

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（東証グロース：9241）

2022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	102名（2022年8月末現在）
資本金	267,355,060円（2022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



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。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。

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

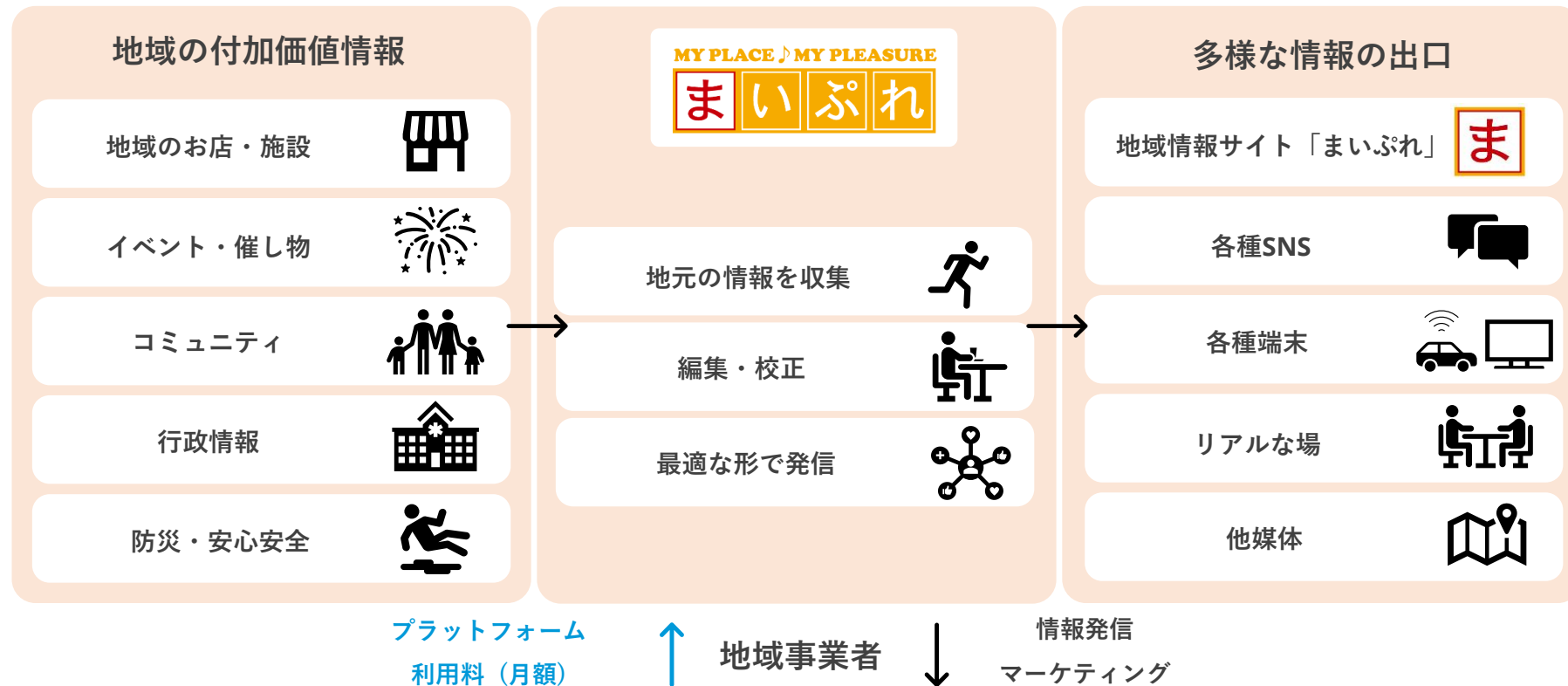
特徴① 地域情報プラットフォームとしての価値

特徴② パートナーモデルによる全国展開

特徴③ プラットフォーム運営体制を生かした公共ソリューション

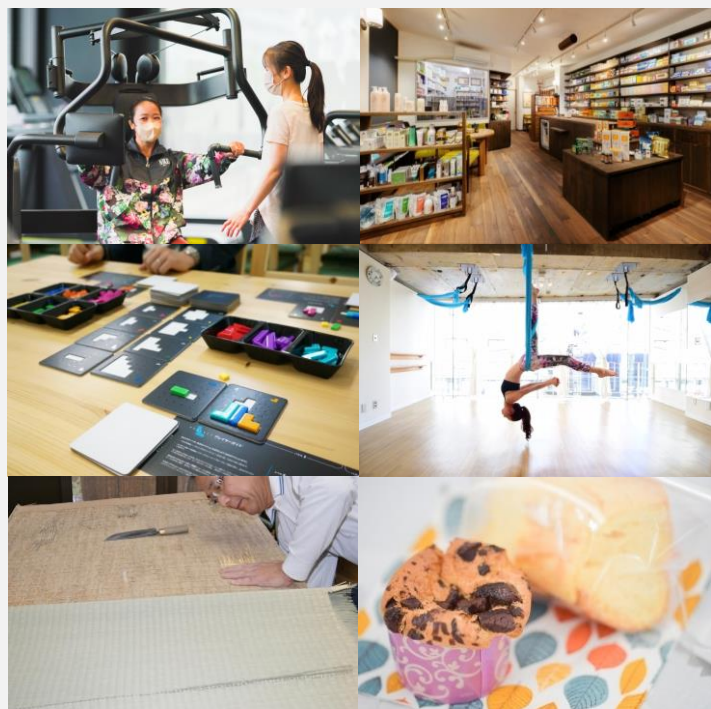
各地域の情報を専属スタッフが自ら足で回って発掘する体制をもち、あらゆる情報の出口から流通させている地域情報プラットフォーム「まいぷれ」。地域事業者から毎月定額のプラットフォーム利用料をもらうことでマネタイズする、サブスクリプション型のビジネスモデル。

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」



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。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。

■ 「まいぷれ」が提供する『付加価値情報』



ここだけの風景

その店ならではのこだわり

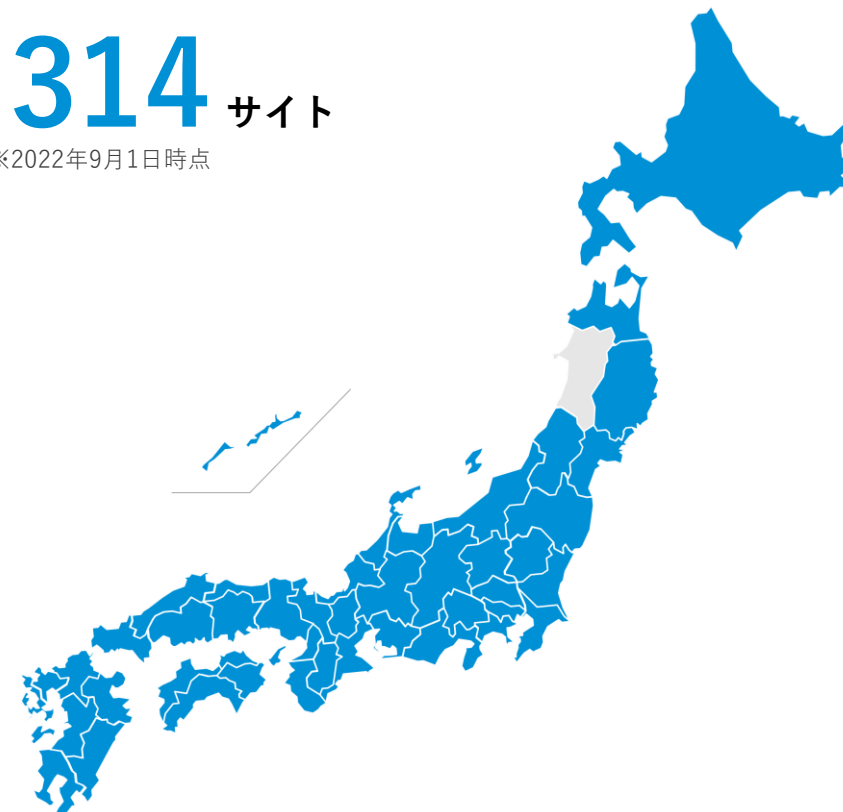
そこにしかない出会い



■ 「地域情報サイト まいぷれ」展開地域

314 サイト

※2022年9月1日時点



地域事業者に対し地域情報サイト「まいふれ」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。利用料は手頃な月額料金（サブスクリプション型）。

	プラン① 基本プラン 地域の方への情報発信	プラン② Googleビジネスプロフィールの 対策ができる	プラン③ 特定のターゲットへの 情報発信ができる
費用	7,700円/月	12,100円/月	15,400円/月
ショップページプラス	●	●	●
ニュース機能	●	●	●
まいふれアナライザー		●	●
ニュースプッシュ			●



プラットフォームの進化によって拡充していく経営支援サービス

店舗交流会
勉強会

融資・助成金
活用支援

事業継承・業務提
携支援

広告・販促支援

SNS運用
サポート

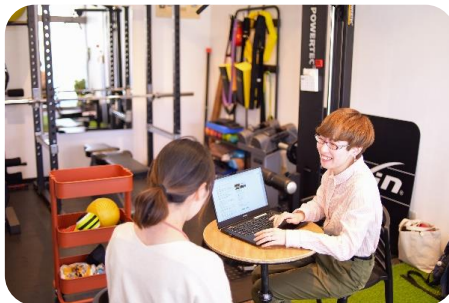
地域に根ざした運営体制により、事業者とオフラインでの接点を持つことができるのが当社の強み。ITリテラシーの低い事業者に対しても寄り添えるラストワンマイルの存在価値を発揮し、他にはない独自のアプローチで、地域の事業者の経営やマーケティングをサポート。

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

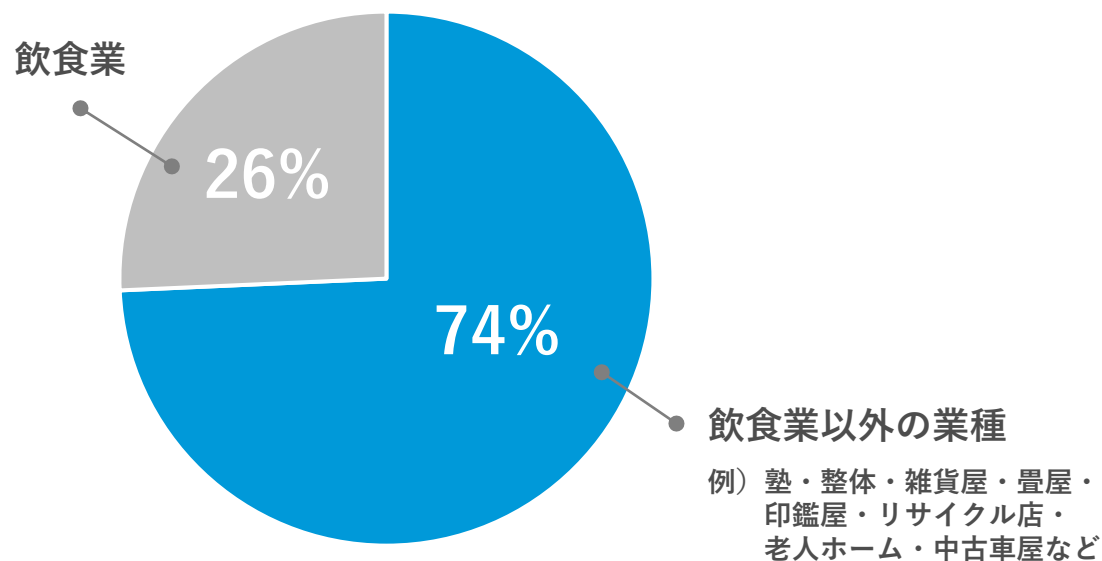
「まいぷれ」の強み

- 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る。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。

「まいぷれ」利用店舗業種



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



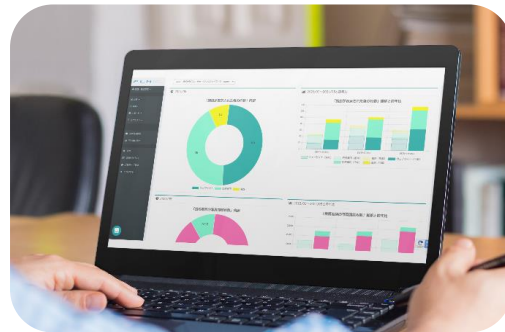
特定の商圈や地域に直接情報を発信したい企業に地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を活用して、マーケティングソリューションを提供。地域との接点を活かし、店舗や企業の販促支援・Webマーケティング支援を担う。

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



地域の住民・事業者との接点



地域事業者への提供価値を単なる「広告掲載」ととどまらず、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。

地域事業者



プラットフォーム
利用料



Webマーケティング支援
店舗経営支援

MY PLACE MY PLEASURE
まいふれ

GBP
連携

タイアップ
企画

SEO/
MEO対策

イベント
開催支援

店舗集客
支援

販促物
制作

● …2022年8月期で
進めた施策

融資・助成
金活用支援

人材採用
育成支援

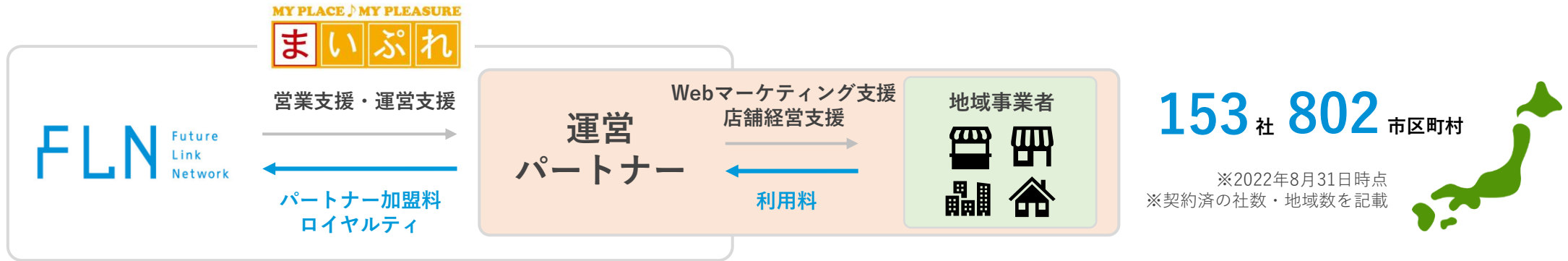
● …今後取り組む
施策

事業承継
業務提携支援

SNS運用
サポート

新規開業
支援

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る。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。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、収益拡大に直結している。

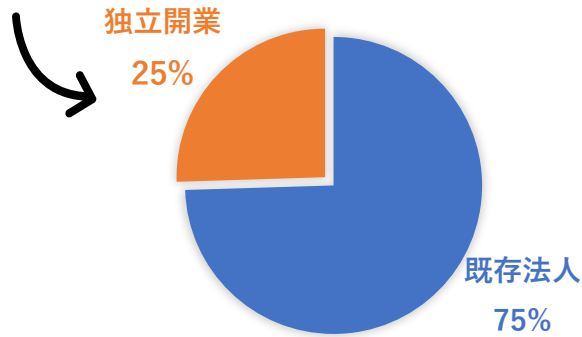


	FLN	運営パートナー
①営業活動	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業スタート支援 ・ 営業研修 ・ 事例や提案資料の共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動 ・ 掲載店フォロー
②サイト管理	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツの校正、支援 ・ 全国パートナーとの情報共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報収集、入稿、編集 ・ コンテンツ管理
③請求業務	<ul style="list-style-type: none"> ・ 請求研修 ・ 契約、請求の業務フロー構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約管理 ・ 口座振替
④発展事業展開	<ul style="list-style-type: none"> ・ 発展事業の情報共有 ・ FLN公共担当部署の同行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ナショナルクライアント ・ 既存クライアント ・ 自治体

新規創業パートナーの比率が年々増加。まいふれ事業のみを専業として立ち上げるため成長が比較的早い一方、経営ノウハウがなく、経営基盤がまだ脆弱なパートナーもいる。既存パートナーの事業展開速度を上げていくため、またより加速度的に新規パートナーを獲得するためにも、新規創業のパートナーに対する経営支援・サポート機能も充実させていく。

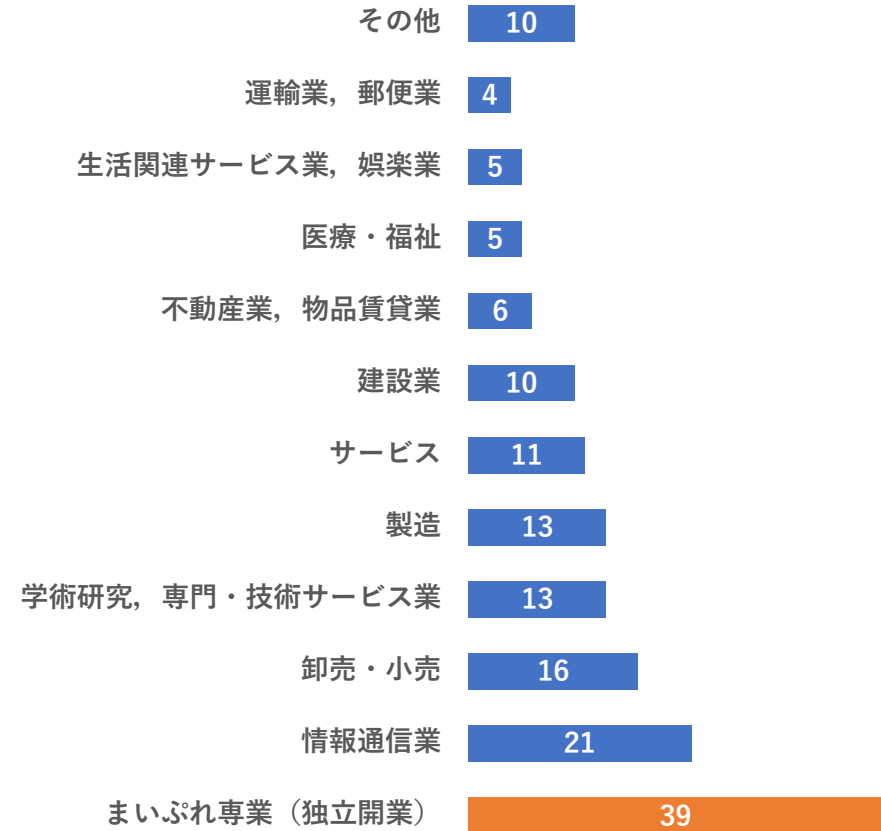
運営パートナー数

153社

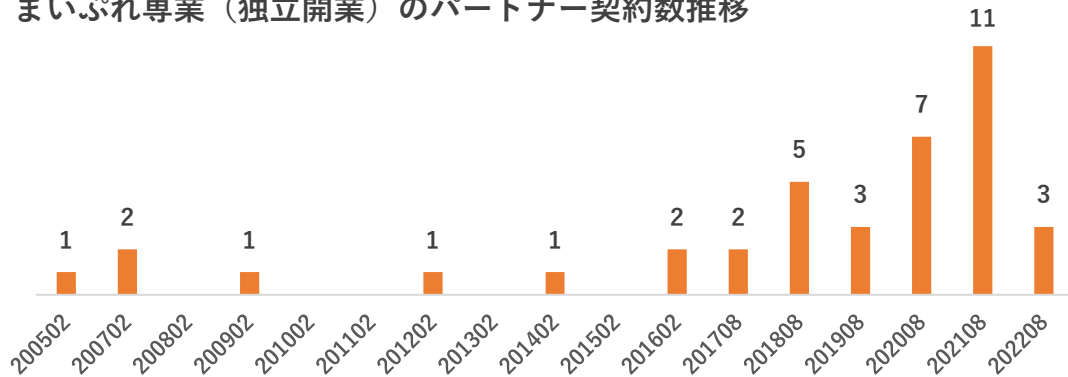


既存法人 114社
独立開業 39社

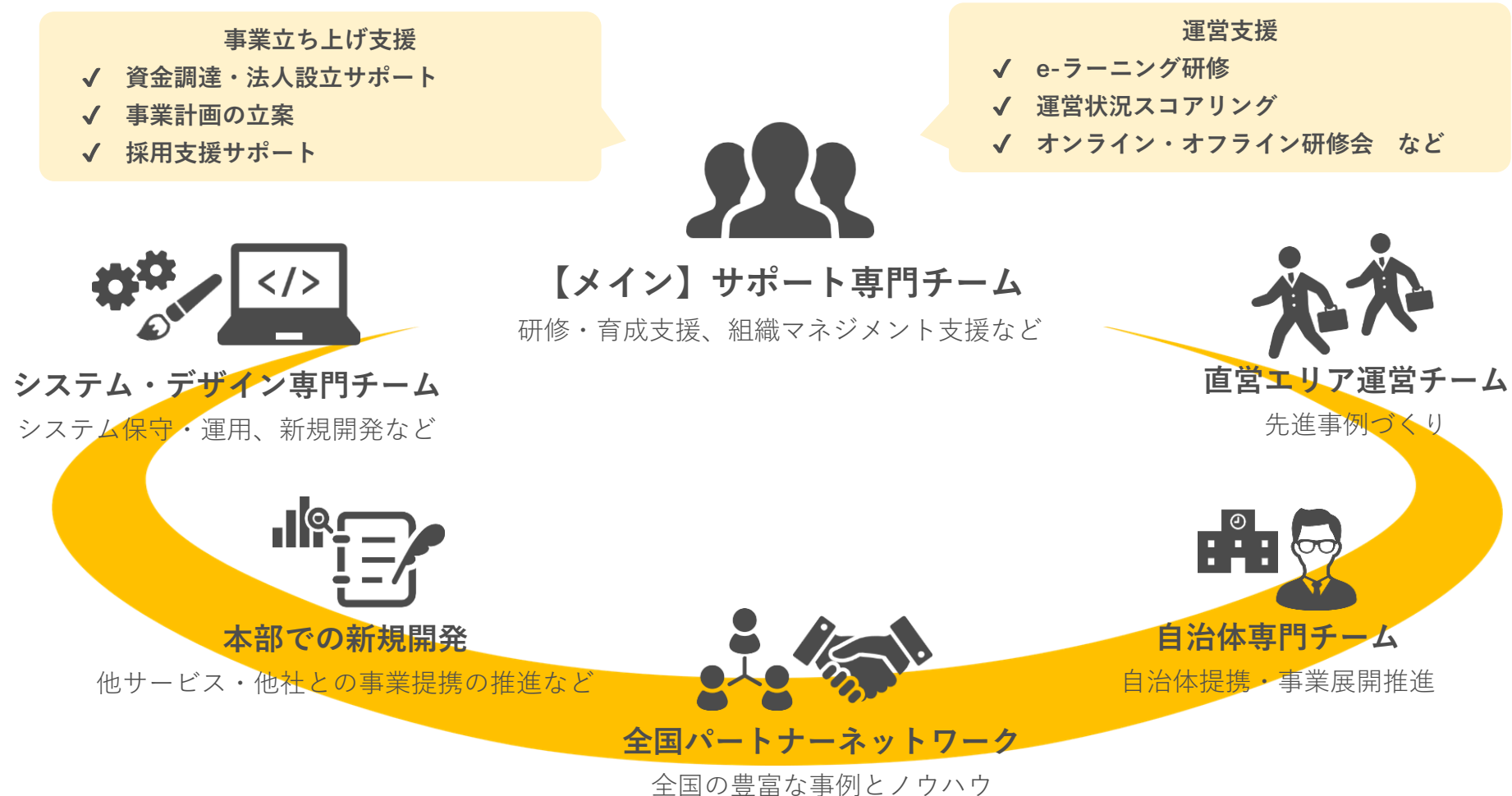
運営パートナーの業種一覧



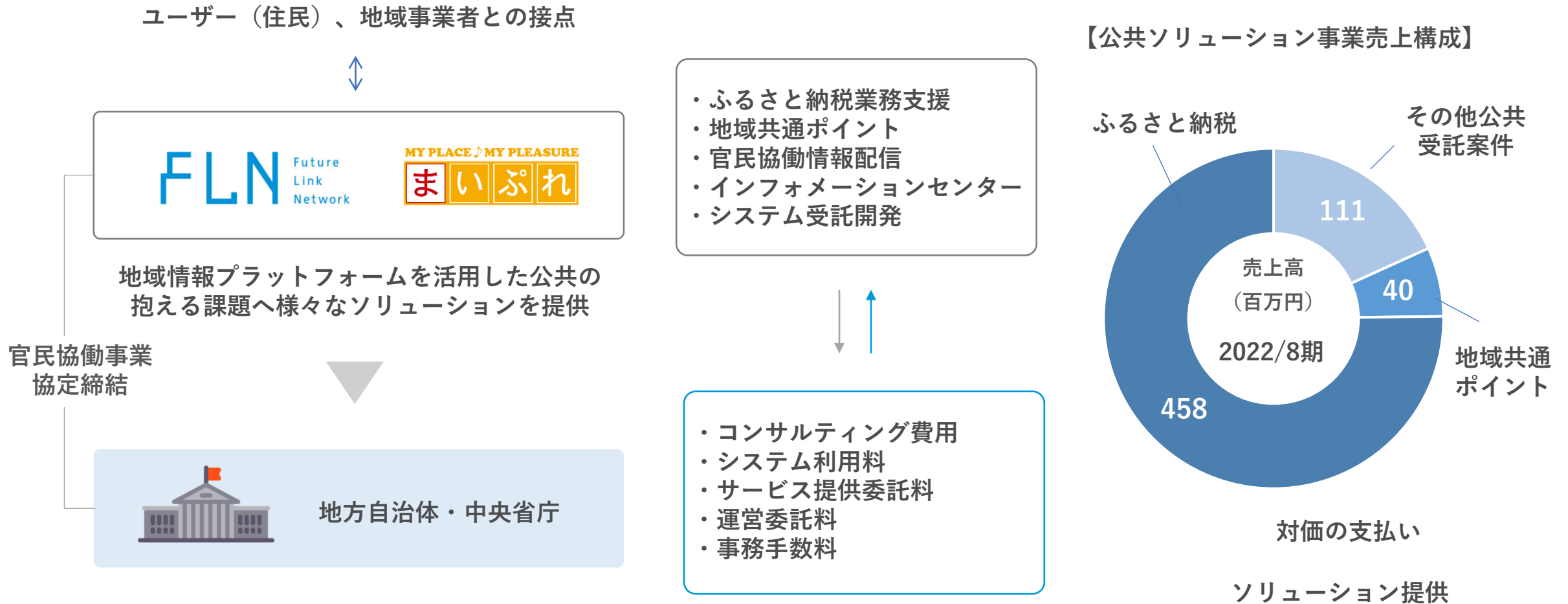
まいふれ専業 (独立開業) のパートナー契約数推移



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・運営指導を実施。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ている。



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。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となっている。

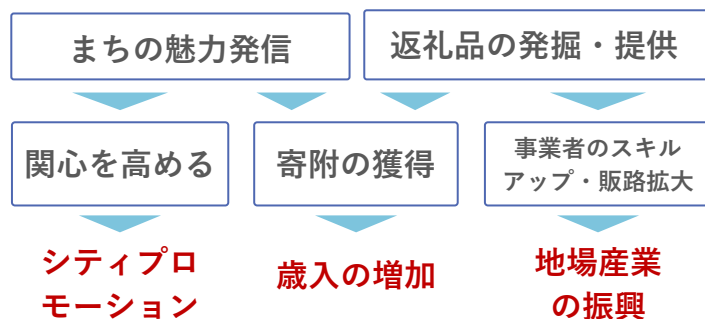


公共（Public）が抱える課題に対して、地域に根付いた足回りを活かしたさまざまなソリューションを「官民協働事業」として提案。地域情報プラットフォーム「まいぷれ」の運営体制があるからこそできる、実行力のある課題解決型事業となっている。

ふるさと納税BPO

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。

■まいぷれのふるさと納税のスキーム



地域共通ポイント

地域密着の運営体制で行う地域共通ポイントは自治体の課題解決と地域経済の循環につながる“血液”です。地域の課題やコミュニティ・経済活性など、多種多様な悩みを解決。民間のスキームを活用し、継続性・発展性を持った事業を展開します。

■まいぷれの地域ポイントのスキーム



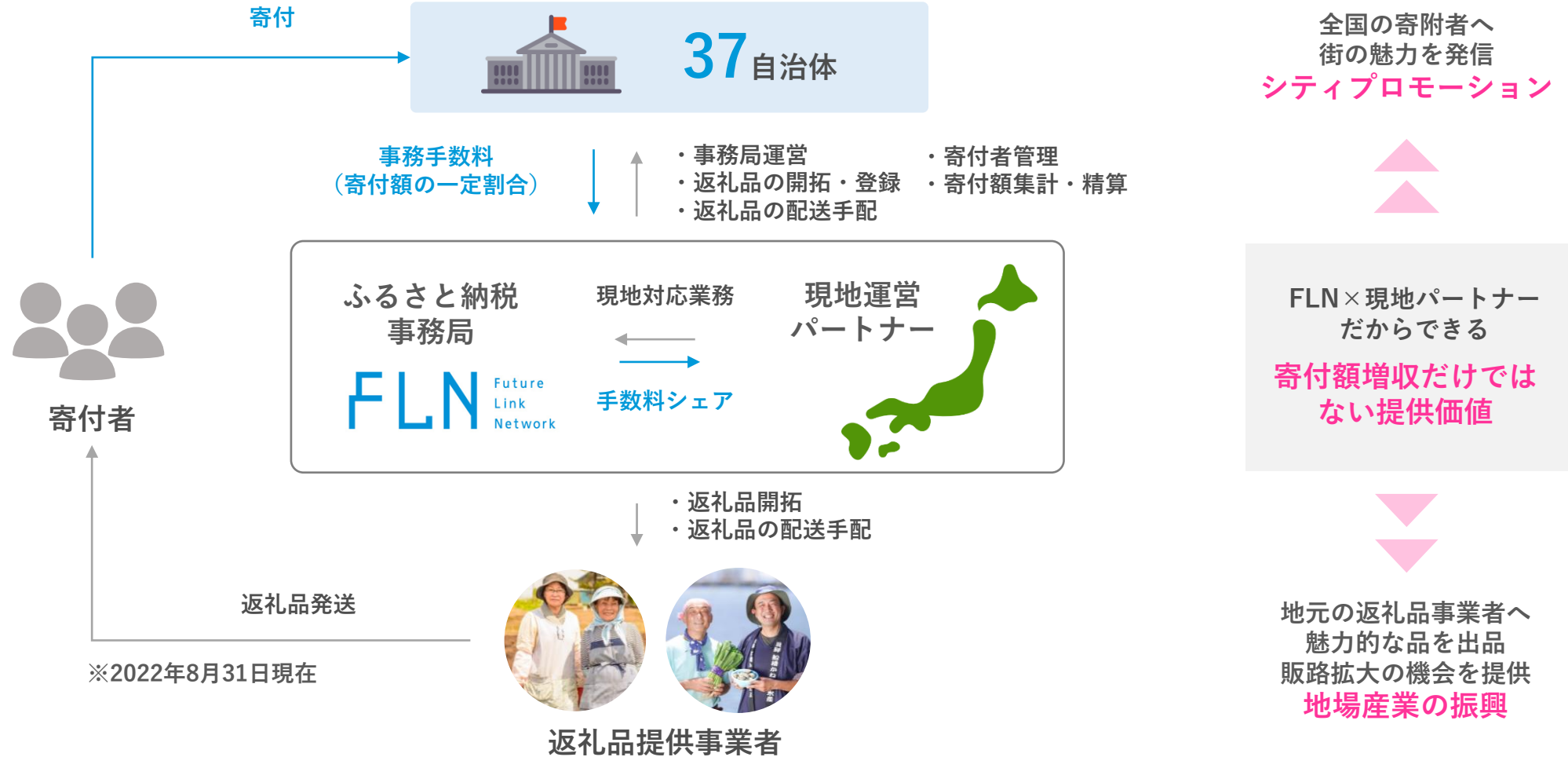
官民協働の課題解決

「まいぷれ」運営で得た情報の収集・編集・発信体制や足回り、システム開発体制を活かし、官民協働の地域情報プラットフォームを構築・運用することで、行政が抱える地域課題の解決にも取り組んでいます。

■具体事例

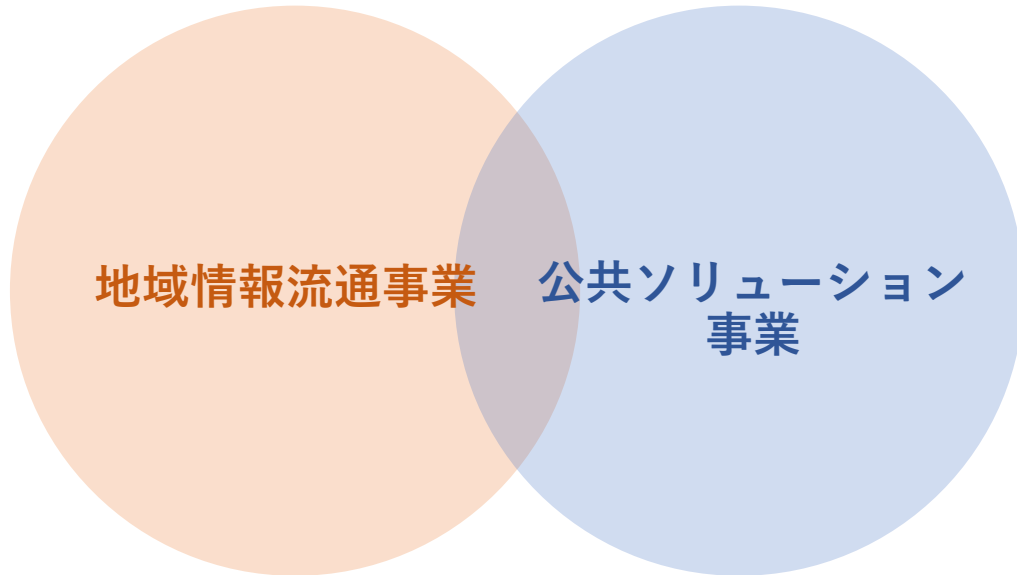
- ・官民協働ポータルサイト
- ・インフォメーションセンターの運営
- ・課題に合わせた情報発信 など

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。



※2022年8月31日現在

地域情報プラットフォーム「まいふれ」を基盤に、それぞれの事業が重なりながら、独自性の高い事業構造で展開。



地域情報流通事業

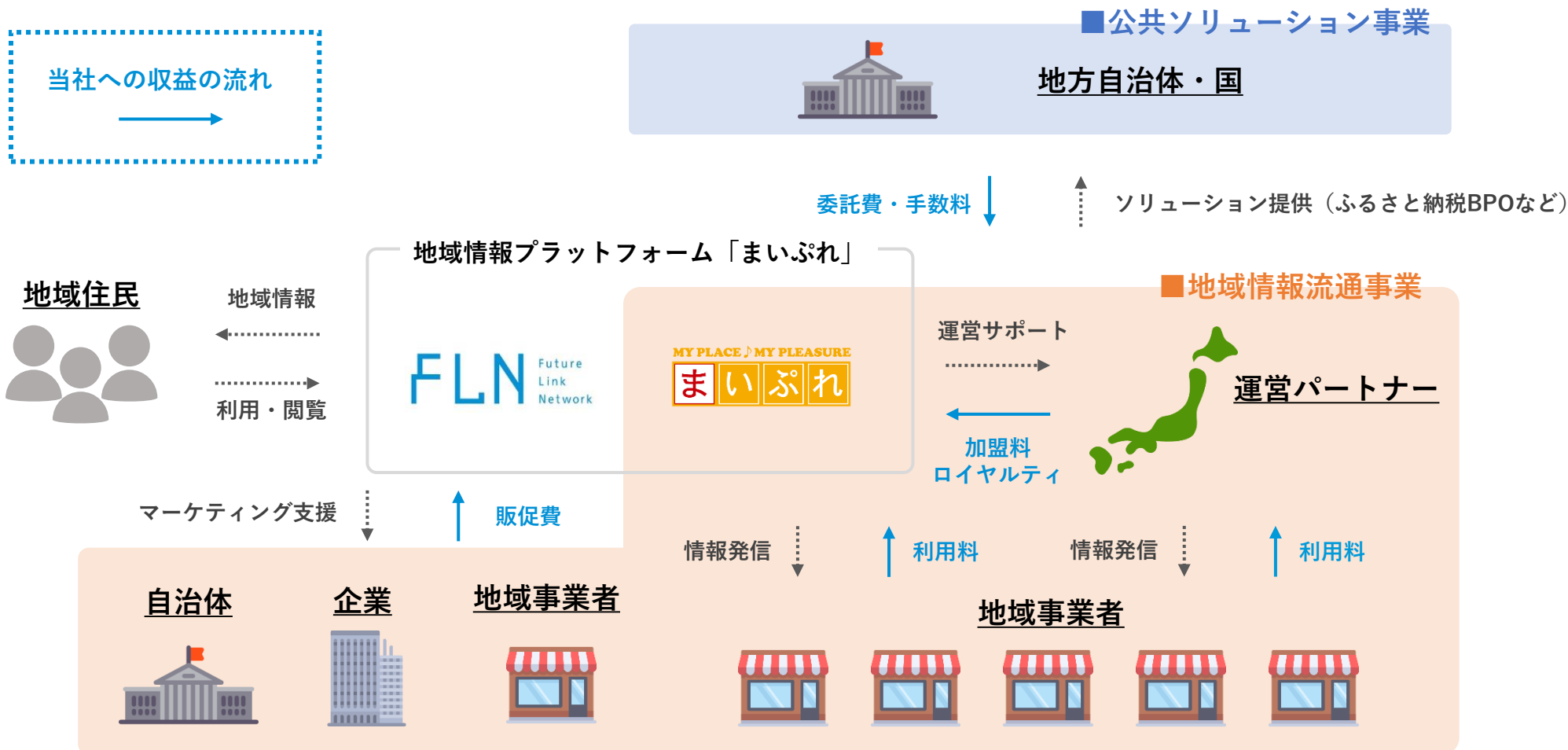
地域の「付加価値」を発掘し、地域情報として流通させることで、地域活性化を行う事業。各地域のスタッフが、直接付加価値を発掘し、地域情報サイトだけでなく、あらゆるデバイス、あらゆる場所を使って情報を発信。当社が直営地域として運営するだけではなく、全国各地域に根ざした運営パートナー各社と、技術や運営ノウハウを共有しながら、地域情報プラットフォーム「まいふれ」を構築・運用。

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「まいふれ」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。

※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を基盤にした事業を展開し、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る。



※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

2022年8月期計画値の進捗状況について計画を下回る結果となった。当該差異の発生要因は以下の通り。

事業		2022年8月期		要因	詳細	改善策
		計画	実績			
全社	売上高	1,531	1,254	売上高の▲276百万円の未達に対し、中期的な成長のためプラットフォーム価値向上に向けた人材、開発、広告の投資を計画通り実行し、販管費は計画費▲69百万円削減にとどめた結果、営業損失、経常損失、当期純損失となった		投資は継続しつつ、2023年8月期は黒字転換となる予定
	営業利益	101	-54			
地域情報流通事業	セグメント売上	854	643	新規パートナー契約の不調	まいふれ運営パートナーの新規契約が計画を下回り、パートナー初期加盟金が未達となったため、地域情報流通事業の売上の減少となった。	広告のリードの安定化をはかり、外部アライアンス先の追加や営業体制強化など、抜本的な営業手法の見直しによって案件獲得の増加に注力していく。
				まいふれアナライザー開発遅延	想定よりも開発の遅延が発生してしまったため、当初2022年8月期末に想定していた販売数に届かず、平均単価は当初計画を下回った。	現時点では予定していた開発は終了し、全国の運営パートナーで販売もスタートしている。
	セグメント利益	331	181	マーケティング支援事業の不振	売上を見込んでいた大手小売チェーンの広告キャンペーン予算が鈍化し、想定の上上に達さなかった。	各社の広告キャンペーン予算の把握を見直し、営業活動を広げていく。
公共ソリューション事業	セグメント売上	676	610	ふるさと納税BPO業務の競争激化	競争が激化する中で新規ふるさと納税BPO業務の受託自治体数が計画を下回り、また契約期間終了となった自治体も発生し、当初計画の受託自治体数46件が37件で着地。	ふるさと納税事業の価値向上施策として株式会社シフトセブンコンサルティングと業務提携し株式会社公共BPOを設立。
	セグメント利益	133	82	公共ソリューション事業の売上計上時期ズレ	売上に見込んでいた公共受託事業の採択時期が遅れ、売上計上が2023年8月期に期ズレとすることとなり、公共ソリューション事業の売上未達要因の一つとなった。	2023年8月期での売上計上目処が立っている。

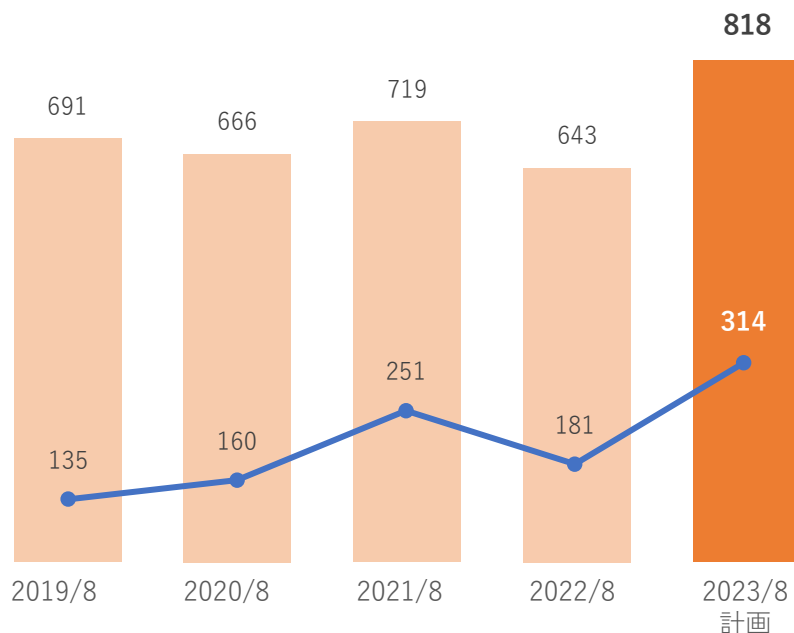
- ・まいぷれ関連売上は、まいぷれプラットフォームの利用店舗数を2万店舗、平均単価5,870円と営業実績より積算
- ・運営パートナー数は2021年8月期水準（21社増）の営業体制に改善し、20社増の計画に回復。既存パートナーは173社862エリアの運営体制に対し、運営指導・サポートを強化

棒グラフ : 売上高
 折れ線グラフ : セグメント利益

事業セグメント別売上高・セグメント利益

単位：百万円

地域情報流通事業



指標となるKPI

運営パートナー数

173社

前期比
+20

契約エリア数

862

前期比
+60

※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

- ・ふるさと納税BPO売上は期中売上に影響する自治体数を46自治体と見込み前期比3.5億円の寄付額を増加させることに注力
- ・子会社の株式会社公共BPOに外注業務を移管し、原価を削減し、利益率の向上につなげる
- ・その他公共売上高で前期期ズレの「IPDCを活用した災害情報伝達手段事業」を実施し過去の受注実績を勘案して受託見込みを算定

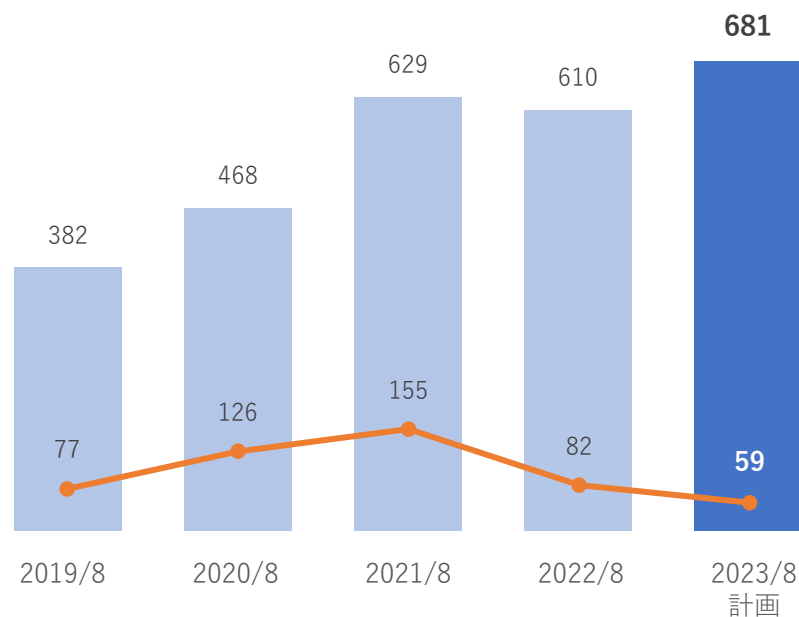
■ 棒グラフ : 売上高

〰 折れ線グラフ : セグメント利益

事業セグメント別売上高・セグメント利益

単位：百万円

公共ソリューション事業



指標となるKPI

ふるさと納税
寄附金額
54.8億円

前期比
+3.5億

ふるさと納税
自治体数
46

前期比
+9

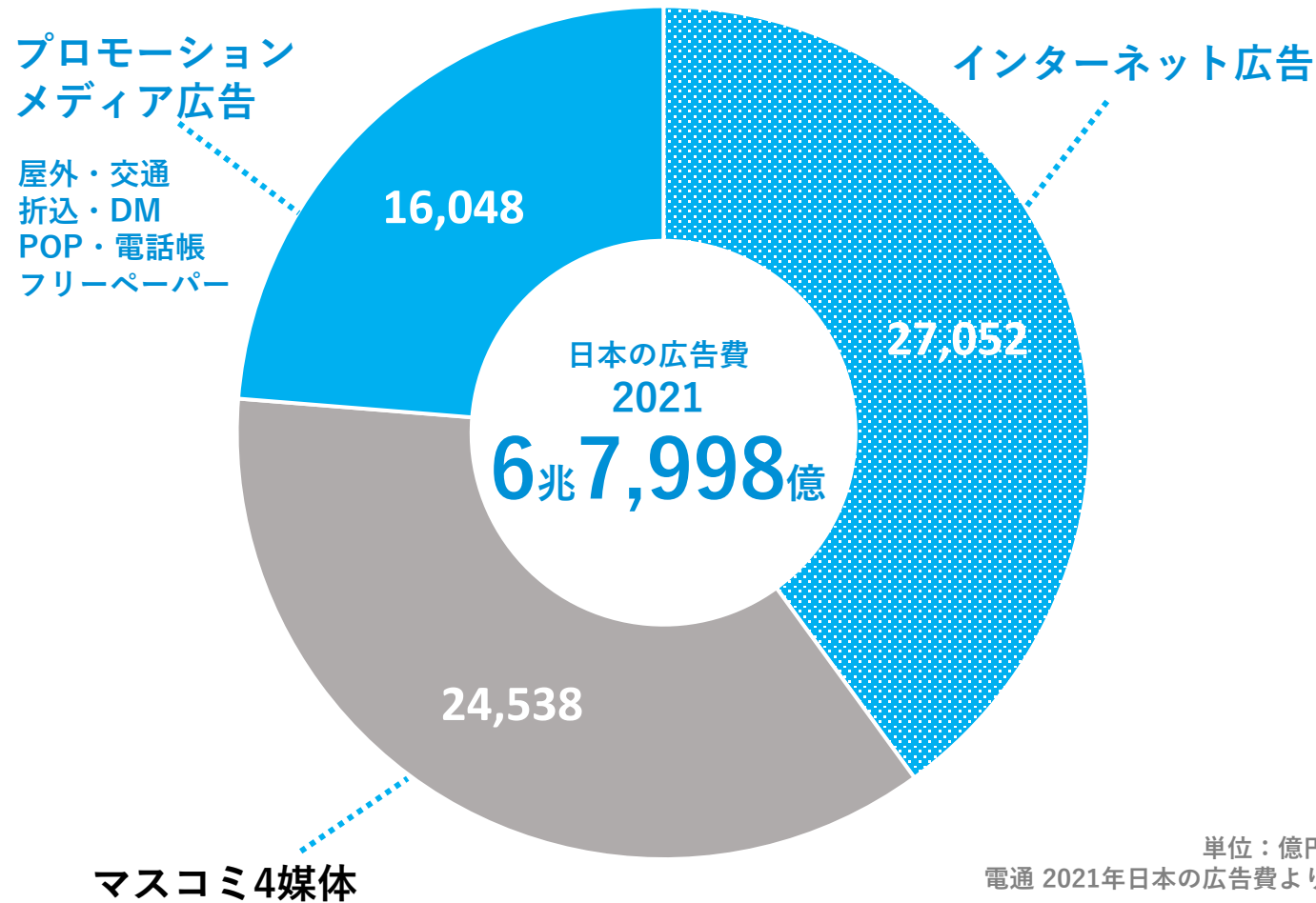
2セグメントの事業の積み上げにより、前期到達していない計画をローリングし、積み上げた事業計画を策定。中期的な成長のための投資は継続し、利益計画は黒字転換するものの、営業利益11百万円で計画。

	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	
	実績	実績	計画	前期比
(単位：百万円)				
売上高	1,349	1,254	1,500	119.6%
地域情報流通事業	1103	643	818	127.2%
公共ソリューション事業	629	610	681	111.5%
売上原価	498	487	547	114.2%
売上総利益	850	767	952	122.9%
売上総利益率	63.0%	61.2%	63.5%	
販管費	749	822	941	113.4%
営業利益	100	-54	11	-
営業利益率	7.5%	-4.4%	0.7%	
経常利益	94	-56	11	-
当期純利益	79	-71	8	-

※当社は2023年8月期より連結決算に以降いたしました。そのため2022年8月期以前の数字は単体の数字を参考に記載しております。
 ※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

市場環境

「まいふれ」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る。



■インターネット広告市場

毎年継続的に高い成長率を維持し、2021年には、マスコミ四媒体広告費を初めて上回った。

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

各種イベントや従来型の広告販促キャンペーンが徐々に再開されたものの、減少傾向。

ただし、デジタルサイネージ等の「屋外広告」、巣ごもり・在宅需要を取り込んだ「DM」が増加した。

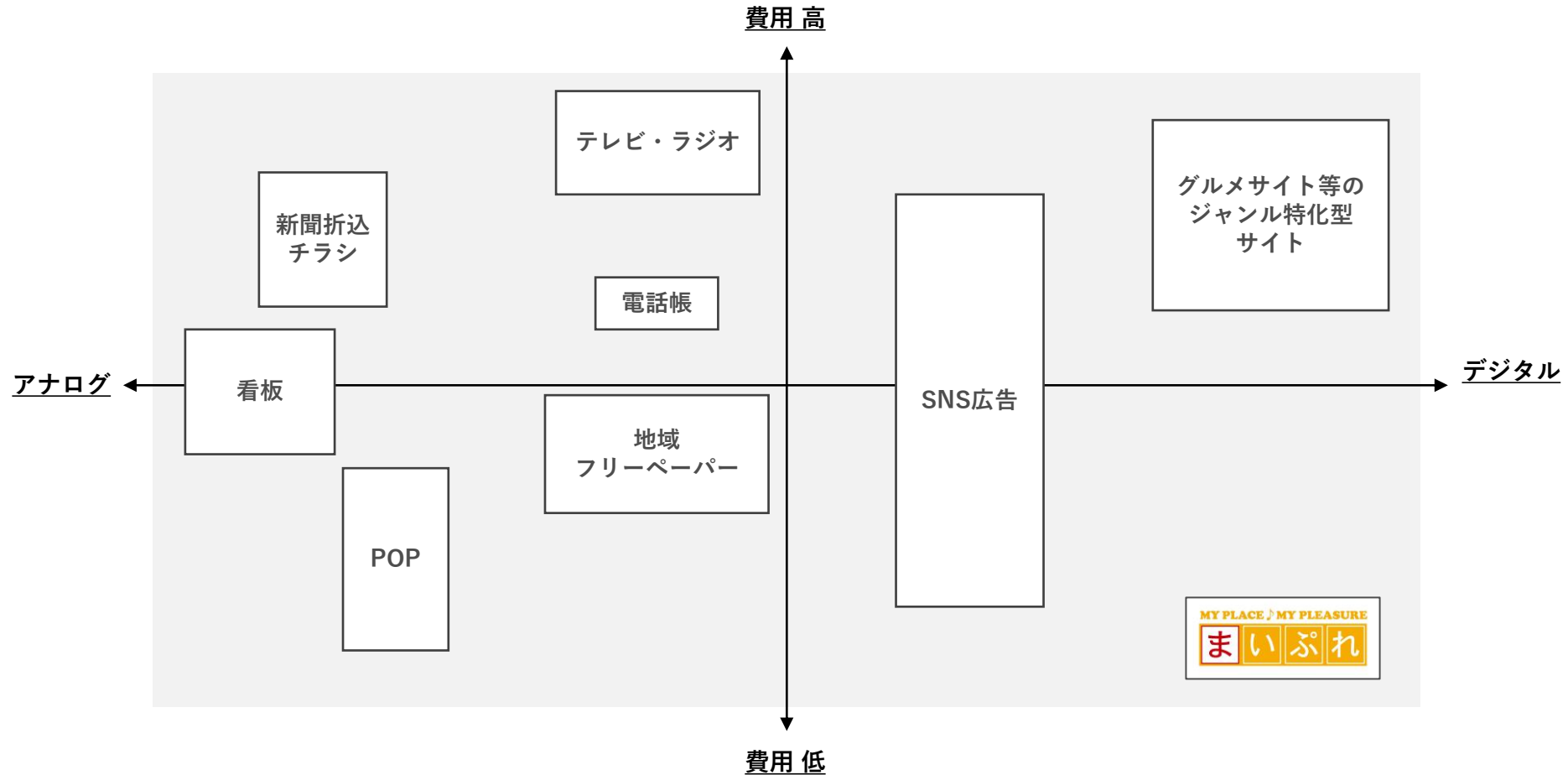
未だエリアプロモーションニーズは存在し、そこに対して当社商材により補完できる範囲は大きい。

現状、まいぷれプラットフォーム利用店舗数は18,127店舗だが、当社の地域情報流通事業・マーケティング支援事業における顧客層は幅広く、国内の第三次産業を生業とする事業所数だけでも約416万社を擁する。

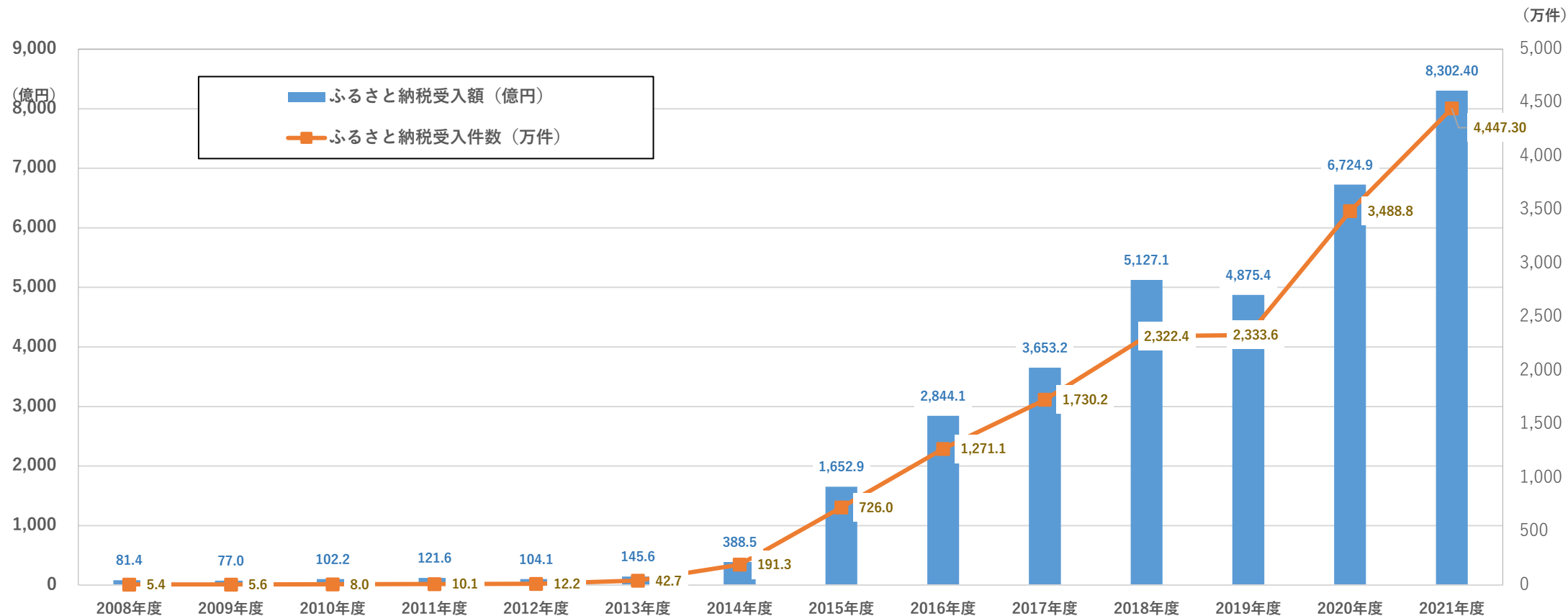


※出典：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス－活動調査結果（確報）_産業横断的集計（結果の概要）」 表III-1 産業大分類別事業所数および従業者数 から集計

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る。



2021年度はふるさと納税の受入額が約8302億円で、前年度から約1.2倍の増加となった。また受入件数も約4,447万となり、約1.2倍に増えています。今後もさらなる市場規模の拡大が予想されている。



参照：総務省「ふるさと納税に関する現況調査結果（令和4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る。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」を仕掛けている。

強み①現地体制

返礼品提供事業者と直接やり取り・調整をし、状況に応じたきめ細やかな対応ができる体制

強み②中央管理体制

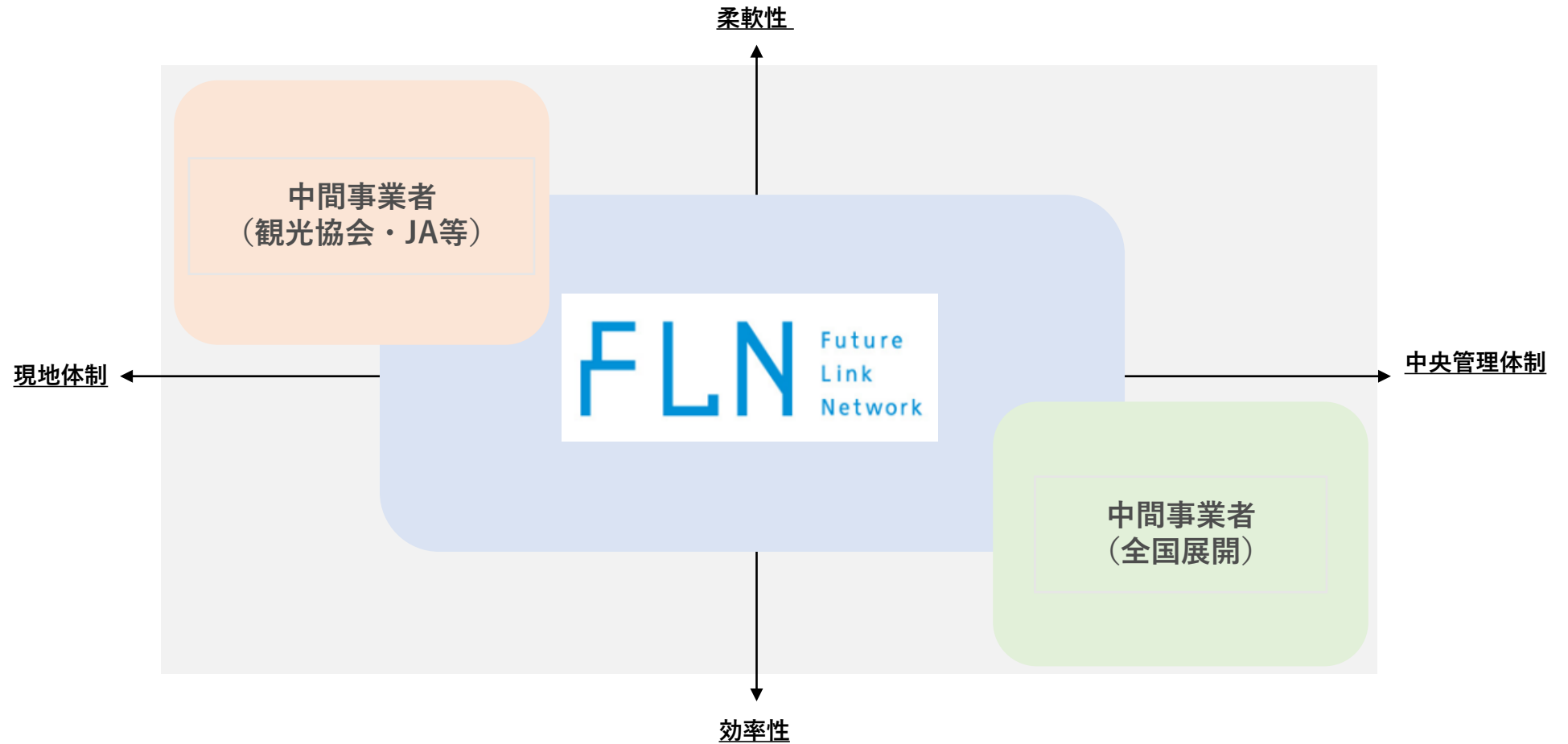
ふるさと納税運用に関する様々なノウハウをセンター化させ、その知識を提供する体制

強み③柔軟性

返礼品提供事業者一人ひとりに寄り添い、要望やトラブルに柔軟に対応することができる

強み④効率性

マニュアル・パッケージ化を進め安価で効率的なコストパフォーマンスを発揮することができる



成長戦略

2022年8月期に掲げていた成長戦略とその進捗状況は下記の通り。

前回資料該当P	成長戦略	事業	進捗状況	
P33	経営支援機能に広がるサブスクリプションモデル	地域情報流通事業	計画が遅延したものの、まいふれアナライザーをリリースし、Webマーケティング支援を強化。また、事業提携を通じプラットフォーム参加店舗に補助金・助成金活用支援、事業所系支援、SNS運用サポートとプラットフォームの価値向上サービスを強化	
P37	ふるさと納税の取り組み拡充	公共ソリューション事業	返礼品の開拓・商品化支援を継続し、寄付額の増加を継続。自治体へ寄付受付サイトの運用数増加を支援を実施。受託自治体は新規受託の計画未達と受託終了自治体の発生により奮わず	
P38	地域ポイントのシステム開発	公共ソリューション事業	QR決済型の新システムの開発が完了し、2022年4月に全エリアリリースを実施。原価のかからない構造変化と、システム上のポイント交換が可能なモデルとなり今後の柔軟な変化が可能なサービスに	
P39	新しい取り組み	旧金谷小学校の利活用事業	全社	2022年3月にオフィスを稼働し、富津市を拠点とした地域情報流通事業の開始、ふるさと納税BPO業務、株式会社公共BPOの拠点として活用
		IPDCを活用した災害情報伝達手段事業	公共ソリューション事業	消防庁の「地上デジタル放送波を活用した情報伝達手段の実証」に参画し2022年3月に完了。実証から本格運用に向けた取り組みに継続して参画中
		情報銀行の活用に向けた調査参画	地域情報流通事業	情報銀行の実証事業へ参画したものの、現時点で事業化につながらず取り組みは終了

2022年8月期の成長戦略の裏付けとなるKPI指標の進捗、および2023年8月期の計画については以下の通り。

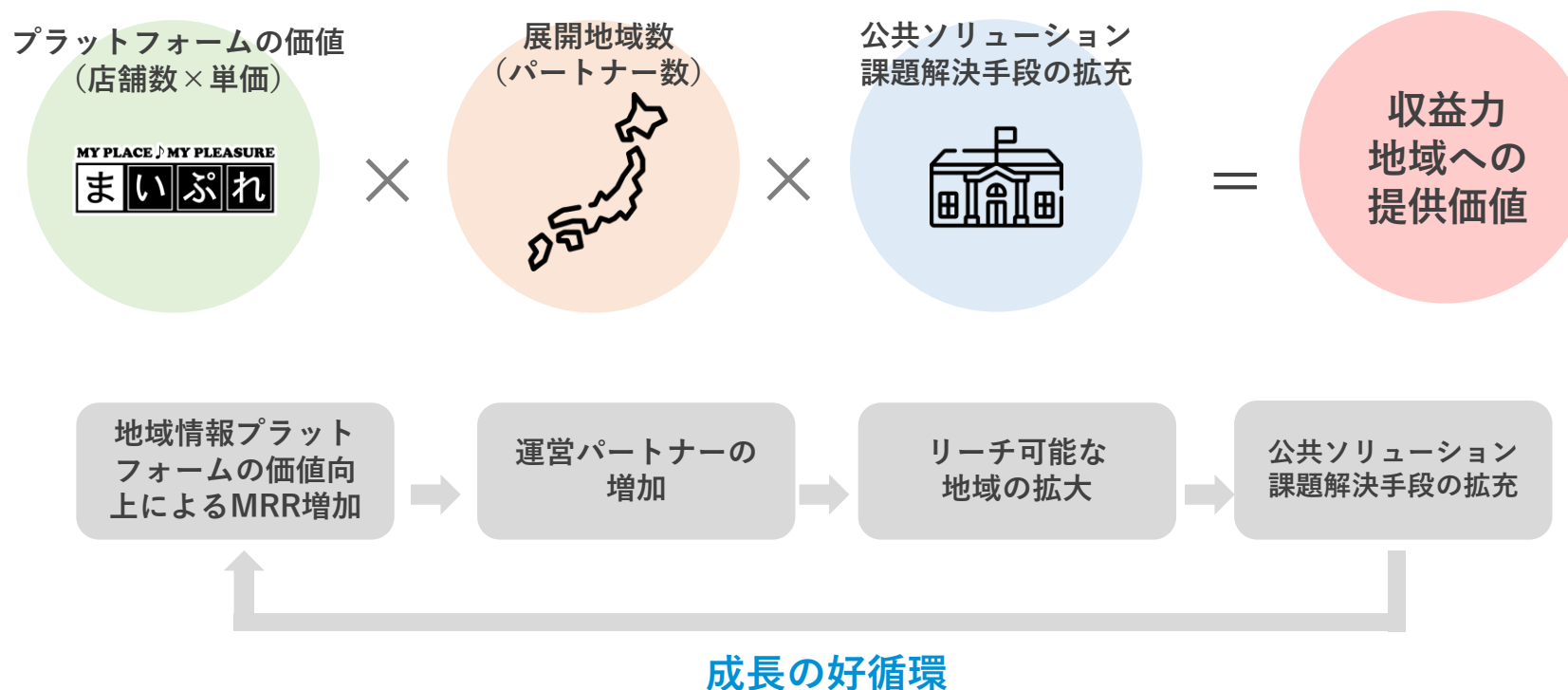
2022年8月期

KPI	事業	計画	実績	要因
パートナー数	地域情報流通事業	187社	153社	新規契約が奮わずにパートナー数が未達
展開エリア	地域情報流通事業	857 市区町村	802 市区町村	契約あたり平均3エリアの増加を見込むが、新規契約が奮わずに未達
月額掲載料平均単価	地域情報流通事業	5,960円	5,300円	MRR増加に向けた取り組みの中でまいぶれアナライザーの開発遅延により単価増の計画も見直し
ふるさと納税寄付額	公共ソリューション事業	52億円	52億円	年度末の寄付額増加と既存自治体の寄付額増加に貢献し計画通り推移
ふるさと納税受託自治体数	公共ソリューション事業	48自治体	37自治体	新規契約自治体が未達と、終了自治体の発生により自治体数は未達

2023年8月期

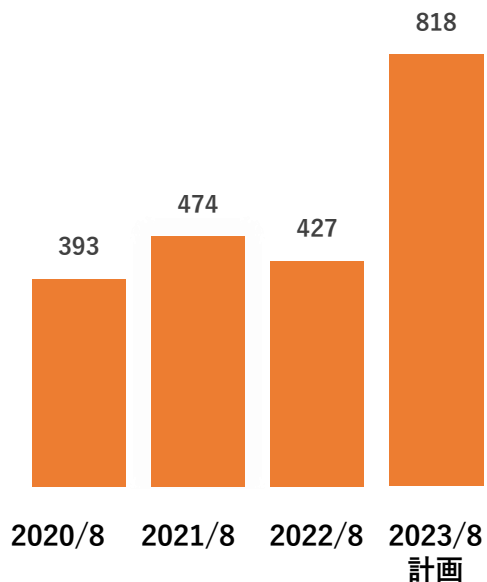
KPI	事業	計画	詳細
パートナー数	地域情報流通事業	173社	2021年8月期（年間21社増）と同規模以上の営業体制に変更し、年間20社の増加を計画
展開エリア	地域情報流通事業	862市区町村	新規増加に合わせて平均3エリアの増加を計画
月額掲載料平均単価	地域情報流通事業	5,870円	新規の契約単価の増加と新商品まいぶれアナライザーの導入による単価向上の見通し
ふるさと納税寄付額	公共ソリューション事業	54億円	現在予定している自治体における寄付額を想定
ふるさと納税受託自治体数	公共ソリューション事業	46自治体	現在契約を予定または営業中の自治体に受託確度を考慮し計画

「まいふれ」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）を広げることで、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。

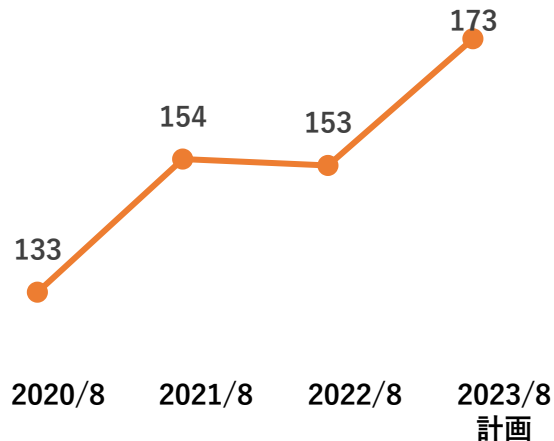


地域情報流通事業は、地域情報プラットフォームを当社直営エリアで運営し、パートナーエリアの運営支援を行う。エリア展開が進みパートナー数と展開エリアが増加することで成長基盤が整いつつある。

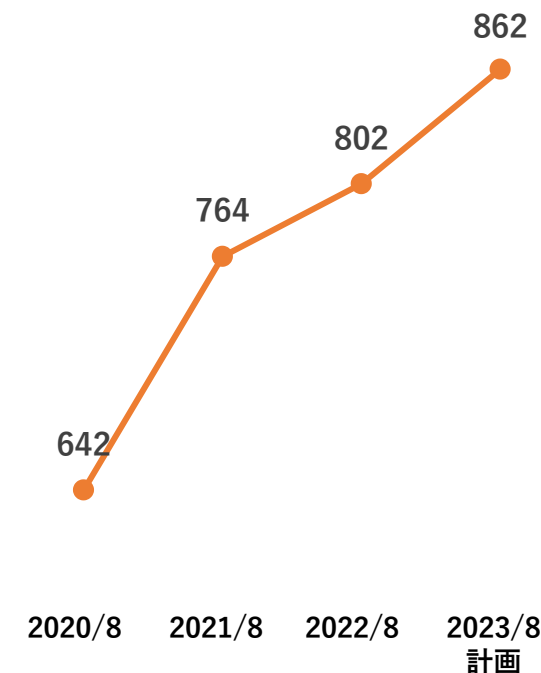
売上高（百万円）



パートナー数



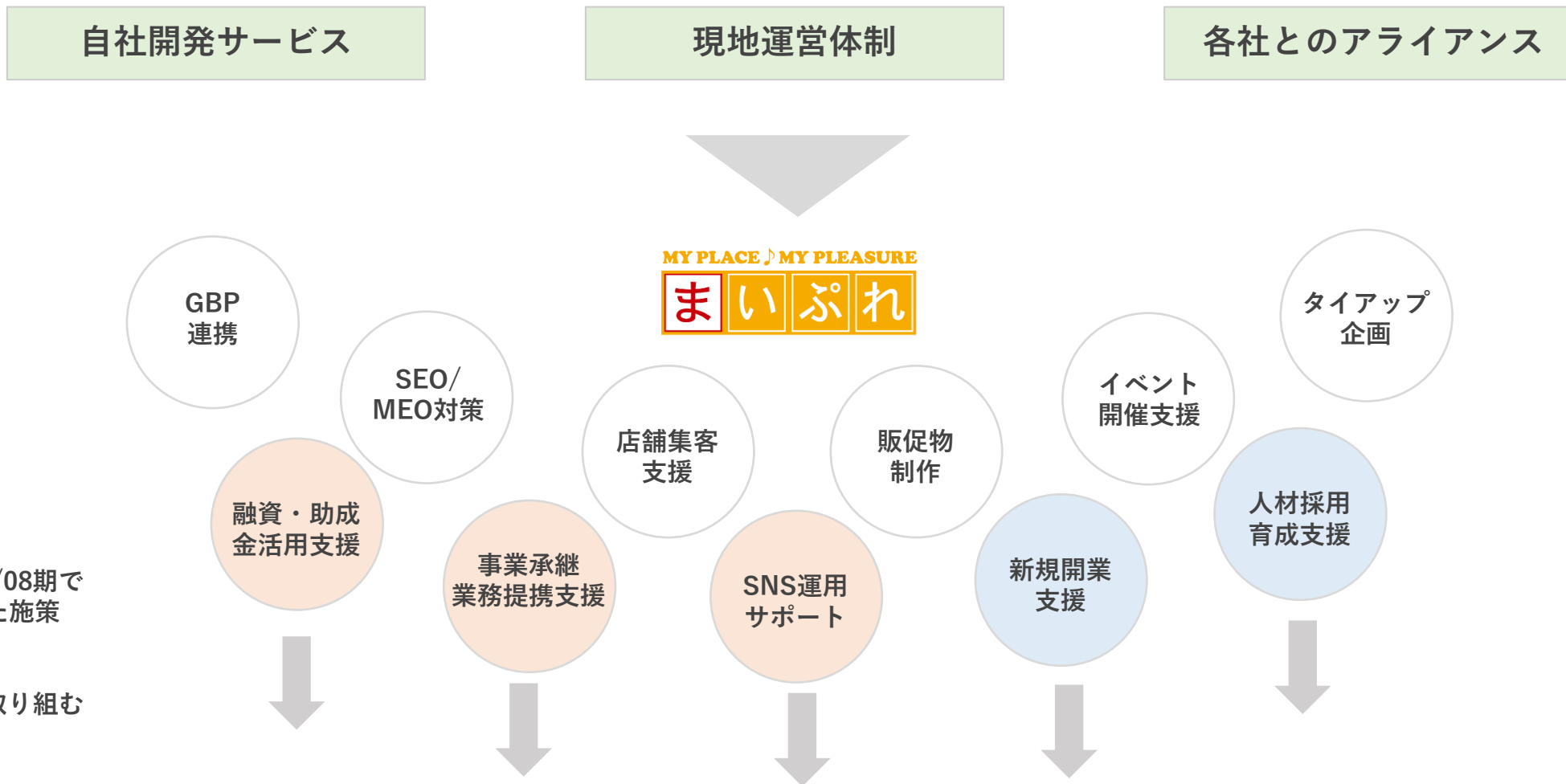
展開エリア



地域情報流通事業

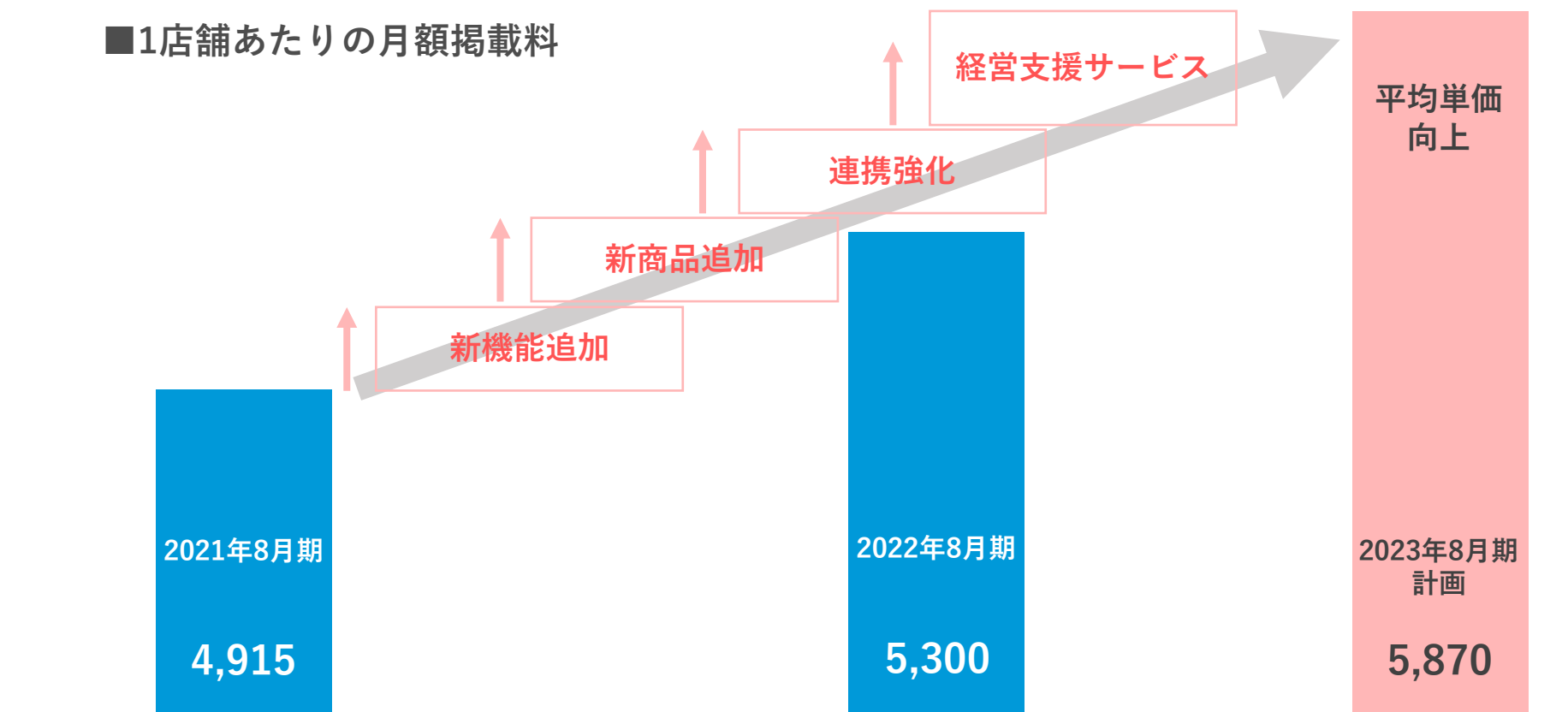
※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させることで、MRRの増加を目指す。



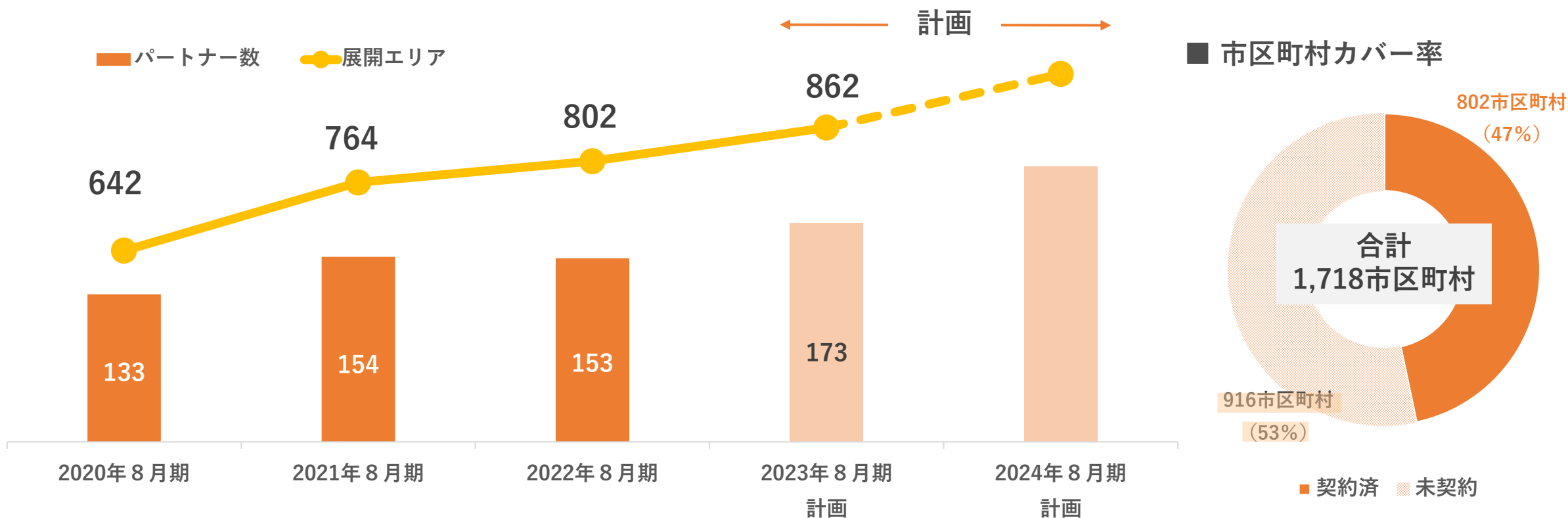
プラットフォームの価値向上に向け、さらなる経営支援機能の拡充へ

「まいぷれアナライザー」、補助金・助成金活用支援、事業承継支援等の新サービス提供による「まいぷれ」月額利用料（サブスクリプションモデル）の平均単価向上を予定。



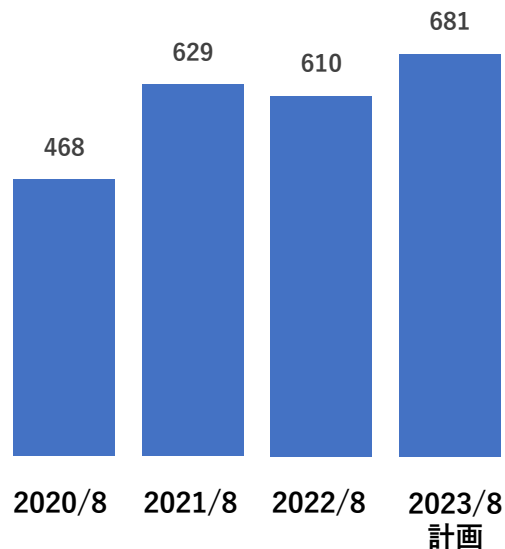
※月額掲載単価は当社直営エリアの2021年8月時点の平均、2022年8月期末及び2023年8月期の着地見込みの平均で算出しております。

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ていく。

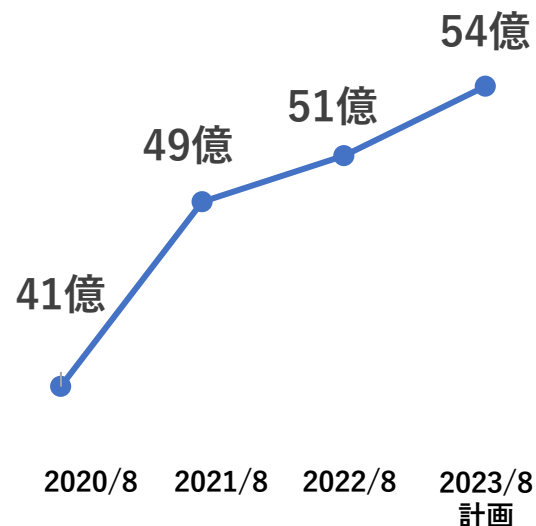


公共ソリューション事業は、地域情報プラットフォームのパートナー制度も活用した自治体向けの様々なソリューションを行う中で、ふるさと納税BPOによる自治体の寄付額を伸ばしている。パートナーエリアの増加に伴い、BPO提供可能なエリアを拡大している。

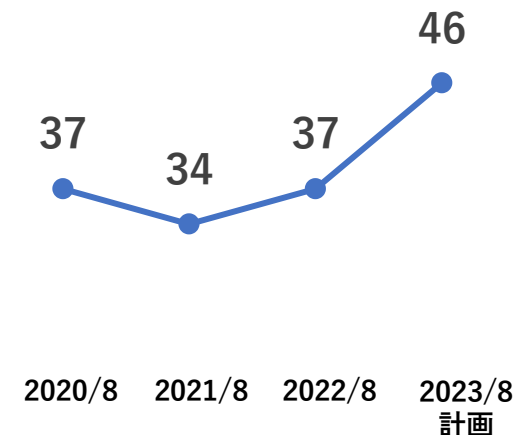
売上高（百万円）



ふるさと納税寄付額



ふるさと納税受託自治体数



公共ソリューション事業

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む。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する。

■ 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。

自治体DXやふるさと納税による地域活性化のさらなる加速を目的に、「ふるさと納税do」を提供する株式会社シフトセブンコンサルティング、コールセンターやバックオフィス業務を提供する株式会社サンクネットの三者共同出資で設立。

公共BPO

地方自治体の業務支援、そして持続可能な地域社会の実現へ

STEP1

自治体向けバックオフィスの再構築

当社とシフトセブン、およびサンクネットのふるさと納税の業務支援におけるコールセンターとBPO業務を段階的に集約し、当社の運営力とシフトセブンの技術力によって、効率と品質を高め、自治体に選ばれるバックオフィスを再構築します。

STEP2

ローカルで活躍する事業者の支援

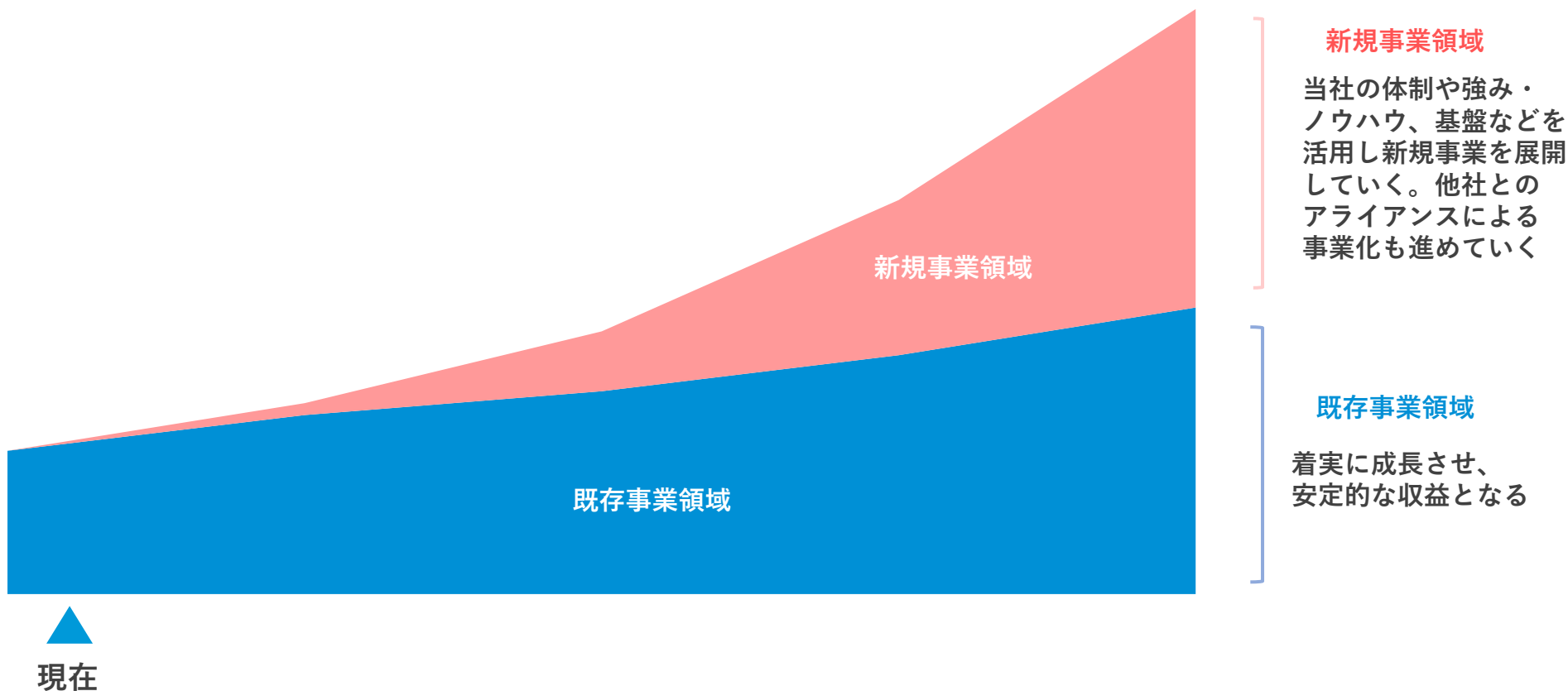
全国のふるさと納税の業務支援を行う事業者に対し、低価格で高品質なバックオフィスを提供し、ローカルで活躍する事業者を支援します。

STEP3

地方自治体向け業務支援サービスの構築

両社の強みを活かし、「ふるさと納税の業務支援」から「地方自治体の業務支援」へとソリューションを展開し、持続可能な地域社会と地域活性化を加速させます。

既存事業領域を着実に成長させていく一方、当社ならではの体制、強み、ノウハウ、基盤を活用し、新規事業も積極的に仕掛けていきます。当社内のリソースのみで完結する事業のみならず、積極的に他社とのアライアンスによる事業化も進めて参ります。既存事業領域の着実な成長と、新規事業領域の立ち上げとで、高い成長性を実現していきます。



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。資金使途である採用費及び人件費については、2022年8月期の業績が計画未達であったことによる、業績連動の費用が減少したため、支出予定時期を見直し修正している。

【変更前】

具体的な使途	充当予定時期	金額（千円）
今後の事業規模拡大のための採用費及び人件費	2022年8月期	72,996
	2023年8月期	177,870
まいぶ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	2022年8月期	5,739
	2023年8月期	7,675
合計		264,280

【変更後】

具体的な使途	充当予定時期	金額（千円）
今後の事業規模拡大のための採用費及び人件費	2022年8月期	51,619
	2023年8月期	102,010
	2024年8月期	82,309
まいぶ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	2022年8月期	6,272
	2023年8月期	22,070
合計		264,280

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	広告市場は市場変化や景気動向の変動による影響を受けやすく、今後、急激な景気の変化等が生じた場合、広告及びインターネット広告の需要に影響する可能性があります。	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	2022年8月31日現在におけるパートナー契約締結先は153社となっております。これらパートナー各社が何らかの事情によりパートナー契約を解消する場合には、当該エリアの「まいふれ」の運営が継続困難となり、当社が引き継ぐか、同エリアでの運営を希望する地域の企業等に引き継ぎを行います。その場合には、当該エリアでの情報量や営業活動が低下する可能性もあり、収益に影響を及ぼす可能性があります。	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	新型コロナウイルス感染症については現在も収束の目途が立っていないため、今後も事業計画に影響を及ぼす可能性はあります。	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	巧妙化・複雑化したサイバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウィルスの侵入、自然災害や大規模な事故、その他予期せぬ要因等により、当社のシステム障害や情報漏洩が発生した場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	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	外部からの不正アクセスや、当社の関係者や業務提携先等の故意又は過失による漏洩、改ざん、不正使用等の不測の事態により、個人情報外部に流出した場合には、適切な対応を行うための費用の発生や、当社に対する損害賠償の請求、当社の社会的信用の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	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前に更新して開示いたします。次回開示は2023年11月の予定です。

