



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
石井 丈晴

持続的かつ発展的地域社会モデルを構築する

当社は、「地域を元気にする情報インフラをつくる」ことを理念に、地域に根ざした情報流通の仕組みづくりに取り組んできました。地域には価値ある事業者や活動が数多く存在する一方で、情報発信やデジタル活用の面では大きな課題があります。売上高100億円への成長は、単なる規模拡大ではなく、**地域情報の流通を支える仕組みを全国・海外へと展開し、地域経済の持続的発展に貢献するための通過点**です。経営者自らが先頭に立ち、AI・デジタル技術を積極的に取り入れながら、地域とともに成長する企業として、売上高100億円の実現に挑戦することをここに宣言します。



地域情報プラットフォーム
“まいぷれ”のロゴ

- 本社所在地：千葉県船橋市
- 事業概要：地域活性化事業
- 常時使用する従業員：160名
(グループ全体・2025年8月期)
- 現在の売上高：17億円
(グループ全体・2025年8月期)
- 法人番号：7040001019632
- Web：https://www.futurelink.co.jp/

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2036年に売上高100億円を達成
- ・将来展望としてはその後、2045年に売上高300億円規模への成長を視野に入れております。

当社は、まいぷれプラットフォームを中心としたサブスクリプション型ビジネス (ARR) を中核指標とし、既存事業の高度化、新規事業の創出、OEM展開および海外展開を通じて、段階的かつ持続的な成長を図る。*ARR(Annual Recurring Revenue)：年間の経常収益

課題

まいぷれプラットフォームをさらに成長させ、売上高100億円を達成するためには、スケールの制約となっている要因の解消が課題

- ・コンテンツ制作支援等、人的支援に依存したビジネスモデル
- ・地域・事業者ごとに異なる業務・情報発信の非効率性
- ・地域メディア・フリーペーパー業界におけるDXの遅れ
- ・成長に対応するためのプロダクト基盤・組織体制の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ふるさと納税事業、関係人口創出事業等を安定収益基盤としつつ、まいぷれプラットフォーム事業を成長エンジンと位置付ける
まいぷれ事業の具体的な成長手段は次の通り (詳細次ページ)

- 1. 既存サービスの高度化・価値向上による事業拡大**
AIエージェント等の機能高度化による利用店舗数拡大・単価上昇
- 2. OEM展開による成長加速**
地域フリーペーパー会社、地域メディア事業者に対するOEM提供
- 3. 海外展開による成長機会の拡大**
国内成功モデルを活用したベトナム等への海外展開

実施体制

- ・代表取締役をトップとする成長戦略推進体制の構築
- ・成長戦略に基づく、顧客ニーズ把握、プラットフォーム基盤強化、販売力強化等、営業・開発・パートナーを横断した連携体制整備
- ・外部パートナーや専門人材も活用した段階的な体制強化
- ・グループ会社 地域活性AIテクノロジーズ株式会社による、AI技術を活用した地域活性化の推進
- ・グループ会社 株式会社公共BPOによる、ふるさと納税事業の安定収益基盤の確保

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた成長戦略

ふるさと納税事業、関係人口創出事業等を安定収益基盤としつつ、まいぷれプラットフォーム事業を成長エンジンと位置付ける。
 売上高100億円の実現に向け、**サブスクリプション型事業 (ARR) を中核とした成長モデルへの転換**を進めるとともに、当社が長年蓄積してきた地域情報データおよび運営ノウハウを基盤に、OEM展開および海外展開を成長加速の両輪とする。

*ARR(Annual Recurring Revenue)：年間の経常収益

1. 既存サービスの高度化・価値向上による事業拡大

AIエージェント「まいぷれくん」を中心とした月額課金型サービスを中核に、地域事業者向けの情報発信・集客・業務支援機能を高度化する。
 AI・データ活用により、人が行っていた支援業務を標準化・自動化し、人員増加に依存しない形で利用事業者数および付加価値の向上を図る。

2. OEM展開による成長加速

地域フリーパー会社、地域メディア事業者に対し、当社が構築する地域情報プラットフォームおよびAI機能をOEMとして提供する。
 OEM展開により、各地域メディアは自社ブランドを維持したまま、デジタル化・サブスクリプション化・AI活用を実現できる仕組みを構築する。
 これにより、当社単独展開では到達が困難なスピードで利用事業者数を拡大し、地域メディア業界全体のDXを通じた持続的成長と、当社の売上成長を同時に実現する。

3. 海外展開による成長機会の拡大

国内で確立したサブスクリプション型・OEM型モデルを基に、ベトナムを起点とした海外展開を推進する。
 海外展開にあたっては、国内で開発・整備した多言語・多通貨対応のプラットフォームおよびAI基盤を活用し、現地パートナーと連携した事業展開を行う。
 これにより、国内市場に依存しない成長基盤を構築し、中長期的には複数国での展開を見据えた事業拡大を図る。

売上高100億円達成時点では、当社がこれまで培ってきた直販によるサブスクリプション型事業を基盤としつつ、地域メディア向けOEM展開および海外展開が売上の約半分を占める事業構造を想定している。これにより、特定の地域や販売手法に依存しない、再現性と持続性の高い成長モデルを構築する。

