

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

連結決算（IFRS）  
株式会社ホットリンク  
2025年3月28日



01 存在意義と思い描く未来

02 当社の事業と経営方針

03 ビジネスモデルに関して

04 市場環境に関して

05 2025年12月期 経営方針と業績予想

06 AI活用による事業推進～事業自体が変わることを恐れない～

07 リスク情報

# 1. 存在意義と思い描く未来

---

## 当社の存在意義

- Make the World **“HOTTO”** ※ -

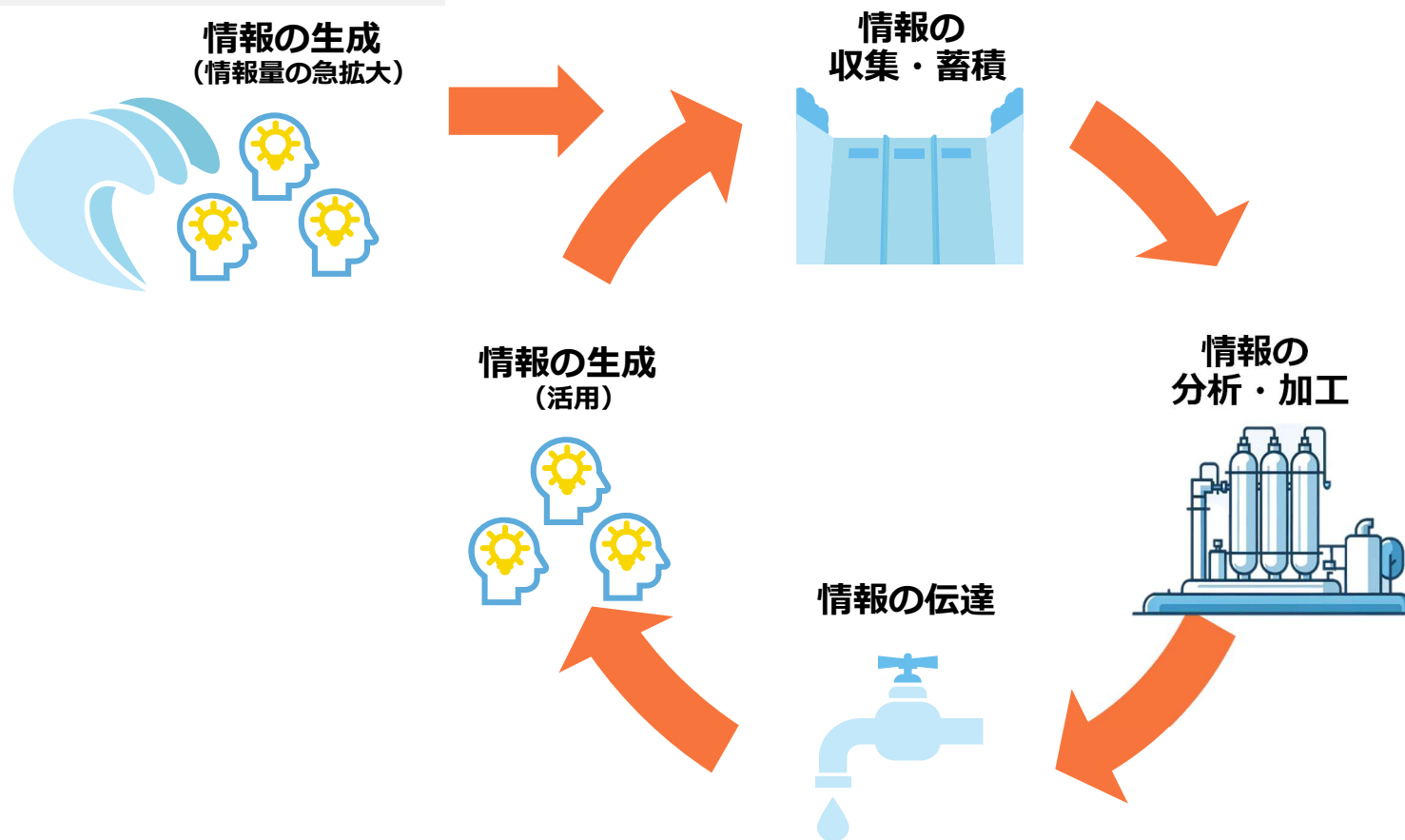
わたしたちは、人と社会のつながりを再設計し、  
世界中の人々が**“HOTTO（ほっと）”** ※できる社会の実現  
に貢献します

※ **“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。

# 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



## 2. 当社の事業と経営方針

---

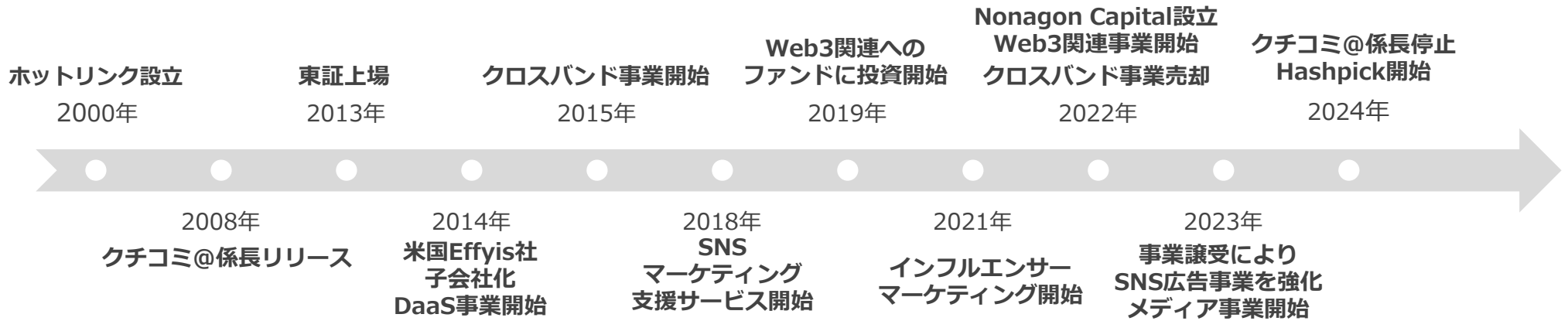
# 「データとAIで意思決定をサポートする企業」

として、世界を代表するグローバルカンパニーを目指しています。

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。



# ホットリンクグループの変遷と現在の事業ポートフォリオ



SNSマーケティング支援事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運用代行</li> <li>・SNS広告</li> <li>・SNSコンサル</li> <li>・インフルエンサーマーケティング</li> <li>・メディア (fasme)</li> </ul>
DaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データアクセス権の提供 (ライセンス型、クローラ型)</li> </ul>
Web3関連事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクト投資</li> <li>・DeFi</li> <li>・バリデータ</li> </ul>

多岐にわたる事業投資を実施した結果、現在の事業ポートフォリオに成長。



# 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。

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。

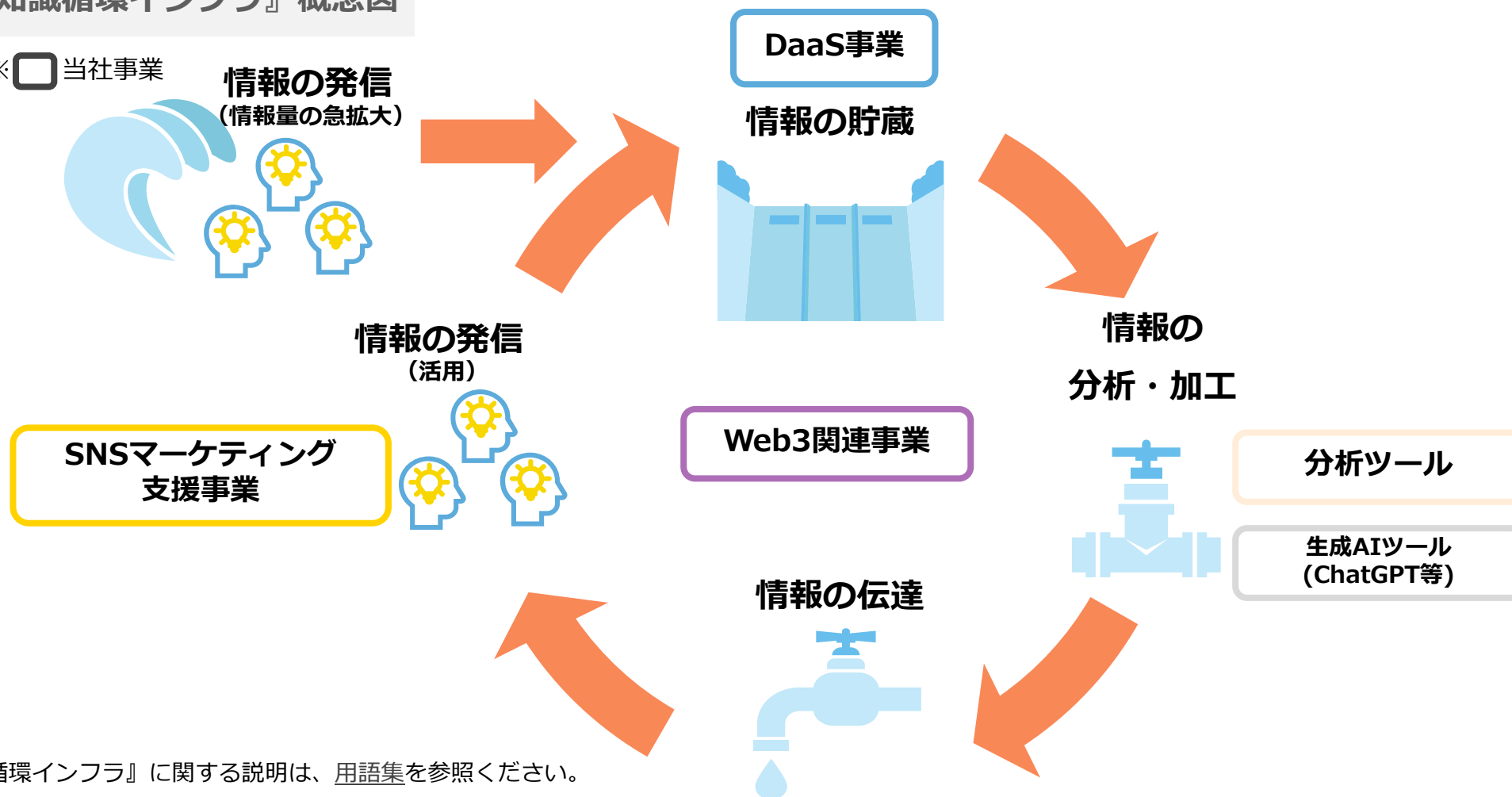
※投資損益に関しては売上高ではなく、売上総利益以下のその他損益・金融損益に計上。

# 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。

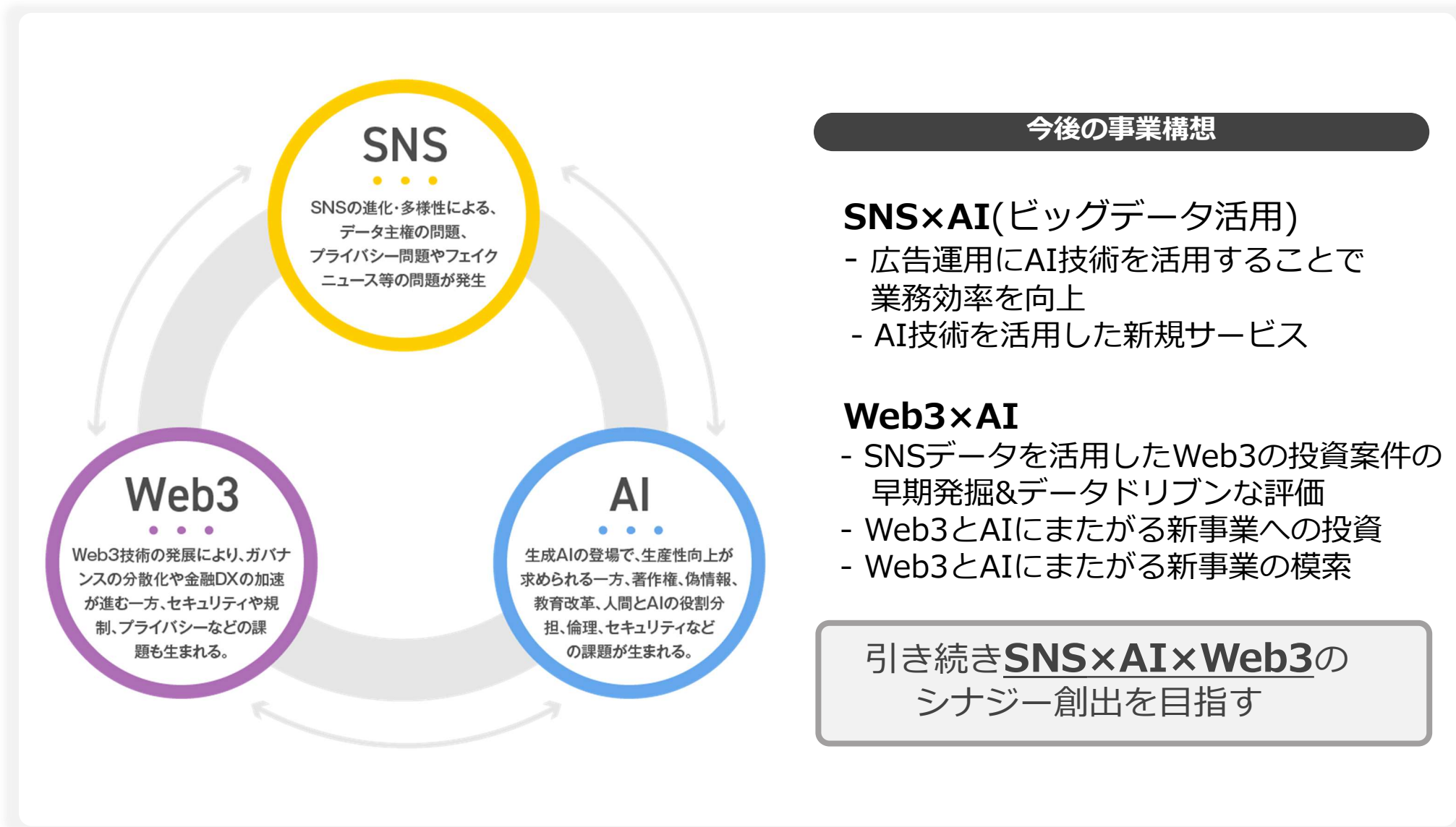
## 『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業



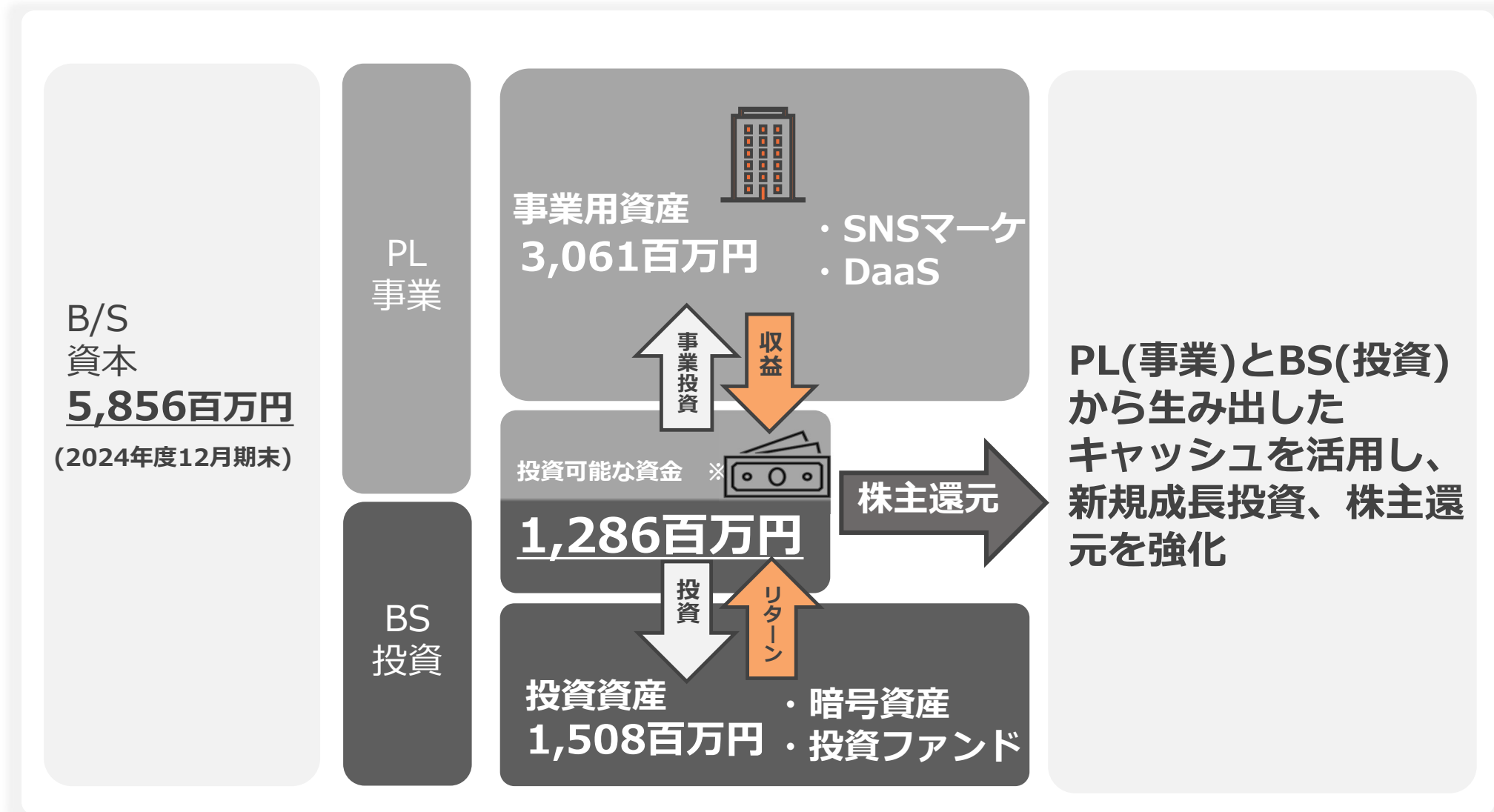
『知識循環インフラ』に関する説明は、用語集を参照ください。

- 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。



## 【参考】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
- 業績予想に対して売上高、営業利益、当期純利益ともに未達

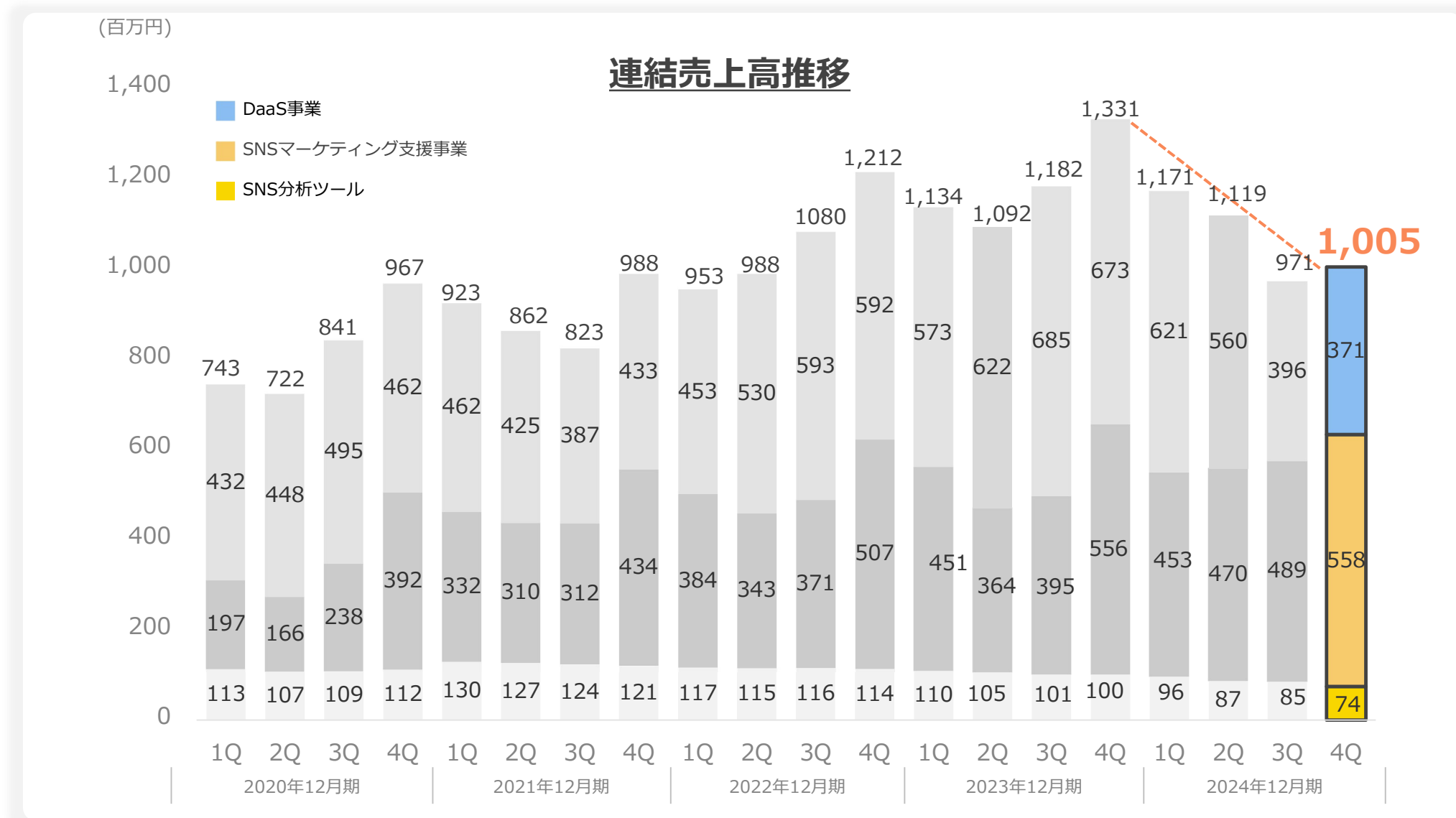
(金額単位：百万円)

	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

## 【参考】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。

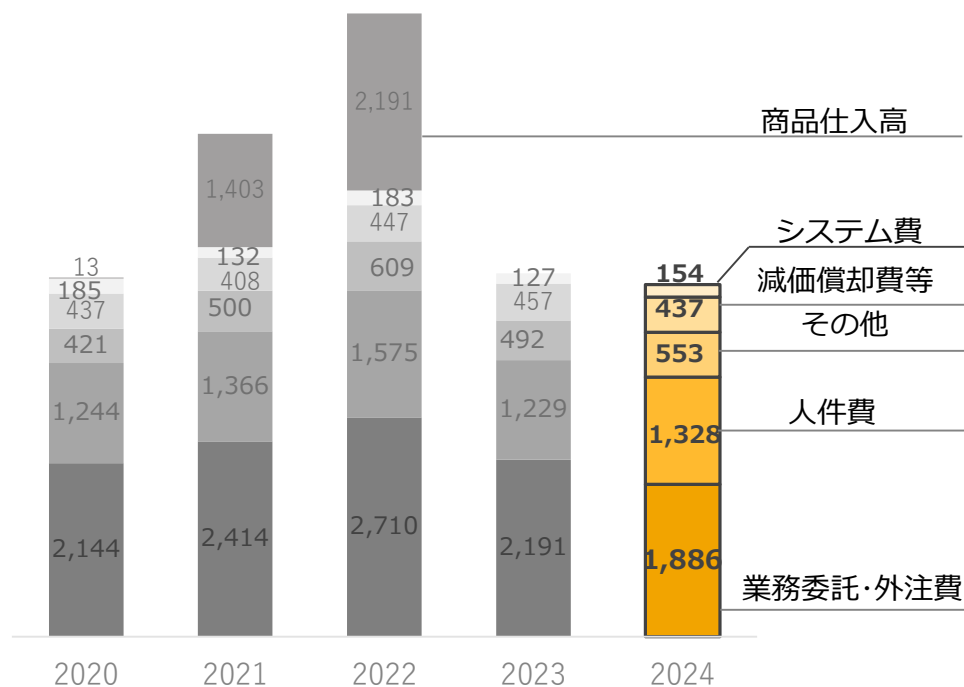
※ 2022年12月期に売却したクロスバウンド事業の売上高は2020年12月期から遡及し控除。

## 【参考】費用構成推移

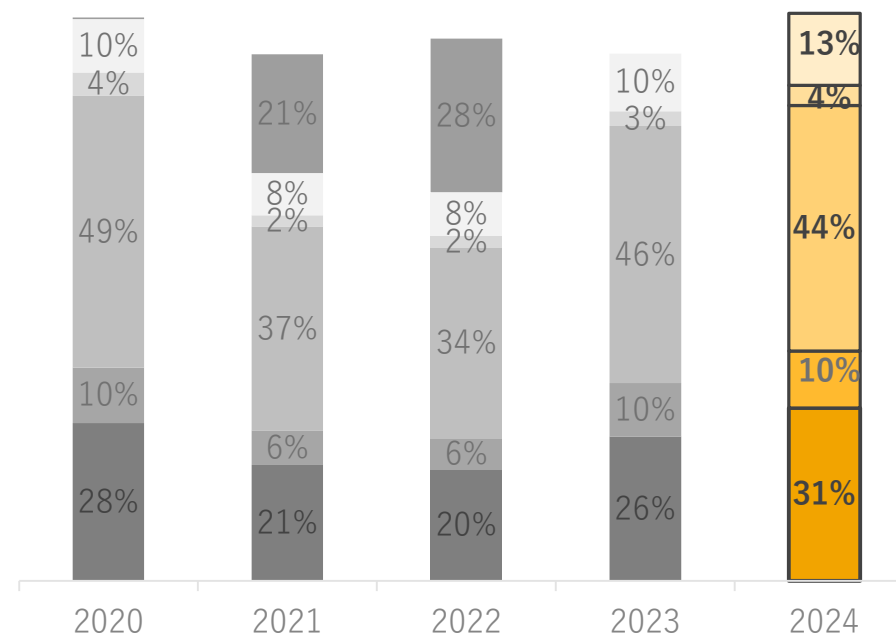
- 売上高に占める人件費及び業務委託費・外注費は増加傾向。
- 2024年度は人材採用を強化したため、売上高に対する人件費は増加。

(百万円)

### 費用構成



### 売上高に対する費用構成比率



※2023年度12月期よりクロスバウンド事業除く3事業分の費用構成（商品仕入高は2023年より発生せず）

※費用は売上原価と販売費及び一般管理費の合計

※業務委託・外注費は、業務委託費に売上原価の内訳項目の支払手数料を合算

※システム費は、保守メンテナンス料と販売費及び一般管理費の内訳項目の支払手数料を合算

## 【参考】2024年12月期の施策と振り返り

事業	2024年12月期の施策	2024年12月期の振り返り
<p style="text-align: center;"><b>SNS マーケティング 支援事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• サービスラインナップの拡充</li> <li>• 人材採用の強化</li> <li>• AI活用により業務生産性の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Xに加え、Meta、TikTok、Instagramに支援媒体を拡張。インフルエンサーマーケティングやメディア「fahme」の強化が着々と進む。</li> <li>• 人材採用は順調に進み、早期戦力化を実現。</li> <li>• 生成AIツールの活用を行い業務生産性が改善。</li> <li>• SNS分析ツールである「クチコミ@係長」のサービス終了。</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DaaS事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AI関連やデジタルリスク市場へのアクセスを加速</li> <li>• 新規プロダクト開発を実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> <li>• 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が発生し売上高が減少するも、下げ止まりを見せる。</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Web3関連事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 投資運用事業に加え、新規事業の立ち上げに着手</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2024年12月期時点で、14プロジェクトに投資を実行</li> <li>• ブロックチェーン投資の一部を売却し、7百万円の収益を計上</li> <li>• Web3レポート &amp; コミュニティ事業を開始。</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>その他</b></p>	<p style="text-align: center;">-</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 連結のれんを減損処理を実行。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。</li> </ul>

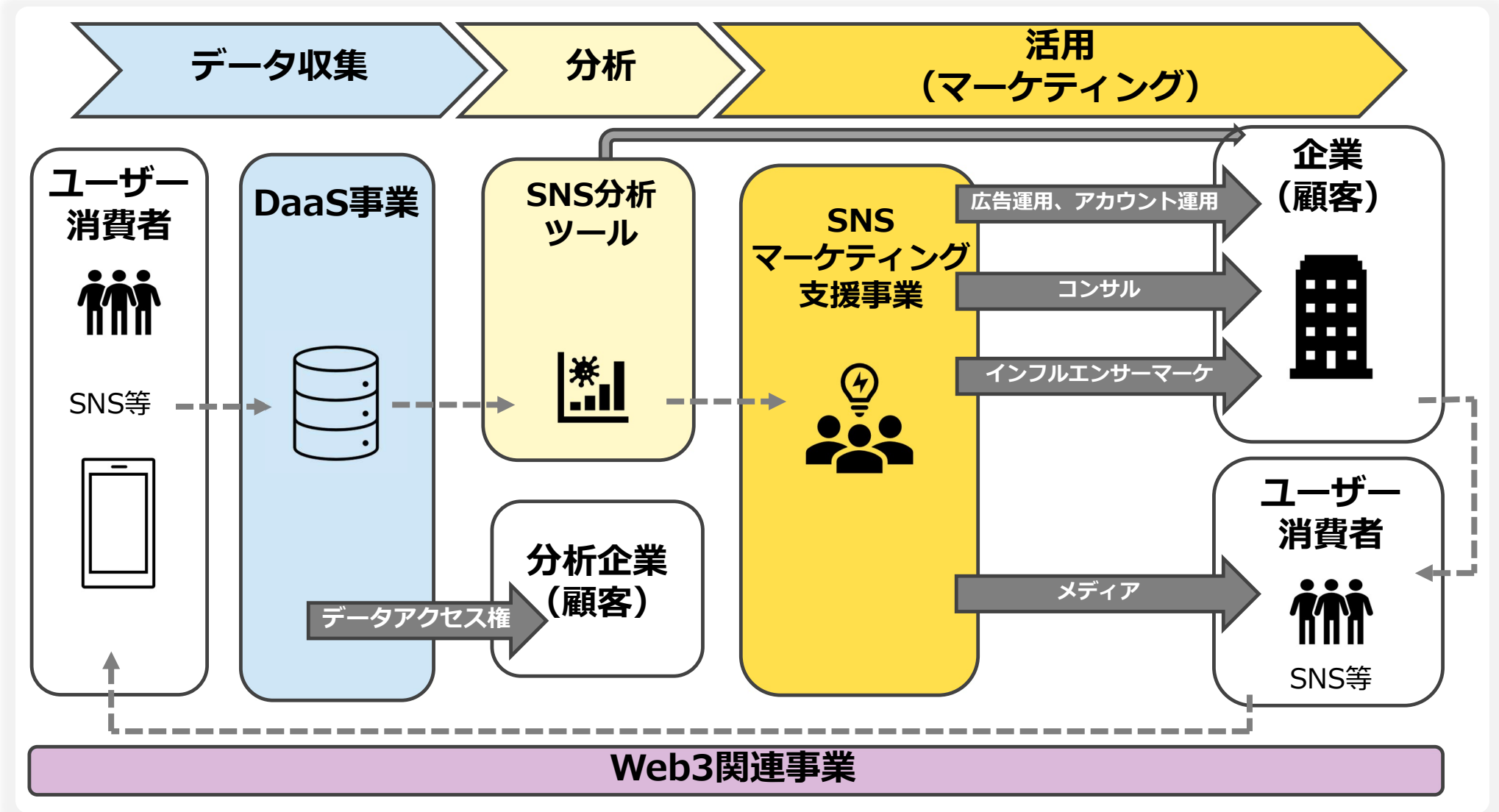


# 3. ビジネスモデルに関して

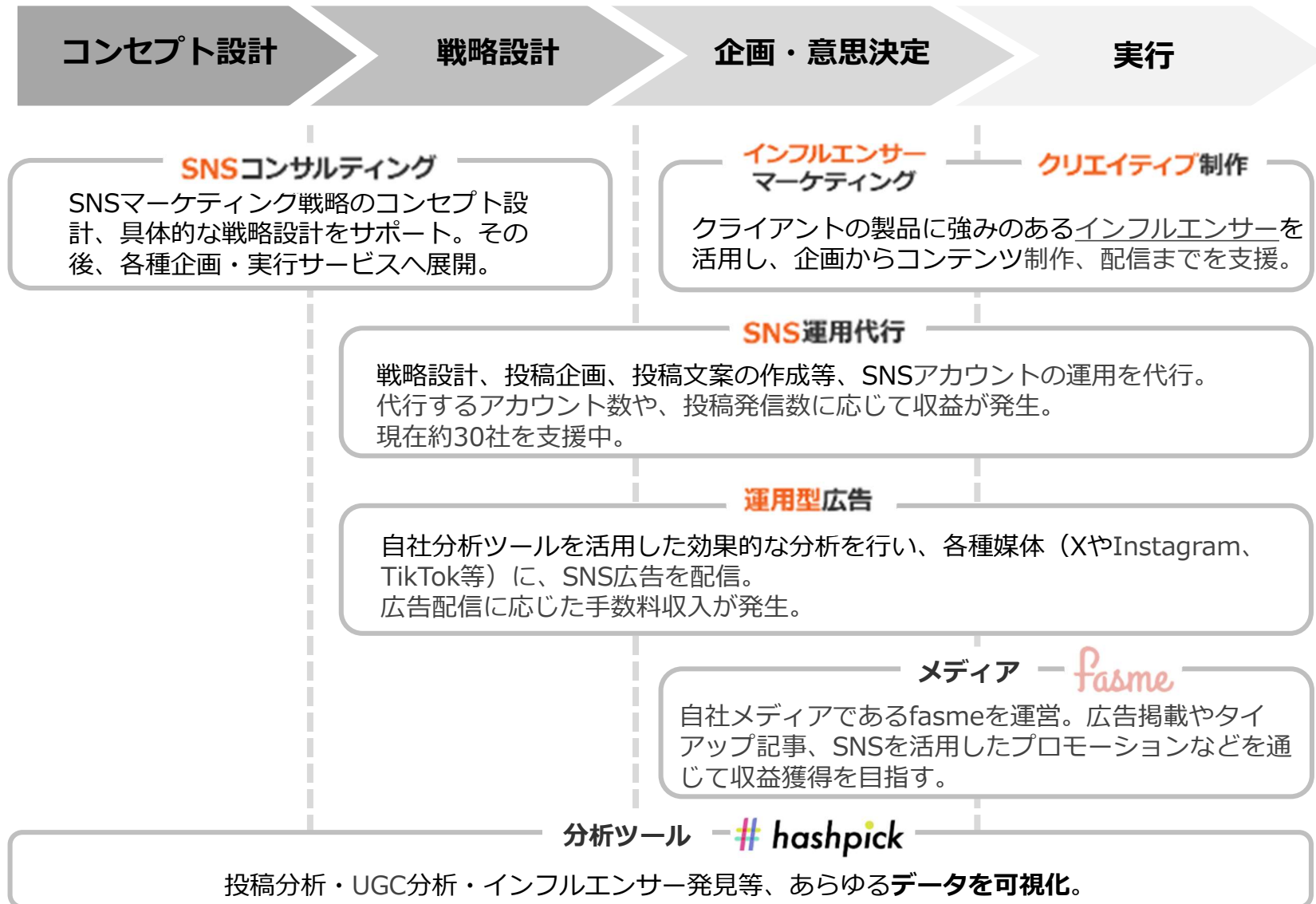
---

# ホットリンクグループの事業内容

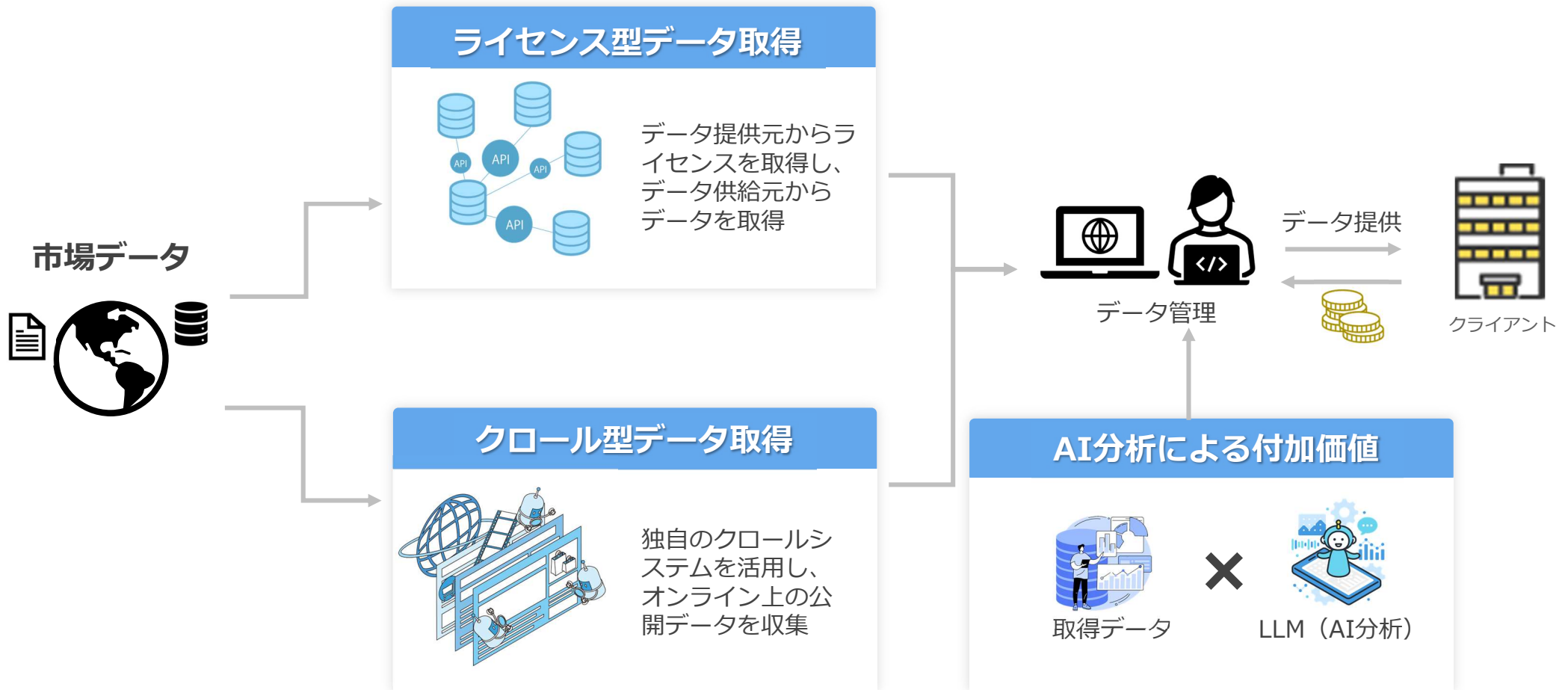
- データ収集、分析、活用 の3領域を一気通貫で事業展開することで、他社では困難なサービス開発や価値提供を実現。単独領域に依存しないので、安定的な収益確保と規模の拡大が可能



- 「**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。



- 世界中のソーシャルメディアデータを取得し、データ活業企業に提供
- LLM技術を用いた、付加価値データを創出するプロダクトを開発



- 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

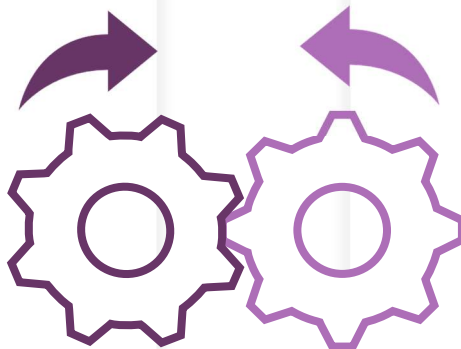
・ アーリーステージでの出資を行い、短中期目線での投資を実行、年率35%程度のリターンを目指す

#### 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

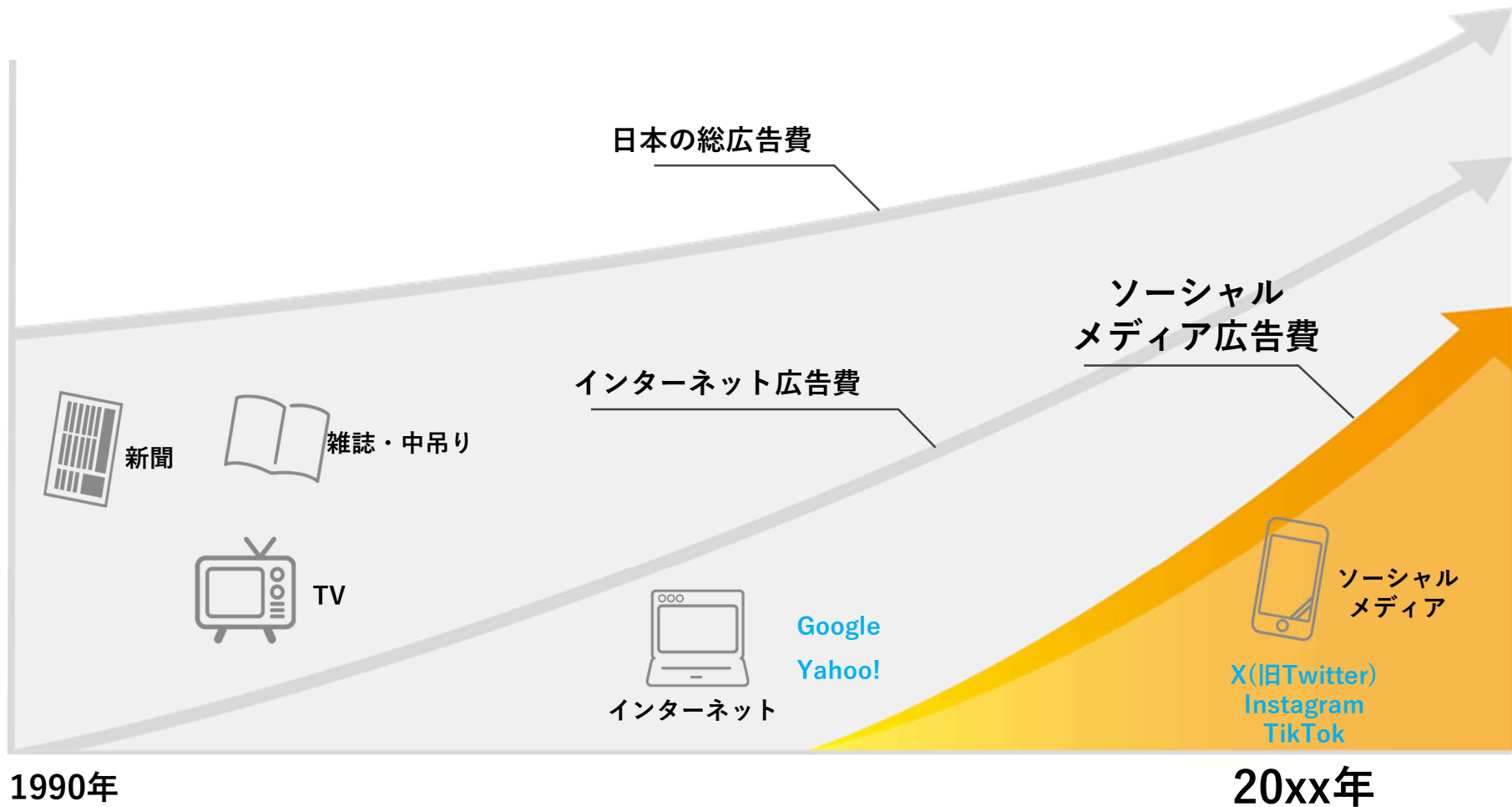
- ① **バリデータ事業**
- ② **金融 (DeFi) 事業**

## 4. 市場環境に関して

---

## 日本の広告費の変遷イメージ

日本の総広告費の中で、インターネット広告市場は拡大  
新しい生活様式が浸透し、ソーシャルメディアの重要性が増し、広告市場の次の主戦場に

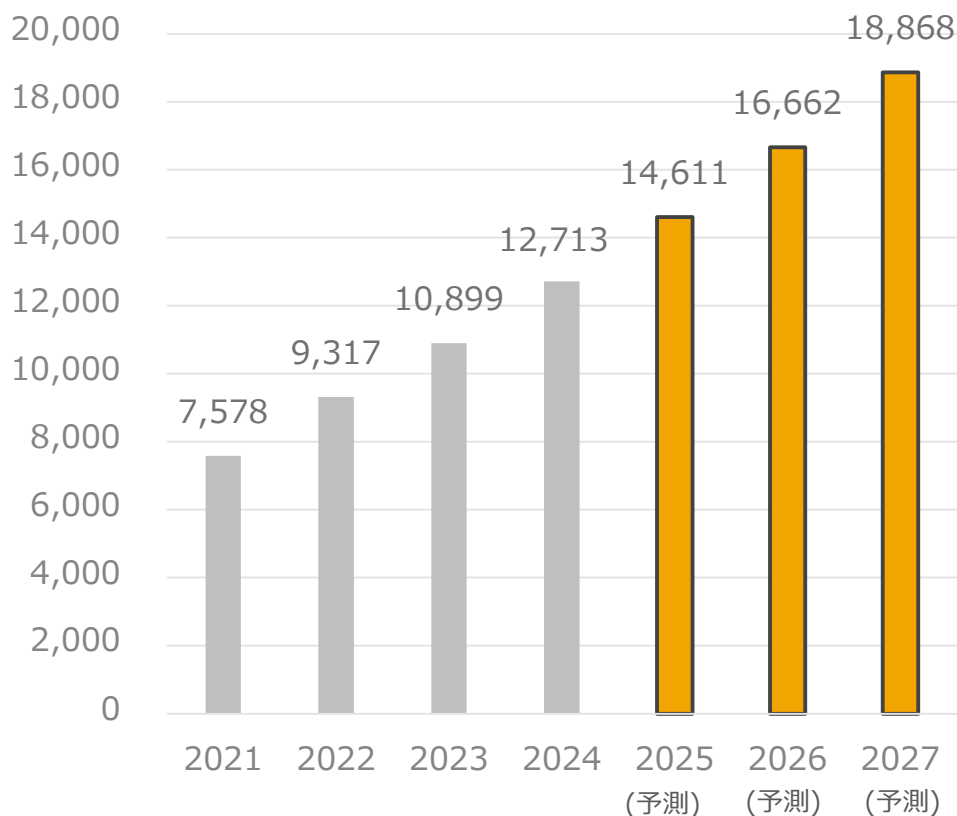


# SNSマーケティング支援事業の市場環境

- ソーシャルメディアマーケティング市場は1兆円規模に成長し、今後も拡大する傾向
- インターネット広告市場は、ソーシャルメディアマーケティング市場の約3倍の規模を見込む

## ソーシャルメディアマーケティング市場規模

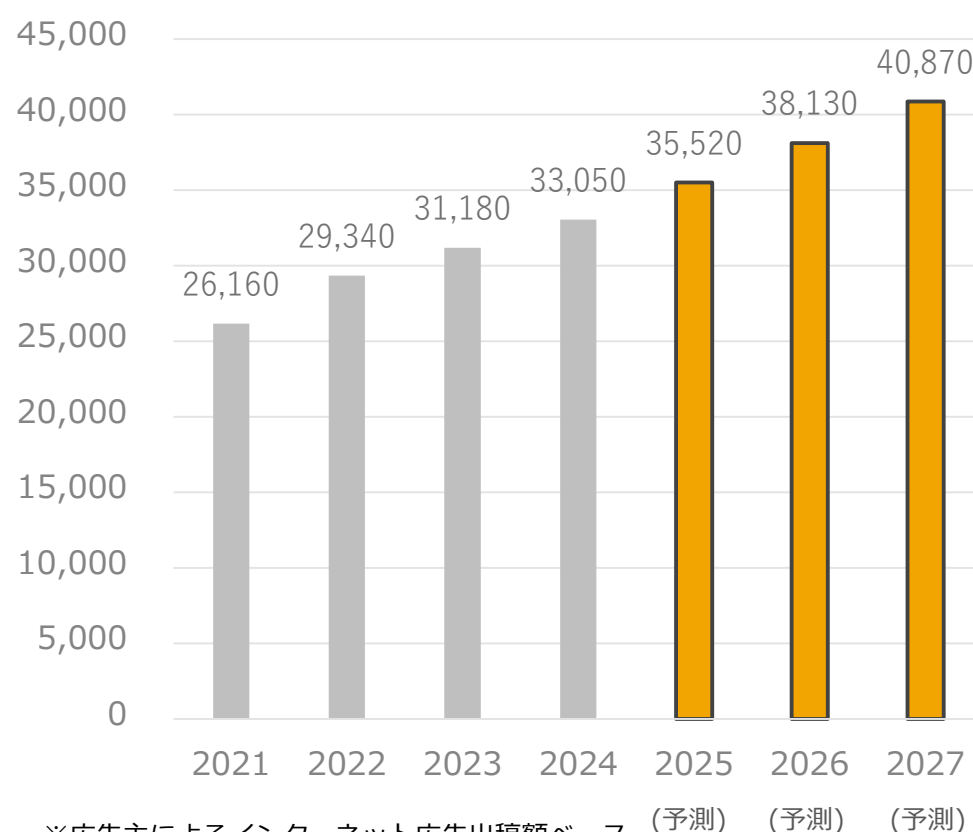
単位：億円



※出典 株式会社サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ  
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000053.000013256.html>

## インターネット広告市場規模

単位：億円



※広告主によるインターネット広告出稿額ベース  
※出典：株式会社矢野経済研究所  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3422](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3422)

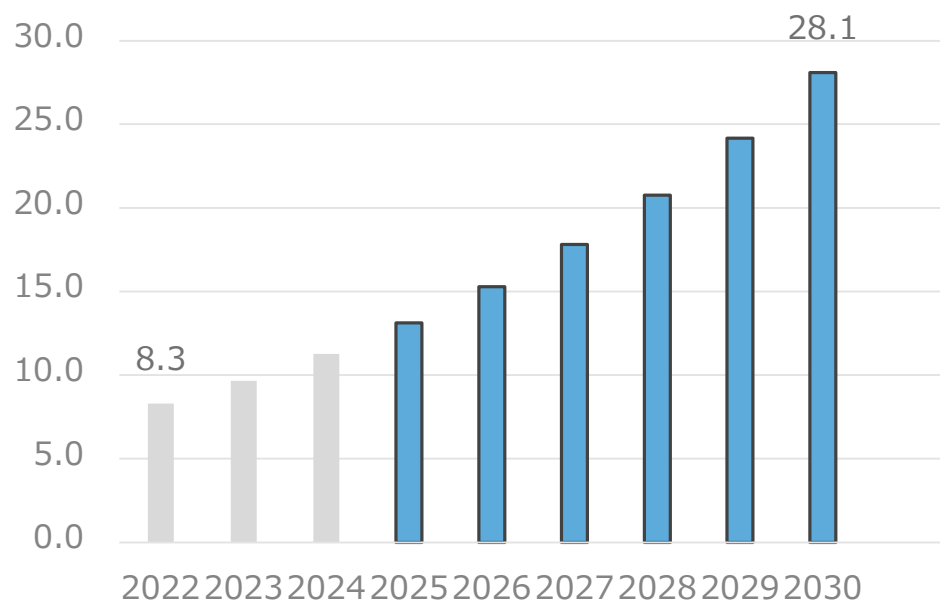


# DaaS事業の市場環境

- 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

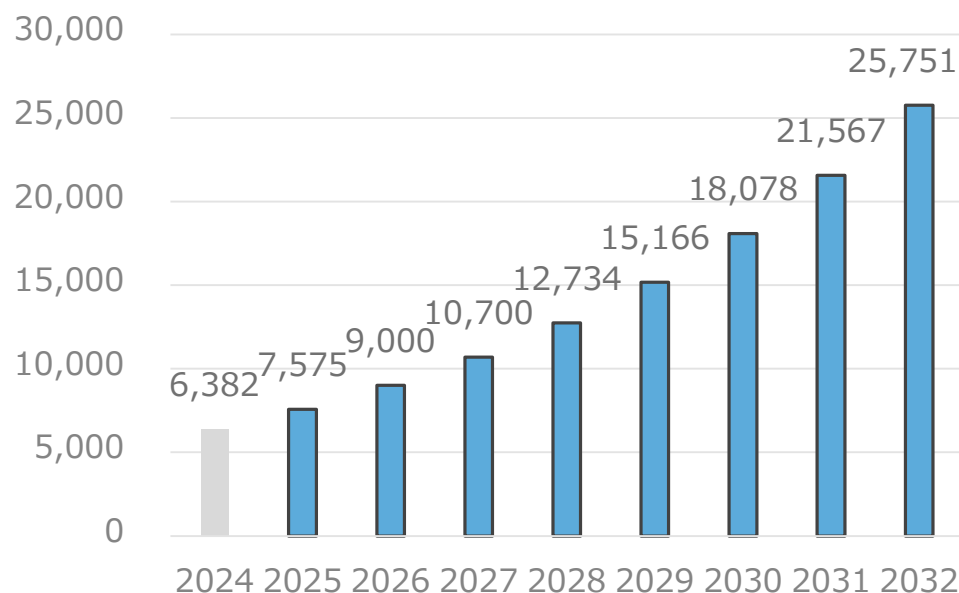
(億米ドル)



※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

(億米ドル)

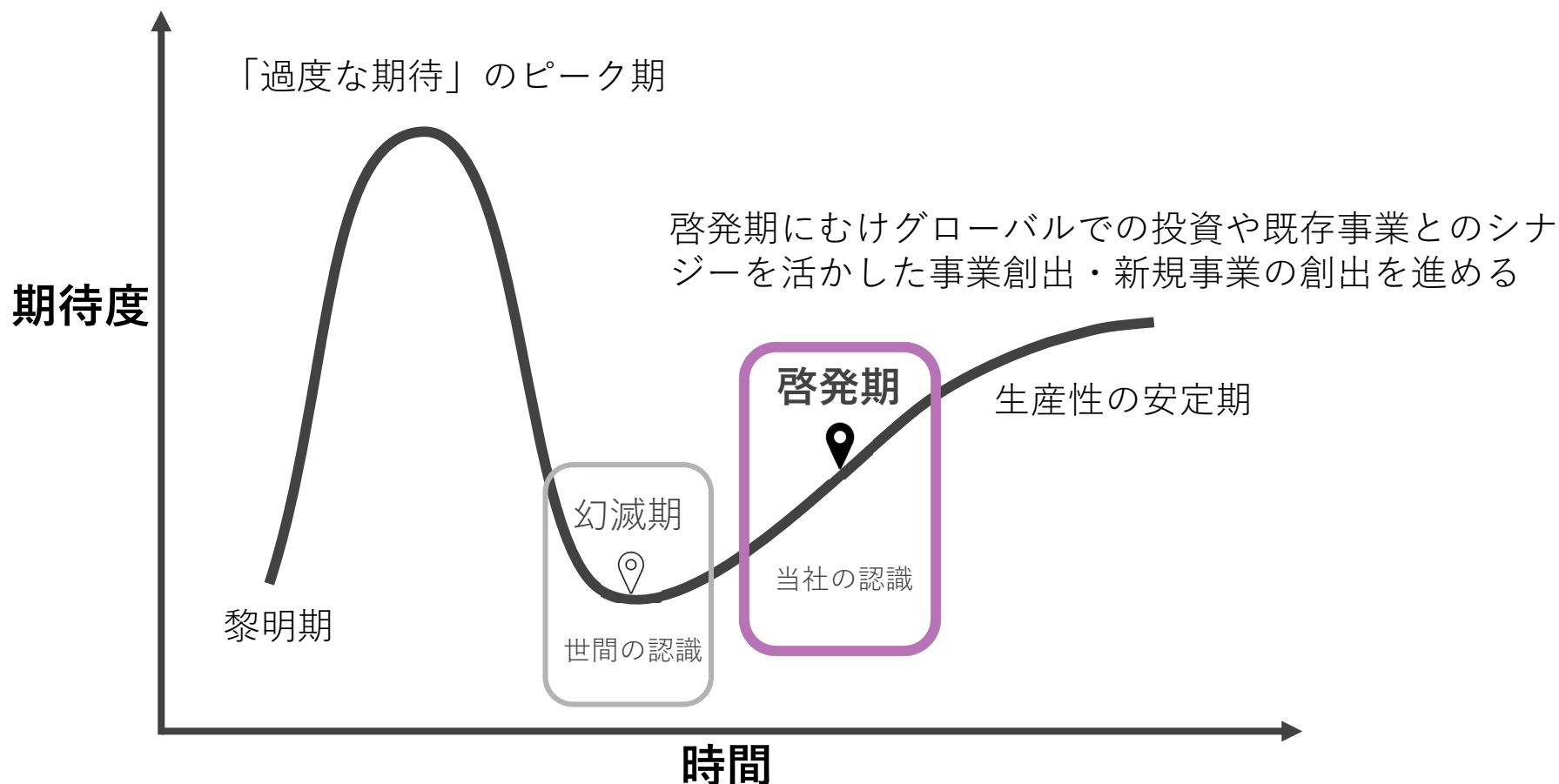


※出典：Artificial Intelligence (AI) Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034 <https://www.precedenceresearch.com/artificial-intelligence-market>  
を元に当社作成

# Web3関連事業の市場環境

- Web3は、日本では幻滅期(期待に応えられず関心が薄れる)と捉えられているが、グローバルに活動してきた当社では、すでに啓発期(社会実装が進む)段階と捉えており、投資に加え事業化に着手

## Web3のハイプサイクル



ハイプサイクルとは特定の技術の成熟度、採用度、社会への適用度を黎明期、過度な期待のピーク期、幻滅期、啓発期、生産性の安定期の5つの段階で示したもの

# 5. 2025年12月期 経営方針と業績予想

---

# 新体制での経営方針

## 株主視点を重視した経営

長期的な株主価値の最大化を目指し、透明性の高いガバナンスと開示の仕組みを構築するとともに、配当方針や資本効率を重視した施策を推進し、株主との信頼を深める  
最初の施策として、初めての配当を実施



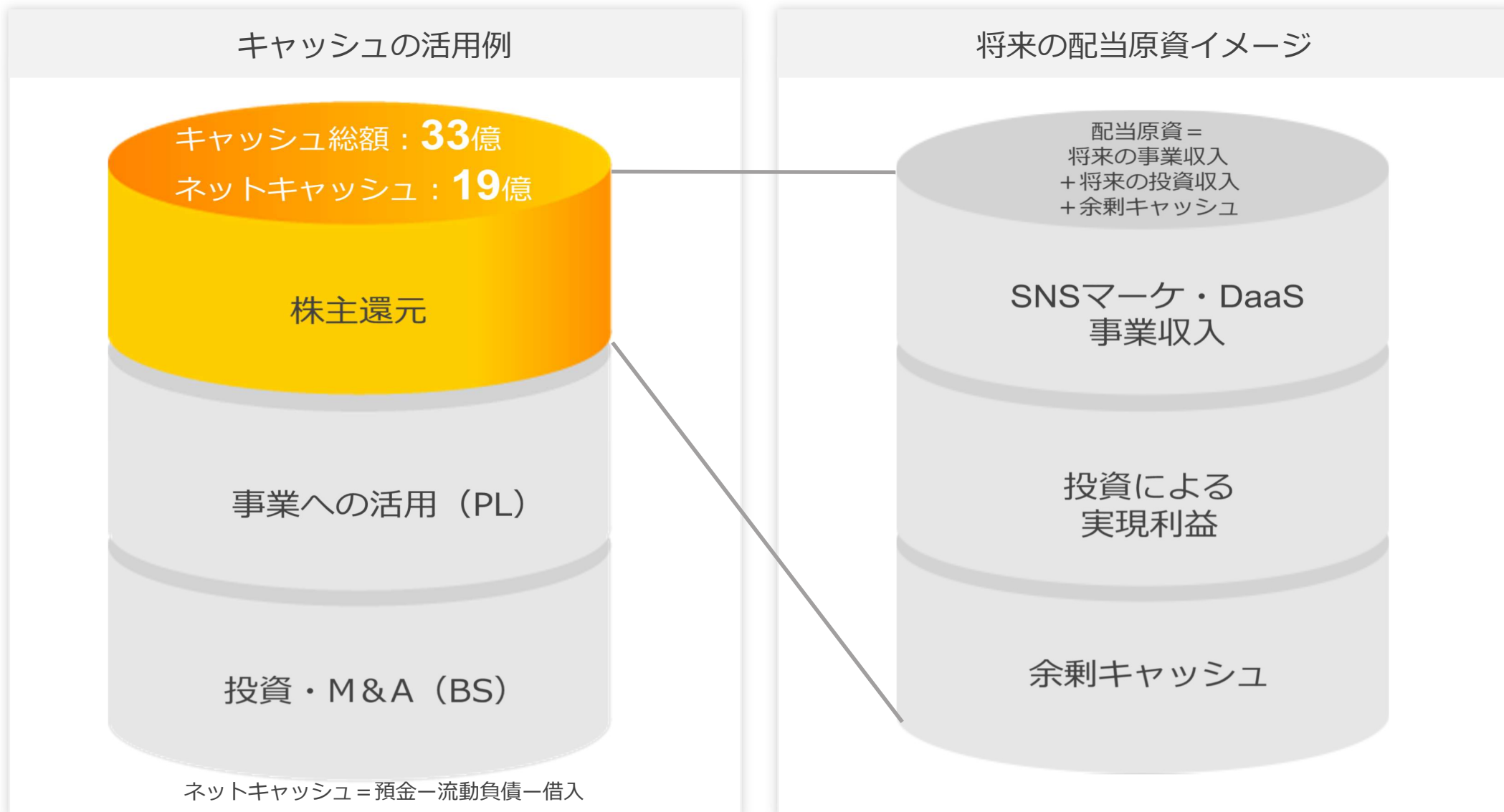
## BSとPLのバランスを意識した経営

BS（投資）とPL（SNSマーケティング支援事業、DaaS事業）で生み出したキャッシュを活用し、事業投資と株主還元を強化



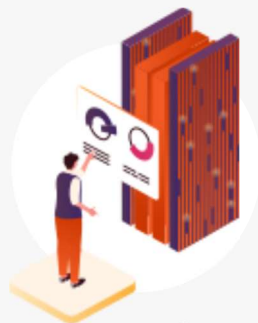
# 株主視点を重視した経営（キャッシュ戦略と配当原資）

- キャッシュを活用し、株主還元や成長投資を実行



# 経営方針実現に向けた各社方針

## ホットリンク SNSマーケティング

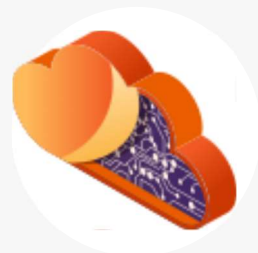


企業向けにSNSマーケティング戦略を提供し、データ分析を活用



AIとBIツールを組み合わせた次世代マーケティングを展開

## Effyis DaaS

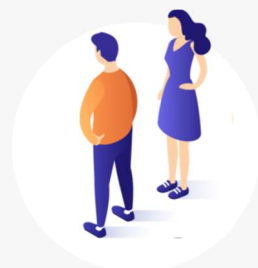


2024年に提供開始した新商品の販売促進、及び、更なる新商品の追加



デジタルリスク市場・AI市場への展開

## Nonagon Web3



主軸の未上場ベンチャー企業への投資とのシナジーの強いバリデーター事業へのリソース投下を強化



利回りが付く米ドル建てデジタル資産への投資を新たに行い、ブロックチェーンにおける金融分野での活動を強化



対象事業



## ソーシャル行動の理解

消費者の行動パターン、会話、コミュニティを分析し、戦略を構築



## データ駆動型戦略

リアルタイムデータを活用し、パーソナライズしたマーケティングを展開



## メディア事業 fasmeの推進（新規事業）

インバウンド需要、コンテンツマーケティングやイベント施策と連携



## インフルエンサーとUGC活用

ブランドと消費者の関係強化、web3ベンチャーのマーケティングも支援



## オンチェーンデータ分析

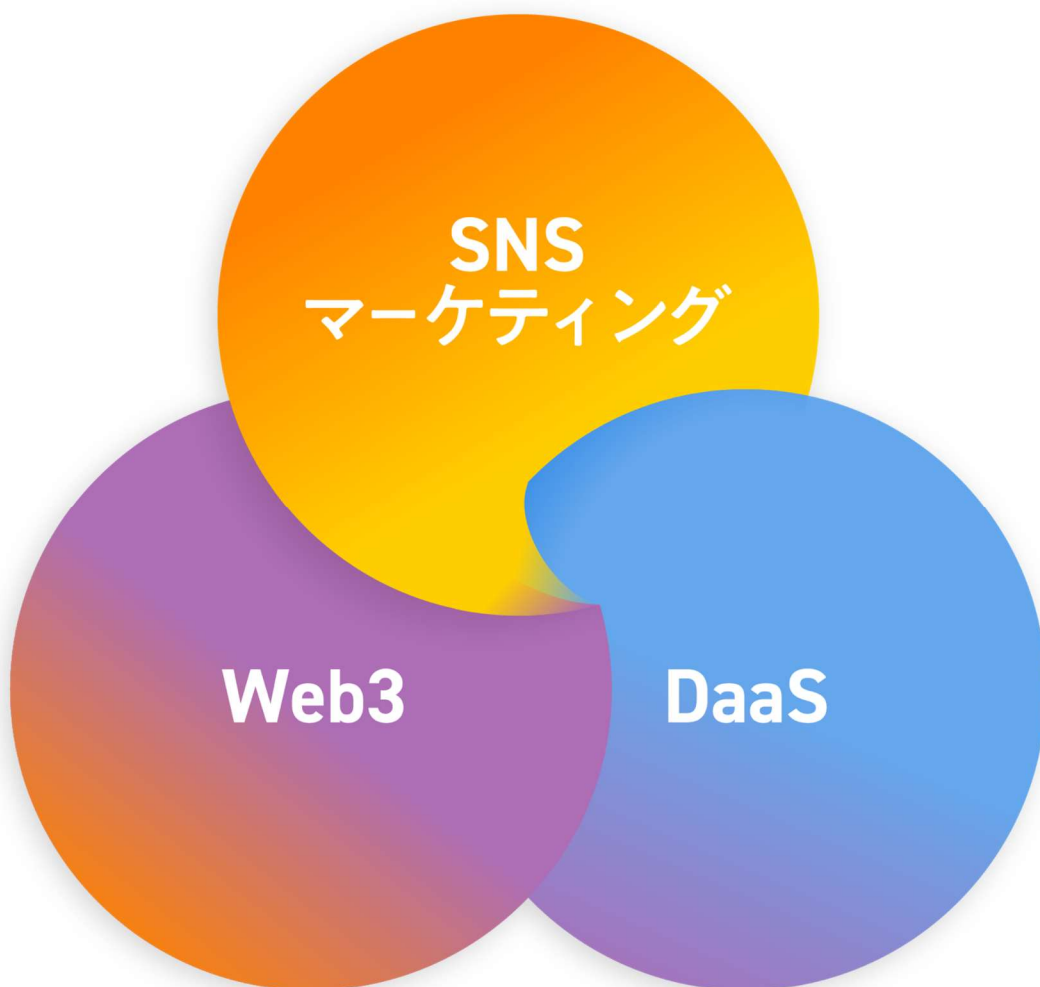
ソーシャルのデータに加え、ブロックチェーン上のデータを分析して、暗号資産の取引に活用するアプリの開発 ※詳細は次ページ参照

● SNSマーケティング支援事業

● DaaS事業

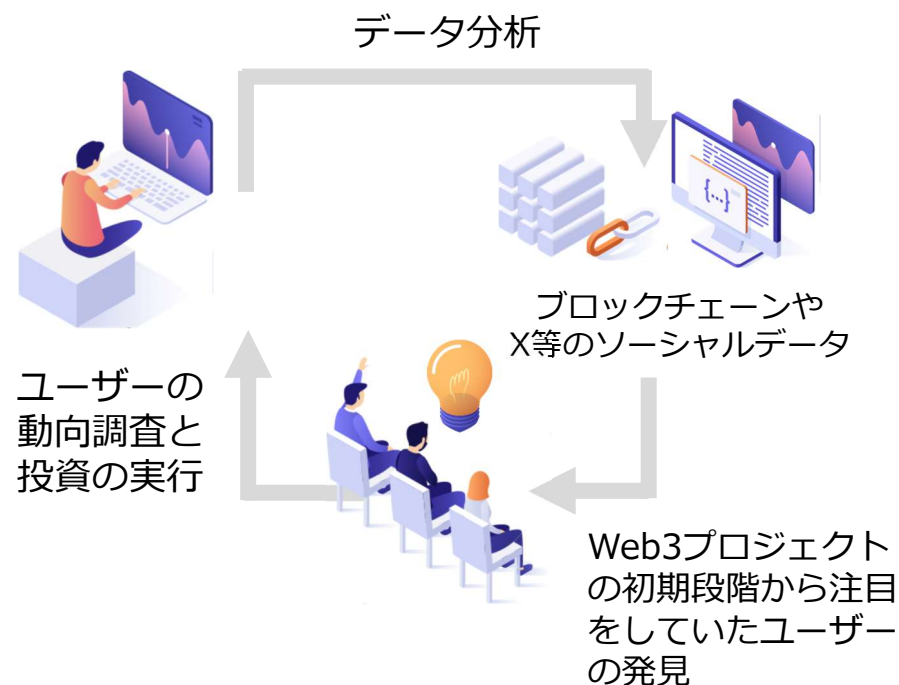
● Web3関連事業

## ソーシャル行動データの融合



## 3事業連携の新プロジェクトを開発

ブロックチェーン上に記録された取引履歴やユーザーの動向を分析し、将来的に価値が高まる可能性の高い**トークン**を発見する**アルゴリズム**を開発し、そのトークンへの投資を実施。



# 2025年度 通期業績予想

## 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。

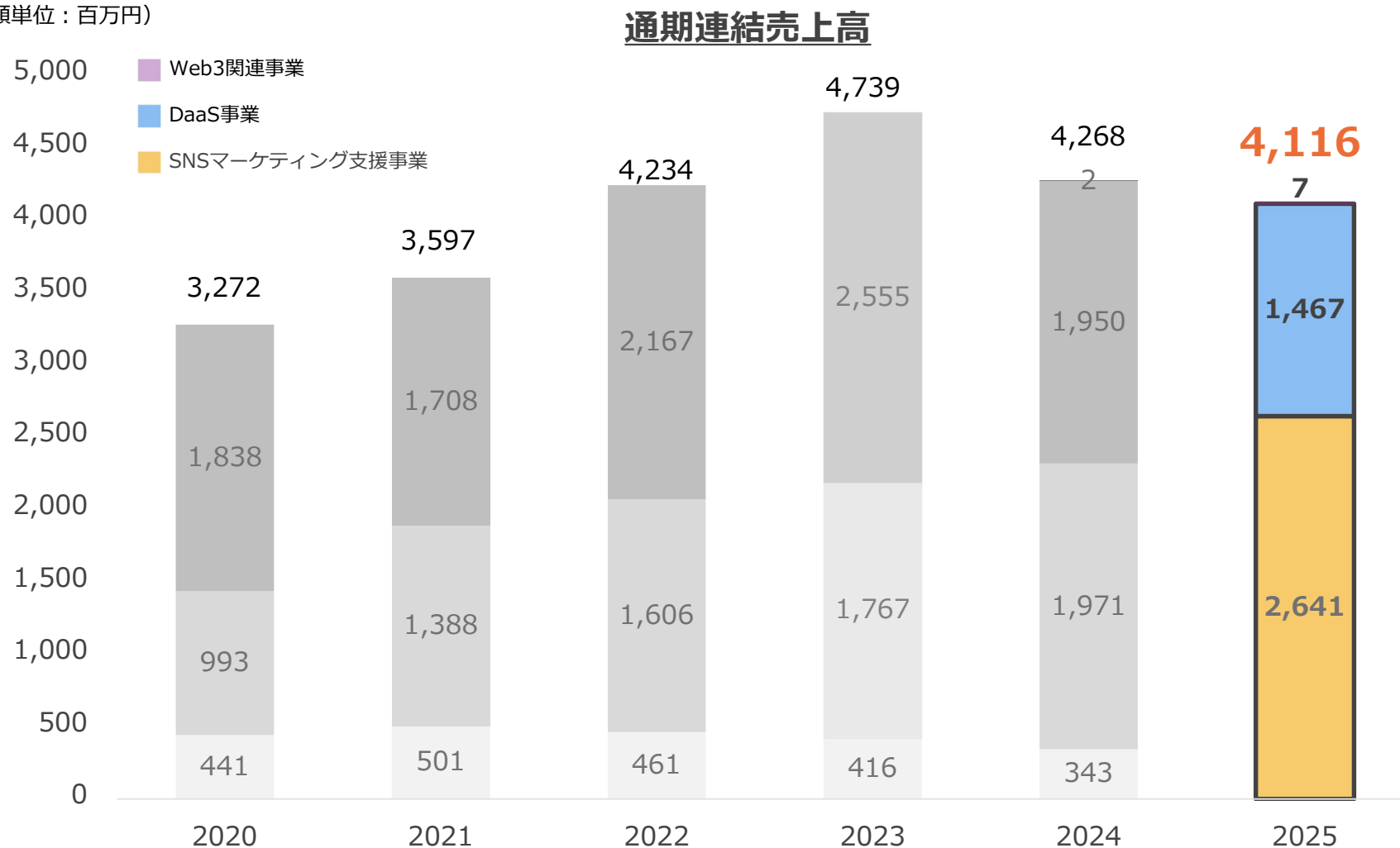
（金額単位：百万円）

	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（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）



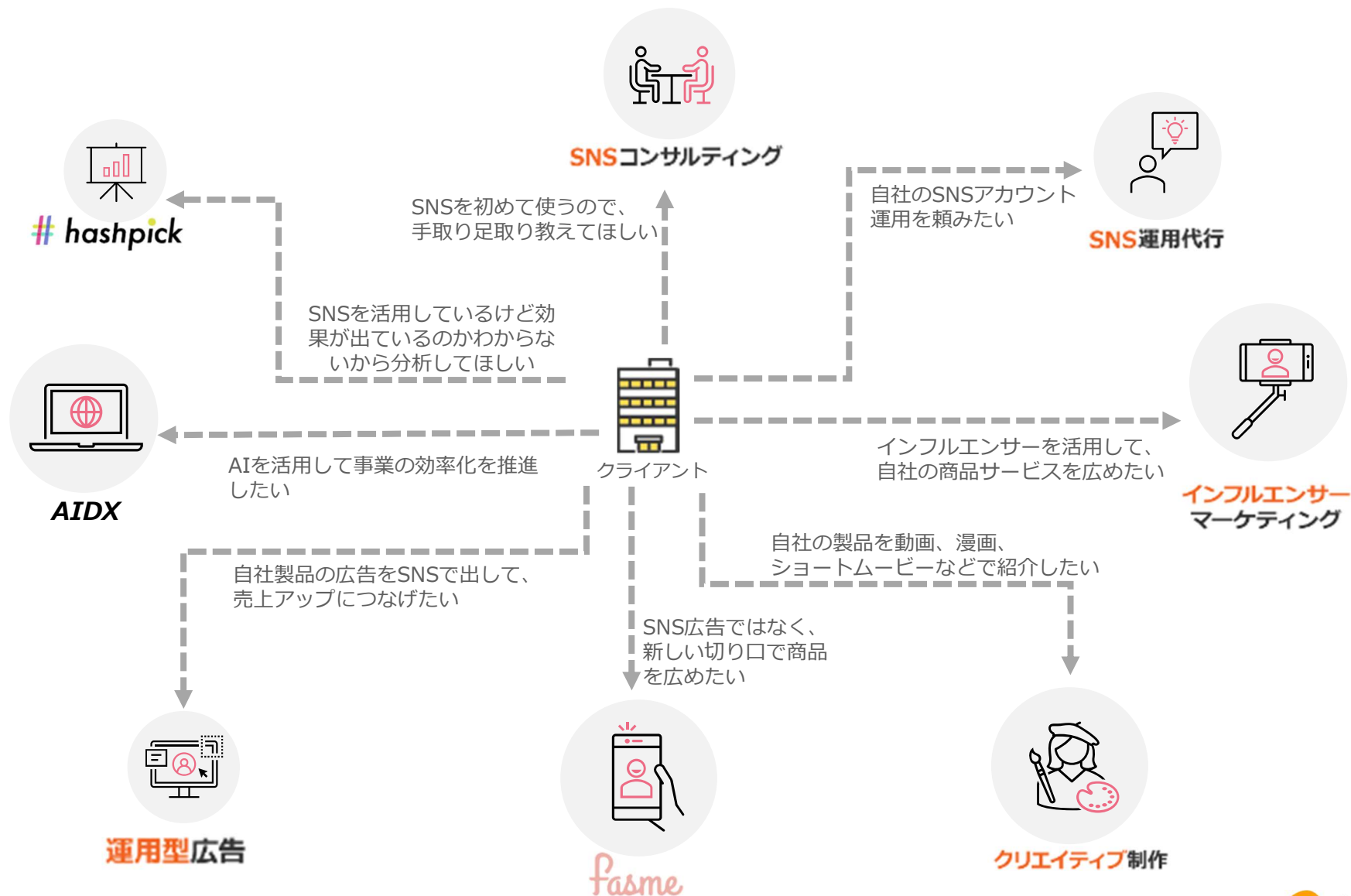
- 現在の外部環境の劇的な変化にスピード感をもって適応し、企業価値向上を実現するには、**5カ年目標が経営の制約になると考え、5カ年目標は廃止**
- 一方、株主をはじめとするステークホルダーの皆様に、これまで以上に貢献できるよう、既存事業(SNSマーケティング支援事業、DaaS事業)においては、売上高、営業利益の拡大に注力
- 新規事業(Web3関連事業) は、短期的な収益貢献ではなく、中長期の収益貢献を目指す

# 今後の具体的な注力項目に関して

# SNSマーケティング支援事業

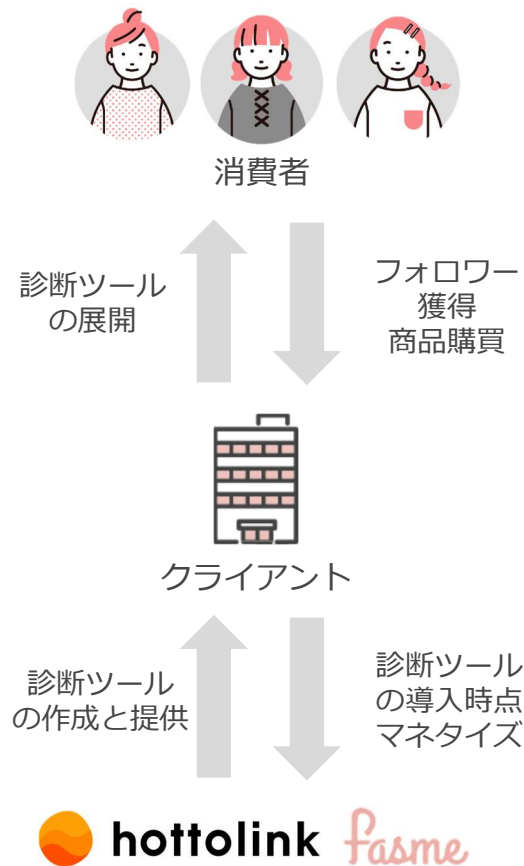


- ソーシャルビッグデータとデータ解析技術、独自のメソッドを用いて売上アップに繋げるSNSマーケティング支援サービスを提供  
「戦略設計」を強みとし、設計から企画、実行までをフルサポート



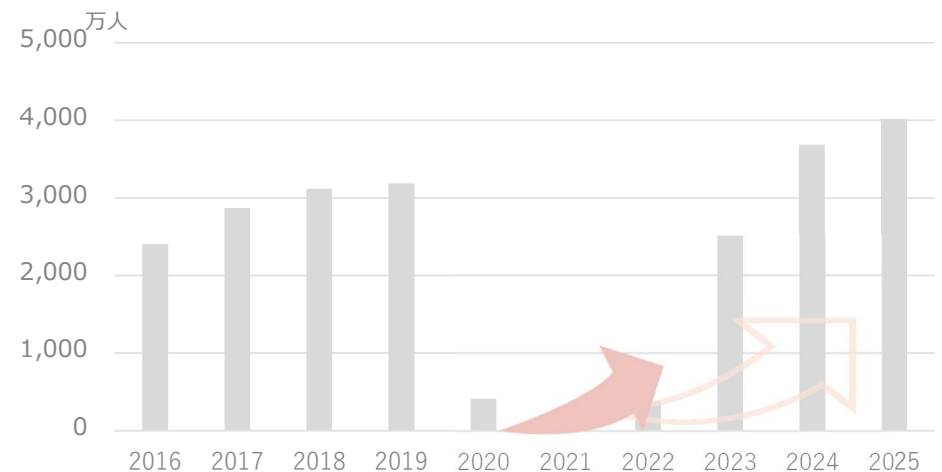
- Instagramのフォロワー獲得施策（fasmе DM診断サービス）の拡充
- 2024年の訪日外国人旅行消費額は観光庁によると過去最高となるなど、今後も成長が見込まれる訪日外国人向けに『インバウンドfasmе』の多言語展開を推進

### fasmе「DM診断サービス」



### 訪日外国人向け広告『インバウンドfasmе』

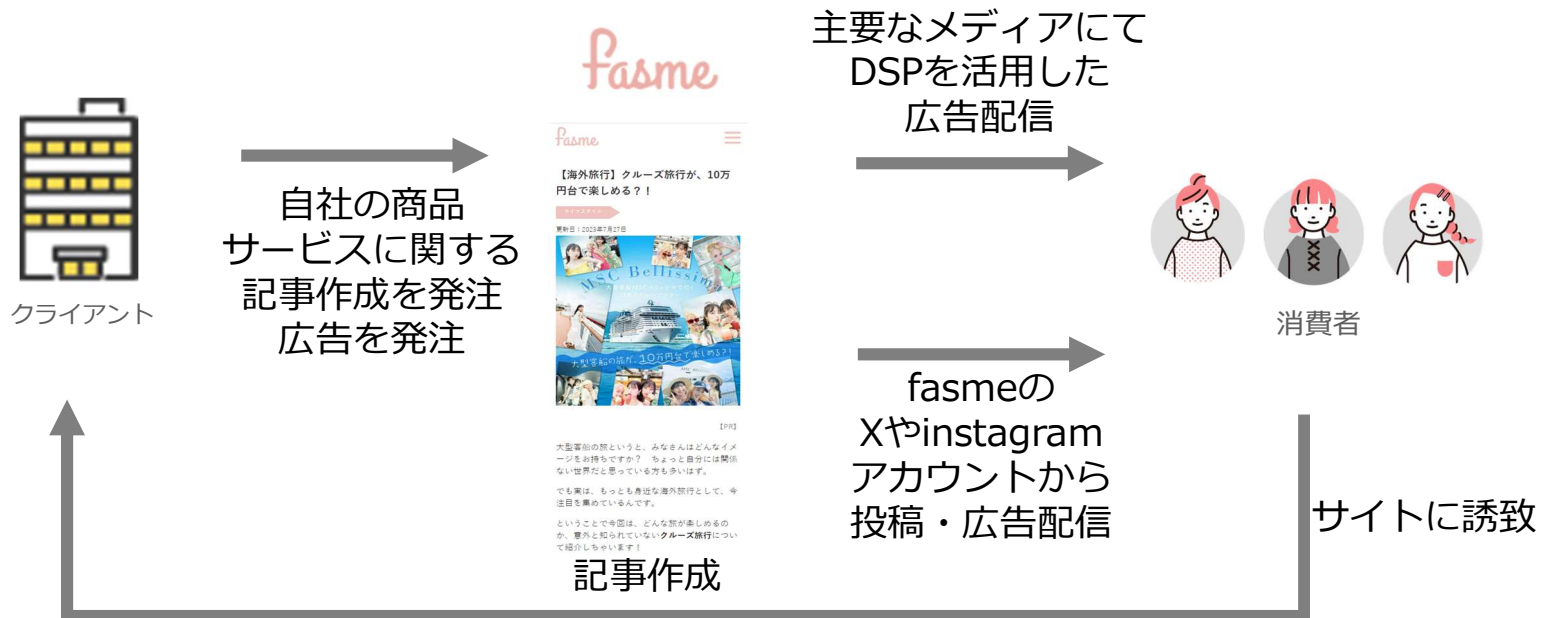
- ① 2023年度以降インバウンド需要が回復
- ② クライアントの訪日外国人向け施策の需要が増加
- ③ ホットリンクにて翻訳記事作成（最大5言語）
- ④ Xで訪日外国人向けに広告配信



出展：訪日外国人旅行者数・出国日本人数  
[https://www.mlit.go.jp/kankoch/tokei\\_hakusyo/shutsunyukokushasu.html](https://www.mlit.go.jp/kankoch/tokei_hakusyo/shutsunyukokushasu.html)

- DSP（アドネットワーク）を活用した広告戦略の展開  
データを活用し、最適なターゲットへ効率的に広告配信

## fasme「DSP広告」



### ①精密なターゲティングが可能

ユーザーの年齢・性別・行動履歴などを分析し、パーソナライズされた広告を配信が可能

### ②関連性の高いユーザーを効率的に取り込める

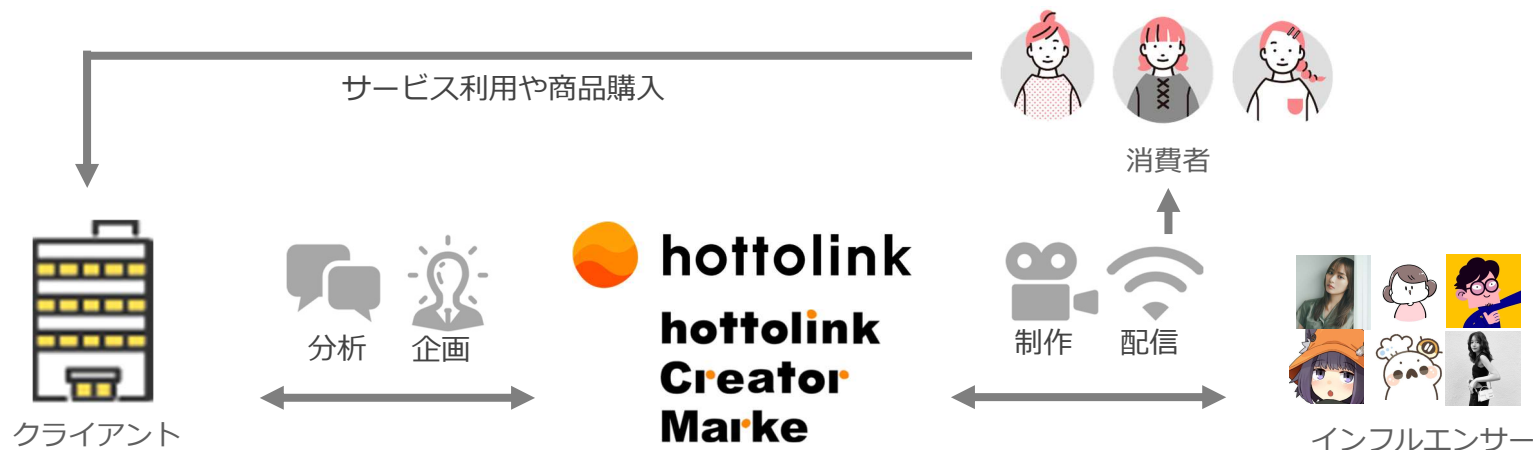
過去に成果を出したユーザーと類似した層へ広告配信し、コンバージョン率を向上

### ③広告運用の負担を大幅に削減

自動最適化により、手作業での調整が不要になり効率的な広告運用が可能

- お客様とインフルエンサー自身のブランド価値向上を目的としたマーケティング支援
- 国内外でのインフルエンサーマーケティングのグローバル展開を加速

## インフルエンサーマーケティング



### 1. データ分析に基づく施策設計

大規模言語モデルやネットワーク分析に関する独自の技術を有することから、ソーシャルビッグデータの分析によりユーザーインサイトを探り、さらに情報拡散に資するクラスターを狙ったプロモーションの設計が可能です。

### 2. ユーザー行動を踏まえたコンテンツ制作

SNS時代の消費者購買モデル「ULSSAS」を提唱し、さらに「UGC」を活用するアウンドメディア活用に長けたホットリンクだからこそ、ユーザーがエンゲージメントするポイントを理解し、クリエイターとの共創によるコンテンツ制作が可能です。

### 3. クリエイターの強みを生かすクリエイティブディレクション

マンガ、イラスト、動画とあらゆるコンテンツフォーマットに対応することができる専門のコンテンツディレクションチームが進行を担当。クリエイターと密なリレーションを図り制作を進めます。

# DaaS事業

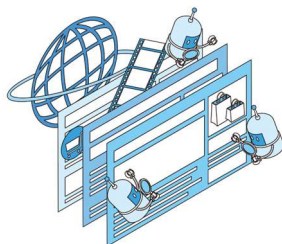
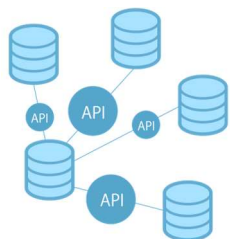
- 商品戦略：クロール型のデータ製品の拡充、LLMを活用した付加価値製品の開発
- 市場戦略：デジタルリスク市場、AI市場への市場拡大

## 取り扱いデータの追加

ライセンス型  
データ



クロール型  
データ



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  
(元のデータ)



LLM  
(AI分析)



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。

- 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

## データ提供市場を拡大



- 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。
- パートナー戦略を重視し、Snowflake・DataStreamerなどのグローバルなデータソリューション企業との連携を強化。

# Web3関連事業



## ● プロジェクト投資の拡大。特に、インフラおよびAIとブロックチェーンを活用した領域への投資を強化

### プロジェクト投資

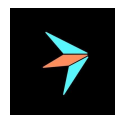
投資戦略	項目
投資期間	1～3年
収益化方法	トークン上場による売却や株式の直接売却
選定基準	市場性・事業アイデア・競合優位性・チーム構成・事業評価額
投資対象	グローバルで成功する可能性のあるシードステージのWeb3スタートアップの株式・トークン

- 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/AI領域への投資を強化



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。



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。



Modhaus

NFT技術を利用してグローバルなファンとアーティストのエンゲージメントを高めるモバイルプラットフォームを活用した新しいエージェンシーを運営。



E-Pal

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。

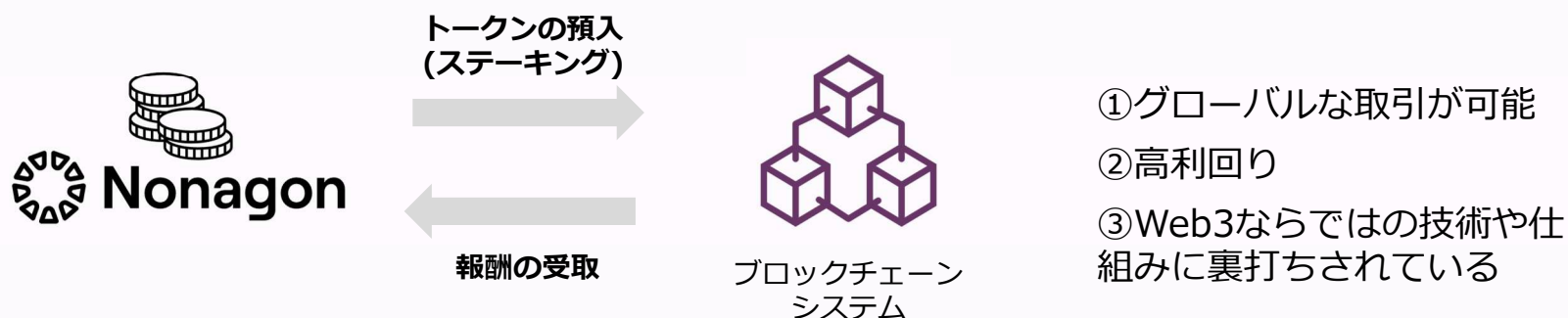
● バリデータ事業の拡大



## ● 金融（DeFi）事業の開発開始

従来の金融と比較して、選択肢が広く、大きなリターンが期待できる、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

### 金融（DeFi）事業



DeFi（分散型金融）とは、ブロックチェーン技術を活用し、銀行などを介さずに金融取引を自由に行う仕組み。特にステーキングでは、仮想通貨を預けてネットワークの安全性の担保などに関与することで、報酬を得ることが可能。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。

従来の金融  
イメージ図



預金



銀行

金利



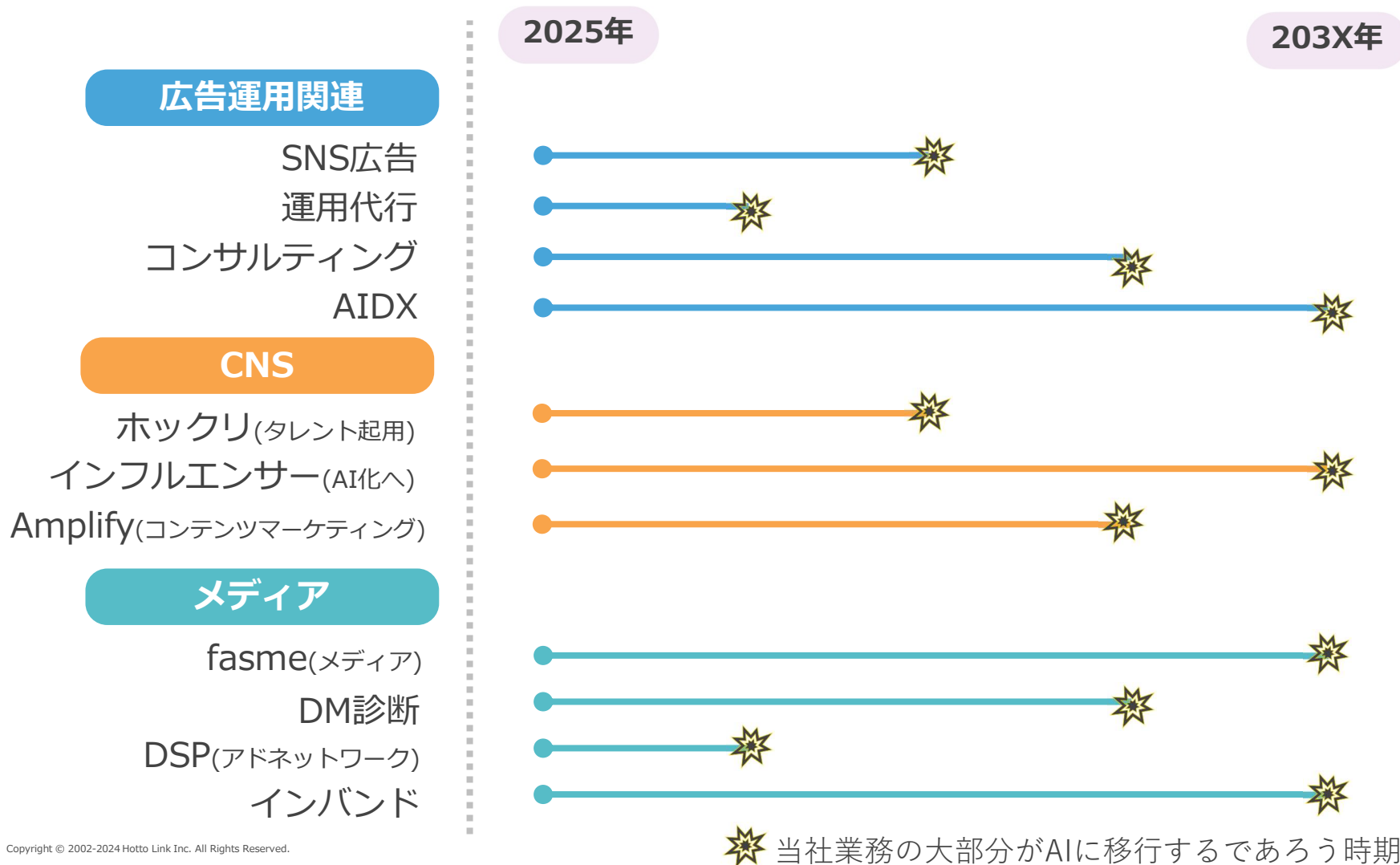
- ①国内金融機関と直接取引
- ②低金利
- ③成熟した市場

# 6. AI活用による事業推進 ～事業自体が変わることを恐れない～

---

# AI化による当社サービスの構造変化

- **各事業の効率性の向上が必要、特にSNSマーケティング事業がAIにとって代わられる日も近い**  
一般的に従業員全体の40%がAIに代替可能と言われている。  
ホットリンクも例外ではなく、AI化に向けた積極的な取り組みが必要
- **AI化によるサービス変革と事業強化**  
人手を要する労働集約型のサービスは縮小し、AI活用による効率的なサービス提供が求められる。  
AIによって淘汰されることを恐れず、AI化を積極的に取り入れ新領域の事業開拓を進める。



## ● AI時代のソーシャルメディアマーケティングにスタンダードを創る

自社利用によるナレッジの蓄積を行い、将来的には、クライアントへのAIツール提供を行う



# AIDX事業の構想に関して

## ● AIDX化の推進とともに、創出したノウハウやツールを社外へ展開

各業務に特化しているAIエージェントを作成し、AIエージェントと共創することで業務効率を向上  
ナレッジの蓄積を行い、将来的には、社外にノウハウやツールを提供（SNS領域から販促を開始予定）

### hottolink

#### フロント業務領域

マーケティング  
社内向けマーケティング  
AIエージェント



セールス  
社内向けセールス  
AIエージェント



#### SNSマーケティング支援

デリバリー・オペレーション業務領域

② 社内ナレッジを蓄積

各業務に合わせて  
AIエージェントを作成

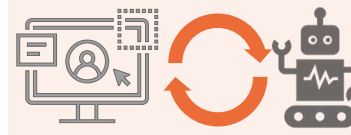
①

マーケティング戦略  
AIエージェント

SNS投稿作成  
AIエージェント



広告運用  
AIエージェント



コンテンツ企画  
AIエージェント



③ SNS周辺領域から提供開始予定

クライアント（社外）



AIDXのノウハウやツールを提供

# AI化がもたらすサービスの進化と変革

## ● AI化が想定されるため、新規領域の事業開拓を3年以内に行う

AI活用による効率的なサービス提供が求められる。

今後3年間で、AIを活用したAIDX、インフルエンサーマーケティング、メディア事業全般の強化、金融(DeFi)事業やバリデータ事業を推進し、持続的な成長を目指す。





# 7. リスク情報

---

## 事業展開上の特に重要なリスクとなりえる可能性がある事項

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した 場合の影響度	リスク対応策
ソーシャルメディア データについて	・ソーシャルメディアや個人情報に関わる各国の新たな法律の制定や既存の法律の変更、ソーシャルメディアの運営側の情報提供の方針転換が、事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	高/短中期	大	・情報収集を継続的に行い、機動的な対策を取れる体制とすること及び代替的なデータソースの獲得や、データビジネス以外の事業も行い、リスク分散することで、リスクの低減に努める
生成AIをはじめとする新技術による当社事業への影響について	・データの重要性が増すことでDaaS事業のデータ取引や、生成AIが人の業務を代替し、SNSアカウントの運用等に影響を及ぼす可能性がある	高/短中期	大	・生成AI等の新技術を自社内で積極的に活用し、新技術を取り込んだ事業開発に努める
システム障害について	・大規模なシステム障害が発生した場合には、サービスの提供に支障をきたし、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	中	・稼働状況の監視及びシステムの冗長化、セキュリティー対策等の未然防止策を実施
人材確保・維持について	・優秀な人材を確保・育成できない場合、また事業変革に伴うニーズにマッチした人材の補充ができない場合、当社グループの経営成績や成長に大きな影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	・積極的なリファラル採用の実施、また採用イベントの開催等による採用広報の強化等に取り組む

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の  
次回開示は2026年3月を予定しています