

株式会社ホットリンク 2025年12月期 第1四半期 決算短信補足資料 (IFRS)

証券コード：3680

2025年5月13日

2025年3月28日開催の定時株主総会及び取締役会をもって新体制始動

・ ・ P6

新任取締役の選任および経営体制の見直しを経て、成長戦略の再加速と収益性の向上を目指す体制へ移行。

業績予想を上回る着地で進捗は順調（第1四半期は赤字予算）

・ ・ P17

下期偏重の計画に沿って順調に進捗しており、営業利益は25百万円の赤字となりましたが、業績予想を上回る結果となりました。特にSNSマーケティング支援事業が好調で、大型案件や新規受注が順調に積み上がっており、下期に向けて拡大が期待されます。

一過性の円高及び暗号資産市場の下落により、金融損失を計上

・ ・ P23

急速な円高進行と暗号資産市場の下落が重なり、為替差損31百万円および投資有価証券評価損55百万円を計上。合計で86百万円の金融損失が発生し、当期純利益に一時的な影響を及ぼしました。なお、当社の事業は為替変動が製品価格や需要に直結する業種とは異なり、円高が直接的に事業の需給に影響を及ぼす構造ではありません。

X広告認定パートナープログラムにてBronze Partnerを獲得

・ ・ P36

SNSマーケティング支援における実績と知見が評価され、X社公式パートナープログラムにて、国内で5社のみのブロンズパートナーに認定されました。

BS(投資)

総資産

/キャッシュ



日本 53億/19億

海外 21億/10億

75億 / 30億

自己資本比率

強固な財務基盤を保持



74%

金融商品投資

金額/件



9億 / 22件

PL(事業)

売上高

/構成割合



1/3以上を海外売上が占める

日本 5.7億/61%

海外 3.5億/39%

9.2億

調整後EBITDA

/ EBITDAマージン



調整後EBITDA=
営業利益+減価償却±その他損益

EBITDAマージン=調整後EBITDA/売上高

85百万 / 9%

投資による

累積リターン

/ROI



21億 / 229%

企業概要

従業員数

日本 122人

海外 18人

140人



拠点数

日本 1拠点

アメリカ 1拠点

シンガポール 1拠点

3拠点



クライアント数

SNSマーケ 139社

DaaS 40社

Web3 4社

183社

2025年3月時点



X広告認定

Bronze Partner

2025年

Bronze Partnerは国内で

5社のみ



Bronze Partner

業務のAI化率

営業、
コーポレートの
業務をAI化（2025年目標）

全社業務のAI導入率

60%



配当

DOE率

2% 前後

年間配当

1億円



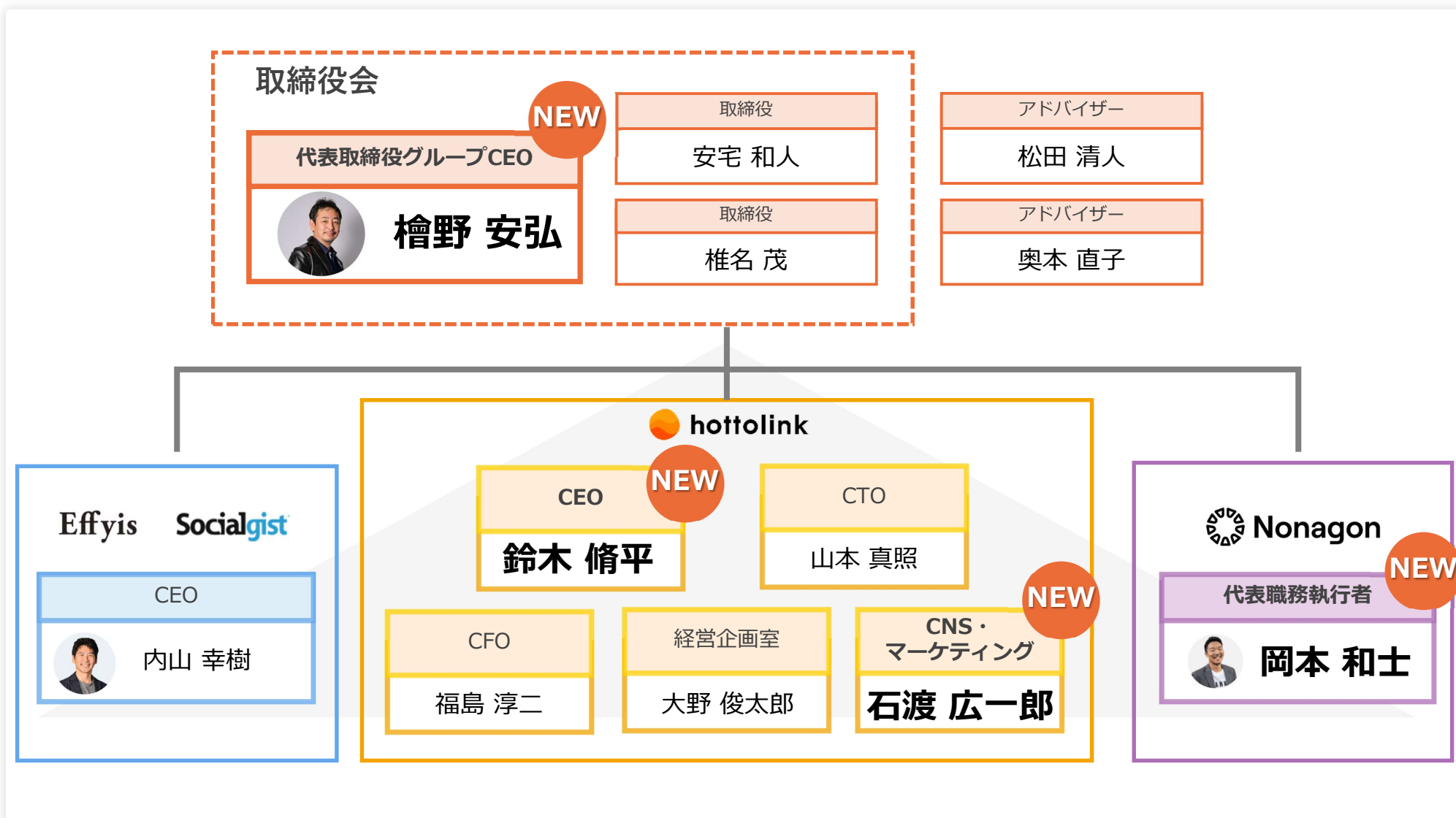
2025年12月期 第1四半期時点数値

アジェンダ



1. ホットリンクグループの新経営体制

● 2025年3月28日の第26回定時株主総会及び取締役会をもって新体制始動



2. 会社概要

データとAIで意思決定をサポートする

私たちは、世界中のSNSやWeb上にあふれる膨大な情報を整理・分析し、企業や社会の意思決定に活かせる形で提供しています。AI技術と豊富なデータを活用することで、複雑化する社会や市場の動きを可視化し、よりの確でスピーディな判断を支援します。



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

をグループビジョンに掲げ、
データ駆動型のマーケティング戦略を基盤に、
企業と消費者のソーシャル行動の理解を中心とした

『ソーシャル・ファーストマーケティング』 Social First Marketing

を推進することで、**ビジョンの実現を目指します。**

※ソーシャル行動とは、人々がオンラインやオフラインで情報を共有し、影響を与え合う行動のこと。
具体的には、SNSでの投稿・コメント・シェア、コミュニティでの会話、口コミ、購買行動などが含まれる。
ブランドにとっては、消費者の関心や態度を把握し、エンゲージメントを高める鍵となる。

ホットリンクの考える ソーシャル・ファーストマーケティング

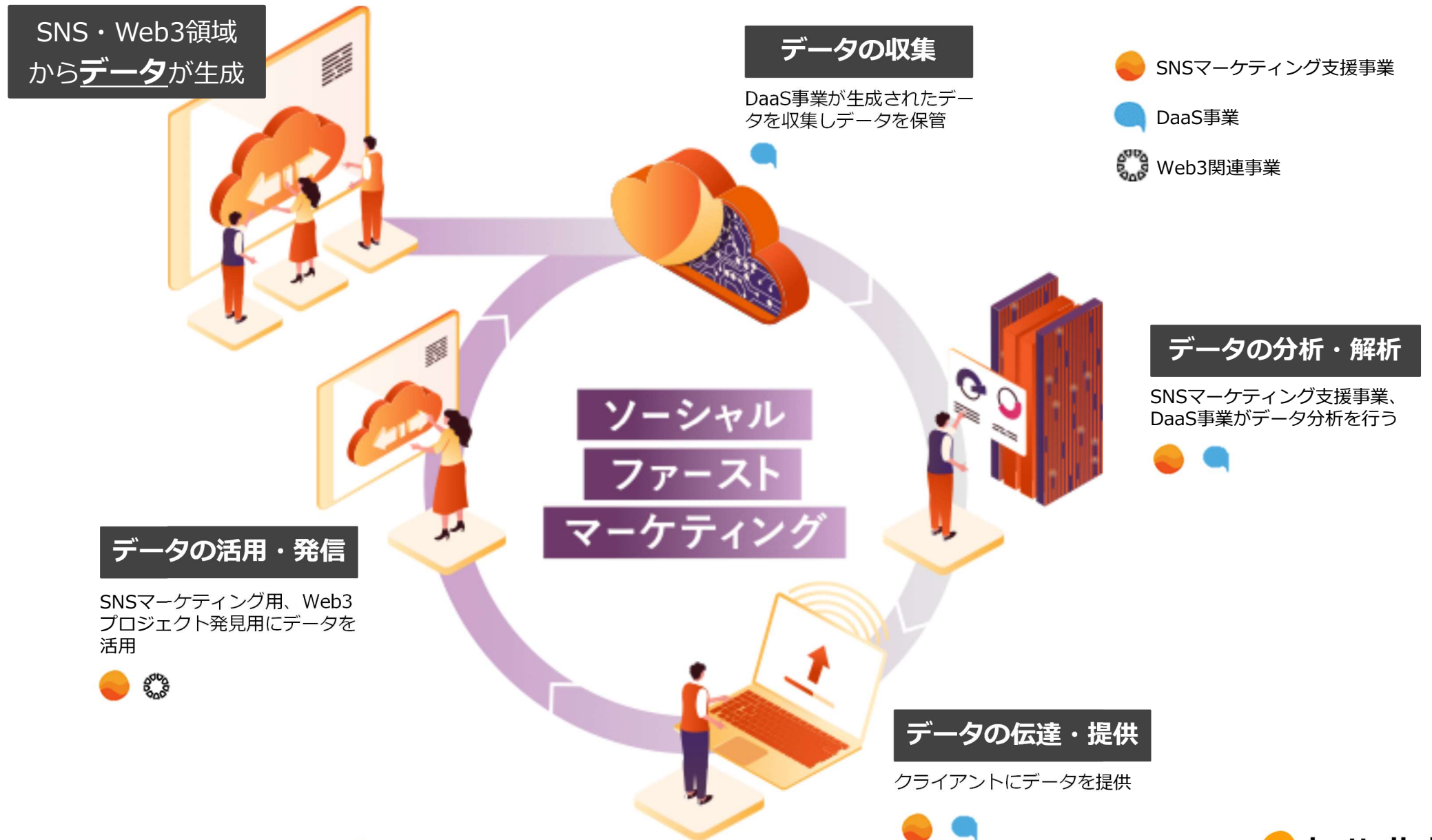
Social First Marketing
を実現するために

ソーシャル行動データを活用した
データ駆動型の「SNSマーケティング支援事業」「DaaS事業」「Web3関連事業」
の3事業を世界中のクライアントに展開



ソーシャル・ファーストマーケティングを支える各事業の役割

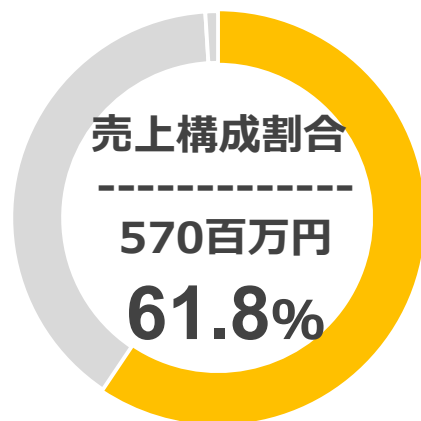
ソーシャル行動データを活用し、価値あるマーケティング支援へとつなげる仕組み



● 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



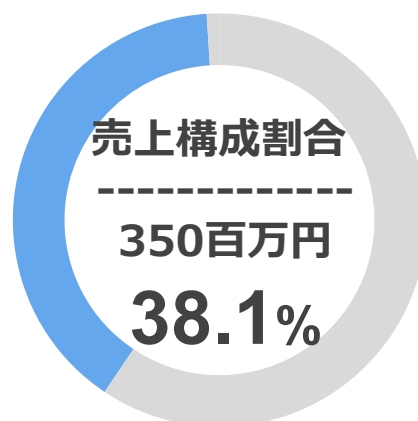
データ分析を基にした、SNSマーケティング支援事業を展開。企業のマーケティング効果の最大化を支援する。

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

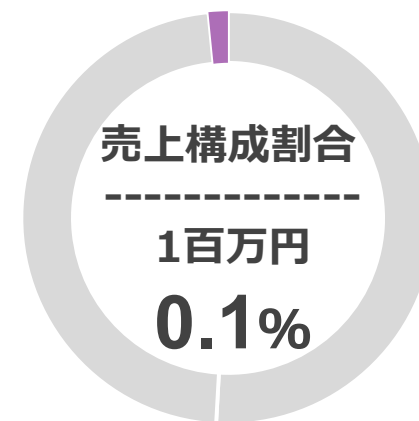
DaaS事業



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



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。

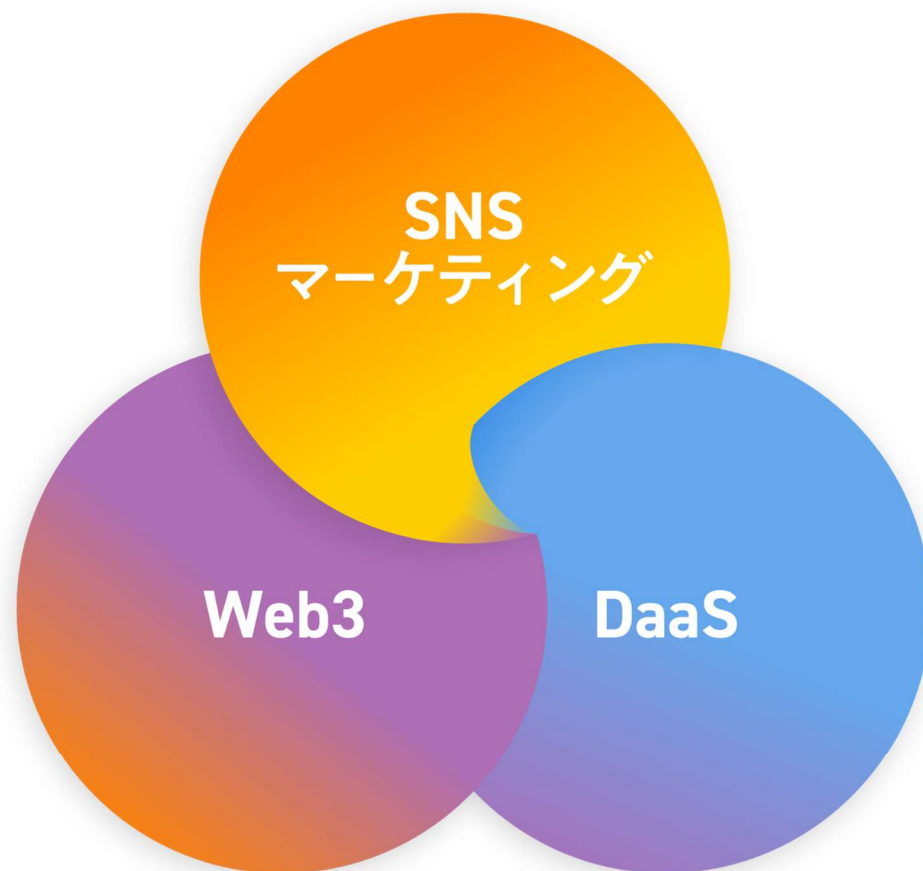
Web3スタートアップへの自社投資、
Fund投資、自社でのWeb3関連事業

※売上構成割合は、2025年第1四半期の数値を基に作成。

※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。

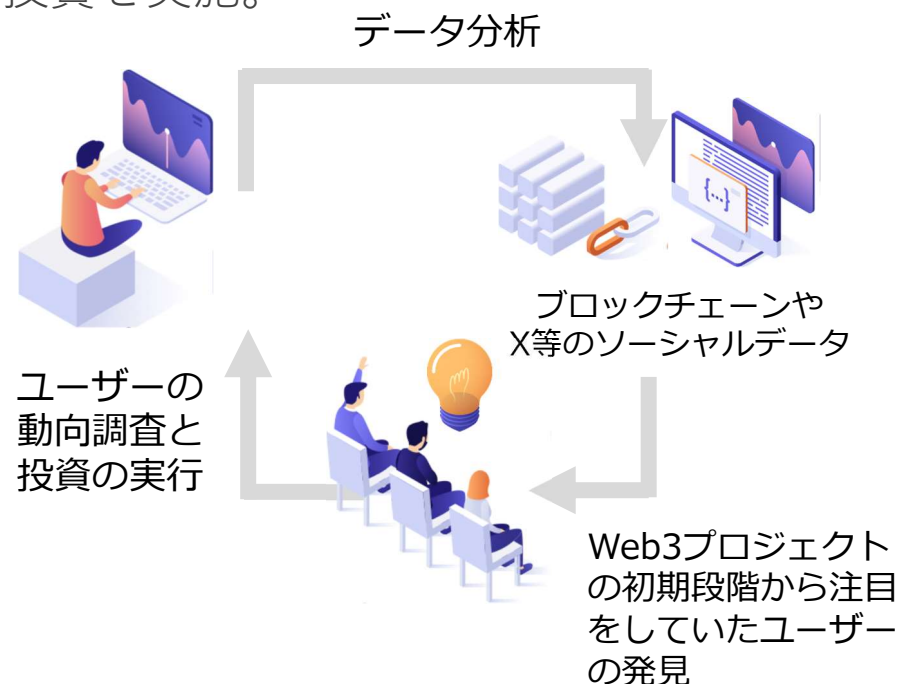
- SNS・AI・Web3などの新たなテクノロジーによって生まれる社会課題に対して、既存事業の深化と新たな事業機会の探索という“両利きの経営”を推進しつつ、グループ各社の連携によるシナジーも活かし、社会に貢献する新たな事業の創造を目指します。

ソーシャル行動データの融合



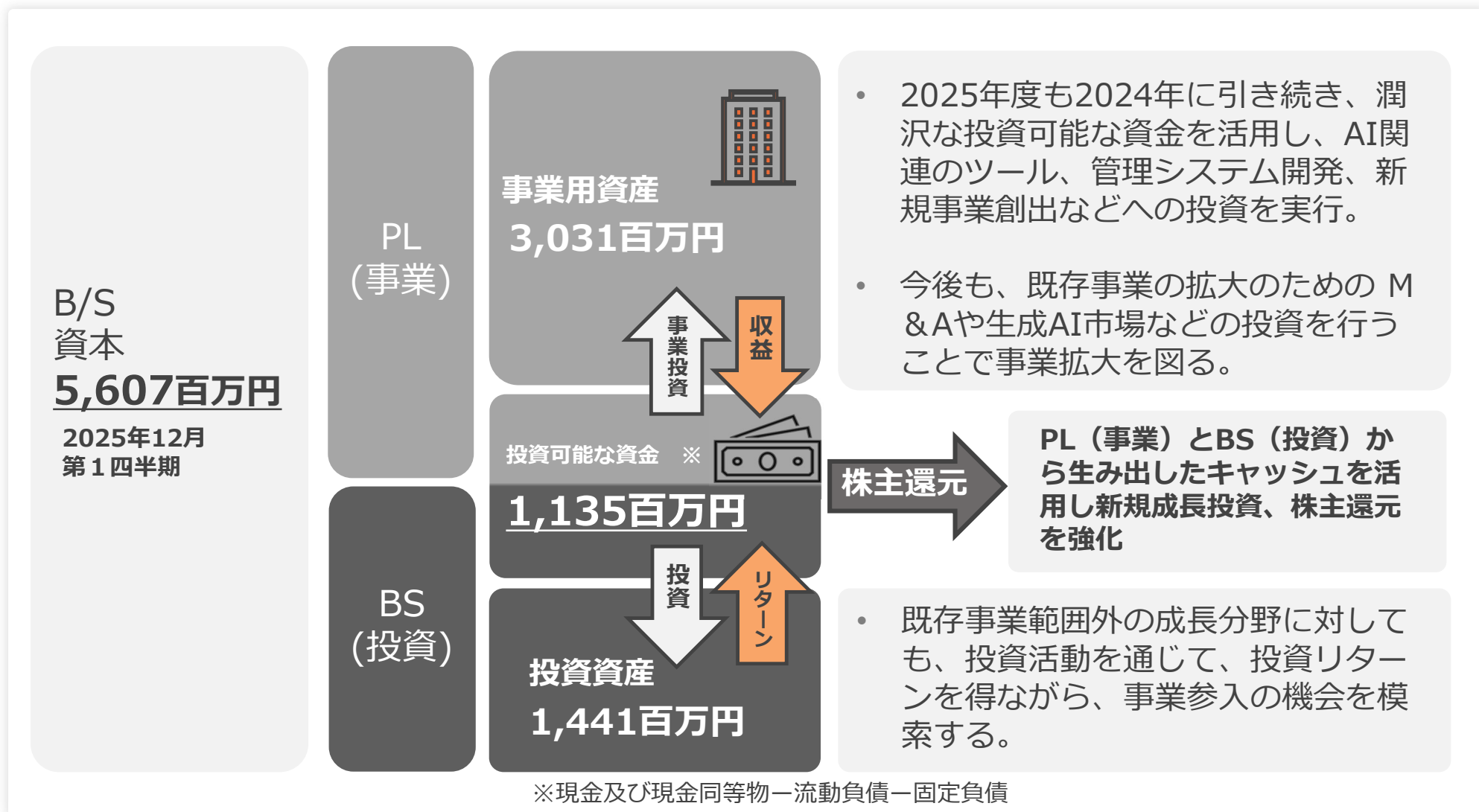
3事業連携の新プロジェクトを開発

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。



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。



3. 2025年12月期第 1 四半期 業績サマリー

● 通期連結売上高 **921**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
檜野 安弘

事業	売上高 (百万円)	概況
SNS マーケティング 支援事業	570 YoY + 3.6%	- 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 新規受注の拡大と大口案件の増加が売上成長をけん引 - 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
DaaS事業	350 YoY △ 43.6%	- 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 - 粗利率の高いクロール型の新商品の開発・販売を開始
Web3関連事業	1.1 YoY -%	3事業が連携するデータ分析型のプロジェクトを始動 - 投資した株式・トークンの売却による収益獲得 - 追加投資に向けた案件発掘が進む

前期連結業績に対する当期連結業績

(金額単位：百万円)

	2024年 第1四半期	2025年 第1四半期	増減額	要因分析
売上高	1,171	921	△250 (△21.4%)	昨対比連結売上高△250 SNSマーケティング支援事業+19 (以下SNSマーケ事業) DaaS事業△271 ・SNSマーケ事業は好調セグメントが売上を牽引 ・DaaS事業は昨対比減収なるも下げ止まりを見せる
売上総利益	350	326	△24 (△6.9%)	・SNS主要サービスの粗利率改善 ・DaaS事業の商品戦略が奏功し粗利率改善 ・他方売上減を吸収できず、粗利額は昨対比で減少
販管費及び一般管理費	333	350	+17 (+5.3%)	・SNSマーケ事業の増員などにより増加
営業利益	25	△25	△50 (-)	昨対比連結営業利益△50 ・昨年度に投資有価証券の売却（7百万）があったことや売上減少による影響
金融収益・費用等	111	△78	△190 (-)	・前年の円安基調から一転し、円高進行により金融損益が悪化 ・暗号資産市場も下落基調 ・詳細はP24ページ参照
税引前利益	137	△103	△241 (-)	—
当期利益	87	△104	△191 (-)	—

2025年12月期 通期業績予想に対する当期連結実績

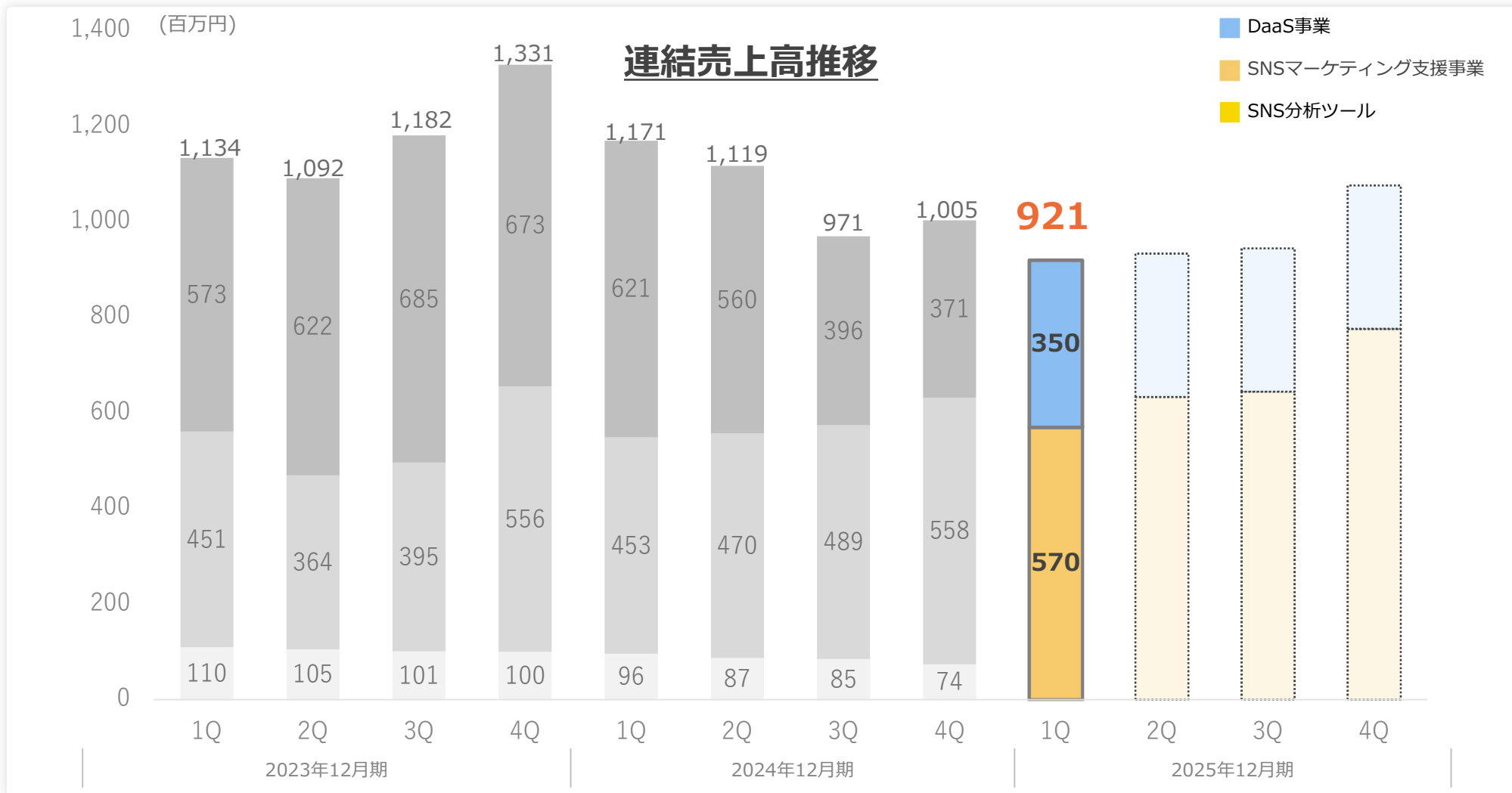
- 営業利益は業績予想に沿って進行（第1四半期は赤字予算）
- 円高と暗号資産安による金融損失が発生

(金額単位：百万円)

	2024年 第1四半期	2025年 第1四半期	2025年 通期業績予想	進捗率	要因分析/2Q以降の想定
売上高	1,171	921	4,116	19%	売上は順調に推移。クライアントの年度末商戦に向けた案件確保及び、代理店からの発注により売上高の達成を想定。
売上総利益	350	326	1,465	20%	粗利率の高い商材への集中と業務効率化が進み、SNSマーケティング支援事業の粗利率が改善。
営業利益 IFRS	25	△25	41	-	例年、売上・営業利益ともに下期偏重の傾向があり、第1四半期は利益水準が抑えられるものの、通期見通しに沿った水準で推移。
調整後 EBITDA	119	85	393	-	-
税引前利益	137	△103	67	-	暗号資産市場の下落と円高進行の影響により金融損失が発生。
当期利益	87	△104	27	-	-

連結売上高の推移

- SNSマーケティング支援事業は**好調サービスの新規受注・大口案件獲得により昨対比で増収**。
2024年度に停止した「クチコミ@係長」の売上減少分も**早期にリカバリ**。
- 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により売上を確保。
- 例年の売上高の傾向として下期偏重が見られ、計画もこれに沿って好調に推移。通期予算達成に向けては、既存取引の深耕と案件の積み上げを中心に行う。



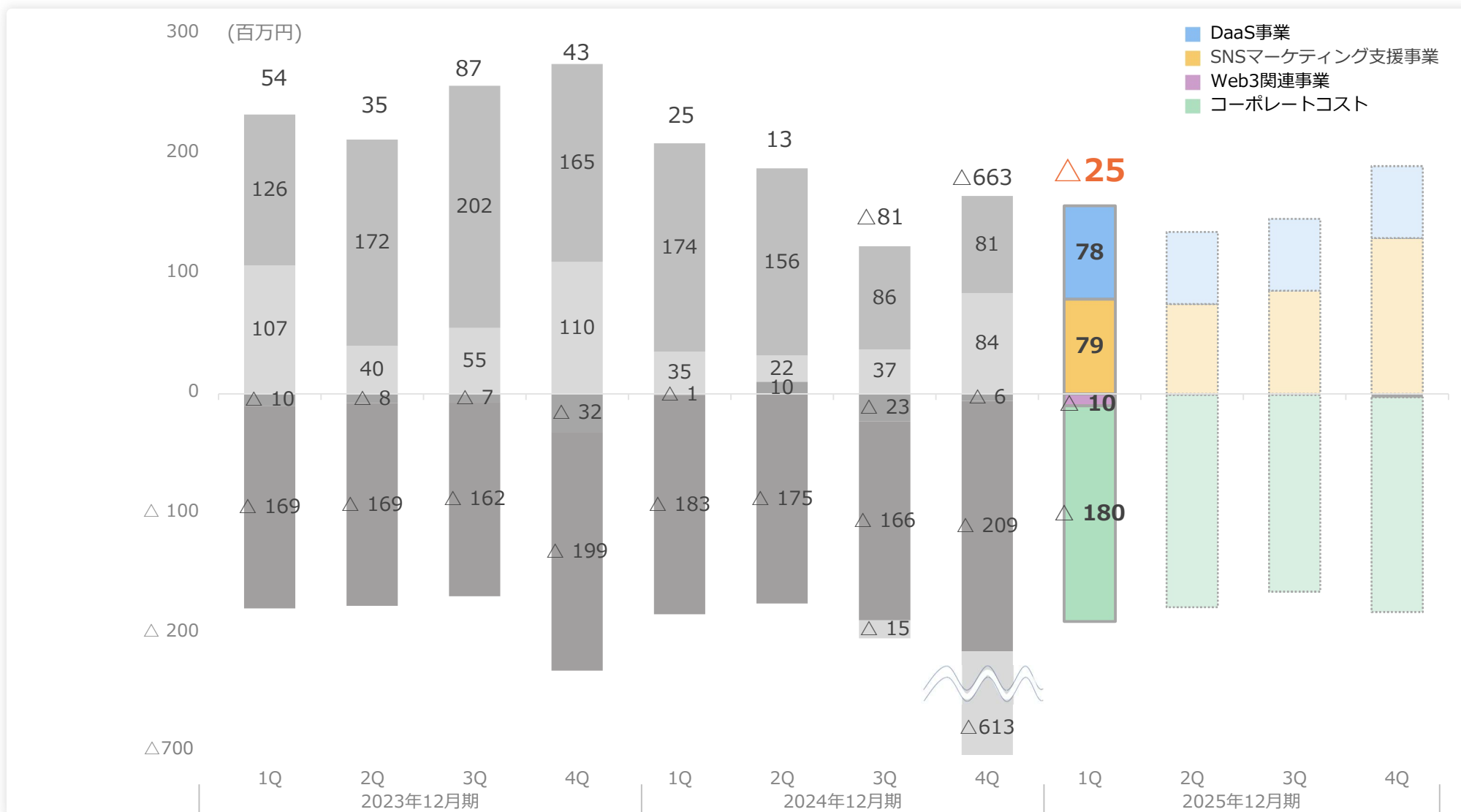
※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向。

連結営業利益の推移

- **営業利益は業績予想通りに推移。**

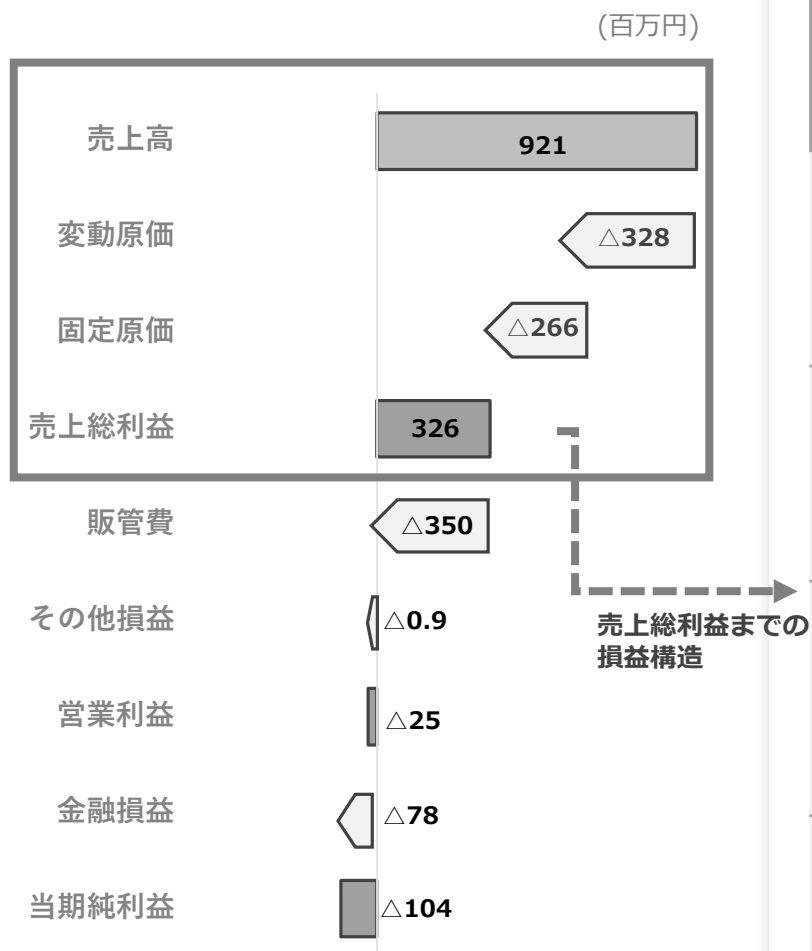
例年も下期に実績が集中する傾向があり、今期も同様の進行を見込んでいる。

- **SNSマーケティング支援事業は積極的な増員による人材投資を経て、第1四半期は大幅な業績改善を示しており、当期は回復に転じる見込み。**



各事業の損益構造

- 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。



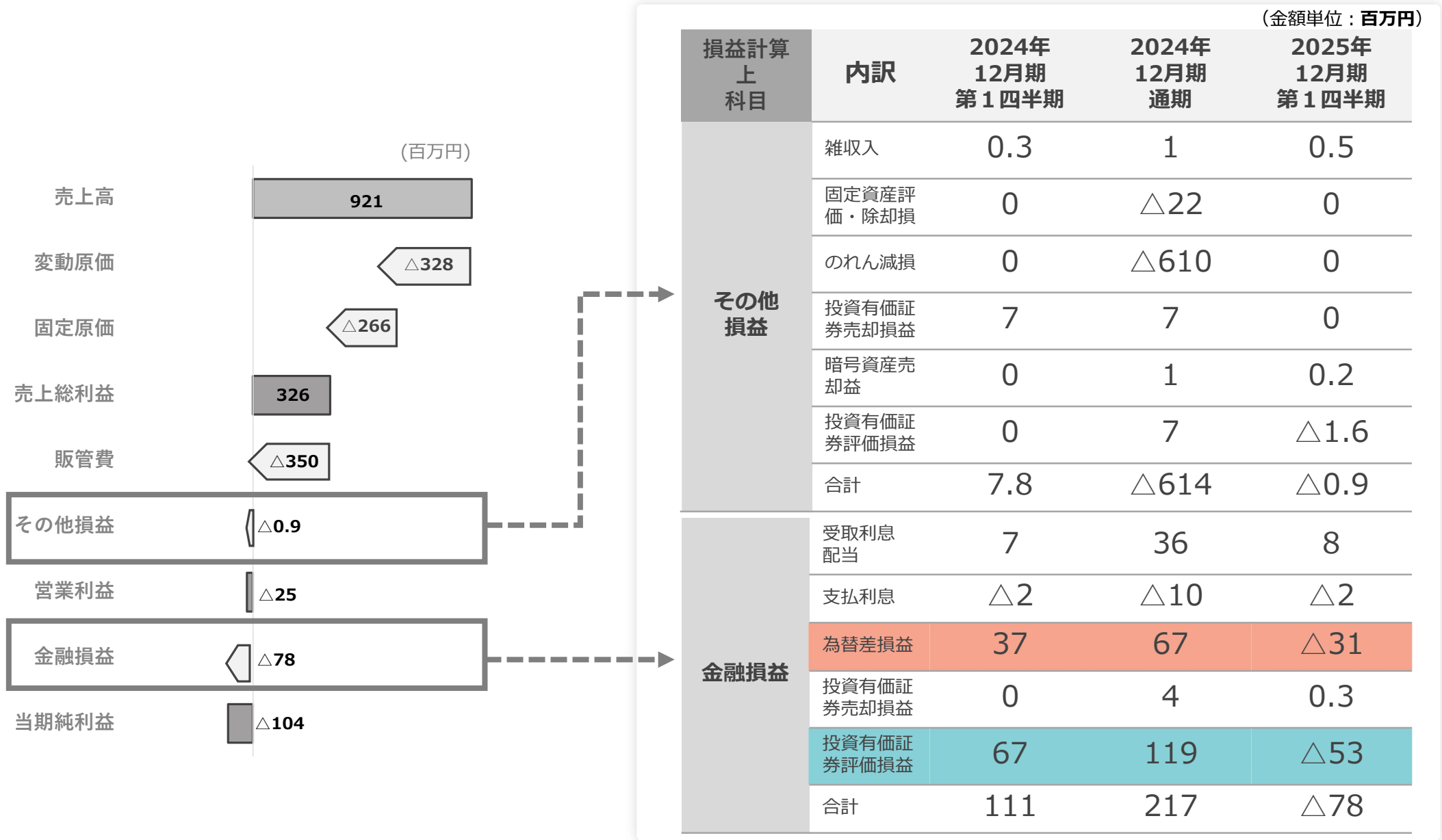
(金額単位：百万円)

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	921	570 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	350 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	1.1 ・ コミュニティ、レポート事業
変動原価	328 (35.6%) ※	289 (50.8%) ・ 製作活動費 ・ 製作広告費 ・ データ料	38 (11.0%) ・ データ料	—
固定原価	266 (28.8%)	103 (18.2%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	162 (46.3%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	—
売上総利益	(35.5%)	176 (30.9%) ・ 売上総利益率は、20～30%で推移	149 (42.6%) ・ 売上総利益率は、30～40%程度で推移	1.1 —

※ () 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

● 金融損益は暗号資産市場の下落及び円高影響により減益影響。



4.第 1 四半期における金融損失の背景

為替変動による金融損益の悪化

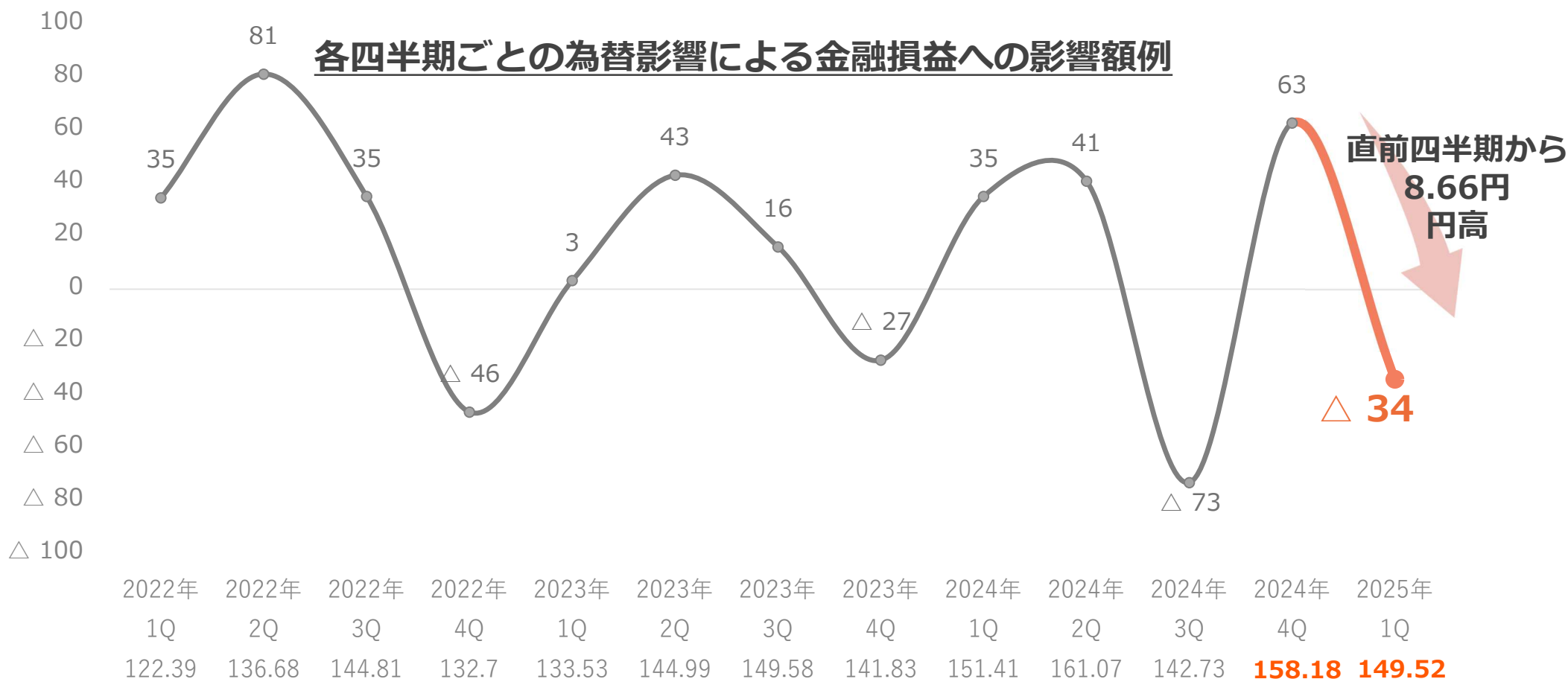
● 円高によるドル建資産の評価損発生

当第1四半期は円高が進行し、ドル建てで保有していた預金、債券、暗号資産ファンド等において為替換算差損が発生。これにより、金融損益にマイナス影響が生じ、当期純利益を圧迫。

● 為替変動による一時的損失と対応方針

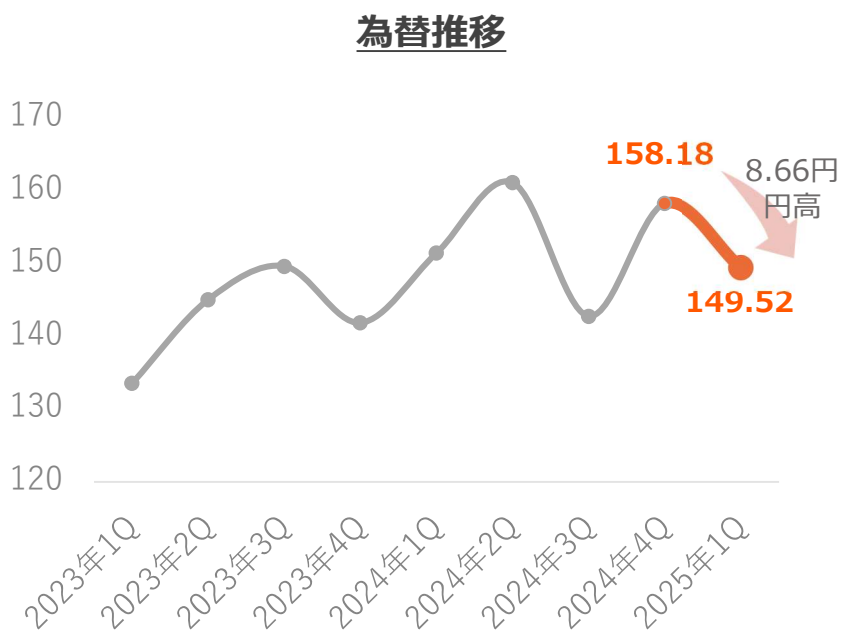
為替変動は想定の範囲内であり、過去の円高局面と同様に一時的な評価損が発生。今後の為替変動リスクに備え、資産構成の見直しを含む管理体制の強化を進める。

(百万円)



為替変動による影響を除いた連結業績

- 2024年12月期末－2025年第1四半期末で、8.66円円高にふれたことで、情報（業績）に大幅なぶれが生じた。
- 仮に、ドル建て資産に係る評価損のうち為替変動による影響を除外して算定すると、金融損失△78百万円が△15百万円となる。

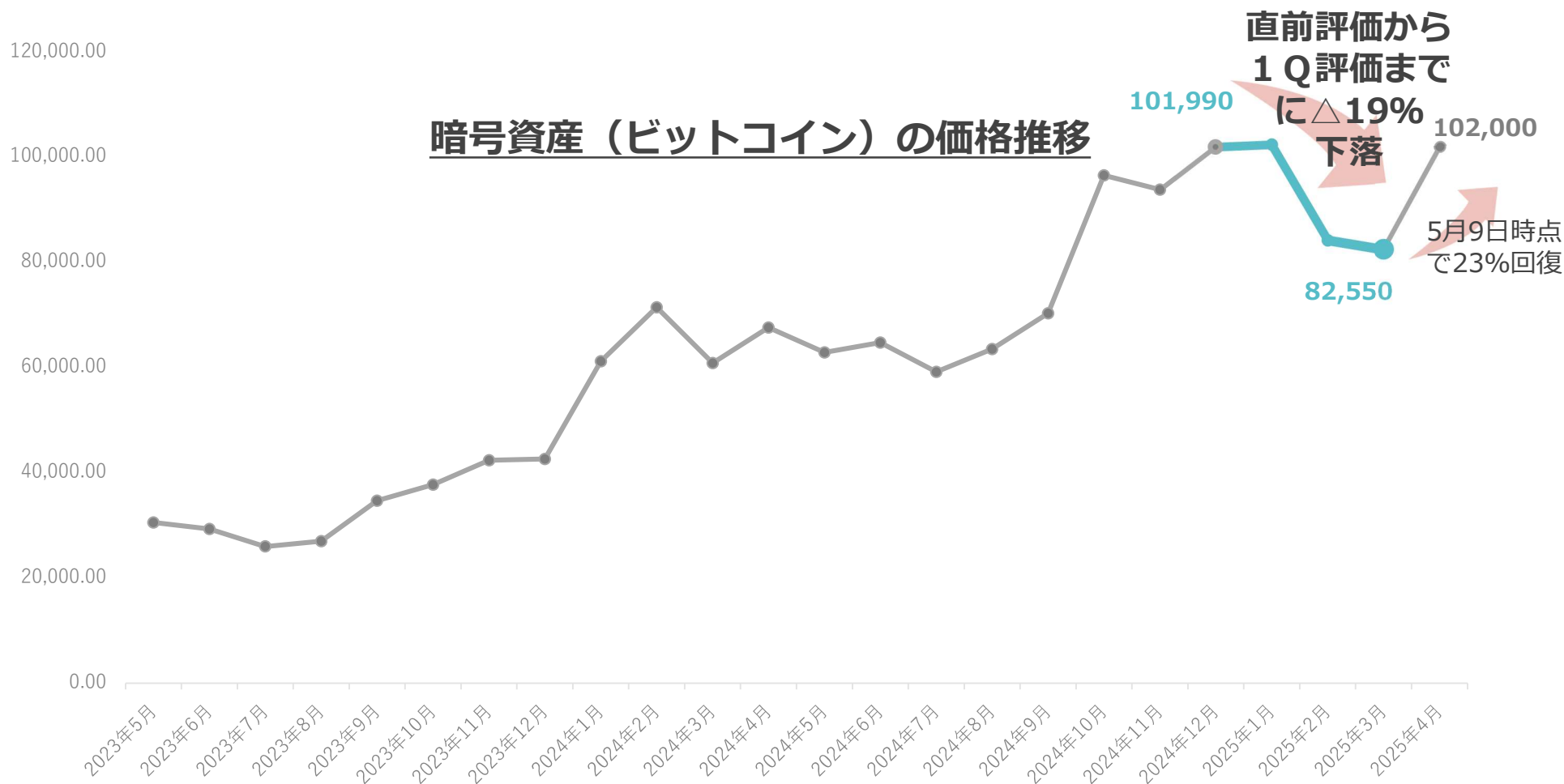


為替影響を除外した場合の数値例 (百万円)		
ドル建て資産の評価 (金融損益)	2025年1Q 為替影響あり	2025年1Q 為替影響なし
売上高	921	921
売上総利益	326	326
販管費及び一般管理費	350	350
営業利益	△25	△25
金融収益・費用等	△78	△15
税引前利益	△103	△40
当期利益	△104	△41

暗号資産市場の変動による金融損益の悪化

● 暗号資産市場のボラティリティ(変動幅)が高まりを見せ、金融損失の計上

2025年第1四半期は暗号資産市場が大幅に下落し、当社が保有する暗号資産ファンドの時価が下落。評価損を計上したものの、中期的な視点に基づく投資であり、一時的な価格変動は想定内のものと認識。



※ 投資対象の評価取込が期ずれするため、リアルタイムに評価が決算に反映されるわけではありません。

ファンドの投資対象は複数資産に分散されており、1銘柄の変動影響を全て教授できるわけではありません。

● 円高局面×暗号資産の下落により、金融収益を圧迫

2025年第1四半期は2024年度12月期末と比較して、円高局面となり、かつ暗号資産市場が下落基調であったため、二重の圧迫要因を受けての着地。

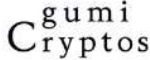
		投資(Web3市場)		海外事業
		ブルマーケット(上昇)	ベアマーケット(下降)	業績
為替	円安	 ✓ 価値の上昇と円安効果で利益増 海外投資の評価額が円換算でさらに拡大し、リターンが大きくなる	 ✓ 円安が下落リスクを一部相殺 市場の下落はあるものの、円安効果で海外資産の評価額減少が緩和	 ✓ 円安による円換算利益の増加により業績は拡大 為替換算の影響で、日本円ベースでの利益は相対的に増加する
	円高	 ✓ 価値の上昇も円高により一部利益相殺 市場の成長により資産価値は上昇するが、円高の影響で海外資産の評価益が圧縮	 ✓ 価値の減少と円高が二重の圧迫要因となり利益減少 市場の下落と円高が重なり、海外資産の評価額が大幅に減少	 ✓ 円高による円換算利益の減少により業績は悪化 円高により、海外での利益が円換算時に目減りし、連結業績に悪影響を及ぼす

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**。

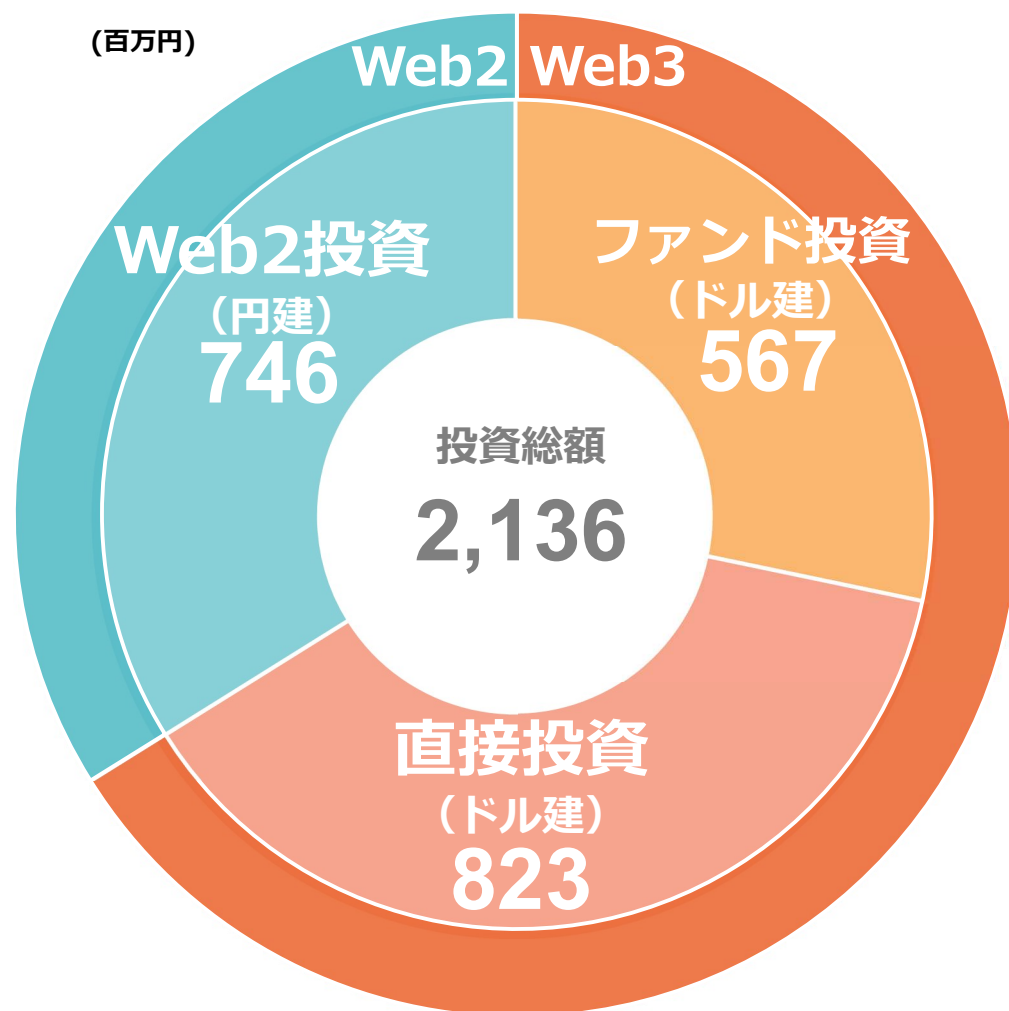
評価方法はBS評価・PL評価を併用。

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)
 hottolink	- 直接投資 (株式) - 間接投資 (投資ファンド)	 	- 出資金 - 投資有価証券 - 子会社株式	- BS評価 (その他有価証券評価差額金) - PL評価 (金融収益・費用)
 Nonagon	直接投資 (株式、トークン)	  	投資有価証券	- 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

リスク分散と戦略性を兼ね備えたポートフォリオ運用

- 為替や暗号資産市場の上下に対し、複数の投資対象に投資することで、**収益化のタイミングを分散し**、リスク低減効果を狙うと共に、**每期経常的な収益の確保**を目指す。



ファンド投資

安定運用中。継続的に売却処理を行い、収益化を行う

収益化のタイミング

ファンド内で市場環境に合わせ売却

換金性

低

直接投資



DeFiの活用、上場・未上場のトークンやプロジェクトに投資（一部5月以降に投資予定）

収益化のタイミング

1日～3年程度

換金性

中～高

Web2投資

未上場株式に投資
IPO、株式売却によるEXIT

収益化のタイミング

3～5年

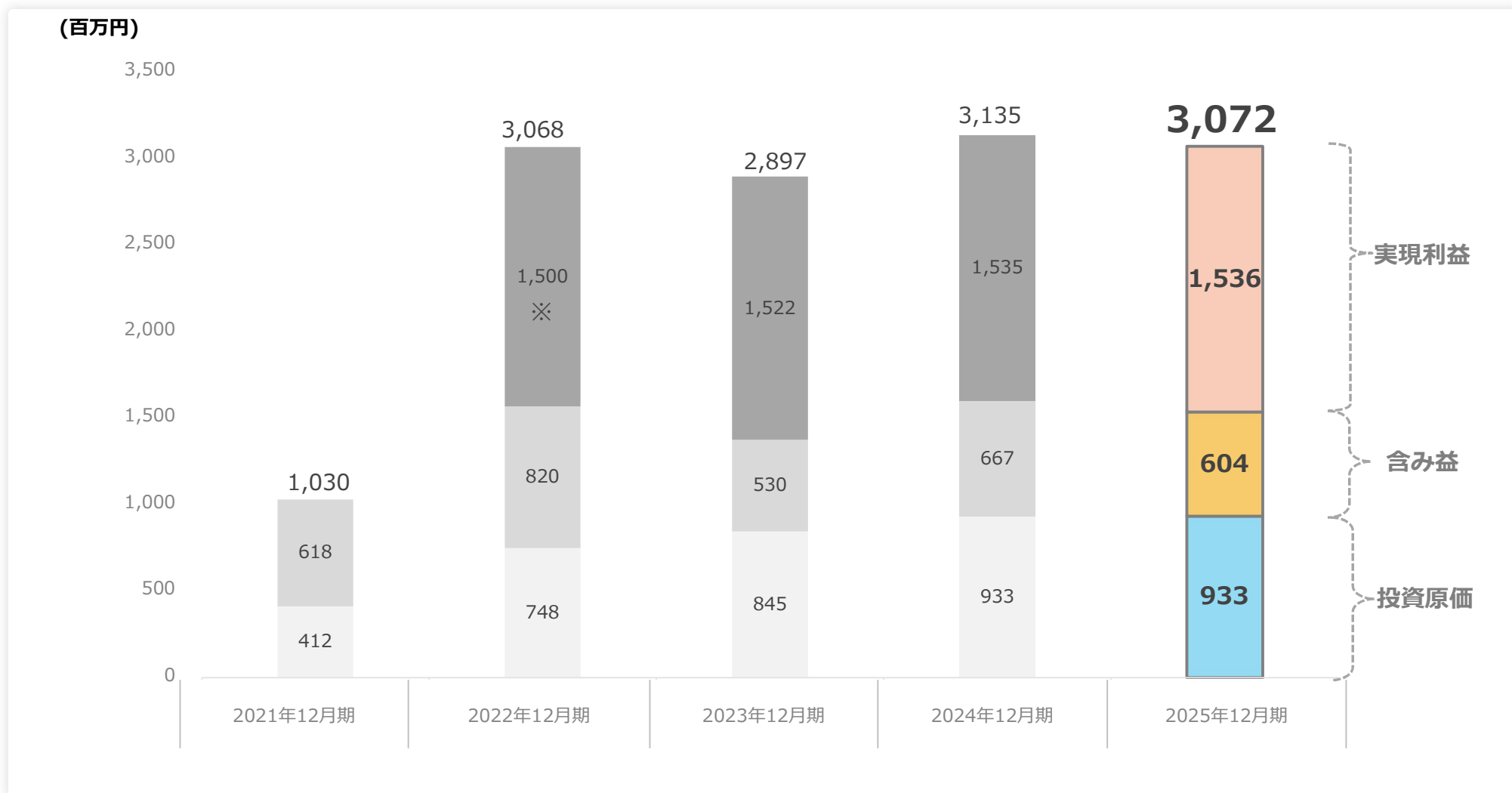
換金性

低

累積投資リターン（全社）推移

● 円高進行及び暗号資産市場が軟調に推移

2025年第1四半期において、PL計上の評価損・売却損益を合わせて55百万円、BS計上の評価損として8百万円の損失が発生。



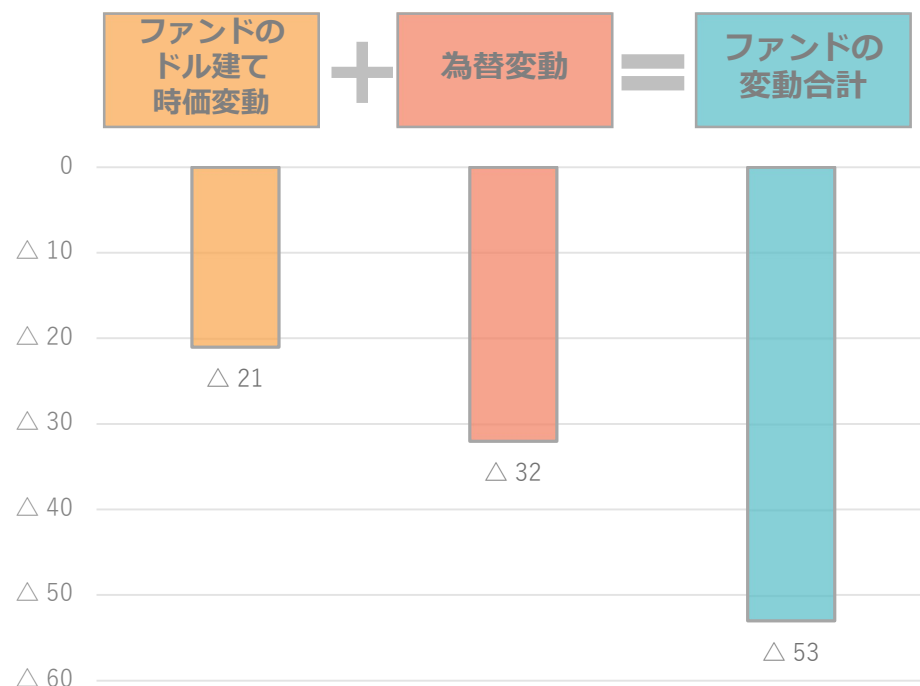
※2022年12月期において、子会社株式の売却を行う。

- ・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、四半期ごとに投資収益、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。

投資有価証券の評価分析

- **円高及び暗号資産市場のパフォーマンス低下**により、投資有価証券評価損を計上
ドル建てで投資している各ファンドについて、暗号資産市場の下落に伴うファンド自体の時価の低下に加え、
期中の**円高進行**による為替換算差も影響し、円建てでの時価が減少したため、評価損を計上。

(百万円)



適用為替

2024年12月期末：158.18円/ドル

2025年12月期第1四半期：149.52円/ドル

為替差：△8.66円

資産価額（ホットリンクから4本のファンドに投資中）

2024年12月期末：3.8百万ドル

2025年12月期第1四半期：3.7百万ドル

ドル建て変動額：△0.13百万ドル

- 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)

	2024年12月期	2025年12月期 第1四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,906	3,731	△175	・現預金の増加△236 ・営業債権等+47
非流動資産 ※投資有価証券(903百万円) 出資金(537百万円)	3,964	3,806	△158	・金融資産△68 ・のれん△50 ・ソフトウェア等△25
資産合計	7,871	7,537	△334	-
流動負債	845	817	△28	・営業債務等+20 ・未払税額△40
非流動負債	1,169	1,112	△57	・借入金△37 ・リース負債△12
負債合計	2,015	1,929	△85	-
資本合計	5,856	5,607	△248	・利益剰余金△104 ・その他資本構成要素△144
負債資本合計	7,871	7,537	△334	-
自己資本比率	74.3%	74.3%	-	-

5-1. 参考資料

(各事業の説明)

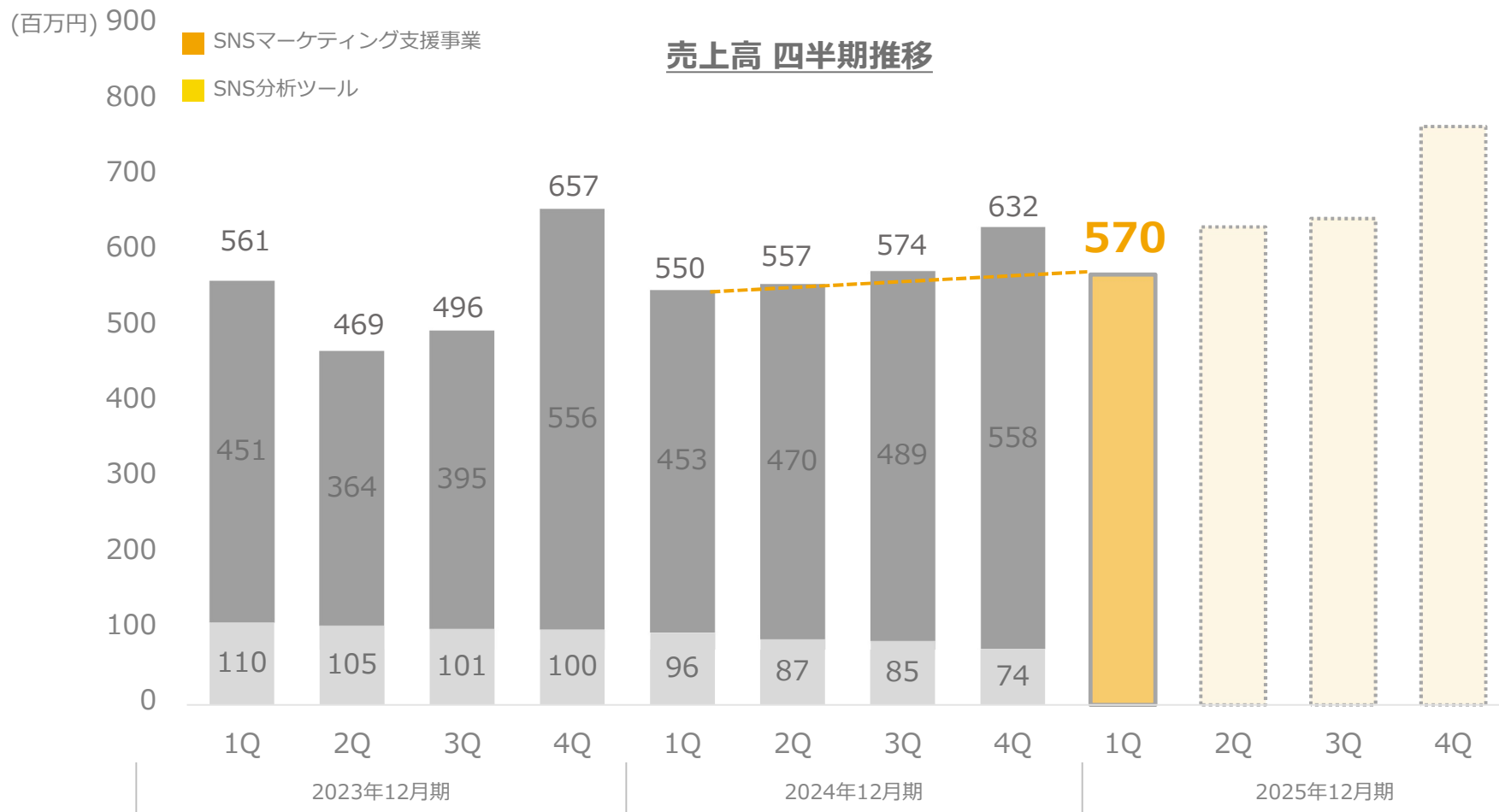


SNSマーケティング支援事業

- **新規受注の拡大と大口案件の増加**が売上成長をけん引し、2024年度に停止した「クチコミ@係長」の売上減少分も**早期にリカバリ**。事業全体として、力強い成長を実現。
- 2025年度注力項目である**fasmeサービスの強化**を実施。
- 例年実績も下期偏重で推移しており、今年も同様の計画に基づき、通期業績予想の達成に向けて着実に案件創出を進める。



執行役員
CEO
鈴木 脩平

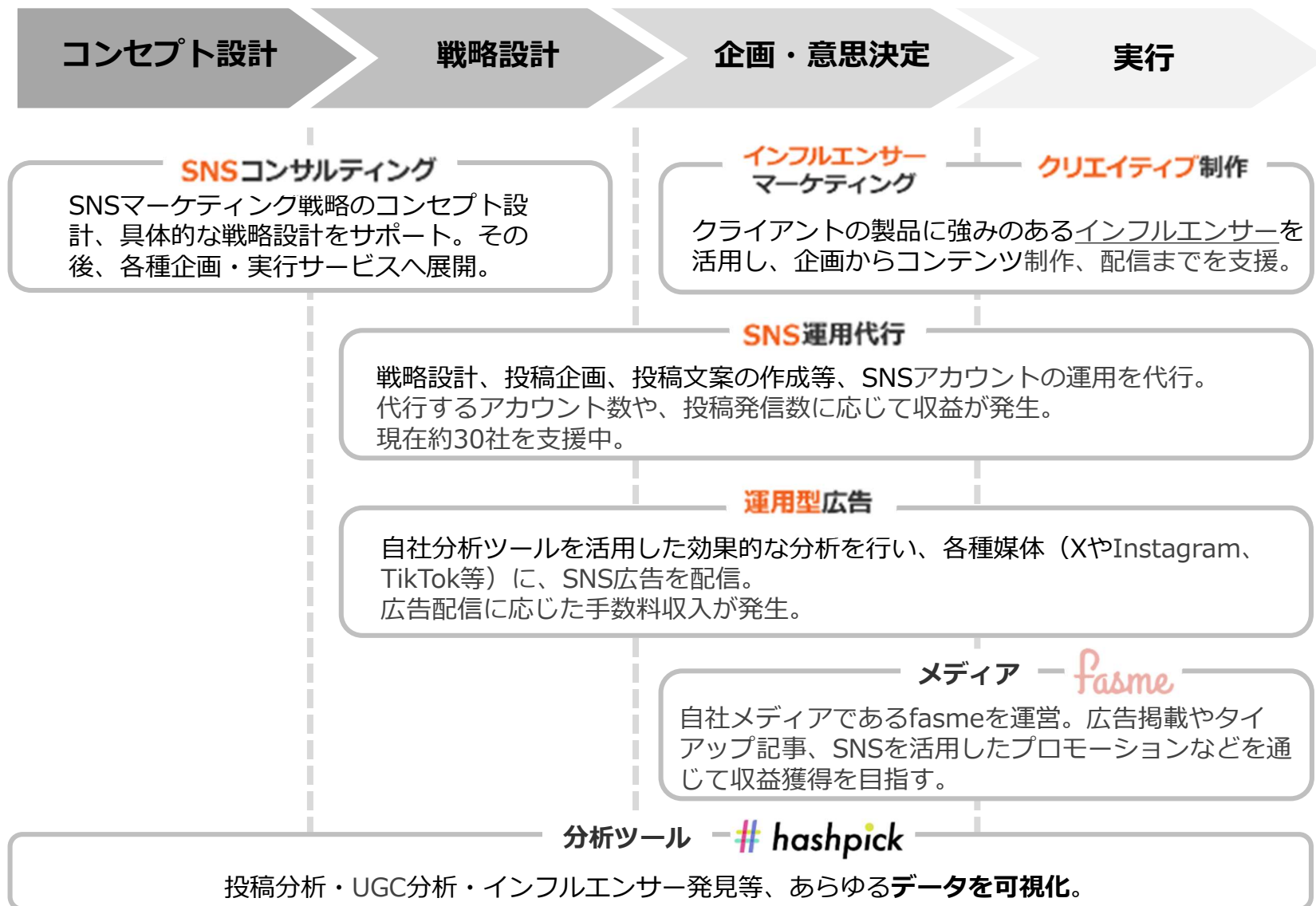


※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期および第4四半期に売上が偏重する傾向。

- X Corp. Japan株式会社が特に優れた販売実績、運用経験のあるパートナーを特別に認定するX広告認定パートナープログラムにて、「**Bronze Partner**」に認定
「X広告認定パートナープログラム」は、X広告を活用している代理店の中から特に優れた販売実績、運用経験のあるパートナーを年に1回認定する制度です。ホットリンクは今年の「Advanced Partner」から、さらに上位の「Bronze Partner」への認定となりました。

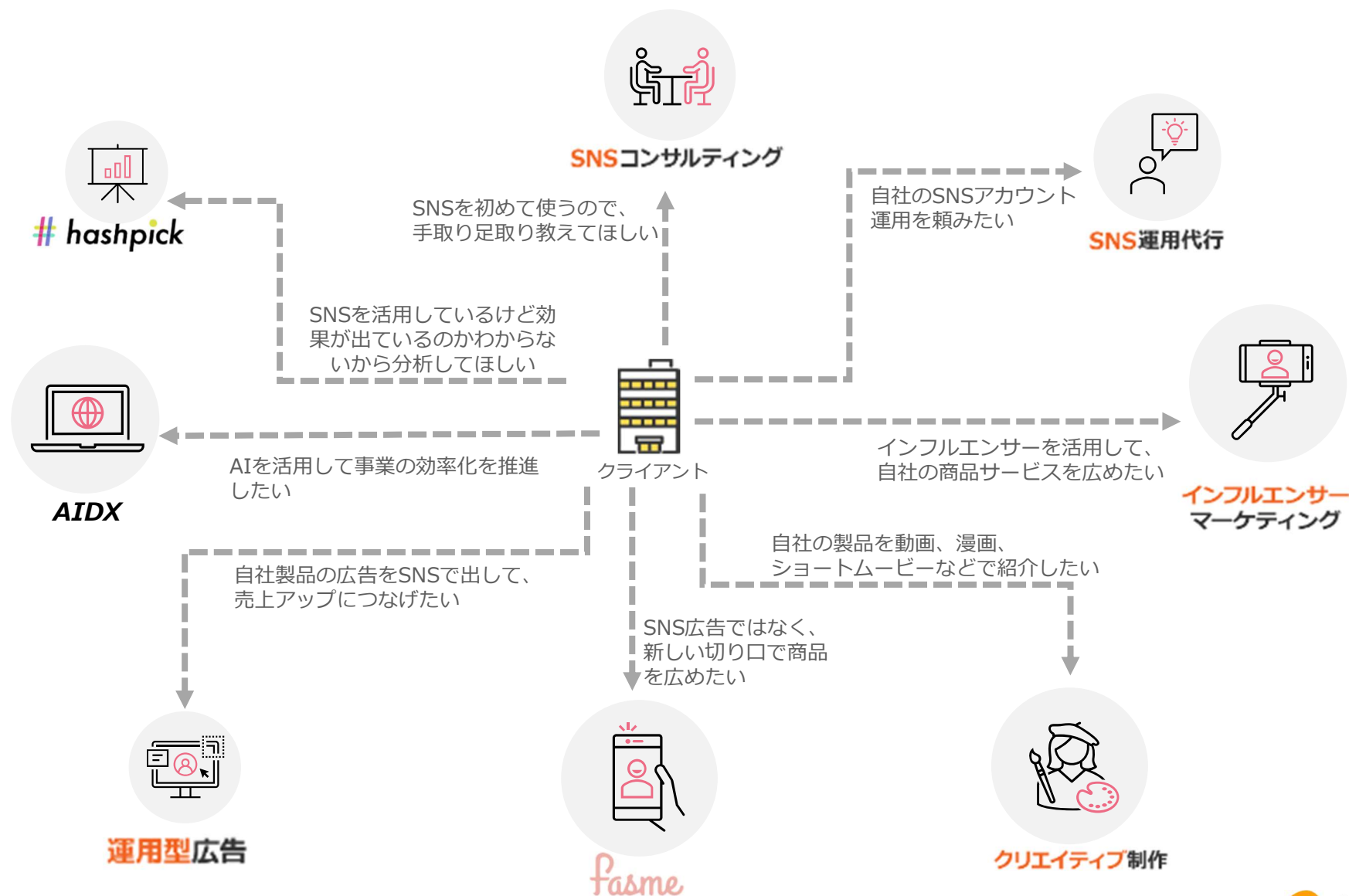


- 「**戦略設計**」を強みとし、マーケティング活動の目的に即した戦略を立案することで、SNSマーケティングの効果最大化を支援。設計から企画、実行までをフルサポート。



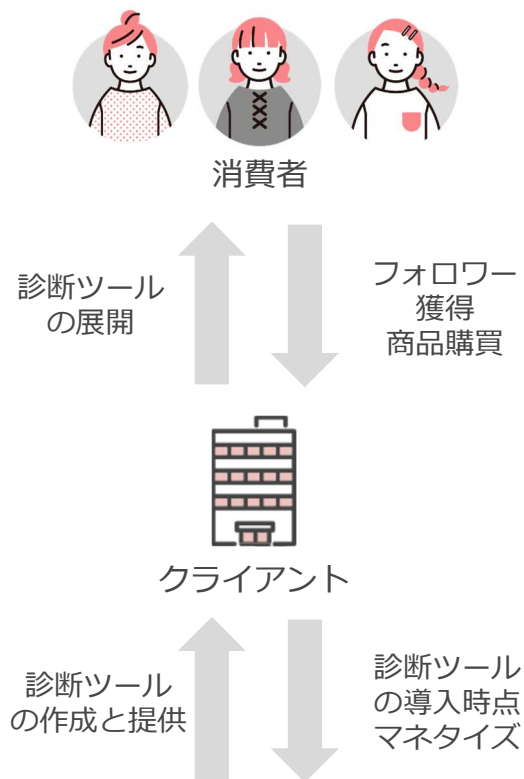
- ソーシャルビッグデータとデータ解析技術、独自のメソッドを用いて売上アップに繋げるSNSマーケティング支援サービスを提供

「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



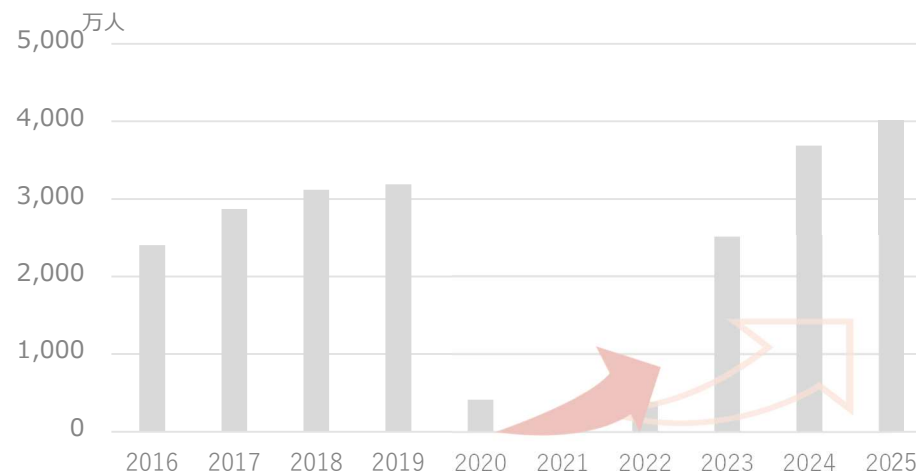
- Instagramのフォロワー獲得施策（fasme DM診断サービス）の拡充
- 2024年の訪日外国人旅行消費額は観光庁によると過去最高となるなど、今後も成長が見込まれる訪日外国人向けに『インバウンドfasme』の多言語展開を推進

fasme「DM診断サービス」



訪日外国人向け広告『インバウンドfasme』

- 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

- 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。

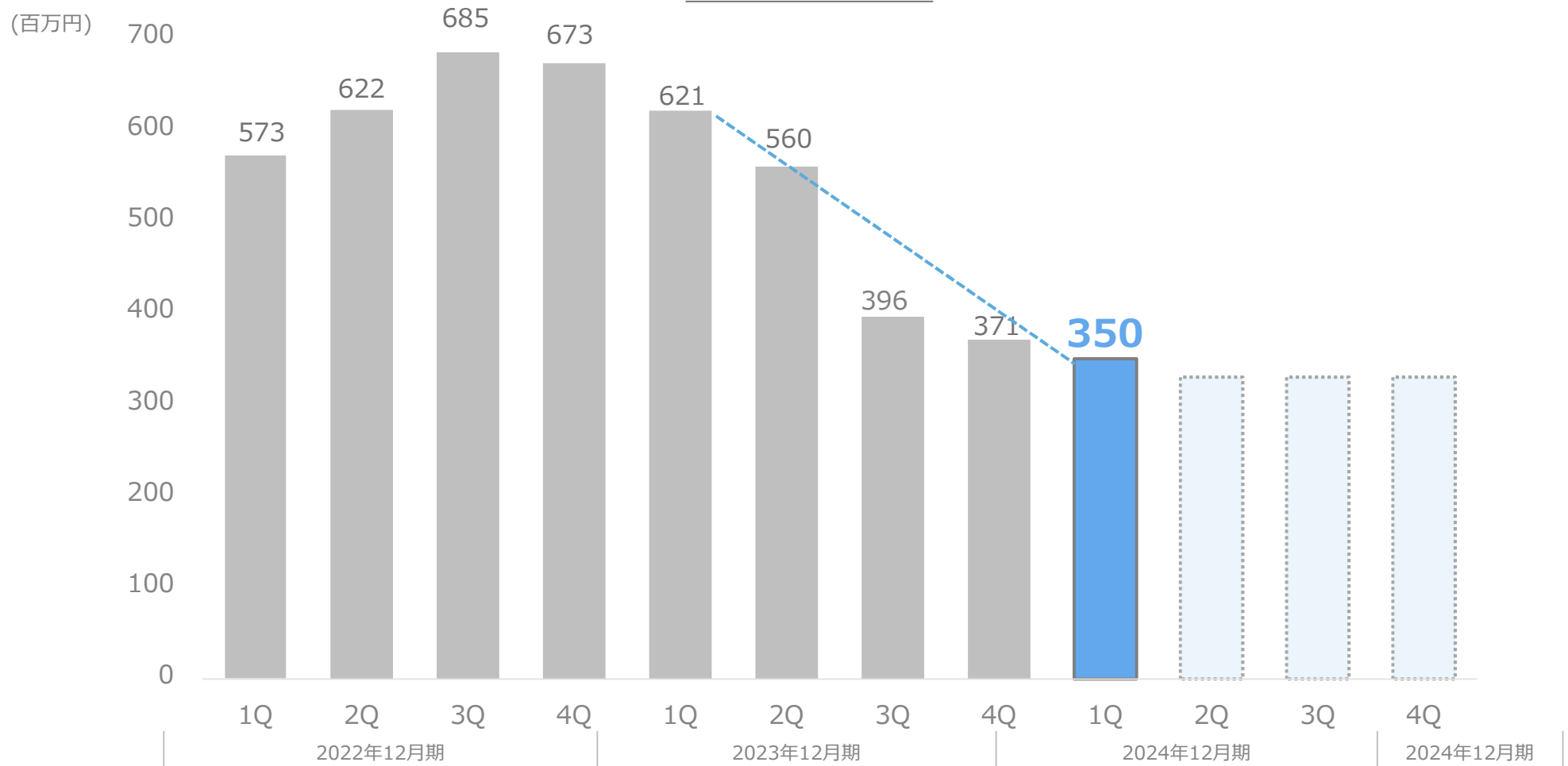
DaaS事業

- 2024年に発生した一部のデータ提供元との契約終了及び、一部顧客の解約による影響が続き売上高は前年比で減少したが、**期首予想通りに推移**。
- 売上高は減少傾向が続いているが、現状は安定的に推移しており、商品ラインナップの見直しや市場開拓を通じて回復基調への転換を図る。
- 高粗利率であるクロール型の新商品の販売が売上確保に寄与。

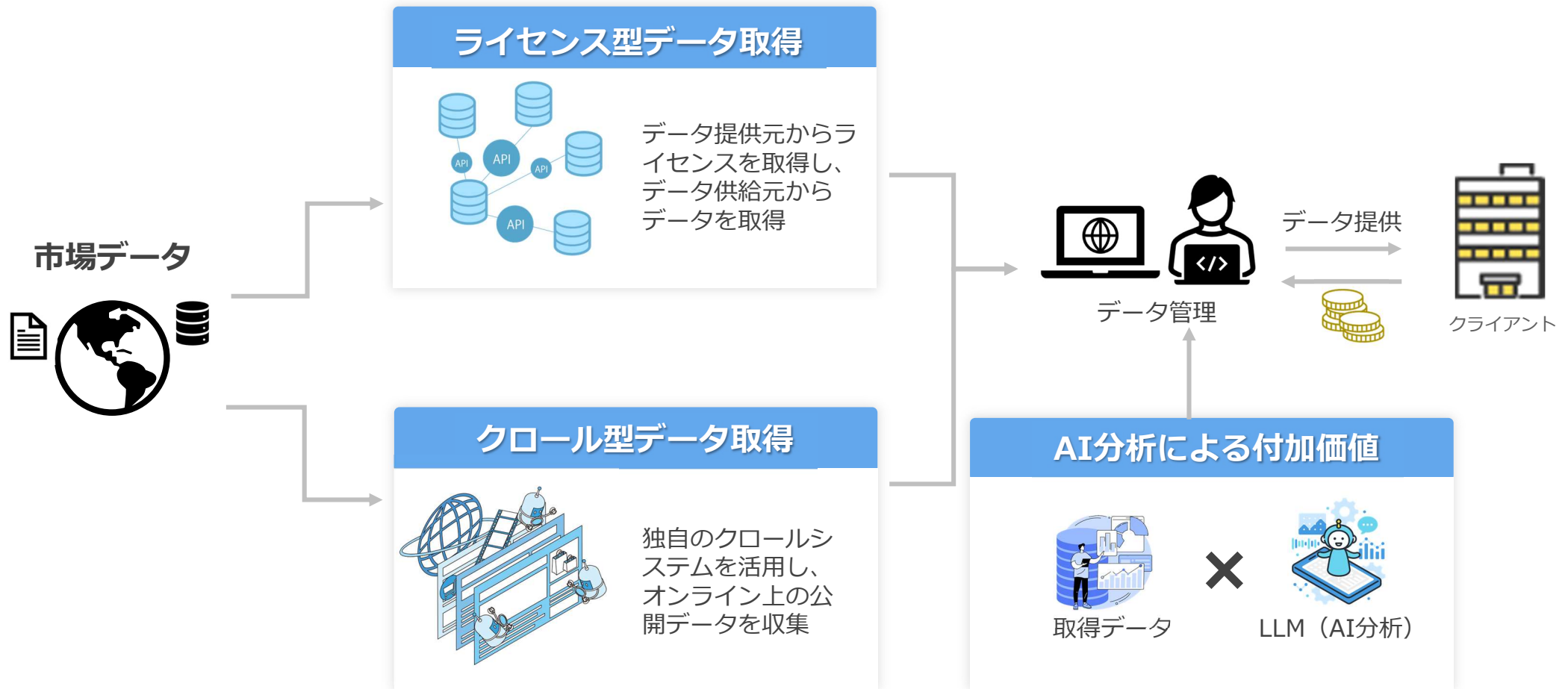


Effyis
CEO
内山 幸樹

売上高 四半期推移



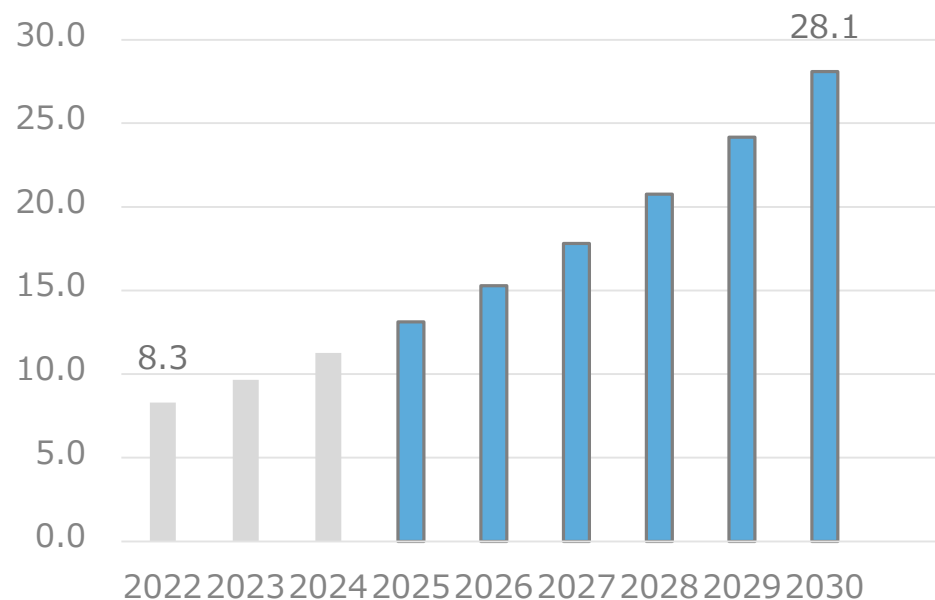
- 世界中のソーシャルメディアデータを取得し、データ活業企業に提供
- LLM技術を用いた、付加価値データを創出するプロダクトを開発



- 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

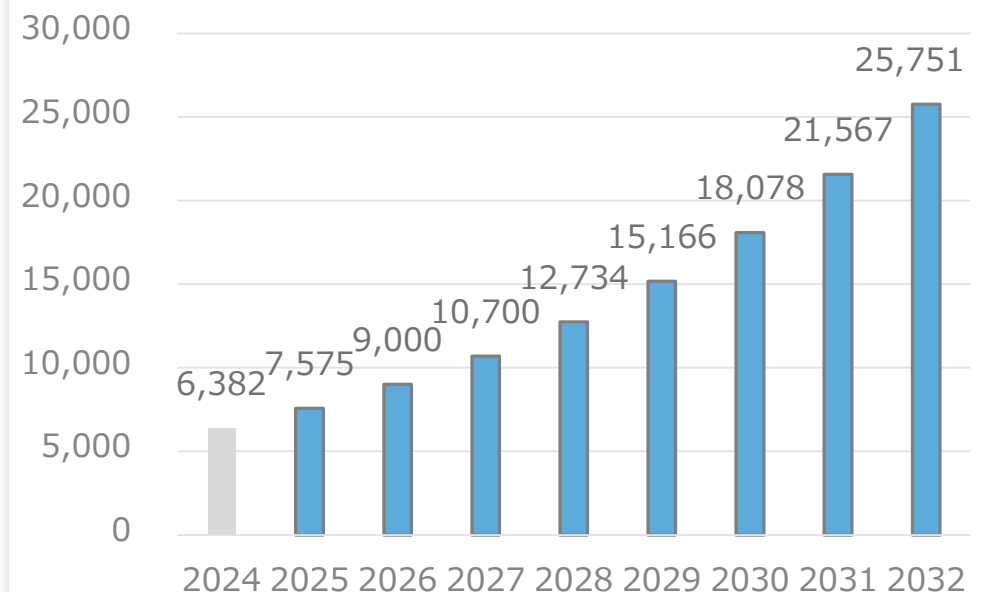
(億米ドル)



※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



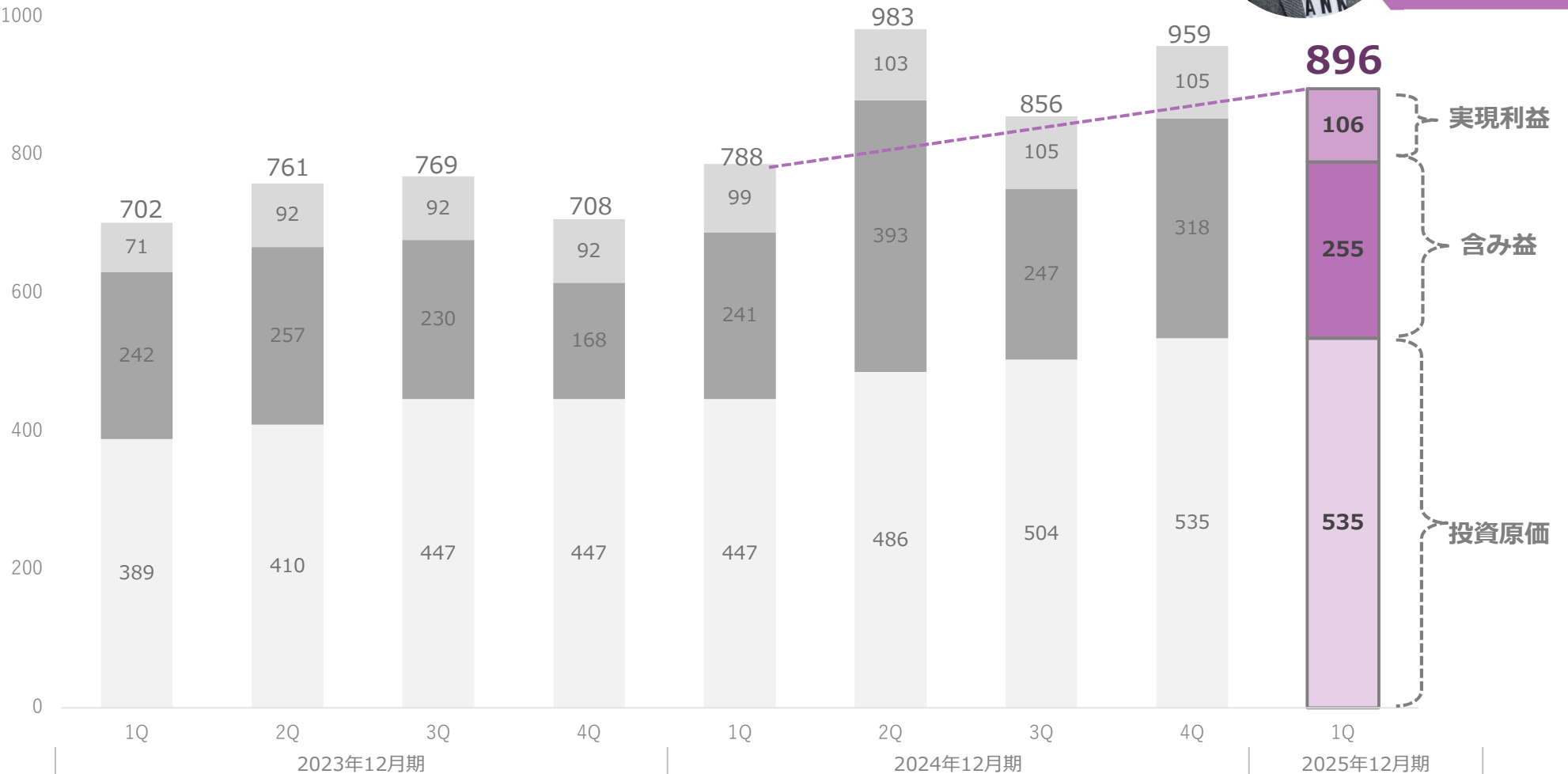
Web3関連事業

- Web3関連投資は第1四半期は苦戦したが、前年同期比では着実に成長。
暗号資産市場の下落局面を好機と見なし、引き続き積極的に投資を継続する方針
- 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。



Nonagon
代表職務執行者
岡本 和士

(百万円)
1000



※ 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

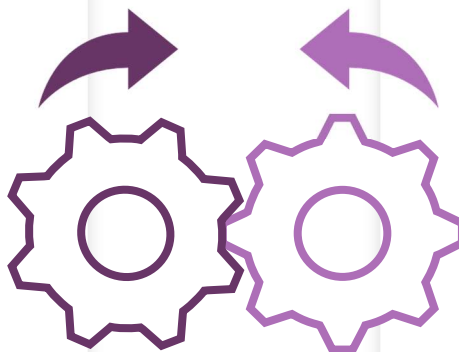
・アーリーステージでの出資を行い、短中期目線での投資を実行、年率35%程度のリターンを目指す

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

■ 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。



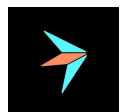
D3

Web2・3で利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。



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。



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。



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

5-2. 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。

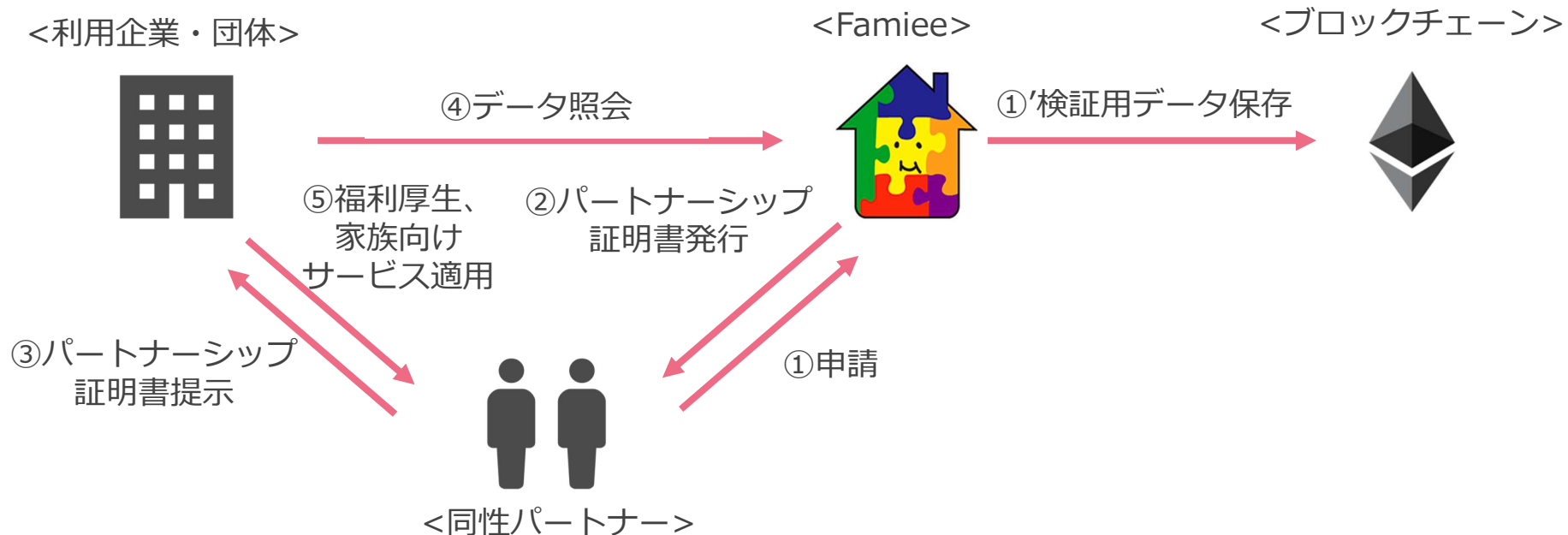


ブロックチェーン技術

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4月時点で大手企業・自治体を含めた**95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>

- 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/>

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

5-3. 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。
クロール型データ	クロール技術は、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 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。
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。