

2021年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

FY2021 1Q Explanatory Material

2020年11月9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、メディア事業)

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 | '17年12月 『ジチタイワークス』創刊 |
| '06年6月 SMART RESOURCEサービス開始 | '18年3月 小売電気事業者登録完了、 「GENEWAT」開始 |
| '13年9月 SMART CREATIONサービス (マチレット)開始 | '20年5月 ジチタイワークス HA×SH(ハッシュ)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 | '20年8月 中期経営計画[HOPE NEXT 3]発表 |
| '14年8月 BtoGマーケティング開始 | '20年10月 株式会社ホープエナジー設立(子会社) |
| '16年6月 東証マザーズ・福証Q-Board上場 | |

I. 決算ハイライト (FY2021 1Q)

II. Topics

III. FY2021 見通し

IV. 成長戦略

V. 2020 VISION

VI. Appendices

I. 決算ハイライト (FY2021 1Q)

《エネルギー事業における純額処理の適用について》

- ・本資料における決算数値は、特に説明がない限り、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)の適用により見込まれる、純額処理(※)ベースの金額を使用しております。
- ・同基準の強制適用は2022年6月期からとなりますが、業績への寄与度が大きいエネルギー事業の業績推移は、当社への投資判断に影響を及ぼすものと判断し、過去に遡って容易に比較ができるよう、本資料においては純額処理ベースでのご説明を採用しております。
- ・なお、純額処理が各段階利益の額に与える影響はありません。
- ・純額処理に関する詳しい説明については、2020年11月9日付の「第2四半期累計期間の業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

※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。

- ・新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であり、事業継続に大きな支障はない

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・メディア事業

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

自治体の管理をしている施設へ電力供給をしているため、新型コロナウイルス感染症の影響で小学校などが休校した場合、限定的であるものの電力をその分使用しないことによる売上及び売上原価の減少の影響がある。

FY2021 1Q業績

四半期売上高過去最高、前年同期比+263.4%の成長
1Q過去最高益を更新

■ 売上高

60億52百万円 (YoY +263.4%)

〈総額処理ベース:71億67百万円〉

■ 営業利益

6億86百万円 (前年同期は△56百万円)

広告事業

規模適正化により売上高減
セグメント利益改善

■ 売上高

2億98百万円 (YoY △22.8%)

■ セグメント利益

△**2百万円** (前年同期は△4百万円)

エネルギー事業

調達価格が想定以上に低く推移し、
業績好調

■ 売上高

57億21百万円 (YoY+352.7%)
〈総額処理ベース:68億37百万円〉

■ セグメント利益

7億62百万円 (前年同期は19百万円)

メディア事業

ジチタイワークス刷新・BtoG
マーケティングの受注増により
増収増益

■ 売上高

32百万円 (YoY +122.9%)

■ セグメント利益

5百万円 (前年同期は△2百万円)

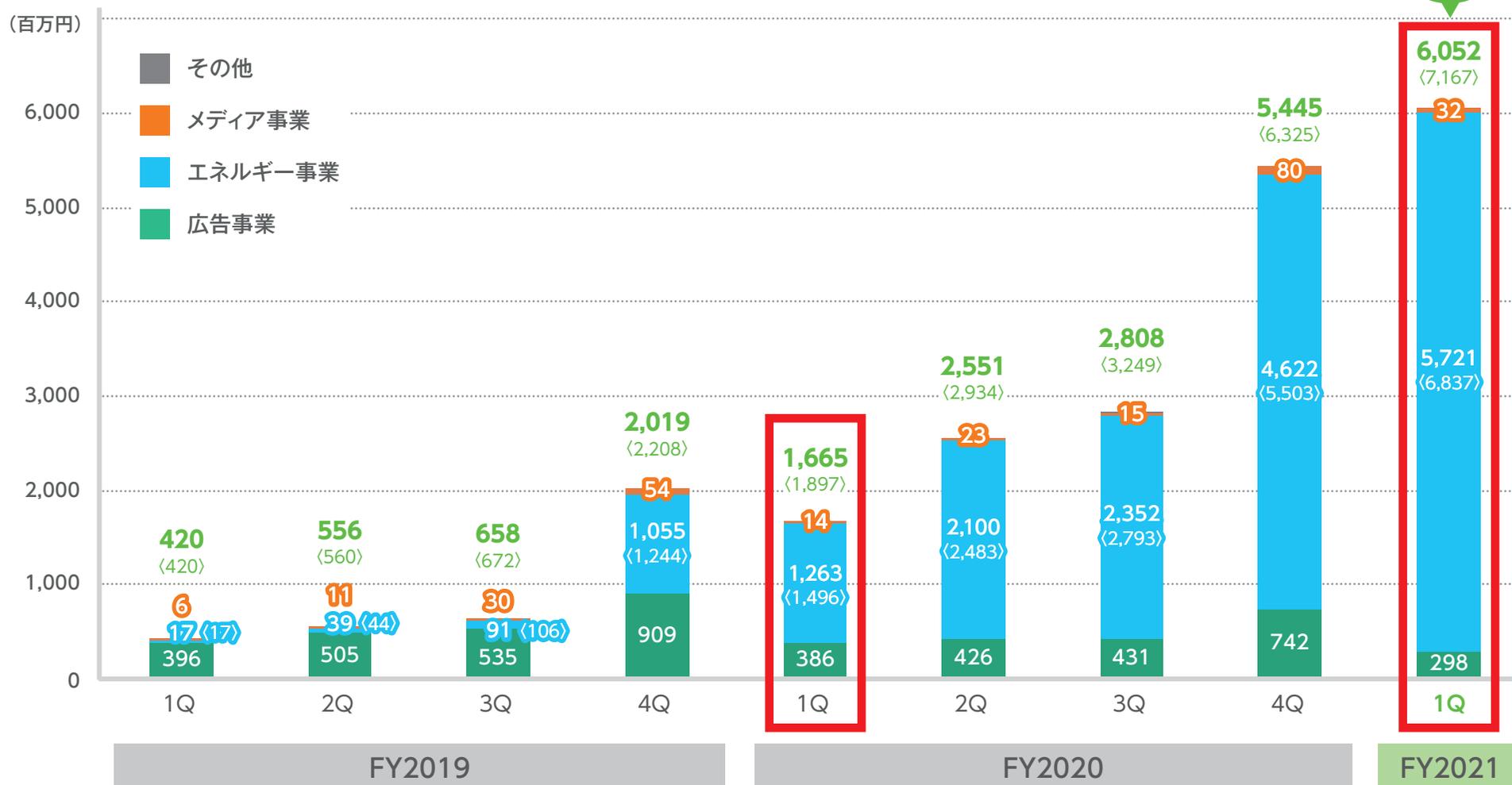
※ 金額は表示単位未満を切り捨て表記 ※%は少数点第2位を四捨五入表記

| (百万円) | FY2020 1Q | | FY2021 1Q | | |
|-----------------|--|-------|-------------------------|-------|----------------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 1,665 (1,897) | — | 6,052 (7,167) | — | +263.4% (+277.7%) |
| 売上総利益 | 167 | 10.0% | 921 | 15.2% | +451.5% |
| 販売管理費 | 223 | 13.4% | 234 | 3.9% | +4.9% |
| 営業利益 | △ 56 | △3.4% | 686 | 11.3% | — |
| 経常利益 | △ 55 | △3.3% | 676 | 11.2% | — |
| 四半期純利益 | △ 61 | △3.7% | 483 | 8.0% | — |
| 1株当たり 四半期純利益 | △ 10.96円 ※2020年1月1日付の 1:4の株式分割考慮後 | — | 80.87円 | — | — |

※〈 〉は総額処理ベース ※FY2020 1Qの数値は、2020年5月13日に発表しました訂正後の数値です

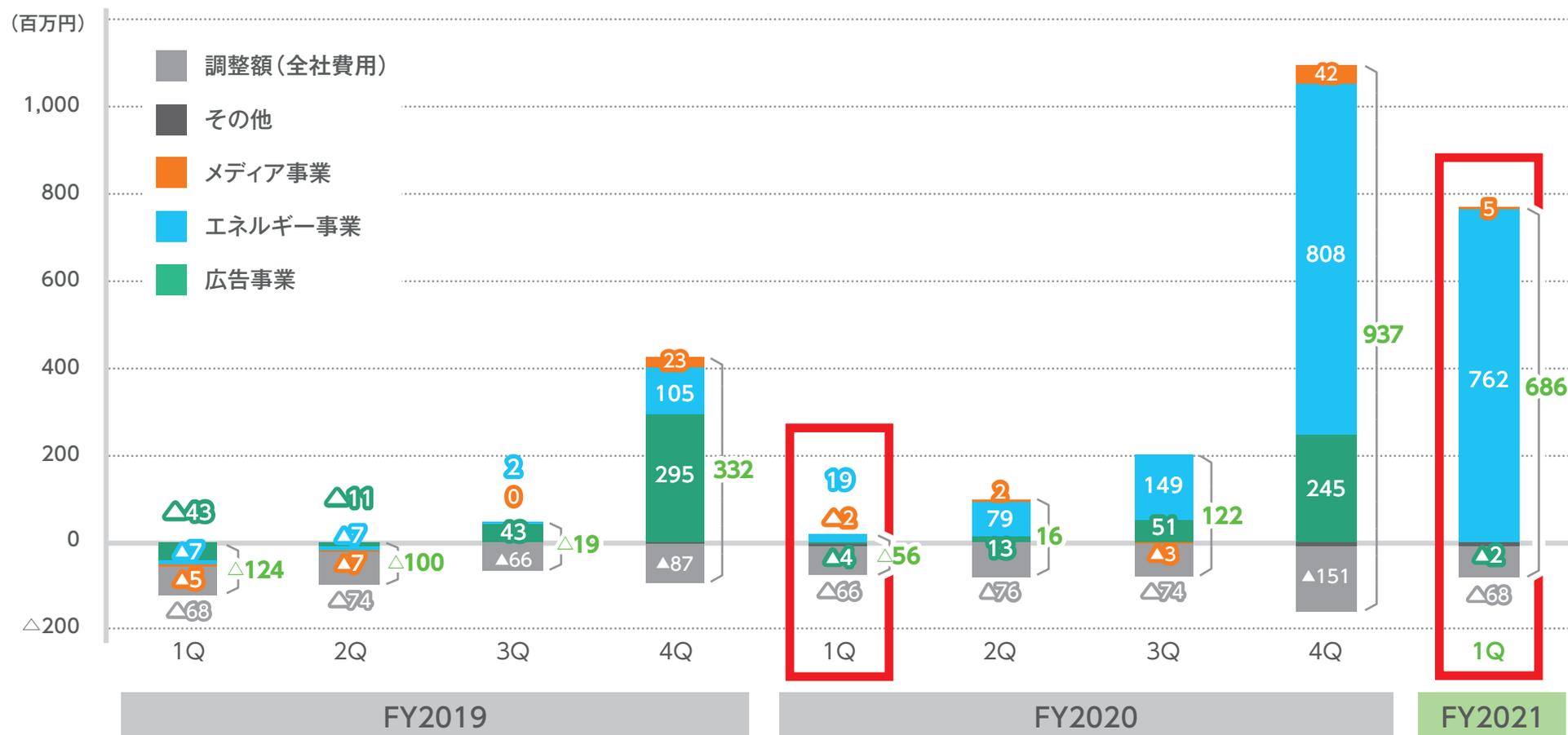
・四半期売上高過去最高、エネルギー事業の伸びによりYonY+263.4%

Y on Y
+263.4%



※〈 〉は総額処理ベース

- ・エネルギー事業の伸長により、1Q過去最高益更新
- ・全社費用は前年同期と同水準

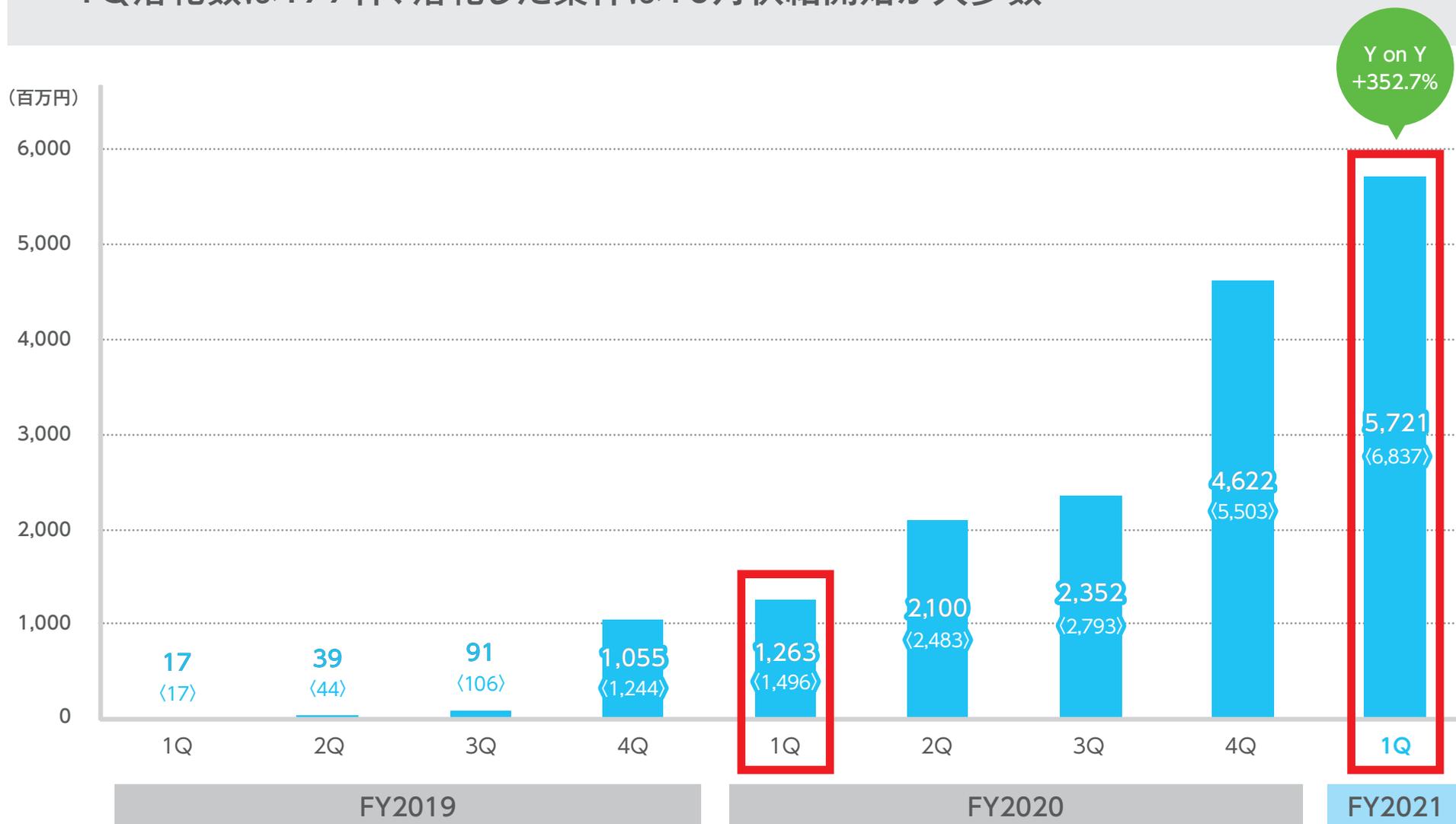


※各セグメント損益の実態をより適切に反映させる目的で、全社費用の配賦基準の見直しを行ったため、FY2020 1Qより各セグメント損益および全社費用の金額を変更しております (FY2019は影響が軽微であるため、変更していません)。なお損益全体(営業損益)の金額に変更はございません。

・生産性向上を目論んだ規模適正化により引き続き売上高減

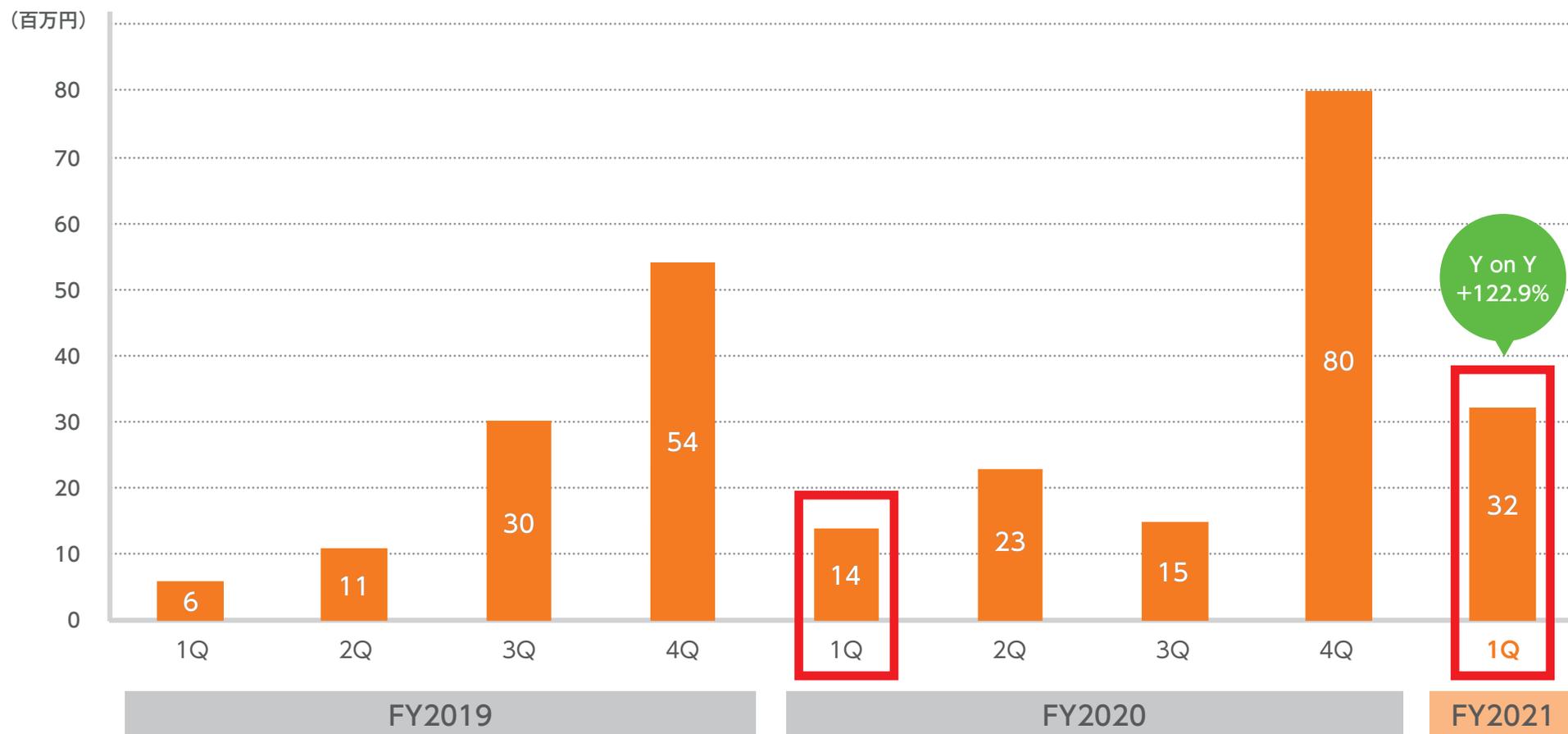


・1Q落札数は177件、落札した案件は10月供給開始が大多数



※〈 〉は総額処理ベース

- ・ジチタイワークスのリニューアル効果が継続し、ブランディングの強化へ
- ・自治体の予算組に合わせたマーケティング活動を行う企業から受注を獲得



※「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決算ハイライト(B/S)

| (百万円) | FY2020 1Q | | FY2021 1Q | | |
|-----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減 |
| 現金及び預金 | 402 | 15.1% | 2,154 | 30.2% | +1,752 |
| 売掛金 | 880 | 33.1% | 3,663 | 51.3% | +2,782 |
| 棚卸資産 | 468 | 17.6% | 363 | 5.1% | △104 |
| 流動資産 | 1,874 | 70.4% | 6,385 | 89.4% | +4,510 |
| 固定資産 | 786 | 29.6% | 753 | 10.6% | △33 |
| 資産合計 | 2,660 | 100.0% | 7,138 | 100.0% | +4,477 |
| 買掛金 | 1,235 | 46.4% | 3,400 | 47.6% | +2,165 |
| 短期借入金 | 483 | 18.2% | 433 | 6.1% | △50 |
| 1年以内長期借入金 | 79 | 3.0% | 386 | 5.4% | +306 |
| 流動負債 | 1,977 | 74.3% | 4,768 | 66.8% | +2,791 |
| 社債 | — | — | 100 | 1.4% | +100 |
| 長期借入金 | 216 | 8.1% | 607 | 8.5% | +391 |
| 固定負債 | 216 | 8.1% | 707 | 9.9% | +491 |
| 負債合計 | 2,193 | 82.5% | 5,476 | 76.7% | +3,282 |
| 純資産合計 | 466 | 17.5% | 1,661 | 23.3% | +1,194 |
| 負債・純資産合計 | 2,660 | 100.0% | 7,138 | 100.0% | +4,477 |

貸倒リスクの
低い自治体
への債権増

増加運転
資金等への
対応のため
資金手当て
拡充

- 前期に比べて、利益計上が営業キャッシュフローの改善につながっている状況
- 同様にEPS (1Q) も大きく改善

1 キャッシュフローの改善

| (百万円) | FY2020 1Q | FY2021 1Q | 増減 |
|-----------|-----------|-----------|--------|
| 営業活動によるCF | △347 | 1,005 | +1,352 |
| 投資活動によるCF | △1 | △2 | △0 |
| 財務活動によるCF | 256 | △149 | △405 |

事業上の利益創出が
営業CF創出に
想定以上に寄与。
資金繰り良化

※1Qはキャッシュフロー計算書の作成義務がないため、上表のキャッシュフローはいずれも監査法人のレビューを受けたものではありません。

2 1株当たり四半期純利益の改善

FY2020 1Q △10.96円 ▶ FY2021 1Q 80.87円

※2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後

II. Topics

・子会社となる「株式会社ホープエナジー」を設立



1 機動性の確保

エネルギー関連の新サービスの開発推進等

2 クリーンエネルギーへの対応

日本全国の自治体へクリーンエネルギーの
需要喚起を推進

3 テクノロジー活用の推進

AIを活用した市場価格・需要の予測分析及び研究開発推進



《SDGsへの対応》

**中期経営計画「HOPE NEXT 3」実現に向けた第一歩
中長期的な付加価値創出を目指す**

次ページ参照▶

(ご参考) 詳しくは2020年9月14日付の「子会社設立に関するお知らせ」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1882983/00.pdf>

・電力の市場価格および原価予測の精度向上を目的としたAIを共同開発



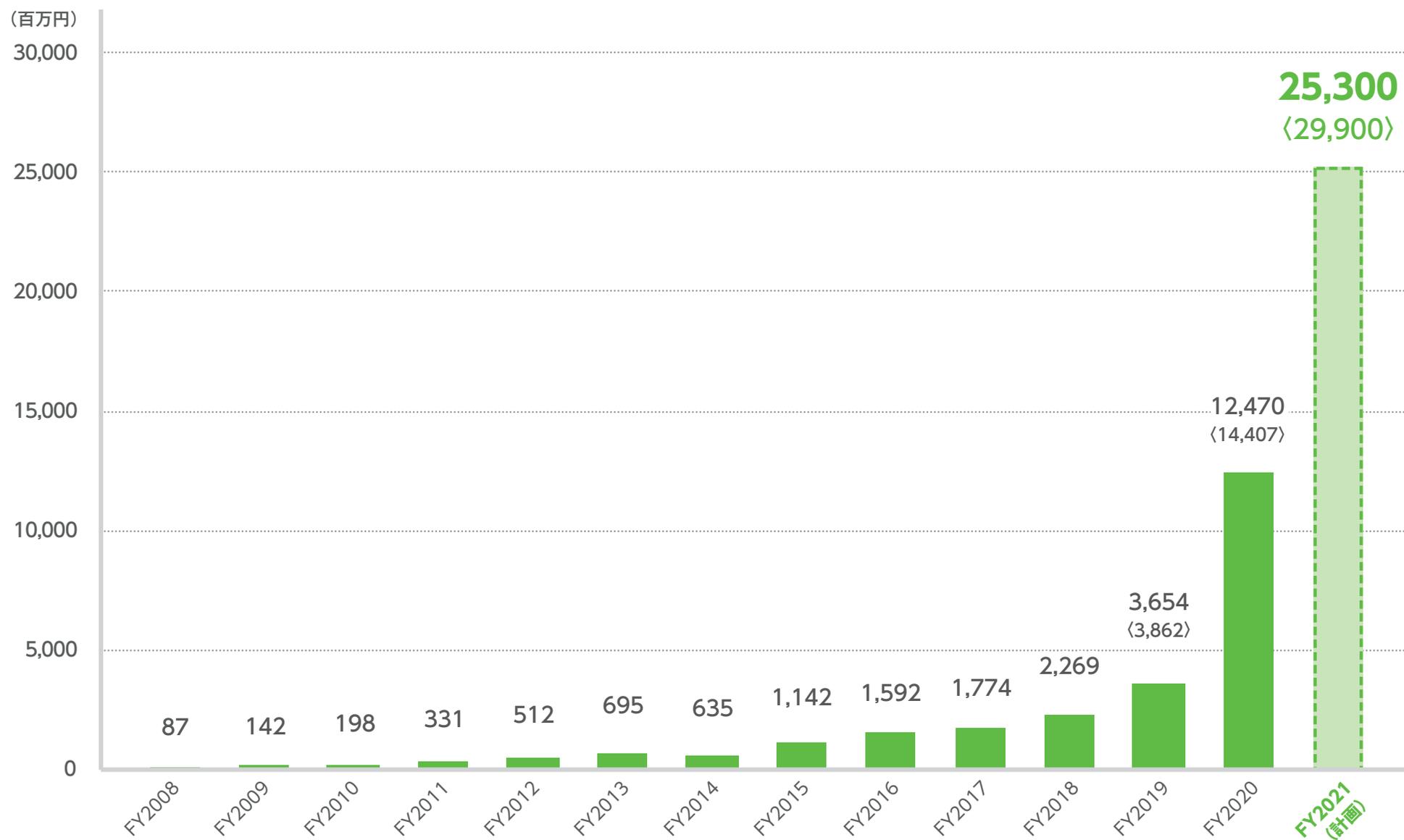
- 自治体に対して適切な電気料金の提案が可能に
- 市場価格および原価予測の精度が高まることで、収益予測の正確性が高まる

(ご参考) 詳しくは2020年11月5日付の「ホープ、TATERUと電力の市場価格予測AIを共同開発 ～電力提供価格予測の精緻化により、自治体への適切な料金提案を実現～」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1898274/00.pdf>

Ⅲ. FY2021 見通し

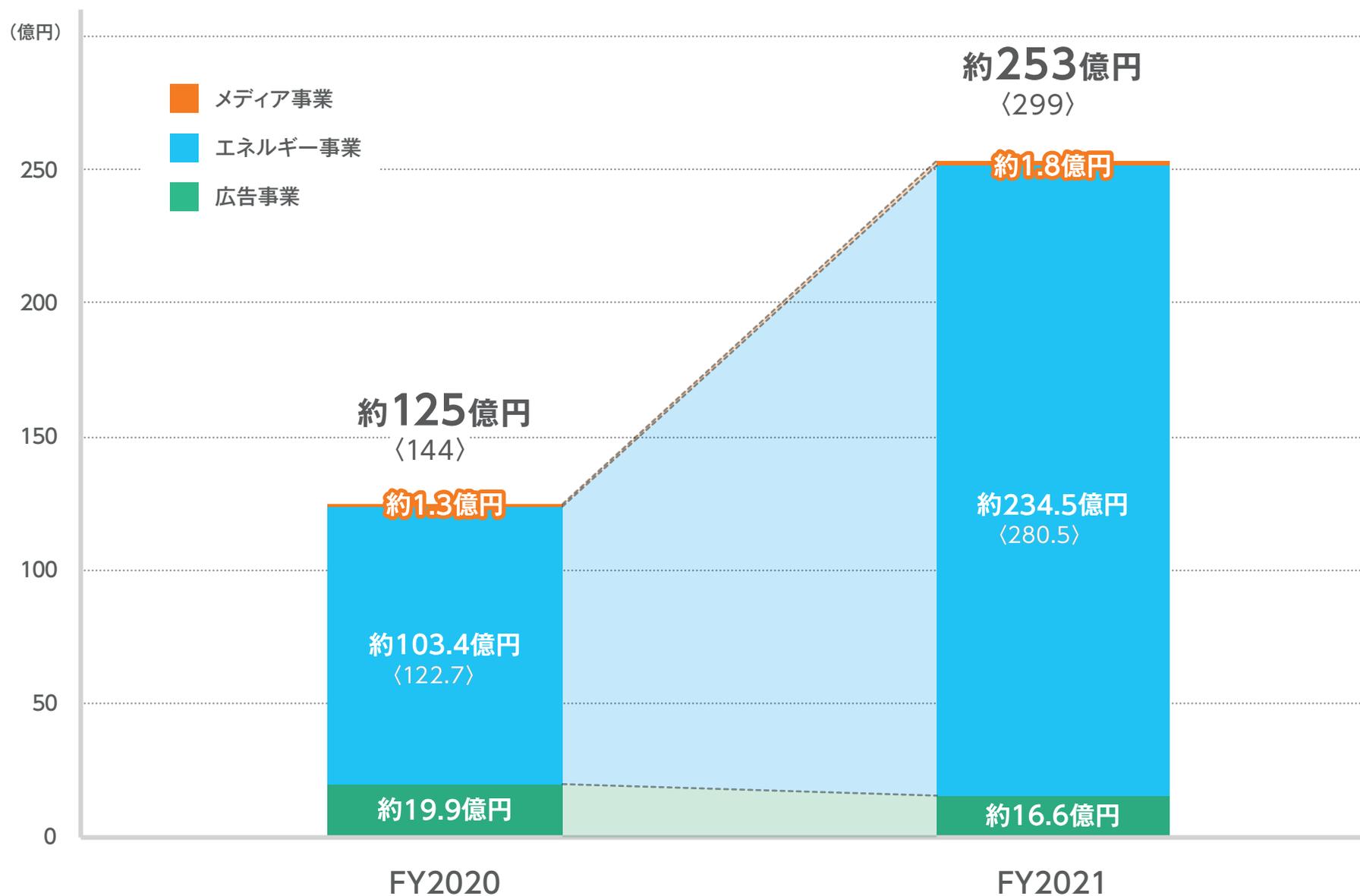
| (百万円) | FY2019 | FY2020 | FY2021 | |
|----------------|-------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------|
| | 実績 | 実績 | 計画 | 前年比 |
| 売上高 | 3,654 (3,862) | 12,470 (14,407) | 25,300 (29,900) | +102.9% (+107.5%) |
| 売上総利益 | 1,039 | 2,261 | — | — |
| 販売管理費 | 952 | 1,240 | — | — |
| 営業利益 | 87 | 1,020 | 1,250 ~ 1,750 | +22.5% ~ 71.5% |
| 経常利益 | 95 | 1,012 | 1,230 ~ 1,730 | +21.5% ~ 70.9% |
| 当期純利益 | 75 | 665 | 830 ~ 1,170 | +24.8% ~ 75.9% |
| 1株当たり 当期純利益 | 13.55円* | 117.97円* | 138.85 ~ 195.72円 | — |

※2021年6月期第2四半期(累計)の業績予想について修正しております。詳しくは2020年11月9日付の「第2四半期累計期間の業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。 ※〈 〉は総額処理ベース * : 2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後



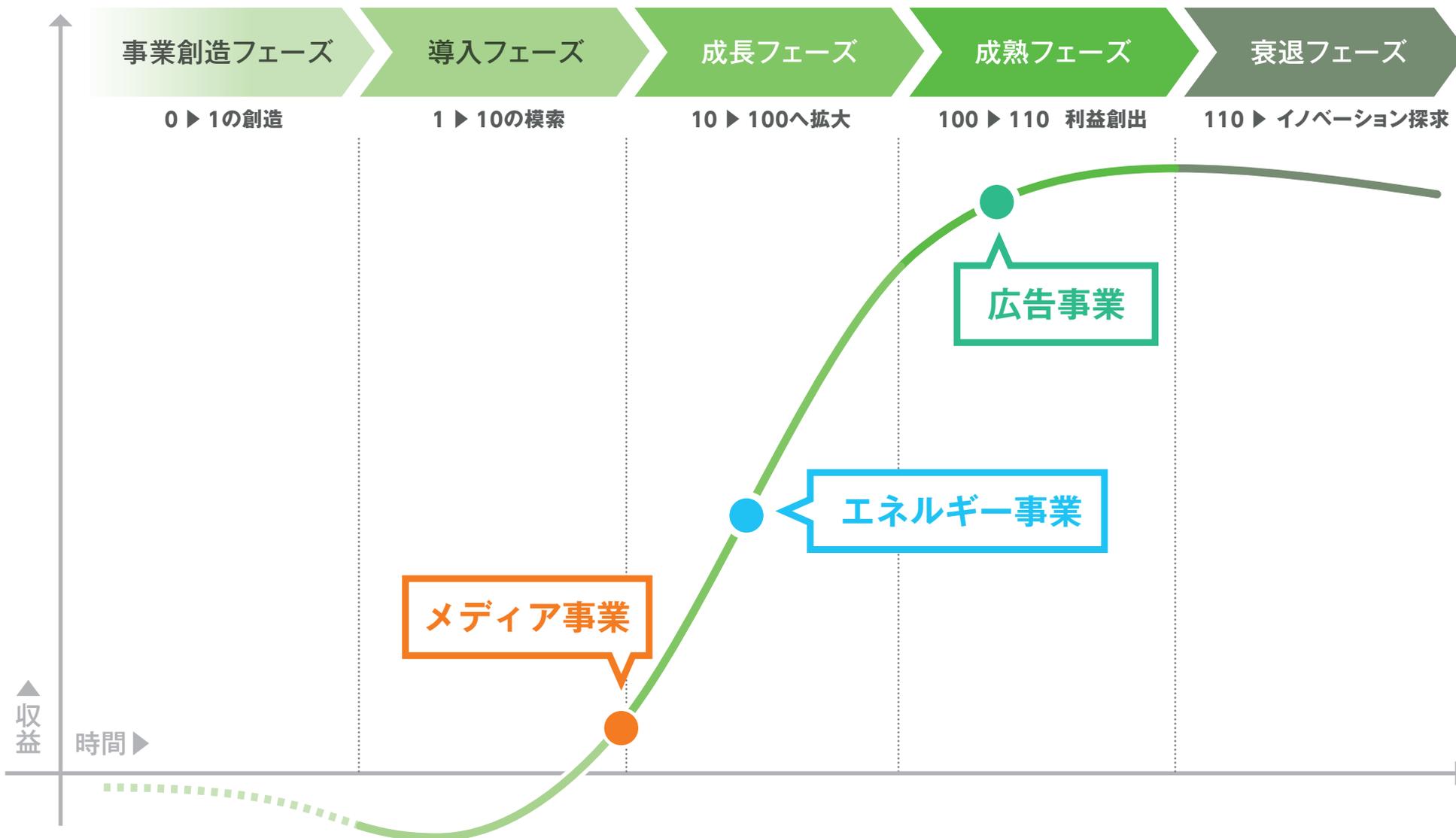
※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります ※〈 〉は総額処理ベース

FY2021売上高計画(セグメント別)

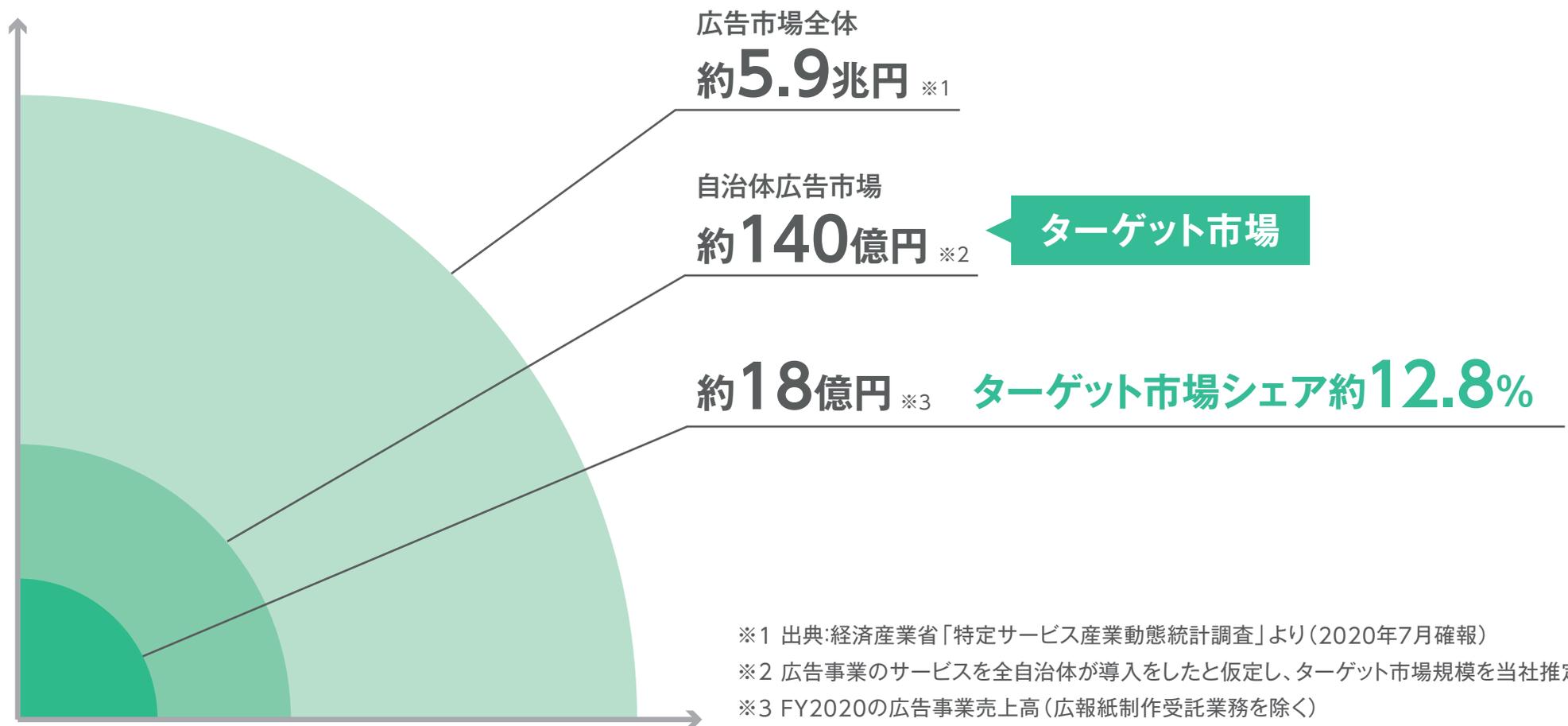


※〈 〉は総額処理ベース

IV. 成長戦略

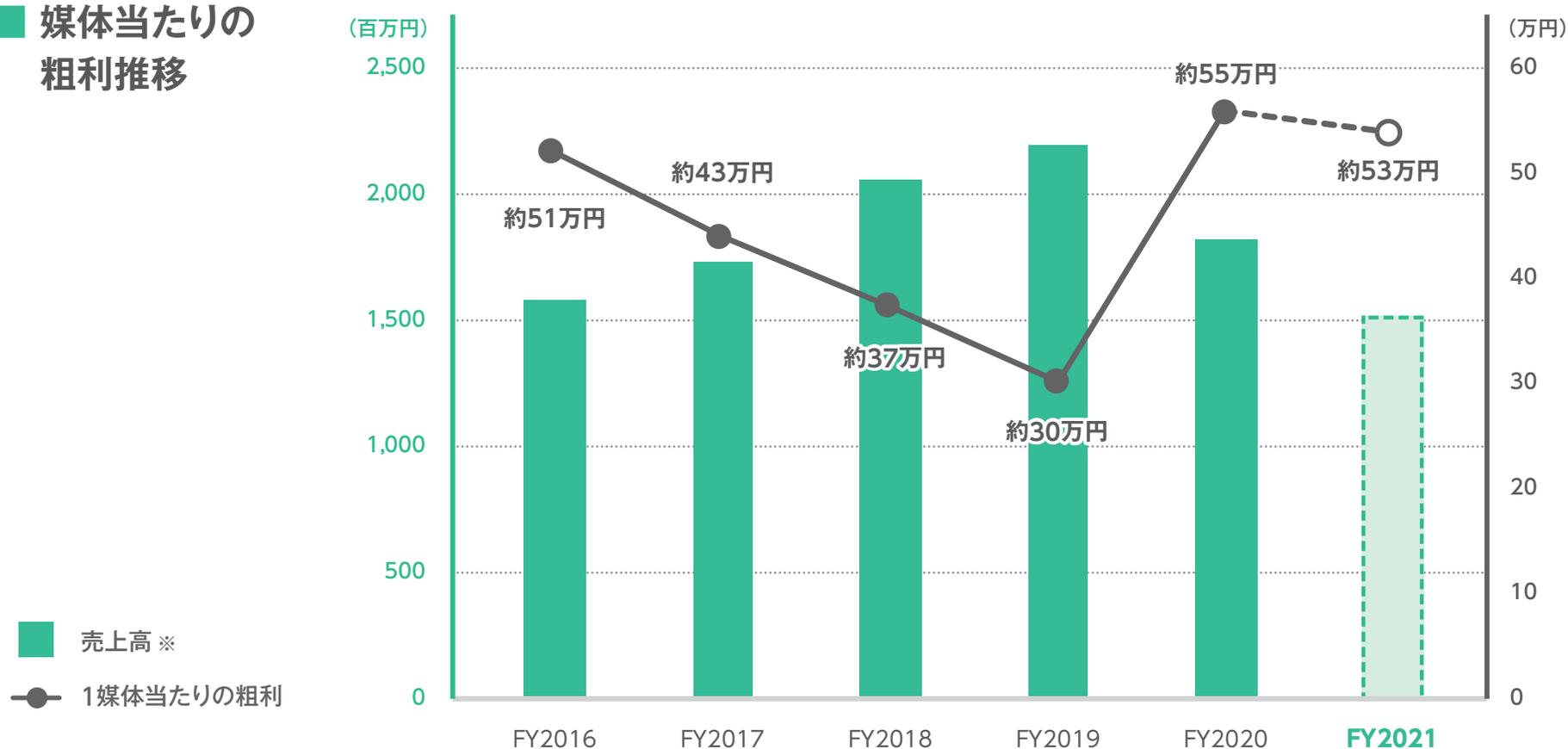


- 創業事業として約15年間自治体と取引し、マーケットを創造
- マーケットシェアは約12.8%



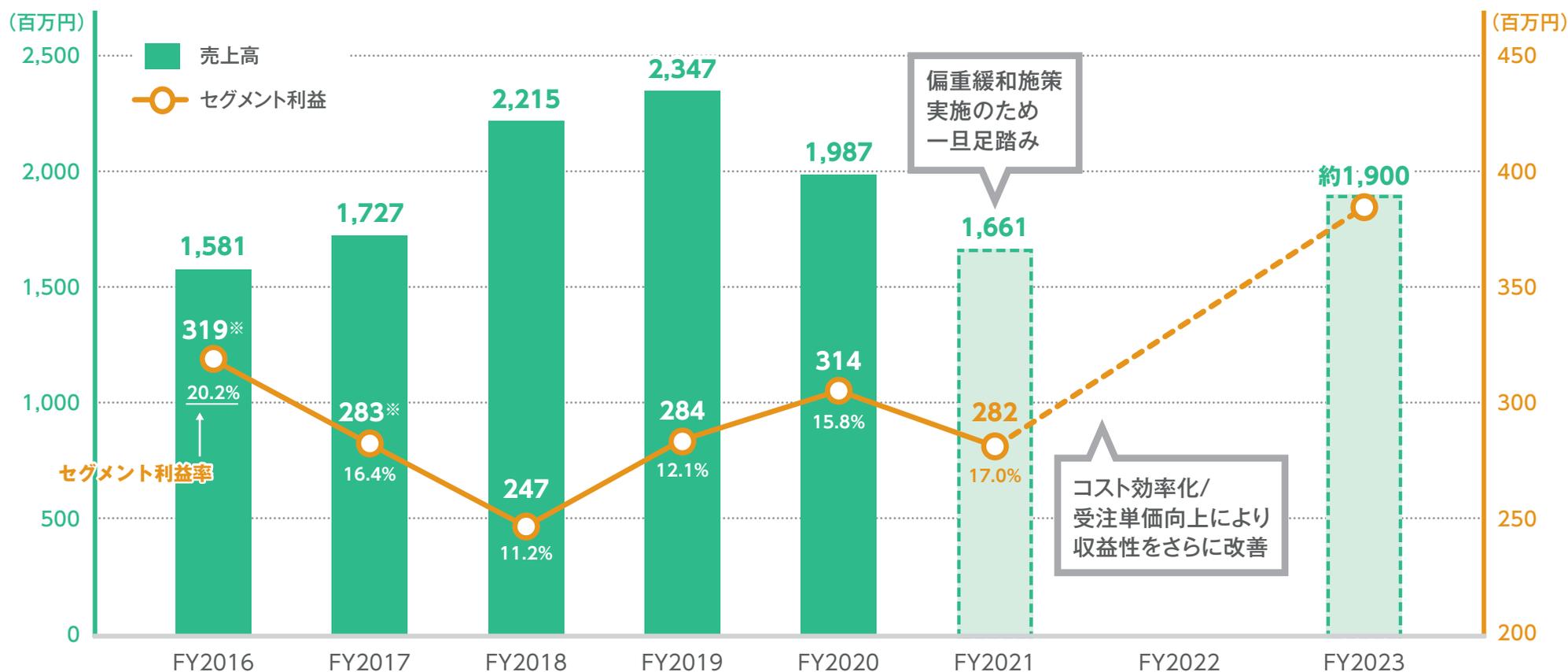
- 引き続き規模適正化を図り、さらなる「利益創出事業」化を目指す
- 1媒体当たりの粗利は下がるが、販管費の効率化を図る

■ 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

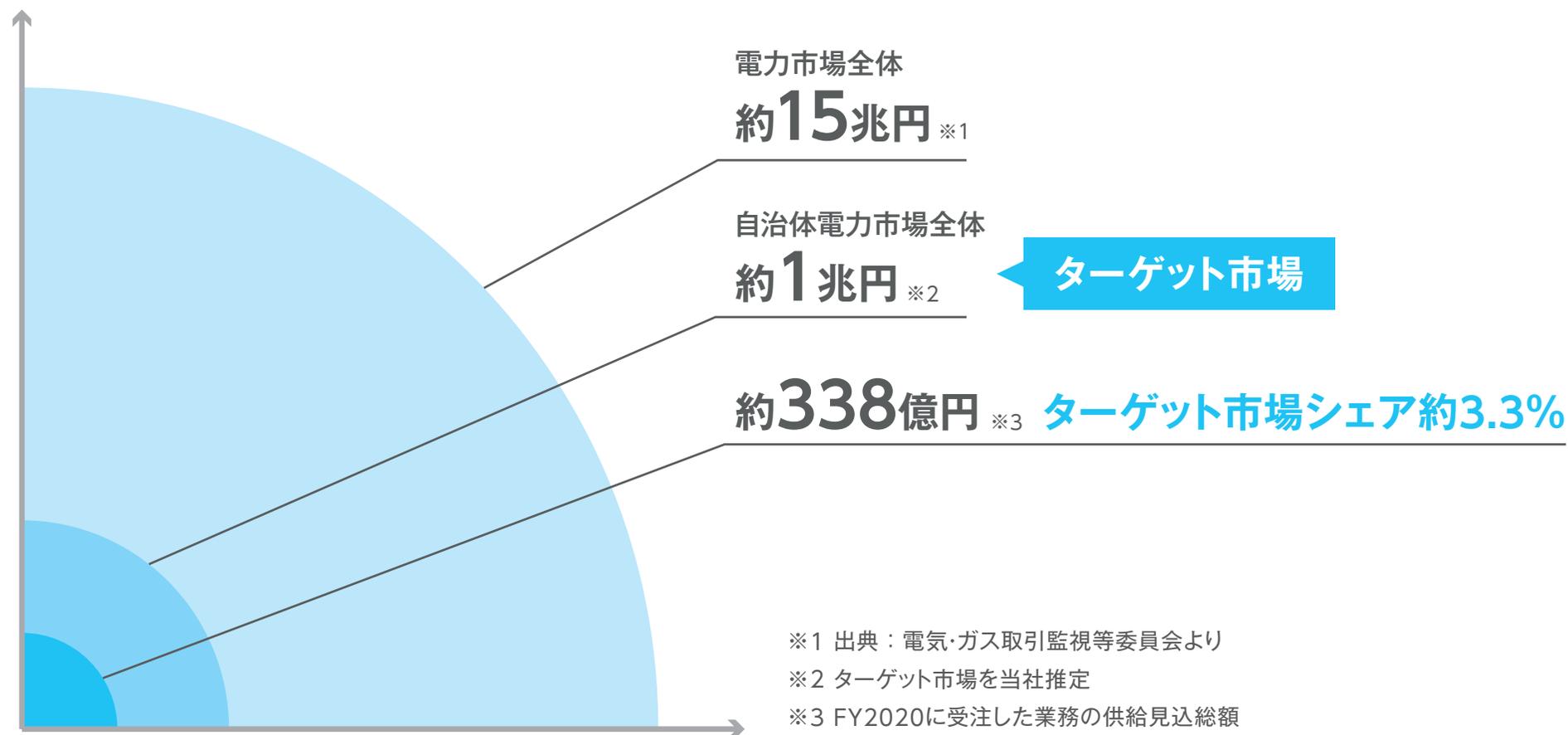
- ・規模適正化(売上高、人員)による収益性改善を継続 ➡ 利益創出事業へ
- ・さらに、業績が4Qに偏重する傾向を中期的に緩和し、
事業全体におけるコスト効率化と受注単価の向上を図る



※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。

- ・「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

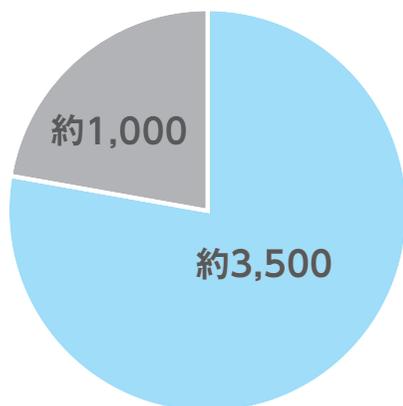


- FY2020は、見込んでいた入札件数全体が大きく増加
- FY2021も全体は微増を見込み、応札をさらに増やしていく

■ 入札の状況（当社対象案件のみ）

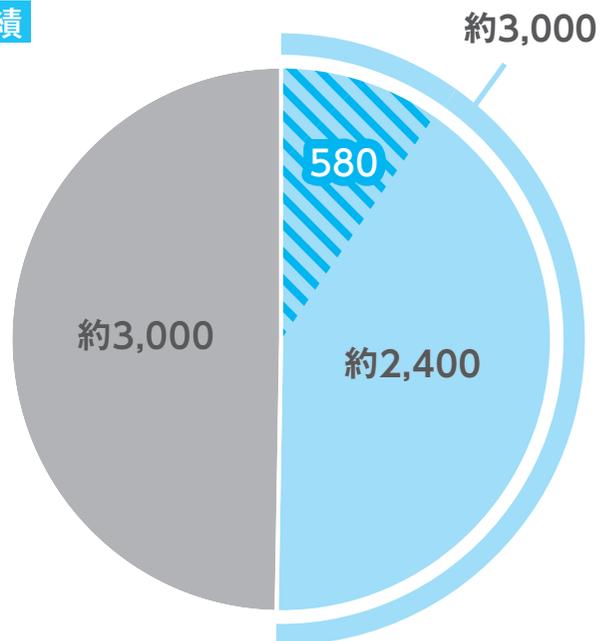
FY2020計画／実績（件）

計画



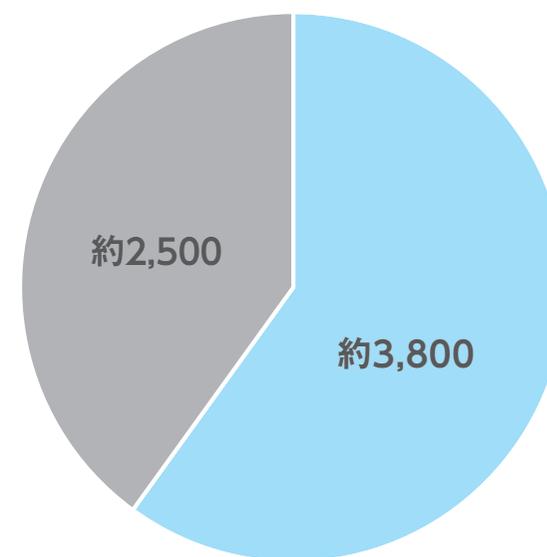
合計：約4,500

実績



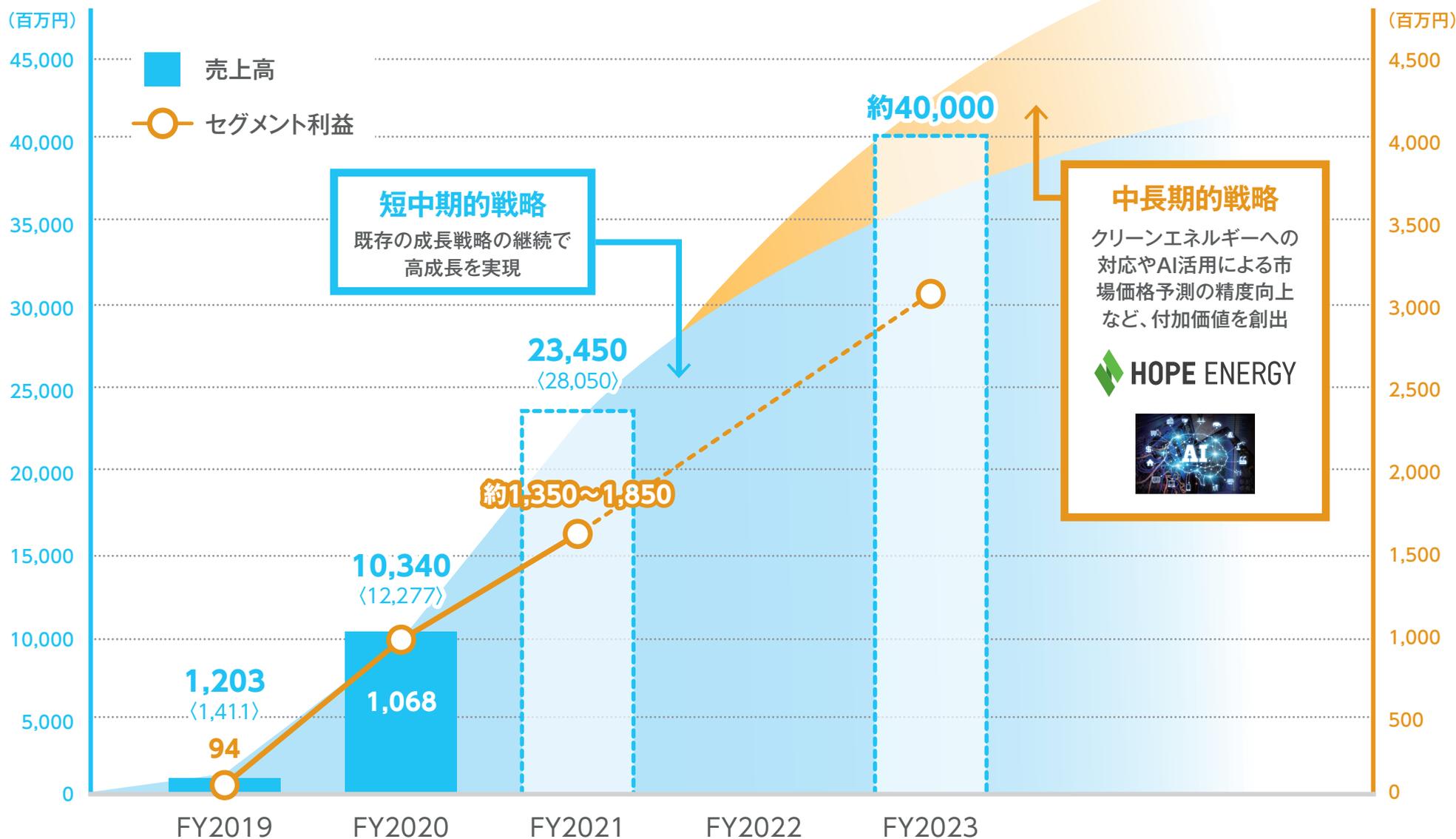
合計：約6,000

FY2021計画（件）



合計：約6,300（見込み）

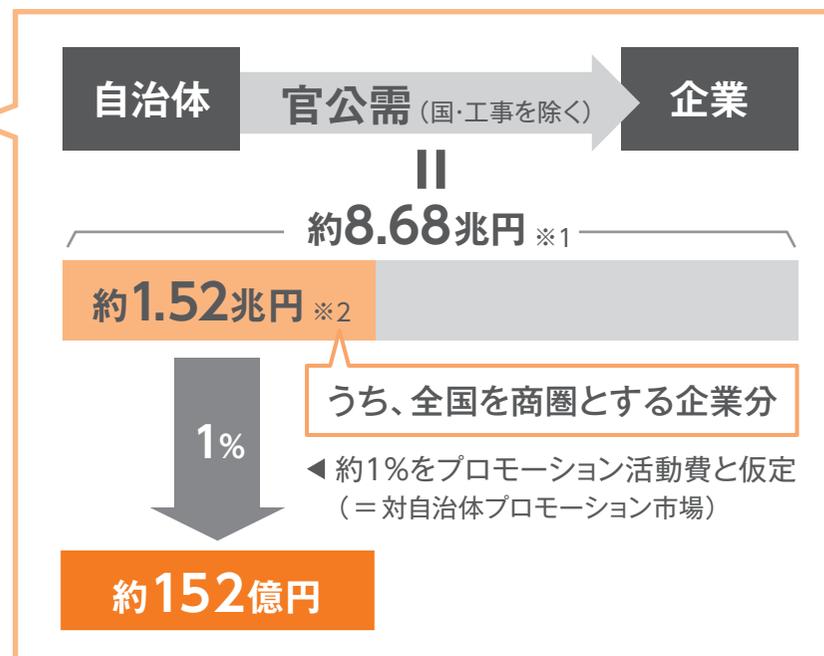
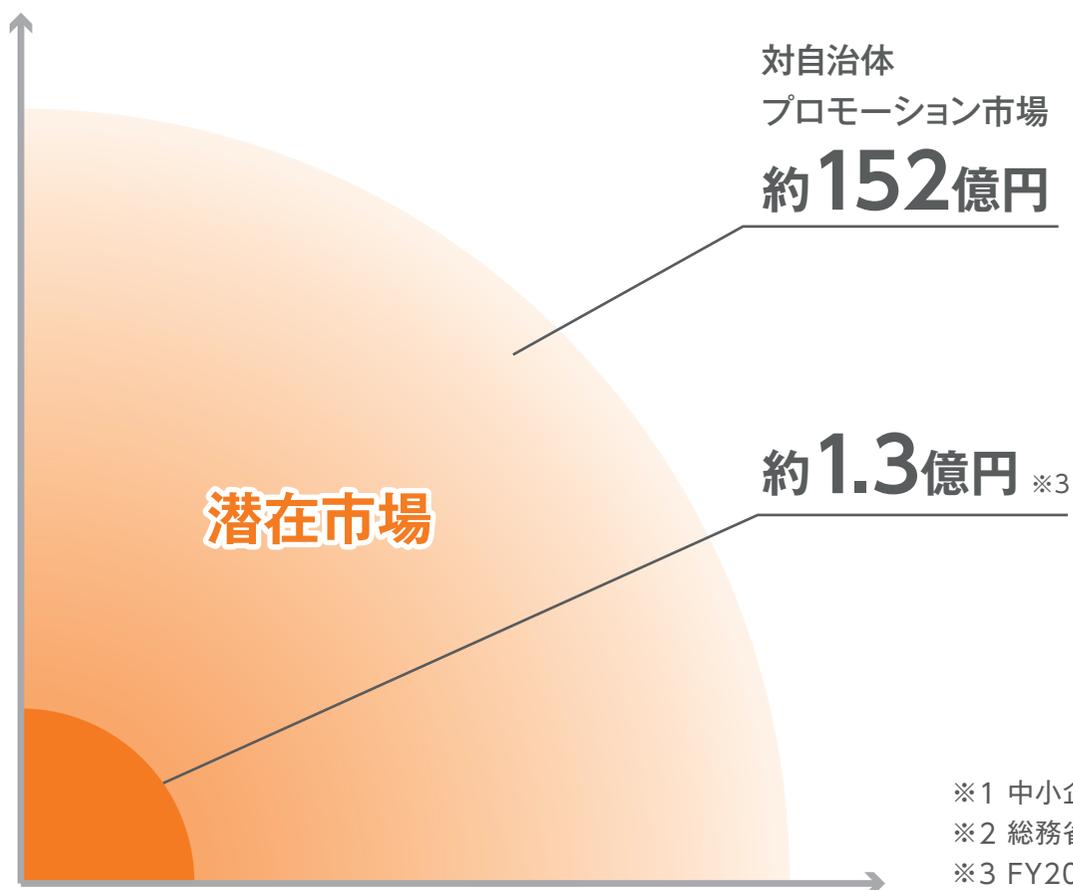
- 落札件数
- 応札件数
- 入札不参加



※〈 〉は総額処理ベース

・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 FY2020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



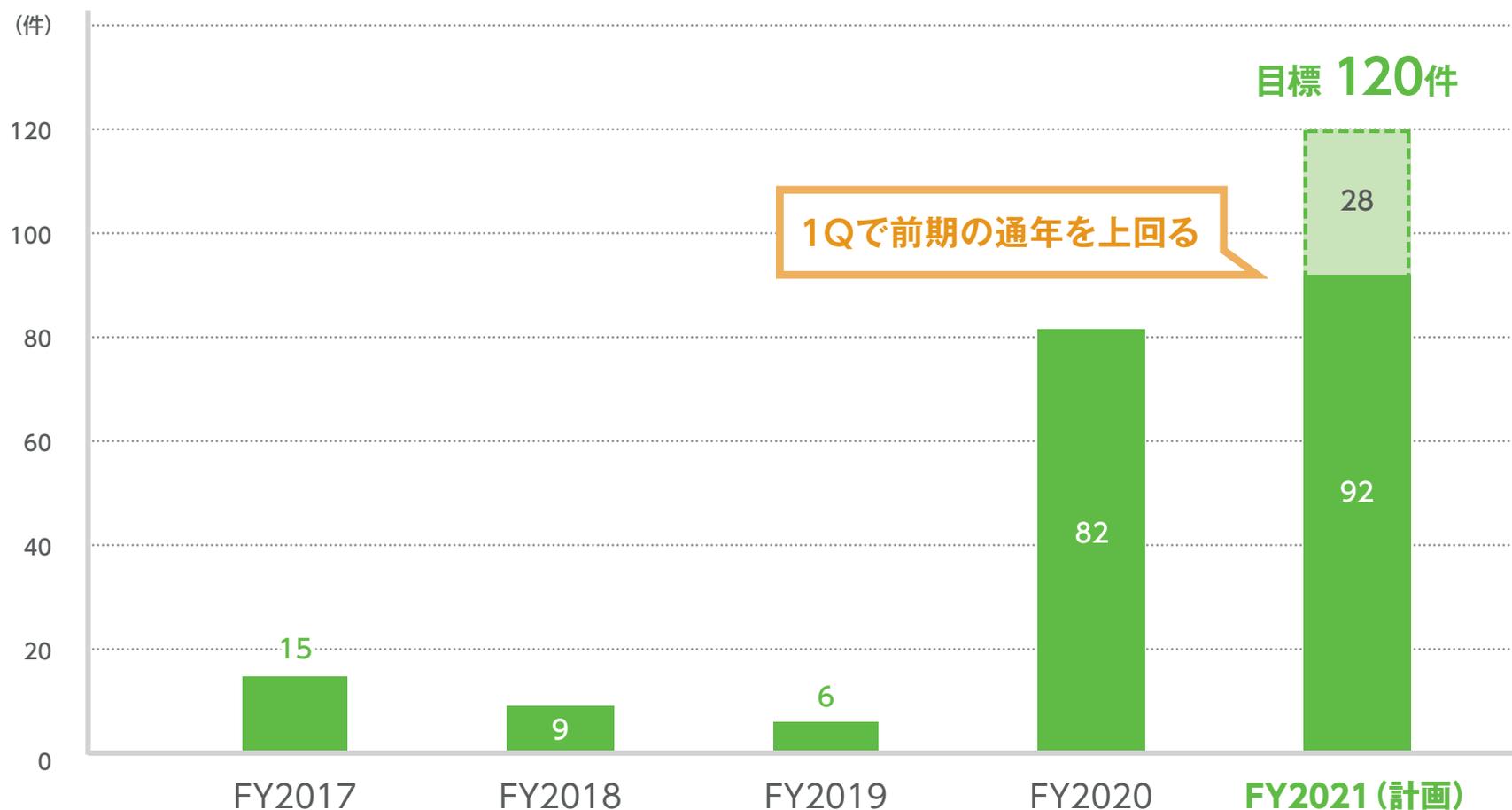
自治体情報の最上流 ▶ 自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に

ジチタイワークスブランドでの情報発信



- ・オンライン面談の活用や、英文開示の拡充を図り積極的に機関投資家と面談を行う

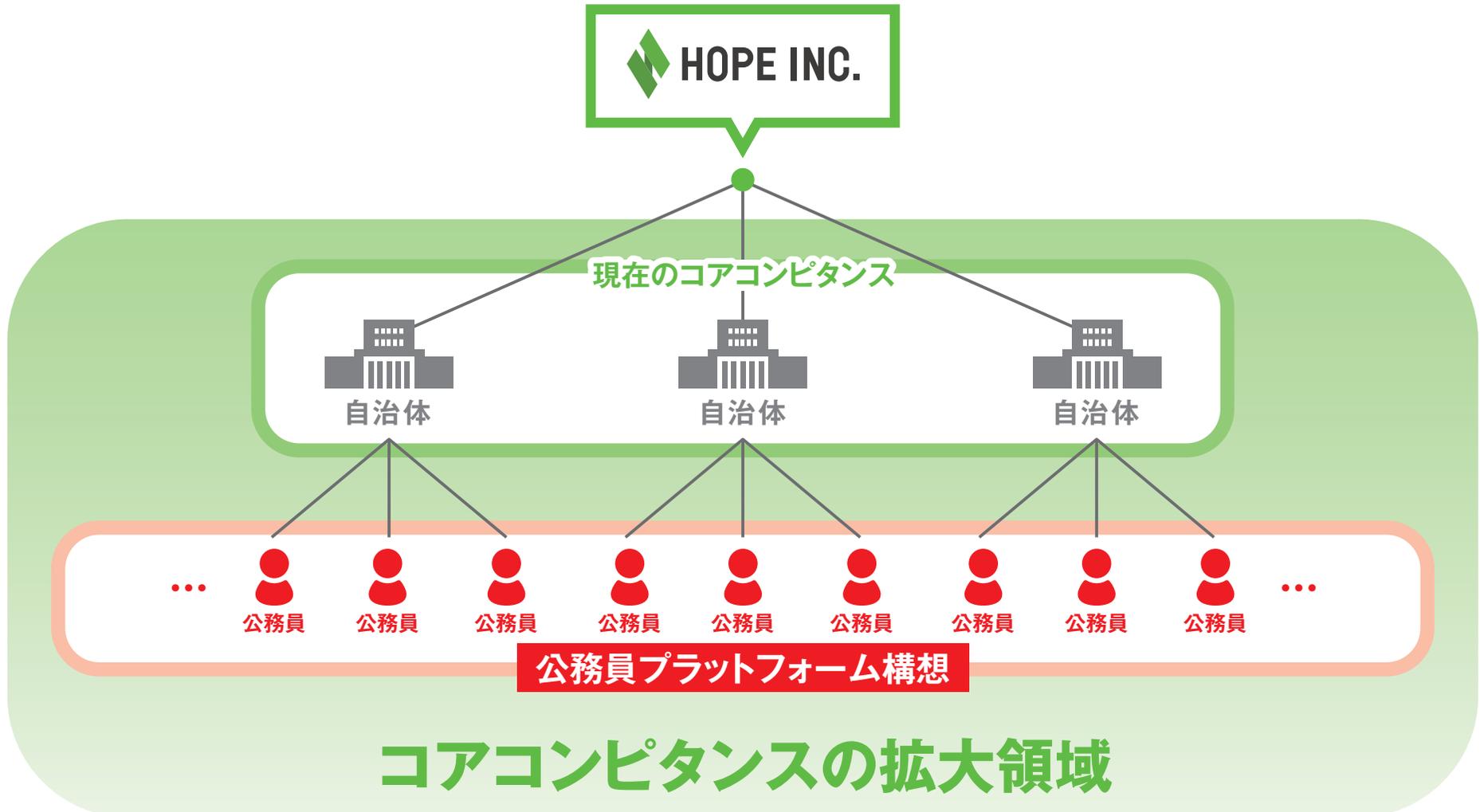
■ 機関投資家面談回数推移



※オンライン、電話取材も含む

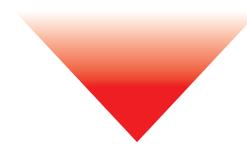
V. 2020 VISION

- 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



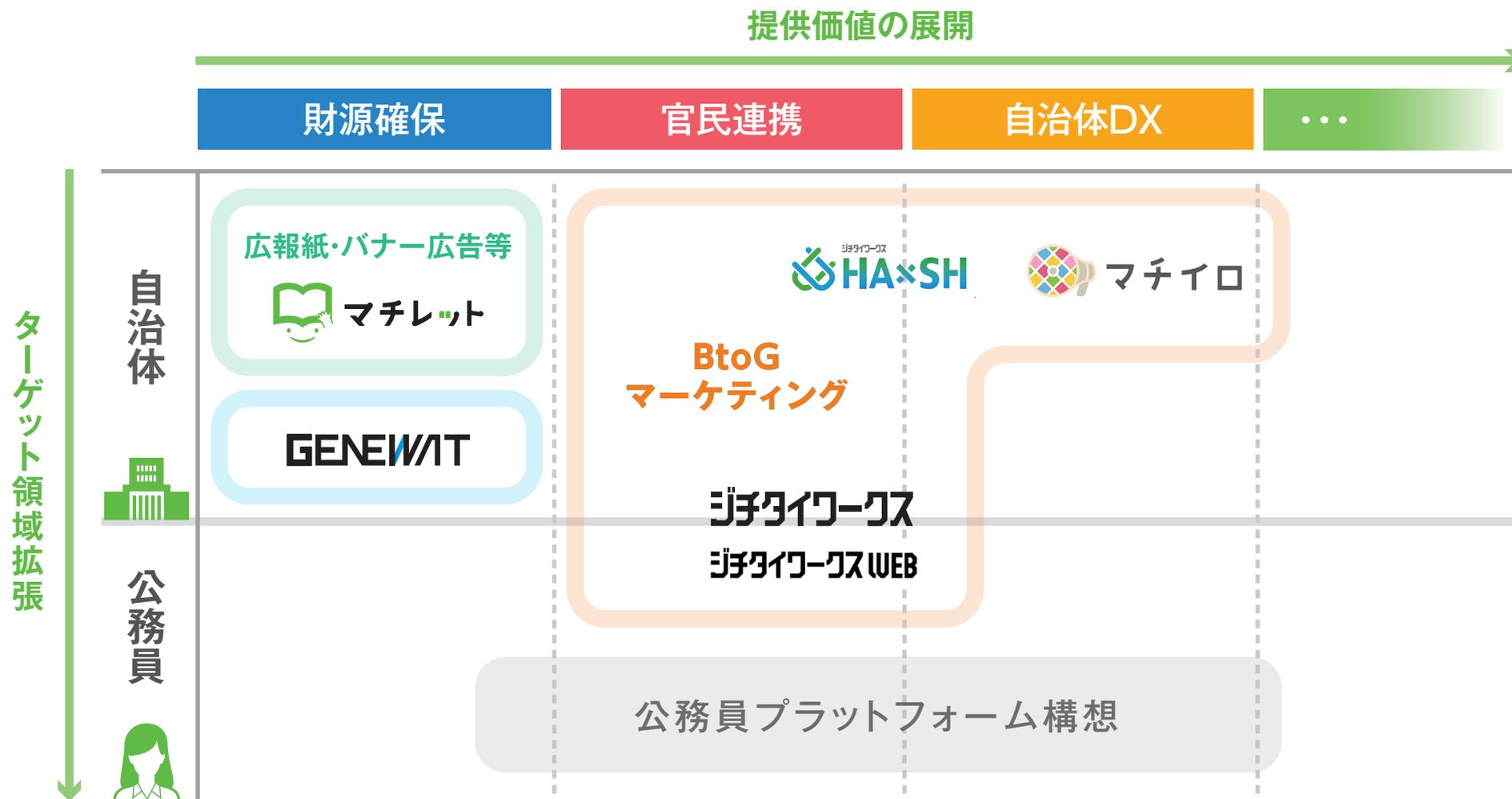


コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開。



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



FY2030

売上高

1,000億円

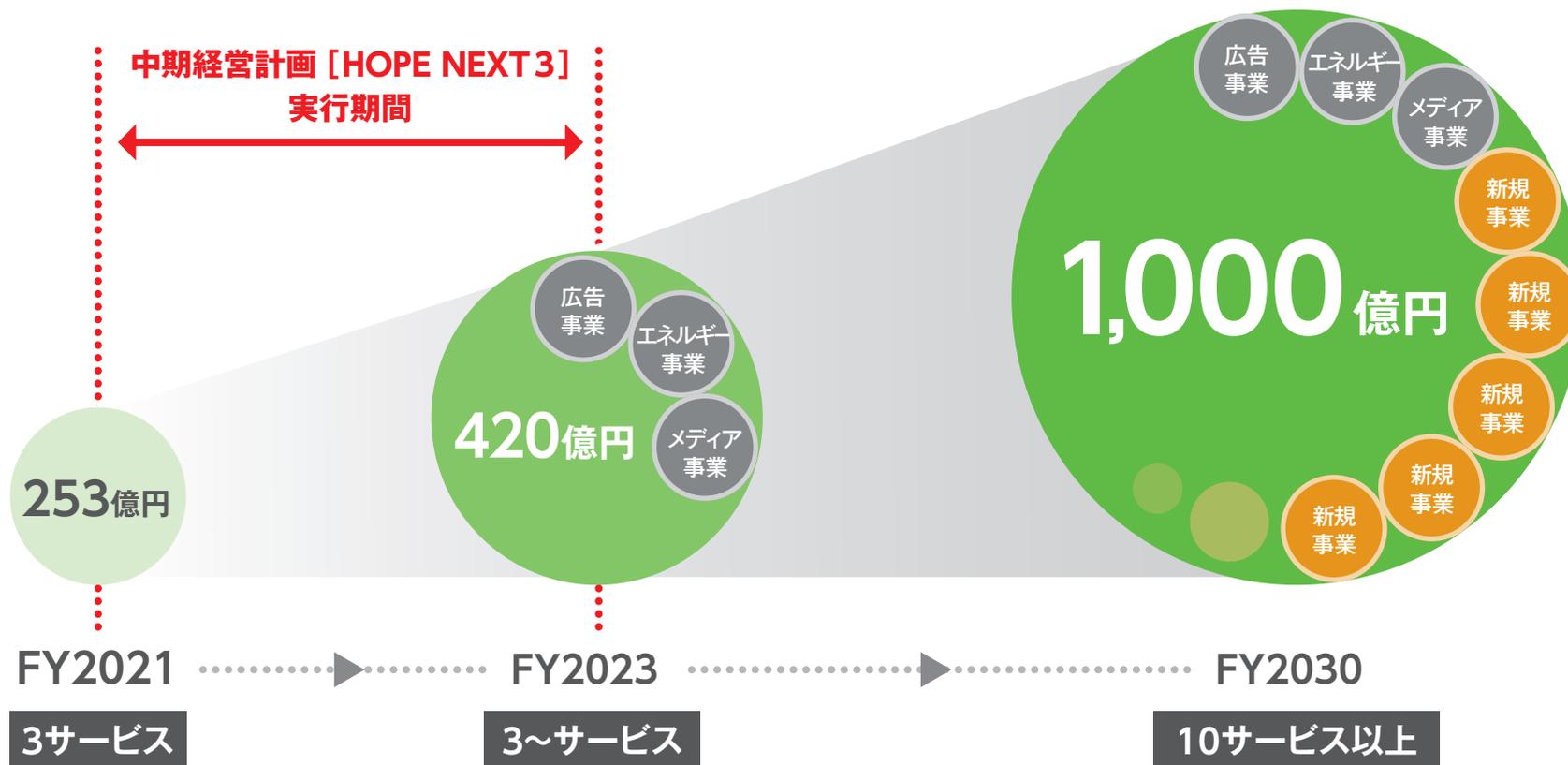
営業利益

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100億円を目指す2020 VISIONに向け、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

メディア事業

エッチワークス エッチワークスWEB

BtoGマーケティング



※FY2020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。

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



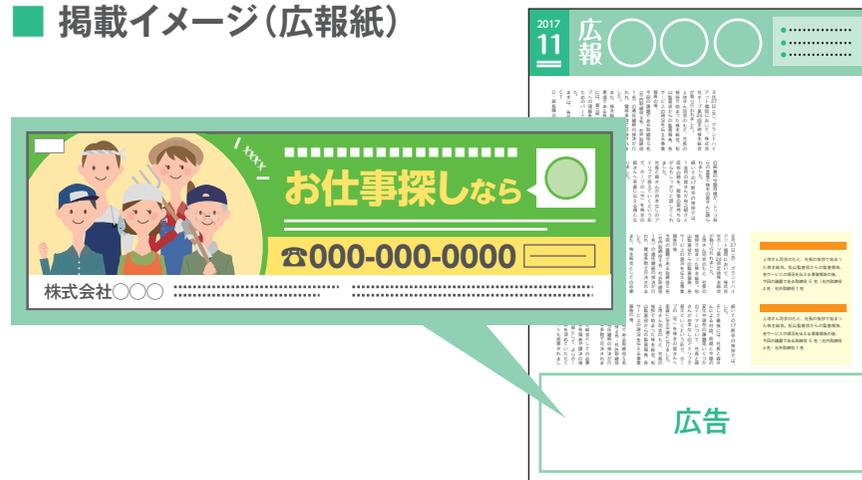
公式HP
バナー



公務員給与明細

等

■ 掲載イメージ(広報紙)



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

■ ビジネスモデル



■ 冊子例



■ 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

自治体の
消費電力



新電力
サービス



経費削減

■ 提供価値



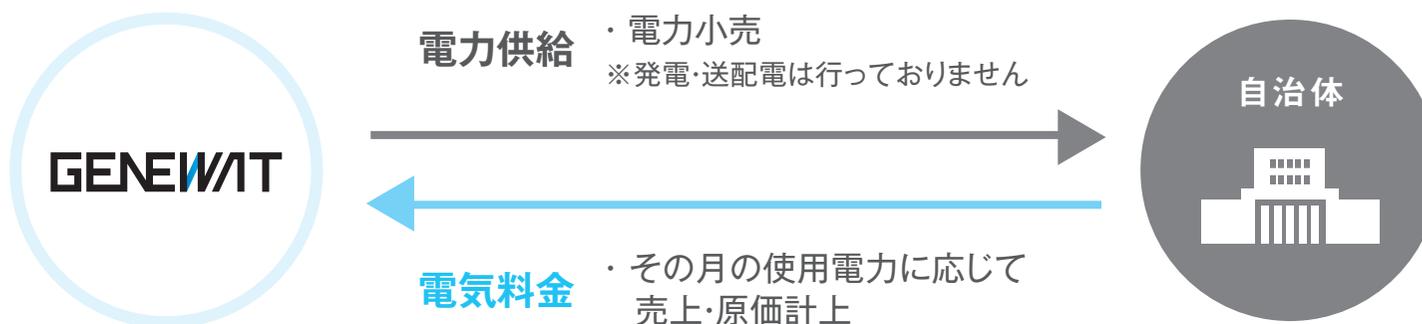
経費削減



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)



企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



提供価値

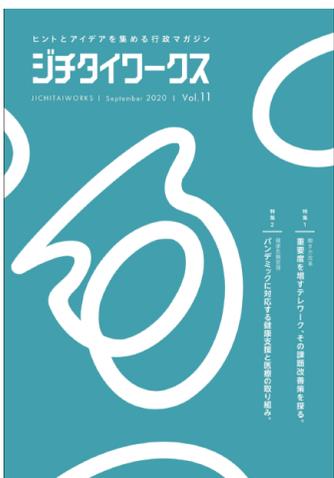


ヒントとアイデアを集める行政マガジン ジチタイワークス

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《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



■ 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



自治体へのニーズ調査や
セミナー開催、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



■ 1Q受託実績

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援

セミナー開催 ×1回・262名

集客支援 ×1回・18名

- 見守りサービスの市場調査

250自治体 ×1回 / 412自治体×1回

- DMテレマーケティング

100自治体 ×5回

200・71・50自治体 ×1回

- DM発送代行

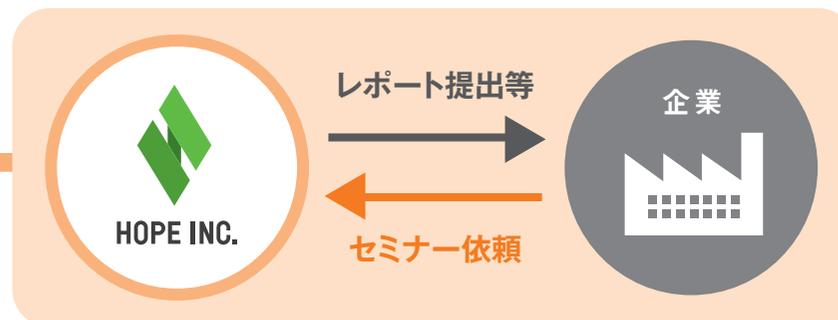
1,788自治体 ×1回 / 300自治体 ×1回

自治体職員向けのセミナー主催 官民連携の促進

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

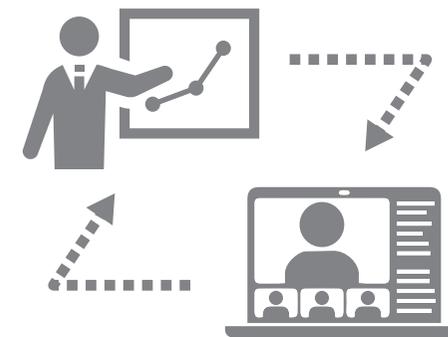


セミナー
(共同で実施)



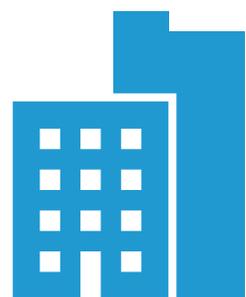
■ 開催セミナー 一覧 (予定も含む)

- 【自治体職員限定】ジチタイワークス WEBセミナー
LINE公式アカウントを使いこなす! withコロナで求められる行政と市民のコミュニケーション
- 【株式会社ロコガイド共催】無料オンラインセミナー
「withコロナの自治体デジタル変革のヒント ~民間と連携した3密回避の事例に学ぶ~」
- 【自治体職員向けオンラインセミナー】
民間×ECサイト デジタル変革による地域活性化 ~簡単EC導入で地域産業改革~



コロナ禍によりオンラインでの開催が主流となり、
時流にのったテーマでのセミナーが好評。今後も定期的開催予定

自治体と企業の協働支援プラットフォーム



サービス提供企業

サービス情報を掲載

資料をDLした
担当者の
情報を共有

手数料を支払い



サービスを検索・閲覧

関心のある
サービスの
資料をDL

連絡先などの
担当者情報を登録



自治体職員

自治体との連携による
新たなビジネス機会

民間サービスの
活用による課題解決

自治体と地域住民をつなぐアプリ



- 全国の自治体の広報紙を閲覧可能
- 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



■ ダウンロード数

累計 **61万2,136件**

■ 自治体との契約件数

累計 **912件**

自治体シェア
約51%

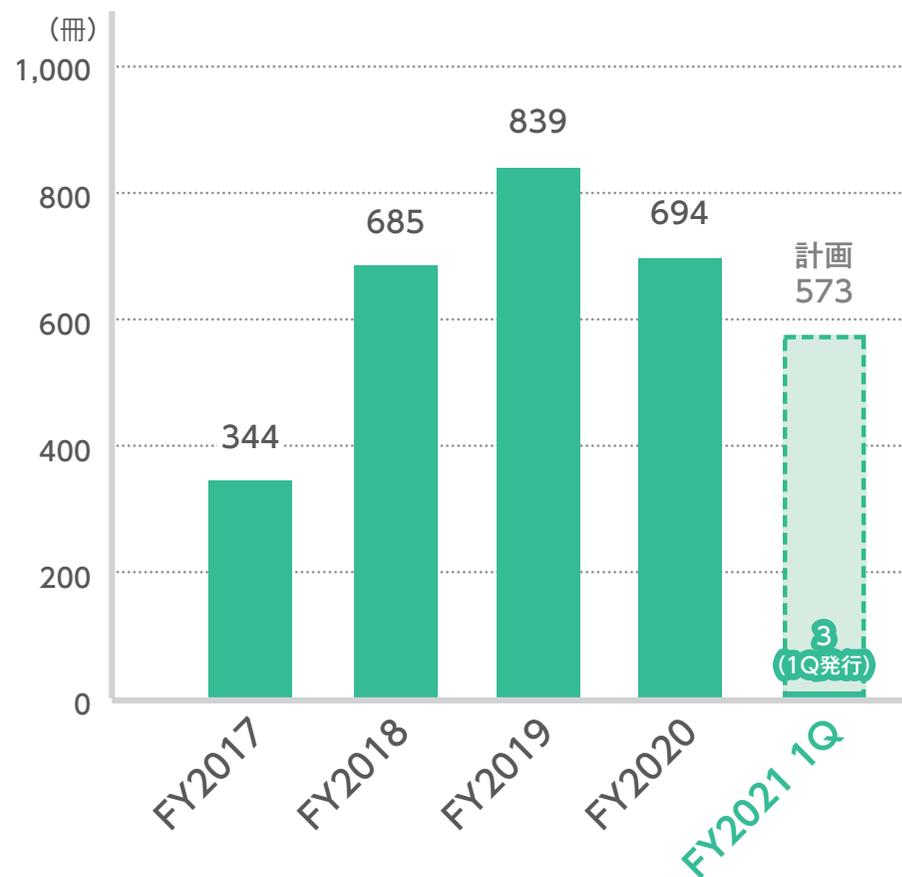
※アプリ画面イメージ



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冊数でカウントしております。今回、今期含め5期分において実績を再定義し、数をカウントし直しております。

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》

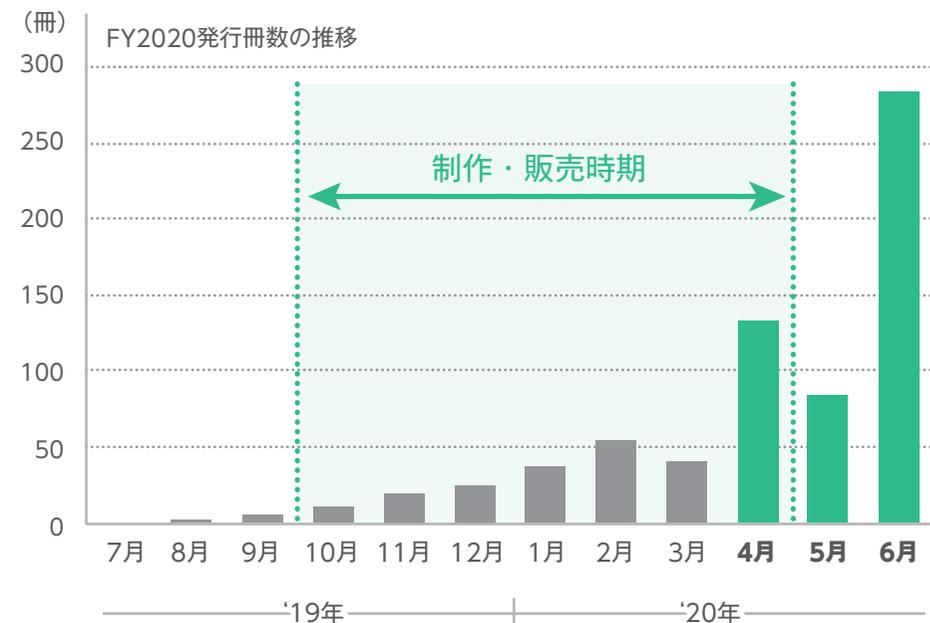
1 制作や販売時期の集中

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

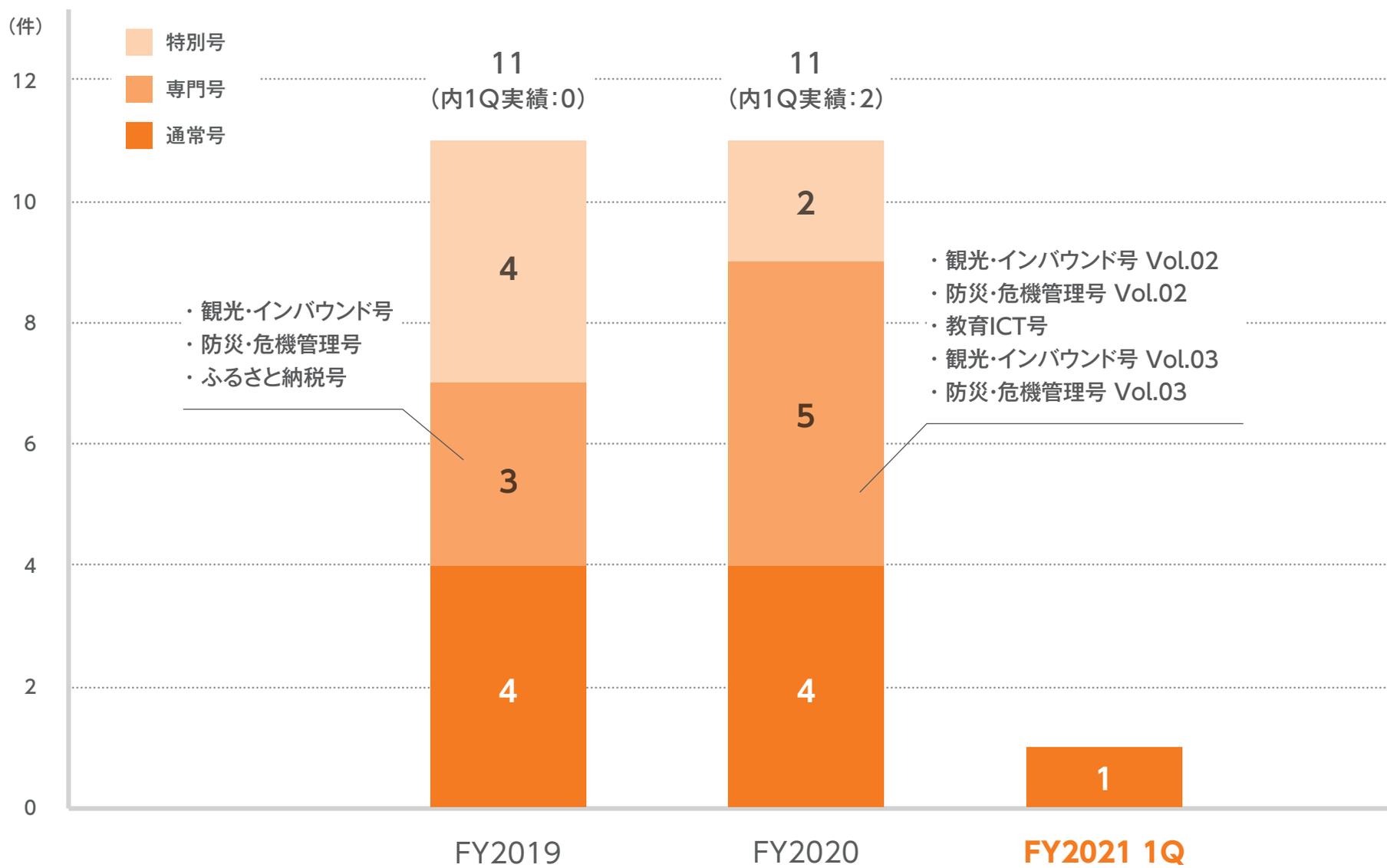
- ・ 他社の応札等により毎年落札できない可能性がある

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**80.4億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**72.9億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**7.5億円**の経費削減

(創業～FY2021 1Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**161億円**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)

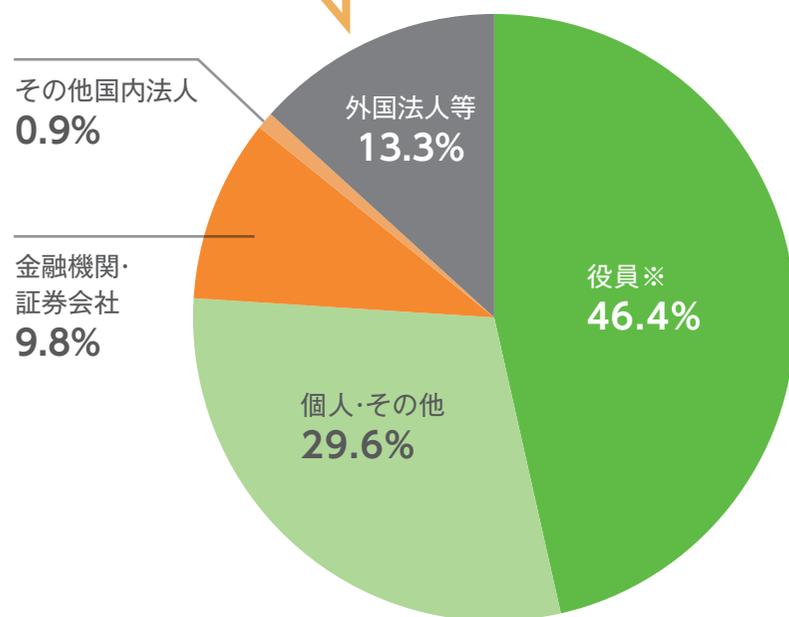
(2020年9月末時点)

■ 株主数等

| | |
|------------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 18,848,000株 |
| 発行済株式数 | 6,002,800株 |
| 株主数(議決権あり) | 2,746名 |

■ 所有者属性別株主構成

6月末に比べ、外国法人等の比率が2倍近くに



※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. | 1,340,000株 |
| 2 | 時津孝康 | 1,293,000株 |
| 3 | 久家昌起 | 240,000株 |
| 4 | BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) | 197,077株 |
| 5 | 株式会社日本カストディ銀行(信託口) | 179,300株 |
| 6 | NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) | 136,200株 |
| 7 | 森新平 | 119,000株 |
| 8 | 株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口) | 111,000株 |
| 9 | 一般個人株主 | 94,500株 |
| 10 | 株式会社SBI証券 | 81,650株 |

| | |
|--------|---------------------|
| 期間 | ‘16年6月15日～’20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※ | 6,770円(‘20年9月30日) |
| 上場来安値※ | 220円(‘18年12月25日) |

| | FY2015 | FY2016 | FY2017 | FY2018 | FY2019 | FY2020 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ROE | 23.7% | 23.9% | 3.2% | -25.4% | 15.7% | 75.4% |

| | FY2016 | FY2017 | FY2018 | FY2019 | FY2020 |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 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～’20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 | 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 |
| 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 | 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 |

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>