



2020年2月13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2月13日 10:00～11:00
開催方法 対面による実開催
開催場所 日本アナリスト協会 兜町平和ビル3F 第3セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3)

【添付資料】

説明会において使用した資料「2020年6月期 第2四半期決算説明会資料」

以 上

2020年6月期 第2四半期 決算説明会資料

FY2020 2Q Results Briefing Material

2020年2月13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	174名 (2019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 (広告事業、メディア事業、エネルギー事業)	
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

- I. 事業紹介
- II. 決算ハイライト (FY2020 2Q)
- III. Topics
- IV. FY2020 見通しと成長戦略
- 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

 マチレット mamaro

メディア事業

電子ネットワーク

BtoGマーケティング

自治体  クリップ

 マチイロ

エネルギー事業

GENEWAT

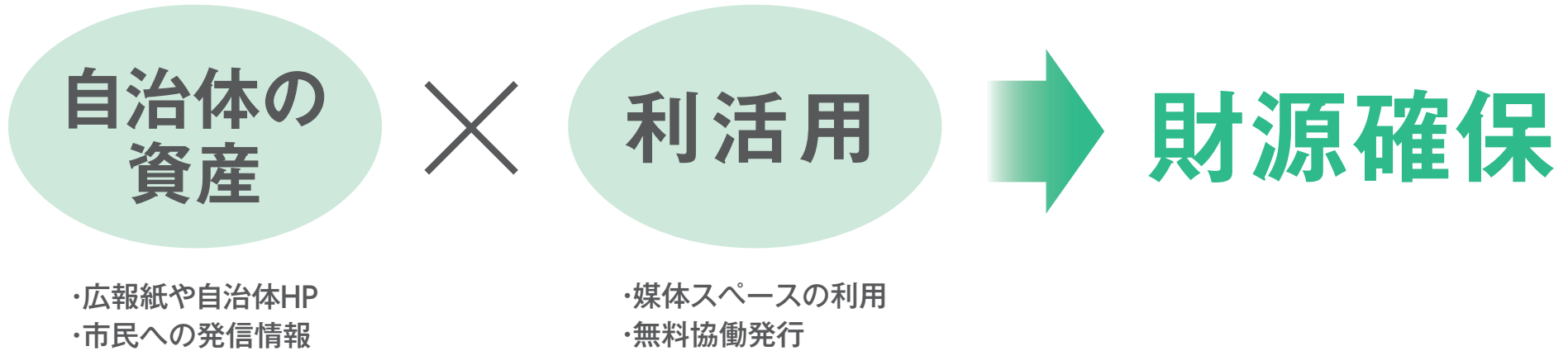
※今期よりメディア事業の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております。

※「mamaro」は、Trim株式会社が開発・製造・運営を行う製品で、同社との提携に基づき当社が自治体への導入提案を行っております。

知的財産権等はTrim株式会社に帰属します。

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



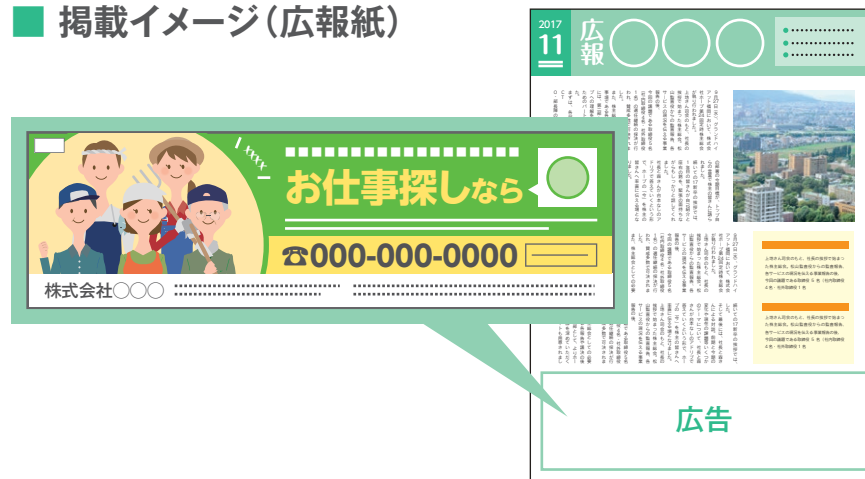
公式HP
バナー



公務員給与明細

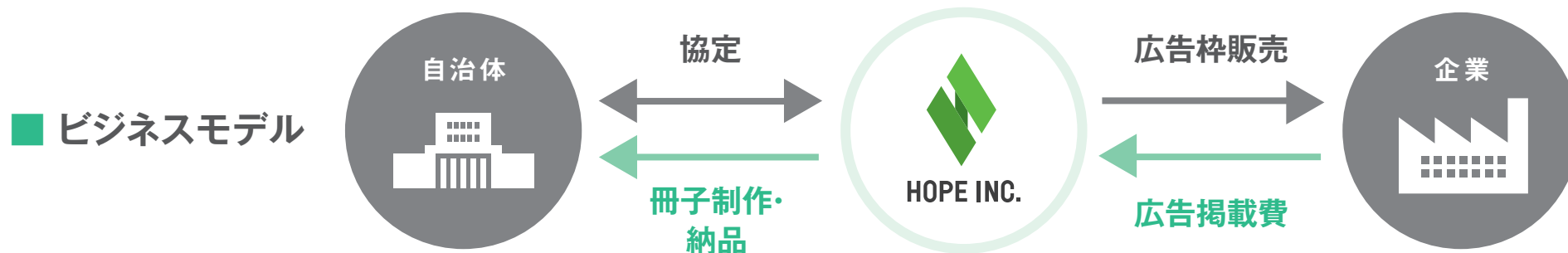
等

■ 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



子育て



空き家



介護



エンディング
等

■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)

コンテンツ
(子育て情報掲載)



広告
(マネタイズ)

企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



提供価値



ヒントとアイデアを集める行政マガジン ジジタイワークス

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

■ 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

発行実績例

- ・観光・インバウンド号
- ・防災・危機管理号



《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

発行実績例

- ・防災×ICT特別号
- ・キャッシュレス特別号

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(例)

- DM送付

対象自治体 合計1,000自治体 ×2回

- 防災・福祉サービスの営業代行

対象自治体 合計500自治体

- メールマガジンの送付

対象自治体 合計500自治体

- 東京オリンピック関連の調査業務

対象自治体 合計291自治体



自治体と地域住民をつなぐアプリ



- 登録した自治体からの最新情報が届く
- 全国の自治体の広報紙を閲覧可能
- 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 **50万7,984件**

■自治体との契約件数
累計 **874件**

自治体シェア約**50%**



※アプリ画面イメージ

自治体特化のオウンドメディア

自治体 クリップ

- 自治体についてのまとめ記事を掲載
- ユニークな取り組みや広報紙の紹介
- 当社の事業に関わる記事を掲載



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



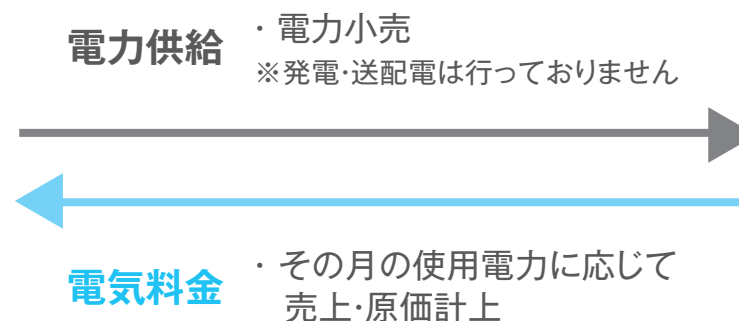
経費削減



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)



...

Ⅱ. 決算ハイライト (FY2020 2Q)

FY2020 2Q累計 業績

売上高は引き続きエネルギー事業が牽引。
全セグメント利益黒字化し、1Qに続き上場期以来4期ぶりの2Q営業黒字

売上高

48億94百万円 (YoY +398.8%)

営業利益

20百万円 (前年同期は △2億25百万円)

広告事業

- ・1Q同様規模適正化により売上高減
- ・ジチタイワークス地域版の継続的な販売が利益を押し上げ

売上高

8億13百万円 (YoY △9.8%)

セグメント利益

11百万円 (前年同期は△55百万円)

メディア事業

- ・ジチタイワークス通常号・専門号の発刊回数増加

売上高

37百万円 (YoY +113.5%)

セグメント利益

89千円 (前年同期は△12百万円)

エネルギー事業

- ・10月供給開始案件により売上水準増
- ・1Qほどの追い風はなく、2Qは例年並の気候により順当な利益水準

売上高

40億42百万円 (前年同期は61百万円)

セグメント利益

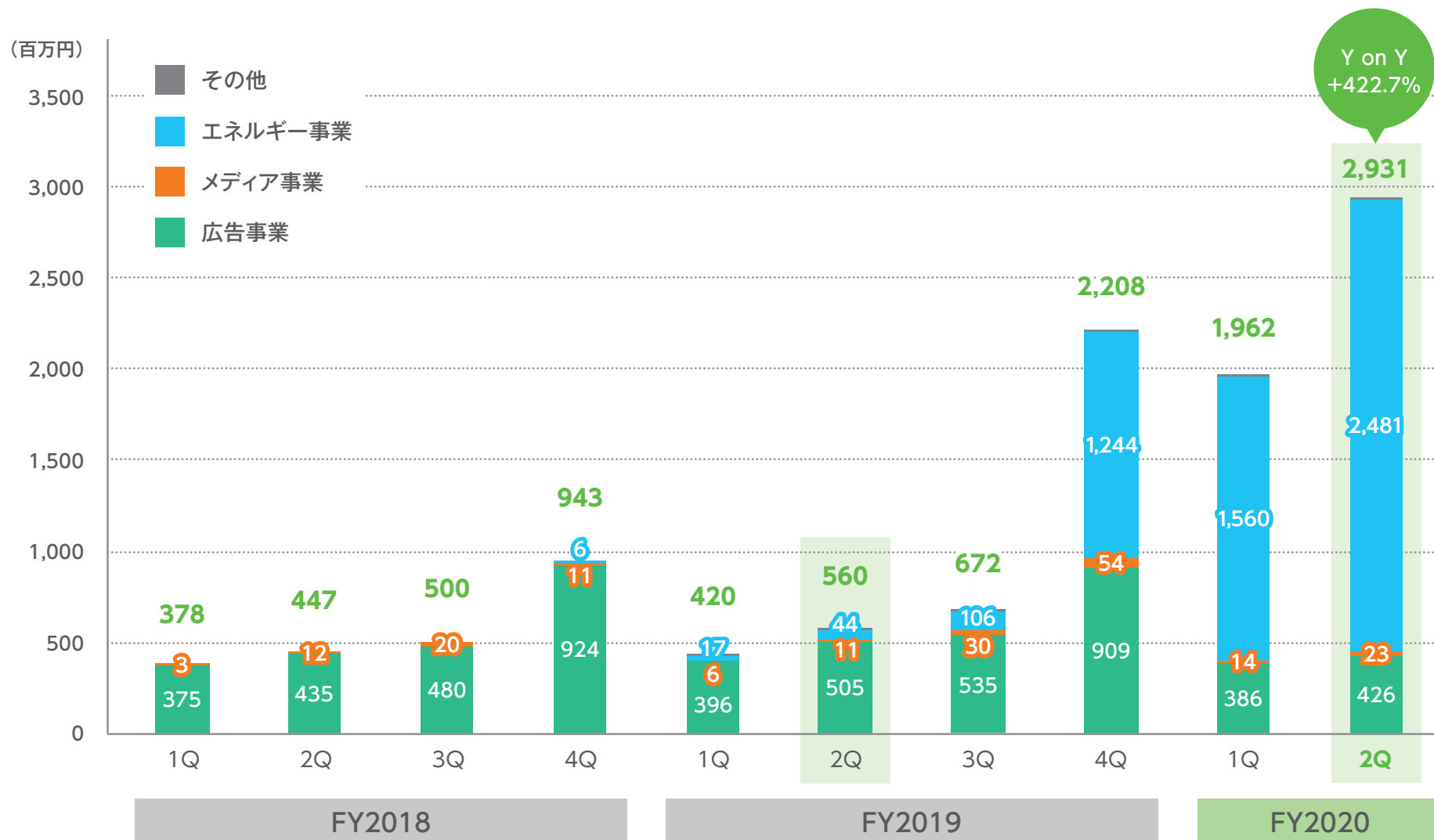
1億61百万円 (前年同期は△14百万円)

※ 『ジチタイワークス』地域版とは、通常号の表回り広告等を47都道府県ごとに掲載内容を変えて販売し、発刊するもの

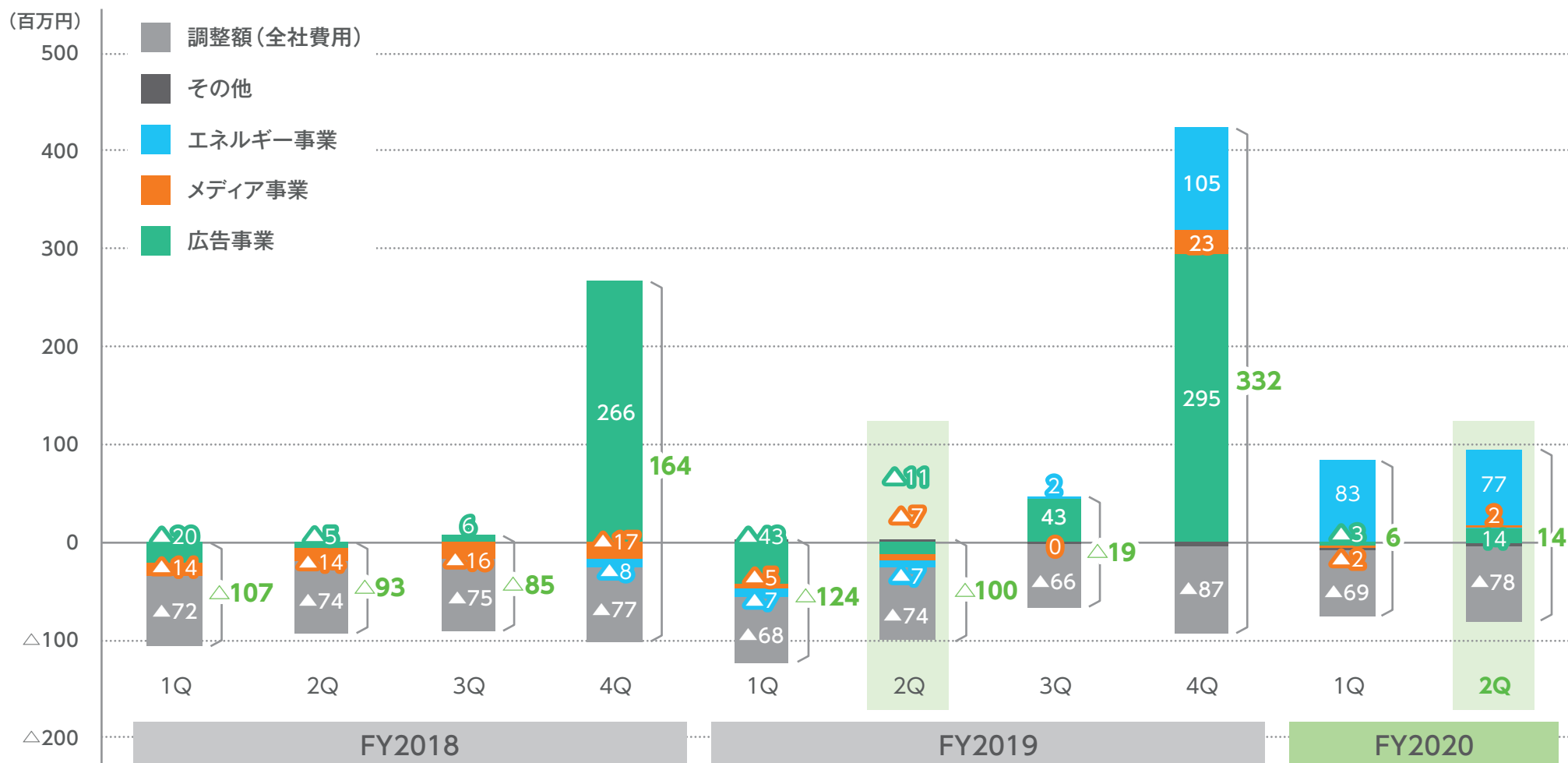
※ 金額は表示単位未満を切り捨て表記 ※%は少数点第2位を四捨五入表記

(百万円)	FY2019 2Q累計		FY2020 2Q累計				
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	計画	計画比増減
売上高	981	—	4,894	—	+398.8%	4,839	54
売上総利益	214	21.9%	484	9.9%	+125.5%	—	—
販売管理費	440	44.9%	463	9.5%	+5.3%	—	—
営業利益	△ 225	△23.0%	20	0.4%	—	—	—
経常利益	△ 211	△21.5%	18	0.4%	—	—	—
当期純利益	△ 215	△22.0%	10	0.2%	—	—	—

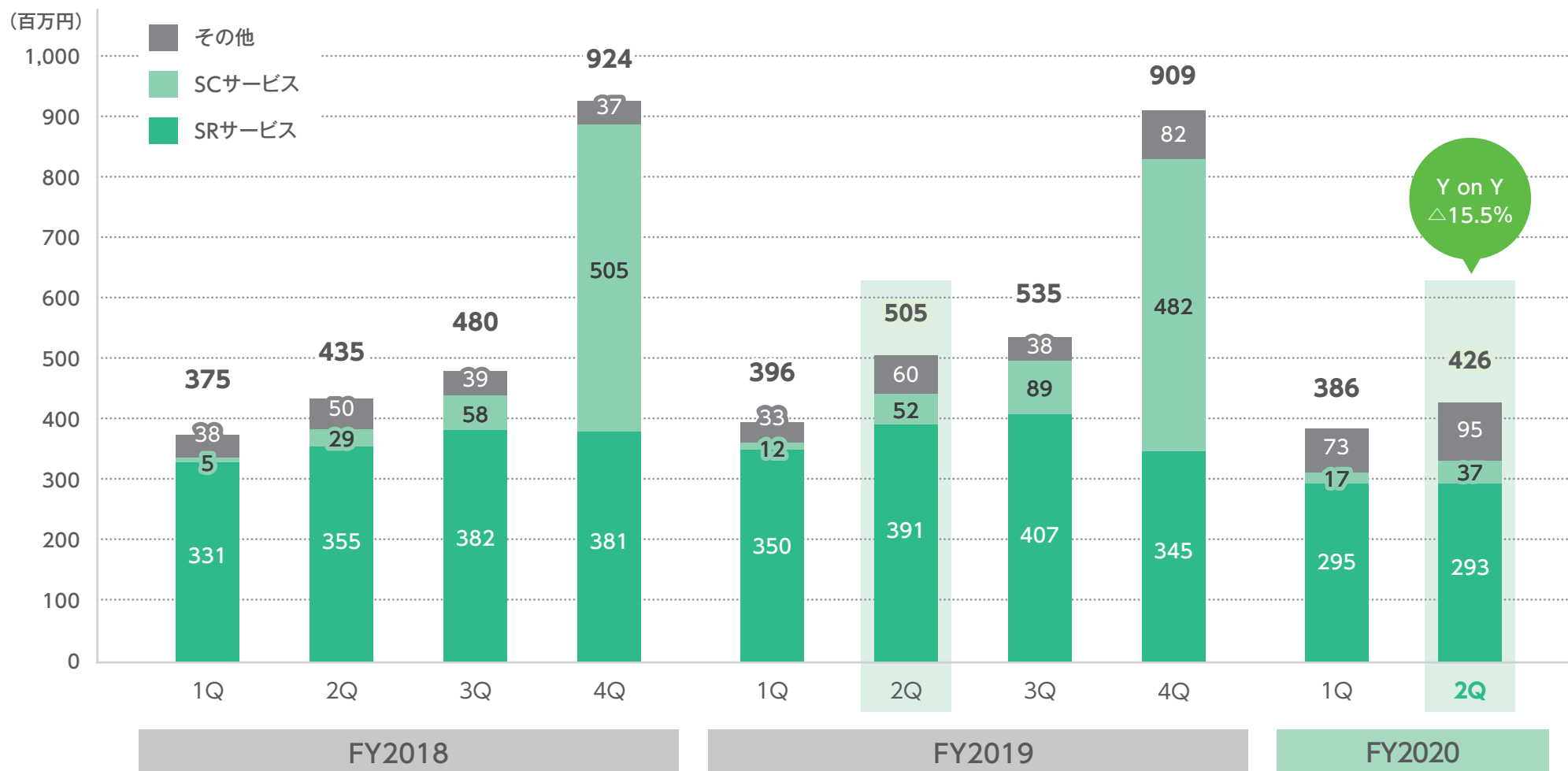
エネルギー事業の伸びによりYonY+422.7%



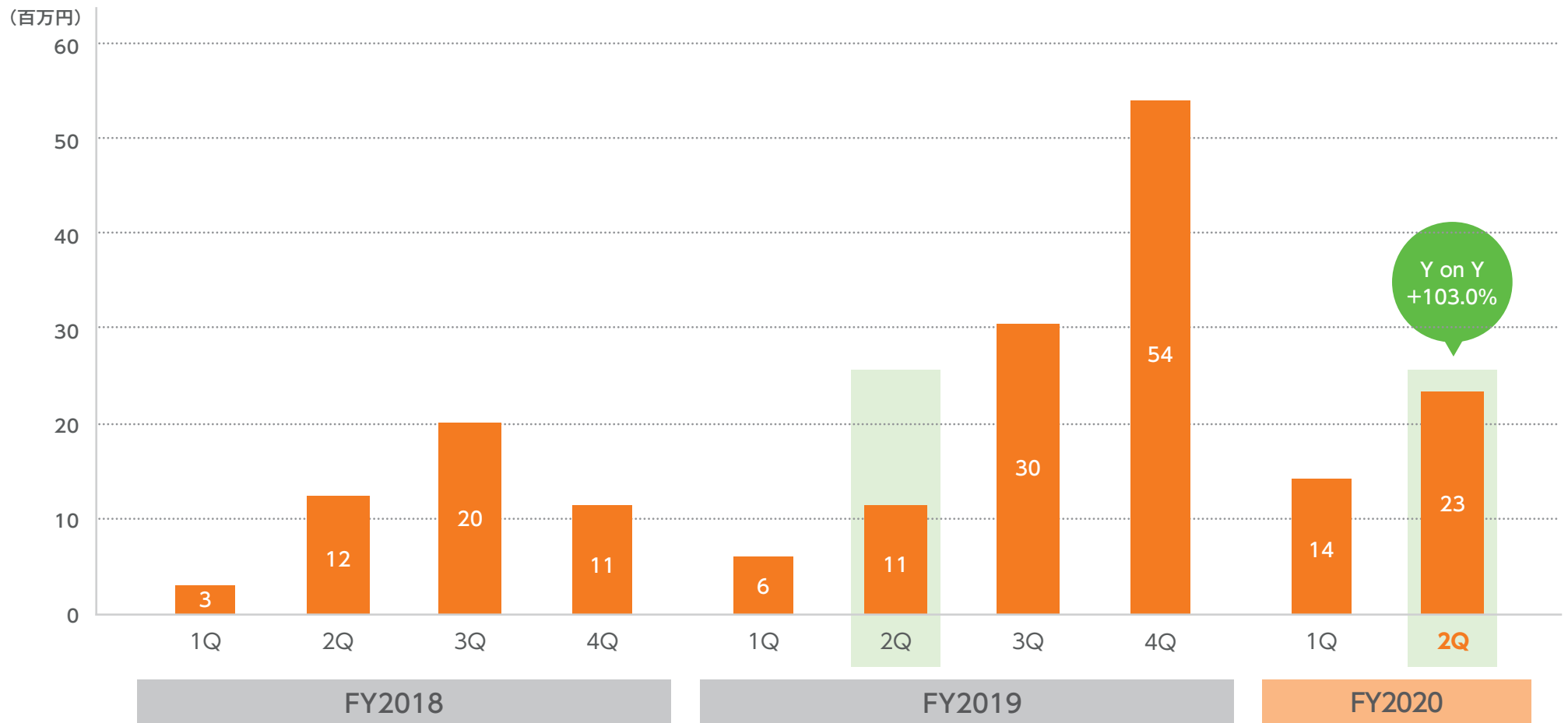
全セグメント利益黒字化し、1Qに続き上場期以来4期ぶりの2Q営業黒字。
1Qに引き続き全社費用は前年同期と同水準



1Q同様、生産性向上を目論んだ規模適正化により売上高減。
 ジチタイワークス地域版(その他)を継続して販売



2Qは、「ジチタイワークス」通常号に加え、専門号3紙発刊。下期は、自治体の予算組に合わせて4~8月にマーケティング活動を行う企業からの受注獲得強化



※「ジチタイワークス」は、2017年12月22日に創刊号を発刊

(百万円)	FY2019 2Q		FY2020 2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	476	36.5%	752	22.5%	+276
売掛金	175	13.5%	1,432	42.9%	+1,256
棚卸資産	429	32.9%	298	8.9%	△130
流動資産	1,137	87.3%	2,647	79.3%	+1,509
固定資産	165	12.7%	690	20.7%	+524
資産合計	1,302	100.0%	3,337	100.0%	+2,034
買掛金	516	39.6%	1,437	43.1%	+920
短期借入金	0	0.0%	326	9.8%	+326
1年内長期借入金	76	5.9%	279	8.4%	+203
流動負債	785	60.3%	2,277	68.2%	+1,491
長期借入金	283	21.7%	520	15.6%	+236
固定負債	283	21.7%	520	15.6%	+236
負債合計	1,069	82.1%	2,797	83.8%	+1,727
純資産合計	233	17.9%	540	16.2%	+306
負債・純資産合計	1,302	100.0%	3,337	100.0%	+2,034

広告事業
規模
適正化

エネルギー
事業による
取引保証金
増

財務基盤
強化

III. Topics

創業15周年を記念して1株あたり15円の配当を実施予定

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 (2019年8月8日発表)	—	—	—
今回修正予想		15円 (普通配当 0円) (記念配当 15円)	15円 (普通配当 0円) (記念配当 15円)
当期実績	0円		
前期実績 (2019年6月期)	0円	0円	0円

《株主還元の方針》

留保利益を事業投資に回し株主価値を高めることを重視し、今回は記念配当のみを予定しております。

今後の普通配当含む株主の皆様への利益還元に関しては、2020年5月頃に公表予定の当社中期経営計画における利益計画の達成進捗や配当性向、必要運転資金と長期的な成長投資を含む投下資本の水準、資金保有方針、財務レバレッジ、ROE水準等を重要な要素として勘案し、検討して参りたいと考えております。

※詳細は、2020年2月6日に公表いたしました「2020年6月期配当予想の修正（創業15周年記念配当）に関するお知らせ」をご覧ください。

官民それぞれのニーズに合わせ、情報収集・交換できる場を提供し、情報流通を促進へ



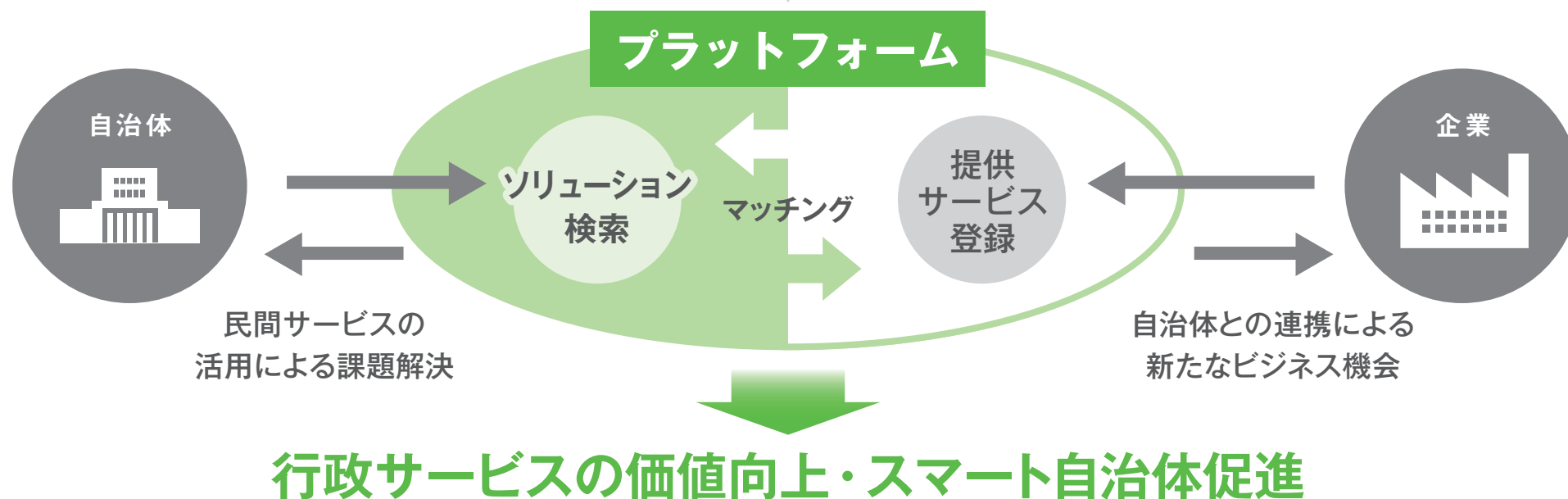
強み

官民への課題・ニーズに合った
企画提案力やハブ機能



強み

AIを活用した情報検知技術や
リスク管理ノウハウを活用した
セキュアなプラットフォーム構築力

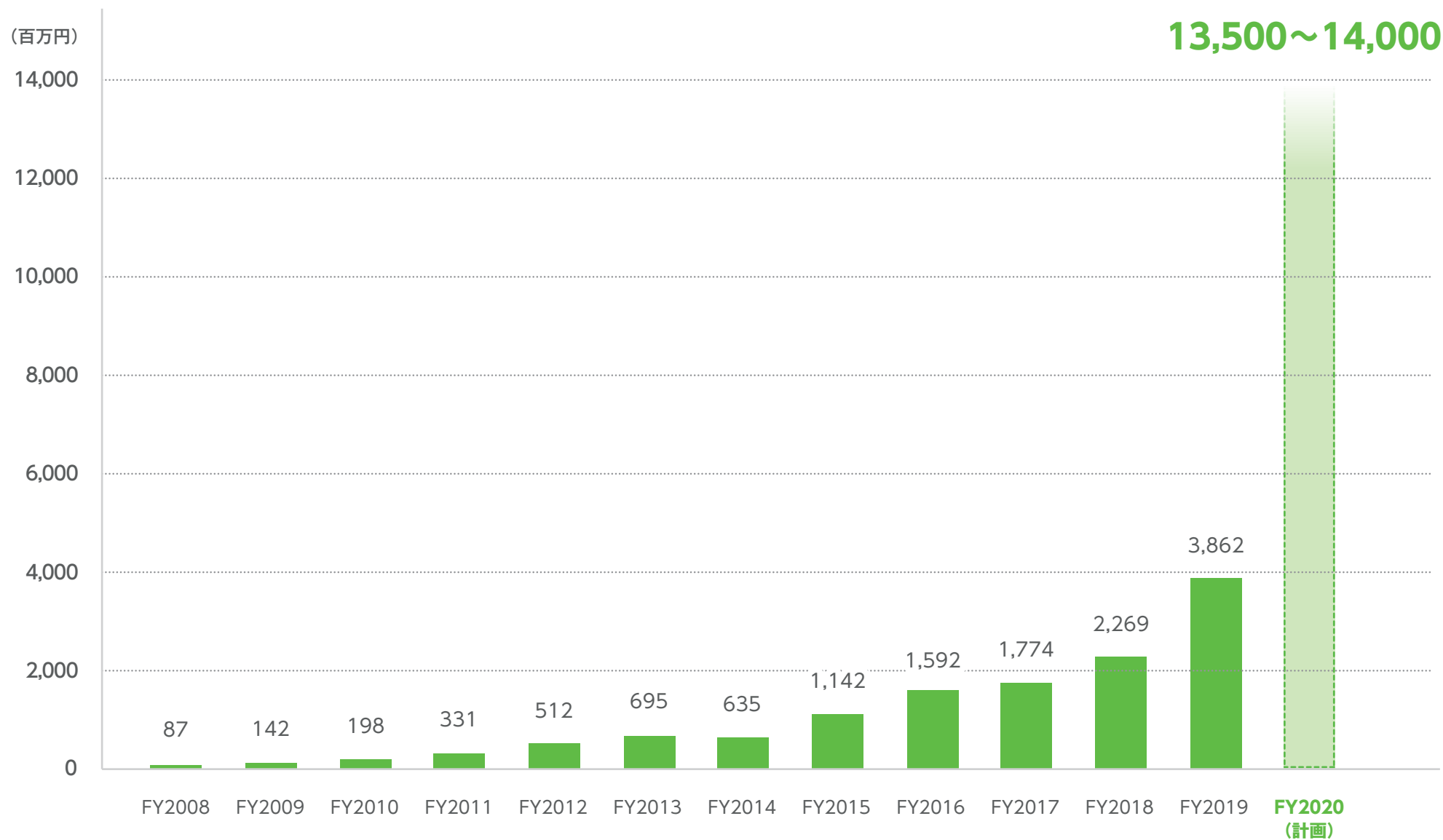


※サービス詳細に関しては、2020年春ごろ公開予定

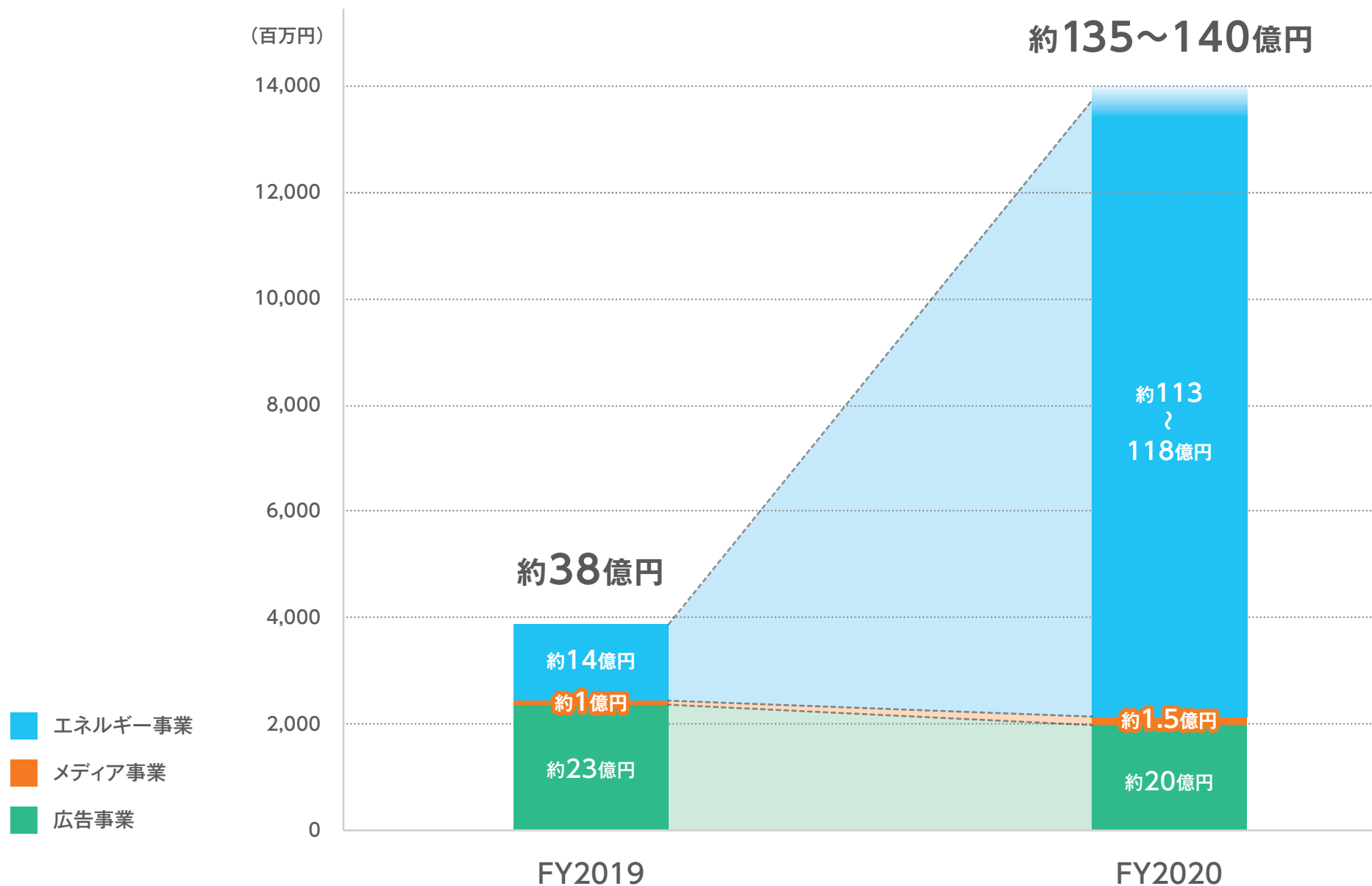
IV. FY2020 見通しと成長戦略

(百万円)	FY2018	FY2019		FY2020	
	実績	実績	前年比	計画	前年比
売上高	2,269	3,862	+70.2%	13,500 ~14,000	+249.5% ~ +262.5%
売上総利益	759	1,039	+36.9%	—	—
販売管理費	881	952	+8.1%	—	—
営業利益	△121	87	—	—	—
経常利益	△114	95	—	—	—
当期純利益	△128	75	—	—	—

※エネルギー事業における売上原価の変動性が大きく、かつ全社業績への影響度合いも高いと考えられることから、合理的な予想値を算出することが困難であるため、各段階利益の公表を控えております



※FY2014は決算期変更により9か月間の変則決算になります



1 各事業の位置づけを再定義

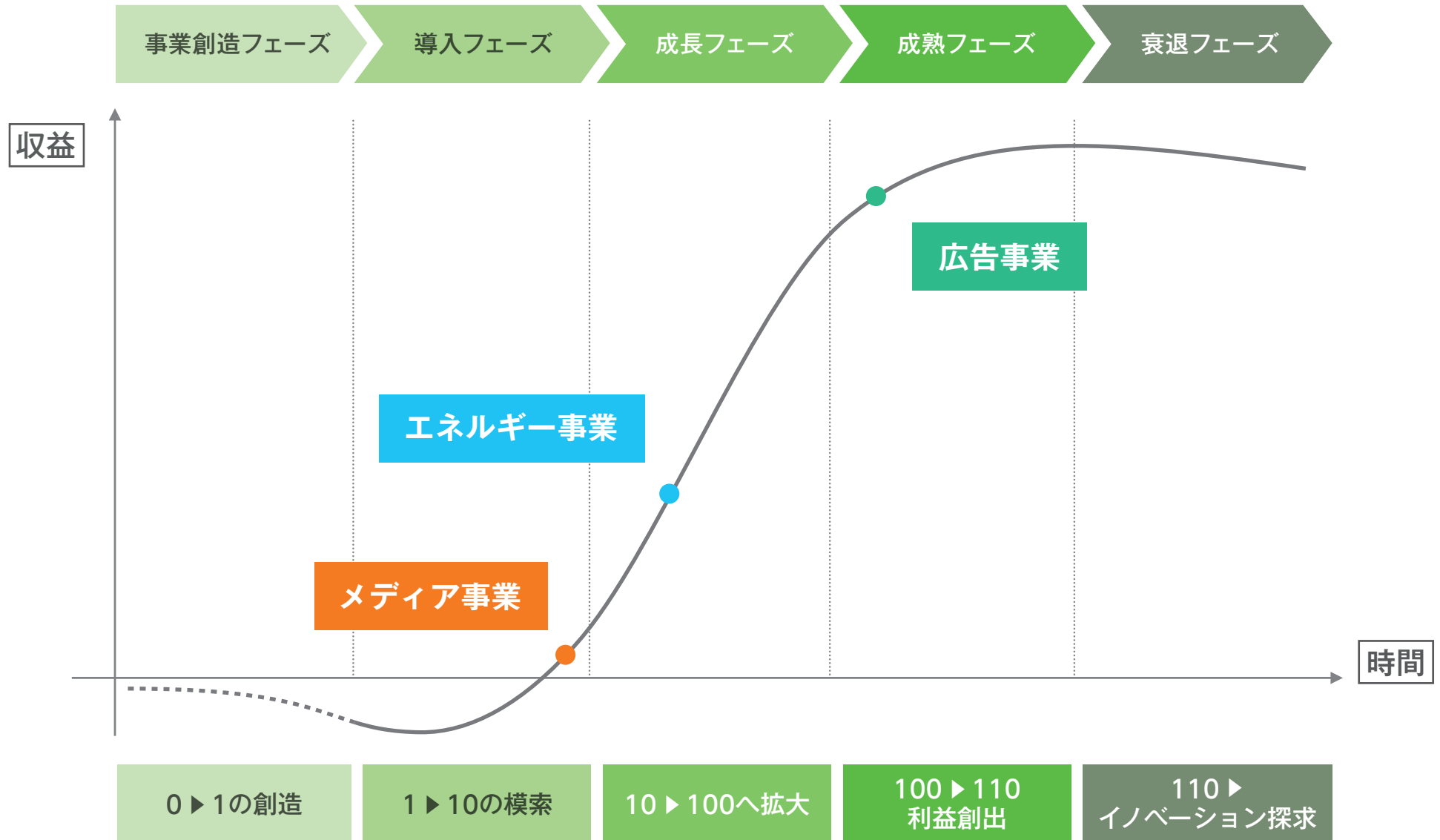
広告事業 「利益創出事業」に向け、規模適正化

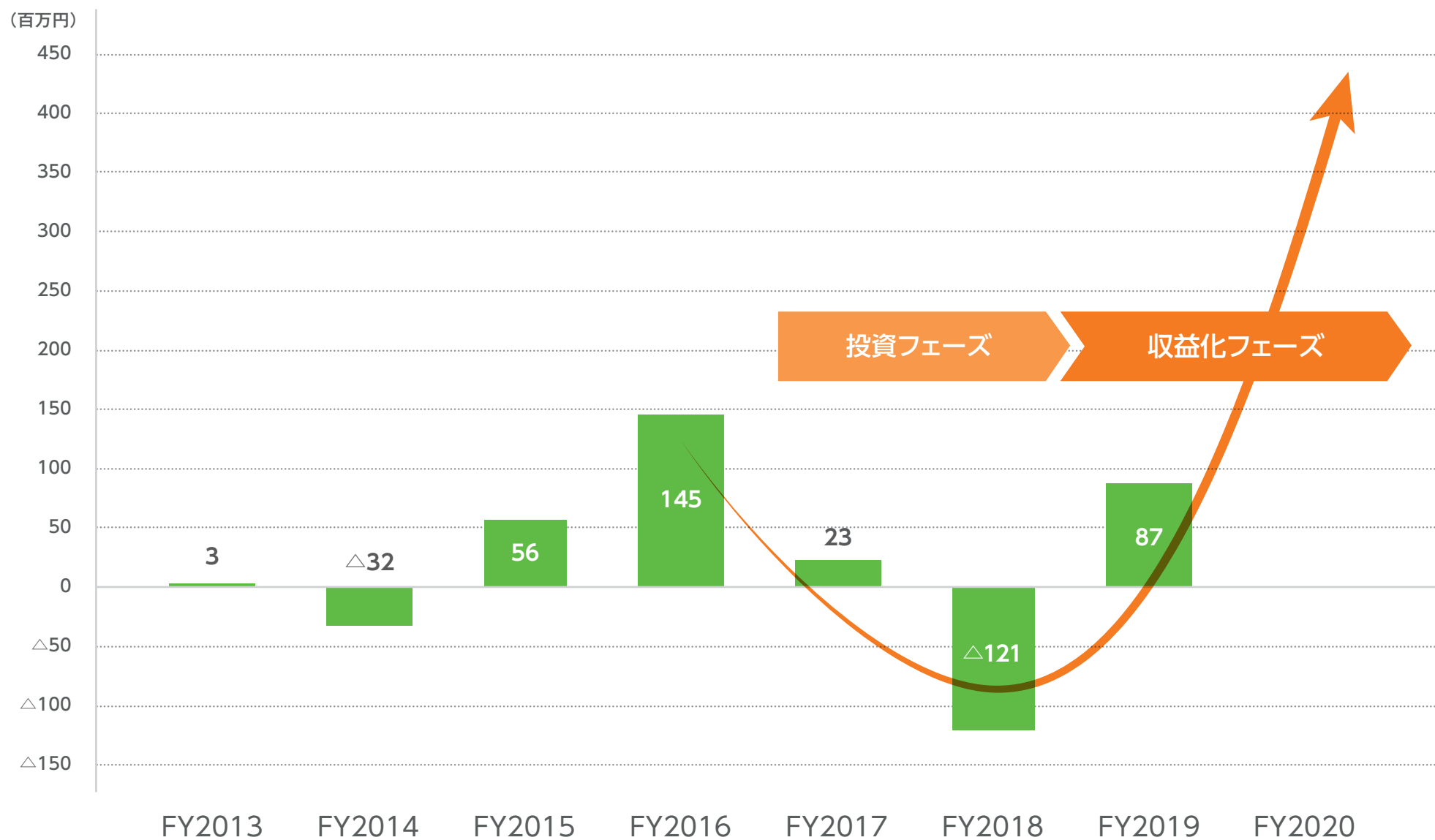
メディア事業 「情報の最上流」という立ち位置を確立

エネルギー事業 「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

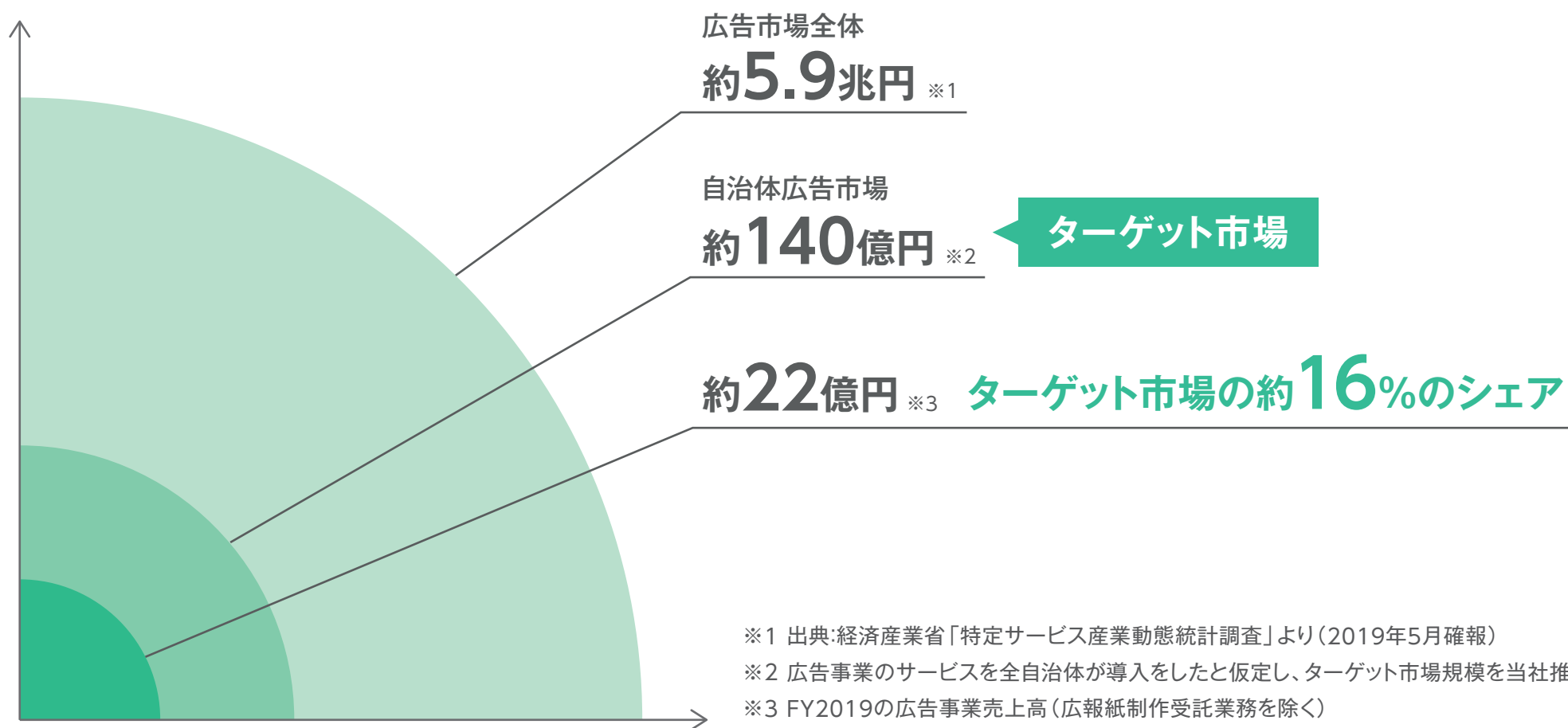
2 人的資源の最適化

当社最大の経営資源である【ヒト】の再配分



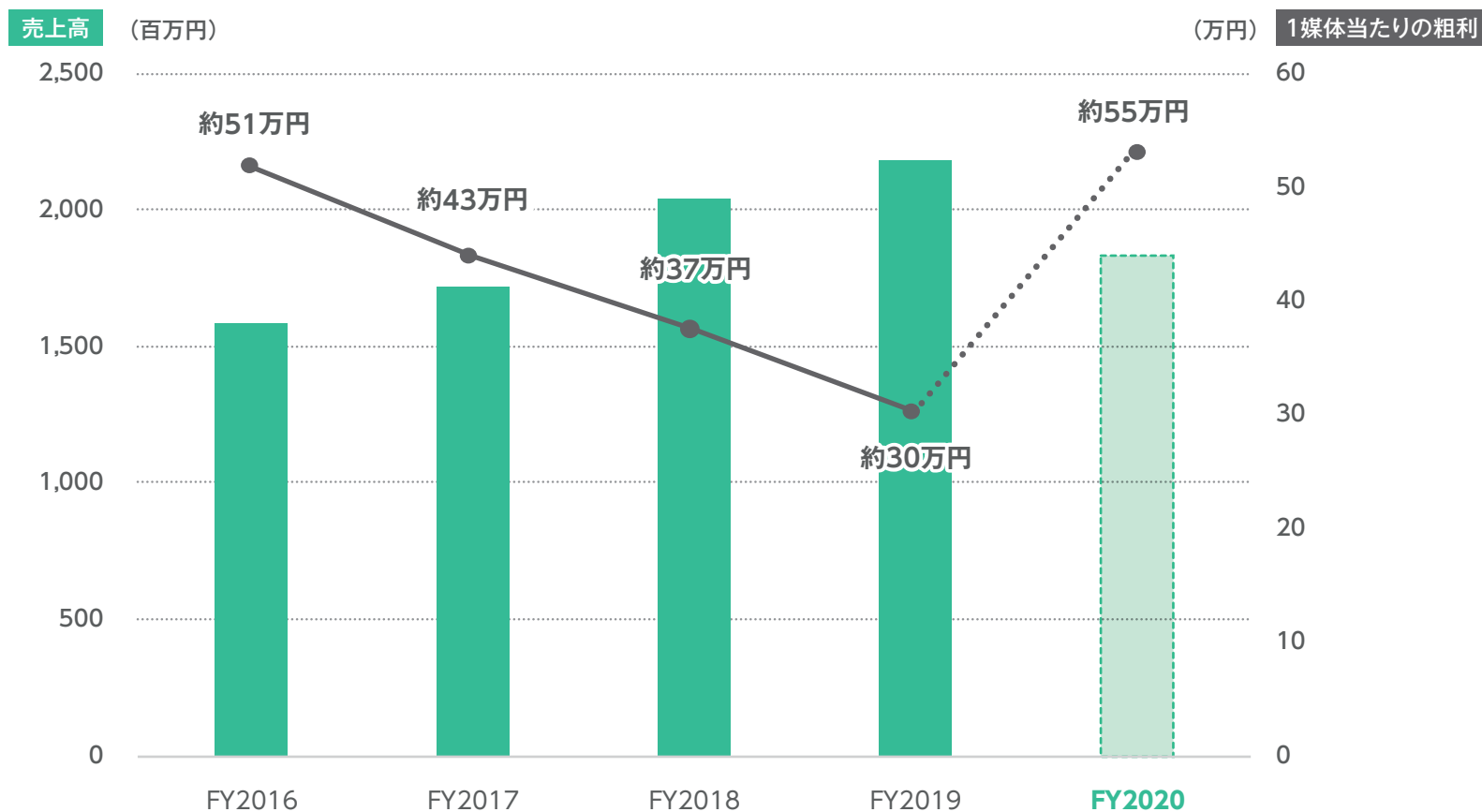


創業事業として約15年間自治体と取引し、マーケットを創造。
 マーケットシェアは約16%



受注する媒体数を減らすことで規模適正化を図り、
同時に1媒体当たりの粗利改善を実現することで「利益創出事業」化を目指す

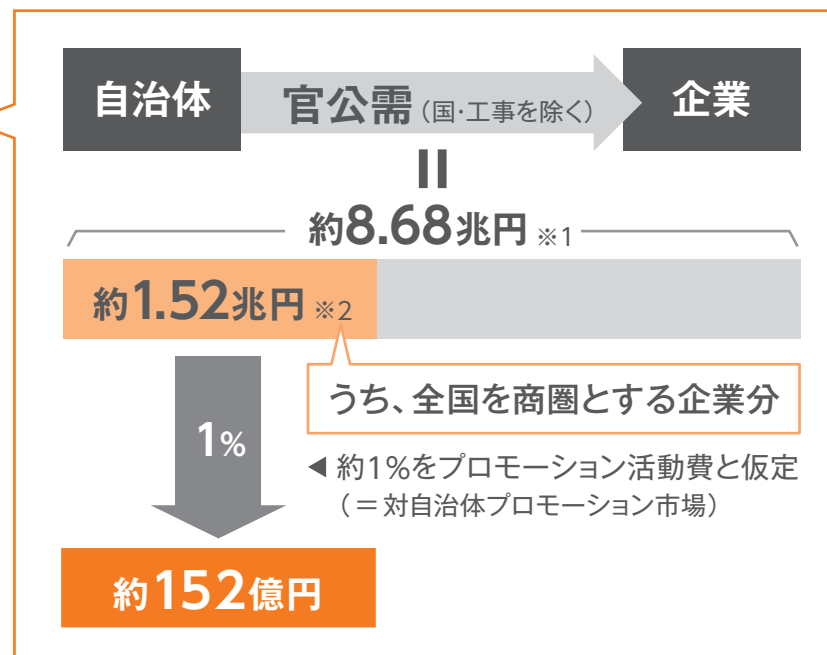
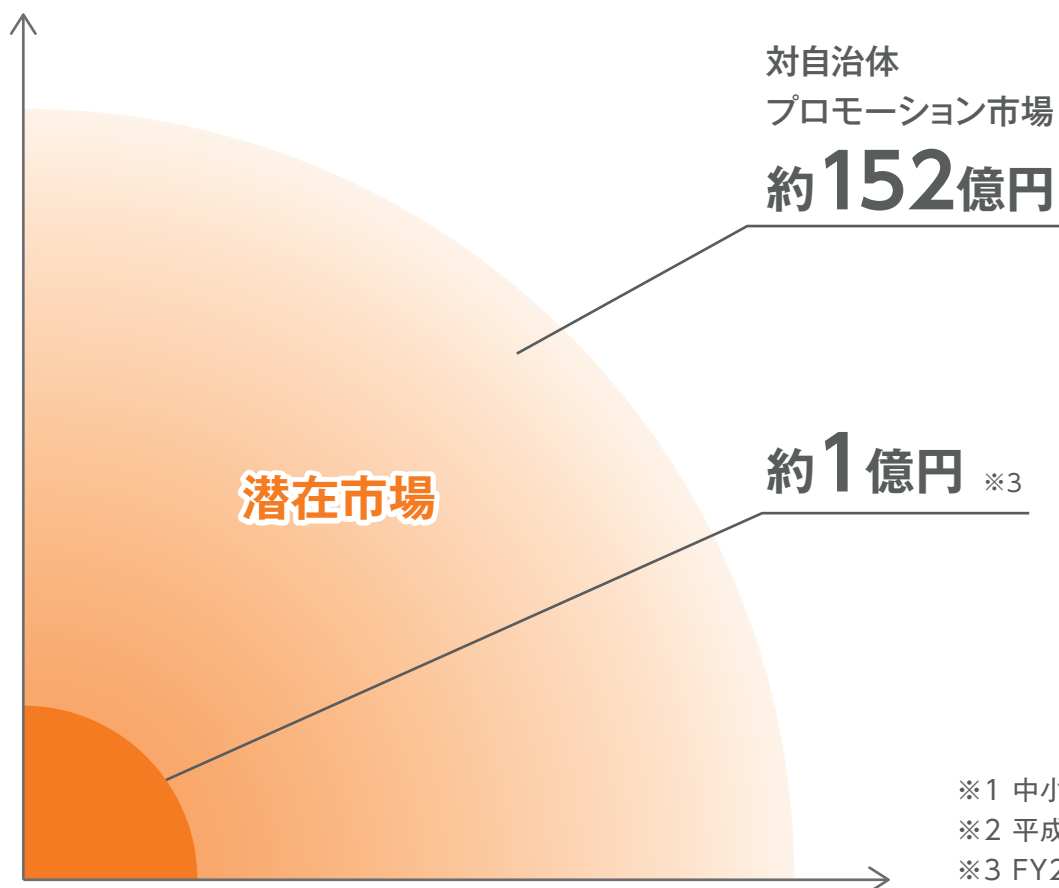
■ 媒体当たりの粗利推移



※広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在。
1Q時よりさらに対面市場を深掘りして分析

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 平成30年度行政事業レビューシート総務省を参考に当社推定
 ※3 FY2019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

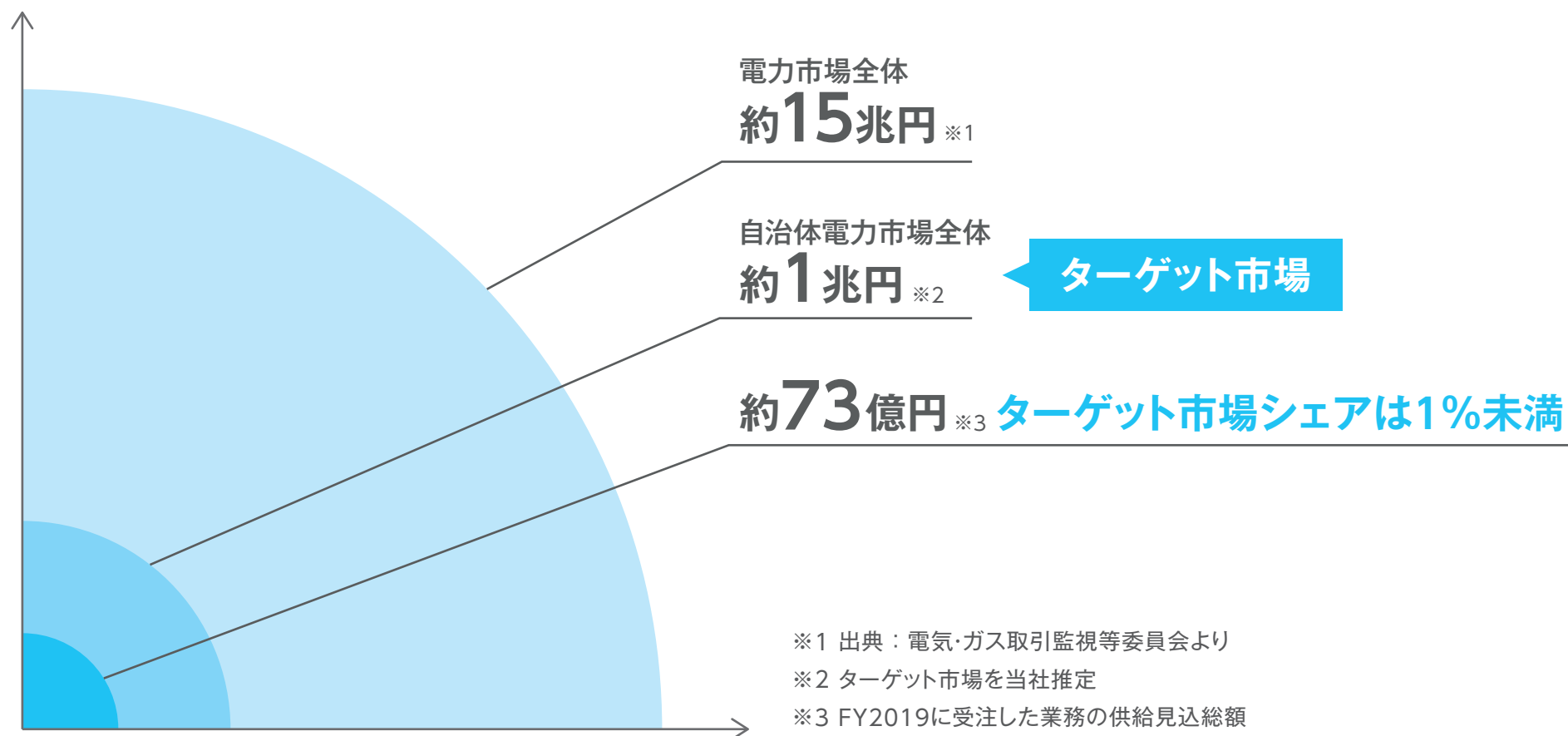


積極的なサービスの展開

- 『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

「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

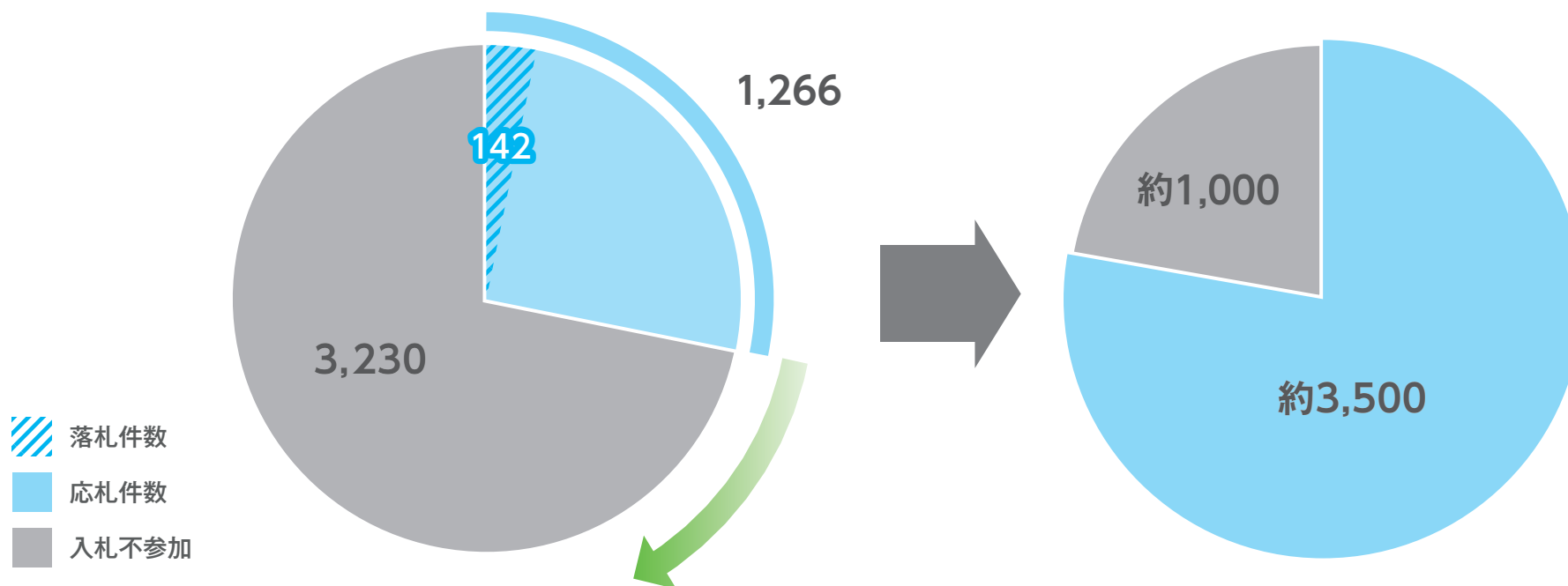


FY2019より本格始動したが、供給実績年数などの要件で入札参加に制限があった。
 FY2020は、要件を満たす入札も増加するため、応札件数を増やす

■ 入札の状況（当社対象案件のみ）

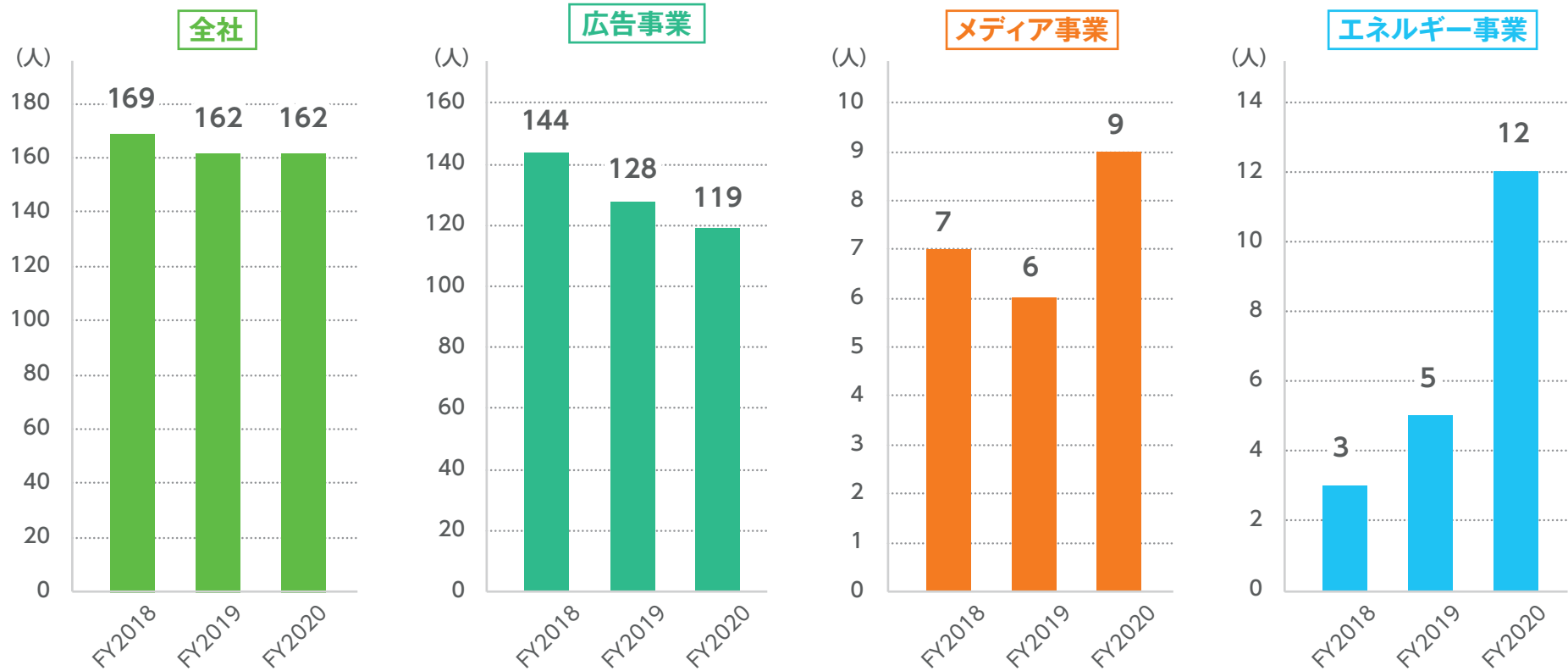
FY2019実績（件）

FY2020計画（件）



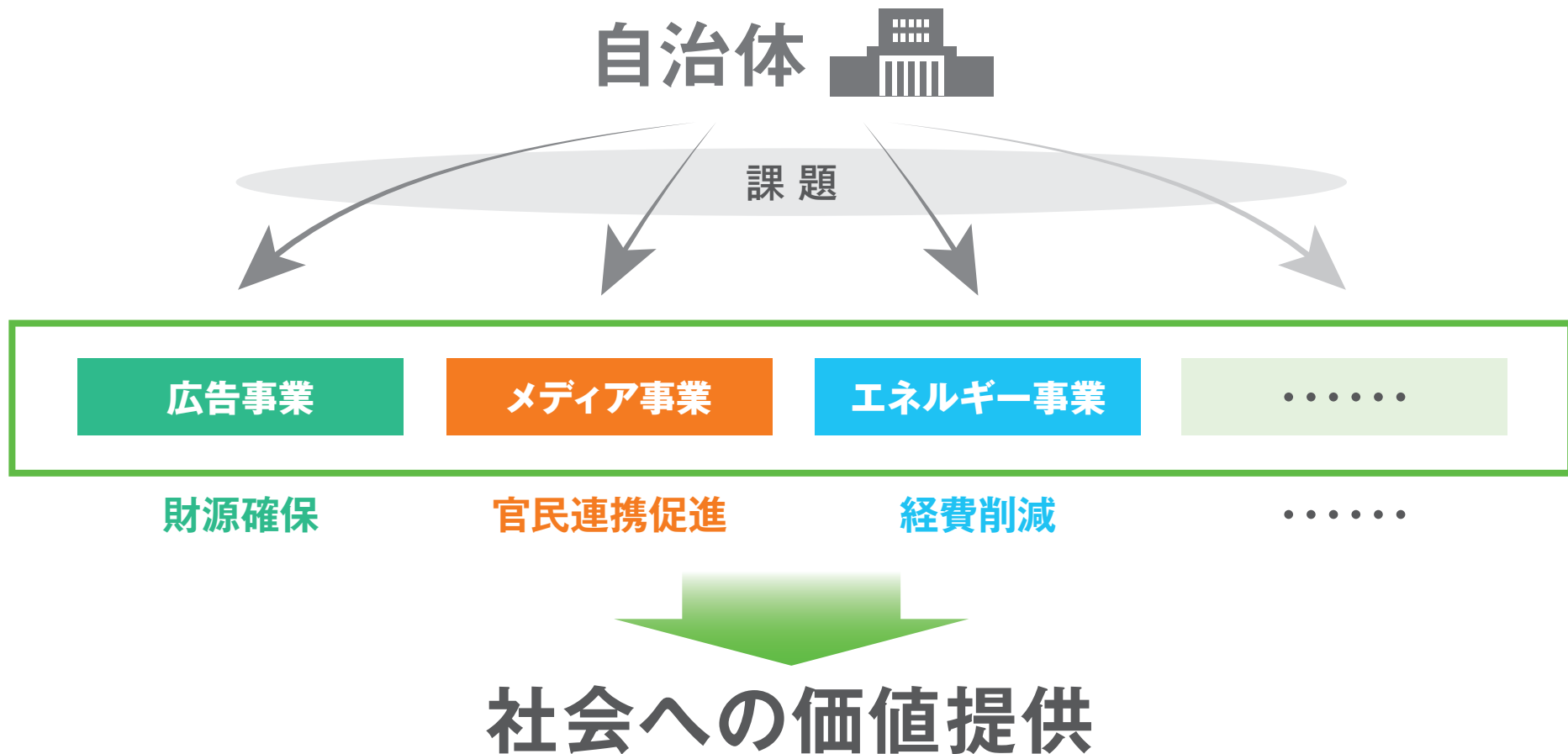
人的資源の最適化
当社最大の経営資源である【ヒト】の再配分

■ 従業員数(正社員)



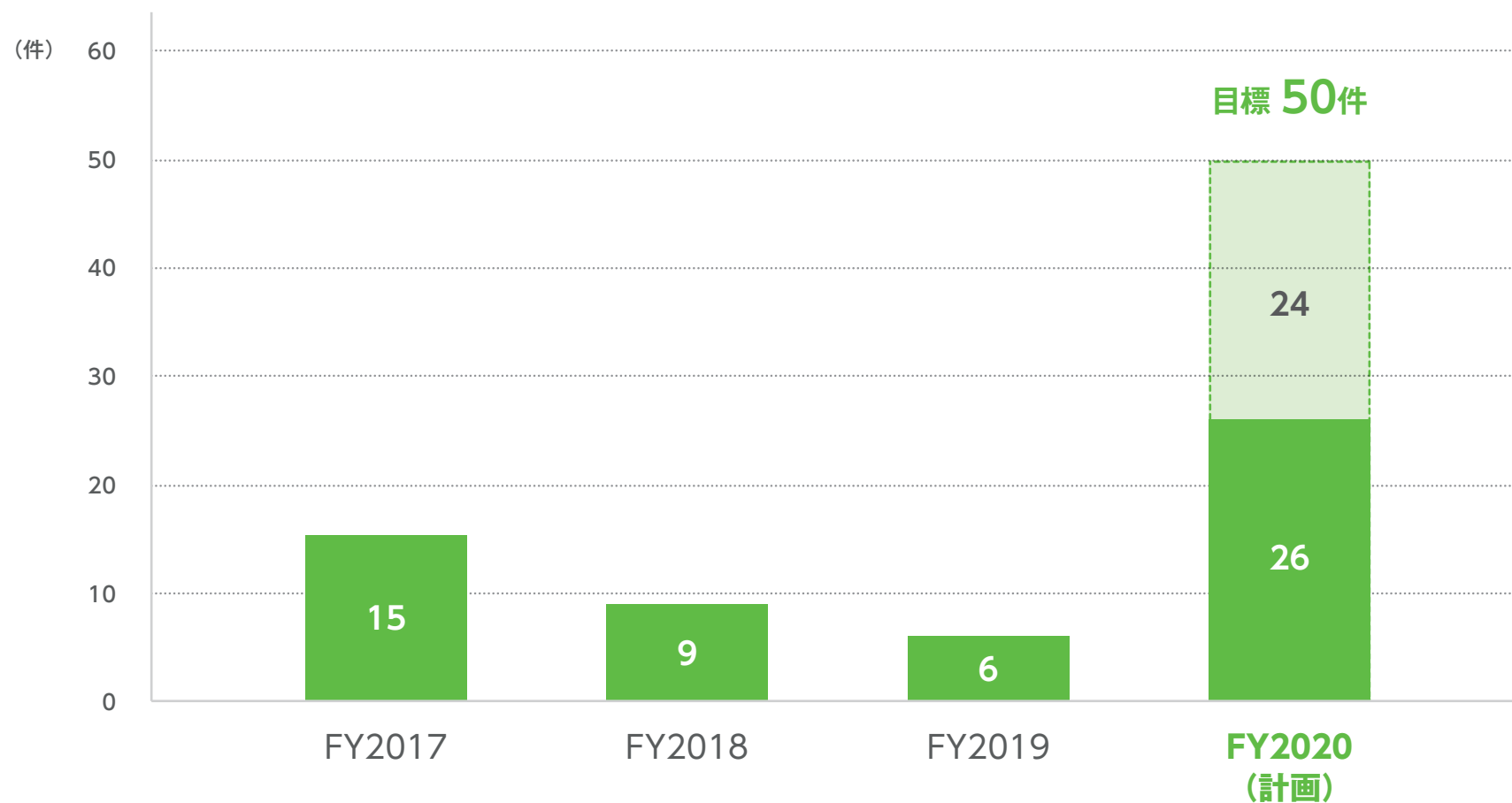
※FY2018・2019は期末、FY2020は期首の従業員数(正社員)をカウント

自治体という領域特化で、広告事業により得た実績・ノウハウを活用し、自治体のニーズ・課題に寄り添ったサービスを今後も開発・展開



今期は、海外を含む投資家様とのコミュニケーションをより積極的に行います

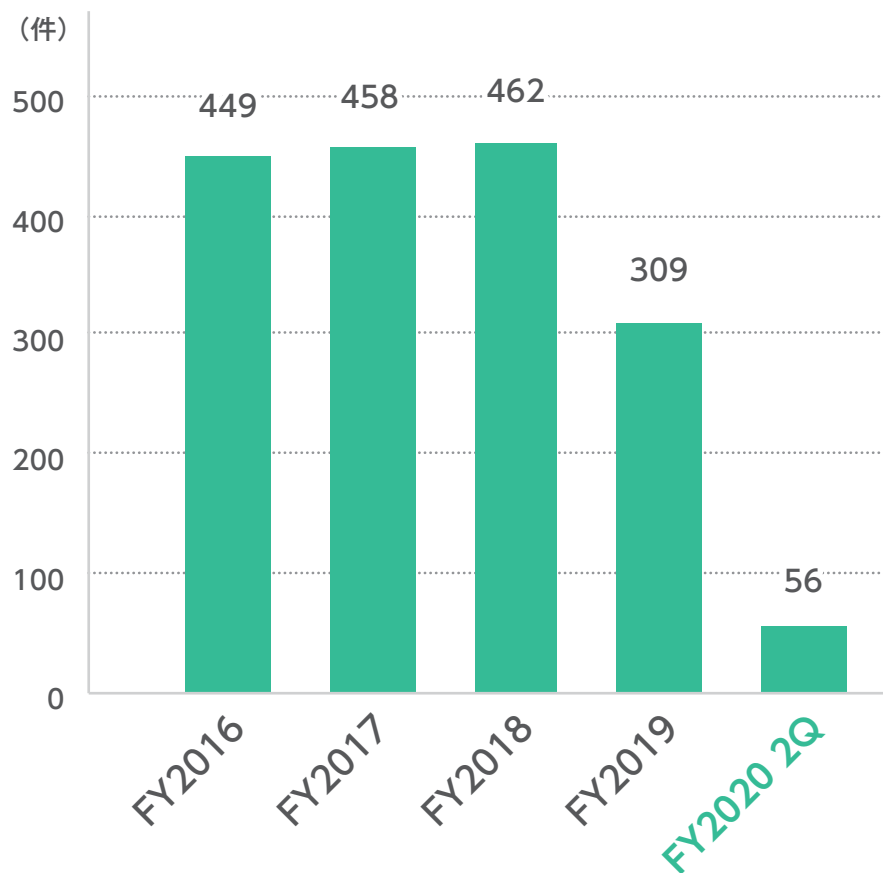
■ 機関投資家訪問件数推移



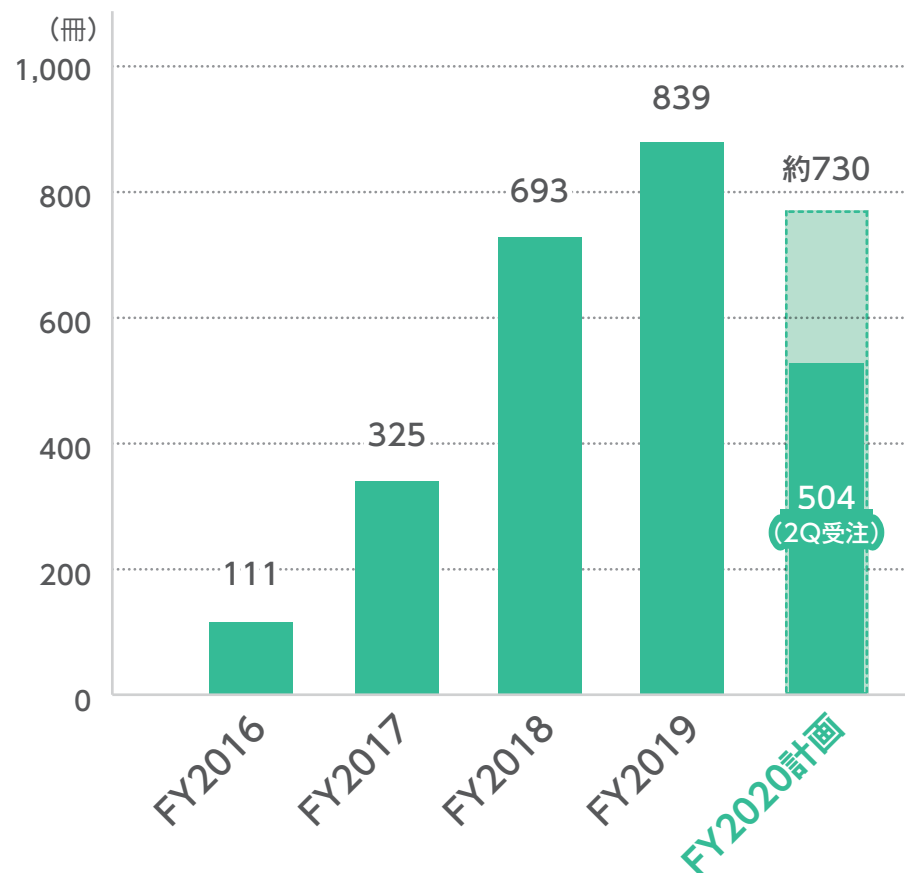
※電話取材も含む

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(予定も含む)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》

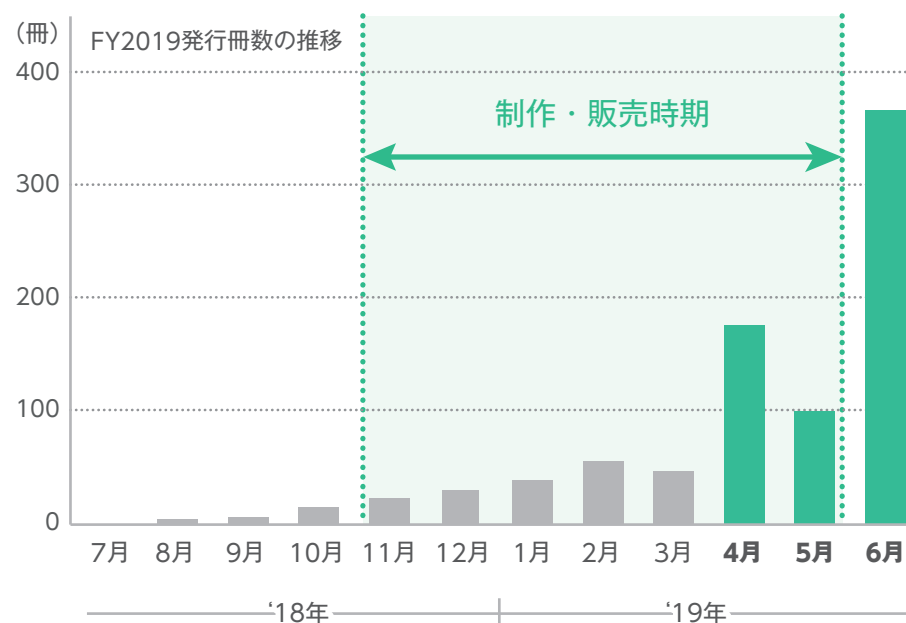
1 制作や販売時期の集中

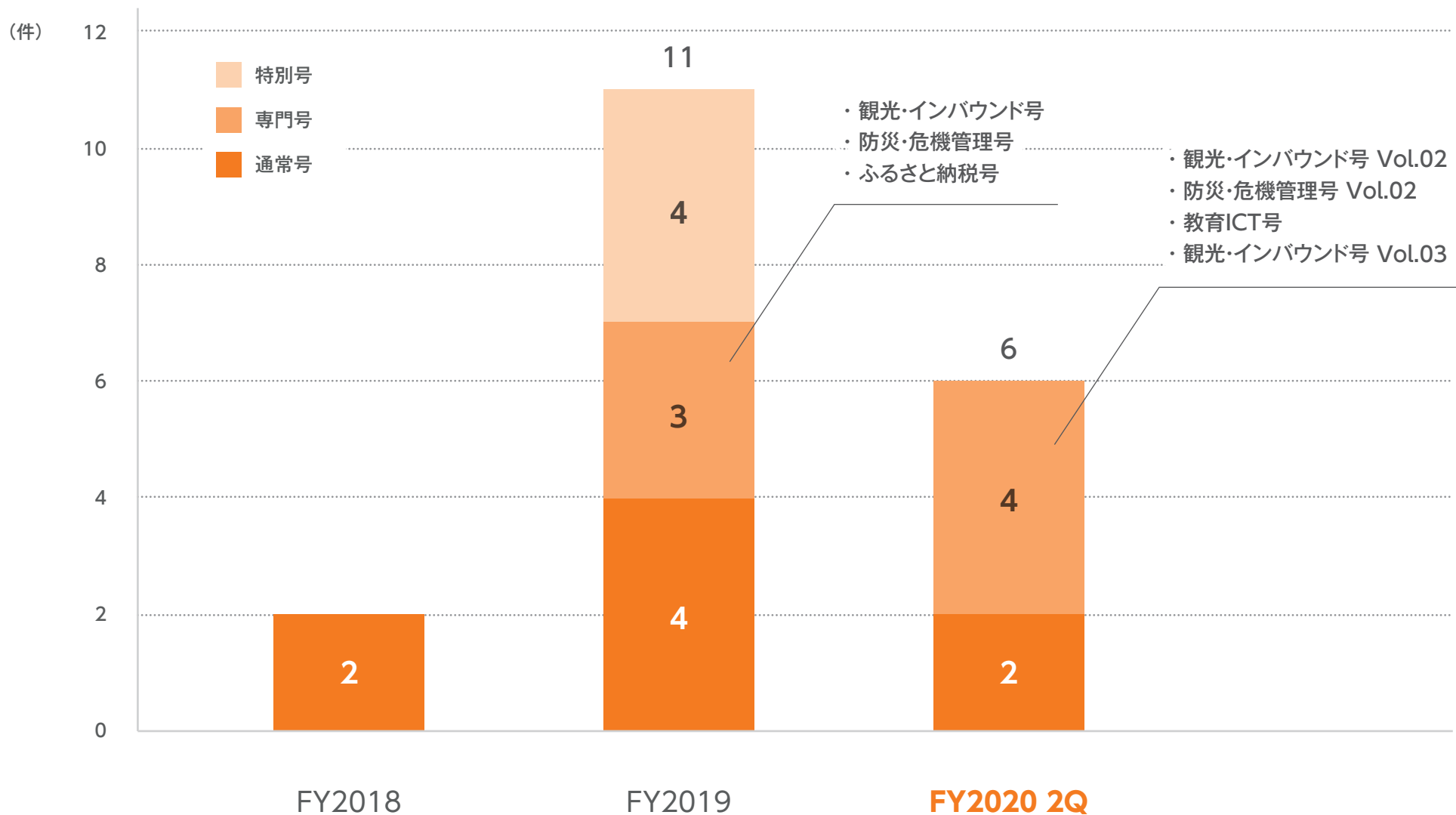
自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

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**73億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**66.9億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**6億円**の経費削減

(創業～FY2020 2Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**62億円**の経費削減

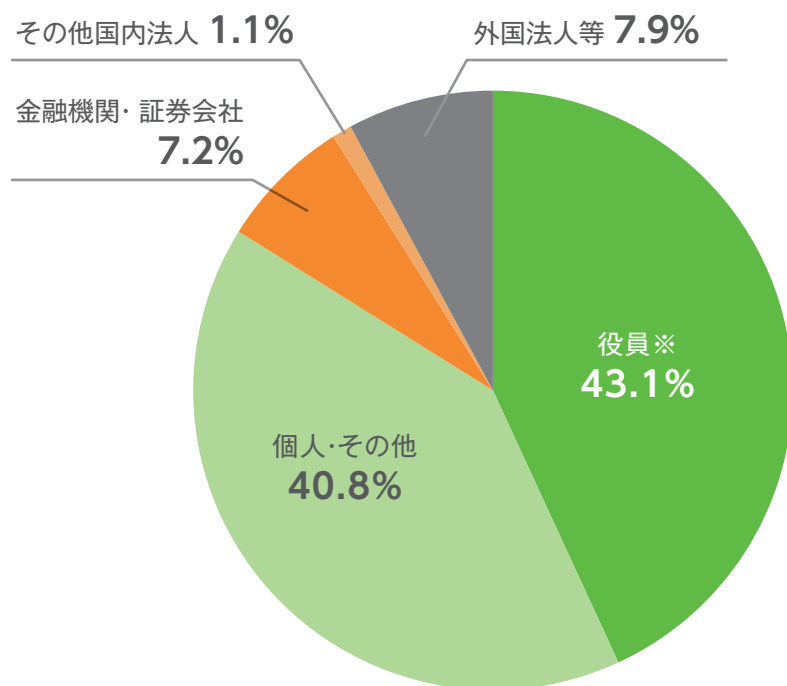
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

(FY2020 2Q時点)

■ 株主数等

発行可能株式総数	4,712,000株
発行済株式数	1,394,200株
株主数(議決権あり)	1,126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.	321,100株
2	時津孝康	267,500株
3	久家昌起	72,000株
4	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	51,100株
5	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	41,058株
6	一般個人株主	28,700株
7	一般個人株主	25,100株
8	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	20,965株
9	一般個人株主	20,600株
10	一般個人株主	15,700株

期間	‘16年6月15日～’19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※	3,585円(‘19年12月30日)
上場来安値※	220円(‘18年12月25日)

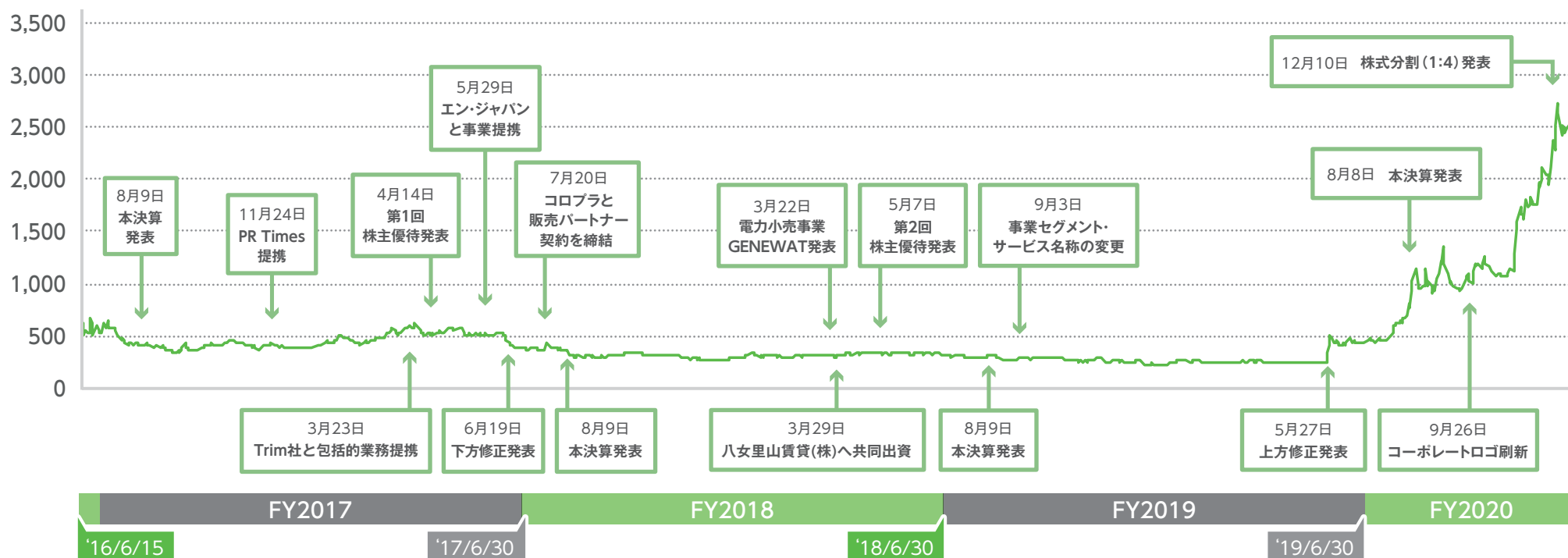
	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
ROE	23.7%	23.9%	3.2%	-25.4%	15.7%

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
PER※	27.9倍	116.3倍	—	32.3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(上場～‘19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1月5日	共同通信にて設置型授乳室「mamaro」を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5月28日	日本経済新聞にて当社「業績予想修正」に関する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	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	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

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>