

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

証券コード : 3680

2026年2月13日



● 2025年第3四半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
6	定性情報の更新 新規追加スライド	「2025年通期業績及びDaaS事業の再構築に関して」を追加
18	定性情報の更新 新規追加スライド	「自社株買いの状況」に関する情報を追加
31	新規追加スライド	「2026年12月期 経営方針と業績予想」を追加
全体	定量情報の更新	通期業績の数値に各ページを更新



SNSマーケティング支援事業は增收も、DaaS事業では環境変化を踏まえ 減損を計上し、減収減益

・・P7

SNSマーケティング支援事業が増収基調で推移する一方、DaaS事業においては事業環境の変化を踏まえ、Effyis社（DaaS事業）のれんおよびソフトウェアに関する減損損失を計上しました。今後の事業戦略および収益性を保守的に見直し、将来に向けた経営基盤の整理を行いました。



株主還元を強化し、2025年通期において配当と自己株式の取得を実行

・・P18

資本効率の向上および株主還元の強化を目的として、中間期より配当を開始するとともに、11月から自己株式の取得を開始しました。中長期的な企業価値向上を見据え、バランスシートを意識した資本政策を実行しました。



2026年は年2回配当とし、年間3.1円への増配を予定

・・P32

安定配当方針を継続し、2026年は年2回配当を予定しています。
2025年の年間配当3.0円から3.1円への増配を計画しています。



2026年12月期は営業利益1億円の黒字を見込む

・・P34

収益構造改革の進展を織り込んだ事業計画として、営業利益1億円の黒字予算を計画。
成長領域への投資とコスト構造の最適化を両立させ、事業成長と収益確保を図る。

財務・事業の主要指標サマリー

企業概要

従業員数 正社員のみ

日本	119人
海外	17人

136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	128社
DaaS	47社
Web3	5社

180社
2025年12月時点



X広告認定

Bronze Partner

2025年

Bronze Partnerは国内で

5社のみ



業務のAI化率

営業、
コーポレートの
業務をAI化 (2025年実績)

全社業務のAI導入率

70%



配当

DOE率

2% 前後

年間配当総額(予想)

1億円



2025年12月期 期末時点数値

財務・事業の主要指標サマリー

BS(投資)

総資産
/キャッシュ 

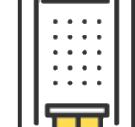
日本 40億/19億
海外 17億/7億

59 億 / 24 億

金融商品投資
金額/件 

(DeFi運用中のステーブル
コイン6億を含む)

15 億 / 25 件

自己資本比率
強固な財務基盤を保持 

67 %

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 23.2億/64%
海外 13.2億/36%

36.5 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

213 百万 / 5 %

投資による
累積リターン
/ROI (BS評価含む) 

21 億 / 227 %

2025年12月期 期末時点数値

アジェンダ

01

2025年通期業績及びDaaS事業の再構築について

・・P6

02

経営戦略について

・・P10

03

2025年12月期 通期業績サマリー

・・P20

04

2026年12月期 経営方針と業績予想

・・P31

05

各事業の進捗

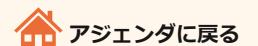
・・P45

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)

・・P57

1. 2025年通期業績及び DaaS事業の再構築について



2025年12月期 通期業績予想に対する当期連結実績

- のれんおよびソフトウェアの減損損失を計上した結果、営業利益は赤字着地
- 投資先ファンドの評価減による金融損失を計上し、当期利益は大幅減益
- 減損後も自己資本比率67%、手元キャッシュ24億円と財務基盤は堅固

連結業績	2024年 通期実績	2025年 通期実績	2025年 通期業績予想	差異	(金額単位：百万円) 差異原因
売上高	4,268	3,651	4,116	△465	案件増加は下期中心となり、通期では差異未解消
売上総利益	1,287	1,165	1,465	△300	粗利率は改善したが、売上減少を吸収できず
営業利益 IFRS	△705	△1,833	41	△1,874	のれん減損890百万円 ソフトウェア減損676百万円 の計上が発生
調整後 EBITDA※	346	213	393	△180	—
税引前利益	△487	△1,990	67	△2,057	減損影響に加え、投資先ファンドの評価減141百万円
当期利益	△564	△1,787	27	△1,814	—

※ 調整後EBITDA = 営業利益 + 債却 ± その他損益

減損に至ったEffyis社(DaaS事業)を取り巻く事業環境の構造変化

● 将来の不確実性を踏まえ、事業前提を保守的に見直し、のれん・ソフトウェアの減損損失1,566百万円を計上

SaaSベンダー（分析・可視化ツール提供会社）向けデータ提供は従来モデルにおける成長余地が限定的となつた。併せて、AI関連・デジタルリスク市場への展開を進めているものの、展開に想定以上の時間を要しており、短期的な収益貢献は限定的となり、減損損失の計上に至る。

データ提供における提供先の変化と今後の方向性

従来

今後

SaaSベンダー向けのデータ提供

- SaaSベンダー向けデータ提供の構造的な需要変化
- ✓ SaaSベンダー間の再編（合併・連携）の進展による大手顧客数の減少
 - ✓ 大手データ提供元（大手メディア）によるAI関連事業者へのデータの直接販売の開始

SaaSベンダー向けのデータ提供の従来モデルにおける成長余地は限定的に変化
※継続してデータ提供は行う

SaaSツール利用のエンドユーザー向けのデータ提供



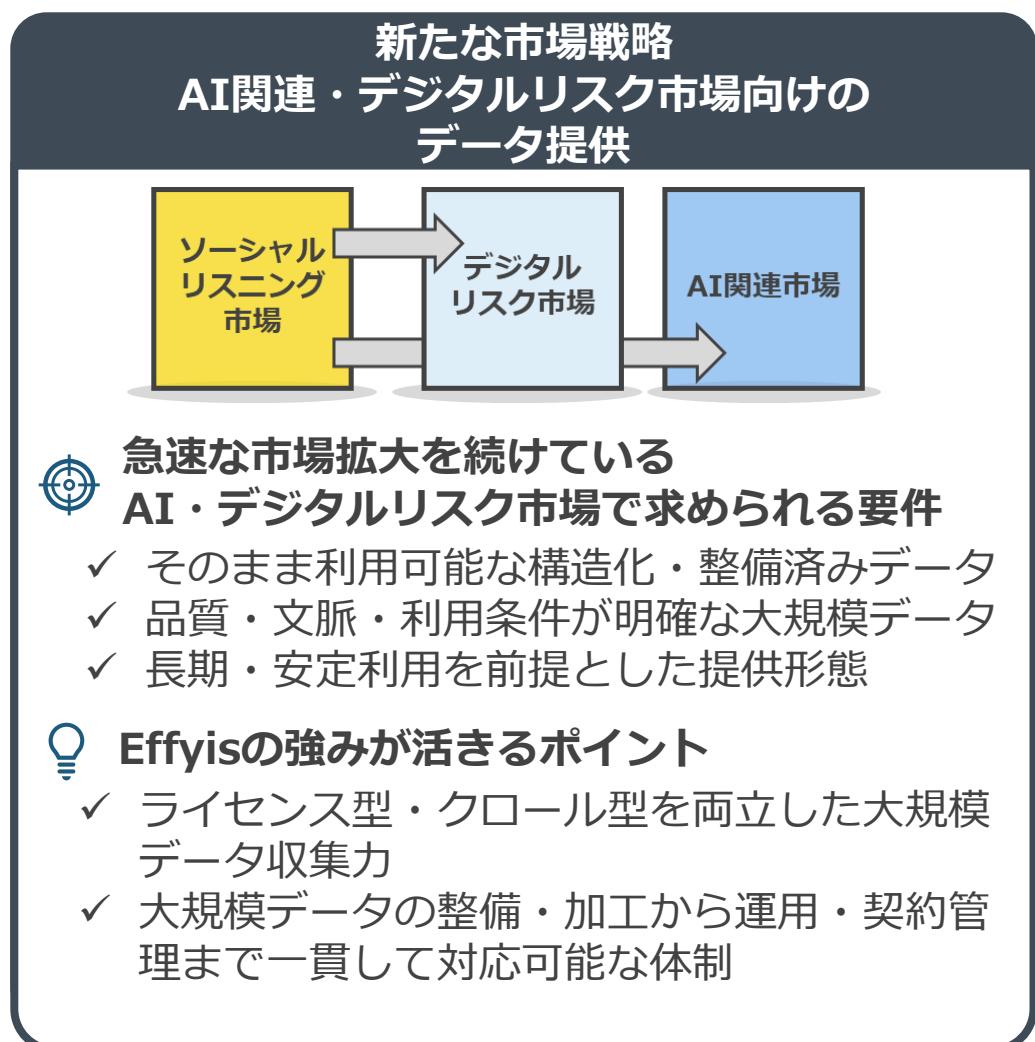
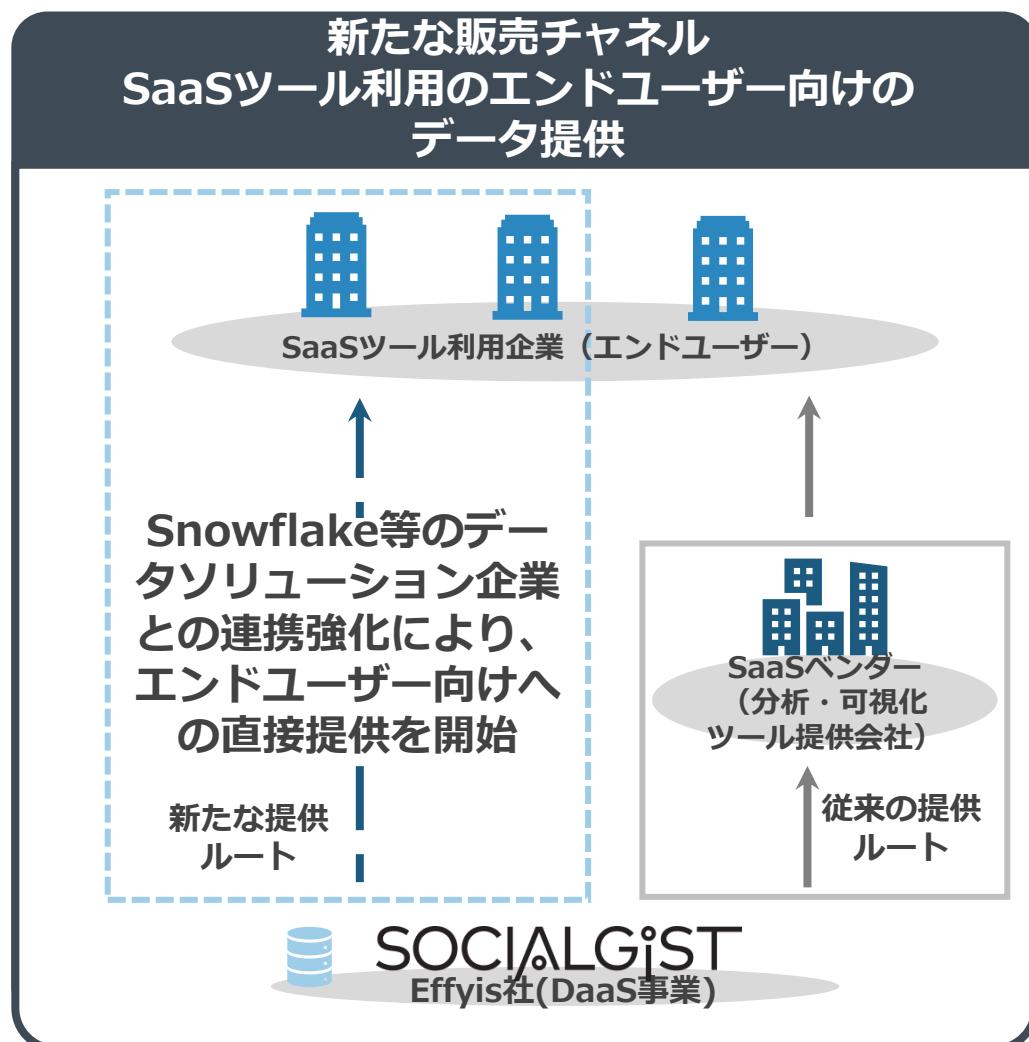
SaaSベンダー向けデータ提供の状況を見据え、新たな市場でデータ提供を開始するも、事業モデルの確立に想定以上に時間を要している
※詳細は次ページ参照

AI関連・デジタルリスク市場向けのデータ提供



成長戦略の再構築とAI関連・デジタルリスク市場への本格展開

- 既存のSaaSベンダー向けデータ提供を継続しつつ、新たな市場戦略のもと事業の再構築を推進
Effyisのデータ収集・整備・運用基盤を活かし、新たな販売チャネル・市場を中長期の成長軸とした事業展開と投資を継続



2. 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、より的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。

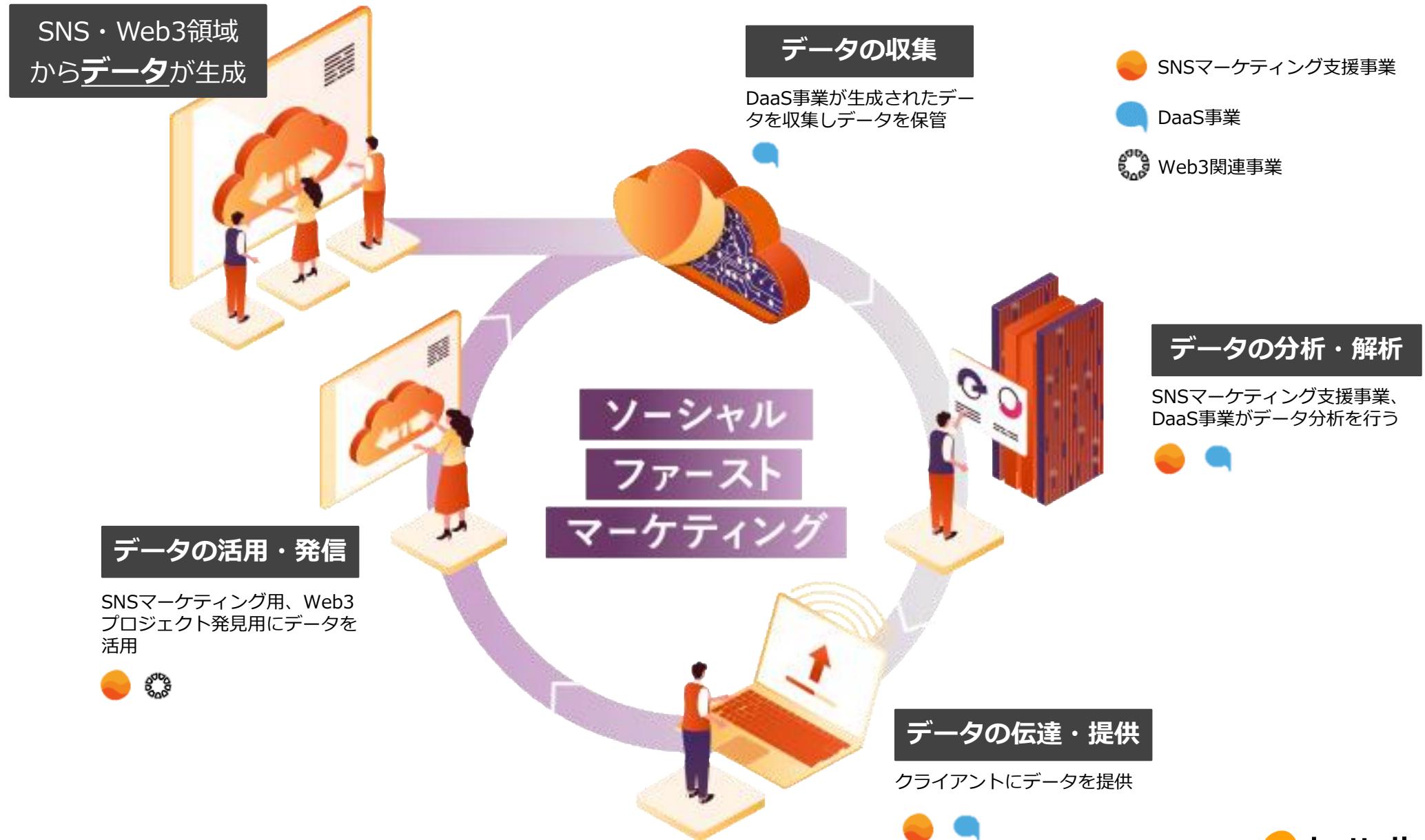
ホットリンクの考える
ソーシャル・ファーストマーケティング
Social First Marketing
を実現するために

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



現在の事業ポートフォリオ

● 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



売上構成割合

2,325百万円
63.7%

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

DaaS事業



売上構成割合

1,315百万円
36.0%

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
AI Ready Dataの提供

海外事業

Web3関連事業



売上構成割合

9百万円
0.3%

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。ステーブルコインを活用したDeFi投資を実行。

Web3スタートアップへの自社投資
Fund投資、コミュニティ運営
ステーブルコインを活用したDeFi
バリデーター（自社運営・コンサル）

※売上構成割合は、2025年通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。



事業連携のプロジェクトを推進

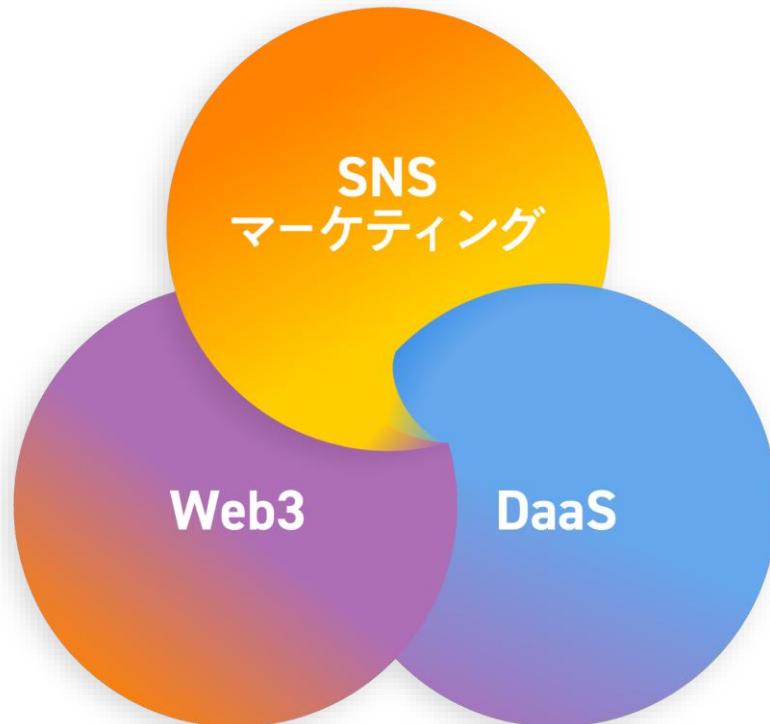
● グループ連携によるシナジー創出を推進

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開始

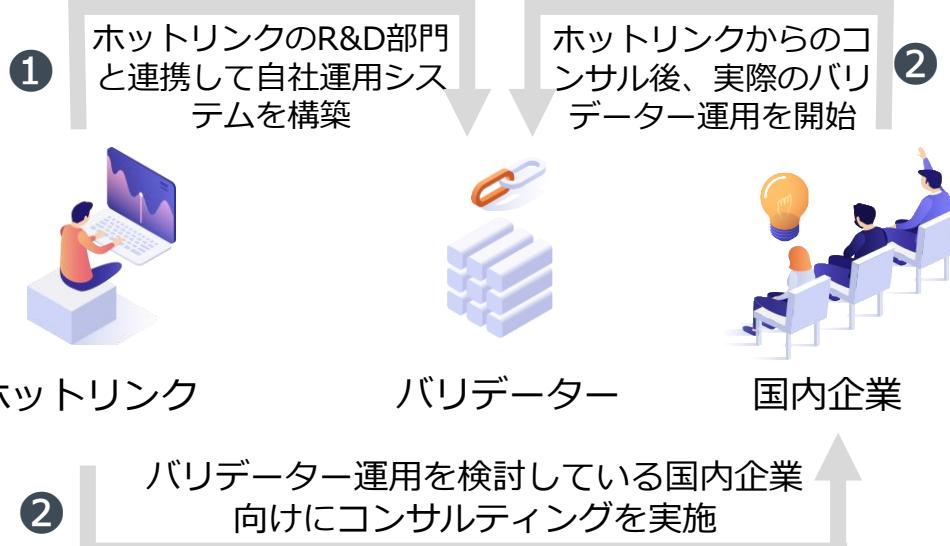
自社でのバリデーター運用（2銘柄）に加え、国内大手企業におけるバリデーター運用コンサルティングサービスを開始し、受注を獲得し支援に至る。

ソーシャル行動データの融合



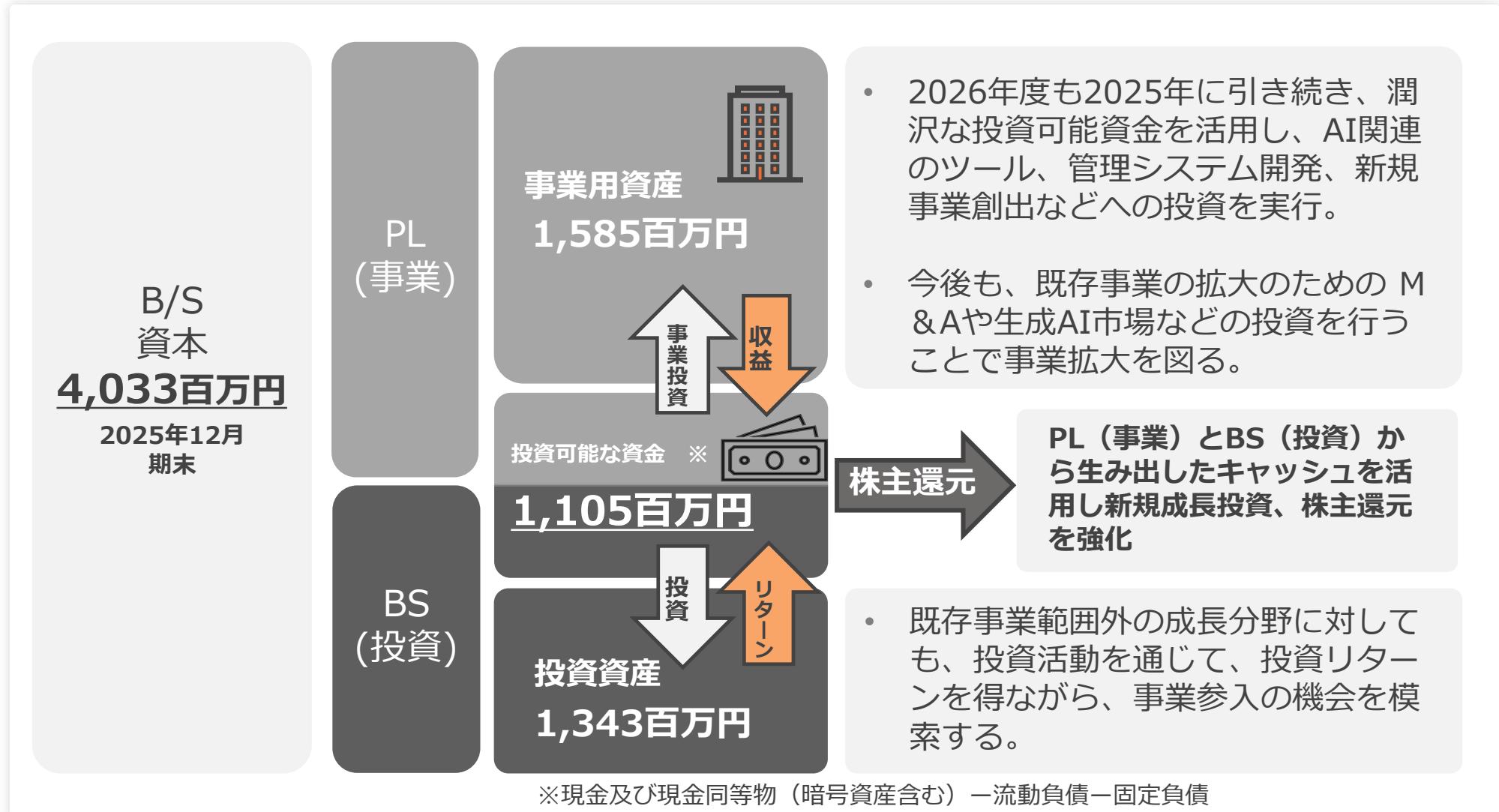
バリデーター運用の概況

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



自社株買いの状況

● **自社株買いを2025年11月より実行（2026年1月31日時点で買付は終了）**

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、自社株買いを実行

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

実施状況（2025年12月31日時点）

買付株数	買付金額	累計自己株保有数
203,000株 (47.21%)	52,803,100円 (52.8%)	483,215株

※参考：2026年1月31日時点で自己株式の買付は金額上限1億円に到達したため、終了となりました
買付総額：99,990,000円 買付株数：378,300株

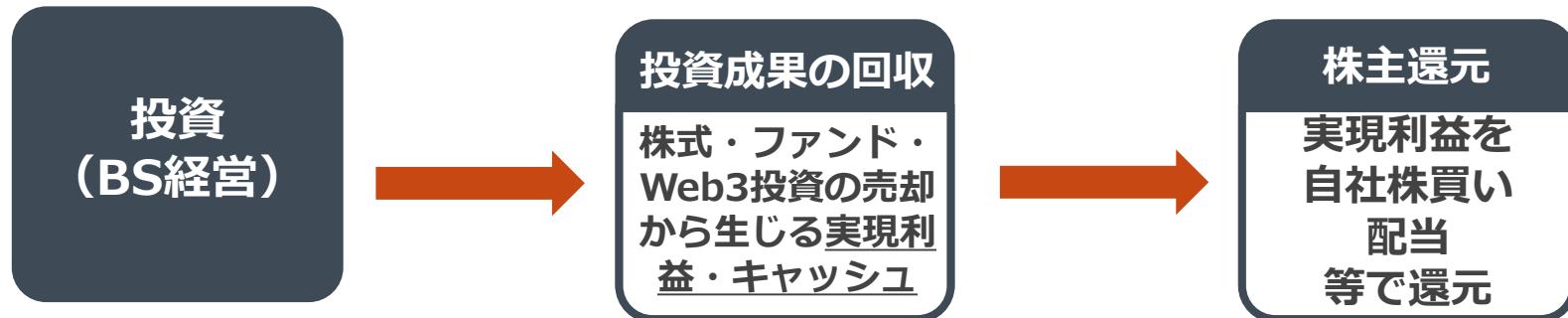


**今後も、投資成果や財務状況を踏まえ、資本効率向上と株主価値の最大化
に向けた還元を継続的に検討**

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	483
株式	894
直接投資 (Web3プロジェクト)	262
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. 2025年12月期 通期業績サマリー



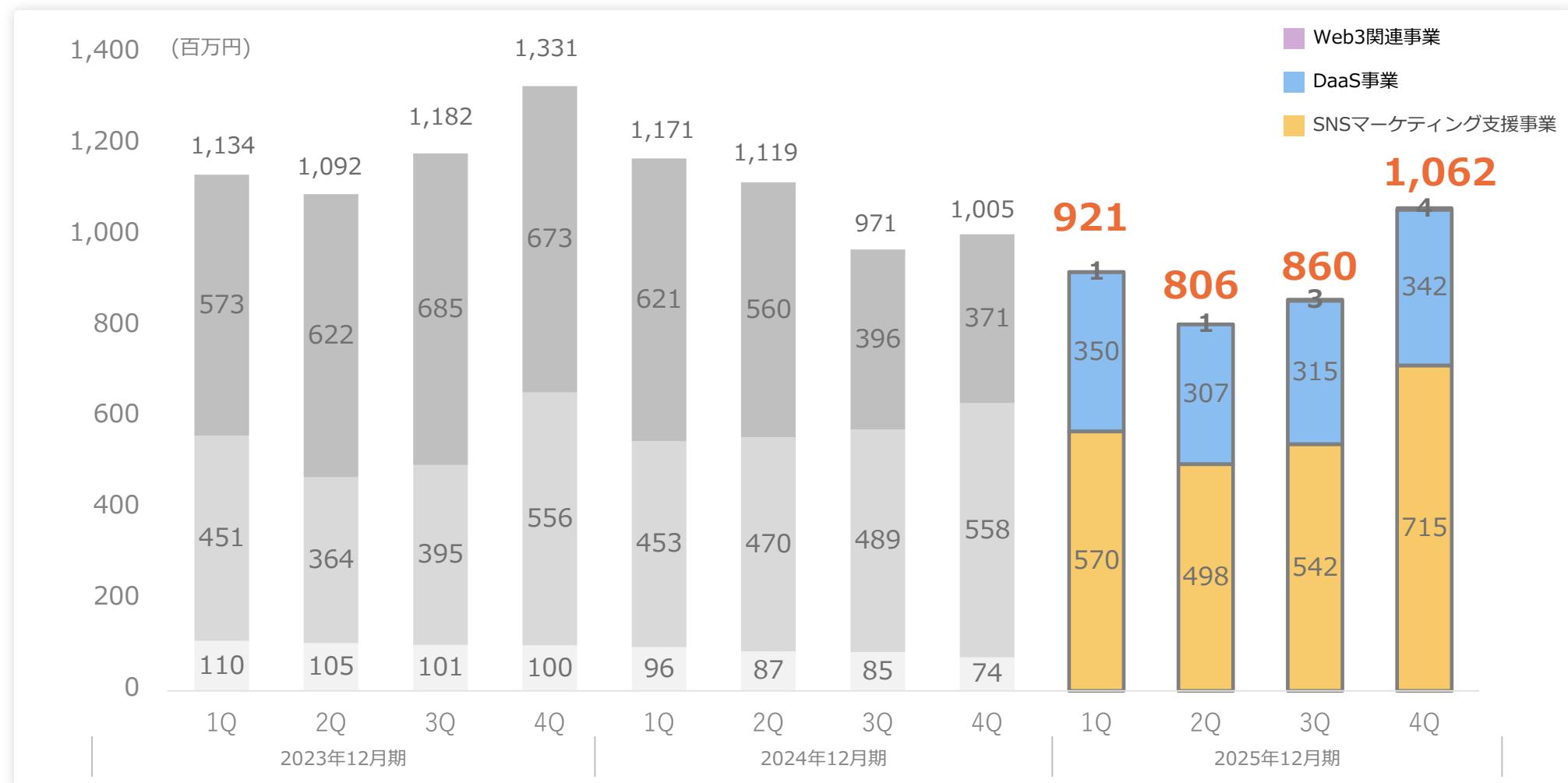
連結売上高の推移

● 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

下期は新規受注の拡大と大口案件の積み上がりにより成長が加速し、「クチコミ@係長」の売上減少をリカバリー、売上は拡大トレンドへ転換

● DaaS事業：再成長に向けた回復の兆しが顕在化

Snowflakeとの戦略連携やクロール型商品の拡充、分析・加工済みデータの提供が進展し、第4四半期から回復の兆しが見え始めている



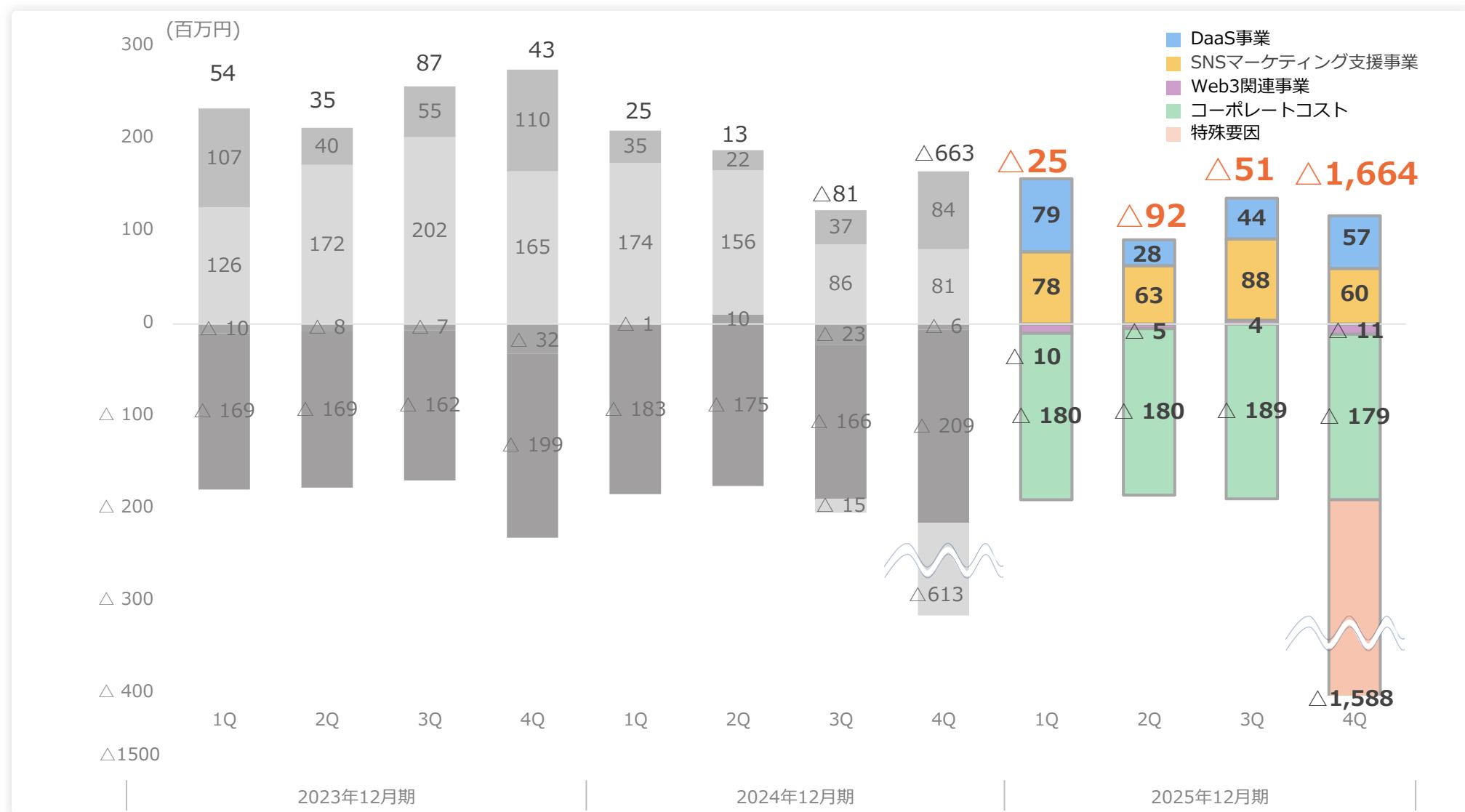
※ SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向。

※SNS分析ツール「クチコミ@係長」は2024年第4四半期で事業停止

連結営業利益の推移

● 第4四半期に減損損失を計上。コーポレートコスト除く事業利益は順調に成長中

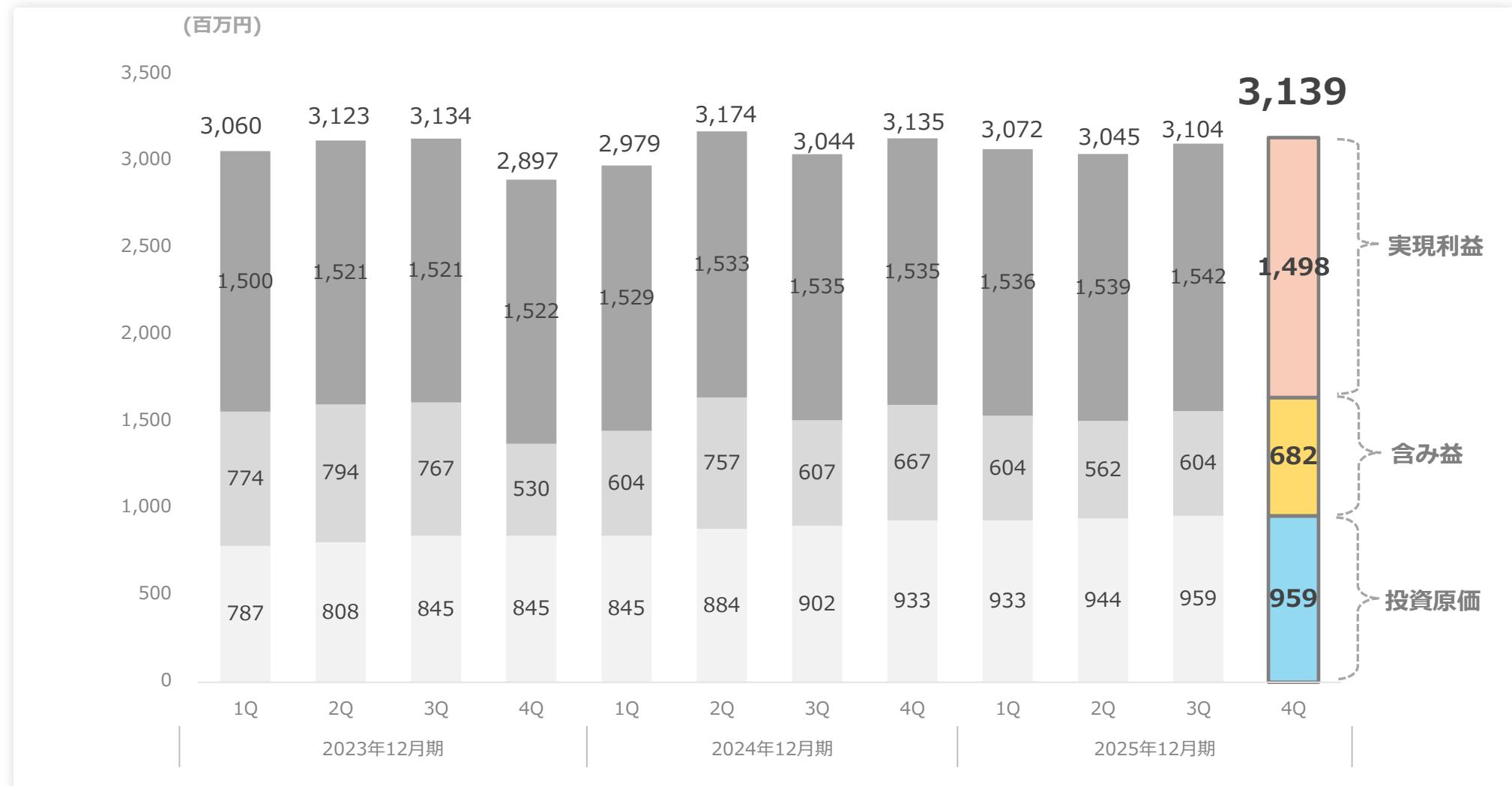
第4四半期に減損損失を計上したものの、事業利益は各四半期で着実に改善。新規顧客開拓や新商品の展開が進展し、基礎収益力は回復基調にある



累積投資リターン（全社）推移

● 第3四半期と比較して円安進行するも、一部投資ファンドのドル建て評価損が発生

第4四半期においてPL計上上の評価損・売却損益を合わせて△60百万円、BS計上の評価益として+93百万円が発生

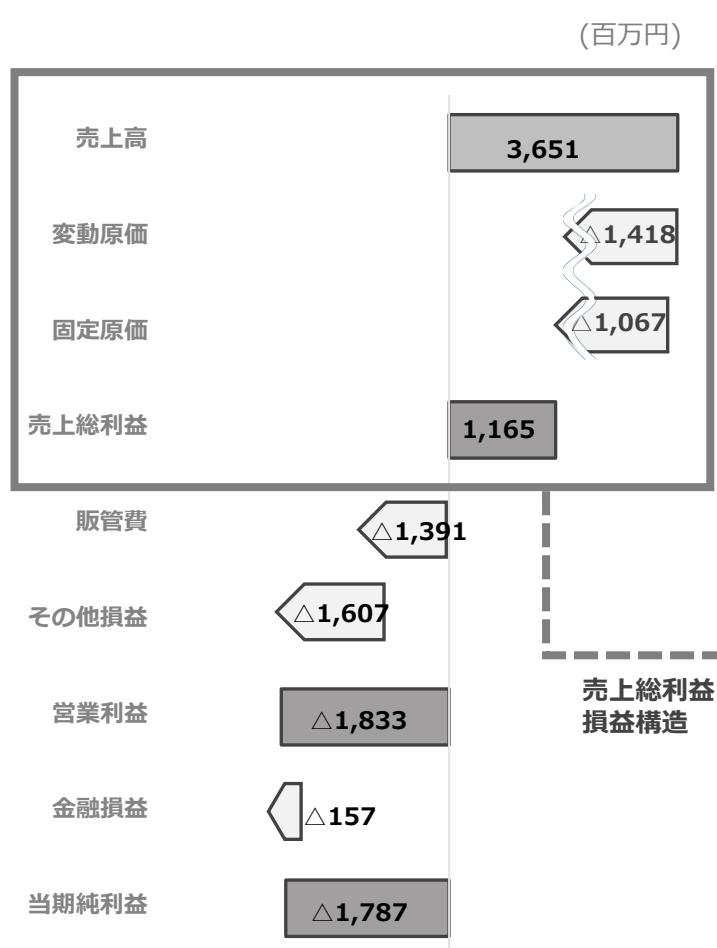


- ・投資収益及び原価はドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、四半期ごとに投資収益、原価の変更が生じる場合があります。
- ・非上場株式への投資は一部PLの金融損益に計上されるものがあります。

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	3,651	2,325	1,315	9
変動原価	1,418 (38.8%)	1,271 (54.6%)	146 (11.1%)	-
固定原価	1,067 (29.2%)	422 (18.1%)	644 (49.0%)	-
売上総利益	1,165 (31.9%)	631 (27.1%)	524 (39.8%)	5

※ () 内は売上高に対する比率

・ アカウント運用代行
・ コンサル
・ 広告 等

・ データアクセス権の提供
・ データ分析
・ API連携サービス

・ コミュニティ、レポート事業

・ 製作活動費
・ 広告媒体費

・ データ料

・ 人件費
・ 減価償却費

・ 人件費
・ 減価償却費

・ 売上総利益率は、30～40%程度で推移

※ () 内は売上高に対する比率

各事業の概況

連結売上高 **3,651百万円**
連結売上総利益 **1,165百万円**

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	2,325 YoY+0.5% (係長除く YoY+17.9%)	631 YoY+29.1% (係長除く YoY+34.9%)	<ul style="list-style-type: none">「クチコミ@係長」停止により期中は売上が減少したが、既存サービスの成長により減少分をリカバーし、通期では前年比+0.5%を確保AIツールの積極的な活用による業務効率改善や、利益率の高い商材の販売が拡大したことでの、売上総利益率が改善。売上総利益は通期で前年比+29%（事業停止の「クチコミ@係長」除く+34%）新規受注の拡大と大口案件の増加が売上成長をけん引
DaaS 事業	1,315 YoY△32.6%	524 YoY△34.1%	<ul style="list-style-type: none">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	9 YoY -%	9 YoY -%	<ul style="list-style-type: none">バリデーター運用を本格始動。自社バリデーター運用とバリデーターコンサルの両輪でサービスを開始。ステーブルコインを活用したDeFi運用を総額6億円で開始（2026年までは営業利益にヒット）投資した株式・トークンの売却による収益獲得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

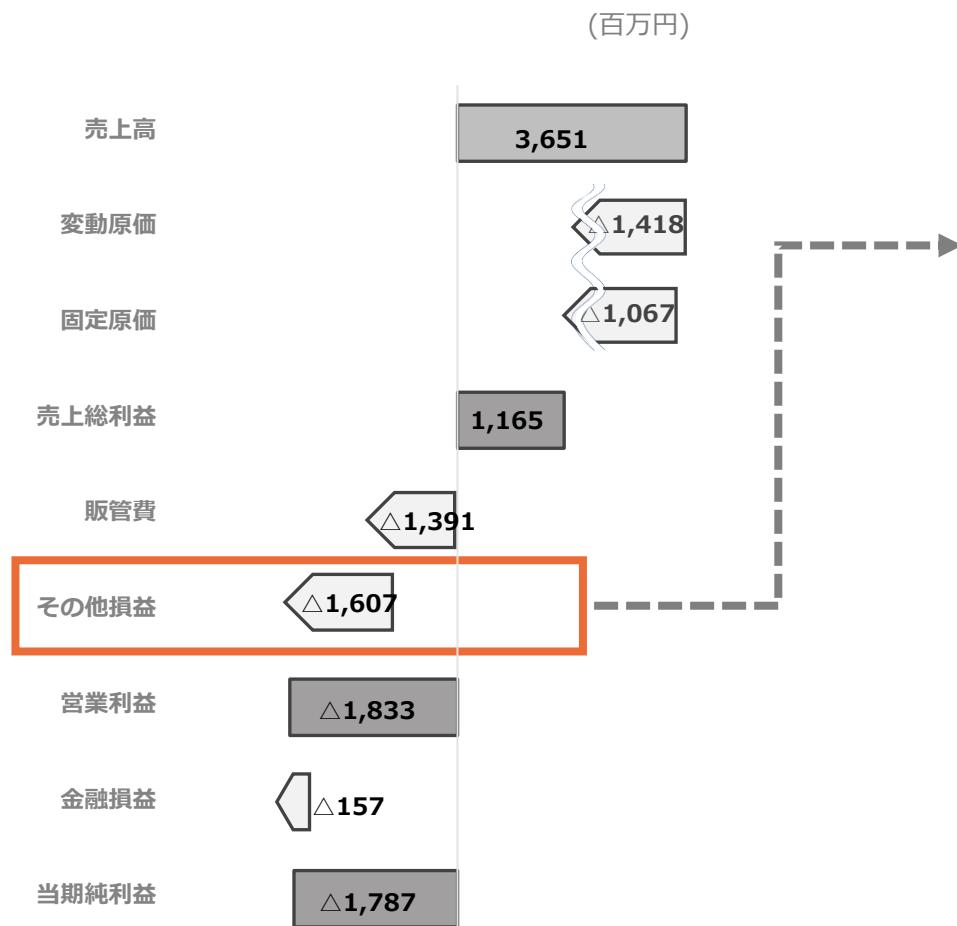
- のれん・ソフトウェア減損の発生、及び投資ファンドの評価減によりその他損益と金融損益は減益影響

(金額単位：百万円)

	(百万円)	損益計算上 科目	内訳	2024年 12月期 通期	2025年 12月期 通期
売上高	3,651	その他 損益	雑収入	1	3
変動原価	1,418		固定資産評価・除却 損	△22	△676
固定原価	1,067		のれん減損	△610	△890
売上総利益	1,165		投資有価証券 売却損益・評価損益	14	2
販管費	△1,391		暗号資産売却益	1	4
その他損益	△1,607		貸倒引当金繰入	0	△50
営業利益	△1,833		合計	△614	△1,607
金融損益	△157		金融損益	受取利息 配当	36
当期純利益	△1,787	支払利息		△10	△8
		為替差損益		67	△35
		投資有価証券売却 損益		4	1
		投資有価証券評価 損益		119	△141
		合計	217	△157	

Effyis社(Socialgist)のれん及びソフトウェア減損損失の計上に関して

- Effyis社(Socialgist)の連結のれん、ソフトウェアを減損処理し、1,566百万円の減損損失を計上



国際会計基準（IFRS）適用会社は、のれんや無形資産の減損テストを年1回実施しています。このプロセスにより資産価値を適正に評価し、財務の透明性を確保しています。

減損損失の詳細

● 減損損失の金額

当期、**1,566百万円の減損損失を計上。**
(のれん：890百万円、ソフトウェア676百万円)
その他損益で処理されるため、営業利益に影響。

● 対象資産

- ・連結会計上発生するEffyis社のれん（全額）
- ・Effyis社が単体で保有しているソフトウェア

● 減損損失の発生経緯

Effyis社においては、2024年以降、ソーシャルリスニングSaaS向けデータ提供を取り巻く市場環境の変化を背景として、一部のデータ提供元との契約終了や、大口顧客における一部商品の解約が発生し、売上および営業利益が減少した。

2025年の回復を目指し事業推進を行ったものの、2026年以降もその影響が継続する見通しであることから、将来的不確実性を織り込んだ慎重かつ保守的な事業計画に基づき減損判定を実施し、その結果、減損損失を計上。

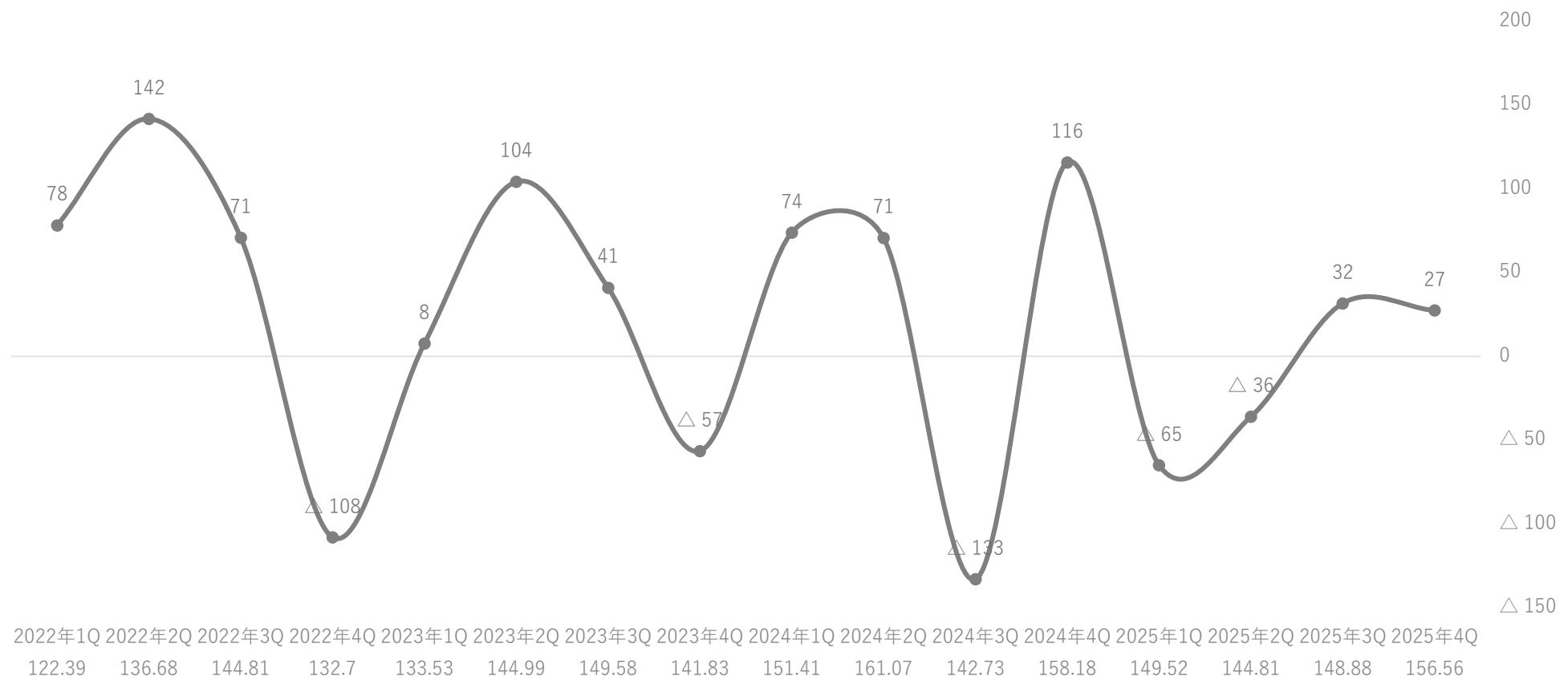
為替変動による金融損益の影響例

● 為替変動に伴う換算により、四半期ごとに金融損益が発生

ドル建て資産は毎四半期末時点の為替レートで円換算されるため、四半期ごとの為替変動に応じて金融損益が変動
変動拡大する局面においては、短期的に金融損益に影響を及ぼす恐れがあります

(百万円)

各四半期ごとの為替影響による金融損益への影響額例



為替変動による影響を除いた連結業績

- 2024年12月期末から2025年12月期末にかけて、為替は1.6円の円高で推移
- 2025年においては為替差損益の影響を受けるドル建て資産は、期中で相当程度減少しており年末にかけた円安の影響は業績に十分には反映されていない
- 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△157百万円が△117百万円となる



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 通期 為替影響あり	2025年 通期 為替影響なし
売上高	3,651	3,651
売上総利益	1,165	1,165
販管費及び一般管理費 その他損益	△2,998	△2,998
営業利益	△1,833	△1,833
金融収益・費用等	△157	△117(参考値)
税引前利益	△1,990	△1,951(参考値)
当期利益	△1,787	△1,749(参考値)

2025年12月期 通期B/S

- 良好的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	前期増減	主な要因分析
流動資産	3,906	3,208	△698	・現預金△870 ・その他債権の増加等 +93
非流動資産 └投資有価証券(900百万円) └出資金(442百万円)	3,964	2,788	△1,176	・金融資産△171 ・のれん△914
資産合計	7,871	5,996	△1,874	-
流動負債	845	941	+96	・営業債務等 +68
非流動負債	1,169	1,021	△148	・借入金+15 ・繰延税金負債△113
負債合計	2,015	1,962	△52	-
資本合計	5,856	4,033	△1,822	・利益剰余金△1,832 ・その他資本構成要素△47
負債資本合計	7,871	5,996	△1,874	-
自己資本比率	74.3%	67.2%	-	-

4. 2026年12月期 経営方針と業績予想



2026年度の経営方針について（株主視点を重視した経営）

- 2026年度の配当予想は、2025年実績から増配し1株当たり3.1円×年2回(中間・期末)を予定
- 2026年度以降、業績が回復したのち、株主還元を強化予定

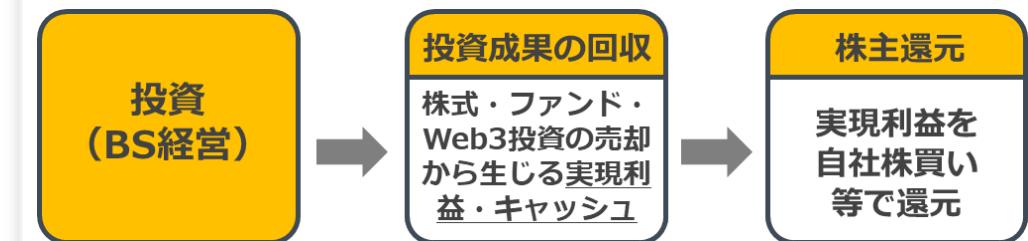
継続的な株主還元（配当）

2026年配当予想 中間 期末 合計

配当	1株 配当金	3.1	3.1	6.2
	1単元 配当金	310	310	620

- 年2回配当を基本方針とする
- 毎年の配当は
DOE（株主資本配当率）2%前後
を目安に連結業績および財務状況を踏まえ継続的に実施
- DeFiの金利収益を原資の一部とした配当の実行

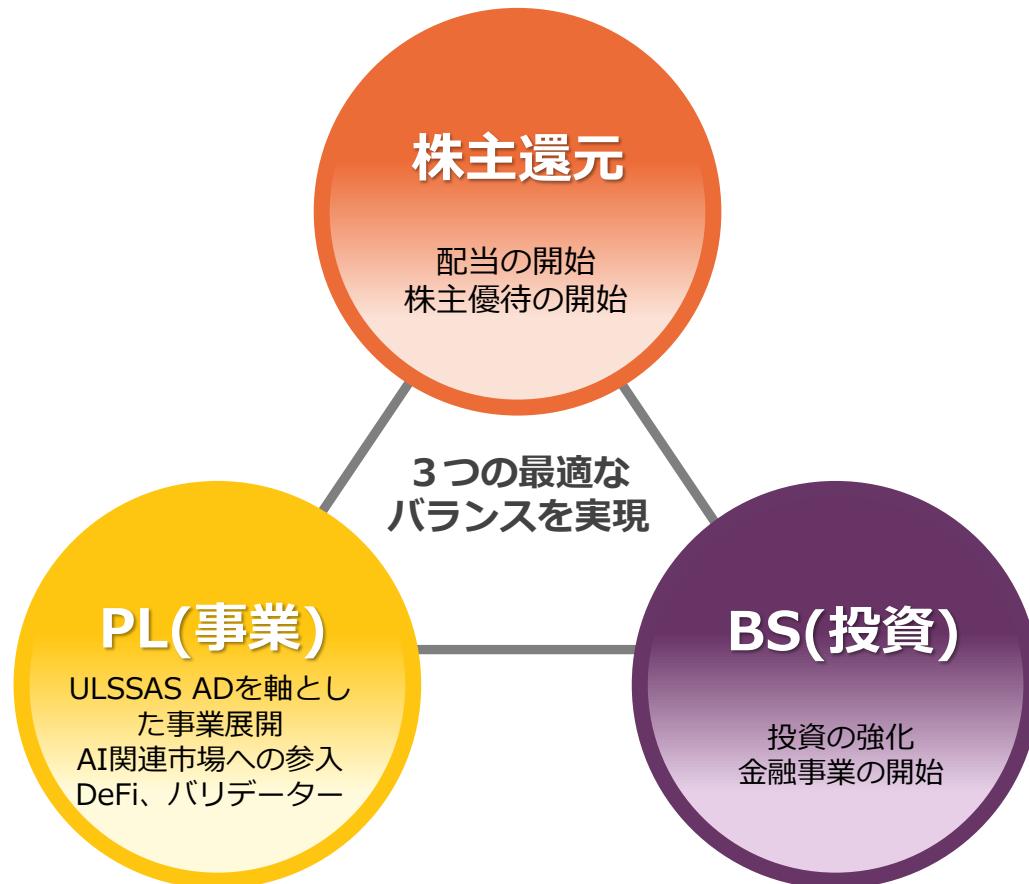
機動的な株主還元（自己株式の取得等）



- BS経営によって得られた投資成果（実現利益、キャッシュフロー）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

2026年度の経営方針について（BSとPLのバランスを意識した経営）

- PL（事業）とBS（投資）の最適バランスを追求し、革新的な事業投資と堅実な財務運営を実現



株主還元・PL（事業収益）・BS（投資戦略）の3つの要素を最適なバランスで実現し、持続的な成長を目指す。

事業活動を通じて生み出した利益を適切に再投資し、**成長分野への積極的な事業投資**を推進すると同時に、安定した財務基盤を維持しながら、**株主還元**も強化。

2026年12月期 業績予想（サマリー）

- 連結売上高は2025年通期実績と比較して拡大予想。売上総利益率の改善やコストコントロールにより、営業利益は大幅増益予想

(金額単位：百万円)

連結業績予想	2025年12月期 実績	2026年12月期 業績予想	前期増減
売上高	3,651	4,070	+419
SNSマーケティング 支援事業	2,325	2,713	+387
DaaS事業	1,315	1,352	+36
Web3関連事業	9	4	△5
売上総利益	1,165	1,610	+445
営業利益 (IFRS)	△1,833	104	+1,937
税引前利益	△1,990	108	+2,099
当期利益	△1,787	89	+1,877

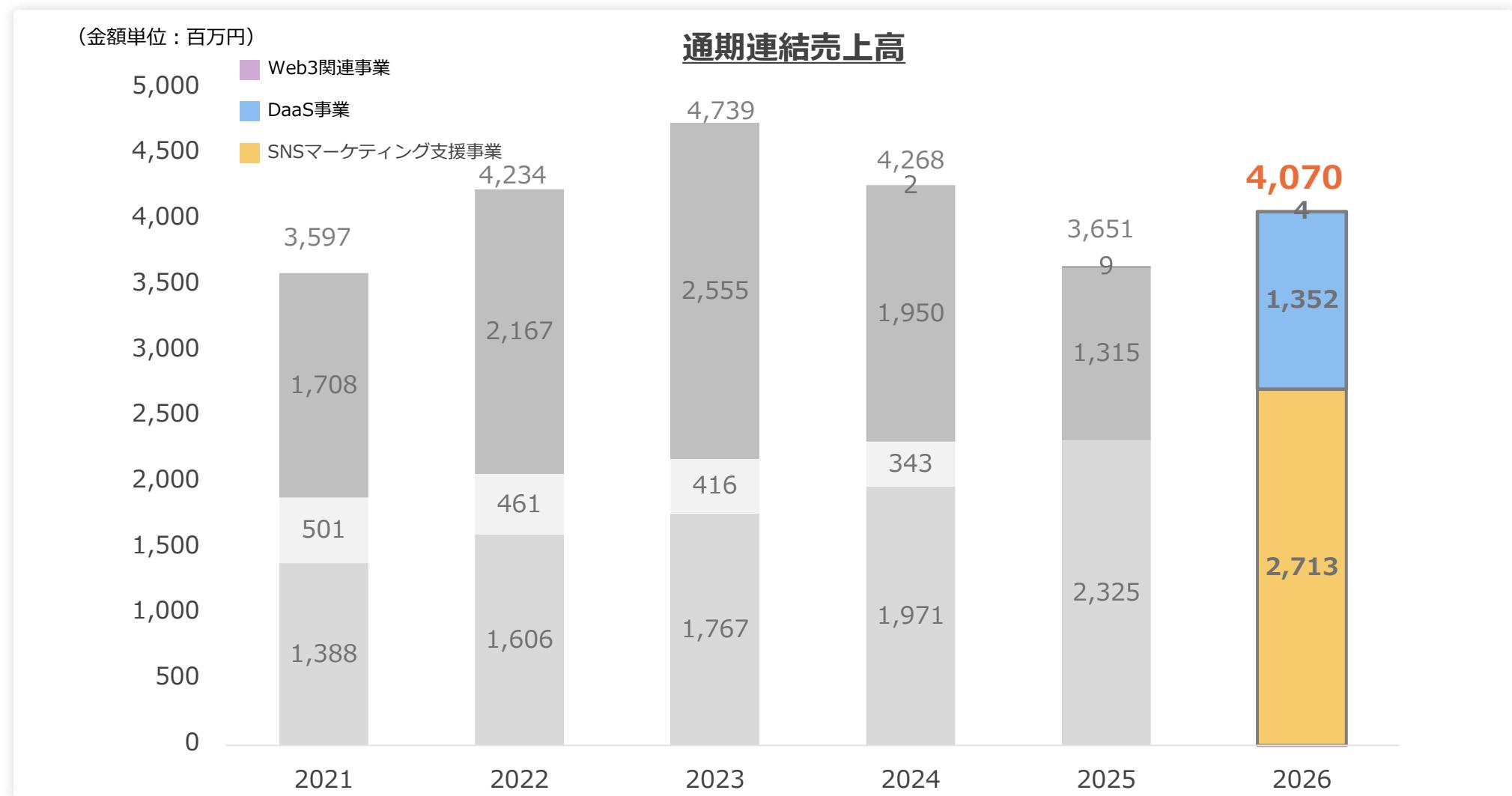
2026年12月期 業績予想（コーポレートコスト除く各社予想）

- **SNSマーケティング支援事業**：利益率の高いコンサルティング及び広告を主体としたサービス展開により売上高の拡大を図るとともに、案件構成の改善を通じて売上総利益の増加を見込む
- **DaaS事業**：AI関連・デジタルリスク市場への展開および提携強化により売上高の拡大を図るとともに、データ取得・システム運用等の固定費負担の軽減を通じて売上総利益の改善を見込む
- **Web3関連事業**：DeFiによる安定的な収益の確保、及び新規事業開発を推進

				(金額単位：百万円)
コーポレートコスト 除く各社業績予想	SNSマーケティング 支援事業	DaaS事業	Web3関連事業	
売上高	2,713	1,352		4
売上原価	1,905	553		1
売上総利益	807	799		3
販売費及び一般管理費	411	383		11
その他収益・費用	0	0		27
営業利益 (コーポレートコスト控除前)	397	416		19
コーポレートコスト		729		
営業利益 (コーポレートコスト控除後)		104		
当期利益		89		

2026年12月期 業績予想（連結売上高）

- SNSマーケティング支援事業は拡大トレンドを背景に順調に成長し、增收を見込む
- DaaS事業は2025年と同水準の売上を見込む一方、AI関連・デジタルリスク市場へのデータ提供や新規プロダクト開発、事業連携の強化により、業績上振れを目指す

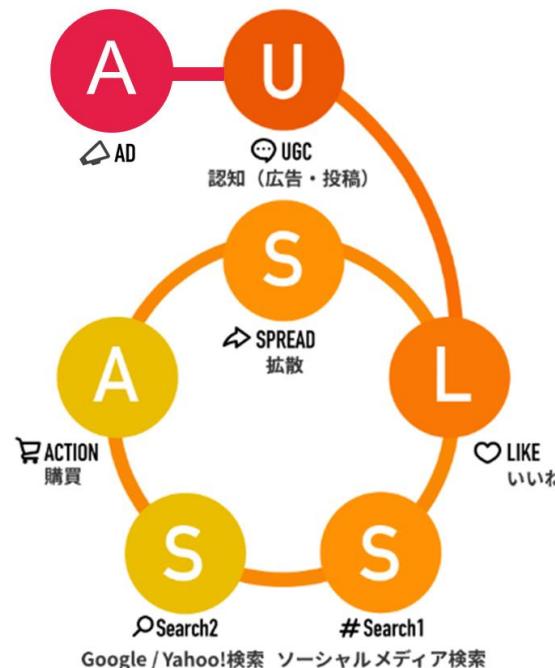


2026年度注力項目に関して (SNSマーケティング支援事業)

- ULLSAS ADを軸とした主要サービス（コンサル、運用代行、SNS広告、インフルエンサー施策）の拡大
- コンサル主導の案件創出
- AI活用による運用プロセスの標準化・効率化と提供量の拡大

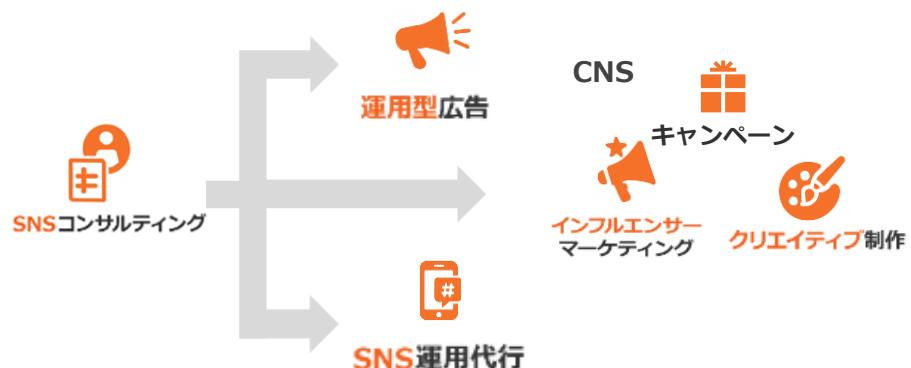
ULLSAS ADを軸とした事業展開

ULLSAS ADを中心として、コンサルティング、運用代行、SNS広告、インフルエンサー施策を連動させ、UGC創出と成果最大化を実現する主要サービスを拡大



コンサルサービス主導の案件創出

コンサル主導でニーズを深堀し、各サービスに繋げる



AIツールの活用による業務効率、生産性の向上

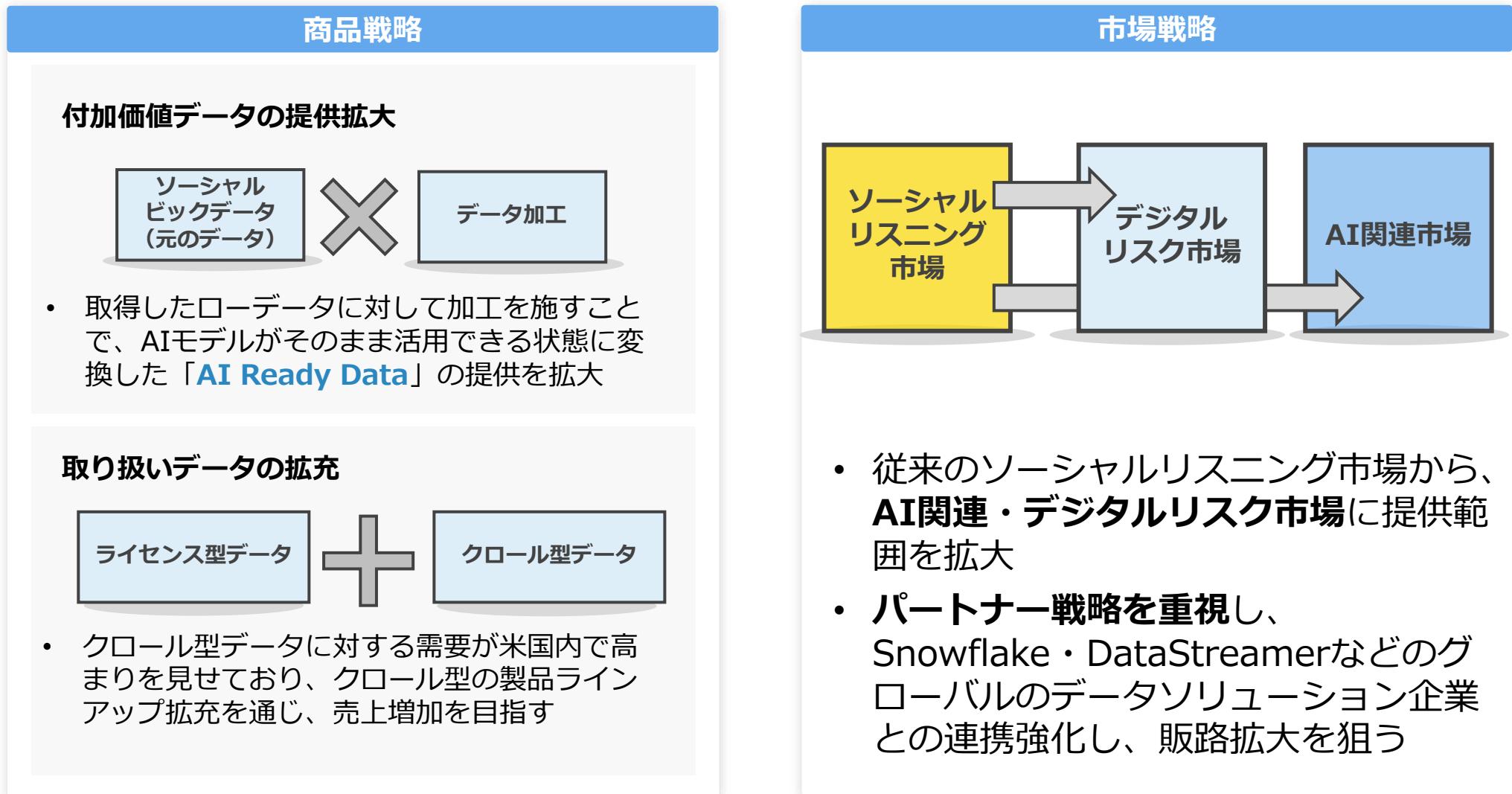
- AIツールの積極的な活用により生産性の向上を行い、一人当たり売上高総利益の向上を目指す
- コーポレート部門においてもAIツールの活用を行い、業務効率の向上とコストの削減を行う

2026年度注力項目に関して（SNSマーケティング支援事業）

事業	内容
事業全般	ULSSAS ADの啓蒙・拡大 ULSSASを中心としたソーシャルメディア活用戦略の啓蒙によってホットリンクの立ち位置確立。選ばれる理由を強化し、取引数の増加、取引規模の拡大を実現
コンサルティング	ULSSAS ADを軸としたSNS活用戦略コンサルティングの高度化。顧客の事業課題に踏み込んだ提案領域の拡張と成果創出を通じた、顧客数および取引規模の拡大。
運用代行	ULSSAS ADを中心とした運用支援体制の拡充による顧客数の増加。 AIを活用した運用プロセスの標準化・効率化を通じた提供量の拡大と品質の両立を実現。
SNS広告	ULSSAS ADを軸とした成果創出型広告運用の強化。 配信規模の拡大および運用効率の向上による広告取扱高の成長と収益性の向上。
CNS インフルエンサーマーケティング キャンペーン等	「コンテンツ・クリエイター・タレント」と「コミュニティ・広告」を掛け合わせた施策の展開による、新たな価値および成果の創出。他社にはない提供価値の確立による差別化。
fasme	自社メディアを起点とした事業の立ち上げおよび拡張。 広告・タイアップ等を含む新たな収益モデルの構築による事業基盤の強化。
AI活用	AI活用を前提とした業務フローの確立。 業務効率化と品質向上の両立による、事業全体の再現性および収益性の向上。

2026年度注力項目に関して（DaaS事業）

- 商品戦略：AI活用を前提とした高付加価値データ（AI Ready Data）の設計・提供を強化
- 市場戦略：AI関連・デジタルリスク市場への本格展開、Snowflake等のパートナー戦略を活用した連携強化



2026年度注力項目について（DaaS事業）

- AI活用を前提としたデータ提供モデルへの転換を進め、商品戦略・市場戦略・データ基盤の再構築を通じて、DaaS事業の成長基盤を強化

注力事項	内容
構造の転換	既存のSaaSベンダー向けデータ提供から、AI関連・デジタルリスク関連・大規模データ基盤向けへ事業構造を転換。データ価値の変化を前提に、提供先と収益モデルを再定義。
AI関連のデータ提供強化	生成AI・分析AIを中心としたエンドユーザー向けに、学習・分析用途を想定したデータ（AI Ready Data）提供を強化。高付加価値領域へのシフトを推進。
デジタルリスク向けデータ提供強化	地政学リスク・安全保障分野における政府・関連企業向けデータ提供を拡大。AI活用と組み合わせた分析価値を訴求し、中長期の収益機会を創出。
データ基盤連携強化	Snowflake等の大規模データ基盤との連携を強化。顧客の分析環境に組み込まれる提供モデルを確立し、継続性とスケーラビリティを向上。

2026年度注力項目に関して（Web3関連事業）

- プロジェクト投資の拡大（特に、金融・AI関連への投資を強化）
- バリデーターの受注拡大（自社バリデーター、大企業向けコンサル）
- ステーブルコインを活用した、DeFiの収益拡大と安定運用（2025年実績で6億円投資）
- 新規事業開発を通じた新たな成長ドライバーの創出

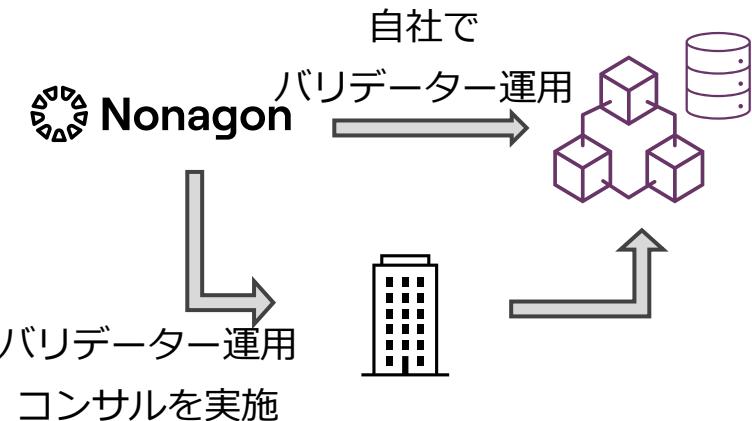
プロジェクト投資の拡大

投資戦略	項目
投資期間	1~3年
収益化方法	トークン上場による売却や株式の直接売却
選定基準	市場性・事業アイデア・競合優位性・チーム構成・事業評価額
投資対象	金融、AI関連の中心

- 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
- すでに投資した株式・トークンの売却による収益化
- 金融、AI関連領域への投資を強化

バリデーターの受注拡大

自社運用のチェーンの拡大と、コンサル案件の受注増を目指し、安定的な収益基盤を構築



※2025年より、**自社がバリデーターの運用を行う方法とバリデーターを運用したい大企業向けにコンサルティング**を行うサービスを開始。

※2025年12月実績で自社バリデーターを2件、コンサル案件を1件獲得

[INTMAXバリデーター運用プレスリリース](#)
[OASYSバリデーター運用プレスリリース](#)

2026年度注力項目に関して（Web3関連事業）

- プロジェクト投資の拡大（特に、金融・AI関連への投資を強化）
- バリデーターの受注拡大（自社バリデーター、大企業向けコンサル）
- ステーブルコインを活用した、DeFiの収益拡大と安定運用（2025年実績で6億円投資）
- 新規事業開発を通じた新たな成長ドライバーの創出

ステーブルコインを活用したDeFi運用の収益拡大と安定運用



2025年11月に6億円のDeFi投資を完了。現在安定運用中

💡 引き続き、ステーブルコインを活用した、DeFi運用額の増額、複数のDeFiを用いた運用手法の多角化、DeFiプロジェクトにおける流動性提供などを検討し、収益増加を図る

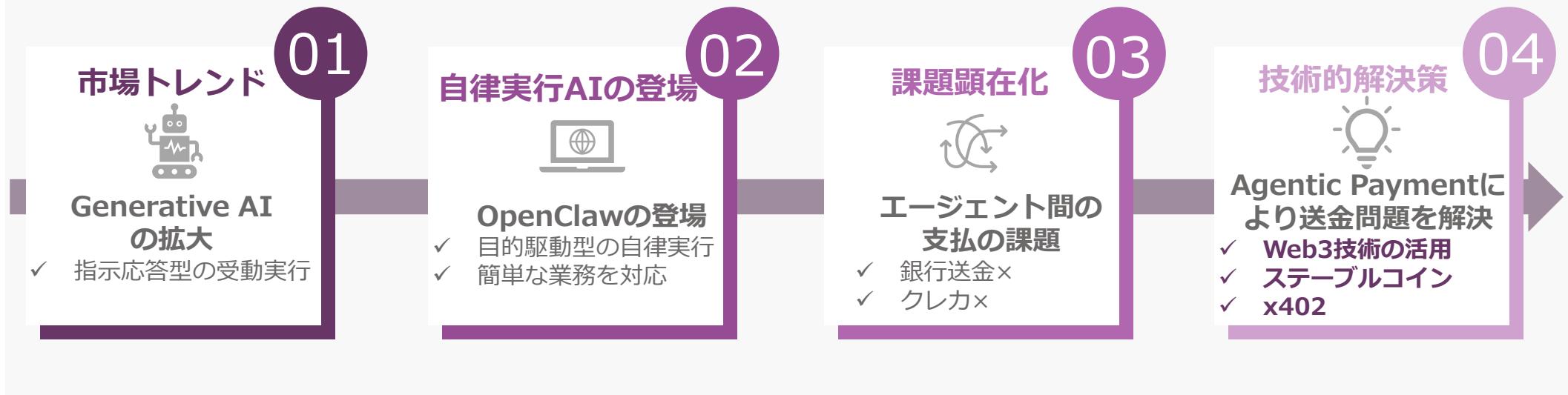
※当社のDeFi運用は、米ドルとの価値連動を目指す資産を主軸としており、価格変動の激しい暗号資産への投機とは一線を画す、ボラティリティを抑えた運用モデルです

2026年度注力項目に関して（Web3関連事業）

● 既存のデータ資産および技術基盤を活用し、事業性を検証しながら新規事業開発に段階的に取り組む

その一環として、生成AIの進化や高度なAIエージェントの台頭を背景に、Agentic Payment関連領域への投資および同領域における事業機会の創出を模索

現在のAIエージェント状況



Web3関連事業においては、AIエージェントの普及に伴い拡大が見込まれるOpenClaw及びAgentic Payment領域を最大のビジネスチャンスと捉え、

- ✓ 関連領域に取り組む企業やプロジェクトへの投資を検討
- ✓ 投資にとどまらず、当該領域における事業開発についてもグループ企業との連携を含め検討を進める

2026年度注力項目に関して（Web3関連事業）

- Web3およびAI領域における技術優位性を軸に、投資・運用・事業開発を通じた複層的な収益機会の創出を推進

事業	内容
投資	AI×Web3および金融領域を中心としたWeb3スタートアップへの継続的な投資。技術優位性と成長性を重視した投資判断を通じて、中長期的なリターン機会の獲得を目指す。
バリデーター	ブロックチェーンネットワークにおけるバリデーター運営を軸とした収益化。コンサルティング、ホワイトペーパー提供、ノード運営支援を含む複合的なサービス展開による安定的な収益基盤の構築。
DeFi（金融）	総額6億円規模のDeFi運用による収益創出。リスク管理を前提とした運用体制のもと、年率7～10%水準の運用成果の確保を目指す。
事業開発	Nonagon AIで得られた知見および技術資産を活用した、スケール可能な新規事業の開発。Web3とAIを掛け合わせた領域における事業化を通じた、新たな成長ドライバーの創出。

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

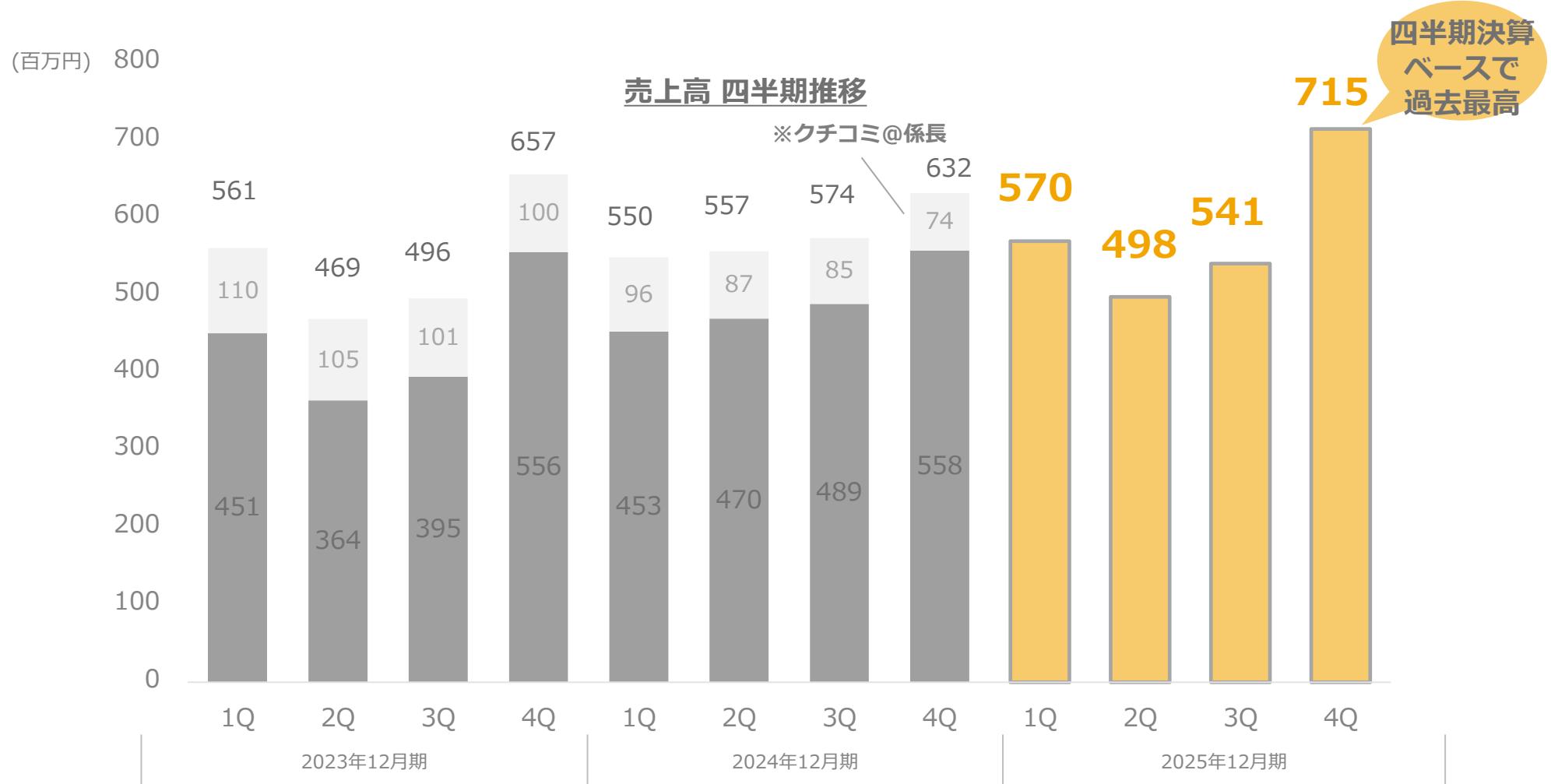
壳上高推移

- 新規受注と大口案件の増加が成長を牽引
SNS広告・運用代行を中心とした新規受注および大型案件が順調に拡大し、売上も好調で推移。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。
● 2026年はコンサル主導の案件創出とAI活用により增收を目指す



執行役員
CEO
鈴木 優平

ULSSAS ADを軸とした事業展開を進めるとともに、AI活用による業務効率化と事業横断的な基盤整理を通じて、持続的な売上成長を実現する



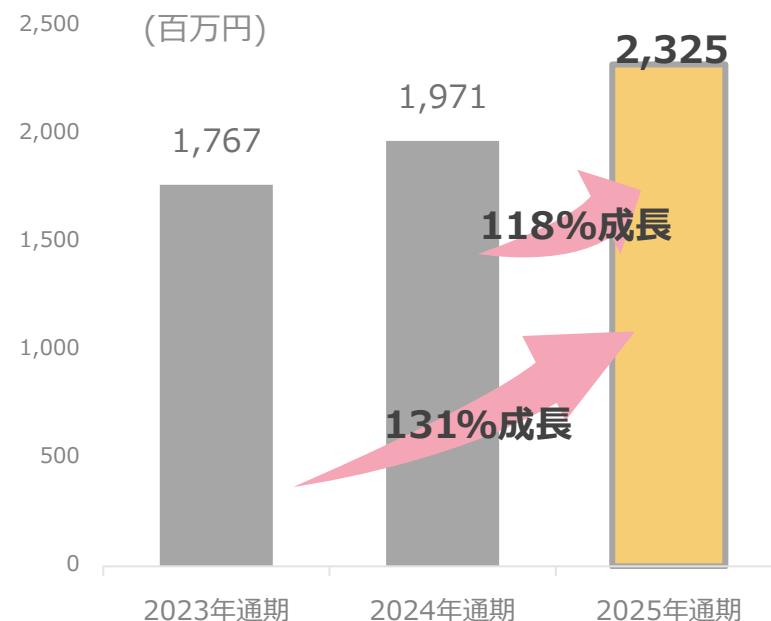
成長を示す主要指標

● 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

SNSマーケティング支援の売上高推移

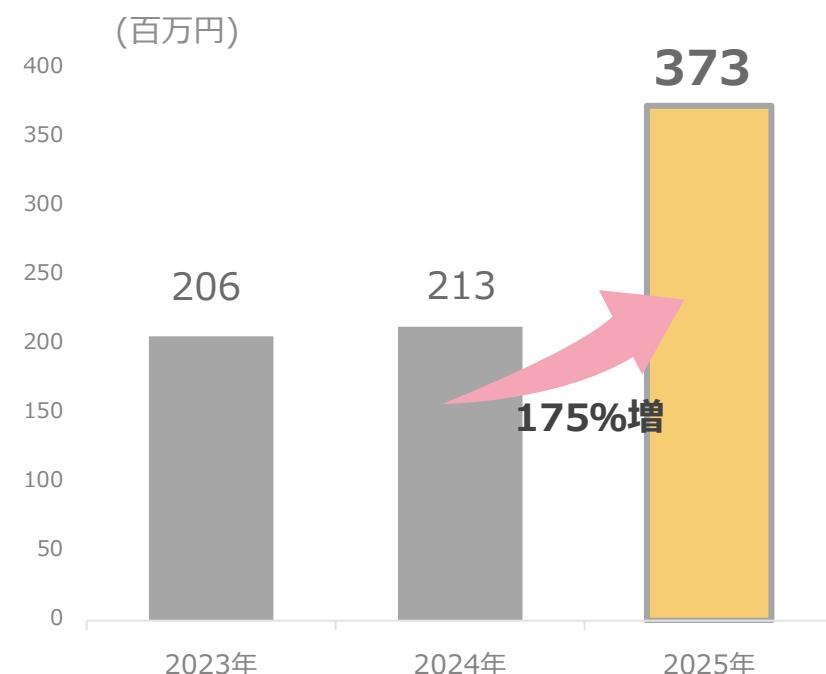
選択と集中を推進した事業ポートフォリオの再構築により、SNSマーケティング支援領域での売上成長を着実に実現。



※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。



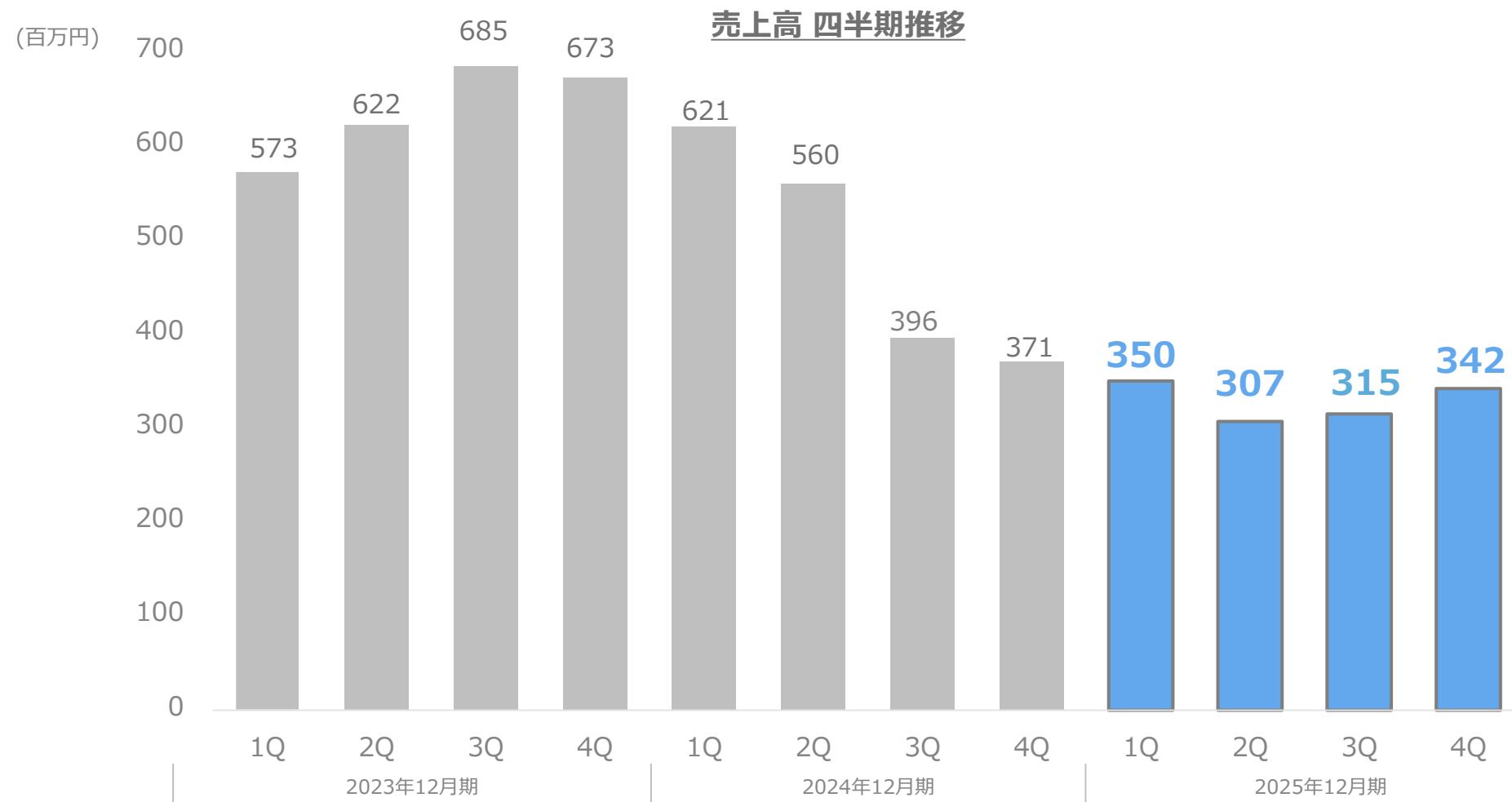
DaaS事業

● 再成長に向けた事業モデルの転換を推進

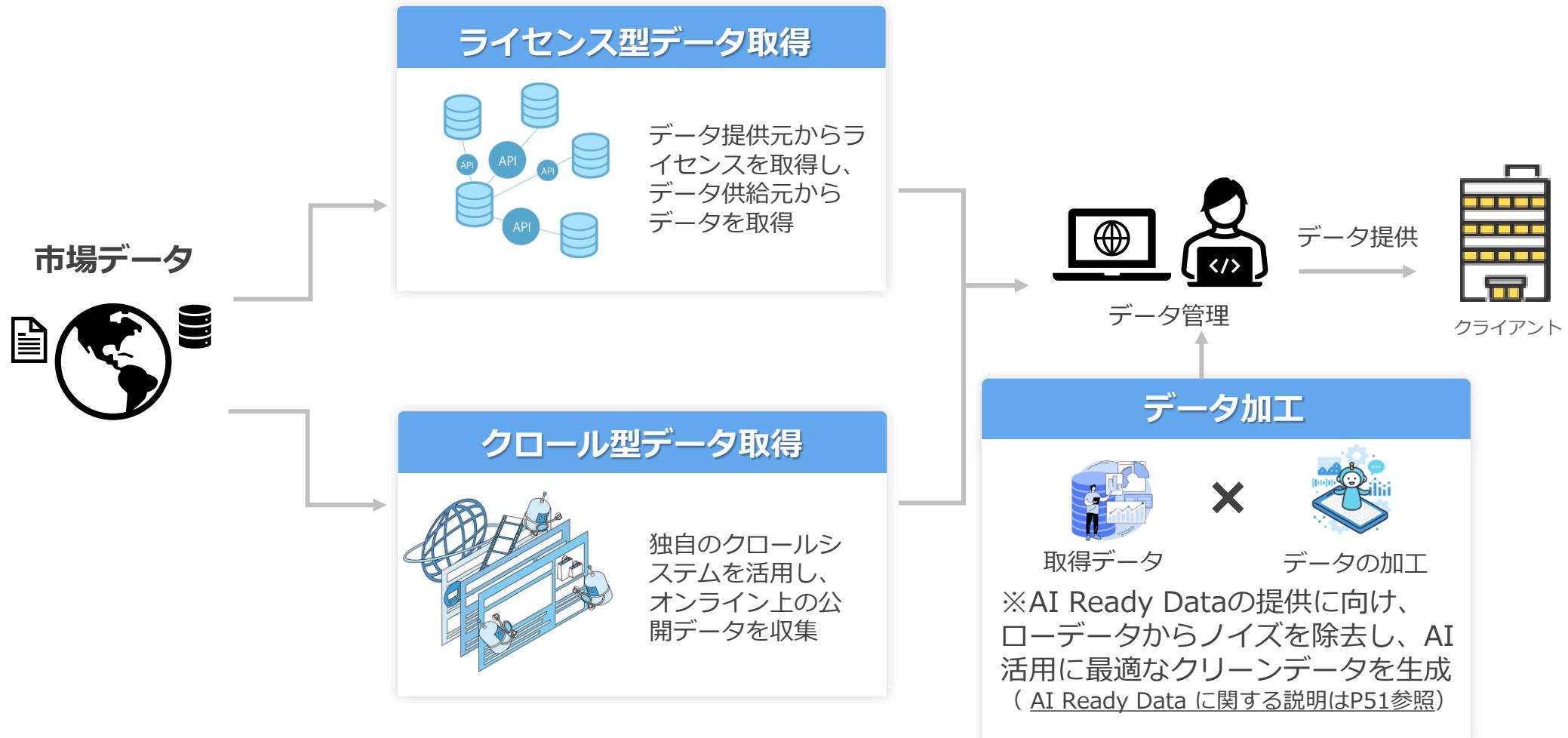
AI関連領域での需要拡大を見据え、加工済みデータ提供を軸としたプロダクト戦略への転換を進めるとともに、戦略的パートナーシップの強化や取り扱いデータ（媒体）の拡充を実行。2025年を通じて販売体制とプロダクトの両面を再構築し、2026年以降の持続的な成長に向けた準備を完了。



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
- 独自のクローリング技術を活用し、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の、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
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

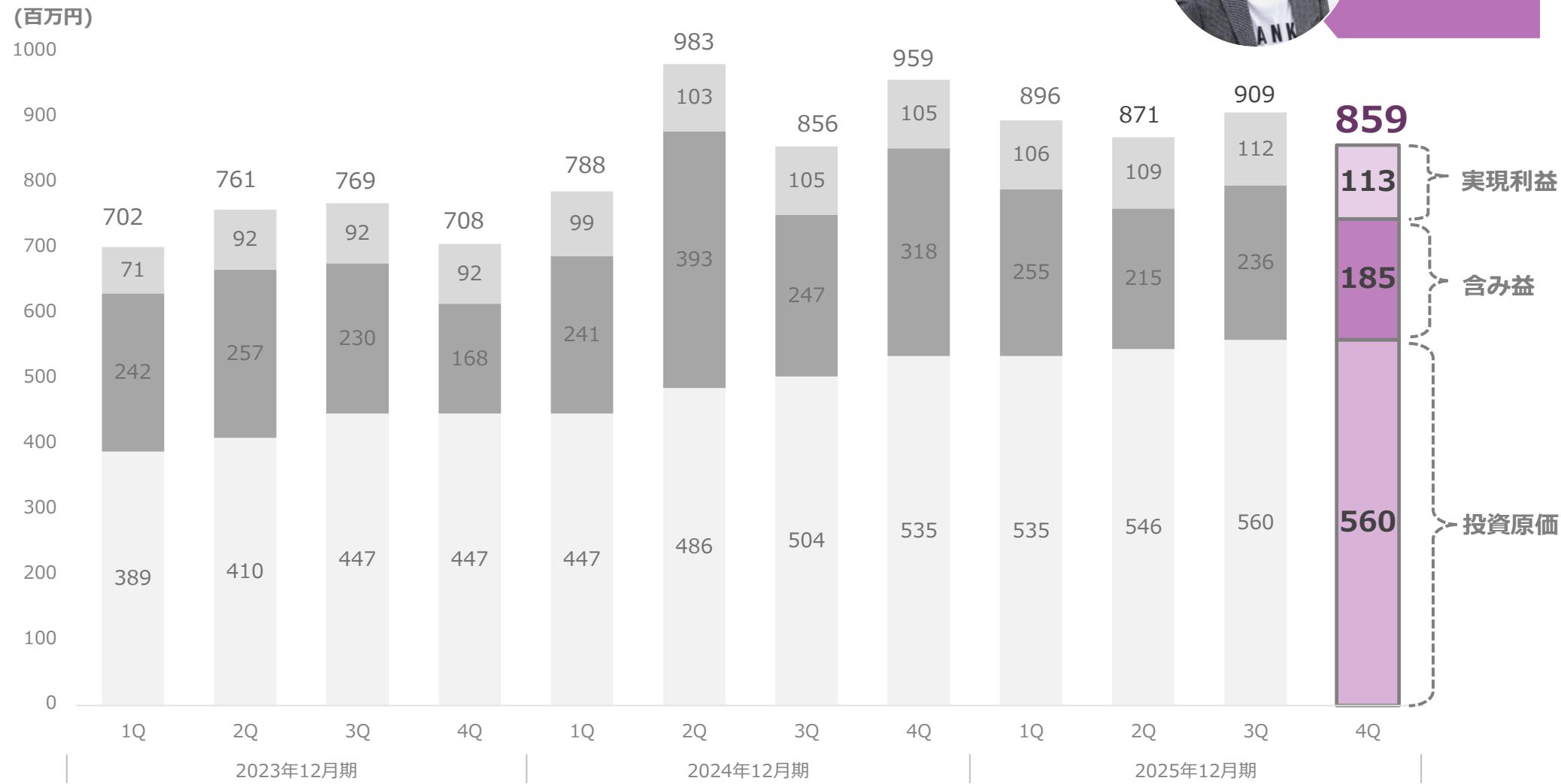
- ✓ **AIモデルの訓練素材として販売**
LLMやRAGの訓練・強化に向けて、そのまま使える形でデータを販売
- ✓ **業界別に特化したインサイト抽出サービス**
業界ごとのニーズに応じて、意思決定に活用できる分析結果を抽出・提供
- ✓ **Snowflakeなどのマーケットプレイスにおいて、高単価で提供が可能**

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

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

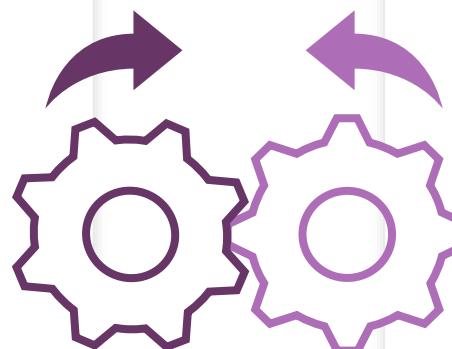
- ・自社でWeb3事業を行うことで、投資事業における診断力の向上、投資先の支援力を高める

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で使用できるトップレベルドメイン（TLD）を運営。ドメインの購入・取引にかかるコストを削減し流動性向上を目指す。



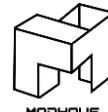
Acctual

法人における暗号資産の支払・会計対応を効率化するソリューションを提供。暗号資産に慣れていない企業でも利用しやすいUXが特徴。



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。



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。



oasys

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



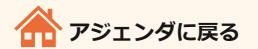
1inch



Mythical

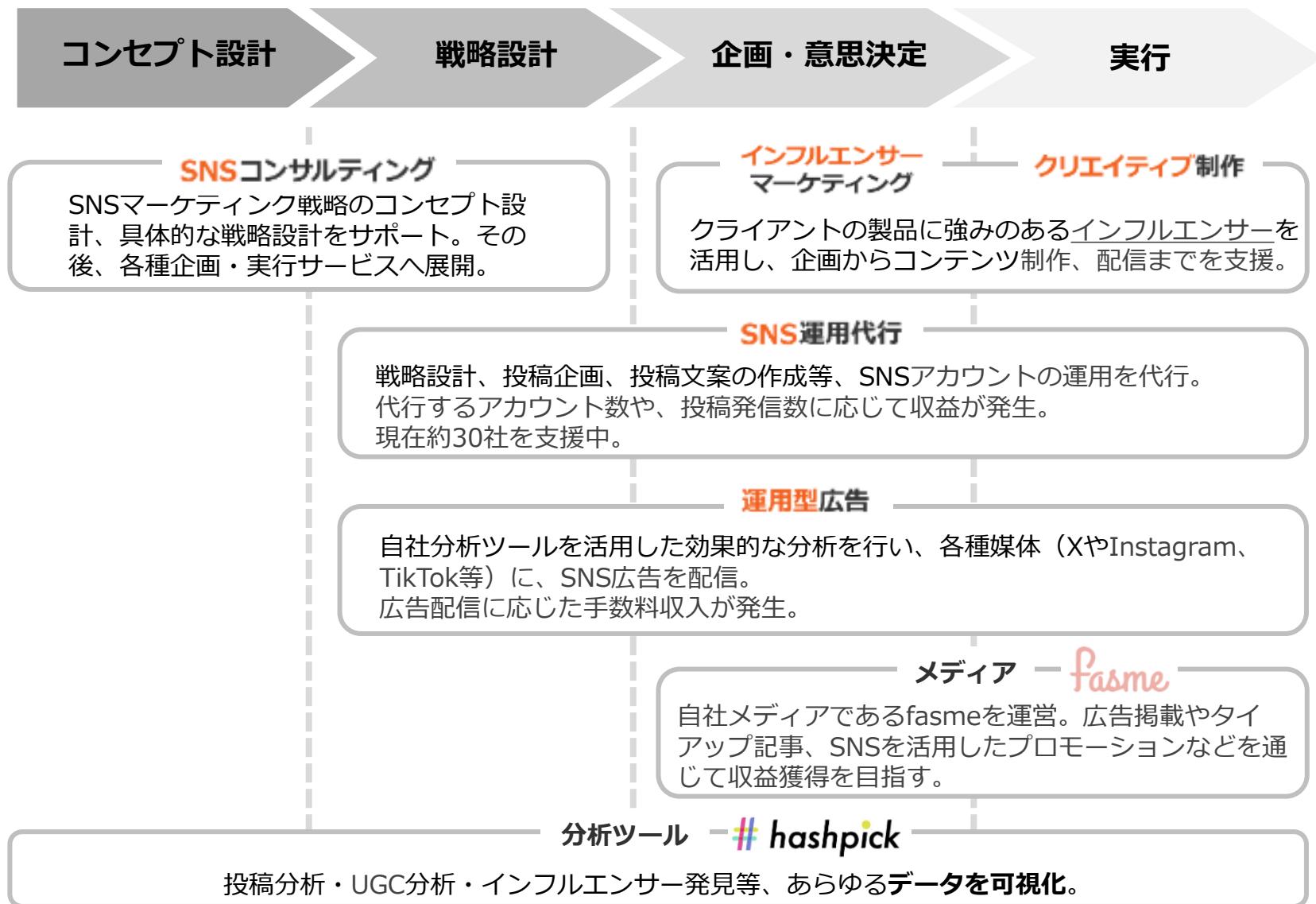
6-1. 參考資料

(事業詳細)



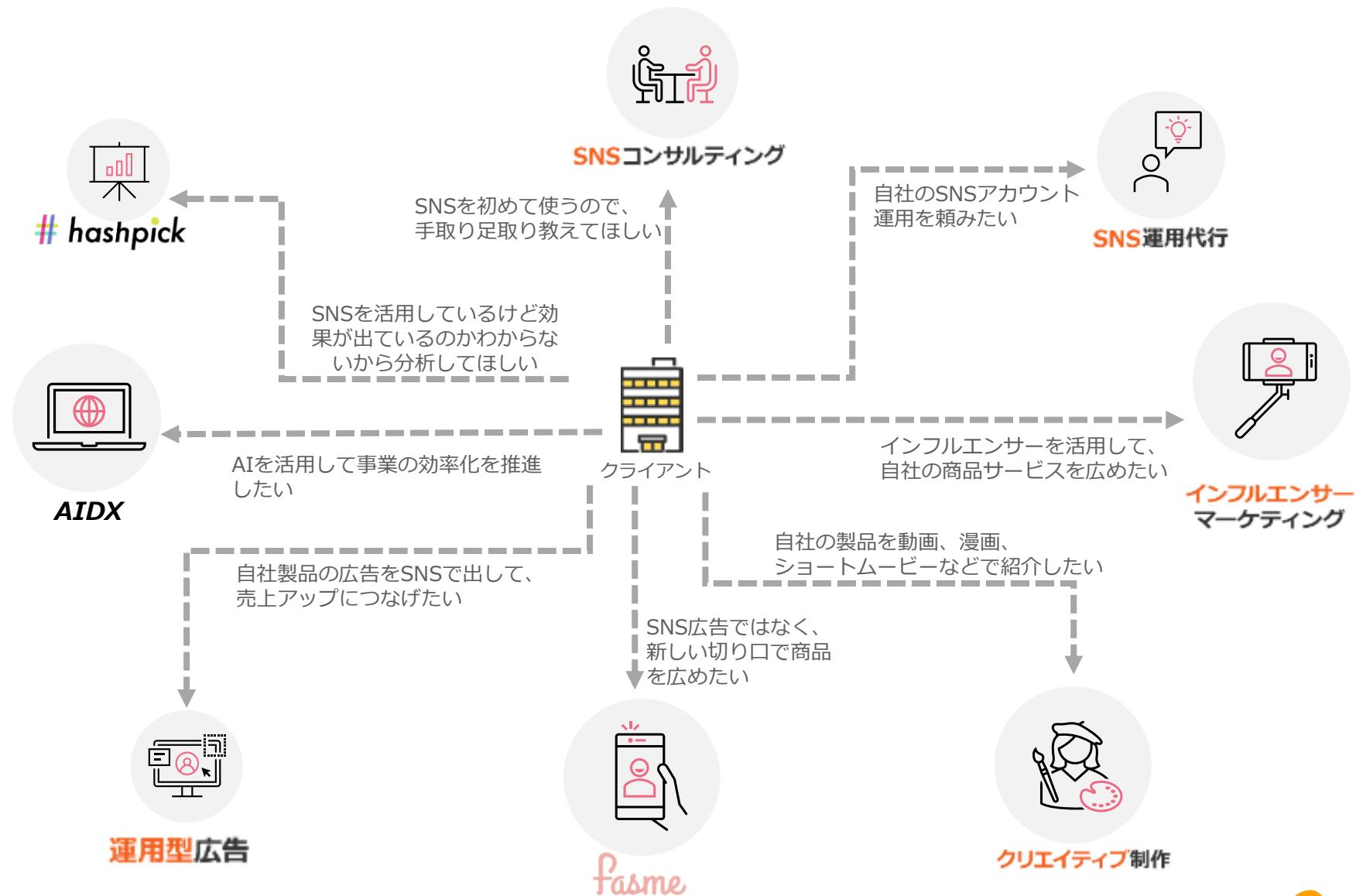
SNSマーケティング支援事業

- 「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。



SNSマーケティング支援事業のサービス概要

- 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



DaaS事業

新技術の開発 新製品の開発 製品評価 マーケティング活動

活用

データ分析 データ提供



データ提供先のニーズに合わせて、データの収集、分析、提供、戦略立案を行う

データ活用企業

AI技術関連、セキュリティ関連企業
マーケティング関連、金融、政府等
活用企業のすそ野が広がる

API連携サービス



API連携により、企業がスムーズにデータ提供を受け、データ全体の可視化を可能とするサービス

製品開発支援 管理システム構築



複雑なデータ管理ニーズに対応するため、管理用アプリケーションの開発、保守、データを活用した新商品の開発支援

SOCIALGIST

収集・分析

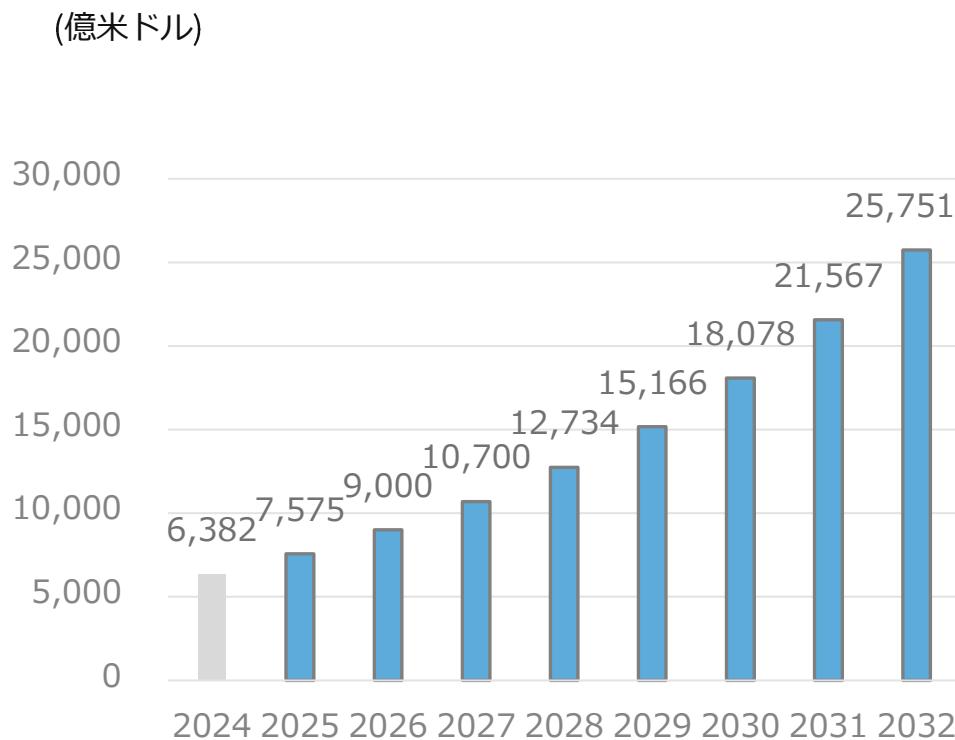
市場データ

世界各国のソーシャルメディア、ブログ等のデータ媒体

収集データのすそ野が広がる

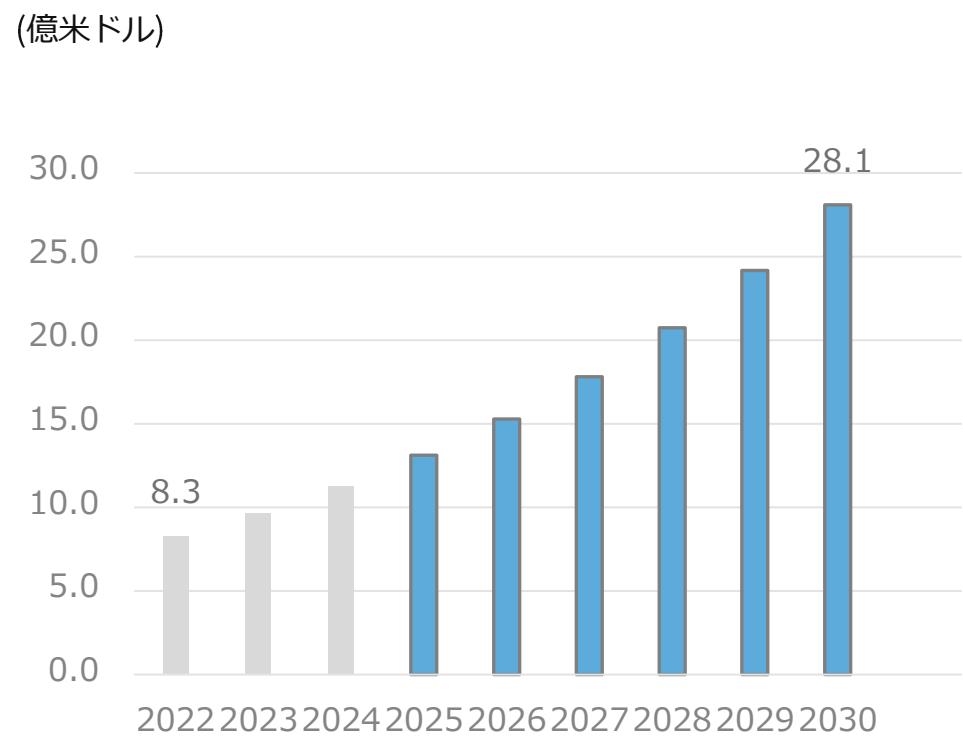
- 生成AIや大規模言語モデル（LLM）技術の進展に伴い、データの重要性が高まる。
- サイバー空間における危機管理意識の高まりにより、デジタルリスク関連顧客のすそ野が拡がり、新規顧客を獲得。

AI市場の規模予測



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

デジタルリスク管理市場の規模予測



※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

● バリデーター運用の拡大

バリデーター報酬の最大化と収益基盤の強化を実現

バリデーター運用



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 バリデーターを説明



預託金を支払
保守運用の企業に参入



安定した
通信環境を提供



● 二つの手法でバリデーター運用を展開中

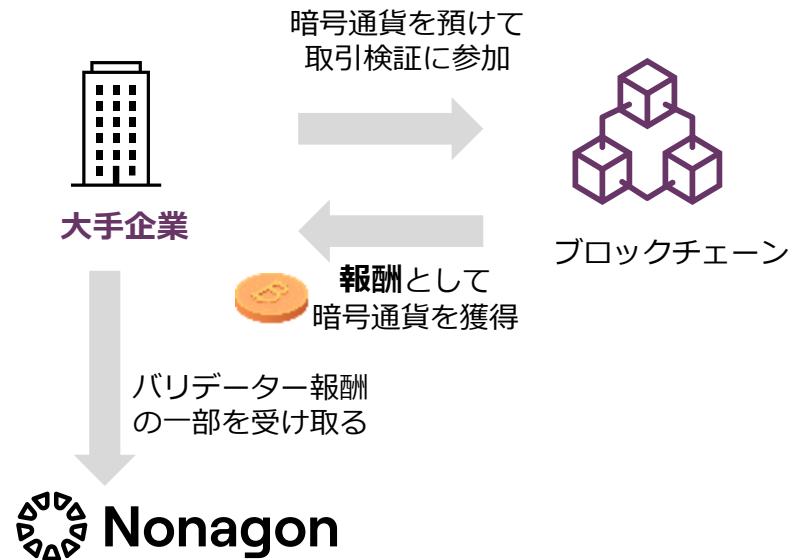
ブロックチェーンにおけるコア技術を使い自社でバリデーターの運用をすることでノウハウを蓄積し、大企業におけるバリデーター運用を支えるコンサルティングビジネスを展開

①自社がブロックチェーンの バリデーター運用を行うケース



自社でバリデーターを運用することで、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ー運用を、 弊社がコンサルティングするケース

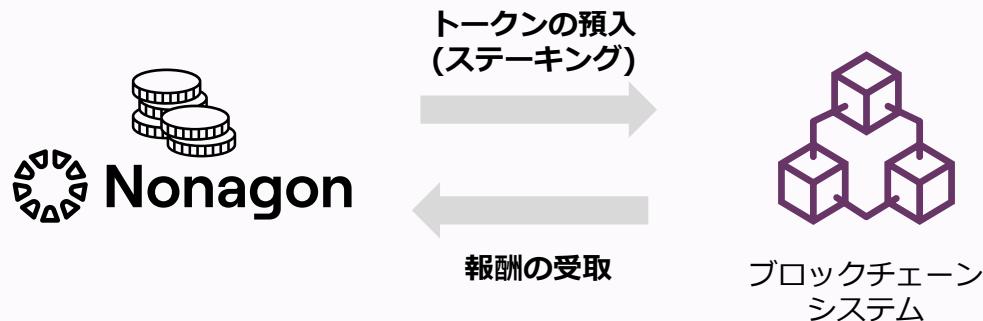


大企業の支援を通じて外部展開が可能。コストを抑えつつ収益を広げるスケーラブルなモデルに。

● 金融（DeFi）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

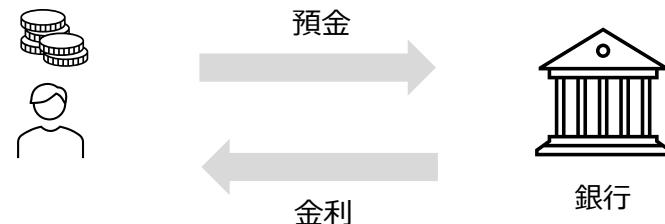
金融（DeFi）



- ①グローバルな取引が可能
- ②高利回り
- ③Web3ならではの技術や仕組みに裏打ちされている

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



- 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

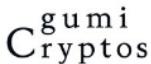


ホットリンクグループの投資方針と概要

● 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。

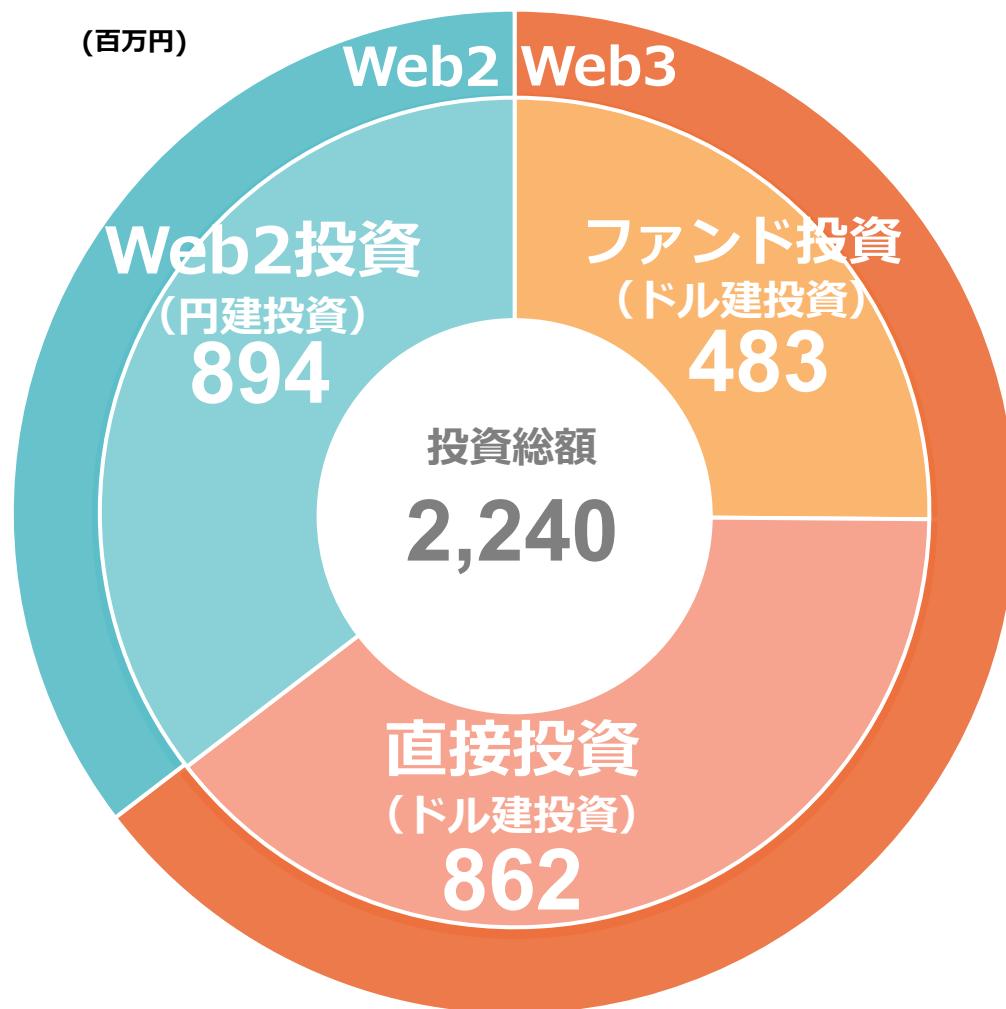
評価方法はBS評価・PL評価併用。

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	<ul style="list-style-type: none">直接投資 (株式)間接投資 (投資ファンド)	 	<ul style="list-style-type: none">出資金投資有価証券子会社株式	<ul style="list-style-type: none">BS評価 (その他有価証券評価差額金)PL評価 (金融収益・費用)
 Nonagon	<ul style="list-style-type: none">直接投資 (株式、トークン)	 	<ul style="list-style-type: none">投資有価証券	<ul style="list-style-type: none">BS評価 (為替換算調整勘定)PL評価 (その他収益・費用) ※営業利益に含まれる

リスク分散と戦略性を兼ね備えたポートフォリオ運用

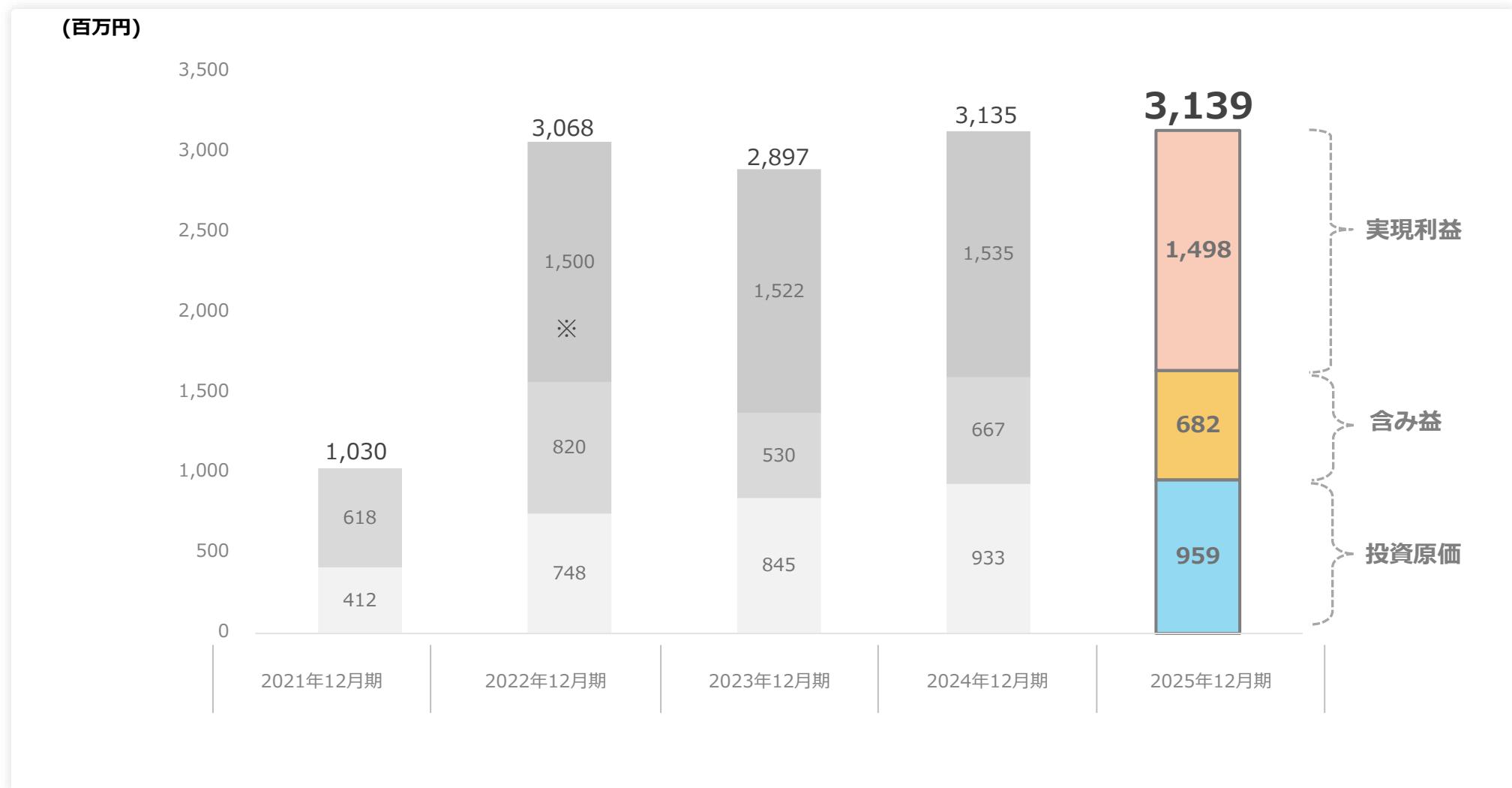
- 為替や暗号資産市場の上下に対し、複数の投資対象に投資することで、**収益化のタイミングを分散**し、リスク低減効果を狙うと共に、**毎期経常的な収益の確保**を目指す。



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	
Ethena MODHAUS	
DeFiの活用、上場・未上場のトークンやプロジェクトに投資 (DeFiに2025年6億円を投資済)	
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

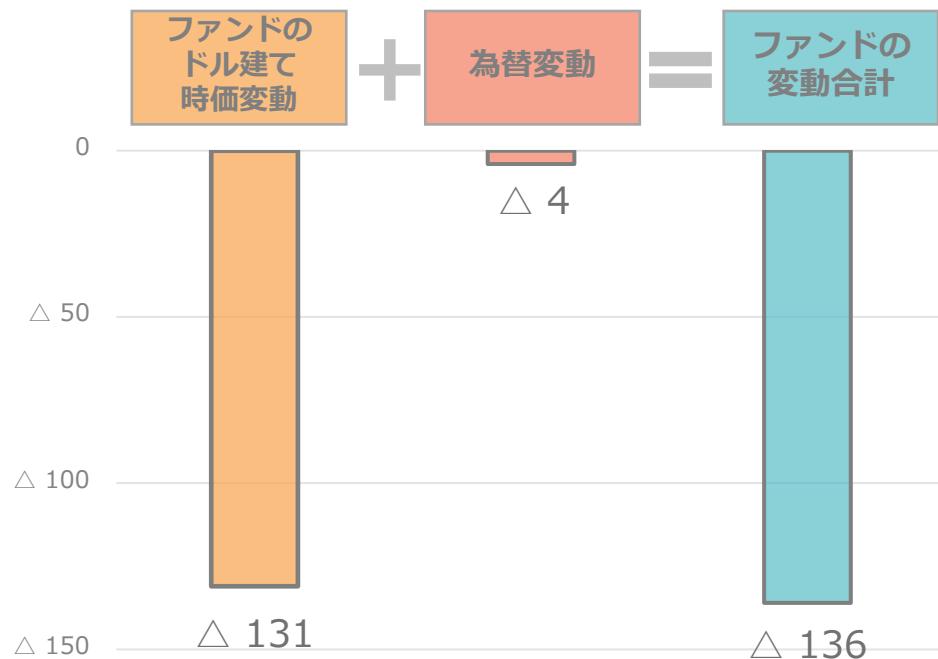
- Web3関連ファンドは評価減となったものの、Web2株式投資における評価益をBS計上し、ポートフォリオ運用を継続。



● 投資先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のトーケン価格下落が発生し、評価減を計上

(百万円)



適用為替

2024年12月期末：158.18円/ドル

2025年12月期末：156.56円/ドル

為替差：△1.62円

資産価額 (ホットリンクから4つのファンドに投資中)

2024年12月期末：3.8百万ドル

2025年12月期末：2.9百万ドル

ドル建て変動額：△0.8百ドル

6-3. 参考資料

(AI化に向けた取り組み)



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のAI化は避けられない

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。

広告運用関連

SNS広告

運用代行

コンサルティング

AIDX

CNS

ホックリ(タレント起用)

インフルエンサー(AI化へ)

Amplify(コンテンツマーケティング)

メディア

fasme(メディア)

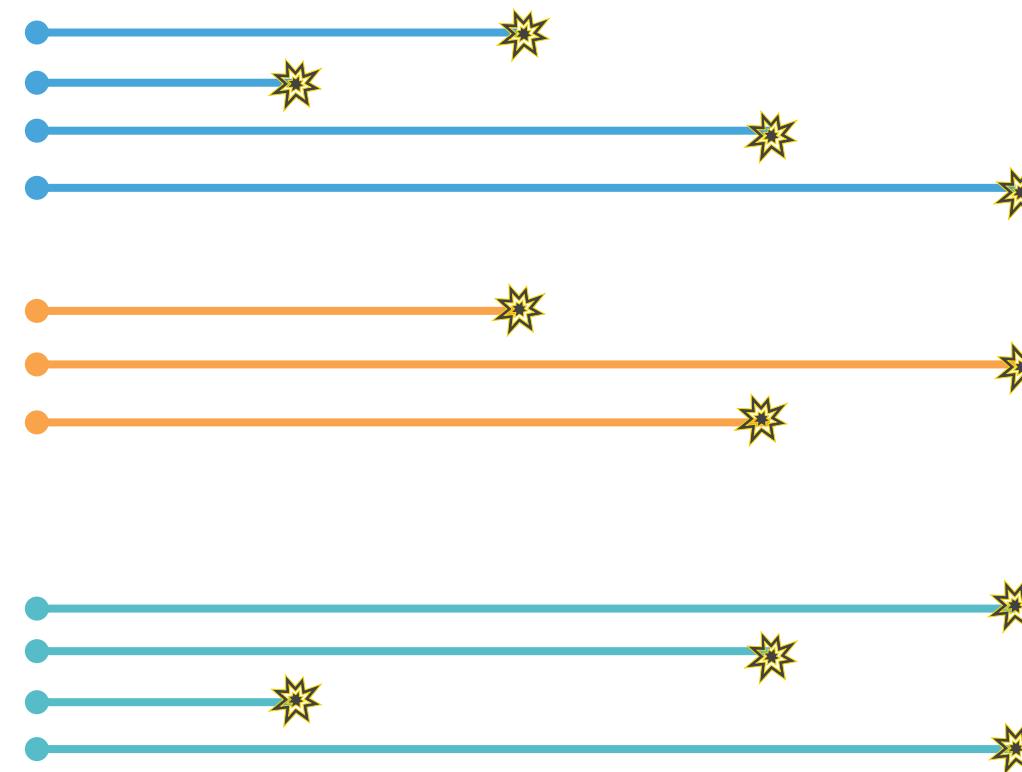
DM診断

DSP(アドネットワーク)

インバンド

2025年

203X年

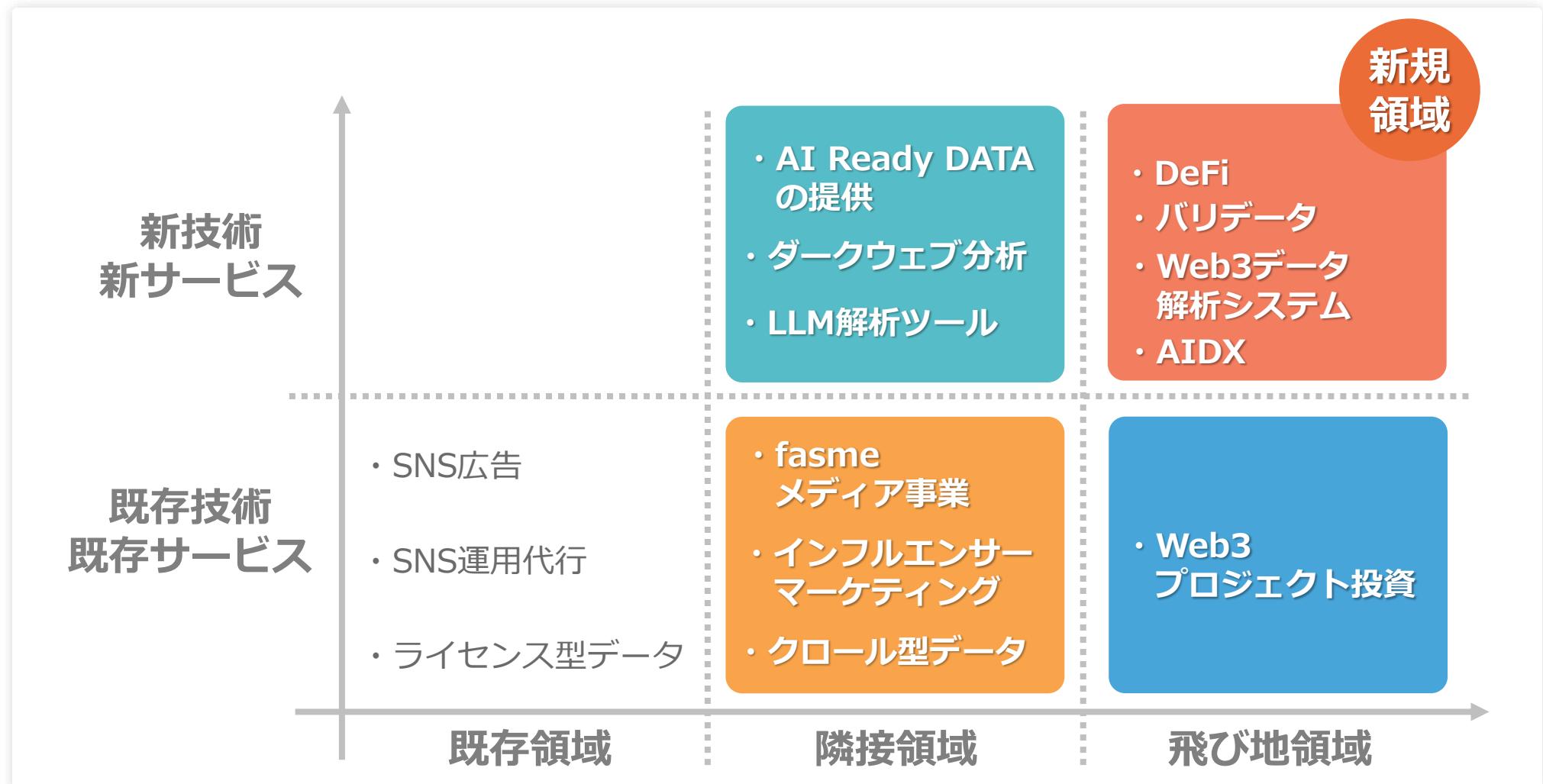


AI化がもたらすサービスの進化と変革

● AI化が想定されるため、新規領域の事業開拓を3年以内に実行

AI活用による効率的なサービス提供が求められる。

今後3年間で、AIを活用したAIDX、インフルエンサー・マーケティング、メディア事業全般の強化、金融(DeFi)事業やバリデータ事業を推進し、持続的な成長を目指す。



● 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)



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

ブロックチェーン技術

現在の主力事業

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げます。



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

<利用企業・団体>



④データ照会

<Famiee>



<ブロックチェーン>



⑤福利厚生、
家族向け
サービス適用

②パートナーシップ
証明書発行

①申請

③パートナーシップ
証明書提示



<同性パートナー>

多様な家族形態が当たり前に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

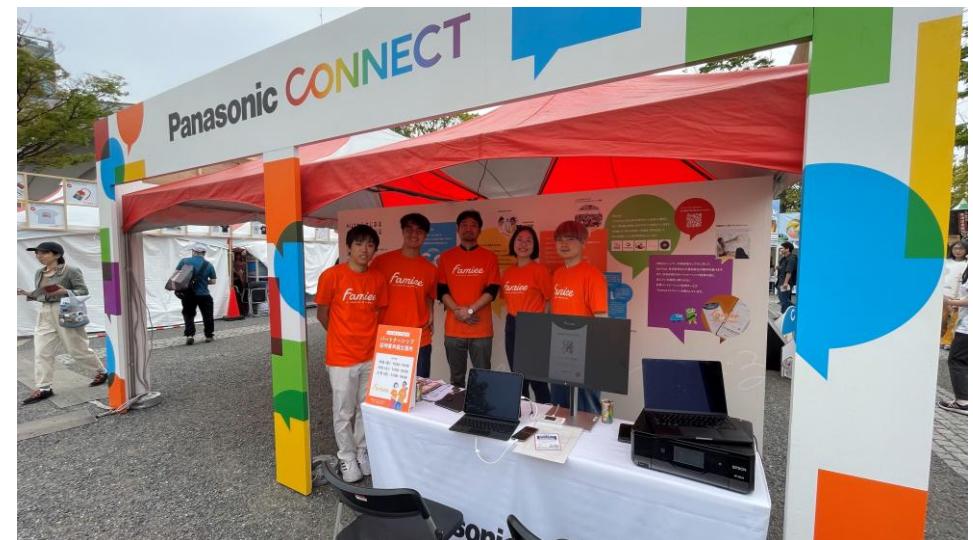
アンドロイド版アプリの開発と夫婦別姓を選択した事実婚カップルなどに対応する異性向けパートナーシップ証明書の発行にむけクラウドファンディングを実施。
目標金額1000万円を達成。



※詳細：<https://camp-fire.jp/projects/view/752016>

※Famiee HP：<https://www.famiee.com/>

■ 東京レインボープライド2024にて Famieeのパートナーシップ証明書申請出張所を設置



※東京レインボープライド：<https://tokyorainbowpride.com/>

6-5. 參考資料

(用語集)



用語集（SNSマーケティング支援事業）

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。

用語集（DaaS事業）

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があります、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。

用語集（DaaS事業）

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。

用語集（Web3関連事業）

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。
DeFi	DeFi（Decentralized Finance）とは、ブロックチェーン上で動作するスマートコントラクトを用いて、銀行や証券会社などの中央管理者を介さずに金融取引を行う仕組みの総称。貸借、取引、運用などの金融サービスを誰でも直接利用でき、透明性と自動執行性の高さが特徴。
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。

用語集（全般）

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。