

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年5月11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) 159名 (2023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(広告事業等)、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9月 「債務超過解消に向けた取り組みについて」を発表
	'06年6月 SMART RESOURCEサービス開始	'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
	'13年9月 SMART CREATIONサービス(マチレット)開始	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(現:グロース)・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	'22年12月 株式会社チェンジ(現・株式会社チェンジホールディングス)との資本業務提携を発表
	'18年3月 小売電気事業者登録完了、「GENEWAT」開始	'23年3月 債務超過解消
	'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	

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。

- 自治体向けに特化して、自治体の課題に基づくサービスを開発・提供
- 「各事業×自治体向け」で独自のマーケットと地位を確立しており、同様のビジネスモデルにて事業展開している競合企業の認識はない

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



等

ジチタイワークス事業

ジチタイワークス

BtoGソリューション

ジチタイワークスWEB

自治体  クリップ°

ジチタイワークス
HA×SH

ジチタイワークス
無料名刺



等

その他事業

企業版ふるさと納税支援事業

等

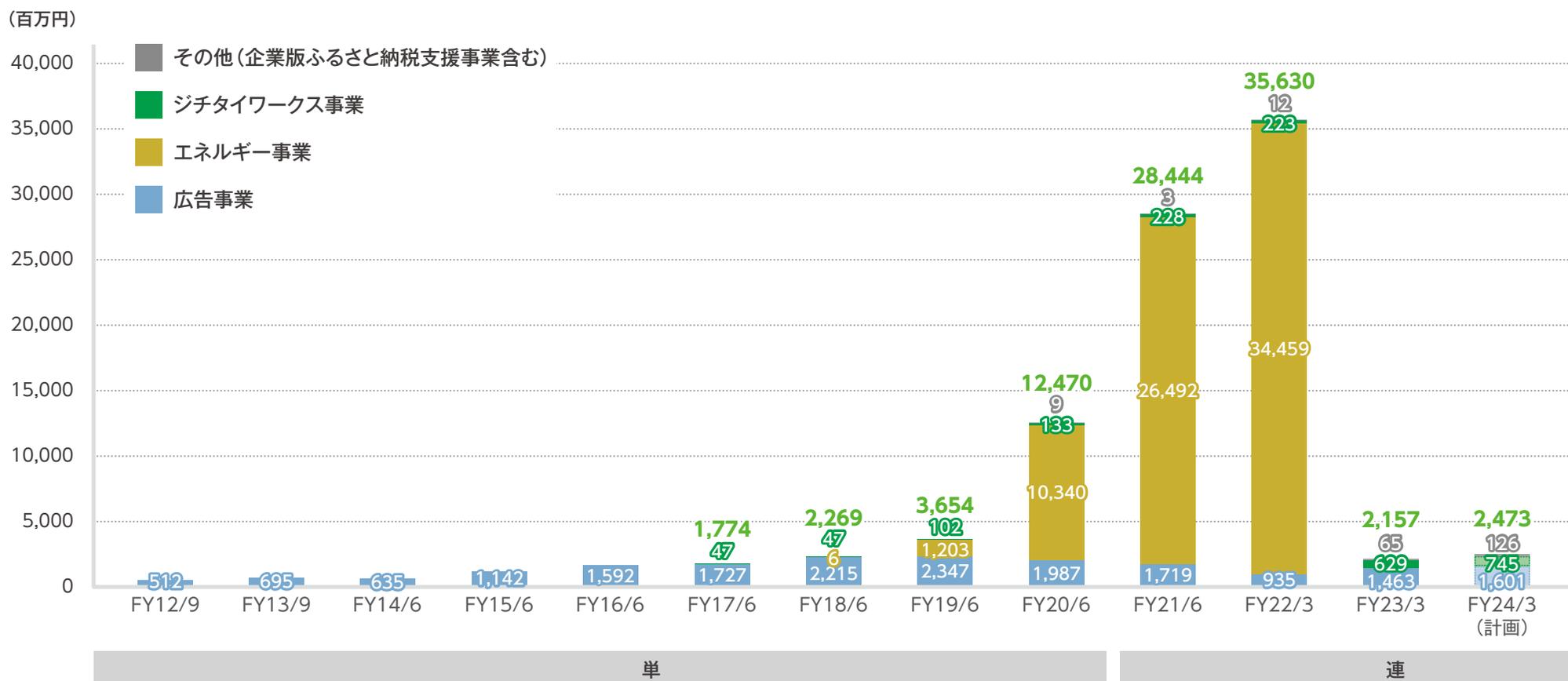
※FY20/6よりジチタイワークス事業の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております

■ 創業以来、広告事業で約**97.4億円**の財源確保

- ・ SRサービスで約**87.2億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**10.1億円**の経費削減

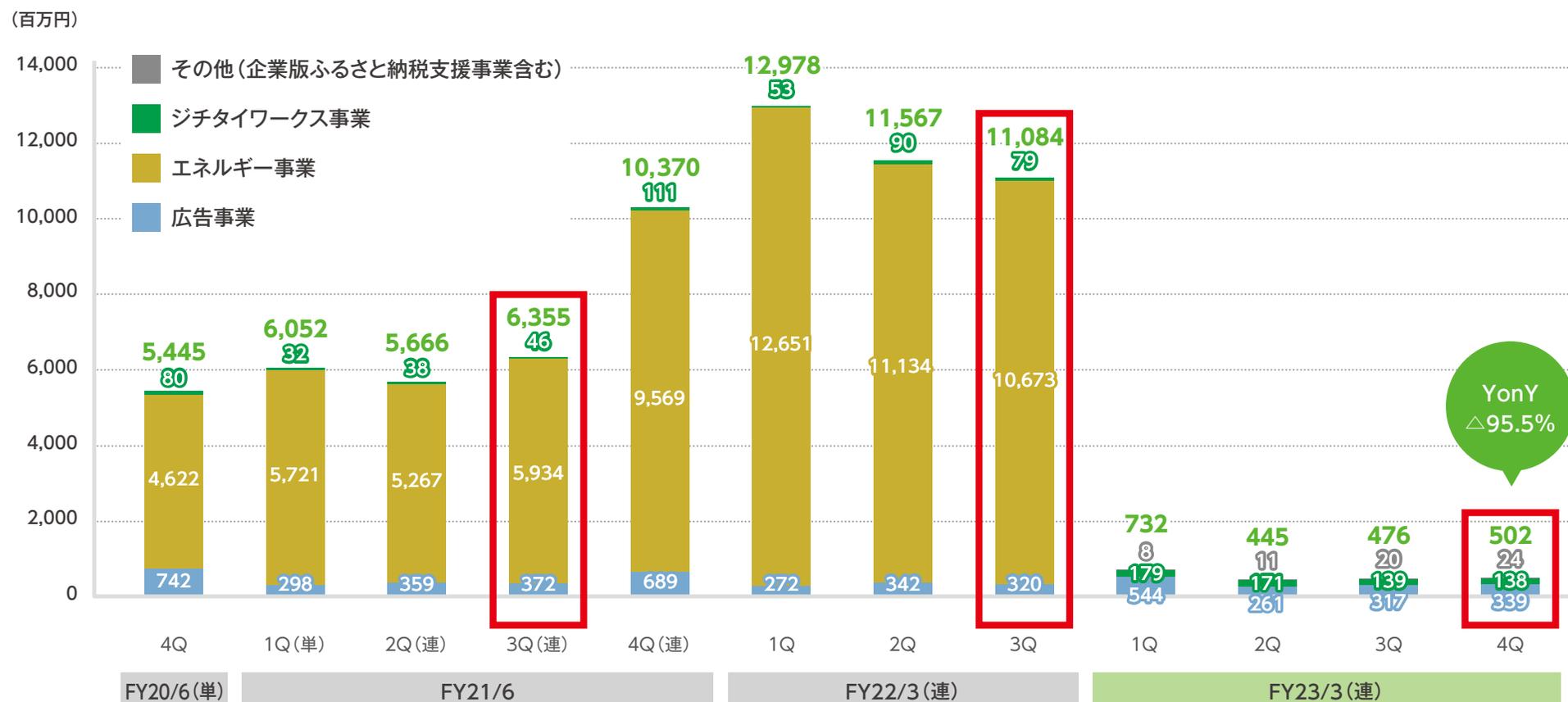
(創業～2023年3月末まで累計)

- ・事業セグメントごとの売上高推移は以下のとおり
- ・FY19/6からFY22/3にかけての売上高の急伸は、エネルギー事業の参入によるもの



※FY22/3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については2022年3月25日まで

- 広告事業は、収益性適正化による生産性改善しつつ、再拡大フェーズに突入
- ジチタイワークス事業は、各サービスの受注が増加し、成長軌道に



- FY23/3末時点で債務超過を解消、純資産は約7.4億円
- 有利子負債が大きく減少

(百万円)	FY23/3-3Q期末 (2022年12月末時点)		FY23/3期末 (2023年3月末時点)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	1,329	73.0%	1,509	64.5%	+179
売掛金及び契約資産	145	8.0%	202	8.7%	+57
棚卸資産	198	10.9%	420	18.0%	+221
流動資産	1,742	95.7%	2,226	95.2%	+483
固定資産	77	4.3%	111	4.8%	+34
資産合計	1,820	100.0%	2,338	100.0%	+518
買掛金	232	12.8%	467	20.0%	+234
短期借入金	200	11.0%	—	—	△200
1年内長期借入金	938	51.6%	597	25.6%	△340
流動負債	1,616	88.8%	1,397	59.7%	△219
社債	100	5.5%	100	4.3%	—
長期借入金	248	13.7%	99	4.3%	△149
固定負債	348	19.2%	199	8.5%	△149
負債合計	1,965	108.0%	1,596	68.3%	△368
純資産合計	△144	△8.0%	742	31.7%	+886
負債・純資産合計	1,820	100.0%	2,338	100.0%	+518

- 売上高予想は対前年比+14.7%、健全な成長を目指す
- 2事業(広告事業・ジチタイワークス事業)を中心に営業増益を予想

	FY22/3	FY23/3	FY24/3
	実績	実績	計画
売上高	35,630	2,157	2,473
売上総利益	△15,790	1,198	—
販売管理費	861	1,017	—
営業利益	△16,651	181	225
経常利益	△16,731	160	223
親会社株主に 帰属する当期純利益	△19,730	5,028	160
1株当たり当期純利益	△1,952.73円	400.18円	9.76円

※FY22/3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については2022年3月25日まで

- 2022/9/16、ホープエナジー株式の譲渡に伴い、特別利益48.46億円を計上
- その後各事業の業績が好調に推移し、2022/12/16に通期業績を上方修正

(百万円)	FY23/3当初予想 2022/6/8発表	FY23/3実績 2023/5/11発表
売上高	1,995	2,157
広告事業	1,399	1,463
ジチタイワークス事業	549	629
その他の事業 (企業版ふるさと納税事業含む)	46	65
営業利益	126	181
経常利益	105	160
親会社株主に帰属する 当期純利益	76	5,028

2022/9/16

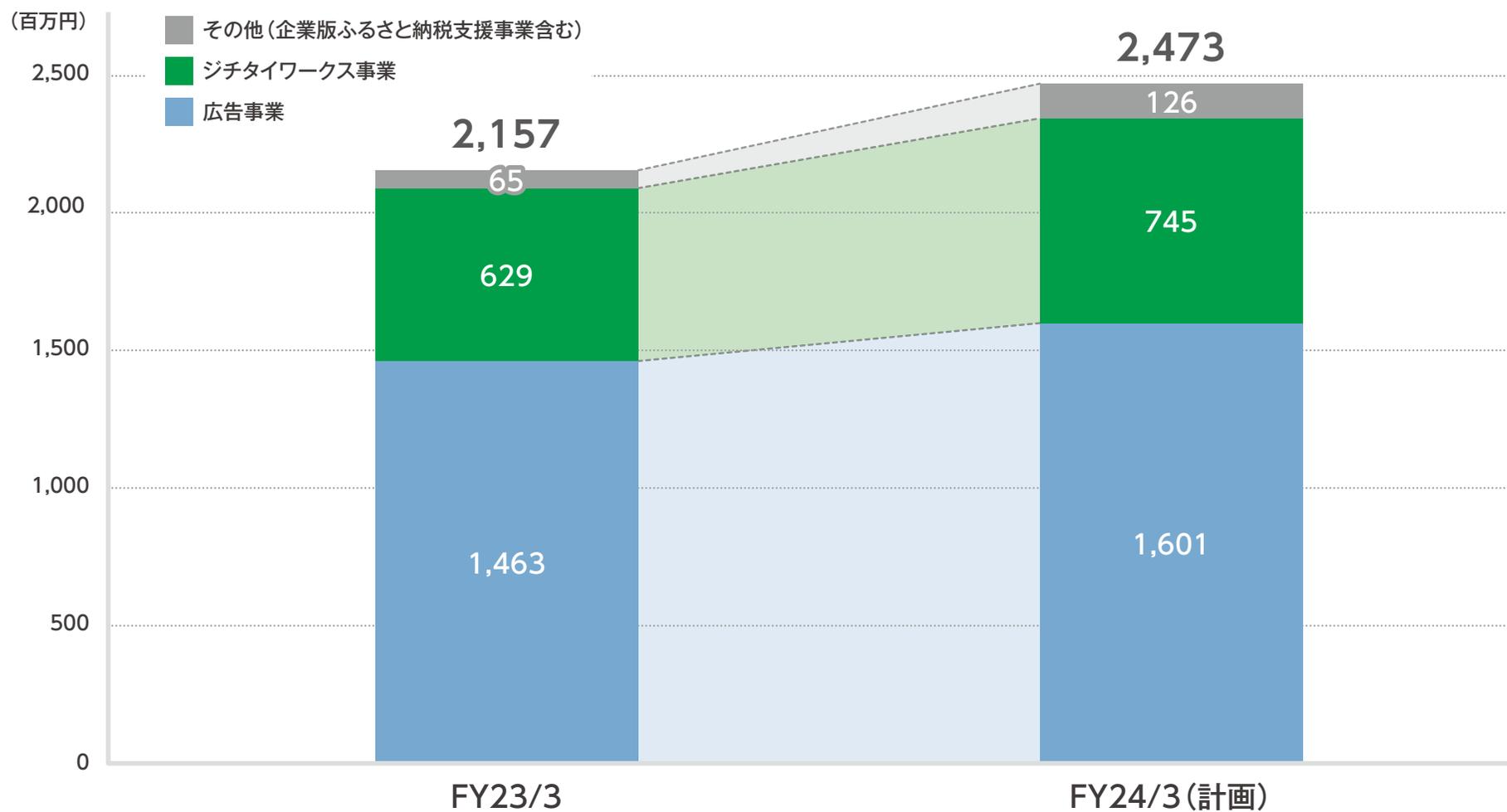
ホープエナジー株式の譲渡に伴い特別利益4,846百万円を計上したため、業績予想を修正

2022/12/16

通期予想について、各事業の収益性が改善傾向にあり、また徹底した販売管理費のコントロールにより販売促進のためのマーケティングコスト等が想定より抑えられる見通しであること及びインフレ等社会経済情勢への対応に伴う営業費用の上昇についても一定の見通しを得られたこと等から、売上高2,124百万円、営業利益181百万円、経常利益162百万円、当期純利益5,020百万円に修正

※詳しくは2022年9月16日付の「株式会社ホープエナジー株式の譲渡に伴う業績予想の修正及び特別利益の計上に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2182400/00.pdf>
2022年12月16日付の「2023年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2216174/00.pdf>

・事業セグメントごとの今期売上高予想は以下の通り



- 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

■ 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

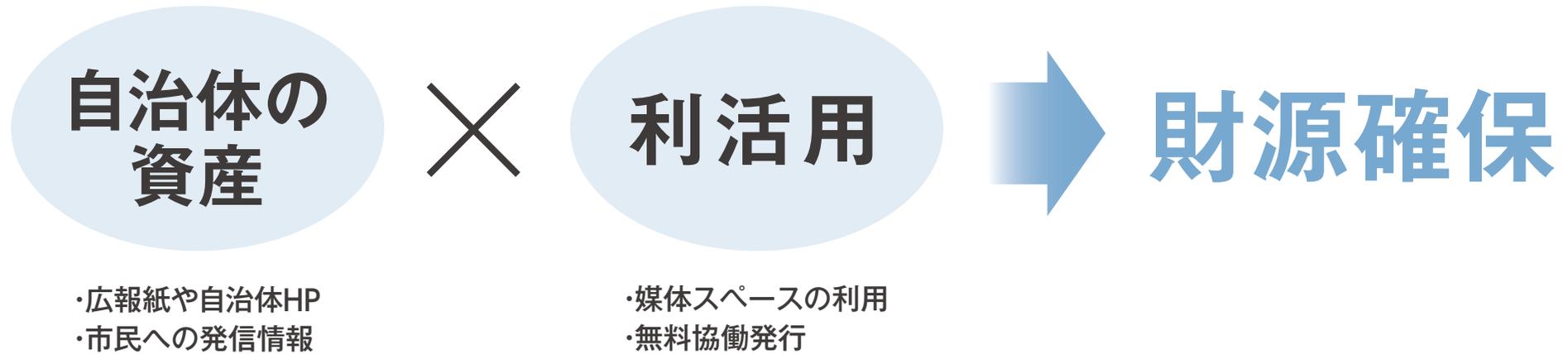
自治体の経費削減

FY23/3の売上高 1,463百万円(構成比率:67.8%)

FY23/3のセグメント利益 341百万円(構成比率:62.6%)

グループ企業理念

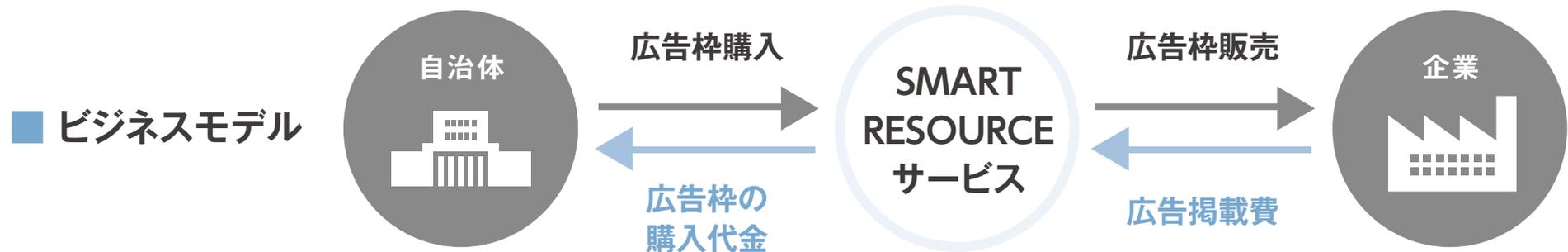
自治体を通じた新たな価値提供



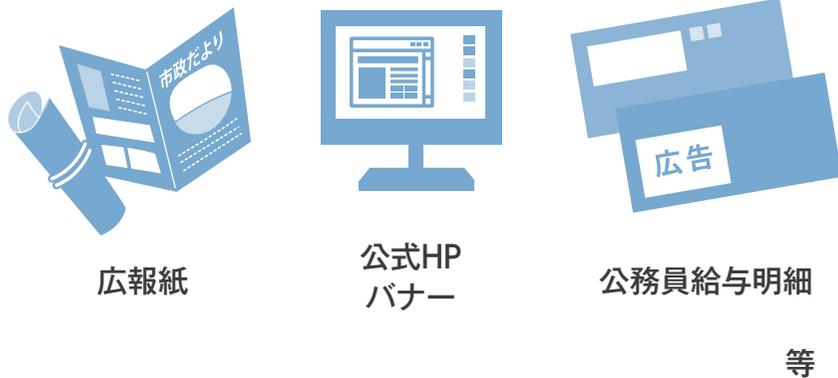
提供価値



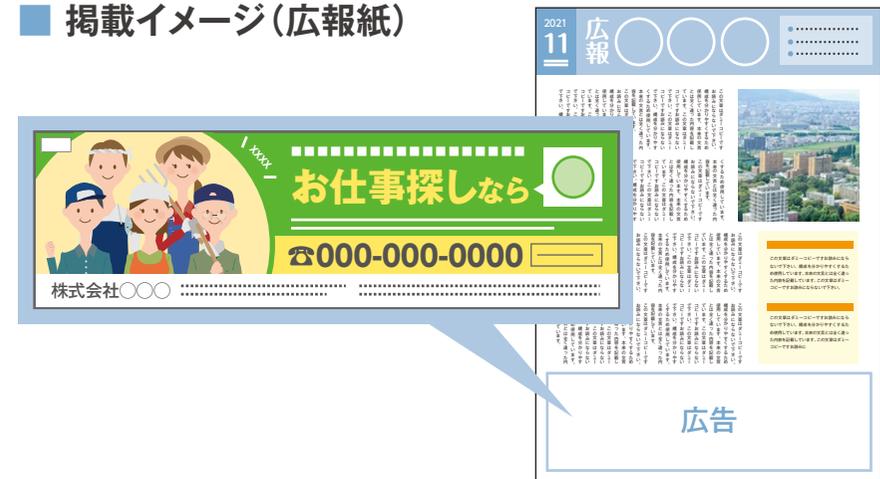
自治体の様々なスペースを広告枠として販売 自治体の新たな財源確保へ



■ 媒体例



■ 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



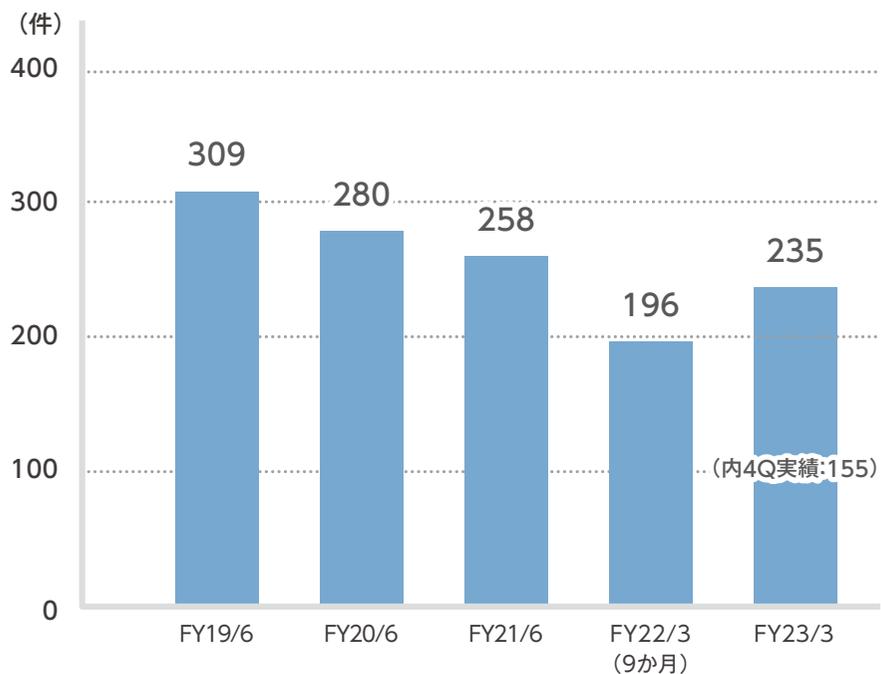
冊子例



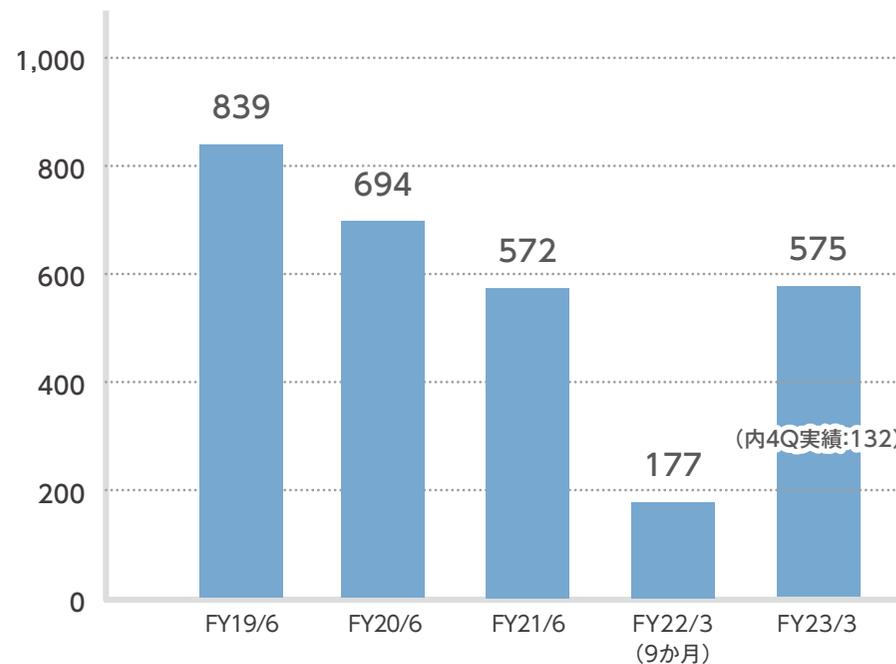
掲載イメージ(子育て情報冊子)



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FY18/6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>

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
- 入札繁忙期は、4月からの新年度を迎える直前の1~3月がピークとなっている

SMART CREATIONサービス《マチレット》

1 制作や販売時期の集中

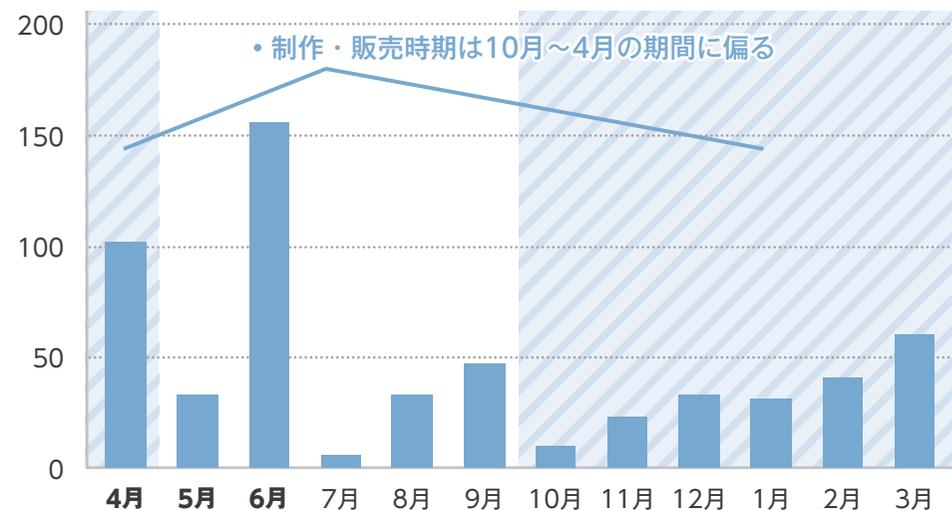
自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

2 1Qへ業績の計上が偏る

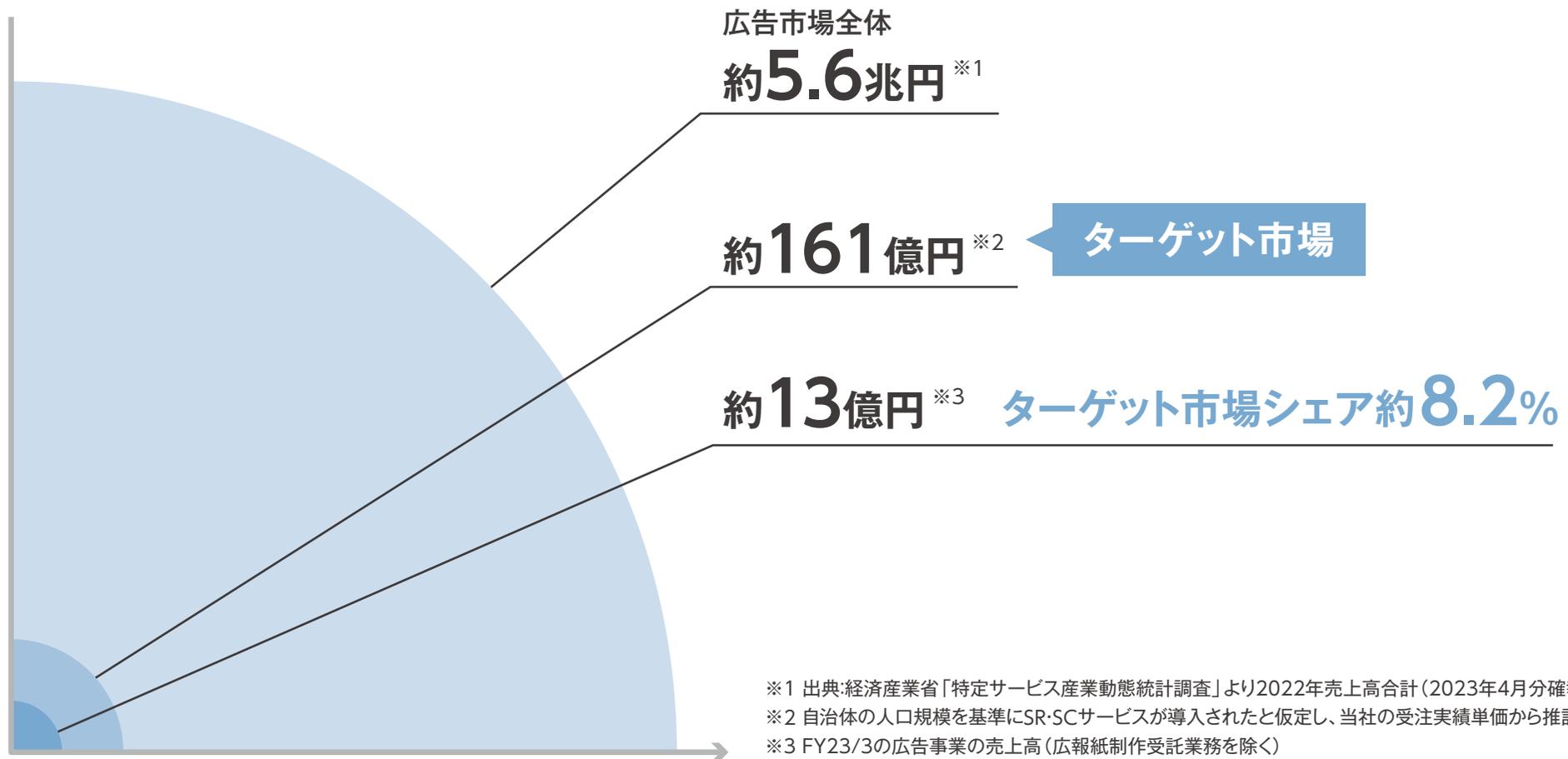
約5割の媒体を4月~6月で発行

- ▶ 売上・売上原価が1Qへ偏重するものの、前年同期は約7割が4月~6月発行であったため、改善傾向

■ 年間発行数の月次推移(2022年4月~2023年3月)



- 創業事業として約18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8.2%

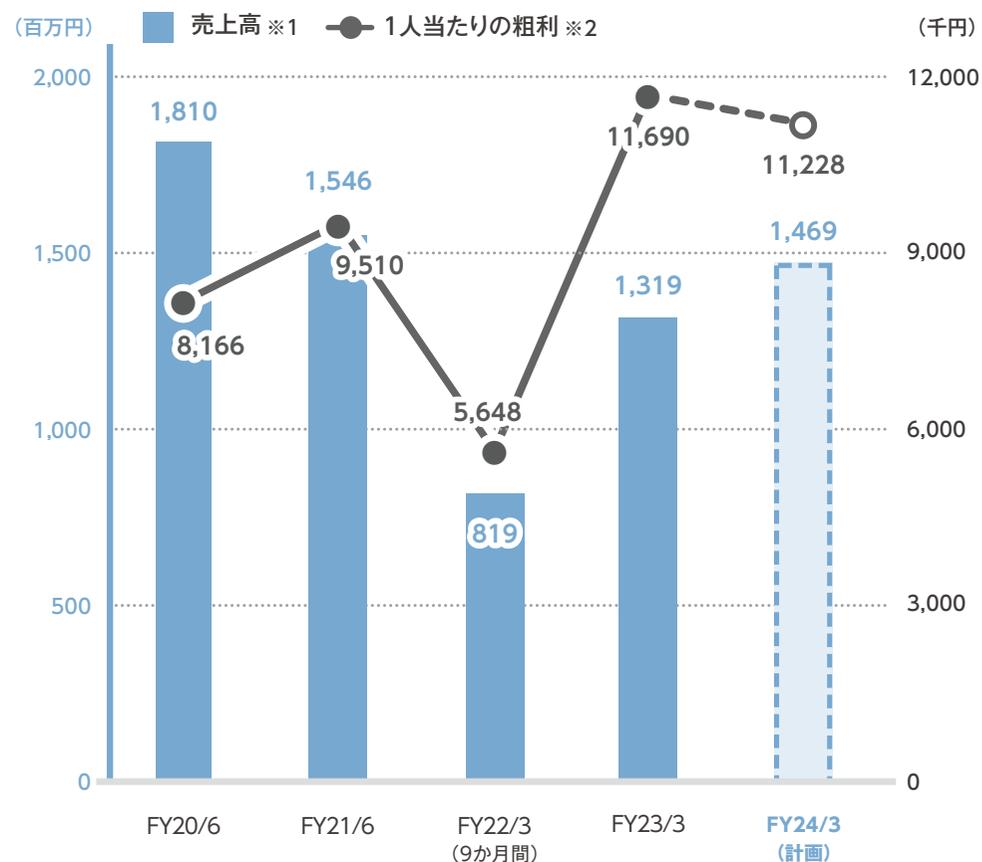


- ・「収益性の適正化」から「計画的な再拡大」の方針へ
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定拡大を目指す

成熟市場における戦略

- 季節偏重緩和によるコスト削減や効率化を図る施策は継続していく
- SMART RESOURCE、SMART CREATION サービスともにシェアの拡大を目指す
- マチレットサービスの新媒体や、広告以外の新サービス開発にも積極的に取り組む
- 一人当たりの粗利は維持しつつ、売上利益の拡大を目指す
- 収益性の適正化により、1人当たり粗利は当初計画10,959千円に対し、実績は11,690千円と生産性が向上

■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※1 広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

※2 広告事業の人数については、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

■ 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

自治体同士の連携及び官民連携の促進

FY23/3の売上高 629百万円(構成比率:29.2%)

FY23/3のセグメント利益 221百万円(構成比率:40.6%)

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

- マネタイズ方法は広告販売
- FY22/3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

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約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、地方議会議員へ無償配布

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《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

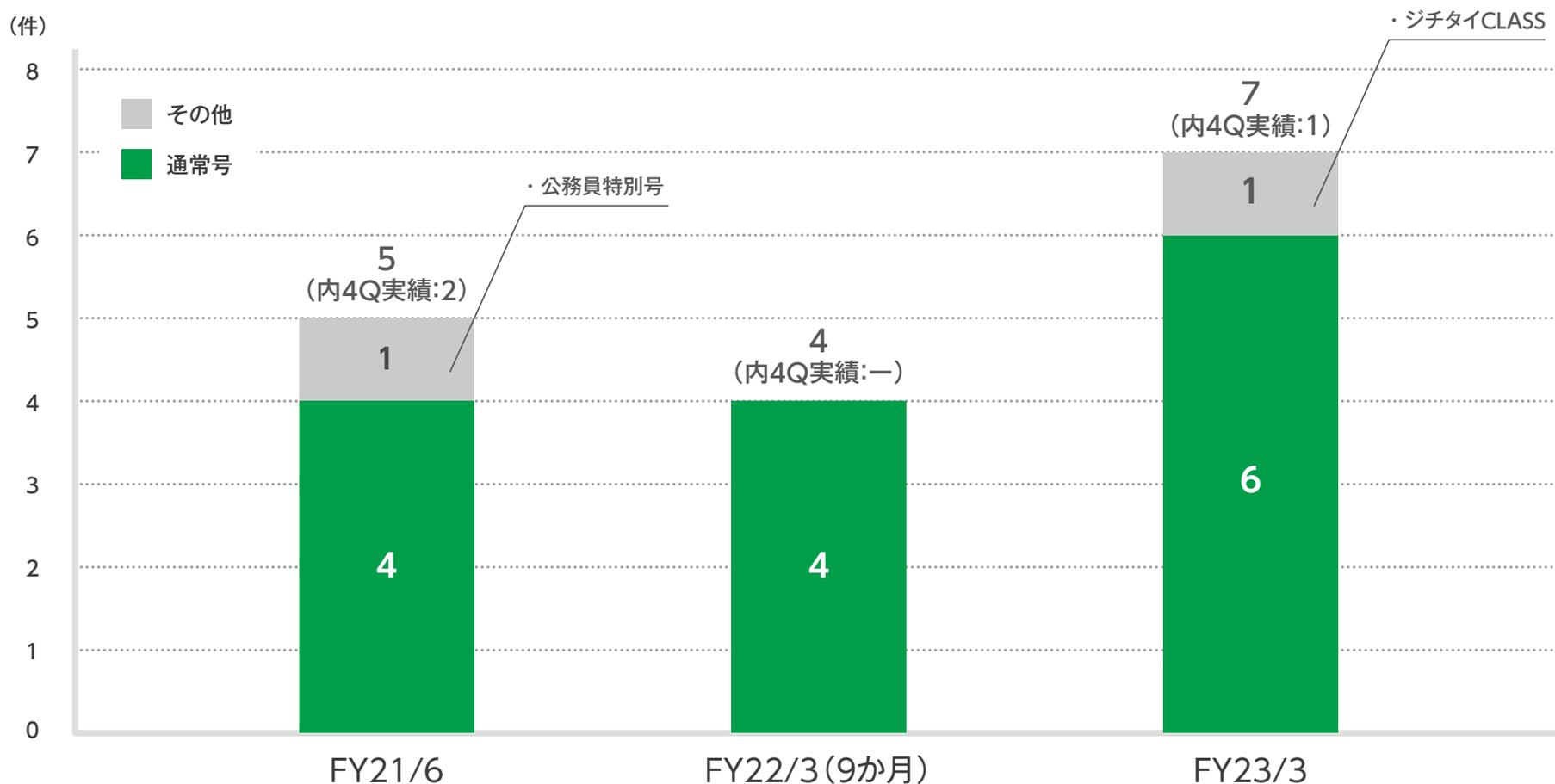


■ ジチタイワークスWEB

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



- 『ジチタイワークス』の発行回数の増加と同時に、公務員の読者層を広げるためのコンテンツ工夫にも取り組む



※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
 ※FY22/3に関しては、9か月決算で4Qなしのためーとしている

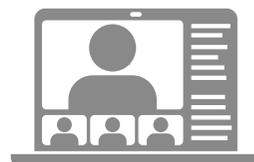
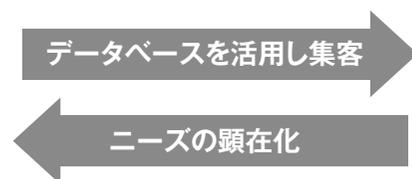
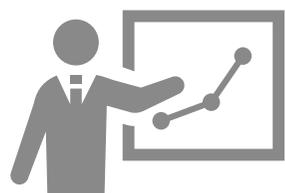
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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
*1社独占で発行する広告主のサービスに特化した各種メニュー

- 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

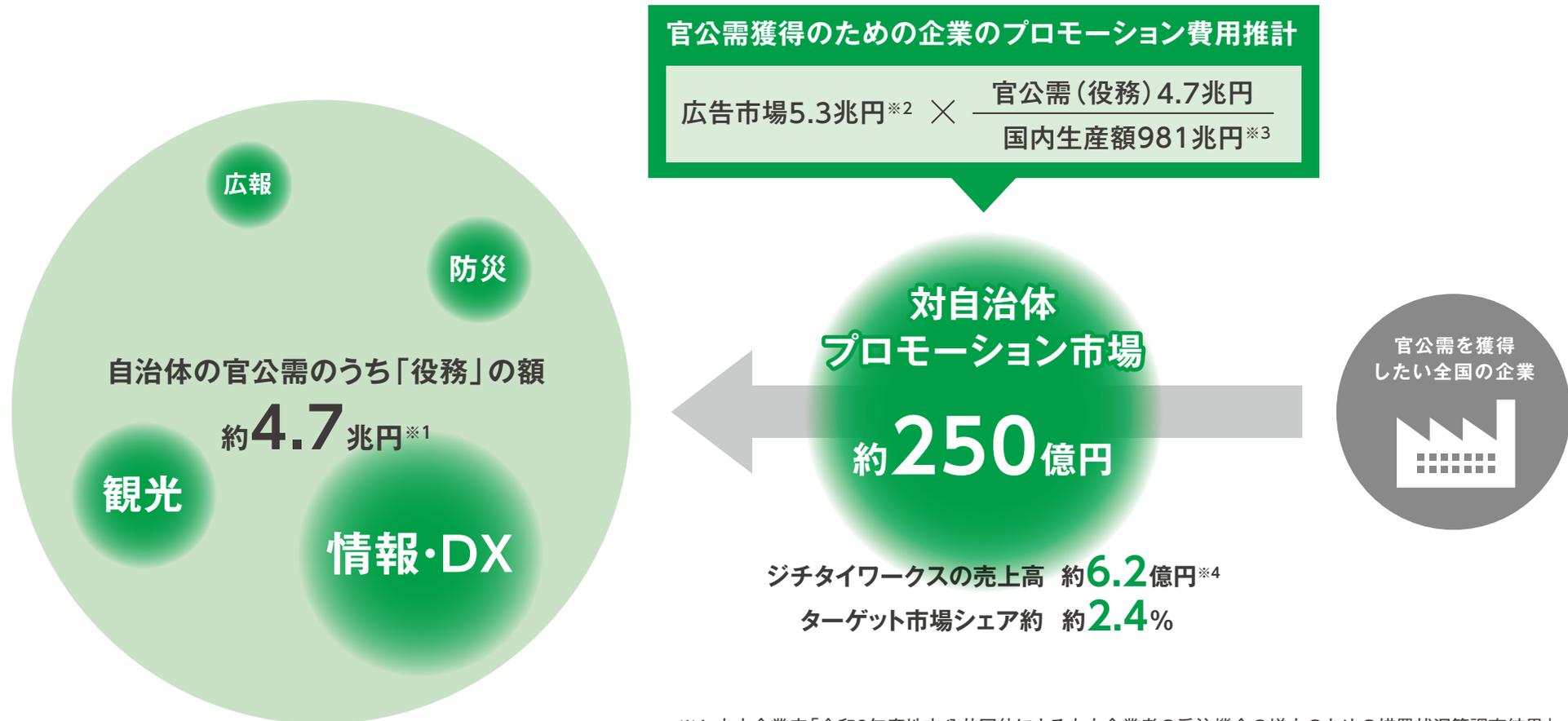


※アプリ画面イメージ

■ 自治体との契約件数 累計 **988件** 自治体シェア **約55.3%**

※2023年3月末まで累計

・対自治体プロモーション市場を想定した場合の市場規模は以下のとおり



※1 中小企業庁「令和2年度地方公共団体による中小企業者の受注機会の増大のための措置状況等調査結果」、
経済産業省「令和2年度中小企業・小規模事業者向け契約実績」より当社算出

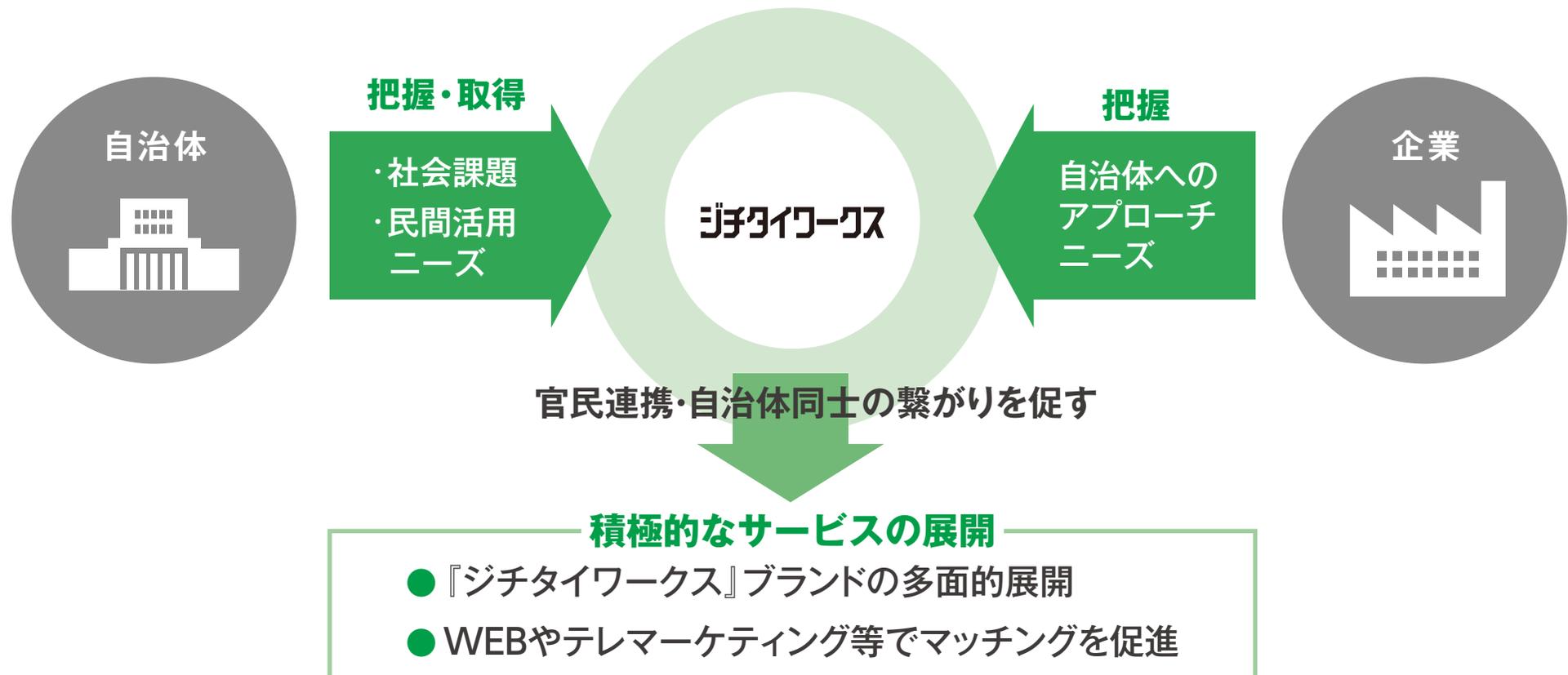
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※3 総務省「令和4年 情報通信に関する現状報告の概要」より2020年実績

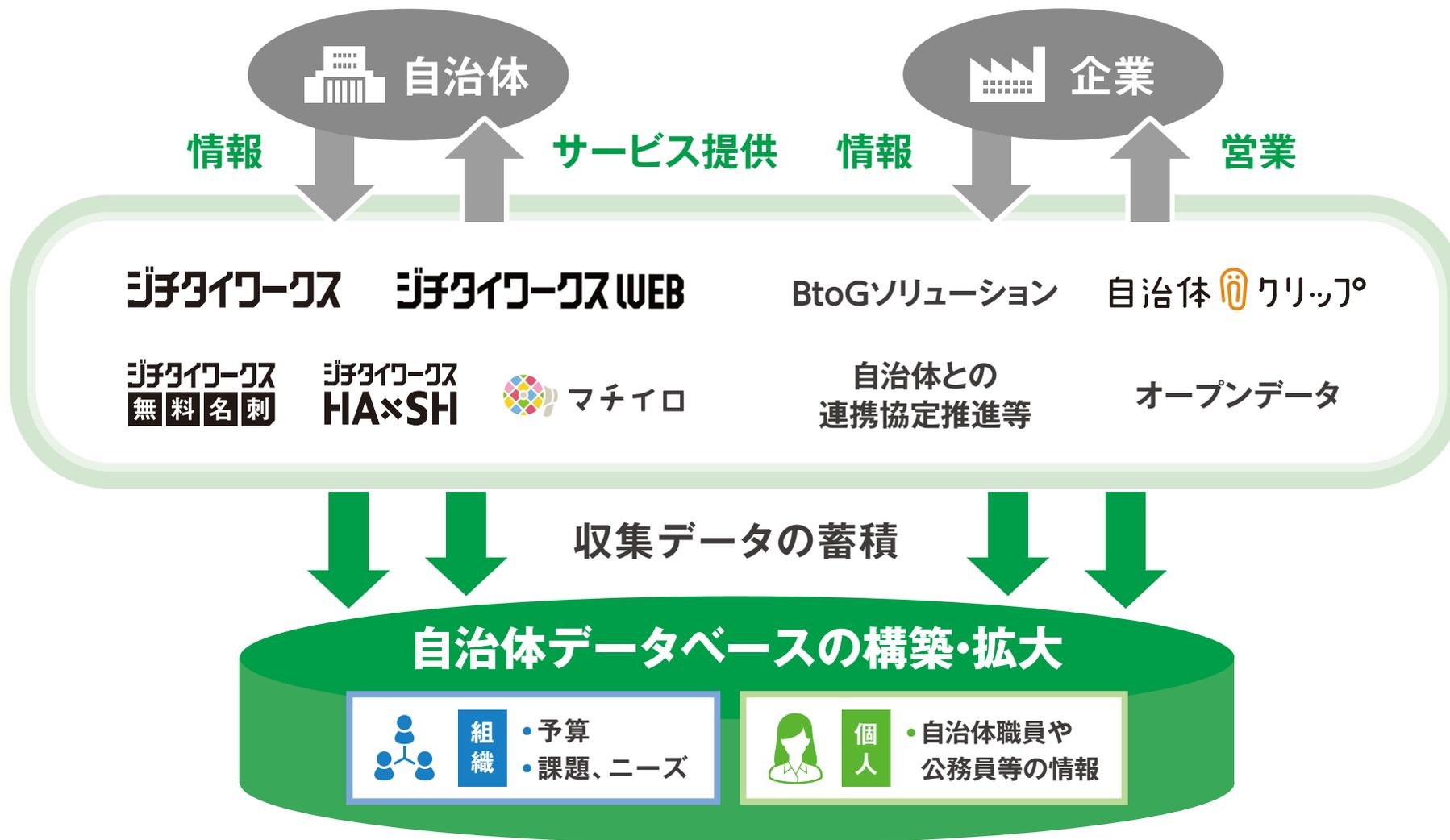
※4 FY23/3のジチネットワークス事業の売上高

- 自治体ビジネスのニーズの顕在化に対応していくことで、サービス提供機会を増やす
- 売上拡大とともにサービス品質の向上に尽力し、堅実な成長を目指す

コンセプト：「自治体で働く“コトとヒト”を元気に。」

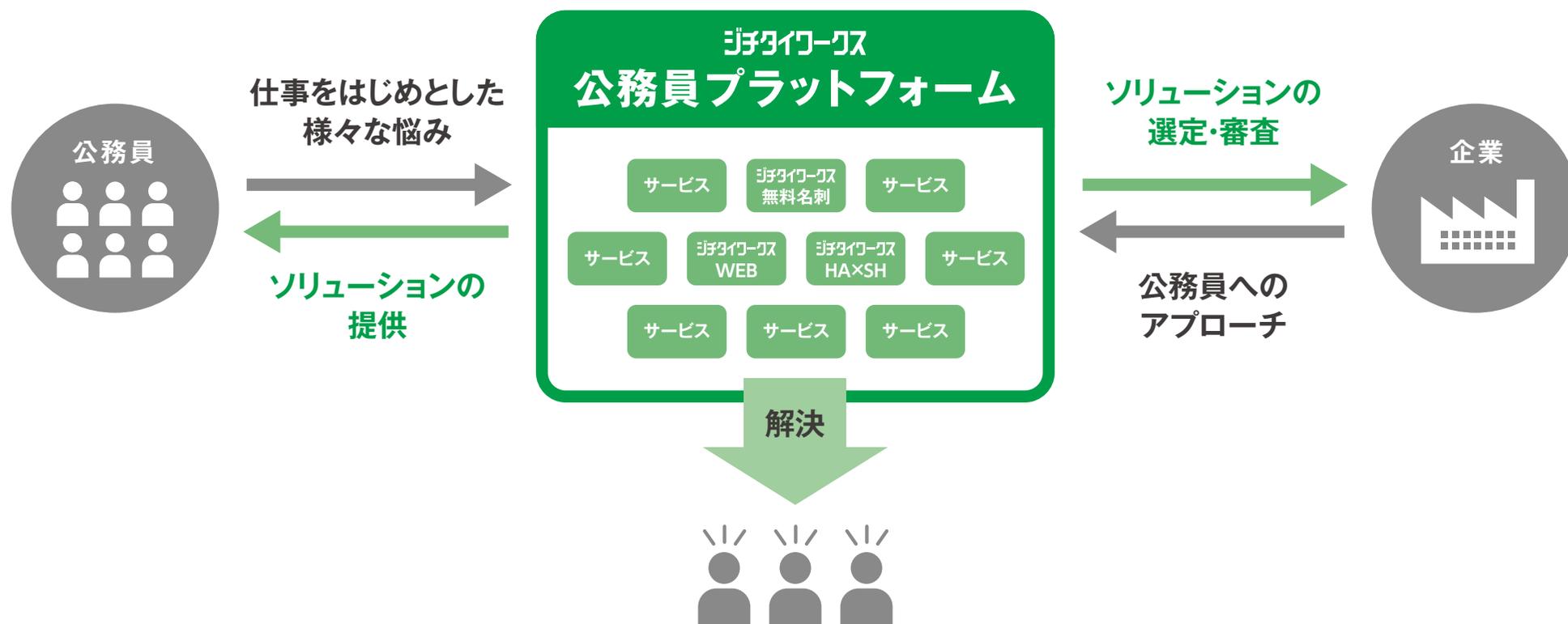


・自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- ジチタイワークス事業は公務員個人の領域でマーケットを拡大し、事業を展開
- 公務員プラットフォーム構想※の実現を目指す

※公務員だけが利用可能なプラットフォームを構築し、自治体が抱える様々な課題をto公務員というアプローチで解決支援



公務員の困りごとの解決を通じ、自治体の生産性向上等の課題解決へ



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。
企業版ふるさと納税支援事業／プラットフォームサービス／自治体職員向けITサービス等がある。

■ 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

FY23/3の売上高 63百万円(構成比率:3.0%)

FY23/3のセグメント利益 △17百万円(構成比率:△3.2%)

グループ企業理念

自治体を通じた新たな価値提供

- 企業版ふるさと納税制度の活用促進を通じて、自治体の財源確保、地方創生を推進
- 2021年9月よりサービス提供開始、FY24/3よりレベニュー事業部として発足



■ 自治体協定数 **109件**

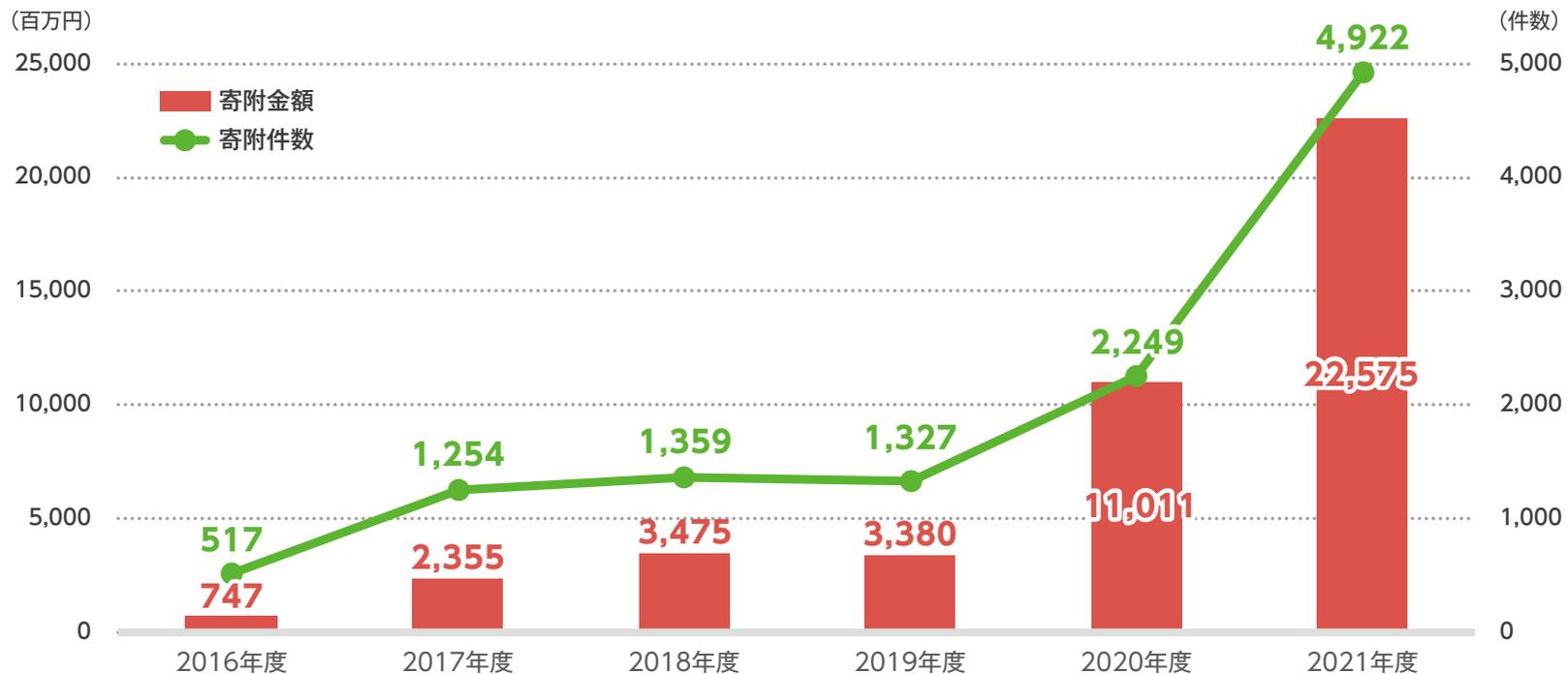
■ 寄附総額 **約3.2億円**

※サービス開始から2023年3月末まで累計

- 企業版ふるさと納税制度とは、自治体が行う地方創生の取り組みに対する企業の寄附について法人関係税を税額控除するもの
- 2020年度から税額控除の割合が引き上げられて寄附額の最大約9割※に相当する税が軽減されるようになり、金額件数ともに増加している

※今後の制度改正等により変更となる可能性があります

寄附件数と寄附金額の推移

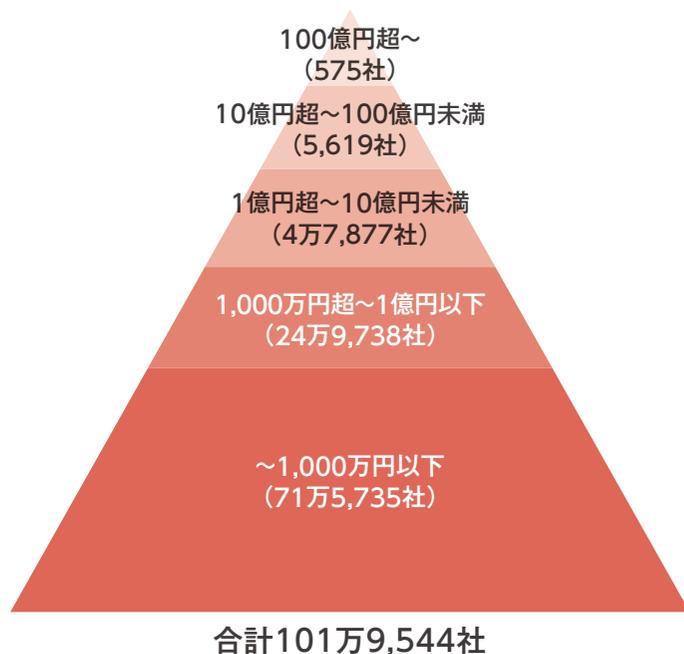


出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和3年度寄附実績について」(地方創生サイト)を加工して作成

- 毎年企業数・所得によって変動するが、寄附額の潜在市場は約9,606億円と推計
- 当社グループの強みを活かして、全国の自治体と企業に働きかけを行う

■ 企業版ふるさと納税寄附額の推計 (寄附額の潜在市場規模)

所得階級別の普通法人数 (≒利益計上法人数)



出典：国税庁 統計情報 令和3年度 2 直接税 2 法人数(4)所得階級・業種別の普通法人数より当社作成

約9,606億円(年間)

所得階級別の普通法人数に、寄附額想定(当社見込)を乗じて推計

より広範な企業へ寄附を促すことで、
さらなる自治体の財源確保、
地方創生を加速

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>入札実務ノウハウ</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>広告媒体の特異性</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>自治体リレーション</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>地方優良企業とのリレーション</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>業界独自のポジショニング</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>ジチタイワークスのブランド力</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、「自治体職員なら誰もが知る情報誌」としての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>効果的な自治体向け営業支援</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>業界独自のポジショニング</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」をご参照ください。

項目	リスク内容	顕在化した場合の影響度	対応策
優秀な人材の確保及び育成	<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>大</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>
事業の成長性について	<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。</p>	<p>大</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>
業績の季節変動による影響について	<p>売上高及び営業利益が第1四半期(4月～6月)に偏重する傾向にあります。これは、広告事業のマチレットにおける子育て情報冊子等の発行がこの時期に集中する傾向にあるためです。 マチレットにおける当該季節的要因を踏まえた受注計画及び制作計画を策定し、発行の増加が見込まれる時期の売上の確保に努める方針ですが、何らかの事情によりこれらを計画どおりに行えなかった場合には、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。</p>	<p>中</p>	<p>過去数年間に、マチレットの発行時期の平準化の取り組みを継続しており、第1四半期への偏重が2023年3月期は5割となっております。前年同期は7割であったことから、大きく改善傾向にあります。</p>

※顕在化の可能性については、現時点で具体的に把握することができないため記載しておりません

項目	リスク内容	対応策
<p>継続企業の前提に関する事象等</p>	<p>当社グループは、2020年12月中旬以降に発生したエネルギー事業における売上原価の高騰から、2022年3月期末においては約56億円の債務超過となり、当連結会計年度の第3四半期連結会計期間まで、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる事象又は状況が存在しておりました。</p>	<p>2022年9月に組織再編により生じた株式の特別勘定を損益に振り替え、特別利益を計上したこと、また第11回新株予約権の行使、及び2022年12月に株式会社チェンジへの第三者割当増資の実施により、2023年3月末時点の純資産は約7.4億円となっており、債務超過を解消しております。</p> <p>また当連結会計年度においては、181百万円の営業利益を計上し、営業キャッシュ・フローは93百万円のプラスとなったことにより、2期連続でのプラスの営業キャッシュ・フローとなりました。</p> <p>以上を踏まえ、当連結会計年度において、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる事象又は状況は解消したと判断しております。</p>
<p>上場廃止の猶予期間入り銘柄への対応</p>	<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。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>2023年3月期末において、当社は債務超過を解消しており、2023年6月に提出予定の有価証券報告書の連結貸借対照表において、事業年度の末日(2023年3月31日)に債務超過が解消されたことを、東証及び福証が確認することで、当該上場廃止に係る猶予期間から解除となる見込みです。</p>

※短期的なリスクについては上記のとおり原因を解消しているため、顕在化の可能性はなく、そのため顕在化した場合の影響度はございません

- 今後の中期経営計画については現時点での各種施策の影響を大きく受ける
- 資本業務提携によるシナジーの創出、その他のアライアンスに積極的に取り組む

■ 経緯

- 2020年8月11日に、当初の中期経営計画および2020 VISIONの発表を行った
- 上記は、当時営んでいたエネルギー事業の成長を前提に設計されたものであったため、2022年3月にエネルギー事業から撤退したことを踏まえて、取り下げを行った
- 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、としていた

■ 進捗状況

- 前回の本資料(2022/6/8発表)で掲げていた今後の方針について、2023年3月期における進捗結果は以下のとおり
 - (1) 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を進める
 - 資本業務提携及び新株予約権の行使により債務超過を解消し、新規事業開発の組織体制を維持した
 - (2) 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
 - 事業ポートフォリオの拡充として、企業版ふるさと納税支援事業など新規事業の成長・強化を推進した

■ 今後

- 今後の戦略策定や将来計画は、足元の各種施策(提携や協業)により大きく影響を受けることから、次回の中期経営計画については適切な時期を見極めた上で策定する方針
- FY24/3以降は、資本業務提携先であるチェンジホールディングスとのシナジー創出、また自治体に関する個別具体的なサービスにおける協業を含め、当社グループとの様々な事業開発可能性を追求しうる企業とのアライアンスに積極的に取り組む
- 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グループ目標の位置づけ

(ご参考) 当初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、クリエイティブ室、レベニュー事業部、
akisol運営課

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

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)

社外取締役

福留 大士



1998年04月 アンダーセンコンサルティング (現アクセンチュア株式会社) 入社
2015年12月 株式会社チェンジ (現株式会社チェンジホールディングス)
代表取締役兼執行役員社長 (現任)
2018年12月 株式会社トラストバンク 取締役 (現任)
2019年09月 株式会社ROXX 社外取締役 (現任)
2020年03月 株式会社Orb 取締役 (現任)
2021年04月 株式会社デジタルグローブアカデミア 取締役 (現任)
2021年07月 株式会社ポート 経営アドバイザー (現任)
2022年02月 株式会社コムクス 社外取締役 (現任)
2022年03月 SBI地方創生サービシーズ株式会社 代表取締役社長 (現任)
2022年04月 株式会社ガバメイツ 取締役 (現任)
2022年10月 株式会社DFA Robotics 取締役 (現任)
2023年01月 株式会社トラベルジップ 取締役就任 (現任)
2023年03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

URL : <https://www.zaigenkakuho.com>