

## オプトグループのホットリンク、 セールスフォース・ドットコムへソーシャルメディアデータ及び、 センチメント分析技術の提供開始 ～ソーシャルCRM領域への展開拡大と、グローバル企業のニーズに対応～

### 【リリースサマリー】

オプトグループの株式会社ホットリンク(本社:東京都千代田区、代表取締役 CEO:内山幸樹、以下ホットリンク)は、ソーシャル CRM 領域への展開と、グローバル企業のご要望に応えるべく、米国セールスフォース・ドットコム(日本法人:株式会社セールスフォース・ドットコム、本社:東京都港区、代表取締役社長:宇陀 栄次、以下:セールスフォース・ドットコム)のSalesforce Marketing Cloud へソーシャルメディアデータ及び、センチメント分析技術の提供を4月より開始いたしました。これは、2012年末に行われた両社の資本提携以降、初の具体的な成果となります。

### 【リリース詳細】

セールスフォース・ドットコム社は、ホットリンク社の技術を採用し、セールスフォース・ドットコム社が提供するSalesforce Marketing Cloud のサービス強化を実現しました。今回、ホットリンクはセールスフォース・ドットコム社のSalesforce Marketing Cloud に対し、(1)2006年11月から蓄積している3100万ブロガーのソーシャルメディアデータの提供、(2)Twitter やブログなどソーシャルメディアの種類に合わせたセンチメント分析技術の提供を開始いたしました。今後両社は、ソーシャルメディアデータの分析・活用において、さまざまな取り組みを積極的に推進していきます。

本取り組みにより、全世界の企業が多数導入しているSalesForce のプラットフォームを通して、ホットリンクの技術やサービスをグローバルに提供することが可能となりました。また本取り組みを実績として、ソーシャルCRMのみならず、BI(ビジネス・インテリジェンス)ツール等のエンタープライズ・ソリューションプロバイダとの連携を加速します。

■セールスフォース・ドットコムのコーポレートディベロップメント シニアディレクター 倉林 陽氏は次のようにコメントしています。

「日本のソーシャルリスニング分野のパイオニアであるホットリンク社より技術提供を受け、最も顧客ニーズの高かったソーシャルメディアデータカバレッジとセンチメント分析の改善を実現し、お客様により優れたソーシャルマーケティングソリューションをご提供することができるようになりました。米国本社でもソーシャルメディアデータカバレッジとセンチメント分析の精度検証をし、大変満足のいく結果でした。特に日本国内の主要ブログポータルはほぼ全量取得できており、既存サービスと比較し非常に高い収集率を実現していました。また、ホットリンク社の『クチコミ@係長 API』が非常に柔軟にできており、接続もスピーディーにでき、昨年の提携から3ヶ月強でテストが完了しました。今後も技術力の高いホットリンク社との取り組みを推進したいと考えています。」

### ■ホットリンクが保有するソーシャルメディアデータ及び分析技術の特長

ブログ・Twitter・2ちゃんねるなど主要ソーシャルメディアを幅広く網羅しています。さらに、2006年11月からの過去データを保有しているため、6年間に渡る市場の経年変化を捉えることができます。また、業界屈指の分析スピードで、キーワードに限らず、様々な検索条件(期間、ユーザ属性、コンテンツ属性等)に対して、リアルタイムに結果を返し仮説・検証を行えます。

URL: <http://www.hottolink.co.jp/api>

### <本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先>

株式会社ホットリンク  
広報担当: 武藤

TEL: 03-5745-3902

FAX: 03-5745-3901

E-mail: [pr-request@ml.hottolink.com](mailto:pr-request@ml.hottolink.com)

■株式会社ホットリンクについて (<http://www.hottolink.co.jp/>)

ホットリンクは、ソーシャルメディア分析技術のリーディングカンパニーです。大量のソーシャルメディアデータを双方向且つリアルタイムに検索・分析を可能とするソーシャルメディア分析ツール「[クチコミ@係長](#)」、及びソーシャルリスク・モニタリングツール「[e-mining](#)」は、現在まで累計 1500 社以上に利用いただけてきました。また、「[クチコミ@係長](#)」の国内最大規模のソーシャルメディアデータや感情/属性分析エンジンは [API 方式](#) で提供しています。

