

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年5月15日

株式会社ホープ

[6195]

- I. 会社概要**
- II. 事業内容**
- III. 中期経営計画 (FY25/3-FY27/3)**
- IV. 強みと特徴**
- V. リスク情報**
- VI. 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)	199名 (2024年3月末時点、臨時雇用者含む)	
事業内容	<p>自治体に特化したサービス業</p> <p>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)、株式会社マチイロ(マチイロ事業)</p>	
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ソリューション開始 '16年6月 東証マザーズ(現:グロース)・福証Q-Board上場 '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 '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 	<ul style="list-style-type: none"> '21年10月 「企業版ふるさと納税支援サービス(現:企業版ふるさと納税支援事業)」の開始を発表 '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 '21年11月 ジチタイデザイン相談室の開始を発表 '21年12月 株式会社ジチタイアド及び株式会社ジチタイワークス設立 '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 '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 '24年3月 株式会社マチイロ設立

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。

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

ジチタイワークス
無料名刺

ジチタイワークスWEB

BtoGソリューション

ジチタイワークス
HA×SH

自治体  クリッポ

等

その他事業

企業版ふるさと納税支援事業

 akisol

 マチイロ

等

FY24/3累計実績

売上高は前年同期比+18.4%、営業利益は同+25.8%
売上高、営業利益とも通期計画を上回る

■ 売上高 **25億53**百万円 (YoY +18.4%、計画比 +3.2%)

■ 営業利益 **2億28**百万円 (YoY +25.8%、計画比 +1.2%)

広告事業

売上高は計画的な再拡大へシフトチェンジ。
収益性は低下するも利益水準は維持

■ 売上高
16億60百万円 (YoY +13.5%、計画比 +3.6%)

■ セグメント利益
3億46百万円 (YoY +1.6%)

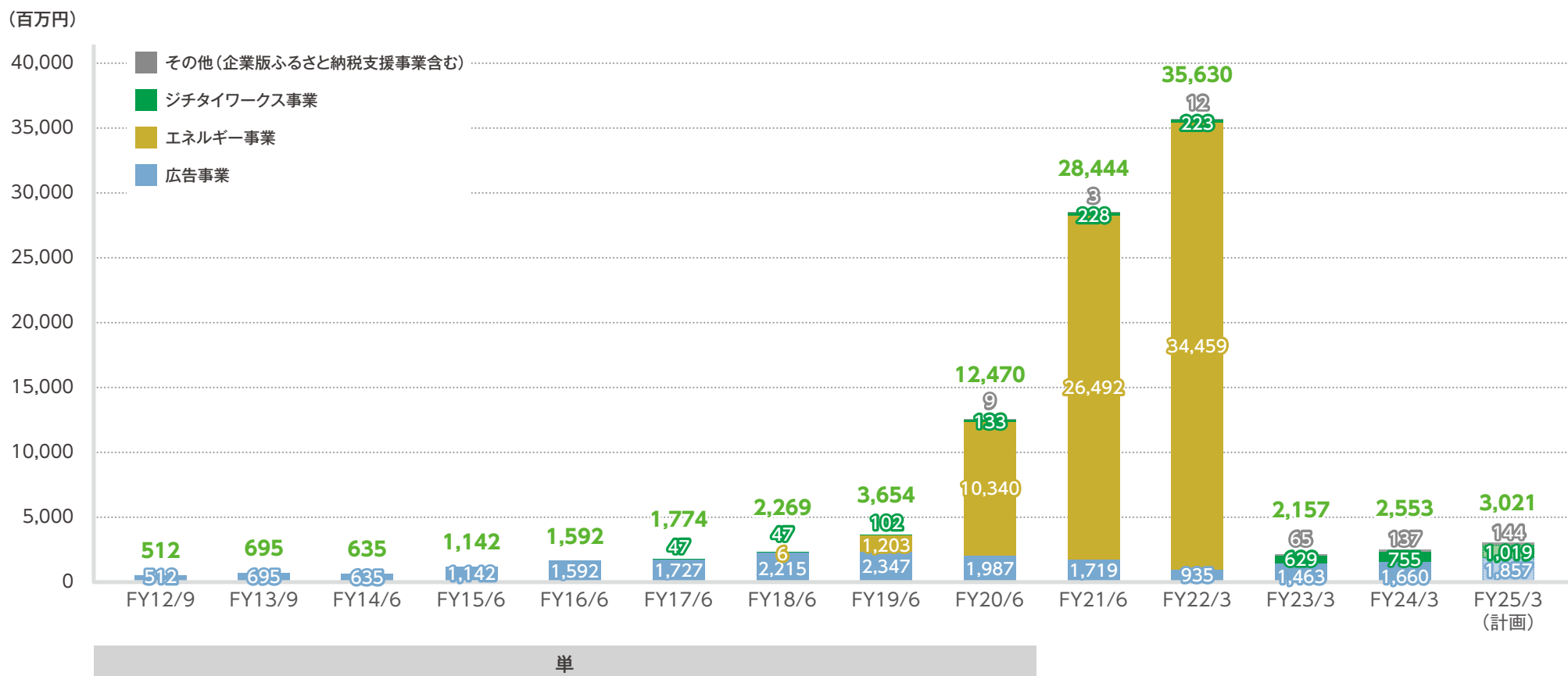
ジチタイワークス事業

売上高・セグメント利益ともに、自治体や企業からの課題解決ニーズに基づく堅実な成長を継続

■ 売上高
7億55百万円 (YoY +20.1%、計画比 +1.4%)

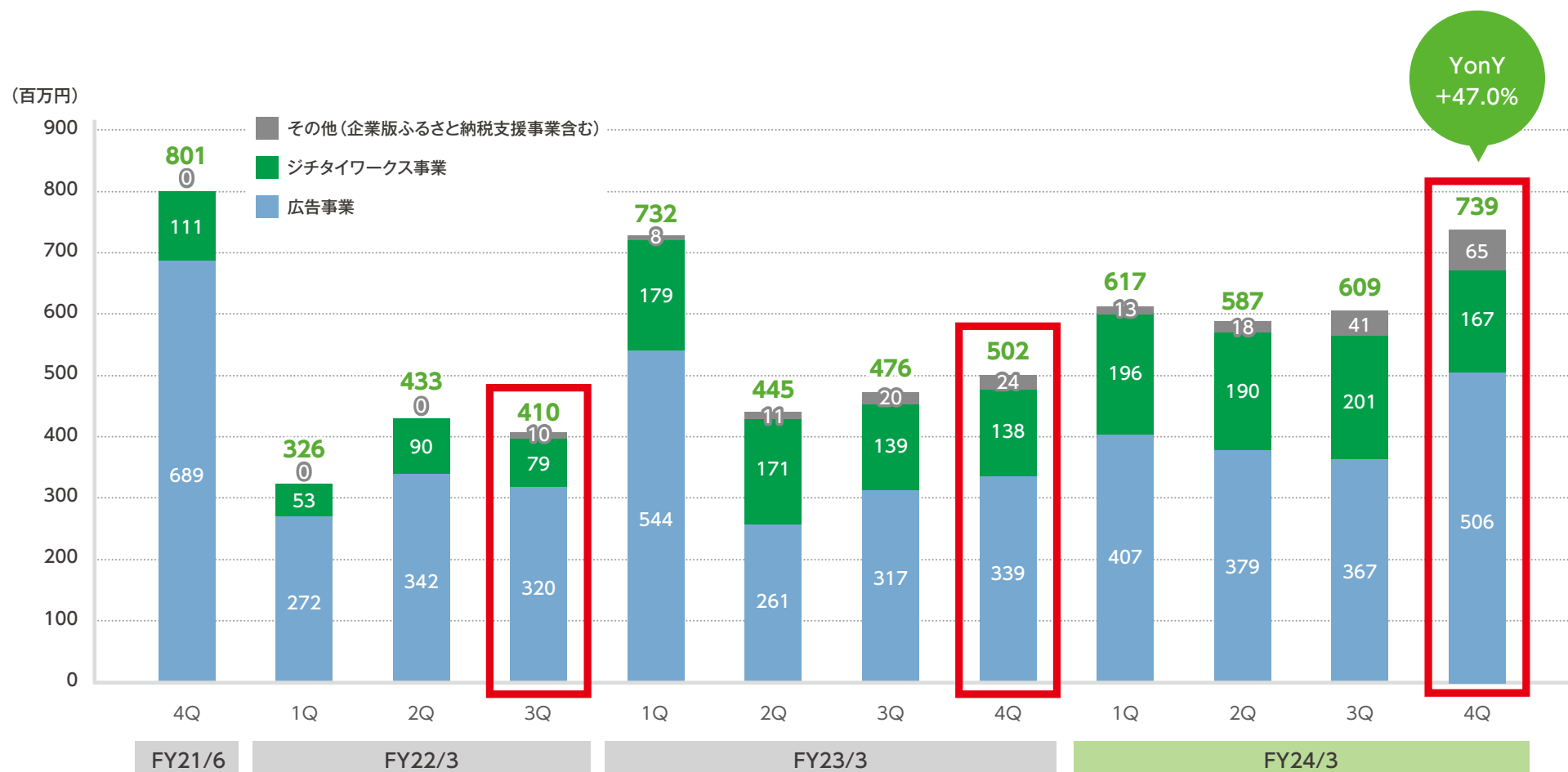
■ セグメント利益
2億41百万円 (YoY +8.7%)

- ・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

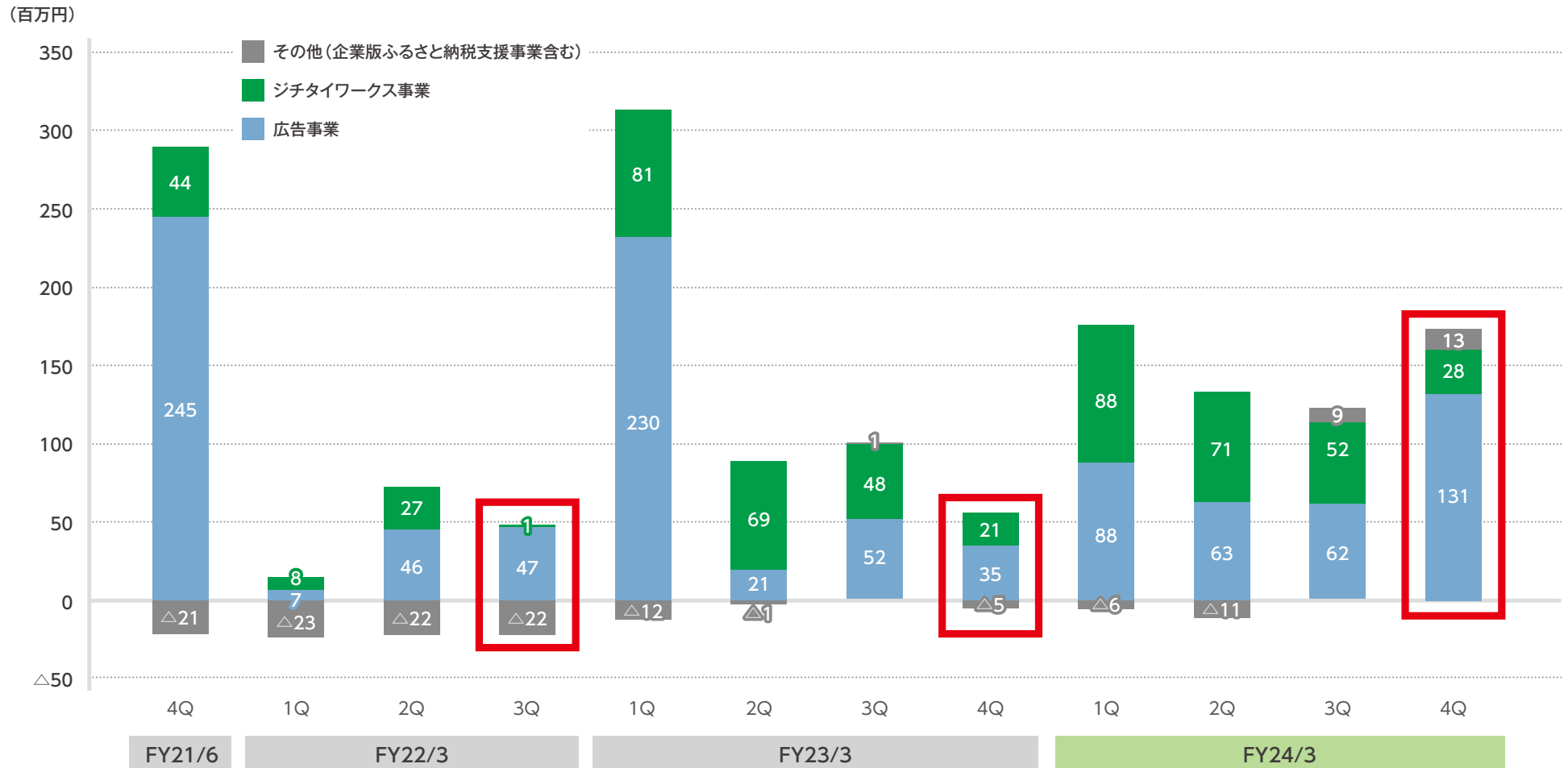


※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで
 ※エネルギー事業はFY22/3-3Qに撤退

- 広告事業では、各四半期において安定した売上高を維持
- ジチタイワークス事業は、自治体や企業からの課題解決ニーズに基づく堅実な成長を継続

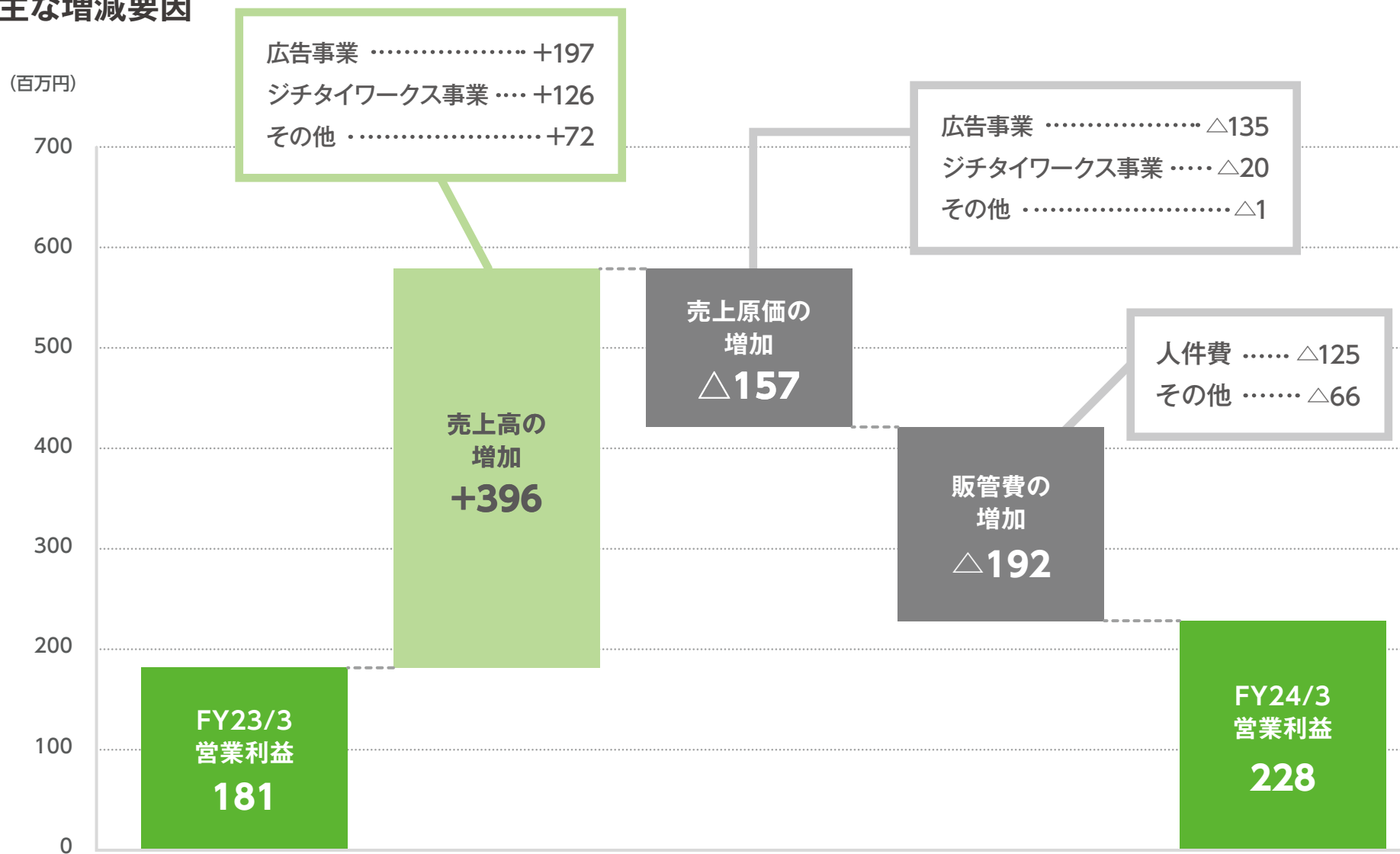


・ 広告事業・ジチタイワークス事業・その他の四半期セグメント利益推移は以下のとおり



※FY23/3-1Qの広告事業のセグメント利益と調整額(全社費用)に軽微な入替変動があったため、修正後の数値を基準としております

■ 主な増減要因



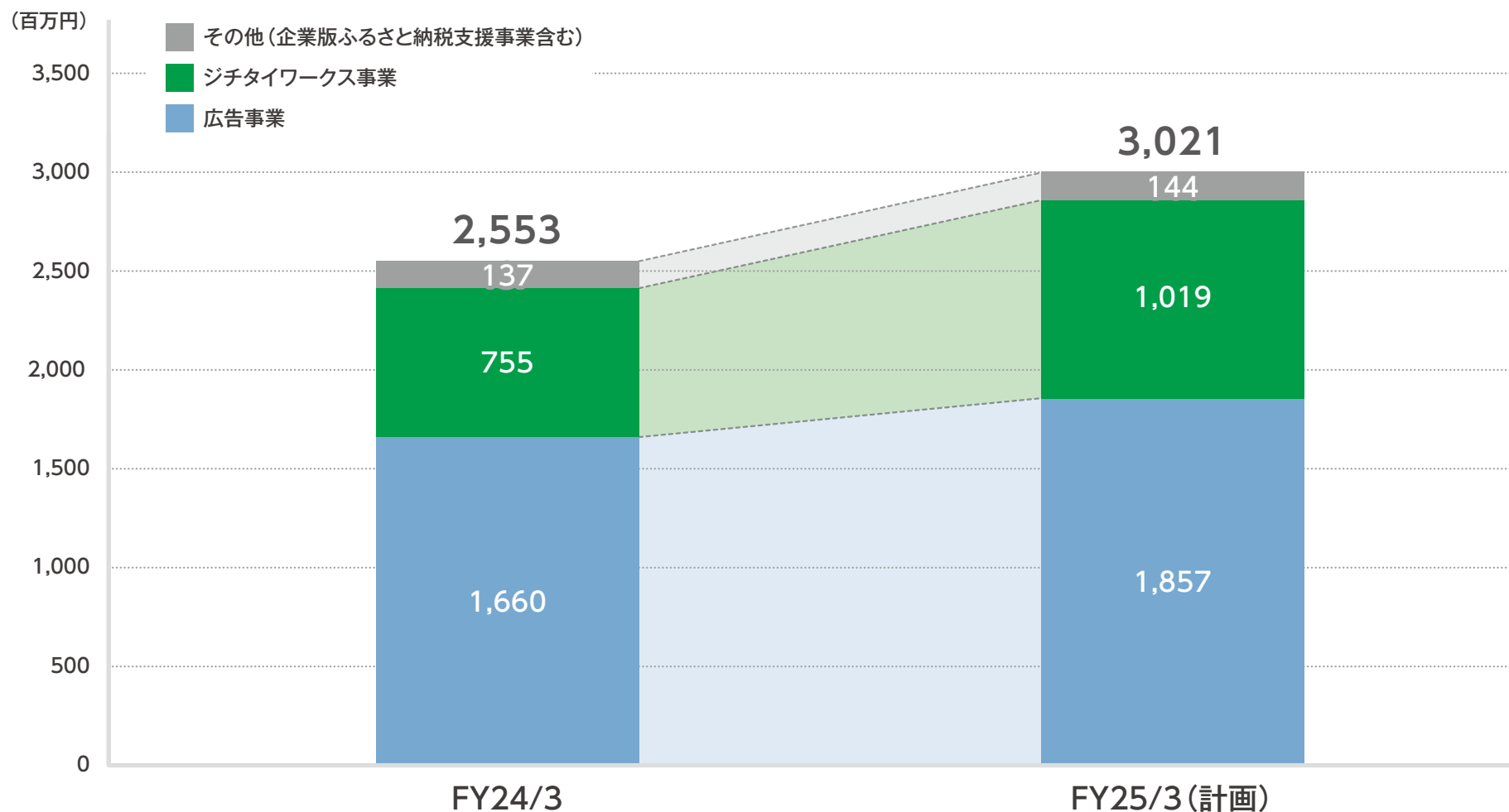
・借入金を計画に従い返済したことでキャッシュポジションは低下

(百万円)	FY23/3期末(2023年3月末時点)		FY24/3期末(2024年3月末時点)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	1,509	64.5%	1,023	51.6%	△485
売掛金及び契約資産	202	8.7%	360	18.2%	+158
棚卸資産	420	18.0%	326	16.4%	△93
流動資産	2,226	95.2%	1,775	89.5%	△451
固定資産	111	4.8%	208	10.5%	+96
資産合計	2,338	100.0%	1,984	100.0%	△354
買掛金	467	20.0%	369	18.6%	△97
1年内社債	—	—	100	5.0%	+100
1年内長期借入金	597	25.6%	99	5.0%	△498
流動負債	1,397	59.7%	981	49.4%	△415
社債	100	4.3%	—	—	△100
長期借入金	99	4.3%	—	—	△99
固定負債	199	8.5%	—	—	△199
負債合計	1,596	68.3%	981	49.4%	△615
純資産合計	742	31.7%	1,003	50.6%	+261
負債・純資産合計	2,338	100.0%	1,984	100.0%	△354

※投下資本(運用)はFY23/3:157百万円→FY24/3:56百万円 事業用資産-事業用負債。ただし、現金及び預金、繰延税金資産・負債を含まない
 投下資本(調達)はFY23/3:1,504百万円→FY24/3:1,086百万円 有利子負債+純資産-繰延税金資産・負債

- 中期経営計画の初年度として健全な成長、堅実な経営を目指す

	FY23/3		FY24/3		FY25/3	
	実績		実績		計画	
(百万円)						
売上高	2,157	2,553	3,021			
売上総利益	1,198	1,438	—			
販売管理費	1,017	1,209	—			
営業利益	181	228	282			
経常利益	160	228	283			
親会社株主に 帰属する当期純利益	5,028	261	214			
1株当たり当期純利益	400.18円	15.94円	13.08円			



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

FY24/3の売上高 1,660百万円(構成比率:65.0%)

FY24/3のセグメント利益 346百万円(構成比率:58.5%)

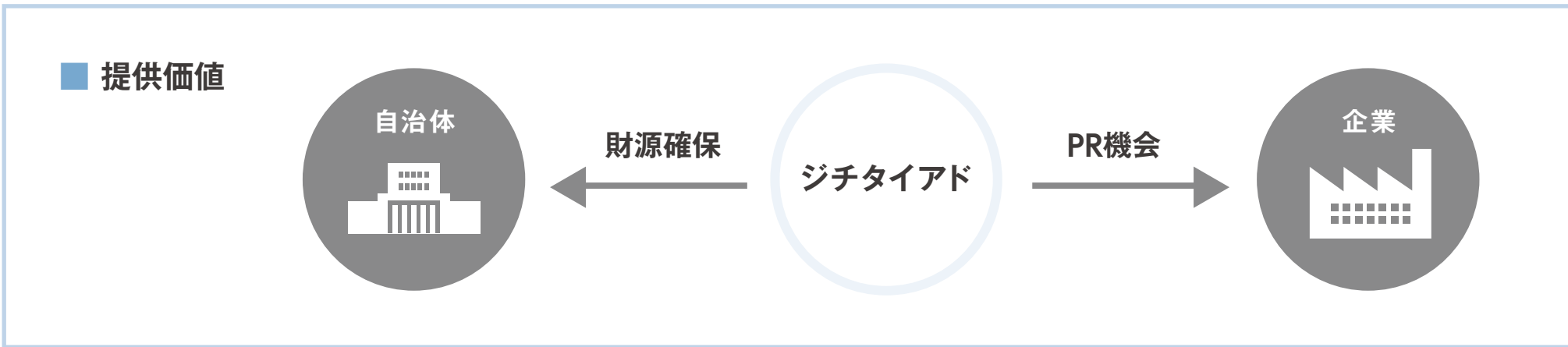
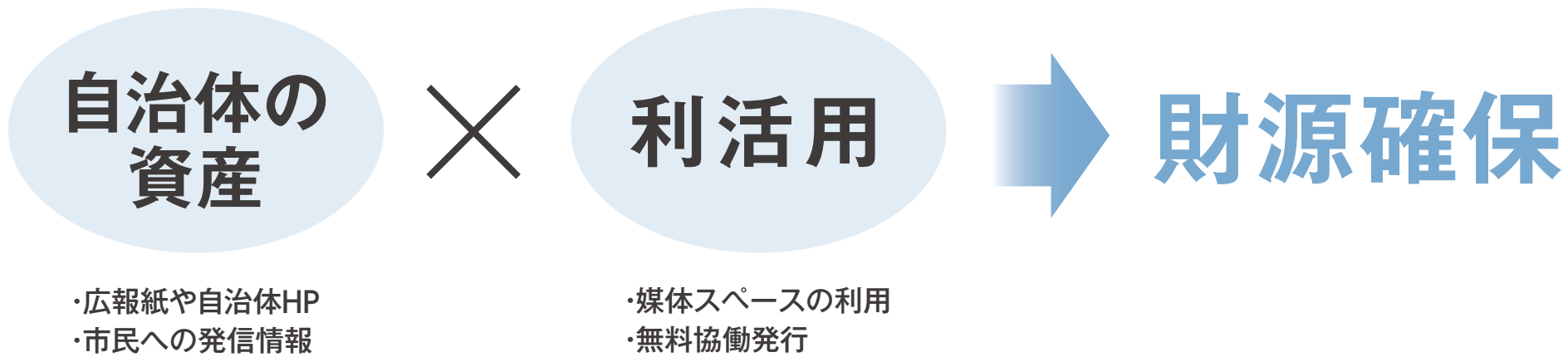
■ 創業以来、広告事業で約 **104.9**億円の財源確保

- ・ SRサービスで約 **93.4**億円を自治体に納付
- ・ マチレットで約 **11.4**億円の経費削減

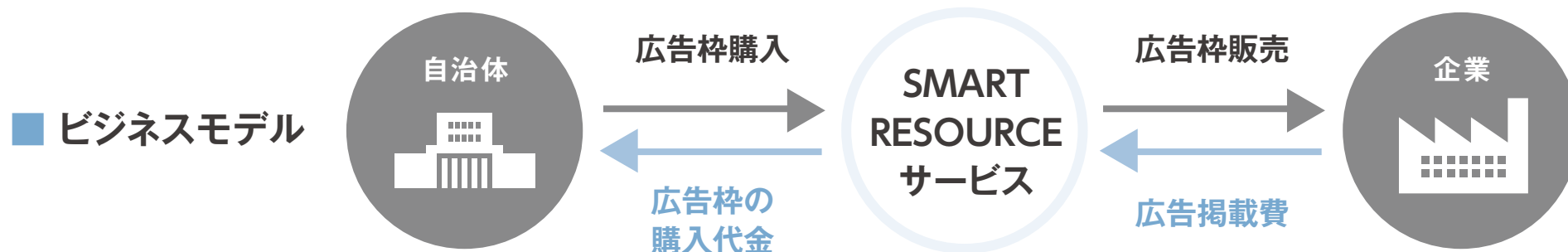
(創業～2024年3月末まで累計)

グループ企業理念

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



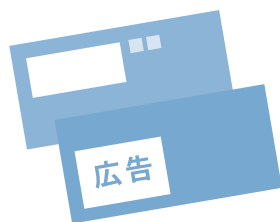
■ 媒体例



広報紙

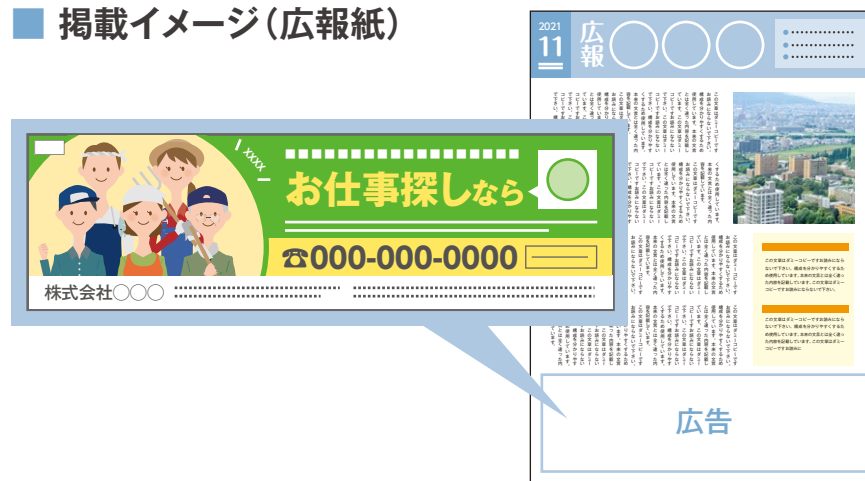


公式HP
バナー



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



冊子例



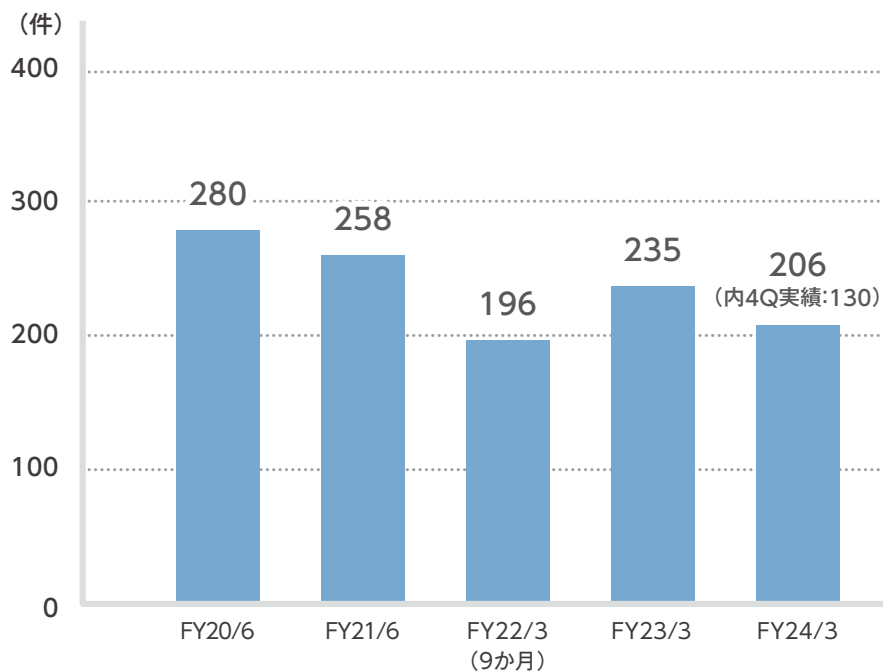
掲載イメージ(子育て情報冊子)

コンテンツ
(子育て情報掲載)

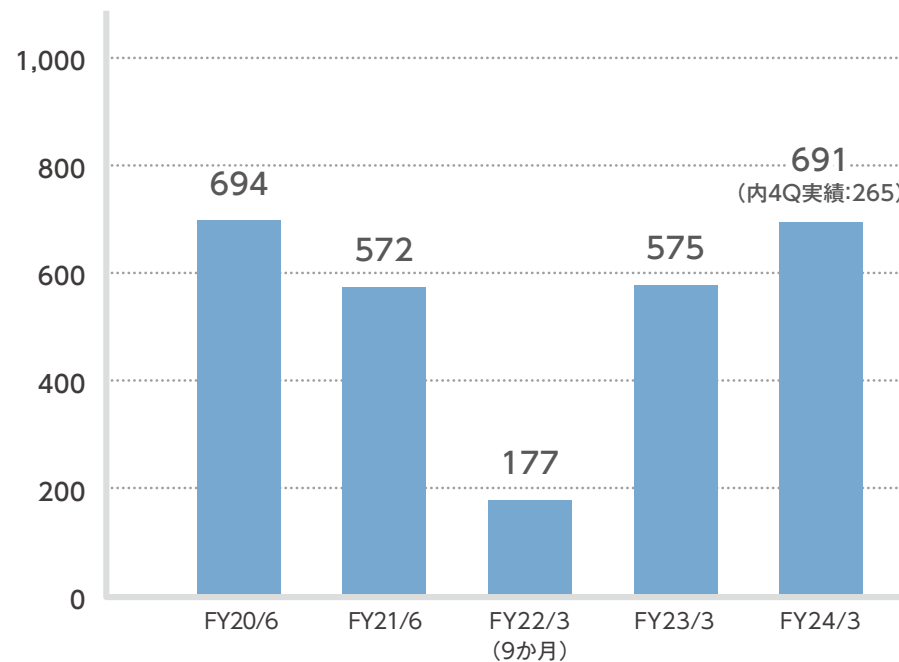


広告
(マネタイズ)

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
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》

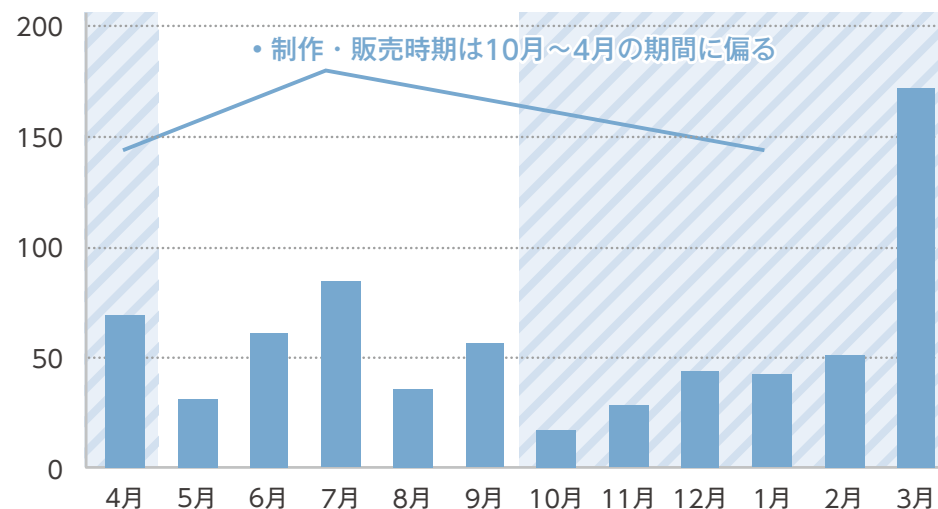
1 制作や販売時期の集中

自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

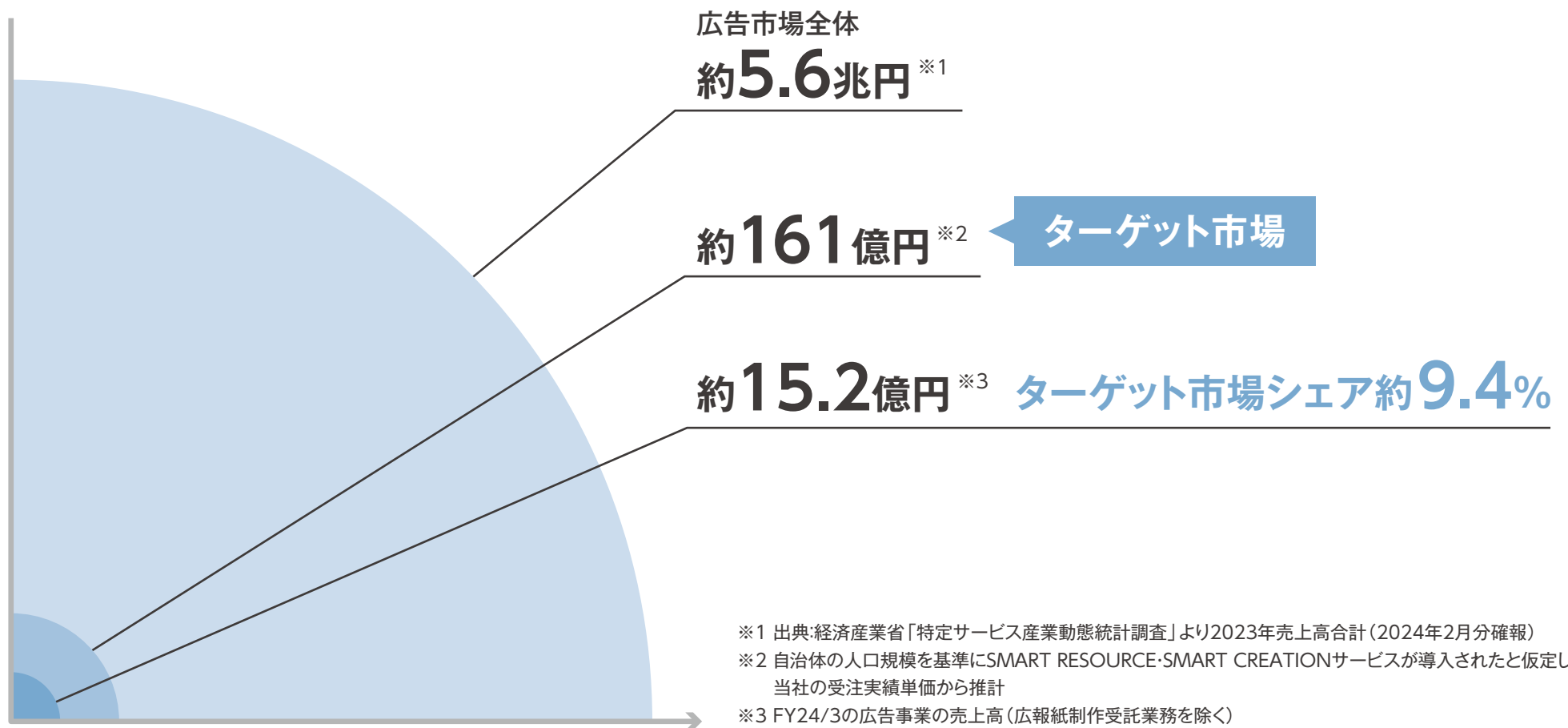
2 業績の計上が偏る

ピーク月の発行割合は減って全体的な平準化は進んだものの、3月で偏重傾向。再拡大の過程で偏重の是正以上に事業拡大による偏重度合が大きくなるが発生しうる

■ 年間発行数の月次推移(2023年4月~2024年3月)



- 創業事業として約19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9.4%

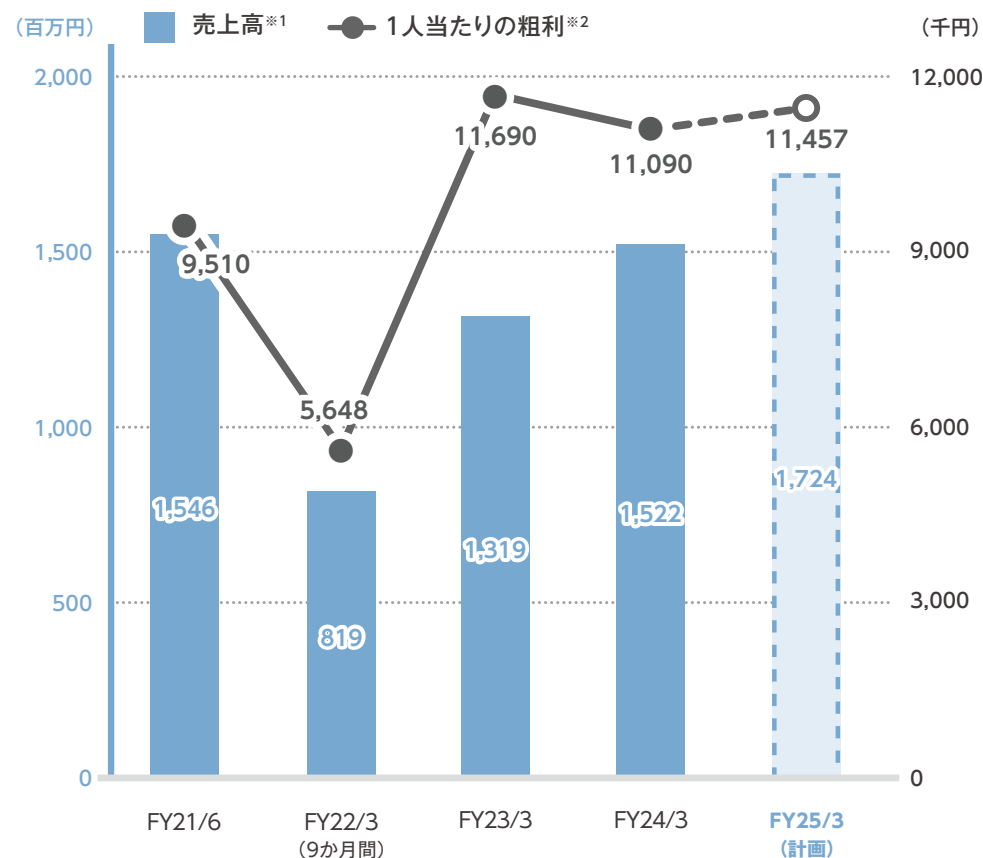


- ・「収益性の適正化」から「計画的な再拡大」の方針へ
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定拡大を目指す

成熟市場における戦略

- FY24/3に関しては当初計画11,228千円に対し、実績は11,090千円と横ばい
- 引き続き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方針
- 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メディアや、広告以外の新サービス開発にも積極的に取り組む

■ 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

FY24/3の売上高 755百万円(構成比率:29.6%)

FY24/3のセグメント利益 241百万円(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提供

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

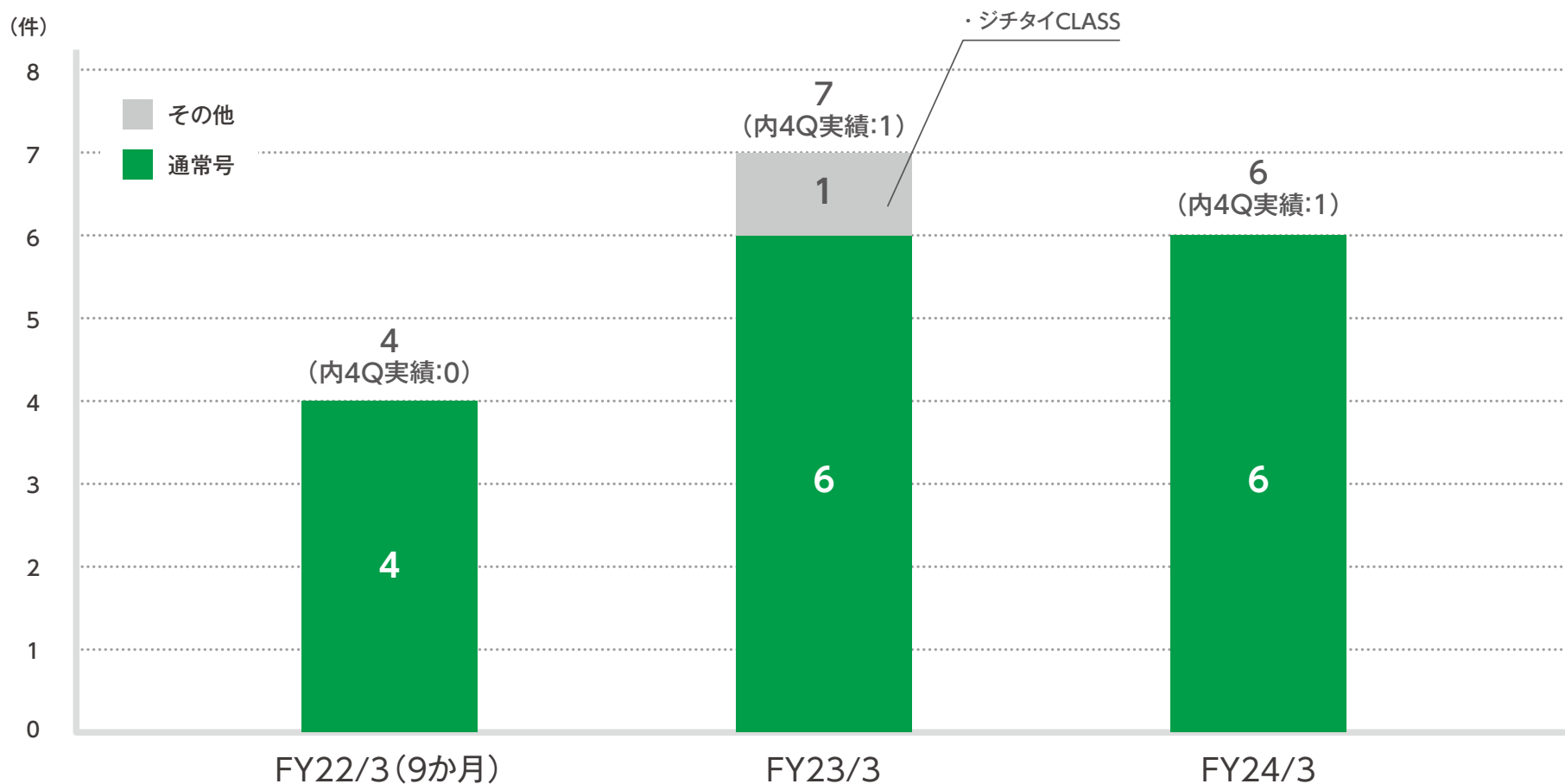


■ ジチタイワークスWEB

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』通常号の発行回数は年6回ペースを維持している



※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

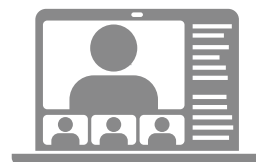
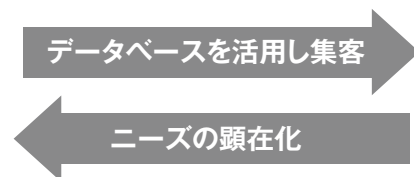
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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



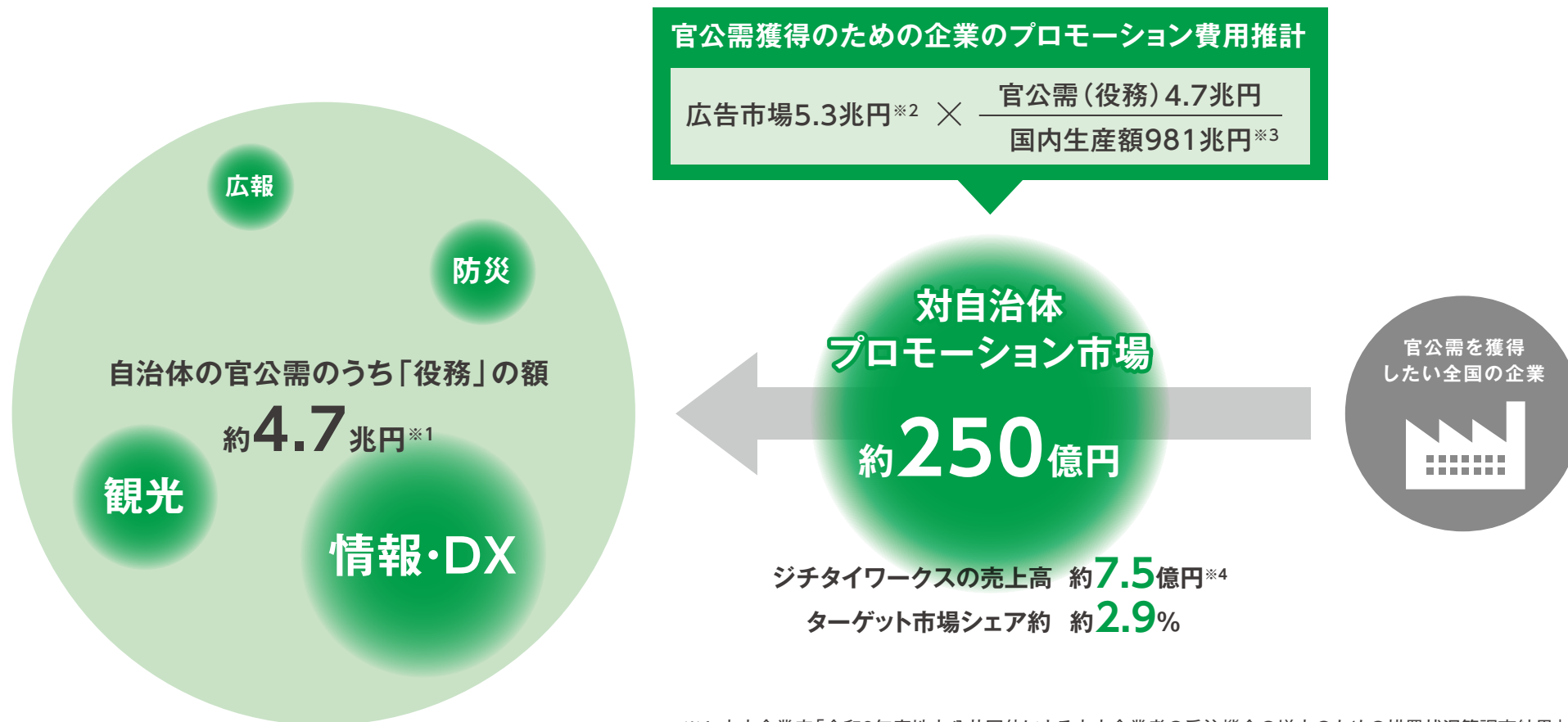
- DM発送
(ジチタイワークスPICKS、ジチタイワークスINFO.*を含む)
- テレマーケティング
- その他

※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
*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



・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

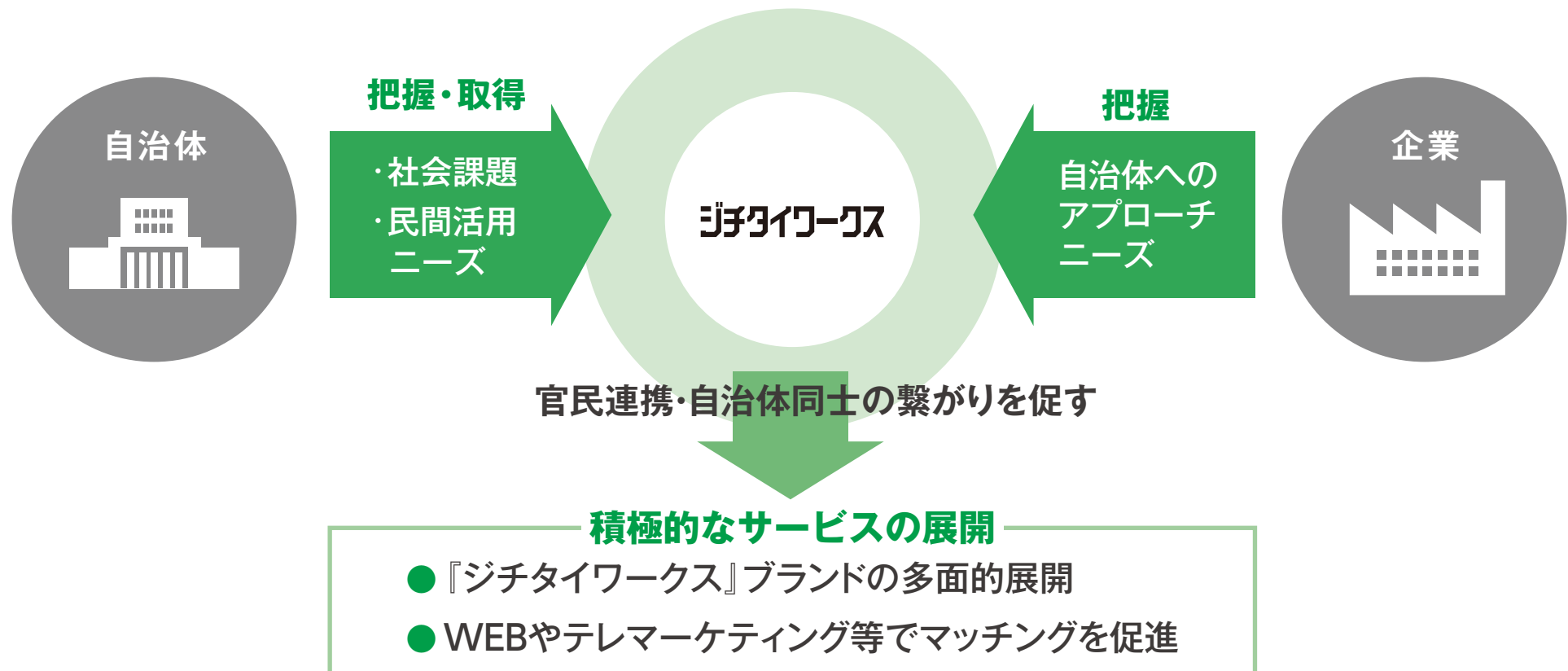
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※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

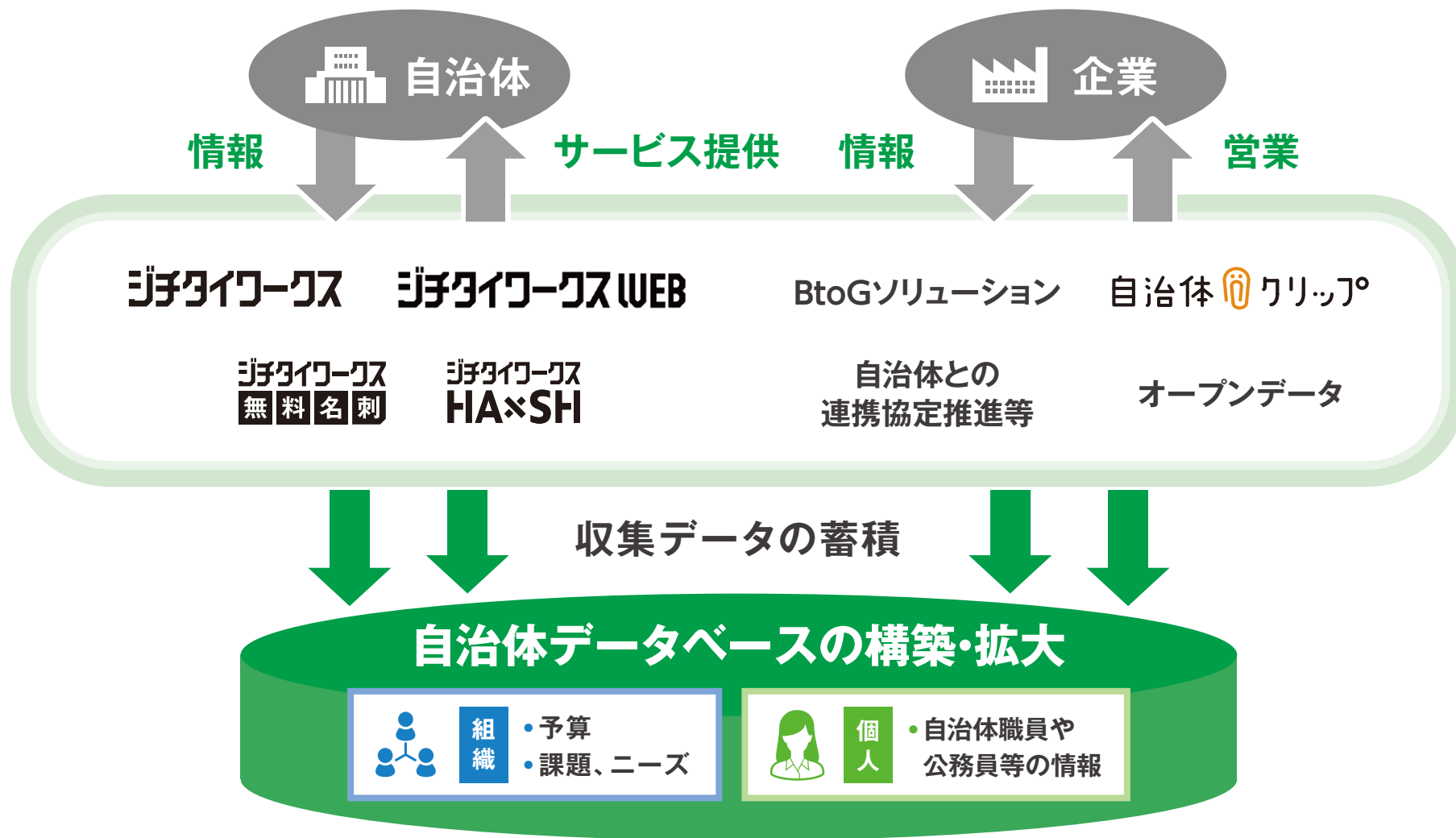
※4 FY24/3のジチネットワークス事業の売上高

- 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。」

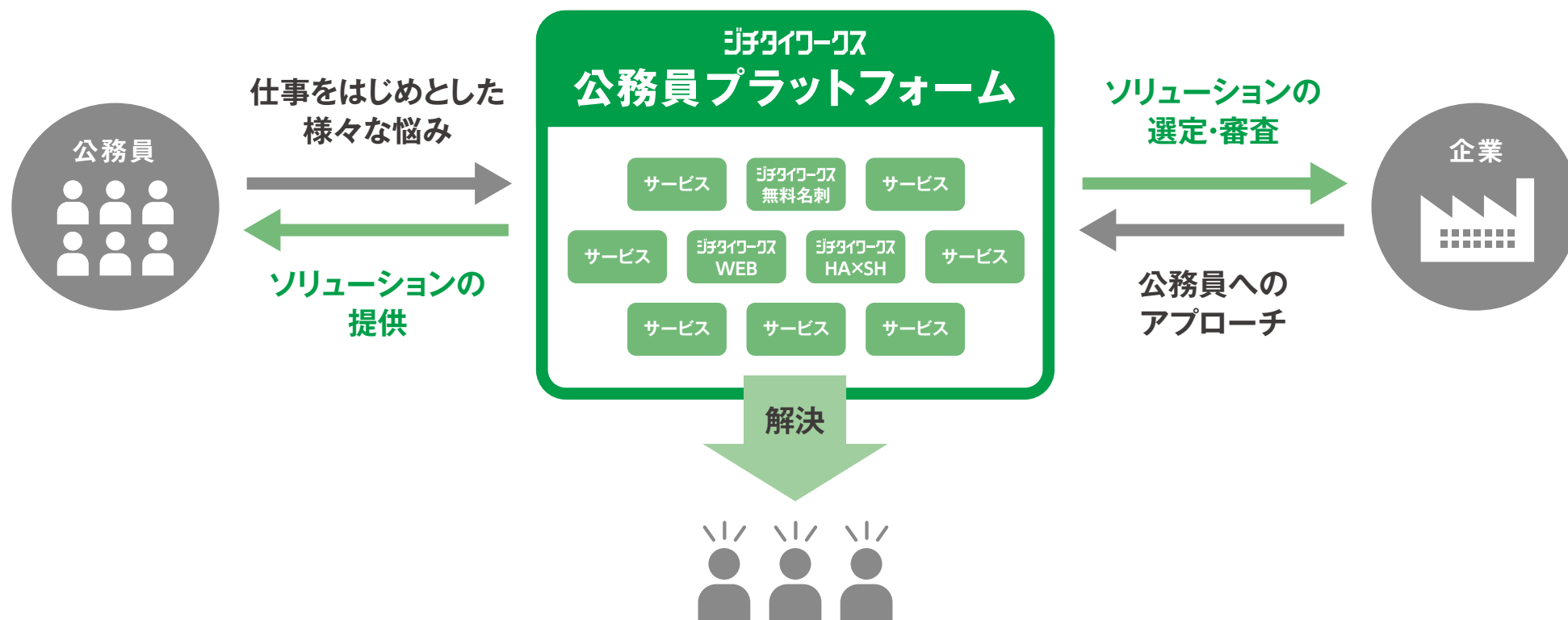


・自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- 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／空き家対策総合サービスakisol(アキソル)／マチイロ事業等がある。

■ 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

FY24/3の売上高 137百万円(構成比率:5.4%)

FY24/3のセグメント利益 5百万円(構成比率:0.9%)

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 **230件**

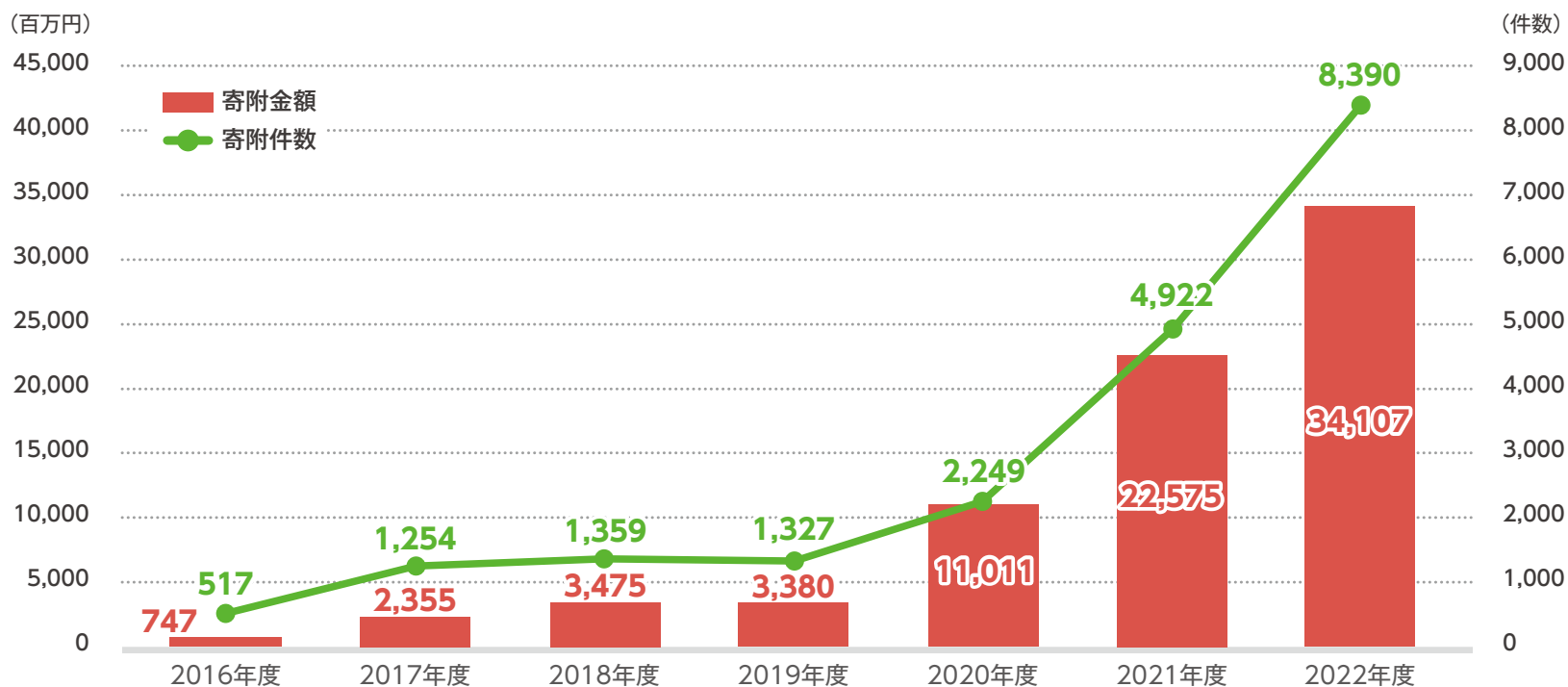
■ 寄附総額 **約7.5億円**

※サービス開始から2024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

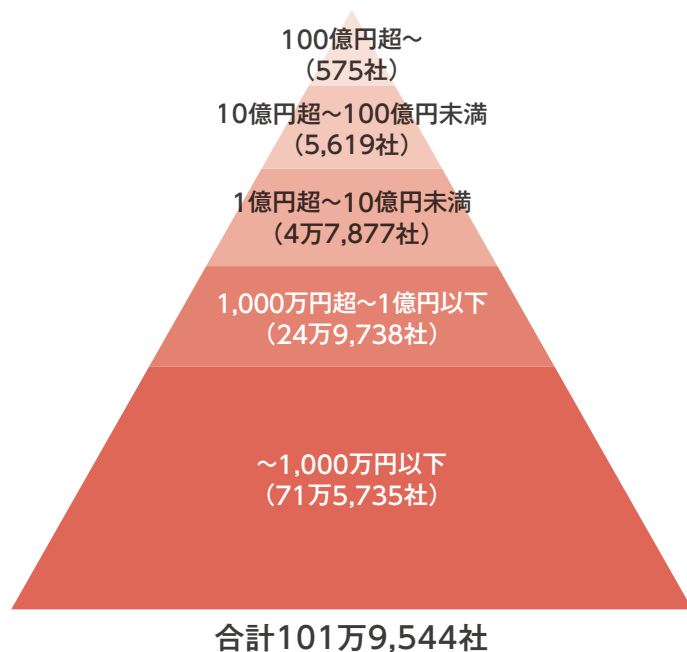


出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和4年度寄附実績について」(地方創生サイト)を加工して作成

- 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

- 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 **1,005件** 自治体シェア **約56.2%**

※2024年3月末まで累計

Ⅲ. 中期経営計画 (FY25/3-FY27/3)

ホープグループ企業理念

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

メッセージ

株式会社ホープは、2005年2月創業の自治体に特化したサービスを展開する会社です。

自治体の財源を確保し、業務負担を軽減することができれば、地域住民への行政サービス向上が可能になると考え、自治体を通じたサービスの提供を通じて社会に貢献することを目的として誕生しました。

広告事業、ジチタイワークス事業に続き、2018年に誕生したエネルギー事業も、上記理念のもと生まれた事業です。FY20/6にはエネルギー事業が業績を牽引し、売上高は100億円を突破しました。しかし、2021年初頭から起きた電力原価の高騰により大きく業績は悪化、最大債務超過額約80億円、営業損失166億円を計上するなど、各方面へ多大なご迷惑とご心配をおかけしました。

債務超過を解消し、企業としての存続を実現した今、この3年間で失った信用についてどう回復していくのか、次の3年間でどう経営しようとしているのかを、お示したいと考えております。

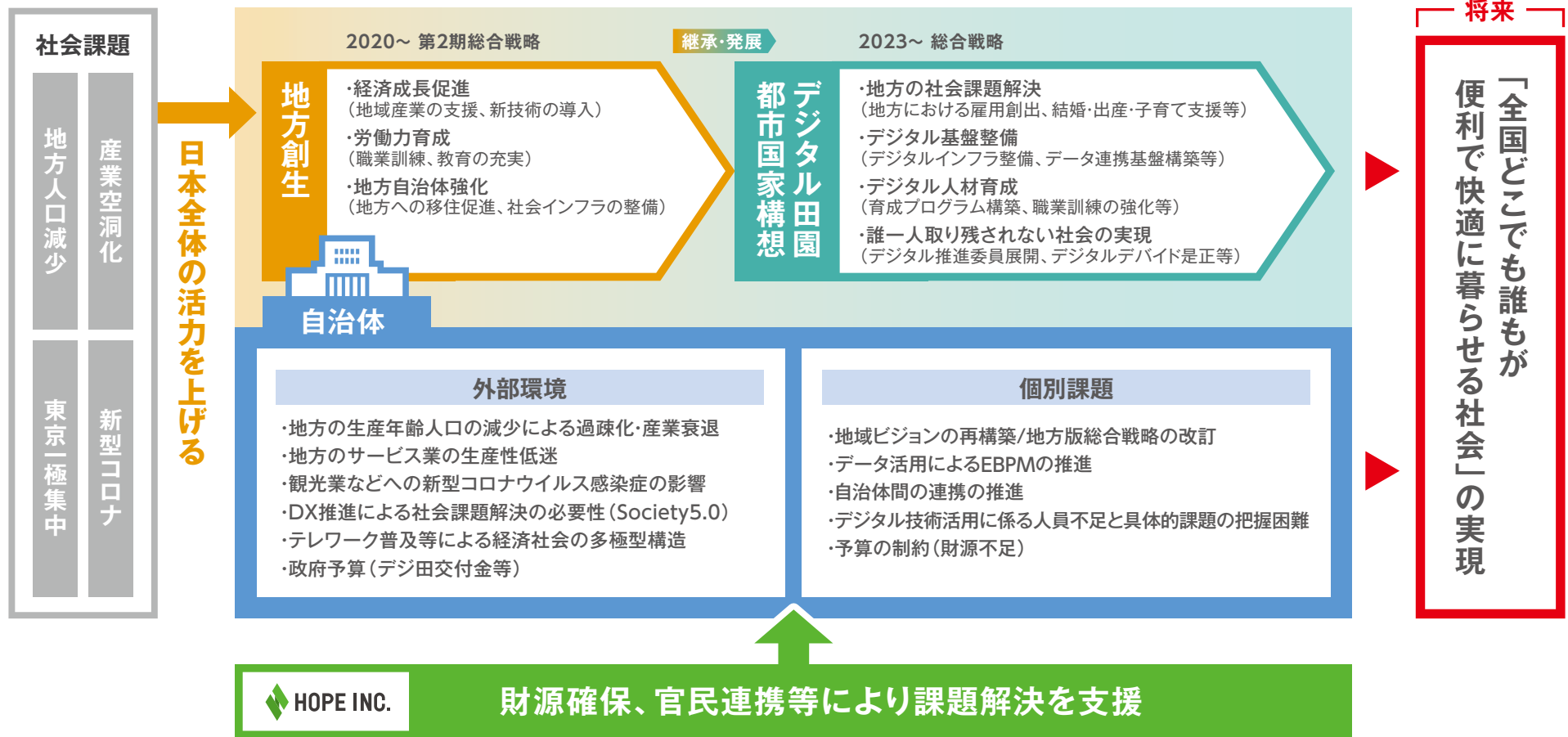
I. 前提

II. 中期経営計画

III. 5つの基本方針

I. 前提

- 当社事業ドメインである自治体の変化への対応が、事業成長と新規事業創出の鍵となる
- 我が国の社会課題から、DX推進を筆頭に自治体の変化スピードは激化していく見通し



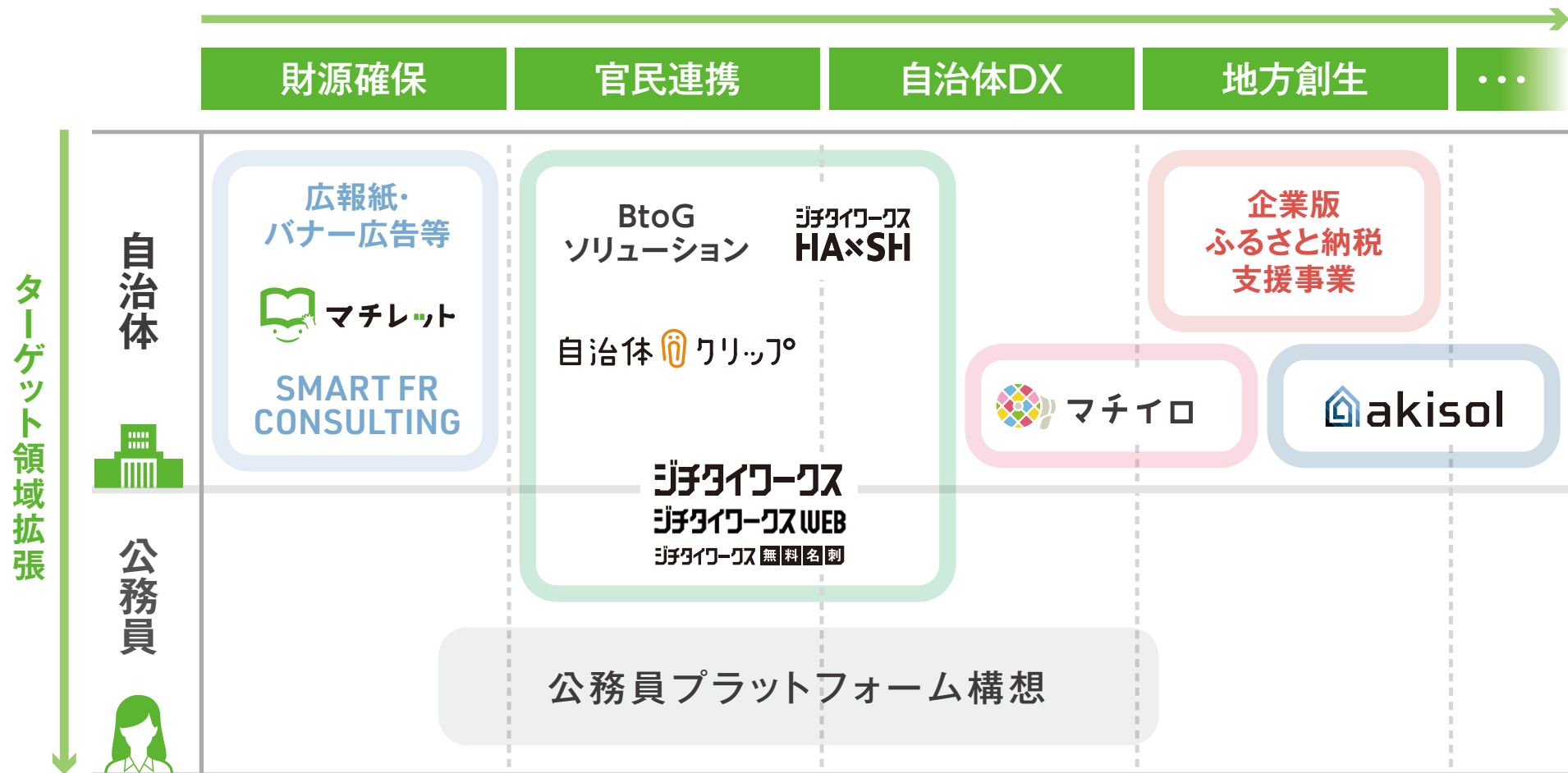
- 当社の強みは、自治体に特化した事業展開力
- 自治体との強固なリレーションが、事業創出および拡大サイクルの構築を可能に

自治体に特化した事業展開力

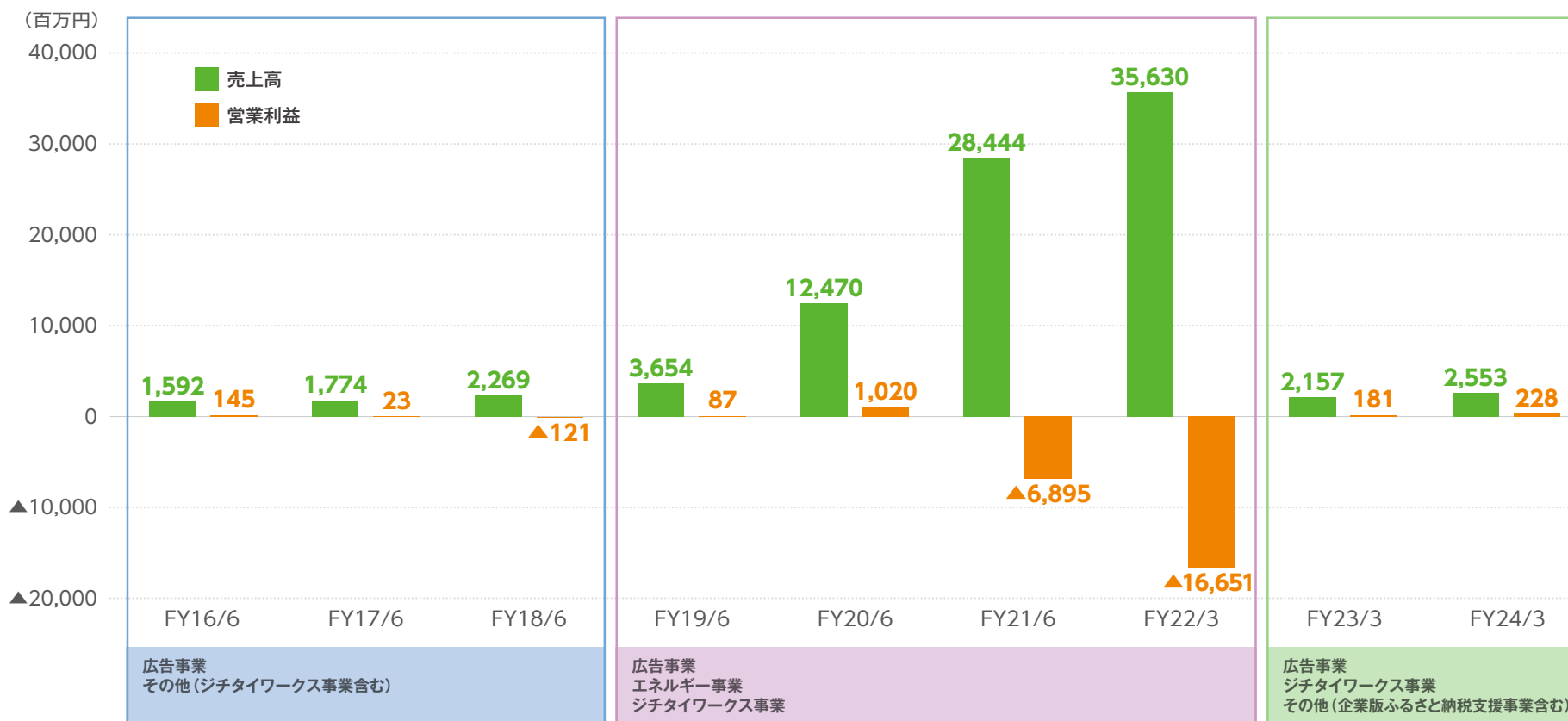


- 自治体の市場変化と当社の強みを掛け合わせビジネスを展開

提供価値の展開

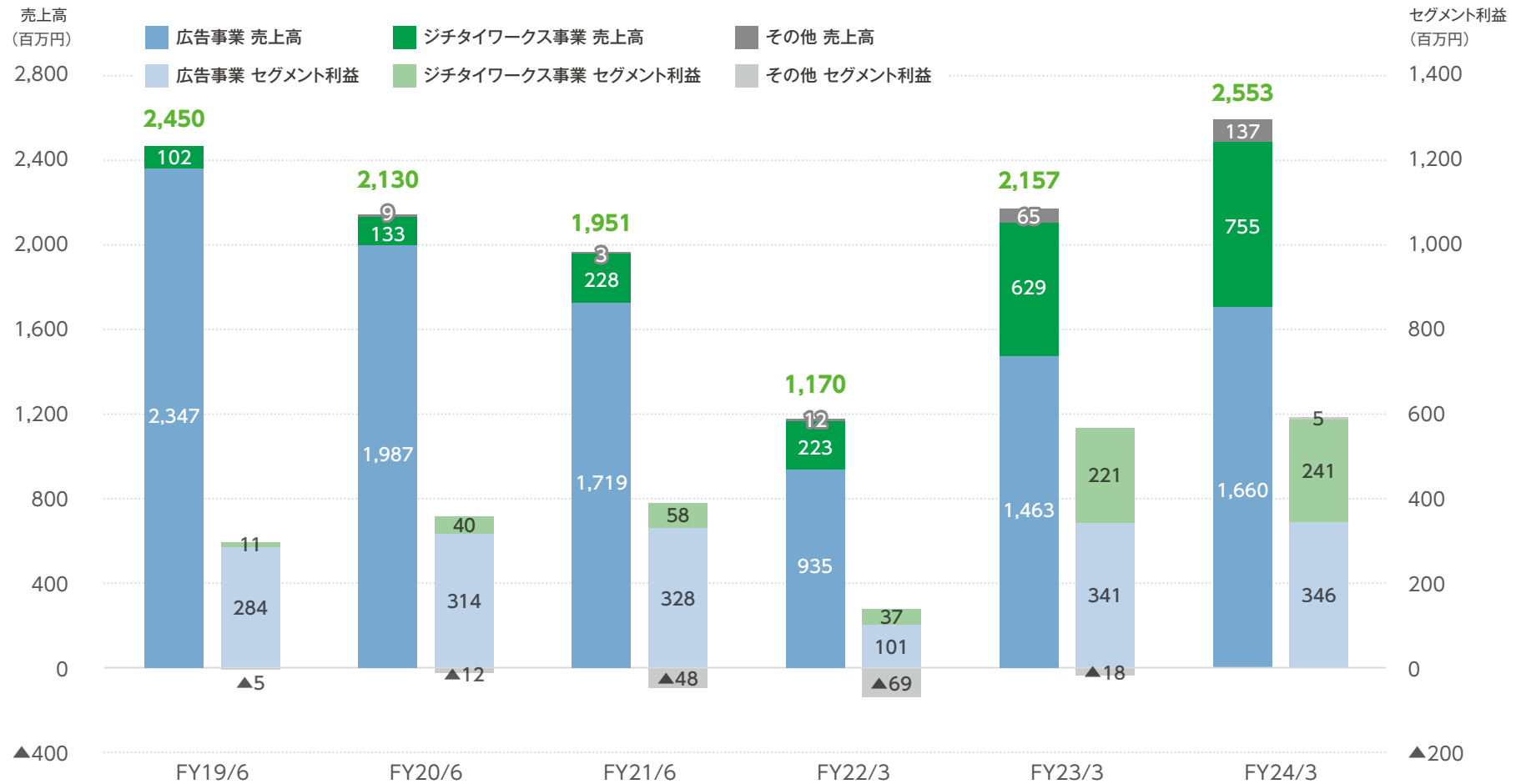


- FY19/6からFY22/3における業績の大幅なブレはエネルギー事業への参入によるもの
- FY23/3以降エネルギー事業からは撤退しており、その他の既存事業における業績は2期連続で安定している



※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

- エネルギー事業を除く各事業の業績推移は以下のとおり
- 足元で各事業は順調に推移



※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

II. 中期経営計画

- 以下のコンセプトと5つの基本方針で「自治体に特化したサービス会社」を目指すための攻守兼ね備えた土台を整える3年間とする

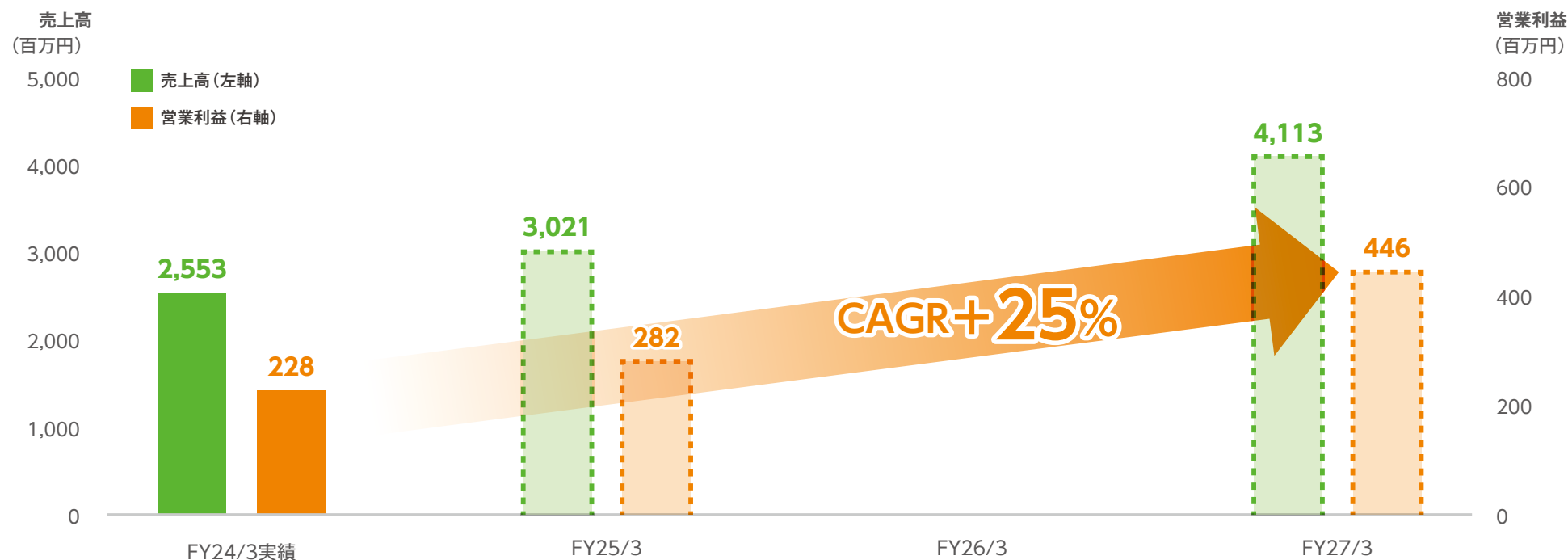
コンセプト

健全な成長、堅実な経営

5つの基本方針

- ❶ 事業方針:適切な資源配分によるオーガニック成長の実現
- ❷ 投資方針:堅実な投資で事業価値の創出を目指す
- ❸ リスク管理方針:リスクマネジメント機能の強化
- ❹ 財務方針:資本配分方針／財務の規律付け
- ❺ 人・組織方針:攻守兼ね備えた強固なミドル層の構築

- 前述のコンセプトと基本方針を推し進めることで以下の数値を計画
- FY24/3に対して、営業利益CAGR+25%を目指す
- 基本姿勢として「健全な成長」を着実に刻んでいく



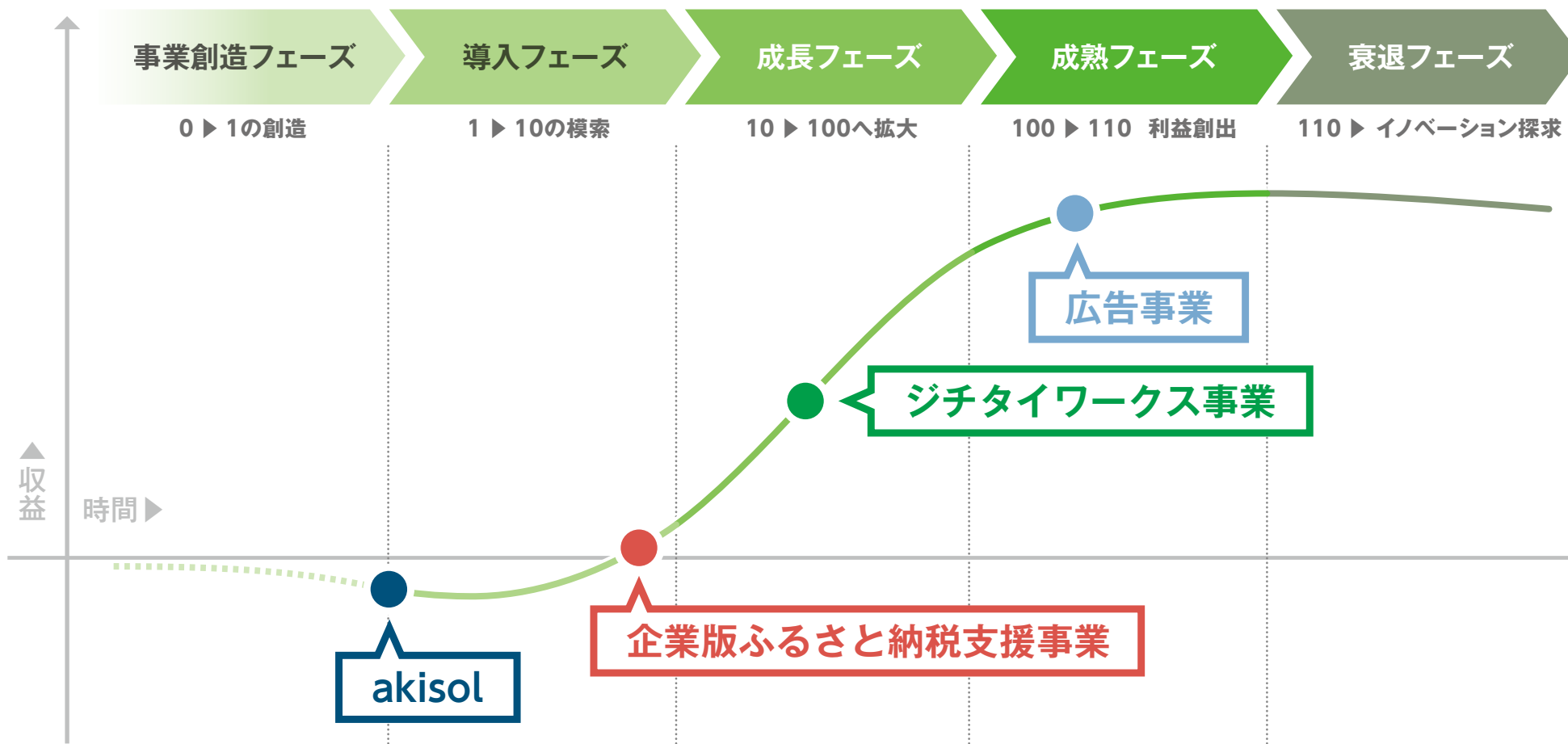
- 「健全な成長」一歩目として利益成長+25%達成
- 当面の成長の基盤整備

- 成長率を維持しつつ、攻守バランスの取れた経営基盤の強化
- 戦略投資も視野に

Ⅲ. 5つの基本方針

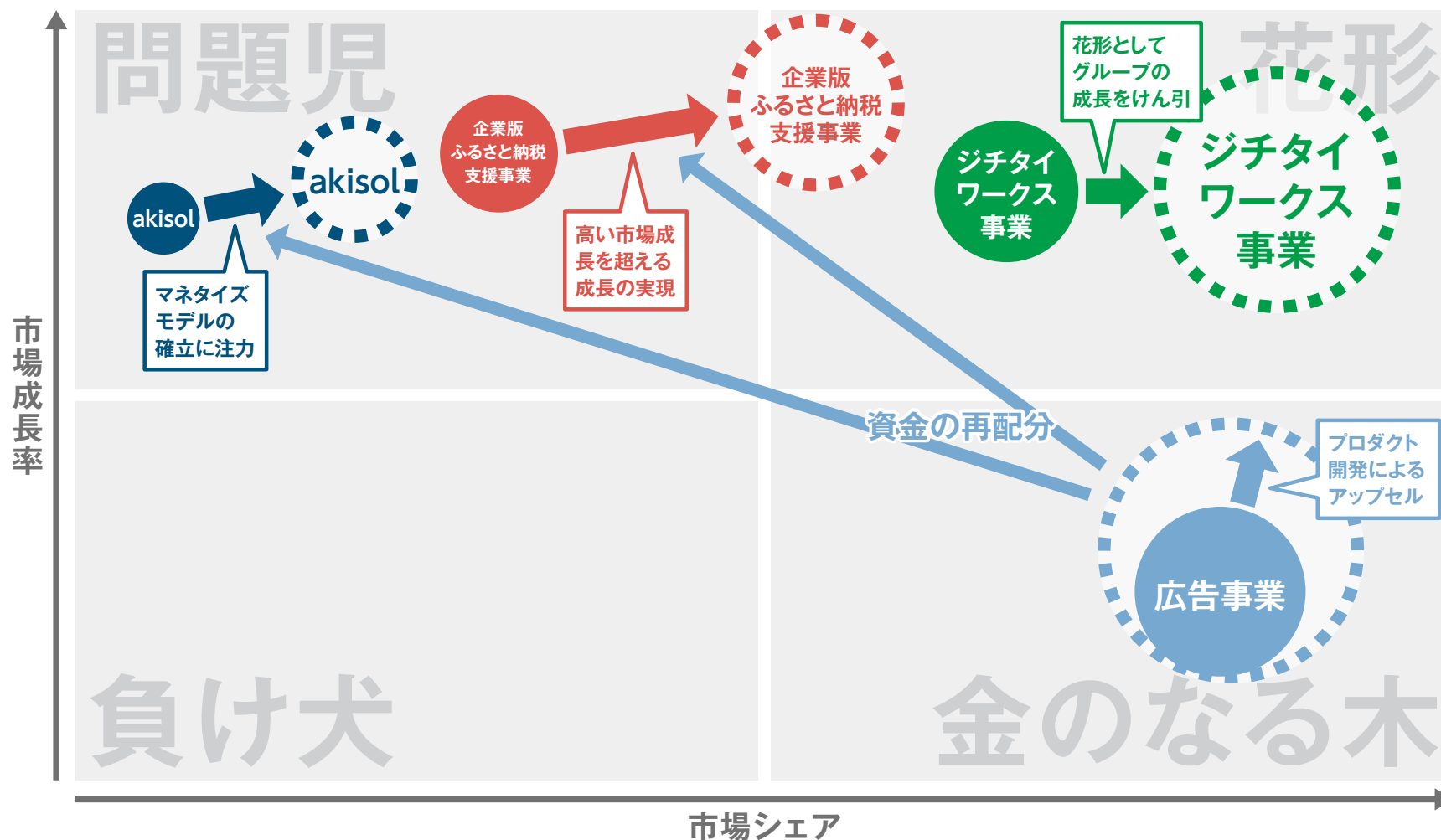
- ❶ 事業方針:適切な資源配分によるオーガニック成長の実現
- ❷ 投資方針:堅実な投資で事業価値の創出を目指す
- ❸ リスク管理方針:リスクマネジメント機能の強化
- ❹ 財務方針:資本配分方針／財務の規律付け
- ❺ 人・組織方針:攻守兼ね備えた強固なミドル層の構築

- ・長期的には全事業においてマーケットNo.1を目指す
- ・各事業のフェーズは以下の通り



※報告セグメントは、広告事業、ジチタイワークス事業であり、報告セグメントに含まれない事業セグメント(企業版ふるさと納税支援事業、akisol等)は「その他」の区分に一括して開示しております

・この3年間は適切な資源配分によるオーガニック成長に集中



- 戦略投資を視野に入れ、資本確保と実行体制構築
- 外部連携による事業開発と既存事業の新商材等の開発による収益機会獲得

■ 戦略投資のための資本・実行体制の確保※

- ・M&A含む戦略的投資に対する準備
- ・投資諮問機能の運用/継続的な改善により、そもそもの価値向上の蓋然性確保とリスクの適切なマネジメントに努める

■ 外部連携による事業開発

- ・既存提携先や協業検討先等との外部連携を中心とした新規事業開発を積極的に進める

※本資料公表時点で、エクイティ性のファイナンスにより資金調達を決定しているものではありません

- リスクマネジメント体制強化 → ERM※の構築/運用
- 戦略投資に係る投資諮問機能の整備

■ リスク・コンプライアンス委員会の設置 (ERMの構築)

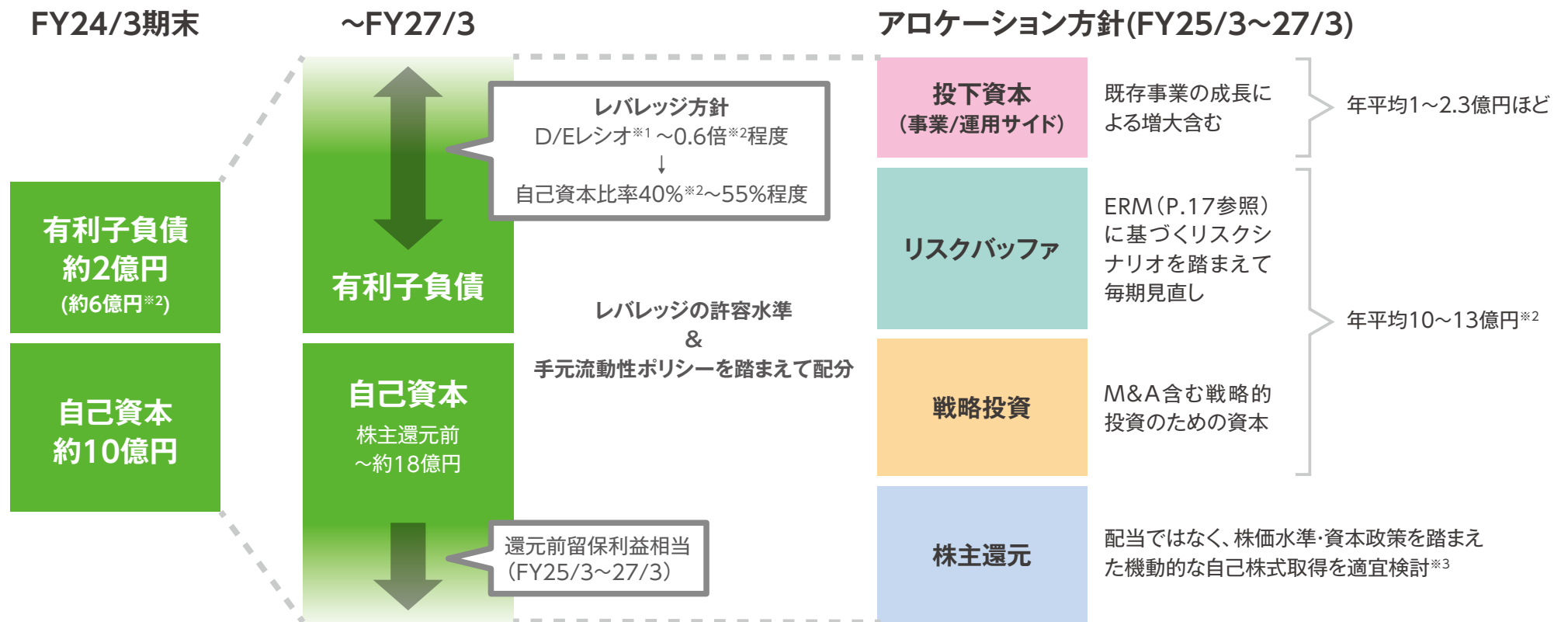
FY24/3をかけた、当社としてのERMのデザインを進め、その統括組織として全社横断的な委員会を設置済み。親和性の観点から従来のコンプライアンス委員会と統合、FY25/3以降運営。リソースを効率的に投下し、実効的なリスク管理を実施していく

■ 投資諮問機能の整備 (投資諮問委員会の設置)

FY24/3をかけた、戦略投資に係る諮問機能をデザインし、投資に係る諮問委員会を設置。リスクマネジメントと有機的な連携を図りつつ、将来の企業価値向上のために戦略投資の実行体制を構築し、PDCAを回していく

※ERM(Enterprise Risk Management): 組織におけるあらゆるリスクについて、組織全体の視点から統合的・包括的・戦略的に把握・評価・最適化し、価値最大化を図ろうとするフレームワーク

- ・リスクバッファ+戦略投資の待機分として一定の資本を確保しつつ、適宜の自己株式取得により、資本生産性の維持・改善を図っていく



※1 D/Eレシオ = 有利子負債 / 自己資本

※2 未利用のデット・ファシリティ(コミットメントライン契約等)を含む

※3 本資料公表時点で、取得枠及び個々の取得の決定を行っているものではありません

- 直近3年での最重点戦略は攻守兼ね備えた強固なミドル層の構築
- 文化価値観の醸成や、人材育成に関する取り組みでミドル層構築と組織全体の強化を図る

■ 攻守兼ね備えた強固なミドル層の構築

ここからの3年は健全な成長を担う、強固なミドル層構築を目指す為に、その育成プログラムの策定、実行を行っていく

■ 文化価値観の醸成

組織全体の強化やミドル層構築のためにグループ企業理念や事業の目的、行動指針などに関して、従業員との共通認識を得るための機会として、様々な取り組みを実施

■ 人材育成に関する取り組み

人材育成に関するプログラムや制度を設けており、従業員が個性を発揮しながら希望する環境で活躍できるよう、育成機会を広く提供

企業理念の実現を目指し、自治体に特化したサービス会社として
自治体および公務員の皆様へ貢献できるよう、今後とも成長を追求してまいります。

IV. 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一定の時期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、受注が集中する時期があるためです。</p> <p>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>一部の月への偏重傾向は引き続きあるものの、広告事業における計画的な再拡大のフェーズに入っているため、偏重の是正以上に事業拡大による偏重度合が大きくなることが発生します。</p> <p>一定の範囲では偏重を許容しつつ、バランスを保った平準化による合理化の可能性を模索してまいります。</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

また、前回で記載しておりました短期的なリスク(継続企業の前提に関する事象等、及び上場廃止の猶予期間入り銘柄への対応)については、当該リスクの原因を解消しているため記載しておりません

VI . 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

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)
2024年04月 株式会社ジチタイワークス 代表取締役社長(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07月 ポート株式会社 経営アドバイザー(現任)
2022年03月 SBI地方創生サービスズ株式会社 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03月 株式会社ホープ 社外取締役(現任)
2023年06月 株式会社チェンジ鹿児島 社外取締役(現任)
2023年12月 イー・ガーディアン株式会社 取締役(現任)
2023年12月 サイリーグホールディングス株式会社 取締役(現任)
2024年03月 株式会社アーシャルデザイン 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)、akisol運営課、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 株式会社ペータソフト 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

松本 一哉

(公認会計士)



2002年10月 監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ) 入所
2006年06月 公認会計士登録
2022年02月 有限責任監査法人トーマツ 退所
2022年03月 オングリットホールディングス株式会社 社外監査役(現任)
2022年03月 株式会社M・E・M 社外取締役(現任)
2022年09月 株式会社アンサーホールディングス 社外監査役(現任)
2023年05月 イオン九州株式会社 社外監査役(現任)
2023年06月 当社監査役就任(現任)
2023年12月 北九州監査法人 代表社員

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>