



2024年7月12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 取締役経営統括部長 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、2023年10月13日に公表いたしました2024年8月期（2023年9月1日～2024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. 2024年8月期通期連結業績予想の修正（2023年9月1日～2024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）	1,758	71	70	54	65.36
今回修正予想（B）	1,493	△46	△46	0	-
増減額（B - A）	△265	△117	△117	△54	
増減率（%）	△15.1%	-	-	-	-
（参考）前期実績 （2023年8月期）	1,382	△68	△69	△66	△80.33

2. 2024年8月期通期セグメント別売上高予想値の修正（2023年9月1日～2024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）	1,038	719	1,758
今回修正予想（B）	813	680	1,493
増減額（B－A）	△225	△39	△265
増減率（％）	△21.7%	△5.5%	△15.1%
（参考）前期実績 （2023年8月期）	725	656	1,382

3. 修正の理由

当社は「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「まいふれ」の運営を基盤とし「地域情報流通事業」、
「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」は813百万円となり計画比21.7%減少、「公共ソリューション事業」は680百万円となり計画比5.5%減少となったことにより、連結売上高が当初予想よりも15.1%下回る見込みとなったため、業績予想の修正を行うこととなりました。

また、販管費及び一般管理費につきましては、売上高の伸び悩みに合わせ削減に努めましたが、今後の主力戦略である「まるまるおまかせプラン」の開発・運用にかかる人的資本への投資負担増から、当初予想より3.9%減少に留まりました。そのため、営業利益・経常利益ともに当初予想よりも下回る見込みとなりました。また、公共受託案件の一部を補助金収入として特別利益に計上となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益も当初予想を下回る見込みとなり、業績予想を修正いたします。

<地域情報流通事業>

当社の地域情報流通事業は、地域情報プラットフォーム「まいふれ」を通じて地域の中小事業者・店舗に向けて情報発信・マーケティング支援を通じたサブスクリプション型の経営支援サービスを提供し、月間経常収益（MRR）となるまいふれ関連売上と、主に当社直営地域以外における「地域情報プラットフォームまいふれ」の全国各地域の運営パートナーから頂くパートナー加盟料及びロイヤルティ収益で構成されています。

当連結会計年度におきましては、件数よりも単価を重点戦略と位置づけ、優先的に上位顧客にフォーカスし、質の高いサービスを開発・提供するべく、従来の情報発信よりも付加価値の高いサービス「まるまるおまかせプラン」を開発し全国で販売を開始してまいりました。この結果、当第3四半期連結累計期間における直営エリアでの平均単価は8,653円（計画進捗率91.4%）と順調に伸ばすことができました。その結果、直営エリアのまいふれ掲載料売上高は143百万円となり計画比11.2%増加の見込みとなりました。

一方、全国のパートナーエリアにおいては、販売を順調にスタートしたパートナーもあるものの、まだ販売スタートができていないパートナーも多く、全国の販売増加ペースが想定を下回った結果、パートナー関連売上高は457百万円となり計画比20.2%減少の見込みとなりました。

また、前連結会計年度より販売開始をした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」及びVTuberと共に地域の魅力を届ける「まちSPAチャプロジェクト」の2つの新規事業を展開してまいりましたが、手応えはありつつも、まだスケールするには至らず、マーケティング支援売上高は212百万円となり計画比36.8%減少の見込みとなりました。

以上の結果として2024年8月期の売上に影響が出る見込みであります。

<公共ソリューション事業>

当社の公共ソリューション事業における主要売上は、ふるさと納税売上、公共案件売上、まいぷれポイント売上となりますが、ふるさと納税売上は、制度改訂による駆け込み需要や競争激化による稼働自治体数の変動等の影響を受けたものの、寄付ペースでは前年寄付額を上回り、495百万円となり計画比9.6%減少の見込みとなりました。

公共案件売上は、熊本県玉名市の施設活用事業や兵庫県加古川市等のコンサルティング受託案件の売上があり順調に推移しましたが、一部の受託案件が補助金事業となったことで53百万円を特別利益に計上することになったため、公共案件売上高は119百万円となり計画比4.2%減少の見込みとなりました。

まいぷれポイント売上は新たに大阪府貝塚市の官民協働ポイント事業がスタートしたことで、まいぷれポイント売上高は65百万円となり、計画比38.2%増加の見込みとなりました。

以上の結果として2024年8月期の売上に影響が出る見込みであります。

<営業損失>

売上高の減少により売上総利益が計画よりも158百万円減少し、販管費は計画比40百万円減少したことにより、営業損失は46百万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46百万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>

受託した公共案件の一部が補助金となったことから、補助金収入を特別利益に計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は0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