

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ホットリンク(グロース : 3680) | 2026年3月27日

- 01. 会社概要 . . . P2
- 02. 事業内容及び市場環境 . . . P12
- 03. 2025年12月期通期実績 . . . P33
- 04. 2026年12月期業績予想 . . . P45
- 05. 成長戦略 . . . P50



## 01. 会社概要

## 02. 事業内容及び市場環境

## 03. 2025年12月期通期実績

## 04. 2026年12月期業績予想

## 05. 成長戦略



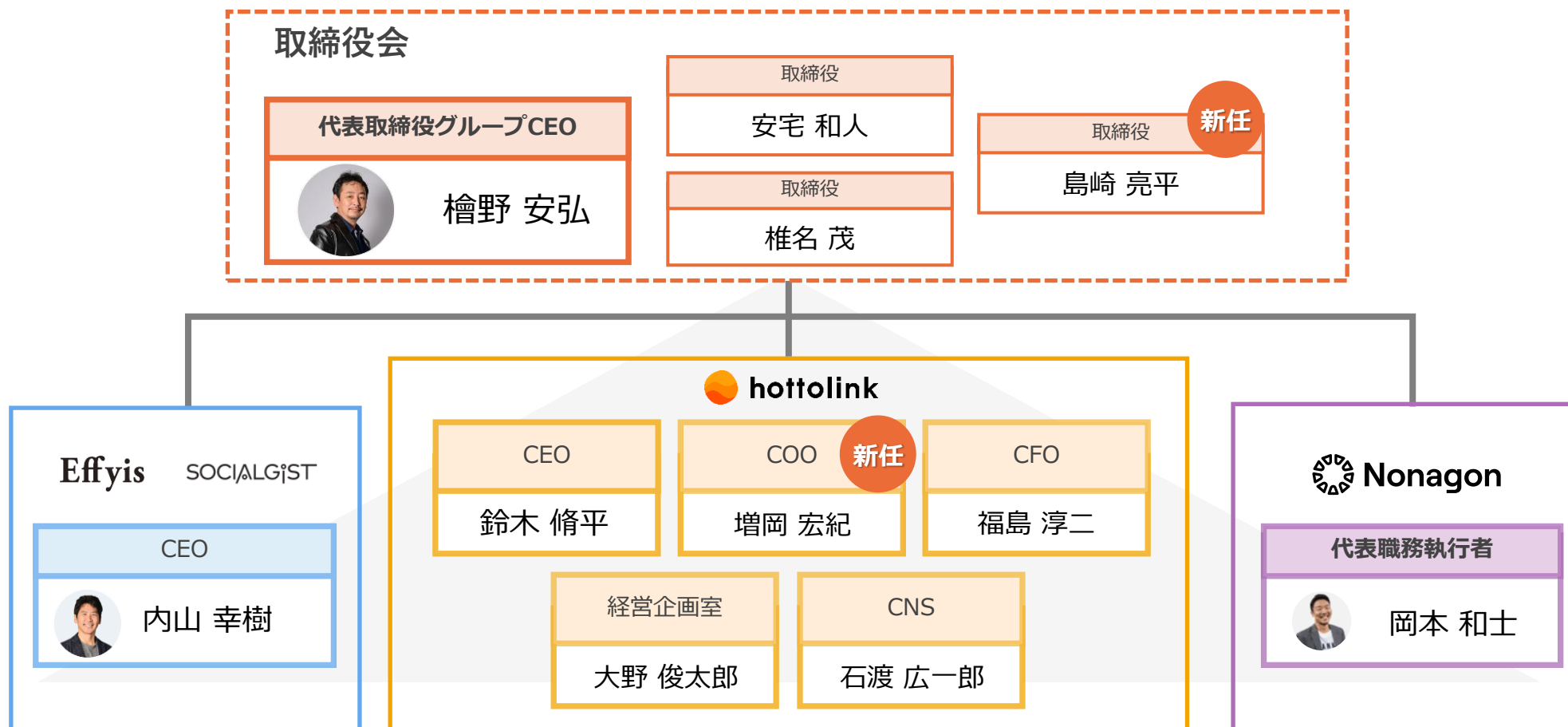
## 基本情報

企業名	株式会社ホットリンク	
設立	2000年6月26日	
経営陣	代表取締役	檜野 安弘
	取締役	安宅 和人
	取締役	椎名 茂
	取締役	島崎 亮平
	監査役	山岡 篤実
	監査役	外山 卓夫
	監査役	白坂 守
事業内容	SNSマーケティング支援 DaaS Web3関連事業	
関係会社	Effyis, Inc. 合同会社Nonagon Capital NONAGON CAPITAL PTE. LTD.	
拠点	日本（東京）、アメリカ、シンガポール	



# ホットリンクグループの経営体制

- ガバナンスを効かせた経営体制を構築
- 各社連携強化による、事業拡大を実現



# 取締役及び監査役のスキルマトリックス

## ● 中長期的な企業価値向上に向け、事業ポートフォリオの最適化、資本効率の向上およびガバナンスの強化を重要な経営課題と認識

これらを実効的に推進するため、取締役会として備えるべき専門性および経験を明確化し、各取締役及び監査役のスキルを以下のとおり整理いたしました。

	取締役				監査役		
氏名	檜野 安弘	安宅 和人	椎名 茂	島崎 亮平	山岡 篤実	外山 卓夫	白坂 守
経歴・専門性	企業経営者	事業戦略	企業経営者 事業戦略	企業経営者 ファイナンス	弁護士	公認会計士	弁護士
特に期待するスキル・専門的な分野							
1.事業戦略	●	●	●				
2.グローバル経営	●	●	●	●			
3.デジタル	●	●	●				
4.人材戦略	●	●		●			
5.財務会計			●	●		●	
6.コーポレートガバナンス				●	●	●	●
7.法務リスクマネジメント					●		●

## 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年時点

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


BS(投資)

総資産  
/キャッシュ 

日本 40億円/19億円

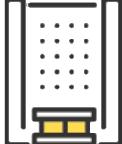
海外 17億円/7億円

**59**億円 / **24**億円

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**億円 / **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 23.2億円/64%

海外 13.2億円/36%


**36.5**億円

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**百万円 / **5**%

投資による  
累積リターン 

/ROI (BS評価含む)

**21**億円/**227**%

# 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

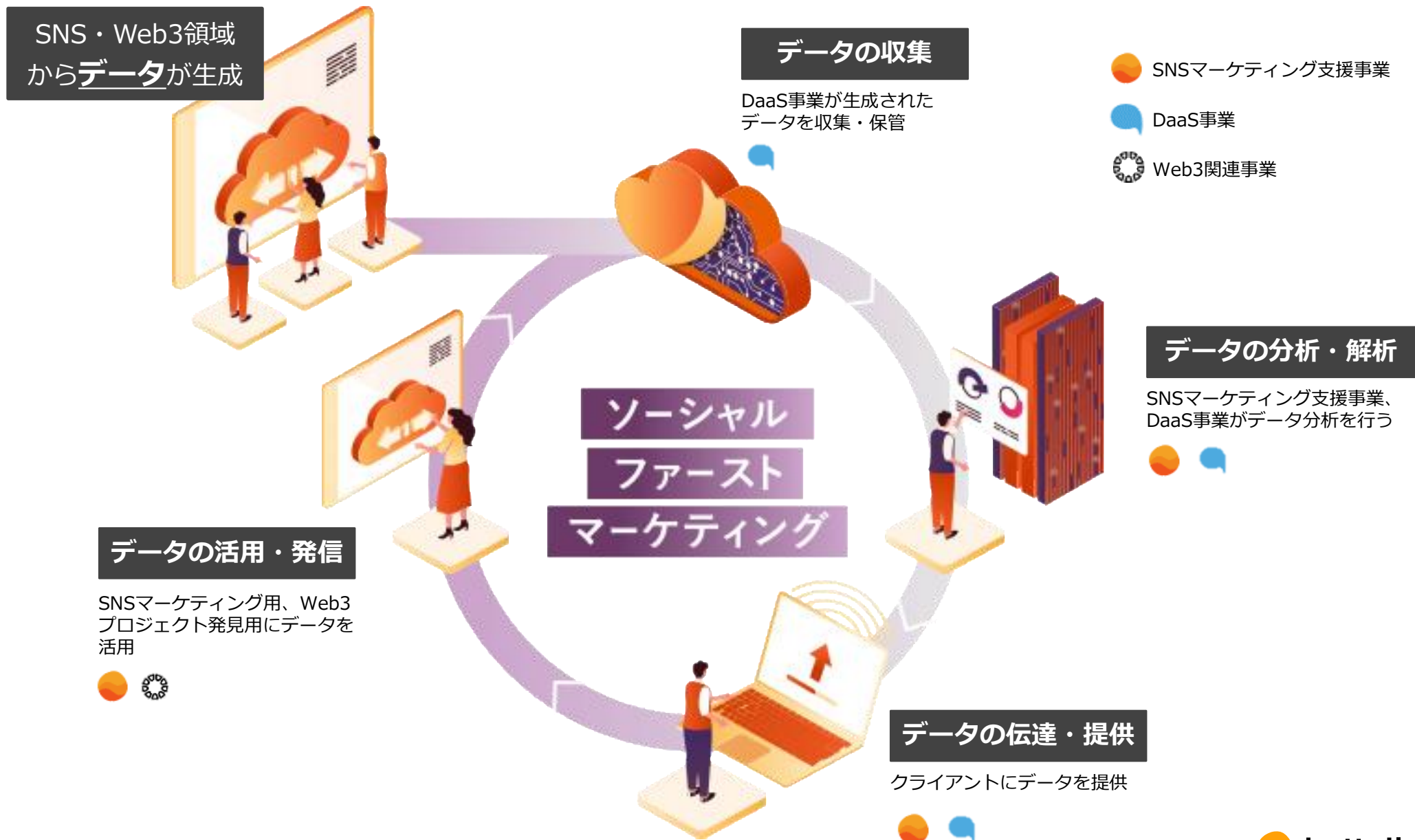
Social First Marketing  
を実現するために

**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



01. 会社概要

02. 事業内容及び市場環境

03. 2025年12月期通期実績

04. 2026年12月期業績予想

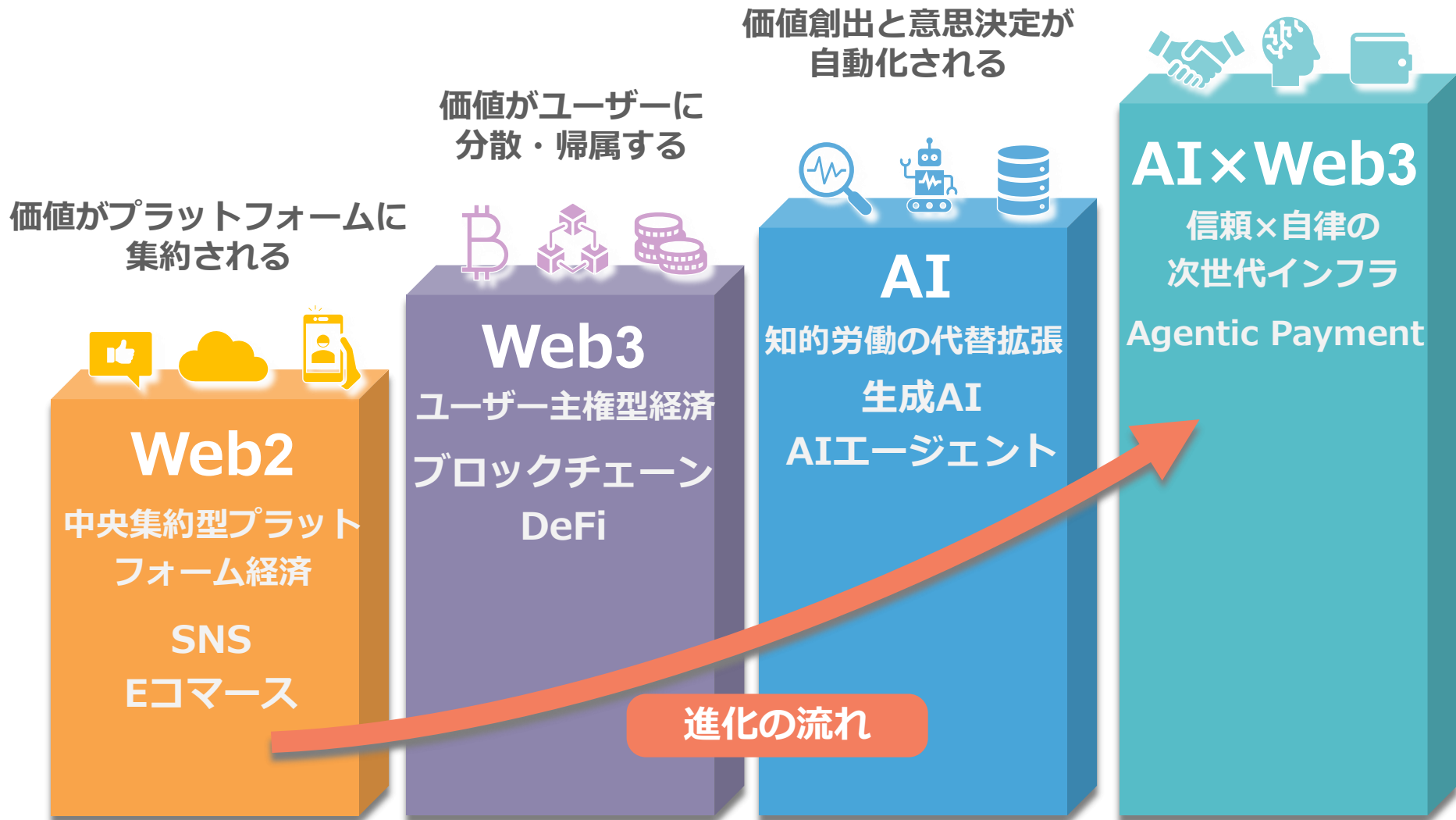
05. 成長戦略



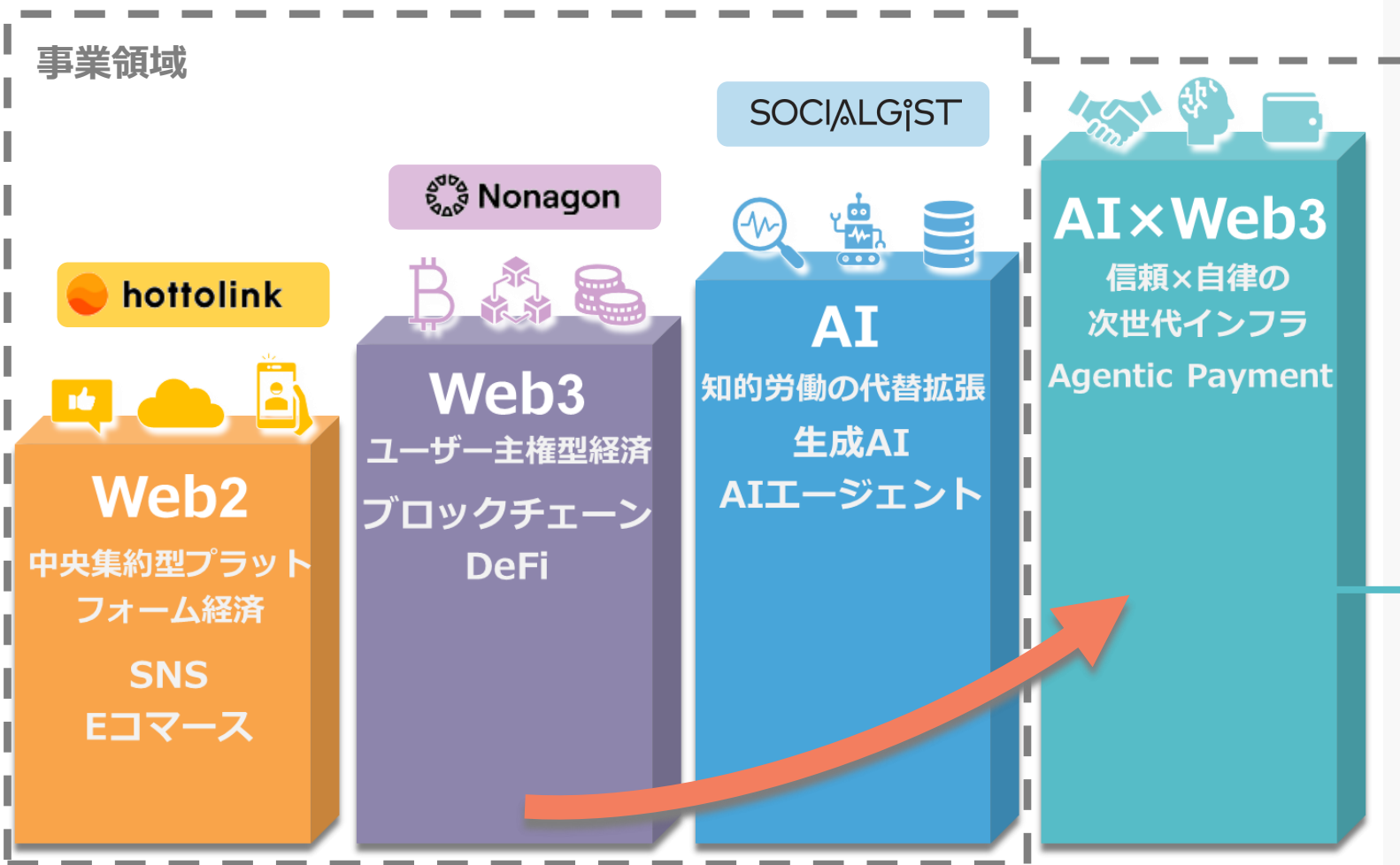
# Web2からAI×Web3への進化の段階

価値（データ・情報）の創出・帰属・流通が進化し、  
AI×Web3が新たな経済基盤を形成

価値流通の高度化が  
事業化の基盤を形成



## データを軸に、進化する各レイヤーを横断し成長領域へ展開



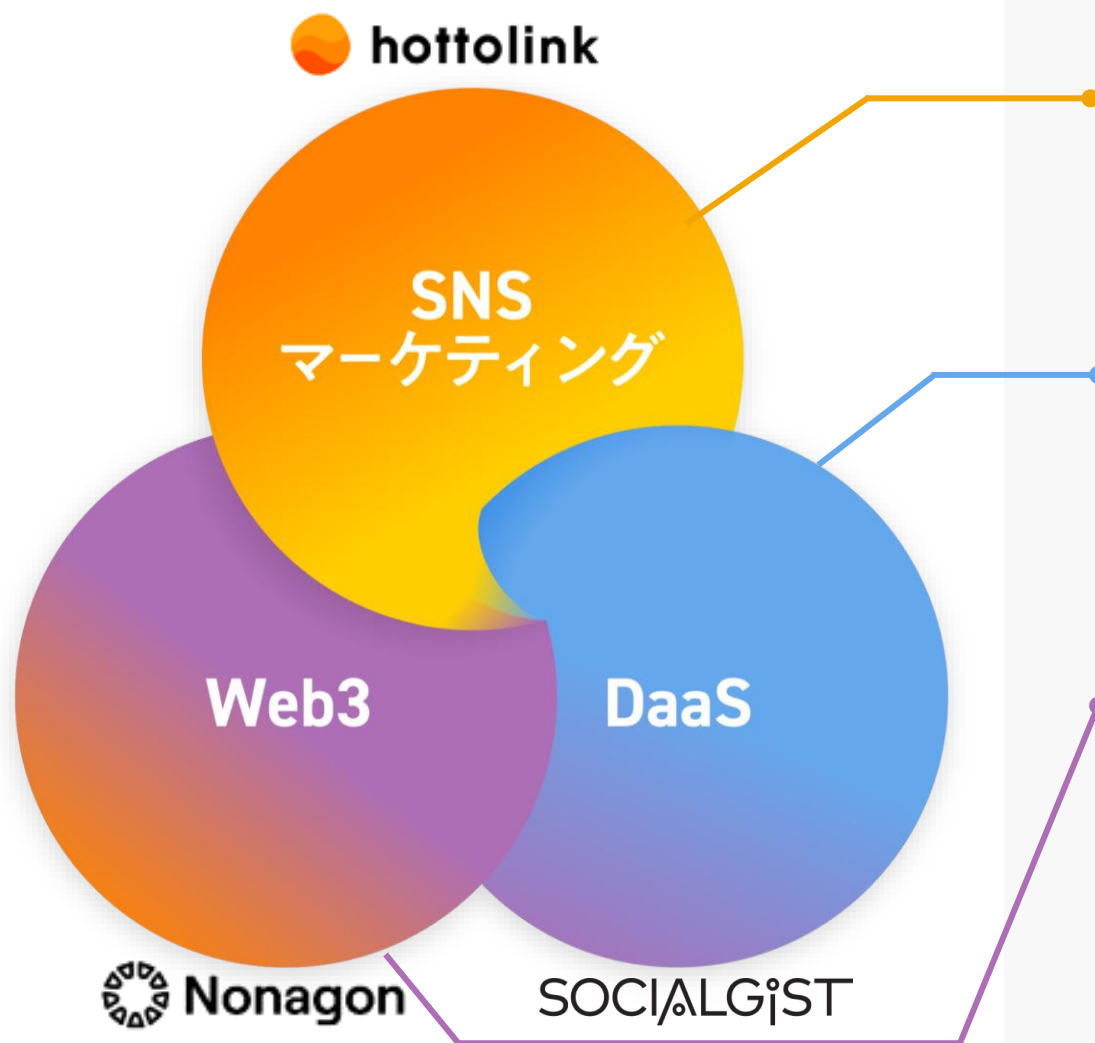
進化の各レイヤーに  
ポジションを確立し  
持続的な成長を実現

既存の事業領域を基盤に  
新領域へ拡張



新技术を起点に  
事業機会を創出  
(今後の注力領域)

## 3つの事業セグメントを展開



### SNSマーケティング支援事業

AI主導で業務を最適化し、データ分析を基盤にSNS施策を一気通貫で提供し、マーケティング効果と収益性を高める

### DaaS事業

AI時代の価値創出を支えるデータ基盤を構築し、グローバルなSNSデータ提供を通じて企業の意思決定を高度化

### Web3関連事業

分散型金融領域での投資と運用を通じて知見とポジションを確立し、新たな金融・事業機会の創出を推進

### 新たな事業領域 (AI×Web3)

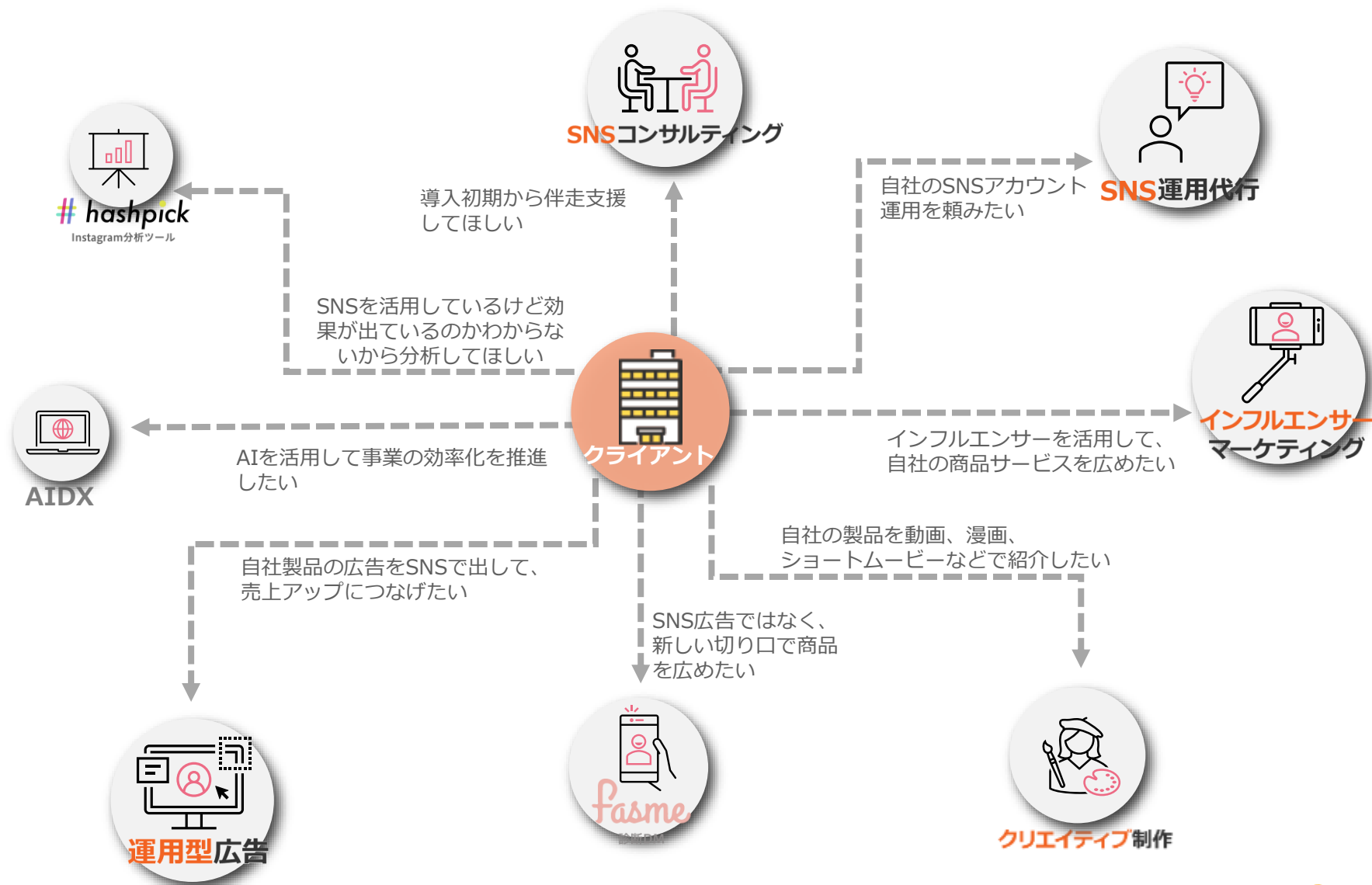
AIエージェントによる経済活動の拡大を見据え、次世代決済インフラへの対応を先行的に推進

# SNSマーケティング支援事業の説明

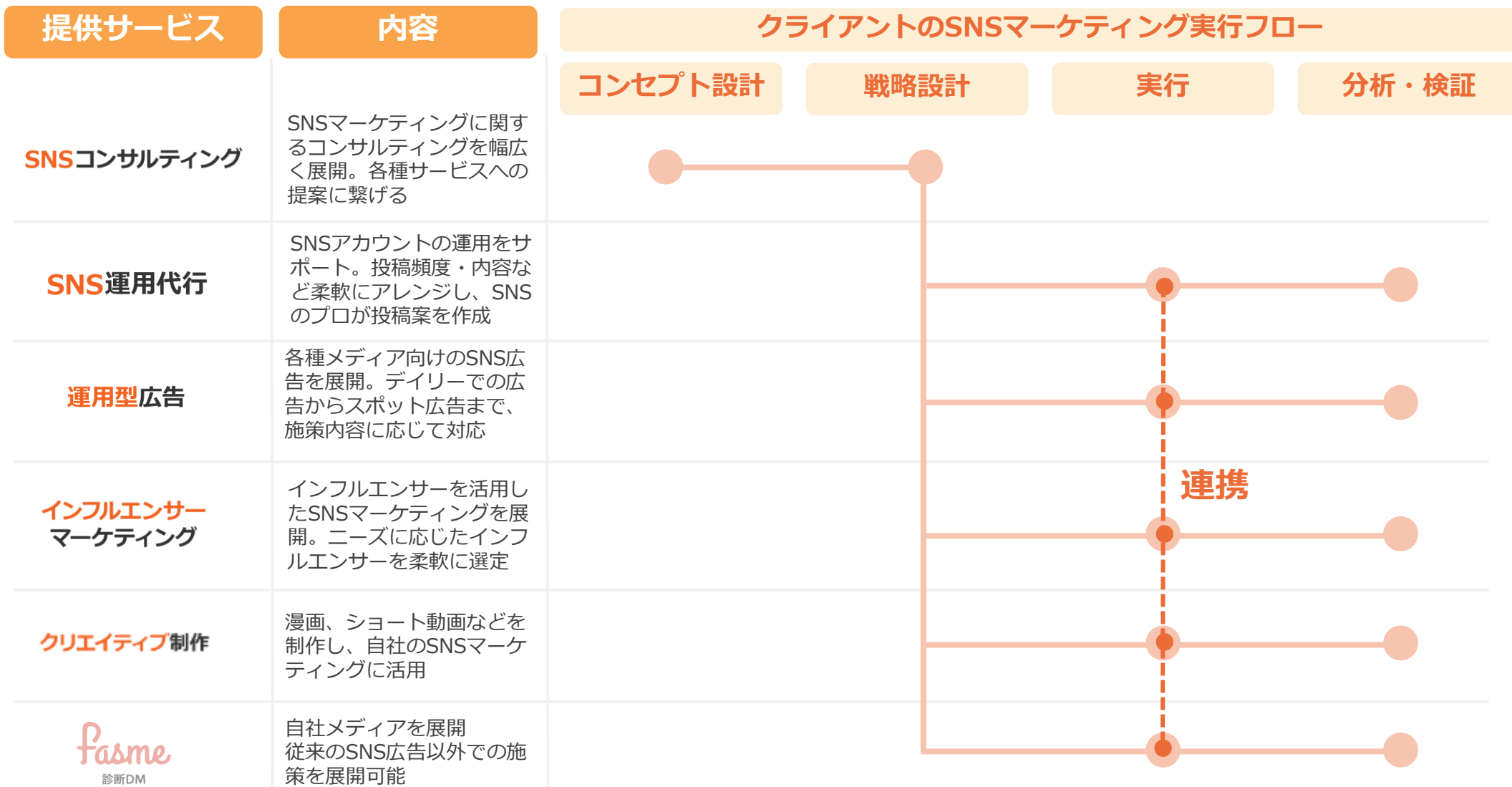
# SNSマーケティング支援事業のサービス設計

- 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向上に繋げる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



# 各サービスの連携によりクライアント価値を最大化



コンサルティングを起点に、複数のSNS施策を横断的に展開する総合SNSマーケティング体制

コンサルティングを起点に  
ストック収益を獲得しつつ  
フロー収益を積み上げる事業構造

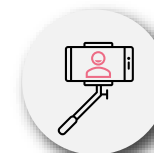


## フロー収益

コンサルティングサービスを軸に、各フロー収益となるサービスに繋げる



運用型広告



インフルエンサー  
マーケティング



クリエイティブ制作

## ストック収益

主軸のコンサルティング、運用代行に合わせて経  
常的なSNS広告配信を行うため、広告サービスに  
おいてもストック収益が発生



SNSコンサルティング



SNS運用代行



DPP広告※

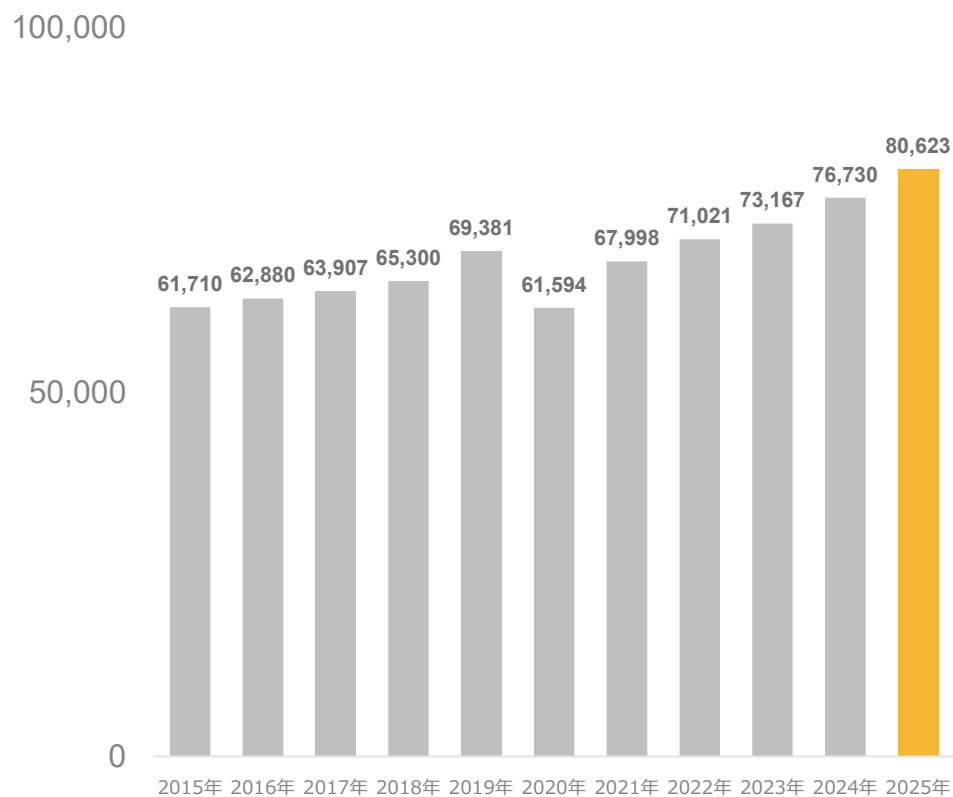
※Daily Promo Postの略  
毎日投稿する広告・プロモーション投稿

# SNSマーケティング支援事業の市場環境

- 広告市場は拡大傾向にあり、インターネット広告が全体の過半数を占める

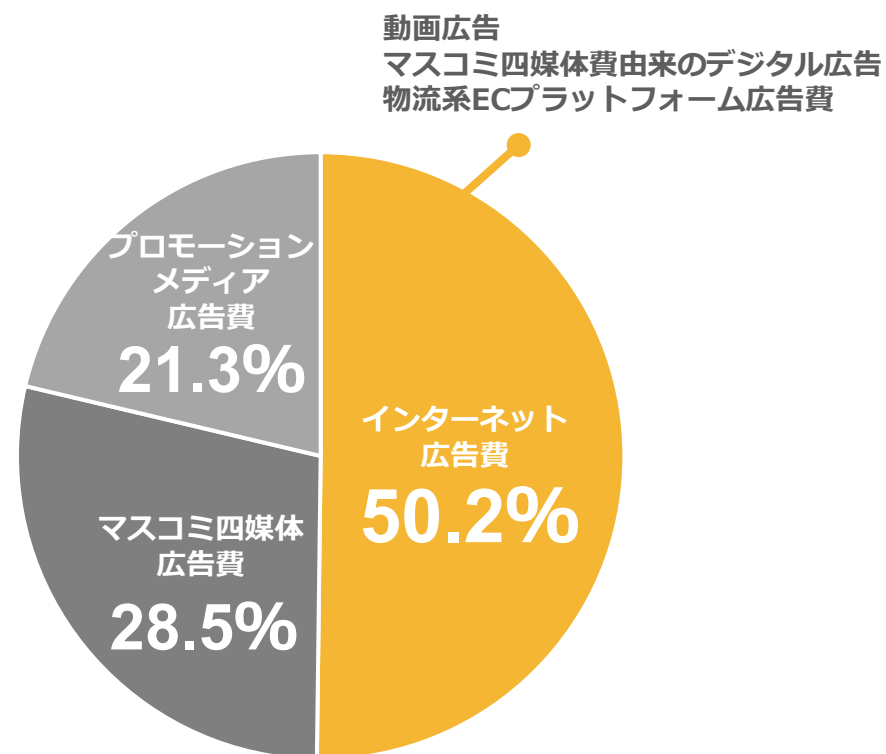
## 日本の総広告費の推移

(金額単位：億円)



※出典：電通「2025年 日本の広告費」  
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2026/0305-011003.html>

## 媒体別広告費



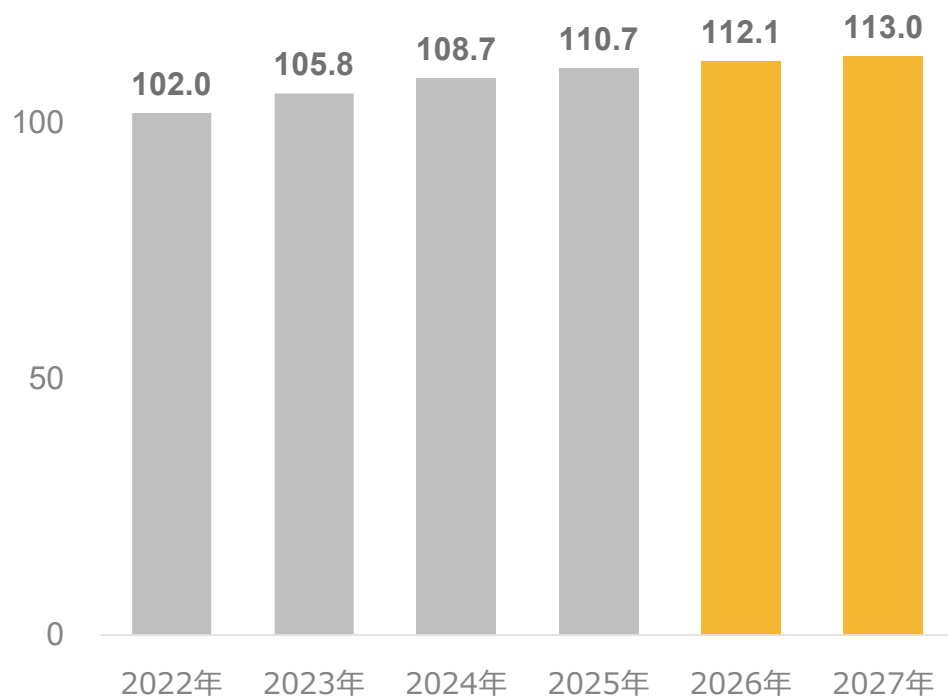
※出典：電通「2025年 日本の広告費」  
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2026/0305-011003.html>

# SNSマーケティング支援事業の市場環境

- ソーシャルメディアマーケティング市場は1兆円規模に成長し、今後も拡大する傾向

## 国内SNS利用者数推移予測

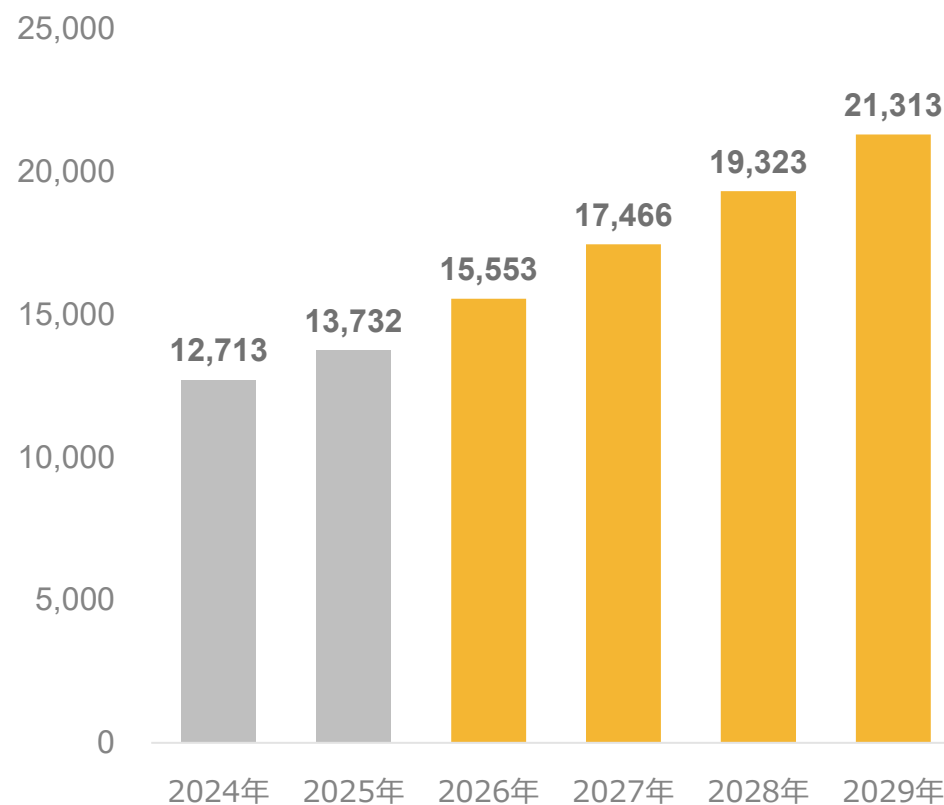
(人数単位：百万人)



※出所：総務省「令和6年 情報通信に関する現状報告の概要」

## ソーシャルメディアマーケティング市場規模

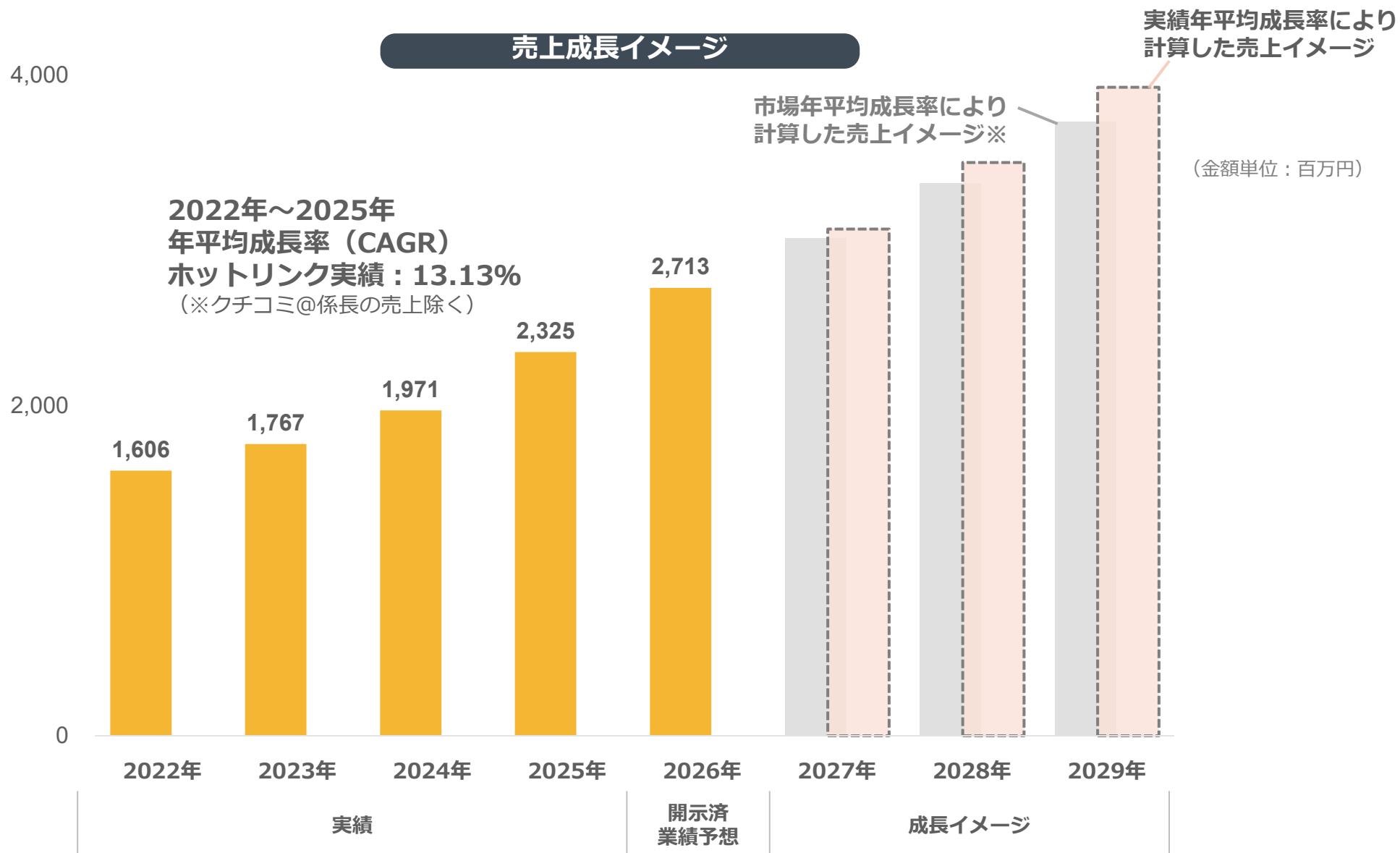
(金額単位：億円)



※出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ  
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000119.000013256.html>

# SNSマーケティング支援事業 売上成長イメージ

- SNSマーケティング市場の中長期的な拡大を背景に、市場成長を取り込み売上拡大を図る



※P21「ソーシャルメディアマーケティング市場規模」より計算  
2026年～2029年の年平均成長率 (CAGR) :11.07%

市場環境

SNS媒体の多様化に伴い、  
ユーザー層や利用目的も多様化

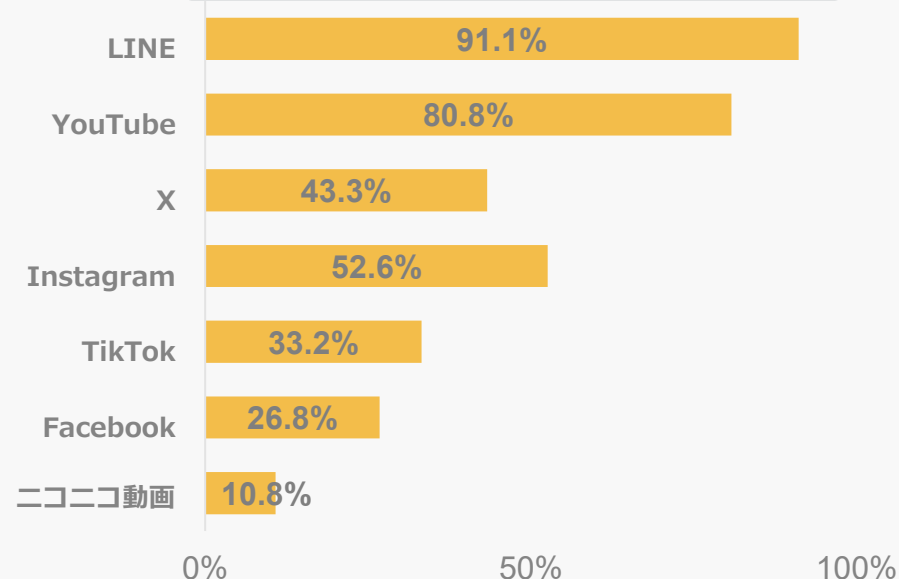
クライアント課題

媒体や施策の選択肢が増加し、  
SNS施策の意思決定が複雑化

ホットリンク強み

コンサル主導でSNS施策を展開し、  
全領域を横断した、総合的な  
SNSマーケティング支援を担う

主要なソーシャルメディアの利用率（全年代）



※出典：総務省情報通信政策研究所  
「令和6年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」  
グラフ作成のために弊社にて編集・加工

企業のSNS施策の意思決定構造

Purpose(目的)

Target(誰に)



SNS施策

Solution(施策)

Channel(媒体)

KPI

# DaaS事業の説明

# DaaS事業のビジネスフロー

世界中の  
市場データ



Message Board, Review, Reddit, TikTok 等

データ収集

ライセンス型  
データ取得



クロール型  
データ取得



## DaaS事業

- Effyis, Inc.
- Socialgist(ブランド名)

世界中のSNS投稿やレビュー、掲示板など、生活者がインターネット上に発言した多様な発信データを収集

### ライセンス型

データ提供元からライセンスを取得し、データ供給元からデータを取得

### クロール型

独自のクロールシステムを活用し、オンライン上の公開データを収集

データ加工  
分析

構造化 クリーン化 利用許諾 インデックス化



ローデータからノイズを除去し、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

データ提供



SaaSベンダー  
(分析可視化ツール  
提供企業)



SaaSツール  
利用の  
エンドユーザー



AI・  
デジタルリスク  
関連

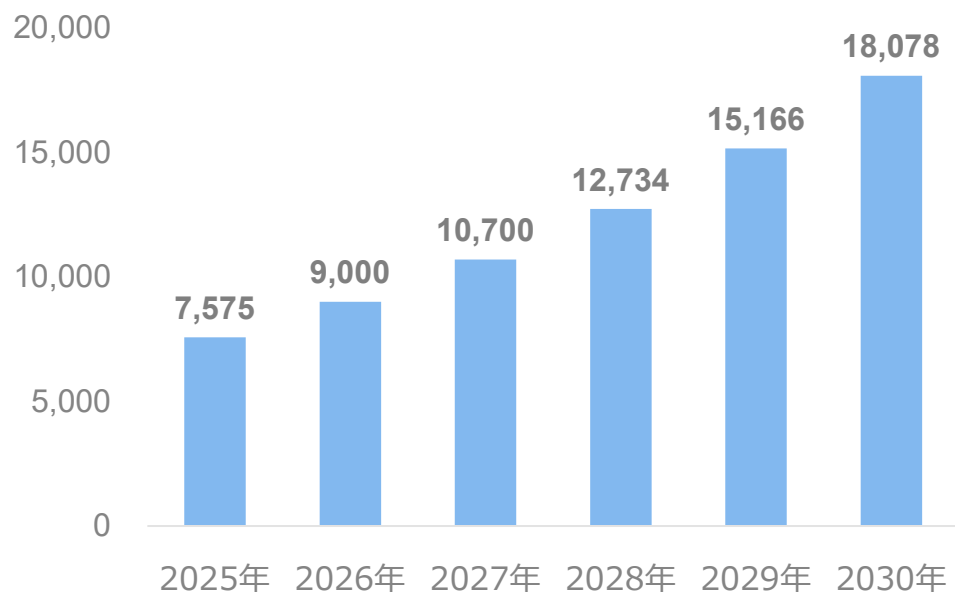
従来主軸であった、SaaSベンダー向けのデータ提供に加え、SaaSツール利用のエンドユーザーやAI関連・デジタルリスク市場向けへのデータ提供

# DaaS事業の市場環境

- 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、デジタルリスクに関する市場は拡大

## AI市場の規模予測

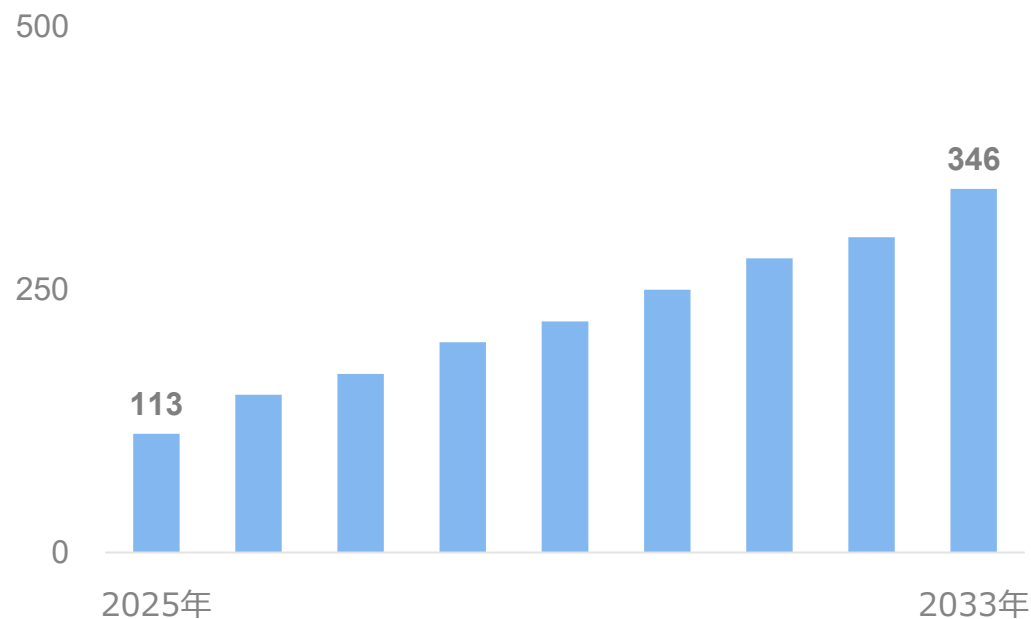
(金額単位：億ドル)



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

## デジタルリスク管理市場の規模予測

(金額単位：億ドル)



※出典：SNS Insider Pvt Ltd  
<https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787>  
を基に当社作成

# Web3関連事業の説明

## Web3関連事業

- 合同会社Nonagon Capital
- NONAGON CAPITAL PTE. LTD.

### プロジェクト投資

2025年12月時点で計17件投資を実行  
アーリーシードでの投資を行い中期的なEXITを目指す

### DeFi(分散型金融)

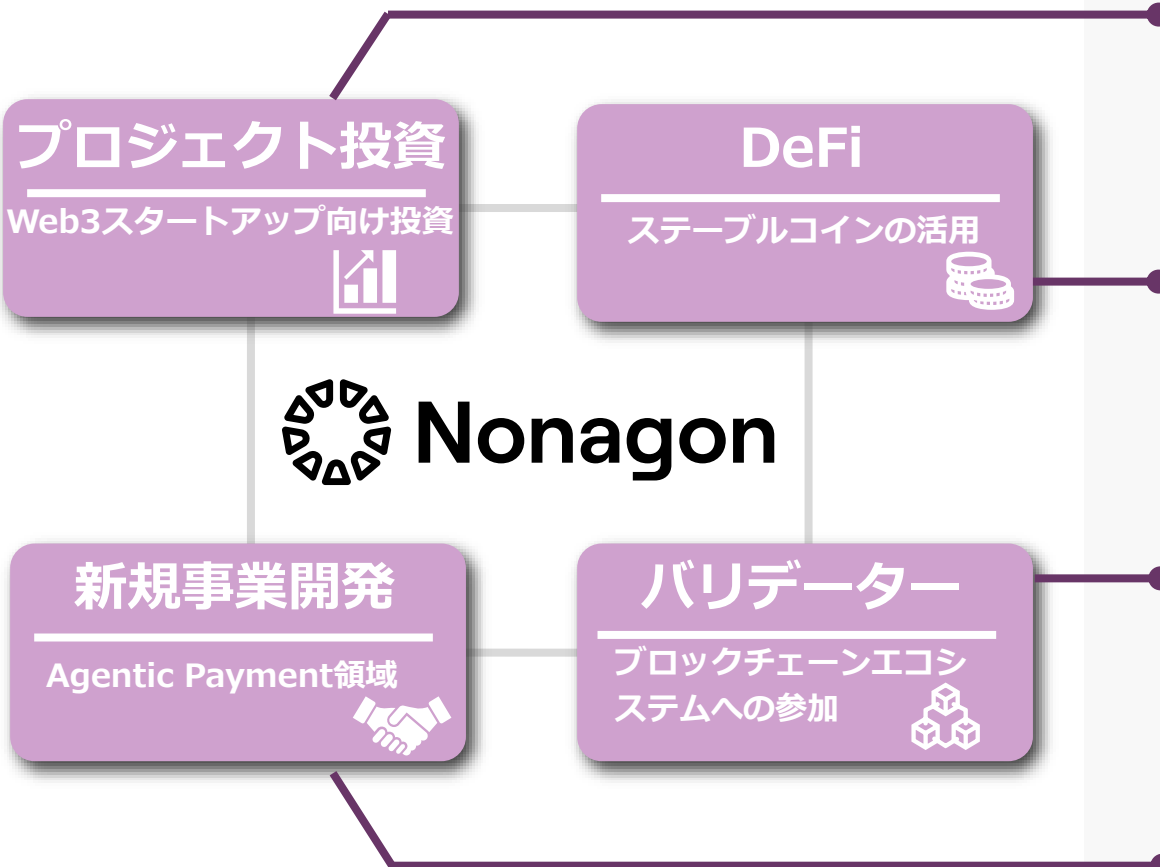
2025年12月時点で6億円相当を運用中  
最大10億円相当まで拡大予定  
ステーブルコインの運用により安定収益を実現

### バリデーター運用/コンサル

2025年12月時点で自社バリデーターを2チェーン分実施  
自社バリデーター以外にも、大手企業向けバリデーターコンサルを実施

### 新規事業開発

設立から蓄積されたWeb3関連の知見をもとに新規事業開発を行う。現在は、Agentic Payment領域を中心に模索

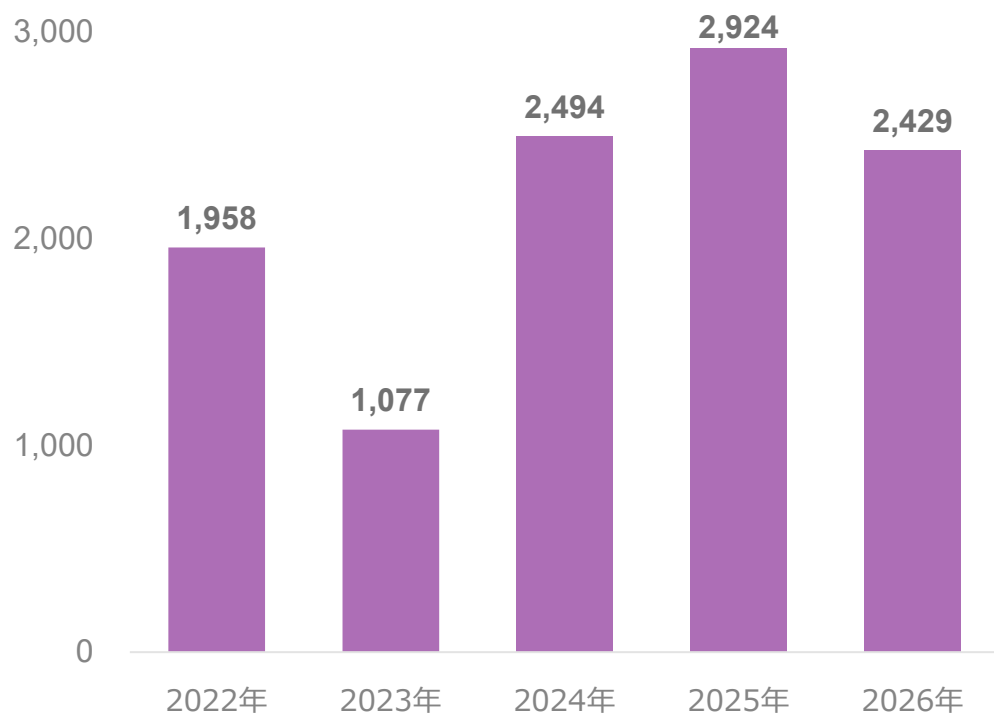


# 暗号資産市場の時価総額とステーブルコインの発行額推移

- 足元では暗号資産市場が軟調のため時価総額は低下するも、ステーブルコイン市場は順調に拡大中

## 発行されている暗号資産の時価総額の推移

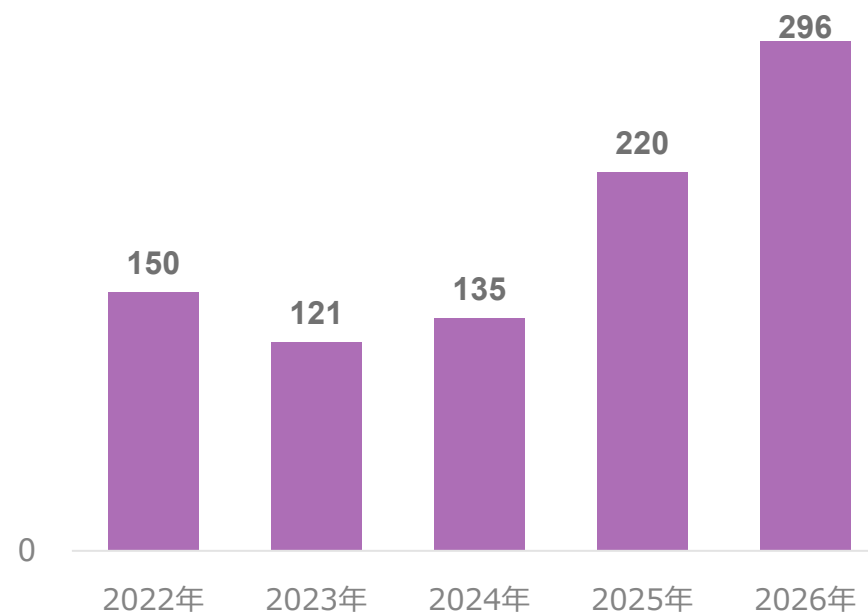
(金額単位：10億ドル)



※出典：coingeckoを基に当社で作成  
<https://www.coingecko.com/en/charts>

## ステーブルコインの発行額推移

(金額単位：10億ドル)



※出典：Stablecoin issuers を基に当社で作成  
<https://tokenterminal.com/explorer/markets/stablecoin-issuers>

## 市場拡大

- Web3ユーザー数は急増し、インターネット普及より早いペースで拡大
- 2031年には約10億ユーザー規模へ成長予測



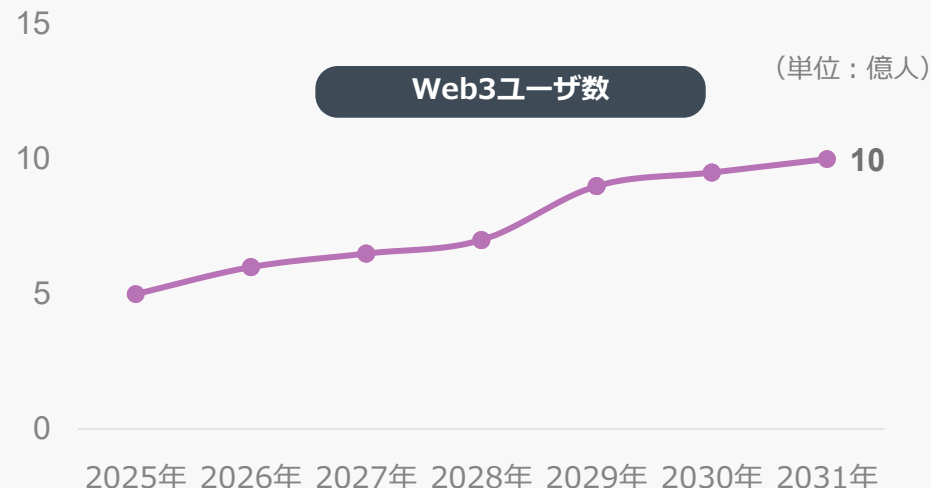
## 規制整備

- 米国政府がProject Cryptoを推進
- ステ이블コインなど制度整備が進展(GENIUS)  
制度整備により金融インフラとしての信頼性が向上



## 金融機関の参入

- 銀行、証券、アセマネなど大手金融機関がWeb3領域へ参入
- 金融インフラとしての採用が進展



※出典: State of Crypto Report 2024 を基に当社で作成  
<https://a16zcrypto.com/posts/article/state-of-crypto-report-2024/>

## ステーブルコインに関する法案

1. 発行者の要件
  - 銀行免許を取得して発行
  - ステ이블コイン限定のライセンスを取得
2. 裏付資産に関する要件
  - ステ이블コインの100%を法定通貨や国債で裏付けることが必須
    - i. 米ドル、米国債、現金同等物など
    - ii. 裏付け資産は監査と内容の開示義務
3. 流動性を確保しユーザーがいつでも「1:1で換金できる体制」

紙ベースの金融市場

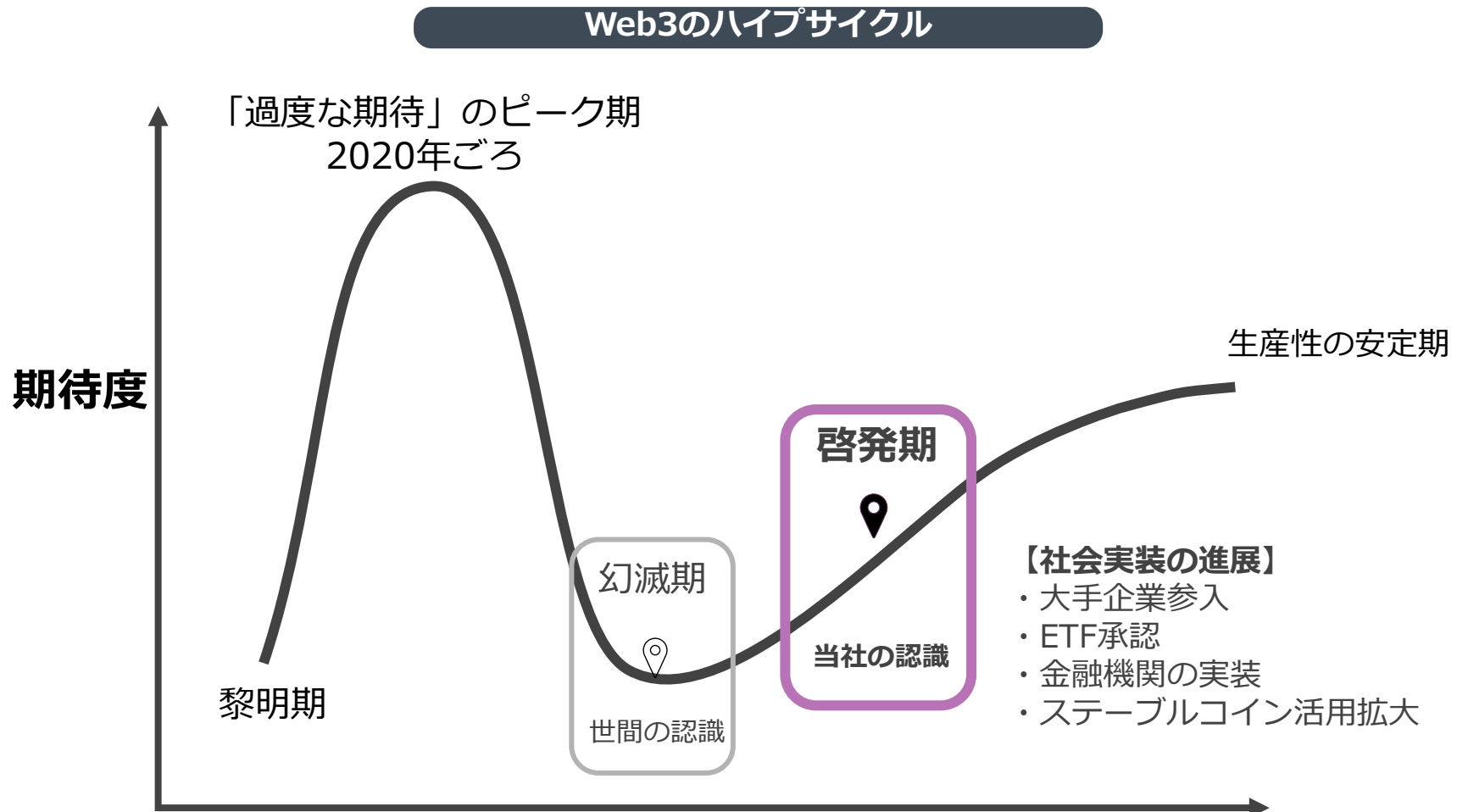
電子化

オンチェーン化



# Web3のハイプサイクル

- Web3は、日本では「幻滅期」（期待に応えられず関心が薄れる段階）と捉えられているが、グローバルに活動してきた当社では、すでに啓発期(社会実装が進む)段階と捉えており、投資に加え事業化に着手



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

01. 会社概要

02. 事業内容及び市場環境

03. 2025年12月期通期実績

04. 2026年12月期業績予想

05. 成長戦略



## 2025年方針に対する全社的な振り返り

- 2025年は、各事業・全社テーマにおいて一定の実装が進んだ一方で、収益性や意思決定への接続といった点では、引き続き課題が残る一年

	評価	検証内容
事業戦略	○	事業ごとに成果の差が生じており、一部では注力領域や前提条件の見直しが必要となった
ソーシャルファーストマーケティングの実践	△	一部で実践が進み成果も見え始めているが、成功パターンの横展開と意思決定プロセスへの組み込みが今後の課題
AI活用による効率化	○	業務効率化を中心に取り組みが進捗し、意思決定プロセスへのAIの組み込みを進める
株主還元の強化	◎	掲げた方針に基づき、株主還元の実行および情報開示を計画通り実施 年間配当金：6円 自己株買い：1億円

# SNSマーケティング支援事業の2025年注力項目と検証

2025年注力項目		評価	検証内容
インフルエンサーマーケティング コンテンツ制作	代理店活用	△	受注件数は想定を下回る 商談数は増加傾向
	既存クライアントからの クロスセル	○	既存クライアントからの別商 材での売上獲得は好調に推移
	2024年採用人材の戦力化 と配置転換	○	戦略的配置転換と業務集約に より、生産性が向上
SNS広告 運用代行 コンサル	ストック収益先からの SNS広告獲得	◎	フロー広告のみならず、ス トックに繋がるSNS広告の獲 得が拡大成長を下支え
	ULSSASを主軸に据えた支援の 強化・顧客数の増加	○	中長期のホットリンクの軸と なるロジックの確立とリード 顧客の増加
	fasmeの機能拡充 DM診断の展開	△	メディアとしての認知が拡大、 複数社から契約を獲得
メディア	インバウンド広告の展開 fasmeDSPの展開	△	外部環境も踏まえ投資対効果 を再検証し、成長領域へのリ ソース集中を検討

		2025年注力項目	評価	検証内容
商品戦略		取り扱いデータの拡充	△	TikTokデータ等、複数媒体のデータを拡充 クロール型の製品ラインナップを拡充
		AI分析による付加価値データの提供	△	AI Ready Dataのプロダクト開発を進めトライアルを開始したが、既存提供データの売上減少を補うには至らず
市場戦略		データ提供市場の拡大 (AI、デジタルリスク市場)	△	Snowflakeとの業務提携によるデータ提供可能な企業先の拡充、AI市場等への新規市場へのアクセス可能性を検討

# Web3関連事業の2025年注力項目と検証

	2025年注力項目	評価	検証内容
プロジェクト投資	インフラ、AI、DeFi関連へのプロジェクト投資の実行	△	新規投資は3件と想定を下回る。継続して案件発掘
バリデーター	自社バリデーター運用の開始	△	2025年末時点で2件のバリデーターを開始
	大企業向けのバリデーターコンサルの開始	○	1社の契約を受注
DeFi	ステーブルコインを活用したDeFi運用の開始	◎	総額6億円のDeFi運用を開始 5~10%の運用成果の確保を目指す
3事業連携のプロジェクト	ブロックチェーンのデータを活用したアルゴリズムを開発	△	Nonagon AIを開発し、トライアル運用中。将来的には中核事業への成長を見込む

## 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

(金額単位：百万円)

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	差異原因
売上高	4,268	<b>3,651</b>	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	<b>1,165</b>	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	<b>△1,833</b>	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	<b>213</b>	393	△180	—
税引前利益	△487	<b>△1,990</b>	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	<b>△1,787</b>	27	△1,814	—

※ 調整後EBITDA = 営業利益 + 償却 ± 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った。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（合従連衡）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

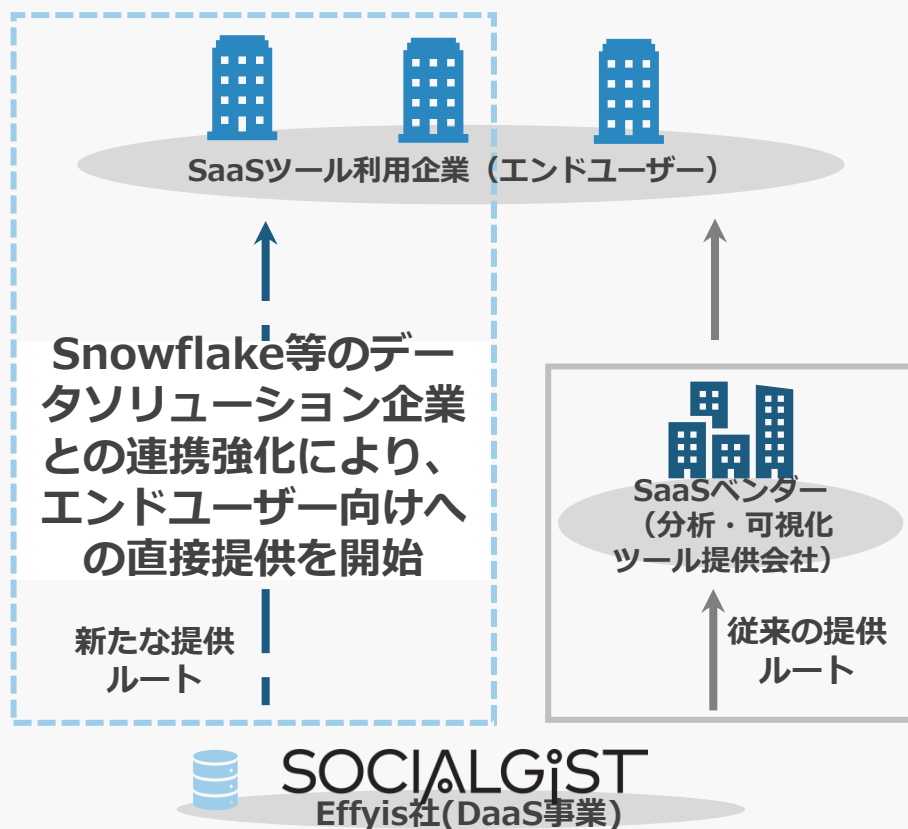
### AI関連・デジタルリスク市場向けの データ提供



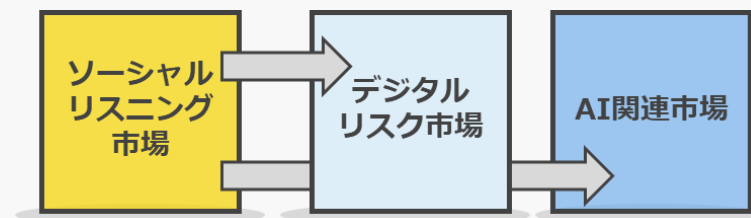
SaaSベンダー向けデータ提供の状況を見据え、新たな市場でデータ提供を開始するも、**事業モデルの確立に想定以上に時間を要している**  
※詳細は次ページ参照

- 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

## 新たな販売チャネル SaaSツール利用のエンドユーザー向けのデータ提供



## 新たな市場戦略 AI関連・デジタルリスク市場向けのデータ提供



- 🎯 急速な市場拡大を続けている  
AI・デジタルリスク市場で求められる要件
  - ✓ そのまま利用可能な構造化・整備済みデータ
  - ✓ 品質・文脈・利用条件が明確な大規模データ
  - ✓ 長期・安定利用を前提とした提供形態
- 💡 Effyisの強みが生きるポイント
  - ✓ ライセンス型・クロール型を両立した大規模データ収集力
  - ✓ 大規模データの整備・加工から運用・契約管理まで一貫して対応可能な体制

# 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

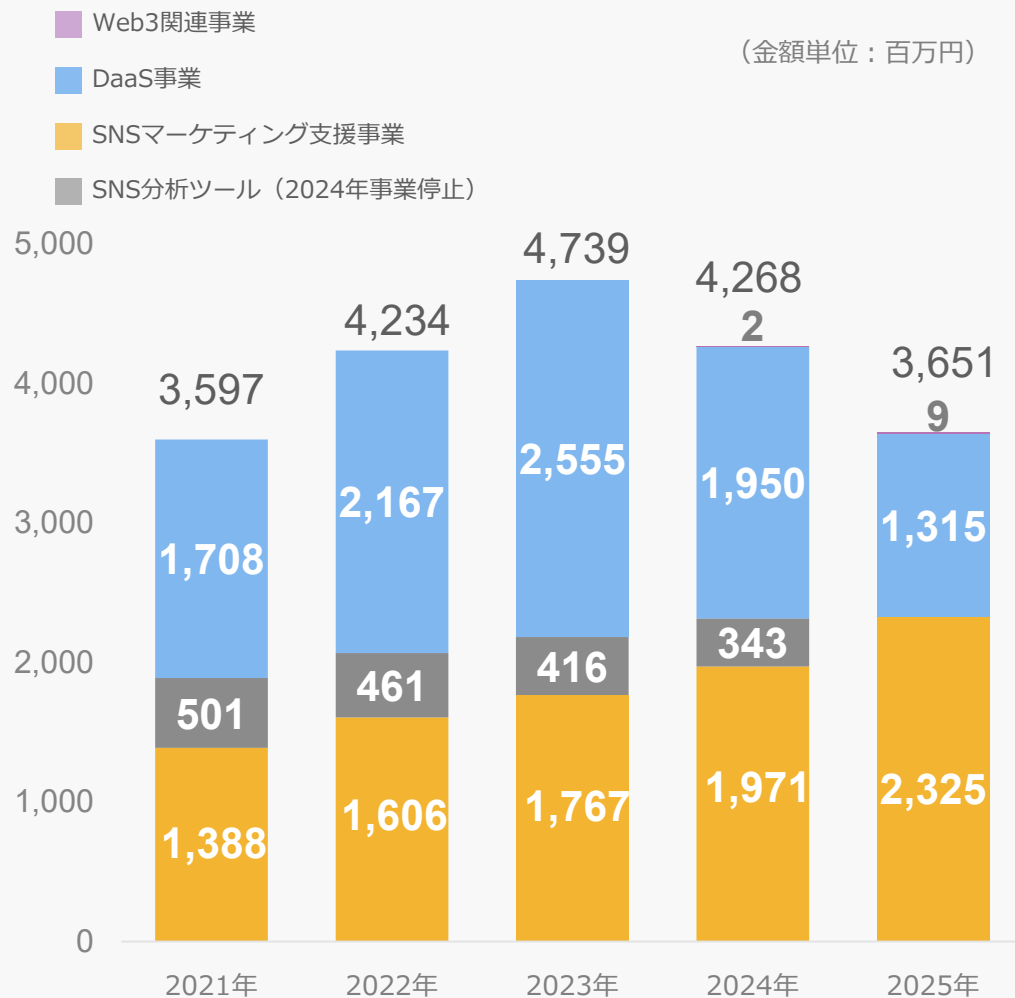
(金額単位：百万円)

事業	売上高	売上総利益	概況
SNS マーケ ティング 支援事業	<b>2,325</b> YoY+0.5% (係長除く YoY+17.9%)	<b>631</b> YoY+29.1% (係長除く YoY+34.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>「クチコミ@係長」停止により期中は売上が減少したが、<b>既存サービスの成長により減少分をリカバリー</b>し、通期では前年比+0.5%を確保</li> <li>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、<b>売上総利益率が改善</b>。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%）</li> <li>新規受注の拡大と大口案件の増加が売上成長をけん引</li> </ul>
DaaS 事業	<b>1,315</b> YoY△32.6%	<b>524</b> YoY△34.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>粗利率の高いクロール型新商品の開発・販売や、<b>加工済みデータの提供に向けた取り組みを推進</b></li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
Web3 関連事業	<b>9</b> YoY -%	<b>9</b> YoY -%	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>バリデーター運用を本格始動</b>。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。</li> <li>ステーブルコインを活用した<b>DeFi運用を総額6億円で開始</b>（2026年までは営業利益にヒット）</li> <li>投資した株式・トークンの売却による収益獲得</li> <li>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</li> </ul>

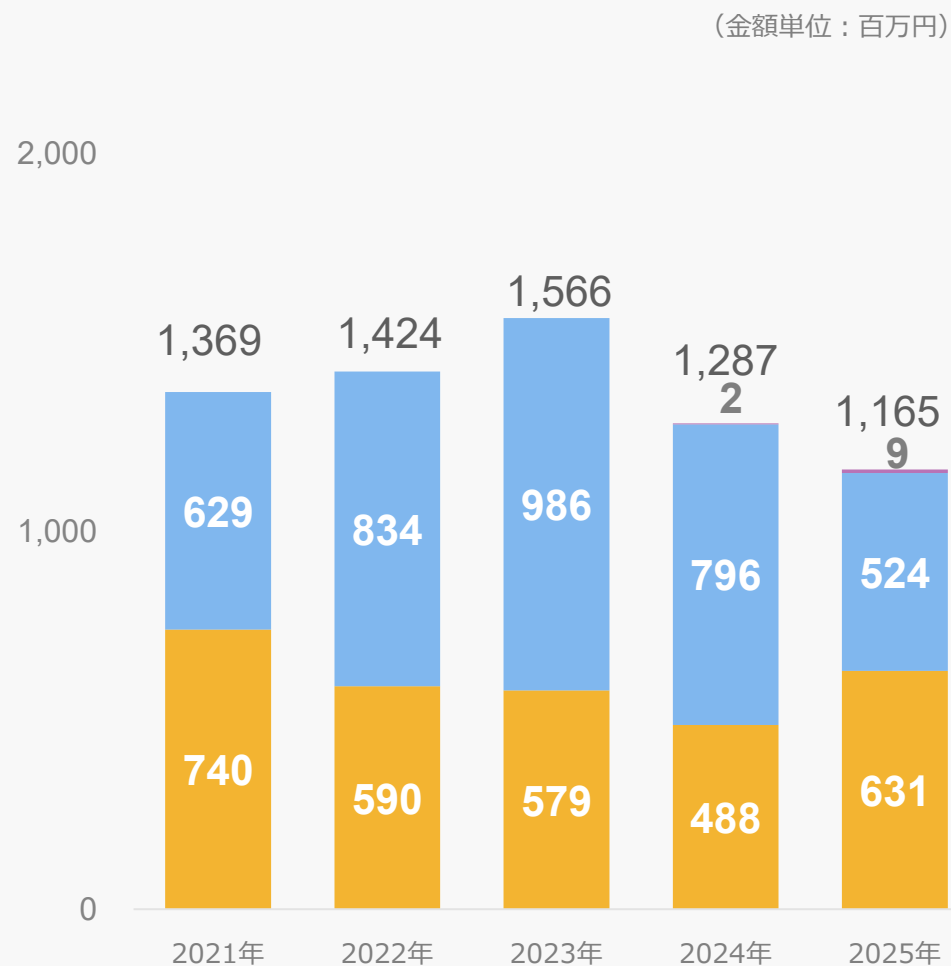
# 連結売上高・売上総利益の推移

## ● SNSマーケティング支援事業は着実に成長、DaaS事業は再成長に向けた基盤整備が進展

### 連結売上高



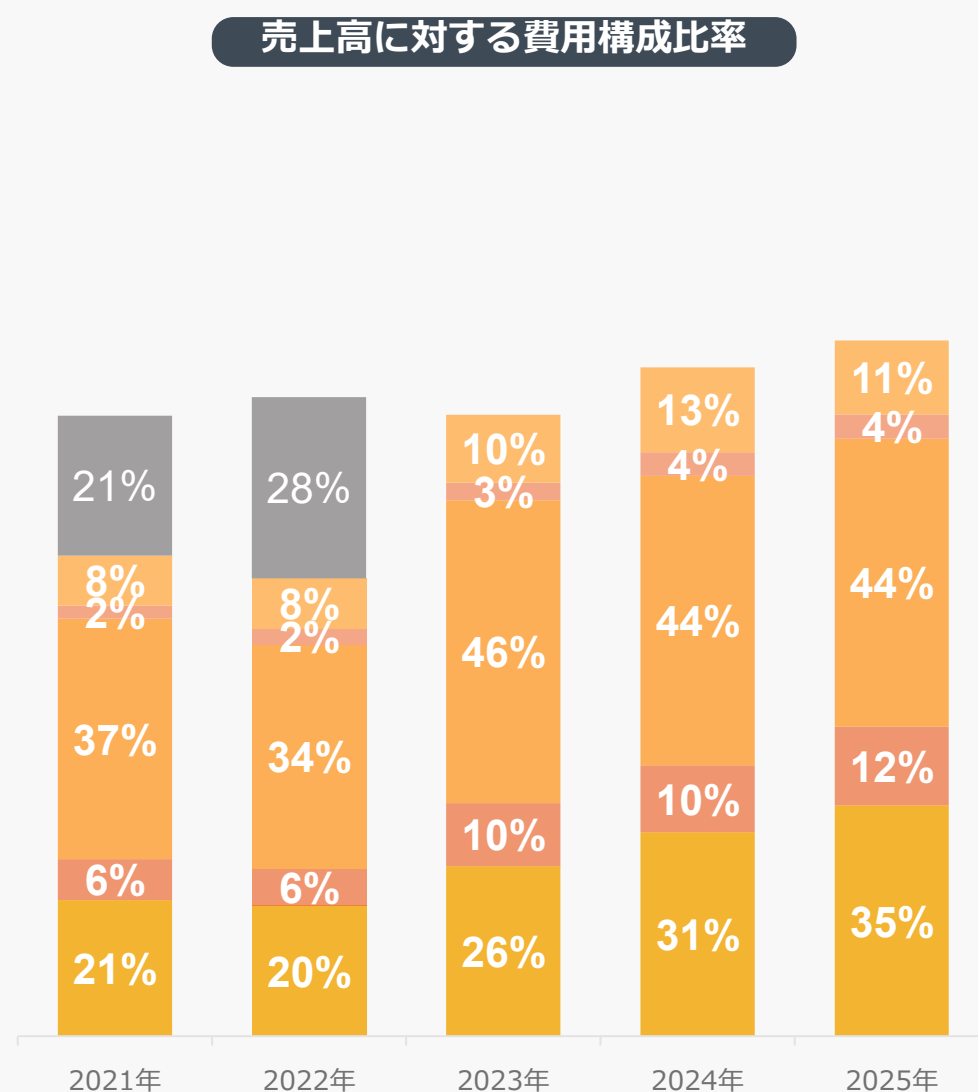
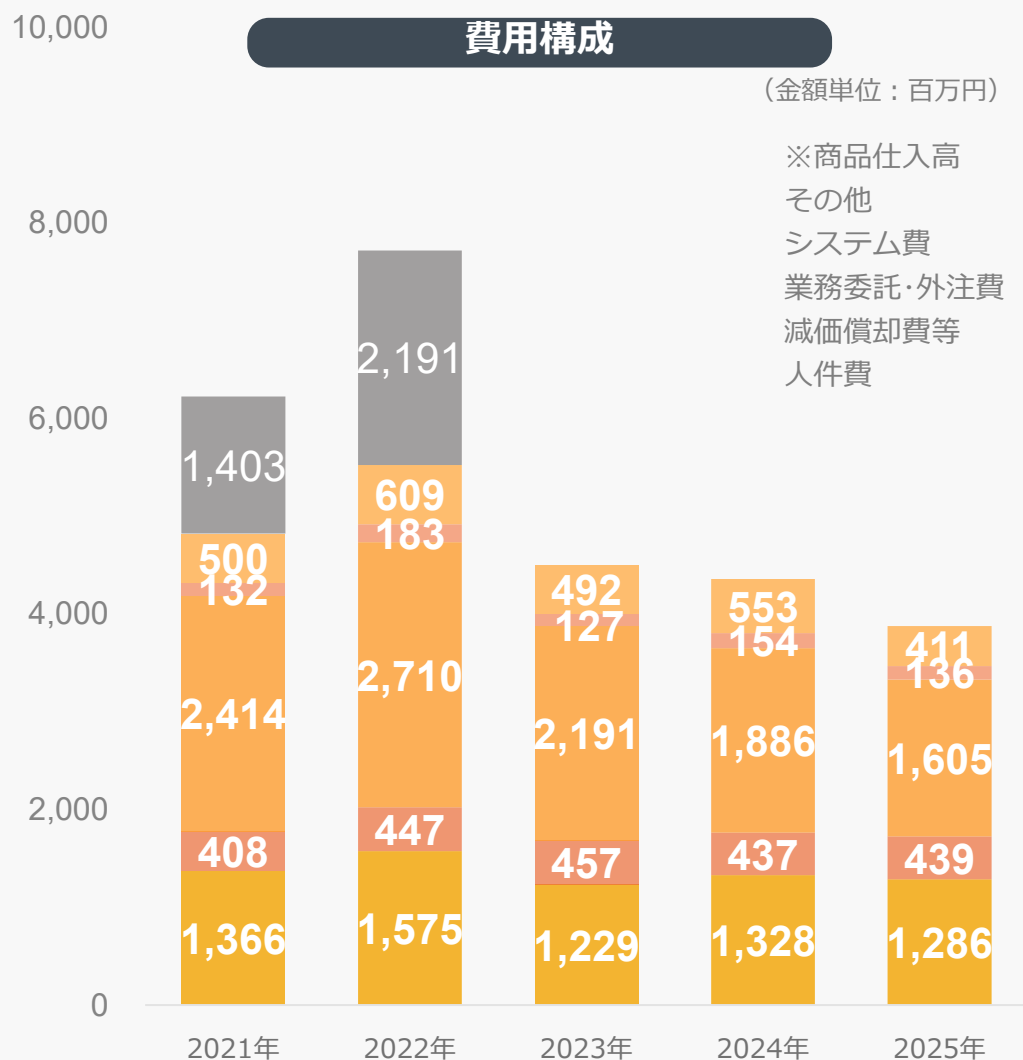
### 連結売上総利益



※クロスバウンド事業は、2022年12月期に売却したため、上記グラフからは除外し、連結売上高、連結売上総利益を計算

# 費用構成推移

- コスト最適化に向けた取り組みにより、費用総額は前年から減少傾向
- 2025年は採用一巡および業務委託費削減が進展
- 売上減少の影響により、売上高に対する費用構成比率は上昇



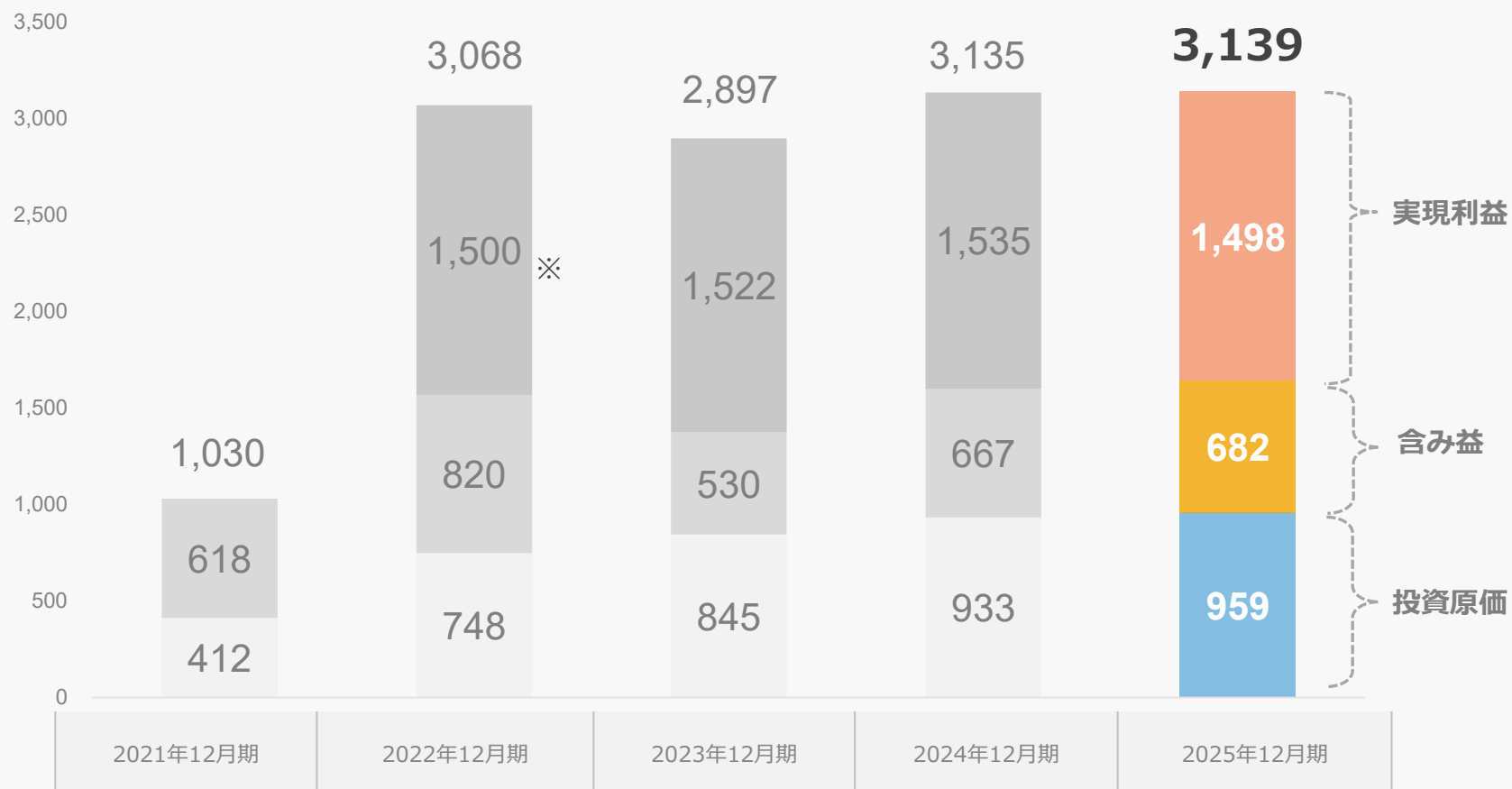
※2023年度12月期よりクロスバウンド事業除く3事業分の費用構成（商品仕入高は2023年より発生せず）  
 ※費用は売上原価と販売費及び一般管理費の合計  
 ※業務委託・外注費は、業務委託費に売上原価の内訳項目の支払手数料を合算  
 ※システム費は、保守メンテナンス料と販売費及び一般管理費の内訳項目の支払手数料を合算

# 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

(百万円)

## 累積投資リターン



※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。

01. 会社概要

02. 事業内容及び市場環境

03. 2025年12月期通期実績

04. 2026年12月期業績予想

05. 成長戦略



# 2026年度の経営方針に関して

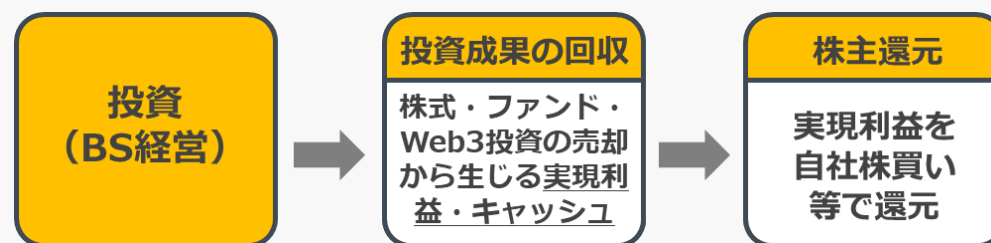
- 2026年度の配当予想は、2025年実績から増配し1株当たり3.1円×年2回(中間・期末)を予定
- 2026年度以降、業績が回復したのち、株主還元を強化予定

## 継続的な株主還元(配当)

2026年配当予想	中間	期末	合計
<b>1株 配当金</b>	<b>3.1</b>	<b>3.1</b>	<b>6.2</b>
<b>1単元 配当金</b>	<b>310</b>	<b>310</b>	<b>620</b>

- 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) 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
- 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

## 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を見込む

（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

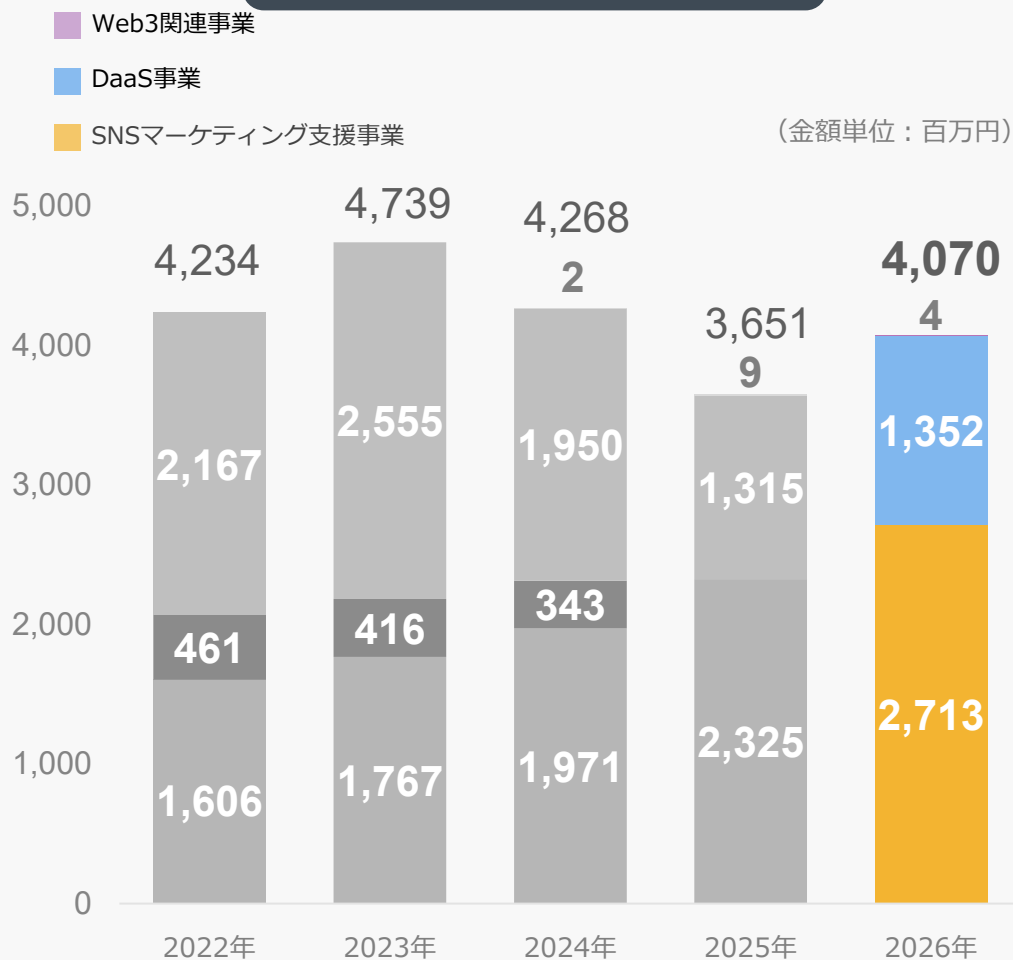
（金額単位：百万円）

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	

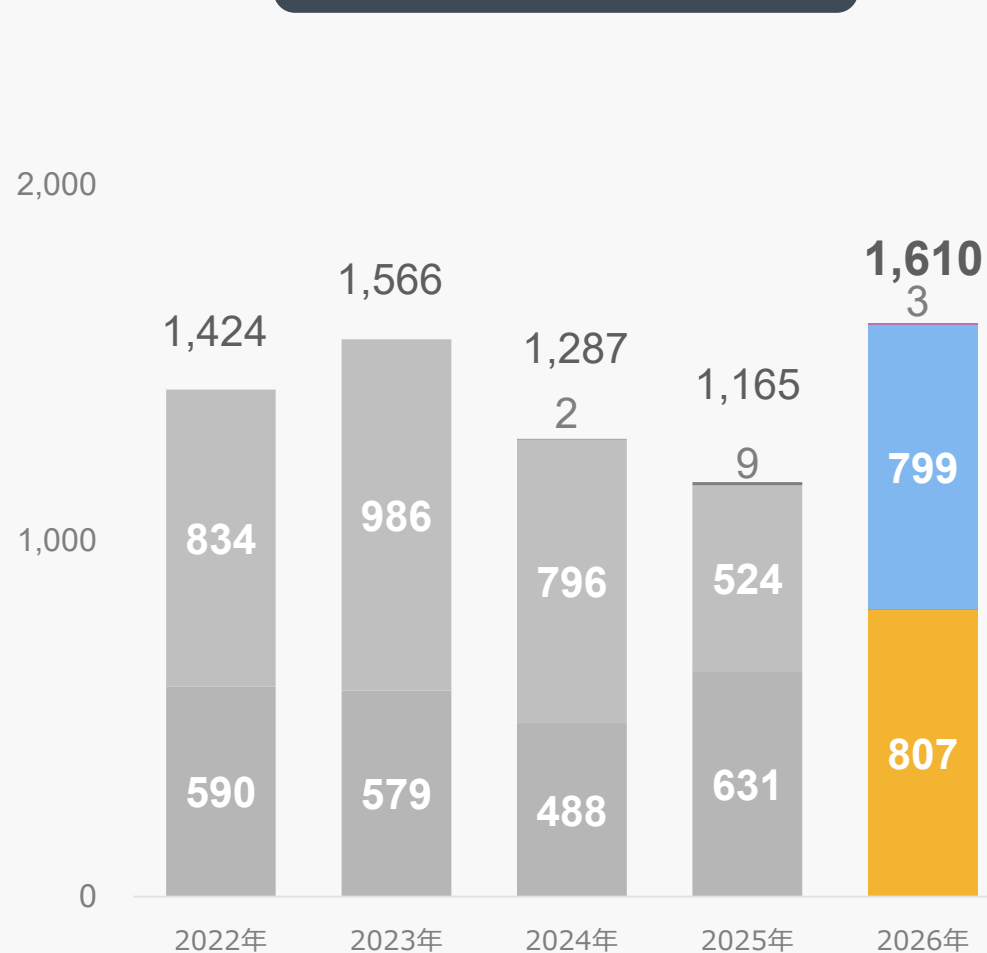
# 2026年12月期 業績予想（連結売上高・売上総利益）

- 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、増収を見込む
- 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

## 連結売上高



## 連結売上総利益



※クロスバウンド事業は、2022年12月期に売却したため、上記グラフからは除外し、連結売上高、連結売上総利益を計算

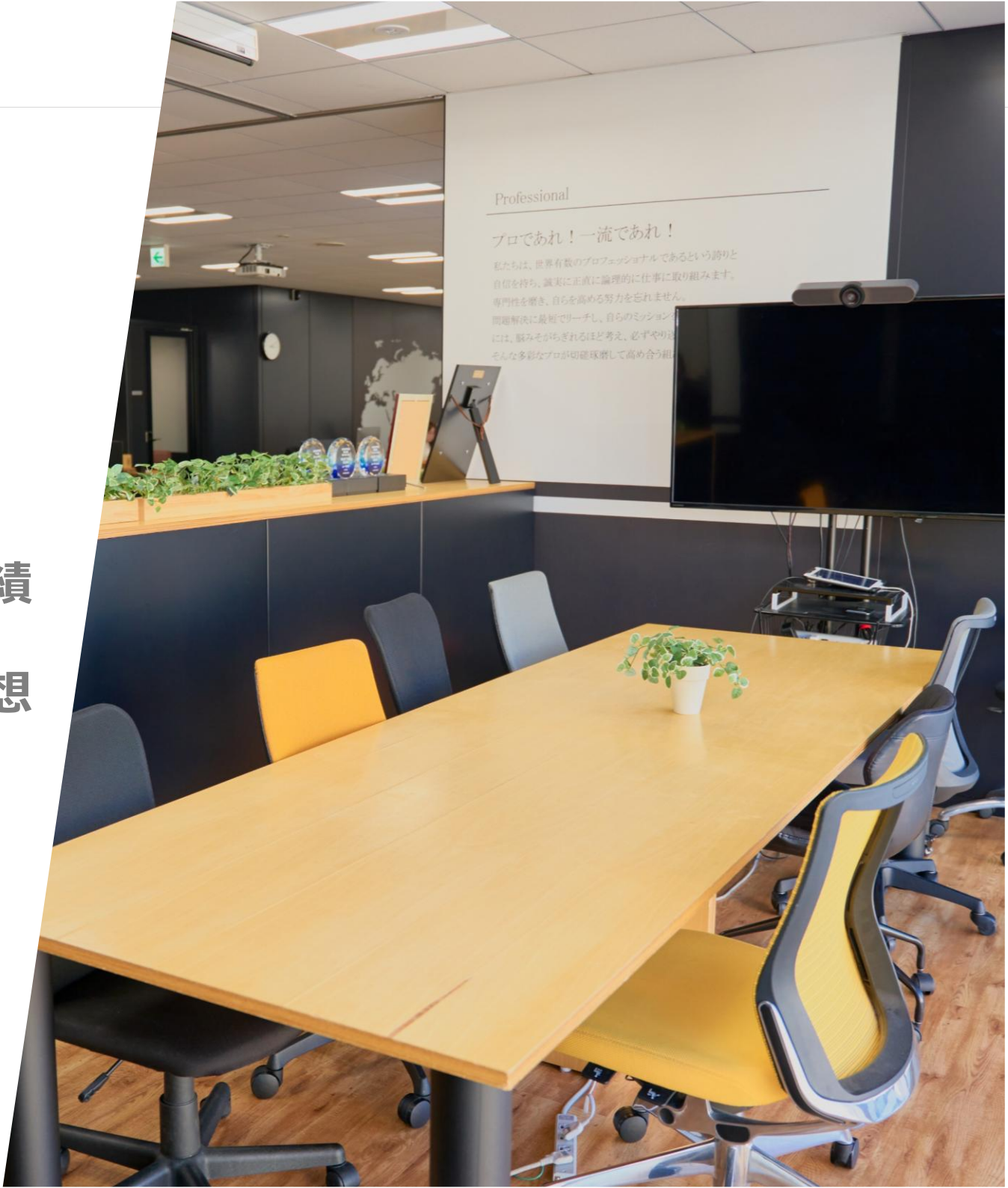
## 01. 会社概要

## 02. 事業内容及び市場環境

## 03. 2025年12月期通期実績

## 04. 2026年12月期業績予想

## 05. 成長戦略



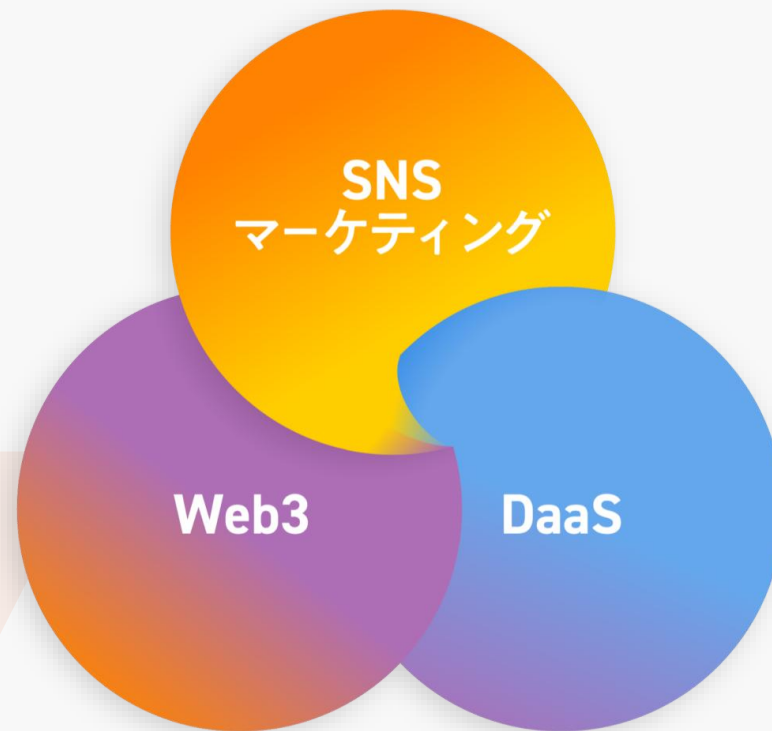
## 各事業が独立した事業基盤を構築し成長

各事業の成長の中で、データ・技術・顧客基盤などの事業資産を蓄積し、次の成長につながる基盤を形成



## 事業間連携の強化

データ  
技術連携  
顧客基盤



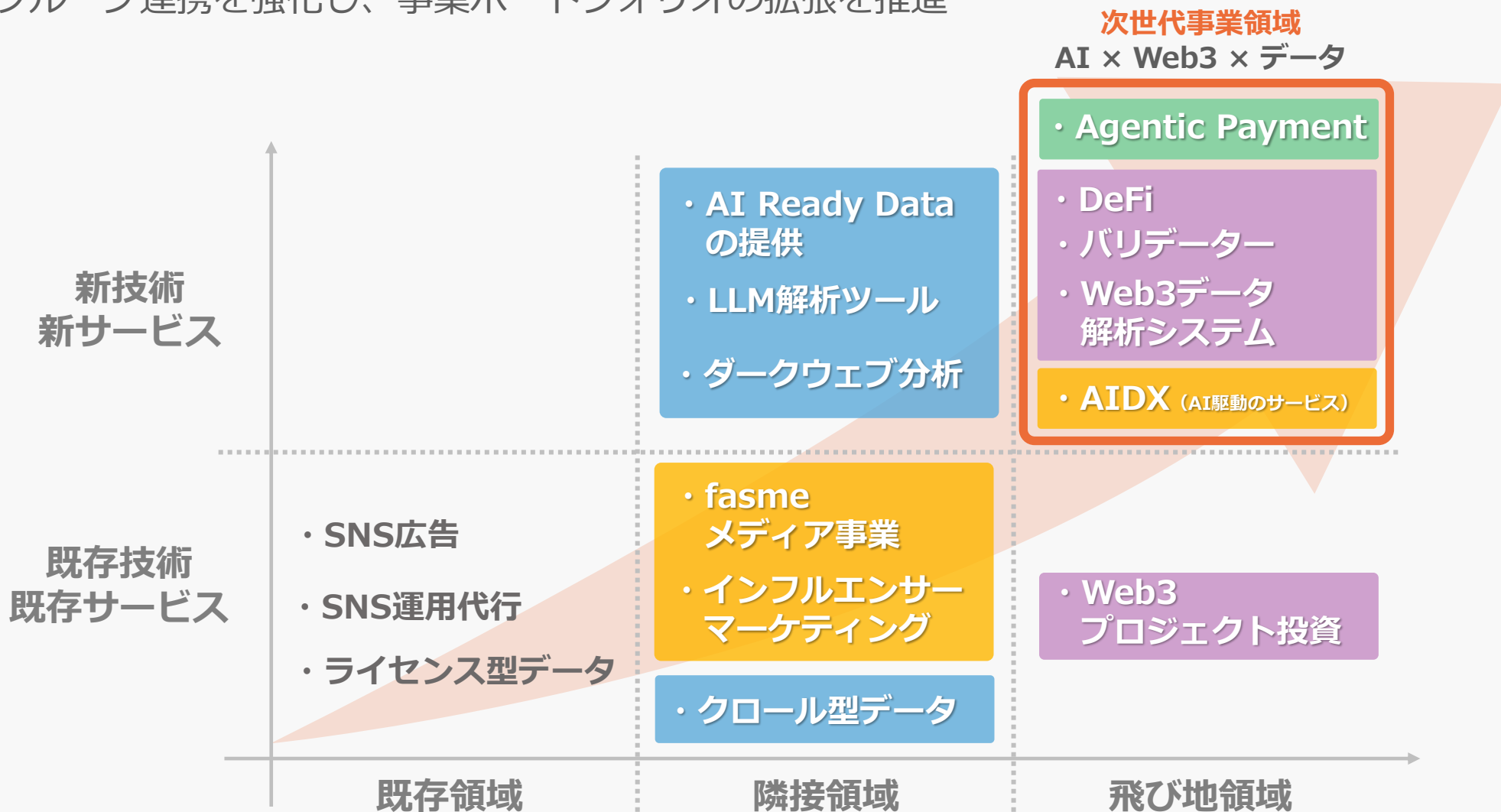
## 3事業の連携による新たな価値創出

### 2025年の主な取り組み

- バリデーター運用（基盤構築）
  - Web3とSNSマーケティングのR&Dが連携
- Agentic Payment関連での連携開始
  - DaaS(Effyis)とWeb3での連携により、AI エージェント決済領域で投資・事業開発を開始

# 既存事業の拡張と新規事業創出による成長戦略

既存事業の領域拡張に加え、新技術・新サービスを活用した新規事業を開発  
グループ連携を強化し、事業ポートフォリオの拡張を推進



2026年

2030年

## 既存事業の収益基盤強化

既存事業における注力領域をより明確化し、選択と集中を進めることで収益基盤の安定化を図る

- 注力領域の明確化と選択と集中
- 既存事業の収益安定化（ARPUの改善）

## AI業務基盤の構築

AIを業務プロセスへ組み込み、意思決定プロセスの高度化や業務効率の向上を推進

- AIの業務プロセスへの導入
- 意思決定プロセスの高度化

## 新規事業の構築

SNSマーケティング、DaaS、Web3の各事業の連携を強化し、データを軸とした事業拡張を推進

## AI×Web3データ事業の拡大

AIとWeb3を組み合わせたデータ活用サービスを展開し、新たなデータビジネスの創出を目指す

- AI×Web3データ活用
- 新たなデータサービスの創出
- Agentic Paymentを活用した新事業の構築

## AIエージェントを活用した事業運営

AIエージェントの活用により、業務の自動化と意思決定の高度化を進め、効率的な事業運営体制の確立を目指す。

- AIエージェントによる業務自動化
- 人の介在を最小化した事業運営
- データドリブン経営の高度化

# ARPUの改善による収益の安定化

## ARPU向上ドライバー

ARPU=クライアント1社あたりの売上

### クロスセルの拡大

複数サービスの組み合わせ提案を強化し、1クライアントあたりの取引規模を拡大



### 広告運用規模の拡大

広告運用の高度化により取扱高が拡大



### 高付加価値サービスの拡大

コンサルティング領域の拡大  
AI Ready Data等の高単価商材の提供



### 大型案件比率の上昇

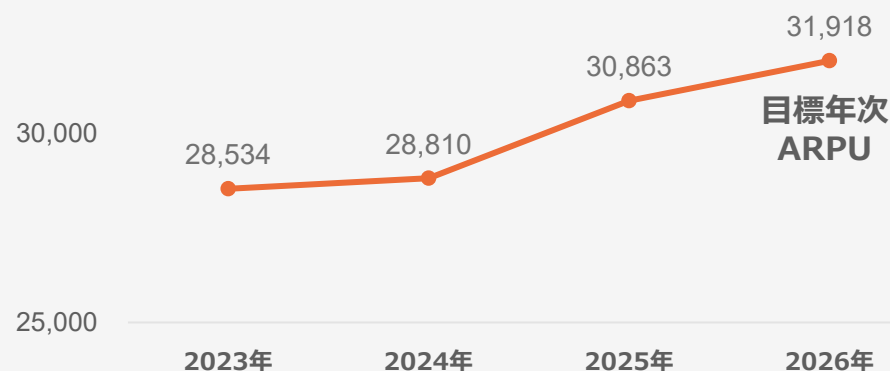
エンタープライズ企業との取引拡大による平均契約金額の上昇

## 年次ARPU推移

### SNSマーケ

35,000

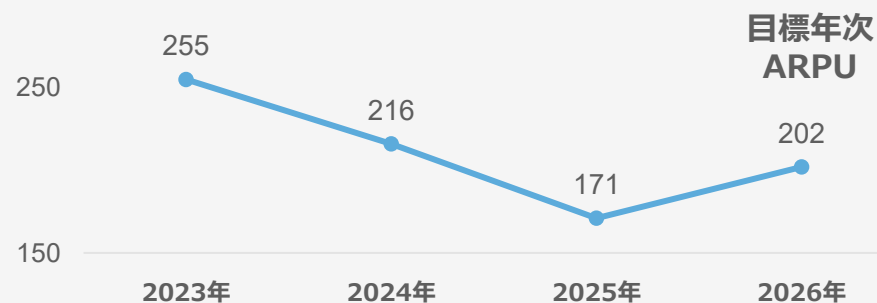
(金額単位：千円)



### DaaS

350

(金額単位：千ドル)



## AIを前提とした業務基盤の構築を完了

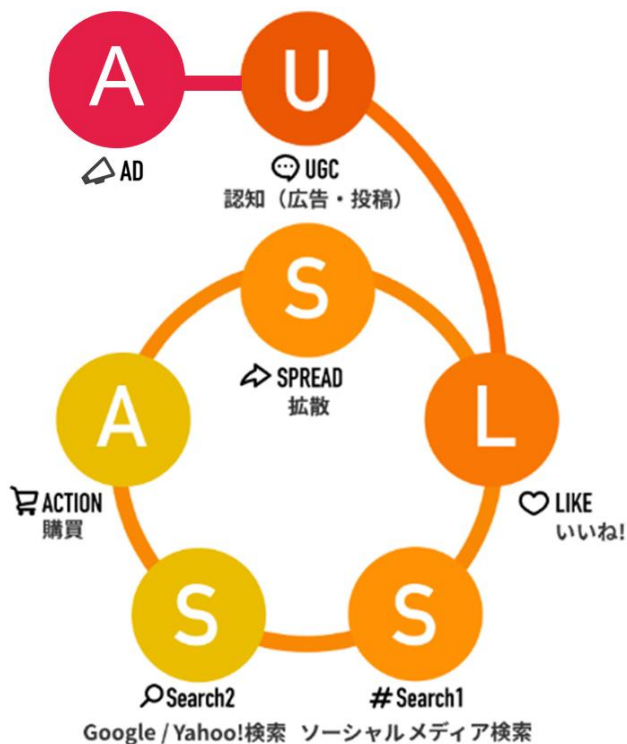
2025年はAI活用率70%、広告運用の生産性向上（工数39%削減等）を実現し、第2段階（業務プロセスへの組み込み）を完了。2026年は第3段階（経営・意思決定への統合）へ進める。



# 今後の事業成長戦略に関して（SNSマーケティング支援事業）

## ULSSAS ADを軸とした事業展開

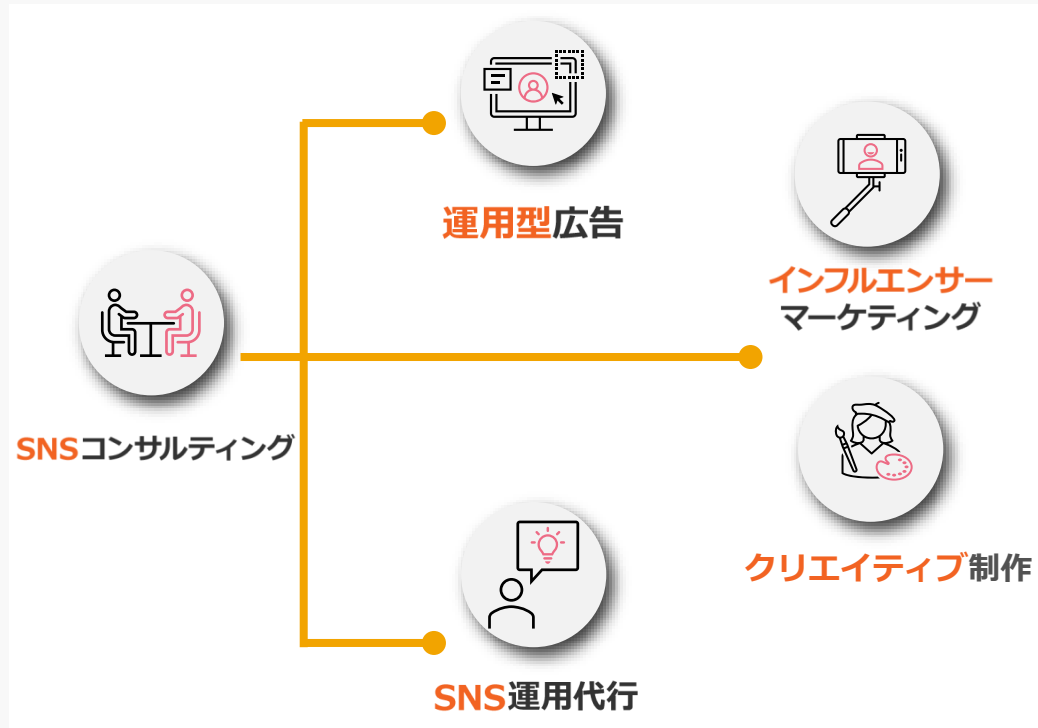
**ULSSAS AD**を中核に、コンサルティング、運用代行、SNS広告、インフルエンサー施策を連動させ、UGC創出と成果最大化を実現する主要サービスを拡大



## コンサル主導の案件創出

**SNSコンサルティング**を起点にクライアントの課題やニーズを深く理解し、最適なSNSマーケティング施策を設計

- ✓ 運用型広告、インフルエンサーマーケティング、クリエイティブ制作など各サービスへ展開することで、継続的な価値提供を実現



各サービスの詳細な方針は次ページにて記載

# 今後の事業成長戦略に関して（SNSマーケティング支援事業）

事業	内容
事業全般	<b>ULSSAS ADの啓蒙・拡大</b> 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。
<b>CNS</b> 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。

## 商品戦略

### 付加価値データの提供拡大



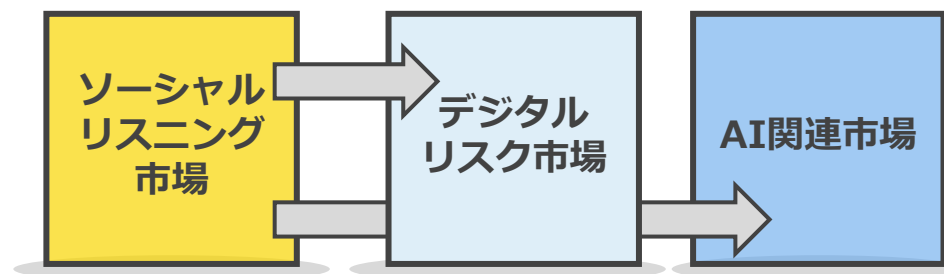
取得したローデータに対して加工を施すことで、AIモデルがそのまま活用できる状態に変換した「**AI Ready Data**」の提供を拡大

### 取り扱いデータの拡充



クロール型データに対する需要が米国内で高まりを見せており、クロール型の製品ラインアップ拡充を通じ、売上増加を目指す

## 市場戦略



- 従来のソーシャルリスニング市場から、**AI関連・デジタルリスク市場**に提供範囲を拡大
- パートナー戦略を重視**し、Snowflake・DataStreamerなどのグローバルのデータソリューション企業との連携を強化し、販路拡大を狙う

各サービスの詳細な方針は次ページにて記載

# 今後の事業成長戦略に関して（DaaS事業）

重点事項	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。

# 今後の事業成長戦略に関して（Web3関連事業）

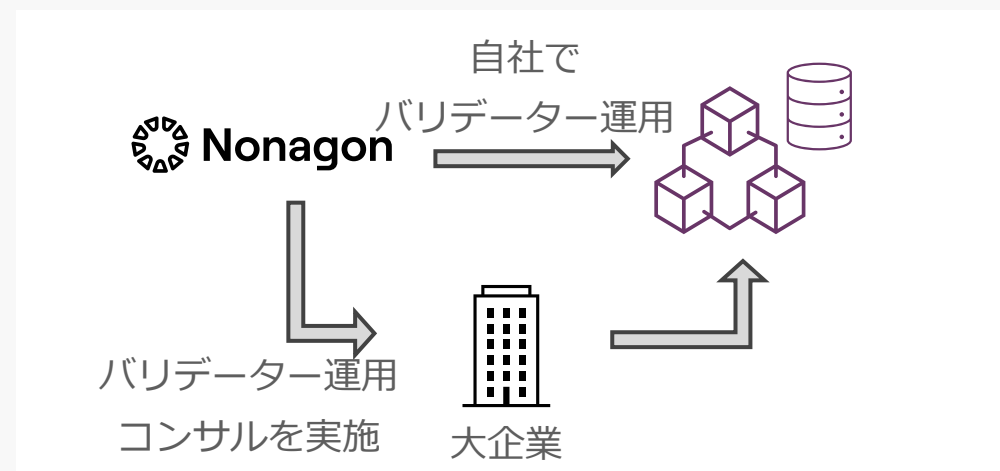
## プロジェクト投資の拡大

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](#)

## 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

2026年2月に運用枠を最大10億円まで拡大

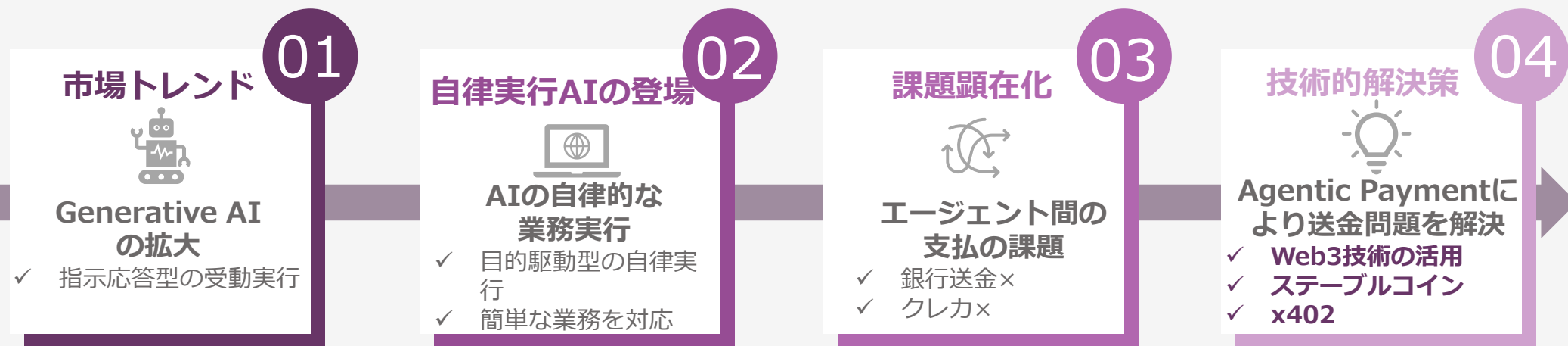
引き続き、ステーブルコインを活用した、DeFi運用額の増額、複数のDeFiを用いた運用手法の多角化、DeFiプロジェクトにおける流動性提供などを検討し、収益増加を図る

※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

# 今後の事業成長戦略に関して（Web3関連事業）

## Agentic Payment関連領域への投資及び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

## 今後の事業戦略に関して（Web3関連事業）

投資・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、ホワイトレーベル提供、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%水準の運用成果の実現を目指す。
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。

## 事業展開上の特に重要なリスクとなり得る事項

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した 場合の影響度	リスク対応策
ソーシャルメディア データについて	・ソーシャルメディアや個人情報に関わる各国の新たな法律の制定や既存の法律の変更、ソーシャルメディアの運営側の情報提供の方針転換が、事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	高/短中期	大	・情報収集を継続的に行い、機動的な対策を取れる体制とすること及び代替的なデータソースの獲得や、データビジネス以外の事業も行い、リスクを分散することで、リスクの低減に努める
生成AIをはじめとする新技術による当社事業への影響について	・データの重要性が増すことでDaaS事業のデータ取引や、生成AIが人の業務を代替し、SNSアカウントの運用等に影響を及ぼす可能性がある	高/短中期	大	・生成AI等の新技術を自社内で積極的に活用し、新技術を取り込んだ事業開発に努める
システム障害について	・大規模なシステム障害が発生した場合には、サービスの提供に支障をきたし、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	中	・稼働状況の監視及びシステムの冗長化、セキュリティ対策等の未然防止策を実施
人材確保・維持について	・優秀な人材を確保・育成できない場合、また事業変革に伴うニーズにマッチした人材の補充ができない場合、当社グループの経営成績や成長に大きな影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	・積極的なリファラル採用の実施、また採用イベントの開催等による採用広報の強化等に取り組む

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、今後の本資料のアップデートは、毎期本決算後の3月を目途に実施する予定です