

# 2026年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

---

FY26/3-3Q Explanatory Material

2026年2月13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 <sup>®</sup> (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)	247名 (2025年12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

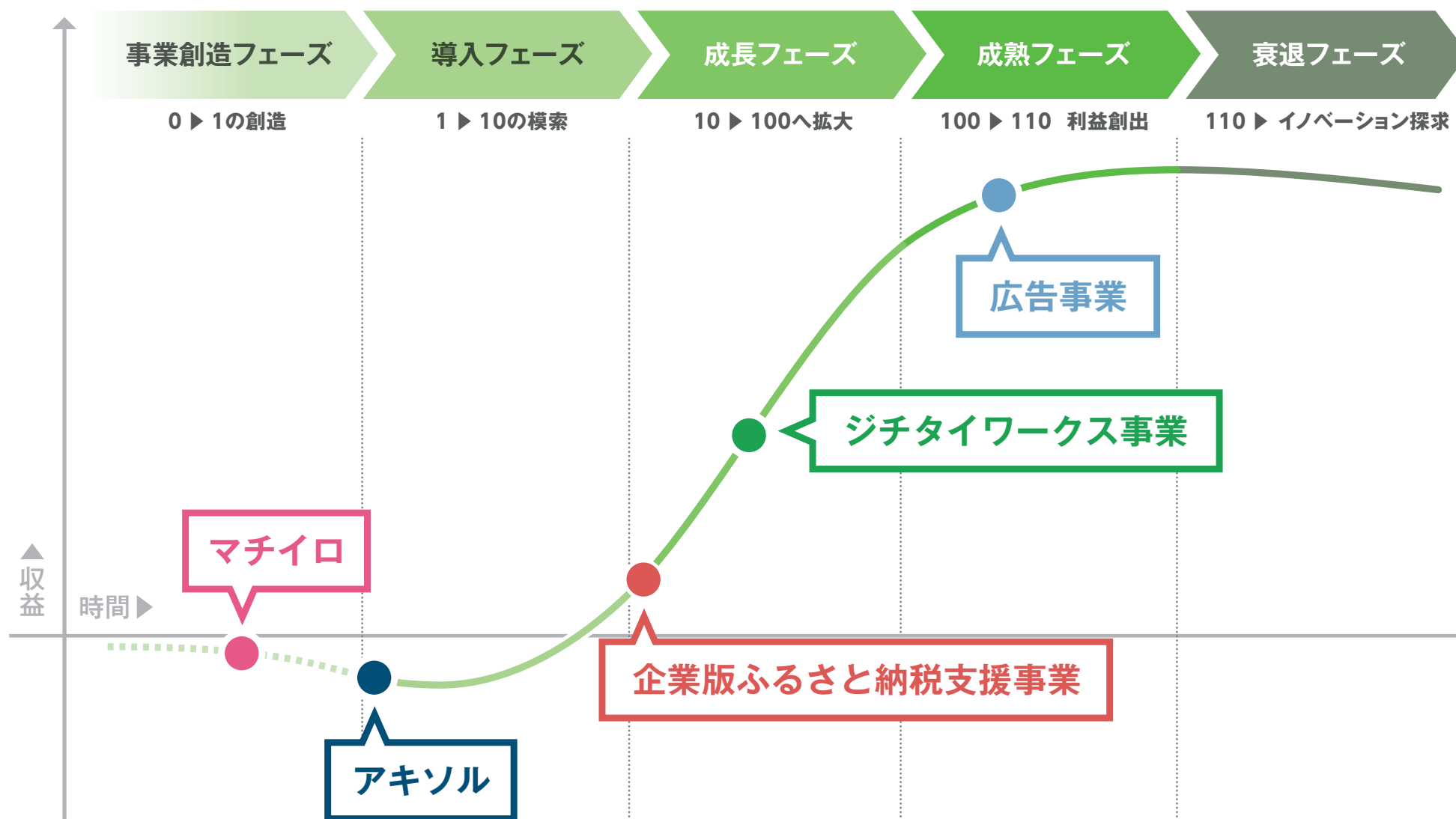
 アキソル

 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、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 (FY26/3-3Q)

## II. Topics

## III. FY26/3 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 (FY26/3-3Q)

## FY26/3-3Q累計実績

下期(特に4Q)への業績偏重の見込みは変わりなく、売上高はYoY+15.5%(通期では+9.8%予想)、のれん償却前営業利益はYoY+2.5%(通期では+21.3%予想)

■ 売上高 **24億10**百万円 (YoY +15.5%)

■ のれん償却前営業利益 **1億65**百万円 (YoY +2.5%)

## 広告事業

通期で減収増益見込み、下期偏重傾向の影響

■ 売上高  
**11億54**百万円 (YoY △5.2%)

■ セグメント利益  
**1億92**百万円 (YoY +0.3%)

## ジチタイワークス事業

引き続き増収増益基調を維持

■ 売上高  
**10億87**百万円 (YoY +45.2%)

■ セグメント利益(のれん償却前)  
**3億26**百万円 (YoY +36.1%)



# 3Q決算ハイライト(P/L):対前年同期比

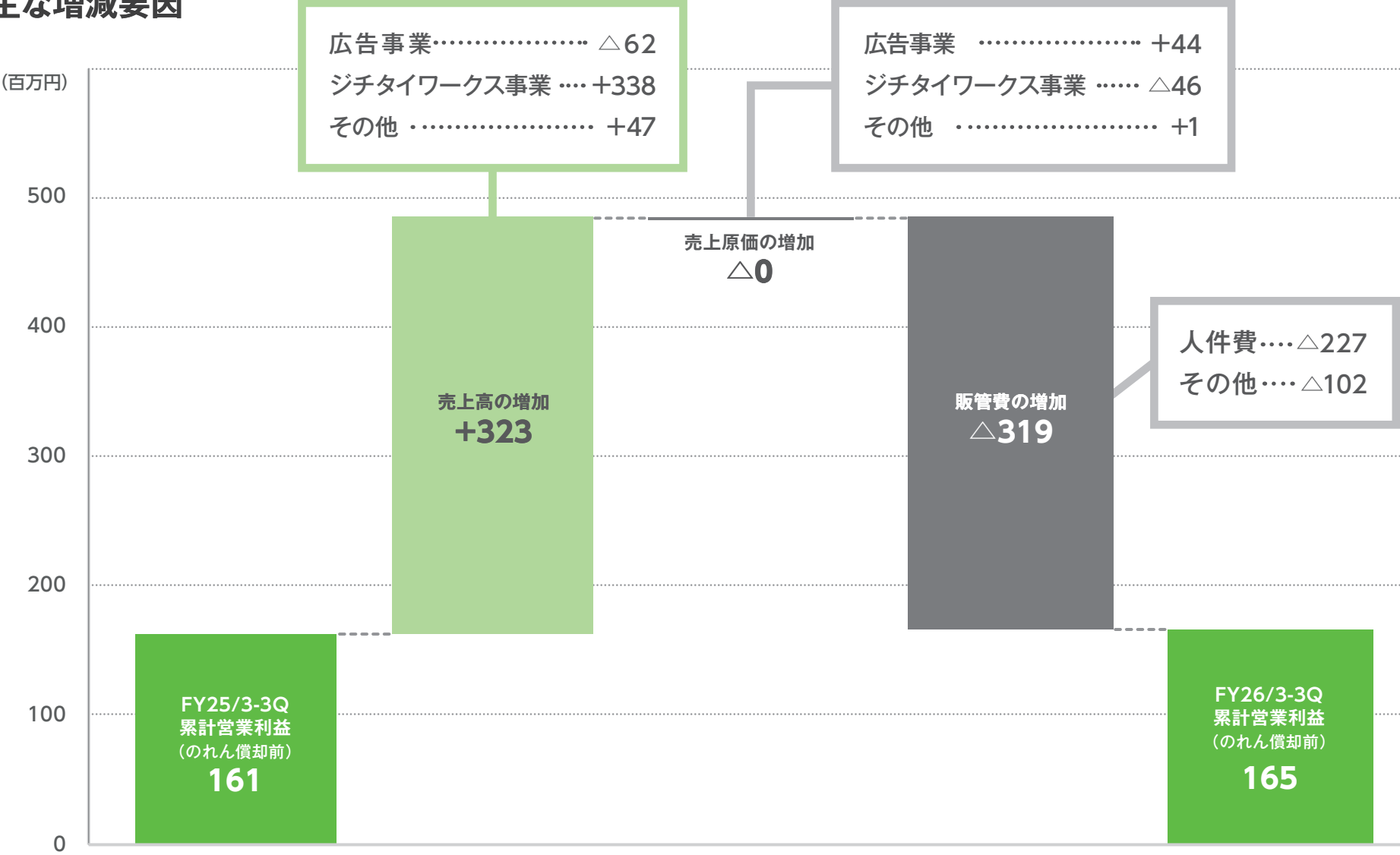
(百万円)	FY25/3 - 3Q累計		FY26/3 - 3Q累計		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	2,087	—	2,410	—	+15.5%
売上総利益	1,174	56.3%	1,497	62.1%	+27.5%
販売管理費	1,013	48.5%	1,342	55.7%	+32.5%
営業利益	161	7.7%	155	6.4%	△3.7%
経常利益	163	7.8%	156	6.5%	△4.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	236 <sup>※1</sup>	11.3%	81	3.4%	△65.5% <sup>※1</sup>
のれん償却前 営業利益 <sup>※2</sup>	161	7.7%	165	6.9%	+2.5%

※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>

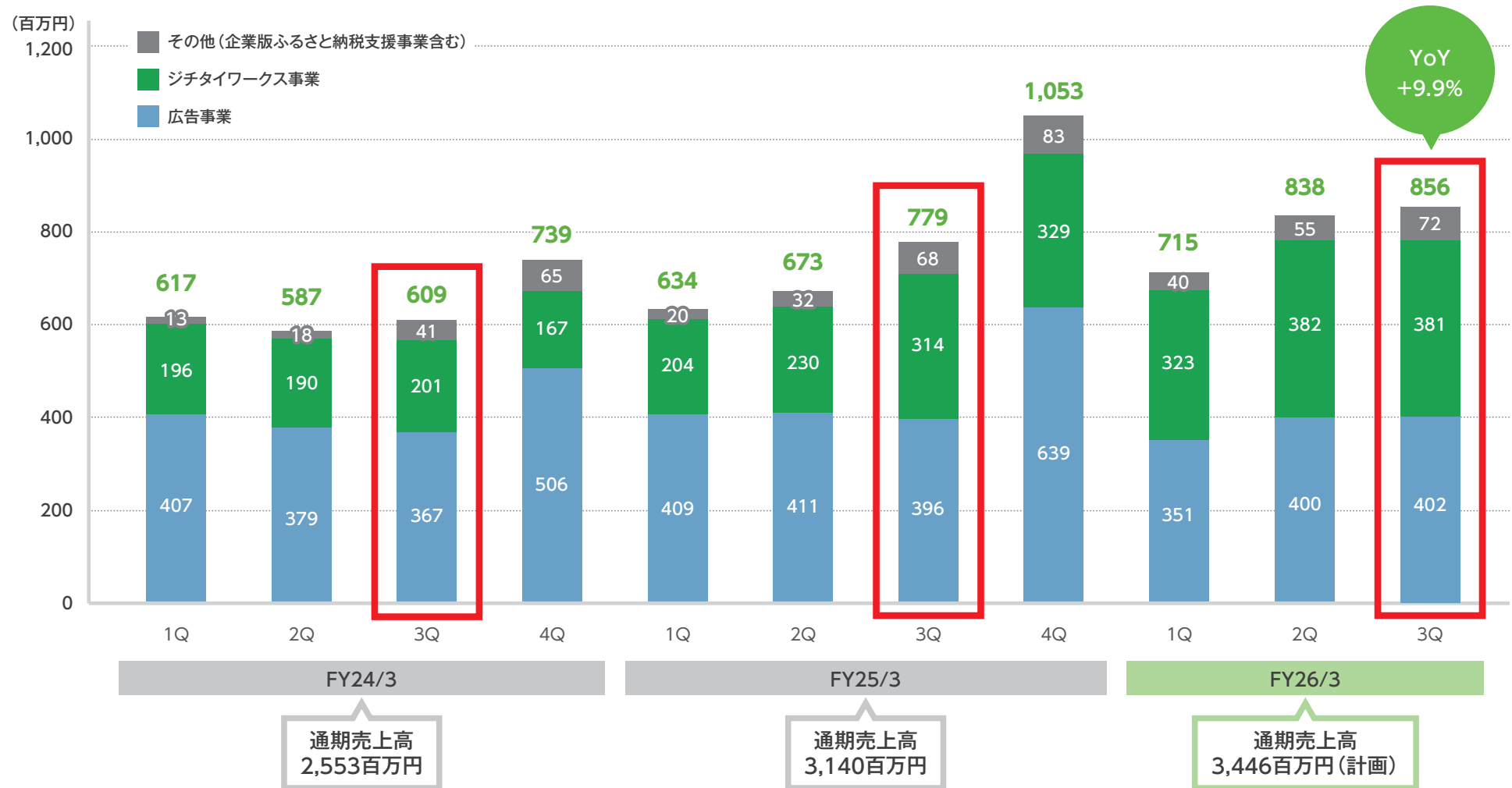
※2 のれんは、会計上の償却費用として反映される一方で、実際の事業運営やキャッシュフローには直接的な影響を与えません

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

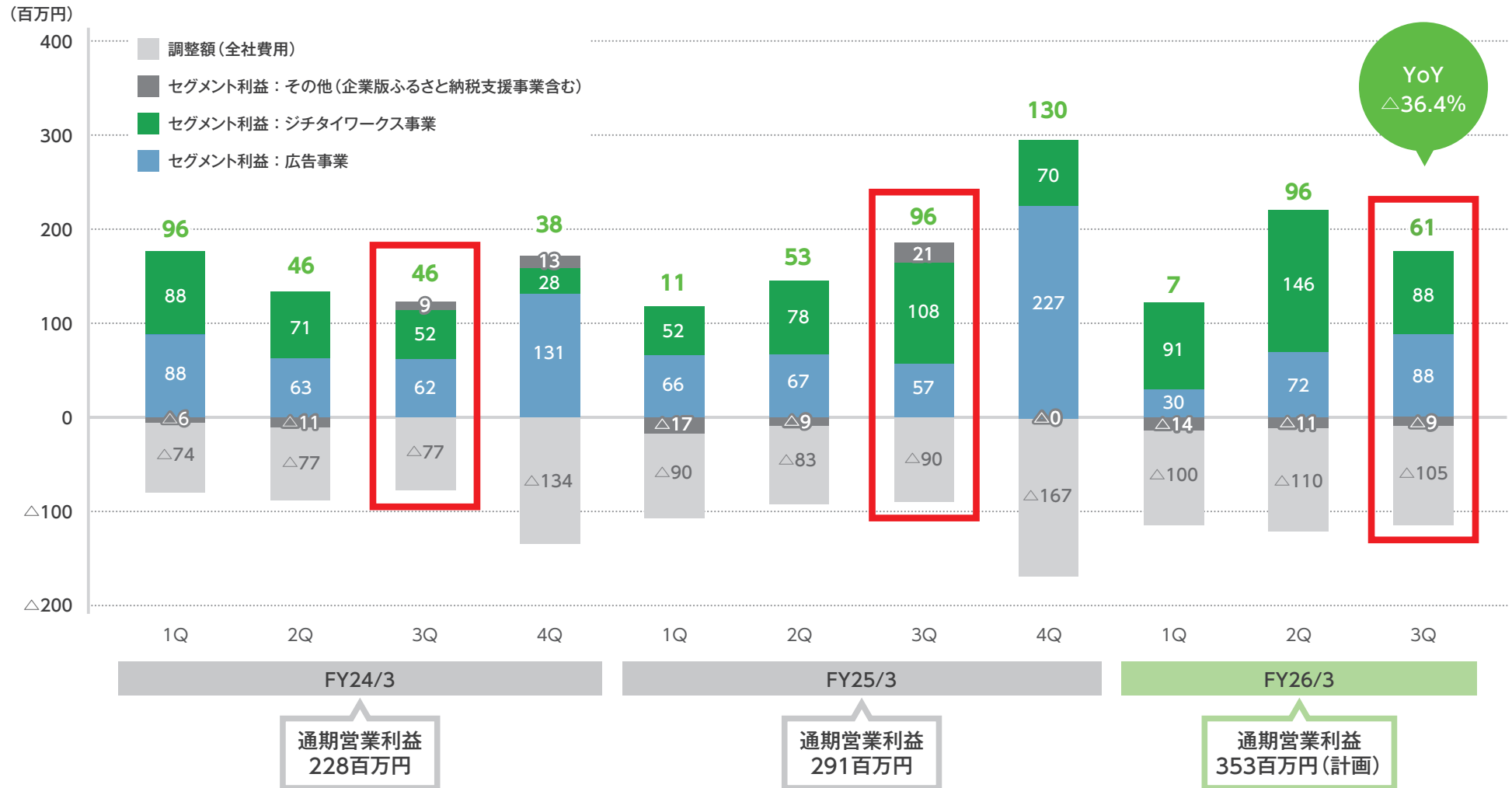
■ 主な増減要因



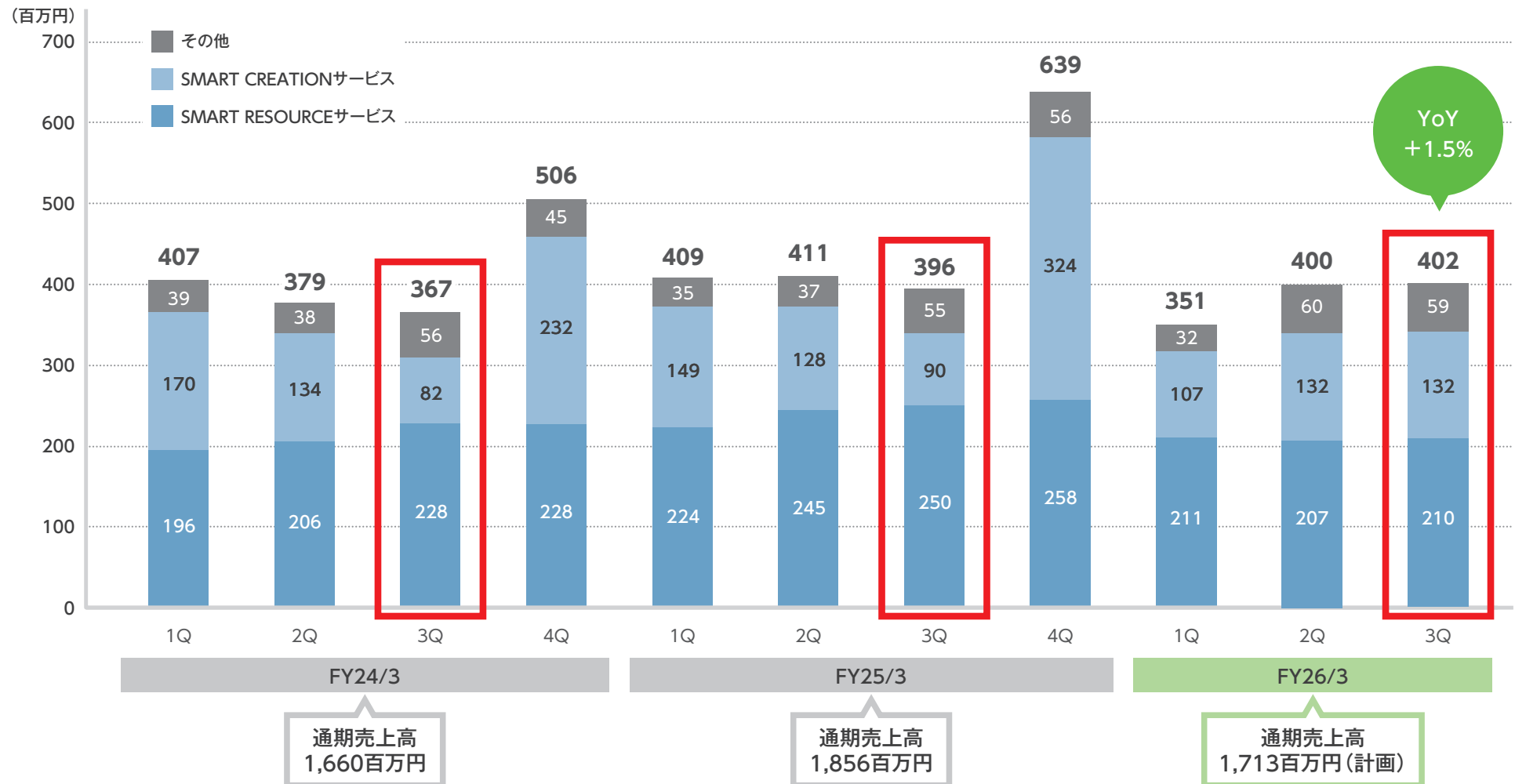
・前年同四半期比は+9.9%、各事業安定的に推移している



・前年同四半期比は△36.4%、特に4Qに業績が偏ることを踏まえると想定内の推移

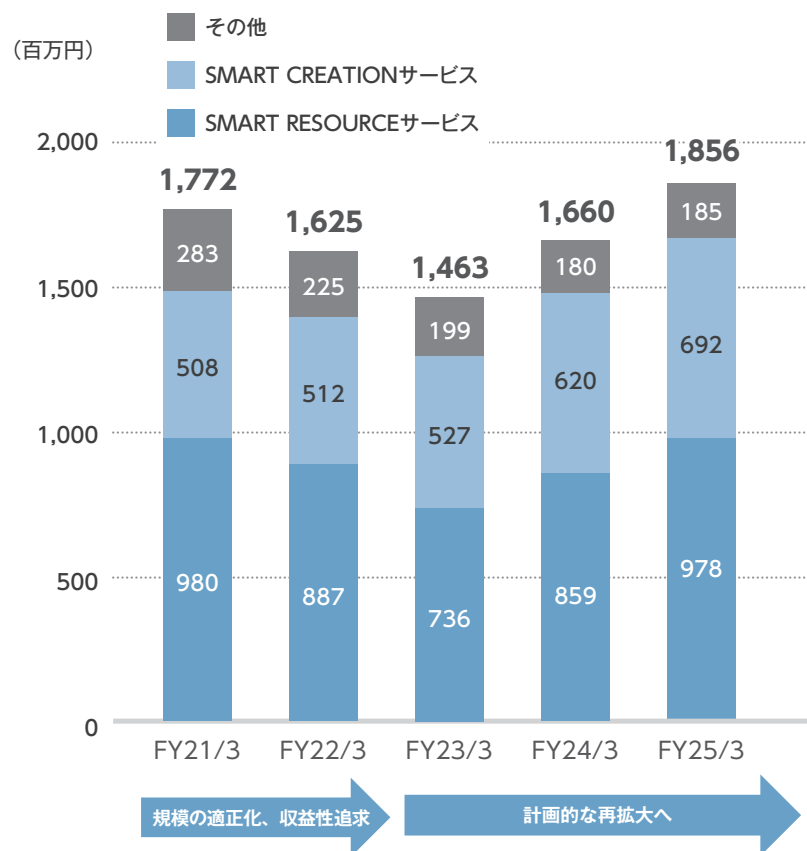


- ・サービスごとに増減収あり、3Qは前年比横ばい

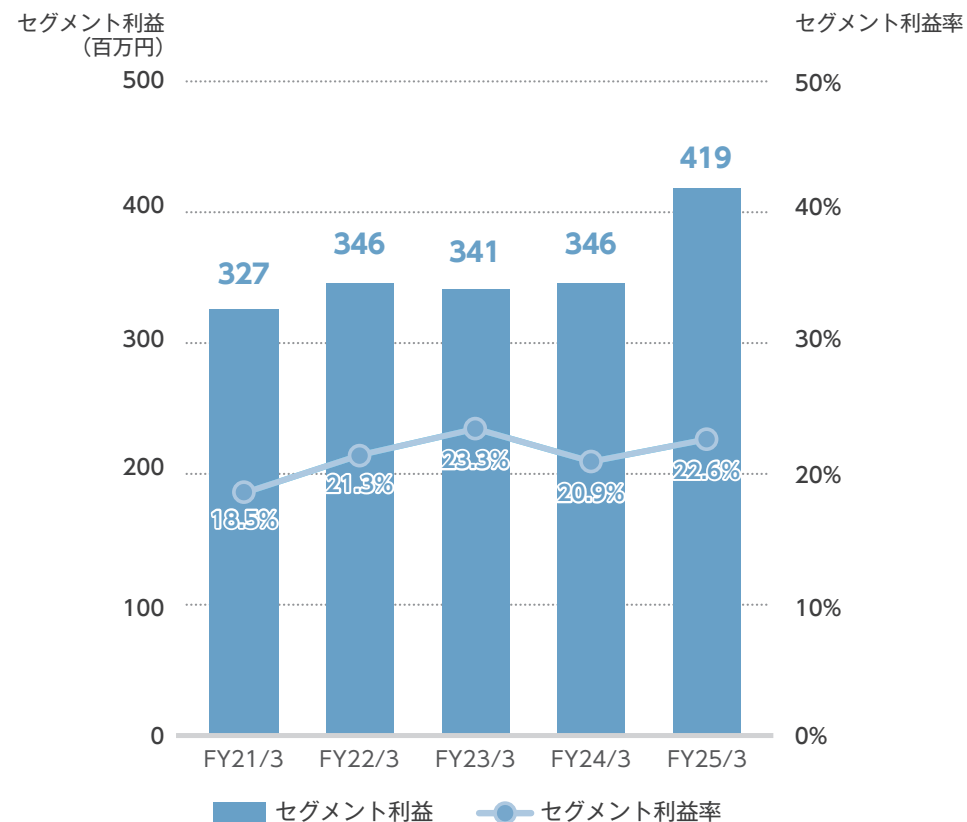


- ・収益性の改善を実現しつつ、利益規模の拡大に成功
- ・堅固な利益創出の継続と、収益性の低下を防ぎながらの規模拡大が肝要と認識

## 年間売上高

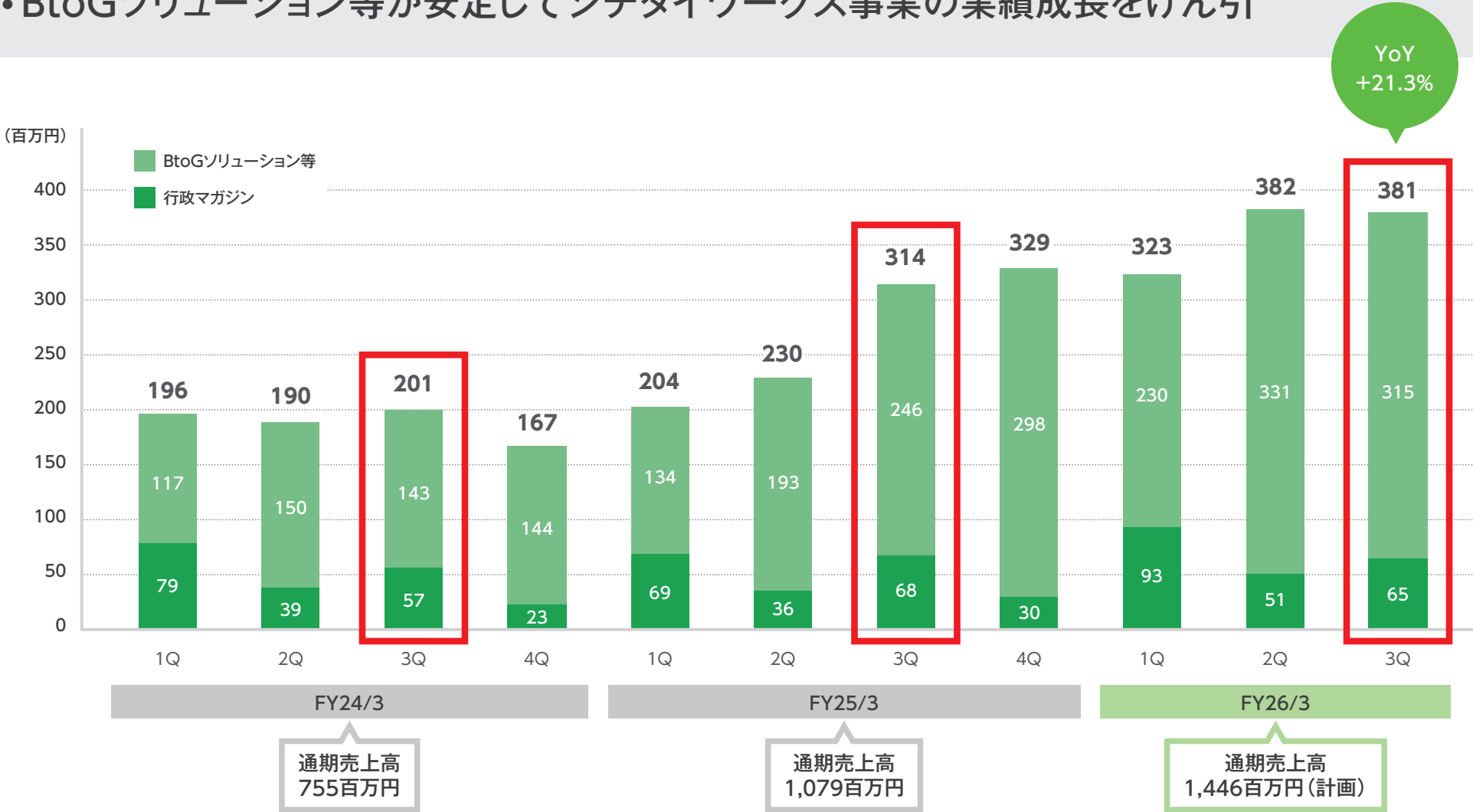


## 年間セグメント利益・利益率推移



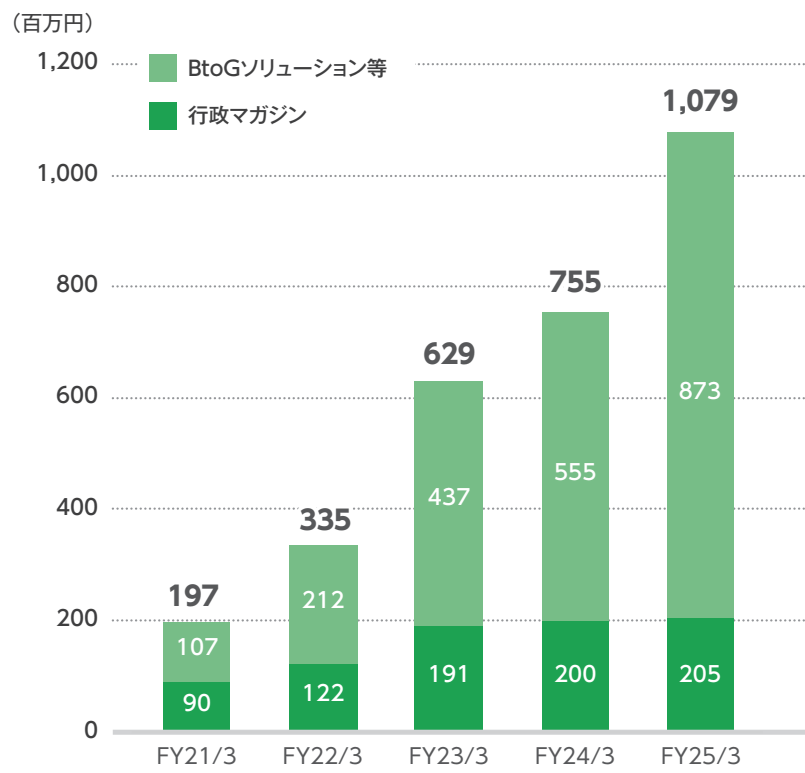
※期間比較可能性確保の観点から、擬制的に過去に遡って3月決算ベースで算出

- 本3Qは行政マガジン通常号を2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

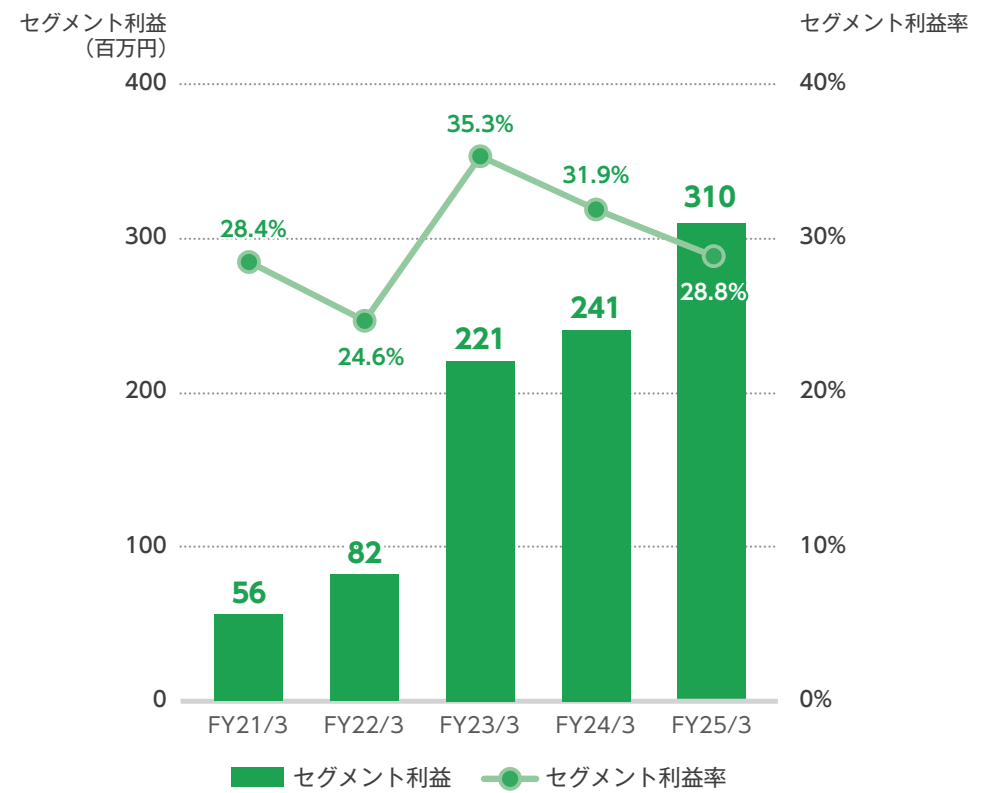


- ・ジチタイワークス事業は自治体や企業の課題解決ニーズを捉え成長フェーズ
- ・花形事業として、高い収益性を維持しつつ成長をけん引

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)	FY25/3期末(2025年3月末時点)		FY26/3-3Q期末(2025年12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%	1,153	50.5%	+175
売掛金及び契約資産	509	23.8%	351	15.4%	△157
棚卸資産	253	11.8%	261	11.4%	+8
流動資産	1,804	84.1%	1,881	82.4%	+76
固定資産	340	15.9%	402	17.6%	+61
資産合計	2,145	100.0%	2,283	100.0%	+137
買掛金	306	14.3%	291	12.8%	△15
短期借入金	100	4.7%	100	4.4%	-
1年内長期借入金	9	0.4%	192	8.4%	+182
流動負債	965	45.0%	968	42.4%	+3
長期借入金	30	1.4%	346	15.2%	+316
固定負債	30	1.4%	347	15.2%	+317
負債合計	995	46.4%	1,315	57.6%	+320
純資産合計	1,150	53.6%	967	42.4%	△182
(内、自己株式)	△276	△12.9%	△539	△23.6%	△263
負債・純資産合計	2,145	100.0%	2,283	100.0%	+137

\* 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>

## II. Topics

- 2025年6月13日、自己株式取得枠を決議・公表
- 上記決議に基づく2026年1月末時点での自己株式取得状況は、1,168,100株（取得価額の総額245,008,300円）

## <取得枠の概要>

取得し得る株式の総数	1,700,000株（上限）
株式の取得価額の総額	358百万円（上限）
取得方法	東京証券取引所における市場買付
取得期間	2025年6月16日から2026年6月15日まで



**自己株式取得に係る  
事項の決定に関する  
お知らせ**

2025年6月13日

- 資本生産性の改善・向上と経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行するため
- 2024年5月15日開示の中期経営計画で公表した財務方針に従い、引き続き実行するもの

（ご参考）詳しくは、2024年6月14日付けの「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2460962/00.pdf>  
2026年2月2日付けの「自己株式の取得状況に関するお知らせ」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2748460/00.pdf>

## Ⅲ. FY26/3 見通し

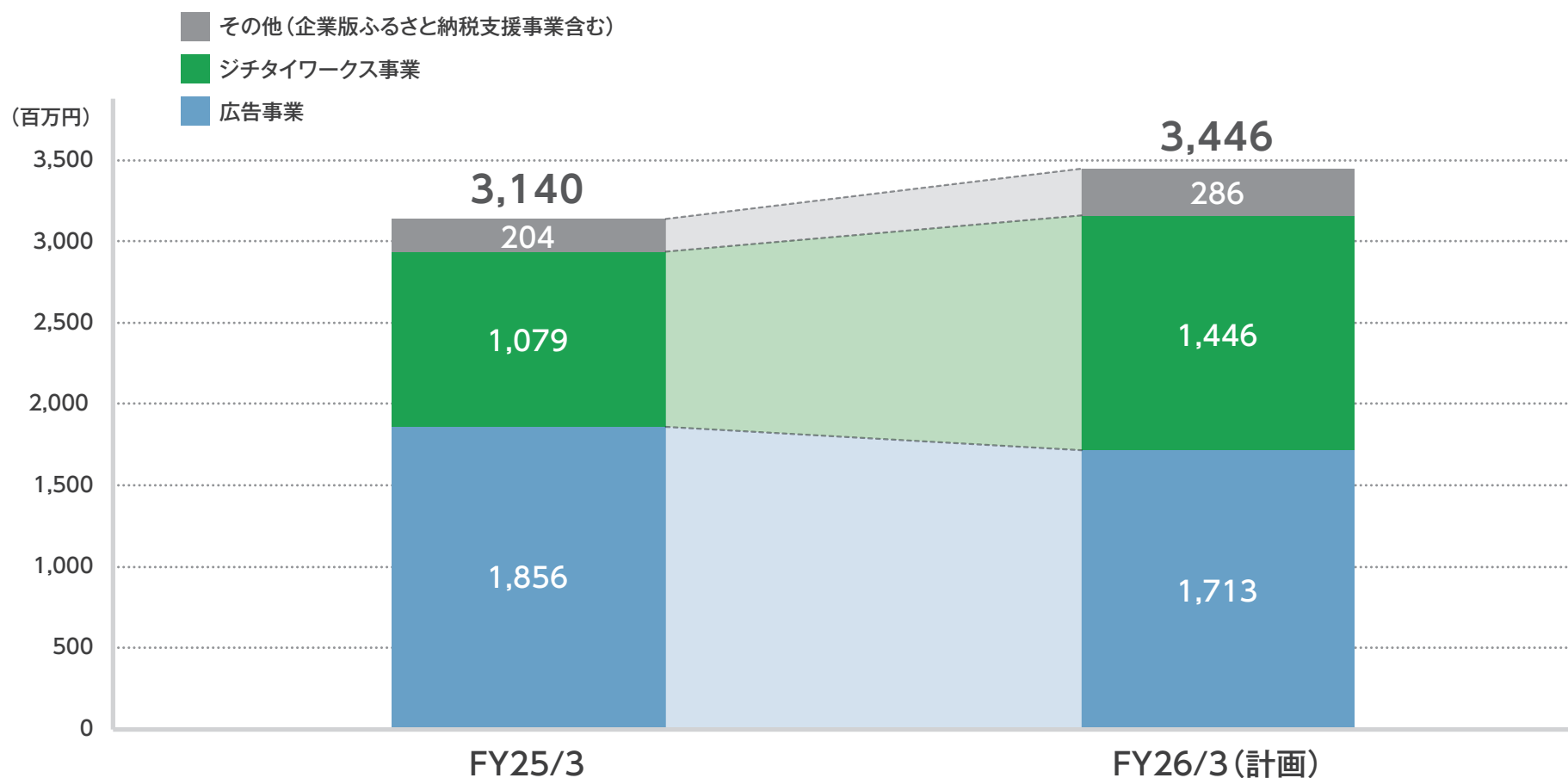
・中期経営計画の達成に向け、引き続き健全な成長、堅実な経営を目指す

	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。

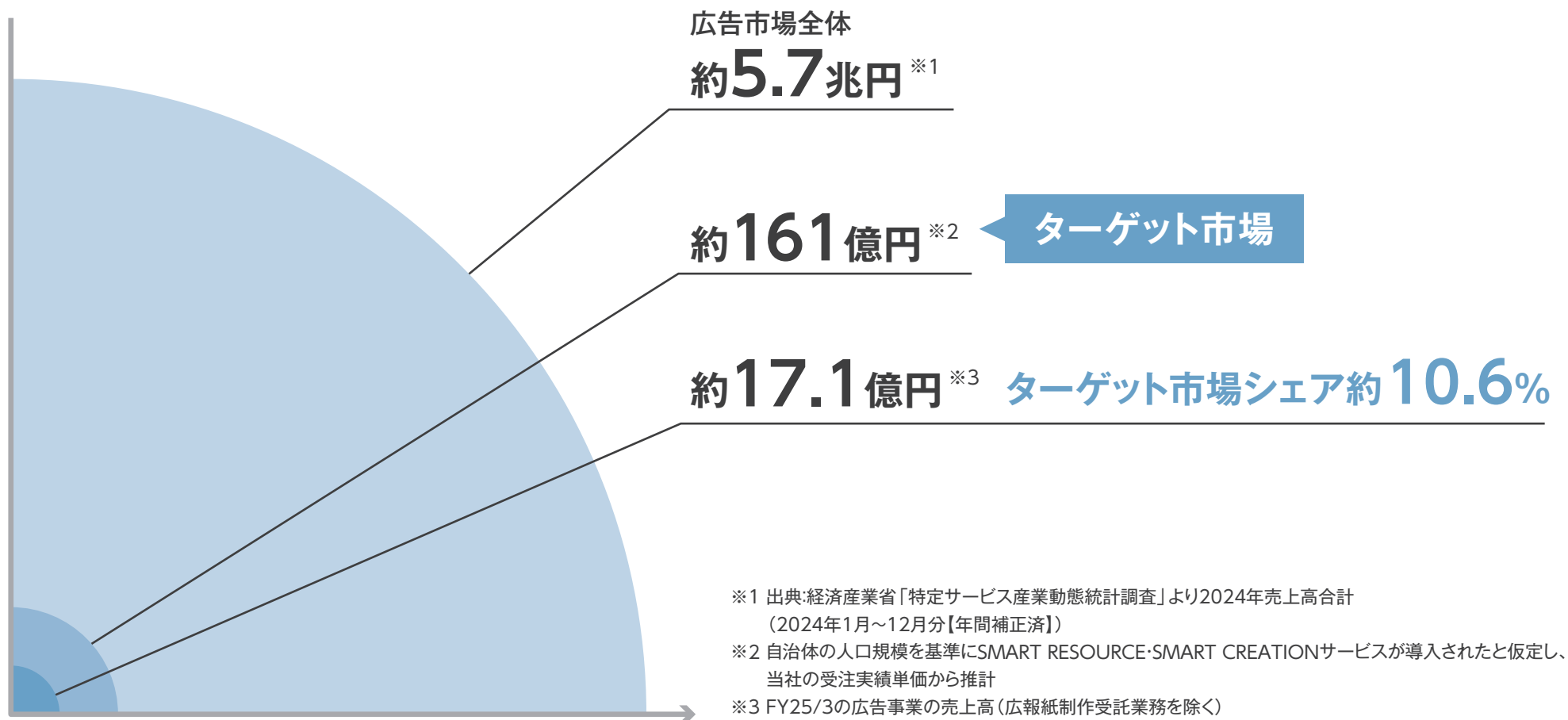
企業価値に実質的な影響を与える事業活動の収益力を会計上の一時的な要因に左右されずに正確にご理解いただくため、のれん償却前営業利益を公表しております

- ・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、踊り場的に減収を想定



## 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10.6%



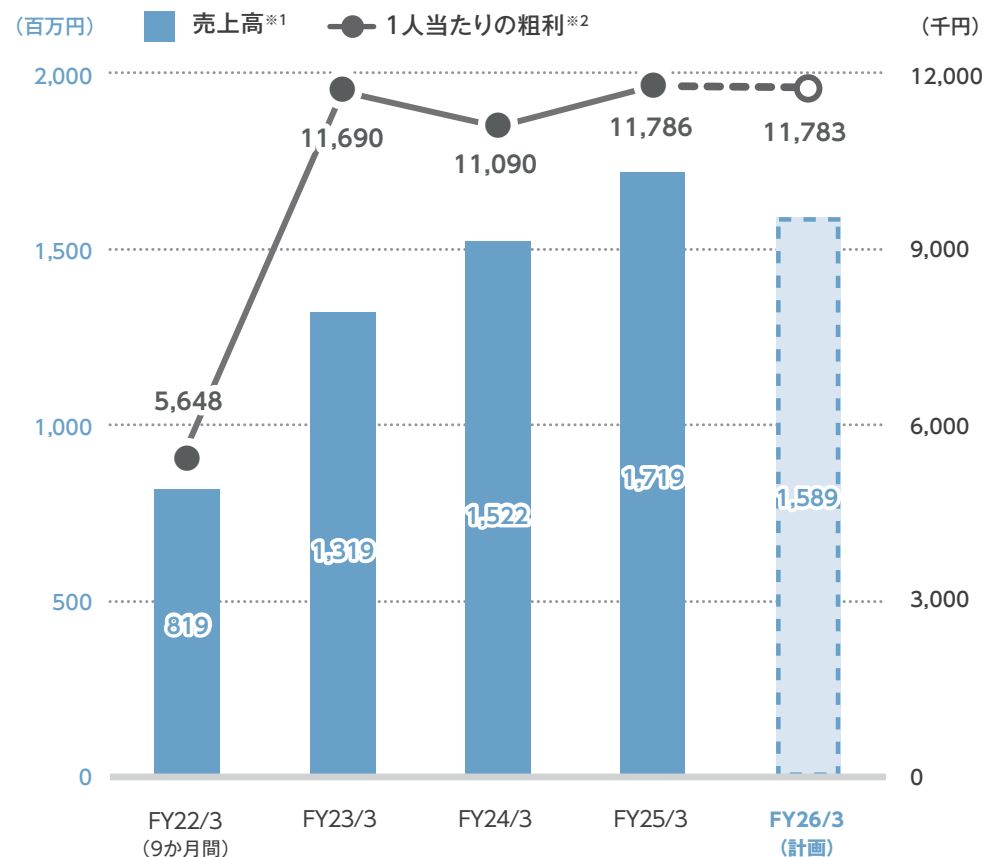


- ・社内リソースの配分を踏まえ、FY26/3においては踊り場的に減収を想定
- ・1人当たりの生産性を可能な限り維持しつつ、利益創出事業として安定成長を目指す

### 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

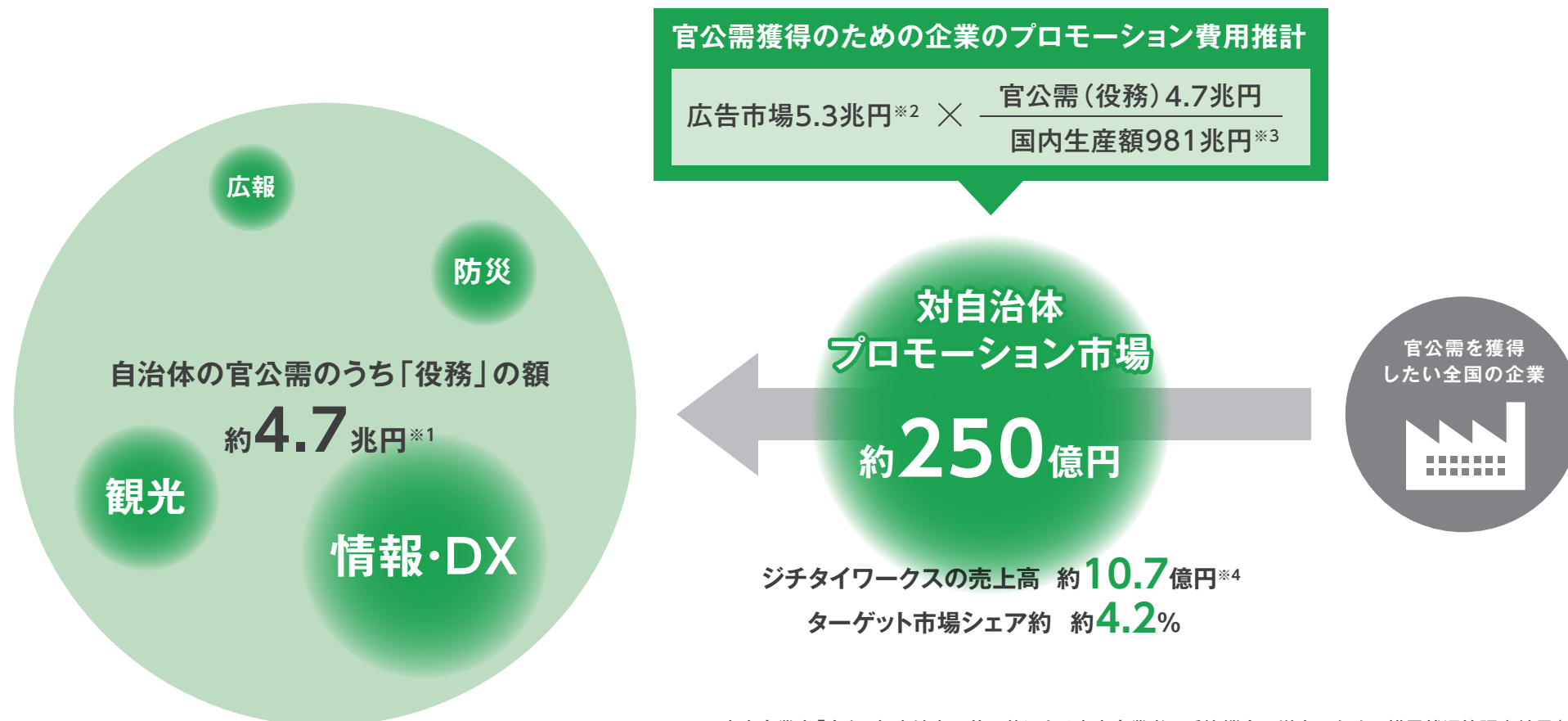
### ■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※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

- ・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

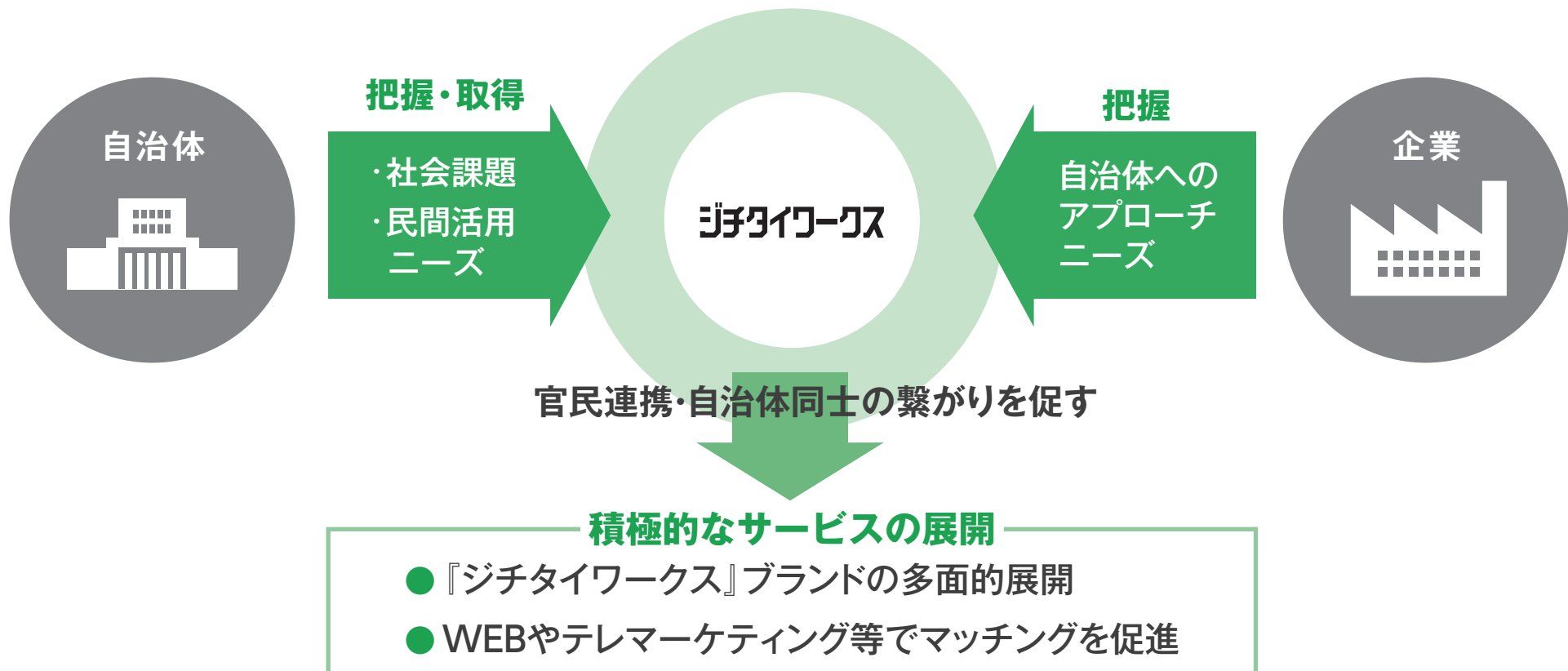
※2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」(2023年4月分確報)より2020年実績

※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

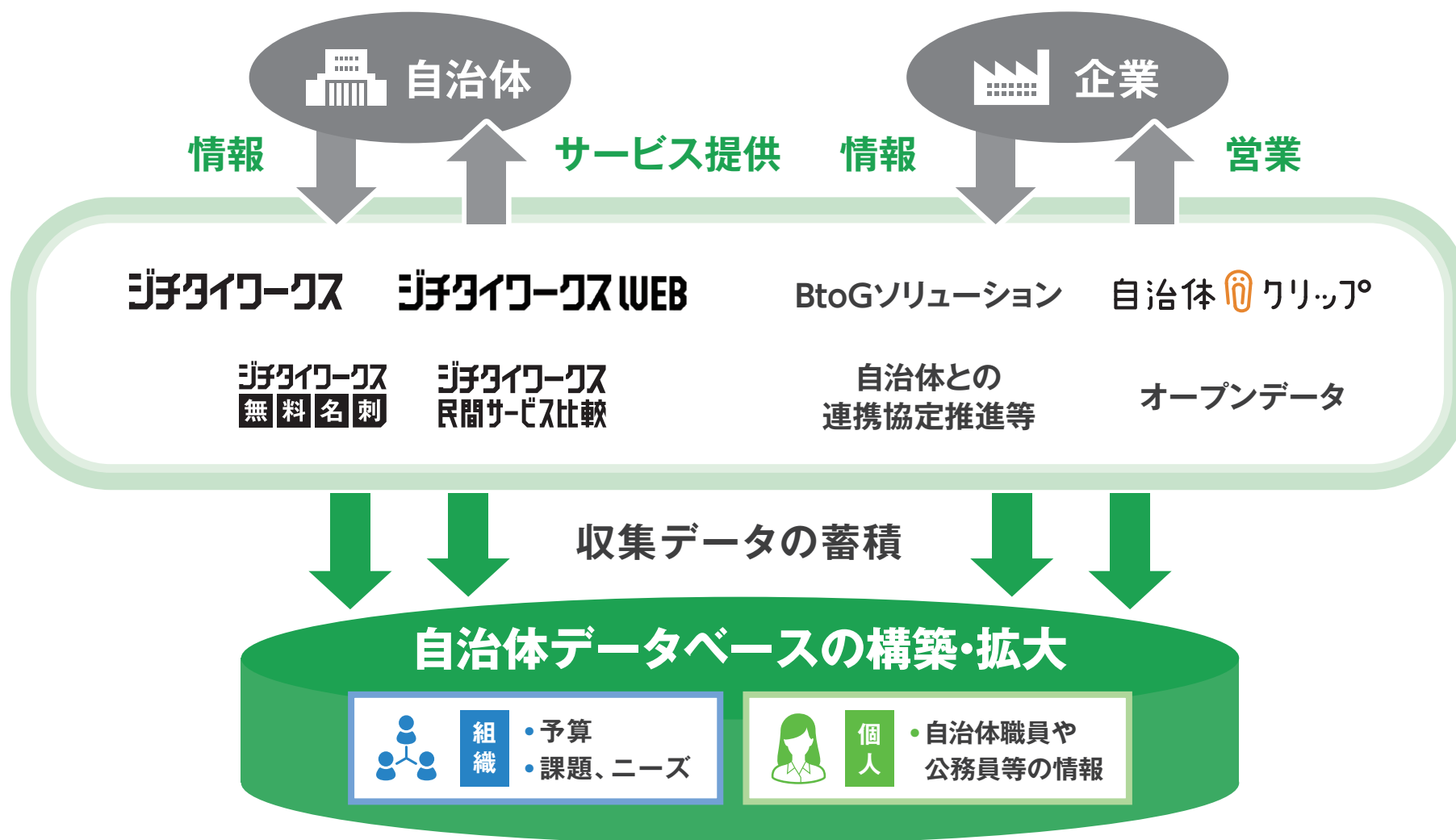
※4 FY25/3のジチタイワークス事業の売上高

- ・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。」

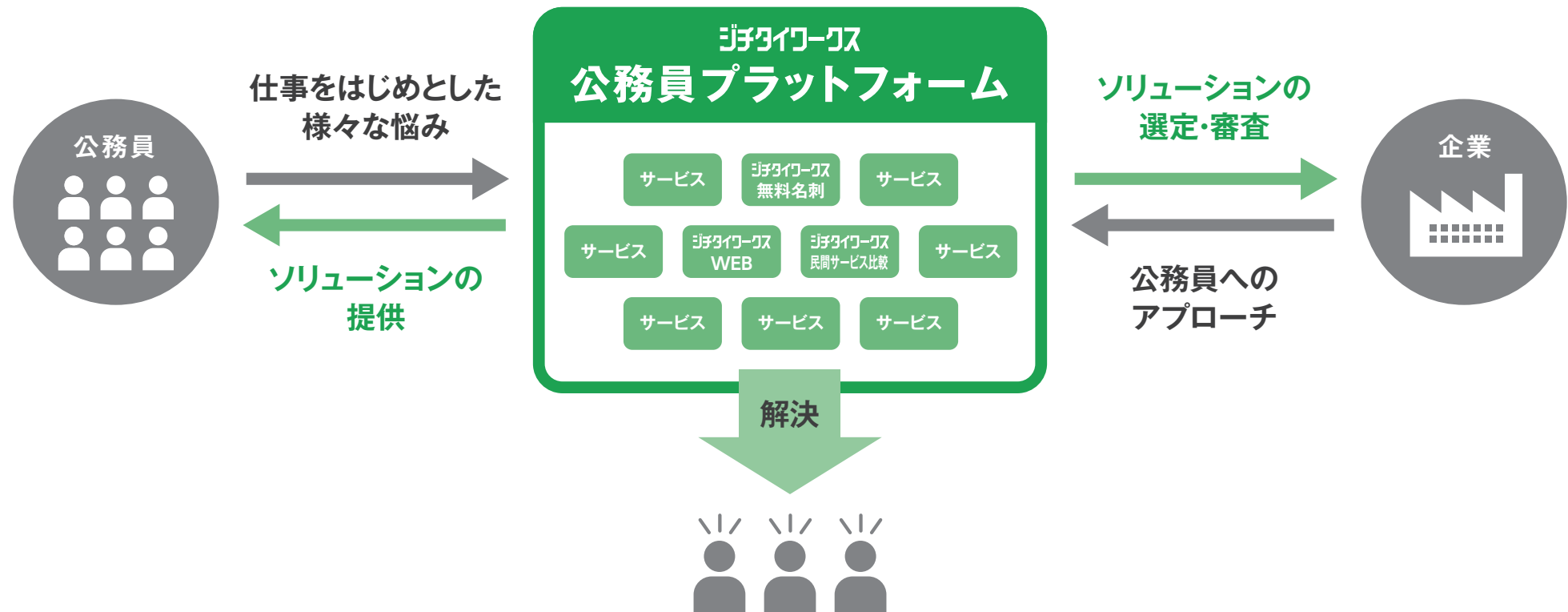


- ・自治体DBを軸にした、事業の強化・支援・創造が可能に



- ・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

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

**584件**

■ 寄附総額

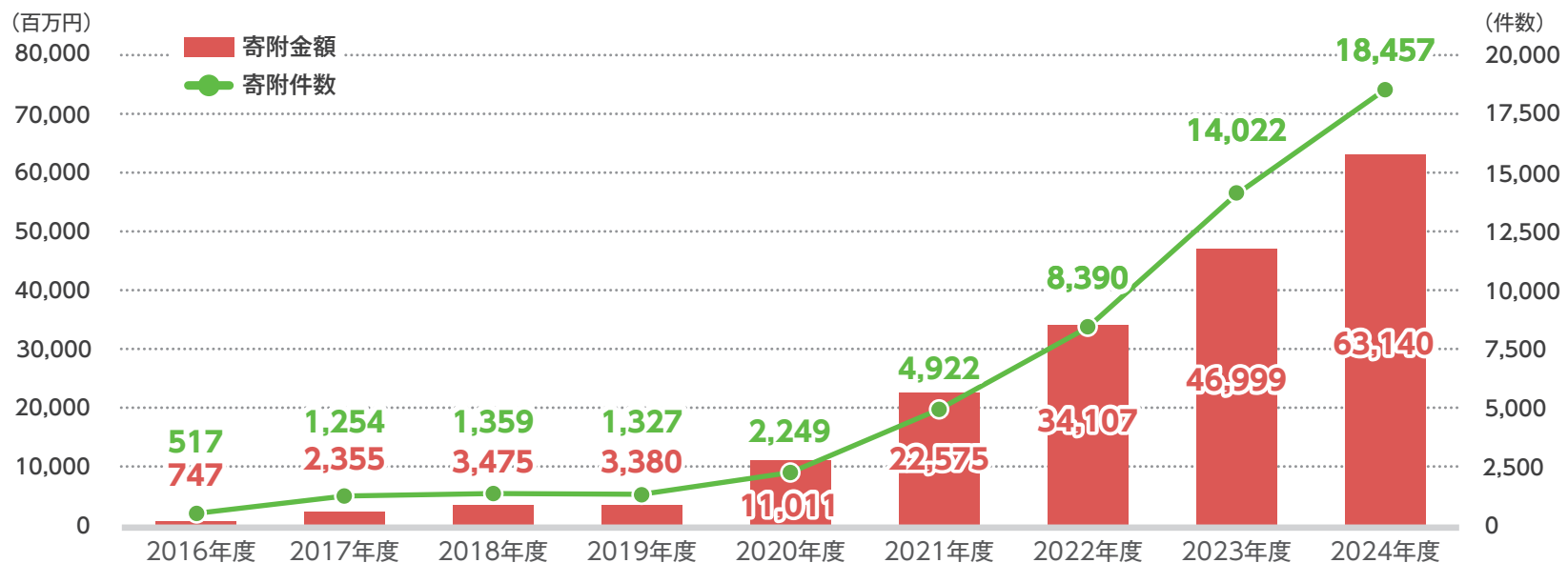
約 **23.8億円**

※サービス開始から2025年12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



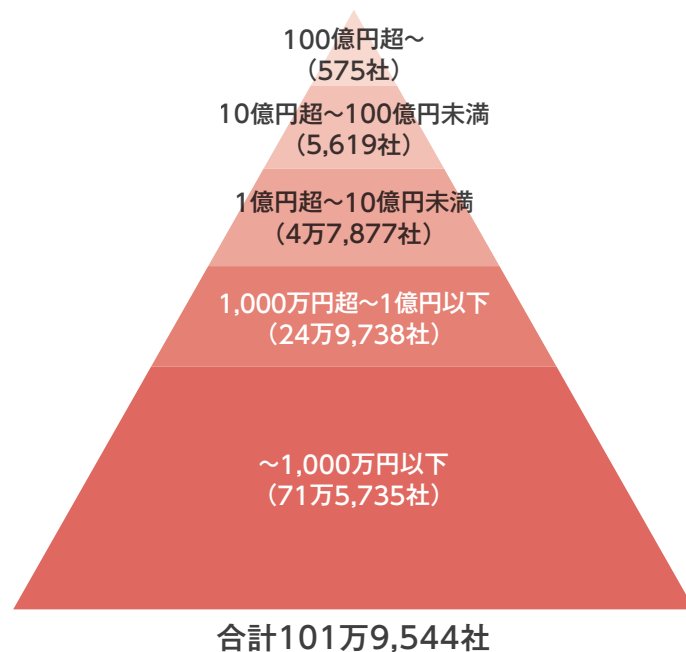
出典:「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の令和6年度寄附実績について」(地方創生サイト)を加工して作成



- ・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）

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

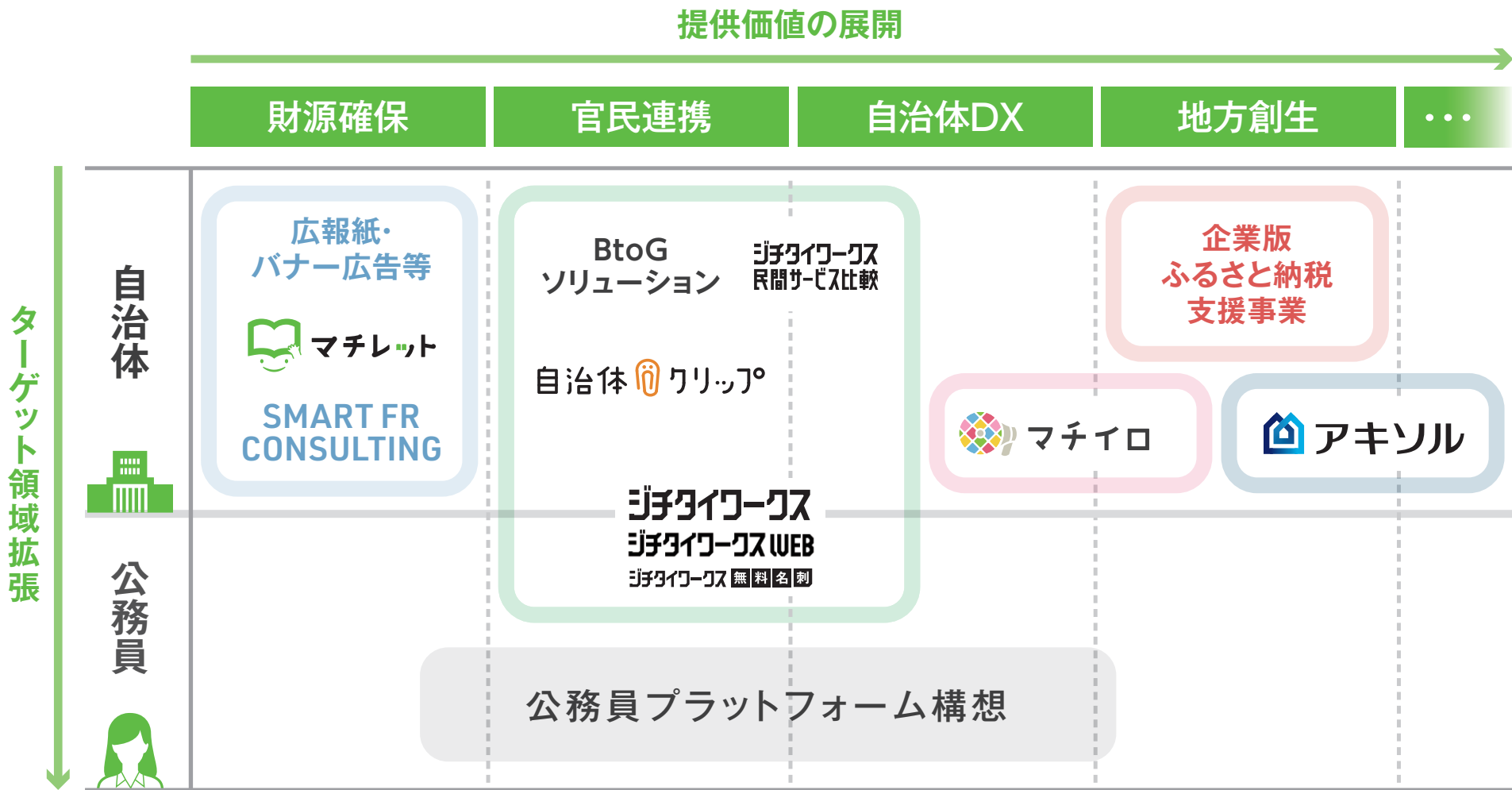
**約9,606億円（年間）**

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

# 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



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



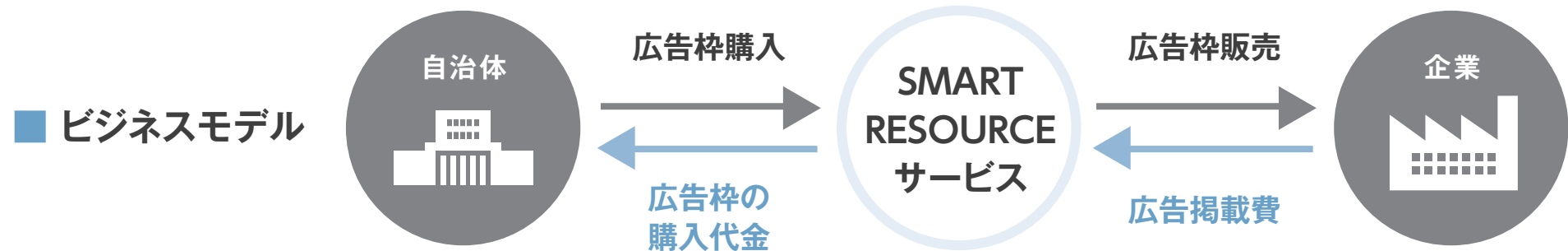
財源確保

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



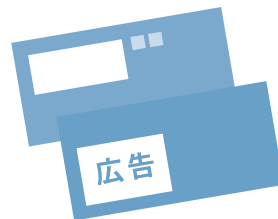
### ■ 媒体例



広報紙



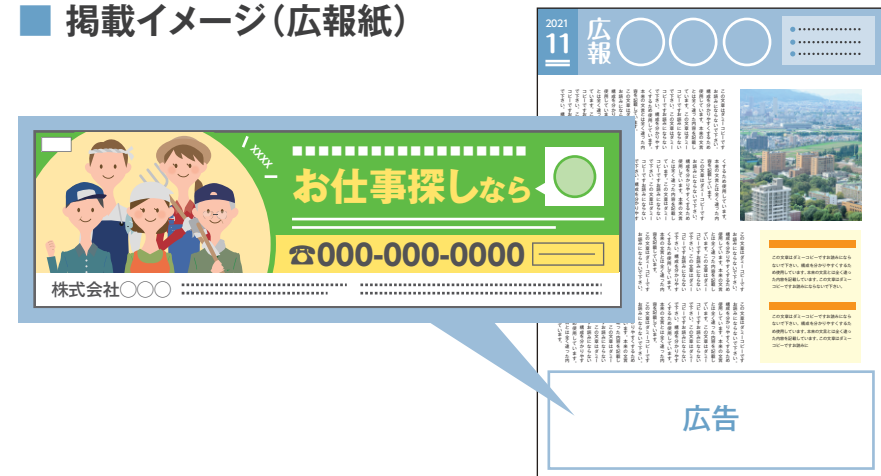
公式HP  
バナー



納税通知書

等

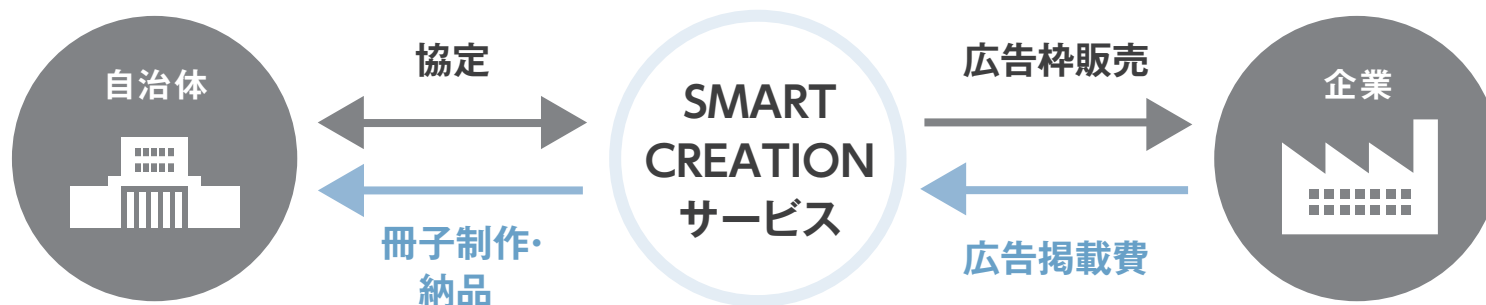
### ■ 掲載イメージ(広報紙)



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

### ■ ビジネスモデル



### ■ 冊子例

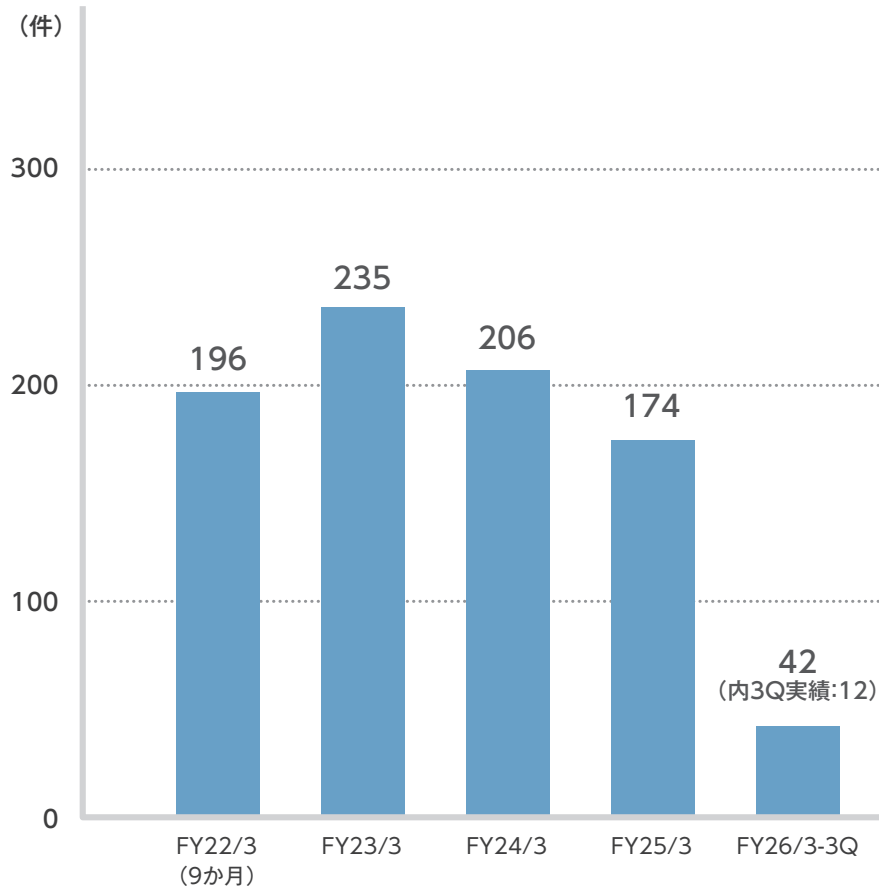


### ■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)

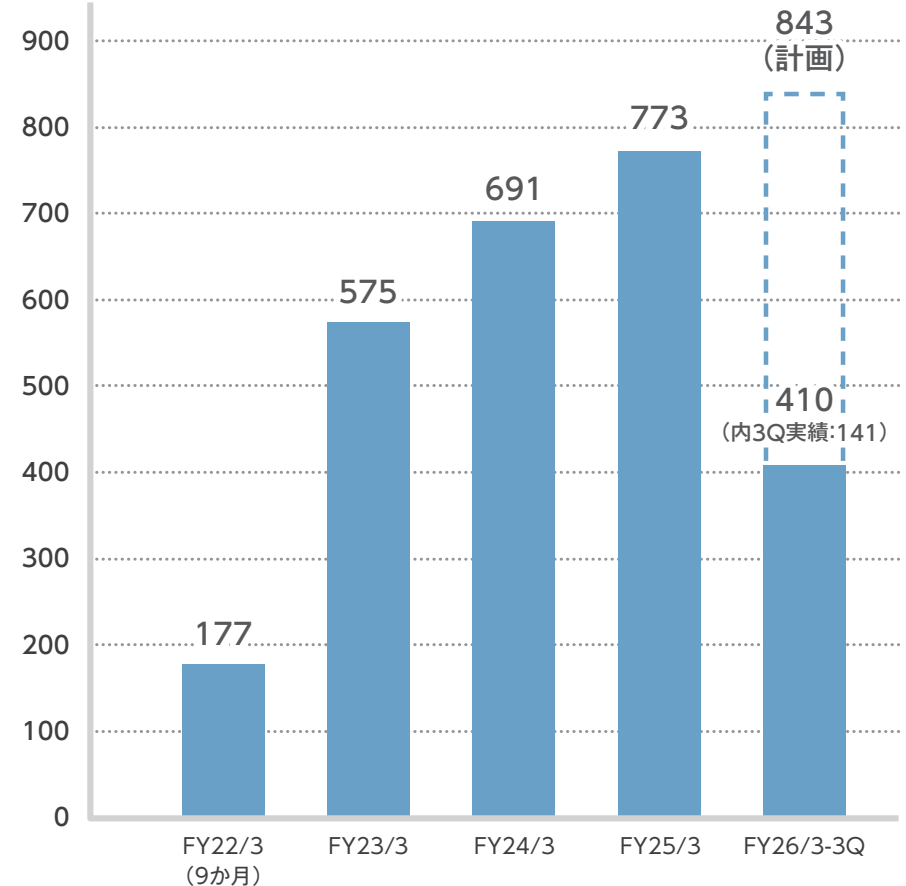
コンテンツ  
(子育て情報掲載)



## 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》

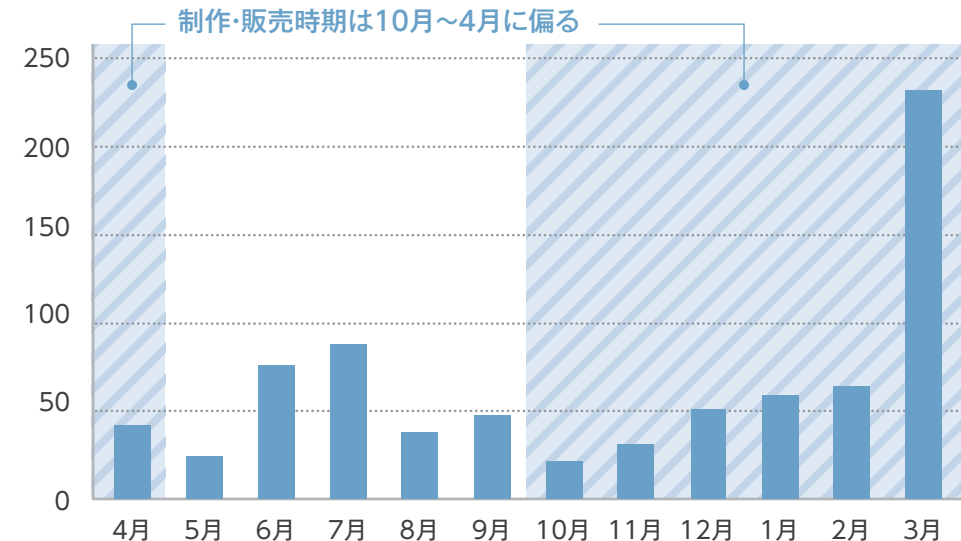
### 1 制作や販売時期の集中

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）





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

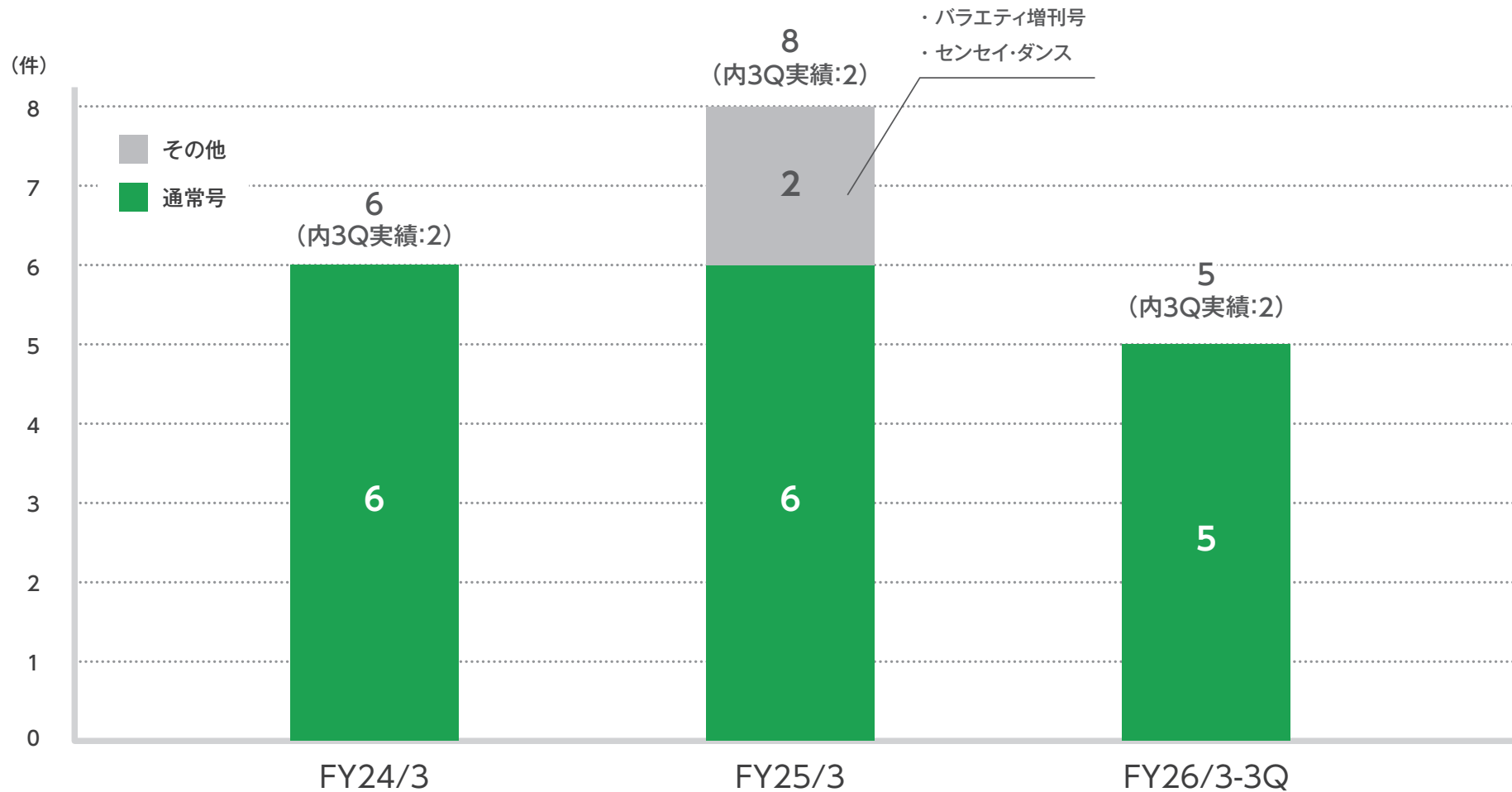


## ■ ジチタイワークスWEB

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



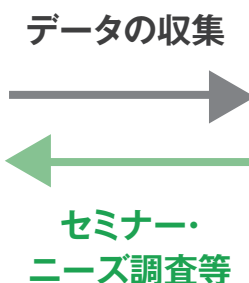
- ・『ジチタイワークス』通常号の発行回数は年6回ペースを維持



※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

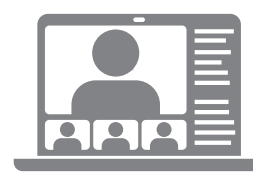
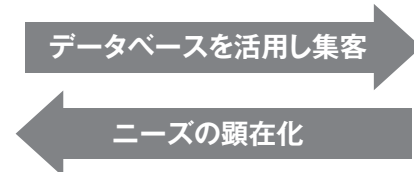
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う  
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る

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

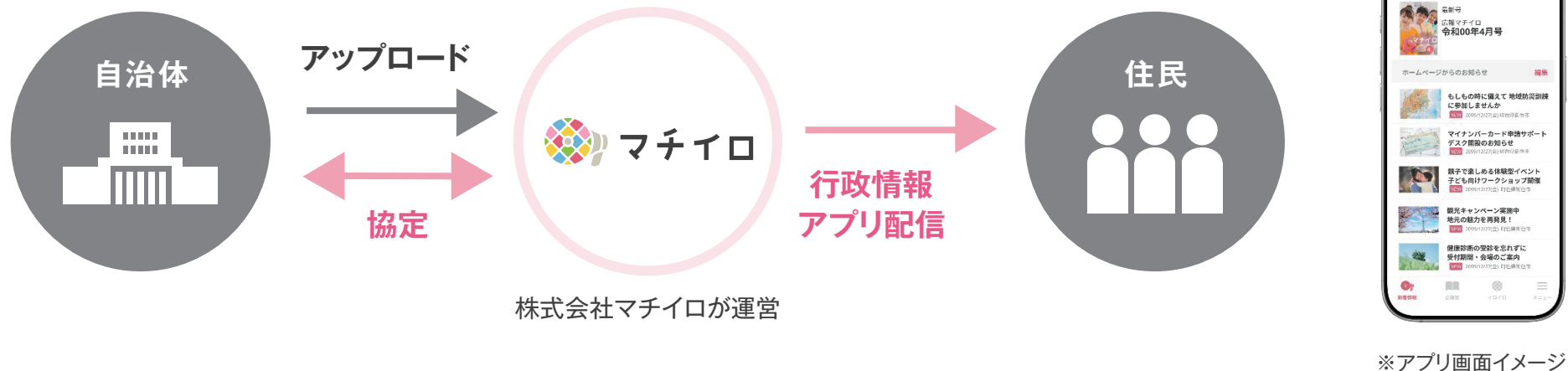
※BtoGソリューションは、プロモーション料で受注する「BtoGプロモーション(旧BtoGマーケティング)」とレベニューシェアで受注する「BtoG包括支援」の2つで構成されます  
\*1社独占で発行する広告主のサービスに特化した各種メニュー

- ・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



■ 自治体との契約件数 累計 **1,023件** **自治体シェア 約57.2%**

※2025年12月末まで累計

## ■ 創業以来、広告事業で約 **118.3億円** の財源確保

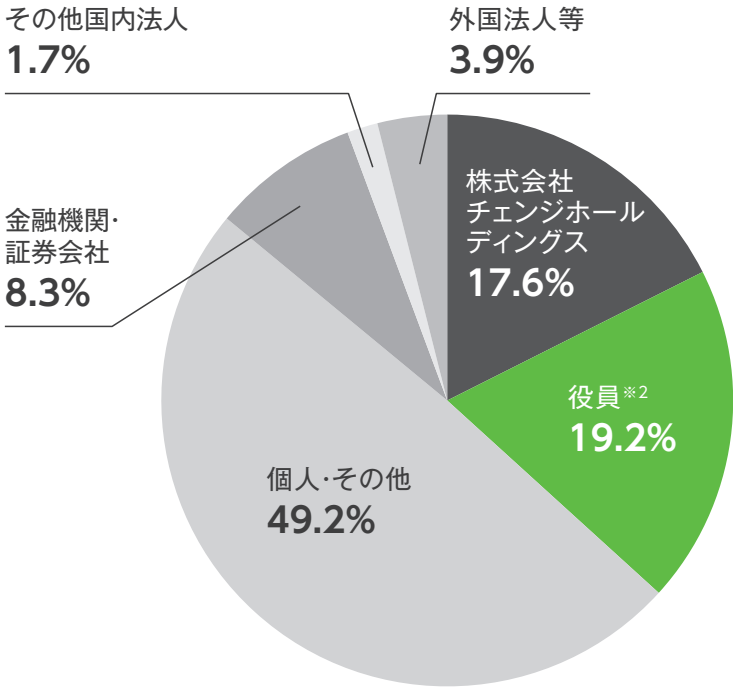
- ・ SMART RESOURCEサービスで約 **104.8億円** を自治体に納付
- ・ マチレットで約 **13.5億円** の経費削減

(創業～2025年12月末まで累計)

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）	5,327名

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 役員の個人資産管理会社含む

上位株主（1～10位）

（2025年9月末時点）

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	楽天証券株式会社	453,900株
5	一般個人株主	286,400株
6	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCT E PSMPJ	259,000株
7	一般個人株主	247,800株
8	一般個人株主	226,000株
9	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	205,000株
10	三菱UFJeスマート証券株式会社	161,000株



期間	‘16年6月15日～’25年12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)

## ROE

FY24/3	FY25/3
30.2%	33.2%

※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(‘22年4月1日～’25年12月30日)



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
2016年9月1日	月刊事業構想10月号に掲載されました
2016年9月25日	TBS系列「がっちりマンデー!!」にて当社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
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
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
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
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
2017年5月12日	「がっちりマンデー!! 知られざる40社の儲けの秘密」に掲載されました
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

年月日	掲載メディア
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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

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](mailto:ir@zaigenkakuho.com)

URL : <https://www.zaigenkakuho.com>