

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2022年6月8日  
株式会社ホープ  
[6195]

## I. 会社概要

## II. 事業内容

## III. 強みと特徴

## IV. リスク情報

## V. Appendices

# I. 会社概要

## グループ企業理念

**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:3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、東証グロース・福証Q-Board)

**従業員数(連結)** 156名 (2022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  
 グループ企業:株式会社ジチタイアド(広告事業)、株式会社ジチタイワークス(ジチタイワークス事業)

**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	'21年6月   SMART FR CONSULTINGサービス開始 「ジチタイワークス無料名刺作成」サービス開始
'06年6月   SMART RESOURCEサービス開始	'21年9月   「債務超過解消に向けた取り組みについて」を発表
'13年9月   SMART CREATIONサービス(マチレット)開始	'21年10月   空き家対策支援の総合プラットフォーム「akisol(アキソル)」の開始を発表 自治体向けにSMSを活用した新型コロナウイルス感染症対策業務支援サービスを提供開始
'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	'21年11月   ジチタイデザイン相談室の開始を発表
'14年8月   BtoGソリューション開始	'21年12月   会社分割により持株会社体制へ移行
'16年6月   東証マザーズ・福証Q-Board上場	'22年3月   子会社ホープエナジーが破産手続開始 決算期を6月から3月に変更
'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10月   株式会社ホープエナジー設立(完全子会社)	
'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	

## ・2022年3月に生じた今後の経営環境に大きく影響する事象2点について

### ■ 株式会社ホープエナジー（エネルギー事業）の破産手続開始

- ・2022年3月25日、東京地方裁判所へ破産手続開始の申し立て及び開始決定

#### 【今後の影響】

- ・2022年3月25日付で破産手続開始決定がなされたことから株式会社ホープエナジーは同日付で子会社に該当しないこととなりFY2022期末時点では連結の範囲から除外しているが、FY2022の当社グループ累計損益実績として、2021年7月1日から2022年3月25日の損益計算書を連結している
- ・これまで売上高のおよそ9割を占めていたエネルギー事業が継続困難となったため、FY2023は売上高の大幅な減少が見込まれる

### ■ 決算期の変更

- ・2022年3月24日の臨時株主総会にて「定款一部変更の件」が承認され、決算期を6月から3月に変更

#### 【今後の影響】

- ・2022年3月期については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月となるため、本資料では9か月間の変則決算の報告となる
- ・債務超過の状態に基づく上場廃止の猶予期間（改善期間）は2023年3月31日（変更後の事業年度の末日）まで

（ご参考）詳しくは下記をご参照ください

2022年3月22日「子会社の破産手続開始の申し立て及び債権取立不能に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2097827/00.pdf>

2022年3月24日「決算期変更の決定に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2098626/00.pdf>

## Ⅱ. 事業内容

1. 事業目的と概要
2. 広告事業
3. ジチタイワークス事業
4. その他の事業

## Ⅱ. 事業内容

# 1. 事業目的と概要



グループ企業理念「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」の実現に向けて、自治体に特化したサービスを提供しています。

税込だけでなく、自治体が自ら新たな財源を生み出し、経費削減を実現するためのご提案を行います。

私たちのサービスを活用いただいた自治体が、自ら確保した財源で住民サービスの向上につなげていく。

その結果、日本全国に暮らす人々全員に新たな価値の提供を可能にし、ともに成長することが、当社グループの事業目的です。



- 株式会社ホープエナジーは破産手続開始が決定、エネルギー事業から撤退
- 今後は広告事業(株式会社ジチタイアド)とジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)を中心とし、新規事業の創出にも注力

## 広告事業(株式会社ジチタイアド)

### 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

等

## ジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)

ジチタイワークス

ジチタイワークスWEB

ジチタイワークス  
HA×SH

ジチタイワークス  
無料名刺

BtoGソリューション

自治体  クリップ

 マチイロ

等

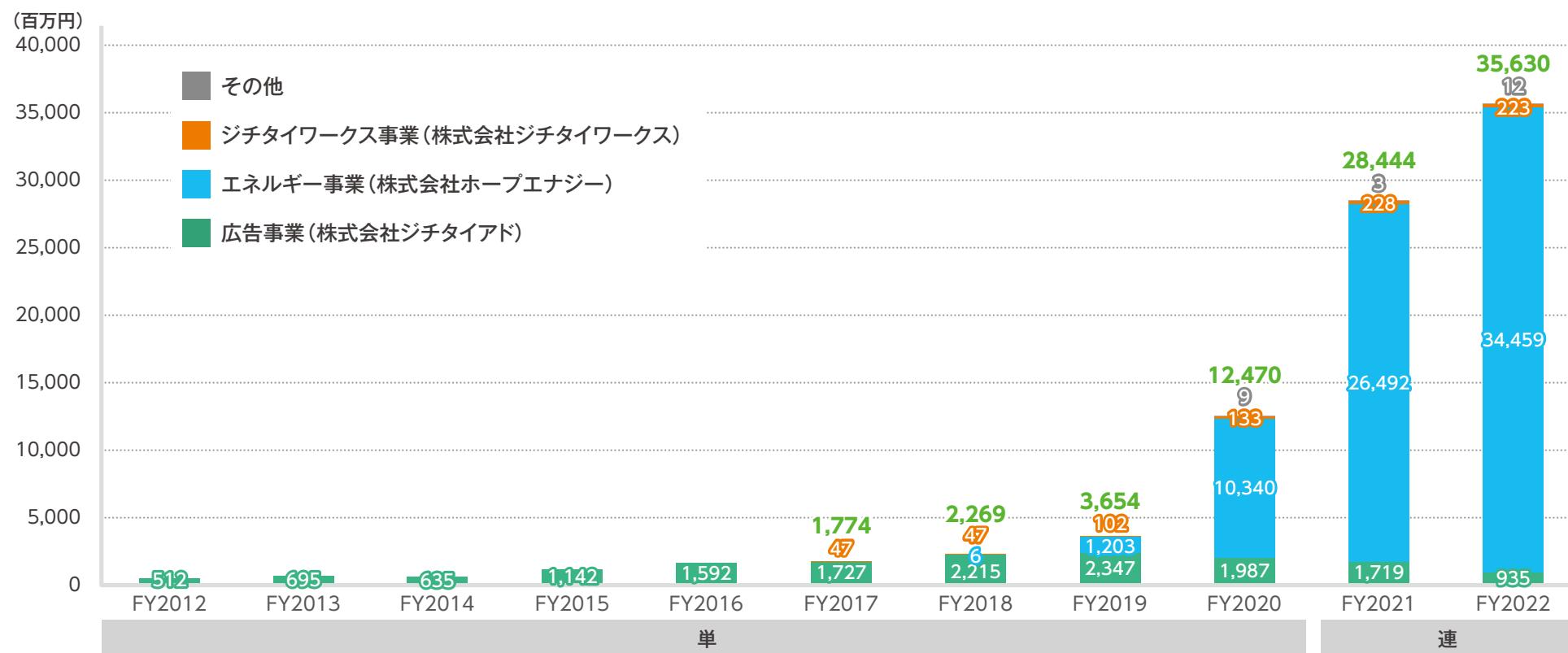
※FY2020よりジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております

## ■ 創業以来、広告事業で約**91.4億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**82.3億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**9.1億円**の経費削減

(創業～2022年3月末まで累計)

- ・事業セグメントごとの売上高推移は以下のとおり
- ・FY2019からFY2022にかけての売上高の急伸は、エネルギー事業（株式会社ホープエナジー）の参入によるもの

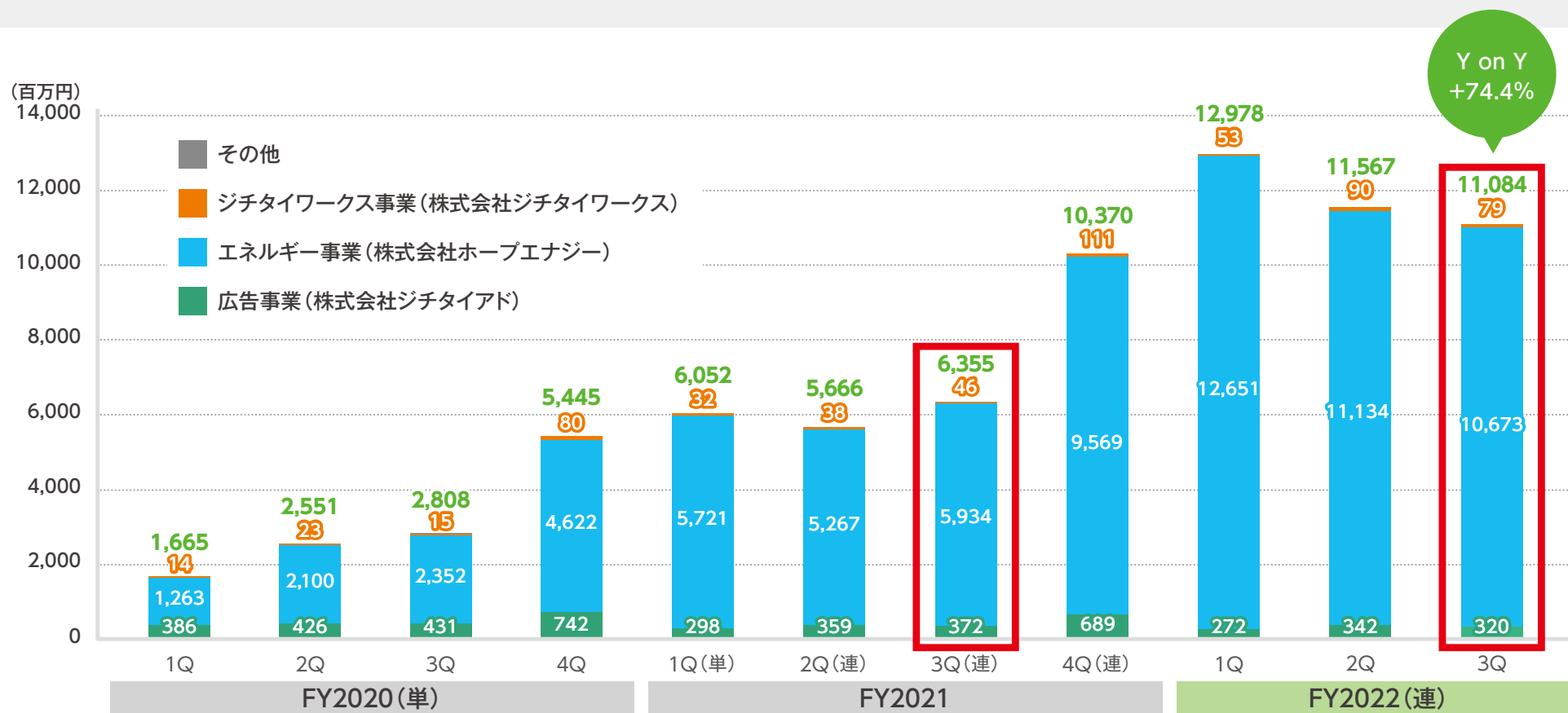


※FY2022 (2022年3月期) については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業（株式会社ホープエナジー）については2022年3月25日まで

※FY2021 (2021年6月期) の決算数値については、2021年8月24日付「(訂正)数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正について」をご参照ください

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

- FY2022 1Q中にエネルギー事業(株式会社ホープエナジー)の新規応札を停止したため、既契約への供給のみ
- 広告事業(株式会社ジチタイアド)は安定した売上を維持しており、ジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)は成長軌道に



※FY2022(2022年3月期)については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業(株式会社ホープエナジー)については2022年3月25日まで

- ・株式会社ホープエナジーを連結から除外した影響等により、売掛金・買掛金等が減少、一方、会社分割時に生じた「組織再編により生じた株式の特別勘定」が残存

(百万円)	FY2022 2Q (2021年12月末時点)		FY2022期末 (2022年3月末時点)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	2,144	20.2%	917	64.0%	△1,227
売掛金	7,673	72.2%	168	11.7%	△7,505
棚卸資産	226	2.1%	219	15.3%	△7
<b>流動資産</b>	<b>10,419</b>	<b>98.1%</b>	<b>1,347</b>	<b>94.0%</b>	<b>△9,072</b>
固定資産	205	1.9%	85	6.0%	△119
<b>資産合計</b>	<b>10,624</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,432</b>	<b>100.0%</b>	<b>△9,191</b>
買掛金	16,732	157.5%	256	17.9%	△16,476
短期借入金	950	8.9%	200	14.0%	△750
1年内長期借入金	316	3.0%	164	11.5%	△152
<b>流動負債</b>	<b>18,210</b>	<b>171.4%</b>	<b>949</b>	<b>66.2%</b>	<b>△17,261</b>
社債	100	0.9%	100	7.0%	—
長期借入金	361	3.4%	1,139	79.5%	+778
組織再編により生じた株式の特別勘定	—	—	4,846	338.2%	+4,846
<b>固定負債</b>	<b>461</b>	<b>4.3%</b>	<b>6,086</b>	<b>424.8%</b>	<b>+5,624</b>
<b>負債合計</b>	<b>18,672</b>	<b>175.7%</b>	<b>7,035</b>	<b>491.0%</b>	<b>△11,637</b>
<b>純資産合計</b>	<b>△8,047</b>	<b>△75.7%</b>	<b>△5,602</b>	<b>△391.0%</b>	<b>+2,445</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>10,624</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,432</b>	<b>100.0%</b>	<b>△9,191</b>

※特別勘定について、詳しくは「2022年3月期決算短信〔日本基準〕(連結) 添付資料 1.経営成績等の概況 (2)当期の財政状態の概況」をご参照ください

- FY2023はエネルギー事業からの撤退により、前期に比べて売上高が大幅に減少する見込み、一方で利益は2事業(広告事業・ジチタイワークス事業)を中心に改善予想

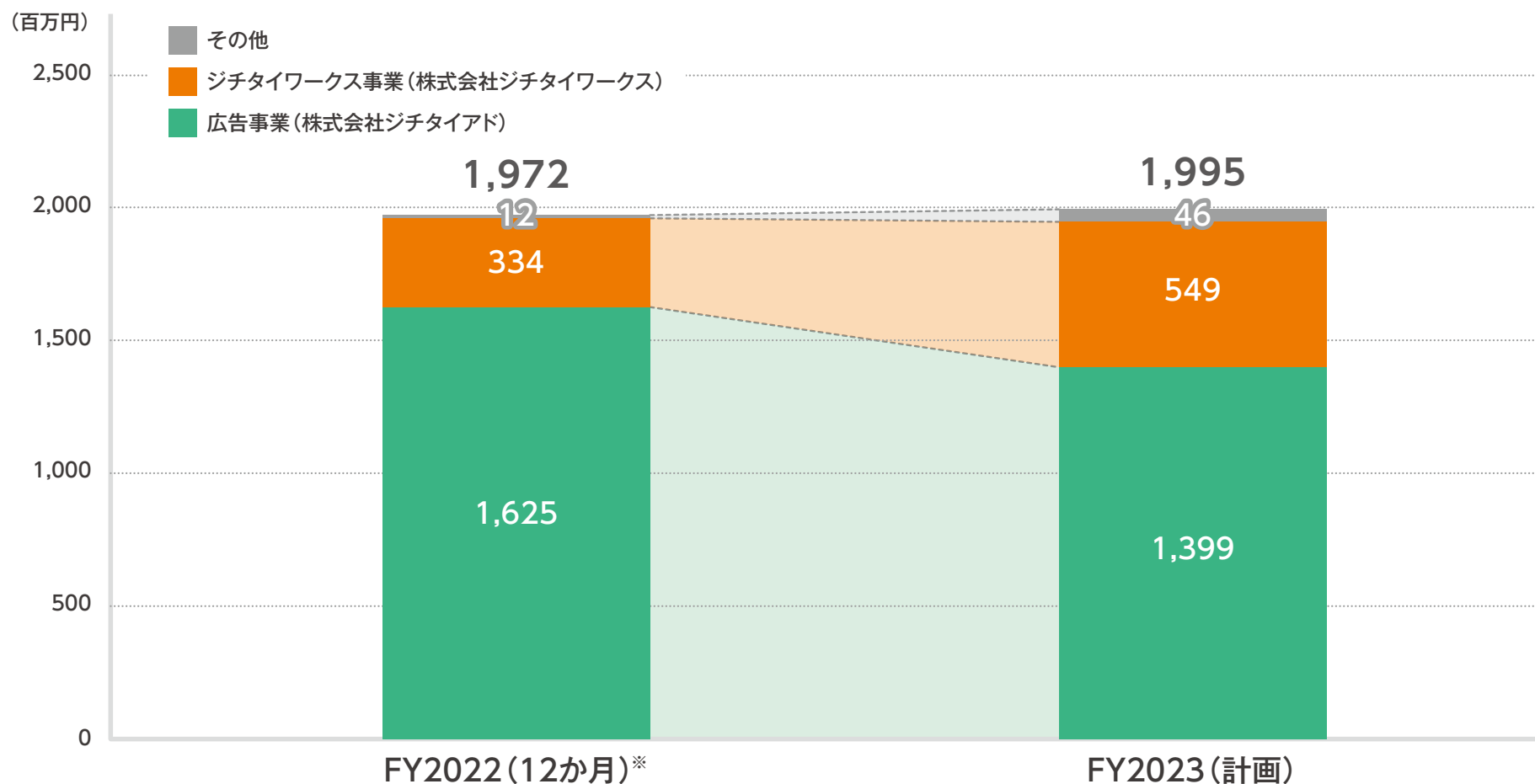
	FY2021		FY2022		FY2023	
	実績		実績		計画	
売上高	28,444	35,630	1,995			
売上総利益	△5,841	△15,790	1,087			
販売管理費	1,053	861	961			
営業利益	△6,895	△16,651	126			
経常利益	△6,935	△16,731	105			
親会社株主に 帰属する当期純利益	△6,978	△19,730	76			
1株当たり当期純利益	△1,109.09円	△1,952.73円	6.80円			

(ご参考)FY2021の実績について、詳しくは2021年8月24日「(訂正)数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正について」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

※FY2022(2022年3月期)については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業(株式会社ホープエナジー)については2022年3月25日まで

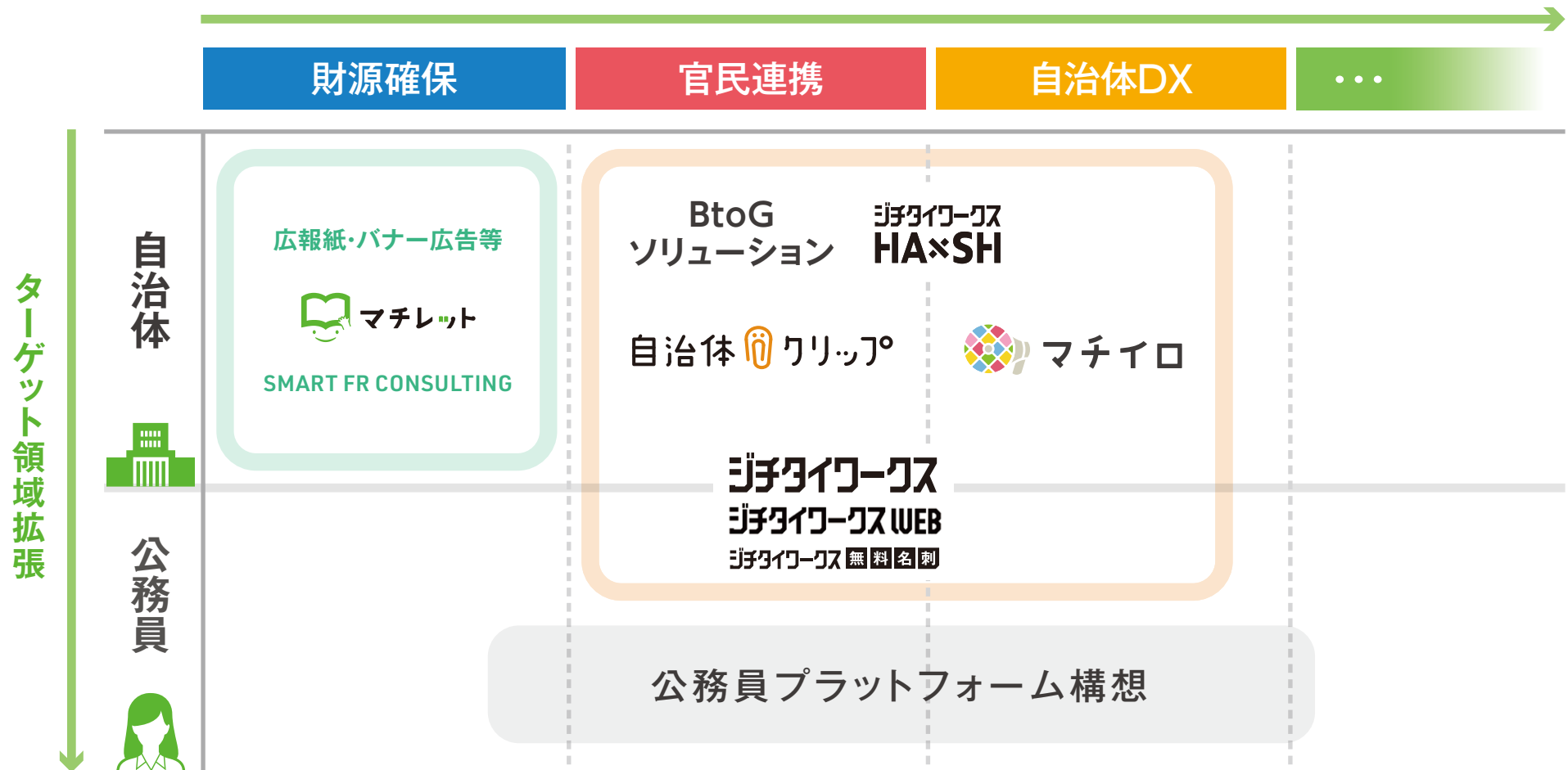
- 事業セグメントごとの今期売上高予想は以下の通り
- FY2023はエネルギー事業から撤退のため、売上高は前期から大幅に減少予想



※FY2022の実績については、年間での比較のため2021年4月1日から2022年3月31日までの12か月にて算出、かつ同期間中のエネルギー事業(株式会社ホープエナジー)の売上高を除く

- 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





## II. 事業内容

# 2. 広告事業 (株式会社ジチタイアド)

### ■ 事業概要

2005年の創業以来、現在まで続く創業事業。

自治体の媒体(広報紙、HPなど)に広告出稿する企業を募り自治体の財源を確保したり、  
広告費で冊子制作費を充当して経費削減を実現する。

2021年12月1日に株式会社ジチタイアドへ新設分割により事業を承継。

### ■ 提供価値

自治体の財源確保

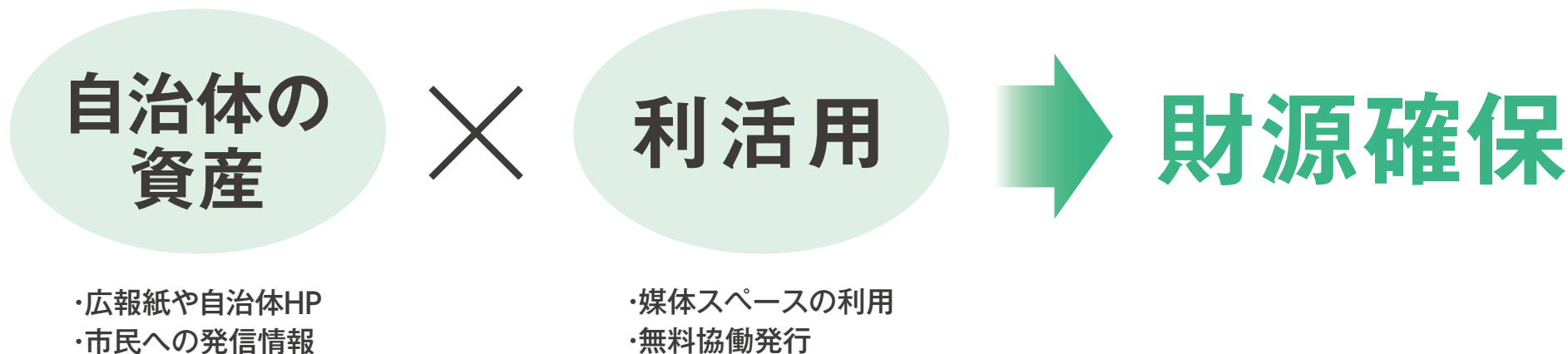
自治体の経費削減

FY2022(9か月間)の売上高 935百万円(構成比率:2.6%)

FY2022(9か月間)のセグメント利益 101百万円(構成比率:ー)

グループ企業理念

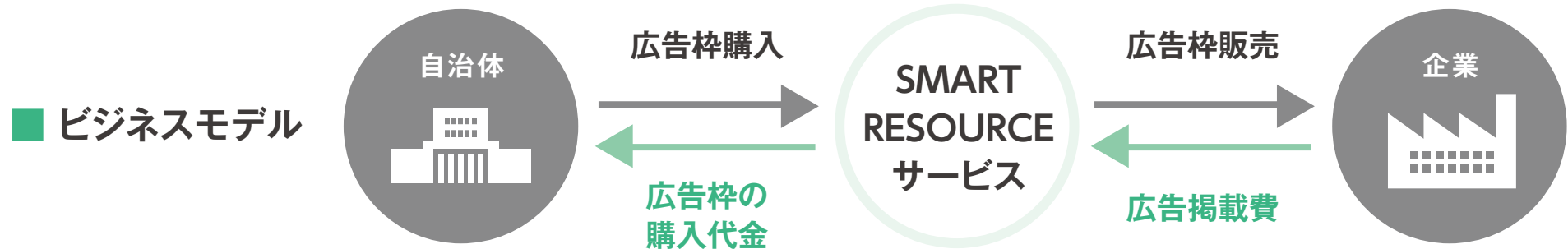
## 自治体を通じた新たな価値提供



### 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

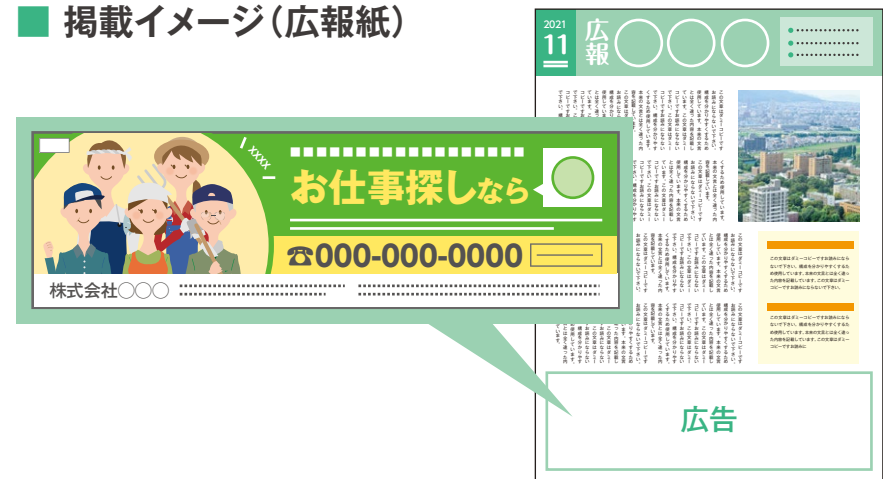


公式HP  
バナー



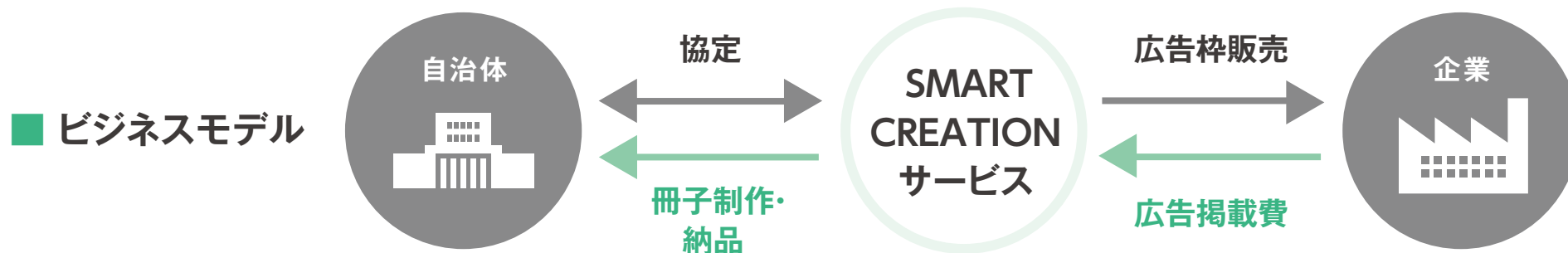
公務員給与明細  
等

■ 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



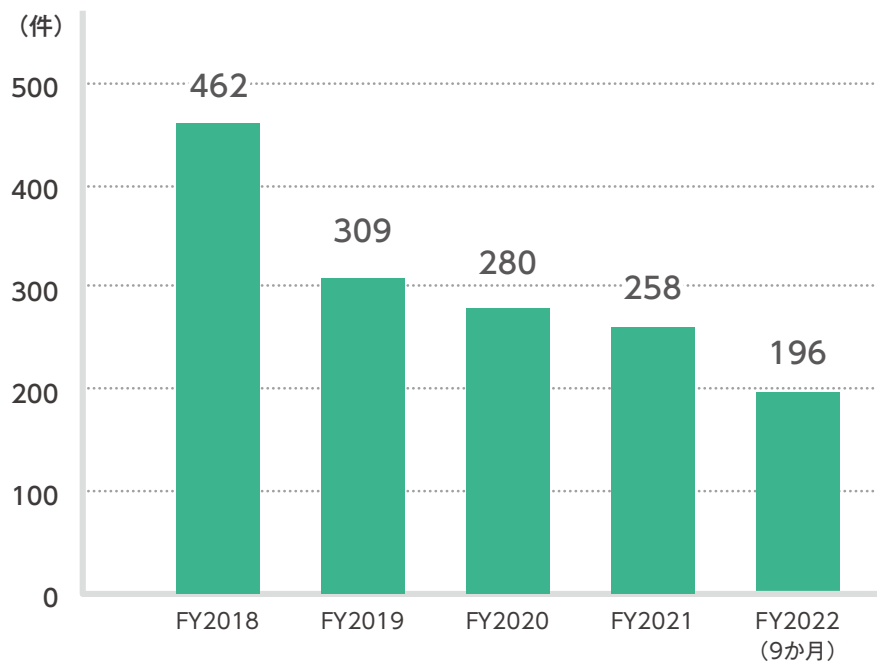
### ■ 冊子例



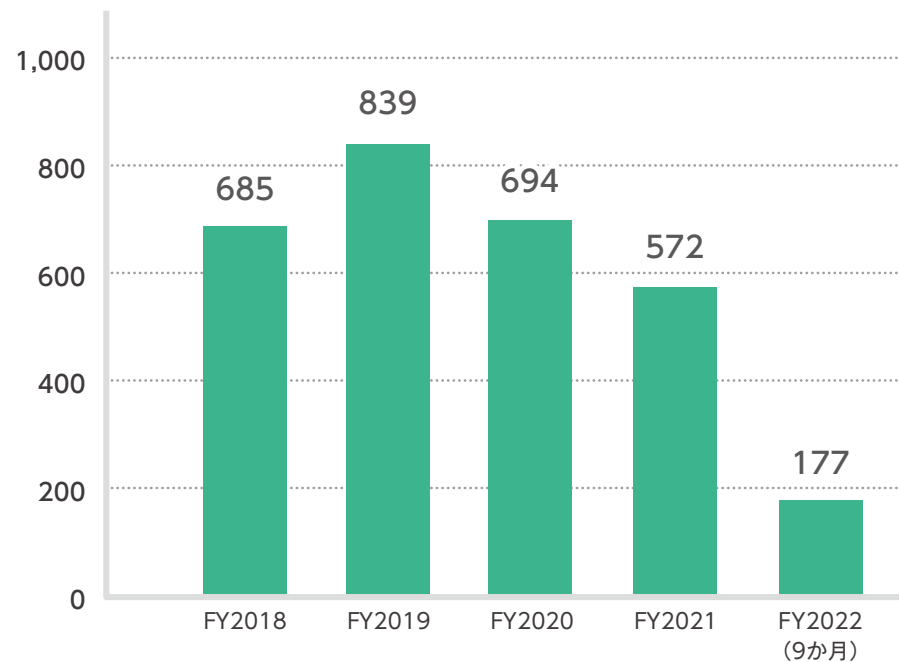
### ■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



## 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  
これらの商材についてもFY2018以降、実績として再定義し、数をカウントし直しております

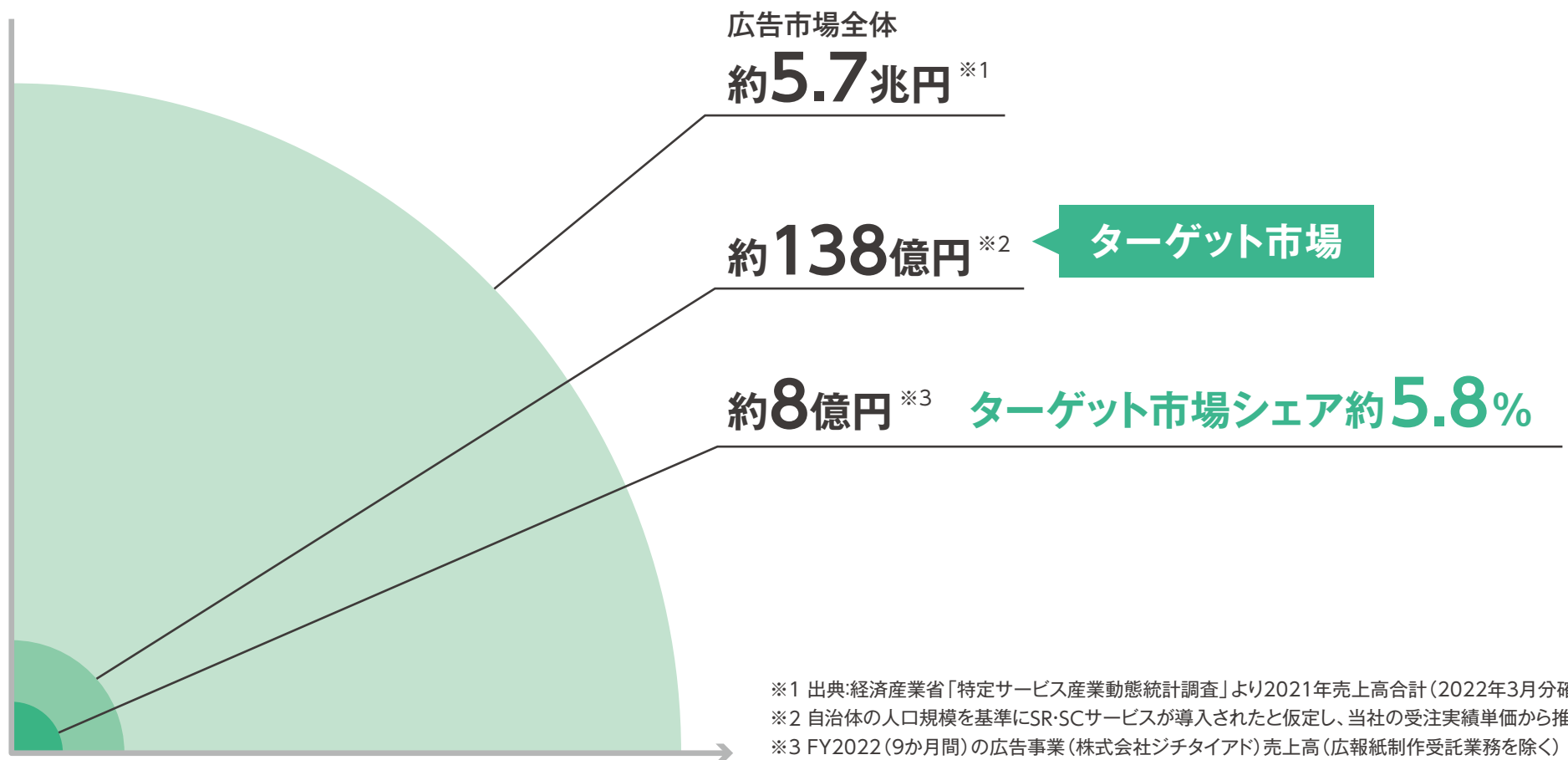
## SMART FR CONSULTINGサービス

2021年7月より開始された新サービス。導入自治体数：2

(ご参考) 詳しくは2021年7月29日「SMART FR CONSULTING」サービスを福岡市に初導入 ~ 広告収入効果試算で、効果的かつ持続可能な自治体事業運営に貢献~

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2005240/00.pdf>

- 創業事業として約17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5.8%

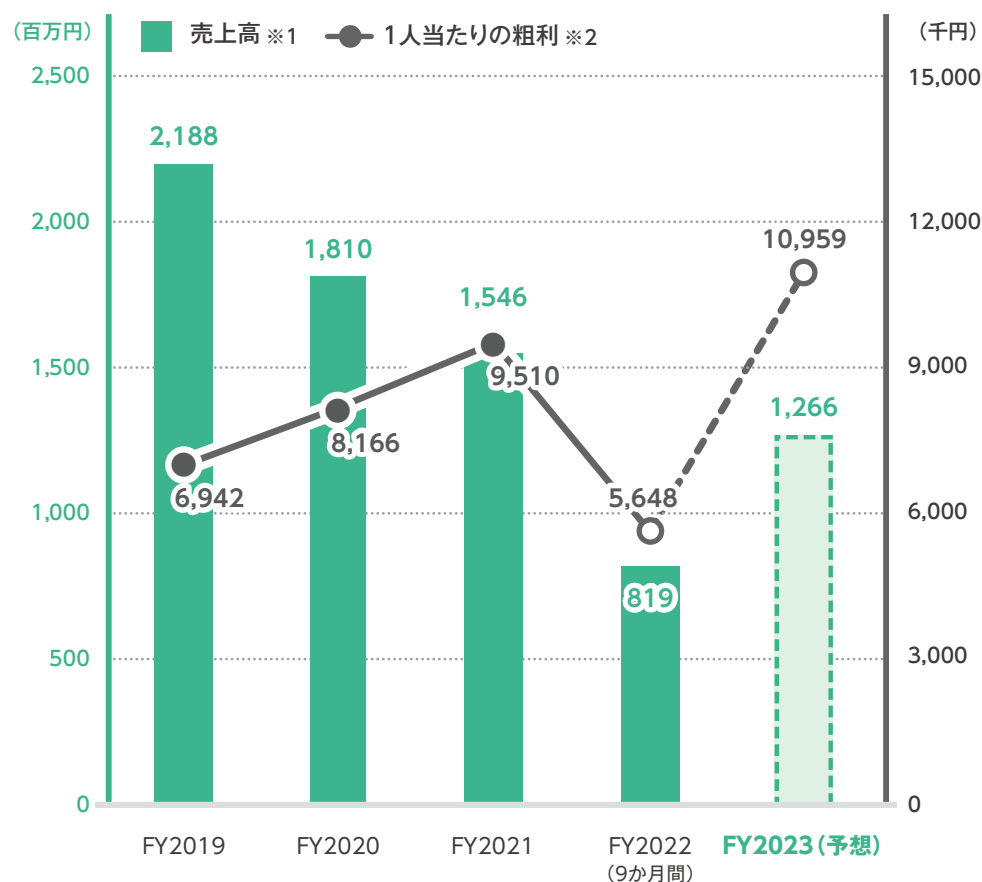


- ・「規模の適正化」から「計画的な再拡大」の方針へ
- ・引き続き1人当たりの生産性を高め、利益創出事業として安定拡大を目指す

## 成熟市場における戦略

- 約138億円の自治体広告マーケットに対し、5.8%のシェア  
→売上追求ではなく利益率向上を目指す
- 季節偏重緩和によるコスト削減や効率化を図ることでより利益体質に
- 利益率の向上のための指標として、一人当たりの粗利を追求し生産性を向上
- FY2022実績においては、9か月の変則決算のため季節偏重のピークである4~6月が含まれず、一人当たりの粗利は低くなっている

## ■ 広告事業(株式会社ジチタイアド)1人当たりの粗利推移



※1 広告事業(株式会社ジチタイアド)売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

※2 広告事業(株式会社ジチタイアド)の人数については、広告制作デザイナーを除く期中平均

## II. 事業内容

### 3. ジチタイワークス事業 (株式会社ジチタイワークス)

#### ■ 事業概要

2017年にメディア事業としてサービスを開始し、『ジチタイワークス』を創刊。

自治体職員が予算執行にあたり必要とする最新情報を自社メディアの取材で情報を全国の自治体へ届ける。売上の構成はジチタイワークスへの広告掲載費、BtoGソリューションで企業からのニーズによる受注を主なものとしている。2021年7月、ジチタイワークス事業へと名称変更。

2021年12月1日に株式会社ジチタイワークスへ新設分割により事業を承継。

#### ■ 提供価値

自治体同士及び官民連携の促進

FY2022(9か月間)の売上高 223百万円(構成比率:0.6%)

FY2022(9か月間)のセグメント利益 37百万円(構成比率:-)



グループ企業理念

## 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
- FY2022より、1社広告独占での発行を3種類に増強、BtoGソリューションの商材として販売
- Vol.18(2022年3月発行)からは従来の7万部から11.5万部に増刷し、地方議会議員への配布も開始

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**



■ ジチタイワークス(通常号)《年6回発行》



**1 国内屈指の発行部数**

自治体職員・地方議会議員向け総合情報誌として国内最多11.5万部の発行

**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

■ ジチタイワークス特別号／ジチタイワークスPICKS／ジチタイワークスINFO.《随時発行》

1社広告独占で発行。広告主のサービスに特化した紙面、ページ数によって3種類を展開

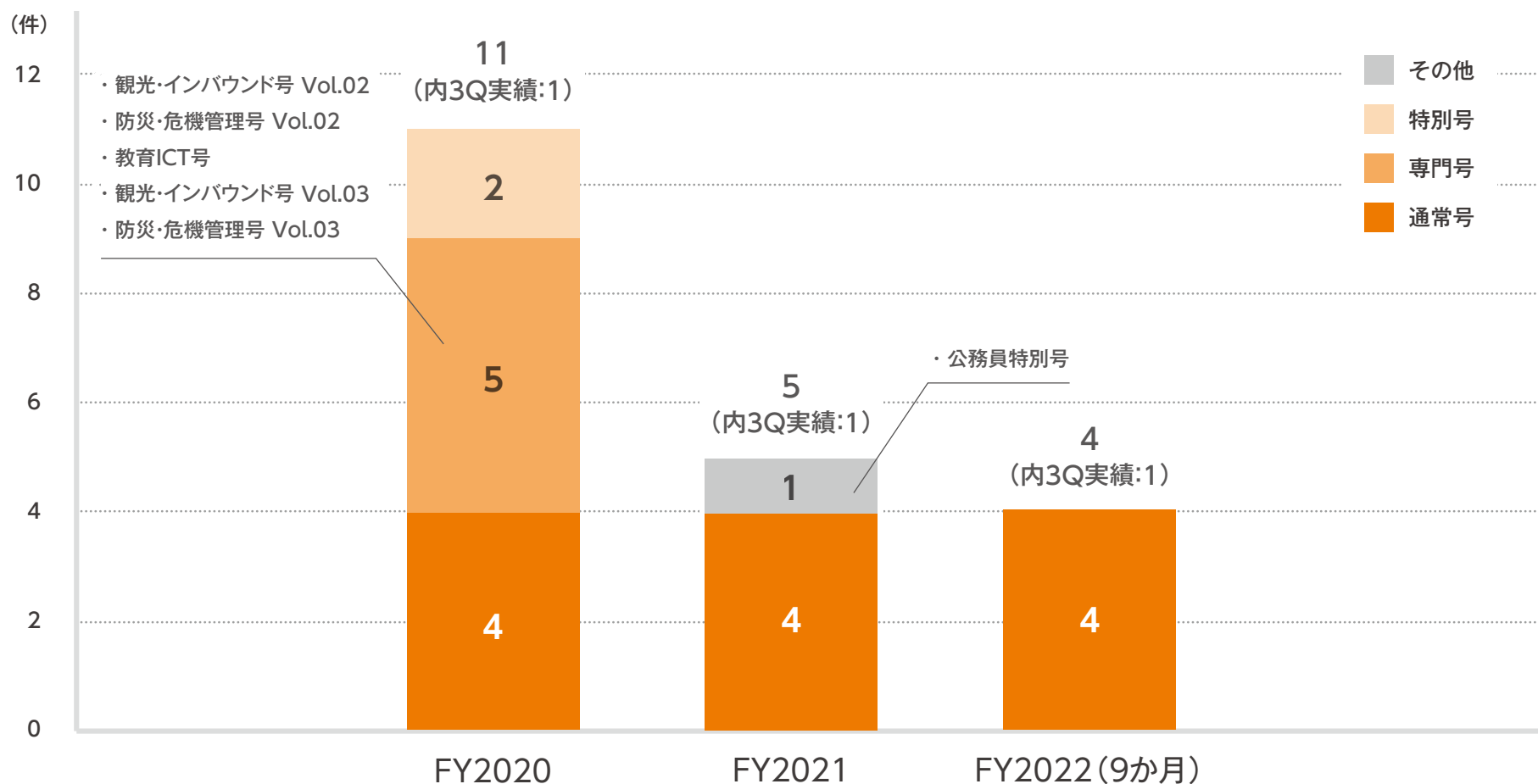


■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事やオリジナルの記事がWEBで閲覧可能



・FY2022はジチタイワークス事業部(株式会社ジチタイワークス)への人員配置を強化し、通常号の発行回数の増加を実現



※自社メディアとしての行政マガジン『ジチタイワークス』の発行実績。BtoGソリューションメニューである1社独占の完全広告企画は除く

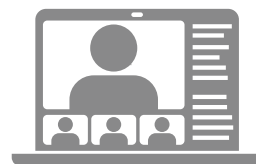
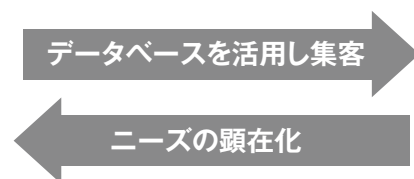
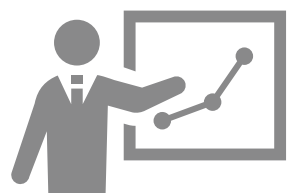
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う  
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

自治体向けに事業を展開したい企業のマーケティング・プロモーション活動を支援



## ■ 受託実績例

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援 他



- DM発送  
(ジチタイワークスPICKS、ジチタイワークスINFO.を含む)
- テレマーケティング
- その他

※BtoGソリューションは、プロモーション料で受注する「BtoGプロモーション(旧BtoGマーケティング)」とレベニューシェアで受注する「BtoG包括支援」の2つで構成されます

- 自治体向けサービスが簡単検索、資料請求までがワンストップでできる官民連携プラットフォーム





- 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 **81万1,404件**

■ 自治体との契約件数

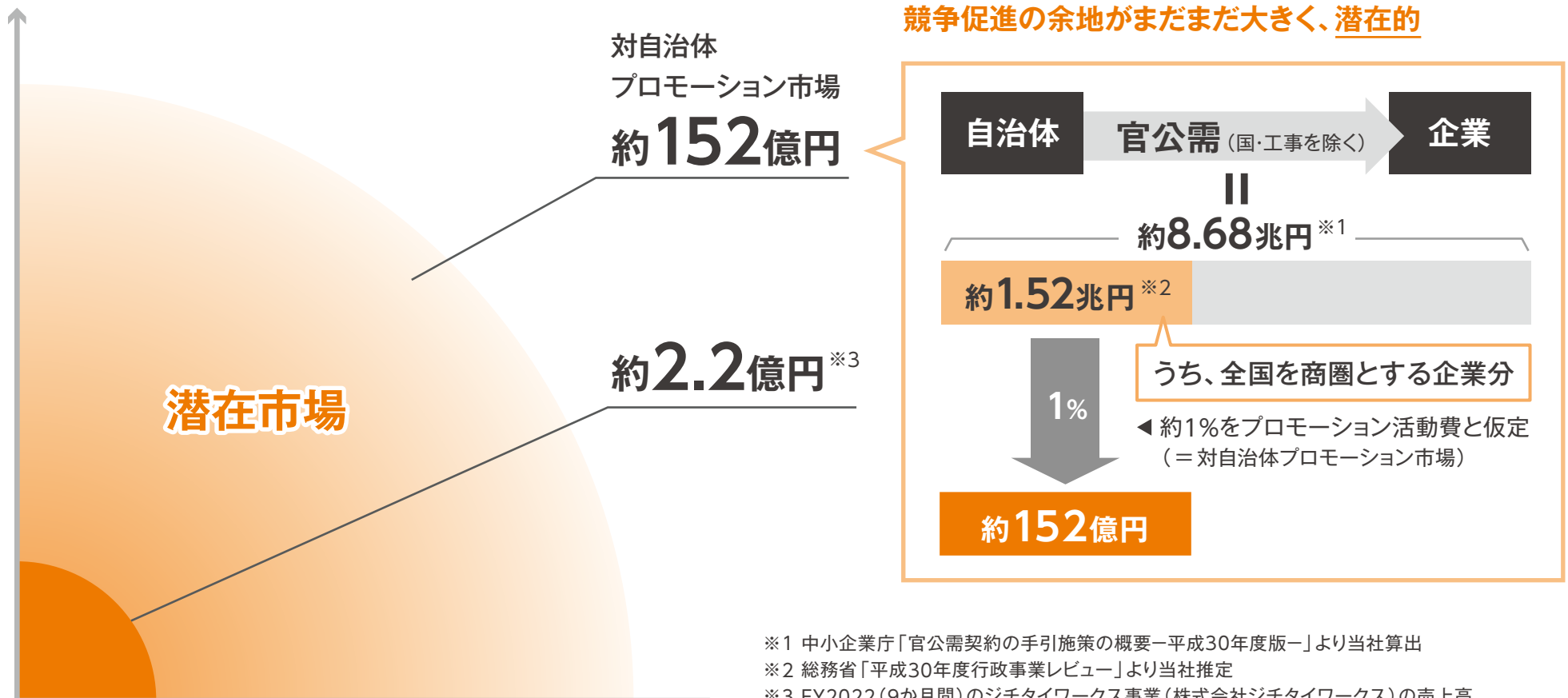
累計 **956件**

自治体  
シェア **約53.5%**

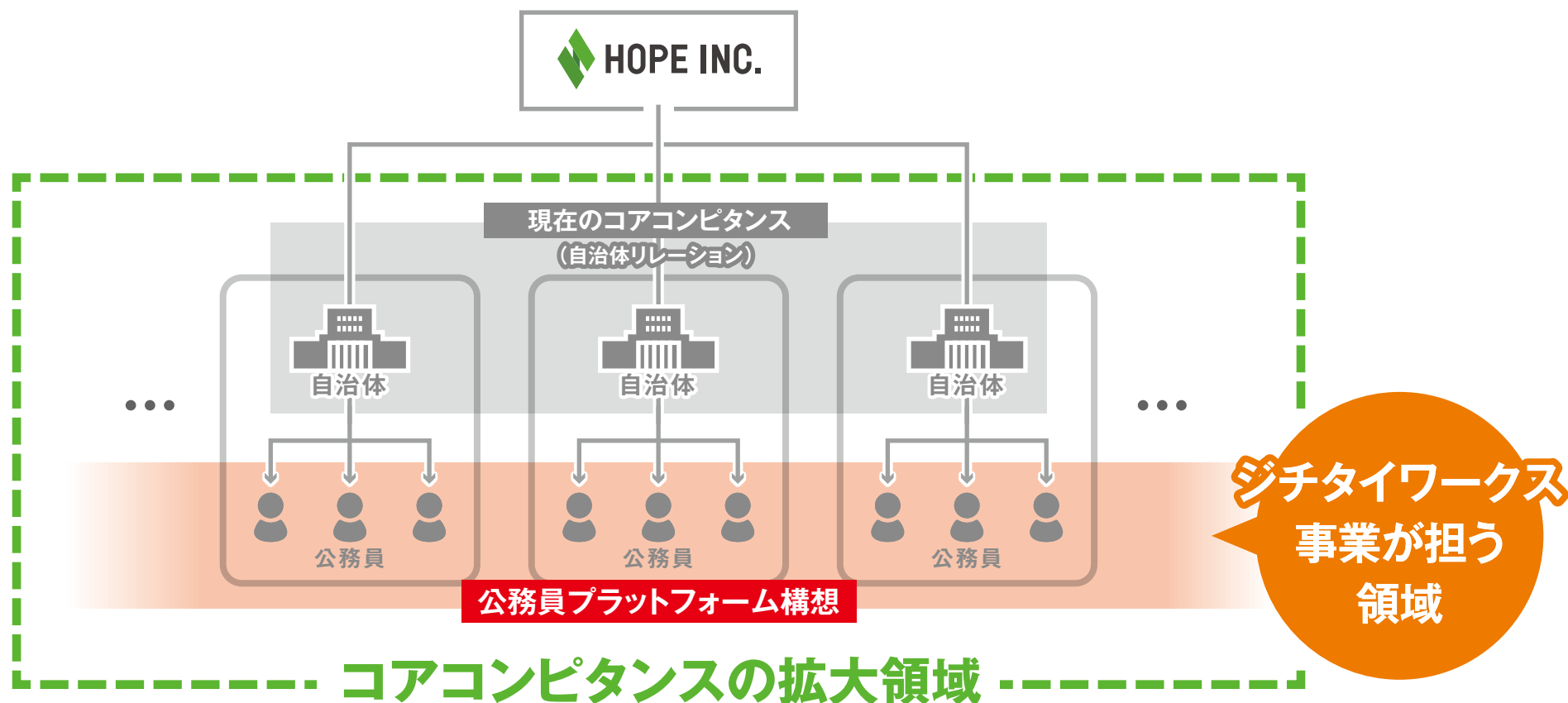
※2022年3月末まで累計

- 官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在
- 現在、ジチタイワークス事業（株式会社ジチタイワークス）の売上高は自治体向けビジネス拡大を志向する企業へのサービスによるものがほとんど

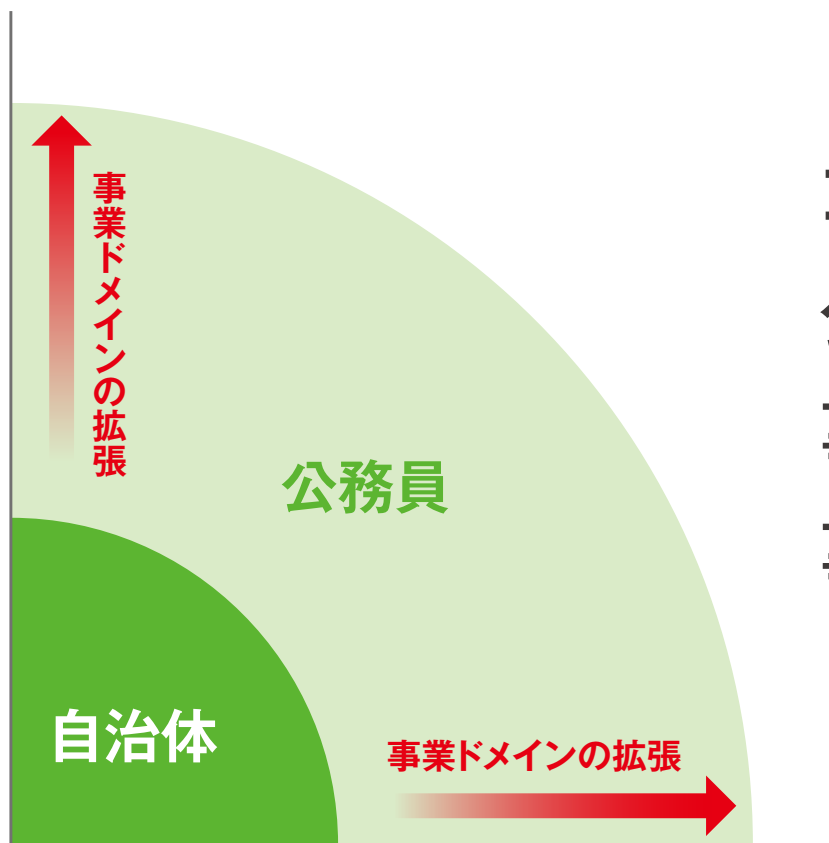
対自治体プロモーション市場は、官民のマッチングや競争促進の余地がまだまだ大きく、潜在的



- 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
- ジチタイワークス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







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**

## Ⅱ. 事業内容

# 4. その他の事業

### ■ 事業概要

今後の事業の柱となりうるサービスを含む、その他自治体向けサービス群。

自治体マッチングサービス／プラットフォームサービス／自治体職員向けITサービス 等があり、新事業年度での予算組み入れや企業向けアプローチを強化。

### ■ 提供価値

自治体の財源確保／自治体を通じた地域課題の解決支援／官民連携の促進 等

---

FY2022(9か月間)の売上高 12百万円(構成比率:0.03%)

FY2022(9か月間)のセグメント利益 △69百万円(構成比率:-)

## Ⅲ. 強みと特徴

- 媒体の特異性を活かした地方優良企業とのリレーション、自治体とのリレーションで信頼性のある広告出稿の提案が可能になっている

強み	内容
<p><b>入札実務ノウハウ</b></p>	<p>入札実務のノウハウは創業以来積み重ねてきた当社グループ独自のノウハウであり、差別化要因です。正確性が要求される入札実務をスピード感をもって処理し、その体制を維持向上させることで対応できる応札数を確保できています。</p>
<p><b>広告媒体の特異性</b></p>	<p>当社グループが扱う媒体は自治体及び官公庁の媒体であり、広報紙、HPバナー広告、ごみ収集カレンダー、庁舎内看板、液晶パネル、などが一例です。行政の媒体ということで周知率・信頼性が非常に高いことが特徴です。地元である福岡や九州の自治体だけでなく、全国の自治体の媒体を取り扱っています。</p>
<p><b>自治体リレーション</b></p>	<p>マチレットなどの冊子制作では各テーマごとに担当課が異なるため、広告担当の課だけでなく様々な課との取引があります。現場の職員の方々との継続的なリレーションを通じて、担当者の異動により、別の種類の冊子発行の依頼が来るなど、同じ自治体の中での広がりも見せています。</p>
<p><b>地方優良企業とのリレーション</b></p>	<p>地元の企業でも、新聞や雑誌など通常のメディアの媒体への広告出稿には費用対効果の面などから消極的な企業もあります。一方自治体の媒体であるという特異性から対象へのアプローチ率が高いため比較的出稿につながりやすく、大手総合広告代理店などがリーチできていない地元優良企業とのリレーションがあります。</p>
<p><b>業界独自のポジショニング</b></p>	<p>上記の通り顧客、媒体にかなり特徴があるため、業界独自の存在として位置付けています。また自治体職員とのリレーションにより常に自治体の課題をタイムリーに把握できる存在であるため、即効性のあるテーマで媒体やサービスを開発、提供できる体制が構築できております。</p>

・自治体職員に情報を提供、官民連携の促進で自治体の実現できることを拡大する

強み	内容
<p><b>ジチタイワークスのブランド力</b></p>	<p>自治体職員向けに、仕事につながるヒントやアイデア、事例などを紹介する情報誌を全国に配布しています。防災、感染症対策、自治体DX、その他様々なテーマで自治体の取り組み事例などを地道な取材で取り上げ、現場の仕事に活かしてもらえる旬な話題を特集しています。内容の品質向上と発行実績を重ね、「自治体職員なら読むべき情報誌」というブランドに育ちつつあります。</p> <p>また、自治体職員向けの専門情報誌ということから、自治体向けマーケティングのツールとして企業の皆様による広告もコンスタントに出稿されています。</p>
<p><b>効果的な自治体向け営業支援</b></p>	<p>自治体向け営業を行いたいがあまくいかない、という企業のニーズに応え、そのサポートを行っています。自治体との取引は様々な前提条件があったり特定の手続きが必要だったり、単独で新規参入しようとするハードルは高いと言えます。自治体とのリレーションが強固な当社グループが間に入ることにより、企業と自治体の連携をスムーズに取り持つことができます。</p>
<p><b>業界独自のポジショニング</b></p>	<p>自治体職員向けに情報誌を発行している競合他社は存在しますが、情報提供だけでなく自治体職員の課題の把握、またそれに対する解決策のご提案までを行うことで、より存在感を強めていけるものと考えております。また自治体職員とのリレーションにより常に自治体の課題を把握できる存在であるため、即効性のあるテーマで媒体やサービスを開発、提供できる体制を構築しております。</p>

## IV. リスク情報

当社グループの事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋しています。

その他のリスクについては、有価証券報告書及び四半期報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

項目	リスク内容	対応策
<b>優秀な人材の確保 及び育成</b>	<p>組織において中核的な役割を担う人材の確保と育成ができなかった場合、将来的にマネジメント人材不足に陥る可能性があります。</p>	<p>一般的なビジネスリテラシー水準の向上と、経営者候補人材の育成に繋がる教育制度や仕組みの構築に積極的に取り組んでまいります。</p>
<b>事業の成長性について</b>	<p>各事業における事業計画の立案や実施に何らかの支障が生じ、これらが実現できない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。エネルギー事業を行うホープエナジーが2022年3月に破産の申し立てを行ったことにより過去推移のような売上高成長は見込めず、新たな新規事業への取り組み強化が課題であると認識しております。</p>	<p>現状では広告事業、ジチタイワークス事業においては顧客からの継続的な需要が見込まれ、着実な計画を策定及び実行しております。当面の間は広告事業、ジチタイワークス事業を柱として、その他新規事業の創出について積極的に取り組んでまいります。</p>

項目	リスク内容	対応策
<b>資金繰りの改善及び財務体質の強化</b>	<p>2022年3月期末の連結財政状態は債務超過となっております。</p> <p>原因としては過去約1年間によるエネルギー事業の原価増大によるものであり、これに対して、資金実需への対応が喫緊の課題となっております。</p>	<p>今後、エクイティファイナンスなどを含む資金繰りの改善及び財務体質の強化に向けて、引き続き様々な資金調達方法を検討してまいります。</p>
<b>上場廃止の猶予期間入り銘柄への対応</b>	<p>当社は2021年7月1日より、債務超過を原因とする上場廃止の猶予期間(改善期間)に入っております。</p> <p>決算期変更に伴い、2023年3月末時点で債務超過の状態を解消できない場合、上場廃止となる可能性があります。</p>	<p>期限までに債務超過を解消すべく、施策を検討実施してまいります。また2022年3月24日の臨時株主総会にて決算期を3月末日に変更したため、上場廃止の猶予期間期日が2023年3月末日となりました。なお、債務超過解消計画についてはホープエナジーの破産手続開始や決算期変更を踏まえて変更計画を発表しております(次のページ参照)。</p>

※前回記載の、「エネルギー事業における事業規模の適正化及び安定的な収益事業への転換」についてはホープエナジーの破産手続開始に伴い事業を終了したことから、リスク情報から削除しております



- 株式会社ホープエナジーの破産手続開始決定、決算期変更などにより、当初の債務超過解消計画から変更
- 事業規模の適正な拡大及び新サービスの開発を図るとともに、事業パートナーとの戦略的提携を含む様々な形でのエクイティ性のファイナンスの実施による財務基盤の健全化を目指す

## ■ 事業利益の確保等

- 広告事業(株式会社ジチタイアド)及びジチタイワークス事業(株式会社ジチタイワークス)においては順調に利益を確保できており、引き続き利益実現に向けて尽力する
- さらなる事業価値創出を実現するため、事業パートナーとの戦略的な提携を検討していく

## ■ エクイティ・ファイナンス等の実施

- 今後のエクイティ・ファイナンスにおいては、必要資金等に照らして適宜積極的に検討を進めていく

(ご参考) 詳しくは2022年6月8日 「債務超過解消に向けた計画の変更計画について」

2021年9月27日 「債務超過解消に向けた取り組みについて」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2026961/00.pdf>

- 2022年3月のエネルギー事業からの撤退を踏まえて、中期経営計画の再策定に加え、長期目標である2020 VISIONの見直しも行う予定
- 再策定時期はいずれも、債務超過解消を実現した後に着手予定

## ■ 前提

- 当初の中期経営計画および2020 VISION(2020年8月11日発表)は、エネルギー事業(株式会社ホープエナジー)への売上利益依存度が高く設計されたもの
- 2022年3月にエネルギー事業から撤退したことを踏まえ、見直し及び開示が必要と認識している

## ■ 今後の方針

- 財務基盤の健全化を図りつつ、新規事業立ち上げのための体制充実化も進める
- 新規事業含めた事業ポートフォリオの拡充を行い、成長戦略について策定していく
- 2020 VISIONは2030年に向けた長期目標であり、引き続き長期的な企業価値向上を追求していくための当社グループ内における目標であることには変わりはない

## ■ 策定予定時期

- 債務超過解消に向けた計画を着実に実行し、期限内での実現に注力する
- 債務超過解消を実現後、改めて中期経営計画・2020 VISIONに向けての計画について再策定を行う

(ご参考)見直し前の中期経営計画については、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>

# V. Appendices

代表取締役社長 兼 CEO

**時津 孝康**



2005年02月 有限会社ホープ・キャピタル(現株式会社ホープ) 創業  
代表取締役社長就任

業務管掌：内部監査室、コーポレート室、新規事業

取締役COO

**森 新平**



2008年04月 株式会社ホープ 入社  
2011年11月 株式会社ホープ 取締役(現任)

業務管掌：ジチタイワークス事業部

取締役CFO

**大島 研介**



2011年10月 株式会社ホープ 入社  
2013年12月 株式会社ホープ 取締役(現任)

業務管掌：経営管理部

社外取締役

## 新井 悠介



- 2001年04月 旭日電気工業株式会社 入社
- 2002年02月 株式会社カードコマースサービス(現 GMOペイメントゲートウェイ株式会社) 入社
- 2005年05月 イプシロン株式会社(現 GMOイプシロン株式会社) 取締役
- 2006年01月 イプシロン株式会社(現 GMOイプシロン株式会社) 代表取締役社長
- 2014年12月 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 取締役
- 2018年08月 GMO医療予約技術研究所株式会社 取締役
- 2019年12月 株式会社スケール 代表取締役社長(現任)
- 2020年03月 株式会社ギブリー 社外取締役(現任)
- 2020年08月 株式会社USA不動産投資 社外取締役(現任)
- 2020年09月 株式会社ホープ 社外取締役(現任)
- 2021年05月 株式会社エンズゴルフ代表取締役(現任)

社外取締役

## 平田 えり

(弁護士)



- 2012年12月 弁護士登録、弁護士法人北浜法律事務所 入所
- 2017年05月 西村あさひ法律事務所 入所
- 2019年01月 弁護士法人西村あさひ法律事務所 福岡事務所(現任)
- 2021年09月 株式会社ホープ 社外取締役(現任)

執行役員

**安藤 伸晃**



2010年04月 株式会社オアシスソリューション入社

2015年10月 株式会社セルム入社

2017年03月 株式会社gumi入社

2017年11月 株式会社ホープ入社

2019年07月 株式会社ホープ執行役員就任(現任)

業務管掌：地方協創事業部(広告事業)、人事部

常勤監査役

## 松山 孝明

(社会保険労務士)



1974年03月 株式会社福岡相互銀行(現株式会社西日本シティ銀行) 入社  
2001年06月 株式会社九州リースサービス 常務取締役営業本部長  
2004年06月 NCBビジネスサービス株式会社 取締役総務部長  
2006年06月 九州債権回収株式会社 監査役  
2014年12月 社会保険労務士登録(福岡県社会保険労務士会)  
2015年06月 株式会社ベータソフト 監査役  
2017年03月 株式会社ホープ 監査役(現任)

監査役

## 河上 康洋

(税理士・中小企業診断士)



2001年04月 株式会社ピエトロ入社  
2007年01月 株式会社福岡リアルティ入社  
2007年07月 河上康洋税理士事務所開設(現任)  
2011年04月 合同会社河上中小企業診断士事務所設立(現任)  
2011年11月 株式会社ホープ 監査役(現任)  
2020年07月 (一社)九州の食 監事(現任)  
2020年08月 (一社)福岡県中小企業診断士協会(現任)

監査役

## 徳臣 啓至

(職名:前田 啓至)  
(司法書士)



2002年04月 株式会社武富士入社  
2009年11月 添田司法書士事務所入所  
2014年01月 前田司法書士事務所(現大手門司法書士事務所)開設 所長(現任)  
2015年09月 株式会社ホープ 監査役(現任)

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、予測及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及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社グループはこれを保証するものではありません。

今後、本資料のアップデートは、当社グループ本決算(3月期)の発表時期を目途として開示を行う予定です(5月中旬から6月末まで)。これよりも早い時期に中期経営計画の再策定及び開示を行った場合は、本資料の内容に大きく影響を与えるため、その時点で本資料もアップデートの上、開示する可能性があります。

## － 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 : <https://www.zaigenkakuho.com>