

株式会社ホットリンク
2024年12月期 第3四半期
連結決算説明資料 (IFRS)

証券コード：3680

2024年11月11日

1. 思い描く未来と存在意義 P2～
2. 当社の事業と経営方針 P6～
3. 2024年12月期 第3四半期業績サマリー P11～
4. 各事業の説明 P24～
5. 参考資料 P39～
6. 用語集 P46～

※一部の単語はP46以降の用語集へのリンクが付いています。単語をクリックしてご活用ください。

1. 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です」

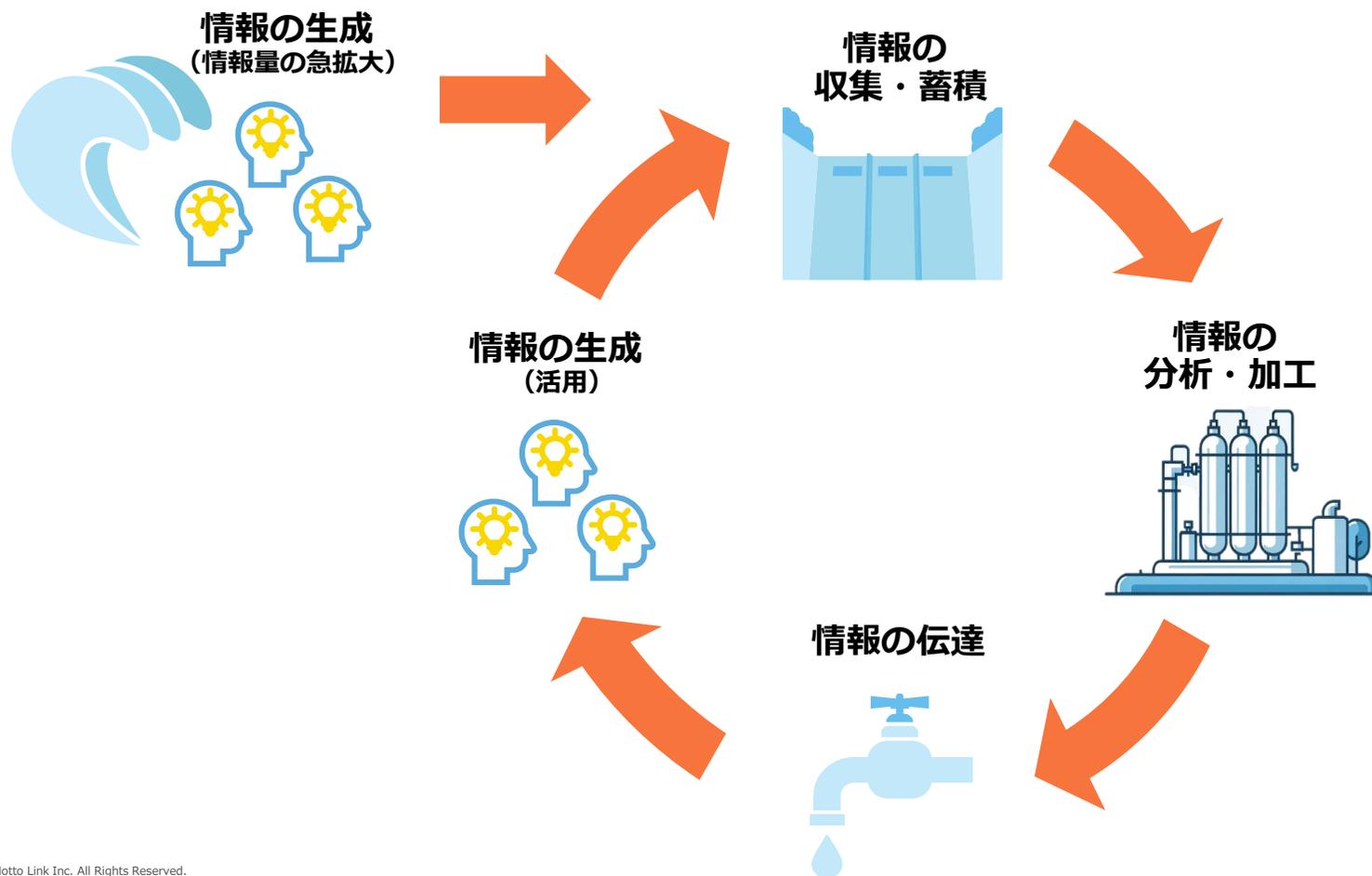
ホットリンクグループは、SNS（ソーシャルメディア）のデータを活用して企業の事業成長を支援するグローバルカンパニーです。

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。



- 2000年の創業当初から、ITテクノロジーの進化・普及した未来に、人々が欲しい情報を欲しい時に手に入るためには、人とコンピュータが知識を循環させる『**知識循環インフラ**』が整備された社会が到来すると思いを描いてきました。
- 知識循環インフラが整備された『**知識循環型社会**』が到来して初めて、人々が“**HOTTO（ほっと）**”できる社会が実現できると考えています。

『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。

2. 当社の事業と経営方針

● 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

51.6%

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

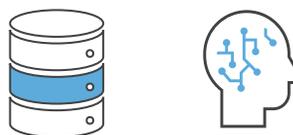
DaaS事業

Socialgist

売上構成割合

48.2%

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

0.2%

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。

投資リターンを狙いながら、事業参入の機会を模索。



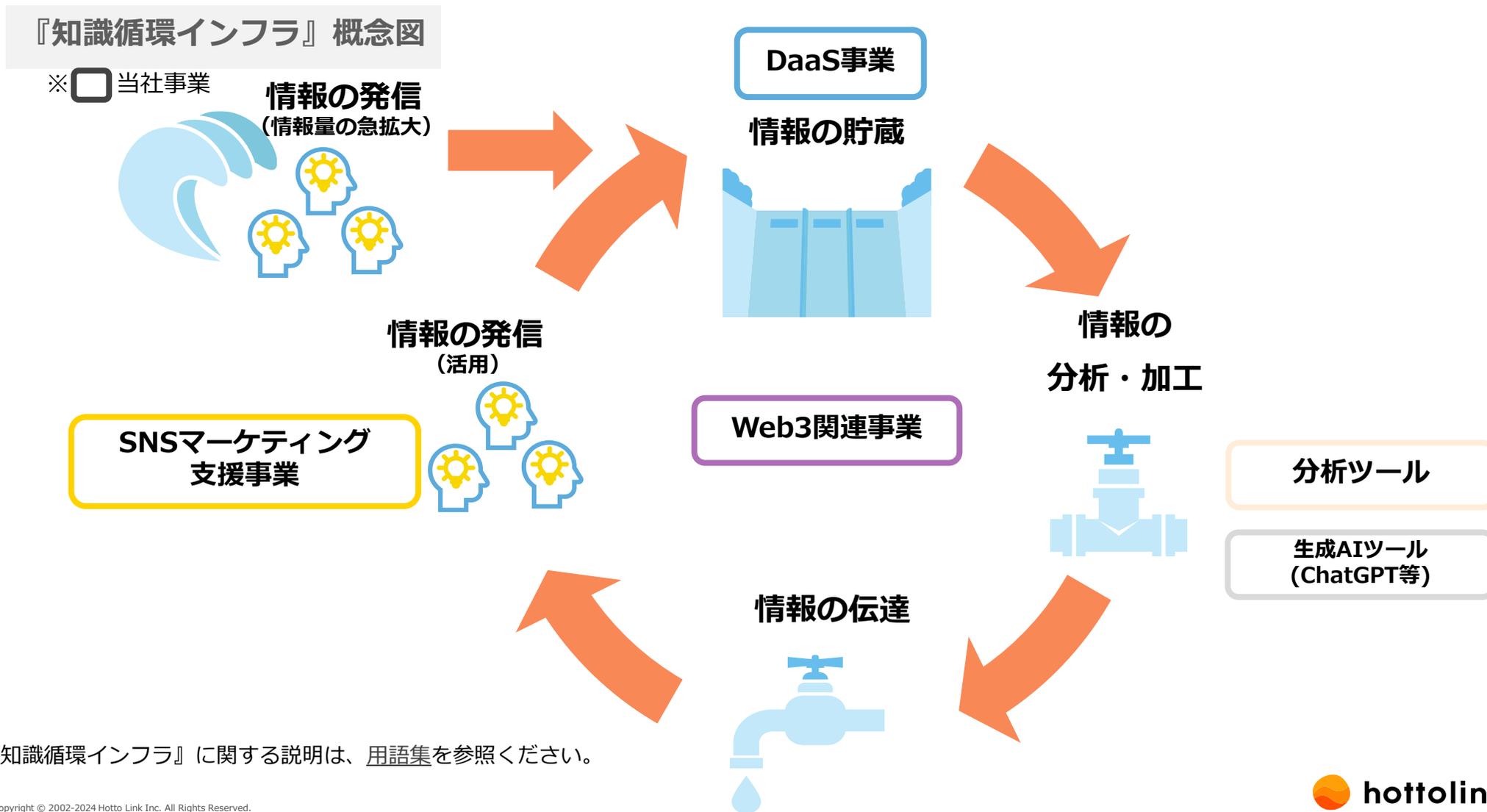
Web3スタートアップへの自社投資、
Fund投資、自社でのWeb3関連事業

※売上構成割合は、2024年度第3四半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。



- 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。



今後の事業構想

SNS×AI(ビッグデータ活用)

- 広告運用にAI技術を活用することで業務効率を向上
- AI技術を活用した新規サービス

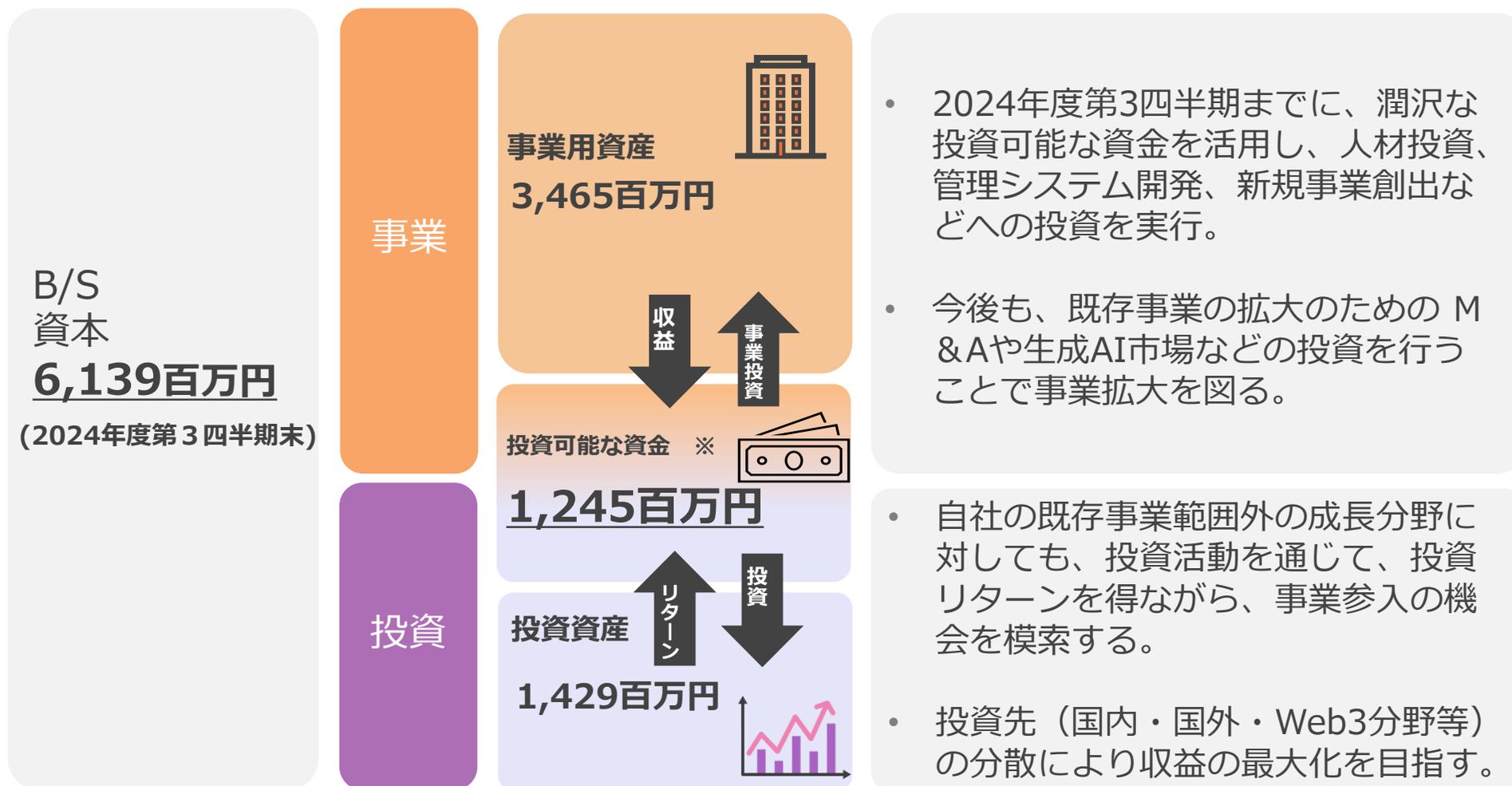
Web3×AI

- SNSデータを活用したWeb3の投資案件の早期発掘&データドリブンな評価
- Web3とAIにまたがる新事業への投資
- Web3とAIにまたがる新事業の模索

引き続き**SNS×AI×Web3**のシナジー創出を目指す

- **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。

事業ポートフォリオ内訳



※現金及び現金同等物－流動負債－固定負債

3. 2024年12月期 第3四半期業績サマリー

2024年12月期 通期業績予想に対する実績

- SNSマーケティング支援事業において、データ料や制作費の高騰による、売上総利益の低下。
「BuzzSpreader Powered by クチコミ@係長」サービス停止による減損損失の計上。
- DaaS事業において、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伴い、売上減少。
新規商材の販売・新規市場への展開に予想よりも時間を要している状況。

これらにより、当初予想に対して影響を及ぼす要因が生じたため、通期業績予想を下方修正。

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 実績 (クロスバウンド 事業除く)	2023年12月期 実績	2024年12月期 第3四半期 実績	2024年12月期 修正業績予想	2024年12月期 当初業績予想	差異
売上高	4,175	4,739	3,262	4,503	4,503	-
売上総利益	1,418	1,566	967	1,408	1,688	△280
営業利益 IFRS	2,023 (124)	220	△42	12	172	△160
税引前利益	1,800	287	79	141	180	△39
当期利益	1,779	226	5	46	93	△47

- 好調なサービスへの人員配置換えと、2024年度で採用した人材の早期戦力化を進め、収益力を強化する。
- AI関連及びダークウェブプロバイダーとの業務提携による新市場へのアクセスを推進し、新規商材の販売、販売チャネルの拡大を実現する。また新規事業創出やポートフォリオの見直しにより収益基盤の強化を図る。

SNSマーケティング支援事業 hottolink

人材の配置転換及び、 2024年度で採用した人材の早期戦力化

- 好調な、インフルエンサーマーケティングと運用代行サービスに**人員を配置転換**し売上を確保
- 積極採用した人材の**早期戦力化**
- **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を向上

シェア拡大を目指し、 既存事業の深化と新規事業の創出

- ホットリンクの強みである**データ分析**に基づいたマーケティング施策により、他社との差別化を図る
- メディア事業の強化、分析ツールのアップデート、海外子会社との連携強化を通じ、売上高の着実な増加を目指す

DaaS事業 Socialgist

新市場へのアクセス及び、 新規商材や販売チャネルの拡充

- AI関連やダークウェブプロバイダーとの連携強化による、**AI関連市場やセキュリティ関連市場**へのアクセスを早期実現させ売上を確保
- 既存の販売チャネルに加え、新たな販売チャネルを拡充し、収益機会を模索

新規事業創出及び、 ポートフォリオの見直し

- 業務提携による**新事業の創出**
- 顧客ポートフォリオを見直し、収益性と成長性の高い顧客層をより強化することで、リスクの分散と収益基盤の強化を図る

第3四半期累計 連結売上高 **3,262**百万円

- SNSマーケティング支援事業ではサービス力の向上と人員増強を背景に増収、DaaS事業は新市場への事業展開及び新製品の開発に注力、Web3関連事業は選別した投資を通じた売却益および評価益の計上により業績に貢献。



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	1,682 YoY + 10.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高は会社計画通りに推移（当セグメントは下期偏重）。 ● 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。 ● AIツール活用による業務効率が進み、売上高の増加に寄与。
DaaS事業	1,578 YoY△16.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● データ元との契約終了に伴い、前年対比では売上高が減少するも、予算比では計画上通り推移。
Web3関連事業	1.4 YoY -%	<ul style="list-style-type: none"> ● Web3プロジェクトへの投資を通じて収益獲得に貢献。 ● 業界動向を鑑みた投資のみならず、自社既存事業とのシナジー創出も視野に入れたりサーチを推進。国内外の新規・既存顧客へ2024年4月より、Web3に関連するレポート&コミュニティ組成を通じた各種サービスの提供を開始。

2024年12月期 前期業績に対する実績

- SNSマーケティング支援事業では、インフレによるデータ料や製作活動費の高騰、下期の売上確保に向けた人材採用コストが発生したこと、DaaS事業において、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伴う売上減少が生じ、これらの結果として営業利益は前年比で減少。また、第3四半期の為替及び暗号資産市場の影響により金融損益が減少したため、当期純利益も減益着地。 (金額単位：百万円)

	2022年12月期 第3四半期累計 (加バウト事業 除く)	2023年12月期 第3四半期累計	2024年12月期 第3四半期累計		
			実績	増減額	YoY増減率
売上高	3,021	3,408	3,262	△146	△4.3%
売上総利益	1,028	1,133	967	△166	△14.6%
売上総利益率	34.0%	33.2%	29.6%	-	-
販売費及び一般管理費	865	956	1,008	+52	+5.4%
販管费率	28.6%	28.0%	30.9%	-	-
その他収益・費用	4	0	△1	△1	-
営業利益	167	176	△42	△218	-
営業利益率 ^(注1)	5.5%	5.1%	-	-	-
金融収益・費用等	△125	133	121	△12	△9.0%
税引前利益	41	310	79	△231	△74.4%
当期利益	56	245	5	△240	△97.8%

(注1)金融収益には、Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分を含む。

※ 投資事業の損益は、子会社Nonagon Capitalによる収益をその他収益費用（営業利益）、それ以外の投資を金融収益費用で計上。

- 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)

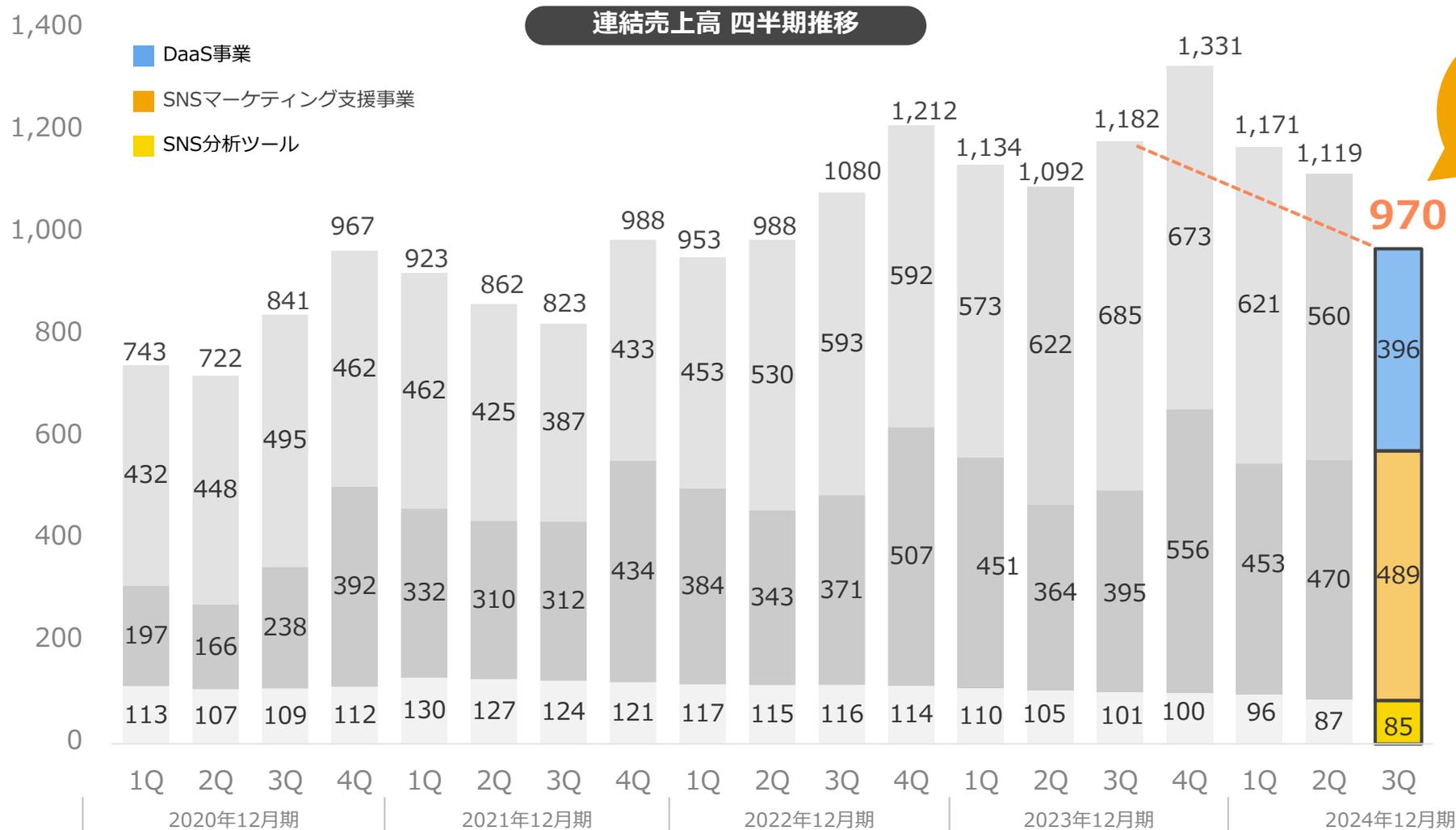
	売上高	変動原価	固定原価	売上総利益	販管費	その他損益	営業利益	金融損益	当期純利益
	3,262	△1,308	△986	967	△1,008	△1	-42	121	5
	売上総利益までの損益構造								
主要科目	全社合計	SNS マーケティング 支援事業	DaaS 事業	Web3 関連事業					
売上高	3,262	1,682 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	1,578 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	1.4 ・ コミュニティ、レポート事業					
変動原価	1,308 (40.0%) ※	868 (51.6%) ・ 制作活動費 ・ 制作広告費 ・ データ料	440 (27.8%) ・ データ料	—					
固定原価	986 (28.6%)	474 (28.0%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	511 (32.3%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	—					
売上総利益	967 (29.6%)	339 (20.1%) ・ 売上総利益率は、20~30%で推移	628(39.7%) ・ 売上総利益率は、30~40%程度で推移	1.4					

※ () 内は売上高に対する比率

連結売上高の推移

● SNSマーケティング支援事業は第4四半期（年度末）に向けた案件創出に取り組む。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。

(百万円)



※ 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。

その他損益・金融損益のサマリー

(金額単位：百万円)

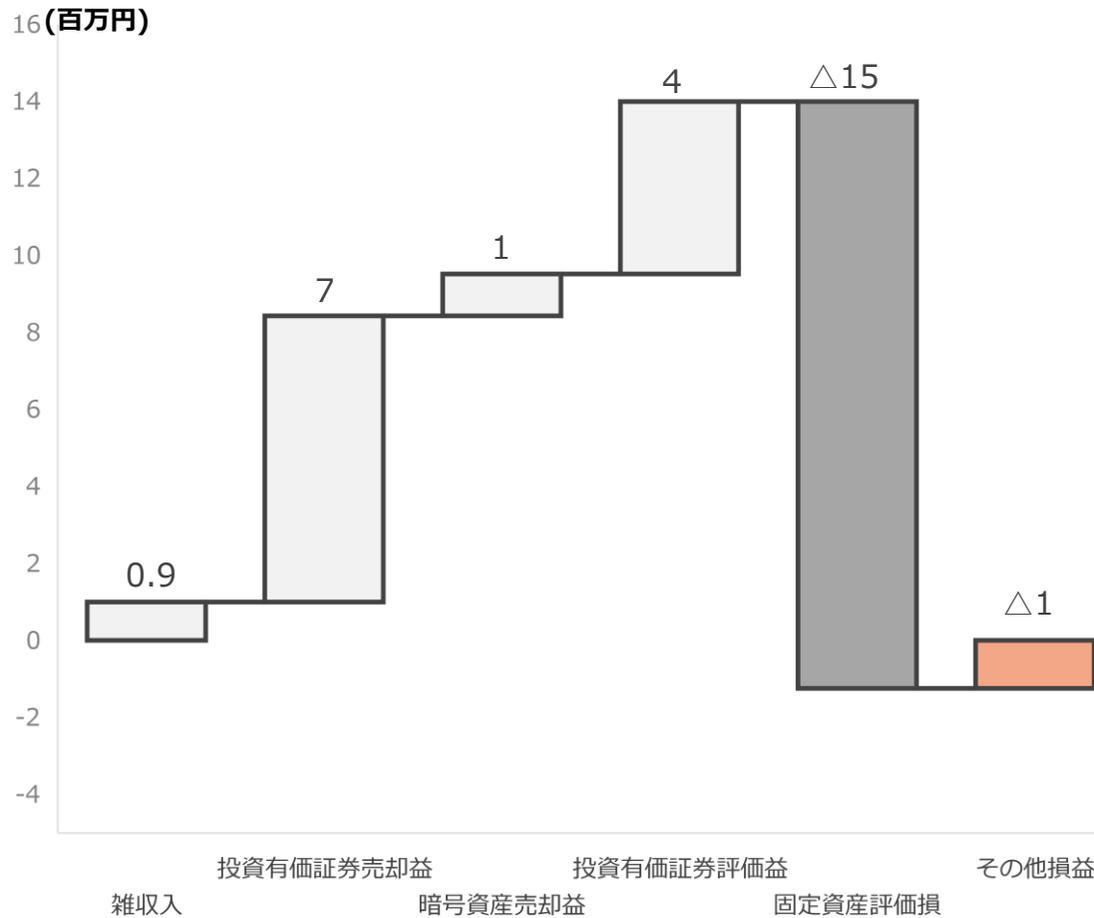
		損益計算上 科目	内訳	2023年 12月期	2024年 第2四半期 累計	2024年 第3四半期 累計
売上高	3,262	その他損益 ※	雑収入	△0.2	0.7	0.9
変動原価	△1,308		固定資産評 価損	0	0	△15
固定原価	△986		投資有価証 券売却損益	0	7	7
売上総利益	967		暗号資産売 却益	0	0	1
販管費	△1,008		投資有価証 券評価損益	△22	20	4
その他損益	△1		合計	△22	28	△1
営業利益	-42	金融損益 ※	受取利息 配当	57	15	28
金融損益	121		支払利息	△16	△2	△8
当期純利益	5		為替差損益	44	70	16
			投資有価証 券売却損益	20	3	4
			投資有価証 券評価損益	△39	196	81
		合計	67	283	121	

※その他損益・金融損益に含まれる、投資評価の詳細は、[参考資料](#)を参照ください。

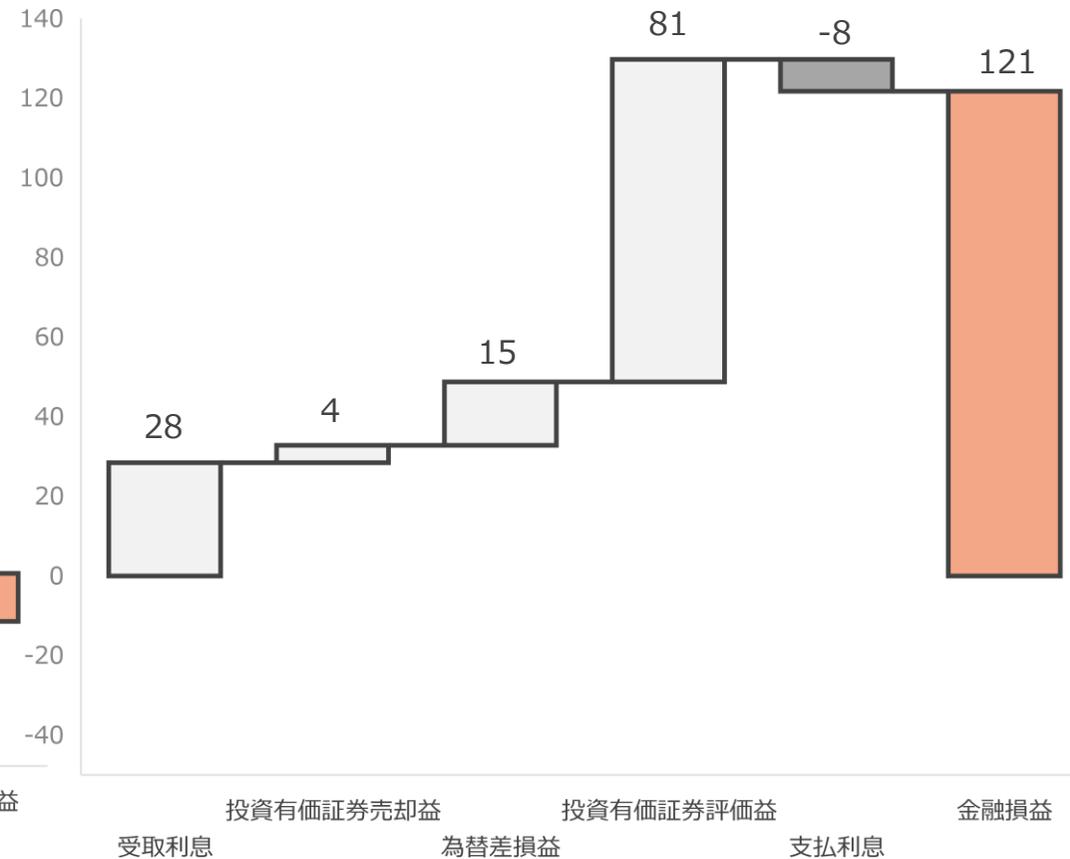
その他損益・金融損益の構成

● 投資による利益が当期純利益に貢献

その他損益 2024年12月期累計



金融損益 2024年12月期累計



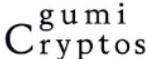
● 各社の投資概要、評価方法に関する詳細は、[次ページ参照](#)

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。

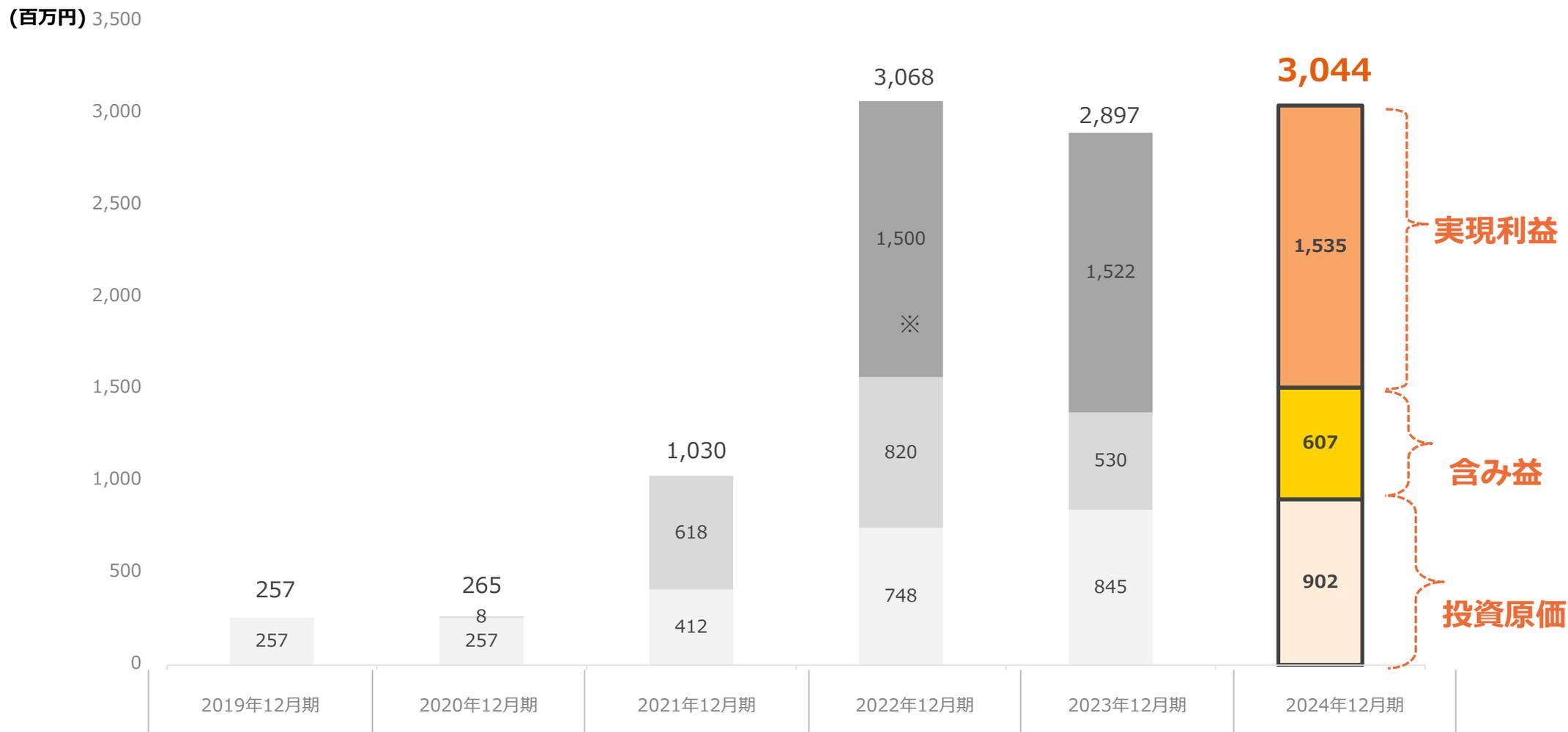
投資元	投資形式	主な投資先例	BS科目	評価計上先 (評価方法)
	<ul style="list-style-type: none"> ● 直接投資 ● 間接投資 (Fundを通じた投資) 	 	<ul style="list-style-type: none"> ● 出資金 ● 投資有価証券 ● 子会社株式 	<ul style="list-style-type: none"> ● BS評価 (その他有価証券評価差額金) ● PL評価 (金融収益・費用)
	<ul style="list-style-type: none"> ● 直接投資 	  	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資有価証券 	<ul style="list-style-type: none"> ● BS評価 (為替換算調整勘定) ● PL評価 (その他収益・費用) ※営業利益に含まれる

投資形式例

- 直接投資
株式、トークン、SAFE、J-KISS、Investment DAO
- 間接投資 (Fundを通じた投資)
LPファンド(ミテッド・パートナーシップ・ファンド)

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年第3四半期までに、評価益・売却益併せて90百万円のリターンが発生。web3領域の新規投資を50百万円実行。



※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。

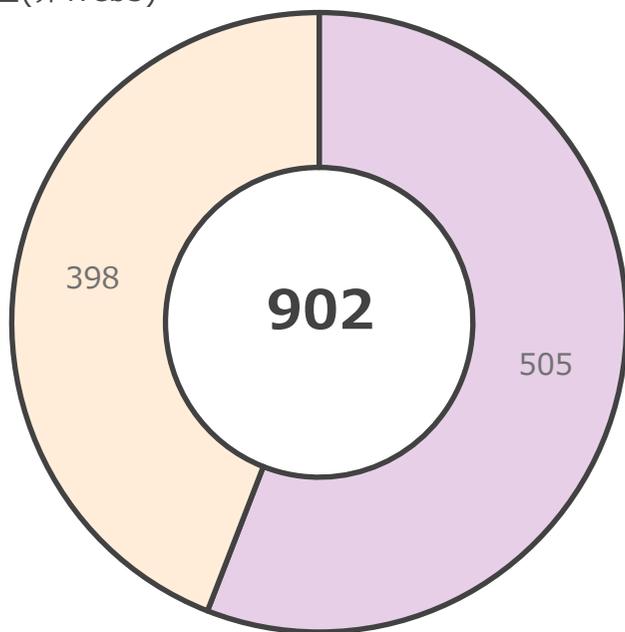
・非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

累積投資時価の内訳と実現損益の累計

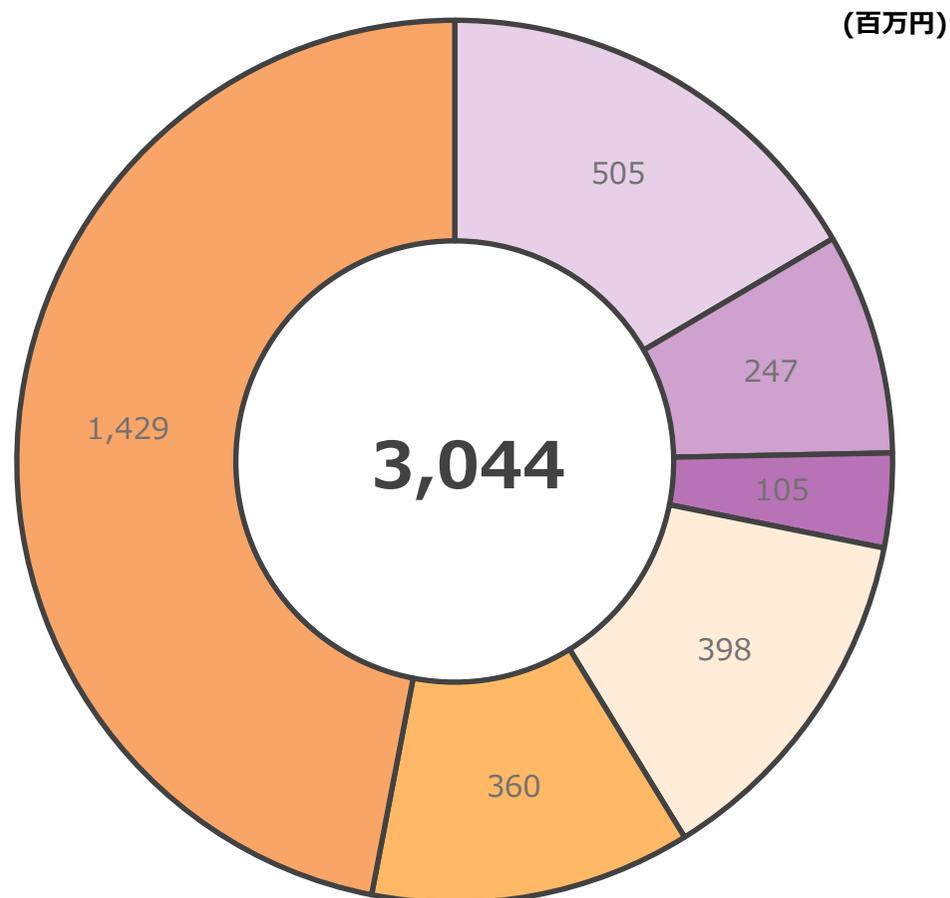
- ホットリンクグループが持つ知見を活かし、今後成長が見込まれるセクターや事業、自社とのシナジー創出が期待される分野へ投資
- 投資原価が実現利益も含め、883百万円から3,044百万円に成長（約3.3倍）

累積投資原価（2019年～）

- Web3投資原価累計
- Web3含み益
- 実現損益(Web3)
- 非Web3(スタートアップ等)投資原価累計
- 非Web3含み益
- 実現損益(非Web3)



累積投資時価&実現損益（2024年9月）



・「累積投資時価&実現損益」は現在保有する銘柄の時価及び、当四半期末までに実現した売却損益

● 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 第3四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,240	3,858	△381	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金の増加△231 ・営業債権等△185
非流動資産 ※投資有価証券(878百万円) 出資金(550百万円)	4,250	4,300	+49	<ul style="list-style-type: none"> ・使用権資産△61 ・その他の金融資産+93
資産合計	8,490	8,158	+463	-
流動負債	1,019	819	△200	<ul style="list-style-type: none"> ・営業債務等△118 ・リース負債△34
非流動負債	1,333	1,199	△134	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金△111 ・リース負債△34
負債合計	2,353	2,018	△139	-
資本合計	6,137	6,139	+2	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金+26 ・その他の資本構成要素△23
負債資本合計	8,490	8,158	+463	-
自己資本比率	72.2%	75.2%	+3.0%	-

※Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分は、非流動資産に含む。

4. 各事業の説明

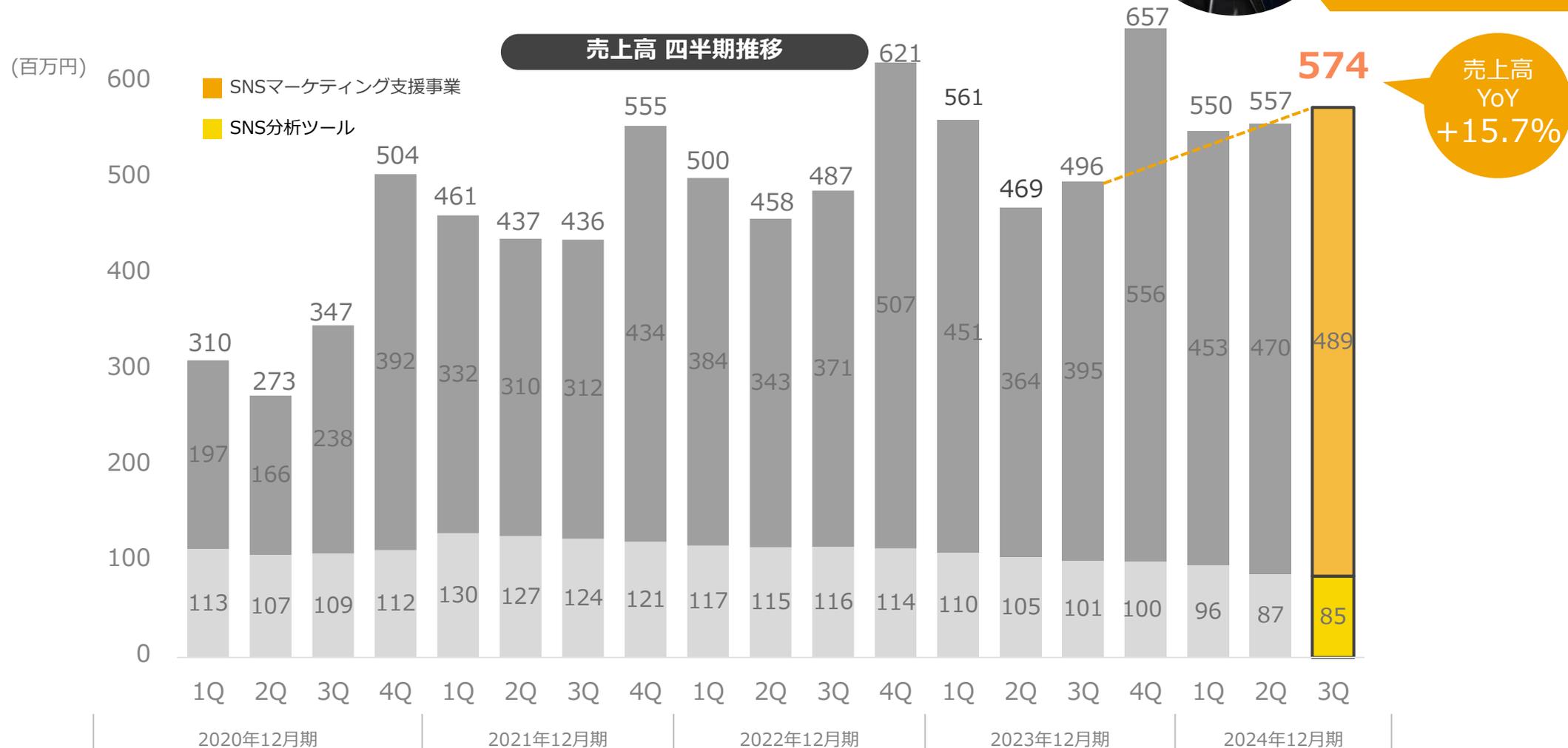


SNSマーケティング支援事業

- 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。

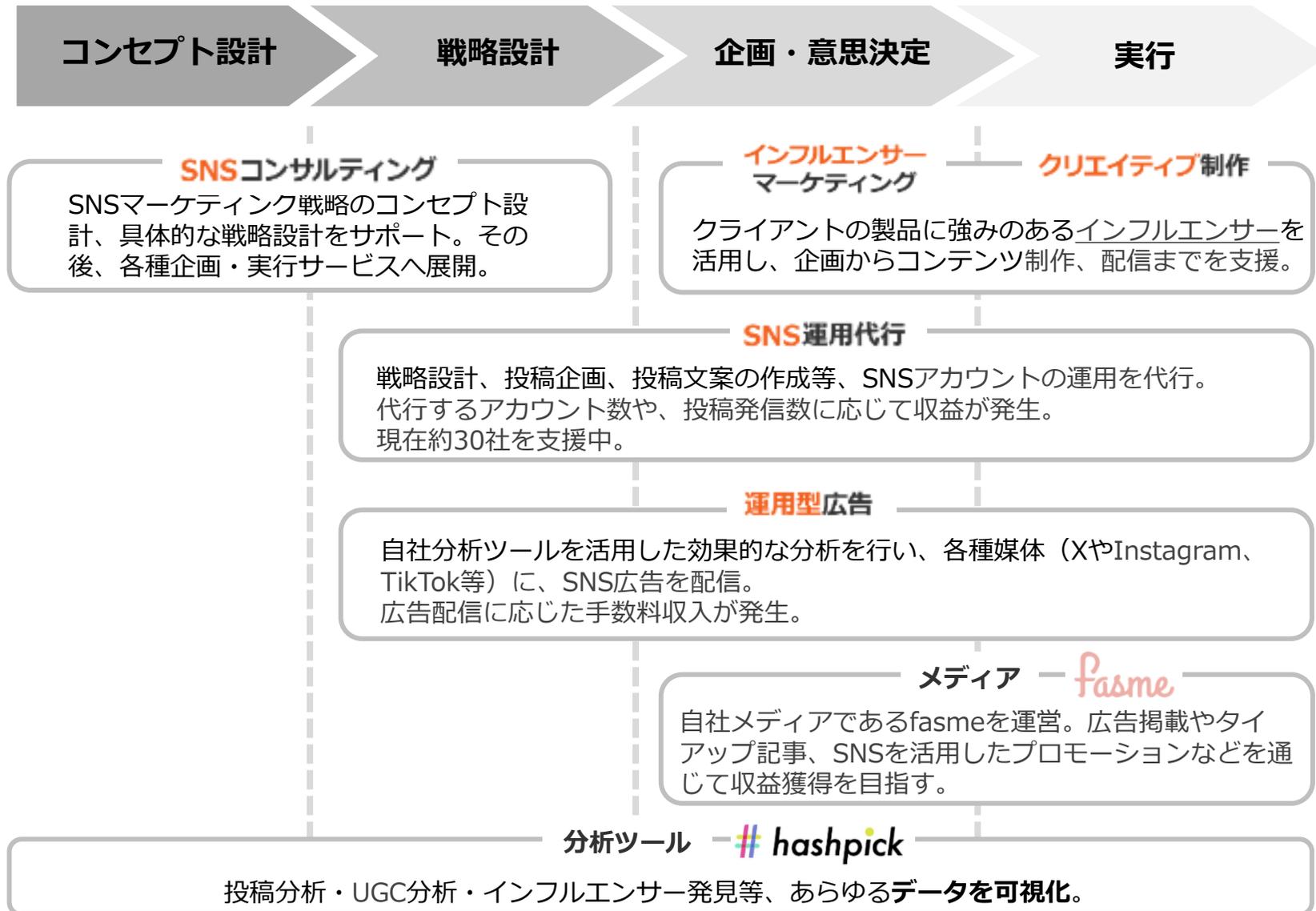


執行役員
CEO
桧野 安弘

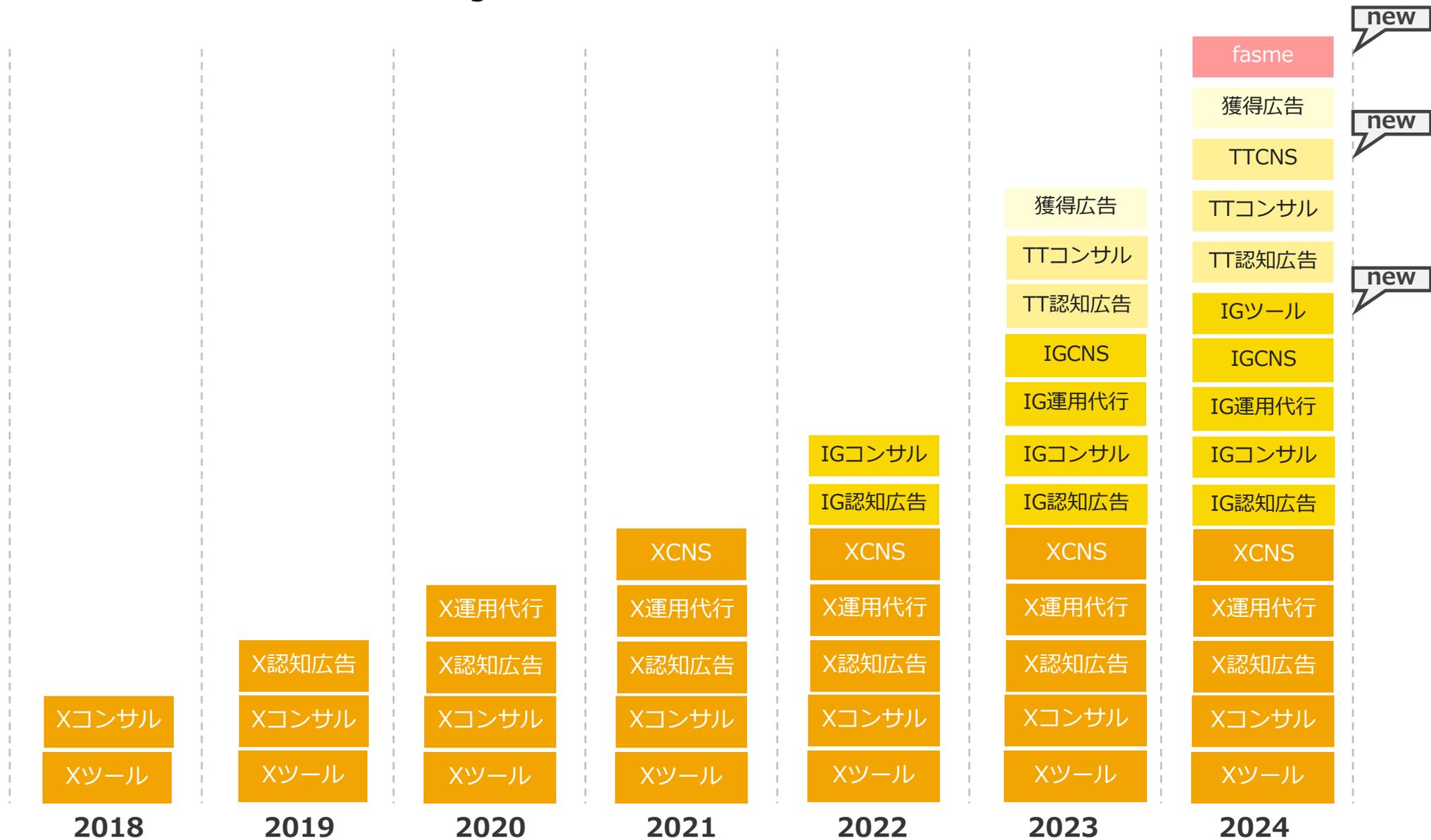


※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期および第4四半期に売上が偏重する傾向。
 ※ 2023年12月期より、SNS広告事業等の一部売上は、広告媒体の原価を控除した純額で計上しております。

- 「**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。



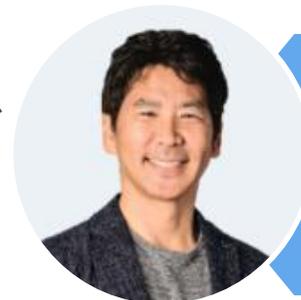
- Xに加え、Meta、TikTok、Instagramに支援媒体を拡張し、サービス拡充および顧客獲得を進める。





DaaS事業

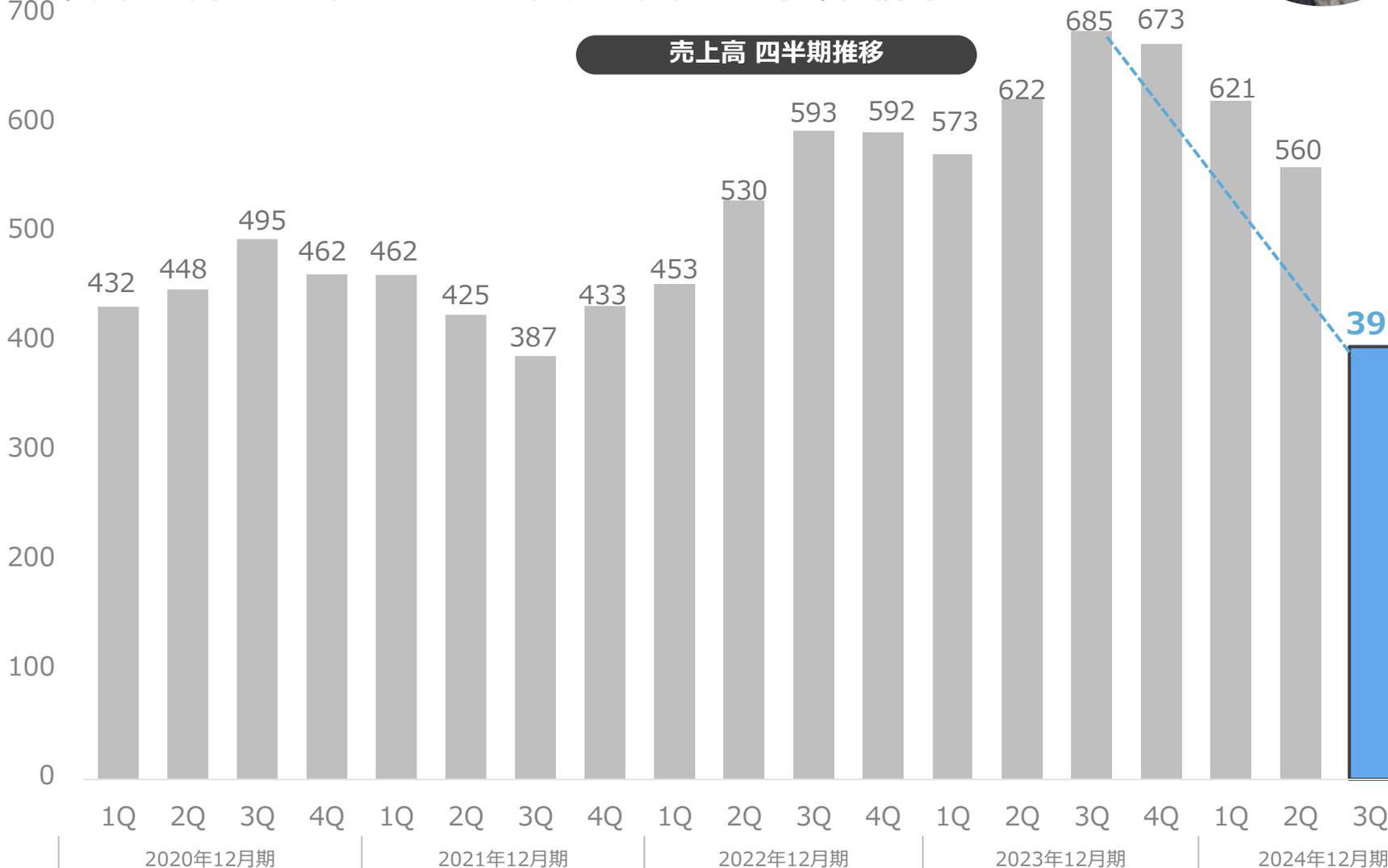
- 一部のデータ提供元との契約終了、及び、大口顧客の一部商品の解約に伴い、売上高は前年同四半期と比較して減少したが、予算比では予定通り推移。
- 新たな成長エンジンの創出のため、**デジタルリスク市場・生成AI**への事業展開に向けて、新サービスの開発や他社との事業提携等が着々と進む。



代表取締役
グループCEO
内山 幸樹

(百万円) 700

売上高 四半期推移



売上高
YoY
△42.1%

■ 期中平均為替レート

2023年
1Q : 1ドル132.41円
2Q : 1ドル137.49円
3Q : 1ドル144.63円
4Q : 1ドル147.86円

2024年
1Q : 1ドル148.62円
2Q : 1ドル155.85円
3Q : 1ドル149.71円

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

サービス提供

売上

データ収集



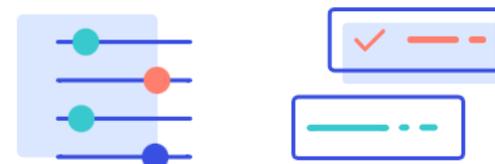
世界中のソーシャルメディア等、
オンライン上の多様な会話デー
タを収集

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、様々データ取得方法を提供

Socialgist

収集
管理
流通

市場データ

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

DARK OWL

ダークウェブデータのプロバイダー。
ダークウェブから継続的に収集された
情報を商用データベースとして提供し
ている。

<https://www.darkowl.com/>



Socialgist

ホットリンク子会社 Effyis, Inc.
(サービスブランド名：Socialgist)

<https://socialgist.com/>

- DarkOwl社との業務提携により、Socialgistはダークウェブ上のデータ提供も可能となり、提供範囲の拡大が期待される。
- SocialgistはDarkOwl社の顧客に対して、Socialgistの製品を提供することで、販売チャネルの拡大が期待される。
- 政府や官公庁からサイバーセキュリティ対策でのデータニーズがあり、提供に向けた取り組みを開始。

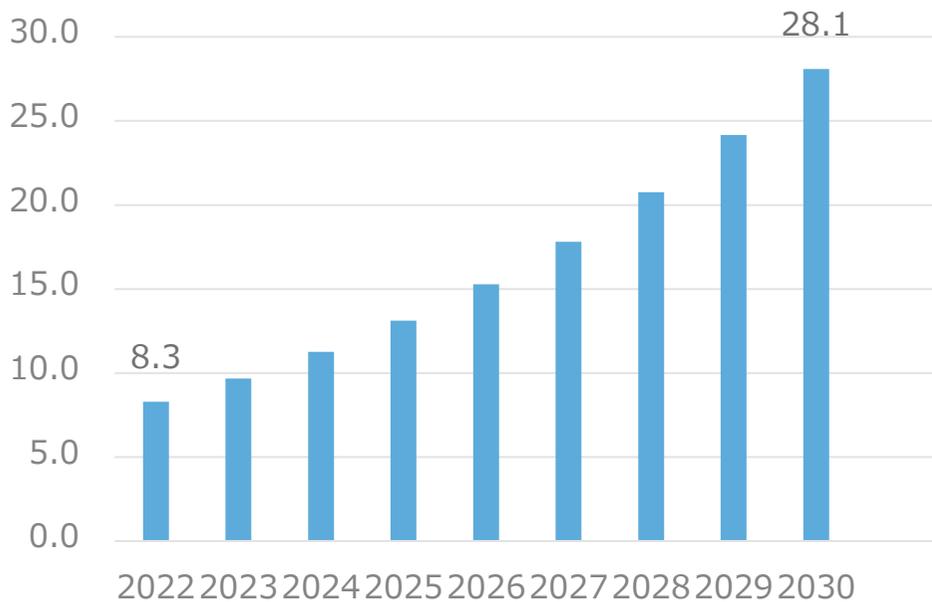
プレスリリース：ホットリンクグループの米Effyis、DarkOwlとパートナーシップを締結



- 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。

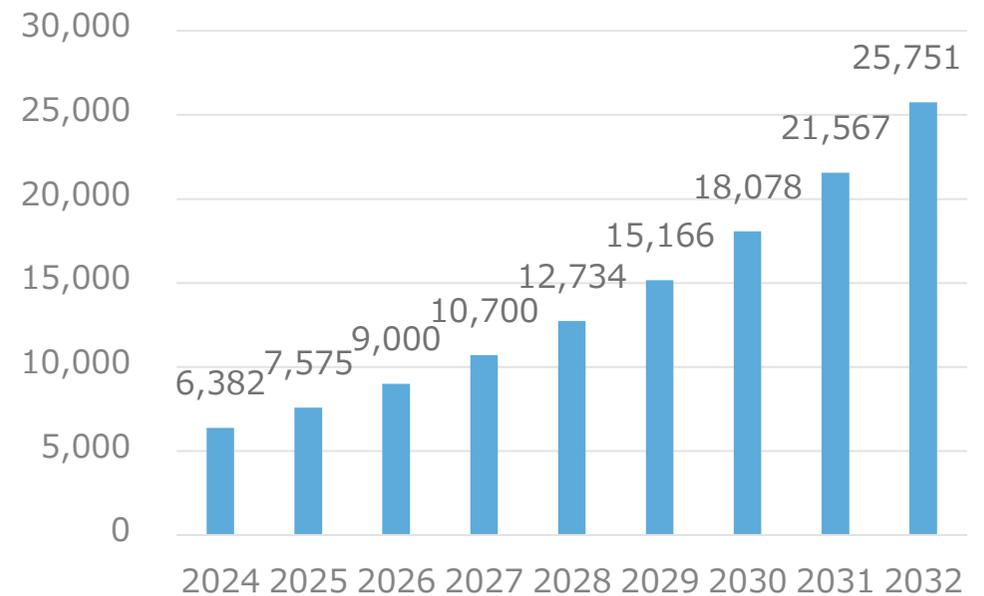
デジタルリスク管理市場の規模予測

(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

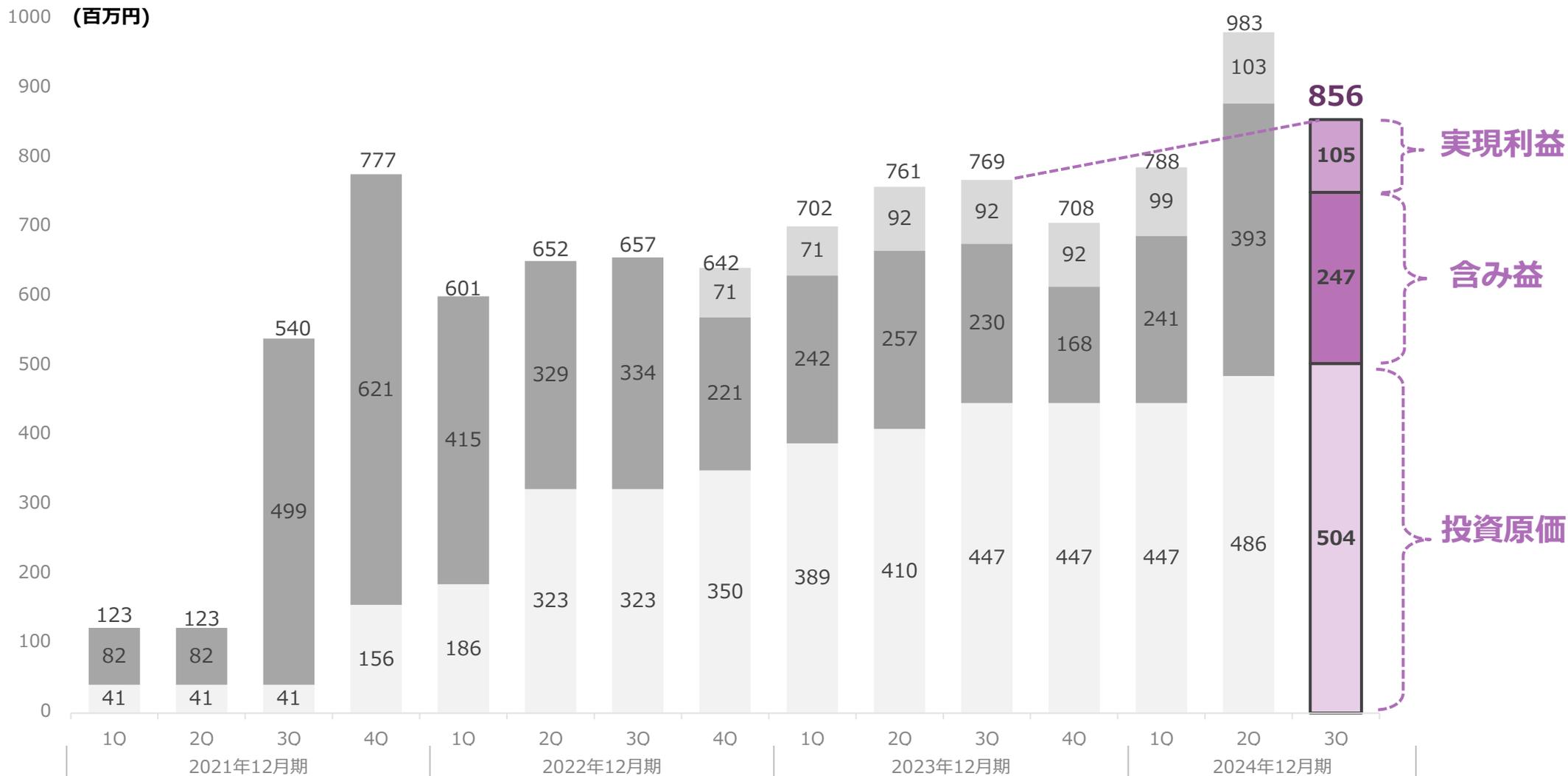


※出典：Artificial Intelligence (AI) Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034
<https://www.precedenceresearch.com/artificial-intelligence-market>
 を元に当社作成



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。第3四半期までで3件、新規出資。
- 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

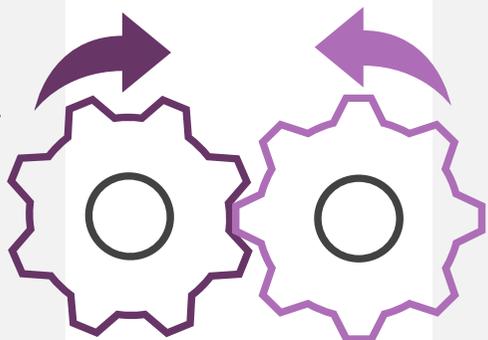
- ・ 短中期目線での投資を実行し、年率35%程度のリターンを目指す

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



代表取締役
グループCEO
内山 幸樹

- 2024年第3四半期末時点で12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

● 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



■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先（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て業界の発展に寄与。



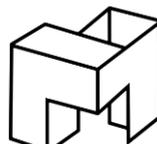
D3

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。



Acctual

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。



MODHAUS

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。



0xPPL

ブロックチェーン技術を活用したSNSアプリケーション「0xPPL」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。



oasys

ゲーム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企業。24年8月にSBI HDと戦略的提携。

■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先（一部）



Berachain



MONAD



PUDDY PENGUINS™



EthSign

linch
EXCHANGE

Particle Network



Anoma



MYTHICAL.



Quantstamp

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。

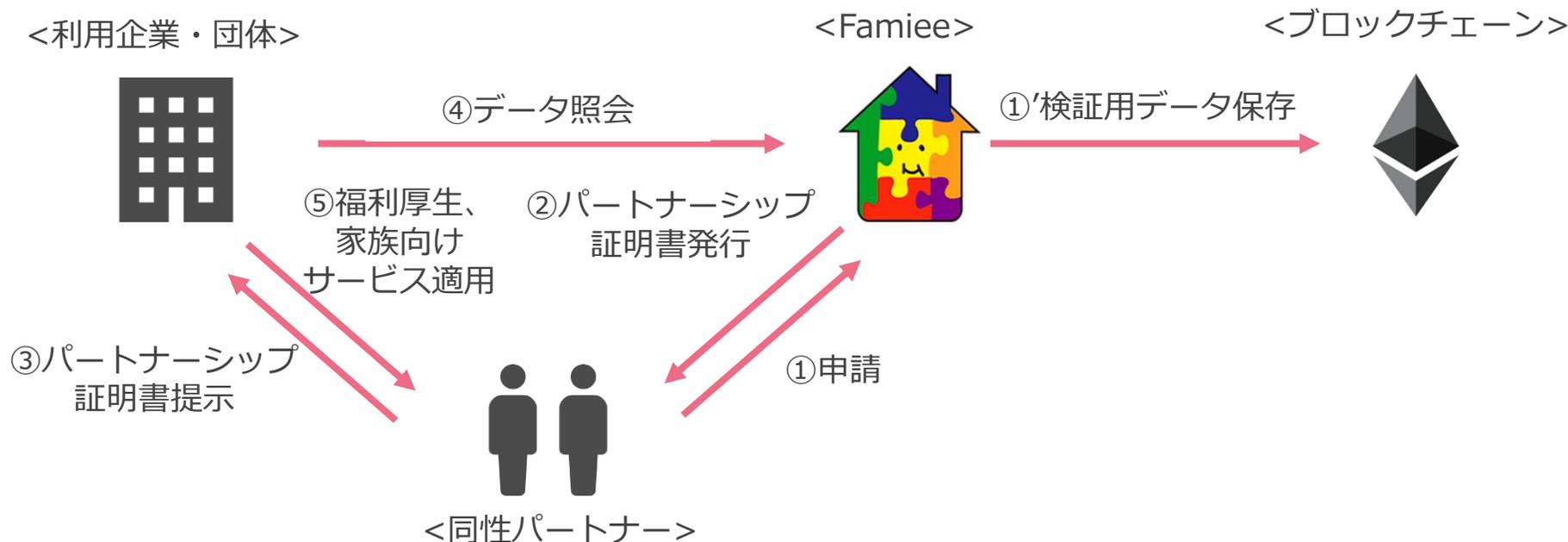


ブロックチェーン技術

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)

2024年11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。

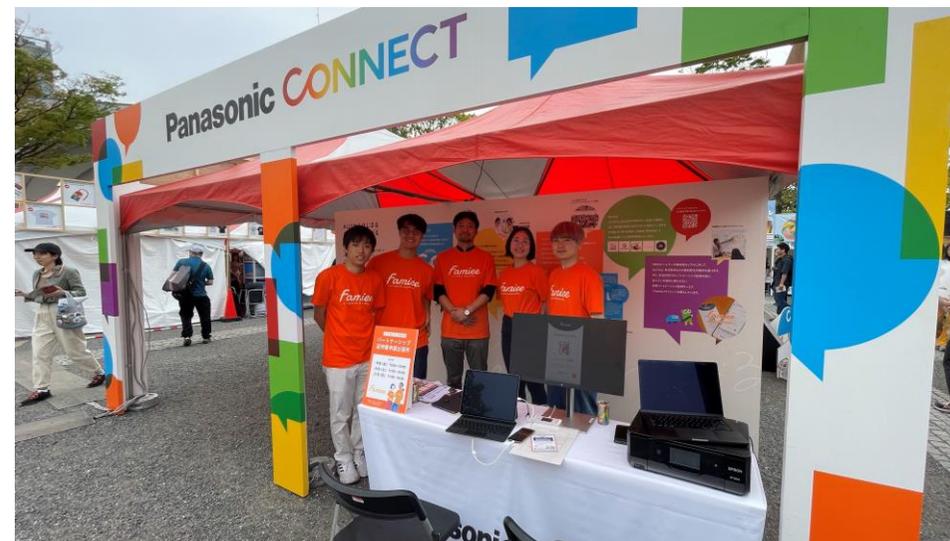
- クラウドファンディングの実施
アンドロイド版アプリの開発と夫婦別姓を選択した事実婚カップルなどに対応する異性向けパートナーシップ証明書の発行にむけクラウドファンディングを実施。
目標金額1000万円を達成。



※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/>

参考資料

(その他損益・金融損益の詳細数値)

その他損益・金融損益に含まれる、投資評価損益及び売却損益の推移

- 2023年は為替が円安に振れたことで、為替変動による評価益が発生した一方、暗号資産市場の下落による時価変動で、評価損益はマイナスとなった。
- 2024年は為替変動の影響が大きかったものの、ドルベースの時価は安定した成長を見せ、収益の積み上げに貢献。

単位：百万円

投資元	2023年度 12月期 累計	2024年度 第2四半期 累計	2024年度 第3四半期 累計	【参考】 2024年度 10月末 レート
その他損益	△22 時価変動：△22 為替変動：0	+27 時価変動：+20 為替変動：0 売却損益：+7	+12 時価変動：+4 為替変動：0 売却損益：+8	+12 時価変動：+4 為替変動：0 売却損益：+8
金融損益	△21 時価変動：△72 為替変動：+31 売却損益：+20	+190 時価変動：+106 為替変動：+81 売却損益：+3	+77(*) 時価変動：+70 為替変動：+3 売却損益：+4	+120 時価変動：+70 為替変動：+46 売却損益：+4
その他損益 金融損益 合計	△43 時価変動：△94 為替変動：+31 売却損益：+20	+217 時価変動：+126 為替変動：+81 売却損益：+10	+89 時価変動：+74 為替変動：+3 売却損益：+12	+132 時価変動：+74 為替変動：+46 売却損益：+12

(*) 計算例

時価変動・為替変動に関しては以下の計算式による計算を行う（端数調整含む）

時価変動：(4.1百万ドル-3.6百万ドル)*141.83円-0.5百万円（売却原価）= +70百万円

為替変動：(142.73円-141.83円)*4.1百万ドル= +3百万円

適用為替レート	
2023年度末	141.83
2024年第2四半期末	161.07
2024年第3四半期末	142.73
2024年度10月末	153.64

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。

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 ホットリンク記事 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 ホットリンク記事 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 ホットリンク記事 を参照ください。

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。