

株式会社ホットリンク 2023年12月期 通期 連結決算説明資料 (IFRS)

証券コード：3680

2024年2月14日

アジェンダ

1. 当社の経営方針について P2～
2. 2023年12月期 業績及び各事業について P7～
3. 2024年12月期 業績予想 P23～
4. 参考資料 P37～

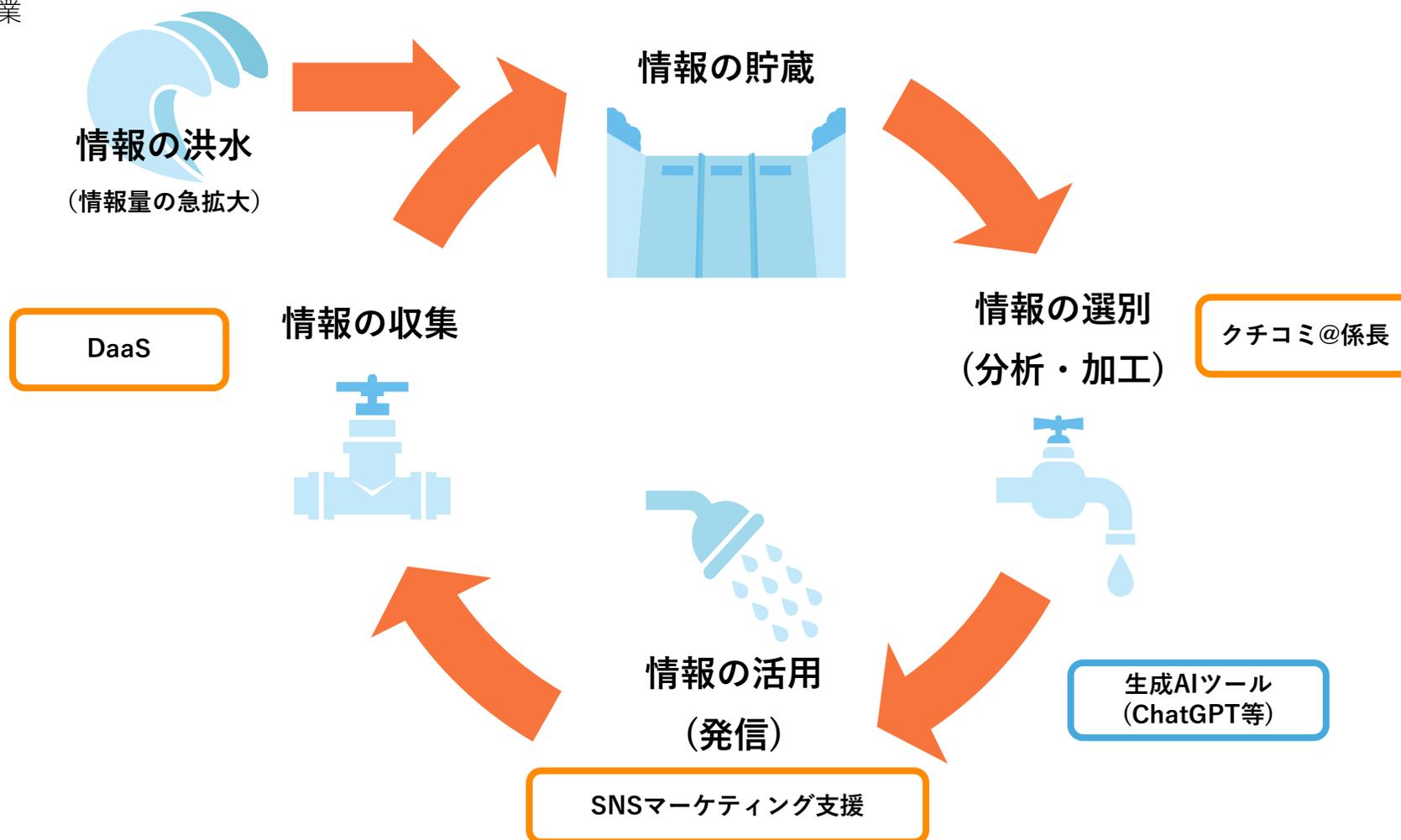
1.当社の経営方針について

『知識循環型社会』の実現にむけたインフラが整う

- 当社では、創業時よりインターネット上のデータが円滑に収集・分析・活用される仕組みである『知識循環インフラ』の整備の重要性を提唱し、各事業構築に注力してまいりました。
- コロナ禍における急速なテクノロジーの進化・普及により『知識循環インフラ』の整備が進んだものの、AIと人類の関係性など『知識循環型社会』の実現に向けて解決すべき課題があると考えています。（P.4参照）

『知識循環インフラ』概念図

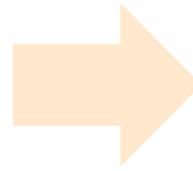
※  当社事業



『知識循環型社会』の実現に向けた課題と事業機会

- 『知識循環インフラ』が整備された一方で『知識循環型社会』にむけて社会課題が浮き彫りになりつつあり、当社ではこの社会課題を事業機会に転換すべく様々な取り組みを行ってまいります。

- テクノロジーの進化
 - 生成AIの進化
 - Web3の進化
 - SNSの進化・多様化 など



- 社会課題
 - 人と生成AIのコミュニケーションや境界線
 - データのプライバシー
 - SNSでのフェイクニュース問題 など

潜在的な社会・
顧客ニーズの獲得

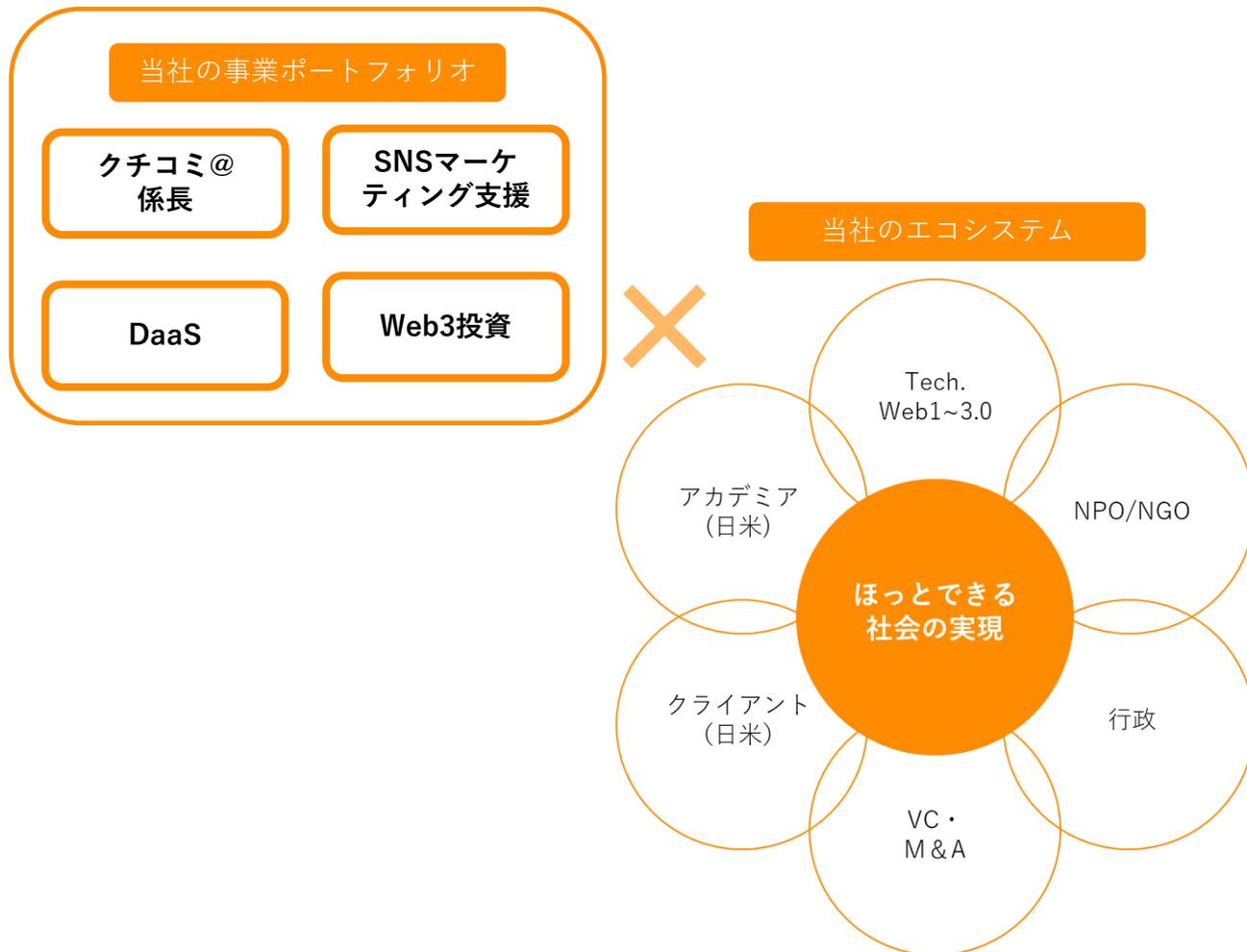
- ソリューション開発及び成長機会の獲得
- 社会・顧客課題の解決

『ほっとできる社会』の実現
(当社の存在意義)

『知識循環インフラ』の構築を通じて得た事業及びエコシステム

- 『知識循環型社会』の実現に向けた課題を自社事業だけでなくエコシステムも活用することで事業の好機に転換してまいります。
- ソリューションやサービスの開発、実装を目指すと同時にエコシステムの更なる拡張を目指します。

当社事業と独自エコシステムのシナジー創出



社会・顧客課題を事業好機へ

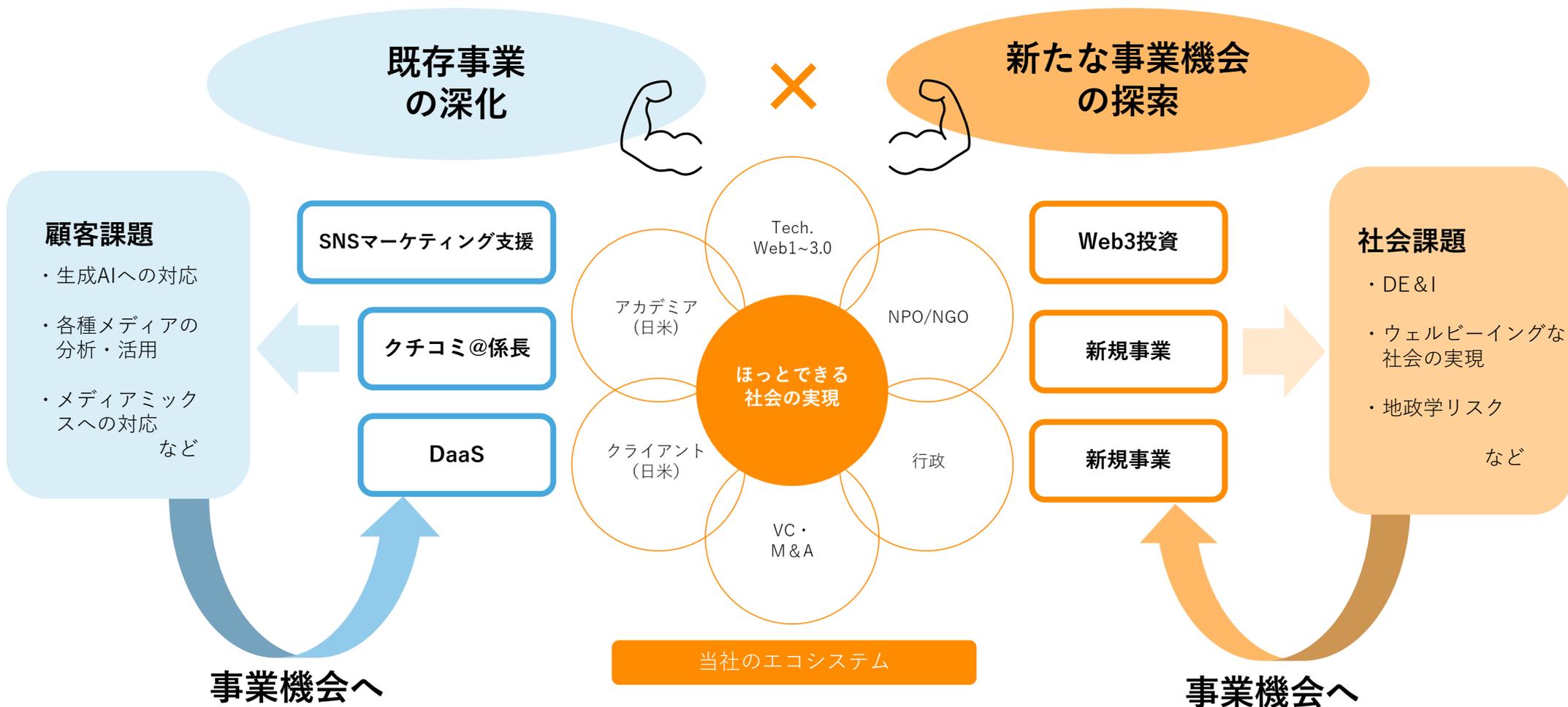
■ 事業例

- 新たなマーケティング手法の開発
SNSマーケ×M&A
(2023年:SNS広告・メディアを譲受)
- 生成AI市場向けのデータ収集、提供
DaaS×アカデミア×日米クライアント
- Famiee
Web3×NPO/NGO×アカデミア

『ほっとできる社会』の実現にむけた『両利きの経営』

- 当社の存在意義である『ほっとできる社会』の実現にむけ、『両利きの経営』を通じ、社会課題、顧客課題の解決を自社事業に加えて、エコシステムを活用することにより実践してまいります。

両利きの経営 当社存在意義『ほっとできる社会』の実現



2. 2023年12月期 業績及び各事業について

2023年12月期 通期業績サマリー

- 売上は **4,739百万円**で過去最高を更新 ※
- 外部環境の変化が激しい中で、『両利きの経営』を通じたポートフォリオ経営が奏功し、業績上振れ

※前期に売却したクロスバウンド事業を除く3事業で過去最高の売上高



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	2,184 YoY+5.7%	<ul style="list-style-type: none">● X社(旧 Twitter社)の仕様変更もあり、一時的に業績への影響があったものの顧客ニーズに応える新サービス開発・販売に注力し増収を達成● wevna社からの譲受事業(SNS広告及びメディア)と既存事業とのシナジーを創出することで、新規顧客獲得および顧客単価アップが進む
DaaS事業	2,555 YoY+17.9%	<ul style="list-style-type: none">● 顧客からの多種多様なデータへの需要は底堅く、売上・営業利益共に計画上振れ、円安も業績に寄与● ソーシャルリスニング市場の成長が停滞する一方、デジタルリスク市場からの需要が着実に成長。生成AI市場からの需要の取り込みも模索
Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none">● 2023年12月期は7社に投資、引き続き業界動向を注視しながら出資検討● 当社では現状をWeb3の社会実装期と捉え、出資に加え自社でのWeb3関連事業立ち上げや既存事業とのシナジー創出を実現していく方針

2023年12月期 通期業績予想に対する実績

- 従来計画に対して、売上は未達も利益は計画を大幅超過

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 実績	2022年12月期実績 クロスバウンド 事業除く(注1)	2023年12月期 従来計画 (注2)	2023年12月期 実績
売上高	7,906	4,175	4,846	4,739 (97.7%)
売上総利益	2,160	1,418	1,568	1,566 (99.8%)
売上総利益率	27.3%	34.0%	32.3%	33.0%
営業利益(IFRS)	2,110	2,023 (124) (注3)	99	220 (222.2%)
営業利益率	26.7%	48.5%	2.0%	4.6%
税引前利益	1,875	1,800	85	287 (337.6%)
当期利益	1,852	1,779	69	226 (327.5%)

(注1)クロスバウンド事業は、2022年12月期に売却したため、2023年12月期から連結対象外。

(注2) 2023年12月期はSNSマーケティング支援事業、DaaS事業、Web3関連事業による業績を計上。

(注3)営業利益 124百万円は、クロスバウンド事業の売却等の特殊要因を除いた場合の営業利益。

2023年12月期 前期業績に対する実績

● 売上高は第4四半期累計で過去最高を更新

※前期に売却したクロスバウンド事業を除く3事業で過去最高の売上高

(金額単位：百万円)

	2022年12月期 通期	2022年12月期 通期 (クロスバウンド事業 除く)	2023年12月期 通期		
			実績	YoY増減率	YoY増減率 クロスバウンド除く
売上高	7,906	4,175	4,739	△40.0%	+13.5%
売上総利益	2,160	1,418	1,566	△27.5%	+10.4%
売上総利益率	27.3%	34.0%	33.0%	-	-
販売費及び一般管理費	1,968	1,302	1,323	△32.7%	+1.6%
販管費率	24.8%	31.1%	27.9%	-	-
その他収益・費用	1,907	1,907	△22	-	-
営業利益	2,110	2,023 (124) (注1)	220	△89.5%	△89.1%
営業利益率	26.6%	48.5%	4.6%	-	-
金融収益・費用等 (注2)	△234	△223	67	-	-
税引前利益	1,875	1,800	287	△84.6%	△84.0%
当期利益	1,852	1,779	226	△87.7%	△87.2%

(注1)営業利益 124百万円は、クロスバウンド事業の売却等の特殊要因を除いた場合の営業利益。

(注2)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。

※ Web3関連投資の損益は、直接投資による収益をその他収益費用（営業利益）、投資ファンドへの出資を通じた投資を金融収益費用で計上。

※ 税引前利益は、為替差益45百万円、有価証券売却益21百万円を含む。

連結売上高(クロスバウンド除く)の推移

ポートフォリオ経営を実践し、増収を達成

(百万円)

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

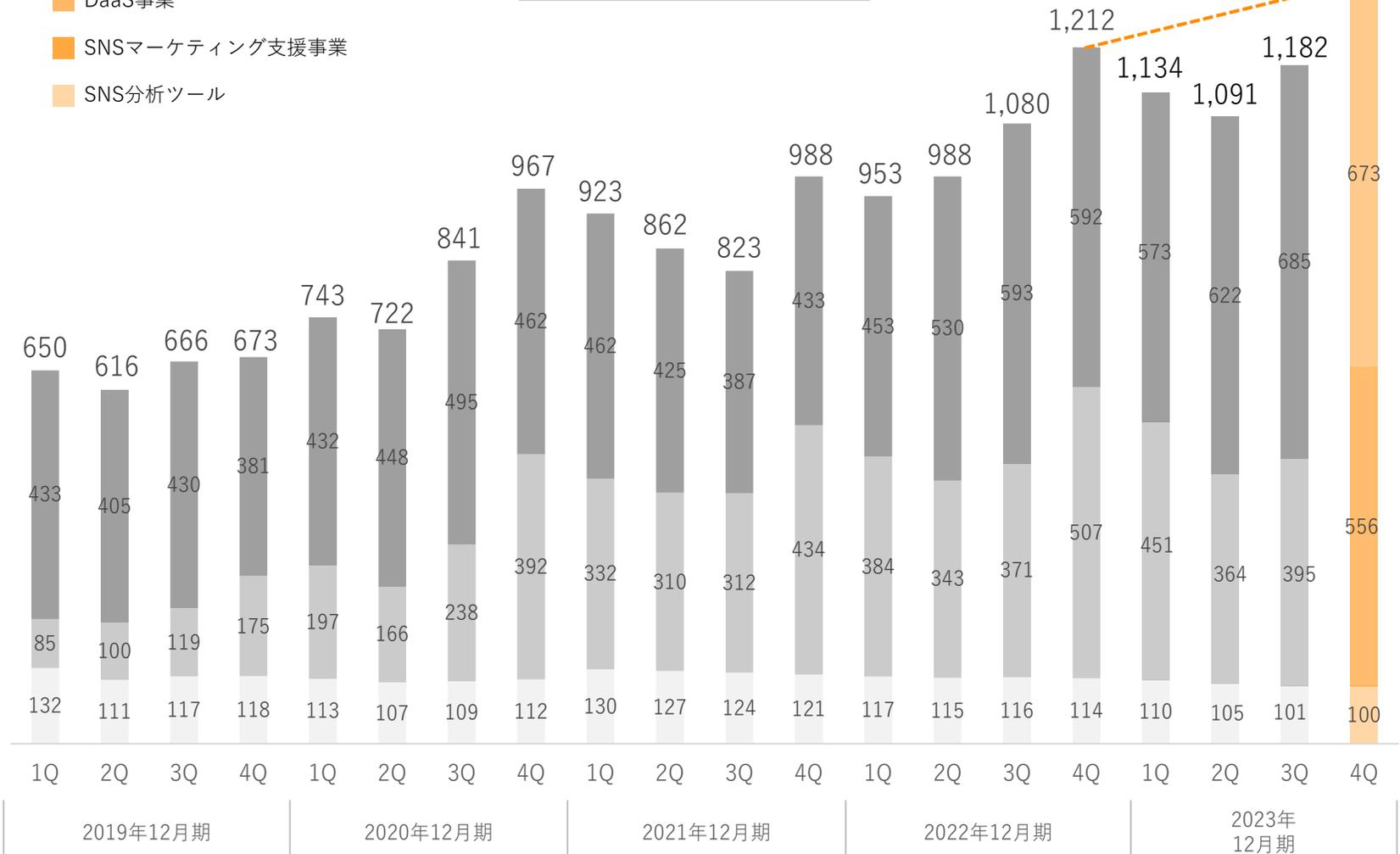
0

■ DaaS事業

■ SNSマーケティング支援事業

■ SNS分析ツール

連結売上高 四半期推移



連結売上高
YoY
+ 9.8%

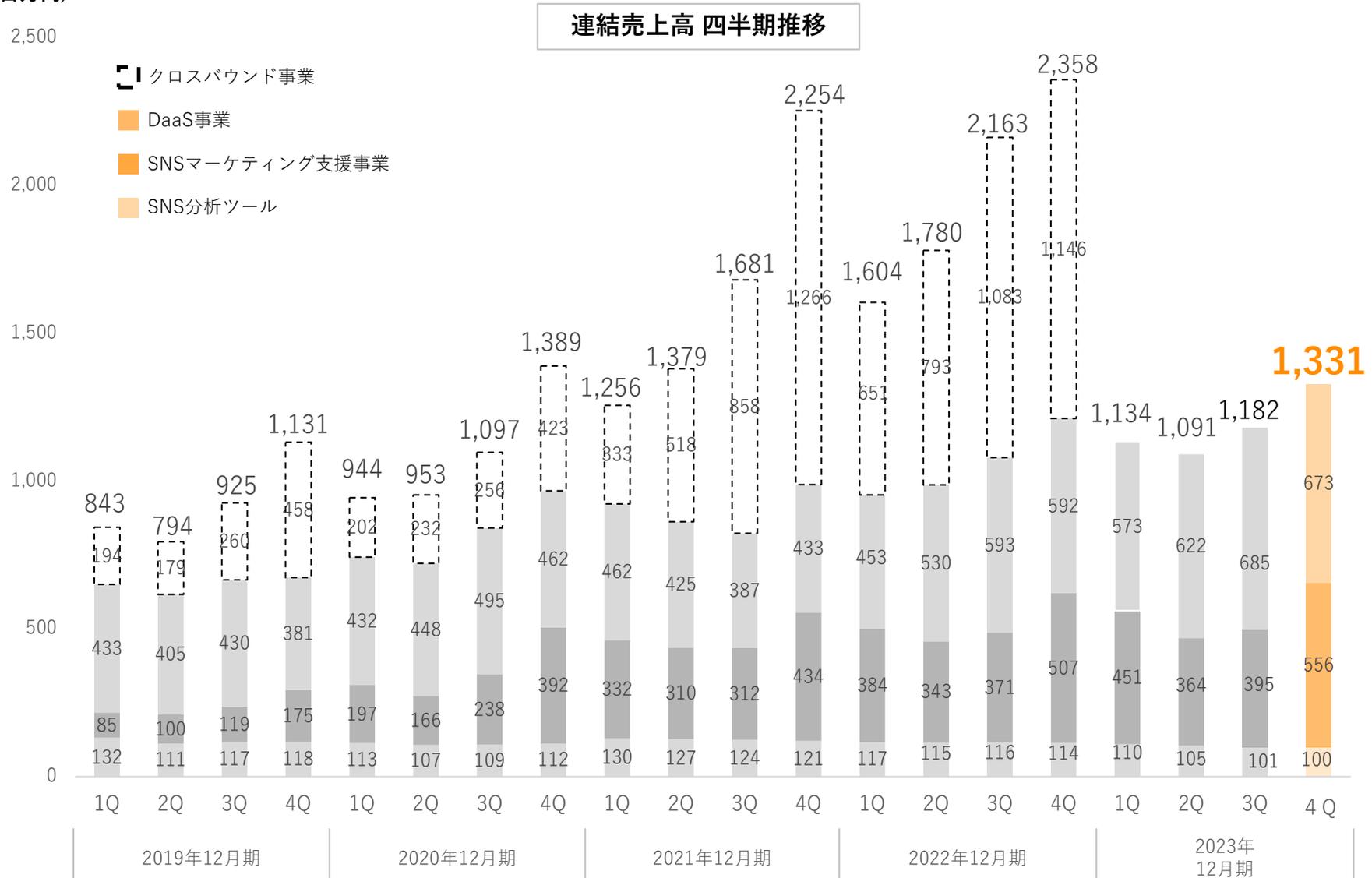
1,331

※ クロスバウンド事業は、2022年12月期に売却したため、2023年12月期から連結対象外。

※ 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。

連結売上高(クロスバウンド含む)の推移

(百万円)



※ クロスバウンド事業の売上は、売却により2022年12月から連結対象外。

※ クロスバウンド事業は、中国の独身の日の影響を受け第3四半期および第4四半期に売上が偏重、

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。

B/S (IFRS)

- 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

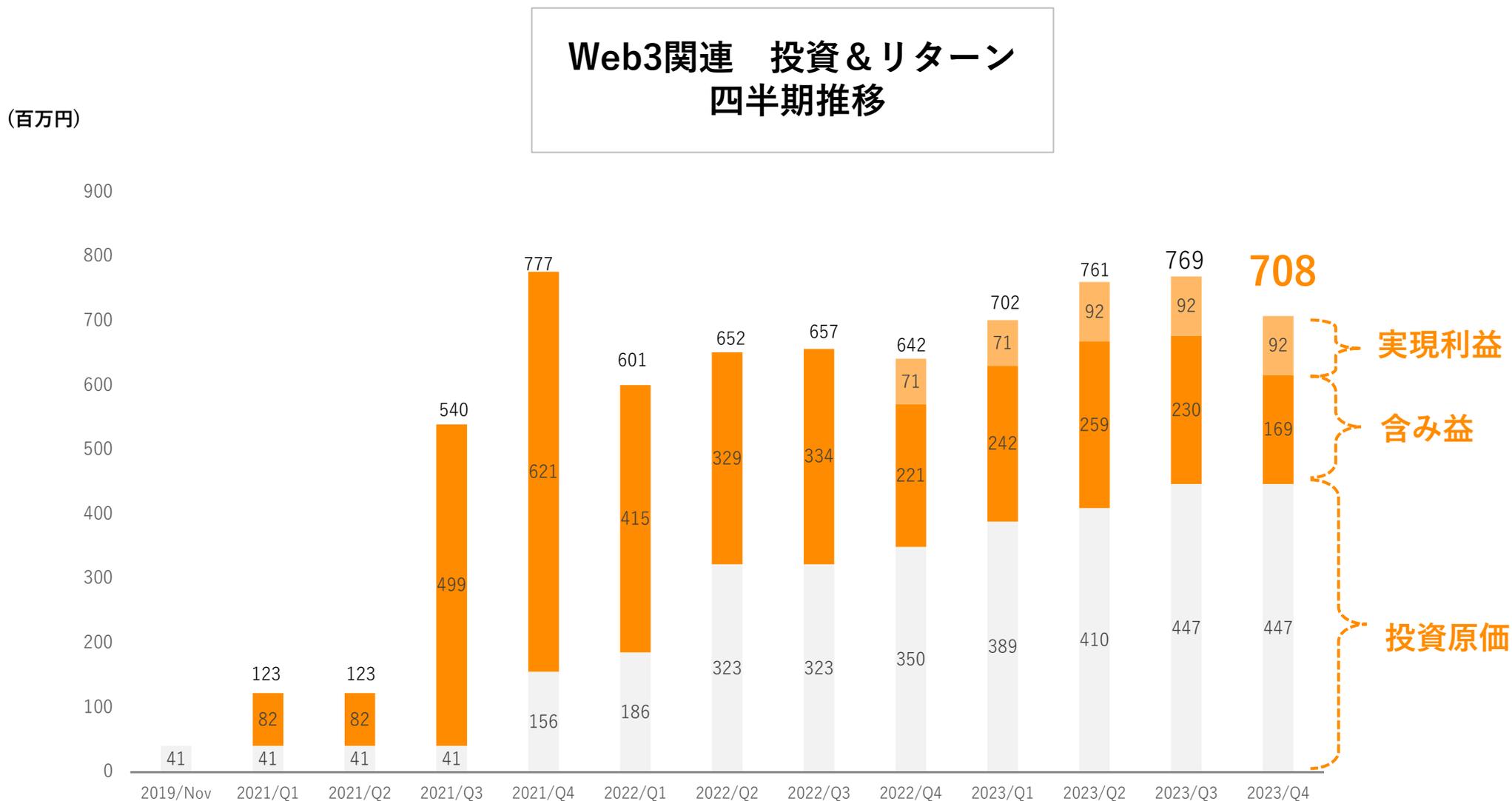
(金額単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,309	4,240	△68	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金の増加△101 ・営業債権等+296 ・事業譲受に伴う支出△243
非流動資産	4,162	4,250	+87	<ul style="list-style-type: none"> ・のれん+317(為替換算含む) ・その他の金融資産△231
資産合計	8,471	8,490	+19	—
流動負債	893	1,019	+126	<ul style="list-style-type: none"> ・営業債務等+86 ・未払法人所得税+39 ・未払費用等△35
非流動負債	1,630	1,333	△297	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金△132 ・繰延税金負債△96
負債合計	2,523	2,353	△170	—
資本合計	5,947	6,137	+189	<ul style="list-style-type: none"> ・当期利益+226 ・その他の資本構成要素△59
負債資本合計	8,471	8,490	+19	—
自己資本比率	70.2%	72.2%	+2.0%	—

※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。

Web3関連投資 投資&リターン

- 業界動向を鑑みながら投資を継続



※ 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関連投資先

■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU

PUDGY
PENGUINS™

EthSign

Parallel

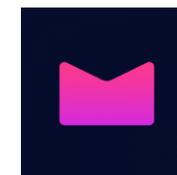
oasys

linch
EXCHANGE

MYTHICAL

Quantstamp

tribal



■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

Few and Far

PARA Labs



Hydra Ventures

KASAGI
LABO



Noxx

Acctual

ONE,
Inc.

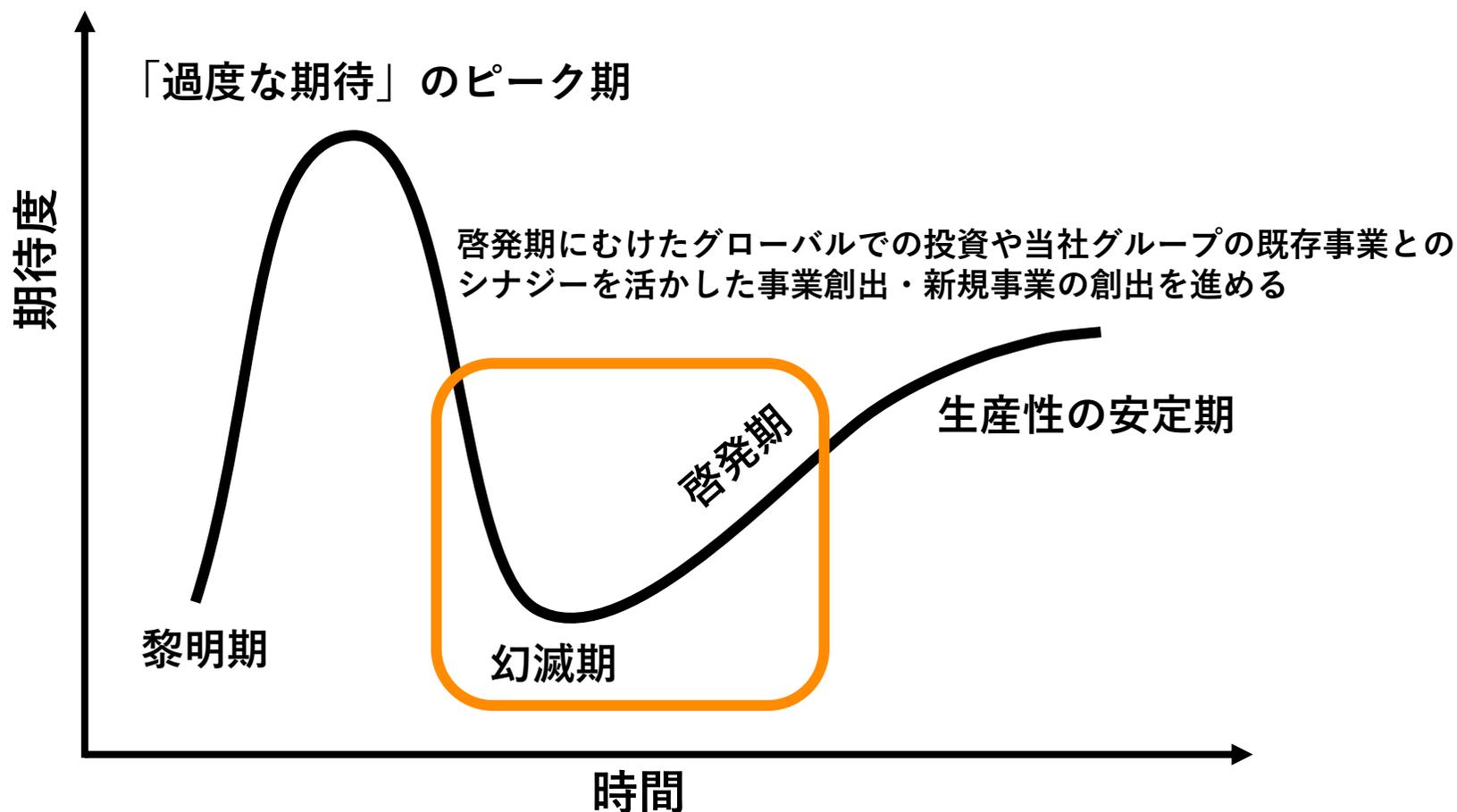
ETZ

D3

Myuuu

Web3に関する当社の認識

■Web3のハイプサイクル



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

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

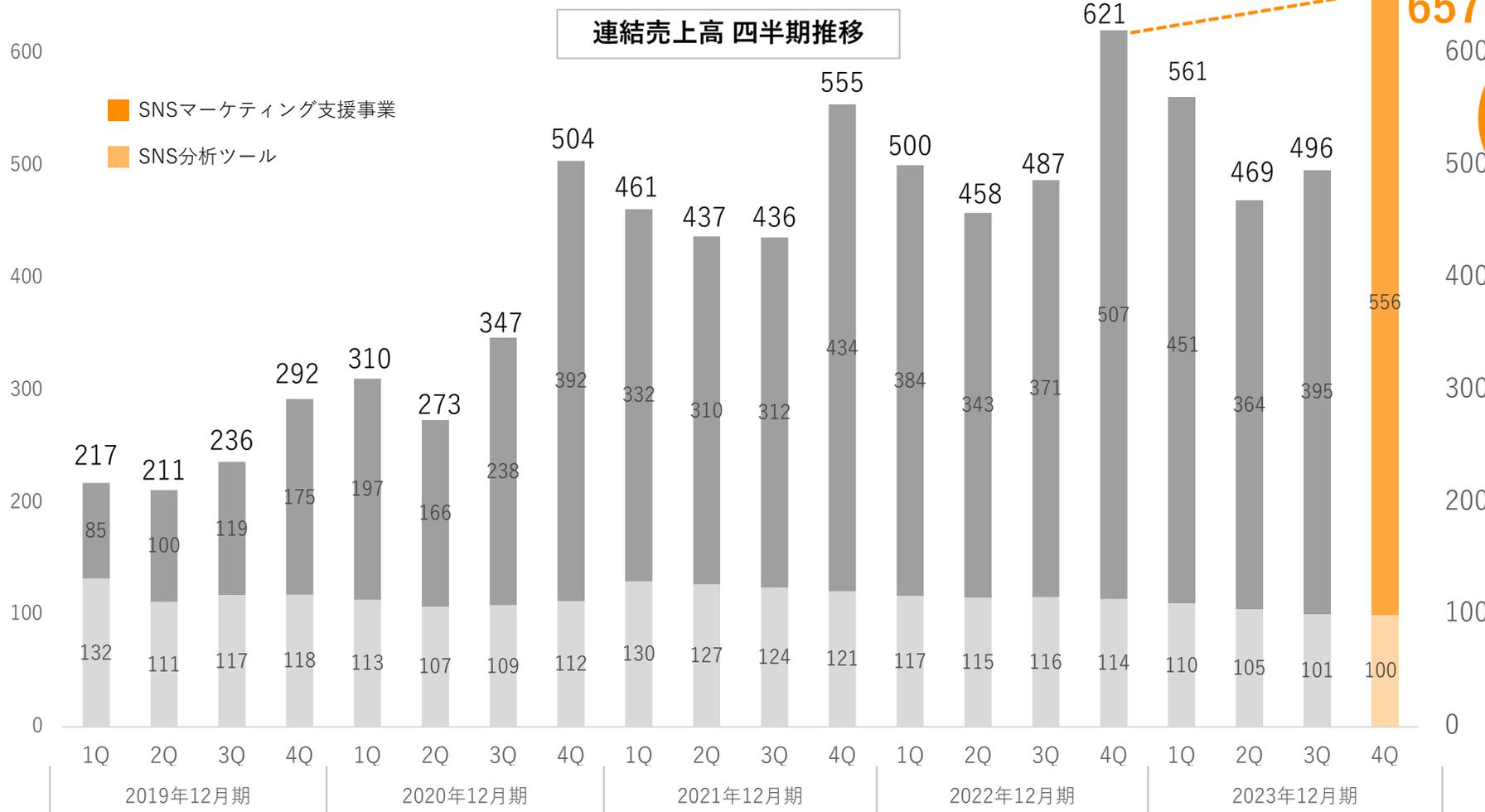
SNSマーケティング支援事業

- X社(旧 Twitter社)の仕様変更もあり、一時的に業績への影響があったものの顧客ニーズに応える新サービス開発・販売に注力し増収を達成
- wevnal社からの譲受事業(SNS広告及びメディア)と既存事業とのシナジーを創出することで、新規顧客獲得および顧客単価アップが進む



執行役員 CEO
桧野 安弘

(百万円)



売上高
YoY
+5.7%

※ 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。
 ※ 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。

SNSマーケティング支援事業：幅広く顧客を支援できるサービスラインナップを拡充

- Xに加え、Meta、TikTokに支援媒体を拡張し、ソリューションを拡充

2018

2019

2020

2021

2022

2023

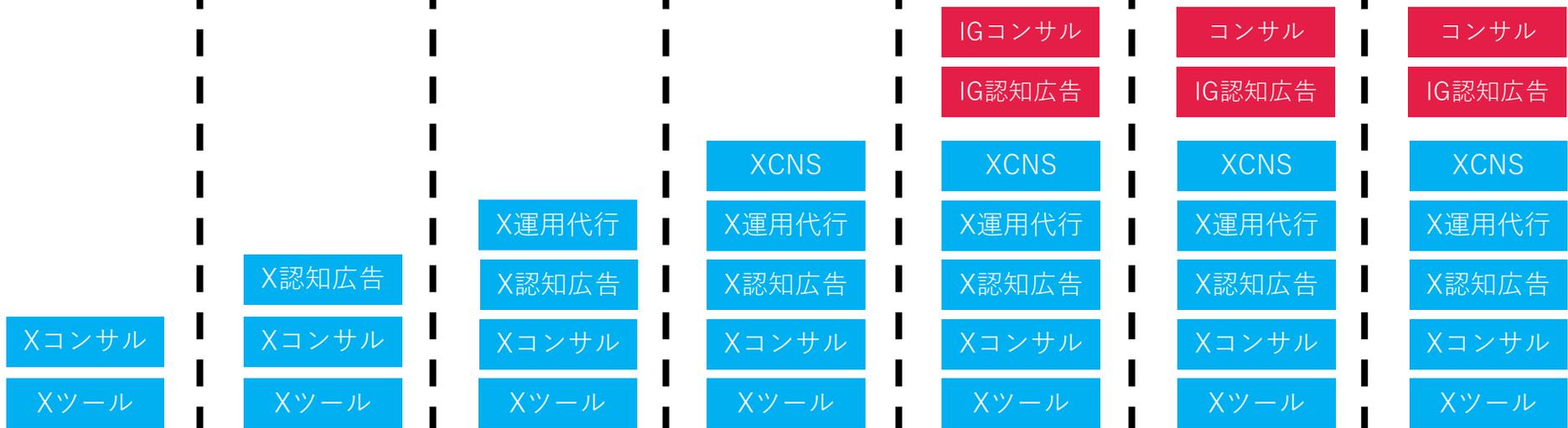
2024

以下の取り組み実施により、増収を達成

- ①安定したキャッシュフローや独自のSNSマーケティング支援を強みに、M & Aやサービス拡大に注力
- ②顧客及びサービスラインナップの拡充に成功



	fasme
獲得広告	獲得広告
TTコンサル	TTCNS
TT認知広告	TT認知広告
IGCNS	IGCNS
IG運用代行	IG運用代行



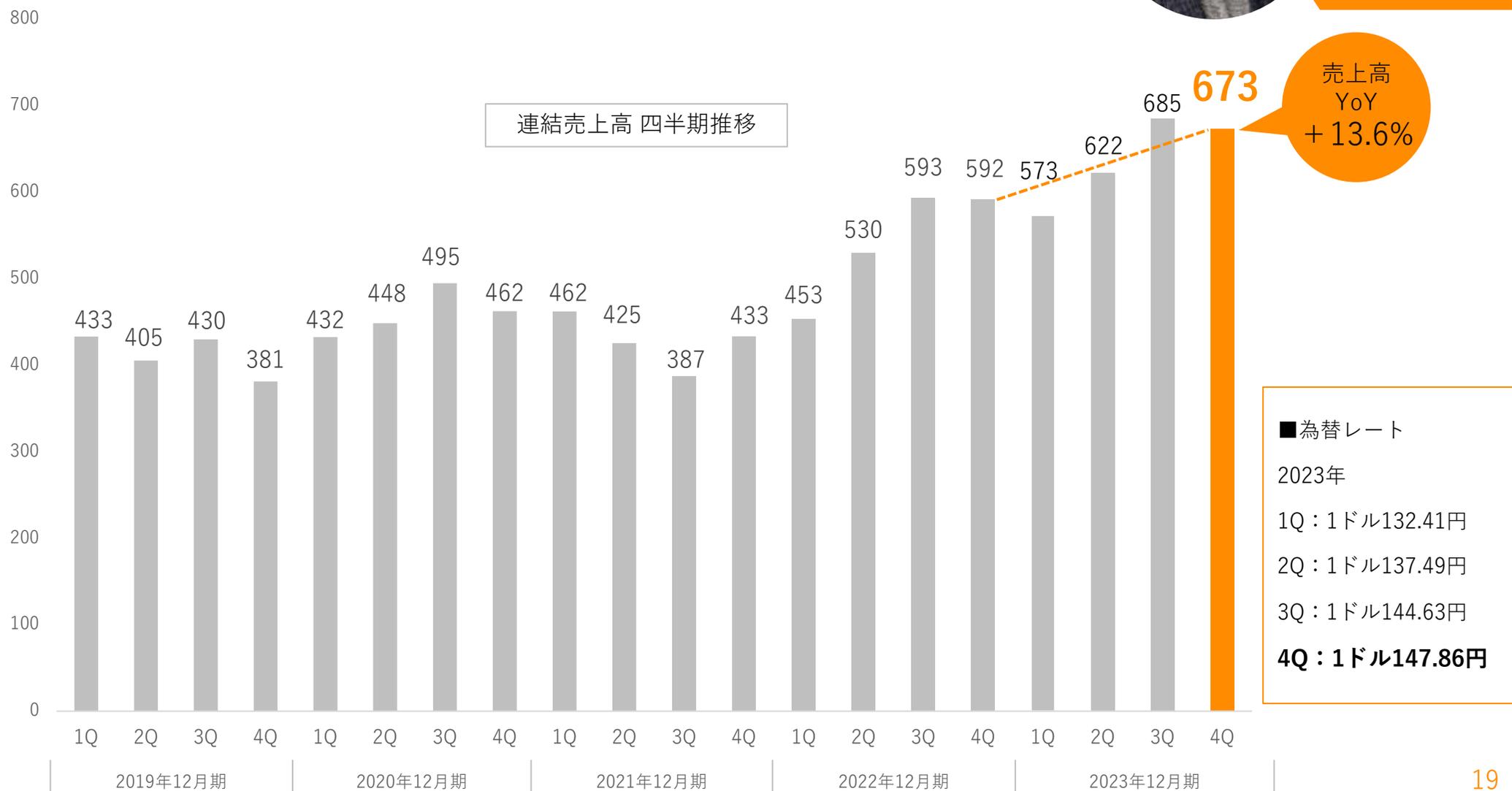
DaaS事業

- 顧客からのデータに対する需要は底堅く、売上・営業利益共に計画上振れ、円安も業績に寄与
- ソーシャルリスニング市場の成長が停滞する一方、デジタルリスク市場からの需要が着実に成長。生成AI市場からの需要の取り込みも模索



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

(百万円)



Web3関連事業



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

● Web3関連投資およびNonagon Capitalを通じた活動実績

- Nonagon Capitalにて2023年12月期は7社、累計10社投資(P.22参照)
- 博報堂キースリー社と協業し、日米企業の海外進出を支援開始(P.23参照)

● Nonagon Capital LLC (日本法人)、NONAGON Capital PTE.LTD. (シンガポール法人)について

- 当社の子会社として、Web3業界への投資活動を通じ、Web3業界のリサーチを行う



再掲：Web3関連投資先

■ 外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU

PUDGY
PENGUINS™

EthSign

Parallel

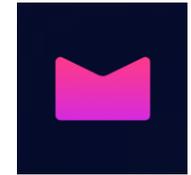
oasys

linch
EXCHANGE

MYTHICAL

Quantstamp

tribal



■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

Few and Far

PARA Labs



Hydra Ventures

KASAGI
LABO



Noxx

Acctual

ONE,
Inc.

ETZ

D3

Myuuu

Web3関連事業：ファンドの運用を通じて得た知見を活かし、新ビジネスを創出

新規事業の創出及び既存事業とのシナジー効果を活かした事業を創出

ホットリンクグループのNonagon Capital、博報堂キースリーと協業し、日米企業の海外進出を支援

2023年12月08日 **プレスリリース**

SNSマーケティング支援サービスを提供する株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、代表取締役グループCEO：内山幸樹）は、当社グループの合同会社Nonagon Capital（本拠：米国サンフランシスコ・ベイエリア、ファウンディング・パートナー：岡本和士、以下Nonagon Capital）が株式会社博報堂キースリー（本社：東京都港区、代表取締役社長：重松俊範、以下博報堂キースリー）と協業し、日米企業のWeb3領域での海外進出の支援を開始したことをお知らせいたします。



Nonagon



**HAKUHODO
KEY3**

※プレスリリース：

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/78f12bc5/09b4/4291/a105/e61b5bd8bef8/140120231207500054.pdf?_fsi=kuxaNbVJ

3. 2024年12月期 業績予想

2024年12月期 業績予想

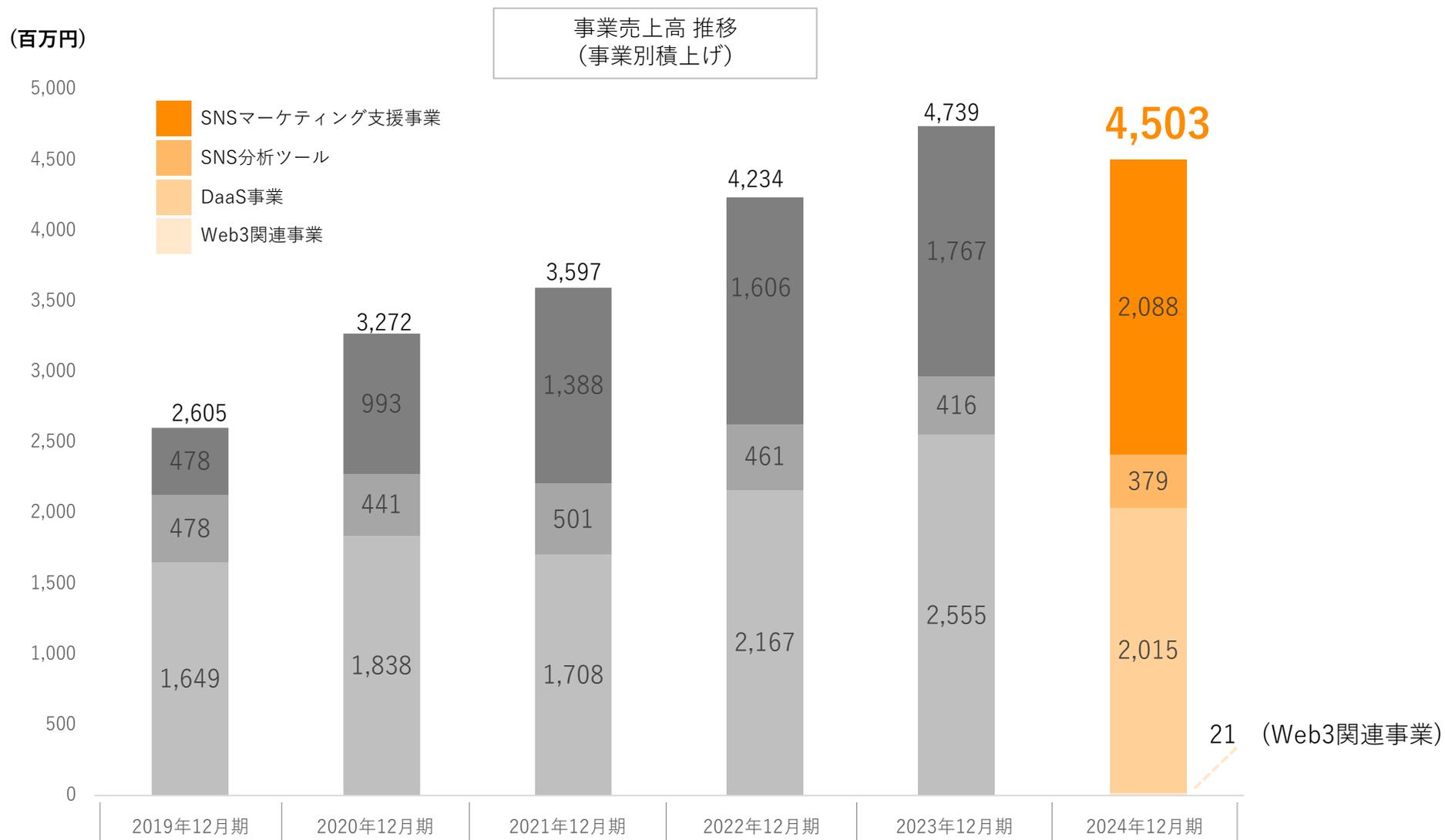
変化が激しいDaaS事業を保守的に見込む他 SNSマーケティング支援事業にて採用強化を行うことで減収減益を予想

(金額単位：百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 業績予想	前期増減
売上高	4,739	4,503	△236
売上総利益	1,566	1,688	+122
売上総利益率	33.0%	37.4%	-
営業利益(IFRS)	220	172	△48
営業利益率	4.6%	3.8%	-
税引前利益	287	180	△107
当期利益	226	93	△133

2024年12月期 業績予想

変化が激しい業界の中で、『両利きの経営』を通じた ポートフォリオ経営を志向する



グループ 全体

グループ内シナジীরの創出・M&Aの検討

SNSマーケティング支援事業

- ①人材採用を加速し、顧客満足度や単価アップを実現できる支援体制を強化
- ②支援メディアの拡充と新サービスの提供により増収トレンドを継続
- ③キャッシュを活用した機動的なM&Aの検討

DaaS 事業

データ提供元との契約終了の影響を折り込み減収予想
コストコントロールに加え、デジタルリスク関連や生成AI等の新市場への当社データに対する引き合いを見込み増益予想

Web3関連 事業

ファンドを通じた投資に加え、自社サービスや新規事業の一環としてWeb3関連事業へも注力する。また、既存事業とのシナジীরも模索する
※業績予想への影響は軽微と見込む

グループ内外でのシナジーを活かし新ソリューションの開発を進める

新ソリューションの可能性

グループ
シナジー

グローバル市場向け

①対話AI型
SNS分析
ツール

②対話AI型
SNSマーケ
支援ツール

Web3領域

①データドリブン
Web3投資

②Web3市場
トレンドレポート
自動化ツール

コア
コンピタンス

①SNSデータ分析技術
②SNSマーケノウハウ
③AI技術

×

①データ収集技術
②蓄積済データ

×

グローバルな
Web3領域の
①知見
②ネットワーク

既存事業

SNSマーケティング
支援事業

DaaS事業

Web3
関連事業

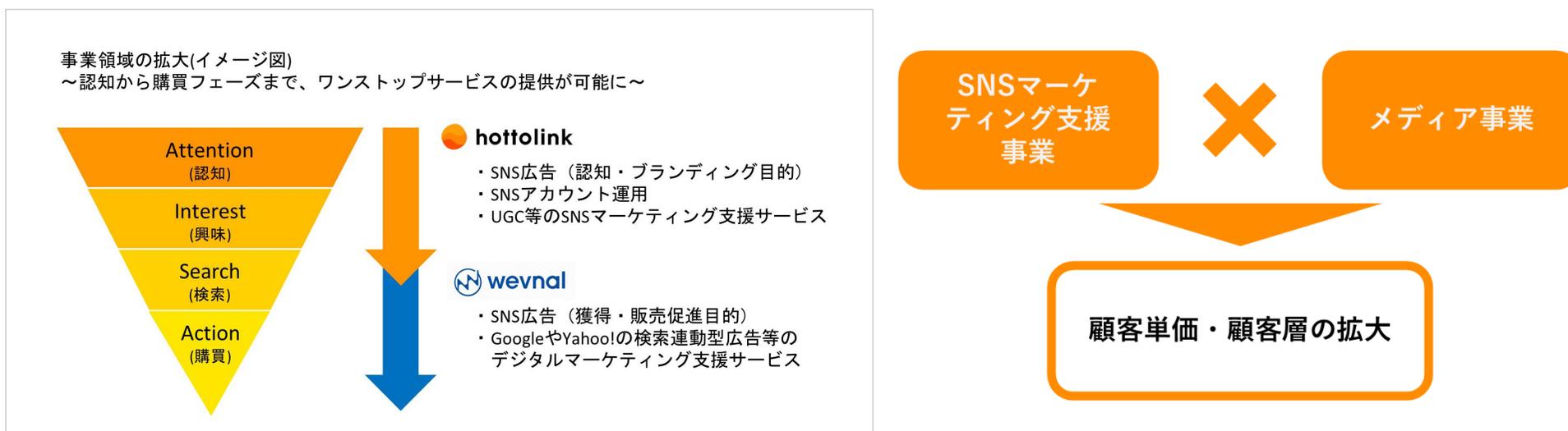
M & Aの検討について

広告業界転換期において、クロスバウンド事業売却で得たキャッシュを活用し、効果的なM & Aや協業を検討する

M & A・協業の方針

- 当社の既存事業・人材とのシナジー創出が見込めること

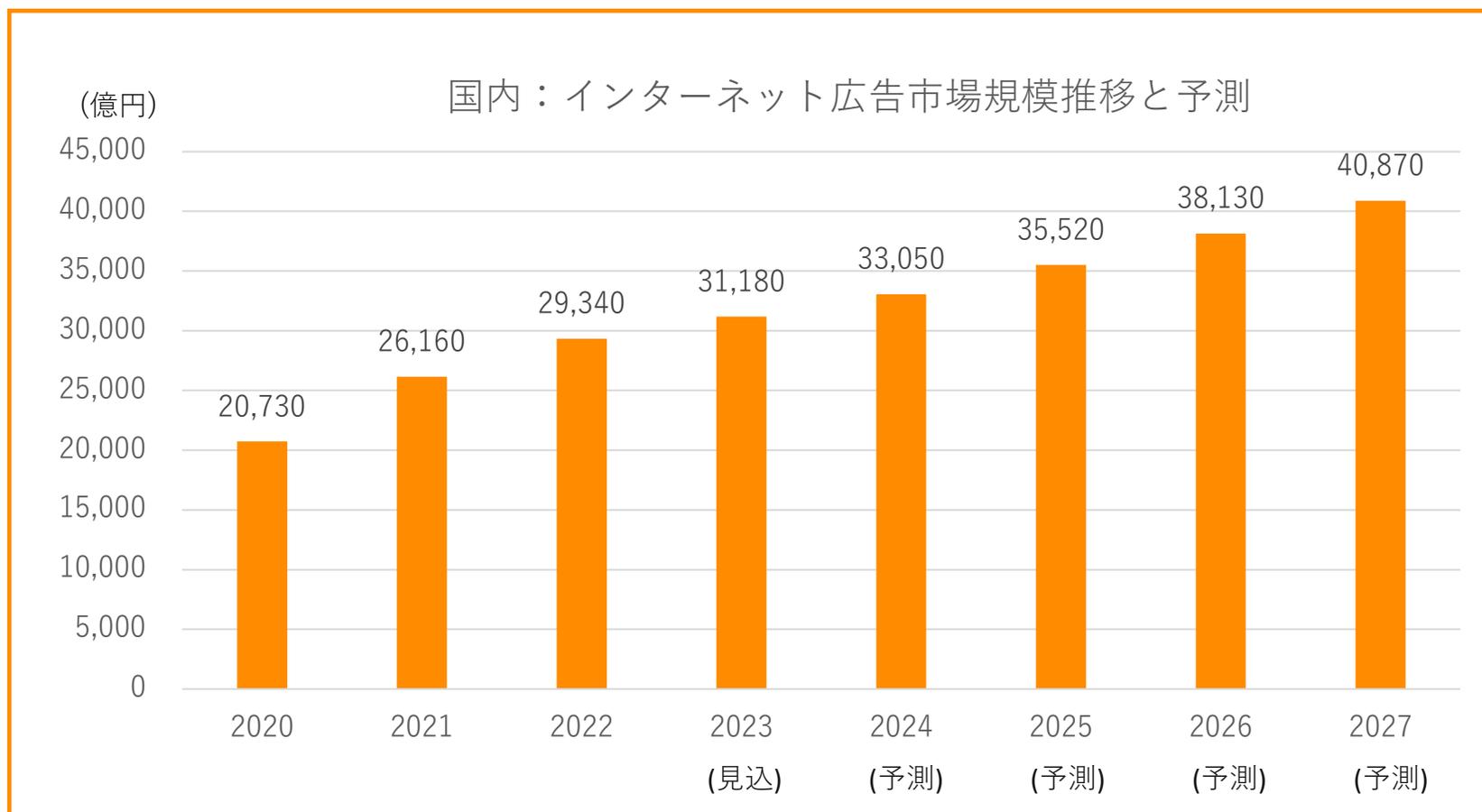
事例：2023年12月期において、wevna!社のSNS広告事業・メディア事業を譲受



※M&Aに関するプレスリリース：https://www.hottolink.co.jp/info/20230127_112912/

SNSマーケティング支援事業：市場動向

- 2023年は業界変化はあったが、インターネット・デジタルマーケティング市場は底堅い伸びをみせると見込む
- 2024年は中長期的に伸びていく市場に対して、潤沢なキャッシュを活用し、M & A やサービス拡充を実現する



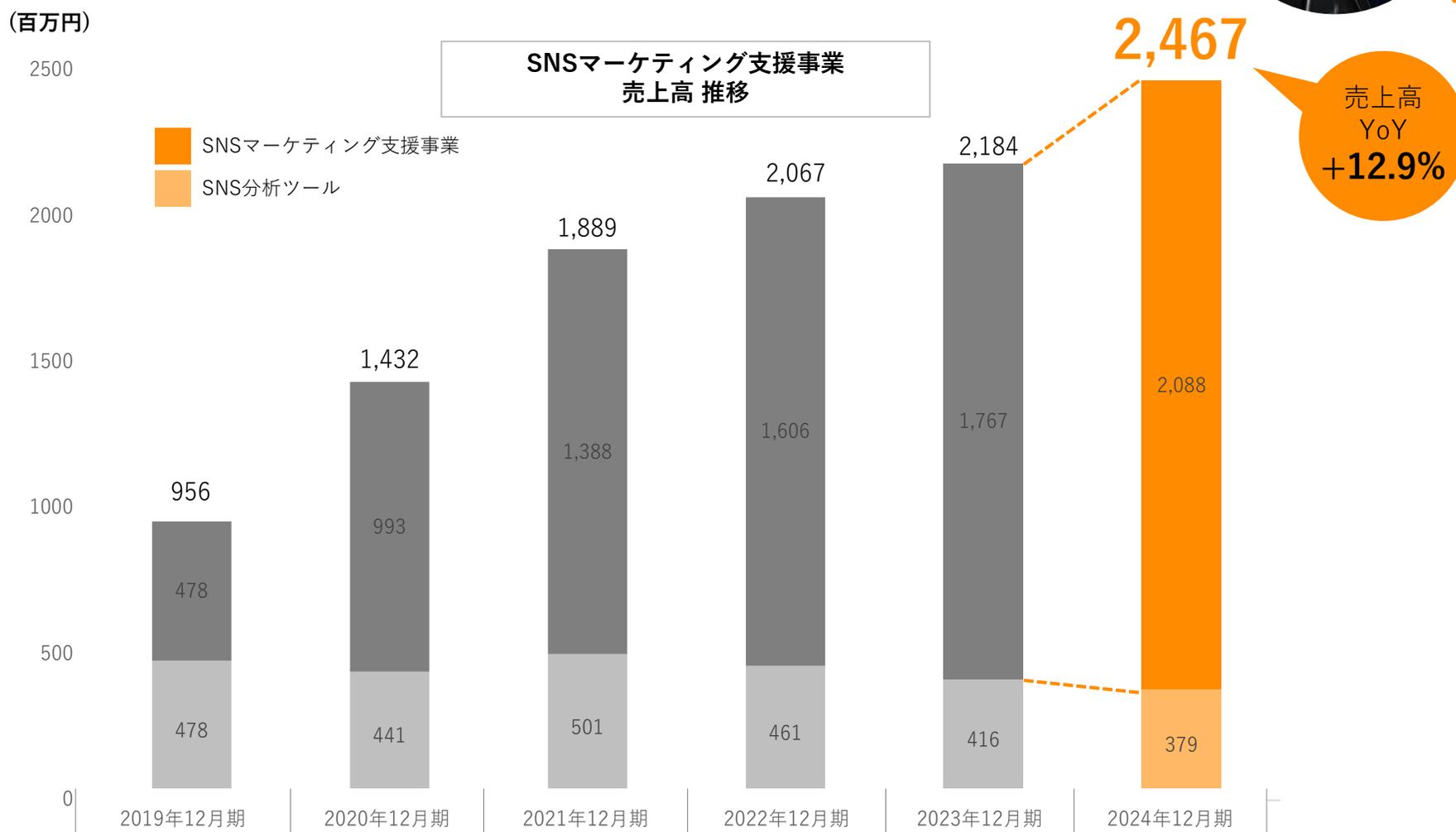
※出典：株式会社矢野経済研究所 https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3422
インターネット広告市場に関する調査（2023年）を元に当社作成

SNSマーケティング支援事業：2024年12月期 業績予想

- 人材採用を加速し、顧客満足度や単価アップを実現できる支援体制を強化
- 支援メディアの拡充と新サービスの提供により増収トレンドを継続
- キャッシュを活用した機動的なM&Aの検討



執行役員 CEO
国内事業担当
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4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向。

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サービスを開始

当社のSNSデータ分析力を活かした
インフルエンサーのキャスティングや企画設計、効果最大化の実現を目指す

ホットリンク、データを活用したインフルエンサーマーケティングサービス

「Hottolink Creator Marke（ホックリ）」をローンチ

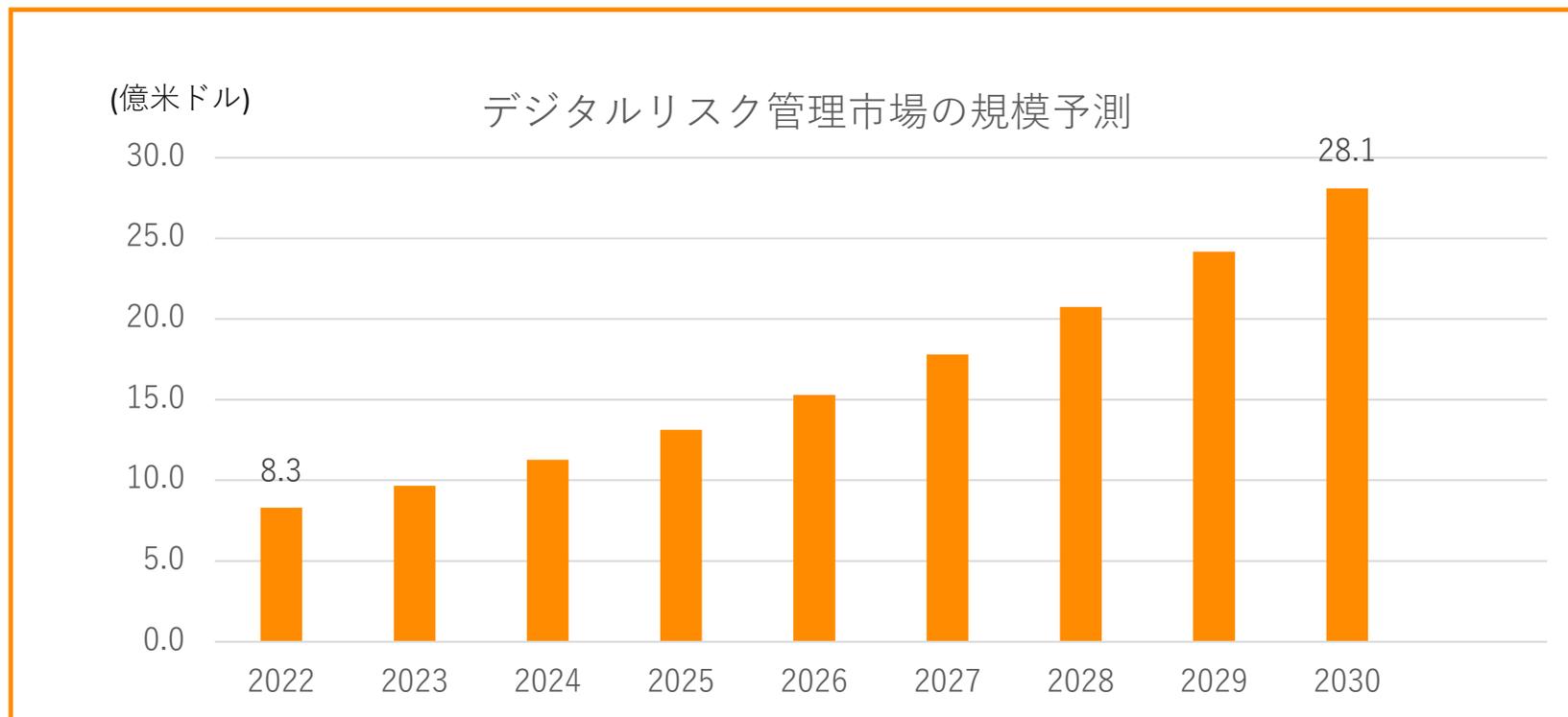
～ホットリンクがもつデータ分析力とクリエイターの制作力をかけ合わせ、成果に繋がるインフルエンサーマーケティングを提供～

SNS マーケティング支援サービスを提供する株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、証券コード：3680、代表取締役：内山幸樹、以下 ホットリンク）は、商品やサービスの特徴や、ユーザーベネフィットを伝えることに優れたクリエイターとのタッグによる新サービス「Hottolink CreatorMarke（ホックリ）」を、2月14日より提供開始したことをお知らせいたします。

hottolink
Creator
Marke

DaaS事業：データニーズの多様化により顧客のすそ野が拡大

- 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へ顧客のすそ野が広がる
- 業界業種特化型の生成AI開発が進む中で、当社のデータクロージング力やユニークなデータへの引き合いが強まると予測
- 上記の新市場開拓に注力する



※出典：SNS Insider Pvt Ltd

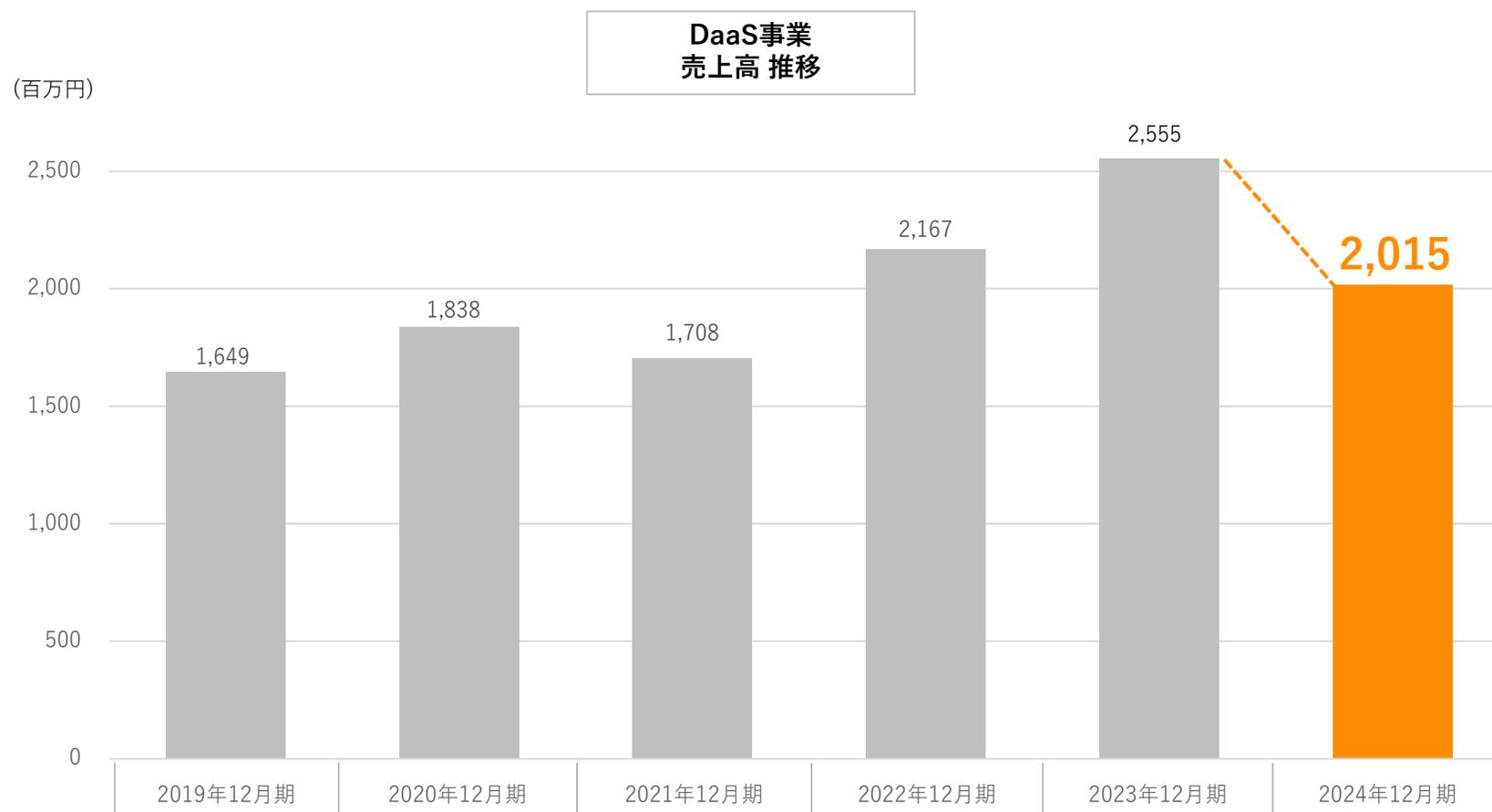
<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>を元に当社作成

DaaS事業：2024年12月期 業績予想

- データ提供元との契約終了の影響を折り込み減収予想
- コストコントロールに加え、デジタルリスク関連や生成AI等の新市場への当社データに対する引き合いを見込み増益予想(セグメント利益は非開示)



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹



Web3関連事業



代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹

- ファンドを通じた投資に加え、既存事業とのシナジー創出や新規事業の立ち上げにも注力。なお、Web3関連事業の業績予想に対する影響は軽微と見込む
- Web3シェアードリサーチ事業を2024年4月より開始予定
投資活動やWeb3領域のVC/Founder/Startupとのグローバルネットワークから得たWeb3の最新トピックやインサイトを日本企業をターゲットにレポートニング
- 他の新規事業も立ち上げ検討中

SDGsへの取り組み

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

必要要素

SNSマーケティング

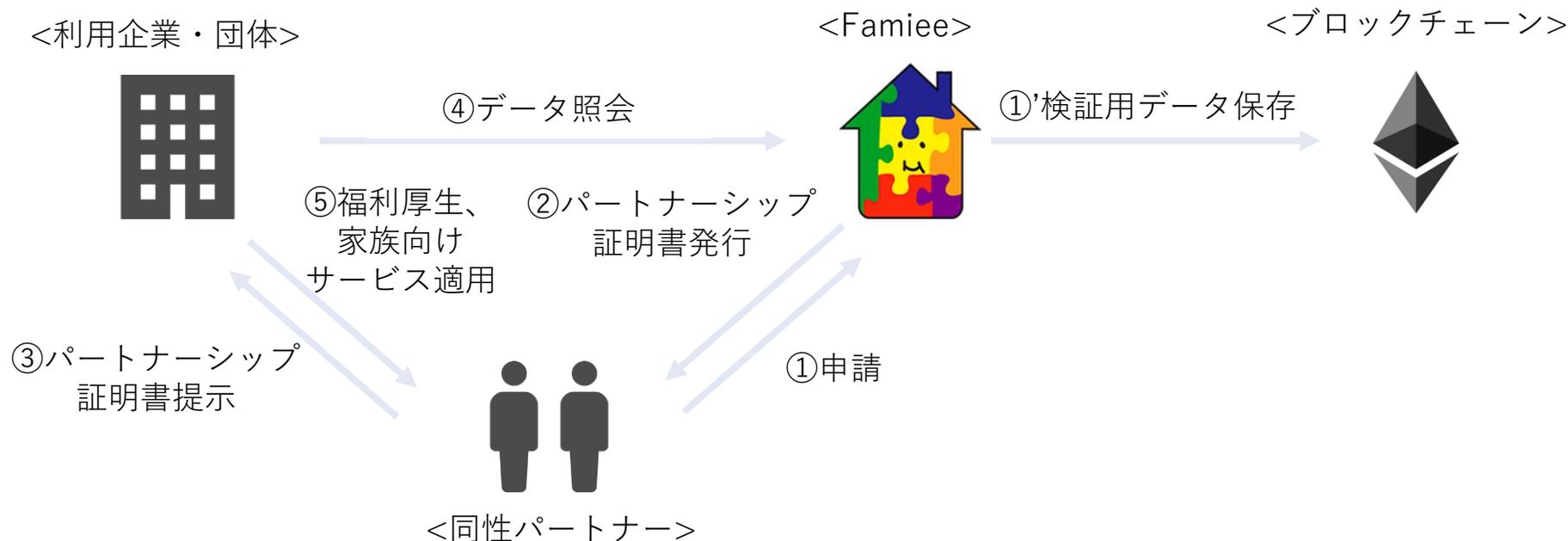
現在の主力事業

ブロックチェーン技術

中長期的な事業の種

当社のSDGs活動

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2月時点で大手企業・自治体を含めた **88社**が導入

参考資料 1

(5カ年目標の廃止・各事業の方向性について)

※2023年3月28日公表 事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/f629a46c/04c2/458e/b4fc/25ff9598a5b8/140120230328537713.pdf? fsi=DYmMtuNM>

当社を取り巻く外部環境の変化

● リスク

- グローバルな地政学リスクの高まりや欧米金利の上昇、金融機関の破綻、日銀の政策変更(利上げの可能性)による経済環境の悪化
- SNS運営企業における経営方針の変更や、情報の提供方法の変更による当社事業への影響

● 機会

- スタートアップ、ベンチャー企業のバリエーション低下により優良企業のM&Aや提携に有利な環境
- Web3領域においても優良企業の選別や社会実装にむけた法整備等が進み、市場拡大への準備が進む
- ChatGPT等のAIツールの急速な普及によるテキストや画像生成の効率化
- AIツールの進化によりビッグデータ活用の重要度も向上

今後の経営方針について～5カ年目標の廃止～

- 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

事業の方向性

1

【既存事業】 Web2.0領域
人材・技術・事業への投資(M&Aも含む)により、SNSマーケティングにおけるフルファネルの支援を実現。顧客企業の売上増加に貢献するサービス及び体制強化を進める。

2

【新規事業】 Web3領域
パイロットファンド運用でリスクを限定し、優良企業への出資、既存事業とのシナジー創出や新規事業としてインキュベーションを行うことを検討。キャピタルゲイン以外の出口の多角化を進める。

3

【全体】
①②による事業成長、インキュベーション機能強化により、両利き経営における独自事業ポートフォリオを拡大。出資先のIPOも見据え、機動的なポートフォリオの組み換えも選択肢にインターネット市場の成長を取り込む。

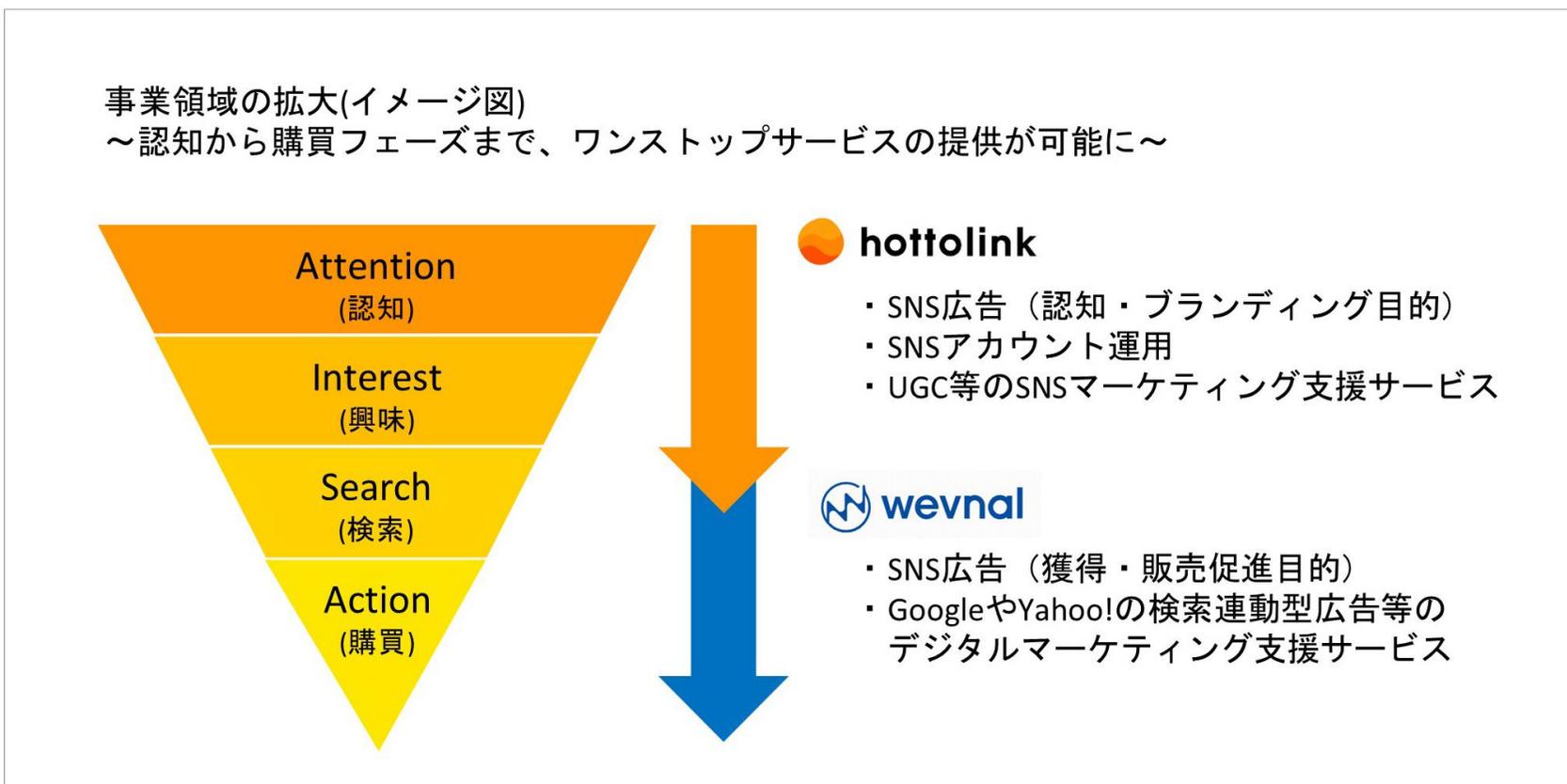
4

【全体】
ChatGPT等のAIツールの急速な普及及び進化を機会と捉え、各事業における利活用を推進。提供サービスの付加価値向上、生産性向上と並行し、事業化の探索を行う。

事業の方向性【既存事業】 Web2.0領域

- クロスバウンド事業売却で得た資金を人材・技術・事業への投資に活用
顧客企業の売上増加に貢献するサービス及び体制強化を進める
- 投資の選択肢として、既存事業とのシナジー創出が見込める
外部企業・事業のM&Aや資本提携等も検討
- (外部環境変化のリスク)
SNS運営企業における経営方針の変更や、情報の提供方法の変更による当社事業への影響を注視

【事例】 株式会社wevnaalよりSNS広告事業及び一部メディア事業のM&Aを実施(2023年1月27日発表)



事業の方向性【新規事業】 Web3領域

- Web3関連市場のボラティリティの高まりを鑑み、Web3業界の
リサーチを行うパイロットファンドとして運用し、B/S、P/Lへ
のリスクをミニマイズ
- 企業やトークンへの出資にとどまらず、既存事業とのシナジー創
出や新規事業としてインキュベーションを行うことを検討し、
キャピタルゲイン以外の出口の多角化を進める

Ex. ①Web3サービスのプロモーションにおける
SNSマーケティング支援

②SNSマーケティングにおけるNFT等のWeb3技術の活用

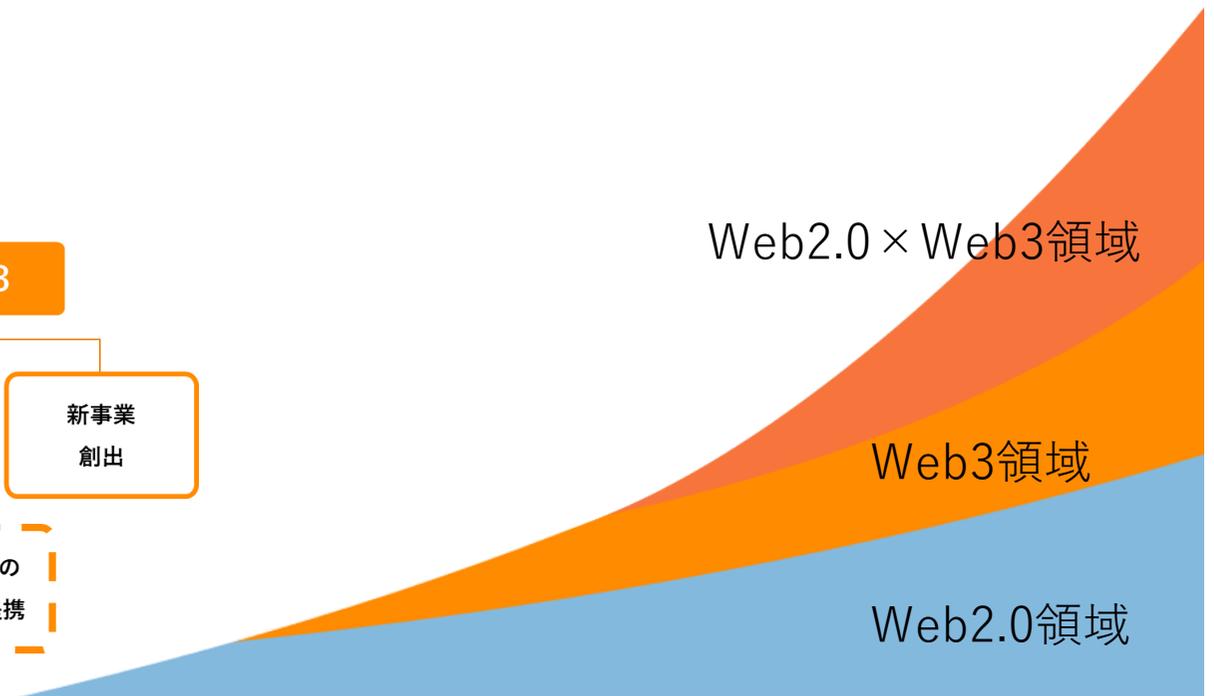
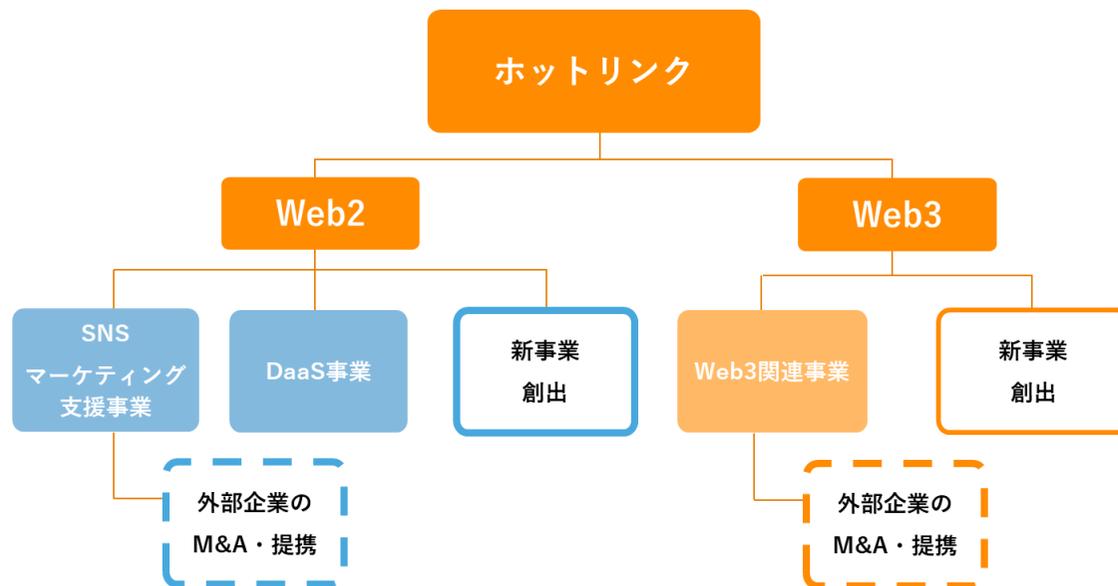
③Web3領域におけるデータの収集・分析・活用を
実現するサービスの研究

事業の方向性【全体】 独自事業ポートフォリオの拡大・機動的な組み換え

- 既存・新規事業の事業成長、インキュベーション機能強化により、両利き経営における独自事業ポートフォリオを拡大
- 出資先のIPOも見据え、機動的なポートフォリオの組み換えも選択肢にインターネット市場の成長を取り込む

事業ポートフォリオの拡大イメージ

Web2領域×Web3領域の成長イメージ



事業の方向性【全体】 AIツールの利活用推進

外部環境の変化による機会

- ChatGPT等のAIツールの急速な普及によるテキストや画像生成の効率化

- ChatGPT等のAIツールの利活用を積極的に推進。当社グループの垣根を超えた専門チームの立ち上げも検討
 - ✓ 既存サービスの付加価値向上および業務の生産性向上を目指す
 - ✓ 新規事業化の検討

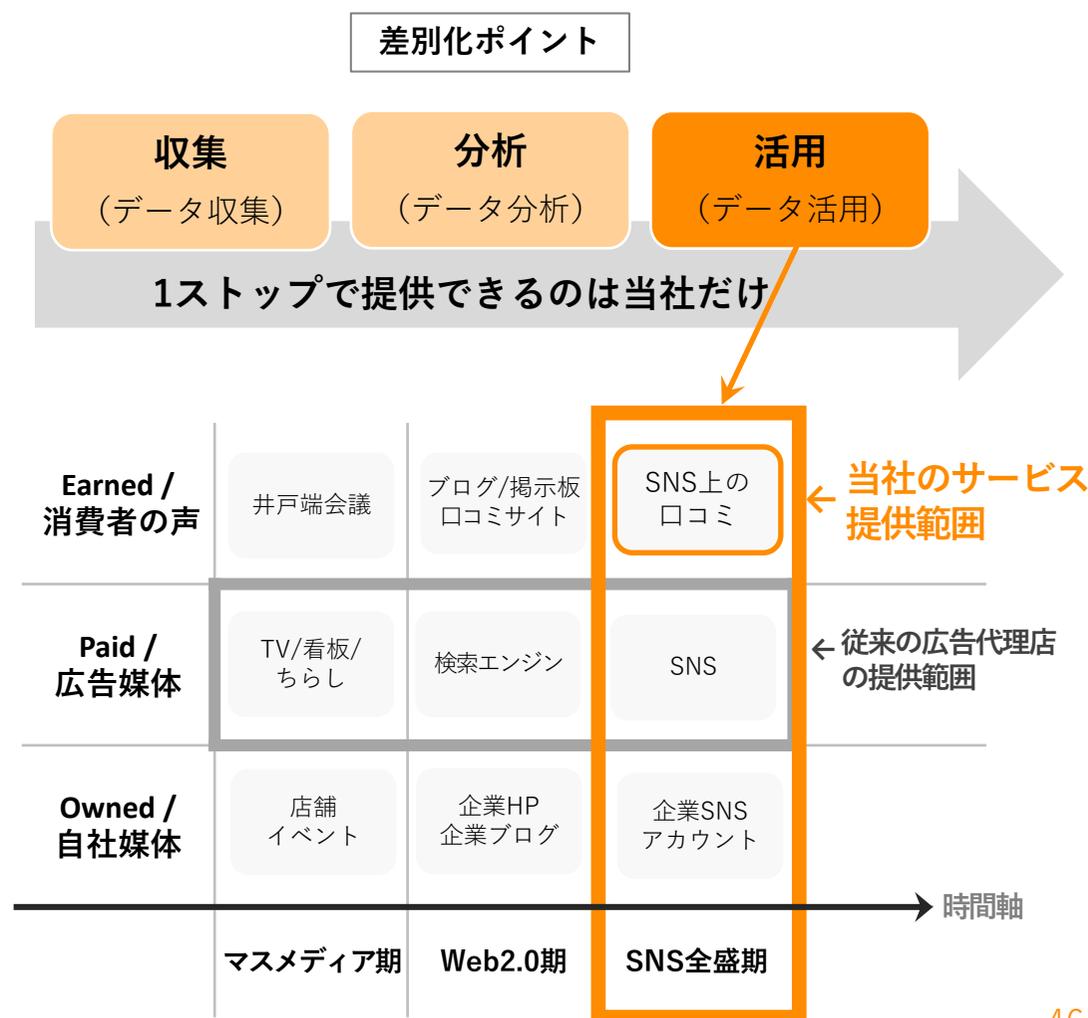
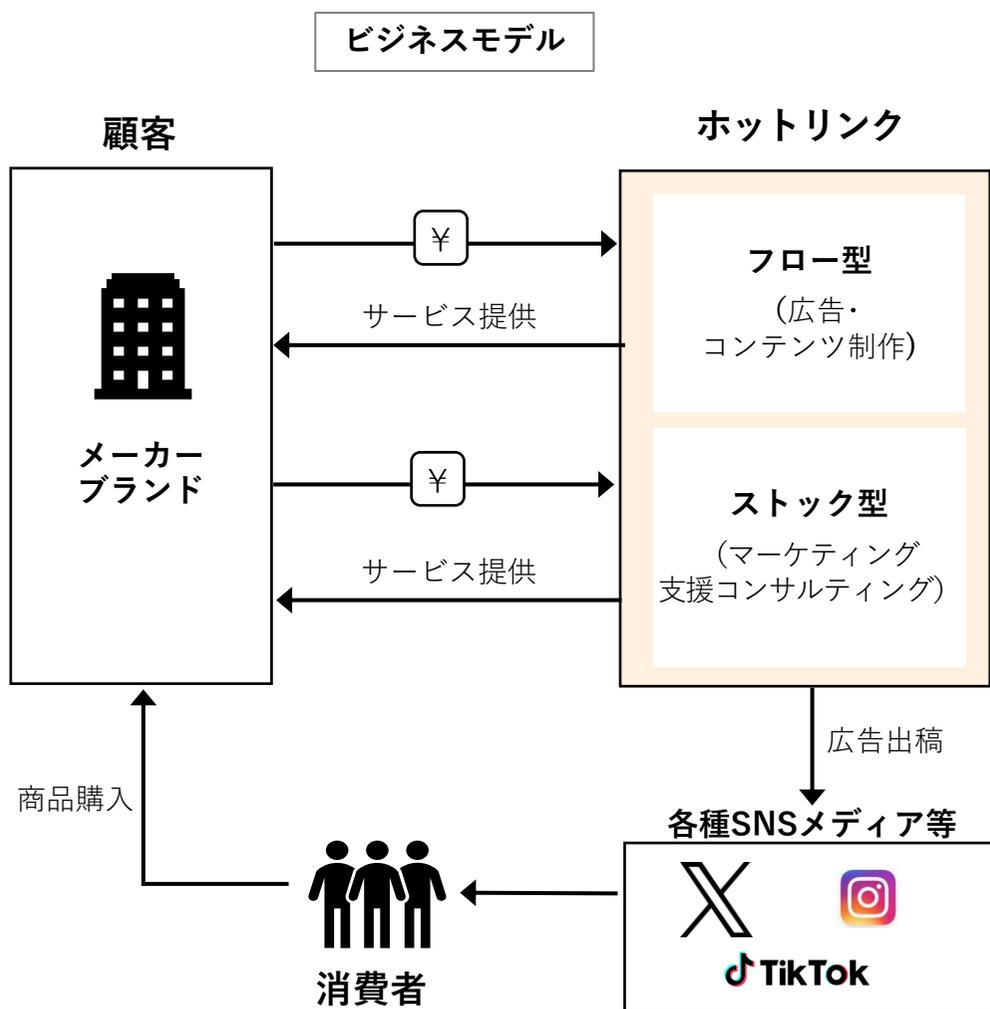
※『ChatGPT』とは、OpenAI社によって開発されたチャットボットです。利用者が入力した質問や依頼内容を読み取り、様々なデータから適切な回答を生成します。ビジネスにおいては、プログラムコードやテキストの生成、文書の要約等、様々な分野での利用が可能です。

参考資料 2

(各事業について)

SNSマーケティング支援事業のビジネスモデル及び差別化戦略について

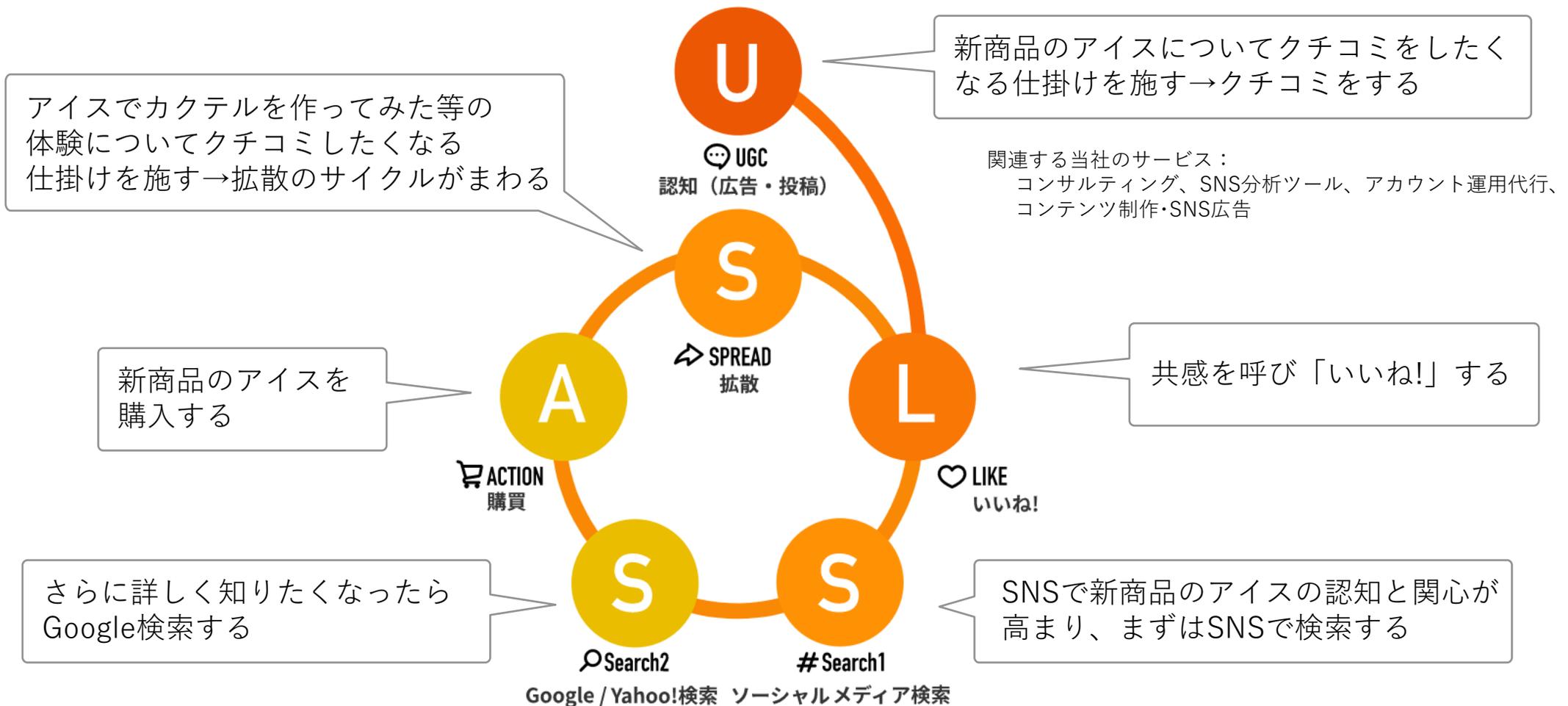
データの収集・分析・活用までを統合することができる
Only1のデータドリブン・マーケティング会社



SNSマーケティング支援事業： 独自メソッドを活用した成功事例

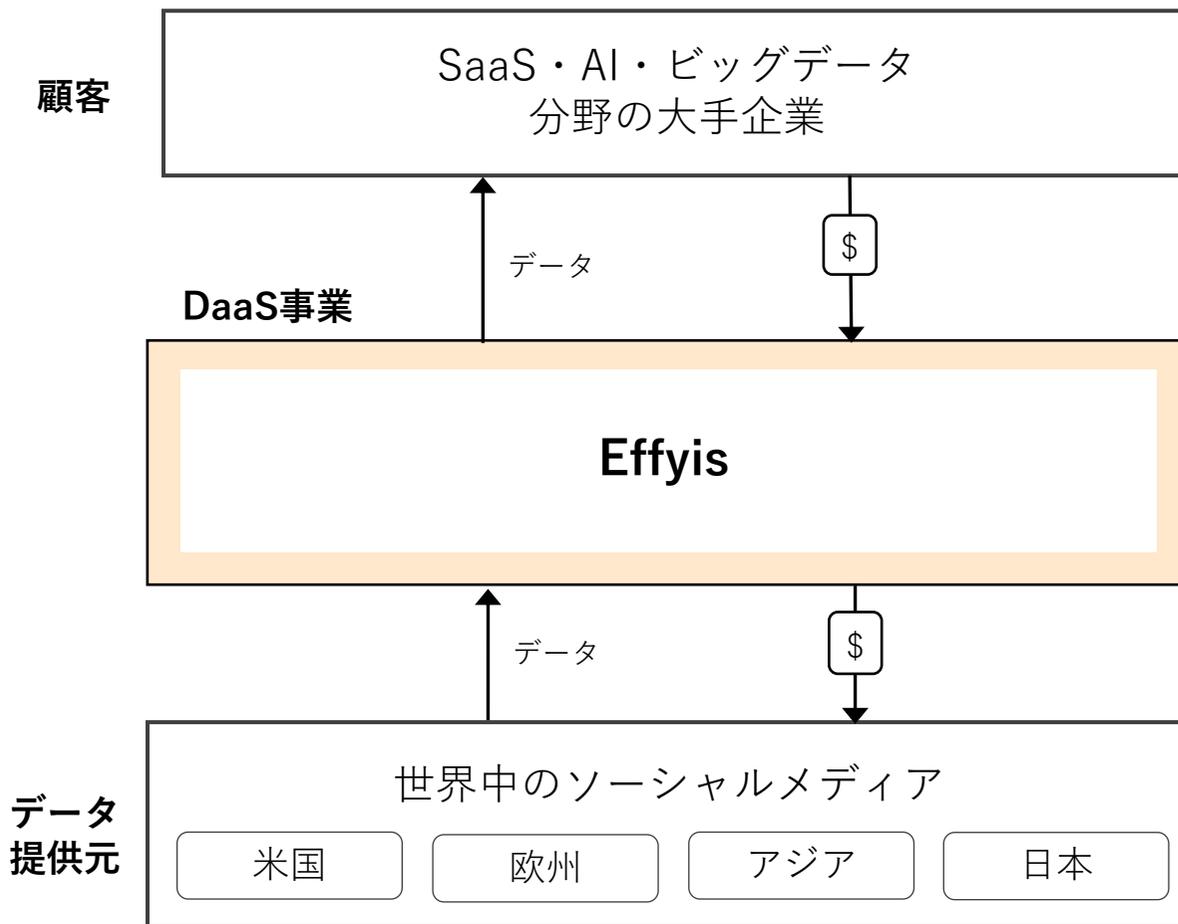
SNS上のクチコミを活用して、お客様がお客様を呼び続ける
独自メソッド「ULSSAS（ウルサス）」で数多くの企業の売上げアップに成功

アイスクリームの新商品プロモーションでのULSSAS事例



DaaS事業のビジネスモデル (注) DaaSとは、Data as a Serviceの略

多様な世界中のSNSデータへのアクセス権を販売



データ提供パートナーの一例

 tumblr Tumblr Tumblr is home to over 500 million microblogs generating 1 million posts per day that can provide you with deep insights into the mind and market of Millennials & Gen Z in 2020 and beyond.	 reddit Reddit The front page of the internet with deeply engaged community commenting.	 WordPress WordPress Posts, comments and likes from the world's most popular blogging platform, including Wordpress.com and popular WP-powered sites around the web.
 DISQUS Disqus The largest independent commenting platform reacts to news in real-time.	 Tencent 腾讯 Tencent Reactions to China's news.	 Quora Quora Quora is a platform that enables people from all over the world to come together to share and learn across millions of common topics and interests.
 Message Boards Millions of global communities debating every topic imaginable.	 Reviews 200+ review sites focused on consumer products and travel.	 Videos A wide array of video hosting sites that hold a massive collection of content.

差別化戦略について

SNSデータアクセス権の販売契約を世界中の多様なデータ提供元から獲得しているのはEffyis社だけ。主要な同業者としてGNIP社が存在するが、同社はTwitterの子会社でありTwitterデータのみ専門に扱っている。

(注) 2015年にEffyis社を買収、連結子会社しDaaS事業を追加。
同社買収を通じて事業ポートフォリオにデータ収集および提供機能を有することに成功。

参考資料 3

(SDGsへの取り組み)

SDGsへの取り組み(再掲)

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

必要要素

SNSマーケティング

現在の主力事業

ブロックチェーン技術

中長期的な事業の種

SDGsへの取り組み

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。

12 つくる責任
つかう責任



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



5 ジェンダー平等を
実現しよう



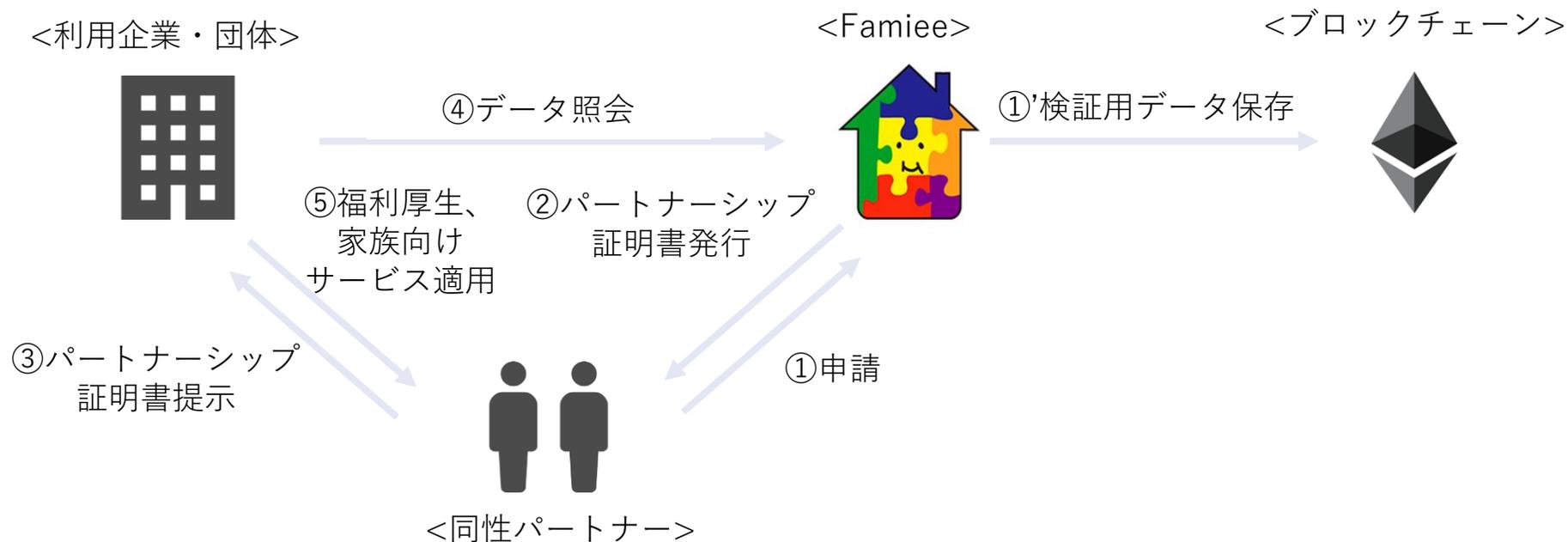
SDGsへの取り組み(再掲)

ホットリンクが支援しているFamieeの活動の紹介

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2月時点で大手企業・自治体を含めた **88社が導入**



Famieeの活動

コロンビア大学での講演

Guest speaker

A pioneer in the realm of Japanese search engines, Mr. Koki Uchiyama has been a driving force in the technology sector for over two decades. He has founded and scaled multiple businesses on a global stage, specializing in big data, AI, and search technology. After steering Hottolink to a triumphant IPO, he shifted his focus towards making a positive societal impact. In 2019, he founded Famiee to redefine what "family" means in modern society.



Koki Uchiyama
Founder of Famiee

Famiee

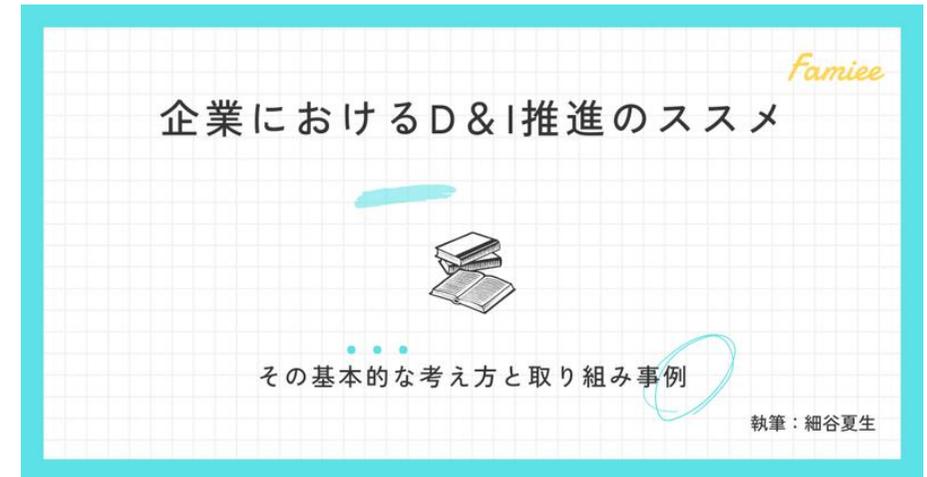
Famiee is more than just a service; it's a mission to break down barriers and redefine family in a legal and social context. They are pioneering the issuance of blockchain-verified family relationship certificates and are actively expanding their network of corporate and organizational partners who recognize these certificates.

Agenda

Mr. Koki Uchiyama will explore:
Changing Concepts of Family and Society in Japan: How evolving family structures are challenging traditional norms.
Famiee's Ambitious Goals: The societal challenges Famiee is determined to solve.
The Origin Story of Famiee: Why he founded Famiee and how it aligns with his vision for a better society.
Leveraging Technology for Social Change: How Famiee utilizes blockchain and decentralized social transformation to redefine family.



D&Iの普及活動



導入事例

JALと一般社団法人Famieeは、同性パートナーの家族関係を証明する「パートナーシップ証明書」の活用に向けた連携を開始



(共同リリース)

2023年2月28日
日本航空株式会社
一般社団法人Famiee

日本航空株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：赤坂 祐二、以下「JAL」）と、一般社団法人Famiee（ファミリー、所在地：東京都千代田区、代表理事：内山幸樹、以下「Famiee」）は、ダイバーシティ推進にむけ、3月1日より、同性パートナーを対象に発行する「パートナーシップ証明書（*1）」を、JALマイレージバンク（以下、「JMB」）の特典利用対象者認定に活用します。

（*1）Famieeが発行する、スマートフォンのアプリで取得・利用ができる同性向けパートナーシップ証明書

一般社団法人Famiee（東京都千代田区 代表理事：内山幸樹）と市川市（千葉県市川市 市長：村越 祐民）は、Famieeが2021年2月25日より発行を開始している「家族関係証明書」の第1弾「パートナーシップ証明書」と連携し、市川市が2022年2月1日から交付している「市川市パートナーシップ届出受理証明書等」と同じ扱いとすることを決定しました。これにより、市川市が実施する事業において、市川市とFamieeいずれの証明書でも、パートナーシップを証明することができるようになります。これによって、Famieeのパートナーシップ証明書を取得後に市川市に転入した人は、同市のパートナーシップ届出受理証明書等の交付手続きをする必要がなくなります。（あくまでも本人の意思に基づいた選択になります）



※Famiee HP：<https://www.famiee.com/>

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

■ 株式会社ホットリンク

<https://www.hottolink.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<https://www.hottolink.co.jp/contact-top/contact/>