

2022年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

FY2022 1Q Explanatory Material

2021年11月15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) 163名 (2021年9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

沿革	'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9月	「債務超過解消に向けた取り組みについて」を発表
	'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 (FY2022 1Q)

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 (FY2022 1Q)

《エネルギー事業における純額処理の適用について》

- ・ 今期FY2022より、「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、純額処理(※)ベースの金額を使用しております。
 - ・ FY2021 4Qまでの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ております。過去に遡って比較する場合は純額処理ベースの数値をご参照ください。
 - ・ なお、純額処理・総額処理の違い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

FY2022 1Q実績 (連結)

四半期売上高は過去最高、前年同期比+114.4%。
営業利益は△1億26百万円で、計画通りに推移

■ 売上高

129億78百万円 (YoY +114.4%)

■ 営業利益

△1億26百万円 (前年同期は6億86百万円)

広告事業

規模適正化により、
生産性の向上を目指す

■ 売上高

2億72百万円 (YoY △8.6%)

■ セグメント利益

7百万円 (前年同期は△2百万円)

エネルギー事業

前期落札案件により過去最大供給量、
今後は縮小方針

■ 売上高

126億51百万円 (YoY +121.1%)

■ セグメント利益

△41百万円 (前年同期は7億62百万円)

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

53百万円 (YoY +66.6%)

■ セグメント利益

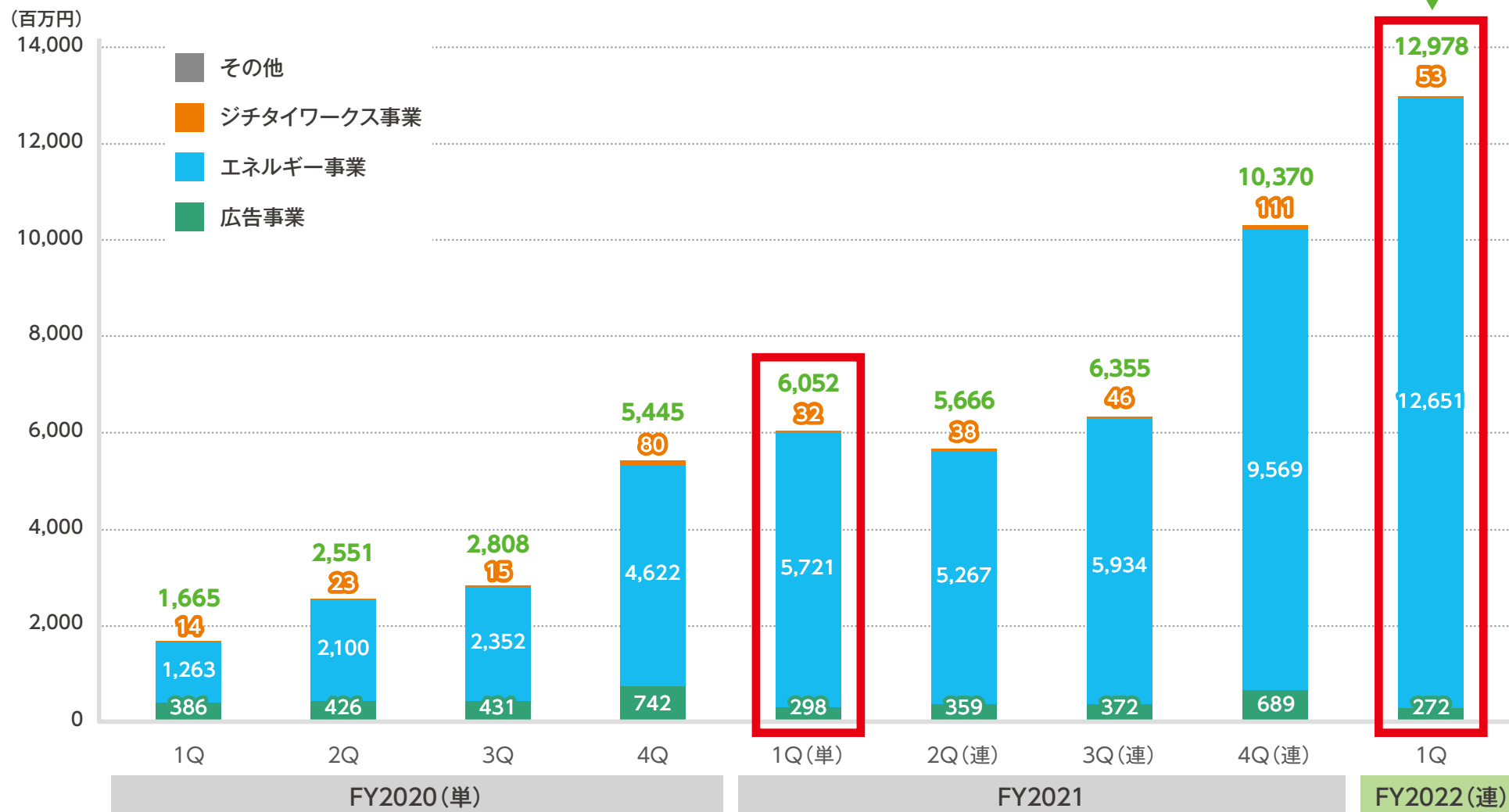
8百万円 (YoY +71.6%)

	FY2021 1Q		FY2022 1Q		
	実績(単)	構成比	実績(連)	構成比	前年同期比
売上高	6,052 (7,167)	—	12,978	—	+114.4%
売上総利益	921	15.2%	123	1.0%	△86.5%
販売管理費	234	3.9%	250	1.9%	+6.7%
営業利益	686	11.3%	△126	△1.0%	—
経常利益	676	11.2%	△136	△1.1%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	483	8.0%	△143	△1.1%	—

※〈 〉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。

・売上高はエネルギー事業の前期落札の電力供給量増加により、YonY+114.4%

Y on Y
+114.4%

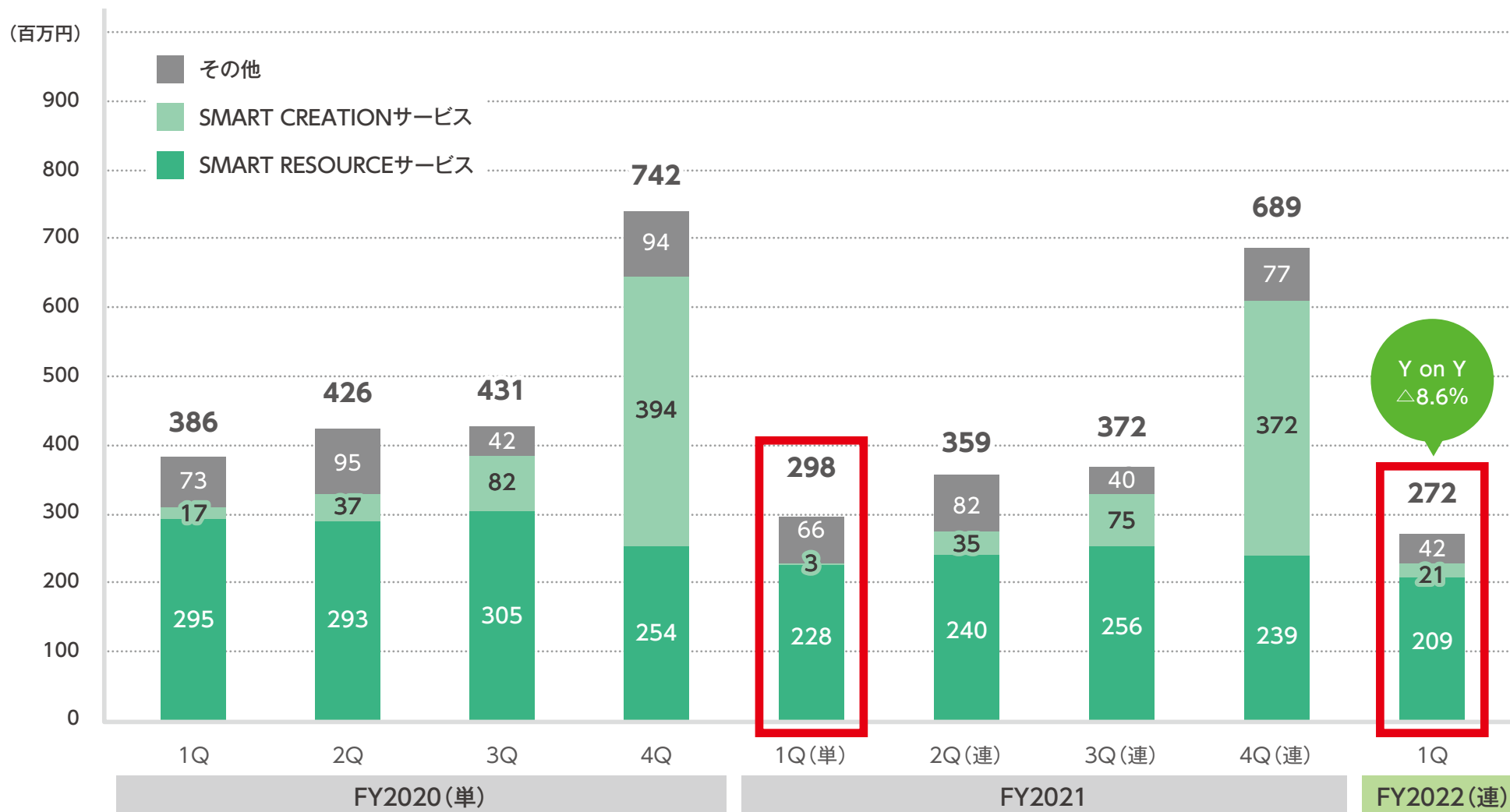


- 広告事業は1Qでの黒字化を実現、ジチタイワークス事業も順調に利益を創出
- エネルギー事業の原価は想定通り(前期1Qは調達価格が想定以上に低かった)

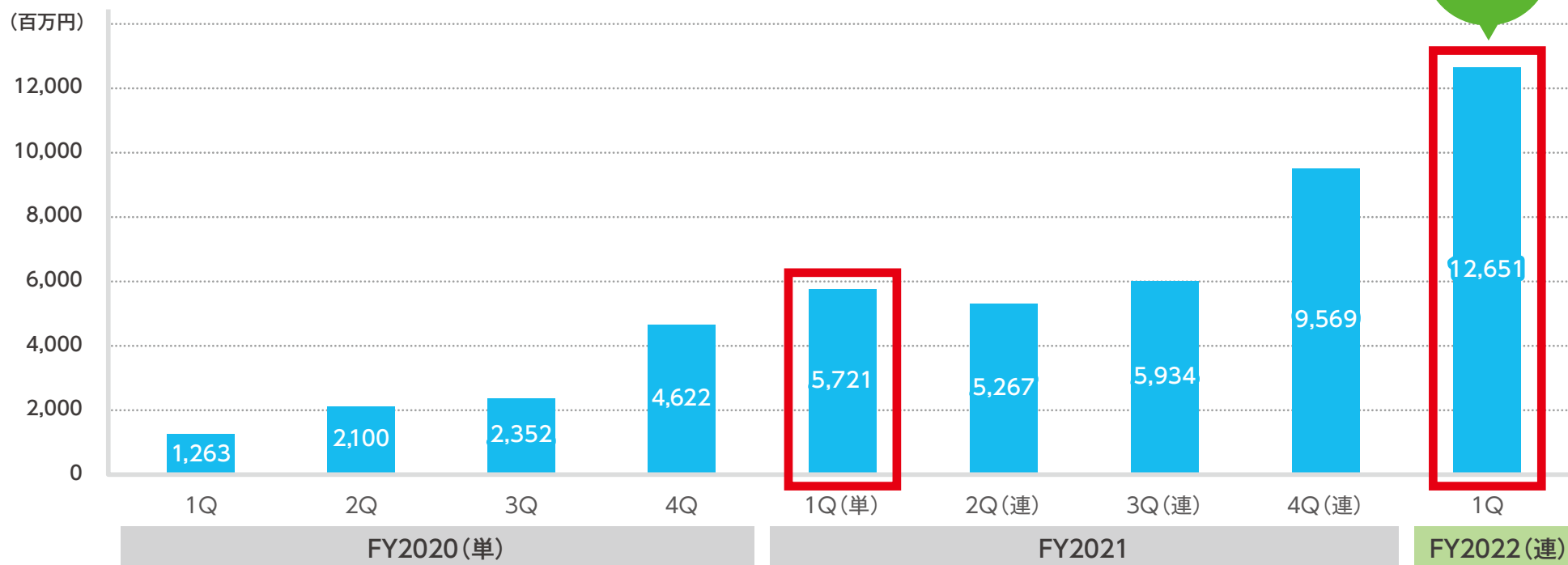
(百万円)	FY2020(単)				FY2021				FY2022(連)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q(単)	2Q(連)	3Q(連)	4Q(連)	1Q
広告事業	△4	13	51	244	△2	25	59	245	7
エネルギー事業	19	79	149	808	762	△371	△7,513	197	△41
ジチタイワークス事業	△2	2	△3	42	5	7	1	44	8
その他	△2	△1	0	△7	△9	△8	△8	△21	△23
調整額(全社費用)	△66	△76	△74	△150	△68	△80	△75	△85	△77
合計	△56	16	122	937	686	△427	△7,535	381	△126

※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。
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、規模適正化で売上高が減るも生産性が向上、新サービス開発も積極的に行う



- ・エネルギー事業における応札は停止し、将来のリスクボリューム縮小に方針転換
- ・エネルギー事業の電力小売事業は子会社で専心して運営予定



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
FY2022*	39	—	—	—	39

- ・昨冬の市場価格高騰と1月分の不足インバランス料金(約65億円/税込)の発生により仕入原価上昇



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等に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。

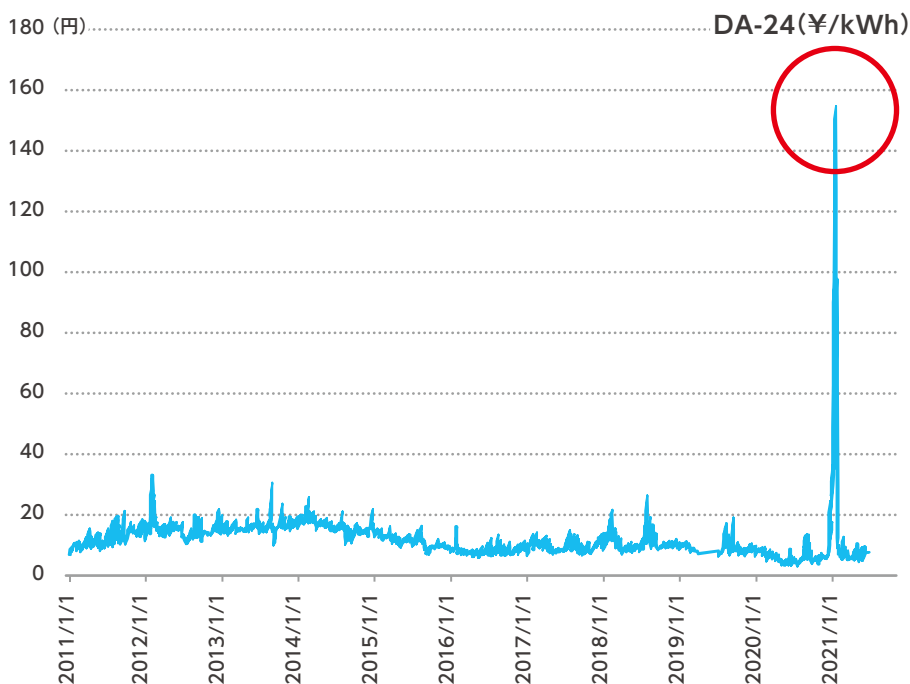
・市場価格の高騰の影響が、仕入価格とインバランス単価・量に及んだ

市場調達での仕入価格そのものの上昇

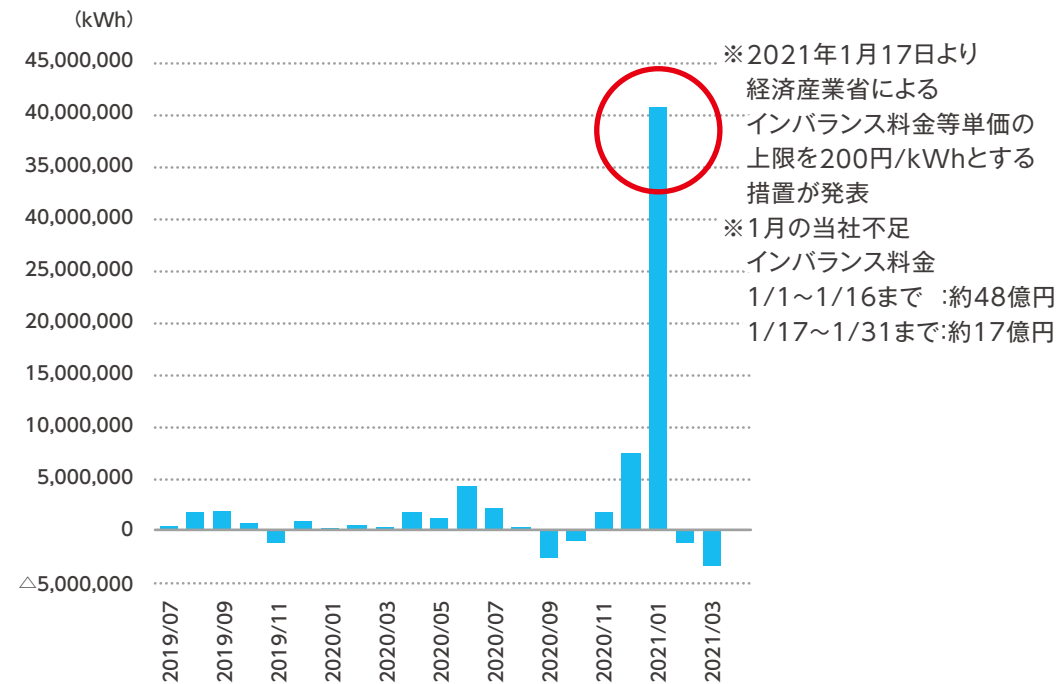
JEPX価格
高騰の影響

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

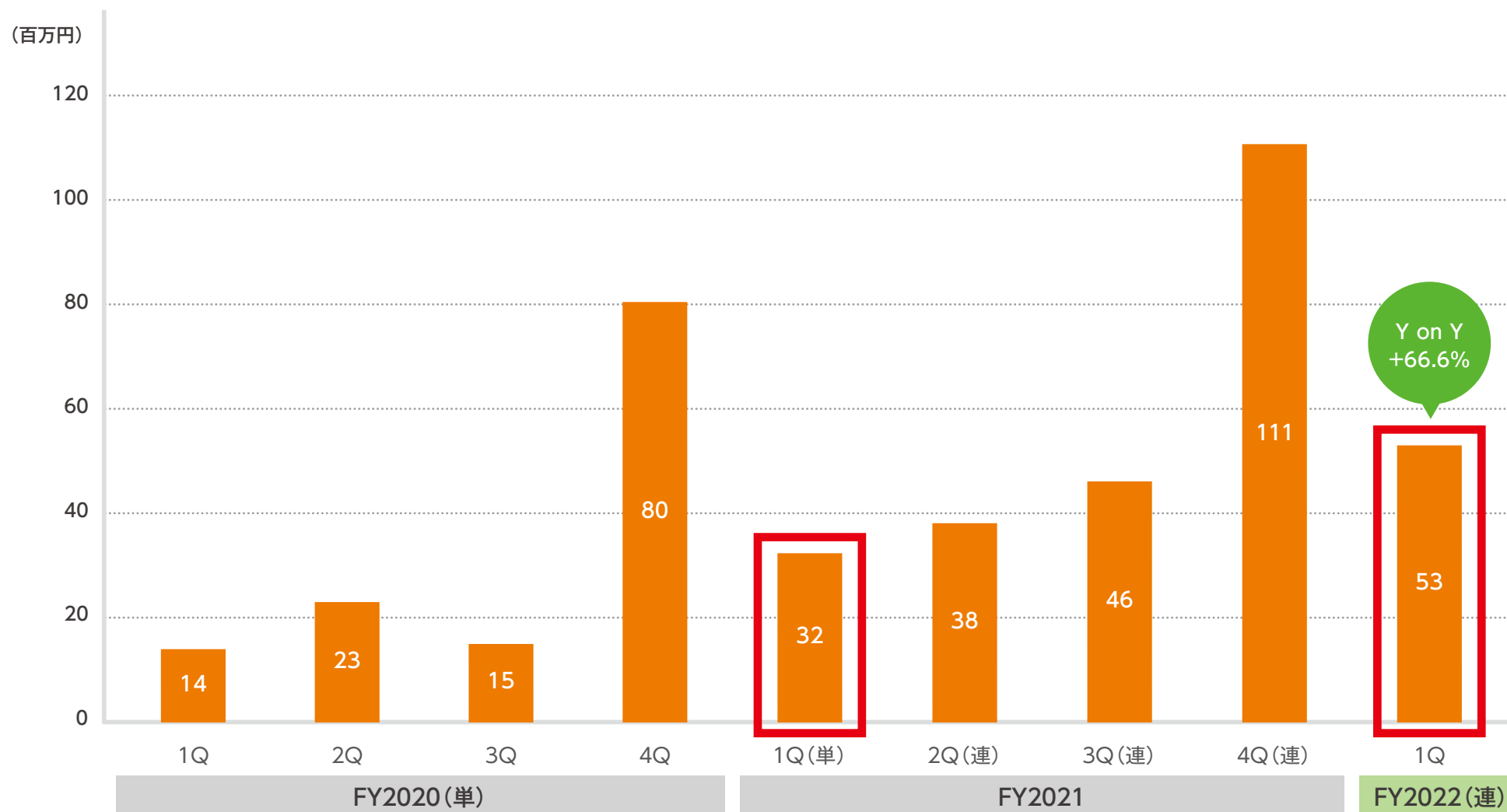


(ご参考) 2021年1月15日 経済産業省

「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>

・ジチタイワークスへの出稿状況、BtoGソリューションの受注状況は引き続き好調



※『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

- 1Q末で債務超過額△1,701百万円、FY2021期末時点△2,498百万円から796百万円の解消
- 今までは季節的変動の影響があり前年同期で比較したが、今回より債務超過額の比較のため直近四半期に変更

(百万円)	FY2021 4Q(連)		FY2022 1Q(連)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	1,932	17.6%	2,542	20.7%	+609
売掛金及び契約資産	7,336*	66.9%	8,286	67.5%	+949
棚卸資産	429	3.9%	321	2.6%	△107
流動資産	10,396	94.8%	11,545	94.0%	+1,148
固定資産	567	5.2%	733	6.0%	+166
資産合計	10,964	100.0%	12,279	100.0%	+1,314
買掛金	11,290	103.0%	10,925	89.0%	△365
短期借入金	950	8.7%	950	7.7%	+0
1年内社債	—	—	775	6.3%	+775
1年内長期借入金	366	3.3%	336	2.7%	△30
流動負債	12,880	117.5%	13,469	109.7%	+589
社債	100	0.9%	100	0.8%	+0
長期借入金	482	4.4%	410	3.3%	△71
固定負債	582	5.3%	511	4.2%	△71
負債合計	13,462	122.8%	13,980	113.9%	+518
純資産合計	△2,498	△22.8%	△1,701	△13.9%	+796
負債・純資産合計	10,964	100.0%	12,279	100.0%	+1,314

*FY2021 4Qについては、売掛金及び受取手形

※FY2021 4Qの決算数値については、2021年8月24日付「(訂正・数値データ訂正)「2021年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正について」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

- 債務超過解消に向けて、様々な取り組みを行う
- 資本政策と経営改善策を遂行していくことにより、財務基盤の強化と収益性の向上に努める

■ エクイティ・ファイナンスの実施

2021年8月27日に公表した第三者割当による株式、行使価額修正条項付第11回新株予約権の行使等により、1Q末において純資産は△1,701百万円、前期4Q末△2,498百万円から796百万円改善した

■ 新設分割による子会社の設立と、これらの事業の資本業務提携等の検討 (詳細はP19をご参照ください)

■ 事業損益(収支)の安定化に向けた経営改善

① 電力小売事業のリスクボリュームの抑制及び事業リスクへの対応

- JEPXの市場性リスクが当社の経営基盤に甚大な影響を及ぼさないと明確に判断できるまでの間、電力小売事業における自治体の電力需給に係る入札案件に対して応札を行わない方針を決定
(FY2022 1Qでの落札件数は方針決定するまでに終了していた39件のみ)
- 大幅に事業規模を縮小することを含めエネルギー事業の事業継続について慎重に検討を行っていく予定

② 電力小売事業の子会社への吸収分割による承継

- 2021年9月28日の定時株主総会にて承認可決され、同年12月1日を効力発生日として分割手続きを進行中

③ 既存事業及び新規事業における利益の追求

- 既存事業である広告事業、ジチタイワークス事業においてはFY2022 1Qにおいて計画通りの着地
- 利益創出に向け、引き続き新規事業開発にも取り組む

(ご参考) 2021年9月27日 債務超過解消に向けた取り組みについて <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2026961/00.pdf>

II. Topics

- 広告事業、ジチタイワークス事業について、それぞれの事業の法人化・子会社化を発表
- 会社分割（簡易新設分割）による設立、効力発生は2021年12月1日（予定）
- 事業パートナーとの資本業務提携等による各子会社株式の売却を含め検討し、グループ全体の資金確保を行っていく方針

■ 本件の目的

- 機動性と柔軟性を確保し、グループ経営資源の適切な配分や財務戦略及び資本政策実行を行える経営管理体制を構築
- 事業パートナーとの資本業務提携等を検討

■ 新設会社が承継する権利義務

- 広告事業、ジチタイワークス事業に属する資産・負債、契約上の地位及びその他権利義務を、それぞれの新設会社に承継
- ただし社員はホープとの雇用関係を継続し、新会社へ出向



名称	株式会社ジチタイアド	株式会社ホープエナジー	株式会社ジチタイワークス
代表者	代表取締役社長 時津孝康	代表取締役社長 時津孝康	代表取締役社長 時津孝康
事業内容	広告事業	エネルギー事業	ジチタイワークス事業
資本金	10百万円	10百万円	10百万円
設立年月日	2021年12月1日(予定)	2020年10月22日	2021年12月1日(予定)
大株主	株式会社ホープ 100%	株式会社ホープ 100%	株式会社ホープ 100%
分割事業の売上高 (全体に対する割合) (2021年6月期)	1,719百万円(6.0%)	26,493百万円(93.1%)	228百万円(0.8%)

※電力小売事業に関しては、すでに当社の完全子会社である株式会社ホープエナジーへの2021年12月1日（予定）付の吸収分割について、2021年9月28日付の当社定時株主総会で決議されております。

(ご参考) 2021年10月26日付 「会社分割（簡易新設分割）による広告事業、ジチタイワークス事業の子会社設立に関するお知らせ」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2035126/00.pdf>

- ・エネルギー事業の実績数値の月次概況(速報)について、7月分から月次公表を開始

■ 公表の背景

- ・応札停止による事業規模の縮小により、リスクボリューム抑制を図っているものの、既存顧客との契約履行を踏まえると今期も当社グループの売上高の大部分をエネルギー事業が占めると見込まれるため、より詳細かつタイムリーに情報提供を行うため

FY2022	平均電力市場調達単価 当社予想(円/kWh)	平均電力市場調達単価 実績(円/kWh)	平均販売単価 実績(円/kWh)	概算電力供給量 実績(億kWh)
2021年7月	9.82	9.38	15.70	約3.6
2021年8月	10.69	10.17	15.75	約3.5
2021年9月	9.50	9.20	15.92	約3.2
2021年10月	8.09	14.60	15.28	約2.9
2021年11月	8.30	—	—	—
2021年12月	9.84	—	—	—
2022年1月	11.07	—	—	—
2022年2月	8.39	—	—	—
2022年3月	7.47	—	—	—
2022年4月	7.28	—	—	—
2022年5月	7.65	—	—	—
2022年6月	7.75	—	—	—

(ご参考) 2021年10月7日付 「2022年6月期エネルギー事業の実績数値の月次概況(速報)に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2030462/00.pdf>

(ご参考) 2021年11月15日付 「エネルギー事業の10月 月次概況(速報)に関するお知らせ」

Ⅲ. FY2022 見通し

- ・10月以降のJEPX市場価格の高騰を受け、合理的な予想値の算出ができるまで各段階利益予想を非開示に

(百万円)	FY2020	FY2021	FY2022	
	実績(単)	実績(連)	計画(連)	前年比
売上高	12,470 (14,407)	28,444 (34,615)	34,850	+22.5%
売上総利益	2,261	△ 5,841	—	—
販売管理費	1,240	1,053	—	—
営業利益	1,020	△ 6,895	—	—
経常利益	1,012	△ 6,935	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	665	△ 6,978	—	—
1株当たり当期純利益	117.97円*	△ 1,109.09円	—	—

※FY2021の決算数値については、2021年8月24日付「(訂正・数値データ訂正)「2021年6月期 決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正について」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

※詳しくは2021年11月15日付「2022年6月期の連結業績予想に関するお知らせ」をご参照ください。

※〈 〉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いません。

* 2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後

- ・今期の当初利益予想に対し、エネルギー事業の主な変動項目における当社予想値は以下の通り

<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

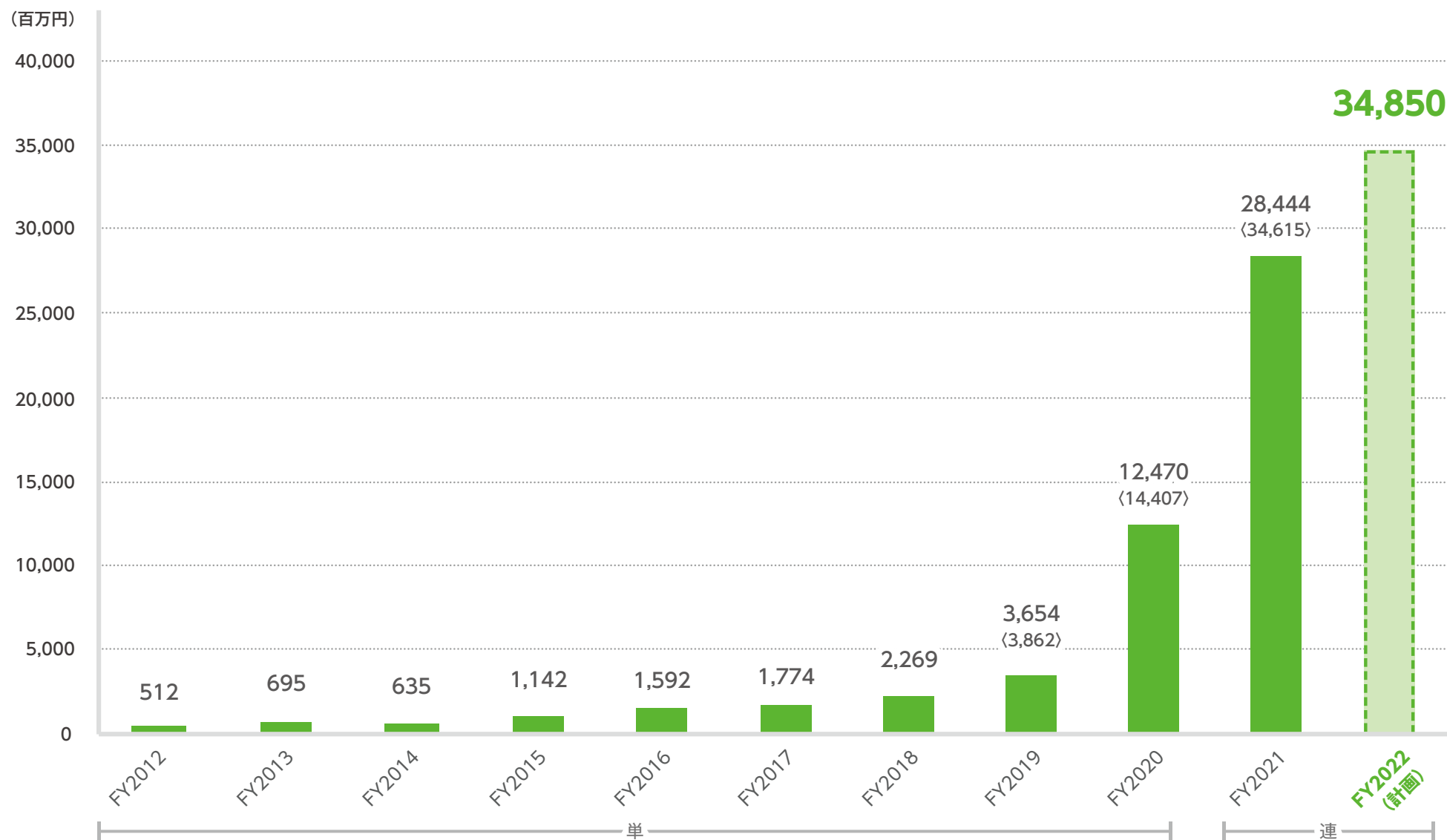
- ・ 燃料費調整額の予想

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

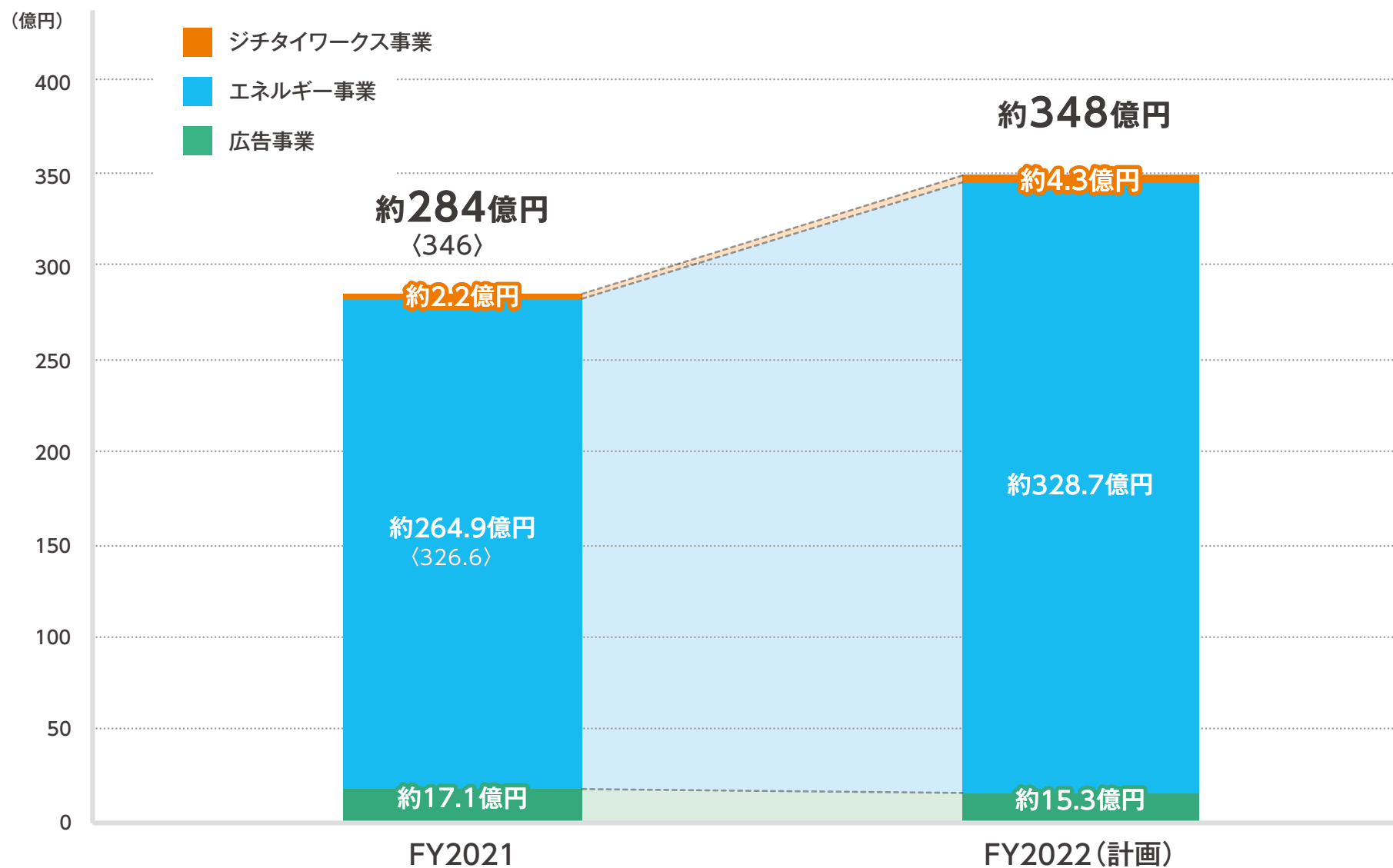


※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります ※〈 〉は総額処理ベース

※FY2021の決算数値については、2021年8月24日付「訂正・数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正について」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

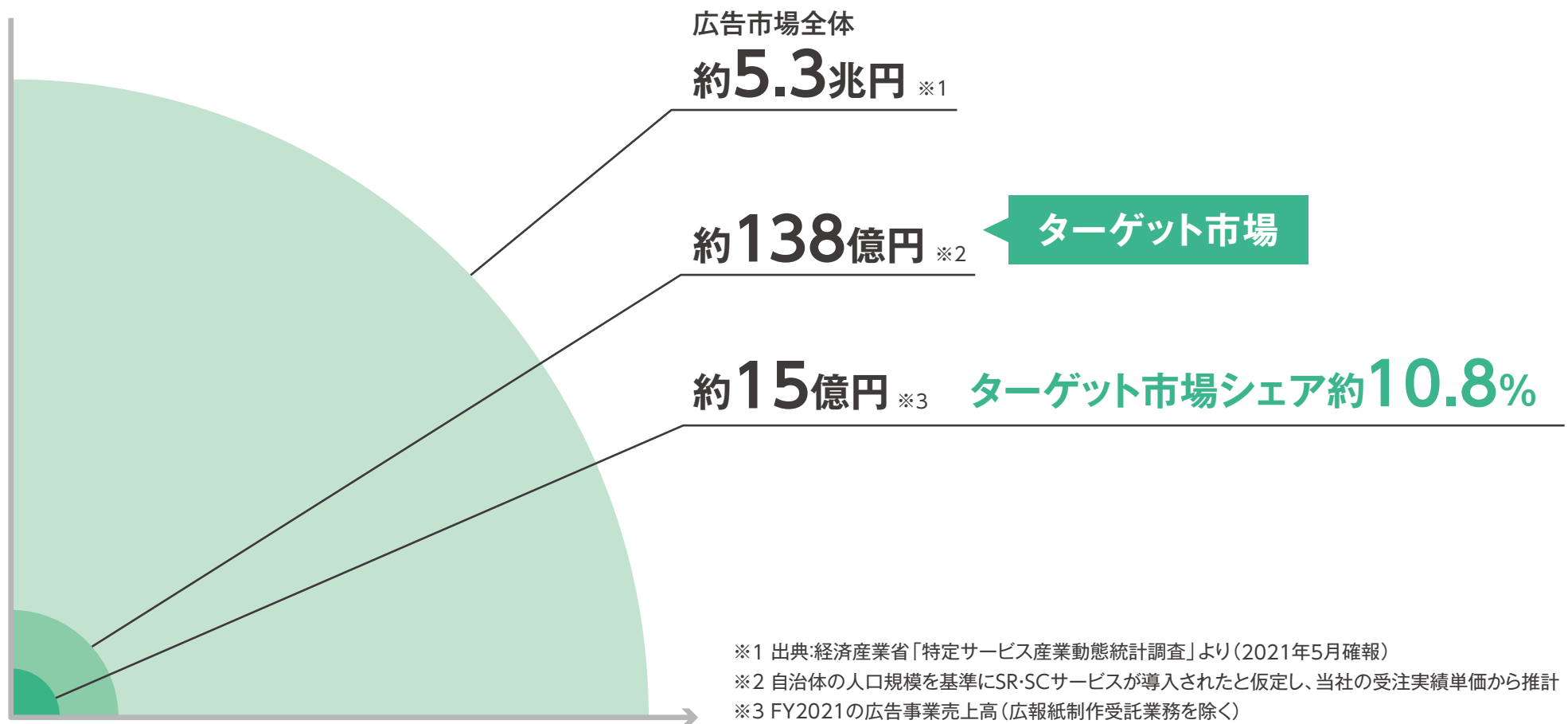
FY2022売上高計画(セグメント別)



※〈 〉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10.8%

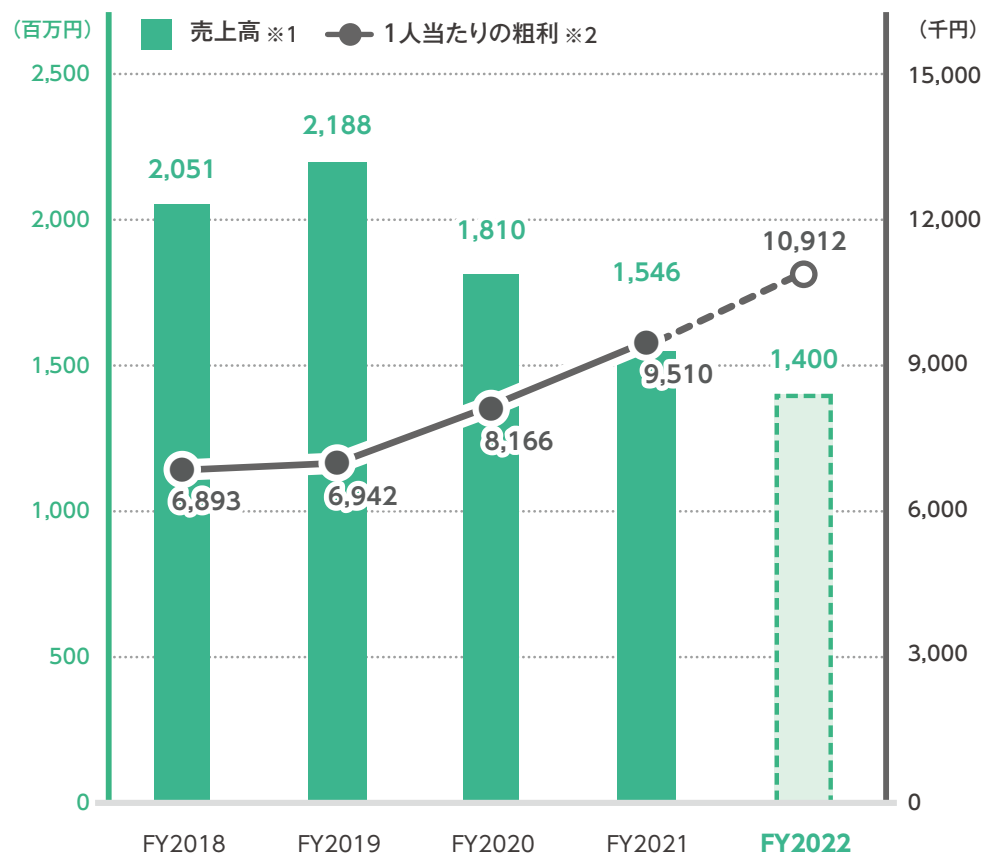


- 利益創出事業として位置付け、事業規模の適正化による利益率向上へ
- 一定規模の売上高の維持、1人当たりの生産性を高めて安定的な利益創出を目指す

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、すでに10%以上のシェア
→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、今期から一人当たりの粗利を追求し生産性を向上

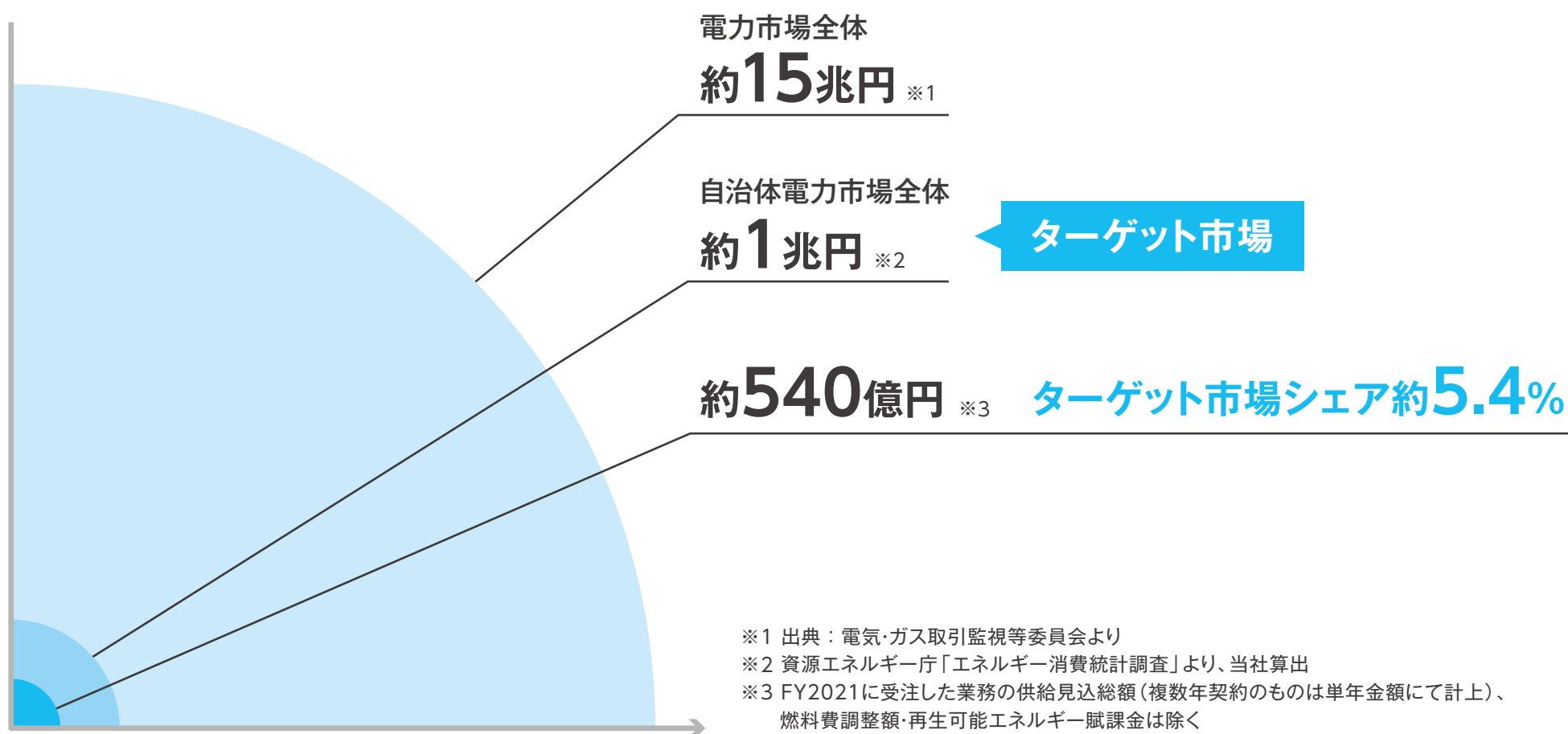
■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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

- 入札ノウハウを武器に2018年の事業開始以来急拡大
- FY2022の供給量は過去最大を見込むも、現在応札を停止している（詳細はP30をご参照ください）



・規模の縮小により、事業リスクボリュームを抑制

■ 前提

- ① 2021年は、例年低価格で推移する春や秋（10月も含む）もJEPXの市場価格が想定よりも高かった
- ② 上述に加え、決済条件が当社グループと折り合わない等の理由により想定量の個別相対取引による調達が行えず
- ③ この冬の需給ひっ迫についても懸念されている

■ 応札停止の継続

エネルギー事業は当社売上の大部分を占め、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、この市場性リスクが当社の経営基盤に甚大な影響を及ぼさないと明確に判断できるまでの間、電力小売事業における自治体の電力需給に係る入札案件に対して、応札を行わない方針を継続

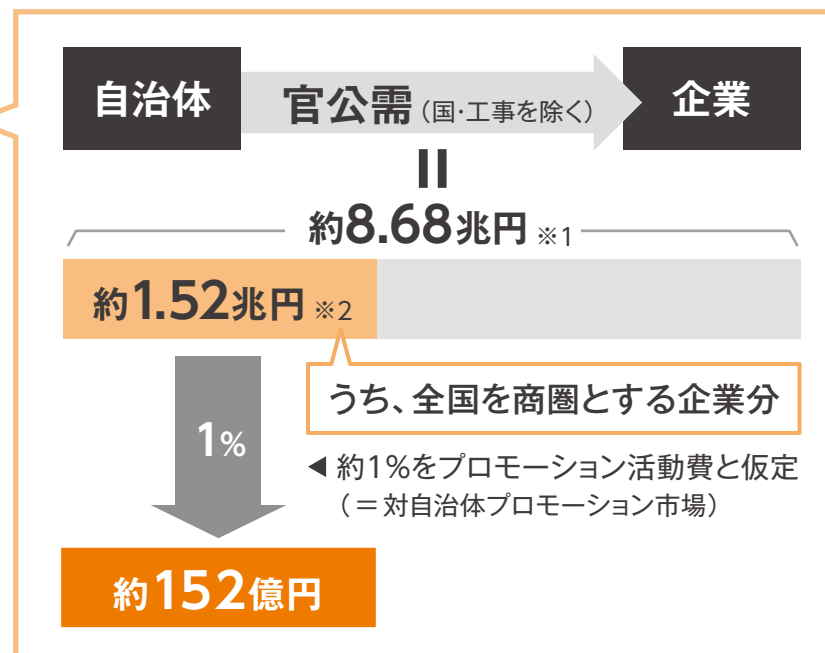
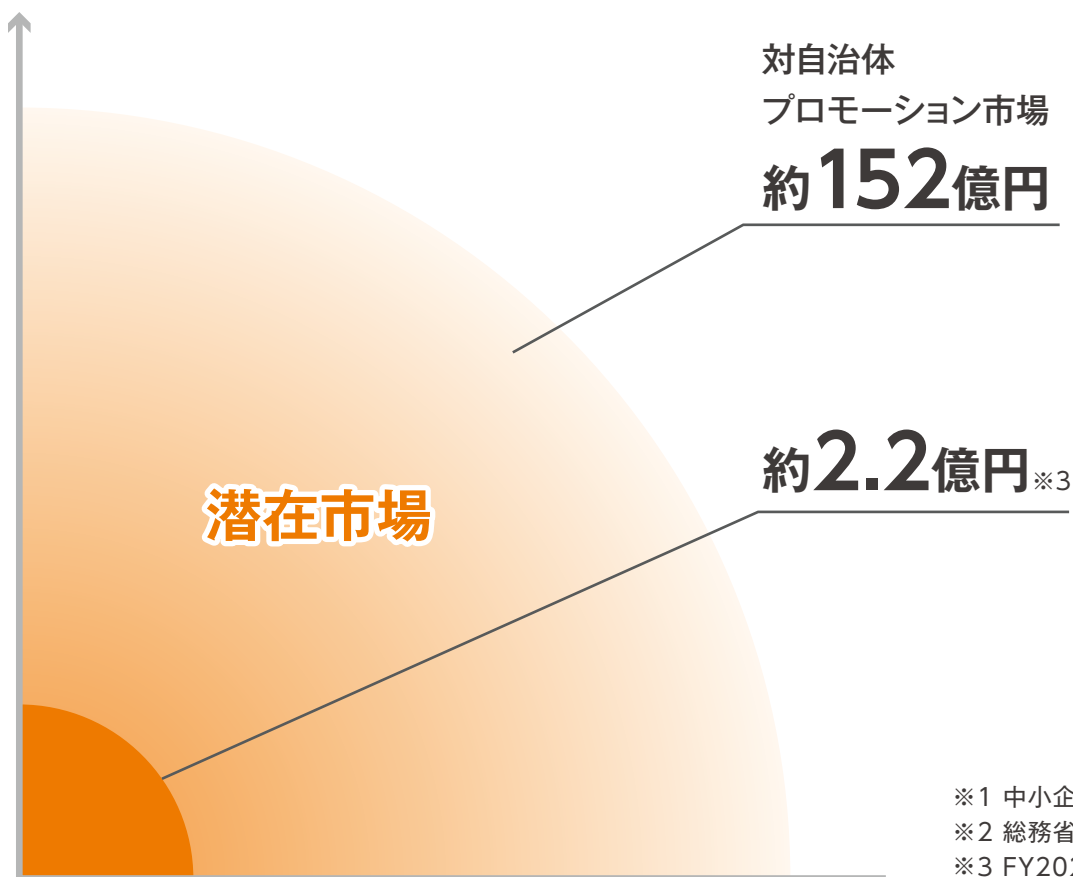
■ 電力小売事業のホープエナジーへの会社分割承継、その目的

- ・ 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すること
- ・ グループ全体として機動的かつ柔軟なグループ経営管理体制に移行することで、経営リスクの適時適切な管理とグループ経営資源配分の合理化を推進すること

(ご参考) 詳しくは2021年9月27日付の「債務超過解消に向けた取り組みについて」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2026961/00.pdf>
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。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2014535/00.pdf>

・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



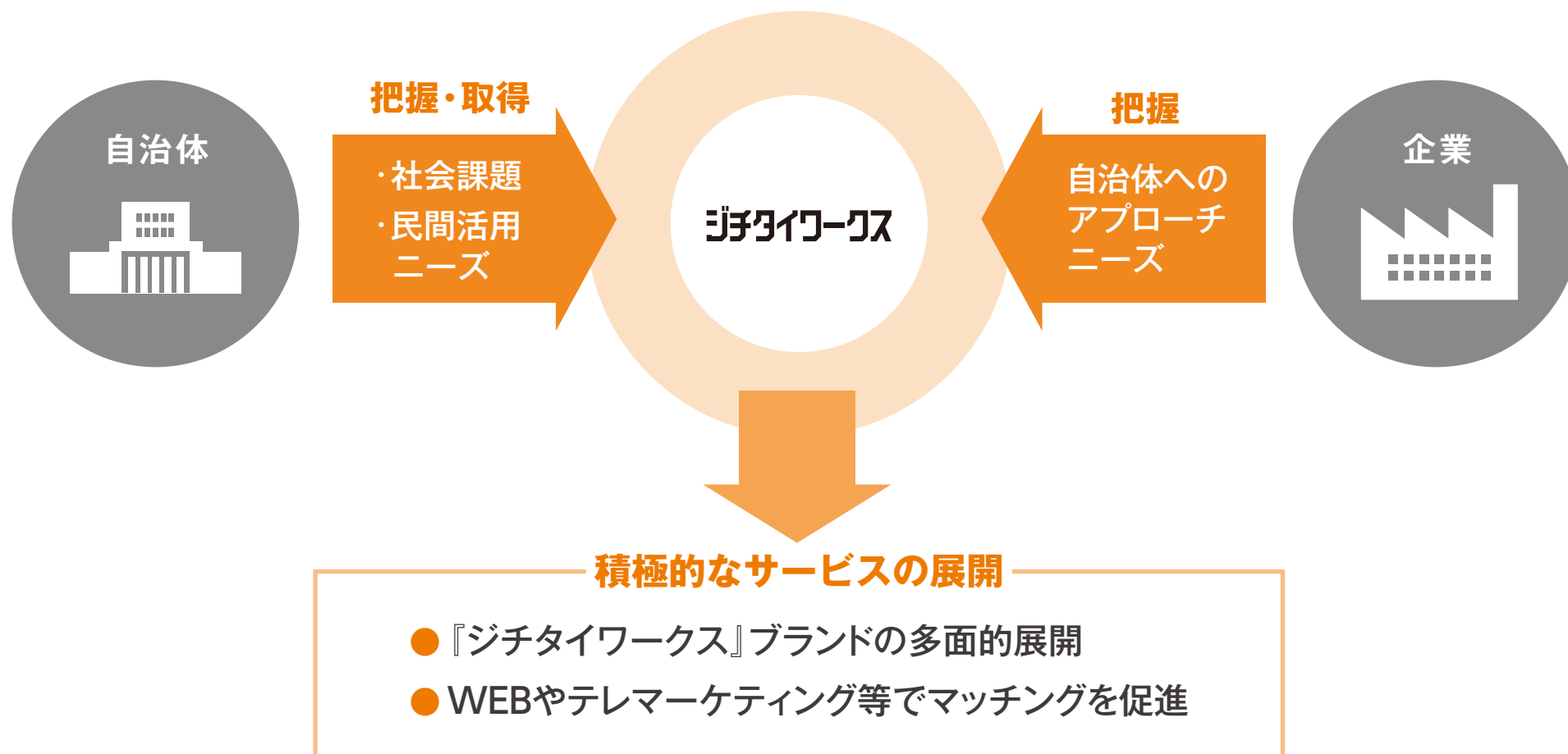
※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出

※2 総務省「平成30年度行政事業レビュー」より当社推定

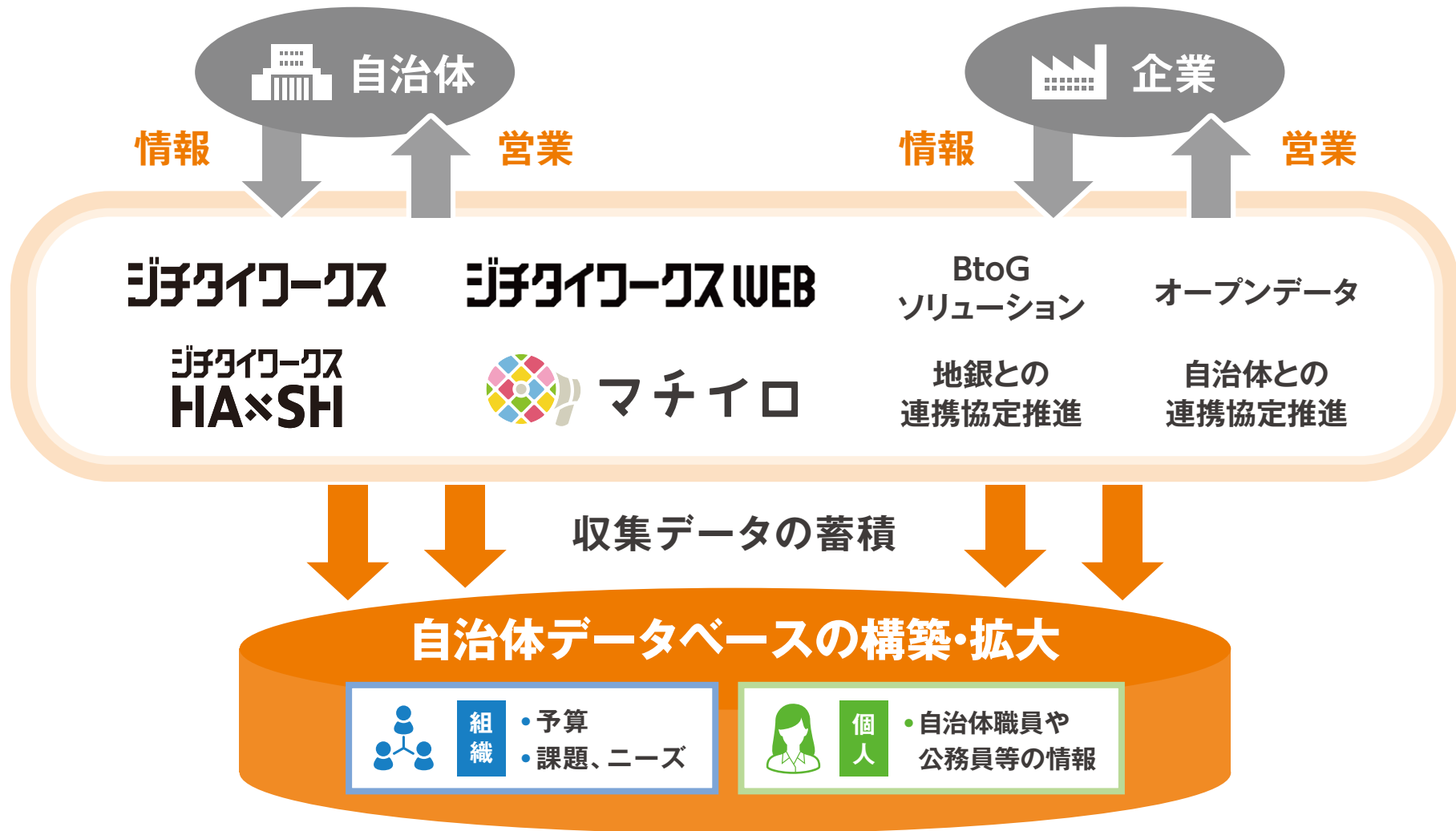
※3 FY2021のジチタイワークス事業の売上高

「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

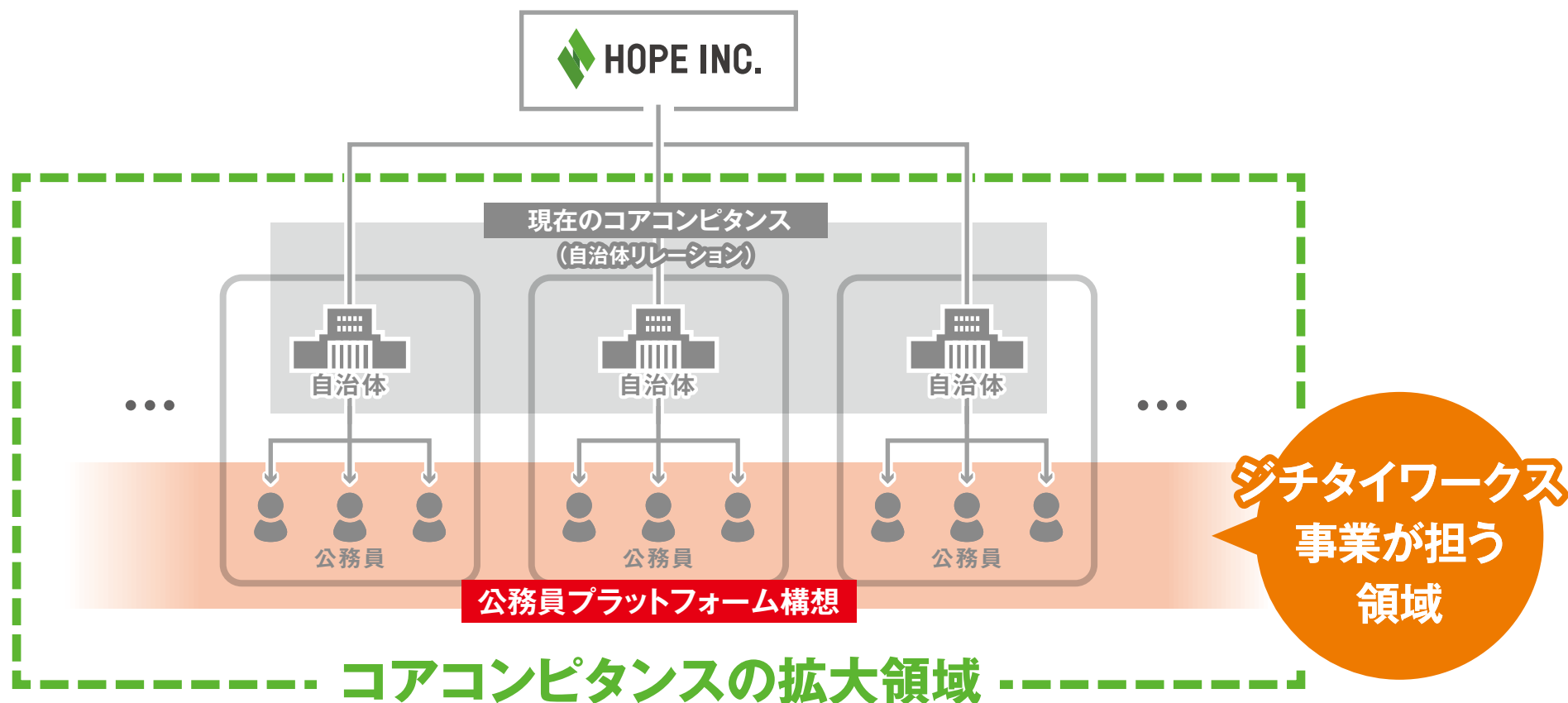
▶ 市場の顕在化を促進する



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

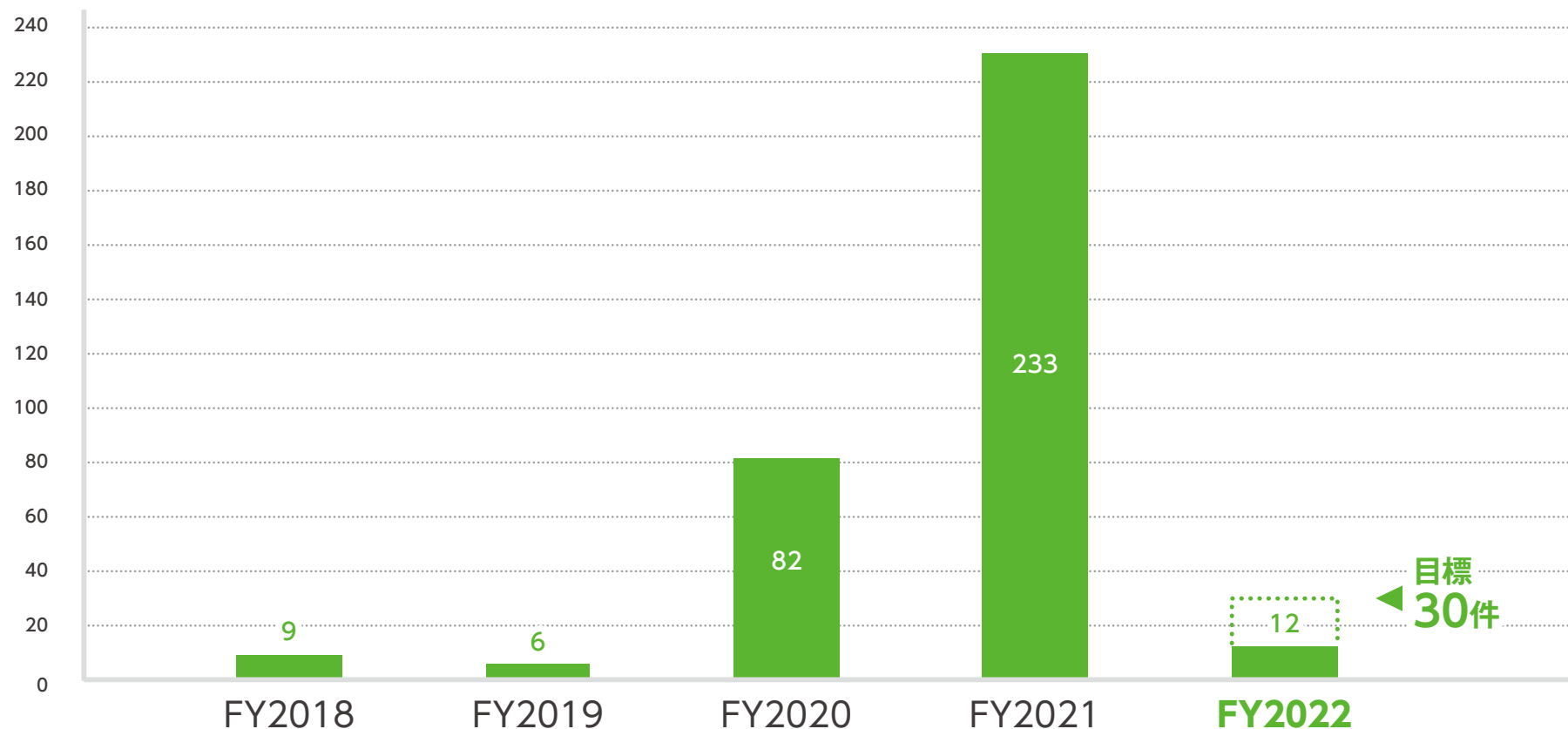
■ その他の事項

- 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
- ・FY2022は要望に応じて面談を実施予定

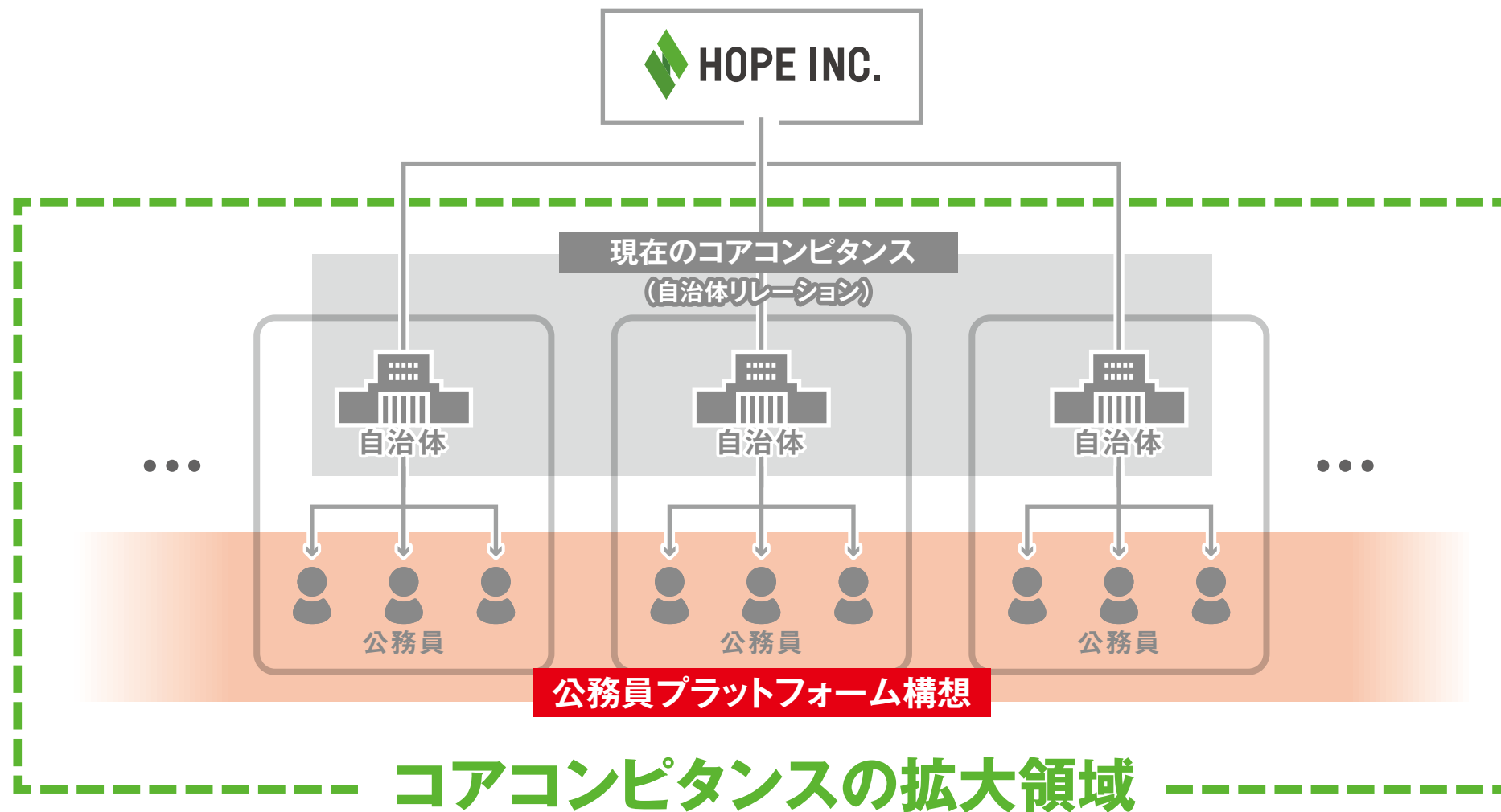
■ 機関投資家面談回数推移



※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





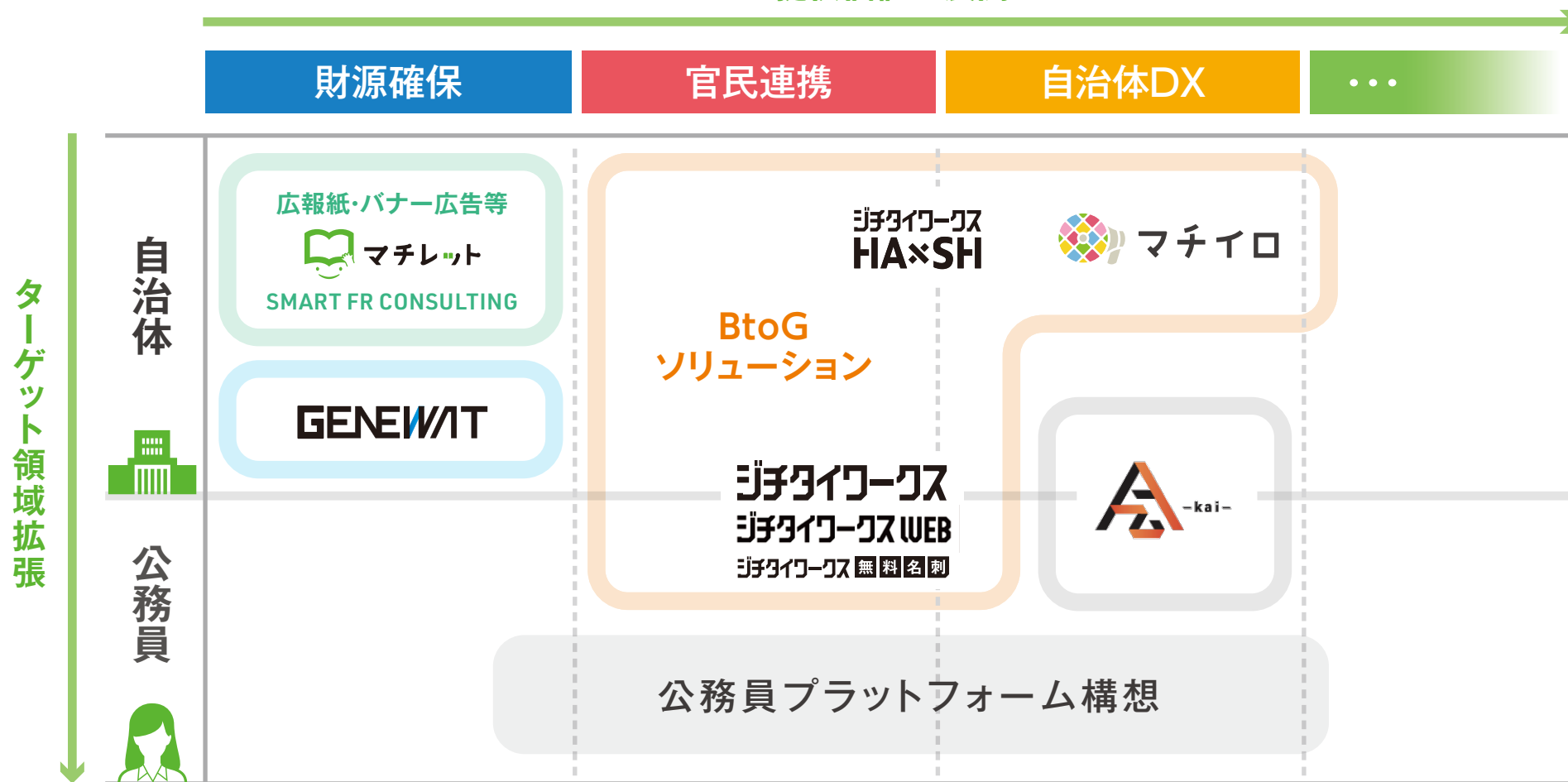
コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開。



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

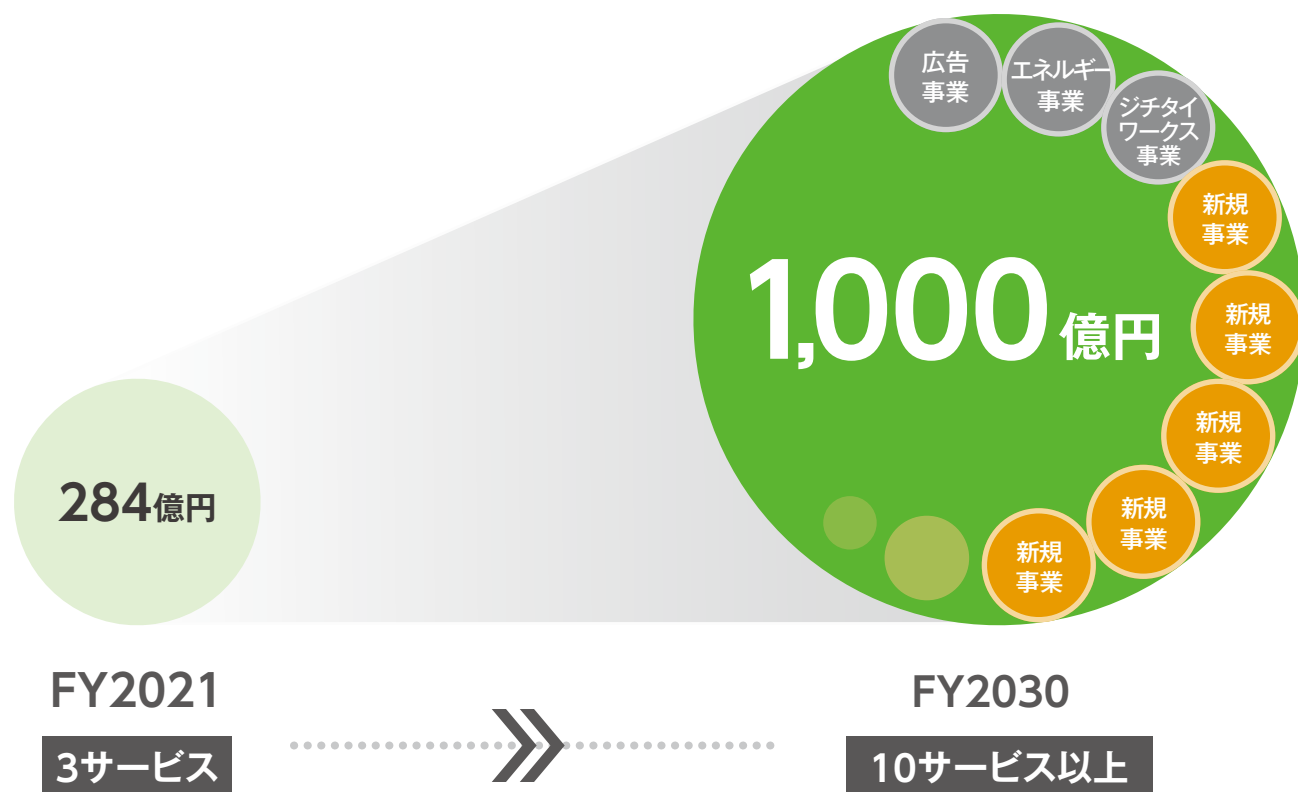
営業利益

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

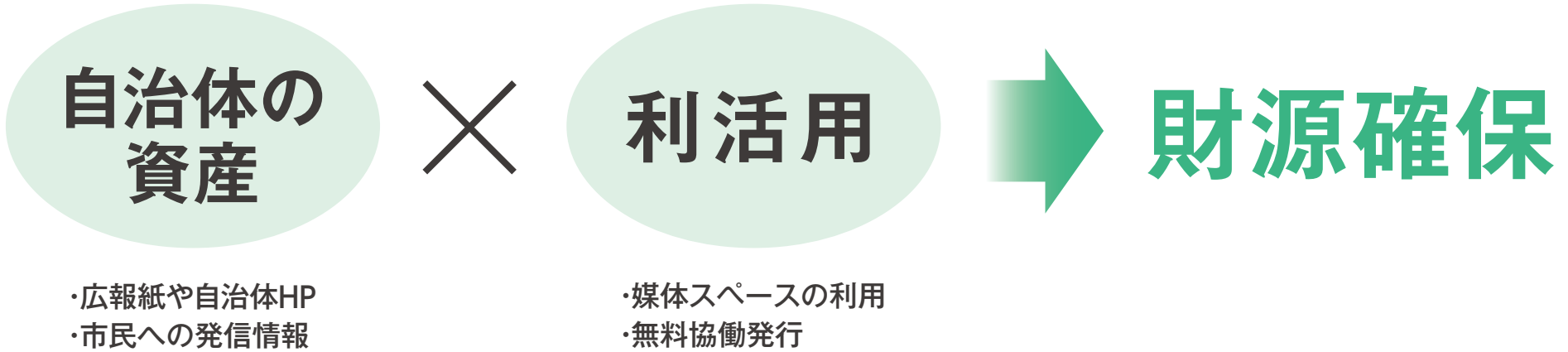
ジチタイワークス
HA×SH



※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



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



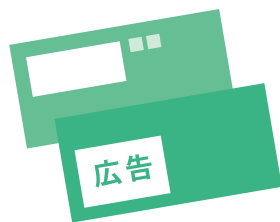
■ 媒体例



広報紙



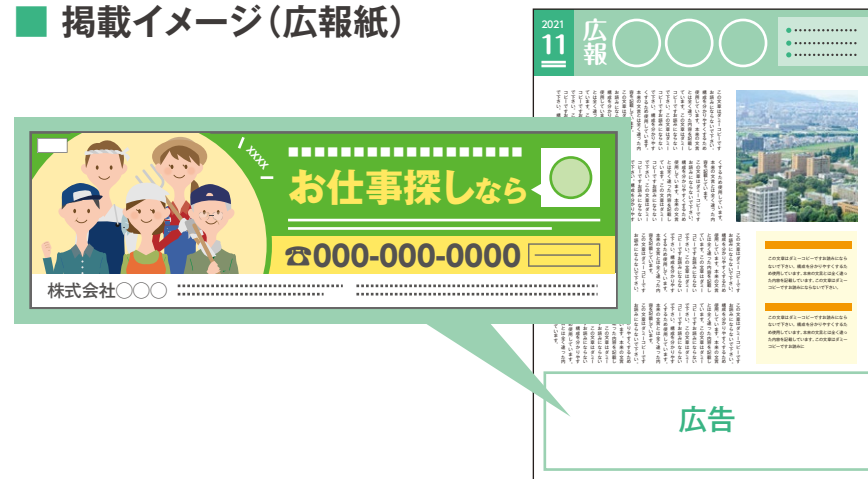
公式HP
バナー



公務員給与明細

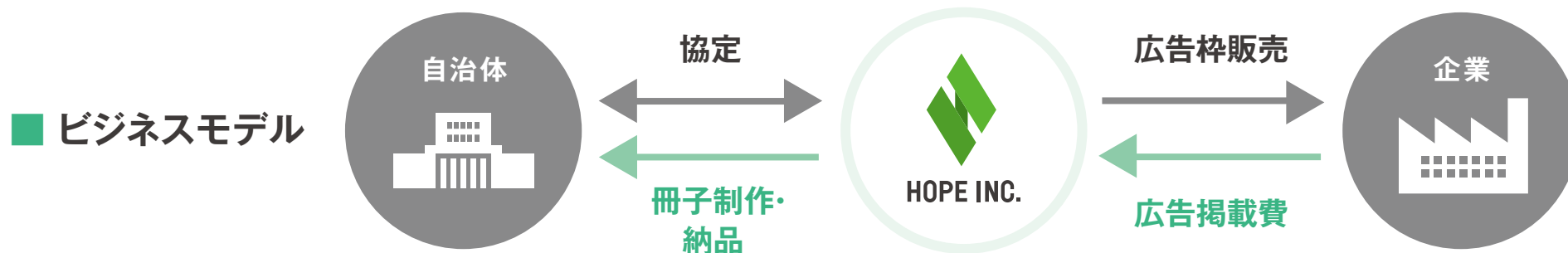
等

■ 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



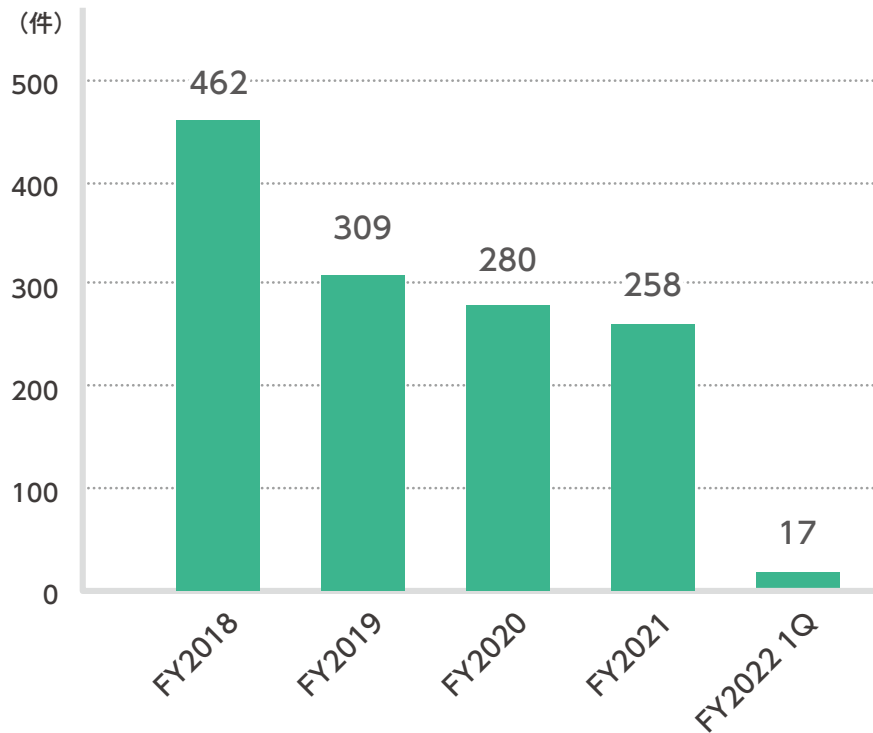
■ 冊子例



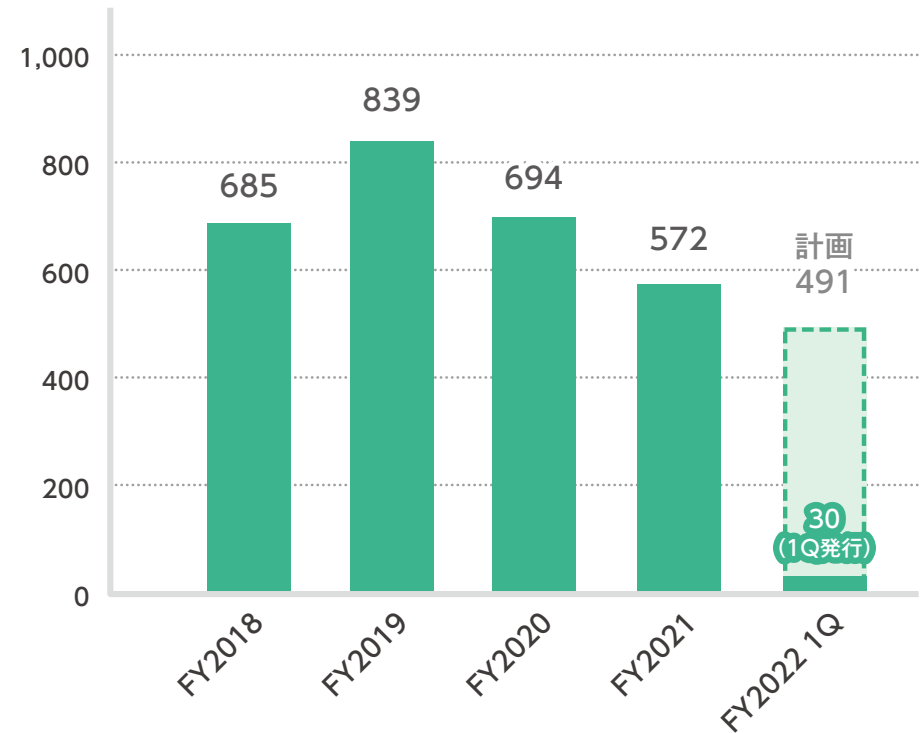
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



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FY2018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日付の「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

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》

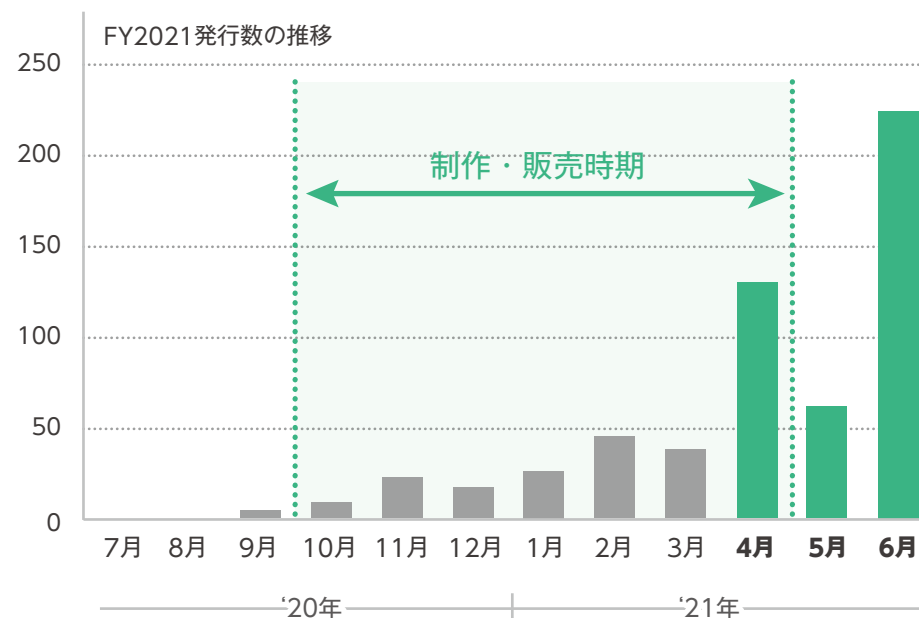
1 制作や販売時期の集中

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



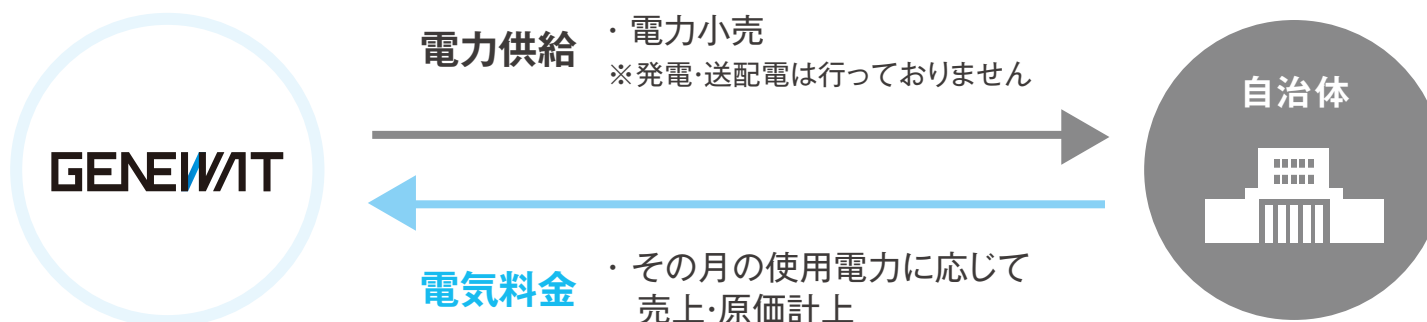
経費削減



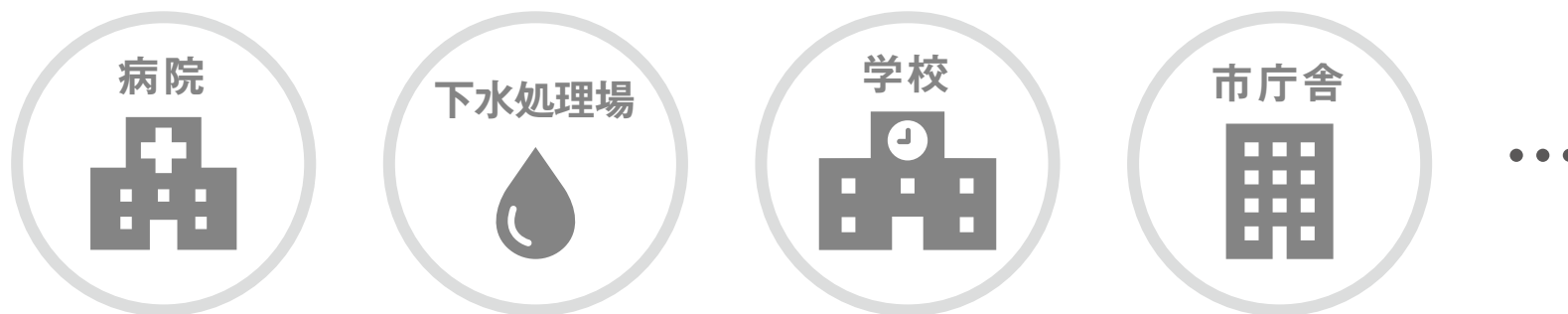
電力販売事業新規参入

「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



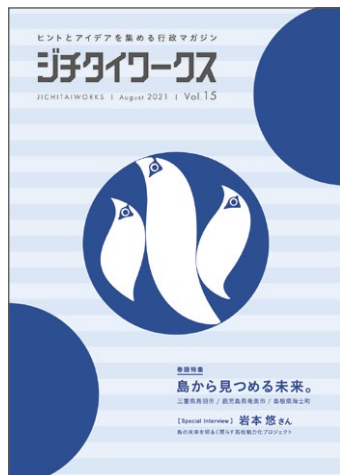
官民連携促進

- 広告販売でマネタイズを行う
- FY2022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

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6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《増刊号／PICKS／INFO》

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

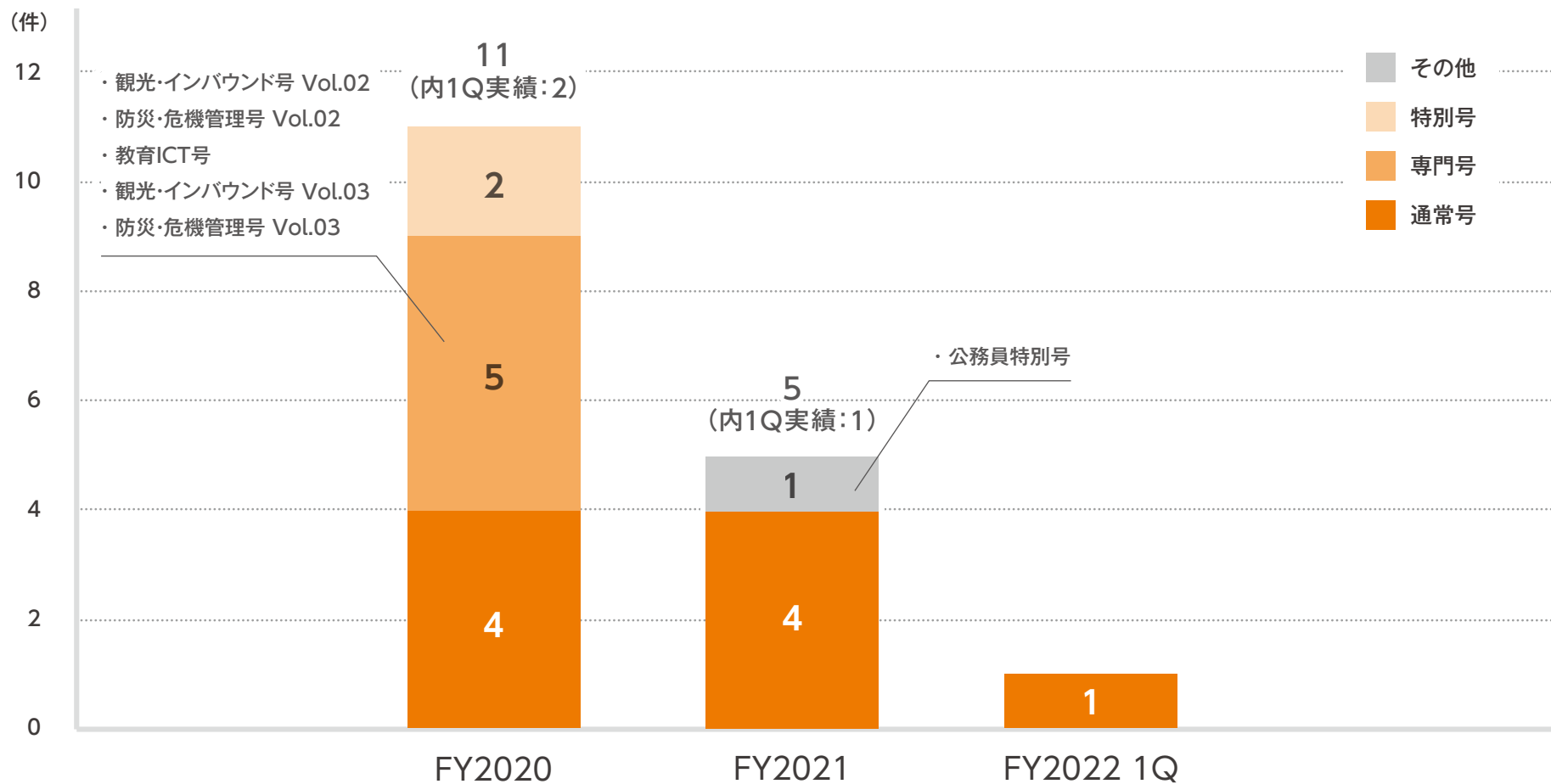


■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事内容を
WEBで閲覧可能



- FY2021は毎号のページ数を増やしてコンテンツ充実を追求した
- FY2022はジチタイワークス事業部への人員配置を強化し、品質を担保しつつ発行回数の増加も目指す



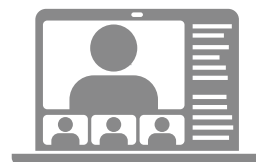
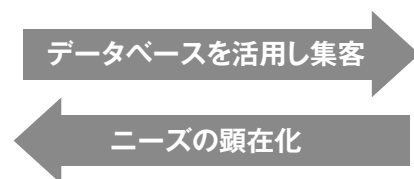
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う。
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る。

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
- 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 **74万3,735件**

■ 自治体との契約件数

累計 **945件**

自治体
シェア **約52.9%**

※FY2022 1Qまで累計

■ 創業以来、広告事業で約**88.3億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**79.4億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**8.8億円**の経費削減

(創業～FY2022 1Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**328億円**の経費削減

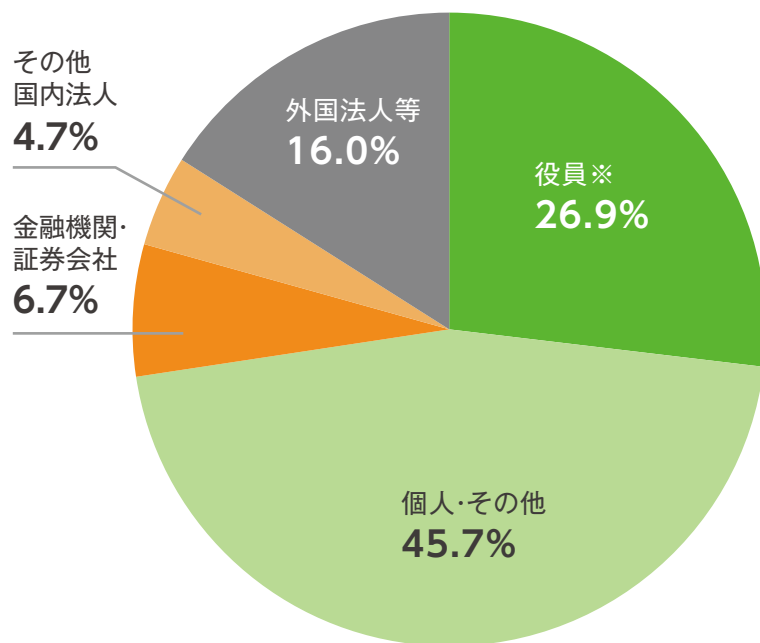
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

(2021年9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	9,360,100株
株主数(議決権あり)	5,895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	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	418,455株
4	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	348,897株
5	MACQUARIE BANK LIMITED DBU AC	324,500株
6	一般個人株主	247,800株
7	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	234,400株
8	日本証券金融株式会社	203,200株
9	トリプルワン投資事業組合	184,600株
10	一般個人株主	160,200株

期間	'16年6月15日～'21年9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	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9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>