

2021年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

FY2021 3Q Explanatory Material

2021年4月23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(連結)	171名 (2021年3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	<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 '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 	<ul style="list-style-type: none"> '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 HA×SH (ハッシュ) 開始 '20年8月 中期経営計画 [HOPE NEXT 3] 発表 '20年10月 株式会社ホープエナジー設立 (完全子会社) '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) 国産Web会議ツール「会 -kai-」の提供開始 '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

I. 決算ハイライト (FY2021 3Q)

II. Topics

III. FY2021 見通し

IV. 事業環境と戦略

V. 2020 VISION

VI. Appendices

I. 決算ハイライト (FY2021 3Q)

《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FY2022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・総額処理ベースの金額両方を併記し、明確なご説明に努めております。
 - ・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。

《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。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・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

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

FY2021 3Q 累計実績 (連結)

3Q累計売上高は過去最高、前年同期比+157.3%
一方営業利益は電力調達原価の影響で大幅なマイナス

■ 売上高

180億73百万円 (YoY +157.3%)
〈総額処理ベース: 218億10百万円〉

■ 営業利益

△72億76百万円 (前年同期は82百万円)

広告事業

規模適正化により、前年同期比で減収増益基調を維持

■ 売上高

10億30百万円 (YoY △17.3%)

■ セグメント利益

82百万円 (YoY +36.0%)

エネルギー事業

市場価格の高騰により、
電力調達原価に大きな影響を受けた

■ 売上高

169億23百万円 (YoY +196.0%)
〈総額処理ベース: 206億60百万円〉

■ セグメント利益

△71億22百万円 (前年同期は 247百万円)

メディア事業

BtoGマーケティングの
受注増により増収増益

■ 売上高

1億17百万円 (YoY +118.8%)

■ セグメント利益

13百万円 (前年同期は △3百万円)

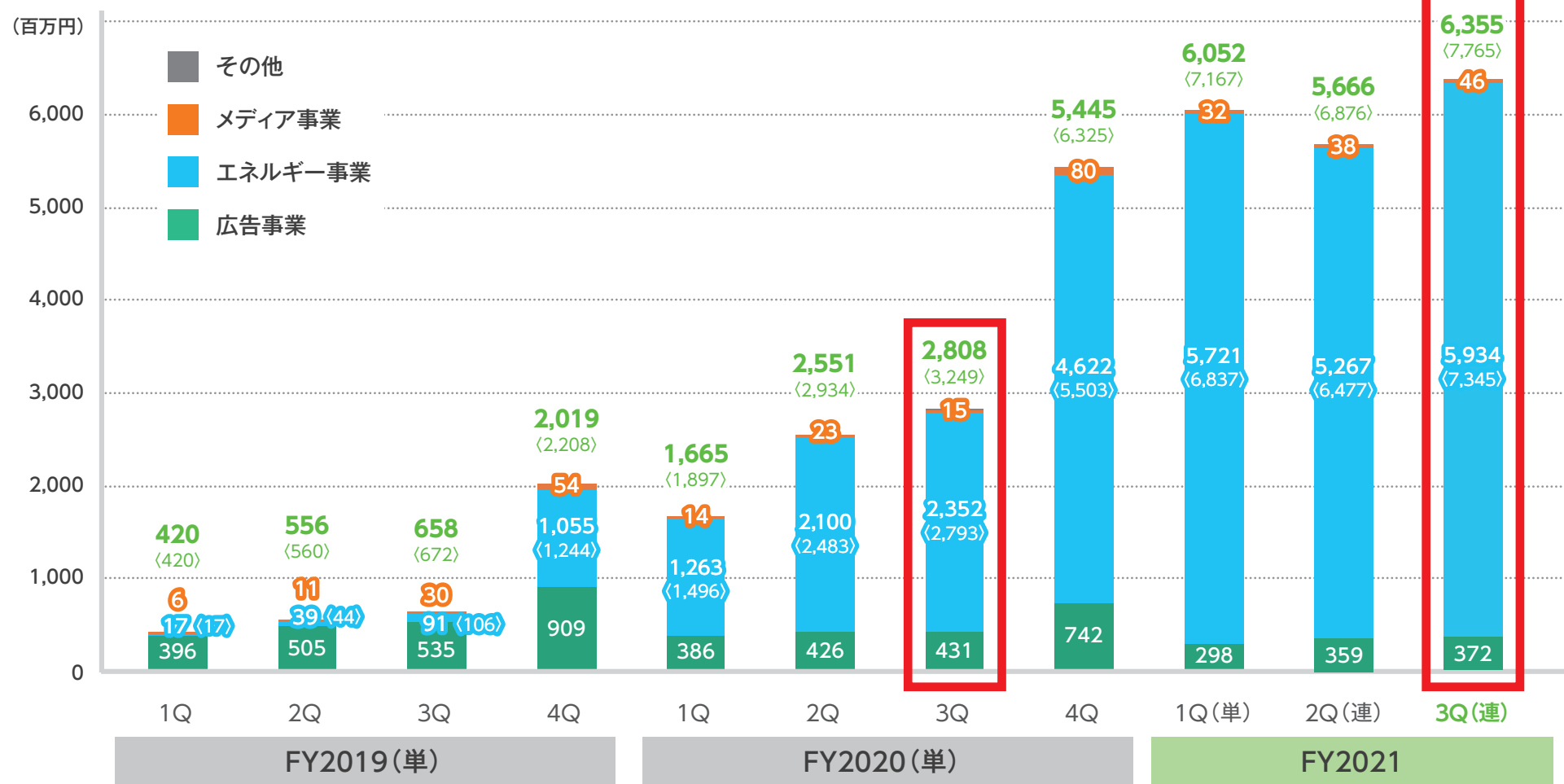
※〈 〉は総額処理ベース

	FY2020 3Q累計		FY2021 3Q累計		
	実績(単)	構成比	実績(連)	構成比	前年同期比
売上高	7,025 (8,082)	—	18,073 (21,810)	—	+157.3% (+169.9%)
売上総利益	782	11.1% (9.7%)	△6,547	△36.2% (△30.0%)	—
販売管理費	699	10.0% (8.7%)	729	4.0% (3.3%)	+4.2%
営業利益	82	1.2% (1.0%)	△7,276	△40.3% (△33.4%)	—
経常利益	75	1.1% (0.9%)	△7,295	△40.4% (△33.5%)	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	50	0.7% (0.6%)	△7,313	△40.5% (△33.5%)	—

※〈 〉は総額処理ベース

・売上高は堅調に推移、YonY+126.2%

Y on Y
+126.2%



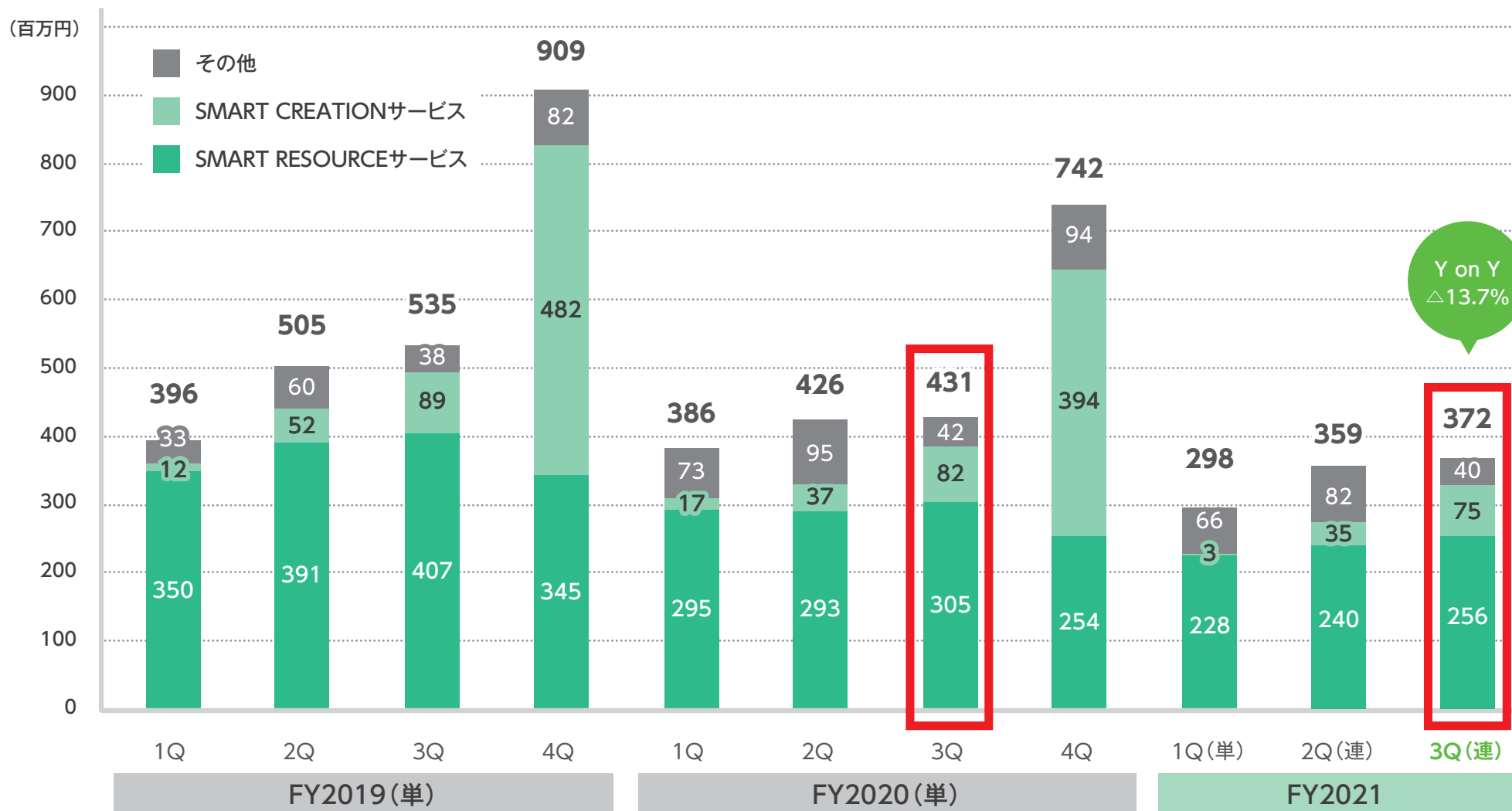
※〈 〉は総額処理ベース

- 3Q営業利益は△7,535百万円、損失についてはほぼ全額が1月に発生
- 全社費用は前年同期と同水準

(百万円)	FY2019(単)				FY2020(単)				FY2021		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q(単)	2Q(連)	3Q(連)
広告事業	△43	△11	43	295	△4	13	51	245	△2	25	59
エネルギー事業	△7	△7	2	105	19	79	149	808	762	△371	△7,513
メディア事業	△5	△7	0	23	△2	2	△3	42	5	7	1
その他	0	0	0	△4	△2	△1	0	△7	△9	△8	△8
調整額(全社費用)	△68	△74	△66	△87	△66	△76	△74	△151	△68	△80	△75
合計	△124	△100	△19	332	△56	16	122	937	686	△427	△7,535

※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。

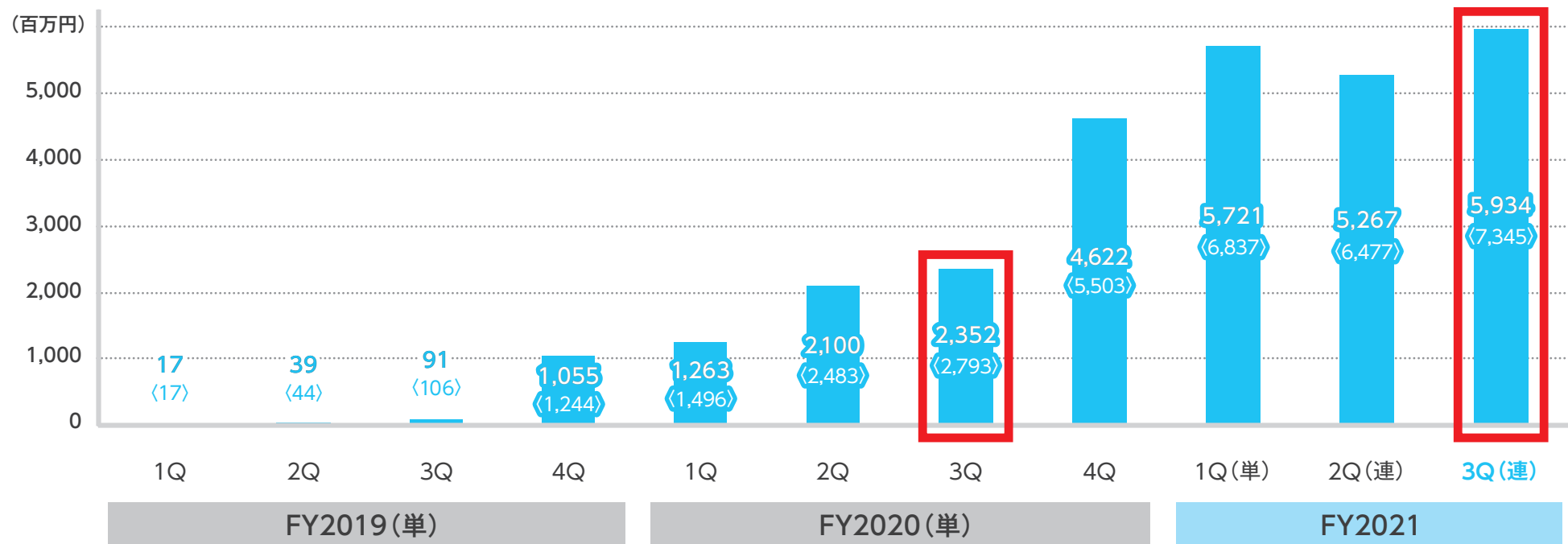
・引き続き、規模適正化により生産性が向上



Y on Y
△13.7%

・自治体の年度初めが4月であることから、
例年3Q(1~3月)は全体的に入札が多く、落札数は426件

Y on Y
+152.2%



※〈 〉は総額処理ベース

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	-	804

- ・ジチタイワークスのブランディング強化が後押しし、企業からのオンラインセミナー等の受注増



※『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

・3Q末時点で△4,514百万円の債務超過、この解消に向けて対策を検討中

(百万円)	FY2020 3Q		FY2021 3Q		
	実績(単)	構成比	実績(連)	構成比	増減
現金及び預金	526	13.8%	1,018	13.8%	+491
売掛金	1,497	39.4%	4,599	62.6%	+3,101
棚卸資産	438	11.5%	277	3.8%	△160
流動資産	2,772	72.9%	6,752	91.8%	+3,980
固定資産	1,029	27.1%	599	8.2%	△430
資産合計	3,802	100.0%	7,352	100.0%	+3,549
買掛金	1,412	37.2%	9,729	132.3%	+8,316
短期借入金	356	9.4%	950	12.9%	+594
1年内返済長期借入金	386	10.2%	386	5.3%	—
流動負債	2,383	62.7%	11,212	152.5%	+8,828
社債	100	2.6%	100	1.4%	—
長期借入金	741	19.5%	554	7.5%	△186
固定負債	841	22.1%	654	8.9%	△186
負債合計	3,225	84.8%	11,866	161.4%	+8,641
純資産合計	576	15.2%	△4,514	△61.4%	△5,091
負債・純資産合計	3,802	100.0%	7,352	100.0%	+3,549

不足インバランス
料金*約65億円
(税込)の計上

*新電力が30分同時同量を達成できず、電気量の不足が発生した場合に、電力会社が補給する不足分の電気料金のことで、エネルギー事業における売上原価を構成するものの一つ

- 資本増強・財務基盤安定のための様々な資金調達方法を検討
- 1月分の不足インバランス料金が合計で約65億円(税込)発生
- 不足インバランス料金の支払いの影響による財務面でのリスクを回避する必要性

対応策

1 事業収支の安定化

- 市場価格の変動リスクへの対応
エリア及び季節ごとにJEPX*からの調達と相対調達の量を調整するなど市場価格変動リスクの低減のため、新たにリスク管理方針を立案
- 2021年1月の不足インバランス料金の分割支払
経済産業省が認可した分割払いの特例措置*について申請し承認を得ており、2021年4月から9分割(支払い金額はおおよそ等分割)で支払う予定で、すでに4月5日に1回目の支払いを終えている

2 資金繰りの安定化

- 財務制限条項への対応
金融機関から期限の利益喪失の権利行使をしないことについて協議を行っている
- 資金調達
メインバンクを中心に金融機関と密接な関係を維持し、引き続き様々な資金調達方法を検討していく

* JEPXとは、日本卸電力取引所のこと

※(ご参考)詳しくは下記をご参照ください。

2021年1月29日付の「卸電力市場価格の急激な高騰に対する対応について(経済産業省)」<https://www.meti.go.jp/press/2020/01/20210129002/20210129002.html>

2021年3月19日付の「本年1月の卸電力市場価格の急激な高騰に伴う追加の対応について(経済産業省)」<https://www.meti.go.jp/press/2020/03/20210319010/20210319010.html>

II. Topics

- 2021年2月1日、「ジチタイワークスアンバサダー制度」を創設
- 初代アンバサダーに元横須賀市長・吉田雄人氏を任命

ジチタイワークスアンバサダー制度

ジチタイワークスアンバサダーの具体的な活動は以下の通り

- 1 自治体に向けた、『ジチタイワークス』の認知度向上を目的とする広報活動
- 2 『ジチタイワークス』の企画、内容、編集及びデザイン等に関する助言
- 3 『ジチタイワークス』企画における取材先の紹介
- 4 その他『ジチタイワークス』に関するアドバイザー業務全般



Glocal Government Relationz株式会社
代表取締役 吉田雄人氏
(元横須賀市長)

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』のブランド強化

(ご参考) 詳しくは2021年2月24日付の「『ジチタイワークス』ブランドの強化に向け「ジチタイワークスアンバサダー制度」を創設 ～初代アンバサダーに元横須賀市長・吉田雄人氏を任命～」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1937968/00.pdf>

- 2021年4月1日より、大阪府四條畷市へ社員1名が出向
- 当社として自治体へ社員が出向するのは全国初

■ 期待される効果

当社への効果

- 自治体向けサービスのさらなる向上
- 自治体の課題・ニーズの把握による新規サービスメニュー開発
- 人材育成の観点から、自治体の立場を踏まえた調整提案能力の向上や自治体職員との円滑なコミュニケーション能力の獲得

四條畷市への効果

- 民間企業等の視点や知見、ノウハウや人材等を取り入れることによる市民サービスの向上
- 民間企業等ならではの経営感覚や業務の進め方、専門的知識やネットワークなどを取り入れることによる組織力の向上



出向概要

～四條畷市民間企業等行政実務研修員～

期間: 1年間 (2021年4月1日から2022年3月31日まで)

人数: 1名 (広告事業の担当部署より)

従事する予定の業務: 総務部総務課において、ICT導入、業務改善、市町村DXに関する業務

(ご参考) 詳しくは2021年3月26日付の「ホープ、大阪府四條畷市の「四條畷市民間企業等行政実務研修員の受入れ」事業に参画～自治体へ1年間の出向期間をきっかけに、支援ニーズ探る～」をご参照ください。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1947620/00.pdf>

Ⅲ. FY2021 見通し

- 1月29日、JEPXにおける取引価格高騰の影響を受け通期業績予想が算定困難となったため利益を非開示に
- 4月19日、通期の業績予想について電力調達原価高騰の影響を加味した形で修正開示

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
FY2021通期個別業績予想 (2020/8/11発表)	25,300 〈29,900〉	1,250 ~ 1,750	1,230 ~ 1,730	830 ~ 1,170
FY2021通期連結業績予想 (2021/1/29発表)	25,320 〈29,920〉	—	—	—
FY2021通期連結業績予想 (2021/4/19発表)	28,065 〈34,084〉	△ 5,914 ~△ 5,038	△ 5,937 ~△ 5,061	△ 5,964 ~△ 5,087
(参考)2020年6月期通期実績	12,470 〈14,407〉	1,020	1,012	665

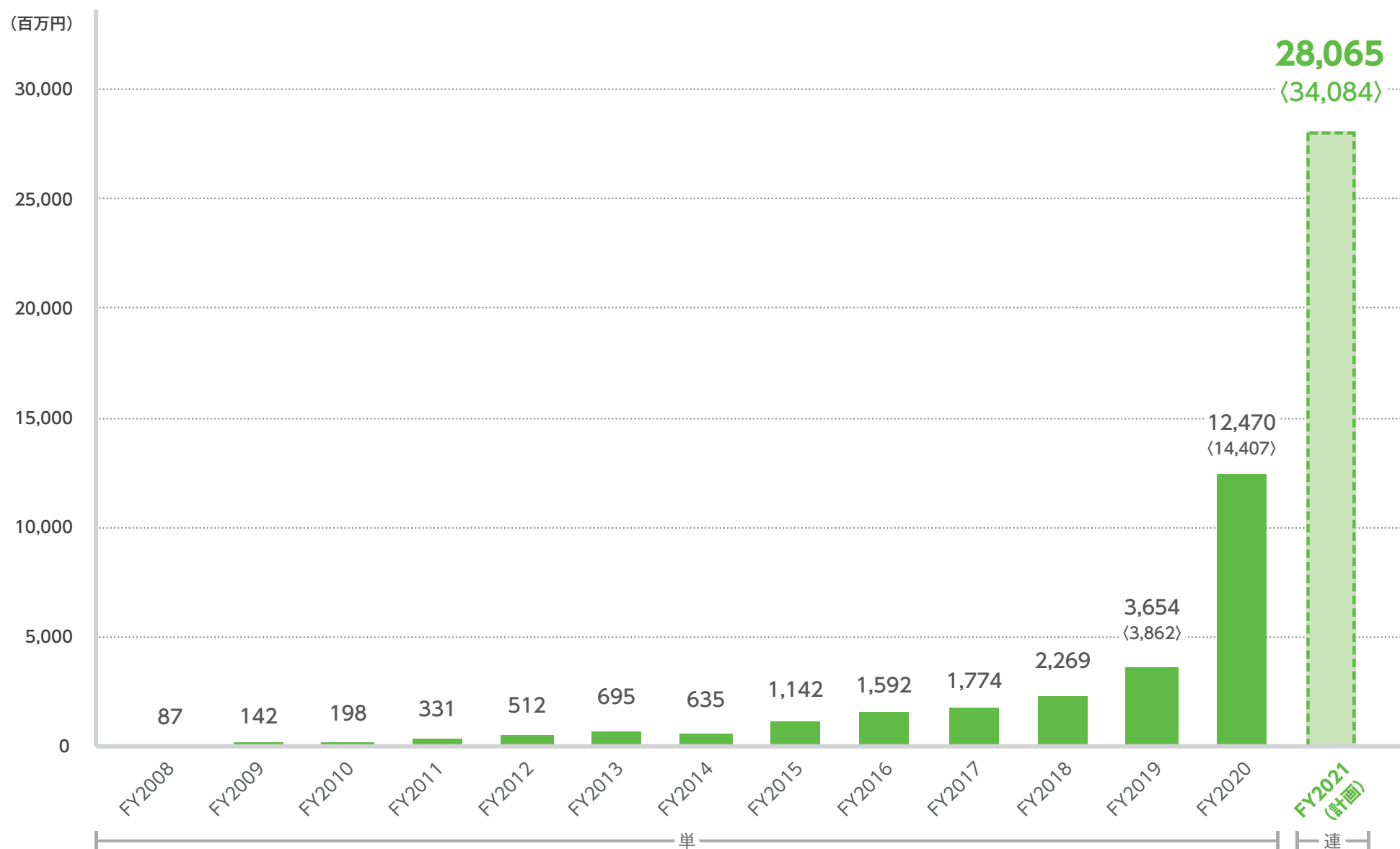
※〈 〉は総額処理ベース ※なお、FY2021の通期個別業績予想値については連結業績予想と差異はありません。

(ご参考)詳しくは2021年4月19日付の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1955214/00.pdf>

	FY2019	FY2020	FY2021	
	実績(単)	実績(単)	計画(連)	前年比
(百万円)				
売上高	3,654 〈3,862〉	12,470 〈14,407〉	28,065 〈34,084〉	+125.1% 〈+136.6%〉
売上総利益	1,039	2,261	—	—
販売管理費	952	1,240	—	—
営業利益	87	1,020	△5,914 ~ △5,038	—
経常利益	95	1,012	△5,937 ~ △5,061	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	75	665	△5,964 ~ △5,087	—
1株当たり当期純利益	13.55 [*] 円	117.97 [*] 円	△969.19 ~ △826.80 円	—

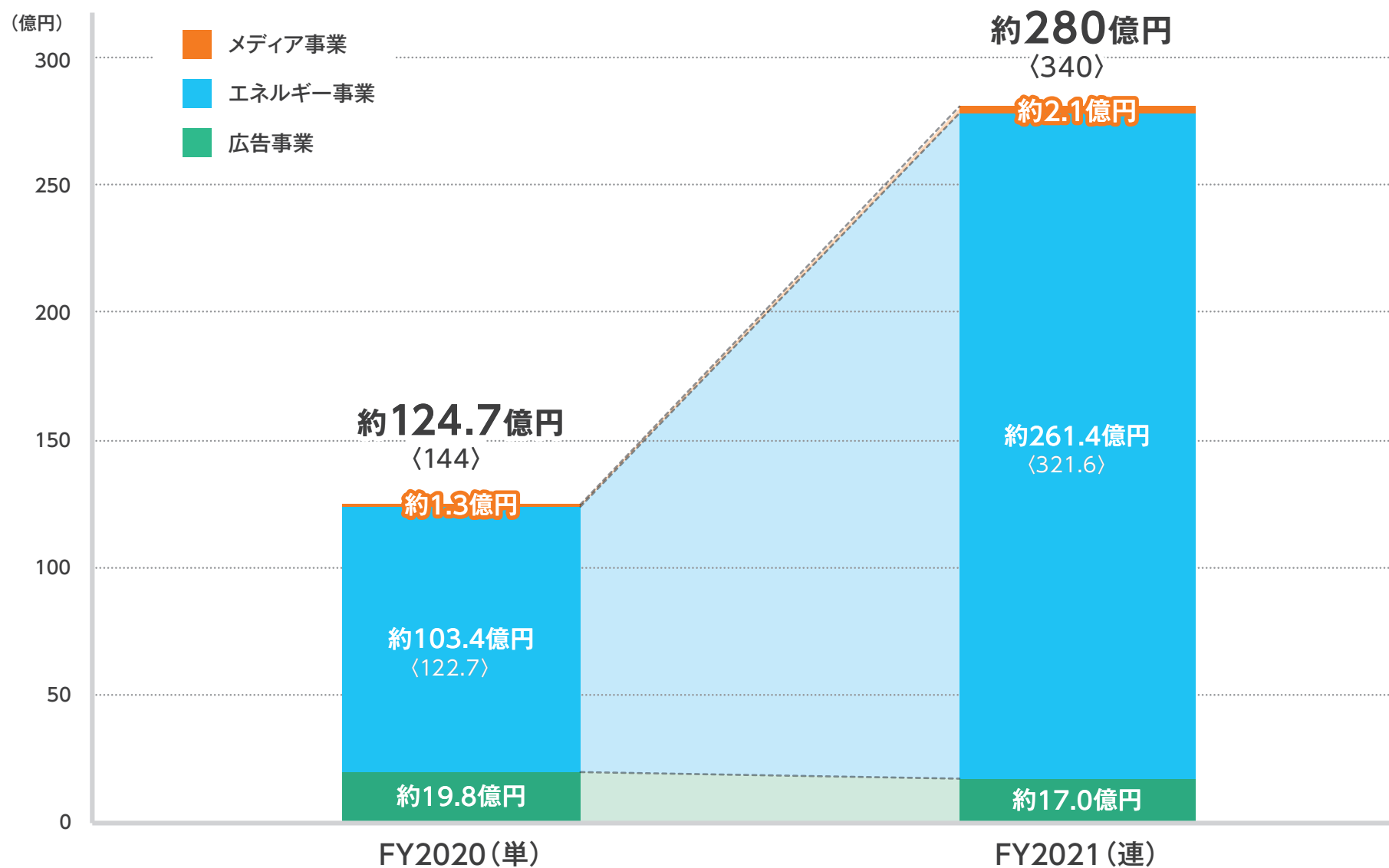
※〈 〉は総額処理ベース * 2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後

(ご参考) 詳しくは2021年4月19日付の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1955214/00.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 ※〈 〉は総額処理ベース

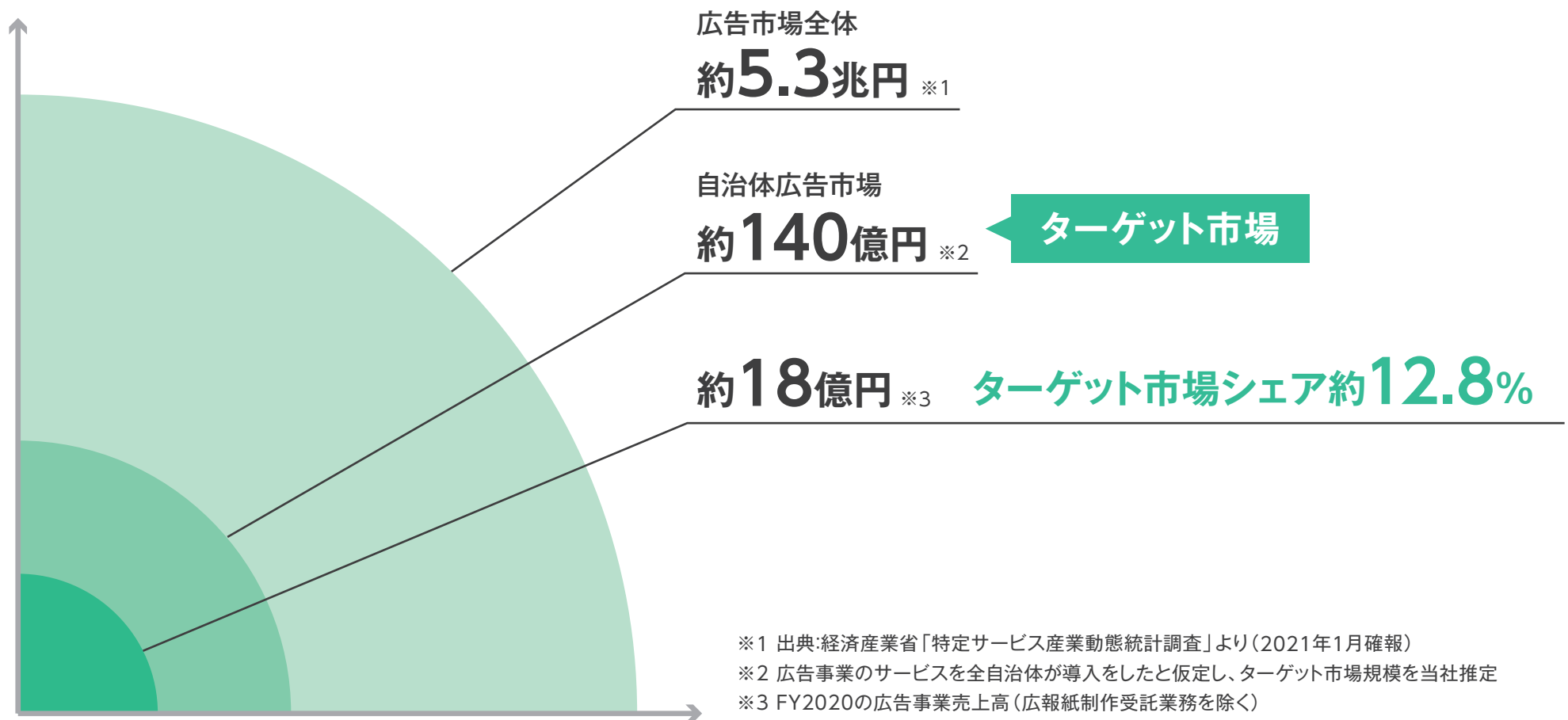
FY2021売上高計画(セグメント別)



※〈 〉は総額処理ベース

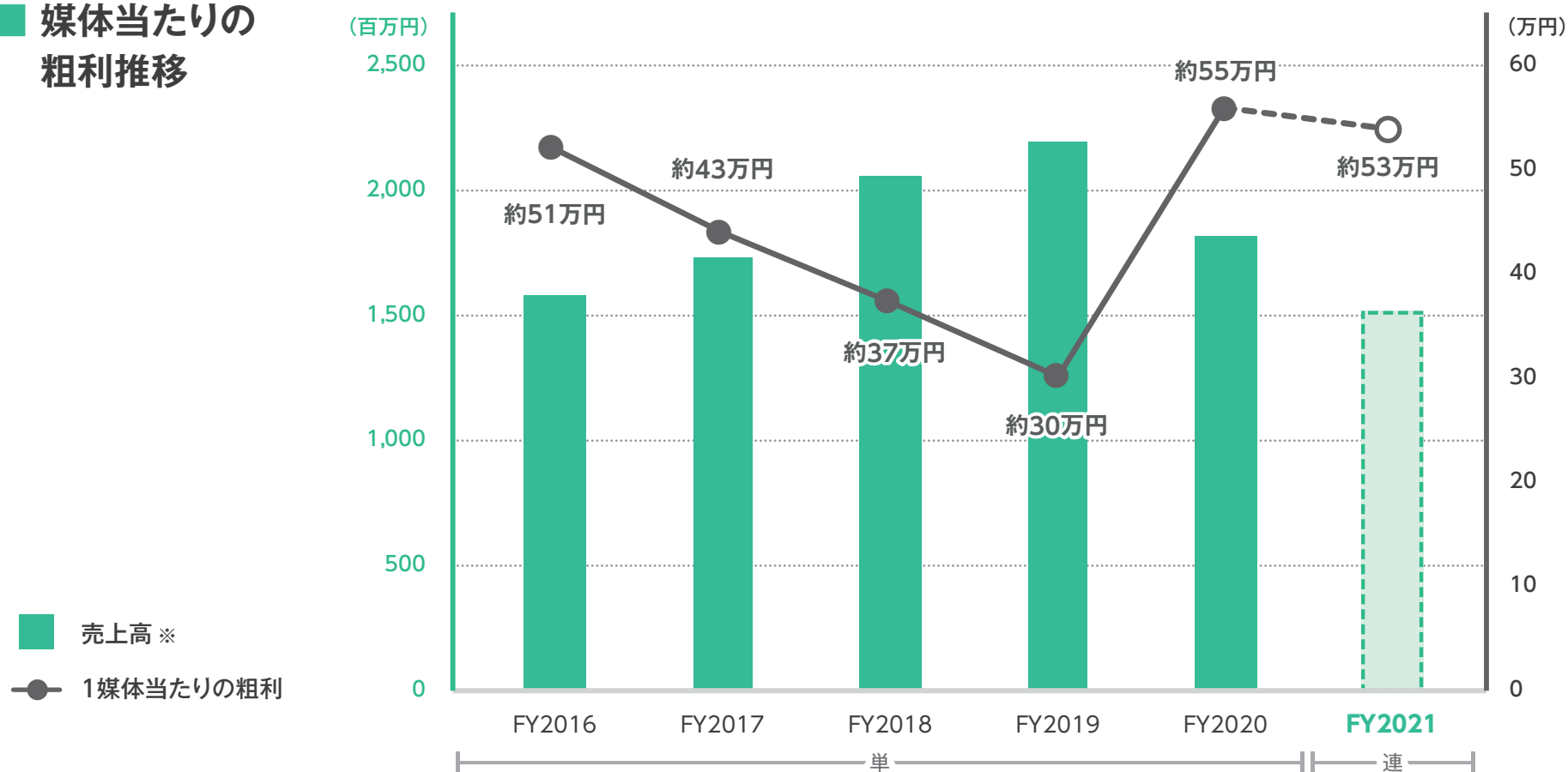
IV. 事業環境と戦略

- 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%



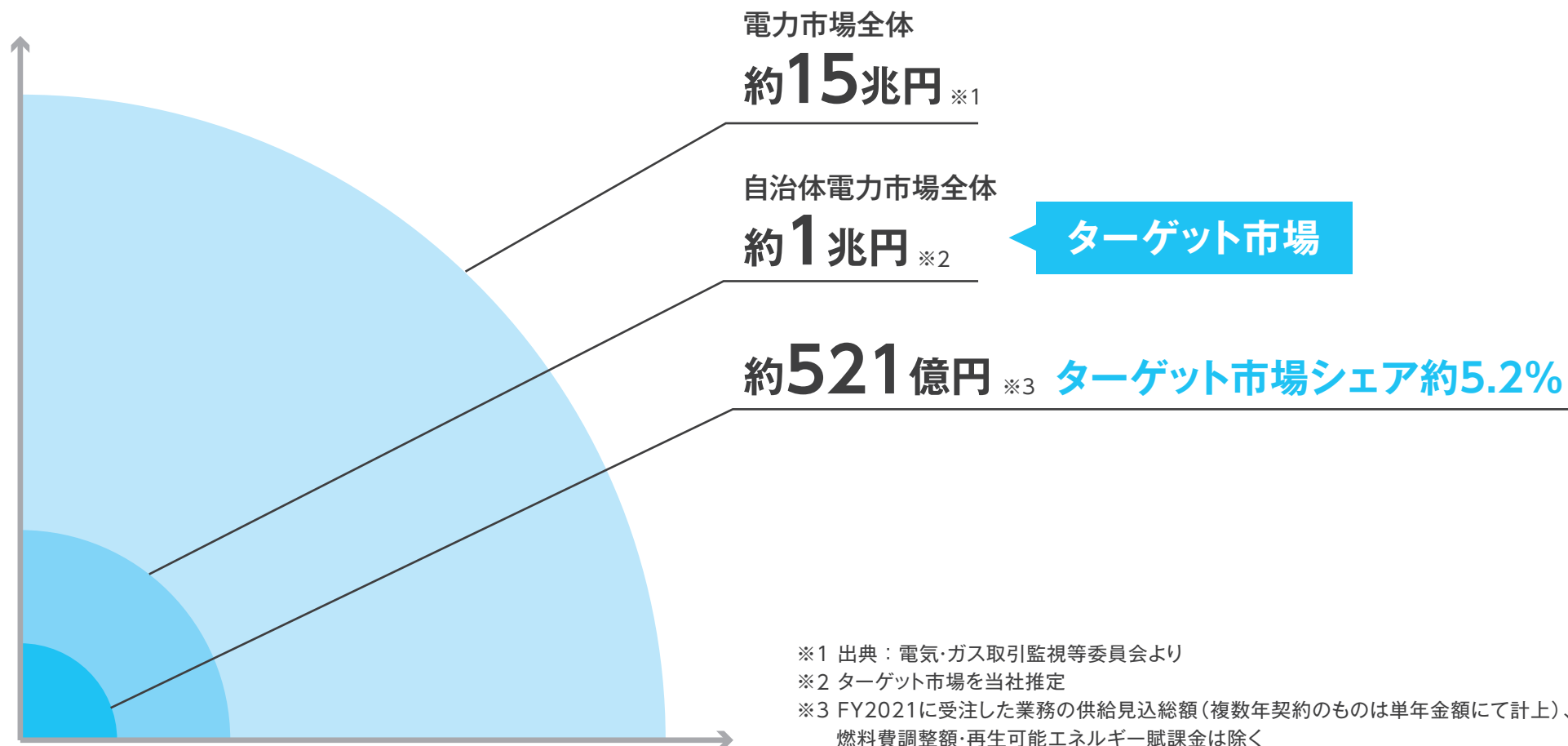
- 引き続き規模適正化を図り、さらなる「利益創出事業」化を目指す
- 1媒体当たりの粗利は下がるが、販管費の効率化を図る

■ 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

自治体取引の実績を活用 ▶ 業者登録などを活用し、入札へ参加

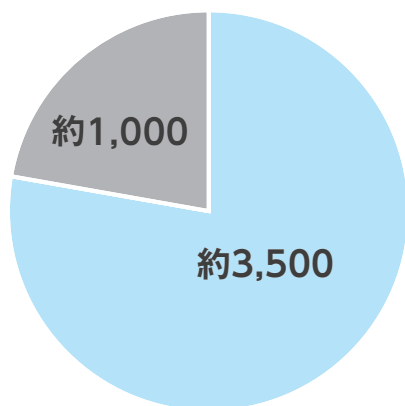


- FY2020は、見込んでいた入札件数全体が大きく増加
- FY2021も全体は微増を見込む

■ 入札の状況（当社対象案件のみ）

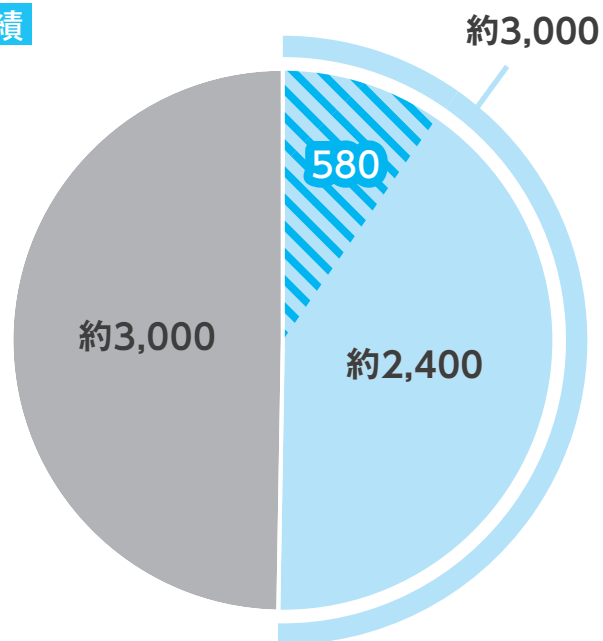
FY2020計画／実績（件）

計画



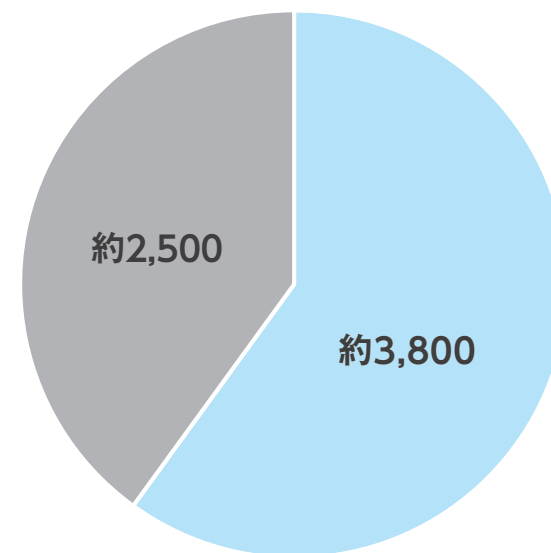
合計：約4,500

実績



合計：約6,000

FY2021計画（件）

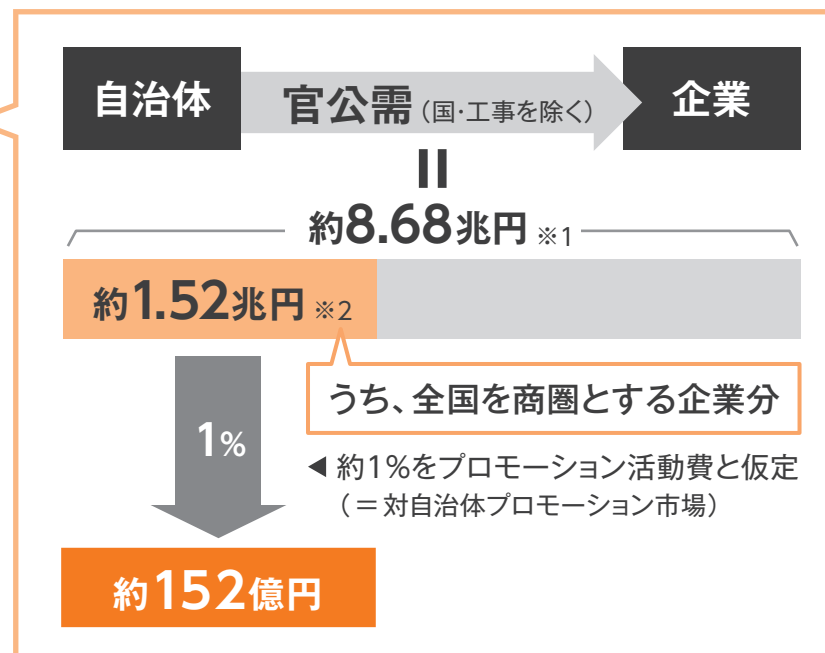
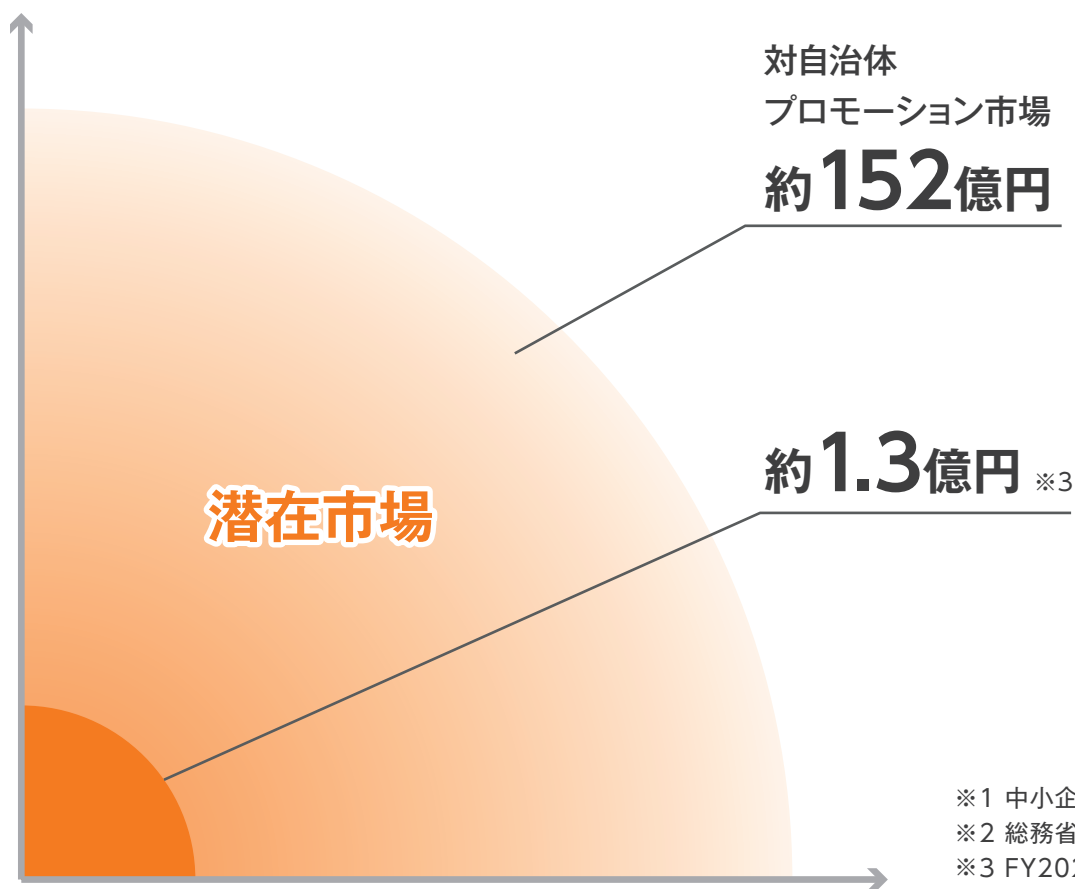


合計：約6,300（見込み）

- 落札件数
- 応札件数
- 入札不参加

・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



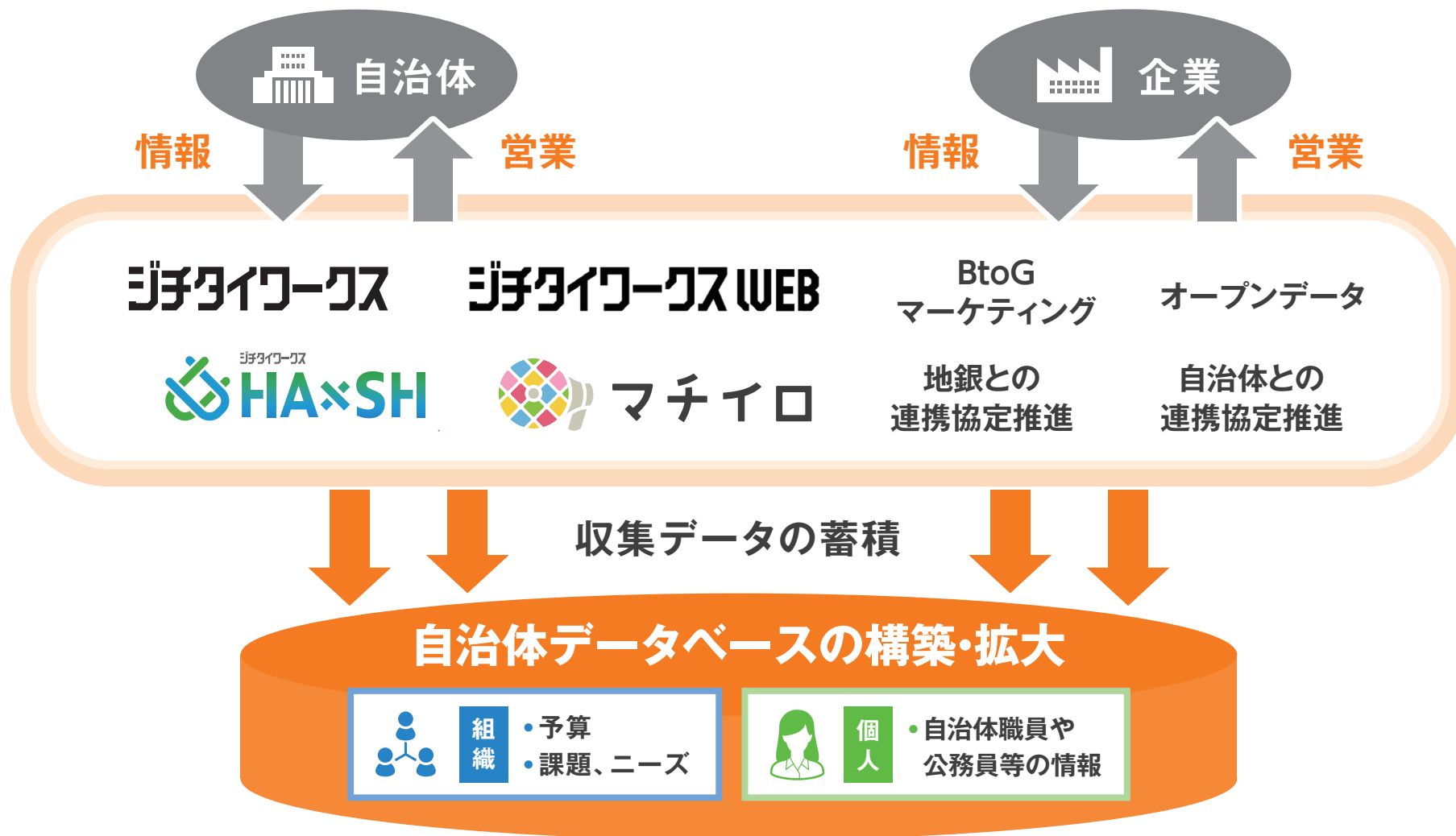
※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出
 ※2 総務省「平成30年度行政事業レビュー」より当社推定
 ※3 FY2020のメディア事業の売上高

「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

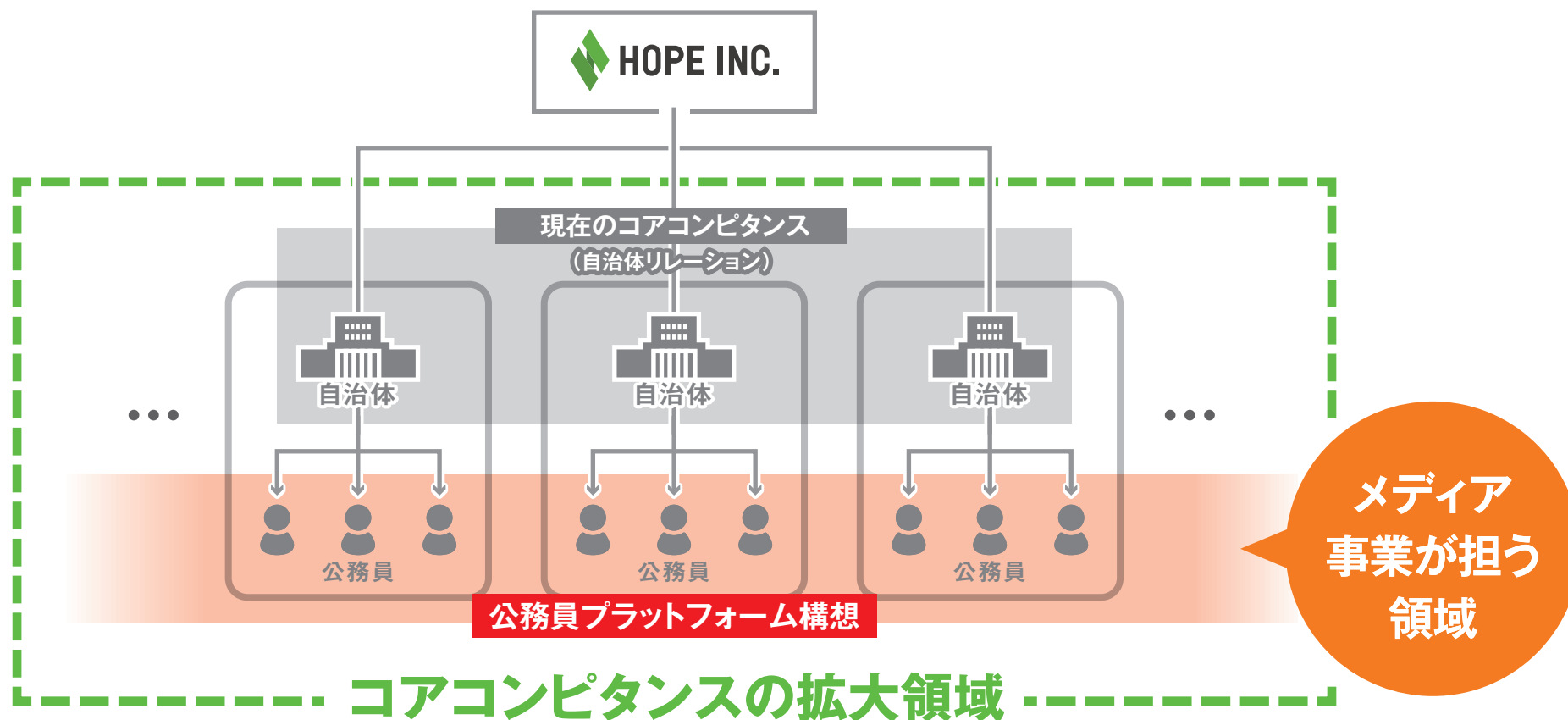
▶ 市場の顕在化を促進する



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



- 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
- メディア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



・中期経営計画 [HOPE NEXT 3] について、再策定を行う予定

■ 前提

- ・ 2020/8/11に発表した中期経営計画 [HOPE NEXT 3] は、
当社のビジネスポートフォリオ上エネルギー事業への高い依存度を前提として作成

■ 再策定の理由・方向性

- ・ 今回のJEPXの価格高騰は異常値ではあったが、今後も発生する可能性を踏まえて事業方針を修正していく
- ・ エネルギー事業のリスク管理を強化し、安定的に利益を確保できる事業運営、ガバナンス体制を構築

■ その他の事項

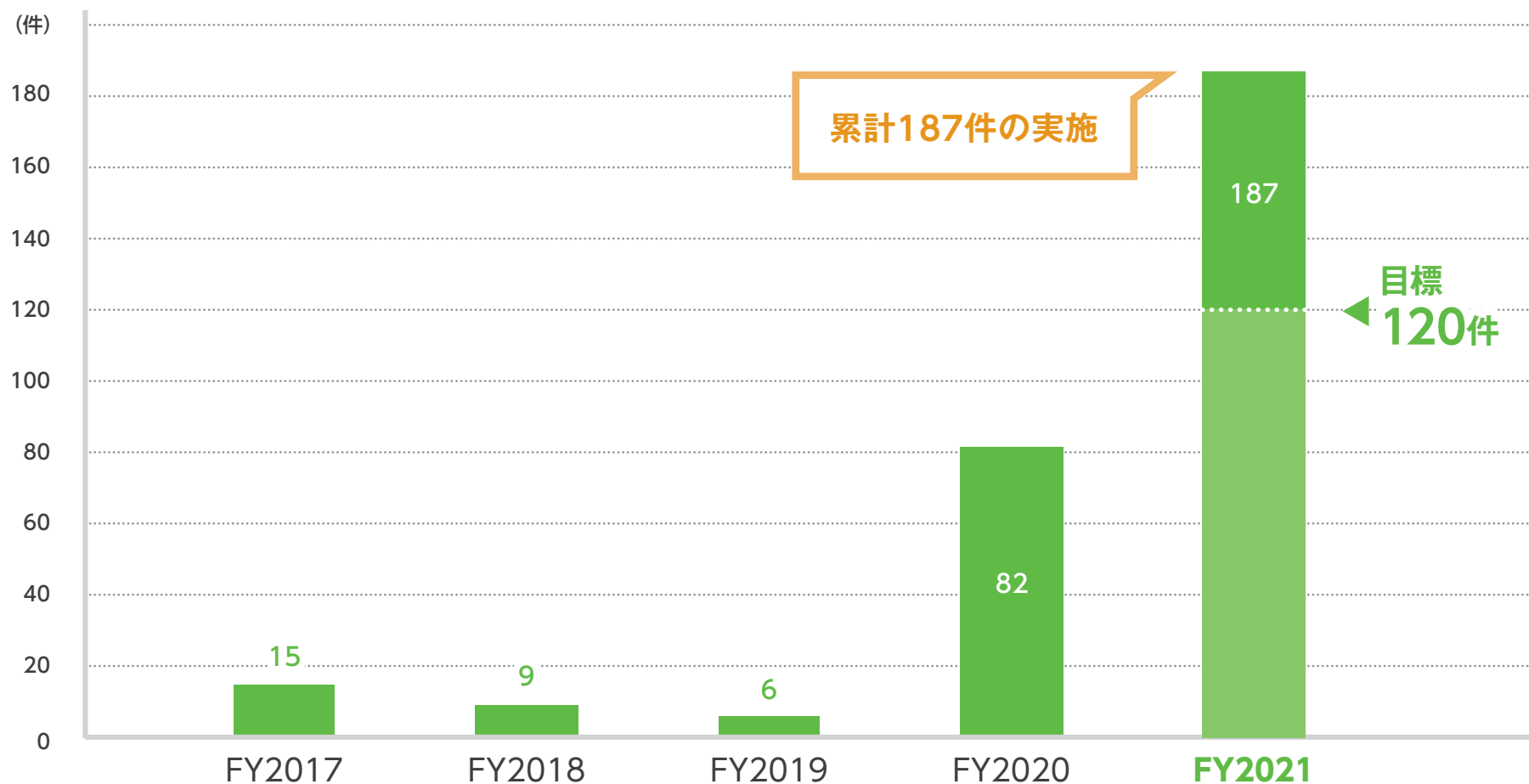
- ・ 2020 VISION「FY2030に売上高1,000億円・営業利益100億円・10サービス以上の展開」については
現時点では変更しない
- ・ 広告事業、メディア事業に関しては想定される事業環境の変化・事業方針の変更はない

(ご参考) 詳しくは2020年8月11日付の「中期経営計画 [HOPE NEXT 3]」をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1873672/00.pdf>

・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

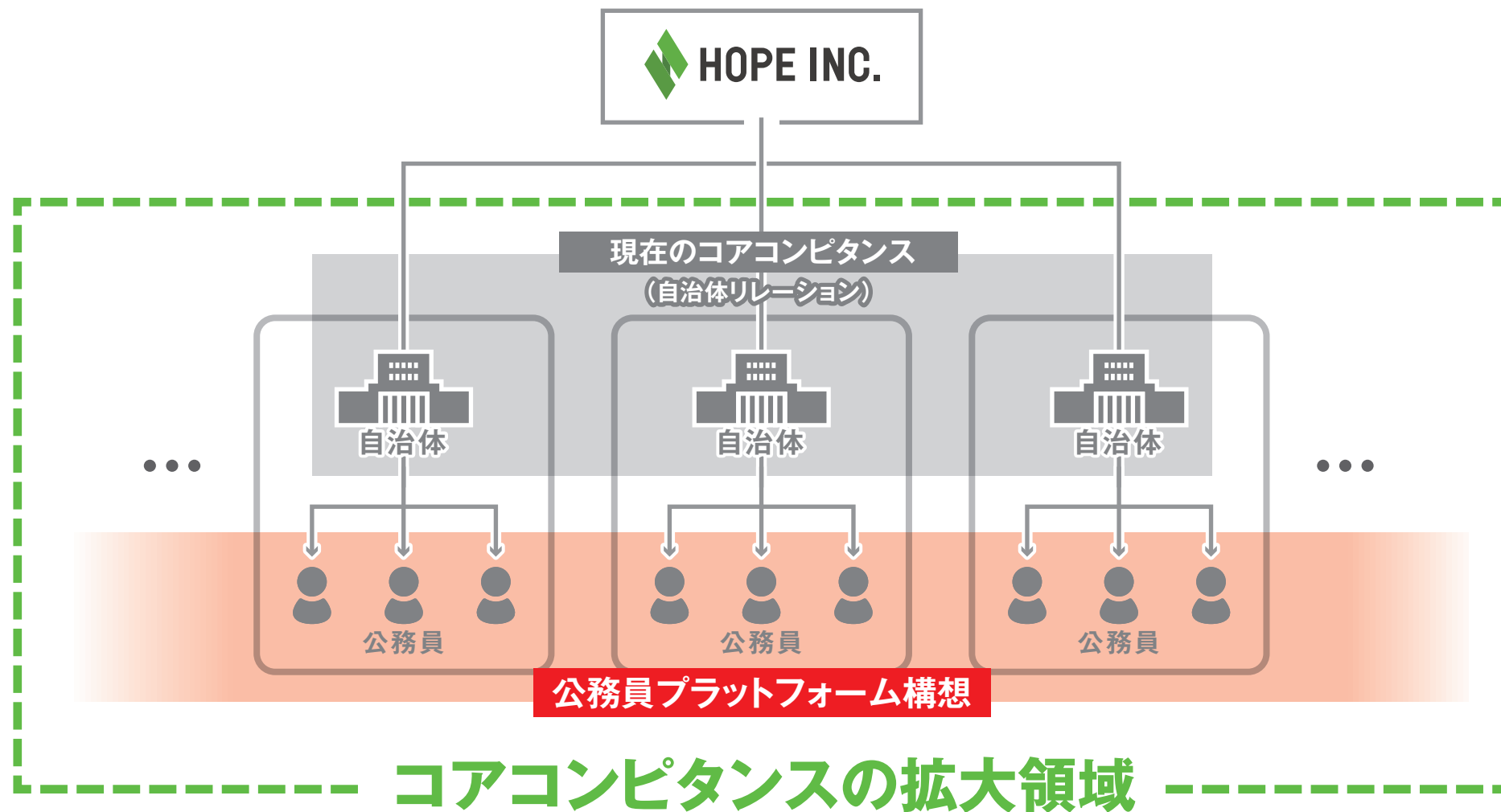
■ 機関投資家面談回数推移

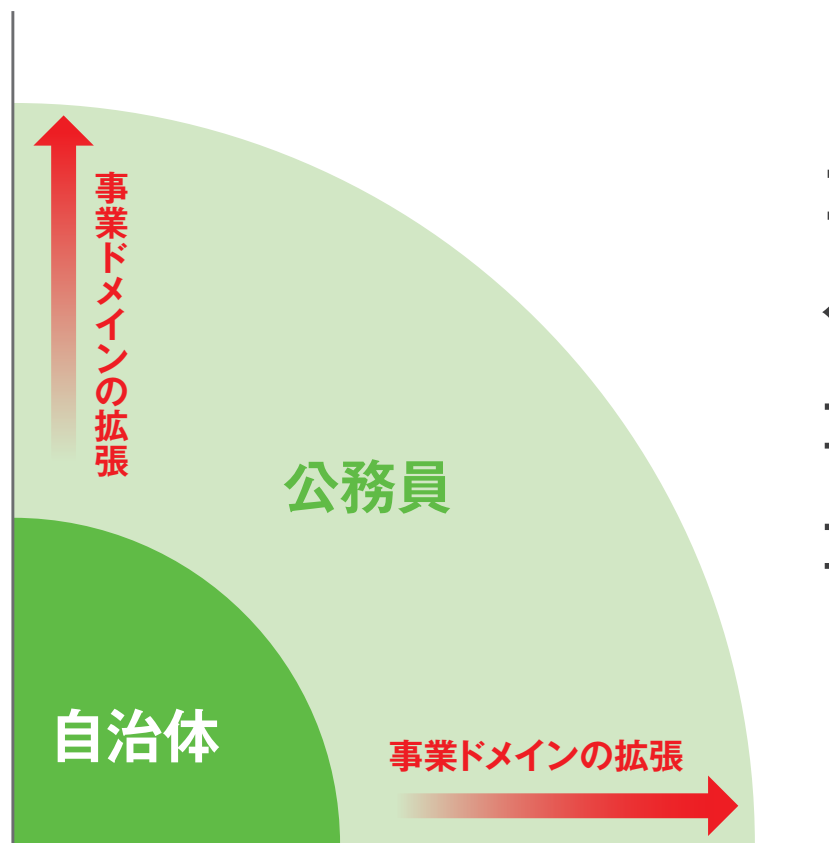


※オンライン、電話取材も含む

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





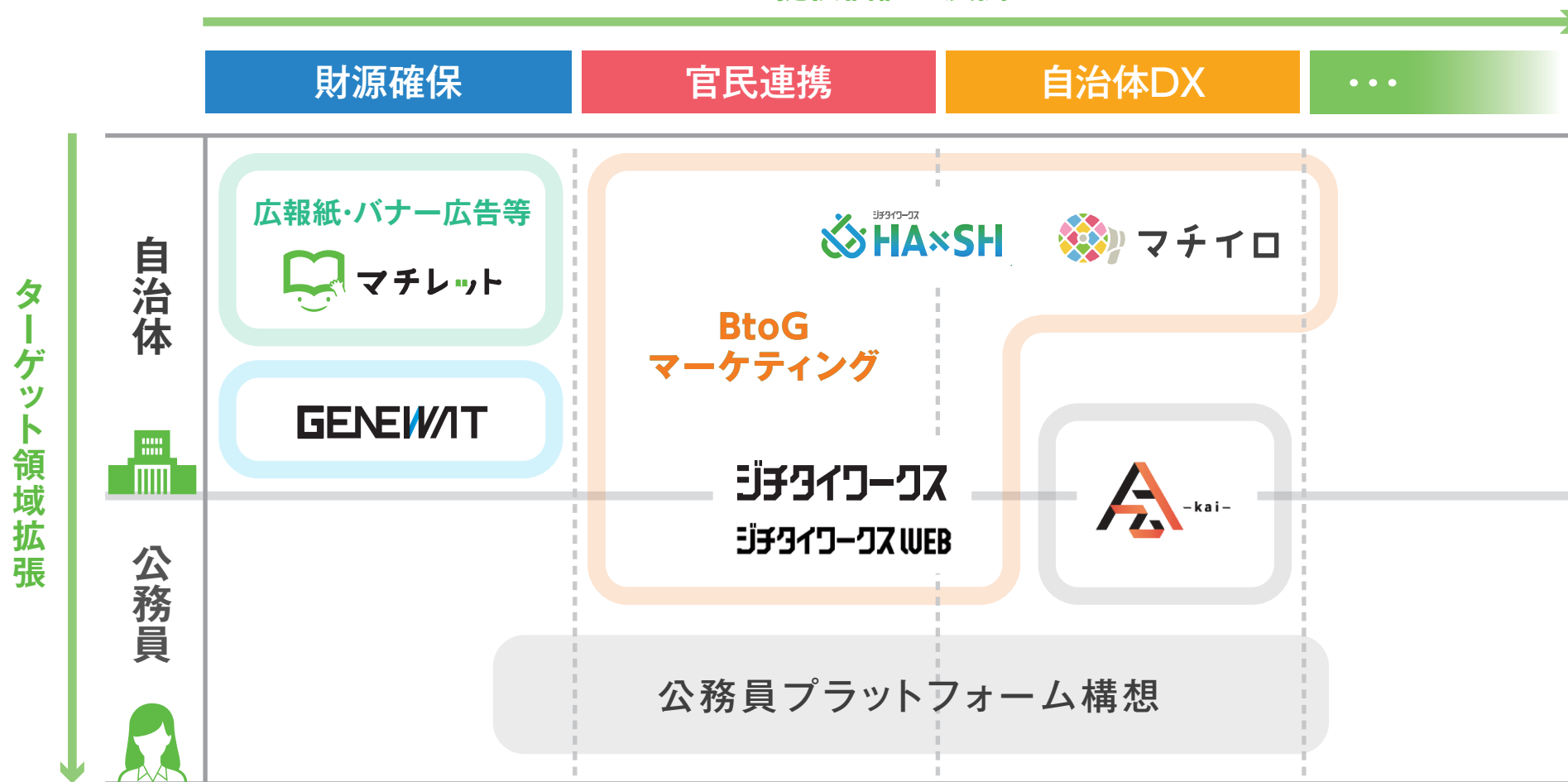
コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開。



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

提供価値の展開



FY2030

売上高

1,000億円

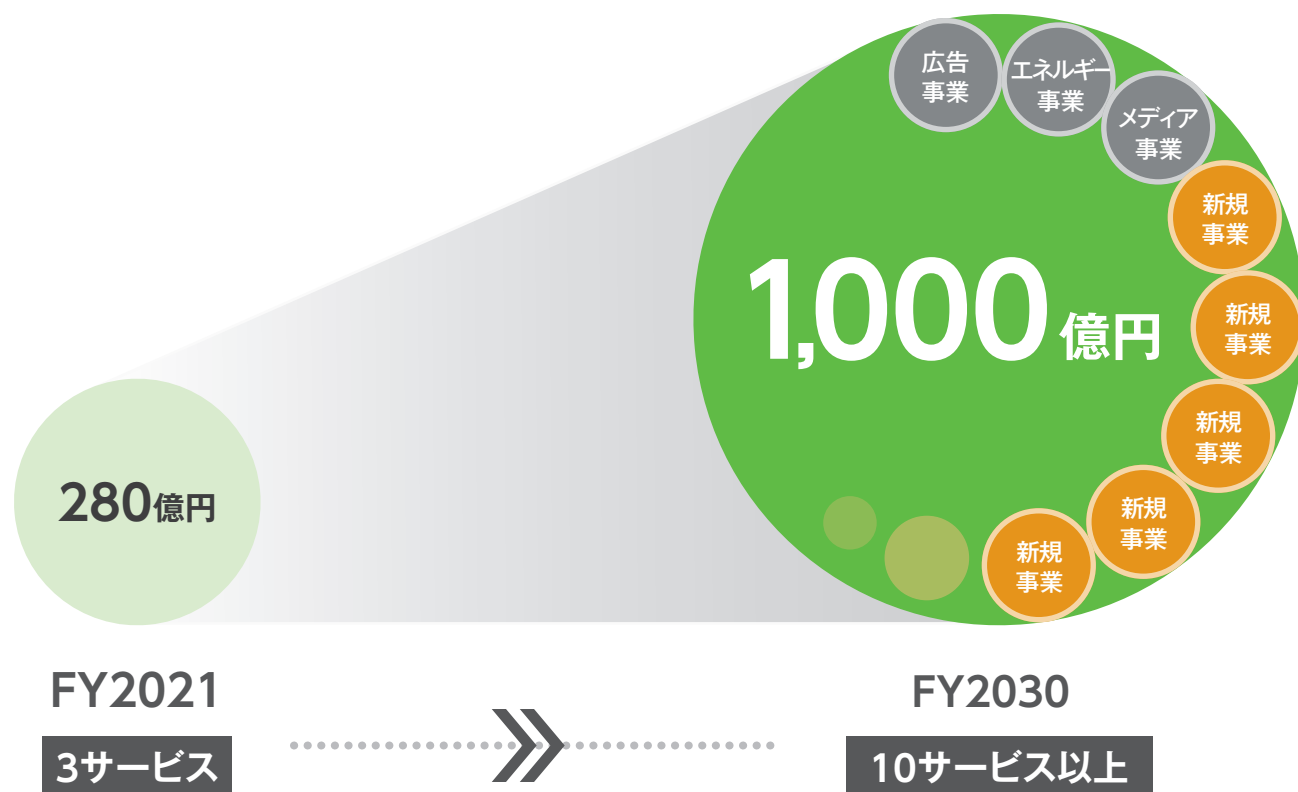
営業利益

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



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

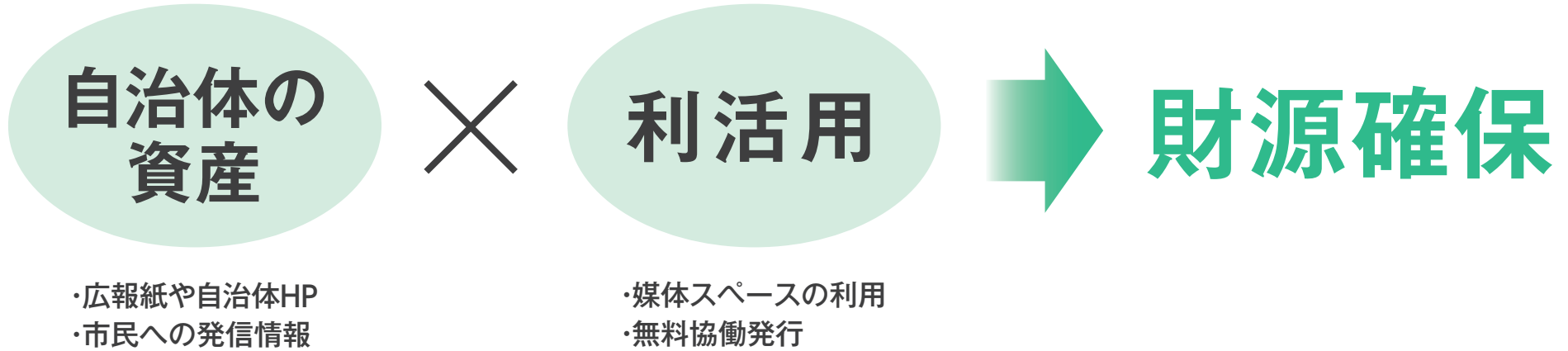
BtoGマーケティング



※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



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

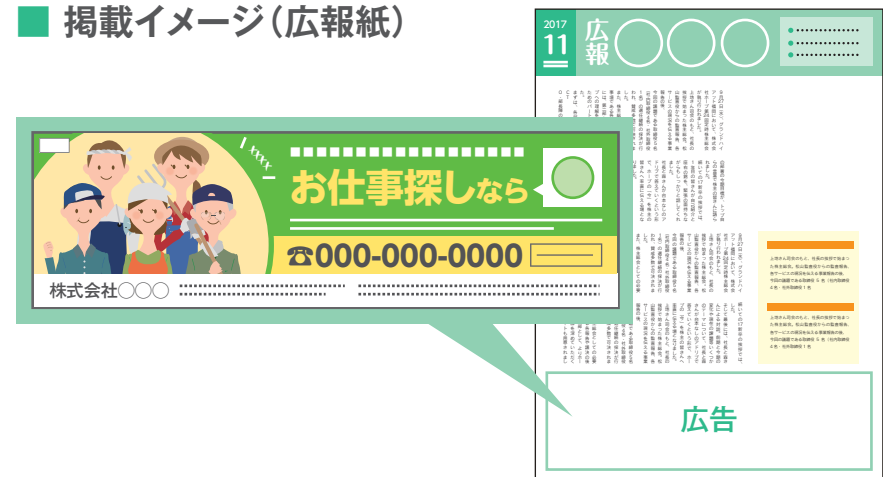


公式HP
バナー



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)

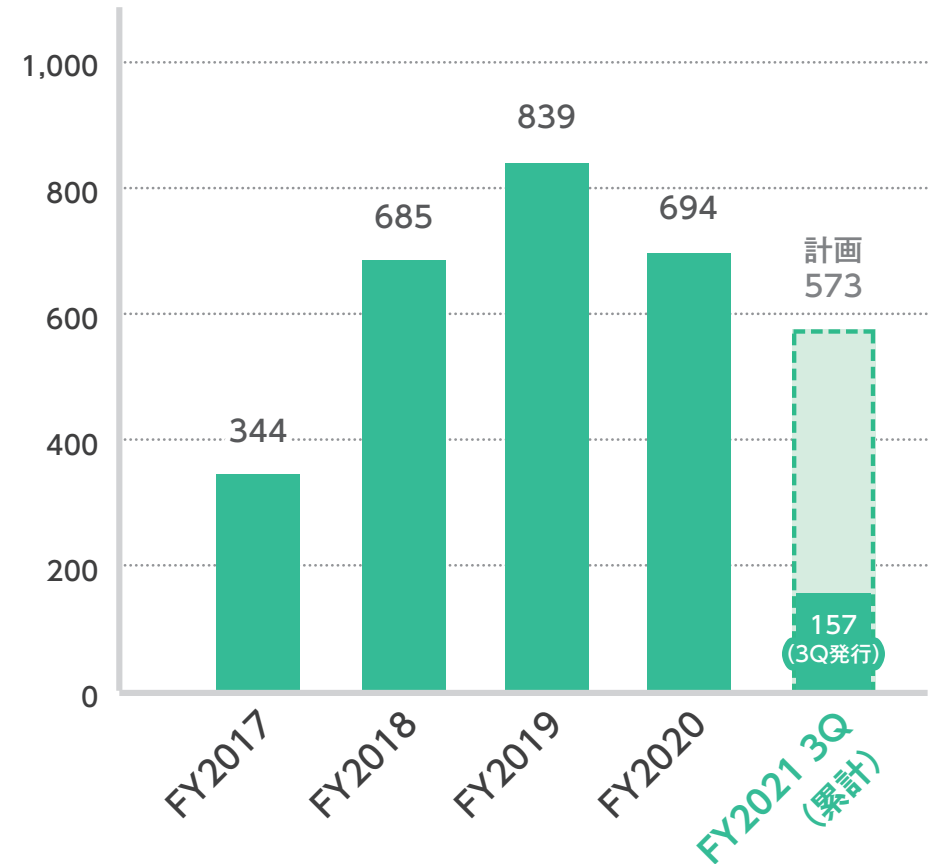


広告
(マネタイズ)

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。

FY2021を含め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》

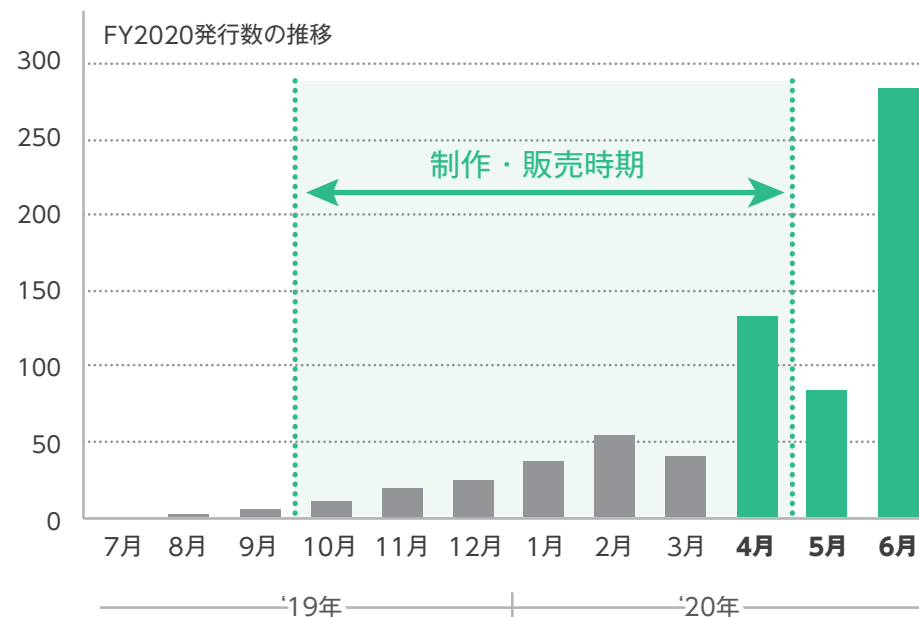
1 制作や販売時期の集中

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割の媒体を4月～6月で発行

▶ 売上・売上原価が4Qへ偏重



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



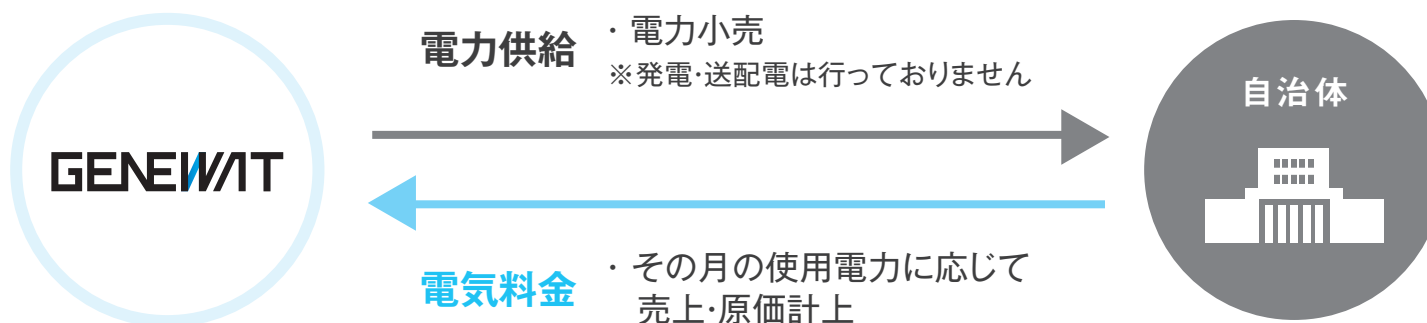
経費削減



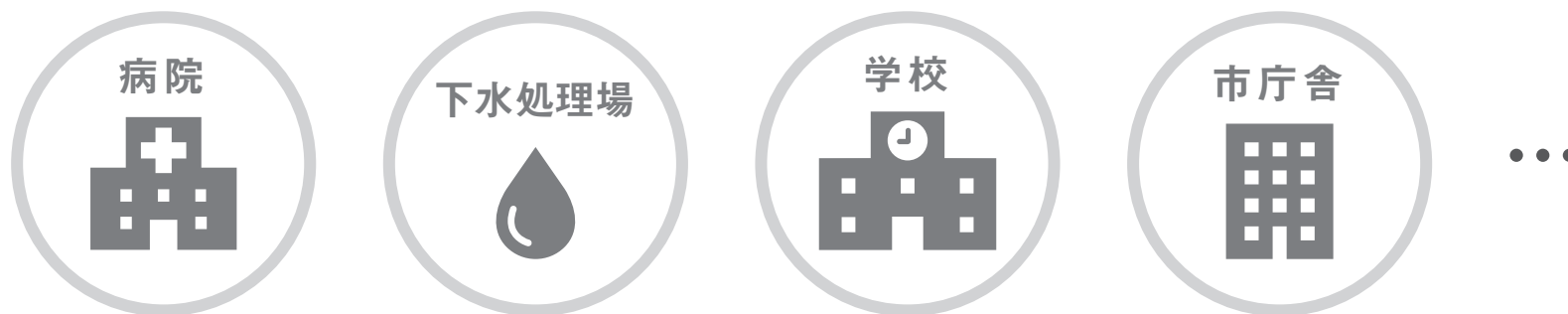
電力販売事業新規参入

「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)



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

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

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

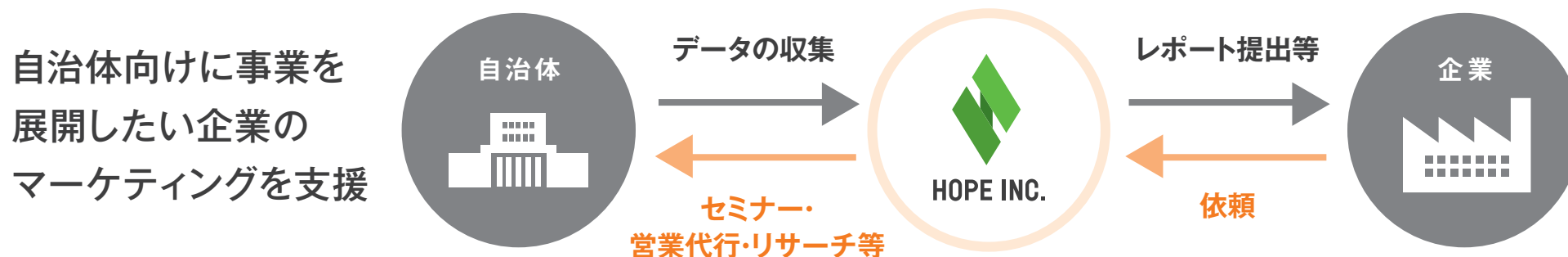


■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事内容をWEBで閲覧可能

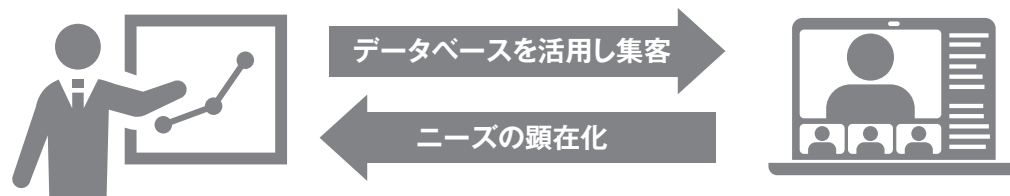


- 今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催、営業を代行し、企業からの販促・プロモーション料でマネタイズ



■ 3Q (1~3月) 受託実績

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援 他 (9社から受託)



- DM発送 (14社から受託)
- DMテレマーケティング (6社から受託)
- テレマーケティング (3社から受託)
- メルマガ (4社から受託)
- その他

・自治体と企業の協働支援プラットフォーム



- 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

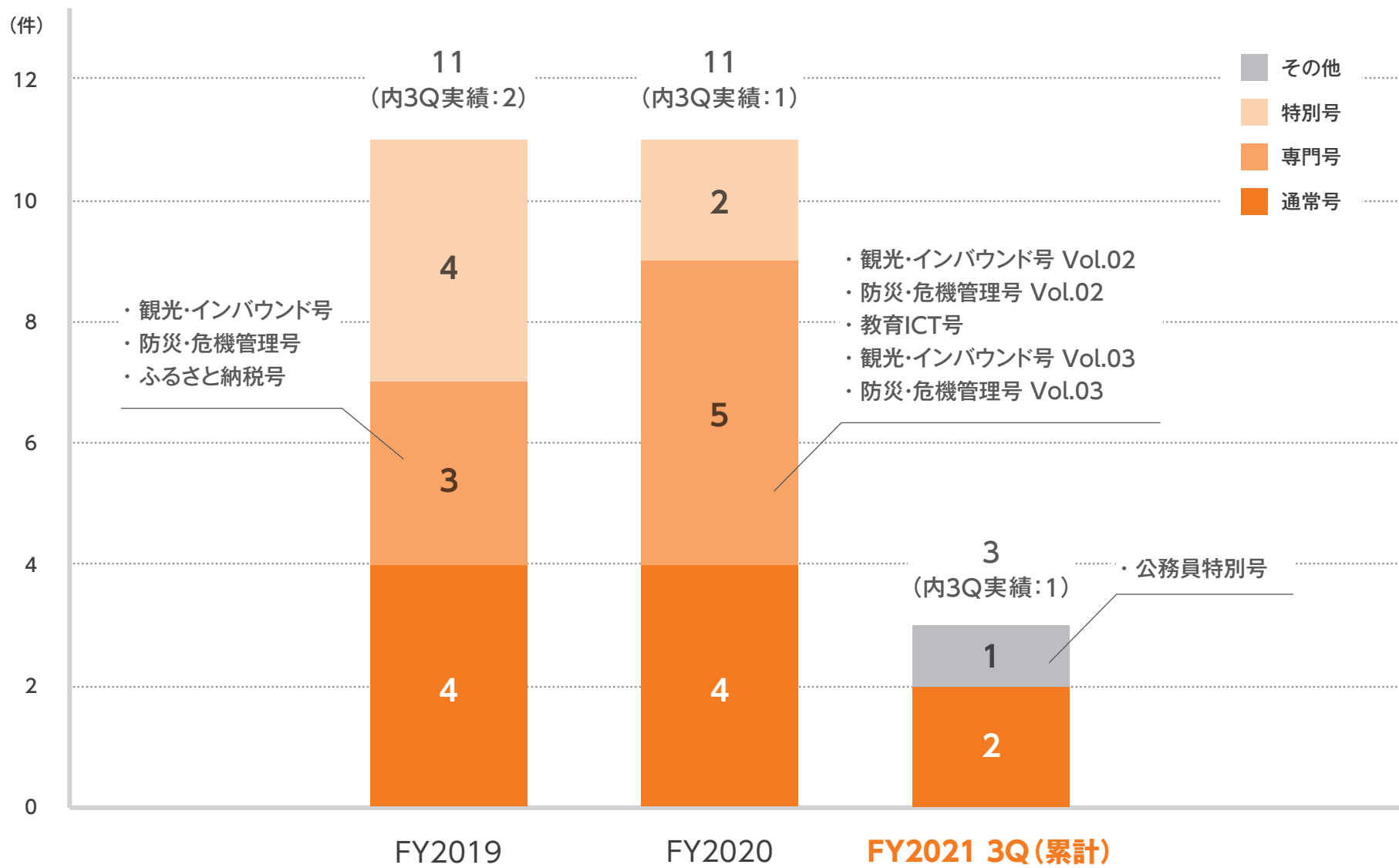
累計 **67万4,661** 件

■ 自治体との契約件数

累計 **931** 件

自治体
シェア **約52.1%**

※FY2021 3Qまで累計



■ 創業以来、広告事業で約**84.4億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**76.6億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**7.8億円**の経費削減

(創業～FY2021 3Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**320億円**の経費削減

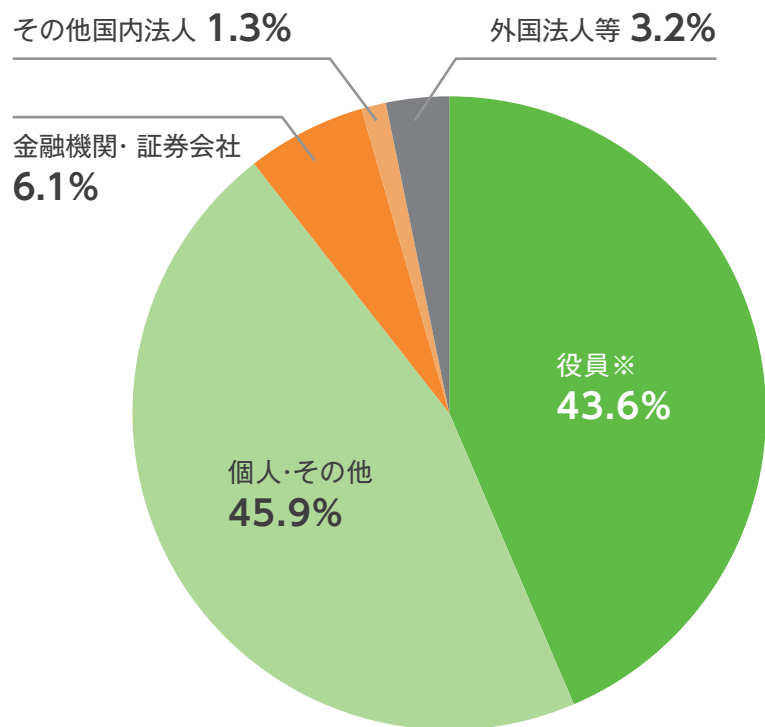
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

(2021年3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	6,302,800株
株主数(議決権あり)	6,007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	1,253,000株
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	246,800株
4	久家昌起	240,000株
5	森新平	119,000株
6	一般個人株主	93,000株
7	一般個人株主	90,100株
8	一般個人株主	65,100株
9	一般個人株主	58,200株
10	一般個人株主	40,500株

期間	'16年6月15日～'21年3月31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*	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～'21年3月31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>