



2020年8月11日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ホ ー プ
代 表 者 名 代表取締役社長兼CEO 時津孝康
(コード番号：6195 東証マザーズ・福証 Q-Board)
問 合 せ 先 取締役 C F O 大島研介
(TEL. 092-716-1404)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年8月11日 16:00～17:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 グランド ハイアット東京 3F GRAND BALLROOM WEST
(東京都港区六本木6丁目10-3)

【添付資料】

説明会において使用した資料「2020年6月期 本決算・中期経営計画説明会資料」

以 上

2020年6月期

本決算・中期経営計画説明会資料

FY2020 Results Briefing Material and Business Plan

2020年8月11日

株式会社ホープ

[6195]

企業理念

自治体を通じて人々に新たな価値を提供し、
会社及び従業員の成長を追求する

商号	株式会社ホープ (HOPE, INC.)	
創業	2005年2月 (決算期:6月)	
代表者	代表取締役社長 兼CEO 時津孝康	
証券コード	6195 (2016年6月15日上場、東証マザーズ・福証Q-Board)	
従業員数	167名 (2020年6月末時点、臨時雇用者含む)	
事業内容	自治体に特化したサービス業 (広告事業、エネルギー事業、メディア事業)	
本店所在地	福岡県福岡市中央区薬院1-14-5 MG薬院ビル	
沿革	<ul style="list-style-type: none"> '05年2月 創業 '06年6月 SMART RESOURCEサービス開始 '13年9月 SMART CREATIONサービス (マチレット)開始 '14年7月 自治体と地域住民をつなぐアプリ 「マチイロ」開始 	<ul style="list-style-type: none"> '14年8月 BtoGマーケティング開始 '16年6月 東証マザーズ・福証Q-Board上場 '17年12月 『ジチタイワークス』創刊 '18年3月 小売電気事業者登録完了、 「GENEWAT」開始 '20年5月 ジチタイワークス HAXSH(ハッシュ)開始

- ・新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であり、事業継続に大きな支障はない

新型コロナウイルス感染症対策

■ コロナ対策班の設置

従業員の健康状態の把握・発生時の対応準備。

■ テレワーク体制の構築

テレワークができる環境の構築。
多様な働き方に対応。

■ 外出自粛・オンライン推奨

社外の方との打合せに関して、
原則オンラインでの会議へ切り替え。

各事業への影響

■ 広告事業・メディア事業

現時点で影響は軽微だが、広告出稿を控える企業が出てくる可能性や、さらには出稿企業の資金繰りの問題により、債権の一部を回収できないリスクや回収に遅延が生じる可能性がある。

■ エネルギー事業

自治体の管理をしている施設へ電力供給をしているため、新型コロナウイルス感染症の影響で小学校などが休校した場合、限定的であるものの電力をその分使用しないことによる売上及び売上原価の減少の影響がある。

I. 事業紹介

II. 決算ハイライト (FY2020)

III. FY2021 見通し

IV. 中期経営計画 [HOPE NEXT 3]

V. Appendices

I. 事業紹介

広告事業

SMART RESOURCEサービス

広報紙広告・バナー広告等

SMART CREATIONサービス



エネルギー事業

GENEWAT

メディア事業

エッチワークス

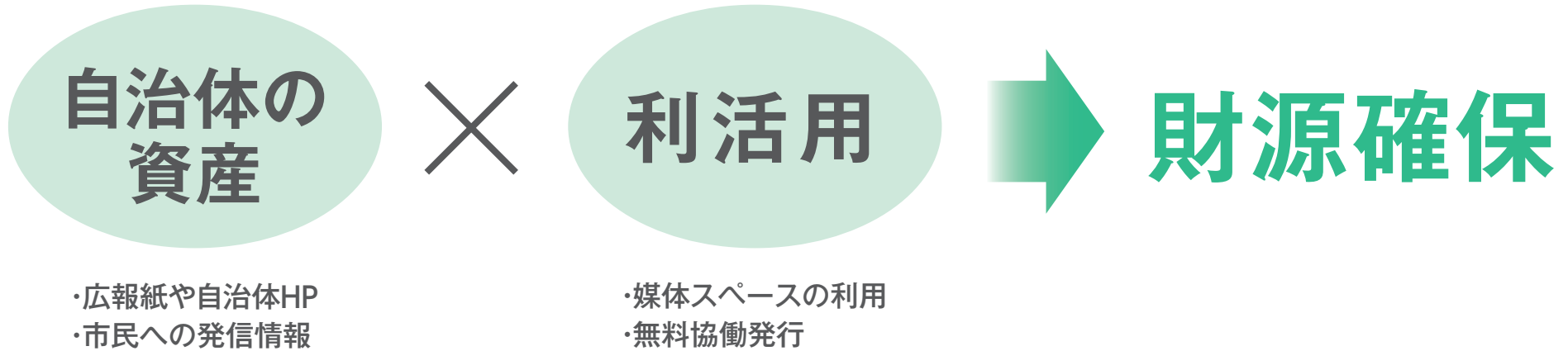
BtoGマーケティング



※FY2020よりメディア事業の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております。

企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



提供価値



自治体の様々なスペースを広告枠として販売 自治体の新たな財源確保へ



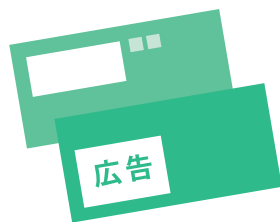
■ 媒体例



広報紙



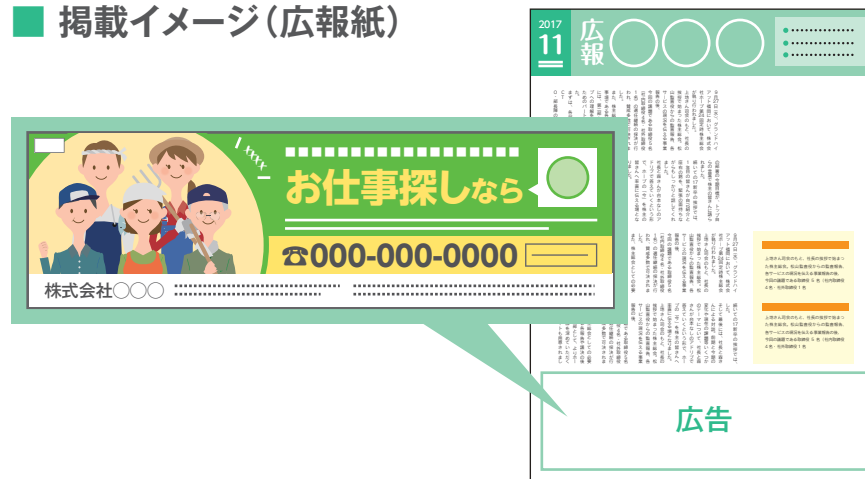
公式HP
バナー



公務員給与明細

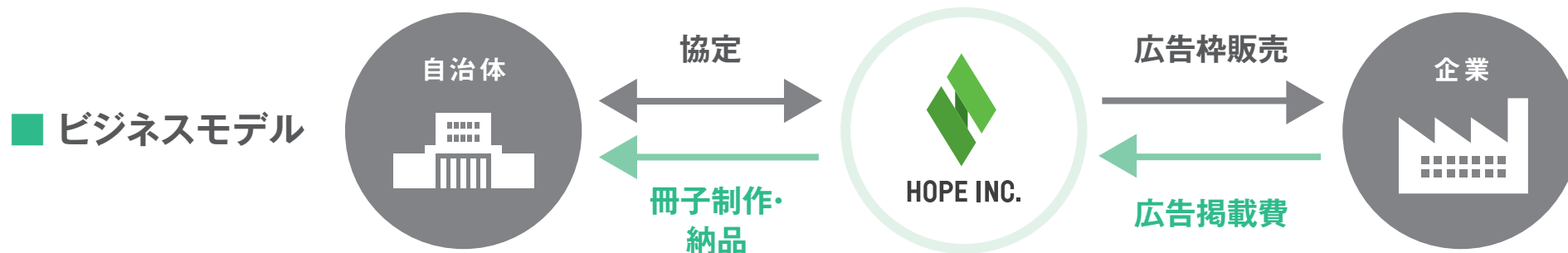
等

■ 掲載イメージ(広報紙)



各分野の冊子に広告枠を設けて制作し、自治体へ納品

より便利な情報冊子を無料協働発行



■ 冊子例



■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



企業理念

自治体を通じた新たな価値提供

自治体の
消費電力



新電力
サービス



経費削減

■ 提供価値



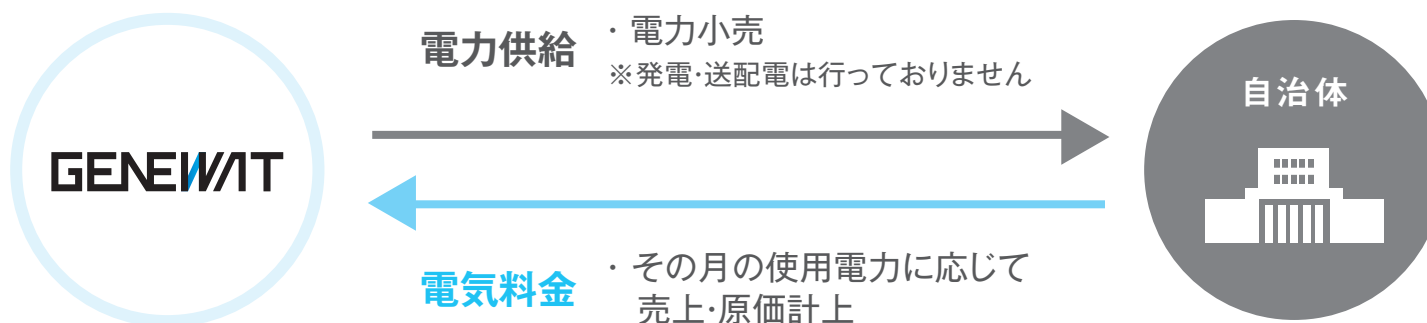
経費削減



電力販売事業新規参入

「電気もジェネリック」という新しい価値観のもと
安価な電力を提供し、自治体の経費削減を支援

■ ビジネスモデル



■ 供給先 (主に自治体)



企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



提供価値



民間の活用による
課題解決



官との
連携機会



ヒントとアイデアを集める行政マガジン ジジネットワークス

自治体の職員へ
仕事につながるヒント・
事例などを紹介する
自社メディア



■ 年4回発行《通常号》

1 国内屈指の発行部数

自治体職員向け総合情報誌として
国内最多7万部の発行

2 リーチ力の高さ

全国1788自治体の市区町村&
47都道府県へ無償配布

3 ノウハウ共有に特化

自治体の先進事例、ノウハウを共有。
日本全体の行政サービス向上に寄与

Vol.10の発行を機に、大幅リニューアル!



「ヒントとアイデアを集める行政マガジン」というコンセプトはそのままに、社会や自治体の課題解決を意識した特集を2本立てにしました。

■ 随時発行



《専門号》

特定の分野に限定した、
専門性の高い紙面



《特別号》

1社広告独占で発行。
広告主のサービスに
特化した紙面

自治体と企業の協働支援プラットフォーム



サービス
提供企業

サービス情報を
掲載

資料をDLした
担当者の
情報を共有

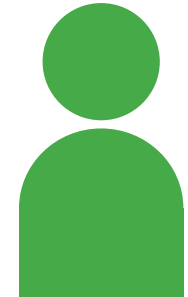
手数料を支払い



サービスを
検索・閲覧

関心のある
サービスの
資料をDL

連絡先などの
担当者情報を登録



自治体職員

自治体との連携による
新たなビジネス機会

民間サービスの
活用による課題解決

自治体へのニーズ調査や営業を代行

今まで培った自治体とのリレーションを活用

自治体向けに事業を展開したい企業のマーケティングを支援



■ 受託実績

● DMテレマーケティング

…… 合計100自治体×18回、150・80・61自治体×1回

● DM発送代行 …… 合計1,741自治体

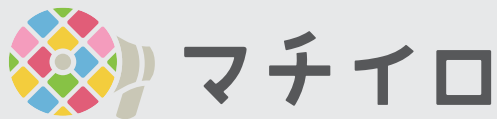
● メルマガ配送 …… 合計500自治体×2回

● 職員コミュニケーションツールの営業代行

……… 合計764自治体

● 教育学習ツールの営業代行 …… 合計332自治体

自治体と地域住民をつなぐアプリ



- 全国の自治体の広報紙を閲覧可能
- 登録した自治体からの最新情報が届く
- 自治体や地域に関するコンテンツを配信



ダウンロード数

累計 **57万8,674件**

自治体との契約件数

累計 **905件**

自治体シェア
約50%

※アプリ画面イメージ

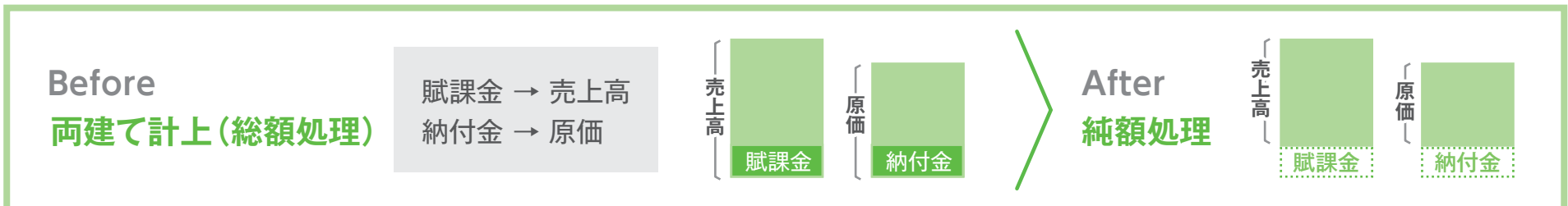


Ⅱ. 決算ハイライト (FY2020)

- FY2022から会計基準の変更により、純額処理が強制適用予定のため**FY2021より早期適用**
- 期間比較を可能にするためFY2019より遡って、当該純額処理が行われたと仮定した数値を記載



■ 会計基準の変更



FY2020 業績

売上高100億円を突破。前期比2倍以上の成長
過去最高益を更新

売上高

124億70百万円 (YonY +241.2%)*

営業利益

10億20百万円 (前期は 87百万円)

広告事業

規模適正化により売上高減
セグメント利益増

売上高

19億87百万円 (YonY △15.3%)

セグメント利益

3億14百万円 (YonY +10.7%)

エネルギー事業

コロナ禍によって想定よりも調達価格が
低く推移。想定を越える増益

売上高

103億40百万円 (前期は12億3百万円)*

セグメント利益

10億68百万円 (前期は94百万円)

メディア事業

ジチタイワークス誌面刷新号が
牽引し増収増益

売上高

1億33百万円 (YonY +30.0%)

セグメント利益

40百万円 (前期は11百万円)

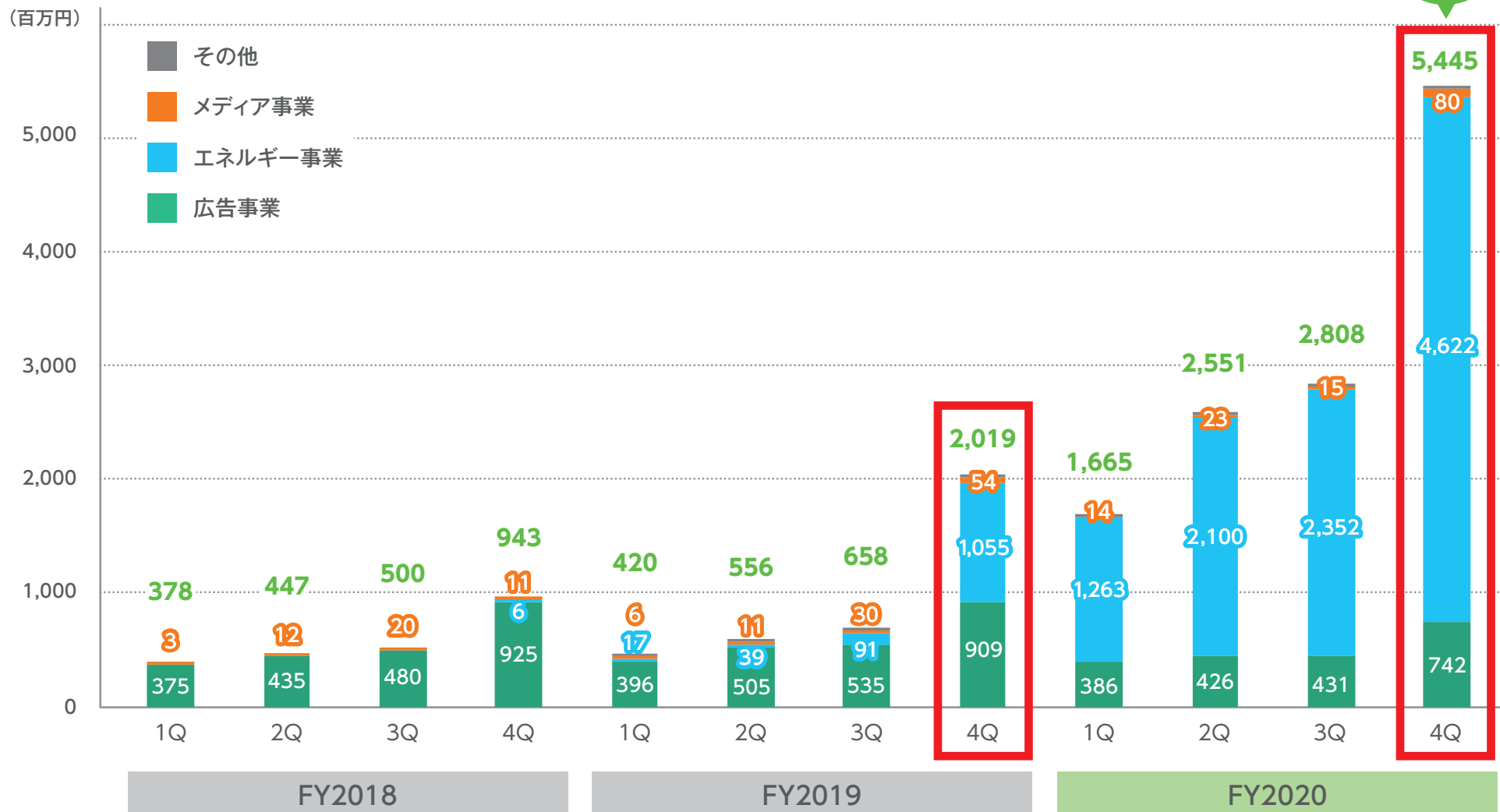
※ 金額は表示単位未満を切り捨て表記 ※%は少数点第2位を四捨五入表記

* P19の純額処理が行われたと仮定した数値を記載 (以後、FY2019・FY2020における全社及びエネルギー事業の売上高・売上原価に関して同様)

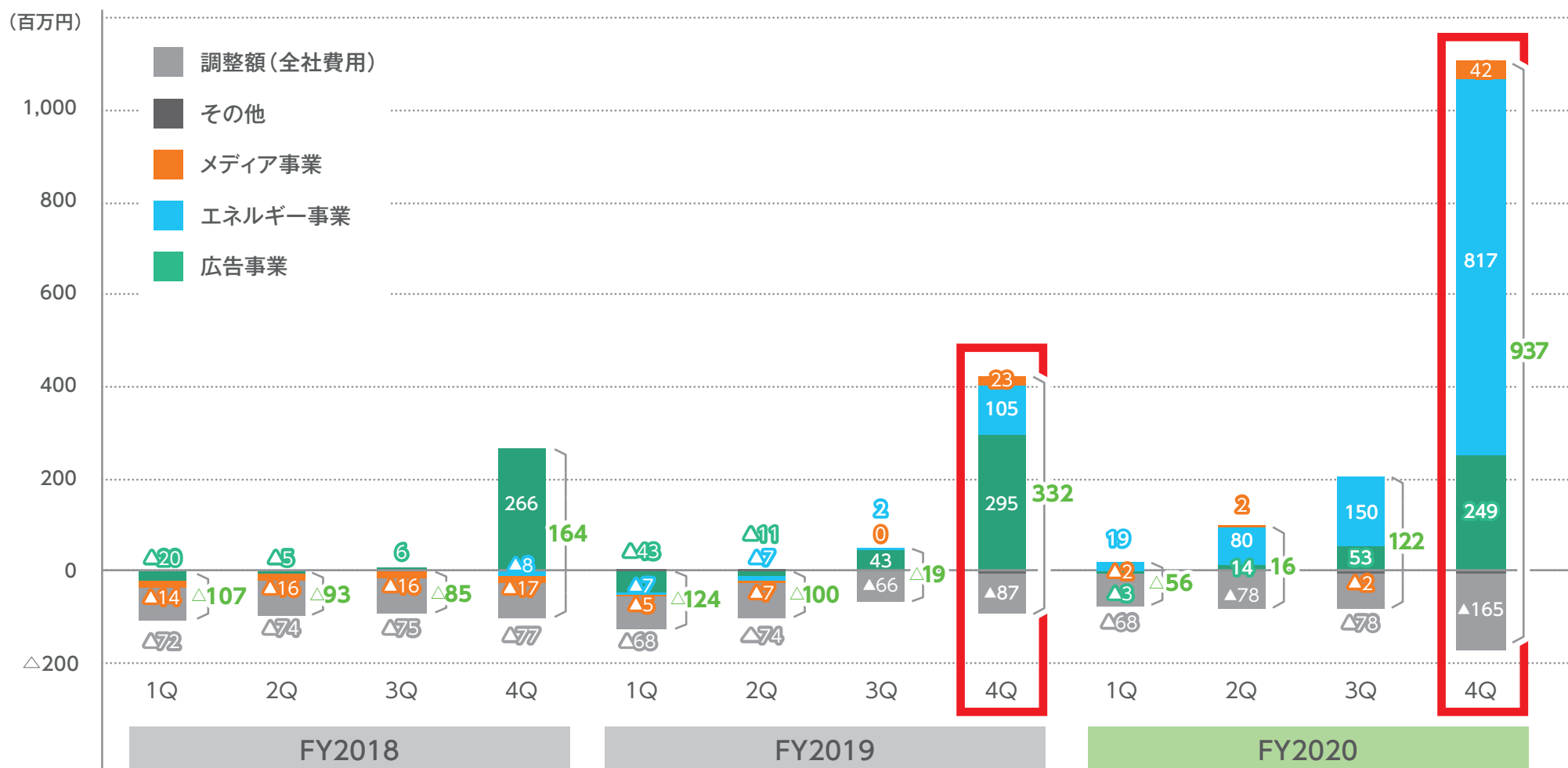
(百万円)	FY2019	FY2020	
	実績	実績	前年比
売上高	3,654	12,470	+241.3%
売上総利益	1,039	2,261	+117.5%
販売管理費	952	1,240	+30.3%
営業利益	87	1,020	+1072.7%
経常利益	95	1,012	+961.9%
当期純利益	75	665	+779.9%

・エネルギー事業の伸びによりYonY+169.6%

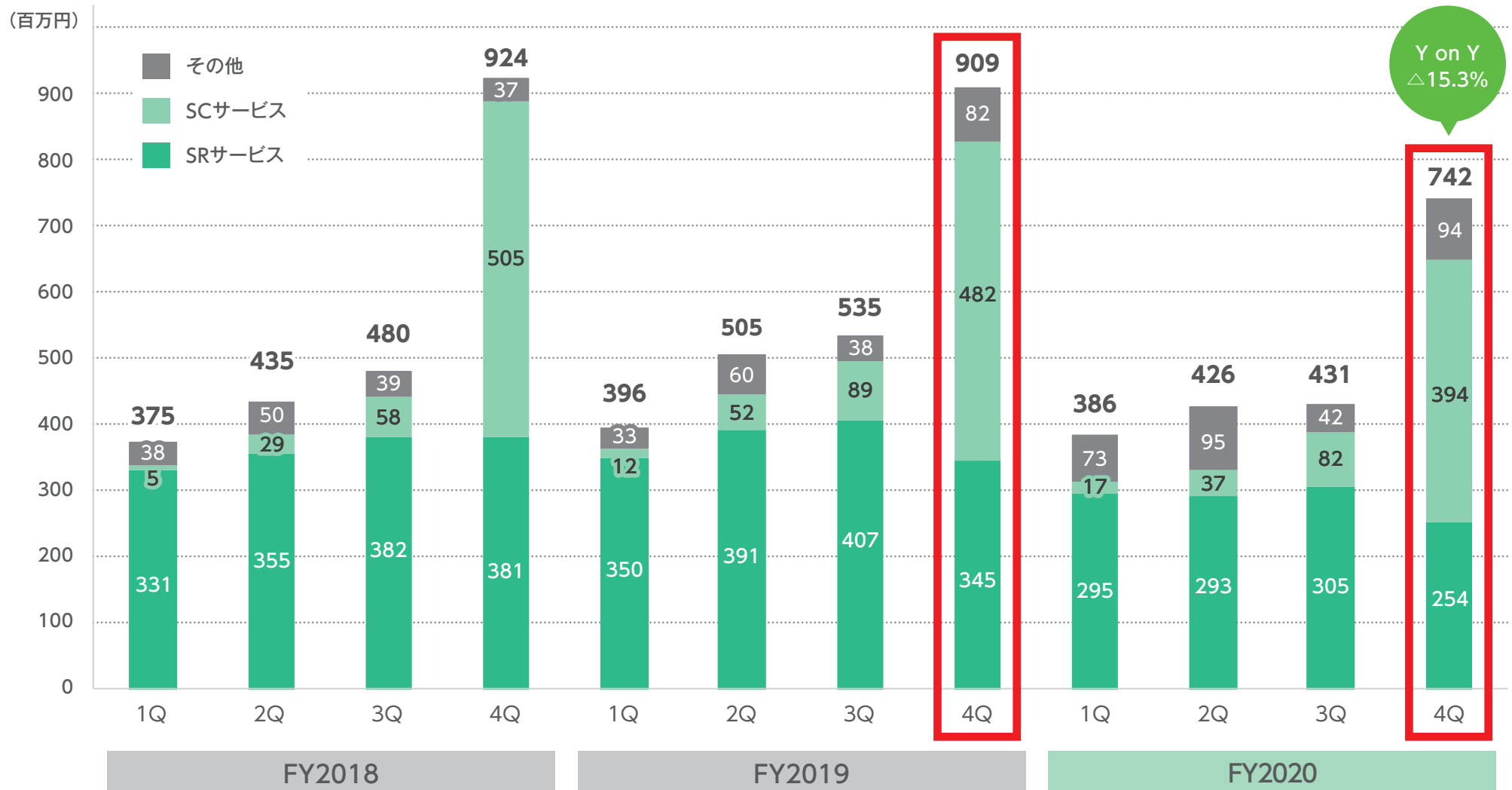
Y on Y
+169.6%



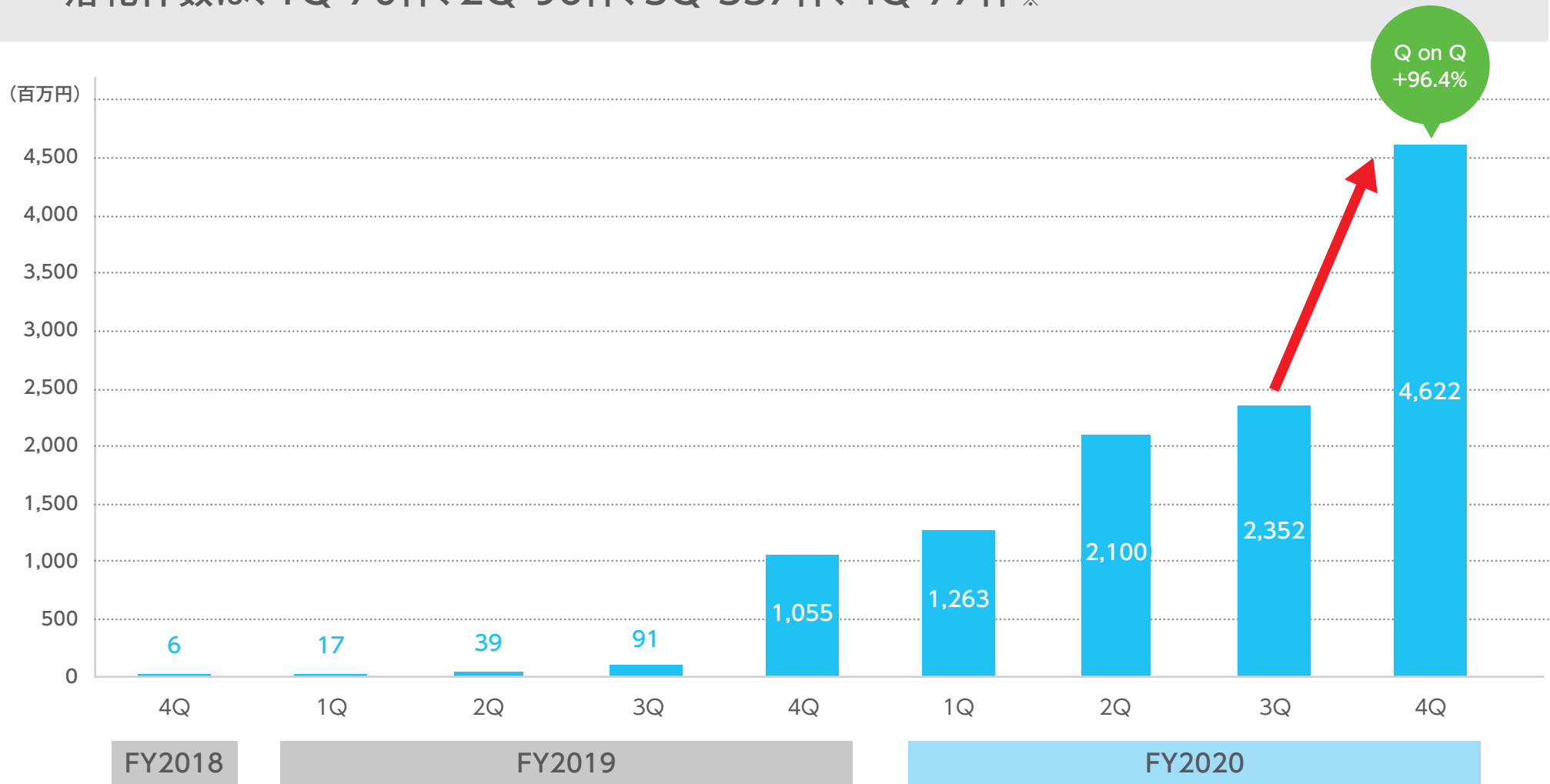
- エネルギー事業の伸長により、過去最高益更新
- 全社費用は期末賞与やオフィスレイアウト変更等でスポット的に増加



・生産性向上を目論んだ規模適正化により引き続き売上高減

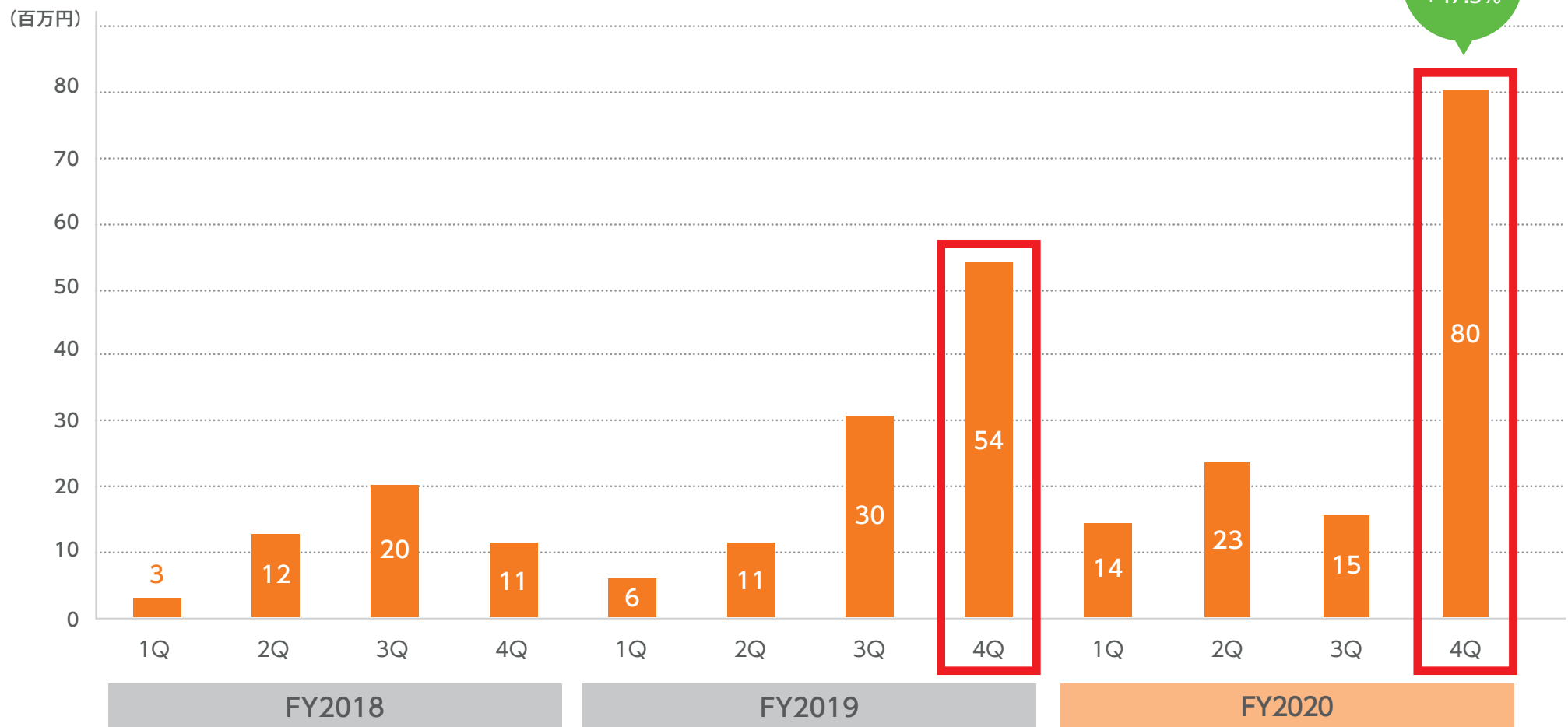


- 3Qで落札した案件は4月供給開始がほとんどのため、QonQで売上高大幅増(+96.4%)
- 落札件数は、1Q・70件、2Q・96件、3Q・337件、4Q・77件※



※カウント定義を入札結果確定時点でカウントし直したため過去の数値を変更

- ・『ジチタイワークス』をリニューアルし、ブランディング強化へ注力
- ・自治体の予算組に合わせたマーケティング活動を行う企業から受注を獲得



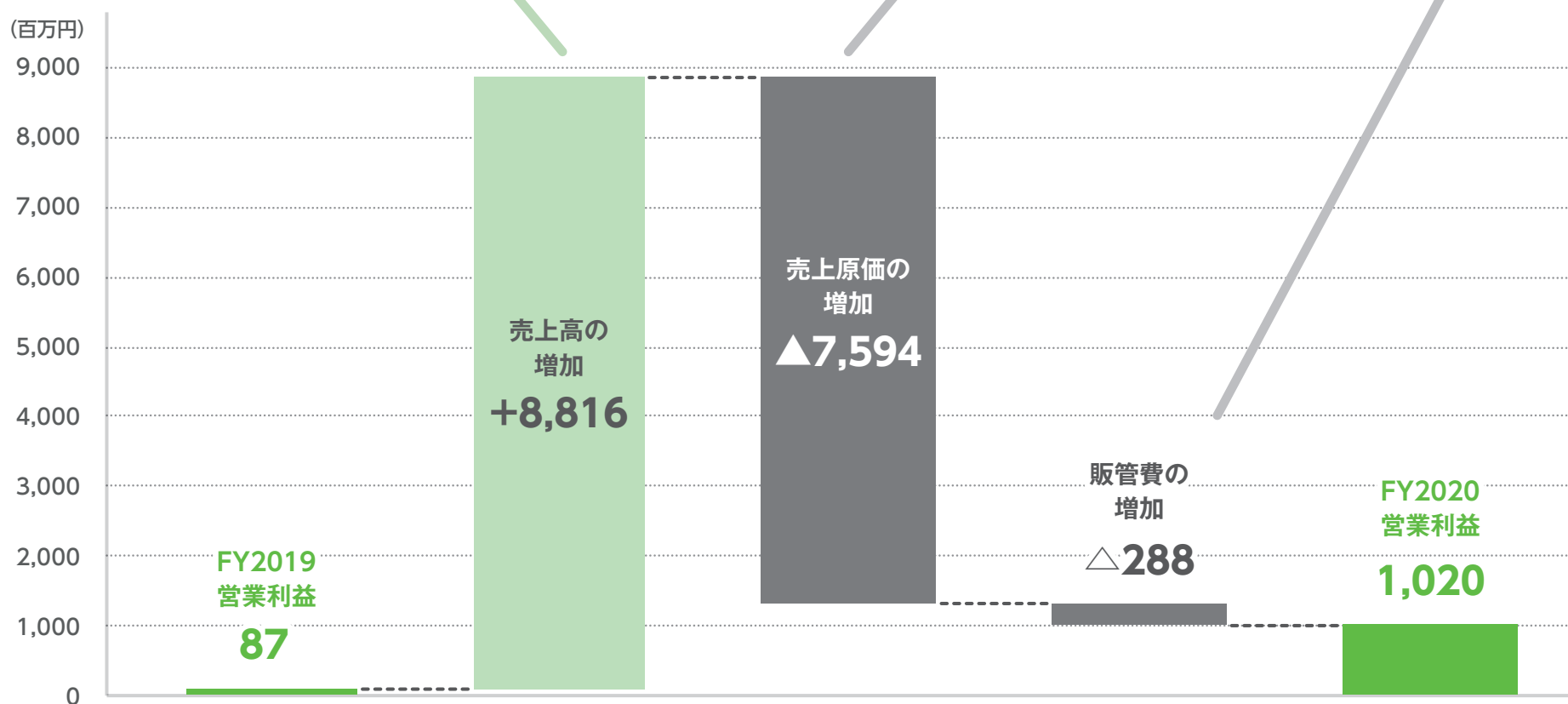
※「ジチタイワークス」は、2017年12月22日に創刊号を発行し、2020年6月に全面リニューアルを行う

■主な増減要因

広告事業 $\triangle 359$
 エネルギー事業 $+9,136$
 メディア事業 $+30$
 その他 $+9$

広告事業 $\triangle 318$
 エネルギー事業 $+7,921$
 メディア事業 $\triangle 16$
 その他 $+7$

人件費 $+49$
 その他 $+238$



(百万円)	FY2019		FY2020		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	494	18.0%	1,300	20.0%	+806
売掛金	1,077	39.3%	3,629	55.7%	+2,552
棚卸資産	629	22.9%	477	7.3%	△152
流動資産	2,283	83.2%	5,750	88.2%	+3,466
固定資産	460	16.8%	769	11.8%	+308
資産合計	2,743	100.0%	6,519	100.0%	+3,775
買掛金	1,370	49.9%	2,747	42.1%	+1,376
短期借入金	200	7.3%	433	6.6%	+233
1年以内長期借入金	86	3.2%	386	5.9%	+300
流動負債	1,979	72.1%	4,485	68.8%	+2,505
社債	—	—	100	1.5%	+100
長期借入金	236	8.6%	674	10.3%	+437
固定負債	236	8.6%	774	11.9%	+537
負債合計	2,216	80.8%	5,259	80.7%	+3,043
純資産合計	527	19.2%	1,259	19.3%	+732
負債・純資産合計	2,743	100.0%	6,519	100.0%	+3,775

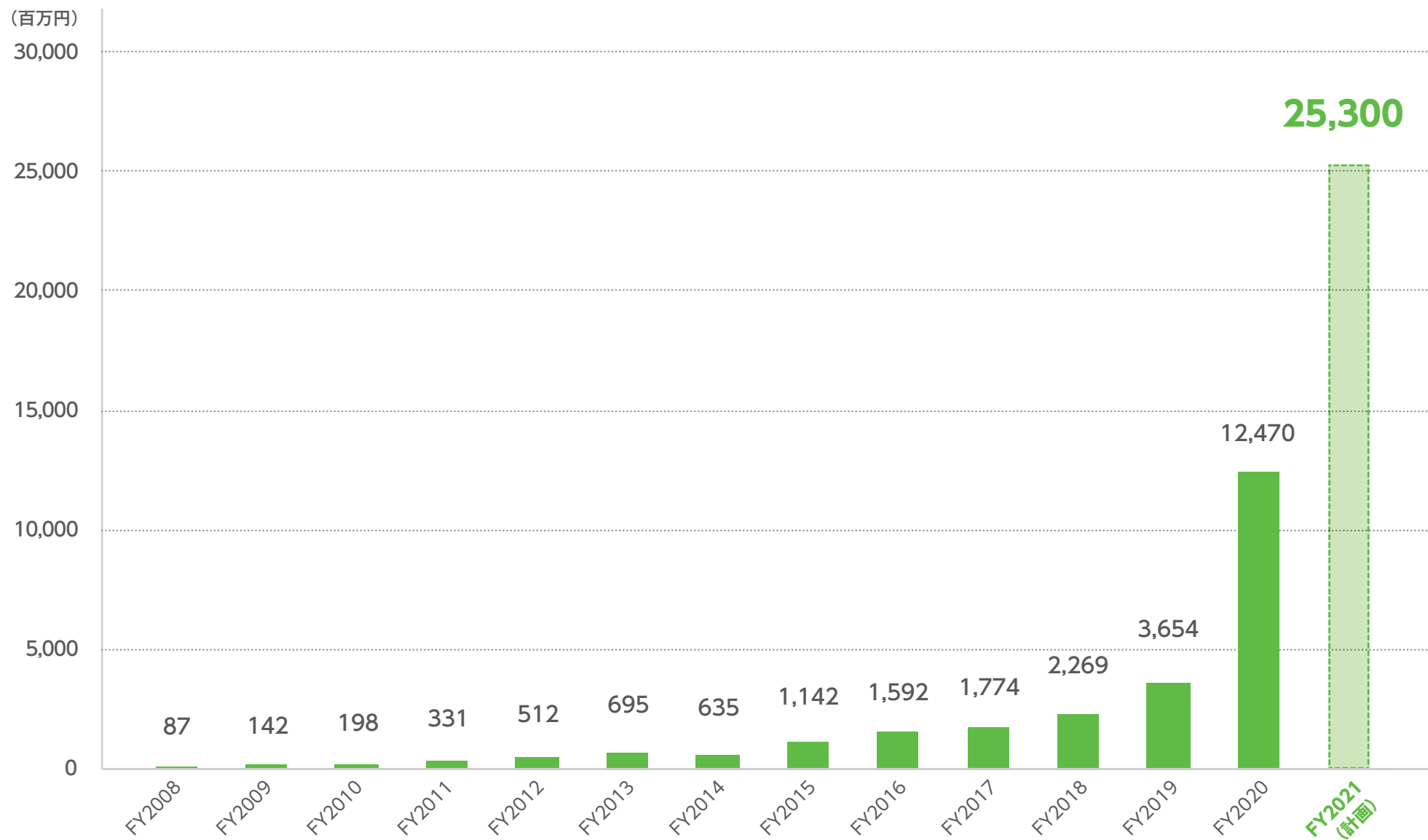
貸倒リスクの低い自治体への債権増

エネルギー事業による取引保証金増

増加運転資金等への対応のため資金手当て拡充

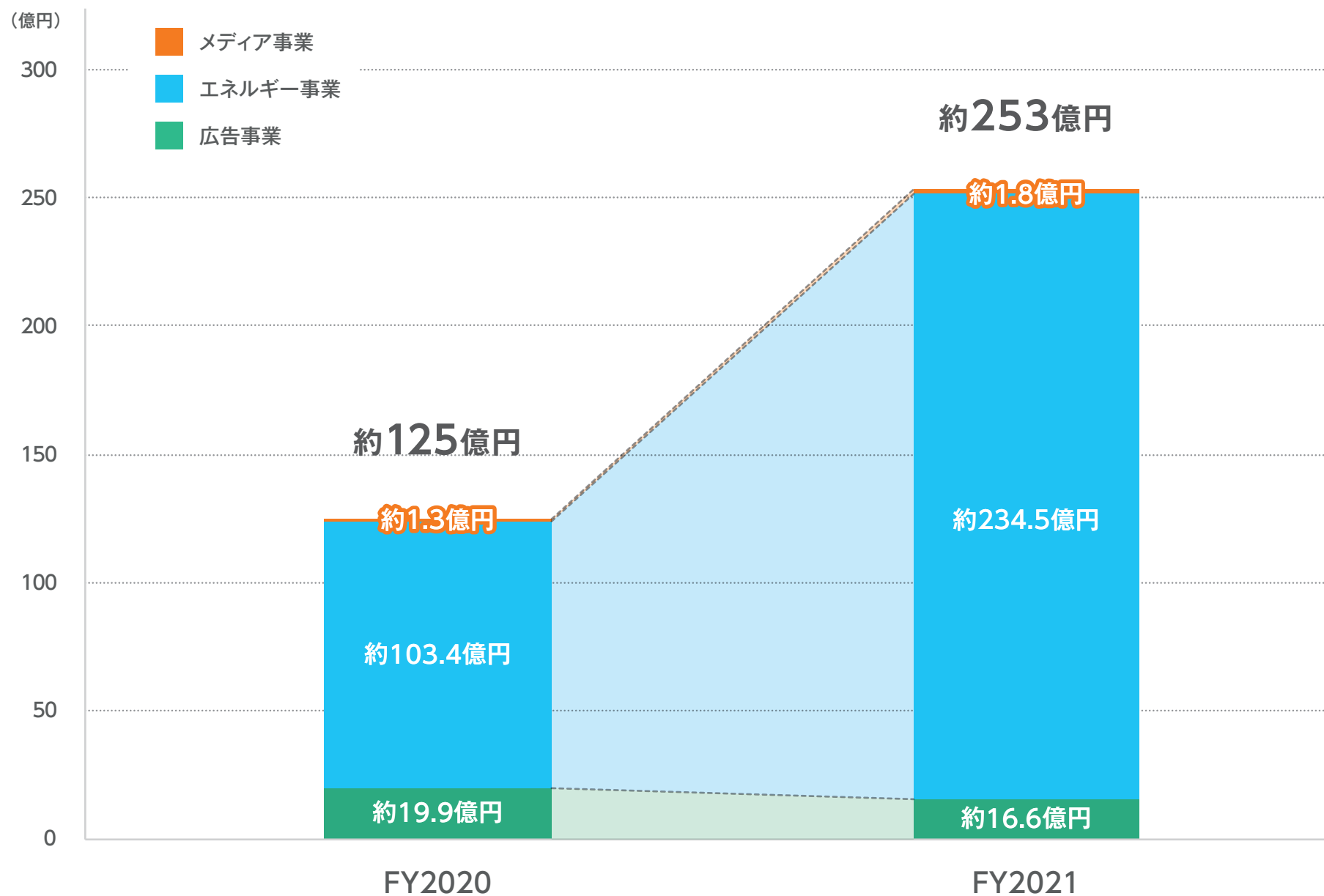
Ⅲ. FY2021 見通し

	FY2019	FY2020	FY2021	
	実績	実績	計画	前年比
(百万円)				
売上高	3,654	12,470	25,300	+102.9%
売上総利益	1,039	2,261	—	—
販売管理費	952	1,240	—	—
営業利益	87	1,020	1,250 ~ 1,750	+22.5% ~ 71.5%
経常利益	95	1,012	1,230 ~ 1,730	+21.5% ~ 70.9%
当期純利益	75	665	830 ~ 1,170	+24.8% ~ 75.9%
1株当たり 当期純利益	13.55円	117.97円	138.85 ~ 195.72円	—

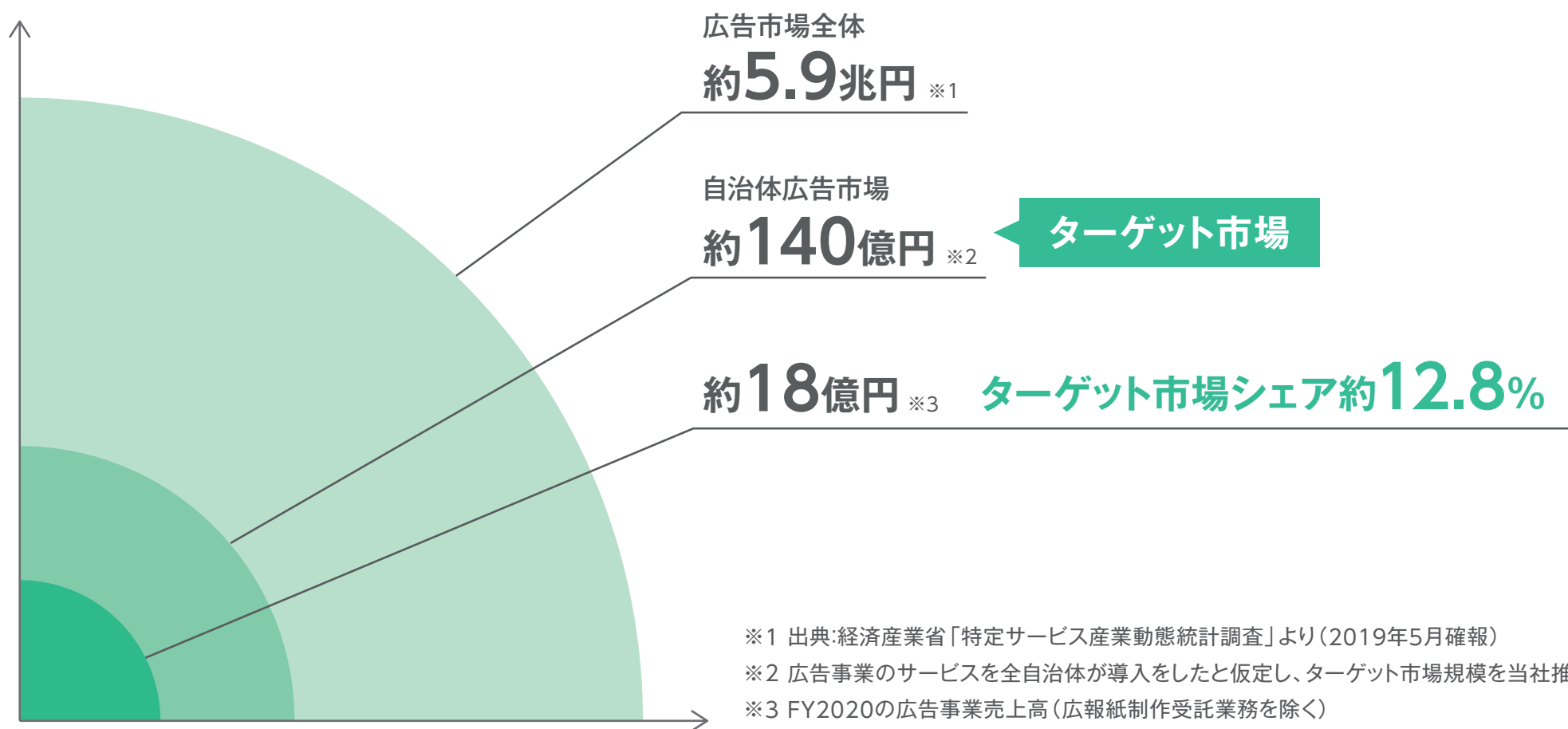


※FY2014は決算期変更により9カ月間の変則決算になります

FY2021売上高計画(セグメント別)

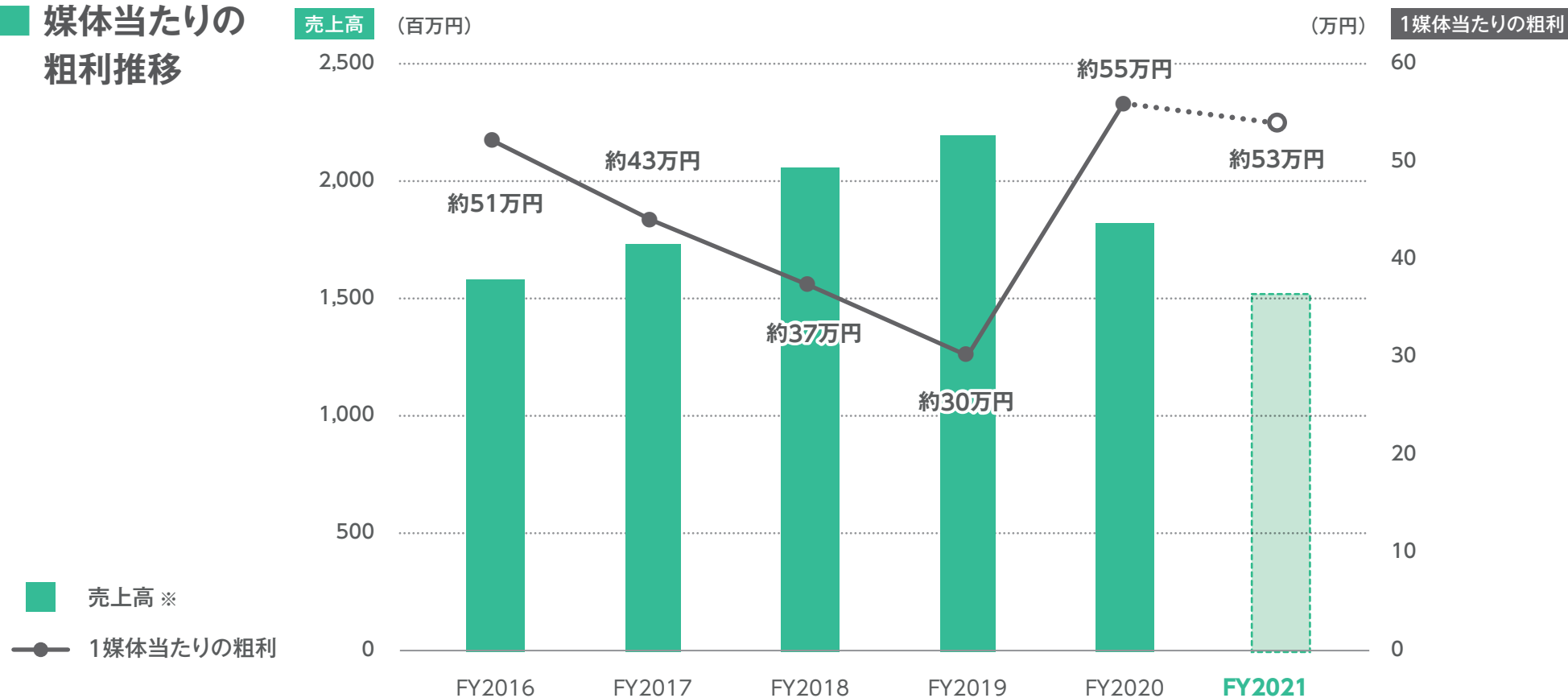


- 創業事業として約15年間自治体と取引し、マーケットを創造
- マーケットシェアは約12.8%



- 引き続き規模適正化を図り、さらなる「利益創出事業」化を目指す
- 1媒体当たりの粗利は下がるが、販管費の効率化を図る

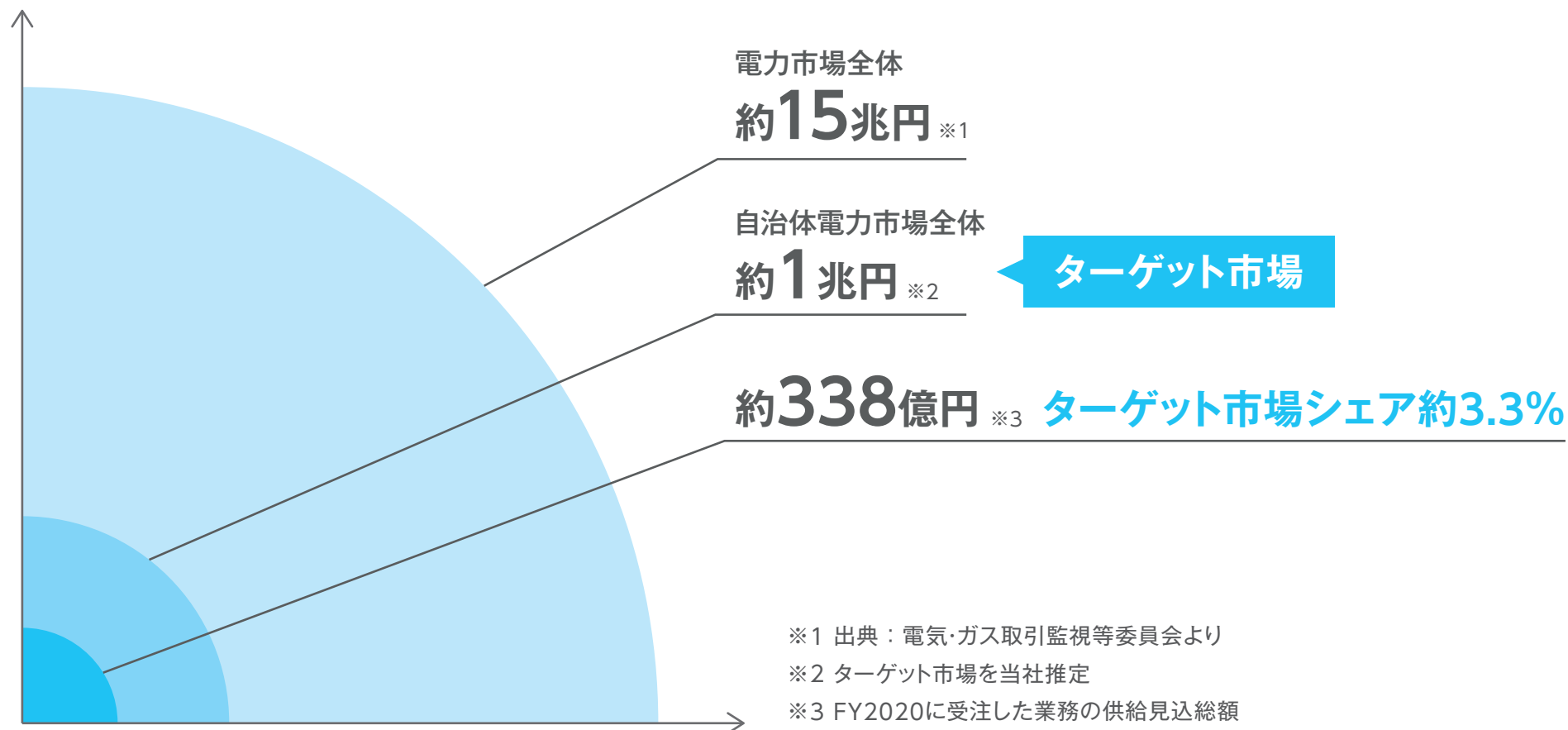
■ 媒体当たりの粗利推移



※広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

- 「成長エンジン」として取引規模の拡大・収益性の安定化を目指す

+ 自治体取引の実績を活用 ▶ 業者登録などを活用し、積極的に入札へ参加

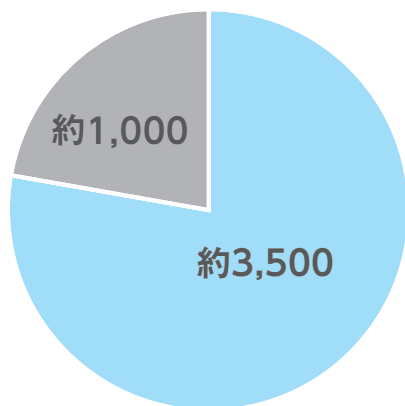


- FY2020は、見込んでいた入札件数全体が大きく増加
- FY2021も全体は微増を見込み、応札をさらに増やしていく

■ 入札の状況（当社対象案件のみ）

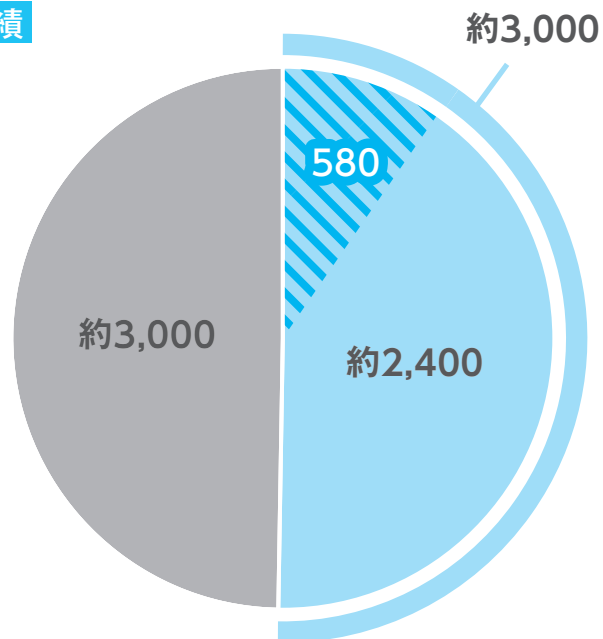
FY2020計画／実績（件）

計画



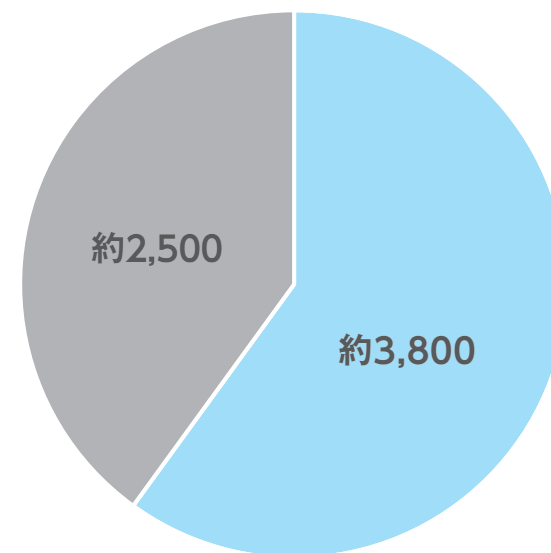
合計：約4,500

実績



合計：約6,000

FY2021計画（件）

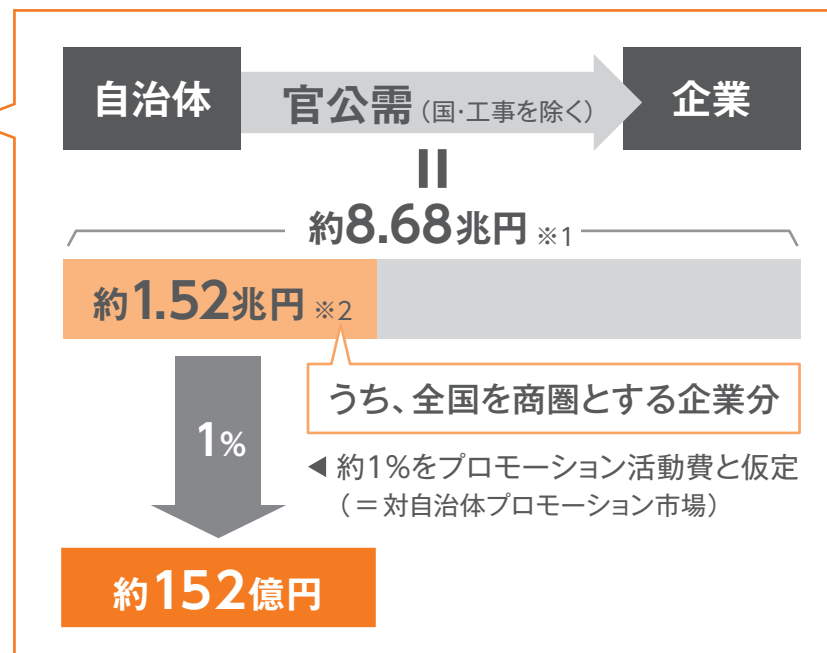
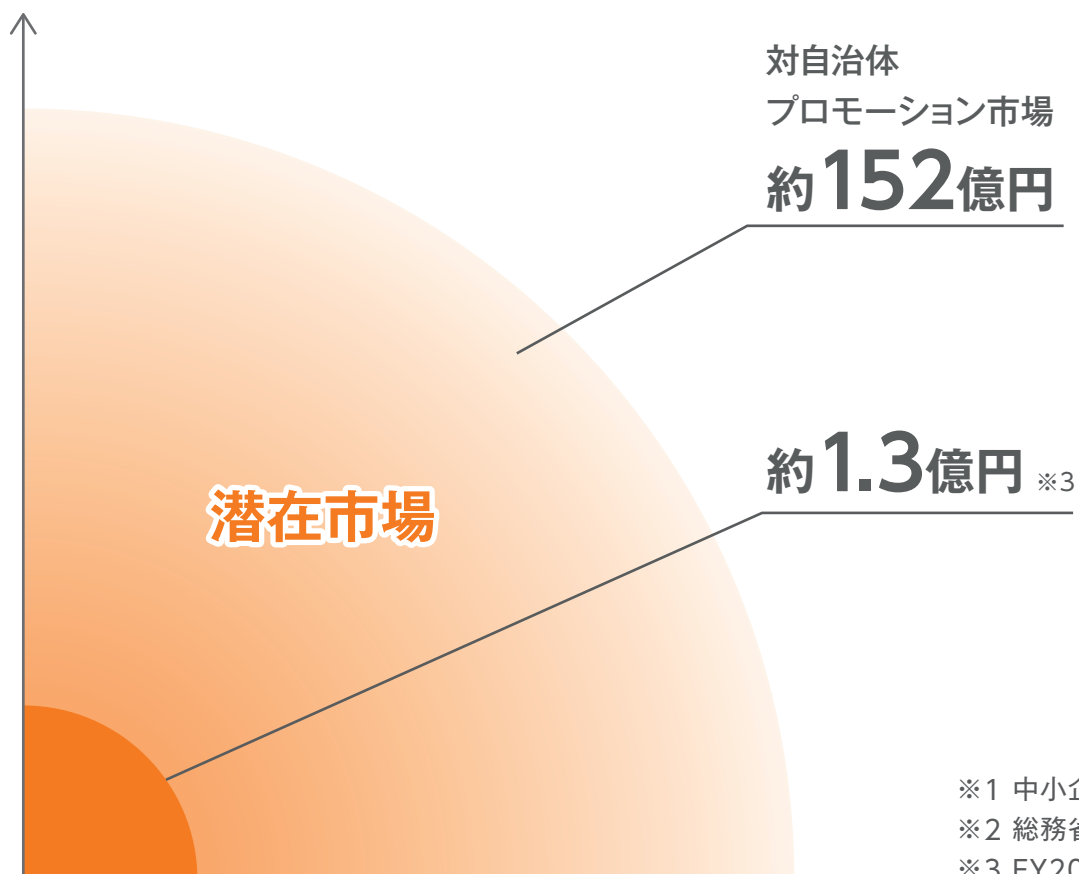


合計：約6,300（見込み）

- 落札件数
- 応札件数
- 入札不参加

•官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在

対自治体プロモーション市場は、官民のマッチングや競争促進の余地がまだまだ大きく、潜在的



※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出

※2 総務省「平成30年度行政事業レビュー」より当社推定

※3 FY2020のメディア事業の売上高

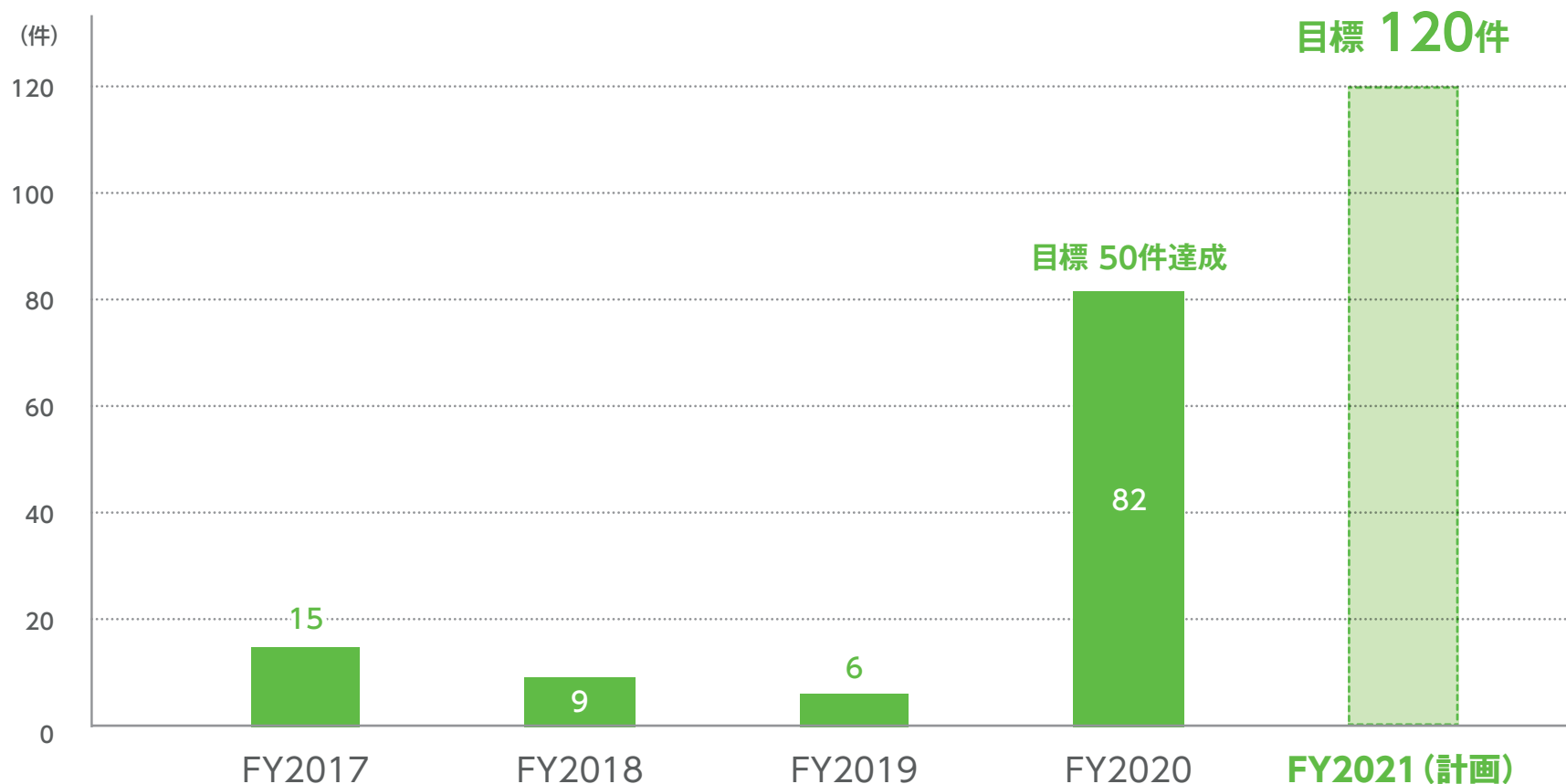
「情報の最上流」という立ち位置を確立し、
官民連携・自治体同士の繋がりを促す橋渡し役へ

▶ 市場の顕在化を促進する



- 新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、
オンライン面談の活用や、英文開示の拡充を図り積極的に機関投資家様と面談を行う

■ 機関投資家訪問件数推移



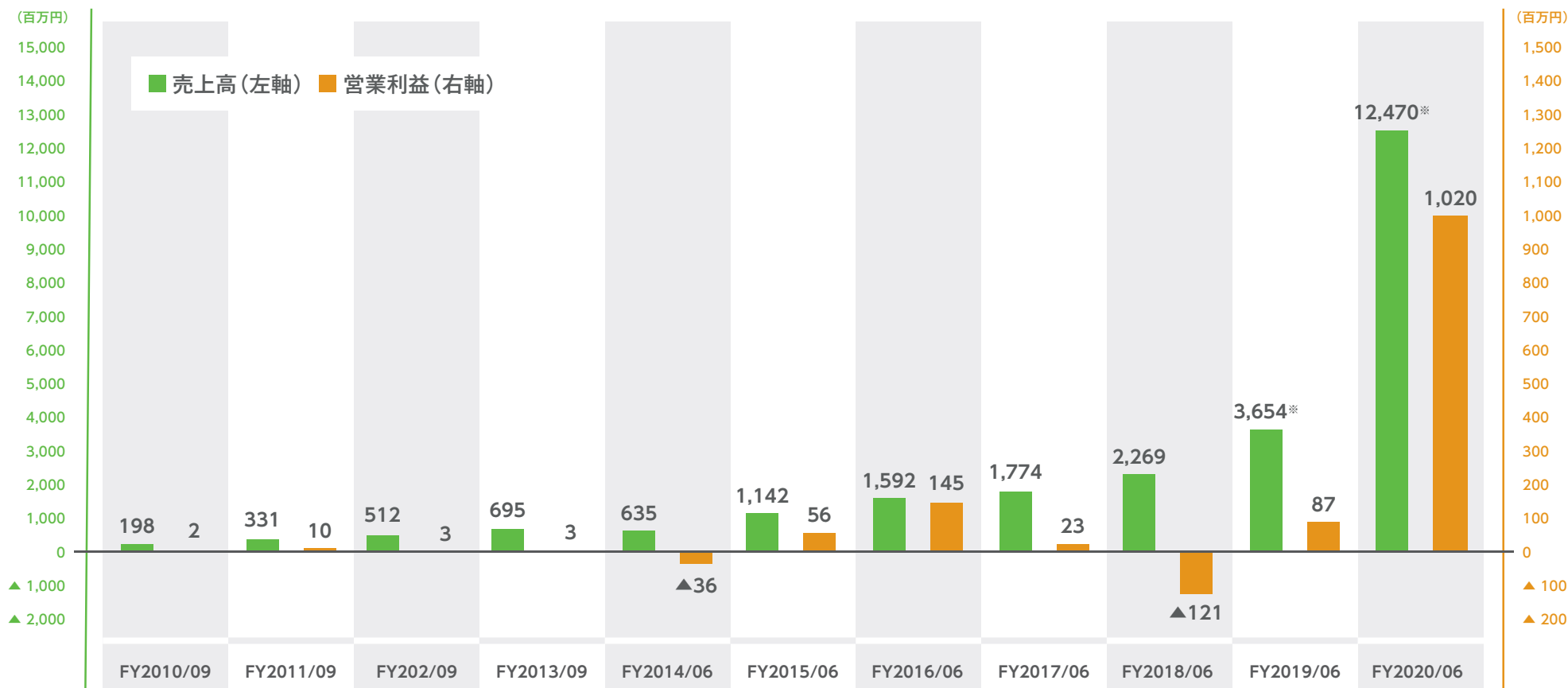
※電話取材も含む

IV. 中期経営計画 [HOPE NEXT 3]

1. 経営戦略
2. 事業戦略
3. 投資戦略
4. 財務戦略
5. 組織戦略
6. 2020 VISION

1. 経営戦略

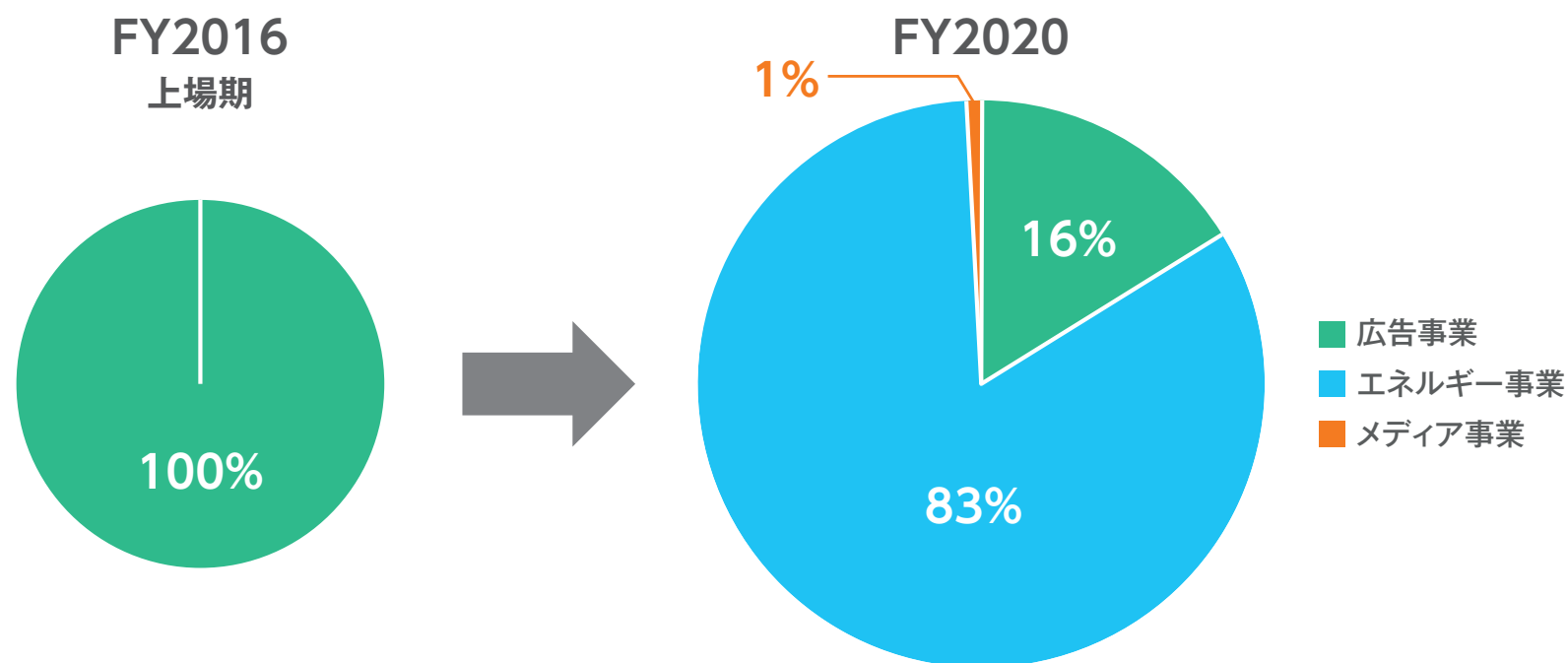
- 一貫して増収基調を維持
- FY2020/6実績:売上高124億円、営業利益10億円と大きく成長加速



※国が定める再生可能エネルギー固定価格買取制度により、需要家(顧客)から收受する賦課金及び費用負担調整機関に支払う納付金(当該賦課金と同額)を売上高及び売上原価に両建て計上しておりましたが、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)第47項に基づき、FY2022から純額処理が強制適用となる見込みです。そのため、当社においては、FY2021よりこれを早期適用する予定であり、公表しているFY2021の業績予想は当該純額処理を踏まえた数値となっております。期間比較可能性を担保する観点から、本資料において、その影響がある過年度期間であるFY2019及びFY2020の売上高については、当該純額処理が行われたと仮定した数値を記載しております。なお、当該影響額(売上高及び売上原価の減少額)は、FY2019:208百万円、FY2020:1,937百万円となっております。

- FY2019からエネルギー事業が急伸し売上高成長が加速
- 上記を含め、上場後に売上高構成比率は大きく変化

■ 売上高構成比の変化



2010 VISION

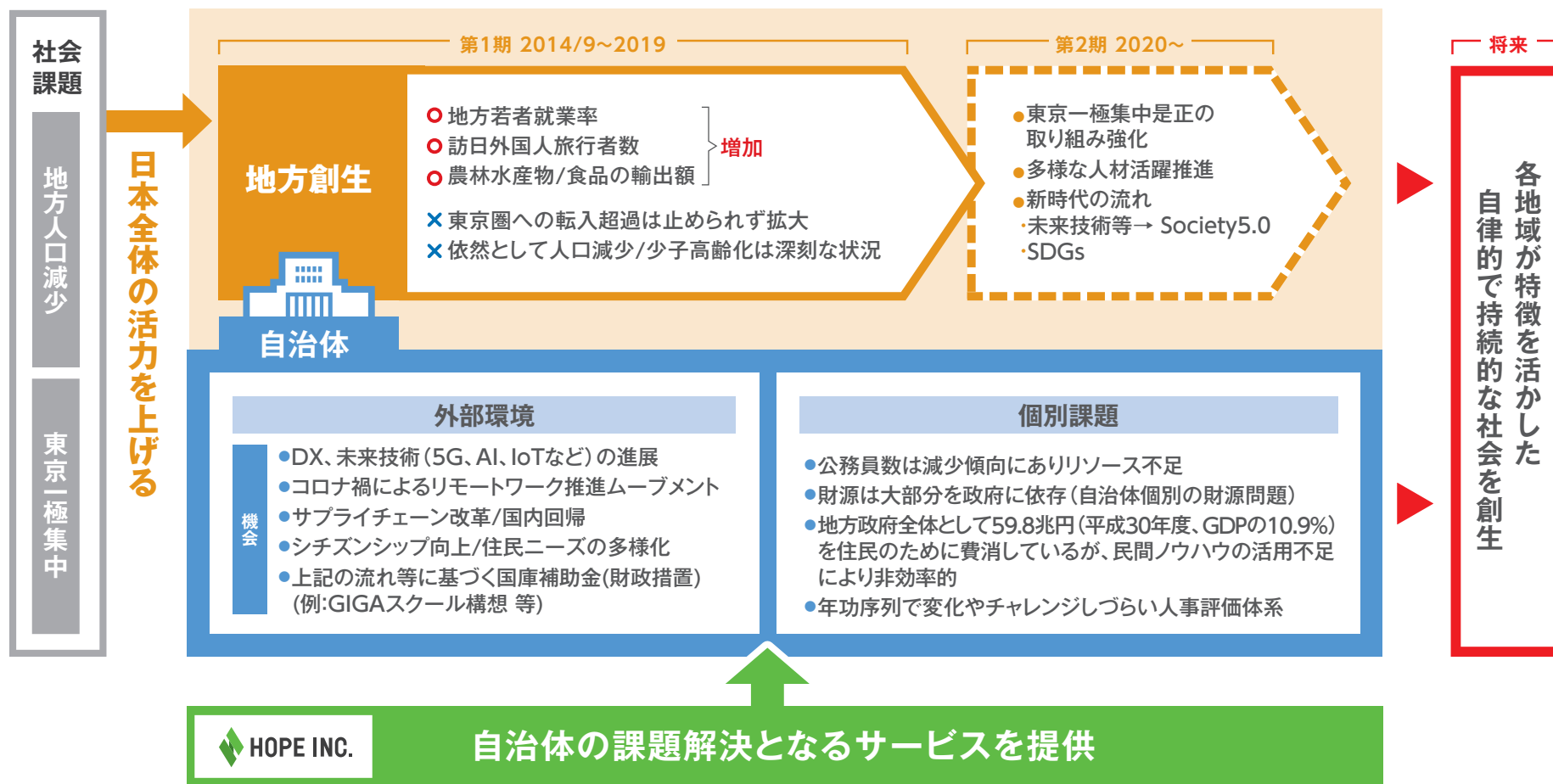
2022年までに 売上高100億円 営業利益率5%



2020 実績

2020年 売上高124億円 営業利益10億円で達成

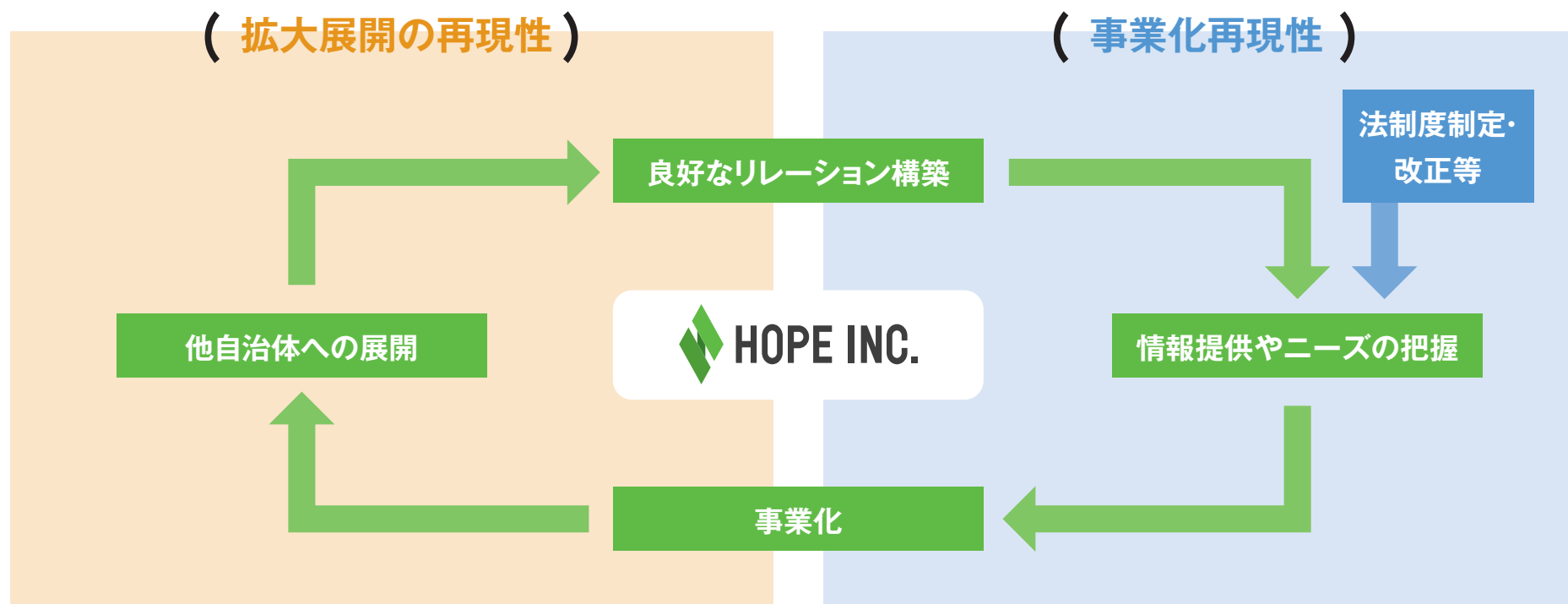
- ・地方創生の追い風が吹く自治体市場は大きなビジネスチャンス
- ・自治体を取りまく環境の変化や課題を常に捉えることが重要



当社の強みは、

- 長年の事業活動を通じて築き上げてきた「自治体リレーション」と法制度の制定・改正等に基づく「**様々な分野における事業化再現性**」
- 自治体マーケットという事業ドメインに基づく「**ビジネスの拡大展開における再現性**」

これらの2段階のフェーズを通じて成長と新規事業創出を実現していく。



2023年6月期までの経営目標

2023年6月期までの経営目標

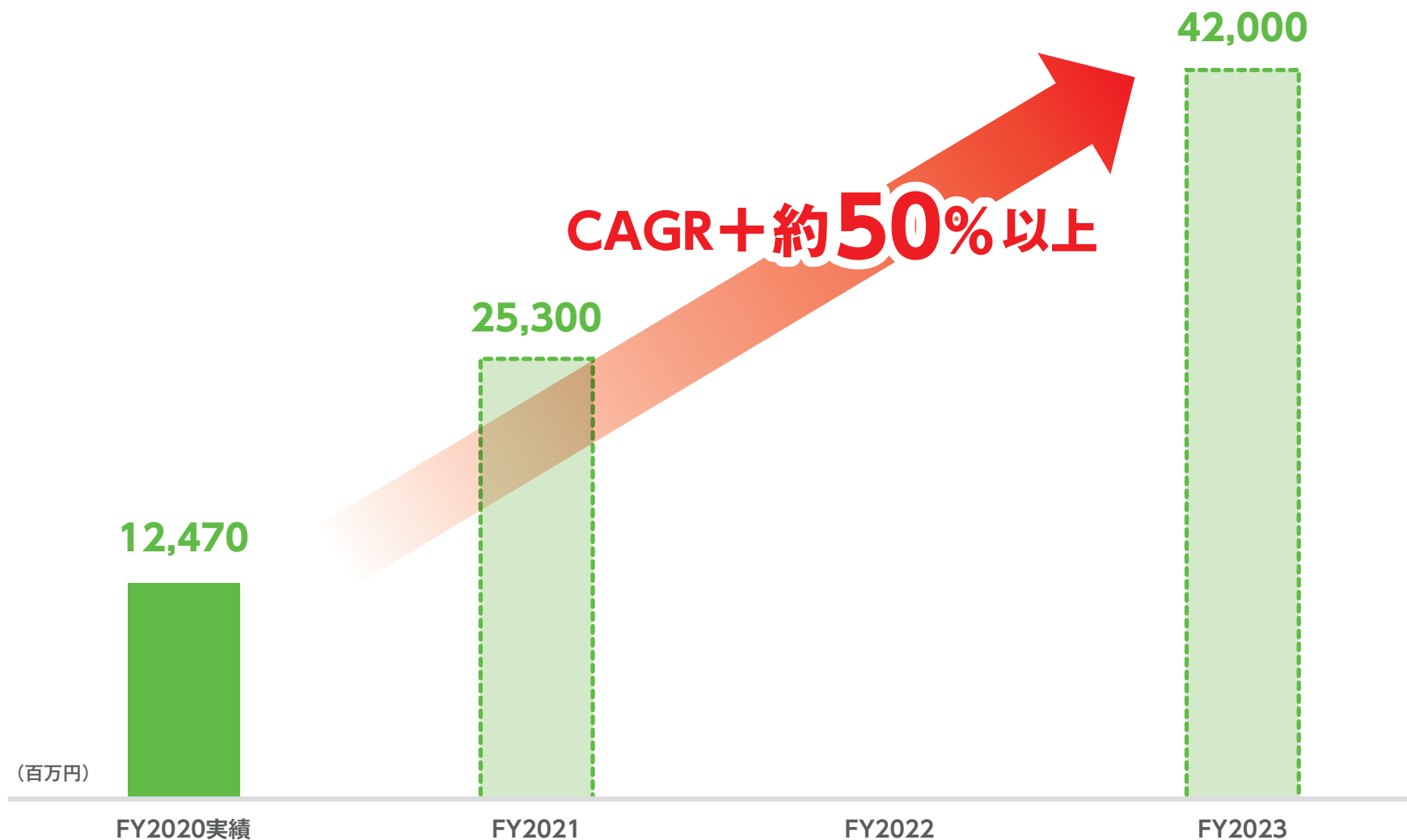
売上高

420億円

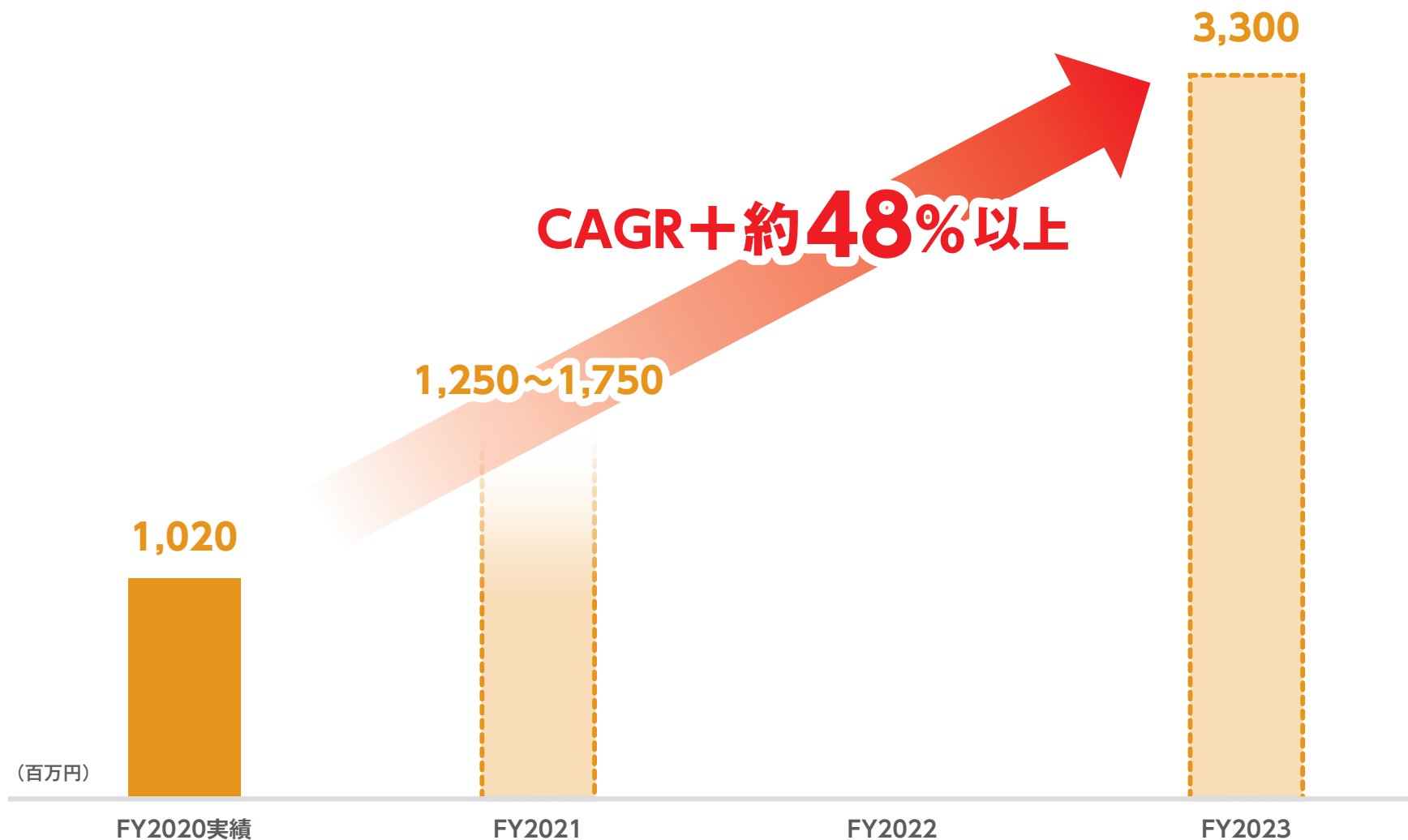
営業利益

33億円

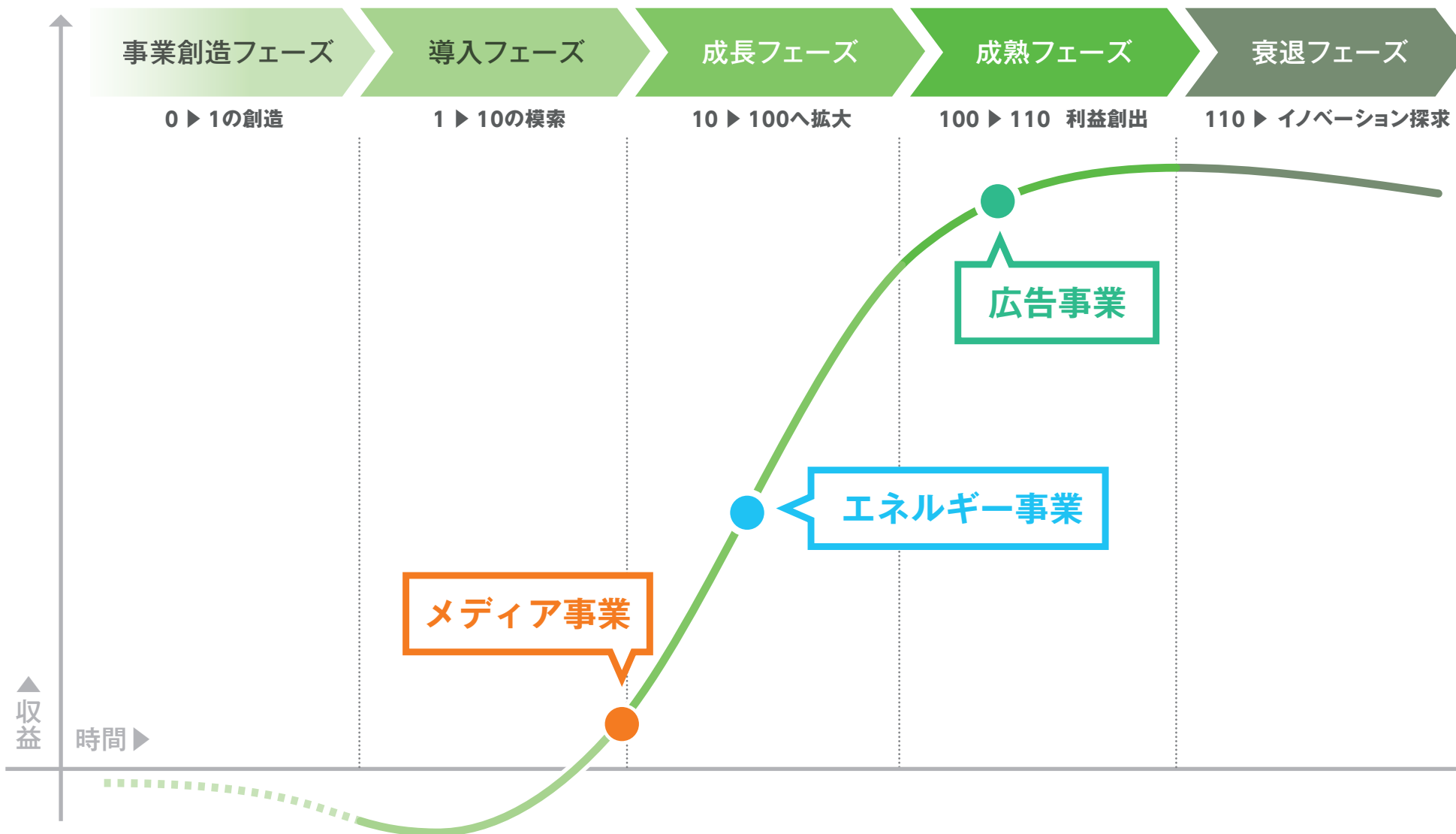
- 高い売上高成長の維持：対FY2020 CAGR+約50%以上



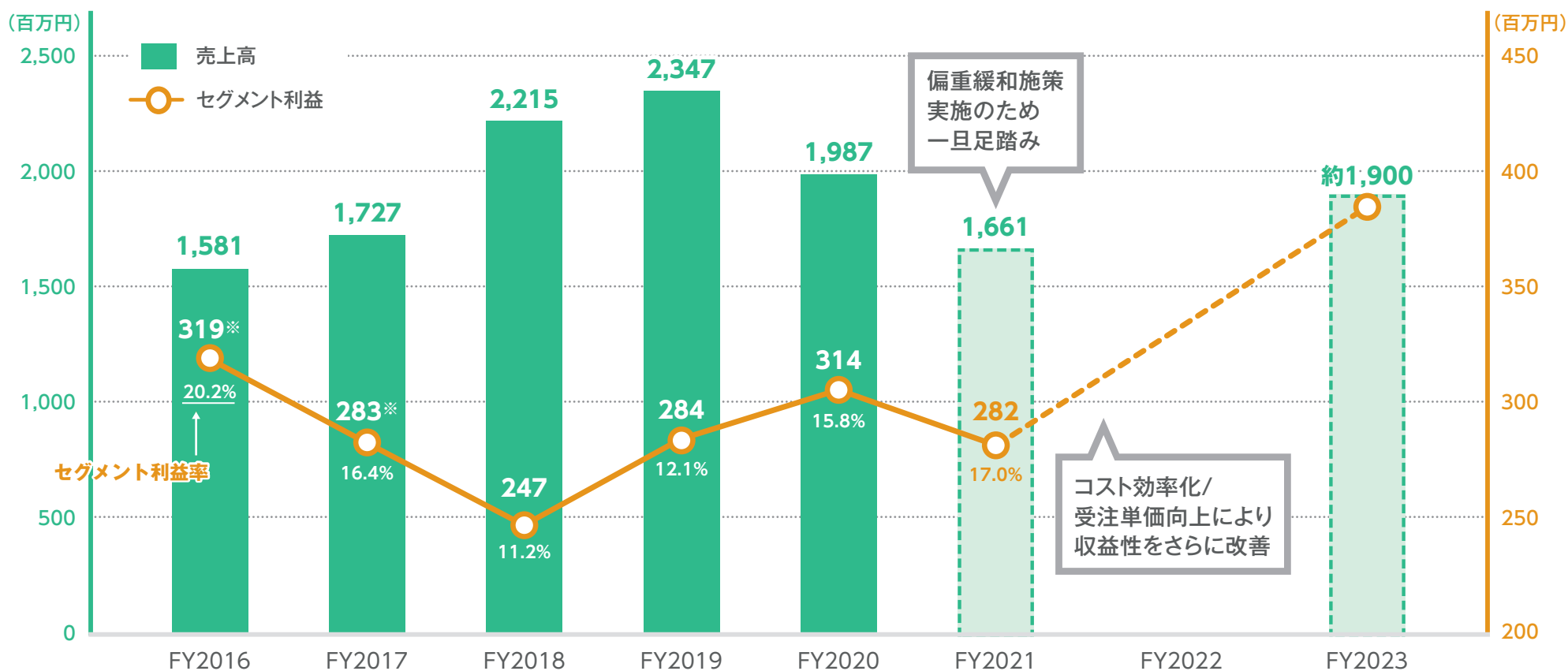
- 高い営業利益成長を目指す：対FY2020 CAGR+約48%以上



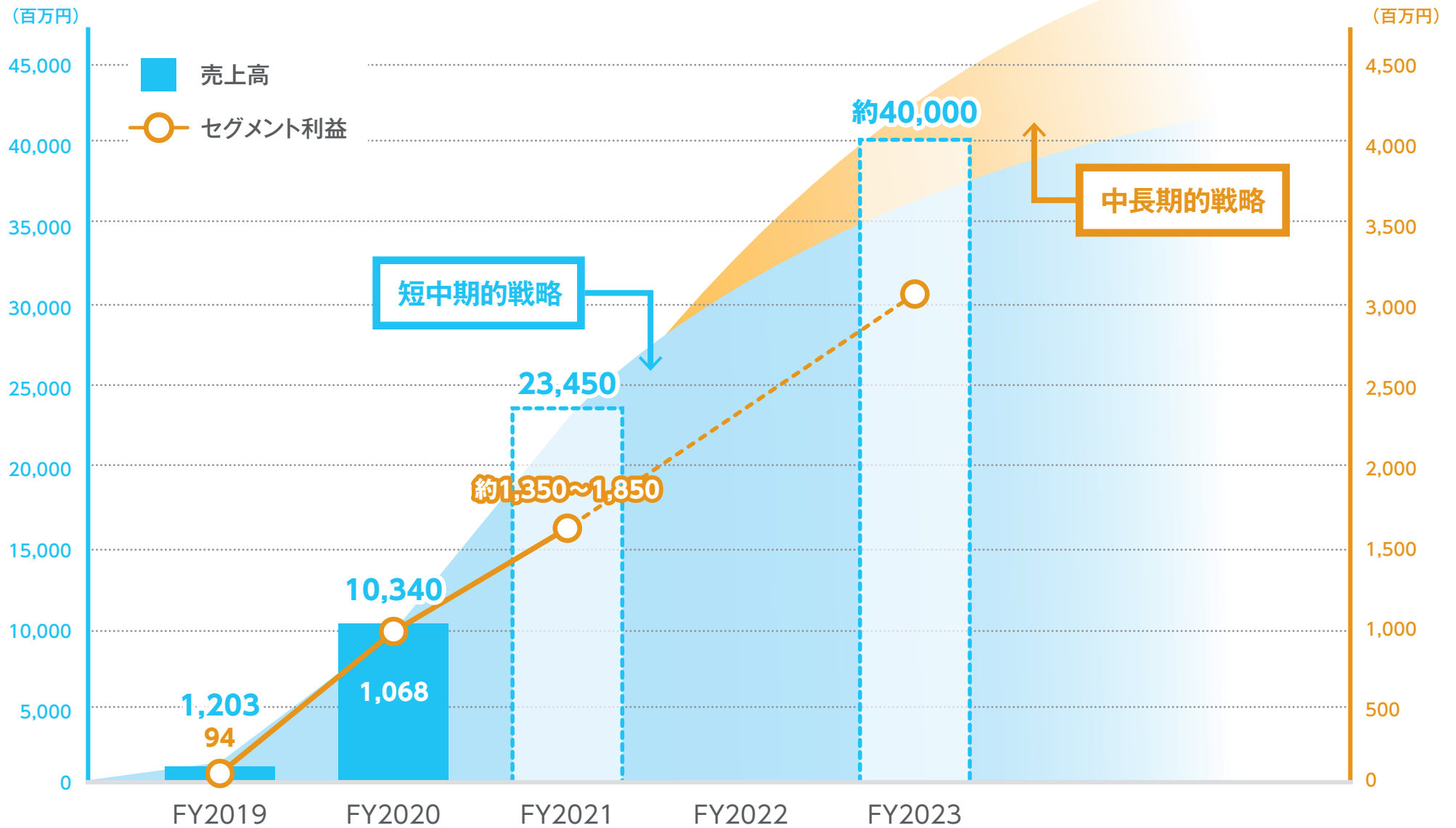
2. 事業戦略



- ・規模適正化(売上高、人員)による収益性改善を継続 → 利益創出事業へ
- ・さらに、業績が4Qに偏重する傾向を中期的に緩和し、
事業全体におけるコスト効率化と受注単価の向上を図る



※FY2016及びFY2017はセグメント利益を開示していないため、現在と同一の定義で仮定計算により算出しております。



※国が定める再生可能エネルギー固定価格買取制度により、需要家(顧客)から收受する賦課金及び費用負担調整機関に支払う納付金(当該賦課金と同額)を売上高及び売上原価に両建て計上しておりましたが、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)第47項に基づき、FY2022から純額処理が強制適用となる見込みです。そのため、当社においては、FY2021よりこれを早期適用する予定であり、公表しているFY2021の業績予想は当該純額処理を踏まえた数値となっております。期間比較可能性を担保する観点から、本資料において、その影響がある過年度期間であるFY2019及びFY2020の売上高については、当該純額処理が行われたと仮定した数値を記載しております。なお、当該影響額(売上高及び売上原価の減少額)は、FY2019:208百万円、FY2020:1,937百万円となっております。

短中期的な高成長を実現

既存の成長戦略の継続

- 入札での受注を軸とした既存の成長戦略の継続によるオーガニックな成長

中長期的な付加価値を創出

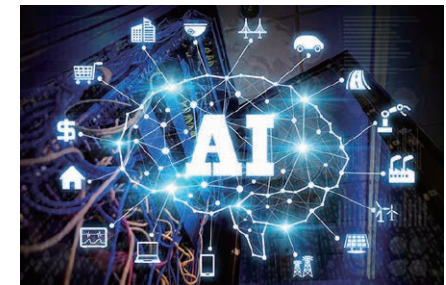
子会社を設立し、親子間でクリーンエネルギーへの役割分担明確化

- SDGsの目標の一つであるクリーンエネルギーの普及促進を背景に、再生可能エネルギー由来の電力を自治体へ展開。当社がその流れをつくる。



独自のアルゴリズムにより 原価予測を機械学習 (AI) で行う

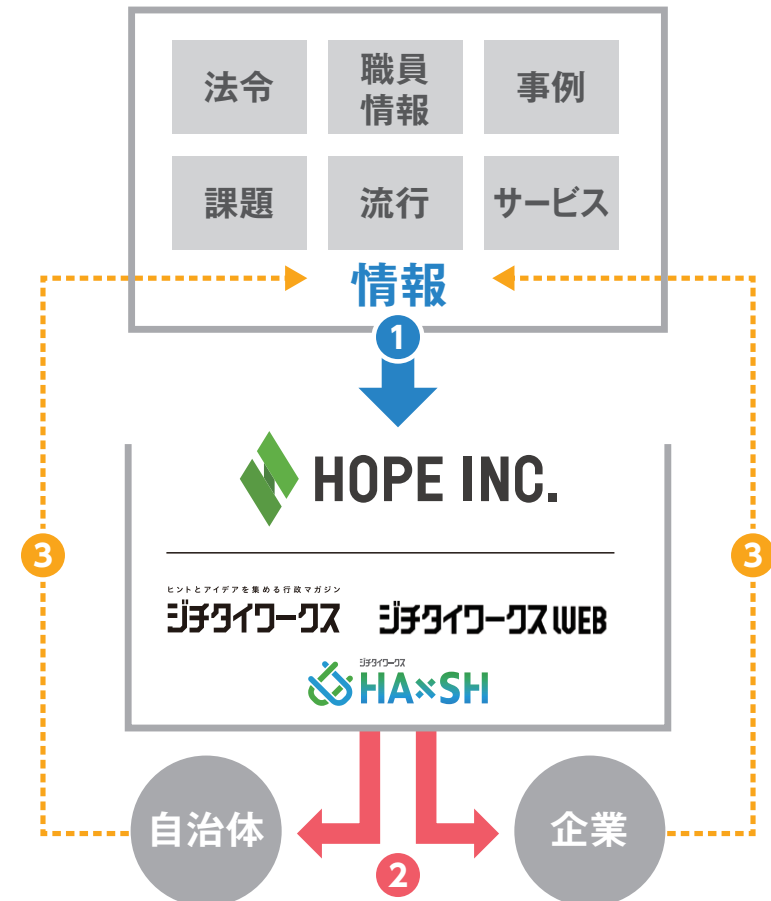
- 市場価格に影響を与える複数の要因を分析・解析を行い、独自アルゴリズムを作成し、長期的な価格予想精度向上を狙う。





自治体情報の最上流

- 1 自治体情報を収集**
どこよりも情報を多く早く集める
- 2 「ジチタイワークス」ブランドを通じて発信**
どこよりも早く分かりやすい
- 3 情報の循環**
「ジチタイワークス」ブランドが強化されることで
受動的に情報が集まる仕組みを構築





自治体情報のデータベース



■ 予算

■ 課題、ニーズ

- ・国の法令やトレンド
- ・自治体の課題や展望
- ・自治体の先進事例
- ・企業の先進サービス



■ 自治体職員や公務員等の情報

- ・決裁者、担当者情報



自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に

強化

メディア事業の強化

官民連携の質・スピード向上・市場浸透

支援

全社のマーケティング支援

市場開拓が加速

創造

新たな事業の創造

機会を的確に捉えた事業の開発／多角化

3. 投資戦略

- **機会を逃さず、必要な投資を実行**
(自社開発、M&A、アライアンス等)

- **FY2021より新規事業開発チームを設置**

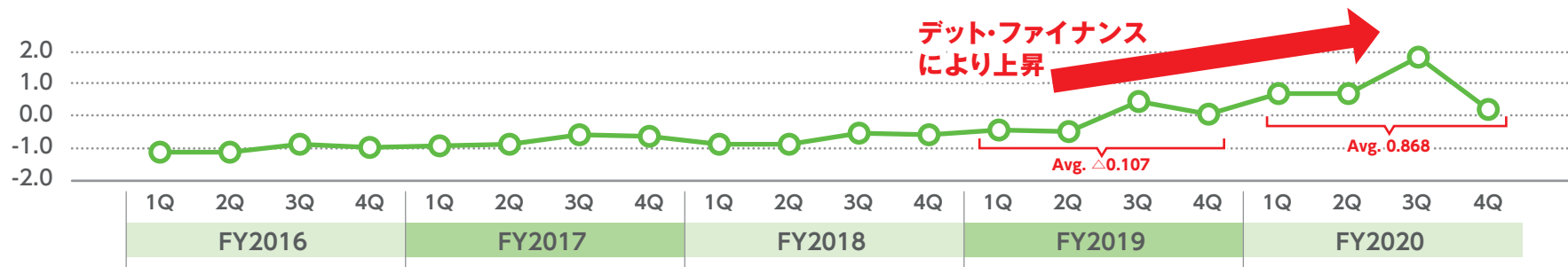
- **FY2021のP/L投資コスト 上限1億円**

4. 財務戦略

Net D/E レシオ推移

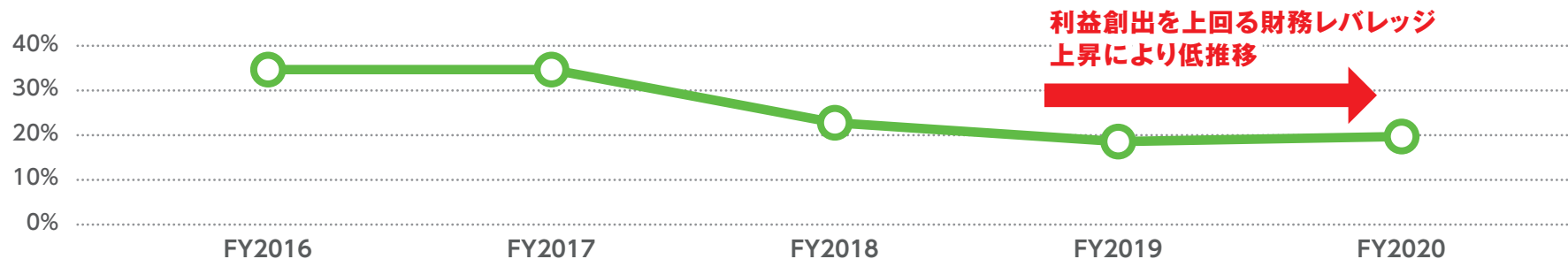
$$\text{Net D/E レシオ} = \frac{\text{有利子負債} - \text{現預金}}{\text{純資産}}$$

- 上場期から3年はキャッシュニーズが小さかったが、直近のエネルギー事業の成長による運転資金増等を踏まえ、デット・ファイナンスによる資金手当てにより水準上昇



自己資本比率の推移

- 財務レバレッジ上昇があり現在の水準は約20%



- 適度な財務レバレッジを維持 → Net D/E レシオ1倍程度
- エクイティ・ファイナンスとデット・ファイナンスを組み合わせ、成長資金を調達
- 普通配当は原則実施しない
- 3年平均のROE30%以上を目標水準とし、株主還元施策を検討
- プライム市場上場

■ 第三者割当による新株予約権を通じた資金調達

経営目標達成のための財務基盤の拡充

- ・エネルギー事業の拡大により資金需要が大きく増加し、銀行借入の拡充により財務レバレッジは高まっている。
今後の成長戦略に必要な資金の調達により財務体質を強化し、さらなる発展、企業価値の向上へとつなげていく。

資金使途

※1 金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

エネルギー事業の運転資金（電力調達）▶ **11.9億円** ※1

現在、約17億円/月にのぼる電力調達支出
今後の事業拡大により、さらにその額は増加する見込み

エネルギー事業における差入保証金▶ **5.0億円** ※1

現在の保証額は7.7億円。
事業成長に比例的に増加する見込み

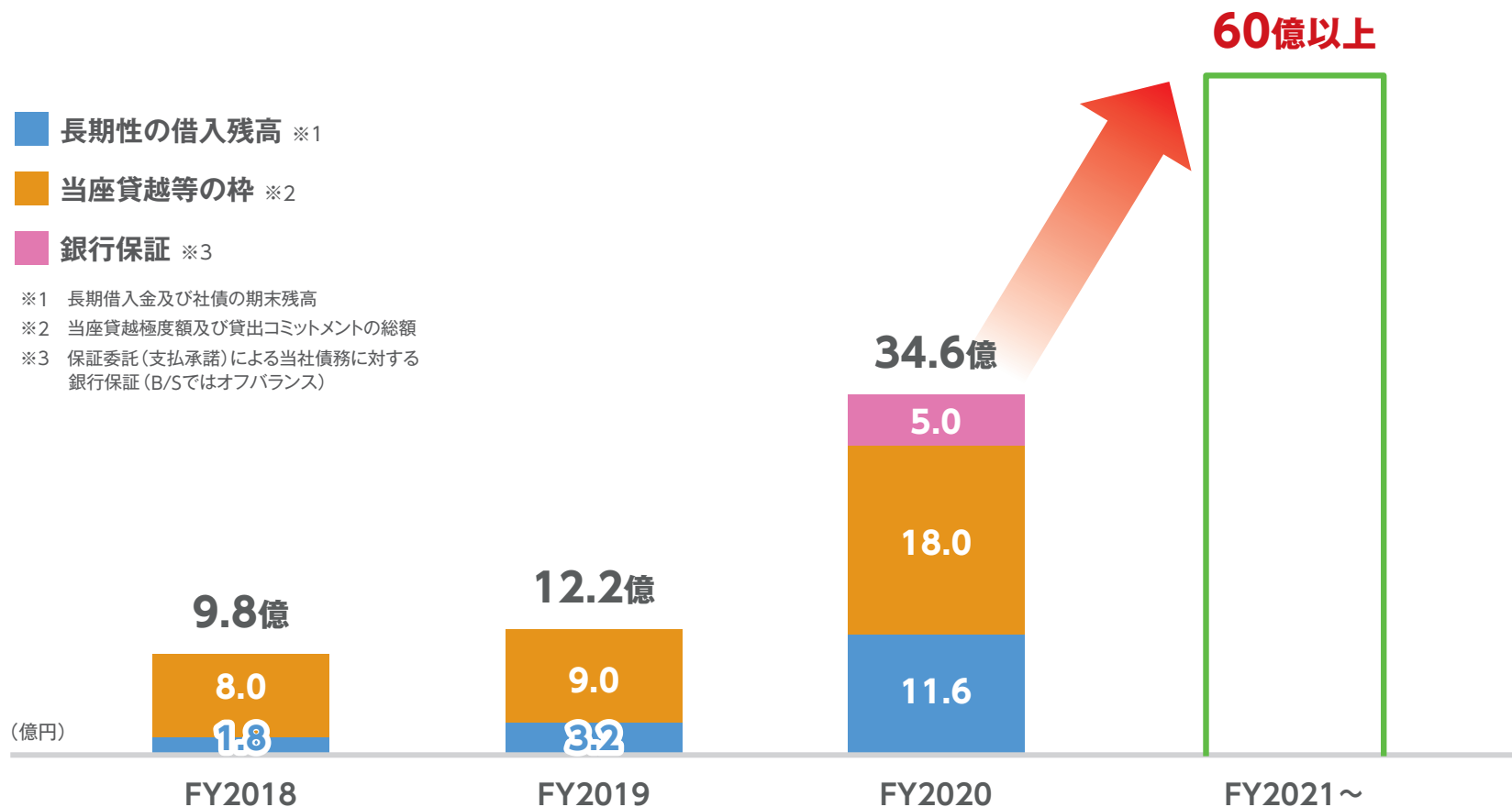
概要

※2 金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

想定調達額 ※2	約16.9億円	
潜在株式数/希薄化率	潜在株式数400,000株 / 希薄化率(対議決権総数) 6.69% (2020年6月30日時点の総議決権数59,760個)	
行使可能期間	2年間(2020年9月3日~2022年9月2日)	
行使 価額	当初	4,235円と条件決定日(2020年8月17日または18日)の直前取引日の終値のいずれか高い方
	上限	なし
	下限	2,965円と条件決定日(2020年8月17日または18日)の直前取引日の終値の60%のいずれか高い方
	行使価額の修正	直前引日の終値の92%
行使許可条項	割当先は当社の許可がない限り本新株予約権の行使ができない	

詳細は、本日公表いたしました「第三者割当による第7回新株予約権（行使価額修正条項及び行使許可条項付）の発行に関するお知らせ」及び「第三者割当による第7回新株予約権を通じた資金調達について」をご参照ください。

- 留保利益とエクイティ・ファイナンスによって厚みを増す自己資本に適切なレバレッジを効かせて、成長資金を積極的に調達
- 金利（負債コスト）を見ながら、長期性の借入・当座貸越等・銀行保証を駆使



5. 組織戦略

・ 当社の最重要経営資源は「人」 → 人(従業員)の成長 = 会社の成長

中期的な採用戦略

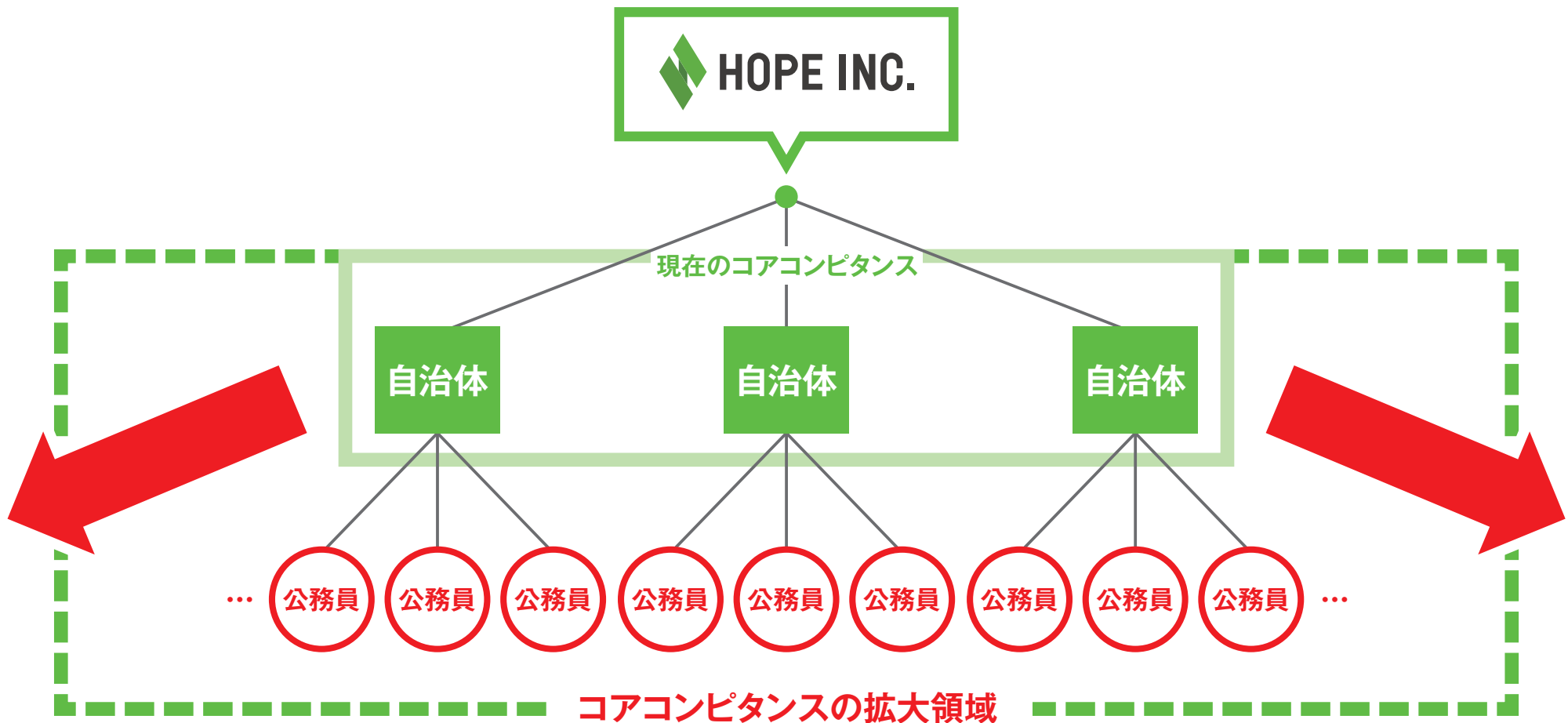
① 公務員経験者の採用
(ex.自治体職員、議員など)

② プロフェッショナル採用
多彩な分野への参入を支える



6 . 2020 VISION

- 当社の中核的な強み(コアコンピタンス)である「自治体リレーション」を公務員領域に拡大





コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開。



自治体ビジネスの一丁目一番地へ

FY2030

売上高

1,000億円

営業利益

100億円

サービス

10サービス

V. Appendices

SMART RESOURCEサービス



SMART CREATIONサービス《マチレット》



※同一自治体での別種の契約がある場合は、それぞれを1とカウントしております

※マチレットはその期の発行冊数でカウントしております

SMART RESOURCEサービス

1 入札での商品仕入れ

- ・入札金額（仕入れ金額）にボラティリティがある
- ・他社の応札等により十分に商品仕入れが行えなくなる可能性がある

2 商品仕入れの季節性・在庫リスク

- ・SRサービスにおける商材の多くは、暦年度（4月～翌年3月）を一括の期間としてその期間分の在庫リスクを負担する形で仕入れている

3 翌期への影響

- ・ある期の入札繁忙期における仕入れは、その多くが次の期の3月まで影響がある

SMART CREATIONサービス《マチレット》

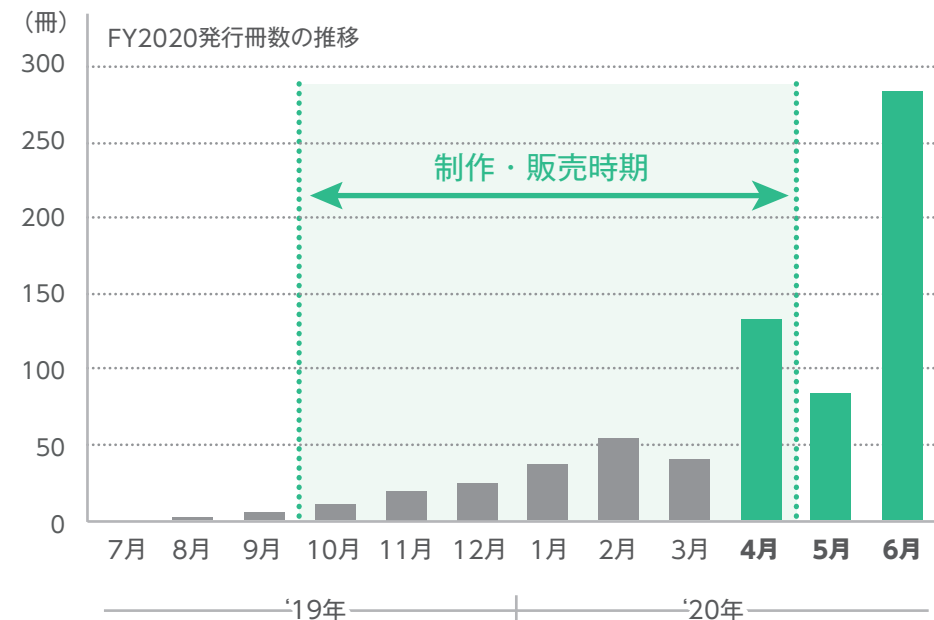
1 制作や販売時期の集中

自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

2 4Qへ業績の計上が偏る

約8割の冊子を4月～6月で発行

▶ 売上・売上原価が4Qへ偏重



1 入札での案件決定

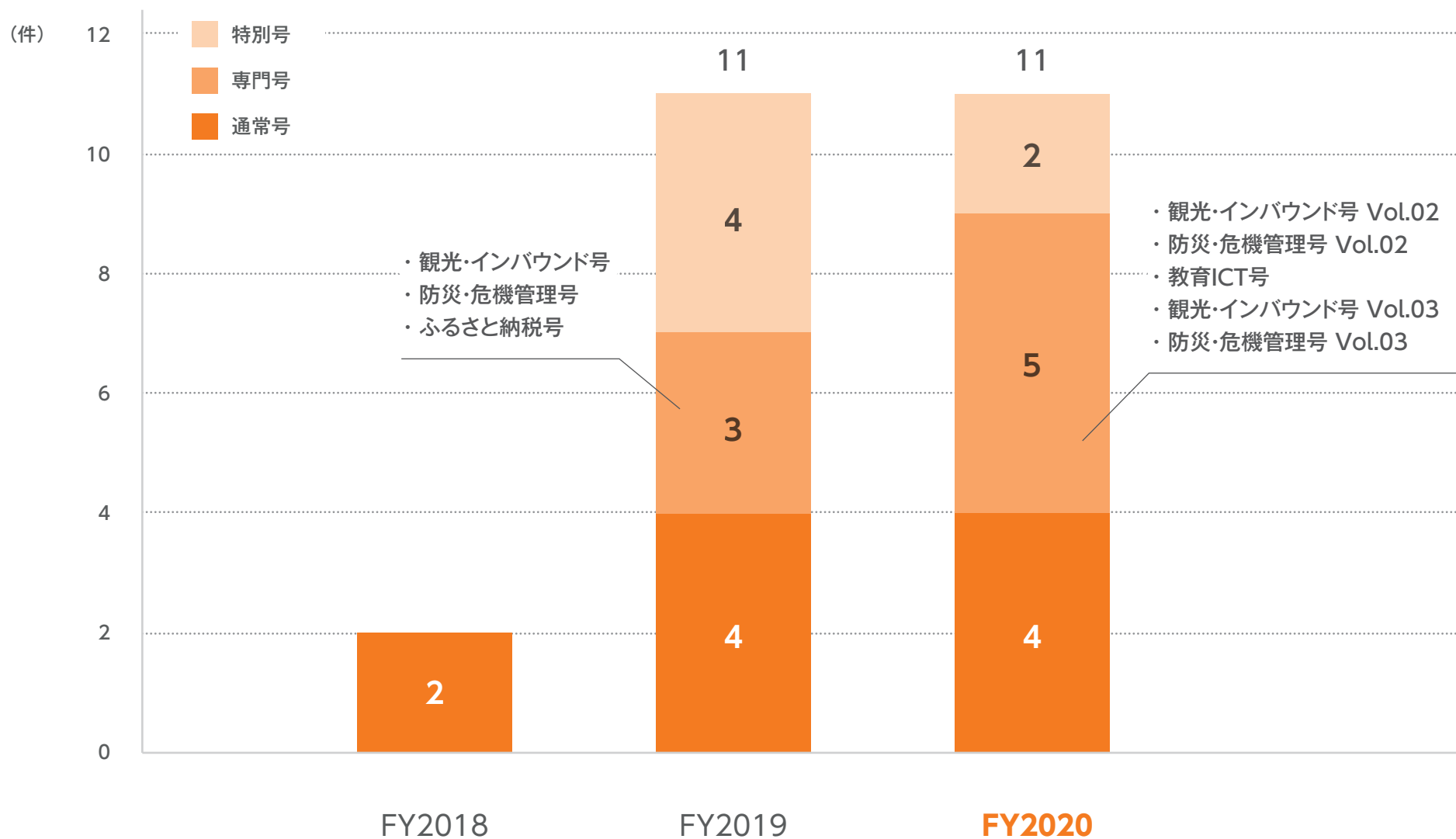
- ・ 他社の応札等により毎年落札できない可能性がある

2 天候リスク

- ・ 取引電力量は、景気動向及び猛暑や極寒などの気象によって左右される可能性がある
- ・ 電力仕入価格、燃料価格の高騰や、需給バランスの観点から電力の卸市場における価格変動リスクにさらされている

3 ローコストオペレーション

- ・ 広告事業で培った入札ノウハウをエネルギー事業の入札業務で活かす



■ 創業以来、広告事業で約**80.2億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**72.7億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**7.5億円**の経費削減

(創業～FY2020まで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**119億円**の経費削減

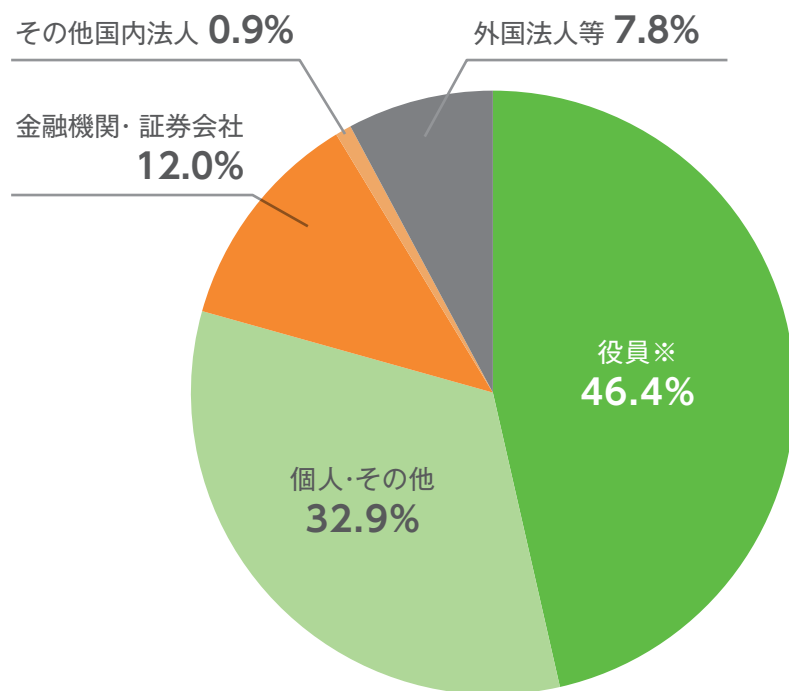
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

(FY2020末時点)

■ 株主数等

発行可能株式総数	18,848,000株
発行済株式数	6,002,800株
株主数(議決権あり)	2,027名

■ 所有者属性別株主構成



※役員個人の資産管理会社含む

■ 上位株主(1~10位)

順位	株主氏名	所有株数
1	株式会社E.T.	1,340,000株
2	時津孝康	1,293,000株
3	久家昌起	286,000株
4	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	206,500株
5	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	178,145株
6	一般個人株主	120,800株
7	森新平	119,000株
8	松井証券株式会社	110,600株
9	一般個人株主	97,500株
10	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	90,200株

期間 '16年6月15日～' 20年6月30日

公開価格 350円

初値 805円('16年6月15日)

上場来高値※ 3,945円('20年6月26日)

上場来安値※ 220円('18年12月25日)

※立会時間中の株価も含む

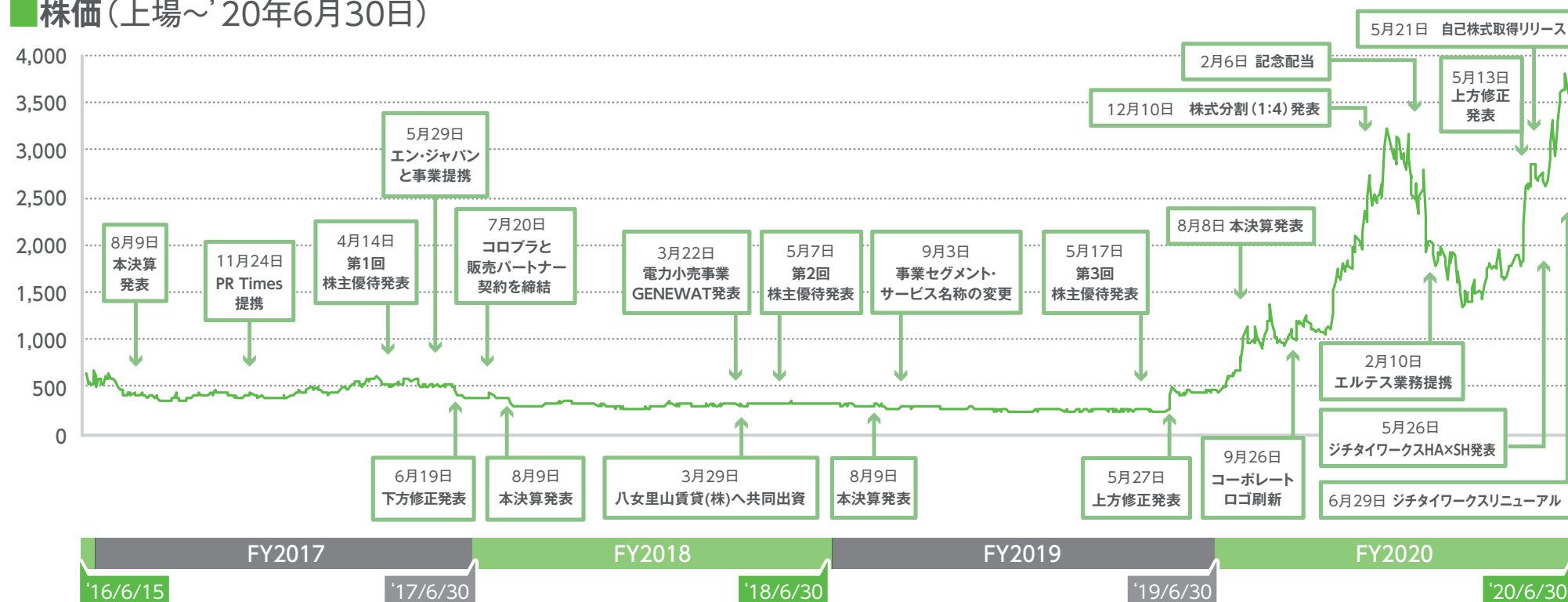
※分割(1:4)を加味し、株価調整をしております

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020
ROE	23.7%	23.9%	3.2%	-25.4%	15.7%	75.4%

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020
PER※	27.9倍	116.3倍	—	32.3倍	30.5倍

※決算日の株価を用いて算出しております。

■ 株価(上場～'20年6月30日)



Apx.8 主な掲載実績一覧

年月日	掲載メディア	年月日	掲載メディア
2016年6月7日	日本経済新聞「投資情報新規公開株の横顔」に記事が掲載されました	2017年8月7日	日本経済新聞「列島ダイジェスト」にて当社をご紹介いただきました
2016年9月1日	月刊事業構想10月号に掲載されました	2018年1月18日	読売新聞・経済面にて電力販売事業に関してご紹介いただきました
2016年9月25日	TBS系列「がちりマンデー!!」にて当社をご紹介いただきました	2018年2月15日	フジテレビ「ノンストップ!」にてもらえるお金を調べられるアプリとしてマチイロをご紹介いただきました
2016年11月7日	日本経済新聞「みちしるべ」に当社代表のインタビュー記事が掲載されました	2018年4月23日	テレビ朝日「爆問ファンド!マネーの成功グラフ¥」にて取り上げていただきました
2017年1月10日	日経産業新聞「疾走ベンチャー」にて当社代表のインタビュー記事が掲載されました	2018年5月21日	日本経済新聞「交遊抄」に当社代表のコラムが掲載されました
2017年1月16日	Fuji Sankei Business i.にて当社代表のインタビュー記事が掲載されました	2018年10月31日	NHK「ロクいち!福岡」、「NHKニュース7」、「ニュースウォッチ9」、「ニュース11」にて当社ハロウィンイベントをご紹介いただきました
2017年2月23日	株式新聞「福の神取材日記」にて当社代表のインタビュー記事が掲載されました	2019年12月1日	日経ヴェリタス「イノベ企業ファイリング」にてご紹介いただきました
2017年3月24日	「ザ・ファーストカンパニー2017」新規上場企業特集に掲載されました	2019年12月31日	日本経済新聞にて「2019年の時価総額の増加が大きい企業」として情報が掲載されました
2017年5月12日	「がちりマンデー!! 知られざる40社の儲けの秘密」に掲載されました	2020年1月31日	中日新聞にて当社「マチレット」のおくやみガイドブックをご紹介いただきました
2017年8月3日	日経産業新聞「トップが語る経営戦略」にて当社代表のインタビュー記事が掲載されました		

本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

－ IRについてのお問い合わせ先 －

株式会社ホープ

E-Mail : ir@zaigenkakuho.com

URL : <https://www.zaigenkakuho.com>