事業計画及び成長可能性に関する事項について

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）

2026年11月

0 エグゼクティブサマリー

Future Link Network

1 事業内容

地域情報プラットフォームを基盤とした 地域密着型のビジネスモデル を
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

2 業績状況

2026年8月期は売上高1,512百万円、当期純利益△255百万円。
MRR売上は前期比8.9%増、関係人口創出は121.8%増。

3 市場環境

事業者への情報発信支援・ふるさと納税に成長余地。関係人口創出にも追い風。
地域の一次情報 × 人 × AIを活かした提供価値が強み。

4 成長戦略

2027年8月期はMRRとふるさと納税に重点化し、成長と収益基盤を強化。
MRR：AI開発強化・販路拡大、ふるさと納税：提携・新規営業を推進。

© Future Link Network Co., Ltd.

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。

© Future Link Network Co., Ltd.

2セグメント・6事業領域で構成し、MRRは4つの経路で展開

開示セグメント	事業領域		内容	2027年8月期 売上計画比率	
地域情報流通	MRR	直営	国内の地域事業者への情報発信・活用支援に伴う、「まいぷれ」の月額利用料による収益。	18.9%	計 41.9%
		パートナー	「まいぷれ」のサービス基盤・運営支援の提供に伴う、運営パートナーからの固定費・レベニューシェアによる収益。	20.0%	
		OEM	協業先へのシステム・AI基盤の提供、および自社ブランド展開に伴う、月額利用料による収益。	0.9%	
		グローバル	海外の地域事業者への情報発信・活用支援に伴う、月額利用料による収益。	2.1%	
	マーケティング支援		企業の販促・広告・制作支援などによる収益。	12.5%	
	関係人口創出		地域と地域外の人・企業をつなぐサービスの提供による収益。	6.4%	
	その他	AI関連・新規パートナー契約	専用AIの構築・研修・活用定着支援の提供、および新規パートナーの初期加盟金による収益。	5.0%	
公共ソリューション	ふるさと納税		ふるさと納税の包括支援に伴う、獲得寄付額に応じた受託手数料による収益。	26.4%	
	その他	公共案件・地域ポイント	自治体DX・地域ポイント等の開発・運営受託による収益。	7.8%	

2026年8月期 通期実績

売上高

1,512百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

△255百万円

ふるさと納税寄付額

81.5億円

前年同期比 △3.8億円

計画達成率 81.5%（計画100億円）

まいぷれプラットフォーム利用店舗数

17,604店舗

前年同期比 ＋64店舗

計画達成率 87.6%（計画20,104店舗）

平均単価

12,826円

前年同期比 ＋2,390円

計画達成率 112.8%（計画11,374円）

運営パートナー数

134社

前年同期比 △20社

計画達成率 90.5%（計画148社）

契約エリア数

884市区町村

前年同期比 △30市区町村

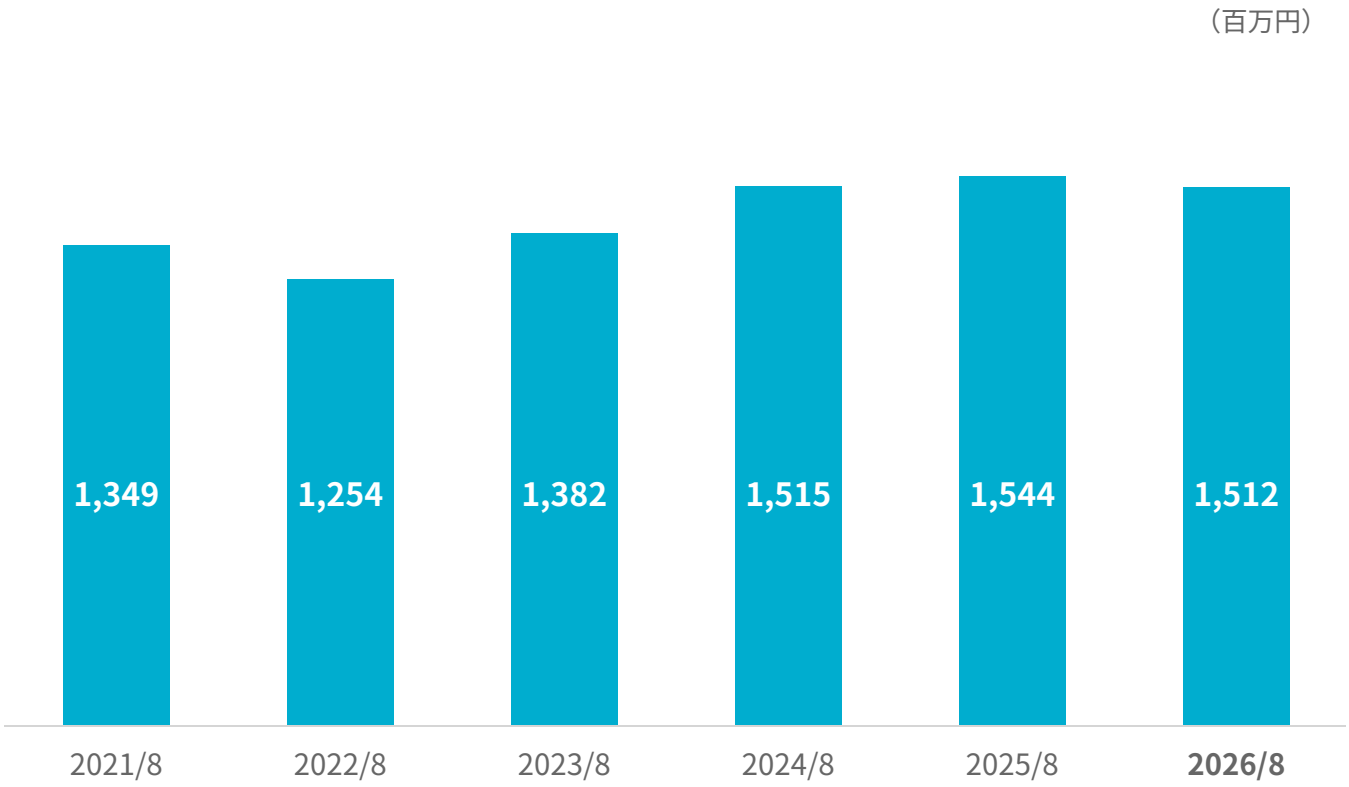
計画達成率 91.3%（計画968市区町村）

※店舗数は無料利用を含み、OEM・海外を除く。平均単価は直営の有料利用店舗。各KPIは2026年8月末時点。

© Future Link Network Co., Ltd.

MRR売上は前期比＋8.9%、関係人口創出は同＋121.8%。売上総利益率は66.2%へ改善。
ふるさと納税等の減収と販管費増により営業損失82百万円。
助成金の計上見送り・特別損失も影響し、当期純損失は255百万円。

上場以来売上高推移



※2021・2022年8月期は単体、2023年8月期以降は連結。

2026年8月期
営業利益

△82百万円

2026年8月期
親会社株主に帰属する
当期純利益

△255百万円

© Future Link Network Co., Ltd.

目次

1 会社概要 09

2 事業内容 14

3 業績状況 32

4 市場環境 43

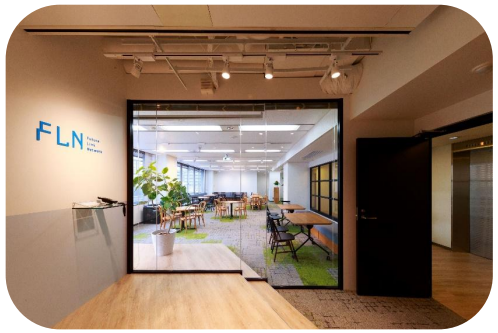
5 成長戦略 50

6 その他 62

1 会社概要

Future Link Network

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	175名（2026年8月末現在　有期雇用含む　連結）
資本金	291,065,969円（2026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 毛利　裕二　　取締役 神﨑　進　　取締役（監査等委員） 片町　吉男　　社外取締役（監査等委員） 石倉　雅恵　　社外取締役（監査等委員）
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 株式会社フューチャーリンクローカルサポート











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。

© Future Link Network Co., Ltd.

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。

© Future Link Network Co., Ltd.

グループ全体での事業成長と理念実現を目指す。

	セグメント	概要
(株)公共BPO	公共ソリューション	■ 2022年9月設立 ■ (株)Workthy、 (株)サンクネットとの三者共同出資 ■ 地方自治体のDX支援・バックオフィス支援などを通じ、持続可能な地域社会の実現に貢献する ■ ふるさと納税事業におけるコールセンターや書類発送等のバックオフィス業務を担う
地域活性AIテクノロジーズ(株)	地域情報流通	■ 2024年9月設立 ■ フューチャーリンクネットワークが100%出資 ■ AI技術の活用を通じて地域活性化に寄与する - AI技術を活用した地域活性化事業 - 先進AI技術の開発検証事業 - AIを中心としたリスキリング・ラーニング事業

© Future Link Network Co., Ltd.

Future Link Local Support

ふるさと納税事業を独立させ、迅速な意思決定と機動的な経営を実現

会社名	株式会社フューチャーリンク ローカルサポート
設立	2026年10月1日
代表	岡田亮介
事業概要	• ふるさと納税中間支援事業 • 返礼品開発・事業者支援 • 寄付管理業務受託 • 自治体コンサルティング

設立背景

市場環境と現状認識

- ふるさと納税市場は継続的な成長基調にあり、依然として高いポテンシャルを有している
- 一方で、競合環境の激化等により、当社の同事業は一時的な成長の踊り場に直面

構造改革の背景と狙い

- 既存の事業部体制および意思決定の延長線上では、非連続的な成長の実現は困難と判断
- 地域活性化を体現する本事業を新会社として独立させ、意思決定の迅速化と機動的な経営体制を構築し、再成長に向けたギアチェンジを実現する

2 事業内容

Future Link Network

地域に根ざした運営体制と共通のシステム・AI基盤を活かし、直営・パートナー・OEM・グローバルへ展開しMRRを拡大。
グループ各社の専門性も活かし、地域事業者の継続支援と、自治体と連携した地域課題の解決に取り組む。

■地域情報流通事業

MRR　利用店舗数・利用単価・継続率を高め、MRR（月次経常収益）を拡大

地域情報プラットフォーム「まいぷれ」
地域の一次情報 × システム・AI基盤 × 運営ノウハウ

直営
発信・活用支援
月額利用料 ¥
→ 地域事業者（国内）

パートナー
基盤・運営支援
固定費
収益分配 ¥
→ 運営パートナー
情報発信支援
→ 地域事業者（国内）

OEM
LRAIT 地域活性AIテクノロジーズ
システム・AI基盤
月額利用料 ¥
→ 協業先
自社ブランドで発信支援
→ 地域事業者（国内）

グローバル
発信・活用支援
月額利用料 ¥
→ 地域事業者（海外）

■公共ソリューション事業

ふるさと納税

返礼品開発・寄付管理・販促を包括支援
寄付額と受託収益を拡大

Future Link Local Support　公共BPO

業務支援
受託手数料 ¥
→ 地方自治体

マーケティング支援
企業の販促・広告・制作を支援

関係人口創出
地域と地域外の人・企業をつなぐ

AI関連
専用AIの構築・研修・活用定着を支援

公共案件
地域ポイント・自治体DX等を支援

2セグメント・6事業領域で構成し、MRRは4つの経路で展開

開示セグメント	事業領域		内容	2027年8月期 売上計画比率	
地域情報流通	MRR	直営	国内の地域事業者への情報発信・活用支援に伴う、「まいぷれ」の月額利用料による収益。	18.9%	計 41.9%
		パートナー	「まいぷれ」のサービス基盤・運営支援の提供に伴う、運営パートナーからの固定費・レベニューシェアによる収益。	20.0%	
		OEM	協業先へのシステム・AI基盤の提供、および自社ブランド展開に伴う、月額利用料による収益。	0.9%	
		グローバル	海外の地域事業者への情報発信・活用支援に伴う、月額利用料による収益。	2.1%	
	マーケティング支援		企業の販促・広告・制作支援などによる収益。	12.5%	
	関係人口創出		地域と地域外の人・企業をつなぐサービスの提供による収益。	6.4%	
	その他	AI関連・新規パートナー契約	専用AIの構築・研修・活用定着支援の提供、および新規パートナーの初期加盟金による収益。	5.0%	
公共ソリューション	ふるさと納税		ふるさと納税の包括支援に伴う、獲得寄付額に応じた受託手数料による収益。	26.4%	
	その他	公共案件・地域ポイント	自治体DX・地域ポイント等の開発・運営受託による収益。	7.8%	

事業の特徴

1 地域事業者に対する情報発信・経営支援

2 官民協働の地域ソリューション

2−1：ふるさと納税
2−2：関係人口創出

© Future Link Network Co., Ltd.

地域事業者を、集客・情報発信から日々の経営まで支える

1：人 × AI

集客・情報発信支援

✔地域の担当者が魅力・課題を把握

✔店舗によるAIでの文章作成・発信を支援

✔CSの伴走と一次情報の活用を強化

2 ：AI・システム

業務・経営支援

✔まいぷれくんの機能開発を加速し提供価値を拡大

✔企業専用AIの構築・研修を提供

✔将来は、地域データを活かした経営支援まで実現

地域での接点・一次情報×共通のシステム・AI基盤×運営ノウハウ

1 提供価値 | 2 収益の仕組み | 3 展開チャネル | 4 成長の仕組み

© Future Link Network Co., Ltd.

人の伴走とAIで、その店らしい発信を継続できる仕組みへ

STEP 1｜一次情報を集める



取材・対話で把握する

強み・こだわり・最新情報

STEP 2｜AIで作成を支援



まいぷれくん

投稿文・PR文・返信文の作成

STEP 3｜地域へ届ける



まいぷれ・Googleマップ・SNS

店舗紹介・ニュース・特集

今後の強化構想 ― CSによる使いこなし支援 ＋ 一次情報の再活用

CSの伴走

- 初期設定・最初の投稿を一緒に進める
- 利用停滞時の働きかけ、数字を見て次を決める

一次情報の活用

- 取材内容を店舗ごとに蓄積・更新
- 投稿、店舗紹介、来店前の質問への回答に再活用

目指す価値：店舗に合った発信の継続と、担当者の提供効率の向上

© Future Link Network Co., Ltd.

AI・システムで、店舗の業務支援と企業のAI活用を広げる



まいぷれくん

店舗の日々の業務から、経営相談へ

提供中｜情報発信支援

投稿・PR文、口コミ返信・DM文の作成

開発・検証予定｜接客業務支援

問い合わせ一元管理、口コミの促進・管理
予約管理

将来構想｜経営相談

地域・店舗の情報を活かした経営相談

LRAIT 地域活性AIテクノロジーズ

企業のAI導入・定着・サービス展開を支援

専用AIエージェント構築

自社の業務・商品・判断基準を反映
見積・通知・返信などを効率化

研修・活用定着

eラーニング＋月1回の伴走
現場で使える人材を育成

OEM提供

自社ブランドでAI情報発信支援を展開
継続サービス化を支援

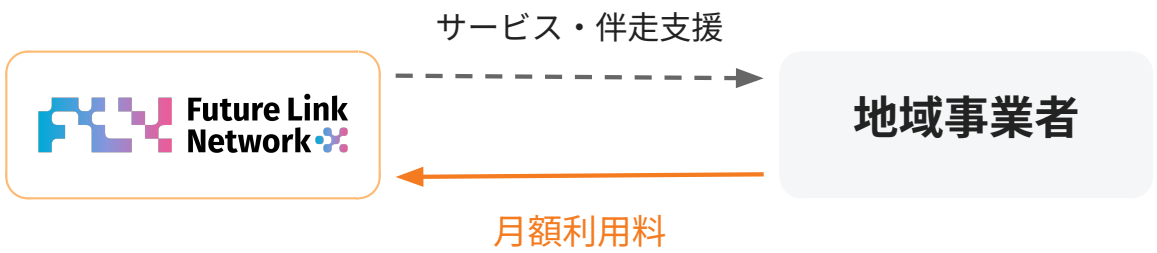
1 提供価値 | 2 収益の仕組み | 3 展開チャネル | 4 成長の仕組み

※開発・検証段階の計画。機能の提供時期・仕様は検証結果に応じて変更する可能性があります。

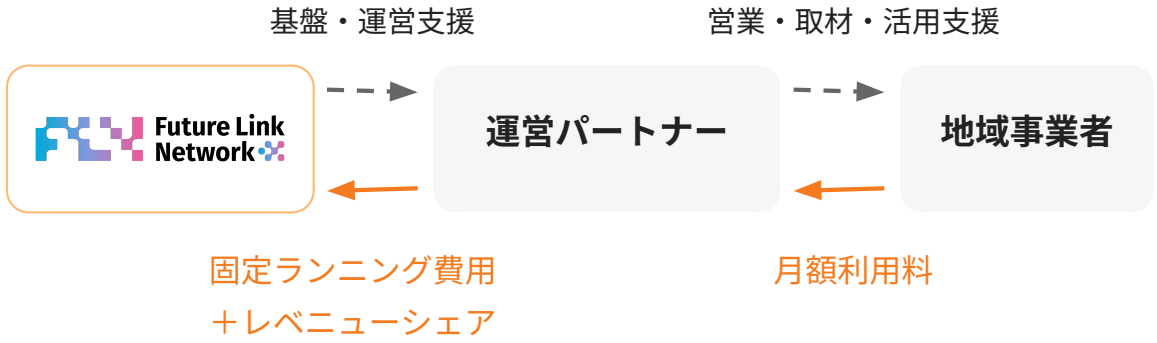
© Future Link Network Co., Ltd.

継続サービスの対価を、展開チャネルに応じて受け取る

直営・グローバル

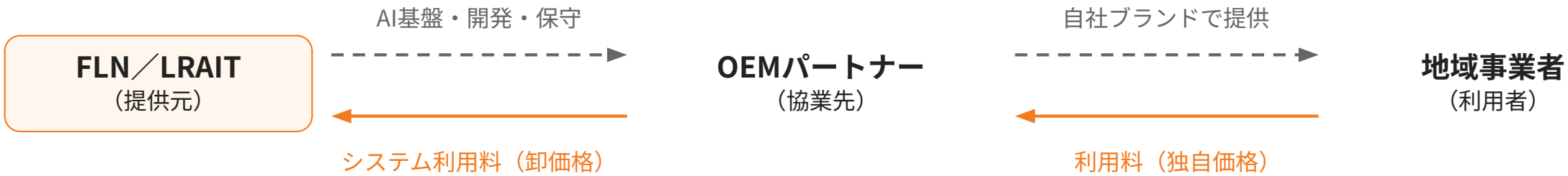


パートナー



OEM

協業先の提供価格と卸価格の差額が、協業先の収益となる



矢印：灰色破線＝サービス提供、オレンジ実線＝対価。

© Future Link Network Co., Ltd.

共通のサービス基盤を、4つの顧客接点へ広げる

地域の一次情報 × 共通のシステム・AI基盤 × 運営ノウハウ

直営

FLNが地域事業者を
直接支援
現場でサービスを磨く

パートナー

地域の運営企業が
営業・取材・活用支援
地域密着で全国へ

OEM

LRAITを通じて提供
協業先のブランド・
顧客基盤へ展開

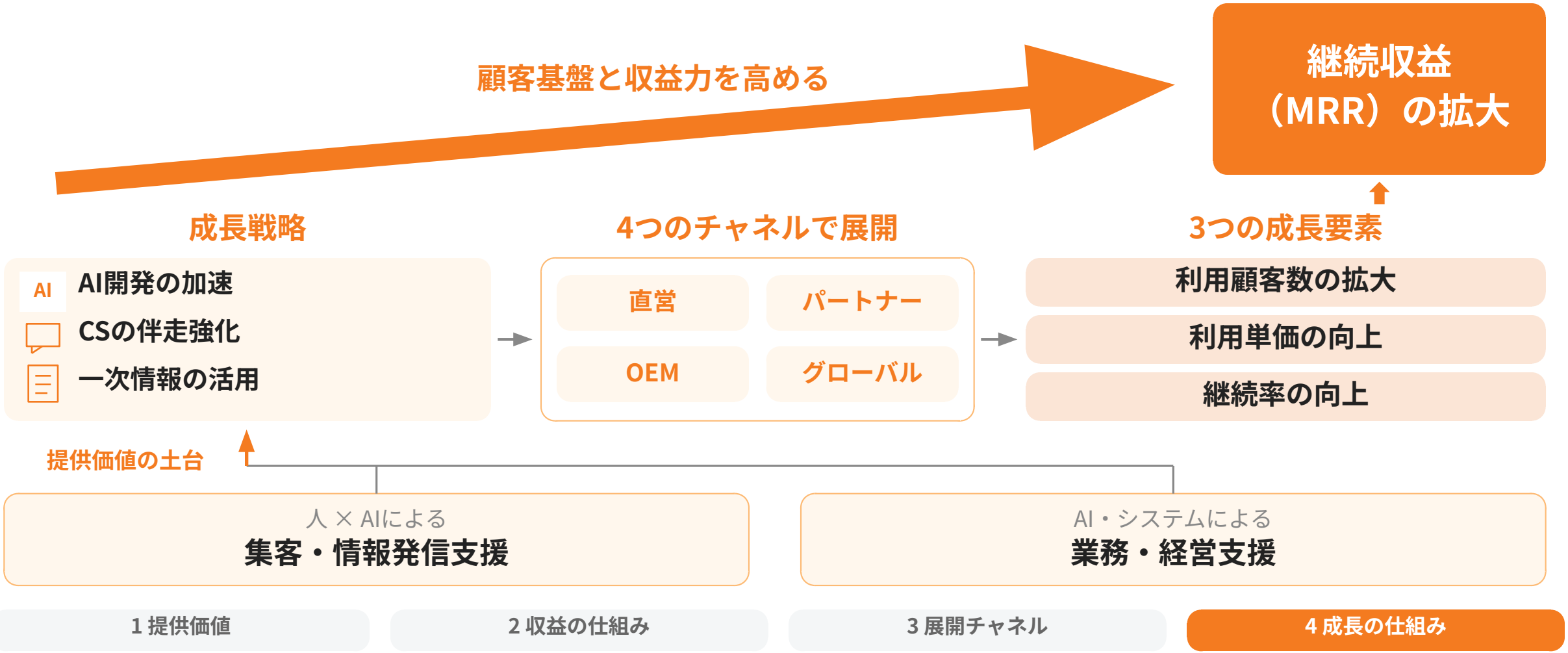
グローバル

現地の地域事業者へ
言語・商習慣に合わせ
国内モデルを展開

共通化できる技術を活かし、地域・協業先ごとの顧客への支援を広げる

© Future Link Network Co., Ltd.

2つの提供価値を磨き、4つのチャネルでMRRを拡大



1 提供価値 | 2 収益の仕組み | 3 展開チャネル | 4 成長の仕組み

© Future Link Network Co., Ltd.

官民協働の地域ソリューション・ふるさと納税：事業内容・事業の特徴

1 地域事業者に対する情報発信・経営支援

2 官民協働の地域ソリューション

2−1：ふるさと納税
2−2：関係人口創出

© Future Link Network Co., Ltd.

寄付の拡大と運営の円滑化をトータルで支え、地域の未来につなげる

Future Link Local Support
株式会社フューチャーリンクローカルサポート

ふるさと納税を中心事業として
自治体・返礼品事業者・寄付者を支援

自治体へ

寄付を増やす取り組みと
日々の運営を支える

返礼品開発・販促・戦略立案
寄付管理・書類発送・問い合わせ対応

返礼品事業者へ

地域産品の魅力を磨き
販路拡大の機会をつくる

事業者の開拓・相談対応
商品設計・見せ方の改善・勉強会

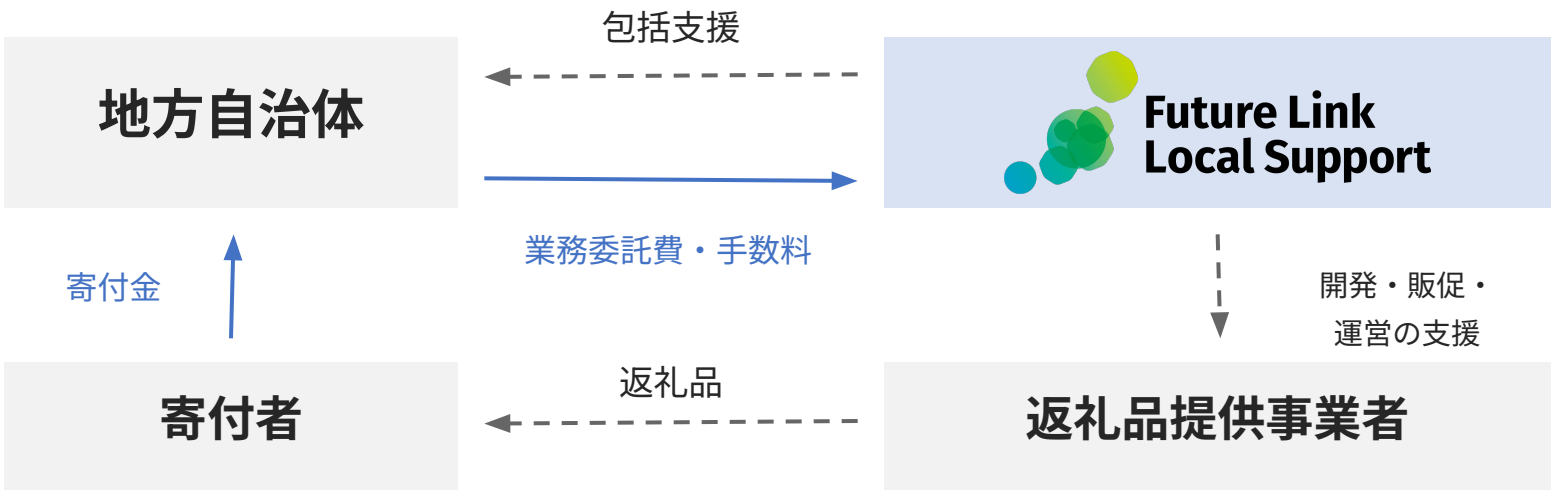
寄付者へ

地域・作り手の魅力を伝え
安心して応援できる接点へ

地域や返礼品の情報発信
寄付に関する問い合わせ対応

寄付の先にある、地場産業の振興と地域の魅力発信まで支援

自治体からの受託収益を、独立した事業会社の運営体制と機動性で支える



機動的な運営体制と柔軟な対応

2026年10月に会社分割し、
ふるさと納税を軸に事業推進
地域・案件に応じてより広く
営業先・協業先を選択

収益と提供品質を支える、4つの強み

組織で支える運営

業務の標準化と
担当者間の相互補完

一気通貫の業務

受付・配送支援・書類・
問い合わせ対応を一貫

事業者との関係

自らの開拓と継続対話で
返礼品の魅力を磨く

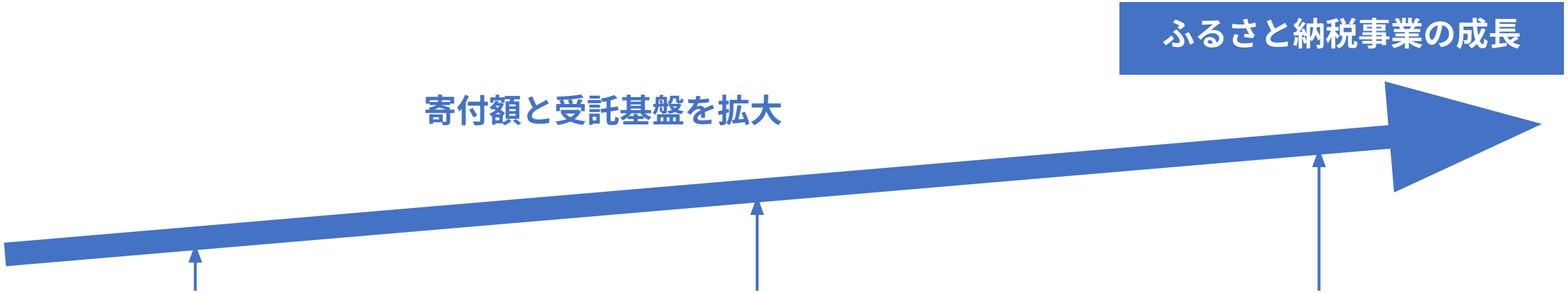
地域情報基盤との連携

グループの接点を活用し
地域の事業者とつながる

1 提供価値 | 2 収益の仕組みと体制 | 3 成長の仕組み

灰色破線＝サービス提供、青色実線＝対価。

既存自治体の寄付拡大・新規受託・他社との提携で成長を目指す



既存自治体の寄付拡大

返礼品の開発・磨き上げ
Webマーケティングの強化
事業者支援・運営の改善

自治体ごとの寄付拡大

新規受託

既存自治体の実績を活かし
直接営業・提案活動を強化

受託自治体の拡大

他社との提携

同業他社や周辺事業者との
協業・アライアンスを検討
専門性・運営資源を組み合わせる

提供力・事業機会の拡大

1 提供価値 | 2 収益の仕組みと体制 | **3 成長の仕組み**

官民協働の地域ソリューション・関係人口創出：事業内容・事業の特徴

1 地域事業者に対する情報発信・経営支援

2 官民協働の地域ソリューション

2−1：ふるさと納税
2−2：関係人口創出

© Future Link Network Co., Ltd.

地域外に暮らしながら、地域と継続的・多様に関わる人

人口減少・高齢化で、地域づくりの担い手が不足。
移住・定住の促進に加え、地域外の人が関わり続けられる接点をつくる。

交流人口

観光などで訪れる

地域を知る・訪ねる入口

定住人口

地域に暮らす

暮らし・仕事・地域活動

関係人口

地域や地域の人と関わり続ける

応援・体験・仕事など、多様な関わり方



特産品の購入・応援



体験・地域活動への参加



地域の人との交流

「人 × 体験 × 拠点」を束ね、一度きりで終わらない関係へ

人

地域に関わりたい人と
迎え入れる地域の人

×

体験

仕事・暮らし・学びに
触れるリアルな体験

×

拠点

何度も帰ってこられる
居場所・コミュニティ

関わり方に合わせて、5つの機会をつくる

見つける	触れる	体験する	つながる	居場所が増える

人口を奪い合うのではなく、多様な関わりを地域の力に。
それぞれに合った距離感で、関係を育てる。

出会いの創出から、課題解決への参画・定着まで支援

FLNが具体的に行うこと

出会う

- 企業課題に取り組むプログラム
- 情報発信・対話の場を企画・運営
- 若者・地域に関心のある人と地域企業をつなぐプロジェクト

関わる

週1日から「社外の仲間」として
企業課題に関わる人材をつなぐ
参加の仕組みを設計し、
課題解決に伴走する

継続する

採用・育成や地域での活動を支援
正社員・地域おこし協力隊などの
役割を通じて、
地域との関係の定着を支える

ステークホルダーに提供する価値

地域外の人への価値

関心・経験を活かす参加の機会
地域の人とのつながり・居場所

地域の企業・自治体への価値

外部の視点・人材との接点
課題解決や担い手づくりへのつながり

© Future Link Network Co., Ltd.

3 業績状況

Future Link Network

業績状況

1 業績計画達成状況

2 2027年8月期業績計画

© Future Link Network Co., Ltd.

2026年10月15日の本決算発表時に予想と実績値の差異を開示。
パートナー関連・ふるさと納税の減収に加え、特別利益の計上見送りと特別損失の計上により、当初予想を下回った。

（百万円）	業績予想	通期実績	予想比増減	予想比増減率
売上高	1,741	1,512	△229	△13.2%
地域情報流通事業	945	833	△112	△11.9%
MRR売上	598	532	△66	△11.1%
新規パートナー契約売上	85	22	△62	△73.6%
マーケティング支援売上	173	198	＋24	＋14.2%
関係人口創出売上	88	80	△8	△9.3%
公共ソリューション事業	795	678	△116	△14.7%
ふるさと納税売上	666	526	△140	△21.1%
公共案件売上	128	152	＋24	＋18.7%
売上原価	654	511	△143	△21.9%
売上総利益	1,086	1,000	△86	△7.9%
売上総利益率	62.4%	66.2%	—	—
販管費	1,086	1,083	△2	△0.3%
営業利益	0	-82	△83	—
営業利益率	0.0%	-5.5%	—	—
経常利益	-2	-87	△85	—
親会社株主に帰属する当期純利益	29	-255	△284	—

■2026年10月15日公表

期中の業績予想は据え置き、本決算時に差異を開示

2025年10月15日公表の業績予想と比較。売上高は△229百万円、営業利益は△83百万円、当期純利益は△284百万円。

■予想と実績の主な差異要因

①パートナー関連売上の計画未達【地域情報流通事業】

要因	直営MRRは拡大した一方、既存パートナーの販売及び新規運営パートナーの契約獲得が計画を下回った。
実績	既存パートナー関連：計画389→実績325百万円。新規パートナー契約：計画85→実績22百万円。

②ふるさと納税売上の計画未達【公共ソリューション事業】

要因	制度改正前の駆け込み需要の反動による寄付額減少と、委託先見直し等による一部自治体との契約終了が影響。
実績	ふるさと納税売上：計画666→実績526百万円。受託自治体の寄付額：計画100→実績81.5億円。

③特別利益の計上見送り・特別損失の計上

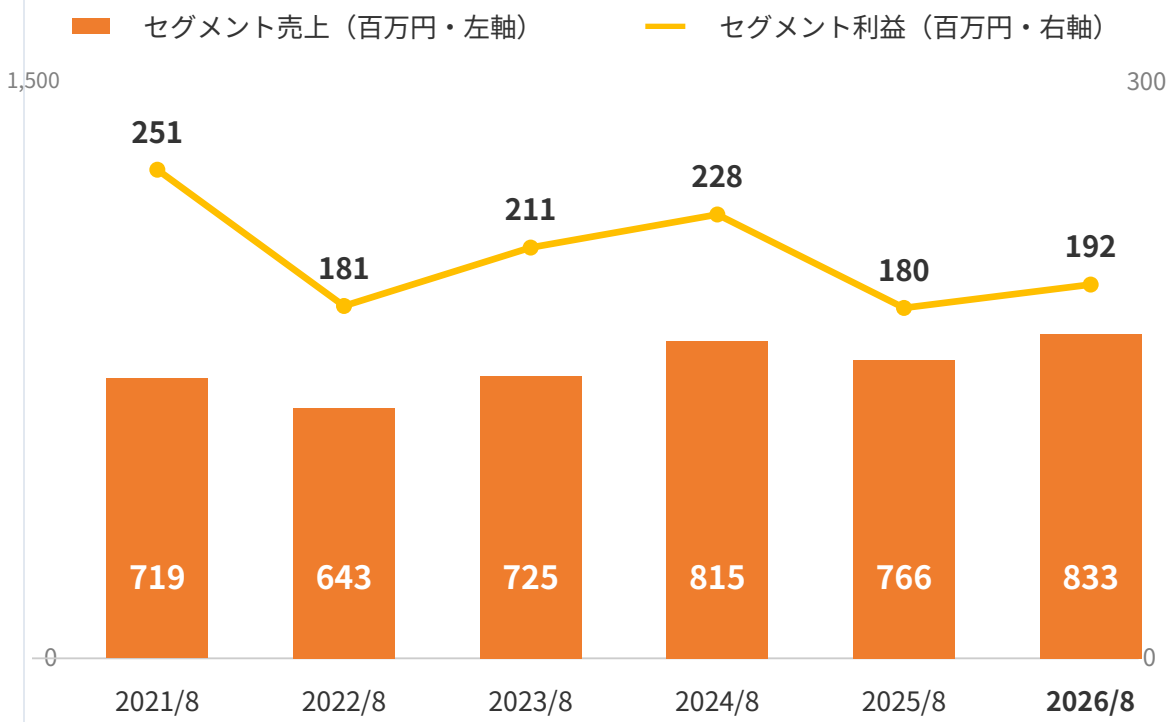
助成金	人材開発支援助成金の受給時期が後ろ倒しとなり、特別利益の計上を見送り。当期純利益への影響は計画比△54百万円。
特損	投資有価証券評価損50百万円、固定資産の減損損失73百万円を計上。

© Future Link Network Co., Ltd.

事業セグメントの業績・主要KPI推移【地域情報流通事業】

2026年8月期は売上833百万円（前期比+8.7%）、セグメント利益192百万円（同+7.2%）。

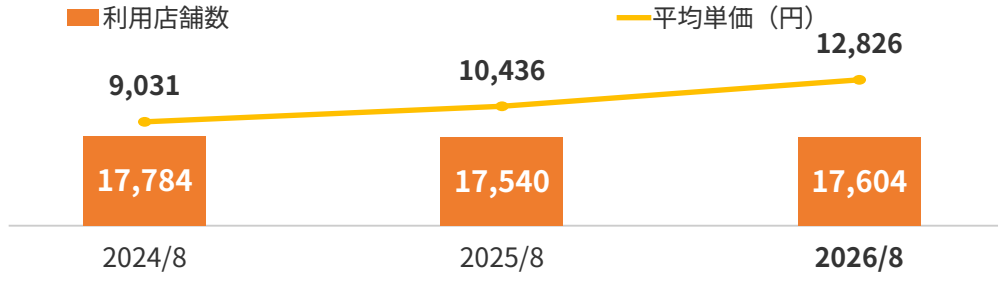
セグメント業績推移



2026年8月期実績：MRR・関係人口創出が増収を牽引

直営MRR・販促支援が伸長。既存パートナーの販売と新規契約の計画未達が課題。

まいぷれ利用店舗数／平均単価

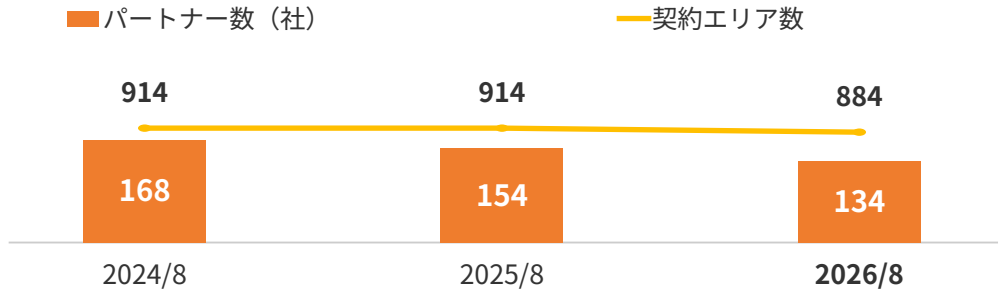


2026年8月期計画：20,104店舗
店舗数 87.6%達成

2026年8月期計画：11,374円
平均単価 112.8%達成

※利用店舗数は無料利用を含む。平均単価は直営の有料利用店舗。

パートナー社数／契約エリア数



2026年8月期計画：148社
パートナー数 90.5%達成

2026年8月期計画：968市区町村
エリア数 91.3%達成

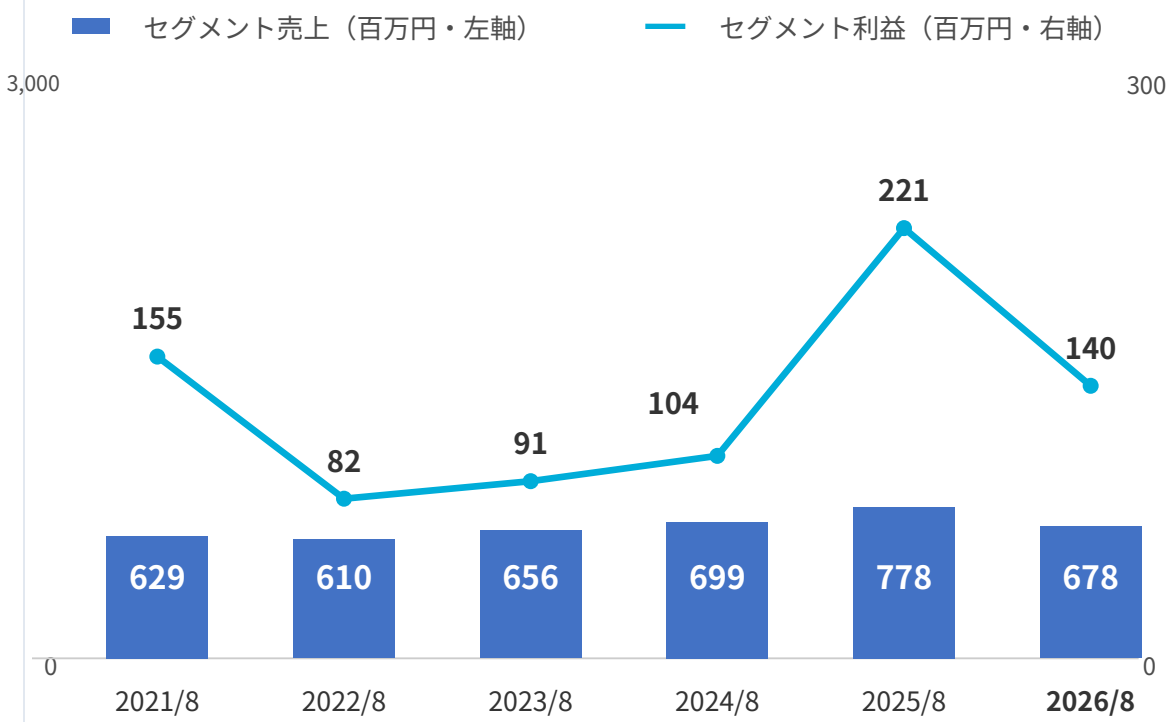
※当社は2023年8月期より「マーケティング支援事業」セグメントを「地域情報流通事業」セグメントへ統合し、2区分に変更しております。
※2022年8月期は単体決算、2023年8月期は連結決算です。単体決算と連結決算の差異はありますが、比較計算を実施しております。

© Future Link Network Co., Ltd.

事業セグメントの業績・主要KPI推移【公共ソリューション事業】

2026年8月期は売上678百万円（前期比△12.7%）、セグメント利益140百万円（同△36.5%）。

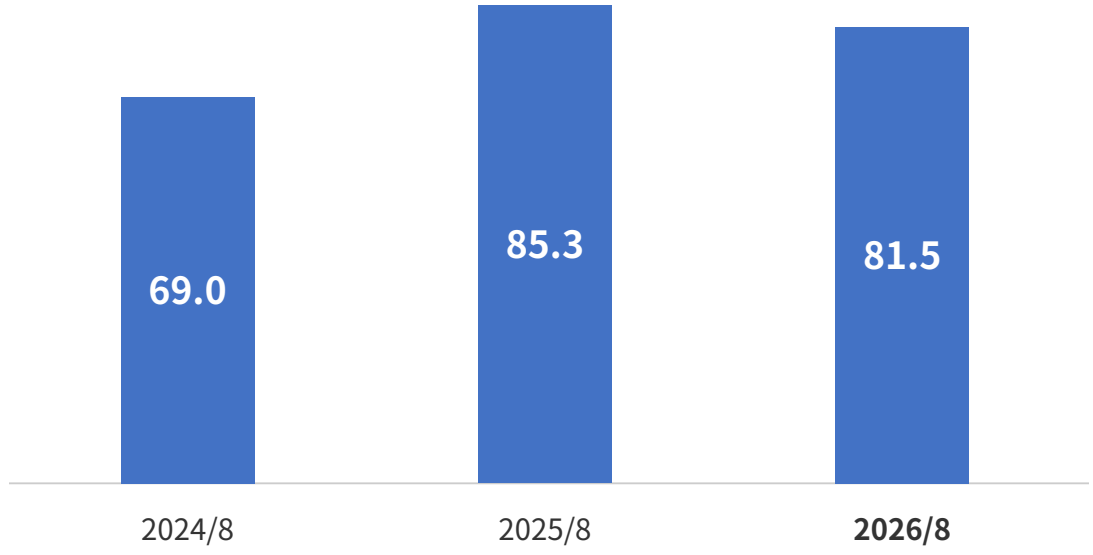
セグメント業績推移



2026年8月期実績：ふるさと納税の減収が影響

制度改正前の駆け込み需要の反動と一部自治体との契約終了で寄付額が減少。

ふるさと納税寄付額の推移（億円）



2026年8月期の計画100億円に対し 81.5% 達成

※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。

© Future Link Network Co., Ltd.

業績状況

1 業績計画達成状況

2 2027年8月期業績計画

© Future Link Network Co., Ltd.

2027年8月期は売上高1,675百万円、営業利益22百万円の黒字化を計画。
MRR売上は702百万円（前期比＋31.9%）。その他売上は新規パートナー契約・AI関連売上を含む。

	2025年8月期	2026年8月期		2027年8月期	
（百万円）	通期実績	通期実績	前年同期比	通期計画	前年実績比
売上高	1,544	1,512	△2.1%	1,675	＋10.8%
地域情報流通事業	766	833	＋8.7%	1,103	＋32.4%
MRR売上	488	532	＋8.9%	702	＋31.9%
マーケティング支援売上	177	198	＋11.9%	209	＋6.0%
関係人口創出売上	36	80	＋121.8%	106	＋32.7%
その他売上	64	22	△65.2%	84	＋276.5%
公共ソリューション事業	778	678	△12.7%	572	△15.7%
ふるさと納税売上	589	526	△10.8%	441	△16.0%
公共案件売上	188	152	△18.9%	130	△14.6%
売上原価	557	511	△8.2%	535	＋4.7%
売上総利益	987	1,000	＋1.3%	1,139	＋13.9%
売上総利益率	63.9%	66.2%	-	68.0%	-
販管費	1,005	1,083	＋7.8%	1,117	＋3.2%
営業利益	-17	-82	-	22	-
営業利益率	-1.1%	-5.5%	-	1.3%	-
経常利益	-20	-87	-	16	-
親会社株主に帰属する当期純利益	28	-255	-	50	-

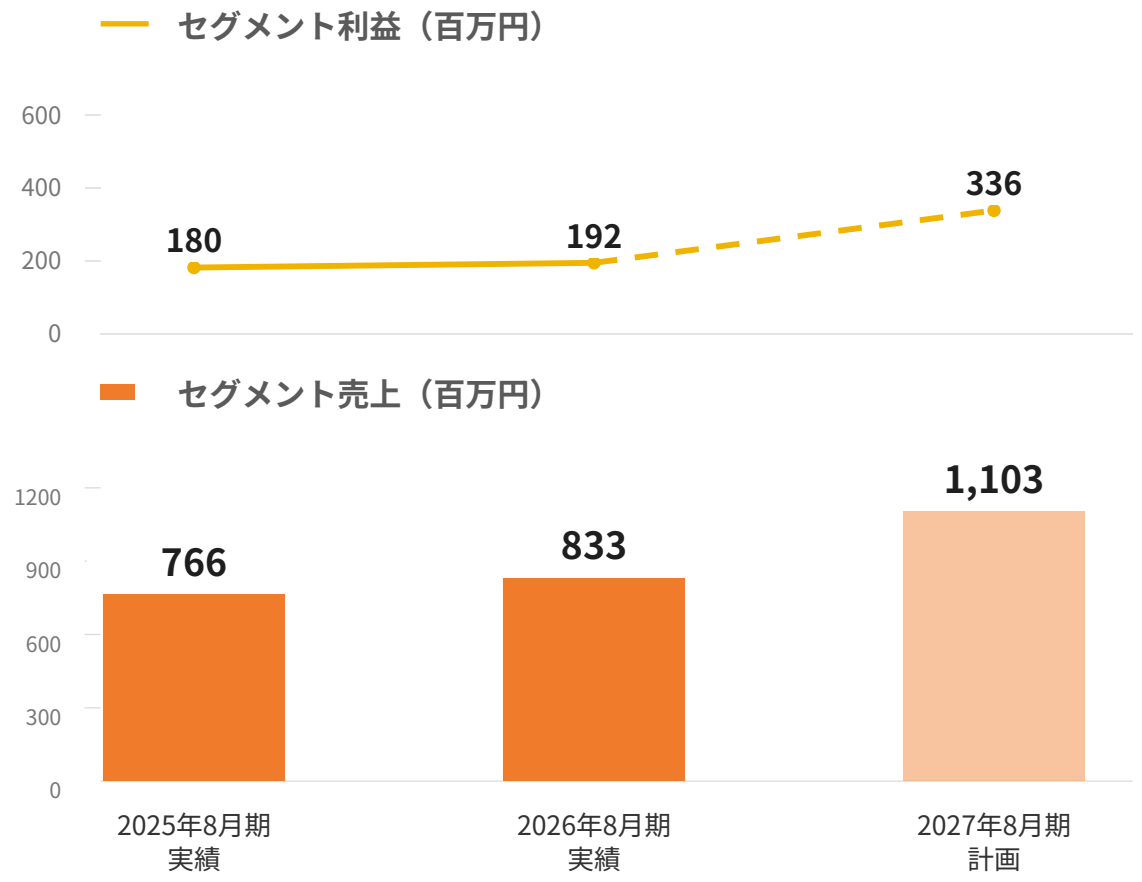
© Future Link Network Co., Ltd.

地域情報流通事業セグメント　業績予想

- 2027年8月期はセグメント売上高1,103百万円（前期比＋32.4%）、セグメント利益336百万円を計画。
- MRR売上は702百万円（同＋31.9%）。マーケティング支援・関係人口創出とともに増収を計画。

地域情報流通事業セグメント　詳細内訳

（百万円）	2025年8月期 通期実績	2026年8月期 通期実績	2027年8月期 通期計画	2027年8月期 前期実績比
セグメント売上高	766	833	1,103	＋32.4%
MRR売上	488	532	702	＋31.9%
マーケティング支援売上	177	198	209	＋6.0%
関係人口創出売上	36	80	106	＋32.7%
その他	64	22	84	＋276.5%
セグメント利益	180	192	336	＋74.5%
営業利益率	23.5%	23.2%	30.5%	-



※その他：2025・2026年実績は新規パートナー契約、2027年計画は新規パートナー契約・AI関連の売上高。

2027年8月期より、MRRの4経路別売上高を主要KPIとして開示。
経路ごとの収益貢献を可視化し、継続収益の拡大を測定する。

2027年8月期計画

直営	パートナー	OEM	グローバル
317	334	15	34
百万円	百万円	百万円	百万円
国内店舗への直接支援 月額利用料	運営パートナーからの固定費 ＋レベニューシェア	LRAITを通じた協業先への システム利用料	海外店舗への直接支援 月額利用料

MRR関連売上高 合計 702百万円

参考：2026年8月期実績532百万円／前期比＋31.9%

KPI変更の内容・理由

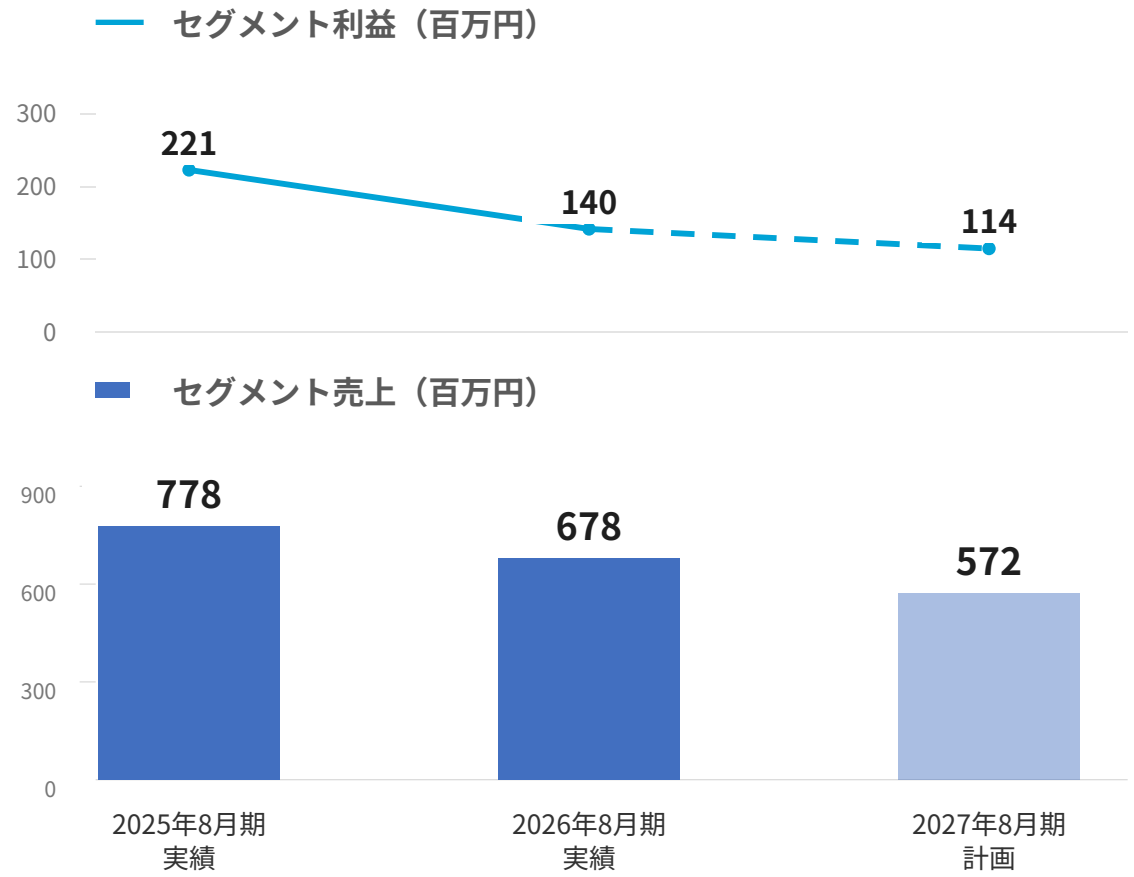
2027年8月期から、主要KPIを4経路別の通期MRR関連売上高に変更。
OEM・グローバルへの展開で経路ごとに単価・収益分配が異なり、従来の店舗数等だけでは収益貢献を比較しにくいため、
4経路の収益成長を共通の金額指標で把握する。従来KPI（店舗数・平均単価・パートナー数・契約エリア数）の実績はP35に掲載。

定義：直営・パートナー・OEM・グローバル各MRR売上高は各経路の継続型サービスに係る通期売上高（初期加盟金等のスポット売上を除く）。数値は端数切捨て。

- 2027年8月期はセグメント売上高572百万円（前期比△15.7%）、セグメント利益114百万円（同△19.0%）を計画。
- ふるさと納税売上441百万円、その他（公共案件）130百万円を計画。

■公共ソリューション事業セグメント

（百万円）	2025年8月期 通期実績	2026年8月期 通期実績	2027年8月期 通期計画	2027年8月期 前期実績比
セグメント売上高	778	678	572	△15.7%
ふるさと納税売上	589	526	441	△16.0%
その他	188	152	130	△14.6%
セグメント利益	221	140	114	△19.0%
営業利益率	28.5%	20.8%	19.9%	-



※その他：まいぷれポイント・公共案件の売上高。

- 2027年8月期のふるさと納税寄付額は77億円（前期比△5.5%）を計画。
- 注力自治体への支援と返礼品開発・広告運用を強化し、寄付獲得力と受託収益の向上を図る。

■ふるさと納税寄付額

2026年8月期実績

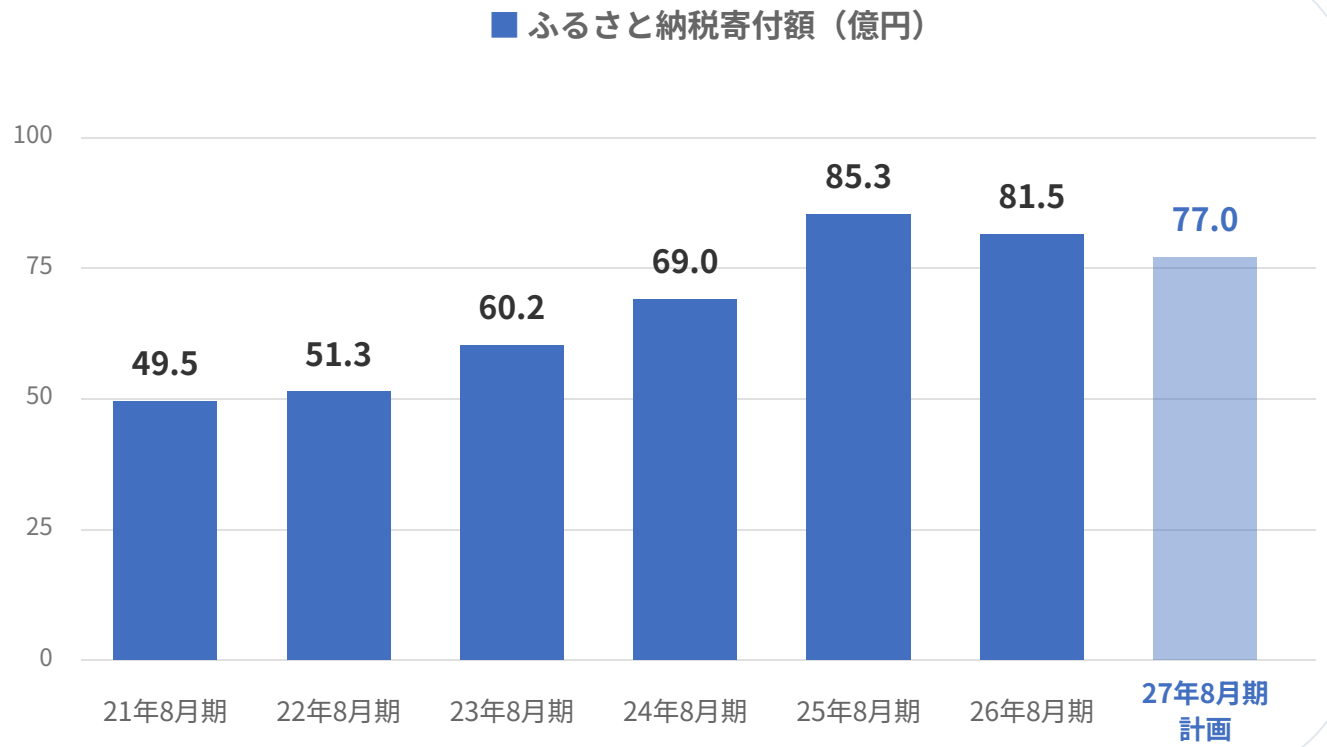
81.5億円

前期実績差
△3.8億円

計画達成率
81.5%
（計画100億円）

2027年8月期計画
77億円

前期実績比
△5.5%



4 市場環境

Future Link Network

1 全国の地域事業者とのリアルな接点と、AIを掛け合わせたマーケティングサポート

地域密着型かつパートナーモデルで全国に広がる体制により、事業者との直接的な接点をもつことができる。
その接点から得た1次情報を武器に、地域の中小規模店舗へ提供するAIの開発・AI導入支援等を行っている。

2 顧客との継続的関係性と安定的な収益基盤

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「まいぷれ」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・ノウハウがあり、国策である地方創生分野の成長余地が大きい

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。また、地域密着体制・自社開発体制などを強みに、多分野でのソリューション提供が可能。

© Future Link Network Co., Ltd.

MRR領域の成長ポテンシャル

- ARR（Annual Recurring Revenue）のポテンシャルは100-170億円規模であり、拡大余地は極めて大きい
- 現在の開発・販売戦略の主軸は、地域情報特化型AIエージェント「まいぷれくん」。運用代行「まるまるおまかせプラン」よりも高い収益性

日本国内事業所数 *1

421万社

「まいぷれ」ターゲット有料利用店舗数 *2

25万社

ARRポテンシャル約 **40億円**

「まいぷれくん」導入ターゲット数 *3

18-23万社

ARRポテンシャル約 **40-70億円**

「まるまるおまかせプラン」導入ターゲット数 *4

0.5-1.8万社

ARRポテンシャル約 **20-60億円**

2025年8月期
利用店舗総数
1.8万社
(無料アカウント含む)

- 「まいぷれ」の顧客対象は業種を問わないため、国内で広大な市場開拓余地がある
- 基本商品（ショップ＋ニュース）のみでも、シェア率6%・全国25万社への導入を想定すると国内だけでARR40億円のポテンシャルがある
- AIエージェント「まいぷれくん」は、全有料利用店舗の70〜90%への導入を目指す
- 運用代行「まるまるおまかせプラン」2〜7%の導入率でポテンシャルを再算出

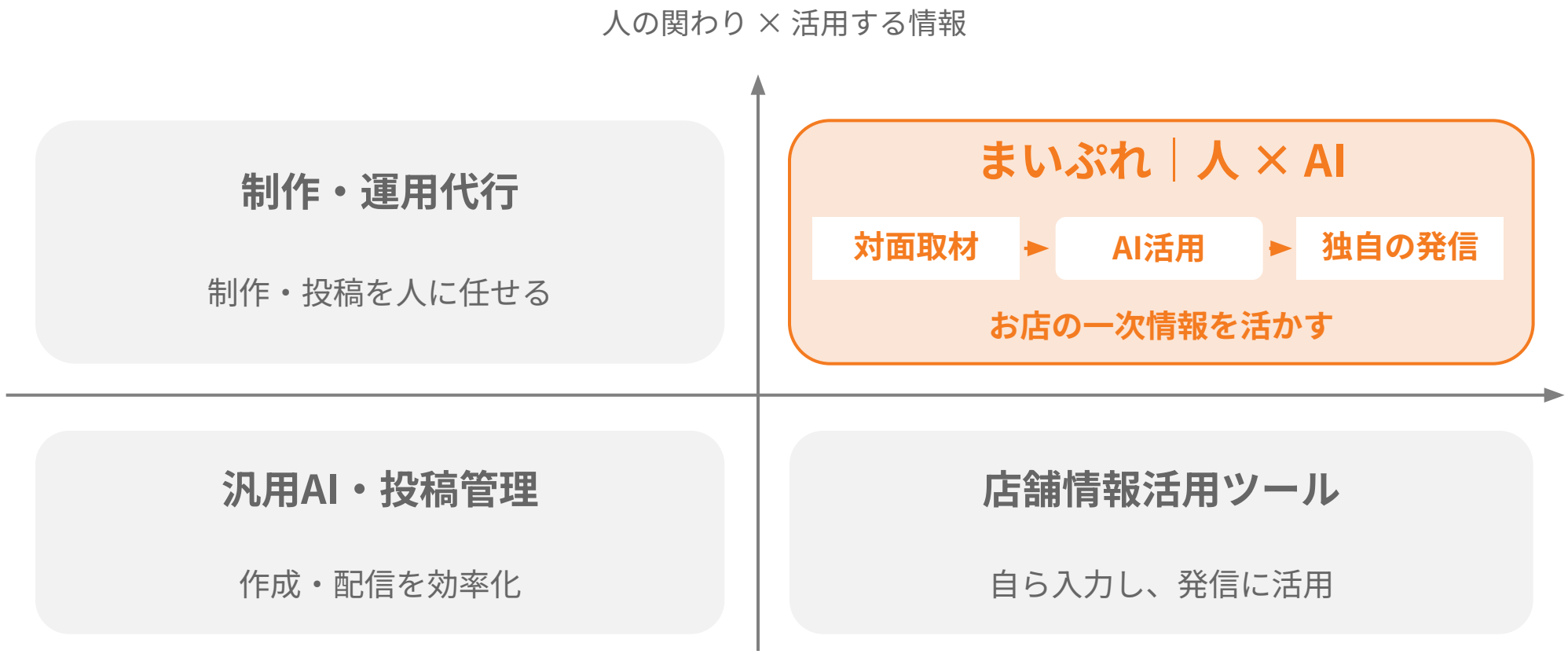
参考：まいぷれ商品価格

まいぷれ商品		月額費用	パートナー ロイヤルティ率
基本商品（ショップ＋ニュース）	店舗情報掲載・情報発信機能	7,000円	20%
まいぷれくん	AI支援機能	＋2,000〜5,000円	約60%
まるまるおまかせプラン	運用代行サービス	＋38,000円〜	70%

*1　総務省統計局「令和3年経済センサス－活動調査」より、第三次産業事業所数を引用。
*2　事業所総数 × まいぷれ有料利用店舗数の割合目標（6%）。
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、先行運営地域の実績をもとに設定。
*3　事業所総数 ×「まいぷれくん」利用店舗数の割合目標（70〜90%）。割合は検証中。
*4　事業所総数 ×「まるまるおまかせプラン」利用店舗数の割合目標（2〜7%）。
2023年9月からの全国販売期間を経て、獲得ポテンシャルを再算出したもの。

© Future Link Network Co., Ltd.

一次情報と人 × AIで、お店独自の発信を支援



まいぷれの対象：地方の中小規模事業者

© Future Link Network Co., Ltd.

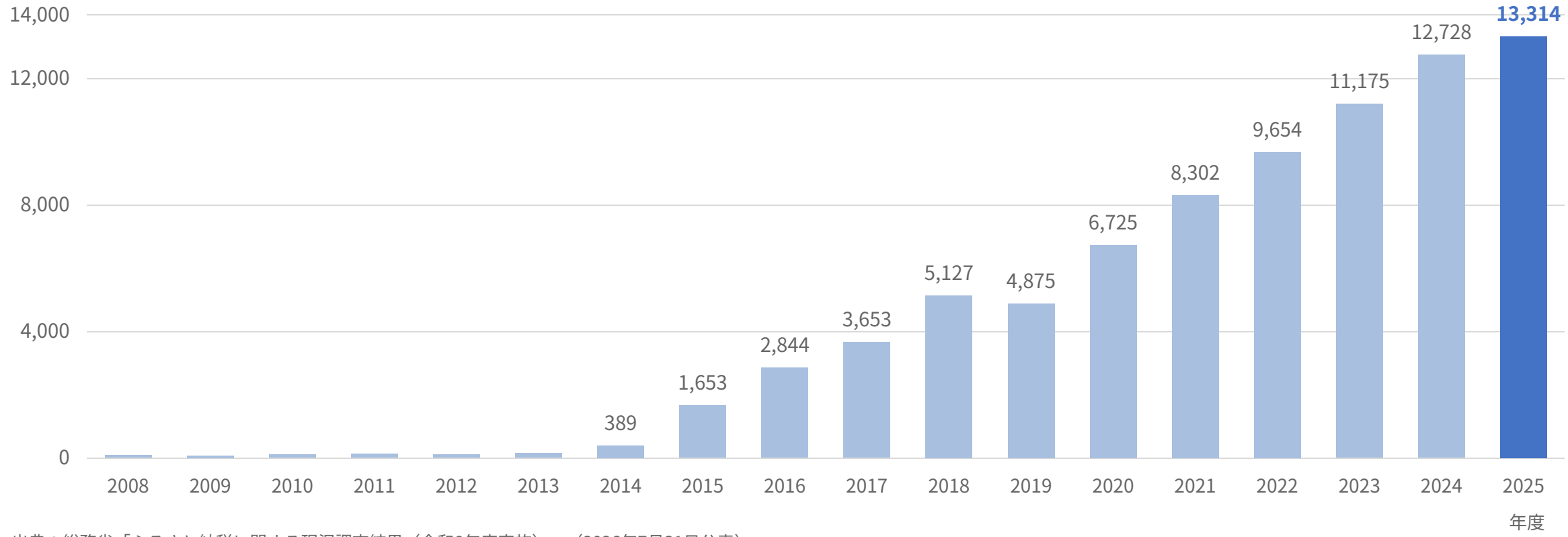
公共ソリューション事業における ふるさと納税市場規模

- 2025年度のふるさと納税受入額は1兆3,314億円（前年度比4.6%増）と過去最高を更新
- 2020年度以降、6年連続で増加

ふるさと納税受入額の推移（全国計）

個人から地方公共団体への寄付金 ／ 単位：億円

2025年度　13,314億円

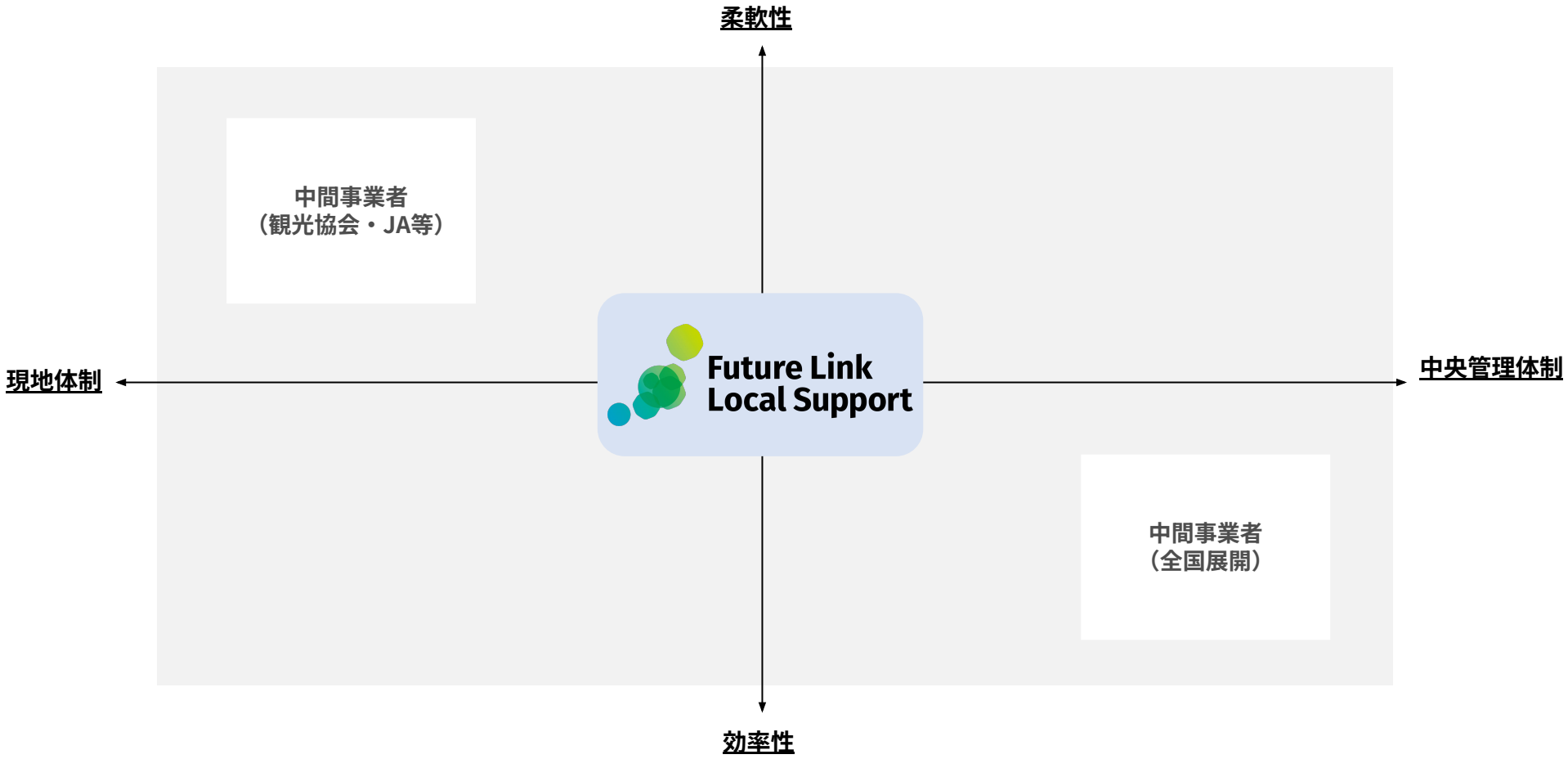


出典：総務省「ふるさと納税に関する現況調査結果（令和8年度実施）」（2026年7月31日公表）

© Future Link Network Co., Ltd.

ふるさと納税受託事業におけるポジション

- 標準化・相互補完による組織運営と、一気通貫の業務遂行により、品質とコストを自社で管理。
- 自ら開拓した返礼品事業者との関係と、まいぷれの地域情報基盤を活かし、寄付拡大を支える。



強み

1 組織で支える運営体制

各担当者が自治体との関係を構築
標準化と相互補完で安定運営

2 一気通貫の業務遂行

受付・配送・書類・問い合わせを
一貫提供し、品質とコストを管理

3 返礼品事業者との関係

自ら開拓した事業者と継続対話
返礼品の魅力を磨き、寄付拡大へ

4 地域情報基盤との連携

まいぷれの地域ネットワークを
活かし、返礼品事業者を開拓

© Future Link Network Co., Ltd.

「関係人口創出」というテーマへの追い風

- 少子高齢化・人口減少により、都市と地方の格差が拡大。国策である『地方創生2.0』において、「関係人口」の創出は地域の持続可能性を高める「人材・経済・コミュニティの再生」戦略として位置付けられ、取り組みが加速
- FLNの地域密着型の強みは『地方創生2.0』との親和性が高い。これまでFLNの強みを活かして新規事業として実施していた取り組みを、2026年8月期より「関係人口創出事業」と位置付け、事業拡大を目指す

Future Link Network の強み

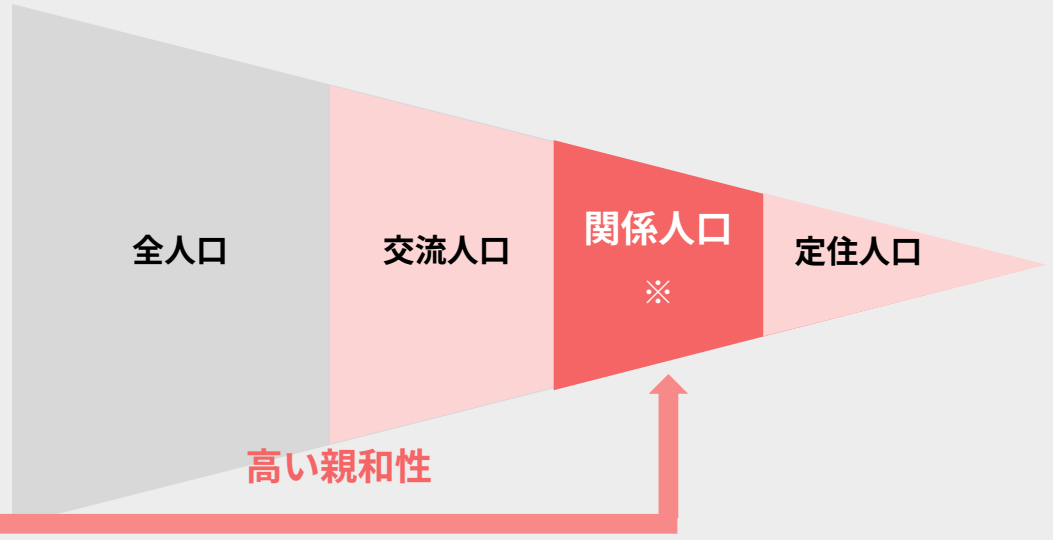
全国の地域事業者にリアルな接点を持ち
DX･AI導入を促進できる体制

顧客層が広く類似企業が少ないため
市場（TAM）が大きく､成長ポテンシャルが高い

官民協働の実績･ノウハウがあり、
国策である地方創生における成長余地が大きい

地方創生2.0

地域の持続可能性を高める「人材・経済・コミュニティの再生」



社会的背景

- 少子高齢化
- 人口減少
- 経済格差
- 人口格差
- ライフスタイルの変化

※「関係人口」とは：定住人口（移住者）でも交流人口（観光客）でもなく、地域と継続的かつ多様に関わる人々のこと

© Future Link Network Co., Ltd.

5 成長戦略

Future Link Network

成長戦略の実施・達成状況と更新

- 前期実績を踏まえ、2027年8月期はMRR・ふるさと納税に重点化。ビジネスモデルの柱である2事業に再注力し基盤強化を図るため。
- 関係人口創出事業の拡大と生産性向上も継続していくものの、上記の理由から今期の重要成長指標からは外す方針

掲げた4つの戦略	実施内容・達成状況（2026年8月期）	今回の成長戦略への更新
MRRの成長加速	直営＋19.6%、MRR全体も＋8.9%と増収。 通期売上：目標598百万円 → 実績532百万円。 計画には届かずも、直営は期後半に成長加速。 まいぷれくん・高単価プランの提案を推進。	エンタープライズ向け展開を強化。 AI×CS×一次情報で提供価値を高度化。 直営・パートナー・OEM・海外の4経路で拡大。
ふるさと納税の拡大	注力返礼品の強化・広告運用等を実施。 売上526百万円（△10.8%）、寄付額81.5億円。 売上計画666百万円・寄付額100億円には未達。	2026年10月にFLSを設立し、専業体制へ。 アライアンス・新規営業を新戦略とし、 グロース・BPRを強化して再成長を目指す。
関係人口創出事業への注力	VTuber連携・自治体人材募集支援等を展開。 売上80百万円（＋121.8%）へ拡大。 成長した一方、当初計画88百万円には未達。	重点戦略の説明はMRR・ふるさと納税に集約。 関係人口創出の事業方針は継続。 自治体・企業案件の拡大とサービス連携で、 早期の成長の柱への育成を目指す。
生産性の向上	コールセンター・書類発送の体制を改善。 売上総利益率は66.2%に改善した一方、 営業損失82百万円で通期黒字化は未達。	全社共通の方針として継続。 重点開示はMRR・ふるさと納税に絞り、 生産性は独立した開示指標に置かない。 ふるさと納税ではAI前提のBPRを具体化。

© Future Link Network Co., Ltd.

直営・パートナーによる国内展開に、OEMによる販路拡大とグローバル展開を加える。
共通基盤の強化で提供価値を高め、利用店舗数・利用単価・継続率の向上を図る。

4つの展開経路

① エンタープライズ向け展開

直営

地域事業者を直接支援
現場でサービスを磨く

月額利用料

パートナー

各地の運営パートナーが
営業・取材・活用支援

固定ランニング費用
＋レベニューシェア

③ OEM・海外展開

OEM

LRAITを通じて提供
協業先の顧客基盤へ展開

システム利用料

グローバル

現地の言語・商習慣に合わせ
海外の地域事業者を支援

月額利用料

② まいぷれくん開発計画｜共通基盤と提供価値の強化

地域の一次情報 × 共通のシステム・AI基盤 × 運営ノウハウ

利用店舗数の拡大 × 利用単価の向上 × 継続率の向上 → MRR拡大

MRR成長戦略：施策①エンタープライズ向け展開

直営・全国のパートナー網を活かし、エンタープライズ向け営業を強化
業種別の成功モデルを横展開し、複数店舗・企業本部への提供価値を高める

戦略

1 成功モデルを同業種で横展開

現在好調な業種の実績を分析し、
同業種への提案を標準化

2 新たな業種を開拓

住宅・外壁、歯科、
スクール・教育などへ展開

戦略の裏付け



直営 × パートナー
地域の顧客接点



MY PLACE♪MY PLEASURE
まいぷれ

課題に合わせたまいぷれのサービスを
組み合わせて提案

導入店舗拡大 × 提供価値拡大 → MRR増収を目指す

時短・発信支援から「地域データを活かす経営支援」へ

AI×活用支援×一次情報の組み合わせで、継続利用と単価向上を目指す

「まいぷれくん」開発ロードマップ

phase0	phase1	phase2	phase3	phase4
時間を節約	**複数作業を支援**	**気づきを提案**	**地域データを活用**	**地域と共に成長**
会話形式のニュース作成	SNS・メール作成 ・データ分析	履歴を活かし能動提案	蓄積した情報を元に提案	地域の傾向で 経営の方向性提案

現在：phase2 → 3

AI（まいぷれくん）× **CS** × **一次情報**

- **新機能開発**
  - 問い合わせ一元管理機能
  - 口コミ促進・管理
  - 予約管理機能　　等を予定
- **伴走体制の強化**
- **取材を活かしたコンテンツ制作**

継続利用・業務効率・単価の向上を目指す

※開発・検証段階の計画。機能の提供時期・仕様は検証結果に応じて変更する可能性があります。

OEM：26年で培ったシステムをOEMで展開。国内の顧客接点を活かす拡販を開始

海外展開：まいぷれの運営ノウハウを海外へ輸出。現地ニーズに合わせた成長モデルの構築を進める

OEM：国内の顧客接点を活かす

まいぷれの運営実績が支える共通システム







AI・基本システム
・継続アップデート

ブランド・ドメイン
料金設定自由

他社の顧客基盤を活用するモデルへ

地域メディア運営会社、広告会社、金融機関、地域DX事業者などへ、まいぷれで培ったソリューションとノウハウを提供

海外：ホーチミンの成功モデルを育てる

3か月で契約100件突破

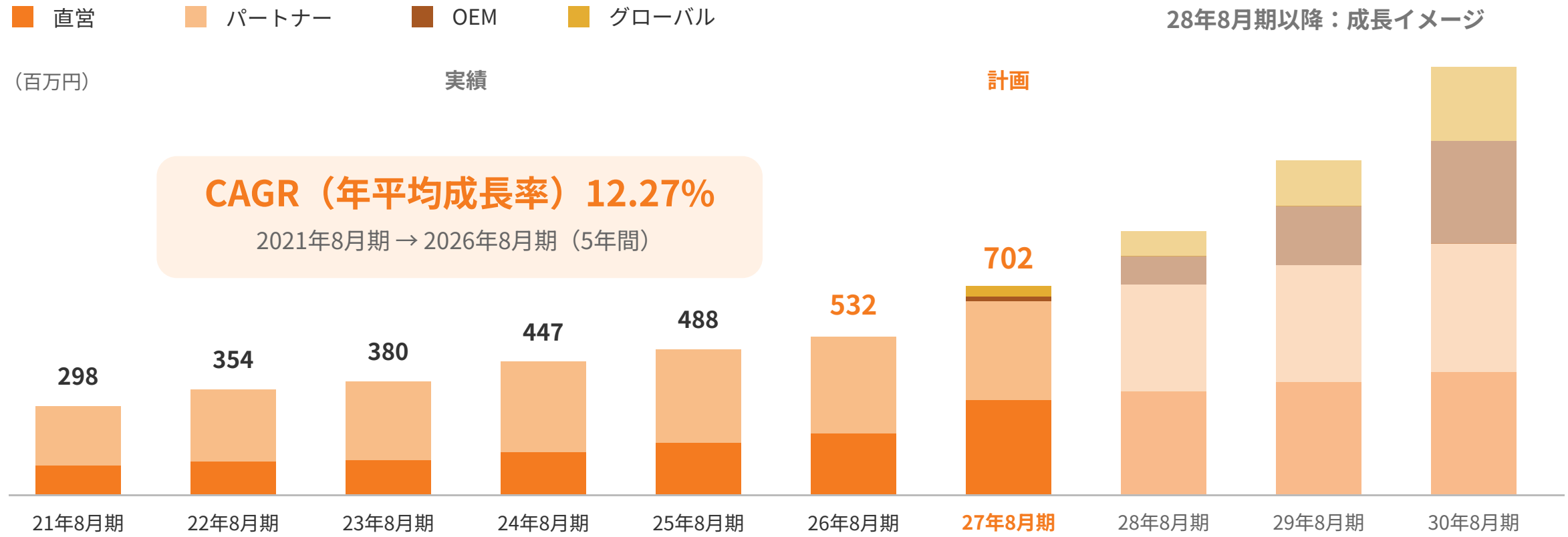
2026年5月に開設
現地企業KOLLABと連携
※2026年8月公表

検索・MEO × 現地の販促 × 運用代行
店舗ごとの集客成功事例を積み上げる

実績を拡大	ホーチミンでの導入・継続利用を促進
次の都市へ	人員増強を進め、他都市への展開を検討
経営支援へ	現地向けのAI等の機能追加を検討

MRR成長戦略：継続収益の成長実績と見通し

MRR関連売上高は5年間で約1.8倍。2027年8月期は702百万円（前期比＋31.9%）を計画。
直営の成長加速を基盤に、エンタープライズ向け展開とOEM・グローバルの拡大を進める。



※21～26年8月期は直営・パートナー。28～30年8月期は成長イメージであり、数値計画ではありません。

2026年8月期 実績
532百万円
前期比＋8.9%

2027年8月期 計画
702百万円
直営・パートナー・OEM・グローバル

既存MRRの積み上げと、新たな営業戦略・収益経路の本格稼働で成長を加速

従来の成長トレンドの延長ではなく、事業構造・営業戦略の変化を前提とする計画を策定

① 直営MRRの成長加速 ＋110百万円

前期までの積み上げ＋エンタープライズ営業を強化

前期後半に積み上げたMRRが27年8月期に直結。
エンタープライズ向けの営業で1契約当たりMRRを拡大。
まいぷれくん販売・既存顧客へのアップセルも推進。

② パートナーMRR ＋9百万円

既存パートナーで着実に収益を拡大

パートナー数の大幅な増加を前提とせず、
まいぷれくんの付与率向上と既存顧客への
アップセルで、既存パートナーの収益を拡大。

③ OEM収益の積み上げ ＋15百万円

構築済みの仕組みを本格展開

商談数・受注率を設定し、契約先を拡大。
契約の増加により、月額収益を積み上げる。

④ グローバル展開 ＋34百万円

契約実績を基に営業体制を段階的に拡充

ホーチミンは開始3か月で契約100件超。
現地営業人員の段階的な増強と、
1人当たり受注件数を前提に売上を計画。

既存顧客の深耕 ＋ 法人営業の強化 ＋ OEM・海外の本格稼働 → 成長率の引き上げ

新戦略で受託基盤を広げ、既存戦略の強化で寄付拡大と運営力向上を図る

新戦略

1 アライアンス戦略

4つの評価軸で提携先を検討

自治体接点・サービス展開力・運営力・収益基盤
相乗効果が見込める相手との連携を検討

2 新規営業

既存の受託自治体での実績を活かし、周辺自治体に提案

案件の見込みと営業段階を分けて管理
継続的な接点づくりと提案で新規受託へ

既存戦略の強化

3 グロース戦略

マーケティングサイクルを加速させるデータ基盤を構築

年度計画と毎週の改善サイクルを連動
寄付拡大に向け、判断・実行・検証を重ねる

4 BPR

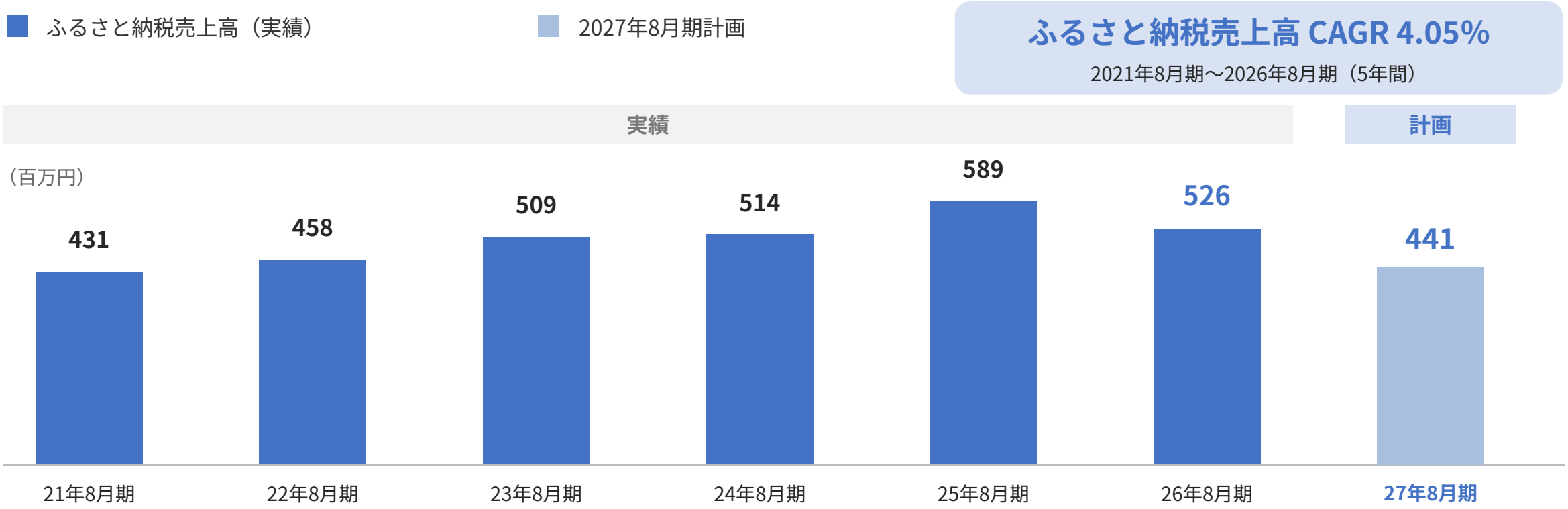
不要業務の削減 → 標準化 → AI自動化

成果から逆算し、業務と人・AIの役割を再設計
確保した時間を寄付拡大・地域課題の解決へ

寄付額と受託基盤の拡大を通じ、ふるさと納税事業の成長を目指す

ふるさと納税成長戦略：成長実績と見通し

ふるさと納税売上高は5年間で約1.2倍。2027年8月期は441百万円（前期比−16.0%）を計画。
アライアンス・グロース・BPR・新規営業を通じ、受託基盤と収益性の強化に取り組む。

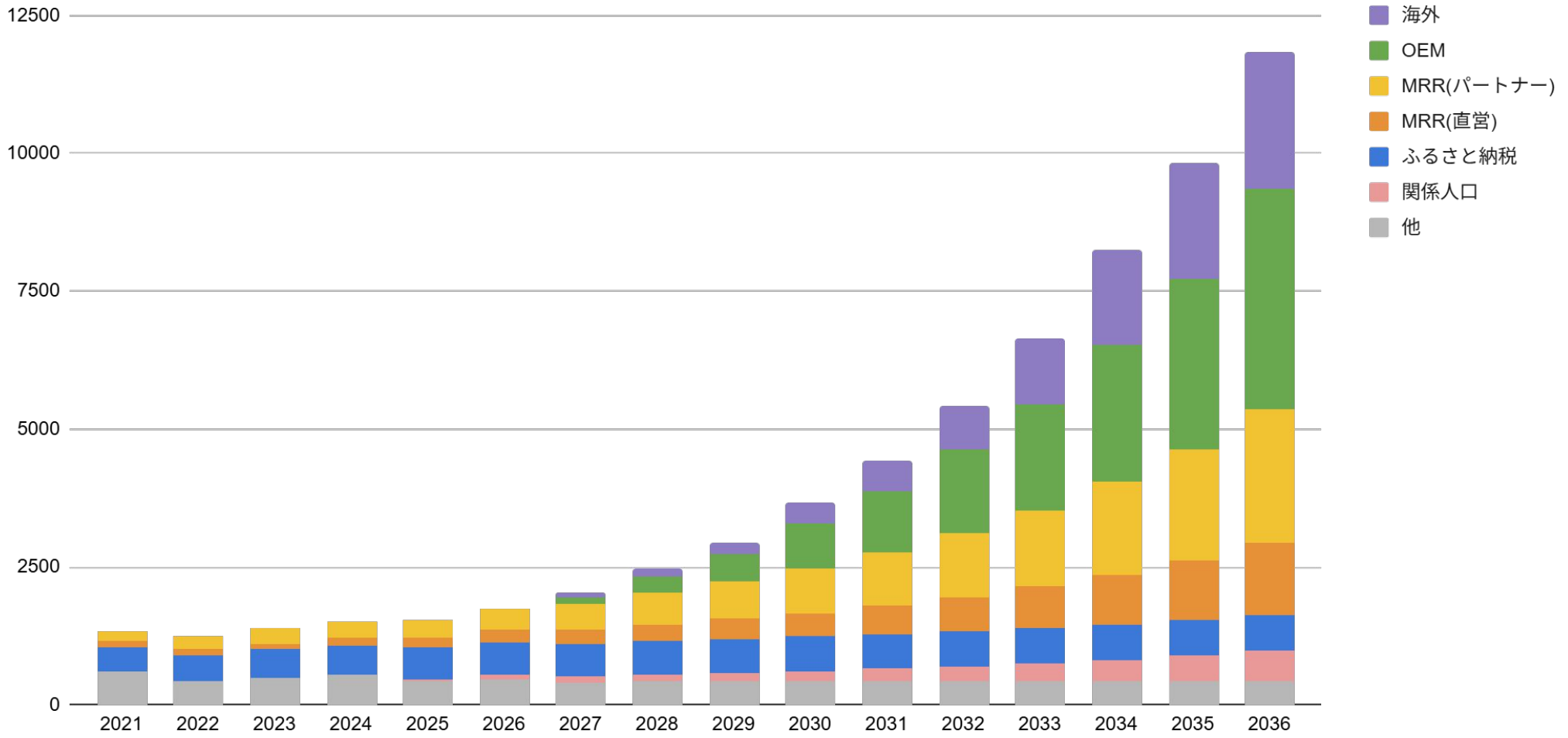


2026年8月期 実績
526百万円
前期比−10.8%

2027年8月期 計画
441百万円
前期比−16.0%

- 全国的なエンタープライズ向けの上位プランの提案とOEM・グローバル展開の加速
- ふるさと納税事業の会社分割による機動力向上とこれまで蓄積したグロース戦略による収益性の強化

（単位：百万円）



6 その他

Future Link Network

事業等のリスクと対応方針

当社グループの事業展開上のリスクのうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なものを抜粋。
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する。

事業等のリスクの内容		発生可能性/影響度	対応方針
インターネット広告市場	広告市場は市場変化や景気動向の変動による影響を受けやすく、今後、急激な景気の変化等が生じた場合、広告及びインターネット広告の需要に影響する可能性があります。	中/大	インターネット広告媒体としての提供価値にとどまらず、広告運用代行サービスやAIを活用した経営支援サービスを強化し、広告主のマーケティングから経営まで総合的に支援する役割を強化してまいります。
パートナー契約の状況	2026年8月31日現在におけるパートナー契約締結先は134社となっております。これらパートナー各社が何らかの事情によりパートナー契約を解消する場合には、当該エリアの「まいぷれ」の運営が継続困難となり、当社グループが引き継ぐか、同エリアでの運営を希望する地域の企業等に引き継ぎを行います。その場合には、当該エリアでの情報量や営業活動が低下する可能性もあり、収益に影響を及ぼす可能性があります。	高/大	引き続き、パートナー企業の経営支援レベルの向上を図り、パートナーの事業成長を牽引することでパートナー契約の拡大をしてまいります。
システムの安全性	巧妙化・複雑化したサイバー攻撃、不正アクセス、認証情報の窃取、システムの脆弱性、役職員等の故意又は過失、外部委託先又は利用する外部サービスでの事故等により、情報の漏えい、改ざん、滅失、データの暗号化又はシステムの停止等が生じる可能性があります。また、被害拡大の防止や安全性の確認のため、当社グループが自らシステムを停止する場合もあります。この場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/大	ネットワークの常時監視、日常的な保守管理、継続的なシステム開発等により、システム障害を未然に防ぎ、万一発生してしまった場合でも迅速に適切な対応を行える体制を構築しております。 また、ＯＳ／ソフトウェアの定期アップデートの実施による脆弱性に対する対策、http通信の暗号化、役職員への教育、委託先管理並びに事故発生時の連絡・対応体制などにより、リスクの低減に努めております。
個人情報の管理	外部からの不正アクセスや、当社の関係者や業務提携先等の故意又は過失による漏洩、改ざん、不正使用等の不測の事態により、個人情報が外部に流出した場合には、適切な対応を行うための費用の発生や、当社に対する損害賠償の請求、当社の社会的信用の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	高/大	個人情報保護に関する規程の整備、アクセス権限管理、役職員への教育、内部監査、委託先及び再委託先の管理等の実施を通じて、漏えい等の防止に努めております。 また、万が一に備え、個人情報漏洩保険に加入し、漏洩時の対応や損害賠償に備えております。

© Future Link Network Co., Ltd.

その他・本開示の取り扱いについて

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。

当資料は1年に1回更新して開示いたします。次回開示は2027年11月の予定です。

© Future Link Network Co., Ltd.



© Future Link Network Co., Ltd.