2021年２月12日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 ホ ッ ト リ ン ク
代表者名　代表取締役　　内 山 幸 樹
（コード番号：3680　　東証マザーズ）
問合せ先　財務経理部長　　村 山 滋 彦
（ TEL. 03-6261-6931）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2021年２月12日　15：30～16：30
開催方法	Ｗｅｂ会議による実開催
開催場所	富士見デュープレックスビズ　　５階 （住所）　東京都千代田区富士見１－３－11
説明会資料名	2020年12月期 決算短信説明資料

【添付資料】

１．　投資説明会において使用した資料

以　　上

※この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

2021年2月12日

2020年12月期

通期
決算説明会資料

連結決算（IFRS）

事業とサービス

ソーシャルメディアに軸足をおいた3本柱の事業ポートフォリオ

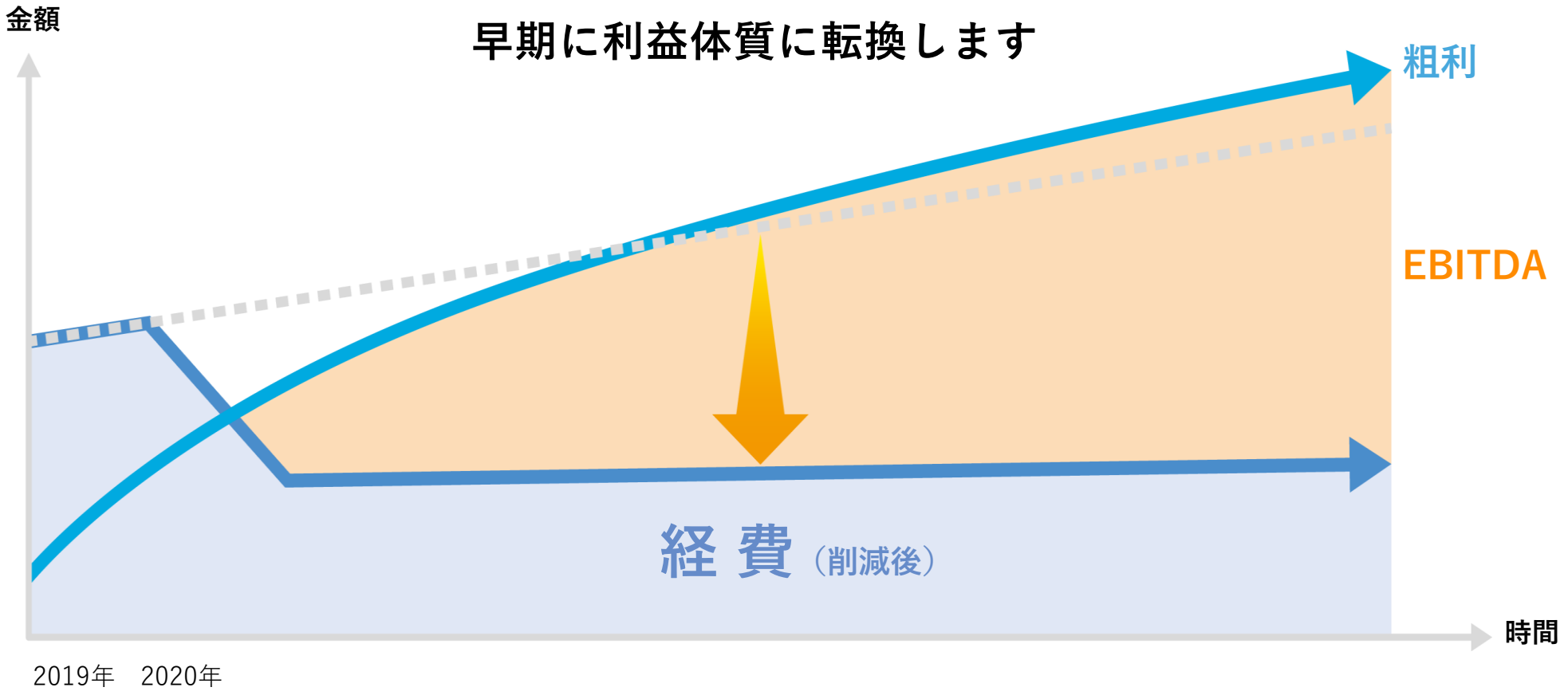
【2020年新事業区分】	商材・サービス	【旧】事業区分
SNSマーケティング支援事業	SNS分析ツール	SaaS事業
	SNSマーケティング支援サービス（コンサル、SNS広告運用、SNSアカウント運用、コンテンツ制作）	ソリューション事業
DaaS事業	各種SNSデータアクセス権	
クロスバウンド事業	越境EC X（中国越境ECサービス） 中国マーケティング支援（アウトバウンド、インバウンド） 中国ビッグデータ分析サービス（SNS・EC分析） 中国トレンドExpress（中国消費動向・トレンド情報メディア）	クロスバウンド事業

Copyright© Hotto Link Inc.

2020年度の経営方針の振り返り

攻めと守りの両輪で突き進む

攻めの領域に**積極投資**しつつも、
それ以外の領域では**大幅なコスト削減**をし、
早期に利益体質に転換します



Copyright© Hotto Link Inc.

2020年度の経営方針の振り返り

事業・サービス別の「攻め」と「守り」

事業区分	商材・サービス	攻め/守り
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広告運用、SNSアカウント運用、コンテンツ制作）	攻め
	SNS分析ツール	守り
DaaS事業	各種SNSデータアクセス権	守り
クロスバウンド 事業	越境EC X（中国越境ECサービス） 中国マーケティング支援（アウトバウンド、インバウンド） 中国ビッグデータ分析サービス（SNS・EC分析） 中国トレンドExpress（中国消費動向・トレンド情報メディア）	攻め

Copyright© Hotto Link Inc.

2020年度決算結果

連結業績(PL)トピックス

コロナ禍の影響を受けながらも

- 通期売上高は、**過去最高**の**4,385百万円！**
  （前期比 1.19倍）
- 利益は、コスト削減と事業成長により、
  Q3より**黒字転換！** Q3からQ4へ、**更に利益拡大**
  （Q４営業利益 65百万円）

Copyright© Hotto Link Inc.

連結業績（PL）（IFRS）

通期利益は、コスト削減と事業成長により赤字幅を大幅縮小
（営業利益 前期比+17億円）

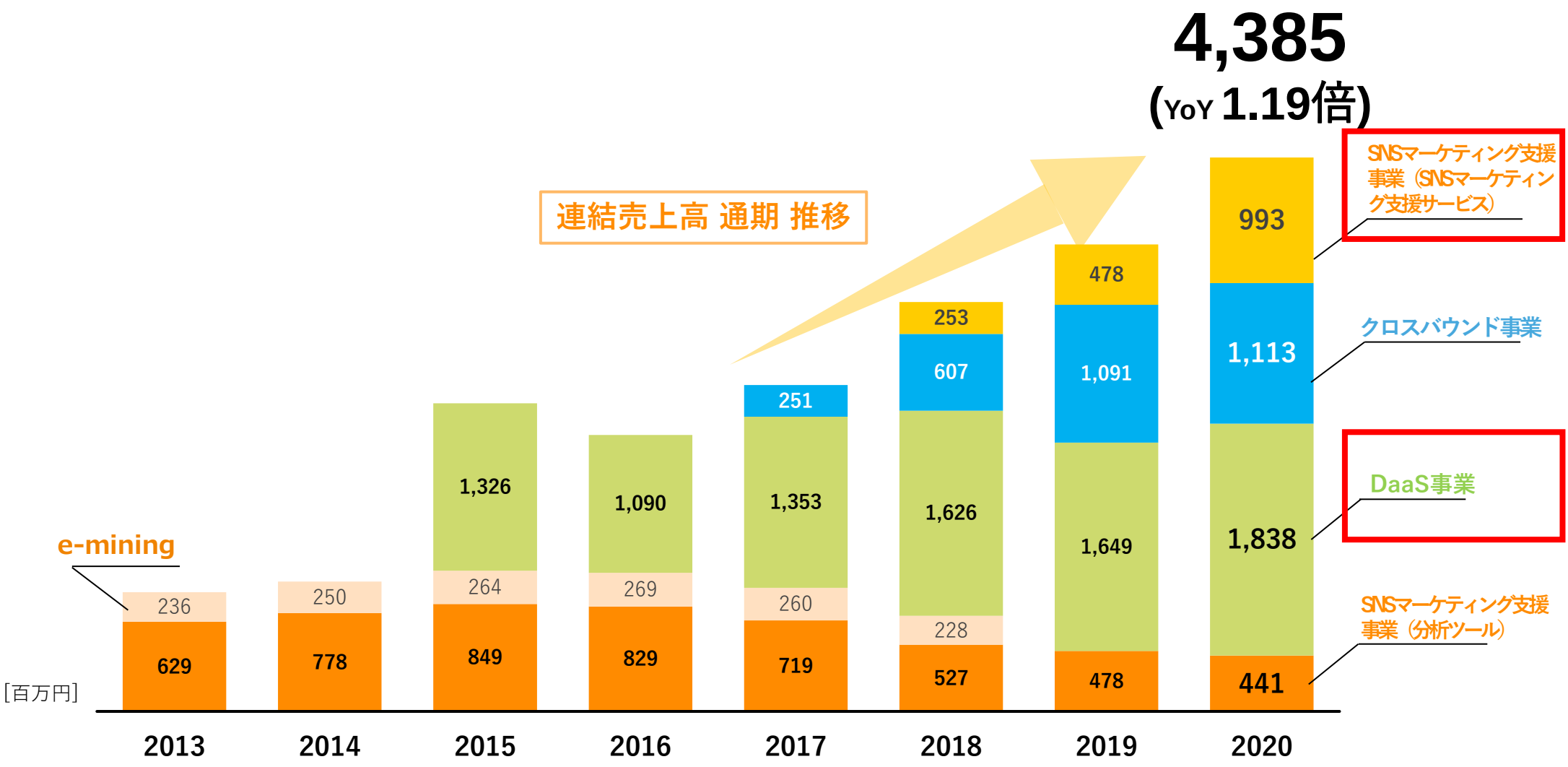
（単位：百万円）

	2020年12月期	2019年12月期	増減率
売上高	4,385	3,695	+18.7
売上総利益	1,614	1,113	+45.0%
販売費及び一般管理費	1,674	1,895	△11.7%
その他収益・費用	33	△917	–
営業利益	△25	△1,699	–
金融費用・収益	△58	△8	–
当期利益	△51	△1,679	–
EBITDA	397	△278	–

Copyright© Hotto Link Inc.

連結業績(PL)トピックス

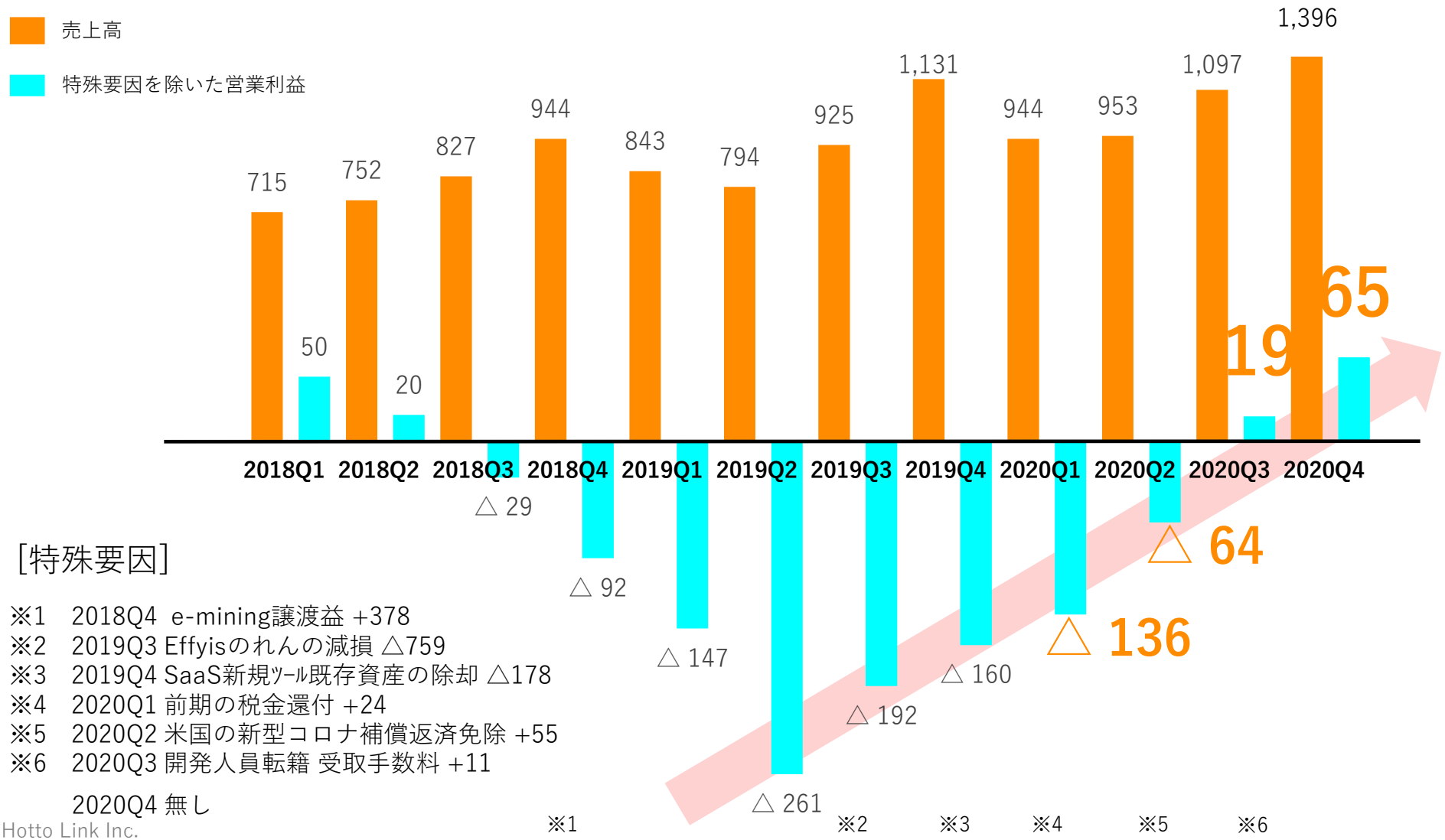
SNSマーケティング支援サービスとDaaS事業が成長を牽引



Copyright© Hotto Link Inc.

連結業績(PL)トピックス

Q3より黒字転換！、Q3からQ4へ、更に利益拡大



[特殊要因]

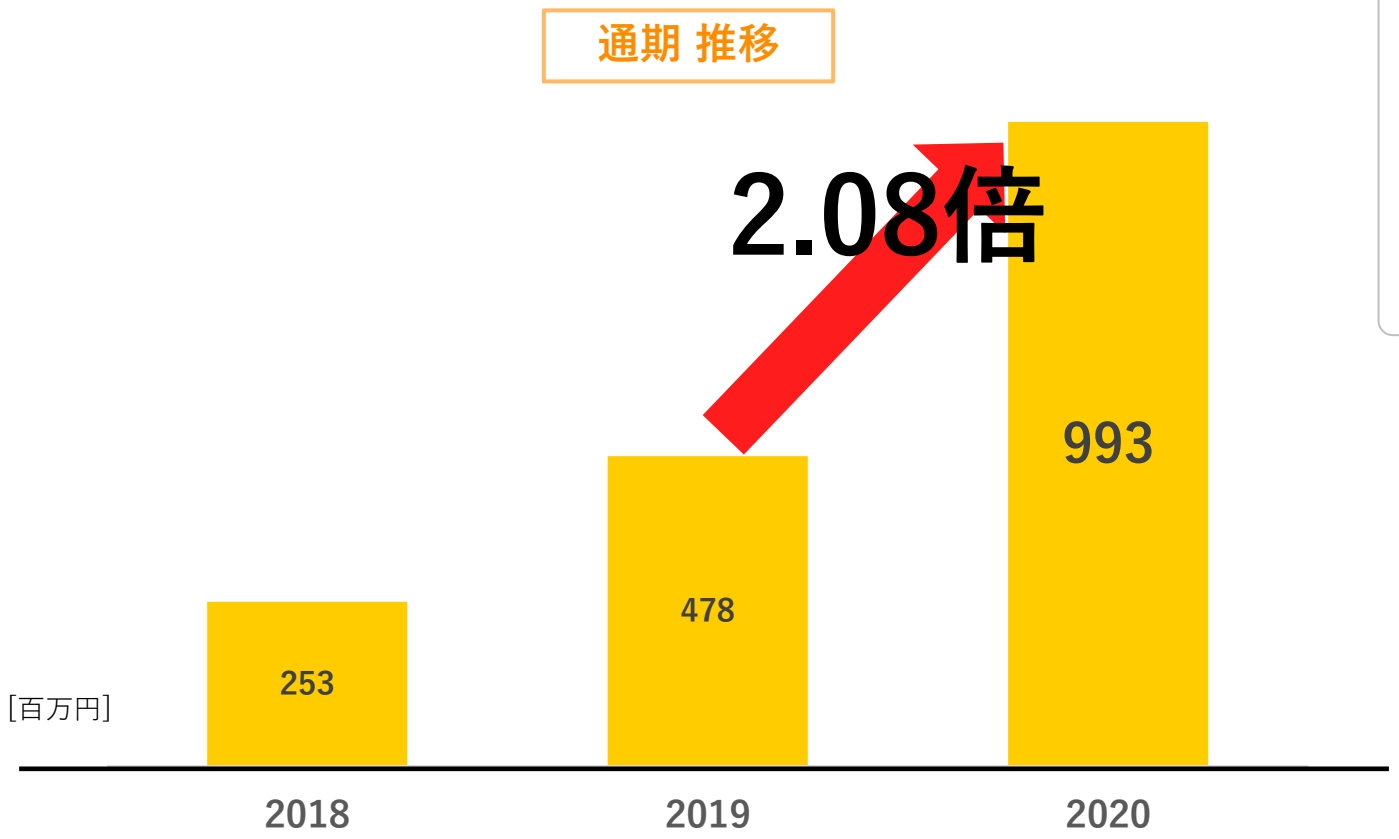
※1　2018Q4　e-mining譲渡益 +378
※2　2019Q3 Effyisのれんの減損 △759
※3　2019Q4 SaaS新規ツール既存資産の除却 △178
※4　2020Q1 前期の税金還付 +24
※5　2020Q2 米国の新型コロナ補償返済免除 +55
※6　2020Q3 開発人員転籍 受取手数料 +11
　　2020Q4 無し

Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析：SNSマーケティング支援事業

コロナ禍の中でも売上高 前期比 2.08倍成長

SNSマーケティング支援サービスの売上高推移



2020年実績

- 当社支援による顧客の売上アップ成功事例が積み上がる

  →当社サービスへの顧客評価が広まり、更なる案件増加へ

- コンテンツ制作、Instagram支援などサービス範囲の拡大

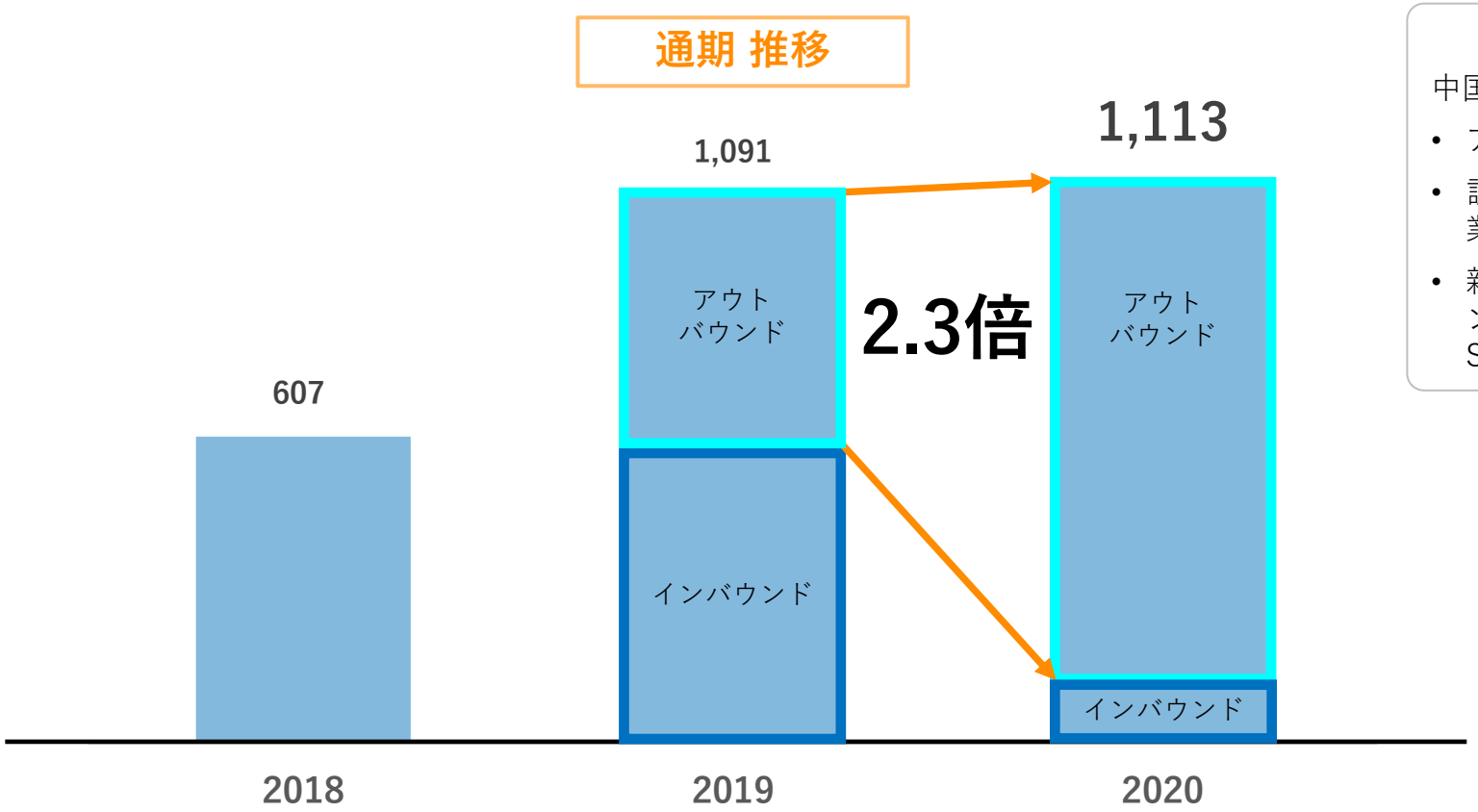
Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析：クロスバウンド事業

コロナ禍の影響を大幅に受け、インバウンド需要が消えたが、

アウトバウンド売上 前期比2.3倍

クロスバウンド事業の売上推移



2020年実績

中国経済の早期復活に合わせ、

- アウトバウンド需要へ注力
- 訪日客がいなくなってお困りの企業へ越境EC市場支援
- 新サービス　ターゲットサンプリングサービス「意中盒 - SURPRISE BOX-」の開始

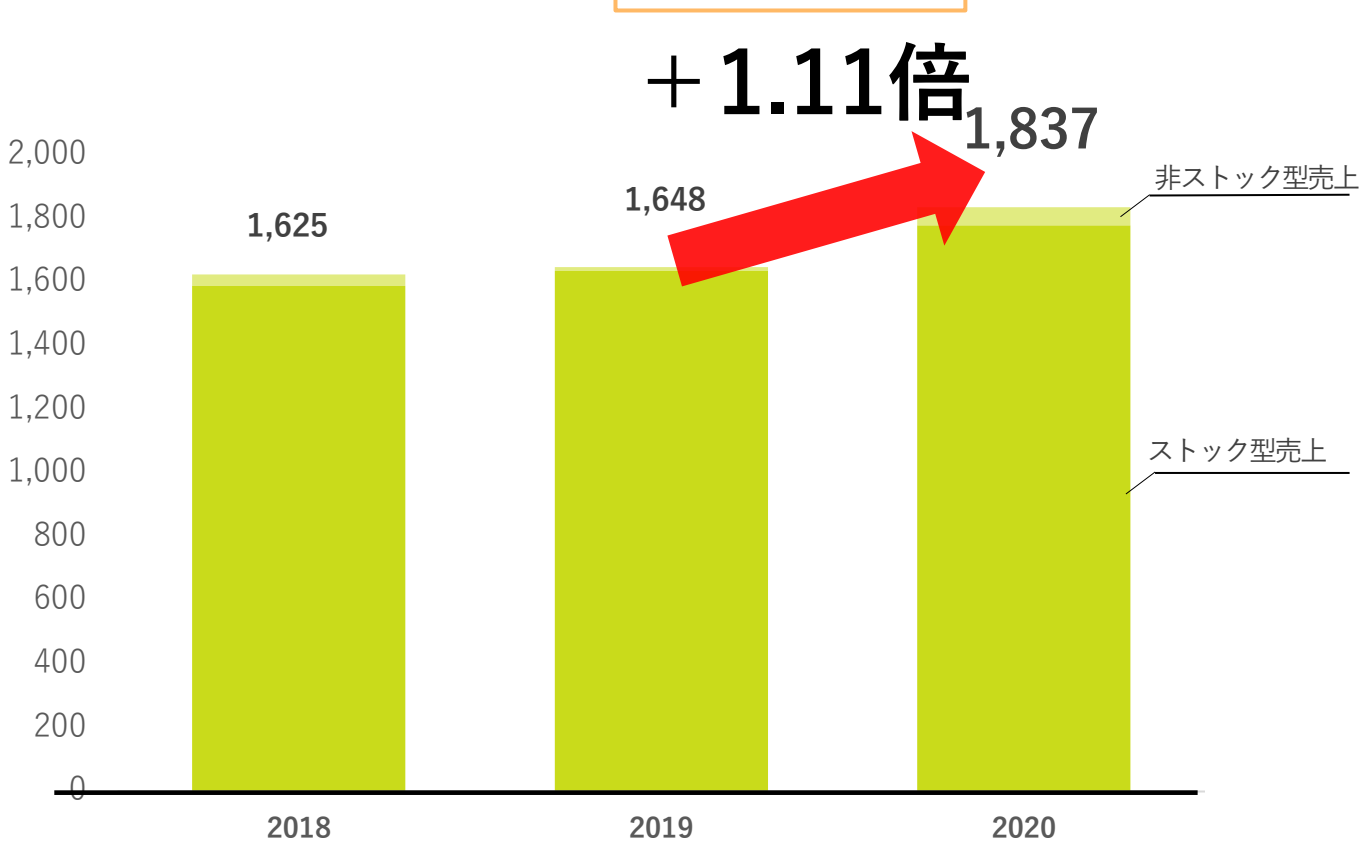
Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析：DaaS事業

DaaS事業は、売上 安定成長

DaaS事業の売上推移

通期推移



2020年実績

・世界最大級の知識共有プラットフォームQuora、クリエイターが多く利用するTumblrのデータアクセス権を新規獲得

・Reddit、Quoraなどの巨大SNSのデータアクセス権販売が堅調に推移。

Copyright© Hotto Link Inc.

コスト削減

コロナ禍発生以前の2019年後半より、
大幅なコスト削減を実施

事業区分	コスト削減項目
SNS マーケティング 支援事業	・SaaS事業の新規ツール開発を停止（済）（前年度中に実施） ・SaaS開発チームを縮小（済）（Q2に実施） ・SaaS事業の新規ツールの既存資産の除却（済）（前年度中に実施） →　減価償却費の削減（当期決算に計上） ・AI技術の活用によるマーケティング支援業務の省力化・自動化 ・オフィス縮小（現状維持。現状回復費等のコストが大きいと見込む）
DaaS事業	・新規事業の選別と停止（済）（前年度中に実施） ・注力事業以外の体制の縮小（済）（前年度中に実施） ・システム／データセンターの更なる効率化（一部済） ・オフィス移転（現状維持。コロナ禍により内見できず。可能となり次第再考）
クロスバウンド 事業	・データ分析業務の生産性向上による原価の抑制 ・アウトバウンド領域に人員を集中

Copyright© Hotto Link Inc.

コスト削減

事業区分	コスト削減項目
SNS マーケティング 支援事業	・SaaS事業の新規ツール開発を停止（済）（前年度中に実施） ・SaaS開発チームを縮小（済） ・SaaS事業の新規ツールの既存資産の除却（済）（前年度中に実施） →　減価償却費の削減（済） ・AI技術の活用によるマーケティング支援業務の省力化・自動化 ・オフィス縮小

SaaS事業からのSNSマーケ支援事業への主力事業転換に伴い、

開発チームの人員規模適正化を実施

競争優位の根幹であるR&Dチームは、完全維持

Copyright© Hotto Link Inc.

2021年通期予想

2021年度 連結業績予想 (PL)(IFRS)

（単位：百万円）

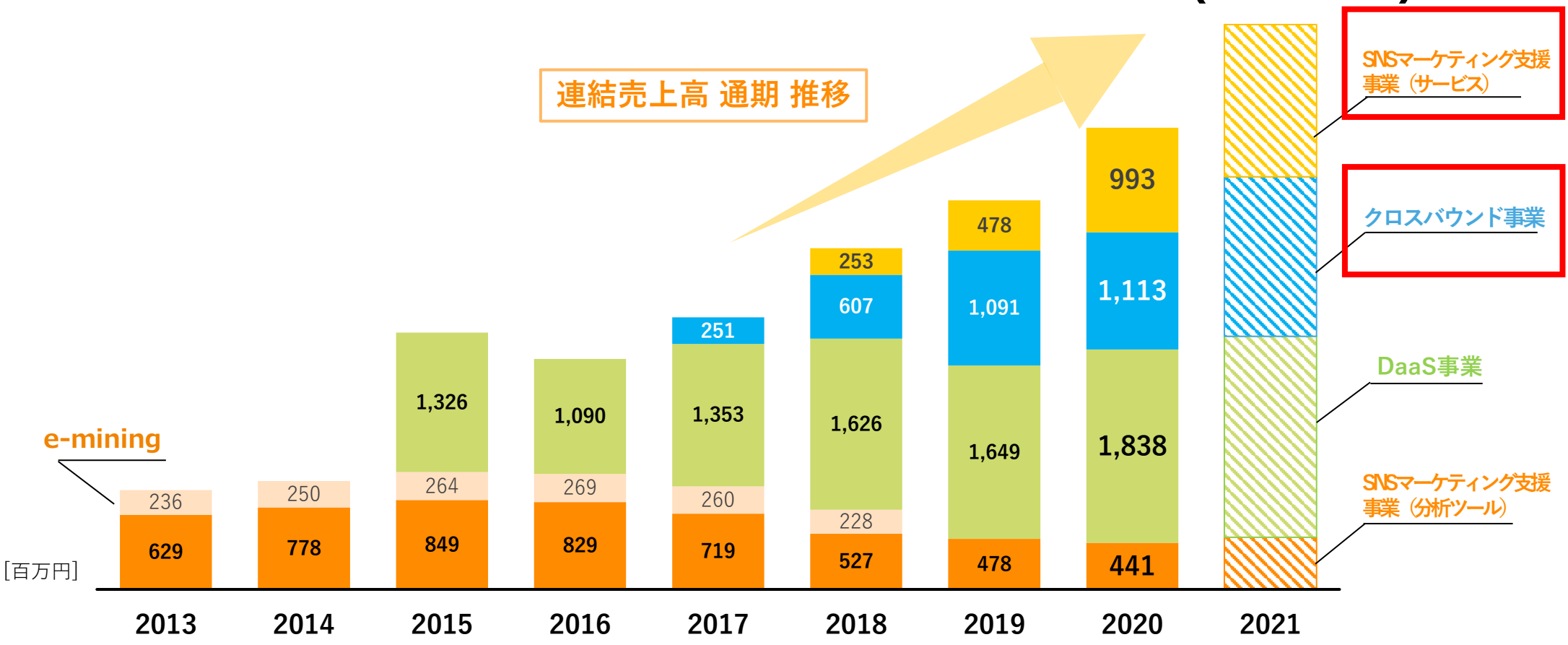
	2021年12月期 業績予想	2020年12月期 実績	前期比	前期増減
売上高	5,366	4,385	+22.4%	+981
営業利益 (IFRS)	147	△25	-	+172
営業利益率	2.7%	△0.6%	-	-
当期利益	181	△51	-	+232

Copyright© Hotto Link Inc.

2021年度 連結業績予想（売上高）

SNSマーケティング支援事業とクロスバウンド事業を大きく伸ばします

5,366
(YoY 1.22倍)



Copyright© Hotto Link Inc.

5カ年目標と中期戦略

ホットリンクグループの目線（5カ年目標）

トップラインの成長を最重要指標とし、平均売上成長率1.35倍で成長させます

	2019年12月期（実績）	2020年12月期（実績）	2021年12月期（予想）		2025年12月期（目標）
売上高	36.95億円	43.85億円	53.66億円	**2020→2025 売上 年平均成長率 1.35倍**	**200億円**
営業利益（IFRS）	△16.99億円	△0.25億円	1.47億円		**24.6億円**
営業利益率（IFRS）	△46.0%	△0.6%	2.7%		**12.3%**
当期利益	△16.79億円	△0.51億円	1.81億円		

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの目線（5カ年）

目標値の前提

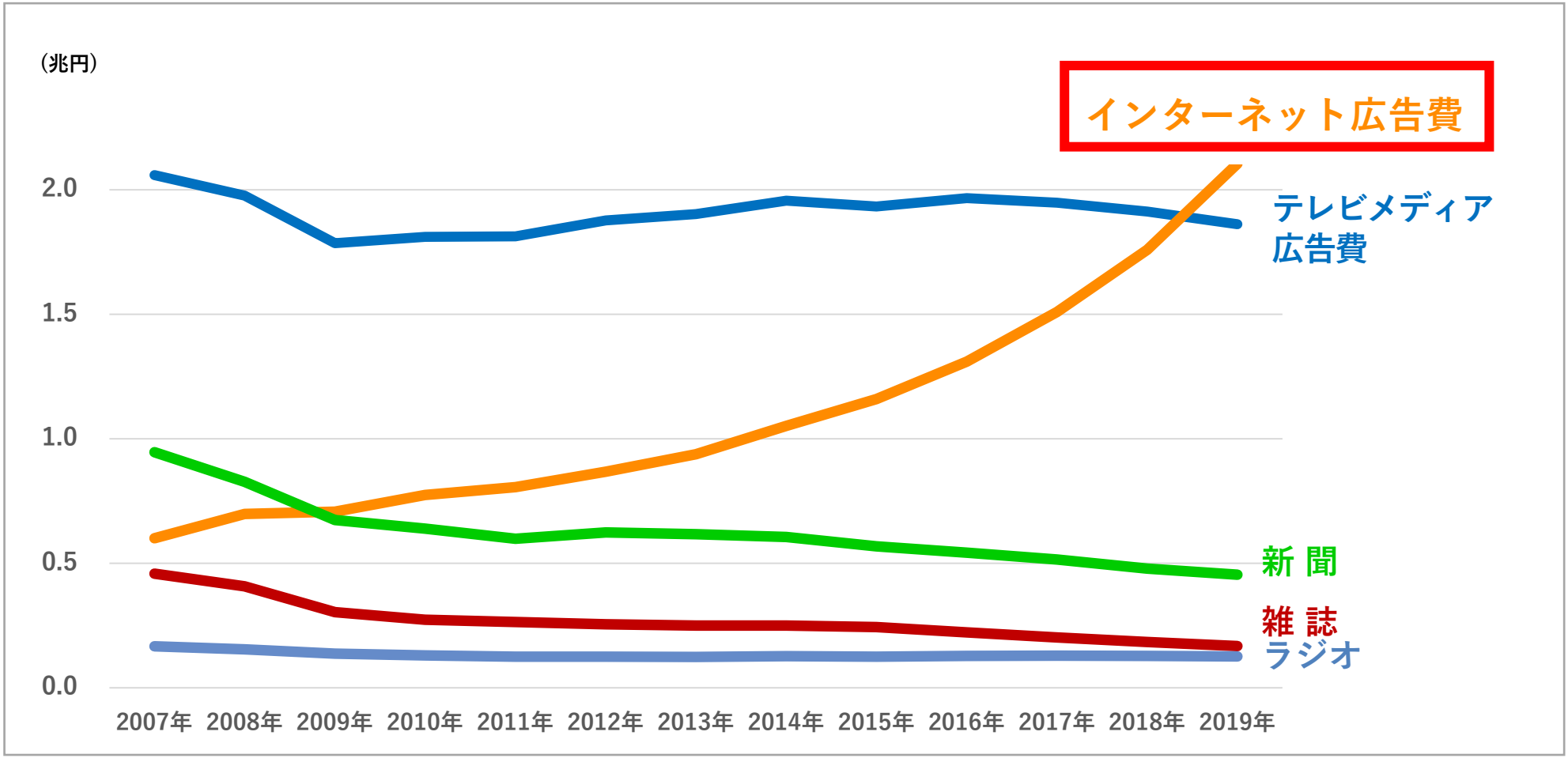
- 既存事業・既存ビジネスモデルのみでの成長を積み上げ
- 現時点で計画していない新規事業への投資や売上・利益は含まない
- M&Aによる売上・利益増は含めていない
- 既存事業・既存ビジネスモデル内での、サービスの強化・追加は考慮する。
- ビジネス成長に伴う、採用・教育・体制強化の費用を見込む。
- 現時点で計画していない大きな設備投資は、含めていない

Copyright© Hotto Link Inc.

5カ年目標達成に向けた
中期戦略

市場環境

2019年は、インターネット広告費がTVを上回り、２．１兆円へ（前年比+19.7%）



出所： 電通「2019年日本の広告費」より作成

Copyright© Hotto Link Inc.

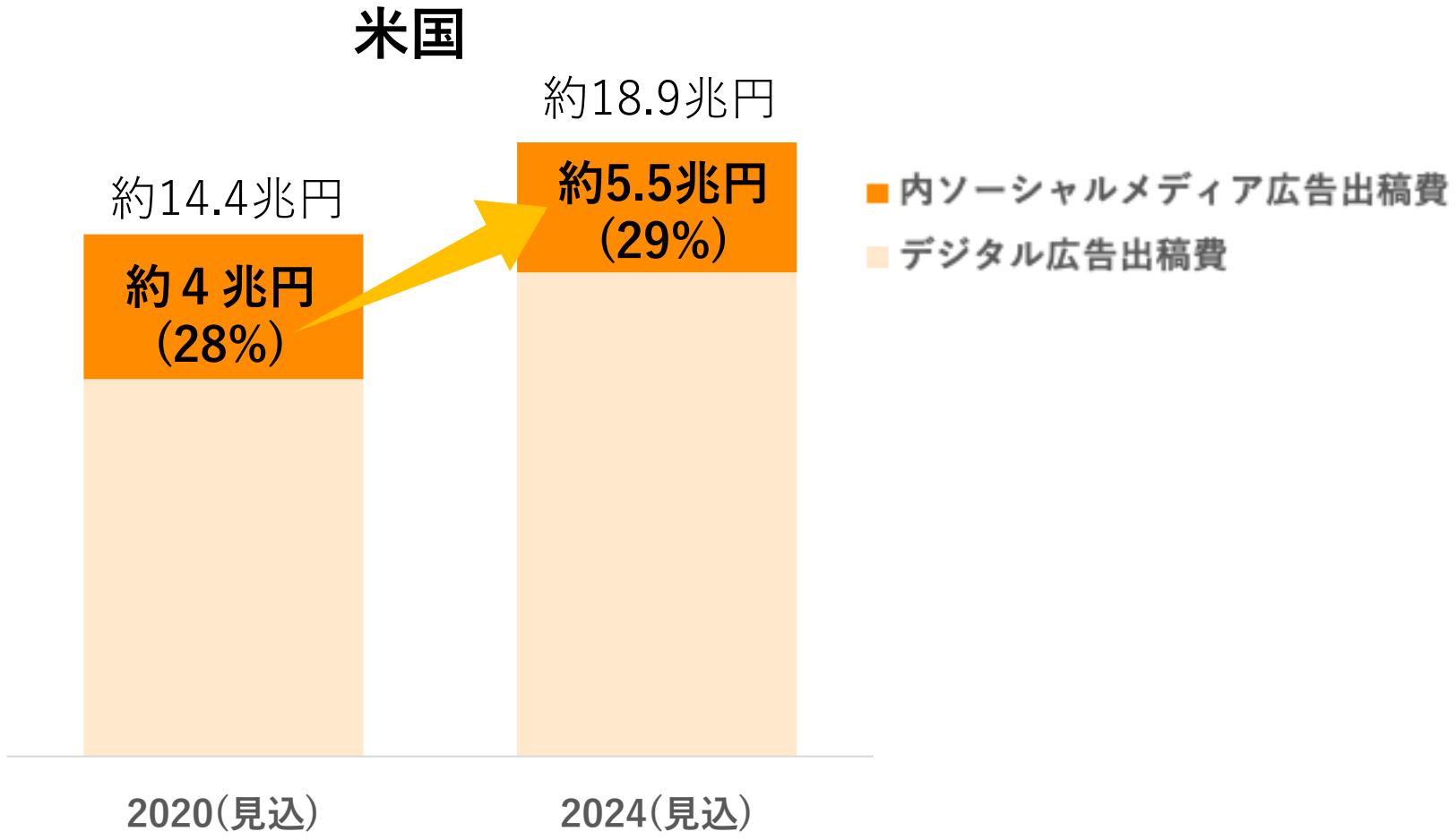
市場環境

インターネット広告市場の中でも、
ソーシャルメディア広告市場が拡大し、
次の主戦場に！

Copyright© Hotto Link Inc.

市場環境

先行する米国では、
SNS広告費は、ネット広告費の29%まで増加見込！

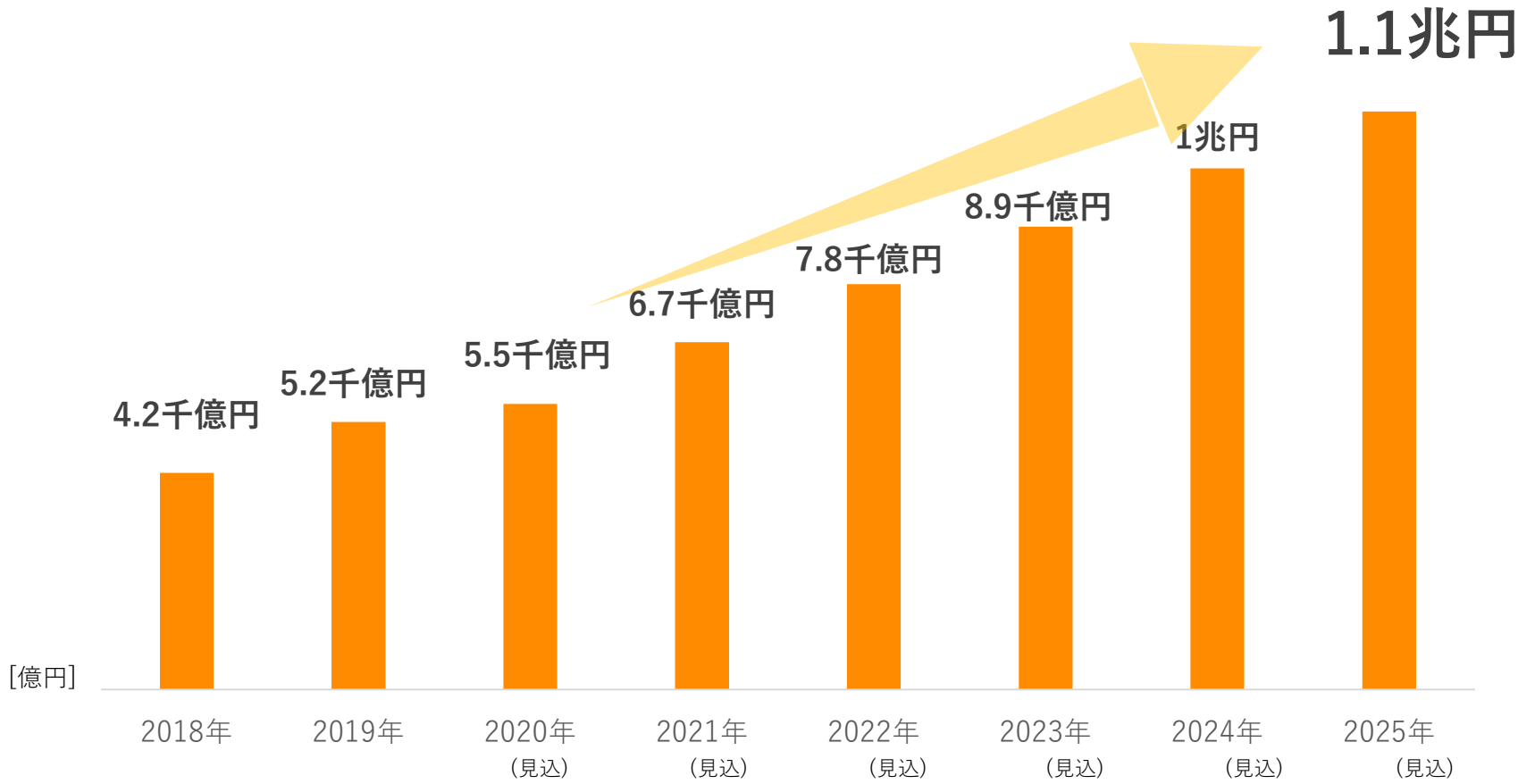


出所： Statista 2020年7月（COVID-19の影響を見込む）より作成

Copyright© Hotto Link Inc.

市場環境

日本のソーシャルメディアマーケティング市場は
1兆円規模に成長見込



国内ソーシャルメディアマーケティング市場 年間推移

「出典：【国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（2018年-2025年）】サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ」より当社作成

Copyright© Hotto Link Inc.

市場環境

①日本企業にとって600兆円規模の中国市場は重要
②中国においてもSNSマーケティングが重要な役割を担う。

消費の獲得

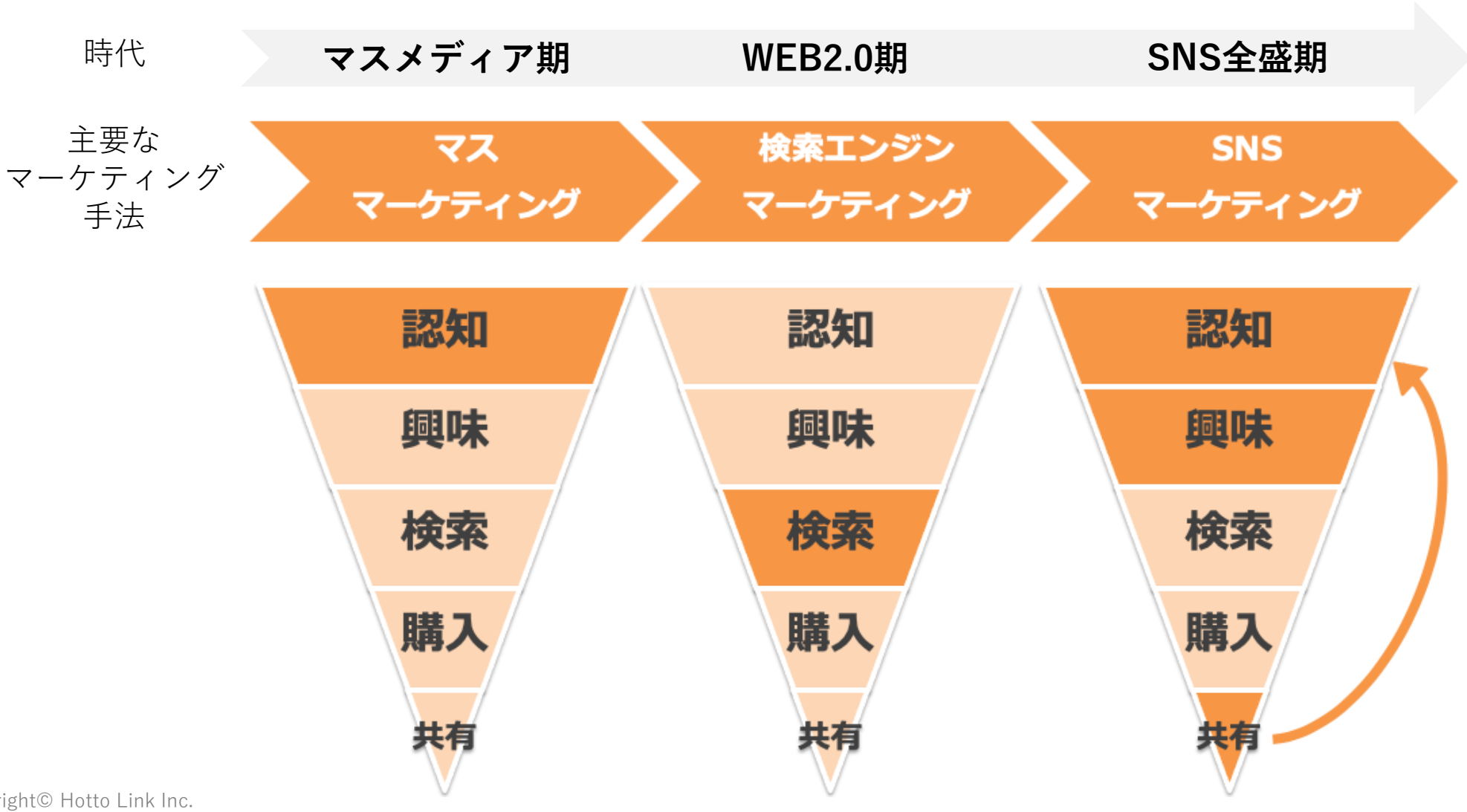
1.中国現地進出
2.越境EC需要
（3.インバウンド需要）

Copyright© Hotto Link Inc.

WHY???

市場環境：大SNS時代の到来

マーケティングファネルにおける
認知・興味喚起の役割が重要な時代に



Copyright© Hotto Link Inc.

市場環境：大SNS時代の到来

SNSマーケティングにも、
３つの異なる媒体がある

Copyright© Hotto Link Inc.

市場環境：大SNS時代の到来

SNSマーケティングにも、
3つの異なる媒体がある

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループのサービス

SNSを軸とした統合マーケティングサービスを提供

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

SNSを軸とした統合マーケティングサービスを提供する上での強み

強み１. SNSを軸として、かつ、Earned（消費者の声）も含めた
マーケティング施策の提案

強み２. マネタイズポイントをマーケティングサービスにした
テクノロジー企業

強み３. データの収集・分析によるデータドリブンなマーケティング施策

強み４. 目線も、実質も、グローバル企業

強み５. 積み上げ型ビジネスと、単発型ビジネスを融合した
プラットフォームサービスを指向

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

SNSを軸とした統合マーケティングサービスを提供する上での強み

強み１. **SNSを軸として、かつ、Earned（消費者の声）も含めた マーケティング施策の提案**

強み２. マネタイズポイントをマーケティングサービスにした テクノロジー企業

強み３. データの収集・分析によるデータドリブンなマーケティング施策

強み４. 目線も、実質も、グローバル企業

強み５. 積み上げ型ビジネスと、単発型ビジネスを融合した プラットフォームサービスを指向

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

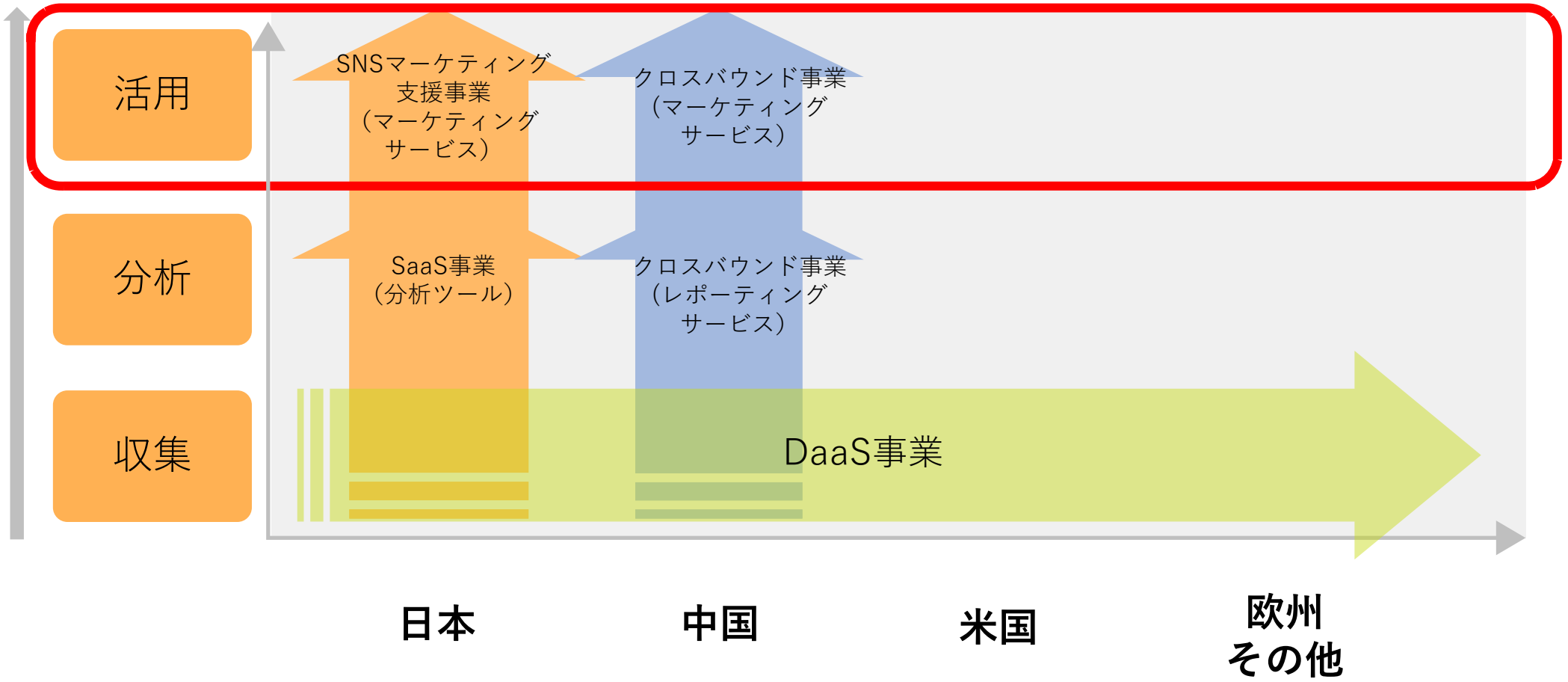
【参考】ビッグデータ活用の３つのステップ

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

データの**【収集】から【活用】までを垂直統合**し、

データの**【活用】領域で、マネタイズ**する



Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

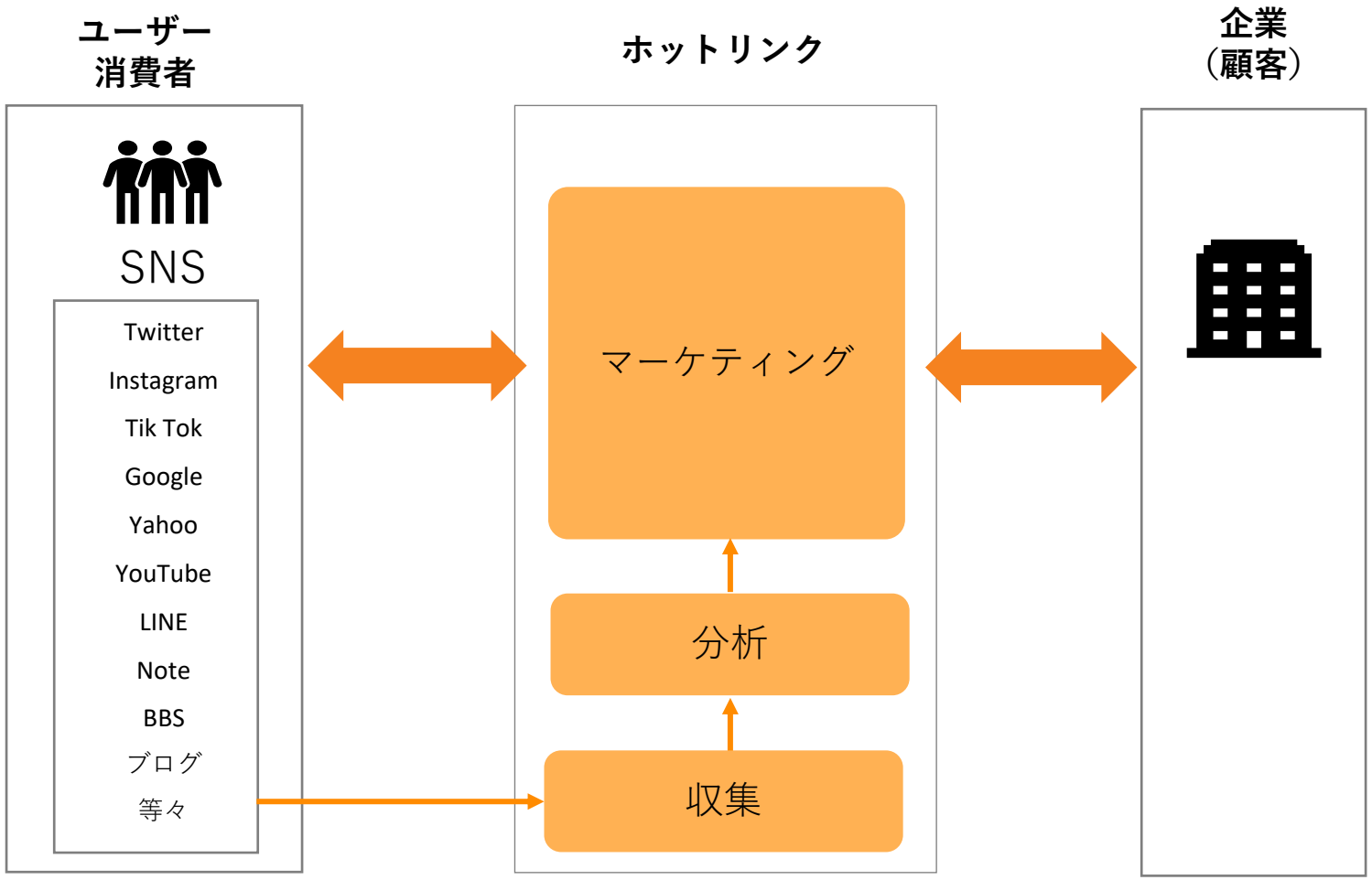
強み２. マネタイズポイントをマーケティングサービスに したテクノロジー企業

活用	統合マーケティングサービス
分析	自然言語処理、機械学習などの分析技術
収集	世界中のSNSデータのアクセス権

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

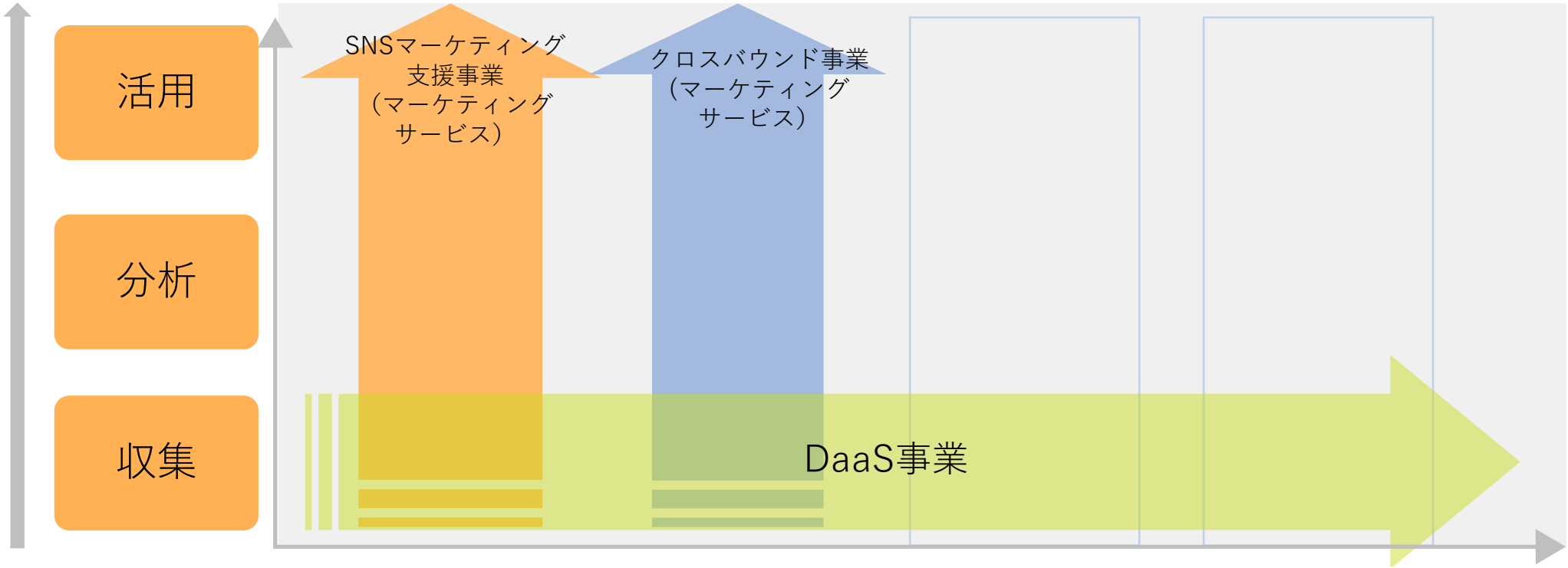
強み３. データの収集・分析による **データドリブンなマーケティング**施策



Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

強み４. 目線も、実質も**グローバル企業**

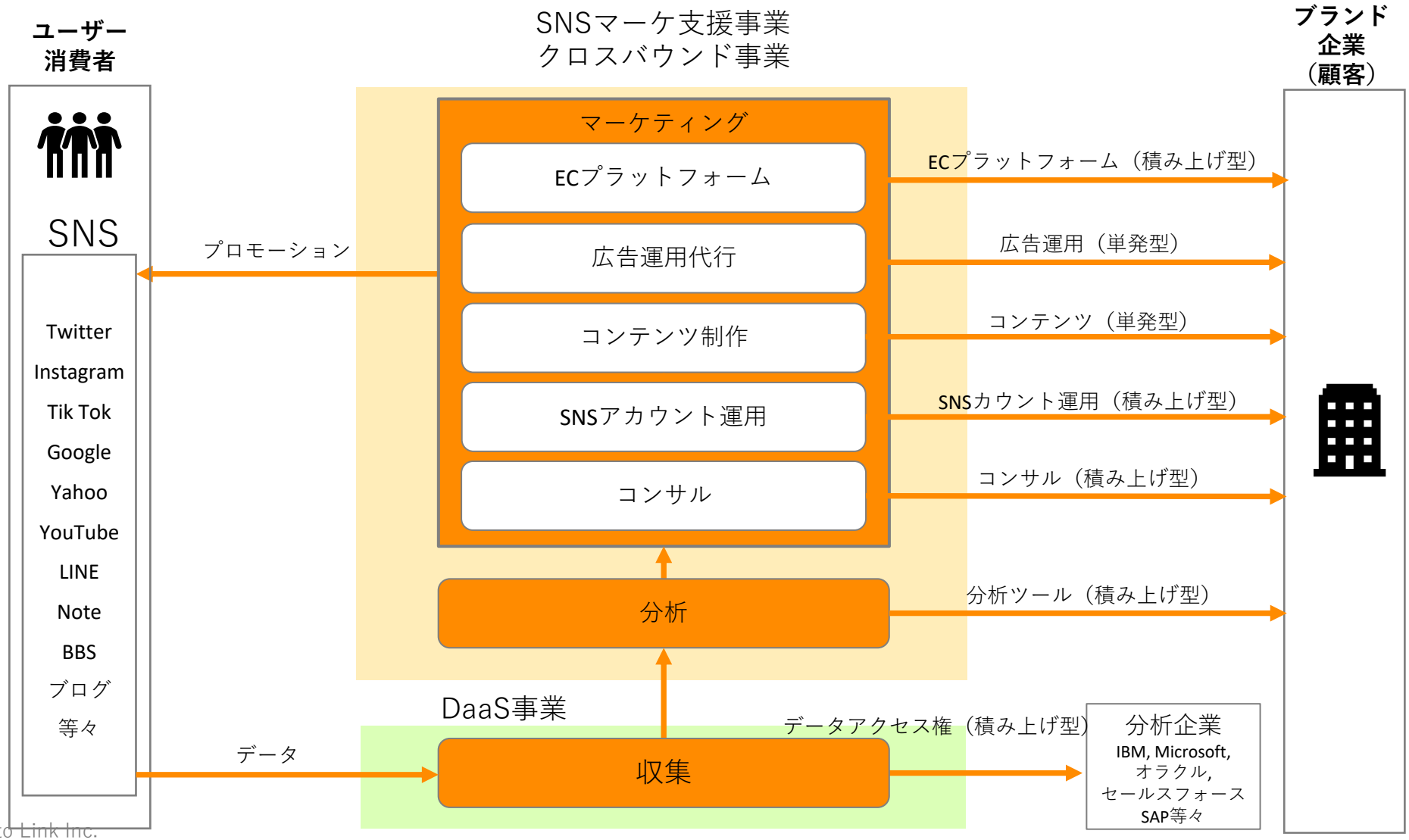


Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの強み

強み５.

積み上げ型ビジネスと、単発型ビジネスを融合した**プラットフォームサービス**を指向



Copyright© Hotto Link Inc.

5カ年目標のブレークダウン

ホットリンクグループの目線（5カ年）

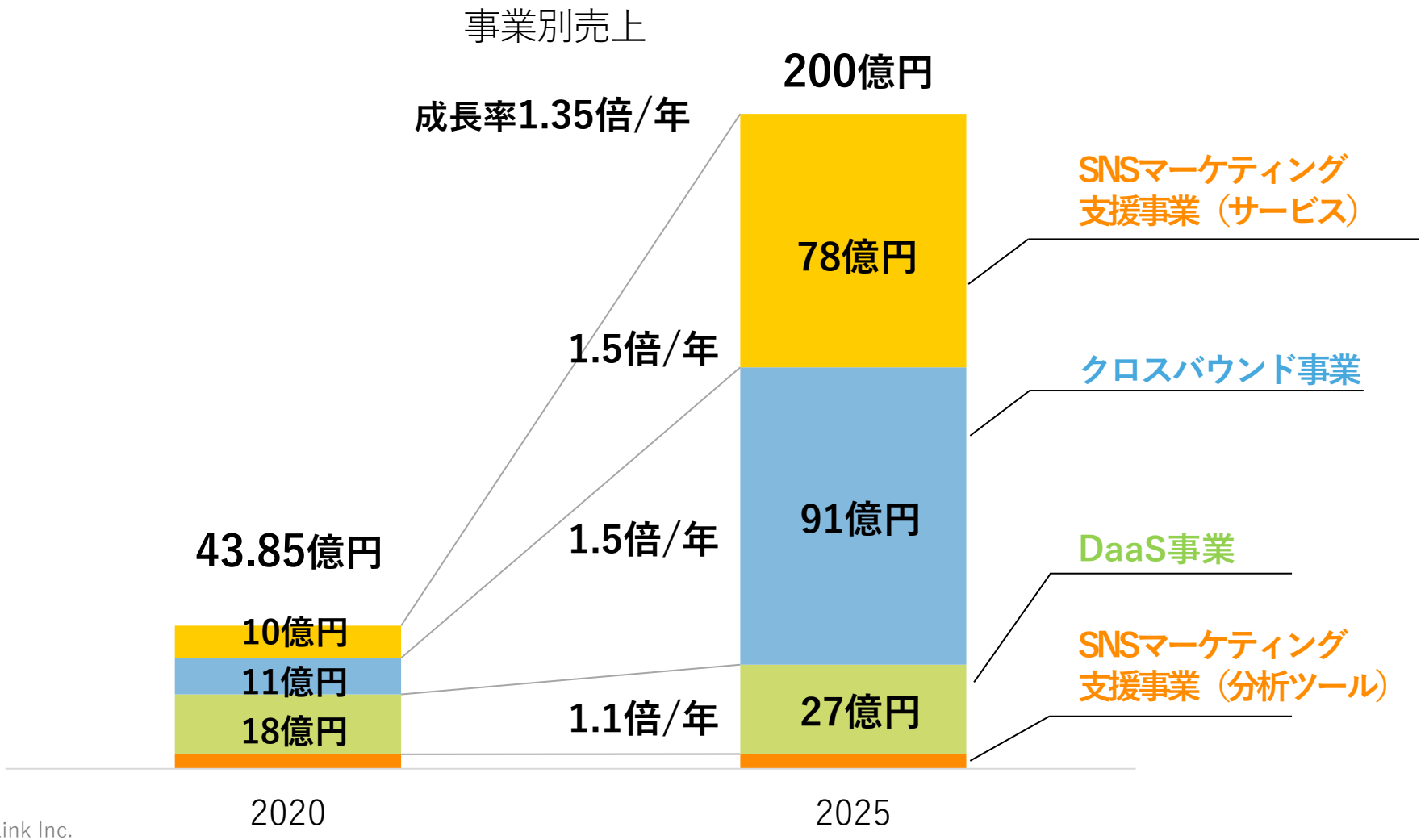
トップラインの成長を最重要指標とし、売上の平均年間成長率 1.35倍で成長

	2019年12月期（実績）	**2020年12月期（実績）**	2021年12月期（予想）		**2025年12月期（目標）**
売上高	36.95億円	**43.85億円**	53.66億円	**2020→2025 売上 年平均成長 1.35倍**	**200億円**
営業利益（IFRS）	△16.99億円	**△0.25億円**	1.47億円		**24.6億円**
営業利益率（IFRS）	△46.0%	**△0.6%**	2.7%		**12.3%**
当期利益	△16.79億円	**△0.51億円**	1.81億円		

Copyright© Hotto Link Inc.

事業別のブレークダウン

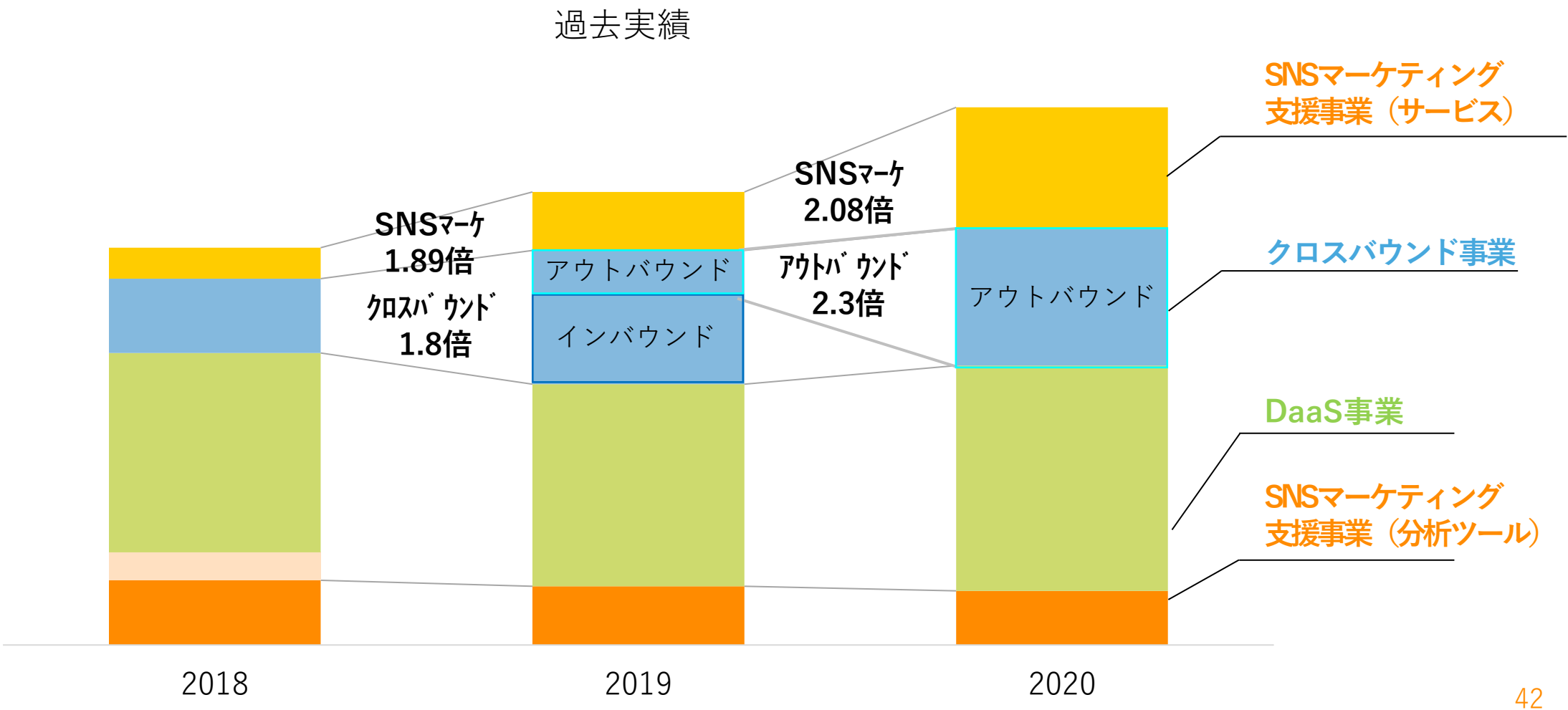
SNSマーケティング支援事業とクロスバウンド事業が成長を牽引します



Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの目線（5カ年）

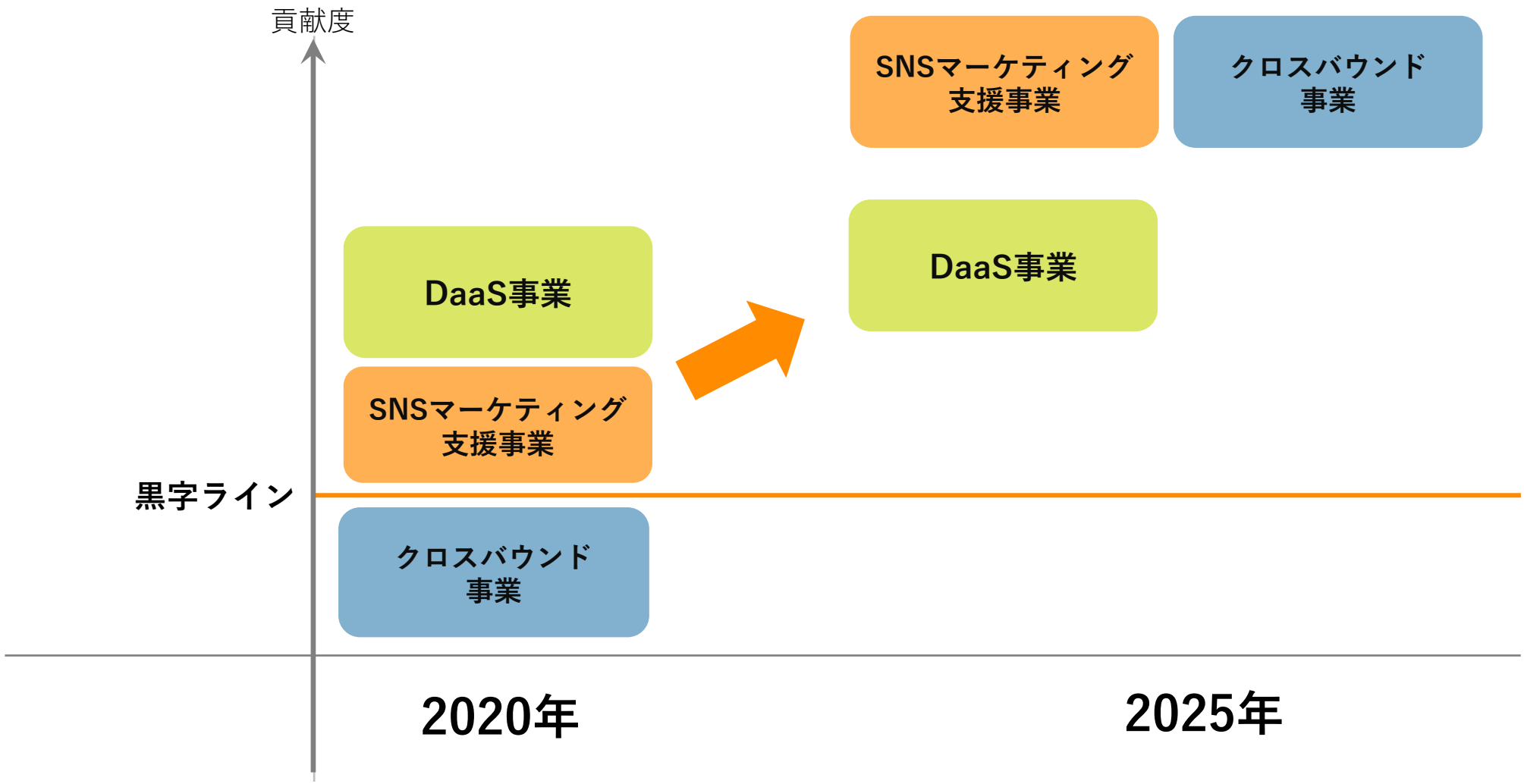
過去の成長実績は、
計画値の年成長率 1.35倍を大きく超える



Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクグループの目線（5カ年）

5カ年目標の事業別利益貢献イメージ



Copyright© Hotto Link Inc.

市場認識と戦略：SNSマーケティング支援事業

売上 年平均成長目標 1.5倍

● 市場認識

- デジタルマーケティング市場は堅調に成長。
- コロナ禍の影響により、マス広告や交通広告などの予算がさらにデジタルに移行し、その中でも、ソーシャルメディアマーケティングの重要性・市場規模の拡大は加速する
- 当社も受注過多の状況であり、競合他社も含め市場は拡大する

● 戦略

SNSマーケティングのリーディングカンパニーとして、市場を牽引

- SNSマーケティングのスタンダード(成功法則)を作る
- Twitter領域から、SNS領域全般にサービス範囲拡大
- 付加価値が高く、売上が積み上げ式のサービスをプラットフォームとして提供
- 高い技術力を自社の業務システムに適用し、非労働集約なオペレーションを実現
- SNS分析ツールは、「守りの領域 」として現状維持に努める

● 2021年の施策

- Twitterに続き、Instagram支援の案件拡大
- Twitter広告代理店ランク現状18位から、2021年はTOP10入りを目指し、デジタルマーケティング企業としての認知をあげる
- ストック型であり、継続率も粗利も高いコンサルとアカウント運用を安定収益の礎とする

Copyright© Hotto Link Inc.

市場認識と戦略：クロスバウンド事業

売上 年平均成長目標 1.5倍

市場認識

- 越境EC市場は拡大し、特に、アウトバウンド市場が急速に拡大
- インバウンド市場の戻りは読み込めない
- ビッグデータ時代に伴うデータマーケティングに対する顧客ニーズが急上昇
- 差別化のないサービスにおいては中国現地企業との競争の激化

戦略

- 越境EC市場拡大によるアウトバウンド市場をターゲットに
- データ活用の強みを生かした独自サービスの拡充と差別化
- 付加価値が高く、売上が積み上げ式のサービスをプラットフォームとして提供

2021年の施策

- 越境ECプラットフォーム事業の加速
- 新サービス　ターゲットサンプリング（意中盒 -SURPRISE BOX-）の拡販
- データ活用の強みを生かした独自サービスのスピード拡充

Copyright© Hotto Link Inc.

市場認識と戦略：DaaS事業

売上 年平均成長目標 1.08倍

市場認識

- SNSマーケティングツール(分析ツール) のプレイヤーの統廃合が進み、中期的に市場が縮小する可能性がある。
- リスクマネジメント市場はニーズが拡大。しかし中長期的には、SNSマーケティングツールと同じライフサイクルに至る可能性がある。
- 金融やAI音声端末など、データにこれまでに無い価値を見出す新市場の兆しがあり、探求する価値がある。

戦略：

既存市場での利益を伸ばしながら、
新しいデータ提供パートナー開拓を通じて、新規マーケットを開拓

- 新しいデータソースを得ることで、新規マーケット開拓
  （Quoraのデータアクセス権により、金融市場向け、音声AI端末向け需要が出てきた
  → 新しいデータソースを得ることが、新規マーケット開拓への近道）
- 新規マーケットの顧客ニーズを積極的に拾い、スピーディに仮説・検証し、将来の成長を牽引する新しいマーケット/ビジネスを模索する

2021年の施策：

- データパートナーとの共同マーケティングによる新顧客・新市場の開拓
- 新規データパートナーの開拓
- 新顧客・新市場のニーズを、スピーディに仮説・検証する

Copyright© Hotto Link Inc.

SDGs への取り組み

SDGsにおけるジェンダー平等の実現・不平等の解消に積極的に取り組んでいます

1. 社員の社会貢献活動の積極的な推奨

・代表 内山が新経済連盟のLGBT等性的マイノリティが生きやすい環境を創るための『SOGIエンパワーメントチーム』のプロジェクトリーダーに就任

・社員が、 多様な家族形成が認められる社会の実現を目指すFamieeプロジェクトに協力

2. 社外のジェンダー平等の実現・不平等の解消活動に関する会社としての支援

・Famieeプロジェクトへの運営資金の寄付/人的サポート /オフィスの提供

3. LGBTの人たちが働きやすい社内規程の改定・環境の整備

・Famiee発行 「パートナーシップ証明書」当社も受入決定

LGBTに関する取り組みの評価指標「PRIDE指標」の最高位「ゴールド」を受賞

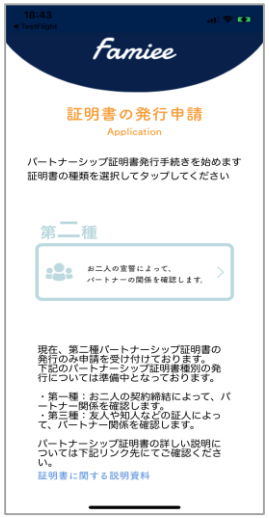
Copyright© Hotto Link Inc.

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に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. その証明書を元に、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）



2021年1月13日時点で**大手企業約40社**がすでに利用を表明

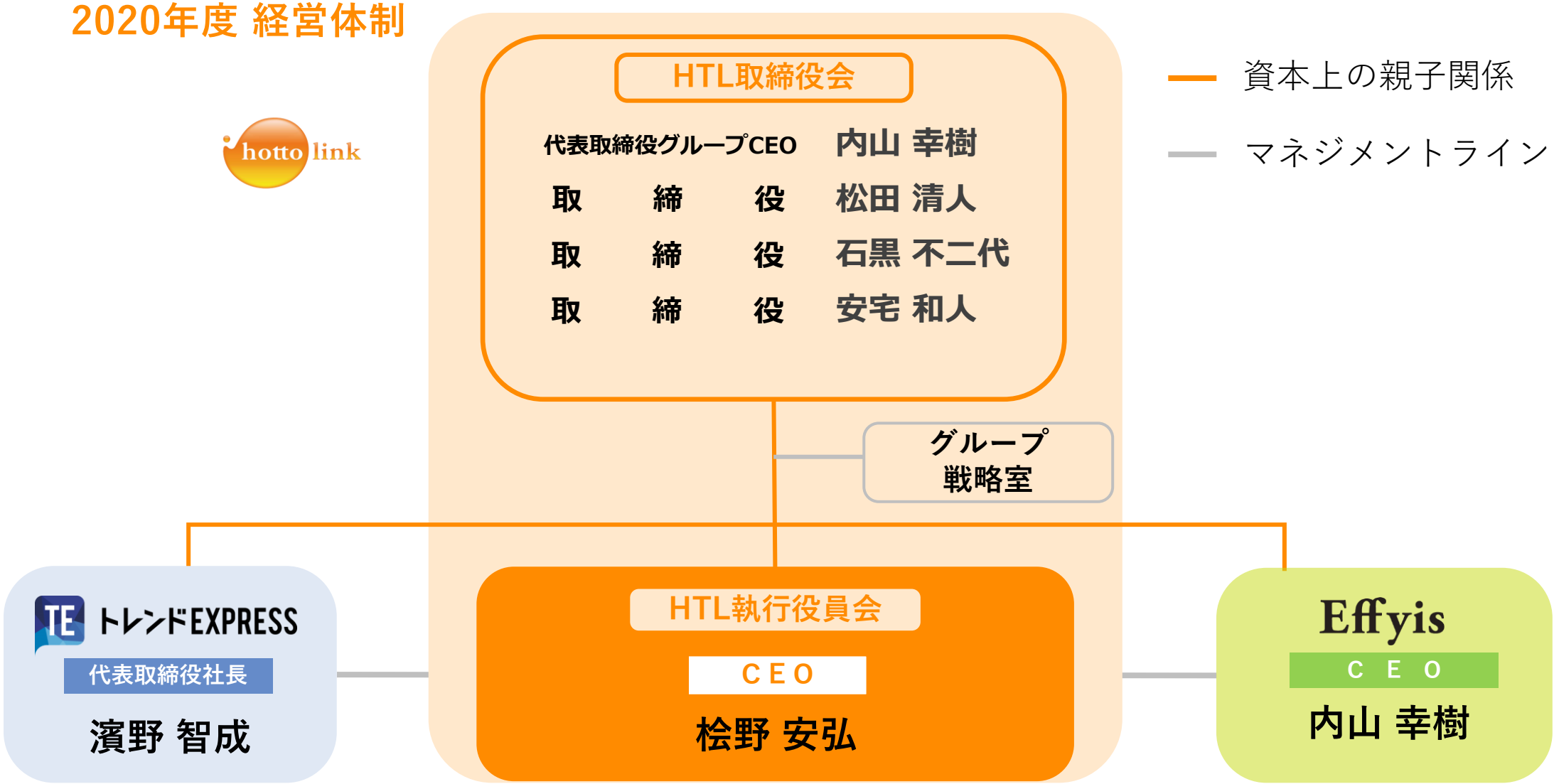
2021年**2月末 サービスリリース**予定

Copyright© Hotto Link Inc.

参考資料

コーポレート・ガバナンス(1)

2020年度 経営体制



Copyright© Hotto Link Inc.

コーポレート・ガバナンス(2)

取締役4名中、社外取締役3名（独立社外取締役2名）

経営の客観性・透明性・多様性を重視しています

社内取締役

内山 幸樹

当社ファウンダー、
代表取締役グループCEO

社外取締役

独立社外取締役

松田 清人

トパーズ・キャピタル株式会社取締役会長
SCSK(株)社外取締役
スルガ銀行(株)社外取締役

安宅 和人

慶應義塾大学環境情報学部教授
ヤフー(株)チーフストラテジー
オフィサー

石黒 不二代

ネットイヤーグループ(株)取締役
(株)トライバルメディアハウス取締役
マネックスグループ(株)社外取締役
損害保険ジャパン日本興亜(株)社外取締役

重要な兼職の状況

Copyright© Hotto Link Inc.

連結業績（PL）（IFRS）

（単位：百万円）

	2020 Q4	2019 Q4	増減率
売上高	1,389	1,131	+22.9%
売上総利益	509	826	+67.2%
販売費及び一般管理費	440	304	△9.4%
その他収益・費用	△3	△156	-
営業利益	65	△338	-
金融費用・収益	△16	4	-
当期利益	65	△345	-
EBITDA	166	△45	-

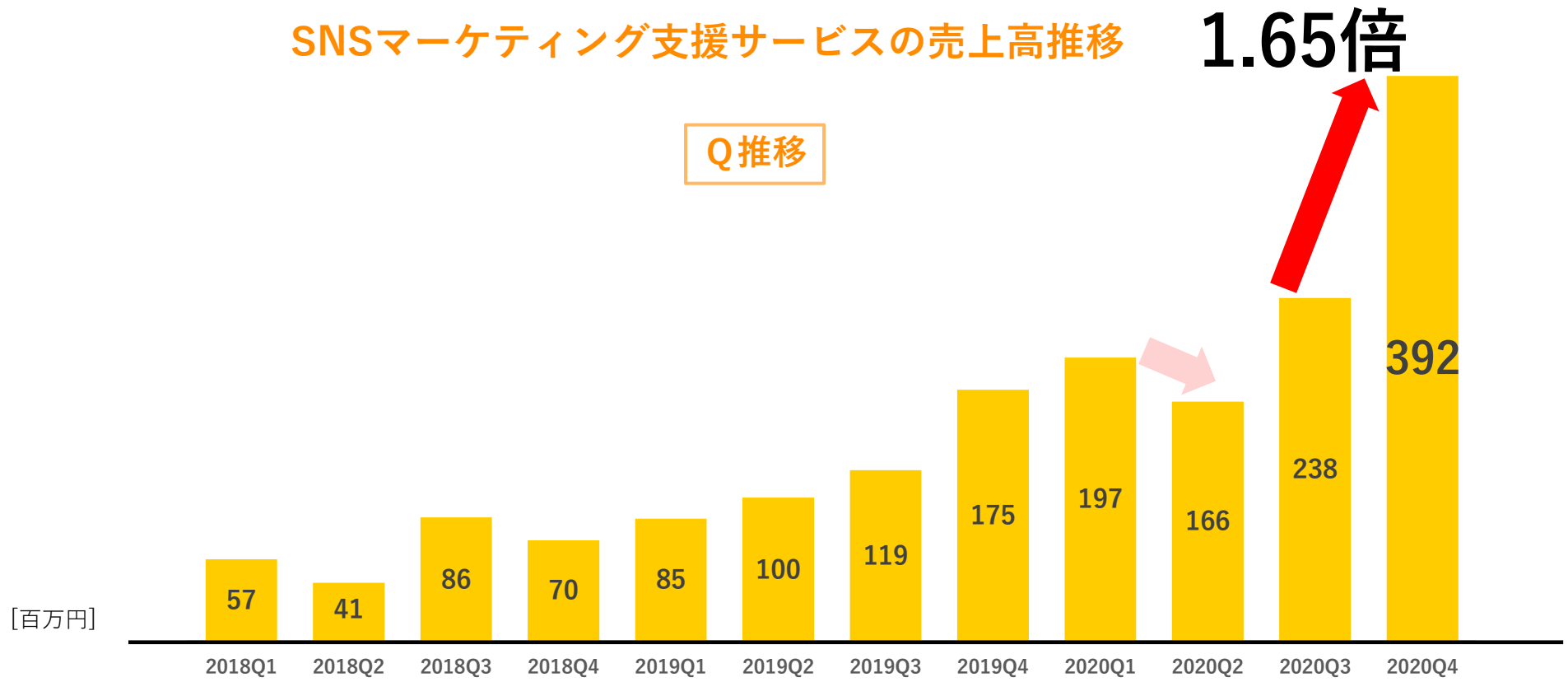
Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析： SNSマーケティング支援事業

Q2はコロナ禍の影響を受けたが、その後は拡大
Q3からQ4へ売上 1.65倍

SNSマーケティング支援サービスの売上高推移

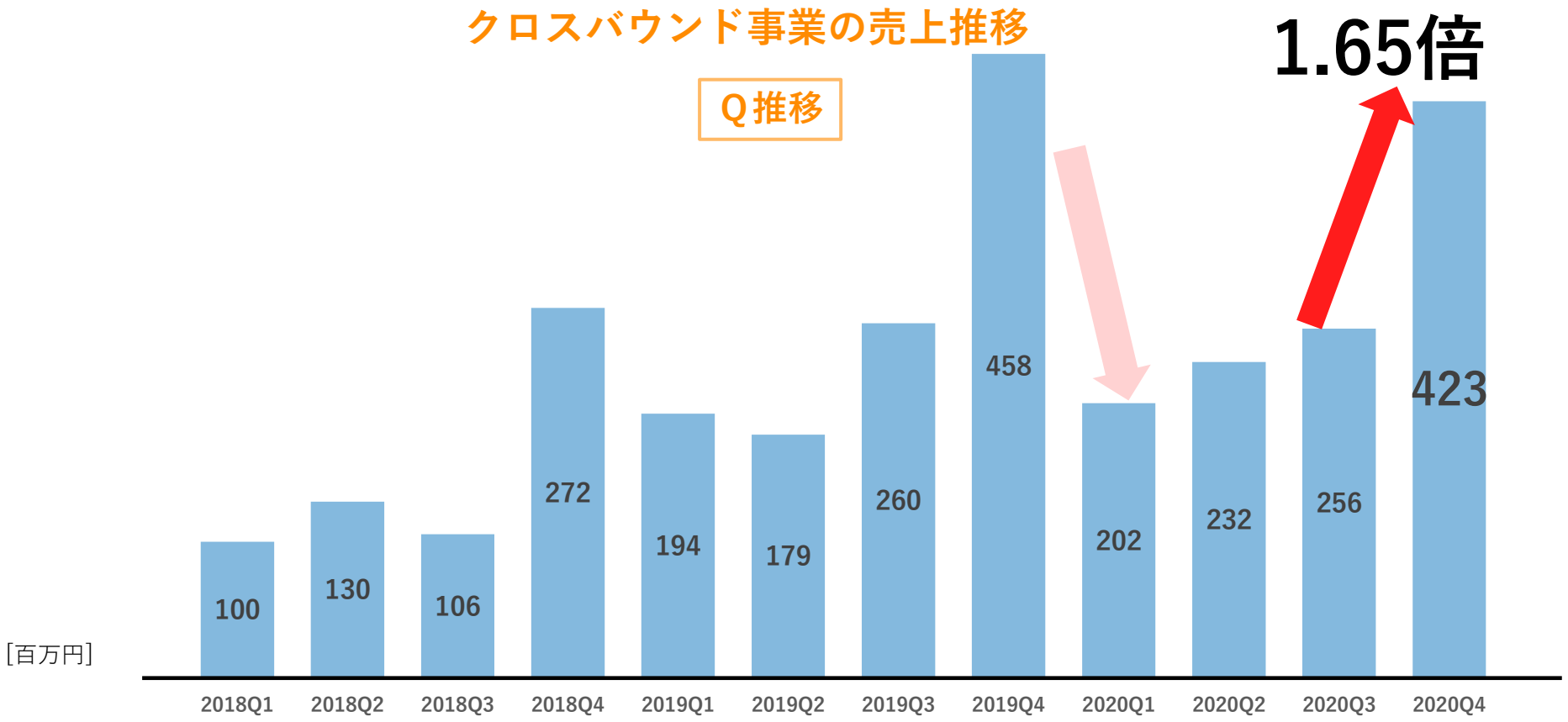
Q推移



Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析：クロスバウンド事業

Q1はコロナ禍の影響を大幅に受けたが、Q2以降回復
Q3からQ4へ季節要因もあり売上1.65倍



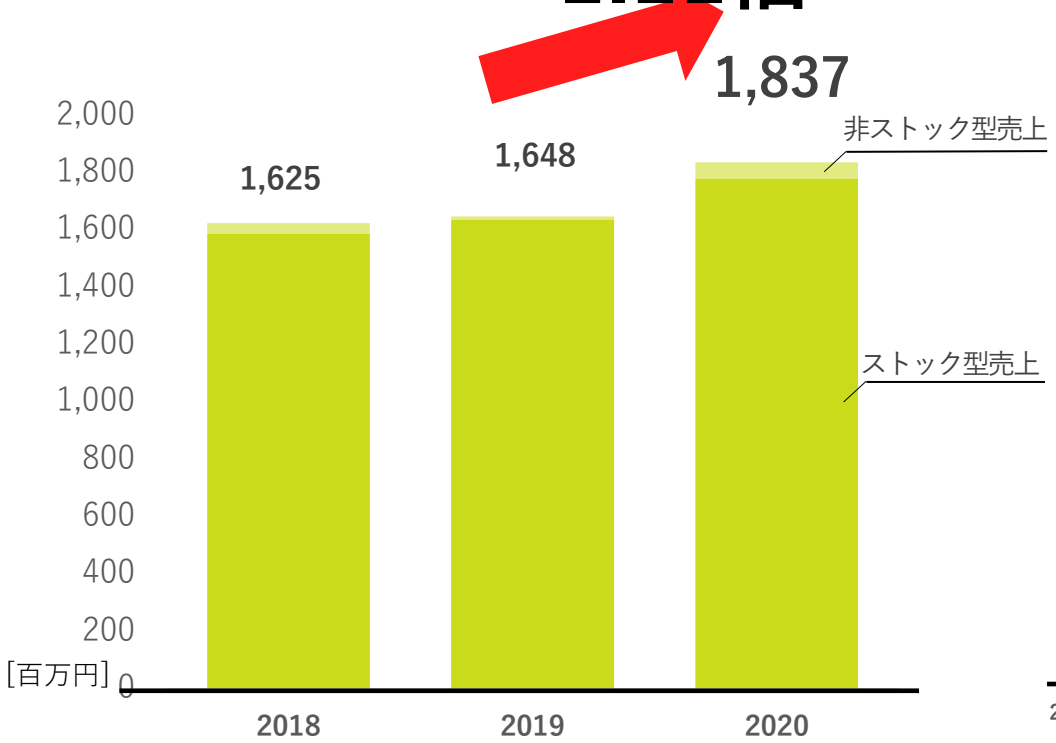
Copyright© Hotto Link Inc.

事業別分析：DaaS事業

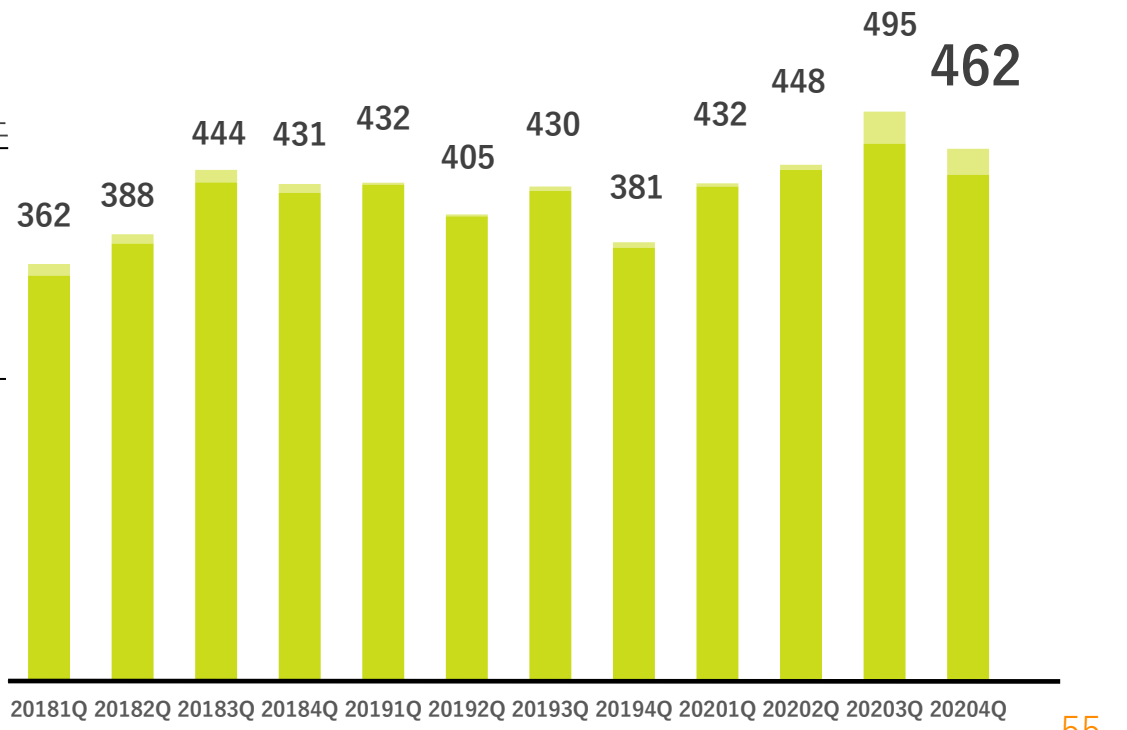
DaaS事業は、売上 安定成長、Q1から黒字化継続

DaaS事業の売上推移

通期推移



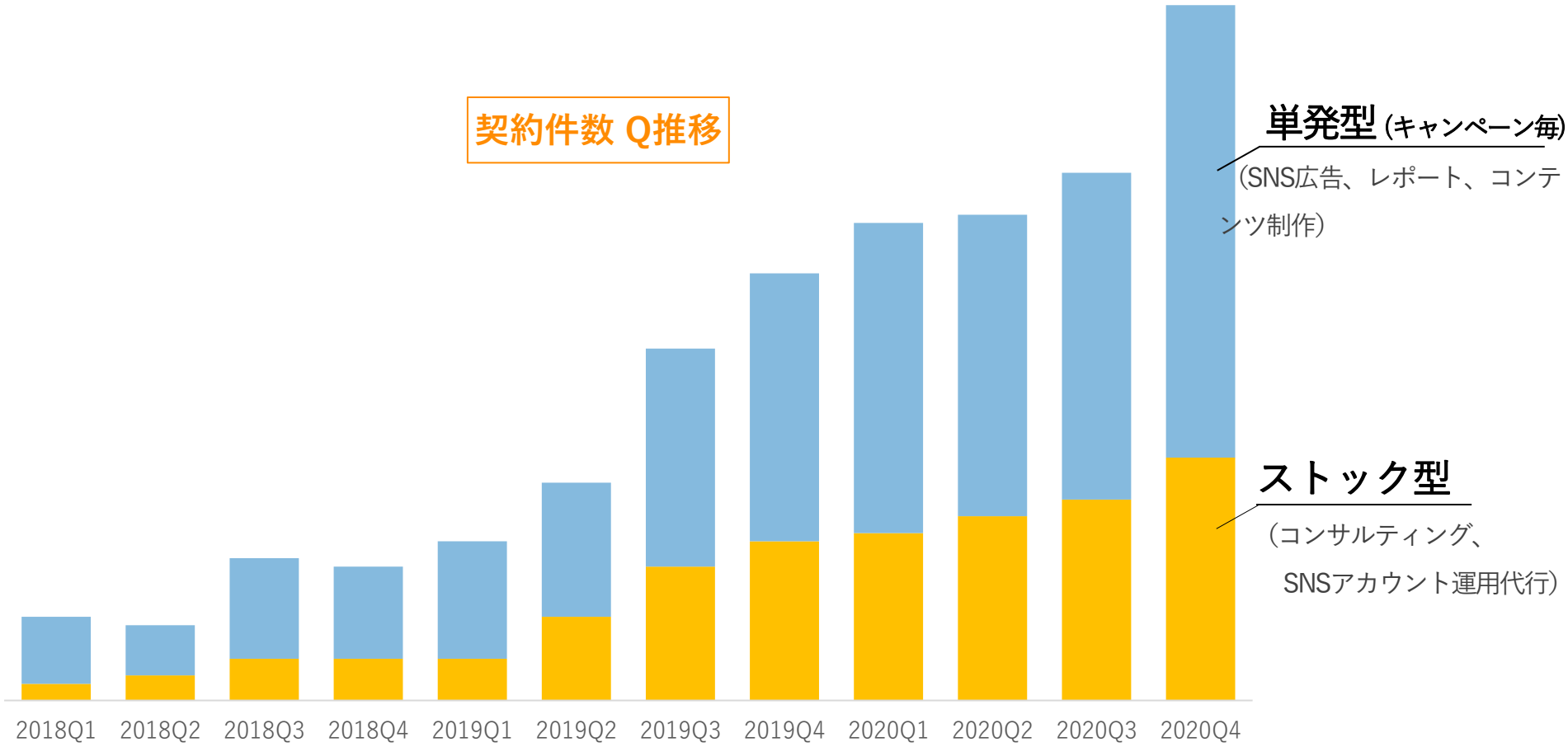
Q推移



Copyright© Hotto Link Inc.

SNSマーケティング支援サービスの構成

着実にストック型サービスの契約数が増加
それにともなって単発型サービスも増加



(注)2020年第3四半期決算短信補足資料P.32の同グラフは、ストック型と単発型を逆に掲載しておりました。お詫び申し上げ、訂正させていただきます。

Copyright© Hotto Link Inc.

デジタルマーケティングにおけるメディアの種類

メディアのタイプ		マーケティング手法	強み
Owned / 自社媒体	自社が所有するメディア(自社ウェブサイト、自社のTwitterアカウント等のSNS)	自社のTwitterアカウント等での情報発信	• 自社で完全にコントロール可能だが • 情報到達力は弱い
Paid / 広告媒体	広告費用を払って露出できる他社が所有するメディア(検索エンジン広告、SNS広告、ニュースサイト等)	検索エンジン広告、SNS広告	• 自社で一部コントロール可能 • 情報到達力は投下広告費用による
		インフルエンサーによる情報発信	• 自社で一部コントロール可能 • 情報到達力は依頼するインフルエンサーによる
Earned / 消費者の声	自社でコントロールできない消費者が発信するメディア (消費者のブログ・Twitterアカウント等のSNS)	個人が発信したクチコミの増幅、 消費者による自発的なクチコミ創出	• 自社でコントロール不能 • 情報到達力×説得力は活用次第で強大

Copyright© Hotto Link Inc.

デジタルマーケティング市場において起こっている大きな環境変化

デジタルマーケティング市場に激変が起こっている

世界的な個人情報保護の動き

- 欧州におけるGDPR
- 米国におけるカリフォルニア州消費者プライバシー法
- Appleによる広告トラッキング規制
- Cookie規制

今までデジタルマーケティング市場を牽引してきたペイドメディアにおけるターゲティング広告に異変が生じてきている

Copyright© Hotto Link Inc.

デジタルマーケティングにおける メディアの種類

メディアのタイプ		マーケティング手法	強み	
Owned / 自社媒体	自社が所有するメディア (自社ウェブサイト、自社のTwitterアカウント等のSNS)	自社のTwitterアカウント等での情報発信	• 自社で完全にコントロール可能だが • 情報到達力は弱い	
Paid / 広告媒体	広告費用を払って露出できる他社が所有するメディア (検索エンジン広告、SNS広告、ニュースサイト等)	検索エンジン広告、SNS広告	• 自社で一部コントロール可能 • 情報到達力は投下広告費用による	← 異変
		インフルエンサーによる情報発信	• 自社で一部コントロール可能 • 情報到達力は依頼するインフルエンサーによる	
Earned / 消費者の声	自社でコントロールできない消費者が発信するメディア (消費者のブログ・Twitterアカウント等のSNS)	個人が発信したクチコミの増幅、消費者による自発的なクチコミ創出	• 自社でコントロール不能 • 情報到達力×説得力は活用次第で強大	←チャンス！

Copyright© Hotto Link Inc.

デジタルマーケティングにおける ホットリンクのポジション

メディアのタイプ		マーケティング手法	支援企業
Owned / 自社媒体	自社が所有するメディア (自社ウェブサイト、自社のTwitterアカウント等のSNS)	自社のTwitterアカウント等での情報発信	多数
Paid / 広告媒体	広告費用を払って露出できる他社が所有するメディア (検索エンジン広告、SNS広告)	検索エンジン広告、SNS広告	多数
		インフルエンサーによる情報発信	少数
Earned / 消費者の声	自社でコントロールできない消費者が発信するメディア (消費者のブログ・Twitterアカウント等のSNS)	個人が発信したクチコミ(UGC)の増幅、消費者による自発的なクチコミ創出	稀有 (ホットリンク)

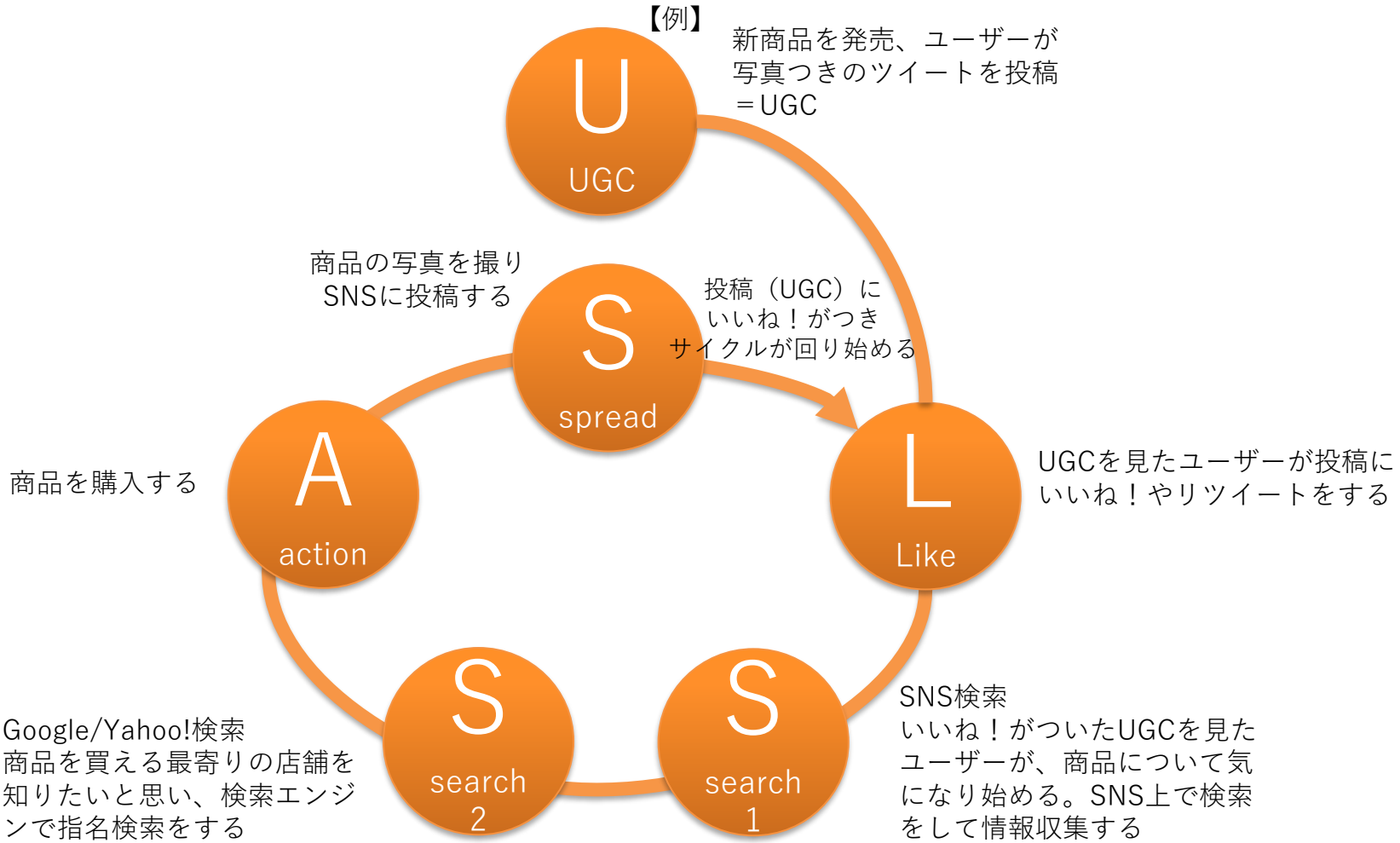
←チャンス！

Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクのSNSマーケティング：ULSSAS

ホットリンクが提唱するSNS時代の購買行動プロセス

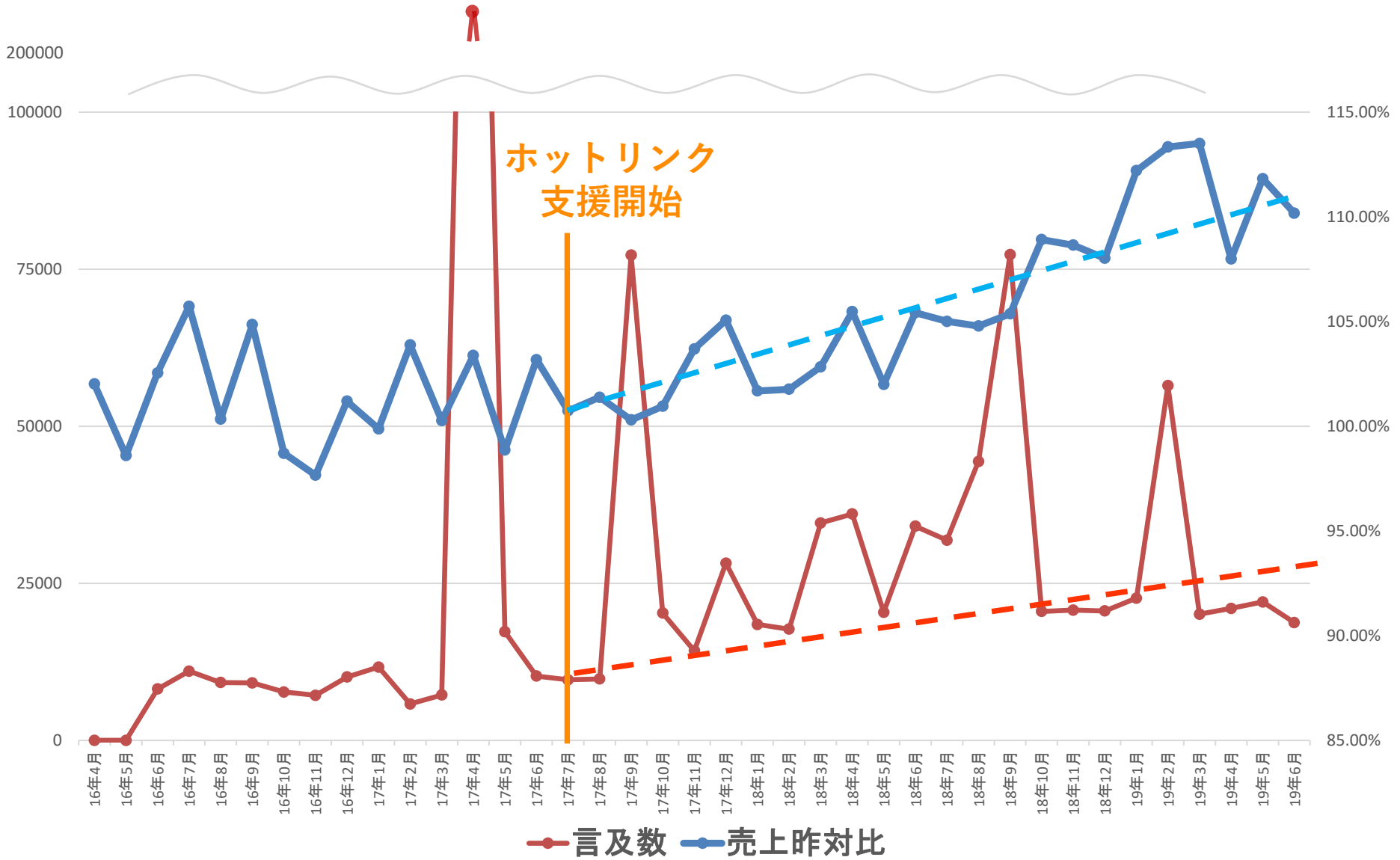
UGC（ユーザー発信のクチコミ）→Like（いいね）→Search1（SNSでの検索）
→ Search2（検索エンジンでの検索）→Action→Spread（拡散）という一連のユーザー行動を表す



Copyright© Hotto Link Inc.

ホットリンクのSNSマーケティング：成功事例

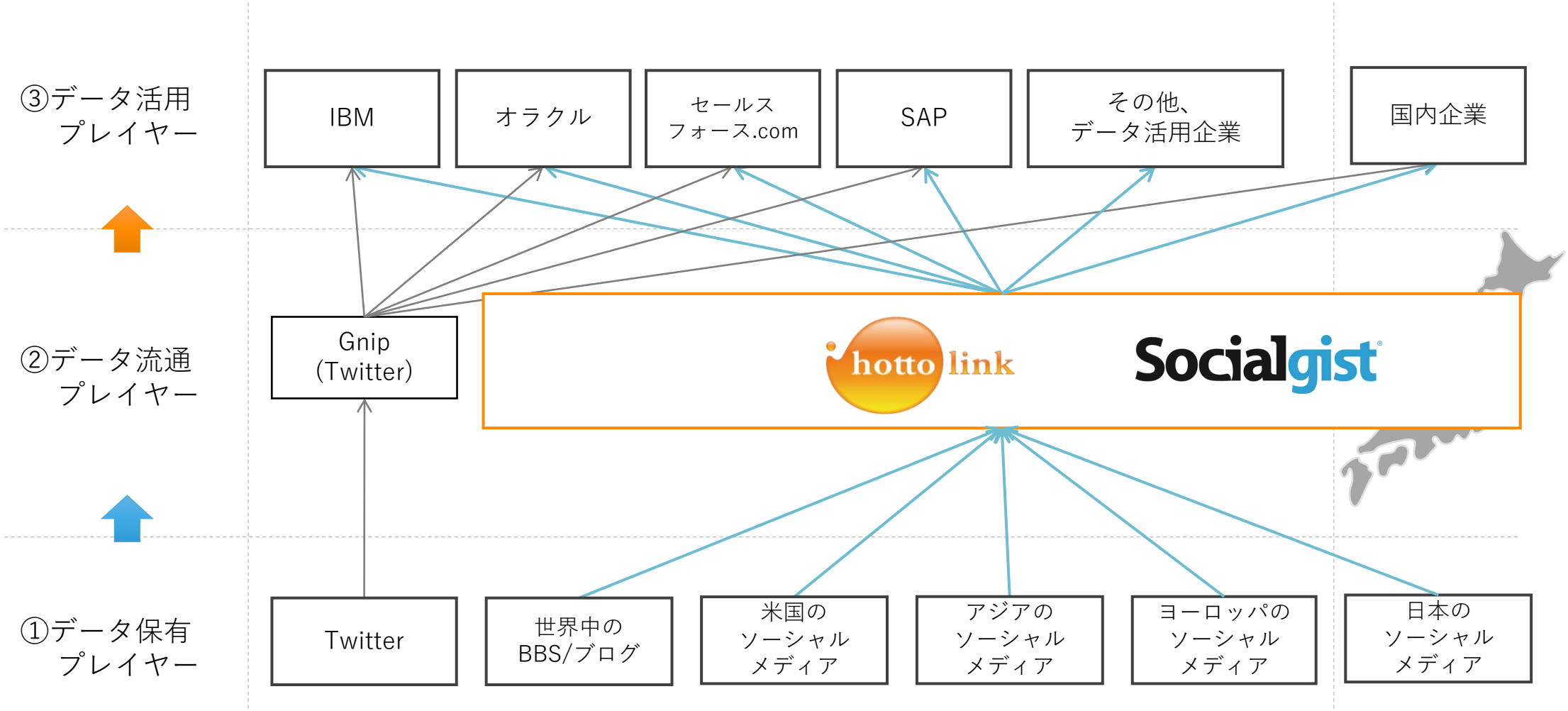
＜事例：某お菓子メーカー＞



Copyright© Hotto Link Inc.

DaaS事業

世界的なソーシャルデータ流通業界のキープレイヤー



Copyright© Hotto Link Inc.

クロスバウンド事業

中国市場向けマーケティング支援の国内トッププレイヤー

消費の獲得

1.中国現地進出
2.越境EC需要
3.インバウンド需要

中国マーケティング支援（アウトバウンド、越境EC、インバウンド）
中国ビッグデータ分析サービス
中国トレンドExpress

Copyright© Hotto Link Inc.