



2024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）

2024年10月15日

2024年8月期 業績結果

■売上高

1,515百万円 前年同期比 **+9.6%**

■売上総利益

953百万円 前年同期比 **+8.0%**

■営業利益

-38百万円 前年同期比 —

■当期純利益

3百万円 前年同期比 —

2025年8月期 業績予想

■売上高

1,719百万円 前年同期比 **+13.5%**

■売上総利益

1,128百万円 前年同期比 **+18.4%**

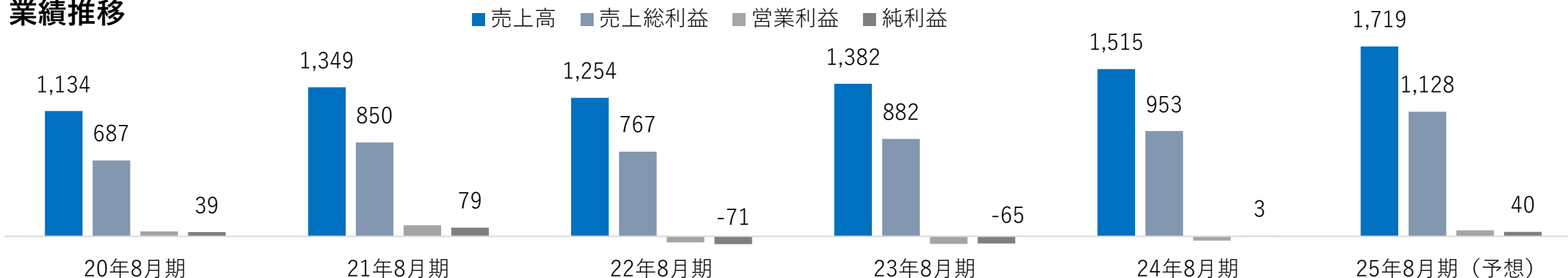
■営業利益

55百万円 前年同期比 —

■当期純利益

40百万円 前年同期比 —

業績推移



※2022年8月期までは単体決算、2023年8月期以降は連結決算です。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。

売上高：1,515百万円（YoY+9.6%） 営業利益：△38百万 純利益：3百万

2024年7月に修正した計画は各数値超過し、増収増益で着地

- **まいふれ平均単価は戦略通り上昇するも、高単価商品の全国展開速度に課題**

「まるまるおまかせプラン」等の高単価商品の販売注力の結果、平均単価が増加（YoY2,810円）一方でパートナーエリアへの展開については依然苦戦しており、受注速度を上げきれていない

- **新規事業は着実に進捗。収益貢献は2025年8月期以降を予定**

「まちスパチャプロジェクト」は顧客満足度の高さが継続契約につながる地域活性×AIをテーマにした地域活性AIテクノロジーズ社を新設

- **公共ソリューションは一部案件が特別利益への計上となるも、概ね予想通りに進捗**

ふるさと納税の寄付増加施策や地域ポイントのエリア拡大、その他受託案件などが売上伸長に貢献
一部の受託案件が補助金事業となったことで特別利益への計上となり、純利益に貢献するも営業利益に影響

売上高：1,719百万円（YoY+13.5%） 営業利益：55百万 純利益：40百万

前期までの結果も踏まえ、売上の伸びは保守的に見込みながら利益率改善に注力し、着実な成長を目論む

- **引き続き高単価商品に注力するが、パートナーエリアへの展開速度は保守的に見積**
単価を重視する基本戦略は継続。「まるまるおまかせプラン」以外の高付加価値サービスの展開も見込む。パートナーエリアへの展開に課題があり、現段階では確実な解消が見えていないため保守的に計画。
- **新規事業領域は、成長を感じるも現段階では保守的に計画**
新子会社の業績も含む新規事業の展開は不確実性が高い部分もあるため、現段階で読めている数字を試算。
- **公共ソリューションは大型自治体受託の影響も見込み、ふるさと納税で伸長する計画**
先期受託した大型自治体の影響とマーケティング施策の奏功を見込み、ふるさと納税売上は前年同期比+18.3%で計画。

- 01 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト
 - 3-1. 年間トピックス
 - 3-2. まるまるおまかせプラン進捗
- 04 2025年8月期 連結業績予想
- 05 今後の成長戦略
- 06 Appendix

01 事業概要

02 2024年8月期 連結業績ハイライト

03 2024年8月期 ビジネスハイライト

3-1. 年間トピックス

3-2. まるまるおまかせプラン進捗

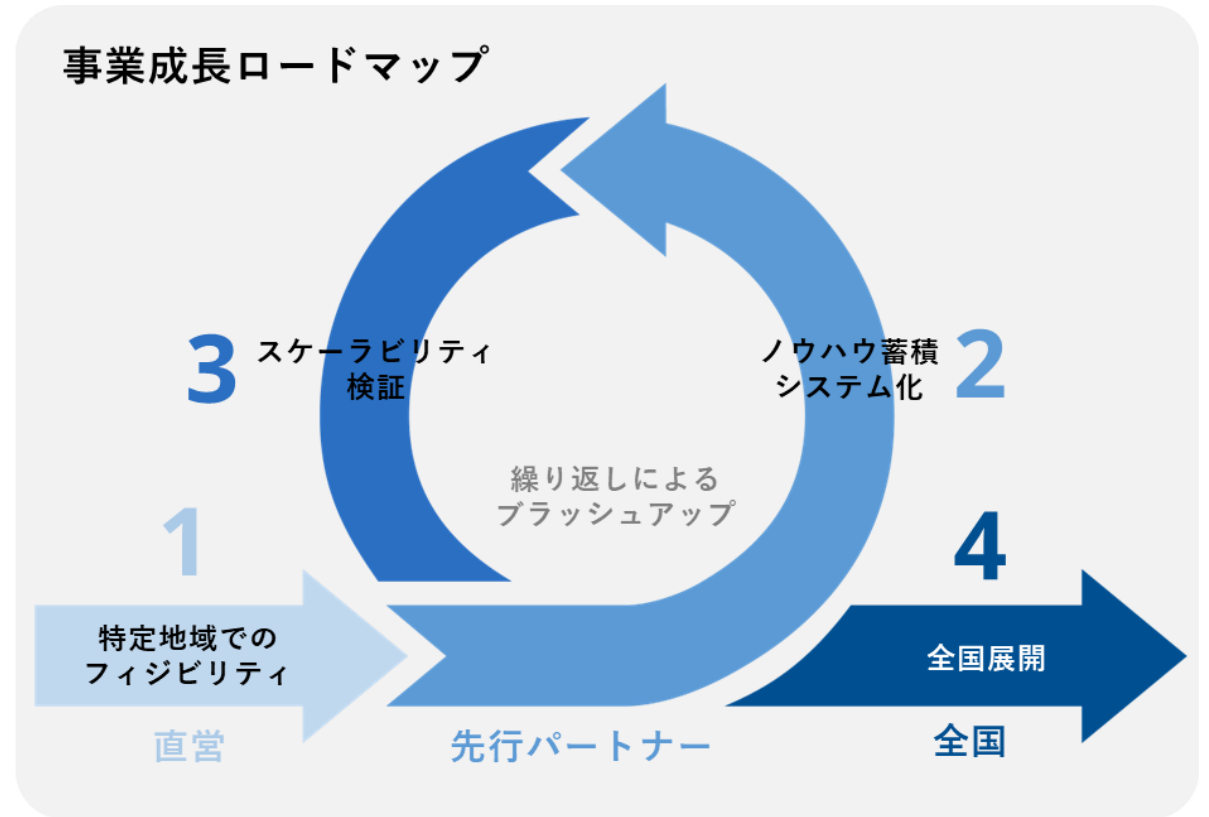
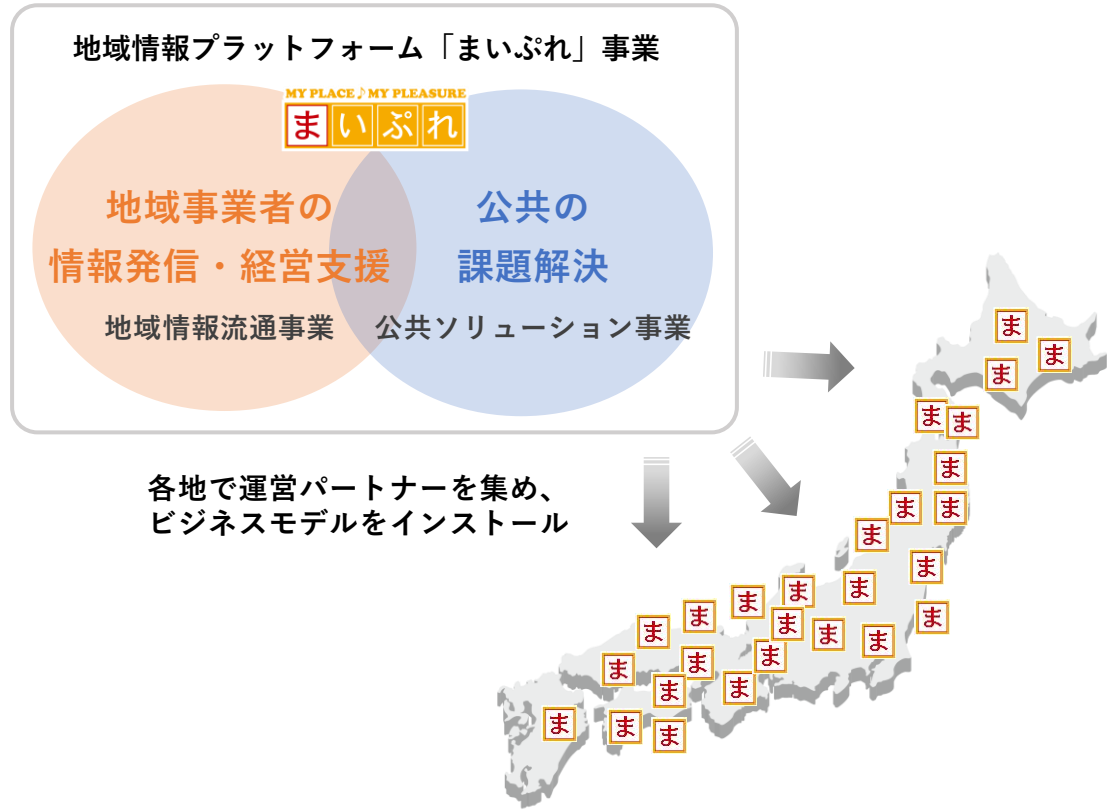
04 2025年8月期 連結業績予想

05 今後の成長戦略

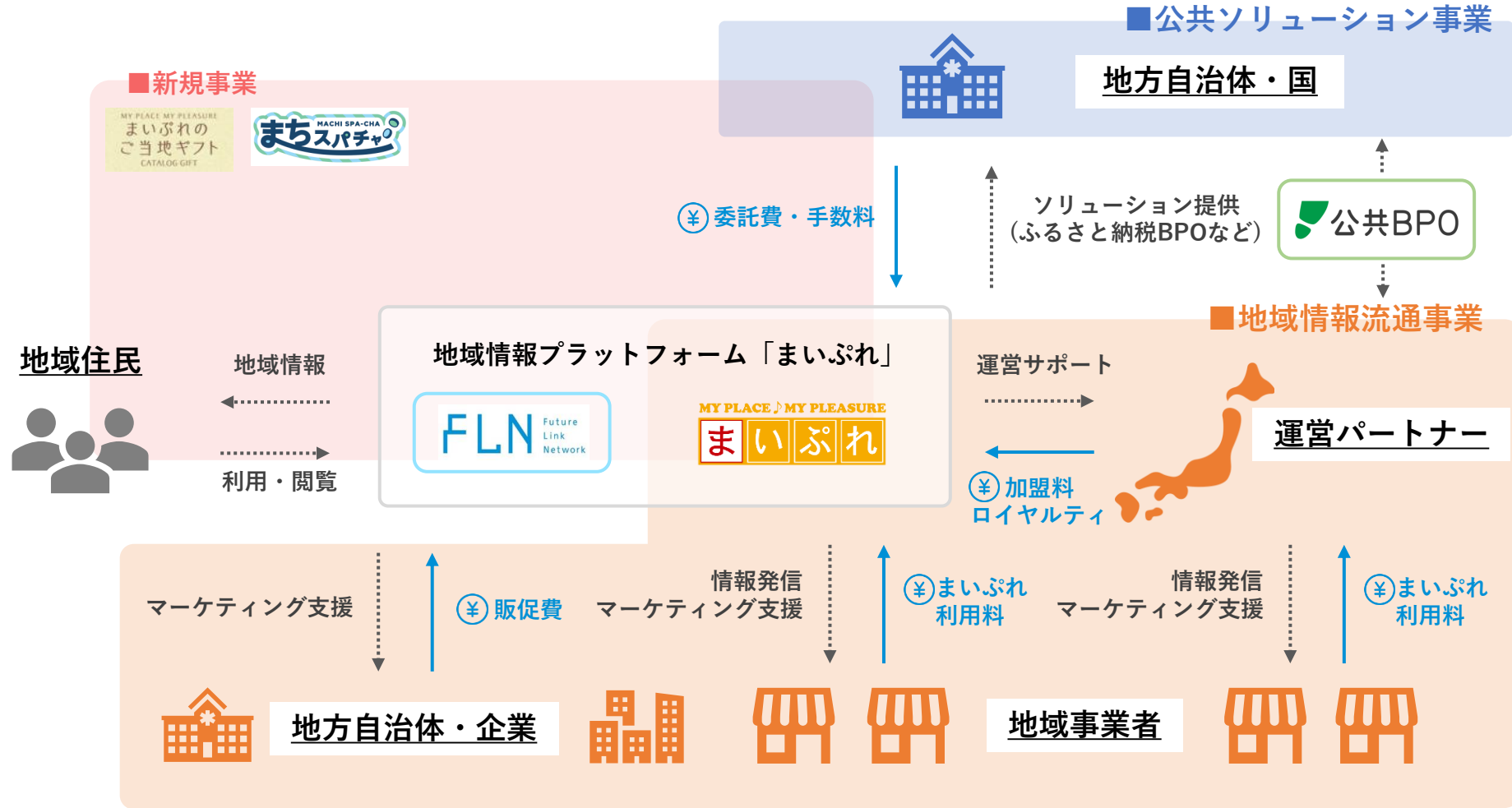
06 Appendix

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。
直営で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モデル。



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複層的に価値提供を行う、独自性の高い事業を有している。



6つの売上項目で財務情報を構成。安定的に売上が積み上がるストック収益≒MRR(Monthly Recurring Revenue)を重視。

成長の軸	セグメント	主な売上項目		ストック (MRR)	24年8月期 売上比率	内容	特徴	
プラットフォームの価値 	地域情報流通	まいぶれ関連売上	直営まいぶれ利用料	●	9.4%	直営地域のまいぶれ利用料	高単価商品販売に注力中	
			パートナー加盟料等			10.0%	運営パートナーの新規加盟料等	
プラットフォームの広がり 		パートナー関連売上	ロイヤルティ売上(固定)			11.1%	パートナーのシステム等継続利用料・研修料	
			ロイヤルティ売上(変動)		●	9.0%	パートナーエリアのまいぶれ利用料のロイヤルティ売上	高単価商品販売に注力中
新規事業開発 		マーケティング支援売上	販促関連売上			13.6%	広告販促物の制作費等	
			新規事業関連売上			0.7%	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	積極展開中
公共ソリューションの拡充 	公共ソリューション	公共案件売上			7.1%	自治体へのコンサルティング等の個別受託案件売上	年度末のため2Q偏重	
		ふるさと納税売上				31.2%	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
		まいぶれポイント売上				2.7%	自治体への地域ポイントサービスの運営委託料等	

01 事業概要

02 2024年8月期 連結業績ハイライト

03 2024年8月期 ビジネスハイライト

3-1. 年間トピックス

3-2. まるまるおまかせプラン進捗

04 2025年8月期 連結業績予想

05 今後の成長戦略

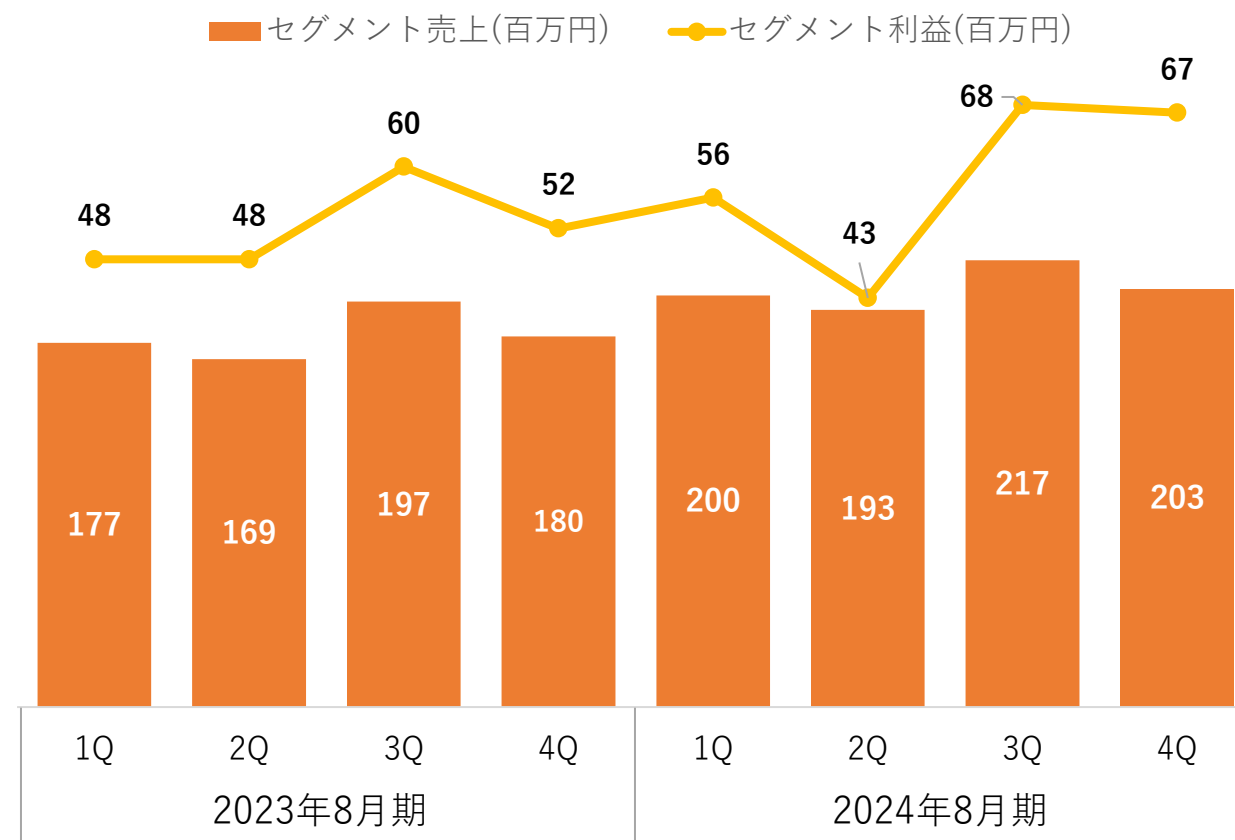
06 Appendix

全ての主要な売上項目において前年同期比で増収。主に新規事業への投資影響で営業赤字になるも、当期純利益は黒字転換。

	2023年8月期	2024年8月期				
	(百万円)	通期実績	修正計画	通期実績	前年同期比	修正計画比
売上高		1,382	1,493	1,515	109.6%	101.4%
地域情報流通事業		725	813	815	112.3%	100.2%
まいぶれ関連売上		114	143	142	123.8%	99.4%
パートナー関連売上		406	457	457	112.7%	99.9%
マーケティング支援売上		204	212	215	105.2%	101.3%
公共ソリューション事業		656	680	699	106.6%	102.3%
ふるさと納税売上		509	495	514	101.1%	103.9%
公共案件売上		108	119	120	110.4%	100.5%
まいぶれポイント売上		38	65	65	168.0%	99.6%
売上原価		500	543	562	112.3%	103.5%
売上総利益		882	950	953	108.0%	100.3%
売上総利益率		63.8%	63.6%	62.9%	-	-
販管費		950	996	991	104.3%	99.5%
営業利益		-68	-46	-38	-	83.1%
営業利益率		-4.9%	-	-2.5%	-	-
経常利益		-69	-46	-39	-	84.7%
当期純利益		-65	0	3	-	-

高単価商品「まるまるおまかせプラン」を2023年9月から全国販売開始したことにより、まいふれ関連売上・パートナー関連売上は着実に増加。また、3Qまで前年同期比での進捗が遅れていたマーケティング支援売上も、販促案件の大型受注や新規事業の影響により伸長。

	地域情報流通事業		
	2023年8月期	2024年8月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
(百万円)			
売上高	725	815	112.3%
まいふれ関連売上	114	142	123.8%
パートナー関連売上	406	457	112.7%
マーケティング支援売上	204	215	105.2%
売上原価	169	217	128.4%
売上総利益	556	597	107.4%
売上総利益率	76.7%	73.3%	-
営業利益	211	236	111.7%
営業利益率	29.1%	29.0%	-



プラットフォームの価値



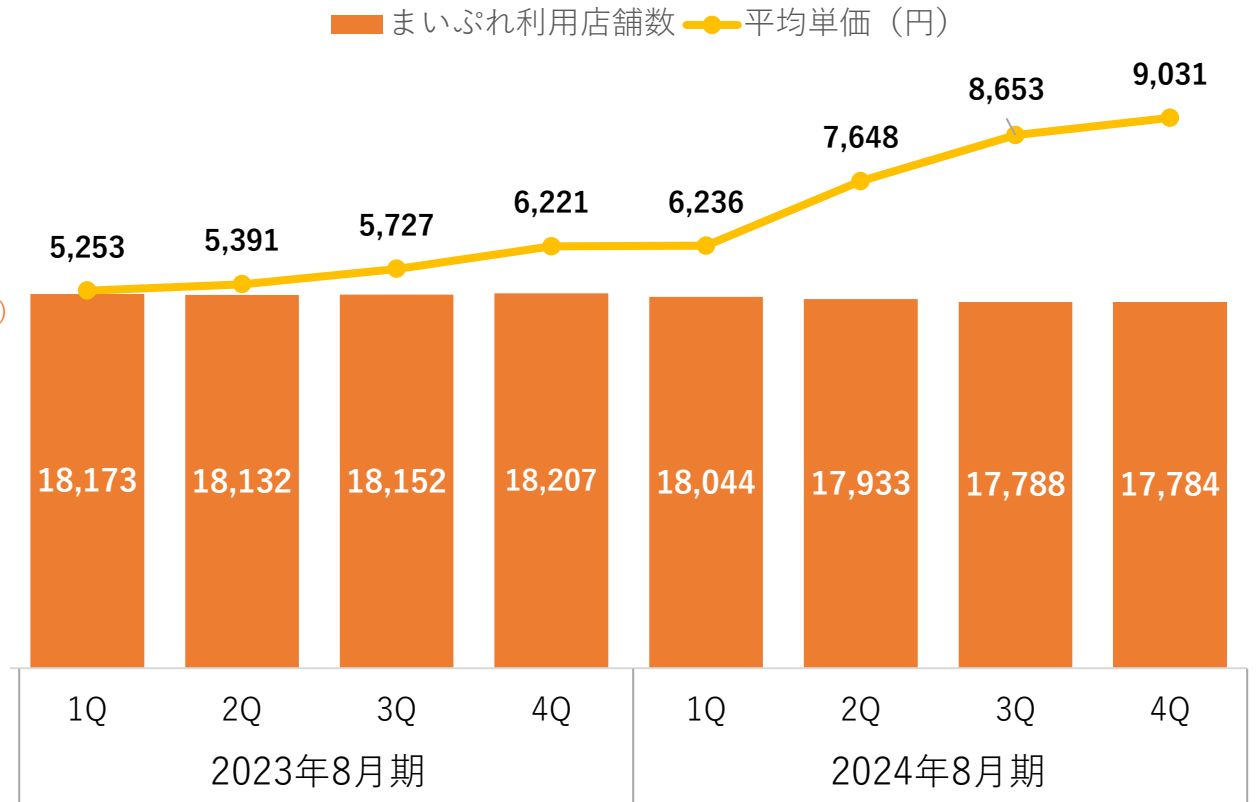
- プラットフォーム利用店舗数：件数より単価を重視する戦略通り、店舗数は微減。
- 平均単価：高単価商品の展開により顧客単価は向上し、順調に増加。

■ まいぶれプラットフォーム利用店舗数 ※1

17,784 店舗 前年同期比 \triangle 423 店舗 計画進捗率 101.9% (修正計画17,459店舗)

■ 平均単価 ※2

9,031 円 前年同期比 +2,810 円 計画達成率 95.4% (計画9,464円)



※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2024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



- 運営パートナー数：通期での新規契約36社・契約終了28社により、前年同期比で8社増加。
- 契約エリア数：パートナー社数の純増に伴って増加。

■運営パートナー数

168社

前年同期比
+8社

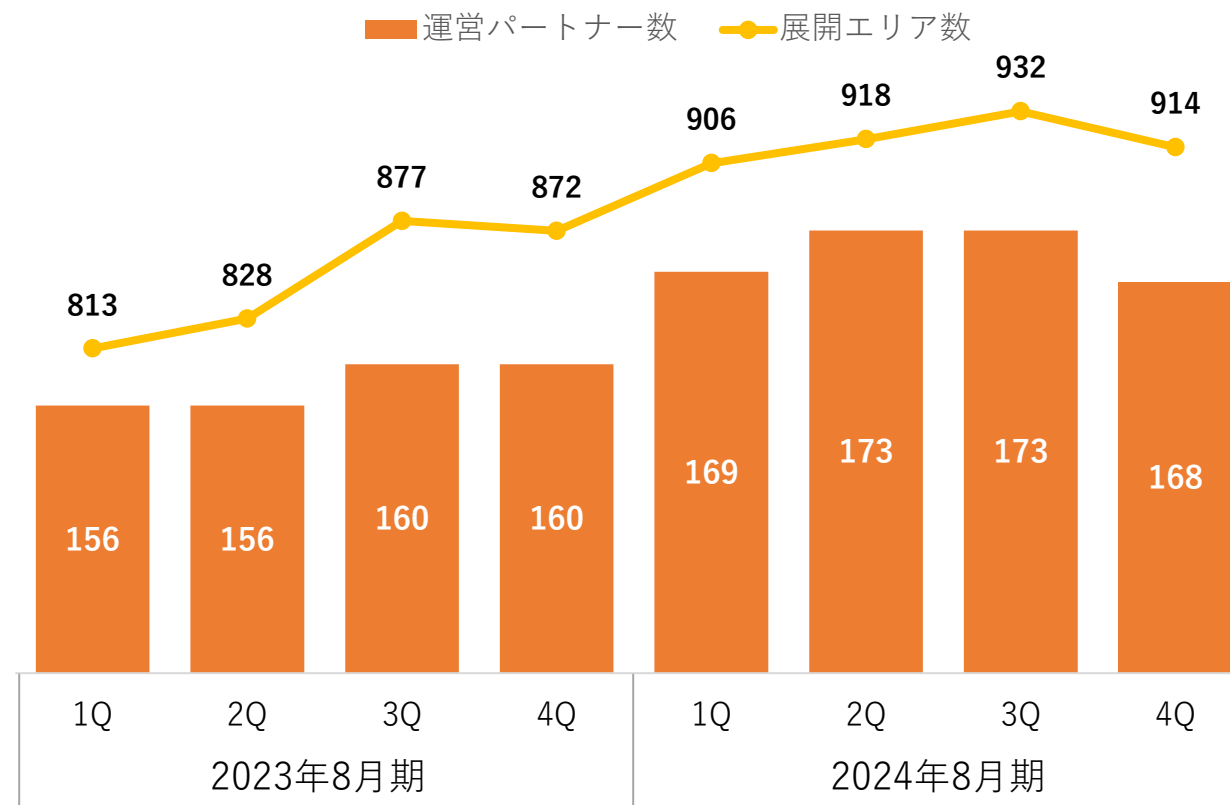
計画達成率
94.4%
(計画178社)

■展開エリア数

914市区町村

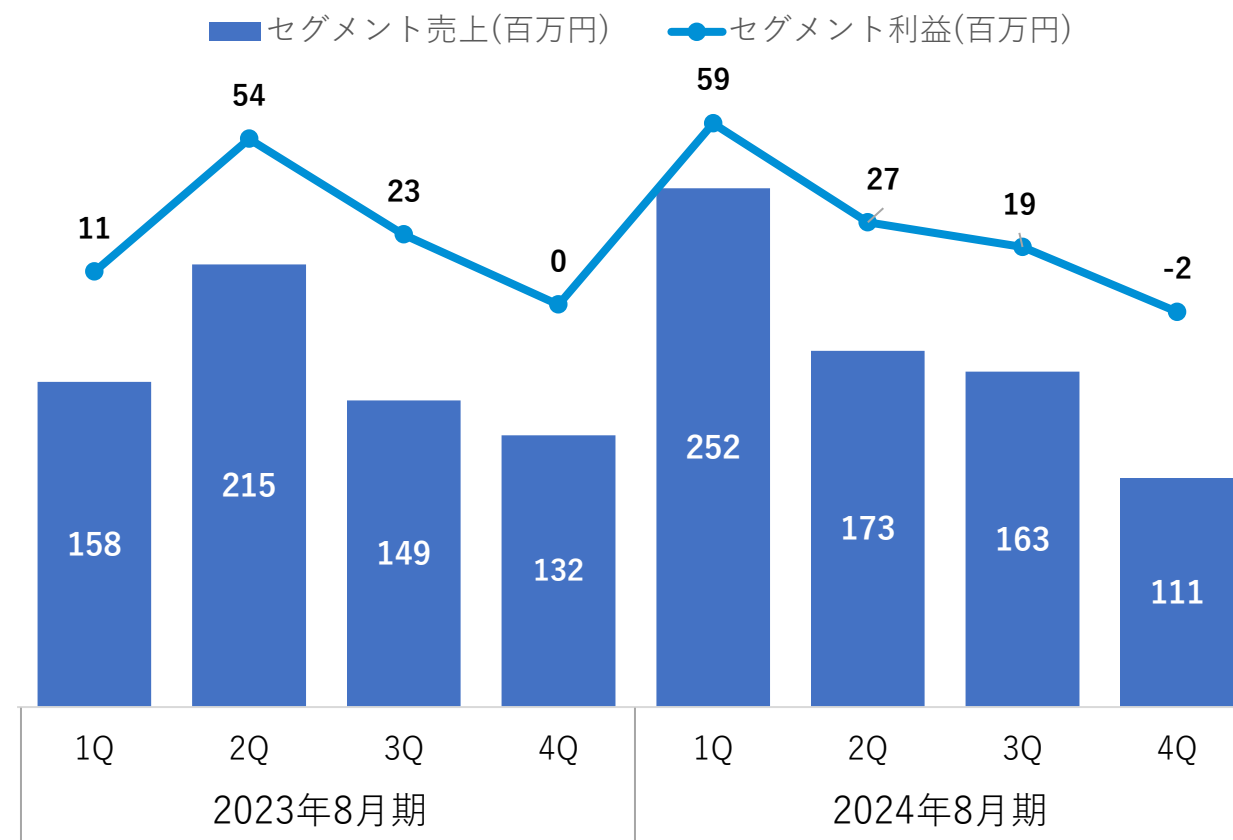
前年同期比
+42市区町村

計画達成率
98.7%
(計画926市区町村)

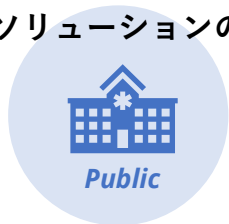


2023年10月のふるさと納税基準改正前の需要増の影響で年間トレンドに変化があったものの、通期で前年同期比増加。ふるさと納税寄付額増加施策や、神奈川県「市町村DX推進事業」、大阪府貝塚市との「つげさんポイント」事業、熊本県玉名市の施設利活用事業など各種案件が好影響。

	公共ソリューション事業		
	2023年8月期	2024年8月期	
	(百万円)	通期実績	前年同期比
売上高	656	699	106.6%
ふるさと納税売上	509	514	101.1%
公共案件売上	108	120	110.4%
まいぶれポイント売上	38	65	168.0%
売上原価	331	344	104.0%
売上総利益	325	355	109.1%
売上総利益率	49.5%	50.7%	-
営業利益	91	104	114.5%
営業利益率	13.9%	14.9%	-



公共ソリューションの拡充



- 4Q会計期間では前年寄付額から微減するも、通期では前年同期比+8.76億円となり計画も達成。

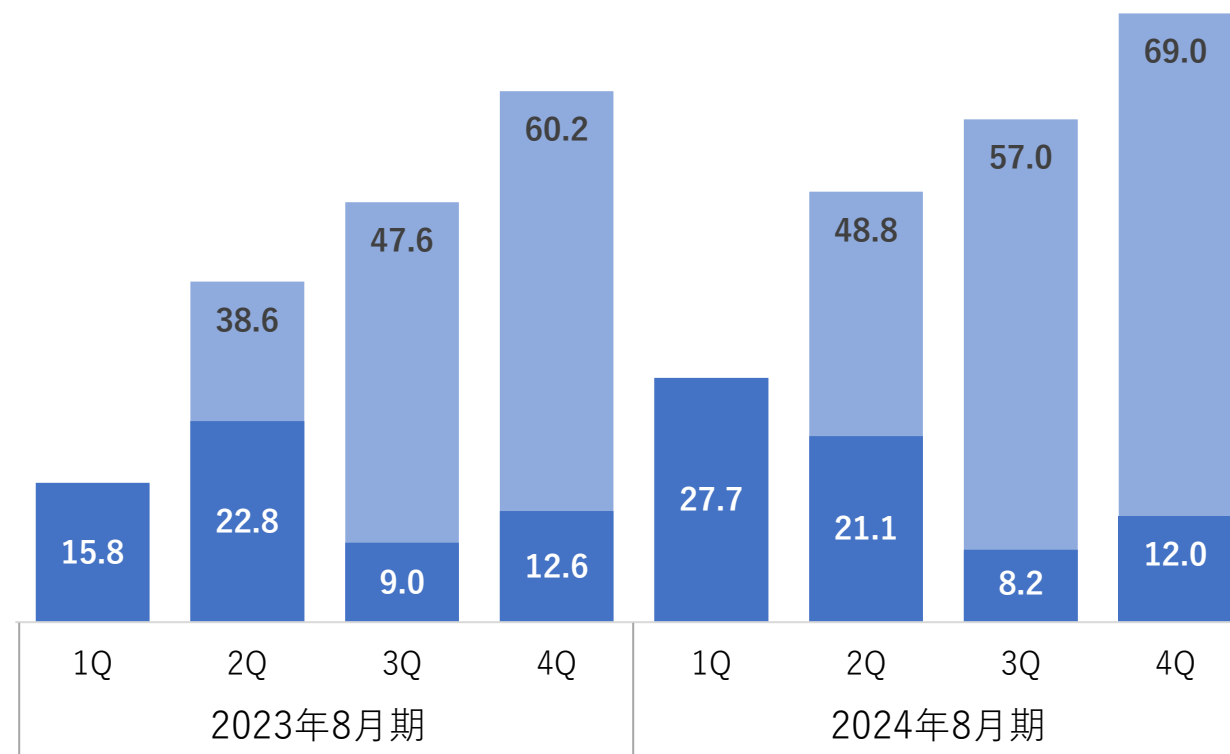
■ふるさと納税寄付額

69.0 億円

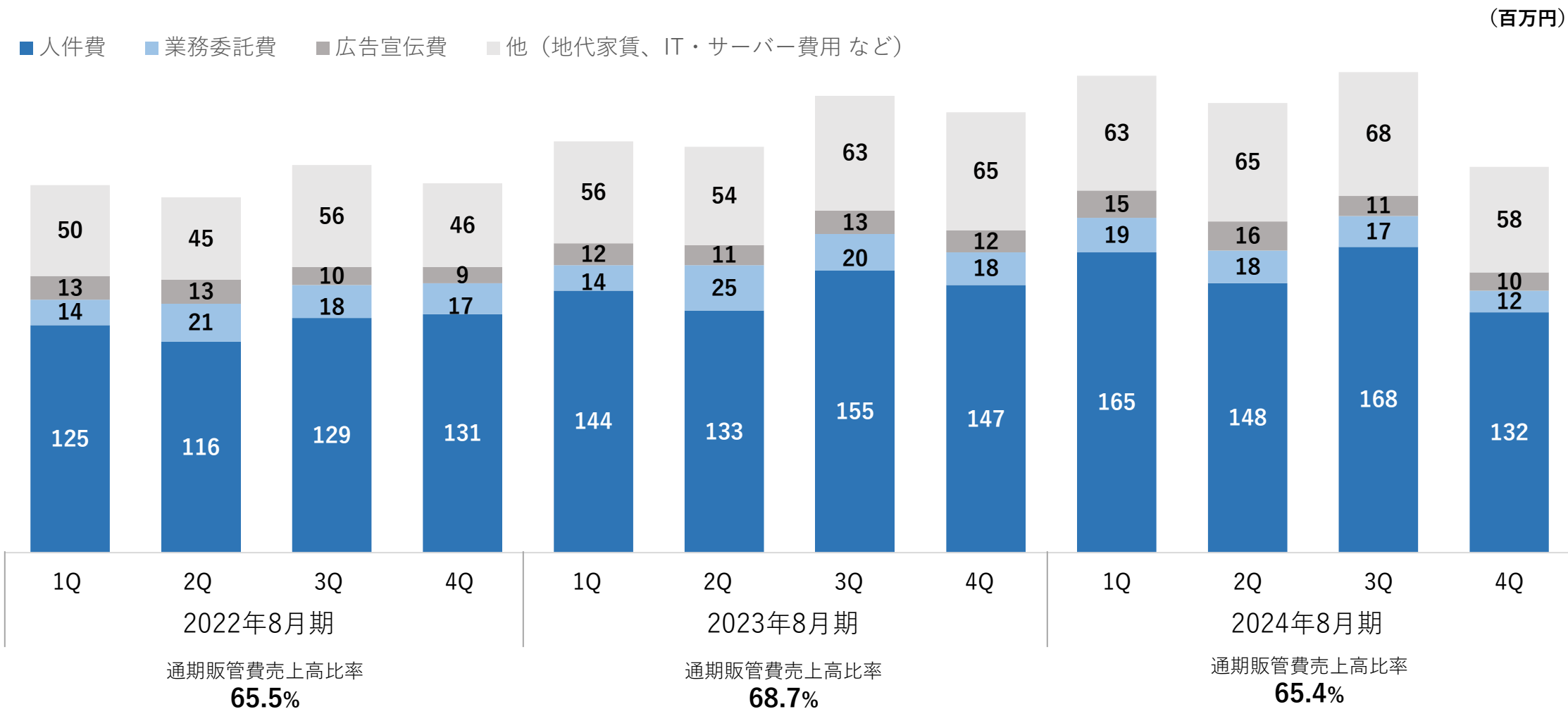
前年同期比
+8.76 億円

計画達成率
100.9 %
(計画68.3億円)

■ 寄付額累計 ■ ふるさと納税寄付額 (億円)



4Q会計期間で人件費を中心とした各種販管費の抑制を行い、通期では販管費売上高比率が前年比3.3%減少。



※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 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト**
 - 3-1. 年間トピックス
 - 3-2. まるまるおまかせプラン進捗
- 04 2025年8月期 連結業績予想
- 05 今後の成長戦略
- 06 Appendix

1Q (2023年9月～11月)

- ・ 「まるまるおまかせプラン」の全国販売を開始
- ・ 地域の魅力的な産品を集めたカタログギフト第二弾「まいふれのご当地ギフト 船橋市のカタログギフト」を販売開始

3Q (2024年3月～5月)

- ・ 熊本県玉名市にサテライトオフィス兼コワーキングスペース「HOME (ホーム)」を開設
- ・ 「まちスパチャプロジェクト」第三弾を茨城県銚田市にて開始
- ・ 神奈川県「市町村DX推進事業」を受託
- ・ 「まちスパチャプロジェクト」第四弾を福島県喜多方市にて開始
- ・ パートナー企業と連携し地域の魅力的な産品を集めたカタログギフト「1110MARCHE」を販売開始



2Q (2023年12月～2024年2月)

- ・ 「まちスパチャプロジェクト」第一弾を岩手県八幡平市にて開始
- ・ 「まるまるおまかせプラン」利用店舗数100店舗突破
- ・ 「まちスパチャプロジェクト」第二弾を岡山県新見市にて開始
- ・ 大阪府貝塚市にて地域ポイント「つげさんポイント」を開始

4Q (2024年6月～8月)

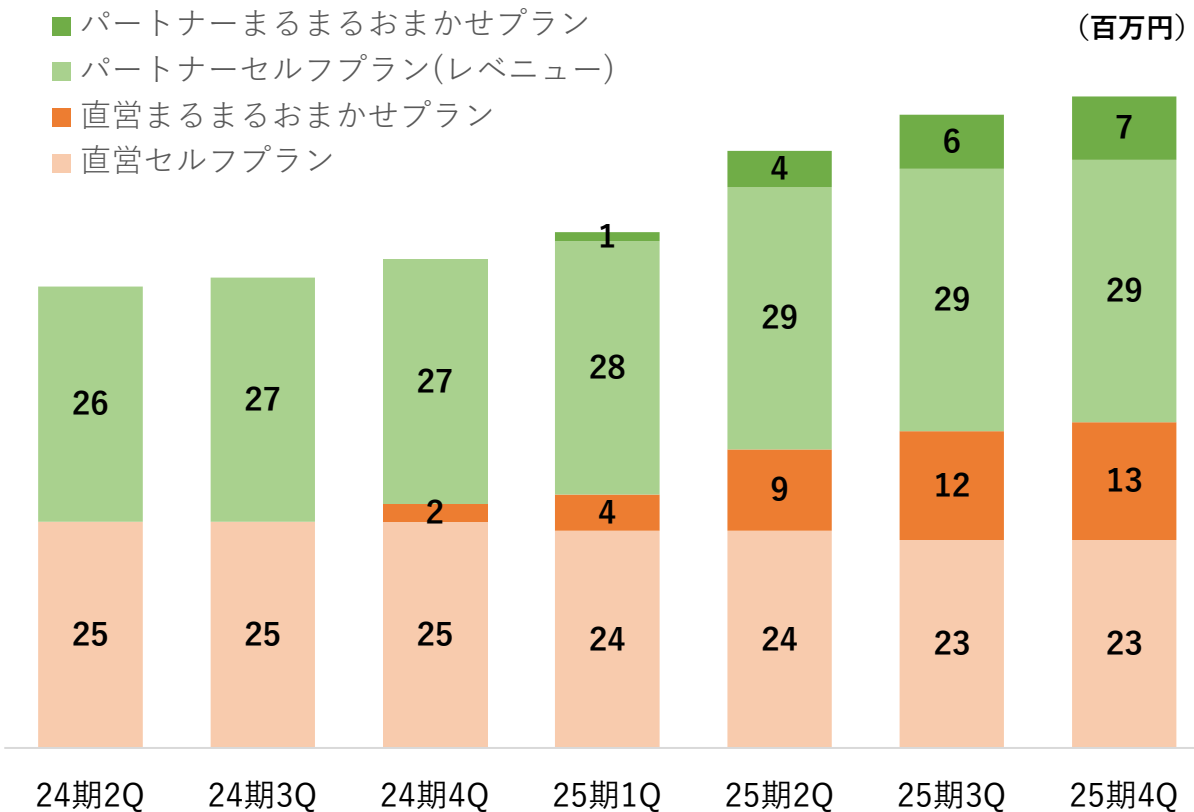
- ・ 新潟県見附市にてふるさと納税支援業務を開始
- ・ 地域の魅力的な産品を集めたカタログギフト「まいふれのご当地ギフト」シリーズの累計販売数が1,000個を突破。
- ・ 株主優待制度を導入
- ・ 千葉県船橋市にてふるさと納税支援業務を開始

- 01 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト**
 - 3-1. 年間トピックス
 - 3-2. まるまるおまかせプラン進捗**
- 04 2025年8月期 連結業績予想
- 05 今後の成長戦略
- 06 Appendix

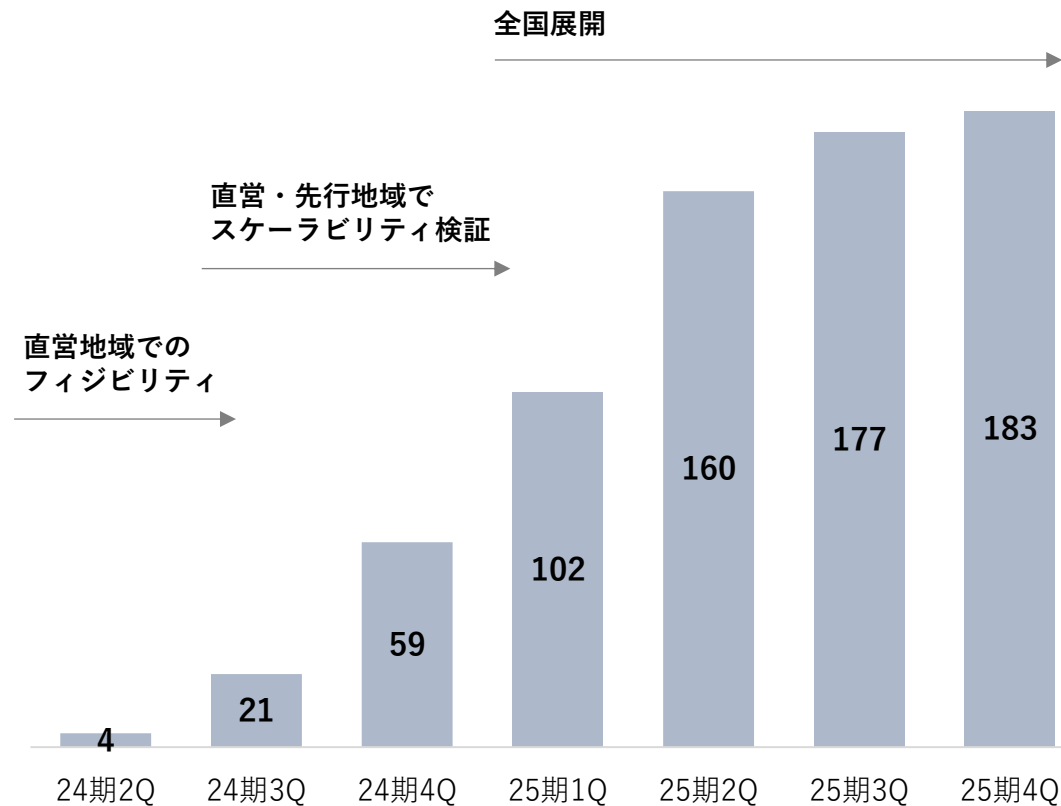
件数よりも単価を重視する戦略により、MRRは着実に増加。

一方、特にパートナーエリアでの展開加速に苦戦し、MRR・件数ともに想定を下回る伸びに。

■MRR (Monthly Recurring Revenue)の推移



■まるまるおまかせプラン利用店舗数の推移



● 直営エリアでは確かな手応えが得られ、顧客ニーズを実感

- 直営エリアでは新規顧客の10～20%にまるまるおまかせプランを付与できており、顧客満足度も高い。
- 10万円/月～で運用内容を個別設計する「エンタープライズプラン」もプラン新設後、順調に受注。
- 実績をふまえて直営エリアの営業人員を増強し、さらなる成長加速を見込む。

● パートナーエリア展開は依然として課題

- 実績が出ているパートナーもいるものの、全体としては直営水準に届かず。
- 商品性質としての営業難易度の高さが拭い切れず、営業指導方法を強化するも速度は上がりません。
- まずは、従来商品（セルフプラン）から着実に受注していく方向に営業指導をシフト。
サポート体制全体を見直し、指導力を底上げすることで従来商品の契約を着実に伸長させる。
その中から、契約数の10～20%にまるまるおまかせプランを付与することを目指す。
- さらに売りがやすく効果が出やすい状態にするため、メディア価値を高め商品力を強化。

AI技術の活用による運用効率化を実施し、利益率改善とサービスレベル向上を目指す。

■管理者向けAI対応ニュースシステムのリリース

運用代行の業務効率化は「まるまるおまかせプラン」の利益率に直結する重要なテーマ。AIがニュース作成を支援する機能の開発により、質を担保しながらディレクターの工数削減を実現。



AIと対話しながら地域店舗のニュースを作成することができる

今後の計画

- ✓ エンドユーザー向けのアップデートを施し、新商品開発やサービスレベル向上に繋げる
- ✓ 営業資料作成や商談準備にもAIを活用し、工数削減と受注率向上を目指す
- ✓ まいぷれの運用業務全体においてもAI活用による業務効率化を実施

- 01 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト
 - 3-1. 年間トピックス
 - 3-2. まるまるおまかせプラン進捗
- 04 2025年8月期 連結業績予想**
- 05 今後の成長戦略
- 06 Appendix

ふるさと納税や直営のまいふれ売上、新規事業など2024年8月期で実績が出た領域での伸びに加え、粗利益率の改善を計画。

	2024年8月期（実績）		2025年8月期（予想）	
	実績	前期比	計画	前期比
売上高	1,515	109.6%	1,719	113.5%
地域情報流通事業	815	112.3%	926	113.7%
まいふれ関連売上	142	123.8%	182	128.0%
パートナー関連売上	457	112.7%	469	102.7%
マーケティング支援売上	215	105.2%	274	127.5%
公共ソリューション事業	699	106.6%	792	113.2%
ふるさと納税売上	514	101.1%	608	118.3%
公共案件売上	120	110.4%	120	100.5%
まいふれポイント売上	65	168.0%	62	96.7%
売上原価	562	112.3%	590	105.0%
売上総利益	953	108.0%	1128	118.4%
売上総利益率	62.9%	-	65.7%	-
販管費	991	104.3%	1,073	108.3%
営業利益	-38	-	55	-
営業利益率	-2.5%	-	3.2%	-
経常利益	-39	-	48	-
当期純利益	3	-	40	1273.3%

プラットフォームの価値

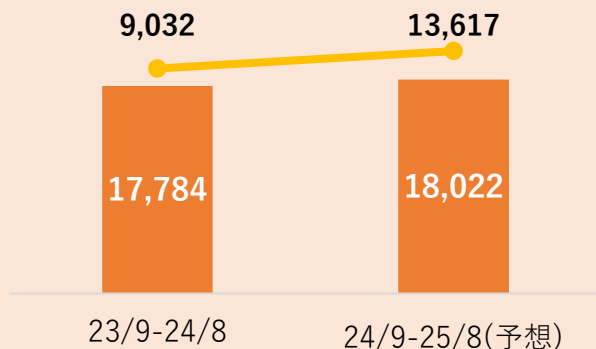


■まいふれプラットフォーム利用店舗数 ※1

前年同期比
18,022店舗 **+238**店舗

■平均単価 ※2

前年同期比
13,617円 **+4,585**円



※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。

プラットフォームの広がり

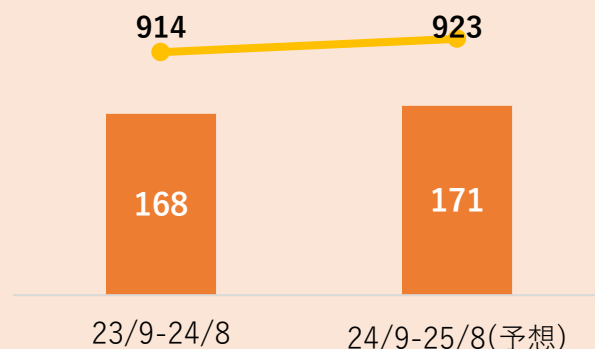


■運営パートナー数

前年同期比
171社 **+3**社

■展開エリア数

前年同期比
923市区町村 **+9**市区町村



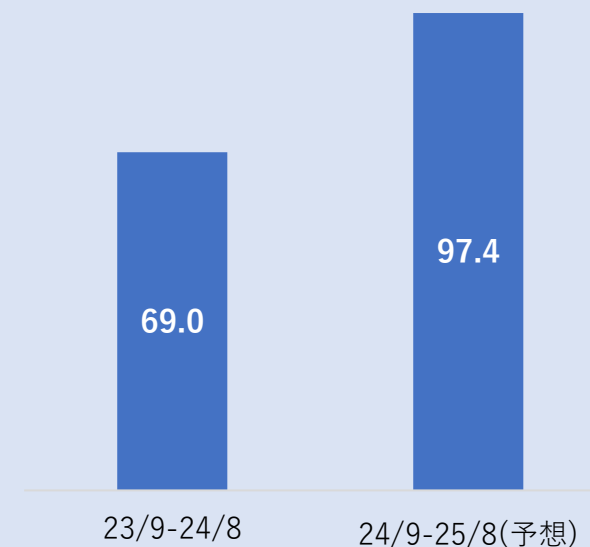
※2) 当社直営エリアの有料利用店舗の平均。

公共ソリューションの拡充



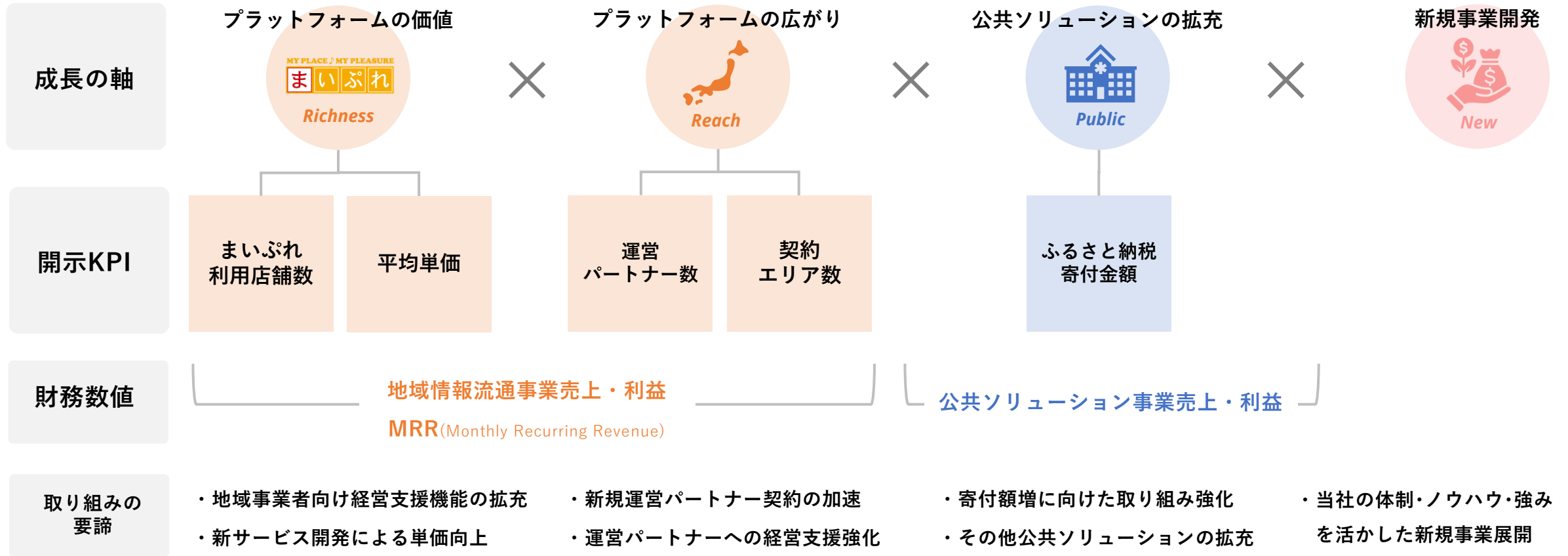
■ふるさと納税寄付額

前年同期比
97.4億円 **+28.4**億円

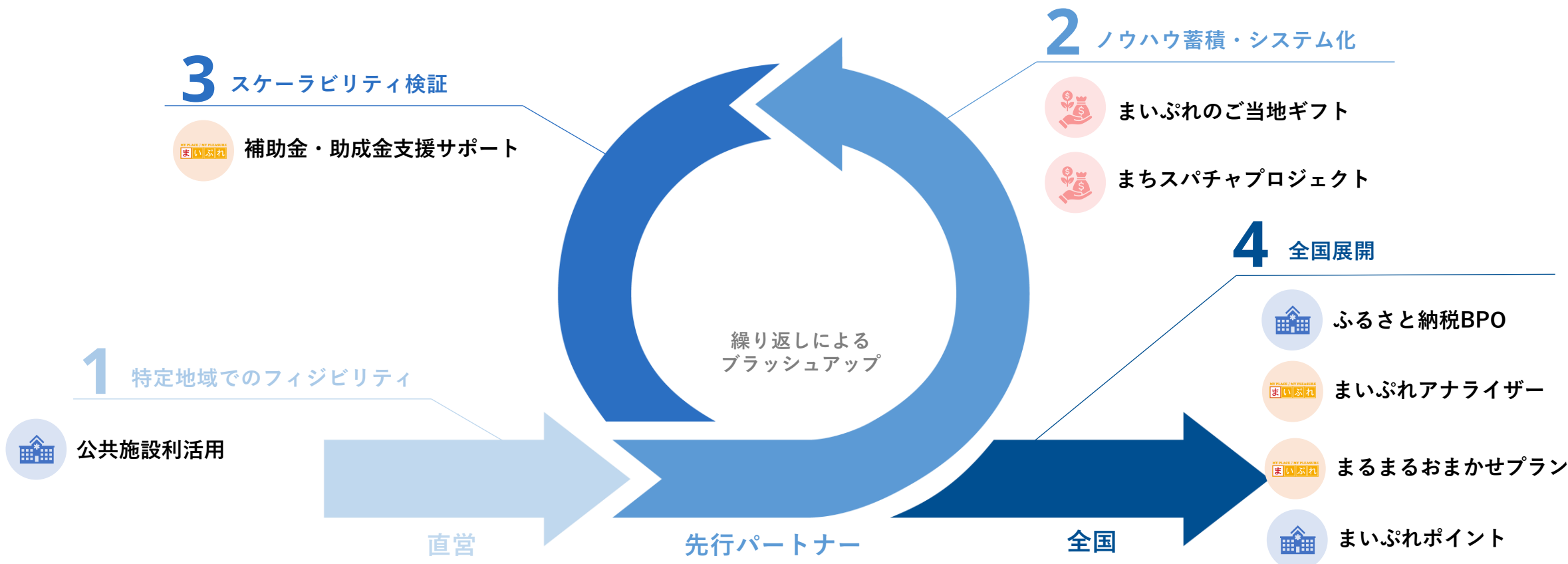


- 01 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト
 - 2-1. 年間トピックス
 - 2-2. まるまるおまかせプラン進捗
- 04 2025年8月期 連結業績予想
- 05 今後の成長戦略**
- 06 Appendix

「まいふれ」のサービス価値を高めて単価を向上させ、運営パートナー数を増やすことで展開地域を拡大。
こ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。



成長の軸に基づき様々な取り組みを実施。事業成長ロードマップに沿い、それぞれの展開規模を着実に拡大。



※注力している取り組み内容のみを記載

月次経常収益 = MRR10-17億、年次経常収益 = ARR120-204億をターゲットに長期成長を見込む。

1. ターゲット市場（日本国内第3次産業事業所）【421万社】

2. ターゲット獲得シェア【421万社 × 6% = 25万社】

事業所総数に占める、まいふれ有料利用店舗数の割合目標。先行運営地域の実績をもとに設定。新規パートナー加盟時の事業シミュレーションで利用する割合であり、実績はこれを上回る地域も。

3. ターゲットまるおま利用率【25万社 × 10-20% = 2.5-5万社】

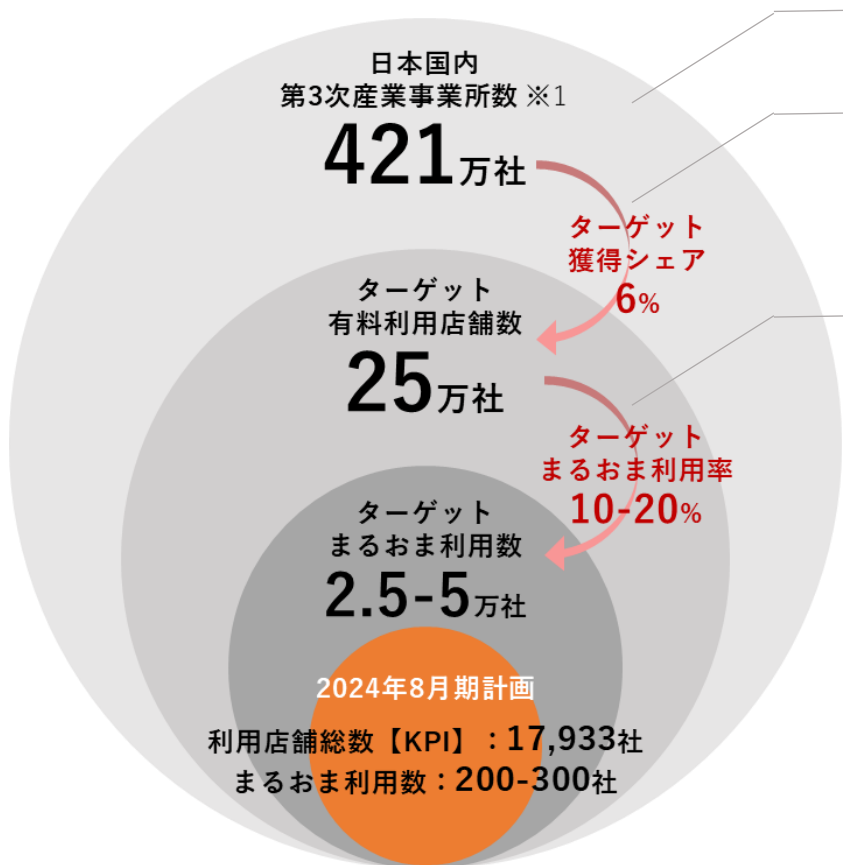
まいふれ有料利用店舗に占める、「まるまるおまかせプラン」利用店舗の割合目標（検証中）。

- まいふれ（ショップ・ニュースのみで算出※2）直営販売価格：7,000円/月、ロイヤリティ率：20%
- まるおま（エントリープランで算出※2）直営販売価格：38,000円/月、ロイヤリティ率：70%
- 利用店舗の直営：パートナー比率 = 1%：99%を想定

まいふれMRR試算 3.6億

まるおまMRR試算 6.7億-13.5億

ターゲットMRR計 10.4億-17.1億



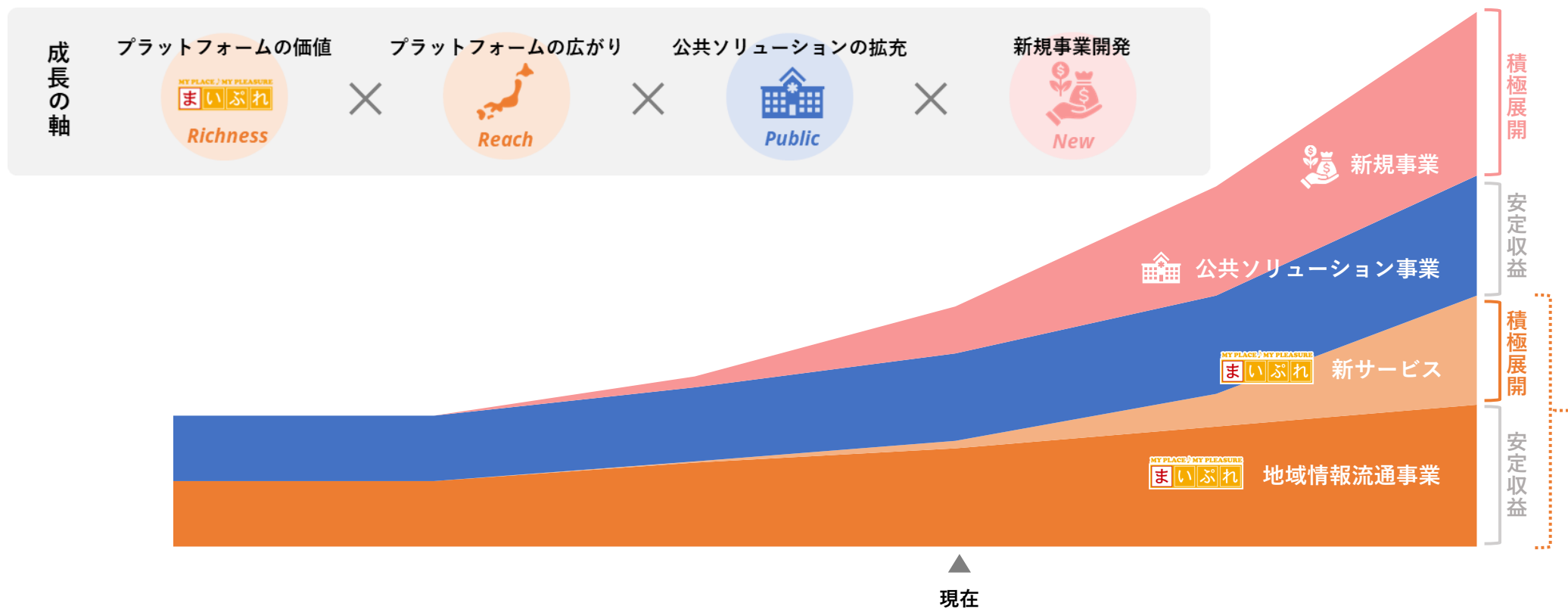
※1) 総務省統計局「令和3年経済センサスー活動調査」より（2023年6月公表）

※2) 「まるまるおまかせプラン エントリープラン」の実際販売価格は「①ショップ・ニュース：7,000円（レベニュー率20%）」
 「②まいふれアナライザー：4,000円（レベニュー率20%）」 「③まるまるおまかせプラン：38,000円（レベニュー率70%）」
 の合計49,000円となりますが、計算を単純化するため、ここでは「②まいふれアナライザー」を含めない試算をしております。

既存事業と新規事業の両軸で高い成長性を実現。

【既存事業領域】 安定収益源であるMRR領域を中心に市場カバレッジの拡大速度を上げ、着実な成長を描く。

【新規事業領域】 早期に採算性を確保し、将来の利益インパクト最大化を目指す。他社アライアンス強化により成長加速。



地域情報流通事業では、月次経常収益 = MRR (Monthly Recurring Revenue) で10-17億規模をターゲットに成長を見込む

- 01 事業概要
- 02 2024年8月期 連結業績ハイライト
- 03 2024年8月期 ビジネスハイライト
 - 2-1. 年間トピックス
 - 2-2. まるまるおまかせプラン進捗
- 04 2025年8月期 連結業績予想
- 05 今後の成長戦略
- 06 Appendix**

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 170名（2024年8月末現在 有期雇用含む 連結）

資本金 277,173,385円（2024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

グループ会社 株式会社公共BPO
地域活性AIテクノロジーズ株式会社



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。

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。

地域の多様な魅力を発信するプラットフォームとして、地域情報サイト「まいぷれ」を全国で展開。
 地域事業者の情報発信・マーケティングを支援し、毎月定額の利用料をいただくサブスクリプション型サービス。



多様な情報の出口



情報発信
マーケティング支援



地域事業者



プラットフォーム利用料

■プラットフォーム利用店舗数 ※

17,784 店舗

※ まいぷれプラットフォーム全体で登録されている店舗の合計
 ※ 2024年8月末時点

フランチャイズに準じたビジネスモデルで、各地の運営パートナーと協業し全国規模で地域密着体制を実現。直営地域でノウハウを蓄積して標準化を進め、スーパーバイジングを通じて各地の運営パートナーに導入。



■ 運営パートナー数

168 社

※ 2024年8月末時点

■ 展開エリア数

914 市区町村

※ 2024年8月末時点

プラットフォーム利用料は月次経常収益 = MRR(Monthly Recurring Revenue)として成長基盤となっている。

		セルフプラン	まるまるおまかせプラン（2023年9月～全国販売）				パートナー ロイヤルティ率
			エントリー	スタンダード	プレミアム	エンタープライズ	
月額費用（税抜）		11,000円	49,000円	74,000円	89,000円	100,000円～	
ショップページプラス	まいふれにお店のページを掲載	●	●	●	●		
ニュースシステム	まいふれで最新情報を発信	●	●	●	●		20%
まいふれアナライザー	GBPの運用チェック機能	●	●	●	●		
まいふれ運用代行	課題にあわせた情報発信代行 ・月1回の打ち合わせ ・各ツール運用代行		●	●	●	要相談	
GBP運用代行			●	●	●		70%
SNS等運用代行				●	●		

+

プラットフォームの進化によって
今後も経営支援サービスを拡充

求人

助成金

事業
承継

販促

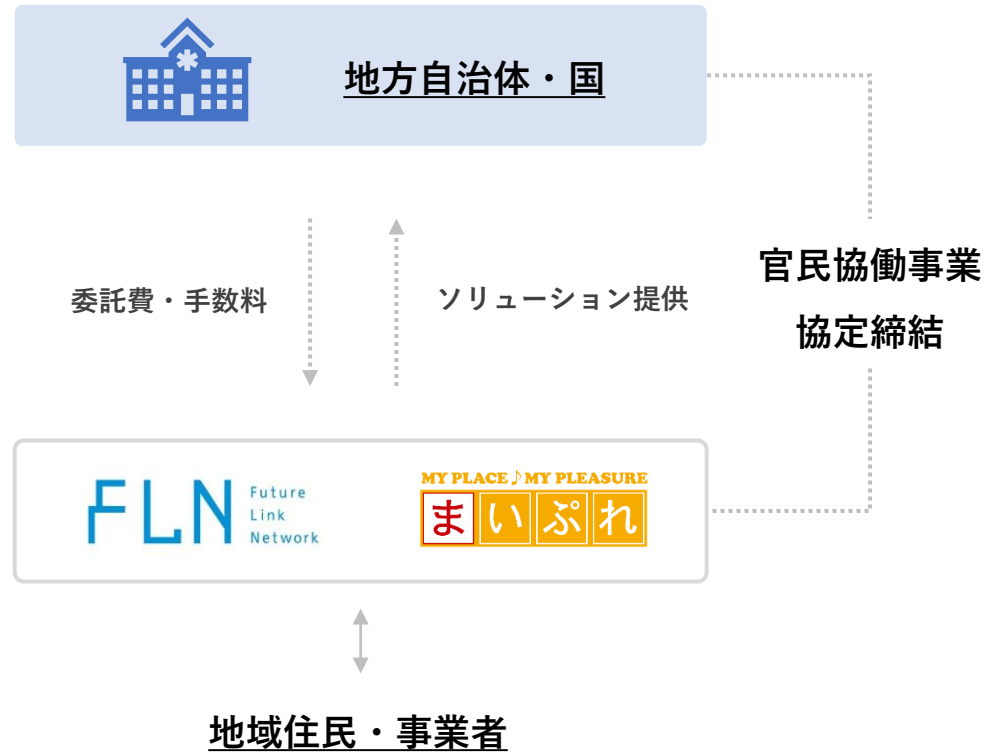
人材
育成

■ 平均単価 ※

9,031円

※当社直営エリアの2024年8月末時点の有料利用店舗の平均

公共（Public）が抱える課題に対し、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

■ ふるさと納税寄付額

69.0 億円

※2024年8月末時点

運営パートナーとの連携で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事業。
 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。



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

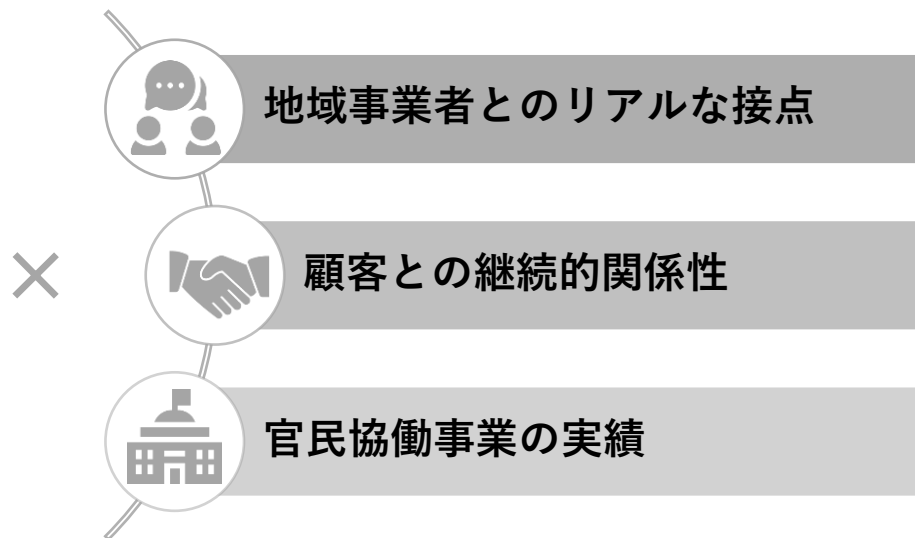
創業以来、蓄積してきた官民協働事業の実績とノウハウで、持続的にニーズを掴み、新たなサービスを展開することができる。

既存事業と両軸で高い成長性を実現するため、新規事業を積極展開中。

当社ならではのノウハウ



当社ならではの強み



× 他社との
アライアンス



新規事業を積極的に開発



「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。

Z世代のVTuber視聴者



「まち」の魅力をを知る

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.



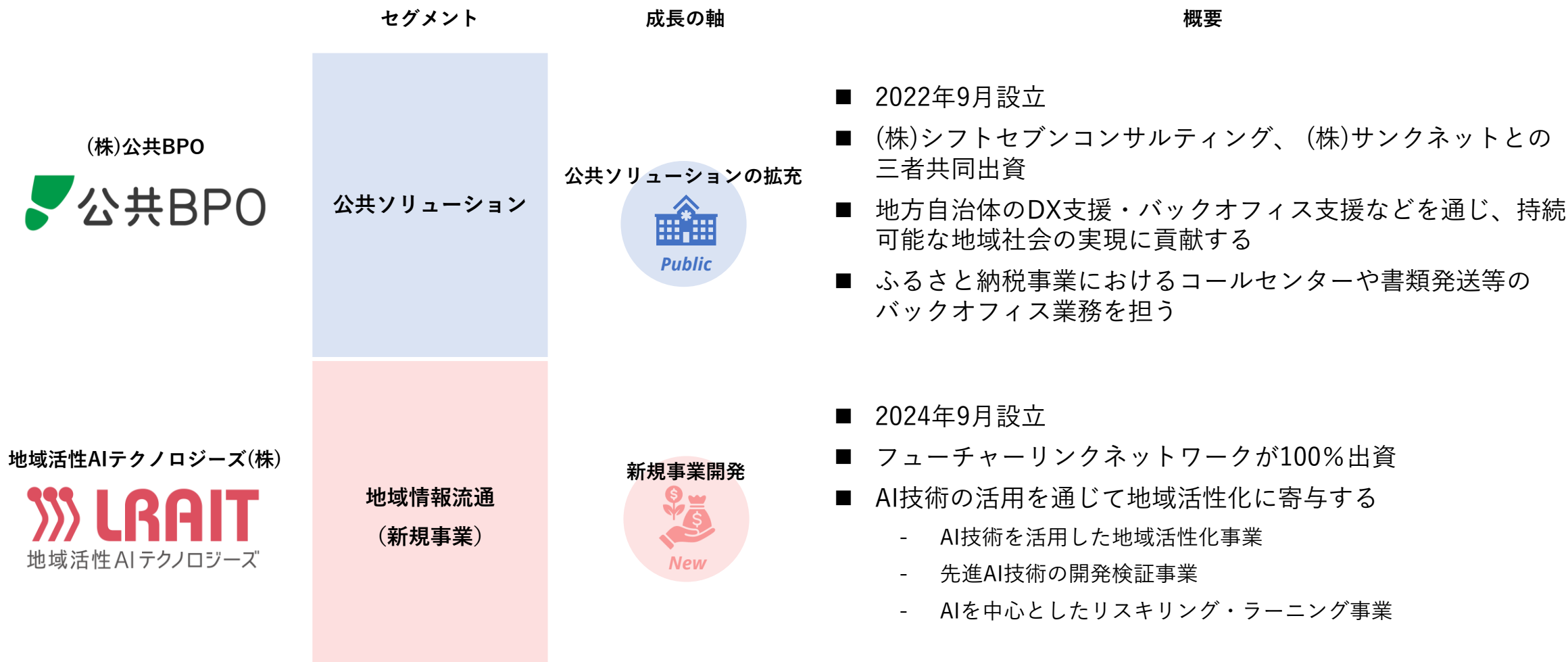
まちを応援する行動

- ・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

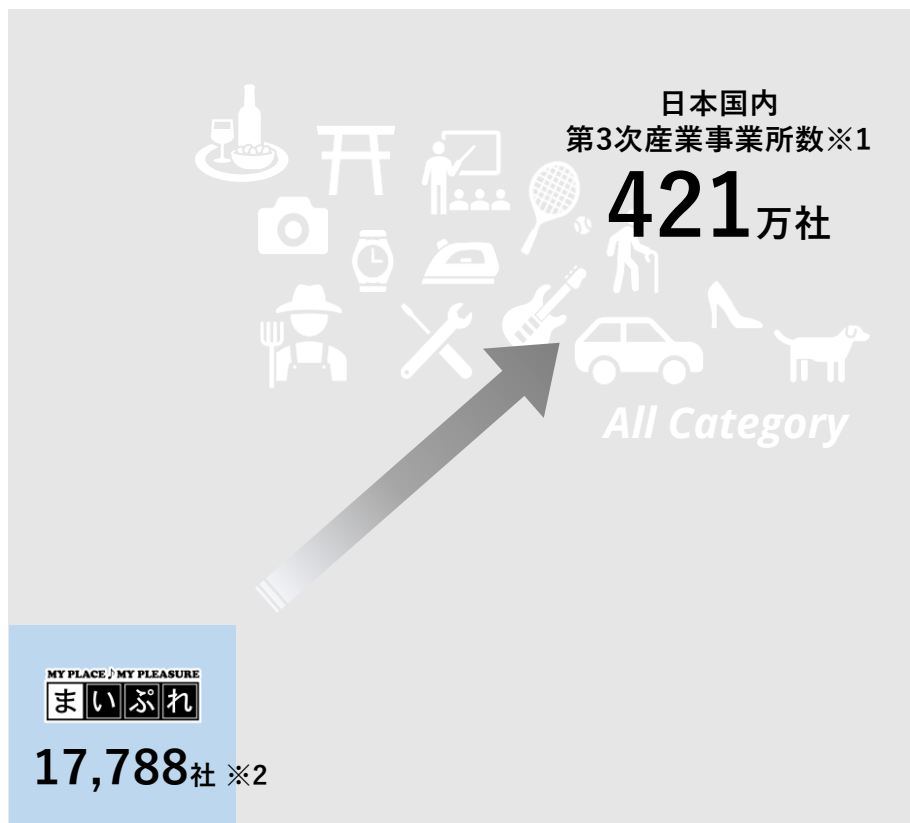
- ・ふるさと納税受付
- ・特産品販売
- ・VTuberとの観光ツアー
- ・移住体験プログラム

グループ全体での事業成長と理念実現を目指す。



「まいふれ」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



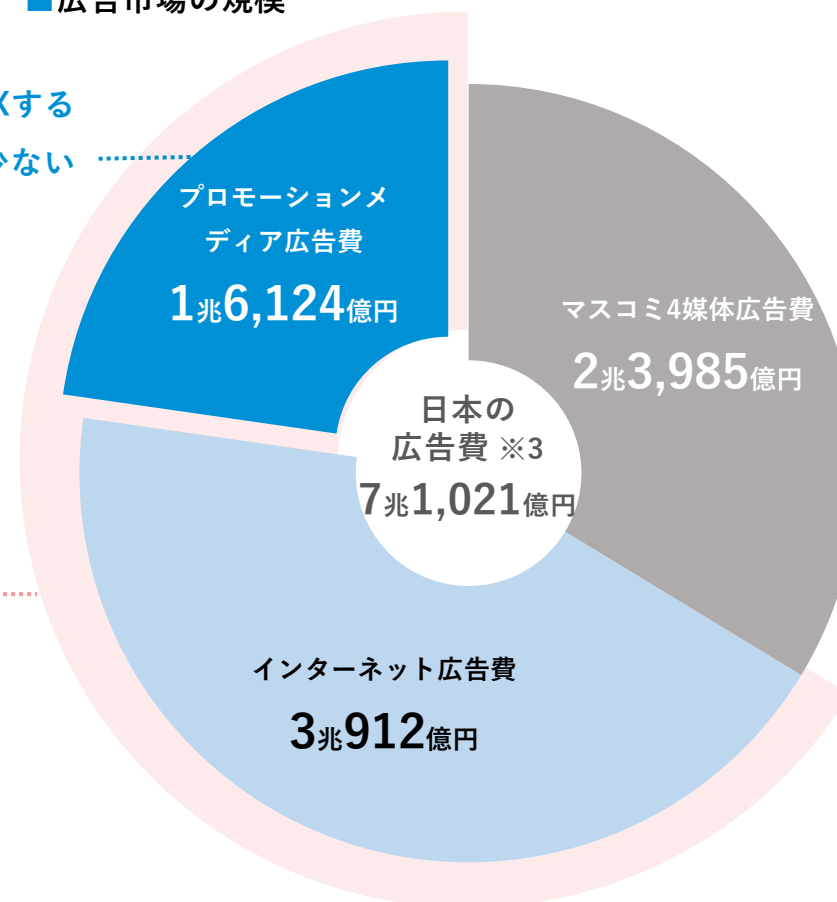
※1) 総務省統計局「令和3年経済センサスー活動調査」より（2023年6月公表）
※2) 2024年5月末時点

■ 広告市場の規模

従来型の広告モデルをDXする

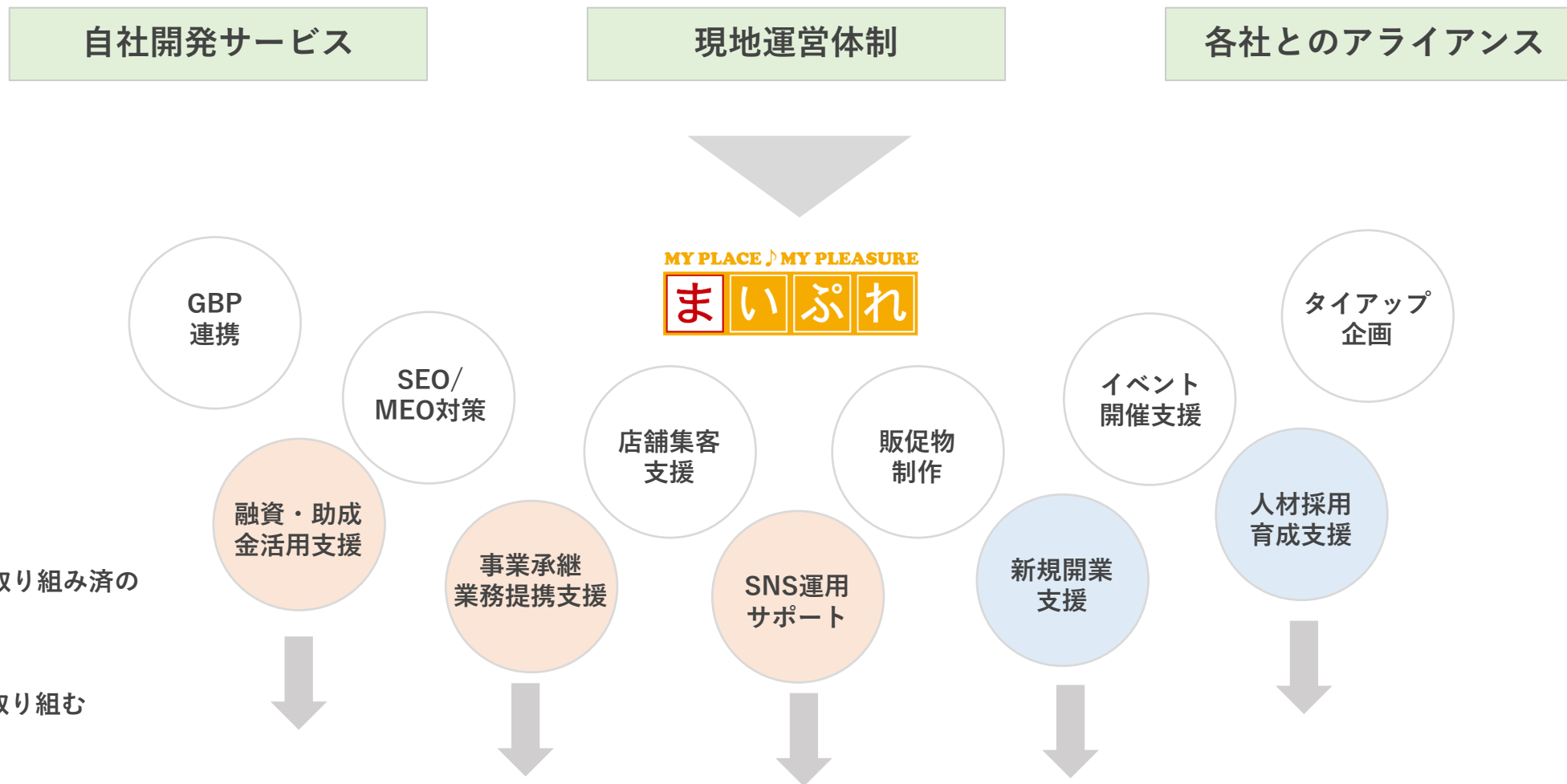
役割は類似企業が少ない

ターゲット市場



※3) 電通「2022年 日本の広告費」より

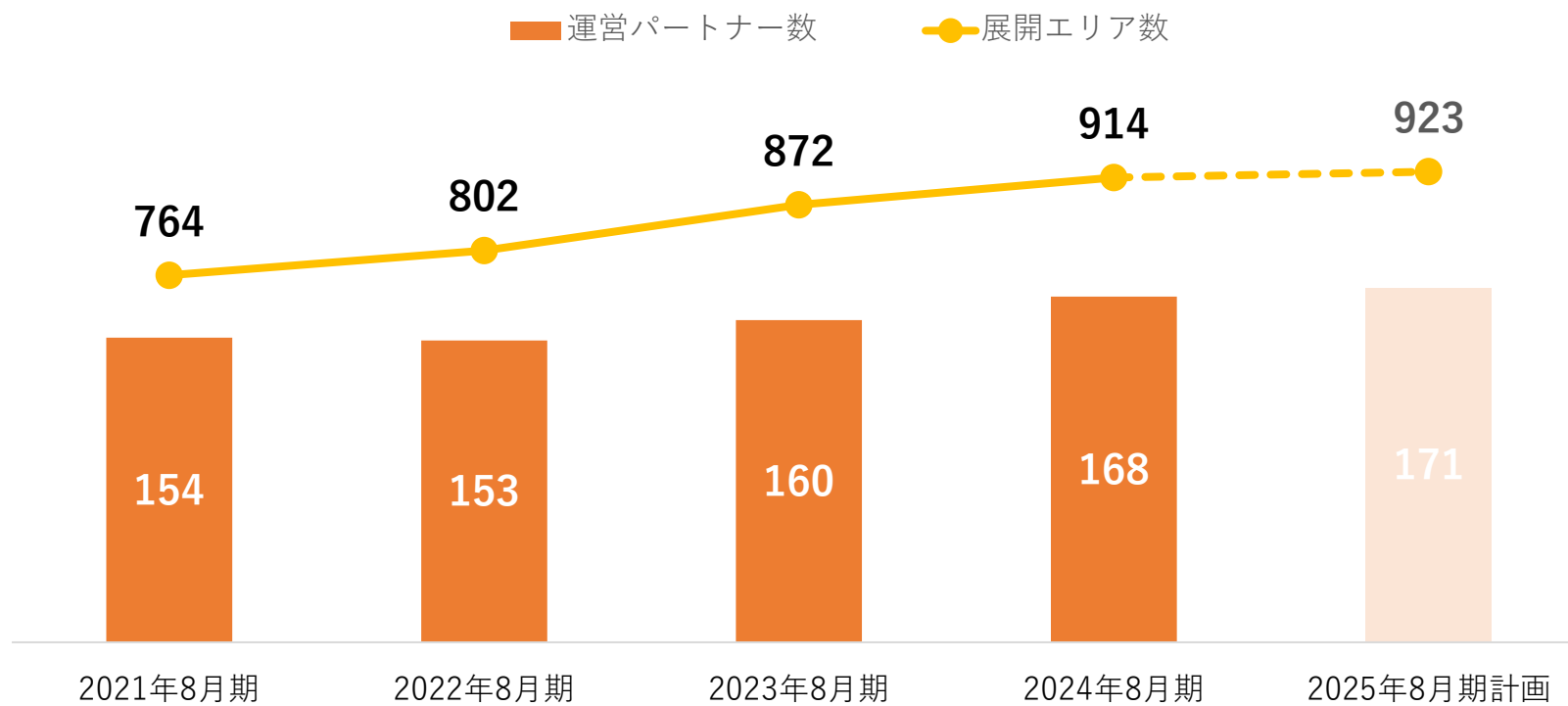
地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させ、MRR増加を目指す。



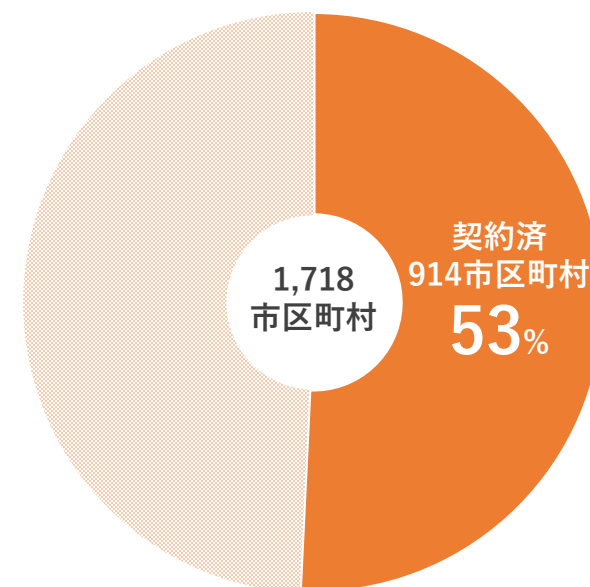
プラットフォームの価値向上に向け、さらなる経営支援機能の拡充へ

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



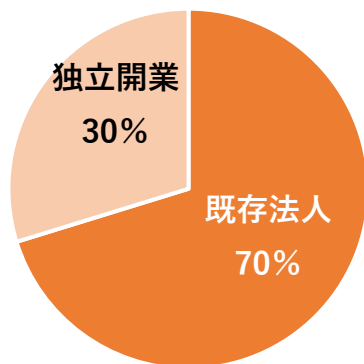
※2024年8月末時点

比率として増えてきている独立開業のパートナーは、まいぶ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

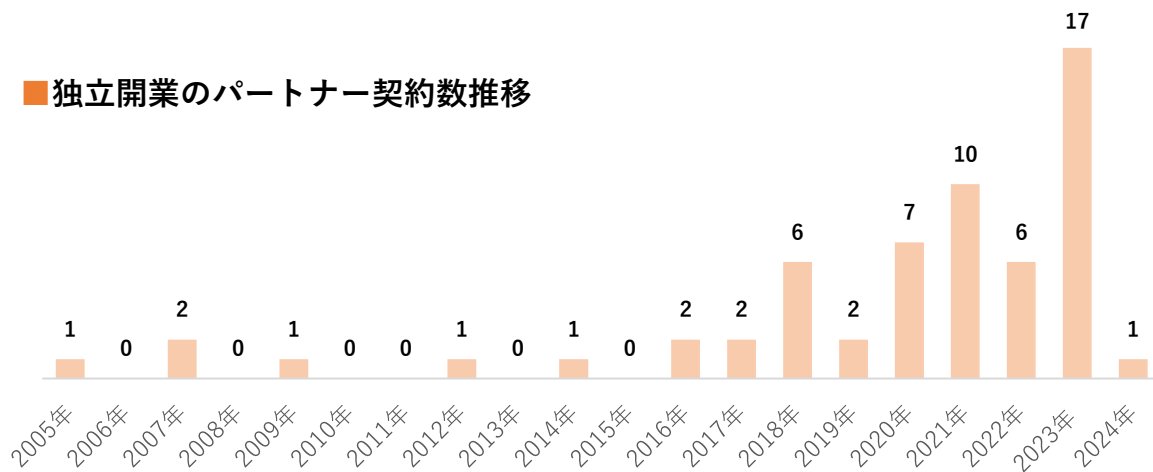
■ 運営パートナー数の業種別社数

168社

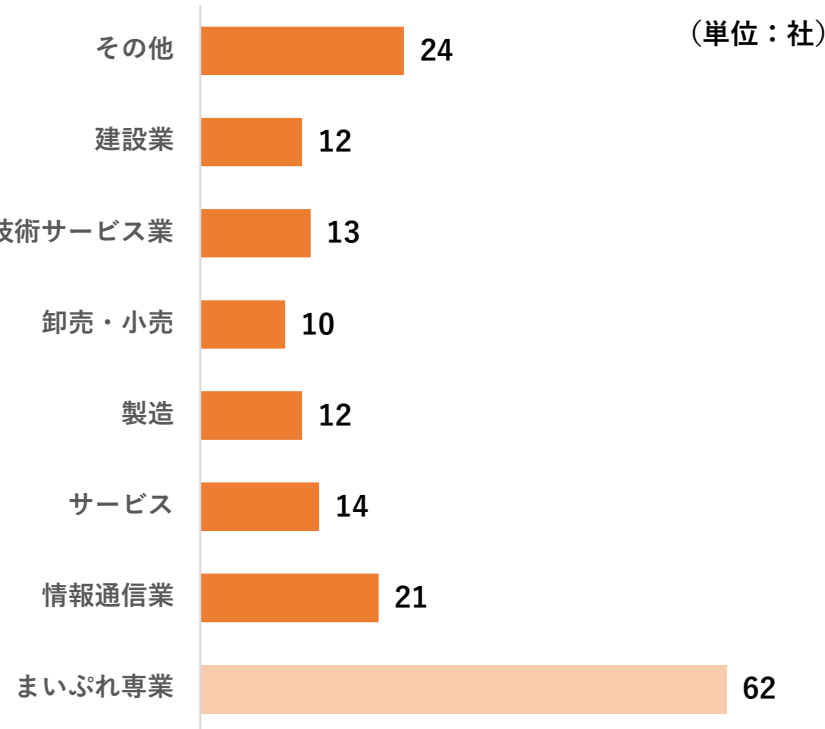


※2024年8月末時点

■ 独立開業のパートナー契約数推移



※2024年8月末時点



(単位: 社)

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。



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。

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。

