



2025年9月25日

各位

会 社 名 株式会社フューチャーリンクネットワーク
代 表 者 名 代表取締役 石井 丈晴
(コード番号：9241 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役 中川 拓哉
(TEL.047-495-0525)

通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は本日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2024年4月14日に公表いたしました2025年8月期（2024年9月1日～2025年8月31日）の通期連結業績予想を、以下のとおり修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 2025年8月期通期連結業績予想の修正（2024年9月1日～2025年8月31日）

(単位：百万円、%)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰 属 する 当期純利益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
前 回 発 表 予 想 (A)	1,719	35	28	77	92.38
今 回 修 正 予 想 (B)	1,555	△13	△16	37	44.81
増 減 額 (B - A)	△163	△49	△44	△39	△47.57
増 減 率 (%)	△9.5%	-	-	-	△51.5%
(参 考) 前 期 実 績 (2 0 2 4 年 8 月 期)	1,515	△38	△39	2	2.83

2. 2025年8月期通期セグメント別売上高予想値の修正（2024年9月1日～2025年8月31日）

（単位：百万円、％）

	売上高 地域情報流通事業	売上高 公共ソリューション事業	合計
前回発表予想（A）	926	792	1,719
今回修正予想（B）	769	786	1,555
増減額（B－A）	△157	△6	△163
増減率（％）	△17.0％	△0.8％	△9.5％
（参考）前期実績 （2024年8月期）	815	699	1,515

3. 修正の理由

当社グループは「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。」を企業理念に掲げ、地域情報プラットフォーム「まいぷれ」関連売上を主とする『地域情報流通事業』および自治体へのふるさと納税BPO売上を主とする『公共ソリューション事業』の2つの事業セグメントを展開しています。

今回、連結売上高において、「地域情報流通事業」が769百万円となり計画比17.0%減少、「公共ソリューション事業」が786百万円となり計画比0.8%減少となったことにより、連結売上高が当初予想よりも9.5%下回る見込みとなりました。また、販管費及び一般管理費につきましては、主に人件費の適正化により当初計画から9.0%の削減を行ったものの、将来の事業成長に向けた投資も継続したため、売上総利益の未達分を上回る削減には至らず、結果として営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益ともに当初予想よりも下回る見込みとなり、業績予想の修正を行うこととなりました。

<地域情報流通事業>

当社グループの地域情報流通事業では、主たる売上として地域情報プラットフォーム「まいぷれ」を通じて地域の中小事業者・店舗に向けた経営支援サービスを提供し、月間経常収益

（MRR）を得ています。このMRRは、直営地域において直接地域の中小事業者・店舗からいただく売上と、全国各地域の運営パートナーからロイヤルティ収益としていただく売上で構成されています。また、その他にも地域情報流通事業の売上構成には、運営パートナーの新規加盟料、企業の広告販促物の制作費、関係人口創出に関わる新規事業の売上など、フロー型の収益も含まれています。

当連結会計年度におきましては、MRRの増加に向け、前年度より継続して上位顧客にフォーカ

スした運用代行プランである「まるまるおまかせプラン」の展開を重点的に実施していましたが、商品性質としての営業難易度の高さや利益率の低さにより、想定よりも販売数の伸びは鈍化しておりました。一方で、直営地域では一定の受注率が維持されるなど「手間をかけずに効果的なマーケティングを行うこと」に対する需要があることを踏まえ、第2四半期からはより利益率が高くターゲット層が広い商品として、新たにAI技術を活用した地域情報特化型AIエージェント「まいぷれくん」の開発を開始し、第3四半期より全国販売を開始しました。

この結果、当連結累計期間においてMRR関連売上高は前年同期比で9.2%増加と順調に伸ばすことができたものの、計画比では5.1%減少の見込みとなりました。

また、フロー型収益においては、新規パートナーの契約獲得における未達が継続し、第3四半期以降は組織体制の変更や営業企画の推進により復調の兆しが得られたものの、通期では10件契約に留まり当初予想を下回る要因となりました。さらに、AIの急速な発展によりマーケティングのデジタル化が加速したことなども影響し、販促関連売上は177百万円となり前年同期比で13.8%減少、計画比でも14.6%減少の見込となりました。

<公共ソリューション事業>

当社グループの公共ソリューション事業は、ふるさと納税売上、公共案件売上、まいぷれポイント売上によって構成されています。最も主たる売上であるふるさと納税売上は597百万円となり前年同期比では16.1%増の成長をし、増収となりました。一方で、新規受託計画の未達などが影響し、計画比ではセグメント全体で0.8%の減少となりました。

<営業損失>

売上高の減少により売上総利益が計画よりも147百万円減少し、販管費は計画比97百万円減少したことにより、営業損失は13百万円の見込みとなりました。

<経常損失>

営業利益予想の修正に加え、営業外収入と営業外費用を考慮した結果、経常損失は16百万円の見込みとなりました。

<親会社株主に帰属する当期純利益>

経常利益予想の修正に加え、特別利益・損失および法人税等を考慮した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は37百万円となりました。

(注) 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合等様々な要因によって異なる場合があります。

以 上



2025年8月期 連結業績予想に関する補足資料

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9月25日

- 1 業績予想修正のサマリー**
- 2 開示セグメントごとの事業・収益構造と業績推移**
- 3 業績予想修正の要因分析**
- 4 業績予想修正をふまえた今後の成長戦略**

1. 業績予想修正のサマリー

- 売上および売上総利益は前年同期比で増加し、事業全体は着実に成長しているものの、当初計画を下回る
- 販管費は人件費の適正化等により削減したものの、将来の成長に向けた投資も継続したため、売上総利益の未達カバーまでは至らず
- 結果として、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益それぞれが当初計画を下回る見込み

	(単位：百万円)	2023年8月期 (参考)	2024年8月期 (参考)	2025年8月期 前回発表予想	2025年8月期 今回修正予想	1 前年同期比	2 予想増減率
売上高		1,382	1,515	1,719	1,555	+2.7%	△9.5%
売上総利益		882	953	1,128	981	+3.0%	△13.0%
販管費		950	991	1,093	995	+0.4%	△9.0%
営業利益		-68	-38	35	-13	-	-
経常利益		-69	-39	28	-16	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益		-66	2	77	37	-	△51.3%
1株あたり当期純利益（円）		-80.33	2.83	92.38	44.81	-	△51.5%

修正のポイント

1
事業全体は着実に成長

2
一部事業（後述）の計画未達と成長投資の継続により、当初予想から下方修正

2. 開示セグメントごとの事業・収益構造と業績推移

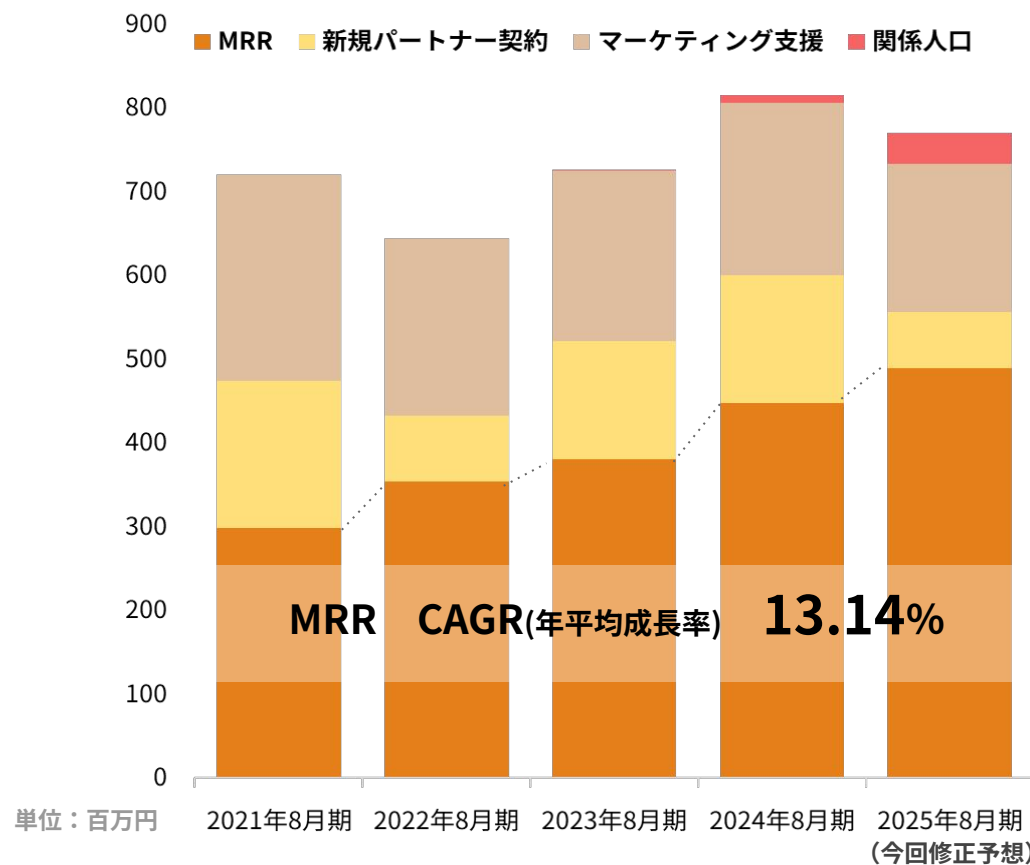
- 当社グループの事業は、「地域情報流通事業」「公共ソリューション事業」の2セグメントから成り立ち、全6つの領域で構成される
- 成長が続く事業と横ばい・減少傾向にある事業が明確化。中でもMRR・ふるさと納税が収益の中核を担い、成長を牽引している

開示セグメント	事業領域	内容	前年同期比	予想増減率
地域情報	MRR	「まいぶれ」プラットフォーム利用料を中心とする月額課金型サービスによる継続収益基盤。直接地域の利用店舗から得る収益と、全国の運営パートナーから得るロイヤルティ収益で構成。	+9.2%	△5.1%
	新規パートナー契約	新規パートナー企業の開拓による初期加盟金収入。 有力なパートナー数の増加はMRRの増加にもつながる。	△55.9%	△50.9%
	マーケティング支援	企業向けのマーケティング・販促支援による収益。 デジタルキャンペーン企画、コンテンツ制作、地域イベント推進などを提供。	△13.8%	△14.6%
	関係人口創出	地方と都市をつなぐ関係人口創出プラットフォーム。地域活性化の新たな切り口として国策と連動している。戦略的投資領域として注力。	+261.2%	△46.0%
公共	ふるさと納税	自治体向けふるさと納税BPO事業。獲得寄付額に応じた手数料が収益となる。	+16.1%	△0.8%
	公共案件	自治体向けDXソリューションや地域活性化支援サービス（地域ポイント事業など）。案件ベースの開発・運営が中心。	+1.7%	+2.6%

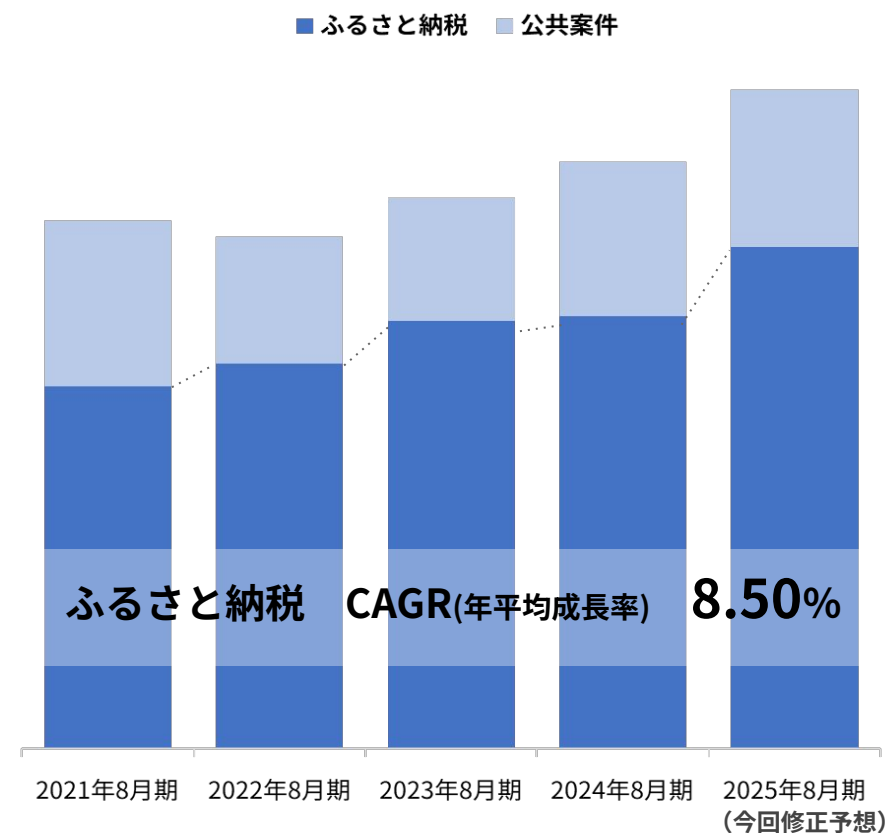
2. 開示セグメントごとの事業・収益構造と業績推移

- 当社グループの事業は、「地域情報流通事業」「公共ソリューション事業」の2セグメントから成り立ち、全6つの領域で構成される
- 成長が続く事業と横ばい・減少傾向にある事業が明確化。中でもMRR・ふるさと納税が収益の中核を担い、成長を牽引している

地域情報流通セグメントの業績推移



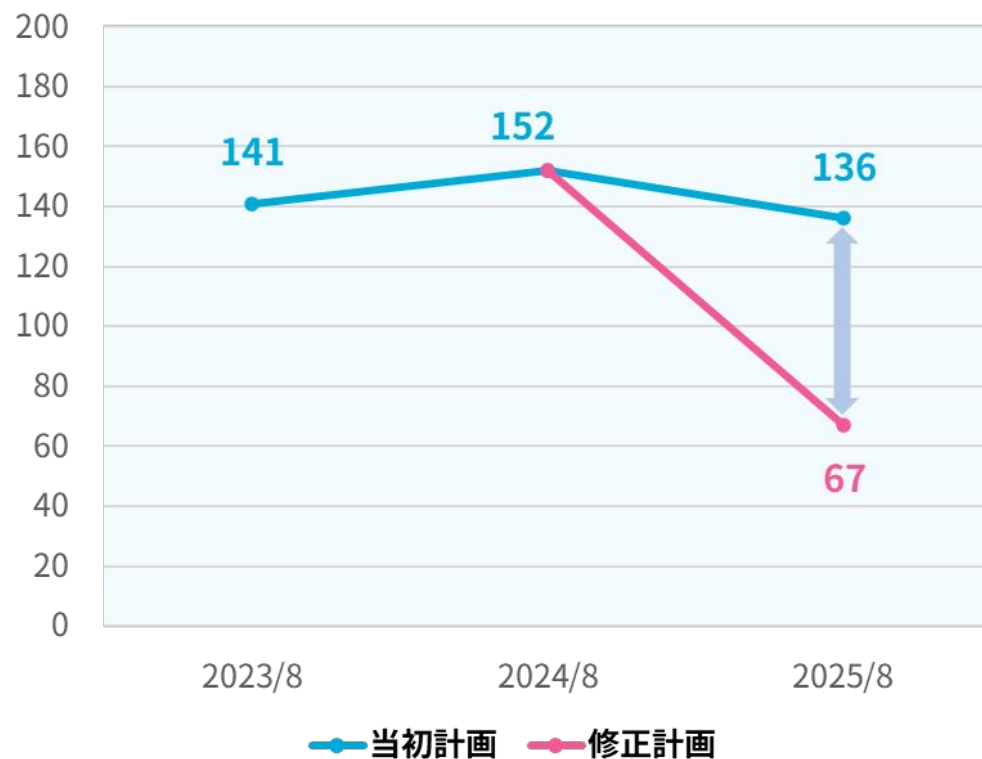
公共ソリューションセグメントの業績推移



3-1. 業績予想修正の要因分析①：新規パートナー契約の不調

- まいぷれ運営パートナーの新規契約獲得における不調が継続し、当初予想を下回る
- 第3四半期以降は組織体制の変更や営業企画の推進により復調の兆しが得られたものの、通期では10件の新規契約に留まった

新規パートナー契約の売上推移（百万円）



新規契約件数の推移

	2023/8	2024/8	2025/8（見込）
契約件数	28	36	10

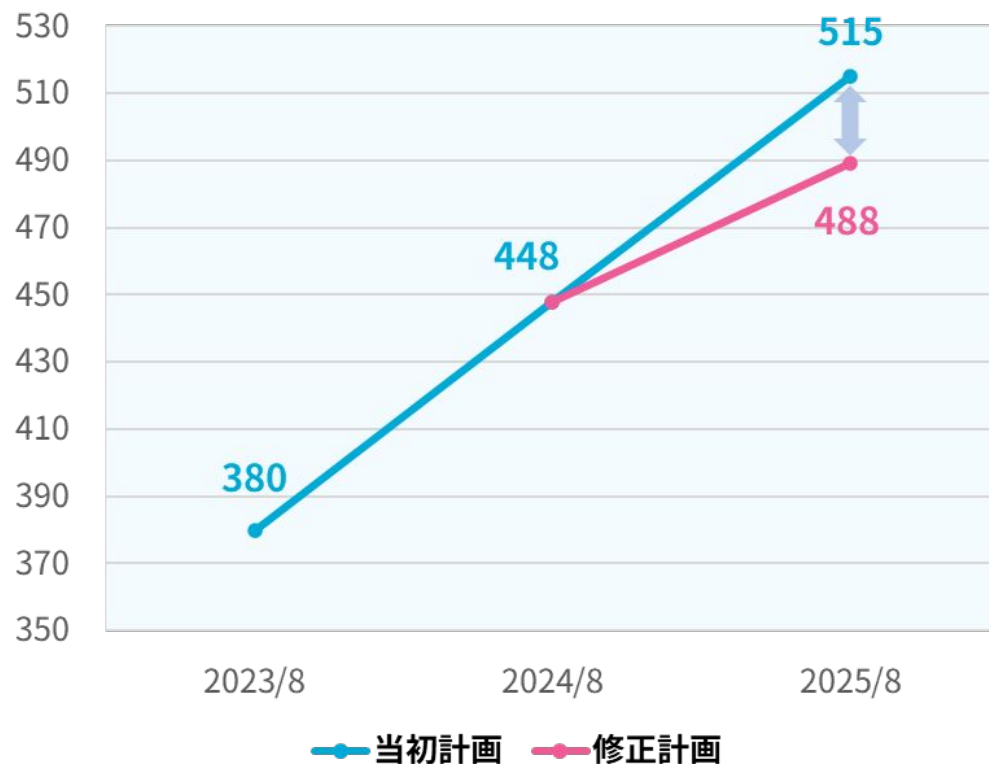
背景と今後の方針

- マーケティング潮流の変化により、リード獲得に苦戦したことが主な背景
- 期中にマーケティングメッセージ・広告ターゲット・ツールを見直し、営業強化など組織体制を変更
- 立て直しにより、第3四半期からは復調傾向
- MRRで販売好調である新商品（まいぷれくん）も追い風
- 翌期は第3四半期以降のトレンドをベースに保守的に計画

3-2. 業績予想修正の要因分析②：方針転換等によるMRR売上の鈍化

- 前年度より継続して高単価商品「まるまるおまかせプラン」の販売に注力していたものの、全国展開スピードに課題
- 内部・外部環境をふまえ、期中で新たにAI技術を活用したAIエージェント「まいぷれくん」の開発・販売を開始
- 期初に高単価商品の販売を前提としていた売上予想には届かなかったものの、「まいぷれくん」の販売は好調に進捗

MRR売上の推移（百万円）



まいぷれくん契約件数

1200店舗以上（販売開始から約4ヶ月）

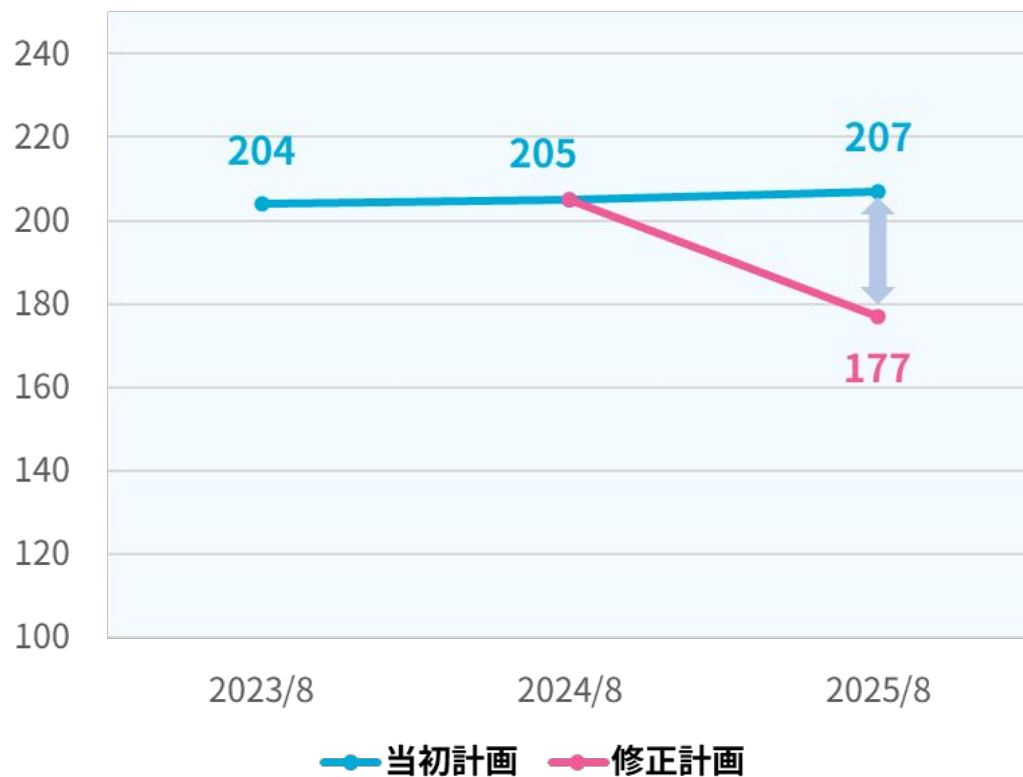
背景と今後の方針

- 「まるまるおまかせプラン」の販売推進により単価が向上するも、商品性質としての営業難易度の高さなどが影響し、想定よりも販売の伸びが鈍化
- 「まるまるおまかせプラン」ほど高付加価値サービスは求めないものの、手間なくマーケティングを強化したい層に向け「まいぷれくん」販売を推進
- 「まいぷれくん」は「まるまるおまかせプラン」よりも単価は低いものの、利益率が高く、長期的な成長貢献度が高い
- サービス価値向上のための開発投資と販売促進に注力していく

3-3. 業績予想修正の要因分析③：マーケティング支援事業の計画未達

- マーケティング支援売上を牽引する大手小売チェーンの広告予算の獲得が計画を下回り、売上未達の結果となった
- AI普及によりマーケティングのデジタル化が加速したことなども影響し、市場全体としても縮小傾向にある

マーケティング支援売上の推移（百万円）

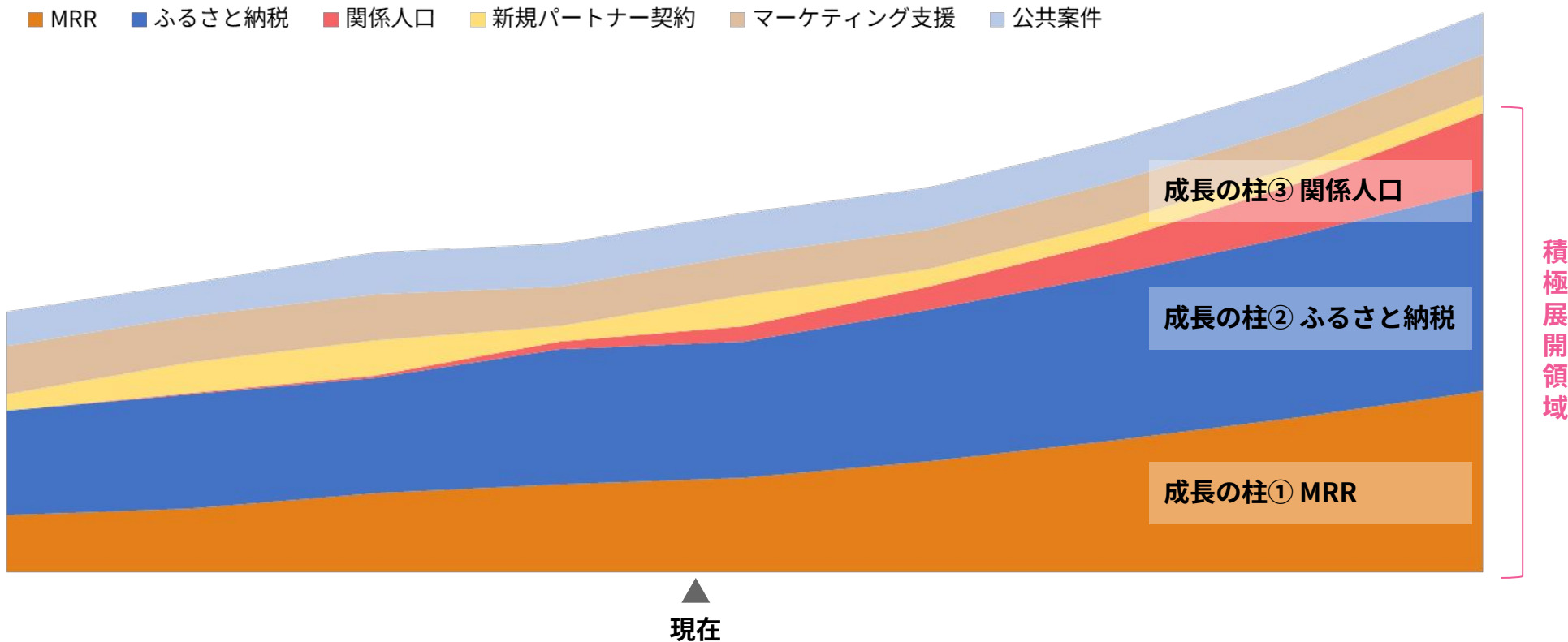


背景と今後の方針

- 市場全体として日本の広告費全体に占めるプロモーションメディア広告費は減少傾向にある（出典：電通「日本の広告費」）
- 長期的には大きく売上を伸ばすことよりも、業務効率化による利益率の改善に注力
- 伸びが見込めるMRR等の領域にリソースをシフトしていく

4. 業績予想修正をふまえた今後の成長戦略

- 着実に成長を続けている2事業（MRR・ふるさと納税）を成長ドライブと位置づけ、経営資源を重点的に投下
- 第3の柱である関係人口事業についても、来期以降の成長を見込み先行投資を行う
- 翌期の業績見込についての詳細は、2025年10月15日に予定している2025年8月期決算発表において説明



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。

