既存事業とのシナジー創出が見込める  
外部企業・事業のM&Aや資本提携等も検討
- (外部環境変化のリスク)  
SNS運営企業における経営方針の変更や、情報の提供方法の変更による当社事業への影響を注視

【事例】 株式会社wevnaalよりSNS広告事業及び一部メディア事業のM&Aを実施(2023年1月27日発表)



## 事業の方向性【新規事業】 Web3領域

- Web3関連市場のボラティリティの高まりを鑑み、Web3業界の  
リサーチを行うパイロットファンドとして運用し、B/S、P/Lへ  
のリスクをミニマイズ
- 企業やトークンへの出資にとどまらず、既存事業とのシナジー創  
出や新規事業としてインキュベーションを行うことを検討し、  
キャピタルゲイン以外の出口の多角化を進める

Ex. ①Web3サービスのプロモーションにおける  
SNSマーケティング支援

②SNSマーケティングにおけるNFT等のWeb3技術の活用

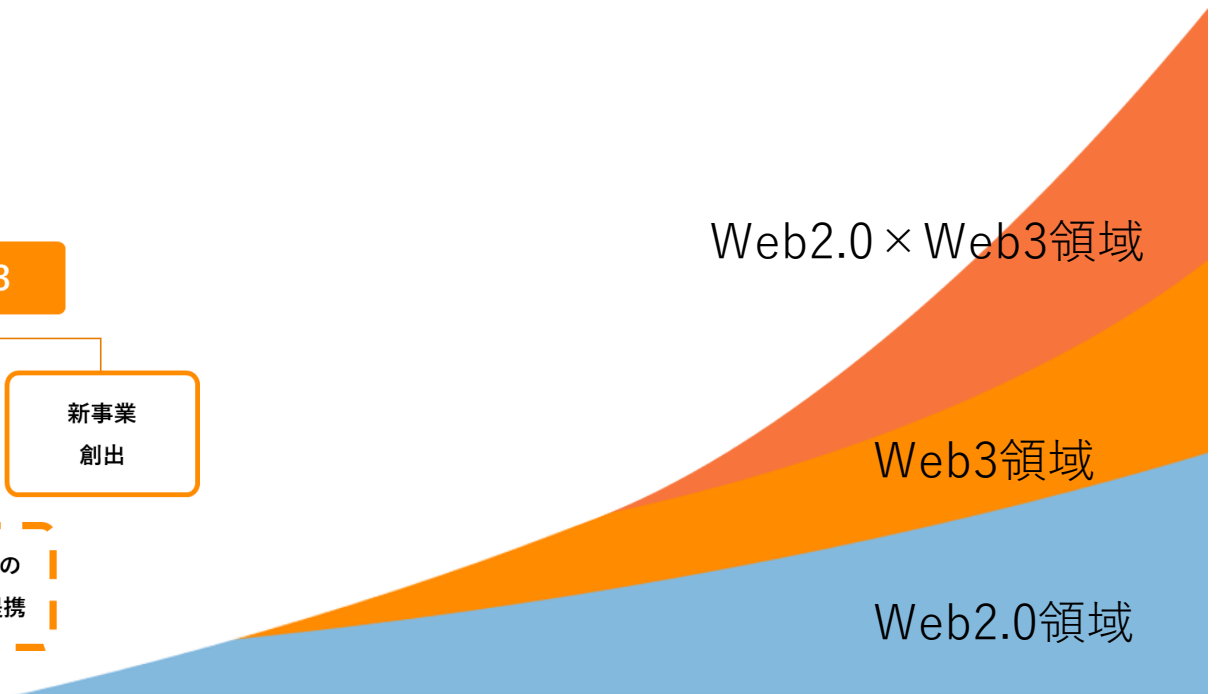
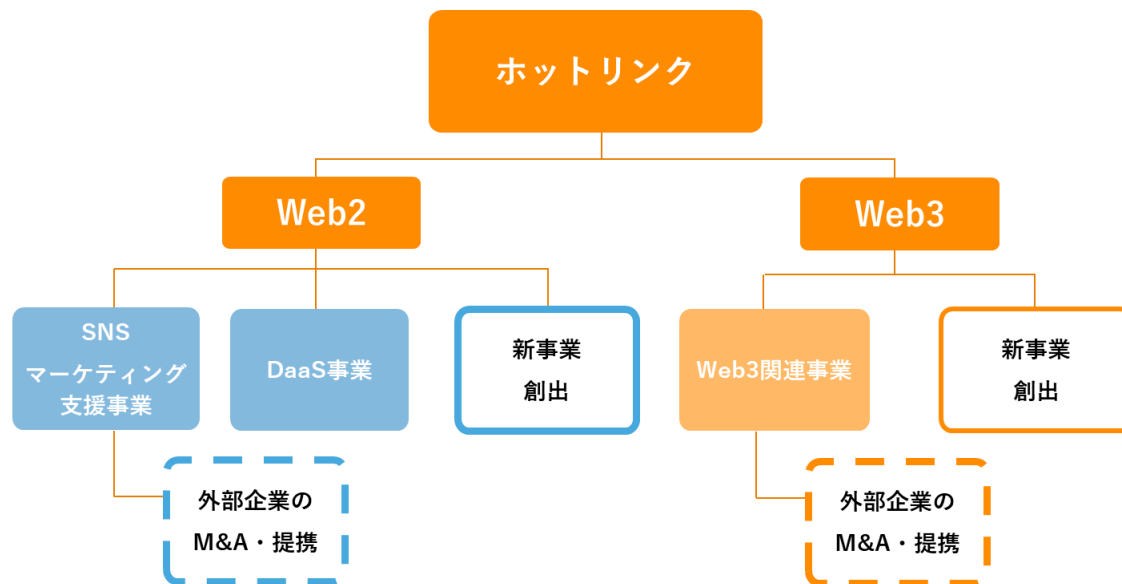
③Web3領域におけるデータの収集・分析・活用を  
実現するサービスの研究

# 事業の方向性【全体】 独自事業ポートフォリオの拡大・機動的な組み換え

- 既存・新規事業の事業成長、インキュベーション機能強化により、両利き経営における独自事業ポートフォリオを拡大
- 出資先のIPOも見据え、機動的なポートフォリオの組み換えも選択肢にインターネット市場の成長を取り込む

事業ポートフォリオの拡大イメージ

Web2領域×Web3領域の成長イメージ



# 事業の方向性【全体】 AIツールの利活用推進

## 外部環境の変化による機会

- ChatGPT等のAIツールの急速な普及によるテキストや画像生成の効率化

- ChatGPT等のAIツールの利活用を積極的に推進。当社グループの垣根を超えた専門チームの立ち上げも検討
  - ✓ 既存サービスの付加価値向上および業務の生産性向上を目指す
  - ✓ 新規事業化の検討

※『ChatGPT』とは、OpenAI社によって開発されたチャットボットです。利用者が入力した質問や依頼内容を読み取り、様々なデータから適切な回答を生成します。ビジネスにおいては、プログラムコードやテキストの生成、文書の要約等、様々な分野での利用が可能です。



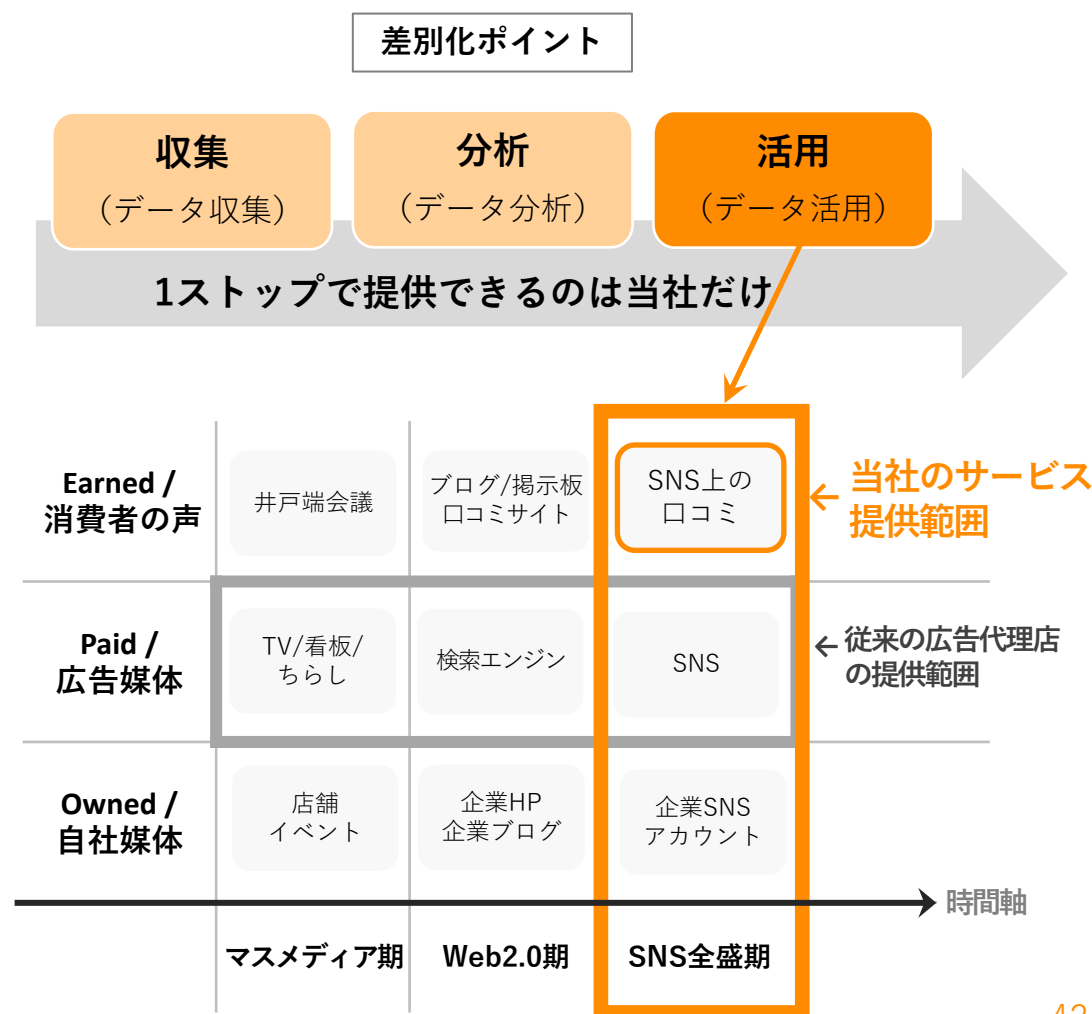
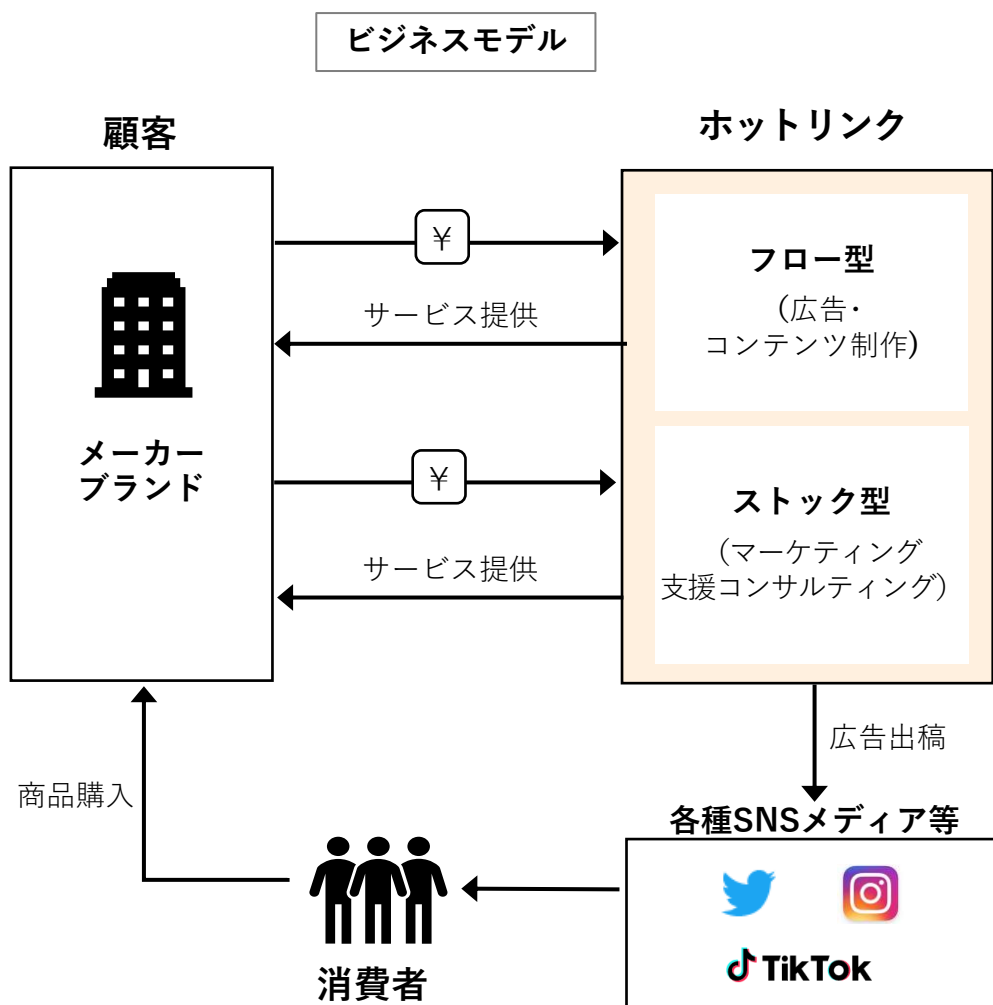
# 参考資料 2

---

(各事業について)

# 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戦略について

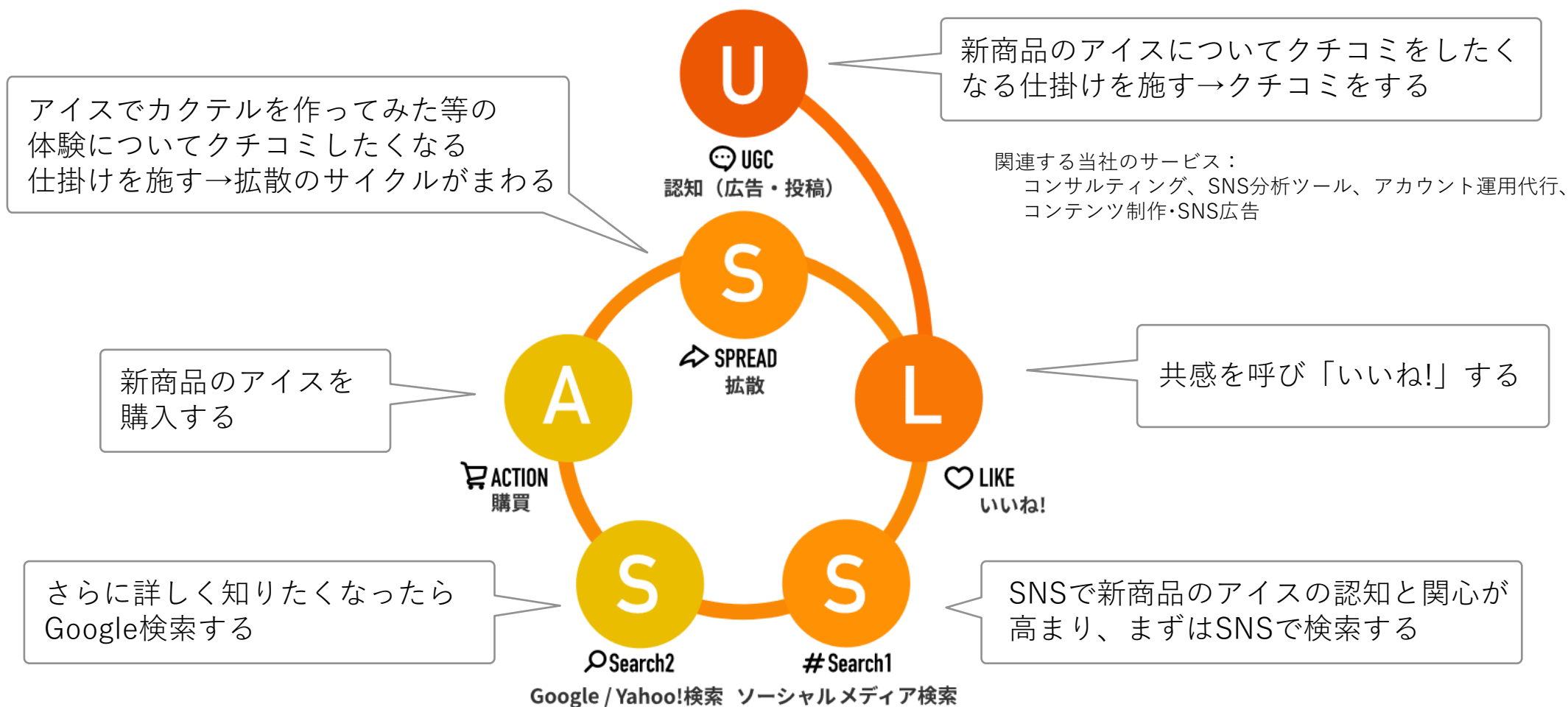
データの収集・分析・活用までを統合することができる  
Only1のデータドリブン・マーケティング会社



# SNSマーケティング支援事業： 独自メソッドを活用した成功事例

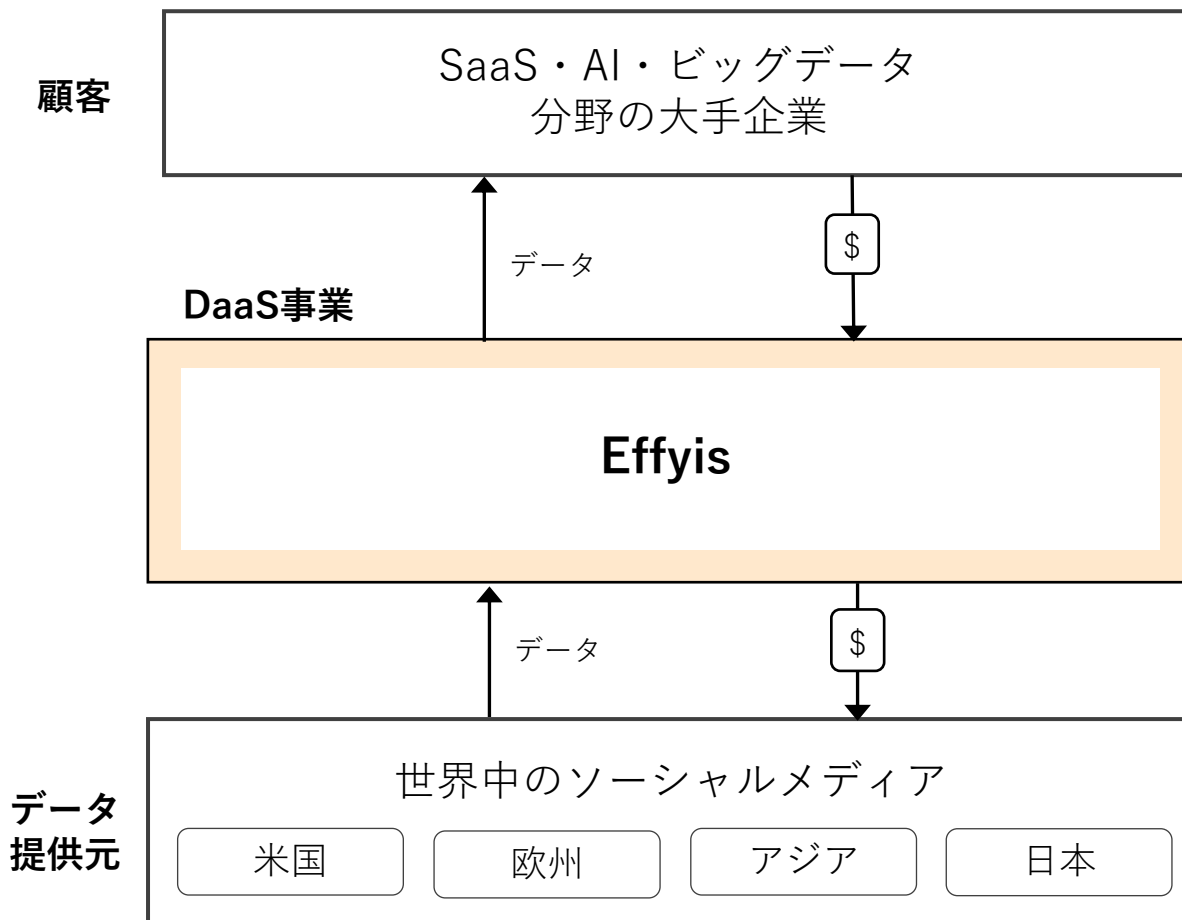
SNS上のクチコミを活用して、お客様がお客様を呼び続ける  
独自メソッド「ULSSAS（ウルサス）」で数多くの企業の売上げアップに成功

アイスクリームの新商品プロモーションでのULSSAS事例



# 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

 <b>tumblr</b> 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.	 <b>reddit</b> Reddit The front page of the internet with deeply engaged community commenting.	 <b>WordPress</b> WordPress Posts, comments and likes from the world's most popular blogging platform, including Wordpress.com and popular WP-powered sites around the web.
 <b>DISQUS</b> Disqus The largest independent commenting platform reacts to news in real-time.	 <b>Tencent 腾讯</b> Tencent Reactions to China's news.	 <b>Quora</b> 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.
 <b>Message Boards</b> Millions of global communities debating every topic imaginable.	 <b>Reviews</b> 200+ review sites focused on consumer products and travel.	 <b>Videos</b> 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 3

---

(SDGsへの取り組み)

# 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



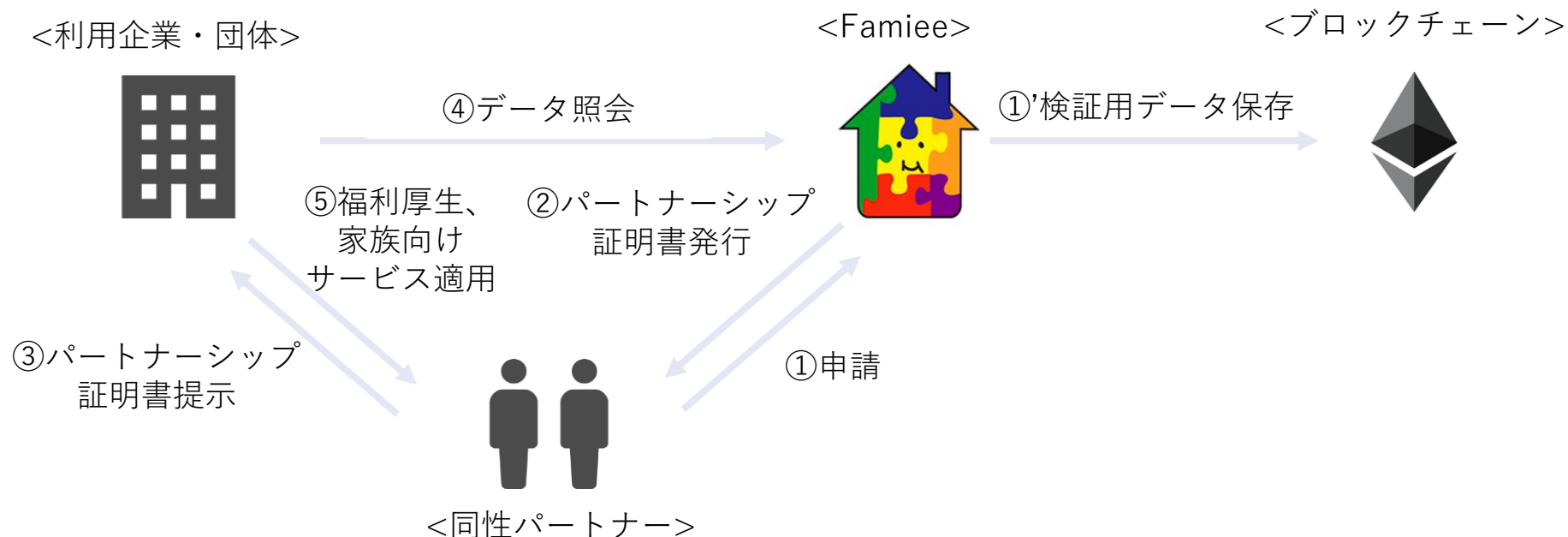
# SDGsへの取り組み

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5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/>