

2017年6月期  
決算説明会資料



2017年9月4日 株式会社ホープ 6195

- I . 会社概要**
- II . 決算ハイライト(2017年6月期)**
- III . 2018年6月期の見通しと方針**
- IV . Appendices**

<b>商号</b>	株式会社ホープ (HOPE, INC.)		
<b>創業</b>	2005年2月 (決算期:6月)		
<b>代表者</b>	代表取締役社長 兼CEO 時津孝康		
<b>証券コード</b>	6195 (2016年6月15日上場、東証マザーズ・福証Q-Board)		
<b>従業員数</b>	141名 (2017年6月末現在、臨時雇用者含む)		
<b>事業内容</b>	Public Private Sharing(PPS)事業		
<b>本店所在地</b>	福岡県福岡市中央区薬院1-14-5 MG薬院ビル		
<b>沿革</b>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>'05年2月   創業</li> <li>'06年6月   DS(デッドスペース)サービス開始</li> <li>'13年9月   MC(メディアクリエーション)サービス開始</li> <li>'14年7月   情報プラットフォームサービス「マチイロ」開始</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>'14年8月   BPO支援サービス(旧 営業活動支援サービス)開始</li> <li>'16年6月   東証マザーズ・福証Q-Board上場</li> <li>'16年9月   マーケットプレイスサービス「LAMP」開始</li> <li>'17年1月   ビジネスプロセスコンサルティングサービス開始</li> <li>'17年3月   Trim(株)と包括的業務提携</li> </ul> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>'05年2月   創業</li> <li>'06年6月   DS(デッドスペース)サービス開始</li> <li>'13年9月   MC(メディアクリエーション)サービス開始</li> <li>'14年7月   情報プラットフォームサービス「マチイロ」開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>'14年8月   BPO支援サービス(旧 営業活動支援サービス)開始</li> <li>'16年6月   東証マザーズ・福証Q-Board上場</li> <li>'16年9月   マーケットプレイスサービス「LAMP」開始</li> <li>'17年1月   ビジネスプロセスコンサルティングサービス開始</li> <li>'17年3月   Trim(株)と包括的業務提携</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>'05年2月   創業</li> <li>'06年6月   DS(デッドスペース)サービス開始</li> <li>'13年9月   MC(メディアクリエーション)サービス開始</li> <li>'14年7月   情報プラットフォームサービス「マチイロ」開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>'14年8月   BPO支援サービス(旧 営業活動支援サービス)開始</li> <li>'16年6月   東証マザーズ・福証Q-Board上場</li> <li>'16年9月   マーケットプレイスサービス「LAMP」開始</li> <li>'17年1月   ビジネスプロセスコンサルティングサービス開始</li> <li>'17年3月   Trim(株)と包括的業務提携</li> </ul>		

## PPSとは

自治体が有する公共資産等を民間と共有することで、自治体には自主財源の確保を、民間には事業活動や販売促進活動の機会を提供するという両者双繁栄のサービスを行うことを意味します。

## 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

## 行動指針

01. 私たちは、走りながら考えます
02. 私たちは、謙虚であり続けます
03. 私たちは、向上心を忘れません
04. 私たちは、絶対に諦めません
05. 私たちは、覚悟を持ち、退路は断ちます
06. 私たちは、感謝の心を大事にします
07. 私たちは、継続の先に革新を生み出します
08. 私たちは、衝突を恐れません
09. 私たちは、お客さまへ価値を戻すことを約束します
10. 最後に、私たちは何よりも情熱を大切にします

## PPS事業

(パブリック・プライベート・シェアリング)

### 財源確保支援サービス

DS (デッドスペース) サービス

MC (メディアクリエイション) サービス

マーケットプレイス  
サービス

BPO支援サービス  
(旧 営業活動支援サービス)

情報プラットフォーム  
サービス

LAMP

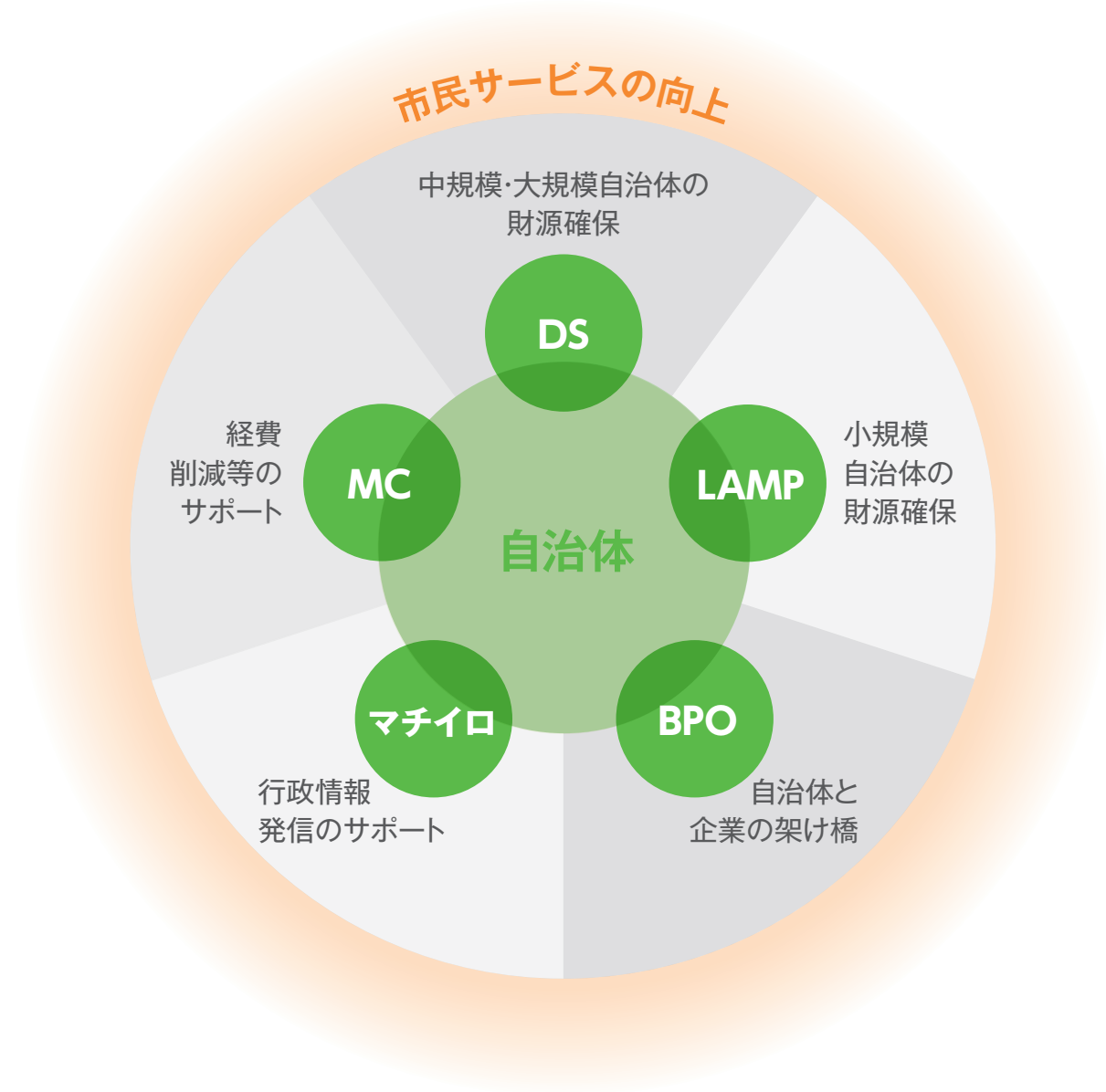
ビジネスプロセス  
コンサルティング

マーケティングリサーチ



マチイロ

## ■ 自治体を取り巻く諸問題とのタッチポイントに事業を展開

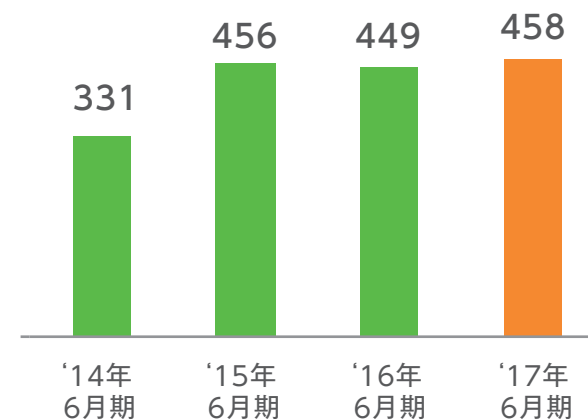


## 自治体の遊休スペースを新たな財源に変える

### ビジネスモデル



■自治体との契約件数



■財源確保額

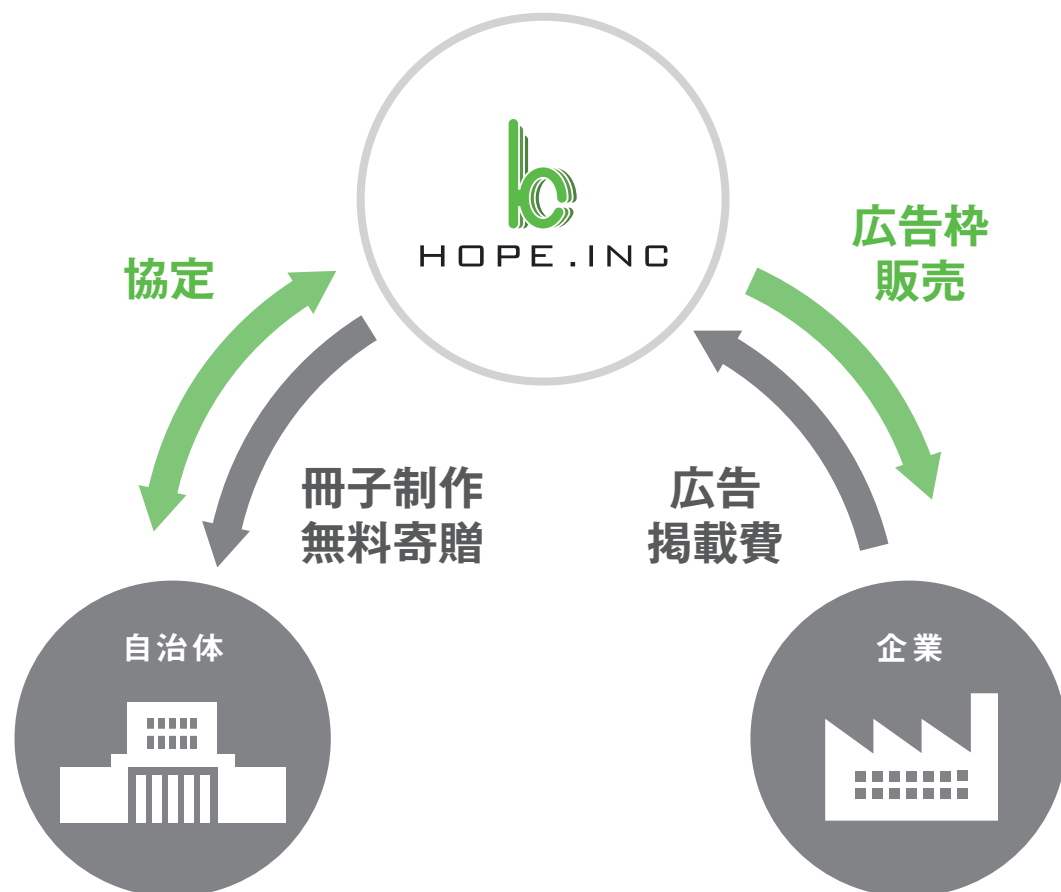
約**44**億円  
 (2017年6月期迄の累計)

■媒体例

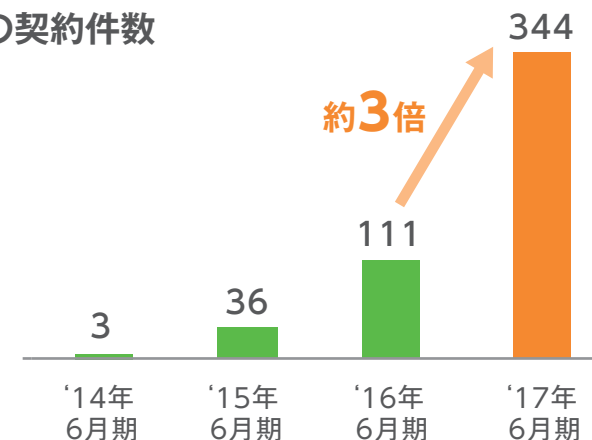


## 自治体から配られる専門の冊子が無償で制作・納品

### ビジネスモデル



### 自治体との契約件数



### 経費削減額等※

**約2.5億円**  
(2017年6月期迄の累計)

※MCサービスにおける制作原価を自治体における経費削減額や付加価値額と仮定。

### 冊子イメージ

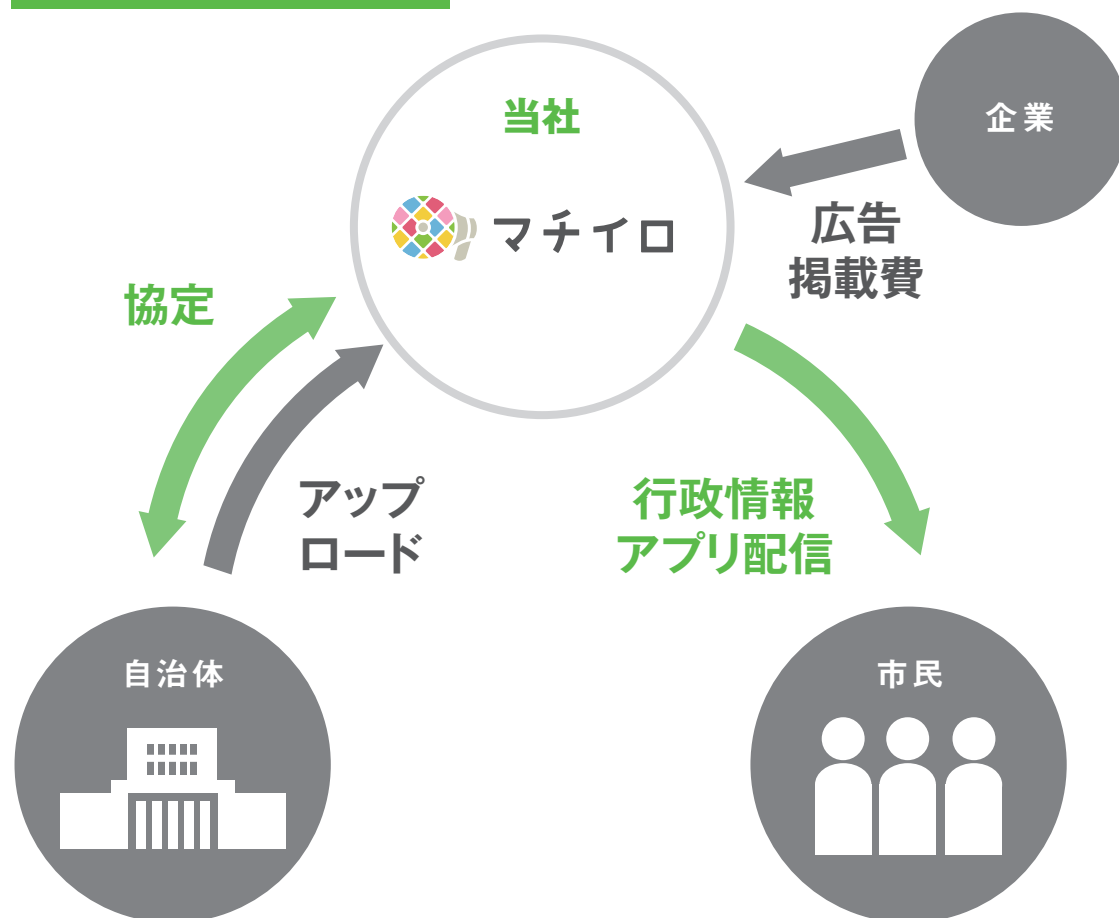


子育て、  
空き家、  
介護予防、  
防災 等

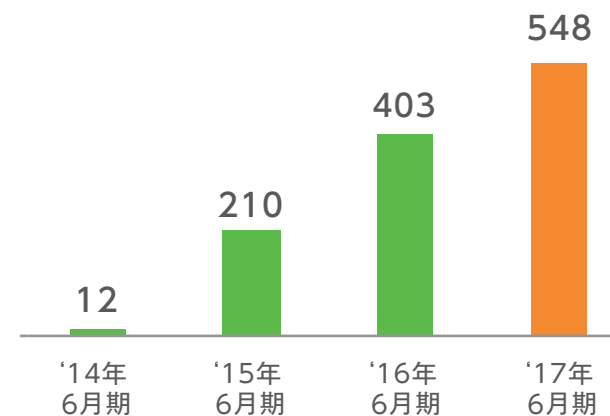


## 自治体と地域住民をつなぐアプリ「マチイロ」 自治体の行政情報をアプリで配信!

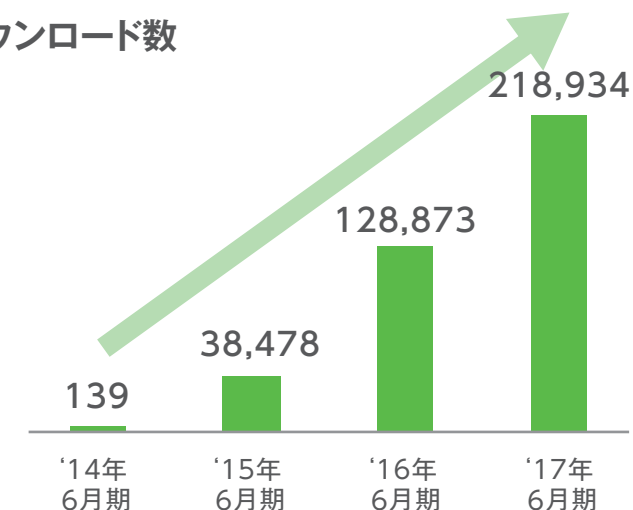
### ビジネスモデル



■自治体との契約件数

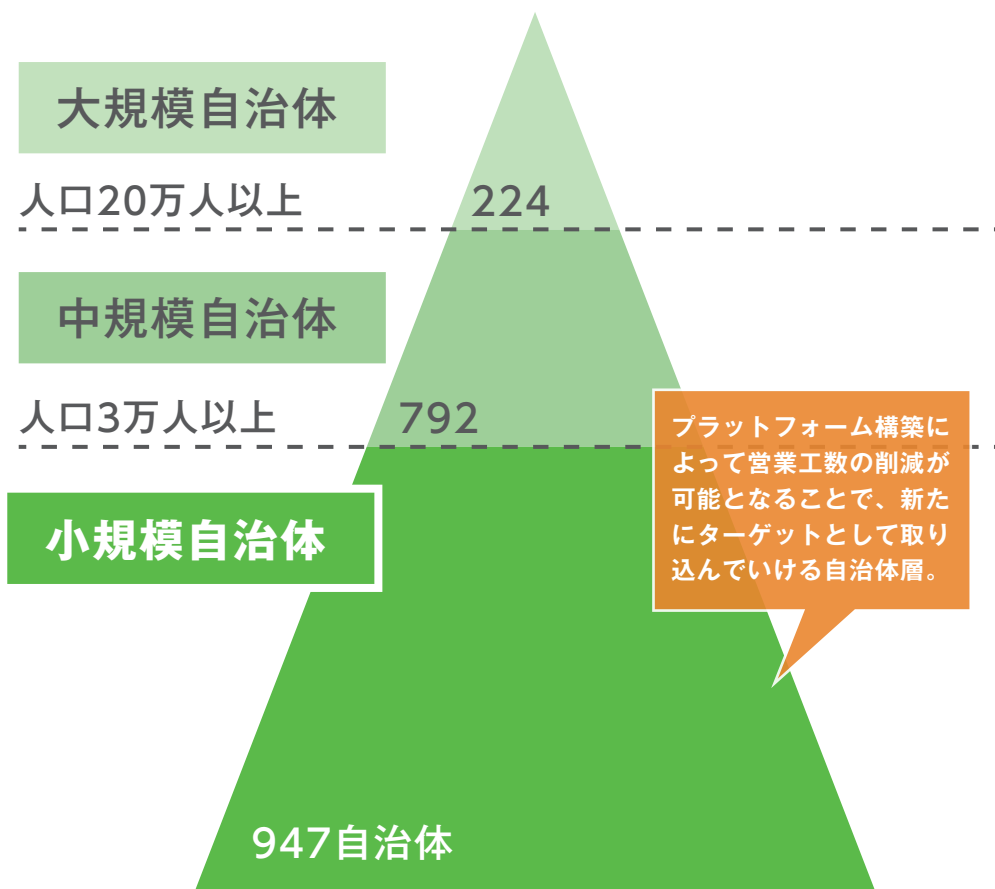


■ダウンロード数



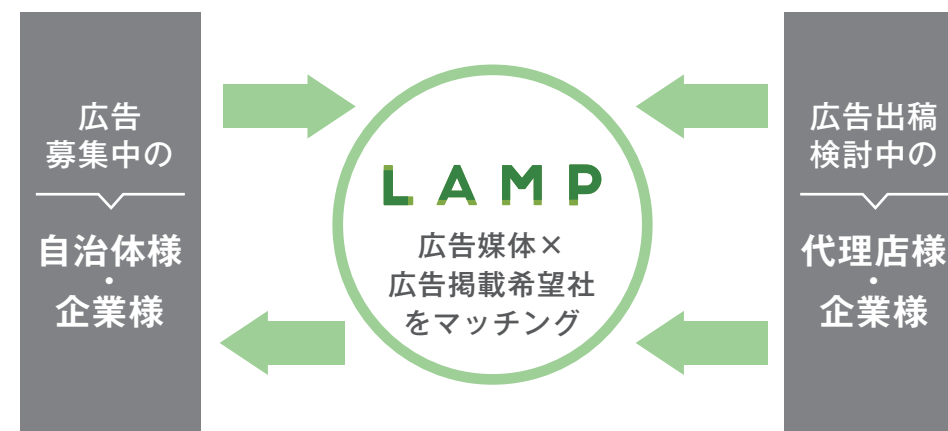
## 営業効率の向上により、小規模自治体における収益化を実現する

### 規模別アプローチ



※自治体数は、総務省「【総計】平成29年住民基本台帳人口・世帯数、平成28年度人口動態(市区町村別)」より当社にて集計

### マーケットプレイス



財源を確保したい小規模自治体等と、広告出稿を希望する民間企業とのプラットフォーム。

自治体等は、媒体を無料で登録可能。広告掲載主は無料でユーザー登録ができ、その後同プラットフォーム上で広告掲載の申込が可能。

詳細はLAMP HP ( <http://hope-lamp.com/> ) 参照

## 自治体の抱える課題解消を支援

### マーケティングリサーチ

企業のサービス・商品に関連する分野の予算状況や担当者のニーズを調査し、リスト等の形式でお渡しします。

### ビジネスプロセス コンサルティングサービス

ビッグデータの分析等の事前調査により、自治体の課題を把握し、個別のケースに合わせてカスタマイズしたメニューを組み合わせて、課題解消のための企画を立案・実行。さらには、その効果の事後的検証と次の施策につながる新たな提案までの一貫したソリューションを提供するというPDCAサイクルを回すことで、自治体の抱える課題を解消する自治体向けサービス。

#### Plan

施策のご提案  
課題解消に最適な企画を  
ゼロから検討



#### Action

施策改善・再提案



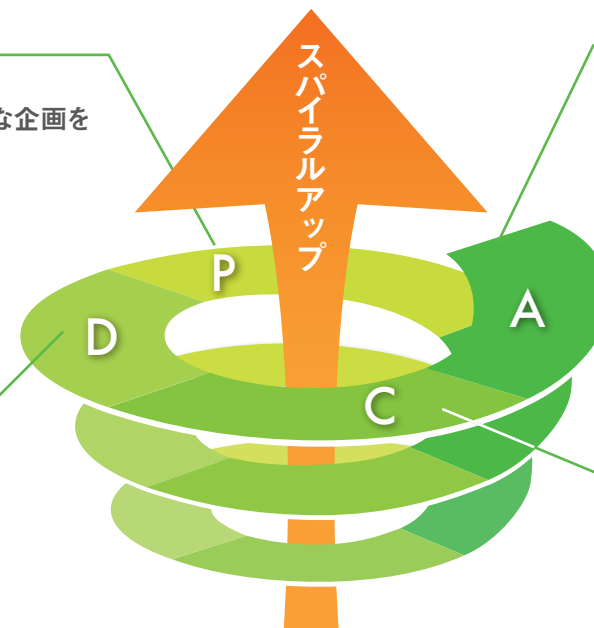
#### Do

企画実行・  
プロモーション



#### Check

効果測定



#### 受託実績

- 佐賀県 ・観光動態調査
- 大分県 ・特殊詐欺防止コールセンター  
・観光情報発信事業
- 神奈川県 ・観光基礎調査
- 小郡市 ・移住促進写真撮影・写真集制作

## 1 自治体という事業領域に特化

- ・自治体に提供できるサービスが多岐に渡りはじめ、一自治体における様々な部署との取り組みが活発化
- ・既存事業で得たノウハウを活かし、シナジーの得られるサービスを展開可能なポジション

## 2 全国1万社以上の広告主のデータベース

- ・得意先1社に依存しない売上構造
- ・サービスの多様化に伴うクロスセルの増加

## 1 入札（商品仕入れ）におけるリスク

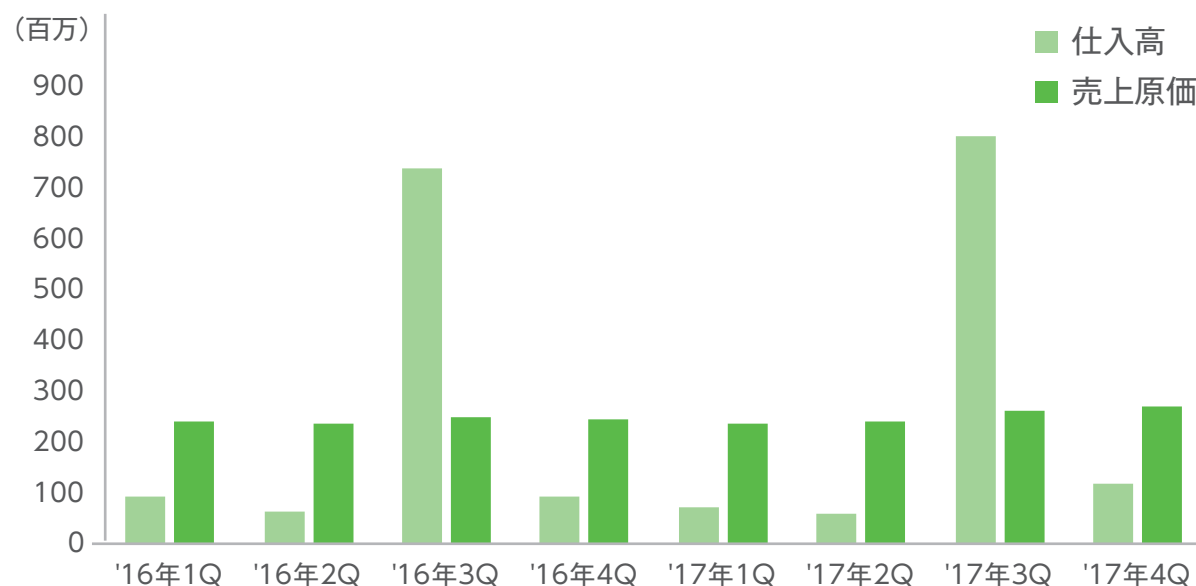
- ・ 入札金額（仕入れ金額）にボラティリティがある
- ・ 他社の応札等により十分に商品仕入れが行えなくなる可能性がある

## 2 在庫リスク

- ・ DS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

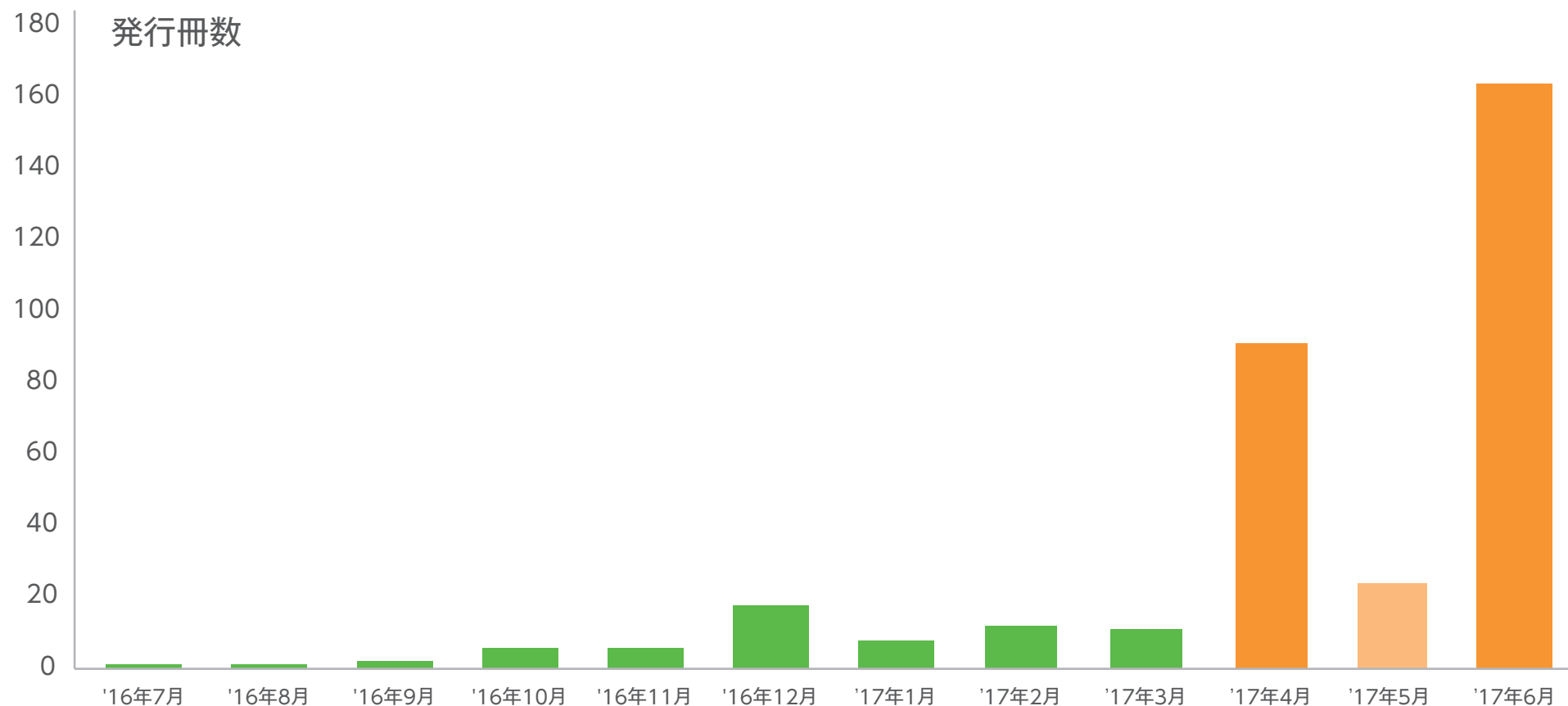
## 3 翌期への影響

- ・ 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



## ■ 業績の季節的変動

- ・ 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
- ・ 制作や販売時期の集中



- I . 会社概要**
- II . 決算ハイライト(2017年6月期)**
- III . 2018年6月期の見通しと方針**
- IV . Appendices**

(百万円)	2016年6月期			2017年6月期			2018年6月期	
	実績	当初計画	修正予想	実績	当初計画比	修正予想比	前期比	計画
売上高	1,592	2,046	1,773	1,774	△13.3%	+0.1%	+11.5%	2,338
営業利益	145	170	25	23	△86.0%	△6.0%	△83.5%	△176
経常利益	146	176	33	34	△80.4%	+3.0%	△76.4%	△167
当期純利益	92	113	15	17	△84.2%	+17.4%	△80.6%	△124

※ 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

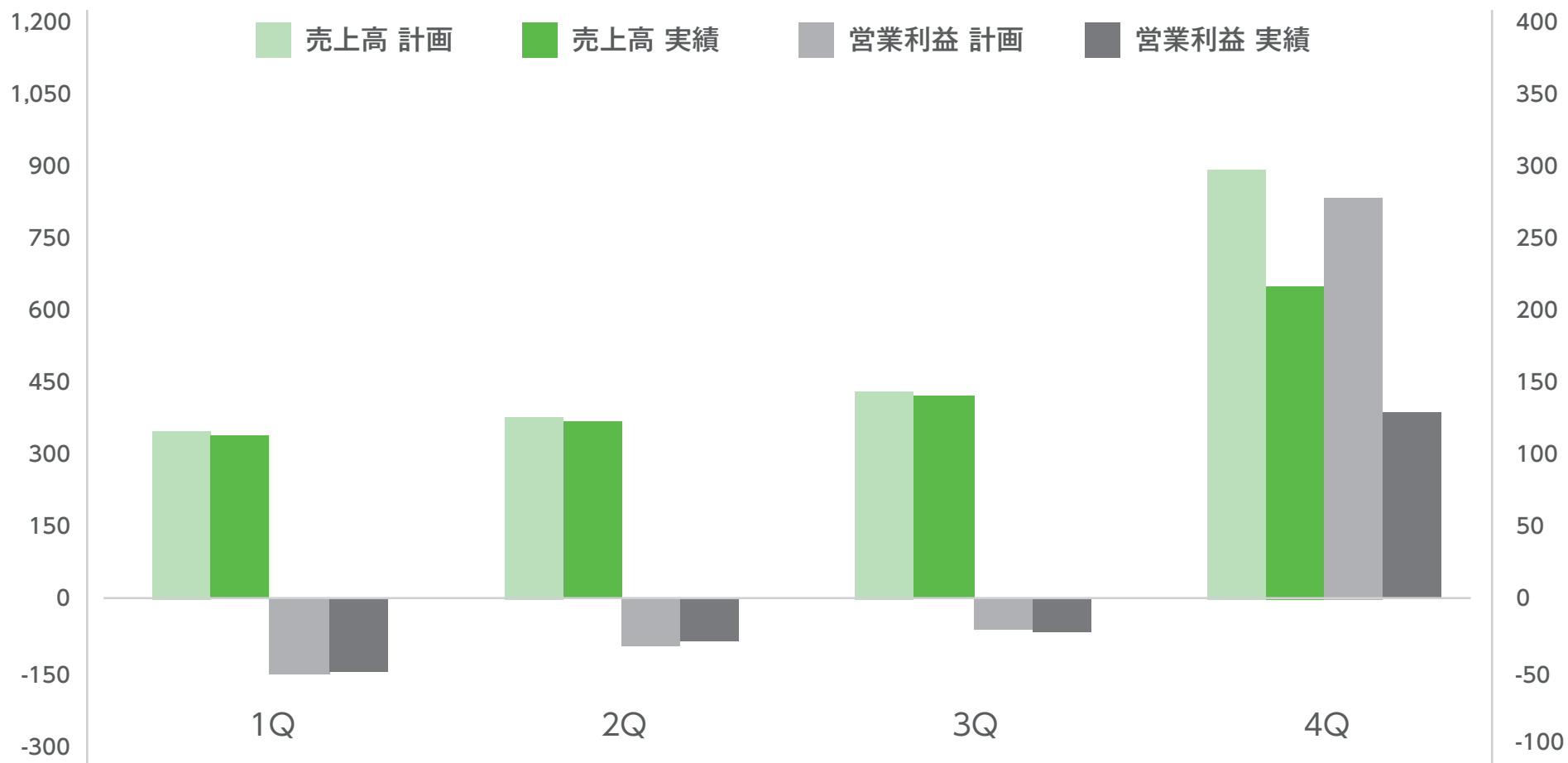


(百万円)

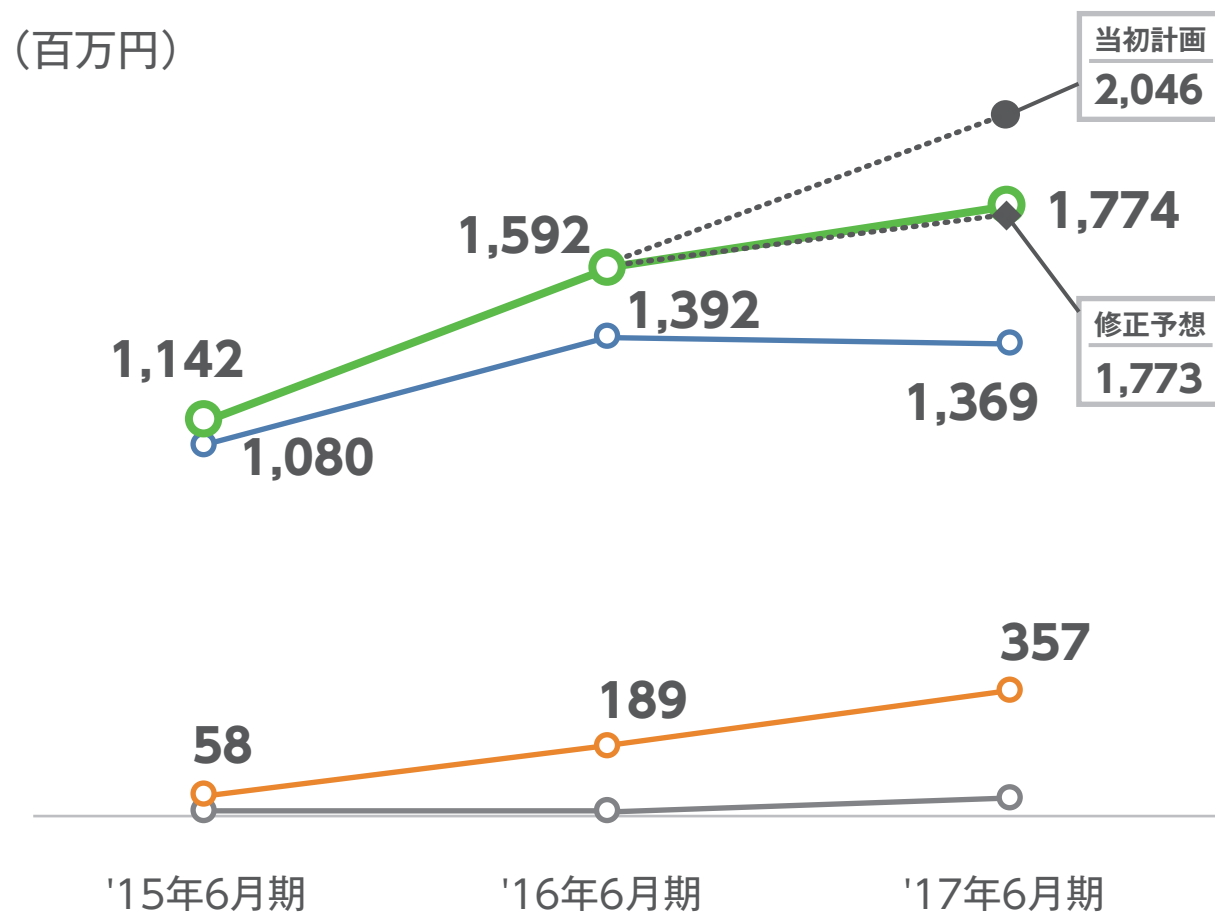
## 四半期 計画・実績

売上高

営業利益



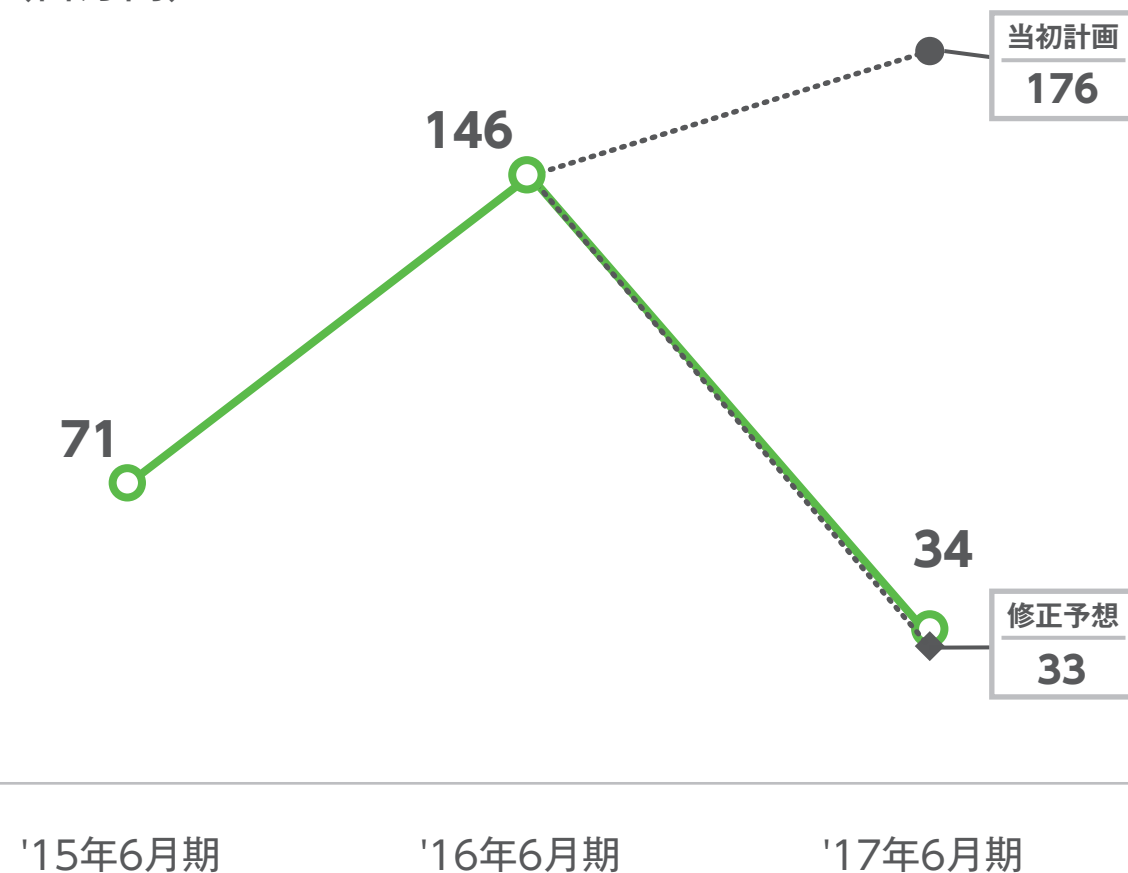
- 1 人員不足により人件費等の減少を上回る  
値引き販売や機会損失の発生**
- 2 競争環境の変化と  
過度の対応による収益性の低下**



■ 当初計画  
未達であるものの  
約**1.8**億円  
増収

○ 合計    ○ DSサービス    ○ MCサービス    ○ その他

(百万円)



- 人員計画未達に起因した値引き販売や機会損失が発生
- ▶ 大幅減益

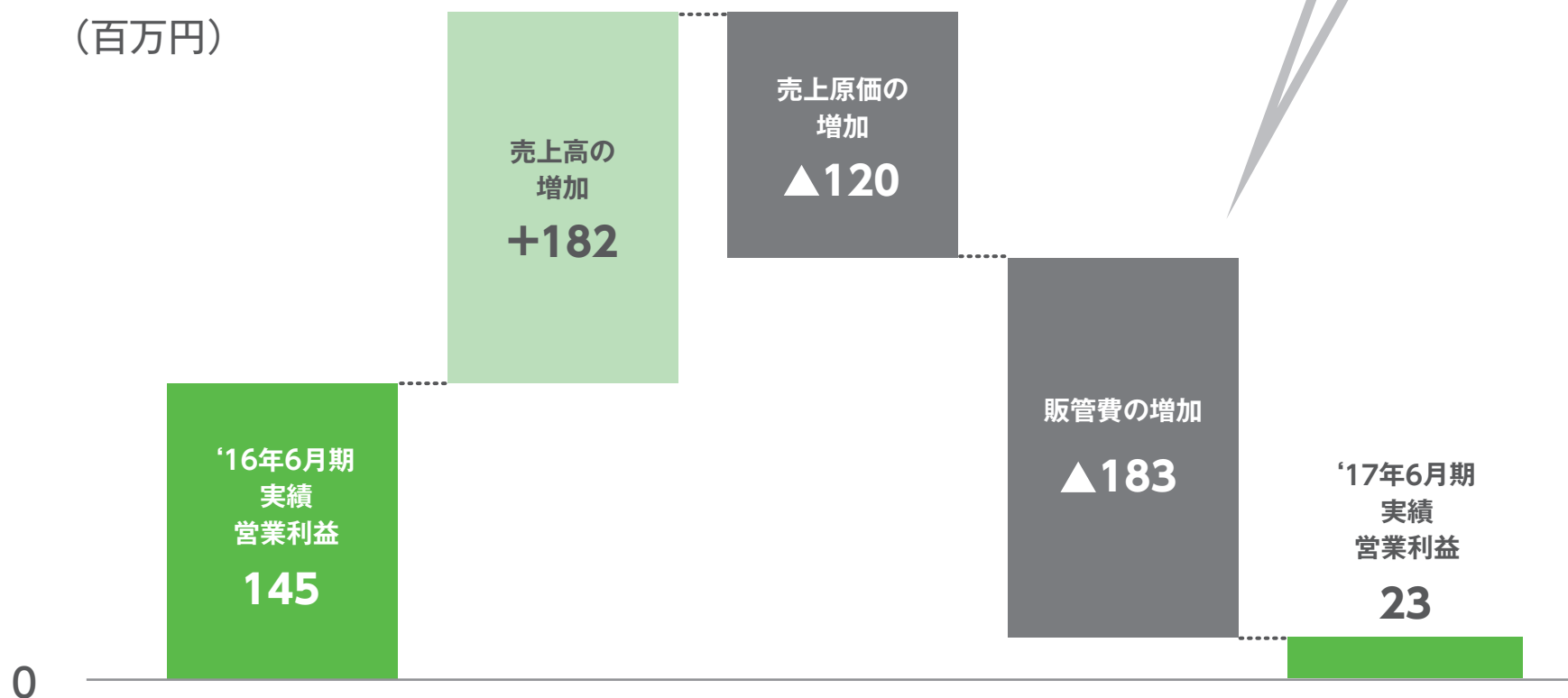
## ■ 主な増減要因

DSサービス ……  $\triangle 23$   
 MCサービス ……  $+168$   
 その他 ……  $+36$

DSサービス ……  $\triangle 39$   
 MCサービス ……  $\triangle 51$   
 その他 ……  $\triangle 29$

人件費 ……  $\triangle 124$   
 その他 ……  $\triangle 58$

(百万円)



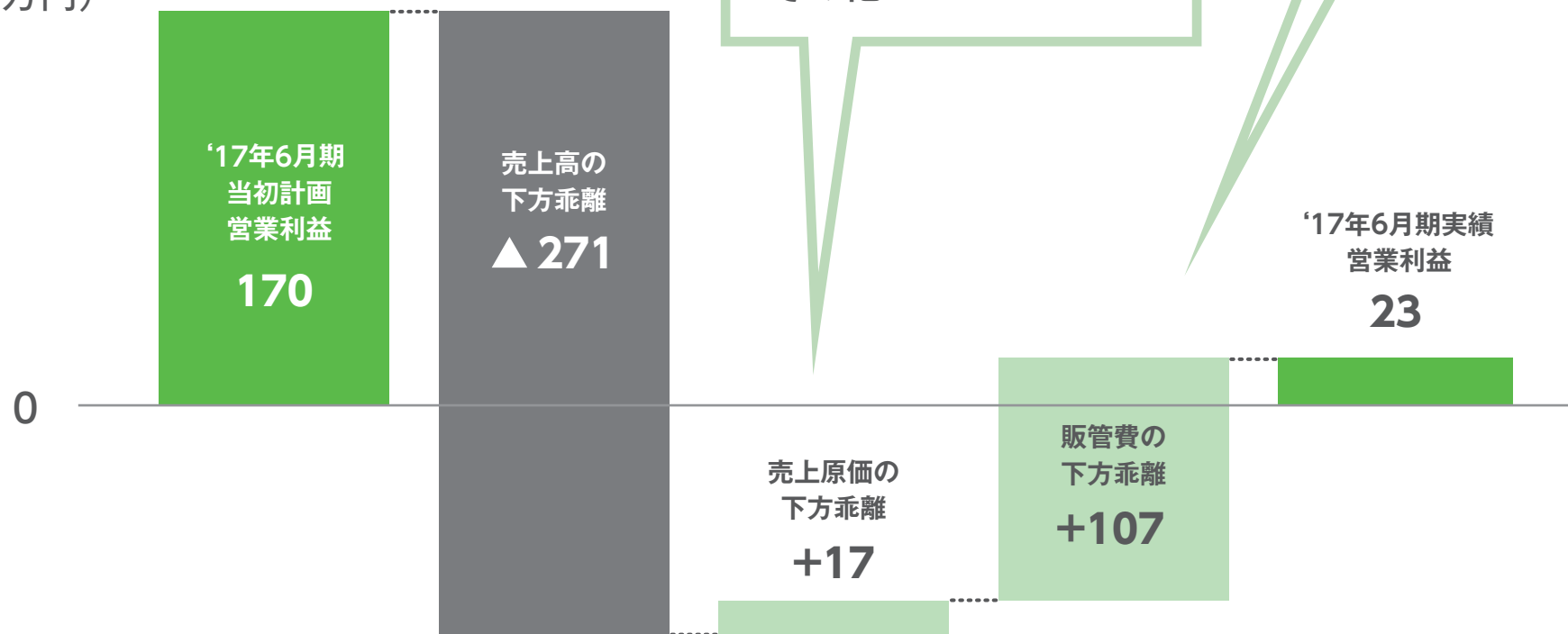
## ■ 主な増減要因

DSサービス ……  $\triangle 185$   
 MCサービス ……  $\triangle 82$   
 その他 ……  $\triangle 4$

DSサービス ……  $+26$   
 ①案件不足 ……  $+70$   
 ②落札価格の上昇 ……  $\triangle 28$   
 ③その他 ……  $\triangle 16$   
 MCサービス ……  $+20$   
 平均ページ数減少による  
 印刷費の下振れ  
 その他 ……  $\triangle 29$

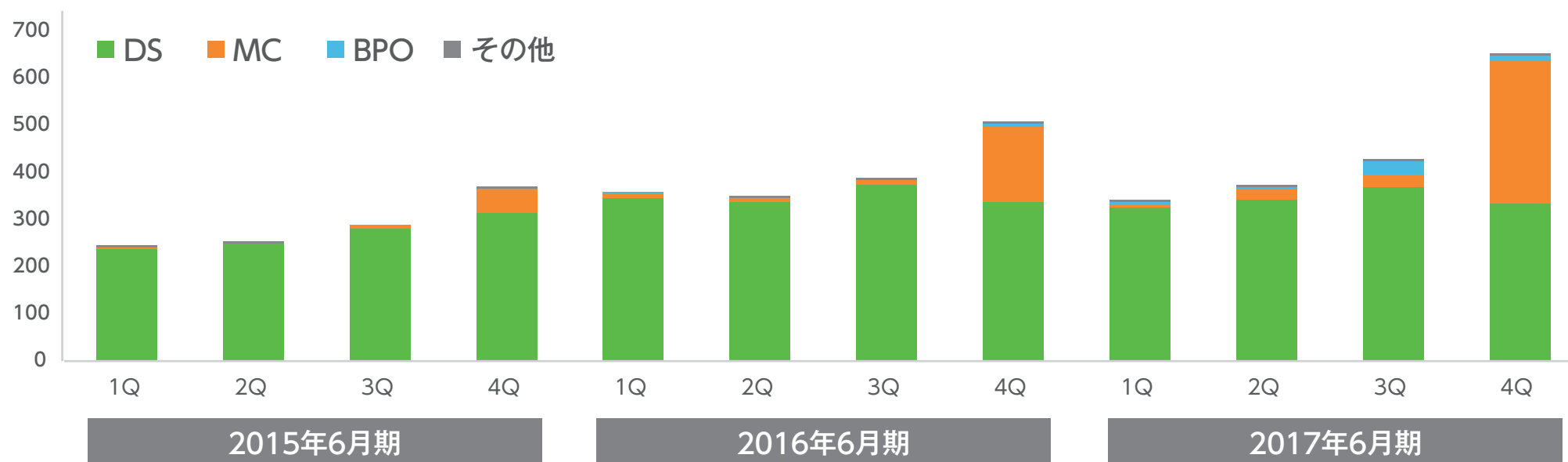
人件費の下振れ ……  $+68$   
 その他 ……  $+39$

(百万円)

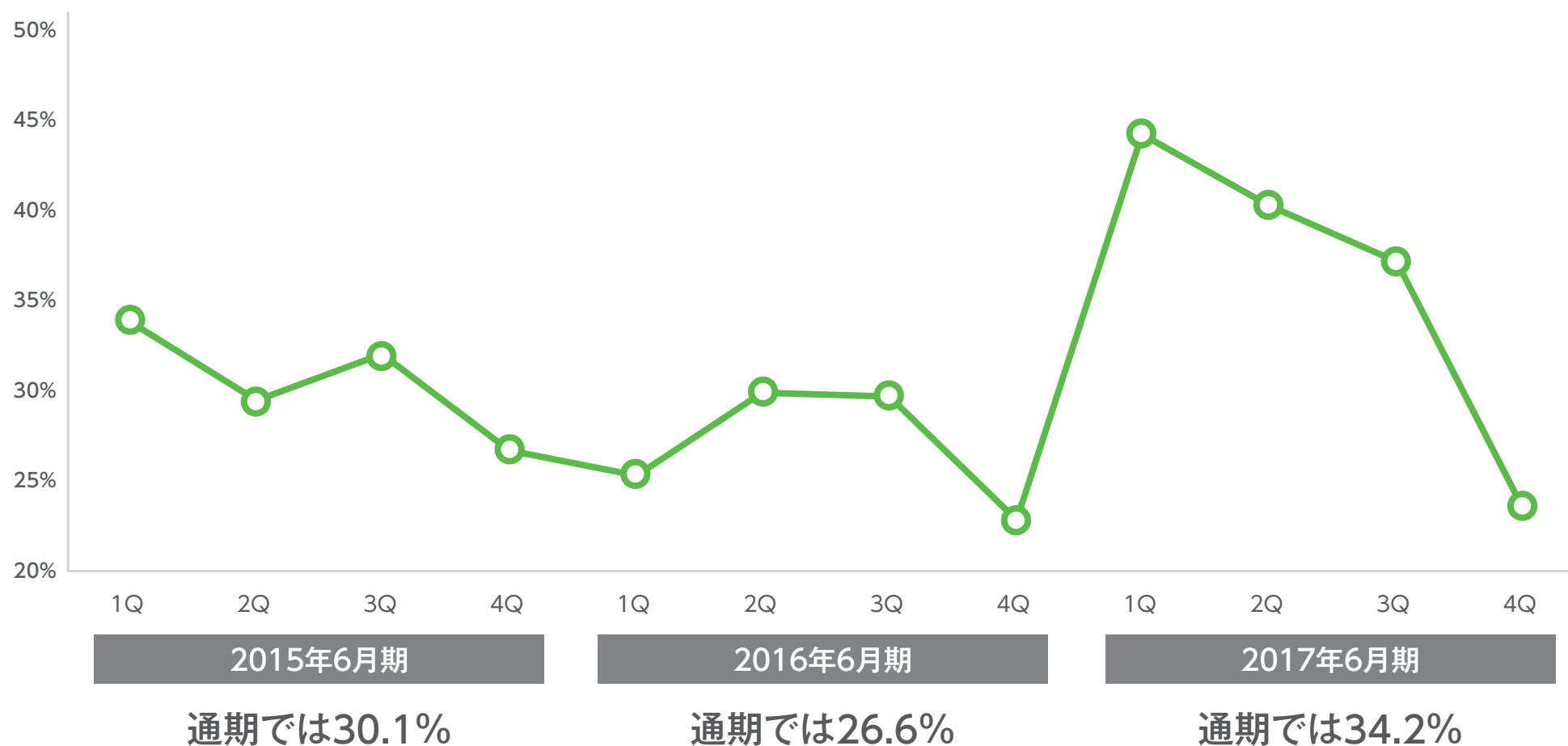


(百万円)

		2016年6月期		2017年6月期	
売上高		実績	実績	前年同期比	増減要因
	DSサービス	1,392	1,369	98.3%	案件の不足等
	MCサービス	189	357	189.2%	子育て冊子以外の冊子の導入加速
	BPO支援サービス	10	45	440.3%	自治体への提案へリソース投下
	その他	0.5	2	476.0%	—
合計	1,592	1,774	111.5%		

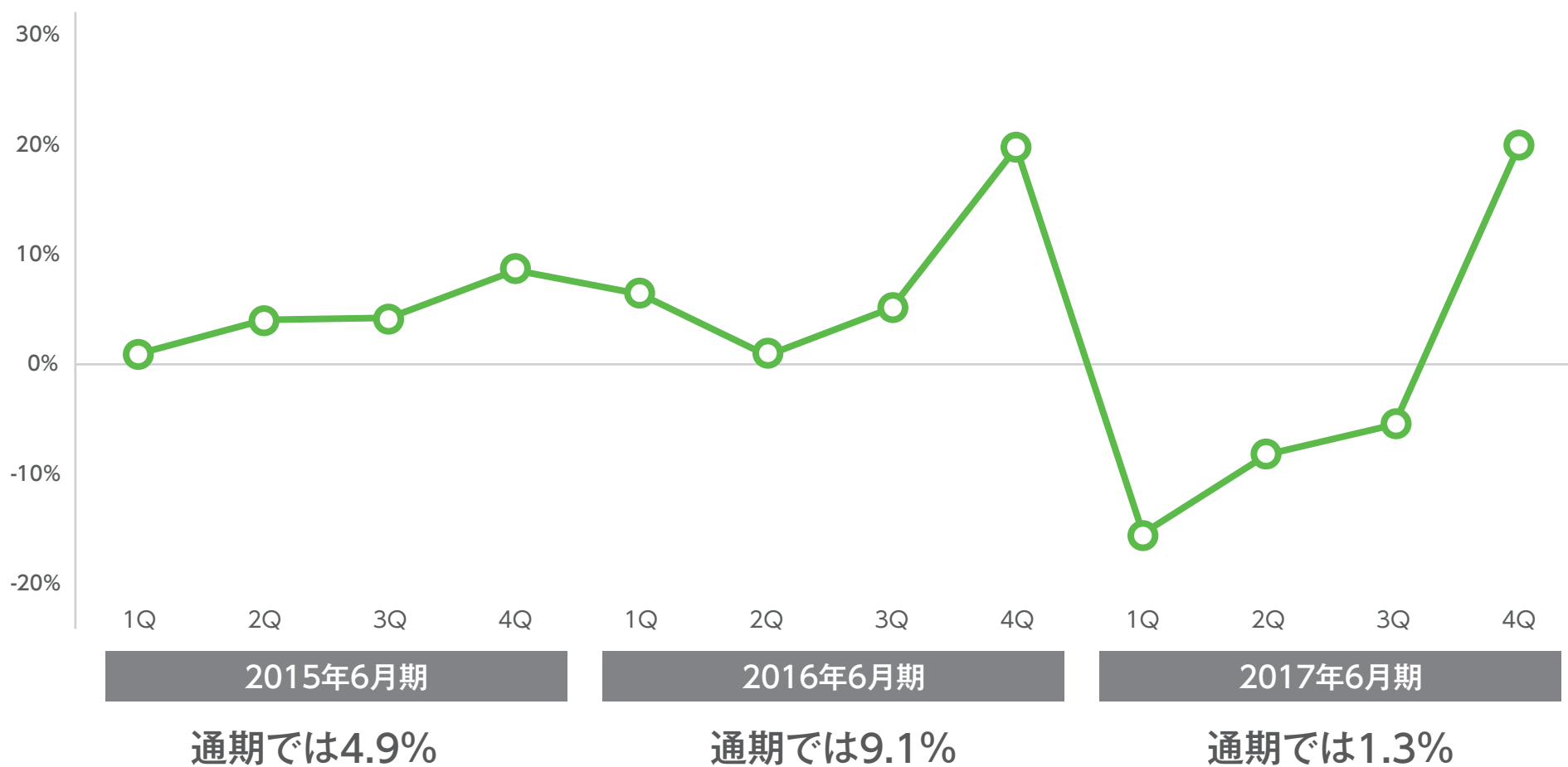


■ 通期の販管費率計画約35%に対して、通期34.2%で着地  
 人員不足により想定よりも販管費が減少した影響





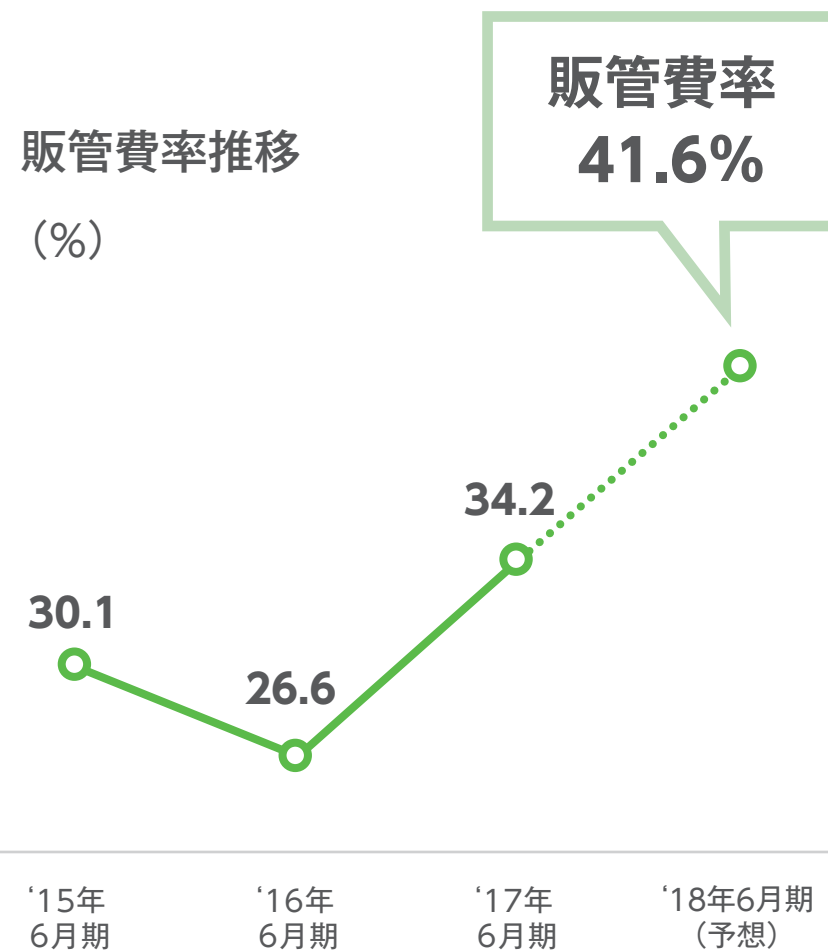
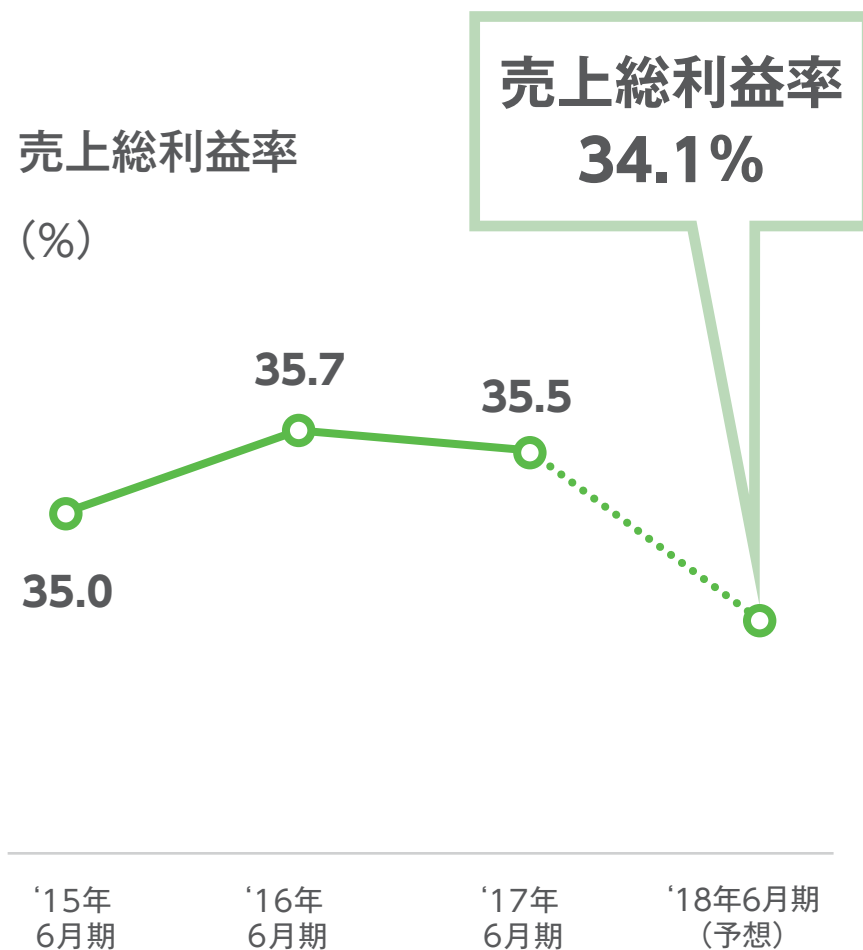
## ■ 通期の営業利益率計画約8.3%に対して、通期1.3%で着地



(百万円)	2016年6月期		2017年6月期		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
<b>流動資産</b>	<b>1,549</b>	<b>97.2%</b>	<b>1,550</b>	<b>92.2%</b>	<b>0</b>
現金及び預金	551	34.6%	368	21.9%	△182
売掛金	203	12.7%	289	17.2%	86
棚卸資産	725	45.5%	811	48.2%	85
<b>固定資産</b>	<b>44</b>	<b>2.8%</b>	<b>130</b>	<b>7.8%</b>	<b>86</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,593</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,681</b>	<b>100.0%</b>	<b>87</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,035</b>	<b>65.0%</b>	<b>1,109</b>	<b>66.0%</b>	<b>73</b>
買掛金	778	48.8%	900	53.6%	122
<b>固定負債</b>	<b>8</b>	<b>0.5%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>△8</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,044</b>	<b>65.5%</b>	<b>1,109</b>	<b>66.0%</b>	<b>64</b>
<b>純資産合計</b>	<b>549</b>	<b>34.5%</b>	<b>571</b>	<b>34.0%</b>	<b>22</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,593</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,681</b>	<b>100.0%</b>	<b>87</b>

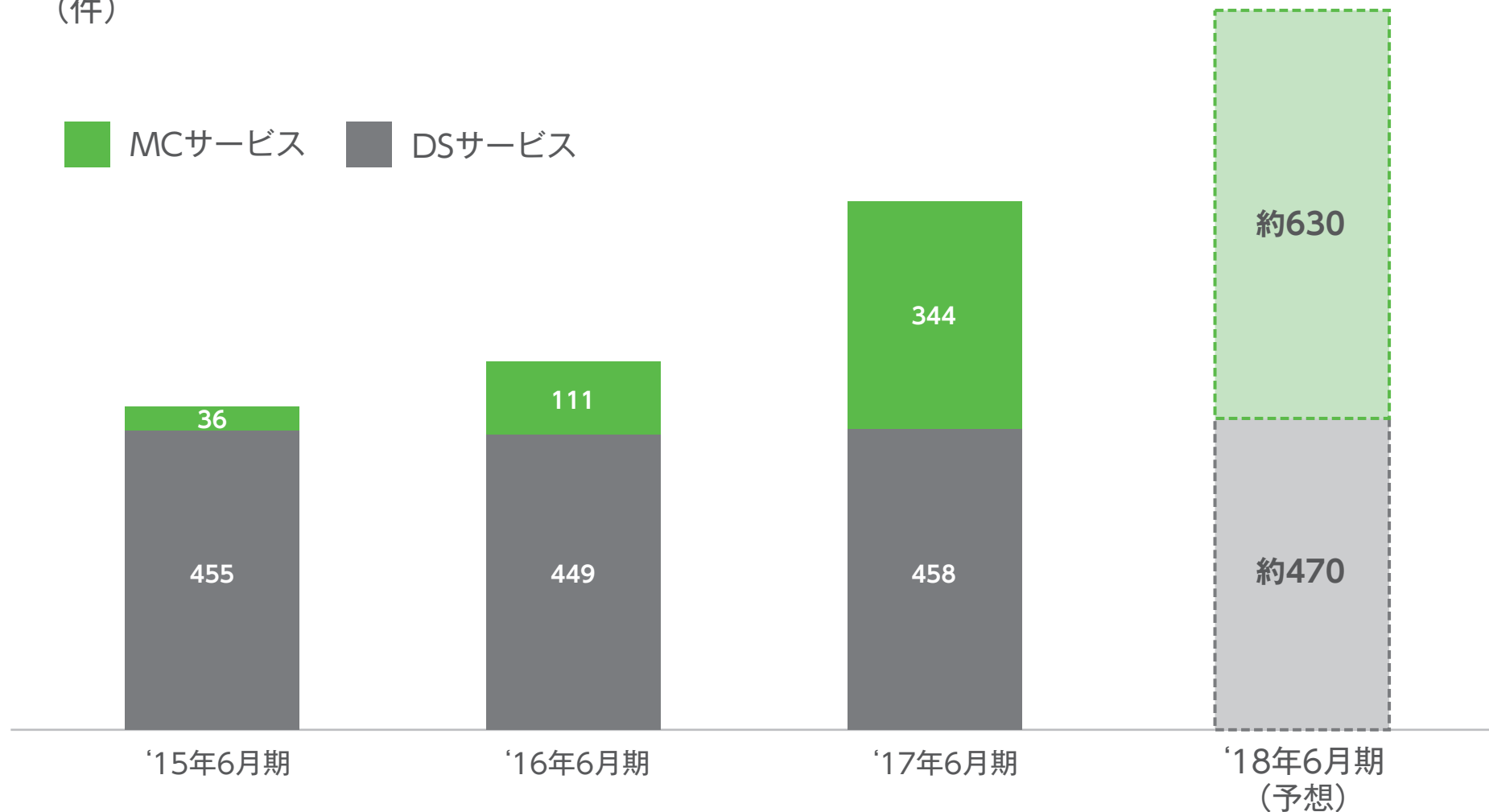
- I. 会社概要**
- II. 決算ハイライト(2017年6月期)**
- III. 2018年6月期の見通しと方針**
- IV. Appendices**

(百万円)	2017年6月期 (実績)	2018年6月期 (計画)	増減額	増減率
売上高	1,774	2,338	+563	+31.8%
営業利益	23	△176	△200	—
経常利益	34	△167	△201	—
当期純利益	17	△124	△142	—



(件)

■ MCサービス ■ DSサービス



※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。

2018年6月期のテーマ

「改善」と「投資」

## 人員不足への対応

### 人員確保のために採用強化

### 評価制度をはじめとする人事制度の強化

- ・ 1年かけて構築した新人事評価制度の運用開始

### マネジメント研修による管理職の育成強化

- ・ マネジメント能力の可視化
- ・ 研修の実施



## 原因

01. 想定以上の売り手市場
02. 人員確保が不十分
  - ・離職への対策不足
  - ・繁忙期(12~4月頃)前の入社人員の確保

## 計画

01. 前期の**約3倍**の採用予算(新卒・中途)
02. 人事部へ前期比**約2倍**の人員配置  
(採用オペレーションの拡充)
03. 前期比**1.5倍**の人数の採用計画

## 具体策

01. 前期比**約2倍**の求人情報サイトの活用
02. 中途採用強化のため複数の人材紹介会社の活用
03. 社員紹介制度(リファラル採用)の強化

## 競争環境の変化への対応

### 企画開発部門の設置・強化

- ・新規メディアの開拓
- ・新規事業の開発

### IT部門の新設

- ・ITインフラの拡充
- ・情報セキュリティ向上
- ・既存システムの改善

### マーケティングの強化

- ・営業の生産性向上
- ・DSサービスの収益性改善

## 1 DSサービスの収益性改善

- ・ 入札媒体のさらなる精査
- ・ 応札価格の一層の見直し

## 2 MCサービスの多面的展開+付加価値創出

- ・ 子育てアプリの提供
- ・ サンプル等による販促サポート

## 3 ビジネスプロセスコンサルティングサービスへ注力

- ・ 社内リソースの強化による提案領域の拡大

## 4 メディア開発

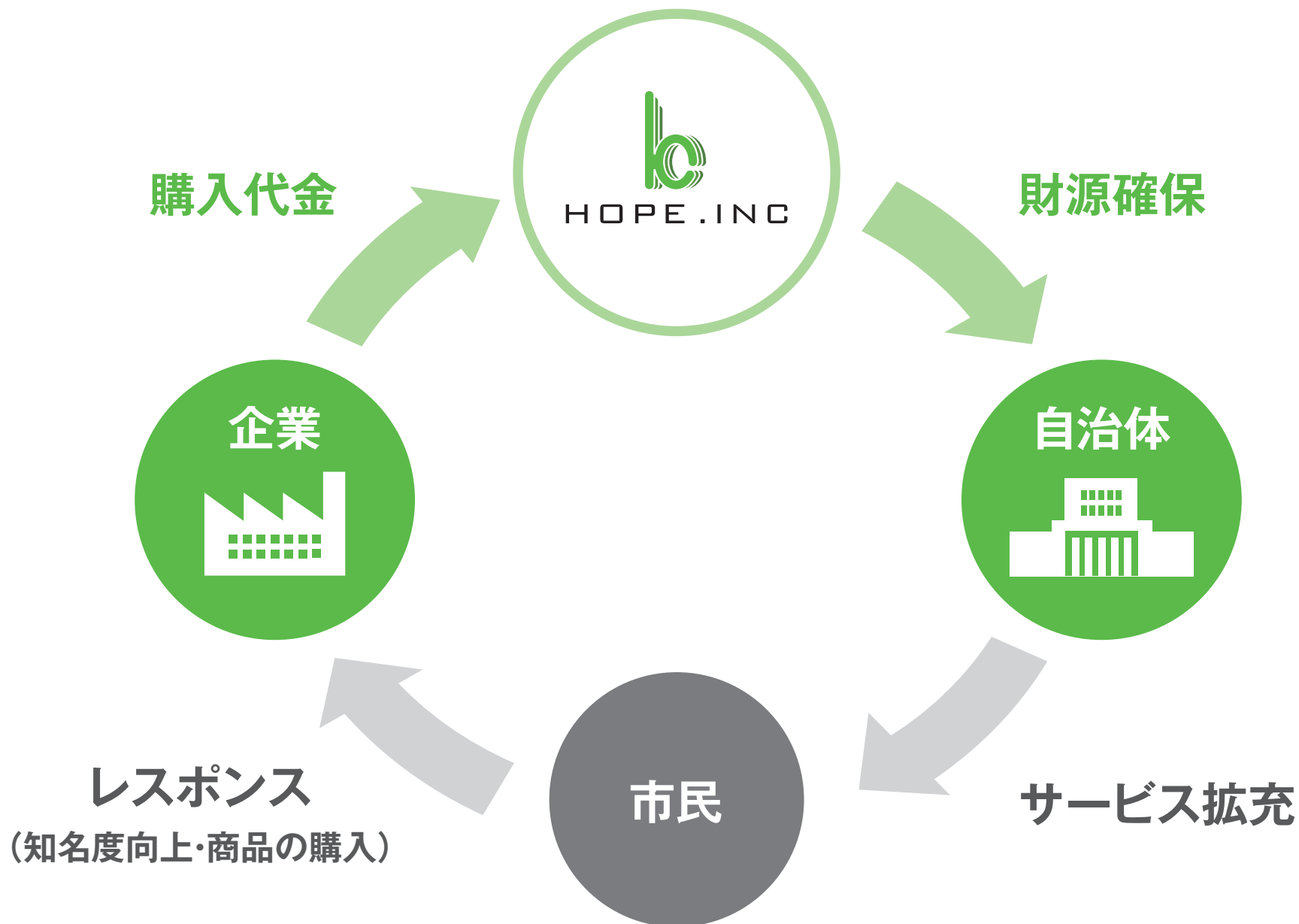
- ・ Trim社との提携を始めとする新たなメディアの開拓

## I. 会社概要

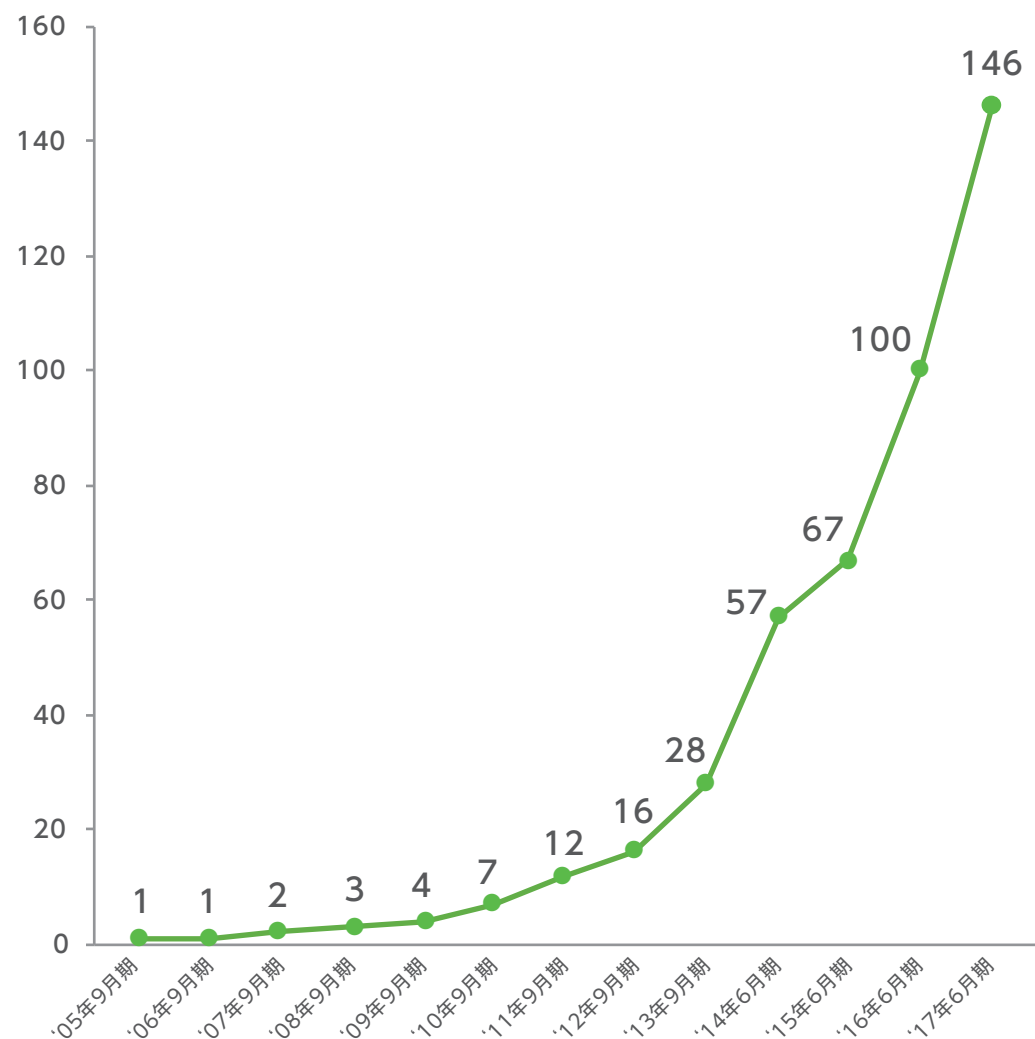
## II. 決算ハイライト(2017年6月期)

## III. 2018年6月期の見通しと方針

## IV. Appendices

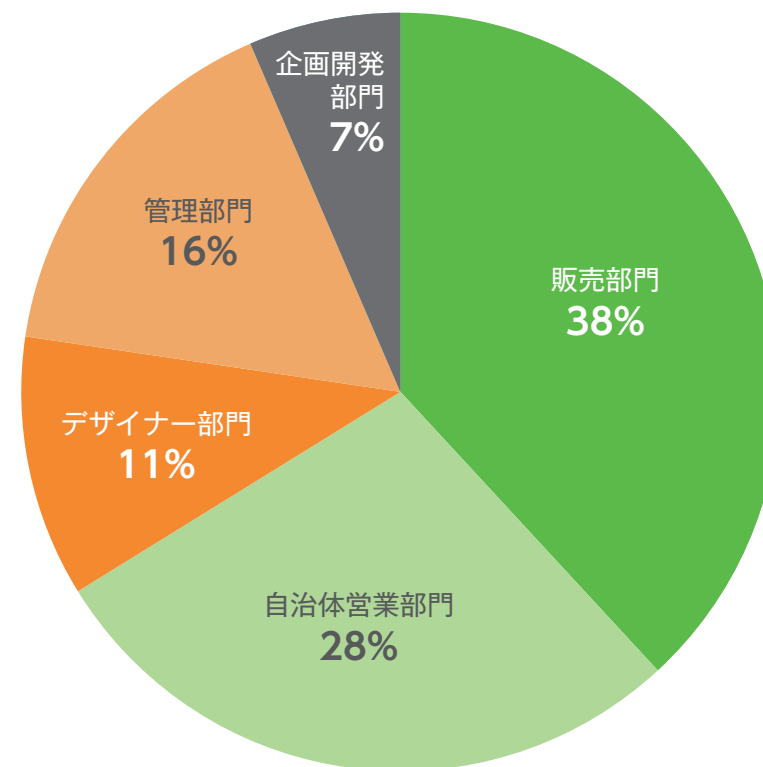


(2017年6月末日現在)



※常勤役員を含む

職業別構成比率

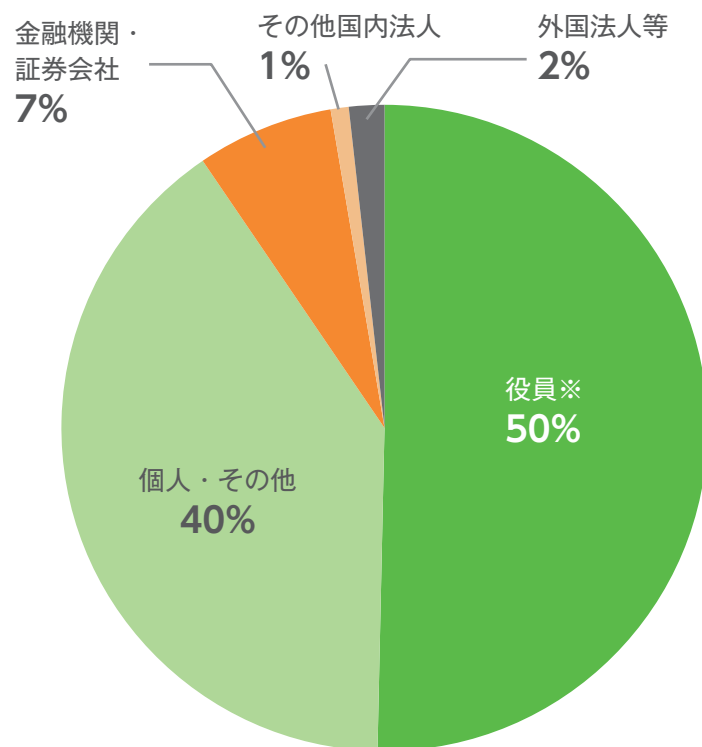


(2017年6月末日現在)

## ■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)	1,429名

## ■所有者属性別株主構成



※役員個人資産管理会社含む

## ■上位株主(1~10位)

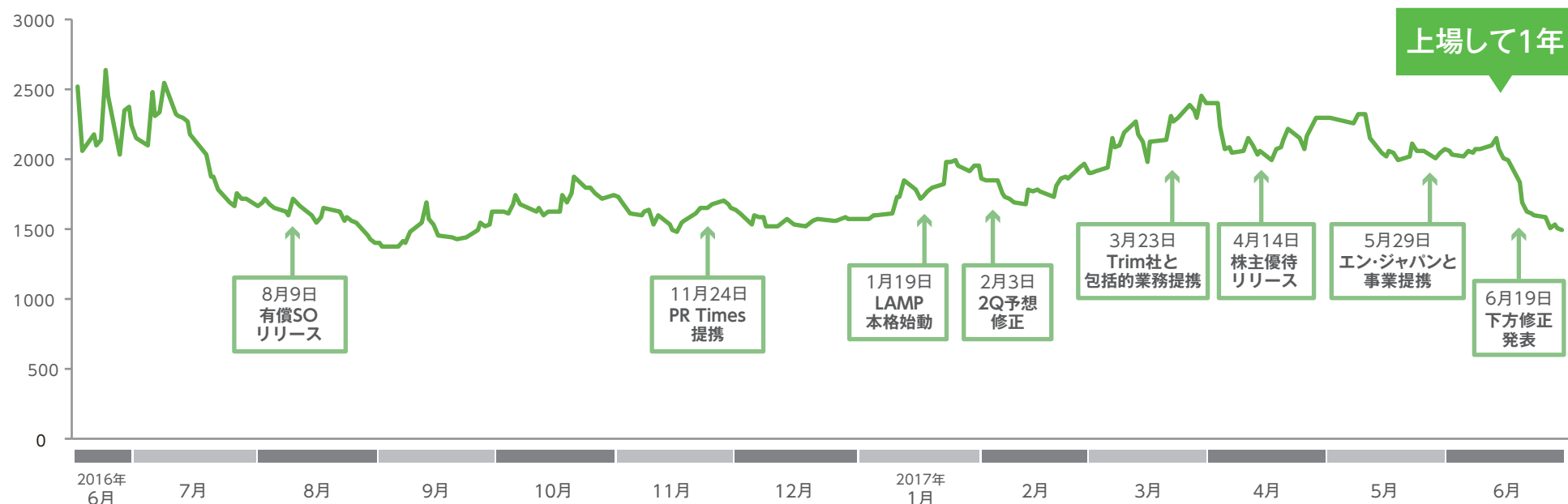
順位	株主氏名	所有株数
1	株式会社E.T.	338,000株
2	時津孝康	272,000株
3	久家昌起	76,000株
4	一般個人株主	36,000株
5	株式会社SBI証券	31,600株
6	一般個人株主	20,000株
7	一般個人株主	20,000株
8	一般個人株主	15,000株
9	マネックス証券	13,300株
10	一般個人株主	13,000株

期間	2016年6月15日 ～2017年6月30日
公開価格	1,400円
初値	3,220円 (2016年6月15日)
上場来高値	3,320円 (2016年6月15日)
上場来安値	1,367円 (2016年9月2日)

	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期
ROE	23.7%	23.9%	3.2%

	2016年6月期	2017年6月期
PER※	27.9倍	116.3倍

※決算日の株価を用いて算出しております。





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
2016年9月1日	月刊事業構想10月号に掲載されました
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
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
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
2017年1月16日	<b>Fuji Sankei Business i.</b> にて当社代表のインタビュー記事が掲載されました
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
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
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

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 : <http://www.zaigenkakuho.com>