



2023年8月期 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10月13日

2023年8月期連結業績結果

売上高：1,382百万円 (YoY + 10.2%) 売上総利益：882百万円 (YoY + 15.0%) 営業利益：△68百万円

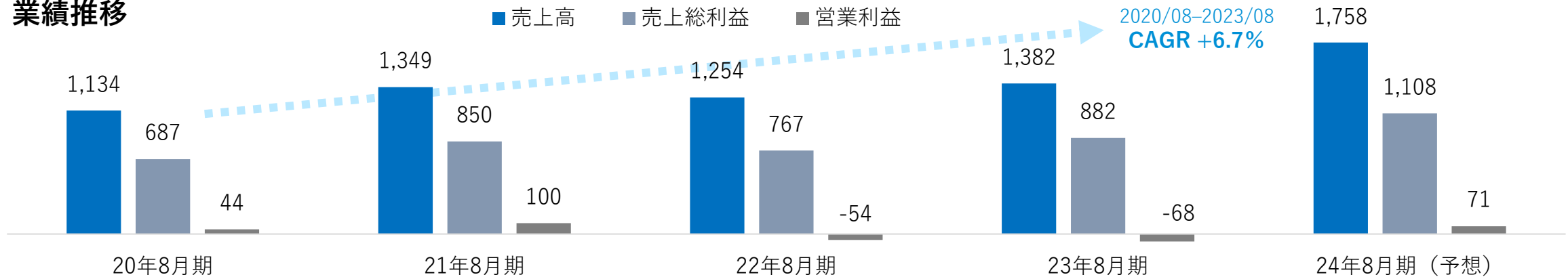
- 地域情報流通事業の新規パートナー加盟数28社 (YoY + 133.3%)、プラットフォーム利用料平均単価6,221円 (YoY + 17.4%) および公共ソリューション事業のふるさと納税寄付額60.2億 (YoY + 17.3%) が後押しし、通期で増収。
- プラットフォーム利用店舗の新規契約件数の未達や、当初計画していた公共受託案件の失注などにより、期初計画からは下方着地。
- 人的資本への積極投資の継続のほか、円安や物価高騰により販管費が増加し、営業利益に影響。

2024年8月期連結業績予想

売上高：1,758百万円 (YoY + 27.2%) 売上総利益：1,108百万円 (YoY + 25.7%) 営業利益：71百万円

- 2023年8月期中の重点戦略により (P20記載)、単価向上施策に引き続き注力。件数<単価を重視し、生産性を高める。

業績推移



※2022年8月期までは単体決算、2023年8月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

- 01 事業内容
- 02 2023年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2023年8月期 年間トピックス
- 04 2024年8月期 業績予想
- 05 今後の成長戦略



01 事業内容

02 2023年8月期 連結業績ハイライト

03 2023年8月期 年間トピックス

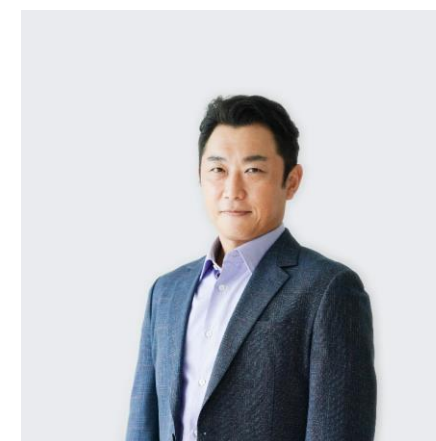
04 2024年8月期 業績予想

05 今後の成長戦略

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	107名（2023年8月末現在）
資本金	272,409,785円（2023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

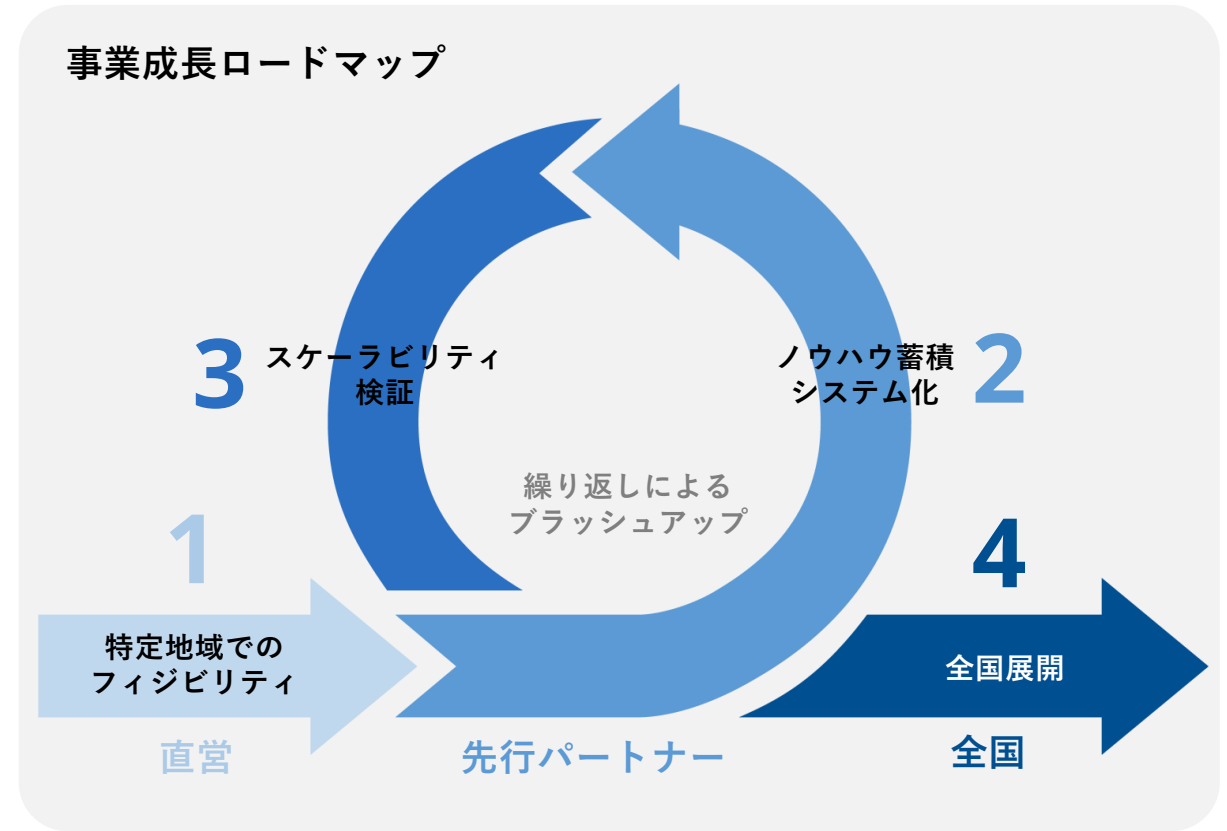
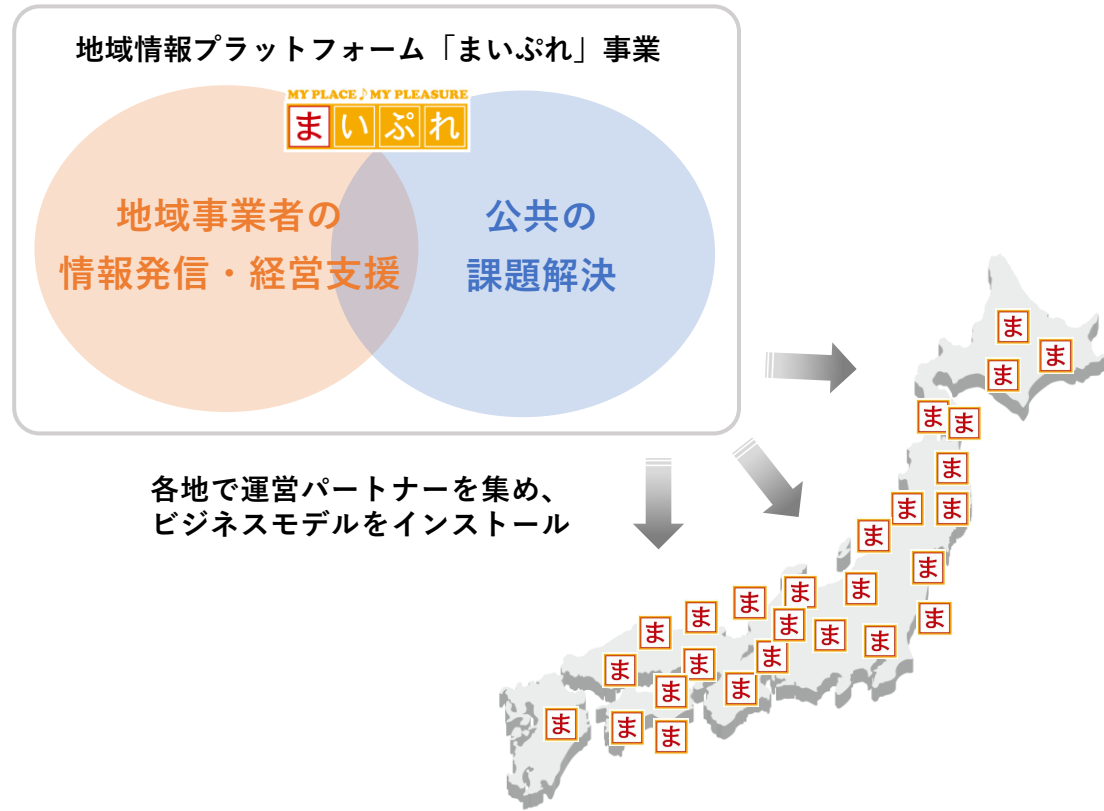
消費者ニーズの多様化
インターネットの利用拡大に伴う
画一的サービスの普及
価格競争の激化

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。

地域情報プラットフォーム「まいふれ」を基盤とした地域密着型のビジネスモデルを直営地域で開発。そのノウハウを蓄積して標準化を進め、各地の運営パートナーに事業導入する形で全国展開するビジネスを行っている。



特徴 **1** 地域情報プラットフォームとしての独自性

特徴 **2** 運営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活かした公共ソリューション

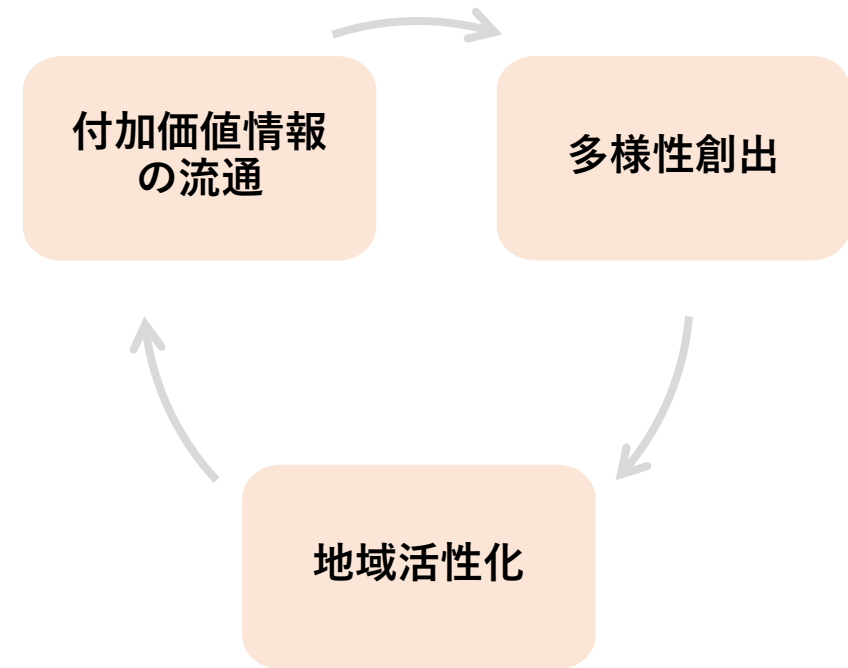
地域の『付加価値情報』を発信する自社運営メディア、地域情報サイト「まいぷれ」を全国で展開。地域情報サイト「まいぷれ」では、市区町村単位で地域を区切り、地域のお店・イベント・コミュニティ・行政情報など、地元暮らしをちょっぴり楽しくするようなオリジナル情報を発信。

■ 「まいぷれ」が提供する『付加価値情報』

インターネットでお店を選ぶのが当たり前になった昨今、「安さ」や「値段」・「評価点数」でお店を探すのではなく、そこにしかない「付加価値」を求めていく時代へ。

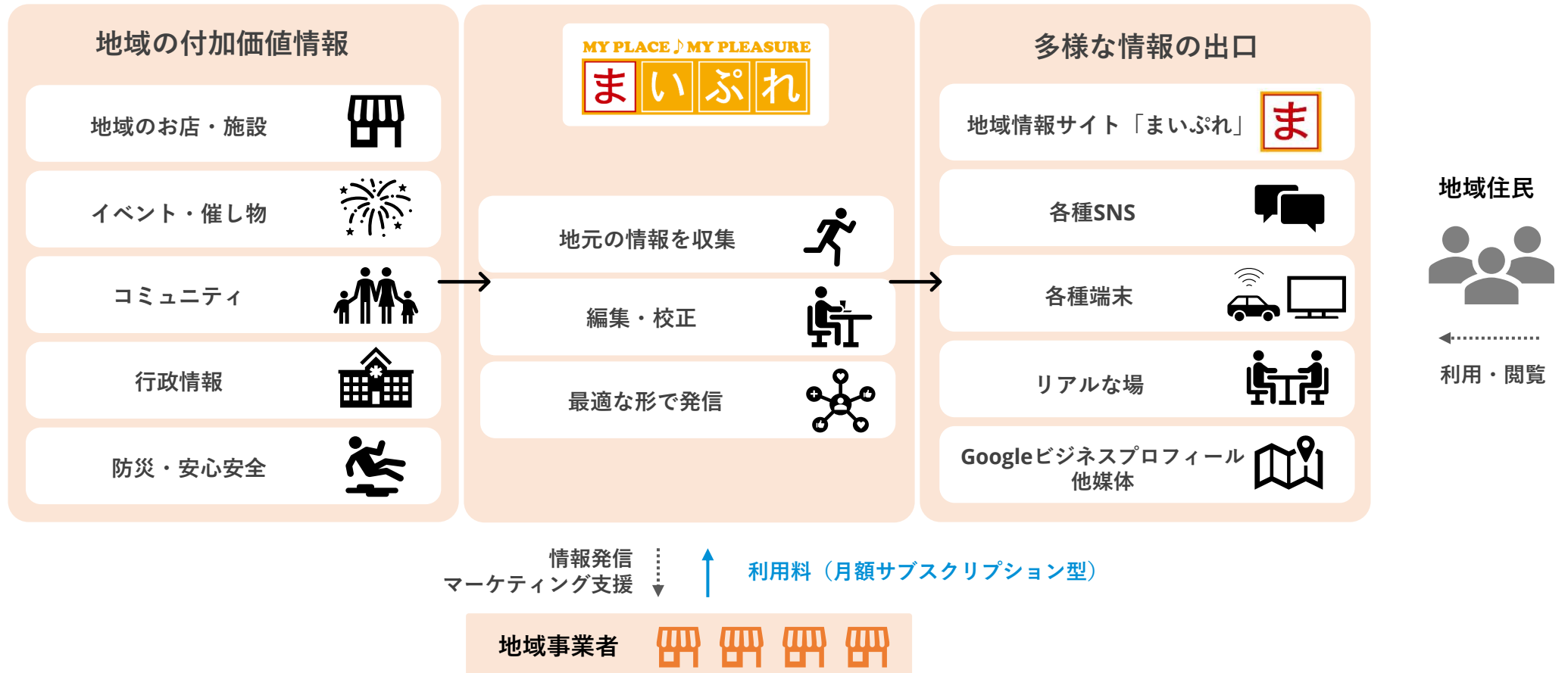
■ 「まいぷれ」が創出する『多様性』

多様化する消費者のニーズに対し、「まいぷれ」を通じて地域の付加価値情報を流通することで、多様性ある店舗やサービスを創出し、地域活性化を実現する。

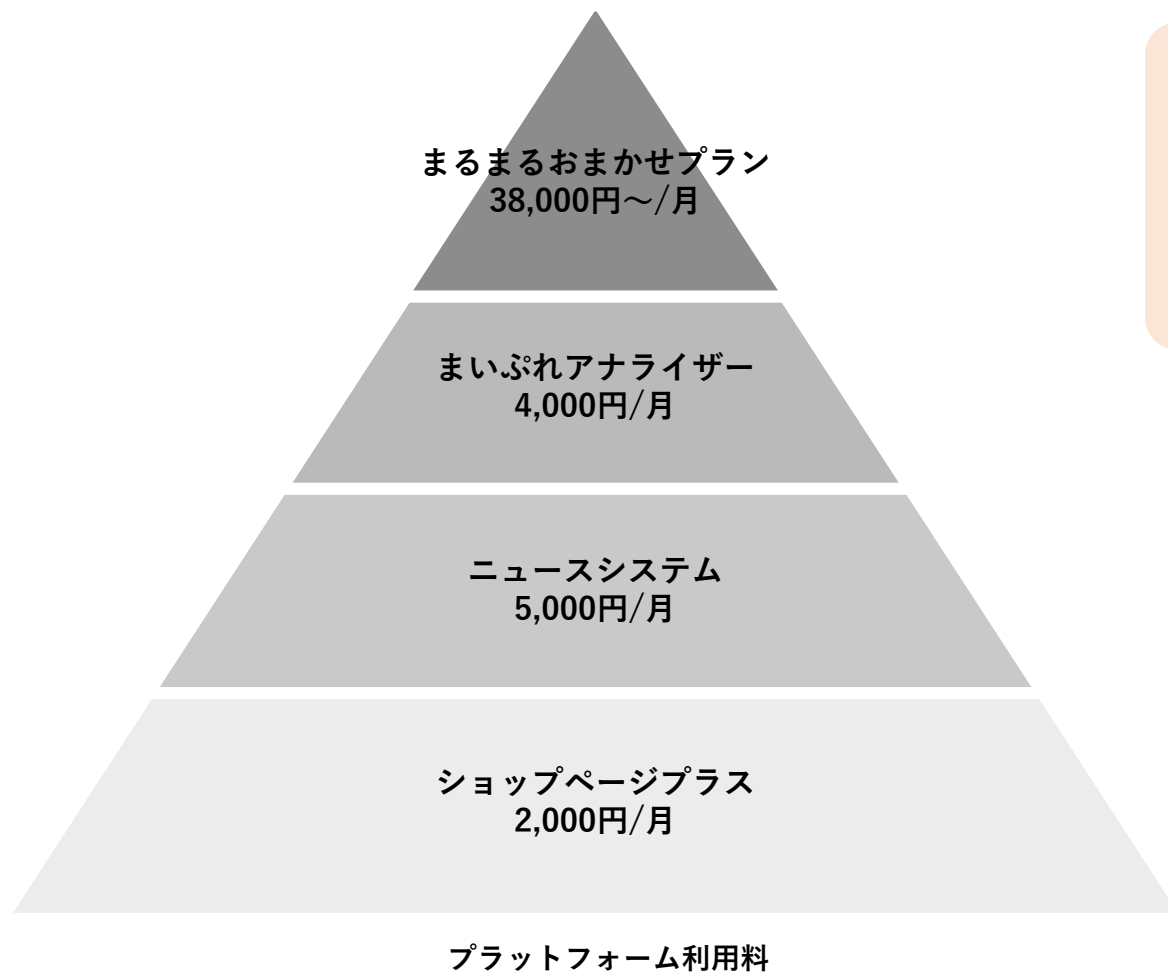


地域情報サイト「まいぷれ」を含む、あらゆる情報の出口から地域情報を流通させているのが地域情報プラットフォーム「まいぷれ」であり、各地域の情報を専属スタッフが足で回って発掘する体制を持っている。地域事業者から毎月定額のプラットフォーム利用料をもらう、サブスクリプション型のサービスとなっている。

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」

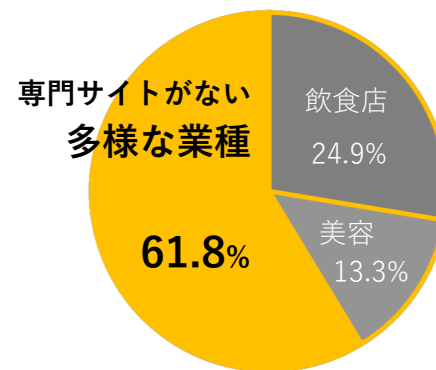


サブスクリプション型のサービスである「まいふれ」は、地域事業者の課題にあわせた段階的なサービス・価格設計。対象となる顧客の業種が幅広く、特化型メディアが存在しない業種や小規模事業者もカバーしていることが特徴。



※1) 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合計。
 ※2) 当社直営エリアの2023年8月末時点の有料利用店舗の平均。

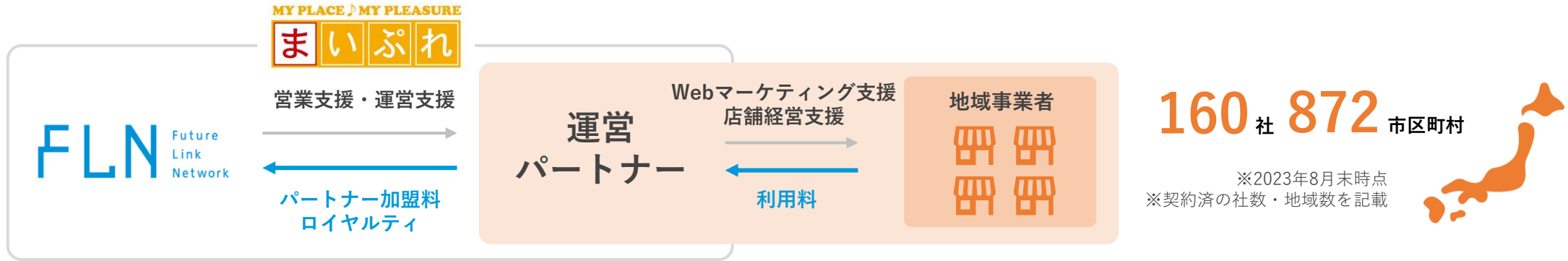
■ サービスの対象となるのは地域事業者の全業種



例) 塾・整体・雑貨屋・畳屋・印鑑屋
 リサイクル店・老人ホーム・中古車屋など

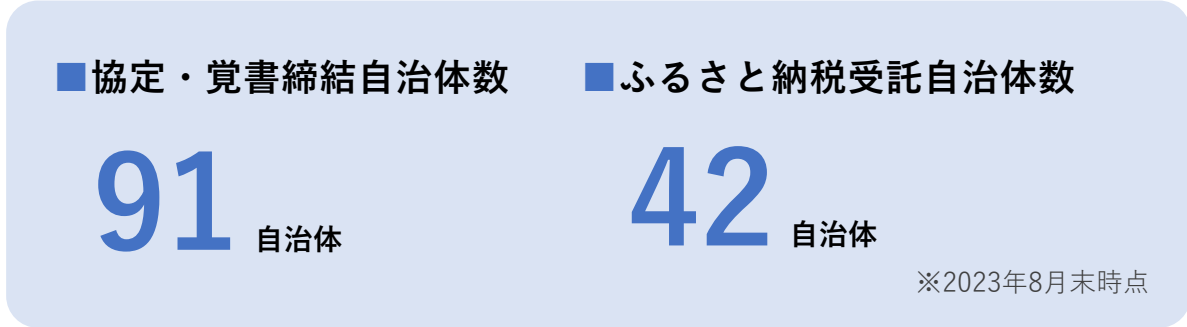
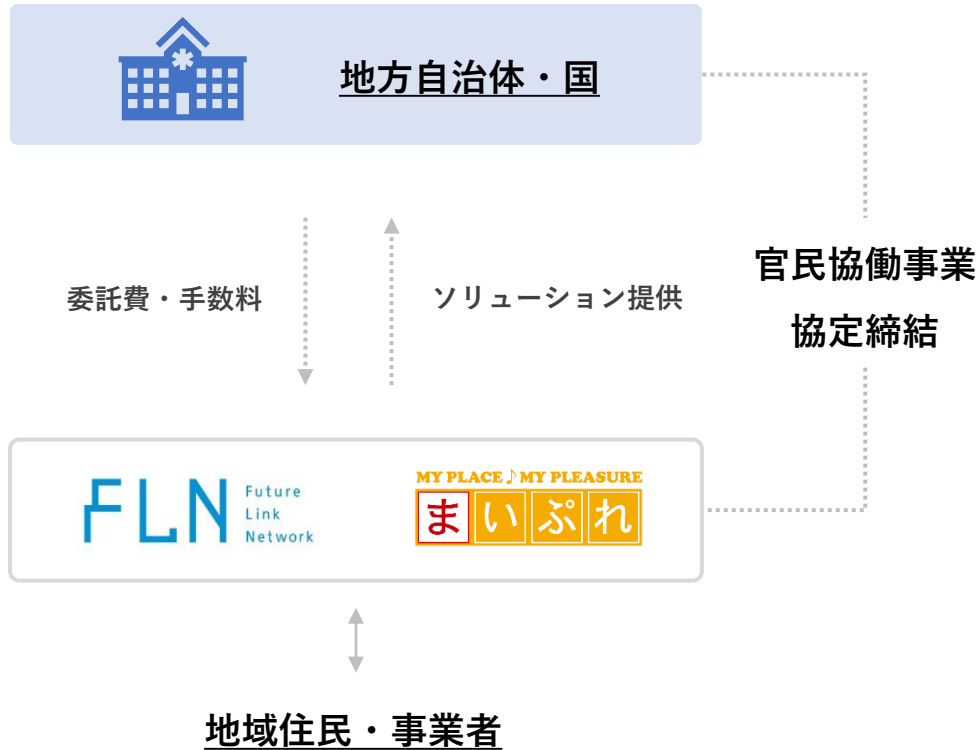
※2023年8月末時点

フランチャイズに準じたビジネスモデルを採用し、各地の運営パートナーとの協業により全国規模で地域密着体制を実現。直営地域で培ったノウハウを研修等のスーパーバイジングを通じて運営パートナーに導入。



	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、地域密着型の体制を活かした多様なソリューションを官民協働事業として提供。地域情報プラットフォーム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を実現。



- 多様なソリューションの一例
- ふるさと納税BPO業務
 - 地域共通ポイント
 - 官民協働ポータルサイト
 - インフォメーションセンター運営
 - スマートシティ推進
 - 災害情報伝達手段の高度化推進

1 全国の地域事業者リアルな接点を持ち、DXを促進できる体制

パートナーモデルで全国に広がる地域密着型の体制により、事業者との直接的な接点をもつことができる。ITリテラシー有無に関わらず全事業者に寄り添い、経営やマーケティングをサポートし、ラストワンマイルをカバー。

2 顧客との継続的関係性

サブスクリプション型で、持続的に価値提供できる地域情報プラットフォーム「まいふれ」のサービスモデルと、直接現地でサポートできる地域密着型の体制による高い信頼感により、解約率が低く、顧客生涯価値（LTV）が高い。

3 官民協働事業の実績とノウハウ

創業以来、蓄積してきた官民協働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「まいふれ」を基盤に、地域情報流通事業・公共ソリューション事業の2セグメントで事業展開。多様な顧客に対して価値提供を行う複層的な収益構造による、独自性の高い事業を有している。



※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。

地域情報プラットフォーム「まいぶれ」を基盤に、地域情報流通事業・公共ソリューション事業の2セグメントで事業展開。多様な顧客に対して価値提供を行う複層的な収益構造による、独自性の高い事業を有している。

成長の軸	セグメント	主な売上項目	ストック	23年8月期 売上比率	内容	特徴
プラットフォームの価値 Richness	地域情報流通	まいぶれ関連売上	●	8.3%	直営地域のまいぶれ利用料	高単価商品販売に注力中
		パートナー関連売上		10.1%	運営パートナーの新規加盟料等	
ロイヤルティ売上		●	19.2%	パートナー地域のまいぶれ利用料に対するロイヤルティ売上とシステム等継続利用料・研修料	高単価商品販売に注力中	
マーケティング支援売上			14.7%	広告販促物の制作費等		
新規事業関連売上			0.1%	まいぶれのご当地ギフトなど、他に属さない新規事業の売上		
プラットフォームの広がり Reach		公共ソリューション	公共案件売上		7.9%	自治体へのコンサルティング等の個別受託案件売上
新規事業開発 New	ふるさと納税売上			36.8%	自治体へのふるさと納税BPO支援業務に対する売上	年末の寄付増で1-2Q偏重
公共ソリューションの拡充 Public	まいぶれポイント売上			2.8%	自治体への地域ポイントサービスの運営委託料等	

01 事業内容

02 2023年8月期 連結業績ハイライト

03 2023年8月期 年間トピックス

04 2024年8月期 業績予想

05 今後の成長戦略

2023年8月期連結業績結果**売上高：1,382百万円（YoY+10.2%） 売上総利益：882百万円（YoY+15.0%） 営業利益：△68百万円**

- 地域情報流通事業の新規パートナー加盟数28社（YoY+133.3%）、プラットフォーム利用料平均単価6,221円（YoY+17.4%）および公共ソリューション事業のふるさと納税寄付額60.2億（YoY+17.3%）が後押しし、通期で増収。
- プラットフォーム利用店舗の新規契約件数の未達や、当初計画していた公共受託案件の失注などにより、期初計画からは下方着地。
- 人的資本への積極投資の継続のほか、円安や物価高騰により販管費が増加し、営業利益に影響。

POINT

- 1 パートナーの新規加盟獲得が復調（12社→28社 YoY+133.3%）**
- 2 プラットフォーム利用料の平均単価が上昇（5,300円→6,221円 YoY+17.4%）**
- 3 ふるさと納税寄付額が増加（51.3億→60.2億 YoY+17.3%）**
- 4 新規事業「まいふれのご当地ギフト」「まちスパチャプロジェクト」がスタート**
- 5 件数<単価を重点戦略と位置づけ**

2023年8月期中より、**件数<単価を重点戦略**と位置づけ。

優先的に上位顧客にフォーカスし、質の高いサービスを開発・提供することで単価が向上し、その上で全体顧客に対し事例展開していくことで、高い生産性を実現する戦略へ。

プラットフォームの価値



より付加価値の高いサービス「まるまるおまかせプラン」を開発し直営地域で展開。顧客単価を上げられることが実証できたため全国で販売を開始。MRR（月次経常収益）向上を図る。

プラットフォームの広がり



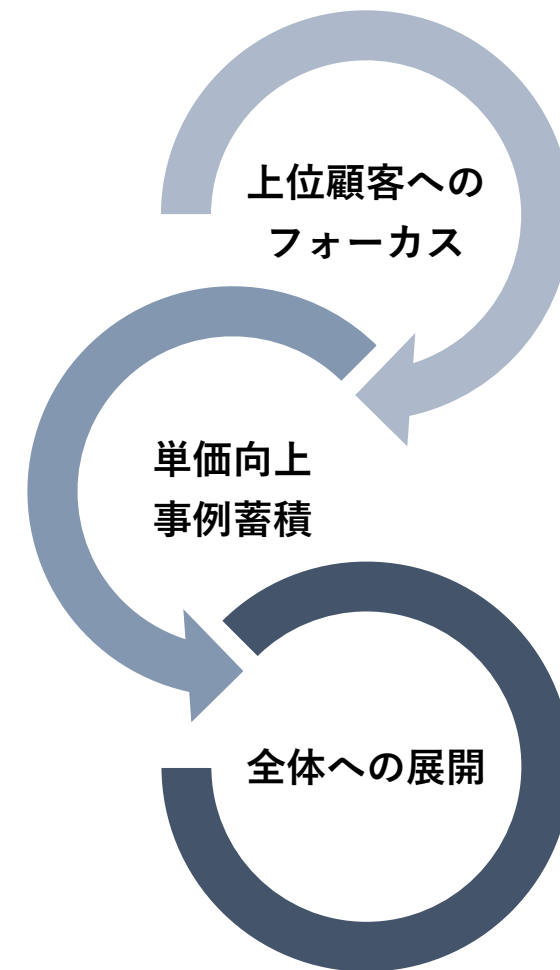
これまで、新規立ち上げパートナー及び運営歴の浅い成長段階のパートナー支援に重点を置いてきたが、既に体制を確立した先行・上位パートナーに対してもより深い支援をし更なる成長を促進することで、各地域でのまいぶれ事業の収益モデルを大幅に上昇させる。

公共ソリューションの拡充



これまで、受託自治体数をKPIにしてきたが、よりポテンシャルが高く伸びしろのある自治体に対して、付加価値の高いサービス提供や、新たなソリューションの提供を行っていく。

(Ex. まいぶれのご当地ギフト、まちスパチャプロジェクト)



売上高は前年同期比+10.2%と増収。人的資本への積極投資等により販管費は見込み通り増加傾向で推移し、当期純利益は△65百万円と修正計画通りの着地となった。

	2022年8月期		2023年8月期			
	(百万円)	実績	通期計画	実績	前期比	計画比
売上高		1,254	1,384	1,382	110.2%	99.9%
地域情報流通事業		643	725	725	112.7%	100.1%
まいぶれ関連売上		106	114	114	107.9%	99.9%
パートナー関連売上		320	406	406	126.6%	100.0%
マーケティング支援売上		216	204	204	94.5%	100.0%
公共ソリューション事業		610	658	656	107.6%	99.8%
ふるさと納税売上		458	510	509	111.1%	99.8%
公共案件売上		111	108	108	97.3%	99.8%
まいぶれポイント売上		40	38	38	95.3%	99.7%
売上原価		487	502	500	102.7%	99.7%
売上総利益		767	882	882	115.0%	100.0%
売上総利益率		61.2%	63.7%	63.8%		
販管費		822	951	950	115.6%	99.9%
営業利益		-54	-69	-68	-	-
営業利益率		-4.4%		-4.9%		
経常利益		-56	-71	-69	-	-
当期純利益		-71	-67	-65	-	-

※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月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

地域情報流通事業は、売上高726百万円・営業利益211百万円の着地。

パートナーの新規加盟契約が復調し、当初予想の32件には届かなかったものの通期で28件契約となり、パートナー関連売上は前年同期比+26.6%の伸びとなった。また、新規プラットフォームの価値向上施策として販売開始した「まるまるおまかせプラン」により、直営地域のプラットフォーム利用料の平均単価は6,221円と計画の5,870円を大きく上回る結果に。セグメント全体として、売上高は前年同期比+12.8%、営業利益は同+16.1%の伸び率となった。

	(百万円)	2022年8月期	2023年8月期	
		実績	実績	前期比
地域情報流通事業	売上高	643	725	112.7%
	まいふれ関連売上	106	114	107.9%
	パートナー関連売上	320	406	126.6%
	マーケティング支援売上	216	204	94.5%
	売上原価	171	169	98.5%
	売上総利益	472	556	117.9%
	売上総利益率	73.3%	76.7%	
	営業利益	181	211	116.1%
	営業利益率	28.3%	29.1%	

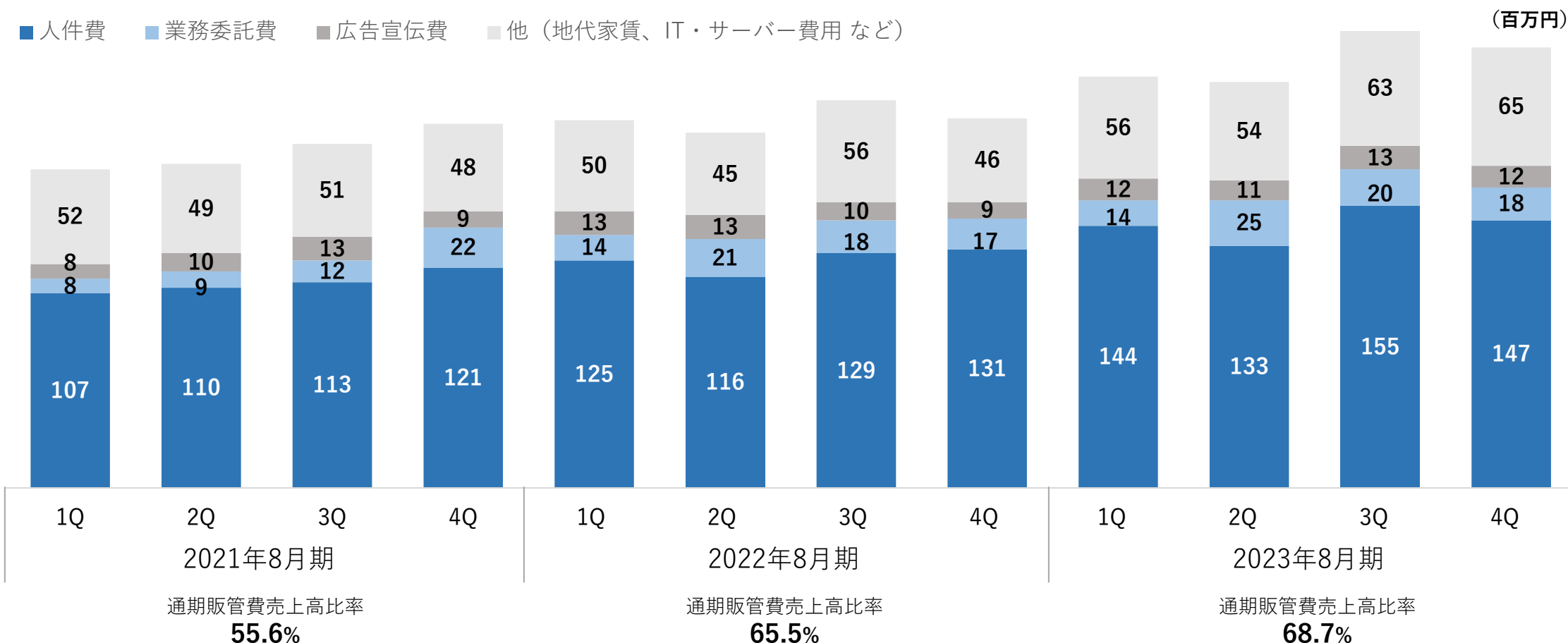
※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。
 ※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

公共ソリューション事業は、売上高656百万円・営業利益91百万円の着地。
 ふるさと納税売上は、売上が年末にピークを迎える第2四半期までは想定よりも計画を下回ったものの、第3四半期以降の寄付ペースが例年よりも上回り、前年同期比+11.1%となった。一方で、公共案件売上では、当初計画をしていた大型の受託案件が獲得することが出来ず、同△2.7%で着地した。
 結果として、売上高は前年同期比+7.6%、営業利益は前年同期比+10.0%の伸び率となった。

		2022年8月期	2023年8月期	
		実績	実績	前期比
公共ソリューション事業	売上高	610	656	107.6%
	ふるさと納税売上	458	509	111.1%
	公共案件売上	111	108	97.3%
	まいふれポイント売上	40	38	95.3%
	売上原価	315	331	105.1%
	売上総利益	295	325	110.1%
	売上総利益率	48.4%	49.5%	
	営業利益	82	91	110.0%
	営業利益率	7.0%	13.9%	

※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月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

販管費及び一般管理費については、下半期にかけ広告宣伝費の抑制等可能な削減を行ったものの、地域情報プラットフォームの価値向上に向けて人的資本への積極的な投資を継続しているほか、円安を含む物価高騰によるIT・サーバー費用などの増加も影響し、通期で前年同期比+15.6%と推移した。



※2022年8月期までは単体決算、2023年8月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

プラットフォームの価値



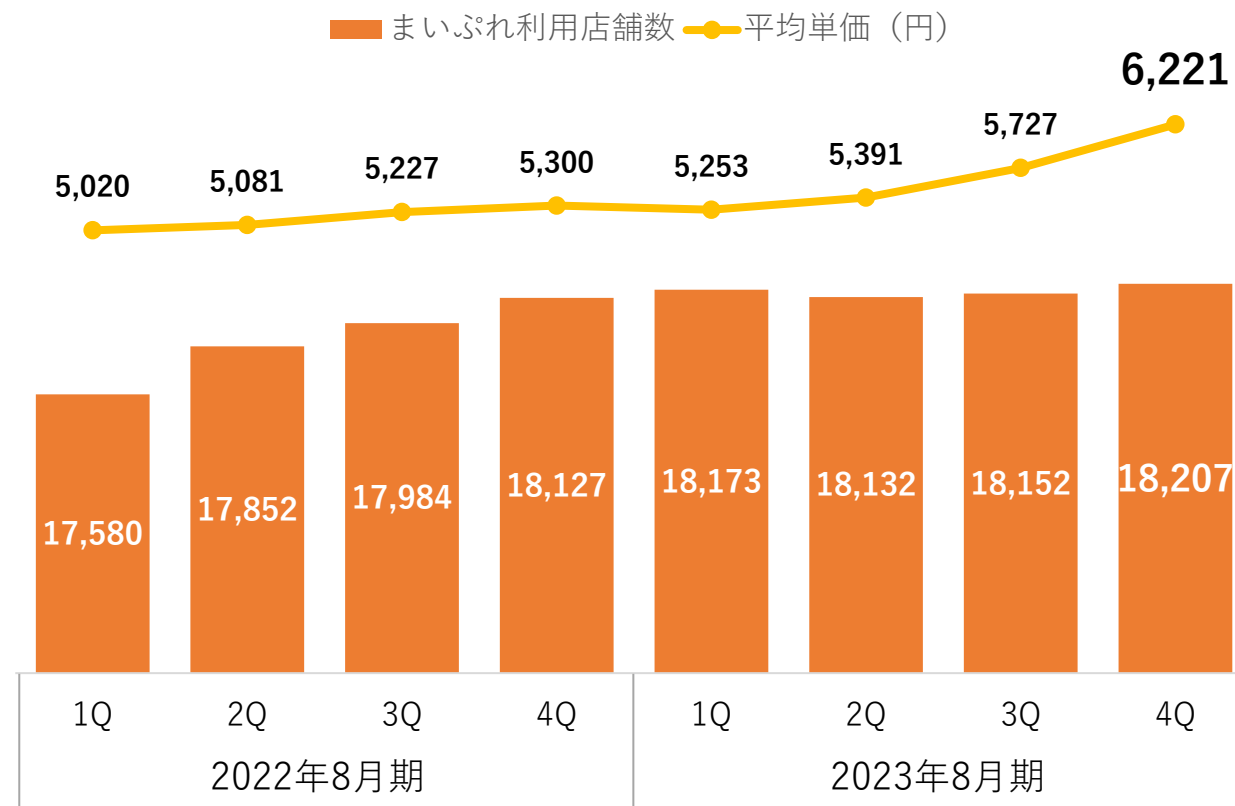
件数<単価に重点を置いた結果、プラットフォーム利用店舗数は微増にとどまったものの、「まるまるおまかせプラン」等の新しい高付加価値サービスの展開などが影響し、平均単価は921円増加し6,221円となった。

■まいぶれプラットフォーム利用店舗数 ※1

18,207 店舗 前年同期比 **+80** 店舗 計画達成率 **91.0** %

■平均単価 ※2

6,221 円 前年同期比 **+921** 円 計画達成率 **105.9** %



※1) まいぶれプラットフォーム全体で登録されている店舗の合計。

※2) 当社直営エリアの2023年8月末時点の有料利用店舗の平均。

プラットフォームの広がり



運営パートナーの新規加盟契約数は当初想定を下回ったものの、運営パートナー数は+7社、契約エリア数は+70市区町村といずれも前年より増加し、着実にカバー範囲を広げている。

■運営パートナー数

160社

前年同期比
+7社

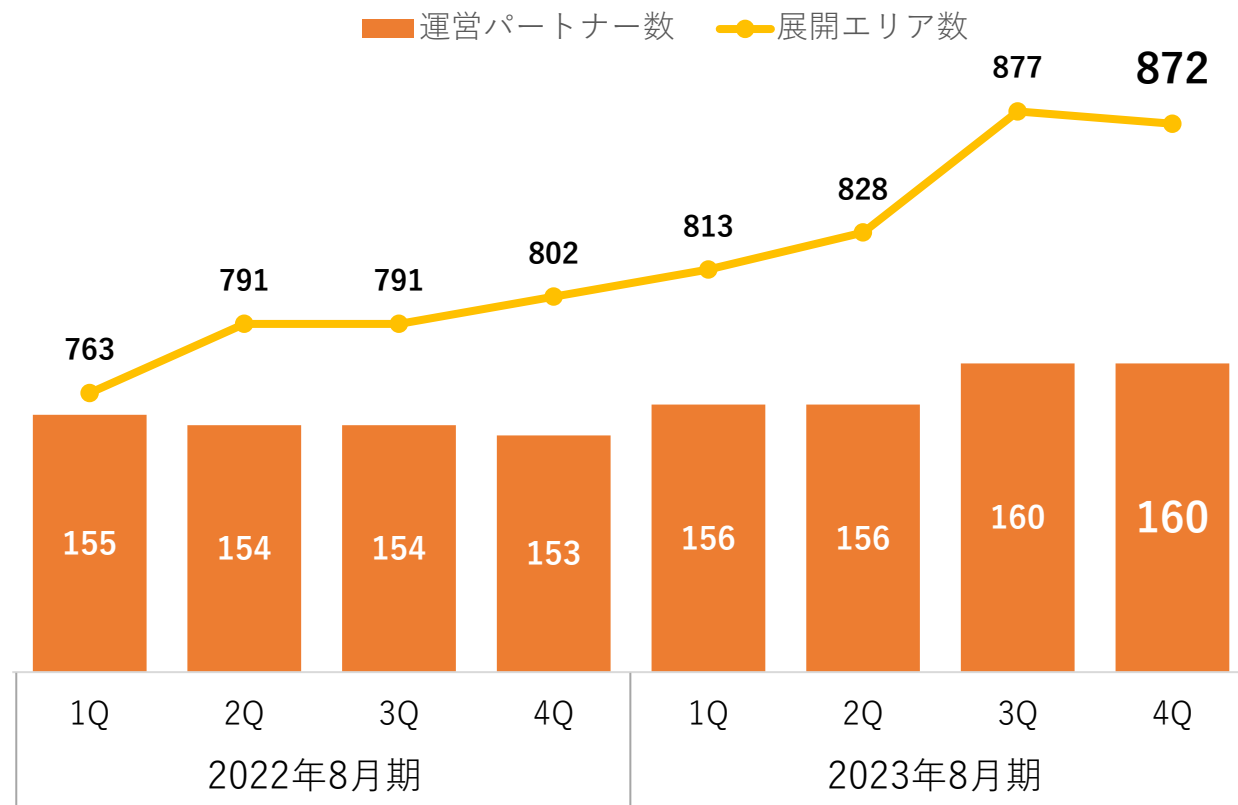
計画達成率
92.4%

■展開エリア数

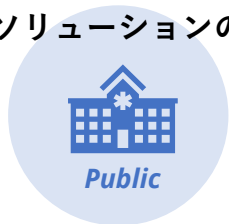
872市区町村

前年同期比
+70市区町村

計画達成率
101.1%



公共ソリューションの拡充



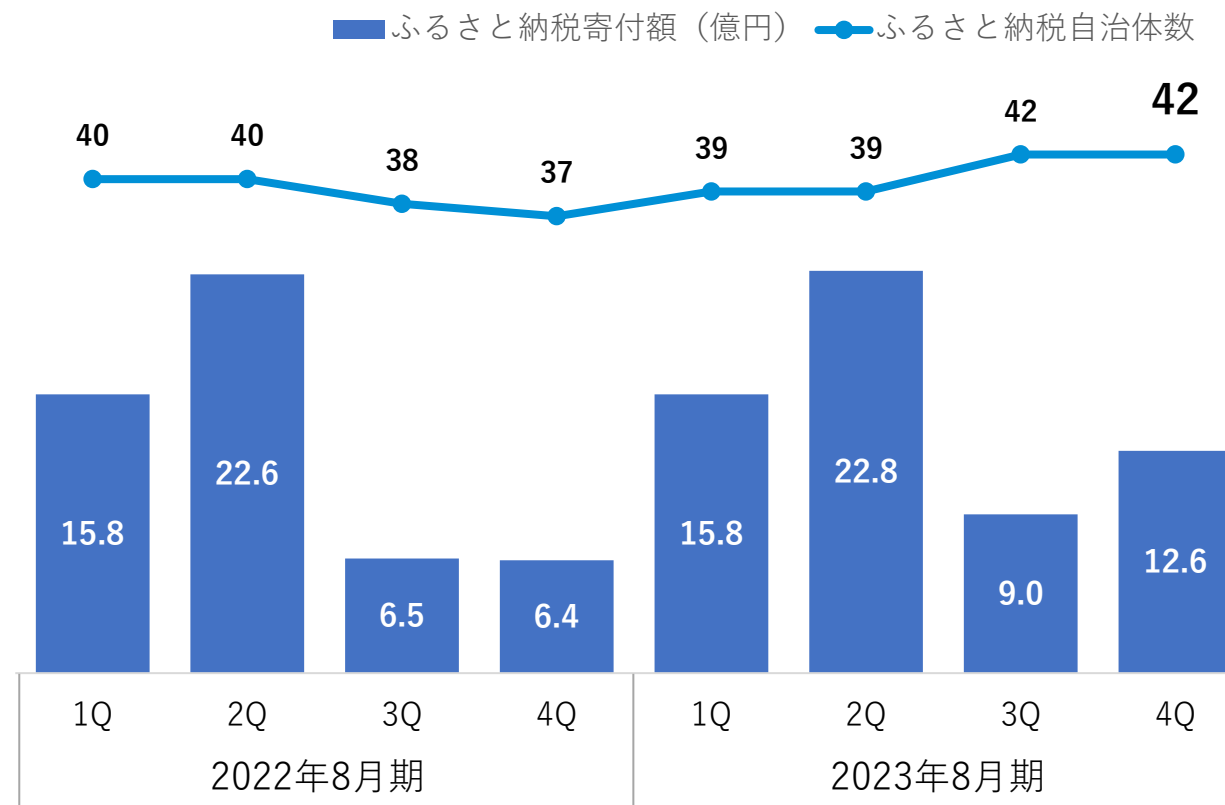
新規自治体契約数<寄付額の向上に重点を置いた結果、ふるさと納税自治体数は微増にとどまったものの、寄付額向上施策が実を結び、寄付額が前期比+8.9億円と増加し、計画達成率も109.9%に。

■ふるさと納税寄付額

60.2 億円
 前年同期比 **+8.9** 億円
 計画達成率 **109.9** %

■ふるさと納税自治体数

42 市区町村
 前年同期比 **+5** 市区町村
 計画達成率 **91.3** %



01 事業内容

02 2023年8月期 連結業績ハイライト

03 2023年8月期 年間トピックス

04 2024年8月期 業績予想

05 今後の成長戦略

1Q (2022年9月～11月)

- 株式会社公共BPO設立。業務開始。
- 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活用支援サービスの開始
- 「まいふれ」有料店舗数のうちGBP連携数が5,000店舗を突破
- 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)

3Q (2023年3月～5月)

- 地域の魅力的な産品を集めたカタログギフト「まいふれのご当地ギフト 千葉県のカatalogギフト」を販売開始
- 地域店舗の情報発信をまるまる代行するサービス「まるまるおまかせプラン」を直営および先行地域で販売開始
- VTuberと共に地域の魅力を漫画でお届けする「まちスパチャプロジェクト」αテストを開始



2Q (2022年12月～2023年2月)

- 「まいふれ」ニュース機能を大幅バージョンアップ
- ひらかたポイントが自治体マイナポイントと連携
- 地域の魅力的な産品を集めたカタログギフト「まいふれのご当地ギフト」の販売開始に向け、株式会社地元カンパニーと提携

4Q (2023年6月～8月)

- エフェクチュアルと協業し、定額制リピート集客支援サービス「LP放題」の提供を開始
- 多子世帯に町内加盟店で使える「ゆうすいポイント」10,000円分入りのカードを配布
- 「まるまるおまかせプラン」の全国販売を開始

01 事業内容

02 2023年8月期 連結業績ハイライト

03 2023年8月期 年間トピックス

04 2024年8月期 業績予想

05 今後の成長戦略

2023年8月期は期中の進捗状況より赤字着地となったが、2024年8月期は地域情報流通事業の伸び率の向上や販管費の増加ペース抑制により黒字転換を予定。

	2023年8月期（実績）		2024年8月期（予想）	
	実績	前期比	計画	前期比
売上高	1,382	110.2%	1,758	127.2%
地域情報流通事業	725	112.7%	1,038	143.1%
まいぶれ関連売上	114	107.9%	128	112.0%
パートナー関連売上	406	126.6%	573	141.3%
マーケティング支援売上	204	94.5%	336	164.2%
公共ソリューション事業	656	107.6%	719	109.6%
ふるさと納税売上	509	111.1%	548	107.6%
公共案件売上	108	97.3%	124	114.7%
まいぶれポイント売上	38	95.3%	47	122.0%
売上原価	500	102.7%	650	129.9%
売上総利益	882	115.0%	1,108	125.7%
売上総利益率	63.8%		63.0%	
販管費	950	115.6%	1,037	109.1%
営業利益	-68	-	71	-
営業利益率	-4.9%		4.1%	
経常利益	-69	-	70	-
当期純利益	-65	-	54	-

プラットフォームの価値



プラットフォームの広がり



公共ソリューションの拡充

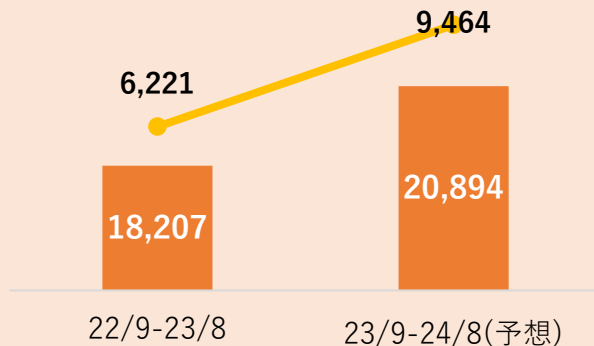


■まいふれプラットフォーム利用店舗数 ※1

前年同期比
20,894店舗 **+2,687**店舗

■平均単価 ※2

前年同期比
9,464円 **+3,242**円

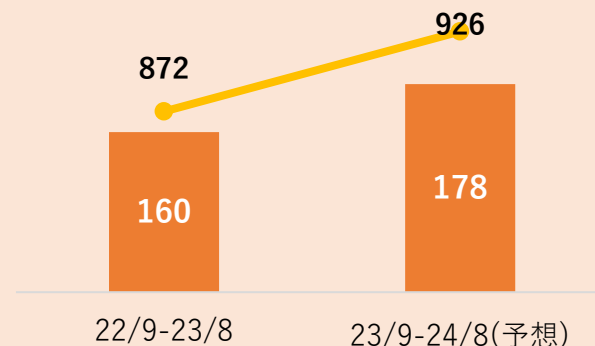


■運営パートナー数

前年同期比
178社 **+18**社

■展開エリア数

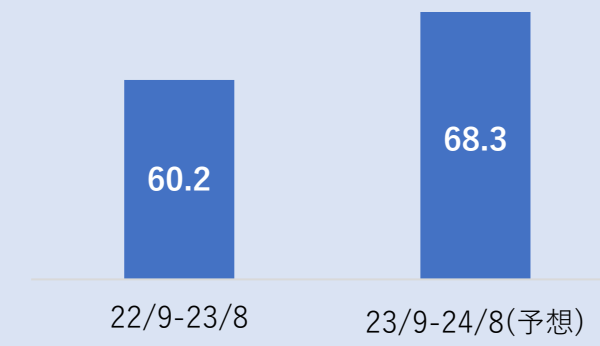
前年同期比
926市区町村 **+54**市区町村



■ふるさと納税寄付額

前年同期比
68.3億円 **+8.1**億円

2023年8月期までKPIとして「ふるさと納税自治体数」を表記しておりましたが、契約自治体数よりも契約自治体における寄付額に重点をおくため、2024年8月期からはKPIとしての表記をいたしません。



※1) 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合計。

※2) 当社直営エリアの有料利用店舗の平均。

01 事業内容

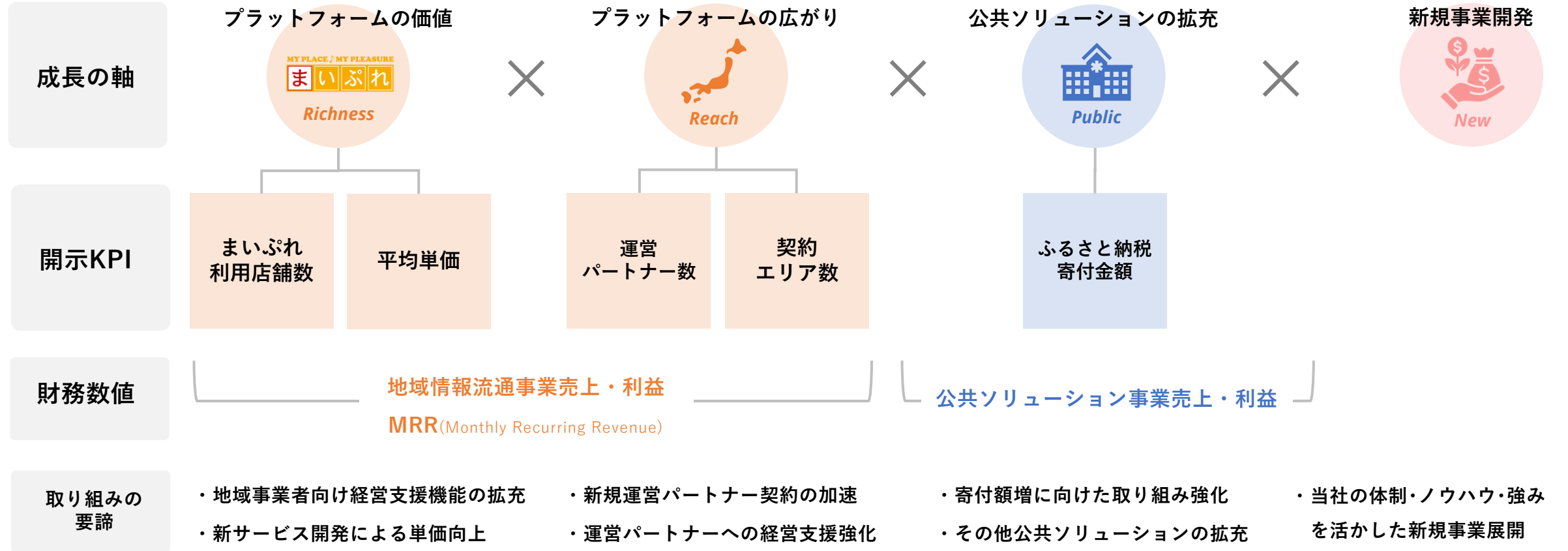
02 2023年8月期 連結業績ハイライト

03 2023年8月期 年間トピックス

04 2024年8月期 業績予想

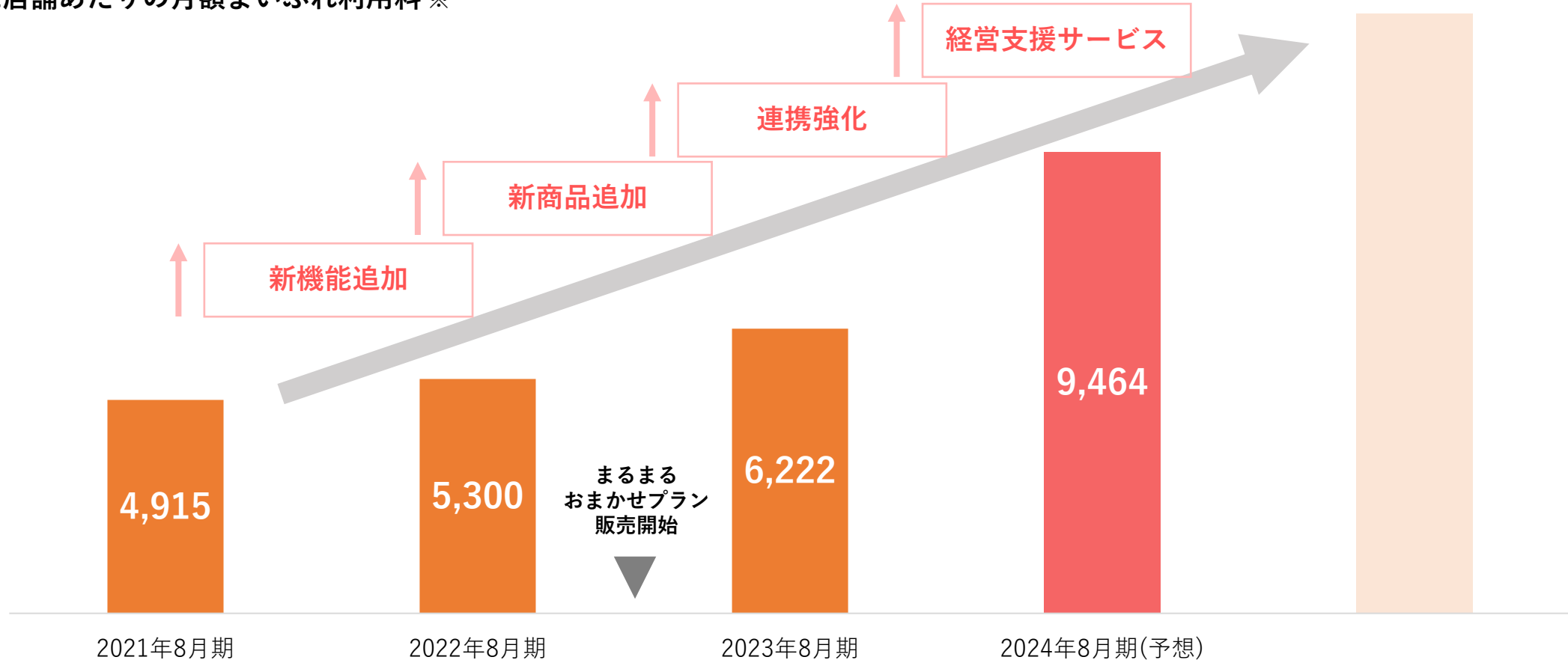
 05 今後の成長戦略

「まいふれ」のサービス価値を高め、単価を向上させると共に、運営パートナー契約数を増やすことで展開地域を広げる。さらに、それらのプラットフォームを活用した公共ソリューション事業・新規事業開発の実施により事業成長を加速。また、**件数<単価を重視**。優先的に上位顧客にフォーカスし、質の高いサービスを開発・提供することで単価が向上し、その上で全体顧客に対し事例展開することで、高い生産性を実現する。



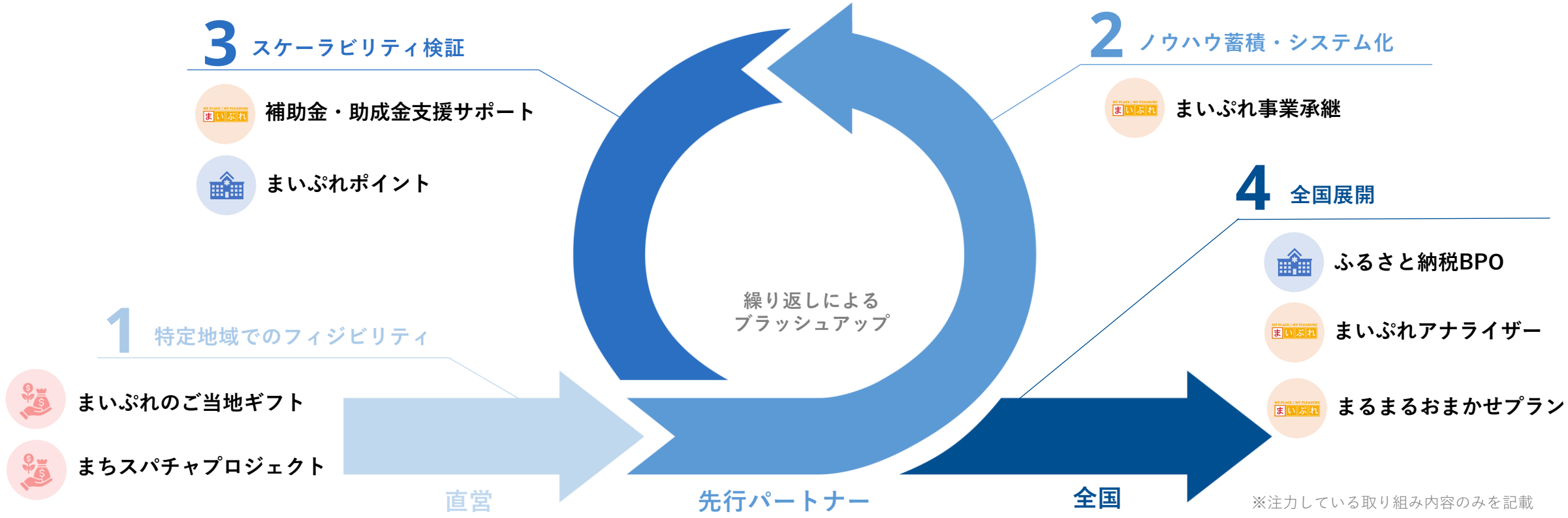
「まるまるおまかせプラン」などの新サービス開発により平均単価を向上させ、MRR増加を目指す。
 「まるまるおまかせプラン」は2023年6月に先行エリアでの販売開始、2023年9月に全国での販売開始を経て、着実に平均単価の向上に寄与している。

■1店舗あたりの月額まいふれ利用料※



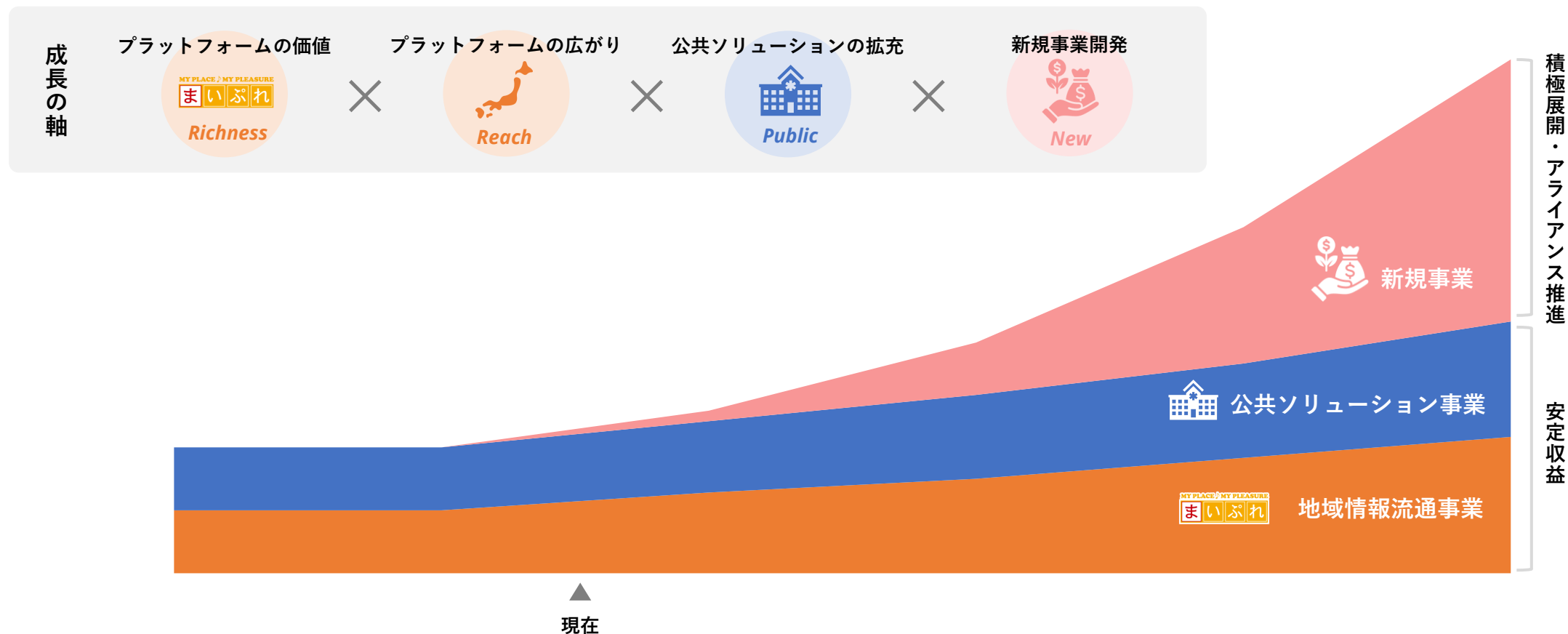
※当社直営エリアの2021～2023年8月期の有料利用店舗の平均単価および2024年8月期の着地見込みで算出しております。

成長の軸に基づいてさまざまな取り組みを実施。事業成長ロードマップに沿って、直営地域でのフィジビリティとノウハウ蓄積を経て、スケーラビリティを向上させ、各取り組みの展開規模を広げている。



※注力している取り組み内容のみを記載

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・ノウハウなどの強みを活用し、新規事業を積極的に開発していく。社内リソースのみで完結する事業のみならず、他社とのアライアンスによる事業化も強化。既存事業と新規事業の両軸で高い成長性を実現していく。

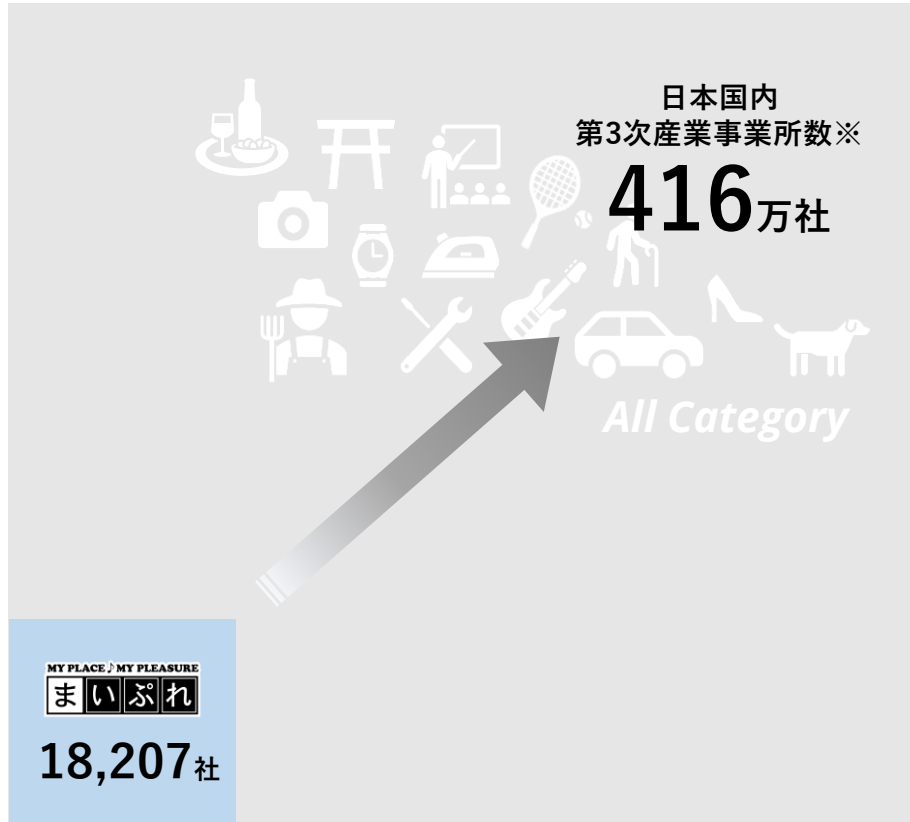




Appendix

「まいぷれ」の顧客対象は業種を問わず、全事業所が対象となることから、国内で広大な市場開拓余地がある。また、広告市場においては、従来型広告を多く含むプロモーションメディア広告市場でDXを促進する役割も担うためインターネット広告市場とあわせて約4兆の市場規模がある。

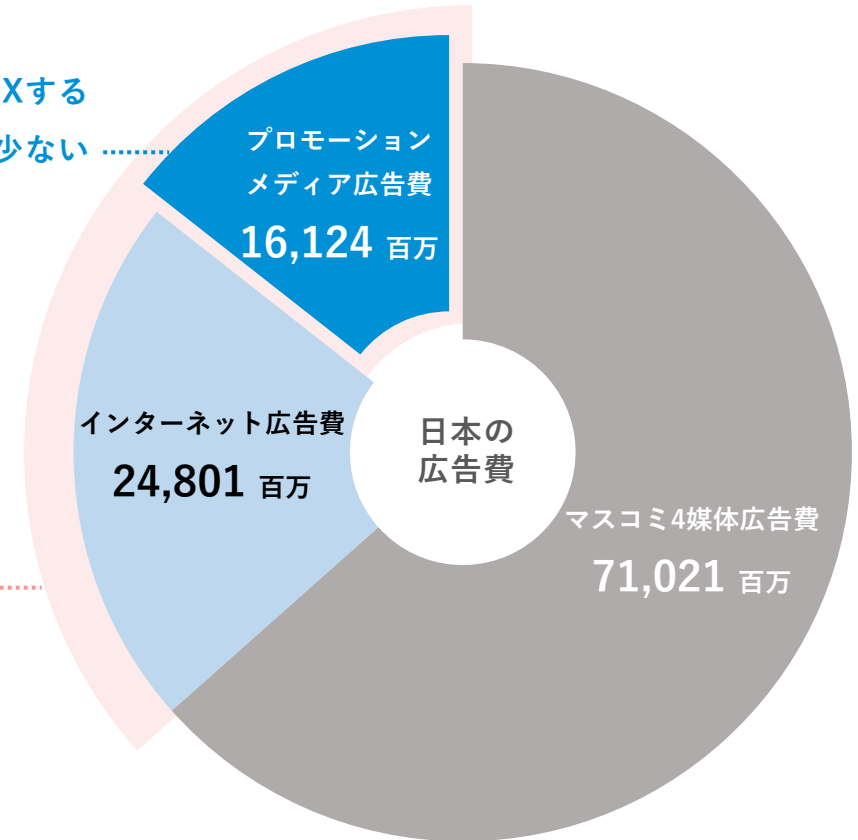
■ 顧客対象となる業種の市場規模



■ 広告市場の規模

従来型の広告モデルをDXする
役割は類似企業が少ない

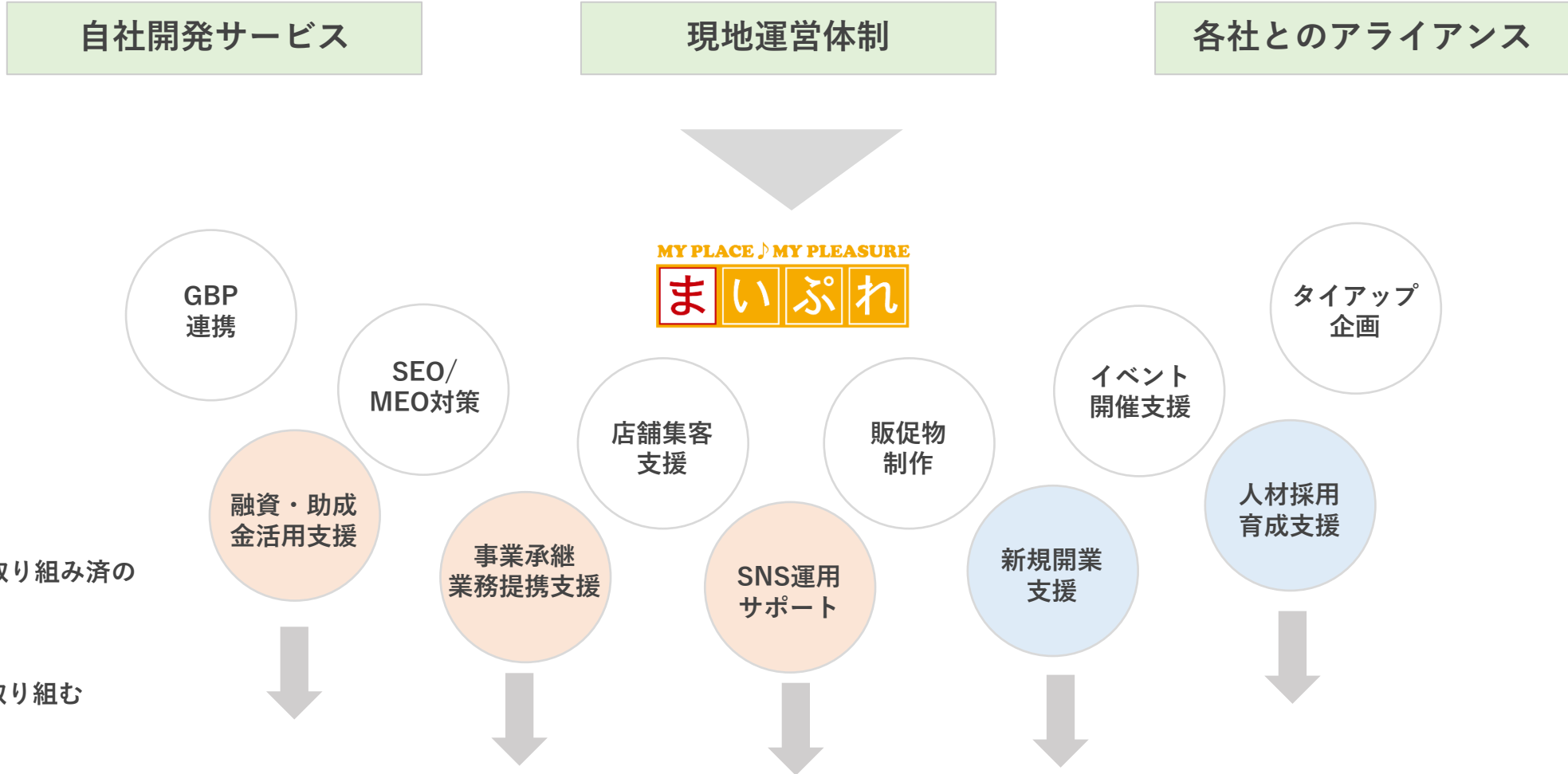
ターゲット市場



※出典：電通「2022年 日本の広告費」より

※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 より

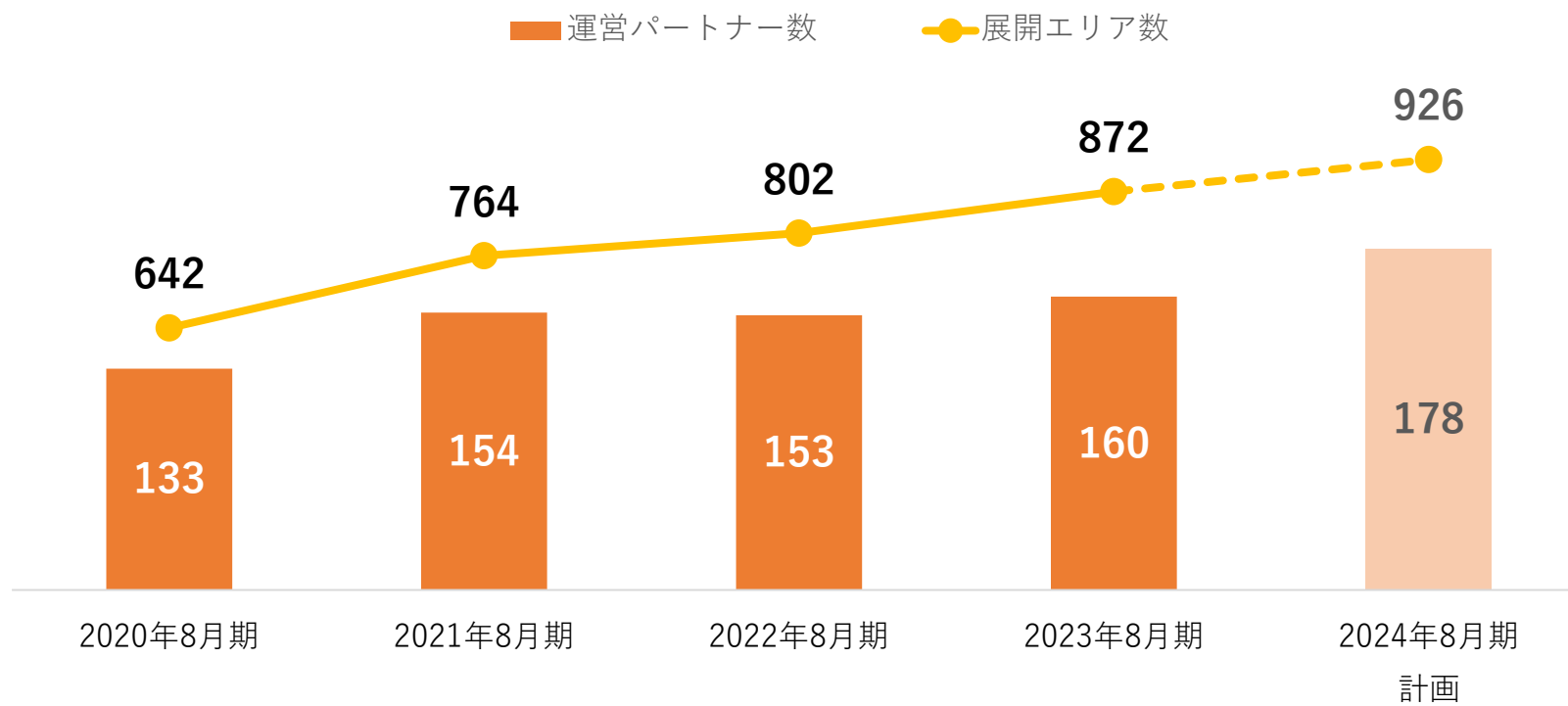
地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させ、MRR増加を目指す。



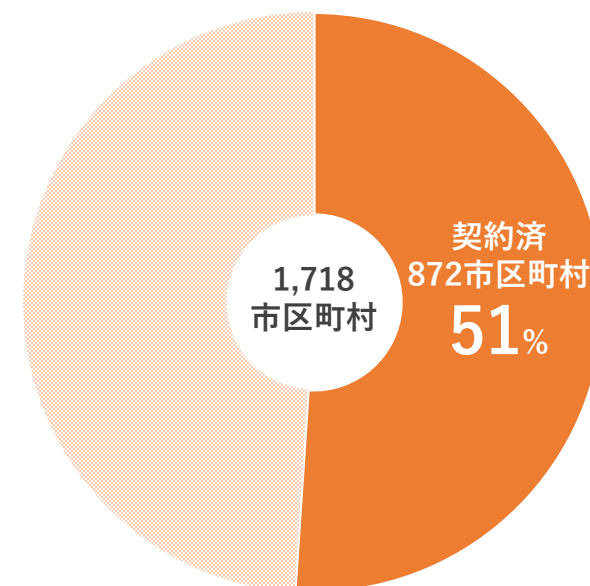
プラットフォームの価値向上に向け、さらなる経営支援機能の拡充へ

運営パートナーが増加することで、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単価向上も伴い、成長エンジンとなる。成長する既存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、新規運営パートナーの増加につながる拡大戦略を計画していく。また、既存パートナーの展開地域も広げることで、全体カバー率を広げる。

■ 運営パートナー数と展開エリア数の推移



■ 市区町村カバー率

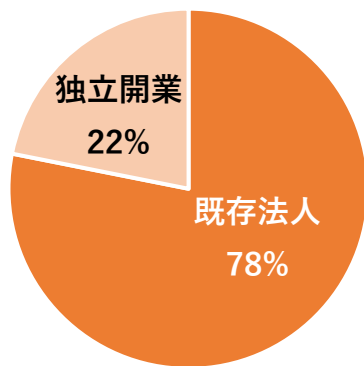


※2023年8月末時点

比率として増えてきている独立開業のパートナーは、まいふれ事業のみを専業として立ち上げるため成長が比較的早い一方で、経営基盤がまだ脆弱な会社も含まれる。また、既存法人についても業種がさまざまであり、異業種からの参入も少なくない。運営パートナーへの経営支援機能を強化することで、パートナーエリアのMRR増加を推進する。

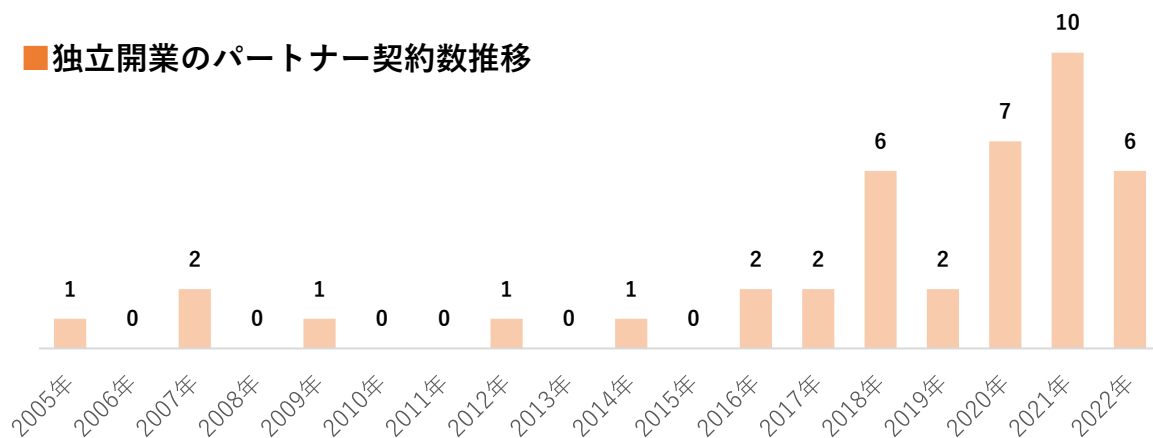
■ 運営パートナー数と既存法人・独立開業の割合

160社



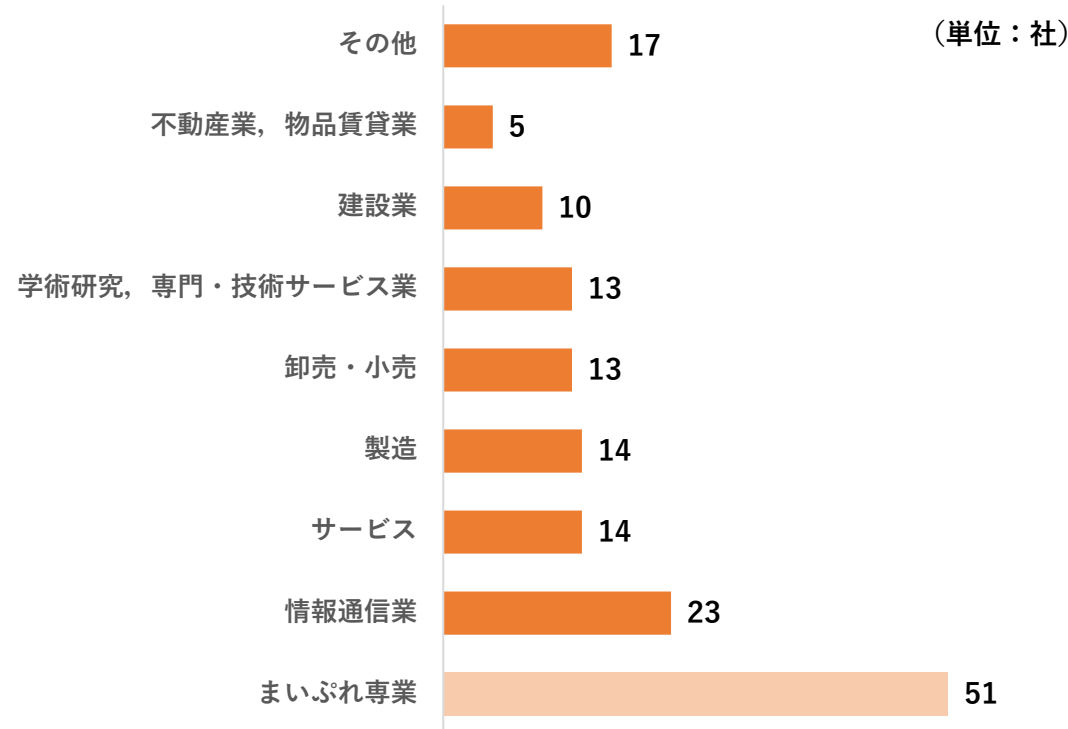
※2023年8月末時点

■ 独立開業のパートナー契約数推移



※2023年8月末時点

■ 運営パートナー数の業種別社数



(単位: 社)

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

FLN・シフトセブン・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、効率と品質を高め、公共BPOとして新しく自治体に選ばれるバックオフィスを再構築。

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。

STEP3

地方自治体向け業務支援サービスの構築

FLNと公共BPO両社の強みを活かし、連結グループとして「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構築と地域活性化を加速。

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を強化。伸びしろのある返礼品の開拓や商品化支援、広告運用も含めた効果的な寄付受付サイトの運用施策の推進に加えて、子会社である株式会社公共BPOと共にバックオフィス業務の効率化を進め、BPO業務としての品質を高めていく。

FLN Future Link Network

MY PLACE / MY PLEASURE
まいふれ

公共BPO

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。

高品質な
バックオフィス

運営力×技術力による高品質なバックオフィスサービスと最先端のDX・BPOソリューションを提供し、低コストかつ高信頼な業務効率化を支援。

「まいぷれのご当地ギフト」は、カタログギフト特有の「ちょうど良い選択肢」という特徴に、地域の魅力的な製品のラインナップにより「ちょっと良い選択肢」という価値を加えたギフト。全国のまいぷれネットワークを活用し、開拓・開発した商品は、通常の通販等では見つけにくい特徴的な品ぞろえになっている。

地元ギフトの提示するターゲット市場

ギフト市場 11兆円

カタログギフト
& 金券 市場 1.2兆円

法人ギフト市場 2.8兆円

※出典：株式会社矢野研究所、「ギフト市場に関する調査を実施(2021年)」より集計

自治体のシティプロモーション市場

想定する顧客

① 中小企業の経営者・家族



- ・お中元／お歳暮
- ・手土産
- ・株主優待
- ・懇親会／ゴルフコンペの景品

② 個人



ギフト文化
応援消費の
訴求

③ 自治体・公益団体



シティプロ
モーションの
訴求

「まいぷれ」のご当地ギフト



魅力的な
商品ライ
ンナップ

地域文脈
を捉えた
紹介記事

プラスア
ルファの
価値創出

VTuberの方々と共に地域の魅力を漫画コンテンツ等で発信することで、VTuberと地域双方の新たな露出機会を創出していくプロジェクト。Z世代を中心としたVTuber視聴者層が楽しめるコンテンツ形式で地域の魅力を紹介することで、視聴者を地域の興味・関心層に引き上げ、より多くの地域に貢献することを目指す。2023年6月よりαテストが開始。

Z世代のVTuber視聴者



「まち」の魅力を知る

まちへの興味・関心層



「まち」を応援する

まちのファン層



まちの魅力を知るコンテンツ

- ・VTuberが地域と特産品を紹介する漫画
- ・VTuberが声を吹き込んだ漫画動画
- ・VTuberが推せるまちを紹介するライブ配信

まちの魅力を届ける仕組み

[Twitter](#) | [Youtube](#) | [特設サイト](#) etc.



まちを応援する行動

- ・SNSで漫画や配信をシェアする
- ・ふるさと納税をする
- ・実際にまちを訪れる

まちへの応援を促す仕組み

- ・ふるさと納税受付
- ・特産品販売
- ・VTuberとの観光ツアー
- ・移住体験プログラム

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。

