



# 2025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）

2025年1月14日

2025年8月期第1四半期 連結業績結果

売上高

358 百万円  
 前年同期比  $\triangle 20.6\%$  計画進捗率 20.9%

売上総利益

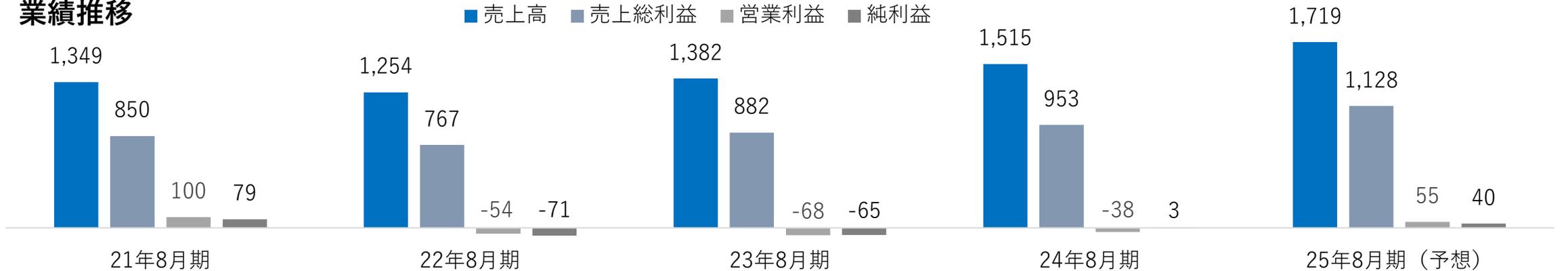
209 百万円  
 前年同期比  $\triangle 24.8\%$  計画進捗率 18.6%

営業利益

$\triangle 45$  百万円  
 計画進捗率 —

- 地域情報流通事業では、まるまるおまかせプランの販売推進により、直営エリアのまいふれ関連売上は好調に推移（YoY+34.0%）。一方、新規パートナーの契約獲得における初期加盟金の未達と、マーケティング支援売上における販促案件の販売計画の未達により、セグメント売上全体では前年を下回った。
- 公共ソリューション事業では、前年同期には2023年10月のふるさと納税基準改正前の駆け込み需要があったため、ふるさと納税売上は減少（YoY-28.9%）したものの、年末の需要増に向けて受託自治体の寄付額を伸ばす施策に注力し、事業を推進。

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。

**01 事業概要**

**02 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト**

**03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト**

**04 今後の成長戦略**

**05 Appendix**



## 01 事業概要

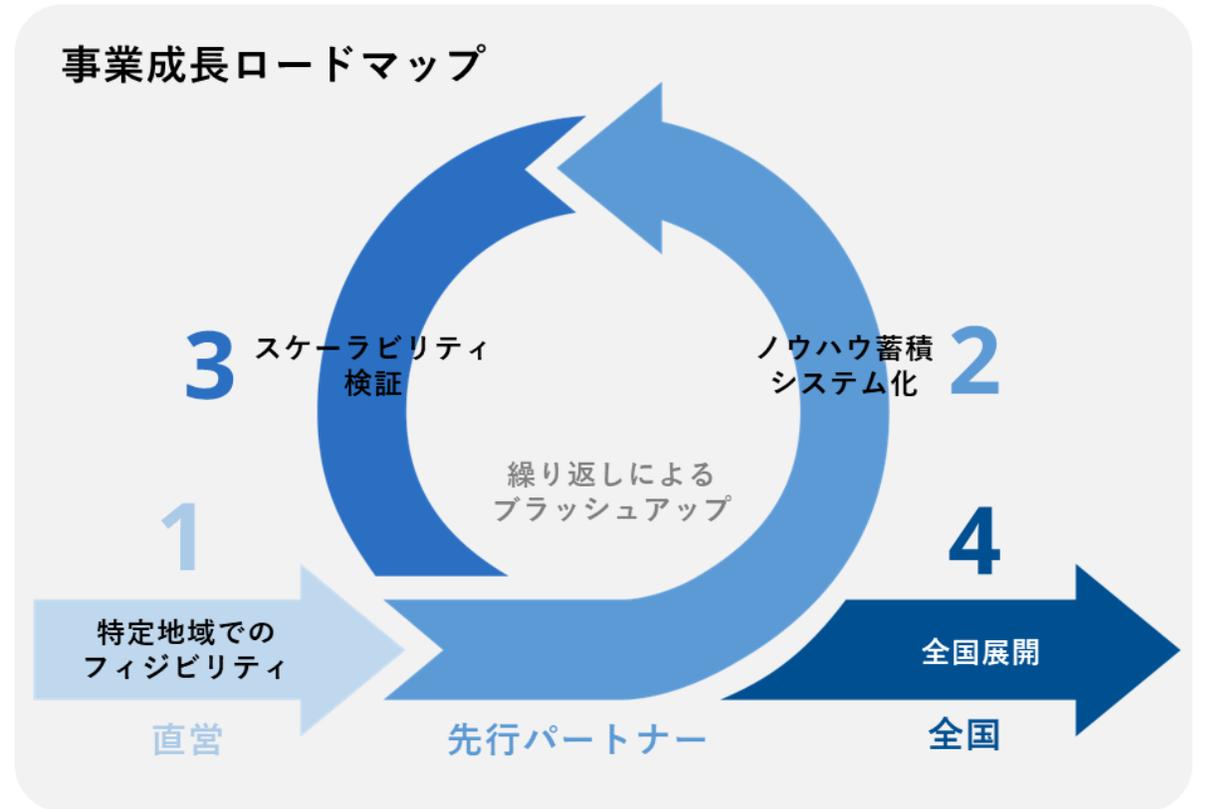
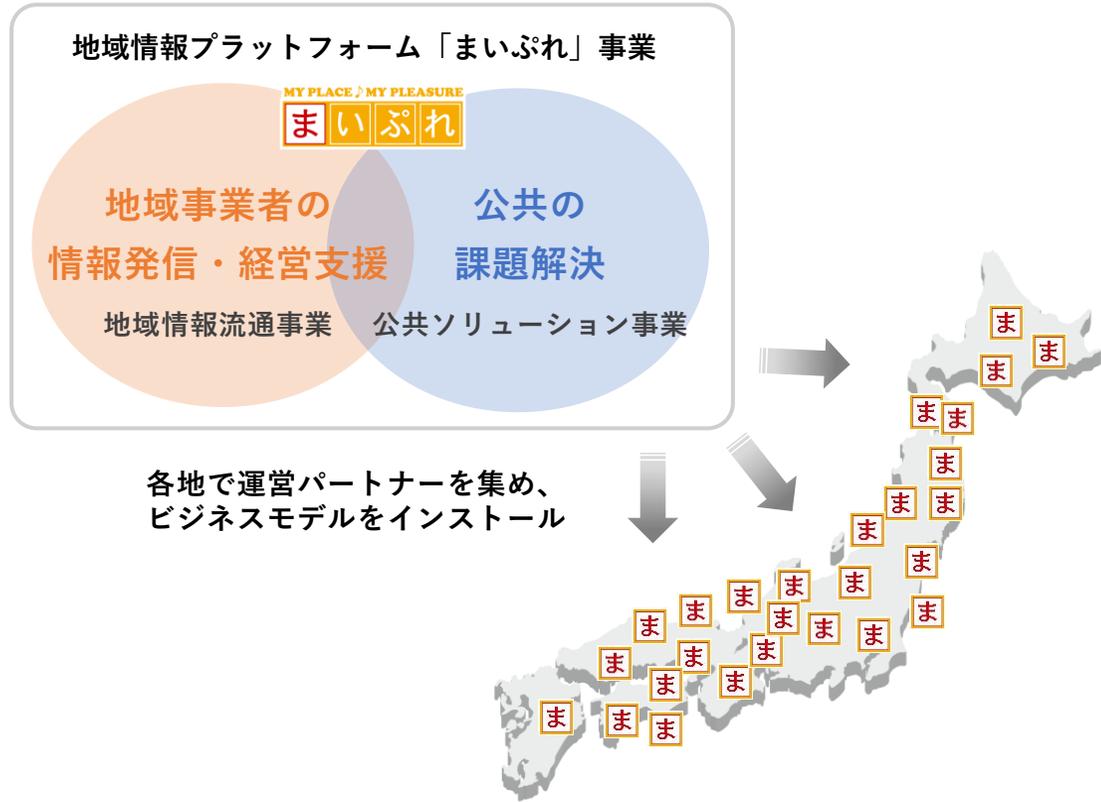
02 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト

03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト

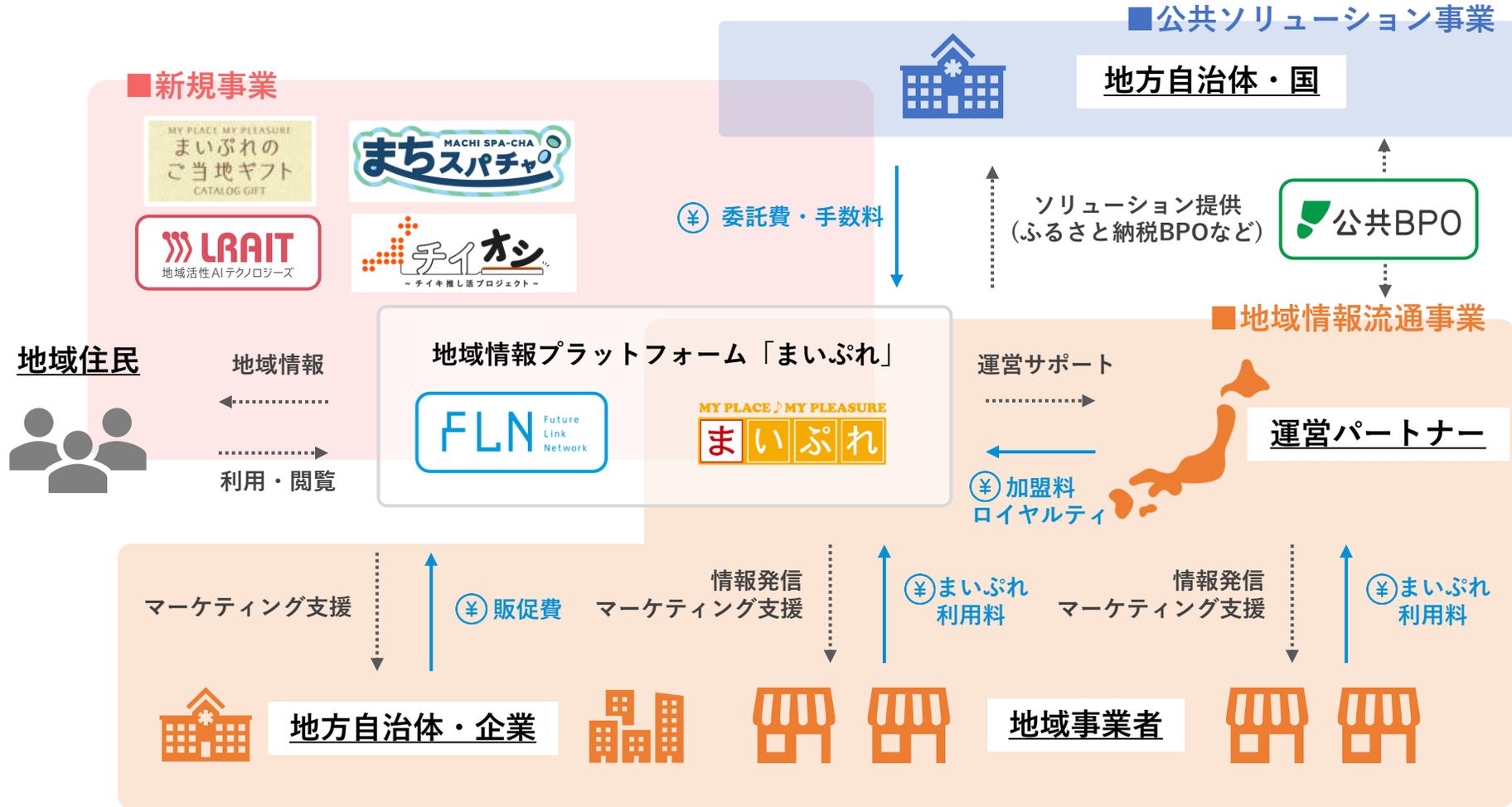
04 今後の成長戦略

05 Appendix

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」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 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト**

03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト

04 今後の成長戦略

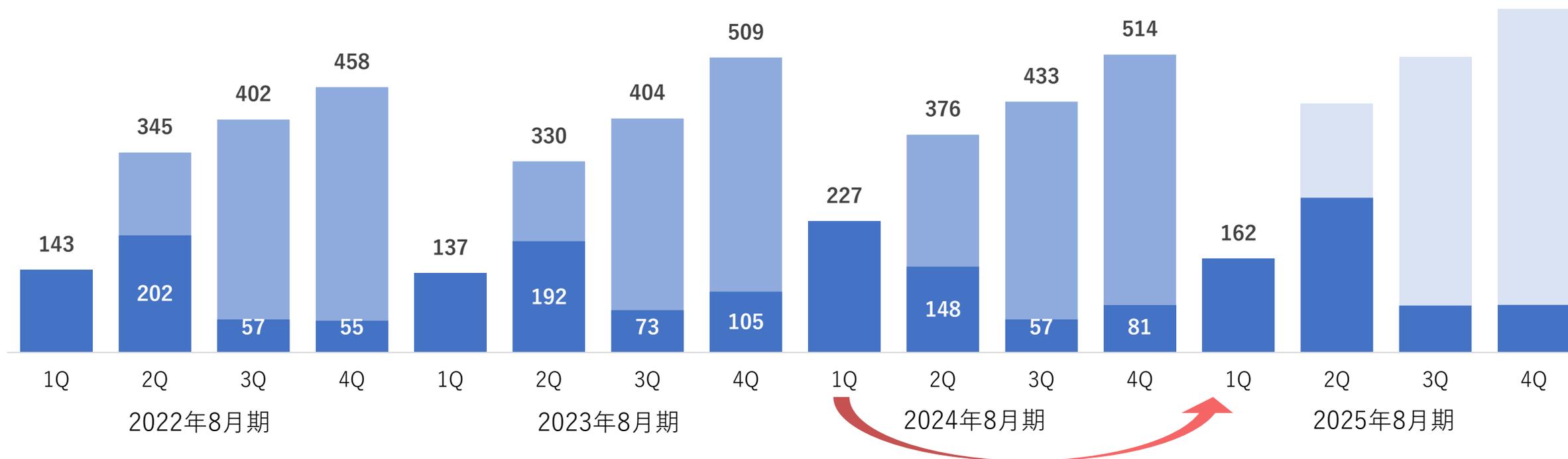
05 Appendix

前年同期に時期要因で好調だったふるさと納税売上とスポット売上未達の影響を受け、売上高358百万（YoY-20.6%）で着地。

	2024年8月期		2025年8月期				
	(百万円)	1Q実績	通期実績	通期計画	1Q実績	前年同期比	計画進捗率
売上高		452	1,515	1,719	358	79.4%	20.9%
地域情報流通事業		200	815	926	163	81.5%	17.6%
まいふれ関連売上		30	142	182	41	134.0%	22.5%
パートナー関連売上		120	457	469	85	71.2%	18.3%
マーケティング支援売上		48	215	274	36	74.1%	13.2%
公共ソリューション事業		252	699	792	195	77.1%	24.5%
ふるさと納税売上		227	514	608	162	71.1%	26.5%
公共案件売上		18	120	120	21	114.6%	17.6%
まいふれポイント売上		6	65	62	11	184.7%	18.7%
売上原価		173	562	590	149	85.2%	25.0%
売上総利益		278	953	1,128	209	75.2%	18.6%
売上総利益率		61.7%	62.9%	65.7%	58.4%	-	-
販管費		263	991	1,073	255	96.9%	23.8%
営業利益		15	-38	55	-45	-	-
営業利益率		3.3%	-2.5%	3.2%	-	-	-
経常利益		14	-39	48	-47	-	-
当期純利益		11	3	40	-47	-	-

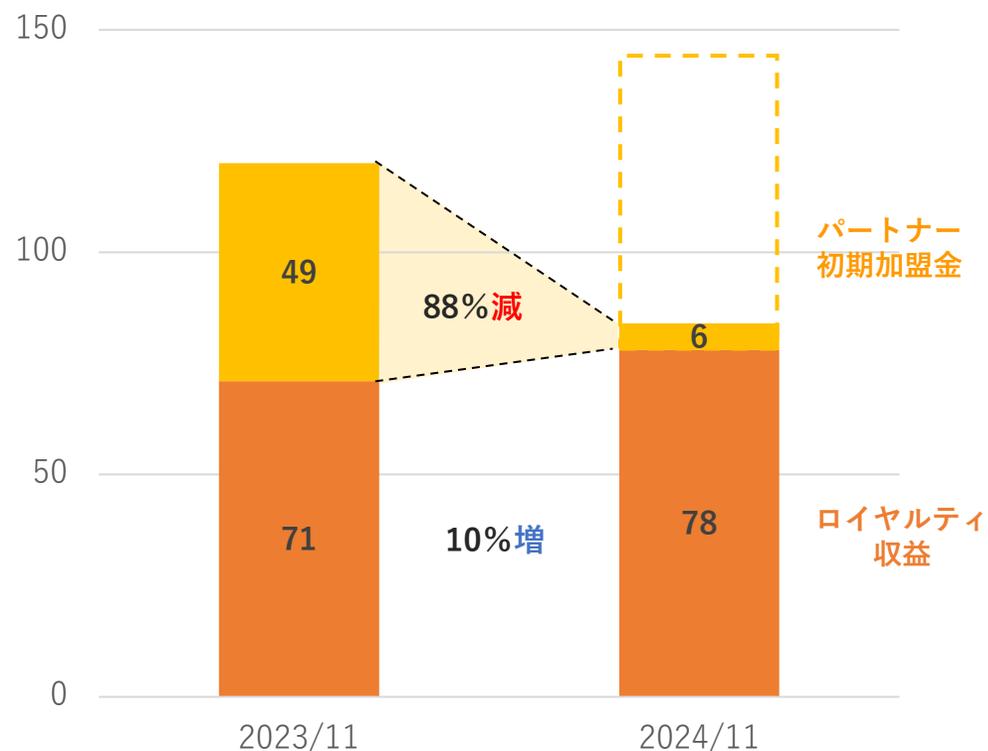
- ふるさと納税は年末にかけて寄付のピークを迎えるため、例年、第2四半期に大きく伸びる事業構造。
- 2024年8月期は法改正の影響により、本来のピークである12月ではなく、9月（第1四半期）にピークが到来したため、前期比に比べて大幅に減少したようになっている。

■ ふるさと納税売上（累計）    ■ ふるさと納税売上（会計期間）    単位：百万円



- 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、売上が減少。
- マーケティング潮流の変化等により、リード獲得に苦戦。営業体制の強化やマーケティングの見直しを実施するなど、2Q以降の回復を目指して立て直し中。

■パートナー関連売上構成（2023/11-2024/11）



■まいふれパートナー契約件数（1Q時点）

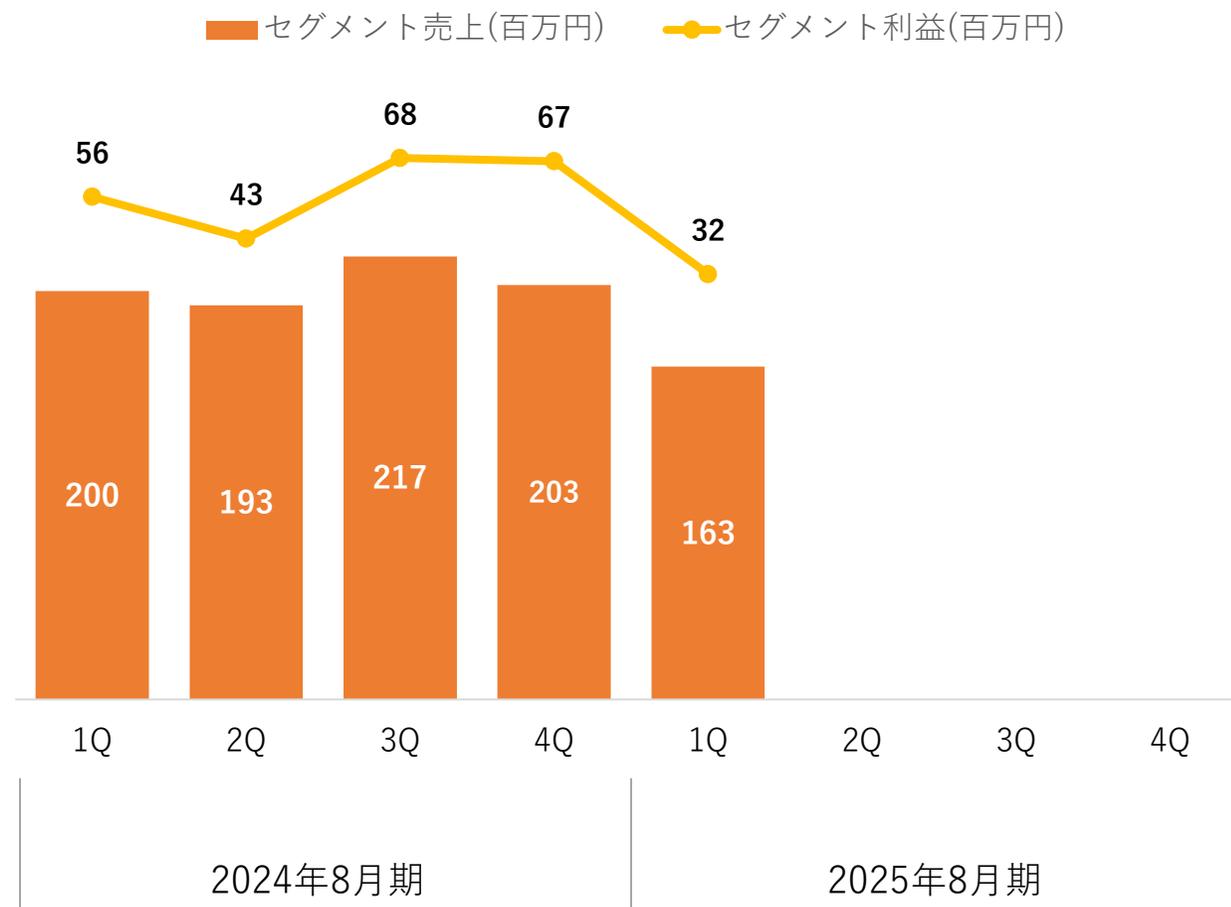
	契約件数	法人企業	新規創業
2023/11	11	2	9
2024/11	1	-	1

※新規増加分のみ・解約含まず

- ・ スポット売上の未達がパートナー関連売上全体に大きく影響しているが、パートナーからのロイヤルティ収益（MRR）については順調に伸びている。
- ・ マーケティングメッセージや広告ターゲット、ツールの見直しなどを含めたマーケティング全般の改善のほか、営業体制の強化も実施することで、通期計画の達成に向けた立て直しを実施。

新規パートナーの契約獲得における初期加盟金や、マーケティング支援売上における販促案件などスポット売上の未達がセグメント全体に影響するも、まいふれ関連売上等のMRR領域は好調に推移。

	地域情報流通事業			
	2024年8月期		2025年8月期	
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比
(百万円)				
売上高	200	815	163	81.5%
まいふれ関連売上	30	142	41	134.0%
パートナー関連売上	120	457	85	71.2%
マーケティング支援売上	48	215	36	74.1%
売上原価	45	217	47	104.7%
売上総利益	154	597	115	74.6%
売上総利益率	77.3%	73.3%	75.5%	-
営業利益	56	236	32	56.5%
営業利益率	28.4%	29.0%	19.4%	-



プラットフォームの価値



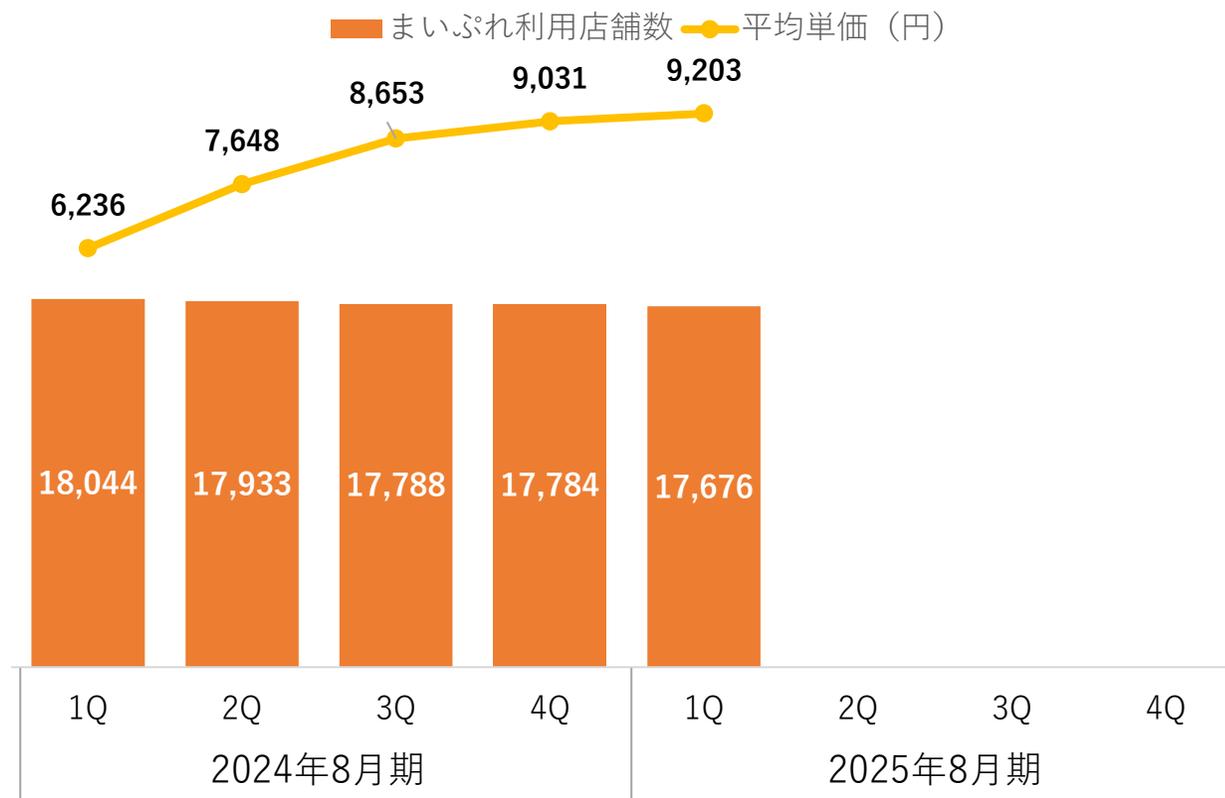
- プラットフォーム利用店舗数：2025年8月期中の純増転換を目指し、店舗数増加施策を実行中。
- 平均単価：高単価商品の展開により、前年同期比で2,966円増。

■ まいぶれプラットフォーム利用店舗数 ※1

17,676 店舗 前年同期比 △368 店舗 計画進捗率 98.1% (計画18,022店舗)

■ 平均単価 ※2

9,203 円 前年同期比 +2,966 円 計画達成率 67.6% (計画13,617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12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：新規パートナーの契約獲得の不調により前年同期比4社減少。
- 契約エリア数：パートナー数鈍化に伴いエリア数も減少傾向にあるものの、前年同期比では増加。

■ 運営パートナー数

165 社

前年同期比  
△4 社

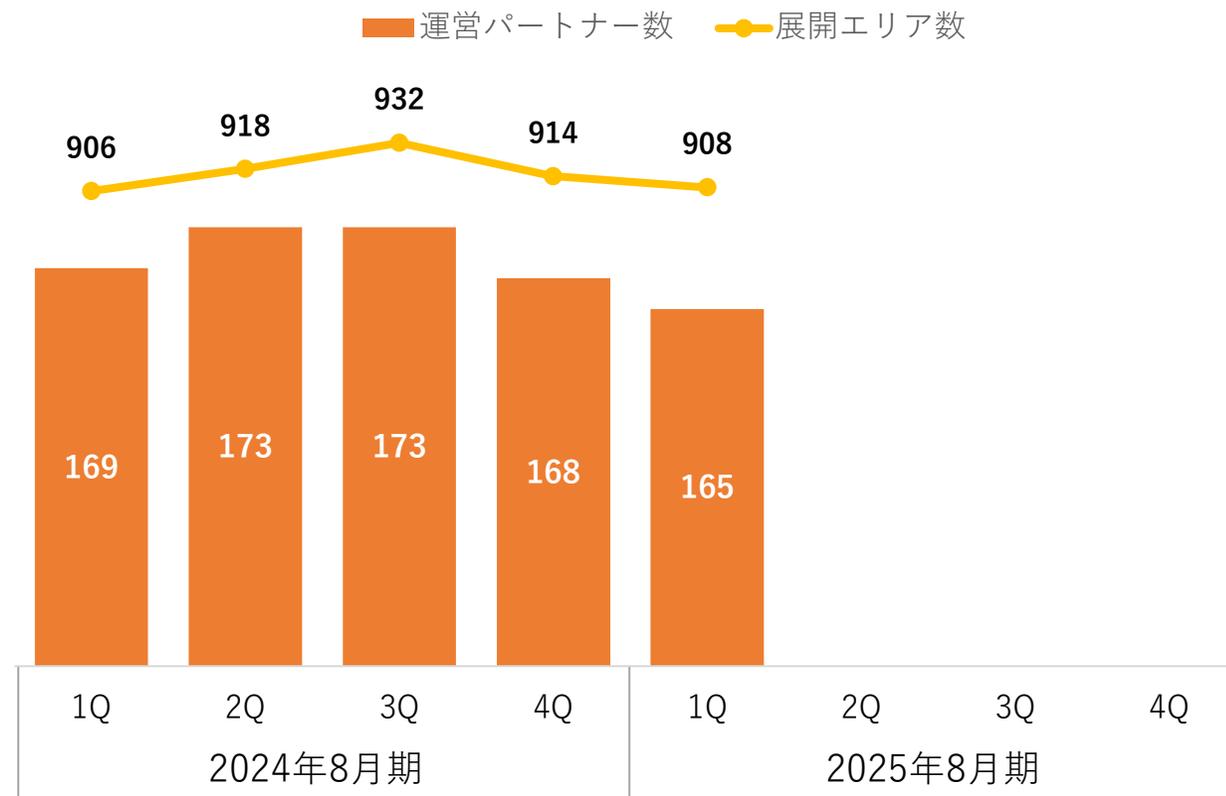
計画達成率  
96.5 %  
(計画171社)

■ 契約エリア数

908 市区町村

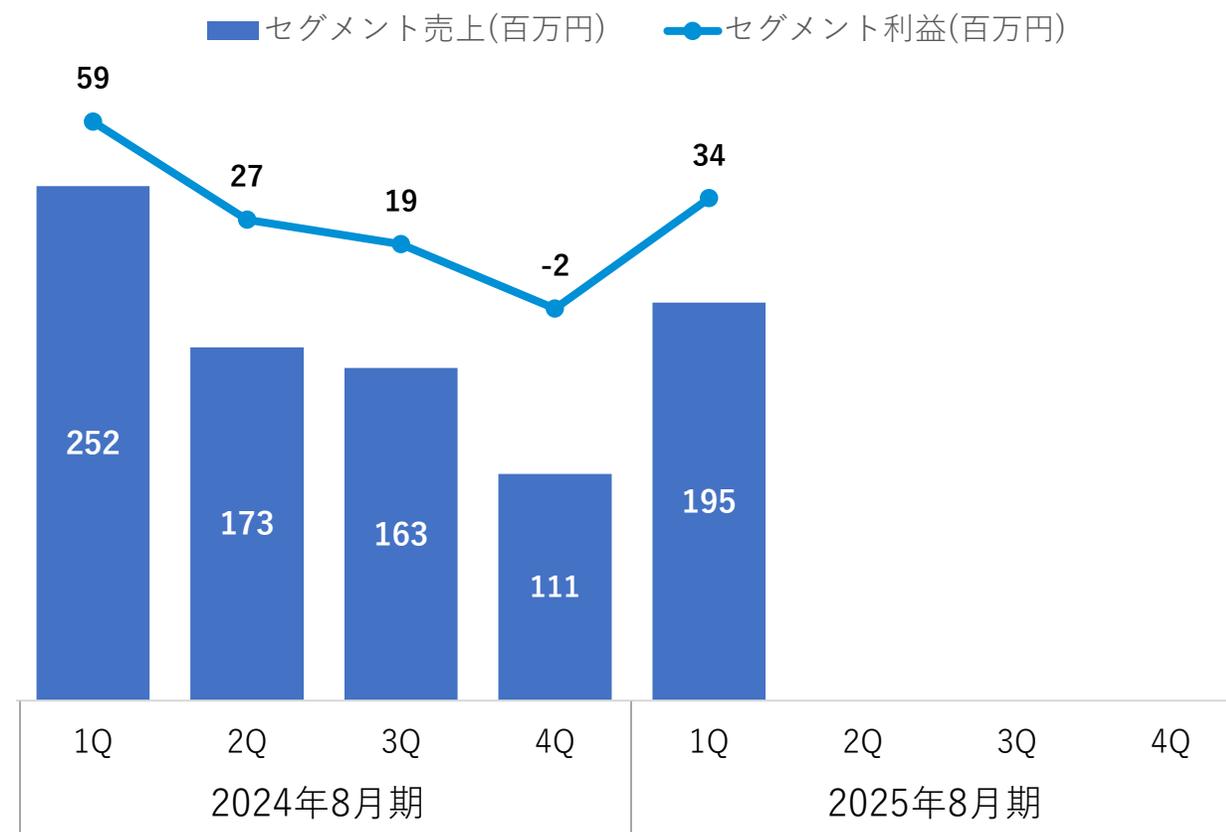
前年同期比  
+2 市区町村

計画達成率  
98.4 %  
(計画923市区町村)



前年がふるさと納税制度改正前の駆け込み需要による1Q偏重であったことから、ふるさと納税売上は前年同期比で減少。その他の公共案件・ポイント売上については計画通り順調に進行しており、セグメント全体として想定の範囲内の進捗。

	公共ソリューション事業			
	2024年8月期		2025年8月期	
	1Q実績	通期実績	1Q実績	前年同期比
(百万円)				
売上高	252	699	195	77.7%
ふるさと納税売上	227	514	162	71.1%
公共案件売上	18	120	21	114.6%
まいふれポイント売上	6	65	11	184.7%
売上原価	127	344	101	79.4%
売上総利益	124	355	94	76.0%
売上総利益率	49.3%	50.7%	46.7%	-
営業利益	59	104	34	58.1%
営業利益率	23.7%	14.9%	18.2%	-



公共ソリューションの拡充



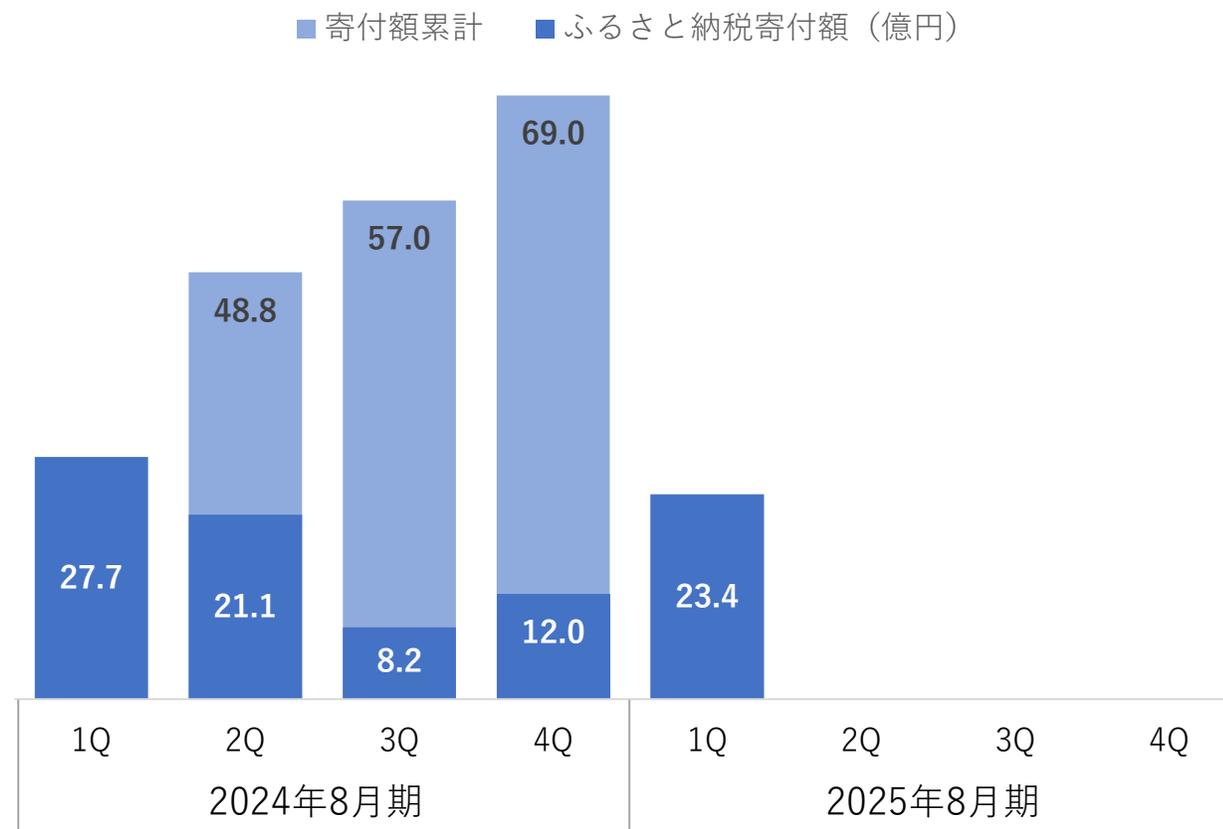
- 前年寄付額が1Q偏重のため、前年同期比では寄付額が減少しているが、今期は例年通り12月に寄付額のピークを迎える2Q偏重のトレンドに戻ったため、例年通りの進捗率となっている。

■ふるさと納税寄付額

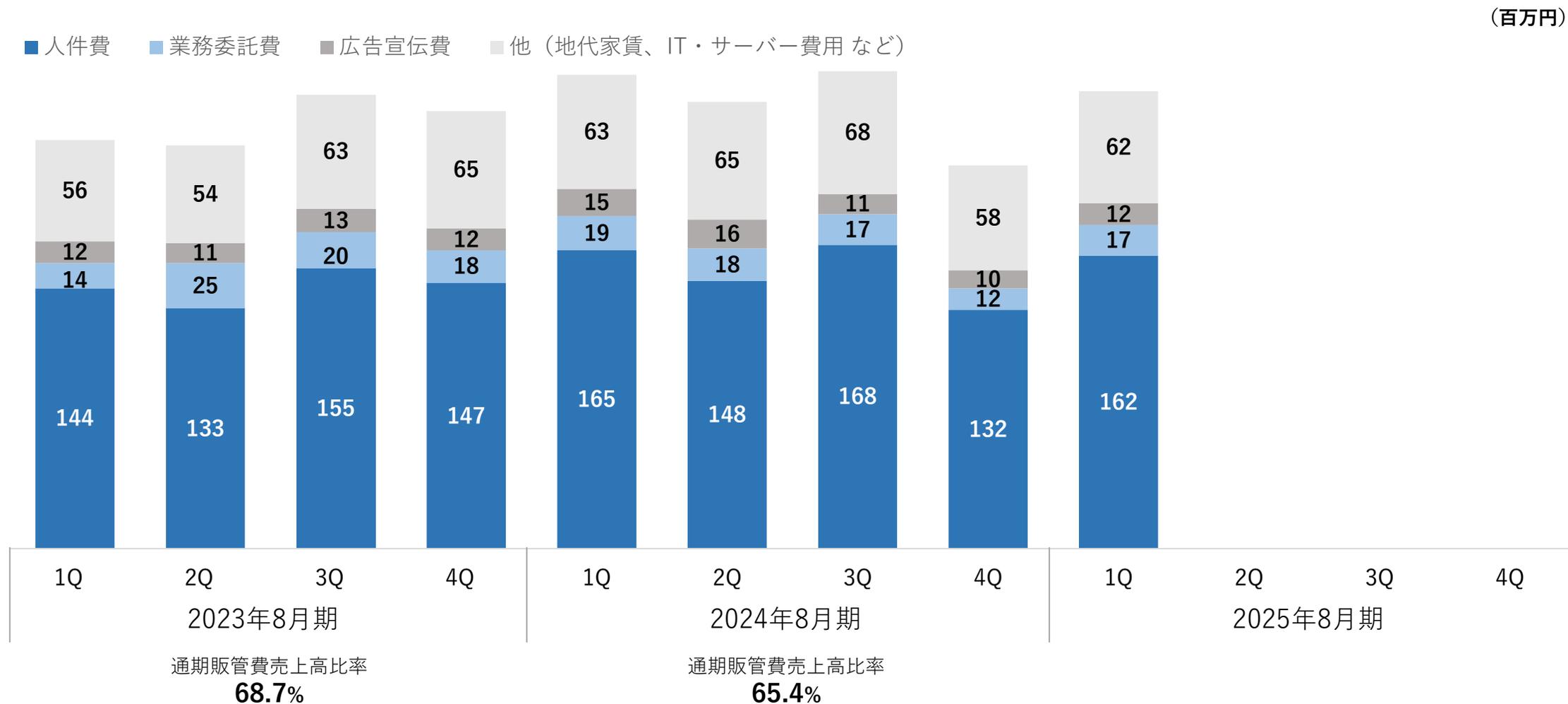
**24.0** 億円

前年同期比  
△ **3.7** 億円

計画達成率  
**24.6** %  
(計画97.4億円)



前年同様、販管費の抑制を継続し、2025年8月期第1四半期は前年同期比で約8百万円減少。



01 事業概要

02 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト

**03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト**

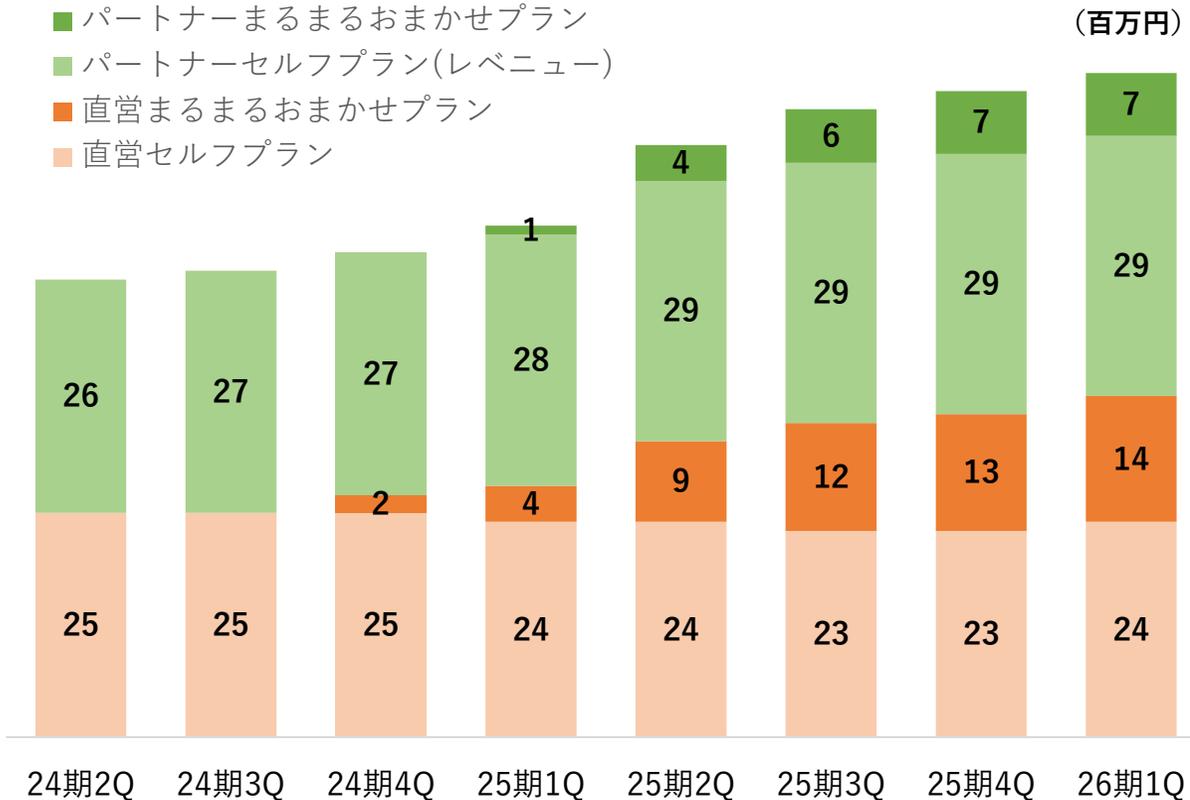
04 今後の成長戦略

05 Appendix

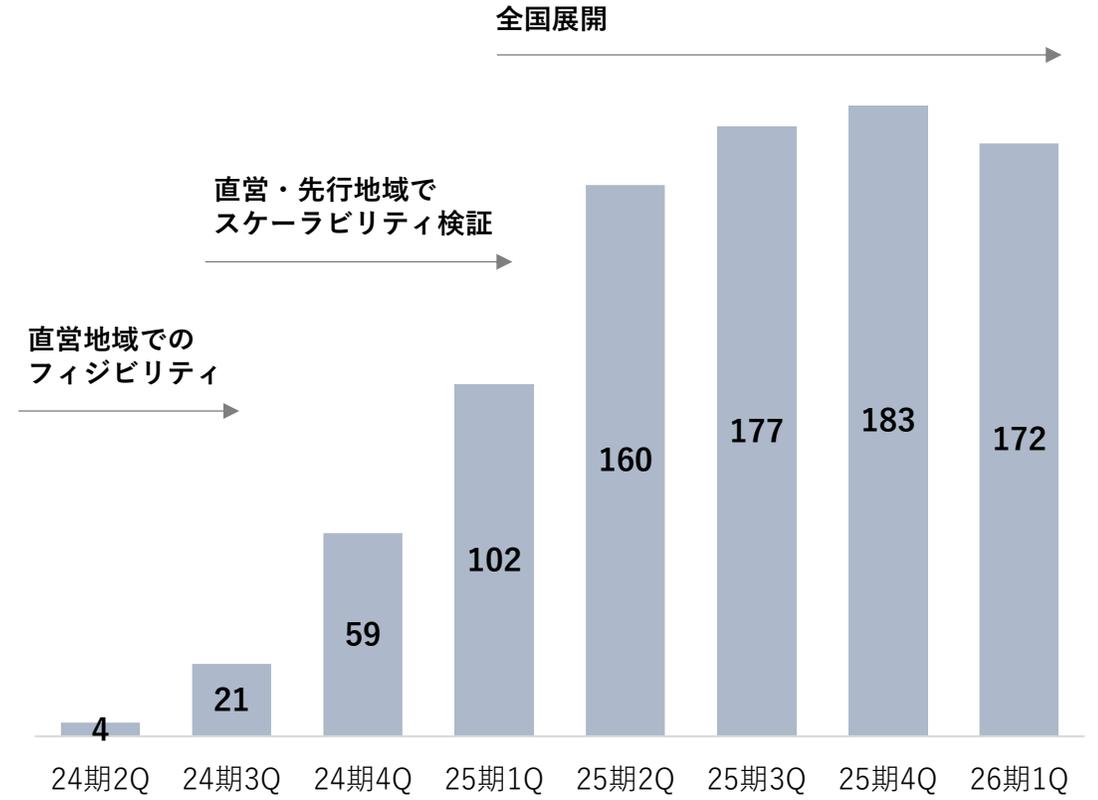
時期	成長の軸	内容
2024年9月	 新規事業開発	地域活性AIテクノロジーズ株式会社を設立
	 プラットフォームの 価値	「まいぷれ」基本機能をアップデート AI強化によりサービス力を向上
	 新規事業開発	「まちスパチャプロジェクト」に熊本県玉名市が参画
2024年10月	 公共ソリューションの 拡充	千葉県匝瑳市のふるさと納税BPO業務を開始
	 新規事業開発	地域と都市を結ぶ会員制サービス「チイオシ」を新規リリース
2024年11月	 新規事業開発	「まちスパチャプロジェクト」に岐阜県垂井町・北海道鶴居村が参画

- 直営エリアでは順調に受注が生まれ、MRRの伸びに貢献する一方、全国規模での進捗は芳しくない。
- 営業指導方法の改善を継続しているが、今後の進捗に応じて、単価向上施策としての優先度の検討余地あり。

■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



- 第1四半期で3自治体（熊本県玉名市、岐阜県垂井町、北海道鶴居村）が参画し、着実に成果に貢献。
- 1つのプロジェクトを進行する際のプロデュース・調整コストが大きく、並行して企画を進行できていないことが課題。
- VTuberから年賀状が届くふるさと納税企画を実施するなど、タレントと寄付者をつなぐ新たな企画形式も検証中。



2024年9月 熊本県玉名市

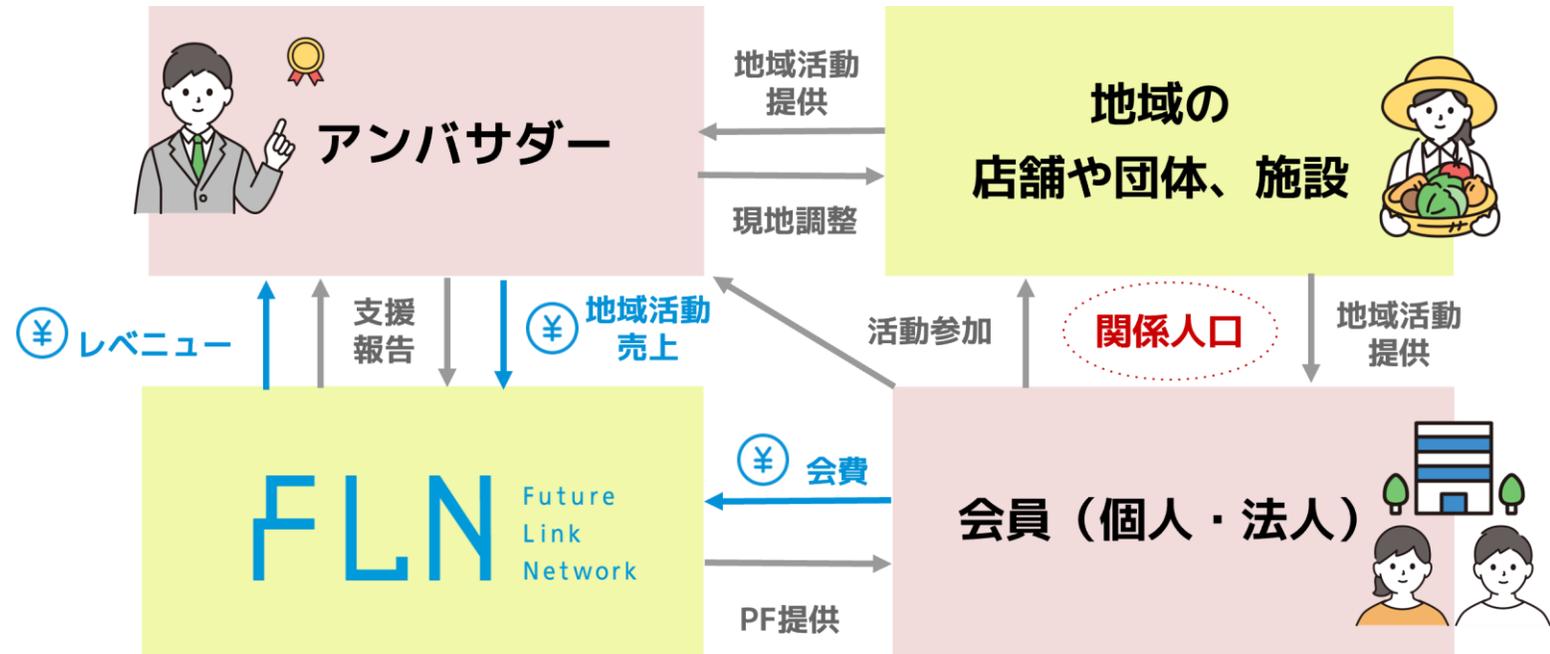


2024年11月 岐阜県垂井町



2024年11月 北海道鶴居村

- 地域と都市を結ぶ会員制コミュニティサービスを2024年10月に新規リリース。
- 地域活動や課題解決プロジェクトを提供する「アンバサダー」と、地域を応援したい・関わりたいという個人/法人をつなぐことで関係人口を創出し、個人/法人会費を収益とするビジネス。
- リリース後、着実にアンバサダー・個人会員を獲得中。



- 2024年9月の会社設立直後より、リスキリング事業の展開がスタート。
- 中小企業を対象にAIリスキリング研修として、eラーニング型サブスクリプション研修を提供。
- 地方の中小企業のニーズは高く、案件獲得が進行。第2四半期以降に売上が発生する見込。
- リスキリング市場への参入後には、「まいぷれ」で培ったAI機能・技術のOEM展開を計画。

 **地域活性  
AIテクノロジーズ**

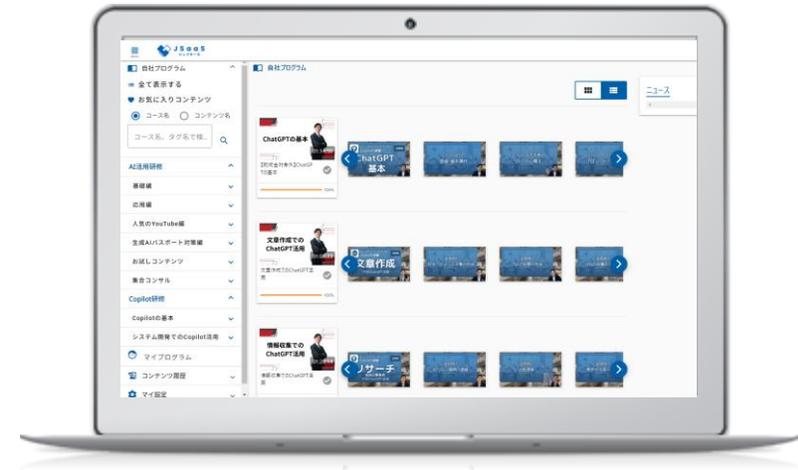
AI技術の力を使い地域の担い手を支援する

**STEP 1**  
リスキリング事業展開

**STEP 2**  
AI機能のOEM展開

**STEP 3**  
AI技術を活用した  
地域活性化事業

第1四半期より AIリスキリング研修の営業活動を推進



01 事業概要

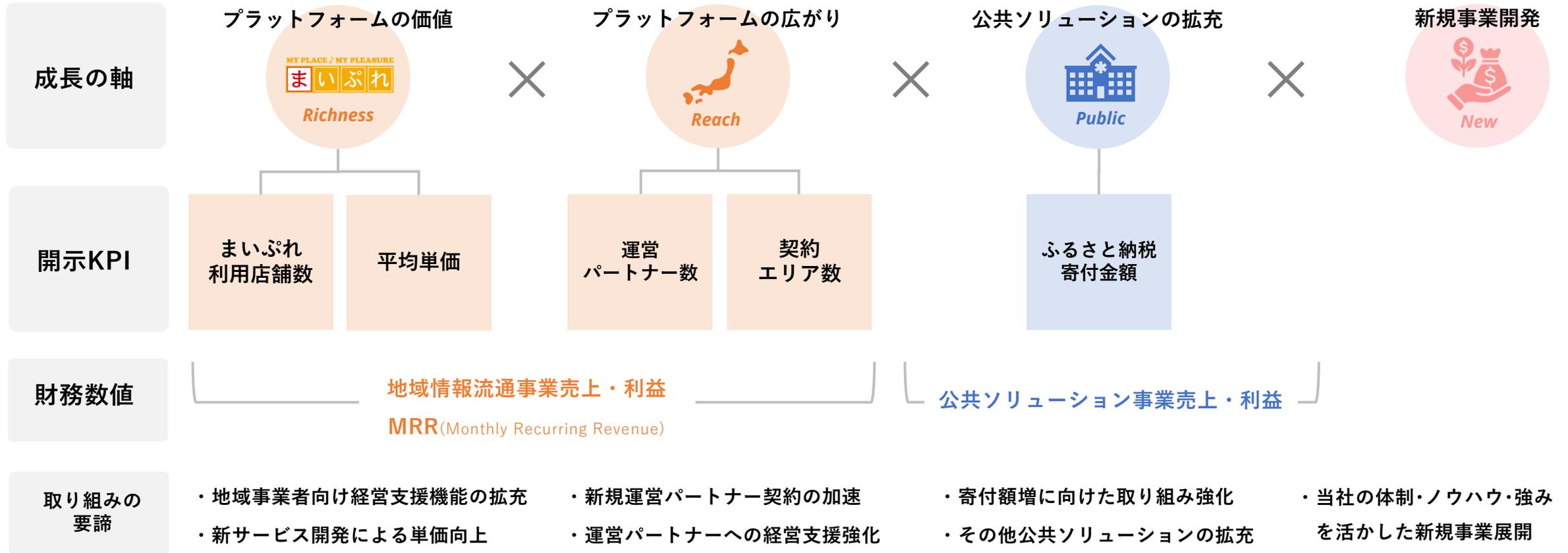
02 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト

03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト

**04 今後の成長戦略**

05 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。



### 3 スケーラビリティ検証

補助金・助成金支援サポート

### 2 ノウハウ蓄積・システム化

- まいぶれのご当地ギフト
- まちスパチャプロジェクト

### 4 全国展開

- ふるさと納税BPO
- まいぶれアナライザー
- まるまるおまかせプラン
- まいぶれポイント

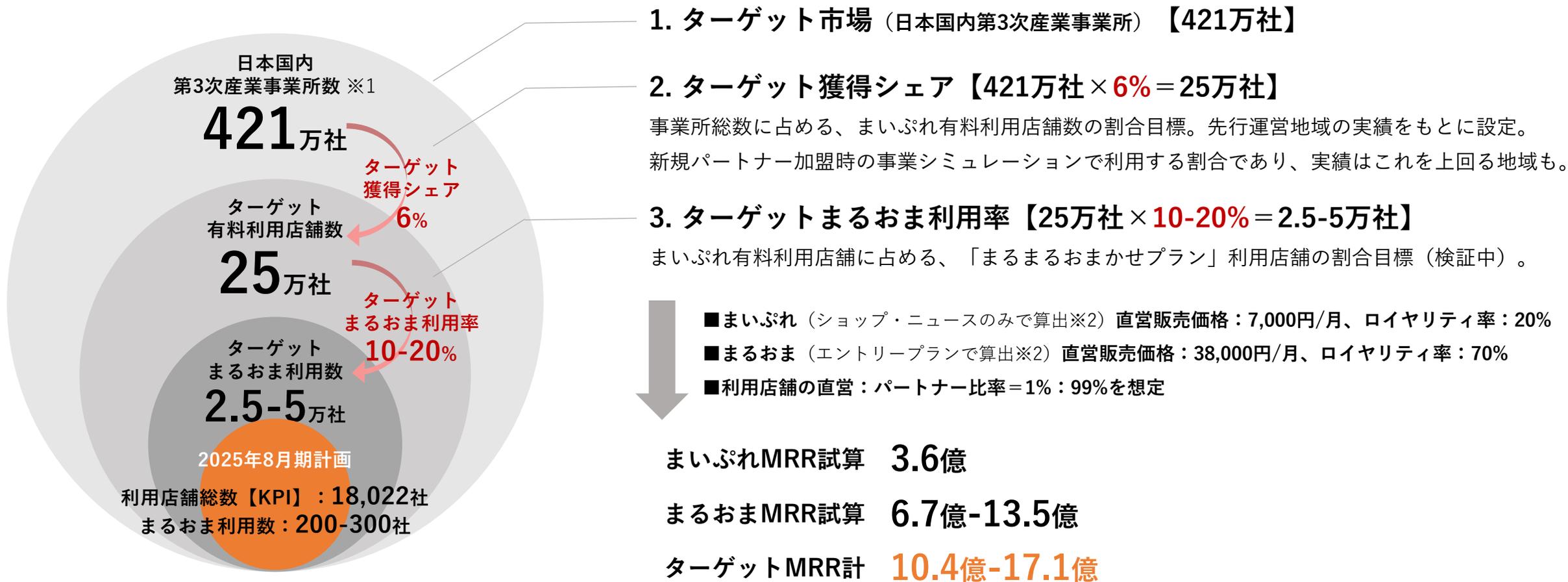
### 1 特定地域でのフィジビリティ

- 公共施設利活用
- AIリスクリテラシー研修



※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。



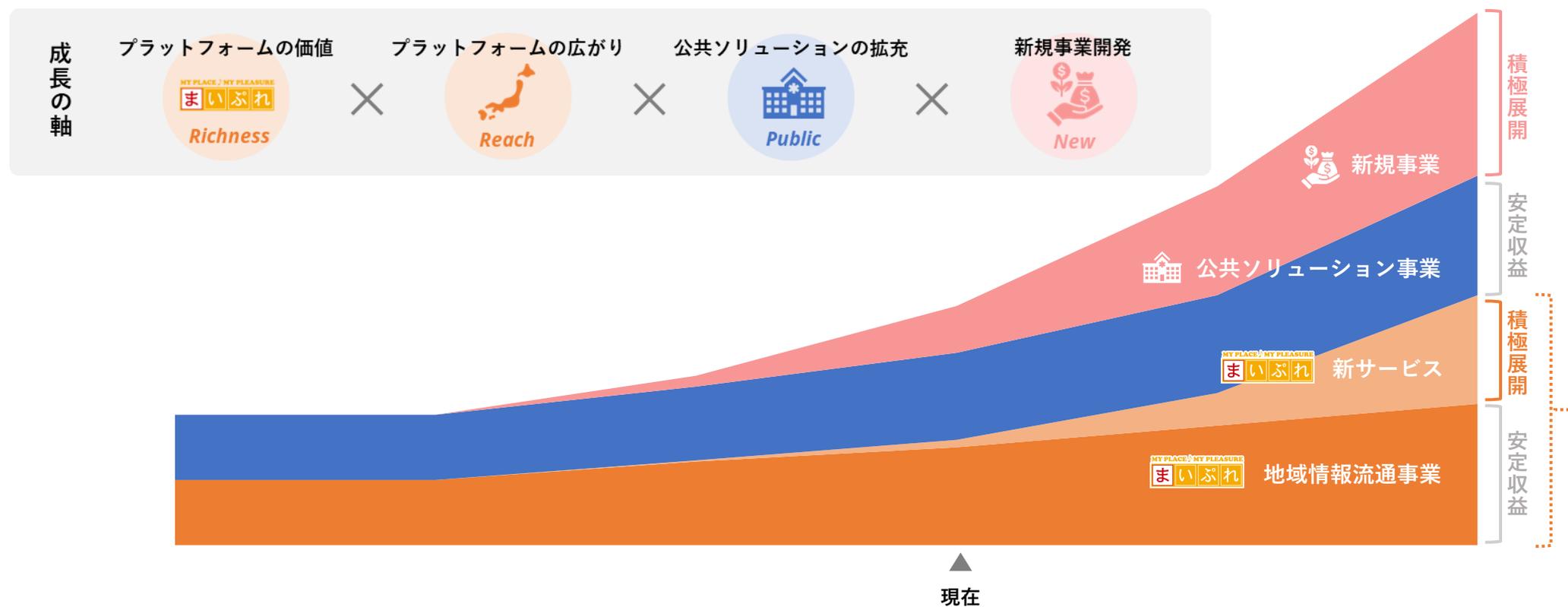
※1) 総務省統計局「令和3年経済センサスー活動調査」より（2023年6月公表）

※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30%）」「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 2025年8月期第1四半期 連結業績ハイライト

03 2025年8月期第1四半期 ビジネスハイライト

04 今後の成長戦略

**05 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

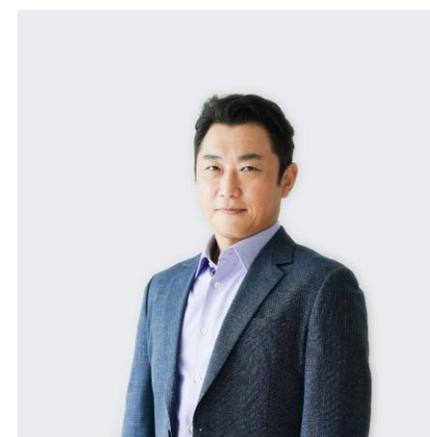
従業員数 170名（2024年8月末現在 有期雇用含む 連結）

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
	松本 高一	社外監査役
	石倉 雅恵	社外監査役

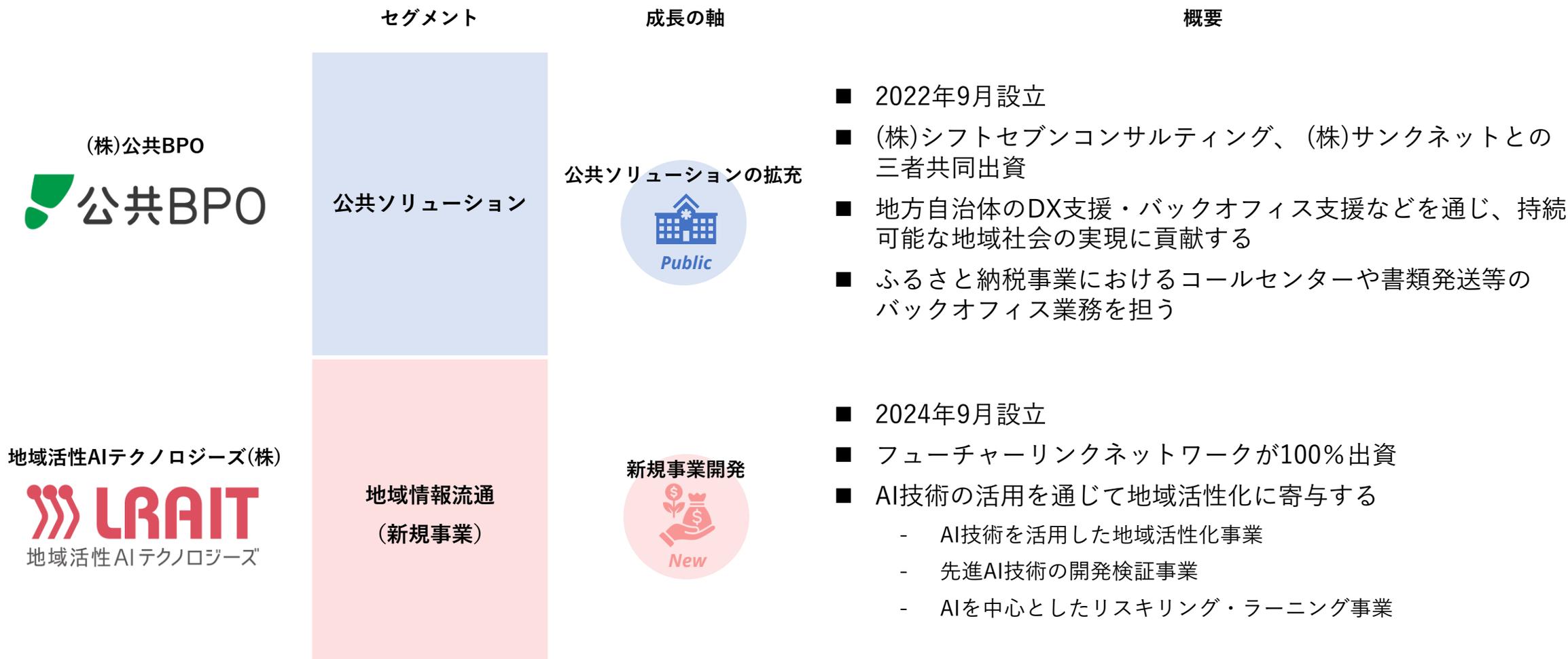
グループ会社 株式会社公共BPO  
地域活性AIテクノロジーズ株式会社



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。

グループ全体での事業成長と理念実現を目指す。



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。



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

多様な情報の出口



■プラットフォーム利用店舗数 ※

17,676 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11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

**165** 社

※ 2024年11月末時点

■ 展開エリア数

**908** 市区町村

※ 2024年11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	●	●	●	●	要相談	20%
ニュースシステム	まいふれで最新情報を発信	●	●	●	●		
まいふれアナライザー	GBPの運用チェック機能	●	●	●	●		70%
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		●	●	●		
GBP運用代行			●	●	●		
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

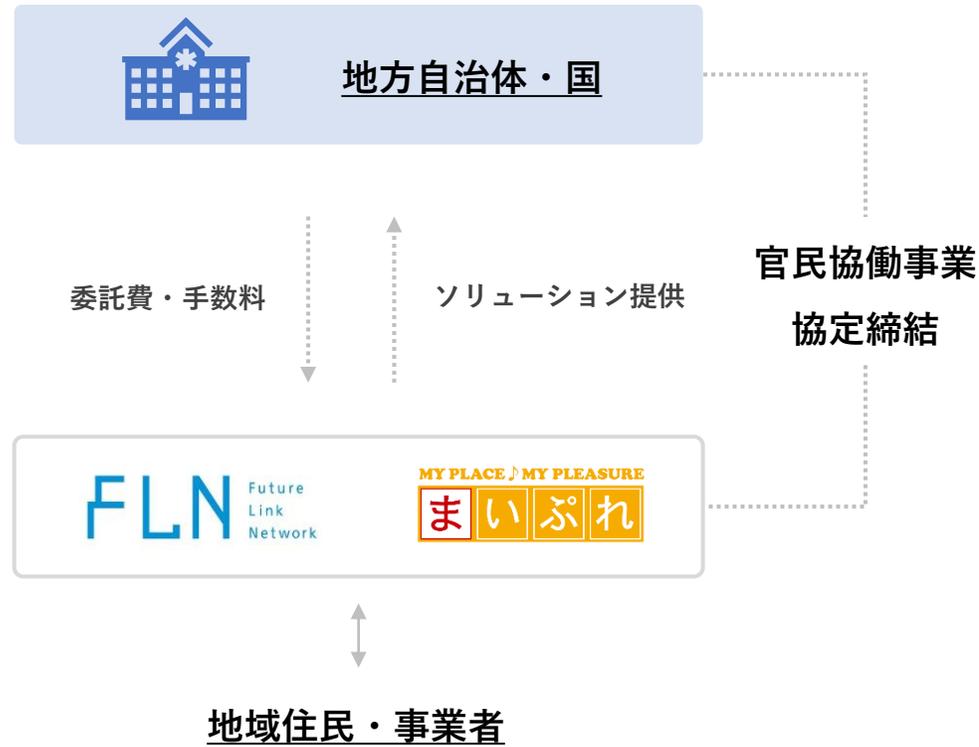
人材  
育成

■ 平均単価 ※

9,203円

※当社直営エリアの2024年11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月期 年間実績

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

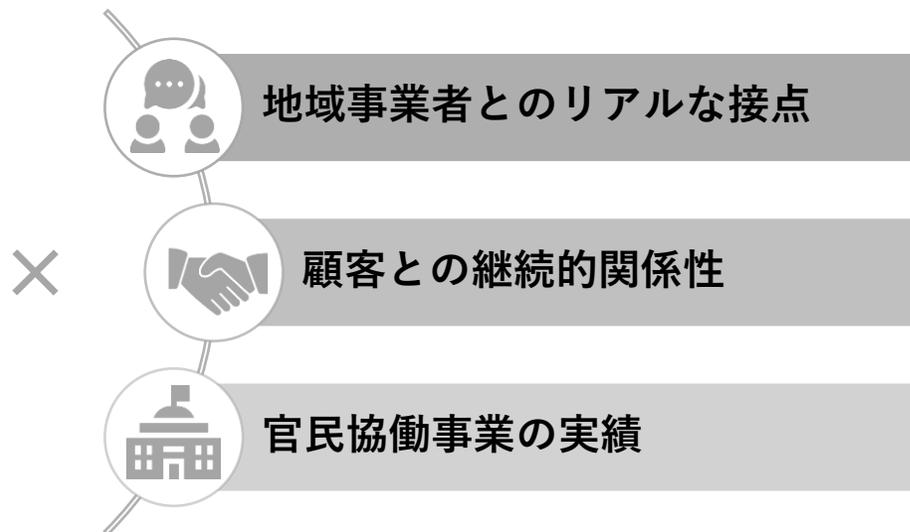
創業以来、蓄積してきた官民協働事業の実績とノウハウで、持続的にニーズを掴み、新たなサービスを展開することができる。

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

[X \(Twitter\)](#) | [YouTube](#) | [特設サイト](#) etc.



### まちを応援する行動

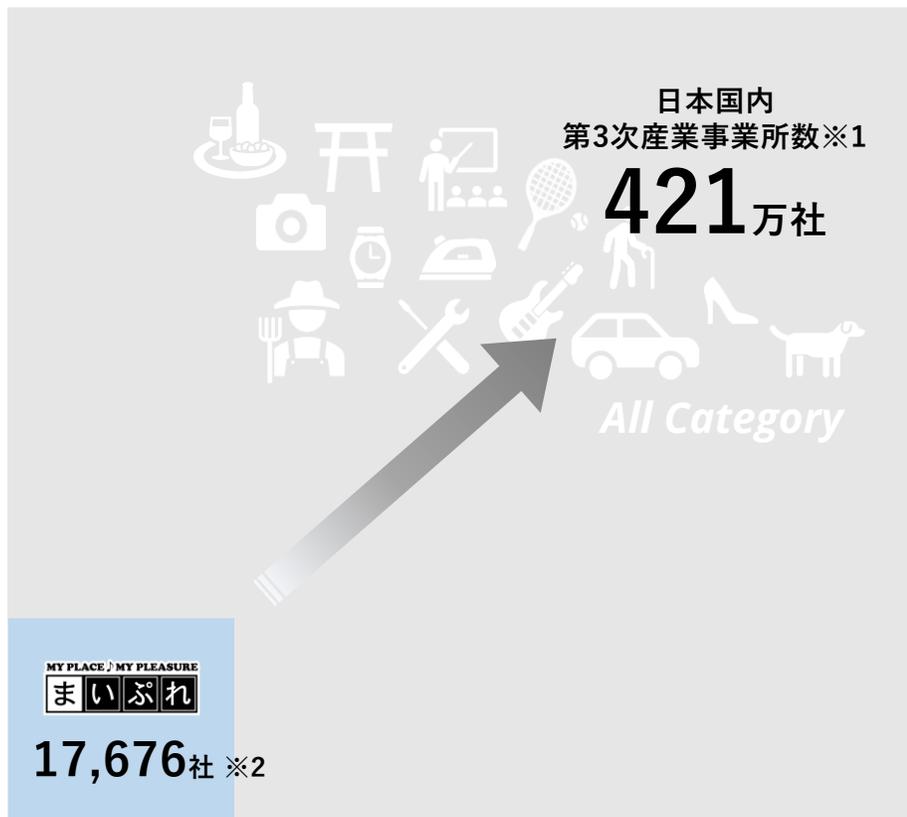
- ・SNSで漫画や配信をシェアする
- ・ふるさと納税をする
- ・実際にまちを訪れる

### 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

「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



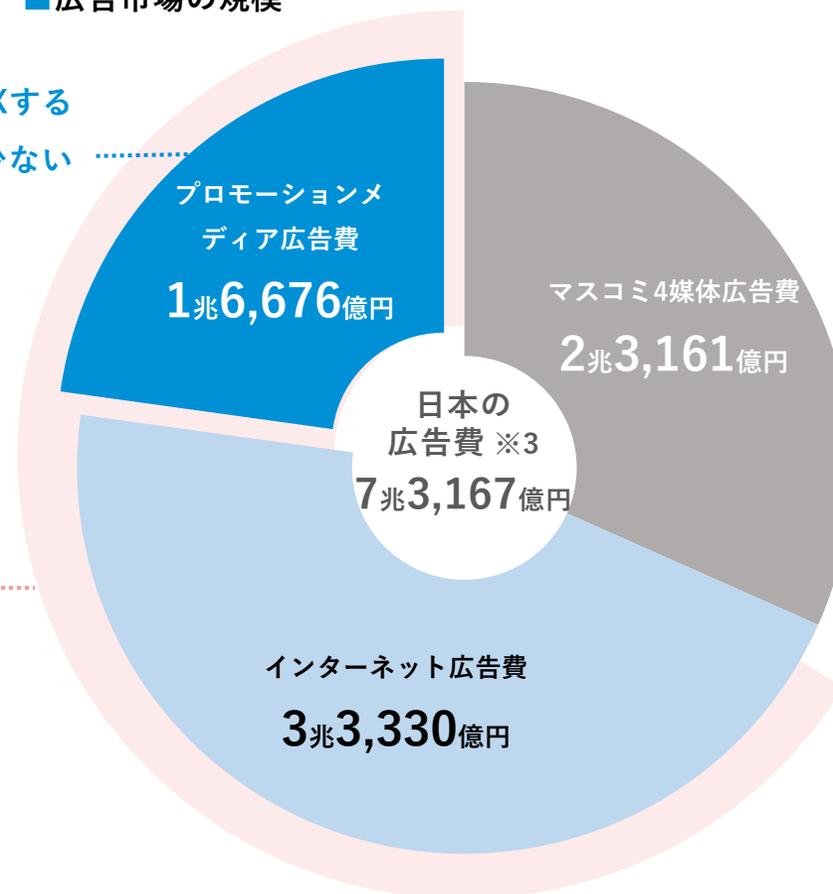
※1) 総務省統計局「令和3年経済センサスー活動調査」より（2023年6月公表）  
※2) 2024年11月末時点

■ 広告市場の規模

従来型の広告モデルをDXする

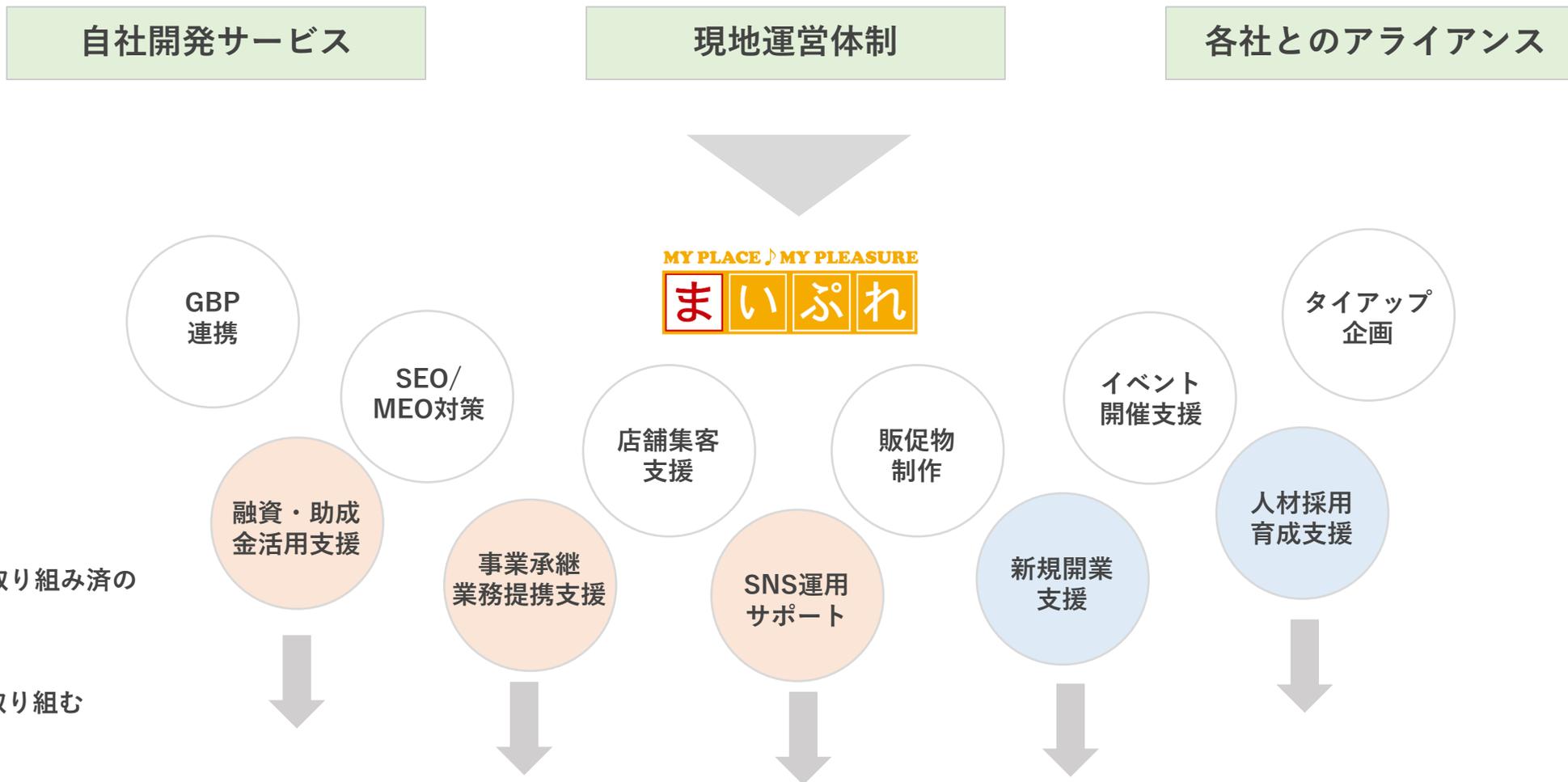
役割は類似企業が少ない

ターゲット市場



※3) 電通「2023年 日本の広告費」より

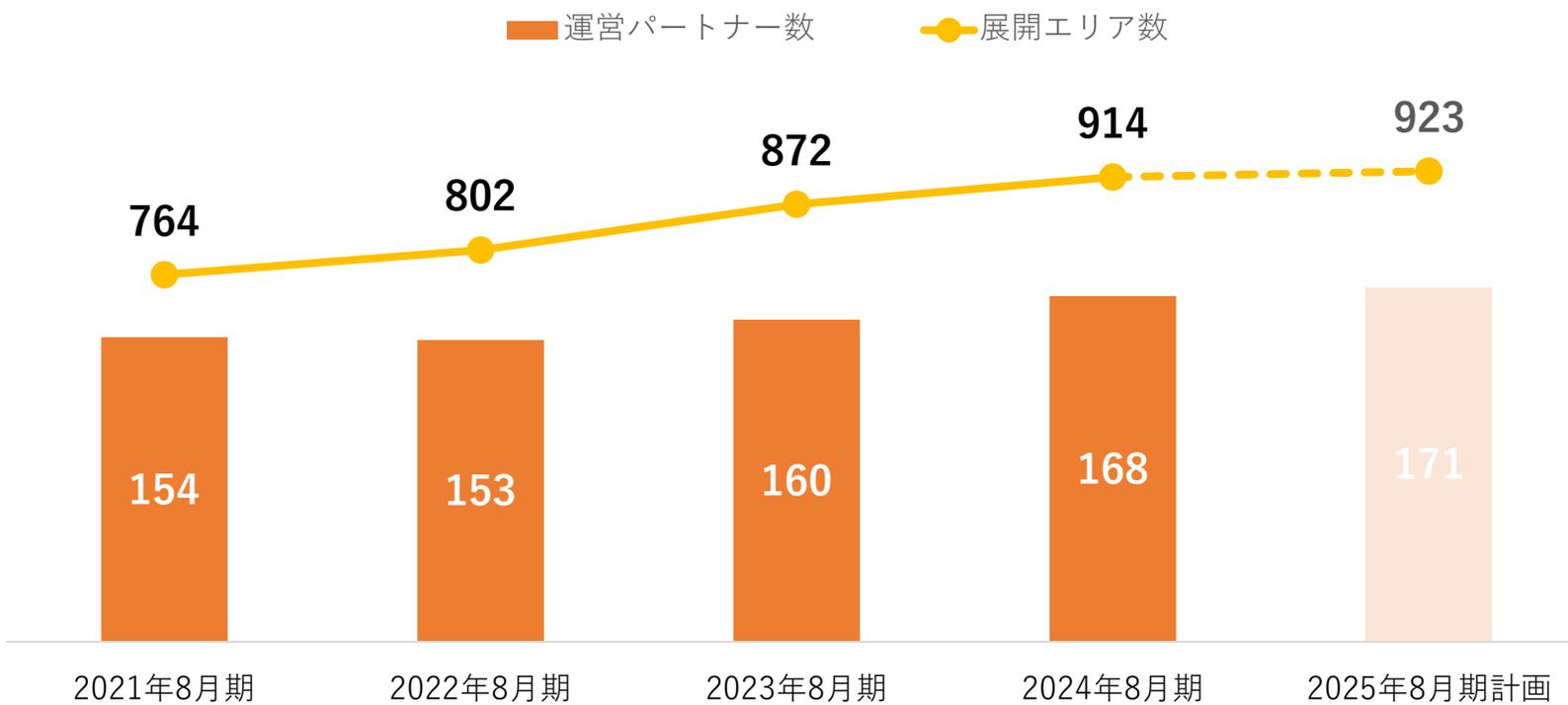
地域事業者向けの経営支援機能を拡充し、プラットフォームの価値を向上させ、MRR増加を目指す。



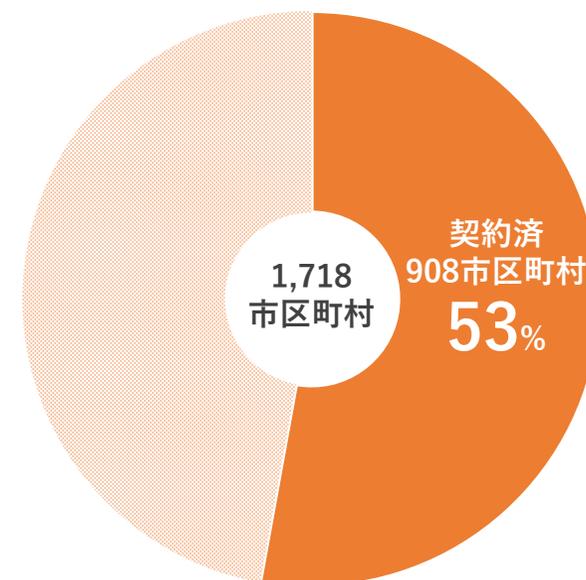
プラットフォームの価値向上に向け、さらなる経営支援機能の拡充へ

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

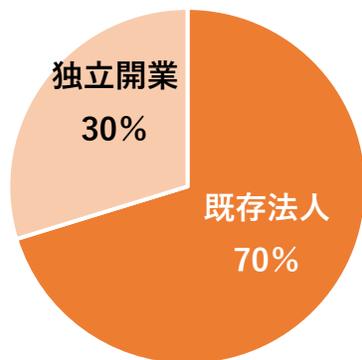


※2024年11月末時点

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。

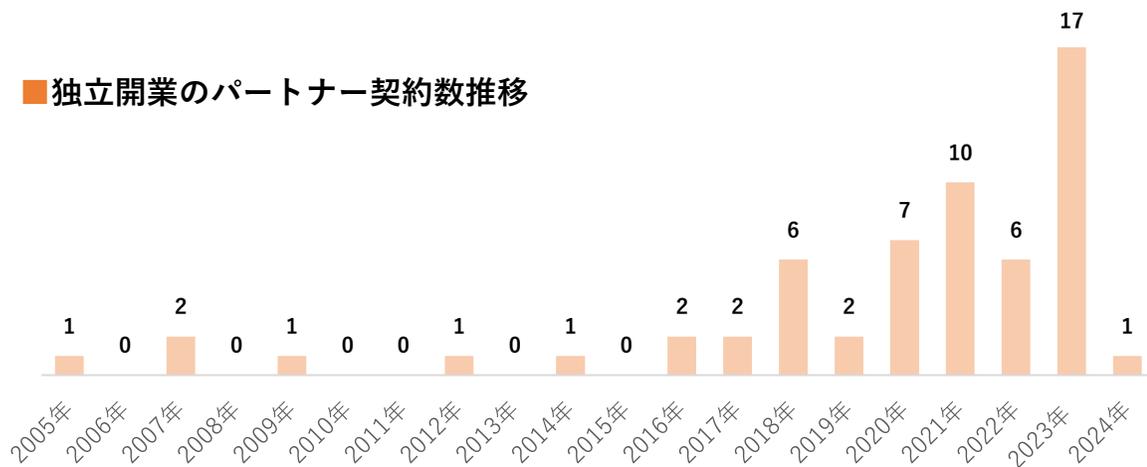
■ 運営パートナー数と既存法人・独立開業の割合

165社

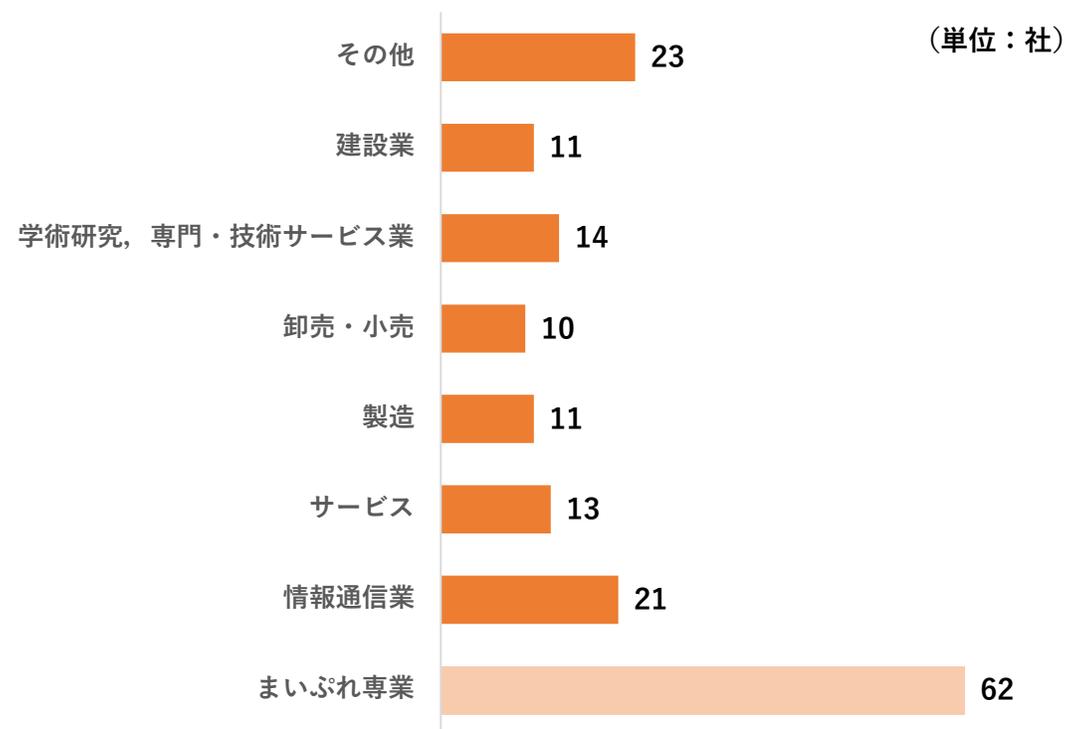


※2024年11月末時点

■ 独立開業のパートナー契約数推移



■ 運営パートナー数の業種別社数



(単位: 社)

※2024年11月末時点

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。

