



2022年2月28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 2022年2月28日 17:00～
開催方法 インターネットを利用した動画配信
開催場所 動画サイト YouTube 当社公式チャンネルにて
(URL) https://youtu.be/7rY-ftbUf_w

【添付資料】

説明会において使用した資料「2022年6月期 第2四半期決算補足説明資料」

以 上

2022年6月期 第2四半期 決算補足説明資料

FY2022 2Q Explanatory Material

2022年2月14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: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12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)、株式会社ホープエナジー(エネルギー事業)、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	'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)
	'06年6月	SMART RESOURCEサービス開始	'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
	'13年9月	SMART CREATIONサービス(マチレット)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
	'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8月	BtoGソリューション開始	'21年10月	企業版ふるさと納税支援サービスの開始を発表 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
	'16年6月	東証マザーズ・福証Q-Board上場	'21年11月	ジチタイデザイン相談室の開始を発表
	'17年12月	『ジチタイワークス』創刊	'21年12月	会社分割により持株会社体制へ移行
	'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 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)		

I. 決算ハイライト (FY2022 2Q)

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 2Q)

《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。さらに、2021年12月1日付の株式会社ジチタイアド、株式会社ジチタイワークスの設立により、今回より3社を連結子会社とする連結決算を行っております。
- ・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(株式会社ジチタイアド)・ジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)

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(株式会社ホープエナジー)

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

・2021年12月1日より、グループ会社3社を傘下に持つ持株会社体制へ移行

FY2022 2Q累計実績 (連結)

四半期売上高は過去最高、前年同期比+109.5%
営業利益は△69億82百万円

■ 売上高

245億46百万円 (YoY +109.5%)

■ 営業利益

△69億82百万円 (前年同期は2億59百万円)

広告事業 (株式会社ジチタイアド)

規模適正化により、
生産性の向上を目指す

■ 売上高

6億15百万円 (YoY △6.5%)

■ セグメント利益

53百万円 (YoY +138.5%)

エネルギー事業 (株式会社ホープエナジー)

前期落札案件により過去最大供給量、
2Qは応札なし

■ 売上高

237億85百万円 (YoY +116.5%)

■ セグメント利益

△68億43百万円 (前年同期は3億90百万円)

ジチタイワークス事業 (株式会社ジチタイワークス)

BtoGソリューションの
受注増により増収増益

■ 売上高

1億43百万円 (YoY +104.2%)

■ セグメント利益

36百万円 (YoY +196.1%)

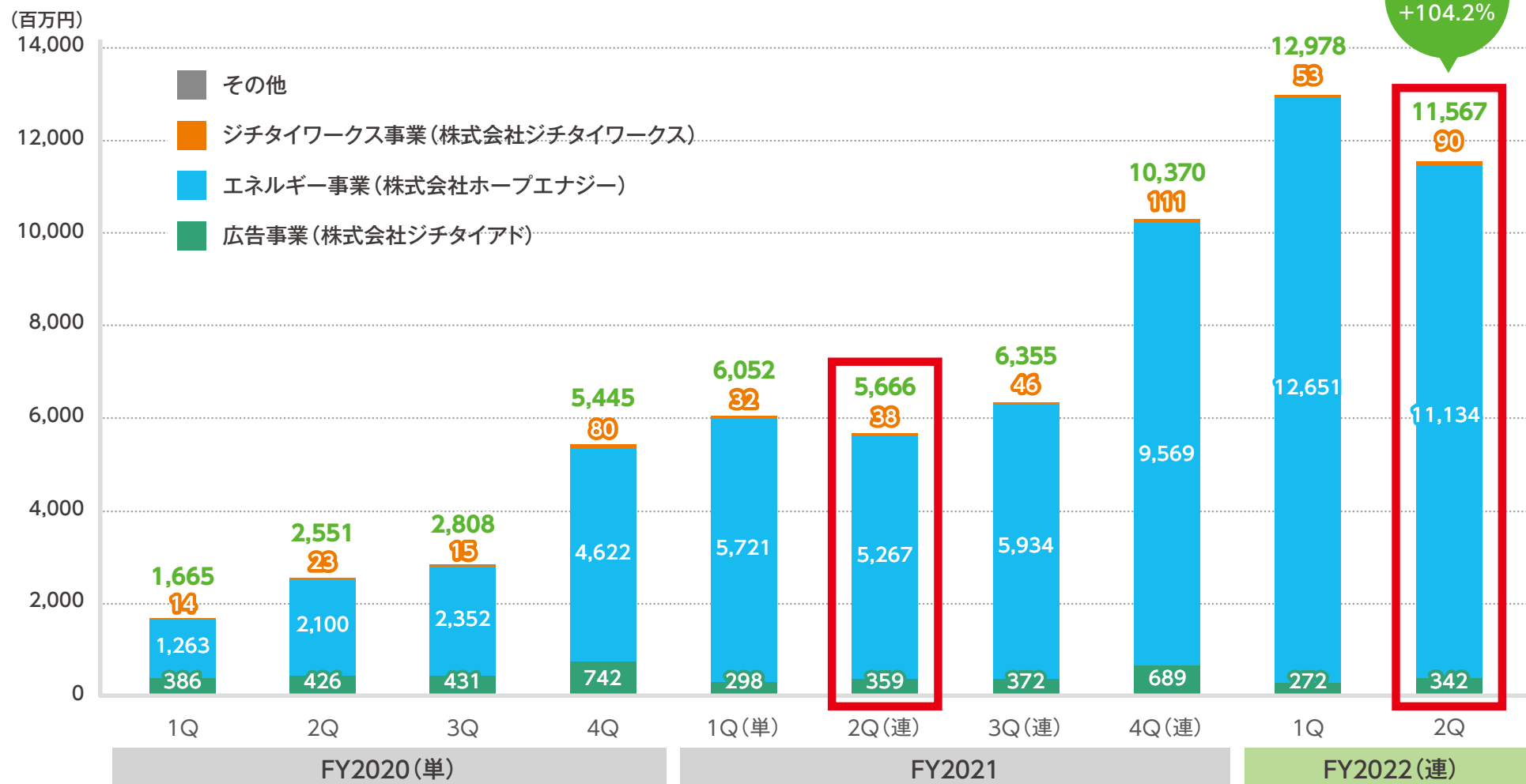
2Q決算ハイライト(P/L):対前年同期比

(百万円)	FY2021 2Q累計(連)		FY2022 2Q累計(連)		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	11,718	—	24,546	—	+109.5%
売上総利益	738	6.3%	△6,441	△26.2%	△972.3%
販売管理費	479	4.1%	540	2.2%	+12.8%
営業利益	259	2.2%	△6,982	△28.4%	—
経常利益	243	2.1%	△7,026	△28.6%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	158	1.4%	△7,044	△28.7%	—

- 2021年10~12月のJEPX(日本卸電力取引所)の価格は高水準が続き、2Q累計実績において売上原価に大幅な影響を受けた

	FY2022 2Q累計(連)	
	実績	当初予想値(2021/8/11発表)
(百万円)		
売上高	24,546	22,126
売上総利益	△6,441	—
販売管理費	540	—
営業利益	△6,982	△46
経常利益	△7,026	△82
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△7,044	△95
1株当たり四半期純利益	△738.62円	△9.72円

- 1Qでエネルギー事業の新規応札を停止したため、既契約への供給のみ
- 広告事業は安定した売上を維持しており、ジチタイワークス事業は成長軌道に

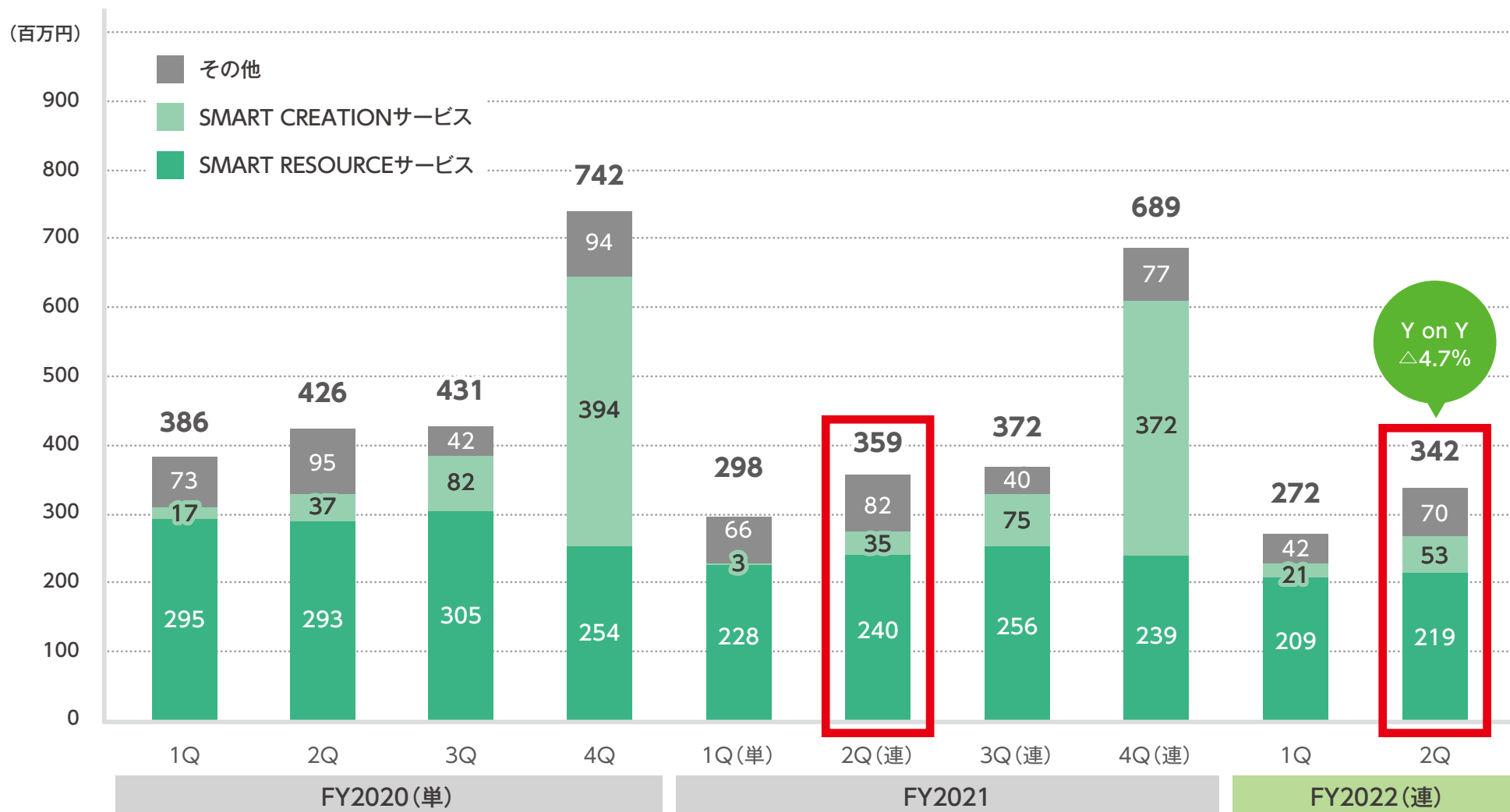


・2021年10~12月のJEPXの価格が高水準で推移し、エネルギー事業の2Qの利益に多大なる影響

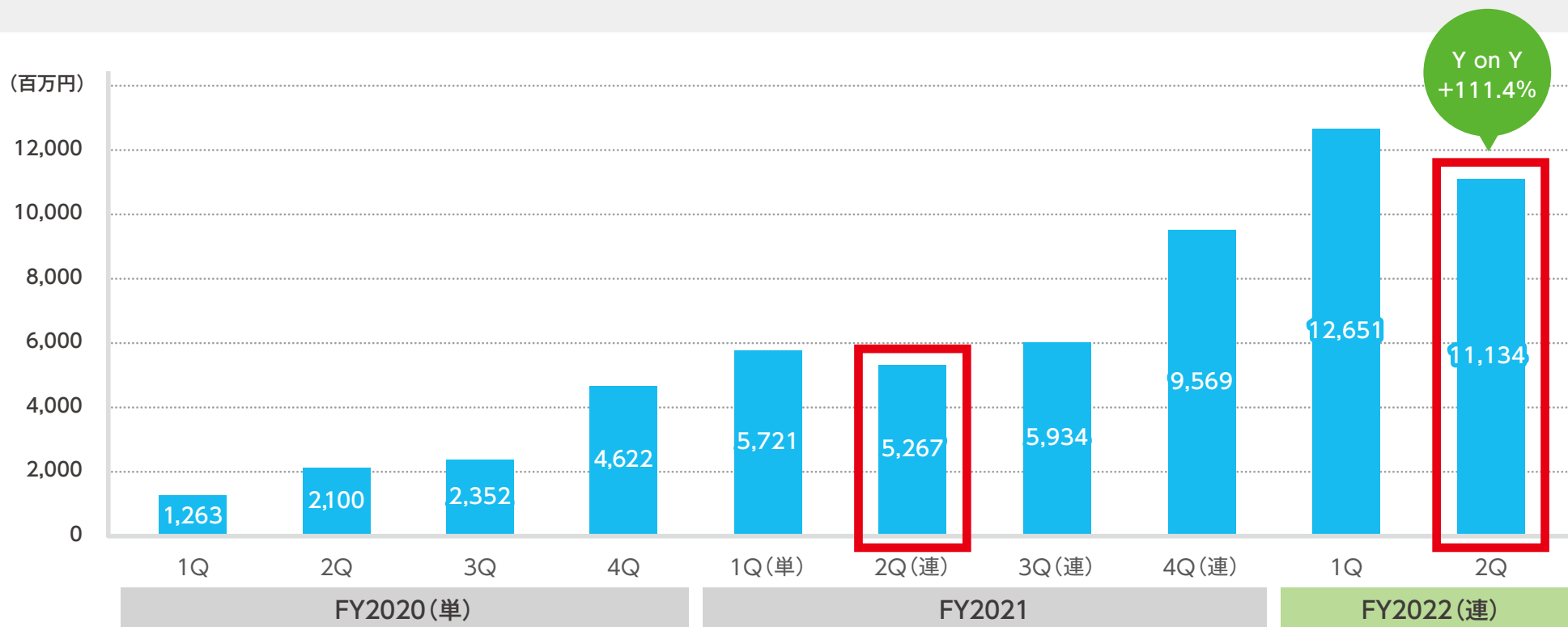
(百万円)	FY2020(単)				FY2021				FY2022(連)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q(単)	2Q(連)	3Q(連)	4Q(連)	1Q	2Q
広告事業 (株式会社ジチタイアド)	△4	13	51	244	△2	25	59	245	7	46
エネルギー事業 (株式会社ホープエナジー)	19	79	149	808	762	△371	△7,513	197	△41	△6,802
ジチタイワークス事業 (株式会社ジチタイワークス)	△2	2	△3	42	5	7	1	44	8	27
その他	△2	△1	0	△7	△9	△8	△8	△21	△23	△22
調整額(全社費用)	△66	△76	△74	△150	△68	△80	△75	△85	△77	△105
合計	△56	16	122	937	686	△427	△7,535	381	△126	△6,856

※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を縮小
- ・2Q開始時の10月時点から12月末で約1割の契約数が終了したものの、冬なので供給量が多かった

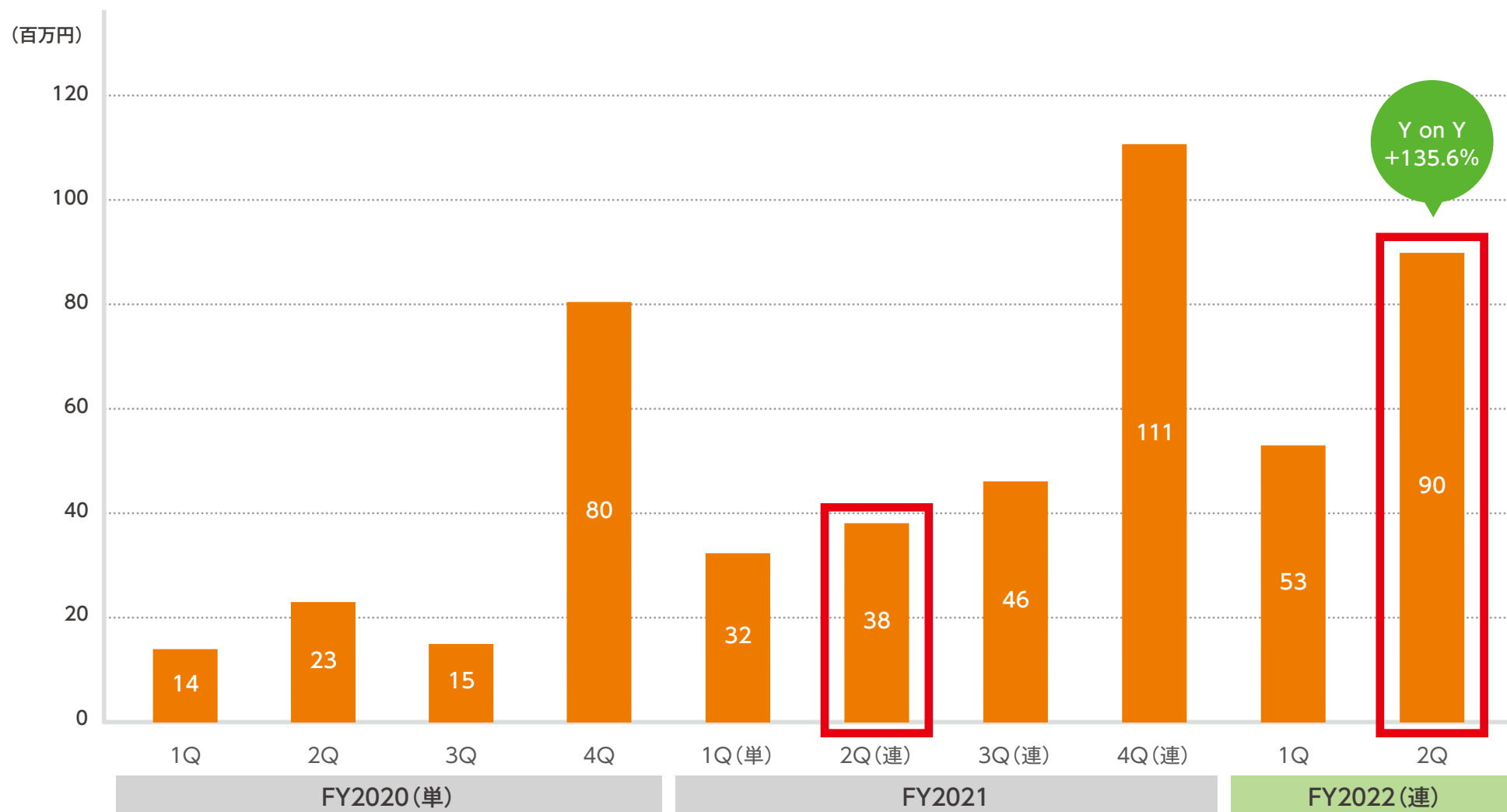


落札件数の推移

* 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	0	—	—	39

・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

- 2Qの営業損失により、2Q末で債務超過額△8,047百万円
- 2021年1月に発生した不足インバランス料金約65億円については2021年12月に支払い完了
- 債務超過額の比較のため比較対象を前回より直近四半期に変更

(百万円)	FY2022 1Q(連)		FY2022 2Q(連)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	2,542	20.7%	2,144	20.2%	△397
売掛金及び契約資産	8,286	67.5%	7,673	72.2%	△612
棚卸資産	321	2.6%	226	2.1%	△95
流動資産	11,545	94.0%	10,419	98.1%	△1,126
固定資産	733	6.0%	205	1.9%	△528
資産合計	12,279	100.0%	10,624	100.0%	△1,654
買掛金	10,925	89.0%	16,732	157.5%	+5,807
短期借入金	950	7.7%	950	8.9%	—
1年内長期借入金	336	2.7%	316	3.0%	△19
流動負債	13,469	109.7%	18,210	171.4%	+4,740
社債	100	0.8%	100	0.9%	—
長期借入金	410	3.3%	361	3.4%	△49
固定負債	511	4.2%	461	4.3%	△49
負債合計	13,980	113.9%	18,672	175.7%	+4,691
純資産合計	△1,701	△13.9%	△8,047	△75.7%	△6,346
負債・純資産合計	12,279	100.0%	10,624	100.0%	△1,654

(ご参考) 詳しくは2021年12月8日「2021年1月分の不足インバランス料金の支払い完了に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2057262/00.pdf>

・引き続き、資本政策と経営改善策を遂行し、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

現在、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などエクイティ・ファイナンスによる資金調達を実施。

■ 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

新設分割により、2021年12月1日に株式会社ジチタイアド・株式会社ジチタイワークスの設立及び各事業の承継を実施。当社グループにおける事業継続をベースとし、さらなる事業価値創出の観点において、それらを実現できる事業パートナーとの資本業務提携等によるグループ全体としての資本の充実化について検討を進める。

■ 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グループ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予定で、これにより電源調達に関する運転資金需要の縮小、事業リスクの抑制を図る(2021年10月1日を基準として、12月末時点でその約1割の契約数が終了しており、さらに2022年3月末時点で同約6割終了に達する予定)
- ・ 現在の厳しい事業環境を踏まえて、事業継続の可否について慎重に検討する必要があると認識している

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が完了

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 2Qにおいて計画通りの推移
- ・ 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) 詳しくは2021年10月26日「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>
2022年2月14日「2022年6月期 第2四半期決算短信(日本基準)(連結)」よりご参照下さい

II. Topics

- 企業版ふるさと納税制度の認知向上、自治体からの業務委託を受けての企業への寄附提案を行う

■ 本サービスの目的

- 自治体と企業との接点を作り、自治体と企業双方にメリットのある寄附を行うことで官民連携機会を創出し、地方創生を推進することを目指す

■ 特徴

- これまで培った企業向け営業ノウハウを活かし、依頼を受けた自治体への寄附を募る営業活動を行う
- 自治体と企業の事業関連性を踏まえた営業活動が可能



(ご参考) 詳しくは2021年10月11日「企業版ふるさと納税支援サービス」の提供を開始、2自治体への導入が決定 ～「企業版ふるさと納税支援サービス」の啓発普及による、自治体の財源確保を支援～ <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2031095/00.pdf>

- 自治体からの紹介や「akisol(アキソル)」への直接の空き家所有者からの相談について、個別課題を明らかにして適切な民間企業を紹介、マッチングをサポートする

■本サービスの目的

- 官民連携のハブとしての機能を強みに、空き家所有者の個別対策方法を検討・提案し全国の空き家問題解決を目指す

■特徴

- 空き家バンクや除却助成金だけでは解決が難しい空き家の所有者にも可能性を見出してもらえる



(ご参考) 詳しくは2021年10月27日「全国の自治体に向け、地域の空き家問題を解決するためのサービス試験運用を開始 ～全国の空き家問題を、総合プラットフォーム「akisol(アキソル)」で解決します～」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2035615/00.pdf>

- 軽症者や濃厚接触者などの自宅療養者に対し、SMS※で一斉にメッセージで問診サイトURLを送信、療養者自ら健康状態の入力を可能とするもの
- 電話オペレーター対応も受注可能で、軽症者の健康観察業務の負担軽減を実現

■本サービスの目的

- 新型コロナウイルス感染症拡大に備え、関連する自治体業務の負担軽減に貢献する

■特徴

- SMSの活用は、感染症対策だけでなく税金支払いの督促や健診の受診率向上など、様々な行政サービスで活用できる
- 自治体を相互に接続する行政専用のネットワークLGWANにも対応可能
- 株式会社メディア4u、CENTRIC株式会社との業務提携に基づき提供



※SMSとは、short message serviceの略で、携帯電話同士で短いテキストを送受信するサービスのこと。

(ご参考) 詳しくは2021年10月28日「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～メディア4u および CENTRIC との協業により、自宅療養者等の健康観察業務を支援～」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2036511/00.pdf>

・発行物の伝わりやすさの改善に悩む全国の自治体から、定額でデザイン相談・制作を受注

■本サービスの目的

- ・住民向け資料をわかりやすく作成することは課題としている自治体が多いが、必要な時に頼れる存在が少ない
- ・定額のコンサルティングサービスとして提供することで突発的な仕事にも自治体がスピーディーに対応できるようにサポート

■特徴

- ・従前の広告事業の中で自治体の課題に応えた形でのサービスであり、まずはテストマーケティングにて提供



(ご参考) 詳しくは2021年11月1日「全国の自治体に向け、定額のデザイン相談・制作依頼サービスの試験運用を開始 ~自治体の発行物に関するデザインのお悩みを、「ジチタイデザイン相談室」が解決~」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2039130/00.pdf>

・当社子会社であるホープエナジーで営むエネルギー事業の実績数値の月次概況(速報)

■ 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 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	21.64	15.34	約2.7
2021年12月	9.84	20.34	15.13	約3.0
2022年1月	11.07	26.81	14.94	約3.1
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) 詳しくは2022年2月10日「エネルギー事業の1月月次概況(速報)に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2083828/00.pdf>

- 2022年3月24日の臨時株主総会にて、「定款一部変更の件」が承認決議されることを条件として、決算期を6月末日から3月末日に変更予定

■ 決算期変更の目的

- 当社グループの事業管理等において効率的な業務執行を図るため
- 全国の自治体の業務運営、予算策定及び執行のサイクルにあわせた当社グループの事業管理等を行うとともに、これに合わせた当社グループ全体での予算編成と統制を行うことで、その実効的な運用を行い、さらには人事評価制度をはじめとする社内の各種制度運用等も合致させることで、より円滑な事業活動及び経営管理体制の構築を推進するもの

■ 今後の見通しについて

- 今期については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9ヵ月となる
- 2022年3月期の通期連結業績予想(9ヵ月間)については、臨時株主総会での承認決議後、決算期変更に伴う影響について精査を行い、算出次第すみやかに公表
- 本臨時株主総会において「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、債務超過の状態に基づく上場廃止の猶予期間は2023年3月31日(変更後の事業年度の末日)までとなる予定

(ご参考) 詳しくは2022年1月31日「決算期(事業年度の末日)の変更及び定款一部変更並びに臨時株主総会招集のための基準日設定に関するお知らせ」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2073827/00.pdf>

Ⅲ. FY2022 見通し

- 2021年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
- 2022年3月期の通期連結業績予想については、3月24日開催の臨時株主総会での承認後、決算期変更に伴う影響を踏まえて算出次第すみやかに公表予定

	FY2020(単)		FY2021(連)		FY2022(連)	
	実績		実績		計画	前年比
売上高	12,470		28,444		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		—	—

(ご参考) 詳しくは2021年8月24日「(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 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>
 詳しくは2021年11月15日「2022年6月期の連結業績予想に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2050565/00.pdf>

* 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予想値は以下の通り

<当社グループ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 (本予想は2021年8月時点のものです。)
エリアごとの予想単価を当社グループの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

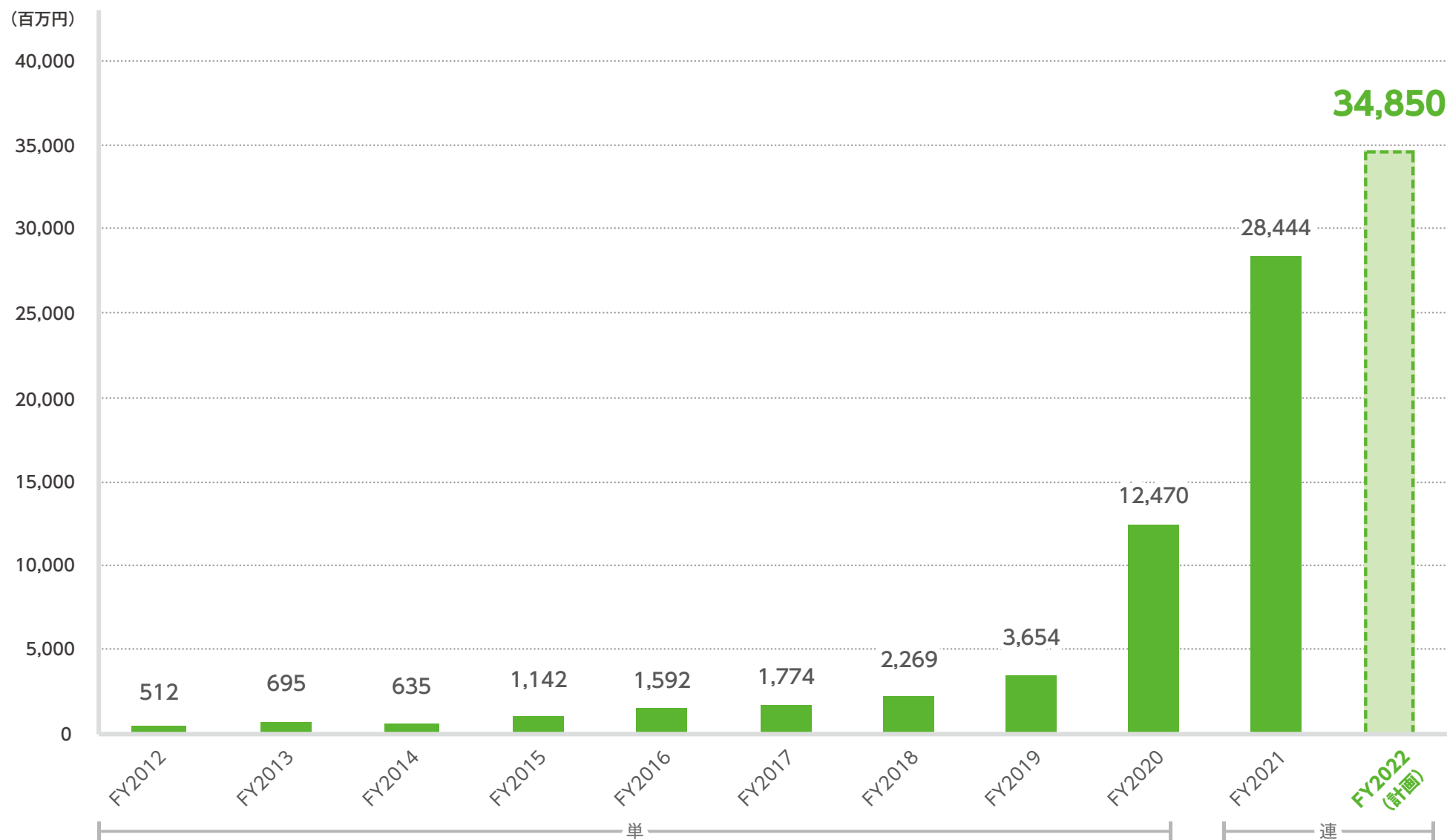
2 燃料費調整額

- ・ 燃料費調整額の予想
エリアごとの予想単価を当社グループの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。

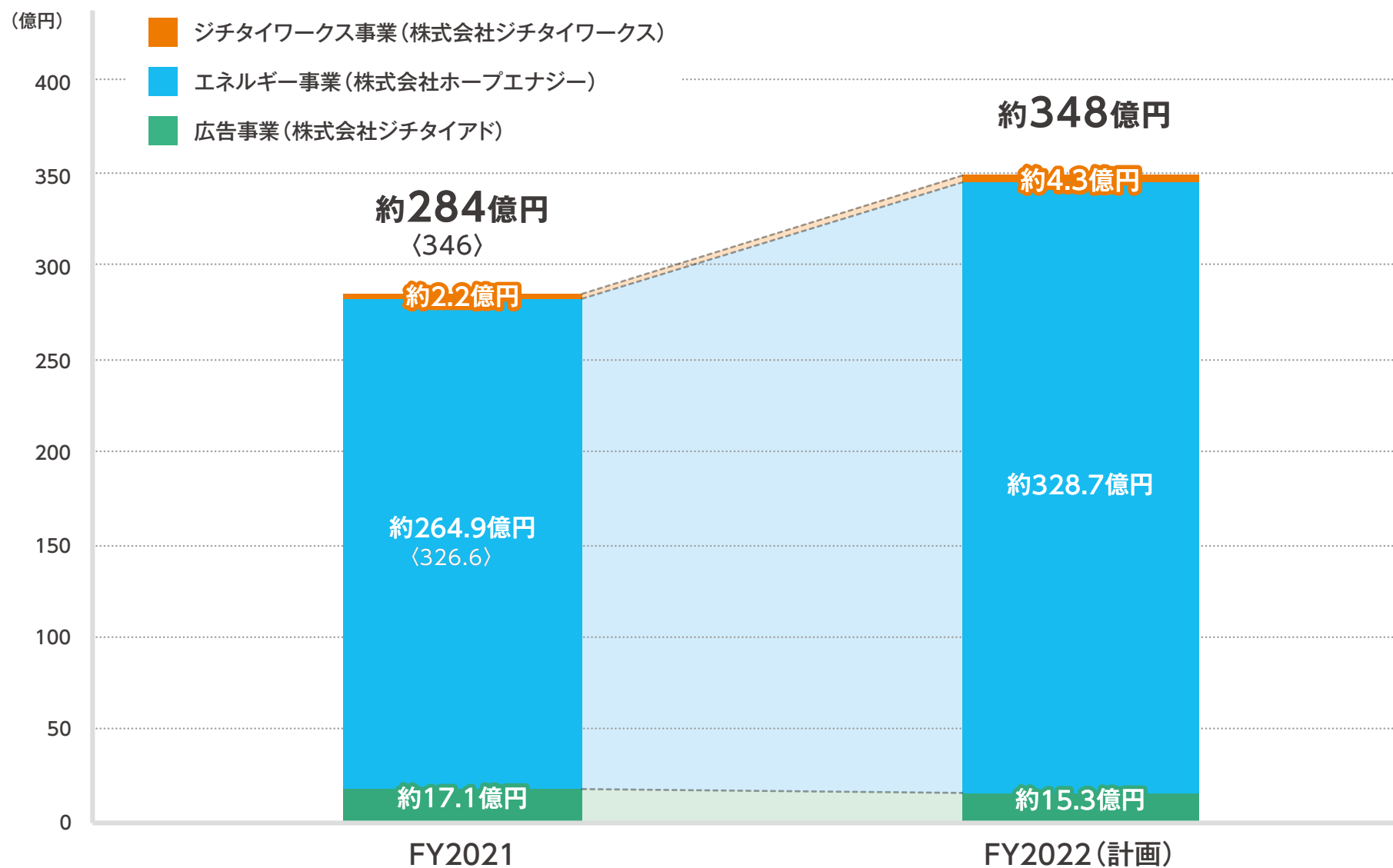
加重平均 燃料費調整額単価 (円/税込)	2021年						2022年					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	¥-2.73	¥-2.65	¥-2.57	¥-2.46	¥-2.38	¥-2.29	¥-2.21	¥-2.13	¥-2.06	¥-1.91	¥-1.92	¥-1.91

(ご参考) 詳しくは2021年10月7日「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) 詳しくは2021年8月24日「(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」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>
 ※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります

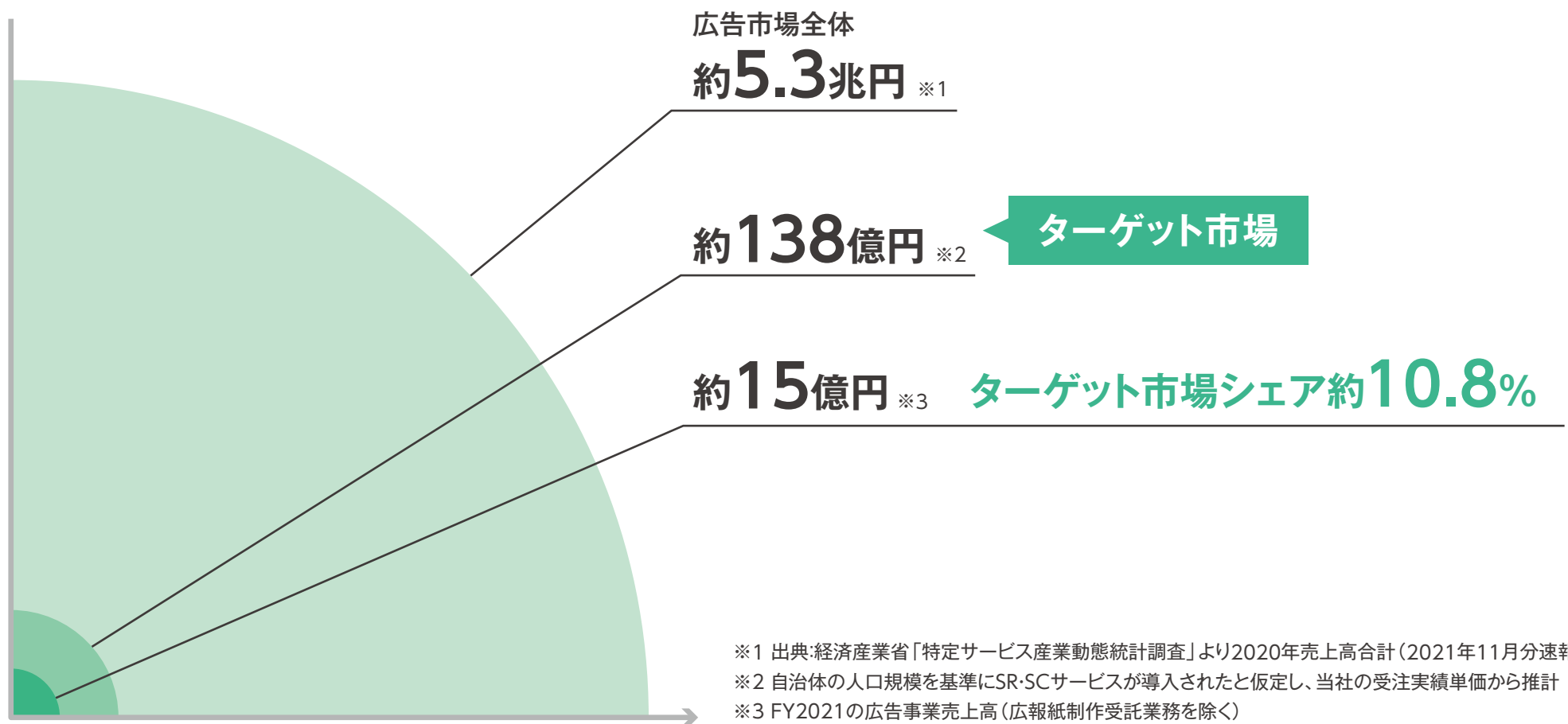
FY2022売上高計画(セグメント別)



※〈 〉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%

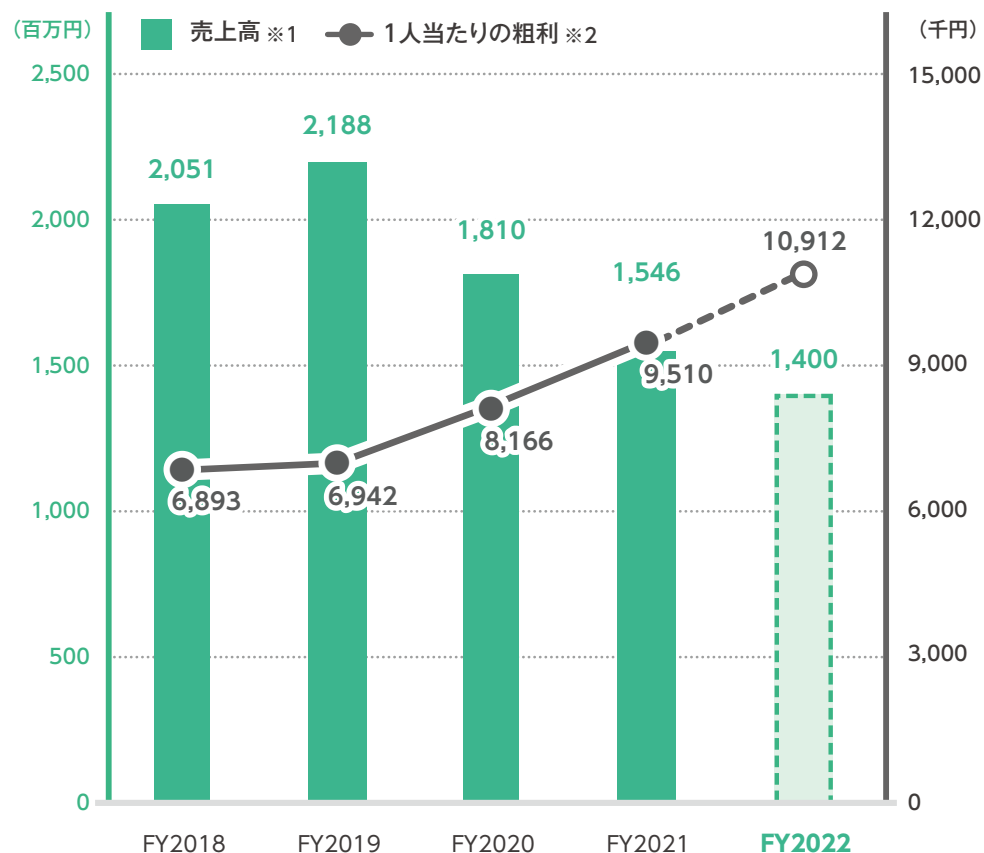


- 利益創出事業として位置付け、事業規模の適正化による利益率向上へ
- 一定規模の売上高の維持、1人当たりの生産性を高めて安定的な利益創出を目指す

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

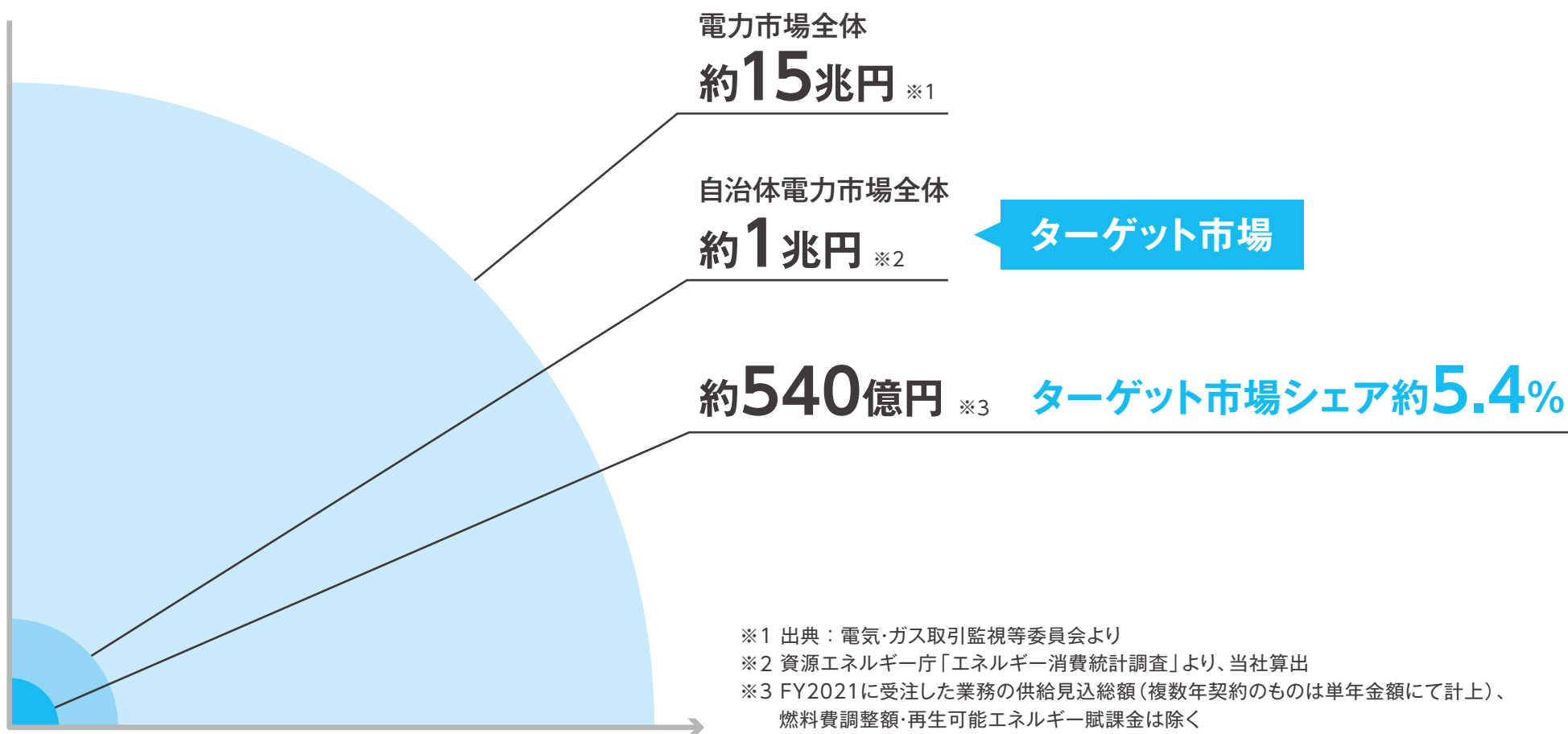
■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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P33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もJEPXの市場価格が想定よりも高く推移した
- 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 応札を停止しているものの、現時点においても厳しい事業環境が継続している

■ 応札停止の継続

エネルギー事業は当社グループの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グループ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

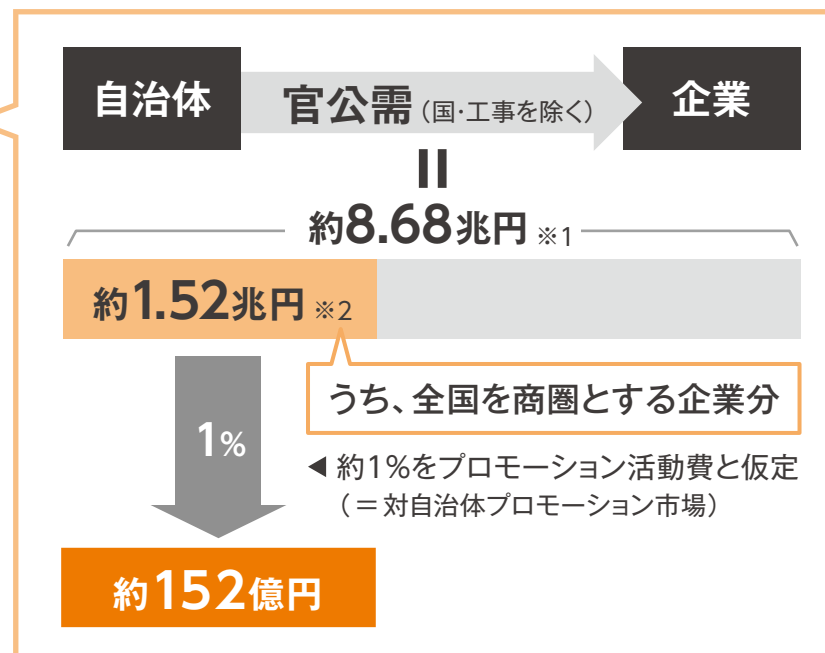
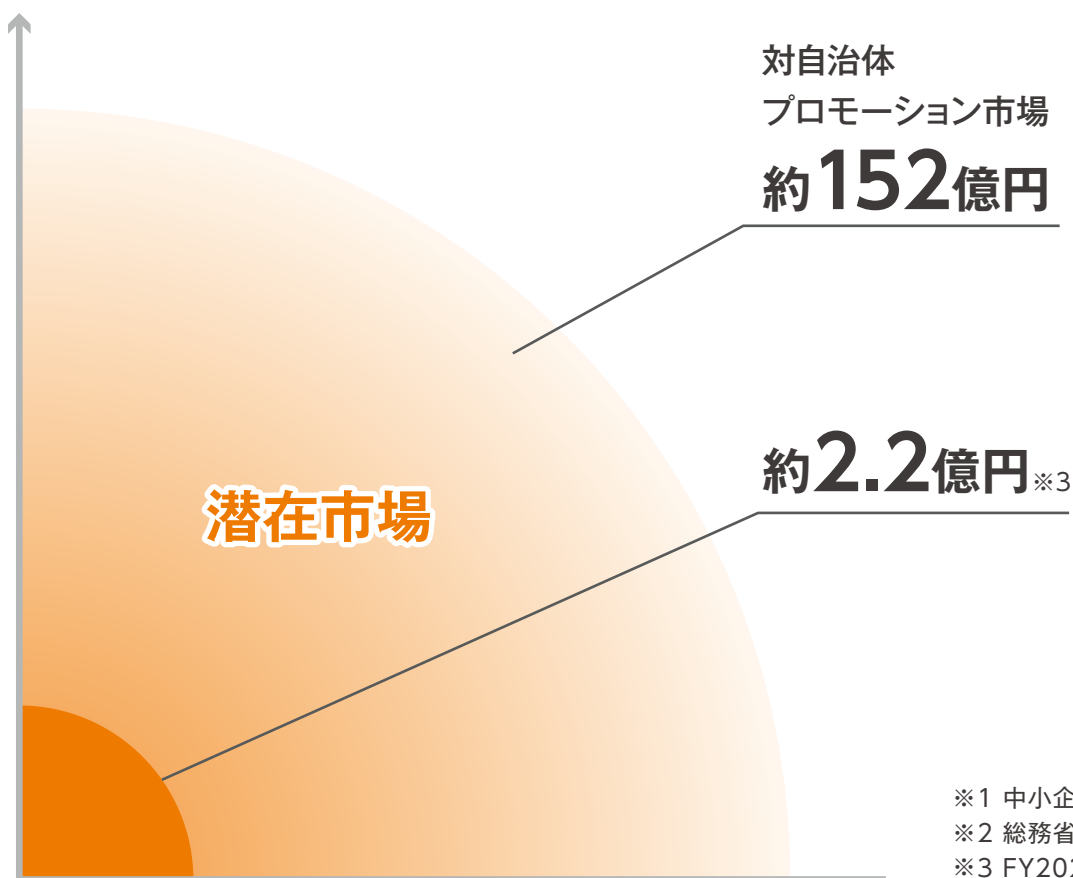
■ 事業の継続について

- ・ 電力小売事業の継続の可否について、慎重に検討する必要があると認識している

(ご参考) 詳しくは2021年8月11日「会社分割(吸収分割)に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2014535/00.pdf>
2022年2月14日「2022年6月期 第2四半期決算短信(日本基準)(連結)」よりご参照下さい

・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



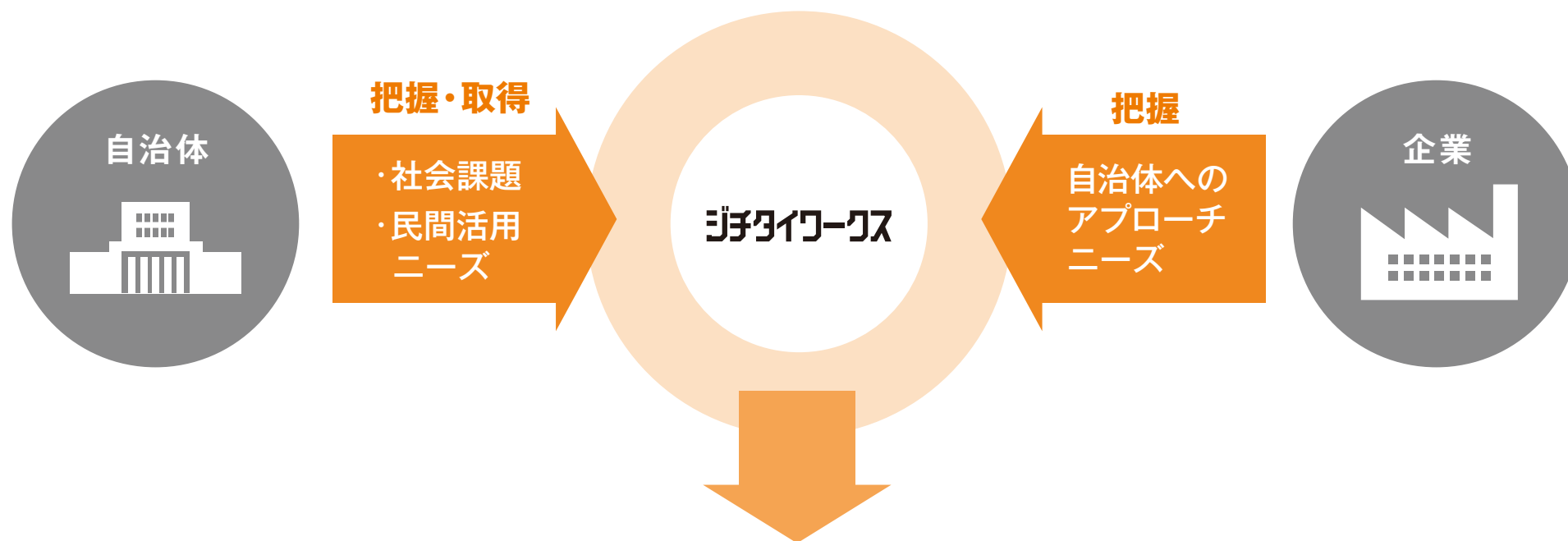
※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出

※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

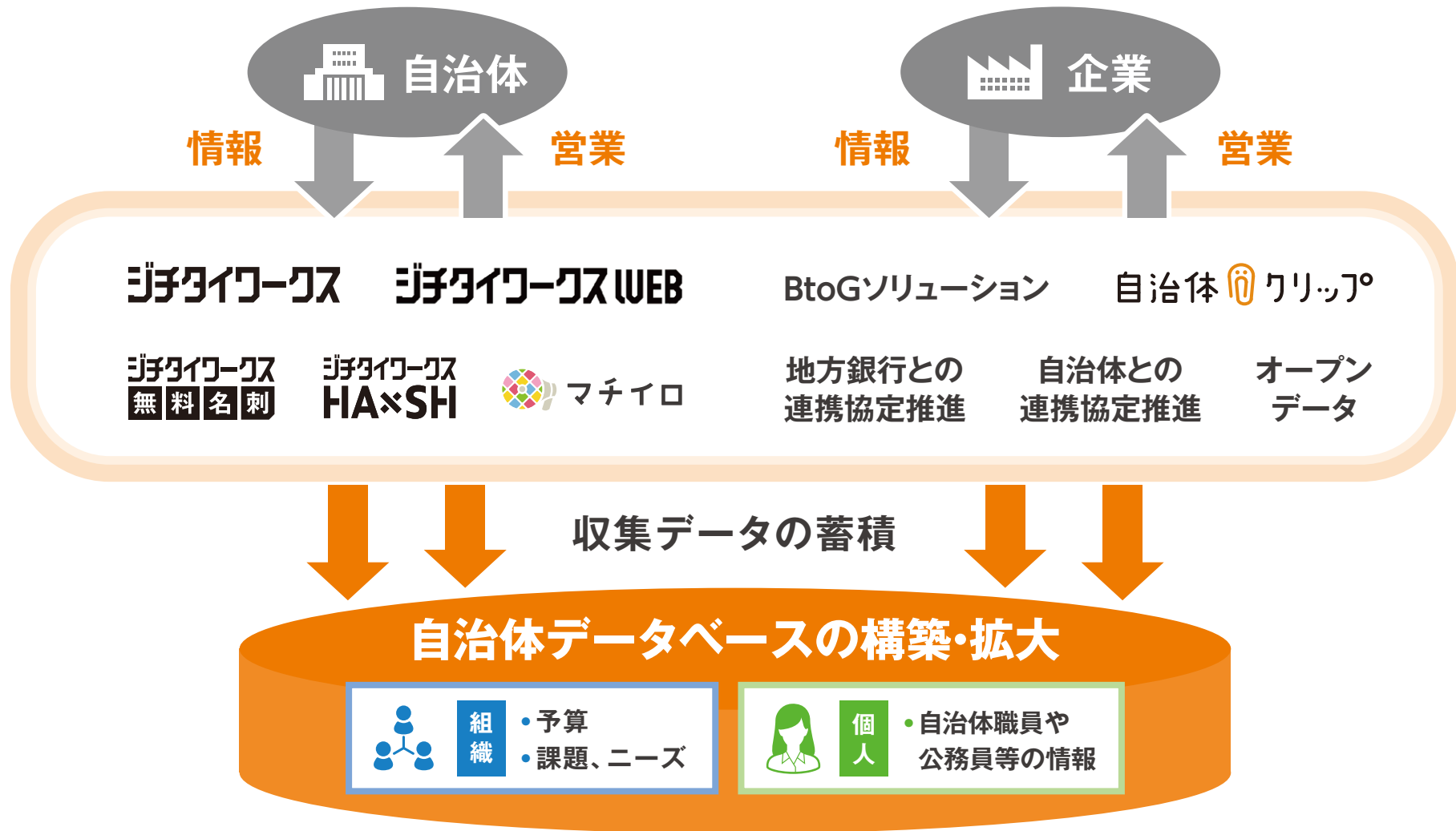
▶ 市場の顕在化を促進する



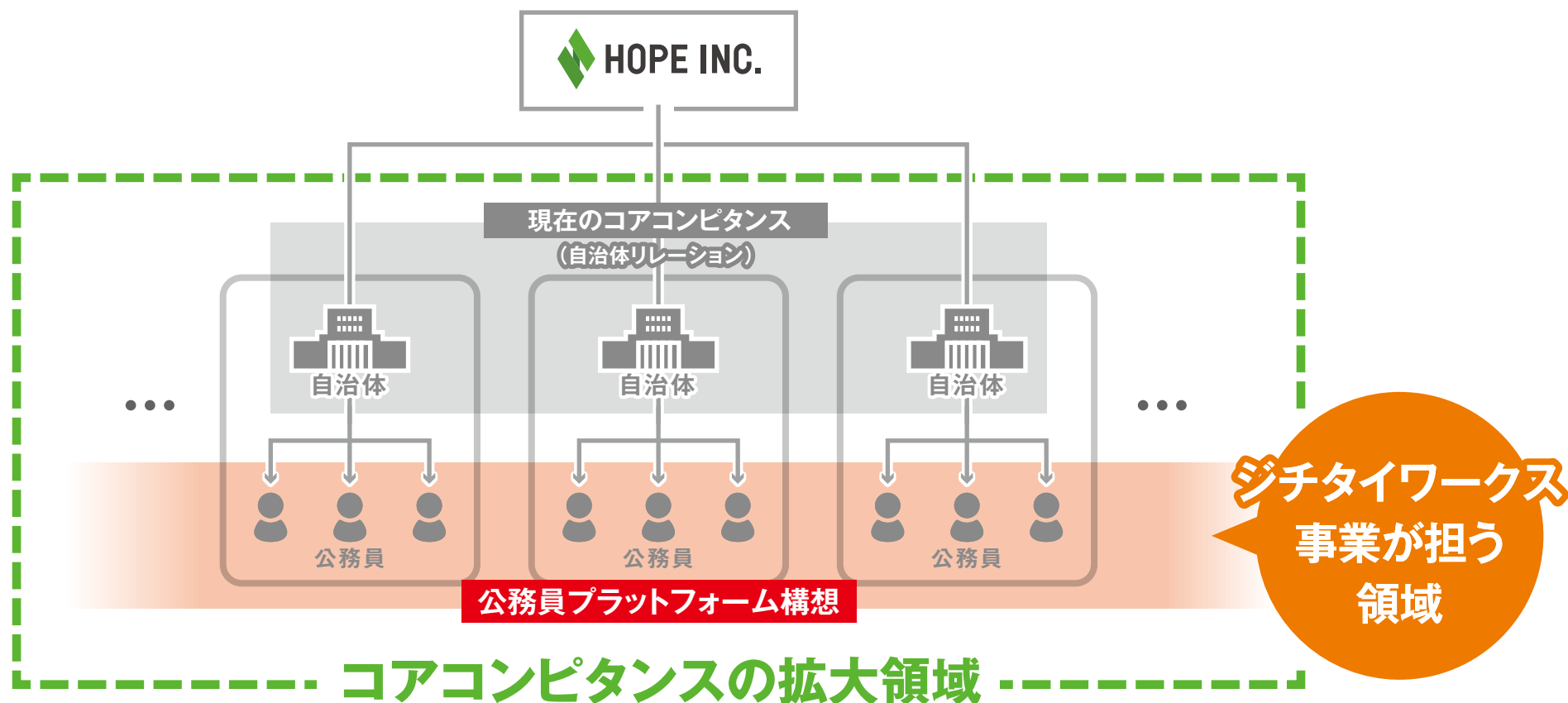
積極的なサービスの展開

- 『ジチタイワークス』ブランドの多面的展開
- WEBやテレマーケティング等でマッチングを促進

自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に

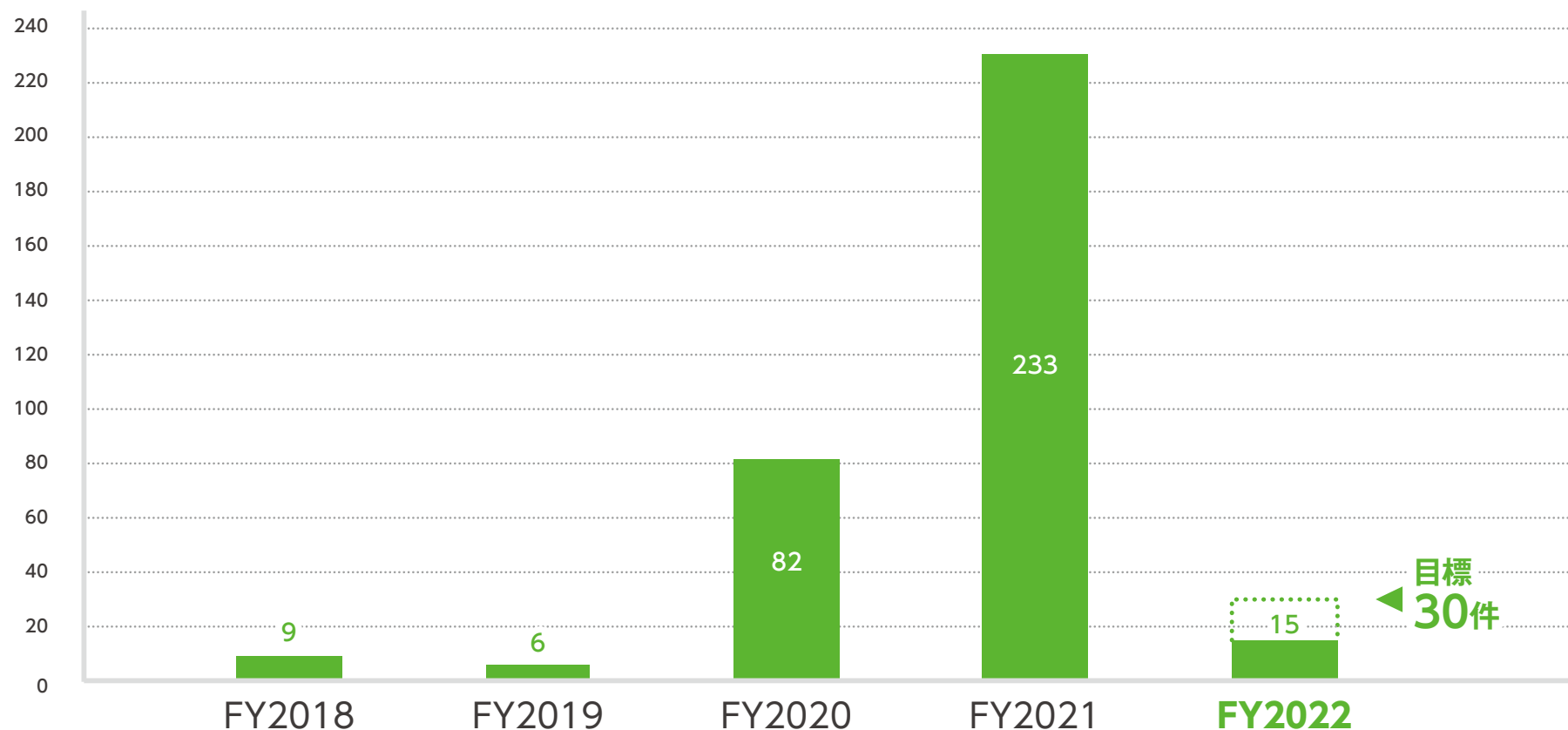


- 公務員プラットフォーム構想：
自治体ビジネスの一丁目一番地を目指すために公務員領域まで事業展開を行う
- ジチタイワークス事業が今後拡大していくマーケットは公務員個人の領域



- ・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

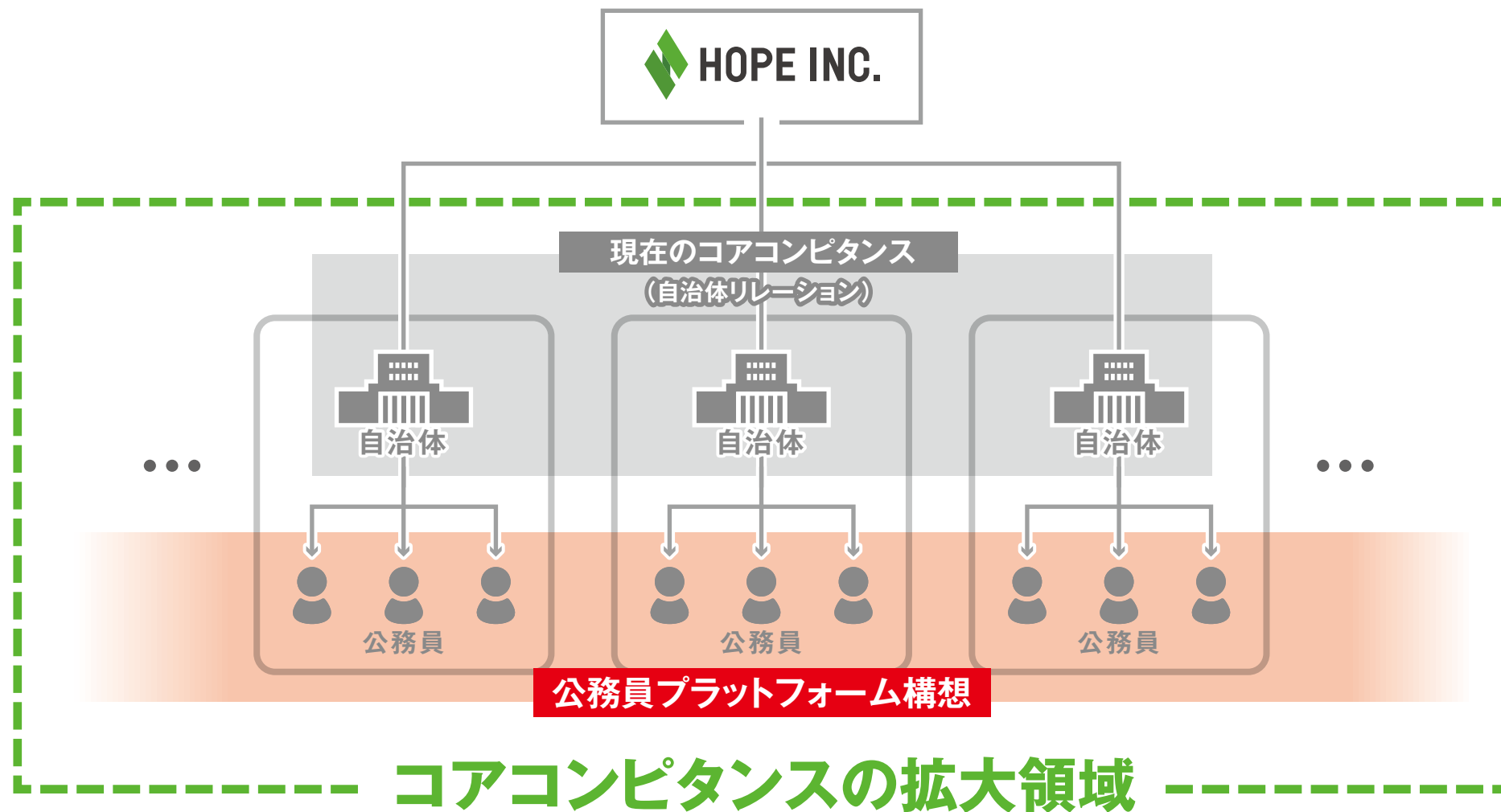
■ 機関投資家面談回数推移

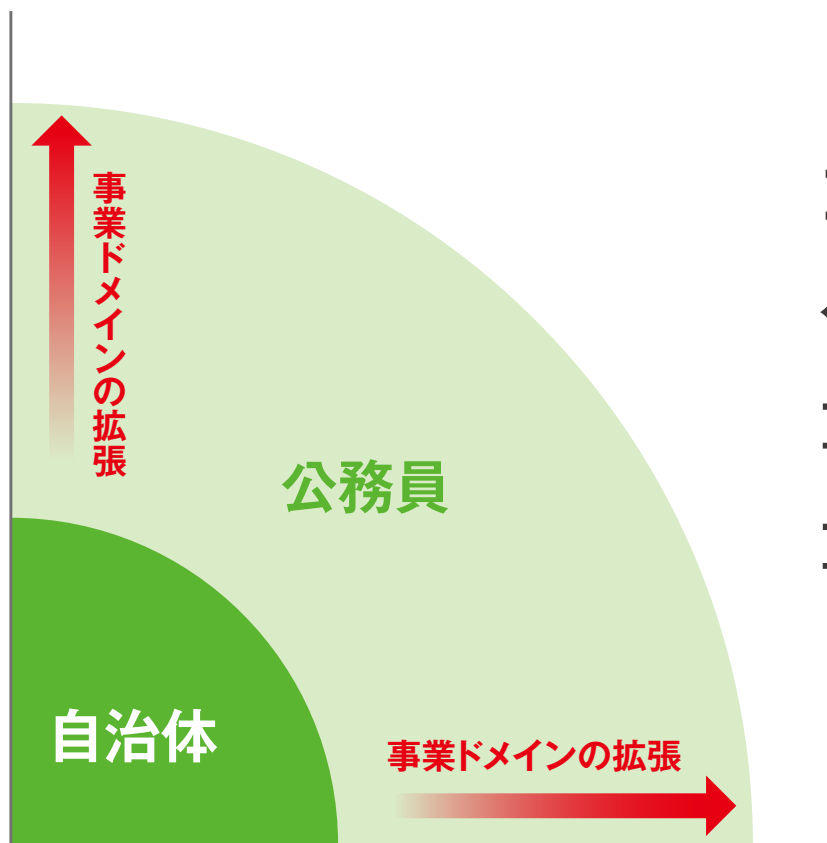


※オンライン、電話取材も含む

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

FY2030

売上高

1,000億円

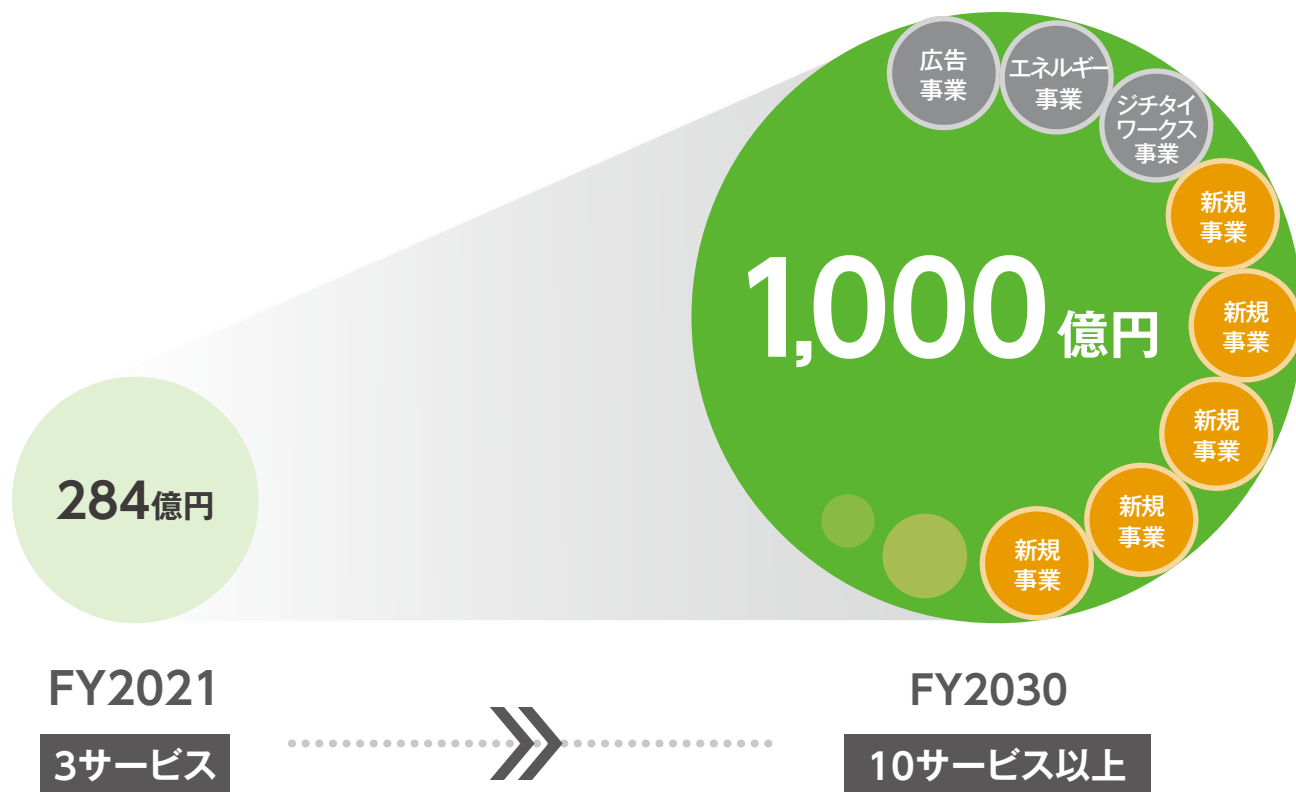
営業利益

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



等

エネルギー事業



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

ジチタイワークス
無料名刺

BtoG
ソリューション

自治体  クリッパ

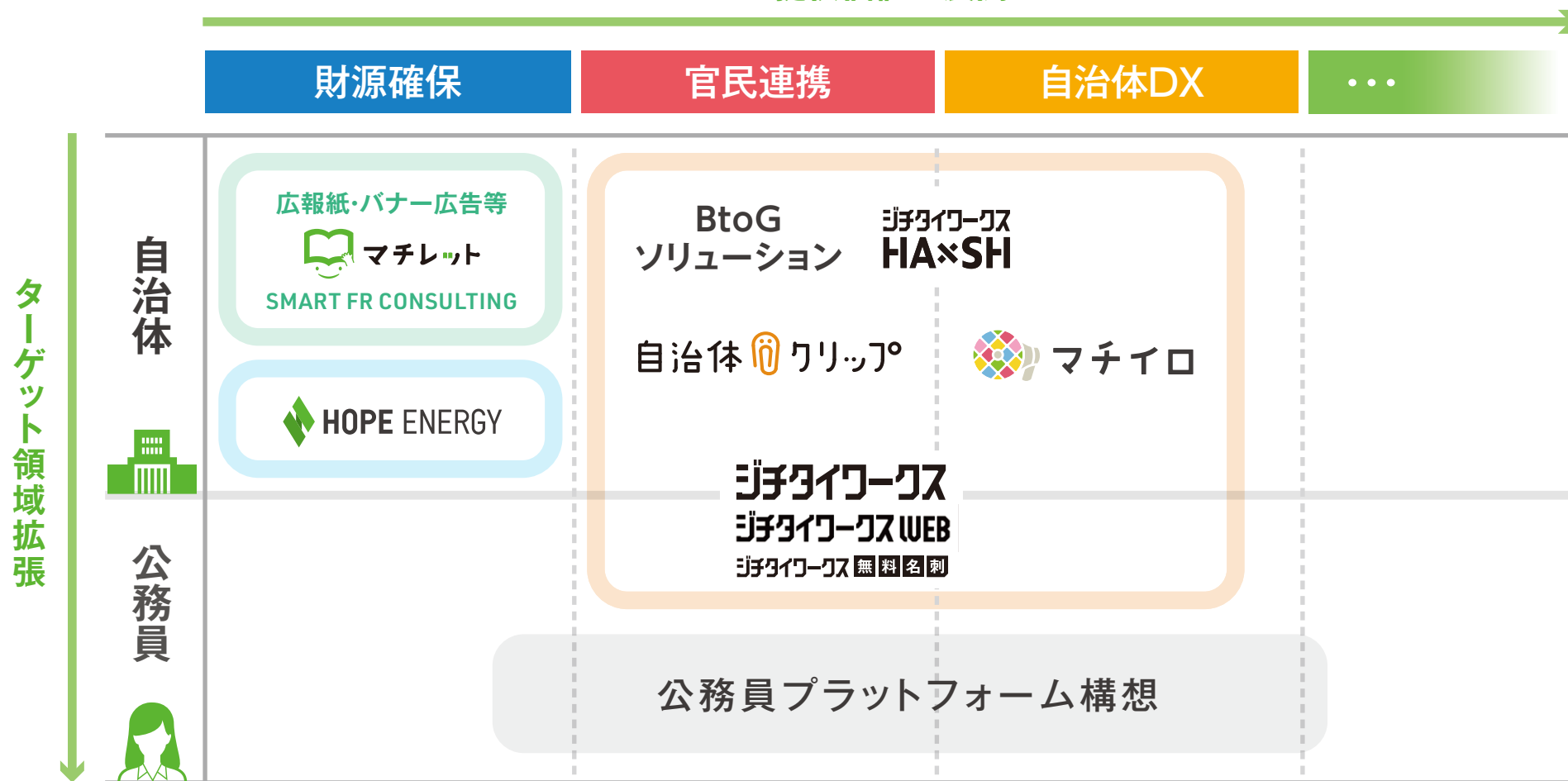
ジチタイワークス
HA×SH



※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。

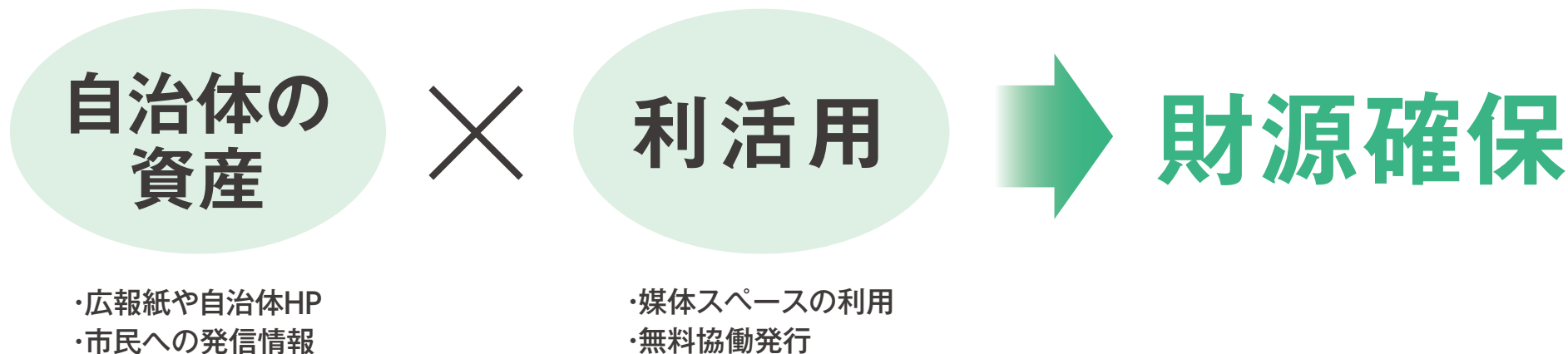
- 各事業領域における拡大深耕とともに、コアコンピタンス拡大のための取り組みを強化

提供価値の展開



グループ企業理念

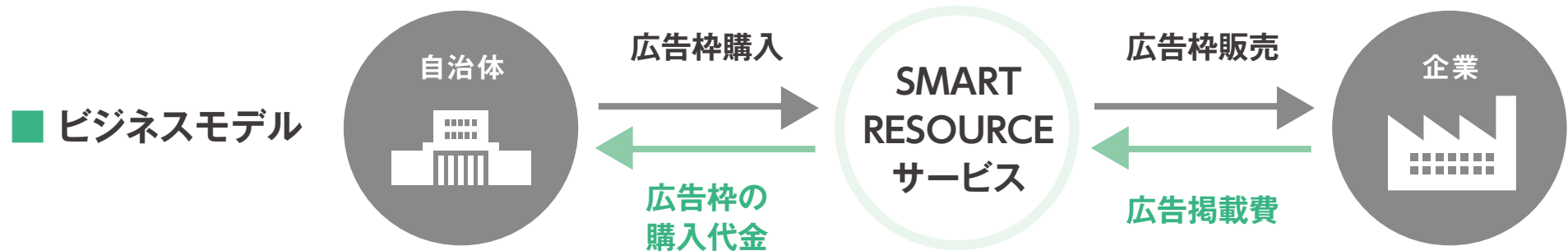
自治体を通じた新たな価値提供



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

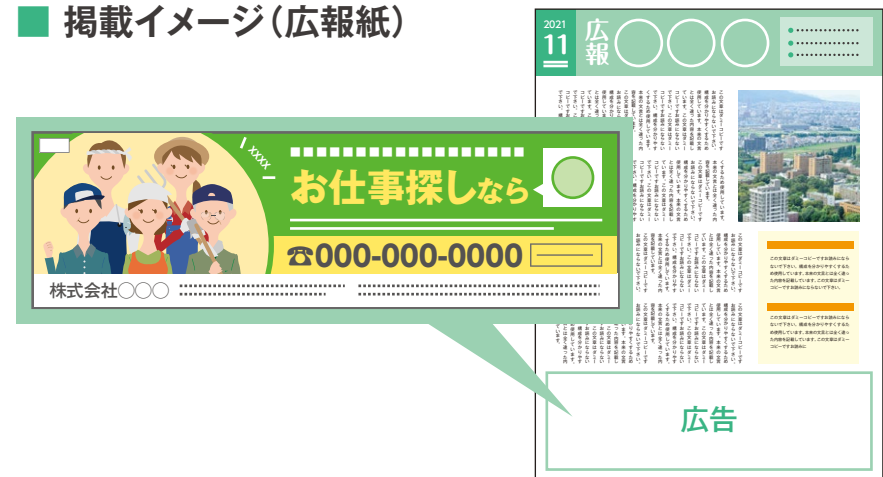


公式HP
バナー



公務員給与明細
等

■ 掲載イメージ(広報紙)



広告

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



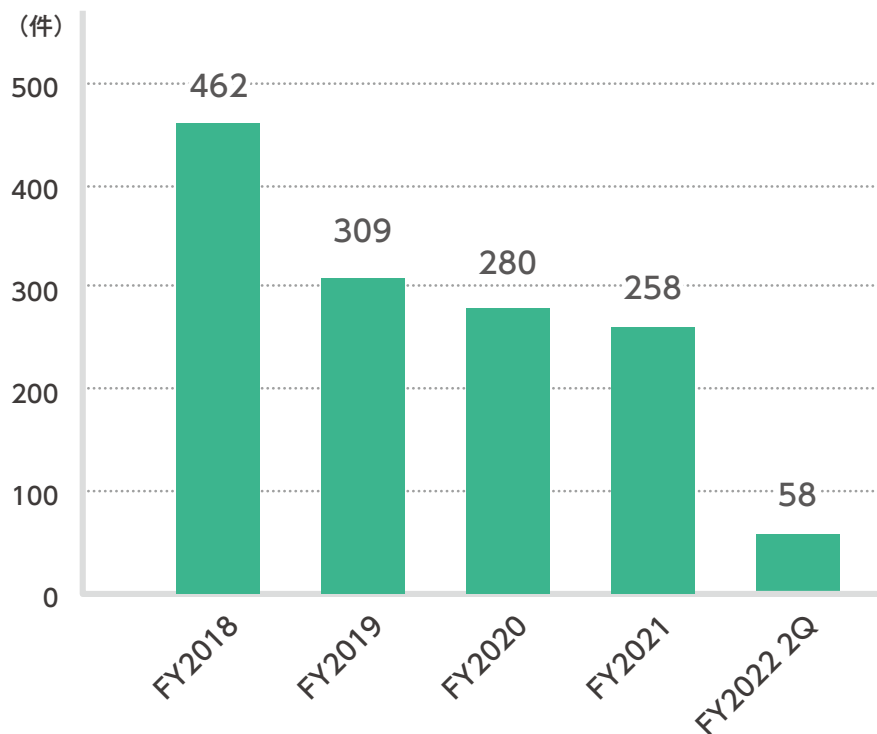
■ 冊子例



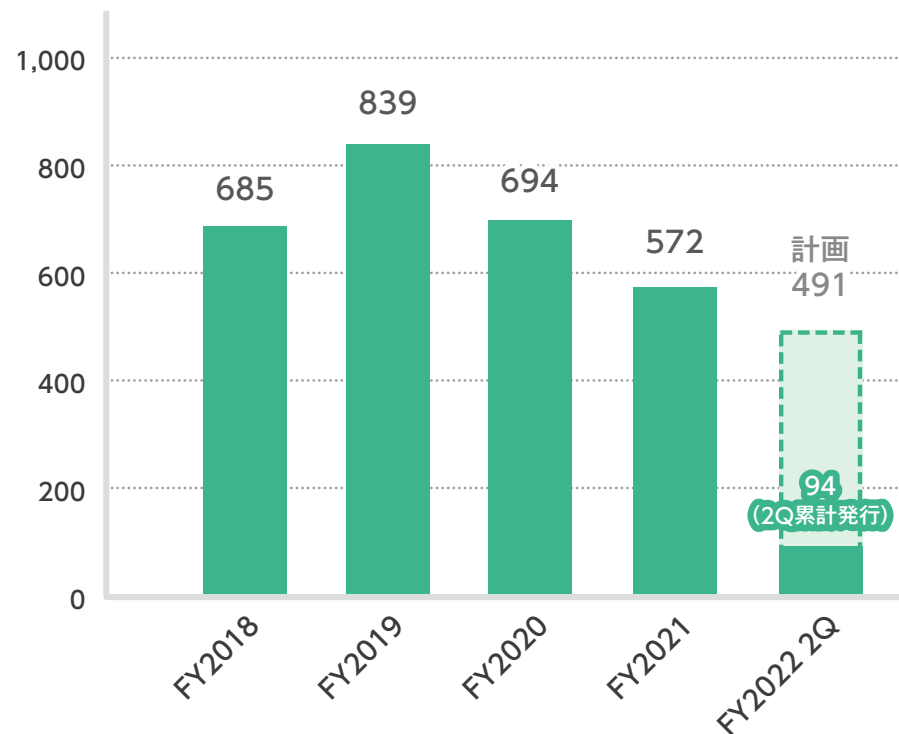
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



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「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》

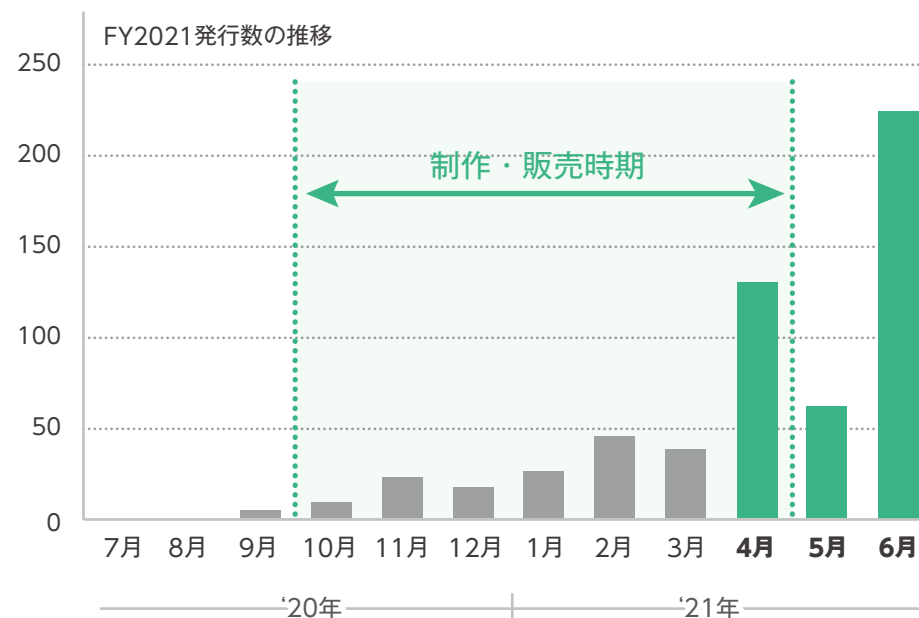
1 制作や販売時期の集中

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



グループ企業理念

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



自治体の経費削減を支援

■ ビジネスモデル



電力供給

・電力小売
※発電・送配電は行っておりません

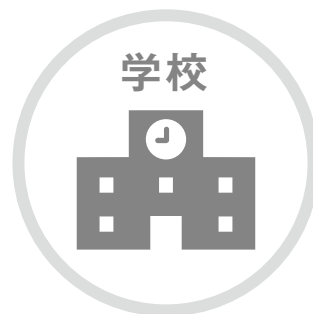


電気料金

・その月の使用電力に応じて
売上・原価計上



■ 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

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

- 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《特別号／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

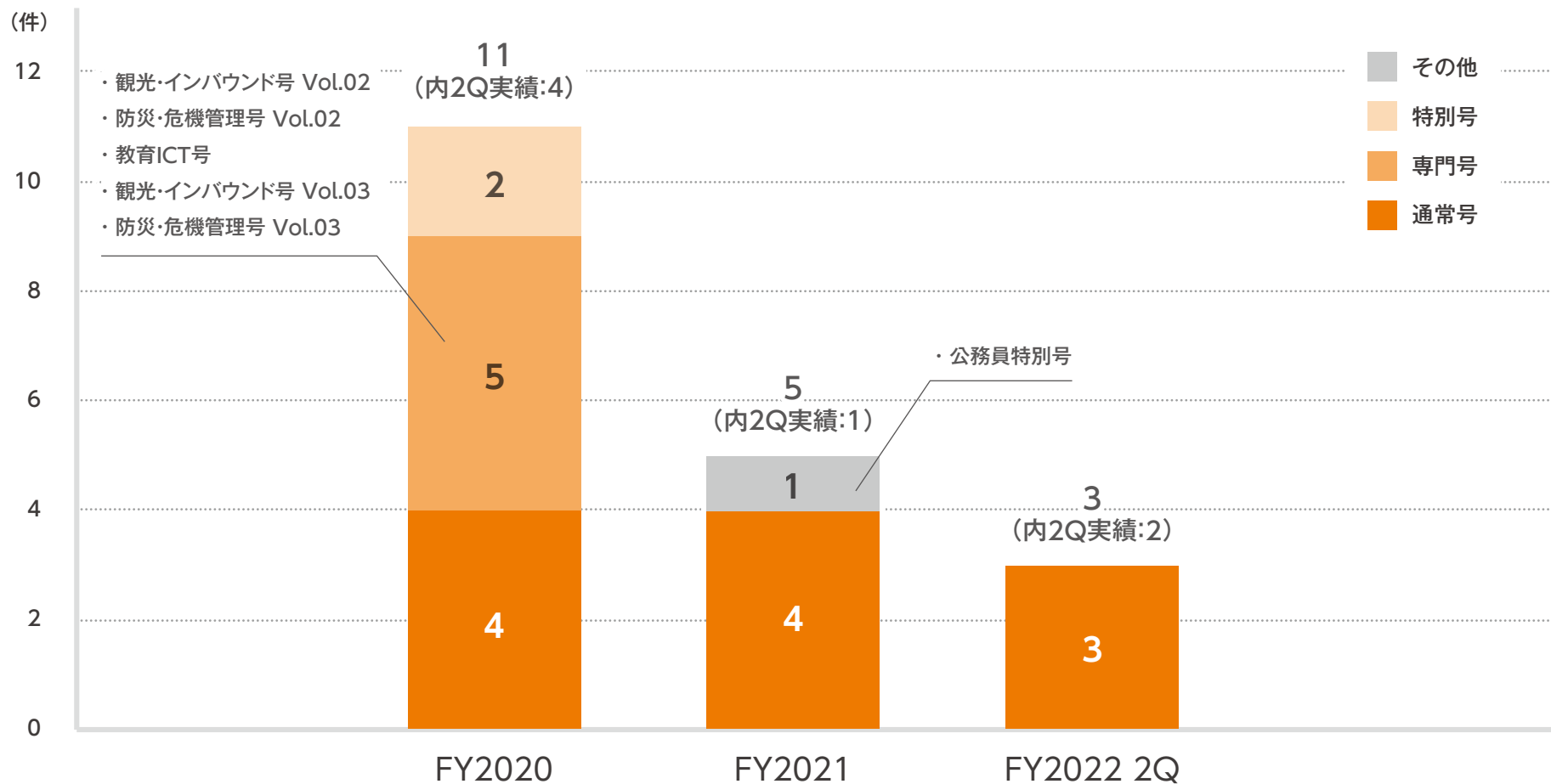


■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事内容をWEBで閲覧可能



・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



※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。

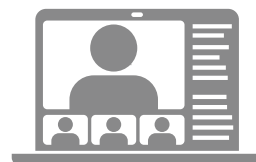
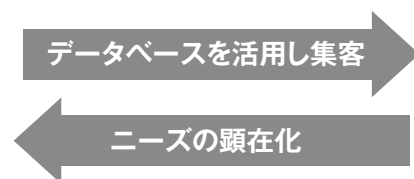
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う。
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る。

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INFO、PICKS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 **77万6,155件**

■ 自治体との契約件数

累計 **947件**

自治体
シェア **約53.0%**

※FY2022 2Qまで累計

■ 創業以来、広告事業で約**89.8億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**80.9億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**8.9億円**の経費削減

(創業～FY2022 2Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**328億円**の経費削減

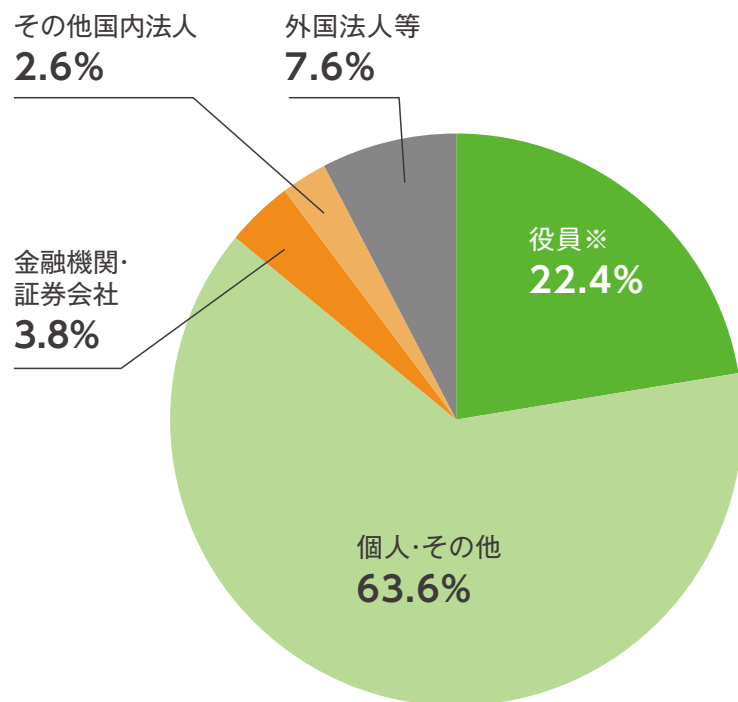
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額。サービス開始からFY2022 1Qの応札停止までの期間累計)

(2021年12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	11,236,700株
株主数(議決権あり)	7,714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	1,027,400株
3	MACQUARIE BANK LIMITED DBU AC	300,000株
4	一般個人株主	247,800株
5	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	236,200株
6	一般個人株主	235,900株
7	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	198,552株
8	一般個人株主	190,800株
9	一般個人株主	185,800株
10	一般個人株主	177,900株

期間	'16年6月15日～'21年12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	205円('21年11月18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12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>