



# 2022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）  
2022年10月13日

- 01 事業内容
- 02 2022年8月期 業績ハイライト
- 03 2022年8月期 年間トピックス
- 04 2023年8月期 業績予想
- 05 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

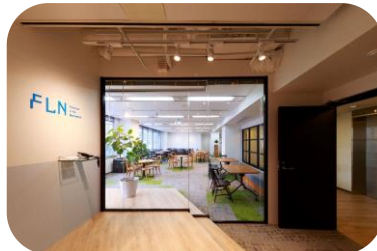
従業員数 102名（2022年8月末現在）

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  
マーケティング支援事業

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



Takeharu ISHII

## 代表取締役 石井 文晴

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。



## 01 事業概要

### 会社概要

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。

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

01 事業概要

社会背景

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なりました。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です。

- ① 地域情報サイト「まいぶれ」とは
- ② 地域情報プラットフォームとしての価値
- ③ 運営パートナーとの協業モデルによる  
全国への展開
- ④ 地域情報プラットフォームを活用した  
公共ソリューション事業
- ⑤ 地域情報プラットフォームを活用した  
マーケティング支援事業

「まいふれ」が提供する『付加価値情報』



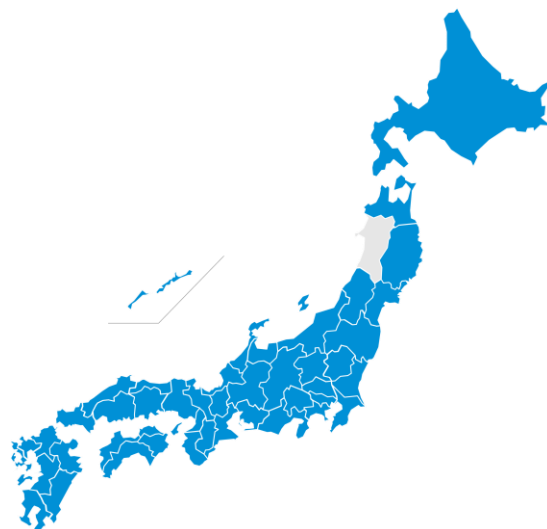
安さ・値段  
クーポン割引  
評価点数

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「まいふれ」サイト数

**314** サイト  
※2022年9月1日時点

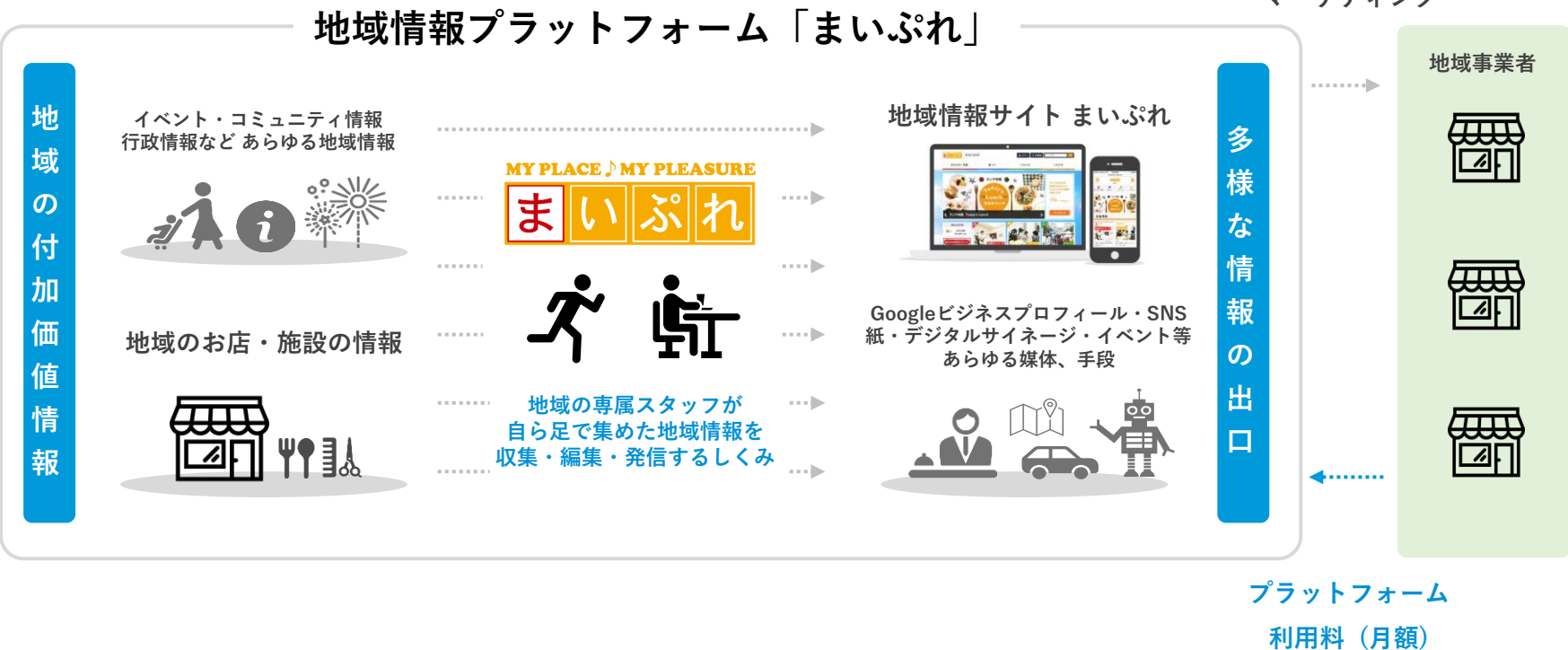


## 01 事業概要

地域情報サイト「まいふれ」とは

2000年より、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 まいふれ」を全国で展開しています。「地域情報サイト まいふれ」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しています。





## 01 事業概要

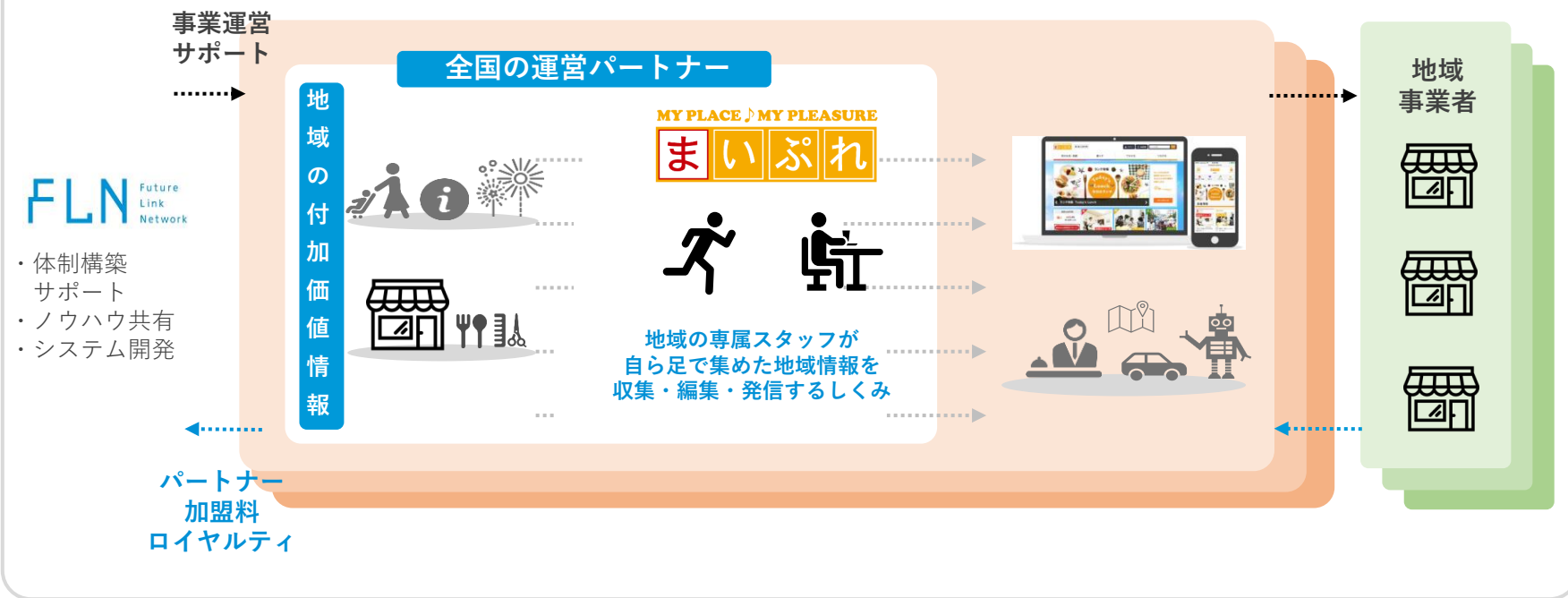
### 地域情報プラットフォームとしての価値

単なるメディアにとどまらず、地域の専属スタッフが自ら足で集めた地域情報を発掘する体制をもち、多様な情報の出口を備えたプラットフォームとして進化しています。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により成り立っています。

# II 運営パートナーとの協業モデルによる全国への展開

153 社 802 市区町村

※2022年9月1日時点  
※契約済の社数・地域数を記載



## 01 事業概要

### 運営パートナーとの協業モデルによる全国への展開

当社が直営地域として運営するだけではなく、地域に根ざした全国の運営パートナーと協業することで、地域密着体制の構築を実現しています。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させています。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、収益拡大に直結します。

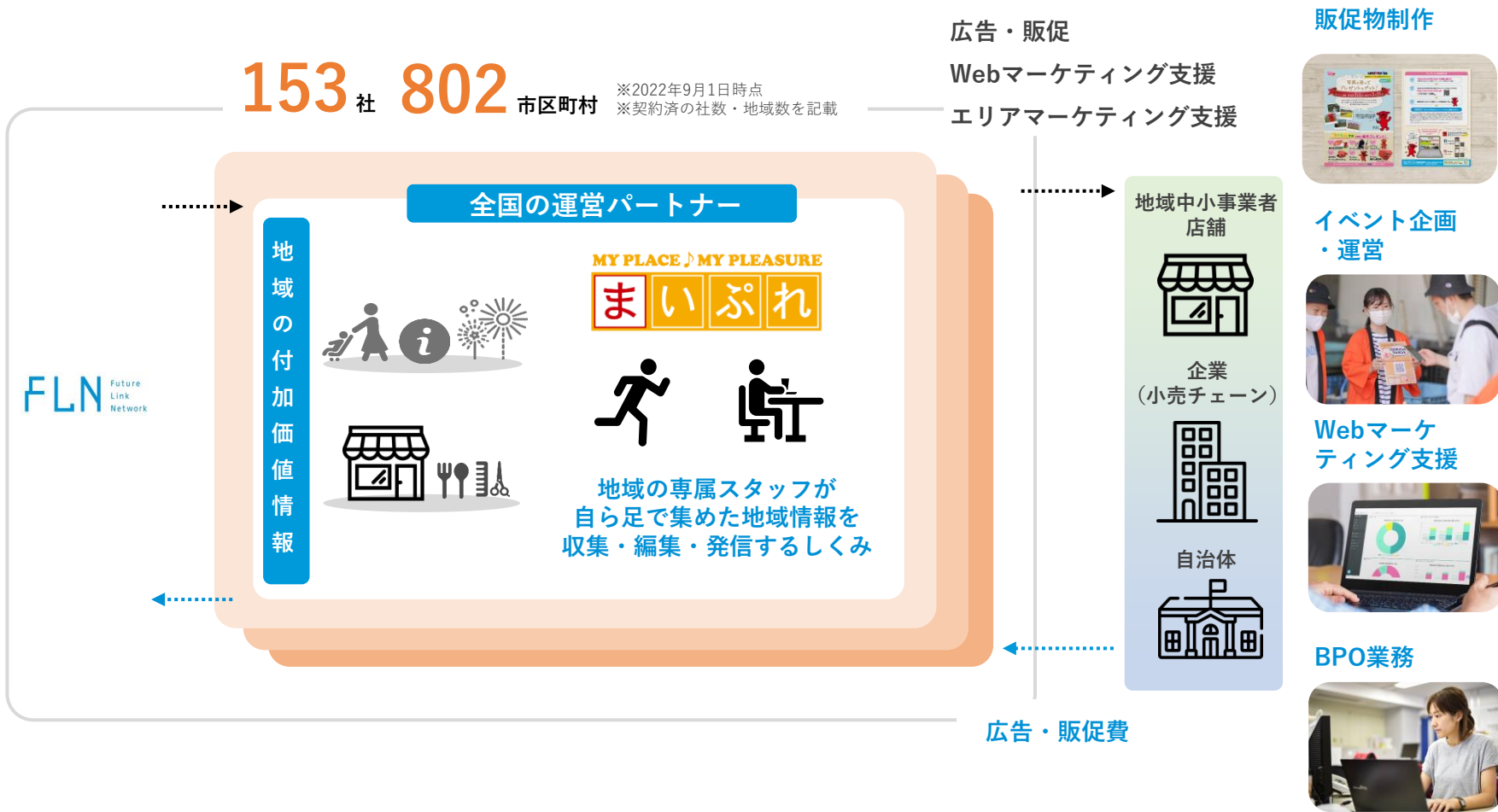
## 01 事業概要

### 地域情報プラットフォームを活かした公共ソリューション事業

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」として提案します。地域情報プラットフォーム「まいぶれ」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です。



153社 802市区町村 ※2022年9月1日時点  
※契約済の社数・地域数を記載



## 販促物制作



## イベント企画・運営



## Webマーケティング支援



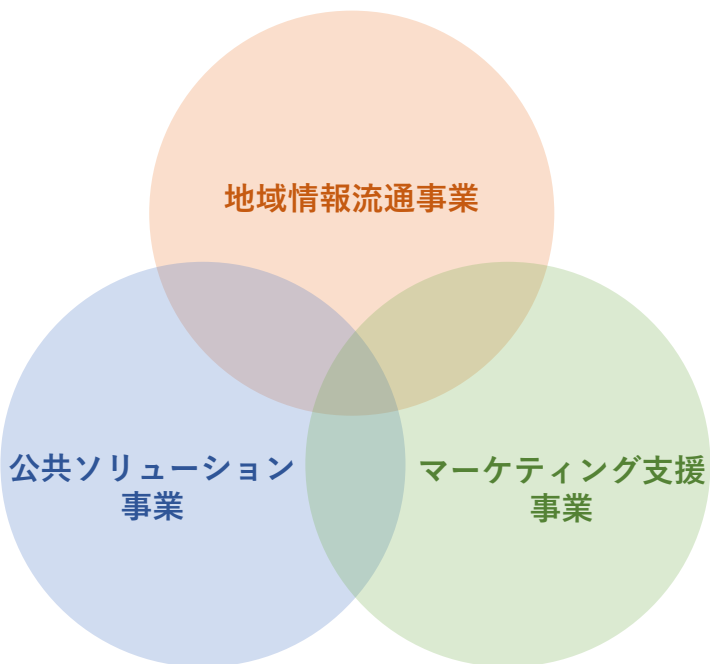
## BPO業務



## 01 事業概要

### 地域情報プラットフォームを活かしたマーケティング支援事業

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「まいぶれ」を活用して、マーケティングソリューションを提供します。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います。



### 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「まいぶれ」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「まいぶれ」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。

### マーケティング支援事業

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「まいぶれ」を活用して、マーケティングを支援する事業。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。

## 01 事業概要

### 3つの事業セグメント

当社の事業は地域情報プラットフォーム「まいぶれ」を基盤に、3事業が重なりながら、独自性の高い事業構造で展開しています。

## ● 全国の中小事業者に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153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る。またITリテラシーの高くな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がある。

## ● 顧客との継続的關係性

持続的に効果を発揮する地域情報プラットフォーム「まいふれ」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

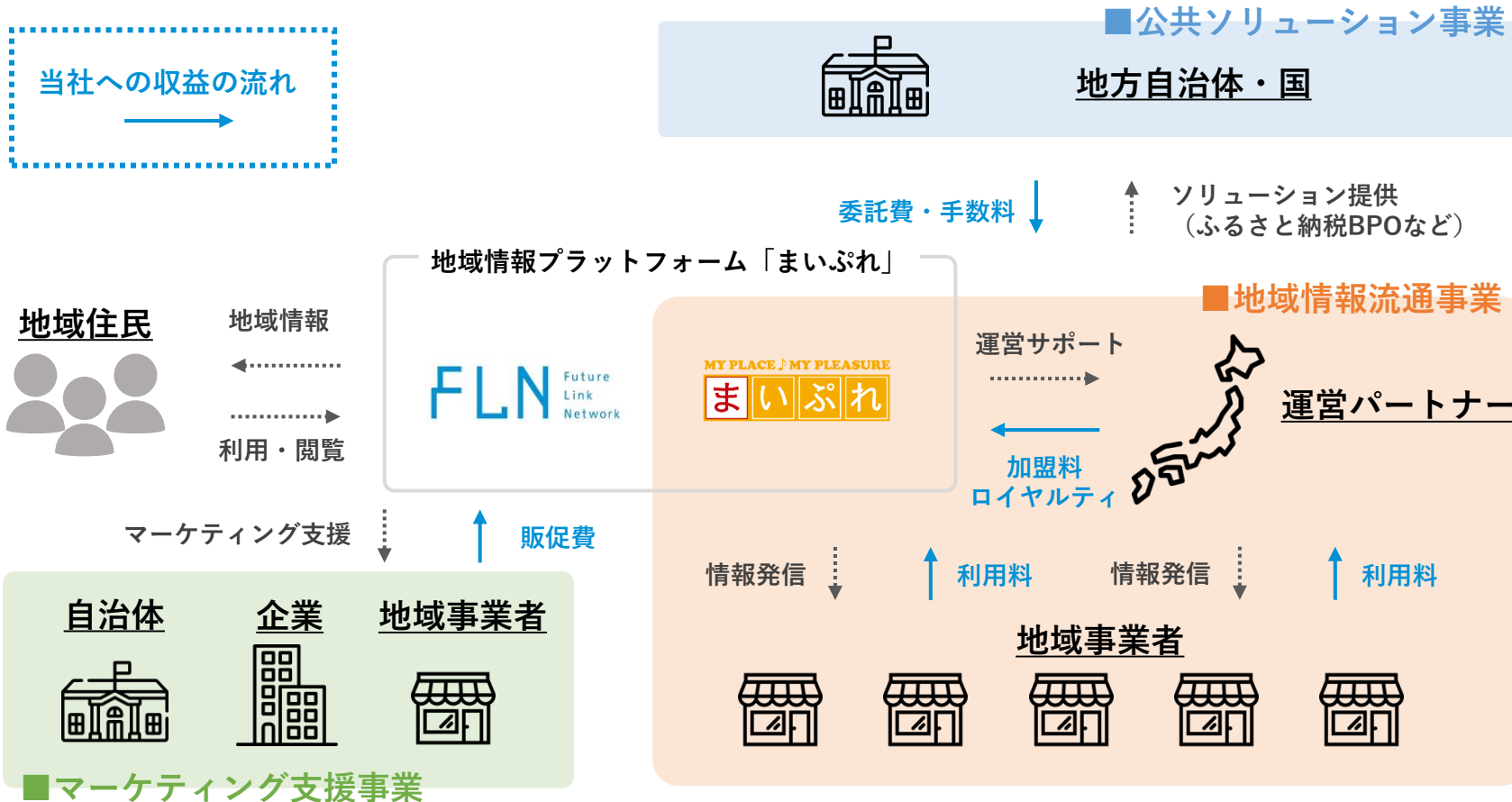
創業以来、蓄積してきた官民協業事業の実績とノウハウで、持続的にニーズを掴み、新たなサービスを展開することができる。

### 01 事業概要

#### 当社の強み

3つの事業セグメントは、特に左記の特徴を強みとしています。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ます。

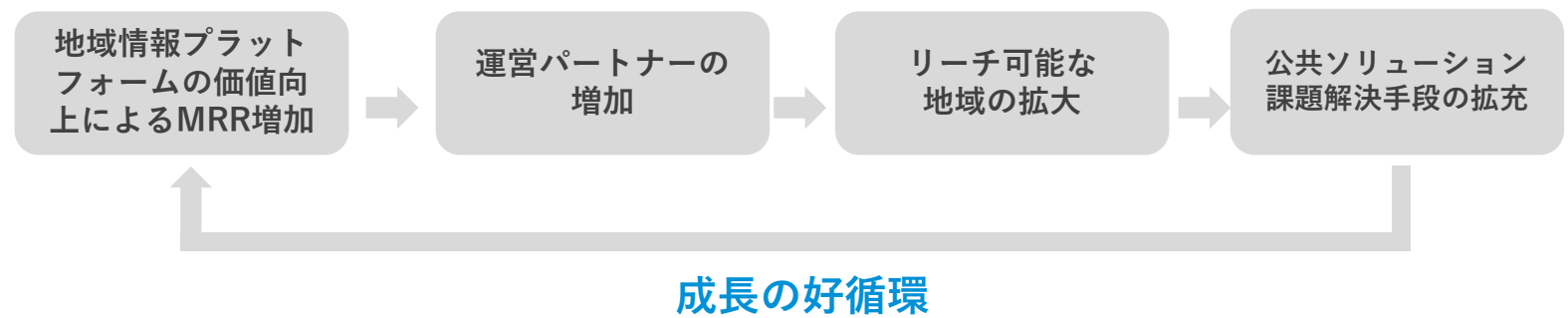
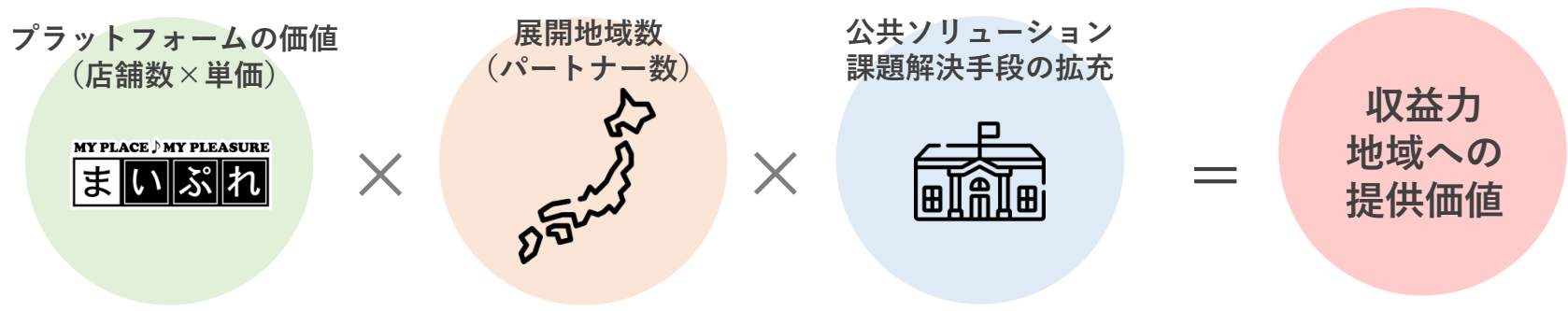
当社への収益の流れ



## 01 事業概要

### 事業の収益構造

当社の事業の収益構造は、地域情報プラットフォーム「まいふれ」を基盤にした3事業により、多種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で成り立っています。



## 01 事業概要

### 事業成長モデルの基本方針

「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）を広げることにより、公共ソリューションの提供地域・課題解決手段の拡充も行い、成長の好循環を作ります。





## 02 2022年8月期 業績ハイライト

## 1. プラットフォーム利用店舗数・平均単価は順調に推移

新サービスの展開により、利用店舗は前期比1,560店舗増、平均単価は同385円増と、それぞれ順調に推移している。

## 2. 業務提携等により、成長戦略通りの新サービス展開が進む

新サービスである「まいふれアナライザー」のリリースや、地域事業者の経営支援サービスとして、株式会社ライトアップとの提携による「補助金・助成金サービス」、ジャパンM&Aソリューション株式会社との提携による「まいふれ事業承継」、株式会社エフェクチュアルとの提携によるローカルウェブマーケティング技術の強化など、順調にプラットフォームの価値向上に向けた展開を進めている。

## 3. 新規パートナーの契約獲得が低調

第1四半期の広告からのリード獲得不足の影響に加え、第2四半期以降の新型コロナウイルス感染症が急拡大する中で、新規運営パートナーの獲得が計画通りに進まず、新規事業参入に躊躇されるケースもあった。そのためパートナーの初期加盟金が得られず、地域情報流通事業の売上・営業利益に影響が出た。

## 4. まいふれアナライザーの追加開発が予定より若干の遅れ

まいふれアナライザーの追加開発に想定以上の時間がかかったため、販売計画に影響が出ている。それにより、プラットフォーム利用店舗の平均単価が当初計画を下回った。

## 02 2022年8月期 業績ハイライト

### 2022年8月期 トピックス

業績に関するトピックスとして好調だった点として、プラットフォーム利用店舗数や平均単価が順調に推移していること、また業務提携により新サービスの展開が進んでいることを挙げています。

また、マイナス要因となった点として新規パートナー契約獲得が低調となり売上・営業利益に影響が出てしまったこと、またプラットフォームの価値向上施策の一つであるまいふれアナライザーの開発に若干の遅延が発生してしまったことを挙げています。

## 売上高

1,254 百万円

地域情報流通事業

427 百万円

公共ソリューション事業

610 百万円

マーケティング支援事業

216 百万円

## 営業利益

-54 百万円

## 前年同期比

93.0 %

前年同期比

90.1 %

前年同期比

97.0 %

前年同期比

88.2 %

## 前年同期比

-

## 02 2022年8月期 業績ハイライト

## 決算サマリー

売上高は前年同期比 7.0%減。

地域情報流通事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、新規事業参入に躊躇されるケースもあり、運営パートナーの獲得が計画通りに進まなかったため、同9.9%減。

公共ソリューション事業は、ふるさと納税受託自治体数の目標未達や、公共案件売上の計上時期の期ズレなどの影響で、同3.0%減で着地。

マーケティング支援事業は、広告キャンペーン等の需要が伸びず、同11.8%減。

最終的に、営業利益はマイナス54百万円での着地となっています。

02 2022年8月期 業績ハイライト

P/L

(単位：百万円)	2021年8月期 通期		2022年8月期 通期			2022年8月期 通期計画
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前期比	
売上高	1,349	100.0%	1,254	100.0%	93.0%	1,233
地域情報流通事業	474	35.1%	427	34.1%	90.1%	424
公共ソリューション事業	629	46.7%	610	48.6%	97.0%	594
マーケティング支援事業	245	18.2%	216	17.3%	88.2%	214
売上原価	498	37.0%	487	38.8%	97.6%	482
売上総利益	850	63.0%	767	61.2%	90.2%	750
売上総利益率	63.0%		61.2%			60.8%
販管費	749	55.6%	822	65.5%	109.7%	825
営業利益	100	7.5%	-54	-4.4%	-54.4%	-74
営業利益率	7.5%		-4.4%			-6.0%
経常利益	94	7.0%	-56	-4.5%	-59.8%	-75
当期純利益	79	5.9%	-71	-5.7%	-89.9%	-86

前年同期比に対してはいずれも昨年から落ち込みが見られるものの、通期計画に対しては売上高101.7%の着地、営業利益は126.4%の着地となり、修正計画通りの推移となりました。

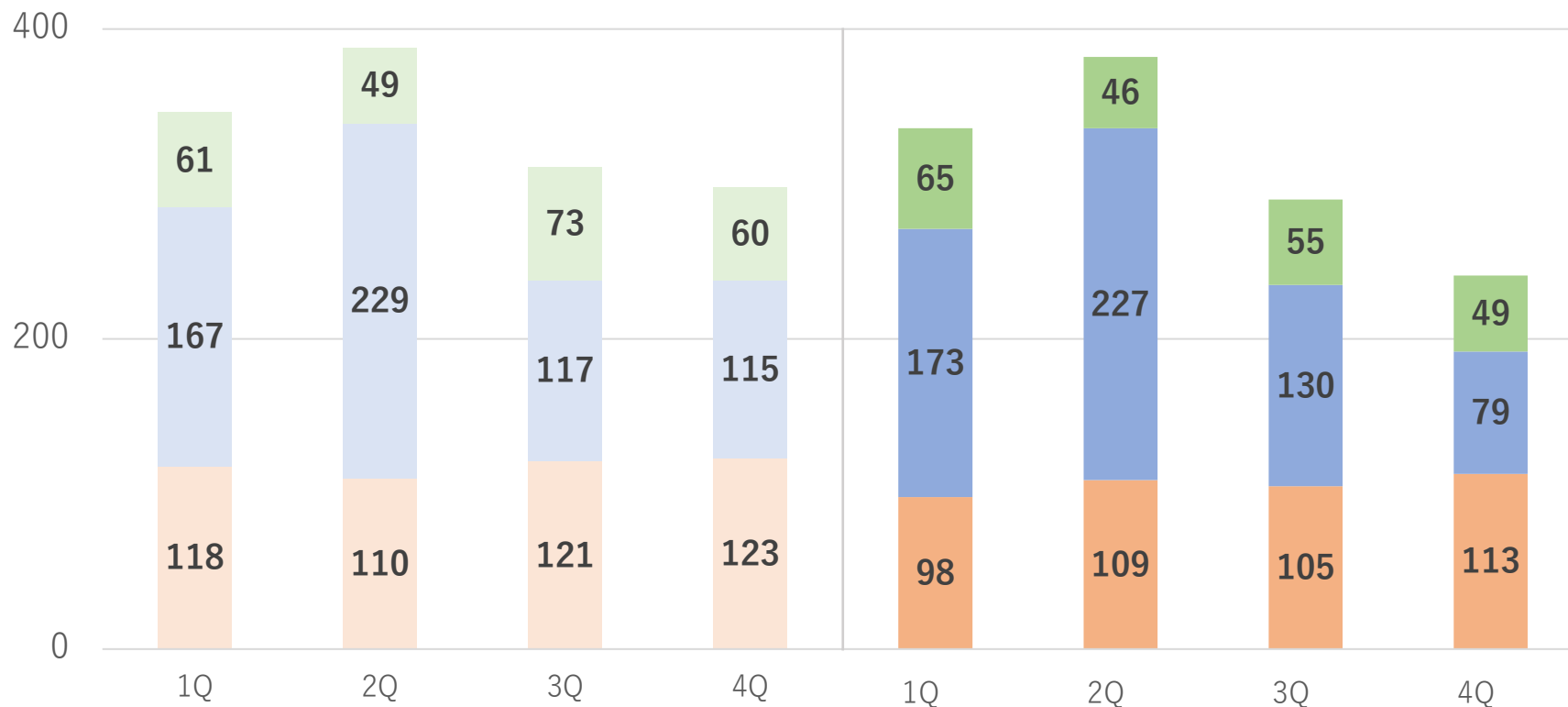
また、まいぶれプラットフォームの価値向上に向けて新サービスの提携や積極的投資を行っているため、販管費は前年同期比9.7%増と計画通り進捗しています。

02 2022年8月期 業績ハイライト

売上高推移

■ 地域情報流通事業 ■ 公共ソリューション事業 ■ マーケティング支援事業

(単位：百万円)

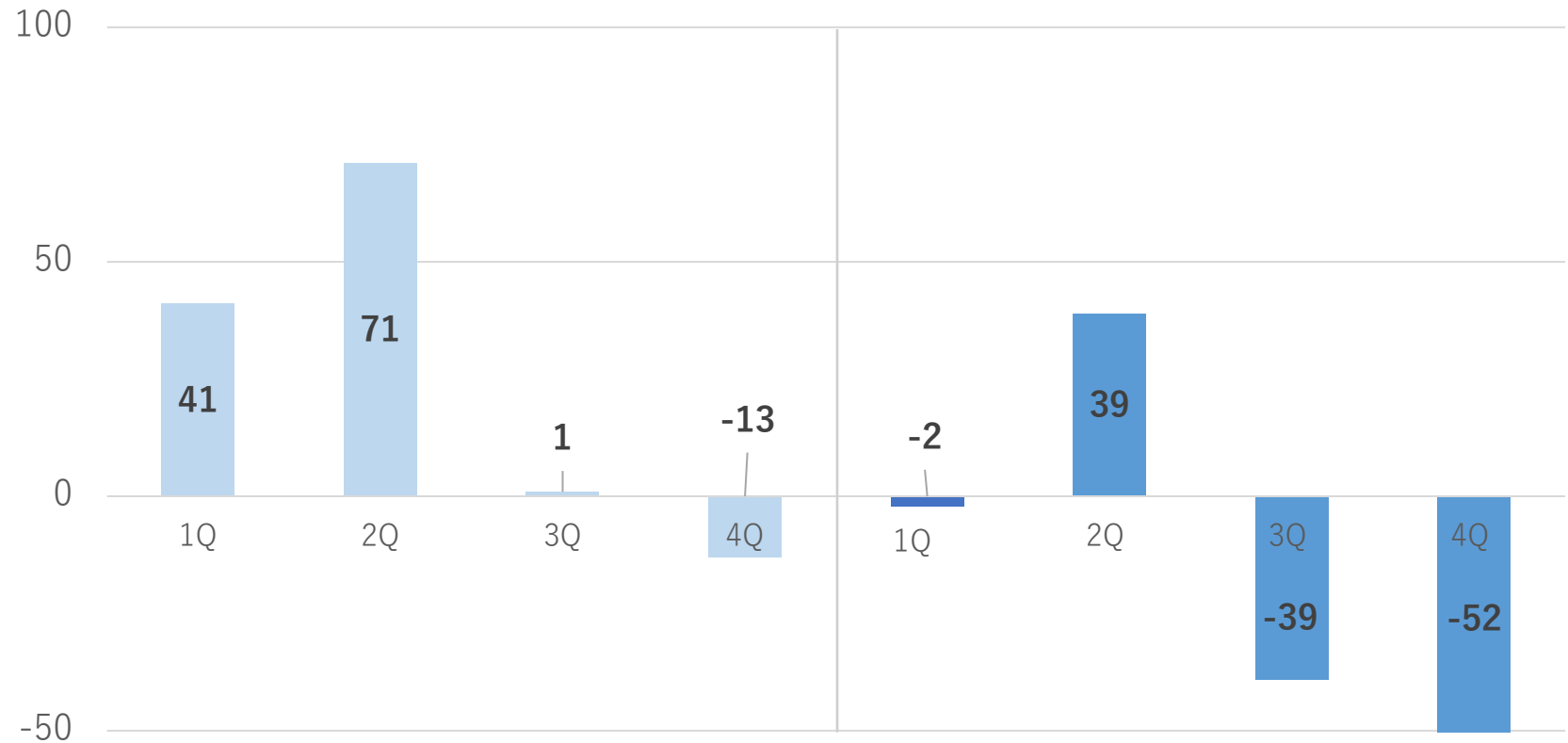


地域情報流通事業は、パートナー初期加盟金の獲得遅延により前年同期比を下回っています。

公共ソリューション事業は、ふるさと納税に起因する売上高は季節要因も含め順調に推移し、受託自治体数も増加しましたが、その他公共ソリューション事業の期ズレもあり事業全体としては前年同期比を下回る結果となりました。

マーケティング支援事業は、広告キャンペーン等の需要が伸びず前年よりも減収となっています。

(単位：百万円)

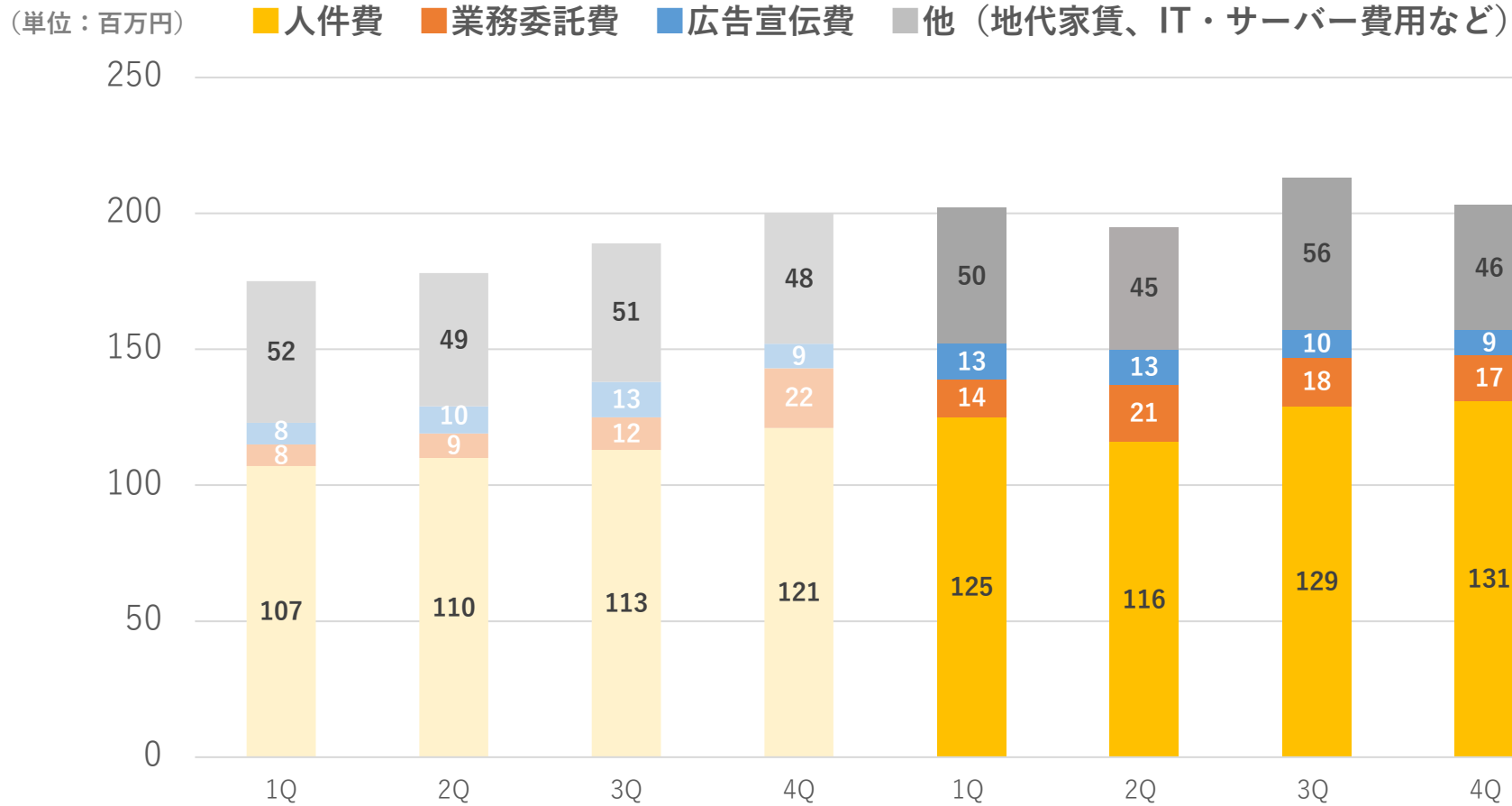


02 2022年8月期 業績ハイライト

営業利益推移

通期の営業利益は、積極的な投資を進めたことによる費用の増加、および売上の減収により2022年8月期は赤字での着地となりました。

## II 主な費用の推移



### 02 2022年8月期 業績ハイライト

#### 主な費用の推移

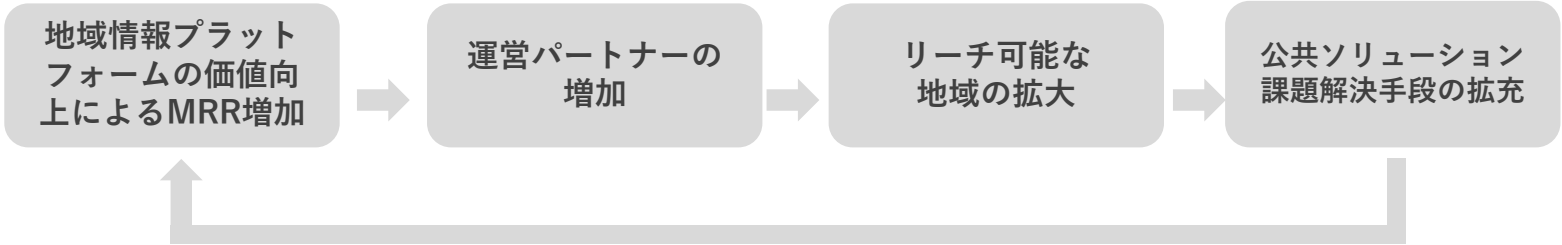
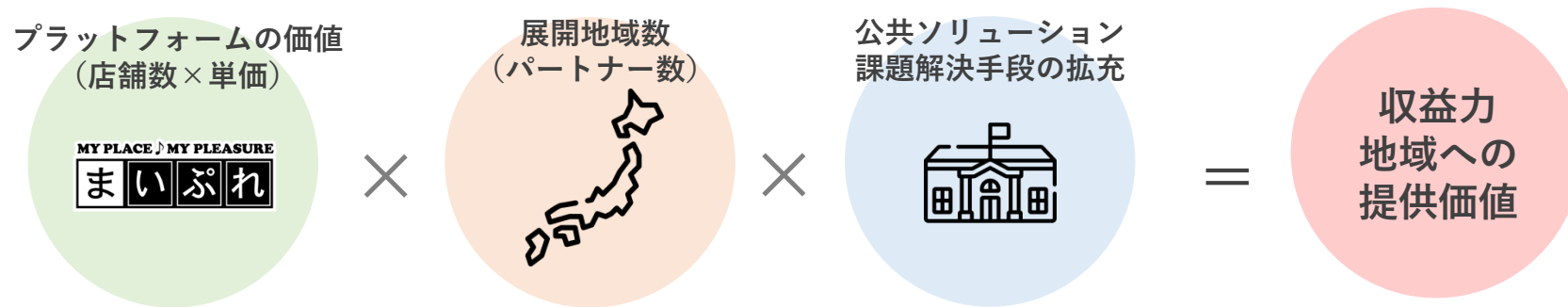
販管費及び一般管理費については、事業の成長に向けて地域情報プラットフォームの拡大・開発のための積極的な投資を行っていくべき段階と判断し、前期比9.7%増。人件費11.3%増、業務委託費34.9%増、広告宣伝費15.2%増と当初計画通りの着地となりました。

**B/S**

(単位：百万円)	2021年8月		2022年8月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
流動資産	754	89.3%	579	81.1%	▲23.2%
現金及び預金	569	67.5%	408	57.2%	▲28.4%
固定資産	90	10.7%	134	18.9%	48.5%
資産合計	844		713		▲15.5%
流動負債	375	44.4%	346	48.6%	▲7.6%
負債合計	491	58.2%	430	60.4%	▲12.4%
純資産合計	353	41.8%	282	39.6%	▲19.9%
負債純資産合計	844		713		▲15.5%
自己資本比率	41.8%		39.6%		

投資による固定資産の増加と流動資産の減少に加え、固定負債の減少により、自己資本比率39.6%と安定に推移しています。





成長の好循環

## 02 2022年8月期 業績ハイライト

### 各指標の進捗状況

収益力および地域への提供価値増加に必要なプラットフォームの価値・展開地域数・公共ソリューションおよび課題解決手段の拡充について、それぞれの指標の進捗状況を共有します。

## 各指標の進捗状況（サマリー）



プラットフォームの価値  
(店舗数×単価)



\*注1) 「まいぶれプラットフォーム利用店舗数」は、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数を集計したもの。  
\*注2) 当社直営エリアの2022年8月末時点の有料利用店舗の平均。新商品「まいぶれアナライザー」の利用料含む。



展開地域数  
(パートナー数)



公共ソリューション  
課題解決手段の拡充



\*注3) 通期累計期間

### 02 2022年8月期 業績ハイライト

#### 各指標の進捗状況（サマリー）

収益力および地域への提供価値増加に必要なプラットフォームの価値・展開地域数・公共ソリューションおよび課題解決手段の拡充について、それぞれの指標の進捗状況を共有します。

プラットフォームの価値  
(店舗数 × 単価)



■プラットフォーム利用店舗数

18,127 店舗 前年同期比 +1,560 店舗

■平均単価

5,300 円 前年同期比 +385 円

02 2022年8月期 業績ハイライト

各指標の進捗状況  
プラットフォームの価値向上

プラットフォーム利用店舗は着実に増加傾向にあり、平均単価についても「まいぷれアナライザー」などの追加サービスの展開などにより増加しております。

また、地域事業者の経営支援サービスとして株式会社ライトアップとの提携による「補助金・助成金サービス」、ジャパンM&Aソリューション株式会社との提携による「まいぷれ事業承継」、株式会社エフェクチュアルとの提携によるローカルウェブマーケティング技術の強化など、中長期でのプラットフォームの価値向上に向けた取り組みを進めた1年でもありました。



■ 運営パートナー数

153 社

前年同期比  
-1 社

■ 契約エリア数

802 市区町村

前年同期比  
+38 市区町村

02 2022年8月期 業績ハイライト

各指標の進捗状況  
展開地域数

まいふれ運営パートナーの新規契約が想定ほど伸びず、計画では33社増の187社予定でしたが、最終的には1社減の153社での着地となりました。一方で、既存パートナーのスーパーバイジングが予定通り進捗しエリア追加が発生したことによって、契約エリア数は38市区町村の増加となっています。

公共ソリューション  
課題解決手段の拡充



## ■ふるさと納税寄付額

51.3 億円

前年同期比

+1.8 億円

## ■ふるさと納税自治体数

37 市区町村

前年同期比

+3 市区町村

## 02 2022年8月期 業績ハイライト

### 各指標の進捗状況 公共ソリューション

ふるさと納税売上は、累計期間で新規7自治体の受託、4自治体が契約終了となり、サービス提供自治体数は37となっています。寄付額については、1.8億円の増加と順調に推移しております。また、公共案件売上については、千葉県白井市からの案件受託や、消防庁の実証実験による防災情報配信への参画、まいぶれポイントシステムのリプレイス完了、まいぶれアナライザーの公共施設利活用などを推進しているものの、売上計上時期の期ズレが発生する案件もあり、計画通りの売上を計上することができませんでした。

## 03 2022年8月期 年間トピックス

## 1Q (2021年9月～11月)

- ・地上デジタル放送を用いた情報伝達手段に係る実証実験に関する協定を須坂市・長野市・テレビ信州と締結
- ・新サービス「まいぶれアナライザー」リリース
- ・ふるさと納税業務開始 四国中央市、鎌ヶ谷市、習志野市、四街道市、大月市、八幡平市、那珂市

## 3Q (2022年3月～5月)

- ・地域情報サイト「まいぶれ」オープンエリア数が300を突破
- ・株式会社エフェクチュアルに対する資本業務提携
- ・「まいぶれ」利用店舗向けに株式会社ライトアップの補助金・助成金サービス「JSaaS」へのシングルサインオンを実装

## 2Q (2021年12月～2022年2月)

- ・「まいぶれ」有料店舗GBP連携数3,000件突破
- ・千葉県白井市との協定締結
- ・各種業務提携の締結
  - ▶株式会社ライトアップと補助金・助成金サービスの提供にむけ資本業務提携
  - ▶スカパーJSAT株式会社ほか数社との共同出資による新会社設立
  - ▶ジャパンM&Aソリューション株式会社と「まいぶれ事業承継」展開に向け提携

## 4Q (2022年6月～8月)

- ・当社がアプリ開発等に関わる加古川市の取組が総務大臣表彰を受賞
- ・「まいぶれ」有料店舗GBP連携数4,000件突破
- ・子会社「株式会社公共BPO」設立に向けた合弁契約の締結
- ・静岡県駿東郡清水町の全世帯に4,000ポイントを配布する事業を受託

## 03 2022年8月期 年間トピックス

### 2022年8月期 進捗状況

2022年8月期では、サービスのリリースから各社との業務提携、また自治体との協定などさまざまな取り組みを進めることができました。

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

4月

5月

6月

7月

8月

9月

当初計画未達の要因	詳細	改善策
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。
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。
公共ソリューション事業の売上計上時期ズレ	当期売上に見込んでいた「IPDCを活用した災害情報伝達手段事業」が、年度事業の採択時期が遅れ、完了時期が2023年8月期と期ズレとなることとなり、2022年8月期での売上計上ができず、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。
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。

03 2022年8月期 年間トピックス

2022年8月期 当初計画未達要因分析

2022年6月30日に開示いたしました業績予想でもお知らせした通り、当初計画から未達になった要因と改善策を提示しています。



## 04 2023年8月期 業績予想

04 2023年8月期 業績予想

2023年8月期  
通期業績予想(連結)

2023年8月期は投資時期と判断し赤字着地となりましたが、2023年8月期は黒字転換となる予定です。

また当社は、2022年9月1日に設立した子会社「株式会社公共BPO」について、当社事業との親和性が高いと判断し当該子会社を連結の範囲に含め、2023年8月期より連結決算に移行することとなりました。対前期の増減率については、比較する連結会計年度が無いため記載しておりません。

	(参考) 2022年8月期 単体業績	2023年8月期 連結業績予想	
	実績	予想	売上高比率
(単位：百万円)			
売上高	1,254	1,500	100.0%
売上原価	487	547	36.4%
売上総利益	767	952	63.4%
売上総利益率	61.2%	63.5%	
販管費	822	941	62.7%
営業利益	-54	11	0.7%
営業利益率	-4.3%	0.7%	
経常利益	-56	11	0.7%
当期純利益	-71	8	0.5%

まいぷれプラットフォーム  
利用店舗数

20,003 店舗

前期比  
+1,876

運営パートナー数

173 社

前期比  
+20

ふるさと納税寄附金額

54.8 億円

前期比  
+3.5億

平均単価

5,870 円

前期比  
+570

契約エリア数

862 市区  
町村

前期比  
+60

ふるさと納税自治体数

46 市区  
町村

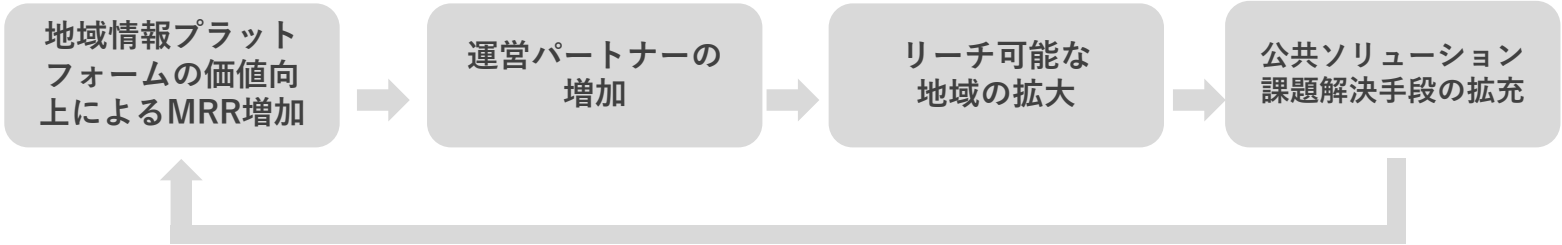
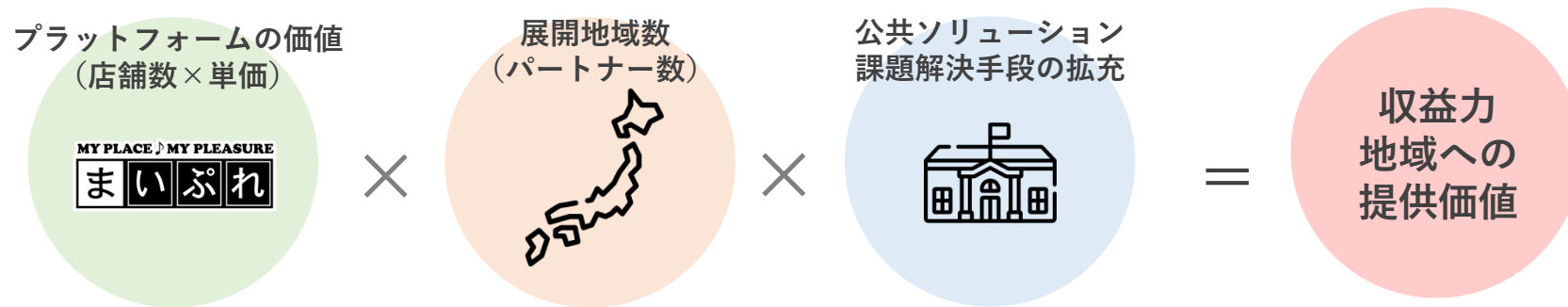
前期比  
+9

04 2023年8月期 業績予想

2023年8月期  
KPI予想

収益力および地域への提供価値増加に必要なプラットフォームの価値・展開地域数・公共ソリューションおよび課題解決手段の拡充については、各指標においても前事業年度以上に成長をしていけるようKPIの数値をおいています。

## 05 成長戦略について



成長の好循環

## 05 成長戦略について

### 事業成長モデルの基本方針（再掲）

「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・課題解決手段の拡充も行い、成長の好循環を作ります。

# 経営支援機能に広がるサブスクリプションモデル

従来型支援イメージ

まいぷれ掲載店

掲載料 ↓ ↑ 掲載枠・機能の提供

地域情報サイト「まいぷれ」

今後の経営支援イメージ

地域事業者

プラットフォーム利用料 ↓ ↑ 経営支援 経営トータルサポート

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」

取り組み済の施策

店舗集客支援

販促物制作

SEO・MEO対策

イベント開催支援

タイアップ企画

Googleビジネスプロフィール連携

2022年8月期で進めた施策

融資・助成金活用支援

事業継承・業務提携支援

SNS運用サポート

今後の取り組み

新規開業出店支援

人材採用・育成支援

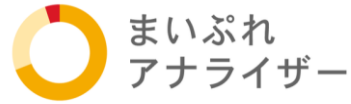
プラットフォームの価値向上によるMRR増加

## 05 成長戦略について

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。



「まいぷれアナライザー」とは？

利用者にとってわかりやすいデータ分析によりやるべきことの可視化ができ、かつ高度なITリテラシーがなくても、スマホ1つで効果的なローカルウェブマーケティングが実施できるサービスである。

2022年8月期

2021年10月にサービスリリース、当社でのテスト販売を受け  
2022年4月より全国パートナーでの展開を開始。  
地域事業者のみならず、千葉県千葉市や茨城県行方市など  
地方自治体でも活用いただいている。

2023年8月期

わかりやすいデータの提示にとどまらず、利用者がローカルウェブ  
マーケティング活動を習慣的に行える仕組みを導入予定。  
2023年8月期末の目標単価5,870円に向け、アナライザー契約率の向上を図る。

05 成長戦略について

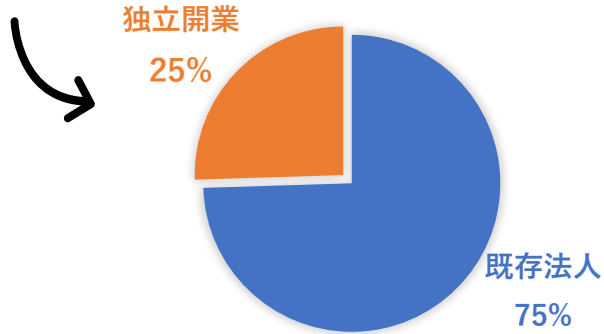
まいぷれアナライザー

『まいぷれアナライザー』は、Googleが提供する店舗・施設情報の管理サービス「Googleビジネスプロフィール」を分析し、効果的に運用するためのサポートツールとなっており、利用者が何を改善・運用していけば良いのかを示せることが特徴のサービスとなっています。

# II 運営パートナーに対する経営支援機能の強化

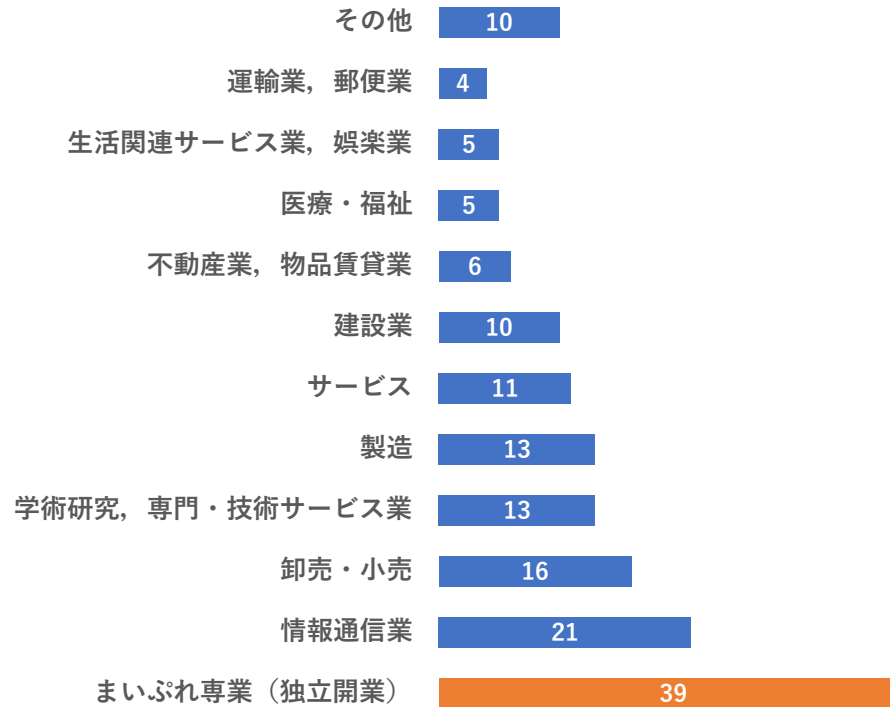
運営パートナー数

153社

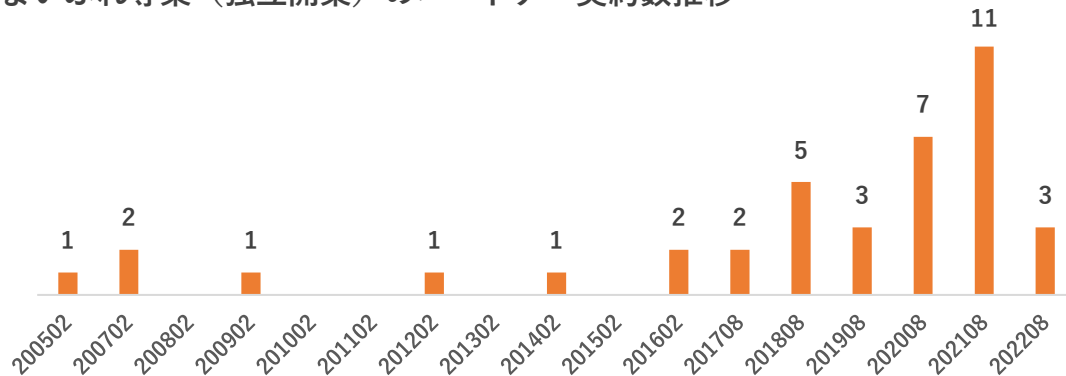


既存法人 114社  
独立開業 39社

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



## 05 成長戦略について

### 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いますが、新規創業パートナーの比率が年々増えております。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ます。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、まいふれの事業運営指導力を上げていくのみならず、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きます。



# 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、およびサッ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

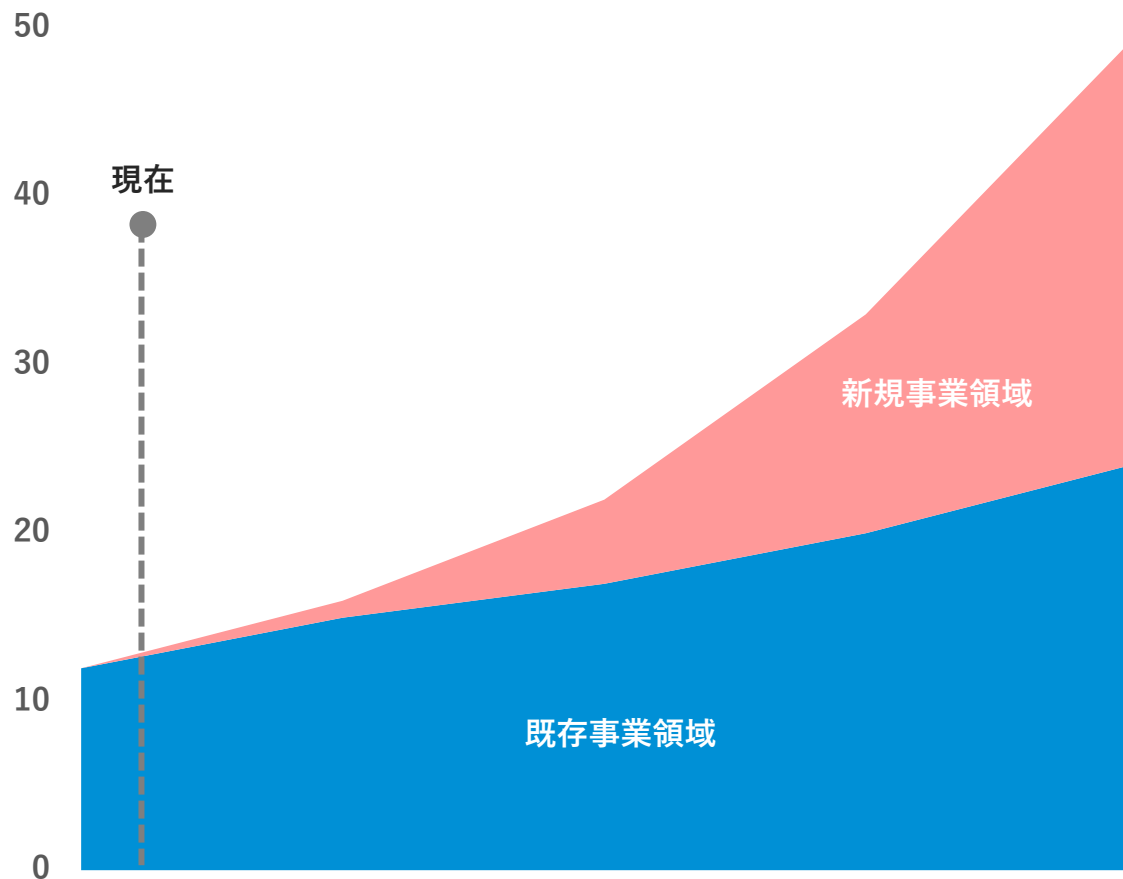
両社の強みを活かし、「ふるさと納税の業務支援」から「地方自治体の業務支援」へとソリューションを展開し、持続可能な地域社会と地域活性化を加速させます。

## 05 成長戦略について

### 子会社「株式会社BPO」の設立による公共ソリューション事業の強化

「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ックネットの三者共同出資で設立。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ます。

(単位：億円)



#### 新規事業領域

当社の体制や強み・ノウハウ、基盤などを活用し新規事業を展開していく。他社とのアライアンスによる事業化も進めていく

#### 既存事業領域

着実に成長させ、安定的な収益となる

## 05 成長戦略について

### 今後の成長イメージ

前述の「事業の成長モデル」にあるように、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。