



株式会社ホープ

2019年6月期 決算説明会

2019年9月4日

イベント概要

[企業名]	株式会社ホープ		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2019年6月期 決算説明会		
[決算期]	2018年度 通期		
[日程]	2019年9月4日		
[ページ数]	41		
[時間]	15:30 – 16:14 (合計：44分、登壇：36分、質疑応答：8分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	30名		
[登壇者]	2名		
	代表取締役社長兼 CEO	時津 孝康 (以下、時津)	
	取締役 CFO	大島 研介 (以下、大島)	

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から株式会社ホープ様の 2019 年 6 月期決算説明会を開催いたします。

最初に、同社からお迎えしております、お二方をご紹介申し上げます。代表取締役社長 兼 CEO、時津孝康様。

時津：本日はよろしく申し上げます。

司会：取締役 CFO、大島研介様。

大島：本日はよろしくお願ひいたします。

司会：本日は、ただ今ご紹介申し上げました、お二方からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

なお、皆様のお手元の資料の中にアンケート用紙が入っていると思います。こちらにつきましてはお手隙のときにご記入いただきますよう、お願ひいたします。

それでは、どうぞよろしくお願ひいたします。

時津：あらためまして、本日は皆さん、お忙しい中、当社の決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。

今日は私と CFO の大島でプレゼンテーションをさせていただきます。前半は私の方から、当社のことをご存じない方も多いため、私どものビジネスモデル、事業内容をご説明申し上げます。続いて、大島の方から前期の具体的な数字に関してプレゼンをさせていただきます。そして、最後に私の方から、今期の私たちが見えている数字を説明し、私がどういう思いで会社を営んで、どういう会社になりたいのかという、今日は三つの軸で皆さんにお話をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

02

それでは、早速開始したいと思います。あらためて、私どもの企業理念は「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」でど真ん中にある考え方でございます。ここに通ずるものを事業としてどんどんつくっていくのが、私たちが考えているやり方になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

商号 株式会社ホープ (HOPE, INC.)
創業 2005年2月 (決算期:6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、東証マザーズ・福証Q-Board)
従業員数 192名 (2019年6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
 (広告事業、メディア事業、エネルギー事業)

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	'14年8月 BtoGマーケティング開始
	'06年6月 SMART RESOURCEサービス開始	'16年6月 東証マザーズ・福証Q-Board上場
	'13年9月 SMART CREATIONサービス (マチレット)開始	'17年2月 「ジチタイワークス」創刊
	'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	'18年3月 小売電気事業者登録完了、 「GENEWAT」の開始

続いて、会社概要になります。従業員としては、今、6月末日時点で192名。自治体に特化したサービス業という位置付けでやっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



※マーケティング&メディア事業は、4Q以降「メディア事業」に集約・名称を変更しております。
 ※「mamaro」は、Trim株式会社が開発・製造・運営を行う製品で、同社との提携に基づき当社が自治体への導入提案を行っております。
 知的財産権はTrim株式会社に帰属します。

続いて、飛びまして6ページ目です。事業内容に関してです。今回から、私どもは事業内容、セグメントを三つに切らせていただいています。一つは創業事業である、広告事業です。この事業をもってして2016年、マザーズに上場いたしました。その後、投資を重ねて作り上げたのがメディア事業、エネルギー事業になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

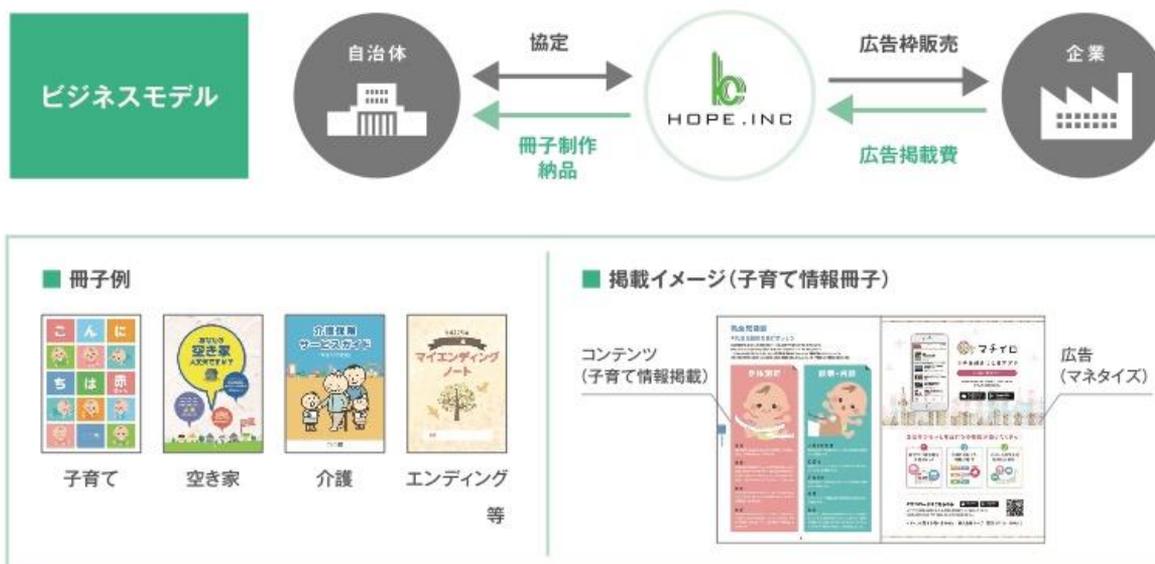
07

少しだけかみ砕いてこの内容をご説明差し上げます。創業事業である広告事業というのは、自治体が保有しております公共の広報紙のスペース、ホームページ上のバナー広告のスペース、公務員の方々の給料明細のスペースを当社が買い取って、それを地元の企業さんに販売をする、いわゆる広告代理業に近いものです。自治体に特化した広告代理店的なニュアンスでやっておりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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**



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

08

続いて、8 ページ目です。SMART CREATION サービス。私どもは「マチレット」と呼んでおります。これは完全に自社メディアとお考えいただいて結構です。官公庁が発行する、非常に専門性の高い冊子がございます。例えば子育て冊子、空き家のオーナーに配られる空き家の冊子、介護の冊子、エンディングノート、婚姻届を出すタイミングで配られる婚姻のノートとか、そういったものの中に広告を入れます。自治体は無料でこれを私どもから寄贈を受ける。ただし、私たちはその中に 15%ないし 20%の広告を入れて収益を上げていくモデルになります。

前段のスペースを買い取って売る SMARTRESOURCE サービスが、おおむね 30%から 35%の粗利率だと想定するならば、このマチレットというサービスに関しましては、おおむねその倍近い粗利率があるとお考えいただいて結構かなと思います。

今申し上げた二つをもってして、東証マザーズに 2016 年に上場いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ヒントとアイデアをみつめる行政マガジン ジチタイワークス

全国1788自治体の職員へ、仕事につながるヒントや事例などを紹介



1 国内屈指の発行部数

自治体職員向け総合情報誌として
国内最多の7万部を発行

2 リーチ力の高さ

全ての市区町村 & 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、ノウハウを共有することで
日本全体の行政サービス向上に寄与

2019年7月26日 「ジチタイワークス」WEB版をリリース (<https://jichitai.works/>)

続いて、9ページ目になります。ジチタイワークスというサービスになります。これを私どもはセグメント上メディア事業と位置付けております。全国1,788の自治体の職員の人たちに、私たちは定期的にこのジチタイワークスという公務員に特化したフリーペーパーを郵送して届けております。

発行部数としては大体7万部になります。全役所の全課に全て郵送しております。圧倒的なリーチ力があることで、自治体の職員の人たちの成功事例や、新たな動きを、このジチタイワークスの中にぎゅっと凝縮をして全国の自治体に配ります。

この意図ですが、公務員の人たちは非常に縦型の組織で、他の自治体の成功事例はなかなかシェアされない、共有されないところに私どもは目を付けまして、ジチタイワークスを投下することで隣町や、同じ県の〇〇市がこういうやり方でインバウンドのプロモーションをやっているんだ、こういうやり方で介護保険の要介護の人たちにアプローチをかけているんだ、という先進的な動きをまとめて共有するテキストブックのような位置付けになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

自治体へのニーズ調査や営業を代行 **今まで培った自治体とのリレーションを活用**

自治体向けに事業を展開したい企業のマーケティングを支援

■ 受託実績(例)

● インバウンド向け翻訳ツールの営業代行 対象自治体 合計50自治体	● Wi-Fi設置の営業代行 対象自治体 合計100自治体
● 観光に特化したAIチャットボットの営業代行 対象自治体 合計50自治体	● 漫画PR支援の営業代行 対象自治体 合計100自治体
● インバウンド向けWEBマーケティングの営業代行 対象自治体 合計100自治体	● 広報支援ツールの営業代行 対象自治体 合計50自治体
● 中国向けWEBマーケティングの営業代行 対象自治体 合計100自治体	● ITを活用した連絡ツールの営業代行 対象自治体 合計300自治体

Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

10

これに付随しまして、メディア事業の中で B to G マーケティングというサービスを行っております。これは、ジチタイワークスに広告を出してくれるお客様がいて、大体 1 社当たり 100 万から 150 万ぐらいの平均単価になるんですが、同時にこの B to G マーケティングも私たちは販売しております。広告を出して終わりではなくて、出した広告のクライアント様の要望に従って、全国の自治体をいくつかピックアップして、そこに、その後テレマーケティングというか、電話でアプローチをかけて営業代行を行っております。今回のジチタイワークスの中のこの広告、観光インバウンドの特集はどう思われましたか、と観光協会に電話をかけたなりなど、その後の見込みのお客様たちを、この広告を出してくれたクライアント様に送客をすることをやっております。

ジチタイワークスに出してくれたお客様には、この B to G マーケティングもセットで販売をしておりますので、こちらのほうにも非常に高い確率でお客様がサービスを買っていただけます。

前年度ですと、大体 15 から 20 ぐらいの契約を、こちらの B to G マーケティングで取っております。非常に労働集約型ですけれども、非常に粗利率の高いサービスになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

自治体と地域住民をつなぐアプリ



■ダウンロード数

累計 43万4,932件

■自治体との契約件数

累計 844件



※アプリ画面イメージ

- 登録した自治体からの最新情報
- 自治体の広報紙を閲覧可能
- 自治体や地域に関するコンテンツを配信

自治体特化のオウンドメディア

自治体クリップ



- 自治体についてのまとめ記事を掲載
- ユニークな取り組みや広報紙の紹介
- 当社の事業に関わる記事を紹介



※地域の子育て情報配信アプリ「マチカゴ」は、2020年6月30日をもって配信終了予定

続いて、メディア事業の中の三つ目ですが、マチイロというサービスと、自治体クリップです。これは相変わらずまだ投資フェーズになります。マチイロに関しましては全国 844 の自治体と契約を結んでおります。広報紙の情報や、行政情報がアプリを通じてプッシュで市民の人たちに通達される仕組みになっております。

ダウンロード数としましては前期末現在で 43 万ぐらいのダウンロードです。基本的にここにプロモーションでお金をかけておりませんので、オーガニックに市民の人たちがダウンロードしてくれます。

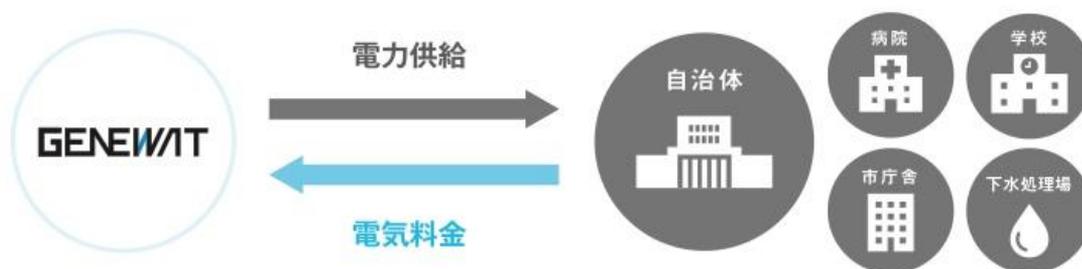
2年か3年ぐらいやり続けている事業にはなるんですけど、まだ引っ張れるだけ引っ張ろうと。ここは課金が始まると、ほぼサブスクのモデルになるので、行政からお金を取ることを非常に大事に考えておりますが、もう少し 1,000 自治体ぐらいまで乗っかってきて、そこから行政等々から一定の金額をいただければと思っております。以上がメディア事業の大きな特徴になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

電力販売事業新規参入 ▶

「電気もジェネリック」という新しい価値観のもと
これまでより低価格で電力を供給し、自治体の経費削減を支援



続いて、最後はエネルギー事業です。これは GENEWAT というサービス名で全国の自治体にサービスを投下しております。そんなに難しいサービスではありません。自治体が保有しております病院や学校、市庁舎、下水処理場とか、さまざまな公共施設がありますので、そこに特化した形で私たちの電気を卸していくサービスになります。

もちろん競合としましては、九州だと九州電力、中部だと中部電力、そういった大手の企業様と戦いながら、私たちが自治体に電気を供給していくことをやっております。

以上の三つが私どもの売上のほぼ 100% を構成するサービスのセグメントになります。前期もこのサービスで売上をつくってございました。今期に関しましても、全く同様にこの 3 サービス以外は原則何もやる気がございません。この 3 サービスを全て黒字化に持っていくのが今期のテーマの一つになりますので、頭に入れていただければと思います。

続いて、13 ページ目以降に関しましては具体的な数字、前期の数字になります。決算ハイライトになりますので、CFO の大島のほうからご説明させていただきます。

大島： それでは、前期 2019 年 6 月期の決算ハイライトについて、私の方からご説明申し上げます。着座で失礼いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

FY2019業績	飛躍的な売上成長、利益V字回復	
	売上高 38億62百万円 (YoY +70.2%)	営業利益 87百万円 (前期は △1億21百万円)

広告事業	メディア事業	エネルギー事業
生産性向上・収益性改善が進み セグメント利益増	売上高倍増し、セグメント利益が プラスに転換	飛躍的な売上成長を牽引し、 あわせて利益創出に寄与
売上高 23億47百万円 (YoY +6.0%)	売上高 1億3百万円 (YoY +116.3%)	売上高 14億11百万円
セグメント利益 2億84百万円 (YoY +14.9%)	セグメント利益 6百万円 (前期は△61百万円)	セグメント利益 94百万円

※ 金額は表示単位未満を切り捨て表記 ※ %は少数点第2位を四捨五入表記
 ※ エネルギー事業はFY2018 4Qより損益の計上を開始となったため、前期比較は行っていません。

14 ページをご確認ください。まず、決算サマリーです。2019年6月期の全社的な業績については、売上高が前年比で70.2%増の38億6,200万。営業利益については8,700万で、前年から2億を超える改善となり、V字回復を果たしました。

各事業に関して、まず広告事業ですが、生産性の向上等が進み、セグメント利益は増加いたしました。売上高で申し上げますと、前年比6%増の23億4,700万。セグメント利益は15%近く改善いたしました。2億8,400万。

続いて、メディア事業ですが、こちらについて売上高は倍増いたしました。セグメント利益もプラスに転換しております。売上高で申し上げますと、1億300万。セグメント利益は600万となっております。

エネルギー事業については売上増をけん引した事業でございますが、併せて利益創出にも寄与しております。売上高で申し上げますと14億1,100万。セグメント利益は9,400万となっております。

なお、エネルギー事業については2018年の第4四半期から損益の計上を開始となっているので、前年比較は載せておりません。

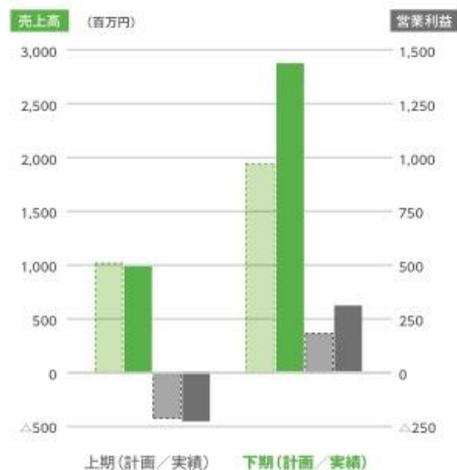
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

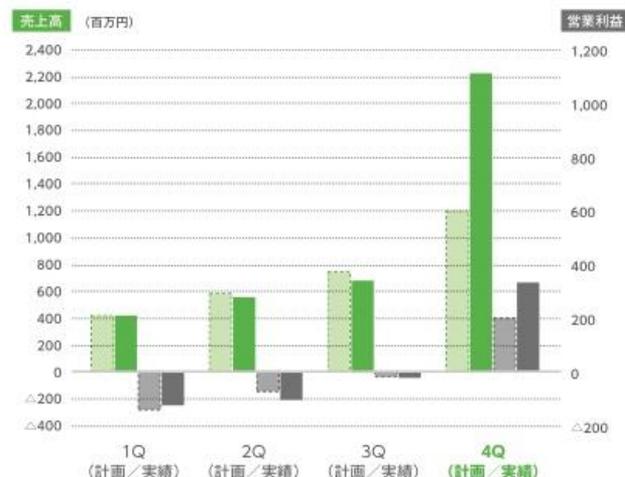


エネルギー事業の受注が進み、想定以上に売上高・営業利益ともに伸びた

■ 半期 計画・実績



■ 四半期 計画・実績



■ 売上高 計画 ■ 売上高 実績 ■ 営業利益 計画 ■ 営業利益 実績

※計画は当初計画を表示しております。

続いて、15 ページです。こちらについては、半期と四半期ごとの売上高および営業利益の計画対比のグラフになっております。特に下期、もっと言うと第 4 四半期、こちらの売上および営業利益が計画に対して大幅に上振れて着地をしたところがございます。大体第 4 四半期だけを捉えると 10 億超売上高で計画よりも上振れたと。営業利益でいくと 1.3 億ぐらい上振れた形になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(百万円)	FY2018	FY2019				
	実績	当初計画	修正予想	実績	当初計画比	前年比
売上高	2,269	2,957	3,800	3,862	+30.6%	+70.2%
売上総利益	759	—	—	1,039	—	+36.9%
販売管理費	881	—	—	952	—	+8.1%
営業利益	△121	△32	55~70	87	—	—
経常利益	△114	△18	65~80	95	—	—
当期純利益	△128	△31	45~65	75	—	—

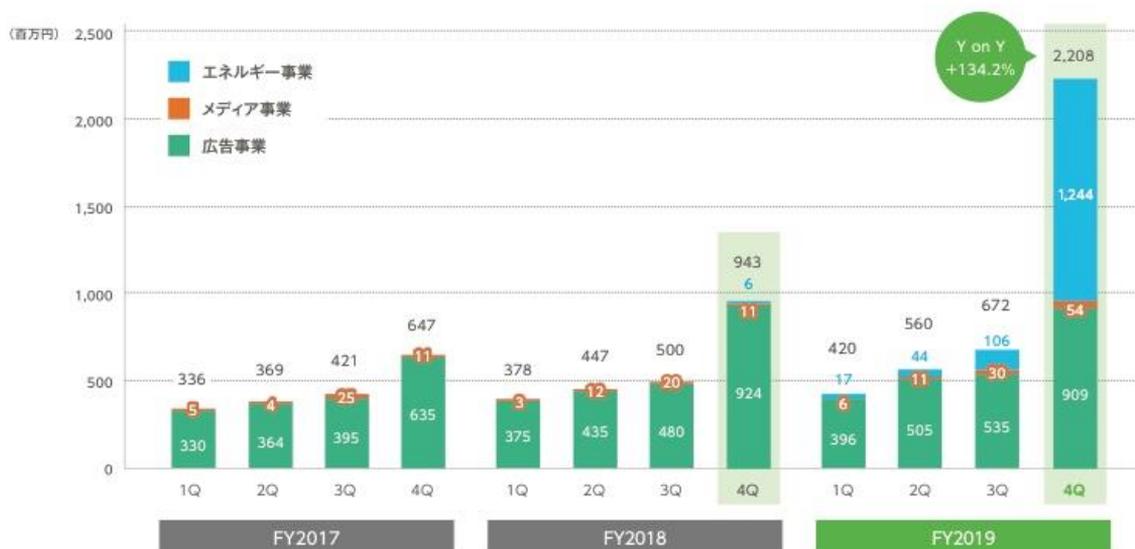
※修正予想の数値は、5月27日「通期業績予想の修正に関するお知らせ」より

続いて、16 ページです。こちらは表形式で計画対比および前年対比で業績を表示しております。当初計画が左のほうにございます。そこと対比でいくと、売上高で 30.6%増という形になっております。営業利益についても 1.2 億近い上振れとなっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

エネルギー事業の伸びにより YonY+134.2%
 広告事業は規模適正化に着手し、前年同四半期を下回った



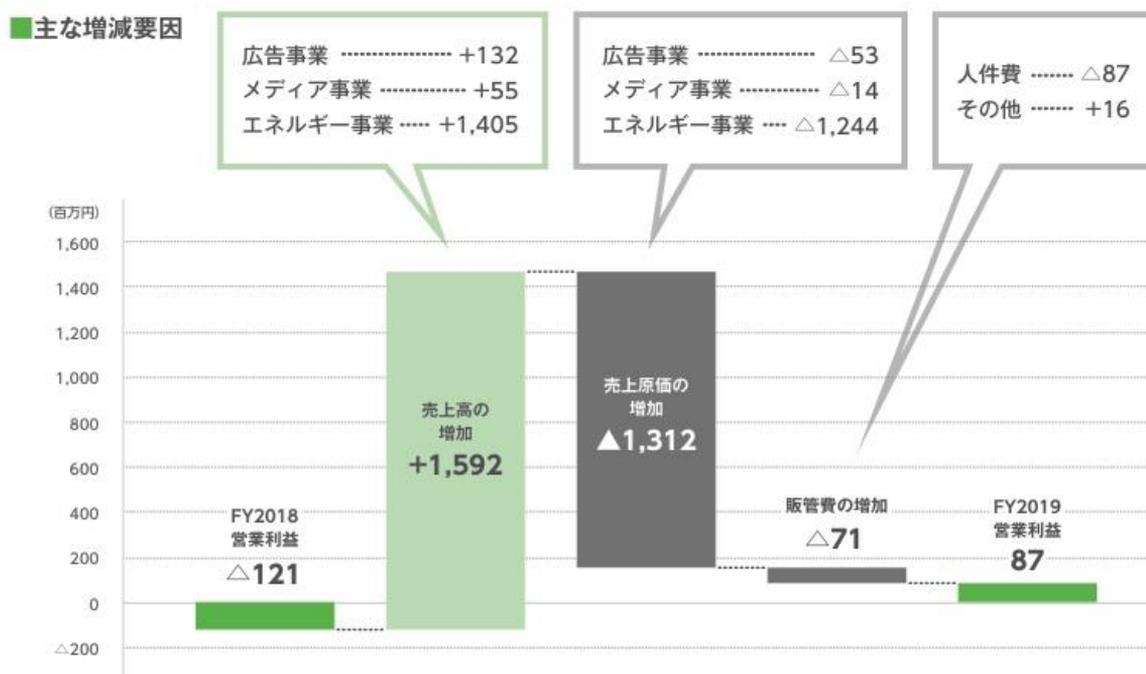
Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

続いて、17 ページです。こちらは四半期ごとの売上高推移になっております。事業ごとに細分化して資料のほうには掲載しております。第 4 四半期だけを捉えると、大体 134%ほど、前年同四半期から上振れた形になっております。

その中で広告事業だけ、緑のところですが、第 4 四半期だけを比較すると、若干ボリュームダウンで。こちらの詳細は 38 ページでございますので、お時間があるときにお目通しいただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

続いて、18 ページです。営業利益の増減分析になっております。2018 年 6 月期の営業利益がマイナス 1.2 億。2019 年 6 月期が 8,700 万で、その増減要因を売上高、売上原価、販管費の増減で分解しております。

まず、売上高の増加は 15 億 9,200 万でしたが、その内訳としては広告事業で 1.3 億、メディア事業で 5,500 万、エネルギー事業で 14 億という内訳でございます。

続いて、売上原価については 13 億 1,200 万増加いたしました。この内訳としては、広告事業で 5,300 万、メディア事業で 1,400 万、エネルギー事業で 12 億 4,400 万増加した形になっております。

販管費の増加は 7,100 万でございました。その内訳が、人件費が 8,700 万増加した一方で、その他の経費については 1,600 万ほど縮減することができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(百万円)	FY2018		FY2019		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	443	22.7%	494	18.0%	+51
売掛金	390	20.0%	1,077	39.3%	+686
棚卸資産	896	45.9%	629	22.9%	△267
流動資産	1,815	92.9%	2,283	83.2%	+468
固定資産	138	7.1%	460	16.8%	+321
資産合計	1,954	100.0%	2,743	100.0%	+789
買掛金	1,015	52.0%	1,370	49.9%	+355
短期借入金	—	—	200	7.3%	+200
1年内長期借入金	39	2.0%	86	3.2%	+46
流動負債	1,368	70.0%	1,979	72.1%	+611
長期借入金	140	7.2%	236	8.6%	+96
固定負債	140	7.2%	236	8.6%	+96
負債合計	1,508	77.2%	2,216	80.8%	+708
純資産合計	445	22.8%	527	19.2%	+81
負債・純資産合計	1,954	100.0%	2,743	100.0%	+789

Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

19

最後に 19 ページが B/S になります。ここでハイライト化しているのが 2 点ございまして、まず、棚卸資産です。2018 年 6 月末時点で 8 億 9,600 万ほどあったものが、前期末時点で 6 億 2,900 万と、2 億 6,700 万ボリュームダウンしております。

この棚卸資産に計上されているものが、創業事業である広告事業のうち、SMART RESOURCE サービスです。最初に時津からご説明申し上げたサービスの、末日以降の将来の広告枠を棚卸資産という形で B/S にオンバランスしております。

ここの左に書いてある通り、広告事業は、今後は規模適正化を図っていくところがここにも表れているかなという形になっております。

一方で貸方サイドです。借入金の勘定がだいぶ増えてございまして、短期借入金で 2 億。1 年内の長借および長借で、合わせて 1.4 億ぐらいプラスになっている状況でございます。こちらは、今、運転資金の水準がだいぶ上がっておりますので、その辺の財務を、ファイナンスをしっかりと手当てする必要があるところで、財務基盤を強化する一環として、まず長期借入金を増やすことおよび短期の運転資金を手当てするための当座貸越の枠等を拡充しております。

以上、私から 2019 年 6 月期の決算についてご説明申し上げます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

時津：最後に私から今期の見通しと成長戦略についてお話をさせていただきます。

FY2020計画 (P/L)

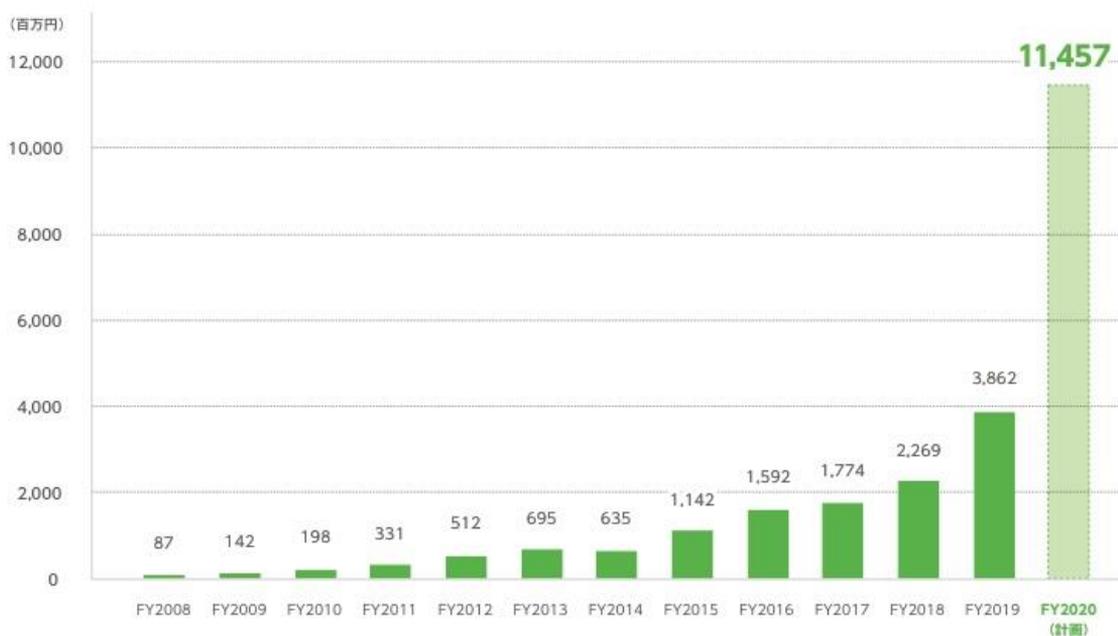
(百万円)	FY2018	FY2019		FY2020	
	実績	実績	前年比	計画	前年比
売上高	2,269	3,862	+70.2%	11,457	+196.6%
売上総利益	759	1,039	+36.9%	—	—
販売管理費	881	952	+8.1%	—	—
営業利益	△121	87	—	—	—
経常利益	△114	95	—	—	—
当期純利益	△128	75	—	—	—

※エネルギー事業における売上原価の変動性が大きく、かつ全社業績への影響度合いも高いと考えられることから、合理的な予想値を算出することが困難であるため、各段階利益の公表を控えております。

とても重要なセクションになると思いますので、しっかり私も気持ちを込めて話をいたします。今期に関しましては、21 ページです。売上に関しまして最低限 114 億はつくれると開示をしております。売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益に関しましては、大変申し訳ございませんが、非開示にさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



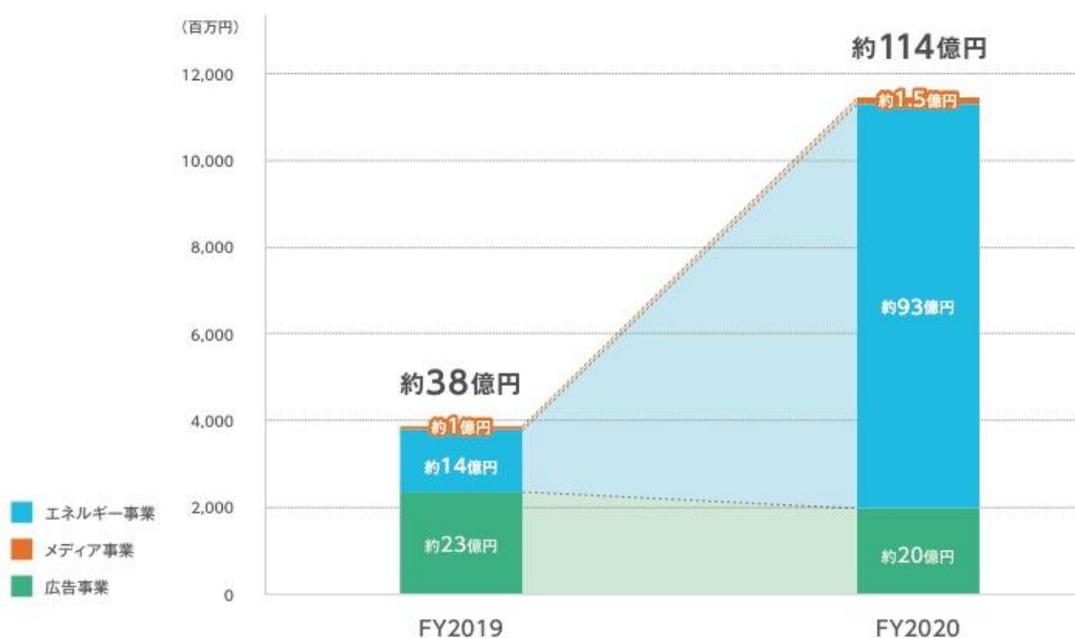
※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります。

続いて、22 ページ目です。2008 年からの売上の推移を出しております。経営者のタイプによると思うんですが、当期純利益、営業利益、経常利益をすごく重要視しているのはもちろん、私の経営者のタイプとして、やはりトップラインをどう伸ばしていくかはとても重要なことだと、今もなお考えております。トップライン・売上がないと、営業利益も経常もつukれないと考えております。一貫してここでお伝えしたいのは 2014 年の決算期変更を除いて、私どもは会社の売上、トップラインを伸ばしてきたことです。

何度も言いますが、2020 に関しまして、114 億は最低ここだけは守れる数字という思いで開示をしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

23

続いて、23 ページ目です。これは少々開示するかどうか迷ったのですが、これはしたほうがいいだろうということを出しております。創業事業である広告事業に関しましては、後ほど細かい戦略をお伝えしますが、初めてトップラインとしては落ちます。前期は 23 億円でしたが、今期はおおむね 20 億と 1 割ほど落ちるのではなかろうかなと思っています。

ブルーで書いておりますのがエネルギーの売上です。ここが 14 億から最低でも 93 億の数字にはつくれるだろうと思っています。

最後、メディア事業に関しましては、前期 1 億円だったところを 1.5 億ぐらいまでは伸ばせるのではないかと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1 各事業の位置づけを再定義

- 広告事業 「利益創出事業」に向け、規模適正化
- メディア事業 —— 「情報の最上流」という立ち位置を確立
- エネルギー事業 「成長エンジン」として
取引規模の拡大・収益性の安定化を目指す

2 人的資源の最適化

当社最大の経営資源である【ヒト】の再配分

では、これら三つの事業を私どもがどういう位置付けで捉えているのかをお伝えいたします。全てを伸ばすよりも、一つ一つが会社にとって、ホープにとってどうあるべきなのかを考えております。

一つ、広告事業に関しましては、利益創出事業に向けて規模の適正化を図っております。創業からこの事業しかなかったホープと、今のホープはだいぶ違う会社になってきておりますので、ここでトップラインを伸ばす必要性がありません。ですので、ここに関しましては徹底的に営業利益にこだわった組織体制に大きく舵取りを変えております。

大体 140 億ぐらいしかない自治体広告市場の中において、20 億近くマーケットを取っておりますので、占有率でいくと 16% ぐらい来ております。これは結構上のところまで来ておりますので、トップラインを狙うのではなくて、営業利益をこの事業においては狙いにいくと、前期は急速に舵取りをしております。

続いて、メディア事業です。私どものクライアントは 100% 自治体になります。もしくは自治体の職員が私どものクライアントになります。その自治体職員の人たちが手に取りやすい情報の最上流という位置付けで、このジチネットワークスをメインに置いております。彼らが何か困ったとき、何

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

か動きたいときに、まずは私どものメディア、私どもの会社を使ってもらいたいという、その情報の最上流を今は取りに行くために鋭意動いております。

ですので、別にこれは大して売上は伸びないわけではないんですけども、営業利益を狙いにいくよりも、自治体の人たちにとって触れやすいところにポジションを取っていくことが必要であると考えております。

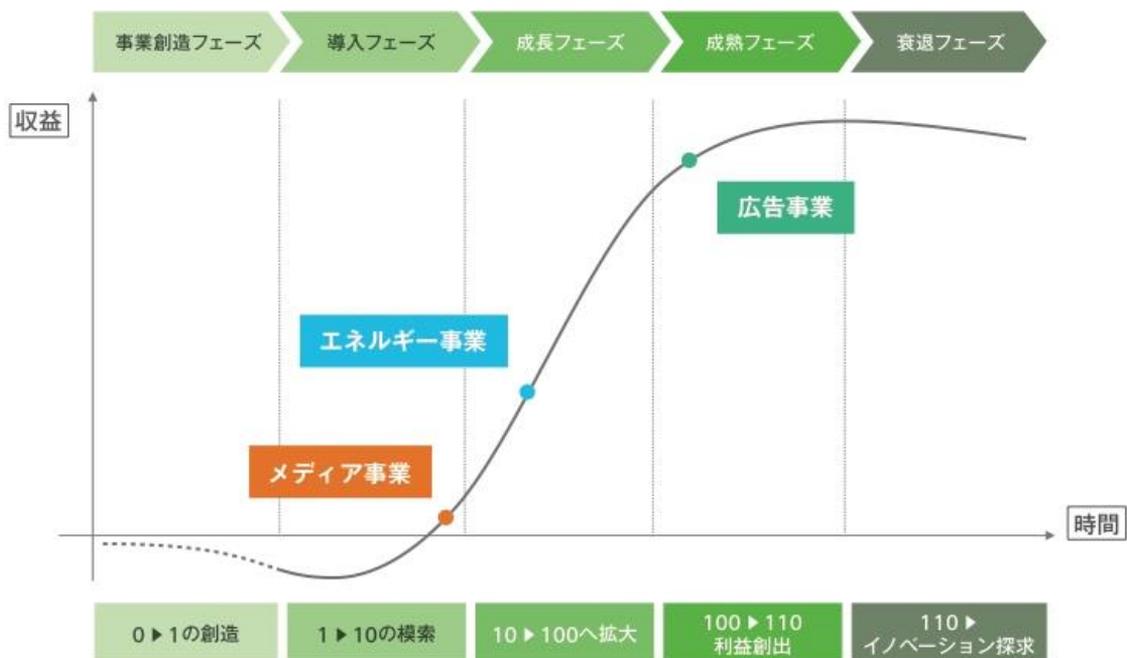
最後、エネルギー事業です。成長エンジンとして今期、もっというとこの2~3年は取引の拡大、収益性の安定化を目指していくフェーズに入っているのではなかろうかなと思います。この三つの事業の市場規模であるとか、どういう打ち手を取るのかは次のページ以降でご説明差し上げますので、いったん据え置かせてください。

最後です。人的資源の最適化です。IPOをして2億近い、額としてはそんなに大きな額の調達はしておりませんが、それを徹底的に優秀な人を採りたいということで、人を採用し続けてきました。初めて、私は経営をして人を採ることをやらないと決めました。今あるリソースで、この3事業であれば十分戦えると、十分営業利益を出せる体質に変えるのが、今のホープが取るべき戦略であろうと私自身が大きな腹落ちをしておりますので、ここで書いてあるとおり、経営資源であるヒトの再配分であり、新たに入れるのではなくて、今いる人たちの最適化を図るフェーズに入っているのではないかと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

25

次に 25 ページ目です。左側から行きますと、メディア事業に関しましては、もう 1 から 10 の、まだまだ本当に赤ちゃんの、ヒヨコの状態でございます。世の中でいくと導入フェーズでございますので、トップラインが落ちることはないと思うんですが、少しずつ今は認知を図っている状況です。

エネルギー事業に関しましては、圧倒的な成長フェーズになると思っています。恐らく数百億までは伸ばせる自信があります。これは伸ばせるうちに徹底的に伸ばしていくということです。

最後の広告事業は、明らかな成熟フェーズに入っております。これでトップラインを狙うのではなくて、いかに営業利益、残存者利益を取りに行くかというフェーズに入っているのではなかろうかなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

続いて、26 ページ目です。営業利益の推移です。今回、非開示にしておりますので、何ともコメントがしづらいのですが、決算期変更の 2014 年がマイナス 3,200、5,600、1 億 4,500、この曲線を持って上場しました。その翌年が 2,300 万です。その翌年、前々期ですけどマイナス 1 億 2,000 万出して、前期が 8,700 万の営業利益でした。会社のフェーズとしてはチャレンジは終わったと思っています。種の仕込みはいったん終わったので、これをどう、いかに開花されるかというフェーズに入ってきております。基本的には完全なる黒字化フェーズで、収益化フェーズとお考えいただいて結構ではないかと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

創業事業として約15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16%



続いて、27 ページ以降は私たちが社内で使っているというか、マーケットのシェアの考え方になります。釈迦に説法になりますが、広告市場は大体 6 兆円あると言われていています。その中で自治体広告市場は大体 140 億ぐらいしかないんじゃないかなと私たちは考えております。

その中において、もう 22 億近く前期は取っておりますので、シェア率でいいますと 16%です。これはもう結構な飽和状態というか、16%もシェアを押さえるとなってくると、ここからさらにシェアを求めるのは、あまり無意味なのではないかなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

受注する媒体数を減らすことで規模適正化を図り、同時に1媒体当たりの粗利改善を実現することで「利益創出事業」化を目指す

■ 媒体当たりの粗利推移



※ 広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

28 ページ目において、じゃあ、具体的に何を追うのかですが、私たちは広告を売っており、上場したときの一媒体当たりの粗利率が大体 51 万円でした。それが、人をひたすら入れ続けて、マーケットの拡大とシェアを取り続けたが故に、2019 に至っては 30 万円まで一媒体当たりの粗利が落ちました。これは致し方がないと、私の大きな戦略のミスだったのかもしれませんが、そこまで落ちていきました。

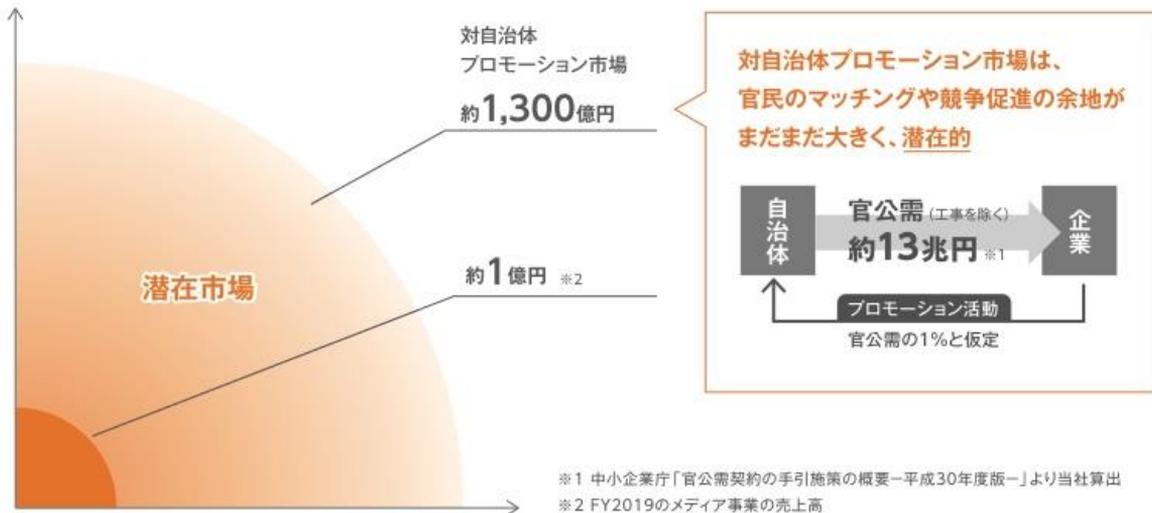
ですので、2020 に関しましては、一媒体当たりの粗利を 50 万から 55 万ぐらいまで戻す計画を持っております。つまり、収益率の低い媒体は根こそぎ取りません。NPO ではありませんので、自治体の人たちには本当に大変申し訳ないという言い方をしておりますが、私たちの粗利に寄与するものの優先順位が高いものを取りに行くと 2020 からは考えております。故に、若干トップラインが減っております。

もっと言うと、マチレットという 1,000 冊近い私たちの冊子を作っておりましたが、収益率で下のほうから粗利が取れないもの、もしくは赤字のものに関しましては 200 媒体以上契約を継続しないと考えております。これが広告事業の考え方で、そうしないと営業利益が出ないと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在
 足元では、「地方創生関連予算等」に約3兆円規模の国家予算



続いて、メディア事業に関してです。これはすごく色々な考え方があるんですが、自治体の官公需の需要の規模が大体 13 兆円あると言われていています。これは橋を造るとか、道路を造るところは、私たちは何も関与できませんので、その 9 兆円、10 兆円ぐらいは抜いております。それ以外の BPO 市場であるとか、印刷であるとか、ペンを買うであるとか、コピー用紙を納品するであるとか、さまざまな自治体に役務を提供するマーケットは、大体 13 兆円あると言われていています。

そのうちの 1%が、大体その契約を取るのに広告宣伝費として使われる市場なのではなかろうかという類推です。それが大体 1,300 億円ぐらいマーケットがあると私どもは見ております。これは潜在的なマーケットの見方です。そのうちの前期、大体 1 億円ぐらいが取れました。地方創生でアプリの会社やウェブの会社とかが何か行政と仕事をしたいということで、私たちと契約をしてくれたのが、大体 1 億円ぐらいあります。これを私たちの潜在市場というか、私たちのメディア事業が見ているマーケットになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「情報の最上流」という立ち位置を確立し、
官民連携・自治体同士の繋がりを促す橋渡し役へ

▶ 市場の顕在化を促進する



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

30

続いて、30 ページです。情報の最上流という位置付けは、これはやっぱりミソでございます。自治体の人たちは常に情報を求めている、常に上から落ちてくる予算を最適なところに発注しないといけないサイクルがあります。この上流にジチタイワークスがいるのは非常に強みがあるのではないかと考えております。

自治体には社会課題があり、また民間活用のニーズが今は顕著に出てきております。そこに対して、どこに最適な会社があるんだろう、どういう会社と他の自治体は組んでいるんだろうという文脈で、私たちはその真ん中におります。ですので、ジチタイワークスのブランド力を上げていったりとか、先ほど言った B to G のマーケティングをやったりということでも間に入っていただければと思っています。

ただ、1,300 億あるというマーケットは潜在的なものも含めてですので、今のジチタイワークスと B to G マーケティングというビジネスモデルだけで掘り起こせるマーケットは、恐らく非常に限られていると見ております。

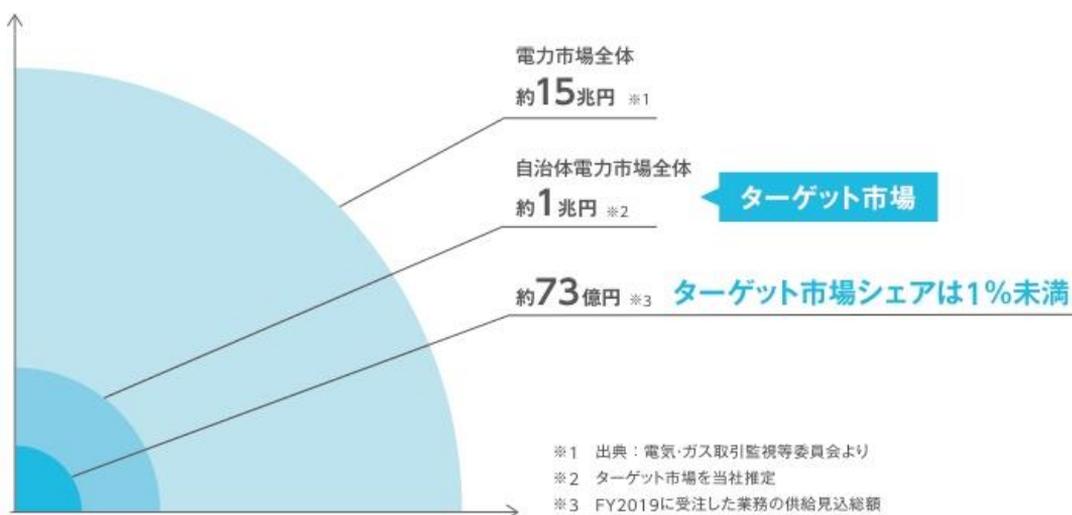
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ただ、その B to G マーケティングやジチタイワークスだけではなく、他のサービスを拡充していく将来構想、未来構想もありますので、それらをはめると非常に面白いことになるのではないかなというのが、このメディア事業の特色になります。

「成長エンジン」として取引規模の拡大・収益性の安定化を目指す

+ 自治体取引の実績を活用 ▶ 業者登録などを活用し、積極的に入札へ参加



31 ページ目になります。エネルギー事業に関してです。成長エンジンとして規模の拡大を今は図っております。これも釈迦に説法になるんですが、日本のエネルギー市場は 15 兆円あります。

この 15 兆円のうち、私たちが戦っている市場は、自治体電力市場と切り取っており、大体 1 兆円ぐらいあります。その 1 兆円の中で、私たちは今泳がせていただいております。

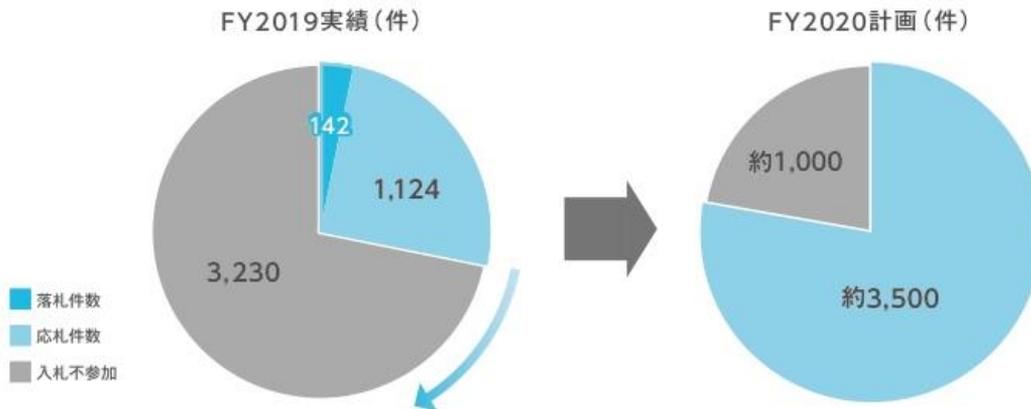
2019 年、去年の 6 月末日までで私たちが受注した金額が 73 億円です。契約を取っても、供給開始が 10 月以降、来年の 1 月以降になってくるので、計算がややこしいんですけども、1 兆円あるマーケットで今は戦っているのを認識していただければと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

FY2019より本格始動したが、供給実績年数などの要件で入札参加に制限があったFY2020は、要件を満たす入札も増加するため、応札件数を増やす

■ 入札の状況 (当社対象案件のみ)



32 ページ目です。これが、非常に私たちの競争力の源泉の一つです。去年、エネルギー市場で私たちが経産省のライセンスを取ってサービスインをしていったときに、入札に入ることができた案件が約 1,200 件なんです。もともと 4,500 件ぐらいの入札が上がるだろうとデータ上は見えていたんですけど、そのうちの約 1,200 件しか私たちが入ることができませんでした。それは自治体と契約をする、仕事をするという、いろんな参入障壁があったが故に、私たちは約 1,200 件しか入ることができませんでした。

自治体と仕事をしたことがない人たちが、この業界にぱっと入ったときには、多分これは 100 件か 200 件ぐらいしか取引はできなかったと思います。私たちは 14~15 年、ひたすら行政と仕事をやり続けてきたが故に、約 1,200 件入ることができたんです。なぜ私はこの 2 年、3 年ぐらいは伸ばせますよと言えるかというとマーケットが 1 年経ったら 3,500 件に広がりました。恐らく今年のマーケット規模は 4,500 件とあまり変わらない。若干そこは 5%とか増えているかもしれませんが。入札に入ることができる件数が約 1,200 件から 3,500 件ぐらいまで増えます。これは、めちゃくちゃ大きいんじゃないかなと思っております。約 1,200 件のうちで勝率が何%かあって、前期 14 億の数字をつくっておりますけど、仮に 3,500 件入札に入ったときに同じ勝率で取れると、とんでもない数字が積み上がっていきますので、ここは非常に特徴的かなと思っております。

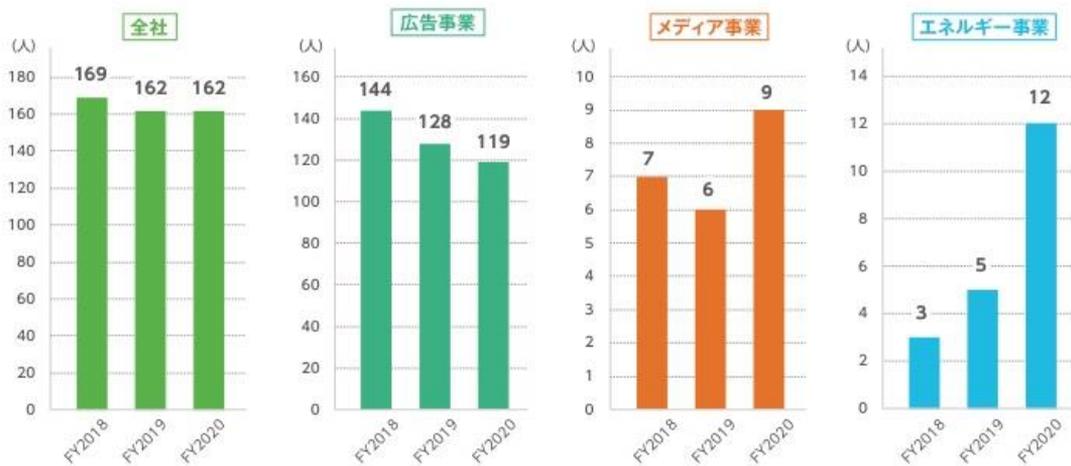
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

では、なんで3,500件に増えたのかというと、これも同じです。先ほどから申し上げているとおり、私たちは1,700なにかの自治体と十何年契約をし続けてきて、ひたすらに自治体との業者登録を行っております。ジチネットワークスの中に、このGENEWATの広告を一部打ったりして、自治体の人たちに入札に呼んでもらえるように私たちのほうから意図的に仕掛けております。ですので、これは3,500件まで伸びる読みを立てております。これは大きいのではないかなと思います。

人的資源の最適化
当社最大の経営資源である【ヒト】の再配分

■ 従業員数(正社員)



※FY2018・2019は期末、FY2020は期首の従業員数(正社員)をカウント

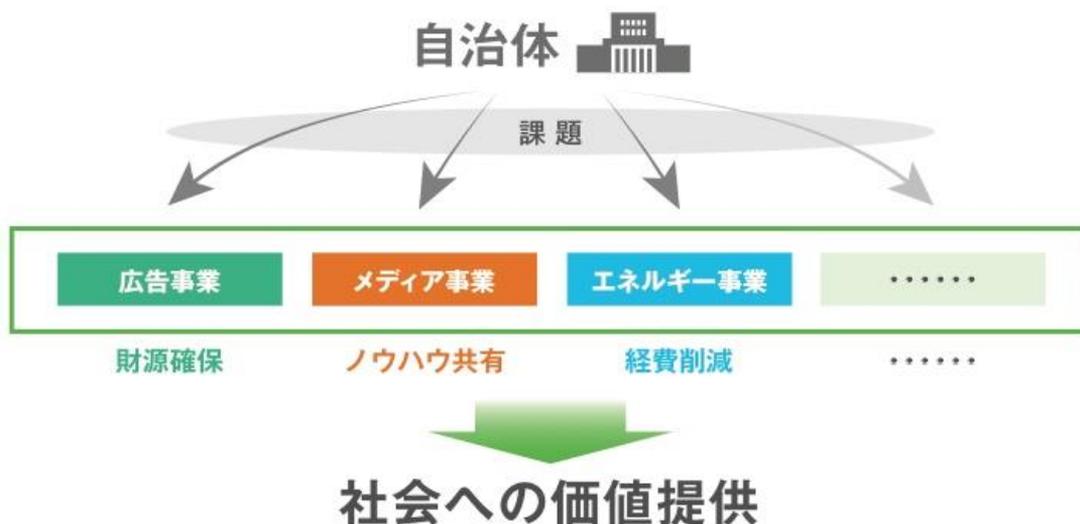
続いて、33ページ目です。人のところになります。2018、169名、2019の期が終わった瞬間で162名です。2020は、7月1日の時点で入れているので、ほぼ同数になるんですけど、この162名を最適な組織にアサインをすることを、今期は重要視しております。広告事業に至っては、ピーク時は144名関与をしていた事業ですが、今は119名です。オーガニックに、大体離職率が7%ぐらい、私どもの会社はありますので、110名とか、109名とかぐらいまでシュリンクしていく、人間は減っていくのではないかなと思っています。ただ、別にいいんです、減っても。それで営業利益が出るのであれば、この広告事業としてはBCGいわく、金のなる木として最適なところまで人が減るのは許容したいかなと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

じゃあ、人が減って全員辞めているのかというと、ここで行政営業であるとか、クライアント営業で培って、ひたすらに育ててきた人間をメディア事業ならびにエネルギー事業のところに動かしております。エネルギー事業に至っては、メディア事業もそうなんですが、ほぼエースというか、広告事業からすると抜かれたら困るような人間を、この事業部に配属、動かしております。そうすることで、当社の最大の経営資源である、ヒトの再配分を非常に重視しながら意図的に行っております。

自治体という領域特化で、広告事業により得た実績・ノウハウを活用し、自治体のニーズ・課題に寄り添ったサービスを今後も開発・展開



34 ページ目です。自治体という、この領域に特化をして 2005 年に私が会社をつくりました。2016 年に上場して、そのときは広告事業しかありませんでした。ただ、その広告事業で徹底的に行政の中に入り込んだ業者登録であるとか、ノウハウであるとか、知見があります。それを今、メディア事業ないしエネルギー事業に横展開を図っております。他社からすると難しいことなのかもしれませんが、私どもからすると、非常に当たり前のように粛々と横に展開をしていっております。これが、今私たちがやろうとしていることです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今期は別に M&A をするつもりもないですし、増資する予定も全くありませんので、この事業を今期に至っては徹底的に伸ばしていくことで社会に価値を提供できるような、まさに自治体に特化したサービス会社になりたいなと私どもは考えております。

HOPE . INC

日本で唯一 自治体に特化した サービス会社

Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

35

35 ページ目です。2016 年に上場したときも、今もなおも四季報さんは自治体広告代理店と書かれるんですけど、私は広告には全く興味がございません。ビジネスモデルの一つだと言い続けておりますので、日本で唯一自治体に特化した会社になりたい、自治体商社になりたい、というのが、私がこの会社をつくった思いであります。それが名実ともに少しずつではありますが、広告の一本足打法から、メディア事業からエネルギー事業ということで、3本ぐらいの足になったのが前期でそれを名実ともに事実にしていくのが今期なのではないかなと思っておりますので、ぜひこれをご理解いただきたいなと思います。

もちろん、前期、前々期は1億2,000万ぐらい赤字をつくって、めちゃくちゃ苦しかったです。私どもは福岡にあるので、本当に言葉を選ばずに言うと、地銀さんが撤収していきました。お宅には金を貸せませんということで逃げられた。腹立ちましたけど、銀行が逃げるときにこんな思いをす

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

るんだ、上場企業にもなつてと思ひました。まあ、仕方がないと思ひます。赤字になつたのは私の全責任であります。

ただ、それがやつと自治体向けの広告代理店で終わるのか、本当にこの会社を指すのかということで、上場した直後に経営陣と話したときに、挑戦しましょうと、2億・3億あるなら、全部ぶつ込めばいいじゃないですかというのが私の考え方だったので、それを同意してくれた経営陣がいて、そこに向かつて、ほとんどうまくいかないと言われる新規事業で、何とかメディアを当てて、何とかエネルギーが芽吹いて、それは別に外から人を引っ張ってきたわけではないですからね。福岡の地元出身の社員を集めて、この事業をやるぞということで、何とかこの事業をあてていった経緯があります。それは、ぜひ皆さんに知っていただきたいと思ひます。

恐らく200億、300億、400億ぐらいの会社になるでしょう。トップラインにおいてはその中で営業利益をどこまで出せるかは私のセンス、もっというと役員と執行役員、部長の力にもよるとは思ひます。自治体に特化したサービス会社に本当になりたいと思ひております。そんなことを言っている会社はほとんどないと思ひますので、それを実現したいなと思ひています。

余談ですが、前期、3社M&Aのオファーが来ました。11億まで時価総額が落ちたときに、「時津君、意味ないじゃん。君のところ上がっている意味」と言われて、本当に腹立つなと思ひながらも、でもそれが事実なんです。株価は私がコントロールできないんで、それが期待値だろうなと思ひていました。売ろうなんて、みじんも思わなかったですよ、バリュエーションの問題ではなく私の意地の問題であつて、この会社をつくるという仲間集めをして、死ぬ気でやっているメンバーがいるのに、なんで私がイグジットで5億、6億、7億をもらつてできるんだと。これを何としてでもやり遂げたいなという、あらためて思ひと覚悟を持っておりますので、その辺を投資家の方々が拾っていただいたらとてもうれしいなと思ひています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今期は、投資家様とのコミュニケーションをより積極的に行います

■ 機関投資家訪問件数推移



Copyright (C) 2019 HOPE, INC. All Rights Reserved.

36

最後に 36 ページ目です。生々しい話で恐縮ですが、この 2 年ぐらいは新規事業をやって、赤字になって、利益が出ないのは分かっていたので、私は機関投資家には 1 社も、会っておりません。IR に力を入れるフェーズではないと分かっていたので、上場会社として最低限やるべきことをやれば いいじゃんと言って、予算も一切振っておりませんでした。

ただ、2020 は明確に社内目標として 50 社以上の機関投資家と会うと決めています。先ほどもオファーをいただいたので、今日時点で 8 社のアポイントが確定しております。お会いした人もいます。流動している株はそんなにかもありません、浮動株もそんなに多くはないのかもしれない。鎌倉投信のように私たちの理念やビジョンに共感をしてきて、応援をしてくれる投資家がどこかにいるんじゃないかなと思っています。今期に関しましては COO、CFO ならびに CEO の私も含めて機関投資家と 50 社以上会い、どこかに、何としても大量保有を 1 回ぐらいは出してほしいなと思っています。

とても生々しい話であれかもしれませんが、私のプレゼンは以上で終わりたいと思います。ご静聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会： それでは、質疑応答に入ります。ご質問される方は挙手をお願いいたします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問をされる際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

キシ： エース証券のキシです。本日はありがとうございます。株価のほうも上場来高値を更新、おめでとうございます。

一つ、GENEWAT について今期のことを 1 点お聞きしたいんですけど。売上原価の変動が大きいのを前提に、今年度のご計画で利益のほうを出されていませんけれども、現状は売上原価というか、原価率ですか、何か大きく変動しそうな状況にあるのかということとですね。

それに追隨して、普通単純に考えれば 93 億に売上が増えれば原価率の改善はしますよね。それとも、例えば 93 億ぐらいになると大手電力会社等々の競合が激しくなって、原価率が上がると。そういうのも考えられますけど。社長は今ほどんなふうに見てらっしゃるか、それを教えていただけますか。

時津： 社内で原価に関しては予測を常に立てております。そこよりはだいぶ安く原価をコントロールできているのは事実でございます。

93 億でエネルギー業界で市民権を得られるかということ、100 億、200 億ぐらい売ってくると、いろんな会社様が電源のところで、相対で買いませんか、買いませんかというオファーをいただくのは事実ですので、スケールメリットがあるかないかということ、あると私は見ております。

キシ： ということは、基本的には原価率は良くなりますよと、その方向で見ていらっしゃることでよろしいですね。

時津： それは前年対比の話をしてらっしゃるのでしょうか。

キシ： 今後の流れとしましては、スケールメリットということであれば。原価率が一緒でも売上が増えれば利益が増えるわけですけどね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



時津：そうですね。いかにそこの原価を安定させるか。自分たちでコントロールしていくかは至生命題ですので、安くしようと努めております。思いとしては下がるのではないかなと考えています。

キシ：今、例えば大手との競合はあまり考えなくていいという状況なんですね。

時津：自治体電力市場において、大手との競合環境にあるのかという質問ですか。

キシ：あまりないと見てよろしいんですね。

時津：必ず入札には中部電力さん、北海道電力さんが来られますので、そこの戦いはこれまでも、これからも必ずしていけないといけないんだろうなとは思っております。

キシ：どうもありがとうございます。

時津：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。続いて、ご質問をどうぞ。

ヨネツ：ご説明ありがとうございました。電力のところでもうちょっと教えてほしいんですけど。御社の説明を聞くのは初めてなので教えてほしいですが。

今、電力の仕入れのところで原価を安定させるということで。自社電源をお持ちでないという理解なんですけれども。マーケットから買ってくるので、どのように具体的に今後原価を安定させることができるのかという、その辺をもうちょっと詳しく教えていただけないでしょうか。

時津：念のため、御社名とお名前だけ頂戴してよろしいですか。

ヨネツ：ブルーオーシャンキャピタルのヨネツと申します。

時津：ご質問いただいて、ありがとうございます。自家発電というか、自分たちで電源を持つことは今のところ全く考えておりません。費用対効果、投資のバランスが私たちの体力ではとても合わないなと思っておりますので。

基本的にどう安定させるかというところ、一つはいかに相対電源を買うのかというところになるのかなと思っています。相対電源の比率とJPXの比率を私たちのほうでしっかり考えて、原価をコントロールしていくしか今のところは考えておりません。

ヨネツ：ありがとうございました。

時津：ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者：ありがとうございました。

ヤマダ：ジャパンエクイティリサーチ、ヤマダと申します。私も電力のところで、いくつか確認をさせていただきたいんですけど。

この31ページの73億円のところ。3のところ解説があるんですが、これが前期入札に参加し、142件落札されたのに値する金額、73億という、そういう理解でいいですか。

時津：それで合っています。前期受注をしたものの合計になります。

ヤマダ：そのうちの12億円が第4四半期にぼんと売上が立って、利益も出たという理解でいいですか。

時津：そうです。

ヤマダ：分かりました。電力卸で、この第4四半期の利益率はすごくいい利益率だと思うんですけども、これは何か特殊要因があるのかどうかということと。

御社が入札に参加されるときの、当然推定見込み粗利益もしくはリターンを設定した上で参加されると思うんですけども。その基準についてどんなスタンスでお考えなのかを教えてください。

時津：ご質問ありがとうございます。4Q、いわゆる4~6とかに関しましては、このエネルギー業界の中においては基本的には利益が出やすいクォーターだと言われております。春と秋で一般的なPPSと言われる小売業者に関しては、春と秋で稼ぎ、夏と冬で溶かすという考え方です。

ですので、4Qの数字だけを見るとけたたましい。一番収益的においしい時期のところだけ計上してしまっているのは事実だと思います。

私たちが価格を取るときに想定粗利率に関しまして、一定のベンチマークは引いております。ただ、一切開示をしておりませんので、1Qの数字が出てきて、2Qの数字を見てきて、ある程度そこでご判断いただければなと思っております。申し訳ございません。

ヤマダ：分かりました。もう一度確認なんですけど、御社のエネルギー事業における競争力というか、他社と比べた際の強みは、自治体とのパイプが既にありますよ。入札に参加しやすい立場にありますよ。というところ以外には何か他にありますか。

時津：入札に呼んでもらえないと話にならず、そもそも、そこの選択肢に上げてもらえない業者が多数だと思うので、そこが私たちも競争力の、この事業においては一つポイントかなと思ってます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それ以外で別に地域電力を使っているとか、そういうこともやっておりませんので、それ以外はほとんどないとお考えいただいて結構だと思います。

司会：ありがとうございました。他にご質問をどうぞ。特にないようでございます。

念のため会社様から追加事項はございましたら、いかがですか。

時津：私どもはないと思います。

司会：分かりました。それでは、以上をもちまして本日の説明会は終了いたします。どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

