

2025 年 5 月 13 日
株式会社地域新聞社

株式会社日本ベル投資研究所の鈴木行生氏による
アナリストレポート（2025 年 5 月 13 日分）発行のお知らせ

当社の成長戦略である「StrategicPlan」に関しまして、株式会社日本ベル投資研究所の鈴木行生氏によるアナリストレポート（2025 年 5 月 13 日分）が発行されましたので、お知らせいたします。

本レポートでは、当社が創業以来 40 年にわたり蓄積してきた貴重なアセット（企業資産）を活用した成長戦略の進捗や、2024 年 4 月に発表した今までにない画期的な新しいビジネスモデルについて、詳細な分析が行われております。

なお、当社の成長戦略についてはこちらの URL よりご確認ください。

<https://ir.chiikinews.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/04/20250410StrategicPlan-midterm6%E3%80%80%E3%83%9E%E3%83%8D%E3%83%83%E3%82%AF%E3%82%B9-12.pdf>

<鈴木行生氏略歴>

- ・ 1975 年 東京理科大学大学院理工学研究科経営工学専攻修士課程修了
- ・ 1975 年 (株)野村総合研究所入社、1996 年取締役企業調査部長
- ・ 1997 年 野村證券(株)取締役金融研究所長
- ・ 2000 年 野村アセットマネジメント(株)常務執行役員
- ・ 2005 年 野村ホールディングス(株)取締役、野村アセットマネジメント(株)取締役
野村信託銀行(株)取締役、野村資本市場研究所(株)取締役
- ・ 2007 年 社団法人日本証券アナリスト協会会長
- ・ 2010 年 7 月 (株)日本ベル投資研究所を設立、代表取締役 主席アナリスト

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社地域新聞社

担当 : コーポレートコミュニケーション室 五十嵐 正吾

TEL : 047-485-1107

Mail : c.c@chiikinews.co.jp

2164 地域新聞社

～千葉県 No.1 の地域密着型無料情報紙、事業変革に挑戦～

2025 年 5 月 13 日

グロース市場

ポイント

・2024 年 9 月のライツ・オファリングで、想定を上回る資金を調達できた。千葉県の株主を始め、個人株主が今回のファイナンスに応じてくれた。株主は、経営陣の経営革新に期待しており、業績の向上と上場維持基準のクリアを求めている。

・このファイナンスで得た資金 431 百万円は、①資本業務提携、M&A に 251 百万円、②AI、ソフトウェアの研究開発に 150 百万円、③人材や施設インフラなどのリソース充実に 30 百万円を充当する。いずれも具体化しつつある。

・細谷社長を中心とする経営陣は、アドバイザリーグループの提言を活かしながら、新たな戦略を打ち出している。ちいき新聞をコアにした既存事業の周辺領域への拡大を「ランドパワー戦略」と称して実行している。同時に、これまでの資産(アセット)を活用して、新しい分野への進出を「シーパワー戦略」として、強力に推進している。

・シーパワー戦略では、パートナー企業との連携によって、当社が有しているアセットから新たな価値を生み出そうとしている。このパートナーとの連携は、次々に開示されている。2 年後には一定の収益貢献が見込めよう。

・新型ビジネスモデルでは、1) クラウドファンディングを活用した広告創出、2) 特定のクライアントに特化したデータベース作りとそのマーケティング、3) 上場会社の株式を利用した地域共創プラットフォームなどを打ち出している。

・いずれもユニークで、ちいき新聞のアセットをうまく活用しようとしている。まずはいくつかの事例が創り出せるか。地域新聞社でなければ、できない挑戦である。

・業績は向上しているが、グロース市場の上場維持基準（時価総額 40 億円）を、2026 年 8 月期中に満たすことができるか。まだ、ハードルはかなり高い。期限が定められている中で、ROE(収益性)、PER(成長性)を高めて、PBR を 7 倍まで持っていく必要がある。四半期ごとの戦略遂行に注目したい。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

目次

1. 特色 ちいき新聞のアセットを活用
2. 事業展開 シーパワー戦略による事業構造の改革
3. 当面の業績 業績は回復局面
4. 企業評価 上場維持基準の克服に向けて

企業レーティング C

株価 (25 年 5 月 12 日) 351 円 時価総額 13 億円 (3.74 百万株)
PBR 2.15 倍 ROE 5.1% PER 42.3 倍 配当利回り 0.0%
(百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2012.8	2626	125	125	57	31.0	6.0
2013.8	2837	136	137	73	39.9	10.0
2014.8	2935	165	167	94	51.2	15.0
2015.8	3457	74	79	25	13.6	10.0
2016.8	3806	-164	-163	-246	-133.5	2.0
2017.8	3955	-152	-152	-161	-87.6	2.0
2018.8	4069	21	21	1	1.0	2.0
2019.8	3992	22	45	22	12.1	3.0
2020.8	3258	-292	-281	-332	-180.3	0.0
2021.8	2788	-51	-50	-86	-46.6	0.0
2022.8	2887	9	7	8	4.4	0.0
2023.8	2926	-20	-47	-51	-24.4	0.0
2024.8	2977	34	16	3	1.6	0.0
2025.8(予)	3233	58	50	30	8.3	0.0

(25.2 ベース)

総資本 1457 百万円 純資産 609 百万円 自己資本比率 41.8%
BPS 163.1 円

(注) ROE、PER、配当利回りは直近予想ベース。

担当アナリスト 鈴木行生

(日本ベル投資研究所 主席アナリスト)

企業レーティングの定義：当該企業の、①経営者の経営力、②事業の成長力、③業績下方修正のリスクマネジメント、④ESG から見た持続力、という観点から定性評価している。

A：良好である、B：一定の努力を要する、C：相当の改善を要する、D：極めて厳しい局面にある、という4段階で示す。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

1. 特色 ちいき新聞のアセットを活用

経営理念とミッション

当社の経営理念は「人の役に立つ」こと、ミッション（使命）は「地域の人と人をつなぎ、あたたかい地域社会を創る」ことにある。千葉県を中心に、毎週 173 万部のフリーペーパーを発行している。この地域で圧倒的No.1 である。この地域密着を強みとして、これまで培ってきたアセットを活かして、新しい領域でパートナー戦略を進めようとしている。

ちいき新聞の強み

ちいき新聞は、1 版あたり 4 万部ほどのエリアに分け、そのエリアの生活者に密着した情報を発信している。配布エリア内のカバー率は約 90%と、一般の大手新聞をはるかにしのぐ。一緒に配布するチラシは、約 500 世帯ごとの細かなセグメントで配布することができる。

ちいき新聞は千葉と茨城に特化

2014 年に買収したショッパーは、2021 年 1 月に他社に譲渡した。また、埼玉県で発行していたちいき新聞は発行を休止し、千葉県中心に特化することとした。

ちいき新聞は 170 万世帯へ配布している。その到達率（全世帯に対する配布率）は 68.0%で、一般紙の 35.0%を大きく上回る。各エリア版を作成し、印刷会社から配送センターを経由して、各エリアの配布スタッフに届ける。配布スタッフ（ポストメイト）は 2500 名におよび、このポストメイトが各世帯へのラストワンマイルを担っている。

配布先の読者データとして、6 万人分を有しており、この保有読者データベースも有力な資産である。男女別、世代別、家族特性、生活特性などをビックデータ（BD）として利用可能である。広告などを通して取引にある会社は、年間で 7000 社ほどであり、累計では 8 万社におよぶ、これを担当する営業人員は 40 名である。地域密着の記事を取材する契約ライターは 150 人、自社の編集者は 11 人を有する。

ちいき新聞で培ったアセットをベースに新しい領域を開拓

170 万世帯へのネットワーク、ラストワンマイルにリーチできるフォロー体制、6 万件の読者に関する BD、40 エリアでの営業力、累計 8 万社の取引先、メディアを作成するライターや編集者の人材と年間制作コンテンツ 3000 本などを、周辺領域や新しい分野へつなげていく方針である。求人事業、インバウンドサービス、EC 周辺、イベントプロモーションなどを対象とする。

これまでも、チイコミなどの Web 事業、ハピネス（Happiness）などの求人専門誌、紹介イベントなどの人材事業、マッチングのネットビジネス、行政サポート、カルチャーセンタ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

一、などを手掛けてきたが、ここも選択的に拡大しようとしている。

細谷社長のリーダーシップ

2024年2月に細谷氏が代表取締役社長に就任した。前職はADワークスグループ（コード2982）の専務取締役CFOであった。同社の子会社エンジェル・トーチのトップも兼任していた。エンジェル・トーチはベンチャー型企業への新規投資を進めていたが、その時の責任者が細谷氏で、地域新聞社の再生を見込んで投資を決断した。この再生を成功に導くべく、背水の陣で当社のトップに就任した。そして、得意のライツ・オフリングを成功させて、投資資金も確保した。

アドバイザーボードで知見を集結

アドバイザーボードを設置した。生成AIの高柳浩氏（公立はこだて未来大学客員教授）、戦略的ディスクロージャーの宮下修氏（財務・企業価値コンサルタント）、人的資本経営の若月貴子氏（クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパンの経営再建）、クライシスマネジメントの白井邦芳氏（危機管理コンサルタント）、マーケティングの桐原大輔氏（元P&Gのグローバル・ブランドマネージャー）がこの1年で加わった。

新しいビジネスモデル（価値創造の仕組み）創りに向けて、1) 生成AIの活用、2) 人材活性化のための組織運営、3) 企業価値創造の財務戦略と的確な開示、4) 事業推進に当たってのリスクマネジメントに十分目配せしつつ、スピードアップを図っている。2024年11月にリスク管理委員会を立ち上げた。

ライツ・オフリングで想定を上回る投資資金を調達

2024年5月末で純資産180百万円（累計323百万円）であったが、その後のライツ・オフリングによって、ファイナンス後の純資産は11月末で609百万円となった。現預金残高も949百万円となった。ファイナンスで集めた431百万円（当初予定345百万円）の用途として、1) 資本業務提携やM&Aに251百万円、2) 港町プロジェクトなどのAI・システム研究開発に150百万円、3) 人材強化、インフラ充実、インセンティブ底上げに30百万円を予定している。

大株主の異動

2025年2月末時点の大株主とその持株比率は、1位) 投資ファンドのREGROWTH 1号 15.9%、2位) 投資会社のマイルストーン・キャピタル・マネジメント 7.6%、3位) 中広 6.0%、4位) 事業会社のライフイン 24グループ 5.9%である。

中広は同業で、VCで連携している。ライフインは生活サービスの事業会社で、ここも業務提携がありうる。マイルストーンは投資会社で純粋に投資リターンを期待している。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

REGROTH1 号は、AD ワークスグループのエンジェル・トーチから株式を購入して大株主となった。ここも投資ファンドであるからリターン狙いである。いわゆるアクティビスト的な株主はいないとみてよい。

今後の戦略に求められるもの

当社は、経営陣を一新し、主要株主も変動する中で、多くの個人株主から賛同を得て、ライツ・オフリングによるファイナンスに成功した。フリーペーパーを中心とする従来路線にとらわれることなく、周辺事業への広がり、新規事業の拡大など、新たな成長路線を急ピッチで進めようとしている。

それが収益性と成長性にどのようにインパクトしてくるか。PBR=ROE×PER という関係式において、ROE では 25～30%（純利益 1.5～2.0 億円）、PER で 25～30 倍（成長イメージ）を確保することによって、PBR で 7 倍の実現を目指す、というのが 1 つの指標であろう。純資産が 6 億円強であるから、これによって時価総額 40 億円を超えてこよう。これだけの無形資産の肉付けができるか。現在、その方向で戦略遂行を進めている。

2. 事業展開 シーパワー戦略による事業構造の改革

ランドパワー戦略からシーパワー戦略へ

地の利のある既存ビジネスの強化・拡大を、ランドパワー戦略（知の深化）と称し、これまでのアセットを活かしつつ新しいパートナーと組んで新サービスを創っていく方策を、シーパワー戦略（知の探索）と呼んでいる。これらの両面を、両利きの経営として推進している。

生活情報誌を全国に展開する中広の VC（ボランタリーチェーン）に加盟

中広（コード 2139）は、生活情報誌のボランタリーチェーン（VC）を展開している。そのハッピーメディア「地域密着生活情報誌」に加盟し、2024 年 9 月より活動を開始した。

VC は FC（フランチャイズ）方式とは違って、複数の仲間が独立性を保ちながら、共同で事業を運営する。ハッピーメディアには、全国のフリーペーパー事業主が参加して、互いに連携することができる。

当社は、エリア内の 170 万世帯に 170 万部の新聞を発行しているが、この VC は月に 1156 万部のフリーペーパーを発行している。当社の取引先（年間 7000 社）に対して、当社のエリア以外で広告提供をしたい場合に、この VC の中のメディアを使うことができる。ネットワークの広がりを追求できよう。

この VC は、全国 33 都道府県において、141 誌（1156 万部/月）を発行している。VC の契

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

約件数は26件である。広告、販促、マーケティングを千葉の地元からターゲットを決めて、全国に広げることができる。この機会が広がることで、ビジネスチャンスに結び付こう。

求人でツナググループと業務提携～Webと紙のマッチング

2024年8月にツナググループ・ホールディングス（コード6551）と業務提携した。Webでの求人事業に強いツナググループと組むことで、求人事業の拡大を狙っている。当社は紙ベースで強いネットワークは有しているが、Webベースはまだ十分でない。そこで、ツナググループのWeb媒体を共同で販売することで、当社の紙+Webのパワーを大きく高めることができる。ツナググループは千葉県内で6000社の求人を扱っている。当社は千葉県中心に8000社と取引がある。ここが連携することで、求人事業の収益拡大が図れよう。

駅探のWebマーケティングと連携し、千葉県に特化したサービスを開発へ

2024年12月に、駅探（コード3646）と業務提携した。千葉県に特化したメディア構築やインバウンド向けサービスの共同開発を行う予定である。

駅探は、駅（ステーション）を軸にした地域マーケティングのプラットフォーム（PF）を事業戦略の柱にしている。これまでの乗換案内サービスで培ったノウハウやネットワークを次のメディア、ソリューションに活かそうとしている。

当社にとっては、地域の情報網を活かして、地元の魅力的な商品やサービスを県外や海外に発信し、千葉県を訪れる機会を増やすことができよう。

まずは駅探の懸賞システムを使ったキャンペーンを実施し、地元企業のPRや商品サービスの訴求につなげていく予定である。

ブレイブ少額短期保険株式会社との資本業務提携

ブレイブ少額短期保険株式会社との資本業務提携では、同社の日本初の「事後型弁護士保険」の加入をサポートする。この保険は、トラブル発生後に加入することが可能で、弁護士費用の補償を担保する内容で、新株予約権を当社に割り当てた（50百万円）。

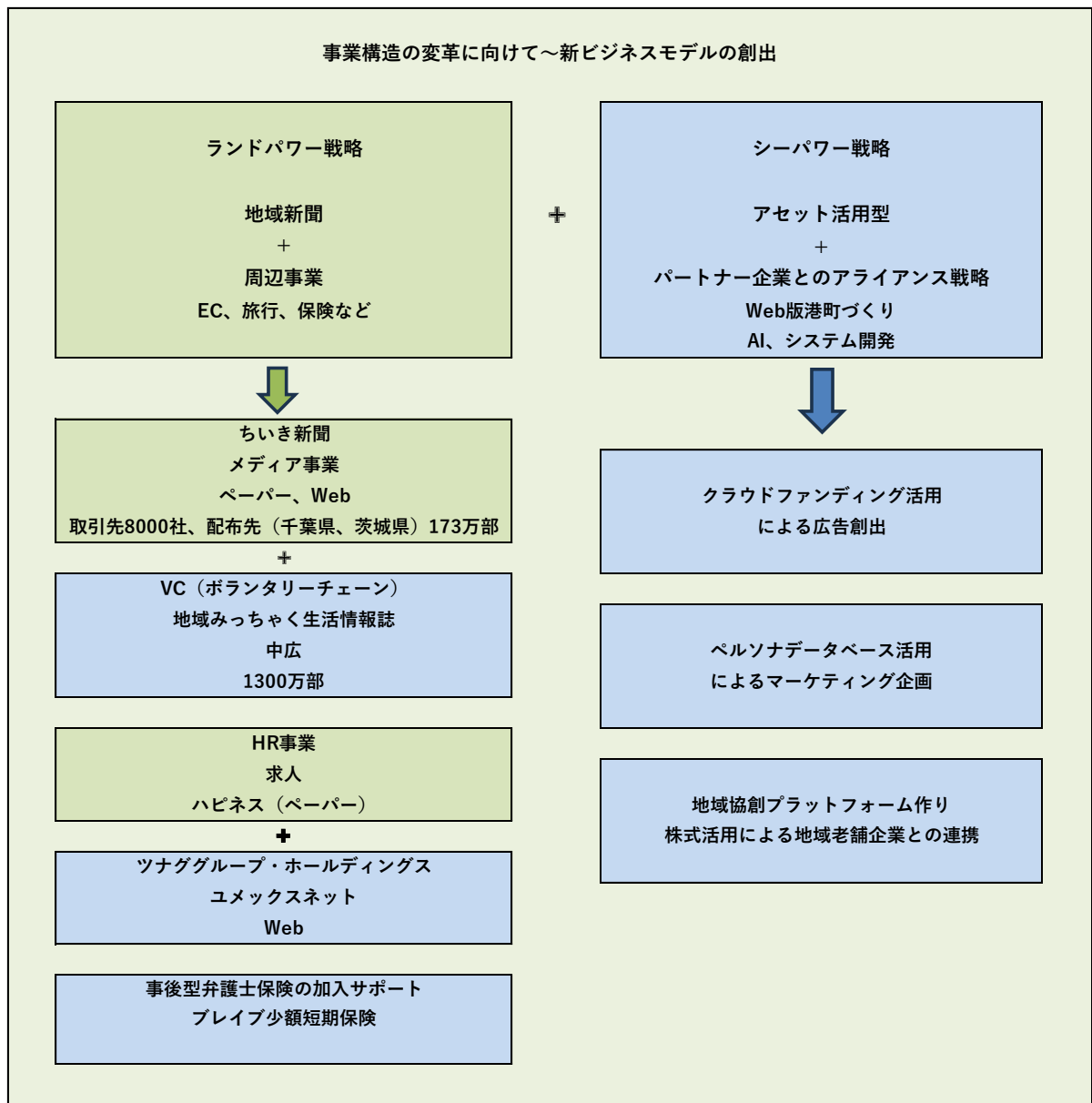
例えば、シングルマザーの子育てに当たって、未払いとなっている養育費の回収を事前の経済的負担なく、弁護士に依頼できるとすれば、これはありがたい。立替・融資サービスがセットになって、初期費用の準備がいらない。こうした少額事案に対して、きめ細かく対応してくれる。

Webによる港町づくり（Web Port Town）

アライアンスを通して得られるBD（ビッグデータ）を集約して、世界のマーケットとつながる港町を創ろうとしている。一種のPF（プラットフォーム）である。データを蓄積しつつ、AIを活かして、新しいビジネス情報を生成し、それをマーケティングに活用してい

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

く。そのためのAI・システム開発への取り組みをスタートさせた。



新型ビジネスモデル1～クラウドファンディングを活用した広告創出

新型ビジネスモデルでは、クラウドファンディングを活用した広告費創出を具体化しようとしている。例えば、地域のサッカーチームのクラウドファンディングプロジェクトを、当社のちいき新聞でイベント告知を行う。無料の先行記事でイベントをアピールする。イベントを応援している人からクラウドファンディングによる資金を専門の機関が募集する。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

そのファンディングの中から次の広告を有料で受ける。ファンディングに貢献しつつ、広告料をもらうという仕組みである。この広告費創出型クラウドファンディングモデルはユニークで、広がりが見込めそうである。サッカーのジェフユナイテッド市原・千葉はJ2に属するが、5～6月でクラウドファンディングを実施する予定である。

今後も、行政主催の芸術祭、地域のお祭りや花火大会、スポーツ大会などに幅広く展開していく計画である。

新型ビジネスモデル2～特定のクライアントの特化したペルソナデータベース創り

次の新型ビジネスモデルでは、特定のクライアントの特化したデータベースを創って、それをマーケティングに利用していく。

例えば、ちいき新聞の読者ママ友のコミュニティがある。千葉県内の1500人のママ友ペルソナデータがある。個人の特性が一定程度分かっている。

ちいき新聞では、赤ちゃん特集、七五三特集、入学・卒業特集などをイベントとして展開している。人にフォーカスした記事で、ここに載りたい人々を集めることができる。お正月の「赤ちゃん号」では、800人の新生児がいる家庭が応募してくれた。この家庭に例えば離乳食の開発をしている企業が、商品企画、マーケティングでアプローチしたいとすると、これは有力なデータベースとなりうる。

こうしたペルソナデータベースを創り、これを、AIを活用してマネージしていく。こうしたAIを活用したペルソナデータベースの創出によるBD事業をスタートさせようとしている。

新型ビジネスモデル3～上場会社の株式を利用した地域協創プラットフォーム

3つ目の新型ビジネスモデルは、上場会社の株式を利用した地域共創プラットフォームの実現である。地域の老舗優良企業が事業を継続し、その価値を価格として実現していきたいと考える時に、事業の売却ではなく、株式交換によって価値の流動化を図っていく。

上場企業であるChiikiグループに参加し、地域新聞社の大株主となって、自社の価値を顕在化させる。老舗企業の自社株を地域新聞社の自社株と交換し、自分の会社のトップは兼務しながら、地域新聞社の大株主として、グループ全体を支えていく。

1)老舗の強みをしっかり残し、2)後継者問題を解消し、3)相続問題も解決し、4)地域の発展にも貢献することができる。

地域新聞社は、持株会社として、グループ企業の価値向上に幅広く貢献していく。地域創生に貢献しつつ、グループの価値向上を図ることができれば、大株主とも共生できる。まさに正のスパイラルを創出することができよう。まずは、いくつかの事例が創り出せるか。地域新聞社でなければ、できない挑戦である。大いに注目したい。

3. 当面の業績 業績は回復局面

業績は好転

前 2024 年 8 月期は、売上高 2977 百万円（前年度比+1.7%）、営業利益 34 百万円（前年度 -20 百万円）と黒字に復帰した。中大ロクライアントの獲得に向けて、営業リソースを集中し、顧客単価の向上を図った。求人情報紙の Happiness は好調に推移した。折り込みチラシも不動産、冠婚葬祭、宅配、リユースなどを中心に順調であった。2024 年 9 月からは価格改定を行っている。

今期の業績

今 2025 年 8 月期の会社計画は、4 月に修正して、売上高 3233 百万円（前年度比+7.5%）、営業利益 58 百万円（前年度 34 百万円）、経常利益 50 百万円（同 16 百万円）、純利益 30 百万円（同 3 百万円）とした。

これは上期の営業利益 13 百万円に対して、下期は 45 百万円を予想しており、改善幅が上がってくる。

既存分野の価格改定に加えて、ツナググループとの求人連携、VC との連携によるエリアの広がり、ブレイブ少額短期保険なども一部収益として寄与してこよう。

なお、当期は先行投資を別予算として組み、この分は新規事業の推進に向けたトライアルやシステム開発費用に充てている。

新たなアライアンス（資本業務提携）や M&A が具体化してこよう。のれんの償却なども想定されるので、EBITDA を最も重要な KPI としている。

アライアンスの成果

ツナググループとのアライアンスでは、2024 年 8 月から 2025 年 2 月までの 6 か月間で約 14 百万円の受注（ユメックスネット+ハピネス）をあげた。

「地域みっちゃく生活情報誌」の VC（ボランタリーチェーン）とのアライアンスでは、2024 年 9 月から 2025 年 2 月までの 5 か月間で約 15 百万円の受注を獲得した。

ブレイブ少額短期保険とのアライアンスでは、2024 年 3 月から 2025 年 2 月までで 25 百万円を受注した。

4. 企業評価 上場維持基準の克服に向けて

グロース市場の上場維持基準への適合状況

2024 年 8 月末時点におけるグロース市場の上場維持基準の適合状況では、時価総額 40 億

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

円の基準を満たしていない。株主数、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は満たしている。同年8月末の時価総額は12.0億円(現在13億円)であった。まだ相当の乖離がある。

2026年8月期の4Q(6~8月)の株価次第

時価総額40億円の算定基準は、決算期ごとの最後の3か月の平均株価がベースとなる。ここで維持基準をクリアしていれば問題ない。2年後の2026年8月期で、その基準が満たせなかった場合には、上場廃止に向けた整理に入ることになる。その場合、どのような有余があるかはもう少し状況を見る必要がある。

今後の展開について

今後の事業展開については、2つの局面に分けて考える必要があろう。当社は従来の本業を好転させつつ、新規事業の収益を上乗せさせようとしている。その面からみると、営業利益2億円は十分射程にあらう。その後3~5億円を目指すには、この1~2年の新規事業開拓がどこまで進むかに依存する。

今のところ3~4年でみれば、累積を一掃して、新しい経営基盤を固めてくることは十分期待できよう。一方で、グロース市場での上場維持を図るには、一連の経営革新を2年で進める必要がある。通常の企業の2倍のスピードが求められる。そのための準備をテキパキと進めている。

株式市場が当社の将来について早めに有望と判断してくればよいが、業績の実態をみてから判断するということになる、時間が足りないかもしれない。その時は、次の方策も検討されよう。

市場性の確保

東京グロース市場の上場維持基準をいかにクリアするか。もしクリアが難しいとなった時のリスクマネジメントとして、名証ネクスト市場への重複上場は有効な手段であらう。

いつでも実行可能なので、市場での株式取引に支障がでることはない、今後とも心配はいらない。

株主優待の充実

2025年1月に株主優待を充実させた。優待の内容は、1)「ちいきの逸品」2万円以上購入で、1万円割引となる。また、2) 千葉県内の10店舗で使える総額1万円の割引券が付く。

100株以上所有の株主が対象で、株価を350円とすると、1万円割引は28.6%の利回りに相当する。実際使ってみると、お得感が高い。

株主数は、2023年8月末の1202名に対して、2025年2月末で3699名へ増えている。細

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

谷社長の経営改革に対する応援株主が増えているとみてよい。

株主の期待はいかに

昨年のライツ・オフリングによるファイナンスに応じてくれた個人株主の主力は、千葉県在住で地域新聞社をよく知っている人たちであった。

一方で、従来の大株主はライツ・オフリングに応じなかった。そして株式を譲渡した。これは1つの経営判断である。一方で、それを引き受けた投資家もいる。現在の大株主、個人株主は、細谷社長の経営手腕に期待している。

AI企業のトップは、普通の企業の1年が、AI企業にとっては1四半期であるという。そのくらいスピードが違う。まさに、アジャイル（迅速）で、レジリエントな（しぶとい）経営が求められている。

地域新聞社の人材は揃っている。アドバイザリーボードもその見識を発揮しよう。上場維持基準のクリアについて、そのハードルは高いが、正々堂々とやり遂げる意気込みを見せている。くれぐれも小手先の戦術にとらわれないようにしてほしい。今後のシーパワー戦略の連射に注目したい。