

株式会社ホットリンク
2023年12月期 第3四半期 連結決算説明資料
(IFRS)

2023年11月14日 証券コード：3680

アジェンダ

1. 環境変化に対する当社の経営方針 P2～
2. 2023年12月期 第3四半期業績サマリー P7～
3. 各事業の進捗 & 新たな取り組み P16～
4. 参考資料 P25～

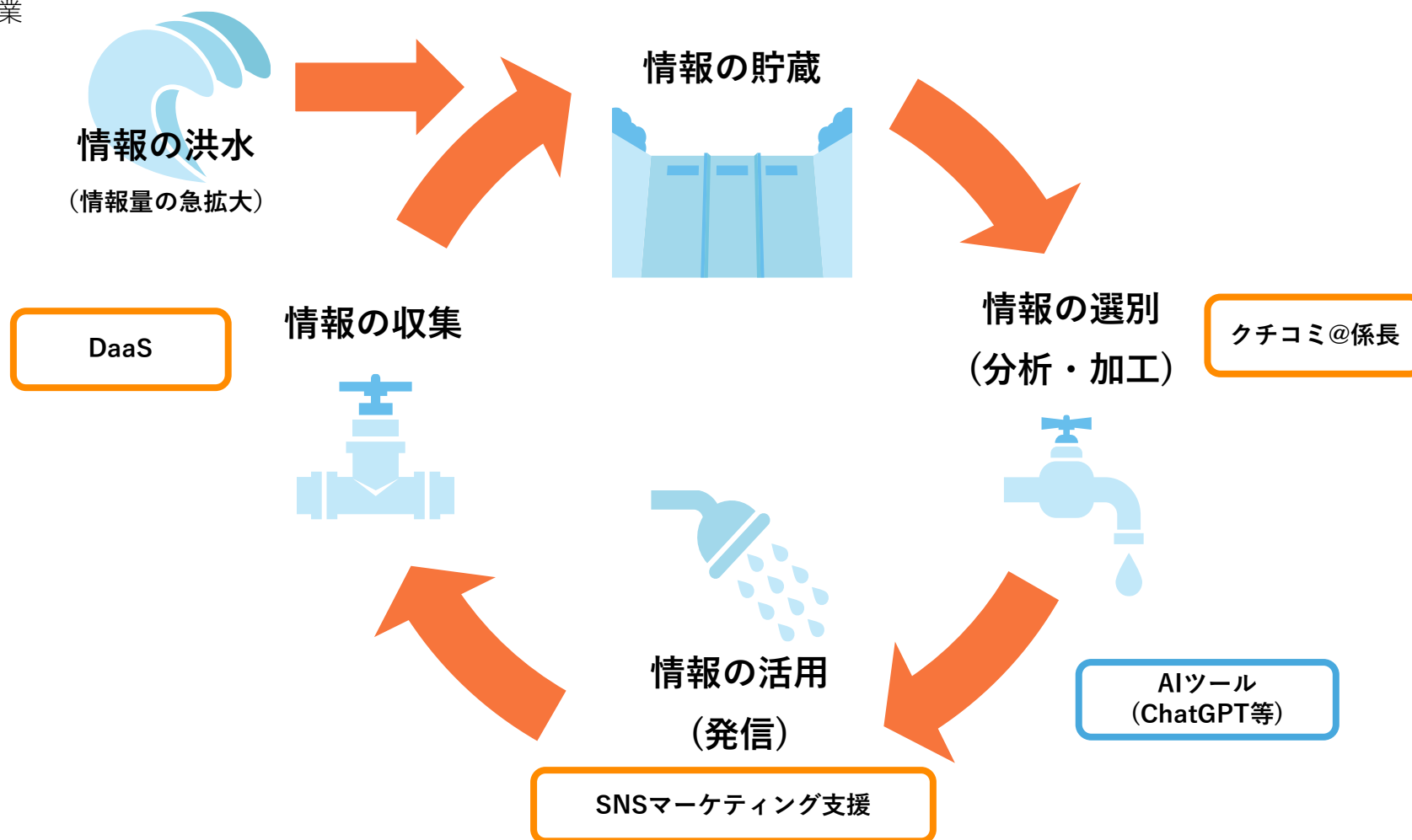
1.環境変化と当社の経営方針

『知識循環型社会』の実現にむけたインフラが整う

- 当社では、創業時よりインターネット上のデータが円滑に収集・分析・活用される仕組みである『知識循環インフラ』の整備の重要性を提唱し、各事業構築に注力してまいりました。
- コロナ禍における急速なテクノロジーの進化・普及により『知識循環インフラ』の整備が進んだものの、AIと人類の関係性など『知識循環型社会』の実現に向けて解決すべき課題があると考えています。（P.4参照）

『知識循環インフラ』概念図

※  当社事業

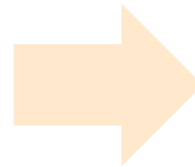


『知識循環型社会』の実現に向けた課題と事業機会

- 『知識循環インフラ』が整備された一方で『知識循環型社会』にむけて社会課題が浮き彫りになりつつあり、当社ではこの社会課題を事業機会に転換すべく様々な取り組みを行ってまいります。

■テクノロジーの進化

- AIの進化
- Web3の進化
- SNSの進化・多様化 など



■社会課題

- 人とAIのコミュニケーションや境界線
- データのプライバシー
- SNSでのフェイクニュース問題 など

潜在的な社会・
顧客ニーズの獲得

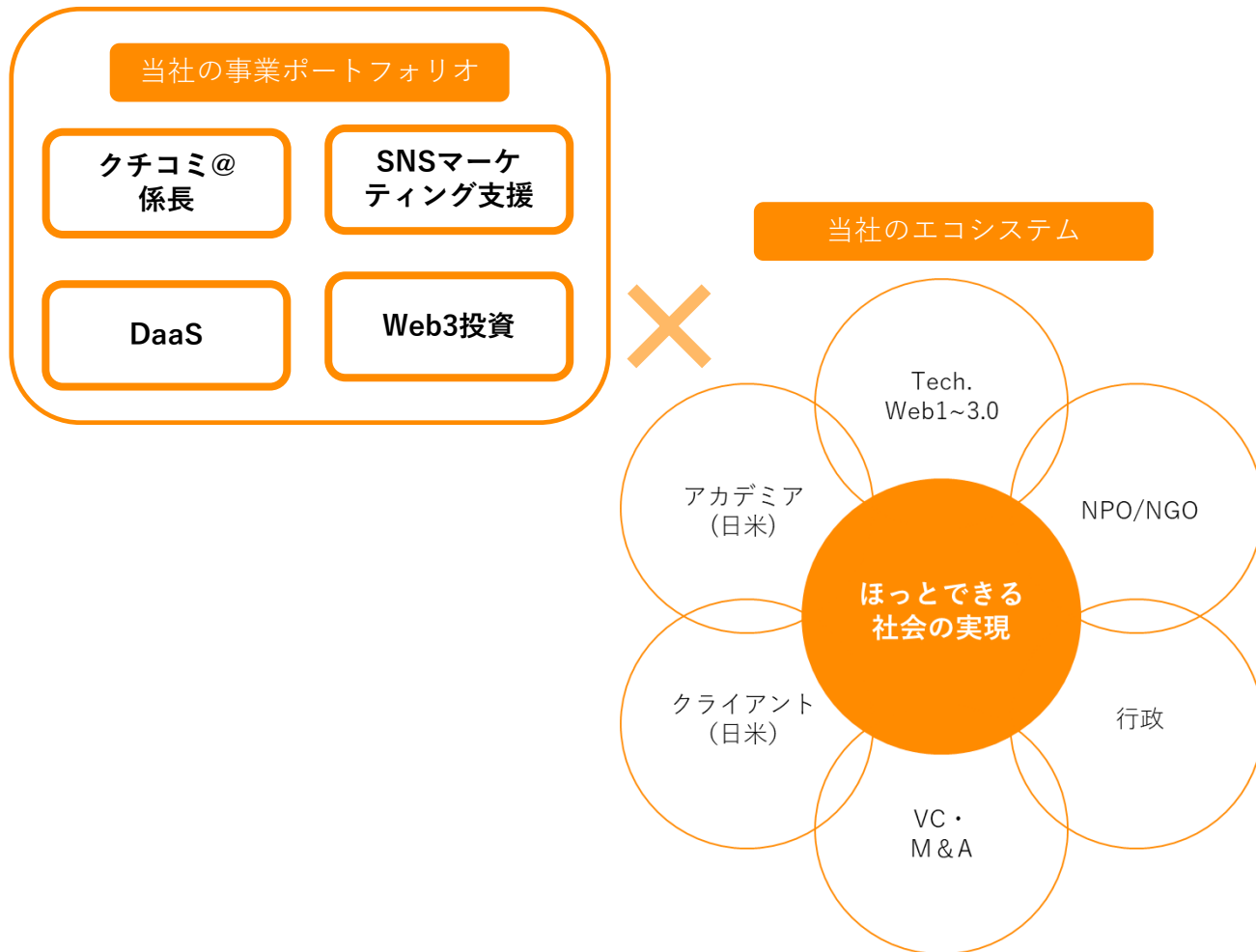
- ソリューション開発及び成長機会の獲得
- 社会・顧客課題の解決

『ほっとできる社会』の実現
(当社の存在意義)

『知識循環インフラ』の構築を通じて得た事業及びエコシステム

- 『知識循環型社会』の実現に向けた課題を自社事業だけでなくエコシステムも活用することで事業の好機に転換してまいります。
- ソリューションやサービスの開発、実装を目指すと同時にエコシステムの更なる拡張を目指します。

当社事業と独自エコシステムのシナジー創出



社会・顧客課題を事業好機へ

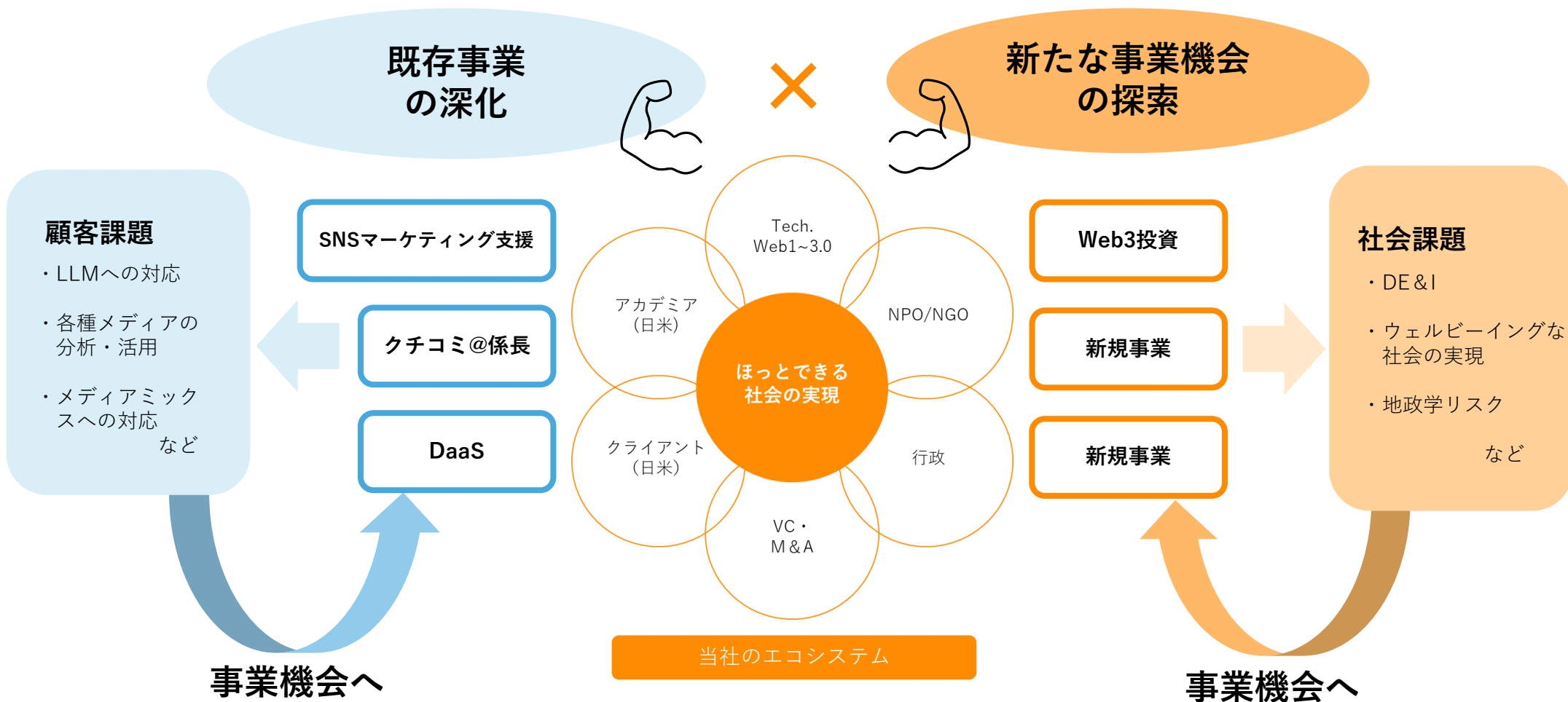
■ 事業例

- 新たなマーケティング手法の開発
SNSマーケ×M&A
(2023年:SNS広告・メディアを譲受)
- LLM市場の調査
DaaS×アカデミア×日米クライアント
- Famiee
Web3×NPO/NGO×アカデミア

『ほっとできる社会』の実現にむけた『両利きの経営』

- 当社の存在意義である『ほっとできる社会』の実現にむけ、『両利きの経営』を通じ、社会課題、顧客課題の解決を自社事業に加えて、エコシステムを活用することにより実践してまいります。

両利きの経営 当社存在意義『ほっとできる社会』の実現



2. 2023年12月期 第3四半期業績サマリー

2023年12月期 第3四半期業績サマリー

- 売上は第3四半期累計 **3,408百万円**で過去最高を更新 ※
- 外部環境の変化が激しい中で、『両利きの経営』を通じたポートフォリオマネジメントが奏功し、業績上振れ

※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	1,527 YoY+5.7%	<ul style="list-style-type: none">● X社(旧 Twitter社)の仕様変更がある中で、一部業績の伸び悩みが見られたものの、顧客ニーズに応える新たなサービス開発に努め増収を維持● wevna社から事業譲受した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。サービス内容及び顧客基盤の拡大を目指す
DaaS事業	1,881 YoY+19.4%	<ul style="list-style-type: none">● 上期からの流れを引き継ぎ、顧客からの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(円安効果も含む)● 一方、SNS企業の仕様変更、SaaS業界の再編といった業界動向を注視し、既存顧客への単価アップを軸に、LLMといった新市場での顧客開拓を進める。
Web3関連事業	-	<ul style="list-style-type: none">● 第3四半期では3社投資。引き続き業界動向を注視しながら出資検討。● 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3四半期累計は、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が、SNS業界を取り巻く環境変化を鑑みて機動的なアクションを行う観点で業績は会社計画を据え置く

(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	3,408 (70.3%)
売上総利益	2,160	1,418	1,568	1,133 (72.2%)
売上総利益率	27.3%	34.0%	32.3%	33.2%
営業利益(IFRS)	2,110	2,023 (124) (注3)	99	176 (177.7%)
営業利益率	26.7%	48.5%	2.0%	5.1%
税引前利益(注4)	1,875	1,800	85	310 (364.7%)
当期利益	1,852	1,779	69	245 (355.0%)

(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157百万円を含む。

P/L (IFRS)

- 売上高は第3四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10期連続黒字

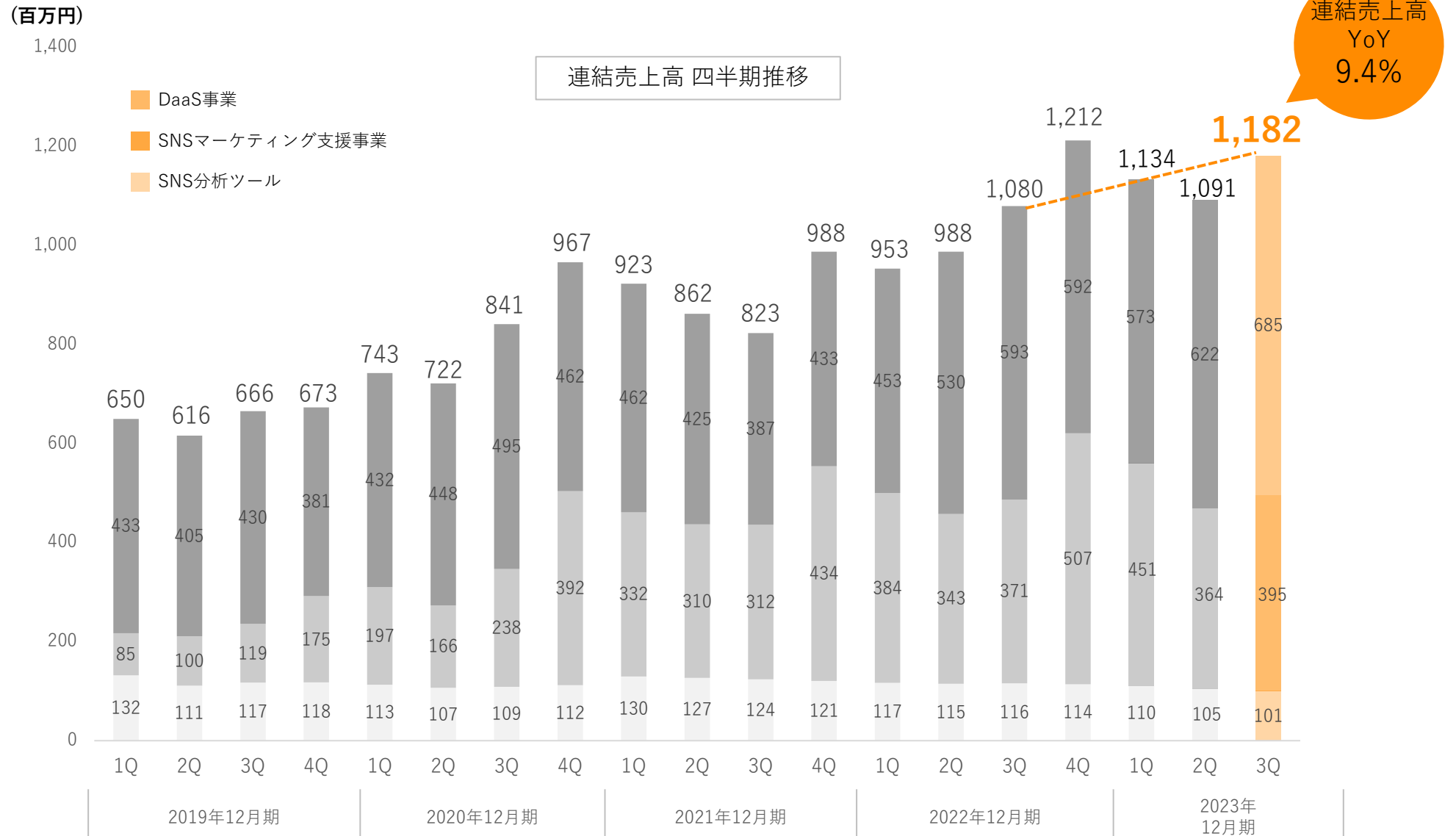
(金額単位：百万円)

	2022年12月期 第3四半期累計	2022年12月期 第3四半期累計 (クロスバウンド事業 除く)	2023年12月期 第3四半期累計		
			実績	YoY増減率	YoY増減率 クロスバウンド除く
売上高	5,548	3,021	3,408	△38.5%	+12.8%
売上総利益	1,553	1,028	1,133	△27.0%	+10.2%
売上総利益率	27.9%	34.0%	33.2%	-	-
販売費及び一般管理費	1,365	865	956	△29.9%	+10.5%
販管費率	24.6%	28.6%	28.0%	-	-
その他収益・費用	10	4	0	-	-
営業利益	198	167	176	△11.1%	5.3%
営業利益率	3.5%	5.5%	5.1%	-	-
金融収益・費用等(注)	△129	△125	133	-	-
税引前利益	68	41	310	+355.8%	+656.0%
当期利益	82	56	245	+198.7%	+337.5%

(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

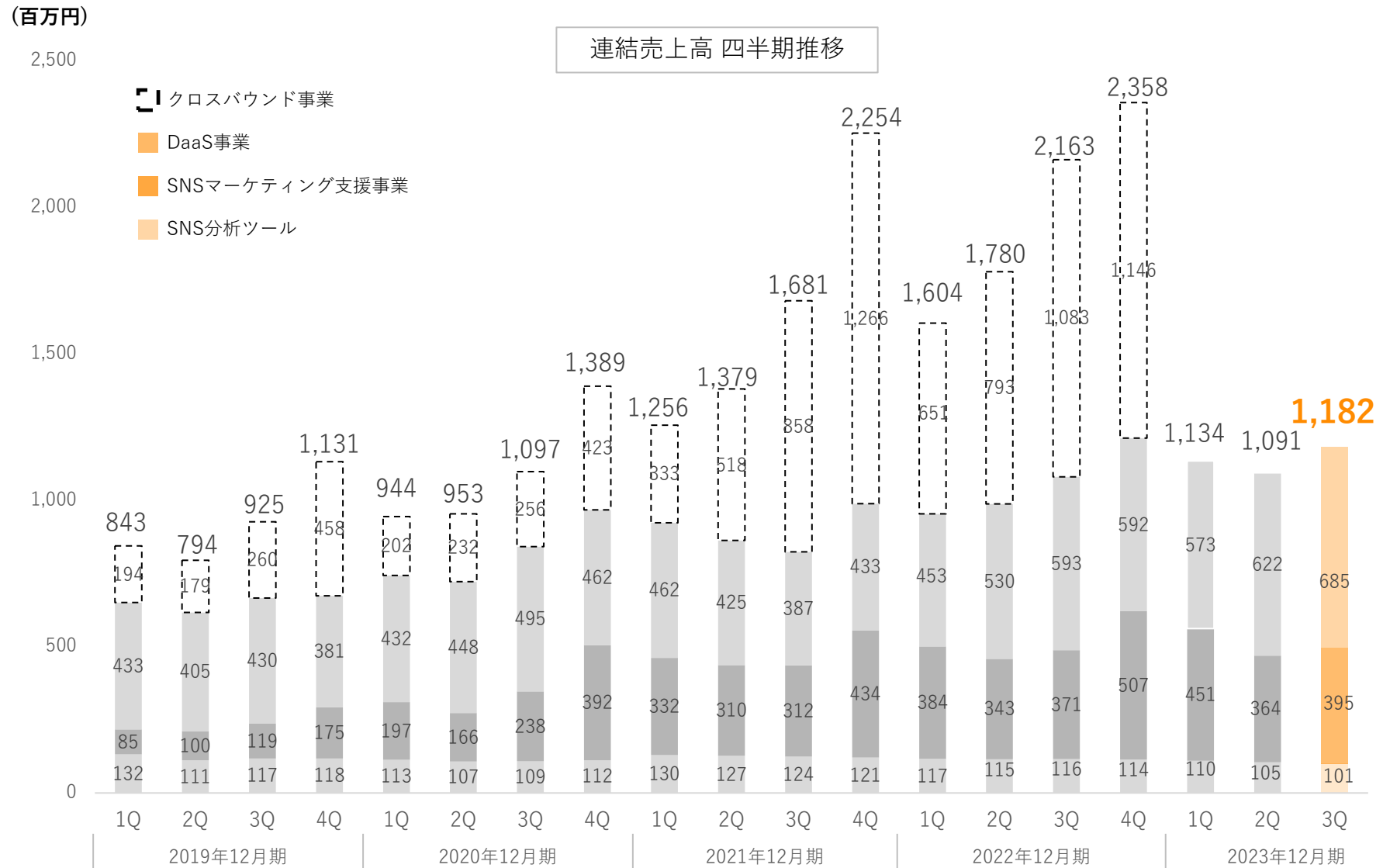
ポートフォリオ経営が奏功し、堅実に推移



(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) 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72.6%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

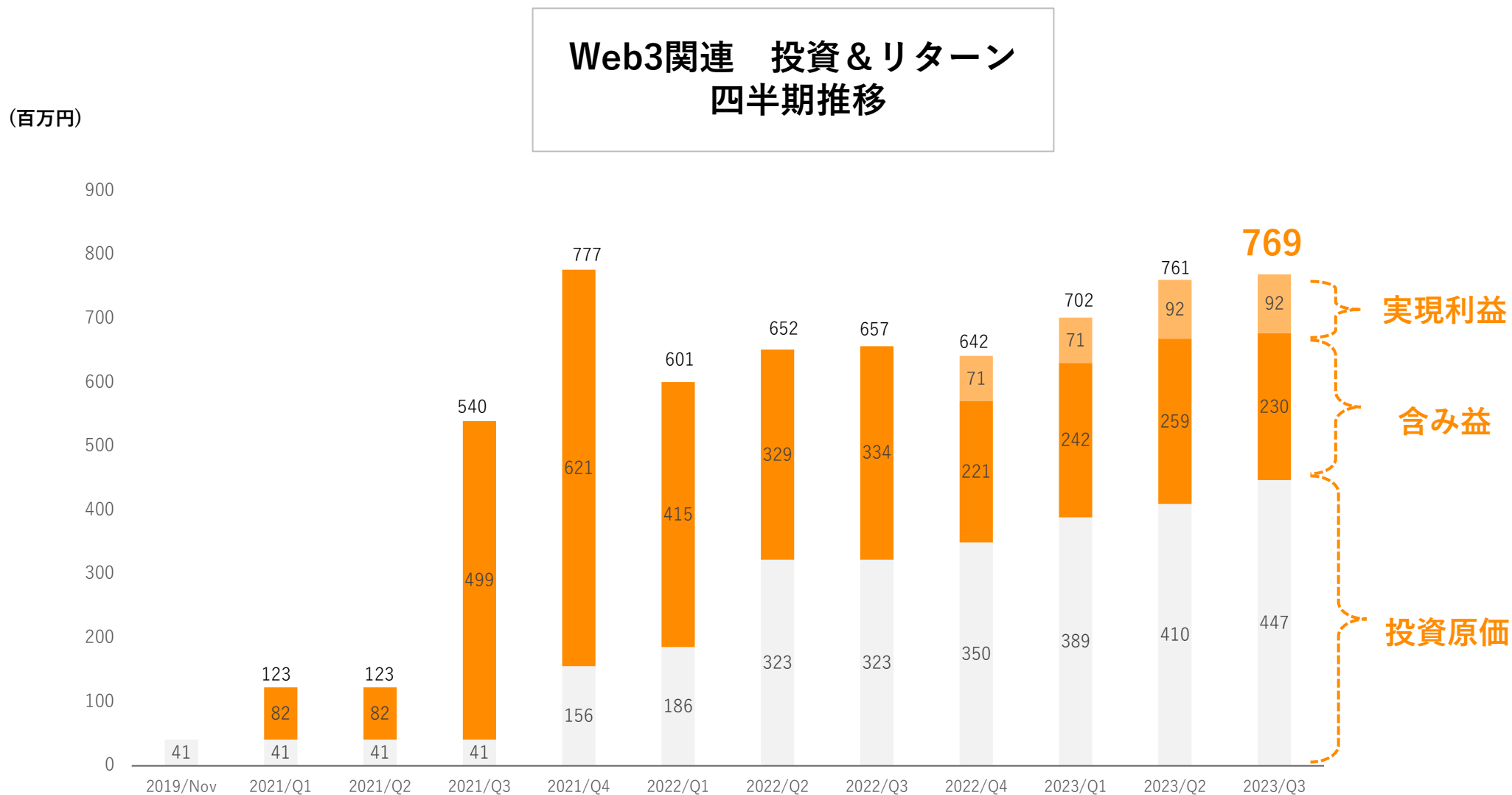
(金額単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期 第3四半期	前期増減	主な要因分析
流動資産	4,309	4,222	△87	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金の増加+165 ・事業譲受に伴う支出△243
非流動資産	4,162	4,618	+456	<ul style="list-style-type: none"> ・のれん+255
資産合計	8,471	8,841	+370	—
流動負債	893	951	+58	<ul style="list-style-type: none"> ・営業債務等+57 ・未払法人所得税+27 ・未払費用等△61
非流動負債	1,630	1,467	△163	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金△97
負債合計	2,523	2,418	△105	—
資本合計	5,947	6,422	+475	<ul style="list-style-type: none"> ・当期利益+245 ・その他の資本構成要素+207
負債資本合計	8,471	8,841	+370	—
自己資本比率	70.2%	72.6%	+2.4%	—

(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3四半期も業界動向を鑑みながら投資を継続



(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

**PUDGY
PENGUINS™**

EthSign

 **Parallel**

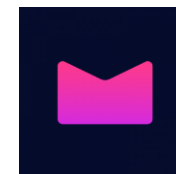
 **oasys**

 **linch**
EXCHANGE


MYTHICAL.


Quantstamp

 **tribal**



■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

 **Few and Far**

PARA Labs



Hydra Ventures


**KASAGI
LABO**


Noxx

 **Acctual**

**ONE,
Inc.**





 **Myuuu**

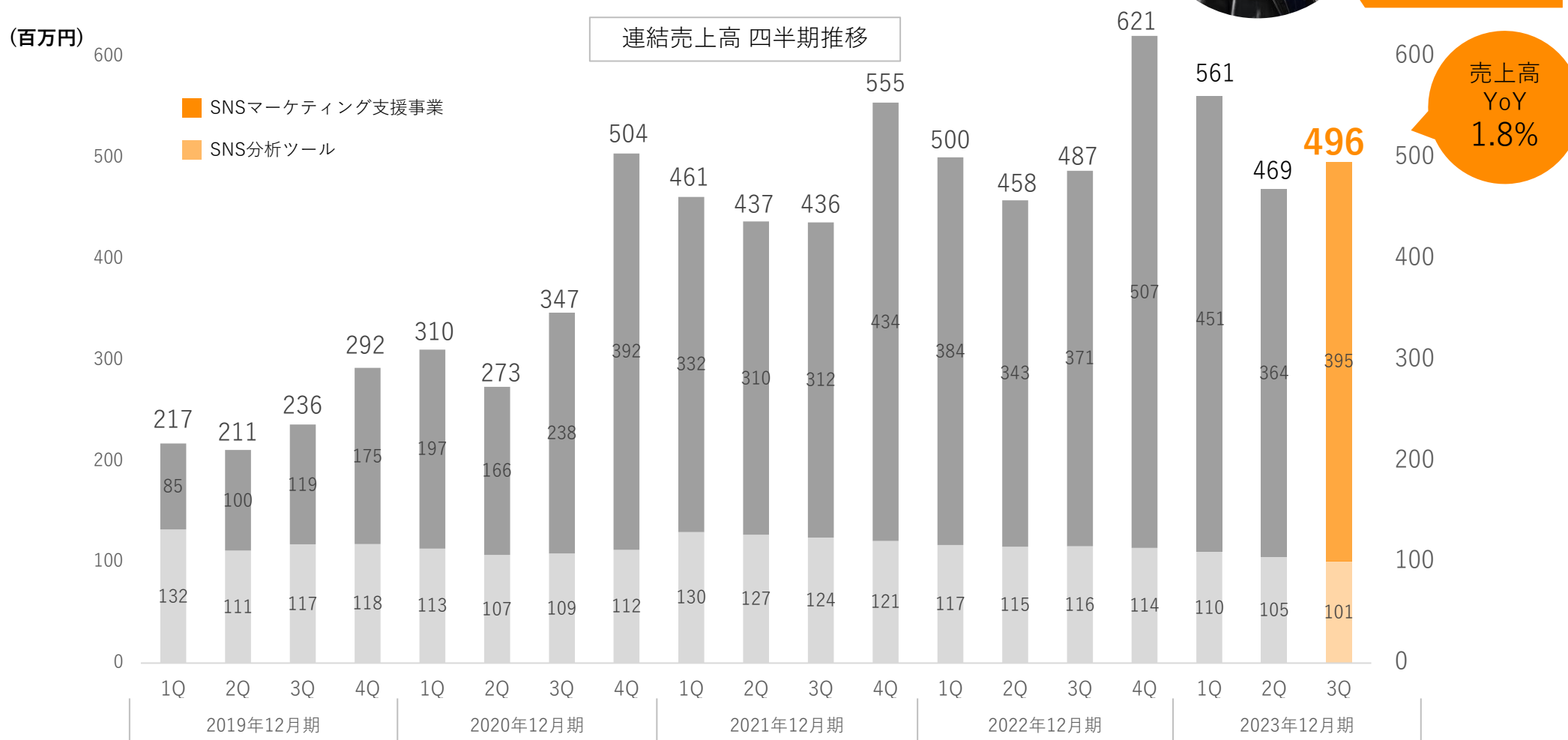
4. 各事業の進捗

SNSマーケティング支援事業

- 第3四半期ベースで過去最高売上を更新
- X社(旧 Twitter社)の仕様変更の影響もあり、一部事業の伸び悩みが見られたものの、2023年3月にwevna社から事業譲受したSNS広告及びメディア事業も貢献し、増収を達成



執行役員 CEO
桧野 安弘



(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。

(注2) 2023年12月期より、SNS広告事業等の一部売上は、広告媒体の原価を控除した純額で計上しております。

外部環境の変化に対応した新たな取り組み

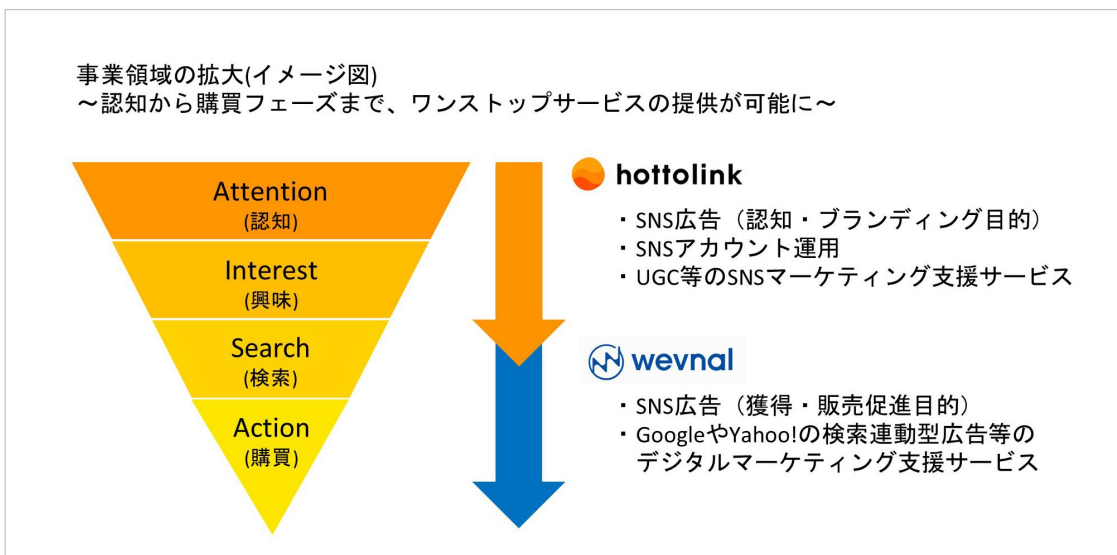
■ 外部環境の変化を当社の成長機会へ

- 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

■ wevnal社から事業譲受したSNS広告及びメディア事業を通じたシナジーの創出

- PMIが完了。両社の有形・無形資産の活用を通じ、当社が有するサービスやソリューションを譲受した事業の既存顧客に提案するなど、顧客単価・顧客層の拡大を進める
- 引き続き、業界内での出資機会を探索

(図1)



(図2)



※M&Aに関するプレスリリース：https://www.hottolink.co.jp/info/20230127_112912/

顧客課題の解決に向けた取り組み

■書籍出版

当社執行役員・鈴木脩平が共著者となる『SNSマーケティング7つの鉄則』を2023年8月10日に発売



※書籍出版に関するプレスリリース：
https://www.hottolink.co.jp/info/20230720_113648/

■メディア事業の取り組み

女性向けメディア「fahme」の運営を本格化。SNSマーケティング支援事業の知見を活かし成長を目指す



※fahmeに関するプレスリリース：
https://www.hottolink.co.jp/info/20230823_113978/
※fahme：
https://fahme.asia/?_fsi=q9kR2HWG

DaaS事業

- 第2四半期までの流れを引き継ぎ、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(円安効果も含む)
- 一方、SNS企業の方針変更やSaaS業界の再編といった動向を注視しながら、既存顧客への単価アップや新分野への開拓を狙う



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹

(百万円)

800

700

600

500

400

300

200

100

0

連結売上高 四半期推移

1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q

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

685

売上高
YoY
15.5%

■為替レート

2023年

1Q : 1ドル132.41円

2Q : 1ドル137.49円

3Q : 1ドル144.63円

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にて第3四半期に3社投資
2023年9月時点で累計10社への投資を実施(P.22参照)



代表取締役
グループ
CEO
内山 幸樹



■ ETZ

米国の巨大な年金基金運用市場にて主要な暗号通貨での積立投資を可能にするプラットフォーム



■ D3

Web3とインターネット上の両方を一つの名前で繋ぐドメインのマーケットプレイス

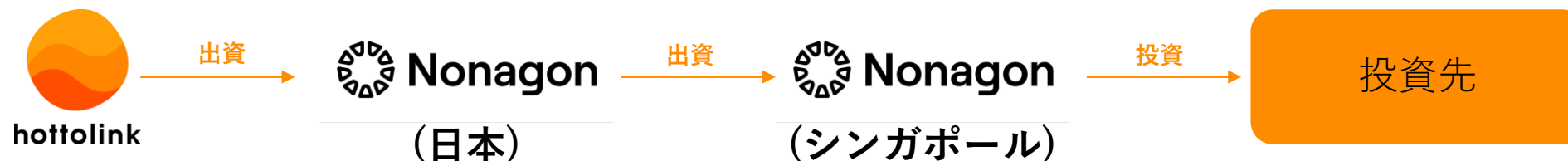


■ Myuuu

トークンエコノミクスとゲーム要素を取り入れたUGC型の植物図鑑メディア

● 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



再掲：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

PUDGY
PENGUINS™

EthSign

Parallel

oasys

linch
EXCHANGE

MYTHICAL

Quantstamp

tribal



■ Nonagon Capitalを通じた直接投資先

Few and Far

PARA Labs



Hydra Ventures

KASAGI
LABO



Noxx

Acctual

ONE,
Inc.

ETZ

D3

Myuuu

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

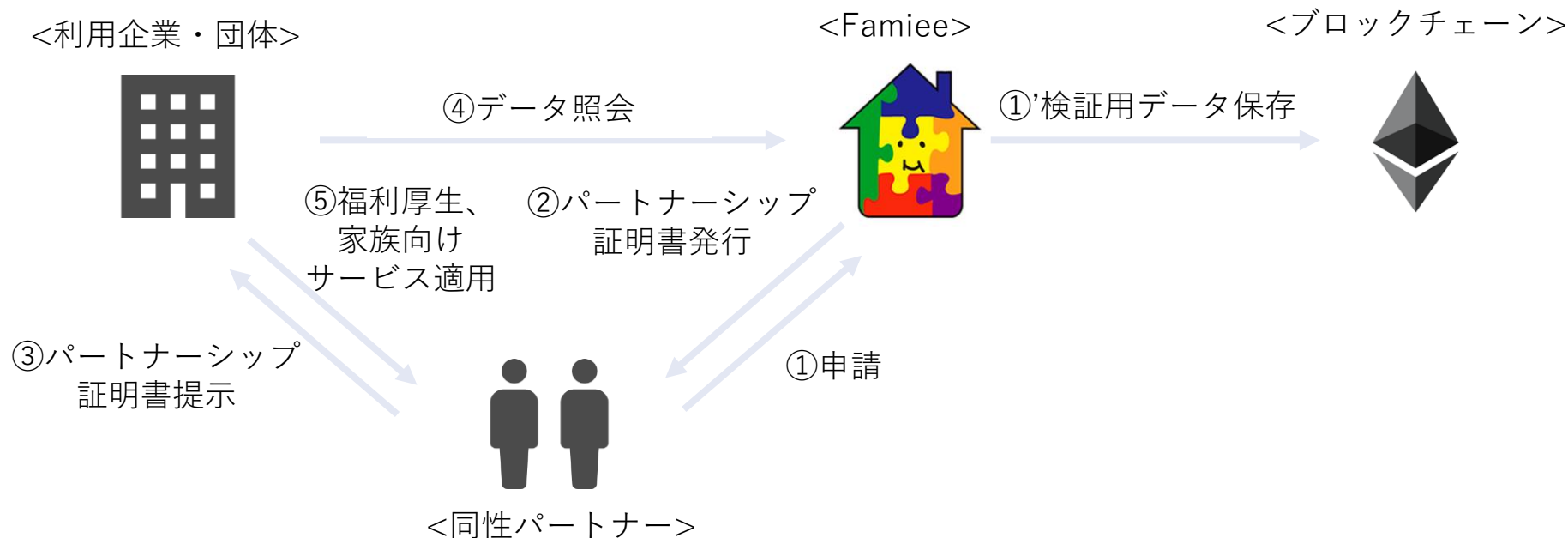
現在の主力事業

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11月時点で大手企業・自治体を含めた **82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。

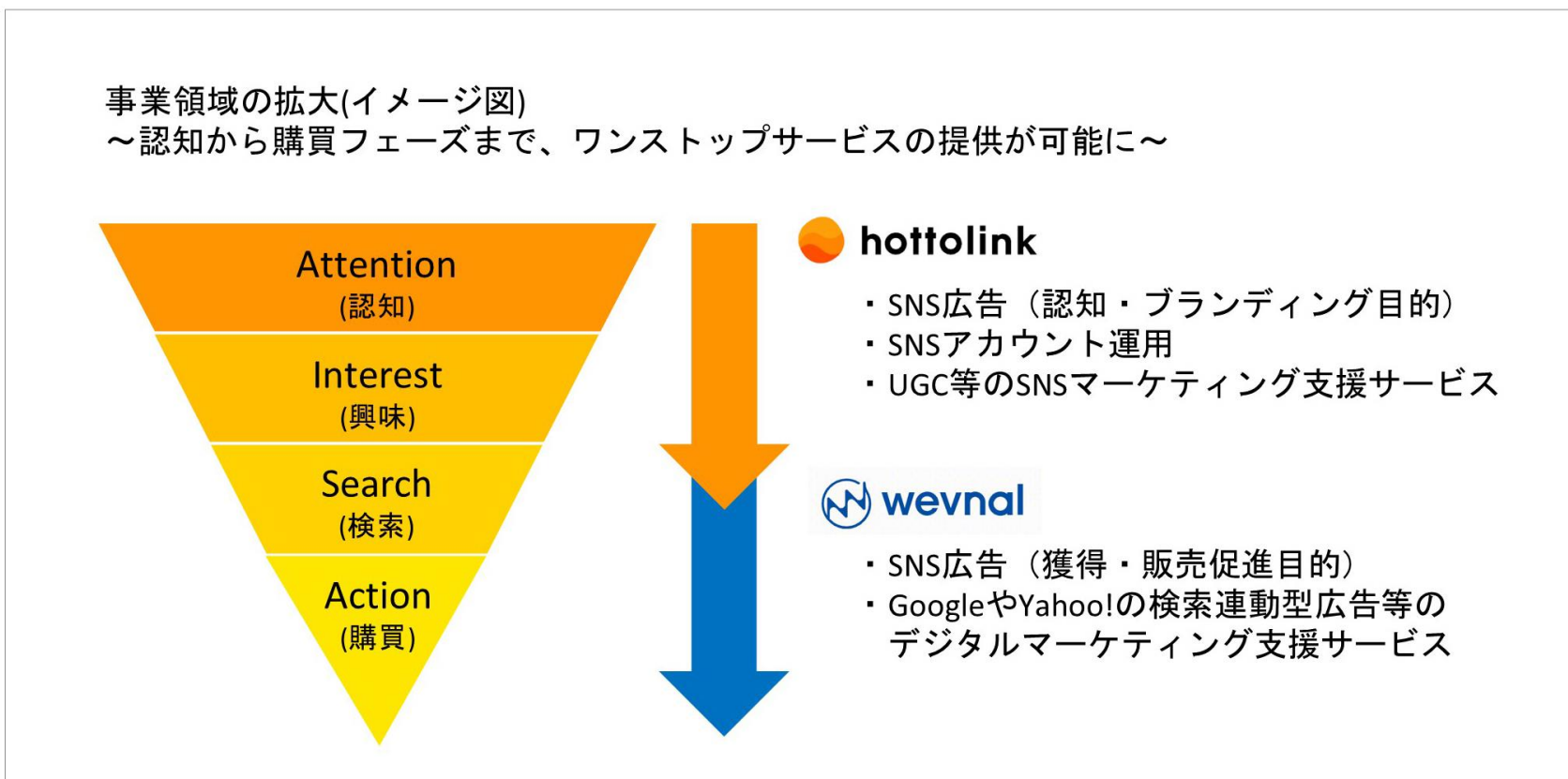
4

【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wevna1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

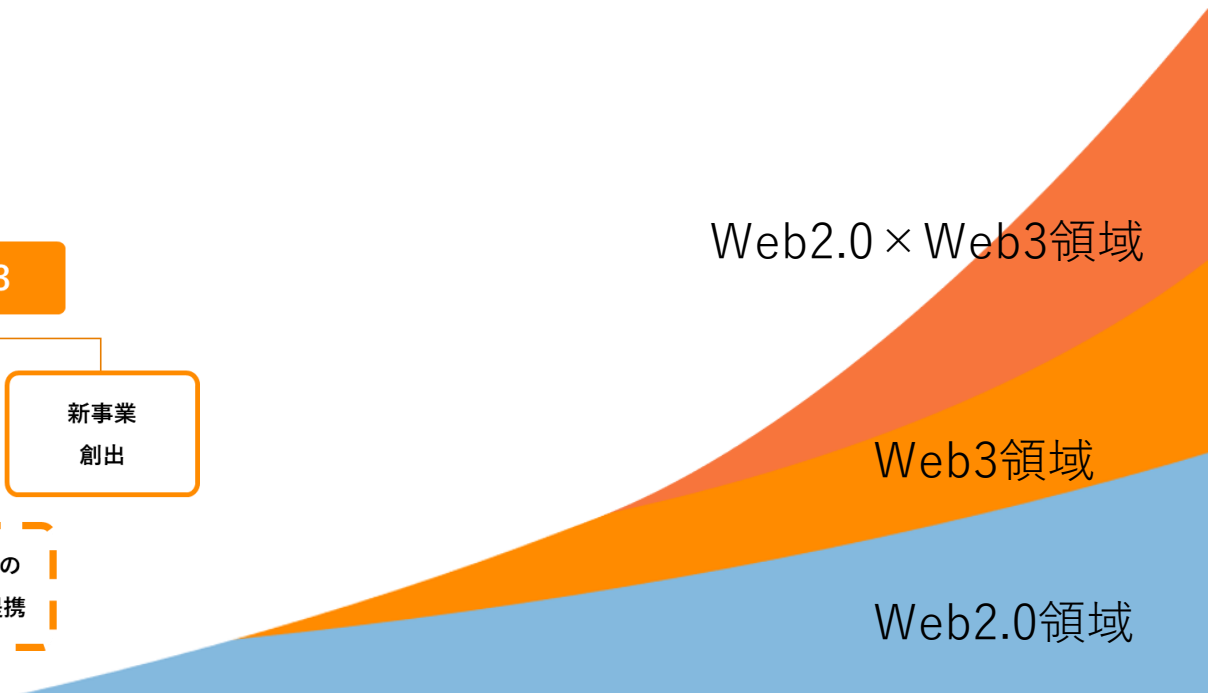
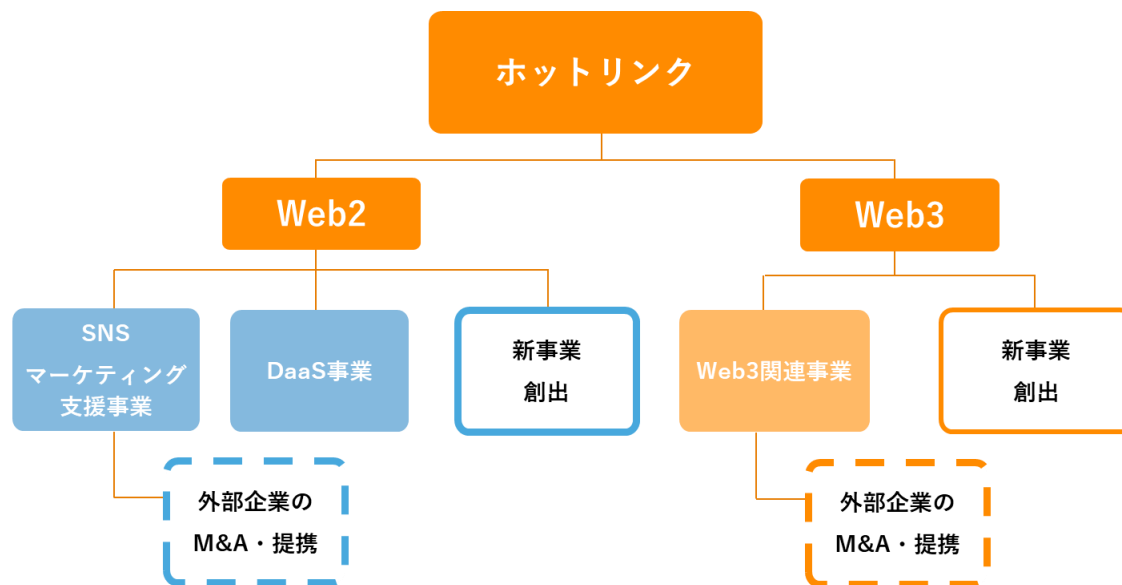
③Web3領域におけるデータの収集・分析・活用を
実現するサービスの研究

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

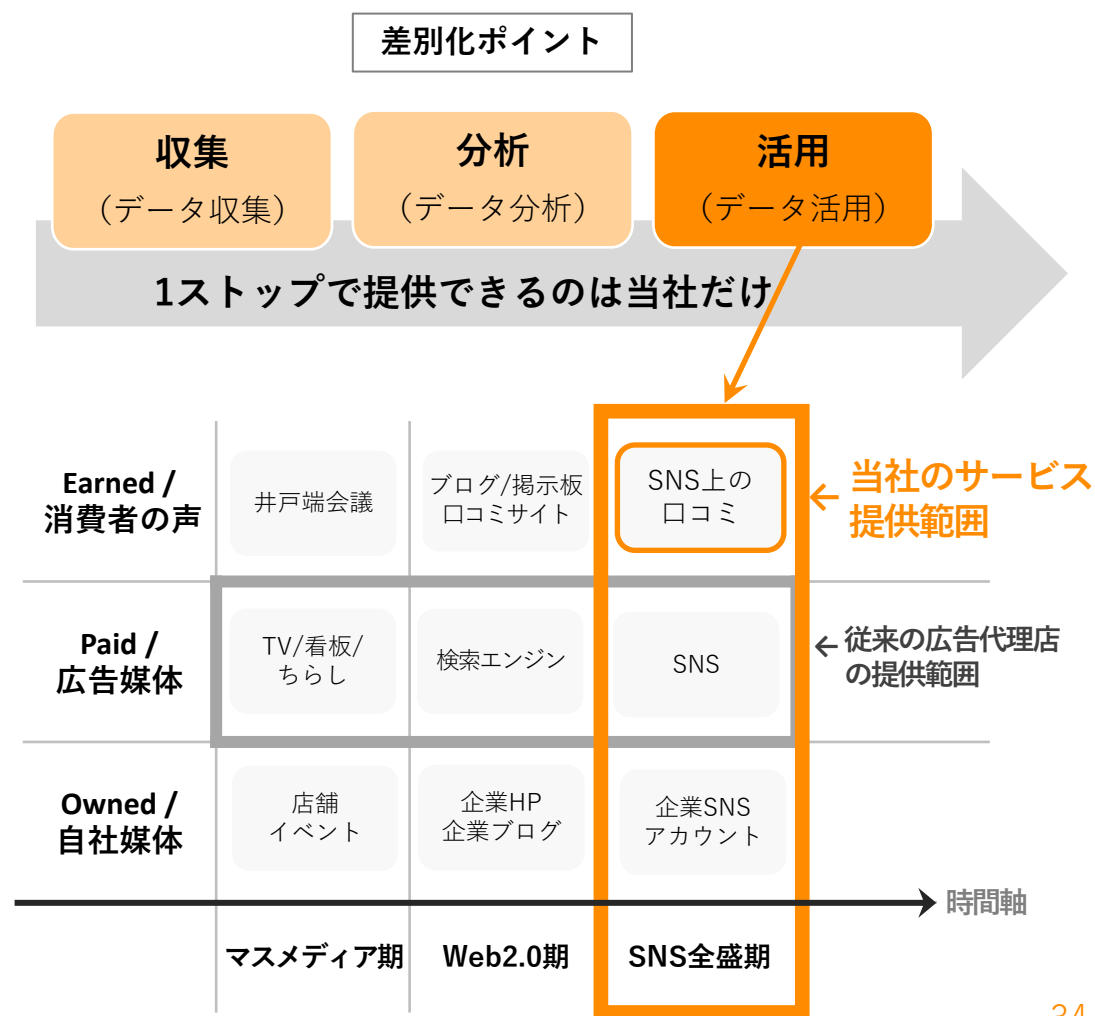
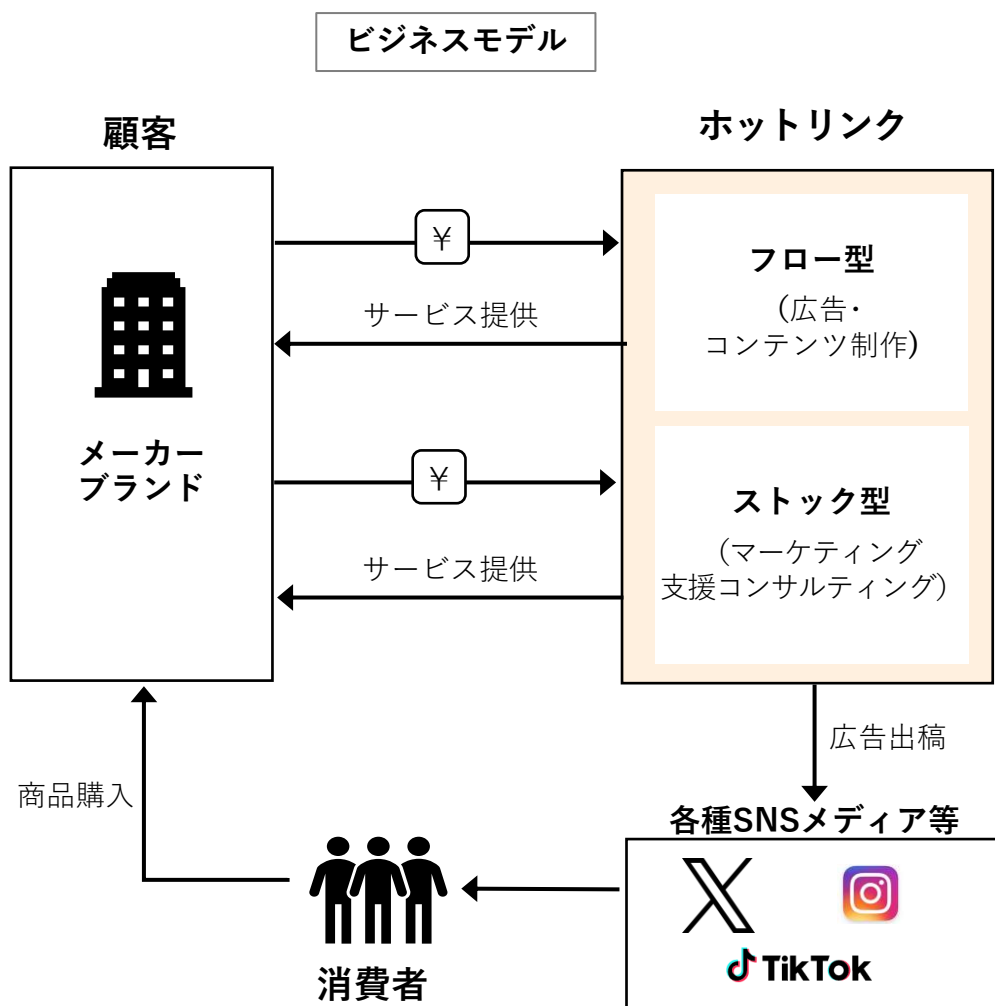
※『ChatGPT』とは、OpenAI社によって開発されたチャットボットです。利用者が入力した質問や依頼内容を読み取り、様々なデータから適切な回答を生成します。ビジネスにおいては、プログラムコードやテキストの生成、文書の要約等、様々な分野での利用が可能です。

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

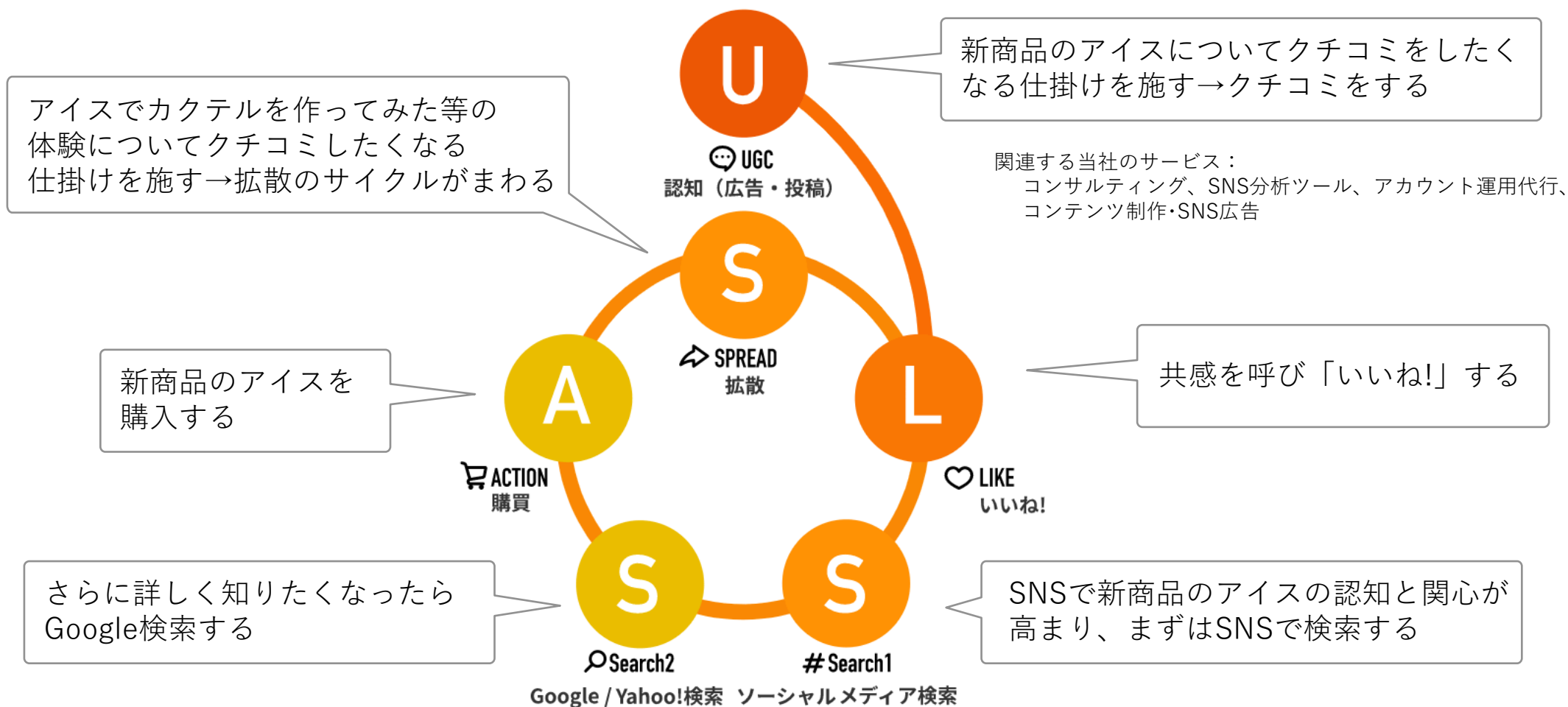
データの収集・分析・活用までを統合することができる
Only1のデータドリブン・マーケティング会社



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

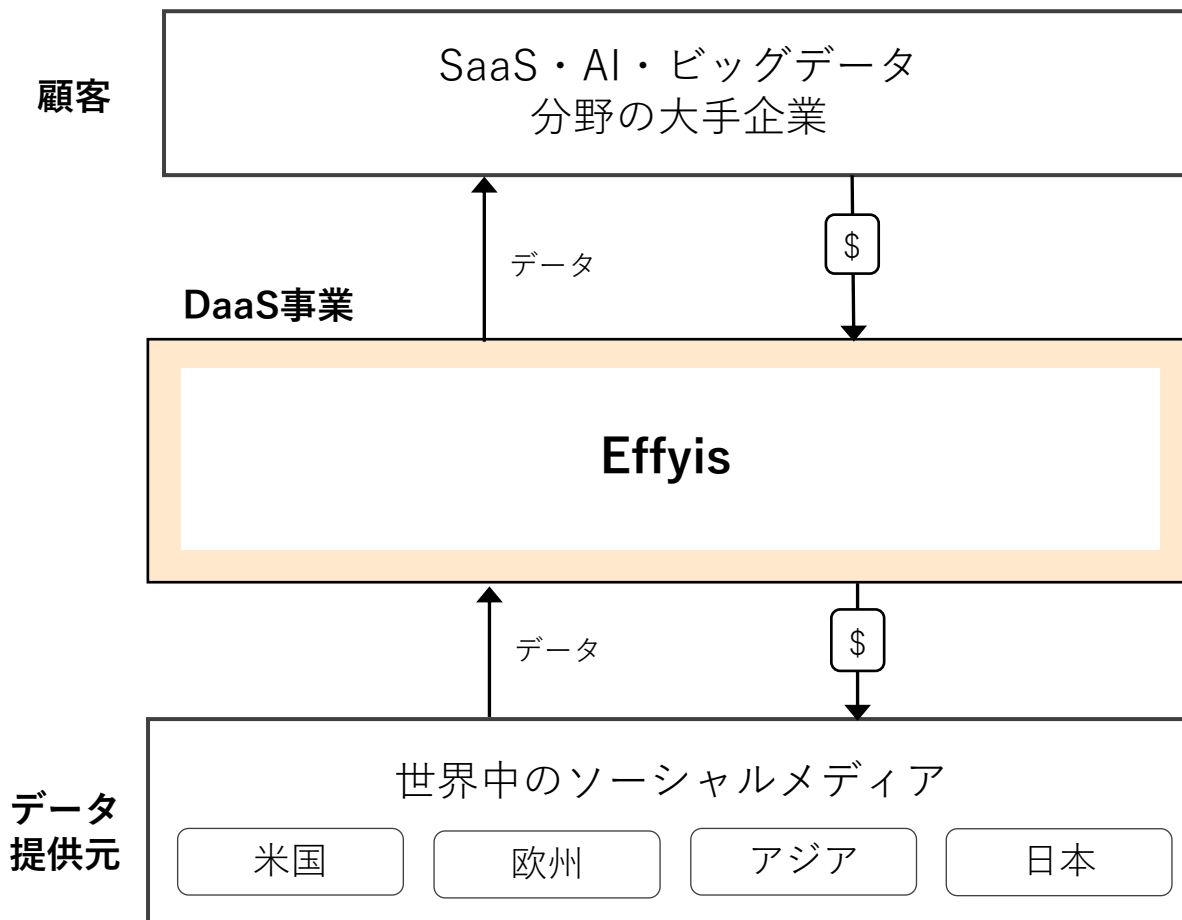
SNS上のクチコミを活用して、お客様がお客様を呼び続ける
独自メソッド「ULSSAS（ウルサス）」で数多くの企業の売上げアップに成功

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

 tumblr 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 Reddit The front page of the internet with deeply engaged community commenting.	 WordPress 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 Disqus The largest independent commenting platform reacts to news in real-time.	 Tencent 腾讯 Tencent Reactions to China's news.	 Quora 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



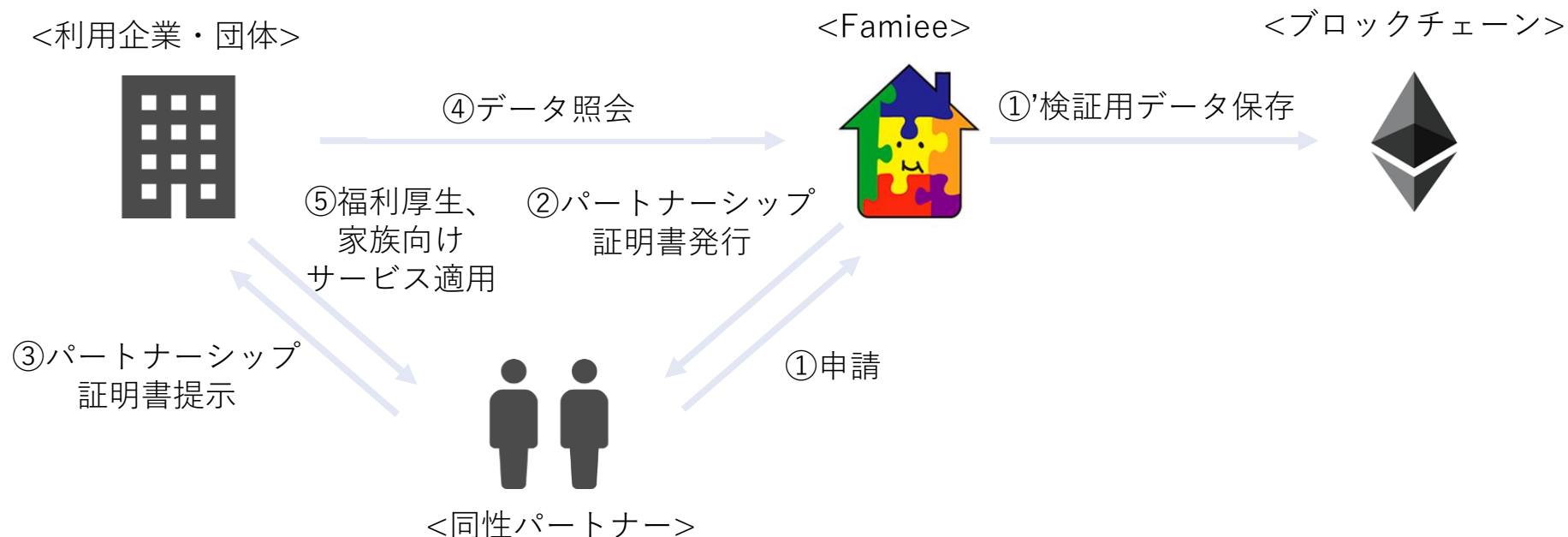
SDGsへの取り組み(再掲)

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11月時点で大手企業・自治体を含めた **82社が導入**



Famieeの活動

コロンビア大学での講演

Guest speaker

A pioneer in the realm of Japanese search engines, Mr. Koki Uchiyama has been a driving force in the technology sector for over two decades. He has founded and scaled multiple businesses on a global stage, specializing in big data, AI, and search technology. After steering Hottolink to a triumphant IPO, he shifted his focus towards making a positive societal impact. In 2019, he founded Famiee to redefine what "family" means in modern society.



Koki Uchiyama
Founder of Famiee

Famiee

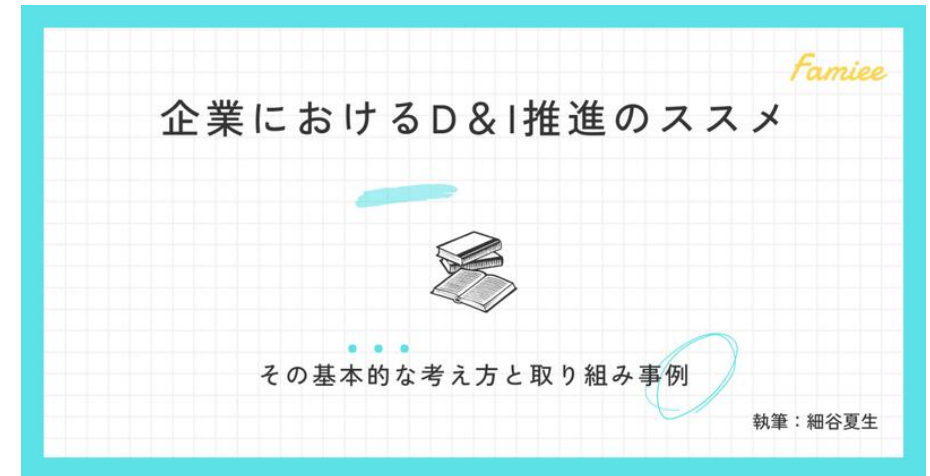
Famiee is more than just a service; it's a mission to break down barriers and redefine family in a legal and social context. They are pioneering the issuance of blockchain-verified family relationship certificates and are actively expanding their network of corporate and organizational partners who recognize these certificates.

Agenda

Mr. Koki Uchiyama will explore:
Changing Concepts of Family and Society in Japan: How evolving family structures are challenging traditional norms.
Famiee's Ambitious Goals: The societal challenges Famiee is determined to solve.
The Origin Story of Famiee: Why he founded Famiee and how it aligns with his vision for a better society.
Leveraging Technology for Social Change: How Famiee utilizes blockchain and decentralized social transformation to redefine family.



D&Iの普及活動



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/>

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/>