

平成26年8月期～平成28年8月期 中期経営計画（新規）

平成25年10月21日

上場会社名 株式会社 地域新聞社

（コード番号 2164）

（URL <http://www.chiikinews.co.jp/>）

問合せ先 代表者氏名 代表取締役社長 近間 之文

責任者名 取締役管理本部本部長兼経営管理部部長 宮本 浩二

TEL. 047-480-3255

1. 今後3か年の中期経営計画

（1）当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

平成25年8月期における我が国経済は、新政権の経済政策及び金融政策への期待感から円高の是正により輸出が持ち直し、株価水準も回復の兆しを見せるなど、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られます。しかし海外景気の下振れリスクなどによる先行き不透明感から個人消費及び国内実体経済には勢いは感じられておりません。また、当社の属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、媒体及びターゲットの多様化が進んでおりますが、紙媒体だけでなくインターネット広告との価格競争が恒常化するなど、依然として厳しい経営環境が続いております。

このような経営環境の下、当社は基盤事業である新聞等発行事業においては、平成25年4月発行号よりタイトルロゴのリニューアルを始めとして紙面の全面的な改善に取り組み、読者の方にとって魅力のある紙面作りを心がけてまいりました。さらに既存のちいき新聞（フリーペーパー）だけでなくフリーマガジンの発行や、とりわけ地域情報コミュニティサイト「チイコミ」でのWeb媒体顧客の新規獲得に注力してまいりました。平成24年11月に埼玉県内で新規創刊した2版（春日部中央版、春日部東版）においては、引き続き配布エリアと掲載広告主の拡大に注力しております。また、折込チラシ配布事業においては、全国紙購読率が低迷する中、当社の得意とする地域に密着した配布形態が広告主様のニーズに合致し、引き合いが増加しました。

これらの施策の結果、折込チラシ配布事業においては、既存の広告主様への継続的な販売が増加するとともに、新規取引顧客を拡大することができたため、その結果として、売上高の拡大を図る事ができました。

利益につきましては、売上高の増加が売上原価・販売費及び一般管理費の伸びを吸収したことにより、売上総利益・営業利益・経常利益・当期純利益ともに、前年同期を上回りました。以上の結果、平成25年8月期における売上高は28億3千7百万円（前年同期比8.0%増）、営業利益は1億3千6百万円（前年同期比9.1%増）、経常利益は1億3千7百万円（前年同期比9.1%増）、当期純利益は7千3百万円（前年同期比28.7%増）となりました。

当社の属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、今後も競争が激化することは避けられませんが、当社が事業を拡大し成長させていくためには、価格競争力だけでなく、商品価値や営業力を含む当社のブランド力を高め、他社との優位差別化が必要不可欠であると考えております。

（２）中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、「人の役に立つ」を経営理念とし、働く人たち、地域社会及び国家の役に立つことを目標に掲げております。具体的には、従業員の物心両面の幸福を追求する事、全てのステークホルダーの成長と発展に寄与する事、また、地域社会を活性化し社会貢献する事を経営ビジョンとし、事業活動を行なっております。

それを基盤にした上で、今後３年間の具体的な中期経営戦略概要として、次の５つを掲げました。

- ① 編集機能の強化（地域情報の収集を強化し、付加価値を生み出す媒体へ進化発展）
- ② 人材育成（人間力向上により、総合提案営業による優位差別化）
- ③ ブランディング（「ちいきイキイキ」をキャッチフレーズにブランドイメージ統一）
- ④ コスト適正化（経費の可視化と構造改革による利益最大化）
- ⑤ 戦略的投資（エリア拡大、IT 投資、提携・再編による競争力強化）

平成２６年８月期（第３０期）においては、時代に適した商品（媒体）の品揃えを強化し、広告主様及び読者の満足度の向上に努めてまいります。具体的には、創業から２９年間発行し続けている「ちいき新聞」を、より地域に密着し地域の声を吸い上げる媒体へと変化させていくことで、読者に喜ばれ、毎週楽しみにしていただける紙面内容に進化発展させていきます。そのために、編集スタッフの増強を行い、各営業拠点に配置することにより、地域情報の収集力の強化を図ってまいります。次に引き合いが増加している折込チラシ配布事業ですが、地図情報システムをフル活用することにより、顧客ターゲットを明確にし、効率的かつ広告効果の最大化を図ってまいります。そして、保管性に優れ、コンセプトを打ち出しやすいフリーマガジンを継続して発行することにより、広告主様及び読者層の拡大を図ってまいります。また、インターネット広告事業では、地域情報コミュニティサイト（「チイコミ」）を、「ちいき新聞」紙面と連携させることにより、サイトを活性化し、会員数及び閲覧数の増加を行い、かつ付加価値の高い広告を提供することにより、顧客満足度を高め、売上高の拡大を図ってまいります。

平成２７年８月期（第３１期）においては、「ちいき新聞」をインフラとして、それぞれの商品（媒体）を単品として販売するのではなく、それぞれの良いところをつなぎ合わせ、相互連携することにより、当社媒体の総合力を向上し、地域情報発信企業としての付加価値アップを図り、他社との優位差別化を確立してまいります。また、人材育成も強化し、「ちいき新聞」に広告を掲載してください、というだけの「御用聞き型」の営業スタイルだけでなく広告主様のお悩みをヒアリングし、解決をさせていただくという「提案・納得型」の営業スタイルへと成長・進化させていきます。

平成２８年８月期（第３２期）においては、３カ年の集大成として、紙とWeb の当社商品（媒体）のブランド価値を確立することに加え、人間力・営業力の強化と一体化することで他社との優

位差別化を図り、エリア及び販路の拡大をスピードアップしてまいります。

これらの施策の結果として、平成28年8月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高30億円を確保し、その時点で営業利益率10%達成を目指します。

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

当事業年度におきましても、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られますが、平成26年4月から引き上げられる消費税を背景として、回復の動きに足踏みがみられるため、雇用情勢が悪化し、個人消費が停滞する中で、厳しい状況が続くと判断しております。

当社においては、主力事業である新聞等発行业と折込チラシ配布事業を中心に、既存エリアの広告主様へのアプローチに加え、首都圏での新規エリアへ積極的に新規創刊を行い、事業の拡大を図ってまいります。また、地域情報コミュニティサイト「チイコミ」を活性化することにより、より地域に密着した情報を発信し続け、それぞれの地域の活性化に貢献を行なってまいります。

上記のような状況下でも中期経営計画1年目の行動計画については、ほぼ予定通りに進捗しており、今後も継続すると思われる、デフレ経済や個人消費の停滞などのリスク要因にも真摯に向き合い、着実に計画を実施していきます。通期の見通しについては、売上高29億3千百万円(前年同期比3.3%増)、営業利益1億5千万円(前年同期比9.7%増)、経常利益1億5千万円(前年同期比9.5%増)、当期純利益7千8百万円(前年同期比6.1%増)を見込んでおります。

以 上