



2022年1月21日

各 位

会社名 株式会社フューチャーリンクネットワーク  
代表者名 代表取締役 石井丈晴  
(コード番号：9241 東証マザーズ)  
問い合わせ先 取締役 経営統括部部長 中川拓哉  
TEL：047-495-0525

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2021年11月26日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」について、記載内容の一部訂正すべき事項が判明したため、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 訂正の理由

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の提出後に、記載内容の一部に誤記があったため、訂正いたします。原因は転記ミスによるものであります。

#### 2. 訂正の内容

- ・ 32 ページ パートナー数及び展開エリアの折れ線グラフ横軸  
(訂正前) 2019/8 2020/8 2021/8 計画  
(訂正後) 2020/8 2021/8 2022/8 計画
- ・ 36 ページ ふるさと納税寄付額及びふるさと納税受託自治体数の折れ線グラフ横軸  
(訂正前) 2019/8 2020/8 2021/8 計画  
(訂正後) 2020/8 2021/8 2022/8 計画
- ・ 36 ページ ふるさと納税受託自治体数  
(訂正前) 33 48 59  
(訂正後) 37 33 48

訂正後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は下記となります。

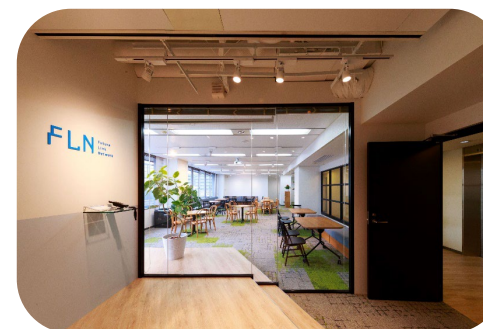
# 事業計画及び成長可能性に関する事項について

株式会社フューチャーリンクネットワーク（東証マザーズ：9241）

2021年11月



会社名	株式会社フューチャーリンクネットワーク
設立	2000年3月（決算期：8月）
本社所在地	千葉県船橋市
従業員数	90名（2021年8月末現在）
資本金	266,640,060円（2021年8月末現在）
事業内容	地域情報流通事業 公共ソリューション事業 マーケティング支援事業



経営陣	石井 丈晴	代表取締役
	岡田 亮介	取締役
	中川 拓哉	取締役
	板倉 正弘	社外取締役
	片町 吉男	社外取締役
	神崎 進	監査役
	清水 行雄	社外監査役
	松本 高一	社外監査役



代表取締役 石井 丈晴 *Takeharu ISHII*

1973年12月23日生まれ、千葉県出身。  
慶應義塾大学 商学部 卒業。新卒で株式会社リクルートに入社し、人事部で活躍。社会の役に立つ事業がしたいと考え、2000年3月に「地域活性」をキーワードに当社を設立し、独立。地域の付加価値増大を目的に、地方企業と協業しながら全国で地域情報流通事業を展開する。

地域活性化を  
継続的かつ発展的事業の形で  
実現することで、  
社会に貢献する。

インターネットの利用拡大に伴い、割引情報や価格比較による行動選択が容易になりました。人口減少が進む日本においては、地域の「付加価値」を高め、ビジネスとして地域課題解決に取り組む存在こそが必要です。

## 社会課題

少子高齢化・人口減少  
地域課題の増加・複雑化による  
自治体のマンパワー不足  
都市圏への過度な一極集中

## 市場環境

消費者ニーズの多様化  
インターネットの利用拡大に伴う  
画一的サービスの普及  
価格競争の激化

付加価値情報の流通による地域の多様性創出 × 官民協働の地域課題解決

*Our VISION*

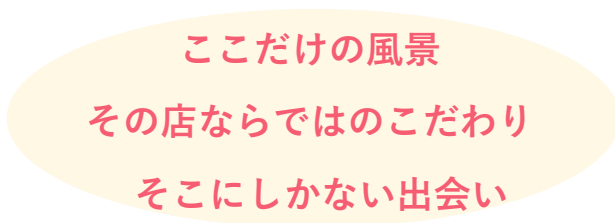
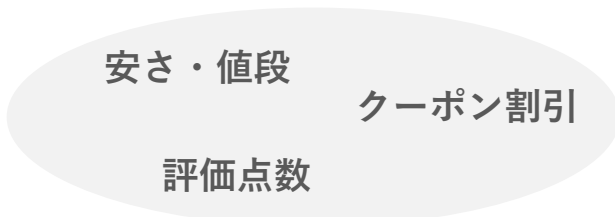
地域活性化を継続的かつ発展的事業の形で実現することで、社会に貢献する

# 事業内容

2000年より、地域の『付加価値情報』を発信する自社運営メディア「地域情報サイト まいぷれ」を全国で展開しています。「地域情報サイト まいぷれ」では、市区町村単位で地域を区切り、地域のお店・イベント・コミュニティ・行政情報など、地元暮らしをちょっぴり楽しくするようなオリジナル情報を発信しています。



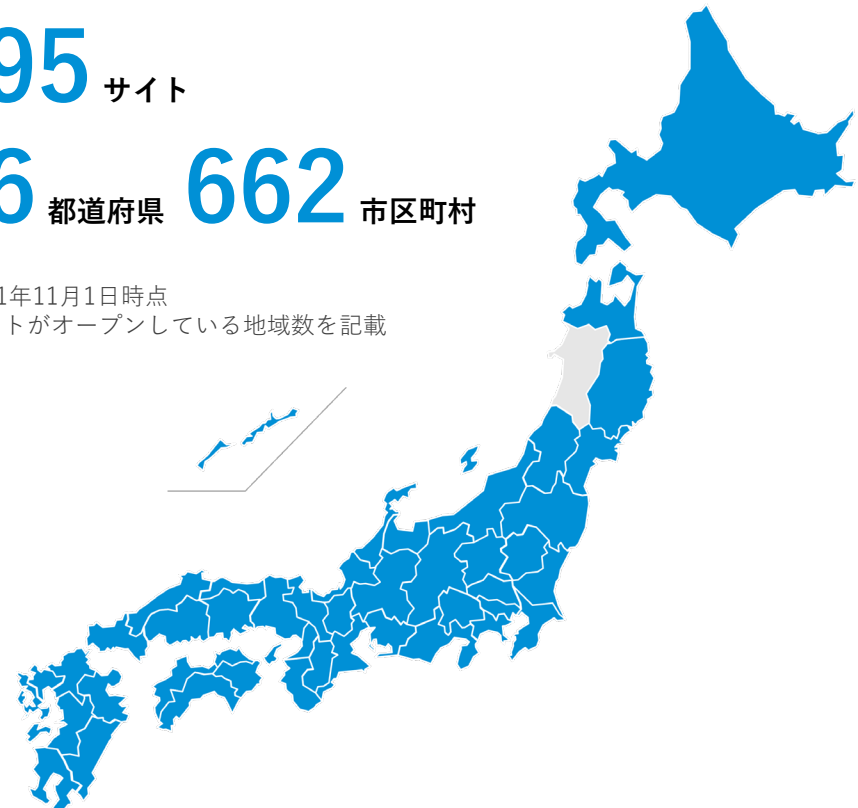
## ■ 「まいぷれ」が提供する『付加価値情報』



## ■ 「地域情報サイト まいぷれ」展開地域

295 サイト  
46 都道府県 662 市区町村

※2021年11月1日時点  
※サイトがオープンしている地域数を記載



単なるメディア運営にとどまらず、各地域の情報を専属スタッフが自ら足で回って発掘する体制をもち、あらゆる情報の出口から流通させるプラットフォームとして進化しています。地域の事業者から毎月定額のプラットフォーム利用料をもらうことでマネタイズする、サブスクリプション型のビジネスモデルにより成り立っています。

## 地域情報プラットフォーム「まいぷれ」





当社が直営地域として運営するだけでなく、各地域に根ざした運営パートナー各社と協業することで、地域密着体制の構築を実現しています。技術や運営ノウハウを共有しながら、プラットフォーム全体を進化させています。フランチャイズに準じたビジネスモデルにより、パートナー数・契約地域数の拡大が、収益拡大に直結します。

## ■各地域に根ざした運営パートナーとの協働体制



フューチャーリンクネットワーク



業務	FLNの担う内容
営業活動	事業スタート支援、営業研修、事例・資料の共有
サイト管理	コンテンツ校正・提案、事例共有
請求業務	請求実務研修、契約・請求の業務フロー構築
発展事業展開	発展事業の情報共有、自治体への営業同行・提案

運営パートナー



業務	運営パートナーの担う内容
営業活動	現地での営業活動、加盟店のフォロー
サイト管理	情報収集・入稿・編集、コンテンツ管理
請求業務	契約管理、口座振替、請求書作成
発展事業展開	企業・自治体との接点形成

地域に根ざした運営体制により、事業者とオフラインでの接点を持つことができるのが強みです。ITリテラシーの低い事業者に対しても寄り添えるラストワンマイルの存在価値を発揮し、他にはない独自のアプローチで、地域の事業者の経営やマーケティングをサポートします。

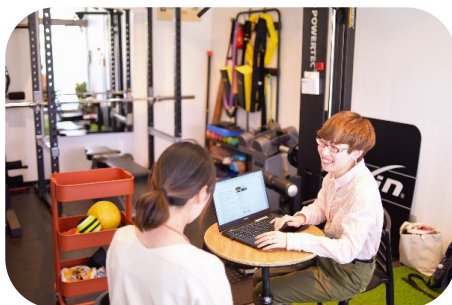
## ■地域の事業者に寄り添ったラストワンマイルの存在価値

### 地域の事業者の課題

- ・ マーケティングノウハウ不足
- ・ ITリテラシー
- ・ 地域内の人脈
- ・ 認知度向上や経営に関する課題

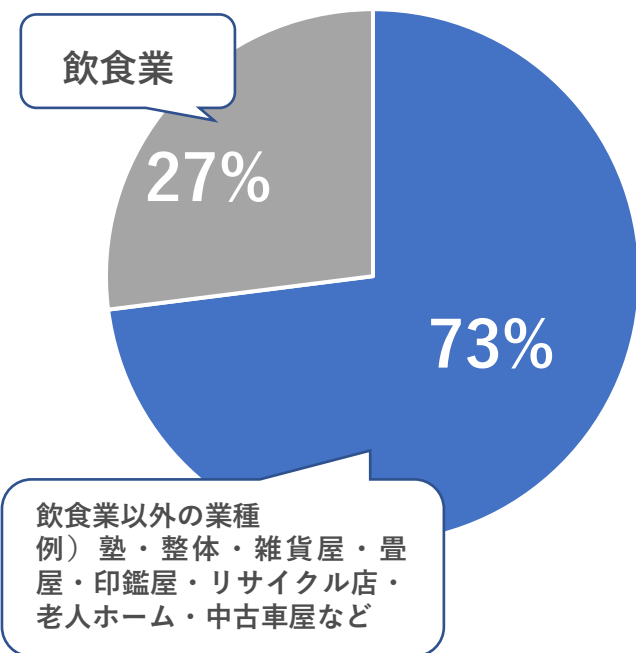
### 「まいぷれ」の強み

- ・ 広告・マーケティング支援
- ・ ITサービス活用支援・ノウハウ提供
- ・ 地域コミュニティとの接続
- ・ 取材～編集、地域への情報拡散



「まいぷれ」の顧客は地域で事業を営むあらゆる業種の企業・店舗であるため、潜在顧客層は業種×地域で広範なマーケットに広がっています。特化型メディアが存在しない業種や、客単価の低い事業者もカバーしています。

「まいぷれ」掲載業種



潜在顧客のターゲットは業種×エリアで巨大なマーケット

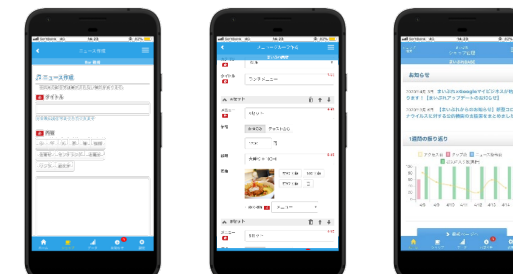
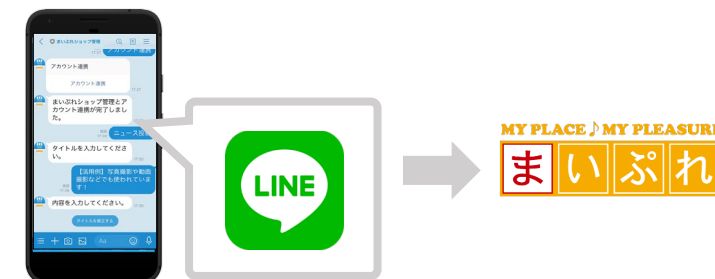
全国のあらゆる中小事業者・店舗が潜在顧客。「まいぷれ」を通じて店舗の経営を支援しています。



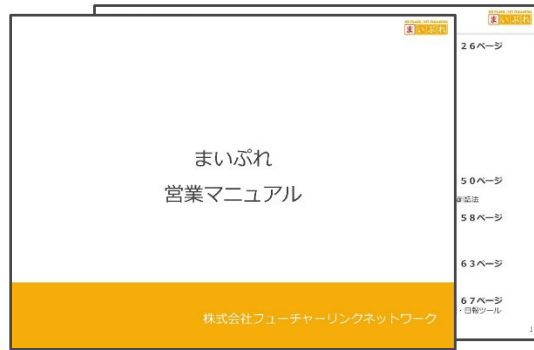
地域の事業者に対し「地域情報サイト まいぷれ」への情報掲載をメインに、それだけに留まらない多数の機能を事業者の課題にあわせて提供しています。利用料は手頃な月額料金（サブスクリプション型）となっています。



- **ショップページ**（初期費用15,000円 月額2,000円）  
店舗の魅力やPR情報、メニューや地図などの基本情報を編集部が取材・編集を行い情報掲載
- **ニュースシステム**（月額5,000円）  
店舗が自ら情報発信できる機能。  
リアルタイムの情報を専用アプリやLINEから手軽に投稿可能
- **他媒体連携機能**  
Googleビジネスプロフィール（旧Googleマイビジネス）と連携し  
Google検索結果やGoogleMAP上に最新の店舗情報を掲載
- **店舗管理機能**  
ニュース投稿やメニューの登録  
アクセス数やアクション数（電話・地図のタップ数）等のデータ分析が可能
- **その他 追加機能**（月額3,000円～）  
ニュースプッシュ機能、テレビデータ放送連携、サイネージ連携 等
- **その他 経営支援**  
店舗交流会・勉強会の開催、地域ネットワーク紹介、広告・販促支援、コンサルティング



運営パートナーには、eラーニング研修パッケージや各種マニュアルの提供はもちろんのこと、個社ごとに活動状況の分析を行い、各社の課題や体制にあわせた営業支援・運営指導をしています。定例会議や全国での研修会などの直接交流も重視し、常に最新事例やノウハウを共有することで、各社の事業成長・各地域の活性化に尽力します。



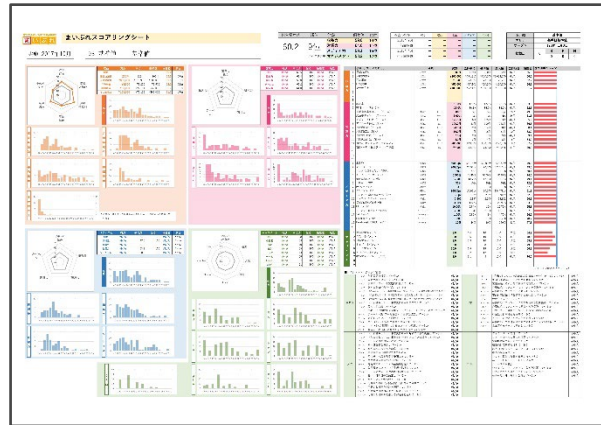
運営・営業指導マニュアル



研修カリキュラム



運営状況ダッシュボードの提供



運営状況分析（運営カスコアリング）

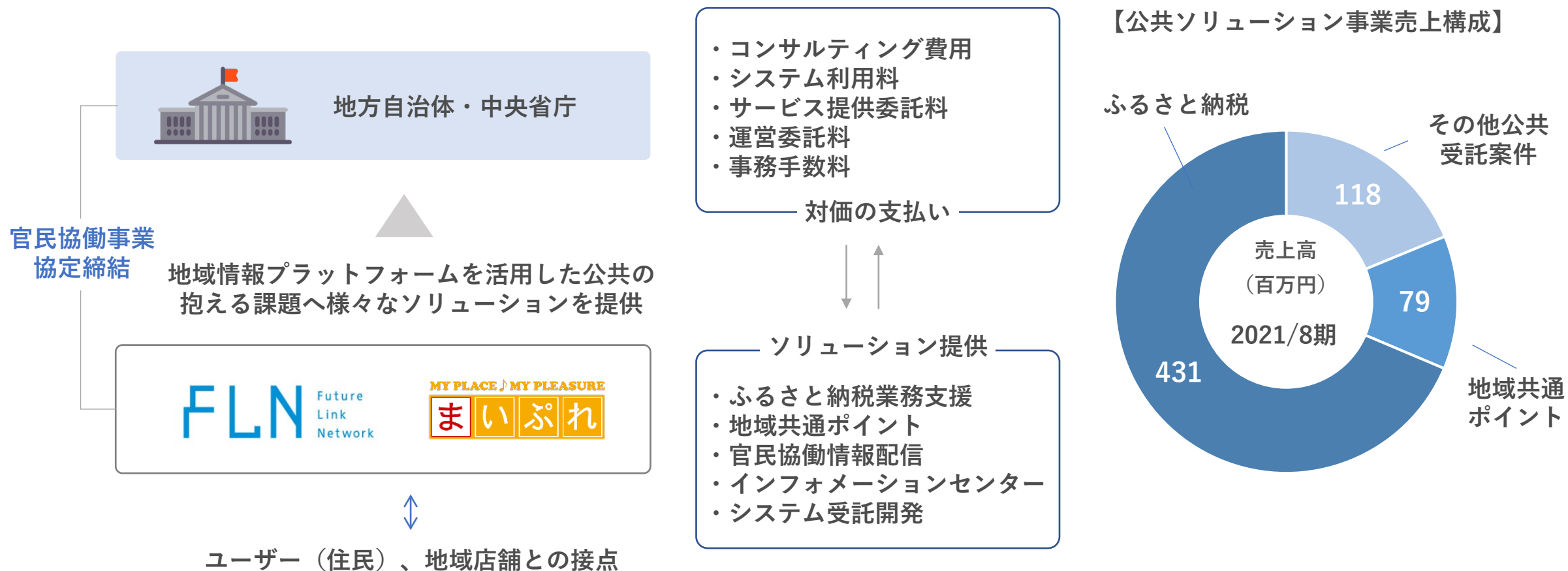


定例テレビ会議

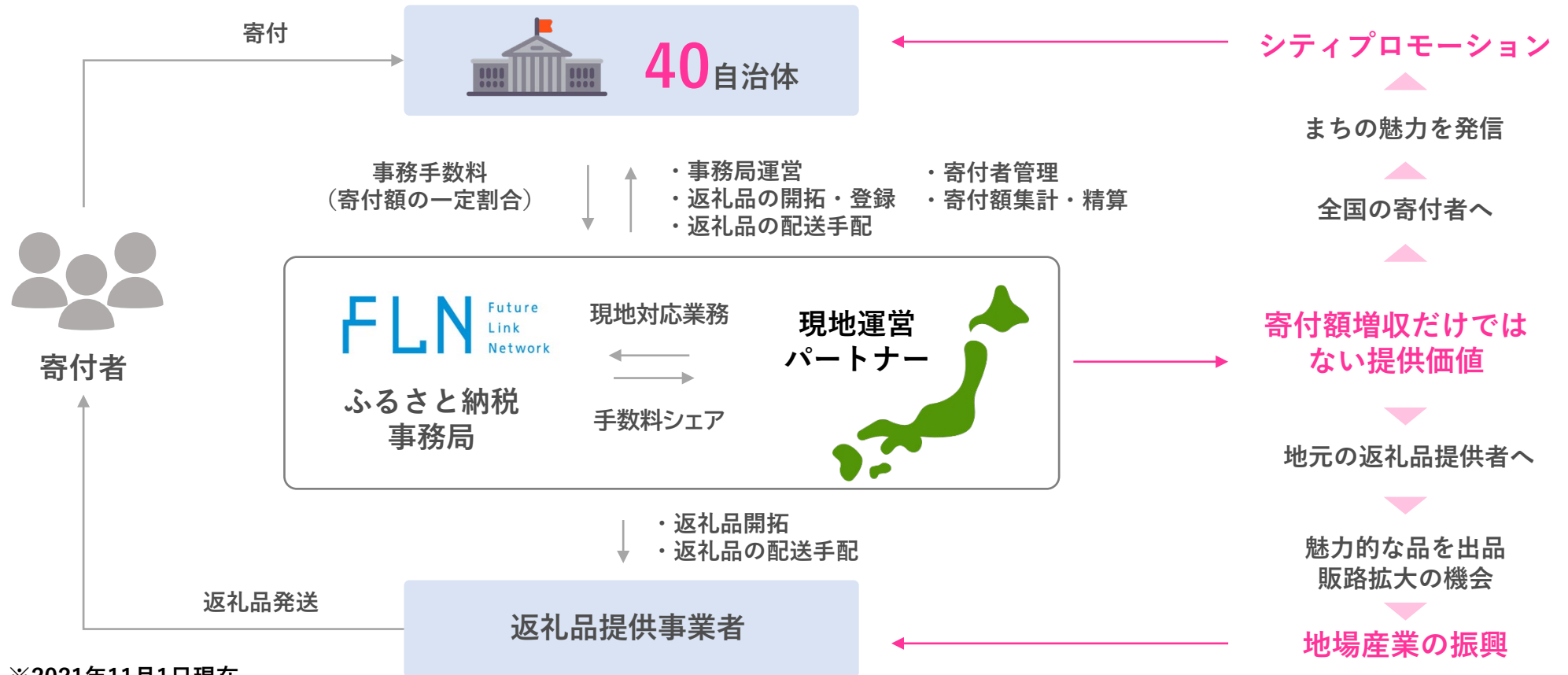


各種研修会（オフライン・オンライン）

公共（Public）が抱える課題に対して、地域に根付いた足回りを活かしたさまざまなソリューションを「官民協働事業」として提案します。地域情報プラットフォーム「まいぷれ」の運営体制があるからこそできる、実行力のある課題解決型事業です。



運営パートナーとの連携によりふるさと納税業務支援を行い、寄付額に応じた事務手数料を対価とするビジネスモデルです。寄付による税収の増加だけでなく『地場産業振興』と『シティプロモーション』につながるふるさと納税を提供しています。



運営パートナーとの連携により、地元での返礼品の開拓・調整や取材記事の作成を行える点が、他社にない強みです。地場で業務を担うパートナー企業が全国にいる強みを活かし、各地で地域密着のふるさと納税業務を遂行しています。

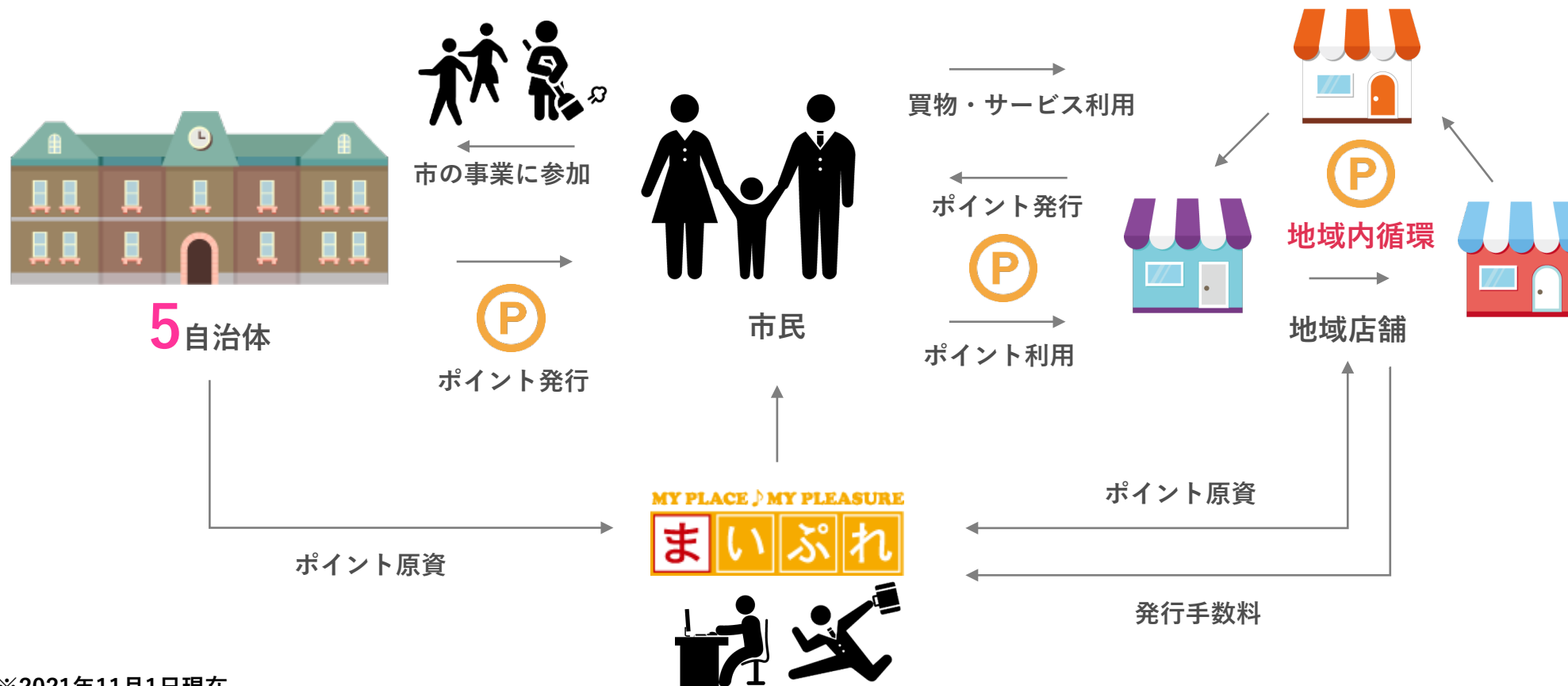


業務	内容
管理システム提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種寄付受付サイトからの寄付申込情報の管理</li> <li>生産者・事業者、返礼品を一元管理する管理システム提供</li> </ul>
コールセンター業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄付申出、返礼品についての問合せの受付（電話、FAX、メール、郵送）</li> </ul>
書類の発行・郵送	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄付金受領証明書発行、発送</li> <li>55-5様式の発行、発送</li> </ul>
返礼品の発注～発送	<ul style="list-style-type: none"> <li>返礼品提供事業者への発注</li> <li>ヤマトWeb出荷コントロールサービスへのデータ登録</li> <li>着荷確認</li> </ul>
精算業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>返礼品提供事業者への精算確認、支払い</li> <li>（弊社提供サービスを利用の場合）配送業者への支払い</li> </ul>

業務	内容
返礼品の開拓 ・調整	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産者・事業者への戸別訪問、事業説明</li> <li>返礼品発送体制の構築・調整サポート</li> <li>自治体への申請</li> <li>提供開始後の事業者のサポート</li> <li>返礼品のブラッシュアップ</li> <li>在庫管理</li> </ul>
取材 記事作成 発信	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産者・事業者への取材</li> <li>返礼品の紹介記事作成</li> <li>寄付受付サイトの更新</li> <li>ふるさと納税以外の地域情報の収集・発信</li> </ul>



地域共通ポイントのシステム・運営体制を含む全スキームを自治体に提供することにより、自治体の抱える課題解決と地域経済活性の両立を図る、官民が連携した地域共通ポイント事業を展開しています。

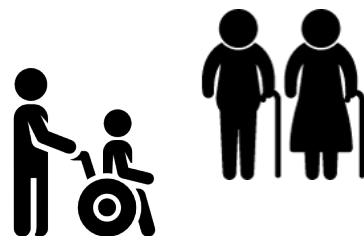


※2021年11月1日現在

「ポイント」をインセンティブにすることで、さまざまな政策の促進に活用が可能です。健康や介護福祉を中心に全国的に取り組む自治体が増えています。



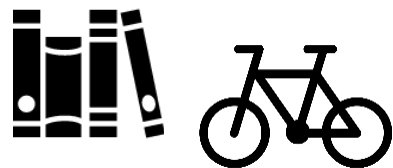
健診受診/健康づくり  
健康ポイント



高齢者福祉/介護支援  
介護・長寿支援ポイント



学校支援/清掃活動  
ボランティアポイント



図書館/駐輪場  
施設利用ポイント



省電力/リサイクル活動  
エコポイント



商店街ポイント  
プレミアム商品券  
マイキー政策連携  
プラットフォーム利用

行政情報の配信の支援を行い、より魅力的な地域コンテンツを発信し、地域コミュニティの活性に寄与しています。

## 官民協働ポータルサイトの運営



例：茨城県行方市官民協働地域ポータルサイト「なめがた日和」



10自治体と協業

※2021年9月1日現在

特定の商圈や地域に直接情報を発信したい企業に地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を活用して、マーケティングソリューションを提供します。地域との接点を活かし、店舗や企業の販促支援・Webマーケティング支援を担います。



## ■ オフライン・オンライン両面による多様なソリューション

### 販促物制作



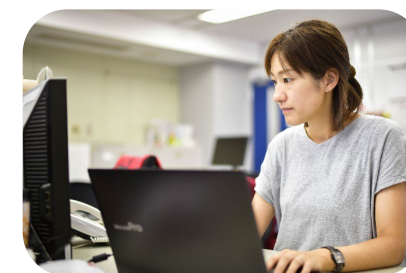
### Webマーケティング支援



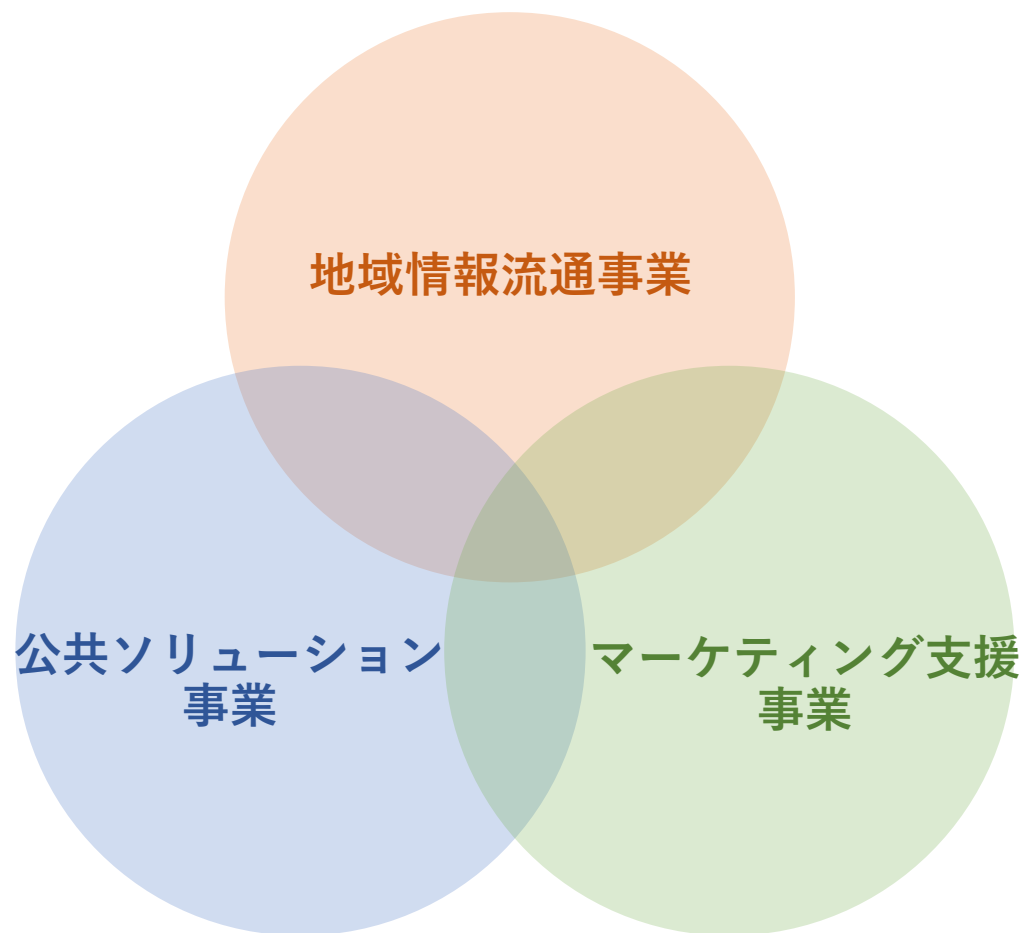
### イベント企画・運営



### BPO業務



地域情報プラットフォーム「まいぶれ」を基盤に、3事業が重なりながら、独自性の高い事業構造で展開しています。



## 地域情報流通事業

地域の「付加価値」を発掘し、地域情報として流通させることで、地域活性化を行う事業。各地域のスタッフが、直接付加価値を発掘し、地域情報サイトだけでなく、あらゆるデバイス、あらゆる場所を使って情報を発信。当社が直営地域として運営するだけでなく、全国各地域に根ざした運営パートナー各社と、技術や運営ノウハウを共有しながら、地域情報プラットフォーム「まいぶれ」を構築・運用。

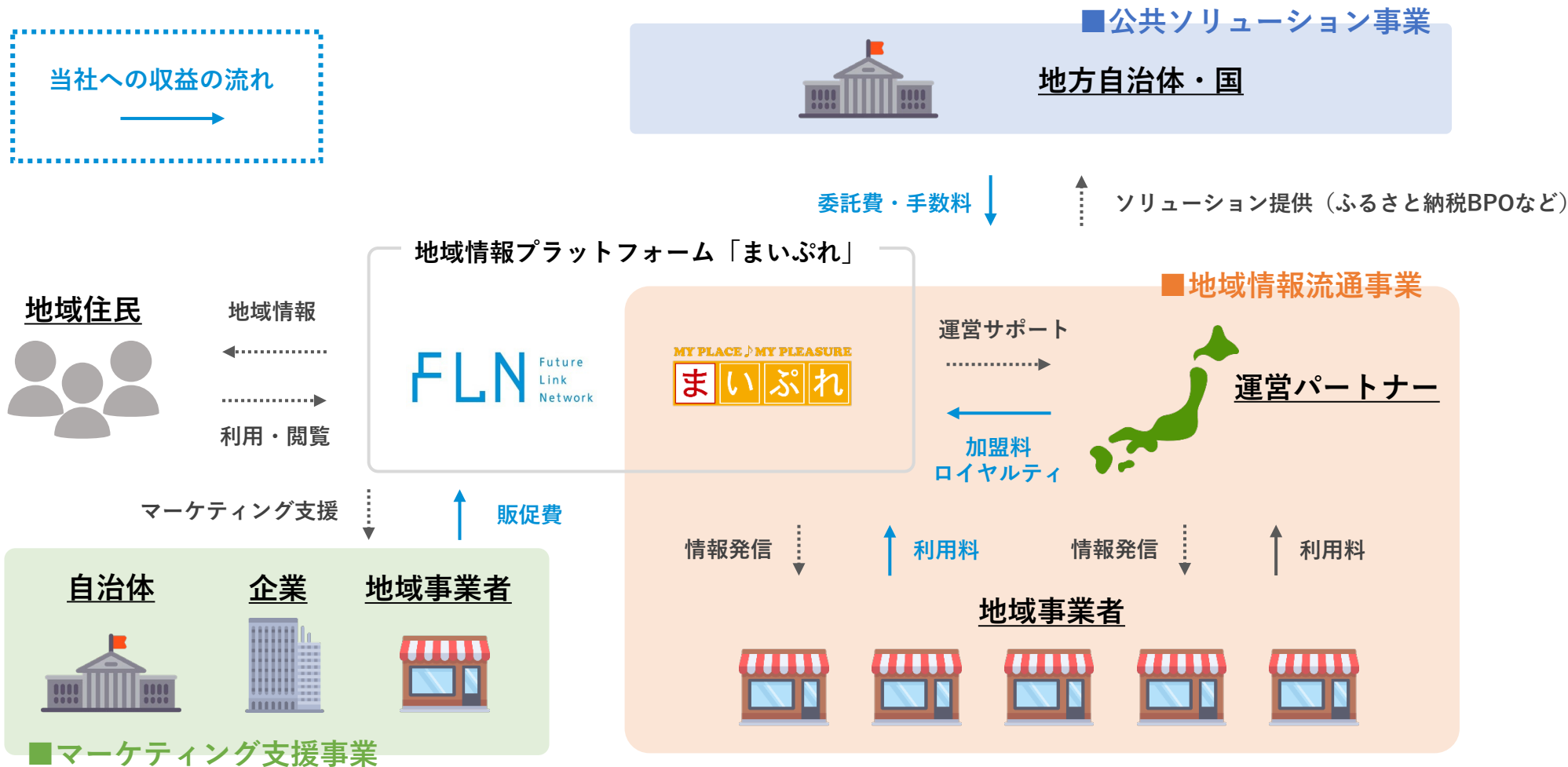
## 公共ソリューション事業

地方自治体や国を対象に、公共（Public）が抱える課題に対して、地域情報プラットフォーム「まいぶれ」を活用した官民協業モデルの課題解決を実施する事業。地域に根ざした運営体制と情報流通技術やノウハウ、自社の開発・制作体制を活用した、独自の官民協働事業を多数展開。

## マーケティング支援事業

特定の商圈や地域に直接情報を発信したい企業や地域事業者に対し、地域情報流通プラットフォーム「まいぶれ」を活用して、マーケティングを支援する事業。ウェブマーケティング施策を含めた情報発信支援だけでなく、販促物制作から、地域のコミュニティと連動したイベント等の企画・運営、バックオフィス業務のBPOまでを複層的に絡め、サービスやブランドの認知度向上に寄与。

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を基盤にした3事業を展開し、多様な顧客に対して価値提供を行うことで、多方面にわたる独自の収益構造を有しています。



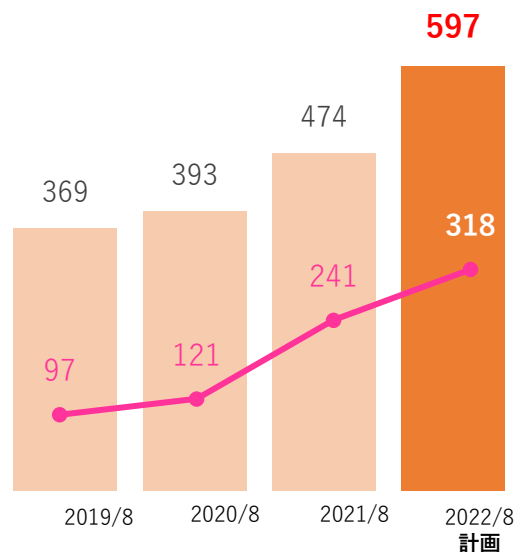
パートナーの増加により、エリア展開の基盤が整い、地域情報流通事業と公共ソリューション事業が成長のエンジンとなります。

## 事業セグメント別売上高・セグメント利益

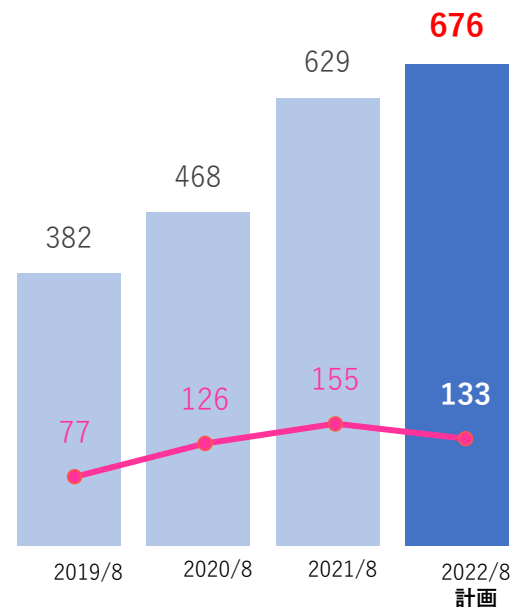
単位：百万円

■ 棒グラフ : 売上高

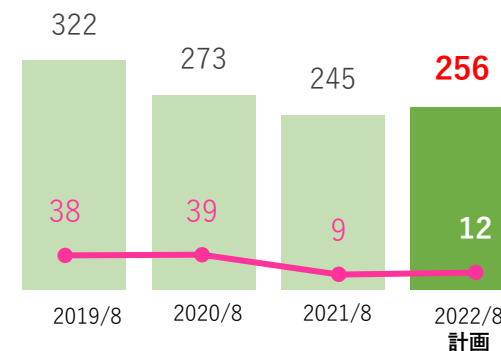
▲ 折れ線グラフ : セグメント利益



地域情報流通事業



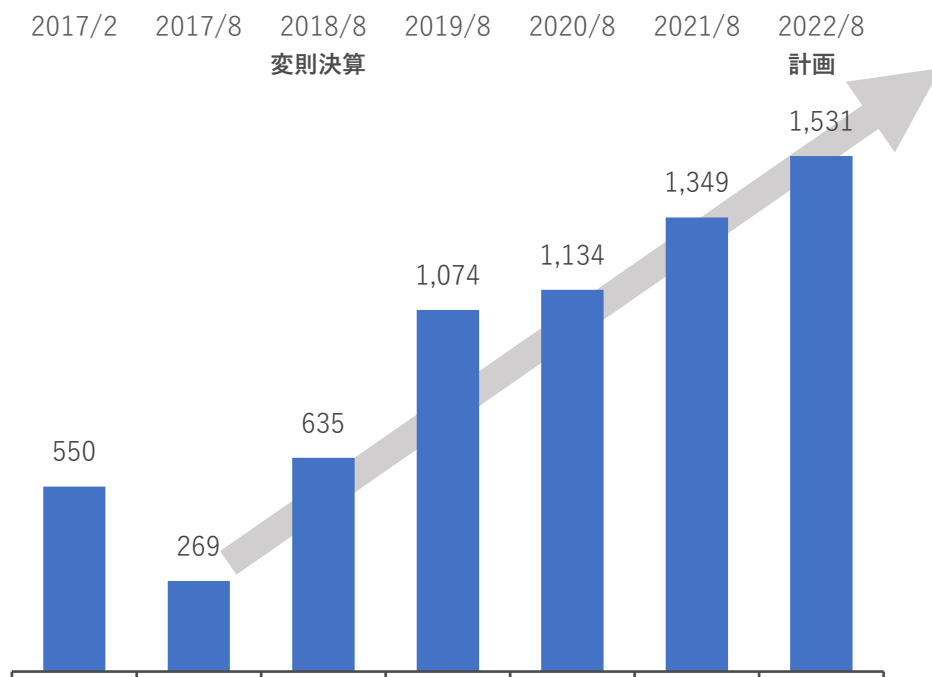
公共ソリューション事業



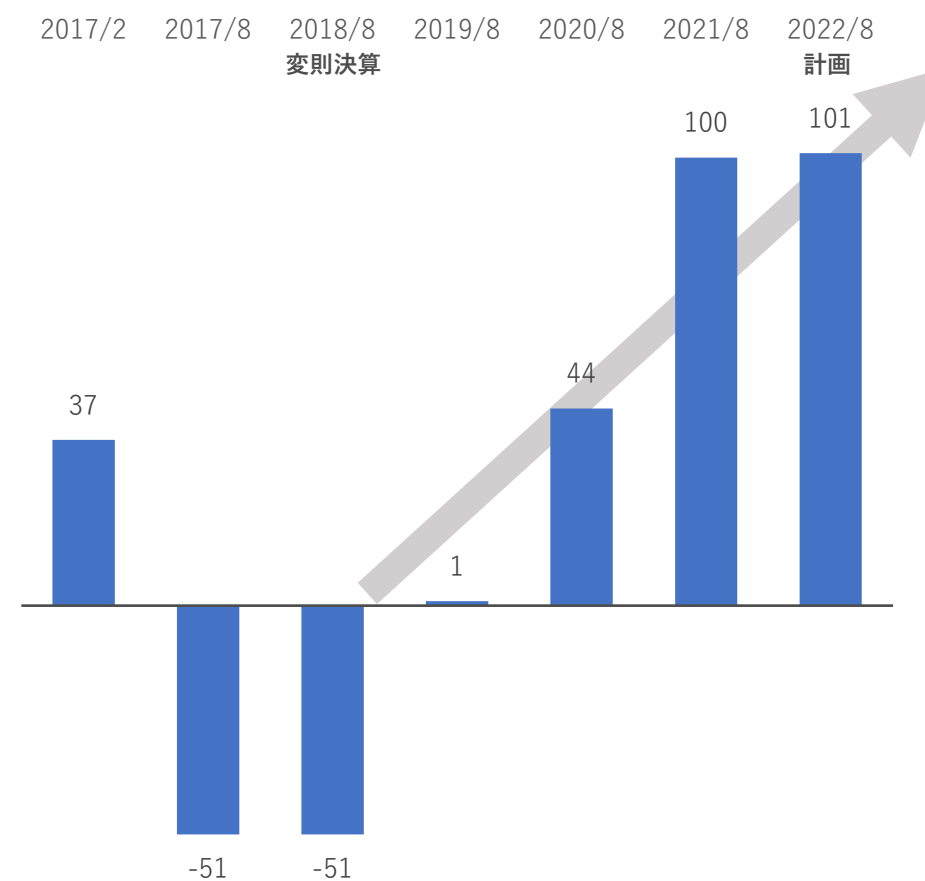
マーケティング支援事業

創業21年を経過し、事業モデルを着実に確立。パートナーエリア展開を整え高成長段階へ。

売上高推移（百万円）



営業利益推移（百万円）



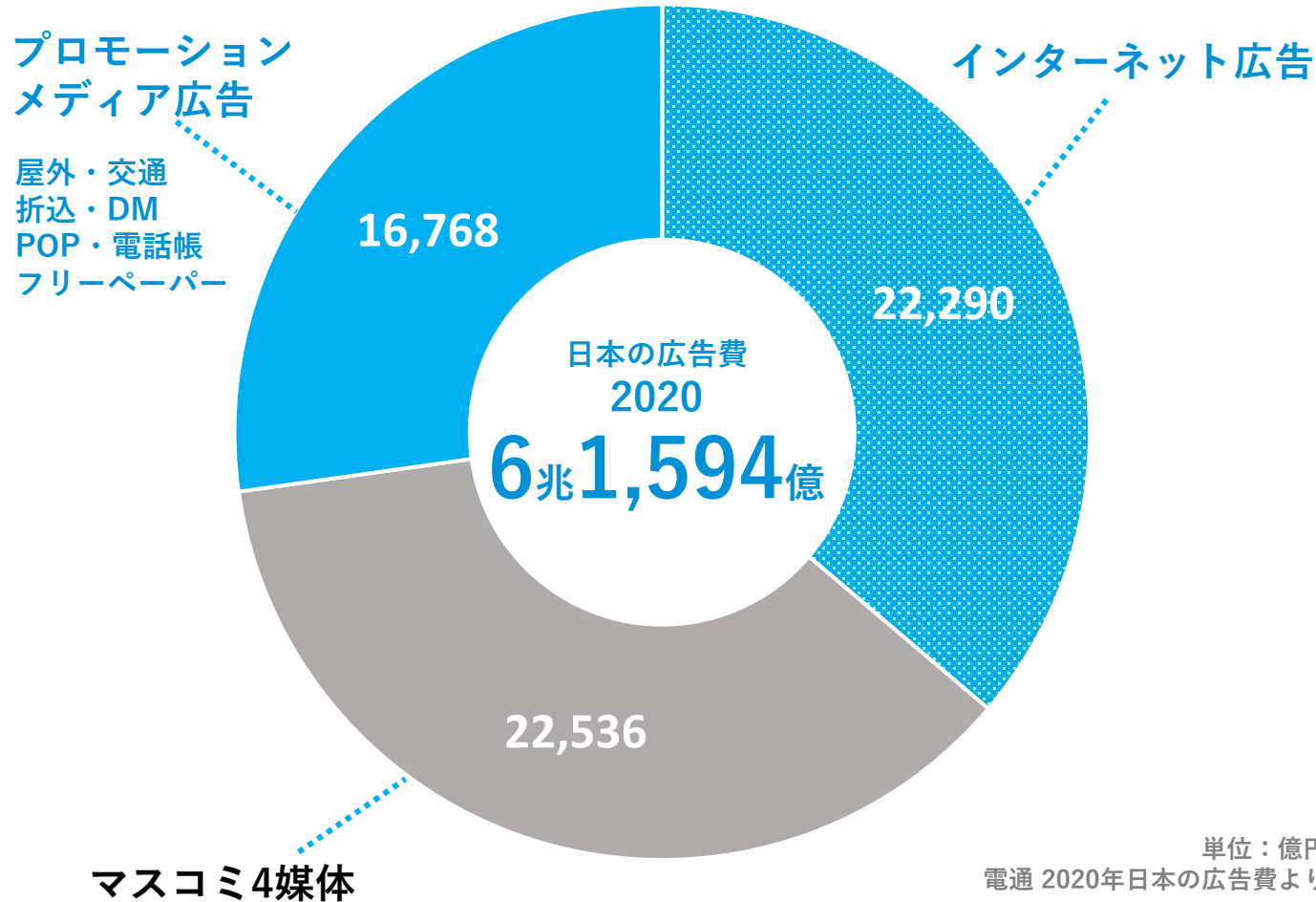


地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を中心に、運営パートナーとともに地域情報流通事業の拡大と官民協働を推進する公共ソリューション事業の展開による成長を目論みます。

	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	
	実績	実績	計画	前期比
(単位：百万円)				
売上高	1,134	1,349	1,531	+13.5%
地域情報流通事業	393	474	597	+26.0%
公共ソリューション事業	468	629	676	+7.5%
マーケティング支援事業	273	245	256	+4.6%
売上原価	447	498	538	+7.9%
売上総利益	687	850	992	+16.7%
売上総利益率	60.6%	63.0%	64.9%	
販管費	643	749	891	+18.9%
営業利益	44	100	101	+0.4%
営業利益率	3.9%	7.5%	6.5%	
経常利益	42	94	97	+3.4%
法人税等合計	2	14	26	+83.5%
当期純利益	39	79	71	-10.9%
1株当たり当期純利益	56.17円	112.82円	86.67円	

# 市場環境

「まいぷれ」のターゲット市場はインターネット広告はもちろんのこと、ますますインターネット広告にシフトして  
 いるプロモーションメディア広告も補う市場をターゲットにしています。



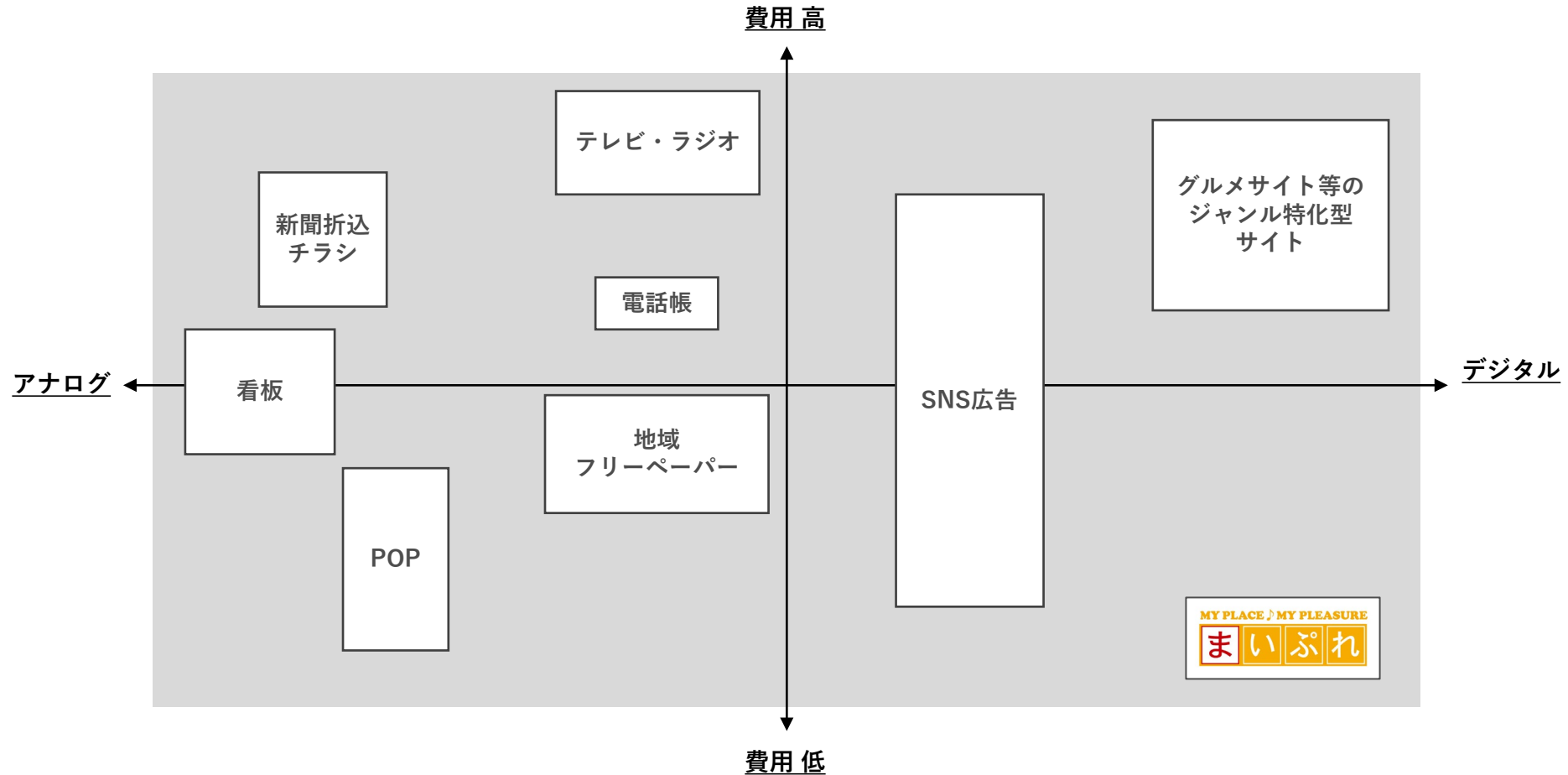
### ■インターネット広告市場

日本の広告市場のうち、総広告費は減少しているもののインターネット広告は未だ広がりを見せている。  
 検索サイトからキーワードを検索結果に表示する検索連動型広告は、地域情報を検索結果に提供する当社商材との類似性も高い。

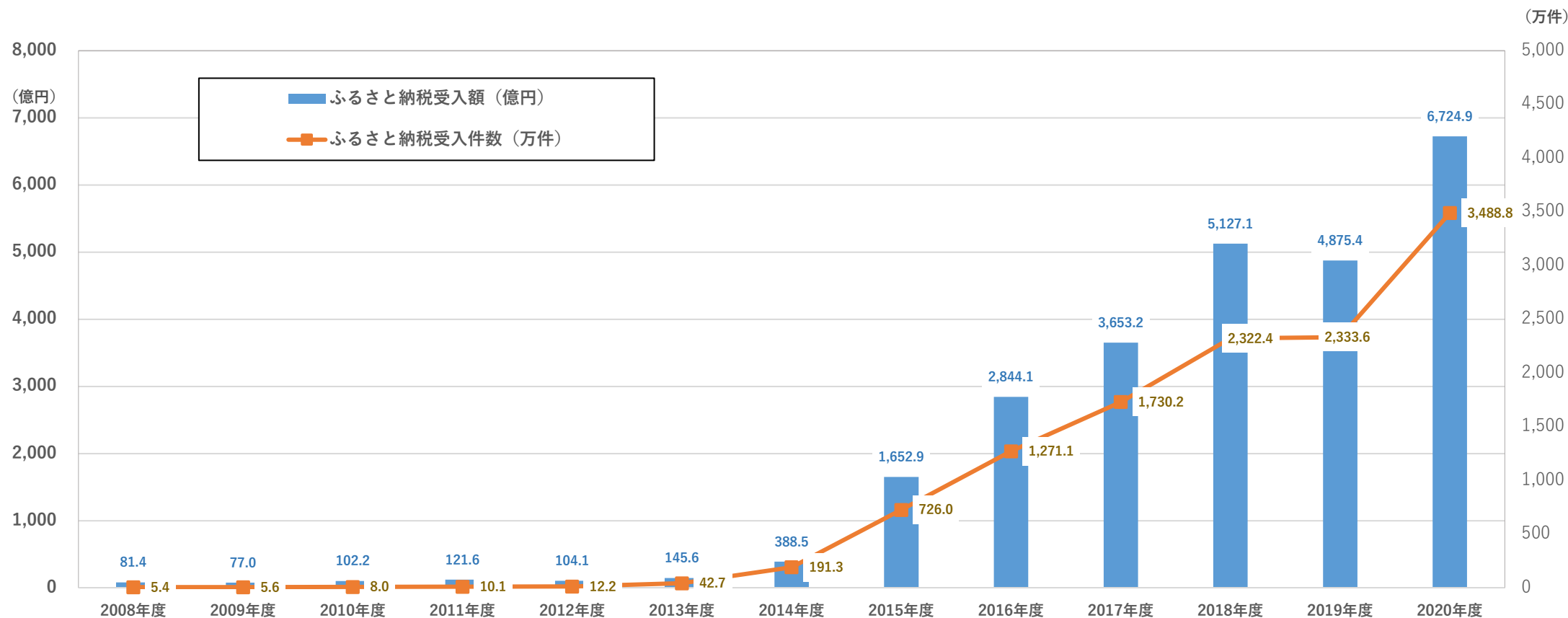
### ■プロモーションメディア広告市場

プロモーションメディア広告は地域のビジネス拠点における広告であり、年々インターネット広告にシフトしている。  
 地域を拠点にした広告メディアは減少しているものの、未だ存在するエリアプロモーションニーズに対して当社商材により補完できる範囲は大きい。

メディアとしての「まいぷれ」は下記のポジションに位置していると認識しており、地域の多様な業種・業態の事業者に対し、デジタル領域での情報発信を支援しています。



2021年度はふるさと納税の受入額が約6725億円で、前年度から約1.4倍の増加となりました。また受入件数も約3489万となり、約1.5倍増えています。今後もさらなる市場規模の拡大が予想されています。



参照：総務省「ふるさと納税に関する現況調査結果（令和2年度実施）」

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」の運営体制を有していることにより、競合他社にはない強みを発揮しています。パートナー企業とともに、地域密着で実行できる営業力・取材力・編集力・開発力を活かし、「持続可能で地域内で運用可能な公共ソリューション事業」を仕掛けています。

## 地域を回る営業力



地元事業者等への営業・交渉が可能

## コンテンツ収集・取材力



メディア運営ができる情報収集力

## 編集力・校正体制



全国でのクオリティコントロール

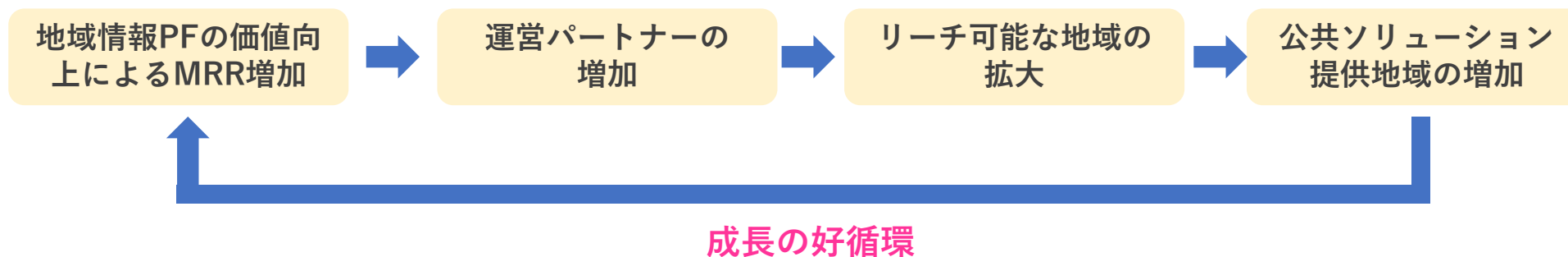
## 開発力



新規システム開発・改善ができる

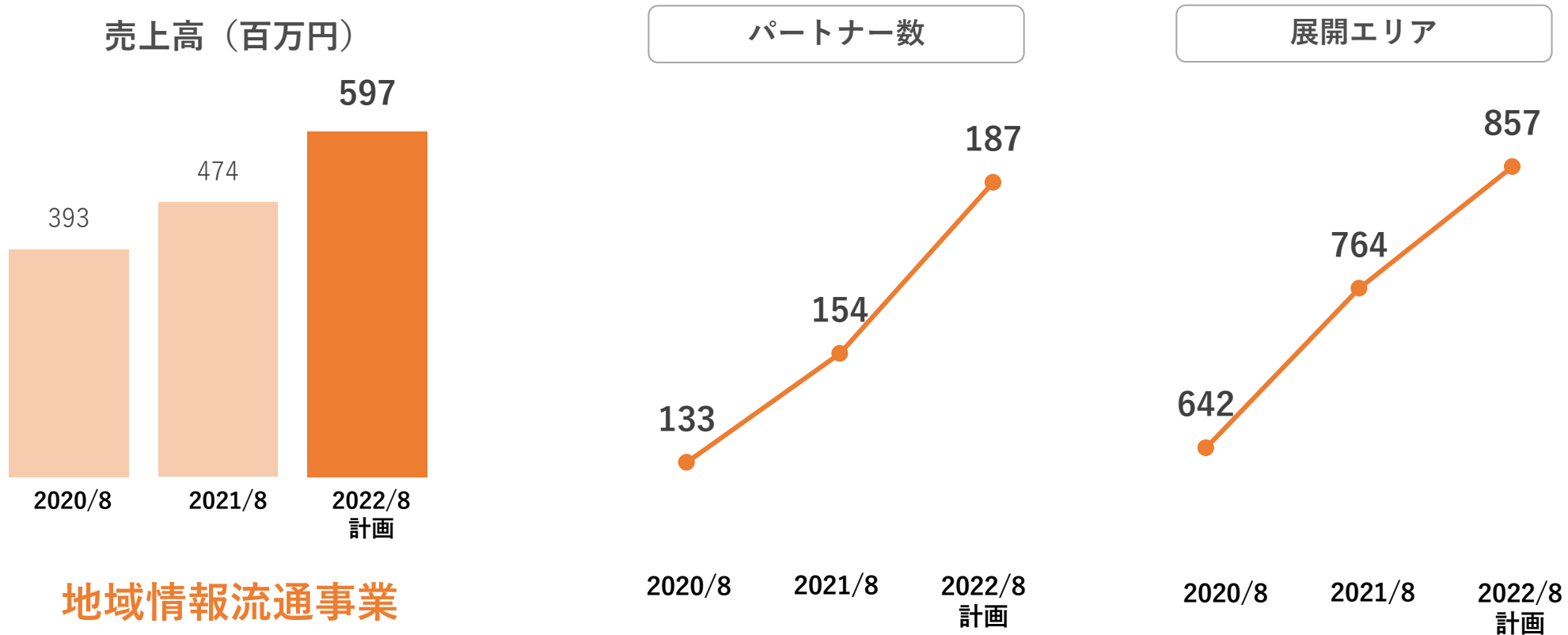
# 成長戦略

「まいぷれ」のサブスクリプション型サービスとしての価値を高め、単価を向上させると共に、展開地域（運営パートナー数）を広げることにより、公共ソリューションの提供地域も拡大させ、成長の好循環へ。





地域情報流通事業は、地域情報プラットフォームを当社直営エリアで運営し、パートナーエリアの運営支援を行います。エリア展開が進みパートナー数と展開エリアが増加することで成長基盤が整いました。



地域情報流通事業

地域事業者への提供価値を単なる「広告掲載」にとどまらせず、幅広い経営支援機能に広がるサブスクリプションモデルとして進化させ、全国的にプラットフォーム利用事業者の増加を促進させていきます。

## 地域の中小事業者



経営トータルサポート



プラットフォーム利用料

## 地域情報プラットフォーム「まいぷれ」

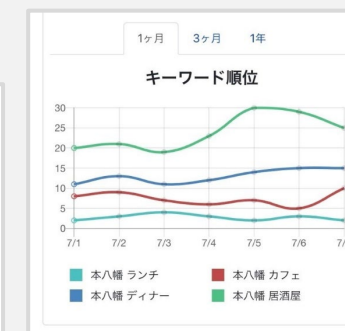
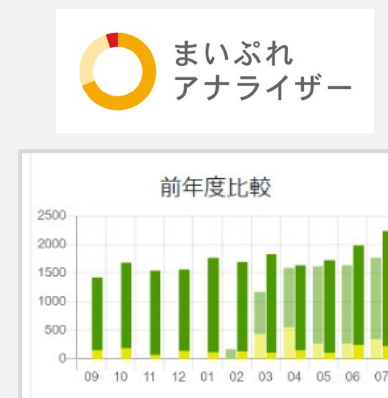
取り組み済の施策

今後の取り組み

店舗集客支援	販促物制作	融資・助成金活用支援
イベント開催支援	タイアップ企画	新規開業出店支援
SEO・MEO対策	Webマーケティング	事業継承・業務提携支援
SNS運用サポート	Googleマイビジネス連携	人材採用・育成支援

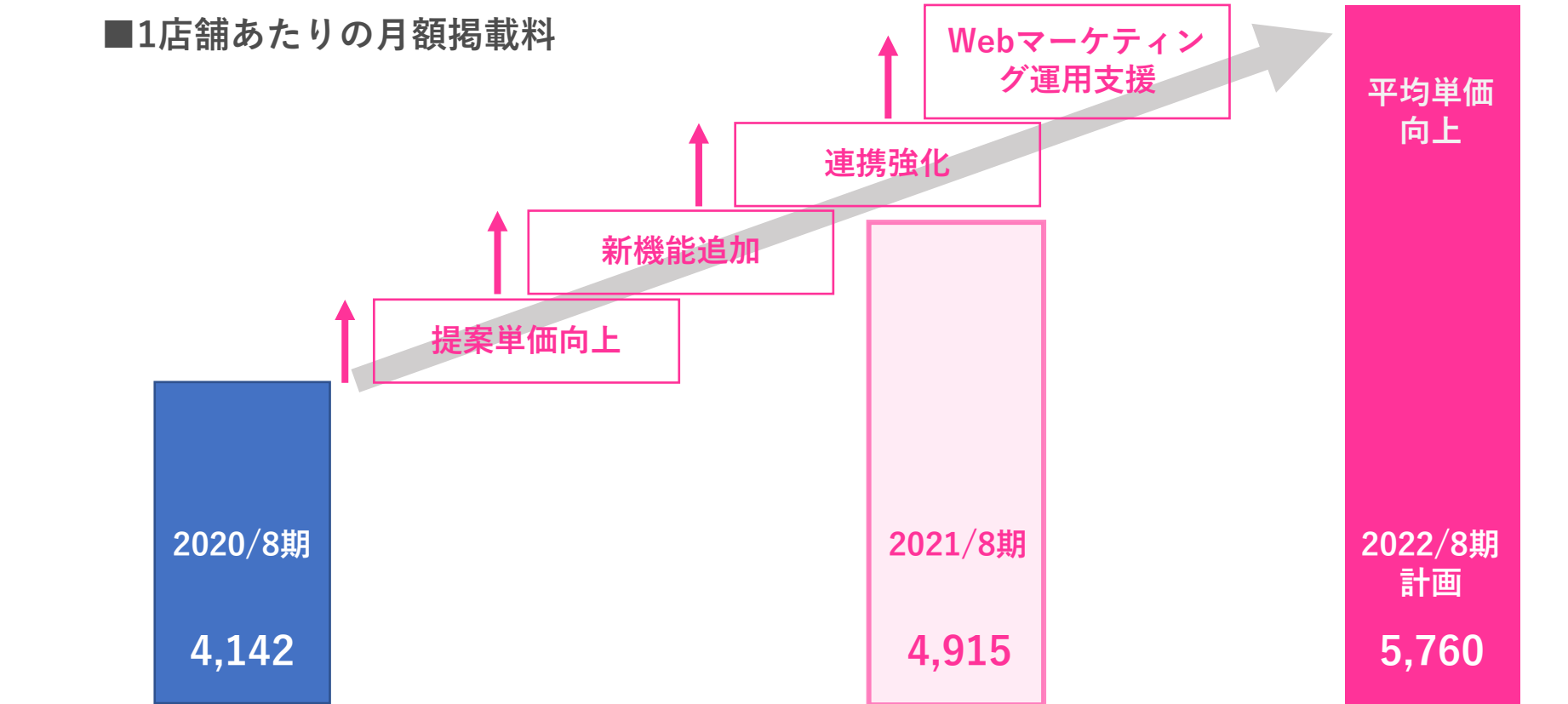
### Ex. 2021年11月「まいぷれアナライザー」リリース

地域におけるプロモーションや集客において重要性を増している、ローカルウェブマーケティングの効果的な実施を支援するためのツールをリリース。Googleマイビジネス(GMB)の活用結果等を分析し、効果的に運用することができるサービス。「地域情報サイト まいぷれ」との連動により情報発信から分析までを一元的に実施可能。



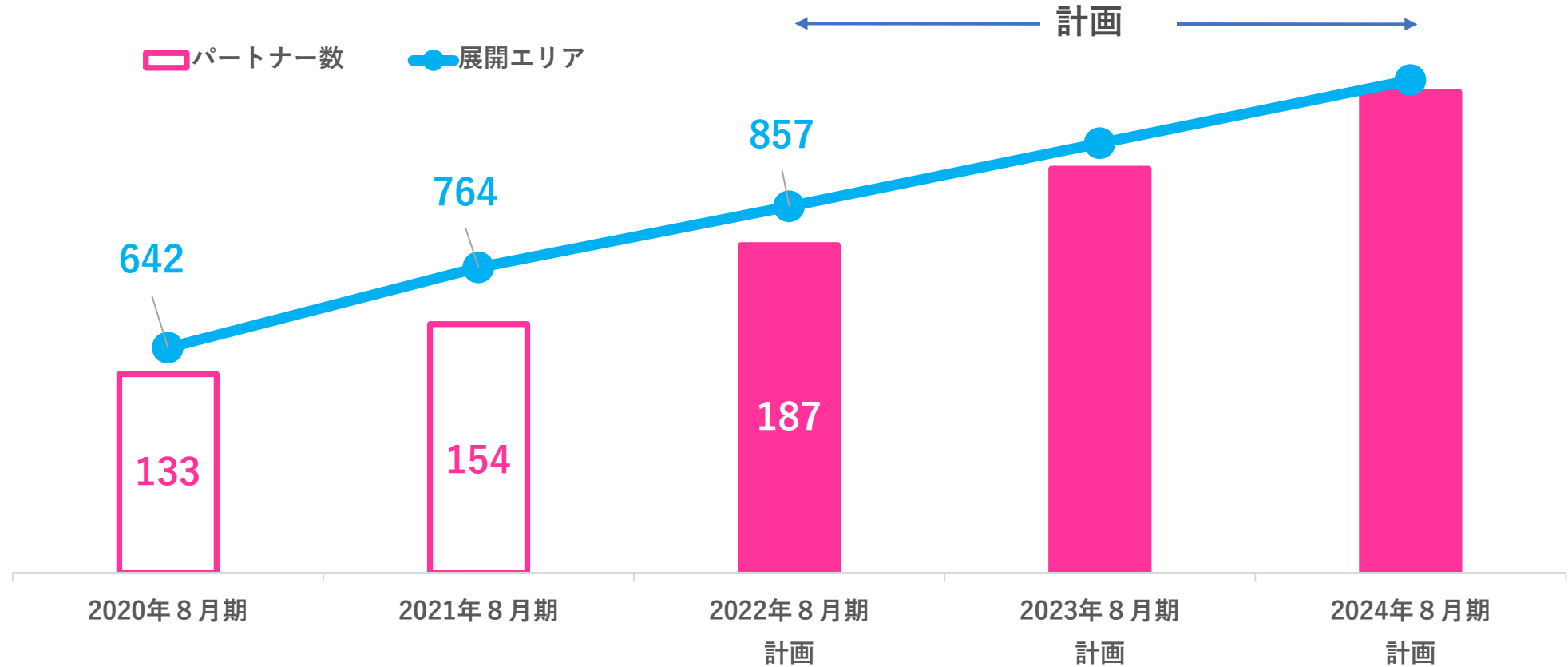
Googleマイビジネスとの連携やニュース機能追加商品開発、インサイト機能の提供価値向上により、「まいぷれ」月額掲載料（サブスクリプションモデル）の平均単価の向上を予定。

■1店舗あたりの月額掲載料



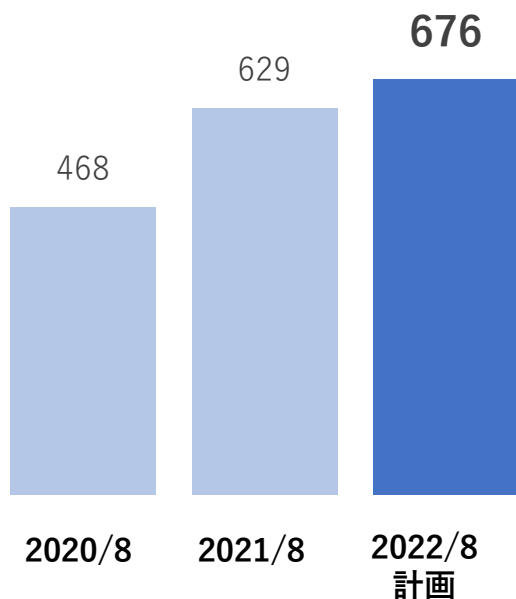
※月額掲載単価は当社直営エリアの2020年8月時点の平均、2021年8月期末及び2022年8月期の着地見込みの平均で算出しております。

運営パートナーの増加によるリーチ可能な地域・顧客・自治体が増加。サービス価値向上によるまいふれ掲載単価の増加も伴い、成長エンジンへ。パートナーへハンズオンの運営支援を強化し成長するパートナーの運営事例をもとに、事業参入へのハードルを下げ、契約希望の問い合わせを増加し、契約パートナーの増加につながる拡大戦略を計画します。



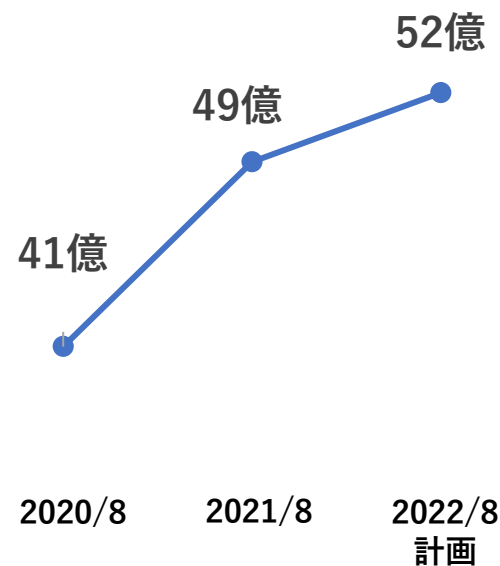
公共ソリューション事業は、地域情報プラットフォームのパートナー制度も活用した自治体向けの様々なソリューションを行う中で、ふるさと納税BPOによる自治体の寄付額を伸ばしています。パートナーエリアの増加に伴い、BPO提供可能なエリアを拡大しています。

売上高（百万円）

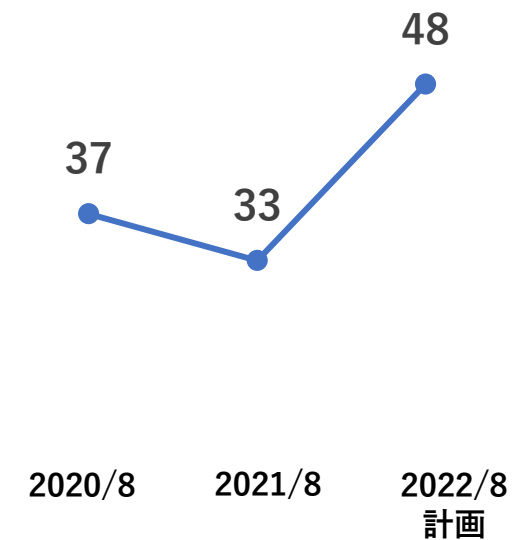


公共ソリューション事業

ふるさと納税寄付額



ふるさと納税受託自治体数



未だ成長市場のふるさと納税において、展開地域の拡大および契約自治体における寄付額向上の施策に取り組めます。これまでの寄付額向上実績やノウハウをもとにして、新規開拓とグロース・コンサルティング領域を強化します。

## ■ 寄付額の増加に向けた各種施策

### 返礼品の開拓



これまでの知見と積極的な返礼品開拓力を活かし、寄付額に寄与する期待値の高い返礼品のラインナップを、各地の受託自治体で増やし、寄付額向上を支援。

### 商品化支援



事業者との顔の見える関係性を構築できる強みを活かし、返礼品提供事業者のサポートから、返礼品の魅力を高めるための商品化支援を進め、寄付額向上を図る。

### サイト運営施策



「ふるさとチョイス」をはじめとする寄付受付サイトの運用数増加と寄付者誘導施策に注力。広告投下・運用により、直接寄付額につながる施策に取り組む。

### 受託自治体増



受託自治体数の増加は、翌期以降の寄付額向上にも寄与する。既存パートナー運営エリアや、現在受託中自治体の近隣等に最新事例を案内し、新規受託へ。

2022年8月期で既に6自治体が増加

※2021年10月1日時点

- ・ 愛媛県四国中央市
- ・ 千葉県鎌ヶ谷市
- ・ 千葉県習志野市
- ・ 千葉県四街道市
- ・ 山梨県大月市
- ・ 岩手県八幡平市

地域ポイントを展開する8エリアすべてで、自社開発の新ポイントシステム（二次元コードを使用したスマホアプリ型システム）へのリプレイスを実施。2022年8月期は移行工数が見込まれるものの、サービス価値向上とともに、翌期以降の原価圧縮へ。

■ 新地域ポイントシステム（スマホアプリ）画面イメージ

ホーム画面（二次元コード読取画面）



利用履歴画面



バッジ取得画面（2022年8月期も継続開発中）



2022年8月期の業績影響は軽微であるものの、中長期的な業績向上に貢献する取り組みに多数着手。  
各分野のソリューション領域拡大により、事業としての持続可能性の向上と地域へのさらなる価値貢献へ。

■ 旧金谷小学校の利活用事業



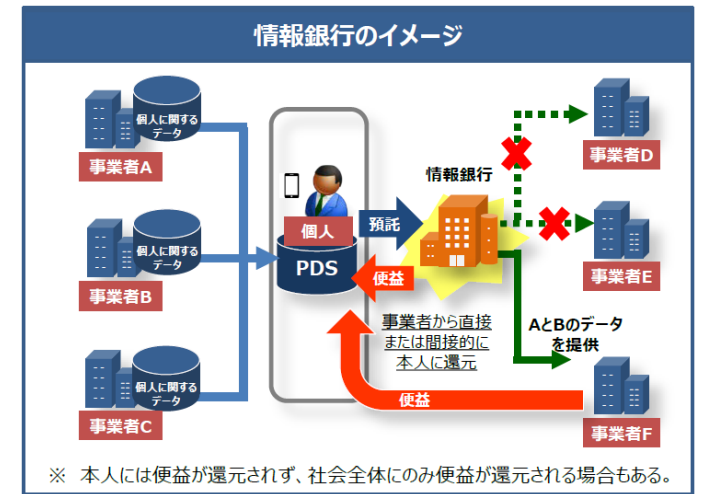
全国的にも増加している廃校の利活用事業に着手。コミュニティスペースや動画撮影スタジオの設置などによる市民向け開放と、地域情報プラットフォーム運営やBPOセンター開設等の収益事業を組み合わせ、長期的に継続する事業となるよう本格始動。

■ IPDCを活用した災害情報伝達手段事業



消防庁から委託を受け、災害情報の伝達手段の多重化・多様化のための選択肢として有望な「地上デジタル放送波を活用した新しい災害情報伝達手段」を性能・技術・運用・制度の側面から複数の自治体において実証し、社会実装に向けた道筋を示していく。

■ 情報銀行の活用に向けた調査参画



地域のラストワンマイルの担い手としてのポジショニングを活かし、生活者の個人情報データを取り扱う情報銀行の実証事業へ参画。健康・医療分野の要配慮個人情報と自治体が保有する情報を組み合わせることで、個人に適したサービスを提供できるしくみを検討。



その他

成長戦略の実現のため、IPOによる調達資金を以下の使途に充当することを計画し、予定通り実行しております。

採用費及び人件費	今後の事業規模拡大のための採用費及び人件費	
	<b>250,866千円</b>	
	2022年8月期 72,996千円	2023年8月期 177,870千円
広告宣伝費	まいふれ運営パートナーの獲得を安定的に行うための戦略に伴う広告宣伝費	
	<b>13,414千円</b>	
	2022年8月期 5,739千円	2023年8月期 7,675千円

当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業等のリスクの内容	顕在化する可能性/時期	対応方針
インターネット 広告市場	低/中長期	インターネット広告媒体としての提供価値にとどまらず、広告と販促支援のサービスを強化し、広告主にとって顧客とのコミュニケーションのプラットフォームを提供する役割を強化してまいります。
パートナー契約の 状況	低/中長期	引き続き、パートナー企業の経営支援レベルの向上を図り、パートナーの事業成長を牽引することでパートナー契約の拡大をしてまいります。
新型コロナウイルス 感染症の影響	低/不明	オンライン商談体制の構築や、リモートでのフォローを導入することで現在では影響を最小化する取り組みを広げております。また、新型コロナウイルス感染症に伴い、感染症情報やテイクアウト情報をはじめとした地域情報の発信ニーズの高まりもあり新規の取り組みも進めております。
システムの安全性	中/中長期	ネットワークの常時監視、日常的な保守管理、継続的なシステム開発等により、システム障害を未然に防ぎ、万一発生してしまった場合でも迅速に適切な対応を行える体制を構築しております。
個人情報の管理	中/中長期	ネットワークの管理、独自のプライバシーポリシーの制定及び遵守、全従業員を対象とした社内研修の徹底、内部監査によるチェック等により、個人情報保護に積極的に取り組んでおります。

本開示には、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にすぎません。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。

また、本開示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。

本開示は今後通期決算発表時に更新して開示いたします。次回開示は2022年11月の予定です。

