

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
2024年3月29日

目次

1. 存在意義と目指す社会
2. 経営方針・当社の強みについて
3. 市場環境について
4. ビジネスモデルについて
5. 2024年通期予想
6. リスク情報

1. 存在意義と目指す社会

当社の存在意義

当社の存在意義 (私たちが目指す社会の実現に向けて)

- Make the World “HOTTO” ※ -

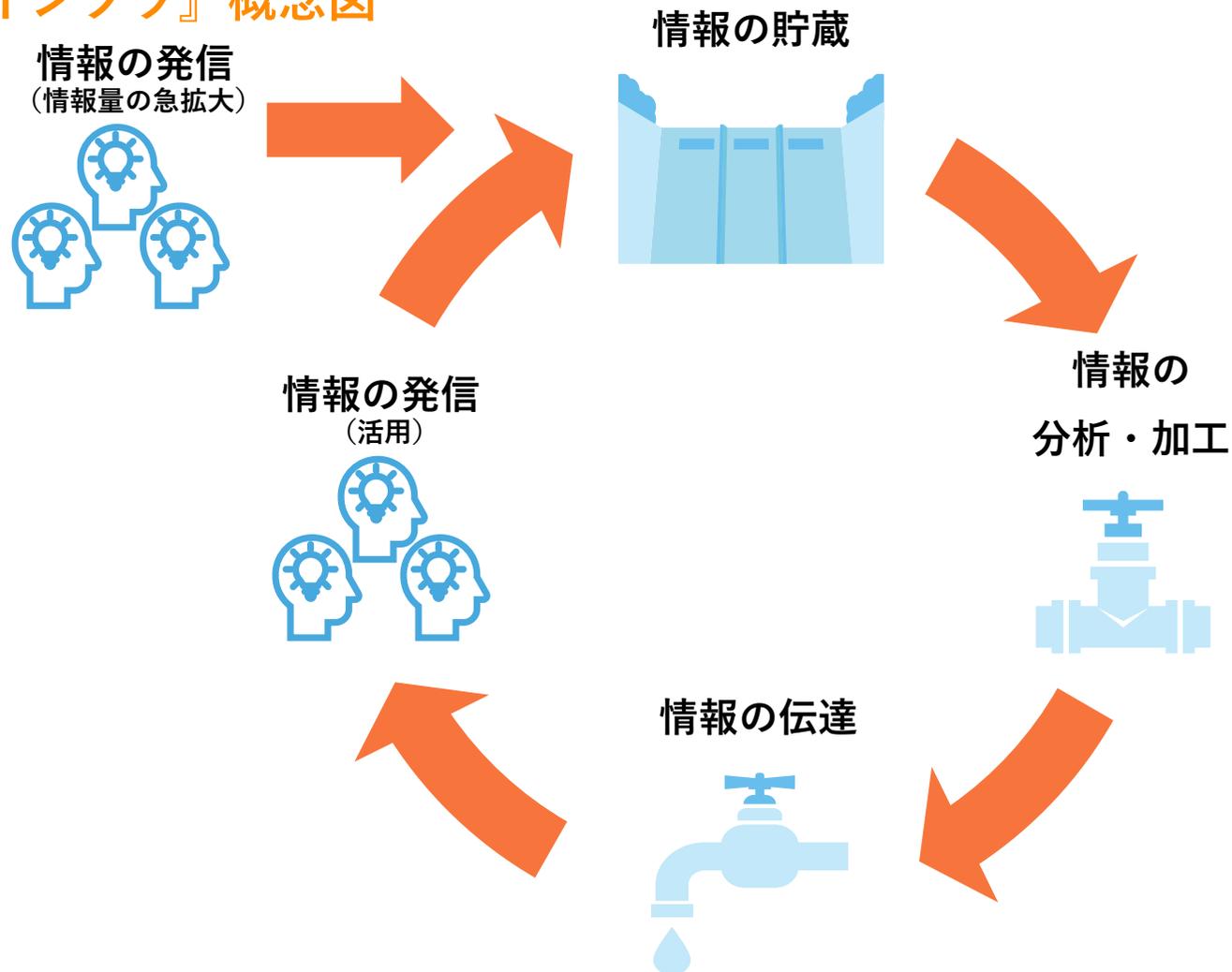
わたしたちは、人と社会のつながりを再設計し、
世界中の人々が“HOTTO（ほっと）” ※できる社会の実現に貢献します

※ “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

世界中の人々が“HOTTO（ほっと）”できる社会とは

- 当社では、人々がテクノロジーを活用することで、大量に発信された情報を円滑に収集・分析・活用できる仕組みを『知識循環インフラ』とよび、創業時から整備の重要性を提唱してきました。
- 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が整備された『知識循環型社会』の構築が進むことで、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

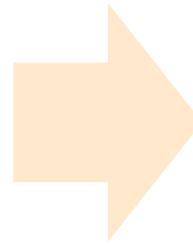


“HOTTO（ほっと）” できる社会の実現に向けた技術革新及び社会課題を事業機会に

- テクノロジーの進化により『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ます。当社ではこの社会課題を解決するための事業創造に取り組んでまいります。

■テクノロジーの進化

- SNSの進化・多様化
- 生成AIの進化
- Web3の進化 など



■新たな社会課題の出現

- 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

社会課題解決に向けた
事業創造

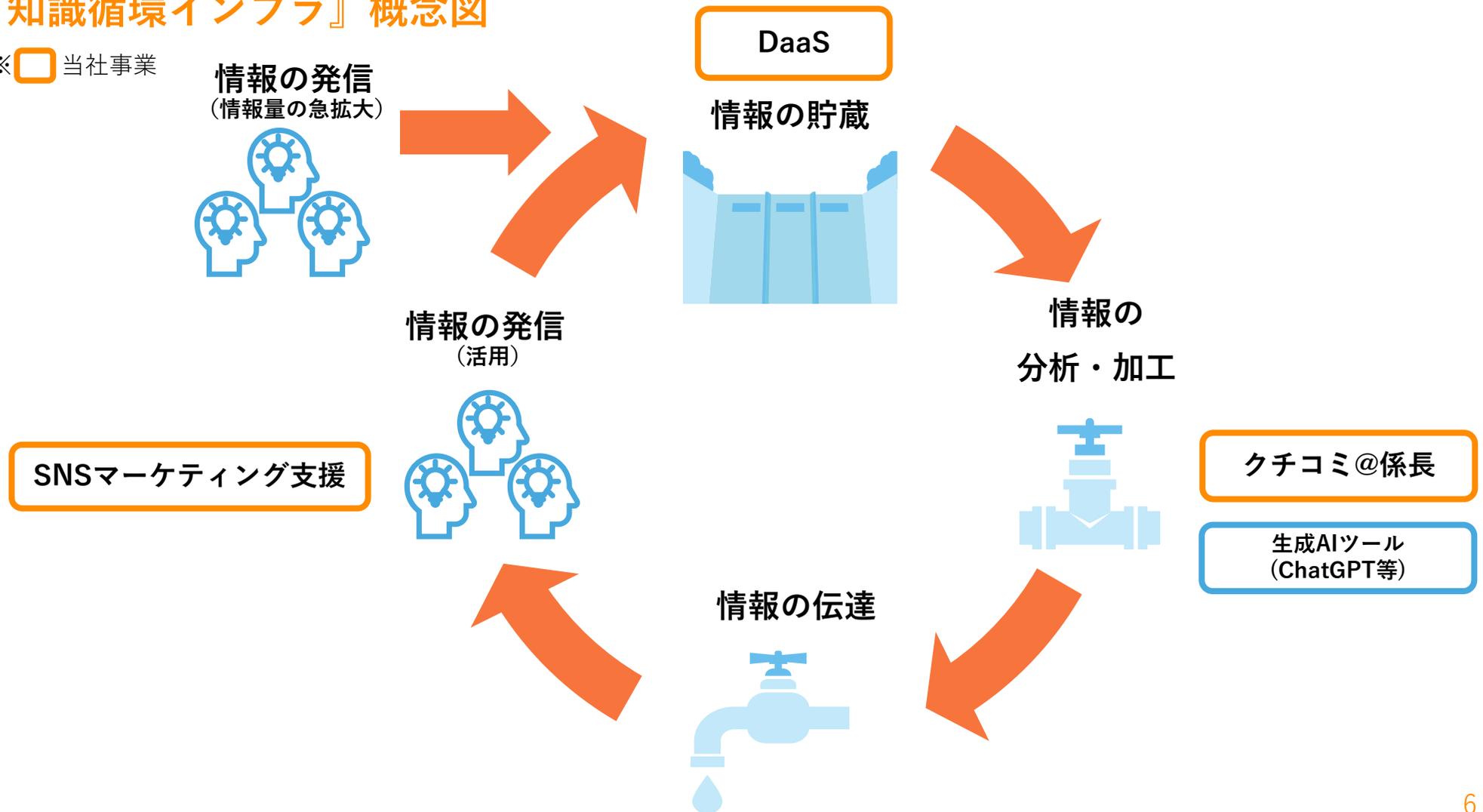
“HOTTO（ほっと）”できる社会を実現
（当社の存在意義）

これまでの技術革新及び社会課題と現在の事業

- 創業来、インターネットをはじめとしたテクノロジーを活用し、『知識循環インフラ』を整備するための各事業の構築に注力してまいりました。

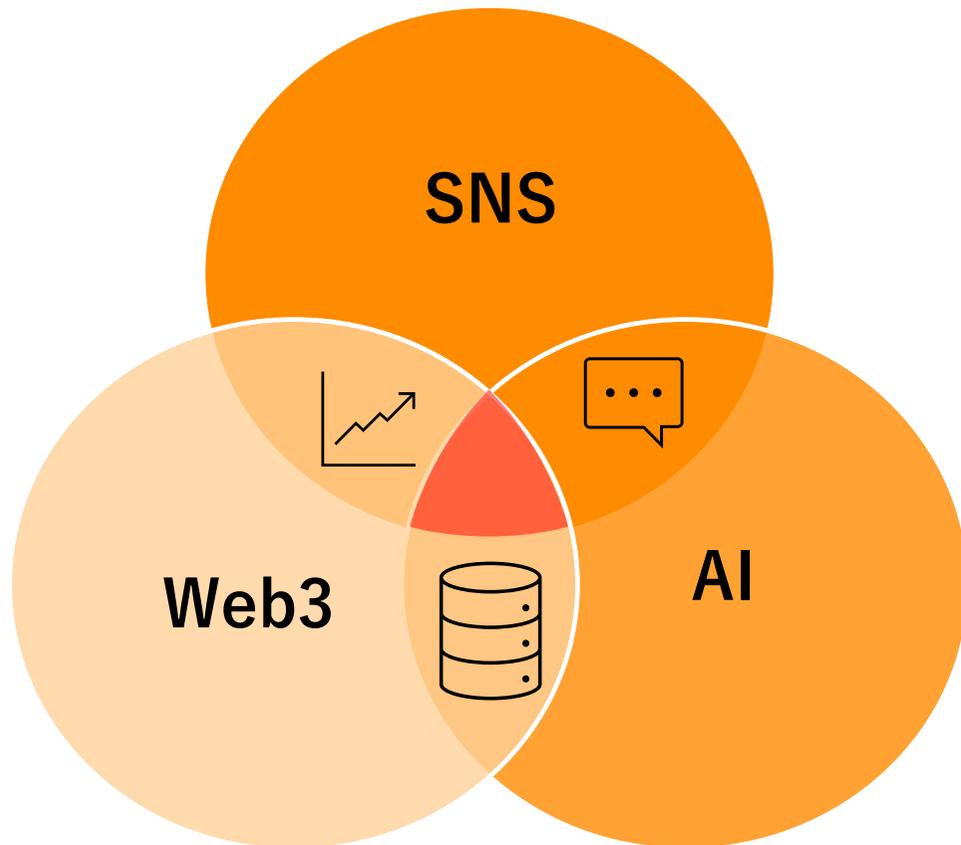
『知識循環インフラ』概念図

※ 当社事業



現在の技術革新及び社会課題と今後の事業

- SNS・AI・Web3などの新しいテクノロジーにより生まれる新たな社会課題を解決する事業を創造します。



 **SNS×AI(ビッグデータ活用)**
分析ツール
広告運用でのAI活用

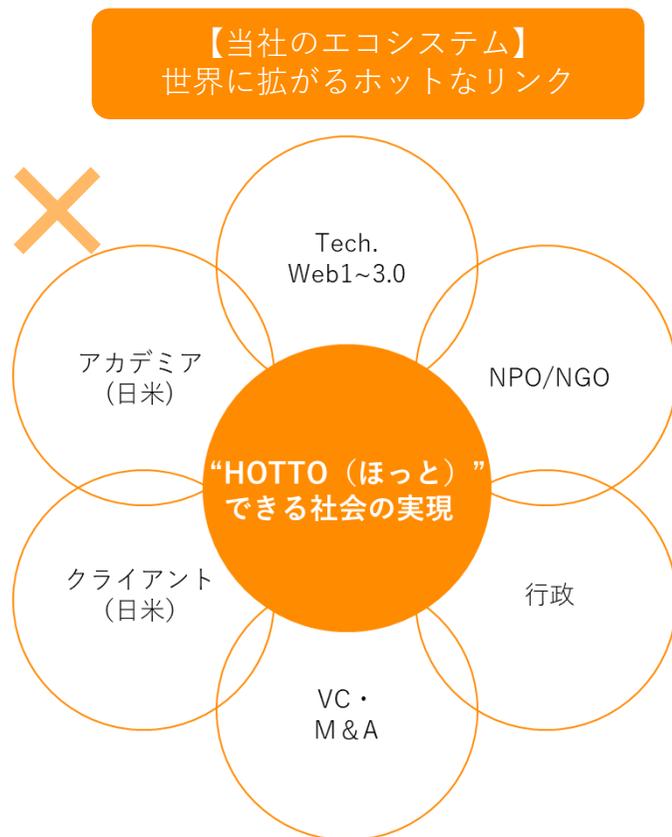
 **SNS×Web3**
famiee
(法律上夫婦・親子と認められない家族に対し、ブロックチェーン技術を活用した家族関係証明書を発行)

 **Web3×AI×SNS**
SNSデータを活用し
Web3の投資案件を発掘

事業創造におけるエコシステムの活用

- 『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 ～人と社会の繋がり再設計～

■ 事業例

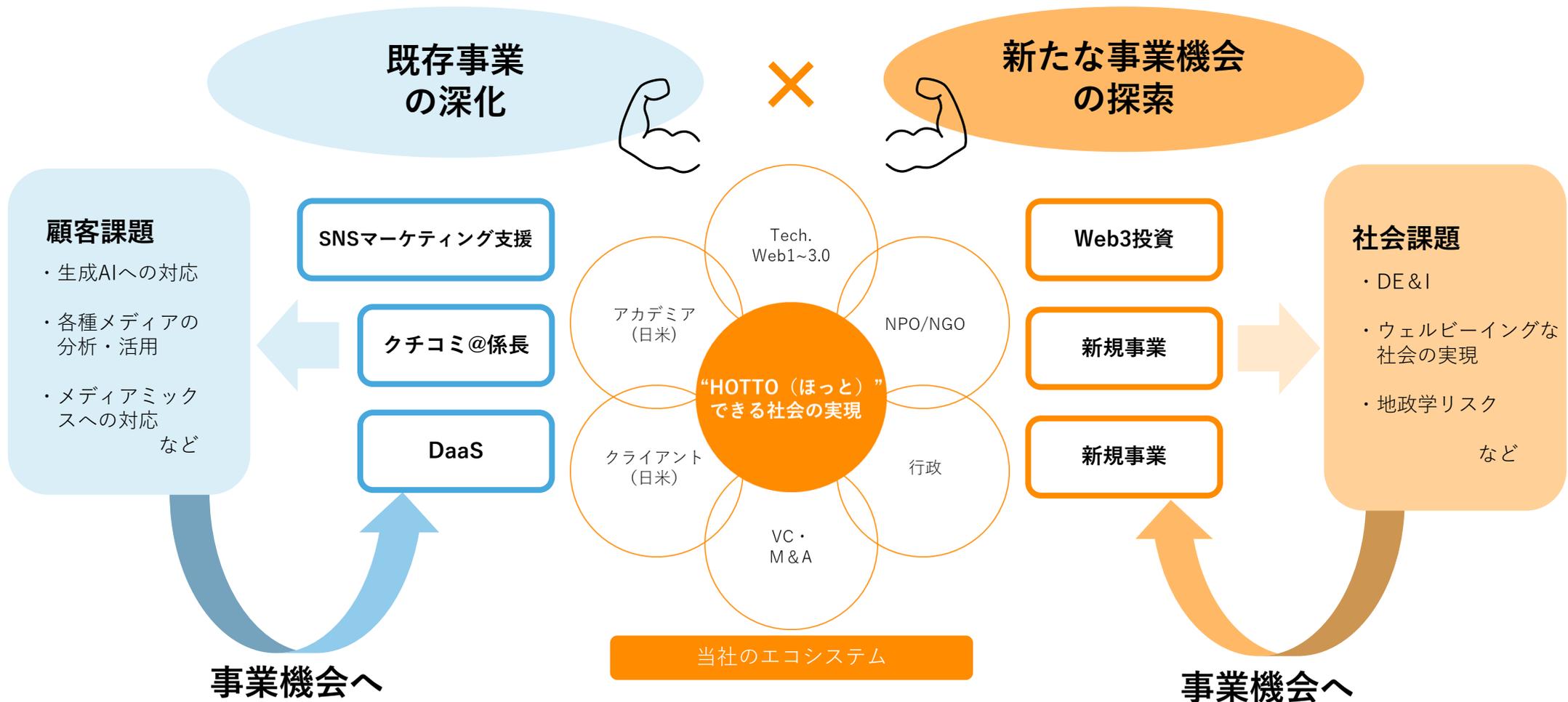
- 新たなマーケティング手法の開発
SNSマーケ×M&A
(2023年:SNS広告・メディアを譲受)
- 生成AI市場向けのデータ収集、提供
DaaS×アカデミア×日米クライアント
- Famiee
Web3×NPO/NGO×アカデミア

2. 経営方針・当社の強みについて

“HOTTO（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“HOTTO（ほっと）”できる社会の実現にむけ、『両利きの経営』を通じて、社会課題、顧客課題の解決を自社事業に加え、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』について



① 一気通貫したデータ収集・分析・活用

過去15年間収集してきたデータと分析ノウハウに加え、顧客の事業成長に貢献するSNSマーケティング支援を提供

② インキュベーション機能

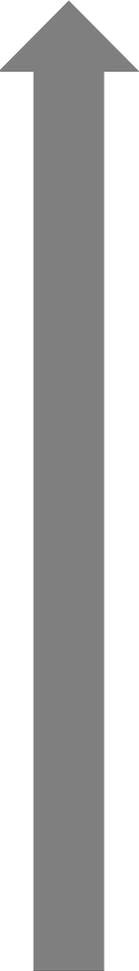
グループ内での新規事業立ち上げやM&Aも活用した既存事業の成長を実現

③ 事業ポートフォリオ・マネジメント

外部環境の変化に応じた機動的な事業ポートフォリオ・マネジメントにより継続的な事業成長を実現

① データの収集・分析・活用を一気通貫で提供

- 過去15年間のデータ収集と分析ノウハウを活用し、データドリブンなマーケティングを提供できるオンリー・ワン企業



活用

- ・ SNSのEarned (消費者の声)を軸にした統合施策の立案力
- ・ 顧客の売上増を実現する施策ノウハウ

分析

- ・ 自然言語処理、機械学習などの分析技術
- ・ 過去15年間の分析ノウハウ

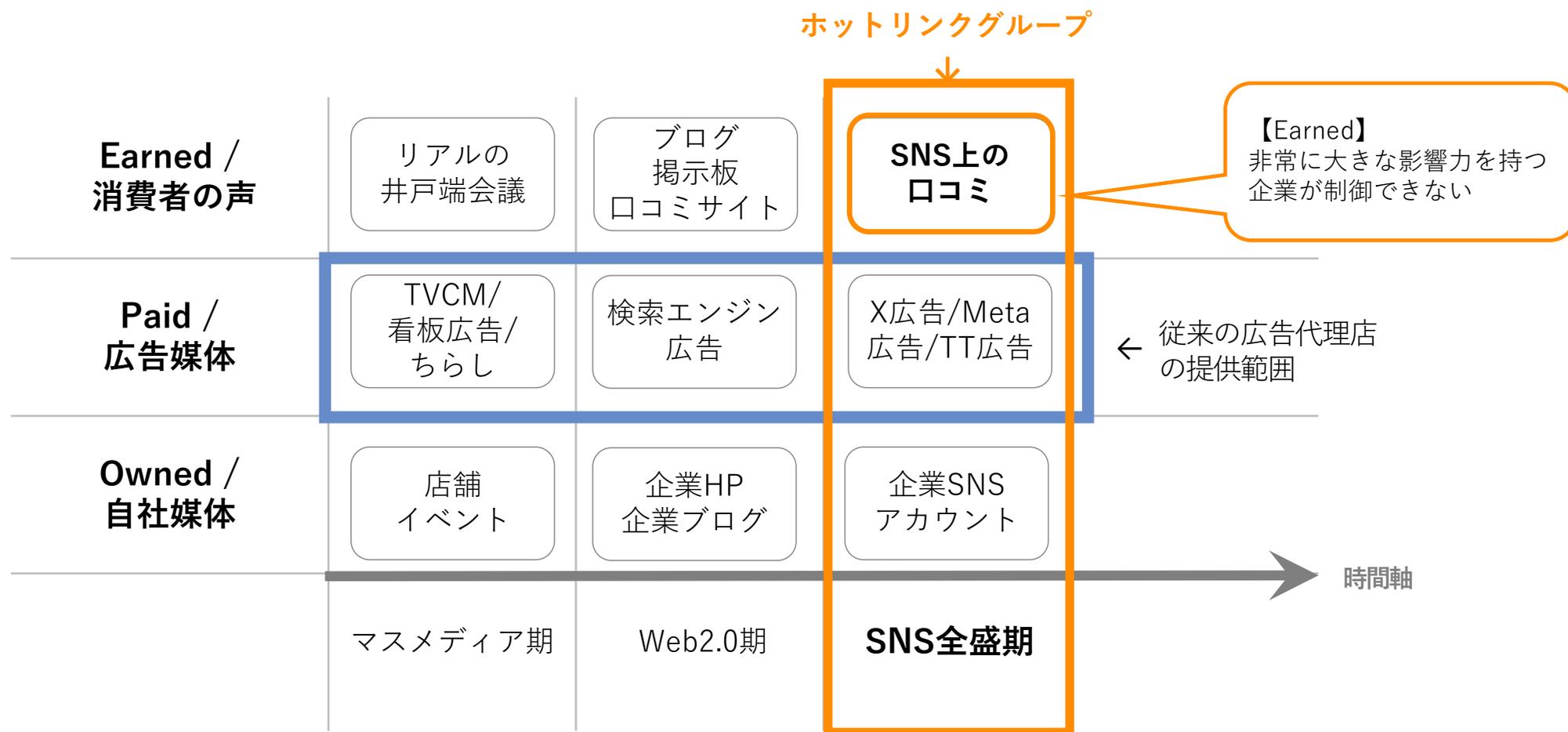
収集

- ・ 世界中のSNSデータへアクセス権
- ・ 過去15年間の蓄積データ

① データ活用におけるEarned（消費者の声）を軸にしたマーケティング

● ホットリンクグループが提供する統合マーケティングサービス

SNSマーケティングでは、Earned/消費者の声=口コミが非常に大きな影響力を持ち、当社グループは、過去15年間のデータの収集と分析ノウハウを活用し、SNSマーケティングのEarned/消費者の声=口コミを軸に3つの媒体を統合し、顧客の売上増を実現するノウハウを保有



② インキュベーション機能について（事例）

● トрендExpress社(クロスバウンド事業) について

※株式会社トレンドExpressは現 株式会社NOVARCA

- 外部経営人材を登用、新規事業として立ち上げ。成長資金、人材、顧客等のリソースを提供
- 事業ポートフォリオ・マネジメント

株式の一部売却により1,899百万円の利益計上、他事業への成長やM&Aに投資

● wevna!社のSNS広告・一部メディア事業を譲受

- クロスバウンド事業の売却資金を既存事業の成長投資に活用
- データの収集・分析・活用を通じたSNS活用におけるノウハウ及び人材を融合し、既存顧客への新サービス提供や、新規顧客開拓などのシナジー効果を創出

● Web3関連事業

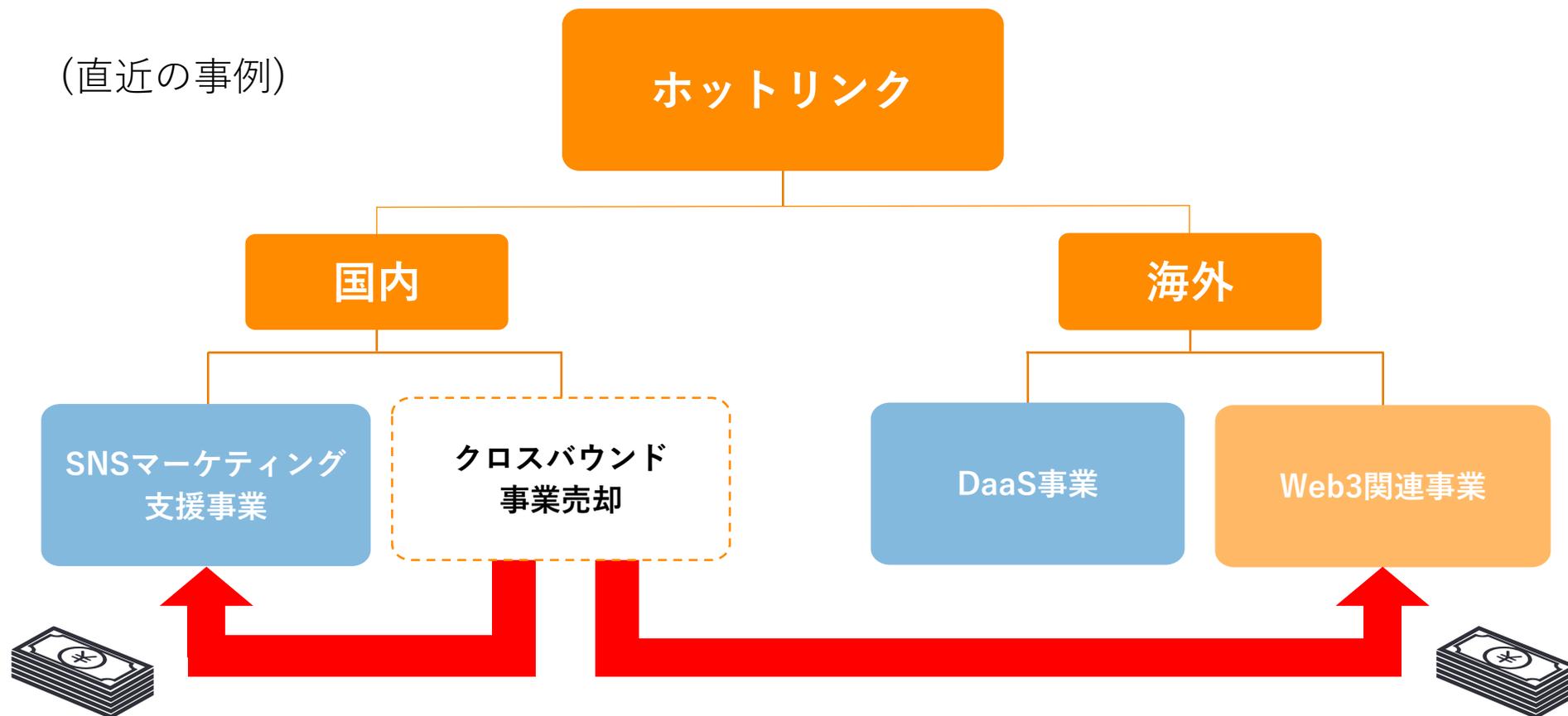
- ファンド事業を通じてWeb3業界でのグローバルネットワークの構築や優良企業への出資
- 国内外のWeb3業界内において
 - ✓ スタートアップ、ベンチャー起業家へのメンタリング
 - ✓ 国内Web3業界の法整備に向けた各種提言
 - ✓ ブロックチェーン技術を活用した新サービスの開発・実装(Famiee)

③ 事業ポートフォリオ・マネジメントについて

● 事業ポートフォリオ・マネジメントを通じた企業価値の向上

- 外部環境の変化に応じた機動的な事業ポートフォリオを実現
- 事業ポートフォリオ間のシナジーを創出
- 事業ポートフォリオの(一部)売却による資金を他事業へ再投資、M&Aや新規事業立ち上げに活用

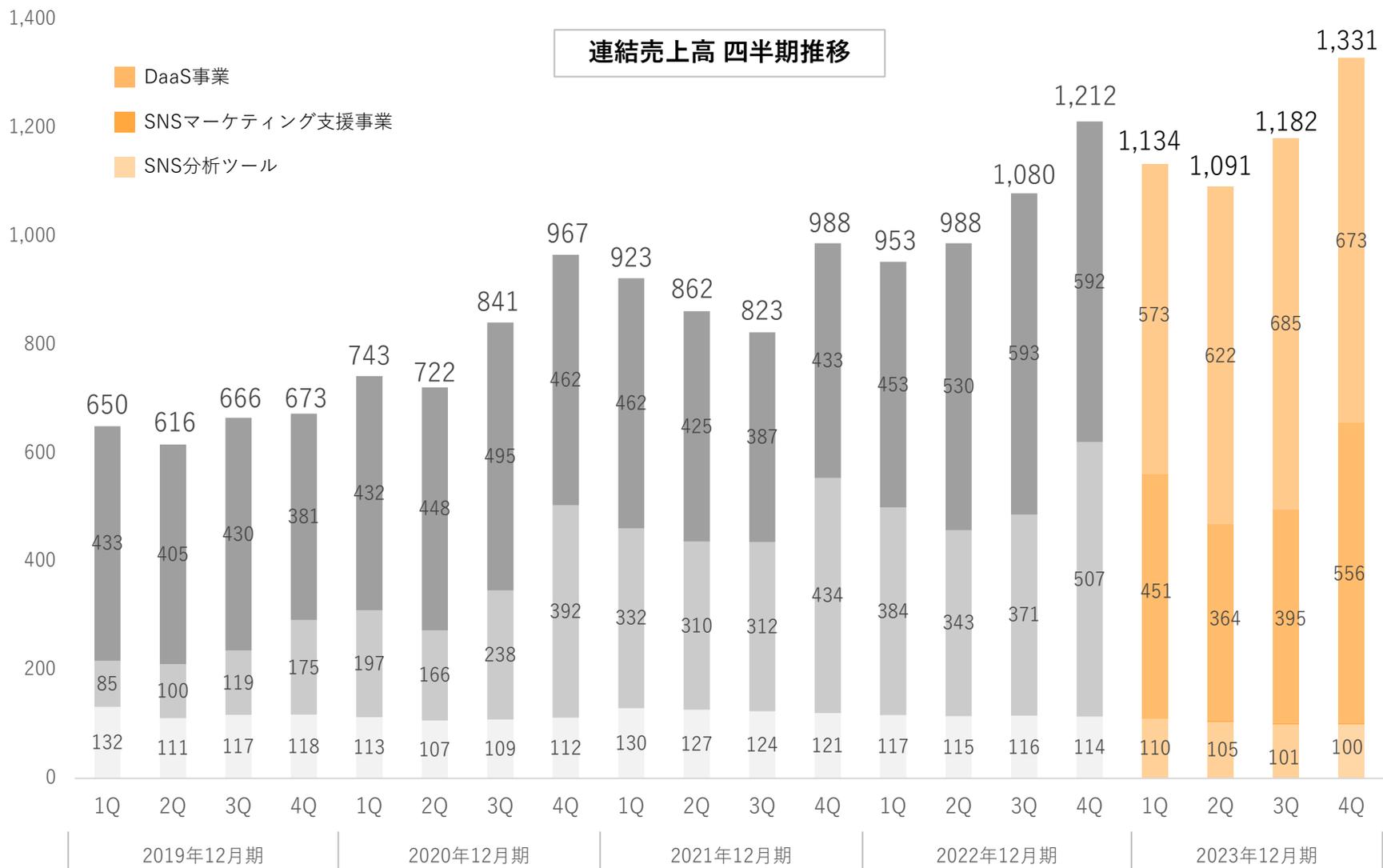
(直近の事例)



参考：連結売上高の推移

ポートフォリオ経営を実践し、2023年12月期も増収を達成

(百万円)



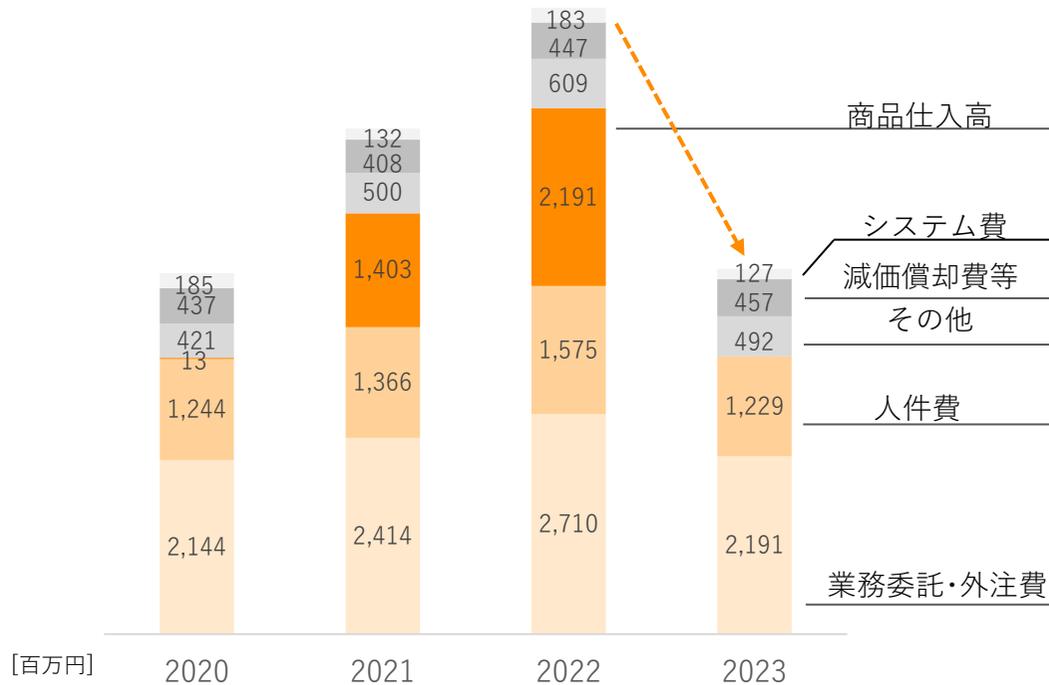
※ クロスバウンド事業は、2022年12月期に売却したため、2023年12月期から連結対象外

※ 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

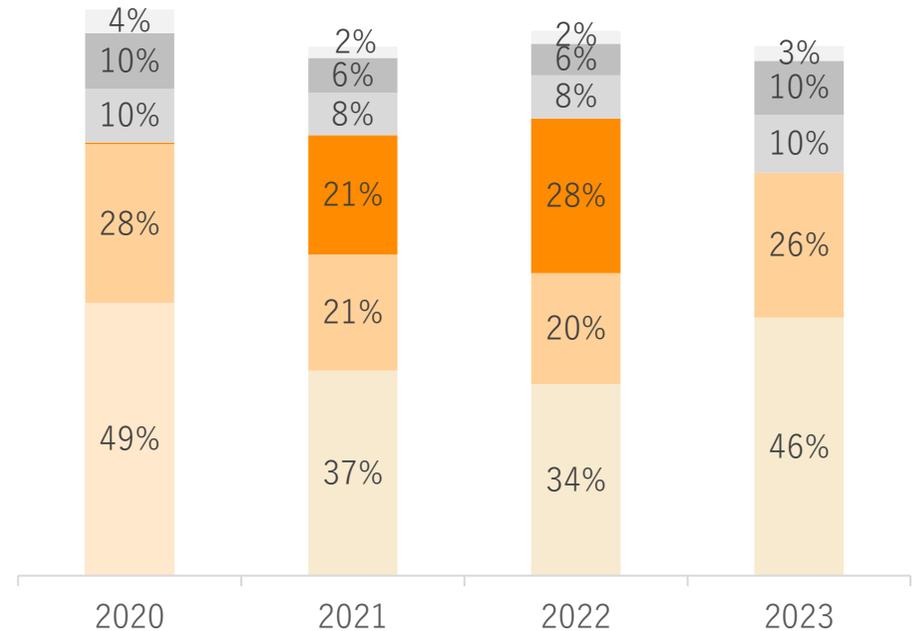
参考：費用構成推移

- 2022年12月期クロスバウンド事業の売却(ポートフォリオ・マネジメント)により収益性が改善
- 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。人材投資の影響が大きい
生成AI等の導入により人件費を低減しながら売上は上昇
- 引き続き2024年12月期も潤沢なキャッシュを活用し、M&A等を通じた技術・人材への投資を行う予定

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：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要因を除いた場合の営業利益

参考：2023年12月期の施策と振り返り

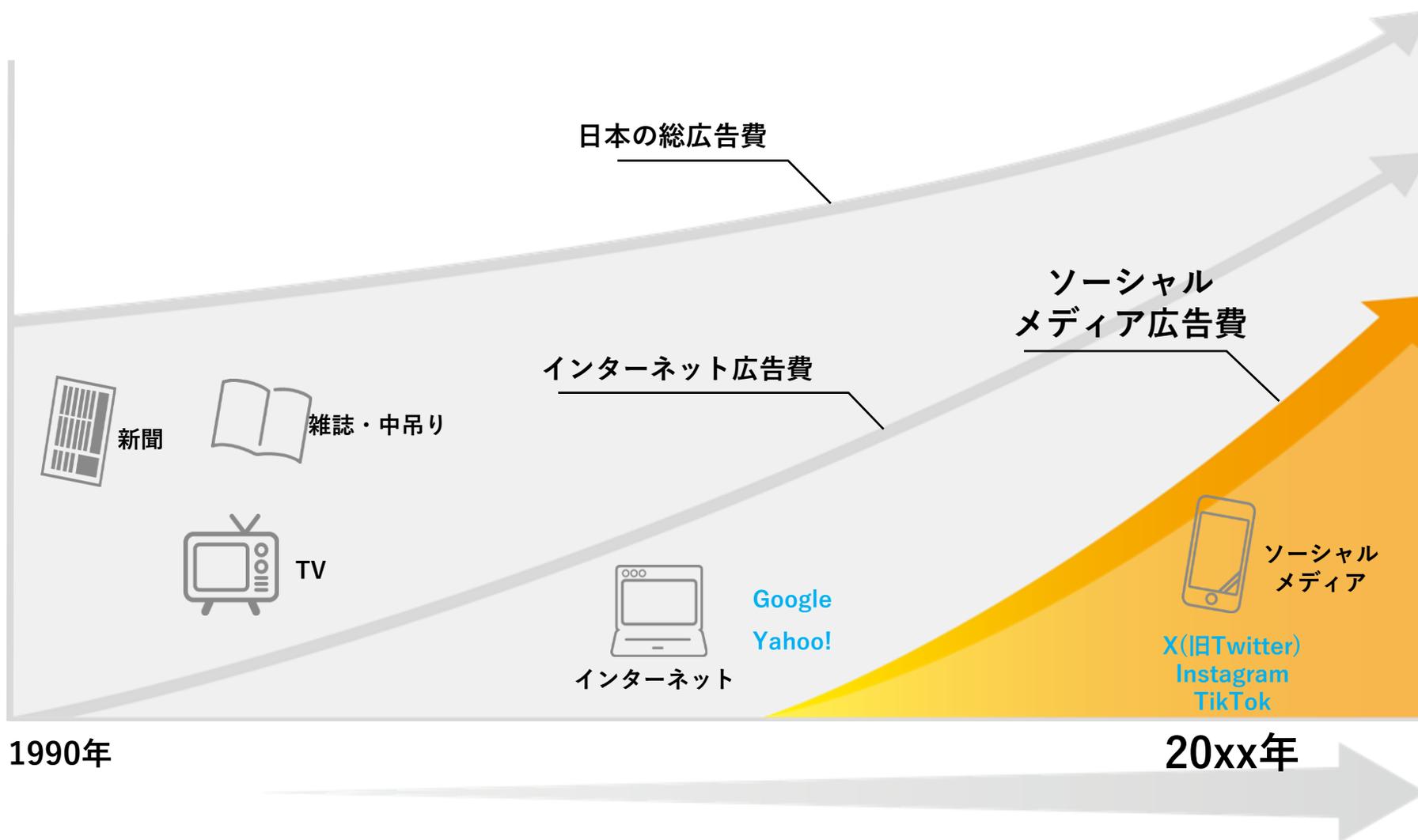
事業	2023年12月期の施策	2023年12月期の振り返り
<p>SNS マーケティング 支援事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 獲得・販売促進目的のSNS広告を提供。合わせて支援媒体を拡充 	<ul style="list-style-type: none"> wevna社からの事業譲受により、<u>獲得系広告及び、メディア事業</u>を開始 Xに加え、<u>Meta、TikTok</u>と支援媒体を拡張し、まとめて発注したい顧客の複数ニーズに対応
<p>DaaS事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 収益性を重視しつつ、人員体制の強化と新規事業の立ち上げを模索 	<ul style="list-style-type: none"> 価格体系の変更による顧客単価が15%程度向上 円安ドル高の効果もあり増収増益 米国のインフレに応じた報酬のベースアップを実施
<p>Web3関連事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 投資運用事業に加え、新規事業の立ち上げに着手 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年12月期は7社に投資を実行 ブロックチェーン投資の一部売却し、金融収益21百万円を計上 国内外のWeb3関連カンファレンスへの登壇を通じた独自のネットワークを構築 新規事業の立ち上げ準備を行う。Web3レポート＆コミュニティ事業は2024年4月より開始予定（P46参照）

3. 市場環境について

広告業界について

日本の広告費の変遷イメージ

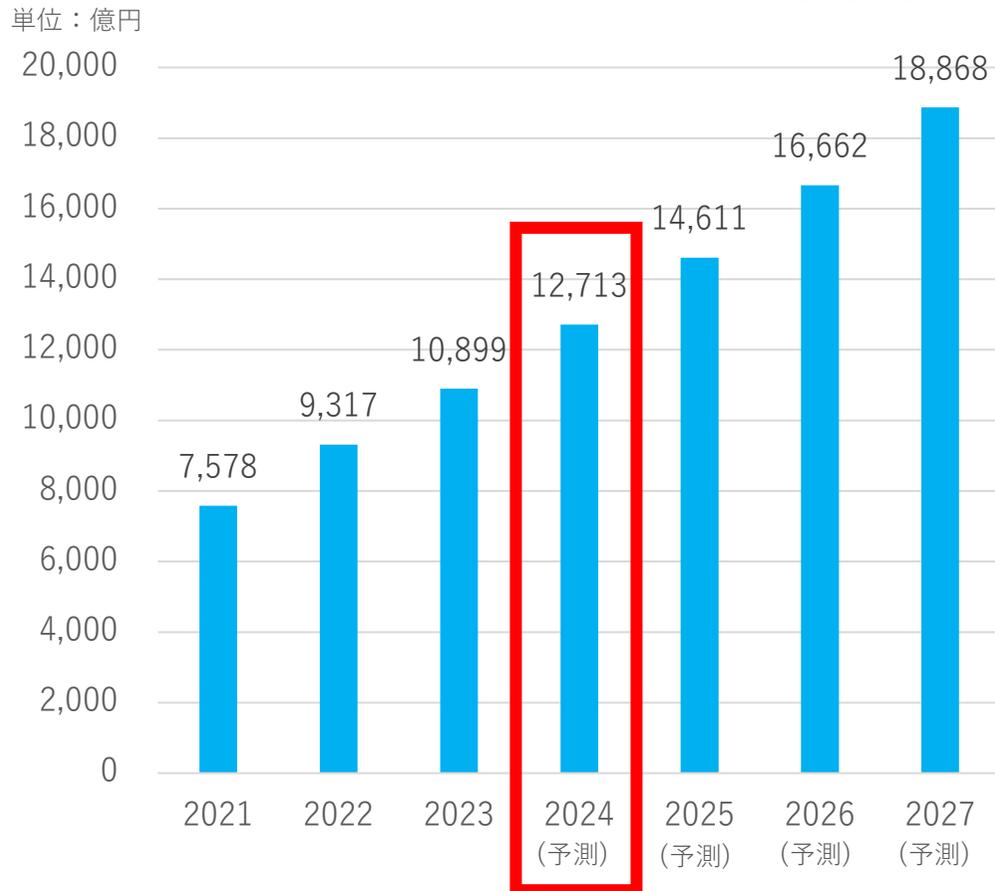
日本の総広告費の中で、インターネット広告市場は拡大
新しい生活様式が浸透し、ソーシャルメディアの重要性が増し、広告市場の次の主戦場に



国内ソーシャルメディアマーケティング・インターネット広告市場の規模

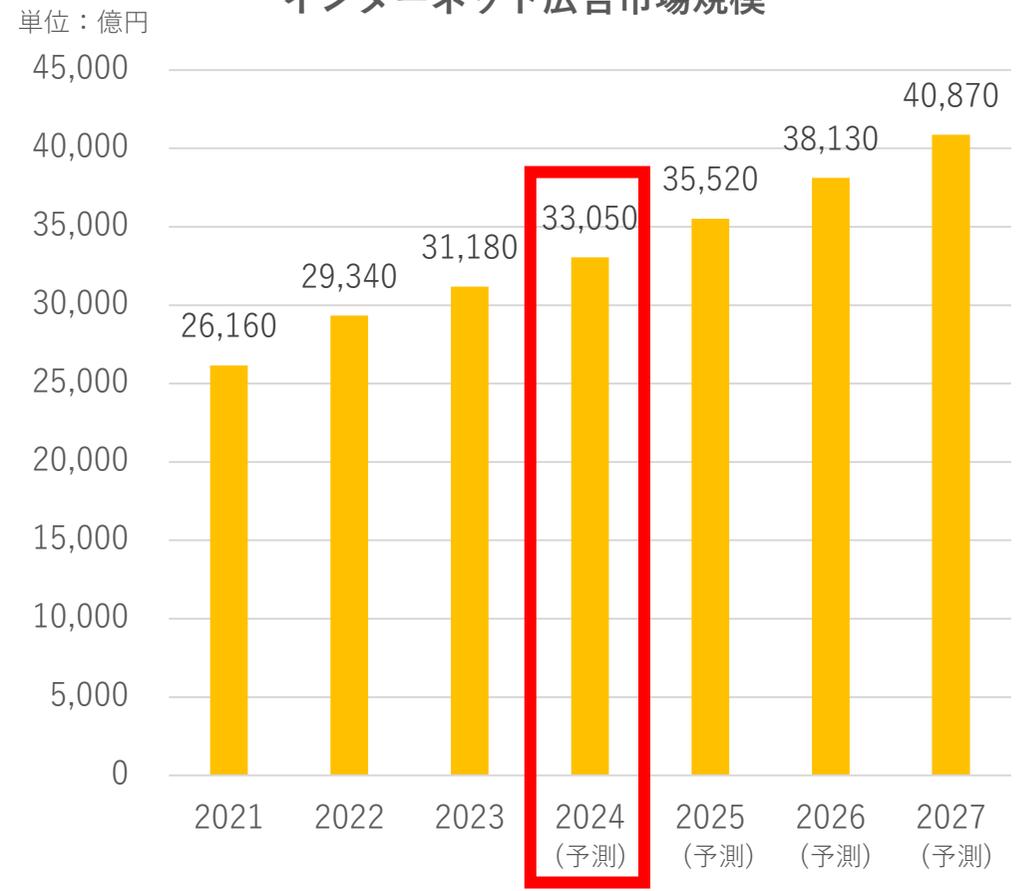
- ソーシャルメディアマーケティング市場は1兆円規模に成長し、今後も拡大する傾向
- インターネット広告市場は、ソーシャルメディアマーケティング市場の約3倍の規模を見込む

ソーシャルメディアマーケティング市場規模



※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>

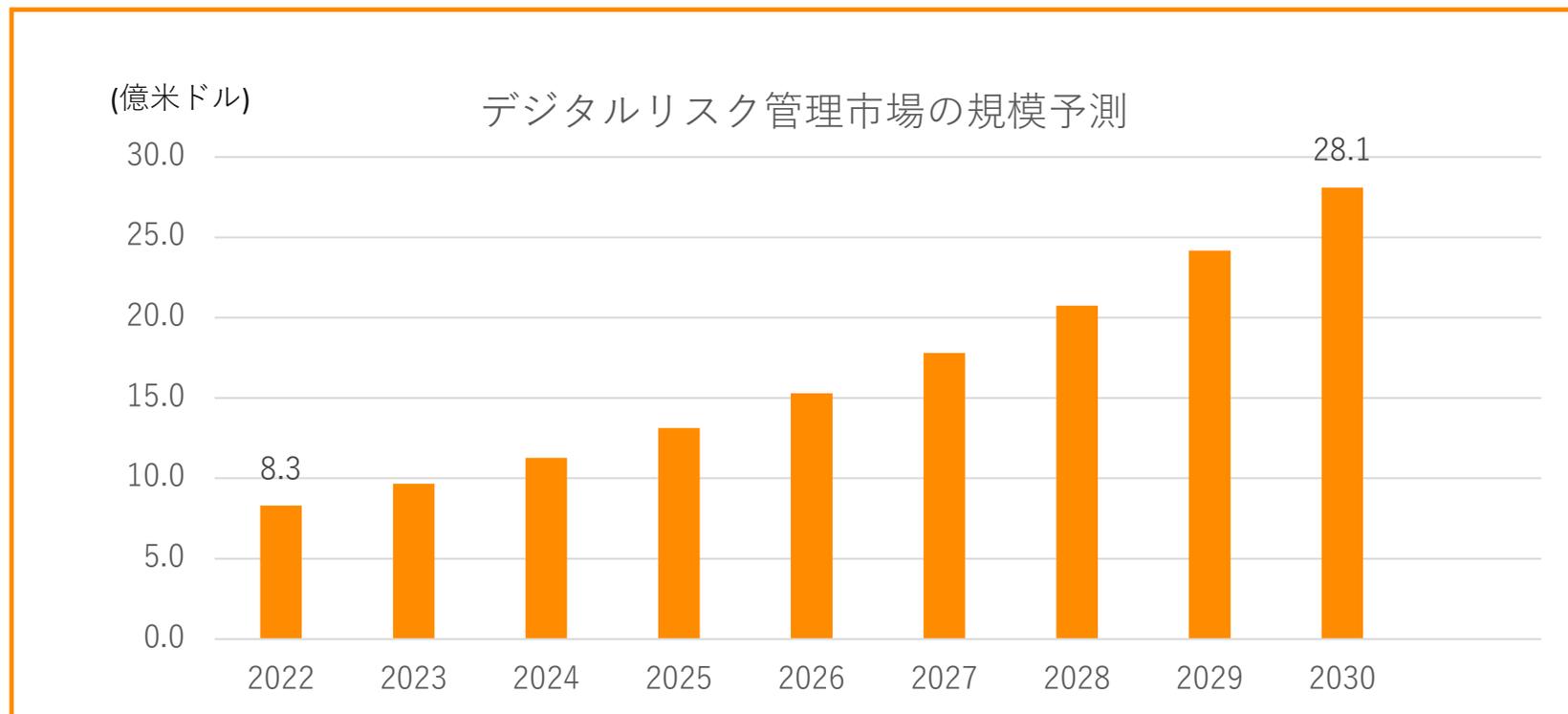
インターネット広告市場規模



※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

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リ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

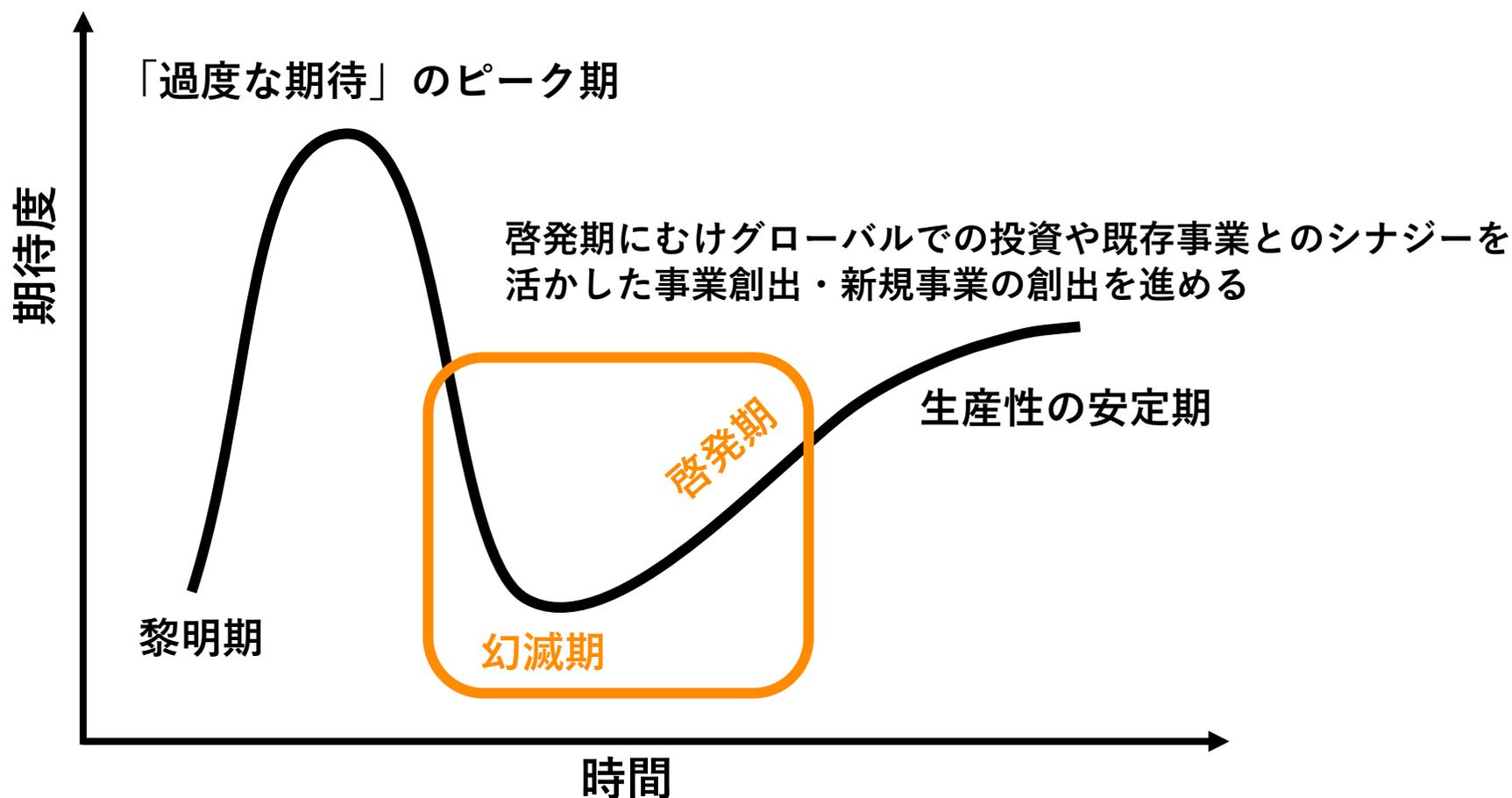
<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>を元に当社作成

Web3関連市場について

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

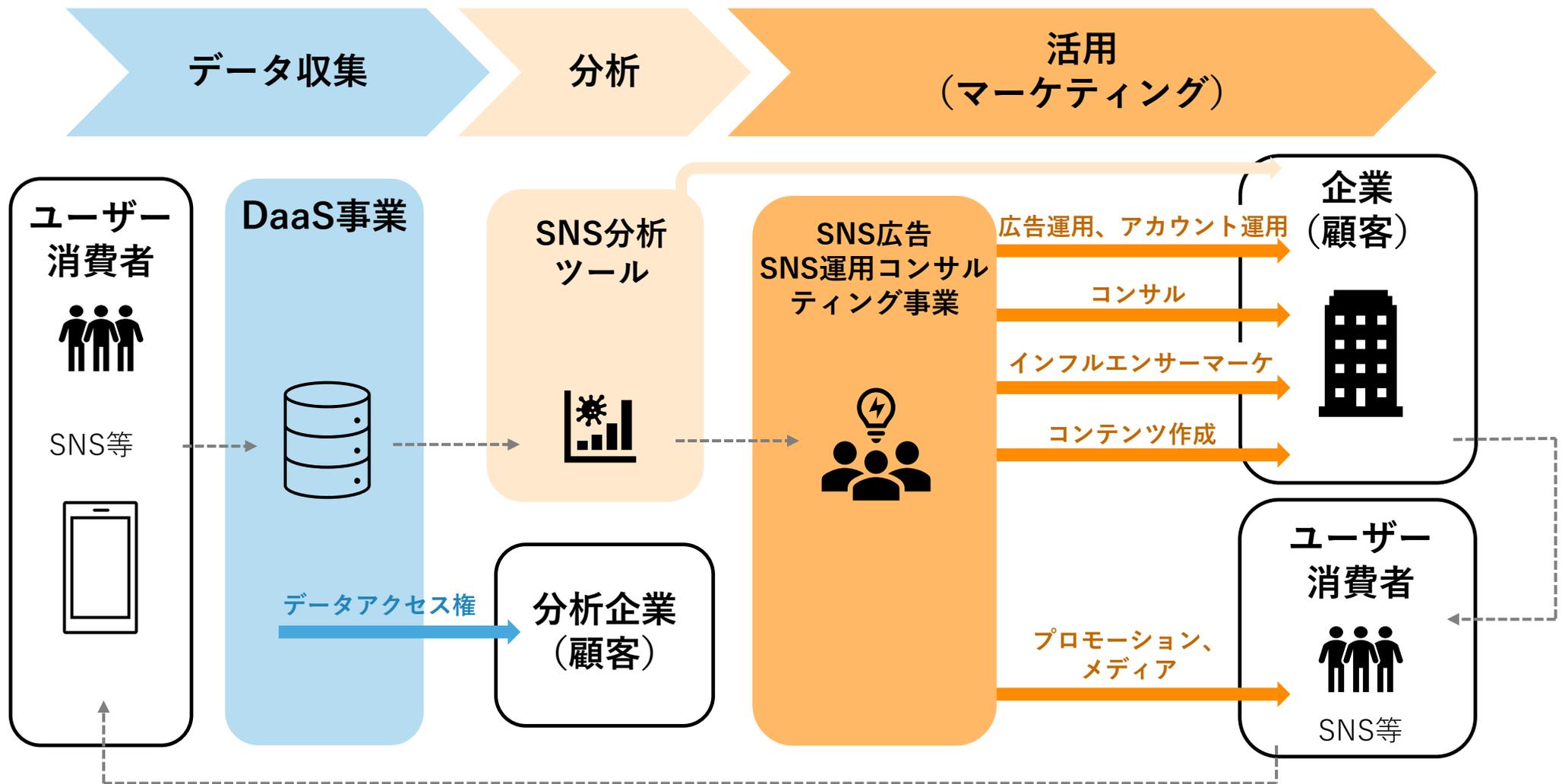
■Web3のハイプサイクル



4. ビジネスモデルについて

ホットリンクグループのビジネスモデル

- データ収集、分析、活用 の3領域において事業展開し、安定的な収益確保と規模の拡大を両立



『両利きの経営』を通じた現在の事業ポートフォリオ

インターネット市場の成長を捉える3本柱の事業ポートフォリオ

事業区分	商材・サービス
SNS マーケティング 支援事業	SNSマーケティング支援サービス (コンサル、SNS広告、SNSアカウント運用、インフルエンサー、メディア、キャンペーン) SNS分析ツール
DaaS事業	各種SNSデータアクセス権
Web3関連事業	Web3分野への投資運用業 Web3レポート & コミュニティ事業 (2024年4月開始予定)

SNSマーケティング支援事業

SNSを活用したマーケティング支援実績



株式会社明治

“UGC＝お客様の声”を商品に還元。明治「うずまきソフト」に見るUGC活用



株式会社スーパーホテル

アカウントの成長とUGC創出を、精度の高い広告で後押し。スーパーホテルのX (Twitter)・TikTok活用



株式会社コーセー

目指すのは、長期的なファン化。コーセーが実践するコミュニケーション重視のInstagram・Twitter活用



株式会社ミルボン

InstagramのUGC数が8ヶ月で6倍に！美容室専売メーカー、ミルボンのTwitter & Instagram活用術



ジョンソンヴィル・ジャパン合同会社

商品の「自分ごと化」を促し、1年でクチコミ数が9倍に！ 売上アップも実現した老舗ソーセージブランド、ジョンソンヴィルのSNS活用



株式会社シャトレーゼ

クチコミ数が1年で約8倍！ 店舗売上の増加にも寄与した、お菓子メーカー・シャトレーゼのTwitter活用



株式会社丸亀製麺

Twitterでトレンド1位を2度獲得！ ファンにとことん寄り添った丸亀製麺のSNS活用



株式会社ジンス

1年でUGC数が約380%、指名検索数が約165%に成長したJINSが考える、企業SNSの本質的な価値

他、乳製品、Webサービス等 複数業界の企業を支援

<https://www.hottolink.co.jp/service/twitter/case/>

世界中のSNSデータへのアクセス権を販売

③データ活用
プレイヤー

ソーシャルメディアデータ分析・デジタルリスク・生成AIなどのデータ活用企業

国内企業

②データ流通
プレイヤー



hottolink

Socialgist

①データ保有
プレイヤー

世界中の
BBS/ブログ

米国の
ソーシャル
メディア

アジアの
ソーシャル
メディア

ヨーロッパの
ソーシャル
メディア

日本の
ソーシャル
メディア

3事業横断型の新ソリューション開発を推進

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジーを効かせ、企業・社会の課題解決にむけた新ソリューション開発を進める



5. 2024年通期予想

2024年12月期 業績予想

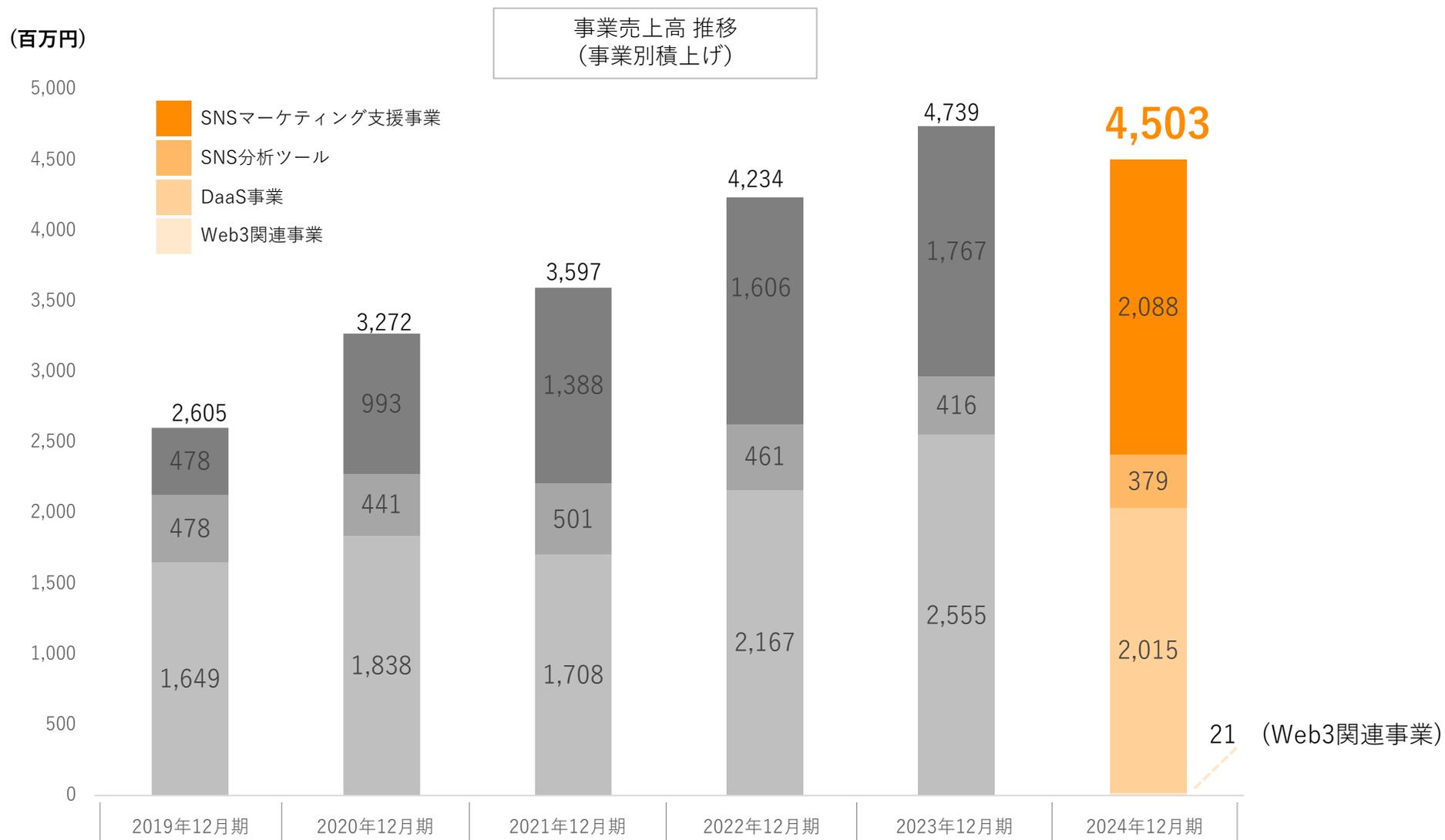
変化が激しいDaaS事業を保守的に見込む他 SNSマーケティング支援事業にて採用強化を行うことで減収減益を予想

(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

グループ内シナジーの創出・M&Aの検討

SNS マーケティング 支援事業

- 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

DaaS 事業

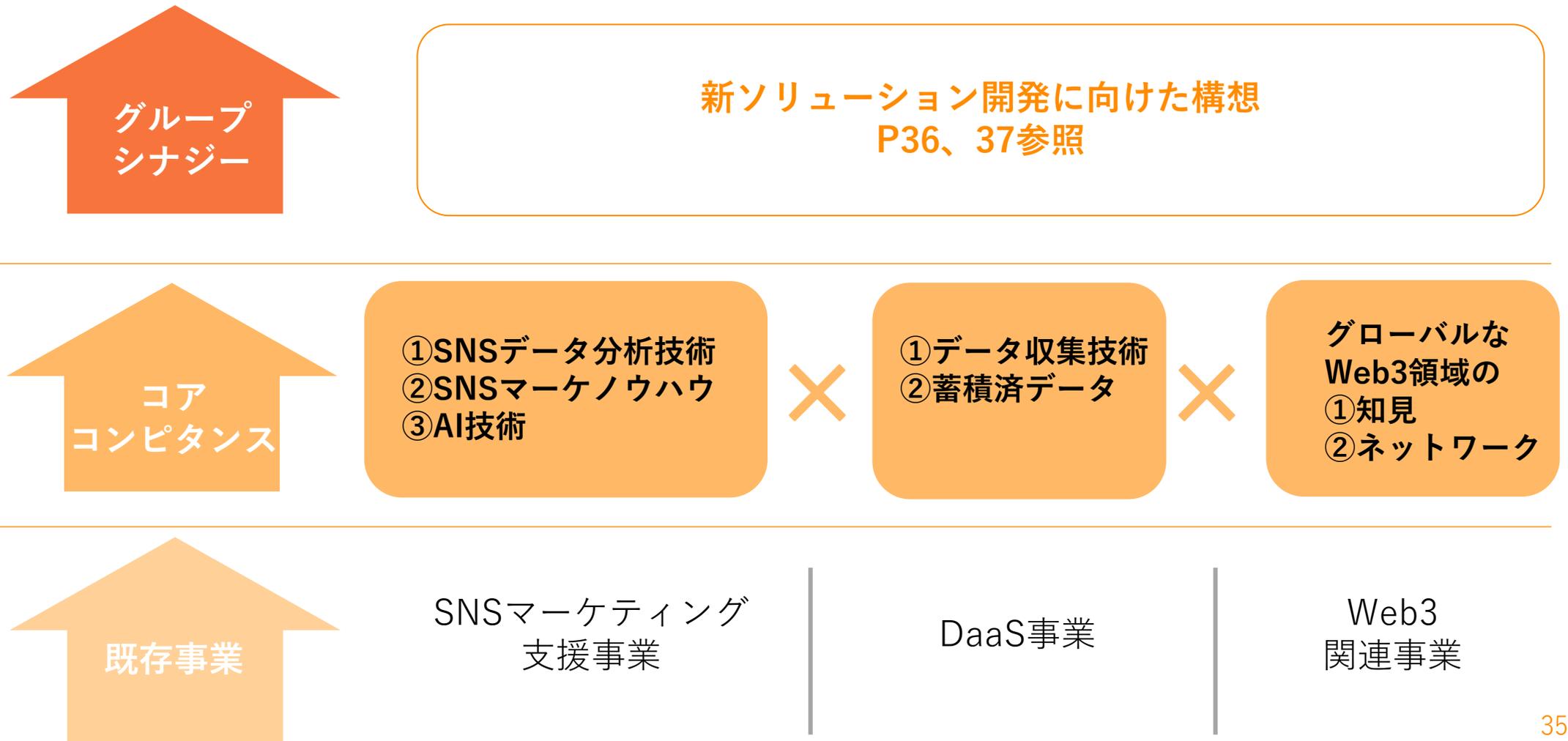
- データ提供元との契約終了の影響を折り込み減収予想
- コストコントロールに加え、デジタルリスク関連や生成AI等の新市場への当社データに対する引き合いを見込み増益予想

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
- 既存事業とのシナジーも模索
※業績予想への影響は軽微と見込む

再掲：今後、グループ内外のシナジーを活かし新ソリューション開発を進める

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジーを効かせ、企業・社会の課題解決にむけた新ソリューション開発を進める



新ソリューション開発に向けた構想 ～対話AI型ツール開発～

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジー創出により、顧客企業の担当者がAIとの対話を通じ、SNSデータの分析やSNSマーケティングにおけるアカウント運用や戦略立案を実施できるツールを生み出すことを検討

新ソリューション案

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

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

● 新ソリューション案

①対話AI型SNS分析ツール

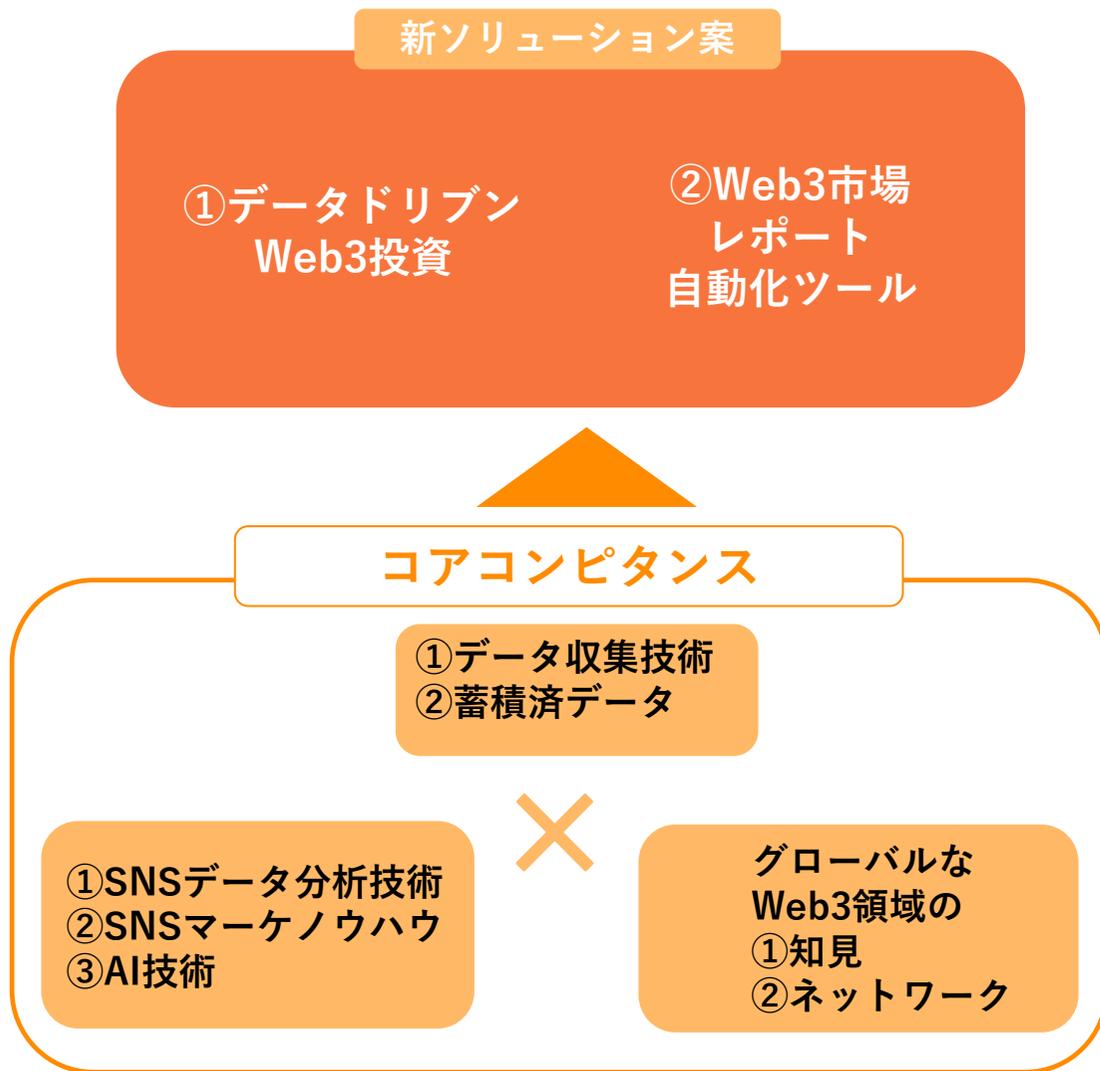
- ・ 専門的なデータ分析力やリソース不足といった課題を解決
- ・ AIとの対話により定型的な分析だけでなく、個社ニーズにあわせた独自の分析結果を示し、インサイトを提示

②対話AI型SNSマーケ支援ツール

- ・ 多様化、複雑化する企業のマーケティングにおいてSNSマーケティングにおける戦略立案のサポートやSNSアカウントの運用(投稿制作)等を支援
- ・ AIとの対話により個社状況に合わせた運用を実現し、高い効果と担当者の負荷低減を実現

新ソリューション開発に向けた構想 ～Web3領域の新ソリューション開発～

- 既存事業で得たコアコンピタンスのシナジー創出により、Web3領域でもデータに基づく投資対効果の高い投資実行や国内外の企業(組織)に対して当社の投資先やグローバルネットワークから得た最新情報をレポート配信を検討



● 新ソリューション案

①データドリブンWeb3投資

- ・ ホットリンクグループの強みであるデータ収集、分析の技術を、Web3投資に活用し、有望なプロジェクトの早期発見を目指す

②Web3市場レポート自動化ツール

- ・ ブロックチェーン関連の市場情報を自動的に収集、解析しレポートを作成するツール。市場の動向やトレンドを把握し、意思決定をサポート

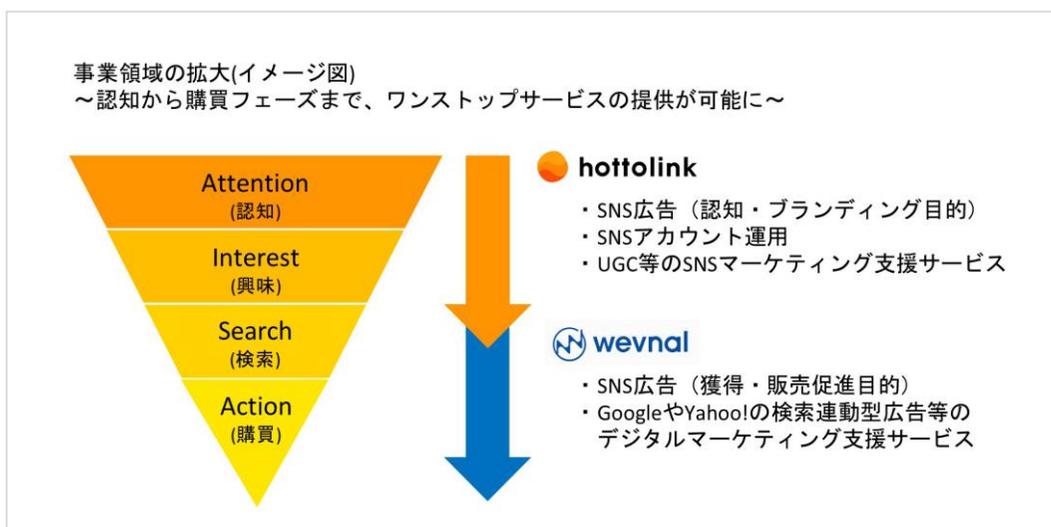
M & Aの検討について

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/

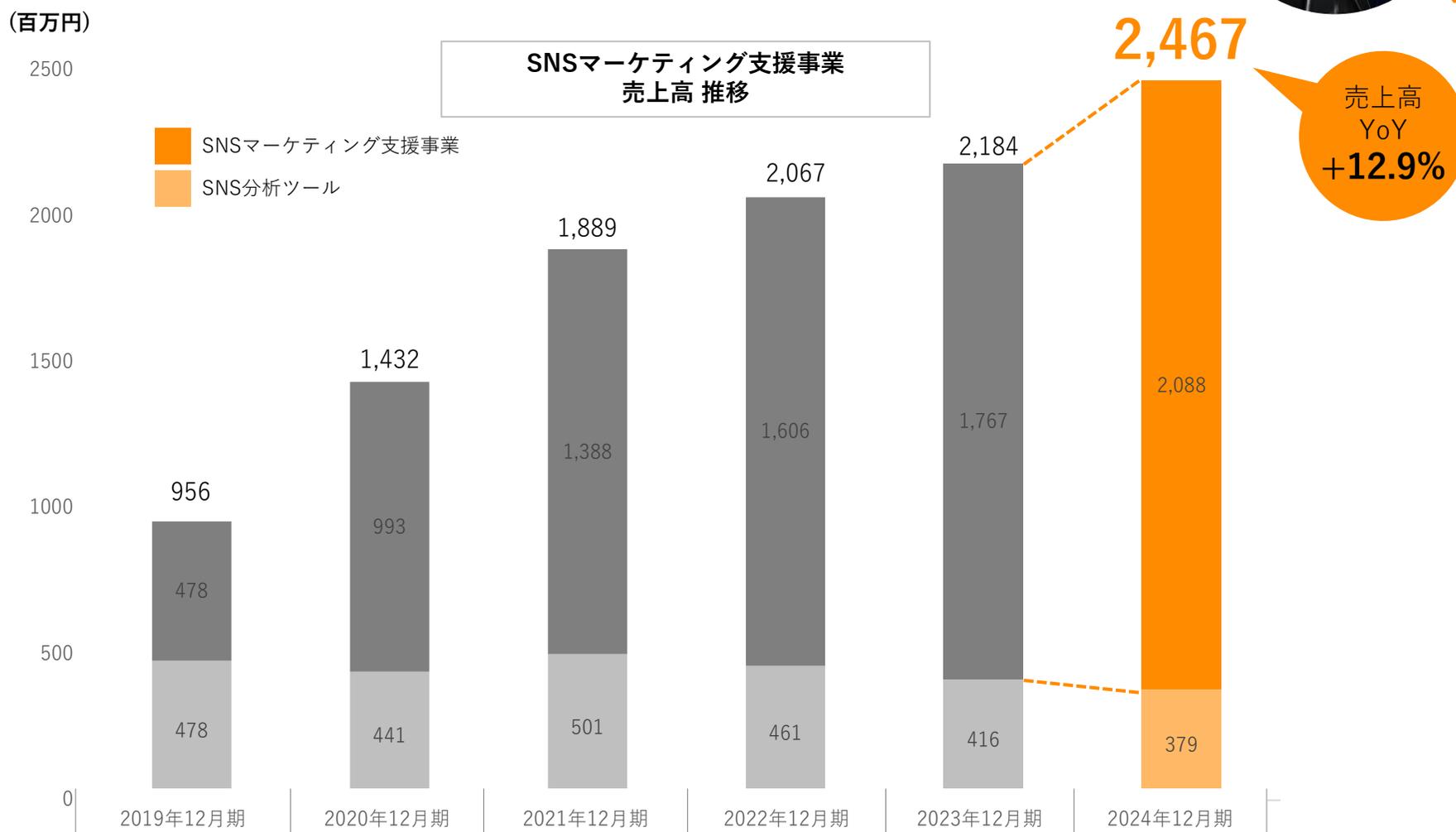
※ M&Aについて、現時点で具体的に決定した案件はございません。

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。

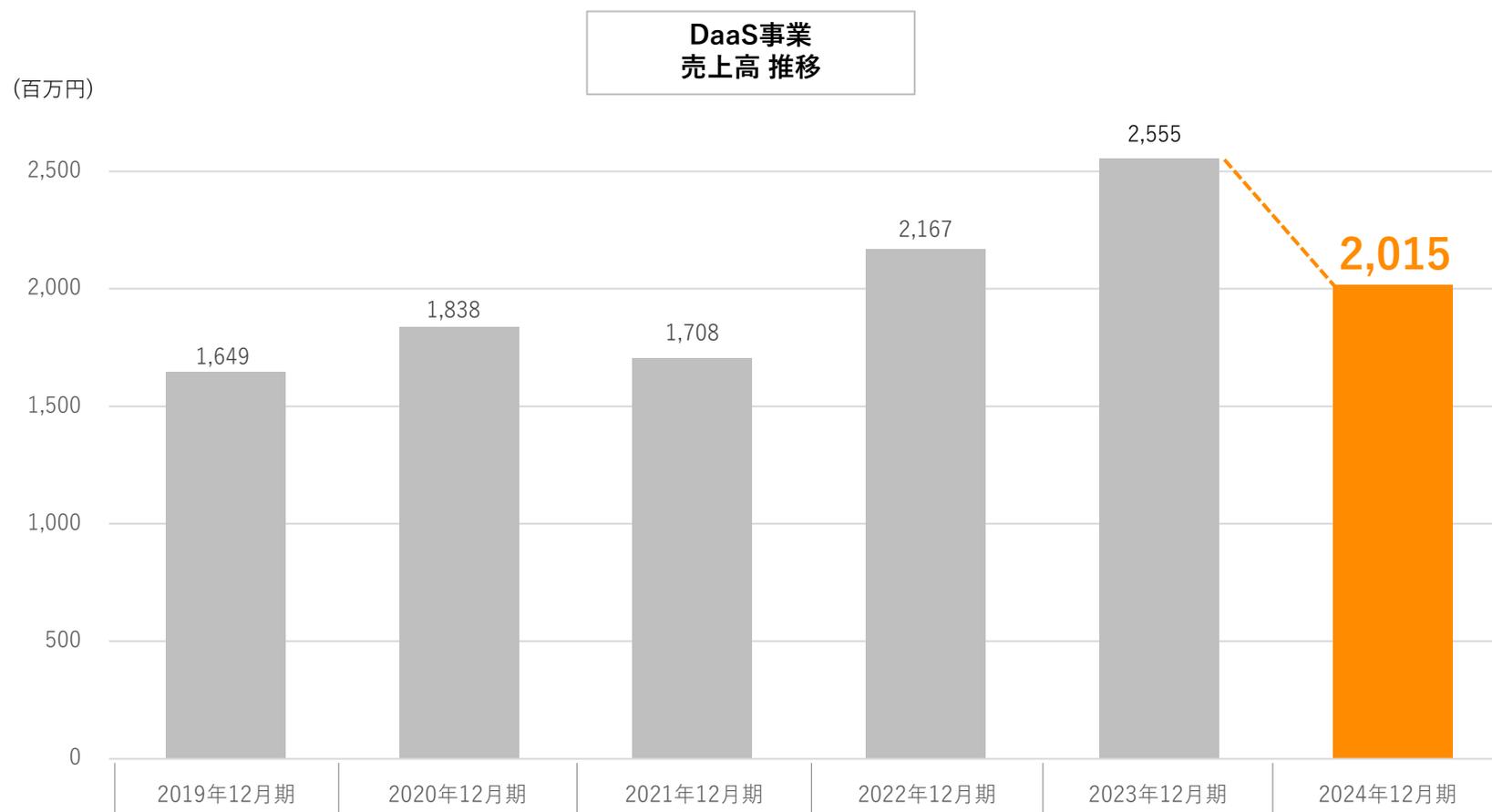
hottolink
Creator
Marke

DaaS事業：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)

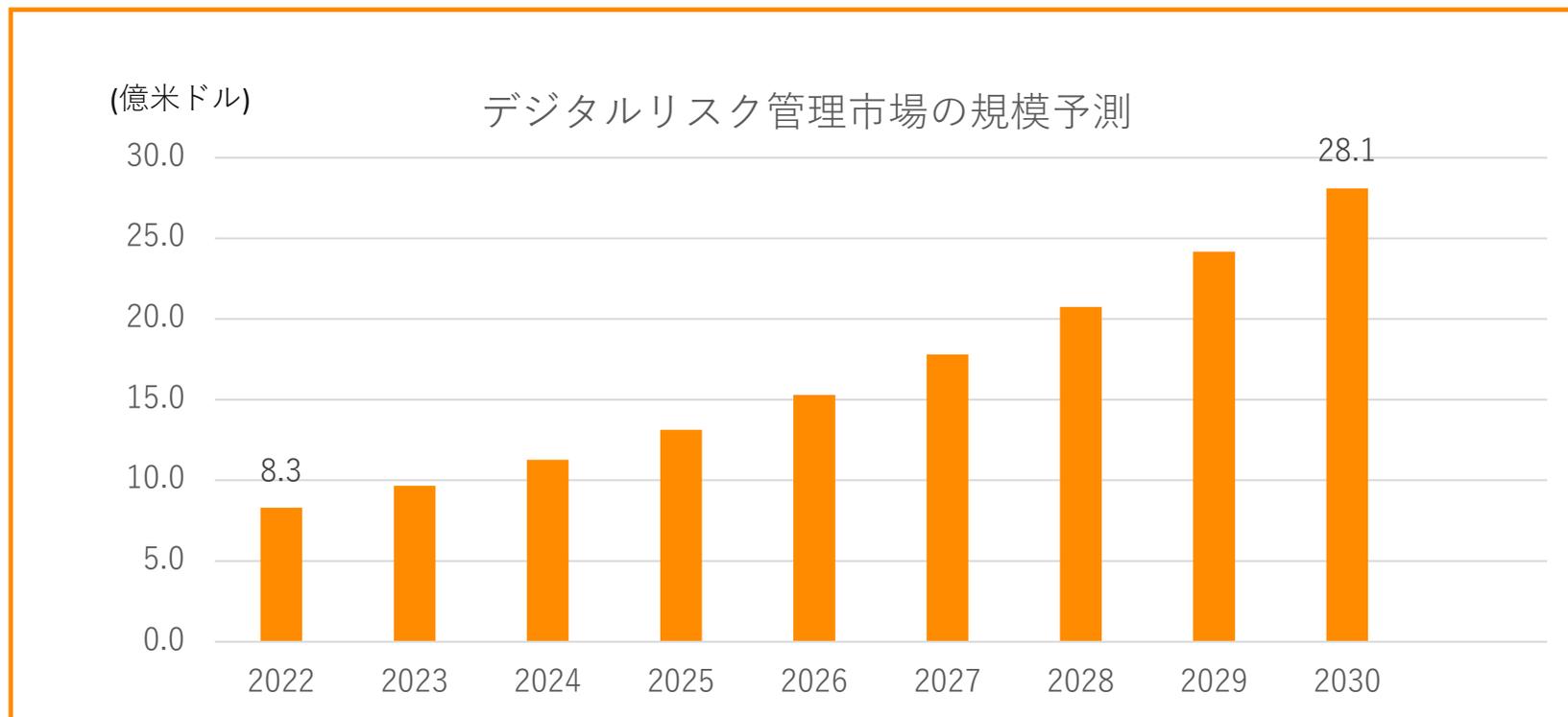


代表取締役グループ
CEO & 海外事業担当
内山 幸樹



【再掲】 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

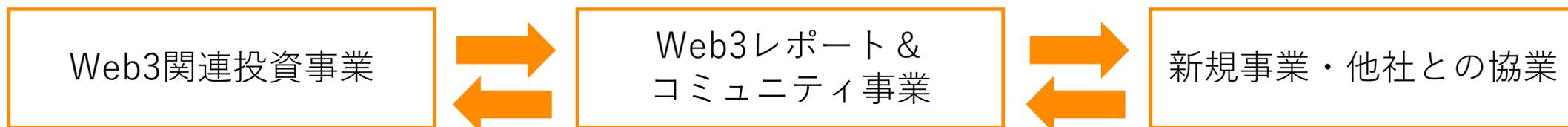
<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>を元に当社作成

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



- ✓ これまでの投資活動で得た知見やグローバルなネットワークを活用し、今後もWeb3関連への優良な案件への投資を継続

- ✓ 投資活動やWeb3領域のVCやスタートアップとのグローバルなネットワークや市場リサーチから得たWeb3の最新インサイトを日本企業をターゲットにレポート。同時に企業同士のコミュニティも立ち上げ

- ✓ 博報堂キースリー社との協業により、Web3領域での日米企業の海外進出の支援を開始
- ✓ 今後も他社との協業に加え、自社での新規事業立ち上げを検討

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

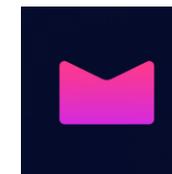
oasys

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.

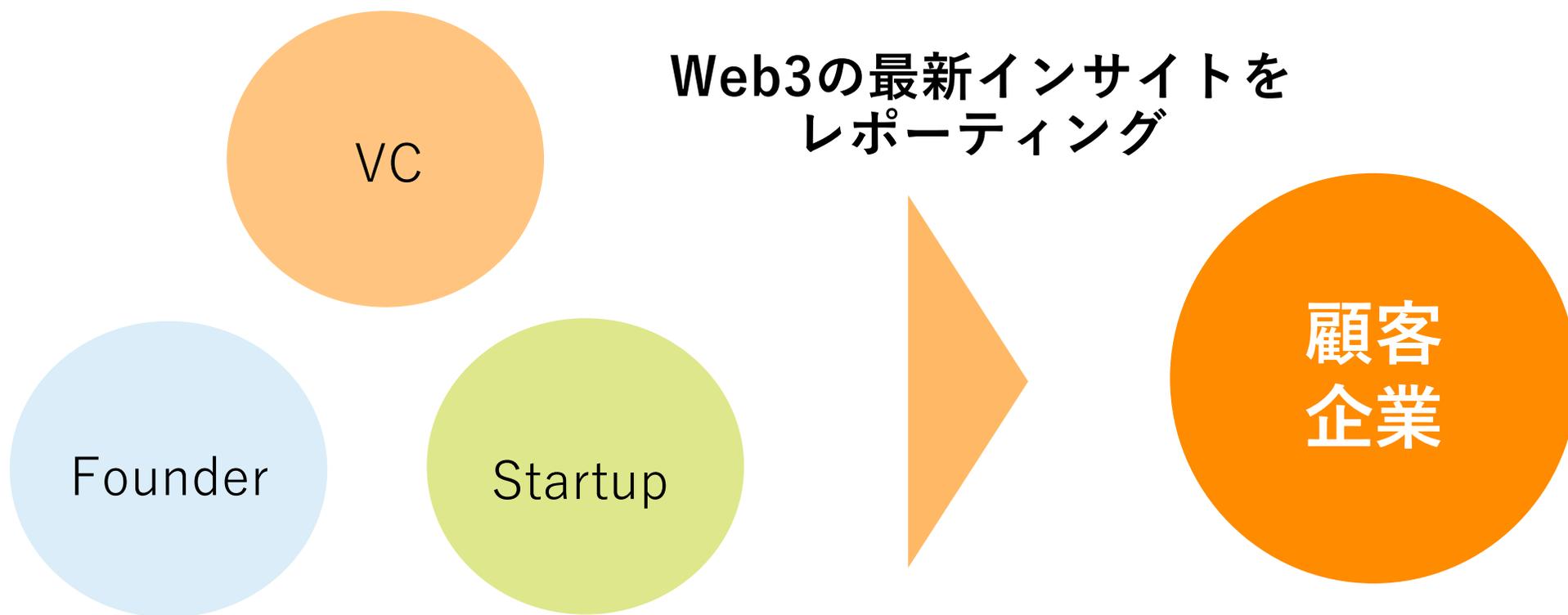
ETZ

D3

Myuuu

Web3レポート & コミュニティ事業 2024年4月開始予定

- これまでの投資活動やWeb3領域のVCやスタートアップとのグローバルなネットワークや、市場リサーチから得たWeb3の最新のインサイトを、日本企業をターゲットにレポート



- 今後、Web3に取り組む顧客企業同士の新規事業開発における情報交換を促すコミュニティの立ち上げも予定

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

Web3投資に関する市場動向への対応方針

- 仮想通貨の値上がりやSEC(米証券取引委員会)の仮想通貨に投資するETFの上場承認により社会への普及が進む一方、仮想通貨のボラティリティの高さを鑑みた対応を検討



- **Web3分野への投資運用事業での取り組み**
 - ✓ 投資委員会を通じた投資先の見極め及びガバナンスの強化
 - ✓ 複数領域への投資ポートフォリオの構築
 - ✓ 投資先及びグローバルネットワークでの最新情報を踏まえた機動的な投資案件の売却
- **Web3関連事業での取り組み**
 - ✓ 投資運用事業に加え、新規事業の立ち上げにより継続した売上、利益の創出をねらう
 - ✓ 新規事業として、Web3レポート & コミュニティ事業を2024年4月より開始予定

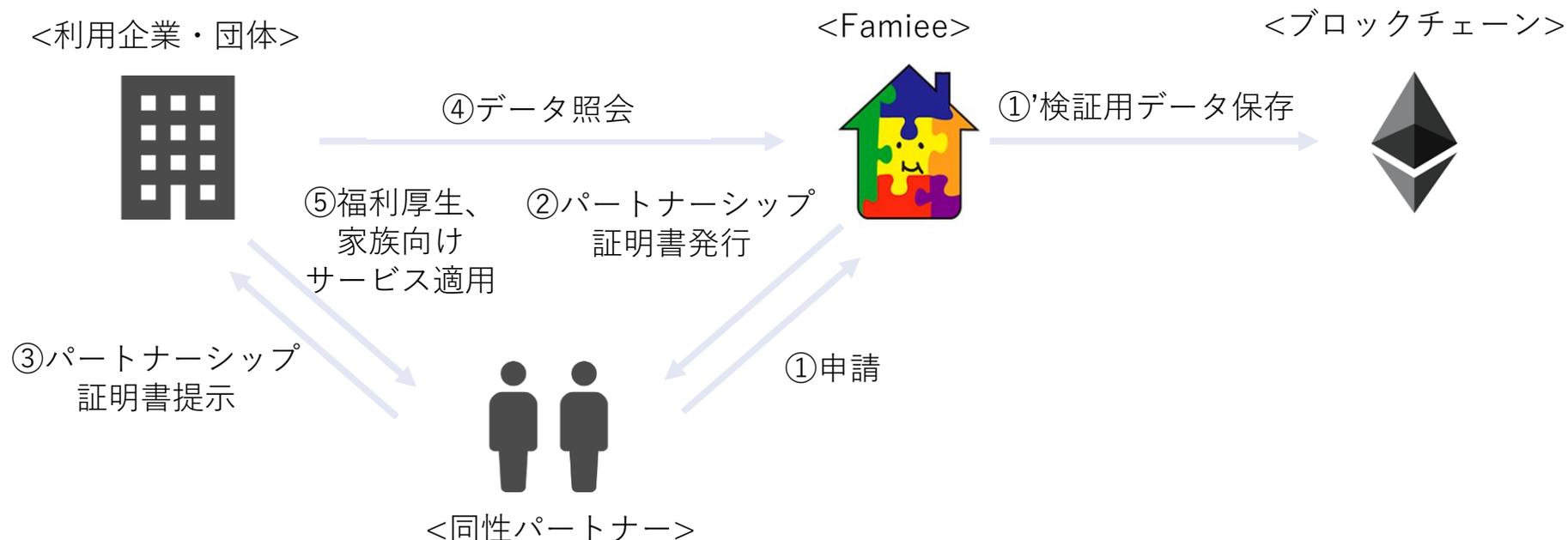
Web3分野とSDGsの融合 Famieeプロジェクト

ホットリンクが支援している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3月時点で大手企業・自治体を含めた **88社が導入**



(参考) 2023年度事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋 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

(参考)2023年度事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋 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

6. リスク情報

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2025年3月を予定しています