




2023年8月期 第1四半期決算説明資料

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）

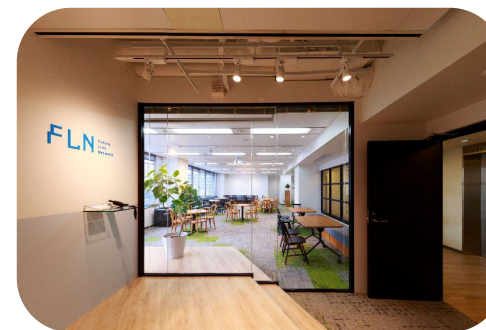
2023年1月13日

- 01 事業内容
- 02 第1四半期累計期間業績ハイライト
- 03 第1四半期トピックス
- 04 今後の成長戦略

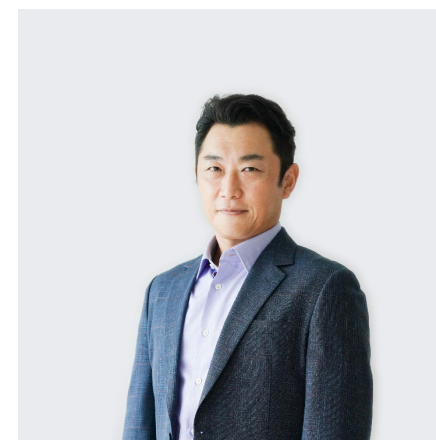


01 事業内容

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11月末現在）
資本金	268,265,060円（2022年11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 文晴	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 文晴 *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

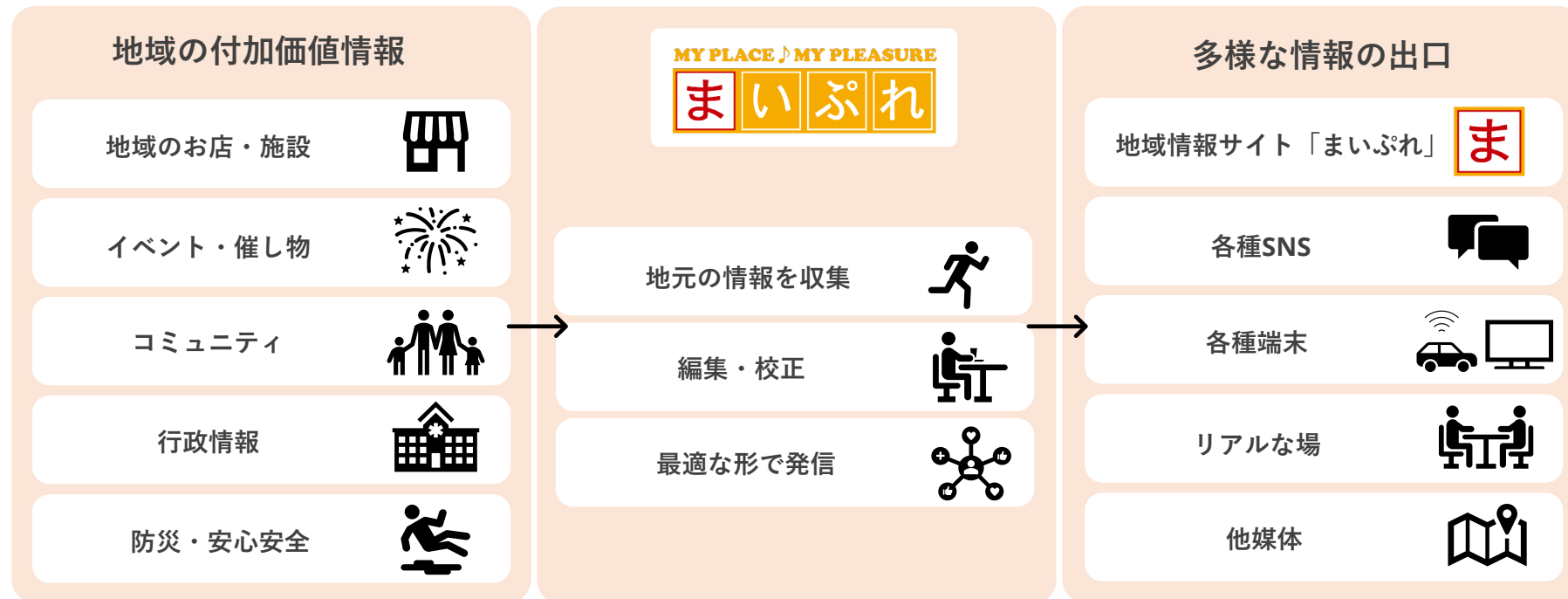
特徴① 地域情報プラットフォームとしての価値

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」



プラットフォーム
利用料 (月額)

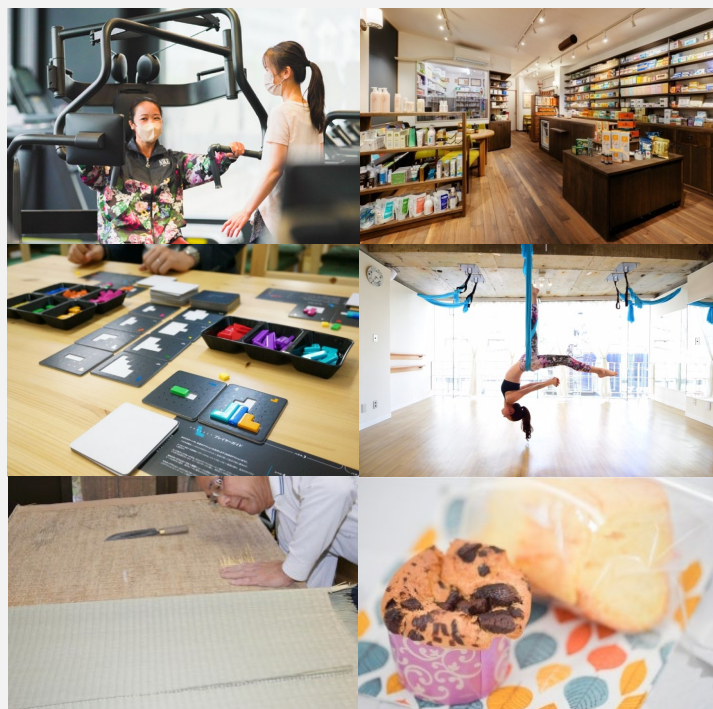
↑ 地域事業者

↓ 情報発信
マーケティング



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

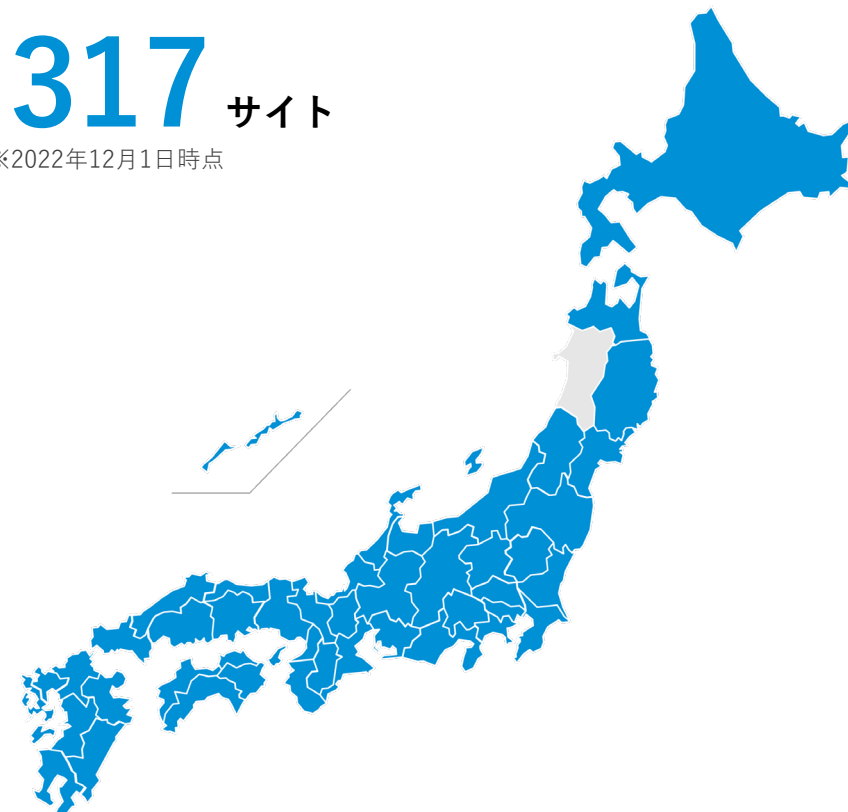
そこにしかない出会い



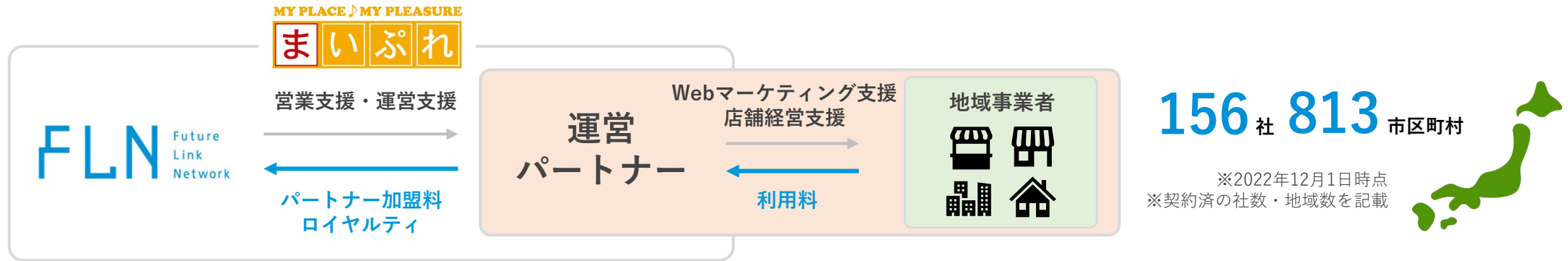
■ 「地域情報サイト まいぷれ」展開地域

317 サイト

※2022年12月1日時点

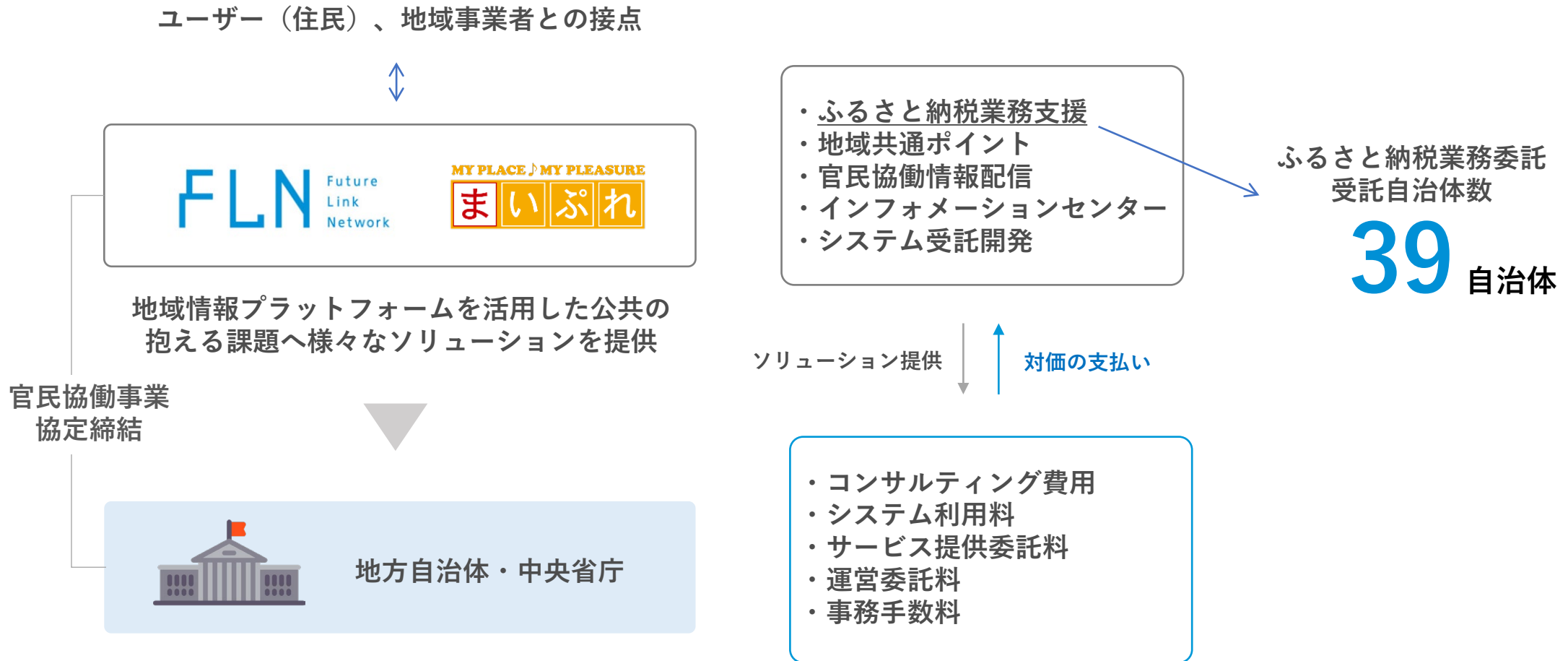


当社が直営地域として運営するだけでなく、各地域に根ざした運営パートナー各社と協業することで、地域密着体制の構築を実現している。技術や運営ノウハウを共有しながら、プラットフォーム全体を進化。フランチャイズに準じたビジネスモデルにより、パートナー数・契約地域数の拡大が、収益拡大に直結している。

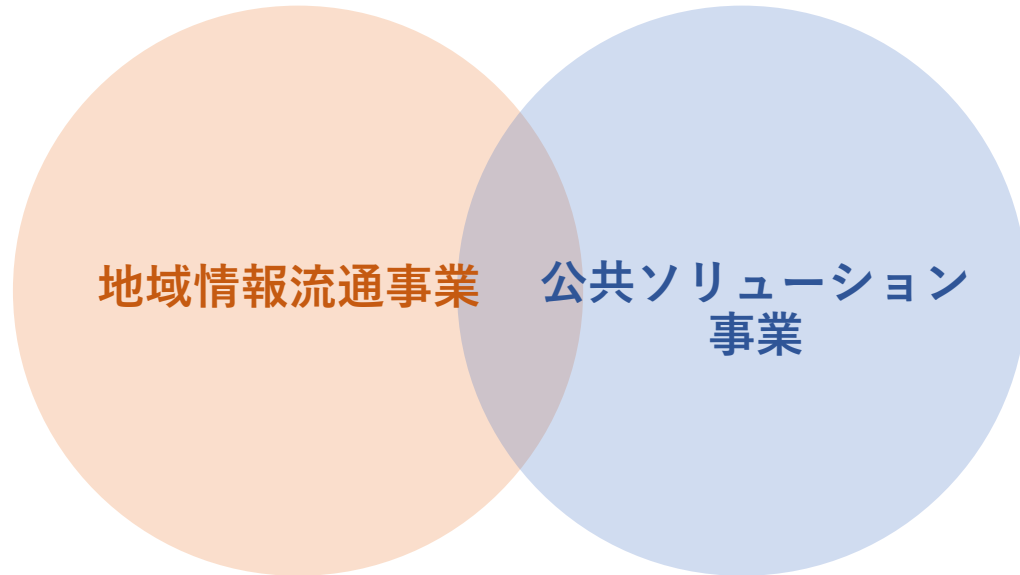


	FLN	運営パートナー
①営業活動	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業スタート支援 ・ 営業研修 ・ 事例や提案資料の共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業活動 ・ 掲載店フォロー
②サイト管理	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツの校正、支援 ・ 全国パートナーとの情報共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報収集、入稿、編集 ・ コンテンツ管理
③請求業務	<ul style="list-style-type: 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

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。



地域情報プラットフォーム「まいぷれ」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「まいぷれ」を構築・運用。また、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「まいぷれ」を活用して、マーケティングの支援を行う。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。

公共ソリューション事業

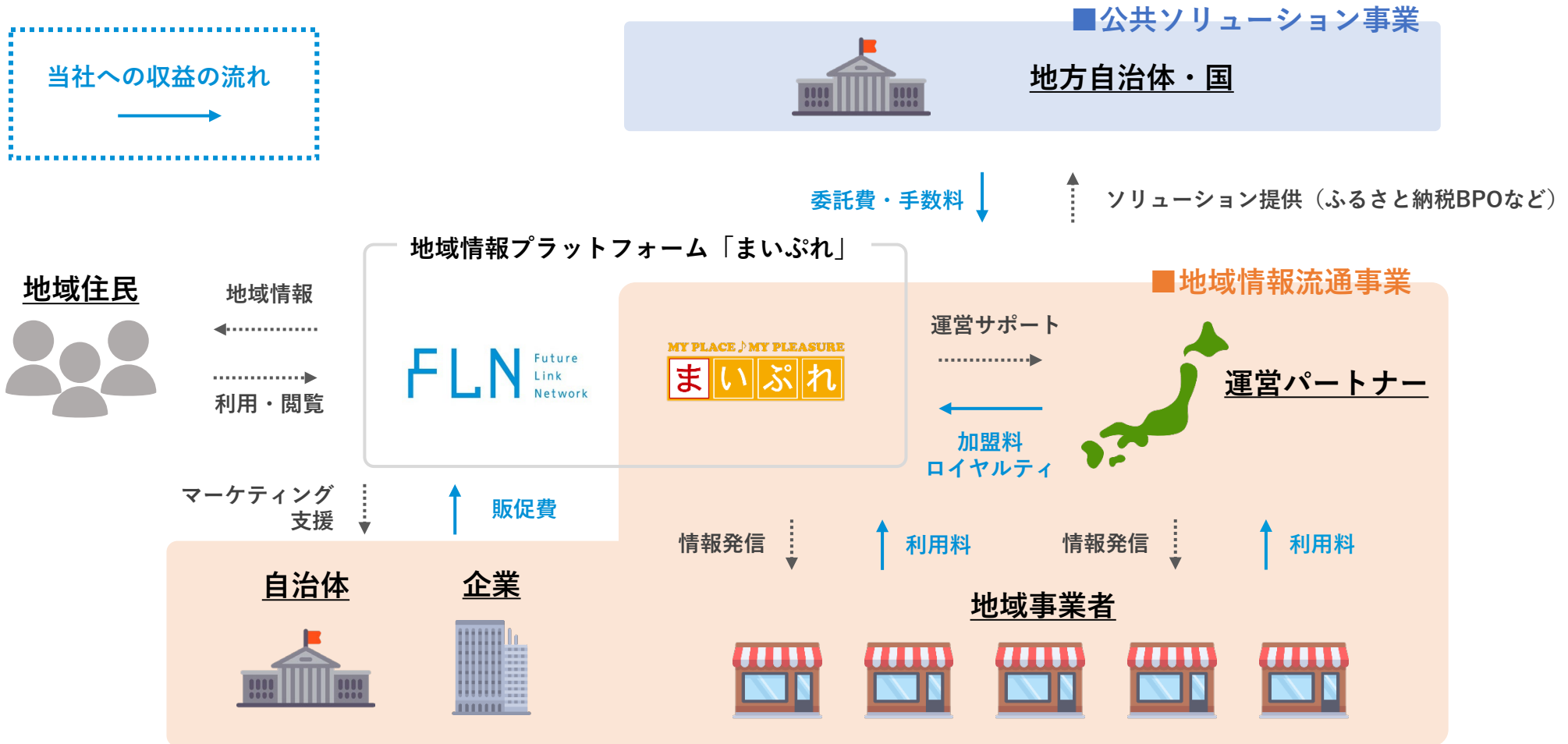
地方自治体や国を対象に、公共（Public）が抱える課題に対して、地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を活用した官民協業モデルの課題解決を実施する事業。地域に根ざした運営体制と情報流通技術やノウハウ、自社の開発・制作体制を活用した、独自の官民協働事業を多数展開。

※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。

当社の事業セグメントは、特に下記の特徴を強みとしており、この強みをさらに洗練させていくことで事業成長を確固たるものにしていく。

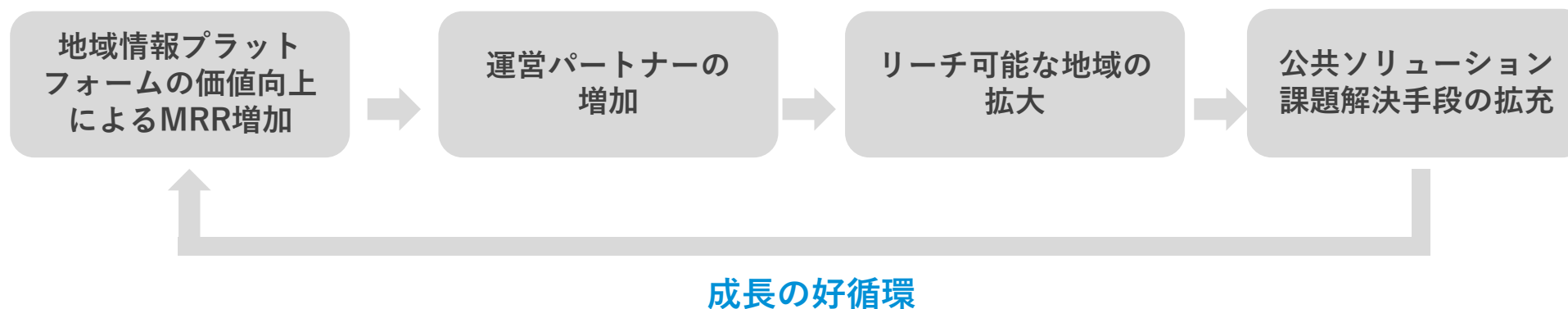
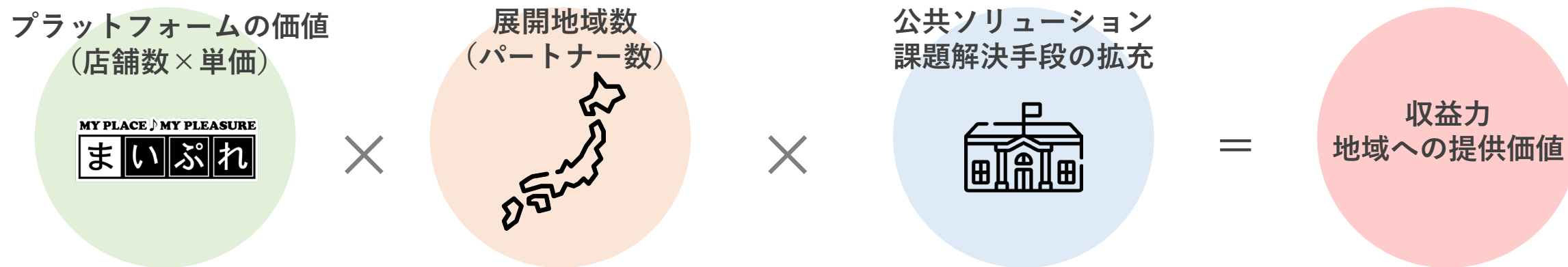
- **全国の中小事業者リアルな接点を持ち、DXを促進できる体制**
直営のみならず、全国156社のパートナーがいることで、地域とオフラインの接点を持つことができ、ITリテラシーの低い事業者にも寄り添い、経営やマーケティングを直接サポートできる、ラストワンマイルの強み。
- **顧客との継続的関係性**
持続的に効果を発揮する地域情報プラットフォーム「まいぷれ」のサービス価値と、直接オフラインでサポートできる体制による安心・信頼感を提供できるため、解約率が低く、顧客生涯価値（LTV）が高い。
- **官民協業事業の実績とノウハウ**
創業以来、蓄積してきた官民協業事業の実績とノウハウで、持続的にニーズを掴み、新たなサービスを展開することができる。

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。

「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。





02 第1四半期累計期間業績ハイライト

1. パートナーの新規加盟獲得が復調

広告からのリード獲得の安定化や営業体制の強化等の施策により、第1四半期に5社のパートナー新規加盟を獲得。法人加盟、新規創業加盟のどちらも復調傾向にある。

2. ふるさと納税BPO事業は新たに2自治体から受託したものの、売上は微減。

新たに2自治体から受託開始したものの、前年同期比では受託自治体数が減少したため、ふるさと納税BPO業務は前年同期比売上が微減。しかし、既存受託自治体の寄付額は増加傾向。

3. 地域ポイント事業の事業構造変化による売上減少・原価削減

FeliCaポケットを搭載した非接触型ICカード方式から、サーバー型のQRコード方式のサービスに切り替えを行ったため、端末代金分の売上が前年同期比で減少。しかし、原価は削減され、全体の売上総利益率の向上に貢献。

4. プラットフォーム利用店舗数は微増、平均単価は微減

プラットフォーム利用店舗は前期末比で微増。利用店舗の平均単価については前期末比で微減という結果で着地。

■売上高

前年同期比

336 百万円

99.5 %

■営業利益

前年同期比

-20 百万円

- %

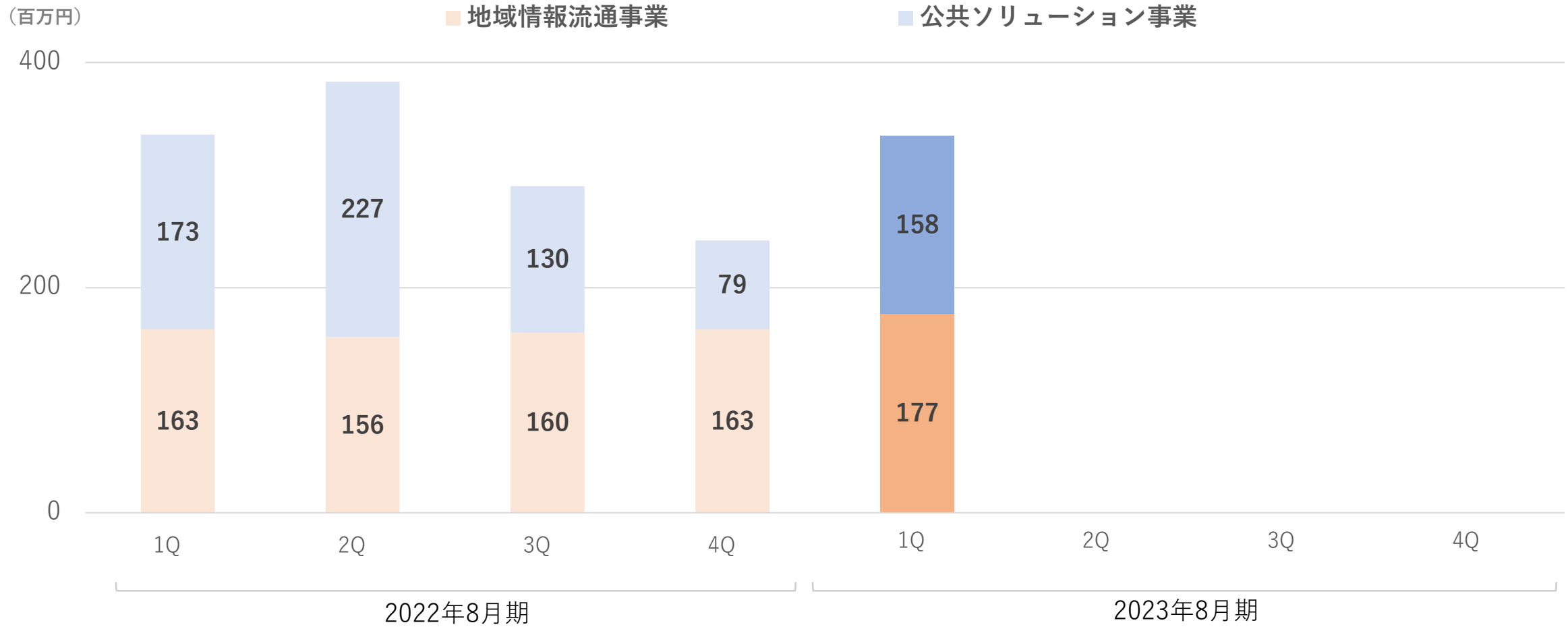
- 売上高は前年同期比**0.5%**減。
- 地域情報流通事業は、パートナーの新規加盟獲得状況が復調しており、前年同期比**8.3%**増。
- 公共ソリューション事業は、ふるさと納税業務受託自治体数を2自治体増やして39自治体となったものの、前年同時期の受託自治体数40までは回復しなかったことが影響し、前年同期比**8.8%**減。
- 販管費は、引き続き成長戦略に沿った積極的な投資を続けていくべき段階と判断しており、前年同期比**12.1%**増。

売上高は前年同期比と同水準ではあるものの、公共ソリューション事業の売上構造変化により売上総利益が前年同期比3.6%増。一方でまいぷれプラットフォームの価値向上に向けた積極的な投資を継続しているため、営業利益は前年同期比で減少。

(単位：百万円)	22年8月期1Q		2022年8月期 通期	2023年8月期 1Q			2023年8月期 通期計画
	実績	売上高比率	実績	実績	売上高比率	前期比	
売上高	337	100.0%	1,254	336	100.0%	99.5%	1,500
地域情報流通事業	163	41.1%	643	177	52.8%	108.3%	818
公共ソリューション事業	173	51.5%	610	158	47.1%	91.2%	681
売上原価	137	40.6%	487	128	38.1%	93.6%	556
売上総利益	200	59.4%	767	207	61.8%	103.6%	943
売上総利益率	59.4%		61.2%	61.8%			62.9%
販管費	203	60.3%	822	228	67.8%	112.1%	932
営業利益	-2	-0.8%	-54	-20	-6.0%	-	10
営業利益率	-0.8%		-4.4%	-6.0%			0.7%
経常利益	-3	-1.0%	-56	-20	-6.1%	-	10
当期純利益	-3	-0.9%	-71	-15	-4.5%	-	7

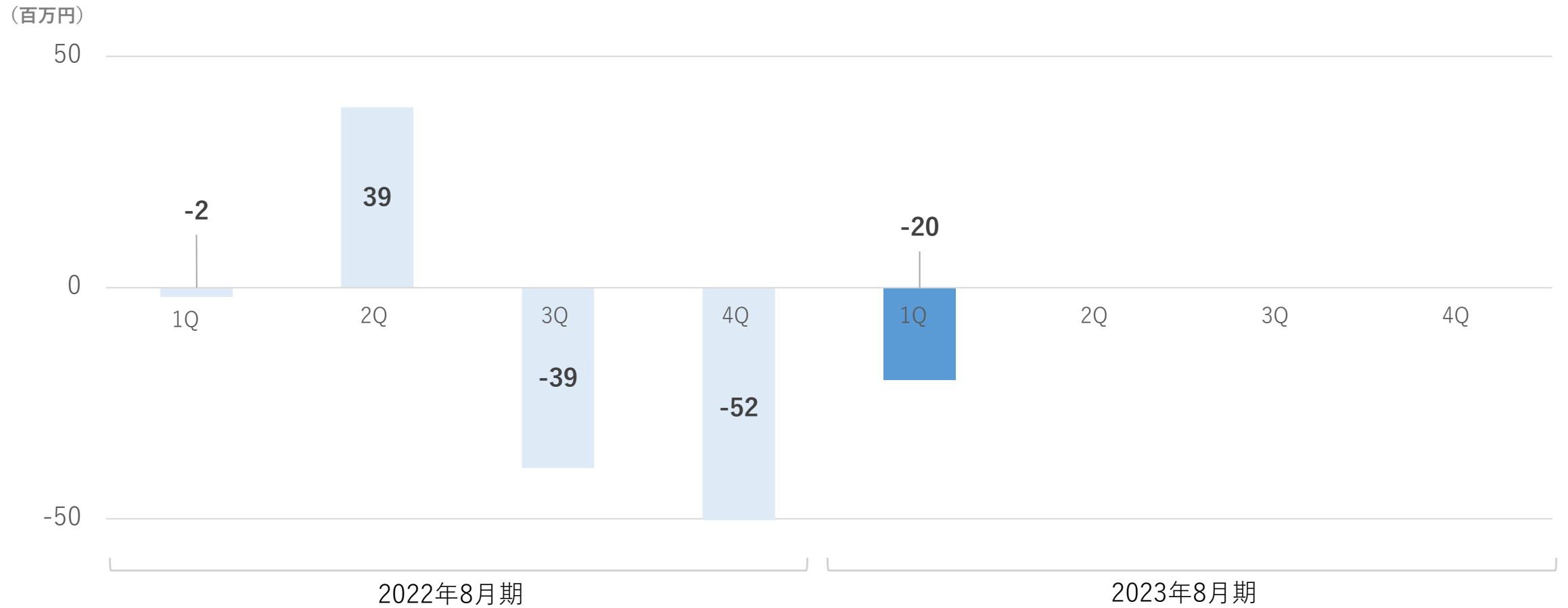
※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。

※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算。単体決算と連結決算の際はあるが比較計算を実施



※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算。単体決算と連結決算の際はあるが比較計算を実施

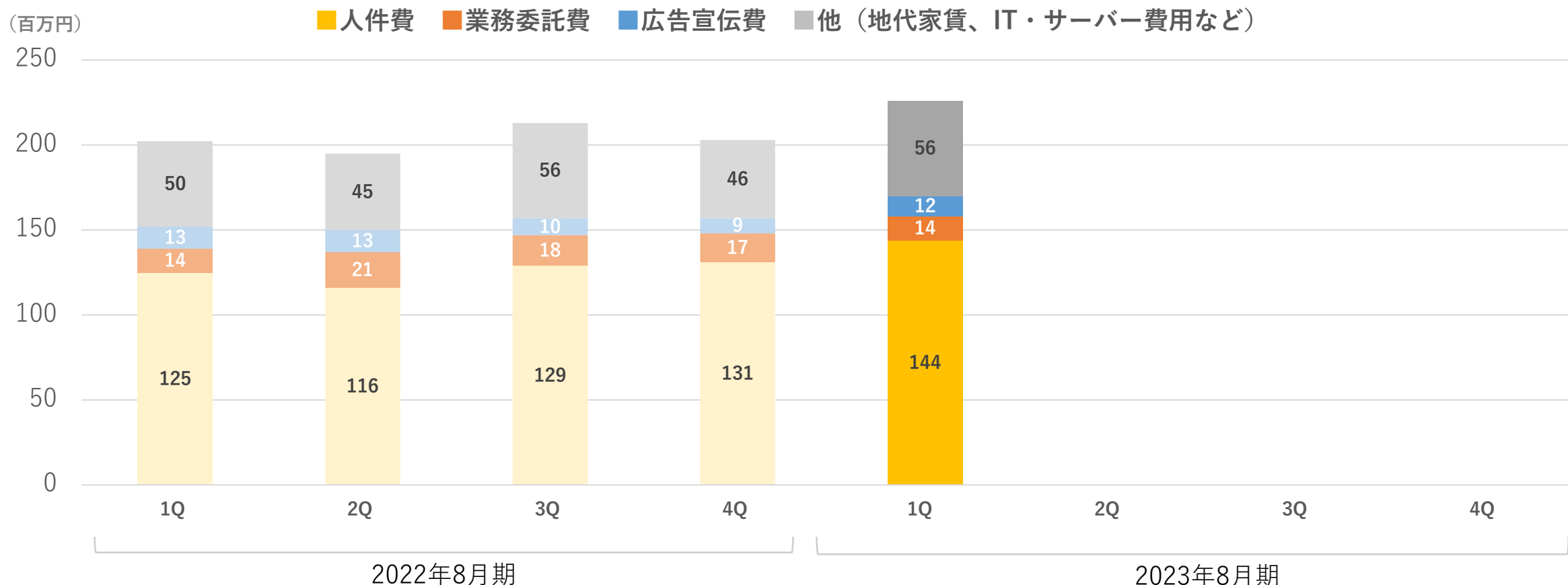
第1四半期の利益利益は、営業損失とはなっているものの、業績見通しの範囲内で推移となっている。



※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算。単体決算と連結決算の際はあるが比較計算を実施

第1四半期累計期間業績ハイライト・主な費用の推移

販管費及び一般管理費については、事業の成長に向けて地域情報プラットフォームの拡大・開発のための積極的な投資を行っていくべき段階と判断し、人件費は前年同期比15.3%増、業務委託費と広告宣伝費は前年同期比同水準と当初計画通り進行している。

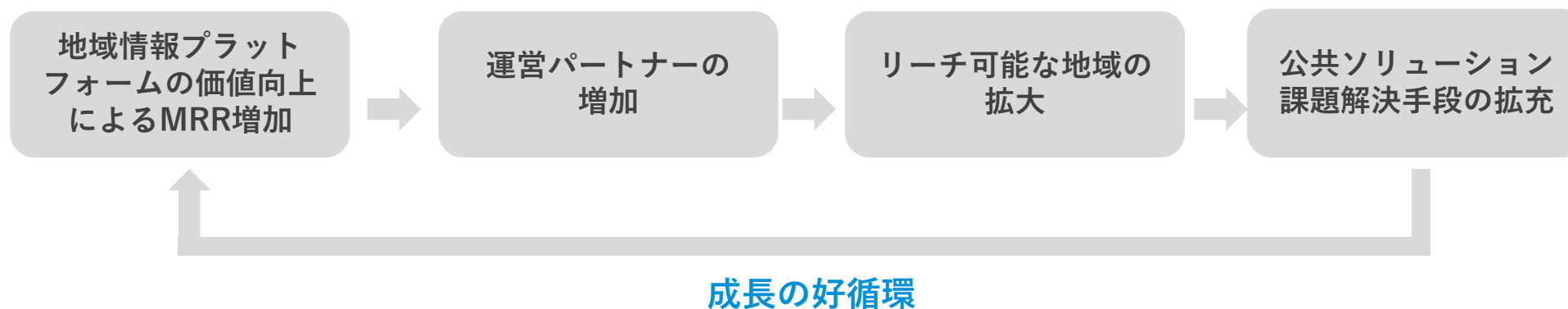
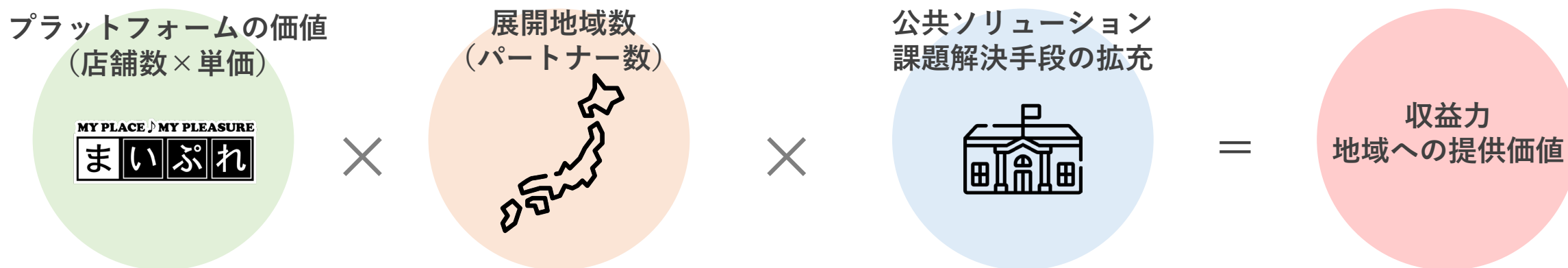


※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算。単体決算と連結決算の際はあるが比較計算を実施

季節要因により、資産・負債の変動はあるものの、大きな変更はなく安定して推移している。

(単位：百万円)	2022年8月期末 実績		2023年8月期 1Q実績		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
流動資産	579	81.1%	643	80.7%	11.2%
現金及び預金	408	57.2%	405	50.9%	-0.6%
固定資産	134	18.9%	154	19.3%	14.5%
資産合計	713		798		11.8%
流動負債	346	48.6%	436	54.7%	25.9%
負債合計	430	60.4%	512	64.3%	19.0%
純資産合計	282	39.6%	285	33.9%	-4.4%
負債純資産合計	713		798		11.8%
自己資本比率	39.6%		33.9%		

「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。



まいふれプラットフォーム利用店舗数は46店舗増、平均単価は一時的に47円下がっている。運営パートナー数は3社増、契約エリア数は11市区町村増えている。ふるさと納税寄附金額は前年同期比と同程度、ふるさと納税自治体数は2自治体増加している。



プラットフォームの価値
(店舗数 × 単価)

まいふれプラットフォーム
利用店舗数 *注1

18,173 店舗

平均単価 *注2

5,252 円



展開地域数
(パートナー数)

運営パートナー数

156 社

契約エリア数

813 市区町村



公共ソリューション
課題解決手段の拡充

ふるさと納税寄附金額 *注3

15.8 億

ふるさと納税自治体数

39 市区町村

*注1) 「まいふれプラットフォーム利用店舗数」は、まいふれプラットフォーム全体で登録されている店舗の数を集計したもの。
*注2) 当社直営エリアの2022年11月末時点の有料利用店舗の平均。新商品「まいふれアナライザー」の利用料含む。

*注3) 第1四半期累計期間



03 第1四半期トピックス

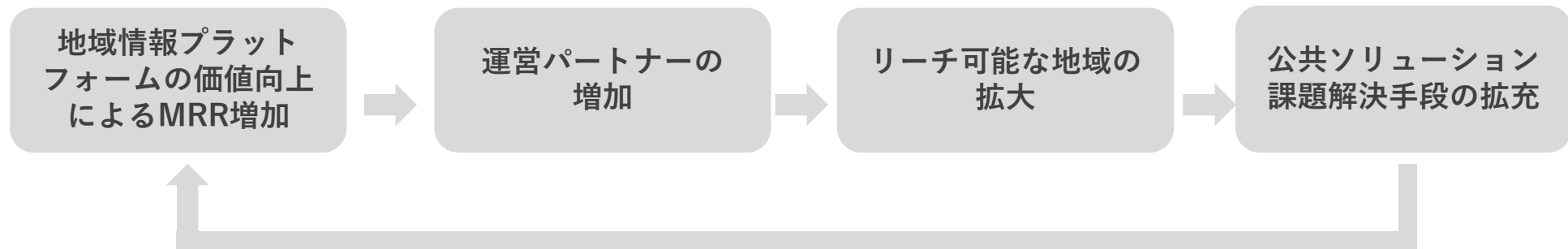
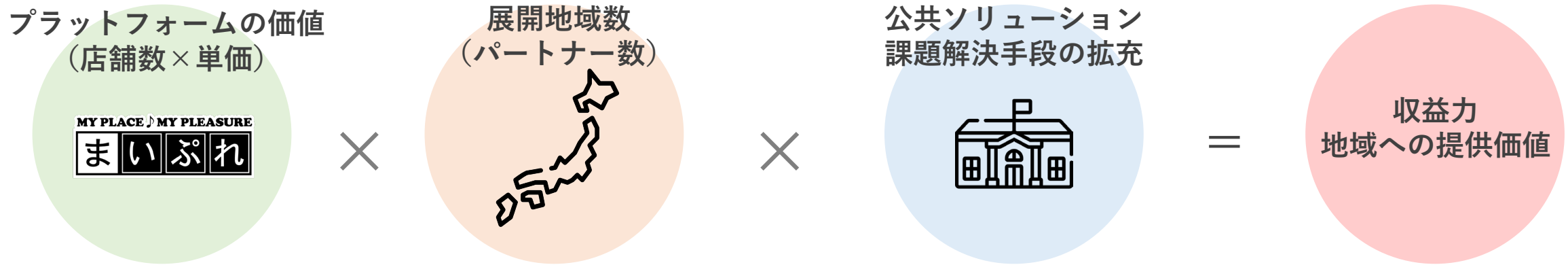
成長戦略に基づき、プラットフォームの価値向上・展開地域の増加・公共ソリューション展開地域増加や課題解決手段の拡充を行っている。

日付	指標	トピックス
2022.9.1	公共ソリューション	株式会社公共BPOが業務開始
2022.10.6	PF価値	株式会社ネルプとの業務提携による地域事業者向けのSNS活用支援サービス開始のお知らせ
2022.11.30	公共ソリューション	茨城県銚田市と「包括的連携に関する協定書」を締結
2022.12.8	PF価値	「まいふれ」有料店舗数のうちGBP連携数が5,000店舗を突破
2022.12.14	展開地域	「まいふれ」事業責任者向け会議を開催
2022.12.16	公共ソリューション	兵庫県加古川市の情報通信技術利活用コミュニティサイクルの導入に参画（「デジタル田園都市国家構想推進交付金（デジタル実装タイプ Type2）」事業の一環）



05 今後の成長戦略

「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。



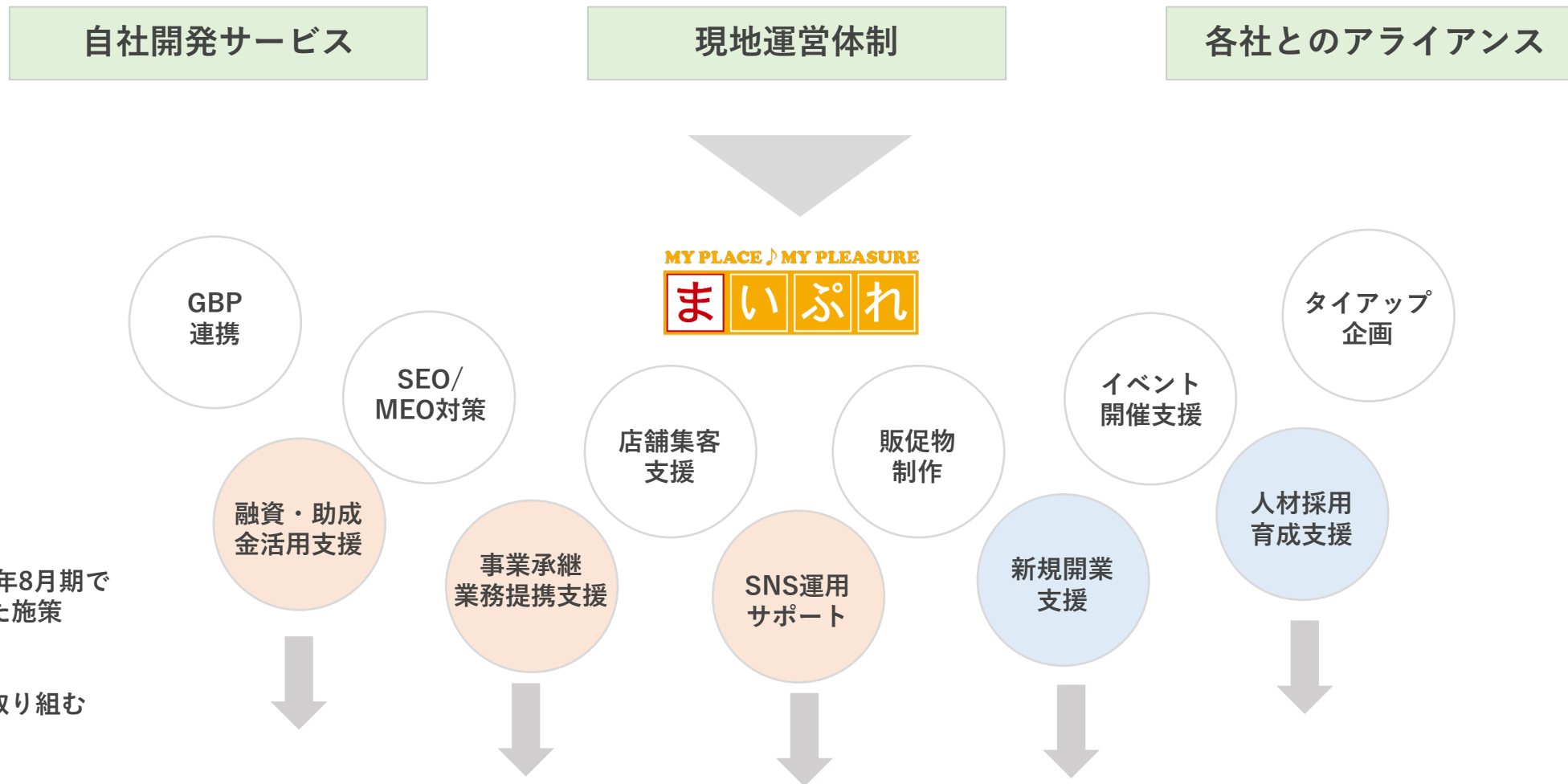
成長の好循環

現状、まいぷれプラットフォーム利用店舗数は18,173店舗だが、当社の地域情報流通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

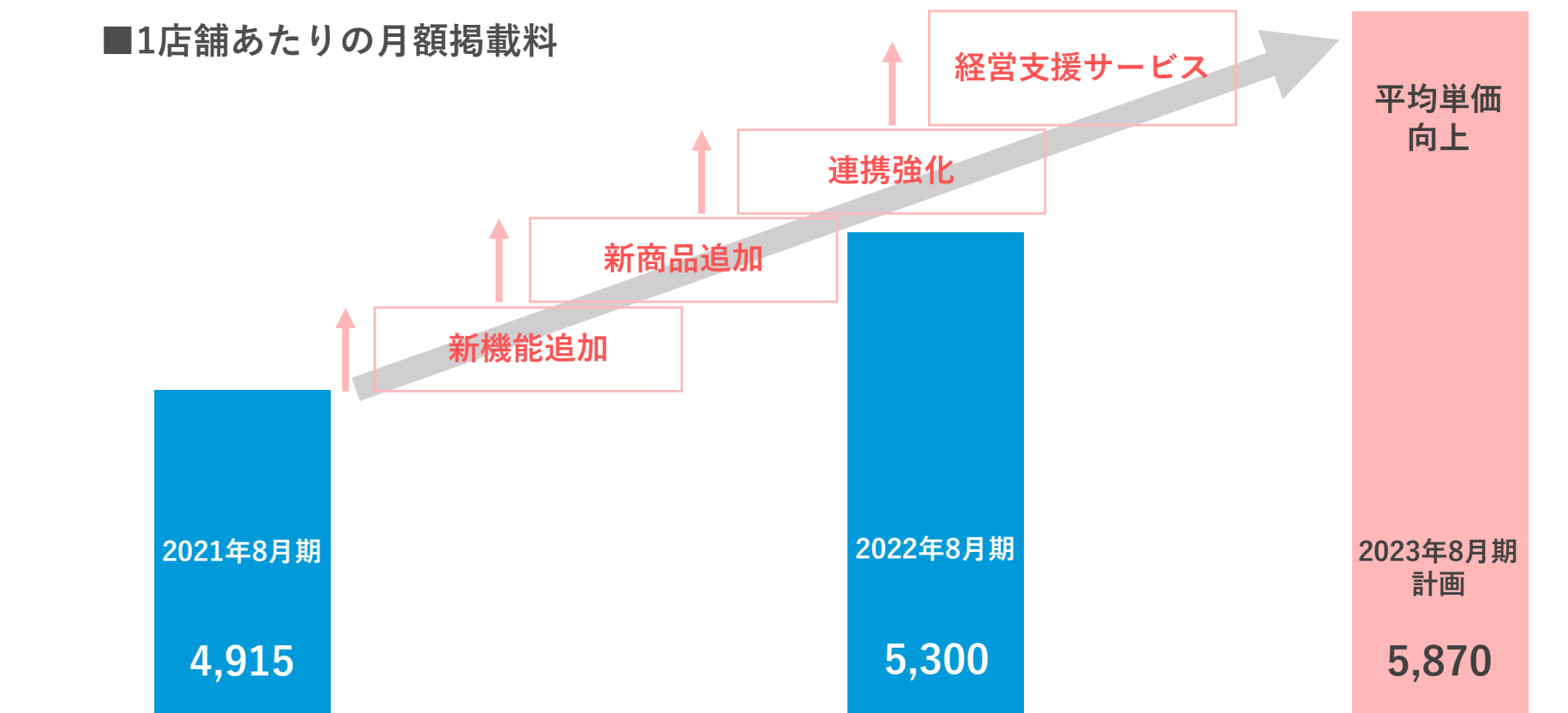
地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させることで、MRRの増加を目指す。



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

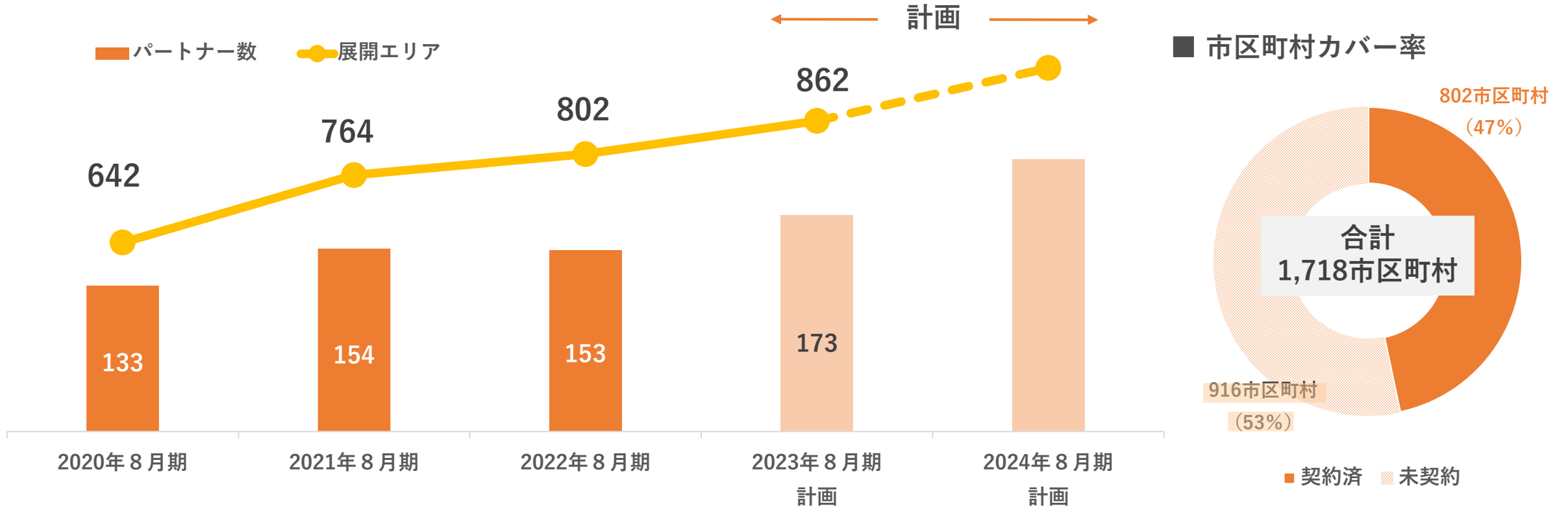
「まいぷれアナライザー」、補助金・助成金活用支援、事業承継支援等の新サービス提供による「まいぷれ」月額利用料（サブスクリプションモデル）の平均単価向上を予定。

■1店舗あたりの月額掲載料



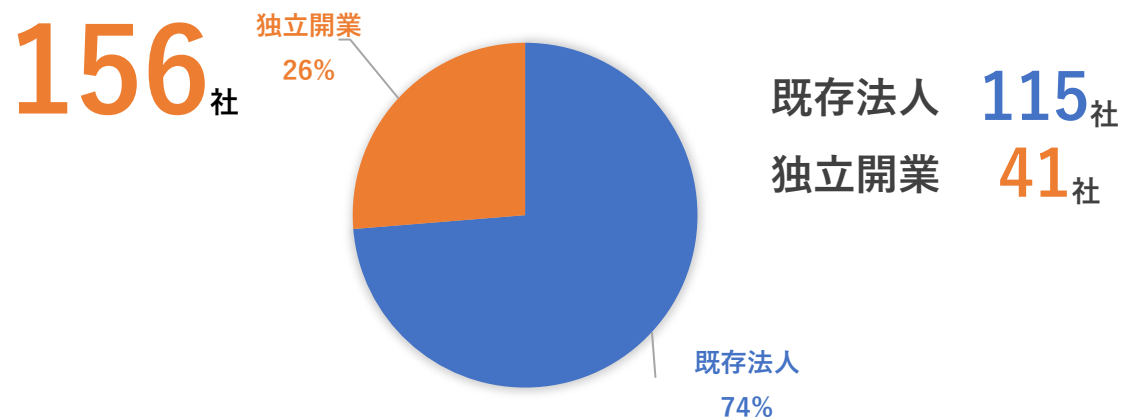
※月額掲載単価は当社直営エリアの2021年8月時点の平均、2022年8月期末及び2023年8月期の着地見込みの平均で算出しております。

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。

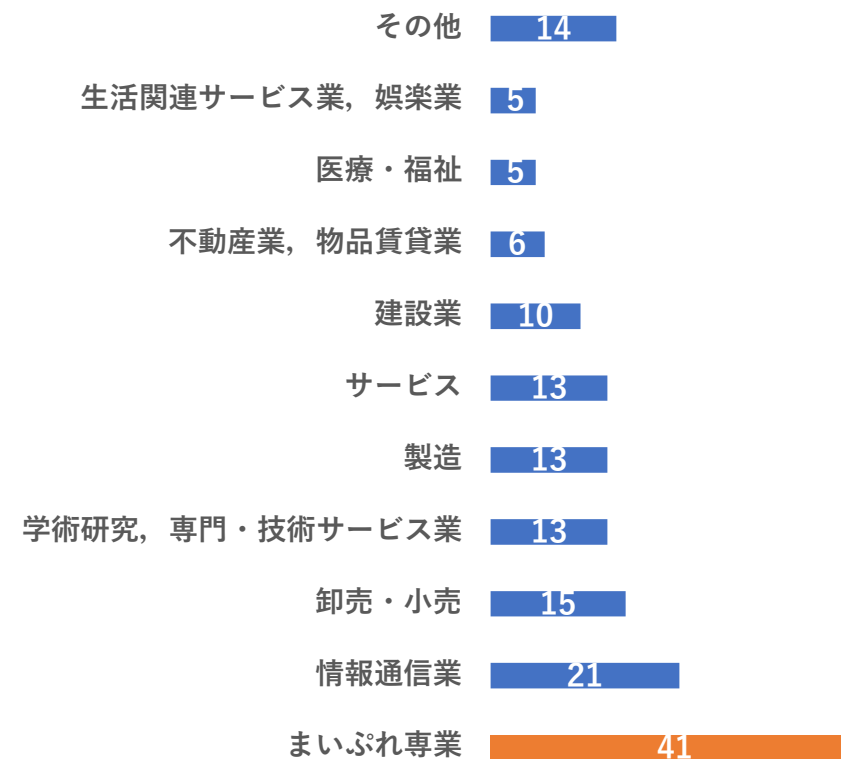


新規創業パートナーの比率が増えているが、まいふれ事業のみを専業として立ち上げるため成長が比較的早い一方、経営ノウハウがなく、経営基盤がまだ脆弱なパートナーもいる。既存パートナーの事業展開速度を上げていくため、またより加速度的に新規パートナーを獲得するためにも、特に新規創業のパートナーに対する経営支援・サポート機能も充実させていく。

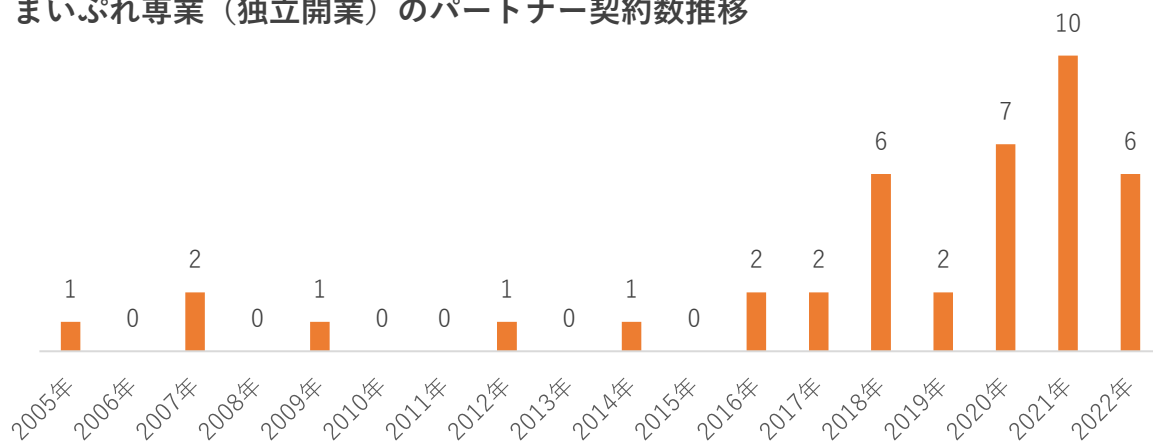
運営パートナー数



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



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



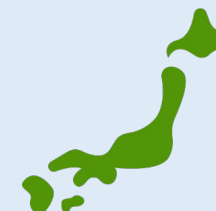
事業者との顔の見える関係性を構築できる強みを活かし、返礼品提供事業者のサポートから、返礼品の魅力を高めるための商品化支援を進め、寄付額向上を図る。

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

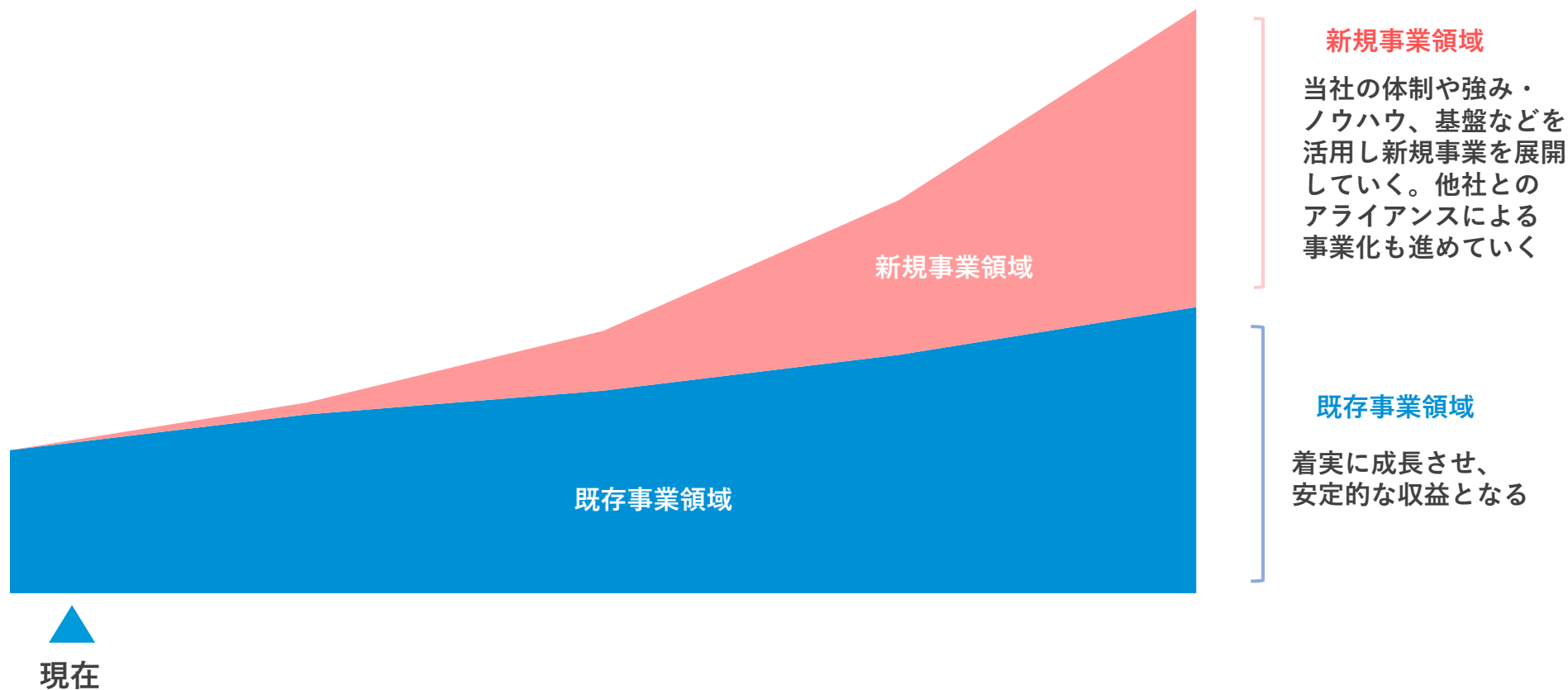
全国のふるさと納税の業務支援を行う事業者に対し、低価格で高品質なバックオフィスを提供し、ローカルで活躍する事業者を支援します。

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く。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く。



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。

