

2026年3月期 決算補足説明資料

FY26/3 Explanatory Material

2026年5月14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) 261名 (2026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
 株式会社ジチタイリンク(企業版ふるさと納税支援事業)

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
- '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)
(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
「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
- '25年7月 株式会社ジチタイリンク設立

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

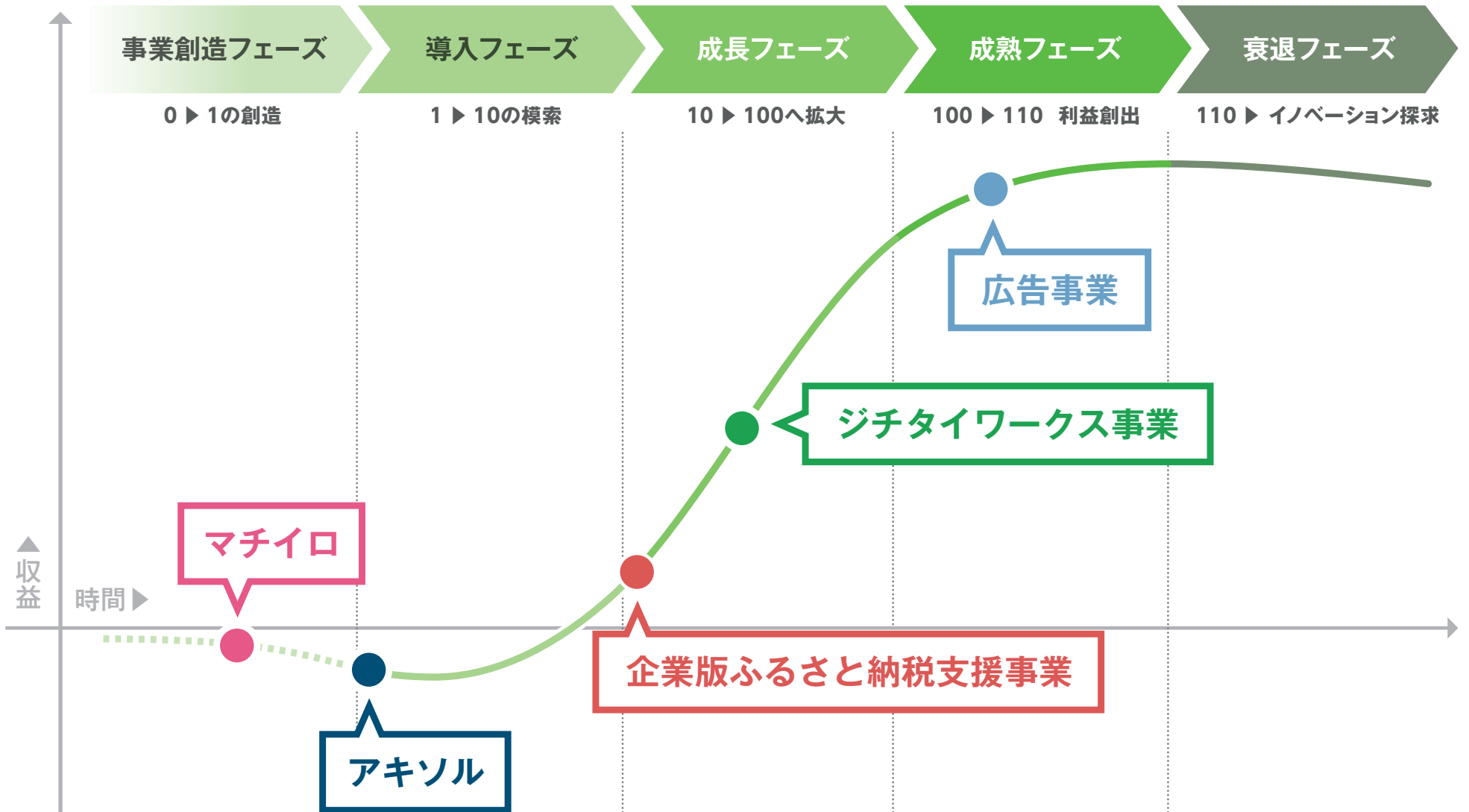
 アキソル

 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。

※2025年11月、「akisol(アキソル)」は「アキソル」に表記変更しております。



※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、アキソル等)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 (FY26/3)

II. 株主還元方針等について

III. FY27/3 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》

・金額は表示単位未満を切り捨て、%は小数点第2位を四捨五入表記しております

I. 決算ハイライト (FY26/3)

FY26/3累計実績

売上高は YoY+15.6%、のれん償却前営業利益は YoY+22.8%
営業利益CAGR+25%を目指す中期経営計画 (3か年) の2年目

- 売上高 **36億31**百万円 (YoY +15.6%、計画比+5.4%)
- のれん償却前営業利益 **3億58**百万円 (YoY +22.8%、計画比+1.2%)

広告事業

通期計画通りの減収増益

- 売上高
17億84百万円 (YoY Δ 3.9%、計画比+4.1%)
- セグメント利益
4億22百万円 (YoY +0.8%)

ジチタイワークス事業

引き続き増収増益を達成

- 売上高
15億41百万円 (YoY +42.8%、計画比+6.5%)
- セグメント利益 (のれん償却前)
4億61百万円 (YoY +48.5%)

決算ハイライト(P/L):対前年同期比

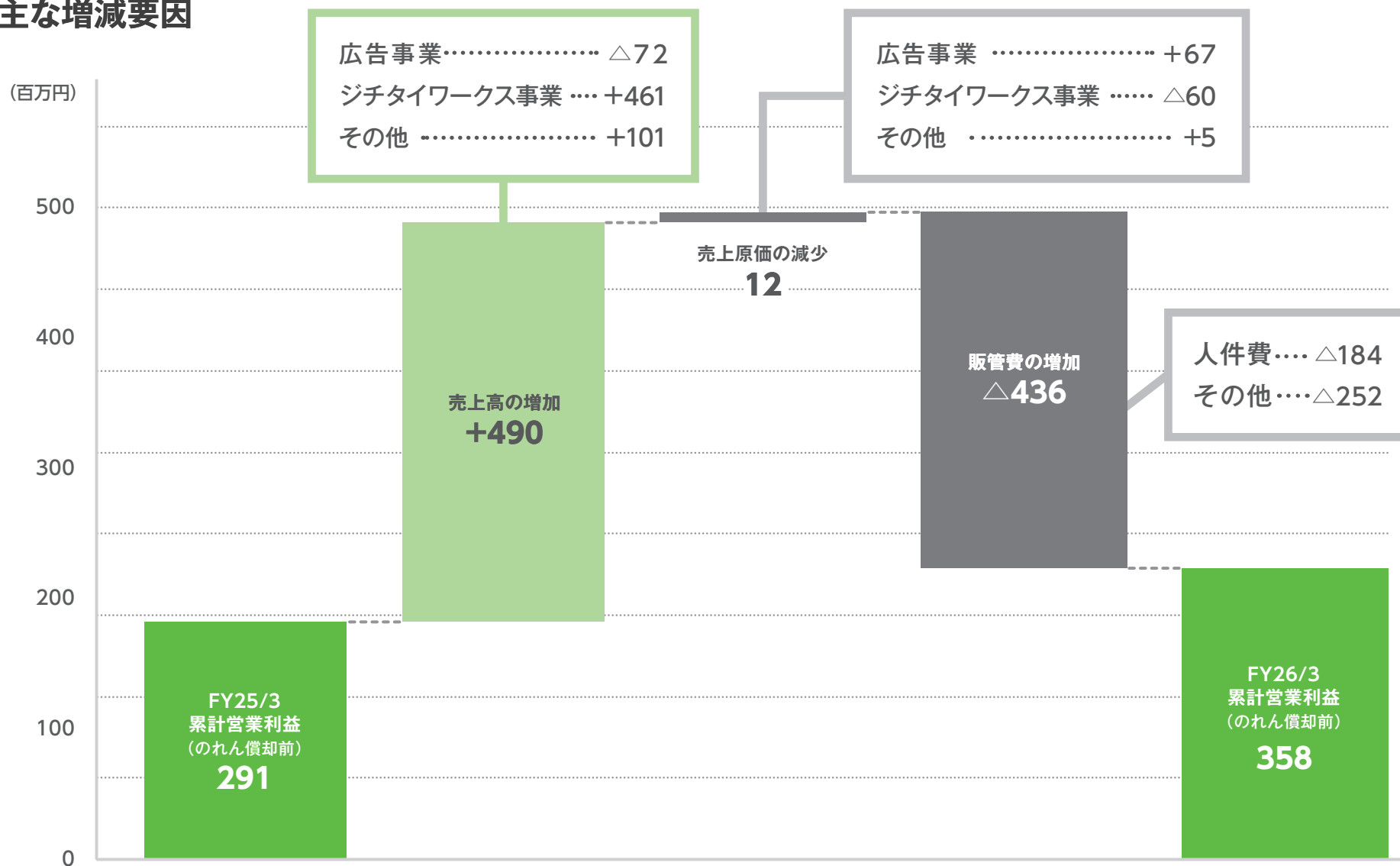
(百万円)	FY25/3累計		FY26/3累計		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	3,140	—	3,631	—	+15.6%
売上総利益	1,885	60.0%	2,388	65.8%	+26.7%
販売管理費	1,593	50.7%	2,044	56.3%	+28.3%
営業利益	291	9.3%	344	9.5%	+18.2%
経常利益	295	9.4%	346	9.6%	+17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	358 ^{※1}	11.4%	264	7.3%	△26.1% ^{※1}
のれん償却前 営業利益 ^{※2}	291	9.3%	358	9.9%	+22.8%

※1 FY25/3-3Qに投資有価証券の売却を行ったため。詳しくは「投資有価証券の売却及び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/2516941/00.pdf>

※2 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しております

■ 主な増減要因



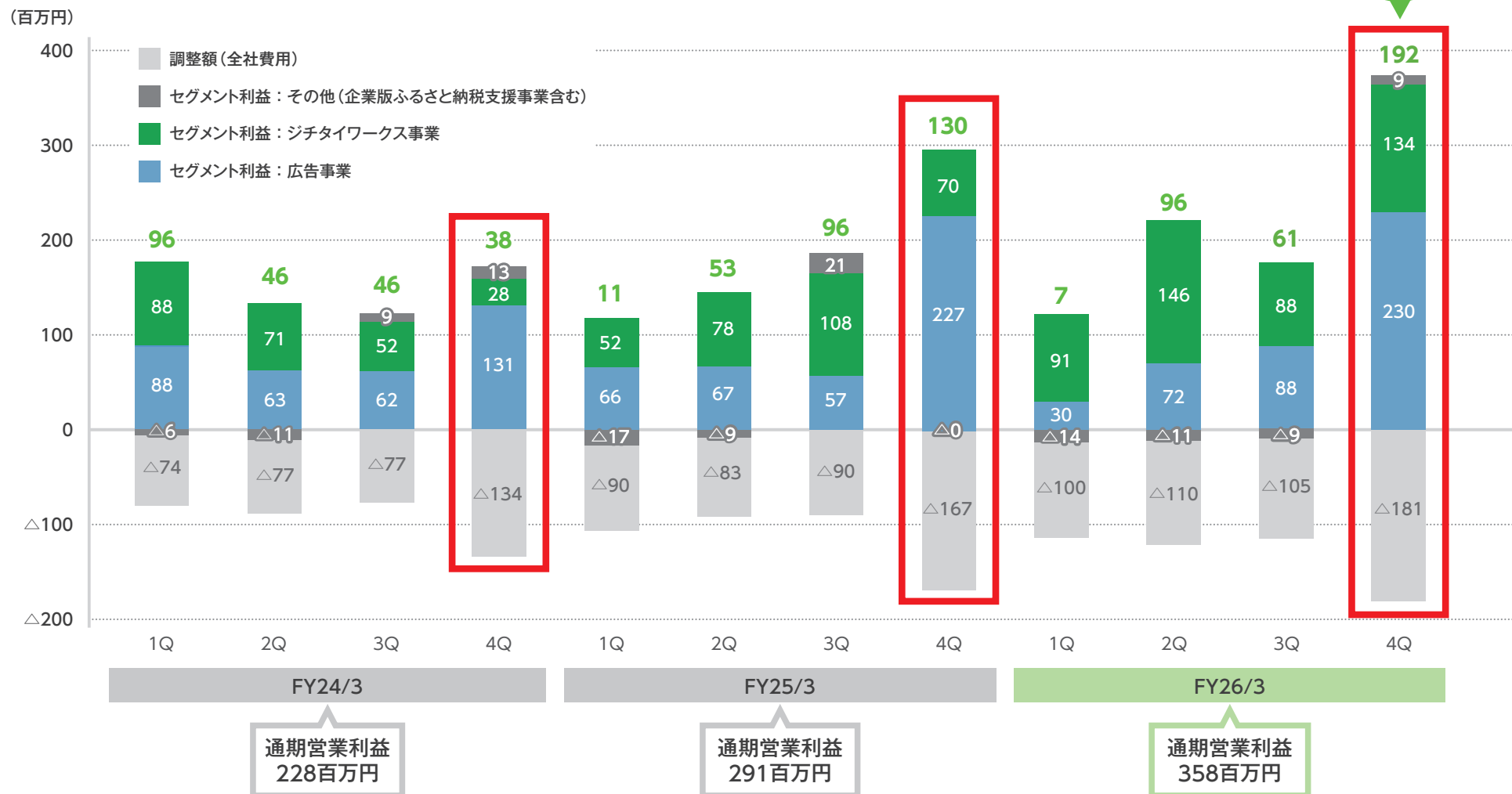
・前年同四半期比は+15.9%、各事業安定的に推移している



四半期営業利益推移 (のれん償却前)

・前年同四半期比は+48.0%、広告事業での4Q業績偏重は想定内だが課題

YoY
+48.0%



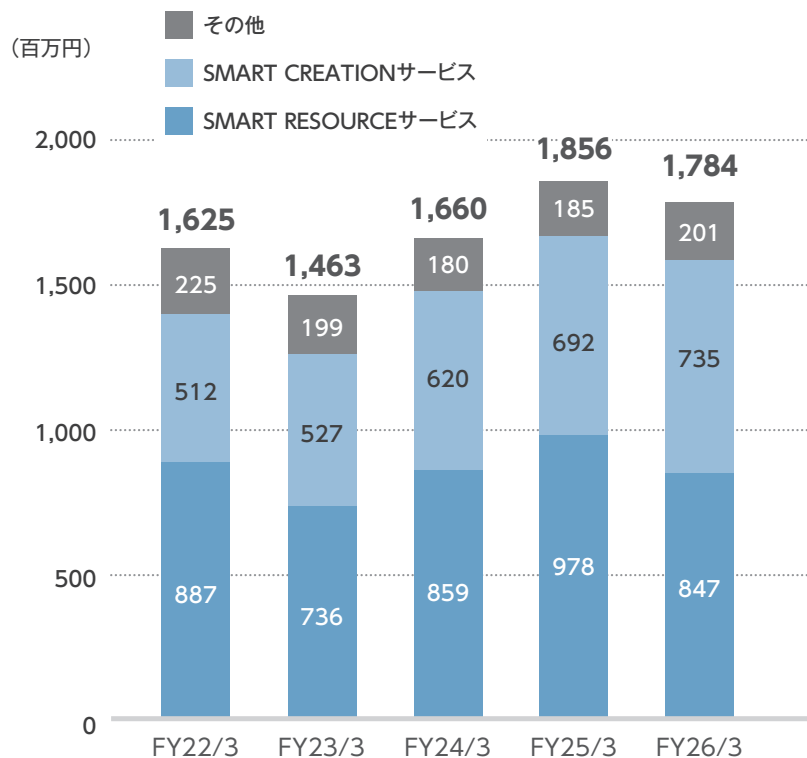
・季節偏重については、SMART CREATIONサービスにおける4Qシフトが要因

YoY
△1.5%

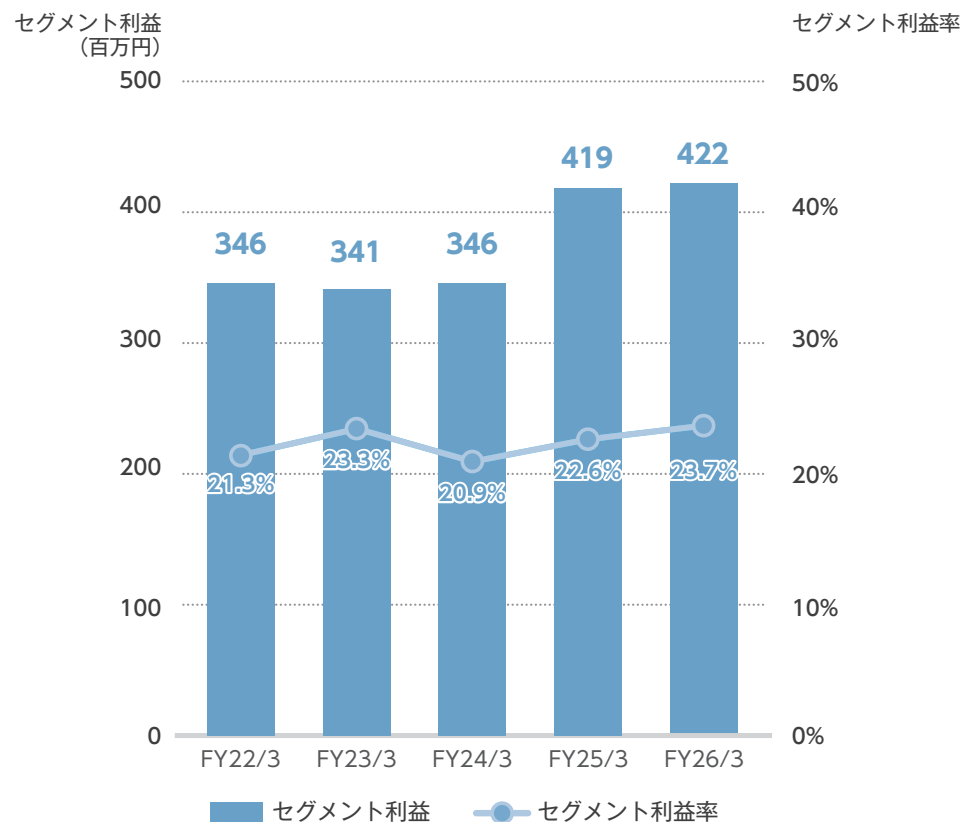


- 収益性の改善を実現しつつ、利益規模の拡大、安定化
- 堅固な利益創出の継続、さらなる利益体質へ

年間売上高



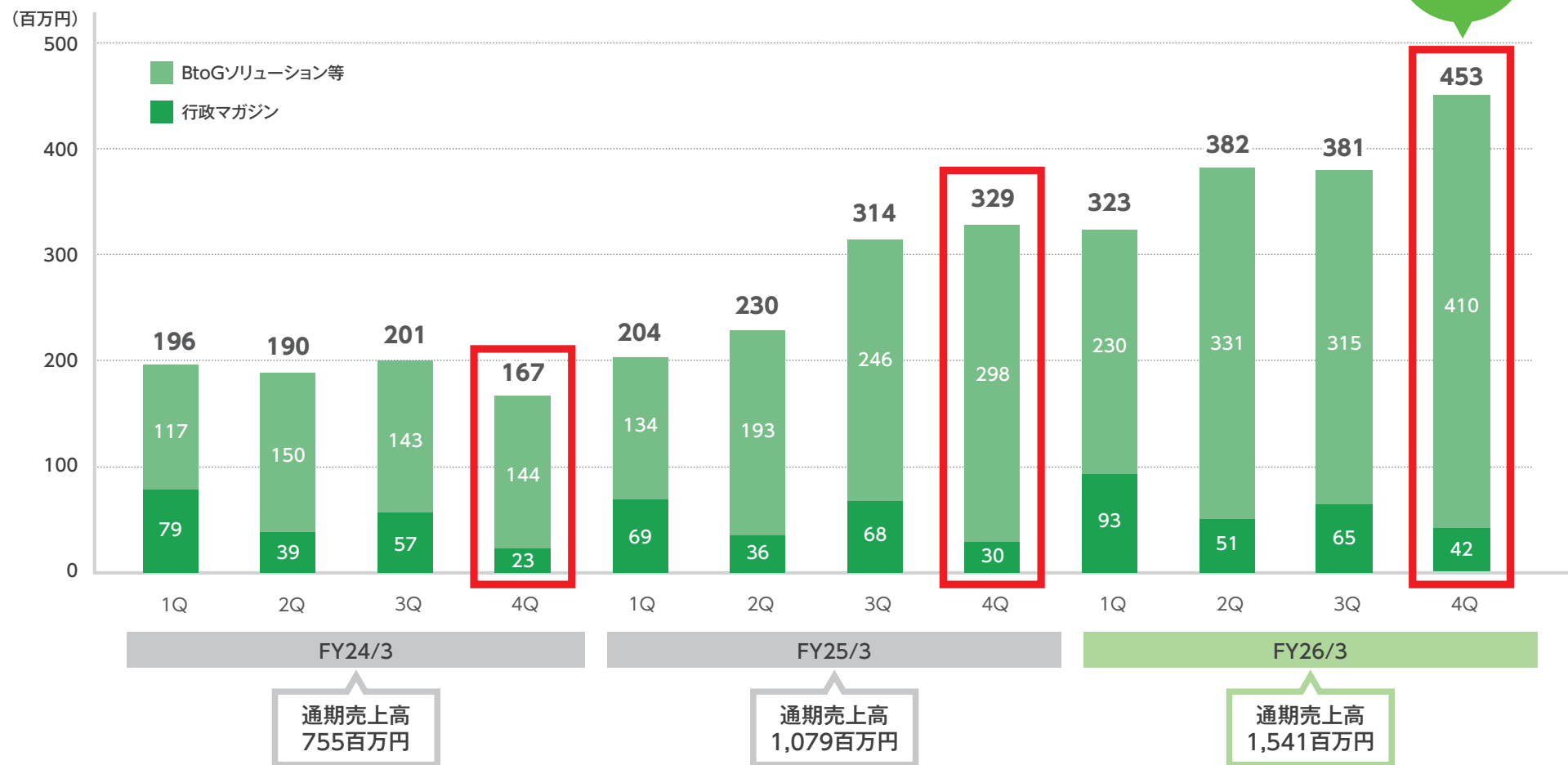
年間セグメント利益・利益率推移



※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

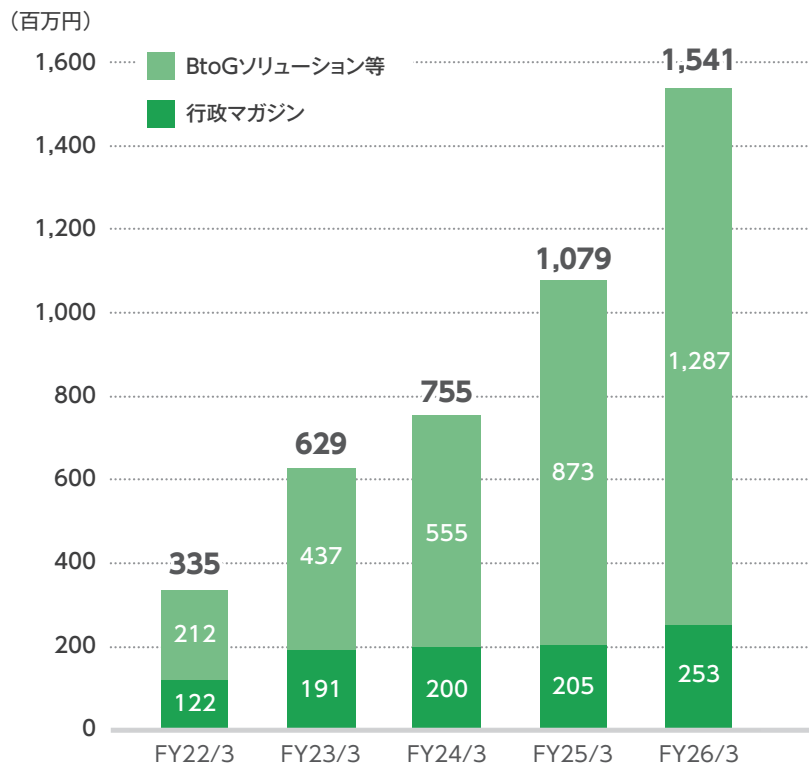
- 本4Qは行政マガジン通常号を1冊、増刊号を1冊発行
- BtoGソリューション等が安定してジチタイワークス事業の業績成長をけん引

YoY
+37.4%

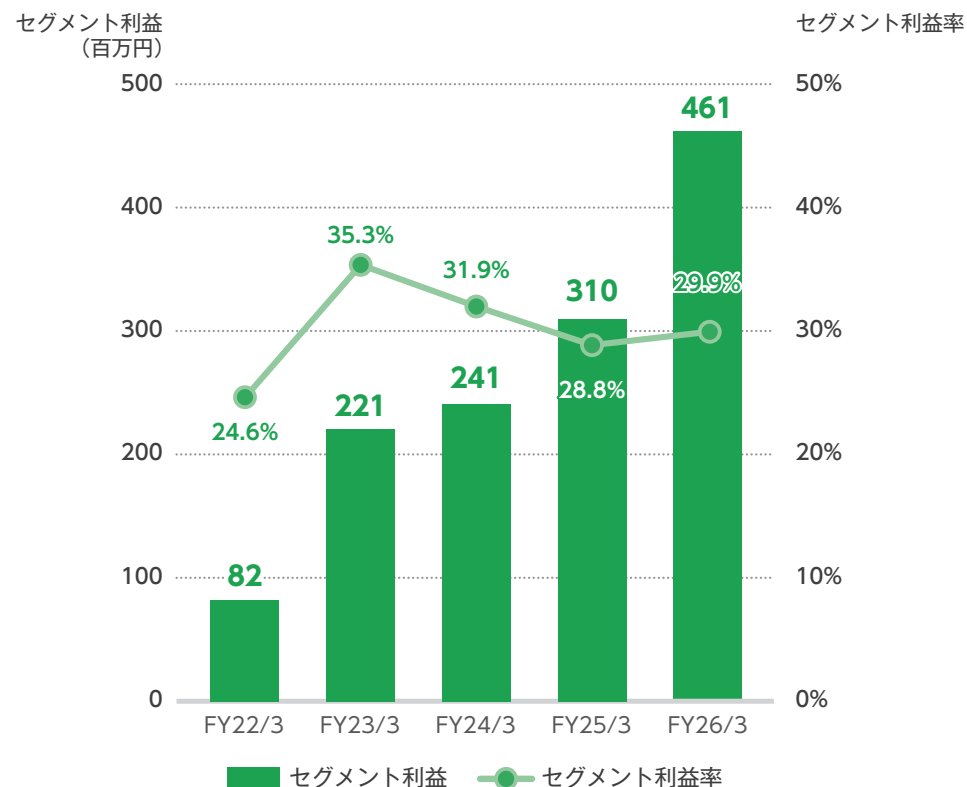


- ・ジチタイワークス事業は自治体や企業の課題解決ニーズを捉え成長フェーズ
- ・花形事業として、高い収益性を維持しつつ成長をけん引

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

・自己株式取得や借入により、中期的な資本配分方針*をめがけた資本構成へ

(百万円)	FY25/3期末(2025年3月末時点)		FY26/3期末(2026年3月末時点)		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
現金及び預金	977	45.6%	1,147	42.7%	+169
売掛金及び契約資産	509	23.8%	648	24.2%	+139
棚卸資産	253	11.8%	349	13.0%	+95
流動資産	1,804	84.1%	2,226	82.9%	+421
固定資産	340	15.9%	457	17.1%	+117
資産合計	2,145	100.0%	2,684	100.0%	+538
買掛金	306	14.3%	404	15.1%	+97
短期借入金	100	4.7%	100	3.7%	-
1年内長期借入金	9	0.4%	192	7.2%	+182
流動負債	965	45.0%	1,346	50.2%	+381
長期借入金	30	1.4%	290	10.8%	+260
固定負債	30	1.4%	290	10.8%	+260
負債合計	995	46.4%	1,637	61.0%	+641
純資産合計	1,150	53.6%	1,047	39.0%	△102
(内、自己株式)	△276	△12.9%	△641	△23.9%	△365
負債・純資産合計	2,145	100.0%	2,684	100.0%	+538

* 中期的な資本配分方針は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>

Ⅱ. 株主還元方針等について

- 上場維持基準達成へ向けて配当の実施及び機動的な自己株式取得の継続検討を行う
- 原則、総還元性向40%を目安（配当は連結DOE3%または連結配当性向20%のいずれか高い方を目安）

2年間の自己株式取得（実績）

- 前期の親会社株主に帰属する当期純利益全額相当の自己株式取得
2年合計 619百万円の取得枠
(2026年4月末までに613百万円・約290万株を取得)
- 発行済(自己株控除後)は、
1,646万株 → 1,354万株(17.8%減少)

上場維持基準への対応

FY27/3末 時価総額40億円以上
FY30/3末 時価総額100億円以上

株主還元方針 ~原則、総還元性向40%を目安~

配当

FY27/3期より実施方針

連結DOE（株主資本配当率）3%または連結配当性向20%のいずれか高い方を目安

自己株式取得

配当優先確保後の残余を機動的に実施

株価水準・市場環境・手元流動性を総合的に勘案し機動的に検討・実施

財務規律

規律ある運用

事業継続に必要な現預金水準を確保。超過する余剰資本を還元に充当する枠組み

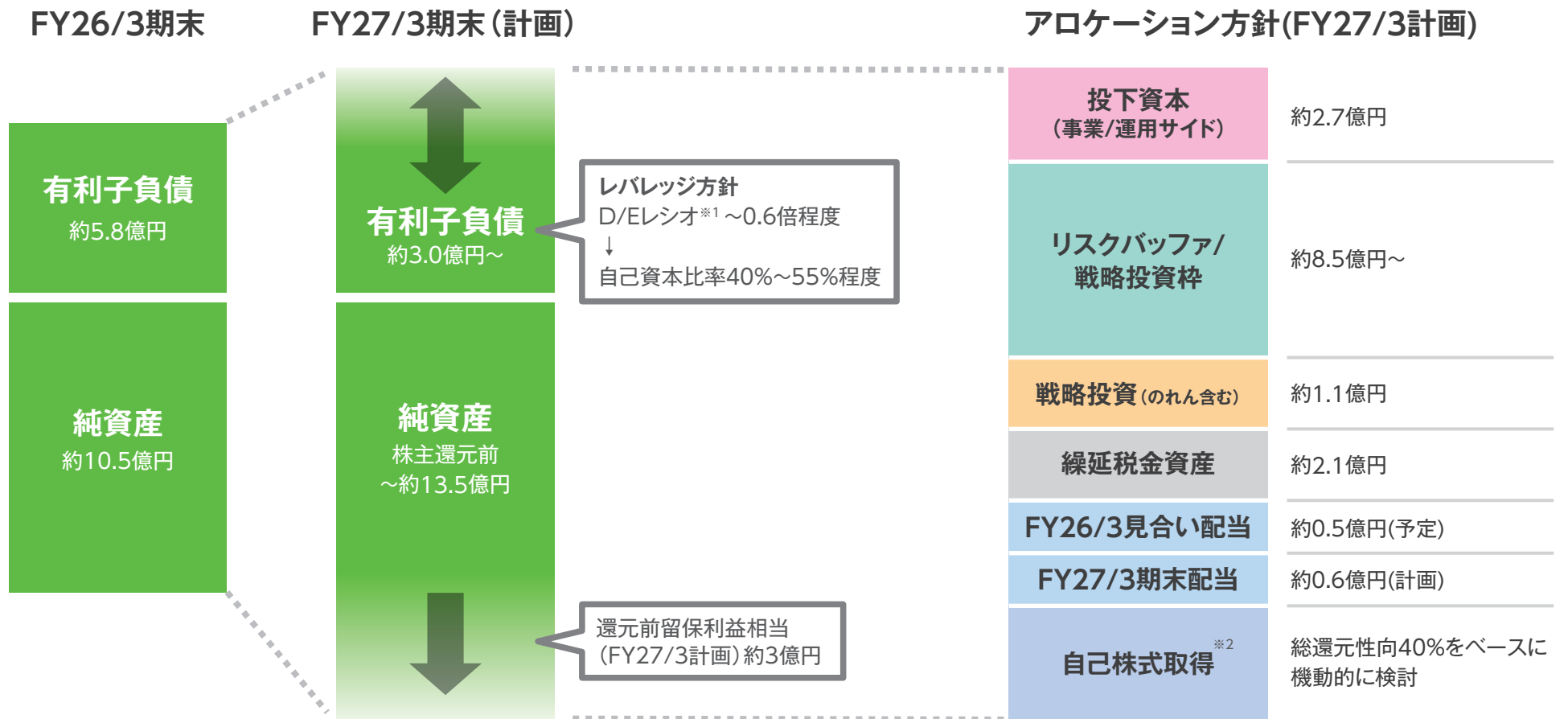
- 2027年3月期中間配当を特別配当として実施する予定（前頁の配当方針を2026年3月期に適用した場合の金額相当分である1株当たり3.85円）
- 2026年9月30日を基準日とすることで、当社株式の新規取得インセンティブを期待

■ 1株当たりの年間配当の内訳

▼ 基準日	FY25/3 (実績)	FY26/3 (実績)	FY27/3 (予想)
第2四半期末	0円00銭	0円00銭	3円85銭 (特別配当)
期 末	0円00銭	0円00銭	4円55銭 (普通配当)
合 計	0円00銭	0円00銭	8円40銭 (普通配当4円55銭+特別配当3円85銭)

※詳しくは、2026年5月14日の「剰余金の配当（無配）及び当面の配当方針に関するお知らせ」をご参照ください

- 前述の株主還元方針を踏まえ、キャピタルアロケーションの計画は、当初想定のリバレッジ等の財務方針を維持



※1 D/Eレシオ = 有利子負債 / 自己資本 ※2 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

- ・役員報酬の一部を譲渡制限付株式として交付する制度を新設予定 (2026/6/26の株主総会の承認を得た後)

■ 本制度のねらい

株主価値への連動

株式を報酬として交付することで、
役員報酬を企業価値・株価の動向と連動させるため

中長期的な視点

3~5年間の譲渡制限により、
中長期の企業価値向上を重視した経営判断を促すため

■ 本制度の概要

対象者	取締役(社外取締役を除く)
付与の方法	報酬の一部を株式で交付(これまでに取得した自己株式を活用予定)
譲渡制限期間	付与後3~5年間、株式の譲渡等を制限
株式数上限	年間1.0%以内(137,000株)を上限として設計
総額上限	年間100百万円

※ 詳しくは、2026年5月14日の「譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ」をご参照ください

- 通常のEPSに加えて、特別損益、一過性損益および特殊な税効果等の影響を除いた調整後EPS^{※1}を参考指標として開示
- FY23/3: 25.1倍 → FY26/3: 11.2倍 調整後利益成長に対し株価 (PER) は低い水準

	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3	FY27/3(予)
通常EPS (円)	400.18	15.94	22.36	18.05	22.70^{※2}
(調整) 特別利益 (控除)	組織再編特別勘定 取崩益 △385.69	—	投資有価証券 売却益 △7.11	—	—
(調整) 特別損失 (加算)	—	—	—	減損損失 +1.14	—
(調整) 特殊税効果 (控除)	繰延税金資産の 回収可能性判断変更 △2.41	税効果 タイプ変更 △4.25	—	—	—
調整後EPS (円)	12.08	11.69	15.25	19.20	—
期中平均株価 (円) ^{※3}	303	290	224	215	—
実質PER (倍) ^{※3}	25.1	24.8	14.7	11.2	—

※1 調整後EPSは、親会社株主に帰属する実質的な利益を1株当たりで示すことで、一時的な要因を除外した実質的な利益成長を、投資家の皆さまによりわかりやすくご理解いただくことを目的としています
調整後EPSは通常EPSを代替するものではありません。

※2 算定上用いられる期中平均株式数において発行済株式数から控除する期中平均自己株式数に関しては、2026年4月末日までの自己株式取得のみを考慮しております

※3 実質PERは期中平均株価(日次VWAP×出来高の加重平均)÷調整後EPSで算出。FY27/3予の調整後EPSは予測困難につき非開示

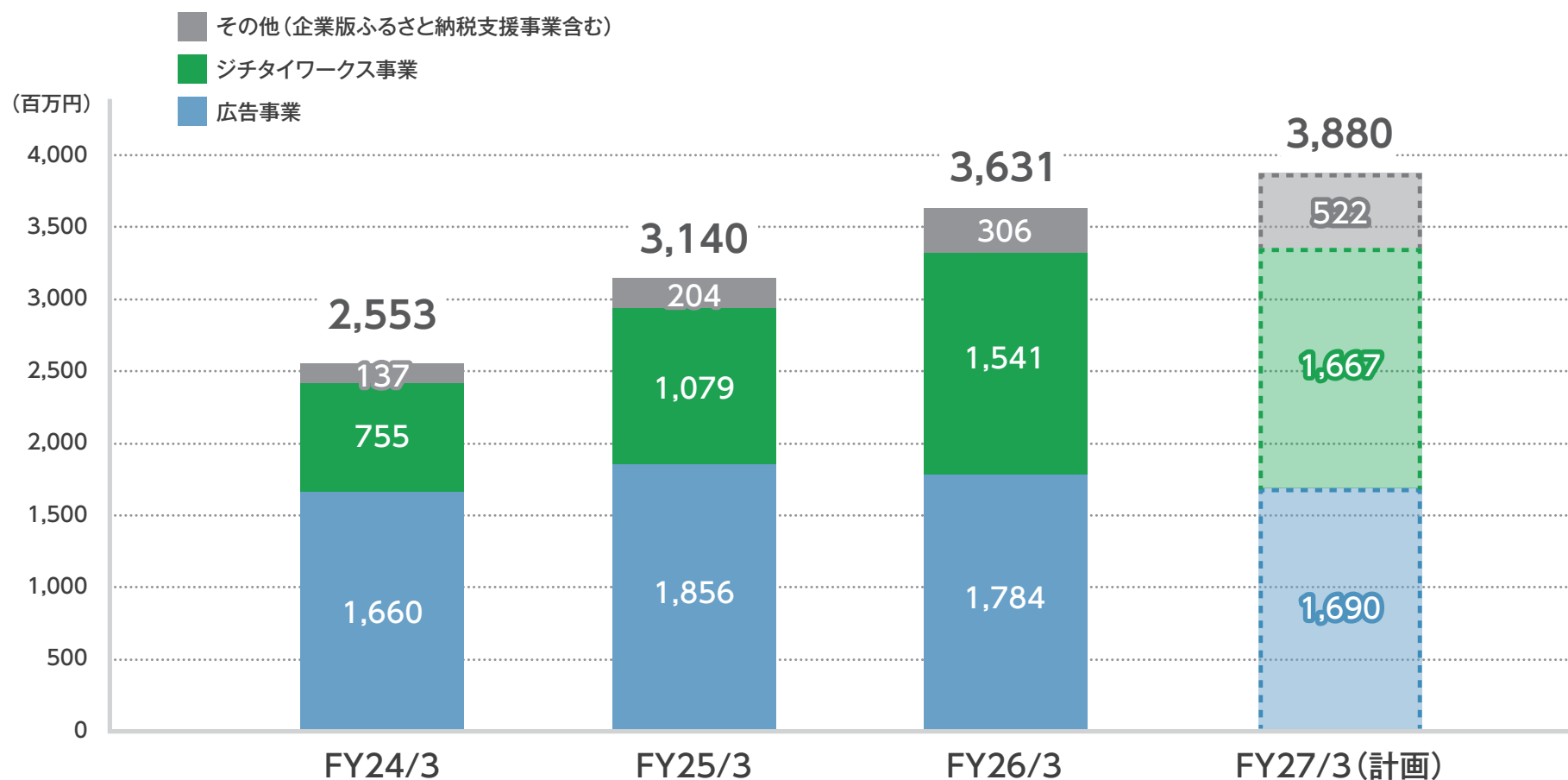
Ⅲ. FY27/3 見通し

・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

	FY25/3	FY26/3	FY27/3	
	実績	実績	計画	YoY
売上高	3,140	3,631	3,880	+6.8%
売上総利益	1,885	2,388	—	—
販売管理費	1,593	2,044	—	—
営業利益	291	344	432	+25.5%
経常利益	295	346	432	+24.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	358	264	307	+16.3%
1株当たり当期純利益	22.36円	18.05円	22.70円	+25.7%
のれん償却等控除前営業利益 [※]	291	358	446	+24.6%

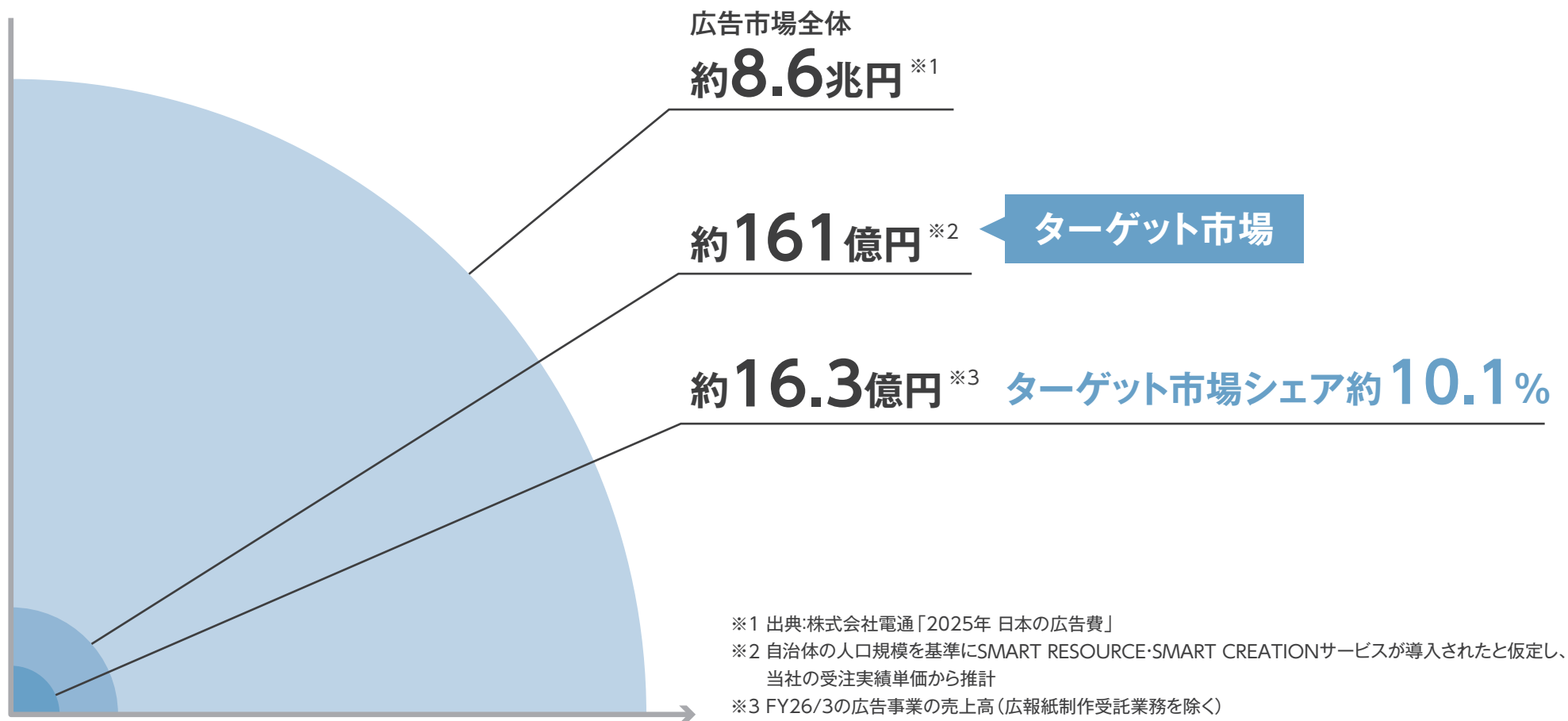
※のれん償却等控除前営業利益は、営業利益にのれん償却額及び株式報酬費用を加算して算出したNon-GAAP指標であり、当社グループの基礎的な事業収益力を示す参考指標として開示しております

- 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、引き続き減収を想定



IV. 事業環境と戦略

- 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10.1%

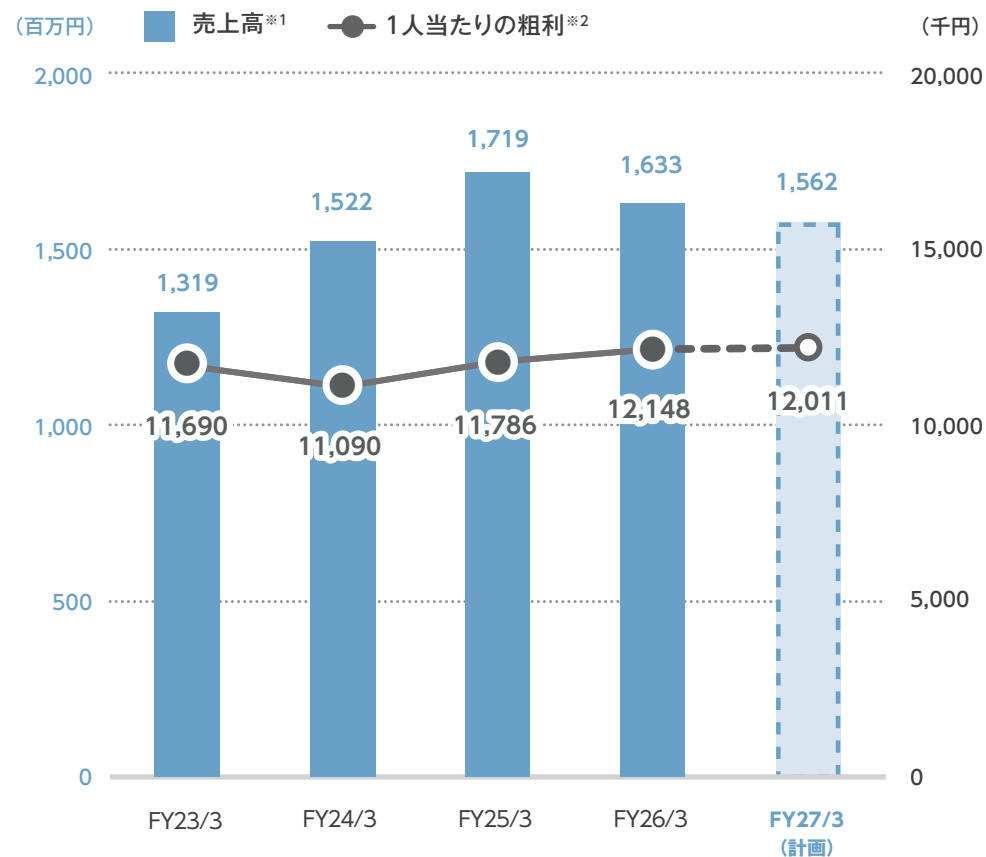


- ・社内リソースの配分を踏まえ、FY27/3においても若干の減収を想定
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定成長を目指す

成熟市場における戦略

- FY26/3の一人当たり粗利に関しては当初計画11,783千円に対し、実績は12,148千円とほぼ計画通り
- 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
- 持続的な成長の実現を目指して、新体制のもと事業戦略と方針を再検討していく
- 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

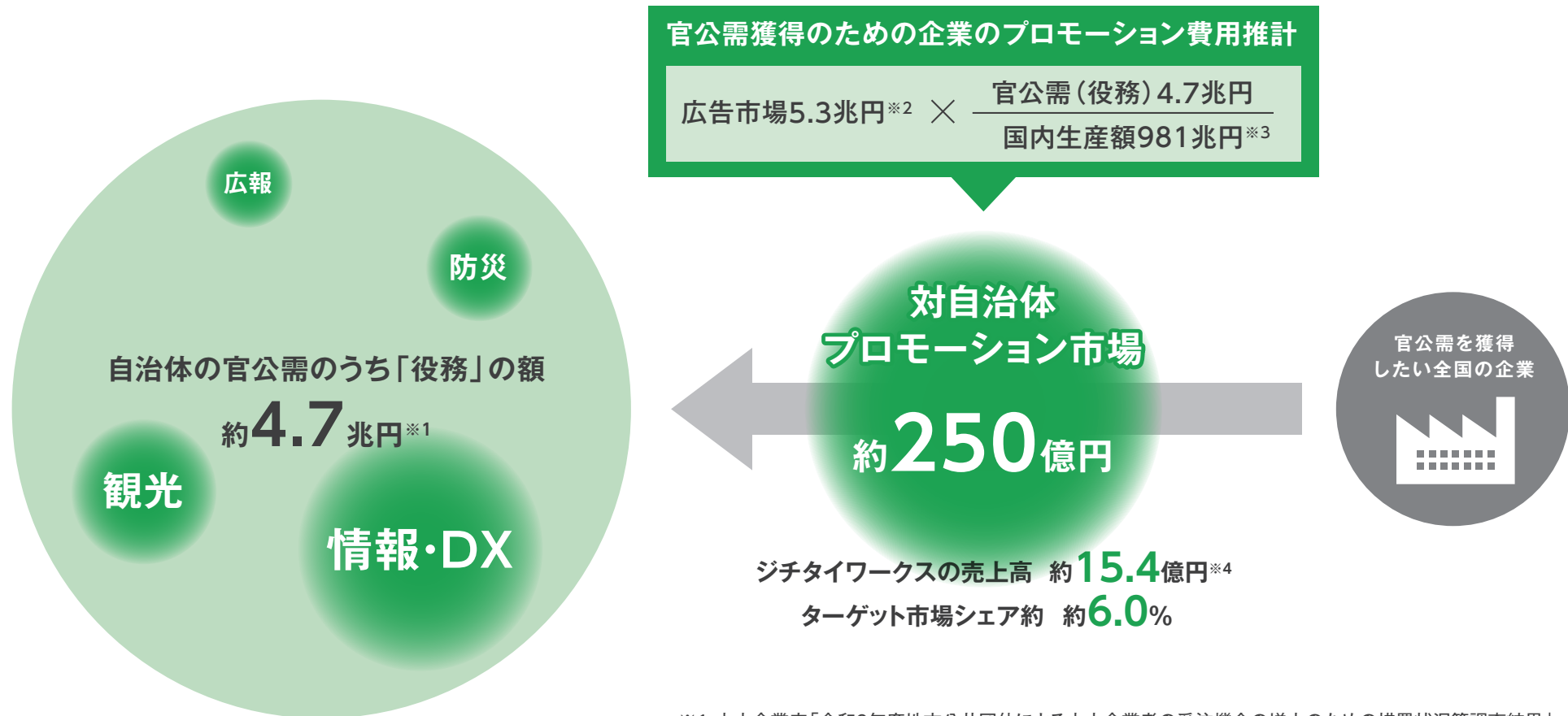
■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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

・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

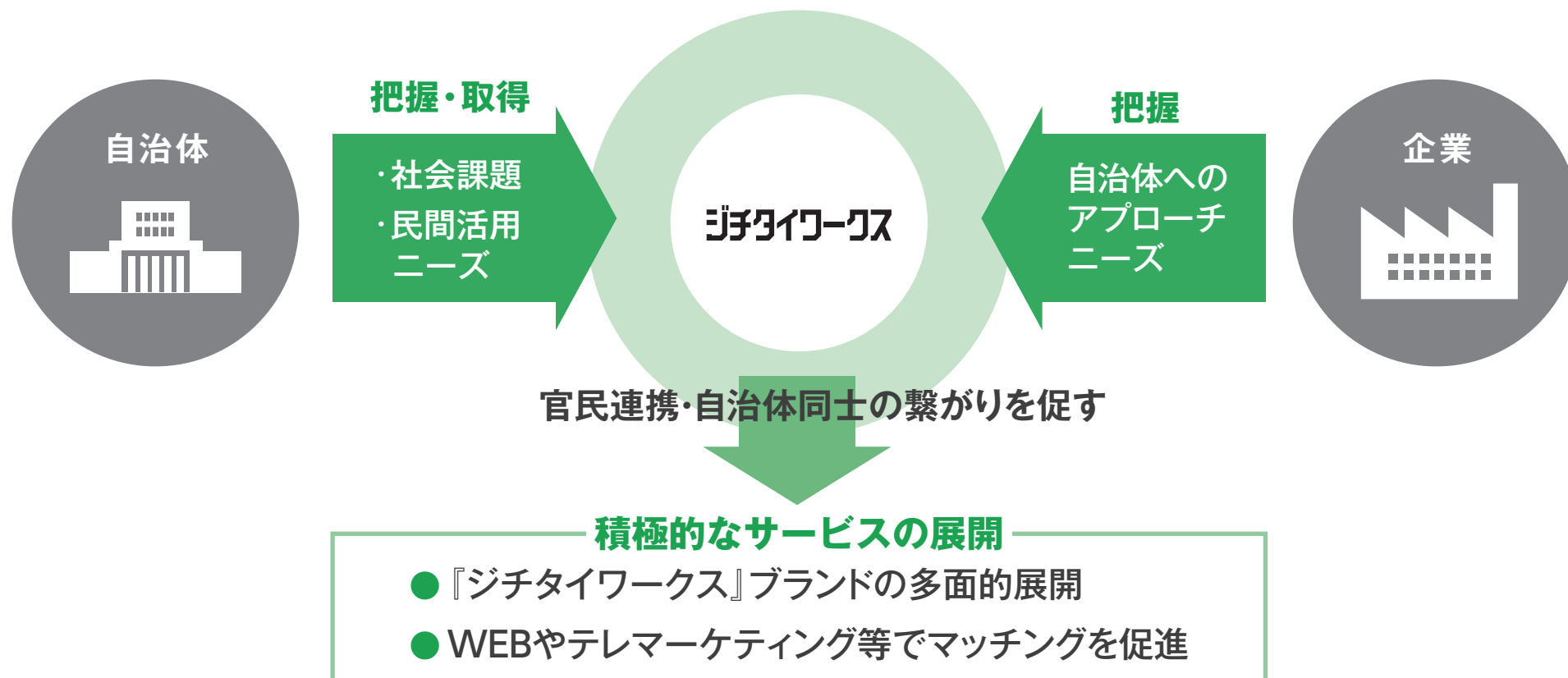
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※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

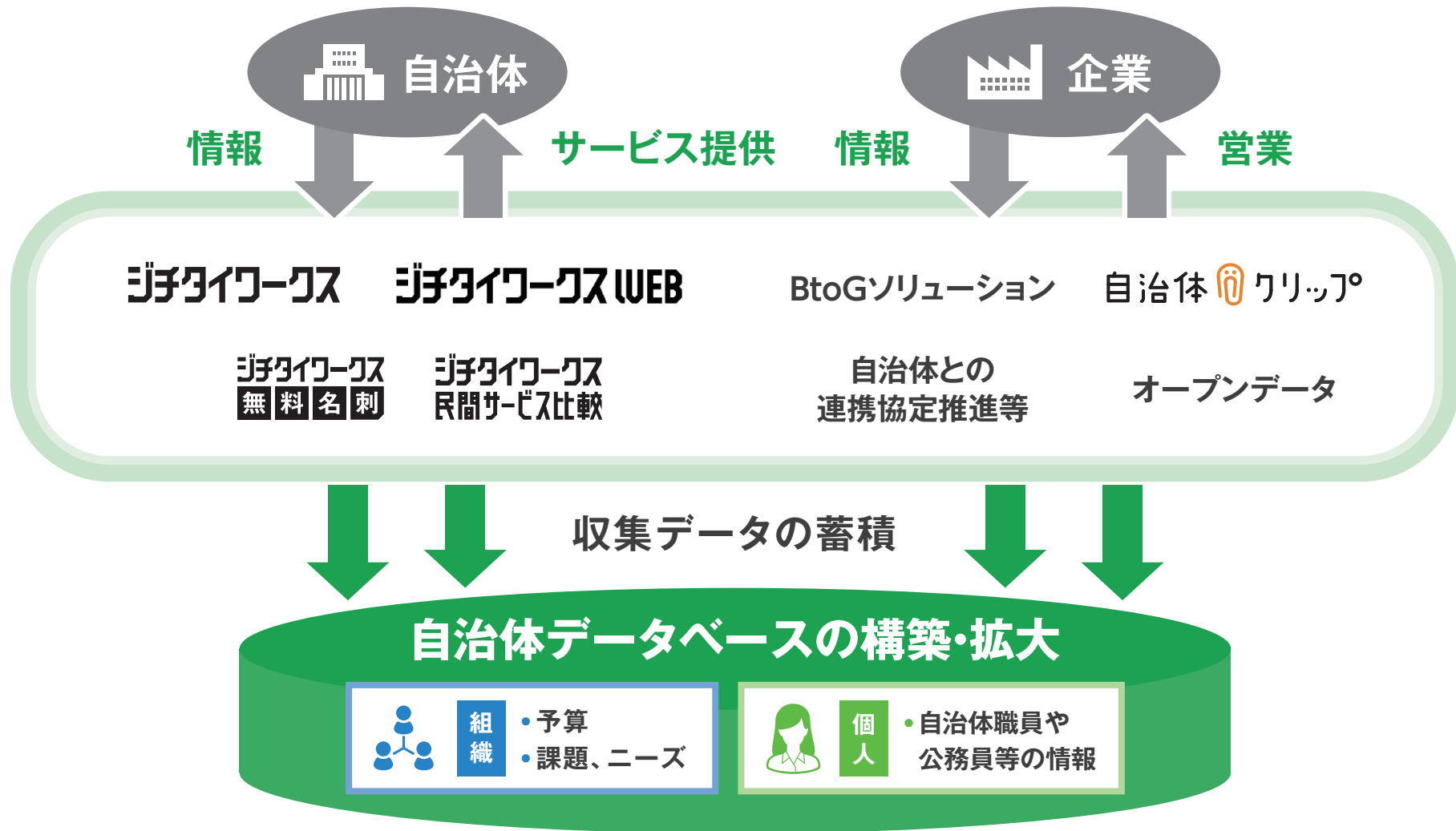
※4 FY26/3のジチネットワークス事業の売上高

- 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

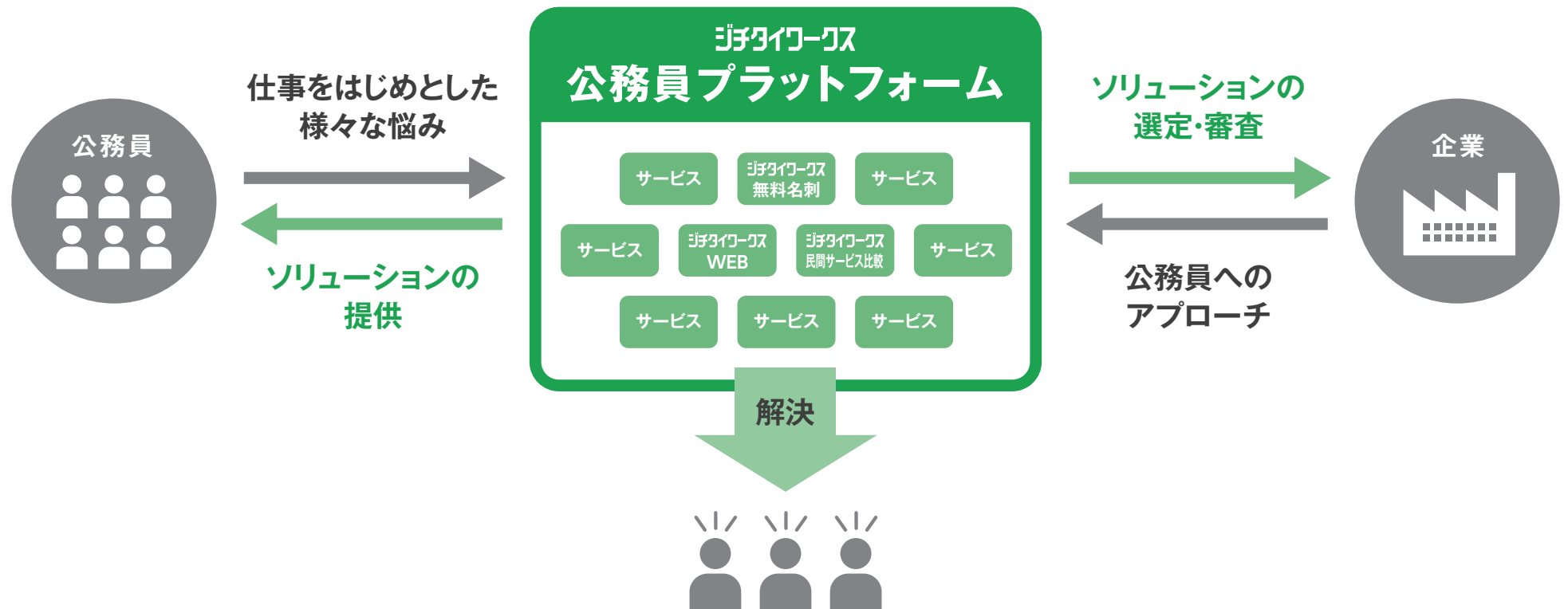
コンセプト：「自治体で働く“コトとヒト”を元気に。」



・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、2025年7月より株式会社ジチタイリンクが運営



■ 自治体協定数 **605件**

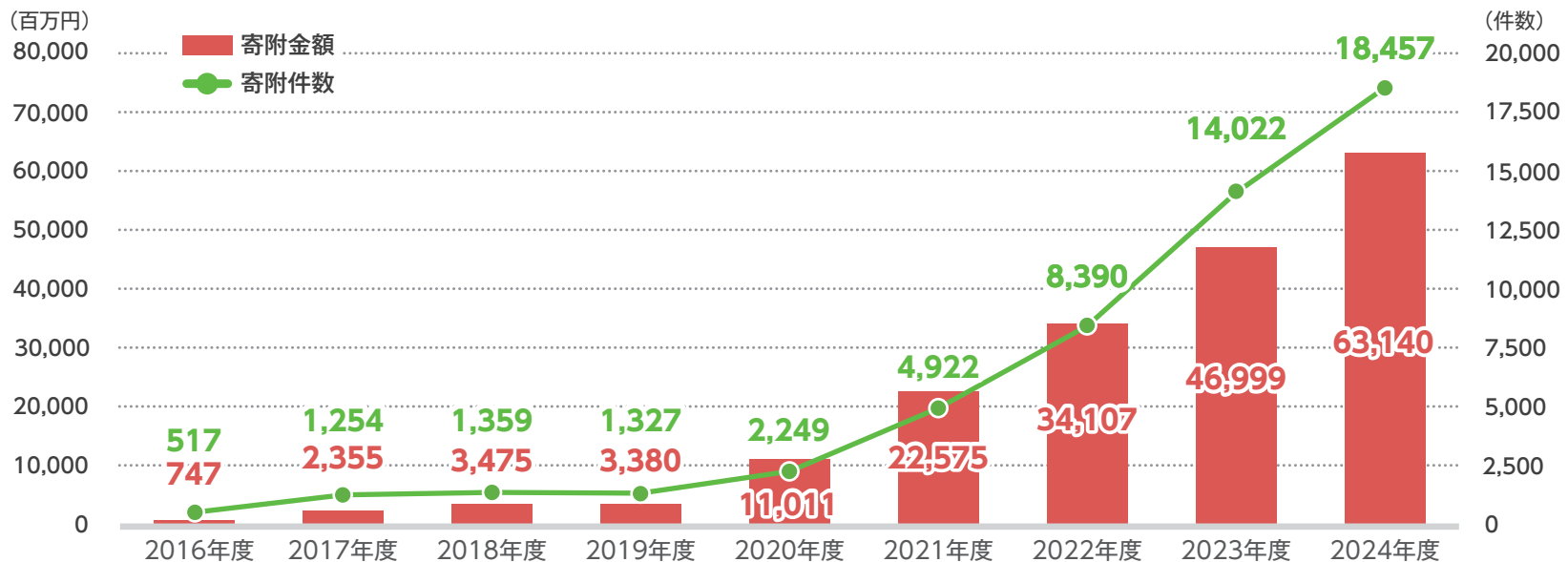
■ 寄附総額 約**28.8億円**

※サービス開始から2026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

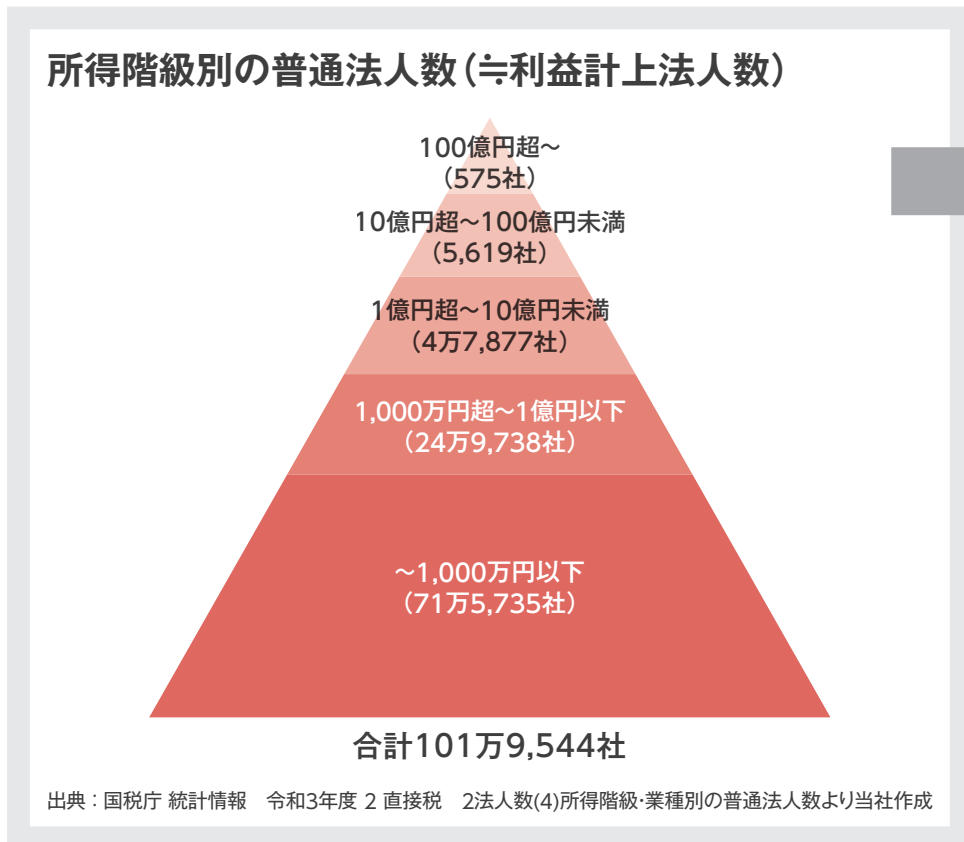
寄附件数と寄附金額の推移



出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和6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)



約9,606億円 (年間)

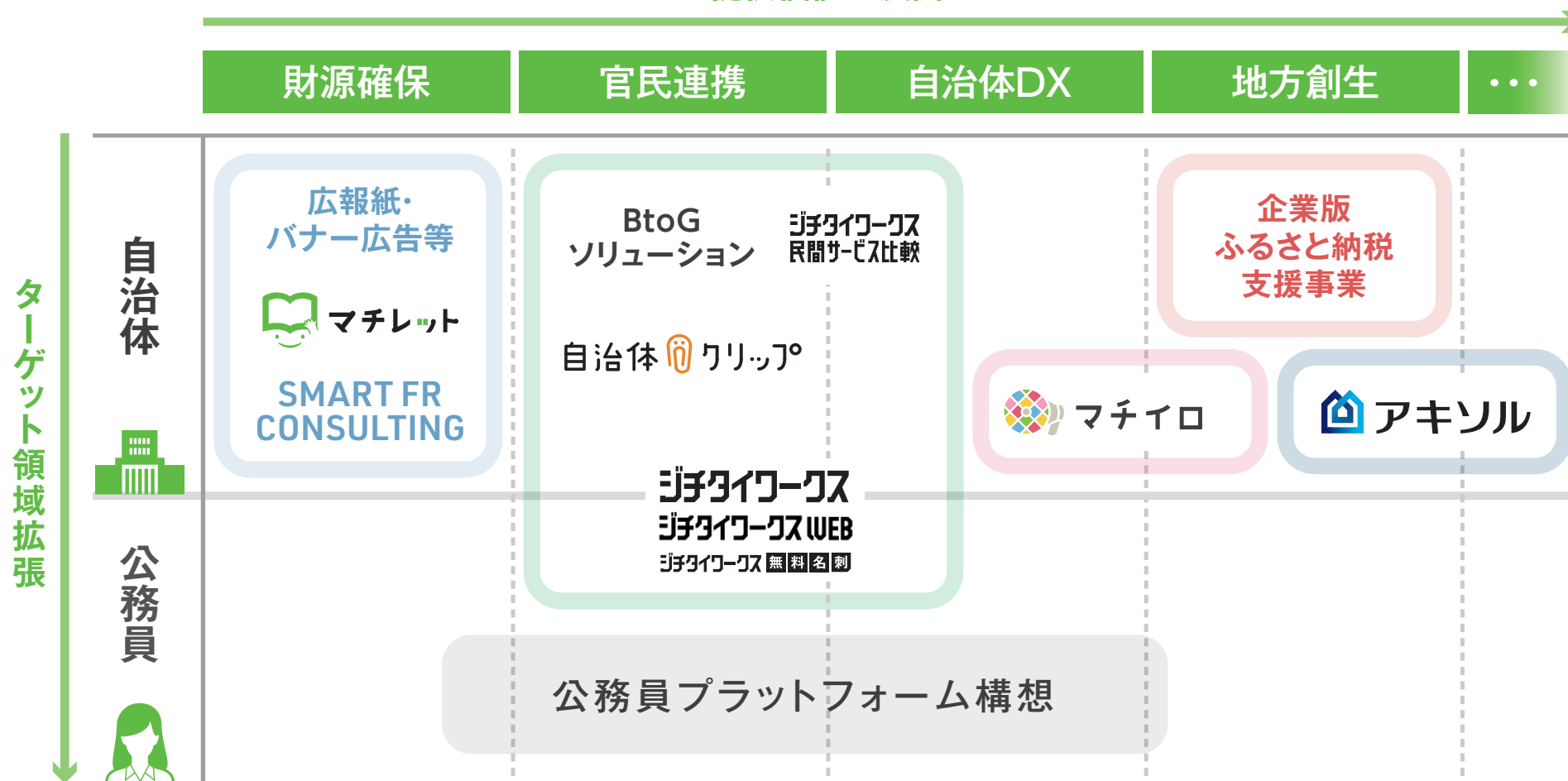
所得階級別の普通法人数に、寄附額想定(当社見込)を乗じて推計

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

V. Appendices

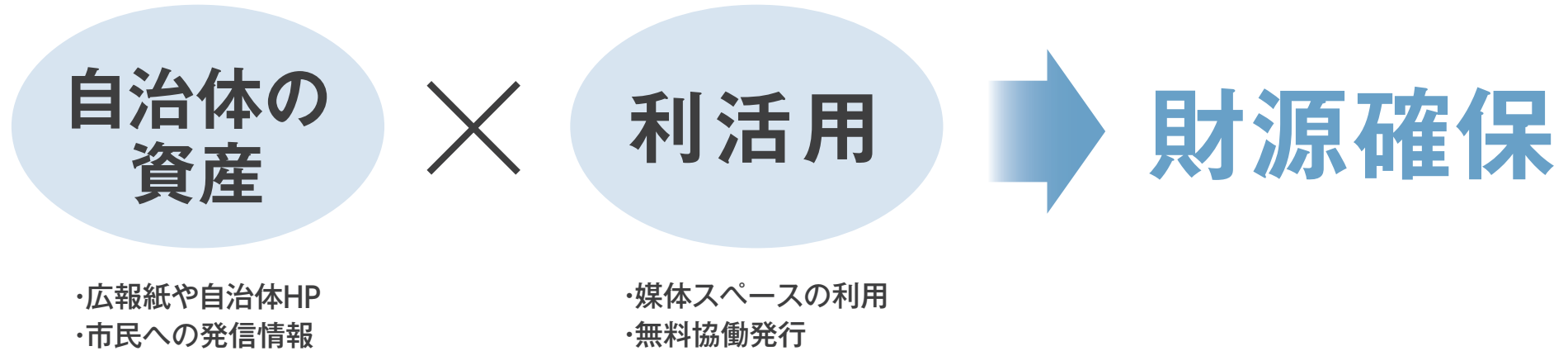
・各事業領域における拡大深耕とともに、コアコンピタンス拡大のための取り組みを強化

提供価値の展開



グループ企業理念

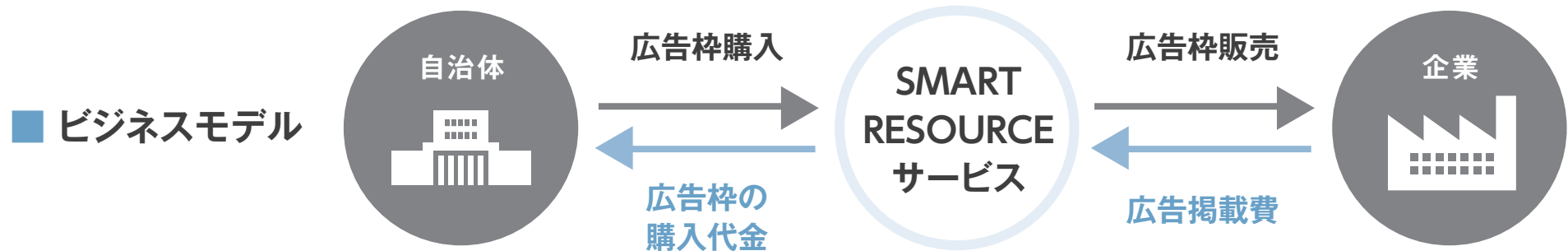
自治体を通じた新たな価値提供



提供価値



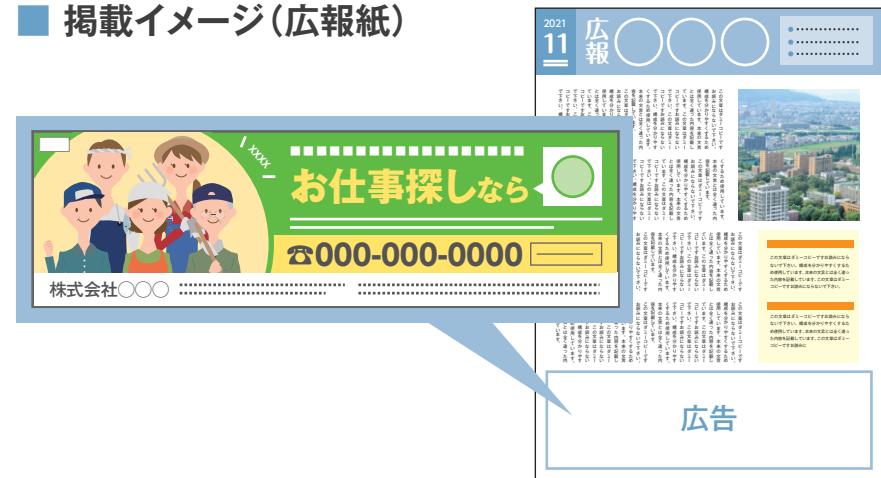
自治体の様々なスペースを広告枠として販売 自治体の新たな財源確保へ



■ 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



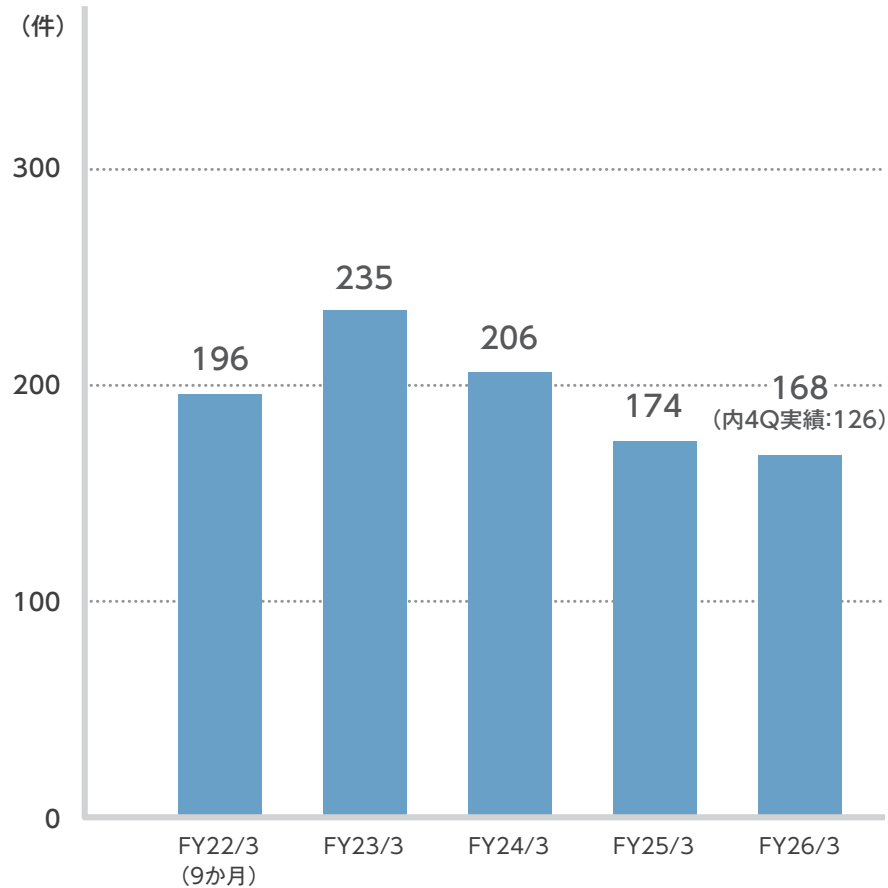
■ 冊子例



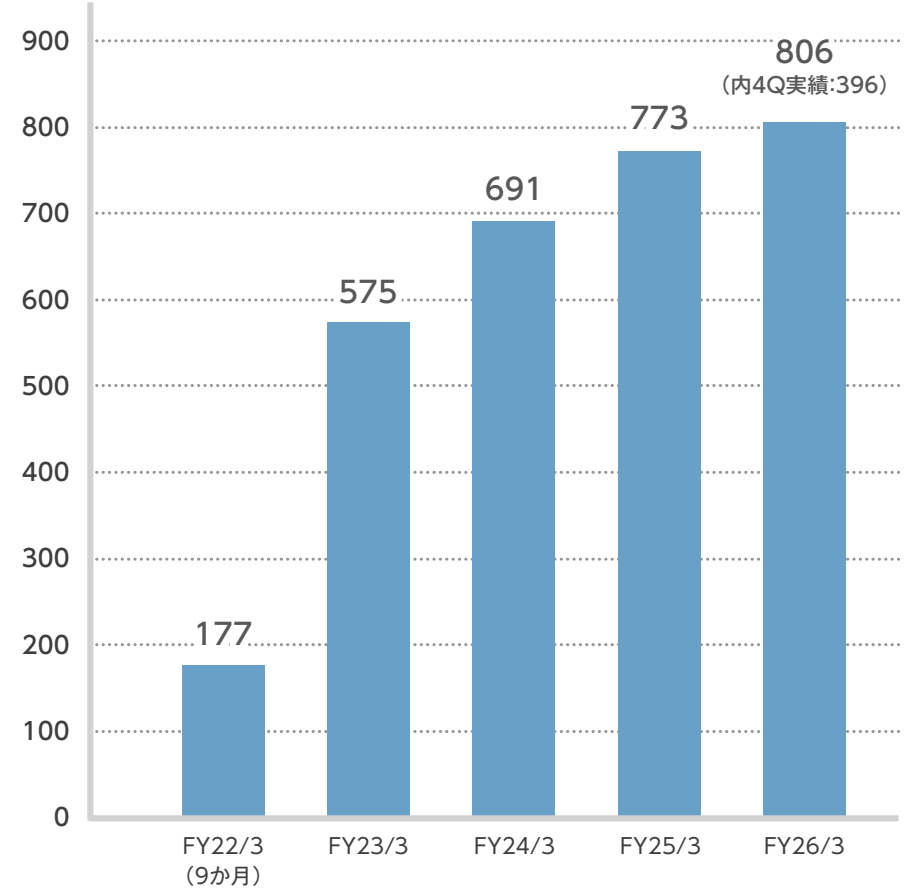
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



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

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》

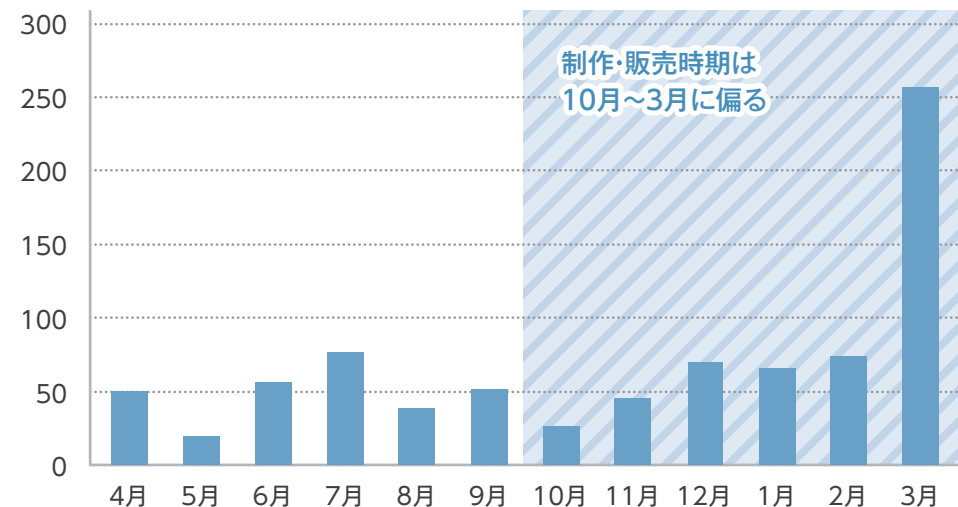
1 制作や販売時期の集中

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、再拡大から一時的な踊り場となったFY26/3は、3月に偏重が強まる結果となった

■ 年間発行数の月次推移(2025年4月~2026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12万部の発行

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

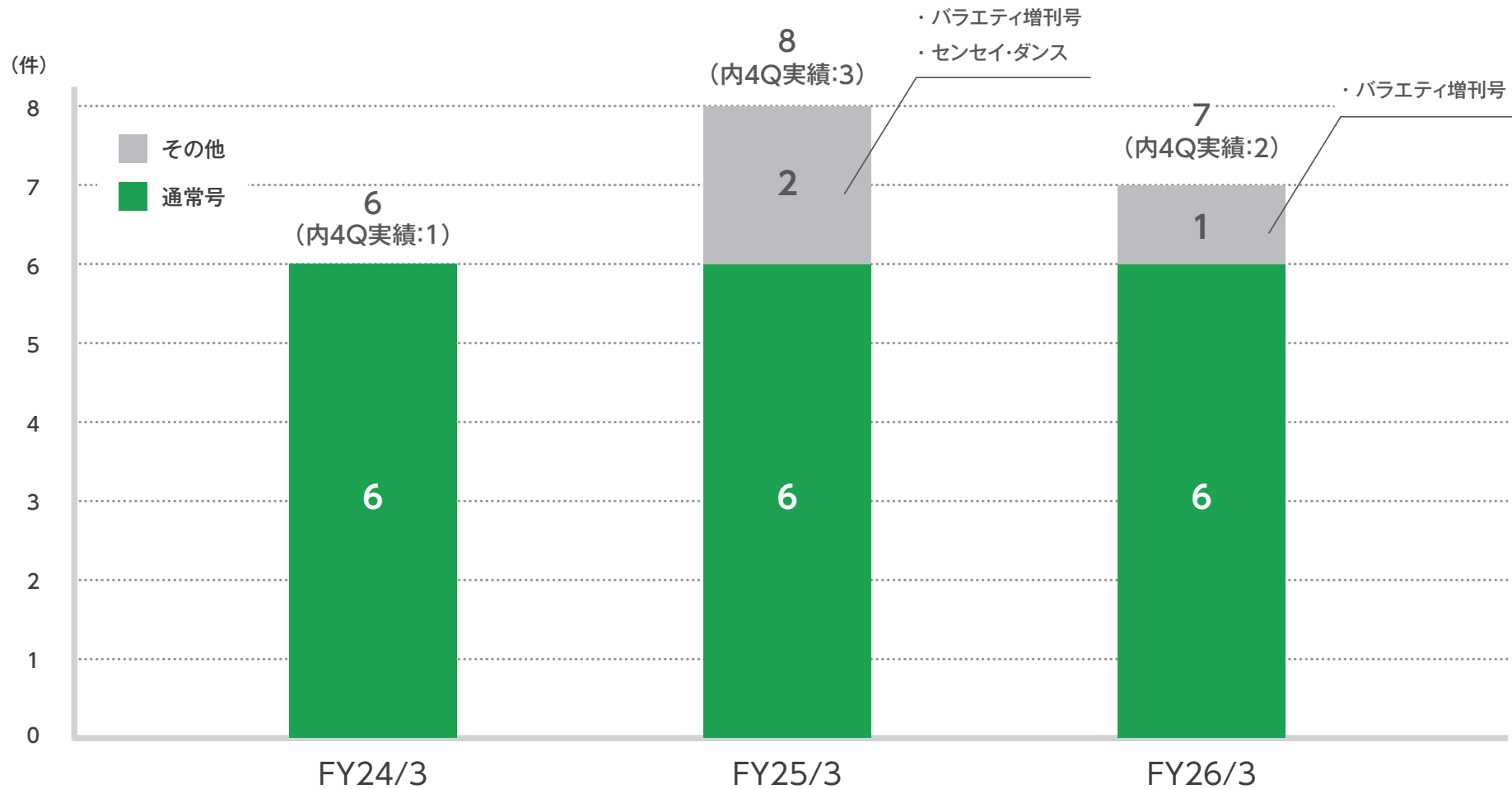


■ ジチタイワークスWEB

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

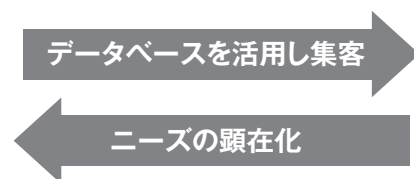
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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 **1,023件** 自治体シェア **約57.2%**

※2026年3月未まで累計

■ 創業以来、広告事業で約 **120.2億円** の財源確保

- ・ SMART RESOURCEサービスで約 **106.3億円** を自治体に納付
- ・ マチレットで約 **13.9億円** の経費削減

(創業～2026年3月末まで累計)

(2026年3月末時点)

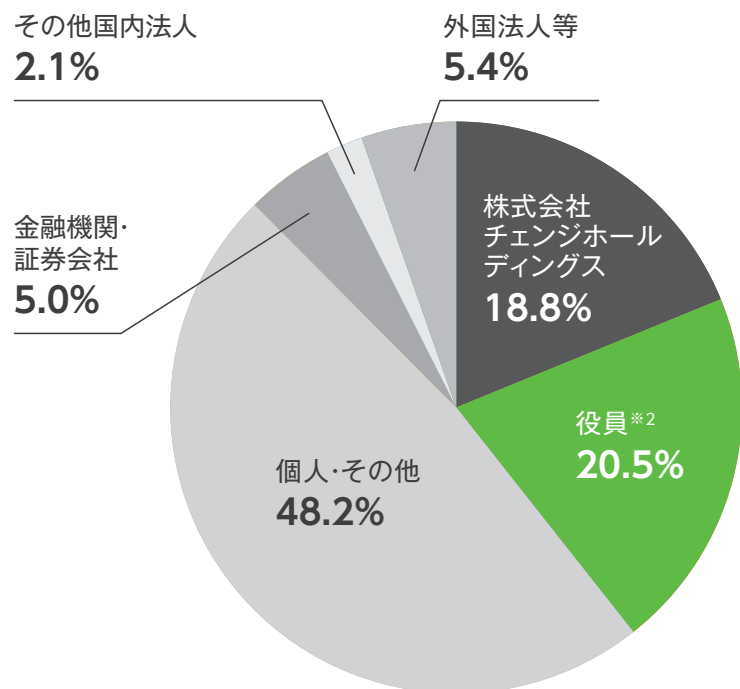
■ 株主数等

発行可能株式総数	27,950,000株
発行済株式数	16,465,800株
株主数(議決権あり)	5,291名

■ 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	286,400株
5	一般個人株主	247,800株
6	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCT E PSMPJ	237,500株
7	INTERACTIVE BROKERS LLC	229,200株
8	楽天証券株式会社共有口	215,800株
9	一般個人株主	206,000株
10	一般個人株主	185,500株

■ 所有者属性別株主構成※1



※1 単元未満株式および自己株式含まず ※2 役員個人の個人資産管理会社含む

期間	'16年6月15日～'26年3月31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)

ROE

FY24/3	FY25/3	FY26/3
30.2%	33.2%	24.0%

※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('23年4月1日～'26年3月31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
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	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	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	2023年12月1日	日経トップリーダー12月号心理的安全性に関する特集にて当社の人事制度が紹介されました
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	2026年4月26日	テレビ朝日「リーダーズサーチ 街でウワサの匠さん」に空き家相談窓口アキソルを取り上げていただきました

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>