



2024年6月20日

各 位

会 社 名 株式会社 地域新聞社  
代表者名 代表取締役社長 細谷 佳津年  
(コード 2164)  
問合せ先 経理財務本部本部長 江澤 務  
(TEL. 047-485-1107)

## ノンコミットメント型ライツ・オフアリングによる

### 調達資金の資金用途に関するお知らせ

当社は、2024年6月3日に「ノンコミットメント型ライツ・オフアリングに関するお知らせ」で公表しておりますとおり、本年6月28日開催予定の臨時株主総会（以下、「本株主総会」といいます。）において、ノンコミットメント型ライツ・オフアリング（以下、「本ファイナンス」といいます。）による資金調達について付議いたします。本ファイナンスによる調達資金の資金用途につきましては、①資本業務提携、M&A、②AI、ソフトウェア研究開発、③リソースの拡充への充当を予定しておりますが、①資本業務提携、M&A及び②AI、ソフトウェア研究開発の用途についてより具体的にご説明させていただくため、本株主総会で付議いたします今後の戦略に関する基本方針に沿ってお知らせいたします。

#### ①資本業務提携、M&A

これまで当社は、フリーペーパー「ちいき新聞」への広告出稿及びチラシの折込をメインに事業を展開してまいりました。資本市場からも「フリーペーパーの会社」という見方が定着しております。しかし、当社の持つ本来の価値は、毎週170万世帯にリーチすることのできる自社インフラ、約2,500名の配布員、地域情報を収集する約150名のライター、地域の事業者と強固な関係を築いている50名以上の営業網等の「アセット」と考えております。これは広告事業だけで有効な資産ではありません。そこで、当社は「アセット」の再定義を行い、「フリーペーパーの会社」というイメージからの脱却を図ります。そのためには外部企業との連携が必要不可欠であり、当社「アセット」を活用したい企業とのアライアンス・資本業務提携及びM&Aを積極的に行い、「配布エリア内（千葉県・茨城県）の地域活性化／エリア外のマーケットとの接続による非連続な拡大」の両軸で新価値を創造する取り組みを推進したいと考えております。

なお、現在アライアンス先の候補企業として、求人のWeb媒体を取り扱う会社、SDGs経営支援を行う会社、インバウンド旅行サービスを提供する会社、LINEを使ったEC事業を行う

会社、ローカルプロモーションを行う会社等と協議を進めております。これら進行中の5社との協議を起点として、今後潜在的ニーズのある数多くの企業との協議を進めていく予定であり、これら数多くの企業の中から、当社「アセット」との親和性が高い企業数社と資本業務提携を視野に入れて考えております。詳細は別添資料 P24～P30 をご参照ください。

## ②AI、ソフトウェア研究開発

現在当社ではサービスを利用していただいた約 60,000 人のユーザーデータを保有しており、これらは今後アライアンスによる外部企業との連携が進むことで飛躍的に増えることが予想されます。アライアンス先との間で創出された新たなサービスは、必ず当社が運営する Web サイト「チイコミ！」を介して提供されることを目指しており、「チイコミ！」にはユーザーの属性・行動履歴などのデータが集積されることになります。このデータを整理・分析することでマーケティングへの活用が想定され、首都圏の生活者を対象にした大規模なテストマーケティングが可能となれば、新たなサービスとして売上への貢献が期待されます。また、当社では年間で約 20,000 本の広告原稿が作成されていますが、反響の良い広告原稿を分析することでクライアントへの提案の精度が上がり、既存のサービスへの貢献も期待できます。こうした膨大なデータを処理するための生成 AI の開発が鍵となり、産学連携も視野に入れた研究開発が必要であると考えております。また、さまざまなサービスの参加にいざなうプラットフォームとなる「チイコミ！」に「ちいき新聞」本紙に掲載されている記事・広告といったコンテンツを同じように展開させるための機能開発を行うことで、単なるハブ機能だけでなくエンタメ性あふれるサイトとしたいと考えております。

なお、「チイコミ！」の開発につきましては、「WEB 版港町構築プロジェクト」と命名した社内プロジェクトがスタートしており、各アライアンスで発生する情報を AI で収集し、新たなコアアセットを創出することを目指しております。詳細は別添資料 P36-P38 をご参照ください。

以上

# Strategic Plan ~ mid-term ~



私とあなたの真ん中に

Chi-iki

地域新聞社

東証グロース 2164

01 会社概要

---

02 戦略

---

03 企業資産

---

04 連携

---

05 アドバイザリーボード

---

06 WEB 版港町構築プロジェクト

---

07 ライツオフアリング

---

# COMPANY PROFILE

---



会社概要

会社名	株式会社地域新聞社
創業	1984年8月
所在地	千葉県八千代市
資本金	2億8,770万3,107円
経営陣	<p>細谷 佳津年 代表取締役</p> <p>金箱 義明 取締役</p> <p>松川 真士 取締役</p> <p>田中 康郎 社外取締役</p> <p>齋藤 律子 社外取締役</p> <p>色部 文雄 社外監査役（常勤）</p> <p>小泉 大輔 社外監査役（非常勤）</p> <p>丸野 登紀子 社外監査役（非常勤）</p>
従業員数*	従業員数 285名
ポストメイト	約2,500名
株主数	1,202名 ※2023年8月31日現在

※ ポストメイトとはフリーペーパー『ちいき新聞』の配布を業務委託している配布員の呼称

※データ数字は2024年3月31日現在



経営理念

「人の役に立つ」

MISSION

地域の人と人をつなぎ、  
あたたかい地域社会を創る

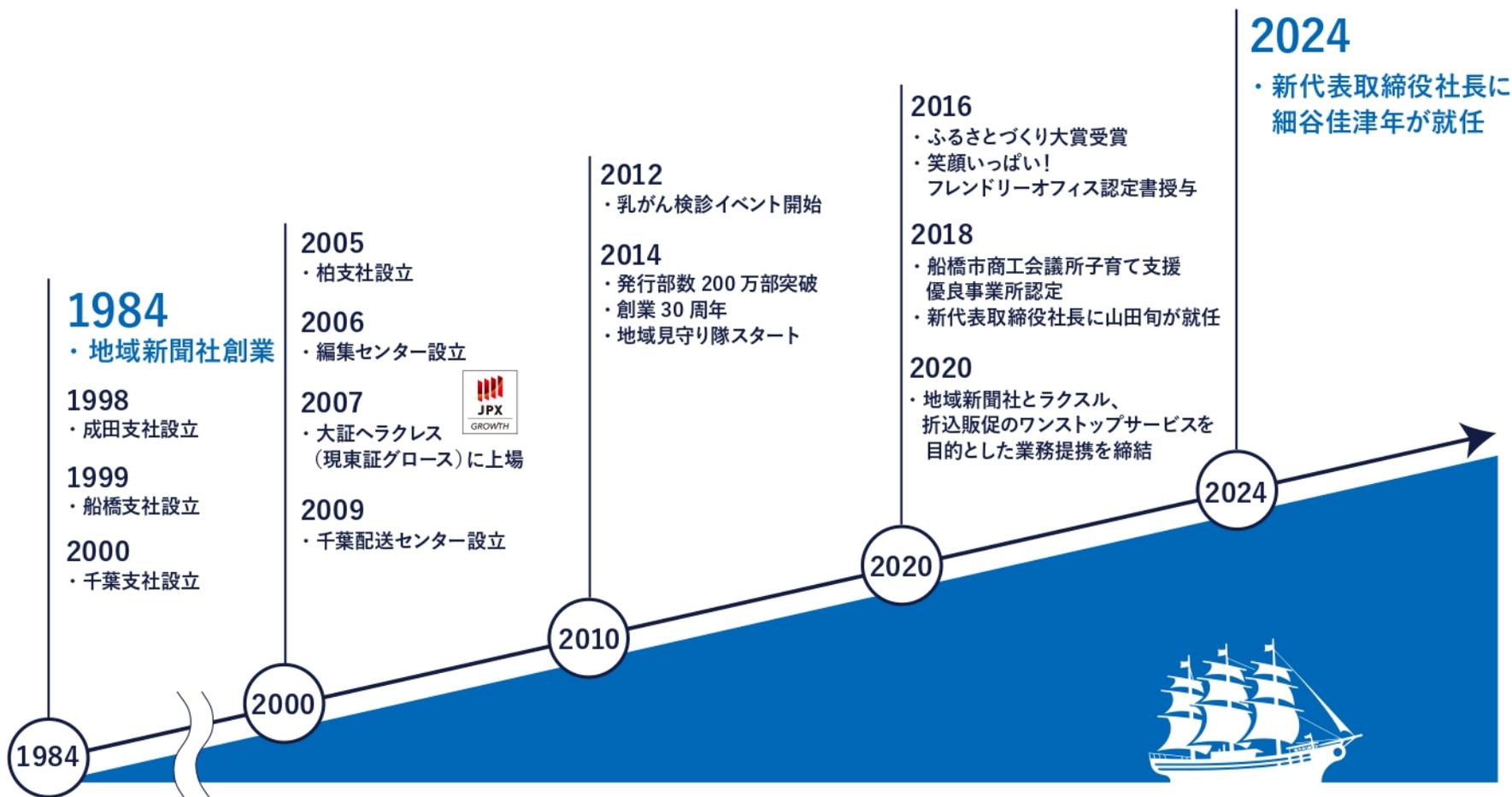
私たちは、日々の暮らしの中に、出会い・発見・感動を提供し、  
それらが分かち合われ生まれる絆によって人が人を、人が地域を慈しむ社会を創ります。

# ちいき新聞とは

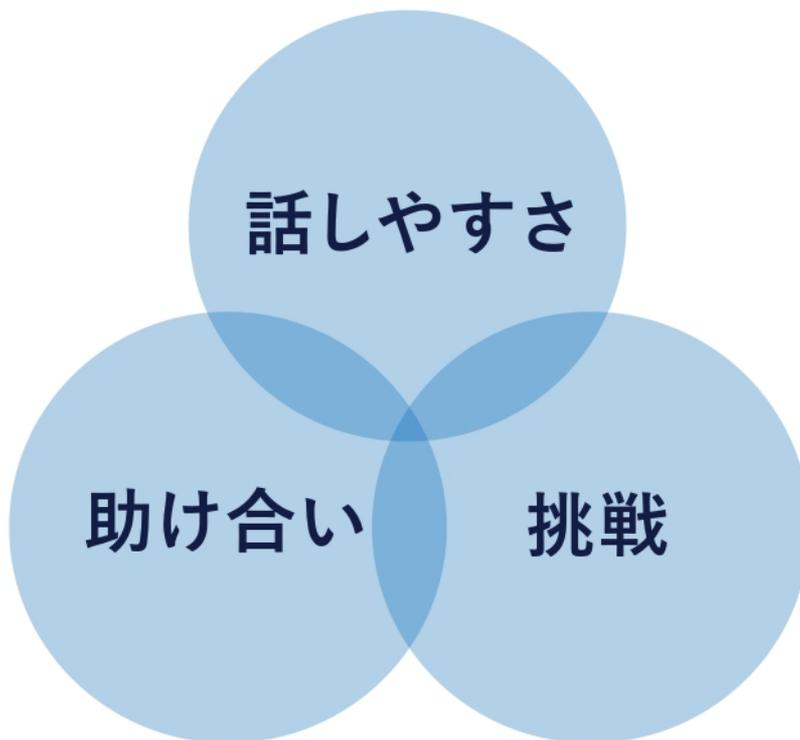
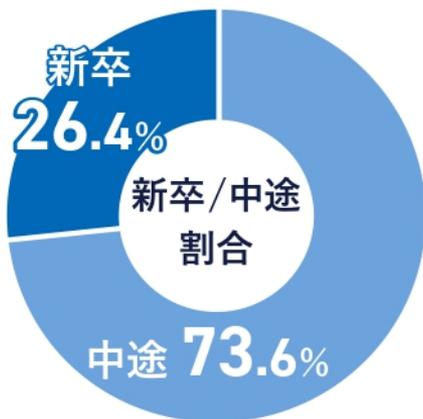
関東圏で毎週約 173 万部のフリーペーパーを発行地域の生活者に密着した情報を発信しターゲットエリアのカバー率は約 90% と高い配布率が特徴  
折込チラシは地理統計情報と掛け合わせ約 500 世帯ごとからの細かいセグメント配布が可能



## ■ 創業 40 年、上場企業ならではの信用・信頼



## ■ 風通しが良く働きやすい企業風土



※2019 年以降

# Strategy

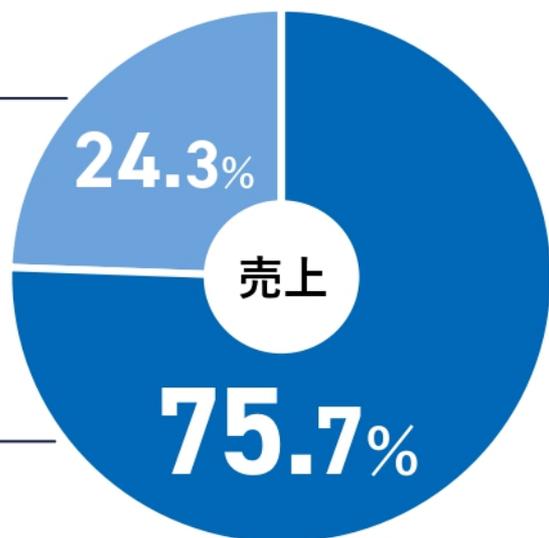


戰略

# 企業価値の再定義

## ■その他の事業

- ・WEB事業（チイコミ、LINE など）
- ・求人専門紙「Happiness」発行
- ・人材事業（紹介、イベントなど）
- ・お手伝いシリーズ（マッチング）
- ・別冊
- ・行政
- ・カルチャー など



## ■フリーペーパー事業

- ・「ちいき新聞」発行
- ・折込チラシ

「フリーペーパーを  
発行する会社」  
というイメージ

アセットに光をあて  
企業価値を再定義する

フリーペーパー事業で培った  
多くのアセットを活用

## ■ 成長のカギとなるシーパワー



ランドパワー



シーパワー

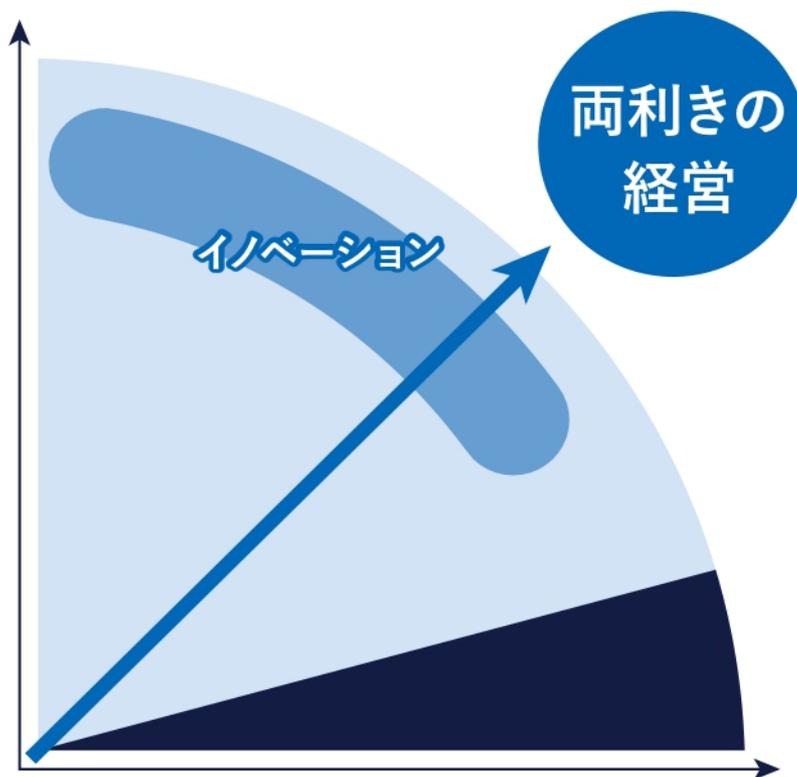
## ■ シーパワー・ストラテジーへの転換

### シーパワー

#### 知の探求

分野とイノベーションの  
可能性を探る

当社にはない事業やサービスを  
提供している会社と手を携え、  
リソースはそのままに当社アセット  
の提供を通じて新サービスを創出、  
スピード感を持って数・単価を  
高める



### ランドパワー

#### 知の深化

既存ビジネスの  
強化拡大

既存事業や既存サービスの  
枠内もしくは周辺でリ  
ソースを投入しつつ、数・  
単価をアップする

# Asset



---

企業資産

# 唯一無二の当社アセット（企業資産）



## 信頼

### 創業 40 年

1984 年 8 月 28 日に八千代市にて創業。その後、県内を中心にエリアを広げて千葉県 No.1 の発行部数を誇るフリーペーパー会社に。

### 2007 年上場

2007 年 10 月 31 日に大証ヘラクレスに上場し、2024 年現在は東証グロース市場に上場しています。



## 世帯数

170万世帯のラストワンマイルをリーチできる

ちいき新聞は

# 170万世帯に届く

||  
静岡県の世帯数  
(160万世帯)

ちいき新聞  
到達率

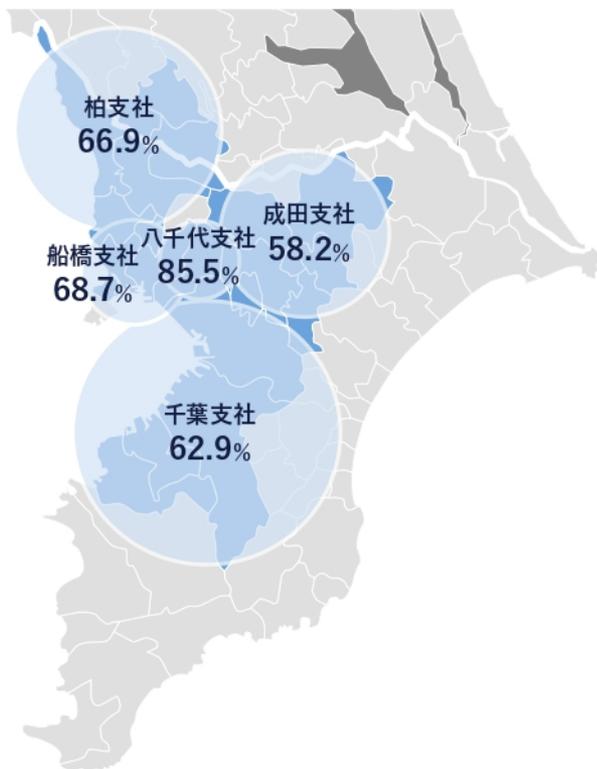
# 68.0%

>

一般紙  
到達率

# 約 35.0%

※2023年12月現在





## 配布網

毎週約 170 万部の新聞を印刷会社から配送センターを経由し、各エリアに住む配布スタッフへと正確に届ける



印刷会社

### ダイオーミウラ株式会社

20 年以上の取引で当社のフリーペーパーはもちろん、別冊や印刷物にも対応しているパートナー



【自社】配送センター

### 【自社】配送センター

2009 年にセンター化。業務の集約で生産性が高まり、2023 年チラシ取扱い枚数は 4 億超。



配送会社

### 有限会社ノブオ運送

35 年以上の取引で当社の発展に寄与し、震災時にも当社のインフラを最優先に配布網の維持に尽力



## ポストメイト

2,500 人近い配布スタッフがエンドユーザーへと届ける事でラストワンマイルにリーチできる

## 配布スタッフ

# 2,500人

170 万世帯のラストワンマイルをリーチできる



## ポストメイト管理部

配布スタッフを支える為のフォロー体制



## 福祉施設連携

障害のある方も活躍できる場を



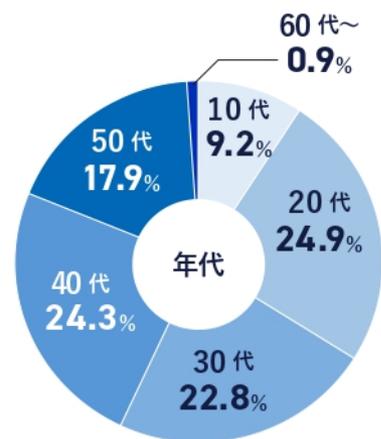
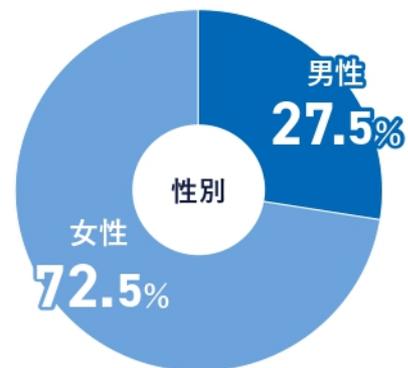
## 読者

年収や車保有情報などの独自調査項目も含む  
6万人の読者データ

## 保有読者データベース

# 60,000件

家族構成・居住形態・築年数・世帯年収  
車所有などのデータを保有しております。





## 読者

読者モデルやイベント講師など、  
地域のママたちが輝ける場の提供



千葉県に住むママ達によるコミュニティ

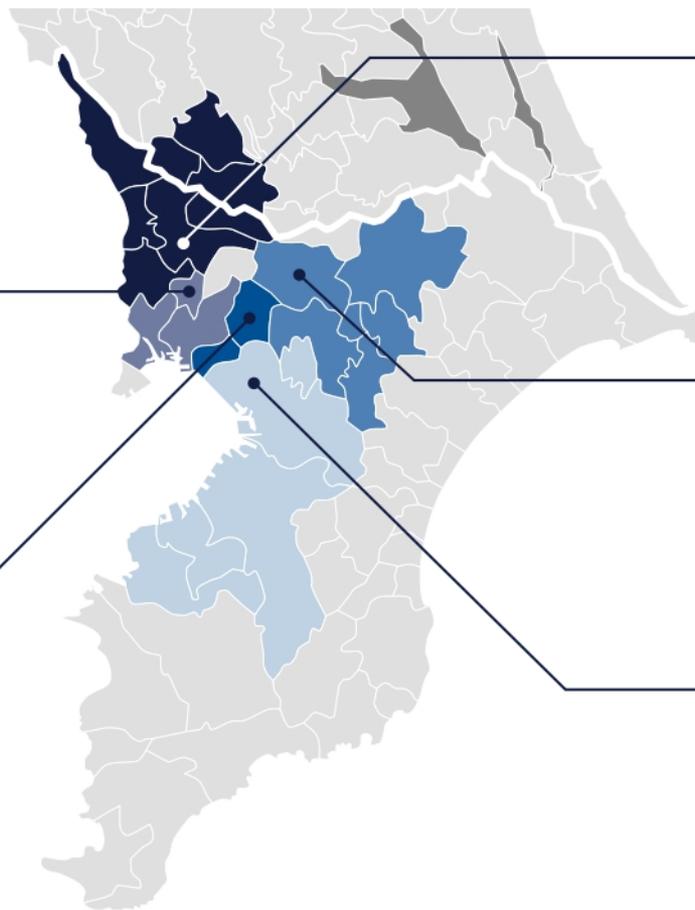
# 1,500人 / 県内





## 営業網

5 拠点 40 人以上の営業スタッフによる  
40 エリアに分かれたきめ細かな営業網



### 柏支社

#### 松戸柏エリア（一部茨城）

東葛飾地域と呼ばれるエリアを網羅し、茨城県の取手守谷市も含め、カバー率は 66.9%

- 2005 年発行
- 発行部数：約 505,000 部

### 船橋支社

#### 船橋市川エリア

都心に近いベッドタウンで高層マンションも多数建設されているエリアで、カバー率は 68.7%

- 1999 年発行
- 発行部数は約 413,000 部

### 成田支社

#### 成田臼井エリア

成田市を中心とした観光資源豊富なエリアと新興住宅地の印西市までを含め、カバー率は約 58.2%

- 1998 年発行
- 発行部数：約 117,000 部

### 八千代支社

#### 八千代津田沼エリア

当社創業の地であり、佐倉市から幕張周辺のエリアまでを含め、カバー率は最も高い約 85.5%

- 1984 年発行
- 発行部数：約 281,000 部

### 千葉支社

#### 千葉市原エリア

人口最多で県庁所在地である千葉市を中心に開発進む木更津を含め、カバー率は 62.9%

- 2000 年発行
- 発行部数：約 420,000 部



## 営業網

地域のお店や企業の課題解決に真摯に取り組み  
築いた年間 8,000 社とのお取引

年間粗利額 /1 人あたり

3,000万

累計取引社数

80,000社

年間取引社数

8,000社

版数

40版

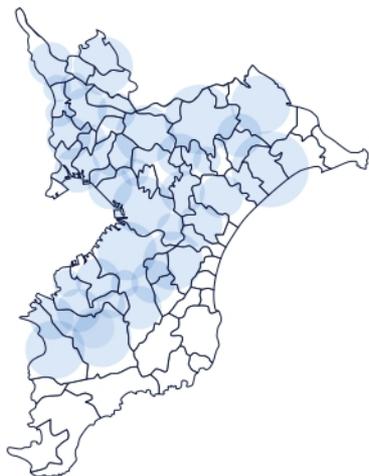
営業人数

40人



## ライター・編集

地域密着の記事を取材する地域ライターと各拠点に配属された編集スタッフが鮮度の高い情報をキャッチ



配布 40 エリアに基づいた千葉県内に根差した契約ライターと自社編集スタッフが自らの足で地元情報をリサーチし、鮮度の高い記事を作成しています。

契約ライター

150人



編集(自社)

12人

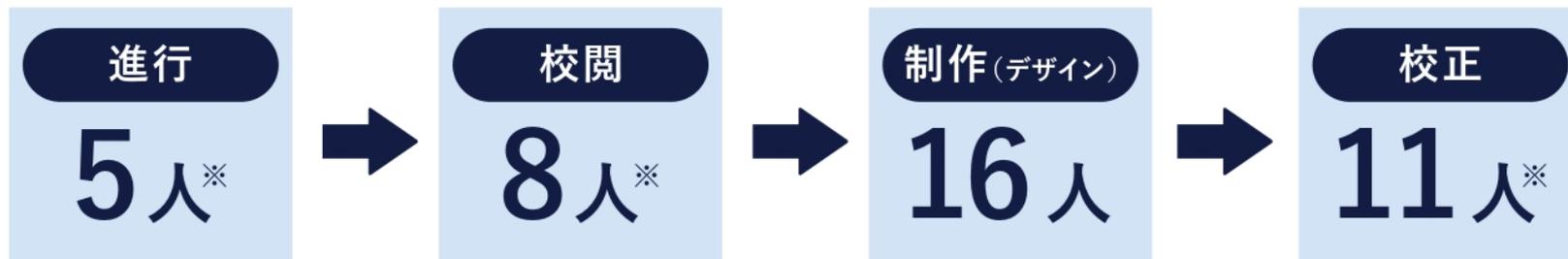
年間制作コンテンツ数

3,000本



## 制作（デザイン）・校正校閲

制作部門と校正校閲部門を内製化し、スキルアップへの取り組みや、知識の蓄積と効率化を実現



※兼務あり

## 年間制作コンテンツ数

# 22,000本

社内に制作部門と校正校閲部門を持ち、法令遵守を心がけています。独自の広告掲載基準を設け、質の高い広告を作成しています。

# Alliance



連携

# 当社アセットの提供を通じた新サービスの創出 非連続な拡大に向けて

他社の強みと当社の強みを掛け合わせ、お互いにサービスを補完することで、1+1が2ではなく3にも4にも、あるいは $\alpha$ や $\beta$ のような全く別の化学反応的新価値を創造し得ると考えています。



## 配布エリア内の 地域を活性化



## エリア外のマーケットとの接続 非連続な拡大





## ■ パートナー企業① 求人事業での連携

パートナー企業①ロゴ  
Partner Company



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

社数 件以上の千葉県内の求人を扱う 社名 は、Web 媒体を主軸に業績を伸ばしています。取り扱い件数とエリアの広さから、当社の営業網を活用する相互共同販売を提案中です。また、当社の紙の求人媒体「ハピネス」は好調ですがWeb媒体はまだまだ成長過程。社名 の Web 媒体を共に販売することで Web・紙両方の提案を可能とし、顧客にとってのメリットもアップ。当社の HR 事業をスケールアップさせる一歩とします。



## ■ パートナー企業② SDGs 経営支援での連携

/// パートナー企業②ロゴ  
Partner Company



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

取引件数年間約 8,000 社（累計 80,000 件）を誇る当社の「顧客リスト」を活用します。社名では、企業の SDGs に関わる課題解決の支援を展開中。地方のサステナブルを本丸にするべく、プラットフォームとしての圧倒的知名度を誇る社名と地域のお店・企業と密接な関係にある当社が手を取り合うことで、千葉県内でのサステナブルな取り組みを推進し、社会的貢献と経済的合理性を両立させます。



## ■ パートナー企業③



パートナー企業③ロゴ  
Partner Company

## インバウンド旅行サービスでの連携



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

少人数を対象にしたコンパクトな観光ツアーを実施する **社名** は、我々の発行エリア外、すなわち世界のツーリストをエリア内へと流入させる呼び込み型のサービスです。特に、成田空港から至近の千葉県は海外からの旅行者にとって絶好の立ち寄りスポット。ニーズは確実に見込める一方で、数時間のコンパクトなツアーであるがゆえに多数のツアーガイドの確保がクリティカルパス。当社がこれまでの取材で培った知識・知見を生かした魅力的なツアーの企画立案、そして何より約 170 万世帯へのラストワンマイルリーチでガイドの発掘も容易です。



## ■ パートナー企業④ LINE を使った EC 事業

パートナー企業④ロゴ  
Partner Company



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

営業活動や取材活動を通じて発見した魅力的な商品やサービスを、「エリア外にも積極的に発信していきたい」という声を多くいただきます。

社名&事業紹介

社名&事業紹介

を用

いと、当社の toC ビジネスの商圏を「ちいき新聞読者(千葉県・茨城県)」から「LINE ユーザー(全国)約 9,500 万人」へと拡大できる可能性を秘めています。出店メリットも増大させる拡散 - 解放型のサービスが実現します。



## ■ パートナー企業⑤

### ローカルプロモーションでの連携



パートナー企業⑤ロゴ  
Partner Company



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

取引先からの相談が増えている「集客イベントの企画・立案ニーズ」に応えるために、**社名&事業紹介**  
**社名&事業紹介**と連携してお客様の課題に合わせた企画立案から PR までをトータルでサポートします。2社のノウハウを掛け合わせ、デジタルとリアルを融合した地元住民への最適なプロモーション提案を積極的に行っていきます。また、アセットの1つである当社のママコミュニティとも親和性が高く、千葉県に住むママの声を反映させた商品開発やイベント運営、地域コミュニティの活性化にも取り組んでいきます

# Advisory board

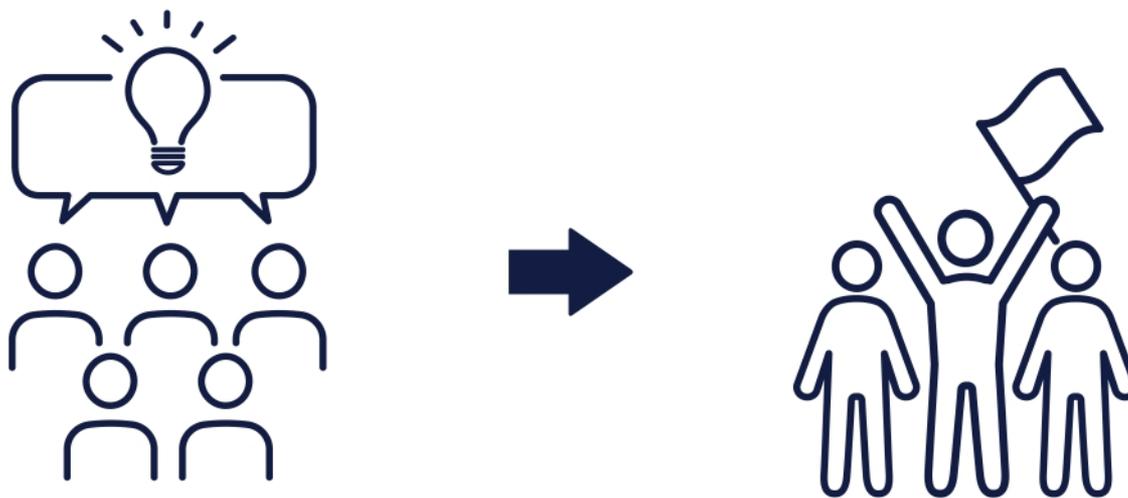


---

アドバイザーボード

## 実現化に向けたアドバイザリーボード構想

企業価値向上戦略を絵空事にせず、ハイレベルで確実に実行するため、各分野のスペシャリストによるアドバイザリーボードの組成を構想。





生成 AI の  
研究開発  
(産学連携)



社員  
エンゲージメント  
(CHRO 機能)



戦略  
ディスクロージャー  
(投資家エンゲージメント)



プライベート  
エクイティファンド  
(Board3.0)



企業価値向上

# Project "Web Port Town"



---

WEB 版 港 町 構 築 プ ロ ジ ェ ク ト

# 情報とコンテンツでにぎわう港町づくり



現在保有しているアセットに加えて、  
これからのアライアンスで得るであろう  
膨大なデータをWEB上で一カ所に集約し、  
世界中のマーケットと繋がる港町を構築

## チイコミ! (Web 版ちいき新聞)

千葉県で最も反響につながる WEB メディアを目指し、地域新聞社の読者データインフラを活用してお店の魅力を伝えるコンテンツを発信している。



### 情報量 No.1

ユーザーが知りたい  
千葉県の情報が満載

### 集客力 No.1

170 万部発行のちいき新聞など  
全てのインフラを活用した  
集客と使いやすいデザイン

### 訴求力 No.1

ユーザーにしっかりと魅力が  
伝わるライティングと動画

## As is



※4月終了時点数値

## To be



新たなアセットの構築

# Web 版港町構築プロジェクト

～ AI× デジタルデータによる新たなコアアセットの創出を目指して～



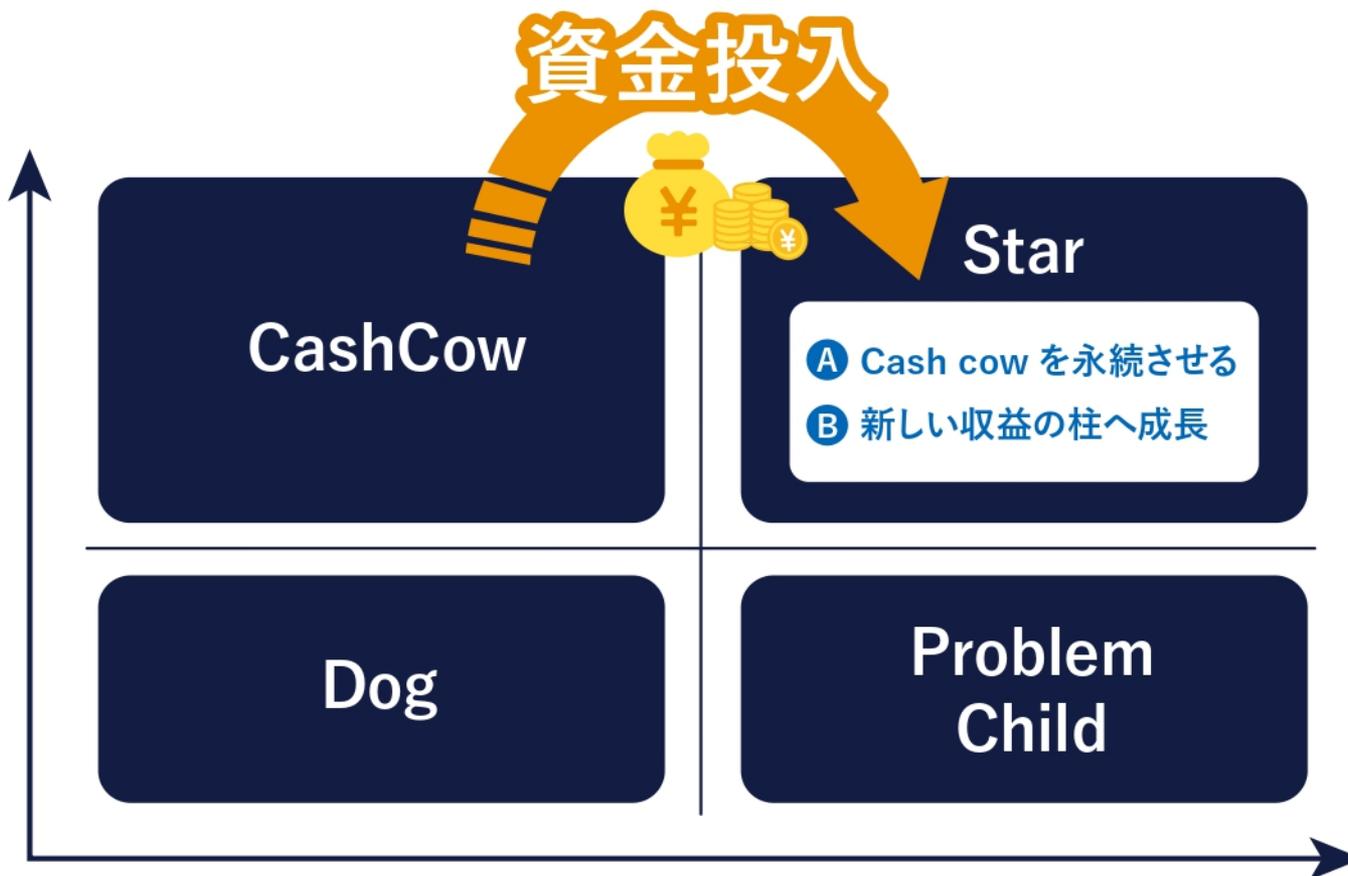
# Rights offering



---

ライツオファリング

【本来の循環】



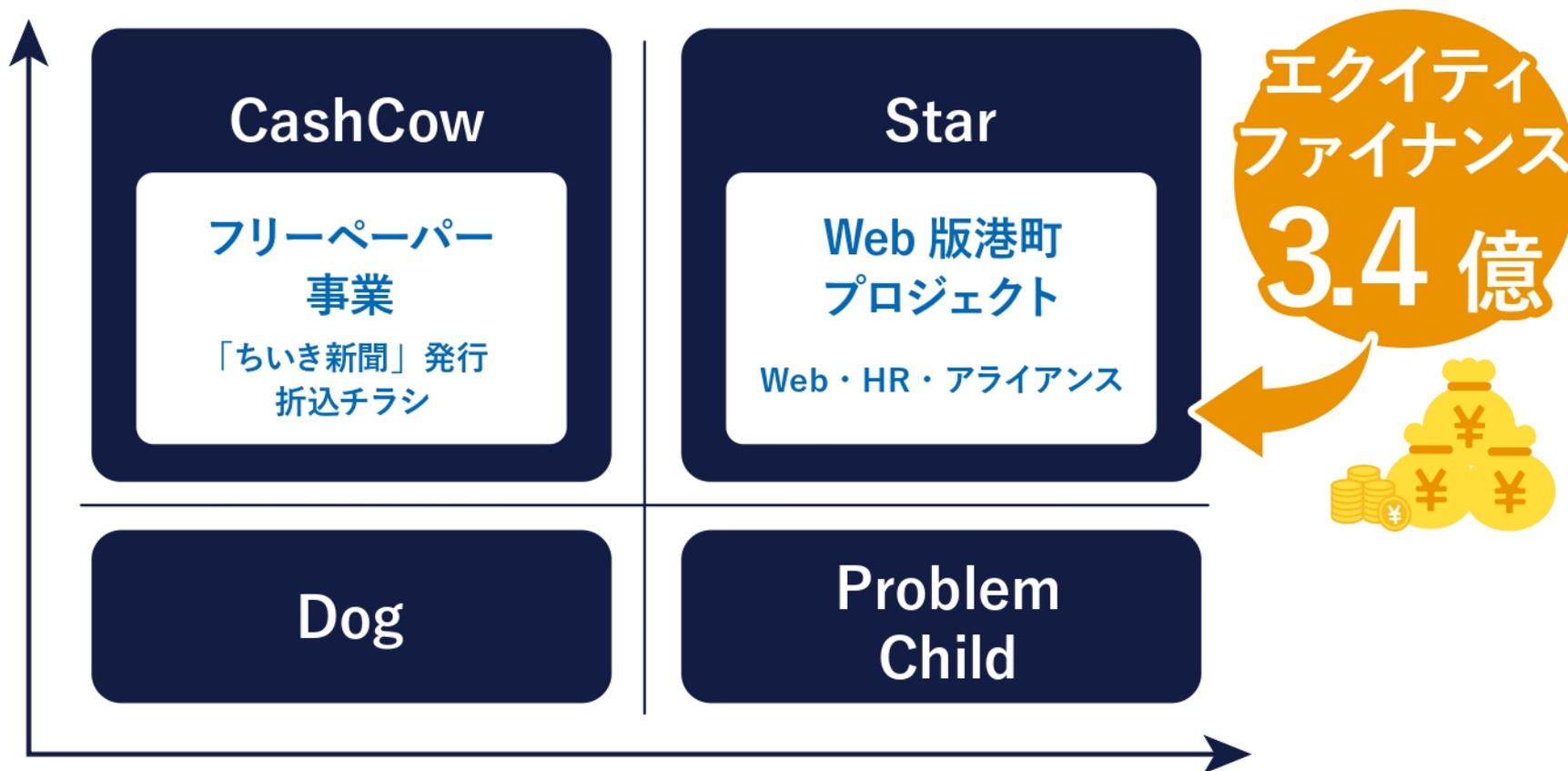
CashCow 事業で生み出した利益を Star 事業に資金投入することで好循環を生み出していく

【当社の場合】



残念ながら当社の今の事業が生み出す利益では十分な資金投入に至らない

【資本市場からの資金調達】



資本市場からの資金調達で Star 事業への投資を行い戦略に関する基本方針を実現

## ①資本業務提携、M&A / 1.6 億

---

人材関連、EC 関連、マッチング関連などの外部企業との連携が当社のアセット活用にとって肝心です。資本業務提携および M&A を実現するための費用として充当し、互いの企業価値を押し上げる取り組みを推進します。

## ②WEB 版港町構築プロジェクト AI・システム研究開発／1.5 億

---

当社の持つ膨大な顧客データ・読者データは AI を活用することでさまざまな展開を見込めます。生成 AI の研究開発および生成 AI を利用したシステム開発と並行して、生成 AI 活用の可能性や新サービス実装についても検証していきます。

### ③リソースの拡充／0.3億

---

新しい営業拠点の開設や本社機能の拡充に加え、営業スタッフや管理部門スタッフの採用などで人員体制を整えます。また、インフラ維持のために、ポストメイトのインセンティブ底上げも検討しています。アセットを強化することでアライアンスを成功に導きます。

私とあなたの真ん中に

Chiiki

地域新聞社

お問い合わせ先

株式会社 地域新聞社 コーポレートコミュニケーション室

TEL:047-485-1100 Mail: [c.c@chiikinews.co.jp](mailto:c.c@chiikinews.co.jp)



本資料は当社に関してご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としておりません。また、本資料に含まれる将来の見通しや戦略に関する部分は、現時点で入手可能な情報や進捗に基づき判断したものであり、不確定な要素を多分に含んでおります。実際の業績や連携等は、さまざまな要因の変化等により、現時点での見通しから変更になる場合がありますことをご了承ください。本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。