

# 2026年12月期 第1四半期 決算短信補足資料

株式会社ホットリンク(グロース : 3680) | 2026年5月14日

# はじめに

## ● 2025年通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
5	新規項目の追加	財務・事業の主要指標サマリーに売上総利益、営業利益指標などを追加
11~17	新規追加スライド	現在の市場環境・中期重点戦略に関するスライドを追加
22	新規追加スライド	前年同期比の営業利益以下の分析資料を追加
45	新規追加スライド	事業提携の概要を追加
全体	定量情報の更新	第1四半期業績に数値変更

<b>01. エグゼクティブサマリー</b>	・・・P3
<b>02. 成長戦略</b>	・・・P8
<b>03. 2026年12月期実績</b>	・・・P20
<b>04. 各事業の進捗</b>	・・・P31
<b>05. 参考</b>	・・・P50



# 01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 2026年12月期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



# 第1四半期ハイライト



## 売上高は通期業績予想の達成に向け概ね安定的に推移

・ ・ P21,24

第1四半期は概ね計画通りに推移しており、SNSマーケティング事業においては前年同期比で増収。DaaS事業については、事業モデル転換を進めており、過年度からの売上減少傾向に対応しながら、収益基盤の安定化を図る



## 営業利益は収益性改善により黒字転換

・ ・ P21,25

コストコントロールの徹底に加え、販管費の抑制および先行投資の一巡により収益性が改善し、前年同期比で着実な利益改善



## 投資先ファンドの評価減により金融損失を計上

・ ・ P22,30

暗号資産市場の下落を背景に評価減が発生したものの、一時的な価格変動と見ており、本業への影響は限定的



## AIエージェント決済領域に参入、Startale Groupと事業提携

・ ・ P45

Web3インフラ領域でグローバルに事業を展開するStartale Groupとの提携により、AI決済領域におけるユースケース創出および商用化に向けた取り組みを開始

## 企業概要

### 従業員数 正社員のみ

日本 118人

海外 19人

137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 80社

DaaS 45社

Web3 3社

128社



※表示数値を累積クライアント数から  
実稼働のクライアント数に変更

### X広告認定

### Bronze Partner

2025年度末時点

Bronze Partnerは国内で

5社のみ



Bronze Partner

※2026年の認定に関しては開示時点で未公表

[https://www.hottolink.co.jp/info/20250219\\_117958/](https://www.hottolink.co.jp/info/20250219_117958/)

### 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

配当予想

2026年12月期 6.2円



## BS(投資)

総資産

/キャッシュ



日本 32億円/15億円

海外 25億円/8億円

**57** 億円 / **23** 億円

ネット

キャッシュ



キャッシュ 23億円

暗号資産 6億円

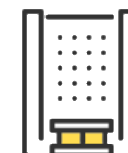
借入金 ▲6億円

**23** 億円

※流動性のある暗号資産を含む社内管理ベース

自己資本比率

強固な財務基盤を保持



**68**%

流動比率

/負債比率(D/E)



財務安全指標も良好

**431**% / **46**%

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

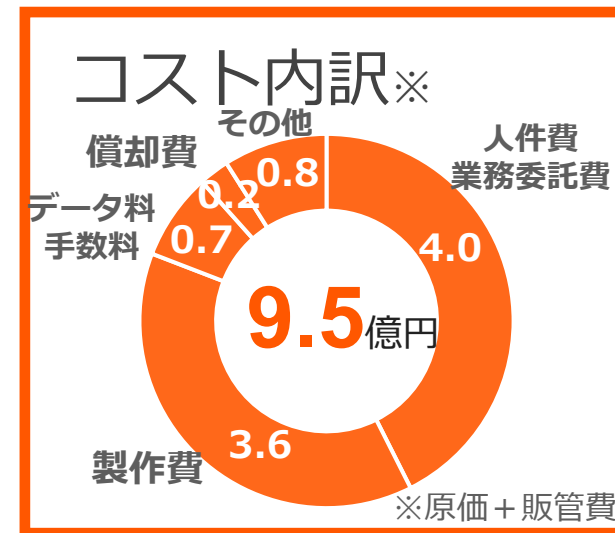
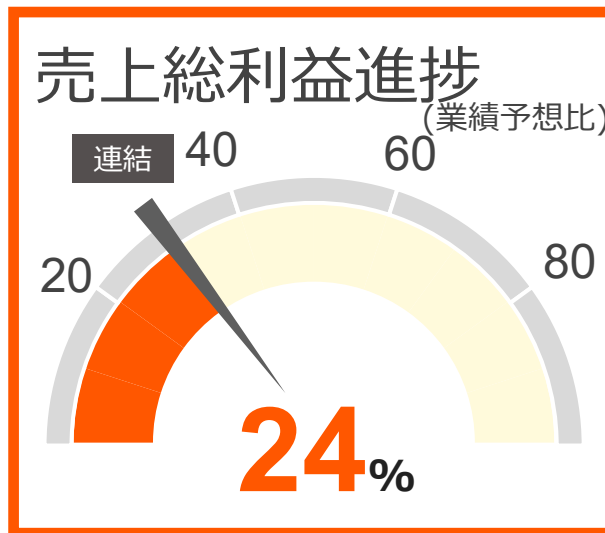
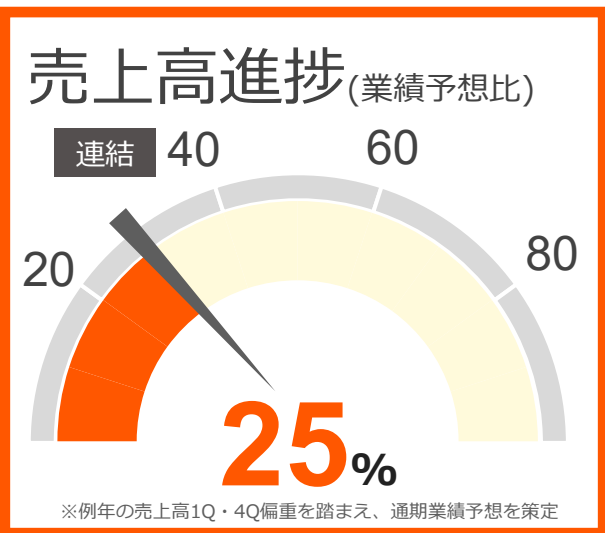
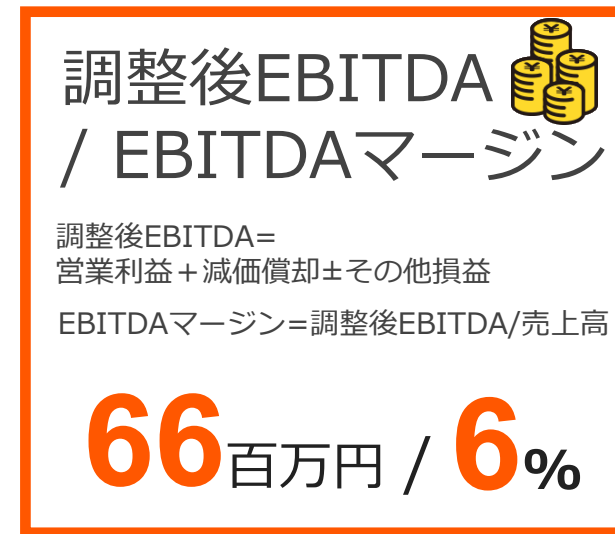
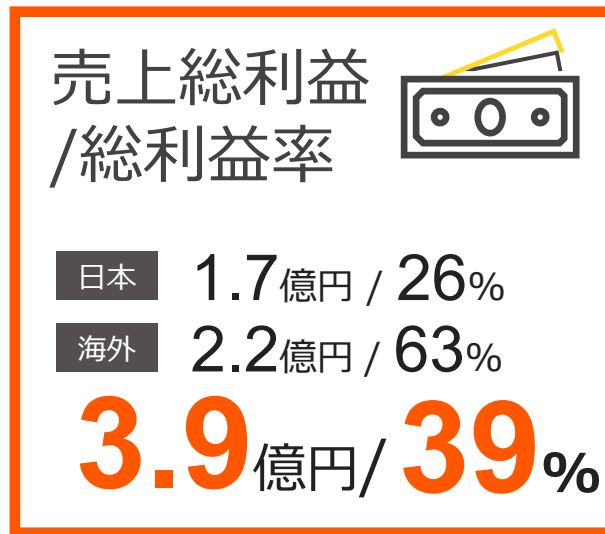
投資による  
累積リターン



/ROI (BS評価含む)

**20** 億円 / **216**%

## PL(事業)



01. エグゼクティブサマリー

## 02. 成長戦略

03. 2026年12月期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



ホットリンクグループの**ミッション**

**データとAIで意思決定をサポートする**

ホットリンクグループの**ビジョン**

**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**

ビジョンの実現に向けた**戦略**

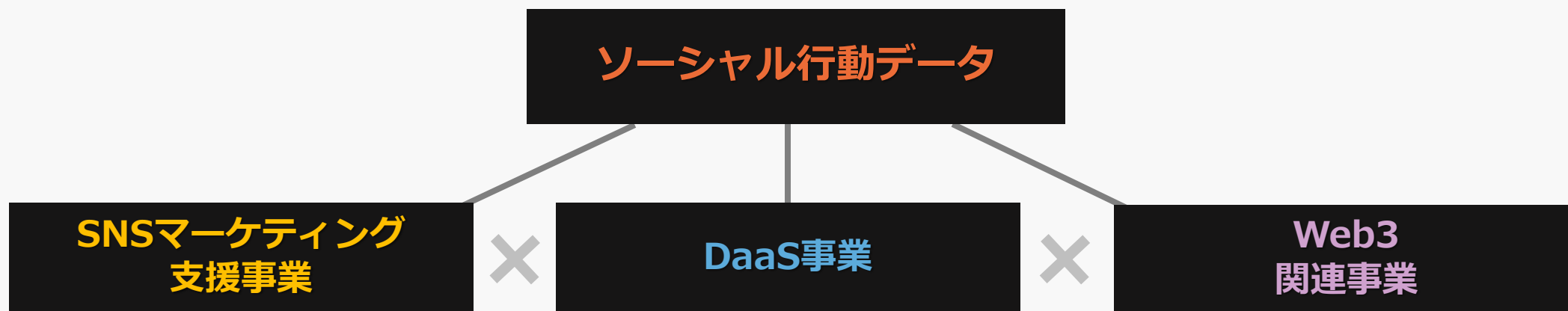
**ソーシャル・ファーストマーケティングの推進**

世界中のソーシャルデータとAIで、人と企業の意思決定を高度化する  
市場や社会の複雑な動きを可視化し、企業と消費者のソーシャル行動理解を基盤  
に、データドリブンな意思決定を支援

# 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



# データの爆発的拡大が意思決定の在り方を変革

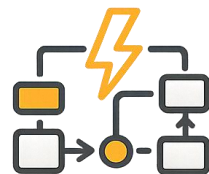
## データの爆発的拡大を起点に、AIとWeb3が進化し、意思決定の在り方が変化

- SNS・Webの普及により、行動・感情がデータ化し、データ量が爆発的に拡大
- AIの進化により、分析・意思決定が高度化し、意思決定の高速化・自動化が進展
- Web3の登場により、価値と意思決定が分散化し、新たな価値流通・経済圏が形成



### データの爆発的拡大

SNS・Webの普及により  
行動・感情がデータ化



### AIによる 意思決定の高度化

分析・予測・実行の自動化



### 価値・意思決定の分散化

新たな価値流通  
経済圏の形成

# 意思決定の変化を背景にテクノロジーが進化

データ・価値・意思決定の変化を背景に、  
Web2からWeb3、AI、AI×Web3へとテクノロジーが進化

価値流通の高度化が  
事業化の基盤を形成

価値創出と意思決定が  
自動化される

価値がユーザーに  
分散・帰属する

価値がプラットフォームに  
集約される




**Web2**  
中央集約型プラットフォーム経済  
SNS  
Eコマース



**Web3**  
ユーザー主権型経済  
ブロックチェーン  
DeFi



**AI**  
知的労働の代替拡張  
生成AI  
AIエージェント

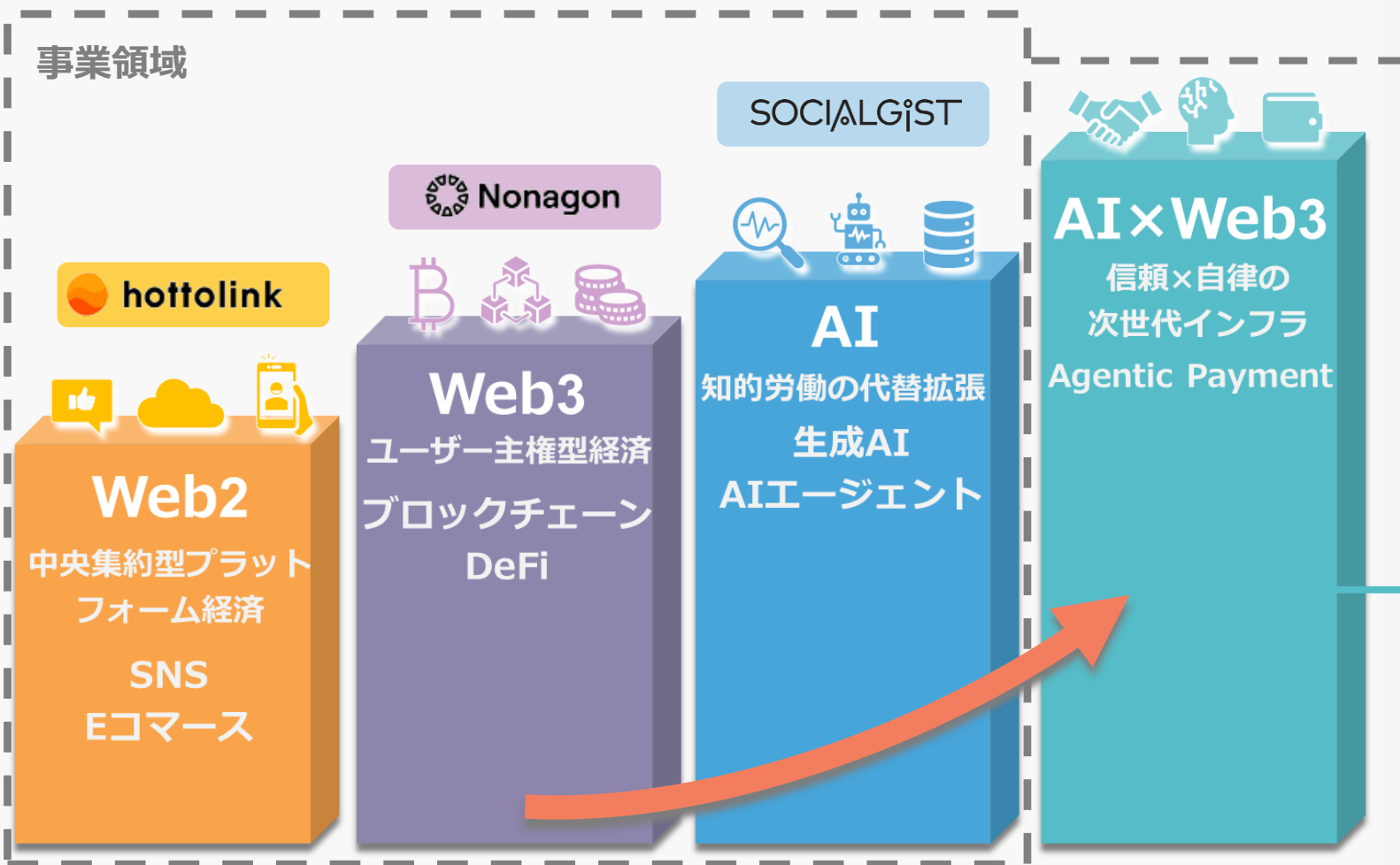


**AI×Web3**  
信頼×自律の  
次世代インフラ  
Agentic Payment

進化の流れ

# テクノロジー進化の各レイヤーに事業ポジションを確立

データ・AI・Web3の進化に対応し、各レイヤーに事業ポジションを確立  
成長領域を取り込みながら新たな事業機会を創出



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事業の連携強化による成長戦略

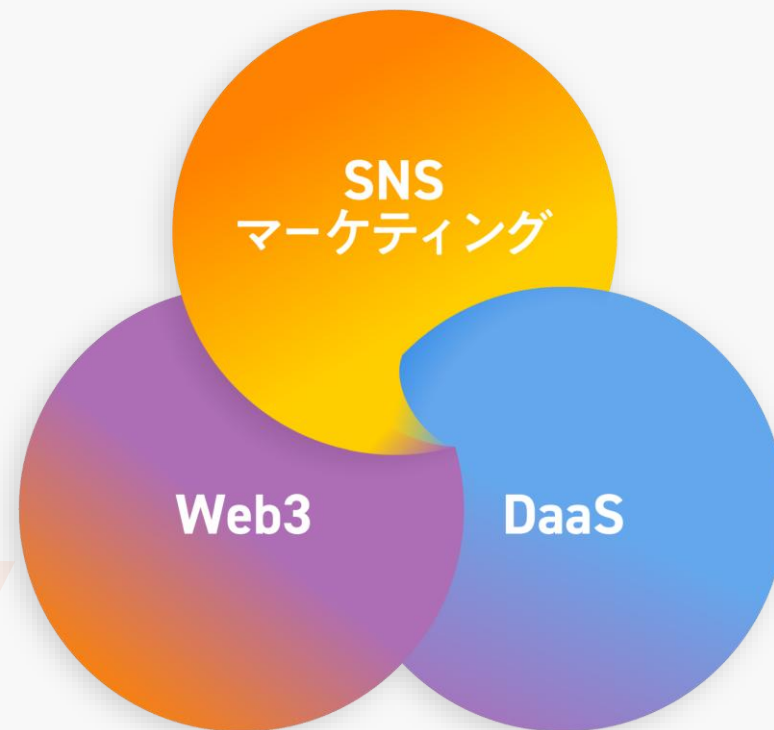
## 各事業が独立した事業基盤を構築し成長

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

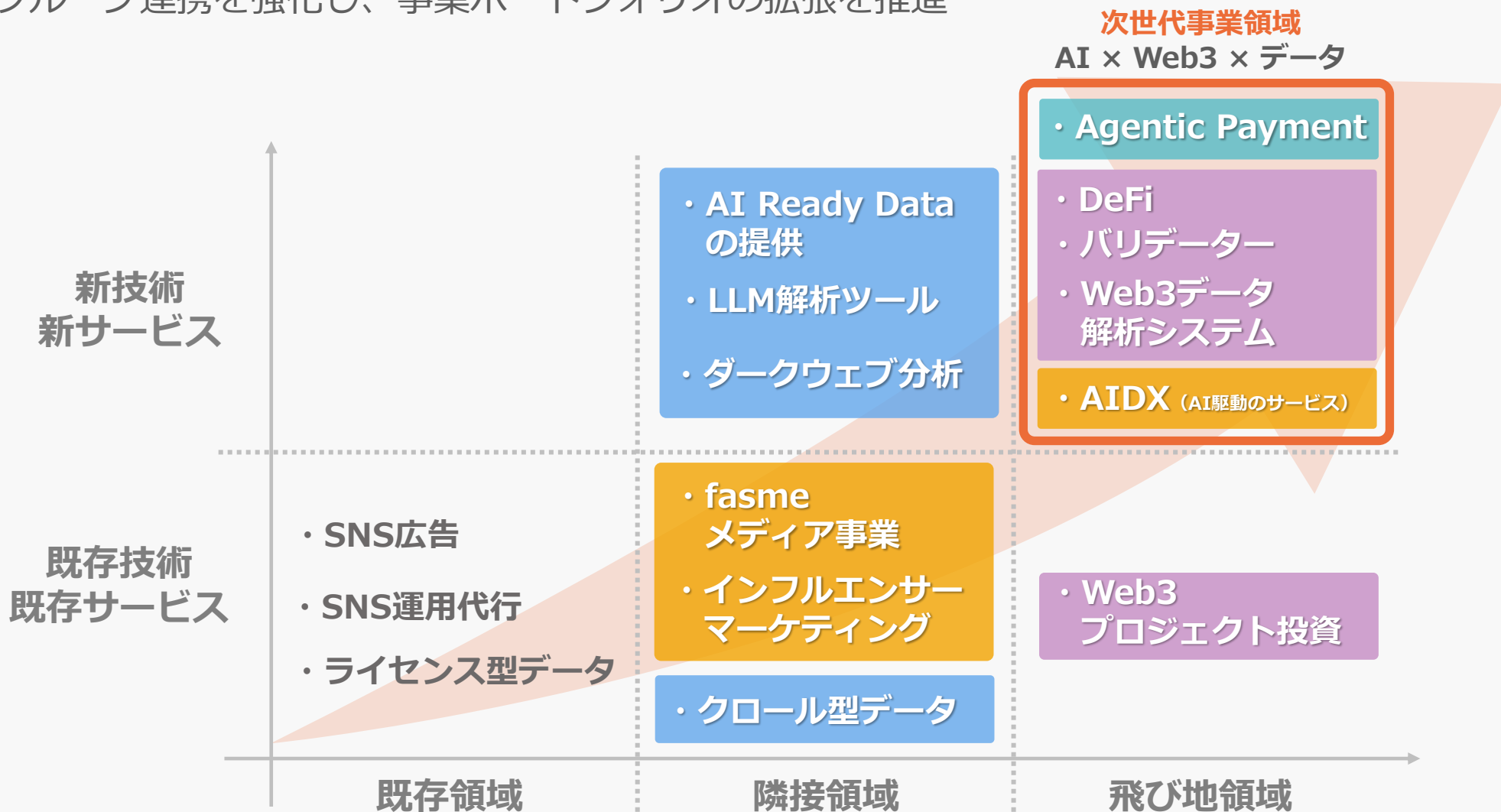
Agentic Payment関連での連携開始

-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

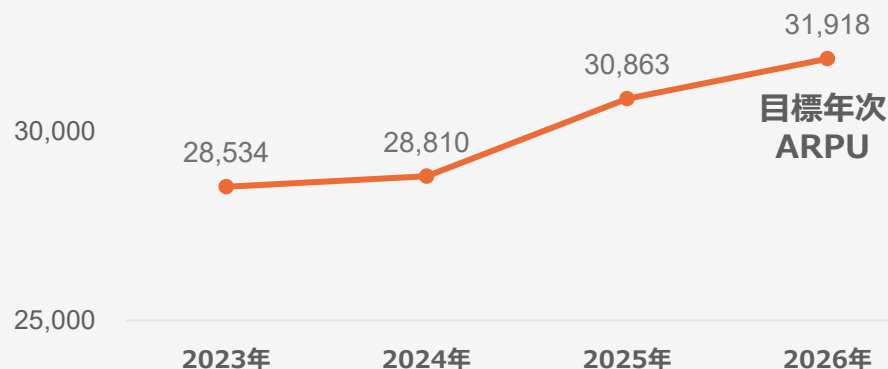
エンタープライズ企業との取引拡大による平均契約金額の上昇

## 年次ARPU推移

### SNSマーケ

35,000

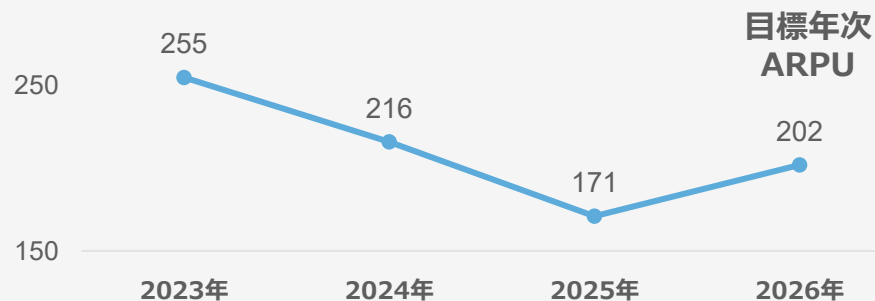
(金額単位：千円)



### DaaS

350

(金額単位：千ドル)

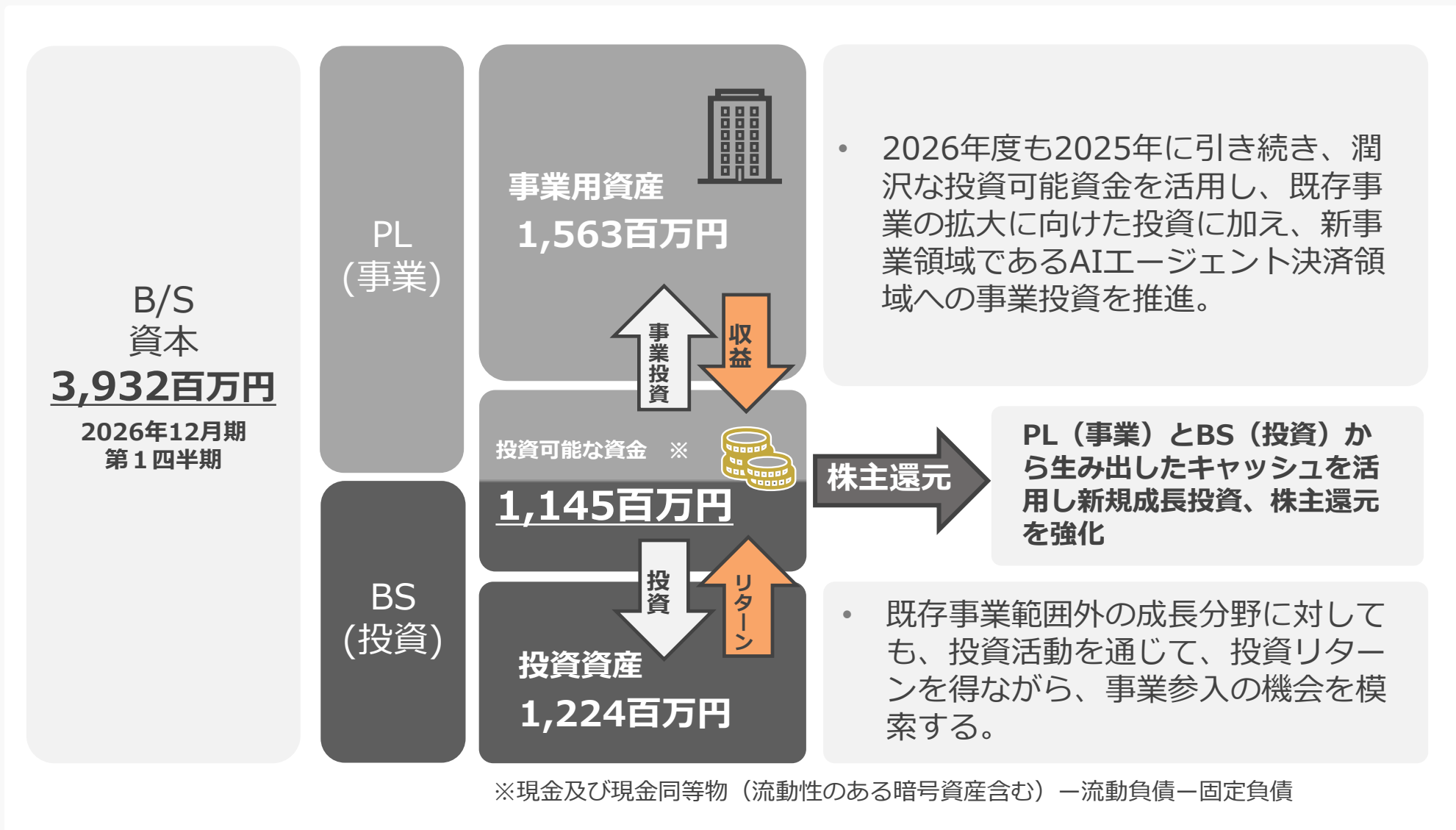


## AIを前提とした業務基盤の構築を完了

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。



既存事業の拡大に向けた投資を継続するとともに、成長分野への投資を通じて新規事業創出を進め、長期的な企業価値向上を図る



01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

**03. 2026年12月期実績**

04. 各事業の進捗

05. 参考



## 前期連結業績に対する当期連結業績

### ● 増収および収益性改善により営業利益は黒字化するも、金融損失の影響により最終損益は赤字着地

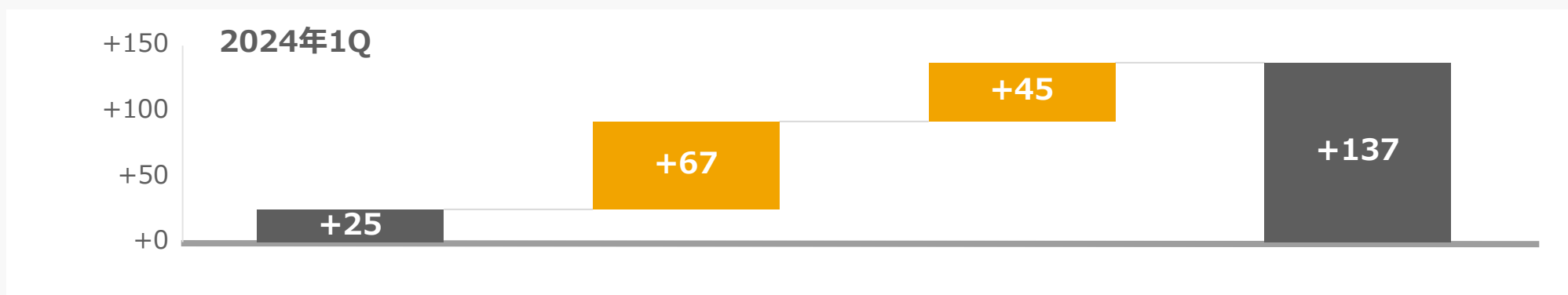
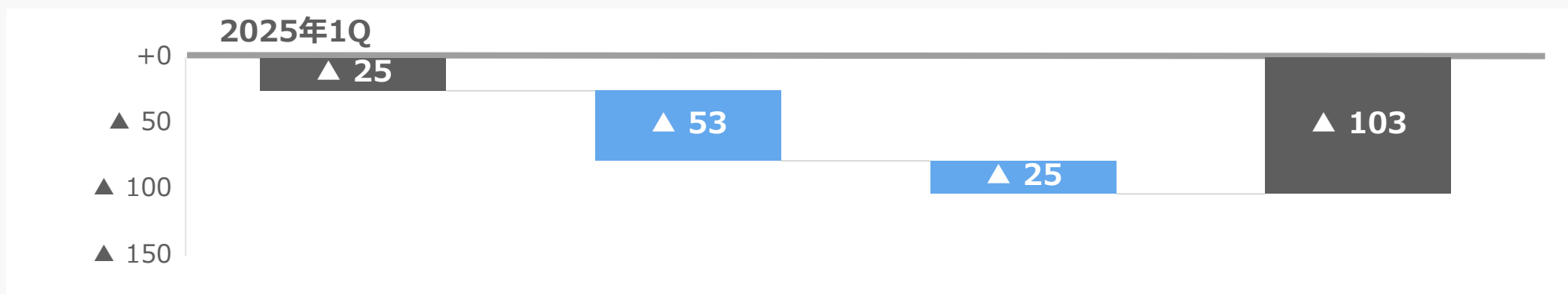
(金額単位：百万円)

連結業績	2025年 第1四半期	2026年 第1四半期	増減額	要因分析
売上高	921	<b>996</b>	<b>+75</b> (+8.1%)	<b>前年同期比連結売上高+75</b> SNSマーケティング支援事業 <b>+74</b> DaaS事業+1 <ul style="list-style-type: none"> <li>SNSマーケ事業は好調セグメントが売上を牽引</li> <li>DaaS事業は前年同期比で底堅く推移</li> </ul>
売上総利益	326	<b>393</b>	+76 (+20.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNS主要サービスの粗利率改善</li> <li>DaaS事業はコストコントロールが奏功し粗利率改善</li> </ul>
販売費及び一般管理費 その他損益	351	<b>348</b>	△3 (△0.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上拡大に対して販管費を抑制し、収益性が改善</li> <li>採用等の先行投資が一巡し、費用は安定化</li> </ul>
営業利益	△25	<b>45</b>	<b>+70</b> (-)	<b>前年同期比連結営業利益+70</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>収益性の改善が着実に進み、持続的な利益創出に向けた基盤強化が進展</li> </ul>
金融収益・費用等	△78	△ <b>102</b>	△23 (-)	<ul style="list-style-type: none"> <li>暗号資産市場の下落による評価損が発生</li> </ul>
税引前利益	△103	△ <b>56</b>	+46 (-)	—
当期利益	△104	△ <b>45</b>	+58 (-)	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融損失により赤字となったものの、一過性要因によるものであり、前年同期比では利益改善が進む</li> </ul>

# 金融損失（投資評価減等）による最終損益への影響

## ● 本業は黒字化するも、投資評価損により税引前利益は赤字着地

本業では収益を確保している一方、Web3関連投資ファンドの評価損益は、暗号資産市場や投資先評価額の変動により期ごとにばらつきが生じやすく、2026年1Qは評価損の計上により税引前利益を押し下げ



## 2026年12月期 通期業績予想に対する当期連結実績

- 売上は概ね計画通りに推移、収益性の改善により営業利益は黒字を確保
- 投資先ファンドの評価減による金融損失を計上し、当期利益は赤字着地
- 自己資本比率68%、手元現預金23億円と財務基盤は堅固



代表取締役  
グループCEO  
檜野 安弘

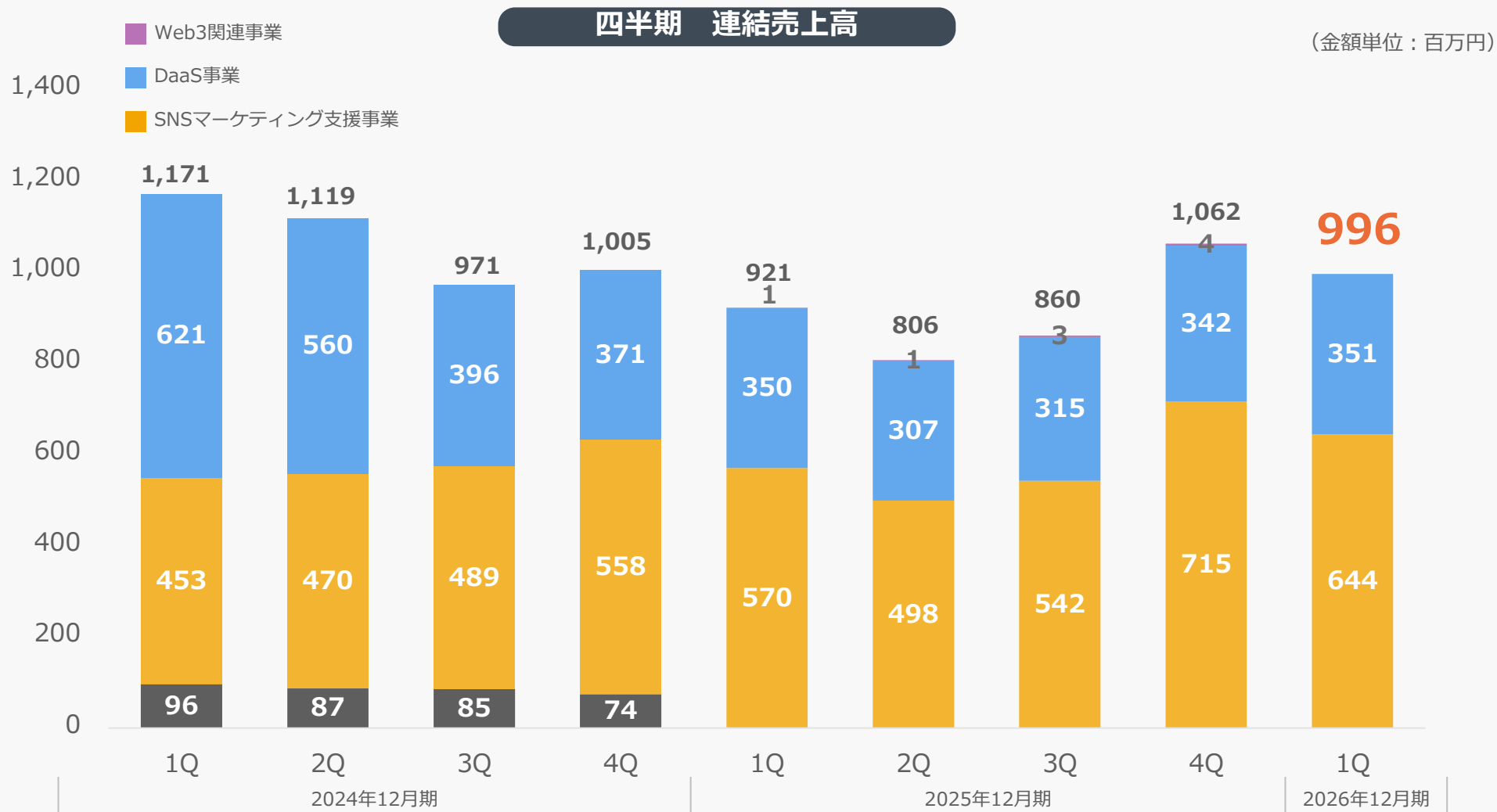
連結業績	2025年 第1四半期実績	2026年 第1四半期実績	2026年 通期業績予想	(金額単位：百万円)
				要因分析／今後の見通し
売上高	921	996	4,070	SNSマーケはコンサル主導のサービス提供による単価向上、DaaS事業は安定供給および新規開発を通じて、通期売上の達成を目指す
売上総利益	326	393	1,610	高利益率サービスの伸長により売上総利益は増加。今後もコストコントロールを継続し、利益率改善を推進
営業利益 IFRS	△25	45	104	第1四半期から利益を確保しており、一時的な変動要因はあるものの、通期業績予想の達成に向けて収益性改善に取り組む方針
調整後 EBITDA※	85	66	223	—
税引前利益	△103	△56	108	暗号資産市場の下落影響により大幅な金融損失が発生。キャッシュ増減は伴わず、本業への影響は限定的
当期利益	△104	△45	89	—

※ 調整後EBITDA = 営業利益 + 償却 ± その他損益

# 連結売上高の推移

## ● 連結売上高は前年同期比で増収となり、全体として概ね安定的に推移

事業環境の変化が継続する中でも、既存顧客との取引拡大や継続受注、単価向上が寄与し、季節要因を除いて高水準を維持



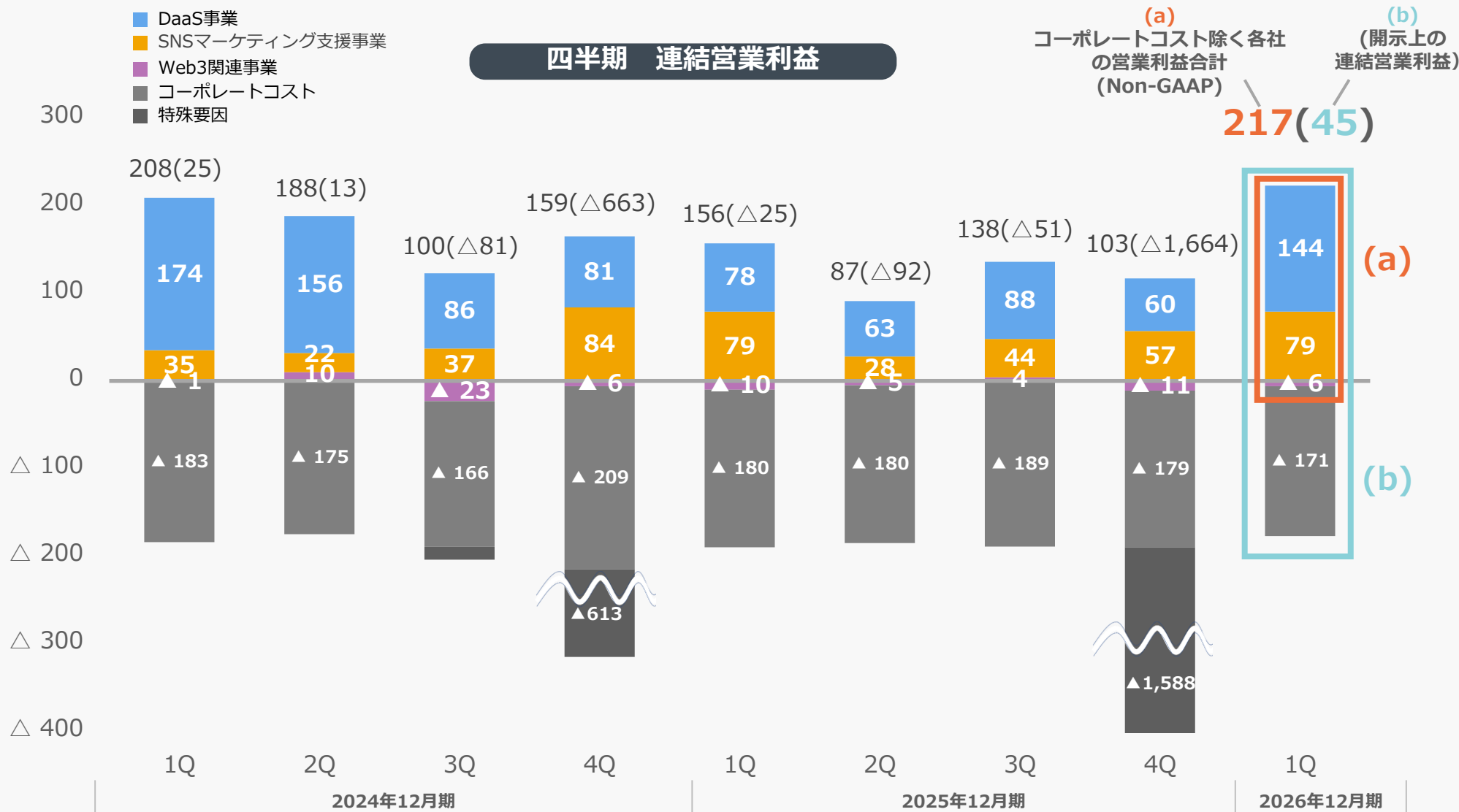
※SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期及び第4四半期に売上が偏重する傾向。

# 連結営業利益の推移

## ● コーポレートコストを含めても連結営業利益は黒字転換し、収益性は着実に改善

事業収益の改善を背景に、前年同期比で利益改善を実現。コーポレートコストを適切にコントロールしつつ、事業利益の積み上がりにより連結営業利益は黒字化

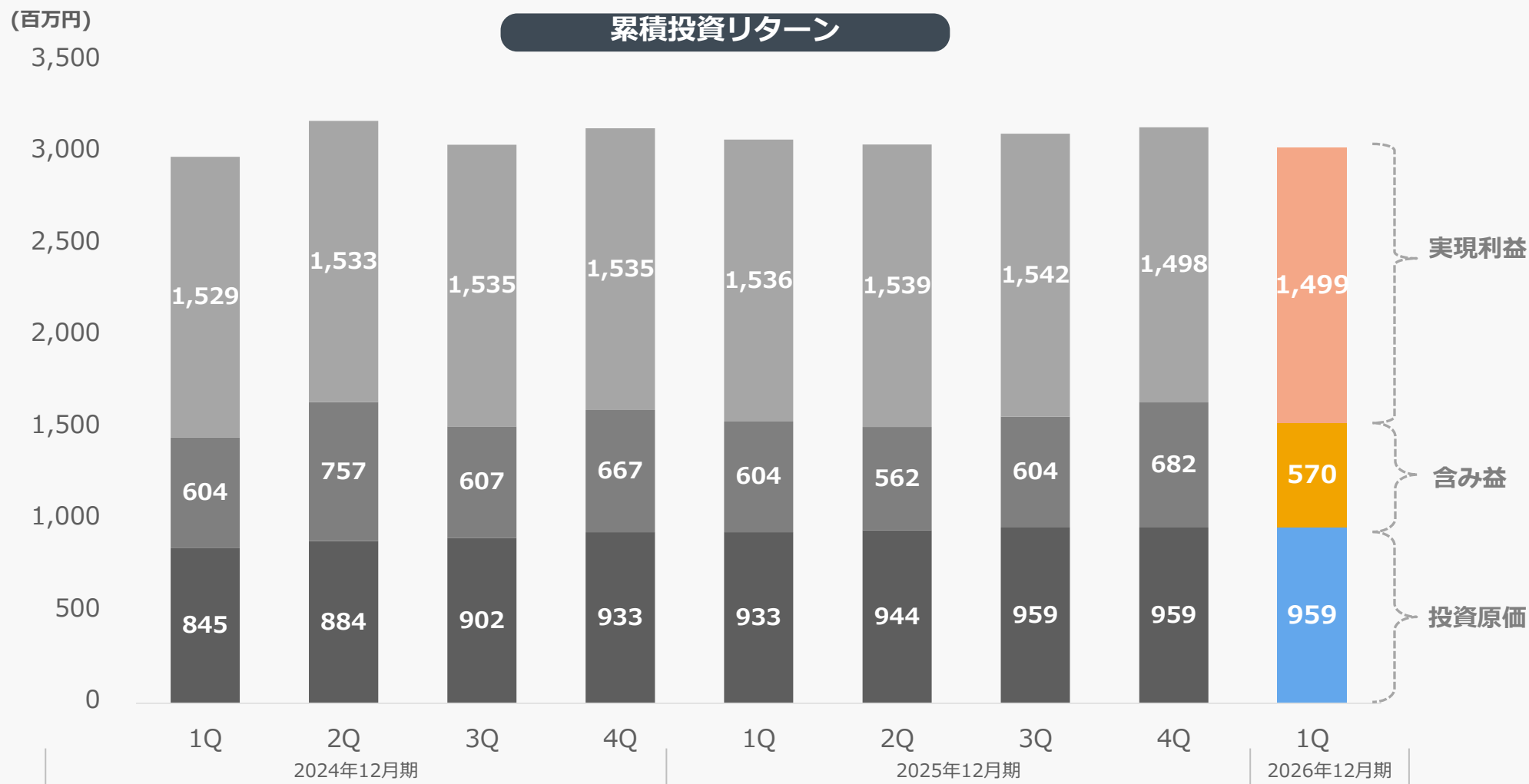
(金額単位：百万円)



# 累積投資リターン（全社）推移

## ● 前期末と比較し円安進行するも、一部投資ファンドのドル建て評価損が発生

第1四半期においてPL計上の評価損・売却損益を合わせて△112百万円、BS計上の評価益として+2百万円が発生



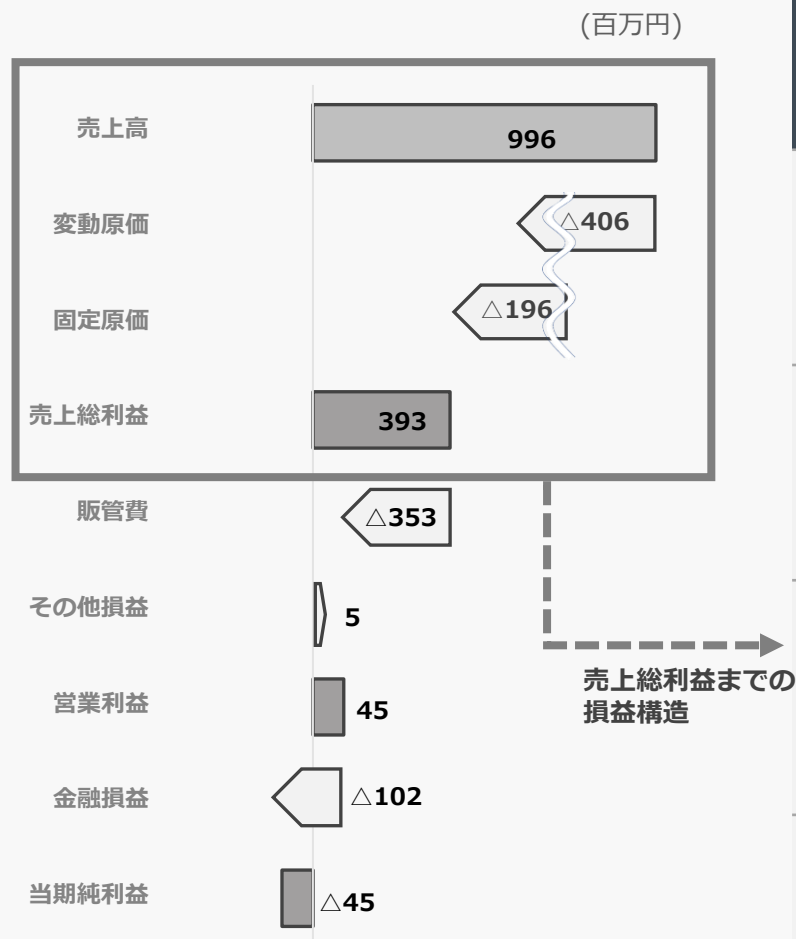
※2022年12月期において、子会社株式の売却済

- ・投資収益および原価は、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、為替変動等により四半期ごとに変動する場合がある
- ・非上場株式への投資については、一部がPL上の金融損益に計上される場合がある

# 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	996	644 ・ アカウント運用代行 ・ コンサル ・ 広告 等	351 ・ データアクセス権の提供 ・ データ分析 ・ API連携サービス	0.1 ・ コミュニティ、レポート事業
変動原価	406 (40.7%) ※	366 (56.9%) ・ 製作活動費 ・ 広告媒体費	39 (11.2%) ・ データ料	—
固定原価	196 (19.6%)	105 (16.4%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	90 (25.6%) ・ 人件費 ・ 減価償却費	—
売上総利益	393 (39.5%)	171 (26.6%) ・ 売上総利益率は、20~30%で推移	221 (63.0%) ・ データ取得の方法が多様化し、利益率が改善	0.1

※ ( ) 内は売上高に対する比率

# 各事業の概況

連結売上高 **996**百万円

連結売上総利益 **393**百万円

厳しい外部環境の中、成長への準備を着実に進行

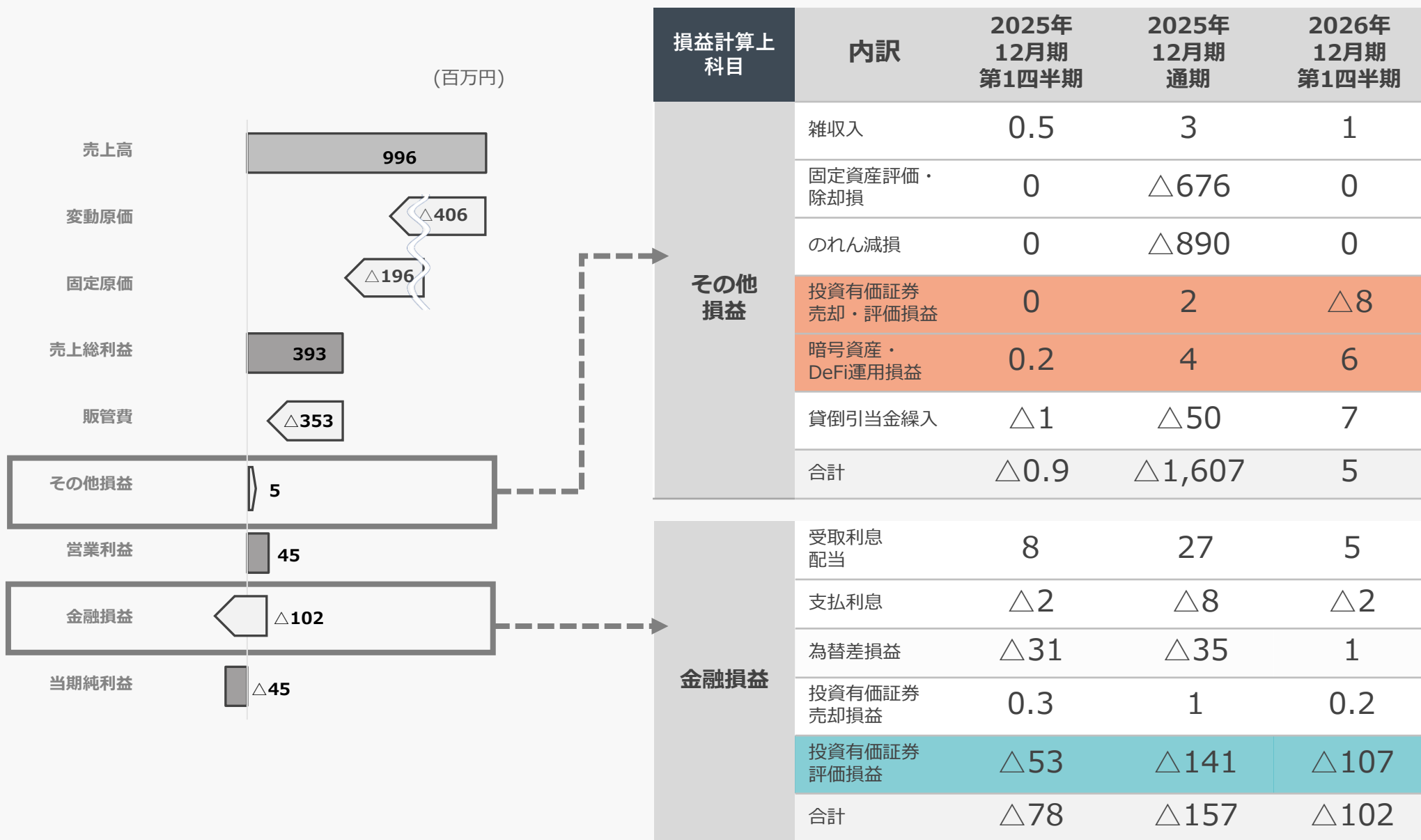
(金額単位：百万円)

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>644</b> YoY+13.1%	<b>171</b> YoY△2.5%	<ul style="list-style-type: none"><li>広告関連コストの上昇により売上総利益率は低下したものの、既存顧客への支援拡大と新規受注の獲得により、売上成長を継続</li><li>第2四半期以降も案件拡大を進めるとともに、コスト構造の見直しと運用効率化により、収益基盤の強化を図る</li></ul>
DaaS 事業	<b>351</b> YoY+0.3%	<b>221</b> YoY+48.6%	<ul style="list-style-type: none"><li>粗利率の高いクローラ型新商品の開発・販売や、加工済みデータの提供に向けた取り組みを推進</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>コストコントロールが奏功し粗利率は大幅改善</li></ul>
Web3 関連事業	<b>0.1</b> YoY -%	<b>0.1</b> YoY -%	<ul style="list-style-type: none"><li>ステーブルコインを活用したDeFi運用収益は安定的に推移（2026年まで営業利益に計上、2027年以降は金融損益）</li><li>AIエージェント決済領域における事業化を推進</li><li>暗号資産に関する米国政策・規制動向は、今後の事業環境に影響を及ぼす可能性あり</li></ul>

# その他損益・金融損益のサマリー

## 投資ファンドの評価減により金融損益は減益影響

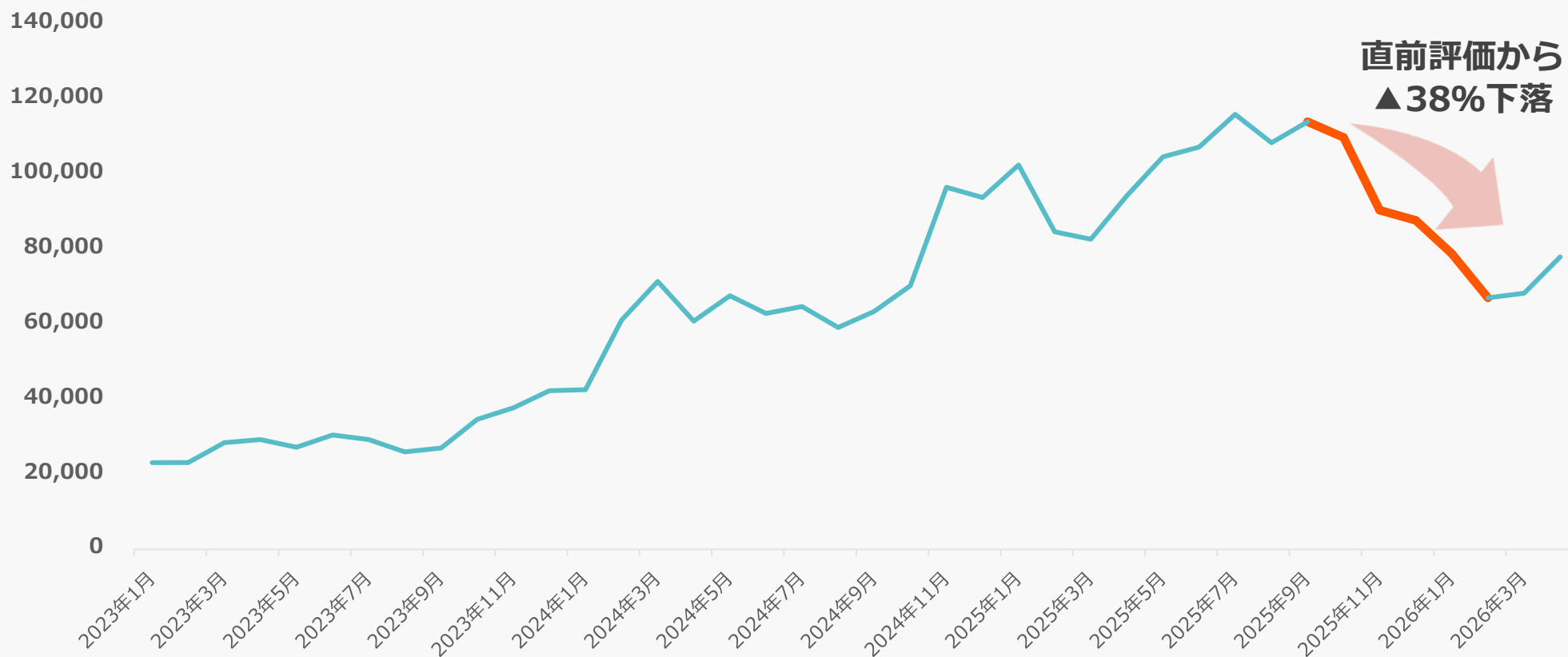
(金額単位：百万円)



## 暗号資産市場のボラティリティ(変動幅)が高まりを見せ、金融損失の計上

2026年第1四半期は暗号資産市場下落局面であったため、当社が保有するWeb3関連の投資ファンドの時価が下落。一方で、当該投資は中期的な視点に基づくものであり、足元の価格下落は短期的な市場変動によるものと捉えている。

**BTC 価格推移 (ドル建て)**



直前評価から  
▲38%下落

### ※評価取込の期ずれに関して

直近で入手可能な評価根拠資料に基づき算定しているため、今回の評価額は、主に2025年4Qから2026年1Q前半にかけての暗号資産市場下落の影響を受けたものです。

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 2026年12月期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考





# SNSマーケティング支援事業

# 売上高推移

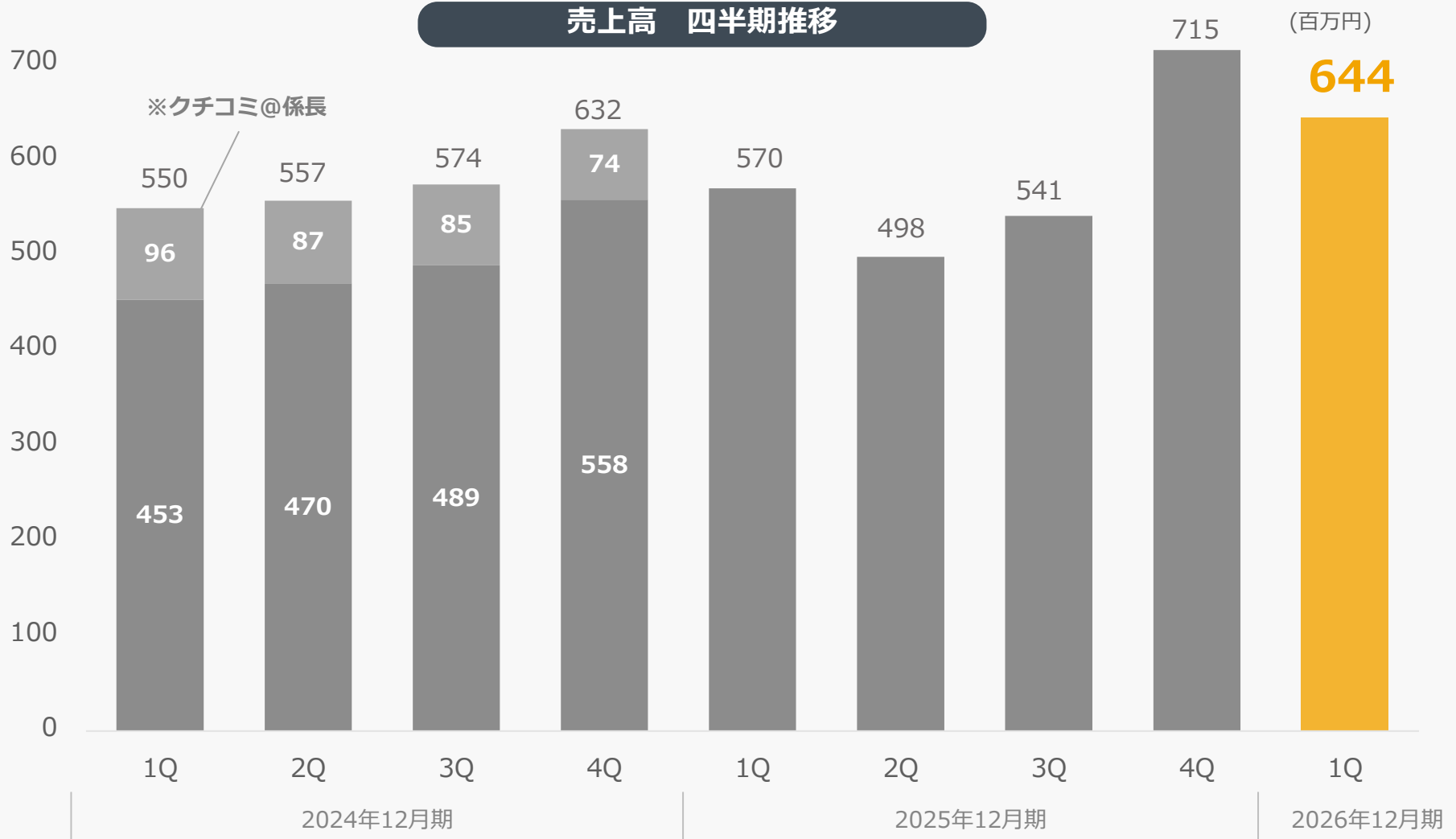
## ● 新規受注の拡大と大口案件の積み上げにより、売上成長基調を維持

SNS広告・運用代行・コンサルを中心に、新規受注および大型案件化が順調に進展  
既存顧客への支援拡大も進み、第1四半期の売上は前年同期を上回って着地  
第2四半期以降も案件獲得を推進し、売上成長の継続を図る



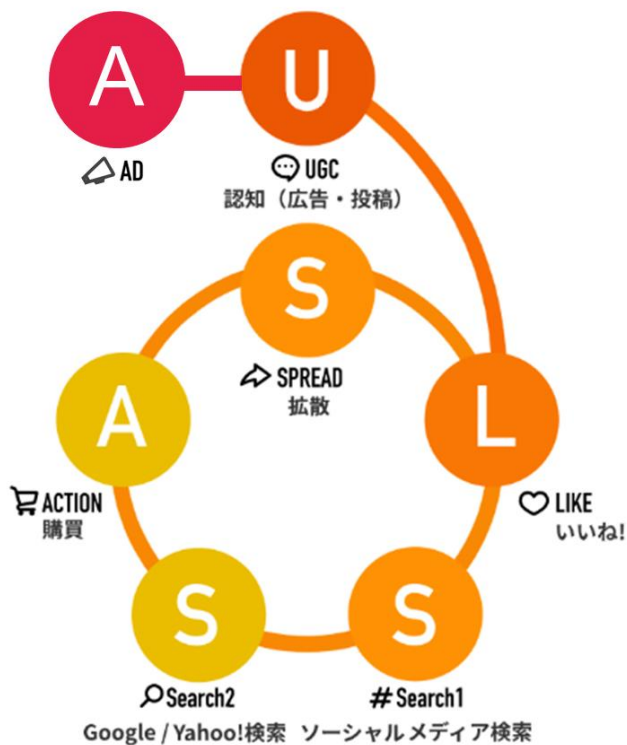
執行役員  
CEO  
鈴木 脩平

800



## ULSSAS ADを軸とした事業展開

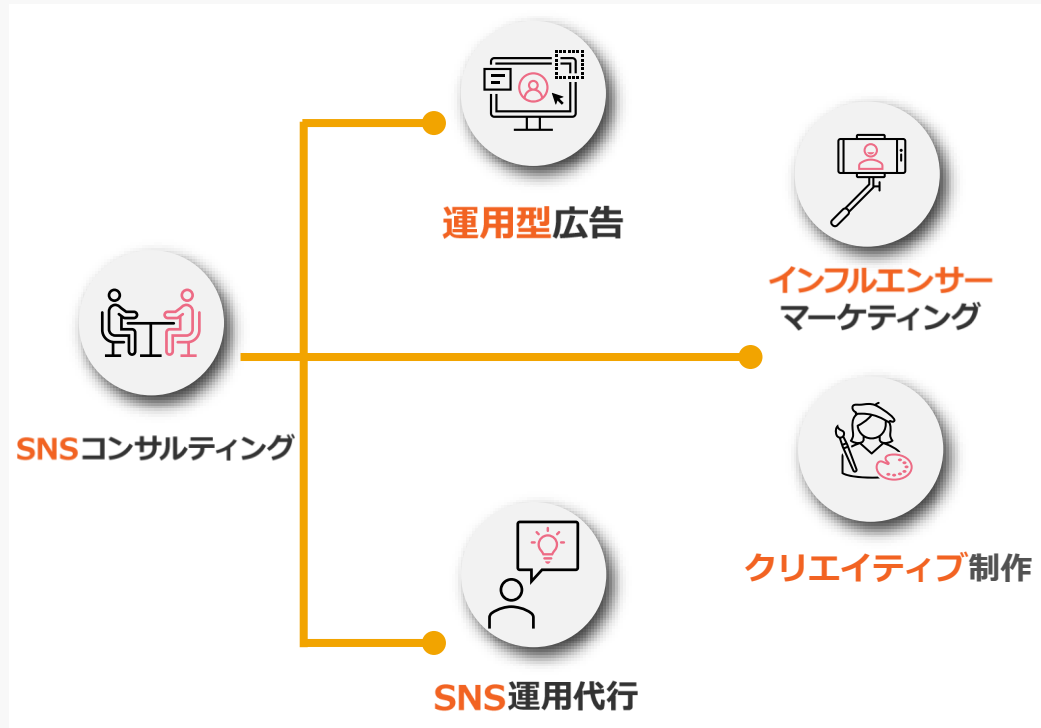
**ULSSAS AD**を中核に、コンサルティング、運用代行、SNS広告、インフルエンサー施策を連動させ、UGC創出と成果最大化を実現する主要サービスを拡大



## 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



# 目標達成に向けた重点戦略

事業	内容
事業全般	ULSSASを軸としたソーシャルメディア戦略の展開により、取引数の増加と取引規模の拡大を実現
コンサルティング	ULSSAS ADを基盤としたSNS戦略コンサルの高度化により、顧客課題への提案領域を拡張し、顧客数・取引規模を拡大
運用代行	運用支援体制の拡張とAI活用による業務効率化により、提供量の拡大と品質向上を両立
SNS広告	成果創出型の広告運用を強化し、配信規模の拡大と運用効率の向上により収益性を改善
CNS インフルエンサーマーケティング キャンペーン等	クリエイター・コミュニティ・広告を組み合わせた施策により、新たな価値創出と提供価値の差別化を推進
fasme	自社メディアを起点とした事業拡大と、広告・タイアップ等による収益基盤の強化
AI活用	AIを前提とした業務プロセスの整備により、業務効率化と品質向上を通じて収益性を向上

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

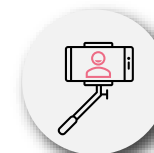


## フロー収益

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※

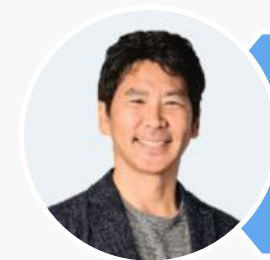
※Daily Promo Postの略  
毎日投稿する広告・プロモーション投稿



# DaaS事業

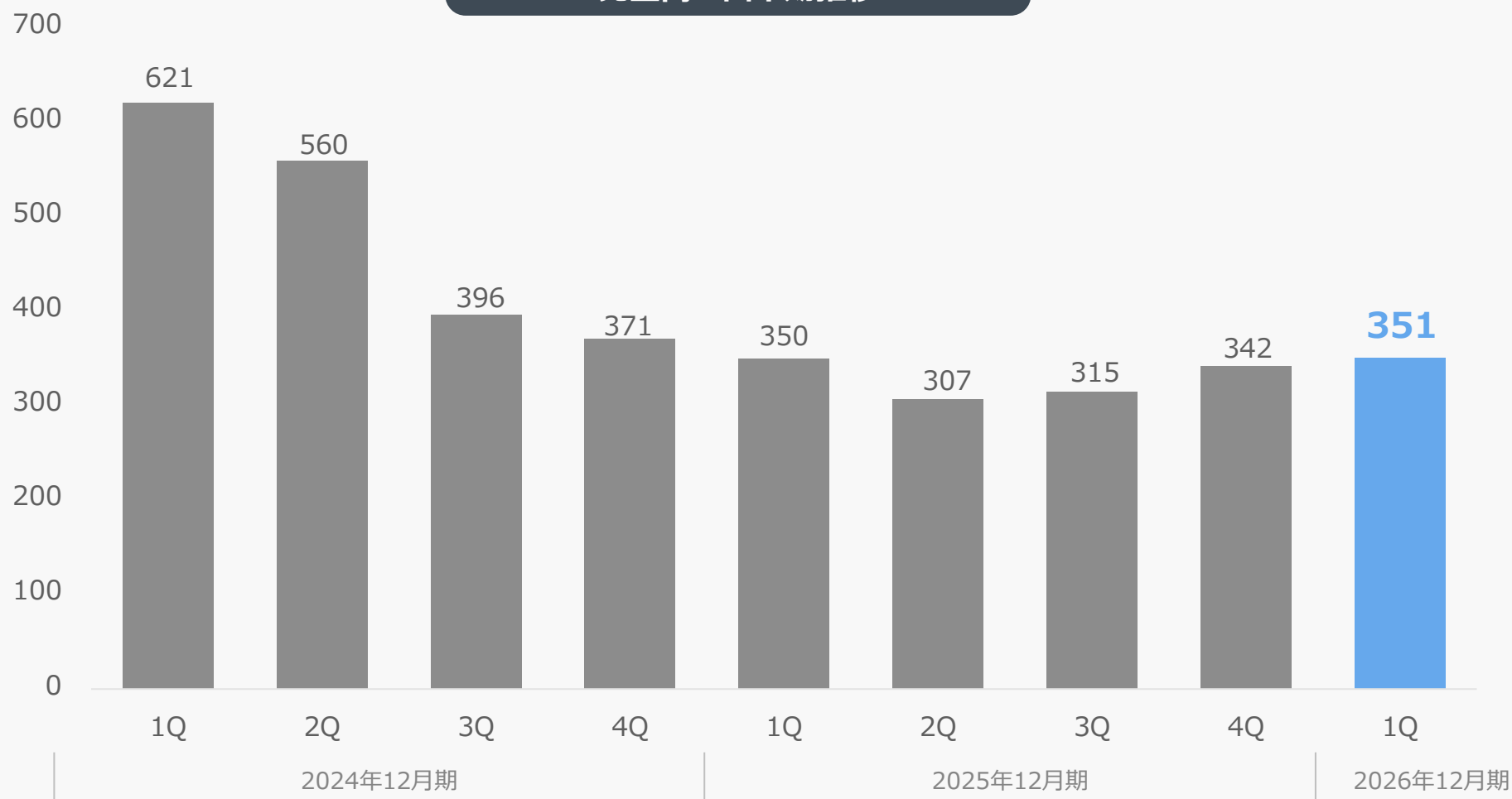
## ● 再成長に向けた事業モデルの転換を推進

第1四半期は業績予想に沿って概ね計画通りに進捗。引き続き、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、既存取引の維持・拡大と新規案件の創出に取り組む。

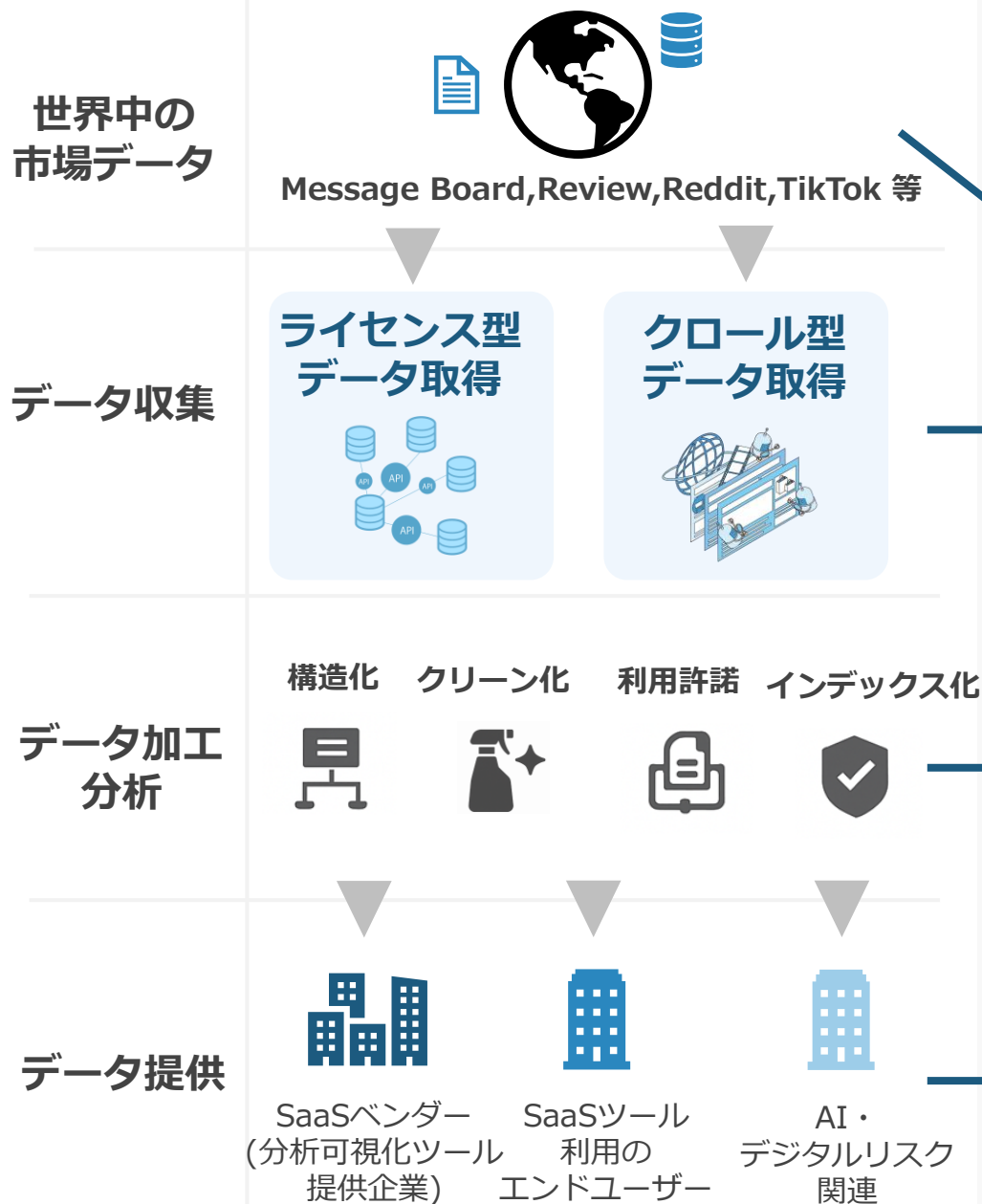


Effyis  
CEO  
内山 幸樹

### 売上高 四半期推移



# DaaS事業のビジネスフロー



## 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

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

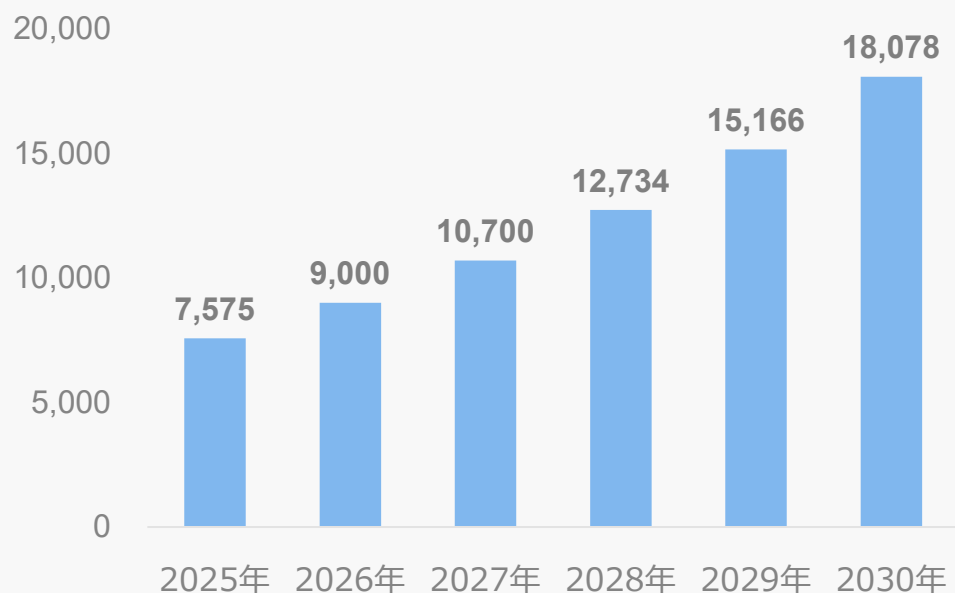
従来主軸であった、SaaSベンダー向けのデータ提供に加え、SaaSツール利用のエンドユーザーやAI関連・デジタルリスク市場向けへのデータ提供

# 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

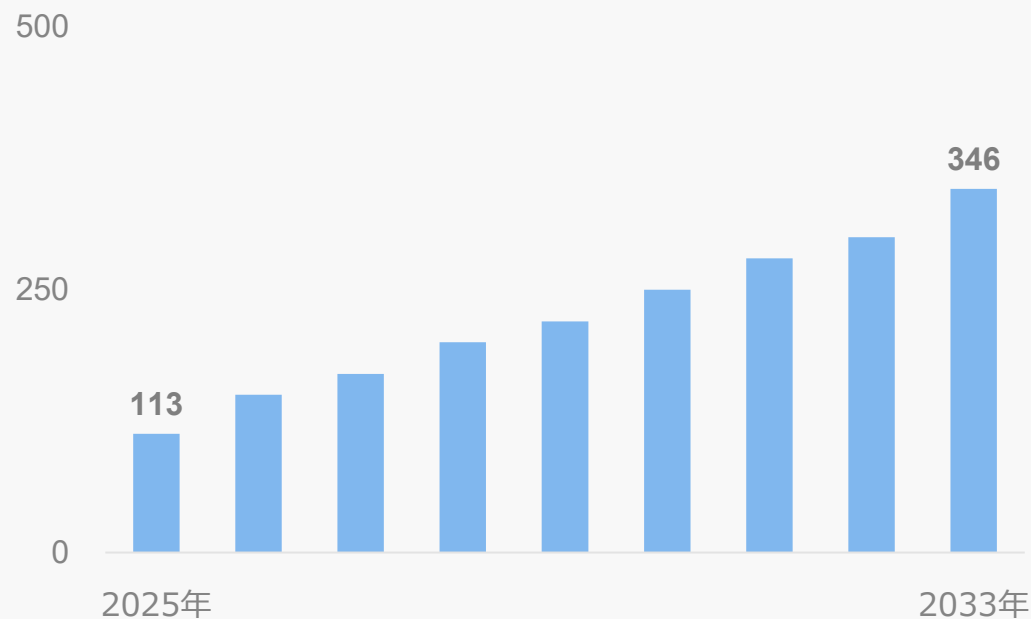
(金額単位：億ドル)



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

## 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

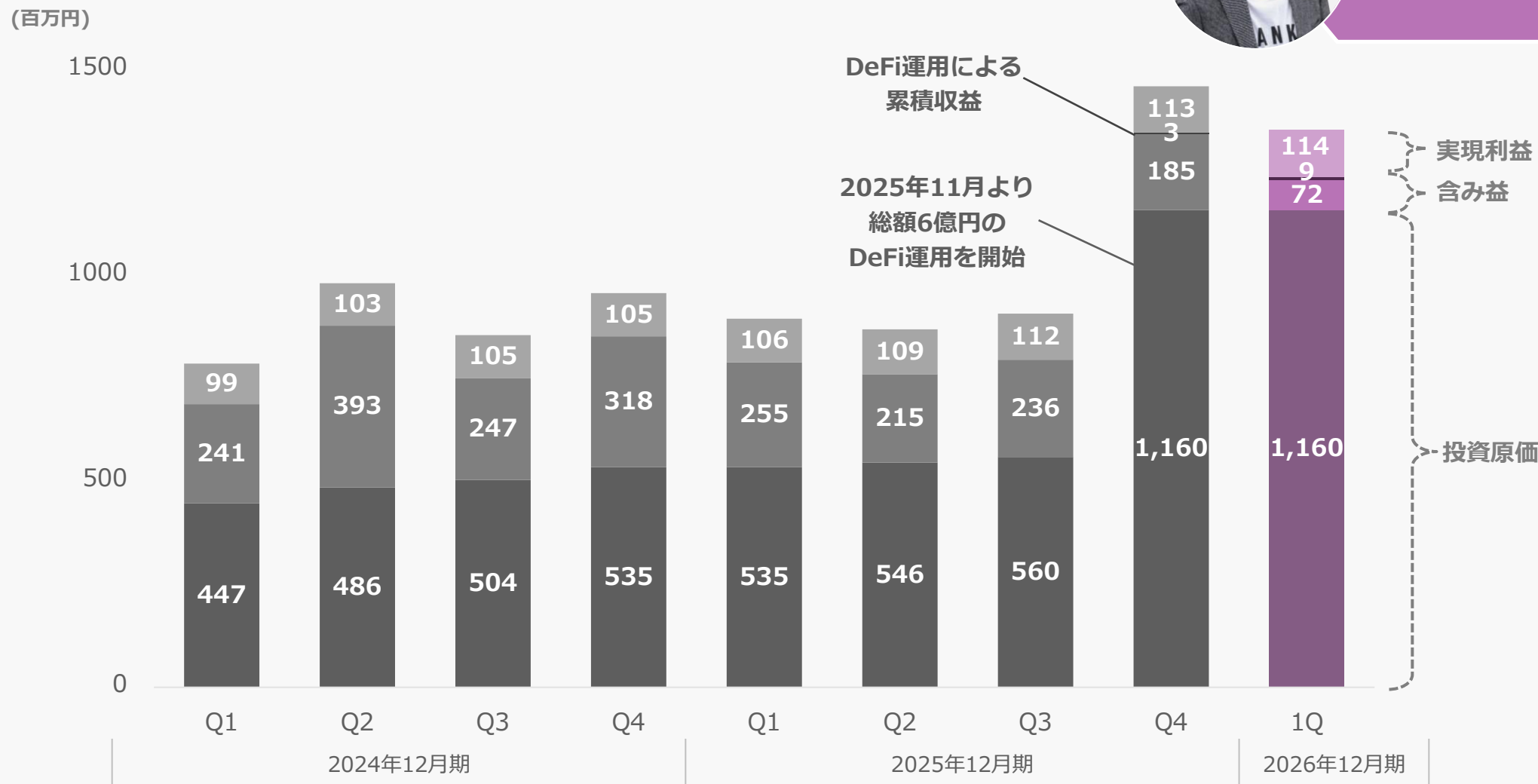
重点事項	内容
構造の転換	既存のSaaSベンダー向けデータ提供から、AI関連・デジタルリスク関連・大規模データ基盤向けへ事業構造を転換。データ価値の変化を前提に、提供先と収益モデルを再定義。
AI関連のデータ提供強化	生成AI・分析AIを中心としたエンドユーザー向けに、学習・分析用途を想定したデータ（AI Ready Data）提供を強化。高付加価値領域へのシフトを推進。
デジタルリスク向けデータ提供強化	地政学リスク・安全保障分野における政府・関連企業向けデータ提供を拡大。AI活用と組み合わせた分析価値を訴求し、中長期の収益機会を創出。
データ基盤連携強化	Snowflake等の大規模デー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



# Web3関連事業

# 累積投資リターン（Web3）推移

- 投資リターンは昨年度末から減少したものの、ステーブルコインを活用したDeFi運用収益を積み上げ、収益基盤の安定化に寄与



※ 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る。



ブロックチェーンインフラの開発を手がけるWeb3企業。分散型アプリケーションや決済基盤などの技術提供を行う。  
<https://startale.com/ja>

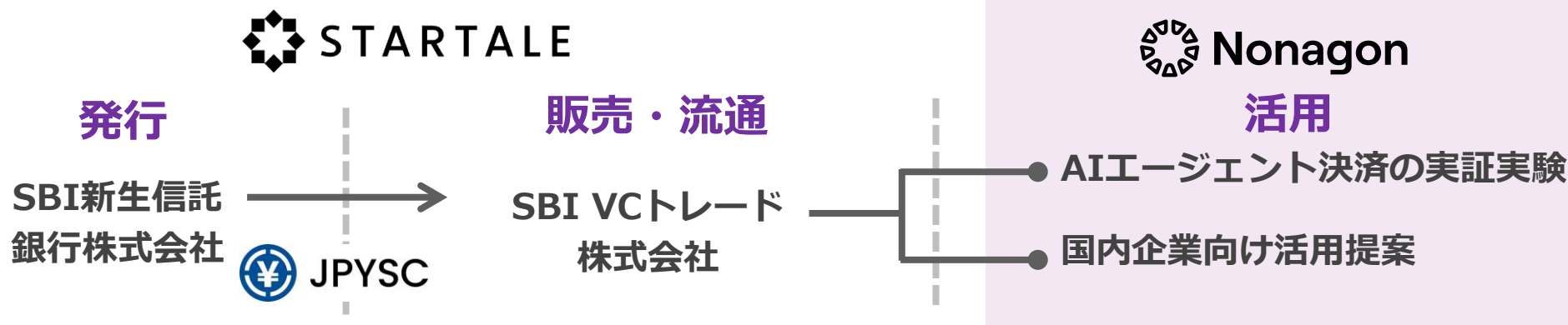


Web3領域に特化した投資・事業会社。有望なプロジェクトへの投資に加え、事業開発やパートナー連携を通じて成長支援を行う。  
<https://www.nonagon.xyz/>

## 事業提携による取り組み

プレスリリース  
ホットリンクグループのNonagon Capital、日本円建て信託型ステーブルコイン「JPYSC」を開発するStartale Groupと事業提携を開始

- ・ JPYSCを利用したAIエージェント決済に関する実証実験
- ・ 国内企業向けのステーブルコイン活用ユースケース設計と提案



## 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)

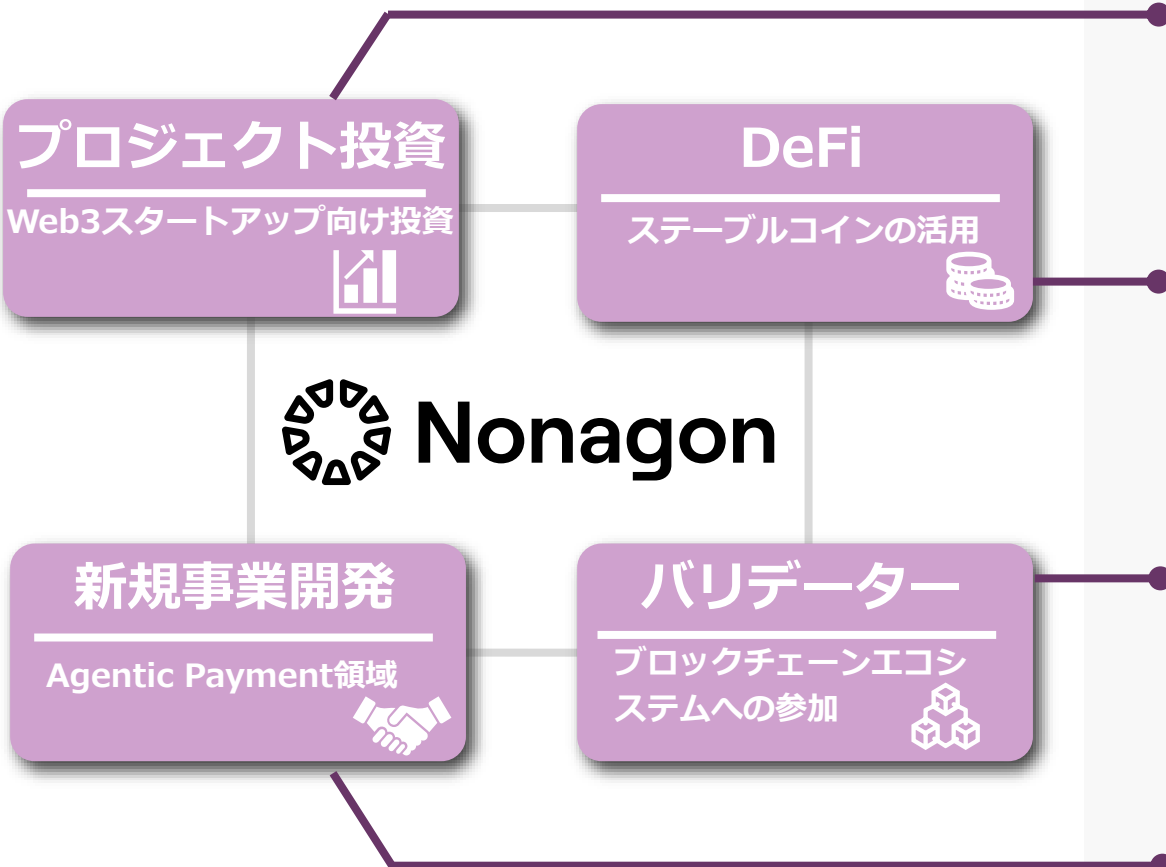
2025年12月時点で6億円相当を運用中  
最大10億円相当まで拡大予定  
ステーブルコインを活用したDeFi運用により、収益機会の獲得を図る

### 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



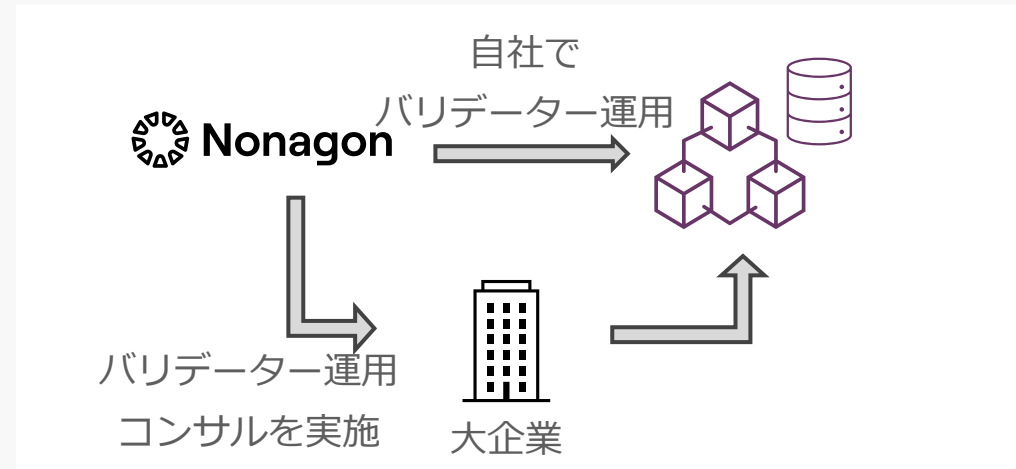
## プロジェクト投資の拡大

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、リスク管理を行いながら運用中

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

※当社は、米ドルとの価値連動を目指す資産を主軸とし、価格変動リスクの相対的な抑制を意図した運用モデルを採用。一方で、DeFi運用には、暗号資産・ステーブルコインの価格変動、流動性、スマートコントラクト、カウンターパーティ、規制変更等のリスクがあり、運用成果を保証するものではない

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（最大10億円まで拡大予定） 市場環境や運用状況を踏まえ、年率7～10%水準の運用成果を目標とする ※運用成果を保証するものではありません
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。

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 2026年12月期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



# 5-1. 参考資料

---

(投資方針と投資リターン)

# 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

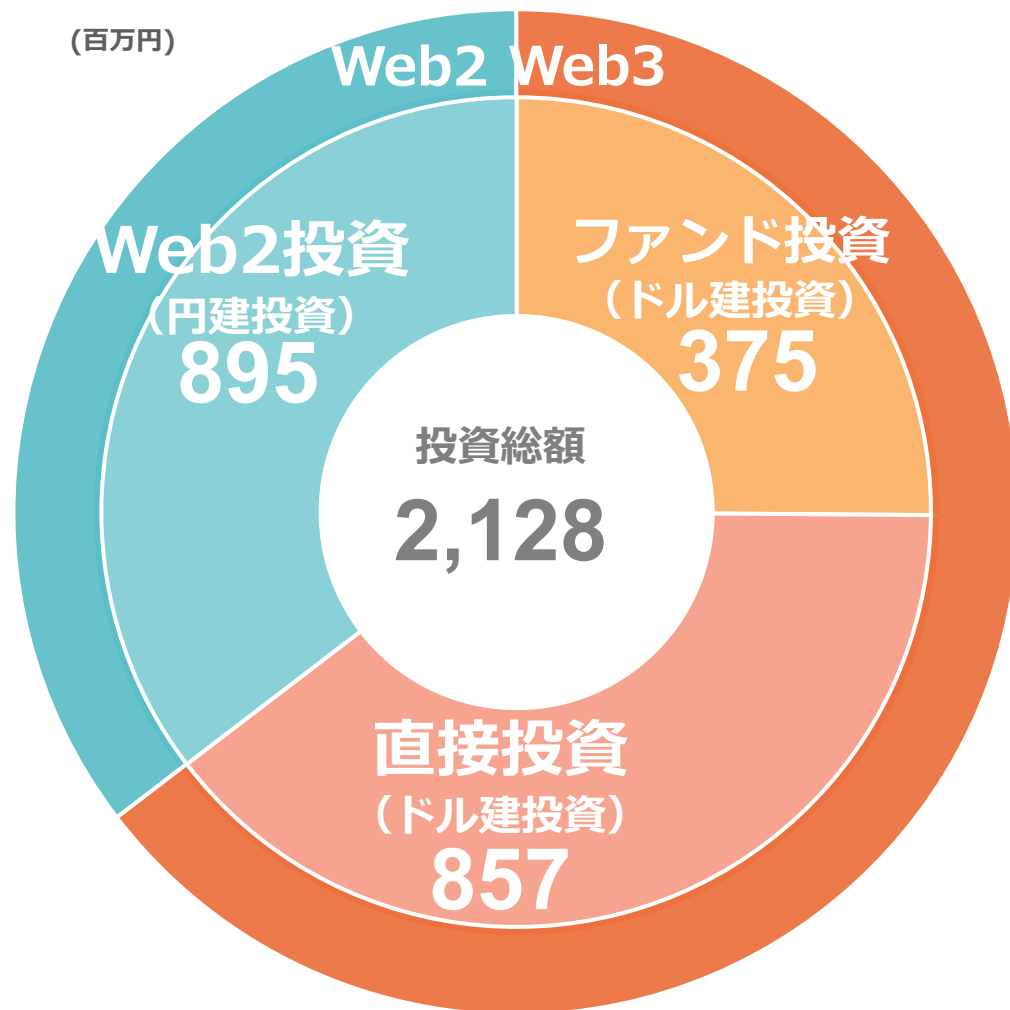
評価方法はBS評価・PL評価を併用

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>

# 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、中長期的な収益機会の獲得を目指す。



## 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 (DeFiに2025年6億円を投資実行)

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

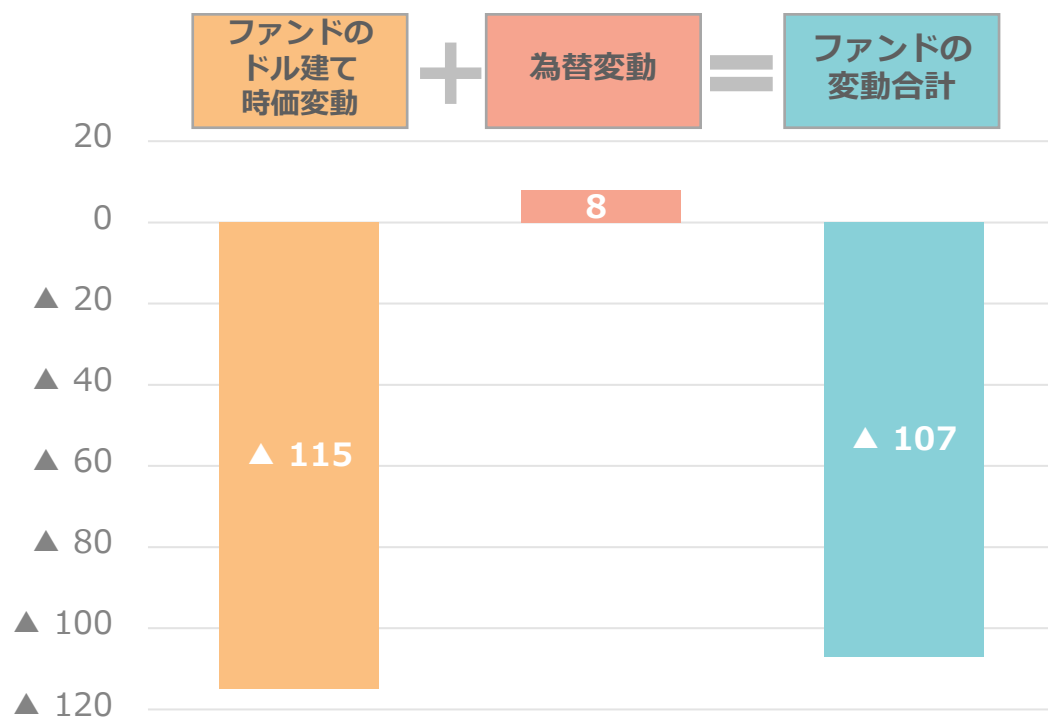
低

# 投資有価証券の評価分析

## ● 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クン価格下落が発生し、評価減を計上

(百万円)



### 適用為替

2025年12月期末：156.56円/ドル

2026年12月期1Q：159.88円/ドル

為替差：+3.32円

### 資産価額 (ホットリンクから4本のファンドに投資中)

2025年12月期末：2.9百万ドル

2026年12月期1Q：2.2百万ドル

ドル建て変動額：△0.7百万ドル

# 5-2. 参考資料

---

(用語集)

用語	説明
SNSマーケティング	SNSマーケティングとは、TwitterやInstagramなどのソーシャルメディアを活用して、商品やサービスを宣伝し、ユーザーとつながることで企業の知名度や売上を向上させる手法です。
インフルエンサーマーケティング	SNSなどで多くのフォロワーを持つ影響力のある人（インフルエンサー）を活用して、商品やサービスを宣伝する手法です。企業がインフルエンサーに商品を紹介してもらうことで、フォロワーにその商品の魅力を効果的に伝え、購買意欲を高めることができます。
UGC	UGC（User Generated Content）とは、ユーザーが自ら作成したコンテンツのことを指します。例えば、SNSの投稿、ブログ記事、レビュー、写真や動画など、一般のユーザーが自分で作ってインターネット上に公開するコンテンツのことです。

用語	説明
DaaS	DaaS (データ・アズ・ア・サービス) とは、必要なデータをクラウドなどを通じて、いつでも利用できる形で提供するサービスです。企業は、データを自社で収集・管理する手間を省き、効率的にデータを活用できます。
デジタルリスク	インターネットやデジタル技術を使うことで生じるリスクのことです。具体的には、個人情報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。
クローリング型データ	クローリング技術は、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 <a href="#">ホットリンク記事</a> 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 <a href="#">ホットリンク記事</a> 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。

用語	説明
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し、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を受け取ることが可能。
Agentic Payment	AIエージェントがユーザーに代わって意思決定を行い、商品購入やサービス利用に伴う決済を自動で実行する仕組み。ユーザーの意図や条件に基づき最適なタイミング・手段で支払いを行うことで、取引の効率化と利便性の向上を実現する。