

# 2021年6月期 決算補足説明資料

---

FY2021 Explanatory Material

2021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(連結)** 168名 (2021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、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

<b>沿革</b>	'05年2月	創業	'20年5月	ジチタイワークス HA×SH(ハッシュ)開始
	'06年6月	SMART RESOURCEサービス開始	'20年10月	株式会社ホープエナジー設立(完全子会社)
	'13年9月	SMART CREATIONサービス (マチレット)開始	'20年11月	電力市場取引価格予測AIの開発発表(エネルギー事業) 国産Web会議ツール「会 -kai-」の提供開始
	'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	'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
	'14年8月	BtoGソリューション開始	'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
	'16年6月	東証マザーズ・福証Q-Board上場	'21年7月	メディア事業の名称を「ジチタイワークス事業」に変更
	'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		

**I. 決算ハイライト (FY2021)**

**II. Topics**

**III. FY2022 見通し**

**IV. 事業環境と戦略**

**V. 2020 VISION**

**VI. Appendices**

# I. 決算ハイライト (FY2021)

## 《エネルギー事業における純額処理の適用について》

- ・本資料における決算数値は、特に説明がない限り、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)の適用により見込まれる、純額処理(※)ベースの金額を使用しております。
  - ・同基準の強制適用はFY2022からとなりますが、業績への寄与度が大きいエネルギー事業の業績推移は、当社への投資判断に影響を及ぼすものと判断し、過去に遡って容易に比較ができるよう、本資料においては純額処理ベース・総額処理ベースの金額両方を併記し、明確なご説明に努めております。
  - ・なお、純額処理が各段階利益の額に与える影響はありません。
- ※純額処理とは、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(売上高)、及び当該賦課金と同額である、費用負担調整機関に支払う納付金(売上原価)について、相殺して収益を認識する会計処理のことです。なお、当該処理をしない場合を総額処理ベースと表記します。

## 《本資料での表記について》

- ・株式会社ホープエナジー(完全子会社)の設立に伴い、当社はFY2021 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

コロナによる休館・休校に伴う需要減は落ち着いたが、今後も需要や調達に影響を及ぼす可能性はある

## FY2021 実績 (連結)

売上高は過去最高、前年同期比+128.1%。市場価格の高騰、不足インバランス料金\*の発生が通期営業利益に大きく影響。

### ■ 売上高

**284億46百万円** (YoY +128.1%)  
〈総額処理ベース: 346億17百万円〉

### ■ 営業利益

**△68億97百万円** (前年同期は10億20百万円)

## 広告事業

規模適正化により、前年同期比で減収増益基調を維持

### ■ 売上高

**17億19百万円** (YoY △13.5%)

### ■ セグメント利益

**3億28百万円** (YoY +7.5%)

## エネルギー事業

市場価格が4月以降も高止まり、想定していた利益水準には未達

### ■ 売上高

**264億94百万円** (YoY +156.2%)  
〈総額処理ベース: 326億65百万円〉

### ■ セグメント利益

**△69億26百万円** (前年同期は10億56百万円)

## ジチタイワークス事業

BtoGソリューションの受注増により増収増益

### ■ 売上高

**2億28百万円** (YoY +71.2%)

### ■ セグメント利益

**58百万円** (YoY +48.6%)

※〈 〉は総額処理ベース

\*新電力が30分同時同量を達成できず、電気量の不足が発生した場合に、電力会社が補給する不足分の電気料金のこと、エネルギー事業における売上原価を構成するものの一つ

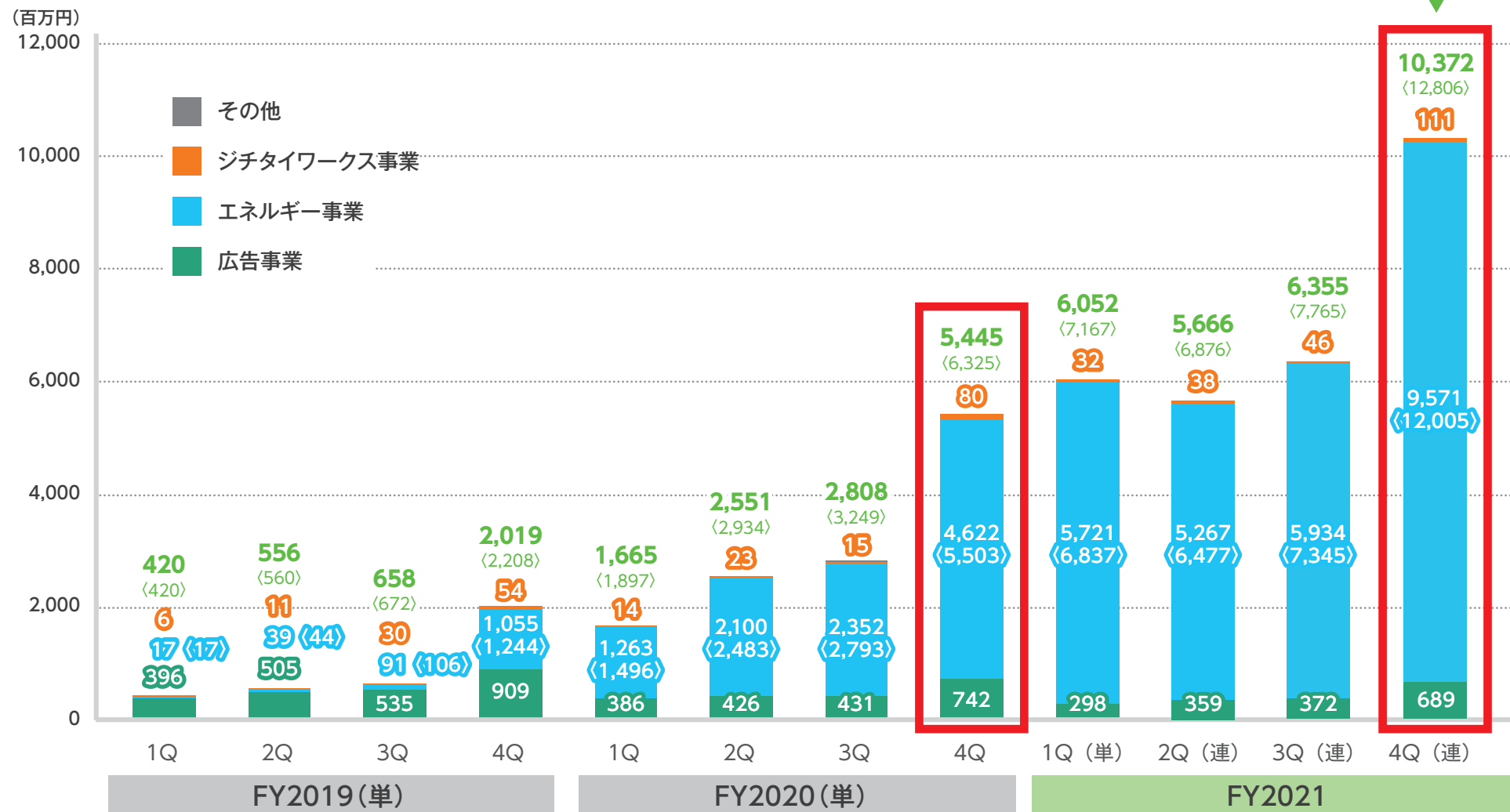
	FY2020		FY2021		
	実績(単)	構成比	実績(連)	構成比	前年同期比
売上高	<b>12,470</b> 〈14,407〉	—	<b>28,446</b> 〈34,617〉	—	+128.1% 〈+140.3%〉
売上総利益	<b>2,261</b>	18.1% 〈15.7%〉	<b>△5,843</b>	△20.5% 〈△16.9%〉	—
販売管理費	<b>1,240</b>	10.0% 〈8.6%〉	<b>1,053</b>	3.7% 〈3.0%〉	△15.1%
営業利益	<b>1,020</b>	8.2% 〈7.1%〉	<b>△6,897</b>	△24.2% 〈△19.9%〉	—
経常利益	<b>1,012</b>	8.1% 〈7.0%〉	<b>△6,937</b>	△24.4% 〈△20.0%〉	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>665</b>	5.3% 〈4.6%〉	<b>△6,963</b>	△24.5% 〈△20.1%〉	—

※〈 〉は総額処理ベース



・売上高は4Qよりエネルギー事業の電力供給量が増加したことにより、YonY+90.5%

Y on Y  
+90.5%



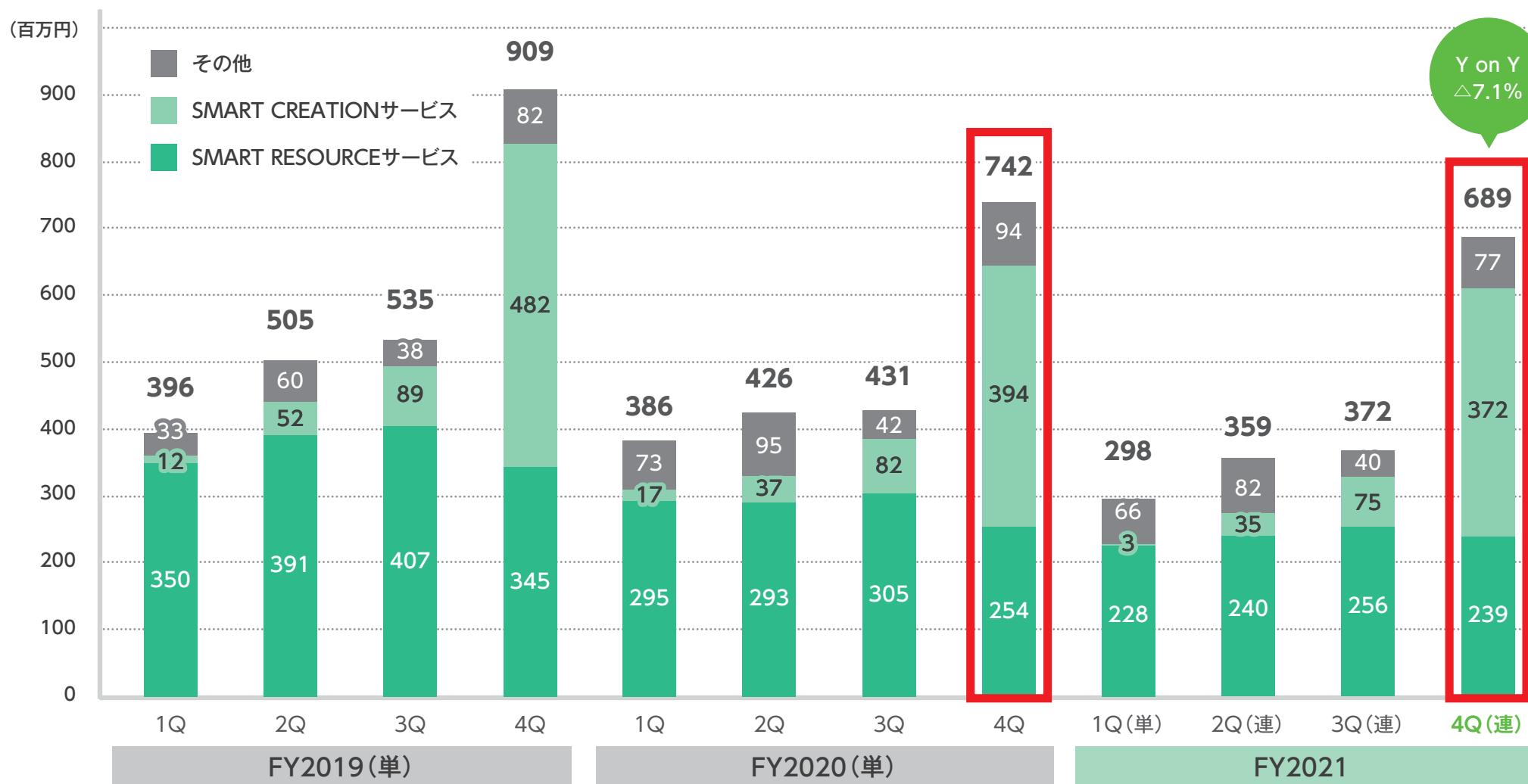
※〈 〉は総額処理ベース

- エネルギー事業におけるJEPX（日本卸電力取引所）の市場価格が想定より高く推移し、エネルギー事業の4Qセグメント利益は、YonYで△75.8%
- 広告事業・ジチネットワークス事業は過去最高の利益を達成
- FY2020 4Qの全社費用は期末賞与やオフィスレイアウト変更などのため、一時的に増加したものの

(百万円)	FY2019(単)				FY2020(単)				FY2021			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q(単)	2Q(連)	3Q(連)	4Q(連)
広告事業	△43	△11	43	295	△4	13	51	244	△2	25	59	245
エネルギー事業	△7	△7	2	105	19	79	149	808	762	△371	△7,513	195
ジチネットワークス事業	△5	△7	0	23	△2	2	△3	42	5	7	1	44
その他	0	0	0	△4	△2	△1	0	△7	△9	△8	△8	△21
調整額(全社費用)	△68	△74	△66	△87	△66	△76	△74	△150	△68	△80	△75	△85
合計	△124	△100	△19	332	△56	16	122	937	686	△427	△7,535	379

※各セグメント損益の実態をより適切に反映させる目的で、全社費用の配賦基準の見直しを行ったため、FY2020 1Qより各セグメント損益および全社費用の金額を変更しております（FY2019は影響が軽微であるため、変更していません）。なお損益全体（営業損益）の金額に変更はございません。

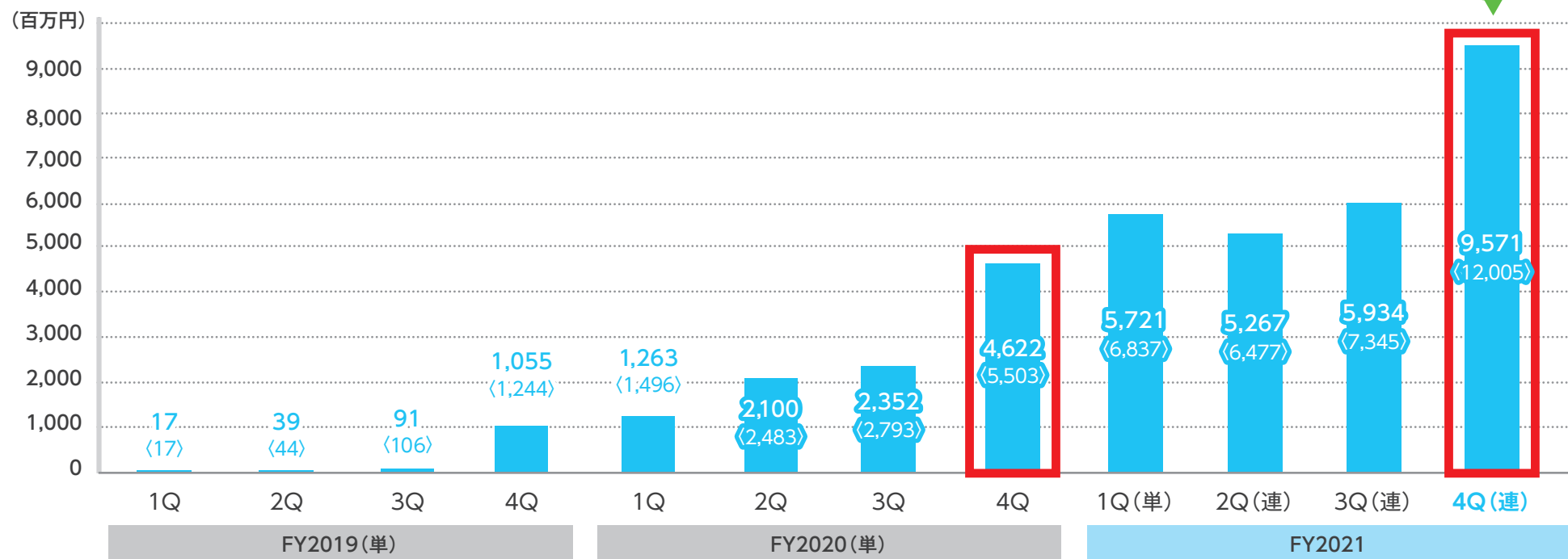
・引き続き、規模適正化により生産性が向上、新サービス開発も積極的に行う



Y on Y  
△7.1%

- ・4~6月は入札数自体が少ない時期、4Qに落札したものの多くは7月に供給開始
- ・エネルギー事業の電力小売事業は連結グループ会社で運営予定

Y on Y  
+107.1%



※〈 〉は総額処理ベース

## 落札件数の推移

\* 入札結果確定時点で  
カウント

	1Q(7~9月)	2Q(10~12月)	3Q(1~3月)	4Q(4~6月)	合計
FY2019	非公開	非公開	非公開	非公開	142
FY2020*	70	96	337	77	580
FY2021*	177	201	426	55	859

- エネルギー事業のセグメント利益は、△69億26百万円
- 大幅なマイナスの要因は、市場価格高騰と1月分の不足インバランス料金(約65億円/税込)の発生による仕入原価上昇



## エネルギー事業の電力調達方法

### ① 相対電源での調達

発電事業者などから先渡取引で固定価格で仕入れるもの。  
市場価格よりも高めになることが多い。

### ② JEPX(日本卸電力市場)での市場調達

JEPXにて仕入れる電力。  
季節や天候、その他の要因によって価格が決定される。

## 不足インバランス料金発生の仕組み

需要家への供給量が調達量を超えた場合に送配電事業者が不足分の電力を需要家へ供給する。この場合、小売電気事業者は送配電事業者に対し当該不足分の電力料金を不足インバランス料金として支払う。

新電力は、需要家のニーズを予測して電力を仕入れて供給しており、不足インバランス料金はわずかだとしても常時発生しうる性質のもの。今回は、そもそも市場での調達が難しくなっていたこと、この料金設定が市場価格と需給のひっ迫状況に依拠した計算式のため、これらの影響を受け高額となった。

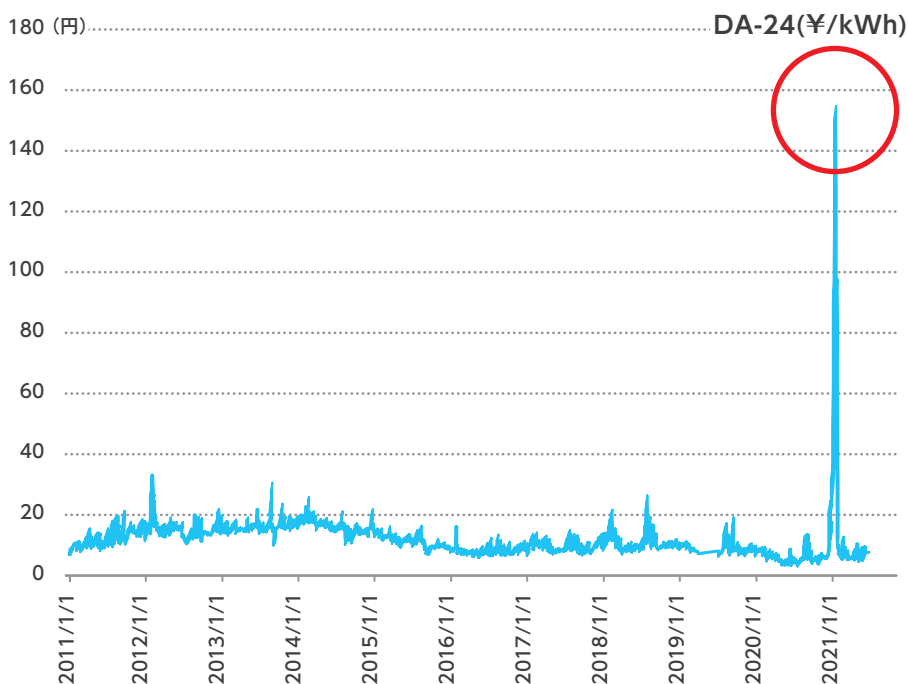
・市場価格の高騰の影響が、仕入価格とインバランス単価・量に及んだ

市場調達での仕入価格そのものの上昇

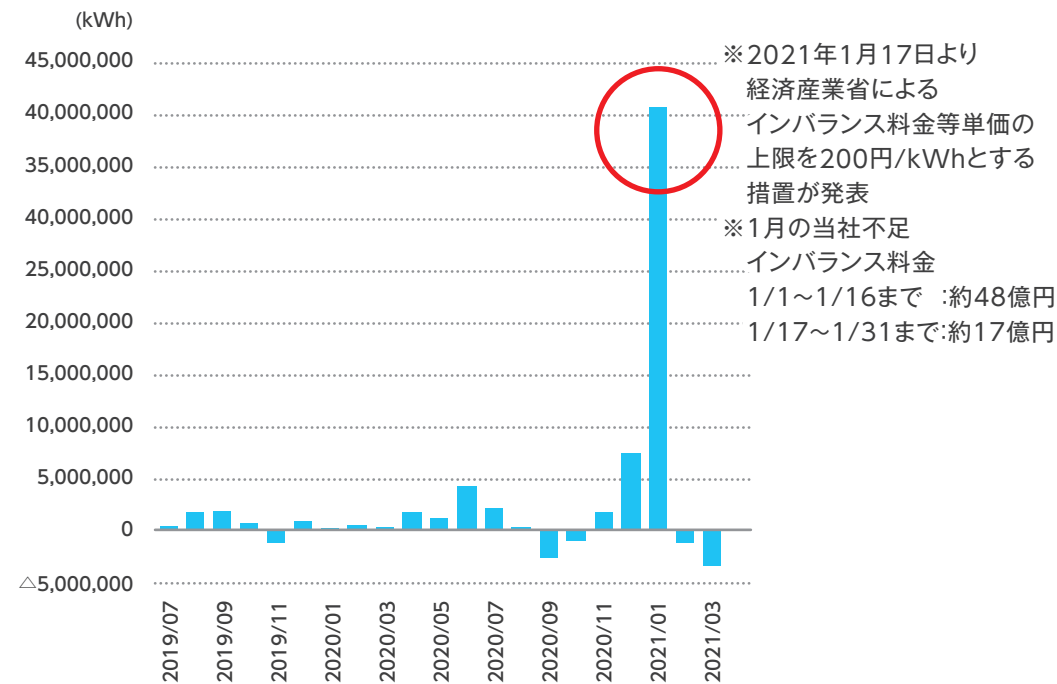
JEPX価格  
高騰の影響

インバランス単価、量ともに上昇

■ JEPX市場価格の推移 期間：2011.1.1～2021.6.30



■ 当社のインバランスの発生量 期間：2019.7.1～2021.3.31

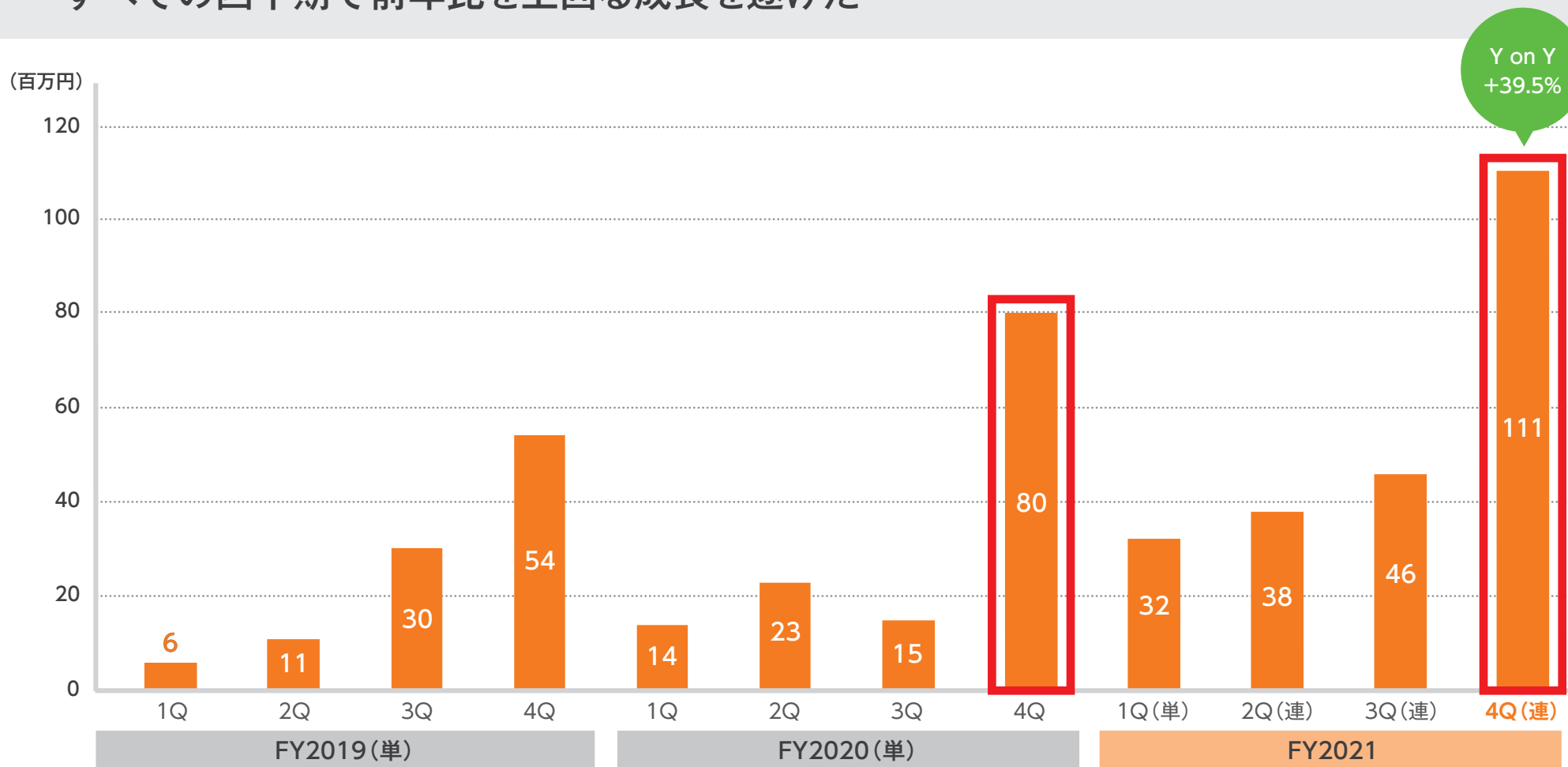


(ご参考) 2021年1月15日 経済産業省

「卸電力市場価格の高騰に対する対応としてインバランス料金等単価の上限を200円/kWhとする特例認可を行います」

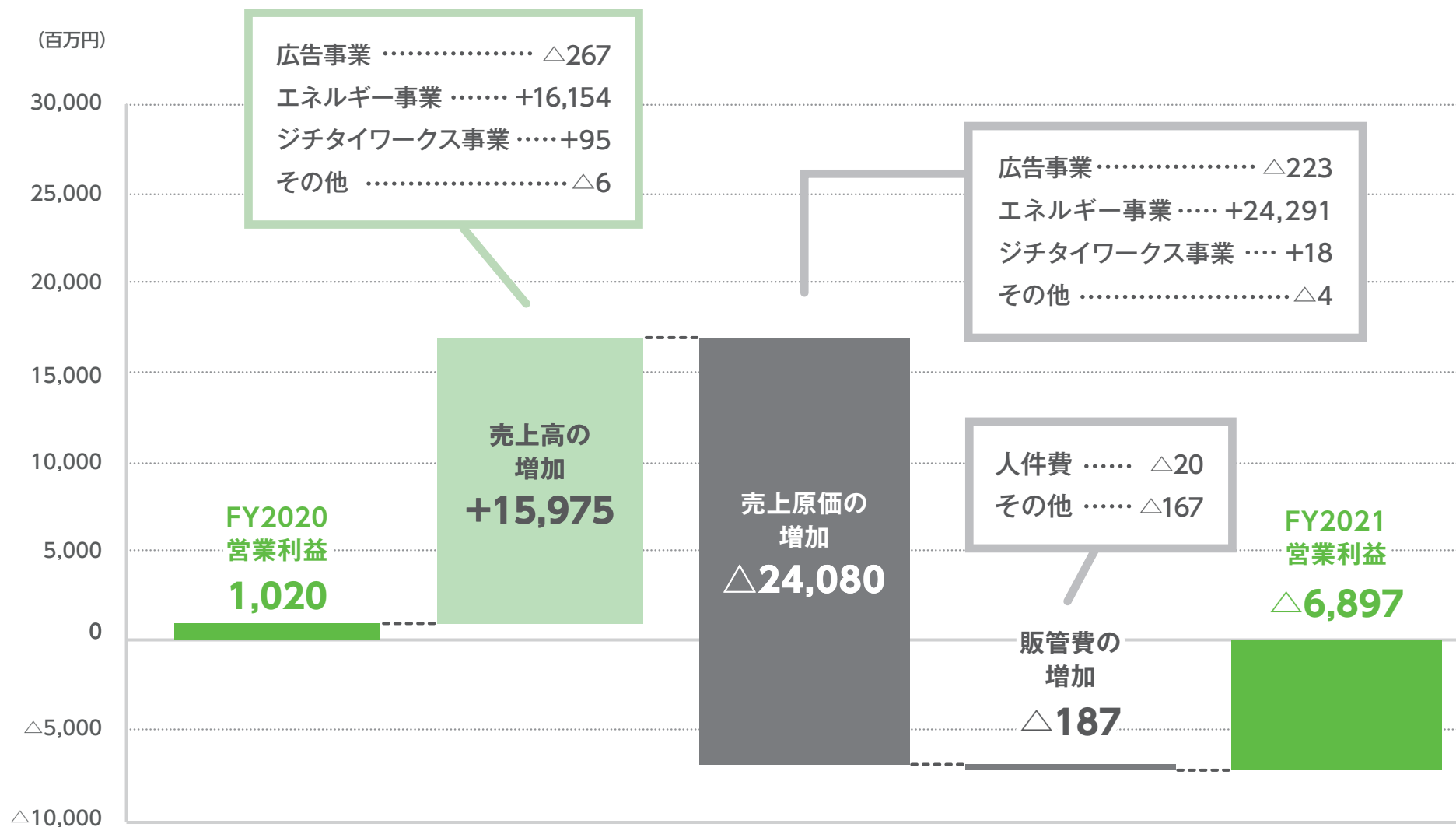
<https://www.meti.go.jp/press/2020/01/20210115007/20210115007.html>

- 2021年7月1日より、さらなるブランディングを目的としてメディア事業からジチタイワークス事業へ名称を変更
- すべての四半期で前年比を上回る成長を遂げた



※『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





- 期末時点での債務超過額△2,482百万円、3Q期末△4,514百万円から約20億円の解消
- 引き続き解消のための施策を検討していく

(百万円)	FY2020		FY2021		
	実績(単)	構成比	実績(連)	構成比	増減
現金及び預金	1,300	20.0%	1,932	17.7%	+632
受取手形及び売掛金	3,629	55.7%	7,338	67.1%	+3,709
棚卸資産	477	7.3%	429	3.9%	△48
<b>流動資産</b>	<b>5,750</b>	<b>88.2%</b>	<b>10,356</b>	<b>94.7%</b>	<b>+4,606</b>
固定資産	769	11.8%	584	5.3%	△184
<b>資産合計</b>	<b>6,519</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,941</b>	<b>100.0%</b>	<b>+4,422</b>
買掛金	2,747	42.1%	11,294	103.2%	+8,546
短期借入金	433	6.6%	950	8.7%	+517
1年内長期借入金	386	5.9%	366	3.4%	△20
<b>流動負債</b>	<b>4,485</b>	<b>68.8%</b>	<b>12,841</b>	<b>117.4%</b>	<b>+8,356</b>
社債	100	1.5%	100	0.9%	+0
長期借入金	674	10.3%	482	4.4%	△191
<b>固定負債</b>	<b>774</b>	<b>11.9%</b>	<b>582</b>	<b>5.3%</b>	<b>△191</b>
<b>負債合計</b>	<b>5,259</b>	<b>80.7%</b>	<b>13,424</b>	<b>122.7%</b>	<b>+8,164</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,259</b>	<b>19.3%</b>	<b>△2,482</b>	<b>△22.7%</b>	<b>△3,742</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>6,519</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,941</b>	<b>100.0%</b>	<b>+4,422</b>

## ・実施した資金調達の結果について

債務超過解消に向けて、4月30日に公表した第三者割当による株式、第9回新株予約権の発行および行使により、累計約21億円を調達（8/2公表時点）

### 1 事業収支の安定化

- ・ 市場価格の変動リスクへの対応  
資金状況を勘案して可能な範囲で相対調達を将来的に高めていく方針
- ・ 不足インバランス料金の分割支払いについて  
1月分の不足インバランス料金については、8月11日時点で5回目の支払いが完了している（約36億円／約65億円）

### 2 資金調達について

- ・ 第9回新株予約権の発行および行使  
行使が進んだものの、現状では下限行使価額を下回っている
- ・ メインバンクを中心に金融機関と密接な関係を維持するとともに、引き続き様々な資金調達方法を積極的に検討していく
- ・ 将来の資金調達の余地を拡大させるため、定款変更を行い発行可能株式総数を拡大予定

※なお、2020年8月11日発表のみずほ証券を割当先とする第7回新株予約権につきましては、残存分1,000個を2021年5月18日付で取得消却しております。

※（ご参考）詳しくは下記をご参照ください。

2021年1月29日付の「卸電力市場価格の急激な高騰に対する対応について（経済産業省）」<https://www.meti.go.jp/press/2020/01/20210129002/20210129002.html>

2021年3月19日付の「本年1月の卸電力市場価格の急激な高騰に伴う追加の対応について（経済産業省）」<https://www.meti.go.jp/press/2020/03/20210319010/20210319010.html>

2021年4月30日 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）の取得及び消却に関するお知らせ <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1960048/00.pdf>

# II. Topics

- エネルギー事業の電力小売事業をホープエネルギーへ包括承継
- 効力発生は2021年12月1日(予定)、子会社で専心して事業運営

## ■ 本件の目的

- 事業運営のスピード向上や競争力の強化

## ■ エネルギー事業に関する今後の方針

- 子会社にて継続し、事業環境を踏まえた規模縮小により、リスクボリュームを抑制
- リスクヘッジの方策を引き続き模索  
→ 安定的な収益事業への転換を図る

## ■ 今後のグループ経営に対する基本方針

- 各事業の再編等や新たな分野への挑戦を踏まえた適切なグループ経営資源の配分は、エネルギー事業に限らず継続して検討していく



(ご参考) 詳しくは2021年8月11日付の「会社分割(吸収分割)に関するお知らせ」をご参照ください。

- 2021年7月1日より気象庁HP広告の運用が開始※
- 株式会社ジーニー（証券コード:6562）と共同で独自システムを開発し、今後他の自治体への導入拡大に向け稼働

## 自治体HP広告の効率的な運用を実現

### ■従来の自治体公式HP広告

- 純広告と呼ばれるバナー画像をそのまま掲載する形式が主流
- 広告出稿等の管理が簡単である反面、その費用対効果がわかりにくいというデメリットがあった



### ■今回共同開発した独自システムの特徴

- 審査済みの広告のみが掲載されるという媒体側の安全性を担保
- 広告主が検討しやすいよう、インプレッション課金やクリック課金など出稿メニューのバリエーションを持たせることを可能にした



※気象庁が記者会見や特別警報の発表等により、広く国民に避難等呼び掛けている間は広告掲載が停止されます。

2021年6月25日付 「気象庁ホームページへのウェブ広告掲載再開について」 [https://www.jma.go.jp/jma/press/2106/25c/20210625\\_koukoku.pdf](https://www.jma.go.jp/jma/press/2106/25c/20210625_koukoku.pdf)

（ご参考）詳しくは2021年5月26日付の「ホープ、2021年7月より気象庁ホームページ広告運用事業をサポート～ジーニーとの共同開発による独自の広告配信システムを導入、自治体への提供拡大も～」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1977906/00.pdf>

- 2021年6月より、広告事業にて「SMART FR CONSULTING」サービスを開始
- 自治体の広告メニュー開発から携わることで、より効率的な財源確保額アップの実現へ

## 広告販売だけでなく、メニュー開発から支援

### ■自治体広告メニューの開発を支援

このサービスは、「広告活用を積極的に行いたい、具体的な手法がわからない」という自治体の抱える課題を解決した事例から誕生した

### ■SMART FR CONSULTINGについて

- 「マチを良くする財源を生み出す」をコンセプトとしており、広告販売からコンサルティングへ、メニュー拡大を実現
- 「SMART FR CONSULTING」の FR は Financial Resources (=財源) の略
- 自治体の財源確保のため今後は単なる広告提案に留まらない、幅広い総合提案を目指す



(ご参考) 詳しくは2021年6月15日付の「ホープ、広告事業の新サービス「SMART FR CONSULTING」を提供開始～自治体の財源確保に向けて、広告募集支援から媒体創出・活用コンサルティングに進出～」をご参照ください。  
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1989442/00.pdf>

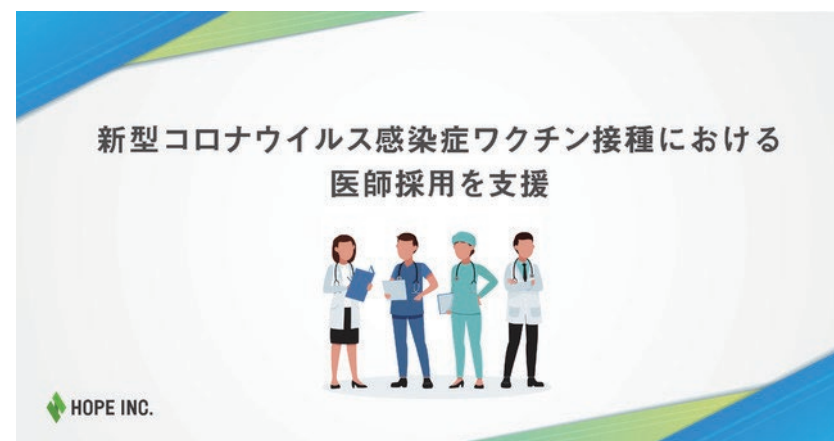
- 【新型コロナワクチン接種体制】「医師・薬剤師採用確約サービス」(エムスリーグループ提供)を支援する株式会社チェンジ(証券コード:3962)と連携し、ワクチン接種における自治体の医師採用を支援、官民連携を促進
- 得意分野である自治体営業の強みを最大限に活かしたケース

## ■チェンジとの協業

- 同じ自治体向けビジネスを行っていても、デジタルを強みとするチェンジと自治体営業や入札実務を強みとする当社では得意分野が異なる
- 今回は自治体営業の分野でチェンジをサポート

## ■BtoGソリューション※サービスを活用

- より早く、より多くのワクチン接種を実現するため、官民連携の要となるマーケティング活動を強化
- 具体的には、ワクチン接種に関する自治体担当課へのニーズのヒアリング、テレマーケティング、セミナーの共同企画と集客支援、それによる医師採用ニーズのご紹介、などをエムスリーキャリアへ情報提供



※旧BtoGマーケティング

(ご参考)詳しくは2021年6月21日付の「ホープ、新型コロナウイルス感染症ワクチン接種における自治体の医師採用ニーズに対応～「医師・薬剤師採用確約サービス」を支援するチェンジと連携～」をご参照ください。

- ・2021年6月より、ジチタイワークス事業にて「ジチタイワークス無料名刺」サービスを開始
- ・ジチタイワークス事業のコアとなる、公務員データベースの拡大を目指す

## 自治体職員を応援すると同時に、データベースを蓄積

### ■ジチタイワークス無料名刺とは

自治体職員のほとんどが名刺を支給されていないという調査結果を受け、「ジチタイワークス無料名刺」サービスを開始。自治体職員が年に1回、100枚の名刺を無料で作成できる

サービス詳細はこちらから:<https://meishi.jichitai.works/>



### ■自治体職員を応援するツールで、同時にデータベースを拡大

自治体職員の課題を解決すると同時に、職員のデータベース蓄積を拡大し、将来これらを活用した各種サービスの素地を固めていく(公務員プラットフォーム構想への足掛かり)

(ご参考) 詳しくは2021年6月15日付の「ホープ、自治体職員向けに「ジチタイワークス無料名刺」サービスを開始～2021年6月より先行案内の受付を開始、8月に本格運用へ～」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1990019/00.pdf>



## Ⅲ. FY2022 見通し

	FY2020	FY2021	FY2022	
	実績(単)	実績(連)	計画(連)	前年比
(百万円)				
売上高	<b>12,470</b> 〈14,407〉	<b>28,446</b> 〈34,617〉	<b>34,850</b>	+22.5%
売上総利益	<b>2,261</b>	△ <b>5,843</b>	—	—
販売管理費	<b>1,240</b>	<b>1,053</b>	—	—
営業利益	<b>1,020</b>	△ <b>6,897</b>	<b>479</b>	—
経常利益	<b>1,012</b>	△ <b>6,937</b>	<b>424</b>	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	<b>665</b>	△ <b>6,997</b>	<b>398</b>	—
1株当たり当期純利益	<b>117.97</b> 円*	△ <b>1,106.57</b> 円	<b>32.18</b> 円	—

※〈 〉は総額処理ベース。FY2022より収益認識基準が変更となるため以降は総額処理金額は記載しておりません。

\* 2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後

・今期の利益予想に対し、エネルギー事業の主な変動項目における予算策定上の前提は以下の通り

## <当社の今期の見込供給量のエリア別割合>

北海道	東北	東京	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	合計
12.34%	4.32%	26.48%	35.30%	1.51%	7.33%	8.91%	2.62%	1.19%	100.00%

## 1 市場電力調達価格

・JEPXでの市場調達価格の予想

エリアごとの予想単価を当社需要家の見込調達量で加重平均して以下の通り算出

予想市場単価 (円/税込)	2021年						2022年					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	9.82	10.69	9.50	8.09	8.30	9.84	11.07	8.39	7.47	7.28	7.65	7.75

## 2 燃料費調整額

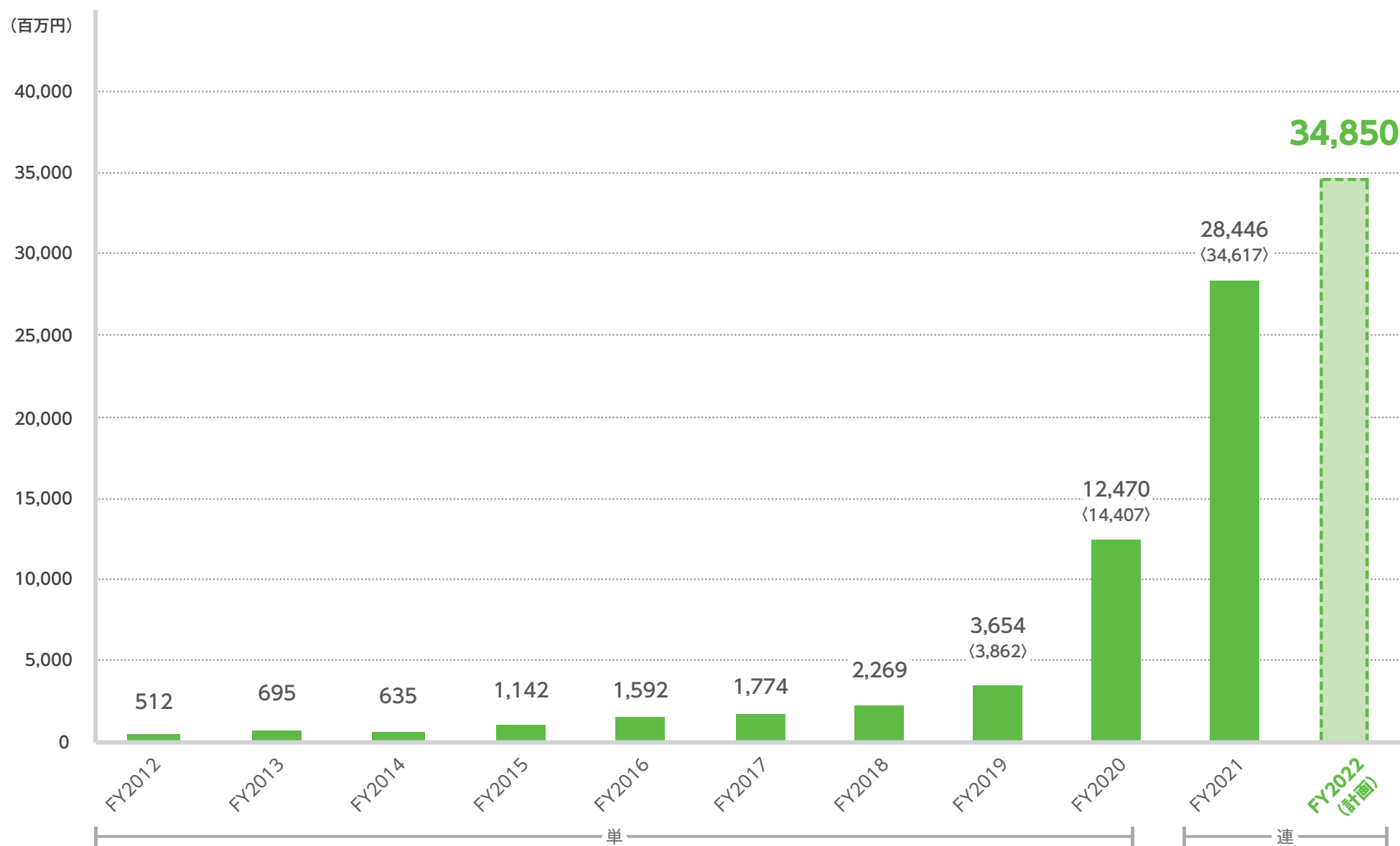
・燃料費調整額の予想

エリアごとの予想単価を当社需要家の見込供給量で加重平均して以下の通り算出

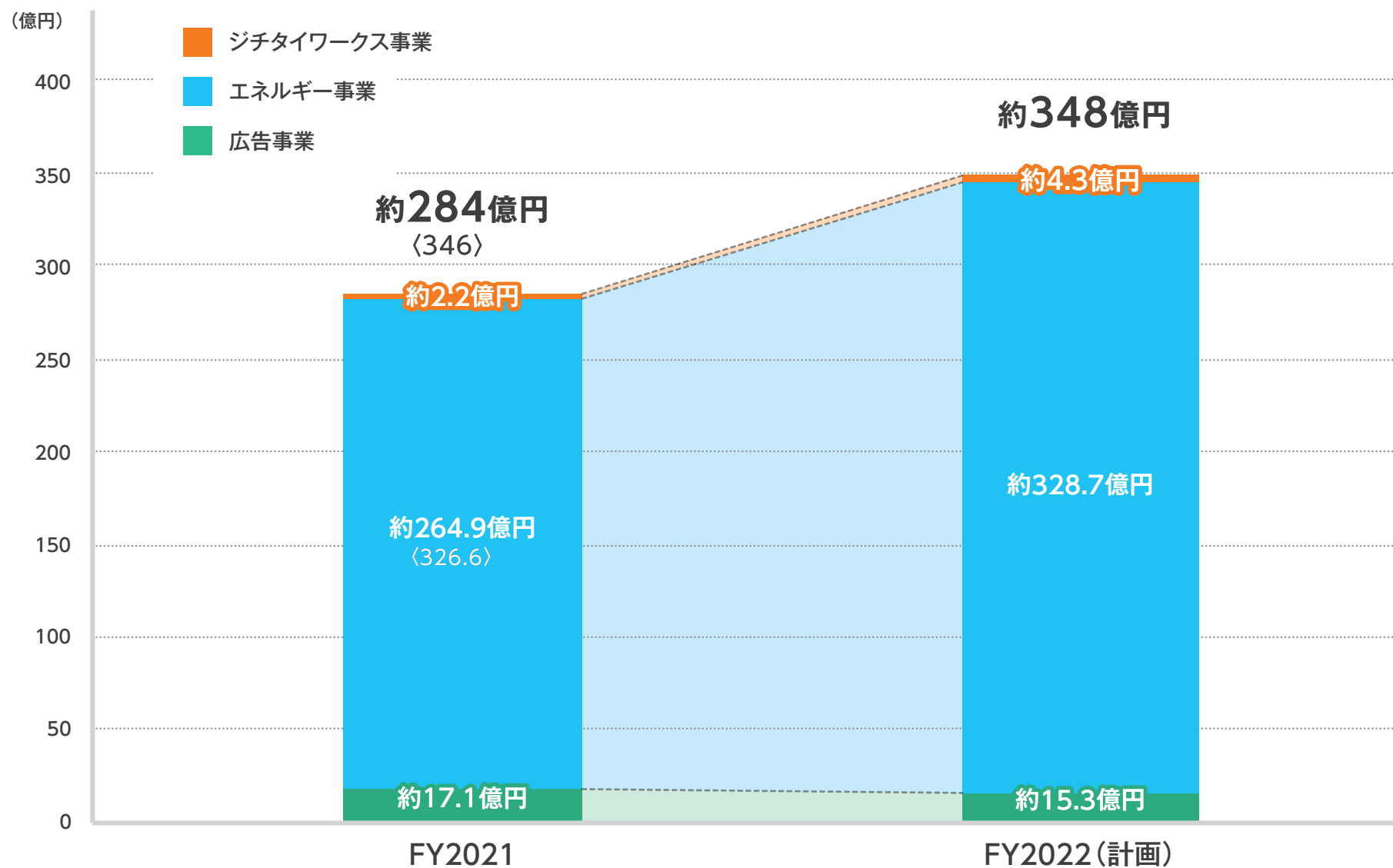
※燃料費調整額とは、火力発電で使う燃料の輸入価格は常に変動しているため、その変動分を調整するために需要家が負担するものです。

原油・LNG・石炭それぞれの3か月間の貿易統計価格にもとづき算出された平均燃料価格と基準燃料価格との比較による差分にもとづき算定されます。

加重平均 燃料費調整額単価 (円/税込)	2021年						2022年					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	¥-2.73	¥-2.65	¥-2.57	¥-2.46	¥-2.38	¥-2.29	¥-2.21	¥-2.13	¥-2.06	¥-1.91	¥-1.92	¥-1.91



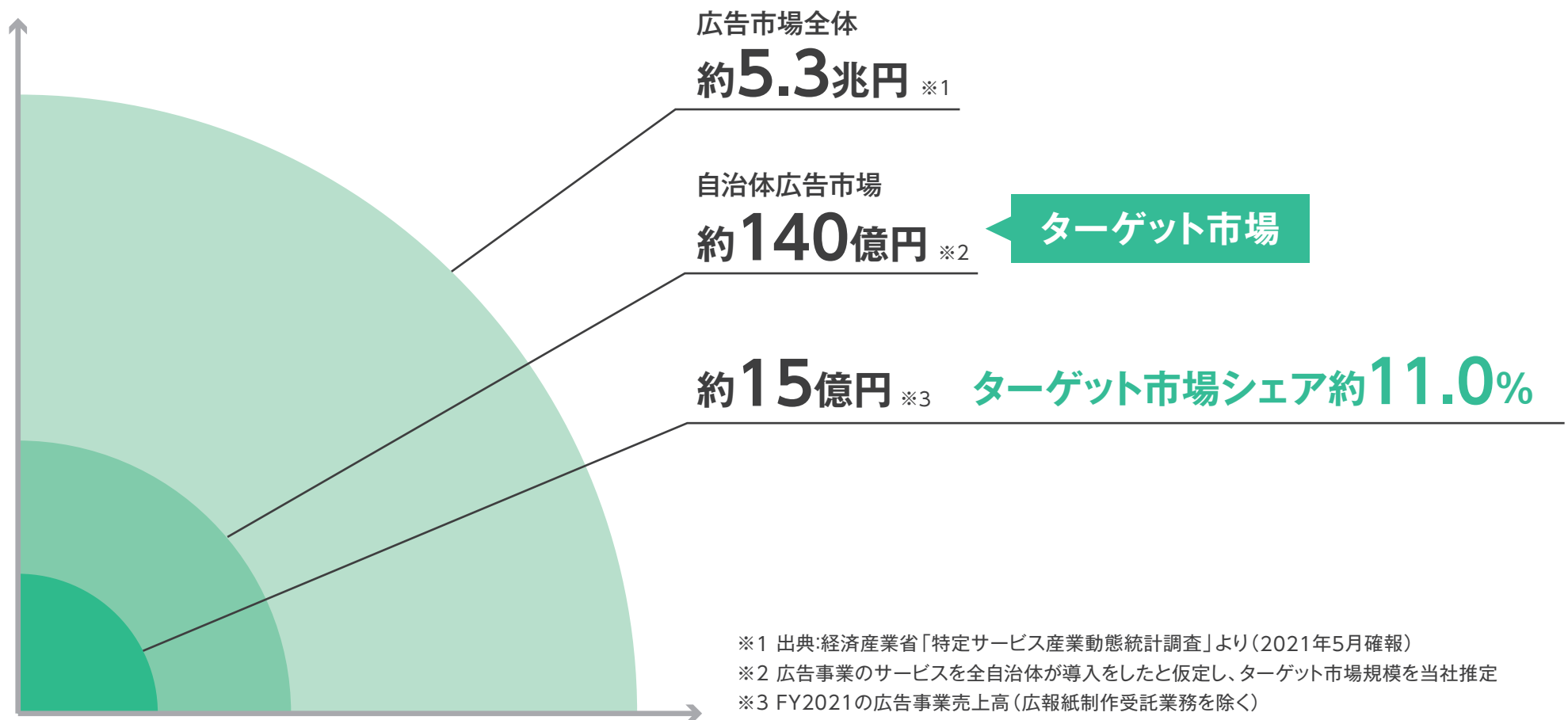
※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります ※〈 〉は総額処理ベース



※〈 〉は総額処理ベース

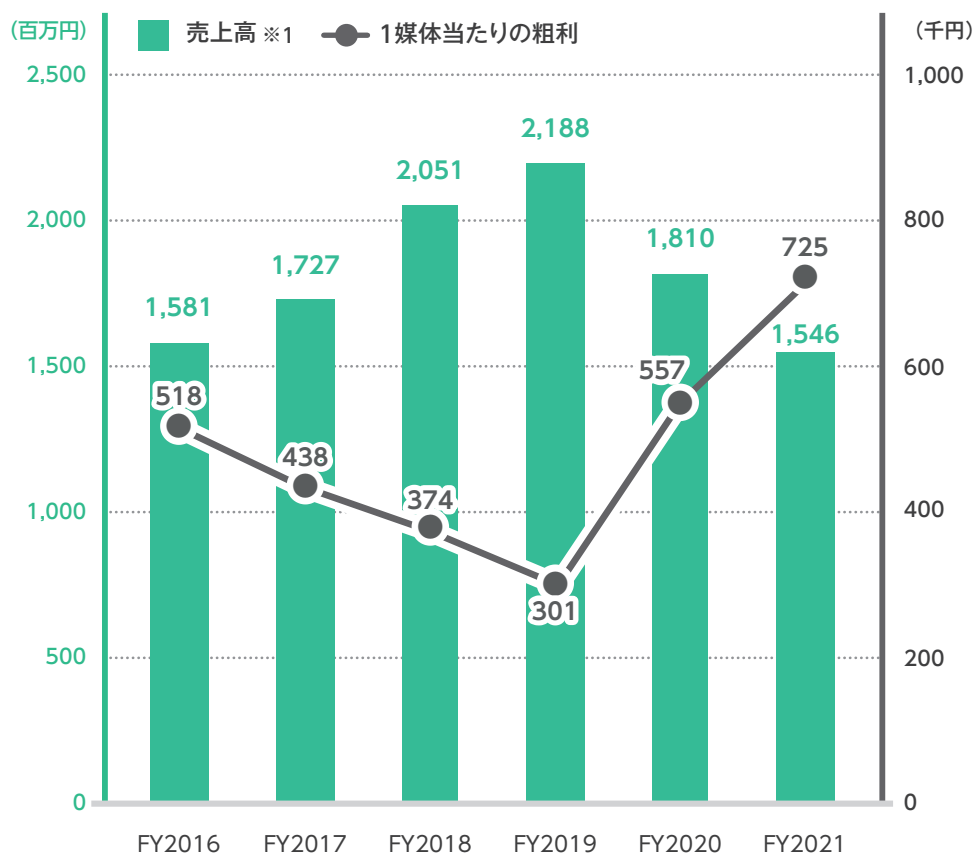
## IV. 事業環境と戦略

- 創業事業として約16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11.0%



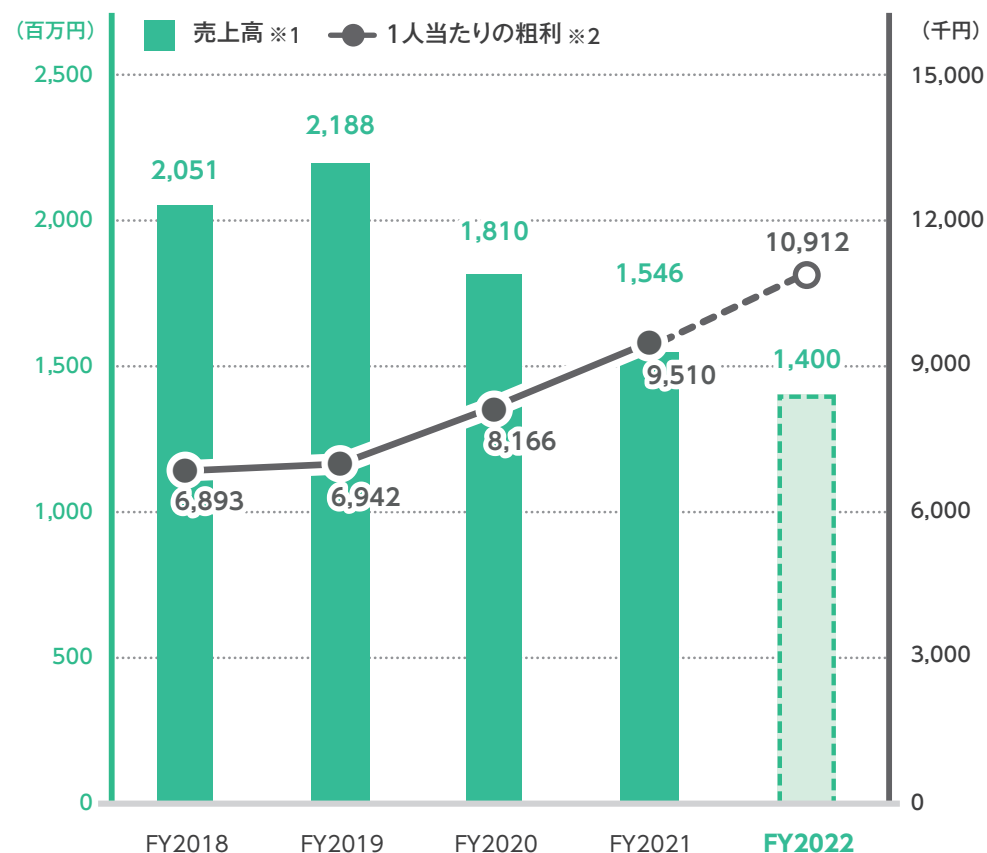
- 事業規模の適正化による利益率向上
- 今後は、一定規模の売上高を維持しつつ、新たな指標として1人当たりの生産性を高め、安定的な利益創出を目指す

■ 広告事業1媒体当たりの粗利推移



※1 広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

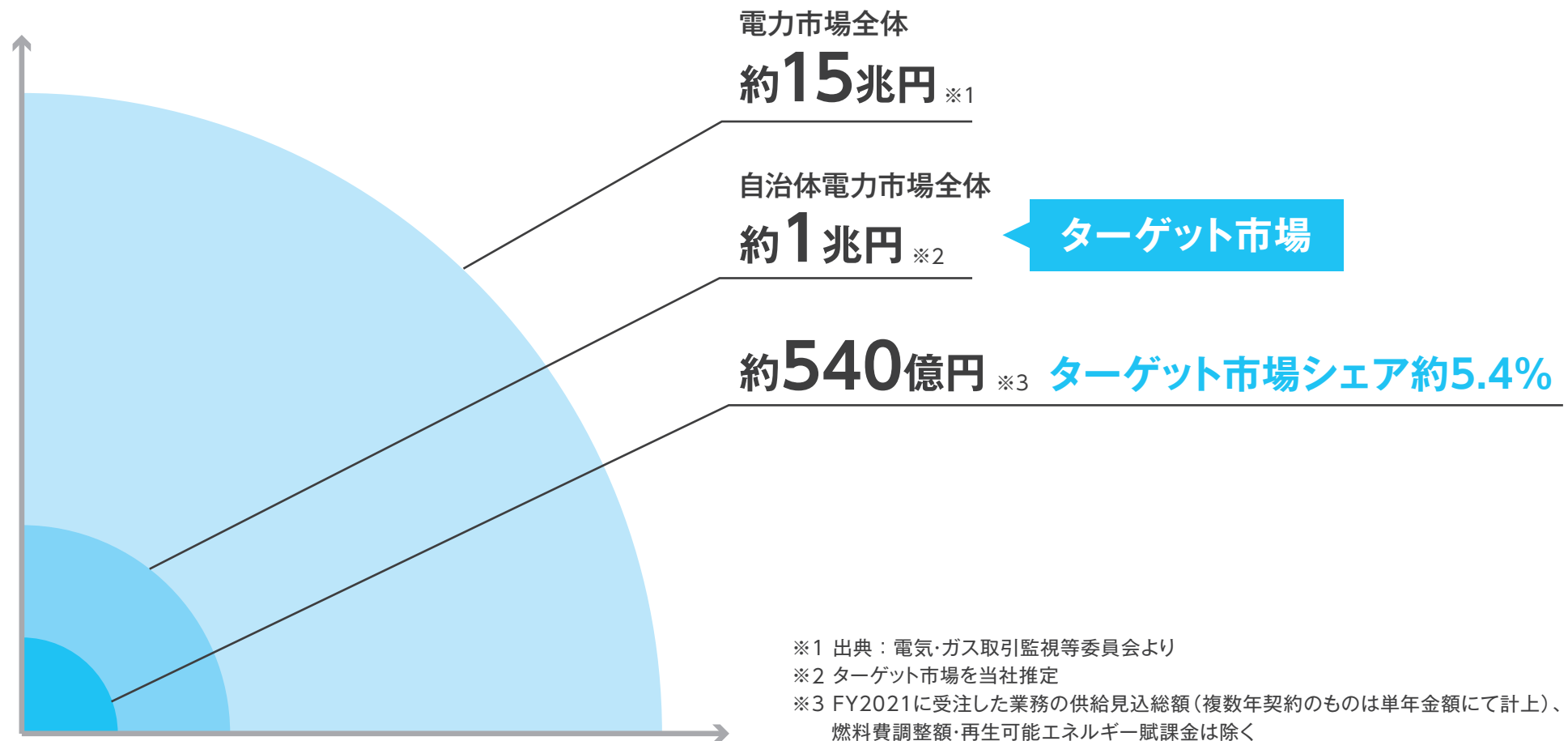
■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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



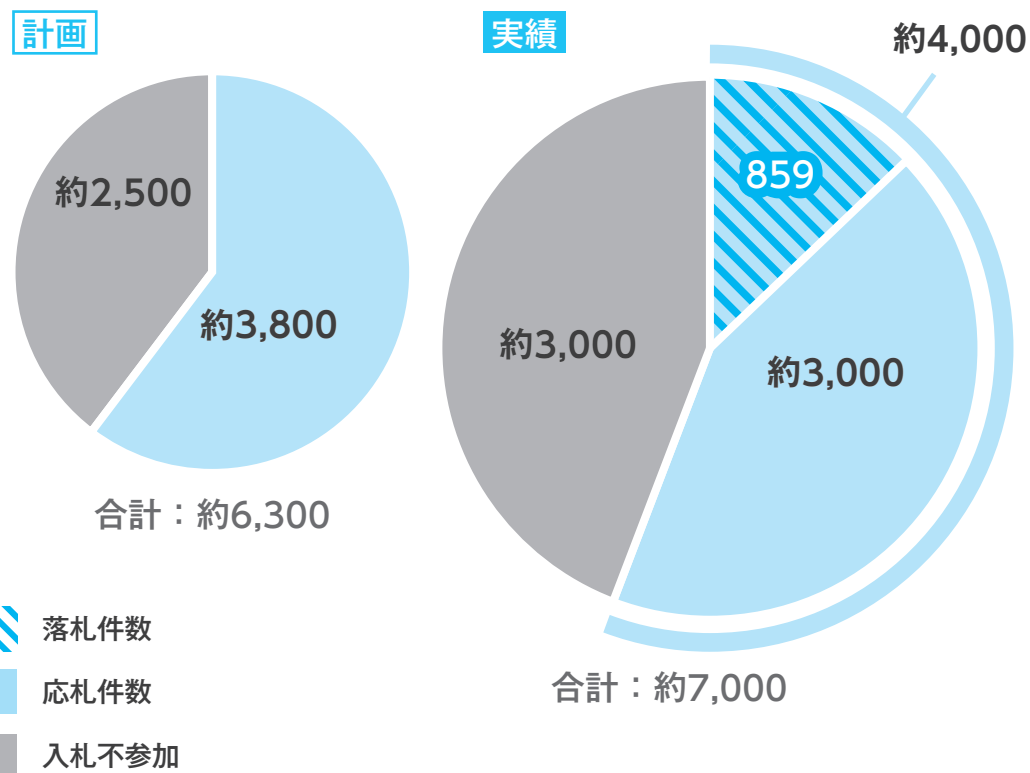
自治体取引の実績を活用 ▶ 業者登録などを活用し、入札へ参加



- FY2021は、おおむね想定通りの応札件数となった
- FY2022は会社分割により、電力小売事業はグループ会社の1事業として継続

■ 入札の状況 (当社対象案件のみ)

FY2021計画／実績(件)



FY2022計画・方針

◆前提

- ①2021年は、例年低価格で推移する春になってもJEPXの価格が想定よりも高かった
- ②この冬の需給ひっ迫についても懸念されている

上記のリスクは無視できないためリスクヘッジを厚くせざるを得ず、ヘッジプレミアムによる追加的コストが想定されることから、これまでのように高い利益率を追求することは難しい

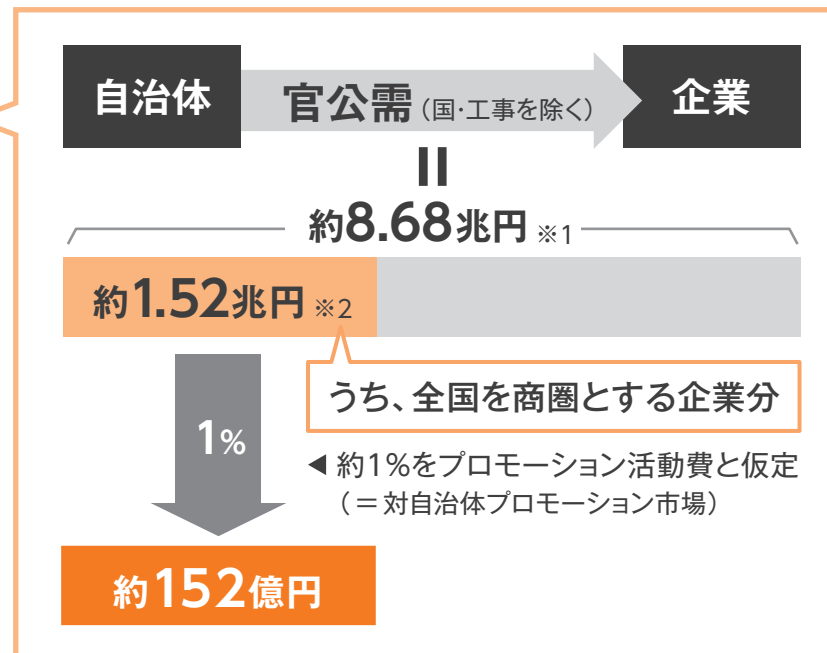
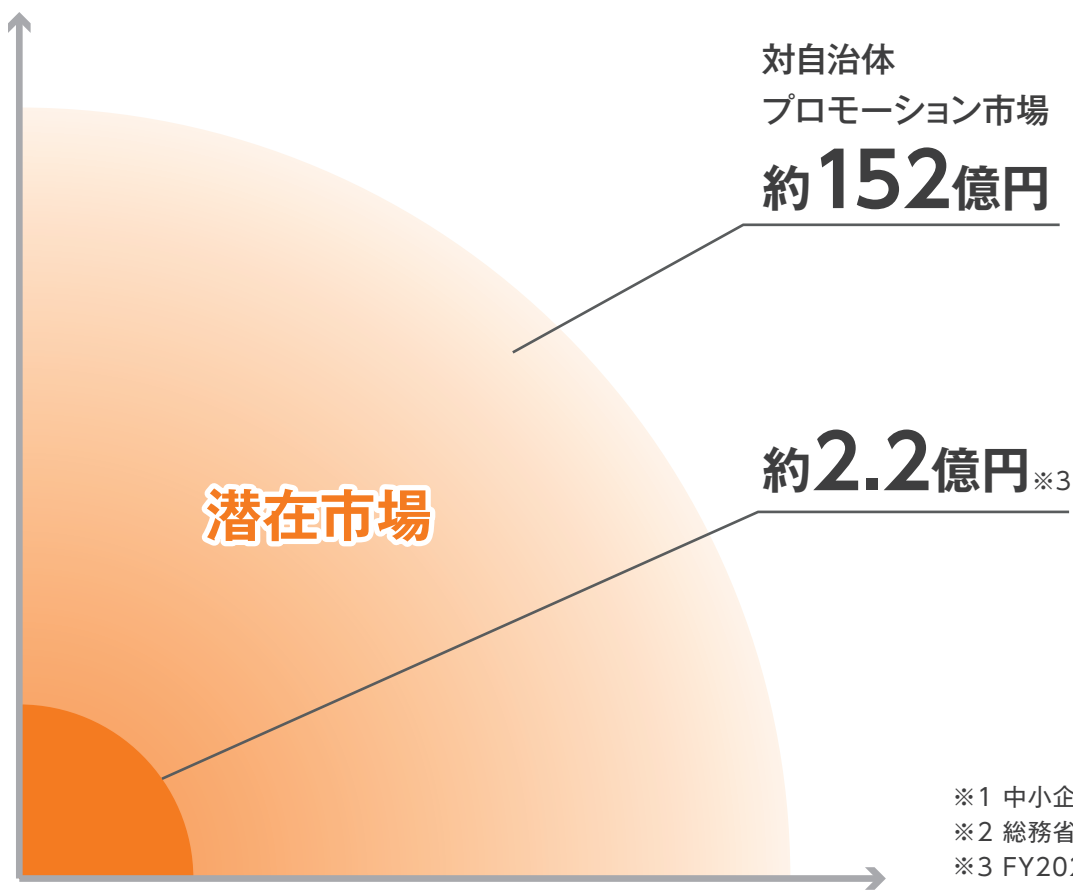
◆応札の方針は、今期は参加を絞る

・縮小均衡

エネルギー事業は当社売上の8割以上を占め、その事業が大きなマーケットリスクにさらされているため、経営健全性の観点から、経営資源の最適配分を図る

・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



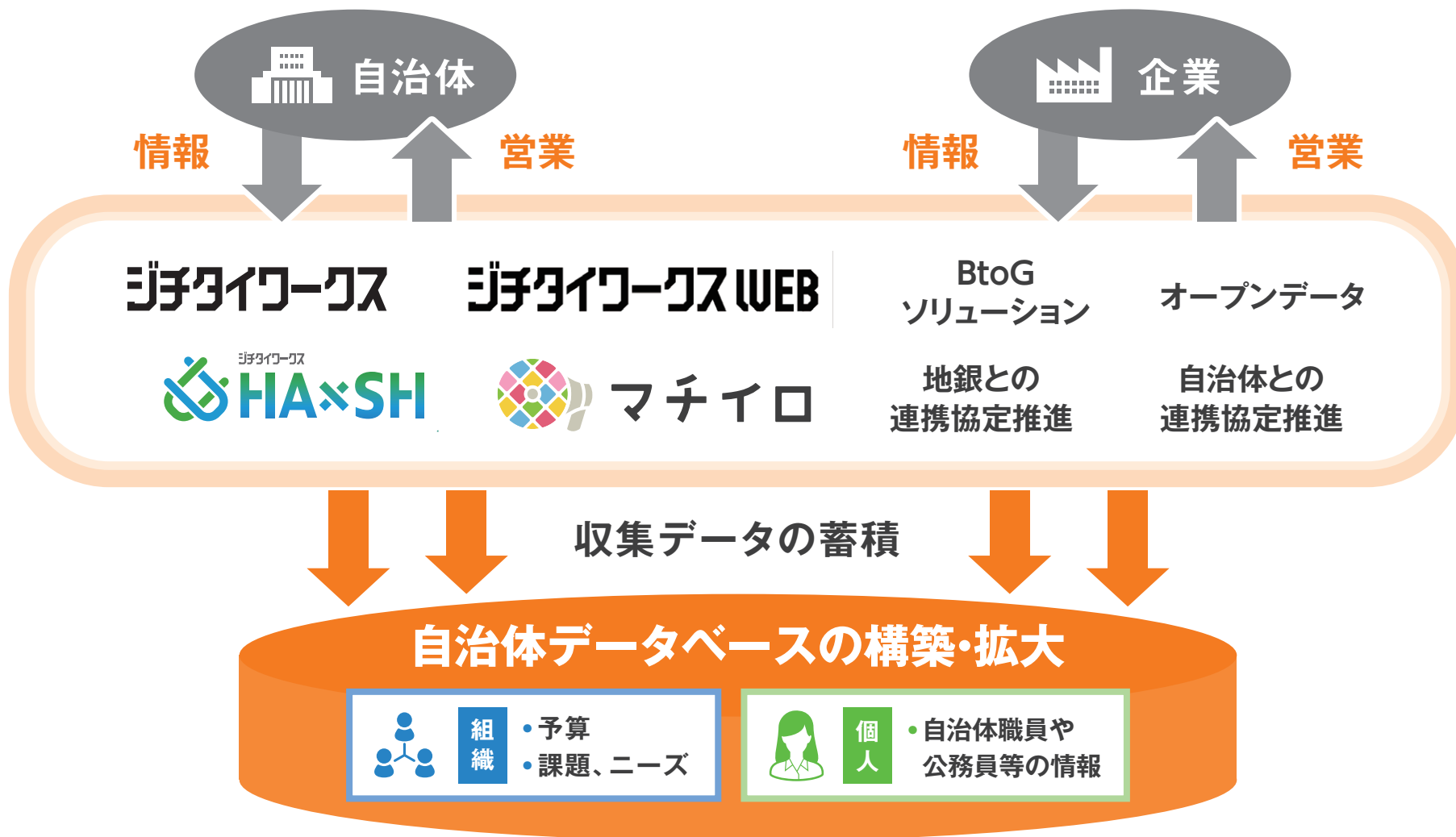
※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出  
 ※2 総務省「平成30年度行政事業レビュー」より当社推定  
 ※3 FY2021のジチタイワークス事業の売上高

「自治体で働く”コトとヒト”を元気に。」をコンセプトに  
官民連携・自治体同士の繋がりを促す橋渡し役へ

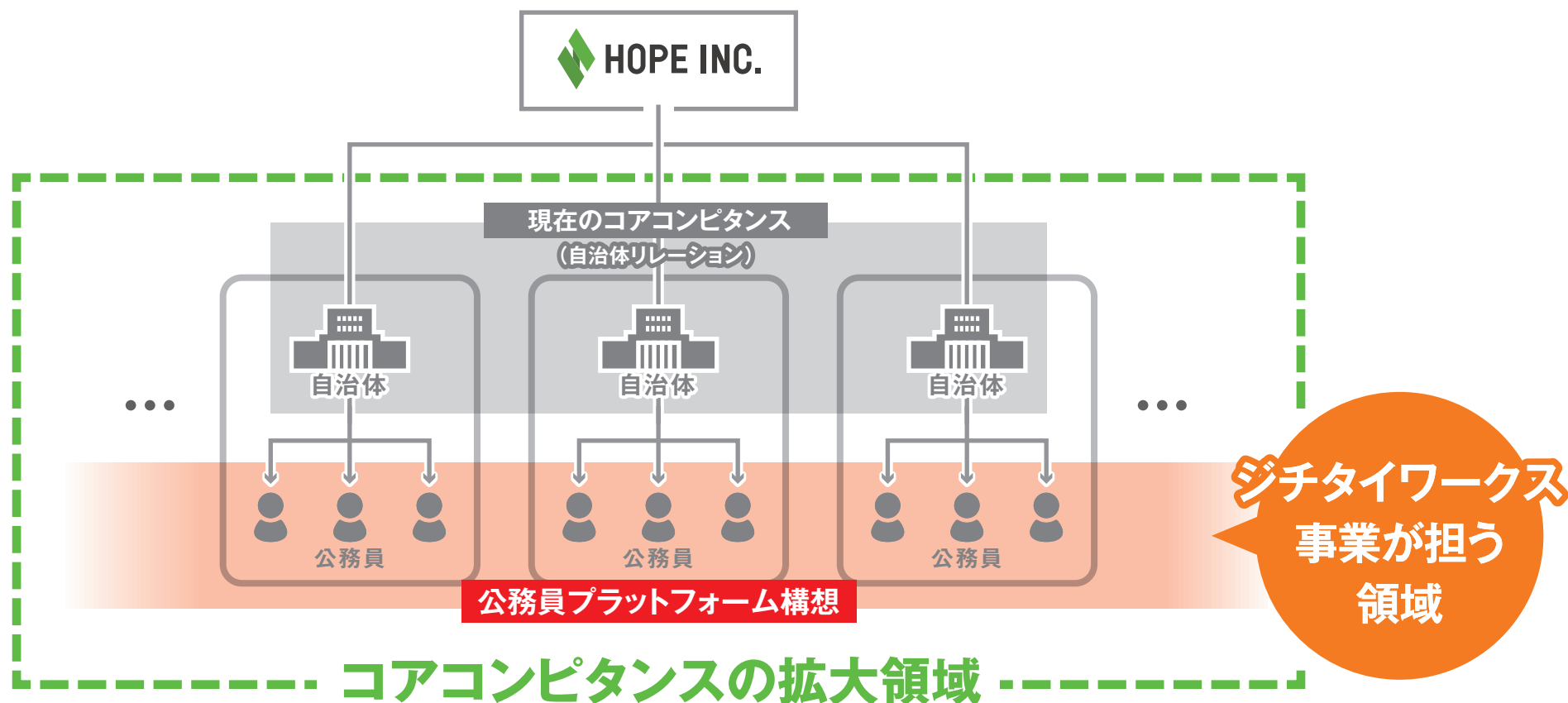
▶ 市場の顕在化を促進する



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



- 債務超過解消を確実なものとしたうえで、中期経営計画 [HOPE NEXT 3] を再策定
- 債務超過解消時期は、今期末 (FY2022末) を目指す

## ■ 前提

- 当初の中期経営計画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
- 新規事業含めた事業ポートフォリオの見直しを行い、成長戦略について策定していく

## ■ 再策定の時期

- 今期は債務超過解消に向けた計画を着実に実行し、期末での実現を確実にするために注力する
- 債務超過解消を実現後、改めて中期経営計画を策定する

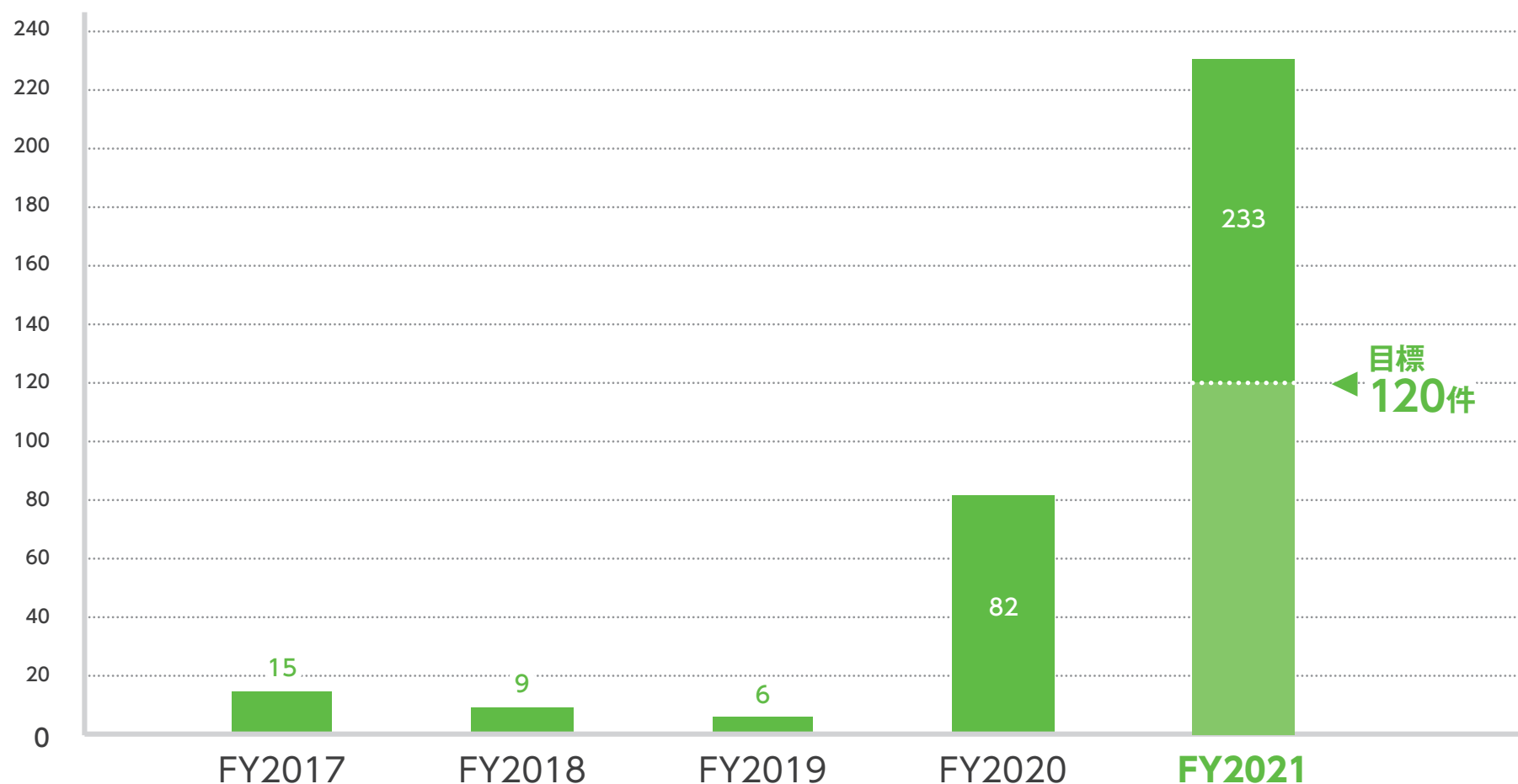
## ■ その他の事項

- 2020 VISION「FY2030に売上高1,000億円・営業利益100億円・10サービス以上の展開」については現時点では変更しない
- 広告事業、ジチタイワークス事業に関しては想定される事業環境の変化・事業方針の変更はない

(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>

・オンライン面談の活用や、英文開示の拡充を図り機関投資家と面談を行う

## ■ 機関投資家面談回数推移

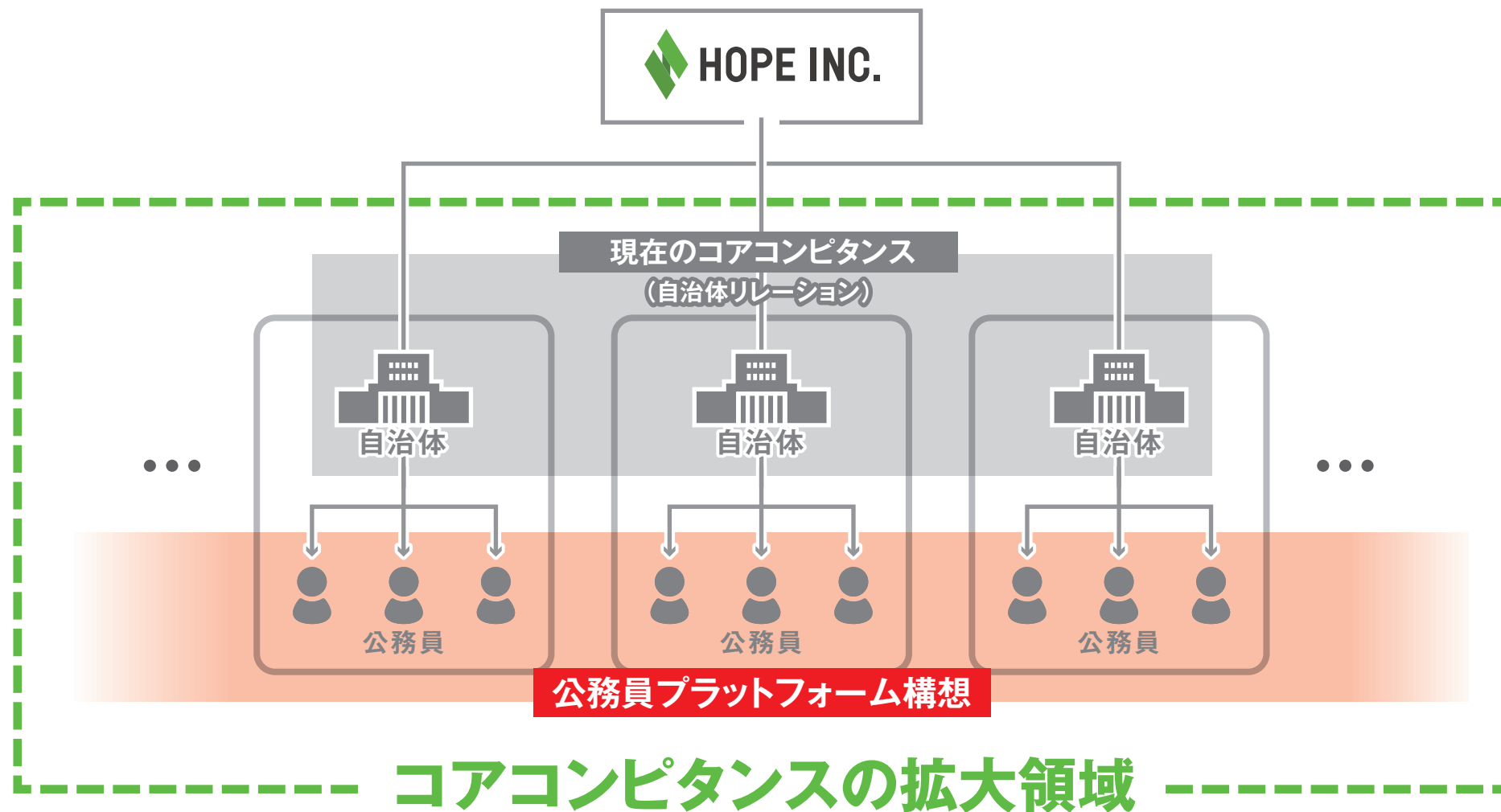


※オンライン、電話取材も含む



# V. 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





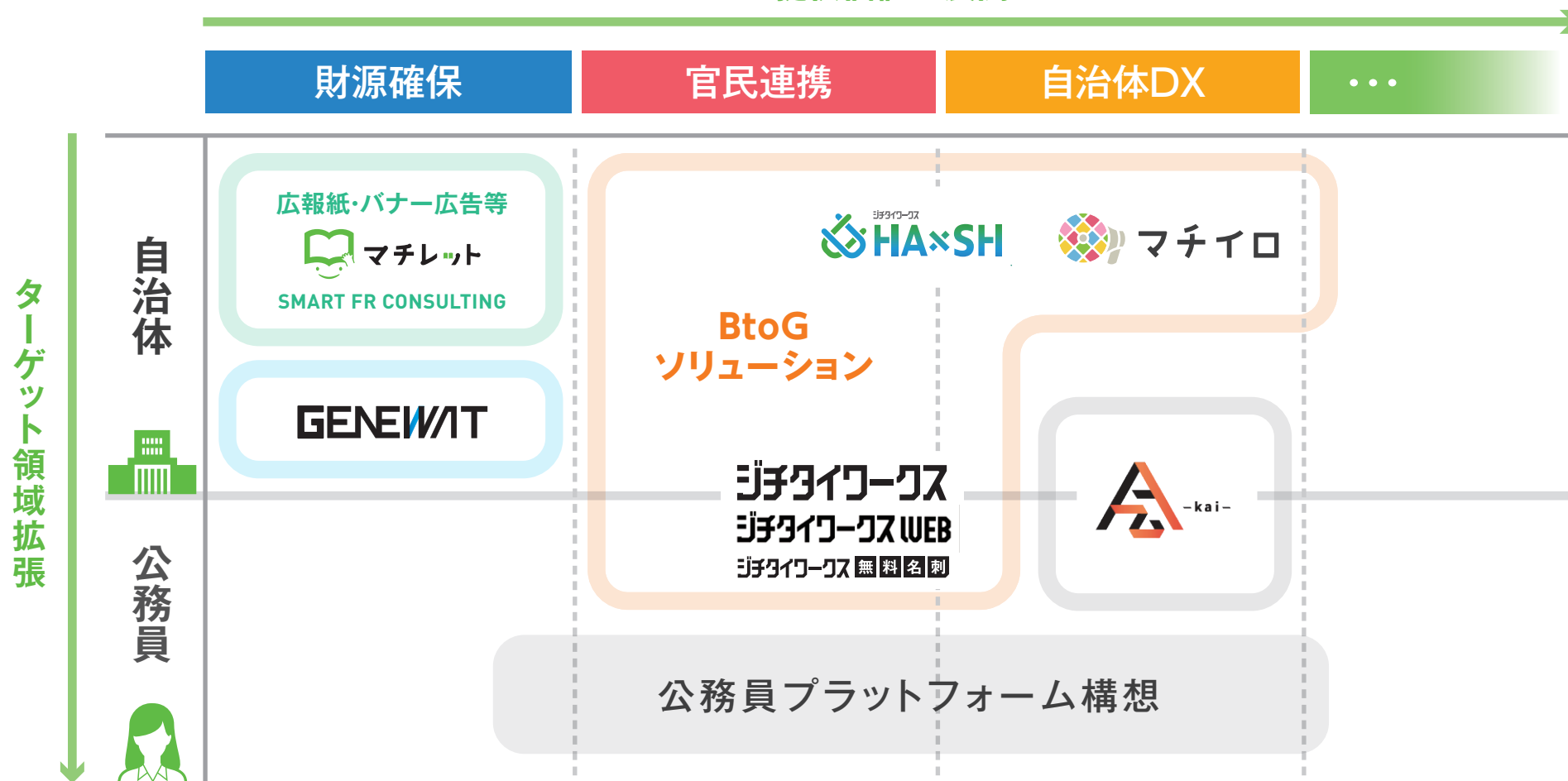
コアコンピタンスの拡大により  
公務員領域まで拡張した  
事業ドメインにおいて、  
事業を多角的に展開。



## 自治体ビジネスの一丁目一番地へ

- 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



# FY2030

売上高

1,000億円

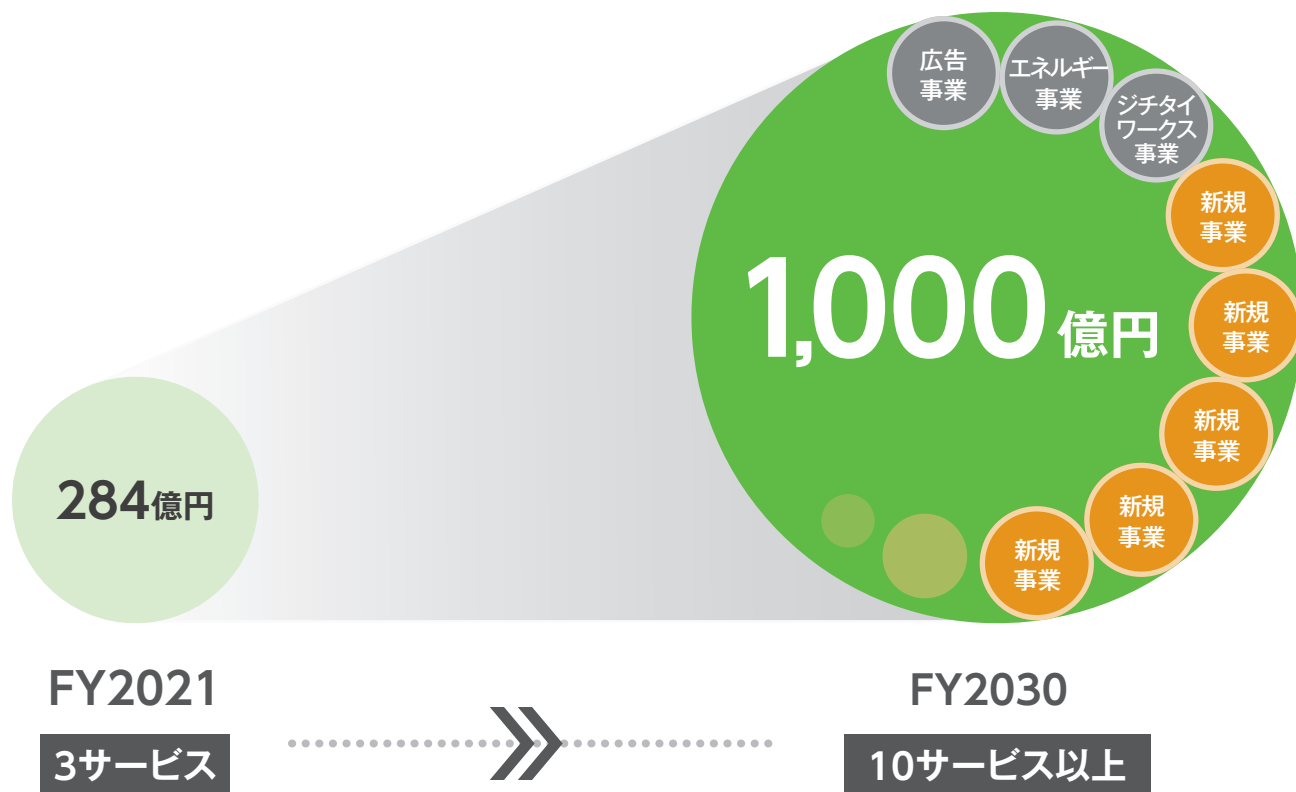
営業利益

100億円

サービス

10サービス

・FY2030にて売上高1,000億円・営業利益100億円・10サービス以上を目指す  
2020 VISIONの実現に向けた施策を立ち上げ、実行



## 施策

- 既存事業の収益性向上
- 新規事業開発
- 各事業をベースとする新規事業の創出促進
- M&A
- 財務・投資戦略

# VI. Appendices

## 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

## ジチタイワークス事業

ジチタイワークス ジチタイワークスWEB

BtoGソリューション

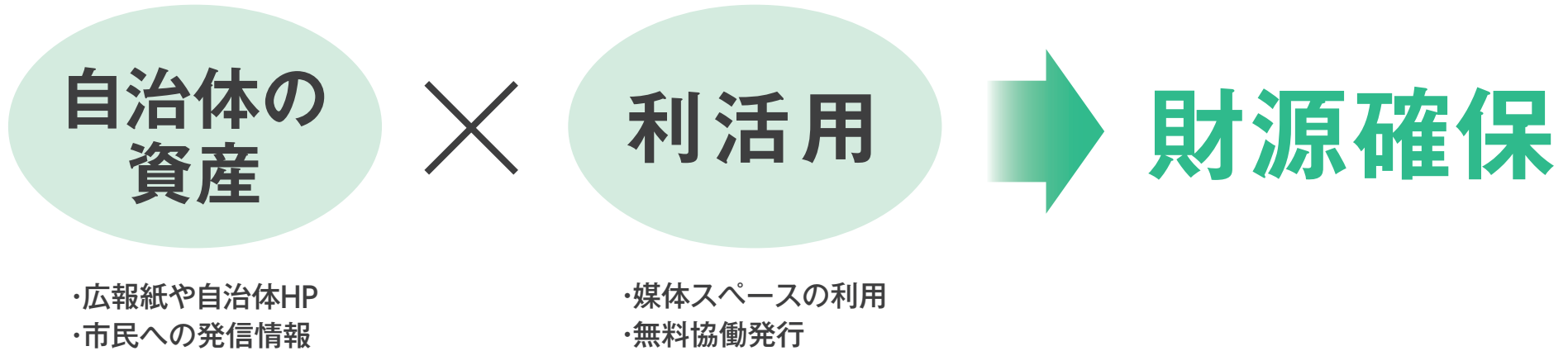


※FY2020よりジチタイワークス事業の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております。



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

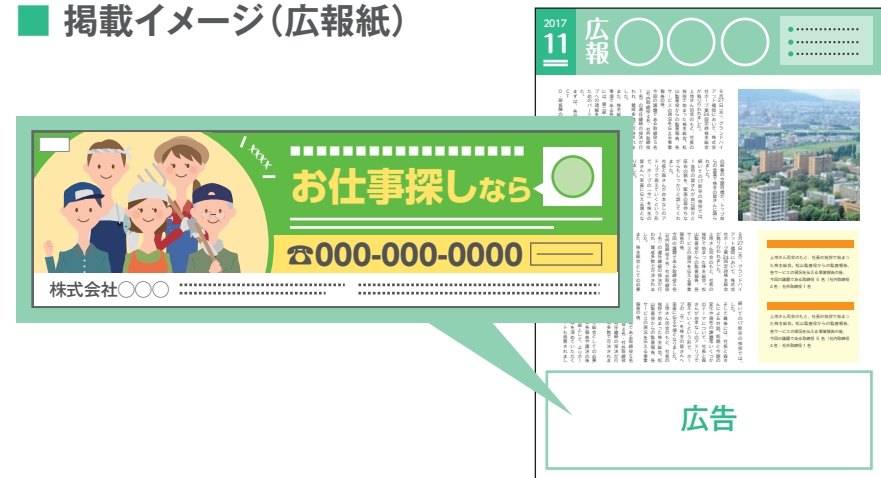


公式HP  
バナー



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

■ ビジネスモデル



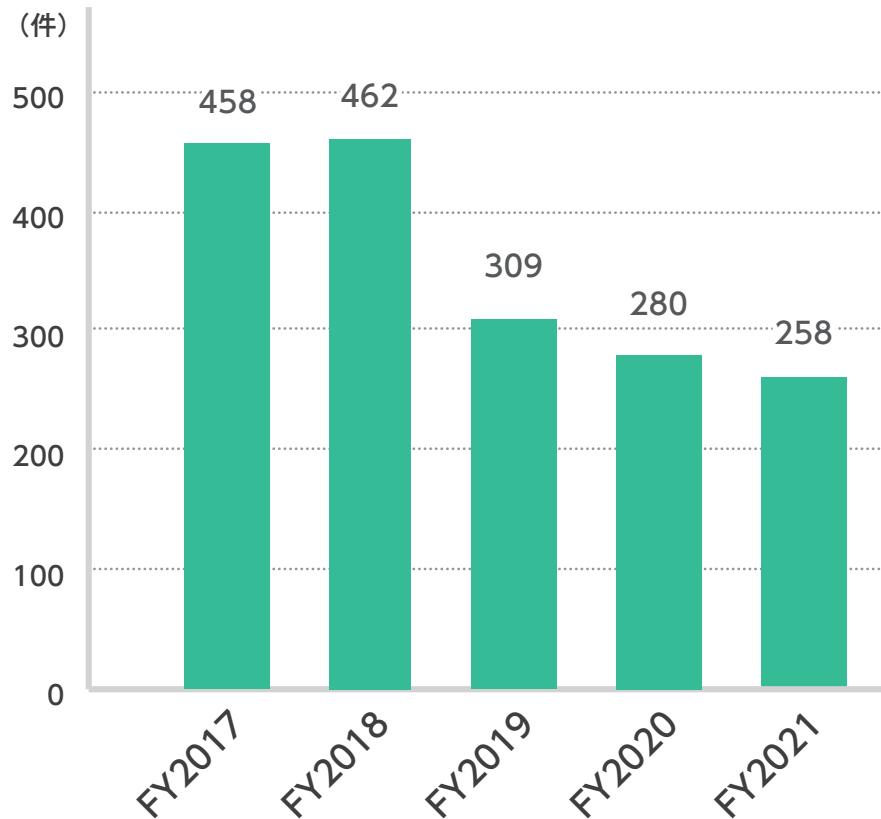
■ 冊子例



■ 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。

FY2021を含め5期分において実績を再定義し、数をカウントし直しております。

## 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》

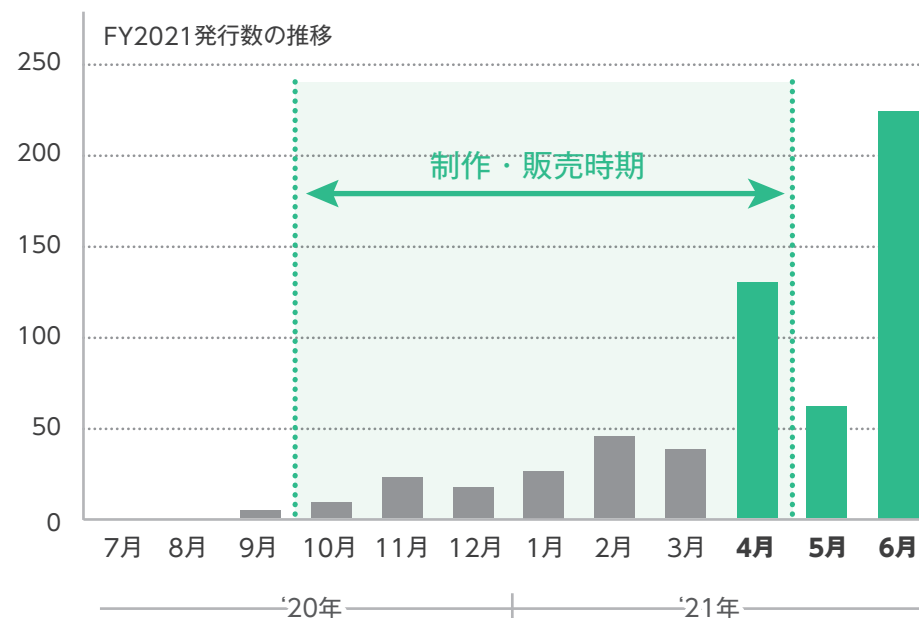
### 1 制作や販売時期の集中

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7割の媒体を4月～6月で発行

▶ 売上・売上原価が4Qへ偏重



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



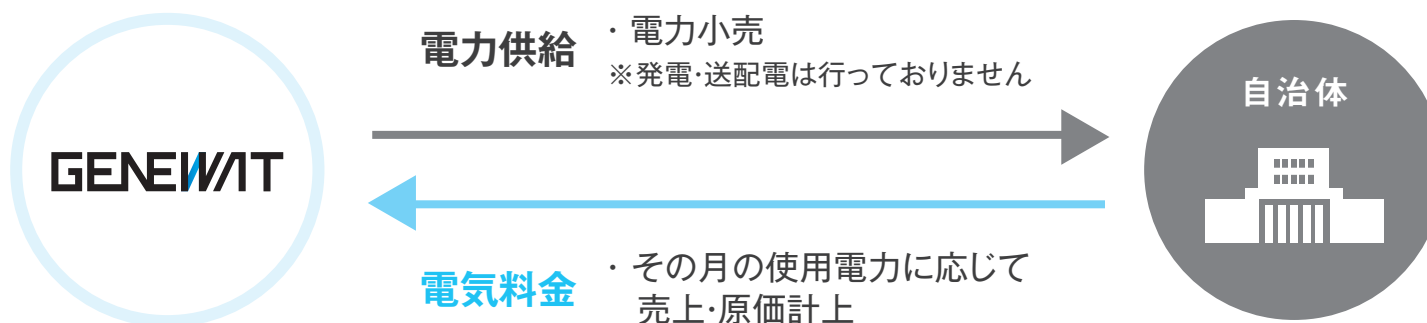
経費削減



## 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)



## 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



企業理念

## 自治体を通じた新たな価値提供



# 官民連携促進

・広告販売でマネタイズを行う

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

■ 随時発行《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



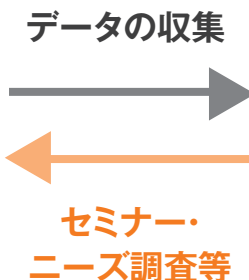
■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事内容を  
WEBで閲覧可能



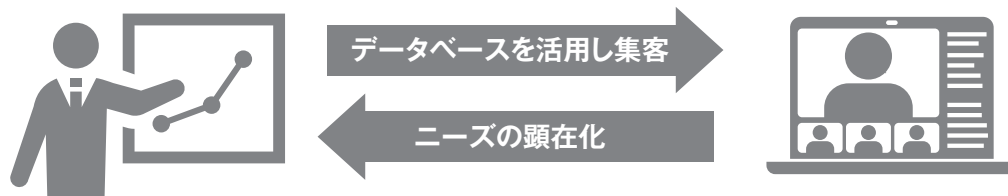
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う。  
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る。

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



### ■ 4Q (4~6月) 受託実績例

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援 他 (11社から受託)



- DM発送 (11社から受託)
- DMテレマーケティング (11社から受託)
- テレマーケティング (10社から受託)
- メルマガ (2社から受託)
- 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。

・自治体と企業の協働支援プラットフォーム





- 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

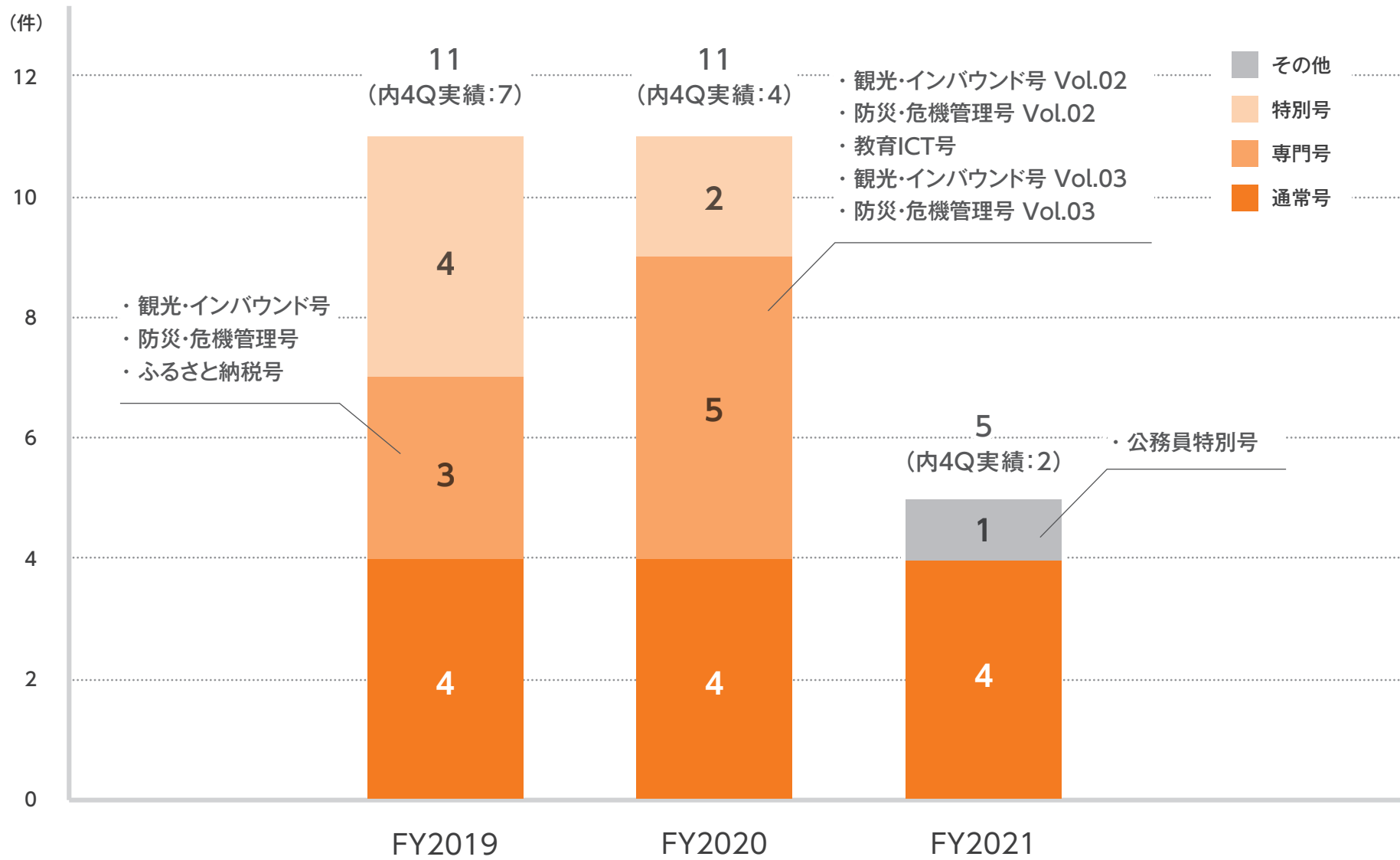
累計 **71万2,012件**

■ 自治体との契約件数

累計 **938件**

自治体  
シェア **約52.5%**

※FY2021 4Qまで累計



## ■ 創業以来、広告事業で約**86.7億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**78.0億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**8.7億円**の経費削減

(創業～FY2021 4Qまで累計)

## ■ エネルギー事業開始以来約**325億円**の経費削減

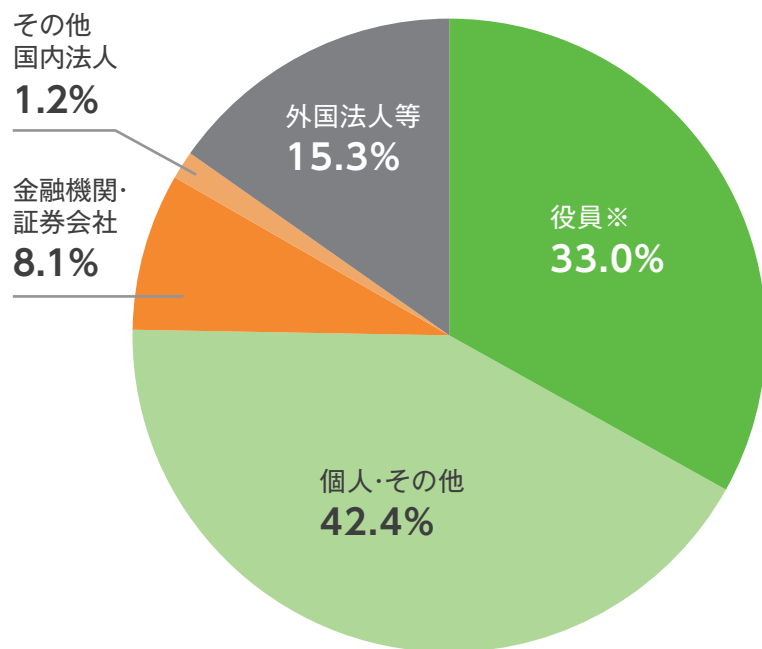
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

(2021年6月末時点)

## 株主数等

発行可能株式総数	18,848,000株
発行済株式数	7,775,100株
株主数(議決権あり)	5,352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	1,077,400株
3	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	352,817株
4	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	317,180株
5	MACQUARIE BANK LIMITED DBU AC	250,000株
6	一般個人株主	247,800株
7	久家昌起	240,000株
8	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	214,500株
9	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	193,700株
10	一般個人株主	127,000株



期間	'16年6月15日～'21年3月31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	220円('18年12月25日)

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
ROE	23.7%	23.9%	3.2%	-25.4%	15.7%	75.4%	—

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
PER※	27.9倍	116.3倍	—	32.3倍	30.5倍	—

※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

※決算日の株価を用いて算出しております。

## ■ 株価('18年7月1日～'21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	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	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

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](mailto:ir@zaigenkakuho.com)

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