

株式会社ホットリンク 2025年12月期 第3四半期 決算短信補足資料 (IFRS)

証券コード：3680

2025年11月14日

● 2025年第2四半期（中間期）決算短信補足資料より更新が入っているページ

当社IR資料をご覧いただいている投資家の皆様へ

以下のページに前回からの更新内容がありますので、お目通しいただくと前回との差分をスムーズに確認いただけます

ページ	項目	更新内容
14	定性情報の更新 新規追加スライド	「自社株買いの実施決議」に関する内容を新規追加 (資本効率向上・株主還元目的、取得上限・期間・消却方針を記載)
17	定性情報の更新 新規追加スライド	「Web3関連事業の進捗とリリース」に関する内容を新規追加 (事業本格始動フェーズへの移行、バリデータ運用・DeFi運用などのリリースを掲載)
全体	定量情報の更新	第3四半期累計の数値に各ページを更新



BS経営（投資）の成果を活用した、自社株買いの実施

・ ・ P14

資本効率の向上と株主還元の観点から、1億円を上限とした自社株買いを決議致しました。



Web3関連事業が本格始動フェーズへ

・ ・ P17

自社資金を活用したDeFi運用を中心に、Web3領域での実運用を本格化。



第3四半期累計は一定の進捗、下期の積み上げに注力

・ ・ P19

下期偏重の計画に沿って全体としては一定の進捗を確保。営業利益は169百万円の赤字となりましたが、SNSマーケティング支援事業の新規受注・大型案件の積み上げなどが着実に進展。想定との差異が一部見られた領域については、新規顧客開拓や新商品開発を通じて下期以降の持続的成長の基盤整備を進めており、通期業績予想の達成を目指します。



当期首と比較して円高及びWeb3関連投資の時価下落により、金融損失を計上

・ ・ P26

前期末の為替レート158.18円に対し、第3四半期末は148.88円と依然として円高水準で着地。暗号資産市場は一定の回復が見られ、当社のWeb3関連投資銘柄も評価が回復しました。一方で、一部の投資ファンドでは評価損が発生し、トータルでは第2四半期までに計上した評価損を取り戻すほどの評価益は発生しませんでした。

企業概要

従業員数

日本 123人

海外 17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 125社

DaaS 44社

Web3 4社

161社

2025年9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



BS(投資)

総資産

/キャッシュ



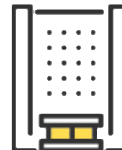
日本 52億/21億

海外 19億/7億

71億 / 28億

自己資本比率

強固な財務基盤を保持



75%

金融商品投資

金額/件



9億 / 24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 16.1億/62%

海外 9.7億/38%

25.8億

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

141百万 / 5%

投資による

累積リターン



/ROI

21億 / 224%

アジェンダ



01	経営戦略について	・ ・ P6
02	BS経営（投資）の成果を活用した自社株買いの実施	・ ・ P14
03	Web3関連事業の進捗とリリース	・ ・ P17
04	2025年12月期第3四半期 業績サマリー	・ ・ P19
05	各事業の進捗	・ ・ P29
06	参考資料（事業詳細、投資方針と投資リターン、AI化に向けた取り組み、SDGsについて、用語集）	・ ・ P45

1. 経営戦略について

 [アジェンダに戻る](#)

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

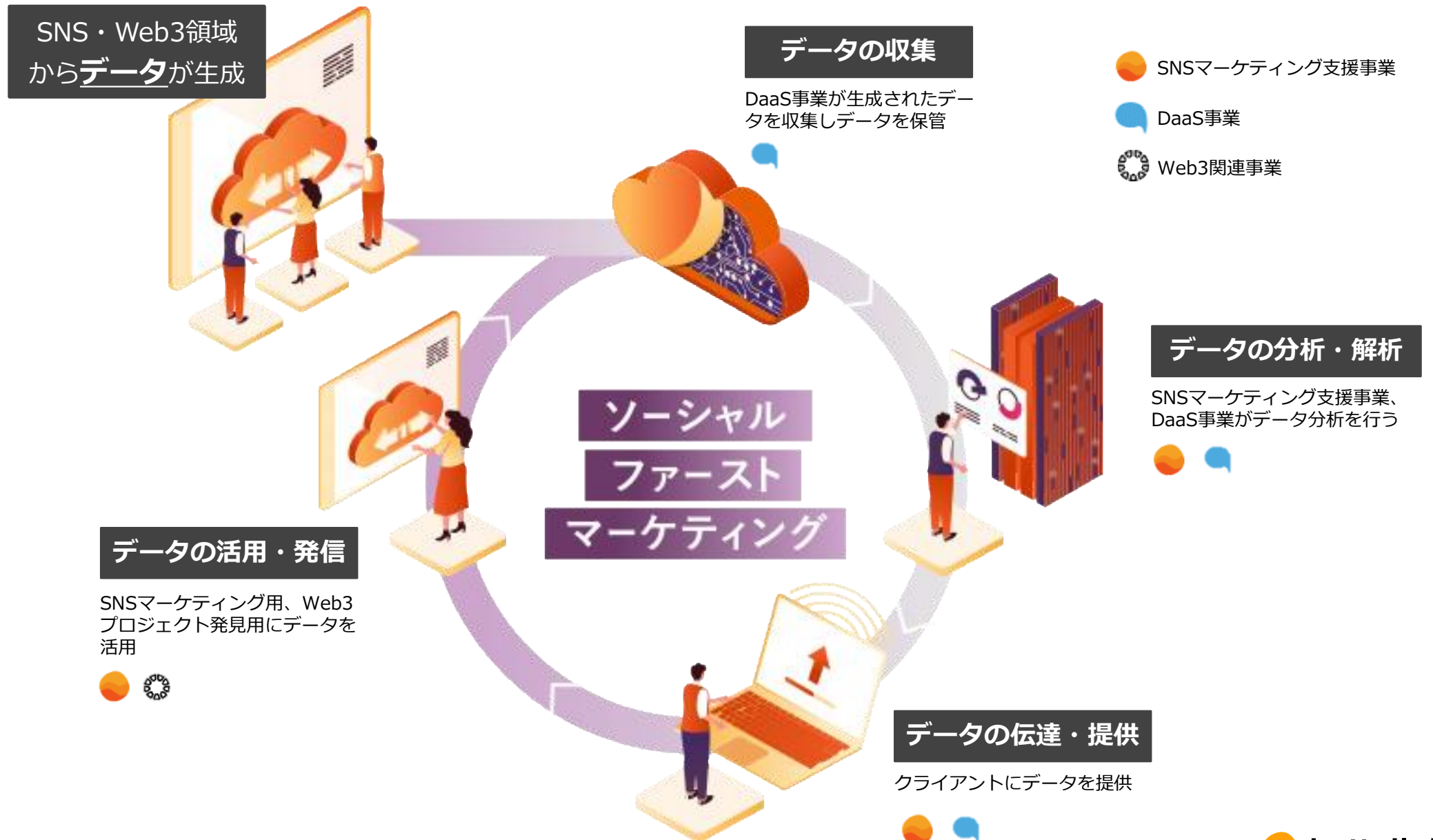
Social First Marketing
を実現するために

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

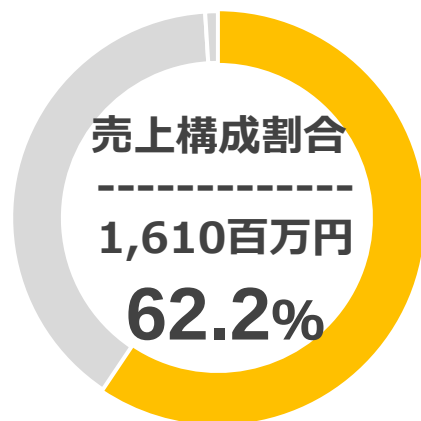


● 国内外での事業展開により、成長機会を取り込む体制を構築

国内のSNS支援に加え、海外ではデータ提供やWeb3など成長領域に展開。分野と地域を分散させた体制で、世界経済の成長を取り込む。

国内事業

SNSマーケティング支援事業



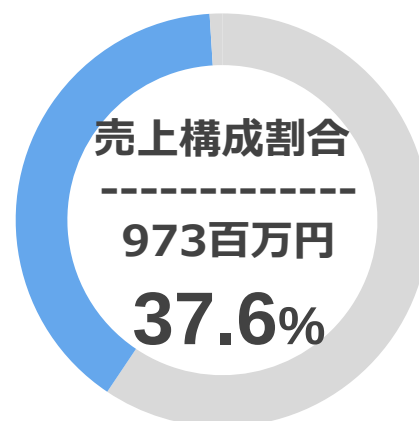
データ分析を基にした、SNSマーケティング支援事業を展開。企業のマーケティング効果の最大化を支援する。

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

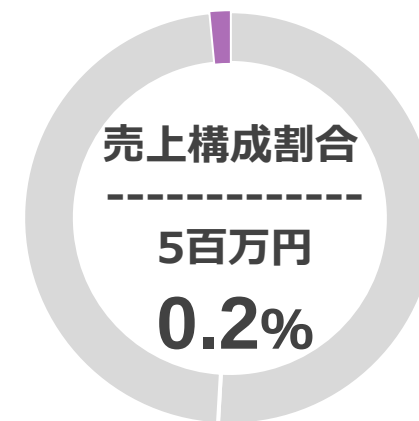
DaaS事業



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3四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。

● グループ連携によるシナジー創出を推進

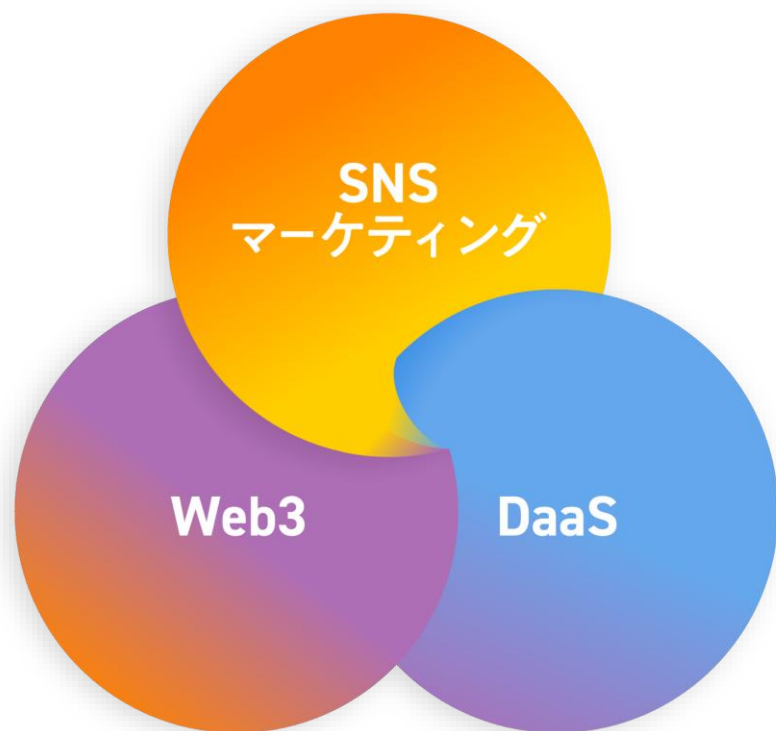
SNS・DaaS・Web3の3事業で、各事業が共通して活用する「ソーシャル行動データ」を軸にした横断的な連携による取り組みを展開

● 連携プロジェクトとして、バリデーター運用を本格始動

自社でのバリデーター運用に加え、国内大手企業におけるバリデーター運用開始に向けた支援を本格的に開始

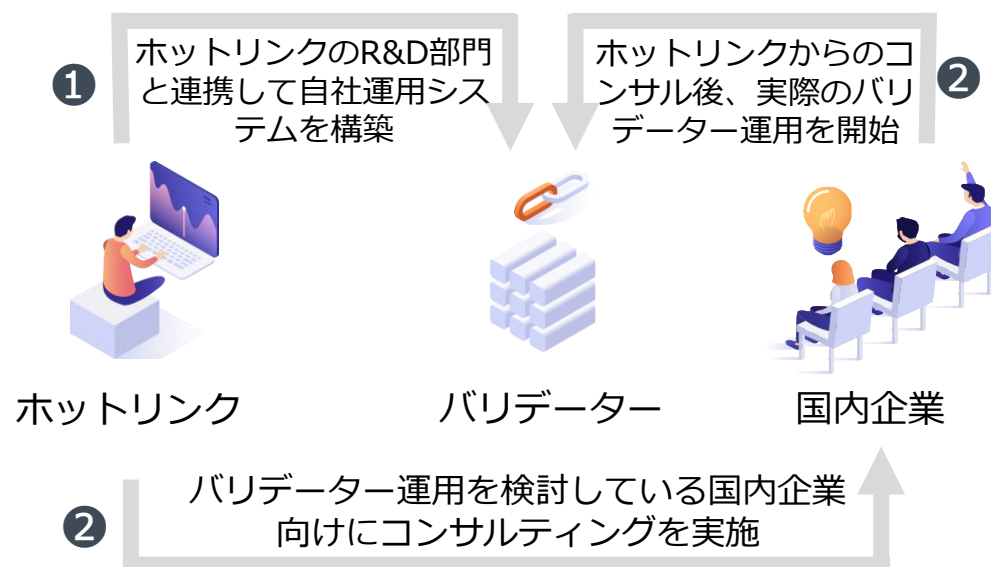
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/b03e1200/0844/432e/97b1/a1f7fd0a85ab/140120250922560644.pdf? fsi=ZmqpCIJU>

ソーシャル行動データの融合



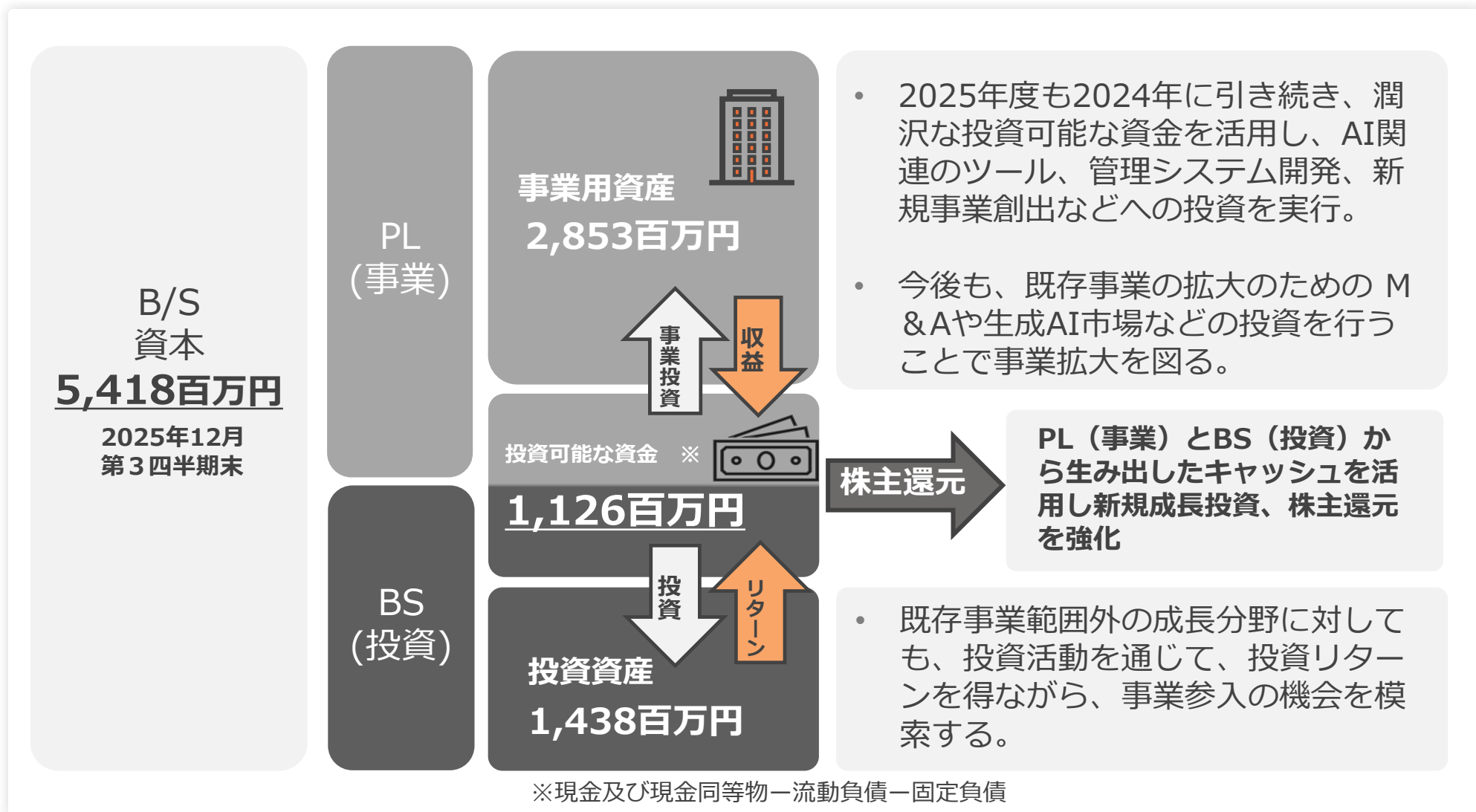
バリデーター運用の概況

自社でのバリデーター運用と国内企業への支援（コンサル）を両輪で展開。ネットワークの安定運用を実践しながら、企業の戦略立案や技術構築を伴走支援し、Web3領域への参入を促進する。



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



2. BS経営（投資）の成果を活用した 自社株買いの実施

自社株買いの実施を決議

● BS経営による投資成果の還元として自社株買いを決議

第3四半期において、保有株式の一部売却を決議（入金予定日：11月14日）
当該銘柄の売却により確定した実現利益累計額の一部を活用し、資本効率の向上および株主還元の強化を目的として、自社株買いを実施する予定

自社株買いの概要

取得予定の株数	金額	期間	買付方法
上限430,000株 （上限枚数まで買付が行われた場合 発行済株数（自己株除く）の2.74%を取得）	上限 100,000,000円	2025年11月25日～ 2026年3月31日	市場買付

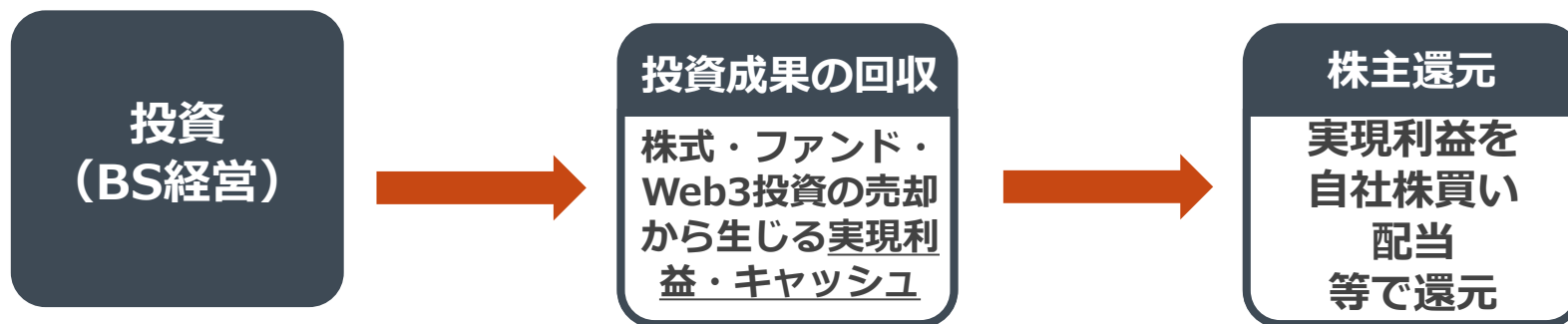
買付前の自己株保有数	買付後の自己株保有数	取得後の対応
280,215株	710,215株 （上限取得の場合）	取得する株式は全額を消却予定

💡 今後も、投資成果や財務状況を踏まえ、資本効率向上と株主価値の最大化に向けた還元を継続的に検討

今後の株主還元施策実施イメージ

● 機動的な株主還元施策を継続的に検討

BS経営によって得られた投資成果（実現利益、キャッシュ）を原資とし、資本効率の向上と株主価値の最大化を目的に、株主還元施策を実施予定



現在の投資状況 (百万円)

項目	金額
ファンド	543
株式	765
直接投資 (Web3プロジェクト)	254
DeFi (投資予定総額)	600

ホットリンクの投資評価方法は
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。

投資と還元の循環を通じて
資本効率の向上と企業価値の
最大化を目指す。

3. Web3関連事業の進捗とリリース

 [アジェンダに戻る](#)

● Web3関連事業が本格始動フェーズへ

自社運営のバリデーターおよび企業向けバリデーターコンサルティングを軸に基盤を強化し、自社資金を活用したDeFi運用を通じて新たな収益モデルの構築を進める。



上場企業向け「暗号資産による企業財務戦略相談窓口」を新設

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/50ee9182/8fc5/4ac7/bffe/44ba209f9735/140120250916557951.pdf?_fsi=uuzWejIF



バリデーター運用を本格的に開始

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/b03e1200/0844/432e/97b1/a1f7fd0a85ab/140120250922560644.pdf?_fsi=G5iZ7ct9



新興トークンへの投資機会発見から売買までを自動化する「Nonagon AI」の運用を開始

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/0651edf4/9b35/4170/9f96/5b324a4b9146/140120251001566367.pdf?_fsi=eZ2auqqW



ステーブルコインを活用したDeFi運用開始

https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS71002/cf63f97a/9fde/40de/b2d8/e6268f2964d1/140120251008569769.pdf?_fsi=Fs7OOWej

※上記サービスの詳細に関しては、各プレスリリース及び「[株主の皆様へ | Web3関連事業の事業戦略について](#)」を参照ください

<https://www.hottolink.co.jp/ir/shareholder-info-02/>

4. 2025年12月期第3四半期 業績サマリー

 [アジェンダに戻る](#)

2025年12月期 通期業績予想に対する当期連結実績

- 第3四半期累計は一定の進捗、下期の業績押し上げに向け注力（第3四半期累計は赤字予算）
- 円安が進行し、暗号資産市場も回復。金融損失は第2四半期累計と比較して縮小

（金額単位：百万円）

連結業績	2024年 第3四半期累計	2025年 第3四半期累計	2025年 通期業績予想	要因分析／今後の見通し
売上高	3,262	2,588	4,116	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目指す。
売上総利益	967	836	1,465	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。下期も同様の推移を想定。
営業利益 IFRS	△42	△ 169	41	SNSマーケティングは下期偏重の傾向があり、第4四半期に向けた回復を見込む。DaaS事業は期首からの契約解除の影響を受けたが、足元では回復の兆し。
調整後 EBITDA※	285	141	393	—
税引前利益	79	△ 265	67	期首と比較して円高進行の影響により金融損失が発生。
当期利益	5	△ 256	27	—

※ 調整後EBITDA = 営業利益 + 償却 ± その他損益

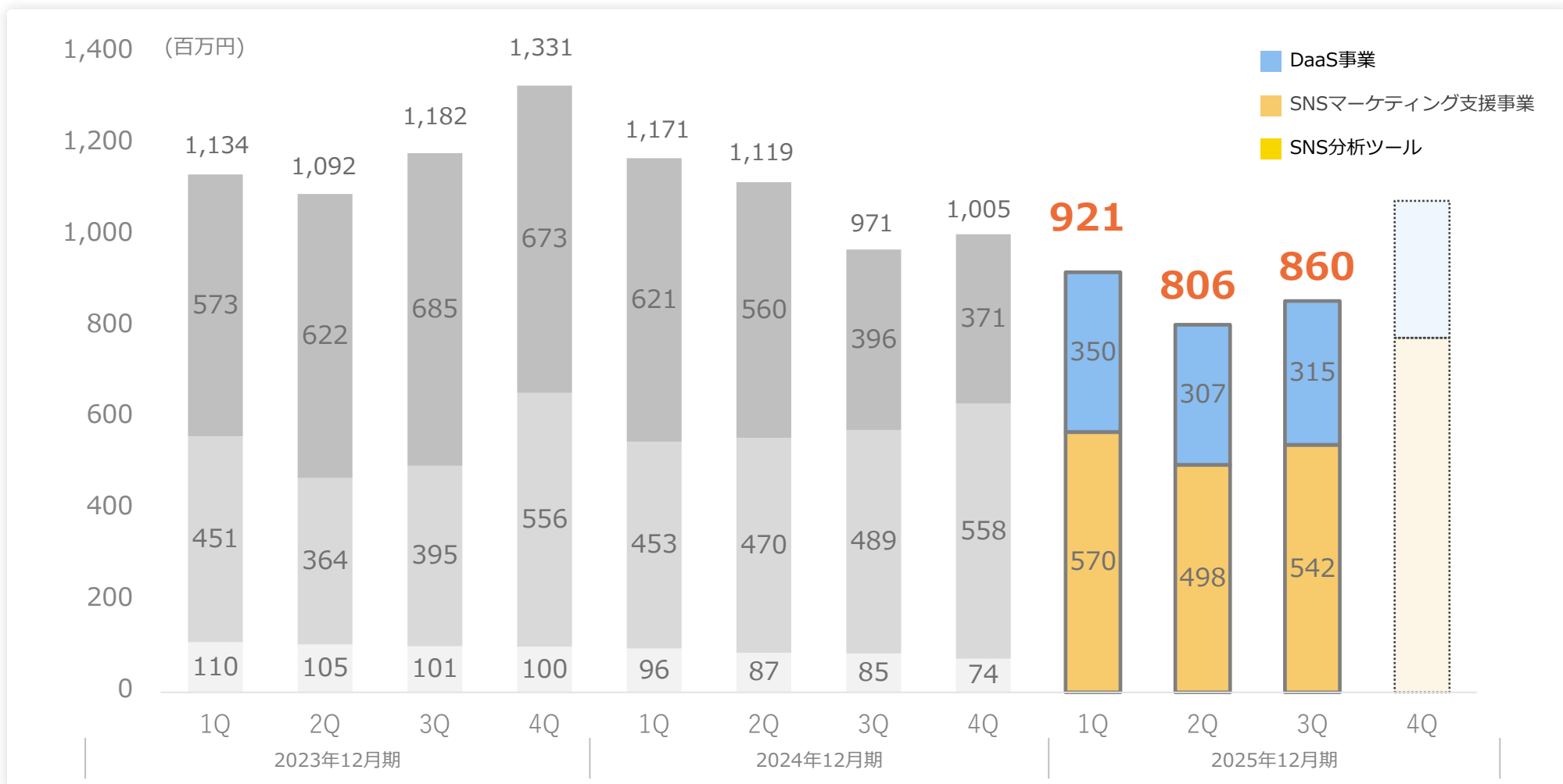
連結売上高の推移

● SNSマーケティング支援事業：新規拡大と大口案件で、売上成長が順調に進行

新規受注の拡大と大口案件の積み上がりが成長を牽引し、「クチコミ@係長」の売上減も早期にリカバリー。
例年の売上傾向どおり下期偏重の進行を前提に、通期予算の達成に向けて推移。

● DaaS事業：再成長に向けた布石を着実に構築

Snowflakeとの戦略連携に加え、クロール型商品の拡充、分析・加工済みデータの提供により、年度末に向けての本格回復を目指す。

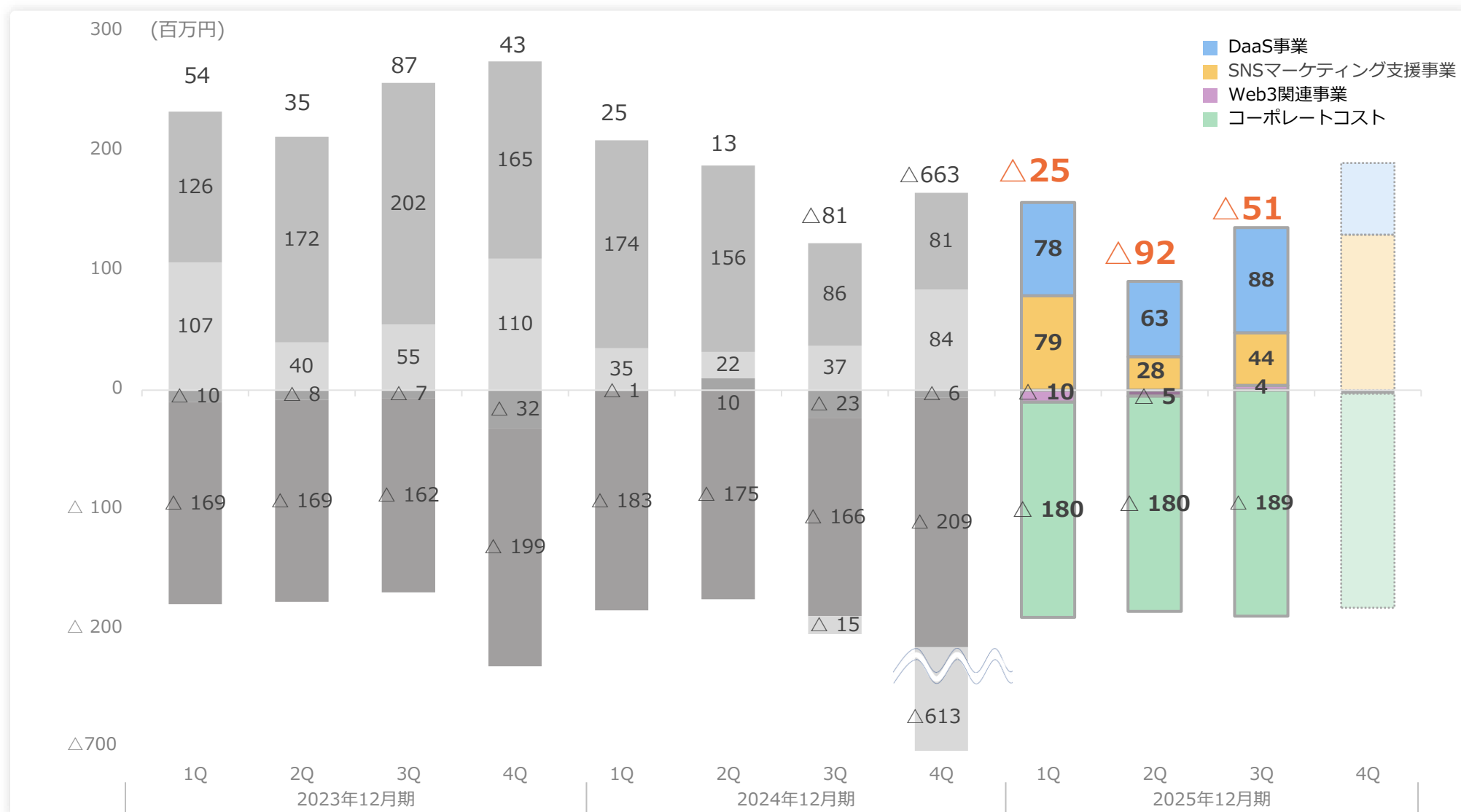


※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向。

連結営業利益の推移

● 第3四半期まで一定の進捗、年度末の業績押し上げに向け注力

想定との差異も一部見られましたが、新規顧客開拓、新商品開発などの取り組みにより、年度末に向けた持続的成長への基盤整備が進行。下期は改善領域への注力を継続し、通期目標の達成を目指す。

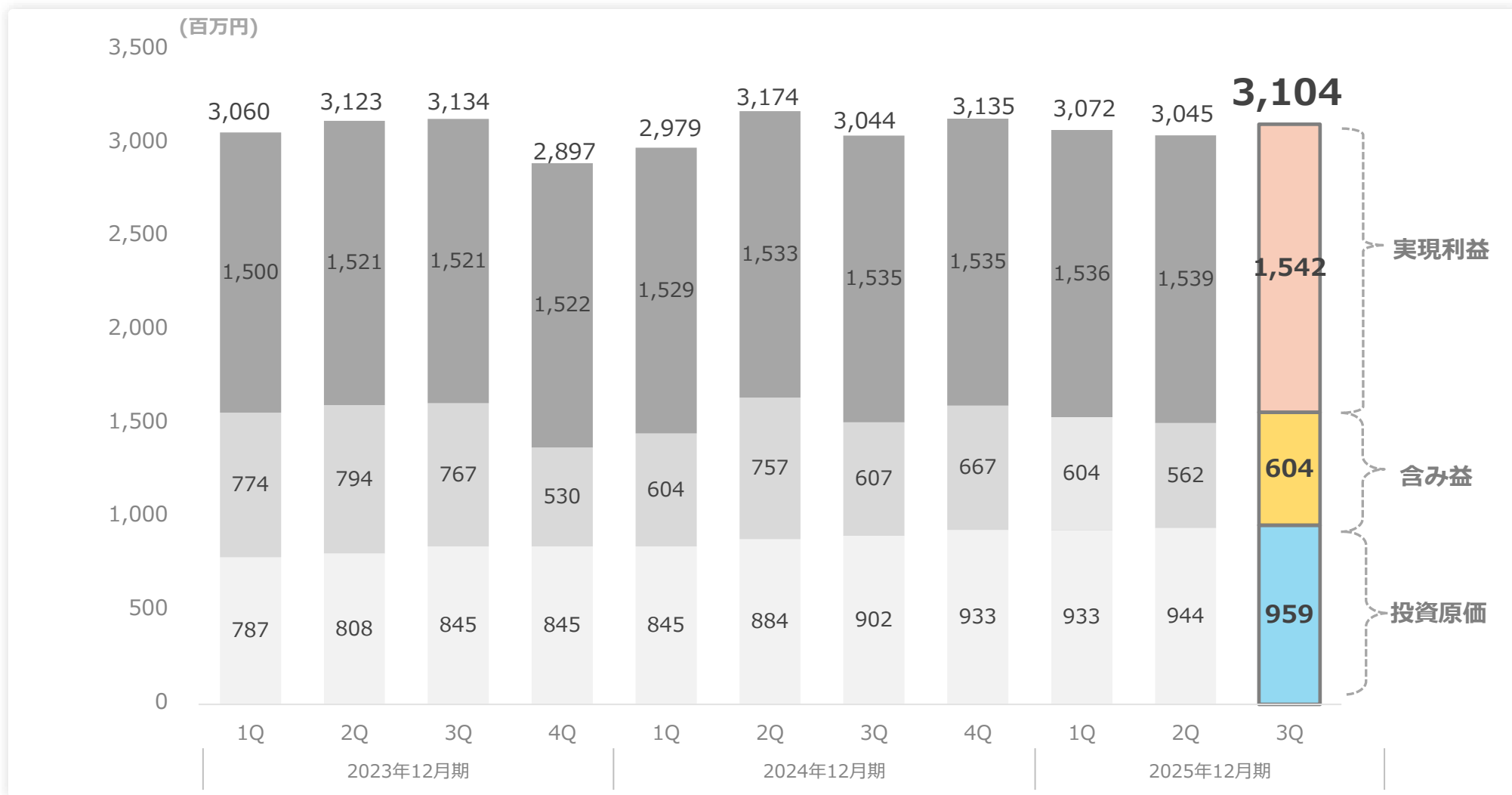


累積投資リターン（全社）推移

● 第2四半期と比較して円安進行及び暗号資産市場が回復

2025年第3四半期累計において、26百万円の新規投資を実行。

第3四半期においてPL計上の評価益・売却損益を合わせて+13百万円、BS計上の評価益として+30百万円が発生。

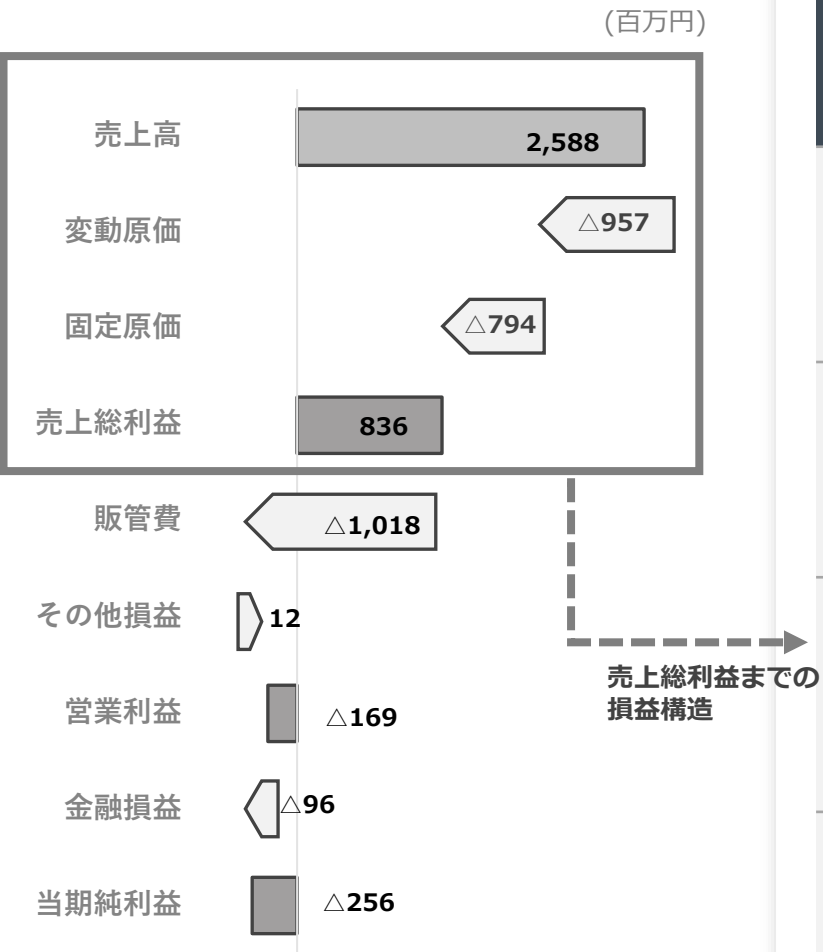


- ・ 投資収益及び原価はドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、四半期ごとに投資収益、原価の変更が生じる場合があります。
- ・ 非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

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	2,588	1,610 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	973 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	5 ・ コミュニティ、レポート事業
変動原価	957 (36.9%) ※	850 (52.7%) ・ 製作活動費 ・ 広告媒体費	107 (11.0%) ・ データ料	—
固定原価	794 (30.7%)	316 (19.6%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	478 (49.1%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	—
売上総利益	836 (32.3%)	443 (27.5%) ・ 売上総利益率は、20～30%で推移	387 (39.8%) ・ 売上総利益率は、30～40%程度で推移	5 —

※ () 内は売上高に対する比率

各事業の概況

連結売上高 **2,588**百万円

連結売上総利益 **836**百万円

厳しい外部環境の中、成長への準備を着実に進行

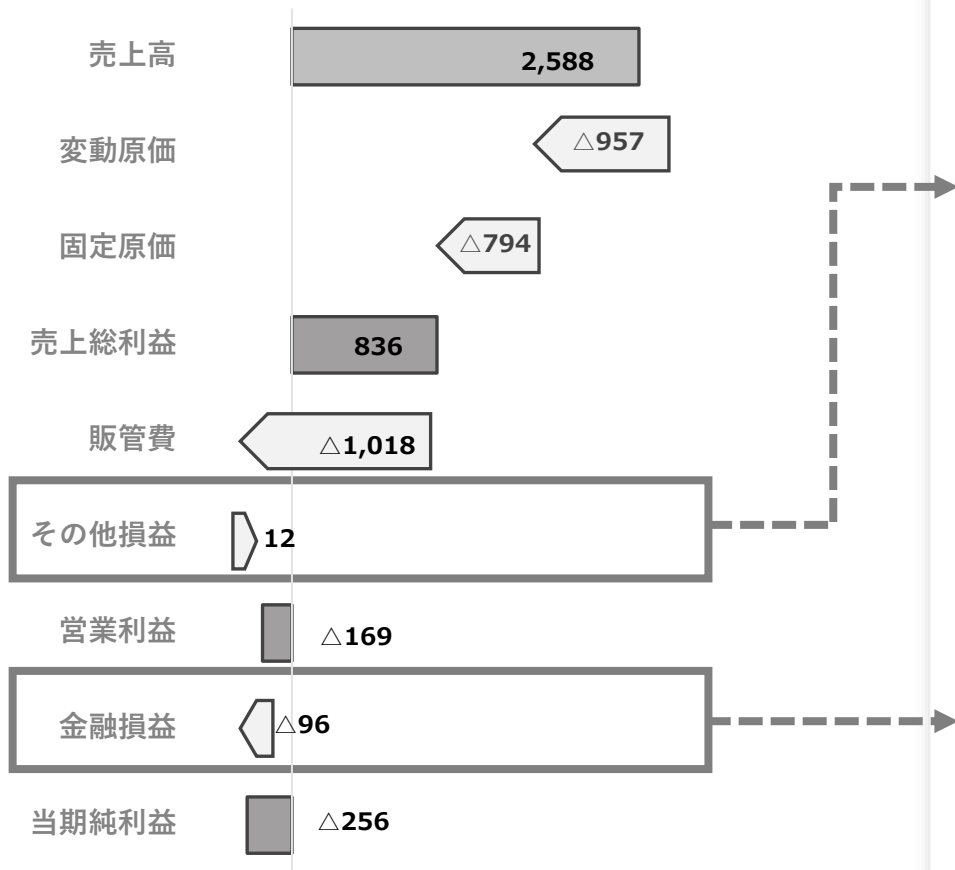
(金額単位：百万円)

事業	売上高	売上総利益	概況
SNS マーケ ティング 支援事業	1,610 YoY△4.3% (係長除く YoY+13.9%)	443 YoY+31.3% (係長除く YoY+36.8%)	- 売上高は前年比減も、「クチコミ@係長」停止の影響によるもので、既存サービスは成長継続中 - 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ツールの積極的な活用により業務効率が向上し、売上高と粗利率の成長を下支え - 売上総利率の高い商材（サービス）の販売が拡大
DaaS 事業	973 YoY△38.3%	387 YoY△38.1%	- 粗利率の高いクロール型新商品の開発・販売や、加工済みデータの提供に向けた取り組みを推進 - 提携先との連携強化や販路の多様化により、新たな案件創出を推進 - 一部顧客においては、AI化の進展に伴う契約見直しが進み売上減になるも、AI活用可能な加工済みデータの需要は着実に増加中
Web3 関連事業	5 YoY -0%	5 YoY -0%	- 事業連携によるバリデーター運用を本格始動、NonagonAIの運用を開始 - 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 - 暗号通貨に対する米政権の政策方針次第では、今後の事業状況に好影響を及ぼす可能性あり

その他損益・金融損益のサマリー

● 金融損益は、期首と比較して円高の影響および一部ファンドの評価減により減益

(金額単位：百万円)



損益計算上科目	内訳	2024年 12月期 第3四半期	2024年 12月期 通期	2025年 12月期 第3四半期
その他 損益	雑収入	1	1	1
	固定資産評価・除却損	△15	△22	0
	のれん減損	0	△610	0
	投資有価証券売却損益	7	7	2
	暗号資産売却益	1	1	3
	投資有価証券評価損益	4	7	5
	合計	△1	△614	12
金融損益	受取利息配当	28	36	22
	支払利息	△8	△10	△6
	為替差損益	15	67	△32
	投資有価証券売却損益	4	4	0.4
	投資有価証券評価損益	81	119	△80
	合計	121	217	△96

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3四半期末で、9.3円円高にふれたことで、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△96百万円が△30百万円となる。
- 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。

為替推移



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 第3四半期累計 為替影響あり	2025年 第3四半期累計 為替影響なし
売上高	2,588	2,588
売上総利益	836	836
販管費及び一般管理費	1,005	1,005
営業利益	△169	△169
金融収益・費用等	△96	△30(参考値)
税引前利益	△265	△138(参考値)
当期利益	△256	△129(参考値)

- 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、株主還元を検討。

(金額単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第3四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,906	3,359	△547	・現預金の増加△448 ・営業債権等△113
非流動資産 L投資有価証券(933百万円) L出資金(505百万円)	3,964	3,785	△179	・金融資産△73 ・のれん△53
資産合計	7,871	7,145	△695	-
流動負債	845	719	△126	・営業債務等△75 ・未払税額等△42
非流動負債	1,169	1,007	△162	・借入金△109 ・リース負債△37
負債合計	2,015	1,726	△242	-
資本合計	5,856	5,418	△437	・利益剰余金△255 ・その他資本構成要素△134
負債資本合計	7,871	7,145	△695	-
自己資本比率	74.3%	75.8%	-	-

5. 各事業の進捗

 [アジェンダに戻る](#)



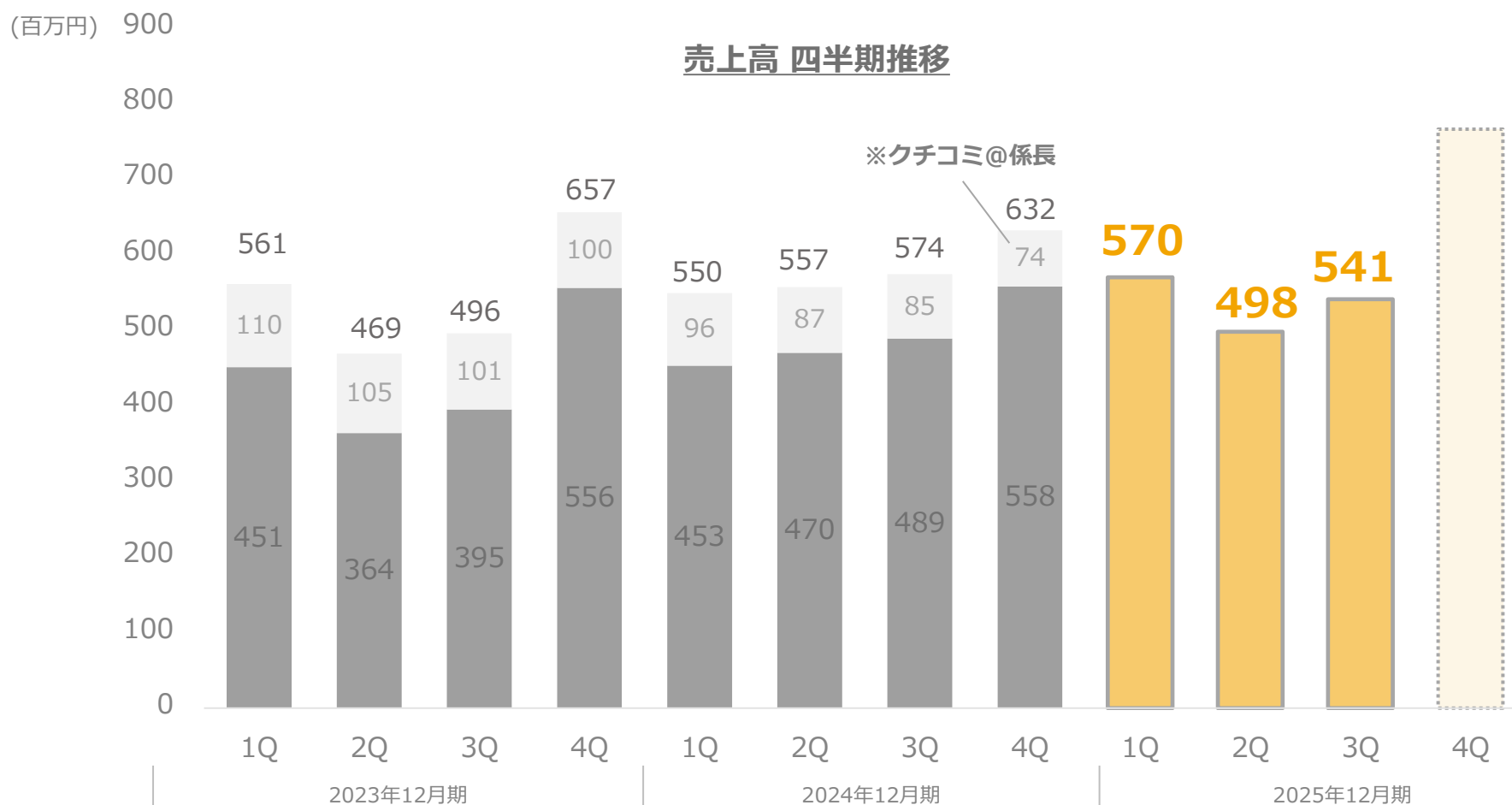
SNSマーケティング支援事業

● 新規受注と大口案件の増加が成長を牽引

新規受注の拡大と大口案件の積み上げが売上成長を牽引し、
2024年度に停止した※「クチコミ@係長」の売上減も早期にリカバリー。
事業全体としては力強い成長トレンドを描いており、例年どおり下期偏重の進行を前提に、
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



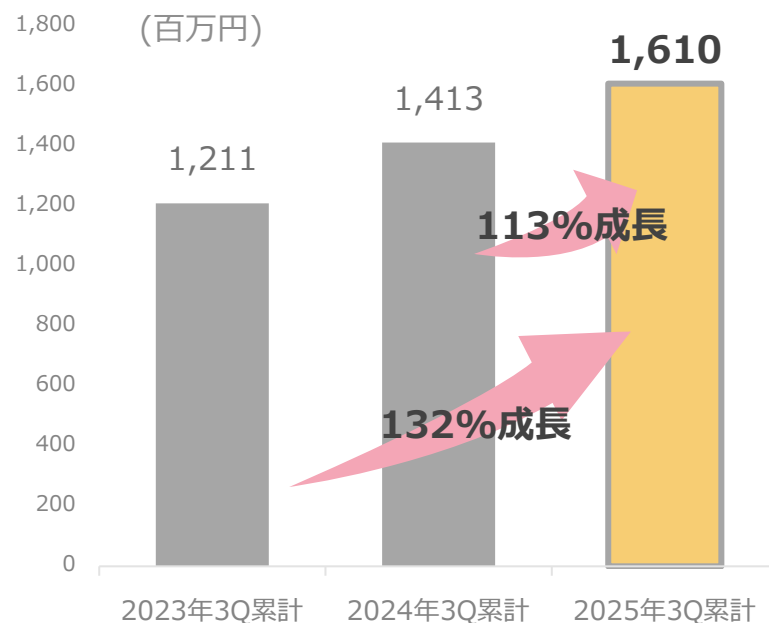
※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期および第4四半期に売上が偏重する傾向。

● 新規拡大を原動力に、成長軌道を継続

事業ポートフォリオの見直しと新規顧客開拓が奏功し、売上・受注ともに前年を大きく上回る成果を記録。
下期以降も継続的な成長の実現を視野に事業を推進。

SNSマーケ支援の売上高推移

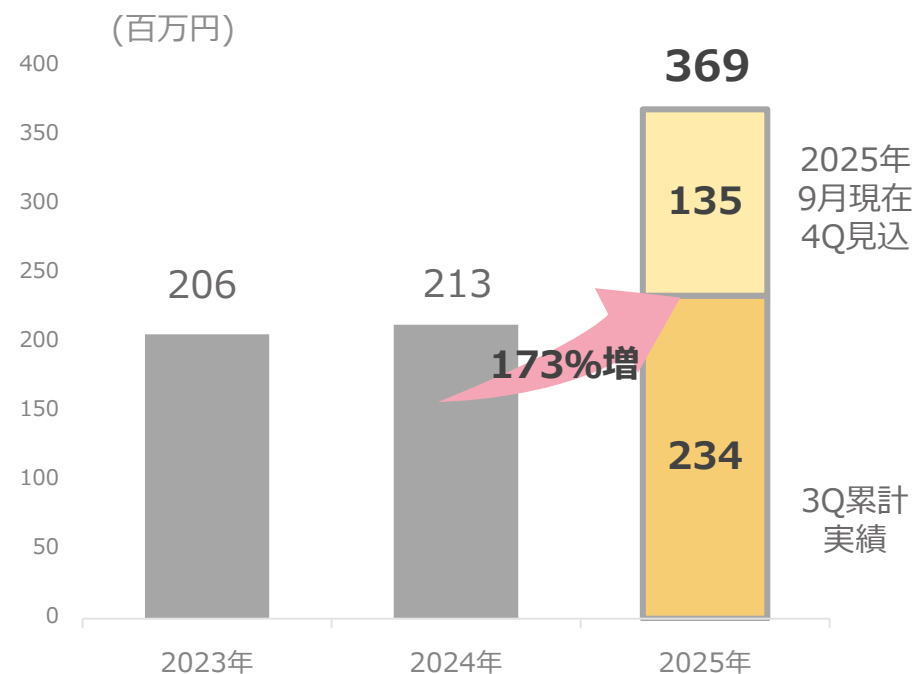
選択と集中を推進した事業ポートフォリオの再構築により、SNSマーケティング支援領域での売上成長を着実に実現。



※2024年に事業停止した「クチコミ@係長」の売上高を除く、SNSマーケティング支援事業の半期売上高推移

新規クライアント受注額推移

新規クライアントの開拓が順調に進展し、昨年比較で大幅に新規受注が拡大。
受注件数・売上ともに力強い成長を実現。



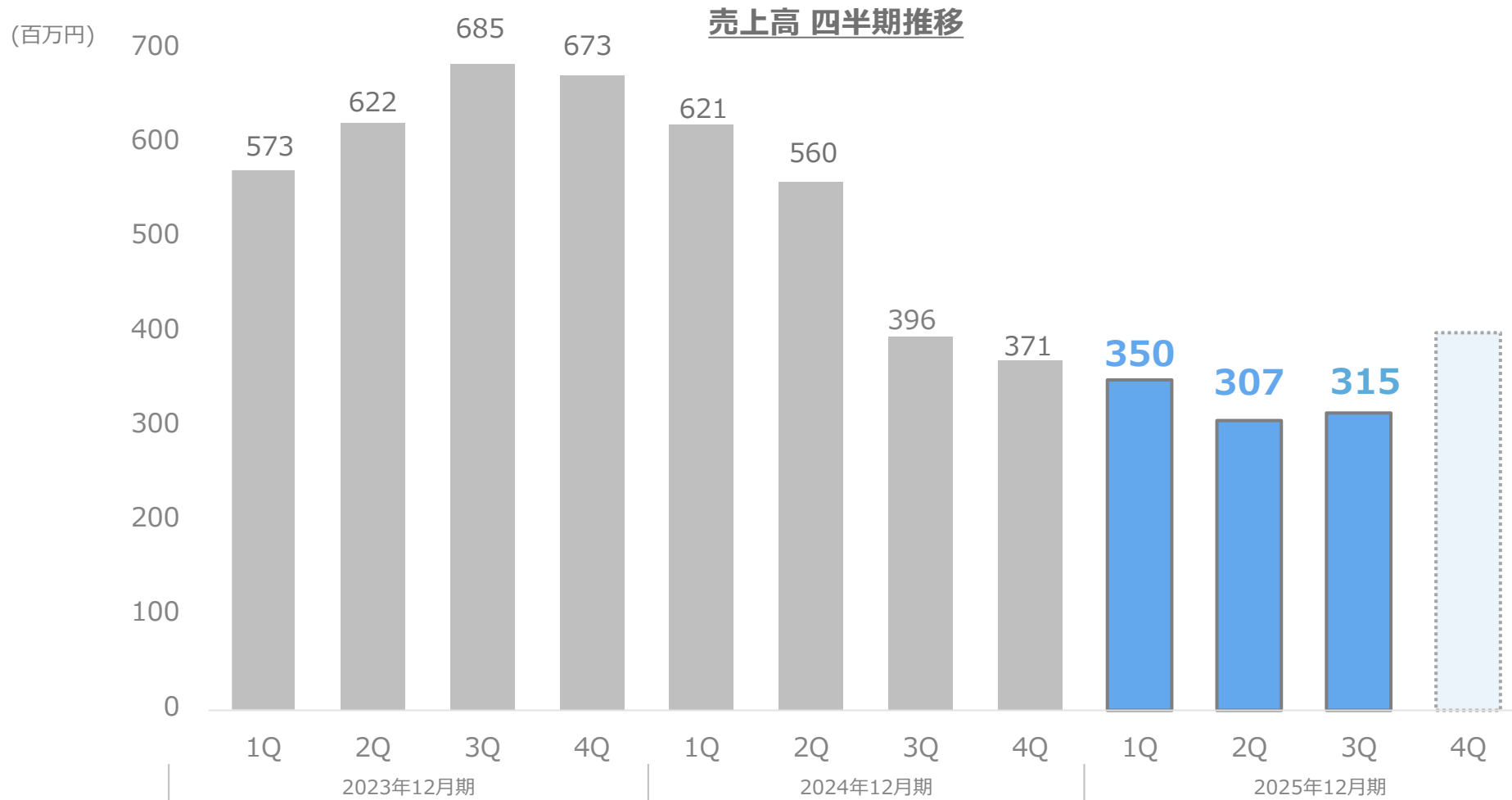
DaaS事業

● データ拡充と販路開拓の強化で再成長フェーズへ

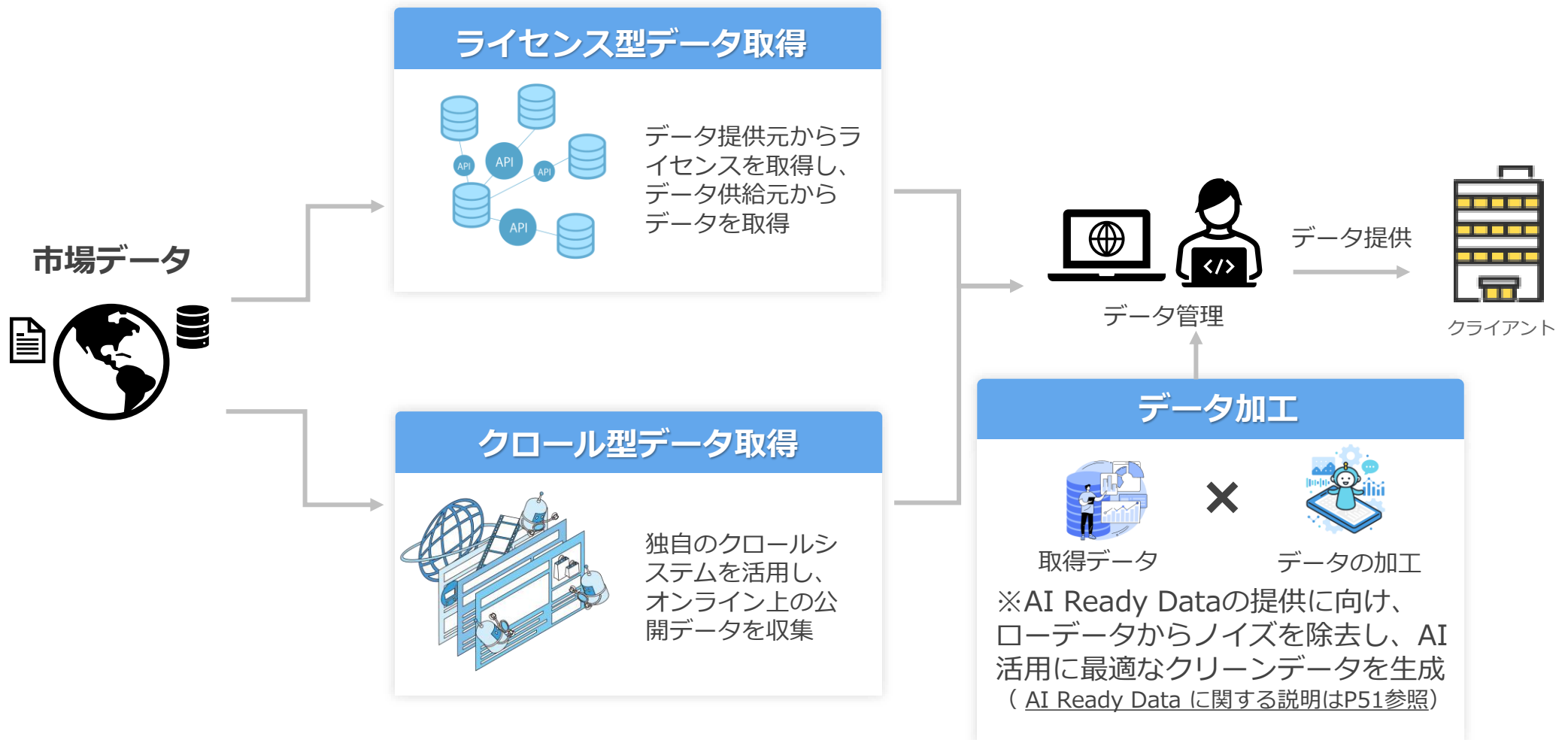
売上高は一部SaaSベンダーとの契約減少の影響を受けたものの、2025年上期に締結したSnowflake社との戦略的なパートナーシップをはじめ、クローラデータの拡充や、データ需要旺盛なAI関連領域に対して加工済みデータを提供することで、販路拡大と収益性の高い案件創出を目指す。



Effyis
CEO
内山 幸樹



- 世界中のソーシャルメディアデータを取得し、データ活用企業に提供
- 独自のクロール技術を活用し、多様な媒体から広範な公開データを網羅的に収集
世界的にデータ調達コストが高騰する中、クロールデータを自社取得・加工・提供することで高い利益率を実現
- クライアントのニーズに応じて、人による意思決定向けの分析済みデータと、AIがすぐに活用可能な加工済みデータ（※AI Ready Data）を提供
- SaaSベンダーへのデータ提供から、AI関連市場へ事業領域をシフト



AI Ready Dataとは？

取得したローデータに対して加工を施すことで、AIモデルがそのまま活用できる状態に変換したのが「AI Ready Data」です。加工により、以下のような特徴が備わります。

💡 付加される具体的な特徴



構造化

テキスト、画像、動画などが統一フォーマットで整理されている



メタ付きデータ

出典、日時、著作権、感情ラベル、カテゴリなどの情報が付加されている



クリーン化

ノイズ除去・言語統一・変換処理などが済んでおり、モデル学習や推論にそのまま使える



利用許諾済み

商用利用、再学習、微調整などのライセンス条件が明確にされている



インデックス化可能

ベクトル検索（類似性検索）やAIへの取り込みがしやすい形式で整備されている

既存のデータ提供との違い

ローデータとして提供していた場合と比較して、AI Ready Data は単価・用途・市場適合性のいずれの面でも大きく上回ると想定

ローデータ		AI Ready Data
顧客単価 (想定)	\$1～\$10 / GB	\$100～\$500+ / GB
用途 顧客層	データエンジニア、 研究者	AI企業、PM、データアナリスト等
市場適合性	限定的	生成AI市場の成長と強くマッチ

Socialgistにおける応用可能性

- ✓ **AIモデルの訓練素材として販売**
LLMやRAGの訓練・強化に向けて、そのまま使える形でデータを販売
- ✓ **業界別に特化したインサイト抽出サービス**
業界ごとのニーズに応じて、意思決定に活用できる分析結果を抽出・提供
- ✓ **Snowflakeなどのマーケットプレイスにおいて、高単価で提供が可能**

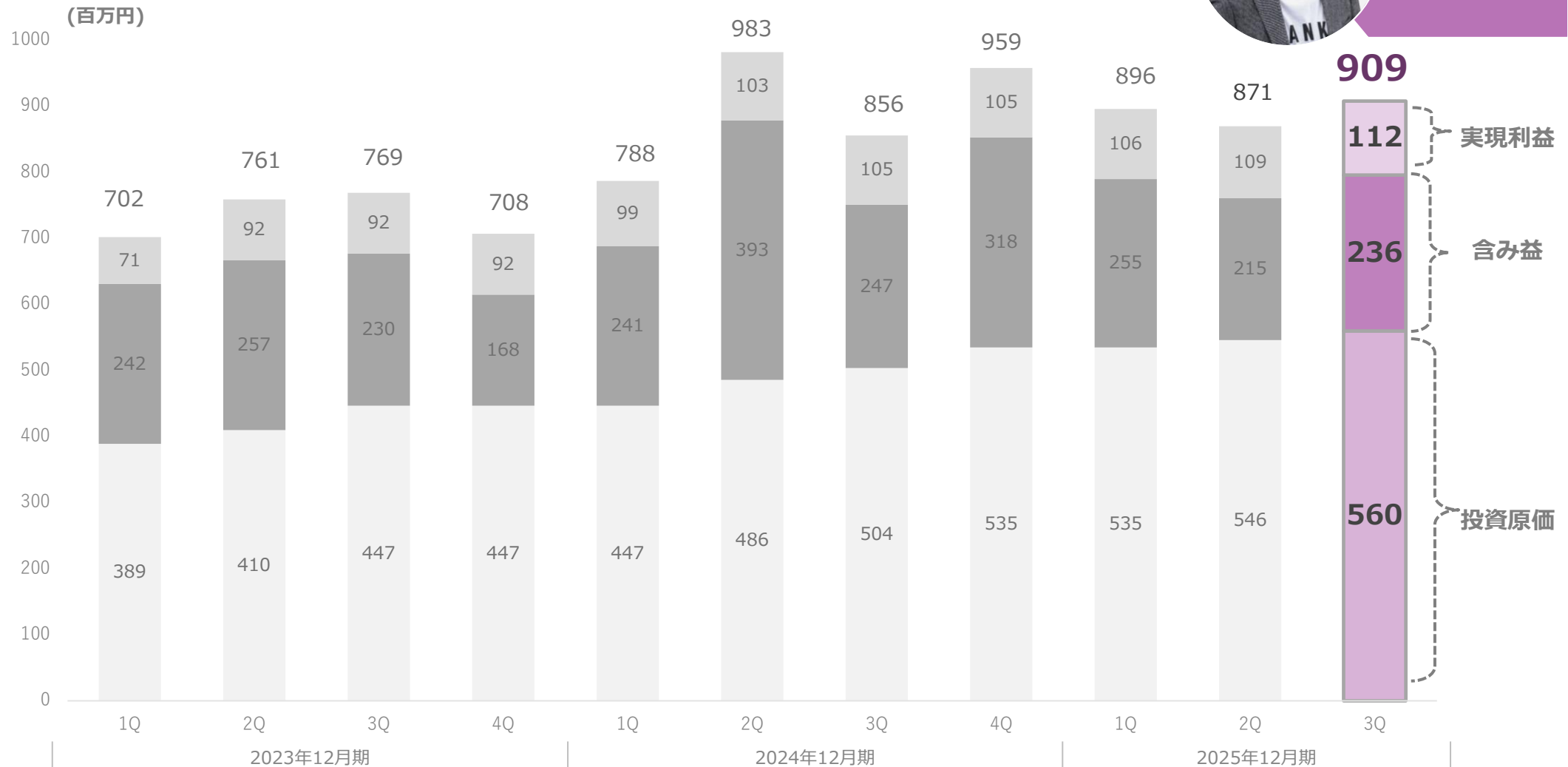


Web3関連事業

- 投資リターンは昨年度末から減少したものの、暗号資産の一部売却による利益確保と、新規投資の実行を継続。



Nonagon
代表職務執行者
岡本 和士



※ 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

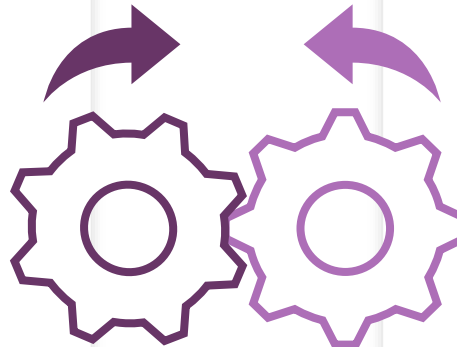
・自社でWeb3事業を行うことで、投資事業における診断力の向上、投資先の支援力を高める

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。



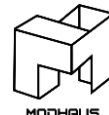
Accual

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。



ゲームでの利用に特化したブロックチェーンの開発、ゲーム開発を推進する日本人創業の企業。24年8月SBI HDと提携、25年7月にRWA分野へ進出。



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。



CookBook

LLMを活用したAIエージェントをチェーン開発企業に提供、ユーザーオンボーディングを効率化する。将来的には、チェーン開発企業が抱える課題を抽出するデータプラットフォーム構築を目指す。

■ 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

各事業の下期注力項目

下期の注力項目に関して（SNSマーケティング支援事業）

● コンサルから広告運用、メディア活用まで、各領域でAI技術を活かした新たな支援手法を展開



コンサルティング

- ✓ 組織変更によるホットリンク独自の理論の強化、実績の創出
- ✓ AIと独自理論を掛け合わせた新支援手法の開発
- ✓ 既存支援先からのクロスセル（他サービスへの展開）



運用代行・SNS広告

- ✓ AI活用による高品質化・運用効率化の加速
- ✓ 各支援先の成果最大化のためのセット広告提案強化



インフルエンサーマーケティング・コンテンツ制作

- ✓ AI技術を活用した独自プロダクトの開発
- ✓ 媒体・パートナー会社との連携強化による新規案件受託
- ✓ 新規営業部門の提案ノウハウを生かした営業活動強化



メディア

- ✓ fasmeの機能拡充、DM診断の展開
- ✓ インバウンド向けSNS広告の展開
- ✓ AI活用による記事作成高速化・メディアパワー向上

下期の注力項目に関して（DaaS事業・Web3関連事業）

● DaaS事業：AI時代に対応するデータ基盤として再成長へ



商品戦略

- ✓ ローデータを加工し、「AI Ready Data」として即時活用可能な形式で提供。
- ✓ クロール対象メディアの拡張によるデータ多様性の強化
- ✓ ユースケース特化型プロダクトの迅速展開



市場戦略

- ✓ Snowflake社とのチャネル連携強化
- ✓ AI・セキュリティリスク市場での重点導入領域の開拓

● Web3関連事業：成長領域への投資を通じた収益化と金融事業やバリデーター運用を両軸で推進



Web3投資(プロジェクト投資)

- ✓ インフラストラクチャーおよびAI、ブロックチェーンを活用した領域への投資を強化
- ✓ 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



事業開発

- ✓ 金融（DeFi）事業の開始
 - ・ステーブルコインを活用した資産運用を実行
- ✓ バリデーター事業の強化
 - ・自社でバリデーターの運用を実施しノウハウを蓄積
 - ・蓄積したノウハウを活用し、大企業におけるバリデーター運用を支えるコンサルティングビジネスを展開

6-1. 参考資料

(事業詳細)

 [アジェンダに戻る](#)

ホットリンクグループ連結

前期連結業績に対する当期連結業績

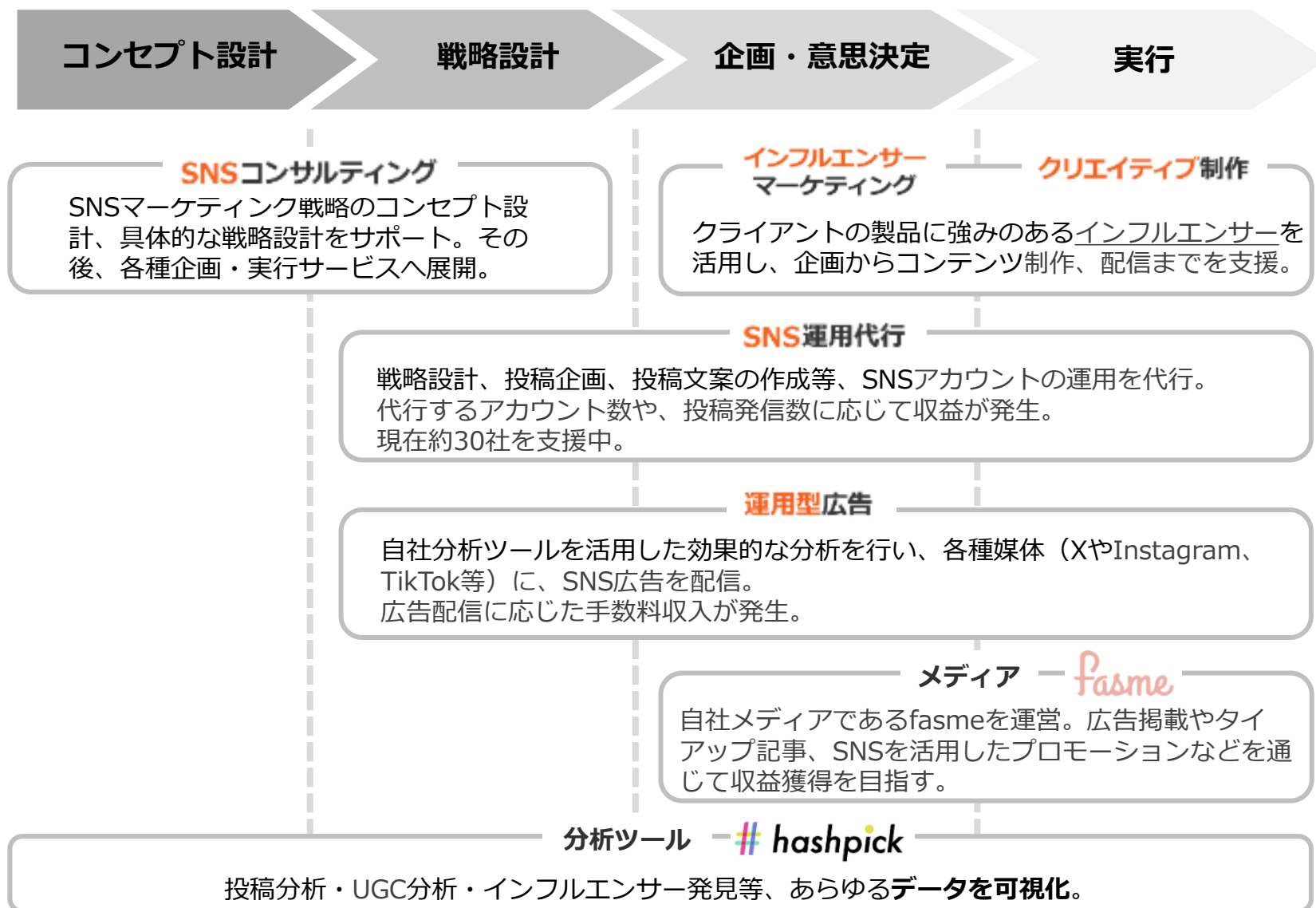
(金額単位：百万円)

	2024年 第3四半期累計	2025年 第3四半期累計	増減額	要因分析
売上高	3,262	2,588	△673 (△20.7%)	昨対比連結売上高△673 LSNSマーケティング支援事業△70 (以下SNSマーケティング事業) LDaaS事業△605 ・ SNSマーケティング事業は係長サービスの廃止により売上減なるも、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	967	836	△131 (△13.6%)	・ 粗利率は30%→33%に改善 ・ 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
販管費及び一般管理費	1,008	1,018	+10 (+0.9%)	・ SNSマーケティング事業の増員などにより増加
営業利益	△42	△169	△127 (-)	昨対比連結営業利益△127 ・ 上記事業損益の増減及び投資評価による影響
金融収益・費用等	121	△96	△218 (-)	・ 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
税引前利益	79	△265	△345 (-)	—
当期利益	5	△256	△261 (-)	—



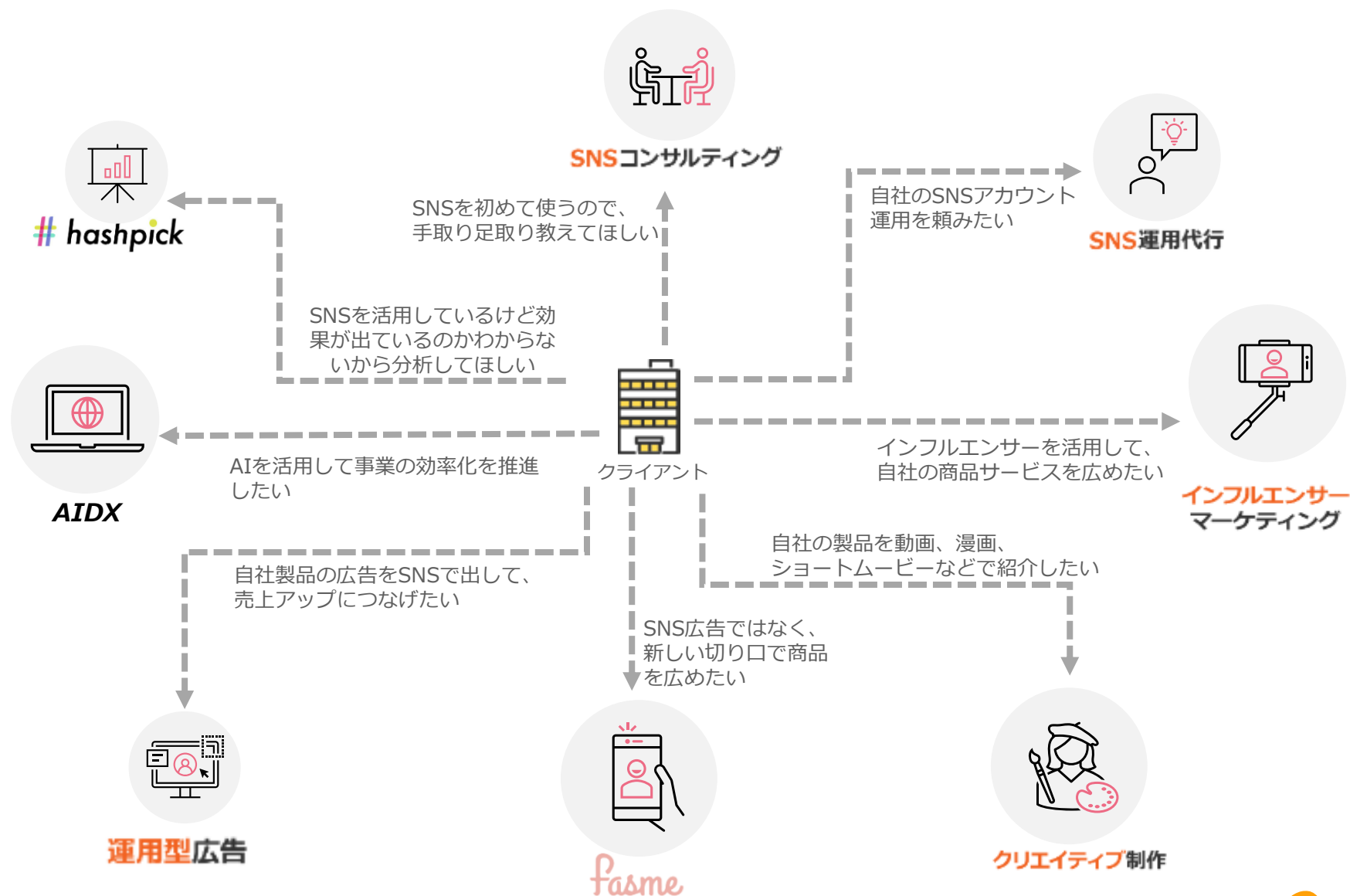
SNSマーケティング支援事業

- 「**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。



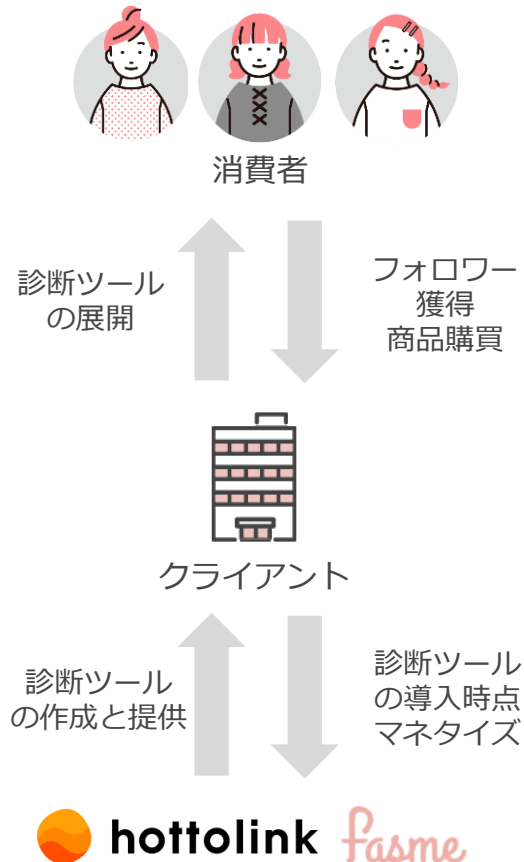
- ソーシャルビッグデータとデータ解析技術、独自のメソッドを用いて売上アップに繋げるSNSマーケティング支援サービスを提供

「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



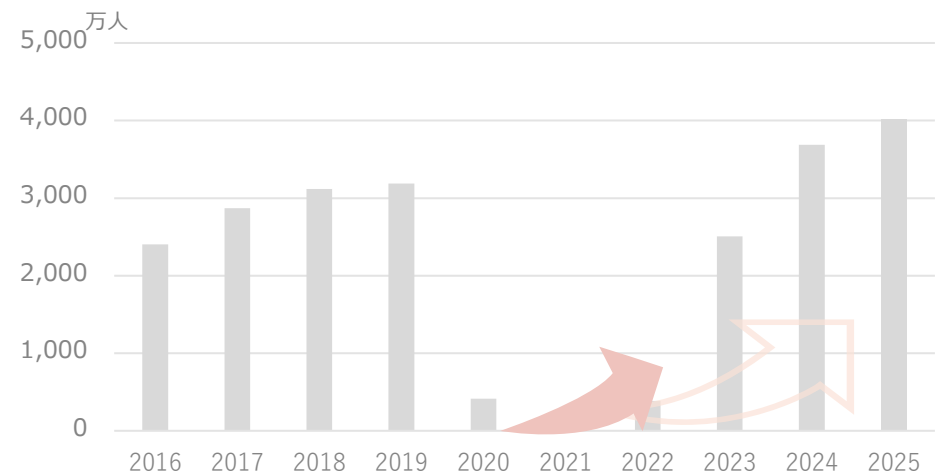
- Instagramのフォロワー獲得施策（fasme DM診断サービス）の拡充
- 2024年の訪日外国人旅行消費額は観光庁によると過去最高となるなど、今後も成長が見込まれる訪日外国人向けに『インバウンドfasme』の多言語展開を推進

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

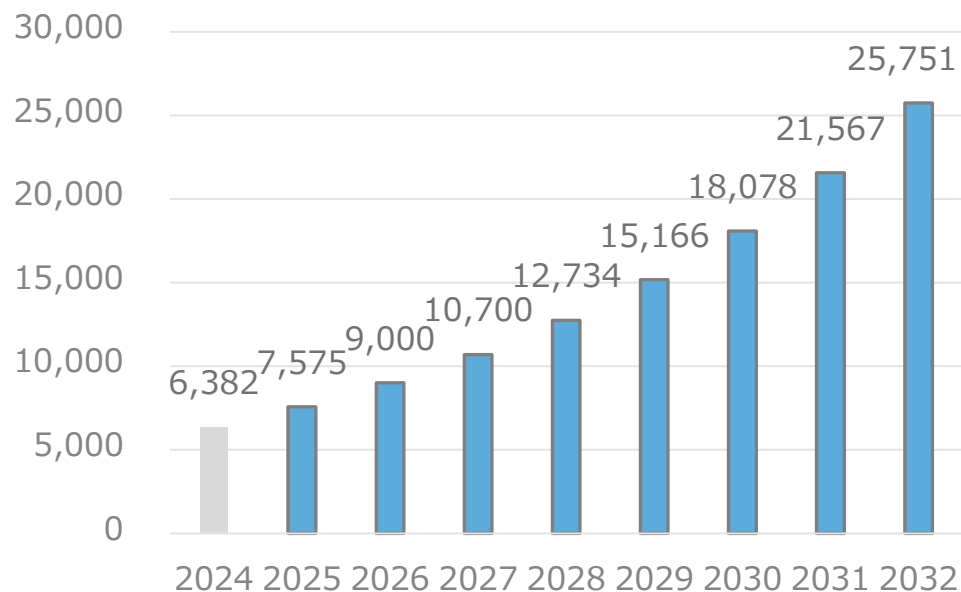
マンガ、イラスト、動画とあらゆるコンテンツフォーマットに対応することができる専門のコンテンツディレクションチームが進行を担当。クリエイターと密なリレーションを図り制作を進めます。

DaaS事業

- **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。
- 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。

AI市場の規模予測

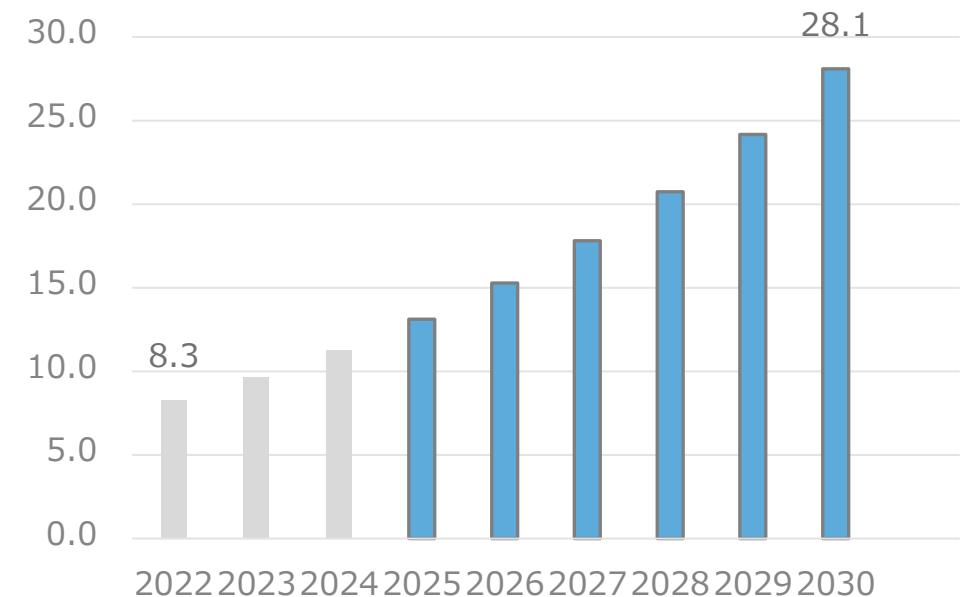
(億米ドル)



※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

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

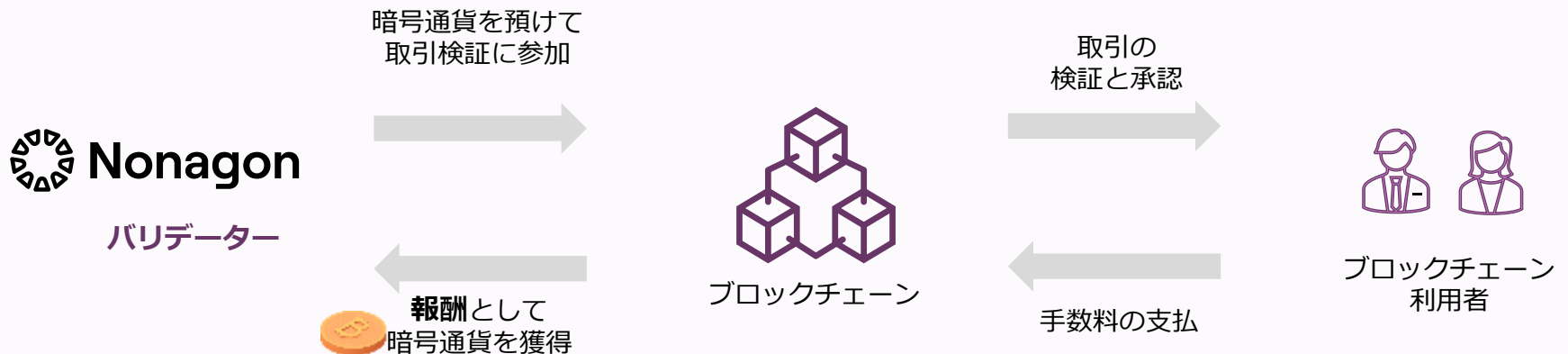


Web3関連事業

● バリデーター事業の拡大

バリデーター報酬の最大化と収益基盤の強化を実現

バリデーター事業



ブロックチェーンの情報が正しいかの検証や新たな情報（ブロック）を追加することで、**報酬**を受領

インターネット回線を例に バリデータ事業を説明



● 二つの手法でバリデータ事業を展開中

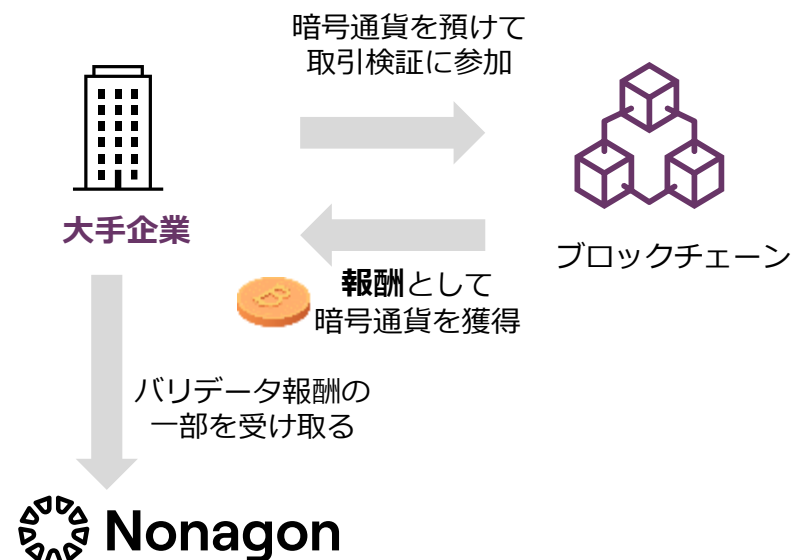
ブロックチェーンにおけるコア技術を使い自社でバリデータの運用をすることでノウハウを蓄積し、大企業におけるバリデータ運用を支えるコンサルティングビジネスを展開

① 自社がブロックチェーンのバリデータ運用を行うケース



自社でバリデータを運用することで、ブロックチェーン技術の知見を蓄積。将来のWeb3事業の土台となる資産に。

② 大企業によるバリデータ運用を、弊社がコンサルティングするケース

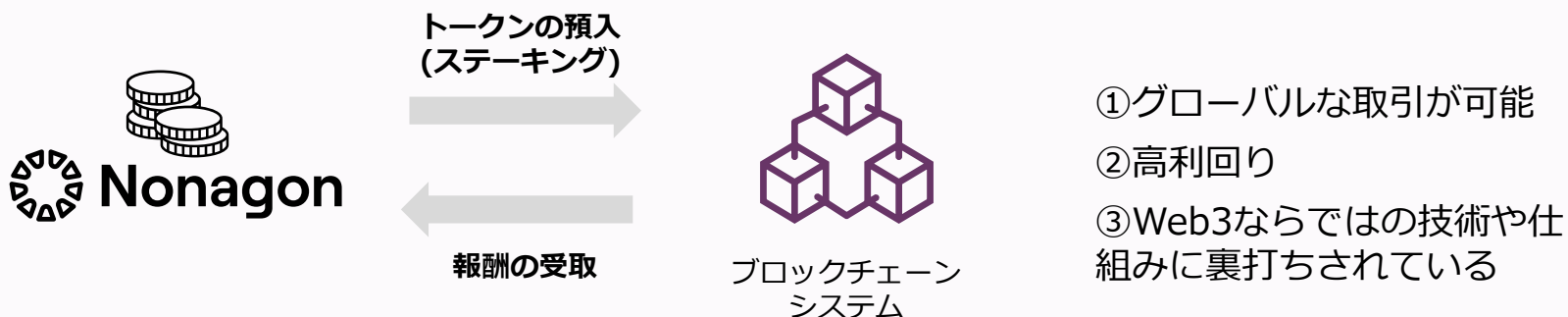


大企業の支援を通じて外部展開が可能。コストを抑えつつ収益を広げるスケーラブルなモデルに。

● 金融（DeFi）事業の開発開始

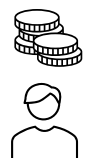
従来の金融と比較して、選択肢が広く、大きなリターンが期待できる、Web3ならではのトークン・エコノミクスを活用したトークン資産運用事業

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

6-2. 参考資料

(投資方針と投資リターン)

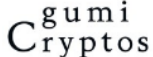
 [アジェンダに戻る](#)

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。

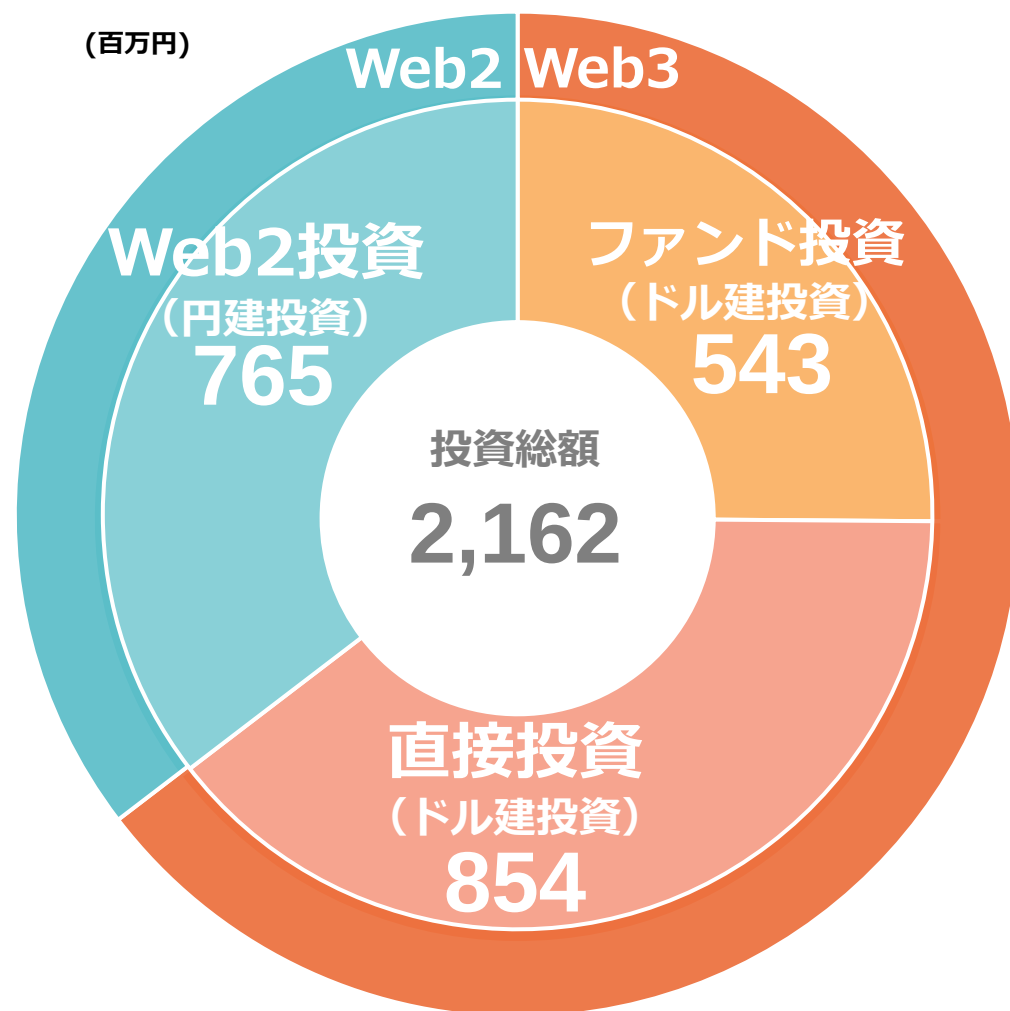
評価方法はBS評価・PL評価を併用。

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（一部投資実行、年内6億を想定）

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

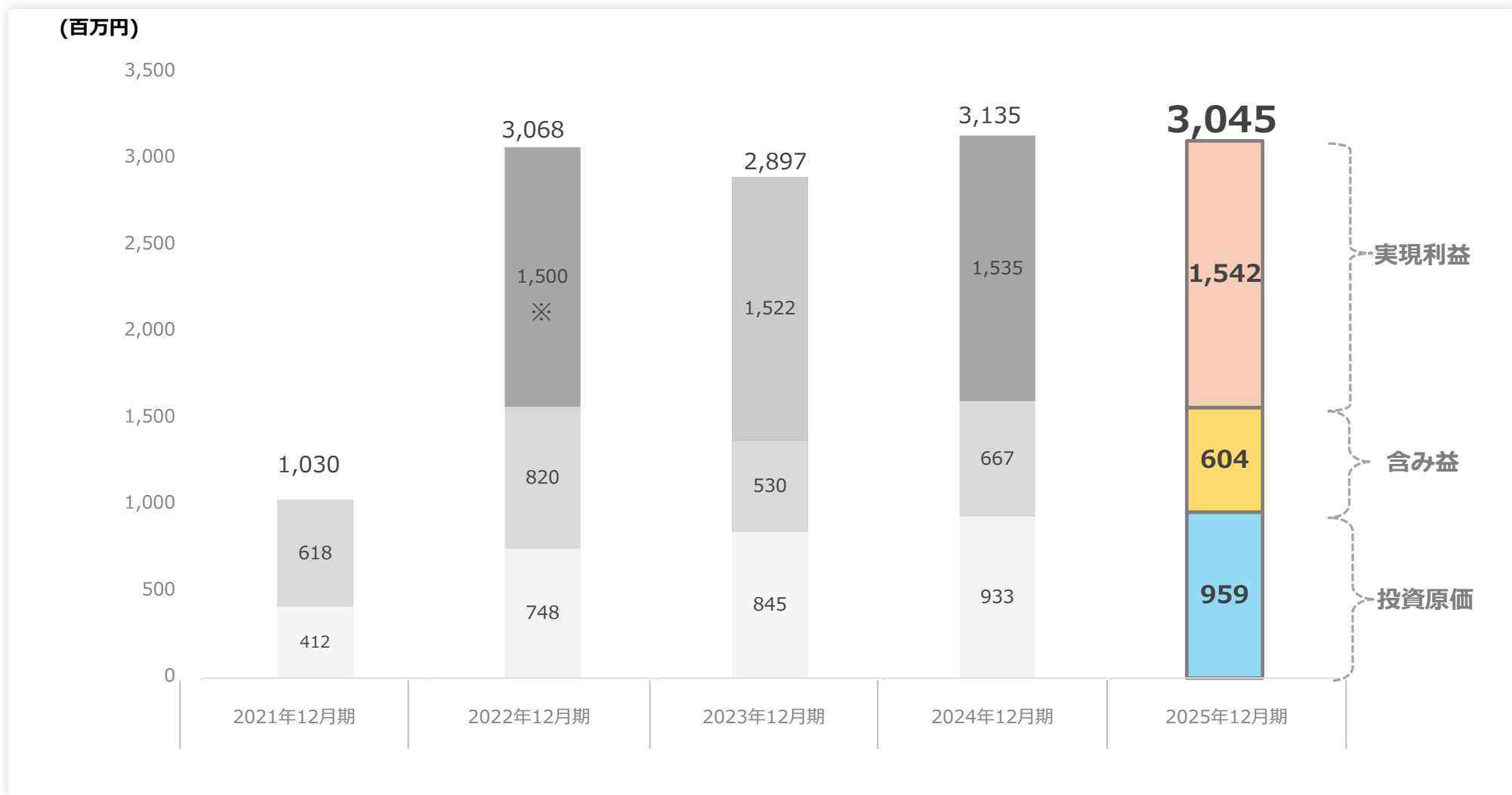
換金性

低

累積投資リターン（全社）推移

● 昨年度末と比較して円高進行するも、暗号資産市場は一定の回復を見せる

2025年第3四半期累計において、PL計上の評価損・売却益を合わせて△72百万円、BS計上の評価益として+14百万円の損失が発生。



※2022年12月期において、子会社株式の売却を行う。

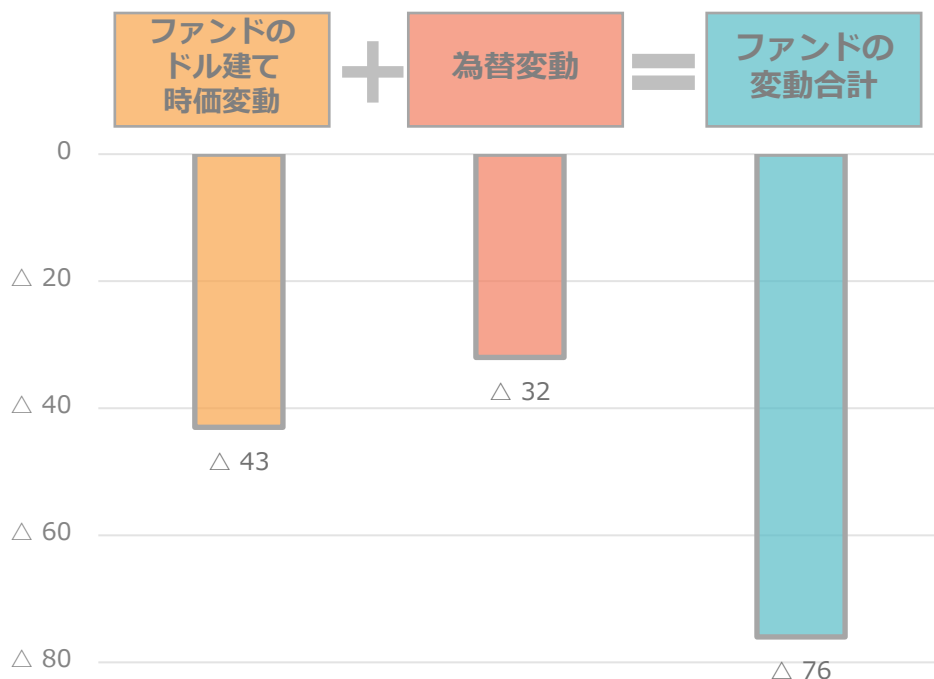
- ・投資収益及び原価はドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、四半期ごとに投資収益、原価の変更が生じる場合があります。
- ・非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

投資有価証券の評価分析

● 2024年期末と比較して円高進行、一方で暗号資産市場が一定の回復を見せるも、一部投資ファンドの下落により、投資有価証券評価損を計上

暗号資産市場は一定の回復を見せたものの、投資先ファンドにおいて保有トークン価格の下落が発生また、期中の円高進行に伴う為替換算差も影響し、円建てでの時価が減少したことから、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3四半期：148.88円/ドル

為替差：△9.3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3四半期：3.5百万ドル

ドル建て変動額：△0.3百万ドル

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

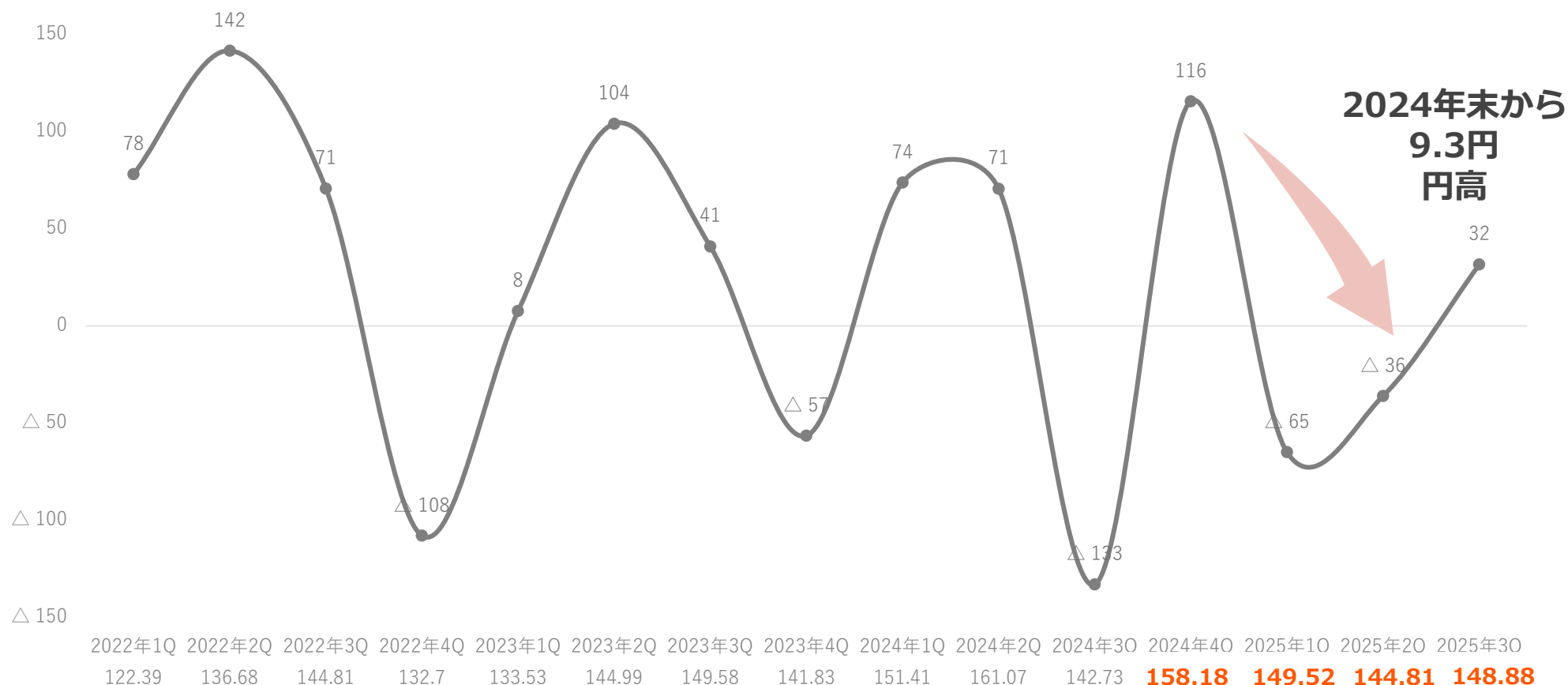
第3四半期は前期末と比較して円高が進行し、ドル建てで保有していた預金、債権、暗号資産ファンド等において為替換算差損が発生。これにより、金融損益にマイナス影響が生じ、当期純利益を圧迫。

● 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)
200

各四半期ごとの為替影響による金融損益への影響額例



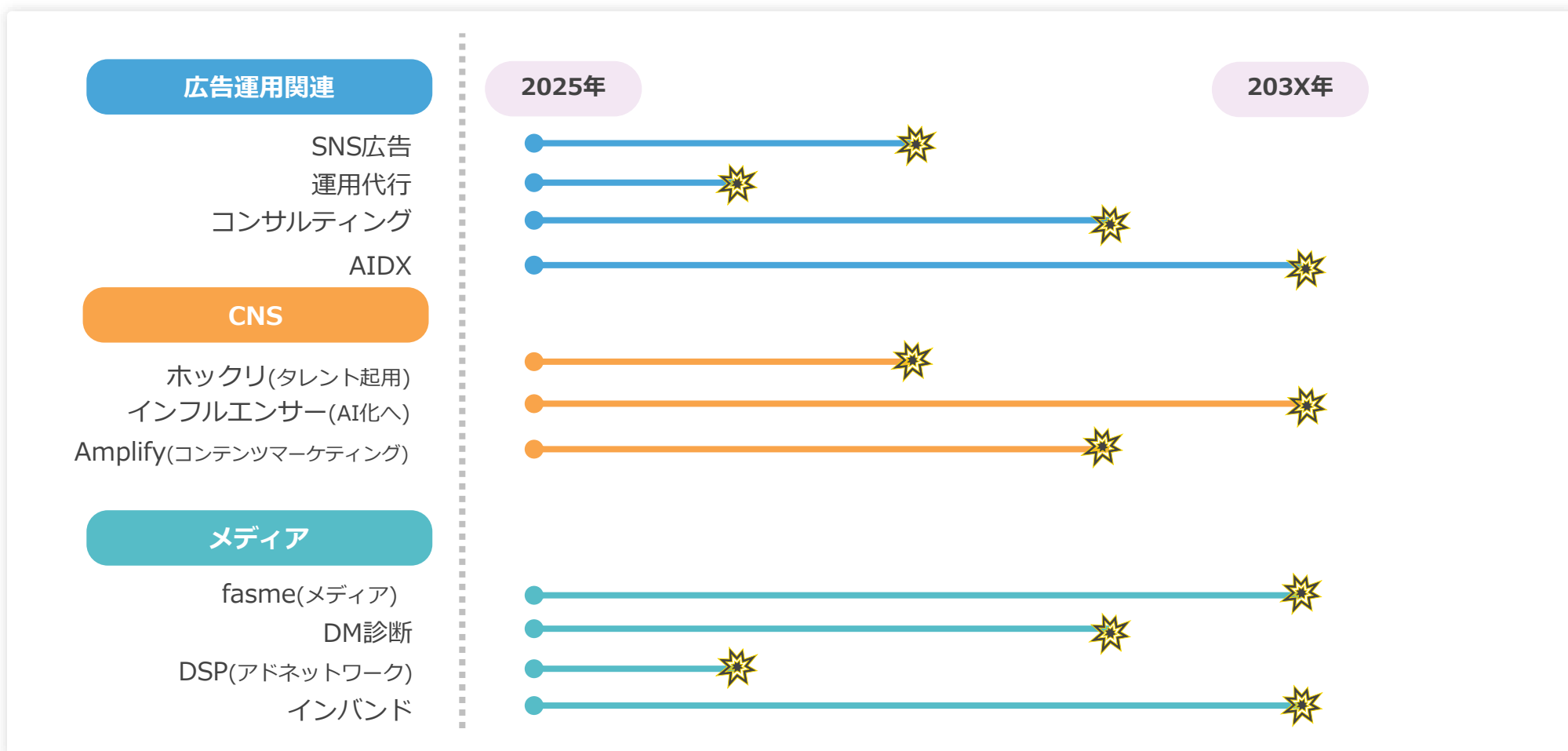
6-3. 参考資料

(AI化に向けた取り組み)

 [アジェンダに戻る](#)

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。



● 人がAIを使う時代から、AIがAIを動かす時代へ

AIの活用を単なる業務効率化にとどめず、将来的にはAIが複数のAIを管理・最適化する高度なレベルまで進化させていくと考えています。進化のプロセスを5段階で示したものであり、私たちは実践を通じてこのビジョンを段階的に実現していきます。



6-4. 参考資料

(SDGsについて)

 [アジェンダに戻る](#)

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。

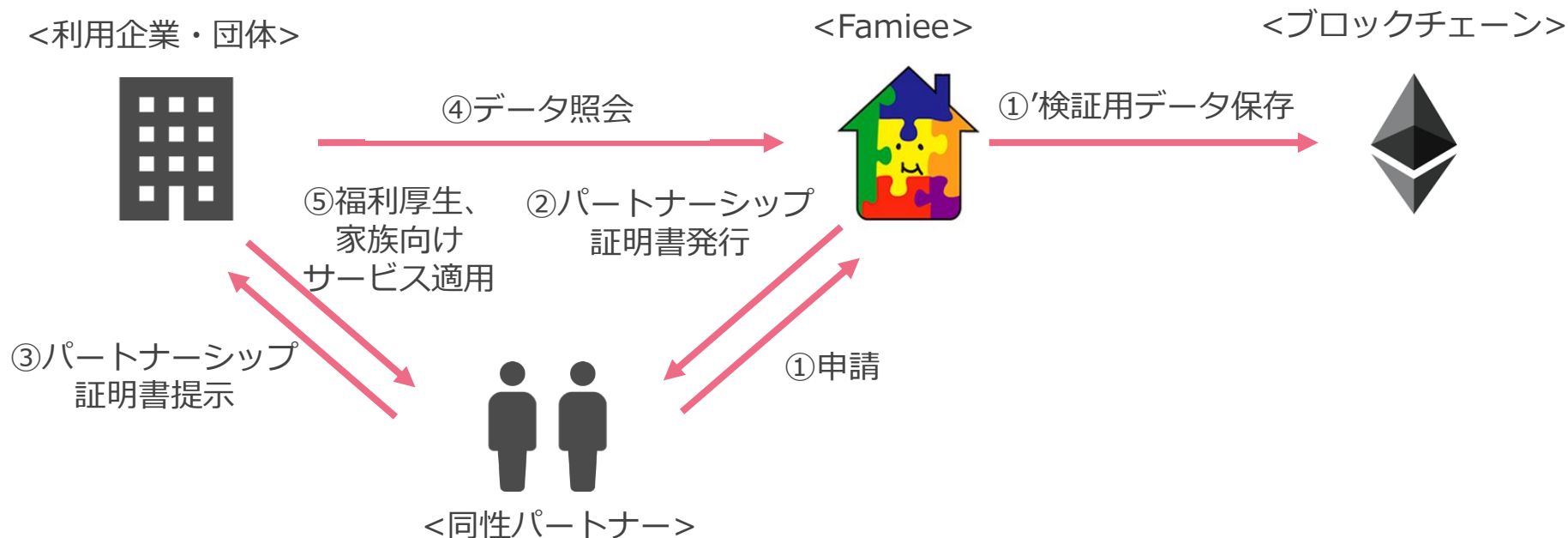


ブロックチェーン技術

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9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/>

6-5. 参考資料

(用語集)

 [アジェンダに戻る](#)

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。
バリデーター	暗号通貨のバリデーターは、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、バリデーター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。