



2019年11月21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 会 長 内 山 幸 樹
(コード番号：3680 東証マザーズ)
問 合 せ 先 執 行 役 員 CFO 大 塚 義 人
(TEL. 03-6261-6931)

株式会社エードットとの業務提携に関するお知らせ

当社は、株式会社エードット（以下、エードット）と業務提携を締結し、SNSのグロースに貢献するサービス「SNS GROWTH PARTNER」を2019年11月1日より、提供開始したことを以下のとおりお知らせします。

記

1. 本提携の目的

SNSマーケティングを得意とするホットリンクと、企画・開発・PRを主軸に、話題になる施策を作り出すエードットがお互いの強みを生かす「SNS GROWTH PARTNER」として業務提携することで、企業及び商材のブランド力また売上の向上に効果的なマーケティング戦略サービスを提供してまいります。

2. 本提携の背景

近年、ソーシャルネットワーキングサービス等を利用している企業・個人の割合はともに上昇しており、総務省「平成30年通信利用動向調査の結果」報道資料^{*1}によると、企業の活用状況は平成29年28.9%から平成30年36.7%に、個人の利用状況は同54.7%から60.0%へと年々増加しており、企業のマーケティングにおいても重要度は増しております。

このような中で、当社とエードットは共に、ソーシャルメディアにおいて企業・個人をパーソナルメディアと捉え、UGC^{*2}(クチコミ)を活用し情報伝播させていくことで資金力に関わらず効果的なプロモーションをすることができると考えております。

効果的な話題になる施策作りに優れたエードットと、SNSなどで蓄積されたビッグデータの分析を軸に、顧客の販売促進・認知拡大に繋がるプロモーションサービス支援に長けた当社が提携することで、SNSを基点に広がるクリエイティブを生み出しその効果が継続する、あらゆるブランドのSNS時代のマーケティング戦略サービスを提供してまいります。

3. 本サービス「SNS GROWS PARTNER」の特長

データを基に、「企画はバズったけど、効果が継続しなかった」というありがちな悩みを解決し、一過性のバズ企画ではない成長を生み出すサポートをします。主な特長は、次のとおりです。

(1) データに基づいた成長をつくること、話題をつくる企画の掛け合わせの提案

SNSなどで蓄積されたビッグデータの分析を基に、ブランドに合った話題になる施策を提供し、そこから販売促進・認知拡大に繋がるプロモーションサービスを支援します。

(2) 一過性のフロー型ではなく「ストック型のマーケティング」

キャンペーン時だけの効果でなく、話題をつくってSNSにUGCやフォロワーがストック(資産)されていく構造を構築してまいります。

(3) 一方的なプッシュ型ではなく、ユーザーが投稿する「UGC型のマーケティング」

UGC(ユーザー投稿コンテンツ=クチコミ)を起点としたULSSAS^{※3}というSNS時代の行動購買プロセスを活用し、費用対効果の優れたマーケティングを行います。

※1 総務省「平成30年通信利用動向調査の結果」報道資料より

※2 UGC(User Generated Content)=ユーザー投稿コンテンツ=クチコミ

※3 ULSSASとは、UGC(ユーザー投稿コンテンツ)→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した、ホットリンクの提唱するSNS時代の行動購買プロセス

4. 提携先の概要

(1) 名称	株式会社エードット
(2) 所在地	東京都渋谷区松濤1-5-3オクシビル
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 伊達晃洋
(4) 事業内容	企画、デザイン、コンサルティング、PR
(5) 資本金	342,068千円(2019年7月末現在)
(6) 設立年月日	2012年7月26日

5. 日程

業務開始日:2019年11月1日

6. 今後の見通し

2019年12月期の業績に与える影響は現時点では軽微であると考えておりますが、今後開示すべき事項が発生した場合はお知らせいたします。

以上