

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年5月14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) の進捗状況

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) 218名 (2025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)

株式会社マチイロ(マチイロ事業)

株式会社地方創生テクノロジーラボ

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
- '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 HAXSH(ハッシュ)
(現 ジチタイワークス民間サービス比較)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
- '21年10月 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
- '25年3月 株式会社地方創生テクノロジーラボを連結子会社化

業績指標

売上高 (FY25/3期)

3,140百万円

前期比

+23.0%

売上総利益 (FY25/3期)

1,885百万円

前期比

+31.1%

営業利益 (FY25/3期)

291百万円

前期比

+27.9%

営業利益CAGR※

+26.8% (※FY23/3 - FY25/3における年平均)

自治体を通じた価値提供の指標

広告事業における財源確保額

約**113.0**億円 (創業～2025年3月末の約20年間)

ジチタイワークス事業における『ジチタイワークス』発行数

約**11.5**万部 (1号あたり。全国1,788自治体と地方議会議員へ提供)

マチイロ事業における自治体導入数

累計**1,018**自治体 (2025年3月末まで累計)

企業版ふるさと納税支援事業における寄附募集金額

約**16.2**億円 (2021年のサービス開始から2025年3月末まで累計)

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。

税収だけでなく、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



マチレット

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WEB

ジチタイワークス
民間サービス比較

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

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

※ 2025年3月、「ジチタイワークスHA×SH(ハッシュ)」は「ジチタイワークス民間サービス比較」に名称変更しております

FY25/3累計実績

売上高で+23.0%、営業利益で+27.9%。営業利益CAGR+25%を目指す
中期経営計画(3か年)の1年目として計画通りの進捗

■ 売上高 **31億40**百万円 (YoY +23.0%、計画比 +3.9%)

■ 営業利益 **291**百万円 (YoY +27.9%、計画比 +3.2%)

広告事業

売上高・セグメント利益ともに増収増益、計画通りの拡大成長を達成

■ 売上高
18億56百万円 (YoY +11.8%、計画比 △0.0%)

■ セグメント利益
4億19百万円 (YoY +20.8%)

ジチタイワークス事業

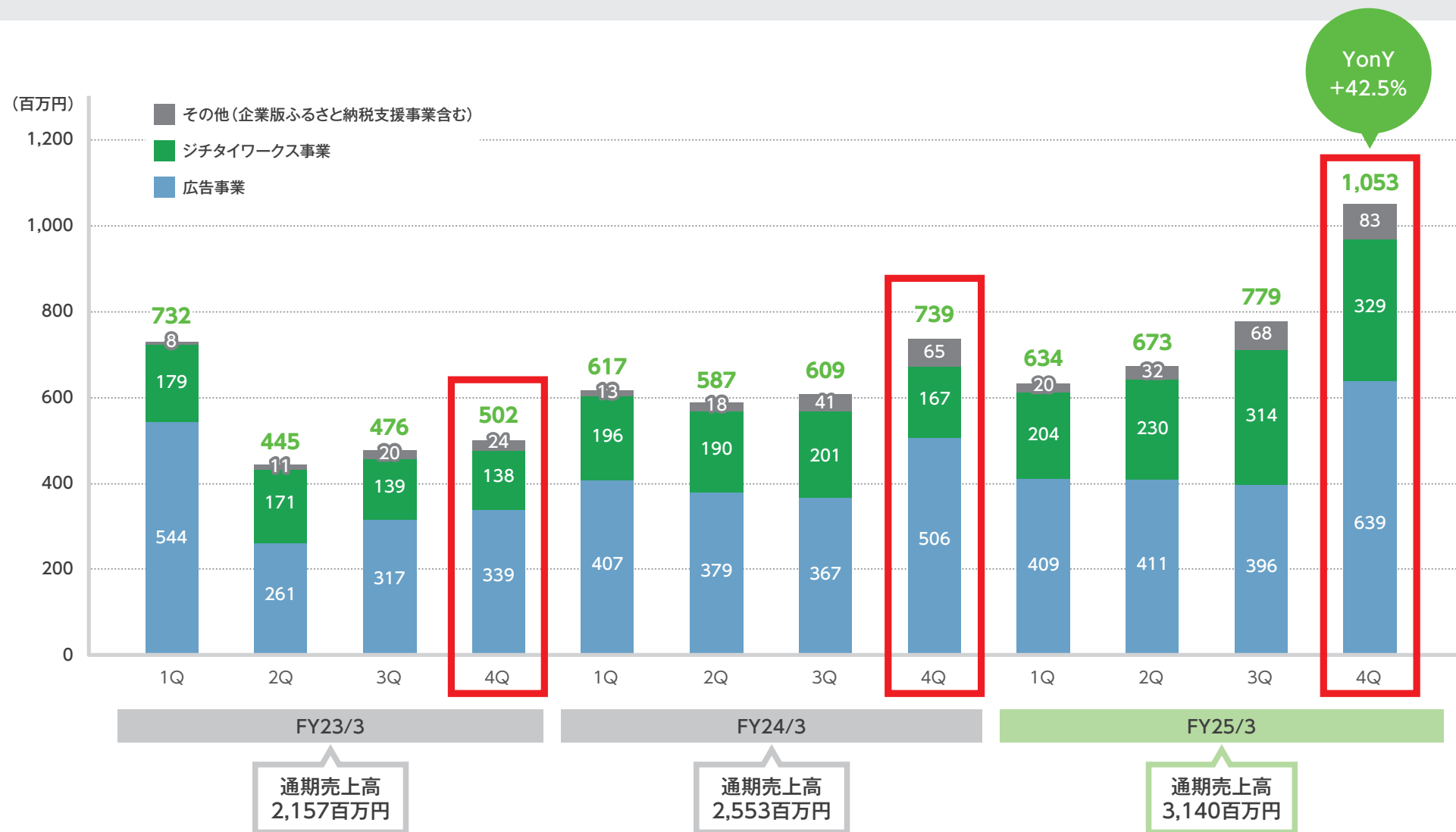
増収増益を達成、順調に成長

■ 売上高
10億79百万円 (YoY +42.8%、計画比 +5.8%)

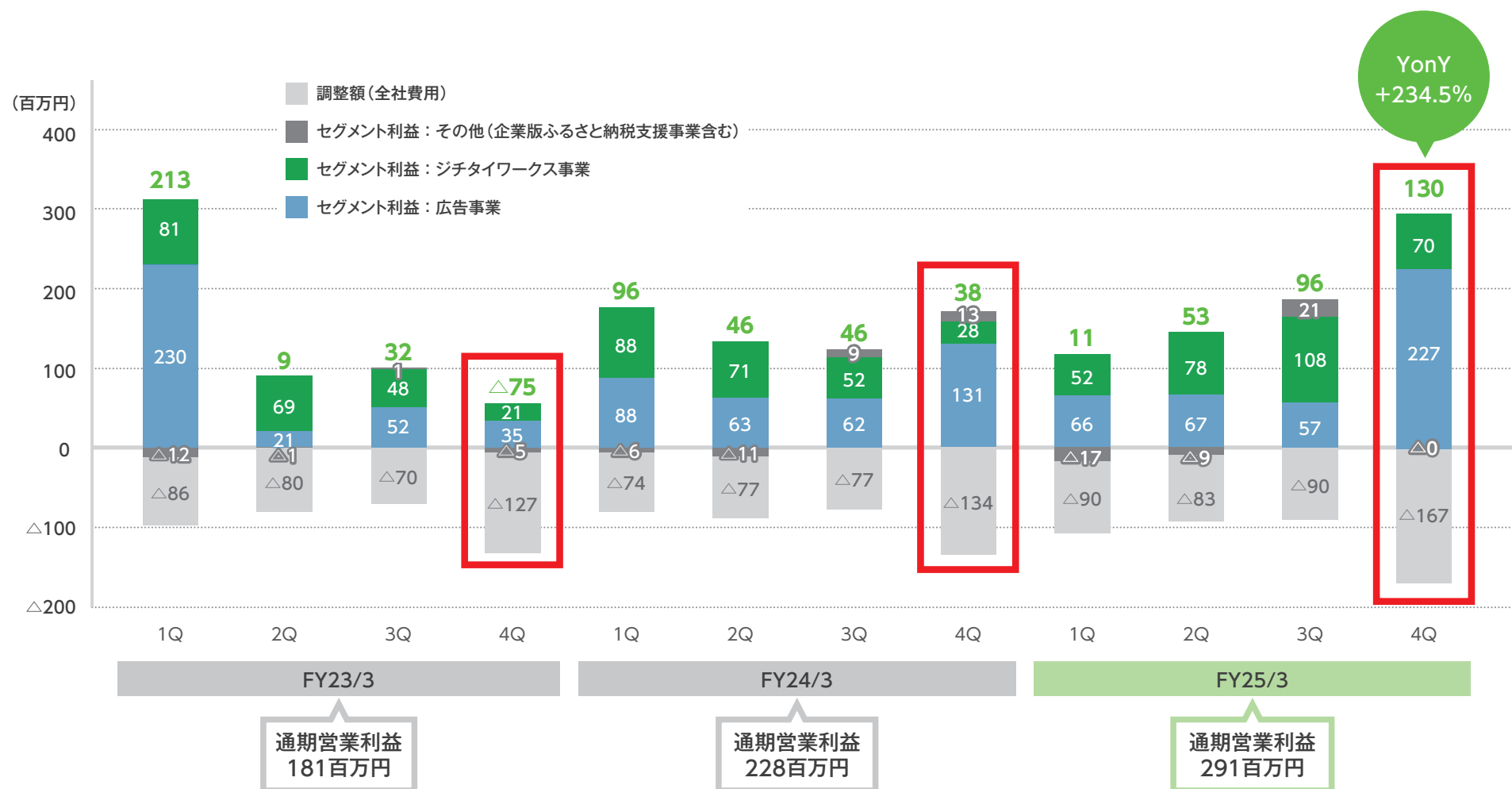
■ セグメント利益
3億10百万円 (YoY +28.9%)

※2025年3月に株式取得により子会社化した株式会社地方創生テクノロジーラボについては、みなし取得日を2025/3/31として、貸借対照表のみ連結しております

・前年同四半期比は+42.5%、広告事業・ジチタイワークス事業ともにYonYで大きく増収

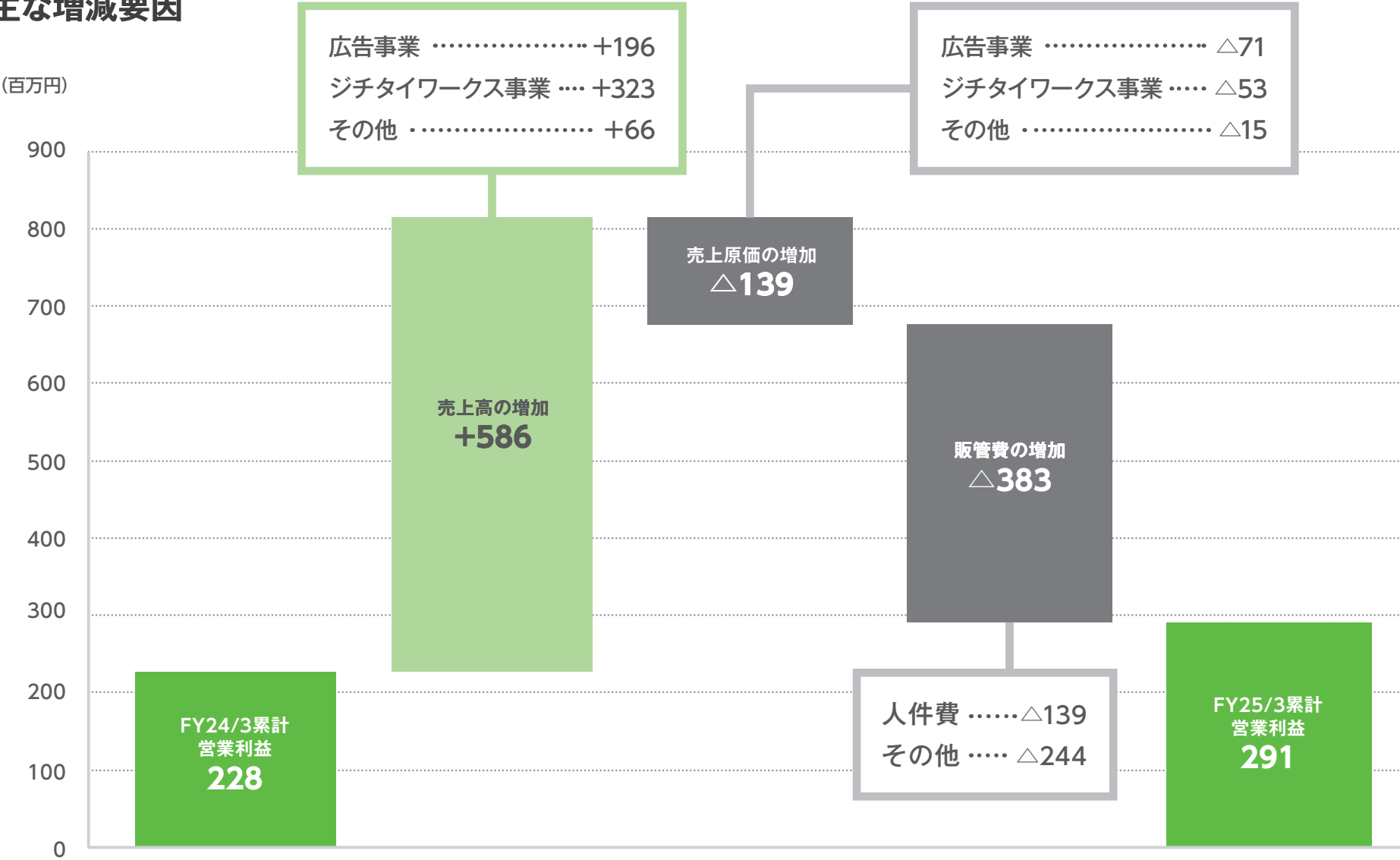


- ・今期は人的投資の増加により、全社費用を含め全体的に営業費用が上昇
- ・広告事業の4Qへの偏りは当初の見込み通りであり、前期同四半期比では+234.5%となった



※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



・自己株式取得等を踏まえ、中期的に適切なキャピタルアロケーションの状態を目指していく方針*

(百万円)	FY24/3期末(2024年3月末時点)		FY25/3期末(2025年3月末時点)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	1,023	51.6%	977	45.6%	△45
売掛金及び契約資産	360	18.2%	509	23.8%	+148
棚卸資産	326	16.4%	253	11.8%	△73
流動資産	1,775	89.5%	1,804	84.1%	+29
固定資産	208	10.5%	340	15.9%	+132
資産合計	1,984	100.0%	2,145	100.0%	+161
買掛金	369	18.6%	306	14.3%	△62
短期借入金	—	—	100	4.7%	+100
1年内社債	100	5.0%	—	—	△100
1年内長期借入金	99	5.0%	9	0.4%	△89
流動負債	981	49.4%	965	45.0%	△16
固定負債	—	—	30	1.4%	+30
負債合計	981	49.4%	995	46.4%	+13
純資産合計	1,003	50.6%	1,150	53.6%	+147
(内、自己株式)	△70	△3.6%	△276	△12.9%	△205
負債・純資産合計	1,984	100.0%	2,145	100.0%	+161

* 中期的なキャピタルアロケーション方針は2024年5月15日付けの「中期経営計画」P.18を参照 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2443362/00.pdf>

※ 投下資本(運用)はFY24/3:56百万円→FY25/3:89百万円 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FY24/3:1,086百万円→FY25/3:1,153百万円 有利子負債＋純資産－繰延税金資産・負債自己資本比率はFY24/3:50.4%→FY25/3:53.8%

D/EレシオはFY24/3:0.199→FY25/3:0.121

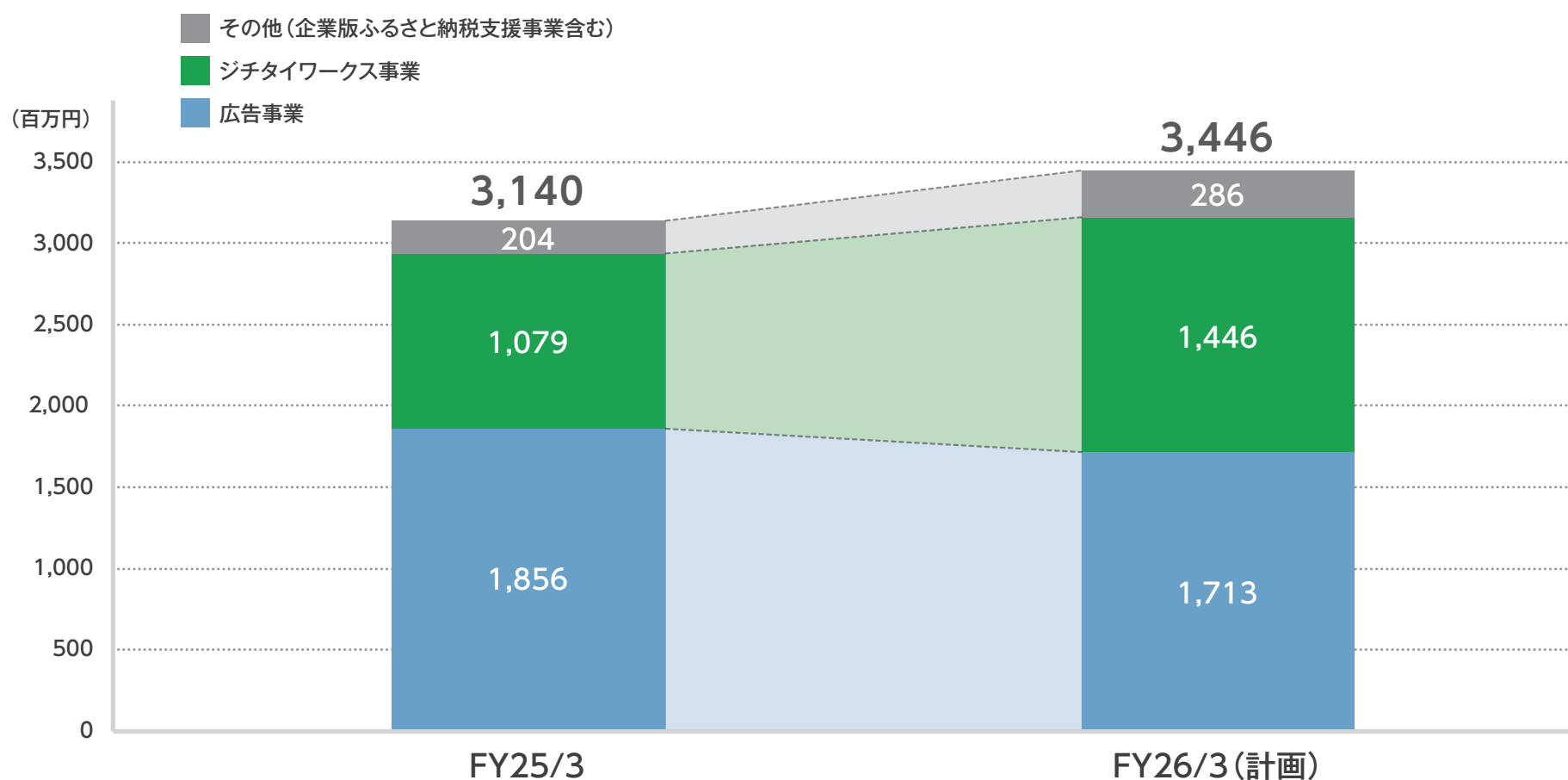
・中期経営計画の達成に向け、引き続き健全な成長、堅実な経営を目指す

	FY24/3	FY25/3	FY26/3
(百万円)	実績	実績	計画
売上高	2,553	3,140	3,446
売上総利益	1,438	1,885	—
販売管理費	1,209	1,593	—
営業利益	228	291	340
経常利益	228	295	342
親会社株主に 帰属する当期純利益	261	358	240
1株当たり当期純利益	15.94円	22.36円	15.80円
のれん償却前営業利益※	—	—	353

※のれんは、会計上の償却費用として反映される一方で、実際の事業運営やキャッシュフローには直接的な影響を与えません。

企業価値に実質的な影響を与える事業活動の収益力を会計上の一時的な要因に左右されずに正確にご理解いただくため、のれん償却前営業利益を公表いたします

- ・事業セグメントごとの今期売上高予想は以下の通り
- ・広告事業は社内リソース配分を踏まえ、踊り場的に減収を想定



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

FY25/3の売上高 1,856百万円（構成比率:59.1%）

FY25/3のセグメント利益 419百万円（構成比率:57.9%）

■ 創業以来、広告事業で約 **113.0億円** の財源確保

- ・ SMART RESOURCEサービスで約 **100.3億円** を自治体に納付
- ・ マチレットで約 **12.7億円** の経費削減

(創業～2025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
資産



利活用



財源確保

- ・広報紙や自治体HP
- ・市民への発信情報

- ・媒体スペースの利用
- ・無料協働発行

■ 提供価値



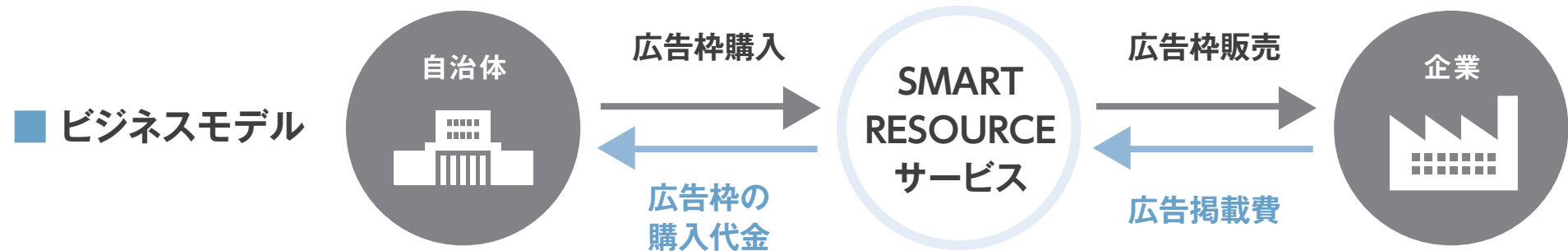
財源確保

ジチタイアド

PR機会



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



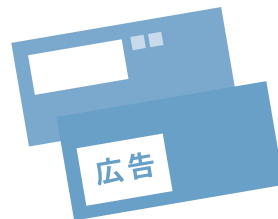
■ 媒体例



広報紙

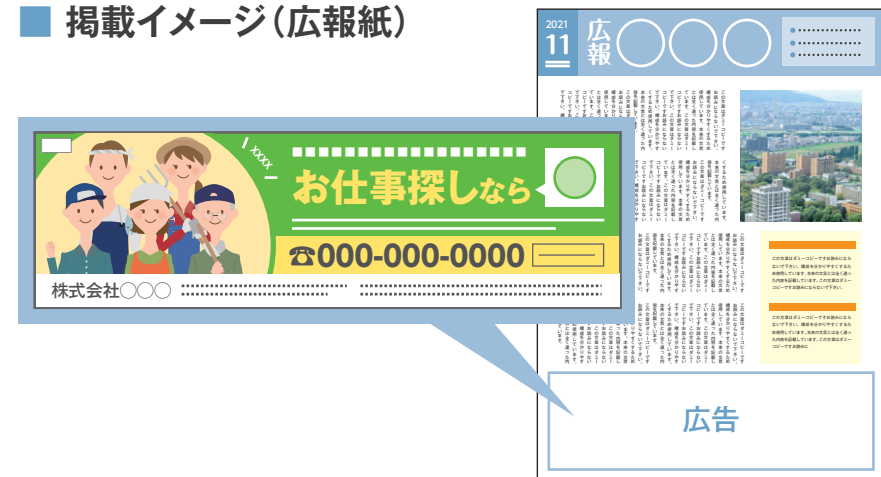


公式HP
バナー



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

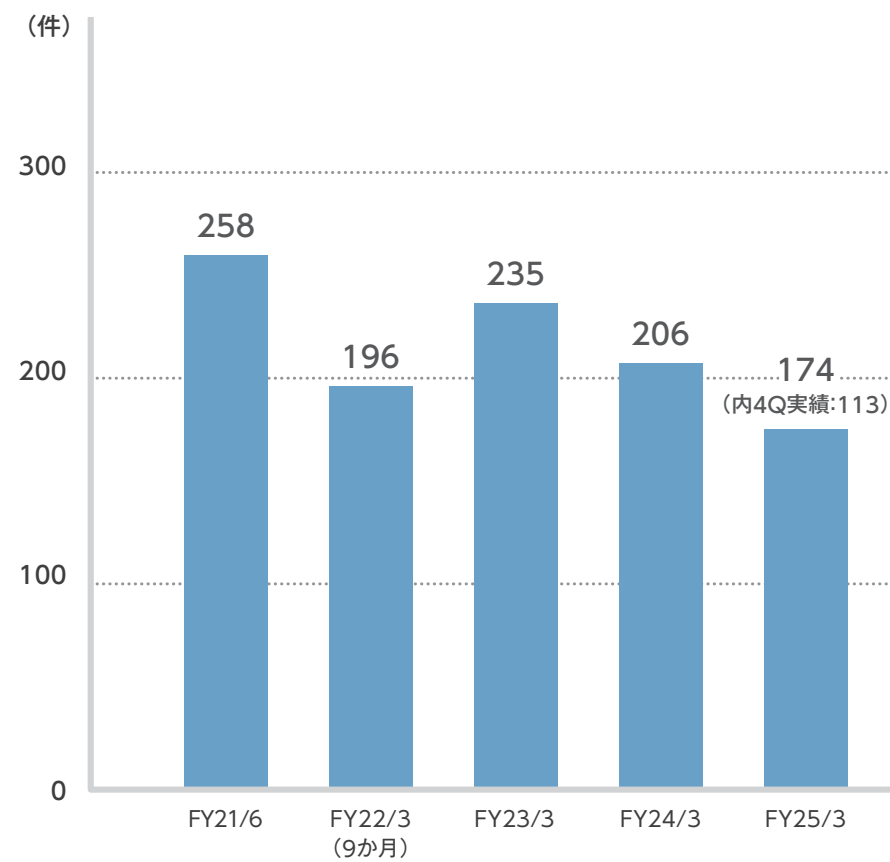


掲載イメージ(子育て情報冊子)

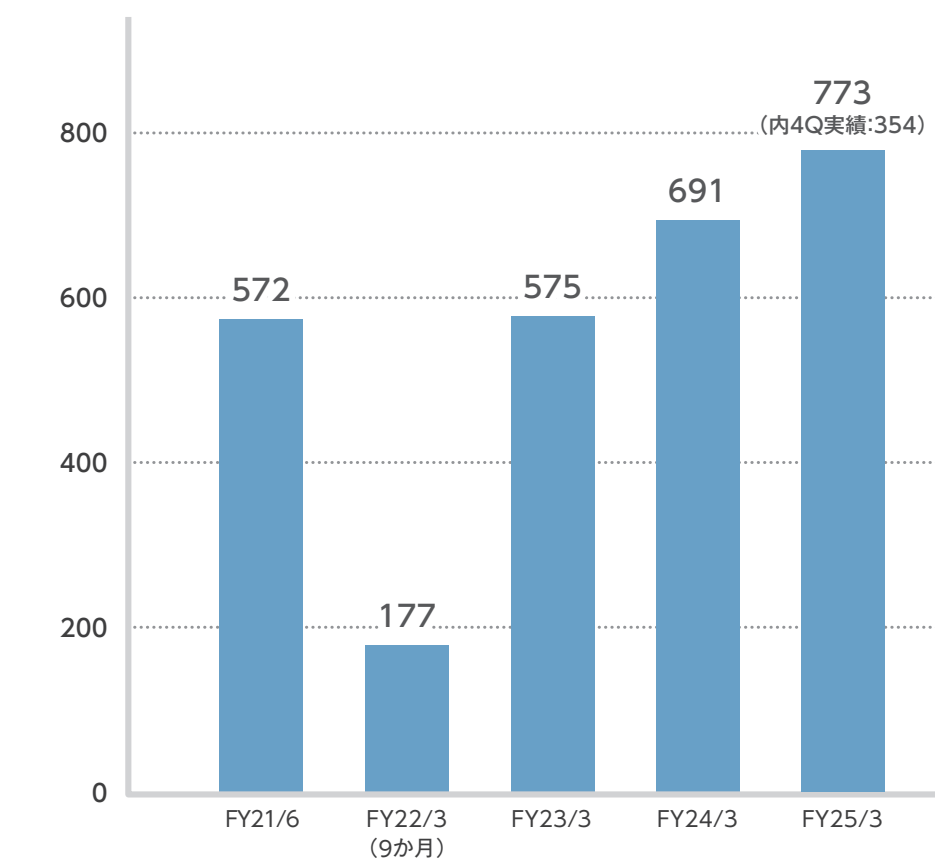
コンテンツ
(子育て情報掲載)



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

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

- SMART RESOURCE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》

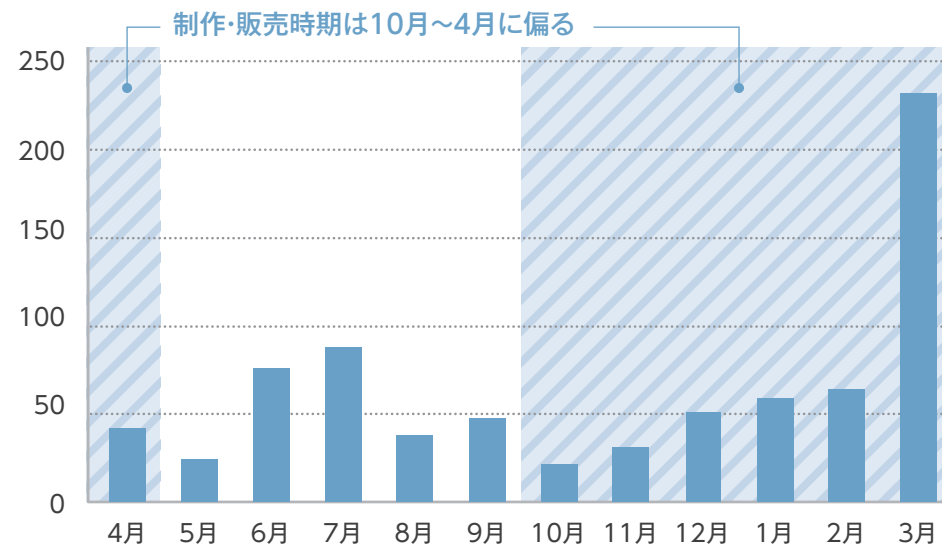
1 制作や販売時期の集中

自治体と契約締結後、制作・販売時期に突入

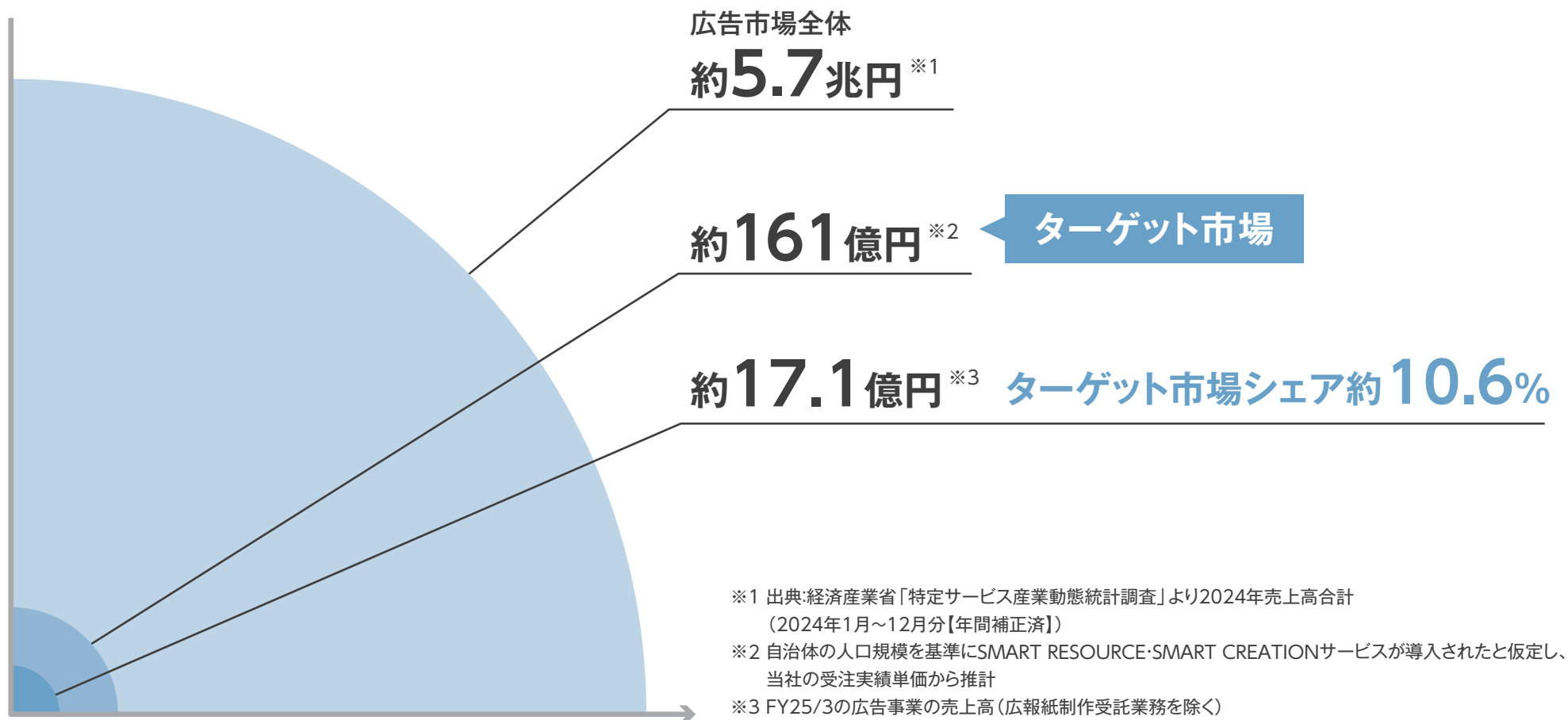
2 業績の計上が偏る

季節偏重の是正を進めてきたが、事業の拡大に伴い、3月に偏重が一時的に強まる結果となった

■ 年間発行数の月次推移（2024年4月～2025年3月）



- ・創業事業として約20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10.6%

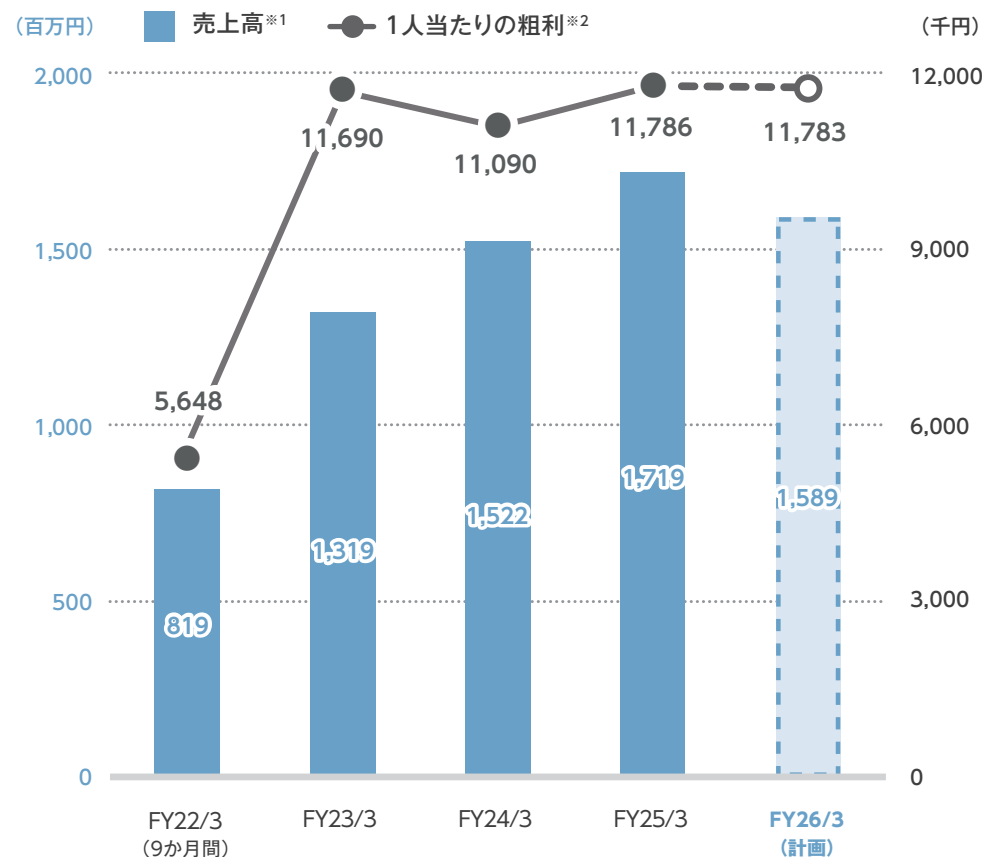


- ・社内リソースの配分を踏まえ、FY26/3においては踊り場的に減収を想定
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定成長を目指す

成熟市場における戦略

- FY25/3に関しては当初計画11,228千円に対し、実績は11,786千円とほぼ計画通り
- 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

FY25/3の売上高 1,079百万円(構成比率:34.4%)

FY25/3のセグメント利益 310百万円(構成比率:42.9%)

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

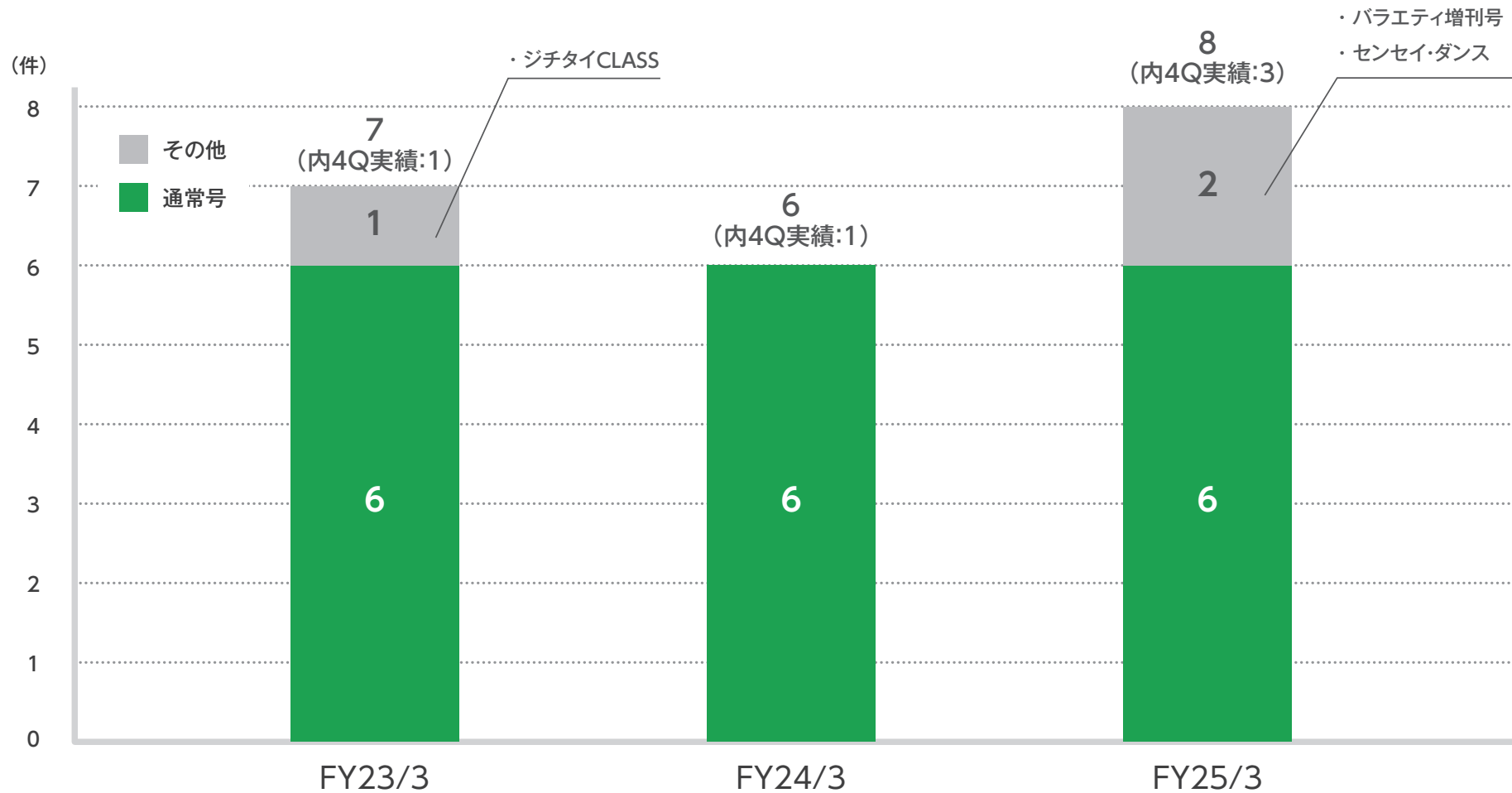


■ ジチタイワークスWEB

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



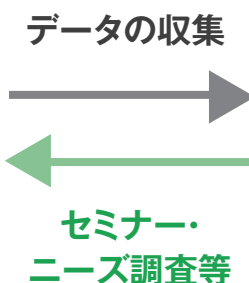
・『ジチタイワークス』通常号の発行回数は年6回ペースを維持



※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

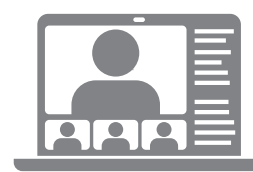
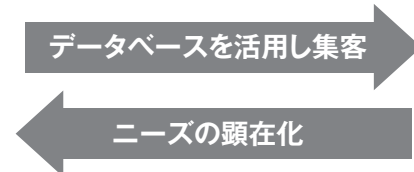
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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



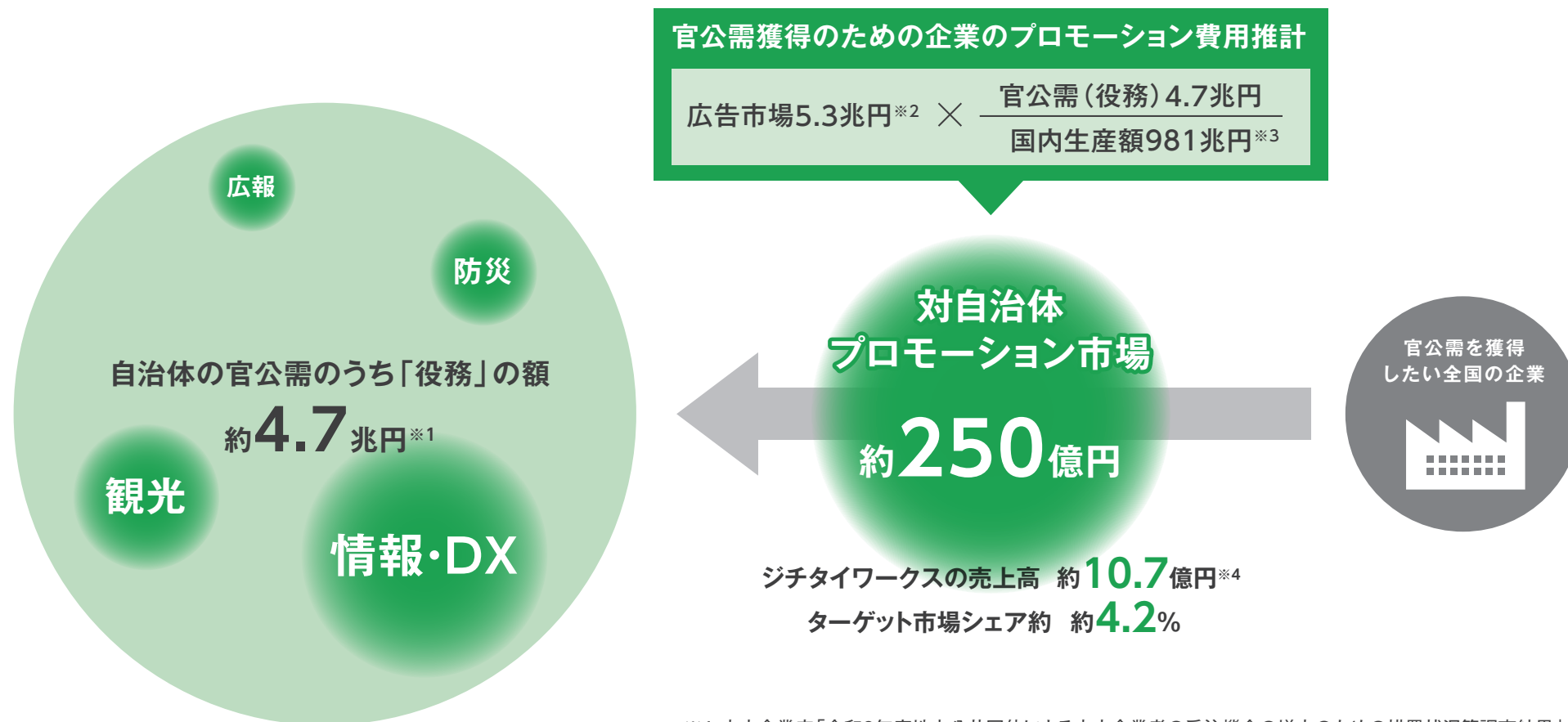
- DM発送
(ジチタイワークSPICKS、ジチタイワークSINFO.*を含む)
- テレマーケティング
- その他

※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

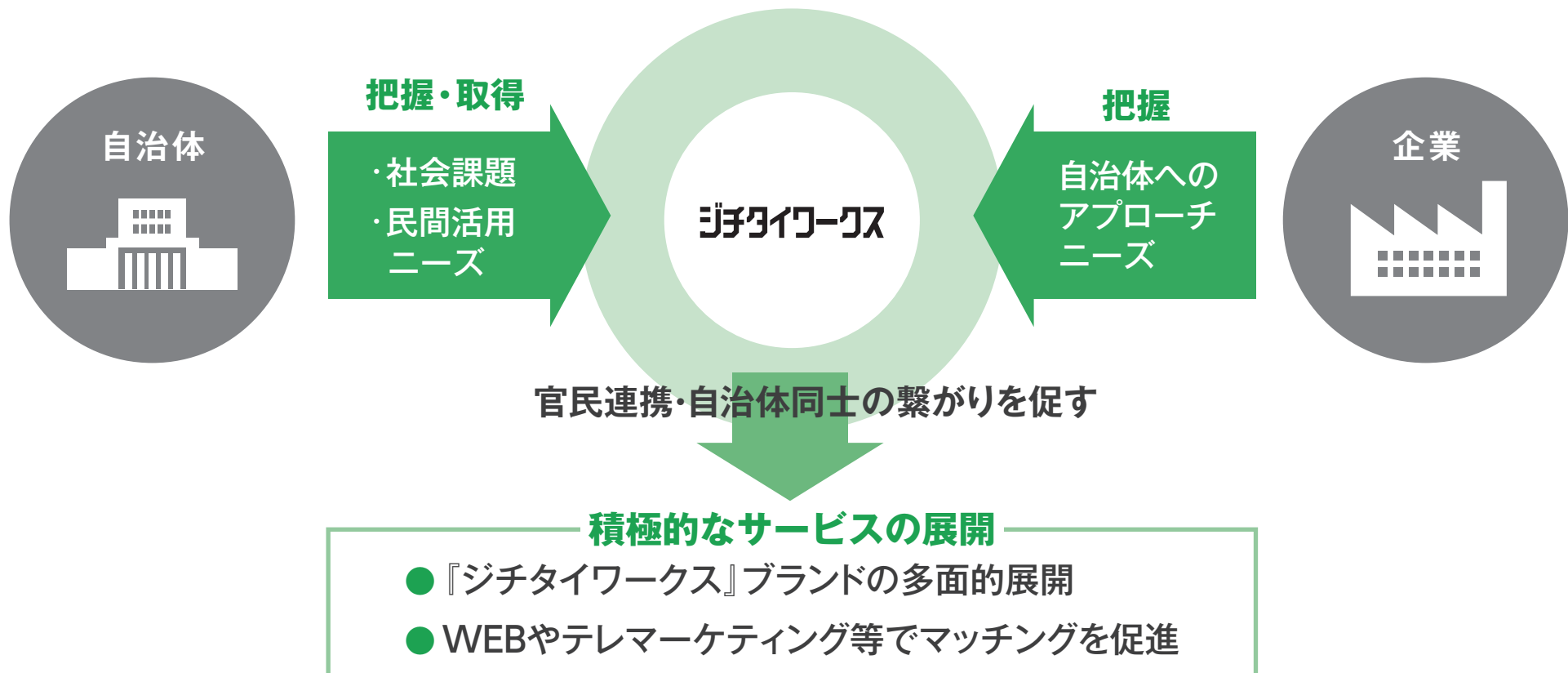
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※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

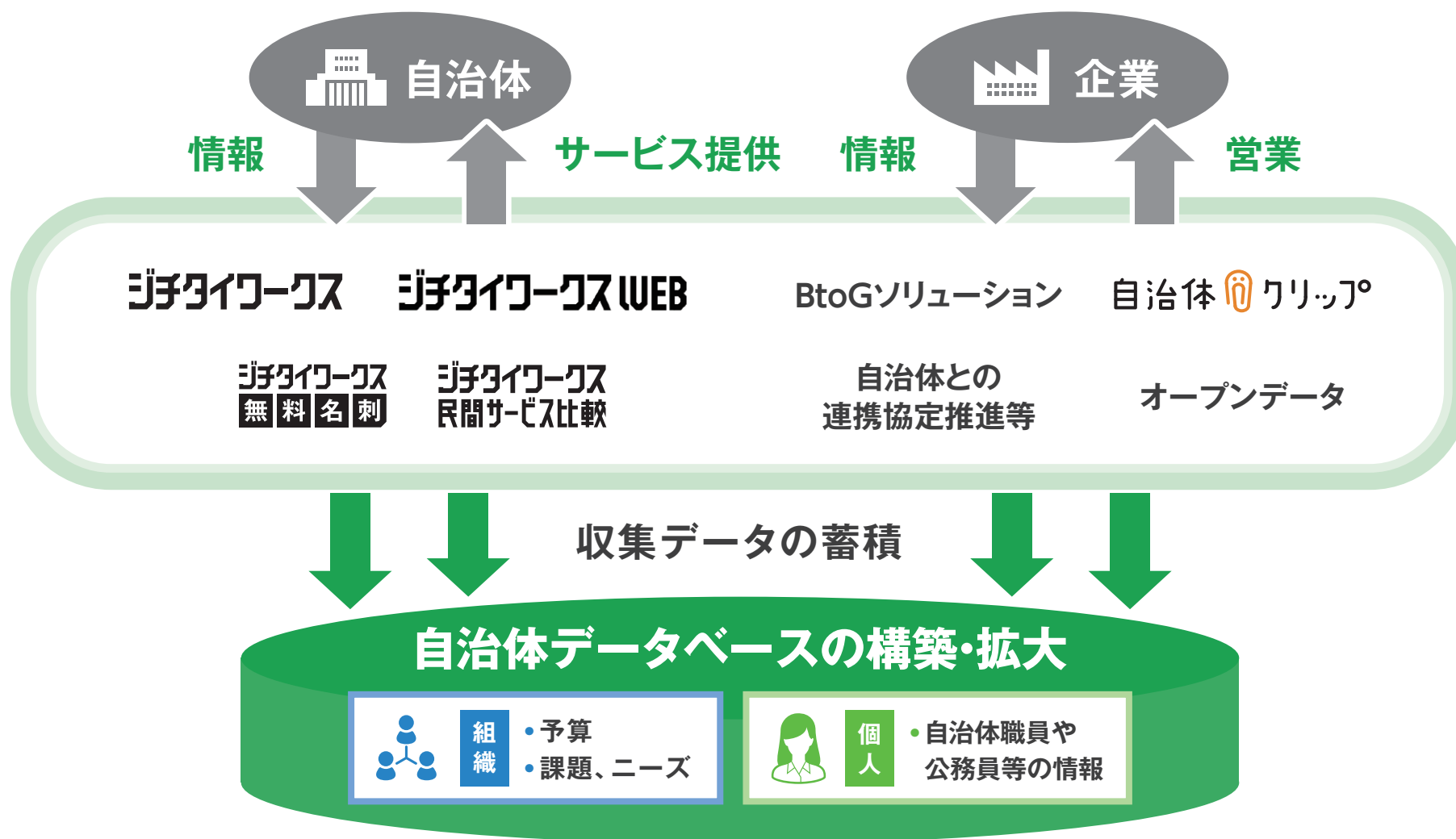
※4 FY25/3のジチタイワークス事業の売上高

- ・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。」

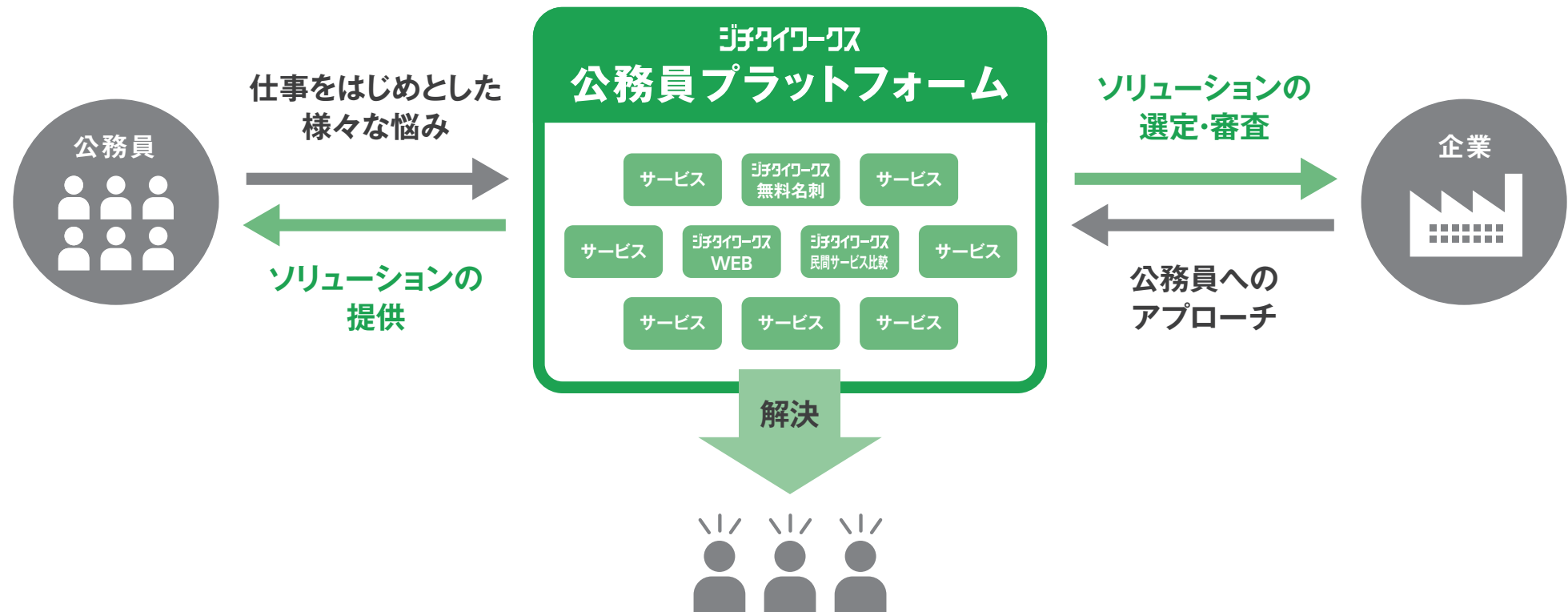


- ・自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- ・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

FY25/3の売上高 204百万円(構成比率:6.5%)

FY25/3のセグメント利益 △5百万円(構成比率:△0.8%)

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、2025年7月より新会社ジチタイリンクを設立予定



■ 自治体協定数 **373件**

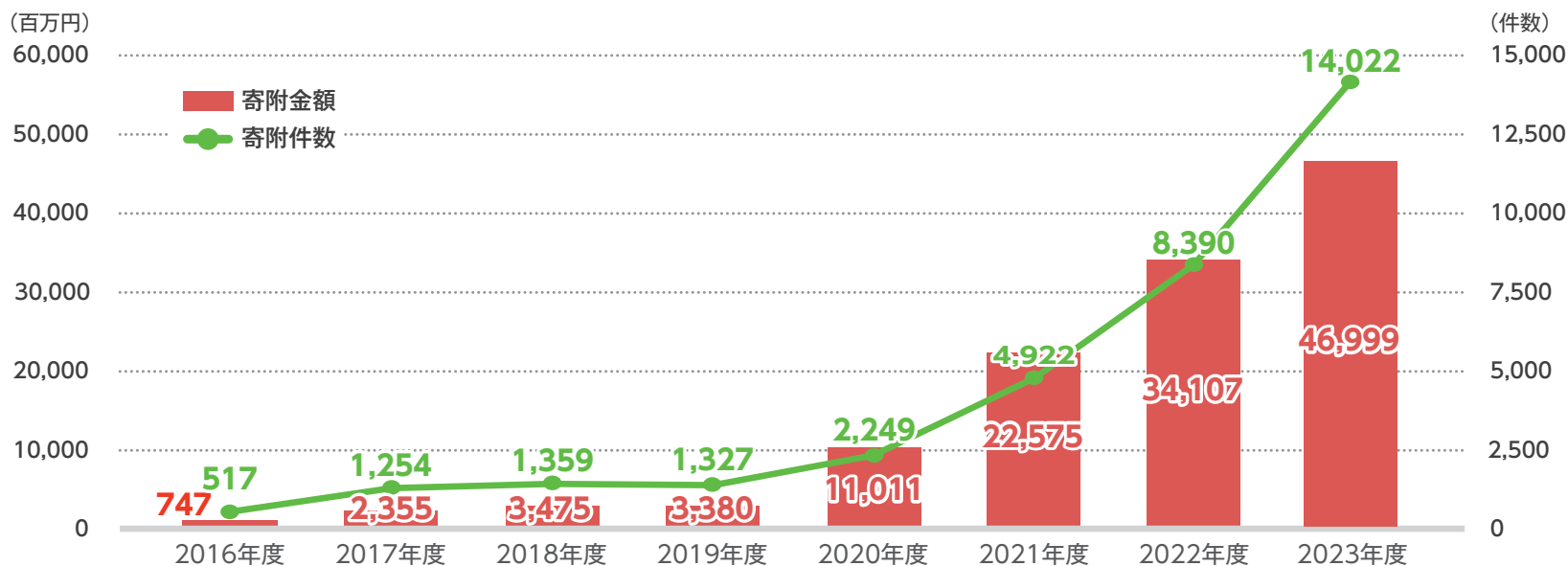
■ 寄附総額 約 **16.2億円**

※サービス開始から2025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(特例措置)、金額件数ともに増加している
- 2024年12月、制度改善策を講じることを前提に税額控除の特例措置を3年間(2027年度まで)延長することが決定

※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

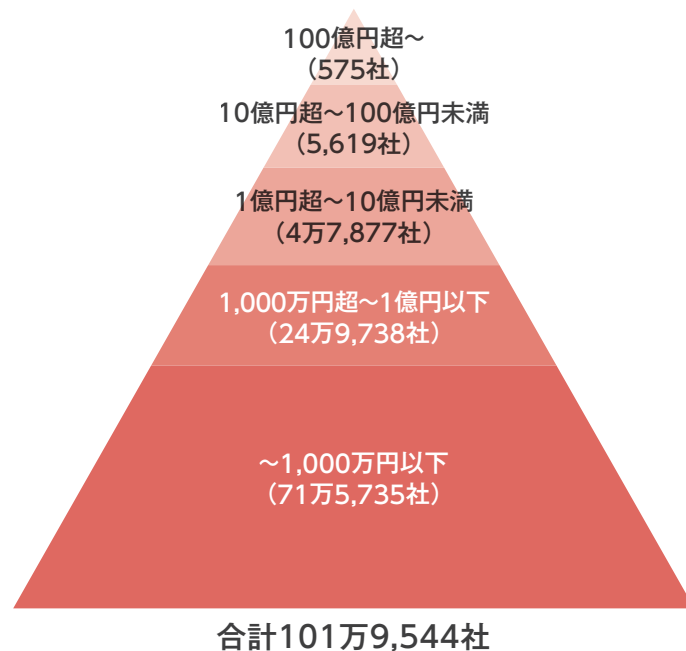


出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和5年度寄附実績について」(地方創生サイト)を加工して作成

- ・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 **1,018件** **自治体シェア 約56.9%**

※2025年3月末まで累計

Ⅲ. 中期経営計画 (FY25/3-FY27/3) の 進捗状況

- ・2024年5月に、FY25/3-FY27/3の3年間の中期経営計画を発表
- ・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期間として実行中、初年度が終了

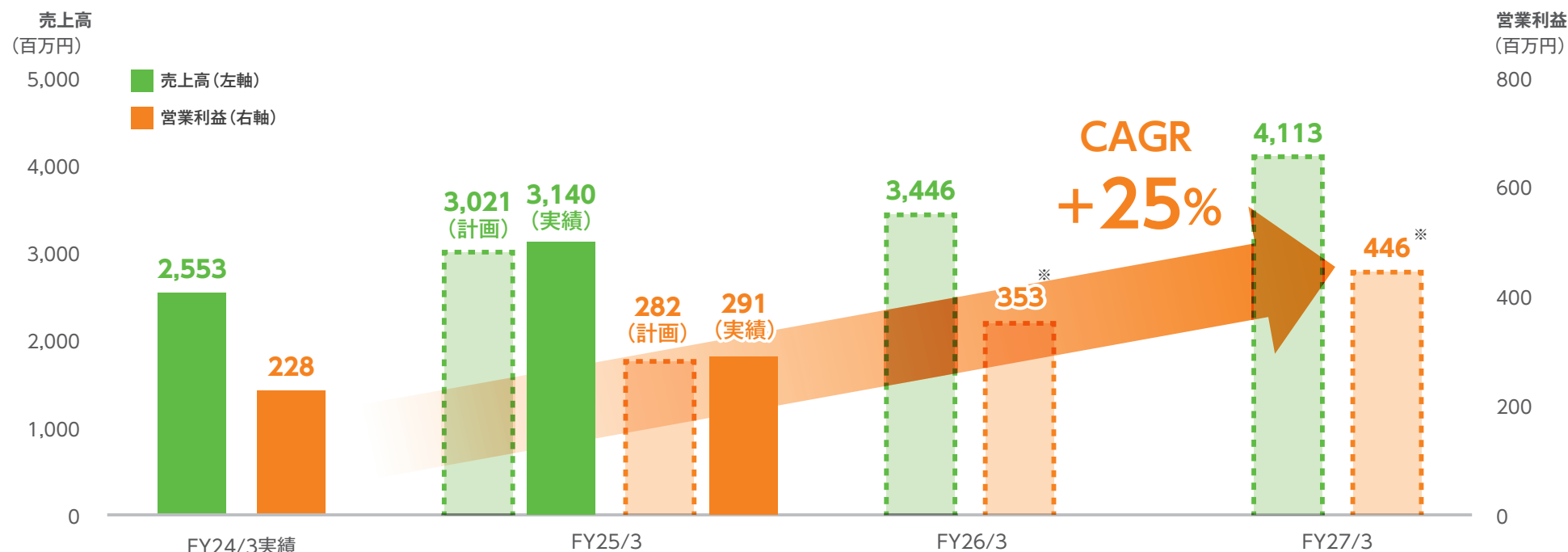
コンセプト

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

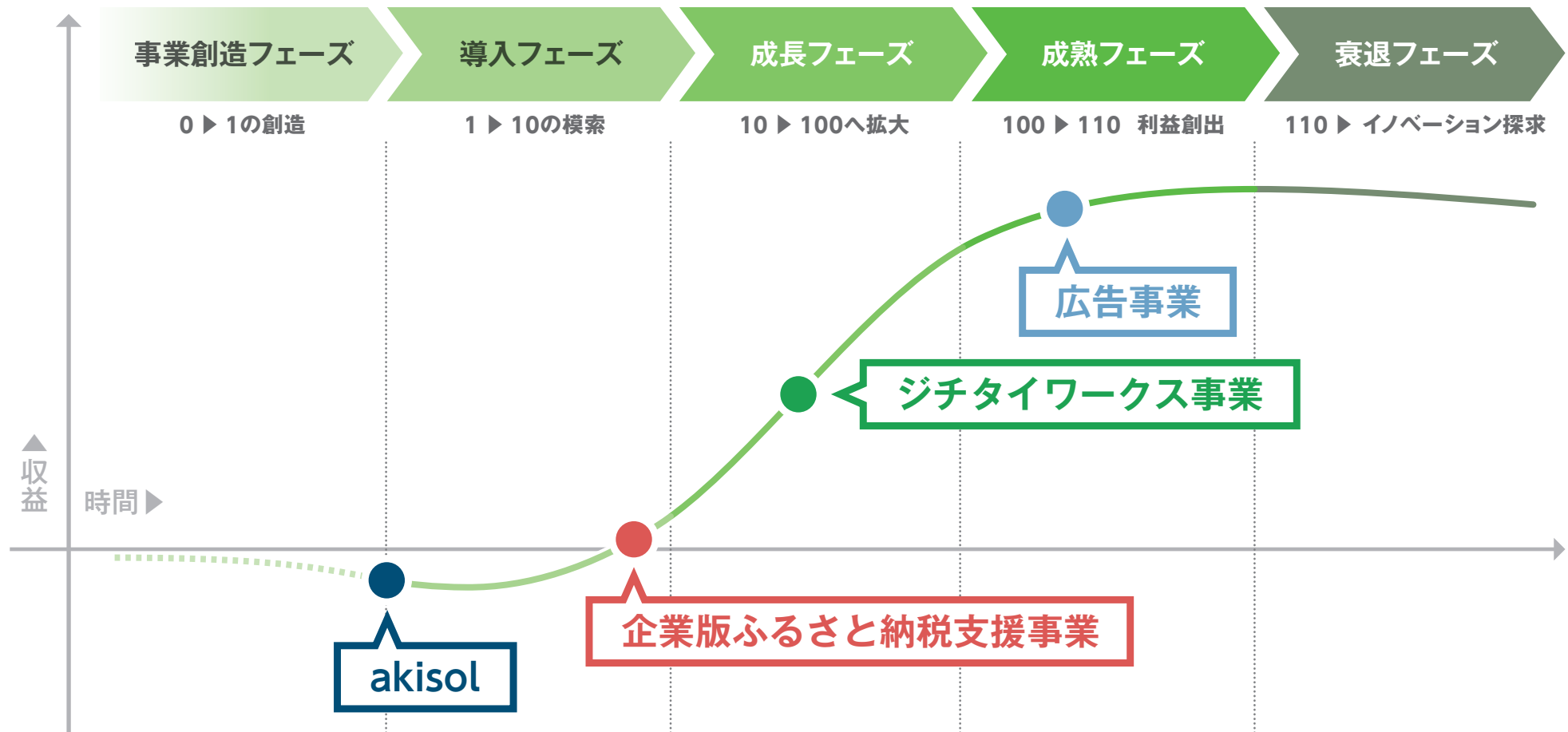


- ・「健全な成長」一歩目として利益成長+25%達成
- ・当面の成長の基盤整備

- ・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

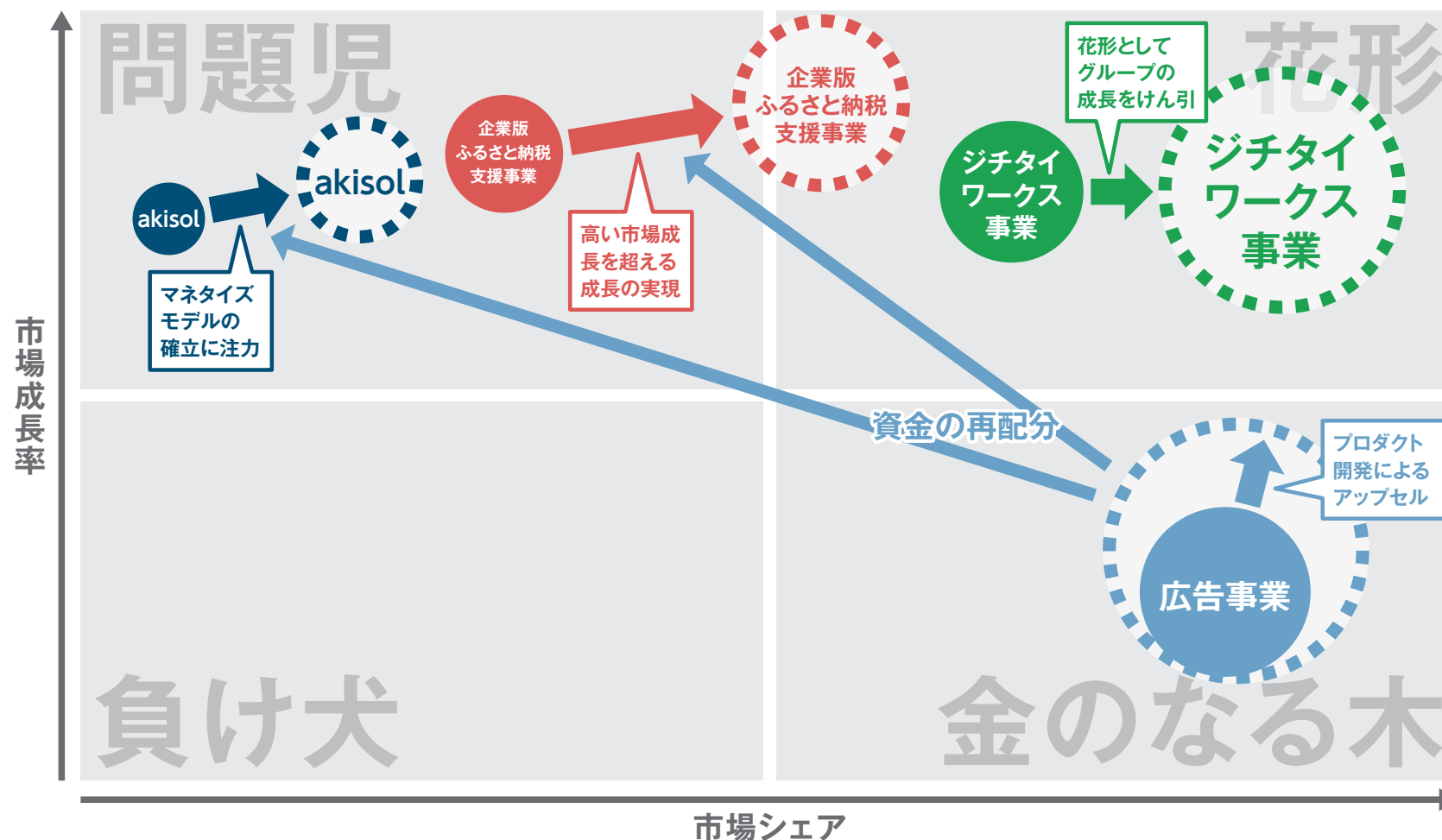
※のれん償却前営業利益を記載しております

- ・初年度終了後も、各事業の位置づけに変更はなし



※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
- 初年度終了後も、各事業の位置づけに変更はなし



・戦略投資のための実行体制、外部連携による事業開発による収益機会獲得に向けての進捗状況

■ 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



■ 戦略投資の実行

- ・整備した体制を活用し、戦略投資（M&A及びマイノリティ出資）を実行開始
- ・投資諮問機能を通じて、投資案件の質を担保し、ポートフォリオ全体としての企業価値向上に資する成果創出を目指す
- ・次なる投資機会の創出に向け、シナジーが見込める企業に関するリサーチを適宜実施



■ 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

■ 外部連携による事業開発

- ・新規事業開発については特筆すべき進捗はないが、新規でグループ傘下となった企業も含めてグループ内での連携を深め、新規事業開発に積極的に努める

・リスクマネジメント体制強化 と、戦略投資に係る投資諮問機能の整備についての進捗状況

■ リスク・コンプライアンス
委員会の設置 (ERMの構築)

FY24/3をかけて、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をかけて、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

▶ ■ リスク・コンプライアンス
委員会の稼働

FY25/3以降、経営陣を中心とするリスク・コンプライアンス委員会が立ち上がり、様々なリスクを洗い出し、年間通じてその対応を行った

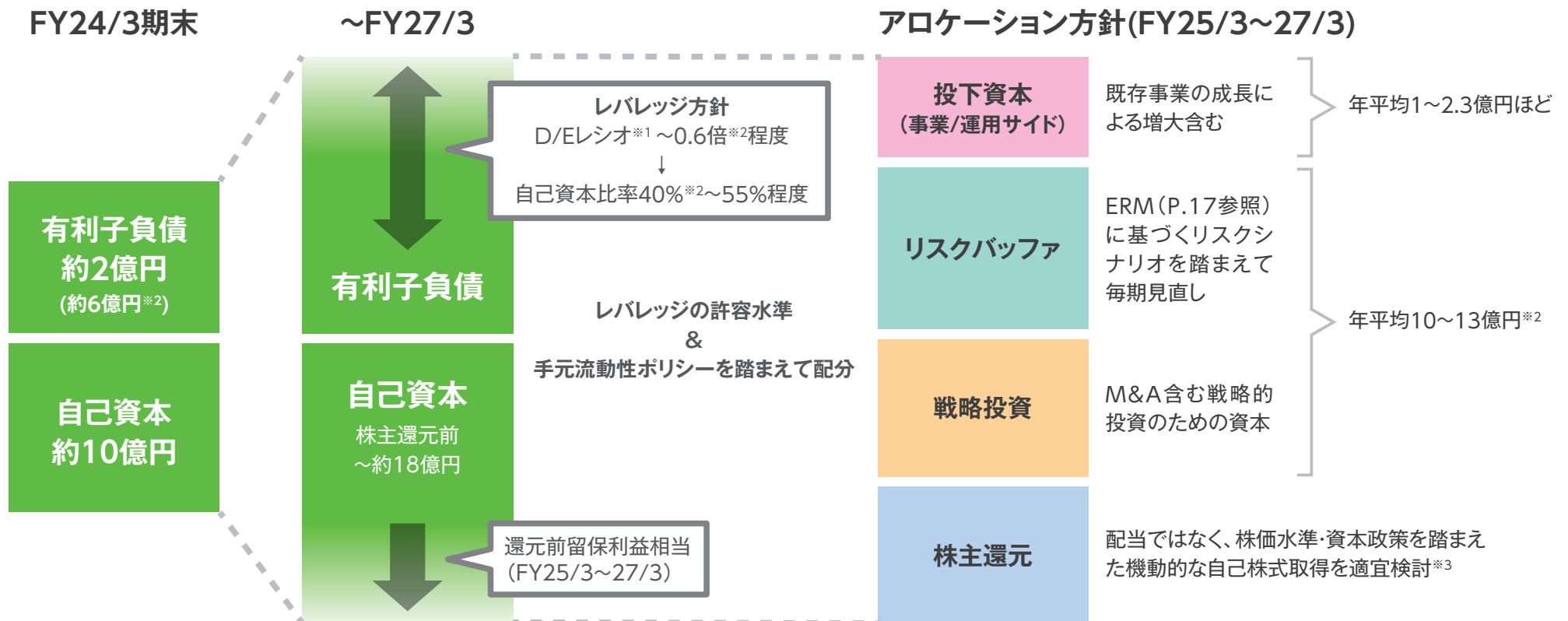
▶ ■ 投資諮問委員会の設置・運用

戦略投資への実行体制を構築、FY25/3からFY26/3にかけて、M&Aや出資決定における適正手続や意見交換が諮られた

※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

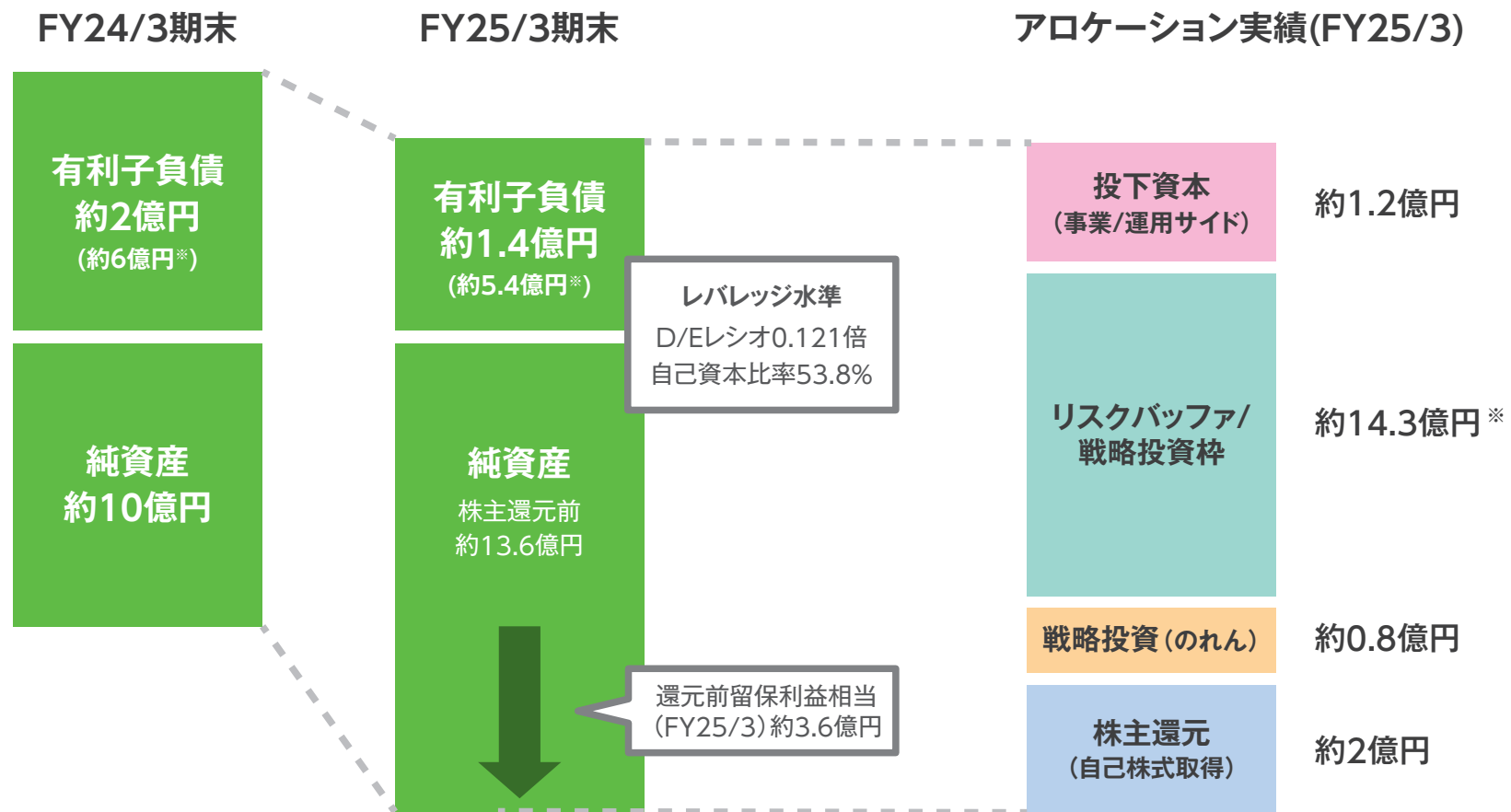
■ 2024年5月に公表した財務方針



※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

- ・FY25/3は、自己株式取得により資本生産性の維持・改善を図るとともに、戦略投資を実行



※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

- ・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

▶ ■ 攻守兼ね備えた強固なミドル層の構築

強固なミドル層育成のため、育成プログラム「ミドツク」の内容を見直し、継続実行。1年間かけて課長及び課長候補人材が研修に参加し、次世代育成へつなげた

▶ ■ 文化価値観の醸成

従来からの取り組みに変更はない。経営陣との対話である「ななかい」、人事考課において行動指針への理解度や体現度を指標に入れるなどの取り組みを継続的に実施

▶ ■ 人材育成に関する取り組み

自治体や企業との人材派遣研修をはじめとする、様々な環境で学ぶ場を提供。また経営陣と1対1で1年間伴走する幹部候補育成プログラムも継続的に実施

※当社グループの人的資本に関する情報は、こちらをご参照ください <https://www.zaigenkakuho.com/ir/sustainability/>

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
入札実務ノウハウ	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。
広告媒体の特異性	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。
自治体リレーション	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。
地方優良企業とのリレーション	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。
業界独自のポジショニング	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。

・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
ジチタイワークスのブランド力	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。 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。
効果的な自治体向け営業支援	自治体向け営業を行いたいがうまくいかない、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。
業界独自のポジショニング	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。

V. 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
生産性向上に向けた 業務改革とDXの推進	事業の拡大や人員の増加に伴い、スピードや効率に限界が生じつつあり、今後は経営資源をより高付加価値な領域に集中させ、業務の精度・迅速性・再現性を高めていく必要があります。当社におけるDXの推進が遅れると、相対的に競争力が低下する可能性があります。	大	生成AIなどの新技術の活用や業務プロセスの見直しに着手しており、これらをさらに本格化させてまいります。
優秀な人材の確保 及び育成	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。	大	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。
事業の成長性	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。	大	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。
上場維持基準への抵触	「2030年以降、上場5年経過している企業」に対して「時価総額100億円以上」とする新たな基準を適用することが提案されております。なお、現行の上場維持基準は「上場10年経過後から時価総額40億円以上」です。これらに対して、当社は現行基準で上場から10年経過する期末である2027年3月末を基準に40億円、2030年以降は100億円の時価総額を達成する必要があります。	大	中期経営計画に則った継続的な利益成長の実現とともに、より一層の説明責任の充実に努めてまいります。

※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 ※前回記載しておりました「業績の季節変動における影響について」は、より優先的に対応すべきリスクとして「生産性向上に向けた業務改革とDXの推進」と「上場維持基準への抵触」を掲げたため、今回より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)
2024年12月 株式会社fundbook 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) 入行
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 株式会社MBBR設立 代表取締役社長(現任)
2022年03月 松本一哉公認会計士事務所開設
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(現任)
2023年12月 北九州監査法人 代表社員(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>