



2022年11月28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 文晴
(コード番号：9241 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役経営統括部長 中川 拓哉
(TEL.047-495-0525)

上場維持基準の適合に向けた計画（新規）

当社は、2022年8月31日時点（以下「基準日」という。）において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年8月末時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、株主数、流通株式数、流通株式比率については適合しておりますが、流通株式時価総額については適合していません。

当社は、上場維持基準を充たすために、2023年8月期から2025年8月期までの3ヶ年を対象期間とする計画を策定し、その期間内に適合することが達成可能であると考え、次のとおり各種取組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況	666人	3,118単位	3.81億円	37.9%
上場維持基準	150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上
計画書に記載の項目			○	
計画期間			2025年8月末	

(注) 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所に提出している株券等の分布状況表（2022年8月末時点）に基づいて記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針について

グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「流通株式時価総額の向上」を基本方針といたします。「流通株式時価総額」の構成要素は、「流通株式数」と

「株価（企業価値）」であることから、その対策として「企業価値の向上」を軸に、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

また、投資家の皆様に投資先として選ばれる企業となるため I R活動の活性化に取り組んでまいります。

3. 企業価値の向上に向けた取り組み

当社は、『地域活性化を持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』ことを企業理念とし、その理念に基づいて、様々な社会課題を解決し、持続的な成長と企業価値向上の実現に向けて努めてまいります。

2022年11月25日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載のとおり、当社の高い成長可能性を維持・向上するために、以下の成長戦略に取り組んでまいります。

なお、2022年8月期の実績及び2023年8月期における数値計画予想（※）は以下のとおりです。

	2022年8月期 23期（実績）	2023年8月期 24期（予想）
売上高（百万円）	1,254	1,500
営業利益（百万円）	△54	11
親会社に帰属する 当期純利益（百万円）	△70	8

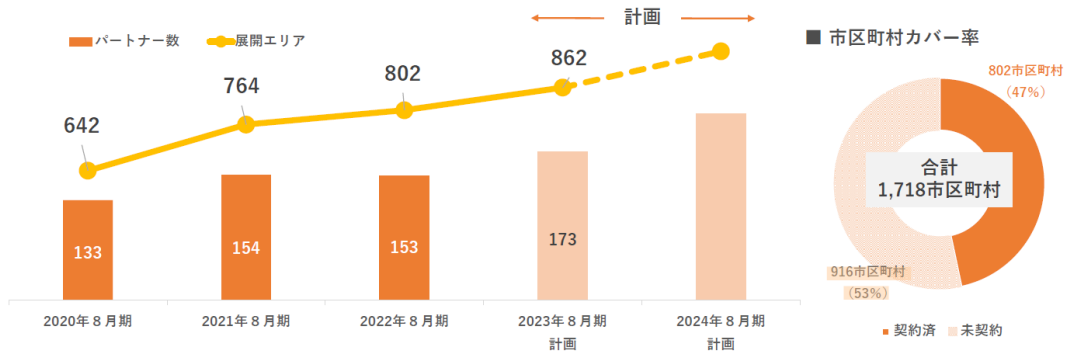
※2023年8月期より連結決算会計となっておりますが、2022年8月期は単体決算での実績となっております。

① 成長戦略の基本方針（既存領域）

当社の既存事業領域である地域情報プラットフォーム『まいぷれ』を基盤に、サブスクリプションサービスとして地域の個店・中小企業への経営支援サービスの価値を増加し、運営パートナーと展開エリアを拡大することによる地域情報流通事業セグメントの成長と、その拡大したエリアに対して公共ソリューション事業セグメントの提供も拡大させることで、成長の好循環を遂げていくことを基本方針としております。

成長戦略・パートナーの成長とエリア拡大

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ぶれ掲載単価の増加も伴い、成長エンジンへ。パートナーへの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。

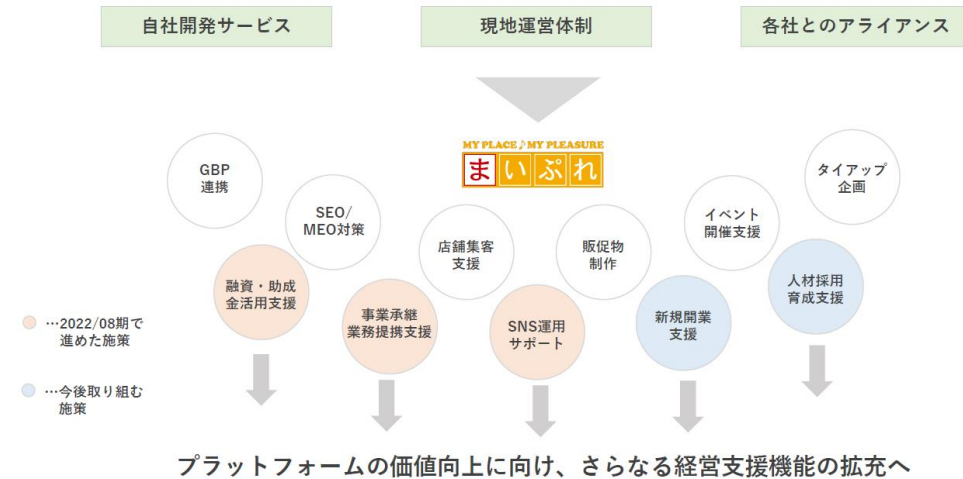


・経営支援機能に広がるサブスクリプションモデル

地域事業者への提供価値を単なる「広告掲載」にとどまらず、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させていきます。また、様々な企業との提携を行い地域事業者に提供できるサービスの幅も更に広げてまいります。

成長戦略・経営支援機能に広がるサブスクリプションモデル

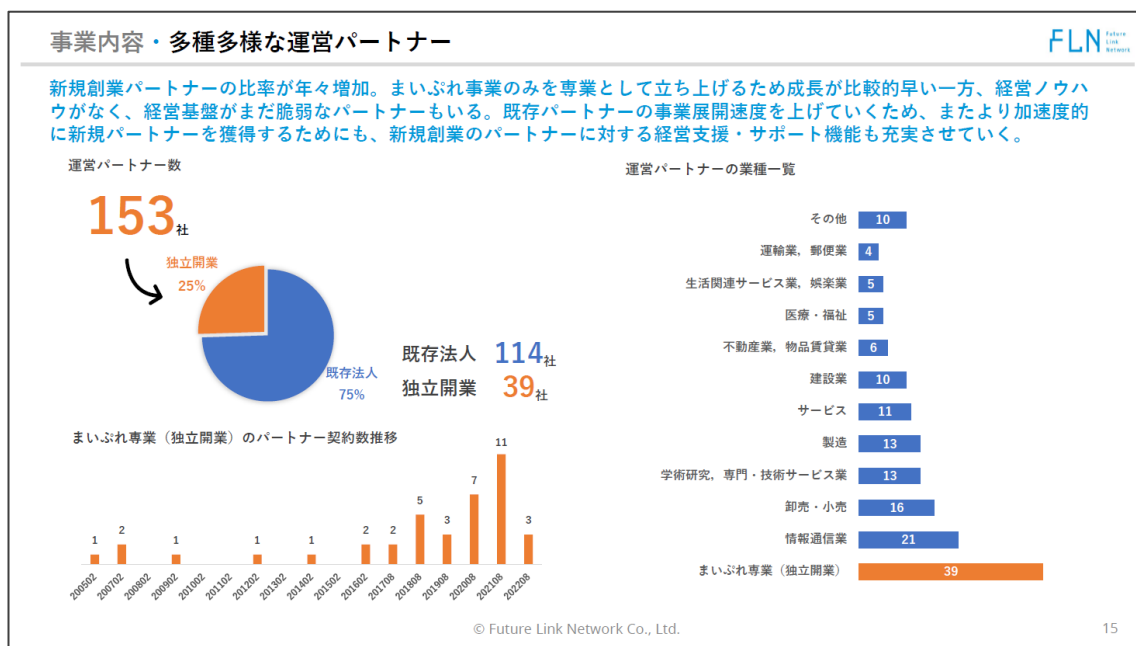
地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させることで、MRRの増加を目指す。



・運営パートナーに対する経営支援機能の強化

多種多様な業種が運営パートナーとして事業展開しておりますが、新規創業パートナーの比率が年々増えており、地域における起業機会の創出の一つとなっております。実際に新規創業パートナーは、『まいふれ』事業のみを専業として立ち上げるため成長スピードが早い一方、経営ノウハウがなく、経営基盤がまだ未成熟なパートナーも見受けられますが、新規創業のパートナーに対する経営支援・サポート機能を強化することで地域活性化へとつながっていくものといえます。

また、既存パートナーの事業展開速度を上げていくため、『まいふれ』事業の運営指導力を上げていくなど、さらに充実させていきます。



・子会社「株式会社公共 BPO」を活用した公共ソリューション事業

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とした子会社「株式会社公共 BPO」を活用し、自治体向けバックオフィスの再構築、ローカルで活躍する事業者の支援、地方自治体向け業務支援サービスの構築へと事業を発展させ、当社の公共ソリューション事業を広げます。

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



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。

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。

地方自治体向け業務支援サービスの構築

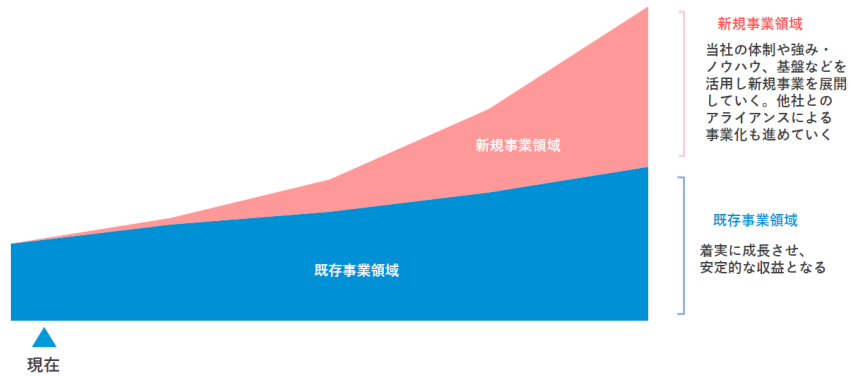
両社の強みを活かし、「ふるさと納税の業務支援」から「地方自治体の業務支援」へとソリューションを展開し、持続可能な地域社会と地域活性化を加速させます。

上記の既存領域の成長戦略を実行していくことで2025年8月期末において、企業価値の向上を測り、時価総額を拡大させた結果、流通株式時価総額を上場維持基準に適合させていくことを目標としています。

また、既存領域の成長と並行し、当社の体制や強み・ノウハウ、基盤を活用し、新規事業も積極的に仕掛け、当社内のリソース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たいと考えております。

当社は、既存領域の着実な成長とともに、新規事業領域の立上げによって、さらに高い成長を実現していきます。

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。



② I R活動の活性化

当社は2021年8月の株式市場への新規上場以来、四半期毎にアナリスト・機関投資家向け決算説明会の開催、個人投資家様には決算説明動画を公開し、メディアを通じて代表者の声を届けるなど、必要な情報開示に加えて株式市場における認知度向上と幅広い投資家の理解促進に向けI R活動に取り組んでおります。

当社の強みや事業方針、さらには将来における成長可能性を評価いただくことで、より多くの投資家に投資先として選んでいただけるよう、当社の魅力を積極的に情報発信することに努めてまいります。

以上