



平成28年10月14日

各 位

上場会社名 株式会社 地域新聞社  
代表者名 代表取締役社長 近間 之文  
(コード 2164)  
問合せ先 常務取締役管理本部本部長  
宮本 浩二  
(TEL. 047-420-0303)

## 中期経営計画の提出等について

当社は、平成29年8月期～平成31年8月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画について、投資者向け説明会を開催いたします。

開催日時	平成28年10月21日 13:30～14:30
開催場所	東京証券会館 9階 第9会議室

また、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL	<a href="http://www.chiikinews.co.jp/">http://www.chiikinews.co.jp/</a>
掲載日	平成28年10月14日

### 【添付資料】

平成29年8月期～平成31年8月期 中期経営計画

以 上

平成29年8月期～平成31年8月期 中期経営計画（新規）

平成28年10月14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 常務取締役管理本部本部長 宮本 浩二

TEL. 047-420-0303

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）

当連結会計年度における我が国経済は、金融緩和や各種経済政策を背景に、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られるものの、改善に足踏みが見られます。また、個人消費については、雇用・所得環境が改善傾向にあるなかで、総じてみれば底堅い動きを示しておりますが、消費者マインドは持ち直しに足踏みが見られます。更に、中国を始めとするアジア新興国等の景気の下振れや、米国の金融政策正常化の影響、英国のEU離脱問題の影響から、我が国の景気が下押しされるリスクがあり、依然として先行き不透明な状態が続いております。

当社グループ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。

このような状況の下、平成26年12月に全株式を取得し子会社化した株式会社ショッパー社と株式会社地域新聞社双方が有する顧客基盤、編集・営業ノウハウを融合させ、経営資源の共有、活用を積極的に推進し、当社グループが提供するサービスを一層充実させてまいりました。この子会社化により、当社グループの基盤事業である新聞等発行事業は2県55エリアで55版の発行（週間発行部数約204万部）から、平成28年5月末には1都3県77エリアで77版の発行、週間発行部数はおおよそ300万部まで増加いたしました。同年6月から「さいたま浦和・川口版」等の4版を休刊したため、平成28年8月末現在には1都3県73エリアで73版を発行、週間の発行部数は約287万部となりました。

新聞等発行事業における地域新聞社の施策といたしましては、営業活動の増加施策として、広告主とのface to face営業をより強化し、接触件数増加により信頼関係を構築し、客数の増加に努めてまいりました。また、さらに読者に楽しみにしていただけるように、平成28年4月1日号より「ちいき新聞」の紙面を全面リニューアルいたしました。加えて「ちいき新聞」（フリーペーパー紙面）と「チイコミ」（地域情報コミュニティーサイト、Web事業が運営）との連携をさらに強化させ、より付加価値の高い広告提供を実現し、顧客満足度を高めてまいりました。

ショッパー社の施策としましては、「地域新聞ショッパー」をより地域に密着した媒体へと進化発展させていくためにエリア細分化を進め、平成28年4月より「所沢・入間・狭山・飯能版」「さいたま浦和・川口版」「川越・坂戸・鶴ヶ島・ふじみ野版」「八王子・日野版」の4版4エリアを17版17エリアに分割いたしました。

上記のような施策を行っておりますが、フリーペーパー市場の競争は更に激しさを増しております。

折込チラシ配布事業におきましては、地域新聞社だけでなくショッパー社においても、それぞれの地域にカスタマイズされた独自の地図情報システム(GIS)を活用することにより、広告主の顧客ターゲットが明確となり、効率的かつ広告効果の最大化を図るサービスを実現することができました。

その他事業については、フリーペーパー紙面を活用した「講演チケット取扱事業」で、平成28年4月及び8月に開催された「大相撲町田場所」「大相撲立川場所」のチケット販売権を獲得、全席完売し、興行も成功を取めました。また、4,000名以上有する配布員を活用し、平成28年6月に各種会報誌を個別配達するメール便事業に参入いたしました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は3,806,122千円(前年同期比10.1%増)とショッパー社の子会社化により増加いたしました。ショッパー社のエリア細分化に備えるための人員確保による経費及び人件費が増加、また基幹システム等への投資が嵩んだ結果、経常損失は163,442千円(前年同期は経常利益79,333千円)、ショッパー社にかかるのれん及び固定資産の減損損失46,904千円を特別損失に計上したため、親会社株主に帰属する当期純損失は246,050千円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益25,074千円)となりました。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、「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 紙面内容の抜本的改革(広告主及び読者ともに喜ばれる紙面企画の追求)
- ② ショッパー社の早期黒字化(営業力強化、カバー率向上、折込チラシ事業拡大)
- ③ 新商品及び新規事業開発の推進(メール便、行政関連、求人事業等の早期黒字化)
- ④ 従業員満足度の向上(ダイバーシティ推進の仕組み作り、生産性向上による平均年収アップ)
- ⑤ グループのシナジー最大化(ショッパー社の強みを活かすスケールメリット最大化)

平成29年8月期(第33期)においては、最重要課題として前連結会計年度にグループ化したショッパー社の早期黒字化のために経営資源を集中投下し、ショッパー社の地域新聞社化を進めてまいります。人材面では、地域新聞社の営業社員を、適時ショッパー社へ異動を行い、営業戦力の強化を図ります。また、前期に導入した地域新聞社の基幹システムをショッパー社で活用することにより、事業活動を最適化し生産性を高めてまいります。また、営業施策としては、3万部前後に細分化したエリアカバー率(配布密度)60%を80%までに引き上げてまいります。また、引き合いが増加している折込チラシのニーズに対応するため、チラシ申込期限を配布前週の木曜日から配布週の月曜日に変更、リードタイムを短縮することにより、折込チラシ配布事業の更なる拡大を図ってまいります。

地域新聞社の新聞等発行事業においては、平成28年9月より広告効果向上支援室を創設し、広告効果の調査・研究を徹底して行い、「届くのを待ってくれるファン読者」の数を増加し、広告効果を高める仕組みを作っていきます。また、平成28年4月に行った「ちいき新聞」の全面リニューアルに加え、魅力ある企画及び特集を適宜提案することにより、紙面価値を高め、客数及び客単価の向上を目指してまいります。

また、主力事業である新聞等発行事業の市場規模が縮小していくことが予想されることから、全売上高に占める新聞等発行事業のシェアを48.7%（平成28年8月期）から、中長期的に30%に低減させていきます。それを実現するために、新たな収益の柱として、行政関連やメール便及び求人マッチング等の新規事業の育成を積極的に行ってまいります。

平成30年8月期（第34期）においては、ショッパー社では首都圏における更なる発行部数の拡大を行うことにより、インフラ整備した配布網を活用し、折込チラシ配布事業の積極的展開を図っていくとともに、幅広い広告主のニーズに対応するため、エリア細分化した「地域新聞ショッパー」の販売に注力し、客数の増加を図っていきます。地域新聞社においては、全面リニューアルした「ちいき新聞」をインフラとして、各種商品（媒体）を単品として販売するのではなく、折込チラシ、WEB、出版、ポスティング等の良いところをつなぎ合わせ、相互連携することにより、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「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31年8月期（第35期）においては、3か年の集大成として、新聞等発行事業の首都圏での発行部数を350万部まで拡大し、商品（媒体）のブランド価値を確立することで他社との優位差別化を図り、販路の拡大をスピードアップしてまいります。加えて、新たな収益の柱としてポスティング、行政関連、出版、マーケティング等の事業化を確立致します。

これらの施策の結果として、平成31年8月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高47億円を確保し、経常利益6千7百万円の達成を目指します。

### （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

当社グループにおいては、中長期的な事業展開として首都圏（1都3県）の国道16号線沿線へ事業エリアを展開し、発行エリア（版）の拡大を考えております。特に子会社化したショッパー社の事業エリアであるさいたま県西部及び東京都下のエリアカバー率（配布密度）を上げてまいります。加えて、5年後の中期経営目標である売上高50億円、経常利益3億円を実現するために、システム化による事業活動の最適化を推進するとともに、2年後を目途に地域新聞社とショッパー社の経営統合を行い、生産性の向上に取り組んでまいります。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、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。

以上のような施策を行ってまいります。新規エリアの拡大及び新規事業に係る人件費の増加が見込まれるため、通期の業績につきましては、売上高4,002,922千円（前年同期比5.2%増）、経常損失195,901千円（前年同期は経常損失163,442千円）、親会社株主に帰属する当期純損失は200,839千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失246,050千円）を見込んでおります。

2. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
平成28年8月期 (実績)	3,806	▲164	▲163	▲246
平成29年8月期 (予想)	4,002	▲196	▲195	▲200
平成30年8月期 (目標)	4,365	▲46	▲45	▲91
平成31年8月期 (目標)	4,791	65	67	0

以 上