2026年12月期　第３四半期
決算短信補足資料
株式会社ホットリンク

(東証スタンダード：3680) |2026年11月13日

hottolink

はじめに

2026年第２四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
34	新規追加スライド	SNSマーケティング支援事業の中長期売上推移を追加
49~50	新規追加スライド	Web3投資に関する損益スライドを追加
59	新規追加スライド	スタンダード市場への移行に関するスライドを追加
全体	定量情報の更新	第３四半期業績に数値変更

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

目次

01. エグゼクティブサマリー ・・・P3

02. 成長戦略 ・・・P8

03. 第３四半期実績 ・・・P20

04. 各事業の進捗 ・・・P31

05. 参考 ・・・P57



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 第３四半期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



目次に戻る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

第３四半期ハイライト

売上高は通期業績予想の達成に向け、計画どおりに推移

・・P21~25

第3四半期累計期間の売上高は計画どおりに進捗
SNSマーケティング支援事業では広告を中心に好調に推移し、四半期売上高は過去最高の805百万円を達成
DaaS事業では事業モデルの転換と収益基盤の安定化を推進

投資評価損を吸収し、営業利益は黒字転換

・・P22~24
P26

SNSマーケティング支援事業及びDaaS事業の収益が、第2四半期に計上した投資評価損の影響を吸収し、第3四半期累計期間の営業利益は黒字に転換。各事業の収益確保が業績を下支えし、引き続き安定的な利益創出に向けた取り組みを推進

投資評価損の影響が継続する一方、一部直接投資先では価値向上の動き

・・P27,48

第2四半期に計上した暗号資産関連の投資評価損の影響は、第3四半期累計期間においても継続
一方、一部の直接投資先では企業価値の向上が見られるなど、投資先の成長に伴う前向きな動きも確認
引き続き投資環境を注視しながら、投資先の価値向上を推進

10月23日付で東京証券取引所スタンダード市場へ移行

・・P59

2026年10月16日に東京証券取引所より市場区分変更の承認を取得し、同月23日付でグロース市場からスタンダード市場へ移行。今後も安定的な収益基盤の構築と株主還元の充実を図り、持続的な企業価値の向上を推進

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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	121人
海外	22人

143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	83社
DaaS	44社
Web3	3社

130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

Bronze Partnerは国内で

5社のみ

X ADS CERTIFIED
BRONZE PARTNER
2026

https://www.hottolink.co.jp/info/20260610_120843/

業務のAI活用率

営業、コーポレートの
業務におけるAI活用率
（2026年実績）

業務のAI活用率

70%

配当

DOE率 **2**% 前後

年間
配当総額（予想）**約1**億円

配当予想
2026年12月期 1株あたり **6.2**円

2026年12月期　９月末時点数値

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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　34億円/13億円

海外　21億円/8億円

55億円 / 21億円

ネットキャッシュ

（暗号資産含む）



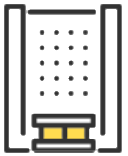
キャッシュ	21億円
暗号資産	6億円
借入金	▲5億円

22億円

※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

309% / 46%

金融商品投資金額/件



(投資原価・DeFi運用中のステーブルコイン6億円を含む)

15億円 / 25件

投資による累積リターン/ROI



(売却・評価損益)

(BS評価含む)

19億円/199%

2026年12月期　９月末時点数値

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

hottolink

財務・事業の主要指標サマリー

PL(事業)

売上高/構成割合

約1/3を海外売上が占める

日本 20.4億円 / 67%

海外 10.0億円 / 33%

30.5億円

売上総利益/総利益率

日本 5.3億円 / 26%

海外 6.2億円 / 61%

11.5億円/37%

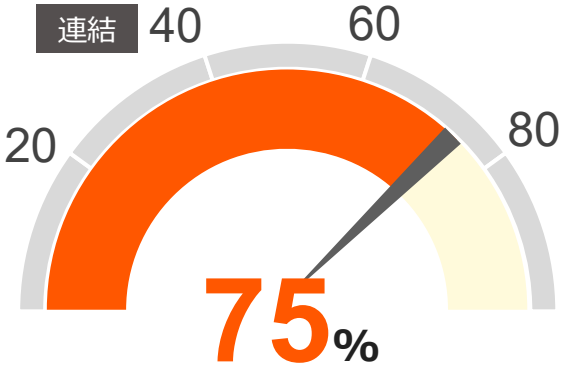
投資損益等調整後EBITDA / EBITDAマージン

投資損益等調整後EBITDA=
営業利益＋減価償却±その他損益
（決算短信補足資料上の独自指標）

EBITDAマージン
=投資損益等調整後EBITDA/売上高

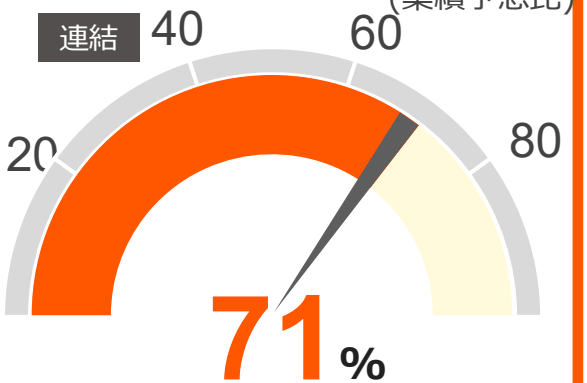
169百万円 / 5%

売上高進捗(業績予想比)



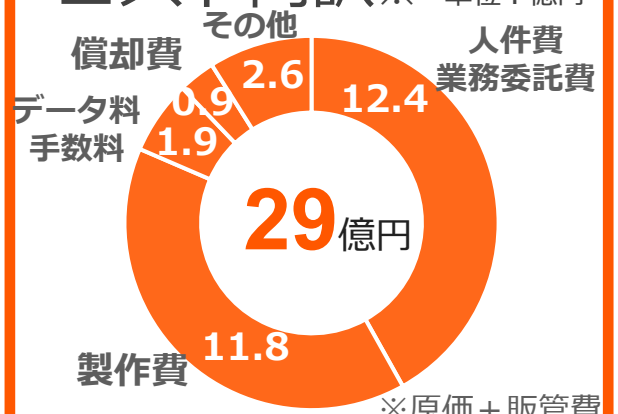
※例年の売上高1Q・4Q偏重を踏まえ、通期業績予想を策定

売上総利益進捗(業績予想比)



コスト内訳※

単位：億円



※原価＋販管費

2026年12月期　９月末時点数値

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 第３四半期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



目次に戻る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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

hottolink

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



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

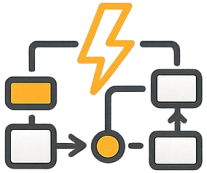
データの爆発的拡大が意思決定の在り方を変革

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、価値と意思決定に関わる要素が分散化し、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

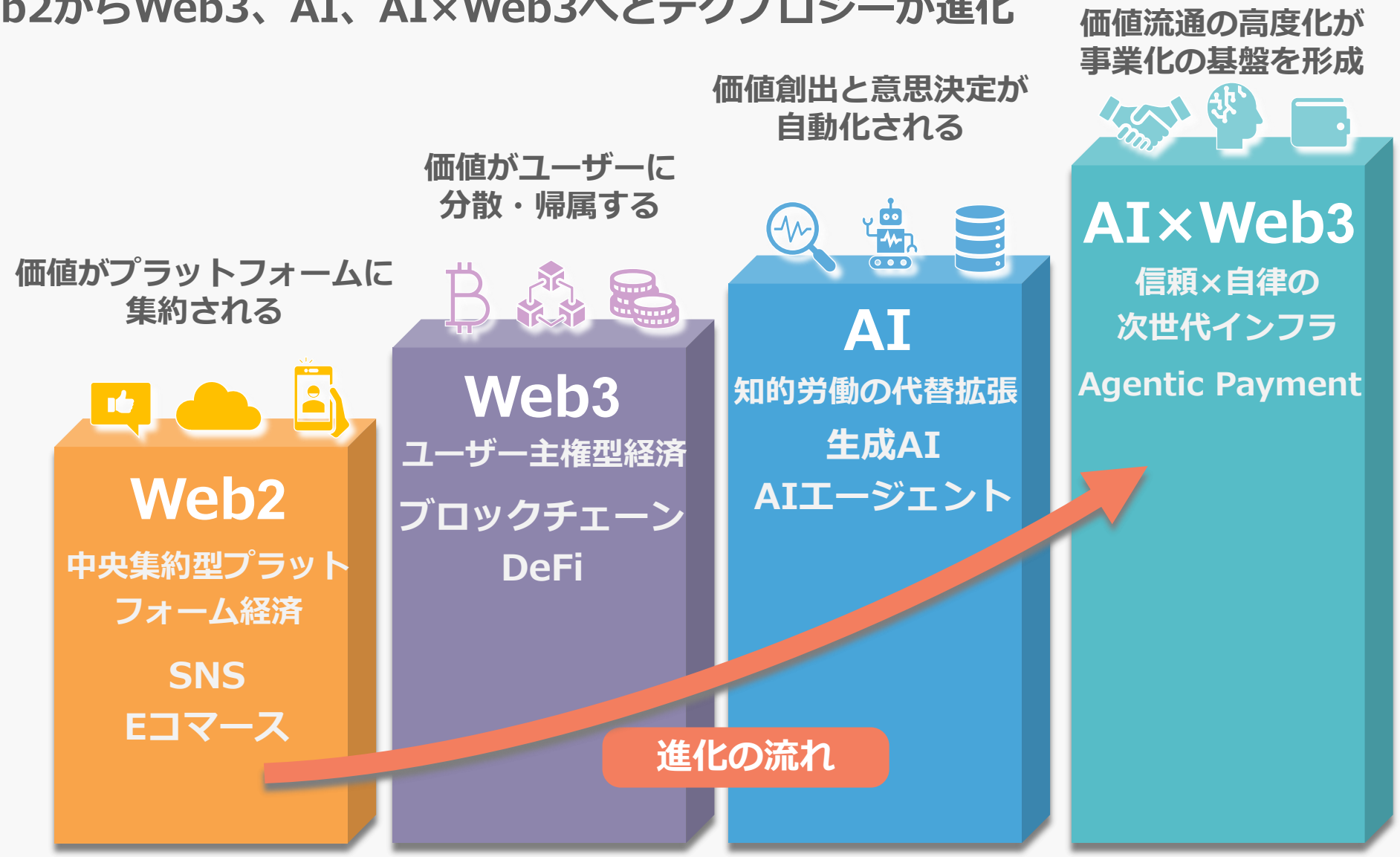


価値・意思決定に関わる
要素が分散化
新たな価値流通
経済圏の形成

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

意思決定の変化を背景にテクノロジーが進化

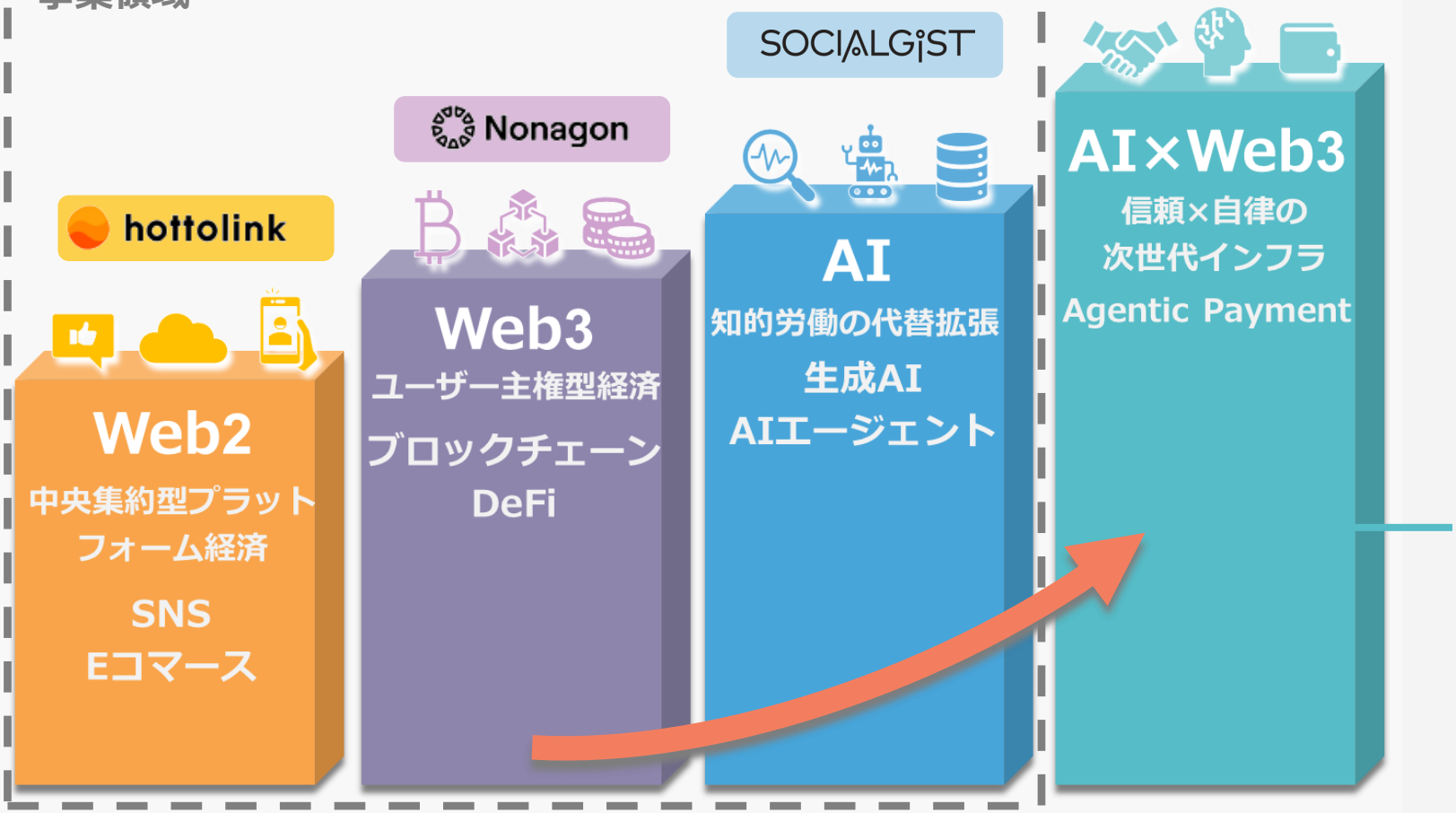
データ・価値・意思決定の変化を背景に、Web2からWeb3、AI、AI×Web3へとテクノロジーが進化



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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

**新技術を起点に
事業機会を創出**
（今後の注力領域）

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

3事業の連携強化による成長戦略

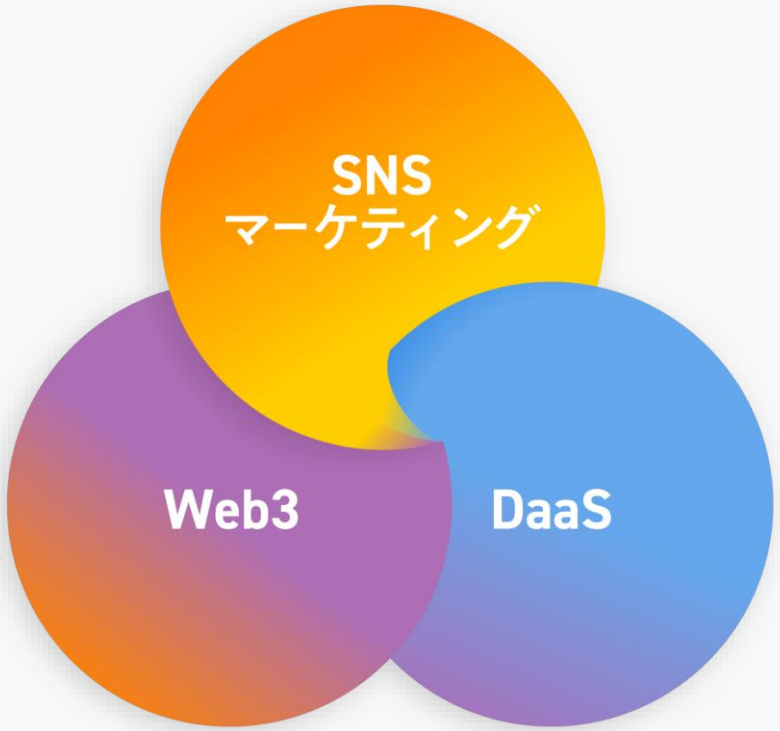
各事業が独立した事業基盤を構築し成長

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、次の成長に繋がる基盤を形成



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

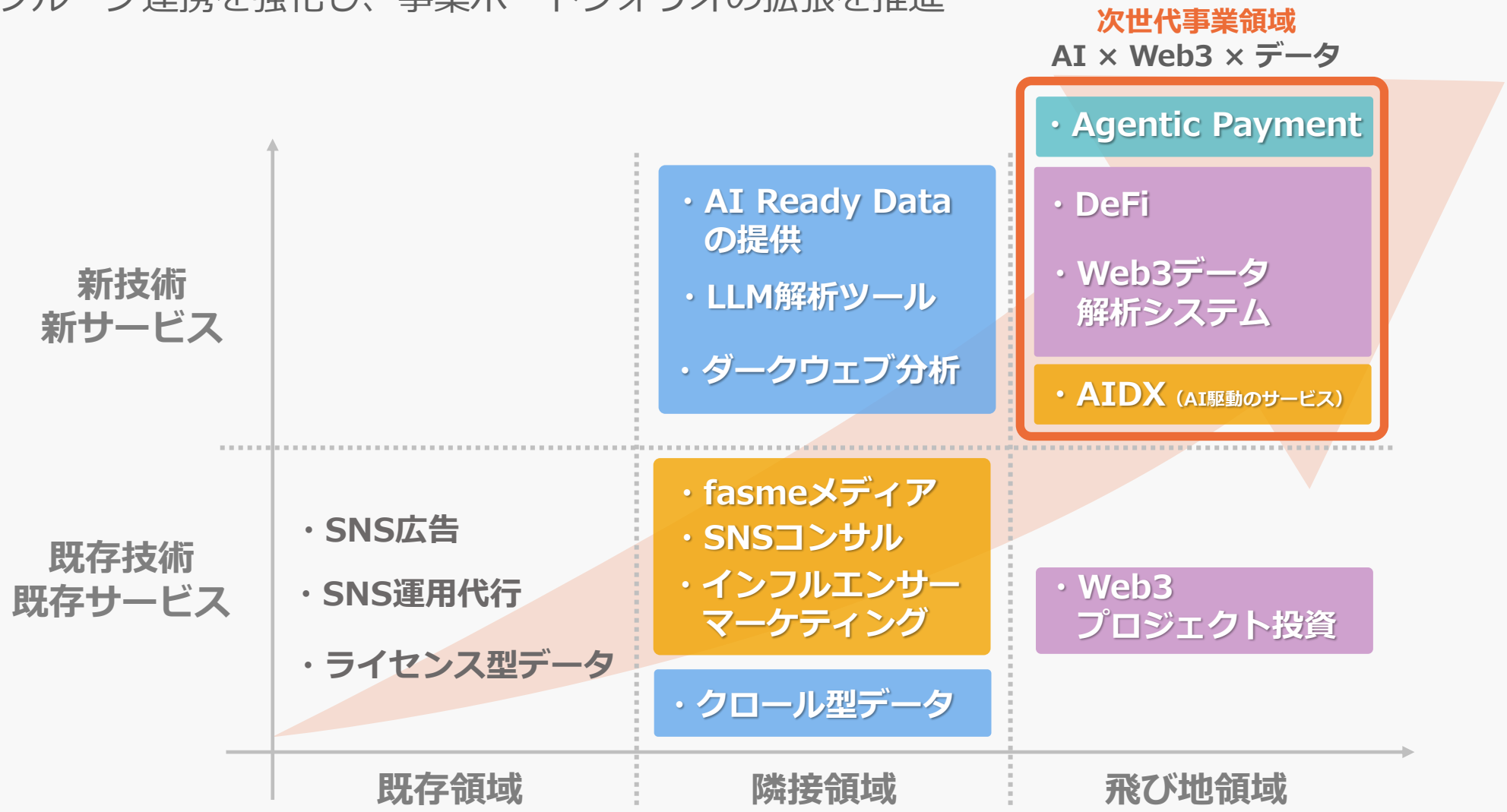
2026年の主な取り組み

企業とAIエージェントのためのデータ流通基盤
「NonagonLink（β版）」の開発

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

中期の重点戦略

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

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

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

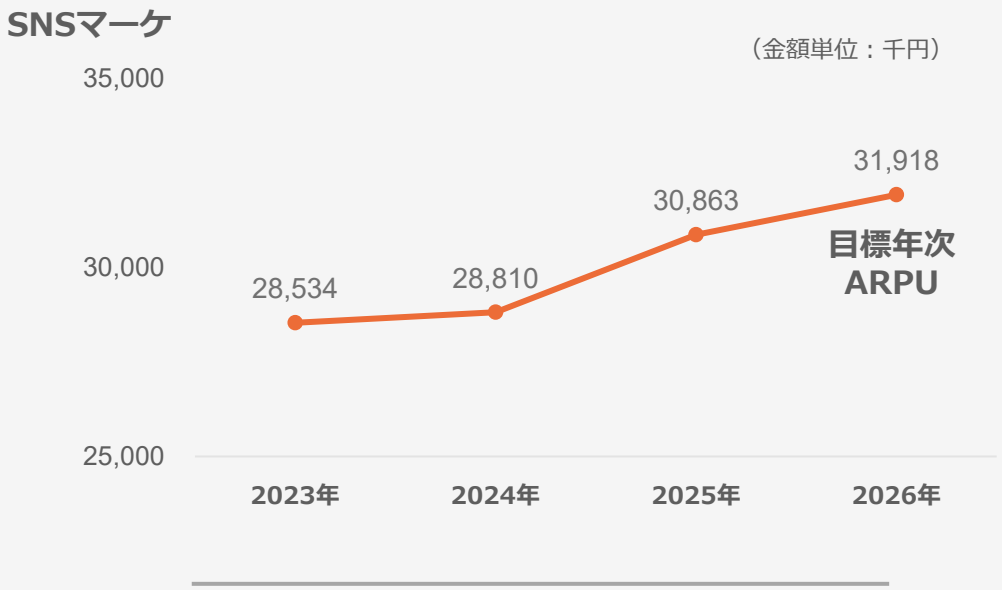
高付加価値サービスの拡大

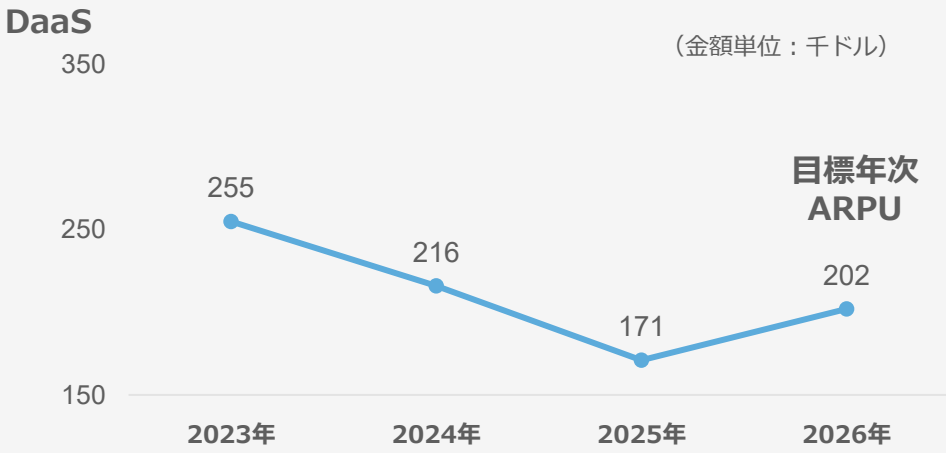
コンサルティング領域の拡大
AI Ready Data等の高単価商材の提供

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





Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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）まで完了。2026年は、第3段階以降となるAIエージェントのクライアントへの提供や、複数のAIエージェントの管理・最適化に向け、より高度な活用段階への移行を進める



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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

B/S
資本
3,829百万円
2026年12月期
第３四半期

PL
(事業)

BS
(投資)

事業用資産
1,699百万円

事業投資

収益

投資可能な資金　※
1,049百万円

投資

リターン

投資資産
（投資資産の帳簿価額）
1,081百万円

株主還元

- 2026年度も2025年に引き続き、潤沢な投資可能資金を活用し、既存事業の拡大に向けた投資に加え、新事業領域であるAIエージェント決済領域への事業投資を推進。

PL（事業）とBS（投資）から生み出したキャッシュを活用し新規成長投資、株主還元を強化

- 既存事業範囲外の成長分野に対しても、投資活動を通じて、投資リターンを得ながら、事業参入の機会を模索する。

※現金及び現金同等物（流動性のある暗号資産含む）－流動負債－固定負債

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 第３四半期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



目次に戻る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

2026年12月期 通期業績予想に対する当期連結実績

- 足元の好調を受けて、売上高は通期業績予想の達成に向け、計画どおりに推移
- SNSマーケティング支援事業及びDaaS事業の収益が、投資評価損の影響を吸収
- 第3四半期単独で営業利益112百万円を計上し、累計営業利益は90百万円と黒字転換



代表取締役
グループCEO
檜野 安弘

（金額単位：百万円）

連結業績	2026年 中間期累計	2026年 第３四半期	2026年 第３四半期累計	2026年 通期業績予想	要因分析／今後の見通し
売上高	1,915	1,138	3,053	4,070	SNSマーケティング支援事業は広告を中心に増収 DaaS事業も収益基盤の安定化を進め、売上高は全体として計画どおりに推移
売上総利益	729	429	1,159	1,610	SNSマーケティング支援事業の売上拡大や案件構成の改善、DaaS事業における新規顧客の売上寄与などにより、事業収益を確保。引き続き収益性の向上を推進
営業利益 IFRS	△22	112	90	104	SNSマーケティング支援事業及びDaaS事業の収益に加え、一部投資先の評価益も寄与。第2四半期に計上した投資評価損の影響を吸収し、第3四半期累計の営業利益は90百万円と黒字に転換
投資損益等調整後 EBITDA※	77	92	169	223	－
税引前利益	△125	45	△80	108	第３四半期累計で発生した金融損失の影響により、税引前損失で着地。投資有価証券評価損は非資金項目であり、事業活動に伴うキャッシュ・フローへの直接的な影響はなし
当期利益	△114	44	△70	89	－

※投資損益等調整後EBITDA＝営業利益＋償却 ± その他損益　（決算短信補足資料上の独自指標）
※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

前期連結業績に対する当期連結業績

- **投資評価損の影響を吸収し、営業利益は90百万円と黒字転換**
- **売上高は前年同期比18.0%増、収益性の改善により税引前損失・当期損失も縮小**

（金額単位：**百万円**）

連結業績	2025年 第３四半期累計	**2026年 第３四半期累計**	増減額	要因分析
売上高	2,588	**3,053**	**+465** (+18.0%)	**前年同期累計比売上高+465** SNSマーケティング支援事業**+437** DaaS事業**+30** Web3関連事業 △2 • SNSマーケ事業は好調セグメントが売上を牽引 • DaaS事業は前年同期比で底堅く推移
売上総利益	836	**1,159**	+322 (+38.6%)	• SNSマーケティング支援事業は、売上拡大に加え、一部広告関連原価の減少も寄与し、売上総利益が増加 • DaaS事業はコストコントロールが奏功し、収益性が改善
販売費及び一般管理費 その他損益	△1,005	**△1,068**	△63 (△6.2%)	• 販管費の増加率は抑制 • 一時的なその他収益の計上も利益に寄与 • 投資先の評価損益等をその他損益に計上
営業利益	△169	**90**	**+259** (-)	• 売上総利益の増加とコストコントロールにより、前年同期比で営業損益が改善
金融収益・費用等	△96	**△170**	△74 (-)	• 暗号資産市場の下落による評価損が発生
税引前利益	△265	**△80**	+185 (-)	–
当期利益	△256	**△70**	+185 (-)	• 金融損失により赤字となったものの、主として投資資産の評価変動によるものであり、前年同期比では損益が改善

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

投資損益調整後の連結業績

- **営業利益+90百万円、当期損失△70百万円となった一方、投資評価・売却損益△50百万円及び金融損失に含まれる投資評価損△184百万円の影響を除いた調整後事業損益（参考値）は黒字**

（金額単位：**百万円**）

連結業績	**開示数値（A）**	投資損益に関する調整（B）	**調整後事業損益参考値（C※）**	コメント
売上高	**3,053**	**0**	**3,053**	–
売上総利益	**1,159**	**0**	**1,159**	–
販売費及び一般管理費その他損益	**△1,068**	**+50**	**△1,018**	一部直接投資先の売却益が寄与し、投資評価・売却損益の累計損失は第2四半期末から縮小
営業利益	**90**	**+50**	**141**	第２四半期時点の調整後事業損益38百万円から大幅改善
金融収益・費用等	**△170**	**+184**	**13**	Web3ファンド等の投資評価損の影響が継続し、累計金融損失は第2四半期末から拡大。税引前利益及び当期利益に影響
税引前利益	**△80**	**+235**	**154**	–

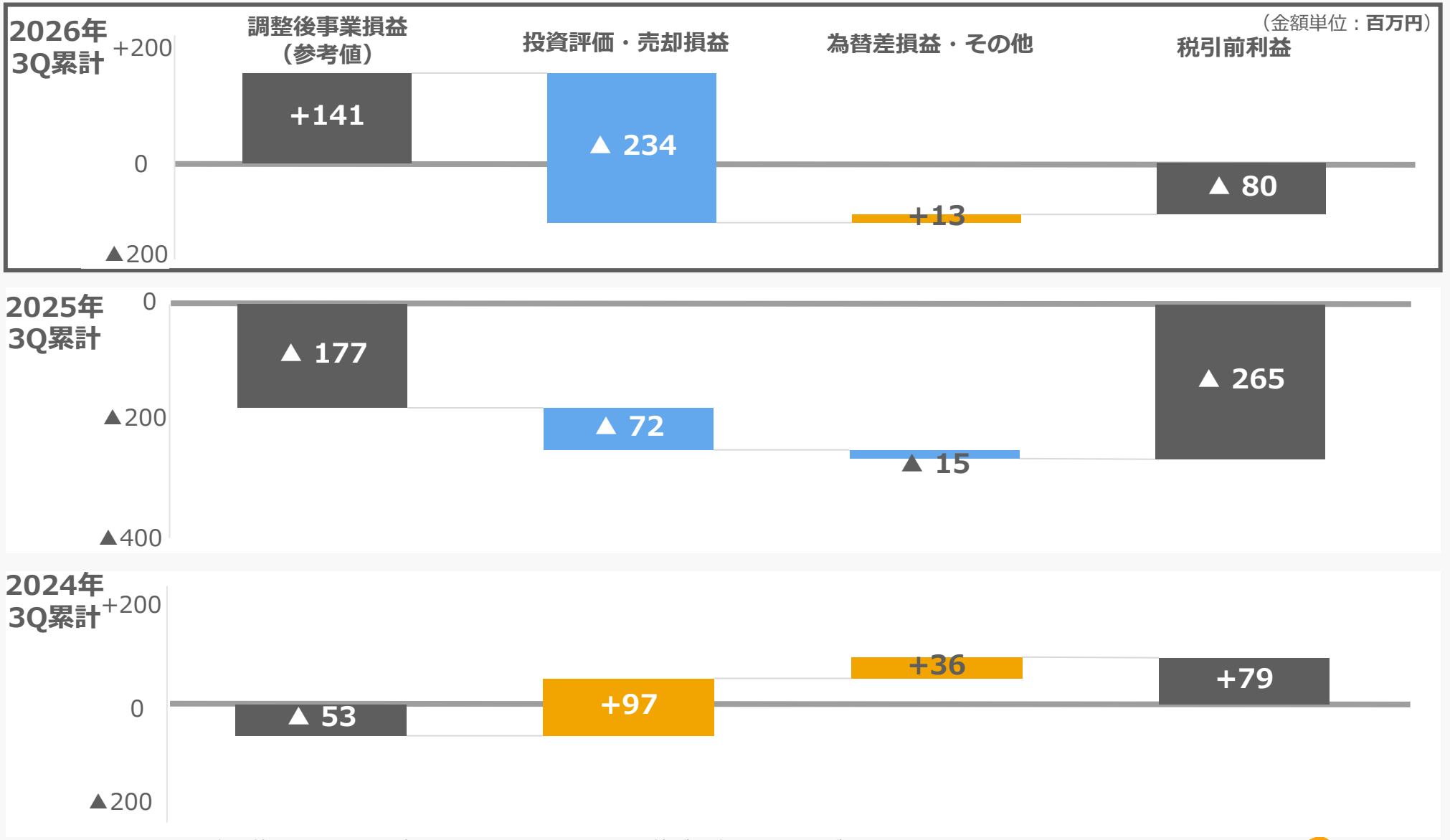
※ C＝A＋B
　調整後事業損益は、Web3投資評価損益等の投資損益を除外した参考指標です
※ 各数値は百万円未満を切り捨てているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

投資損益による税引前利益への影響

● 調整後事業損益は黒字を確保したものの、投資評価損により税引前利益は赤字着地

調整後事業損益では利益を確保した一方、Web3ファンド及び直接投資の評価損益は、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、第３四半期累計で評価損の計上により税引前利益を押し下げ



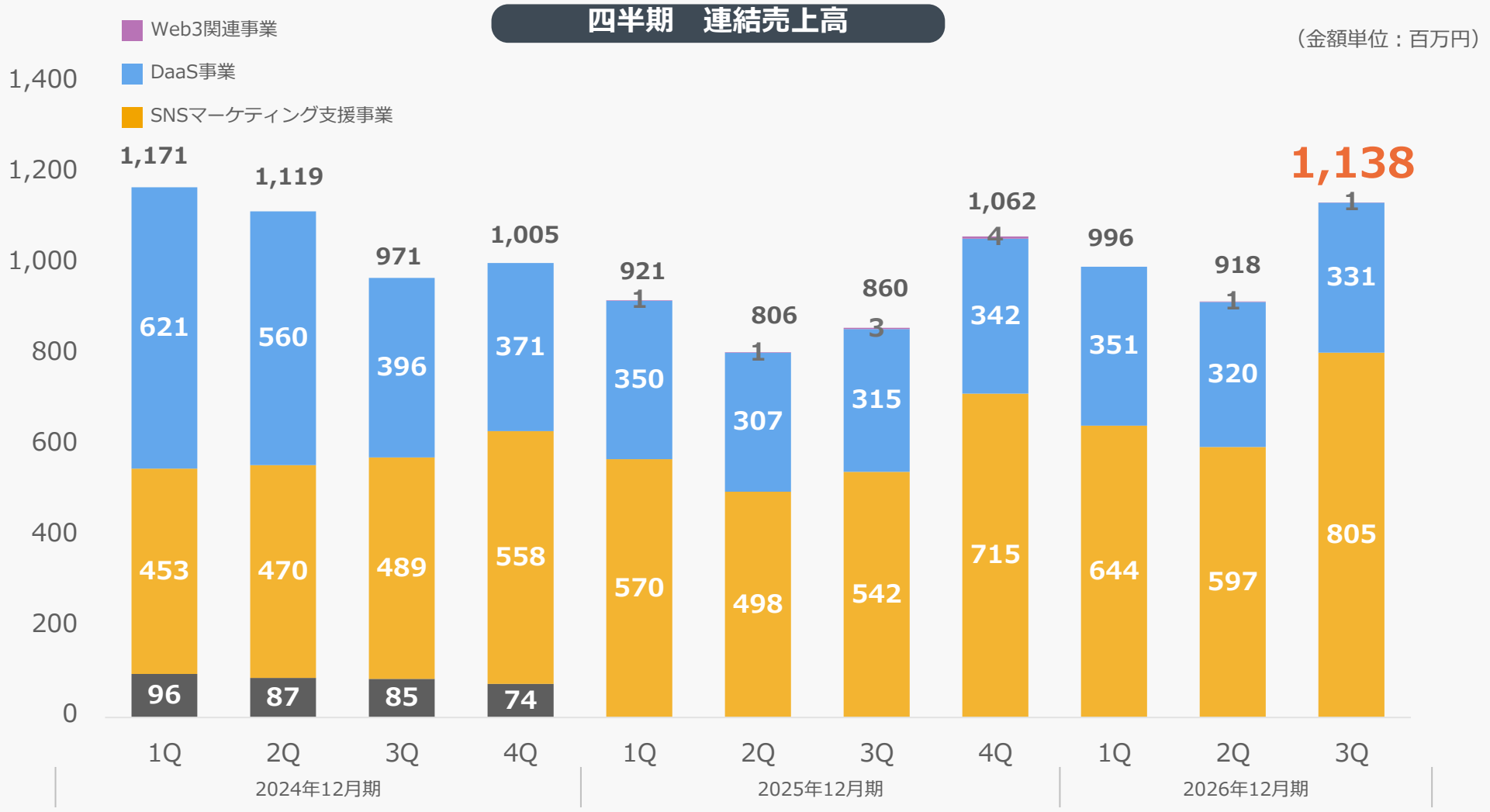
※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

連結売上高の推移

前年同期を上回る売上水準を維持

既存顧客との取引拡大や広告案件の伸長により、売上高は前年同期を上回る水準で推移
四半期ごとの季節性を踏まえた計画に対しても概ね想定どおりに進捗



※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。

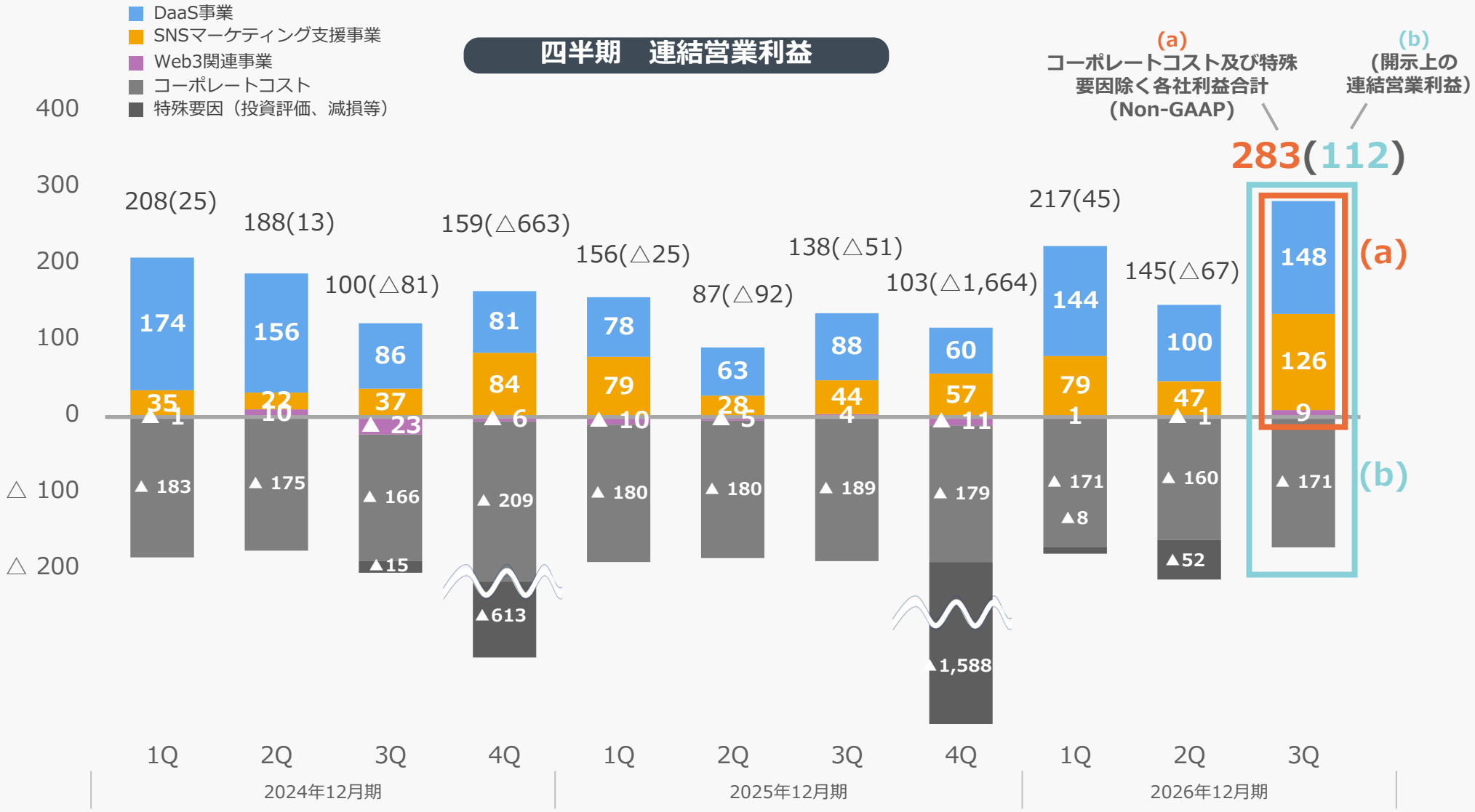
Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

連結営業利益の推移

● 連結営業利益は黒字転換し、収益性は着実に改善

コーポレートコストの適正化を進めるとともに、各事業の収益力向上により前年同期比で利益が改善
下期もコストコントロールを継続し、事業利益の積み上げによる連結営業利益の拡大を目指す

（金額単位：百万円）



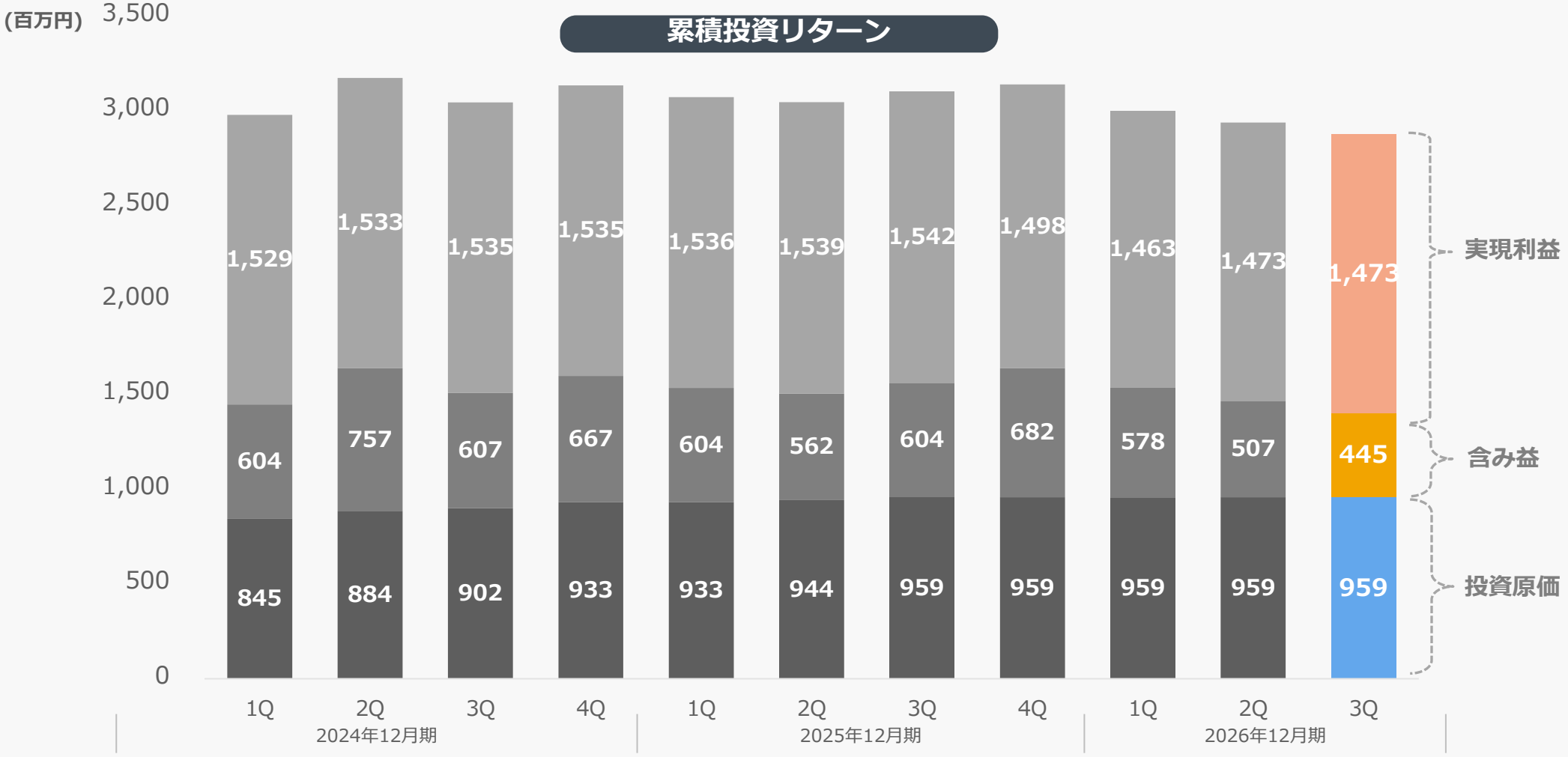
※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

累積投資リターン（全社）推移

● 第3四半期に一部ファンドの評価損を計上するも、全社の累積投資リターンはプラスを維持

第3四半期はPL計上の評価損59百万円、BS計上の評価損3百万円を計上
Web2関連投資等を含む全社では、過年度を中心に累積実現利益14億円超を確保
これまでの投資回収実績を背景に、将来のイノベーションを見据えたWeb3関連領域への先行投資を推進中



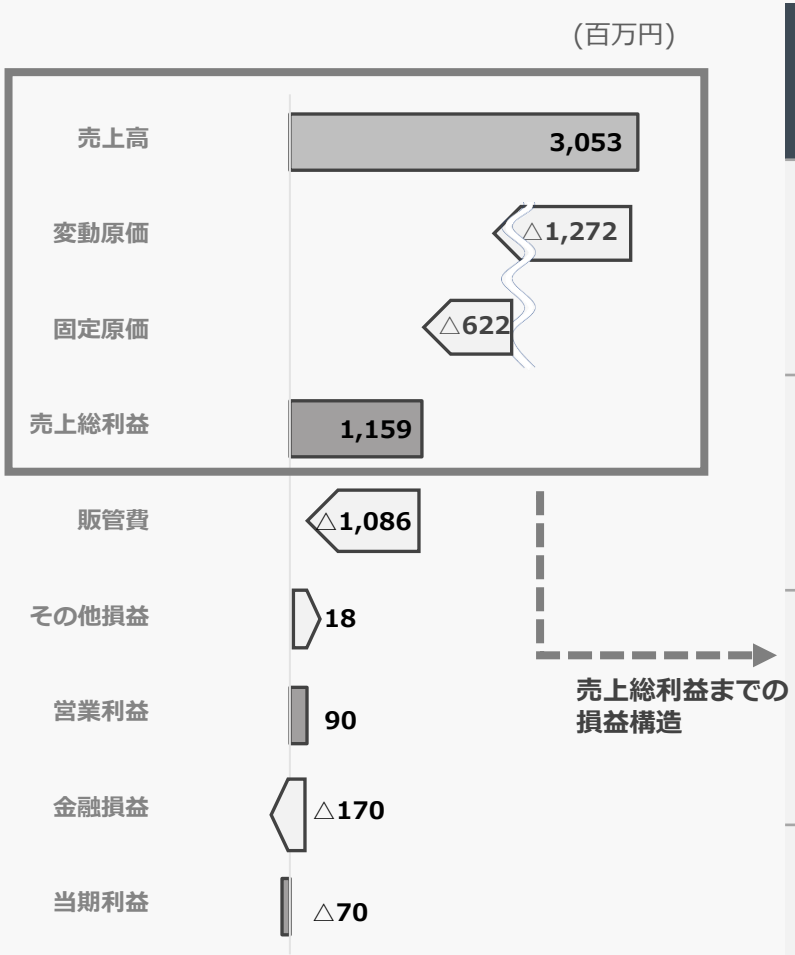
※2022年12月期において、子会社株式を売却済
・投資収益及び原価は、ドルベースでの出資が多く、四半期ごとに円換算して開示しているため、為替変動等により四半期ごとに変動する場合がある
・非上場株式への投資については、一部がPL上の金融損益に計上される場合がある

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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	3,053	2,047 • アカウント運用代行 • コンサル • 広告　等	1,003 • データアクセス権の提供 • データ分析 • API連携サービス	2.2 • コミュニティ、レポート事業
変動原価	1,272 (41.6%) ※	1,180 (57.6%) • 製作活動費 • 広告媒体費	91 (9.1%) • データ料	－
固定原価	622 (20.3%)	330 (16.1%) • 人件費 • 減価償却費	291 (29.0%) • 人件費 • 減価償却費	－
売上総利益	1,159 (37.9%)	536 (26.2%) • 売上総利益率は、20~30%で推移	620 (61.7%) • データ取得の方法が多様化し、利益率が改善	2.2

※（）内は売上高に対する比率
※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

各事業の概況

連結売上高　　3,053百万円
連結売上総利益　1,159百万円

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**）

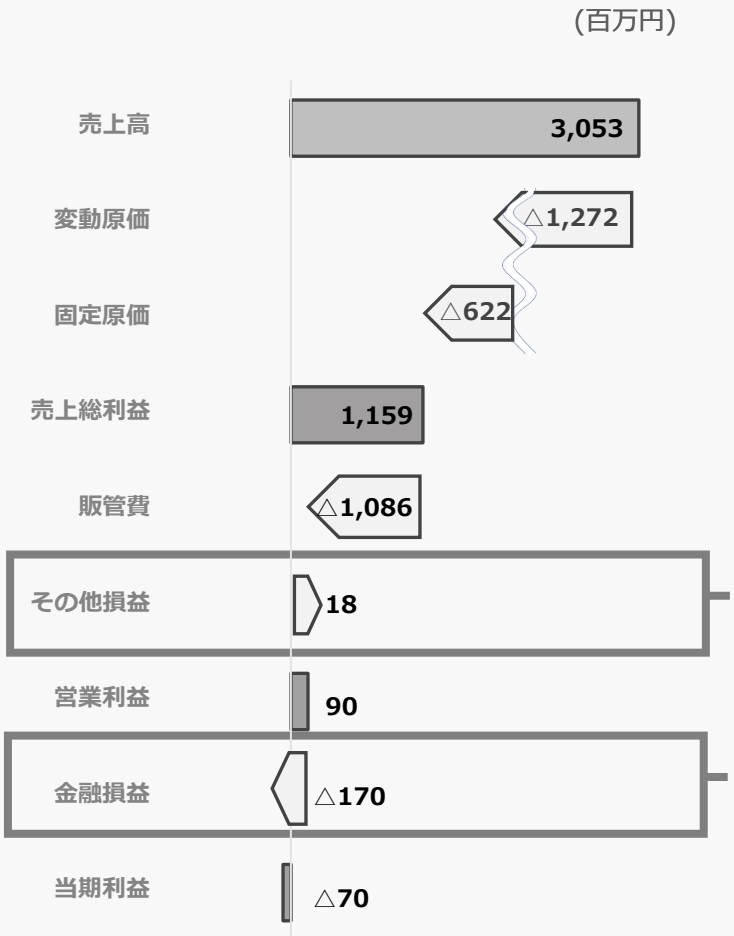
事業	売上高	売上総利益	概況
SNSマーケティング支援事業	2,047 YoY+27.2%	536 YoY+20.3%	• 広告運用案件を中心に売上高は前年同期比で拡大し、成長基調を維持 • 広告関連費用の増加や原価構成の変化を背景に、売上総利益の伸びは売上成長に対して緩やかに推移 • 売上総利益額は前年同期を上回り、利益創出額は着実に増加 • 年末商戦に向けて案件拡大を進めるとともに、コスト構造の見直しと運用効率化により、収益基盤の強化を図る
DaaS事業	1,003 YoY+3.1%	620 YoY+59.9%	• 粗利率の高いクロール型新商品の開発・販売や、加工済みデータの提供に向けた取り組みを推進 • 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 • コストコントロールが奏功し粗利率は大幅改善
Web3関連事業	2.2 -	2.2 -	• リスク管理を行いながら、ステーブルコインを活用したDeFi運用を継続（2026年まで営業利益に計上、2027年以降は金融損益に計上予定） • NonagonLinkの実証実験のキックオフを10月に開始、引き続き事業化に向けた取り組みを推進 • 暗号資産に関する米国の政策・規制動向は、今後の事業環境に影響を及ぼす可能性あり

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

その他損益・金融損益のサマリー

直接投資及びファンドの評価減により減益影響

（金額単位：**百万円**）



損益計算上科目	内訳	2025年12月期第3四半期	2025年12月期通期	2026年12月期第3四半期
その他損益	雑収入	1	3	43
	固定資産評価損・除却損	0	△676	0
	のれん減損	0	△890	0
	投資有価証券売却・評価損益	7	2	△50
	暗号資産・DeFi運用損益	3	4	19
	貸倒引当金繰入・戻入	0	△50	6
	合計	12	△1,607	18
金融損益	受取利息配当	22	27	20
	支払利息	△6	△8	△7
	為替差損益	△32	△35	0.4
	投資有価証券売却損益	0.4	1	0.2
	投資有価証券評価損益	△80	△141	△184
	合計	△96	△157	△170

※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 第３四半期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



目次に戻る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

SNSマーケティング支援事業

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

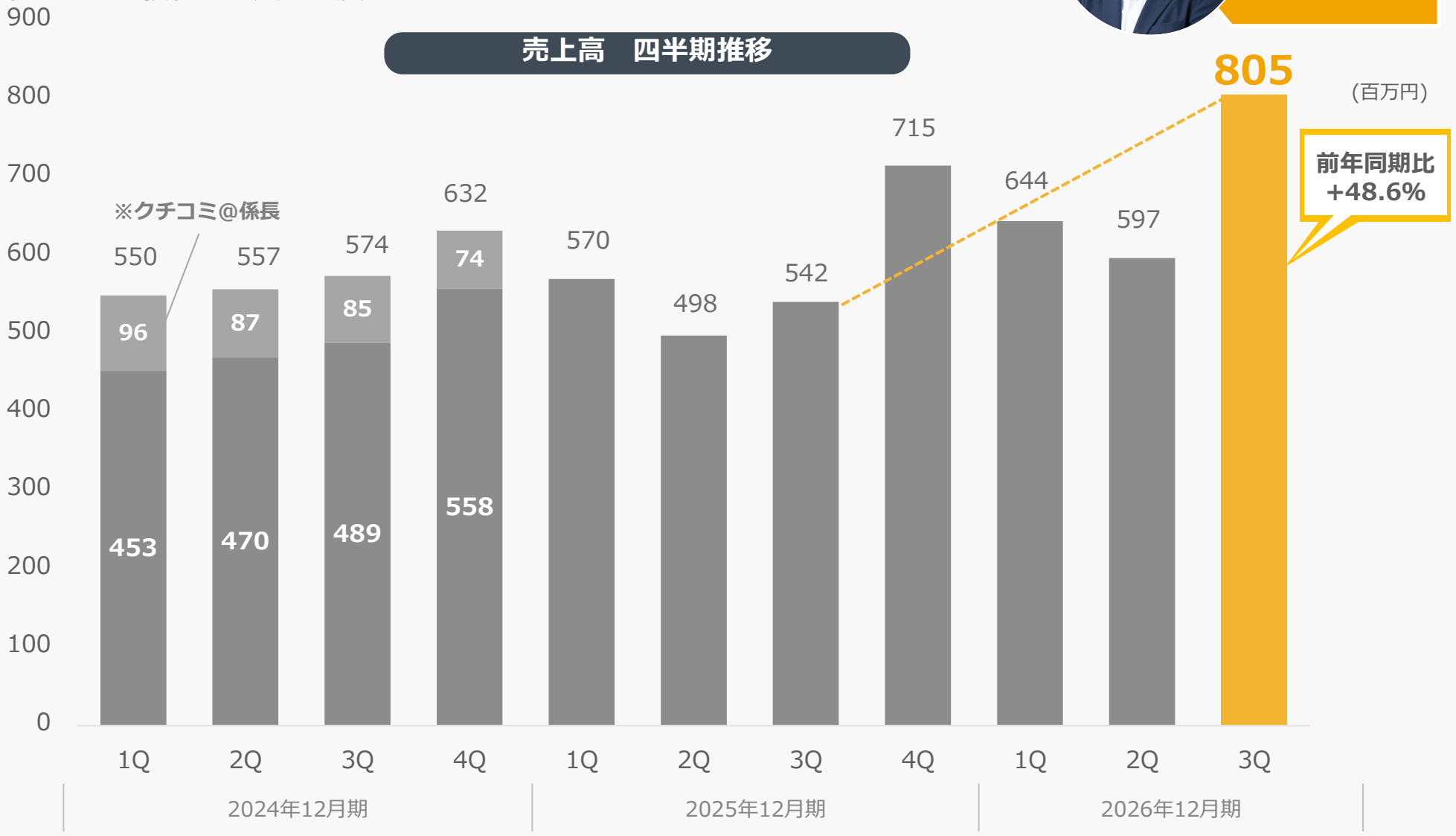
売上高推移

● 四半期売上高は過去最高を更新、前年同期比48.6%増

SNS広告を中心に、新規顧客の獲得と既存顧客の取引拡大が進展
大型案件の積み上げも寄与し、四半期売上高は805百万円を達成するとともに、事業規模の拡大と収益基盤の強化が着実に進展



執行役員
CEO
鈴木 脩平



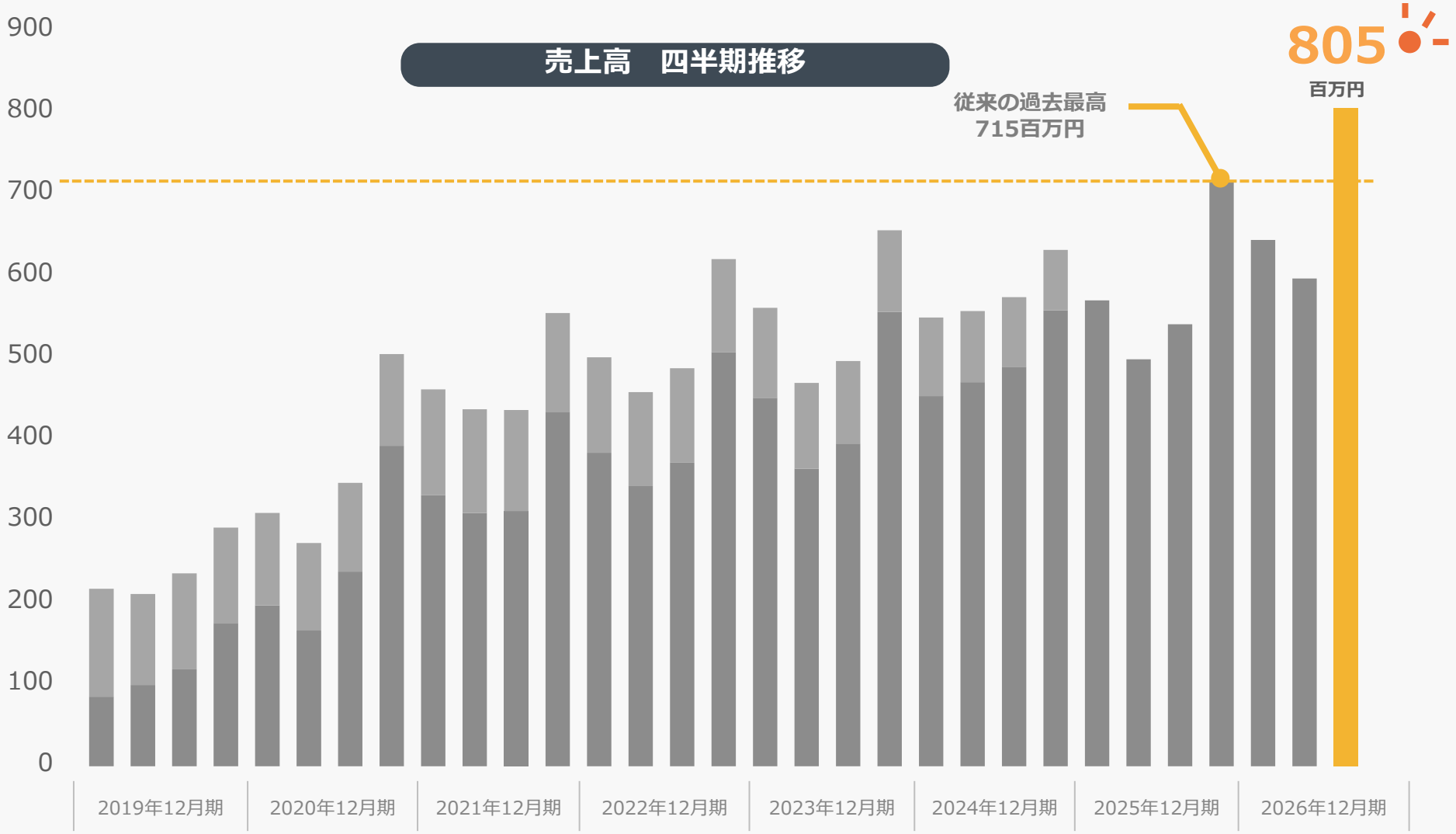
※SNSマーケティング支援事業は、顧客の期末予算消化や年末商戦の影響を受け、第1四半期及び第4四半期に売上が偏重する傾向。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

中長期的な売上高推移

● 中長期的な事業規模の拡大が進展、四半期売上高は過去最高の805百万円を達成

顧客基盤の拡充と提供サービスの高度化を通じて、中長期的に売上規模を拡大
今回の過去最高更新をさらなる成長につなげ、事業規模の拡大と収益性の向上を両立しながら、持続的な成長を目指す



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

SNSマーケティングを取り巻く環境変化

- 売上成長を継続する中、企業ニーズは個別施策の提供から複数施策を連動した成果創出へと変化
- SNS・ショート動画の浸透によりユーザー接点が多様化し、施策横断での成果設計へ転換

ユーザー接点の多様化

SNS・ショート動画の浸透



接点拡大
（媒体の多様化）

情報量の増加

単体施策の限界

広告や投稿だけでは
動かない



施策の分断

成果が見えにくい

企業ニーズの変化

複数施策を連動した
成果設計へ



クライアントが求めるのは、施策の実施ではなく
認知から行動までを繋ぐマーケティング

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

ホットリンクの立ち位置

- SNSデータ分析とコンサルティングを起点に、広告・インフルエンサー・SNS運用・クリエイティブを一気通貫で提供
- 戦略設計から実行・分析までを繋ぎ、顧客成果に繋がる統合型支援を実現

起点となる強み

SNSデータ分析

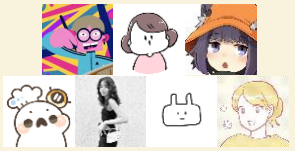
＋

コンサルティング

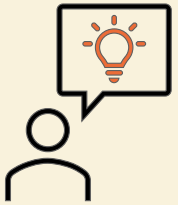
多様な実行力



運用型広告



インフルエンサーマーケティング



SNS運用代行



クリエイティブ制作

提供する価値

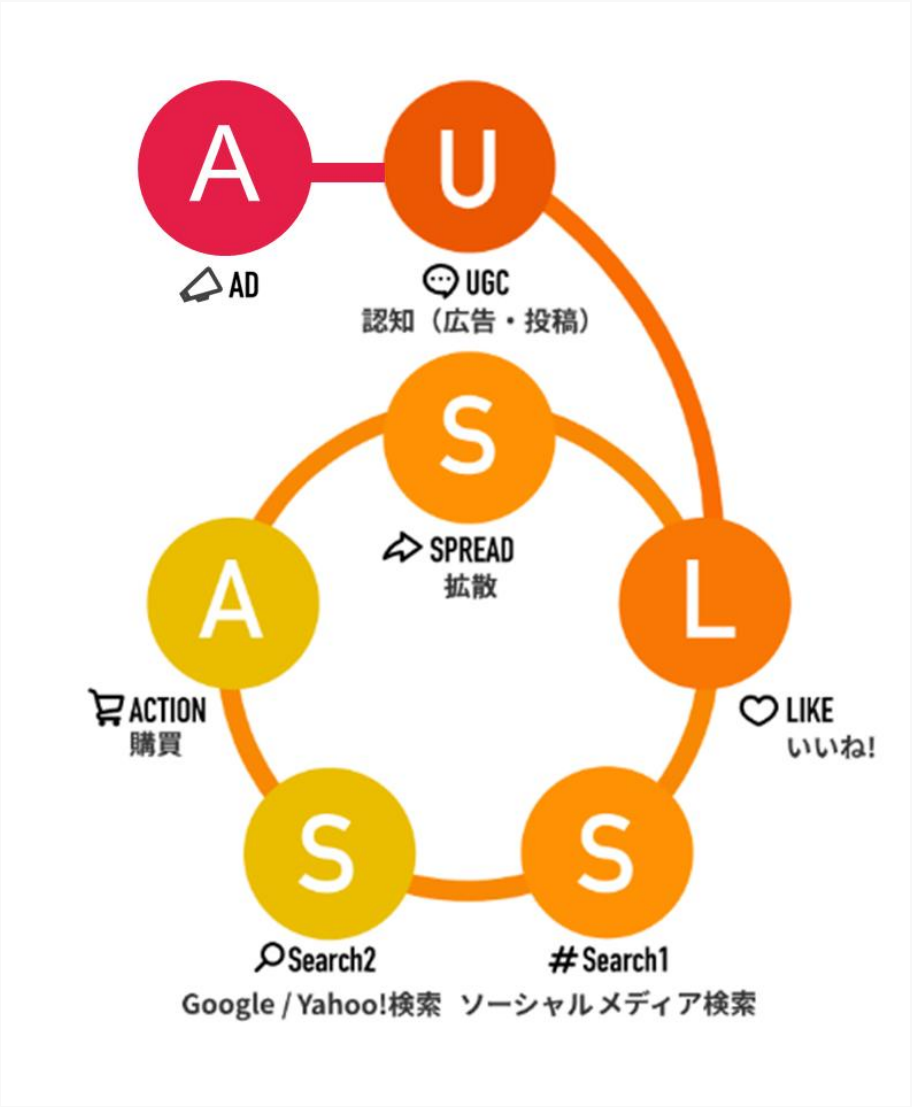


成果に繋がる統合型支援

戦略設計から実行・分析までを繋げられることがホットリンクの強み

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

ホットリンクのマーケティングモデル



ULSSAS AD

ホットリンクのサービスを繋ぎ、
顧客成果と事業成長を実現する中核モデル

① 複数施策を繋ぎ、成果を最大化する仕組み

SNSデータ分析とコンサルティングを起点に、SNS運用・広告・インフルエンサー等を連動させ、認知から購買までを一体で設計

② 個別サービスではなく、成果創出モデルへ

顧客課題に応じて最適な施策を組み合わせ、実行後のデータ分析と改善を通じて、継続的な成果創出を支援

③ 今後の事業展開の基盤

ショート動画やインフルエンサー施策を入口に支援領域を広げ、クロスセルと継続提案を通じて案件価値を向上

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

戦略実行に向けた重点施策【ショート動画】

ショート動画マーケティングの強化

AIによるUGC分析を起点に、ショート動画制作から統合型マーケティングまでを一気通貫で提供

AI技術を活用した効率的な動画制作により、ショート動画を顧客接点の入口として提供価値を拡大



ショート動画を入口に、統合型マーケティングへの展開とクロスセルの拡大を推進

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

戦略実行に向けた重点施策【インフルエンサーマーケティング】

インフルエンサー起点の統合型マーケティングの強化

インフルエンサー施策を起点に、キャンペーン・UGC創出、広告配信、指名検索分析を一体で提供

SNSデータ分析まで含めた成果設計により他社との差別化を図り、高単価案件の獲得と継続受注の拡大を推進

インフルエンサー施策



HottoLink Creator Marke
（ホックリ）

最適なインフルエンサーを起用

＋

キャンペーン

UGC創出

広告配信

分析

インフルエンサー施策を起点に、提案領域の拡大と顧客単価の向上を図る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

DaaS事業

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

DaaS事業のビジネスフロー

世界中の市場データ



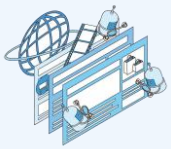
Message Board,Review,Reddit,TikTok 等

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



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



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

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

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

DaaS事業の市場環境

従来のデータ提供

SaaSベンダー向けのデータ提供

構造的な需要変化が発生

- ✓ 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

新たなデータ提供

提供先・提供ルートの拡張

SOCIALGIST

エンドユーザー向け直接提供

AI関連デジタルリスク

小規模目的別データ提供

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

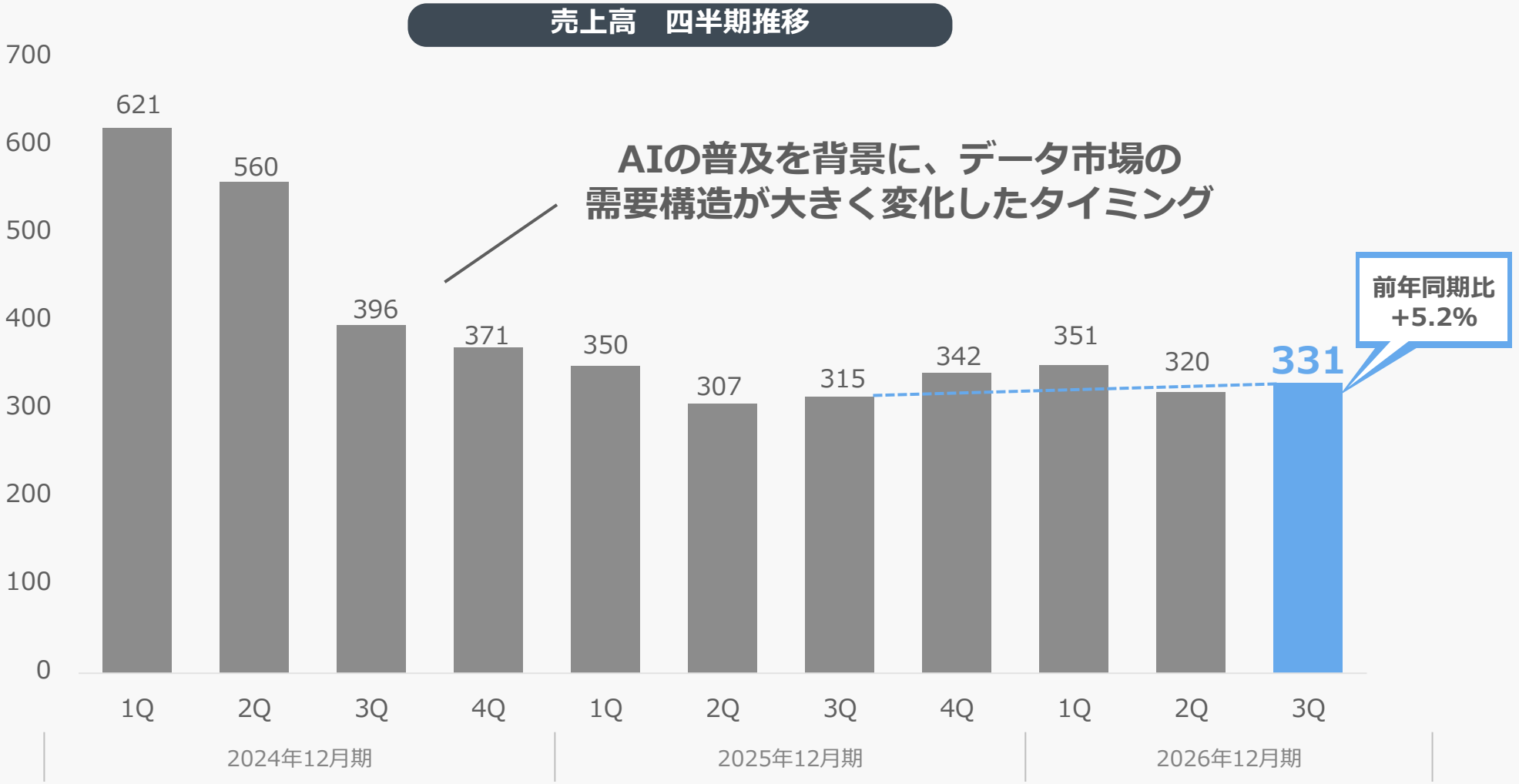
売上高推移

● 売上高は前年同期比5.2%増、持続的な成長に向けた事業基盤の強化を推進

新規案件の獲得や既存取引の拡大に取り組み、売上高は前年同期比で増収
AI市場やデジタルリスク市場におけるデータ需要の変化を捉え、提供サービスの高度化と収益基盤の強化を推進



Effyis
CEO
内山 幸樹



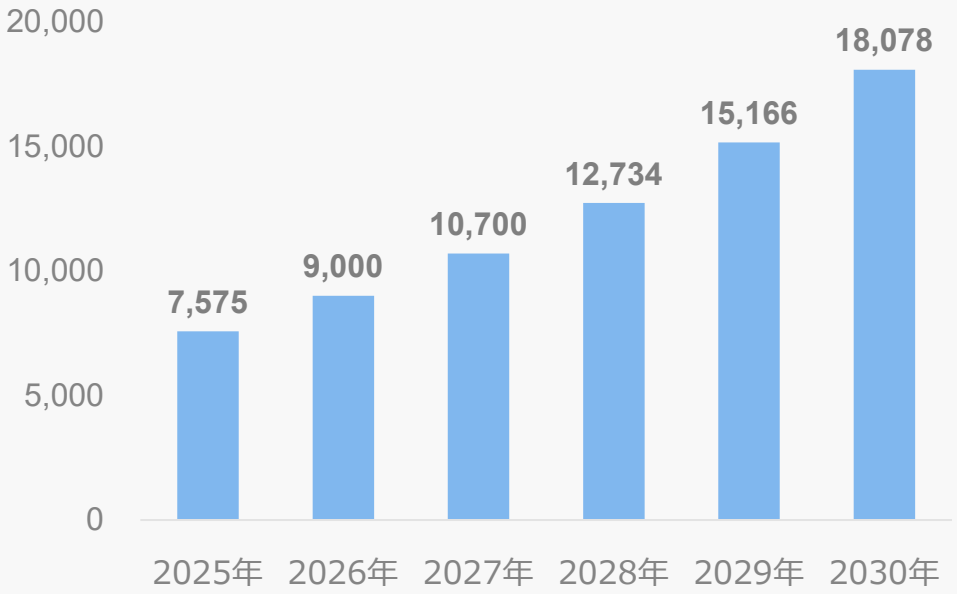
Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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

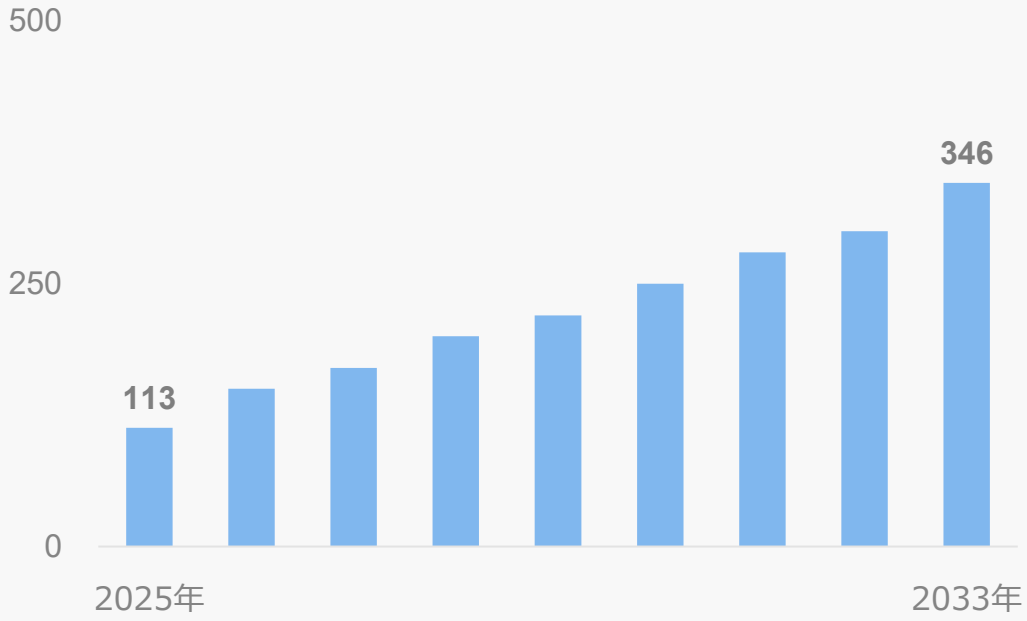
（金額単位：億ドル）



※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）



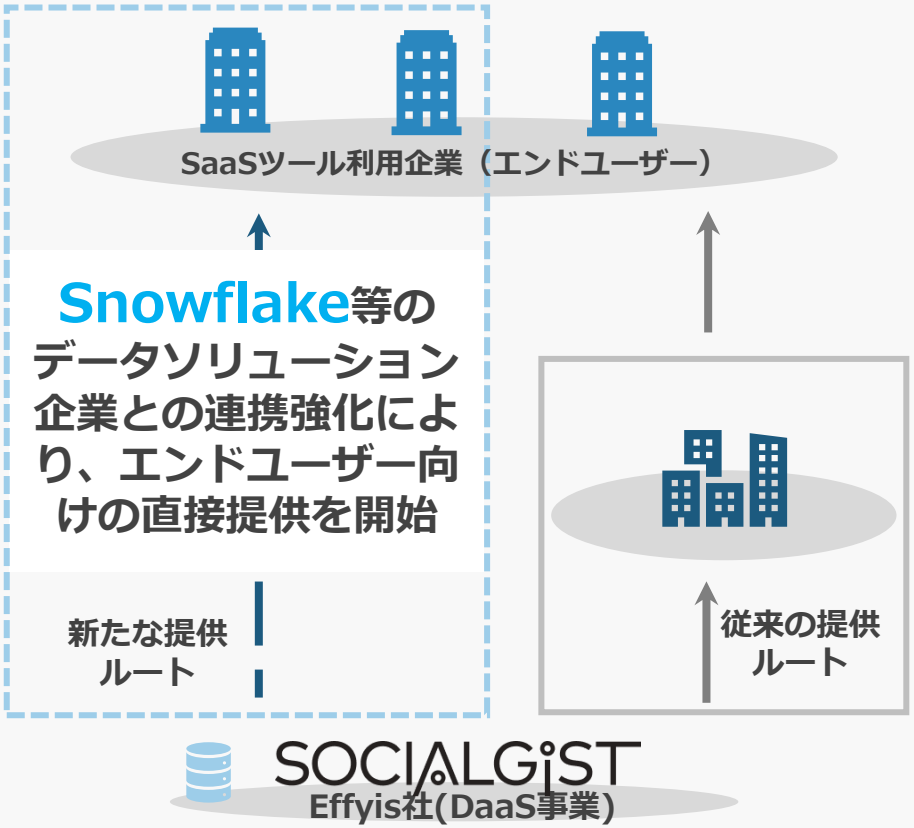
※出典：Digital Risk Management Market by SNS Insider Pvt Ltd
https://www.snsinsider.com/reports/digital-risk-management-market-3787
を基に当社作成

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

下期の重点戦略

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



提供市場を拡大

従来のソーシャルリスニング市場に加え、AI関連・デジタルリスク市場へ提供領域を拡大し、新たな需要の獲得を推進

提供データを高度化

AIモデルの学習・評価やデジタルリスク分析で求められる加工済みデータを提供し、新たなユースケースの創出を推進

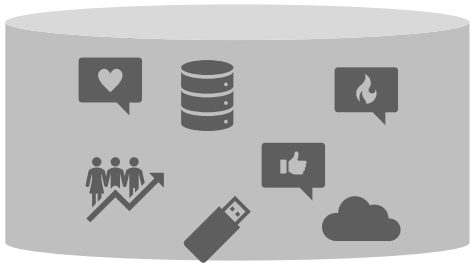
Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

下期の重点戦略

利用目的に応じた小規模・目的別データセットの提供を開始

現在

大規模データを一括提供



ソーシャルリスニング向けの大規模データを分析会社や大手事業会社等データを大量に必要とするクライアントが中心

＋

今後

複数の媒体から目的別データを抽出し小口提供

提供例

	利用目的	提供するデータセット	想定顧客
	Z世代向けマーケティング	Z世代の関心・話題・購買傾向を整理したデータ	消費財メーカー広告会社
	ゲームの企画・開発	ゲームジャンル別の評価、ユーザーの要望不満	ゲーム会社
	海外市場トレンドの把握	国・地域別の話題や消費者トレンドを整理したデータ	海外展開を進める事業会社



顧客の利用目的に応じて、必要なデータのみをテーマ・属性・期間別に整理して提供

自社のAIシステムを用いて自由に分析することが可能となる

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

Web3関連事業

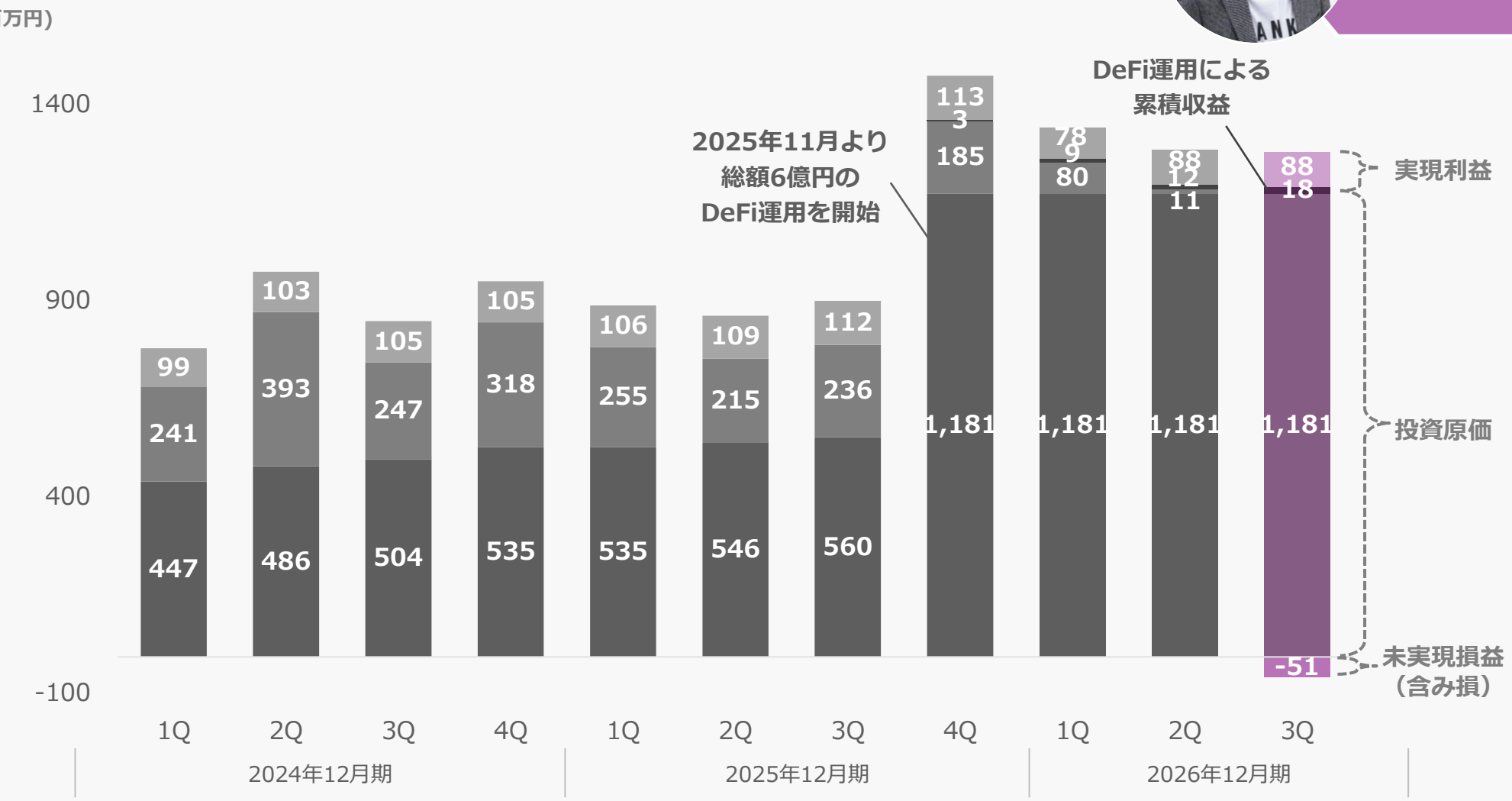
Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

累積投資リターン（Web3）推移

- 暗号資産等の市場価格の変動により、未実現損益は第3四半期末に含み損へ転じる
- 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



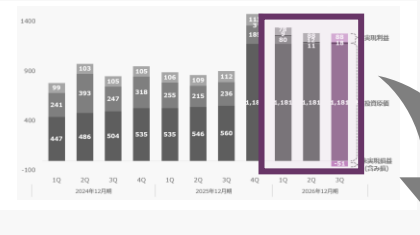
Nonagon
代表職務執行者
岡本 和士



※ 出資先のファンドが、投資前のアセットを暗号資産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。

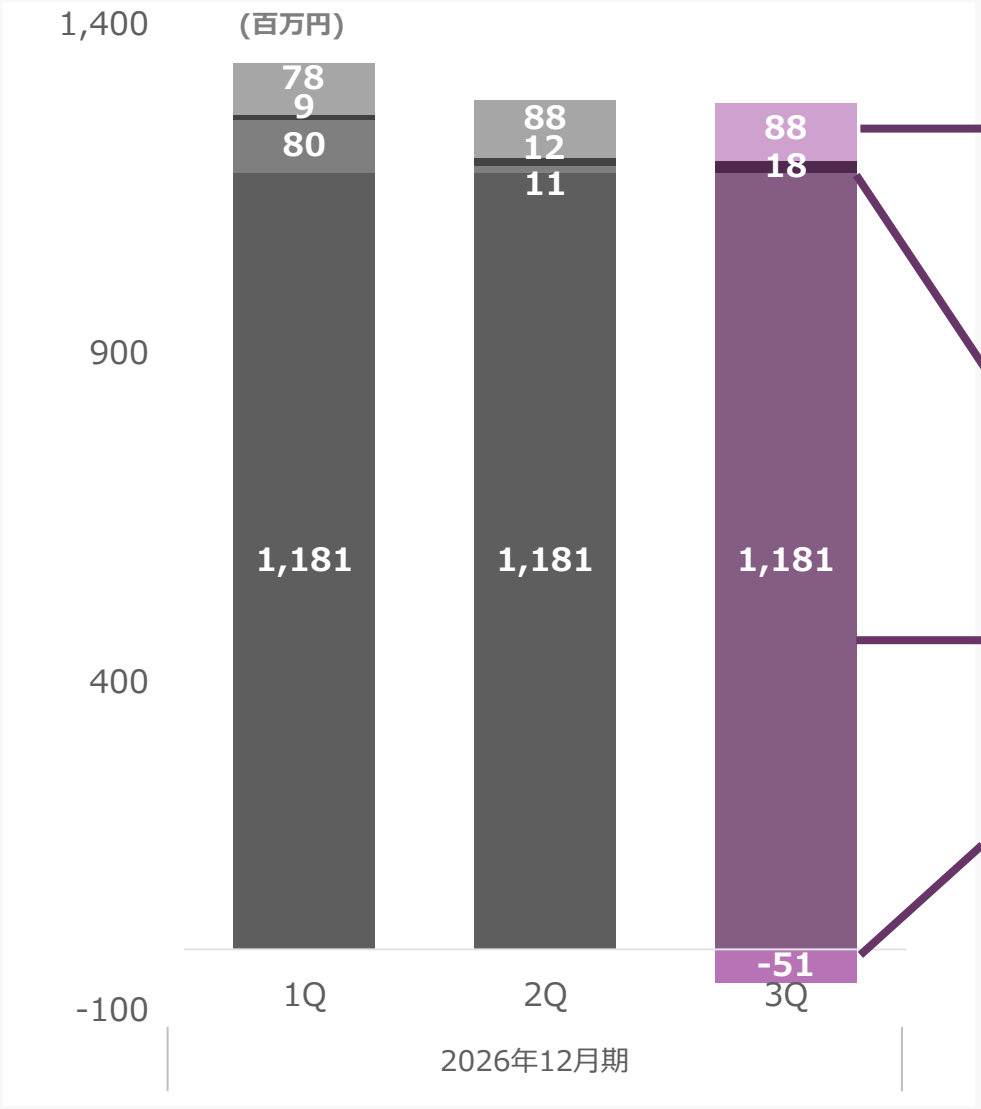
Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

投資リターンの内訳と運用状況



2026年度時点の
投資による損益を抜粋

本ページはWeb3関連投資の損益・運用状況を掲載
Web2関連投資等による実現利益は含まれておらず、全社では過年度を中心に累積実現利益14億円超を確保（P27参照）



投資リターンの内訳

累計実現利益
ファンド投資：99百万円
直接投資：▲11百万円（減損による確定損益含む）

累計DeFi収益
運用額：620百万円（運用枠：最大10億円）
現在の利回り（参考）：4.5～5%
累積DeFi収益：18百万円

累計投資原価
※売却済み投資先も含む累積投資原価
ファンド投資：312百万円
直接投資：248百万円
DeFi：620百万円

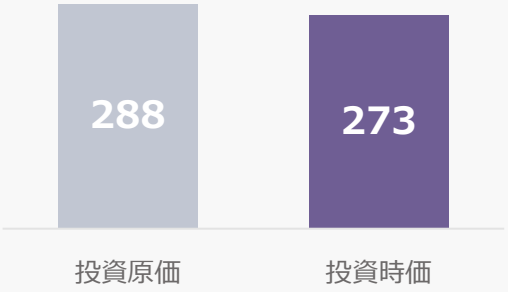
累計未実現損益
ファンド投資：▲14百万円
直接投資：▲37百万円
※実現した投資原価は実現損益計算上除外されています

※各数値は百万円未満を切り捨てているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

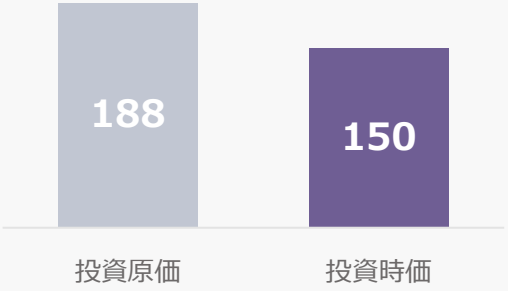
投資資産の評価状況と今後の運用方針

ファンド投資



評価損益（時価ー原価）
▲14
百万円

直接投資



評価損益（時価ー原価）
▲37
百万円

DeFi投資



保有方針

- 現在4本のファンドに投資中
- 新規の追加投資は予定せず、既存投資の回収を重視する方針
- 投資先の評価変動は現在の時価に反映しており、今後も投資回収の進展を見込む。

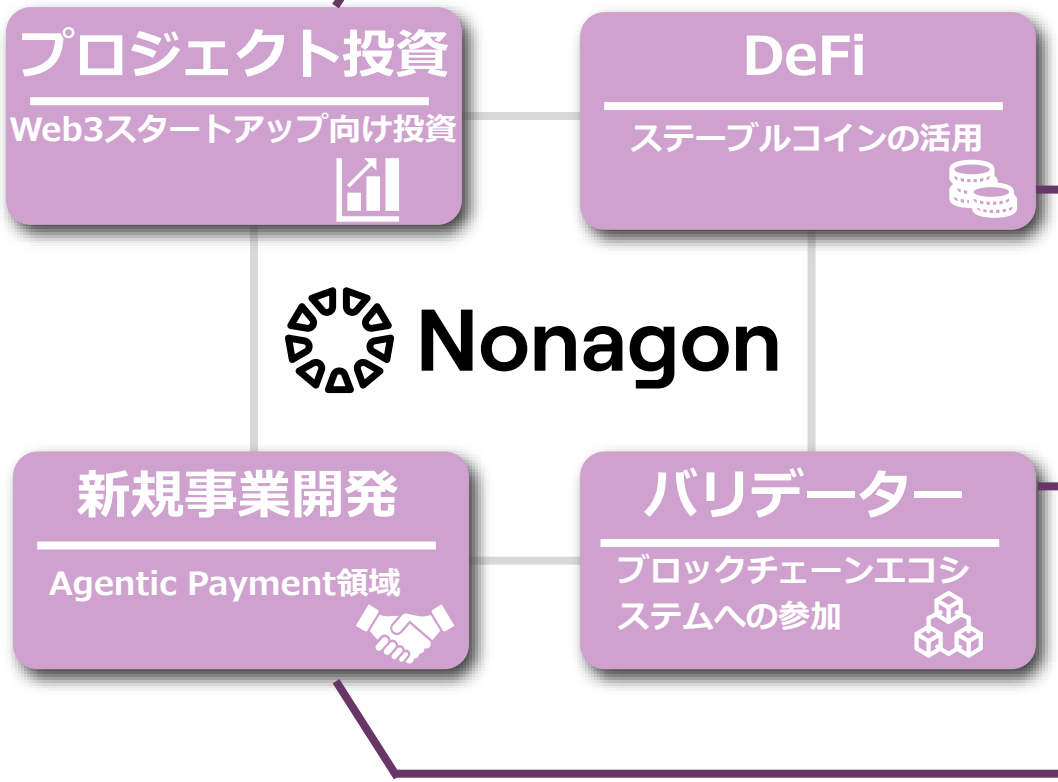
- 現在の評価額は投資原価を下回るものの、一部に高い成長が期待される有望な投資先を保有
- 今後の事業成長や資金調達、M&A等による企業価値の向上を通じて、評価減を補う投資リターンの獲得を目指す

- DeFiを活用した運用により、継続的な収益の獲得を目指す
- 市場環境や価格変動リスクを管理しながら、安定的な運用収益の確保を図る

※各数値は百万円未満を切り捨てしているため、合計値が一致しない場合があります

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

Web3関連事業の事業内容



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

バリデーターコンサル

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

暗号資産市況が厳しい中、Nonagonは
Agentic Payment領域の新規事業開発に注力
2026年7月にNonagonLink（β版）をローンチ

注力

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

ステーブルコインを取り巻く市場環境

- AIエージェントの普及により、24時間・国境を越えて自律的に取引・決済するニーズが拡大
- 営業時間や国際送金コスト、手続き等の制約がある従来決済に代わり、ステーブルコインへの期待が高まる



Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

データ・コンテンツを取り巻く環境

- 地方メディア等の有用なデータは、販売・決済コストが障壁となり未活用
- AI需要の拡大を背景に、データ提供が可能となることで、新たな収益機会が生まれる

未活用のデータ



地方メディア
小規模コミュニティ
口コミ

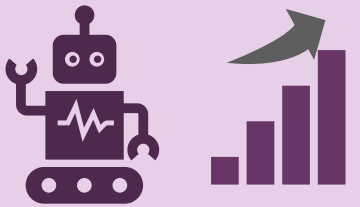
商流に乗りにくい

データ単価
が小さい

個別販売
が難しい

決済・契約
コストが大きい

新たな収益機会



AIによるデータ
需要が拡大



データ提供が
できれば
収益化が可能

AIエージェントとデータ・コンテンツ保有者を繋ぐ
流通基盤「NonagonLink」を開発

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

NonagonLinkの概要

● AIエージェント時代に向けた、新たなデータ流通基盤「NonagonLink（β版）」を限定公開

企業データとAIエージェントをAPI経由で繋ぎ、データ提供者の収益機会とAIエージェントの高度な情報活用を両立する仕組みを構築

NonagonLinkのイメージ図



現在は国内限定のベータ版として提供を開始

今後は、対応ネットワークの拡大や日本円建てステーブルコインへの対応、一般公開・グローバル版の提供を視野に入れ、展開を進める

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

下期の重点戦略（NonagonLinkの事業化に向けた取り組み）

● 実証実験を通じて利用ニーズと事業性を検証し、一般公開・事業化に向けた準備を推進

大学・研究機関等とのネットワークを活用した実証実験を開始し、利用価値や運用課題を把握
機能開発と事業モデルの具体化に繋げる

❶ 実証実験の開始

実利用で価値検証
AIエージェントによるデータ探索・取得の有用性を検証

ユースケース発掘
大学・研究機関等との実証を通じて具体的な利用場面を特定

課題・ニーズ把握
利用者・データ提供者双方の課題やニーズを把握

❷ 事業モデルの構築

収益化条件を整理
データ提供者・利用者双方のニーズを把握し、収益化の条件を整理

価格・課金を検討
課金方法、価格設定、取引条件などのモデルを検討

顧客候補との対話
潜在顧客との対話を通じて、事業モデルを磨き上げ

❸ 提供基盤の整備

機能・運用体制の整備
実証実験を踏まえ、サービスに必要な機能や運用体制を整備

対応範囲の拡大
対応ネットワークの拡大やステーブルコイン等の決済手段の拡充を検討

一般公開への準備
運用・管理体制を整え、一般公開に向けた準備を推進



2026年10月キックオフを実施
（2027年上期を目途に一般公開を目指す）

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

下期の重点戦略（DeFi運用の収益拡大と安定運用）

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

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

01. エグゼクティブサマリー

02. 成長戦略

03. 第３四半期実績

04. 各事業の進捗

05. 参考



目次に戻る

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

5-1. 参考資料

（スタンダード移行に関して）

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

東京証券取引所スタンダード市場への移行

2026年10月23日付で、東京証券取引所スタンダード市場へ移行

収益性及びキャッシュ創出力の向上と事業基盤の強化を継続するとともに、コーポレート・ガバナンス体制のさらなる充実を推進。成長投資を着実に事業成長につなげ、中長期的な企業価値の向上を目指す。



hottolink

各 位

2026年10月23日
会 社 名 株 式 会 社 ホ ッ ト リ ン ク
代表者名 代表取締役 檜 野 安 弘
（コード番号：3680 東証スタンダード）
問合せ先 執行役員 CFO 福 島 淳 二
（ TEL. 03-6261-6930）

東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更に関するお知らせ

当社は、2026年10月23日付で、株式会社東京証券取引所における当社株式の上場市場区分が、東京証券取引所グロース市場から東京証券取引所スタンダード市場へ変更されましたので、お知らせいたします。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様からのご支援の賜物であり、心より感謝申し上げます。

当社グループは、「データとAIで意思決定をサポートする」をミッションに、SNSマーケティング支援事業、DaaS事業、Web3関連事業を展開しております。ソーシャルデータの分析・活用を起点に、マーケティング支援、グローバルなデータ提供、新たなテクノロジーを活用した事業開発へと事業領域を広げてまいりました。

今後も、各事業の競争力を高めるとともに、新たな事業機会を着実に捉え、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上

東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更に関するお知らせ

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

5-2. 参考資料

（投資方針と投資リターン）

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

ホットリンクグループの投資方針と概要

ホットリンクグループが持つ知見を活かし、今後成長が見込まれるセクターや事業（現在は主にWeb3領域）へ投資

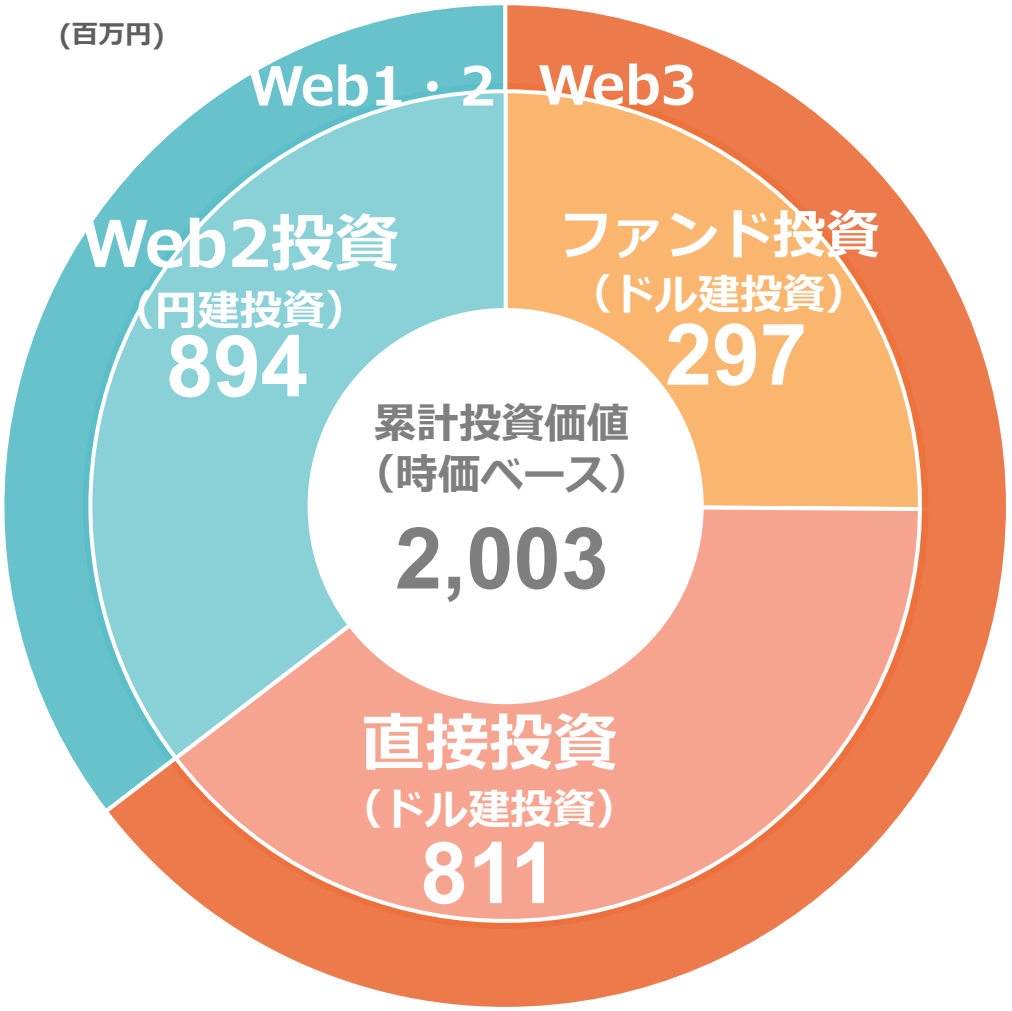
評価方法はBS評価・PL評価を併用
BS評価銘柄は評価時・売却時にPLインパクトは無いものの、キャッシュフローに貢献

投資元	投資形式	主な投資先例	BS科目	評価計上先（評価方法）
hottolink	• 直接投資（株式） • 間接投資（投資ファンド）	STRUCK gumi Cryptos	• 出資金 • 投資有価証券 • 子会社株式	• BS評価（その他有価証券評価差額金） • PL評価（金融収益・費用）
Nonagon	• 直接投資（株式、トークン）	MODHAUS Nonagon	• 投資有価証券	• BS評価（為替換算調整勘定） • PL評価（その他収益・費用） ※営業利益に含まれる

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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。**



※売却済み案件は売却時点の評価額、保有中の案件は期末時点の評価額により集計
※各数値は百万円未満を切り捨てているため、合計値が一致しない場合があります

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（2025年6億円をDeFi投資実行）

収益化のタイミング	1日～3年程度
換金性	中~高

Web1・2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

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.
hottolink

5-3. 参考資料

（用語集）

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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、X（旧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、ユーザーと繋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。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.

用語集（Web3関連事業）

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	ブロックチェーンのバリデーターは、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。

Copyright © 2002-2026 Hotto Link Inc. All Rights Reserved.