

2024年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

FY24/3-1Q Explanatory Material

2023年8月9日
株式会社ホープ
[6195]

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)	172名 (2023年6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)</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(完全子会社) '21年6月 SMART FR CONSULTINGサービス開始 '21年6月 「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 '21年10月 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 会社分割により持株会社体制へ移行 '22年3月 子会社ホープエナジーが破産手続開始 '22年3月 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 '23年3月 債務超過解消

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

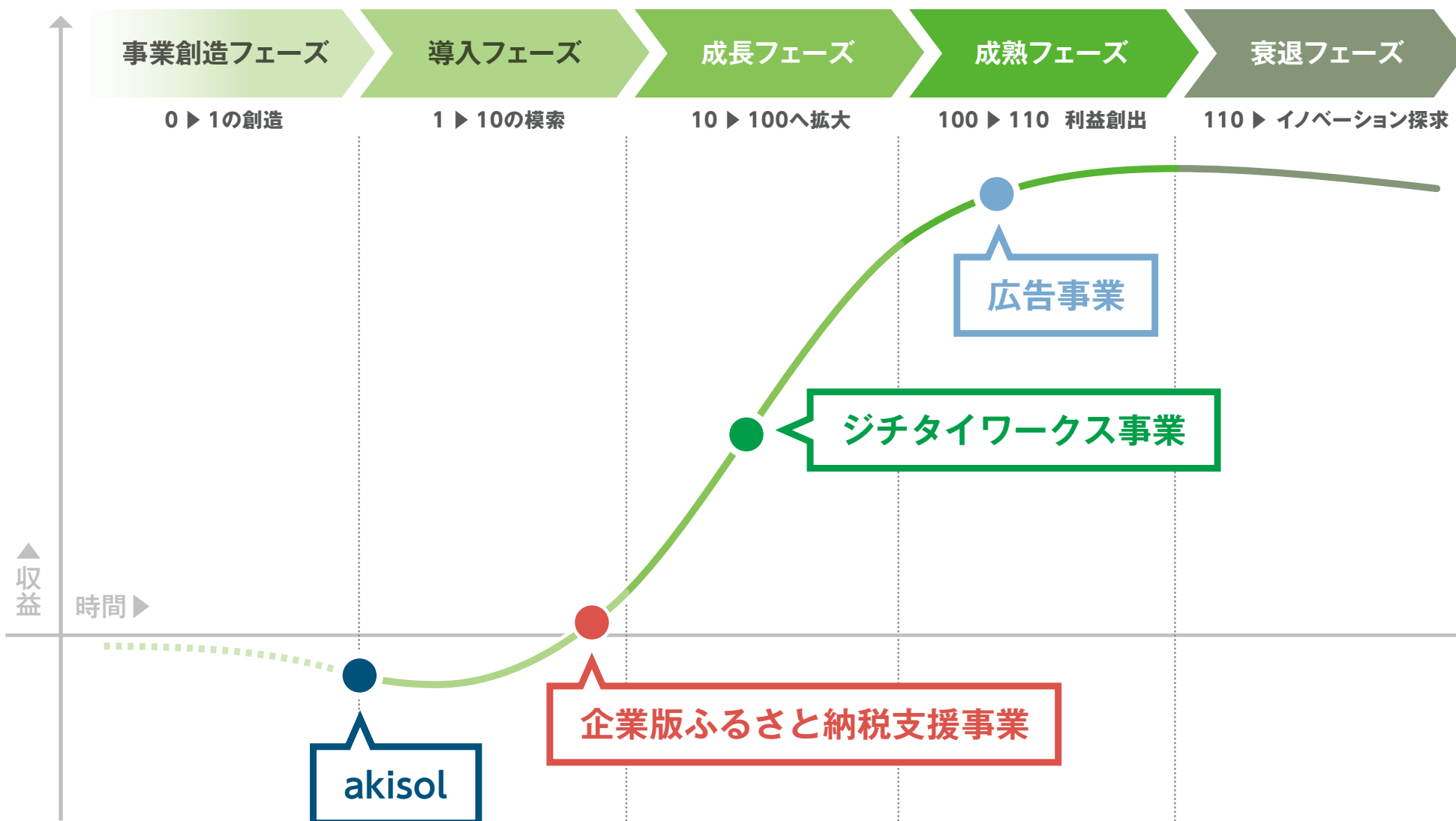
その他事業

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



※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

I. 決算ハイライト (FY24/3-1Q)

II. Topics

III. FY24/3 見通し

IV. 事業環境と戦略

V. Appendices

《本資料での表記等について》

- ・ 当社はFY22/3に6月から3月へ決算期変更を行ったため、FY22/3の実績は特に注記がない限り2021年7月から2022年3月の9か月間となります
- ・ 当社はFY21/6-2Qより従来の単体決算から連結決算に移行いたしました
- ・ 数値に関しては、特に記載がない限り連結です。単体の場合は単と表記しております
- ・ 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

I. 決算ハイライト (FY24/3-1Q)

FY24/3-1Q実績

売上高は前年同期比 $\triangle 15.7\%$ 、営業利益は同 $\triangle 54.8\%$
YonYでマイナスだが、事業戦略に基づくものであり順調なスタート

■ 売上高 **6億17百万円** (YonY $\triangle 15.7\%$)

■ 営業利益 **96百万円** (YonY $\triangle 54.8\%$)

広告事業

1Qへの業績偏重の是正を推進、そのため前年同期比に対しては売上高、セグメント利益ともにマイナスとなった

■ 売上高
4億7百万円 (YonY $\triangle 25.2\%$)

■ セグメント利益
88百万円 (YonY $\triangle 61.6\%^*$)

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
1億96百万円 (YonY $+9.9\%$)

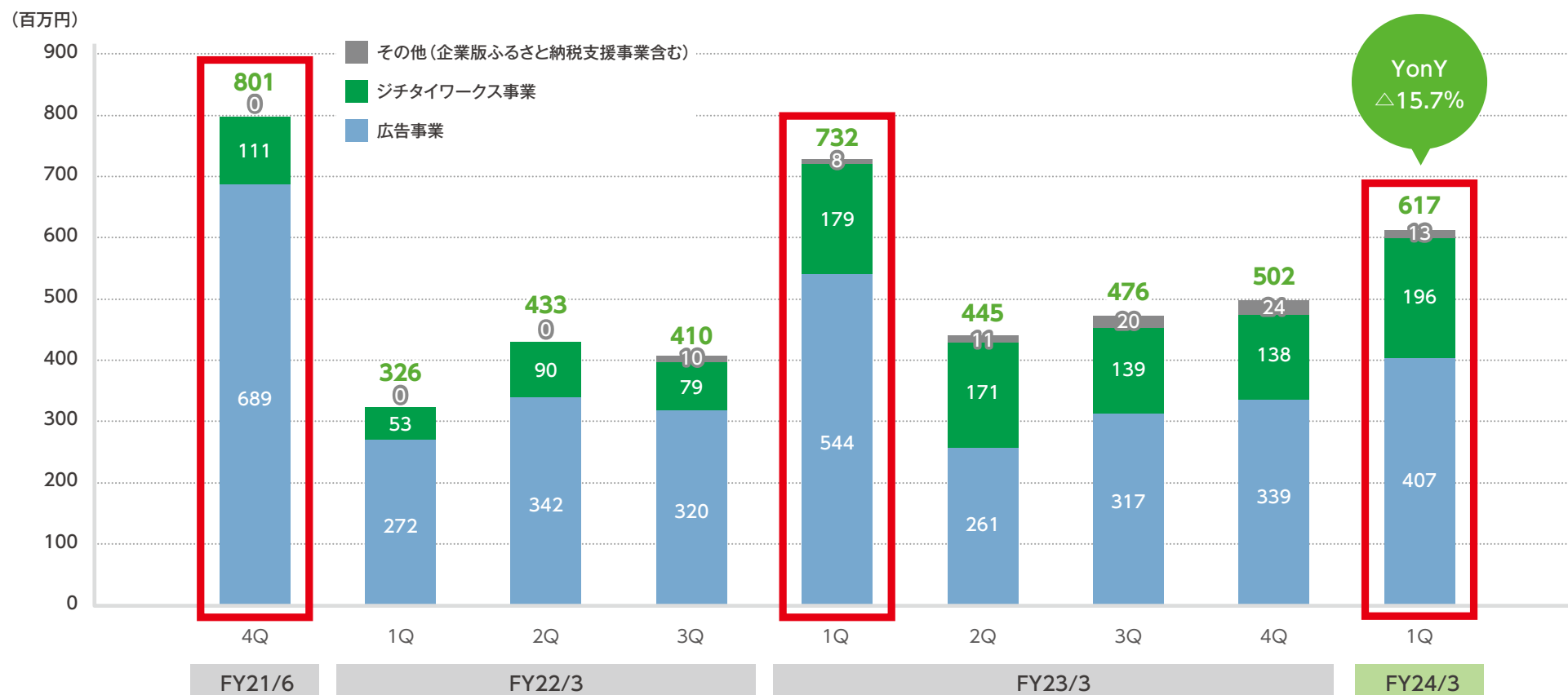
■ セグメント利益
88百万円 (YonY $+8.1\%$)

※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

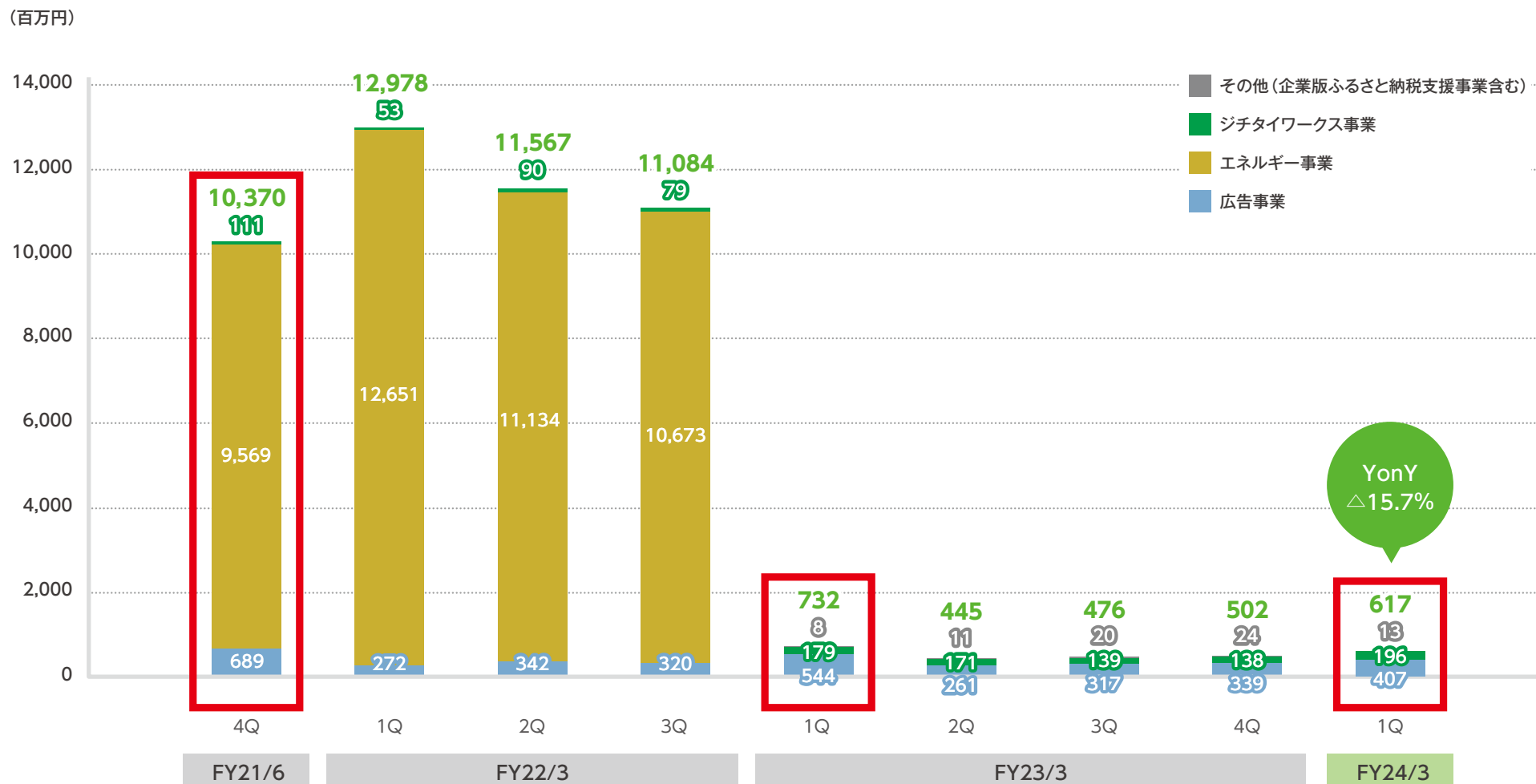
- 広告事業における4~6月への業績偏重傾向が依然として強かった前期の1Q業績に対してはマイナスとなったものの、偏重の是正を実現できている

(百万円)	FY23/3-1Q		FY24/3-1Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	732	—	617	—	△15.7%
売上総利益	436	59.6%	336	54.4%	△23.0%
販売管理費	223	30.5%	239	38.8%	+7.4%
営業利益	213	29.1%	96	15.6%	△54.8%
経常利益	209	28.6%	96	15.6%	△54.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	164	22.5%	69	11.3%	△57.6%

- 広告事業は、再拡大フェーズに突入。ただし、1QYoYは前述の偏重是正を踏まえたもの(参照:P14)
- 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



・エネルギー事業を含む四半期売上高推移は以下のとおり



※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

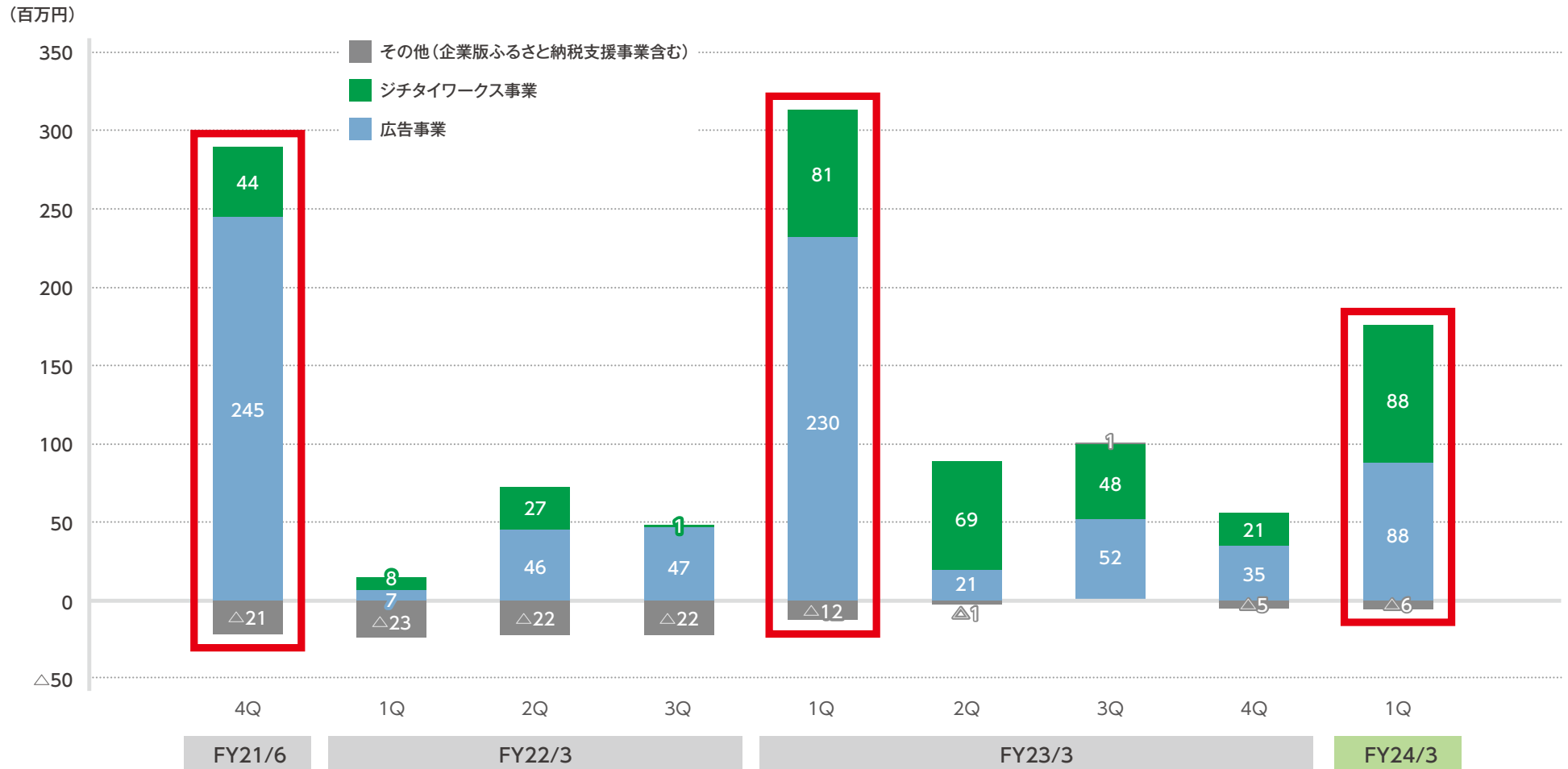
※エネルギー事業はFY22/3-3Qに撤退

- 広告事業は業績偏重是正のため前年同期比でマイナス
- ジチタイワークス事業は四半期セグメント利益で過去最高

(百万円)	FY21/6	FY22/3			FY23/3				FY24/3
	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
広告事業	245	7	46	47	230	21	52	35	88
エネルギー事業	197	△41	△6,802	△9,572	—	—	—	—	—
ジチタイワークス事業	44	8	27	1	81	69	48	21	88
その他	△21	△23	△22	△22	△12	△1	1	△5	△6
調整額(全社費用)	△85	△77	△105	△122	△86	△80	△70	△127	△74
合計	381	△126	△6,856	△9,668	213	9	32	△75	96

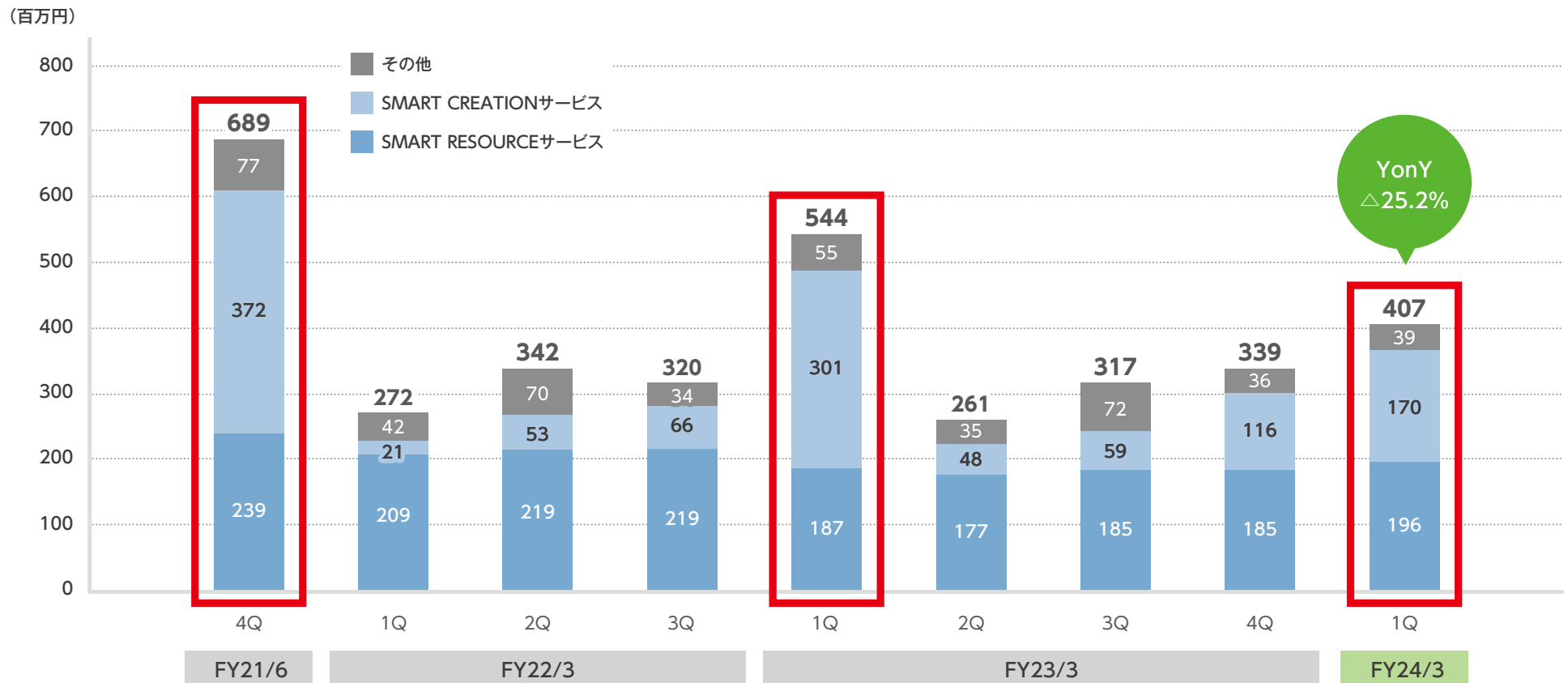
※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで
 ※FY23/3-1Qの広告事業のセグメント利益と調整額(全社費用)に軽微な入替変動があったため、修正後の数値を基準としております

・ 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



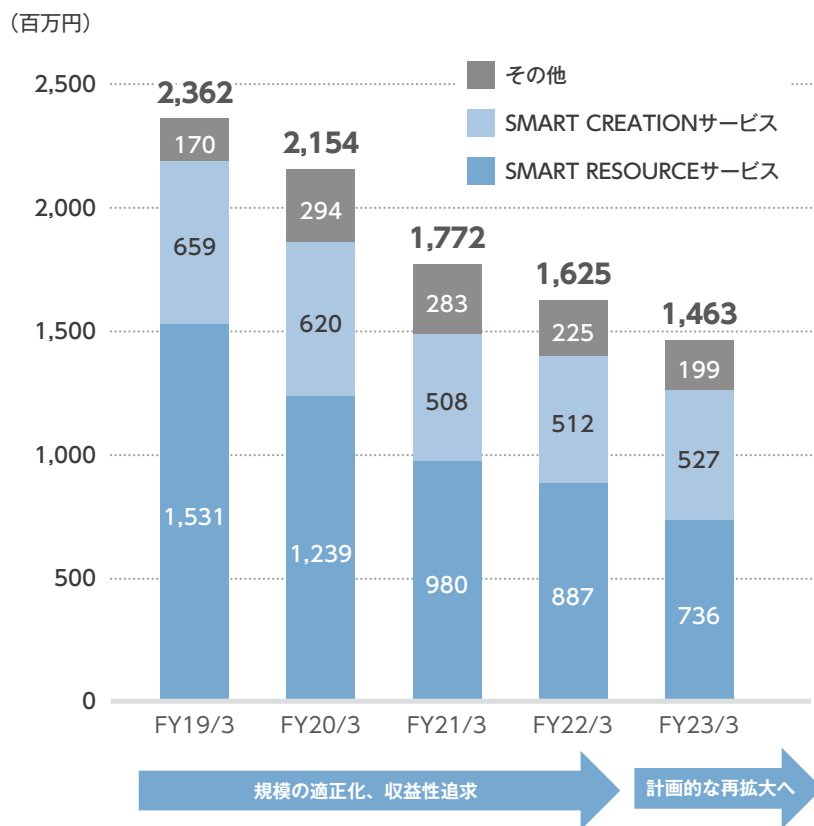
※FY23/3-1Qの広告事業のセグメント利益と調整額(全社費用)に軽微な入替変動があったため、修正後の数値を基準としております

- SMART RESOURCEサービスは計画的な再拡大フェーズに入りYonYで微増
- SMART CREATIONサービス(マチレット)は、平準化によるコスト合理化等を目的に1Qへの偏重をこれまで以上に解消する方針のため、YonYで減少

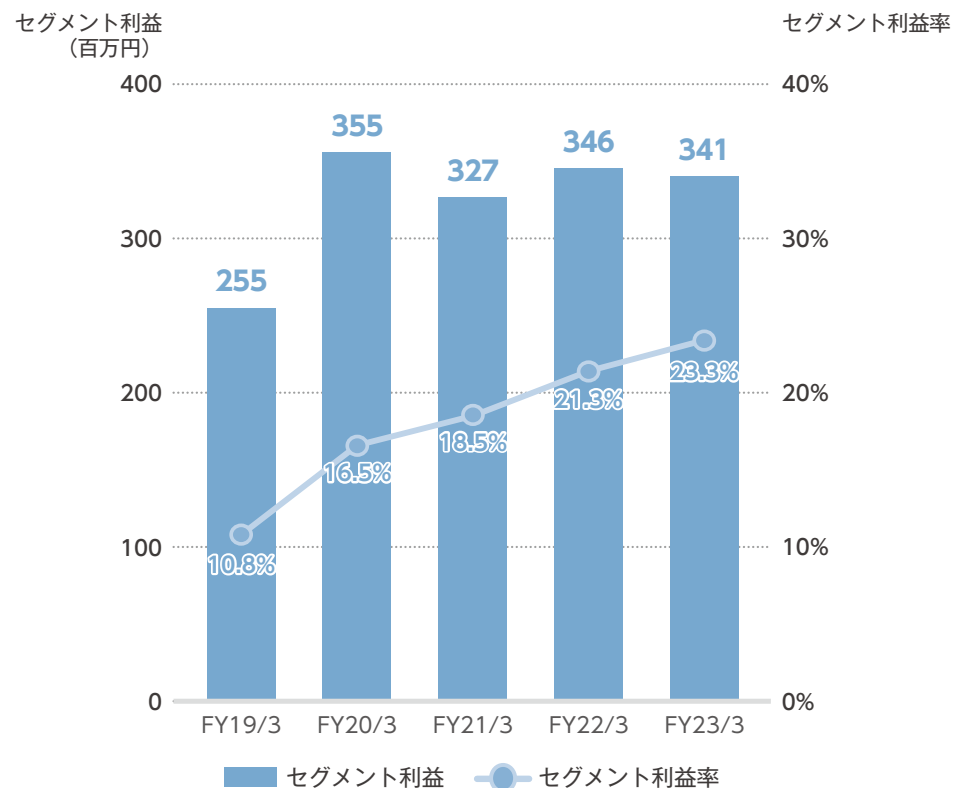


- 過去数年に行った規模の適正化と収益性の追求により、売上高は減少
- 一方セグメント利益率は改善しており、生産性を維持しながら計画的な再拡大へ

年間売上高

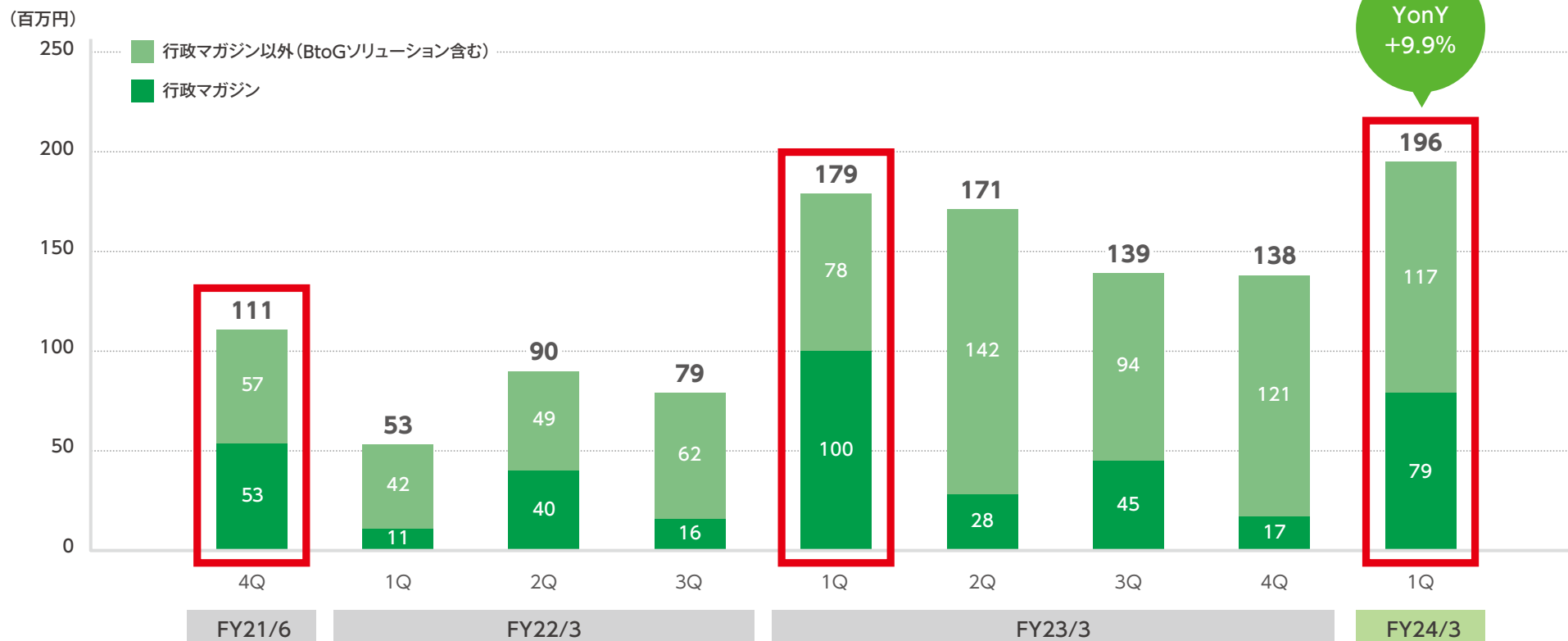


年間セグメント利益・利益率推移



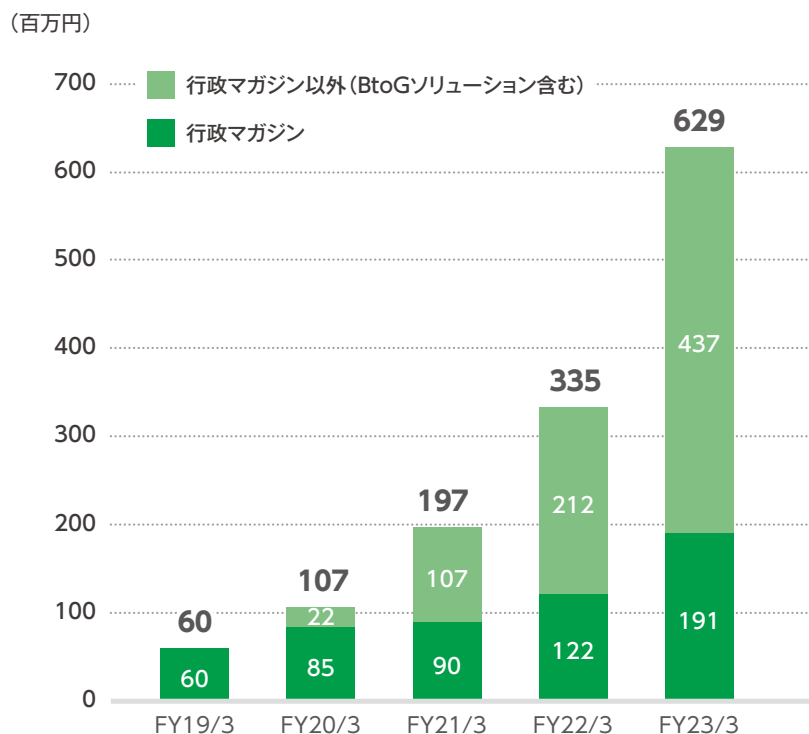
※期間比較可能性確保の観点から、擬制的に過去に遡って3月決算ベースで算出

- 行政マガジン『ジチタイワークス』通常号は年6回発行、広告獲得で売上高に貢献
また自治体への自社ブランディングとしての役割を担う
- 前期1Qは合計3冊（通常号2、増刊号1）を発行、今期1Qは通常号2冊を発行
- BtoGソリューション等は引き続き好調

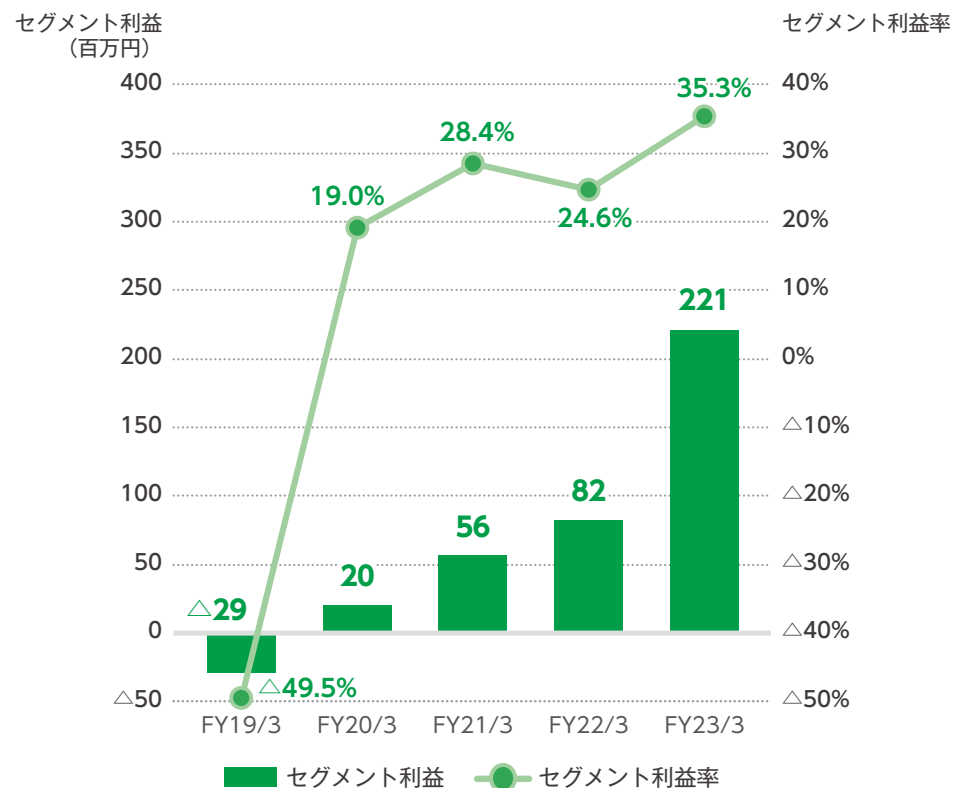


- ジチネットワークス事業は自治体や企業の課題解決ニーズを捉え急成長
- 高利益率を維持し、健全な成長を目指す

年間売上高



年間セグメント利益・利益率推移



※期間比較可能性確保の観点から、擬制的に過去に遡って3月決算ベースで算出

- 前期以前からの借入金について、返済計画に従い1Qに約4.5億円を返済
- 今後の返済ペースは本四半期ほど影響は小さく、徐々に返済を行う予定

(百万円)	FY23/3期末 (2023年3月末時点)		FY24/3-1Q期末 (2023年6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%	1,011	50.3%	△497
売掛金及び契約資産	202	8.7%	255	12.7%	+52
棚卸資産	420	18.0%	544	27.1%	+124
流動資産	2,226	95.2%	1,908	94.9%	△317
固定資産	111	4.8%	103	5.1%	△8
資産合計	2,338	100.0%	2,012	100.0%	△326
買掛金	467	20.0%	598	29.7%	+131
1年内長期借入金	597	25.6%	183	9.1%	△414
流動負債	1,397	59.7%	1,036	51.5%	△360
社債	100	4.3%	100	5.0%	—
長期借入金	99	4.3%	65	3.2%	△34
固定負債	199	8.5%	165	8.2%	△34
負債合計	1,596	68.3%	1,201	59.7%	△395
純資産合計	742	31.7%	811	40.3%	+69
負債・純資産合計	2,338	100.0%	2,012	100.0%	△326

II. Topics

- 株式会社ジチタイワークスにて、世田谷区より1年間の研修派遣職員の受け入れを実施

目的

- 官民連携を主体とした全国の先進事例や改善事例に触れることで、より知見を広めていただける機会の提供

内容

- 自治体からの研修派遣者を受け入れる形で、ホープグループとして初の試み



(ご参考) 詳しくは2023年4月3日付の「ジチタイワークス、世田谷区役所より研修派遣職員を受け入れ ～人事交流を通じて、自治体の現場の課題を把握・解決を目指す～」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2258840/00.pdf>

・ジチタイワークス、うるる及びチェンジHDと自治体の調達業務の効率化推進で業務提携

■ 目的

- ・公共調達領域における非効率を解決し、調達業務の負担を軽減すること、また自治体DXの推進を目的とする

■ 内容

- ・自治体への導入支援における強みを持つジチタイワークス、調達業務におけるサービス「調達インフォ」を提供するうるる、自治体向けのプロダクト開発やサービスを提供するチェンジHD、の3社にて業務提携
- ・3社の協働体制で「調達インフォ」の自治体への普及活動を行う



(ご参考) 詳しくは2023年4月24日付の「ジチタイワークス×うるる×チェンジHD、自治体の調達業務の効率化推進で業務提携～入札・調達に関わるプロダクト価値の最大化と調達業務のDX化を目指す～」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2264827/00.pdf>

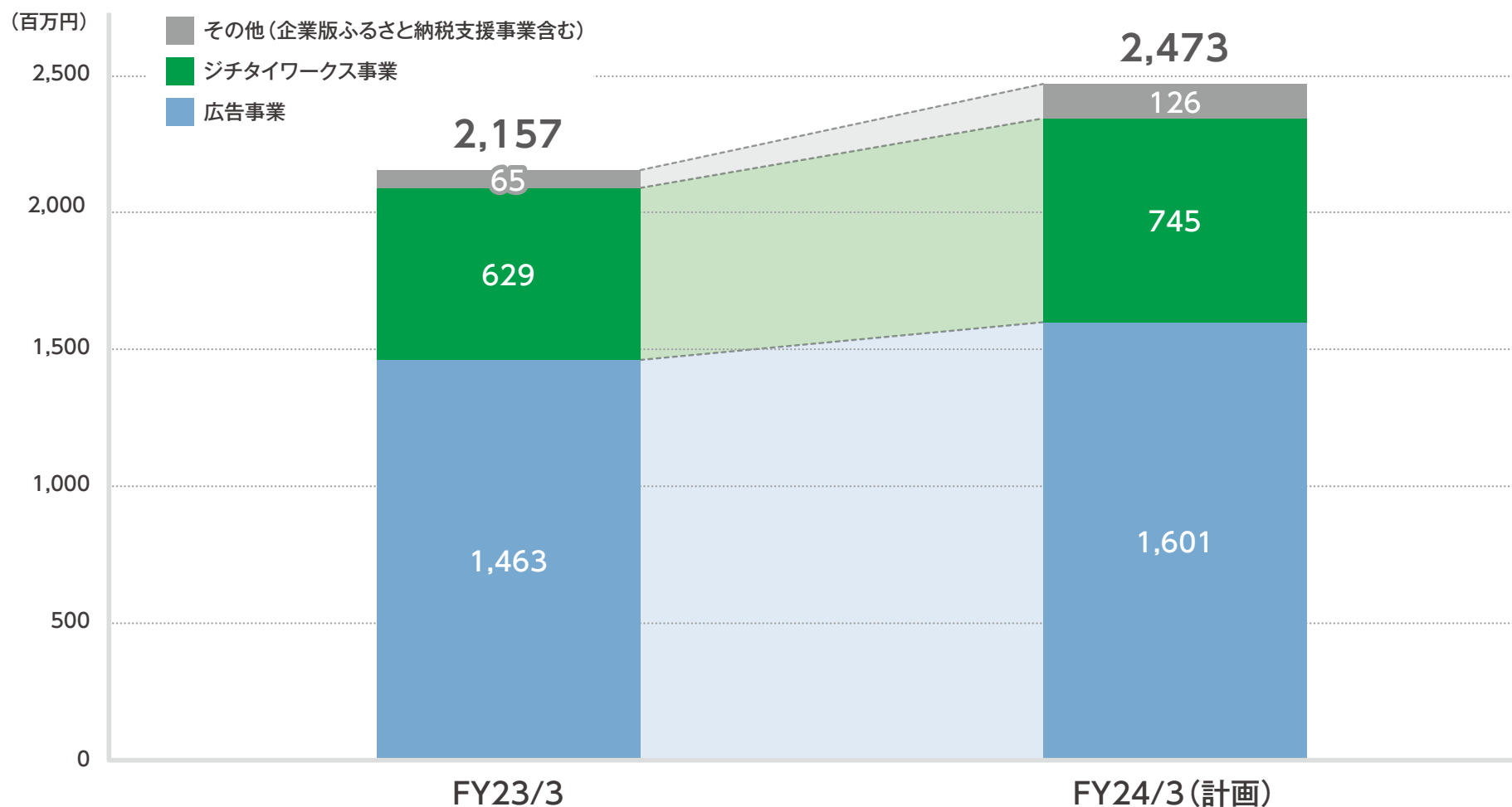
Ⅲ. FY24/3 見通し

- 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

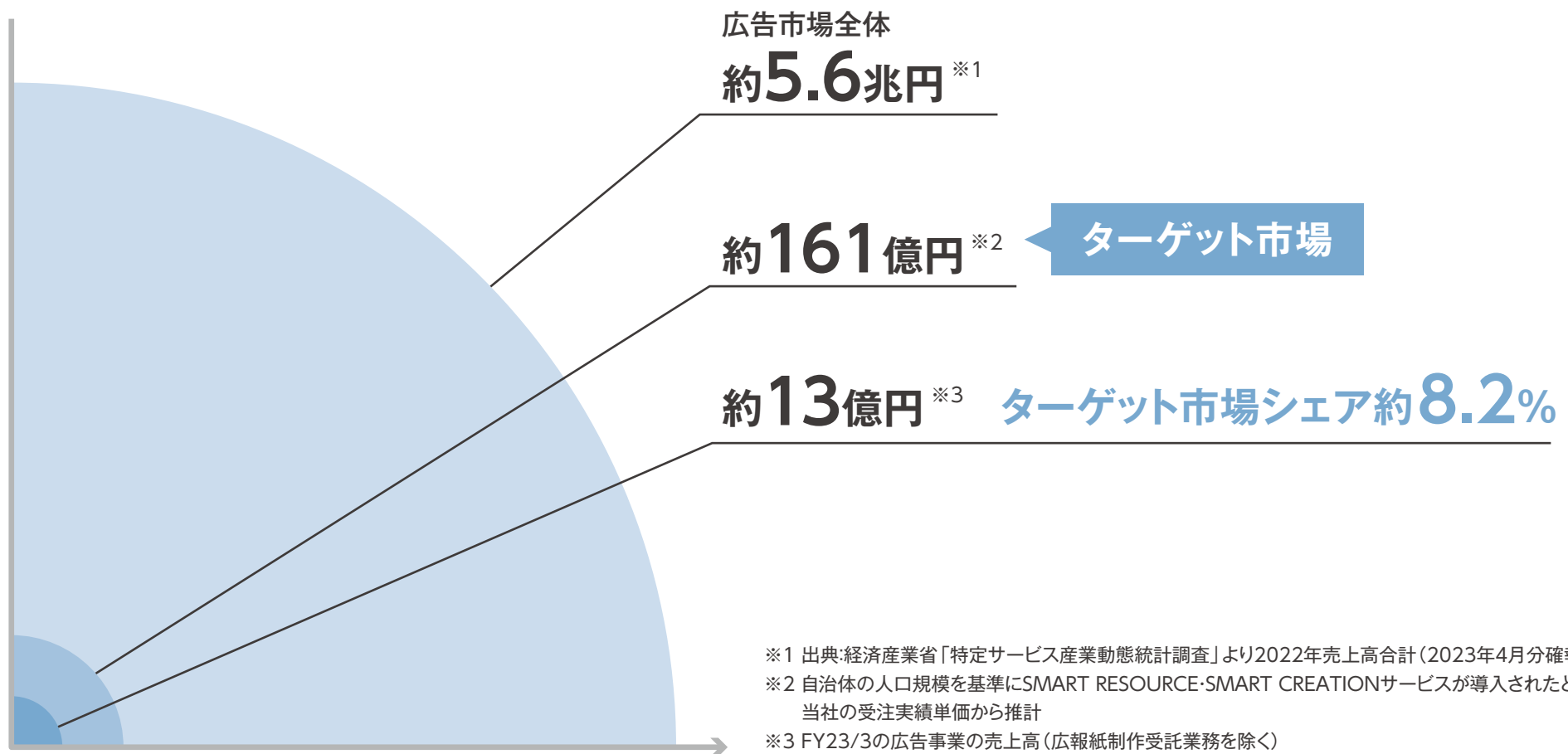
※FY22/3については、2021年7月1日から2022年3月31日までの9か月間、ただしエネルギー事業については2022年3月25日まで

・事業セグメントごとの今期売上高予想は以下の通り



IV. 事業環境と戦略

- 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%

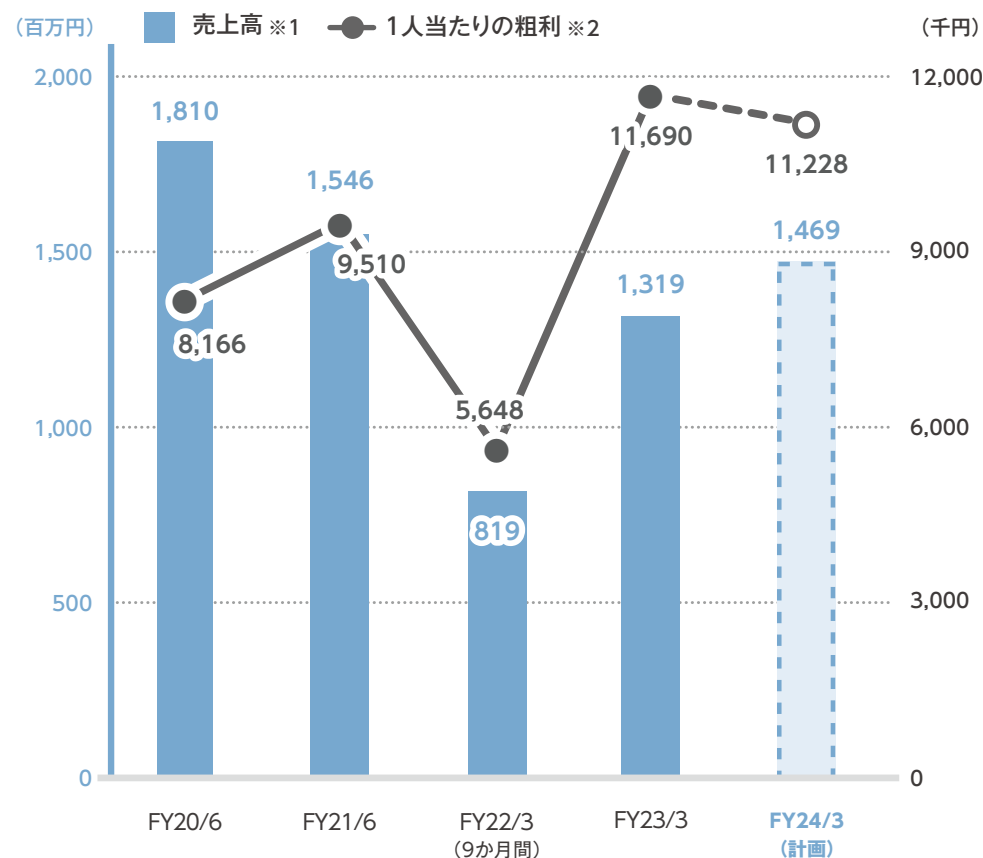


- ・「収益性の適正化」から「計画的な再拡大」の方針へ
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定拡大を目指す

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
- 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

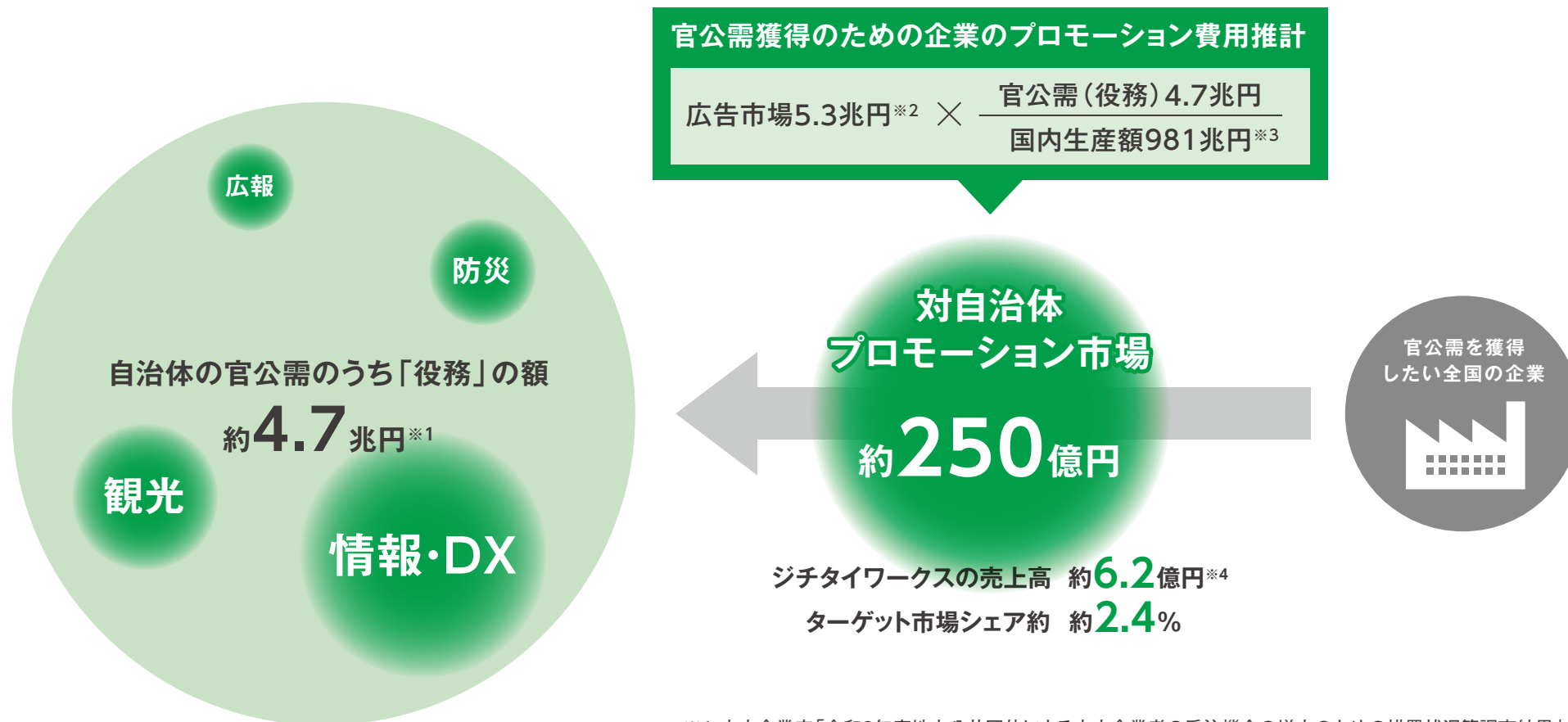
■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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

・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

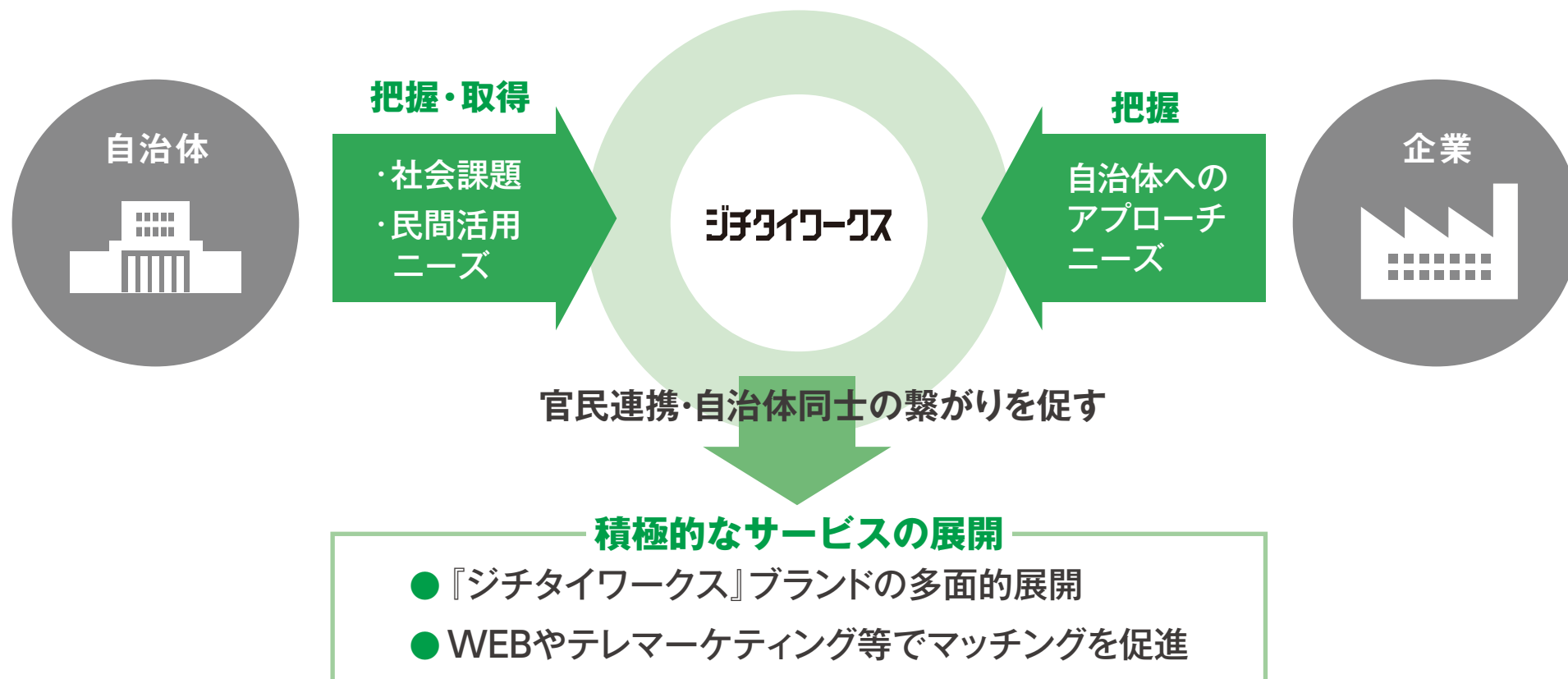
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※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

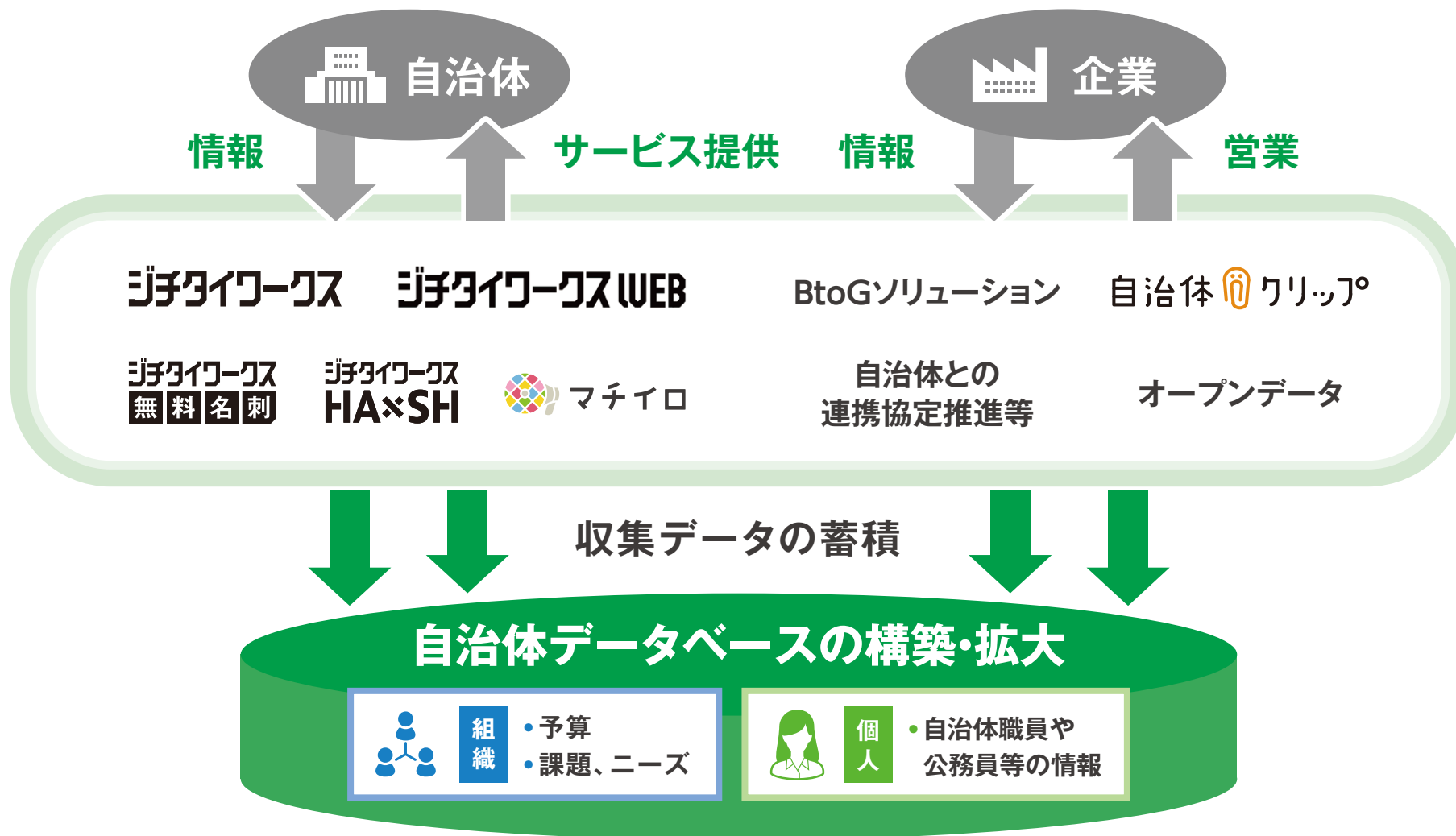
※4 FY23/3のジチネットワークス事業の売上高

- 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。」

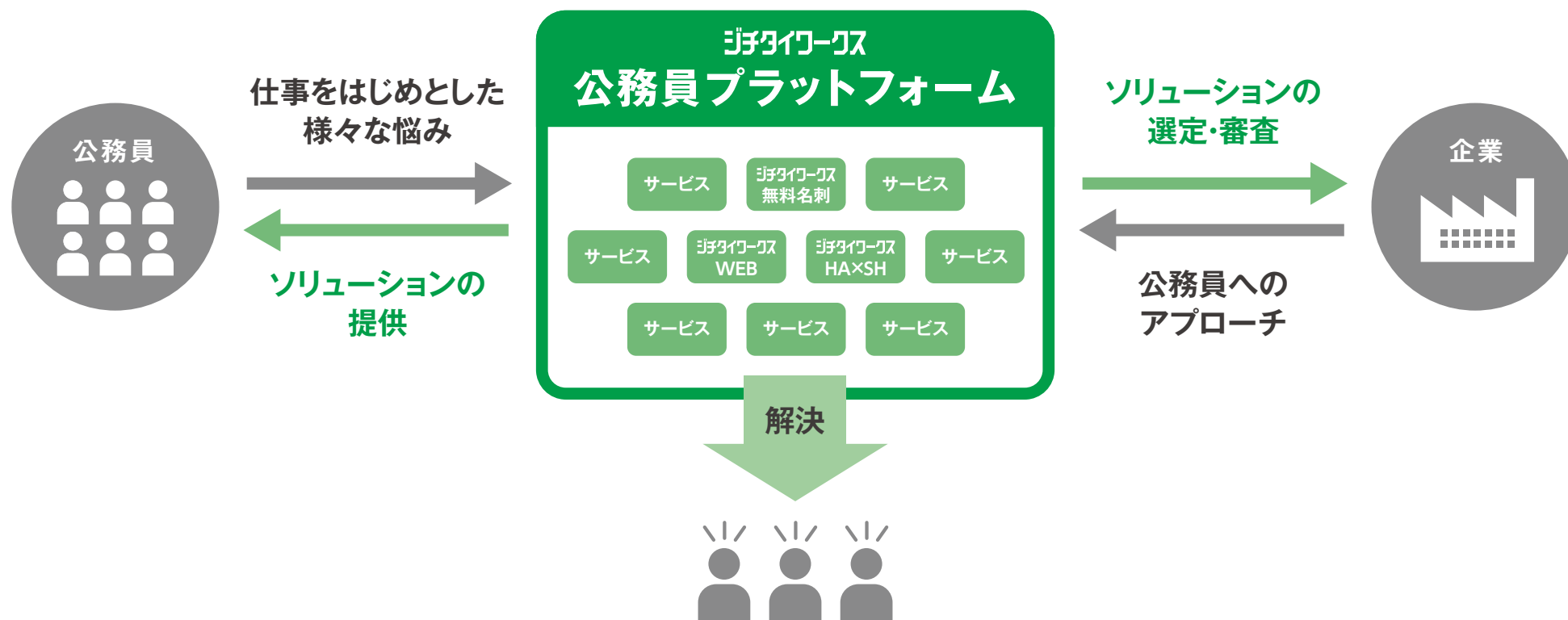


・自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- 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



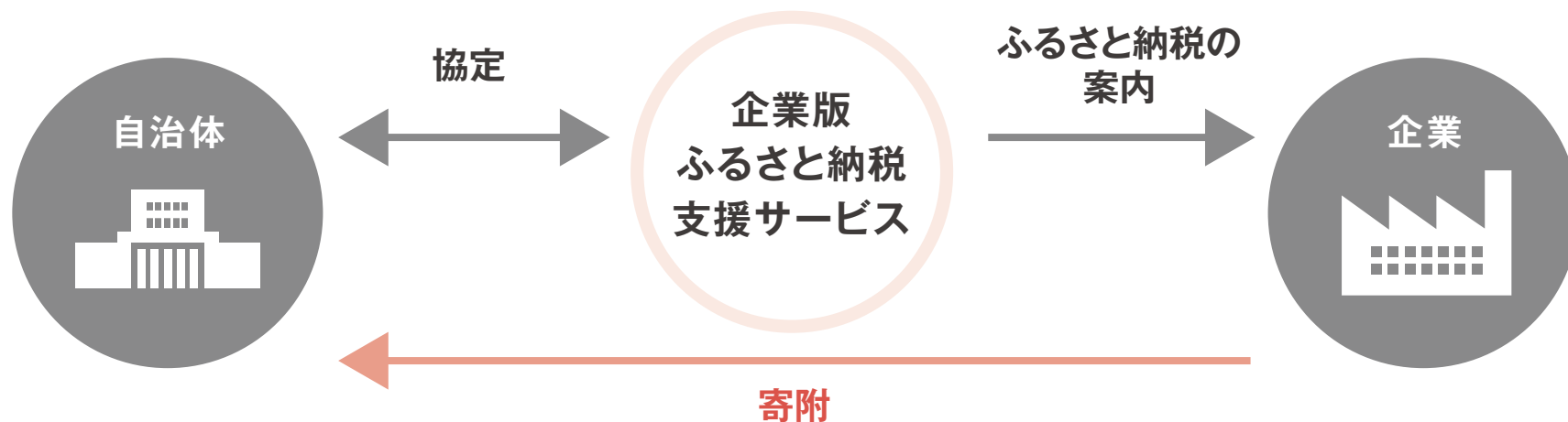
コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開

自治体ビジネスの一丁目一番地へ

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 **136件**

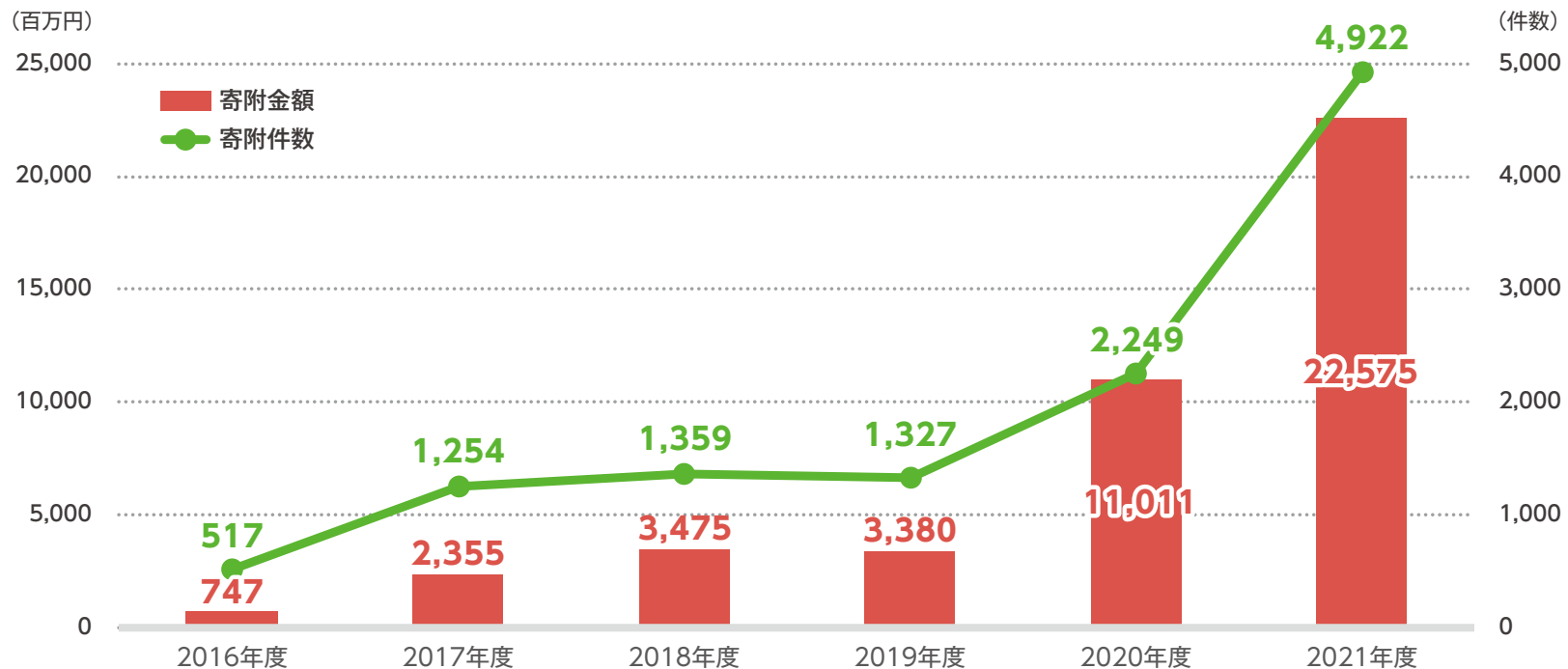
■ 寄附総額 **約3.8億円**

※サービス開始から2023年6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

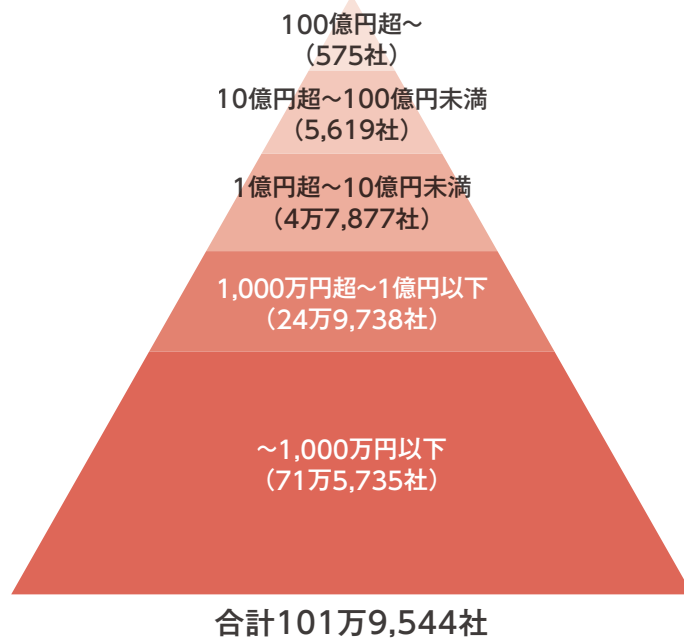


出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和3年度寄附実績について」(地方創生サイト)を加工して作成

- 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

- 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

- 2023年3月期末で債務超過を解消し、2023年6月30日に提出した有価証券報告書の内容をもって、当社株式の上場維持が確定した

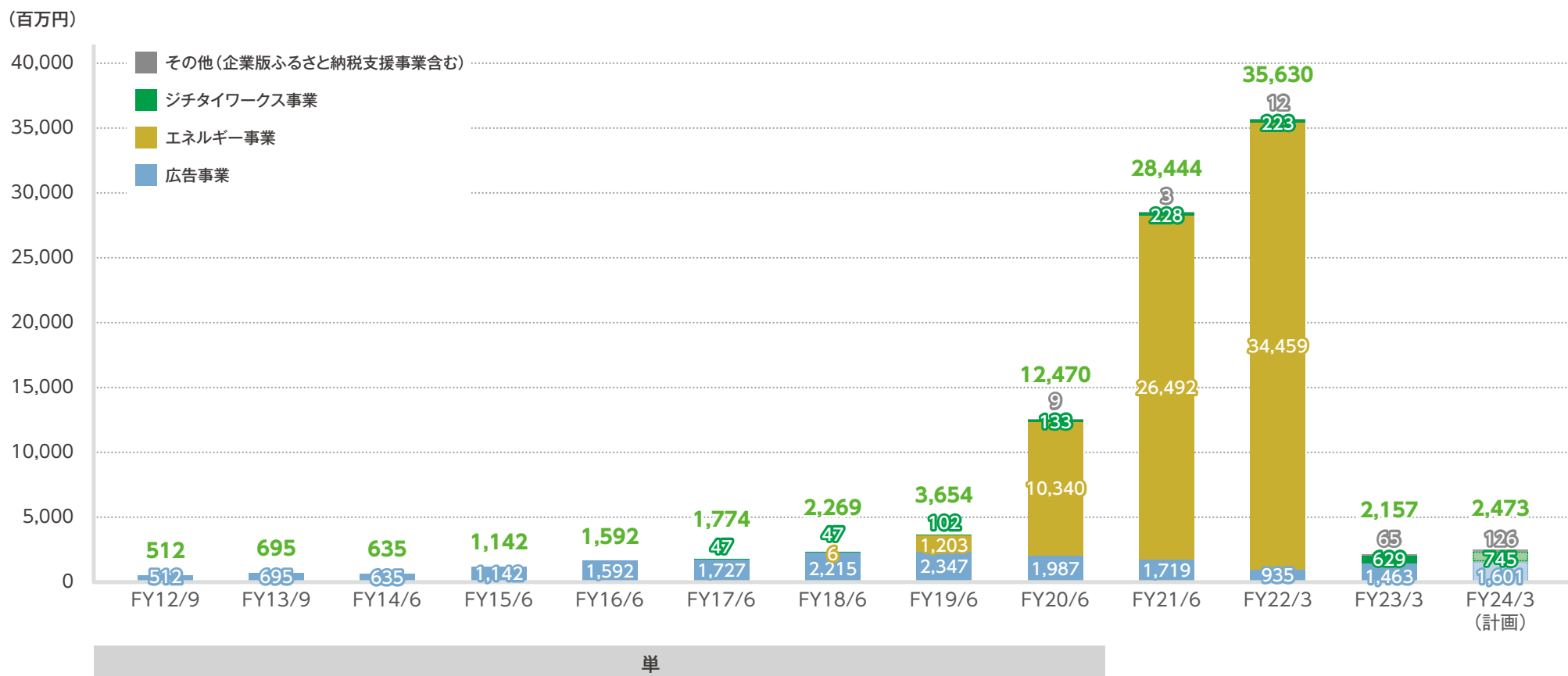
■ 今後

- 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株式会社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>

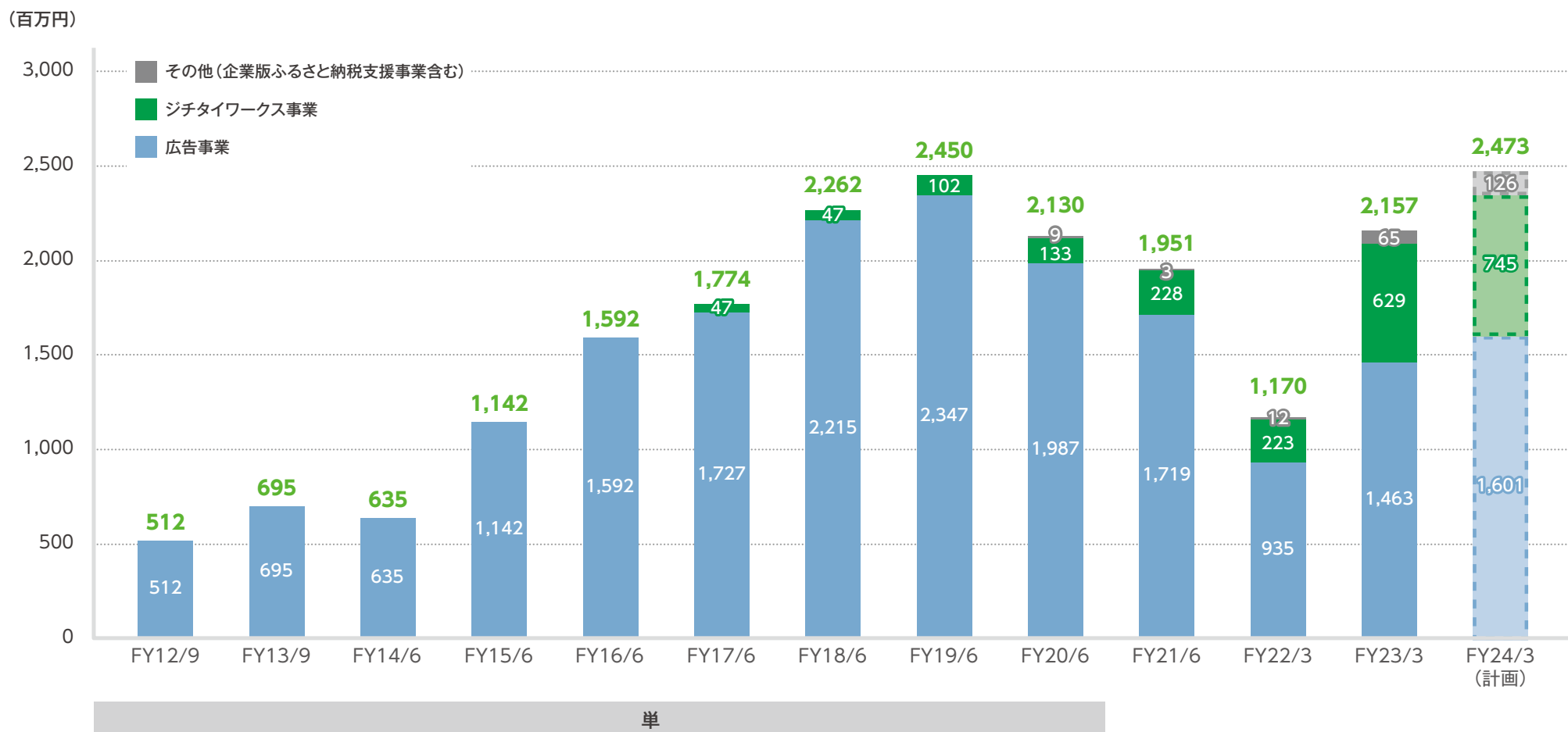
V. Appendices

- ・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

・事業セグメントごとの年間売上高推移（エネルギー事業除く）は以下のとおり



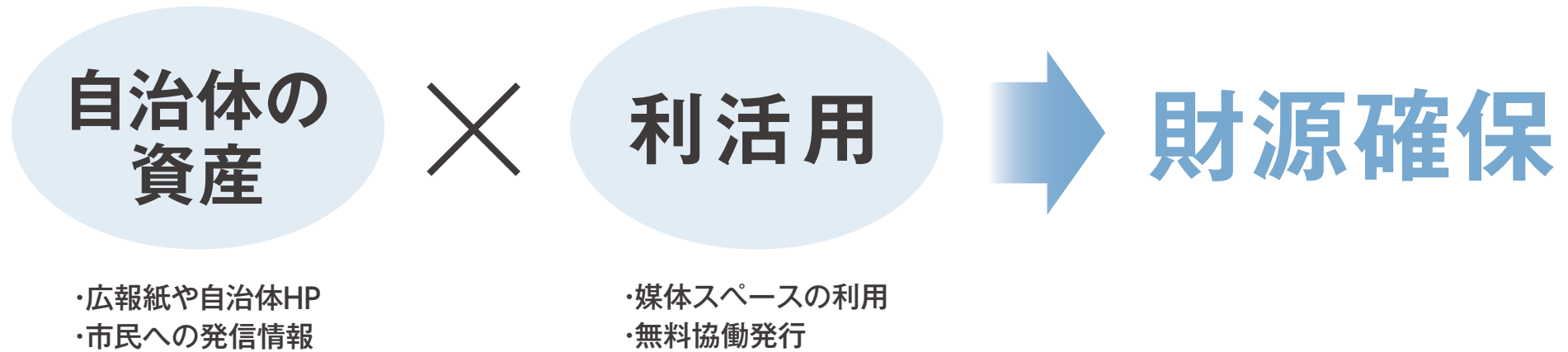
・各事業領域における拡大深耕とともに、コアコンピタンス拡大のための取り組みを強化

提供価値の展開



グループ企業理念

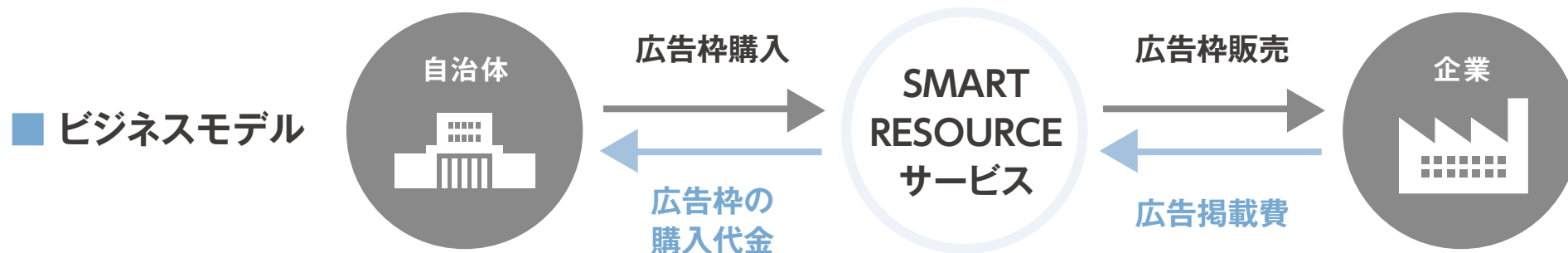
自治体を通じた新たな価値提供



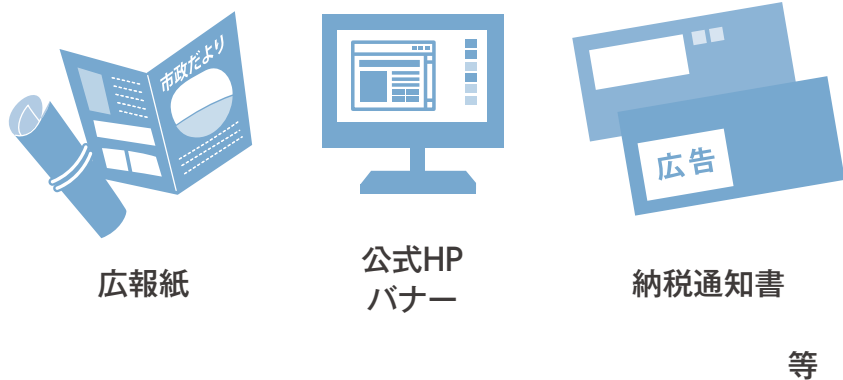
提供価値



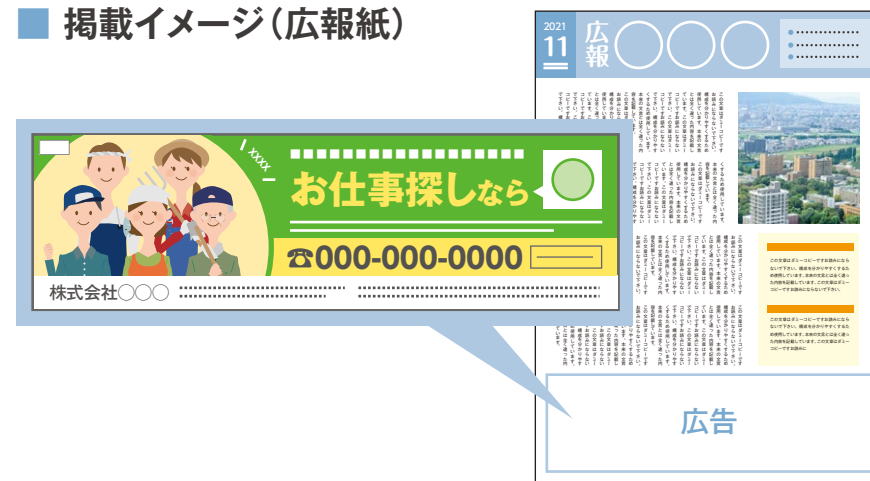
自治体の様々なスペースを広告枠として販売 自治体の新たな財源確保へ



■ 媒体例

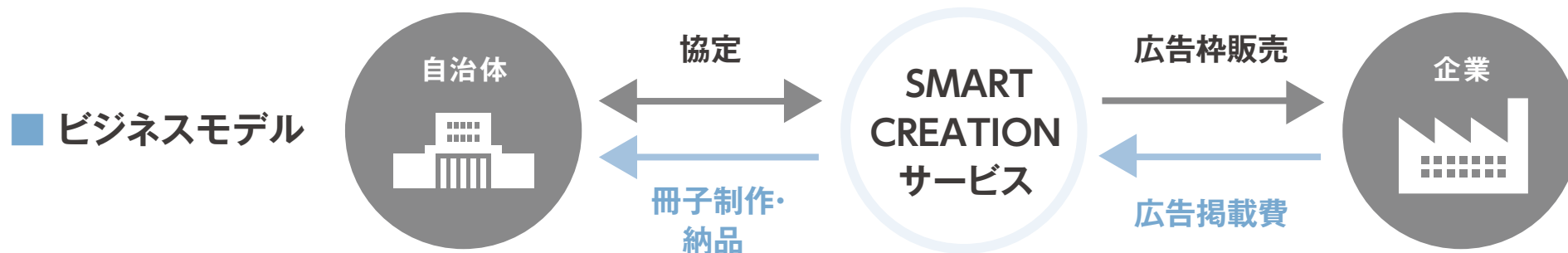


■ 掲載イメージ(広報紙)



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



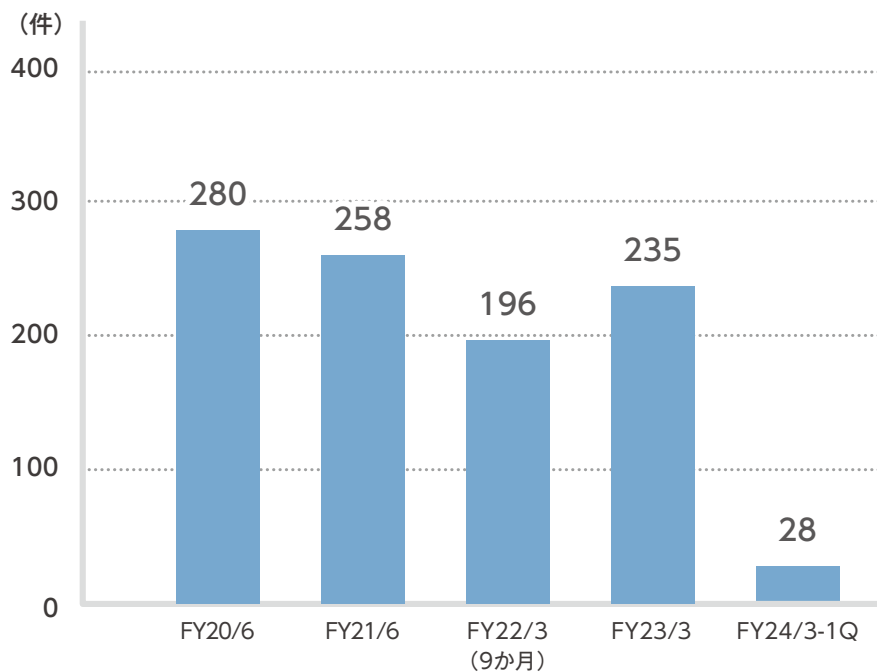
■ 冊子例



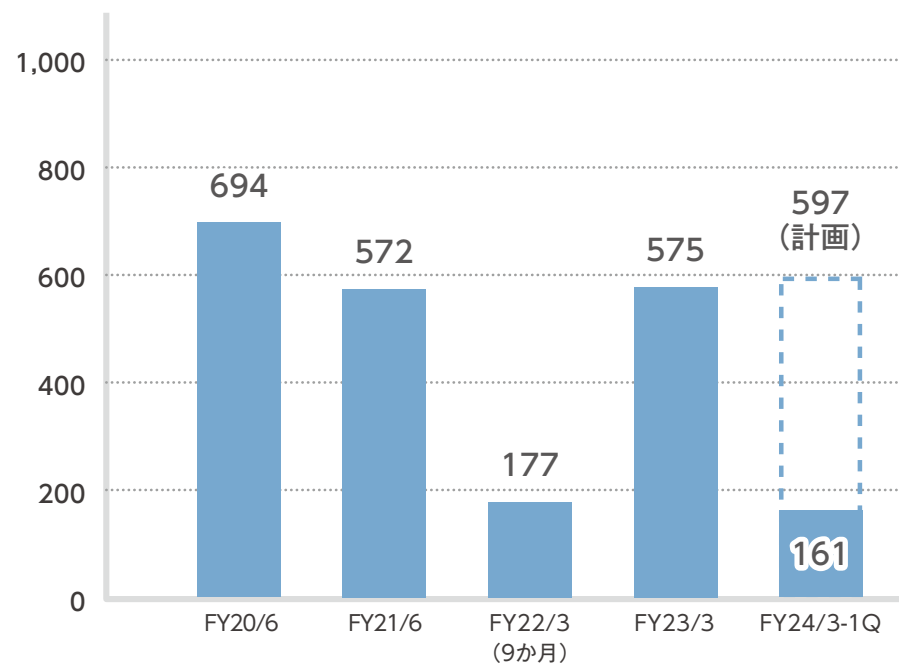
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



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

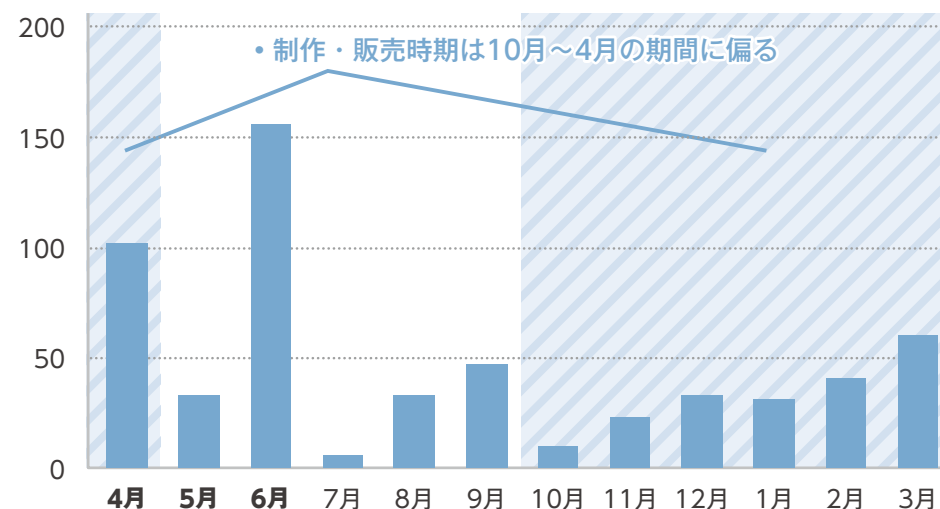
自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

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)



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

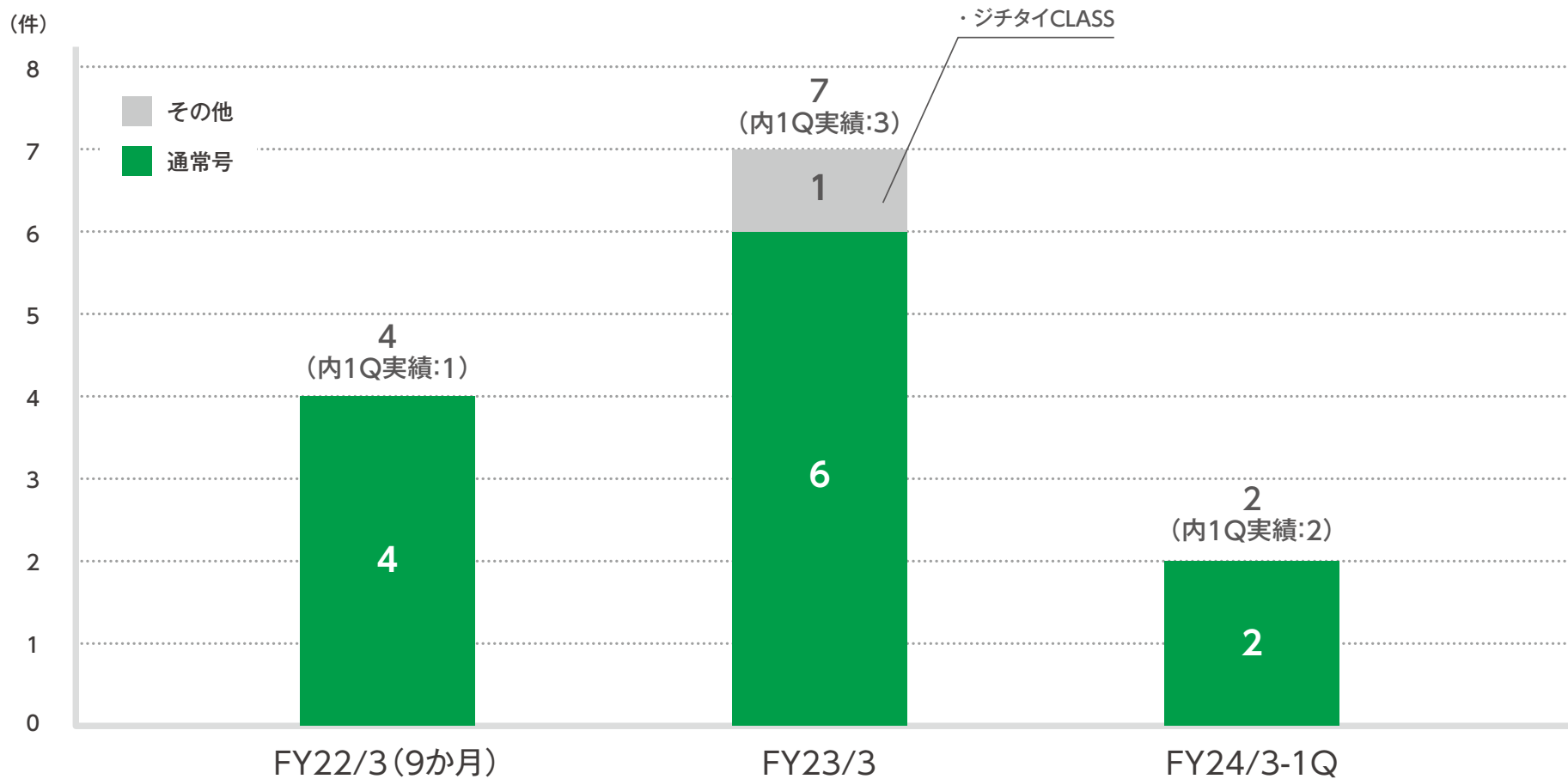


■ ジチタイワークスWEB

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』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

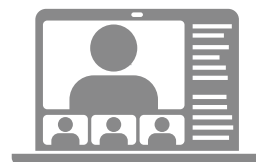
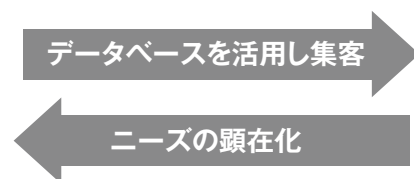
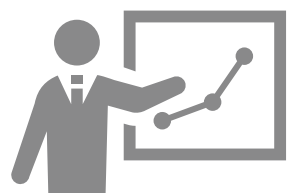
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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





- 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 **990件** 自治体シェア **約55.4%**

※2023年6月末まで累計

■ 創業以来、広告事業で約**99.3**億円の財源確保

- ・ SRサービスで約**88.7**億円を自治体に納付
- ・ マチレットで約**10.6**億円の経費削減

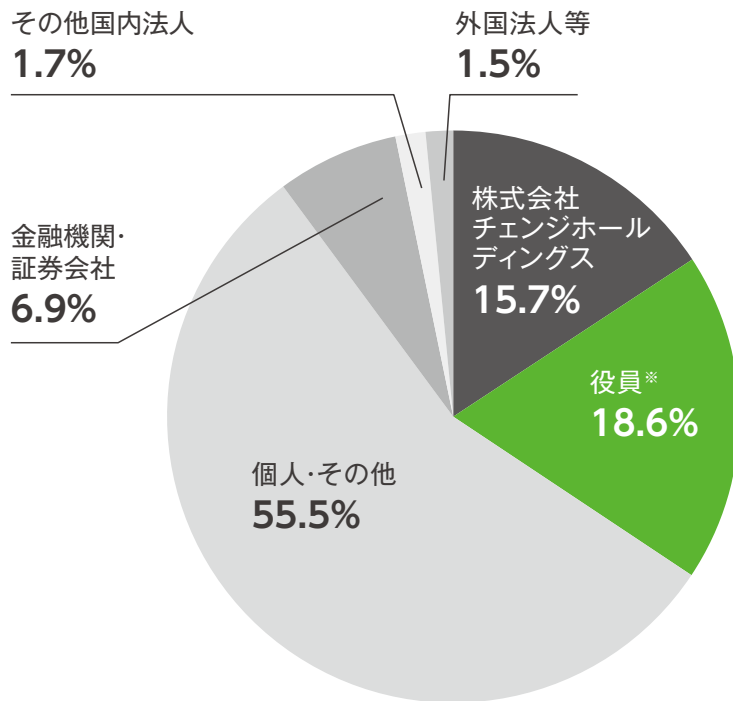
(創業～2023年6月末まで累計)

(2023年6月末時点)

■ 株主数等

発行可能株式総数	27,950,000株
発行済株式数	16,454,200株
株主数(議決権あり)	7,068名

■ 所有者属性別株主構成



※役員個人の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	株式会社チェンジホールディングス	2,585,000株
2	株式会社E.T.	1,340,000株
3	時津孝康	1,327,400株
4	一般個人株主	400,000株
5	楽天証券株式会社	365,600株
6	一般個人株主	286,400株
7	福留大士	247,800株
8	一般個人株主	230,000株
9	一般個人株主	173,000株
10	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	166,100株

期間	'16年6月15日～'23年6月30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	118円('22年2月24日)

	FY15/6	FY16/6	FY17/6	FY18/6	FY19/6	FY20/6	FY21/6	FY22/3	FY23/3
ROE	23.7%	23.9%	3.2%	-25.4%	15.7%	75.4%	—	—	—

	FY16/6	FY17/6	FY18/6	FY19/6	FY20/6	FY21/6	FY22/3	FY23/3
PER※	27.9倍	116.3倍	—	32.3倍	30.5倍	—	—	—

※決算日の株価を用いて算出しております

※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

■ 株価('19年7月1日～'23年6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	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
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		

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>