

株式会社ホットリンク
2023年12月期 第2四半期 連結決算説明資料
(IFRS)

2023年8月10日 証券コード：3680

アジェンダ

1. AIツールに対する当社の考え方 P3～
2. 経営方針(両利きの経営)について P8～
3. 2023年12月期 第2四半期業績サマリー P13～
4. 各事業の進捗 P22～
5. 参考資料 P31～

1.AIツールに関する当社の考え方

産業革命の歴史と当社の事業機会

- 当社ではChatGPTをはじめとするAIツールの普及を第3次産業革命(後半)と捉えており、事業機会の『探索』を実践し、次の成長機会を模索

	第1次産業革命	第2次産業革命	第3次産業革命(前半)	第3次産業革命(後半)
年代	18世紀後半	19世紀後半	20世紀後半	現在～
時代	機械化・交通革命	生活インフラの整備	IoE (Internet of Everything)	AIと人間の共存・共創
内容	紡績・織物の機械化	鉄鋼・石油産業の発展	コンピュータの発明と普及、インターネットの登場により、情報通信技術が急速に発展	ChatGPTなどのAIツールが急速に発展し、業務を劇的に効率化
新技術	蒸気機関・紡績機等	発電機・電話等	インターネット・PC ・スマホ・各種SNS・ビッグデータ解析	AIツール
社会的影響	労働者階級の誕生 社会構造が変化	大量生産・大量消費 社会が形成、 世界規模の企業活動が 拡大	情報化社会の形成、グローバル化 の加速、知識労働者の増加	余暇時間が大幅に拡大 (例：週休3日制)
インフラ	鉄道や運河など 交通インフラが整備	電話・電信、自動車、 鉄道などの交通・通信 インフラが発展	インターネットや携帯電話などの 情報通信インフラが整備	AIの実用度が高まることで、 知識循環インフラが加速化
事業機会	—	—	ソーシャルデータの 収集/提供/活用	ユニークデータの価値創造 新たなマーケティングニーズ拡大 クチコミの価値向上
当社の事業	—	—	SNSマーケティング支援事業 データ分析(クチコミ@係長)事業 DaaS事業	Web3関連事業 AIツールの活用、開発

当社の存在意義・ミッションが時代とリンク

■当社グループ 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

■ホットリンク事業 ミッション

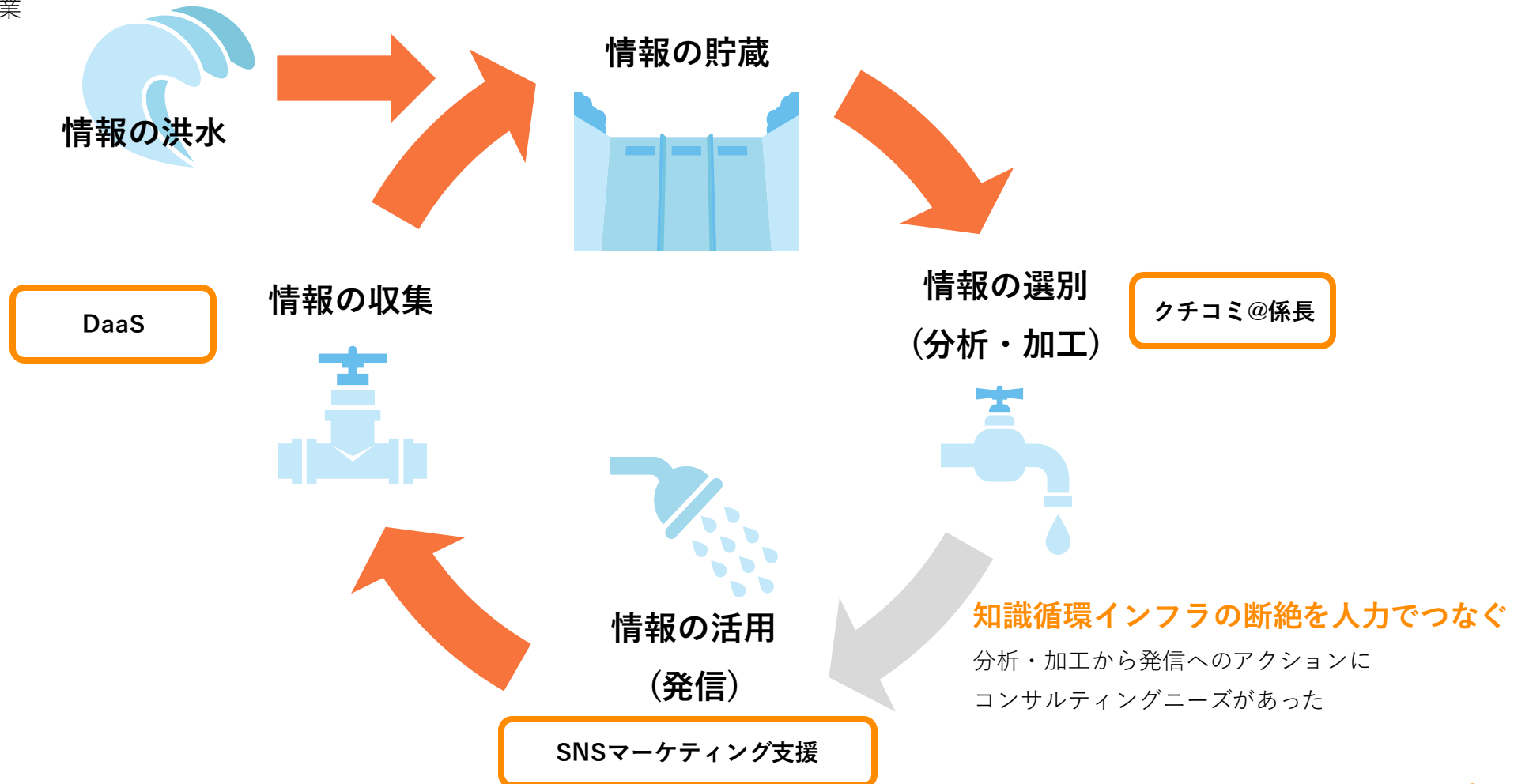
データとAIで意思決定をサポートする

当社は創業来『知識循環インフラ』の実現を目指してきた

- 当社では、創業時からデータが正しく収集・分析・活用されるインフラの整備が重要となることを予見しておりました。当社ではこれを『知識循環インフラ』と呼び、インフラ構築に向けた事業を創造してまいりました

『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

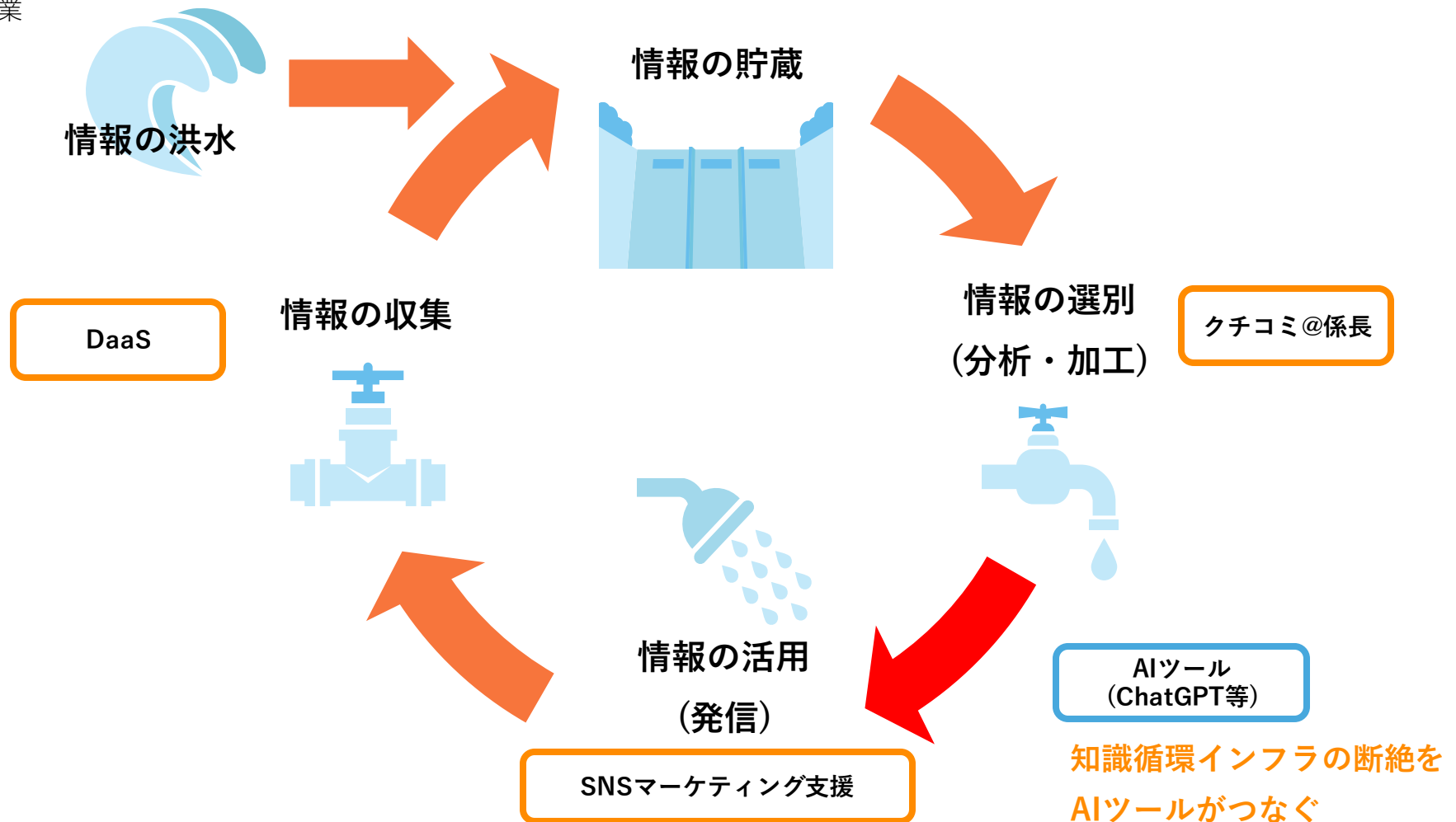


AIツールの発展で『知識循環』のサイクルが加速する

- AIツールの活用で『知識循環インフラ』の課題解決の省人化が実現し、『知識循環』のサイクルが加速する。個人及び企業の発信力が大幅に向上することがデータ量の増加につながり、当社のビジネスチャンスも拡大する

『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

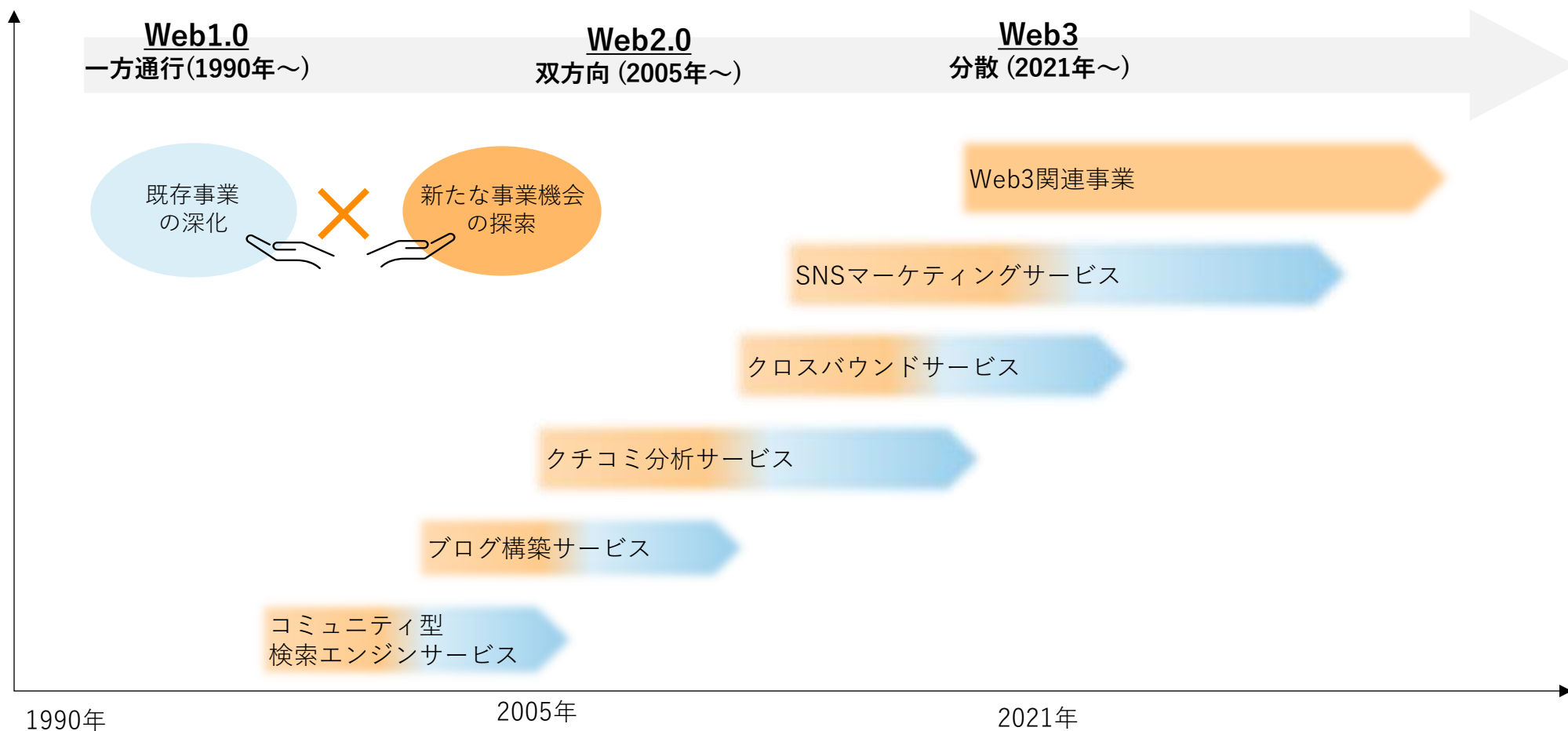


2.経営方針(両利きの経営)について

当社は創業来『両利きの経営』を実践

『両利きの経営』とは、企業内で「深化」・「探索」を担う組織に対し既存事業と新規事業をそれぞれに担わせることで、既存事業の成長力を維持しながら、新規事業（イノベーション）を起こす力も強化する経営理論です

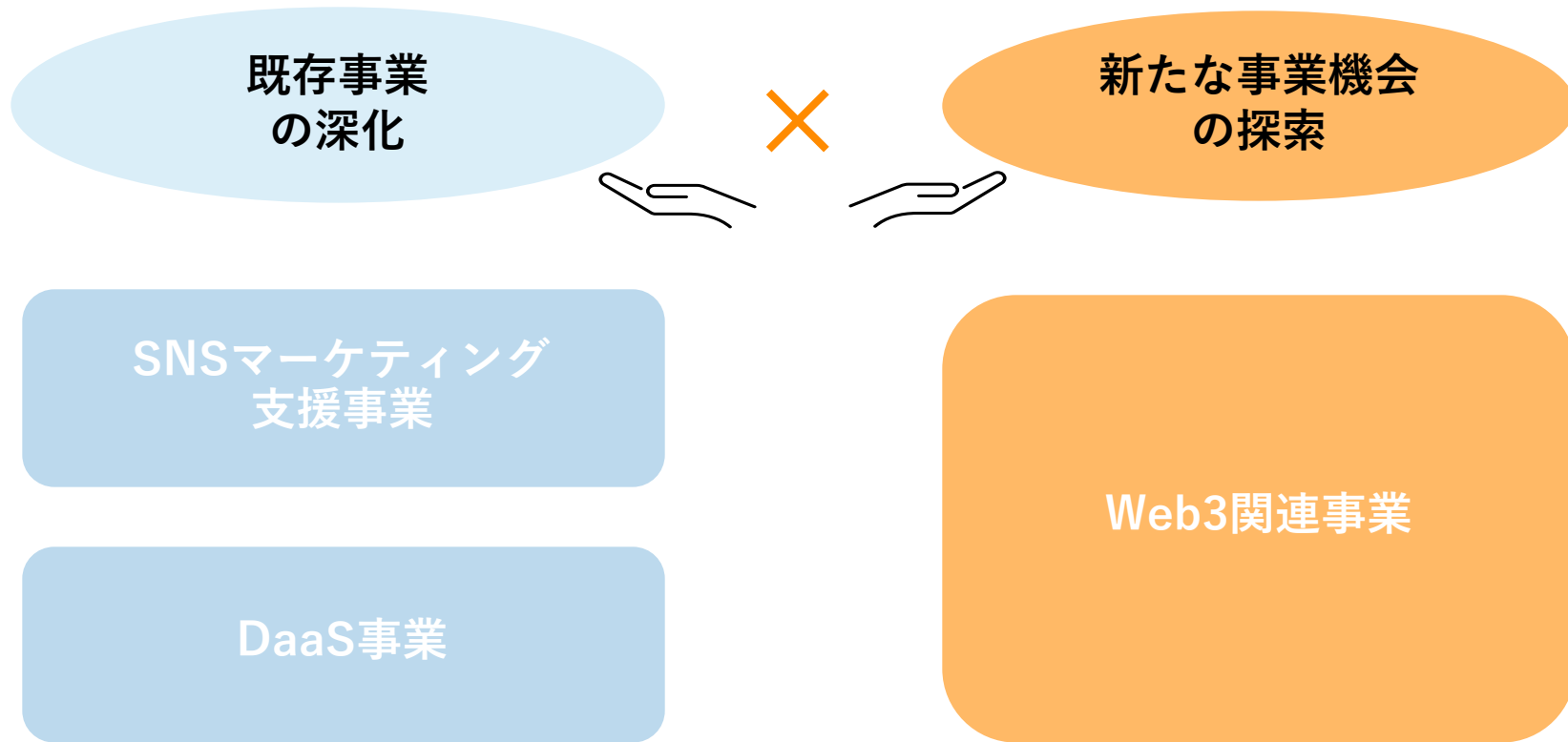
当社の『両利き経営』の変遷



※クロスバウンドサービスは、一部売却により2022年12月期で終了。

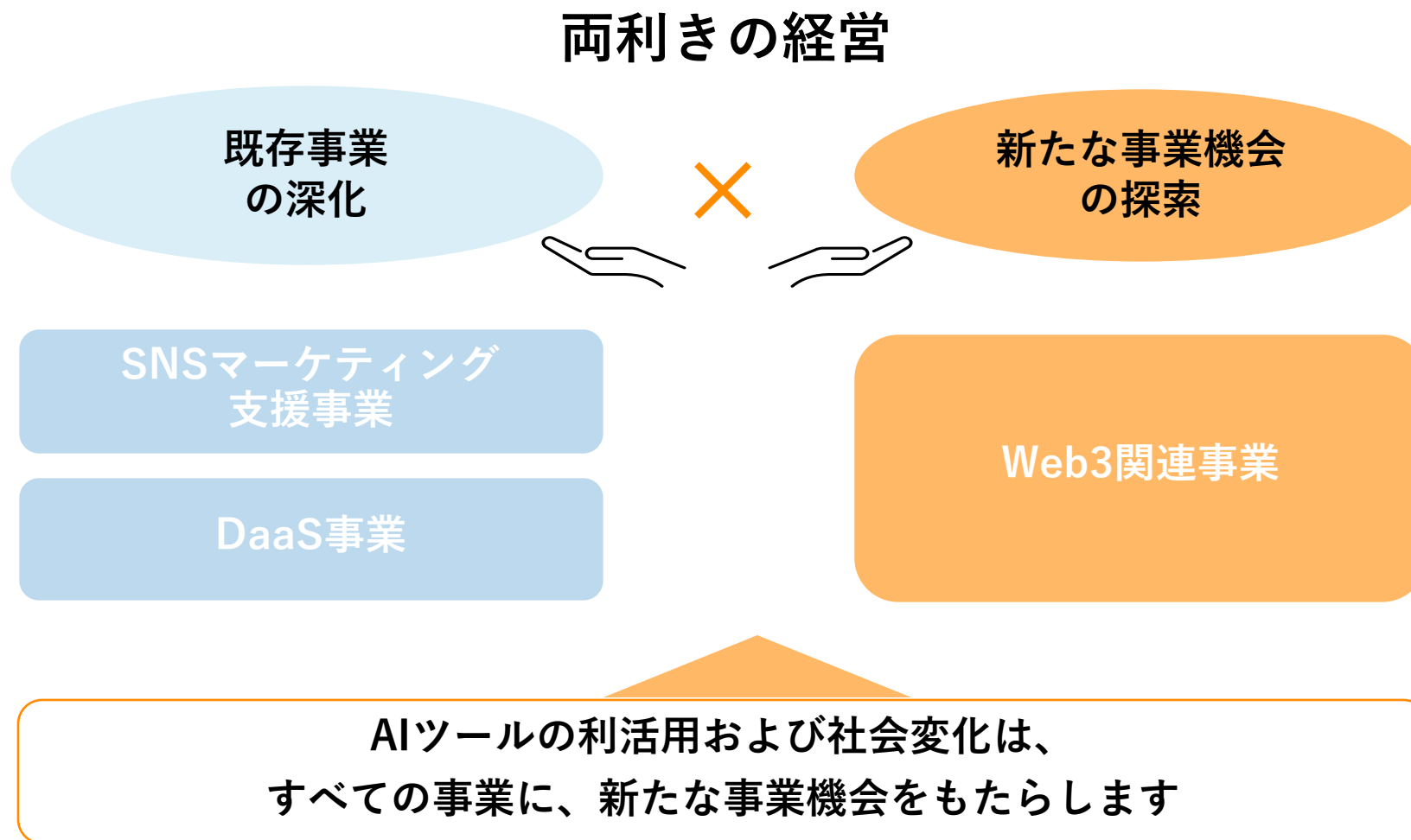
現在の『両利きの経営』について

両利きの経営



当社の経営におけるAIツールの影響範囲

- AIツールを既存事業では業務の効率化に活用。新規事業で活用の方法を模索




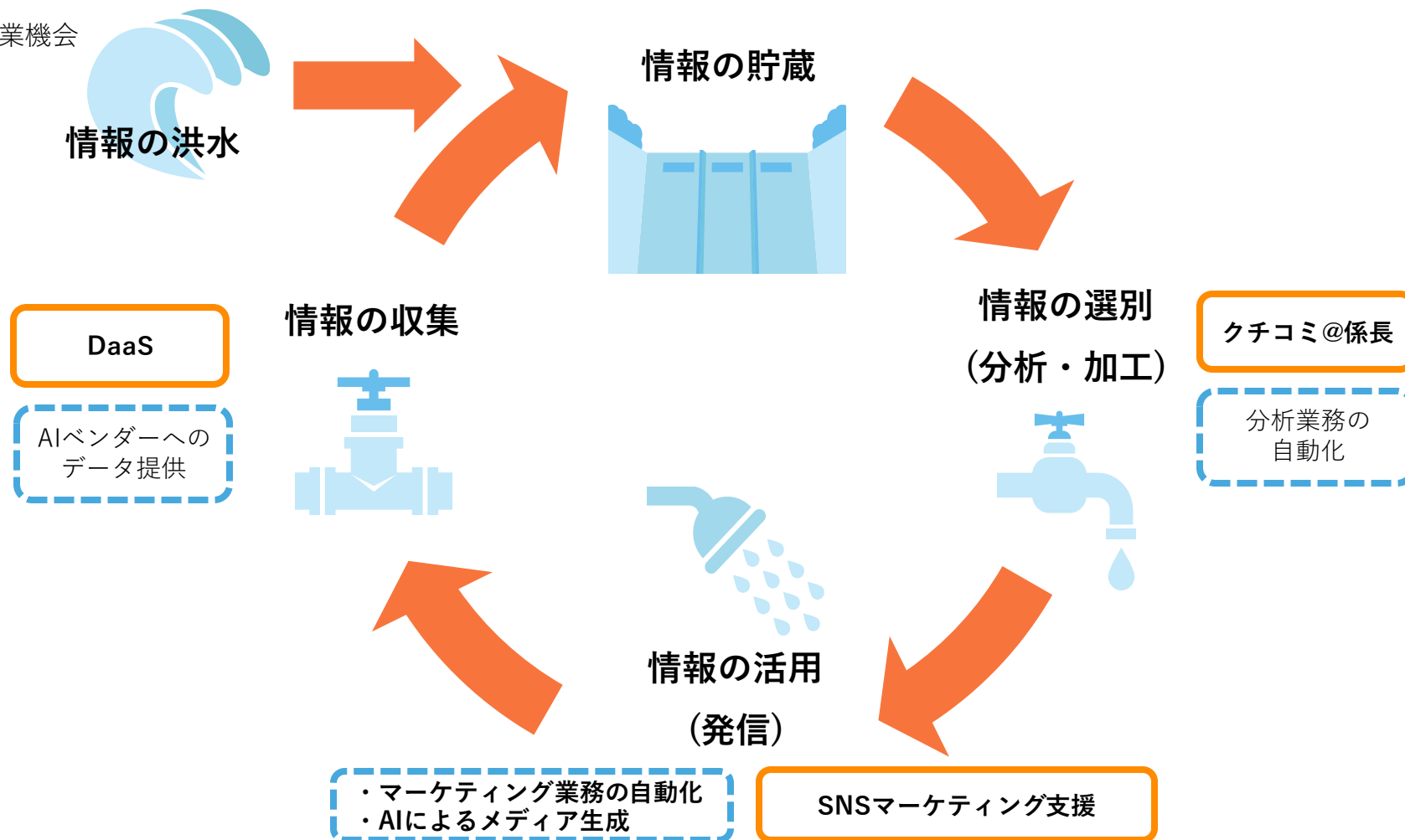
AIツールの進化により生まれる当社の事業機会

- AIツールの進化・普及により『知識循環』のサイクルが加速。当社の事業においては、業務効率化に加え、新たな収益を生む事業機会が誕生する

『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

 当社の事業機会



3. 2023年12月期 第2四半期業績サマリー

2023年12月期 第2四半期業績サマリー

- 売上は第2四半期累計 **2,225百万円**で過去最高を更新※
売上及び営業利益は計画に対し、上振れ推移
- 『両利きの経営』を通じて各事業が堅調に推移、
Web3関連事業は継続した投資先の発掘に努める
- SNSマーケティング市場における環境変化が激しい中で、
機動的なプロダクトポートフォリオの見直しを進める

※前期にクロスバウンド事業を売却したため、今期から3事業となる



代表取締役
グループCEO
内山 幸樹

事業	売上高 (百万円)	概況
SNS マーケティング 支援事業	1,030 YoY+7.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● X社(旧 Twitter社)の仕様変更に伴い、一部業績の伸び悩みが見られたものの、wevna社から事業譲受したSNS広告及びメディア事業を業績に取り込み増収 ● SNS広告及びメディア事業と従来の当社事業とのシナジーを創出する取り組みを開始し、下期以降でサービス内容及び顧客基盤の拡大を目指す
DaaS事業	1,195 YoY+21.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 第1四半期からの流れを引き継ぎ、企業のSNSデータに対する需要は底堅く、売上、営業利益共に計画を上振れ ● 一方、SNS企業の方針変更とSaaS業界の再編に伴うリスクに対する対応を推進
Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none"> ● 第2四半期は2社に投資。引き続き業界動向を注視し、投資先を検討 ● 現ファンドは業界リサーチを主な目的としたパイロット・ファンド(プロジェクト)だが、今後はファンドサイズ拡大に加え、自社でのWeb3事業立ち上げや既存事業とのシナジー創出といった可能性も検討していく方針

2023年12月期 通期業績予想に対する進捗

- 第2四半期累計は、会社計画に対して上振れ推移
- 売上は計画通り、利益は計画を上回っているもののSNS業界をとりまく環境変化が激しいことから業績予想を据え置く

(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 業績予想(注2)	2023年12月期 進捗(進捗率)
売上高	7,906	4,175	4,846	2,225 (45.9%)
売上総利益	2,160	1,418	1,568	732 (46.6%)
売上総利益率	27.3%	34.0%	32.3%	32.8%
営業利益(IFRS)	2,110	2,023 (124)(注3)	99	89 (89.8%)
営業利益率	26.7%	48.5%	2.0%	4.0%
税引前利益(注4)	1,875	1,800	85	192 (225.8%)
当期利益	1,852	1,779	69	148 (214.4%)

(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。

(注4)税引前利益は、為替差益や有価証券評価益等による金融収益112百万円を含む。

P/L (IFRS)

- 売上高は第2四半期累計で過去最高を更新 ※前期にクロスバウンド事業を売却したため、今期から3事業
- 営業利益は四半期ベースで9期連続黒字

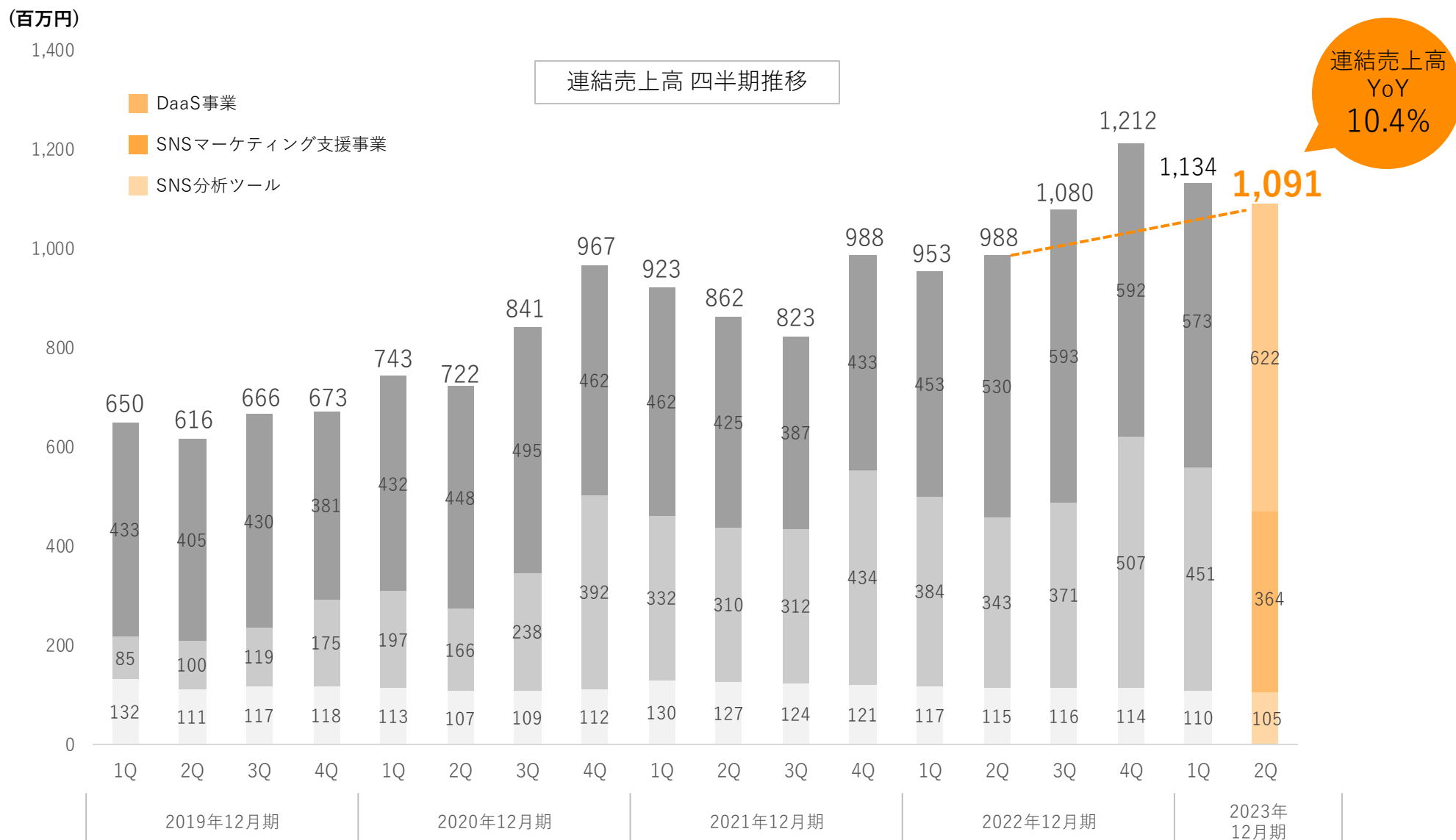
(金額単位：百万円)

	2022年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計 (クロスバウンド事業 除く)	2023年12月期 第2四半期累計		
			実績	YoY増減率	YoY増減率 クロスバウンド除く
売上高	3,385	1,940	2,225	△34.2%	+14.6%
売上総利益	941	641	732	△22.2%	+14.1%
売上総利益率	27.8%	33.0%	32.8%	-	-
販売費及び一般管理費	877	543	642	△26.7%	+18.2%
販管費率	25.9%	27.9%	28.8%	-	-
その他収益・費用	6	4	0	-	-
営業利益	71	102	89	+25.3%	△12.7%
営業利益率	2.1%	5.2%	4.0%	-	-
金融収益・費用等(注)	△161	△161	103	-	-
税引前利益	△90	△58	192	-	-
当期利益	△60	△27	148	-	-

(注)金融収益には、Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分が含まれる。

連結売上高(クロスバウンド除く)の推移

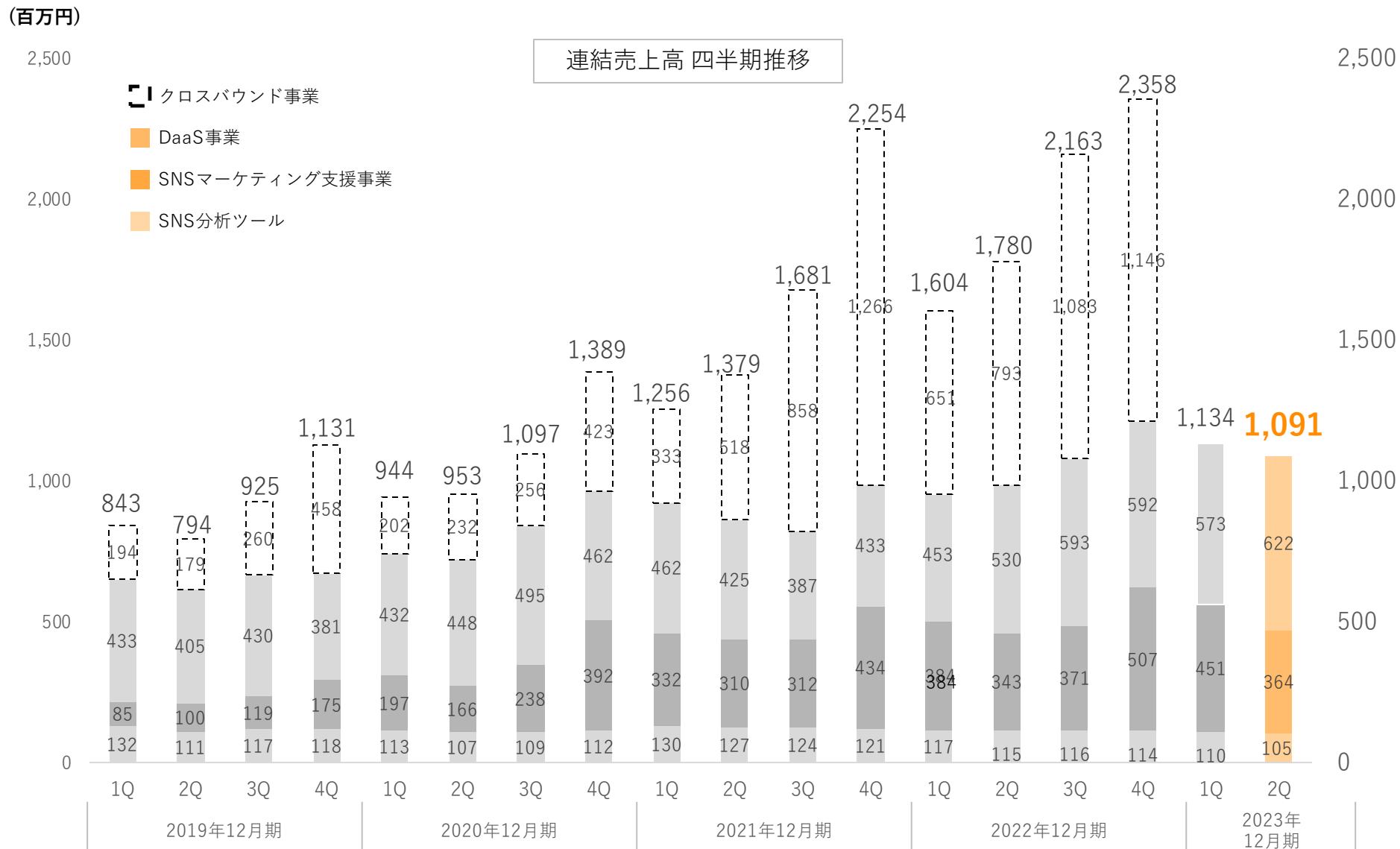
ポートフォリオ経営が奏功し、前年同期比2桁増



(注1)クロスバウンド事業の売上は、売却により2022年12月から連結対象外。

(注2) SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第4四半期および第1四半期に売上が偏重する傾向。

連結売上高(クロスバウンド含む)の推移



(注1)クロスバウンド事業の売上は、売却により2022年12月から連結対象外。

(注2) クロスバウンド事業は、中国の独身の日の影響を受け第3四半期および第4四半期に売上が偏重、

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

B/S (IFRS)

- 自己資本比率71.8%と良好な財務体質を活用し、引き続きM&Aや新規事業立ち上げを検討

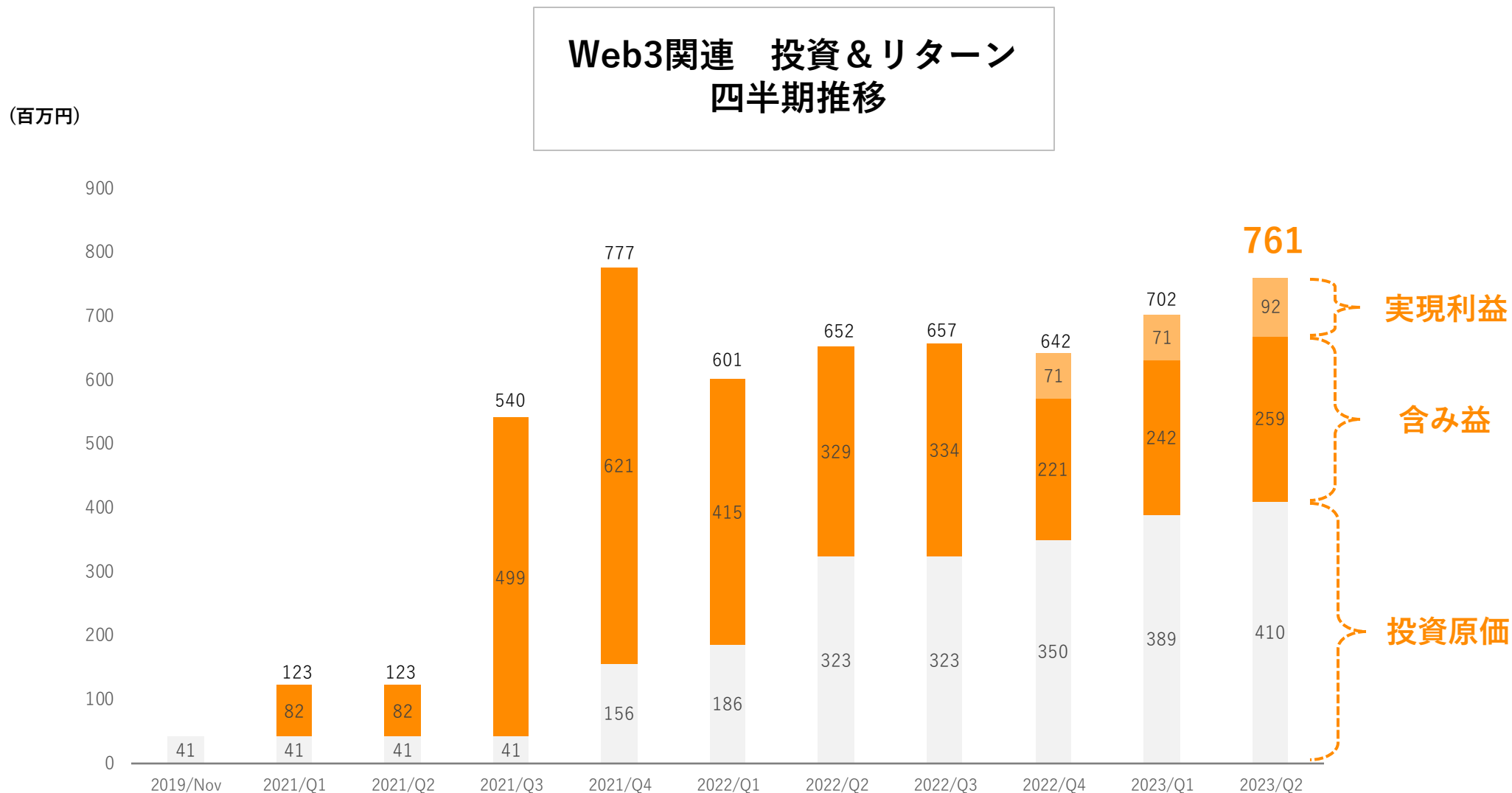
(金額単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期 第2四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,309	4,140	△169	・事業譲受に伴う支出△243
非流動資産	4,162	4,571	+ 409	・のれん+255
資産合計	8,471	8,711	+ 240	
流動負債	893	913	+ 20	・未払金、営業債務等+31 ・未払法人所得税+41 ・未払費用△47
非流動負債	1,630	1,542	△88	・借入金△60
負債合計	2,523	2,455	△68	
資本合計	5,947	6,255	+ 308	・当期利益+148 ・その他の資本構成要素+137
負債資本合計	8,471	8,711	+ 240	
自己資本比率	70.2%	71.8%	+ 1.6%	

(注) Web3関連投資における海外の投資ファンドを通じた投資分は、非流動資産に含まれる。

Web3関連投資 投資&リターン

- 第2四半期でも新たな投資を行うとともに一部投資資産の利益を確定



(注1) ホットリンク投資はホットリンクによるブロックチェーン・スタートアップを対象とした海外の投資ファンドへのLP出資。
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。

(注2) 投資収益及び原価はドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、四半期ごとの開示で投資収益、原価の変更が生じる場合があります。

Web3関連投資先

■外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU



EthSign

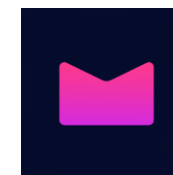
Parallel

oasys



Quantstamp

tribal



■Nonagon Capitalを通じた直接投資先

Few and Far

NFTと分散型金融を組み合わせた新しいNFTマーケットプレイス



Noxx

人情報を明かさずに、匿名のまま人材採用を実現するサービス

PARA Labs

複数のブロックチェーンにまたがり利用される分散型金融サービス

Acctual

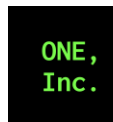
トークン、米ドル両方での支払い、請求、会計データの生成を実現するSaaS



Hydra

Ventures

特定分野に特化したDAOに投資するDAO



様々なWeb3サービスにログイン無しで情報を取得し、利用率を高めるモバイルツール。

anime
metaverse

トークンを活用したアニメビジネス構築プラットフォーム

4. 各事業の進捗

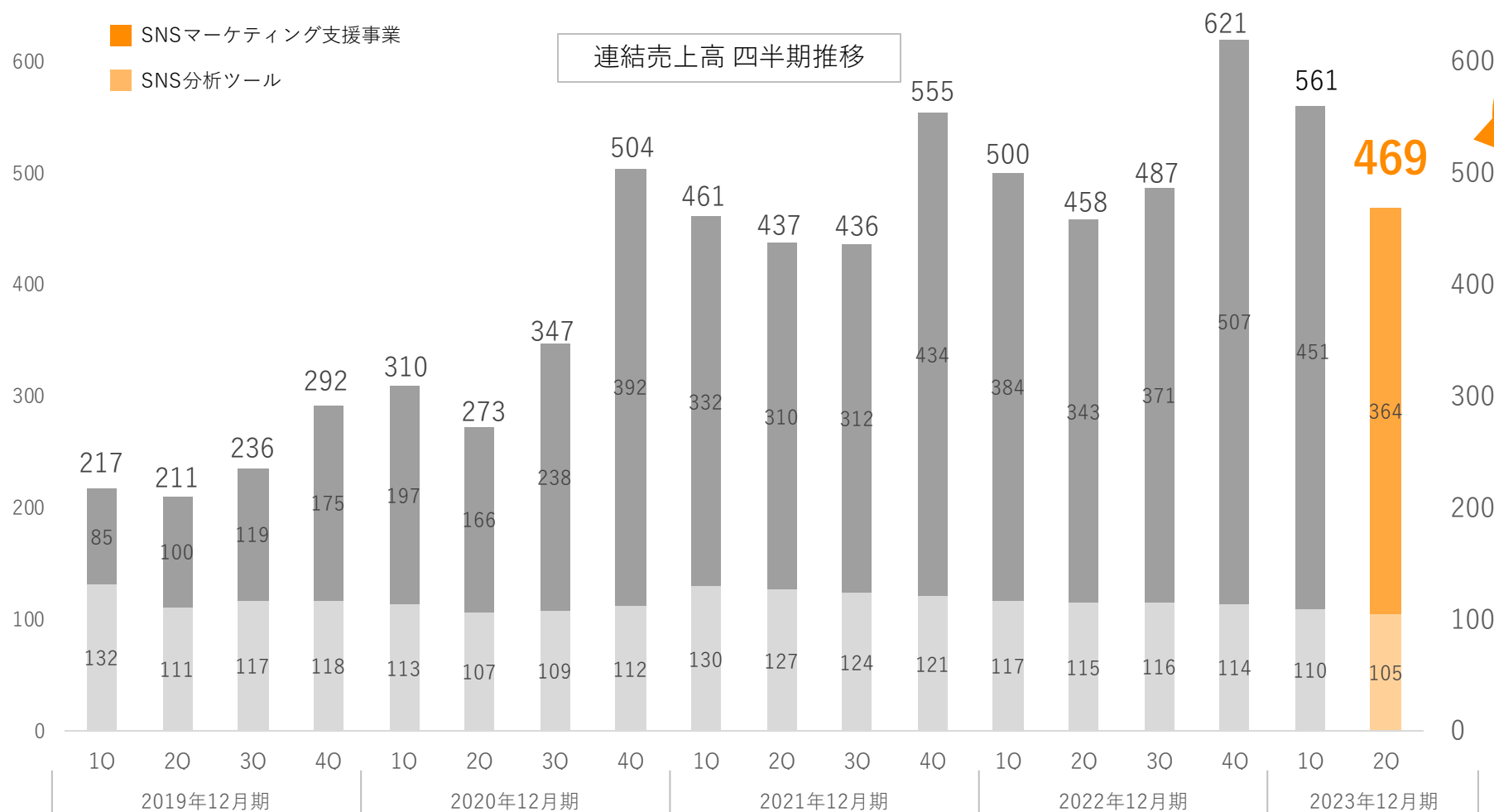
SNSマーケティング支援事業

- 第2四半期ベースで過去最高売上を更新
- X社(旧 Twitter社)の仕様変更に伴う顧客動向の変化に加え、データ価格の高騰により、既存事業の一部業績が伸び悩み。一方、2023年3月よりwevna社から事業譲受したSNS広告及びメディア事業を業績に取り込み増収



執行役員 CEO
桧野 安弘

(百万円) 700



(注1) 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。

外部環境の変化に対応した新たな取り組み①

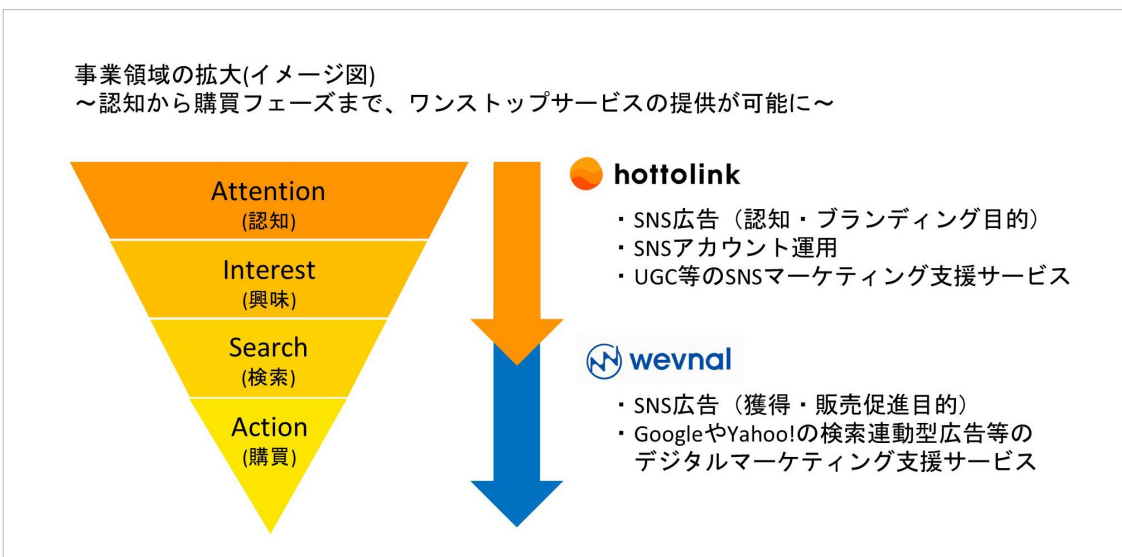
■外部環境の変化を当社の成長機会へ

- X社(旧 Twitter社)の経営方針変更によるデータ価格の上昇や仕様変更により、新たなSNSマーケティング手法を各社が待ち望んでいる
- 当社では、大手SNS運用企業の影響のみならずAI時代の到来においてメディアのロングテール化が進むことで、当社が得意とするUGCの価値が向上すると予想

■外部環境の変化を踏まえた当社の取り組み

- M&A及び業務提携を通じた企業向けSNSマーケティング支援領域の拡大を図る(図1参照)
- M&Aを通じニッチメディアを取得、既存のSNSマーケティングとのシナジーを創出し、単価及び顧客層の拡大を目指す(図2参照)

(図1)



(図2)



外部環境の変化に対応した新たな取り組み②

■複数SNSを組み合わせたマーケティング支援が奏功

株式会社コーセー様



KOSÉ

「ファン」との
コミュニケーションが
生まれる
Instagram・Twitter運用

hottolink

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NTTドコモ様



d POINT CLUB

リールズ再生回数は
平均10万回!
無形商材の
Instagram活用術

hottolink

多彩なアイデアと柔軟な運用体
制でSNS活用が加速。dポイントク
ラブのInstagram運用

※Twitter(現：X)

※SNSマーケティング支援事例：<https://www.hottolink.co.jp/service/twitter/case/>

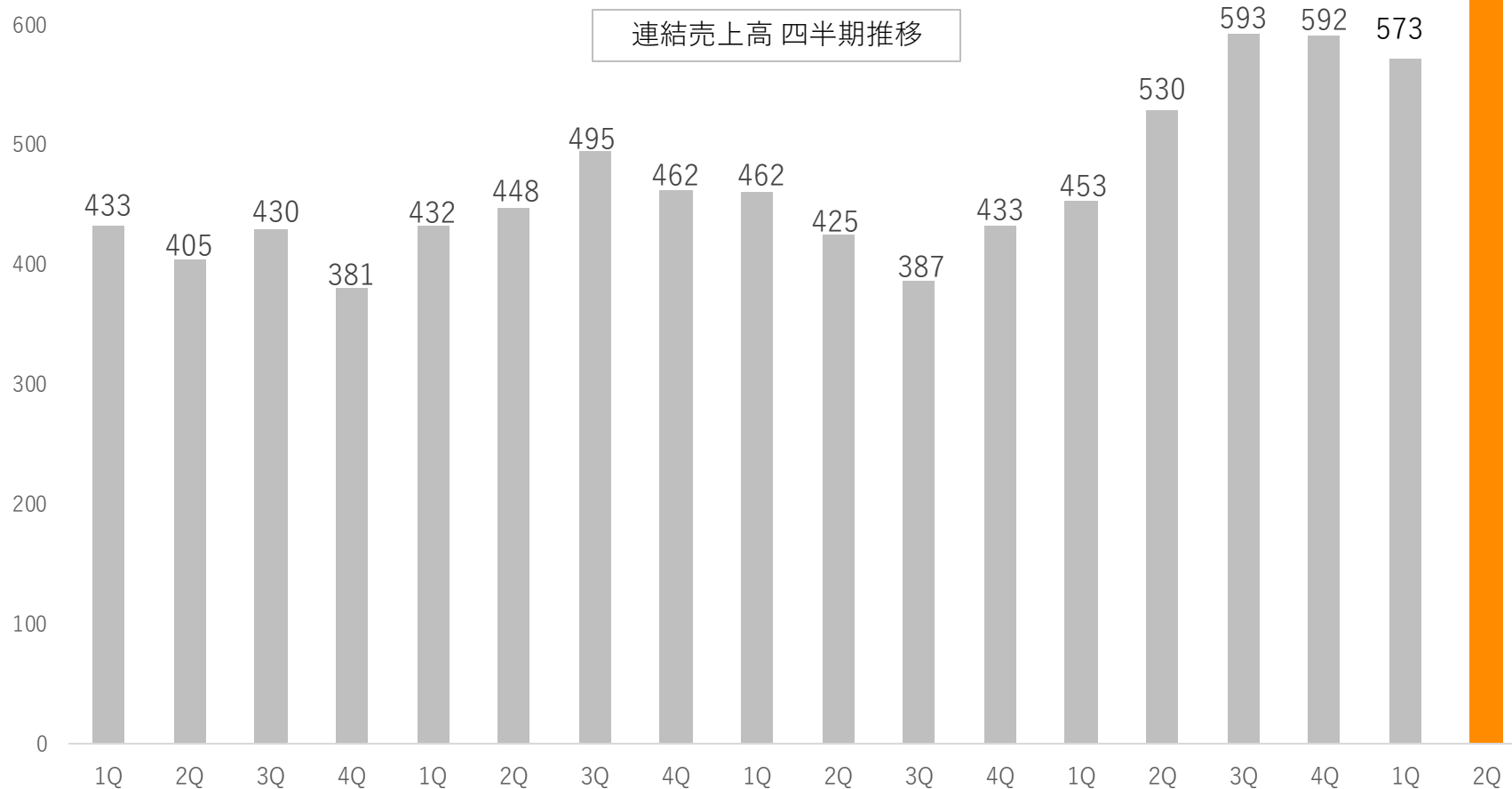
DaaS事業

- 第1四半期からの流れを引き継ぎ、企業のSNSデータに対する需要は底堅く、既存顧客のアップセルや新規獲得に加え、為替効果もあり第2四半期ベースで過去最高売上を更新
- 一方、SNS企業の方針変更とSaaS業界の再編に伴うリスクに対する対応を推進



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

(百万円)
700



売上高
YoY
17.3%

■為替レート
2023年
1Q：1ドル132.41円
2Q：1ドル137.49円

2019年12月期

2020年12月期

2021年12月期

2022年12月期

2023年
12月期

Web3関連事業

● Web3関連投資およびNonagon Capitalを通じた活動実績

- Nonagon Capitalにて累計7社(2023年6月時点)への投資を実施(29ページ参照)
- 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



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹



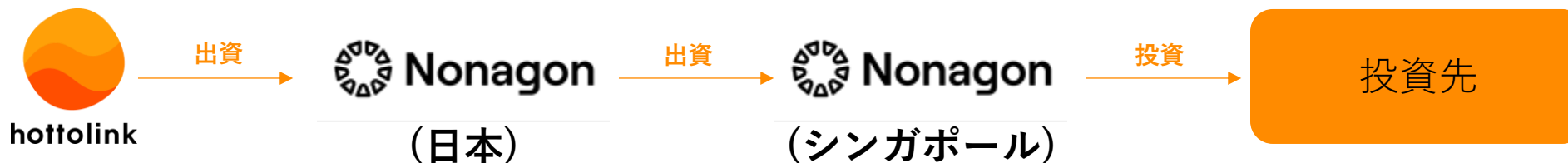
『IVS Crypto 2023 KYOTO』登壇



『JX Live! 2023』登壇

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

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



Web3関連投資先(再掲)

■外部投資ファンドを通じた間接投資先(一部)

TOKU



EthSign

Parallel

oasys



Quantstamp

tribal



■Nonagon Capitalを通じた直接投資先

Few and Far

NFTと分散型金融を組み合わせた新しいNFTマーケットプレイス



Noxx

人情報を明かさずに、匿名のまま人材採用を実現するサービス

PARA Labs

複数のブロックチェーンにまたがり利用される分散型金融サービス

Acctual

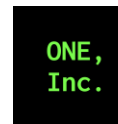
トークン、米ドル両方での支払い、請求、会計データの生成を実現するSaaS



Hydra

Ventures

特定分野に特化したDAOに投資するDAO



様々なWeb3サービスにログイン無しで情報を取得し、利用率を高めるモバイルツール。

anime
metaverse

トークンを活用したアニメビジネス構築プラットフォーム

SDGsへの取り組み

当社の存在意義

- Make the World “HOTTO” -

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

必要要素

必要要素

SNSマーケティング

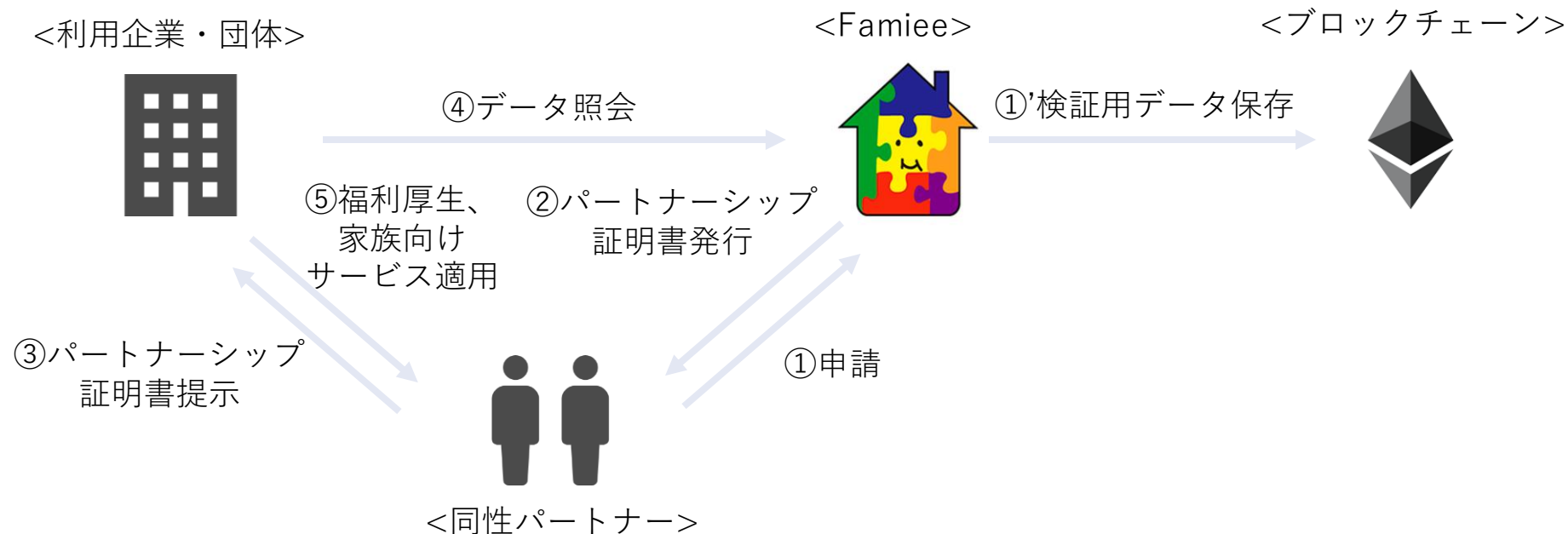
現在の主力事業

ブロックチェーン技術

中長期的な事業の種

当社のSDGs活動

ホットリンクが支援する一般社団法人Famieeの活動紹介



多様な家族形態が当たり前認められる社会を実現するために

1. LGBTカップル等、法律上夫婦・親子と認められない家族に対して、**ブロックチェーン技術**を活用した家族関係証明書を発行し、
2. その証明書を根拠に、家族としてのサービスを提供してくれる企業ネットワークを作る
(社内の福利厚生、生命保険の受取人指定、住宅ローン、マイル等)

2023年8月時点で大手企業・自治体を含めた **80社が導入**

参考資料 1

(5カ年目標の廃止・各事業の方向性について)

※2023年3月28日公表 事業計画及び成長可能性に関する事項より抜粋

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

当社を取り巻く外部環境の変化

● リスク

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

● 機会

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

今後の経営方針について～5カ年目標の廃止～

- 現在の外部環境の劇的な変化にスピード感をもって適応し、企業価値向上を実現するには、**5カ年目標が経営の制約になると考え、5カ年目標は廃止**
- 一方、株主をはじめとするステークホルダーの皆様に、これまで以上に貢献できるよう、既存事業(SNSマーケティング支援事業、DaaS事業)においては、売上高、営業利益の拡大に注力
- 新規事業(Web3関連事業)は、短期的な収益貢献ではなく、中長期の収益貢献を目指す

事業の方向性

1

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

2

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

3

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

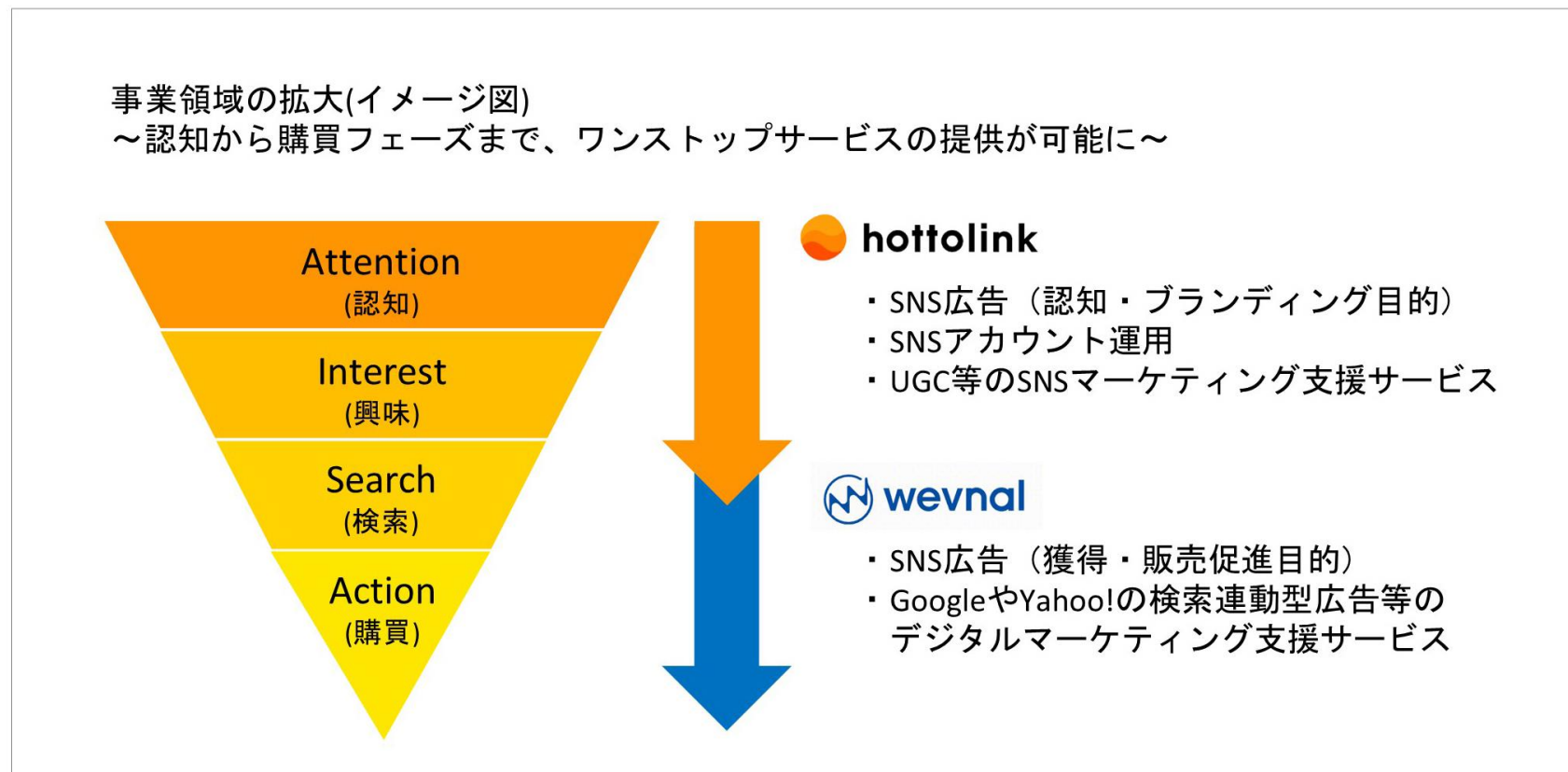
4

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

事業の方向性【既存事業】 Web2.0領域

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

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



事業の方向性【新規事業】 Web3領域

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

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

②SNSマーケティングにおけるNFT等のWeb3技術の活用

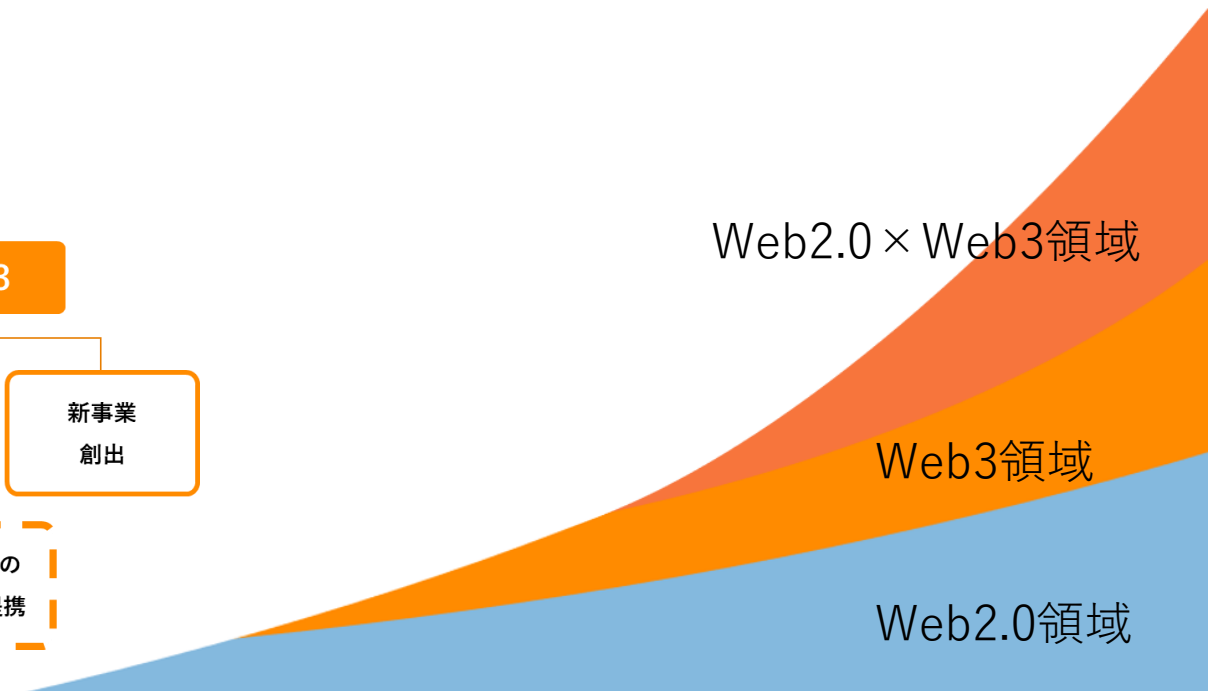
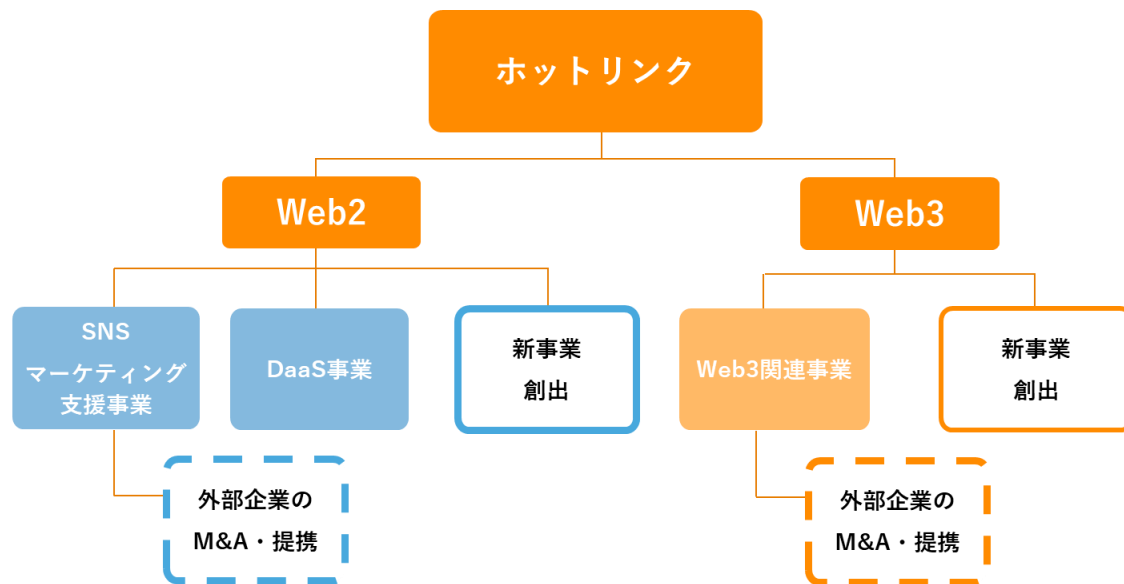
③Web3領域におけるデータの収集・分析・活用を
実現するサービスの研究

事業の方向性【全体】 独自事業ポートフォリオの拡大・機動的な組み換え

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

事業ポートフォリオの拡大イメージ


Web2領域×Web3領域の成長イメージ



事業の方向性【全体】 AIツールの利活用推進

外部環境の変化による機会

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

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

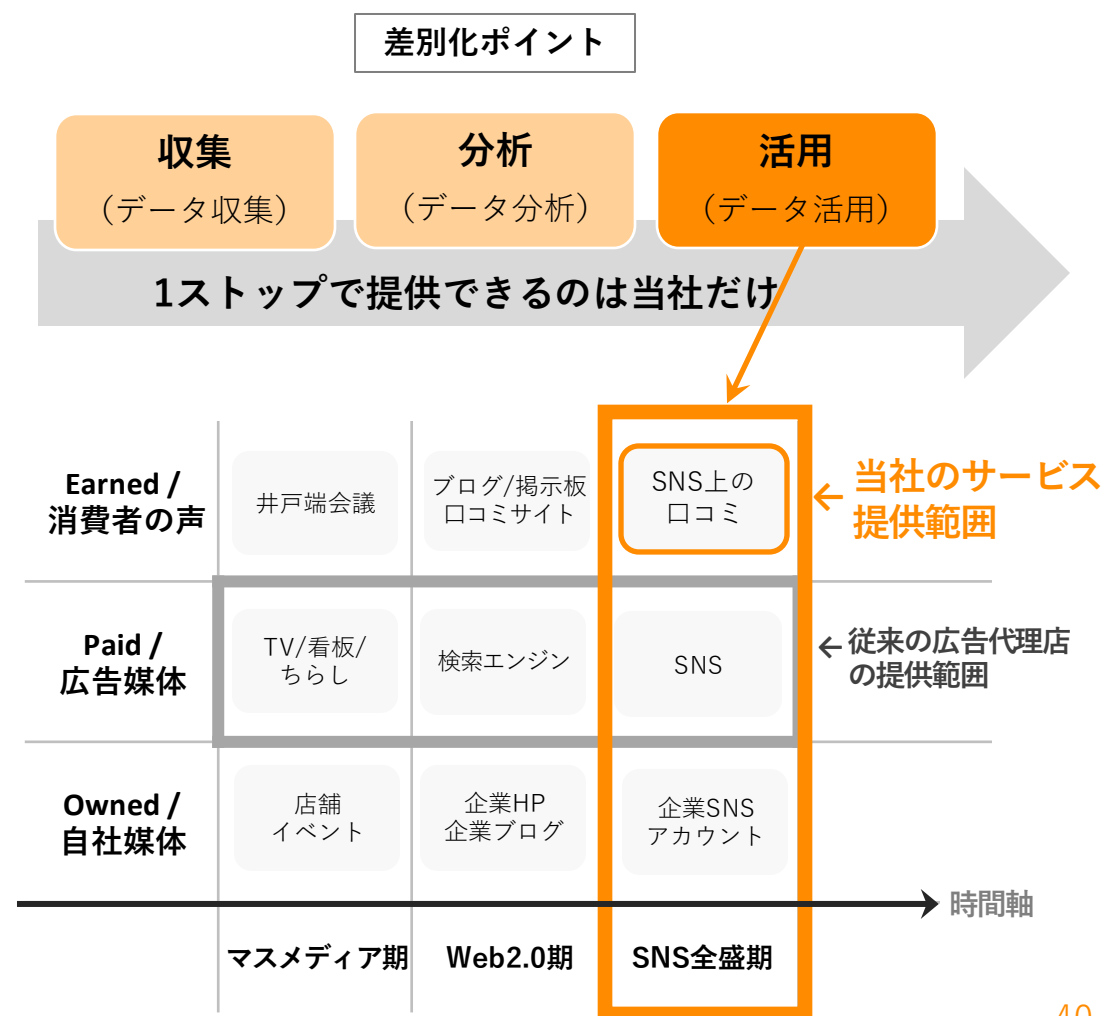
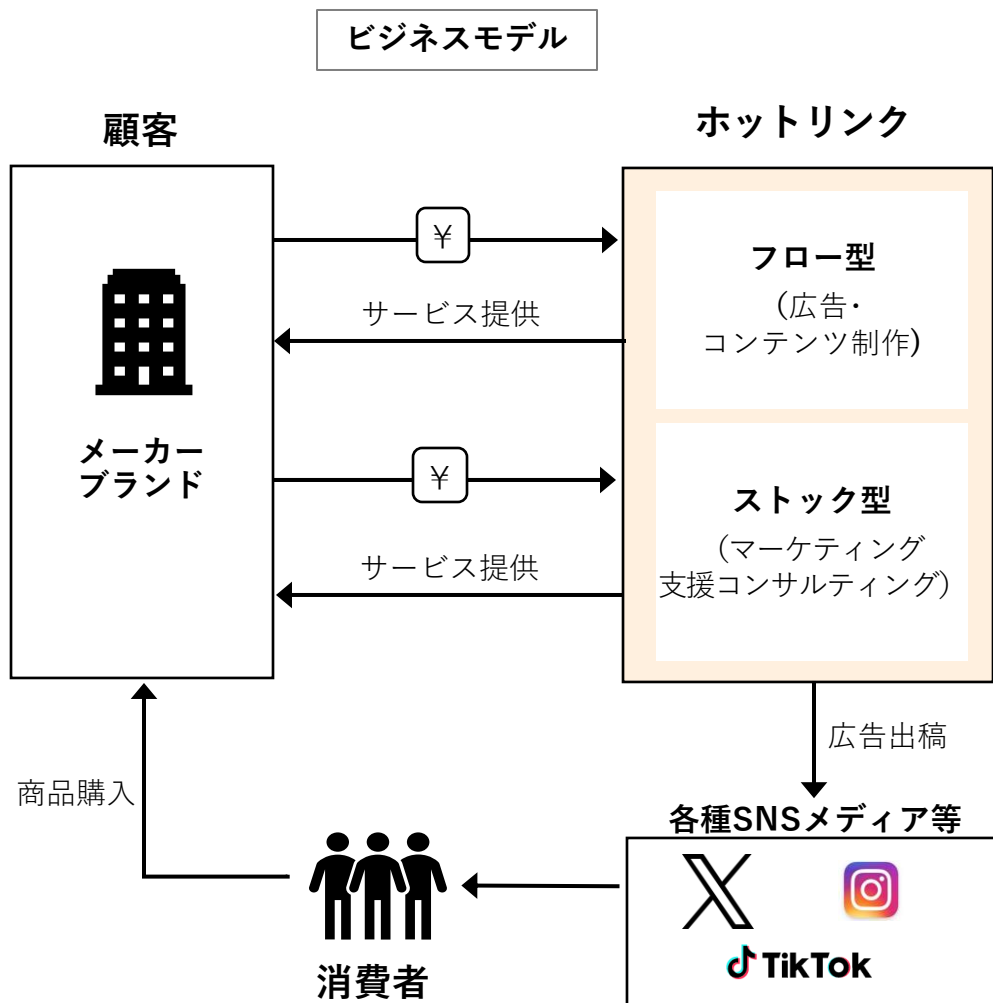
※『ChatGPT』とは、OpenAI社によって開発されたチャットボットです。利用者が入力した質問や依頼内容を読み取り、様々なデータから適切な回答を生成します。ビジネスにおいては、プログラムコードやテキストの生成、文書の要約等、様々な分野での利用が可能です。

参考資料 2

(各事業について)

SNSマーケティング支援事業のビジネスモデル及び差別化戦略について

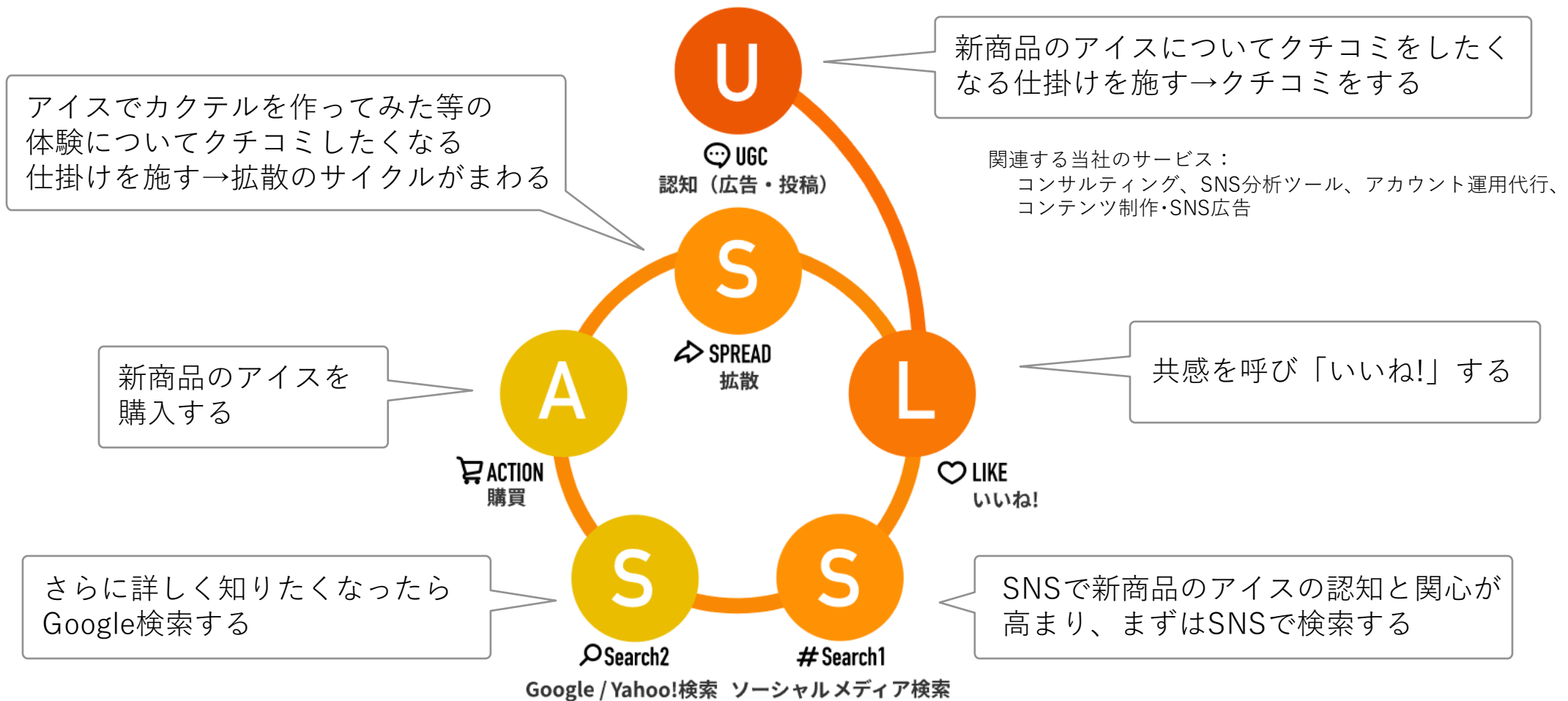
データの収集・分析・活用までを統合することができる
Only1のデータドリブン・マーケティング会社



SNSマーケティング支援事業：独自メソッドを活用した成功事例

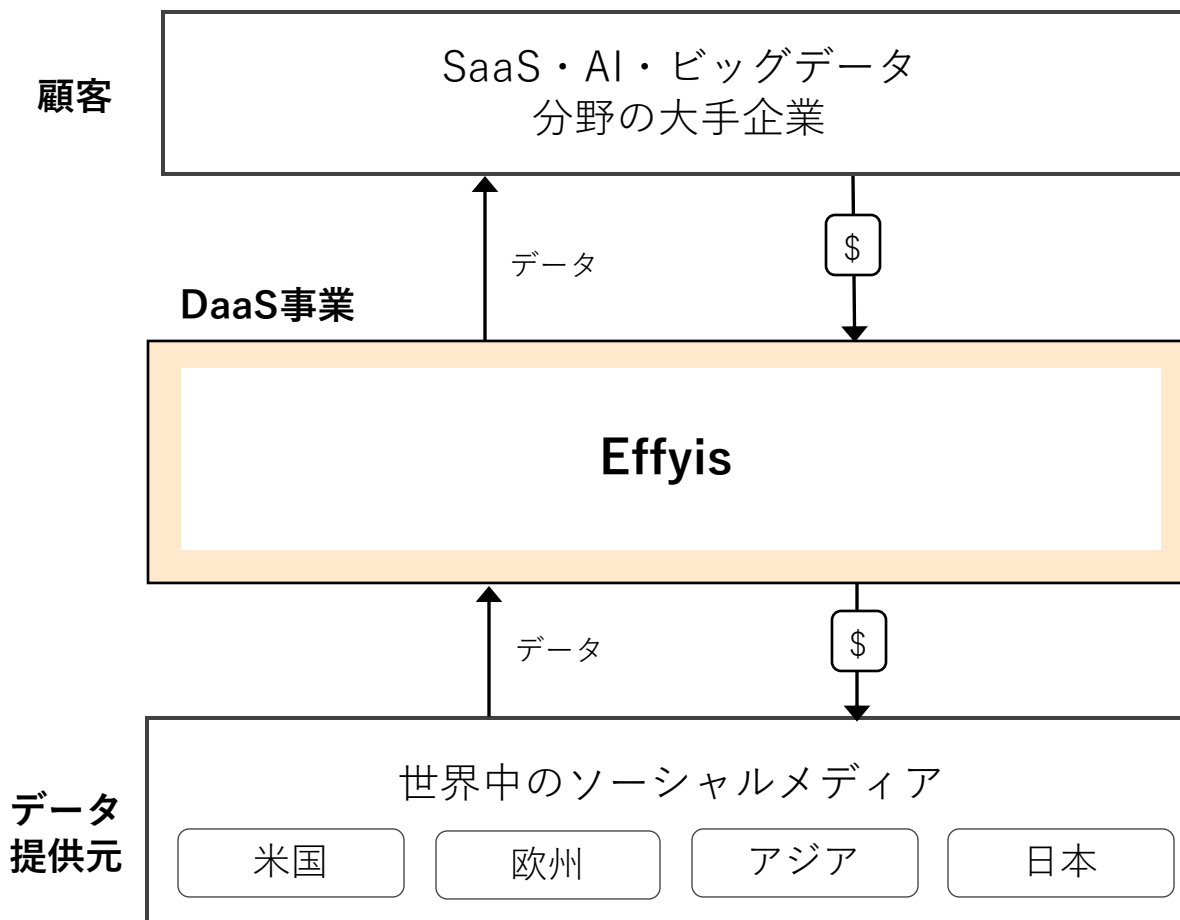
SNS上のクチコミを活用して、お客様がお客様を呼び続ける
独自メソッド「ULSSAS（ウルサス）」で数多くの企業の売上げアップに成功

アイスクリームの新商品プロモーションでのULSSAS事例



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

多様な世界中のSNSデータへのアクセス権を販売



データ提供パートナーの一例

A grid of nine data provider logos and descriptions:

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

差別化戦略について

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

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

参考資料 3

(SDGsへの取り組み)

SDGsへの取り組み(再掲)

当社の存在意義

- Make the World “HOTTO” -

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

必要要素

必要要素

SNSマーケティング

現在の主力事業

ブロックチェーン技術

中長期的な事業の種

SDGsへの取り組み

SNSマーケティング

SNSマーケティングで、消費者と企業が直接つながり、会話し、協力することで、製品・サービスの企画・生産から消費までが無駄なく、効率的に行われる、持続可能な生産・消費の形の模索に繋がります。

ブロックチェーン技術

ブロックチェーン技術を活用したパートナーシップ証明書を発行し、多様な家族形態が認められる社会を実現する Famieeプロジェクト への人的・資金的サポートを通じて、ジェンダー平等の実現を支援しています。

12 つくる責任
つかう責任



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



5 ジェンダー平等を
実現しよう



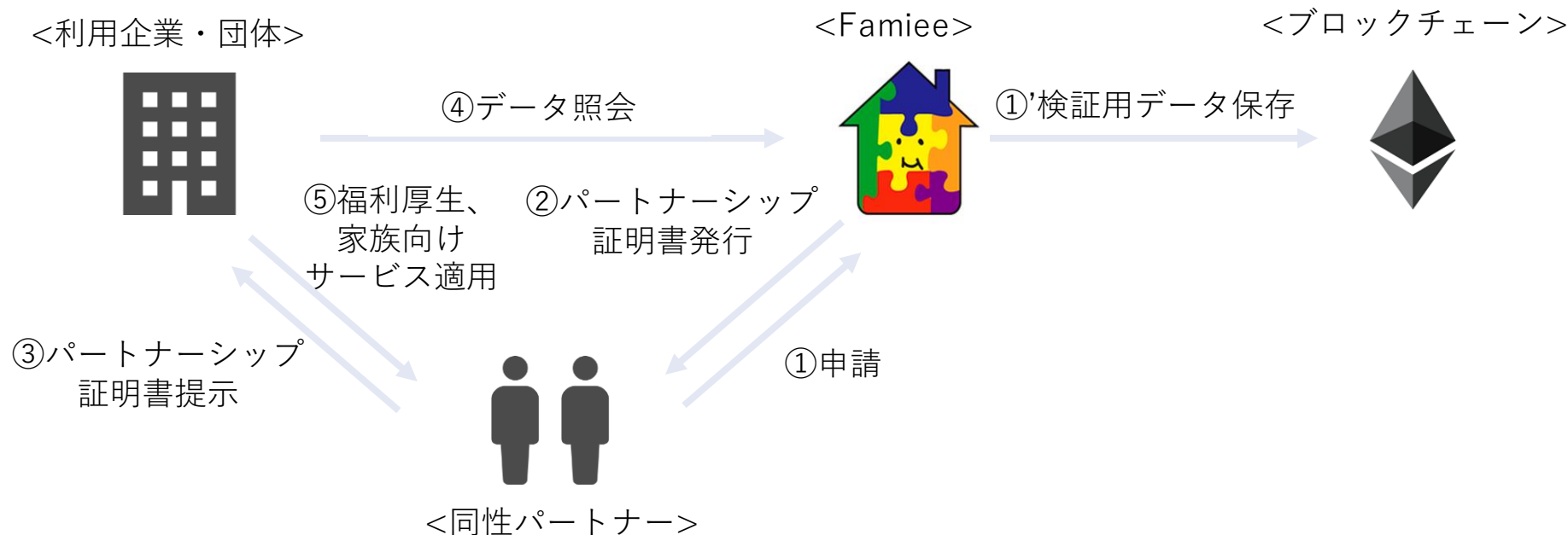
SDGsへの取り組み(再掲)

ホットリンクが支援しているFamieeの活動の紹介

多様な家族形態が当たり前認められる社会を実現するために

1. LGBTカップル等、法律上夫婦・親子と認められない家族に対して、ブロックチェーン技術を活用した家族関係証明書を発行し、
2. その証明書を根拠に、家族としてのサービスを提供してくれる企業ネットワークを作る
(社内の福利厚生、生命保険の受取人指定、住宅ローン、マイル等)

2023年8月時点で大手企業・自治体を含めた **80社が導入**



Famieeの活動

対談イベントの開催



導入事例

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



(共同リリース)

2023年2月28日
日本航空株式会社
一般社団法人Famiee

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

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

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



※Famiee HP：<https://www.famiee.com/>

※Famiee note(対談イベント記事等)：<https://note.com/famiee/> 47

将来見通しに関する注意事項

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

■ 株式会社ホットリンク

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

■ お問い合わせ先

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