

株式会社ホットリンク  
2024年12月期 通期  
連結決算説明資料 (IFRS)

証券コード：3680

2025年2月13日

1. 2月13日発表の一連の適時開示に関して P2～
2. 思い描く未来と存在意義 P9～
3. 当社の事業と経営方針 P13～
4. 2024年12月期 通期実績 P18～
5. 2025年12月期 業績予想と経営施策 P27～
6. 参考資料・用語集 P36～

# 1. 2月13日発表の一連の適時開示に関して

---

## 1. 減損損失の計上及び通期業績予想と実績の差異に関するお知らせ

- ・生成AIの登場によりデータ流通市場に大きな変化が発生
- ・Effyis(DaaS事業)の事業計画を修正
- ・業績予想と実績に差異が生じる (スライド4, 5)

## 2. 代表取締役の異動に関するお知らせ

- ・市場のスピード感に対応するため、経営体制を変更し、長きにわたりSNSマーケティング支援事業を牽引し成長戦略を推進してきた松野をグループCEOに選任
- ・現グループCEOの内山は米国市場の急速な変化に即応するため、Effyis社CEOとして戦略的指揮を執る役割にフォーカス (スライド6)

## 3. 配当方針の変更及び次期配当予想に関するお知らせ

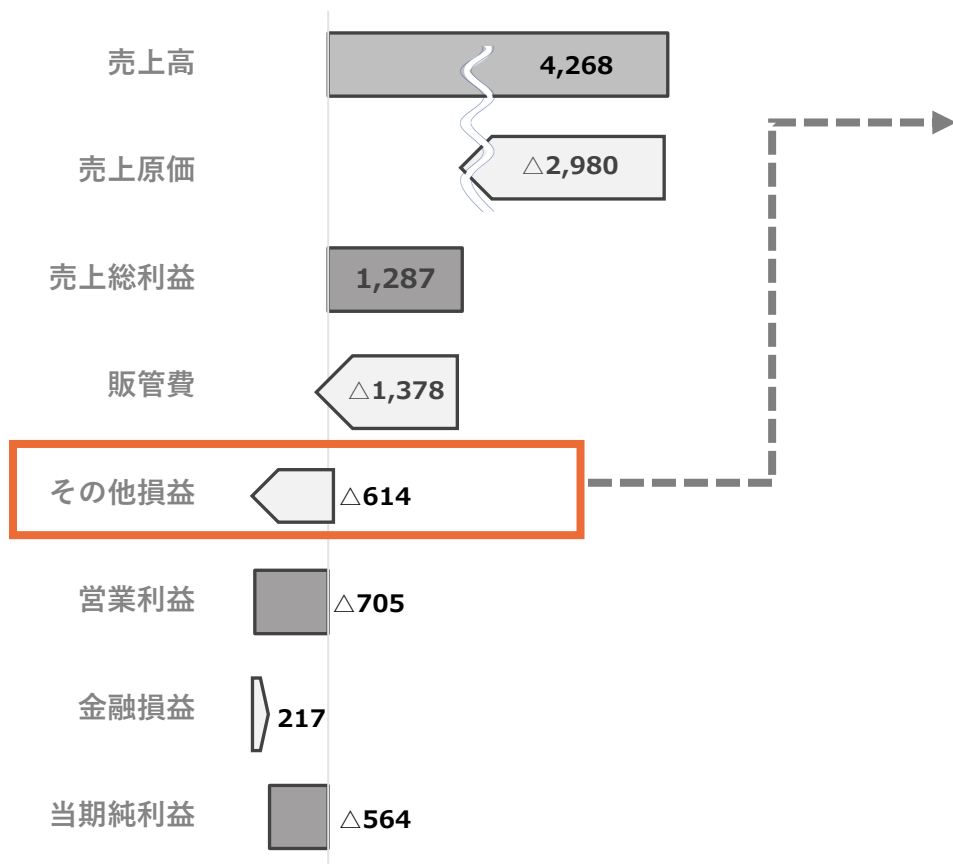
- ・新たな経営者の最初の方針として配当を実施
- ・事業成長投資は継続。一方で、今後は株主還元は重要な施策ととらえており、株主からの要望も多いことから、配当を実施 (スライド7)

## 4. 資本金の減少（減資）及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ

- ・継続的な株主還元施策の実行を担保するために減資を実行予定 (スライド8)

# Effyis社(Socialgist) のれん減損損失の計上に関して

## ● Effyis社(Socialgist)の連結のれんを減損処理し、610百万の減損損失を計上



### 減損損失の詳細

#### ● 減損損失の金額

当期、**610百万円の減損損失を計上**。  
その他損益で処理されるため、営業利益に影響。

#### ● 対象資産

連結会計上発生するEffyis社のれん

#### ● 減損損失の発生経緯

Effyis社において、一部のデータ提供元との契約終了及び、大口顧客の一部商品の解約により、一時的な売上及び営業利益の減少があったものの、2025年下期以降は回復する見込みであった。

しかしながら、将来の不確実性を考慮した、慎重かつ保守的な事業計画に基づいて減損判定を行い、その結果、610百万円の減損損失を計上。

#### ● 来期以降の減損リスクの軽減

保守的な事業計画を基礎とした慎重な評価に基づき減損損失を計上することで、将来の減損リスクは軽減しています。

国際会計基準（IFRS）適用会社は、のれんや無形資産の減損テストを年1回実施しています。このプロセスにより資産価値を適正に評価し、財務の透明性を確保しています。

## 2024年12月期 通期業績予想に対する実績

- Effyis(Socialgist)社の連結のれんを減損処理したため、610百万円の減損損失を計上。
- SNSマーケティング支援事業はデータ料や製作費の高騰による売上総利益の低下、DaaS事業においては、一部のデータ提供元との契約終了及び顧客の一部商品の解約、新規市場への展開に想定よりも時間を要したため、グループ全体で通期業績予想に対して、売上高・営業利益・当期利益ともに未達。

(金額単位：百万円)

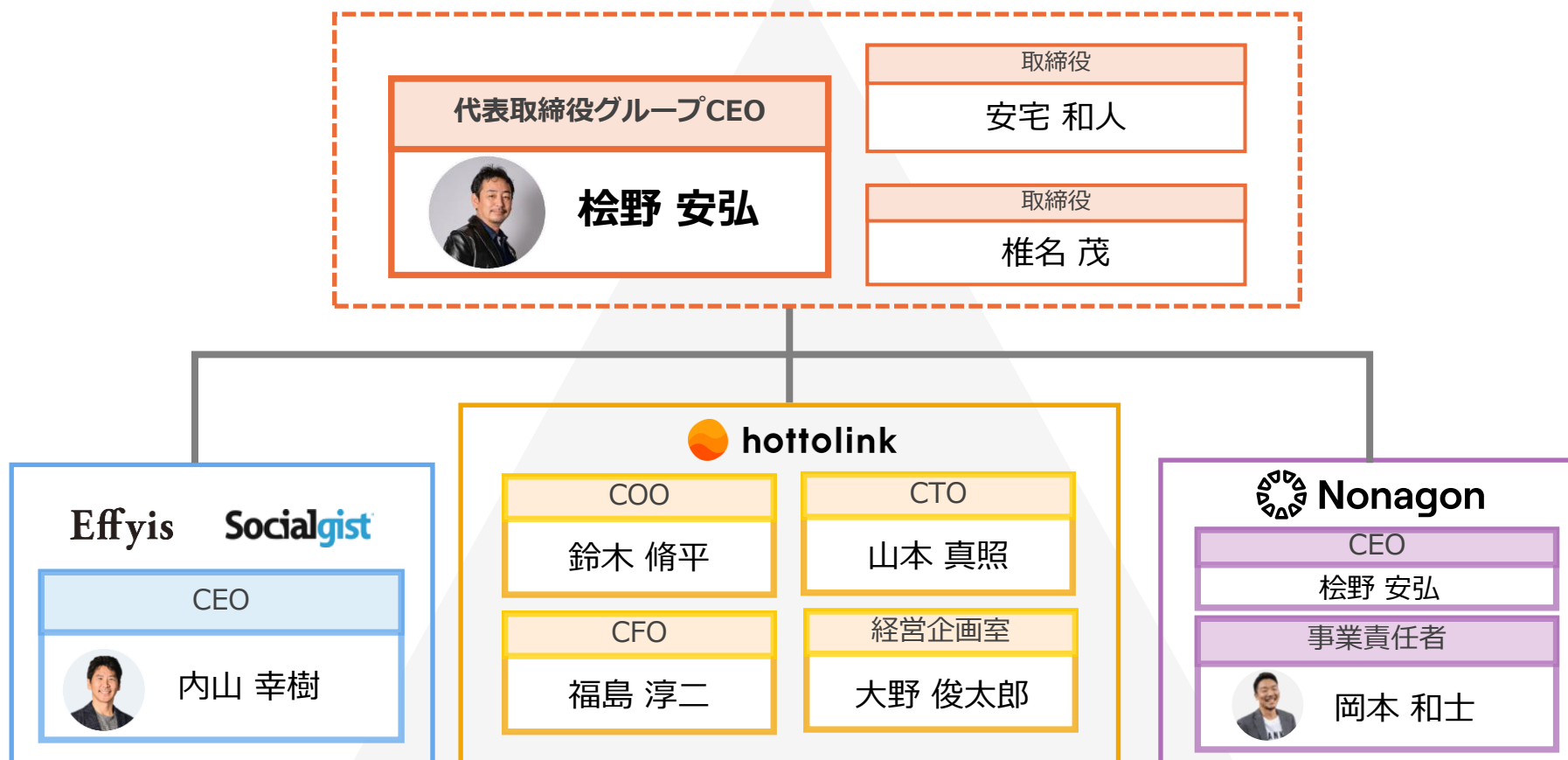
	2022年12月期 通期実績 (クロスバウンド 事業除く)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	2024年 修正業績予想※	差異
売上高	4,175	4,739	4,268	4,503	△235
売上総利益	1,418	1,566	1,287	1,408	△121
営業利益 IFRS	2,023 (124)	220	△705	12	△717
税引前利益	1,800	287	△487	141	△628
当期利益	1,779	226	△564	46	△610

※2024年11月11日発表

# ホットリンクグループの経営体制刷新

## ● 代表取締役グループCEOに桧野を選任予定

国内SNSマーケティング支援事業を牽引してきた実績を基盤に、事業発展と株主還元を力強く推進  
現代表取締役グループCEOの内山は、米国市場の急速な変化に即応するため、Effyis社（DaaS事業）のCEOとして  
現地で戦略的指揮を執る役割にフォーカス  
選任に関しては、2025年3月28日開催の定時株主総会・臨時取締役会にて決議予定



# 2025年12月期 株主還元方針の策定

- 株主還元方針を策定し、**2025年12月期より中間配当と期末配当を実施予定**
- 2025年度以降、業績が回復したのち、**株主還元を強化予定**

## 配当予定金額

		中間	期末	合計
配当	1株 配当金	3	3	6
	1単元 配当金	300	300	600
参考	1株 250円 12/31	1単元 25,000円	DOE率 1.7%	

## 株主還元方針

1. 2024年度までは成長過程にあることを踏まえ、事業投資に注力してきましたが、手元キャッシュの状況に鑑み、**事業投資と財務基盤の維持を継続しながら、株主還元が可能**と判断し、2025年度より中間配当の実施を決定。
2. 持続的な成長と企業価値の向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランスを考慮したうえで、**安定配当を維持**。
3. 毎年の配当は、**DOE（株主資本配当率）2%前後**を目安に、連結業績に応じた継続的な利益還元を実施。

### 【参考】

機動的かつ柔軟な資本政策に備えるため、スライド8記載の減資を実行予定。



# 機動的な株主還元施策に向けた減資の検討

## ● 減資により配当可能利益を増加させ、余剰キャッシュを機動的な株主還元施策に活用予定

今後の機動的かつ柔軟な資本政策に備えるため、ホットリンクで下記の減資を実行し、その他資本剰余金へ振替

- ・ 資本金2,438百万円から2,338百万円を減少させ、資本金を100百万円とする
- ・ 資本準備金2,170百万円から2,145百万円を減少させ、資本準備金を25百万円とする  
(2025年3月28日開催の株主総会にて決議予定)

### IFRSベースの連結純資産

(金額単位：百万円)

IFRS連結 純資産科目	減資前		減資後
資本金	2,438	→	100
資本剰余金	2,963	→	5,302
利益剰余金	260		260
自己株式	△140		△140
その他の資本の構成要素	333		333
純資産合計	5,856		5,856

- ・ 減資による、純資産合計額への影響はありません。純資産内の科目振替になります。

## 2. 思い描く未来と存在意義

---

## 「SNSデータのカでビジネスに革新を起こす企業」

ホットリンクグループは、SNS（ソーシャルメディア）のデータを活用して企業の事業成長を支援するグローバルカンパニーです。

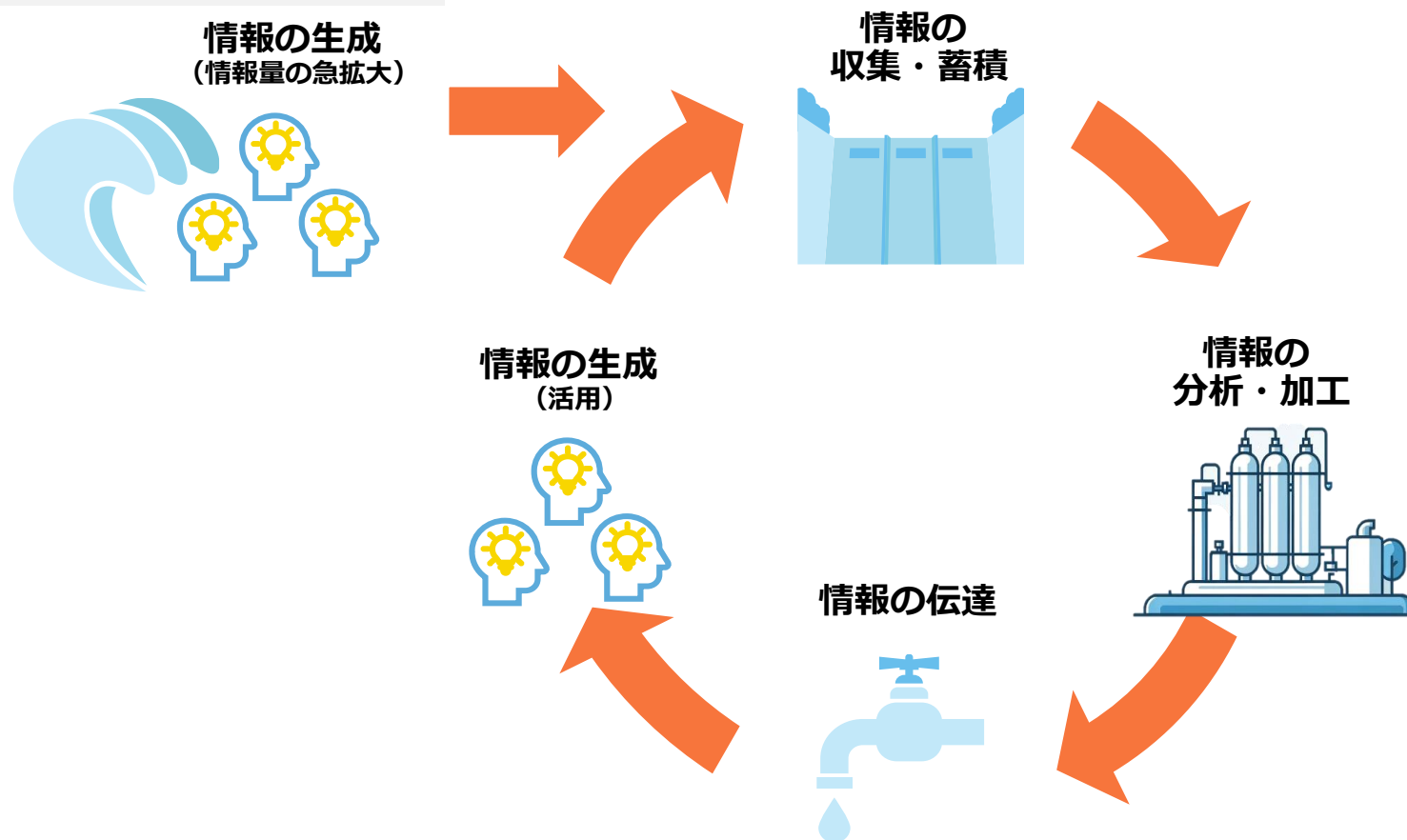
現在は、「SNSマーケティング支援事業」「DaaS事業」「Web3関連事業」の3事業を展開し、世界中のお客様にサービスを展開しています。



# 創業時から思い描いている未来

2000年の創業当初から、ITテクノロジーが進化・普及する未来を見据え、私たちは、人々が必要な情報を必要とときに得られるためには、『**知識循環インフラ**』の整備が不可欠であると予見していました。スマートフォンの普及などで、創業時とは比較にならないほど、ネットは「当たり前なもの」となりました。私たちは知識循環インフラが整備された『**知識循環型社会**』到来への大いなる貢献、そしてキープレーヤーのひとりとして、人々が“**HOTTO (ほっと)**”**できる社会**を実現したいと考えています。

## 『知識循環インフラ』概念図



## 当社の存在意義

- 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。

# 3. 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

 hottolink

売上構成割合

-----  
2,315百万円

**54.2%**

データ分析を基にした、SNSマーケティング支援事業を展開。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

 Socialgist

売上構成割合

-----  
1,950百万円

**45.7%**

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

 Nonagon

売上構成割合

-----  
2百万円

**0.1%**

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関連事業を両立。

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

※売上構成割合は、2024年度期末の数値を基に作成。

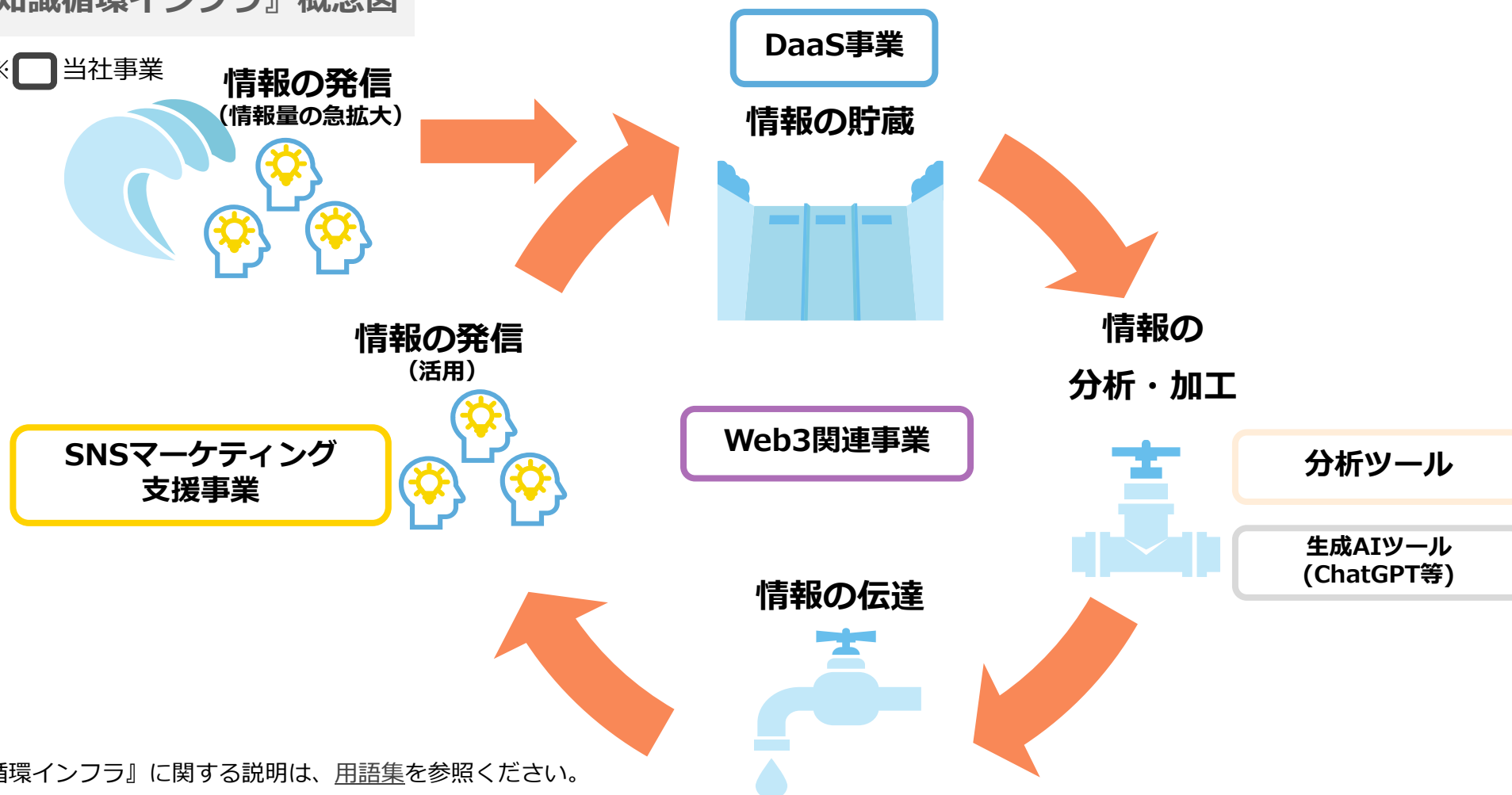
※投資損益に関しては売上高ではなく、売上総利益以下のその他損益・金融損益に計上。

# 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、『知識循環インフラ』の構築をイメージしながら、事業構築をしてきました。  
現在の各事業は、『知識循環インフラ』の構成要素となっています。

## 『知識循環インフラ』概念図

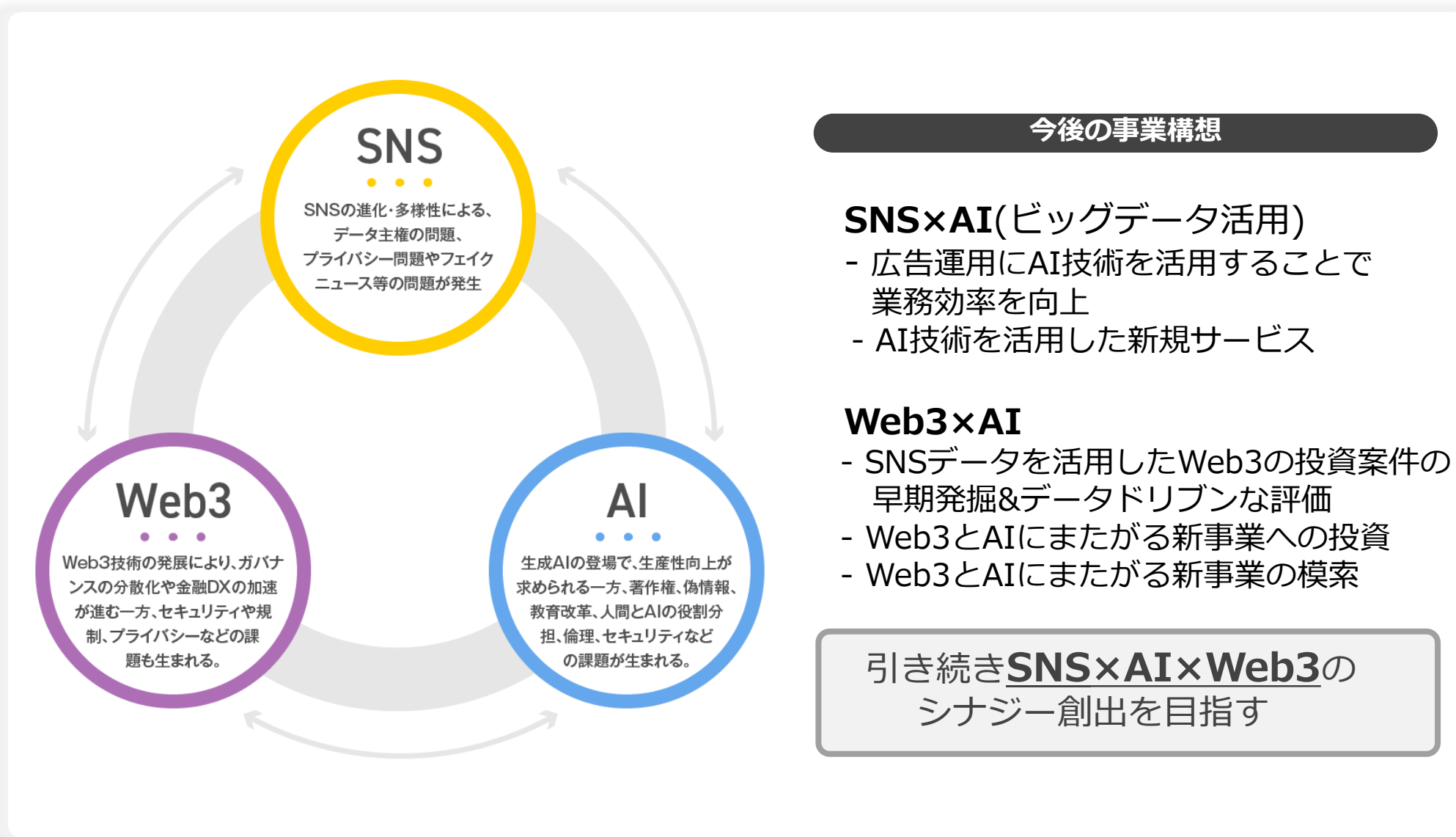
※  当社事業



『知識循環インフラ』に関する説明は、用語集を参照ください。

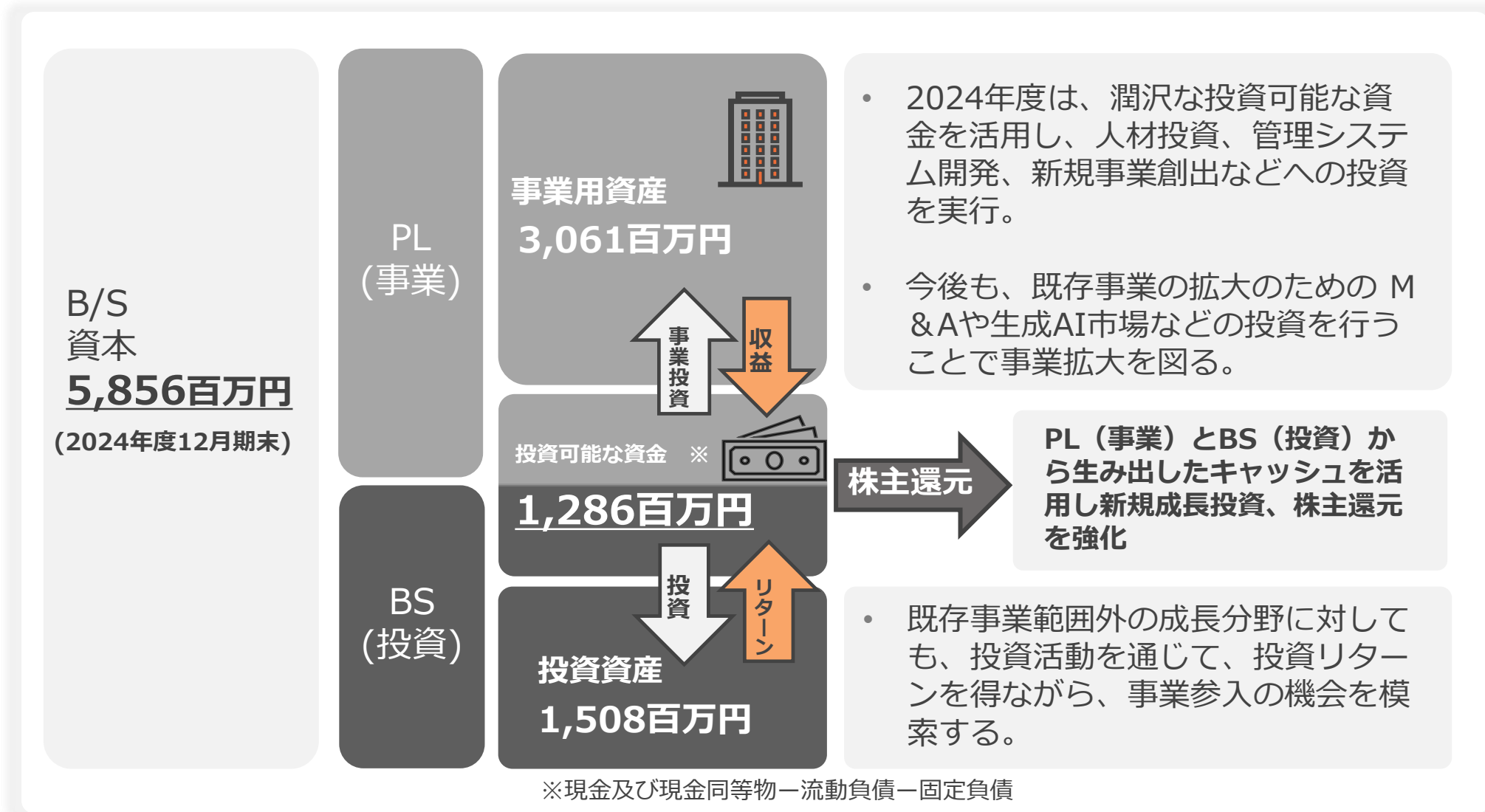


- SNS・AI・Web3などの新テクノロジーにより生まれる新たな社会課題を、既存事業の深化と新たな事業機会の探索による『両利きの経営』を通じて、解決する事業を創造します。



# 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。



## 4. 2024年12月期 通期実績

---

## ● 通期連結売上高 **4,268**百万円

厳しい外部環境の中、成長への準備を着実に進行

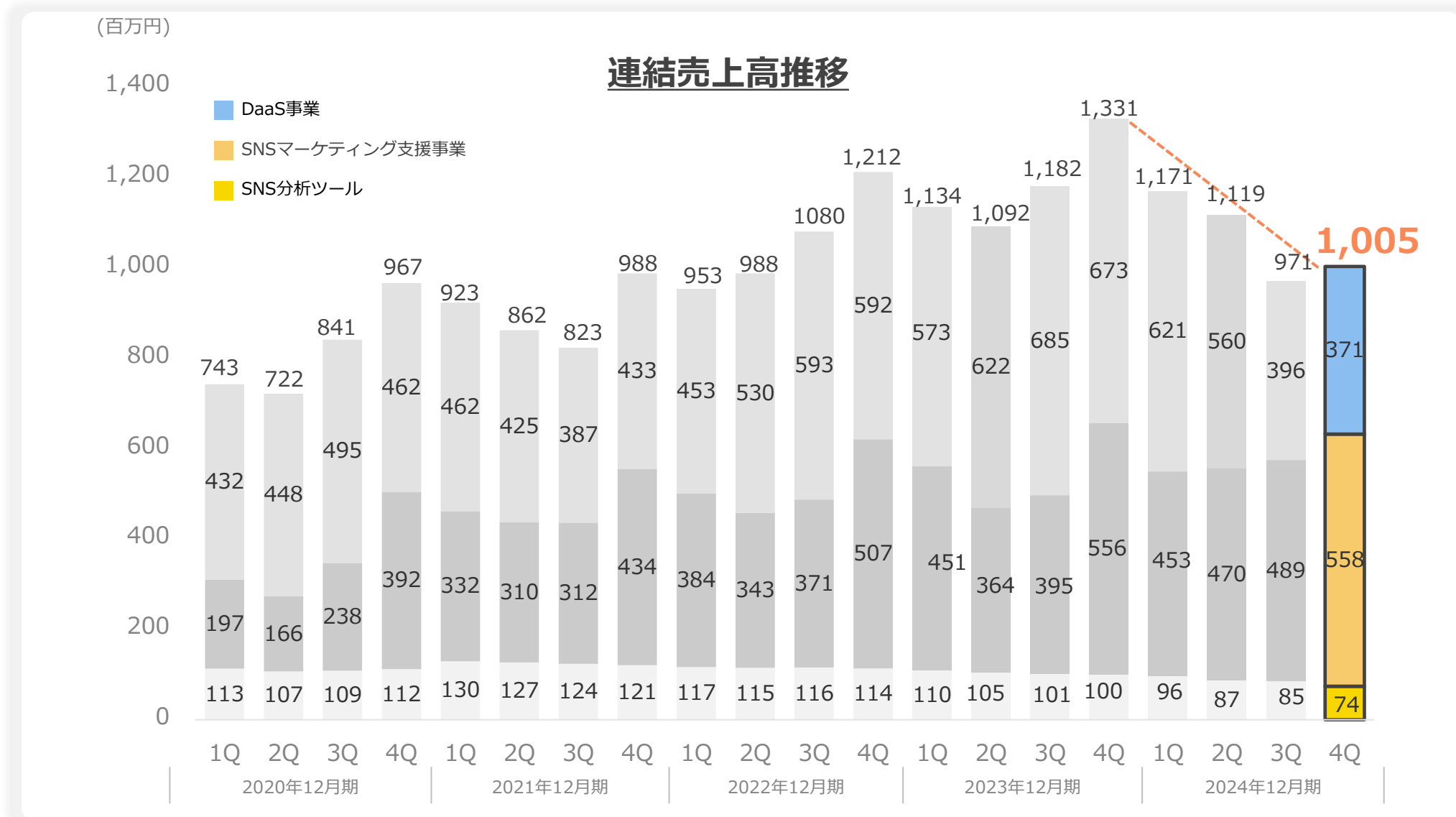


代表取締役  
グループCEO  
内山 幸樹

事業	売上高 (百万円)	概況
SNS マーケティング 支援事業	<b>2,315</b> YoY + 6.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>AIツール活用による業務効率が進み、前年対比の売上高増加に寄与</li> <li>「クチコミ@係長」サービスの廃止を決定</li> </ul>
DaaS事業	<b>1,950</b> YoY $\Delta$ 23.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>粗利率の高いクロール型の新商品の開発・販売を開始</li> <li>一部データ提供元との契約終了、大口顧客の一部商品の解約が発生</li> </ul>
Web3関連事業	<b>2.1</b> YoY -%	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資した株式・トークンの売却による収益獲得</li> <li>バリデータ事業の立ち上げ、Web3に関連するレポート・コミュニティ事業の立ち上げ</li> </ul>

# 連結売上高の推移

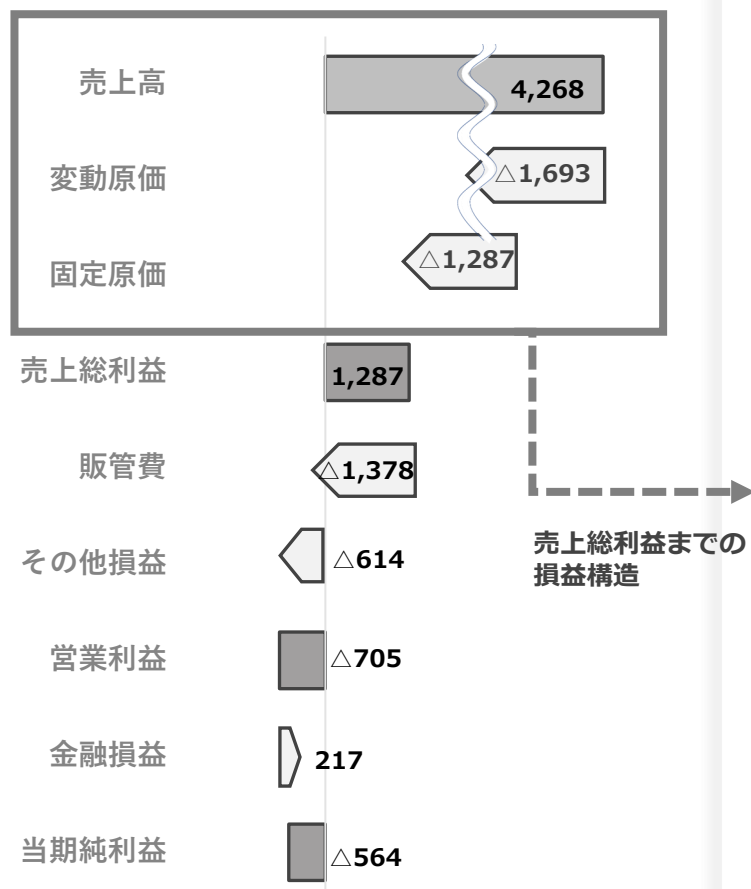
- SNSマーケティング支援事業は好調セグメントがけん引し増収。
- DaaS事業はデータ提供元との契約終了が響くも、新プロダクトの販売や業務提携により売上を確保。



※ 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。

- 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。



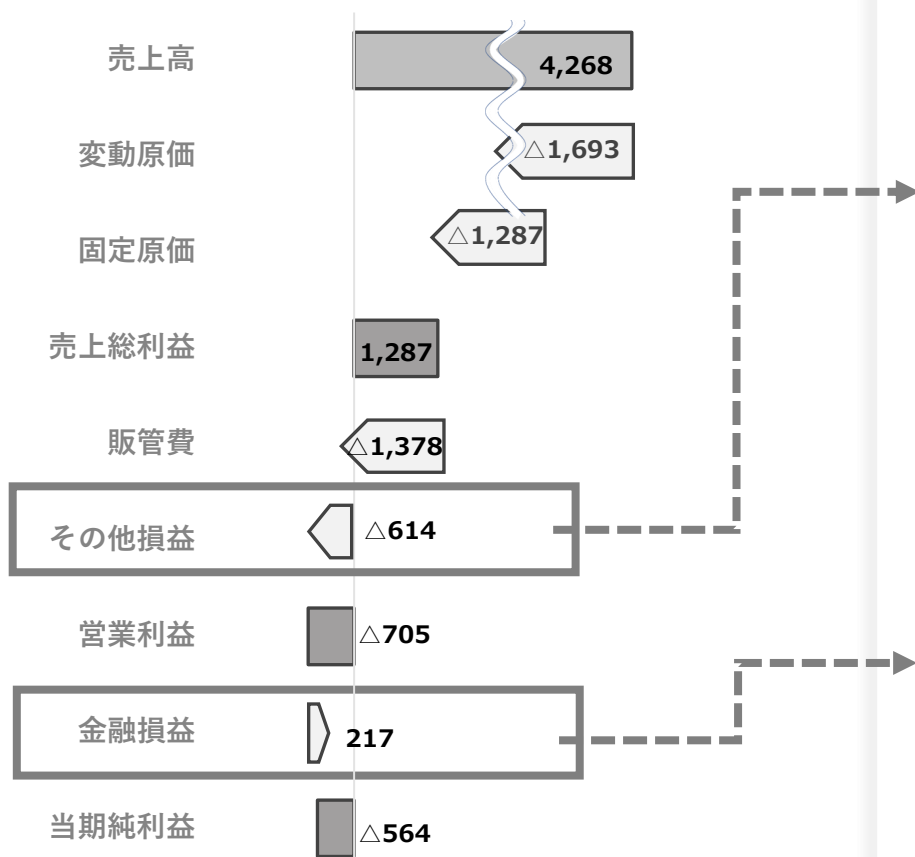
(金額単位：百万円)

主要科目	全社合計	SNS マーケティング 支援事業	DaaS 事業	Web3 関連事業
売上高	4,268	2,315 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	1,950 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	2.1 ・ コミュニティ、レポート事業
変動原価	1,693 (39.6%) ※	1,201 (51.8%) ・ 制作活動費 ・ 制作広告費 ・ データ料	491 (25.1%) ・ データ料	—
固定原価	1,287 (30.1%)	625 (27.1%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	662 (33.9%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	—
売上総利益	1,287 (30.1%)	488 (21.0%) ・ 売上総利益率は、20~30%で推移	796 (40.8%) ・ 売上総利益率は、30~40%程度で推移	2.1 —

※ ( ) 内は売上高に対する比率

# その他損益・金融損益のサマリー

- その他損益は減損損失の計上が重しになり、営業利益の減少影響
- 金融損益は投資評価及び円安が寄与



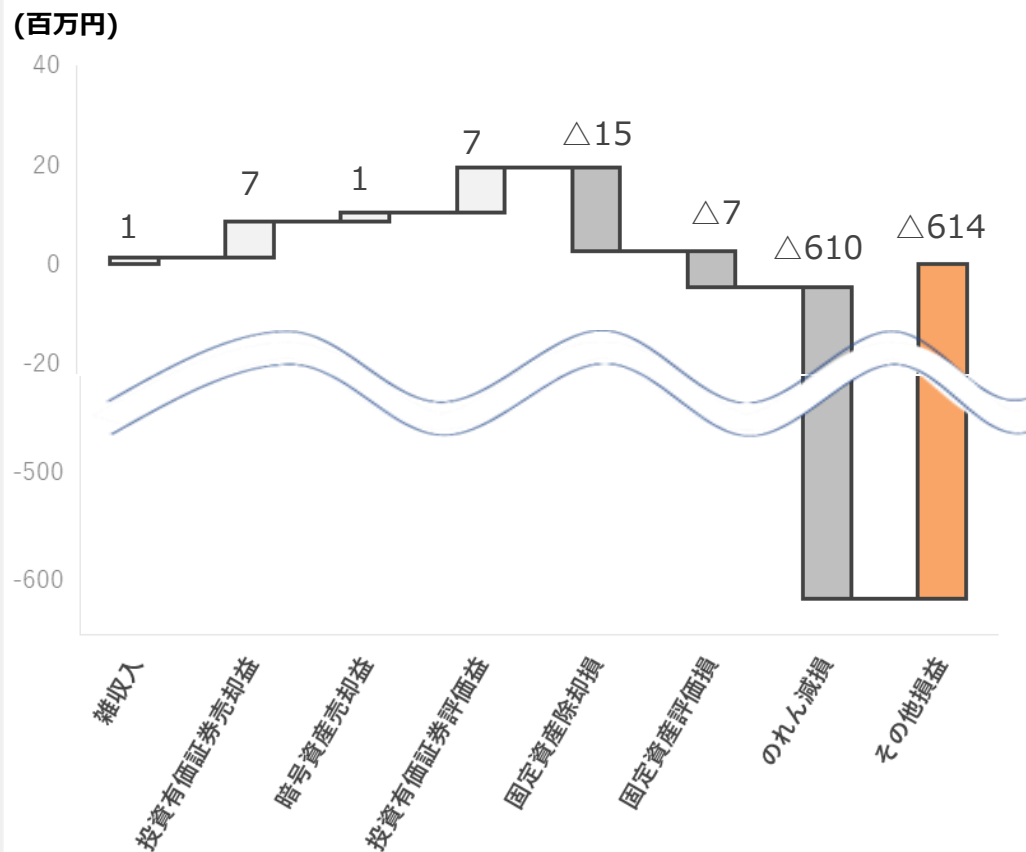
(金額単位：百万円)

損益計算上科目	内訳	2023年12月期	2024年第3四半期累計	2024年12月期
その他損益	雑収入	△0.2	0.9	1
	固定資産評価・除却損	0	△15	△22
	のれん減損	0	0	△610
	投資有価証券売却損益	0	7	7
	暗号資産売却益	0	1	1
	投資有価証券評価損益	△22	4	7
	合計	△22	△1	△614
金融損益	受取利息配当	57	28	36
	支払利息	△16	△8	△10
	為替差損益	44	16	67
	投資有価証券売却損益	20	4	4
	投資有価証券評価損益	△39	81	119
	合計	67	121	217

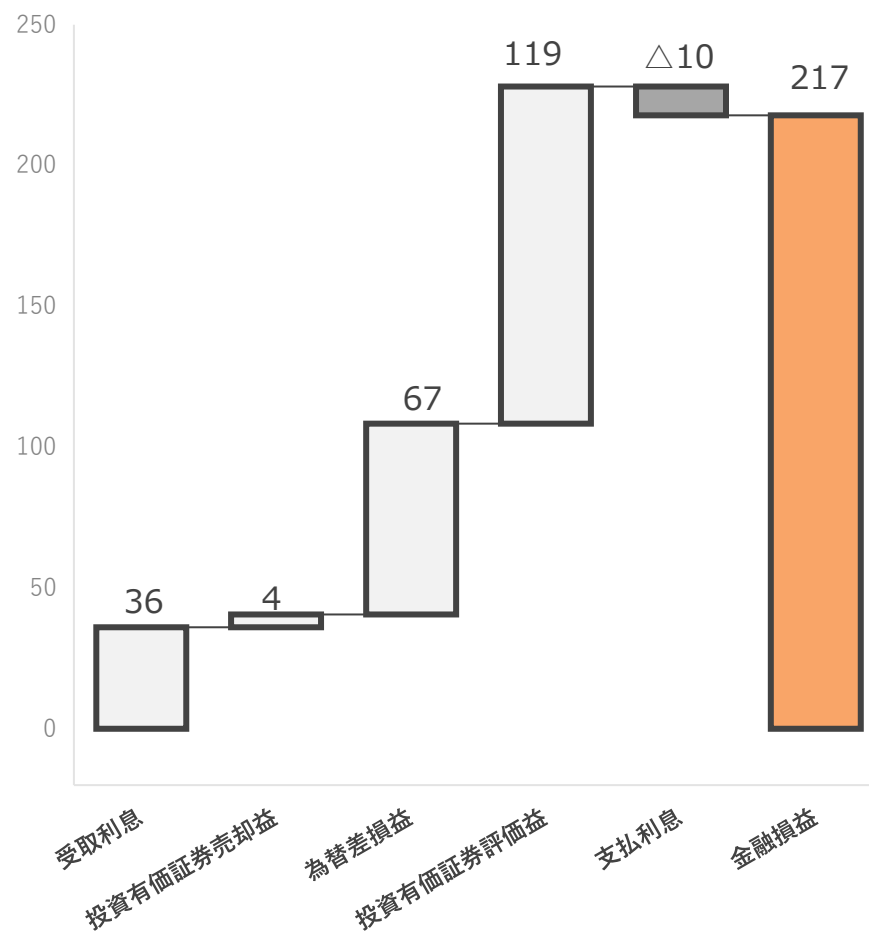
## その他損益・金融損益の構成

- 投資による利益が当期純利益に貢献するも、のれん減損損失の計上が重しに。

### 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、[次ページ参照](#)



# 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。**

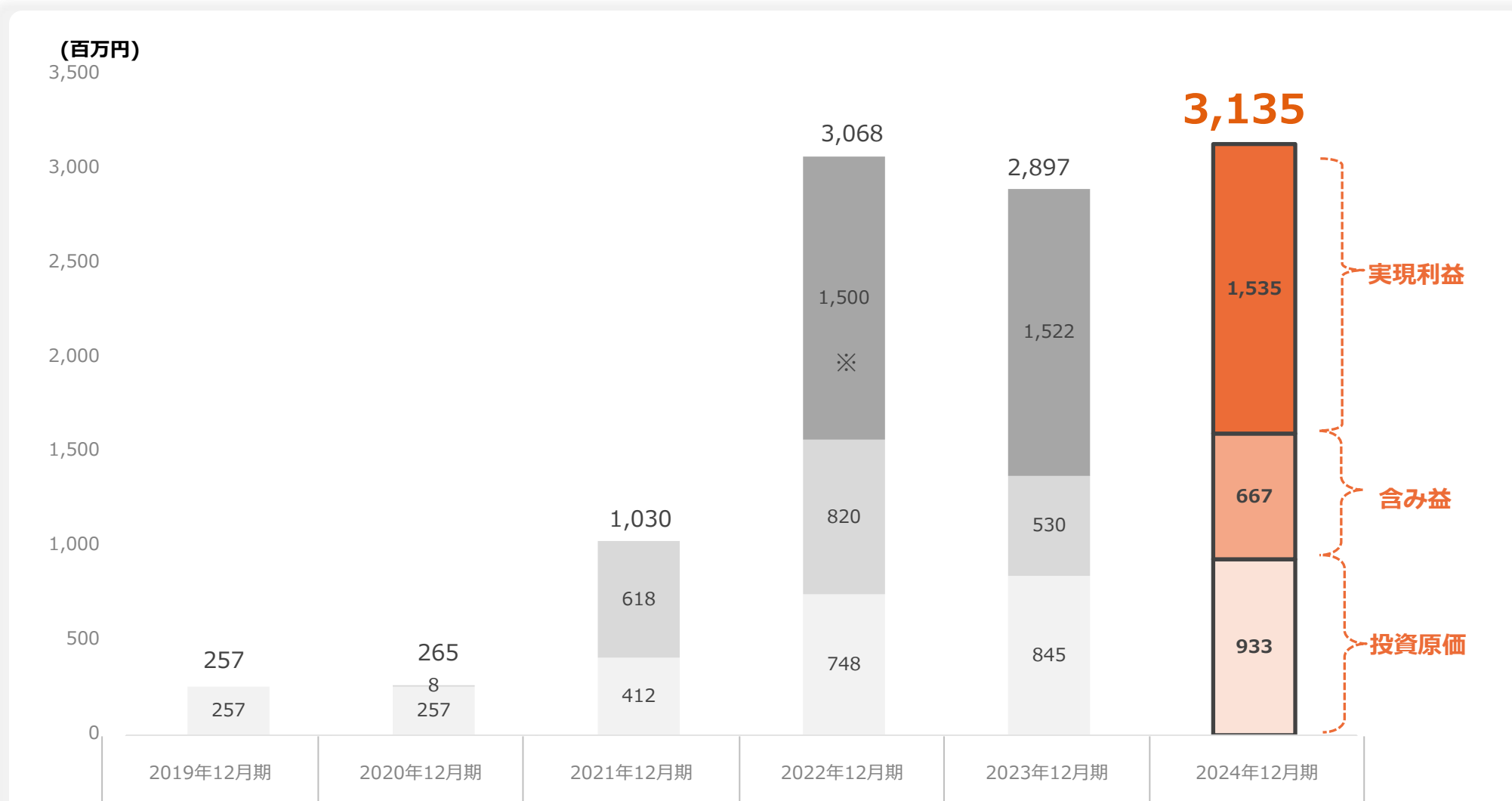
※評価方法はBS評価・PL評価を併用。

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"> <li>直接投資 (株式)</li> <li>間接投資 (投資ファンド)</li> </ul>	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資金</li> <li>投資有価証券</li> <li>子会社株式</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BS評価 (その他有価証券評価差額金)</li> <li>PL評価 (金融収益・費用)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>直接投資 (株式、トークン)</li> </ul>	  	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資有価証券</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BS評価 (為替換算調整勘定)</li> <li>PL評価 (その他収益・費用) ※営業利益に含まれる</li> </ul>

# 累積投資リターン（全社）推移

- 投資先（国内・国外・Web3分野等）の分散により収益の最大化を目指す。
- 2024年通期で、評価益・売却益併せて140百万円のリターンが発生。
- Web3領域の新規投資を87百万円実行。



※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。

● 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	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,240	3,906	△333	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現預金の増加△193</li> <li>・営業債権等△178</li> </ul>
非流動資産 ※投資有価証券(921百万円) 出資金(582百万円)	4,250	3,964	△285	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出資金+170</li> <li>・のれん△473</li> </ul>
資産合計	8,490	7,871	△619	-
流動負債	1,019	845	△174	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業債務等△149</li> <li>・リース負債△31</li> </ul>
非流動負債	1,333	1,169	△163	<ul style="list-style-type: none"> <li>・借入金△147</li> <li>・リース負債△41</li> </ul>
負債合計	2,353	2,015	△139	-
資本合計	6,137	5,856	△281	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益剰余金△543</li> <li>・その他資本構成要素+262</li> </ul>
負債資本合計	8,490	7,871	△619	-
自己資本比率	72.2%	74.3%	+2.1%	-

# 5. 2025年12月期 業績予想と経営施策

---

# 2025年度の経営方針に関して

## ● 新たな経営体制で挑む、2つの視点からの経営

「株主価値の最大化を重視した経営」と「BSとPLのバランスを意識した経営」を融合させ、成長基盤の強化を目指す経営方針を策定。



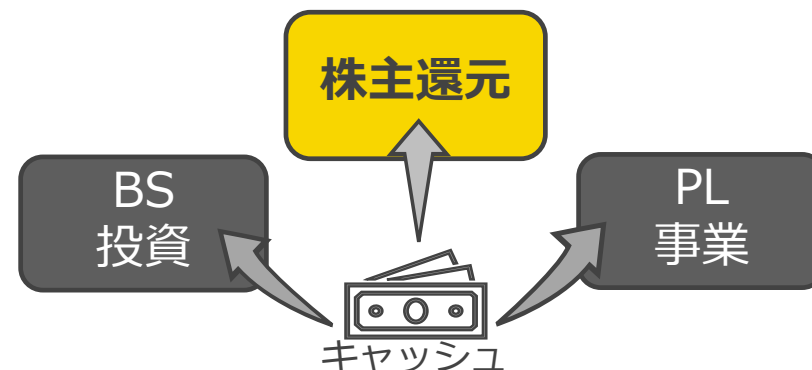
執行役員  
CEO  
桧野 安弘

### 株主価値の最大化を重視した経営

		中間	期末	合計
配当	1株 配当金	3	3	6
	1単元 配当金	300	300	600

- 最初の施策として、初めての配当を2025年中間期で実施（初配）
- 2025年度以降、業績が回復したのち、株主還元を強化予定

### BSとPLのバランスを意識した経営



- BS（投資）とPL（SNSマーケティング、DaaS事業）で生み出したキャッシュを活用し、事業成長投資と株主還元を強化**
- リスク管理を徹底しながら、本業の新規事業投資と戦略的な投資活動を推進

## 2025年12月期 業績予想（サマリー）

- 連結売上高は2024年通期実績と比較して減収予想であるものの、売上総益率の改善やコストコントロールにより、営業利益は増益予想。

（金額単位：百万円）

	2024年12月期 実績	2025年12月期 業績予想	前期増減
売上高	4,268	4,116	△152
SNSマーケティング 支援事業	2,315	2,641	+326
DaaS事業	1,950	1,467	△483
Web3関連事業	2	7	+5
売上総利益	1,287	1,465	+178
営業利益（IFRS）	△705	41	+746
税引前利益	△487	67	+554
当期利益	△564	27	+591

## 2025年12月期 業績予想（各事業）

- SNSマーケティング支援事業は、好調なサービスへの配置転換、コスト見直しにより増収増益予想。
- DaaS事業は売上高が減収となるも、商品ポートフォリオの変更による売上総利益率の改善により、営業利益の黒字は確保。
- Web3関連事業は、暗号通貨市場の活性化を想定。過去出資したトークンの売却により、収益を確保予定。

（金額単位：百万円）

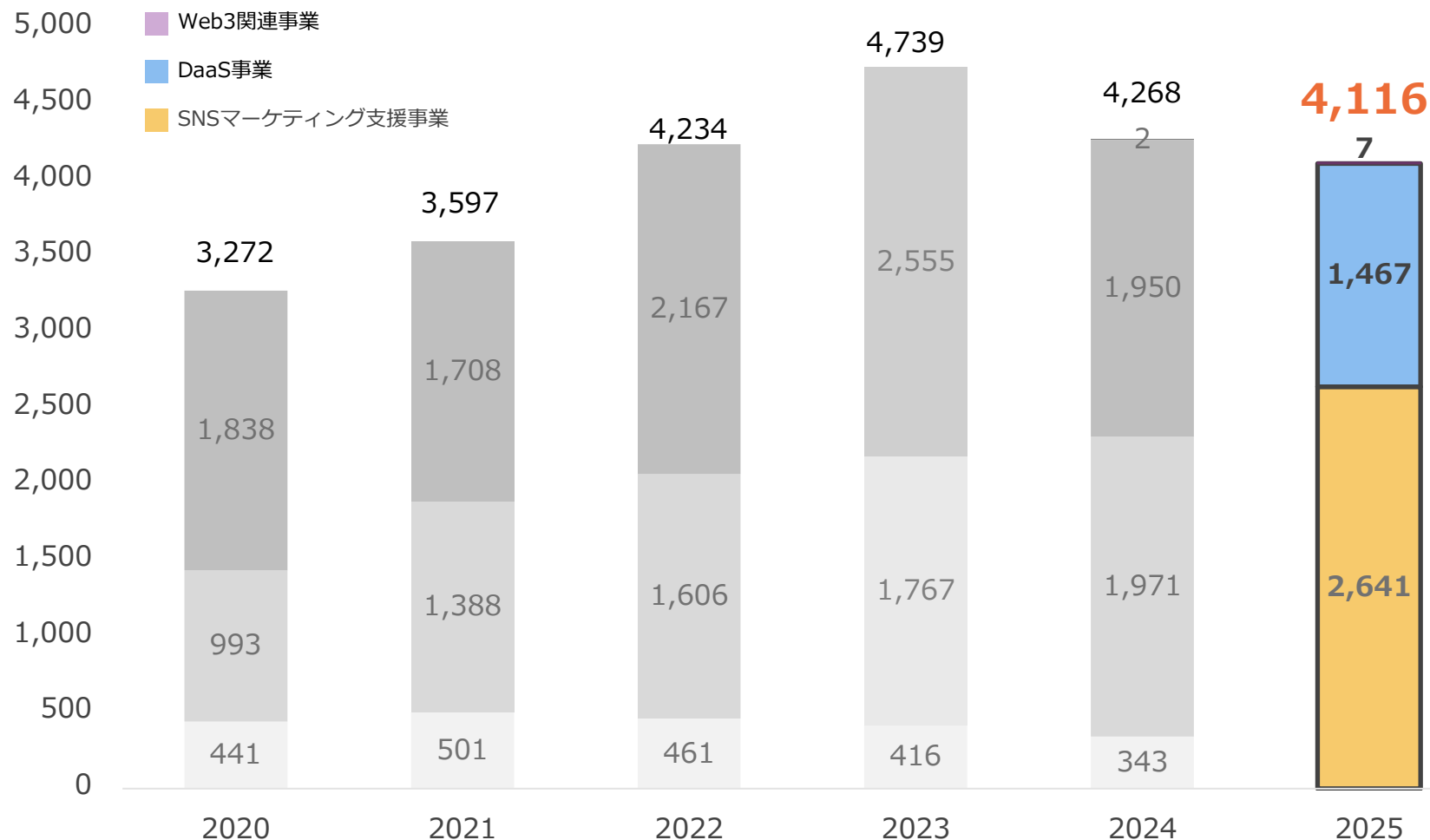
	SNSマーケティング 支援事業	DaaS事業	Web3関連事業
売上高	2,641	1,467	7
売上原価	1,873	776	2
売上総利益	767	691	5
販売費及び一般管理費	415	300	34
その他収益・費用	0	0	15
営業利益 (コーポレートコスト控除前)	352	390	△12
コーポレートコスト	689		
営業利益 (コーポレートコスト控除後)	41		
当期利益	27		

## 2025年12月期 業績予想（連結売上高）

- SNSマーケティング支援事業の売上は順調に拡大し、増収予想。
- DaaS事業2024年度に発生した一部のデータ提供元との契約終了、及び、大口顧客の一部商品の解約による影響で通期売上は減収予定も、下期に向けては回復に向かう想定。

(金額単位：百万円)

### 通期連結売上高





# 各事業ごとの2025年度注力項目に関して（サマリー）

## 2024年度注力項目

<b>SNS マーケ ティング</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人材採用の強化</li> <li>・ 運用代行等の好調なサービスへの人員配置転換による利益率の改善</li> <li>・ AIツール導入による業務効率化</li> </ul>
<b>DaaS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ デジタルリスクやAI市場向けの製品開発、及び、販売チャネルの開拓</li> </ul>
<b>Web3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コミュニティ事業の国内展開</li> </ul>

## 2025年度注力項目

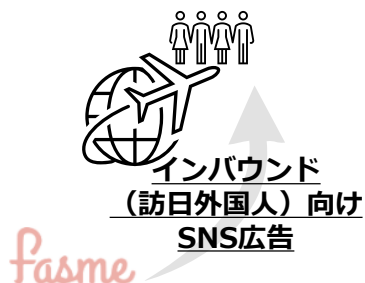
インフルエンサーマーケティング ・ コンテンツ制作	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 代理店業務受託による売上の確保</li> <li>・ 既存支援先からのクロスセル（別サービス利用先からの新規案件受託）</li> </ul>
運用代行 ・ SNS広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規採用人材の早期戦力化、配置転換による売上確保</li> <li>・ 運用代行開始先へのセット広告の提案強化</li> </ul>
メディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ fasmeの機能拡充、DM診断の展開</li> <li>・ インバウンド向けSNS広告の展開</li> </ul>
商品開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2024年に提供開始した新商品の販売促進、及び、更なる新商品の追加</li> </ul>
市場開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ デジタルリスク市場・AI市場への展開</li> </ul>
投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 継続的なWeb3スタートアップへの投資</li> </ul>
事業開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ バリデータ事業・金融(DeFi)事業の立ち上げ</li> </ul>

# 2025年度注力項目に関して（SNSマーケティング支援事業）

- インフルエンサーマーケティングやキャンペーン、運用代行などの好調なサービスの事業拡大
- メディア事業（fahme）の新サービスの開始
- 案件受託チャネルの拡大
- 2024年採用人材の早期戦力化とAIツール活用による業務効率性、生産性の向上

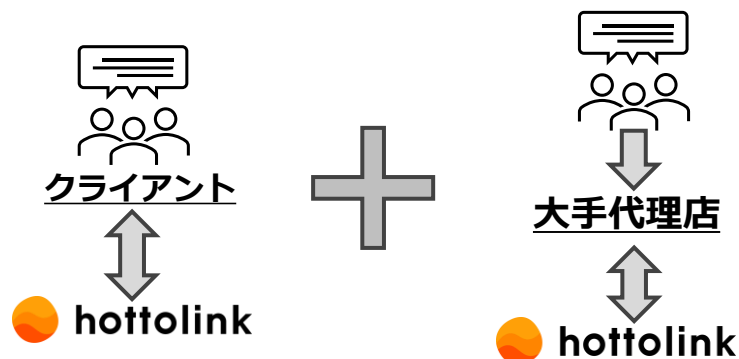
## 好調なサービスセグメントへの人員転換と新事業の展開

**hottolink  
Creator  
Marke**



- 好調な、インフルエンサーマーケティング、キャンペーンや運用代行サービスに**人員を配置転換**し売上を確保
- fahme（メディア事業）にて、DM診断サービスの拡充と、インバウンド（訪日外国人）向け広告サービスの展開を検討

## 新規案件の受託チャネルの拡大



- 直接販売以外の販売チャネルを拡充を通じて、代理店としての受託業務を開始し、直販+代理店の両輪で売上高の増益を目指す

## AIツールの活用による業務効率、生産性の向上

- **AIツールの積極的な活用**により生産性の向上を行い、一人当たり売上高総利益の向上を目指す
- コーポレート部門においてもAIツールの活用を行い、業務効率の向上とコストの削減を行う

# 2025年度注力項目に関して（DaaS事業）

- 商品戦略：クロール型のデータ製品の拡充、LLMを活用した付加価値製品の開発
- 市場戦略：デジタルリスク市場、AI市場への市場拡大

## 商品戦略

### 取り扱いデータの追加



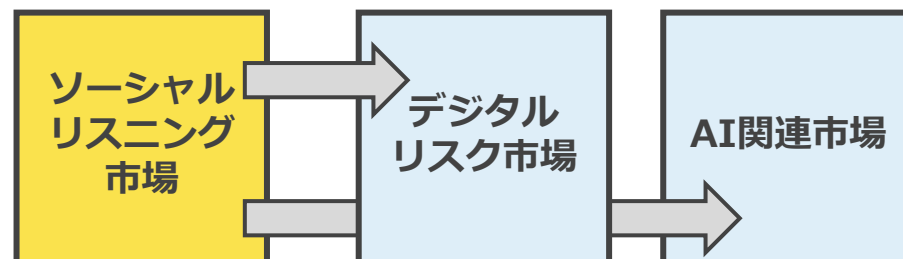
- クロール型データに対する需要が米国内で高まりを見せており、クロール型の製品ラインアップ拡充を通じ、売上増加を目指す。

### AI分析による付加価値データ



- ソーシャルビッグデータをLLMに分析させることで、元のデータ以上の付加価値をつけ、供給するプロダクトを開発中。

## 市場戦略



- 従来のソーシャルリスニング市場から、**デジタルリスク・AI市場**に展開。
- その際に、パートナー戦略を重視し、Snowflake・DataStreamerなどのグローバルのデータソリューション企業との連携をしていく。

# 2025年度注力項目に関して（Web3関連事業）

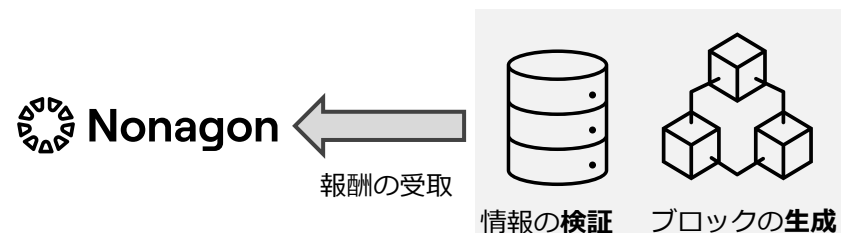
- プロジェクト投資の拡大。特に、インフラ領域への投資を強化
- バリデータ事業の拡大
- 金融（DeFi）事業の開始

## プロジェクト投資

投資戦略	項目
投資期間	1～3年
収益化方法	トークン上場による売却や株式の直接売却
選定基準	市場性・事業アイデア・競合優位性・チーム構成・事業評価額
投資対象	グローバルで成功する可能性のあるシードステージのWeb3スタートアップの株式・トークン

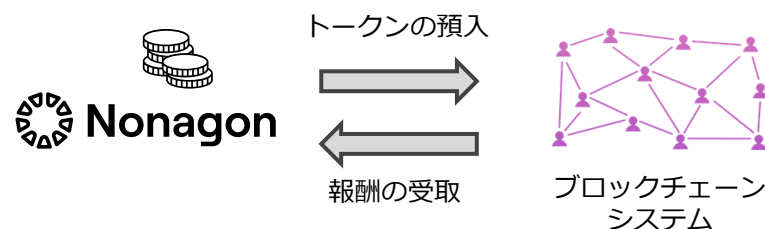
- 1～3年程度で、初期投資から収益化まで可能なプロジェクトに絞り投資を実行
- すでに投資した株式・トークンの売却による収益化
- インフラ領域への投資を強化

## バリデータ事業の拡大



- ブロックチェーンの情報が正しいかの検証や新たな情報（ブロック）を追加することで、報酬を受領

## 金融（DeFi）事業の開始



- Web3ならではのトークン・エコノミクスを活用したトークン資産運用事業

# 6-1. 参考資料

---

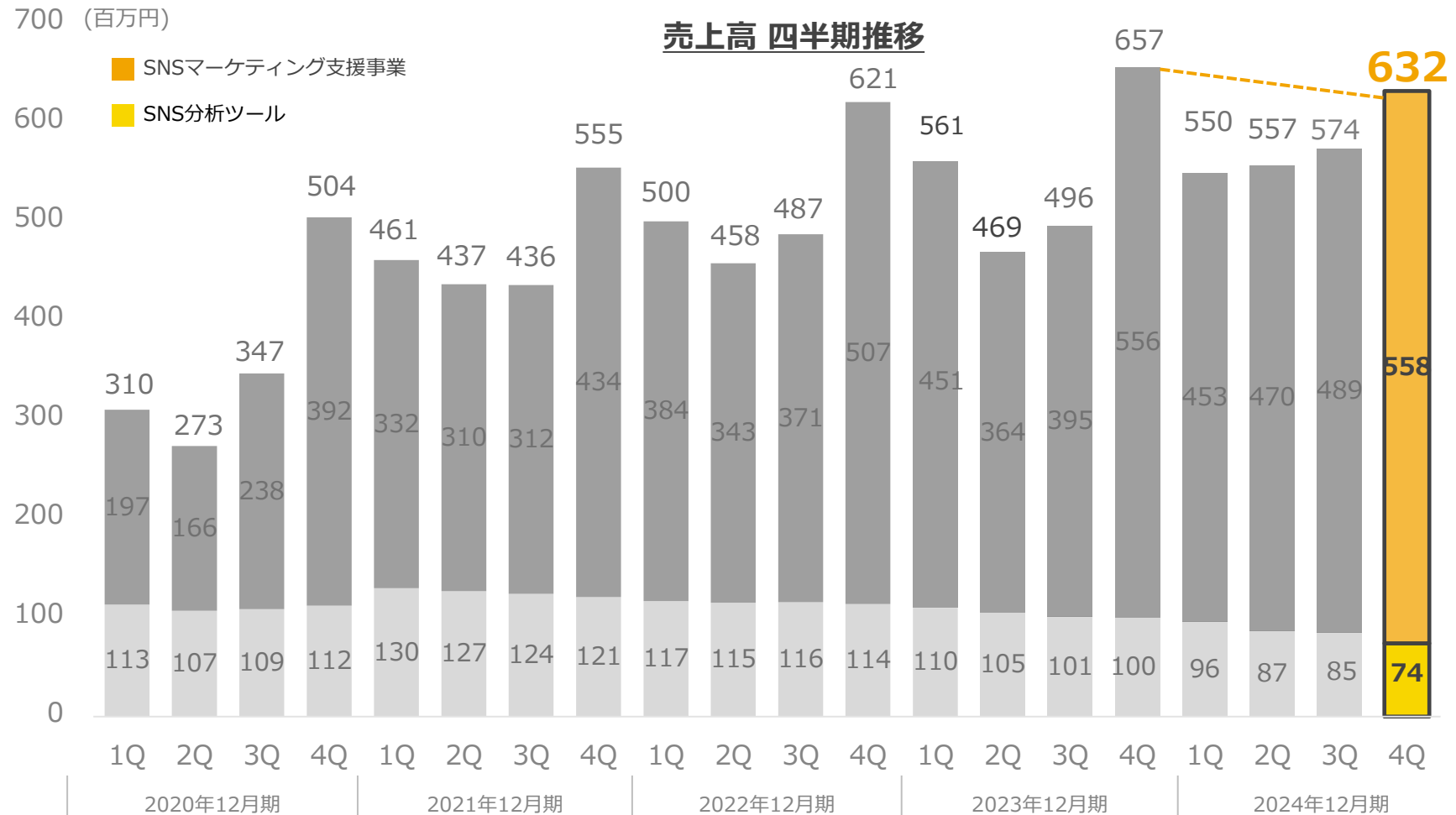
(各事業の説明)

# SNSマーケティング支援事業

- 人材採用は順調に進み、運用代行・インフルエンサーマーケティングサービスの好調が下支え。
- データ・サーバー代の高騰により収益確保が困難となったため、SNS分析ツールである「クチコミ@係長」のサービス終了を決定。

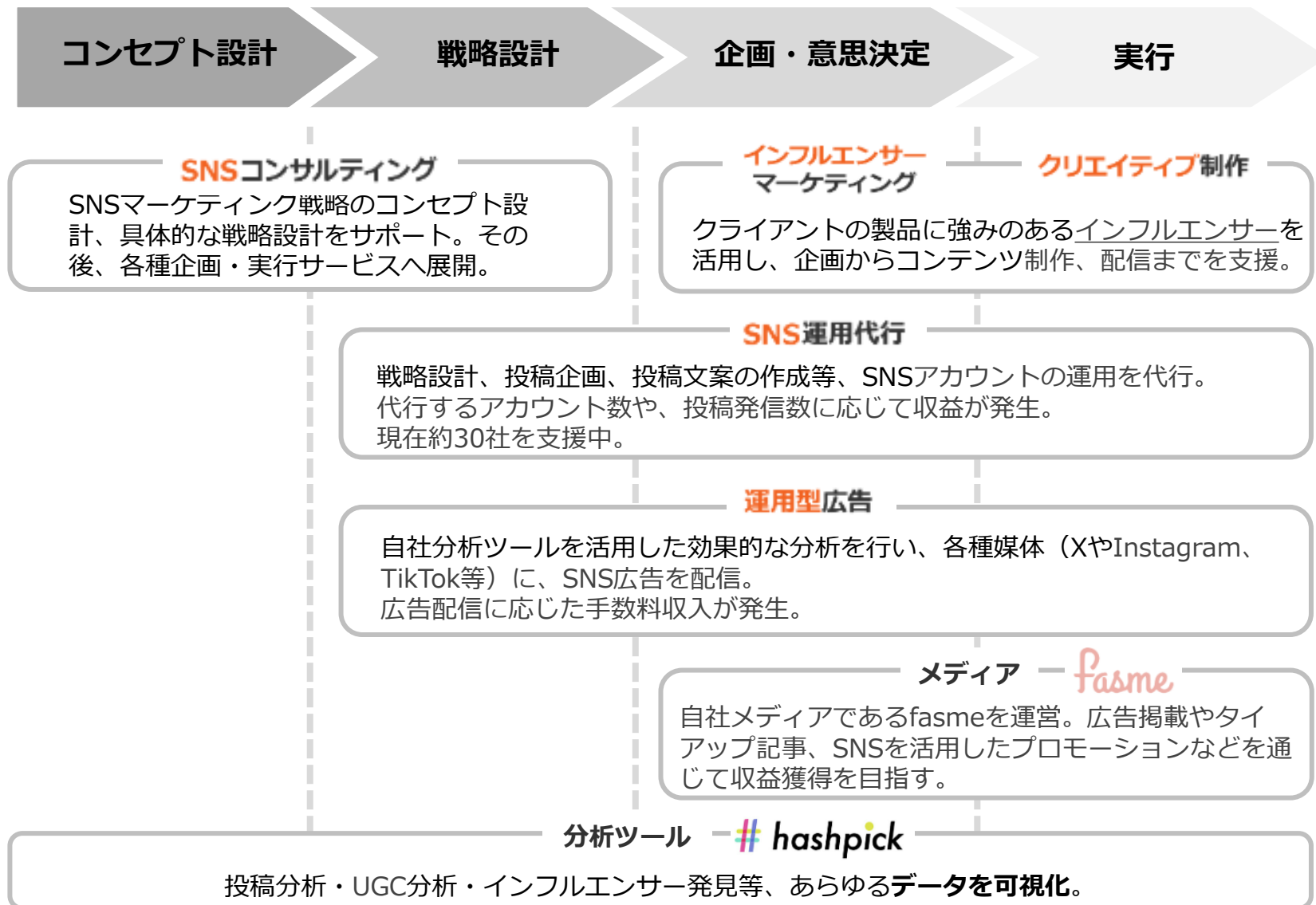


執行役員  
CEO  
桧野 安弘



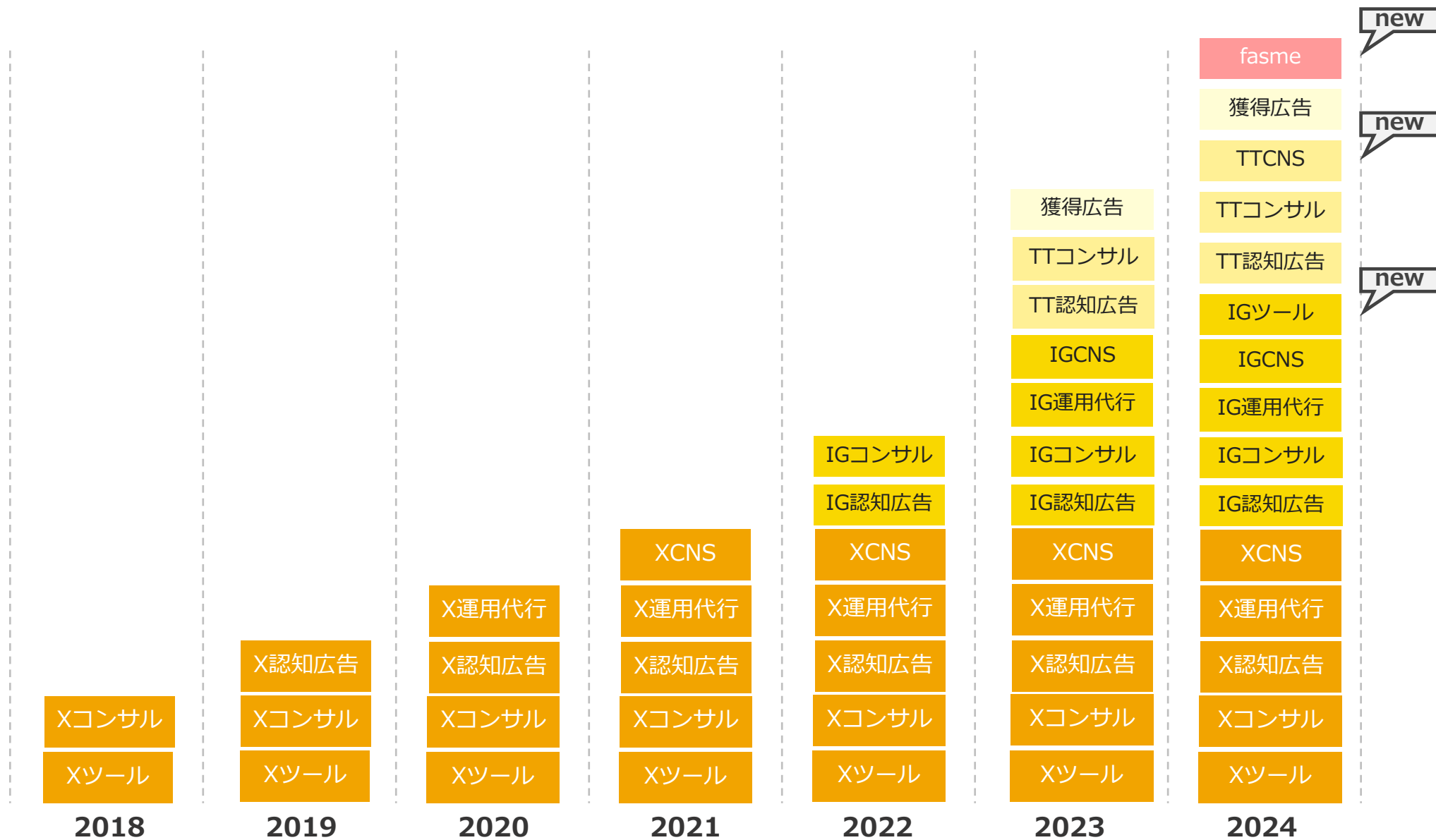
※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期および第4四半期に売上が偏重する傾向。

- 「**戦略設計**」を強みとし、マーケティング活動の目的に即した戦略を立案することで、SNSマーケティングの効果最大化を支援。設計から企画、実行までをフルサポート。





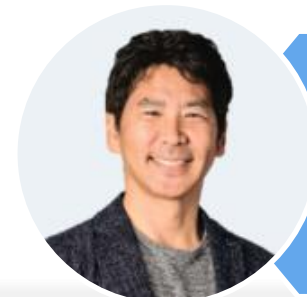
- Xに加え、Meta、TikTok、Instagramに支援媒体を拡張し、サービス拡充および顧客獲得を進める。



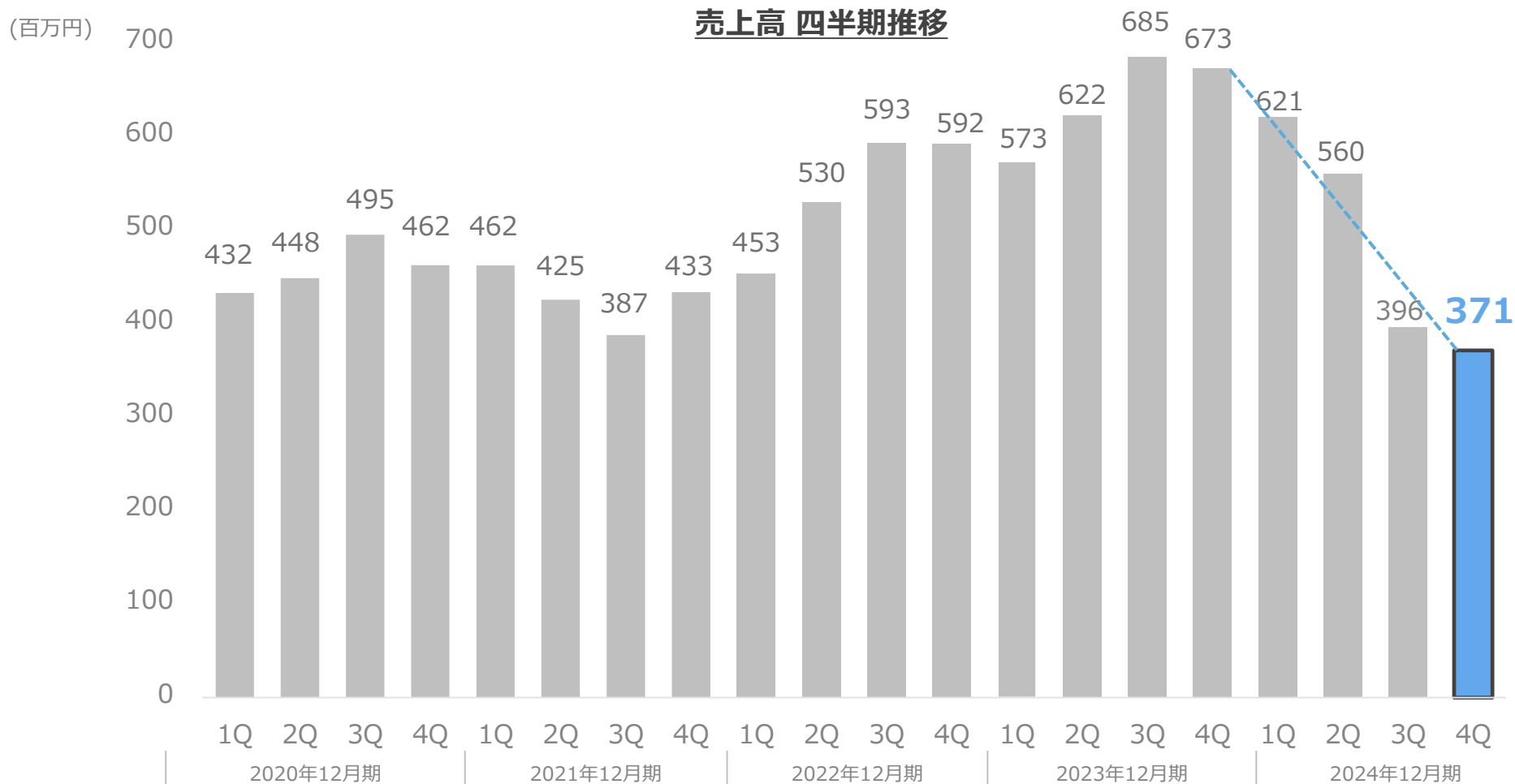


# DaaS事業

- 一部のデータ提供元との契約終了及び、大口顧客の一部商品の解約に伴い、売上高は前年と比較して減少したが、期首予想通りに推移。期末時点で下げ止まりを見せる。
- 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。
- 高粗利率であるクロール型の新商品の開発及び、販売を開始。



代表取締役  
グループCEO  
内山 幸樹



市場調査・把握

広告戦略立案

製品戦略立案

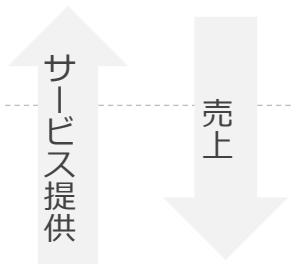
リスク発見



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



**Socialgist**

収集  
管理  
流通

### データ収集



世界中のソーシャルメディア等、オンライン上の多様な会話データを収集

### データ管理



収集したデータの標準化、クリーニングを行い、ユーザーがデータ利用をする際のインデックス（索引）を設定

### データ提供



クライアントのニーズに合わせた統合のために、フルフィード※、フィルターストリーム、歴史的インデックスなど、様々なデータ取得方法を提供

**世界中のソーシャルメディアやブログから、グローバルなオンライン会話が発生**

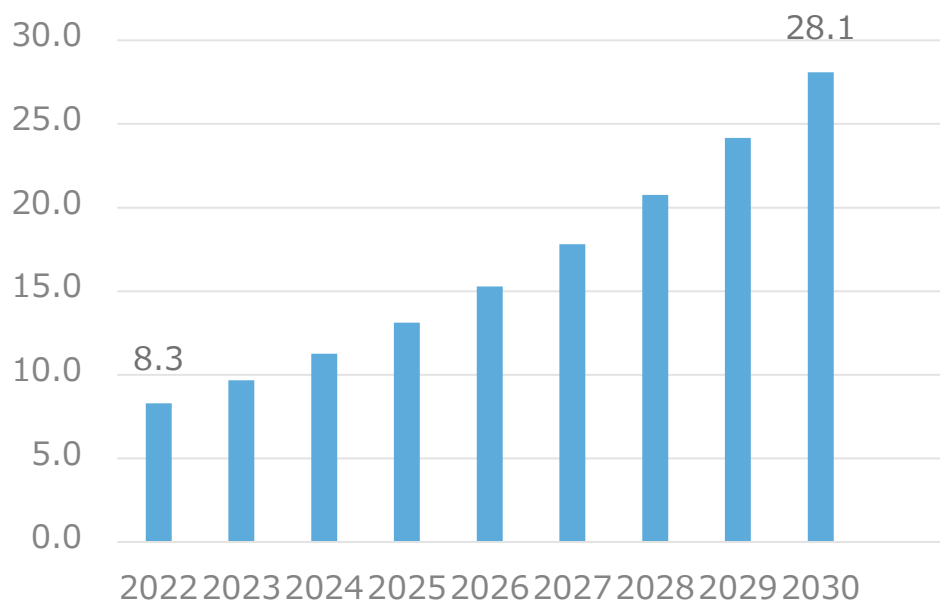
※フルフィード：全てのデータを一括で受け取る方法です。例えば、すべての取引データやすべてのセンサーデータを取得する場合に使用される。  
 フィルターストリーム：リアルタイムで流れてくるデータの中から、特定の条件に合致するデータだけを受け取る方法。  
 歴史的インデックス：過去のデータに効率よくアクセスするための仕組み

市場データ

- 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。

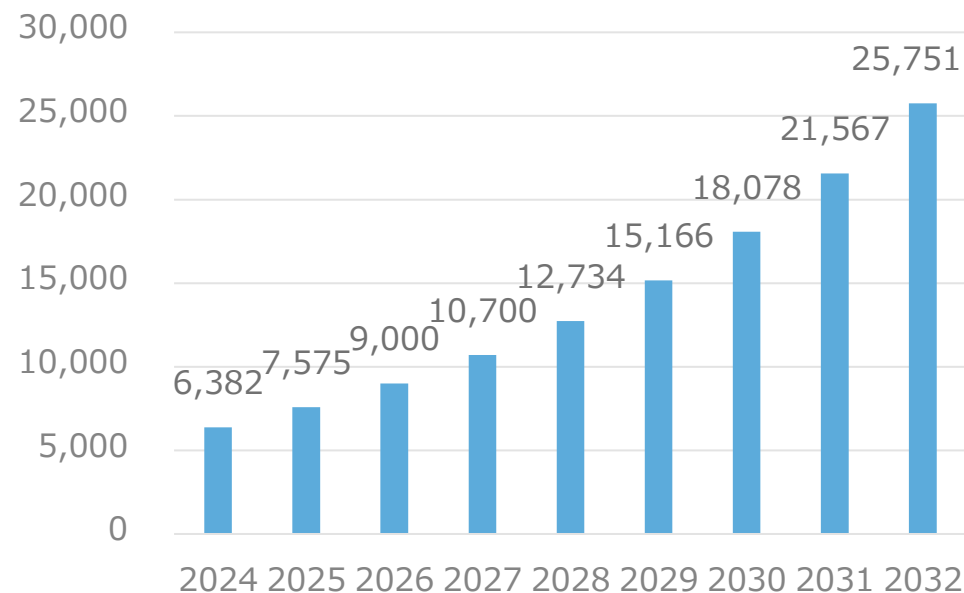
### デジタルリスク管理市場の規模予測

(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

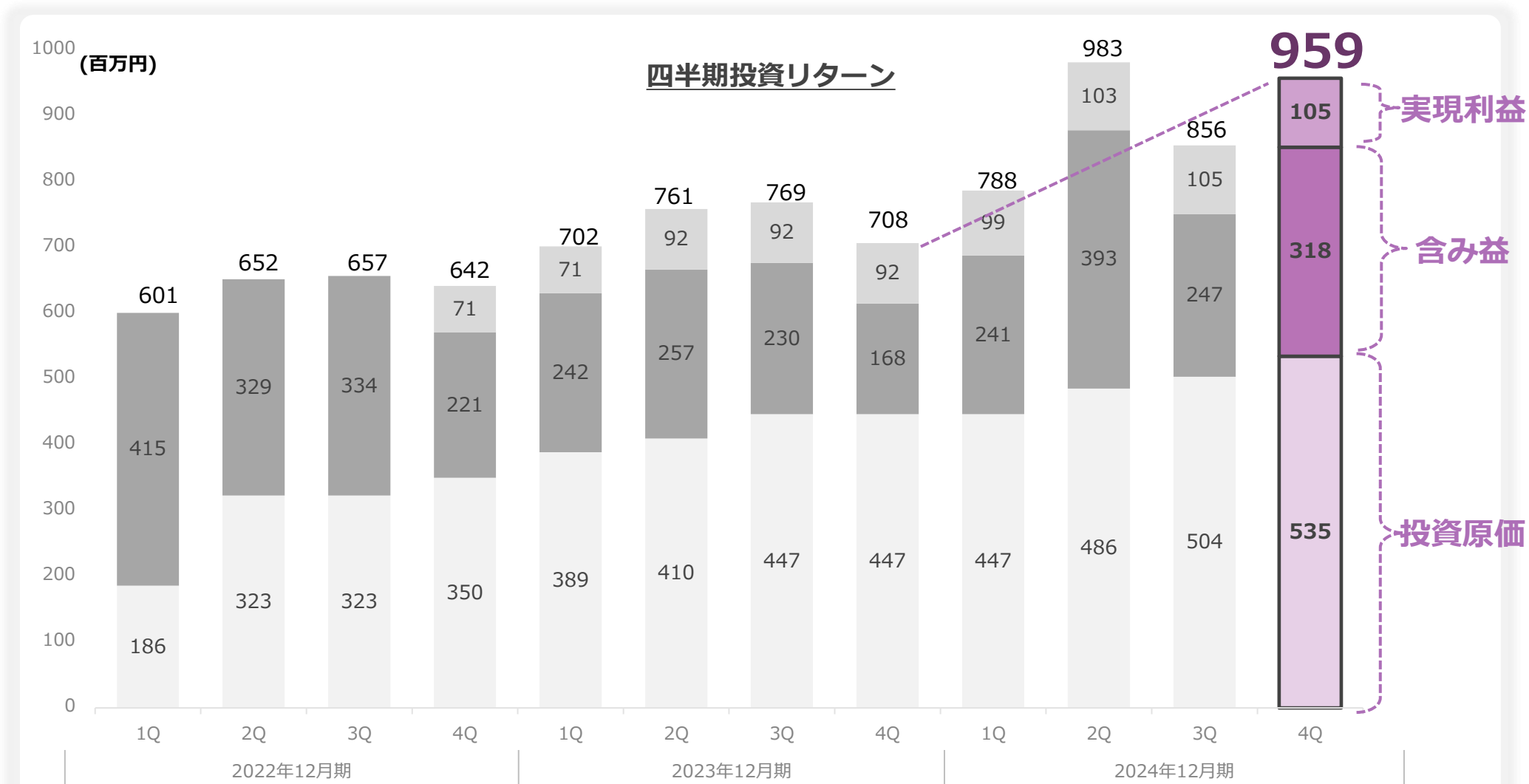


※出典：Artificial Intelligence (AI) Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034  
<https://www.precedenceresearch.com/artificial-intelligence-market>  
 を元に当社作成



# Web3関連事業

- 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。
- 相場状況を鑑み、新規上場した暗号資産の一部を売却し、利益を確保。



※ 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。

- Web3関連プロジェクトへの投資と、自社Web3事業の両輪により単体では得られない相乗効果を目指す。

### Web3投資事業

#### 投資リターン

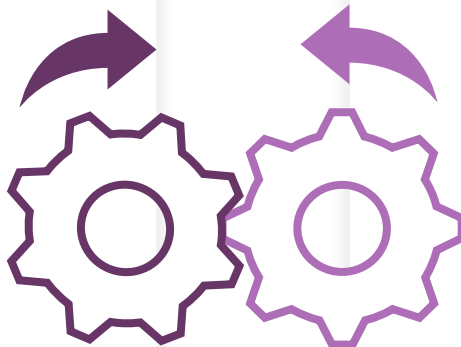
・アーリーステージでの出資を行い、短中期目線での投資を実行、年率35%程度のリターンを目指す

#### Web3グローバル市場・技術トレンドの把握

・投資検討・投資先フォローアップを通じて、グローバルのWeb3市場・技術トレンドを把握し、自社事業の参入タイミング・参入方法を探る

#### グローバルエコシステムへの参画

・グローバルのWeb3スタートアップ・VC・キープレイヤーとのエコシステムに参画し、自社事業の展開時の足がかりを整備



### Web3自社事業

#### 実践的なWeb3事業推進ノウハウの獲得

・自社でWeb3事業を行うことで、投資事業における診断力の向上、投資先の支援力を高める

#### 日本市場における顧客獲得

・投資事業で得られた世界のWeb3関連情報を国内企業に還元しつつ、投資先企業の日本展開時のパートナー候補を構築する

#### 事業利益の獲得

・投資事業で得られた知見を元に自社事業を行い、事業収益を見込む



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

- 2024年期末時点で、14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、株式の内、2社を売却
- 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



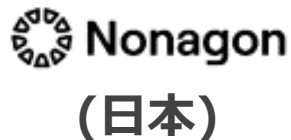
代表取締役  
グループCEO  
内山 幸樹

## ● 投資スキーム

- 仮想通貨税制・関連法案を加味し、以下のスキームで投資活動を行う



出資



出資



投資

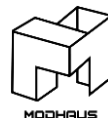
投資先

## ■ Nonagon Capitalの直接投資先（一部）



Hydra Ventures

投資DAO（集団で投資を行う分散型組織）を対象とした世界初のファンド・オブ・ファンズ。投資DAO立ち上げ支援などを通じ業界の発展に寄与。



NFTを活用したファン参加型エンターテインメントエコシステムを構築する韓国エージェンシー。「tripleS」が24年7月に日本デビュー。



D3

Web2・3で使用できるトップレベルドメイン（TLD）を運営。ドメインの購入・取引にかかるコストを削減し流動性向上を目指す。



OxPPL

ブロックチェーン技術を活用したSNSアプリケーション「OxPPL」を開発。共通の価値観を持つ人々を繋ぎ、関係構築の促進を目指す。



Accual

法人における暗号資産の支払・会計対応を効率化するソリューションを提供。暗号資産に慣れていない企業でも利用しやすいUXが特徴。



ゲームでの利用に特化したパブリックブロックチェーンの開発・運用、ゲーム開発を推進する日本人創業の企業。24年8月SBI HDと戦略的提携。



SONEX

ソニーのグループ企業が開発するブロックチェーン「Soneium」上で稼働する暗号資産取引プラットフォーム。AIによる投資支援機能も実装予定。



E-Pal



Balance

E-Palは、ゲーム友達を見つけることができるプラットフォームで420万人が利用。BalanceはAIとブロックチェーンによりゲーム体験を進化させることを目指すプロジェクト。

## ■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先（一部）



Berachain



Monad



Particle Network



Anoma



Pudgy Penguins



Quantstamp



1inch



Mythical

## 6-2. 参考資料

---

(SDGsについて)

## 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

## 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。

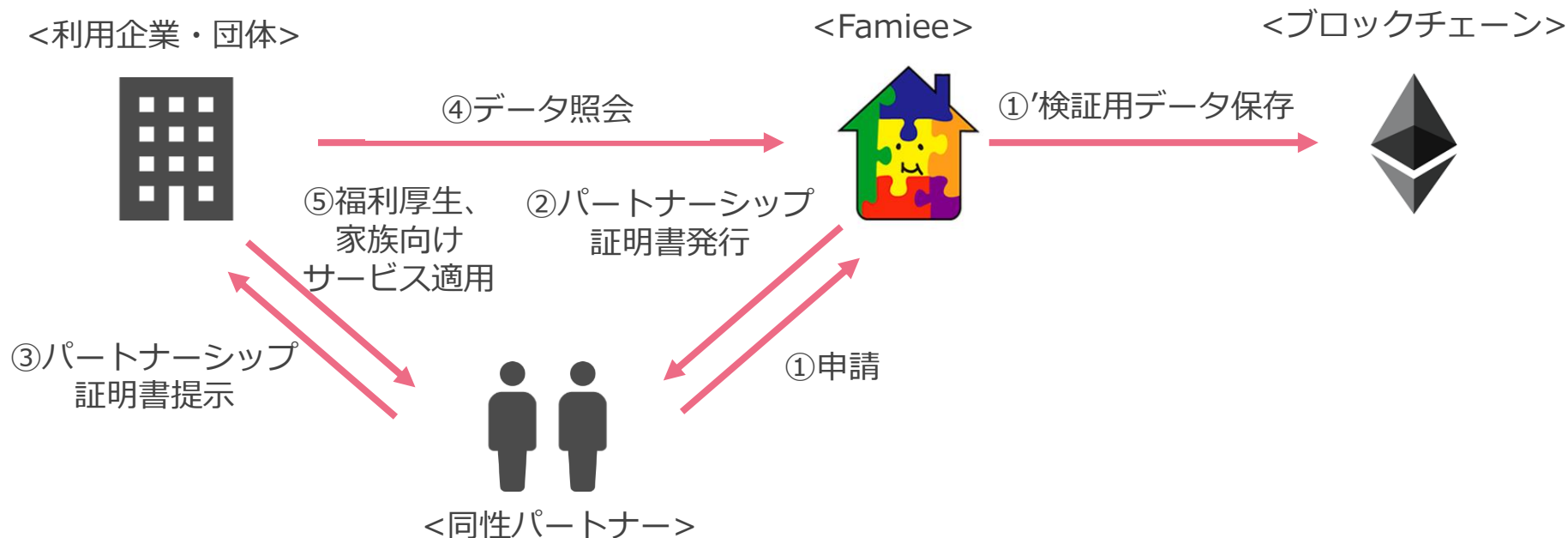


## ブロックチェーン技術

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。



## 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)

2025年1月時点で大手企業・自治体を含めた**90社が導入**

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>

※Famiee HP : <https://www.famiee.com/>

- 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/>

# 6-3. 参考資料

---

(用語集)



用語	説明
SNSマーケティング	SNSマーケティングとは、TwitterやInstagramなどのソーシャルメディアを活用して、商品やサービスを宣伝し、ユーザーとつながることで企業の知名度や売上を向上させる手法です。
インフルエンサーマーケティング	SNSなどで多くのフォロワーを持つ影響力のある人（インフルエンサー）を活用して、商品やサービスを宣伝する手法です。企業がインフルエンサーに商品を紹介してもらうことで、フォロワーにその商品の魅力を効果的に伝え、購買意欲を高めることができます。
UGC	UGC（User Generated Content）とは、ユーザーが自ら作成したコンテンツのことを指します。例えば、SNSの投稿、ブログ記事、レビュー、写真や動画など、一般のユーザーが自分で作ってインターネット上に公開するコンテンツのことです。

用語	説明
DaaS	DaaS (データ・アズ・ア・サービス) とは、必要なデータをクラウドなどを通じて、いつでも利用できる形で提供するサービスです。企業は、データを自社で収集・管理する手間を省き、効率的にデータを活用できます。
デジタルリスク	インターネットやデジタル技術を使うことで生じるリスクのことです。具体的には、個人情報への漏えいやサイバー攻撃、データの不正利用などが挙げられます。デジタル化が進む現代では、企業や個人がこうしたリスクに対処し、適切なセキュリティ対策を講じることが非常に重要です。
ダークウェブ	ダークウェブとは、一般的な方法ではアクセスできず、またGoogleなどの検索エンジンで見つけることも不可能なWebサイトの総称です。ダークウェブはプライバシー確保のために合法的な用途で利用されることもありますが、悪質で違法な目的で使われることもあります。ダークウェブはサイバーセキュリティにとって重大な脅威である一方、その監視と研究は、より強固なセキュリティ対策を構築するために不可欠です。企業や個人がダークウェブからの脅威に備えるためには、継続的な監視と最新の防御策の導入が求められます。

用語	説明
LLM	LLM（大規模言語モデル）とは、大量のテキストデータをもとに訓練されたAIモデルであり、自然言語を理解し、生成する技術の一つです。人間の言葉を学習し、さまざまな言語処理タスクに対応できるように設計されており、質問応答や文章の要約、翻訳など、多岐にわたる用途で利用されています。
SNSデータアクセス権	SNSデータアクセス権とは、SNS上のデータにアクセスして利用できる権利のことです。具体的には、SNSの投稿内容、ユーザーの反応（いいね、コメントなど）、フォロワー数などのデータにアクセスし、分析やマーケティングに活用するための権限を指します。この権利があると、企業や研究者がSNSデータを取得し、ユーザーの関心や市場のトレンドを把握することができます。
クローリング型データ	クローリング技術は、指定されたウェブページやSNSプラットフォームから必要なデータをシステムを使い正確に取得し、大規模なデータベースに蓄積する仕組みです。収集されたデータは、トレンド分析、競合調査、リスク管理といった幅広い用途に活用可能です。

用語	説明
Web3	Web3（ウェブスリー）とは、ブロックチェーンを基盤とする新しいインターネットの形態とその基盤技術のことです。ブロックチェーンを用いることで、従来よりもユーザー中心で透明性の高いインターネットの実現を目指しています。詳しくはこちらの <a href="#">ホットリンク記事</a> を参照ください。
ブロックチェーン	ブロックチェーンとは、ステークホルダーのみならず第三者も内容の検証が可能な形でデータを保管し、改ざんを非常に困難にする技術です。詳しくはこちらの <a href="#">ホットリンク記事</a> を参照ください。
DAO	DAO（分散型自律組織）とは、ブロックチェーン技術を使って運営される、中央管理者がいない組織のことです。通常の企業や団体とは異なり、DAOでは全てのメンバーがルール策定を含む意思決定に参加できます。
ファンド・オブ・ファンズ	ファンド・オブ・ファンズとは、複数の投資ファンドに投資するファンドを指します。投資にかかるリスクが分散されるなどのメリットがあります。
NFT	NFTとは「Non-Fungible Token（非代替性トークン）」の略称で、ブロックチェーン上で生成・管理されるデジタル資産です。従来は難しかったデジタル資産の真正性と所有権の証明が可能です。詳しくはこちらの <a href="#">ホットリンク記事</a> を参照ください。
バリデータ	暗号通貨のバリデータは、ブロックチェーンネットワーク内で取引の正当性を確認と新たなブロックを生成する役割を担います。この活動により、ネットワークの安全性を維持し、不正を防ぐことができます。また、バリデータとして活動することで報酬の受取をすることもできます。

用語	説明
知識循環インフラ	情報の急拡大により生じた膨大な情報（データ）をDaaS事業によって収集し、AIツールによる分析・加工を行います。加工された情報（データ）をSNSマーケティングにより伝達・活用することで、再度、情報の急拡大が発生し、循環が生じます。この循環を『知識循環インフラ』と定義しています。
データドリブン	データドリブンとは、意思決定や戦略の立案をデータに基づいて行うアプローチを指します。データを分析し、その結果に基づいて最適な判断を下すことで、ビジネスやマーケティングの効果を高めることを目指します。
生成AI	生成AIとは、人工知能が新しいデータやコンテンツを作り出す技術です。例えば、文章や画像、音楽などを自動で生成することができます。これにより、文章の自動作成や画像のデザイン、音声の合成など、さまざまなクリエイティブな作業をサポートすることが可能です。