

2023年3月期 第1四半期
決算補足説明資料

FY23/3-1Q Explanatory Material

2022年8月8日

株式会社ホープ

[6195]

グループ企業理念

**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:3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、東証グロース・福証Q-Board)

従業員数(連結) 151名 (2022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
 グループ企業:株式会社ジチタイアド(広告事業)、株式会社ジチタイワークス(ジチタイワークス事業)

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

| | |
|--|---|
| '05年2月 創業 | '21年6月 SMART FR CONSULTINGサービス開始 「ジチタイワークス無料名刺作成」サービス開始 |
| '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 | '21年9月 「債務超過解消に向けた取り組みについて」を発表 |
| '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 | '21年10月 空き家対策支援の総合プラットフォーム「akisol(アキソル)」の開始を発表 自治体向けにSMSを活用した新型コロナウイルス感染症対策業務支援サービスを提供開始 |
| '14年8月 BtoGソリューション開始 | |
| '16年6月 東証マザーズ(現:グロース)・福証Q-Board上場 | |
| '17年12月 『ジチタイワークス』創刊 | '21年11月 ジチタイデザイン相談室の開始を発表 |
| '18年3月 小売電気事業者登録完了、「GENEWAT」開始 | '21年12月 会社分割により持株会社体制へ移行 |
| '20年5月 ジチタイワークス HA×SH(ハッシュ)開始 | |
| '20年10月 株式会社ホープエナジー設立(完全子会社) | '22年3月 子会社ホープエナジーが破産手続開始 決算期を6月から3月に変更 |
| '21年3月 四條畷市民間企業等行政実務研修員の受入れ事業への参画を発表 | |

はじめに

I. 決算ハイライト (FY23/3-1Q)

II. Topics

III. FY23/3 見通し

IV. 事業環境と戦略

V. Appendices

・2022年3月に生じた経営環境に大きく影響する事象2点について

■ 株式会社ホープエナジーの破産手続開始

- ・2022年3月25日、東京地方裁判所へ破産手続開始の申し立て及び開始決定

【本件の影響】

- ・2022年3月25日付で破産手続開始決定がなされたことから、株式会社ホープエナジーは同日付で子会社に該当しないこととなり、FY22/3期末時点では連結の範囲から除外しているが、FY22/3の当社グループ累計損益実績として、2021年7月1日から2022年3月25日の損益計算書を連結している
- ・これまで売上高のおよそ9割を占めていたエネルギー事業が継続困難となったため、FY23/3は売上高の大幅な減少予想

■ 決算期の変更

- ・2022年3月24日の臨時株主総会にて「定款一部変更の件」が承認され、決算期を6月から3月に変更

【本件の影響】

- ・2022年3月期については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月となるため、FY22/3実績は9か月間の変則決算となった
- ・債務超過の状態に基づく上場廃止の猶予期間(改善期間)は2023年3月31日(変更後の事業年度の末日)まで

(ご参考) 詳しくは下記をご参照ください

2022年3月28日「連結子会社の破産手続開始決定に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2100006/00.pdf>

2022年3月24日「決算期変更の決定に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2098626/00.pdf>

I. 決算ハイライト (FY23/3-1Q)

《本資料での表記等について》

- ・ 当社はFY22/3に6月から3月へ決算期変更を行ったため、FY22/3の実績は2021年7月から2022年3月の9か月間となります
- ・ 当社はFY21/6-2Qより従来の単体決算から連結決算に移行いたしました
- ・ 数値につきましては、連結:連、単体:単と表記いたします
- ・ 金額は表示単位未満を切り捨て、%は少数点第2位を四捨五入表記しております

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・ジチタイワークス事業

現時点において、今後の事業継続に支障は生じない見込み

ただし、収束の時期については見通しが難しいことから、2023年3月期においては当該影響が一定程度あるものとして見込んでいる

・当四半期の実績について、前年同期である2021年4月~6月 (FY21/6-4Q) と比較

FY23/3-1Q実績 (連結)

エネルギー事業撤退に伴い、売上高は大きく減少し
前年同期比△92.9%、営業利益は△44.0%

■ 売上高 **7億32百万円** (YonY △92.9%)

■ 営業利益 **2億13百万円** (YonY △44.0%)

広告事業

規模の見直しによる収益性の適正化を経て
利益率向上。今後はその維持・更なる向上と
同時に、計画的な再拡大を目指す

■ 売上高
5億44百万円 (YonY △20.9%)

■ セグメント利益
2億32百万円 (YonY △5.5%)

ジチタイワークス事業

『ジチタイワークス』、BtoGソリューションの
受注増により増収増益

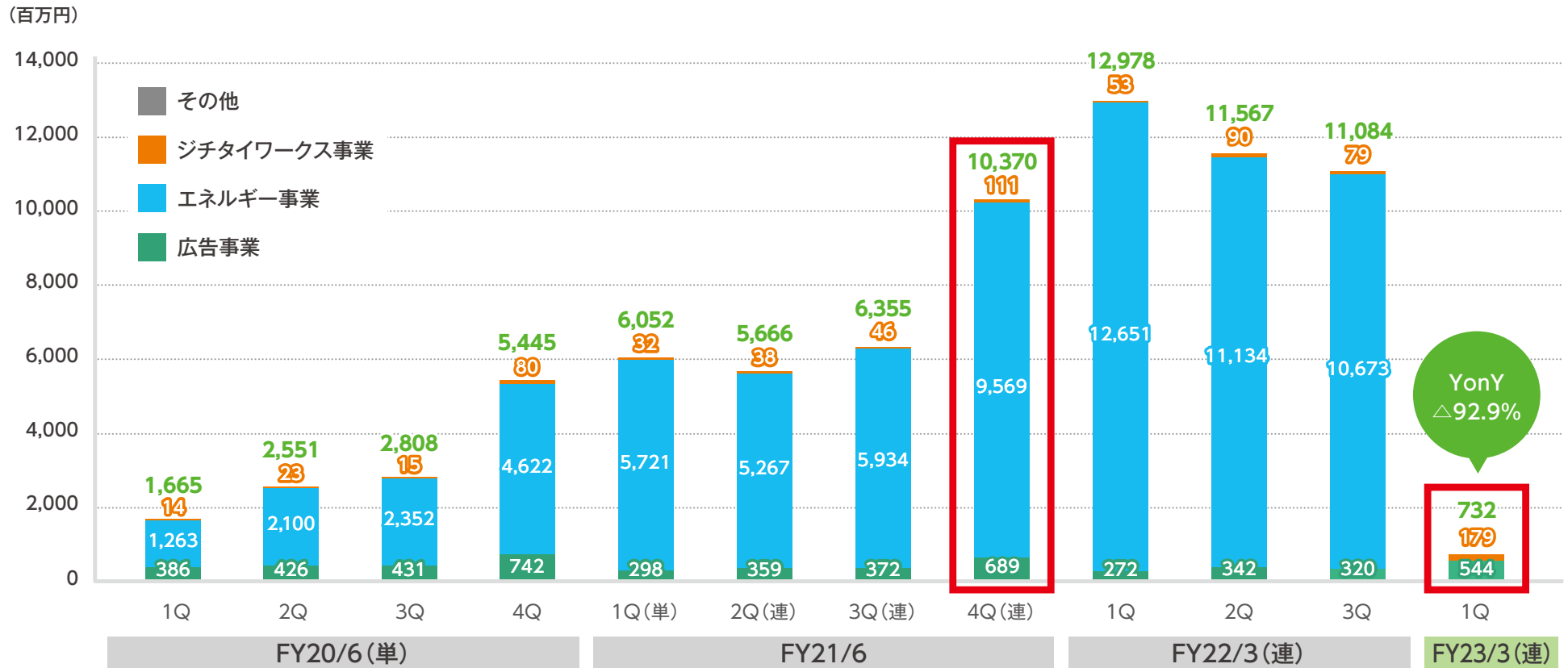
■ 売上高
1億79百万円 (YonY +60.2%)

■ セグメント利益
81百万円 (YonY +82.8%)

1Q決算ハイライト(連結P/L):対前年同期比

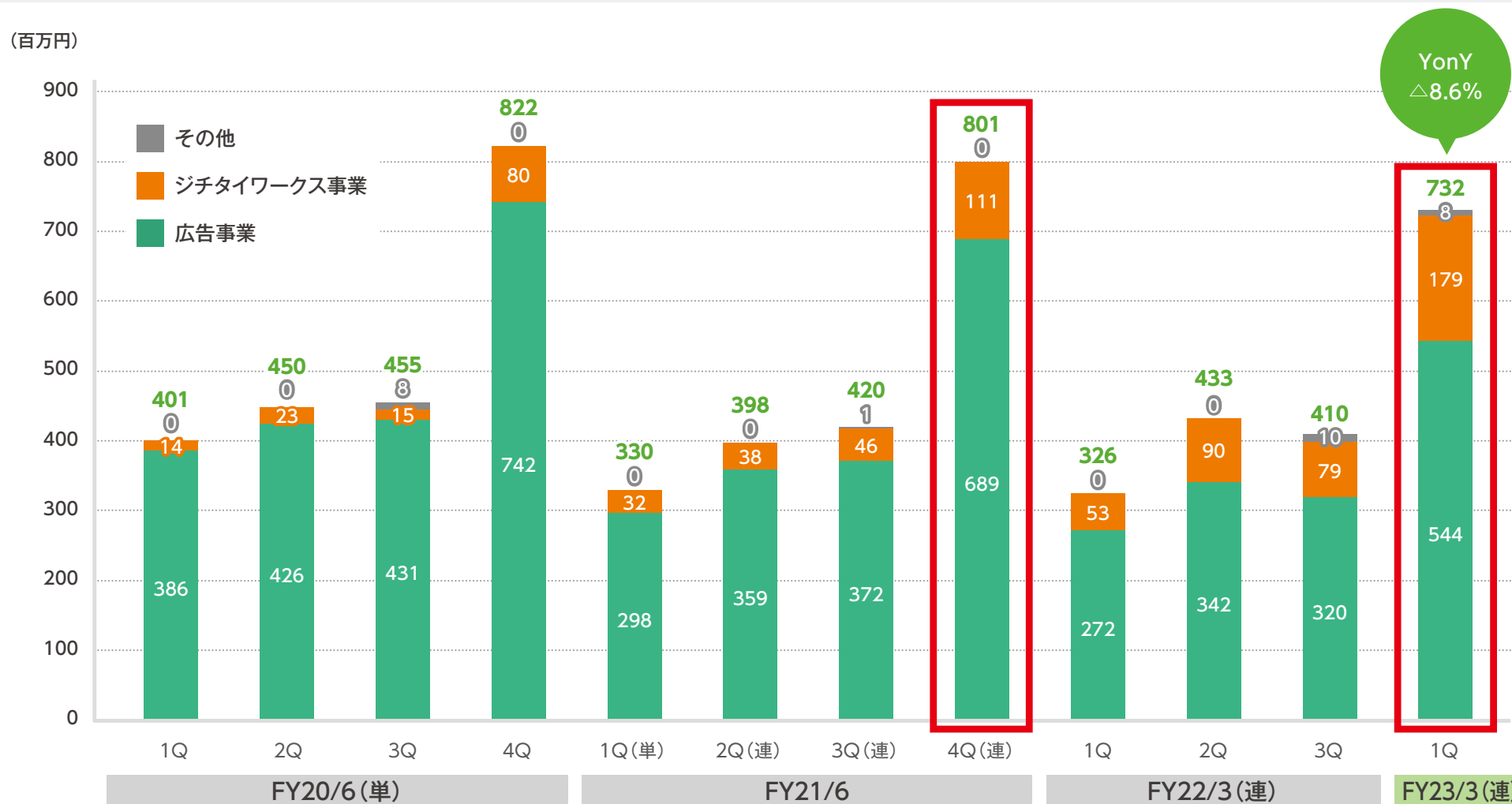
| (百万円) | FY21/6-4Q (2021年4月~6月) | | FY23/3-1Q | | |
|----------------------|------------------------|------|-----------|-------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 10,370 | — | 732 | — | △92.9% |
| 売上総利益 | 705 | 6.8% | 436 | 59.6% | △38.2% |
| 販売管理費 | 324 | 3.1% | 223 | 30.5% | △31.3% |
| 営業利益 | 381 | 3.7% | 213 | 29.1% | △44.0% |
| 経常利益 | 360 | 3.5% | 209 | 28.6% | △41.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 334 | 3.2% | 164 | 22.5% | △50.9% |

- 広告事業は、収益性適正化のため規模縮小も生産性は維持。計画的な再拡大へ向けて今期は人員増及び取り扱い媒体増に注力
- ジチタイワークス事業は、各サービスの受注が増加し、成長軌道に



※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで
 ※エネルギー事業を展開する株式会社ホープエナジーは、2022年3月25日付で破産手続を開始

・期間比較可能性確保の観点から、エネルギー事業を除いた四半期売上高推移は以下のとおり

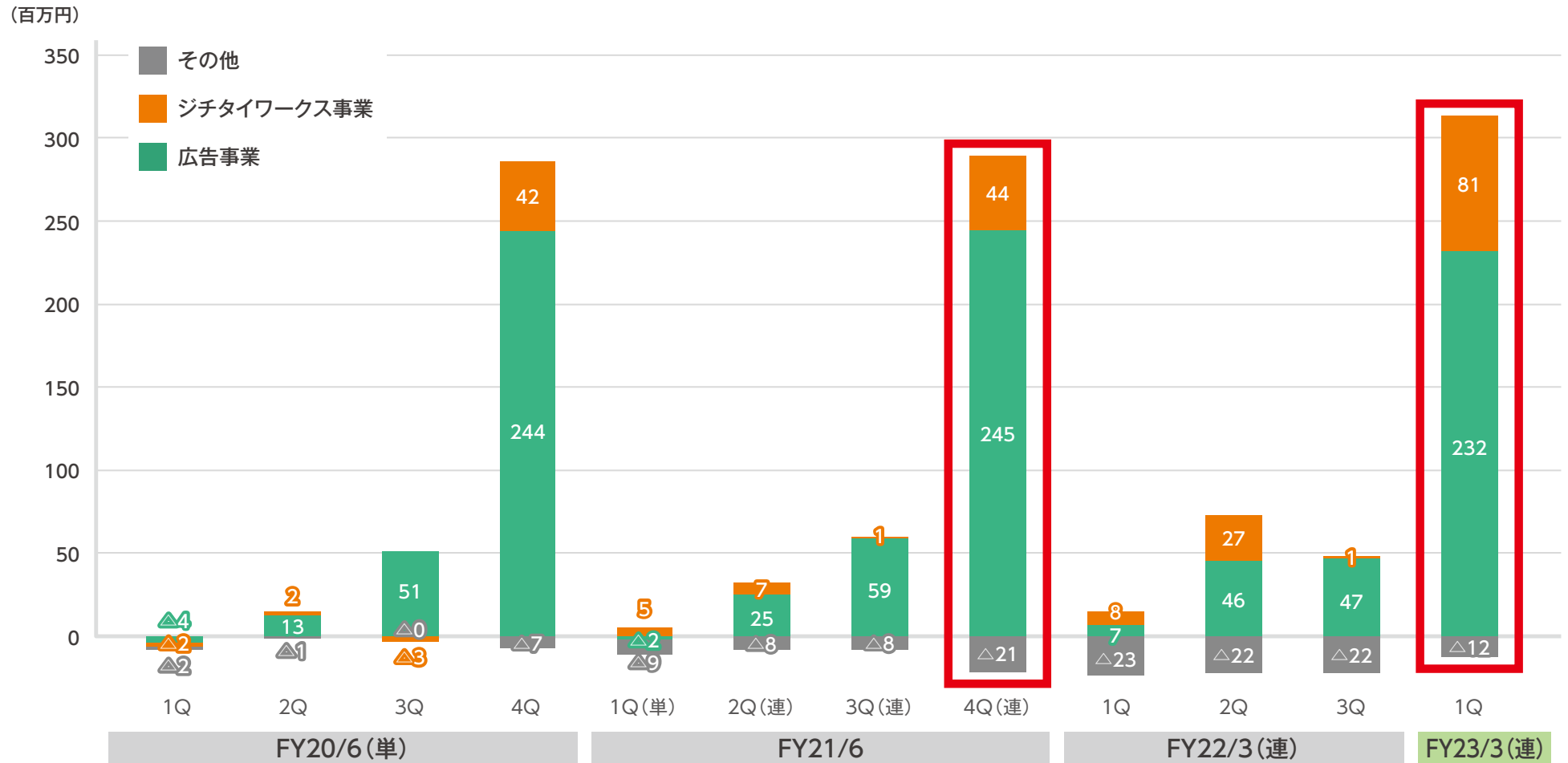


・4～6月に利益が偏重する傾向があるものの、全体として黒字に転換

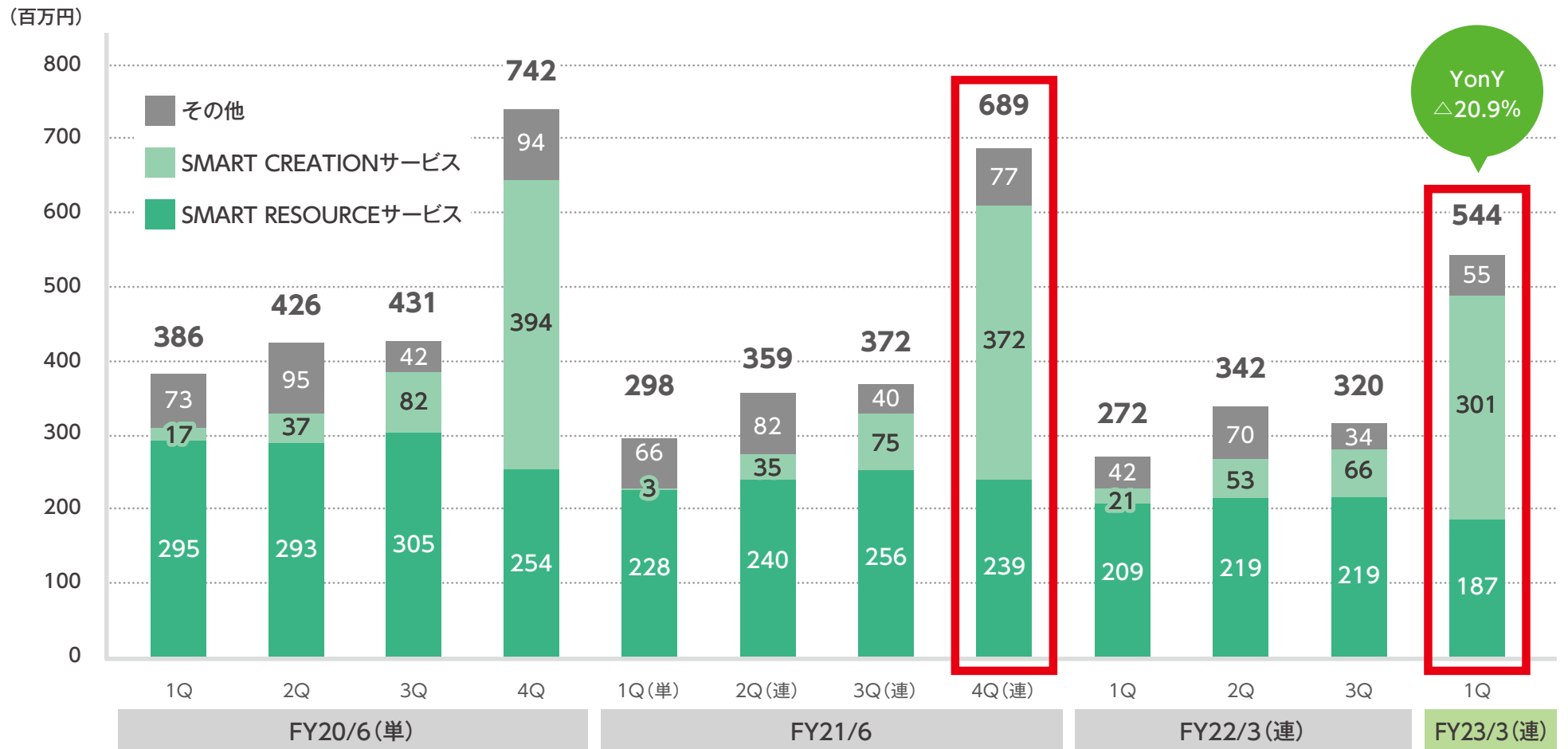
| (百万円) | FY20/6(単) | | | | FY21/6 | | | | FY22/3(連) | | | FY23/3(連) |
|------------|-----------|-----|-----|------|--------|-------|--------|-------|-----------|--------|--------|-----------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q(単) | 2Q(連) | 3Q(連) | 4Q(連) | 1Q | 2Q | 3Q | 1Q |
| 広告事業 | △4 | 13 | 51 | 244 | △2 | 25 | 59 | 245 | 7 | 46 | 47 | 232 |
| エネルギー事業 | 19 | 79 | 149 | 808 | 762 | △371 | △7,513 | 197 | △41 | △6,802 | △9,572 | — |
| ジチタイワークス事業 | △2 | 2 | △3 | 42 | 5 | 7 | 1 | 44 | 8 | 27 | 1 | 81 |
| その他 | △2 | △1 | △0 | △7 | △9 | △8 | △8 | △21 | △23 | △22 | △22 | △12 |
| 調整額(全社費用) | △66 | △76 | △74 | △150 | △68 | △80 | △75 | △85 | △77 | △105 | △122 | △87 |
| 合計 | △56 | 16 | 122 | 937 | 686 | △427 | △7,535 | 381 | △126 | △6,856 | △9,668 | 213 |

※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで

・広告事業・ジチタイワークス事業・その他の四半期セグメント利益推移は以下のとおり



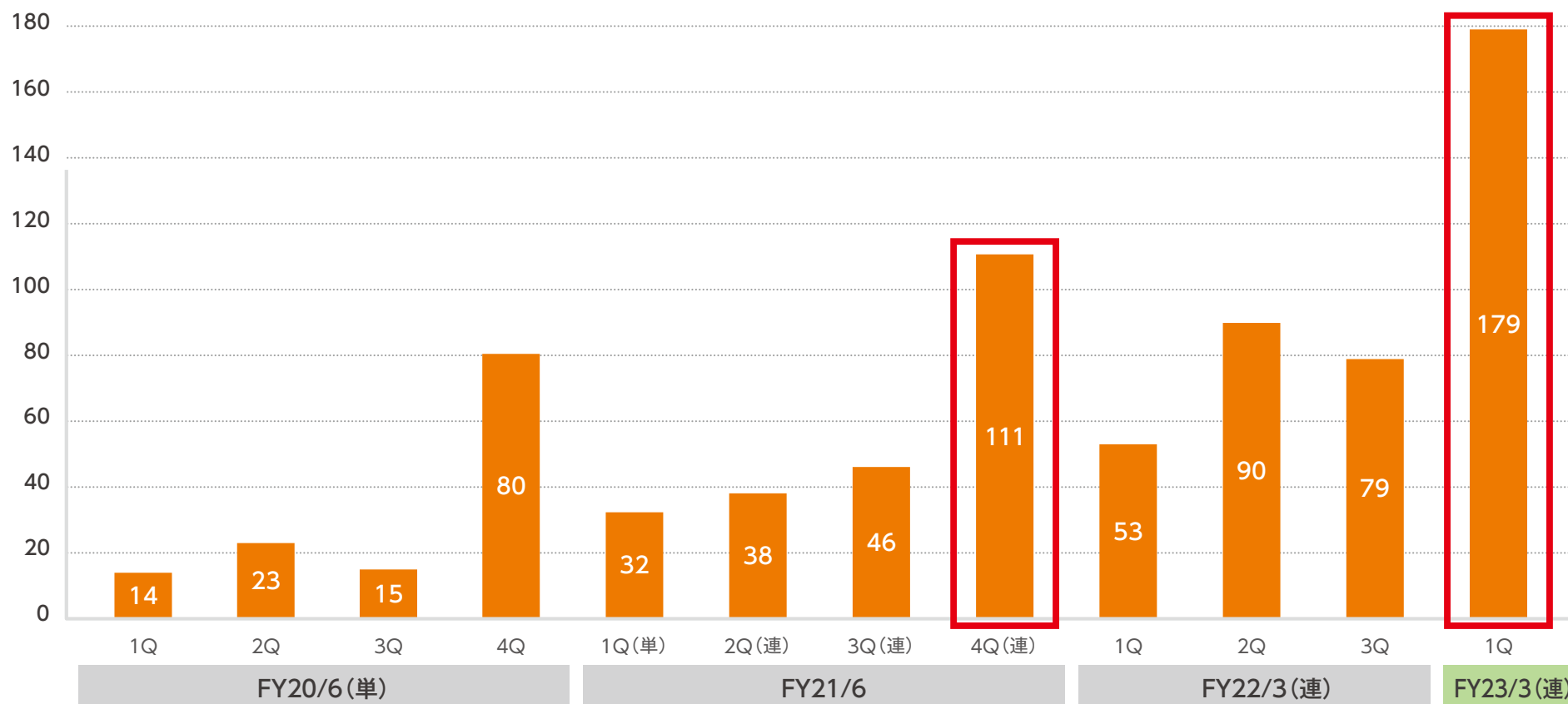
- ・収益性適正化のため規模縮小も生産性は維持。計画的な再拡大へ向けて今期は人員増及び取り扱い媒体増に注力



※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間

- 『ジチタイワークス』の発行頻度・号ごとの出稿状況ともに前年比で増加、
BtoGソリューションの受注状況も引き続き好調でYoY +60.2%

(百万円)



YoY
+60.2%

※『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
 ※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間

- 4～6月期に偏重する事業上の季節性から前期末比で運転資本は増加
- FY23/3末までの返済につき金融機関との協議・合意により見直したため、短期有利子負債が前期末より膨らんでいるが、今後の資金の状況等を踏まえ、それ以降の返済条件を協議していく方針

| (百万円) | FY22/3期末(2022年3月末時点) | | FY23/3-1Q期末(2022年6月末時点) | | |
|-------------------|----------------------|----------------|-------------------------|----------------|-------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減 |
| 現金及び預金 | 917 | 64.0% | 783 | 48.1% | △133 |
| 売掛金 | 168 | 11.7% | 315 | 19.4% | +147 |
| 棚卸資産 | 219 | 15.3% | 375 | 23.0% | +155 |
| 流動資産 | 1,347 | 94.0% | 1,539 | 94.5% | +192 |
| 固定資産 | 85 | 6.0% | 89 | 5.5% | +3 |
| 資産合計 | 1,432 | 100.0% | 1,628 | 100.0% | +195 |
| 買掛金 | 256 | 17.9% | 425 | 26.1% | +169 |
| 短期借入金 | 200 | 14.0% | 200 | 12.3% | — |
| 1年内長期借入金 | 164 | 11.5% | 918 | 56.4% | +753 |
| 流動負債 | 949 | 66.2% | 1,786 | 109.7% | +837 |
| 社債 | 100 | 7.0% | 100 | 6.1% | — |
| 長期借入金 | 1,139 | 79.5% | 333 | 20.5% | △806 |
| 組織再編により生じた株式の特別勘定 | 4,846 | 338.2% | 4,846 | 297.6% | — |
| 固定負債 | 6,086 | 424.8% | 5,280 | 324.2% | △806 |
| 負債合計 | 7,035 | 491.0% | 7,066 | 433.9% | +31 |
| 純資産合計 | △5,602 | △391.0% | △5,438 | △333.9% | +164 |
| 負債・純資産合計 | 1,432 | 100.0% | 1,628 | 100.0% | +195 |

※「組織再編により生じた株式の特別勘定」について、詳しくは「2022年3月期決算短信(日本基準)(連結) 添付資料 1.経営成績等の概況 (2)当期の財政状態の概況」をご参照ください
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2140708/00.pdf>

- 2022年6月8日に公表のとおり、株式会社ホープエナジーの破産手続開始決定、決算期変更などにより、当初の債務超過解消計画から変更
- 事業規模の適正な拡大及び新サービスの開発を図るとともに、事業パートナーとの戦略的提携を含む様々な形でのエクイティ性のファイナンスの実施による財務基盤の健全化を目指す

■ 事業利益の確保等

- 広告事業及びジチネットワークス事業においては順調に利益を確保できており、引き続き利益実現に向けて尽力する
- さらなる事業価値創出を実現するため、事業パートナーとの戦略的な提携を検討していく

■ エクイティ・ファイナンス等の実施

- 今後のエクイティ・ファイナンスにおいては、必要資金等に照らして適宜積極的に検討を進めていく

■ スケジュール

- 上記の経営改善策と資本政策を遂行していくことにより、収益性の向上と財務基盤の強化を図り、2023年3月期末での債務超過解消を目指す

(ご参考) 詳しくは2022年6月8日 「債務超過解消に向けた計画の変更計画について」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2140715/00.pdf>

II. Topics

- 資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分について、2022年6月30日の定時株主総会で決議
- 同8月5日に効力発生（資本金は1,000万円に）

■ 目的

- 繰越利益剰余金の欠損を填補し、また、適切な税制への適用を通じて財務内容の健全化を図るため

■ 本件による影響等について

- 中小法人等となることなどにより、一定の税負担軽減を見込む
- 純資産の部における勘定科目間での振り替えであり、純資産額への影響はない

(ご参考) 詳しくは2022年8月5日「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分の効力発生に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2167373/00.pdf>
2022年5月31日「資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2135304/00.pdf>
2022年6月30日「第 29 回定時株主総会決議ご通知」 https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/ir_material/187368/00.pdf

- 行政マガジン『ジチタイワークス』増刊号「ジチタイCLASS」を発行
- 連動してジチタイCLASS「オンライン展示会」を5～6月の2か月間にわたり開催

目的

- 公務員が仕事面や将来に向けて学びたい、と考えている分野を取り上げ、さらに読者層を広げていくこと

概要

- ジチタイワークス会員（公務員）に対しアンケートを実施して、公務員が興味関心のあるテーマについて抽出
- DX、スキルアップ、未来のお金、ワークライフバランス、などを取り上げる
- ジチタイCLASSの各テーマに連動して、2か月間にわたる「オンライン展示会」を初の試みとして開催、多忙な公務員が効率的に情報収集できる新たな機会として好評を博した



(ご参考) 詳しくは2022年5月27日 「公務員「を」学ぶ。公務員「が」学ぶ。ジチタイワークス増刊号「ジチタイCLASS」発行!」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2132718/00.pdf>
 ジチタイCLASS「オンライン展示会」の詳細はこちら <https://jichitai.works/article/details/1133>

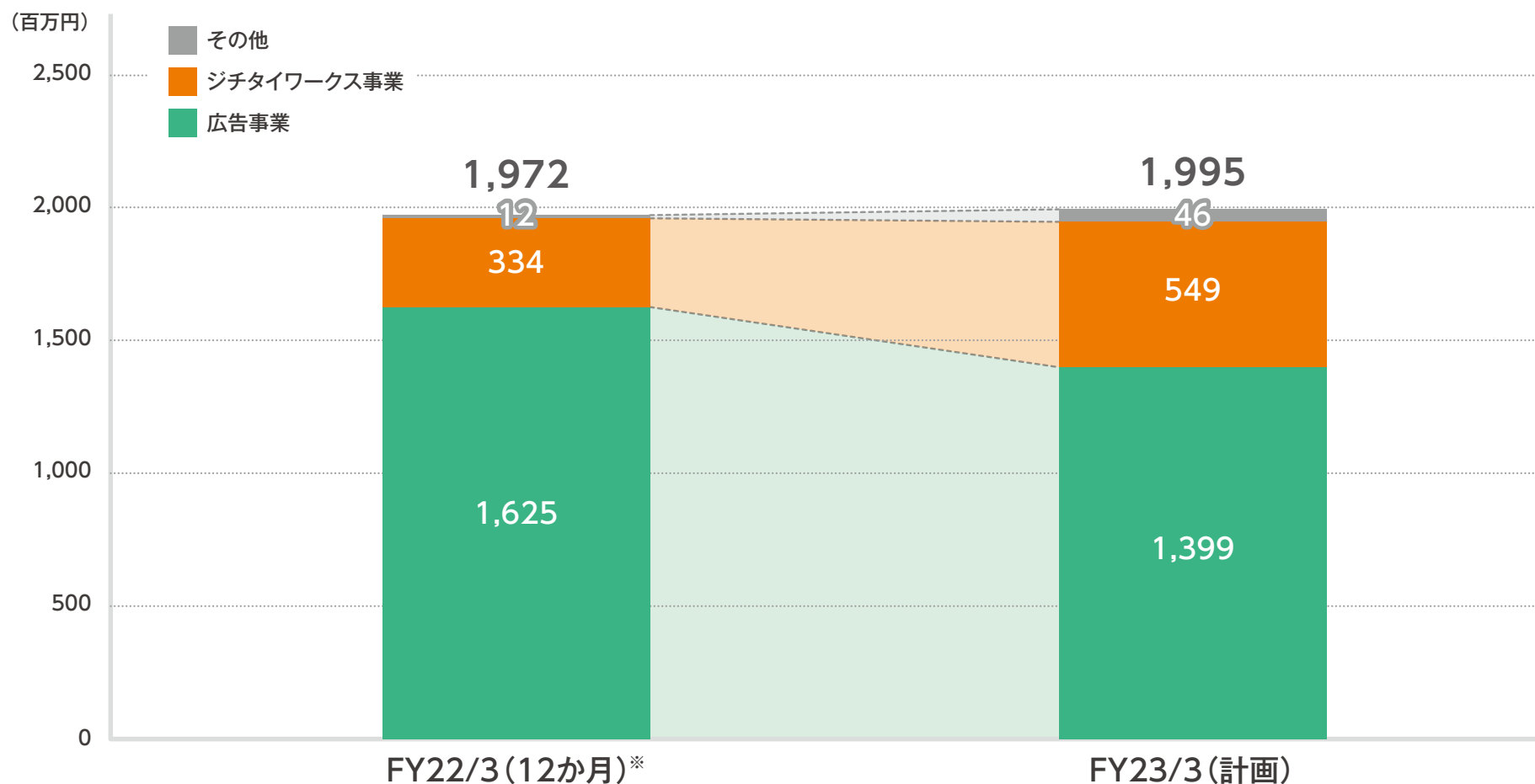
Ⅲ. FY23/3 見通し

- FY23/3はエネルギー事業からの撤退により、前期に比べて売上高は大幅に減少予想、一方で利益は2事業(広告事業・ジチタイワークス事業)を中心に改善予想

| | FY21/6 | | FY22/3 | | FY23/3 | |
|---------------------|------------|------------|--------|--|--------|--|
| | 実績 | | 実績 | | 計画 | |
| (百万円) | | | | | | |
| 売上高 | 28,444 | 35,630 | 1,995 | | | |
| 売上総利益 | △5,841 | △15,790 | 1,087 | | | |
| 販売管理費 | 1,053 | 861 | 961 | | | |
| 営業利益 | △6,895 | △16,651 | 126 | | | |
| 経常利益 | △6,935 | △16,731 | 105 | | | |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | △6,978 | △19,730 | 76 | | | |
| 1株当たり当期純利益 | △1,109.09円 | △1,952.73円 | 6.80円 | | | |

※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで

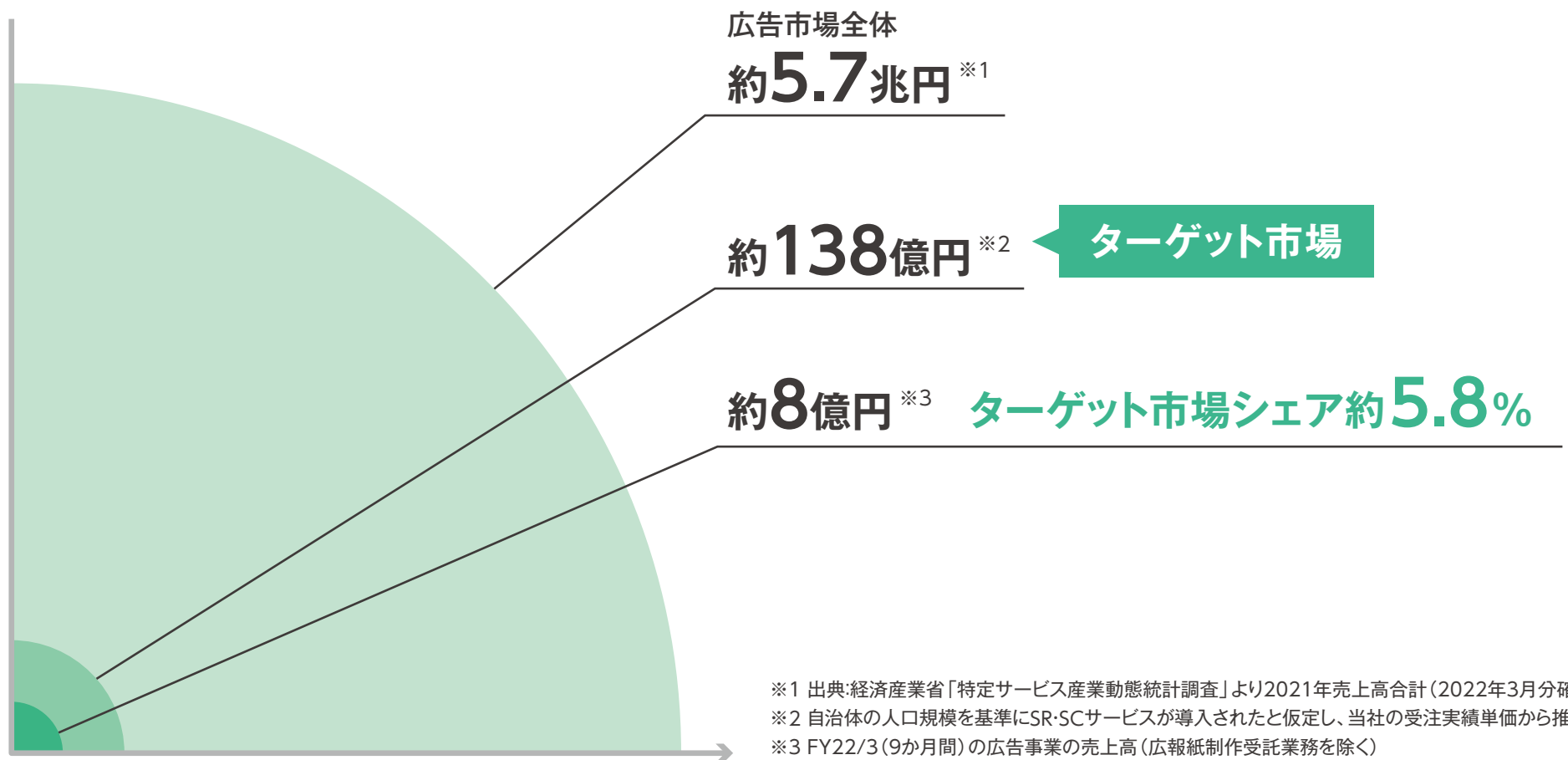
- 事業セグメントごとの今期売上高予想は以下の通り
- FY23/3はエネルギー事業から撤退のため、売上高は前期から大幅に減少予想



※FY22/3の実績については、年間での比較のため2021年4月1日から2022年3月31日までの12か月にて算出、かつ同期間中のエネルギー事業の売上高を除く

IV. 事業環境と戦略

- 創業事業として約17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5.8%

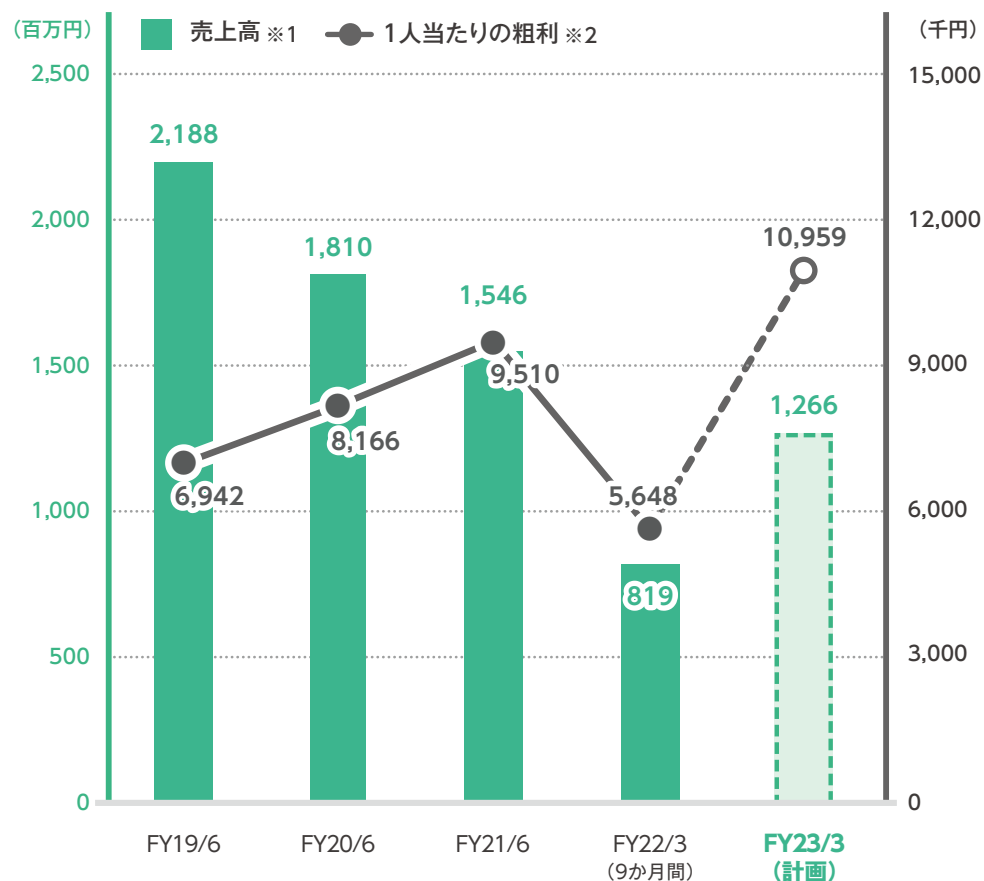


- ・「規模の適正化」から「計画的な再拡大」の方針へ
- ・引き続き1人当たりの生産性を高め、利益創出事業として安定拡大を目指す

成熟市場における戦略

- 約138億円の自治体広告マーケットに対し、5.8%のシェア
→売上追求ではなく利益率向上を目指す
- 季節偏重緩和によるコスト削減や効率化を図ることでより利益体質に
- 利益率の向上のための指標として、一人当たりの粗利を追求し生産性を向上
- FY22/3実績においては、9か月の変則決算のため季節偏重のピークである4~6月が含まれず、一人当たりの粗利は低くなっている

■ 広告事業1人当たりの粗利推移

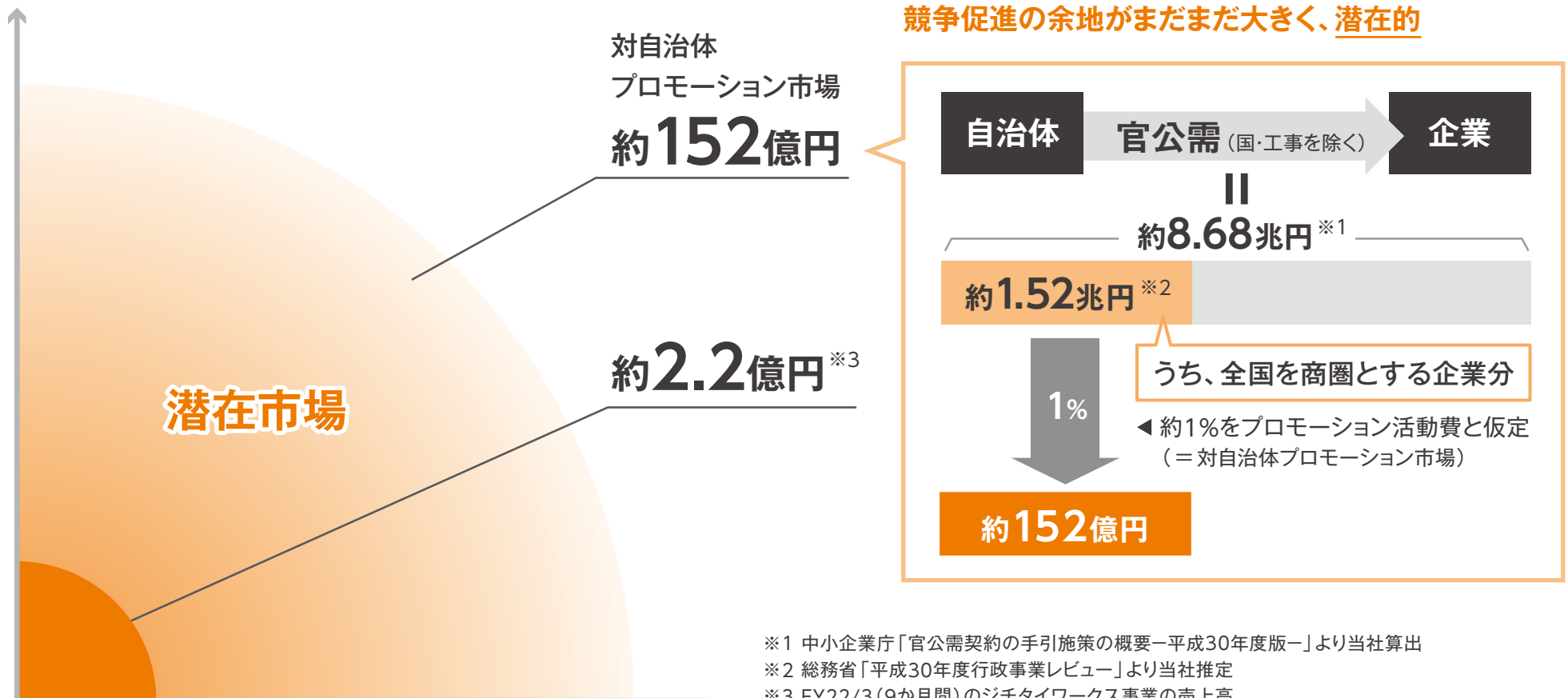


※1 広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

※2 広告事業の人数については、広告制作デザイナーを除く期中平均

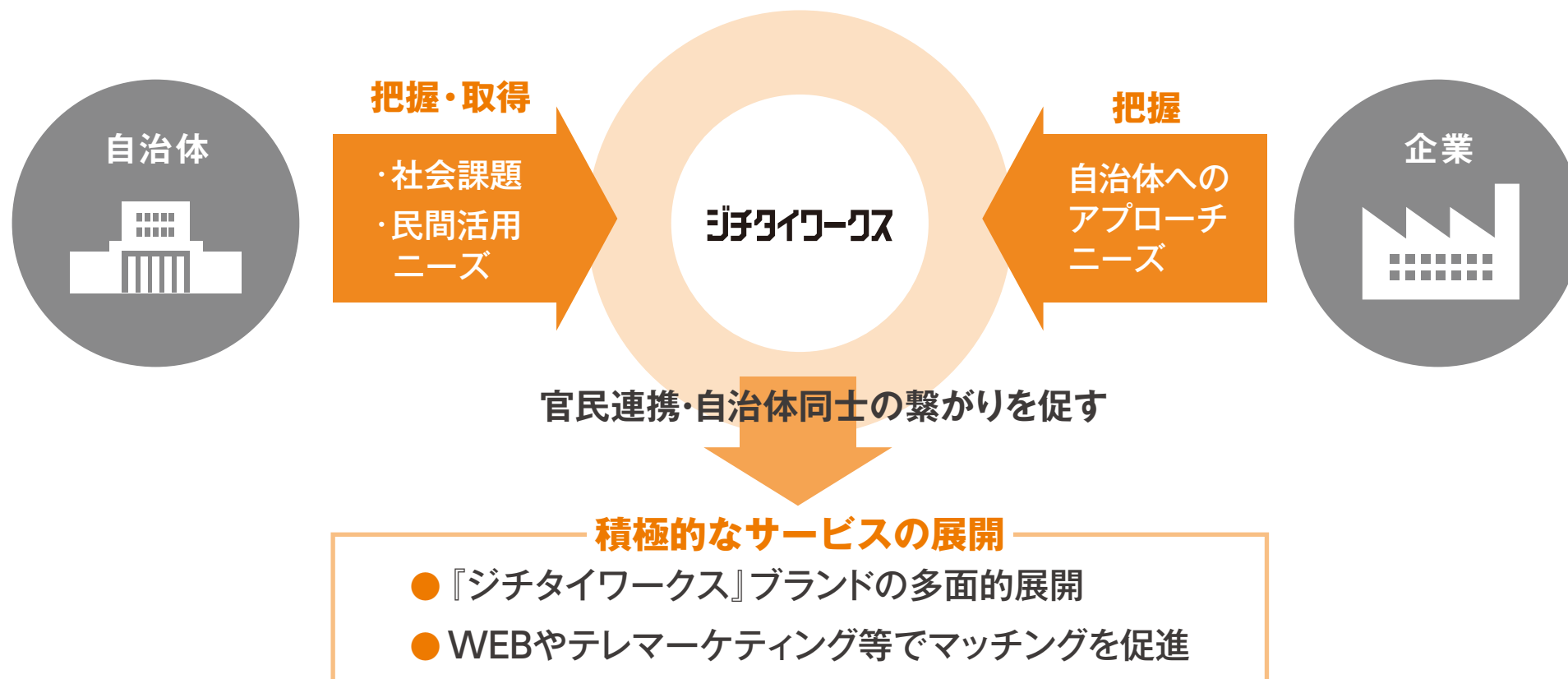
- 官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在
- 現在、ジチタイワークス事業の売上高は自治体向けビジネス拡大を志向する企業へのサービスによるものがほとんど

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

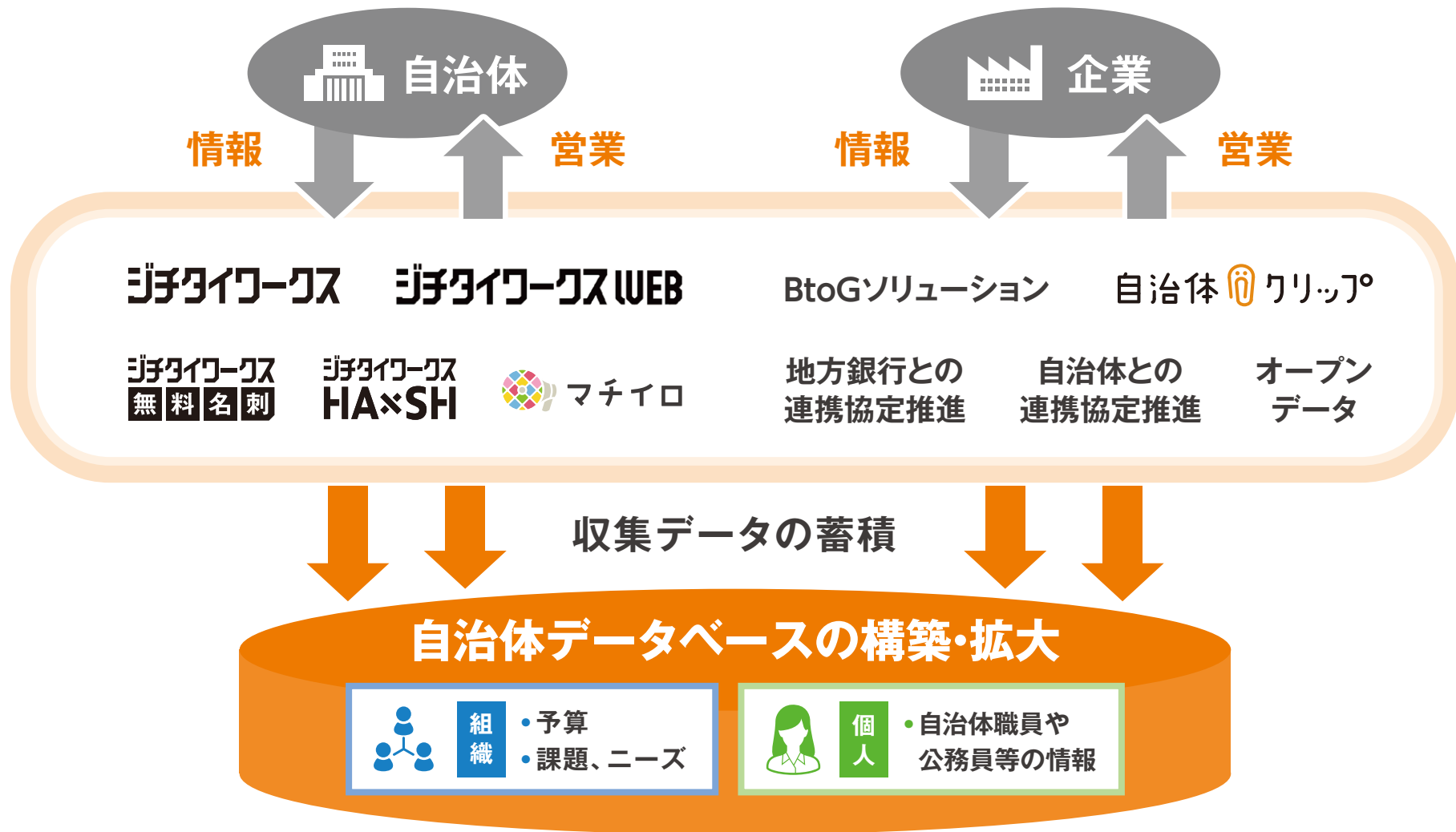


- 自治体ビジネスのニーズが年々顕在化しており、BtoGソリューションの拡大期へ
- サービス提供機会をさらに増やし、売上拡大を目指す

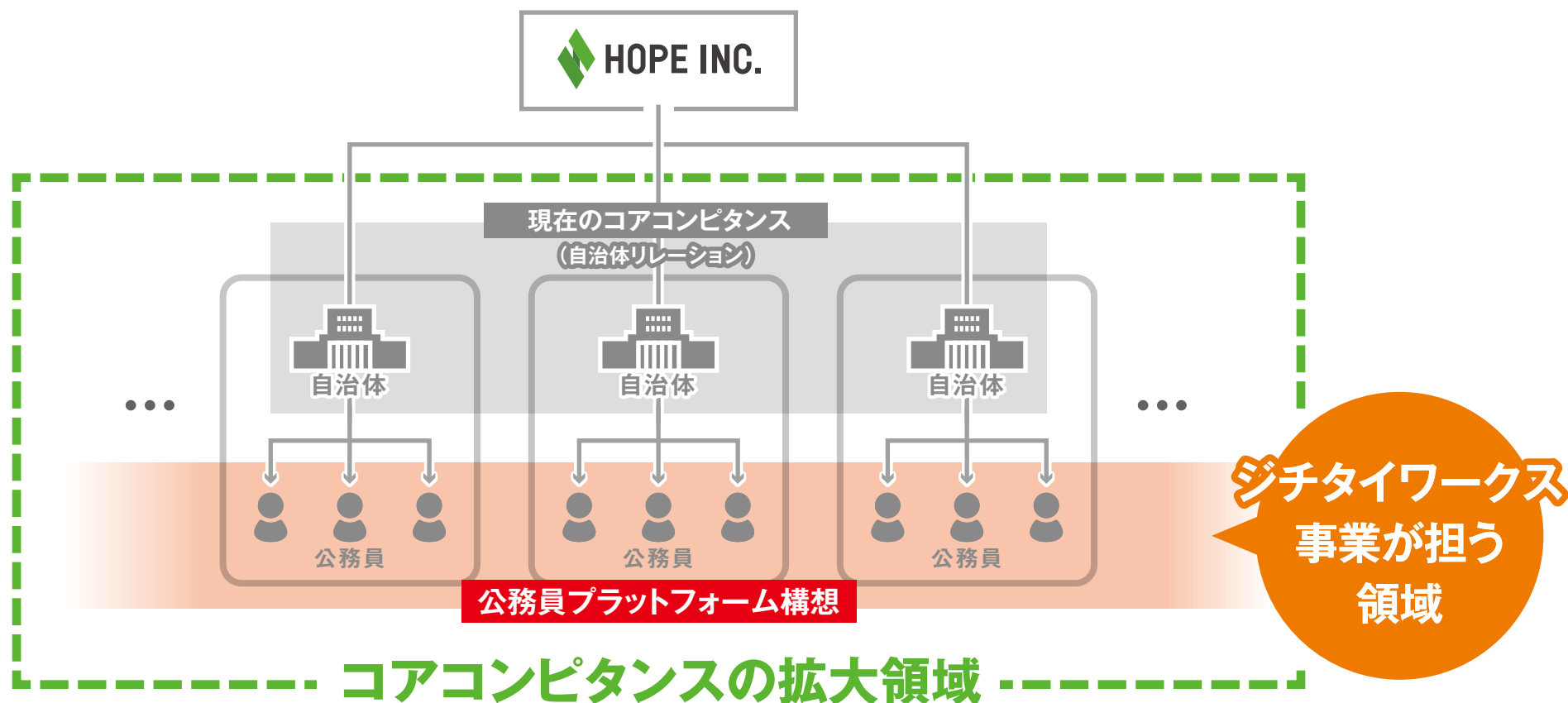
コンセプト：「自治体で働く”コトとヒト”を元気に。」

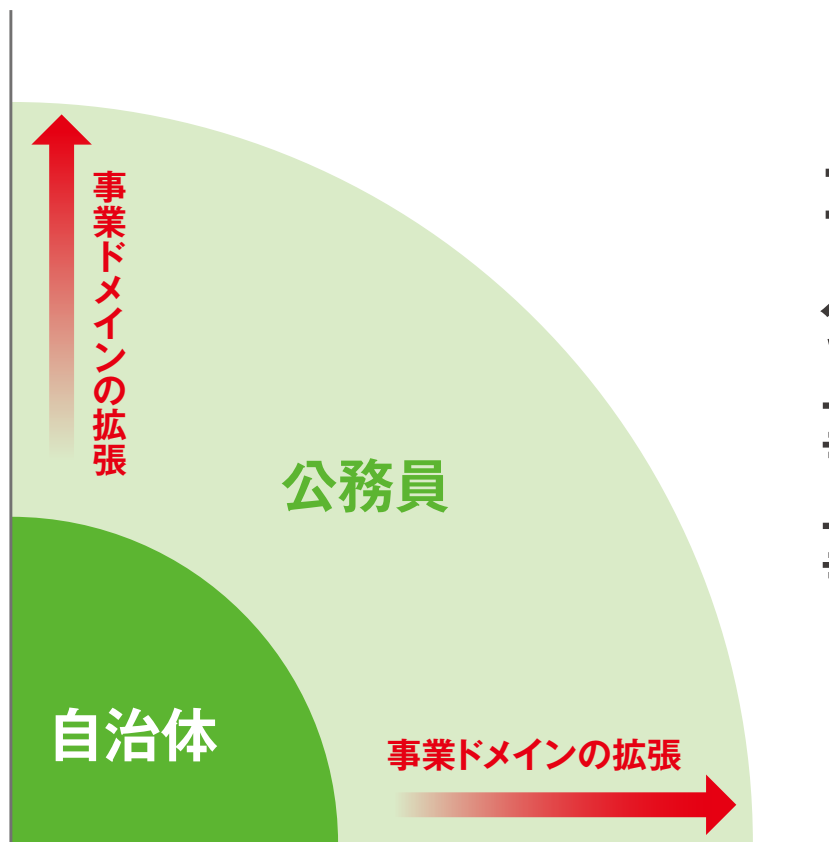


自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- 公務員プラットフォーム構想：
自治体ビジネスの一丁目一番地を目指すために公務員領域まで事業展開を行う
- ジチタイワークス事業が今後拡大していくマーケットは公務員個人の領域





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

- 2022年3月のエネルギー事業からの撤退を踏まえて、中期経営計画の再策定に加え、長期目標である2020 VISIONの見直しも行う予定
- 再策定時期はいずれも、債務超過解消を実現した後に着手予定

■ 前提

- 当初の中期経営計画および2020 VISION(2020年8月11日発表)は、エネルギー事業への売上利益依存度が高く設計されたもの
- 2022年3月にエネルギー事業から撤退したことを踏まえ、見直し及び開示が必要と認識している

■ 今後の方針

- 財務基盤の健全化を図りつつ、新規事業立ち上げのための体制充実化を進める
- 新規事業含めた事業ポートフォリオの拡充を行い、成長戦略について策定していく
- 2020 VISIONは2030年に向けた長期目標であり、引き続き長期的な企業価値向上を追求していくための当社グループ内における目標であることには変わりはない

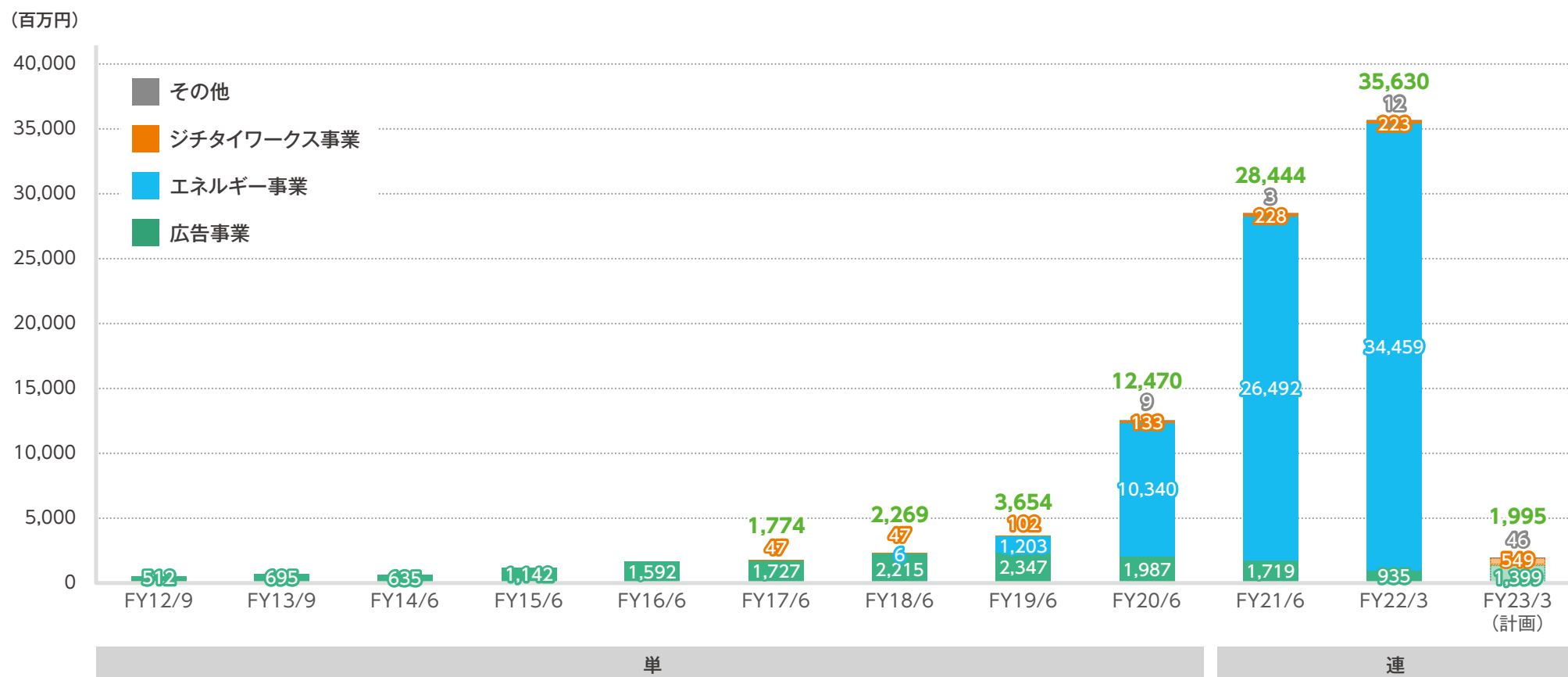
■ 策定予定時期

- 債務超過解消に向けた計画を着実に実行し、期限内での実現に注力する
- 債務超過解消を実現後、改めて中期経営計画・2020 VISIONに向けての計画について再策定を行う

(ご参考)見直し前の中期経営計画については、2020年8月11日付の「中期経営計画[HOPE NEXT 3]」をご参照ください
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1873672/00.pdf>

V. Appendices

- ・事業セグメントごとの売上高推移は以下のとおり
- ・FY19/6からFY22/3にかけての売上高の急伸は、エネルギー事業の参入によるもの



※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで

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



等

ジチタイワークス事業

ジチタイワークス

BtoGソリューション

ジチタイワークスWEB

自治体  クリップ

ジチタイワークス
HA×SH

ジチタイワークス
無料名刺

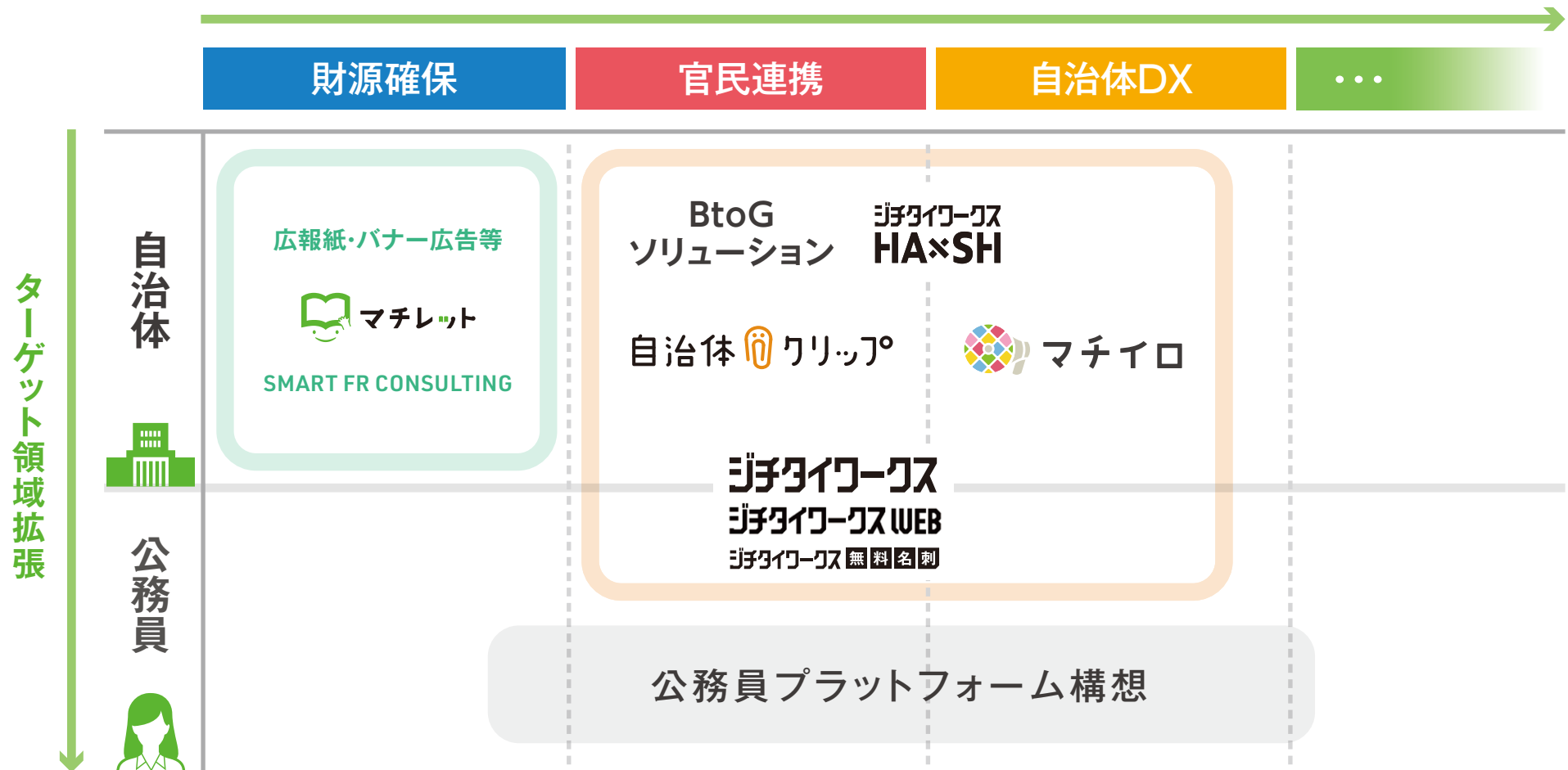


等

※FY20/6よりジチタイワークス事業の「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

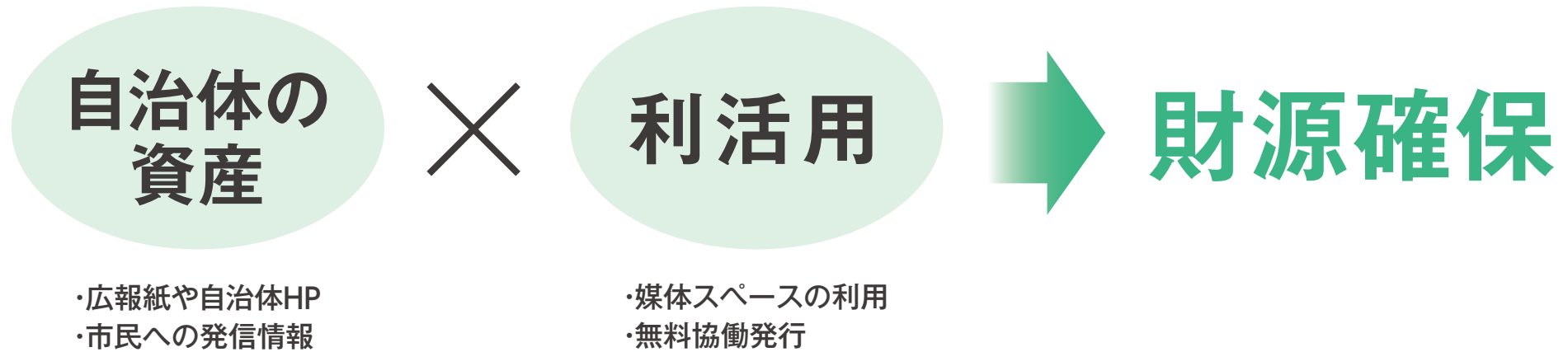
- 各事業領域における拡大深耕とともに、コアコンピタンス拡大のための取り組みを強化

提供価値の展開



グループ企業理念

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



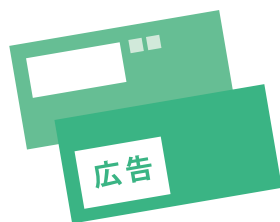
■ 媒体例



広報紙

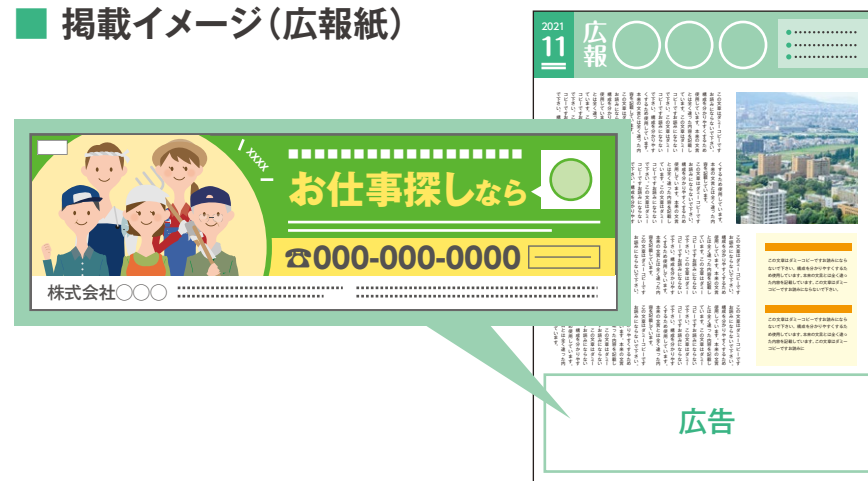


公式HP
バナー



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



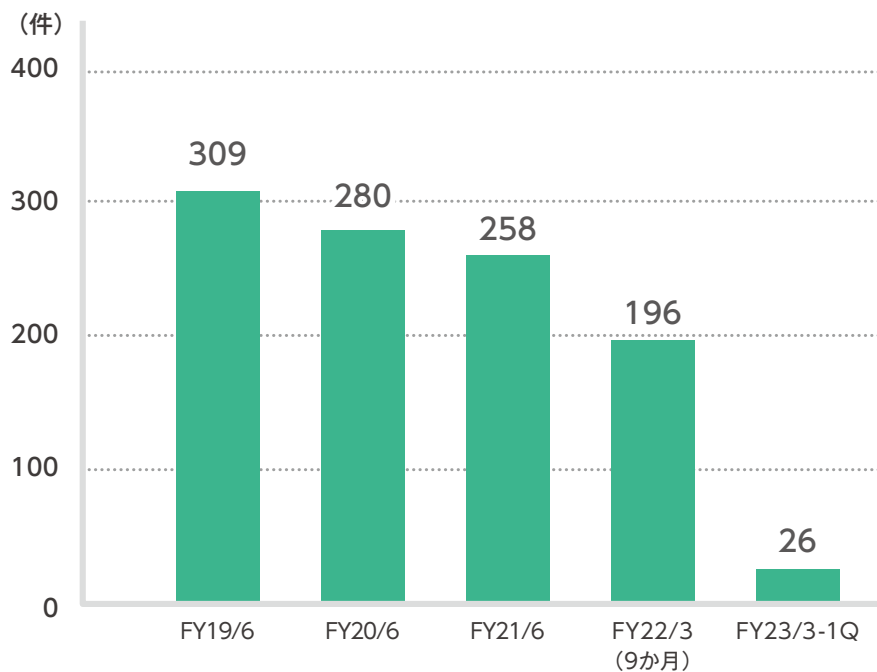
■ 冊子例



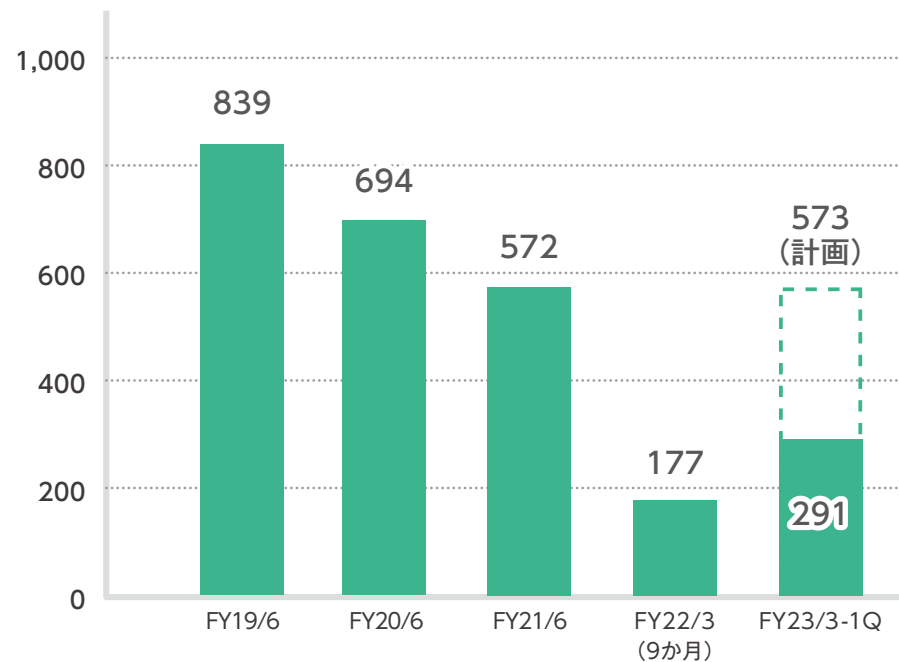
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



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

※SMART CREATIONサービスは通常の冊子(マチレット)に加えて、クリアファイルなどの特殊案件を含み、その期の発行数でカウントしております
これらの商材についてもFY18/6以降、実績として再定義し、数をカウントし直しております

SMART FR CONSULTINGサービス

2021年7月より開始された新サービス。導入自治体数：2

(ご参考) 詳しくは2021年7月29日「SMART FR CONSULTING」サービスを福岡市に初導入 ~ 広告収入効果試算で、効果的かつ持続可能な自治体事業運営に貢献~

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2005240/00.pdf>

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
- 入札繁忙期は、4月からの新年度を迎える直前の1~3月がピークとなっている

SMART CREATIONサービス《マチレット》

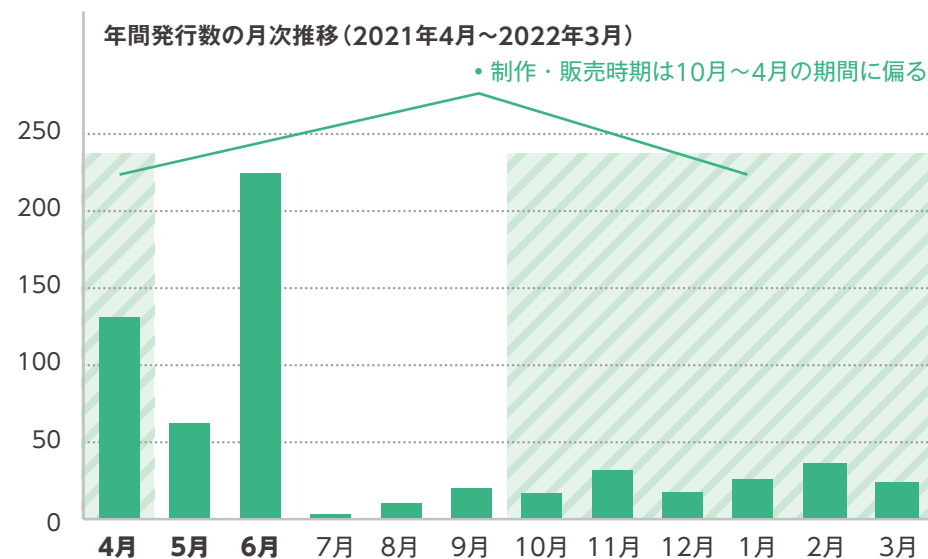
1 制作や販売時期の集中

自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

2 1Qへ業績の計上が偏る

約7割の媒体を4月~6月で発行

▶ 売上・売上原価が1Qへ偏重



グループ企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



官民連携促進

- マネタイズ方法は広告販売
- FY22/3より、1社広告独占での発行を3種類に増強、BtoGソリューションの商材として販売
- Vol.18(2022年3月発行)からは従来の約7万部から約11.5万部に増刷し、地方議会議員への配布も開始

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



■ ジチタイワークス(通常号)《年6回発行》



- 1 国内屈指の発行部数**
自治体職員・地方議会議員向け総合情報誌として国内最多約11.5万部の発行
- 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

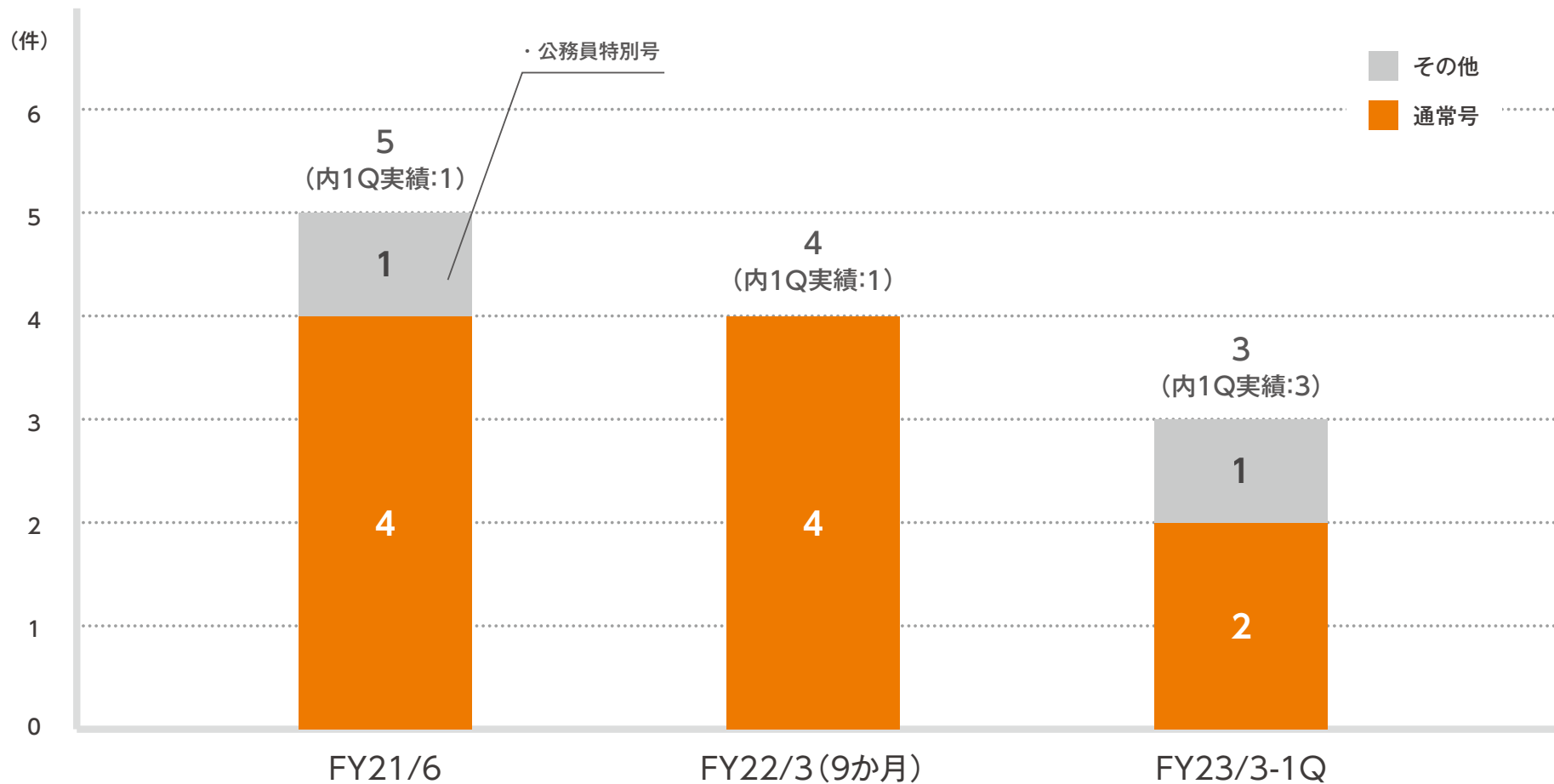
- ジチタイワークス特別号／ジチタイワークスPICKS／ジチタイワークスINFO.《随時発行》
1社広告独占で発行。広告主のサービスに特化した紙面、ページ数によって3種類を展開



- ジチタイワークスWEB
ジチタイワークスの記事やオリジナルの記事がWEBで閲覧可能



- 『ジチタイワークス』（通常号）の発行回数の増加への体制整備と同時に、公務員の読者層を広げるためのコンテンツ工夫への取り組み



※自社メディアとしての行政マガジン『ジチタイワークス』の発行実績。BtoGソリューションメニューである1社独占の完全広告企画は除く

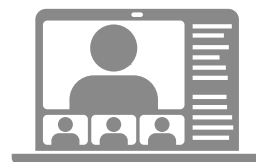
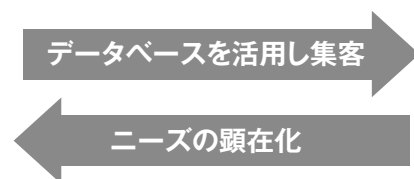
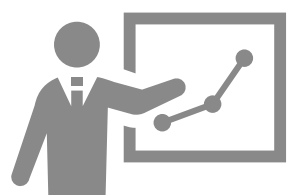
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

自治体向けに事業を展開したい企業のマーケティング・プロモーション活動を支援



■ 受託実績例

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援 他



- DM発送
(ジチタイワークスPICKS、ジチタイワークスINFO.を含む)
- テレマーケティング
- その他

※BtoGソリューションは、プロモーション料で受注する「BtoGプロモーション(旧BtoGマーケティング)」とレベニューシェアで受注する「BtoG包括支援」の2つで構成されます

- 自治体向けサービスが簡単検索、資料請求までがワンストップでできる官民連携プラットフォーム





- 全国の自治体の広報紙を閲覧可能で、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



※アプリ画面イメージ

■ ダウンロード数

累計 **84万935件**

■ 自治体との契約件数

累計 **965件**

自治体
シェア **約54.0%**

※2022年6月末まで累計

■ 創業以来、広告事業で約**93.3億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**83.6億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**9.7億円**の経費削減

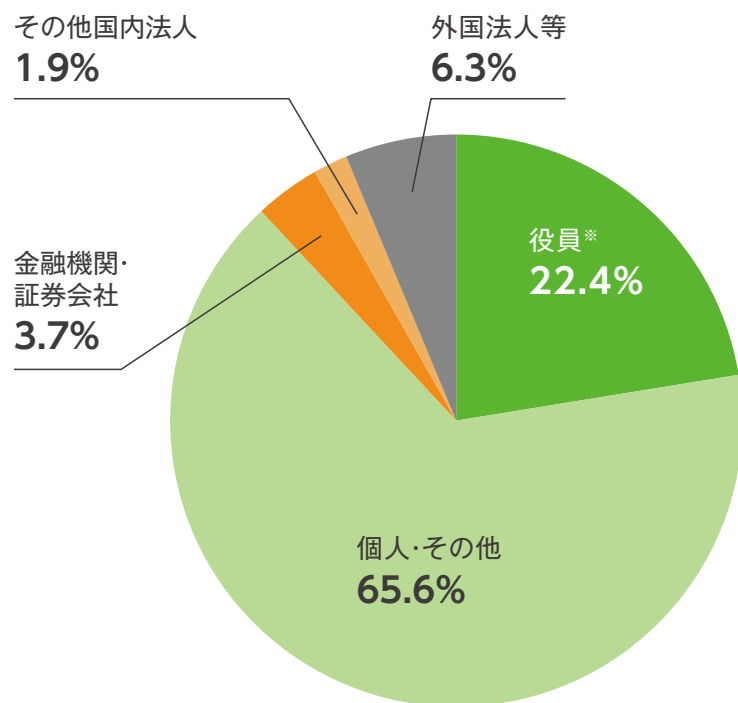
(創業～2022年6月末まで累計)

(2022年6月末時点)

■ 株主数等

| | |
|------------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 27,950,000株 |
| 発行済株式数 | 11,239,700株 |
| 株主数(議決権あり) | 7,302名 |

■ 所有者属性別株主構成



※役員個人の個人資産管理会社含む

■ 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 | 1,027,400株 |
| 3 | MACQUARIE BANK LIMITED DBU AC | 300,000株 |
| 4 | 一般個人株主 | 255,900株 |
| 5 | 一般個人株主 | 247,800株 |
| 6 | 一般個人株主 | 213,600株 |
| 7 | 一般個人株主 | 200,600株 |
| 8 | CREDIT SUISSE AG, DUBLIN BRANCH MAIN EQUITY ACCOUNT | 135,400株 |
| 9 | 森新平 | 119,000株 |
| 10 | 一般個人株主 | 102,700株 |

| | |
|-------|---------------------|
| 期間 | '16年6月15日～'22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 | 7,910円('20年11月11日) |
| 上場来安値 | 118円('22年2月24日) |

| | FY15/6 | FY16/6 | FY17/6 | FY18/6 | FY19/6 | FY20/6 | FY21/6 | FY22/3 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ROE | 23.7% | 23.9% | 3.2% | -25.4% | 15.7% | 75.4% | — | — |

| | FY16/6 | FY17/6 | FY18/6 | FY19/6 | FY20/6 | FY21/6 | FY22/3 |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 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

※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

■ 株価('18年7月1日～'22年6月30日)



| 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 | 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9月4日 | 日経CNBC 昼エクスプレス「トップに聞く」に当社代表が出演しました |
| 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>