

中期経営計画 [HOPE NEXT 3]

FY2021-2023(medium-term) Business Plan

2020年8月11日

株式会社ホープ

[6195]

企業理念

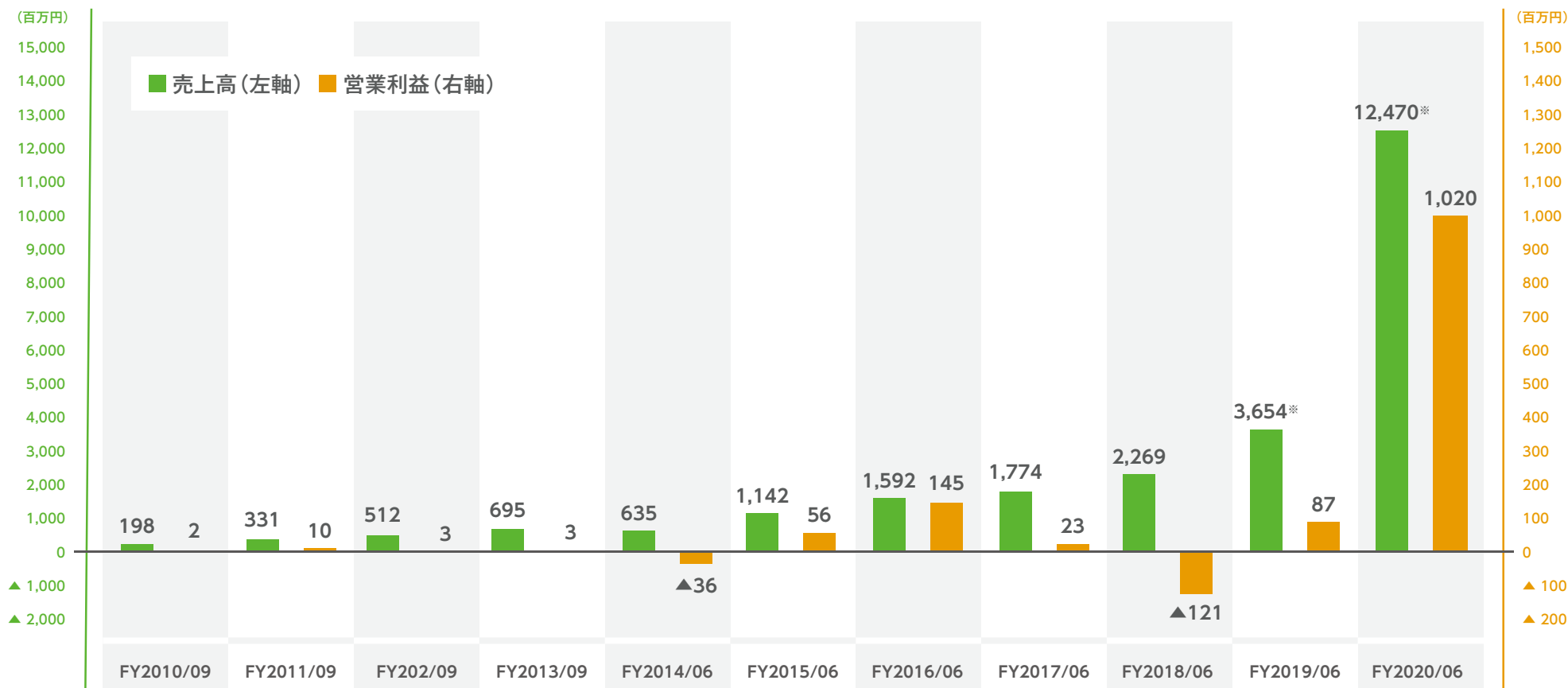
自治体を通じて人々に新たな価値を提供し、
会社及び従業員の成長を追求する

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	167名 (2020年6月末、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、メディア事業)	
資本金	315,149千円 (2020年6月末現在)	
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 '20年5月 ジチタイワークス HAXSH (ハッシュ) 開始

1. 経営戦略
2. 事業戦略
3. 投資戦略
4. 財務戦略
5. 組織戦略
6. 2020 VISION

1. 経営戦略

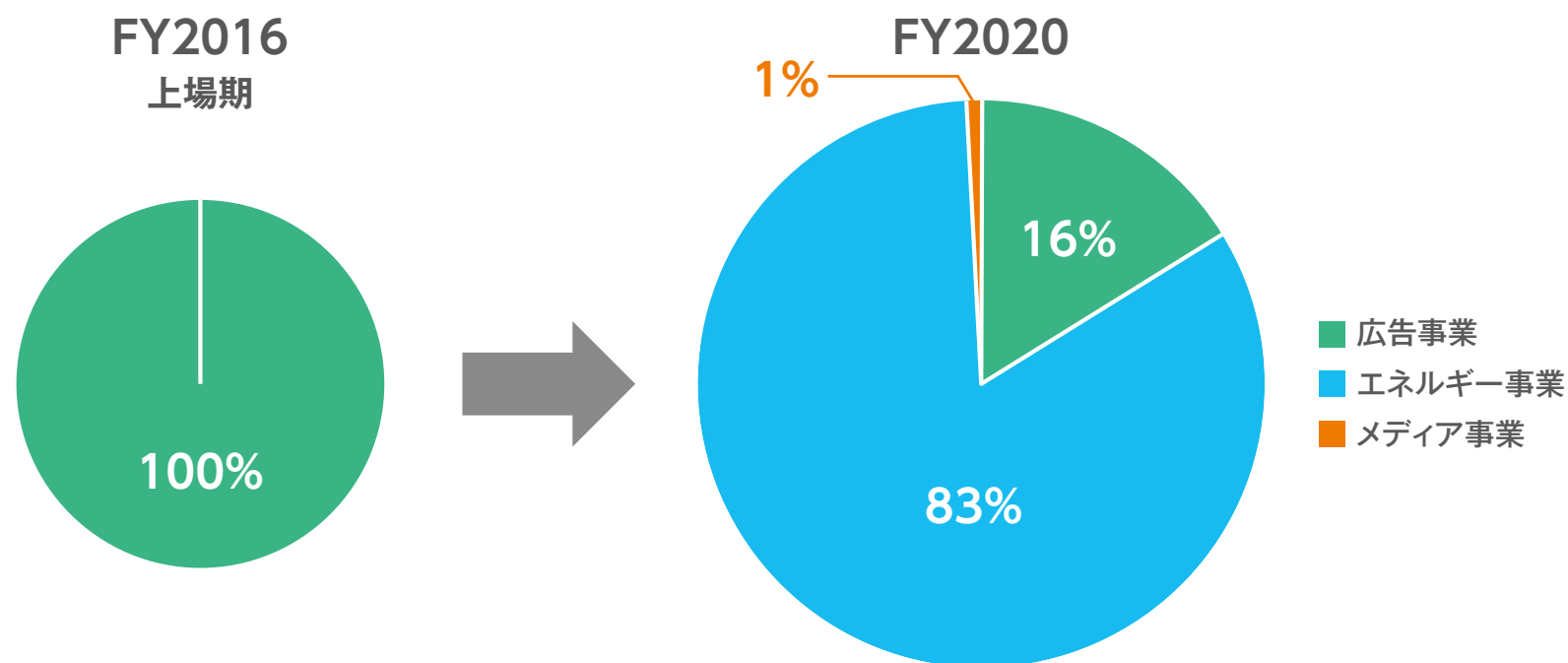
- 一貫して増収基調を維持
- FY2020/6実績:売上高124億円、営業利益10億円と大きく成長加速



※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及び費用負担調整機関に支払う納付金(当該賦課金と同額)を売上高及び売上原価に両建て計上しておりましたが、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)第47項に基づき、FY2022から純額処理が強制適用となる見込みです。そのため、当社においては、FY2021よりこれを早期適用する予定であり、公表しているFY2021の業績予想は当該純額処理を踏まえた数値となっております。期間比較可能性を担保する観点から、本資料において、その影響がある過年度期間であるFY2019及びFY2020の売上高については、当該純額処理が行われたと仮定した数値を記載しております。なお、当該影響額(売上高及び売上原価の減少額)は、FY2019:208百万円、FY2020:1,937百万円となっております。

- FY2019からエネルギー事業が急伸し売上高成長が加速
- 上記を含め、上場後に売上高構成比率は大きく変化

■ 売上高構成比の変化



2010 VISION

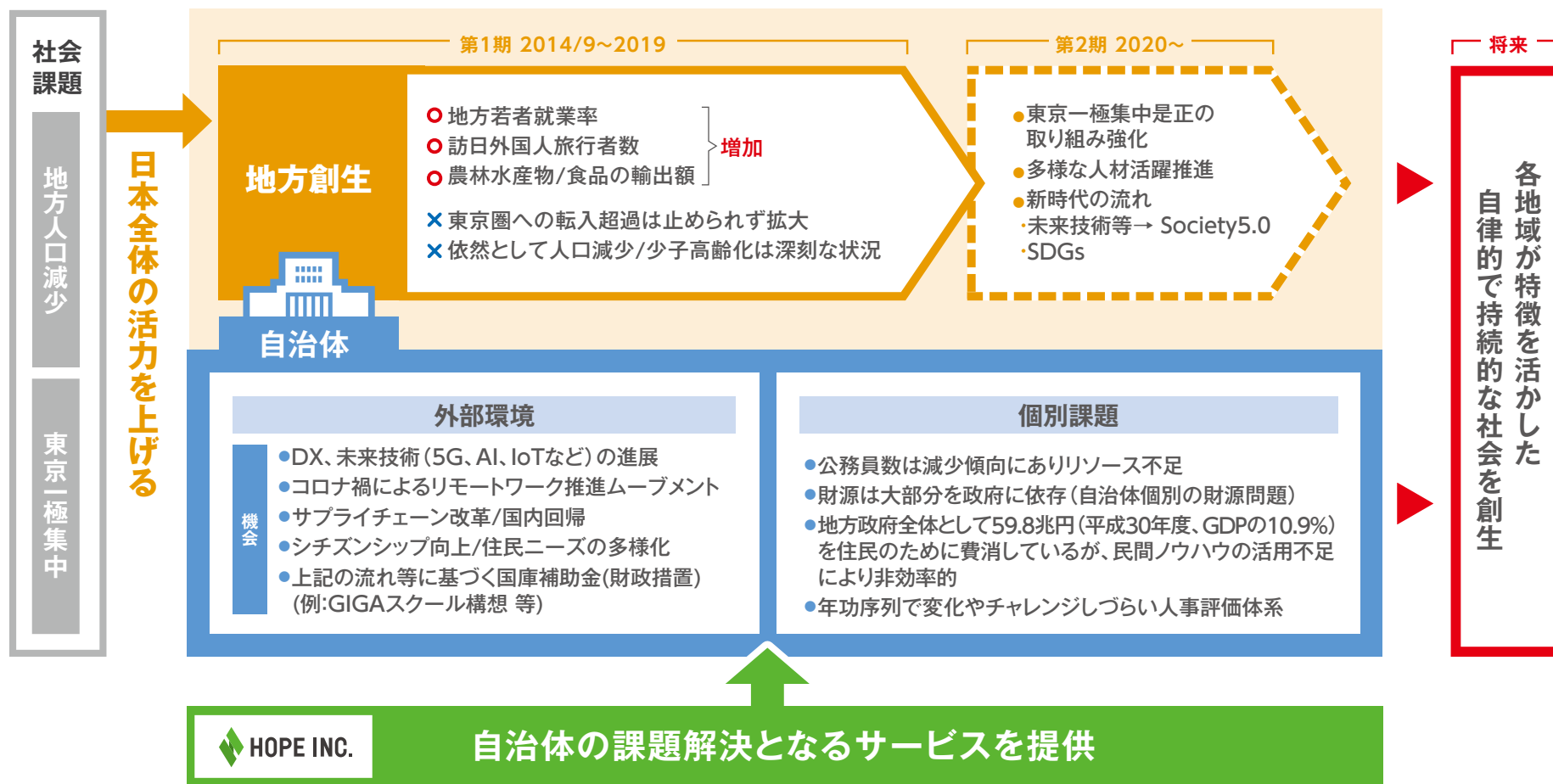
2022年までに 売上高100億円 営業利益率5%



2020 実績

2020年 売上高124億円 営業利益10億円で達成

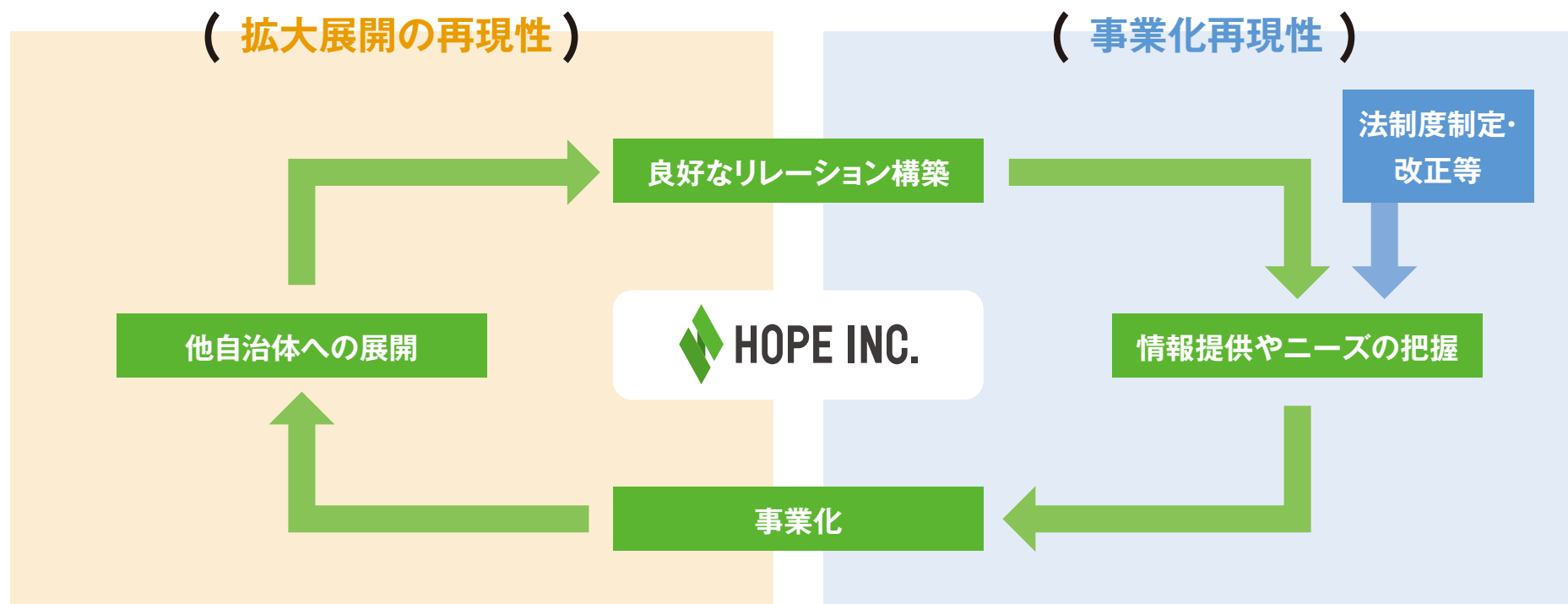
- ・地方創生の追い風が吹く自治体市場は大きなビジネスチャンス
- ・自治体を取りまく環境の変化や課題を常に捉えることが重要



当社の強みは、

- 長年の事業活動を通じて築き上げてきた「自治体リレーション」と法制度の制定・改正等に基づく「**様々な分野における事業化再現性**」
- 自治体マーケットという事業ドメインに基づく「**ビジネスの拡大展開における再現性**」

これらの2段階のフェーズを通じて成長と新規事業創出を実現していく。



2023年6月期までの経営目標

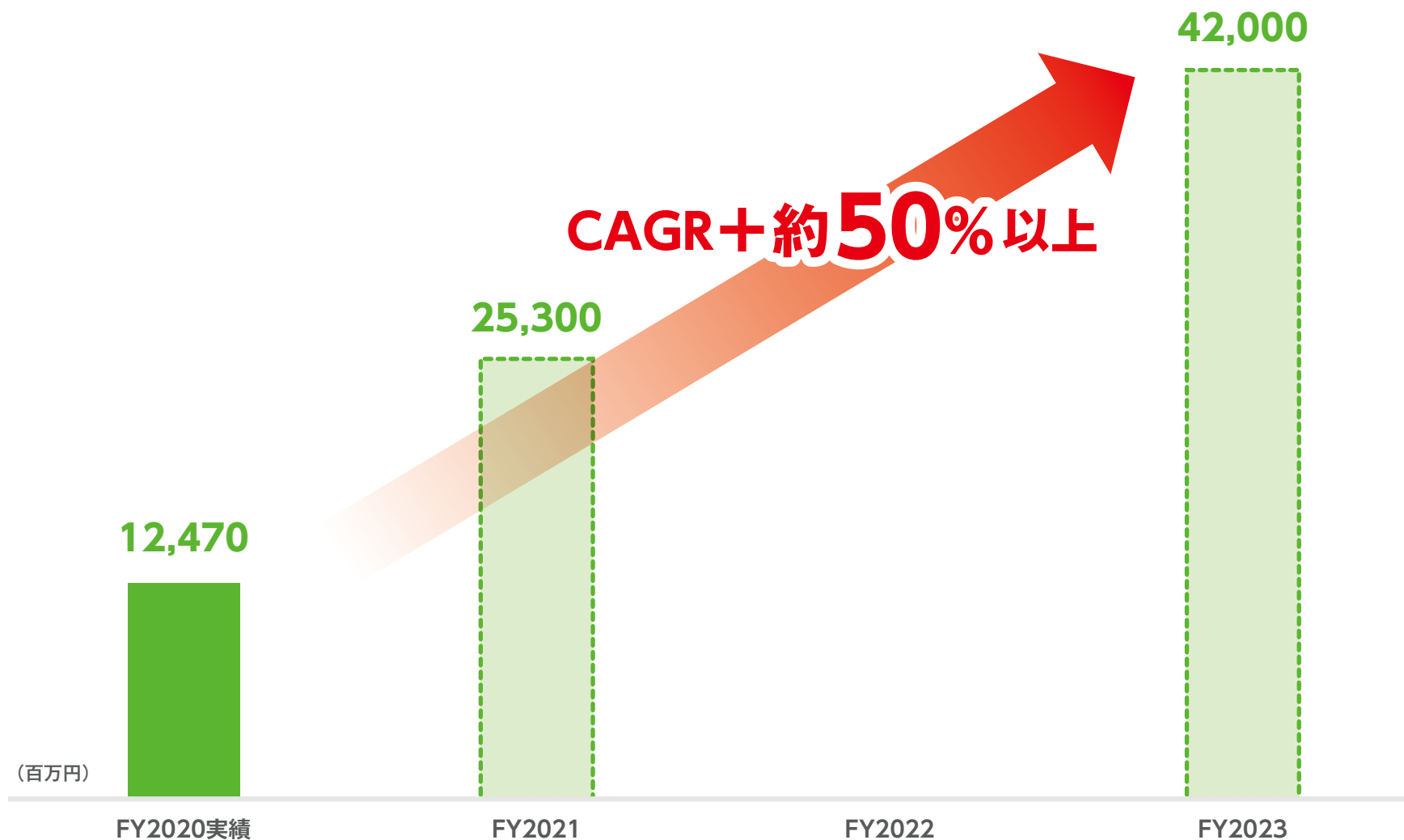
売上高

420億円

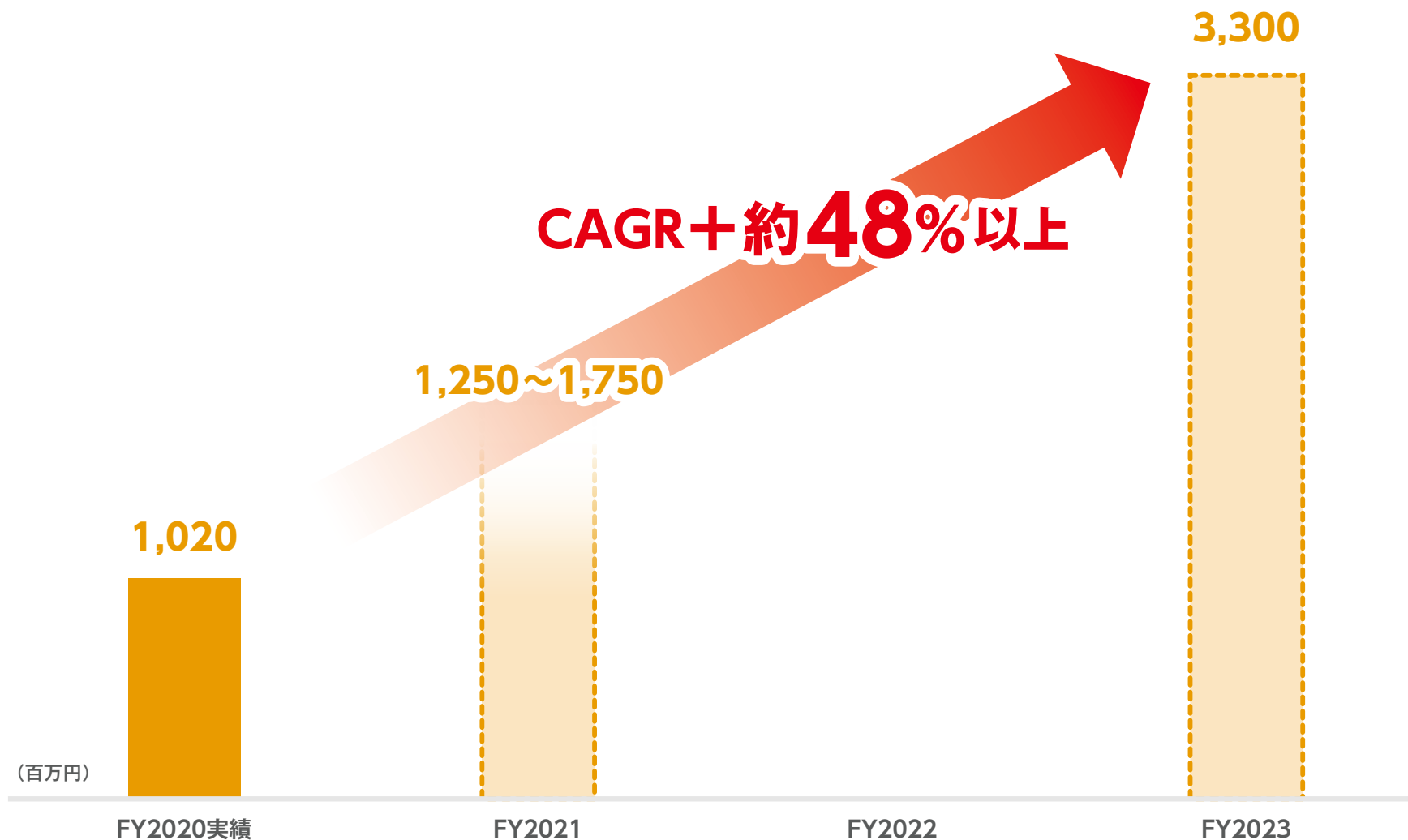
営業利益

33億円

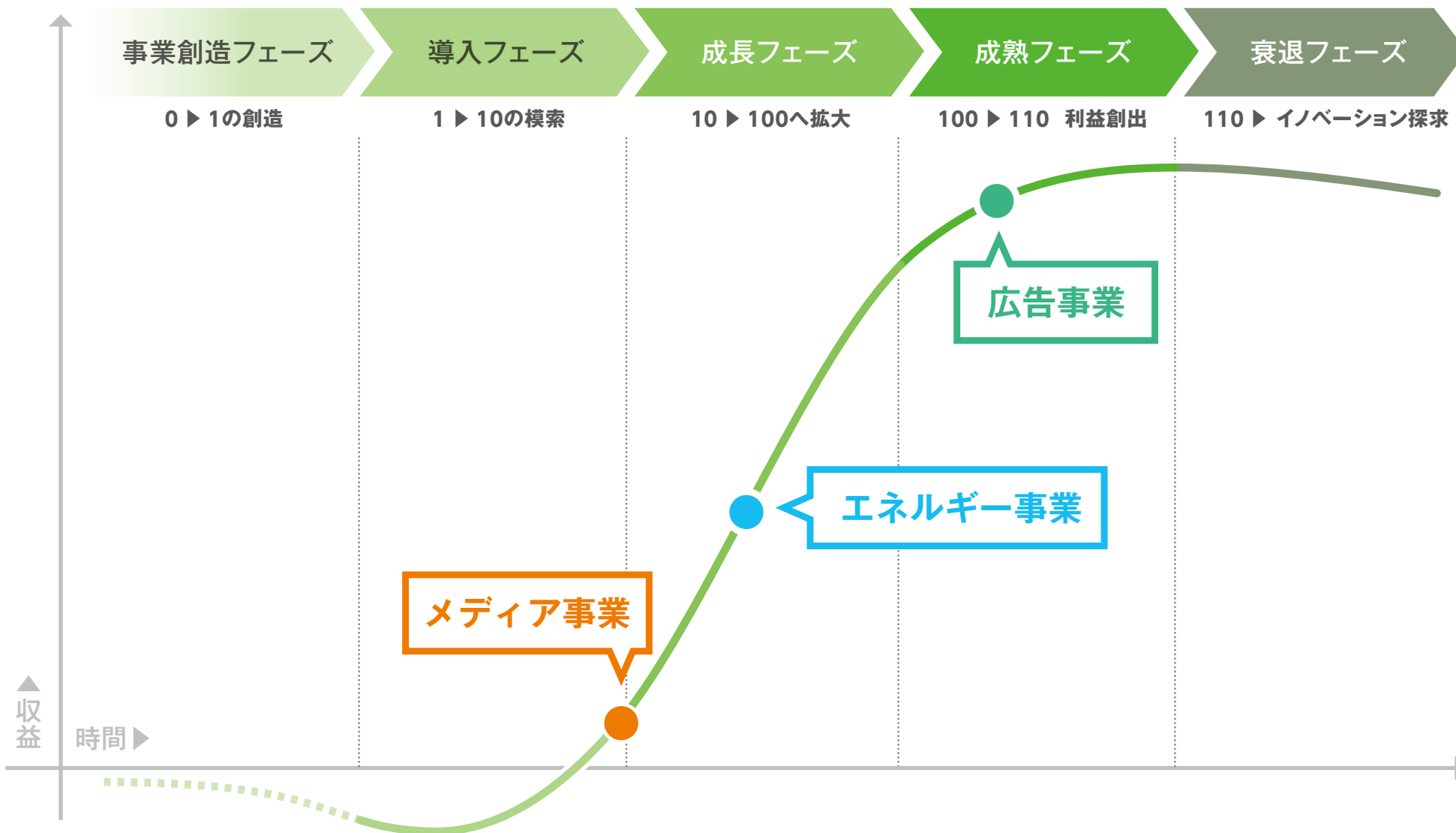
- 高い売上高成長の維持：対FY2020 CAGR+約50%以上



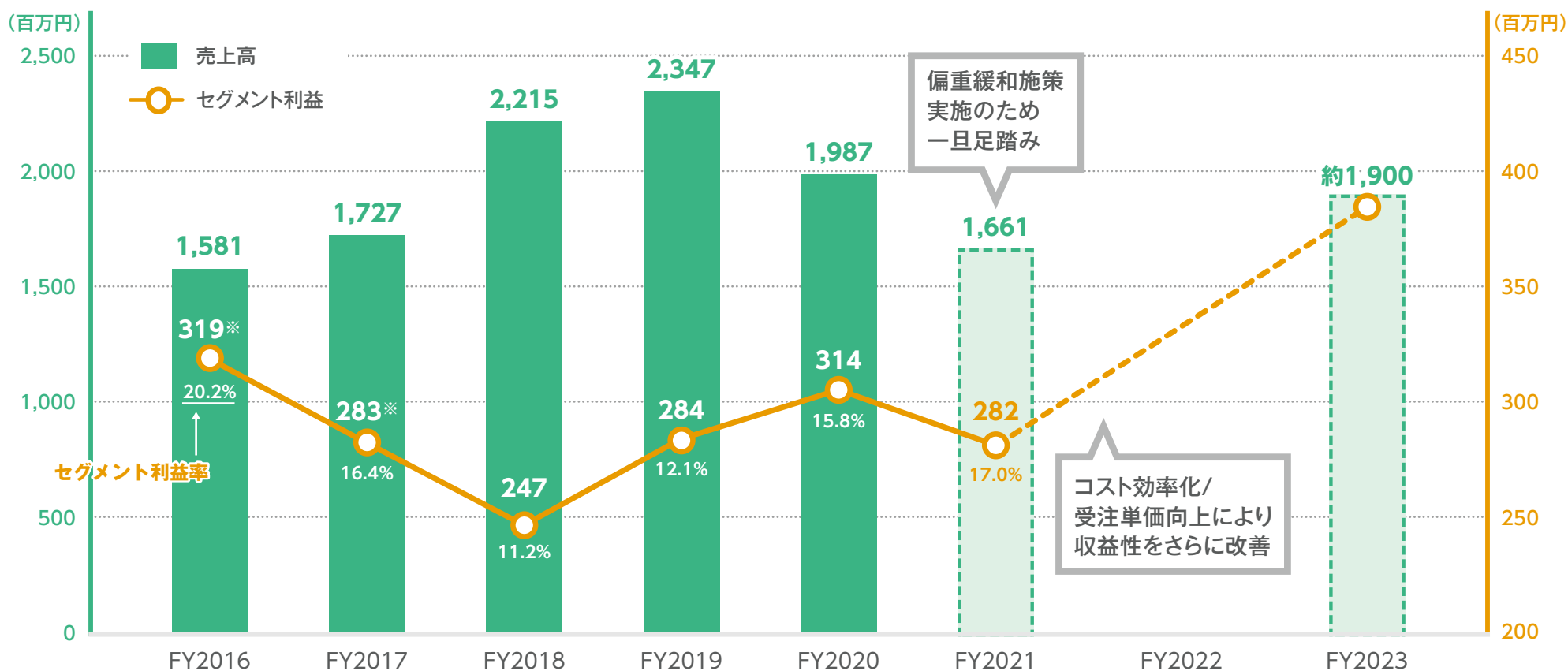
- 高い営業利益成長を目指す：対FY2020 CAGR+約48%以上



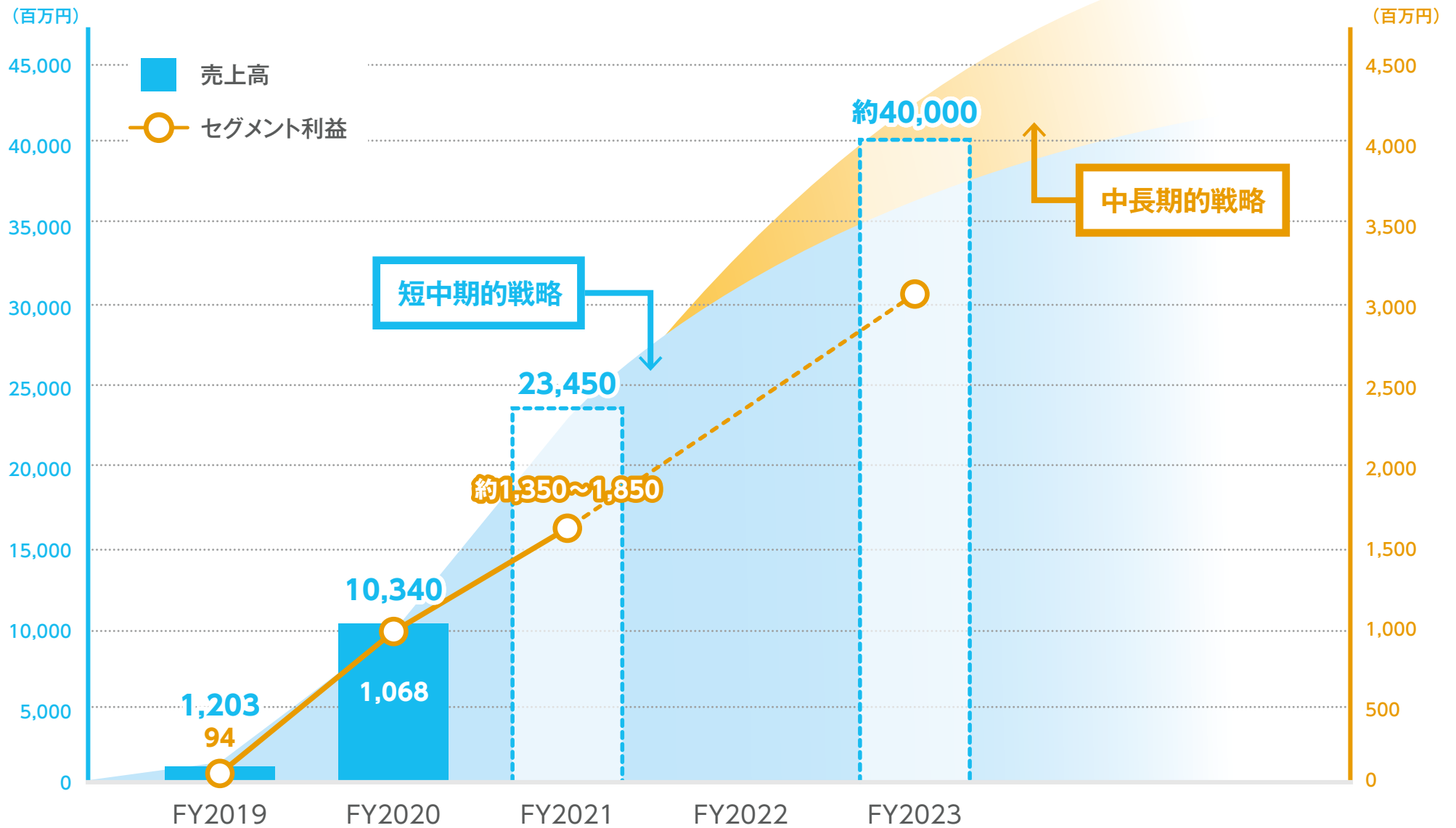
2. 事業戦略



- ・規模適正化(売上高、人員)による収益性改善を継続 ➡ 利益創出事業へ
- ・さらに、業績が4Qに偏重する傾向を中期的に緩和し、
事業全体におけるコスト効率化と受注単価の向上を図る



※FY2016及びFY2017はセグメント利益を開示していないため、現在と同一の定義で仮定計算により算出しております。



※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及び費用負担調整機関に支払う納付金(当該賦課金と同額)を売上高及び売上原価に両建て計上しておりましたが、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)第47項に基づき、FY2022から純額処理が強制適用となる見込みです。そのため、当社においては、FY2021よりこれを早期適用する予定であり、公表しているFY2021の業績予想は当該純額処理を踏まえた数値となっております。期間比較可能性を担保する観点から、本資料において、その影響がある過年度期間であるFY2019及びFY2020の売上高については、当該純額処理が行われたと仮定した数値を記載しております。なお、当該影響額(売上高及び売上原価の減少額)は、FY2019:208百万円、FY2020:1,937百万円となっております。

短中期的な高成長を実現

既存の成長戦略の継続

- 入札での受注を軸とした既存の成長戦略の継続によるオーガニックな成長

中長期的な付加価値を創出

子会社を設立し、親子間でクリーンエネルギーへの役割分担明確化

- SDGsの目標の一つであるクリーンエネルギーの普及促進を背景に、再生可能エネルギー由来の電力を自治体へ展開。当社がその流れをつくる。



独自のアルゴリズムにより 原価予測を機械学習 (AI) で行う

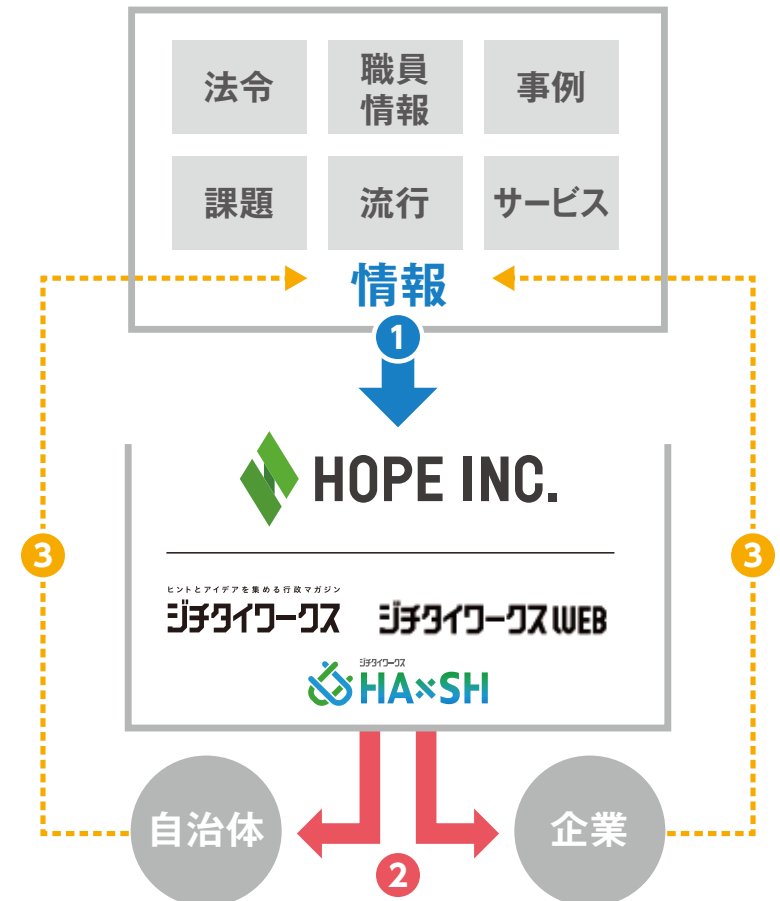
- 市場価格に影響を与える複数の要因を分析・解析を行い、独自アルゴリズムを作成し、長期的な価格予想精度向上を狙う。





自治体情報の最上流

- 1 自治体情報を収集**
どこよりも情報を多く早く集める
- 2 「ジチタイワークス」ブランドを通じて発信**
どこよりも早く分かりやすい
- 3 情報の循環**
「ジチタイワークス」ブランドが強化されることで
受動的に情報が集まる仕組みを構築





自治体情報のデータベース



組織

■ 予算

■ 課題、ニーズ

- ・国の法令やトレンド
- ・自治体の課題や展望
- ・自治体の先進事例
- ・企業の先進サービス



個人

■ 自治体職員や公務員等の情報

- ・決裁者、担当者情報



自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に

強化

メディア事業の強化

官民連携の質・スピード向上・市場浸透

支援

全社のマーケティング支援

市場開拓が加速

創造

新たな事業の創造

機会を的確に捉えた事業の開発／多角化

3. 投資戦略

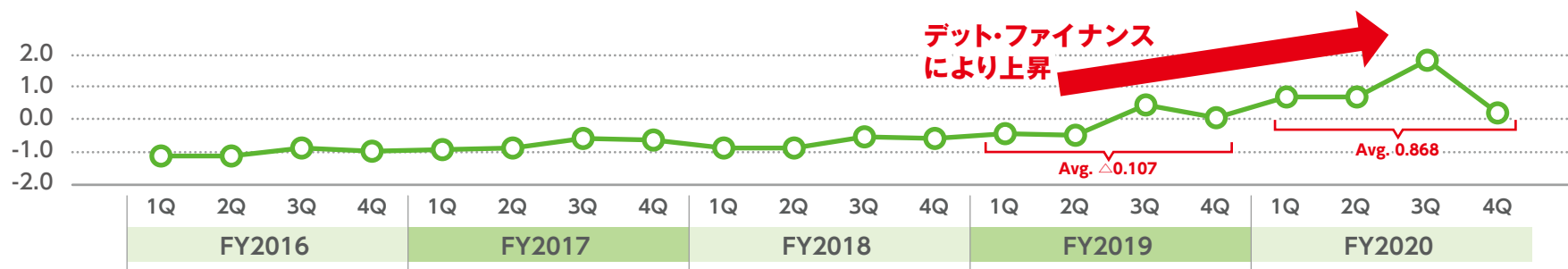
- **機会を逃さず、必要な投資を実行**
(自社開発、M&A、アライアンス等)
- **FY2021より新規事業開発チームを設置**
- **FY2021のP/L投資コスト 上限1億円**

4. 財務戦略

■ Net D/E レシオ推移

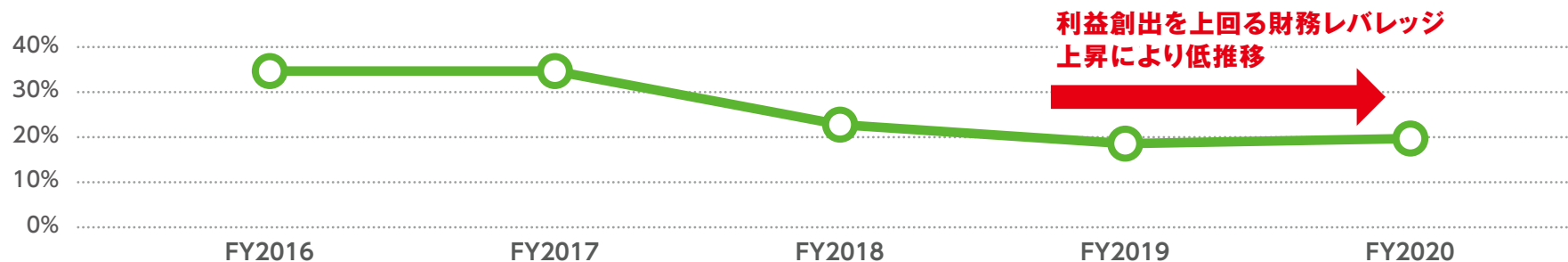
$$\text{Net D/E レシオ} = \frac{\text{有利子負債} - \text{現預金}}{\text{純資産}}$$

- 上場期から3年はキャッシュニーズが小さかったが、直近のエネルギー事業の成長による運転資金増等を踏まえ、デット・ファイナンスによる資金手当てにより水準上昇



■ 自己資本比率の推移

- 財務レバレッジ上昇があり現在の水準は約20%



- 適度な財務レバレッジを維持 → Net D/E レシオ1倍程度
- エクイティ・ファイナンスとデット・ファイナンスを組み合わせ、成長資金を調達
- 普通配当は原則実施しない
- 3年平均のROE30%以上を目標水準とし、株主還元施策を検討
- プライム市場上場

■ 第三者割当による新株予約権を通じた資金調達

経営目標達成のための財務基盤の拡充

- ・エネルギー事業の拡大により資金需要が大きく増加し、銀行借入の拡充により財務レバレッジは高まっている。
今後の成長戦略に必要な資金の調達により財務体質を強化し、さらなる発展、企業価値の向上へとつなげていく。

資金使途

※1 金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

エネルギー事業の運転資金（電力調達）▶ **11.9億円** ※1

現在、約17億円/月にのぼる電力調達支出
今後の事業拡大により、さらにその額は増加する見込み

エネルギー事業における差入保証金▶ **5.0億円** ※1

現在の保証額は7.7億円。
事業成長に比例的に増加する見込み

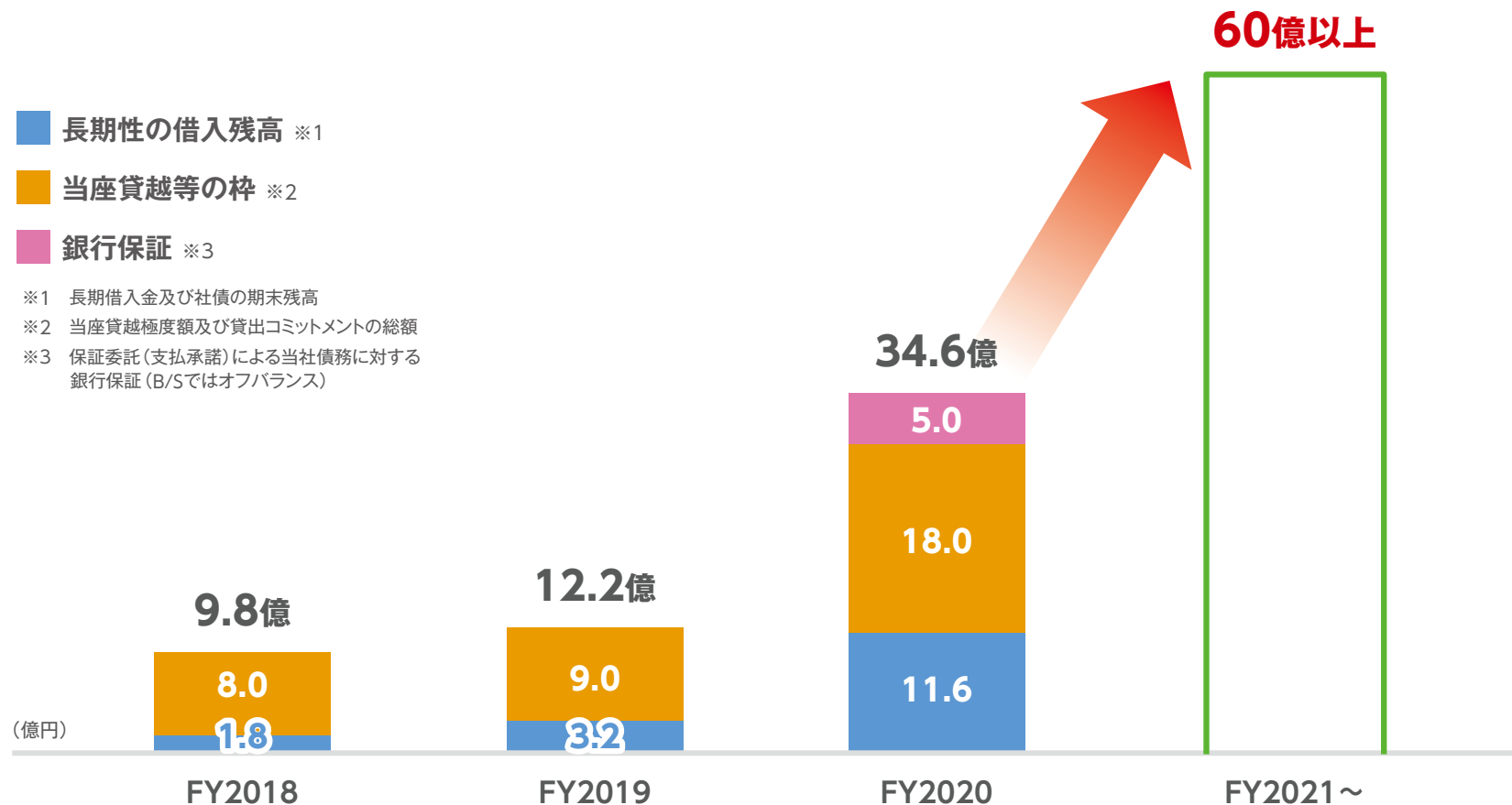
概要

※2 金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

想定調達額 ※2	約16.9億円	
潜在株式数/希薄化率	潜在株式数400,000株 / 希薄化率(対議決権総数) 6.69% (2020年6月30日時点の総議決権数59,760個)	
行使可能期間	2年間(2020年9月3日~2022年9月2日)	
行使 価額	当初	4,235円と条件決定日(2020年8月17日または18日)の直前取引日の終値のいずれか高い方
	上限	なし
	下限	2,965円と条件決定日(2020年8月17日または18日)の直前取引日の終値の60%のいずれか高い方
	行使価額の修正	直前引日の終値の92%
行使許可条項	割当先は当社の許可がない限り本新株予約権の行使ができない	

詳細は、本日公表いたしました「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）の発行に関するお知らせ」及び「第三者割当による第7回新株予約権を通じた資金調達について」をご参照ください。

- 留保利益とエクイティ・ファイナンスによって厚みを増す自己資本に適切なレバレッジを効かせて、成長資金を積極的に調達
- 金利（負債コスト）を見ながら、長期性の借入・当座貸越等・銀行保証を駆使



5. 組織戦略

・ 当社の最重要経営資源は「人」 → 人(従業員)の成長 = 会社の成長

中期的な採用戦略

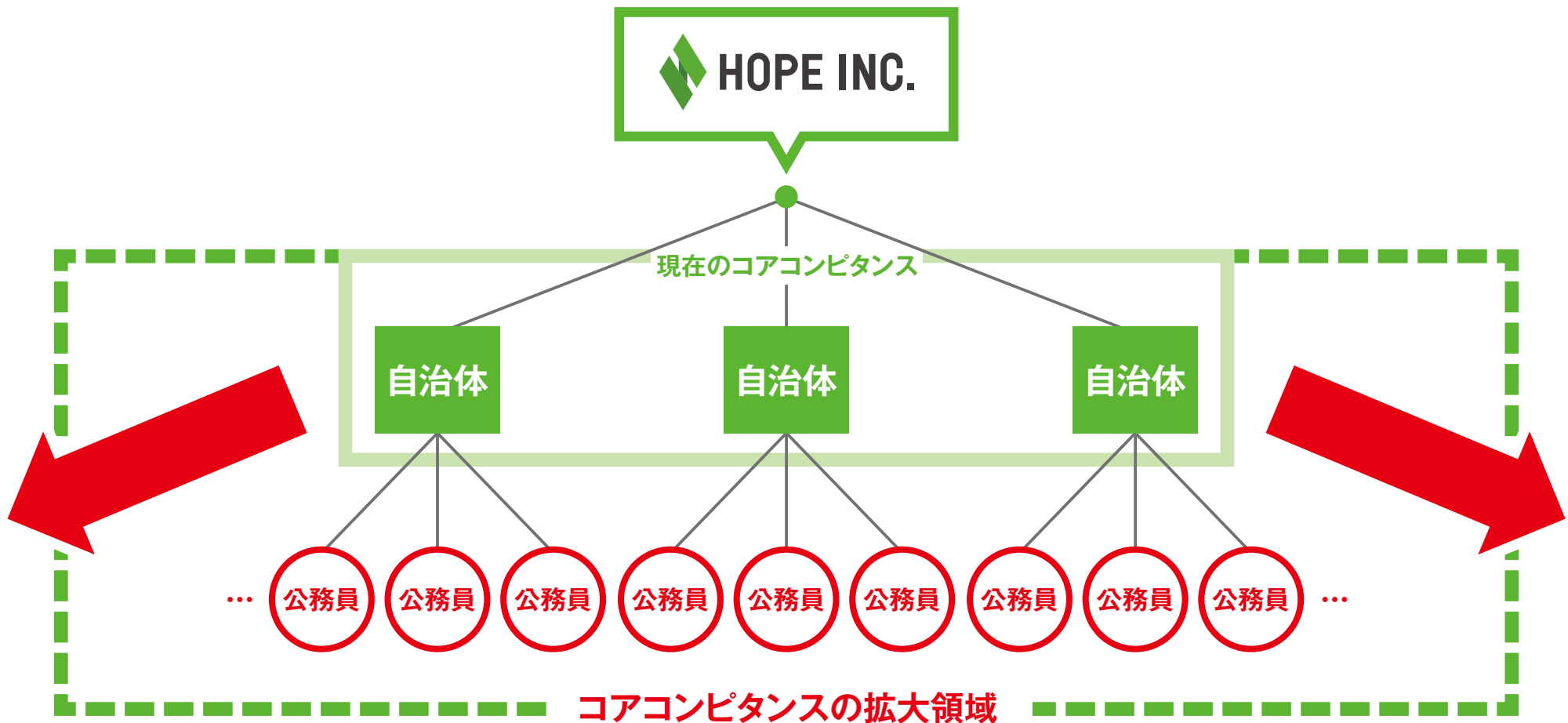
① 公務員経験者の採用
(ex.自治体職員、議員など)

② プロフェッショナル採用
多彩な分野への参入を支える



6 . 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