Strategic Plan ～mid-term～ Series III

2024.10.16（wed）

私とあなたの真ん中に

Chiiki

地域新聞社

東証グロース 2164

目次

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　ライツオファリング

08　実績・計画

09　企業価値向上への取り組み

COMPANY PROFILE

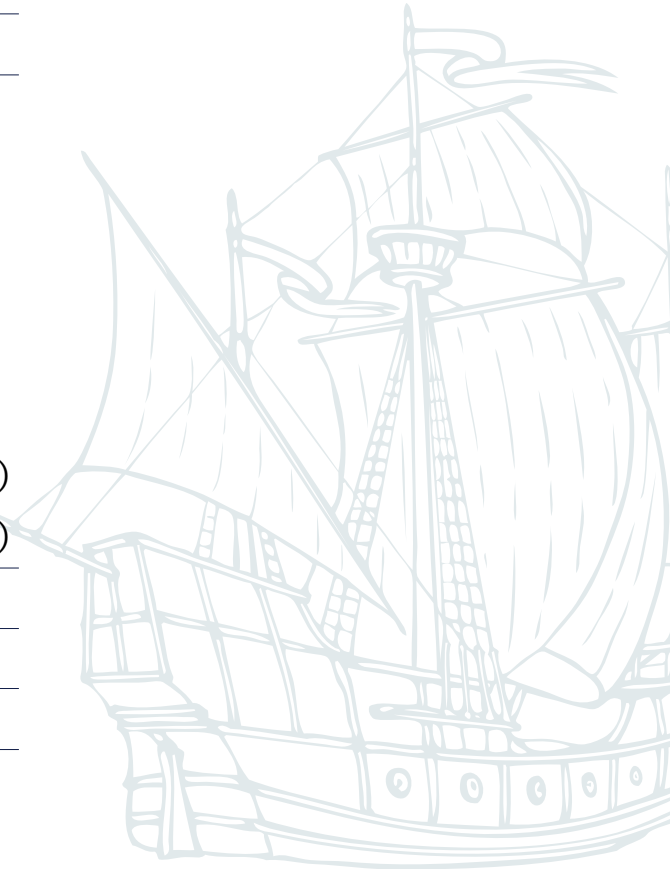
会社概要

会社概要

COMPANY PROFILE

私とあなたの真ん中に Chiiki 地域新聞社

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	3 億 6,000 万 8,193 円	
経営陣	細谷 佳津年	代表取締役
	金箱 義明	取締役
	松川 真士	取締役
	田中 康郎	社外取締役
	齋藤 律子	社外取締役
	色部 文雄	社外監査役（常勤）
	小泉 大輔	社外監査役（非常勤）
	丸野 登紀子	社外監査役（非常勤）
従業員数	従業員数	274 名
ポスメイト※	約 2,500 名	
契約ライター	150 名	
株主数	1,763 名	



※ ポス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 8 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

1984
- 地域新聞社創業

1998
- 成田支社設立

1999
- 船橋支社設立

2000
- 千葉支社設立

2005
- 柏支社設立

2006
- 編集センター設立

2007
- 大証ヘラクレス（現東証グロース）に上場

2009
- 千葉配送センター設立

2012
- 乳がん検診イベント開始

2014
- 発行部数 200 万部突破
- 創業 30 周年
- 地域見守り隊スタート

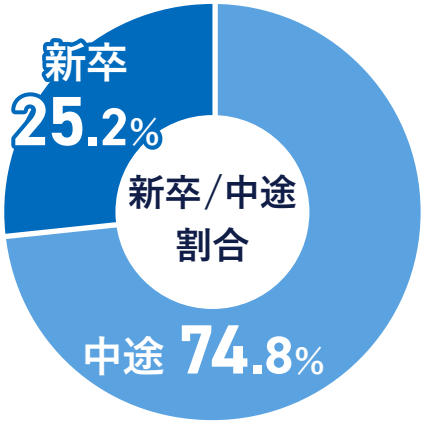
2016
- ふるさとづくり大賞受賞
- 笑顔いっぱい！フレンドリーオフィス認定書授与

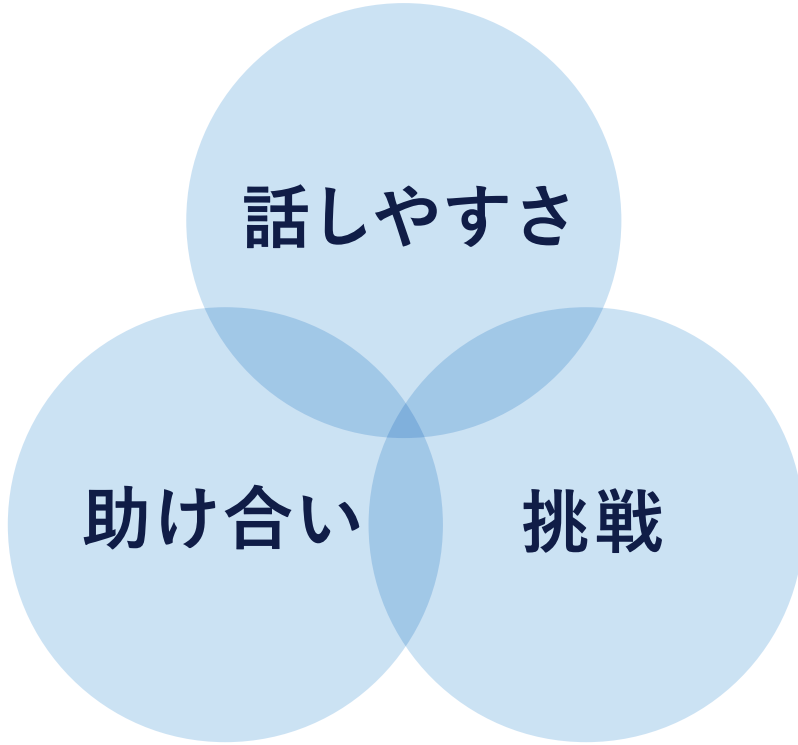
2018
- 船橋市商工会議所子育て支援優良事業所認定
- 新代表取締役社長に山田旬が就任

2020
- 地域新聞社とラクスル、折込販促のワンストップサービスを目的とした業務提携を締結

2024
- 新代表取締役社長に細谷佳津年が就任

■ 風通しが良く働きやすい企業風土





社内結婚数

27組

最年長

83歳

※2019 年以降

地域新聞社 note 検索

https://note.com/chiikishinbun

平均年齢66.1歳！毎週約173万部の「ちいき新聞」を梱包する配送センターの底力とは

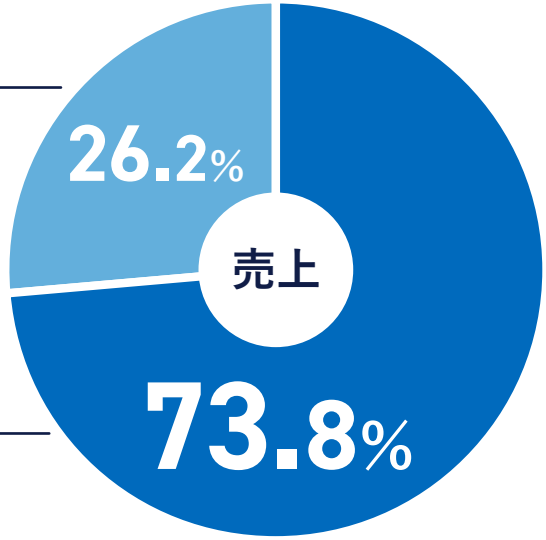
Strategy

戦 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

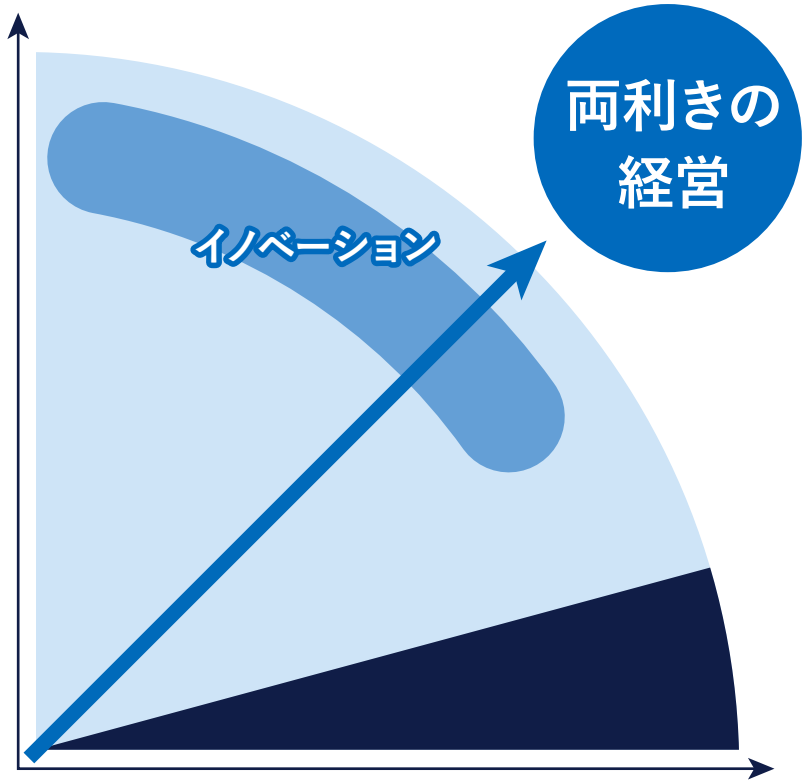
シーパワー・ストラテジーへの転換

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

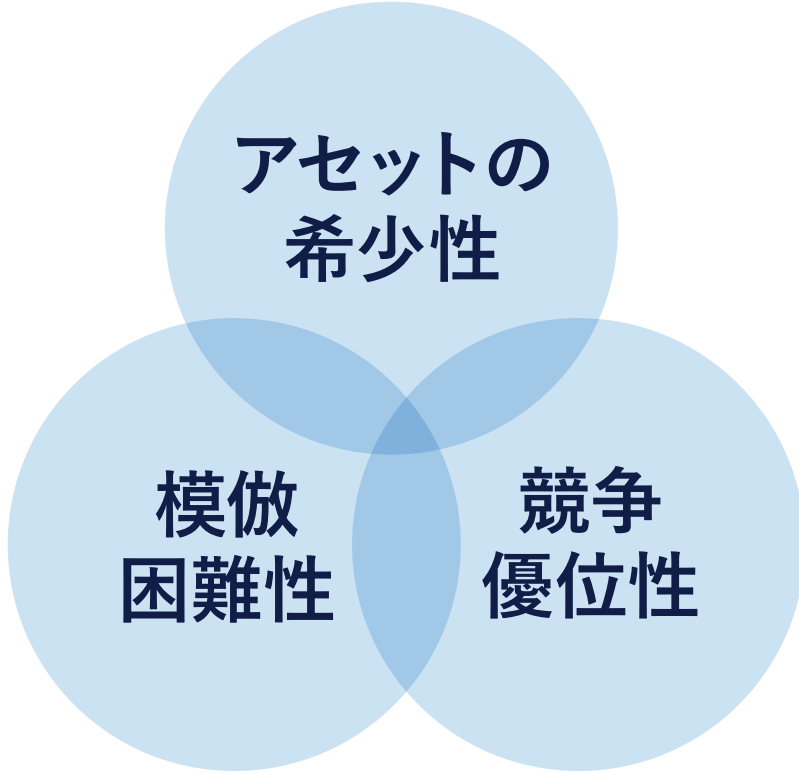
創業 40 年

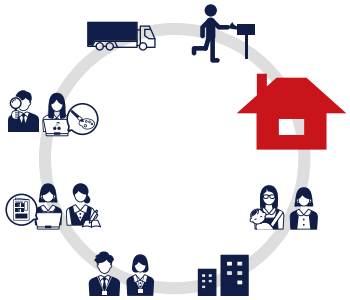
1984 年 8 月 28 日に八千代市にて創業。その後、県内を中心にエリアを広げて千葉県 No.1 の発行部数を誇るフリーペーパー会社に。

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。

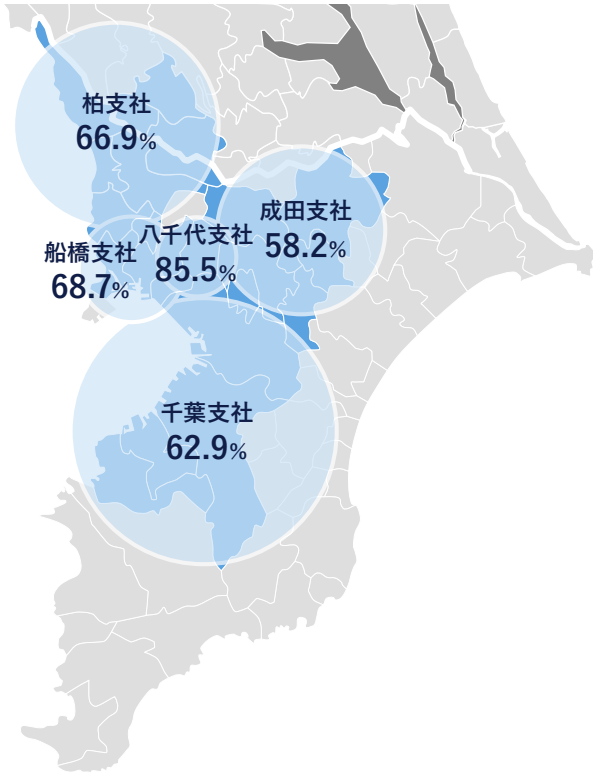
9つ揃っているからこその価値





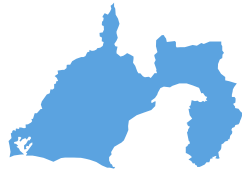
世帯数

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

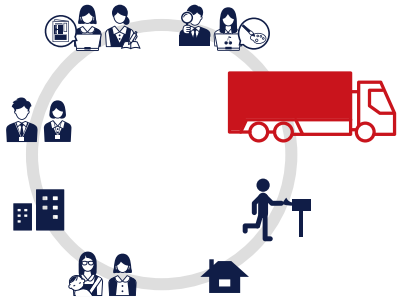


＝

静岡県の世帯数
（160 万世帯）

ちいき新聞 到達率		一般紙 到達率
68.0%	＞	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

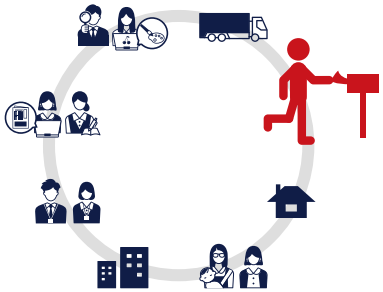
【自社】配送センター

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

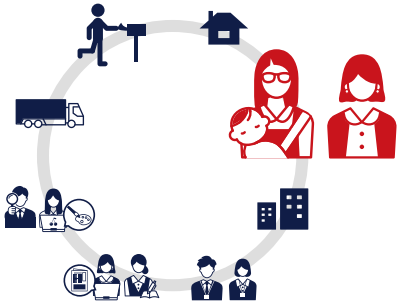
170 万世帯の**ラストワンマイル**をリーチできる

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



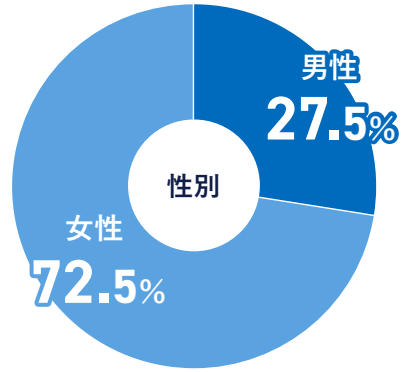
読者

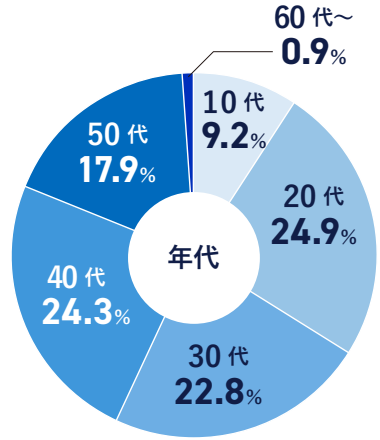
年収や車保有情報などの独自調査項目も含む
6 万人の読者データ

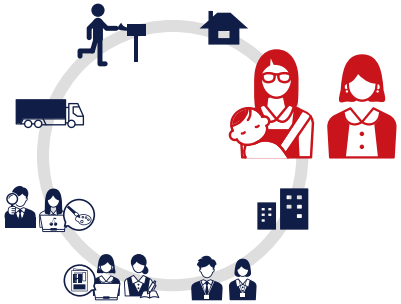
保有読者データベース

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

読者の想い溢れる作品が集まる エッセイコンテスト

第16回 エッセイコンテスト

結果発表!～一般部門～

「ごめんね」をテーマに開催した、(株)地域新聞社・第16回エッセイコンテストの受賞作品を発表します。たくさんのご応募、誠にありがとうございました。

▲受賞者3名のコメント全文はチイコミで!

熊谷 彩香さん
多くのことを許し許され、幸せに生きてきたことに気づかせてくれました

高田 真実さん
一度志した道は、実らなくともどこかでつながっているのだと実感しました

三角 陽さん
いつも全力で私を応援してくれていた母も天国で喜んでいると思います

最優秀賞
「十二年前のあなたへ」
千葉県酒々井町　高田 真実さん

私が卒業した小学校は、一学年三十数名という小さな学校だった。そのため、卒業式では一人ずつ壇上で将来の夢を発表してから証書を受け取る。例外なく私も胸を張って声を上げた。「みんなを幸せにする小説家になります」。

四年生の時に書いた作文が先生に推薦され地域作文集に応募、かなりの倍率を潜り抜けて優秀賞をいただき、作品が文集に載った。この学校では十年ぶりの受賞だったようで、校長先生まで出てきて大層褒めてくださった。文章を書くことが楽しいと思うようになったのはこの時からだった。みんなが嫌がる作文の授業も私にとっては娯楽に等しく、いつしか小説家になりたいと思うようになっていた。

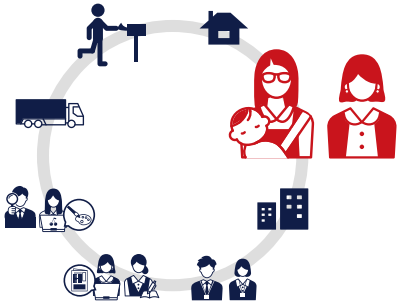
夢を宣言したあの日から倍の月日が経ち、今年二十四歳になる。高校卒業後すぐに就職し、事務員として働いている。進学しなかったのは小説を書くことに専念するため、ではなく、私が夢を諦めたからである。

中学、高校とそれなりの学生生活を送り、高校生の時には作文の県大会で二位を取った。しかし、ある時好きという気持ちだけでは小説家にはなれないのだと気が付き、夢は次第に萎んでいった。

十二歳の私が今の私を見たら何と言うだろう。思い描いていた姿と違う私を見てきっとがっかりするだろう。夢を膨らませていた十二の私に言いたい。ごめんねと。あなたの夢を叶えることができなくてごめんね。だけど、だけどこれも伝えたい。

物を書くことの楽しさを教えてくれて、ありがとう。

私は今の会社でお客様向けの大切な文書の校正を担当している。親ほど年の離れた上司の文書に赤を入れる。プライベートでは空き時間にエッセイを書いてインターネットに投稿している。たくさんの読者がいるわけではないけど、こうして文章を書くことの悦びから離れられないのは、あの時未来に夢を馳せた私がいたからだ。幼少の夢は叶わずとも、その心は紛れもなく現在の私である。



読者

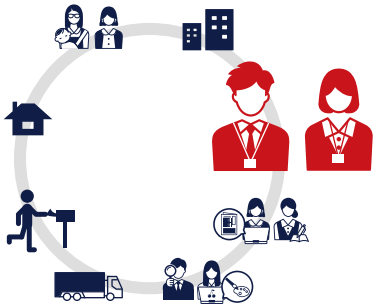
読者モデルやイベント講師など、
地域のママたちが輝ける場の提供

ちいきLab

千葉県に住むママ達によるコミュニティ

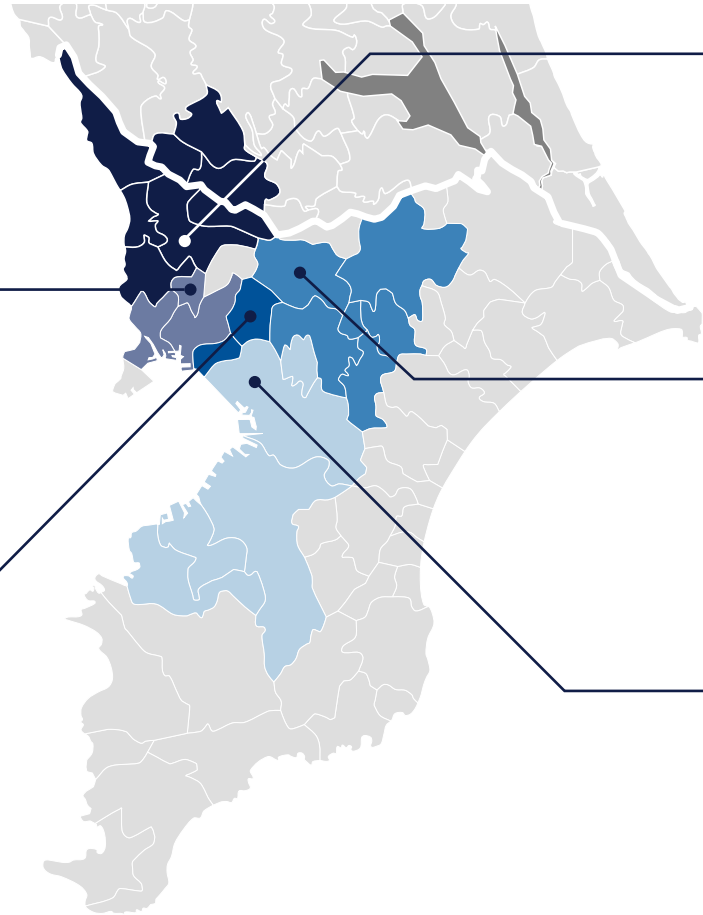
1,500人 / 県内

- 読者モデル
- 座談会
- 商品開発
- イベント運営



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

都心に近いベット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%

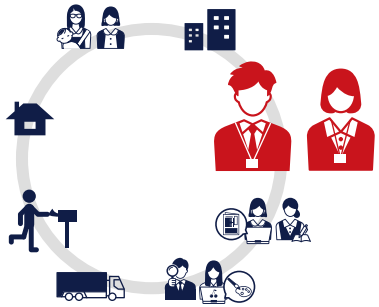
- 1984 年発行
- 発行部数：約 281,000 部

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

年間取引社数

8,000社

累計取引社数

80,000社

版数

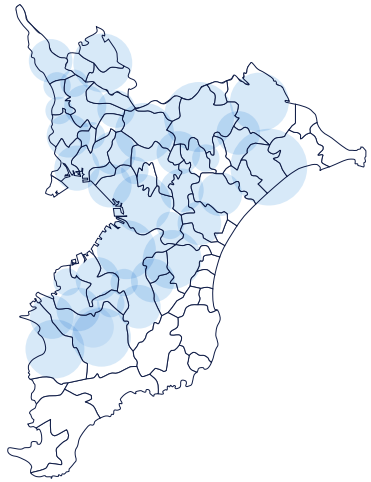
40版

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



契約ライター 150人 → **編集（自社）** 11人

年間制作コンテンツ数

3,000本

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。

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

進行	校閲	制作（デザイン）	校正
5人※	8人※	16人	11人※

※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

ツナググループ

vc(ボランタリーチェーン)

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αやβ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。

私とあなたの真ん中に Chi-iki 地域新聞社 × TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

VC ボランタリーチェーン HAPPY MEDIA

パートナー企業 Partner Company

パートナー企業 Partner Company

パートナー企業 Partner Company

Alliance

連携

ツナググループ

vc(ボランタリーチェーン)

ツナググループ
求人事業での連携

6000 件以上の千葉県内の求人を扱うツナググループは、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。ツナググループの 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。

求人媒体の共同販売

WEB と紙の両方で求職者と企業をマッチング

私とあなたの真ん中に
Chi-iki
地域新聞社

ハピネス

月間求人数
350 求人
求職者数（応募数）
250 人

＋

TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

ユメックスネット

月間求人数
6,482 求人
求職者数（応募数）
10,306 人

Alliance

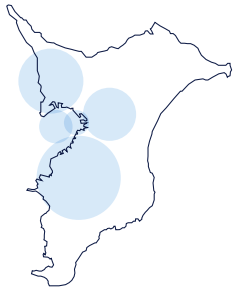
連携

ツナググループ

vc（ボランタリーチェーン）

■「地域みっちゃく生活情報誌」のVC

全国のフリーペーパー事業主で構成される組織



VC

1,300 万部

既存事業の売上

170 万部

VC に加盟

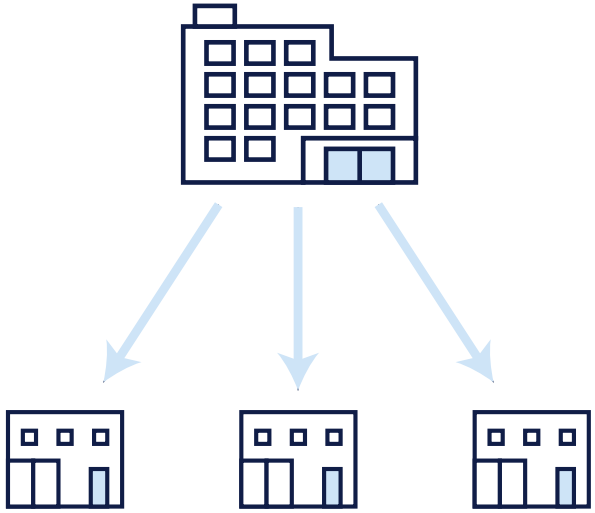
170 万部

■「地域みっちゃく生活情報誌」のVC

全国のフリーペーパー事業主で構成される組織

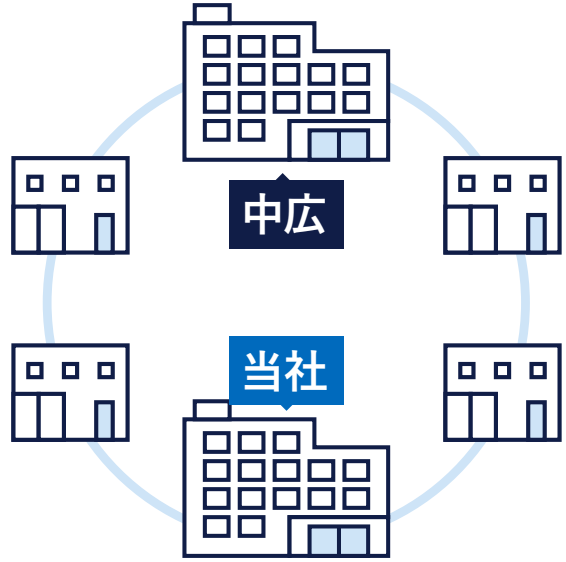
株式会社中広が展開するハッピーメディア®『地域みっちゃく生活情報誌®』のボランタリー・チェーン契約（VC契約）を締結。VC加盟により、年間8,000社の取引先に対して、当社エリア外の約11,567,400部/月（2024年9月時点）への広告提案が可能になります。また、VC加盟141誌の掲載クライアントに対しても、当社エリア内170万世帯への広告提案ができることから、「中から外」と「外から中」の両面で全国のマーケットと接続し、非連続な拡大を進めます。

FC＝フランチャイズ



自由度は低め
本部と加盟店は上下の関係

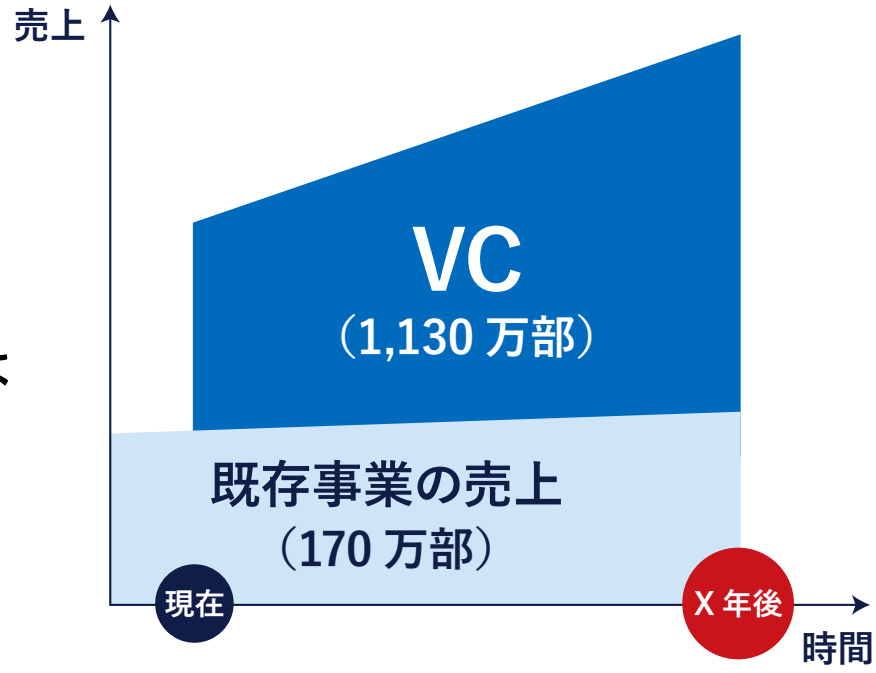
VC＝ボランタリーチェーン



複数の仲間が独立性を保ちながら
同じ目的を持って共同で
企画・営業・運営をする

「地域みっちゃく生活情報誌」の VC

- 全国 31 都道府県の
  141 誌が加盟
- 合計の月間発行部数は
  1,156 万部
- 173 万部発行の「ちいき新聞」は
  全国で 3 番目に多い部数
- 地域新聞社が加盟することで、
  1,300 万部超へと躍進



VC 加盟のメリット

全国のマーケットと接続し、非連続な拡大を一気に進める

他県から
千葉県にセールス

相互の
プロモーション

千葉県から
全国にセールス

Advisory board

アドバイザリーボード

アドバイザリーボード

Advisory board

私とあなたの真ん中に Chiiki 地域新聞社

- 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）
- コーポレートガバナンス（リスク管理）
- マーケティング（戦略コンサルティング）

↓

企業価値向上

生成 AI の研究開発

高柳 浩 さん

博士（工学）。公立はこだて未来大学客員教授・産学連携コーディネータ、一般社団法人社会システムデザインセンター事務局長他、ベンチャー企業の役員を兼任。

専門分野は AI, 視覚情報処理。AI を利活用した新規事業のための技術開発・支援などに従事。

■ 戦略ディスクロージャー

宮下 修 さん

早稲田大学政治経済学部卒。ロンドン大　学 CITY 校 Bayes Business School MBA in Finance（イギリス）コンスタンツ大学経済統計学部修士課程（ドイツ）。CFA 協会認定証券アナリスト。TOC-ICO 認定 Jonah。

1989 年に野村総合研究所へ入社し、大手企業向け財務アドバイザリー業務に従事。株主価値の理論に基づく体系的なアドバイスで多数の上場企業の時価総額の拡大に貢献。

■ 人的資本経営の強化

若月 貴子 さん

筑波大学卒。西友の経営管理本部企画室 海外グループマネジャー等を経て、2007 年に経営コンサルティングファームの経営共創基盤に入社。

2012 年にクリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン（KKDJ）に管理本部長として入社後、2014 年に執行役員副社長、2017 年に社長就任。KKDJ にて抜本的な人事制度・組織改革を推進し、同社の業績を V 字回復に導く。

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

WEB 版港町構築プロジェクト

Project

私とあなたの真ん中に Chiiki 地域新聞社

As is

店舗情報数
9,222 件

記事本数
3,172 本

※4 月終了時点数値

To be

NEW 各アライアンスで発生する情報を AI で収集する

取引顧客

トランザクションデータ

利用ユーザー情報

ログデータ

＋

店舗情報数
約17,000本

記事本数
約6,000本

ちいき新聞掲載顧客

チラシ折込取引顧客

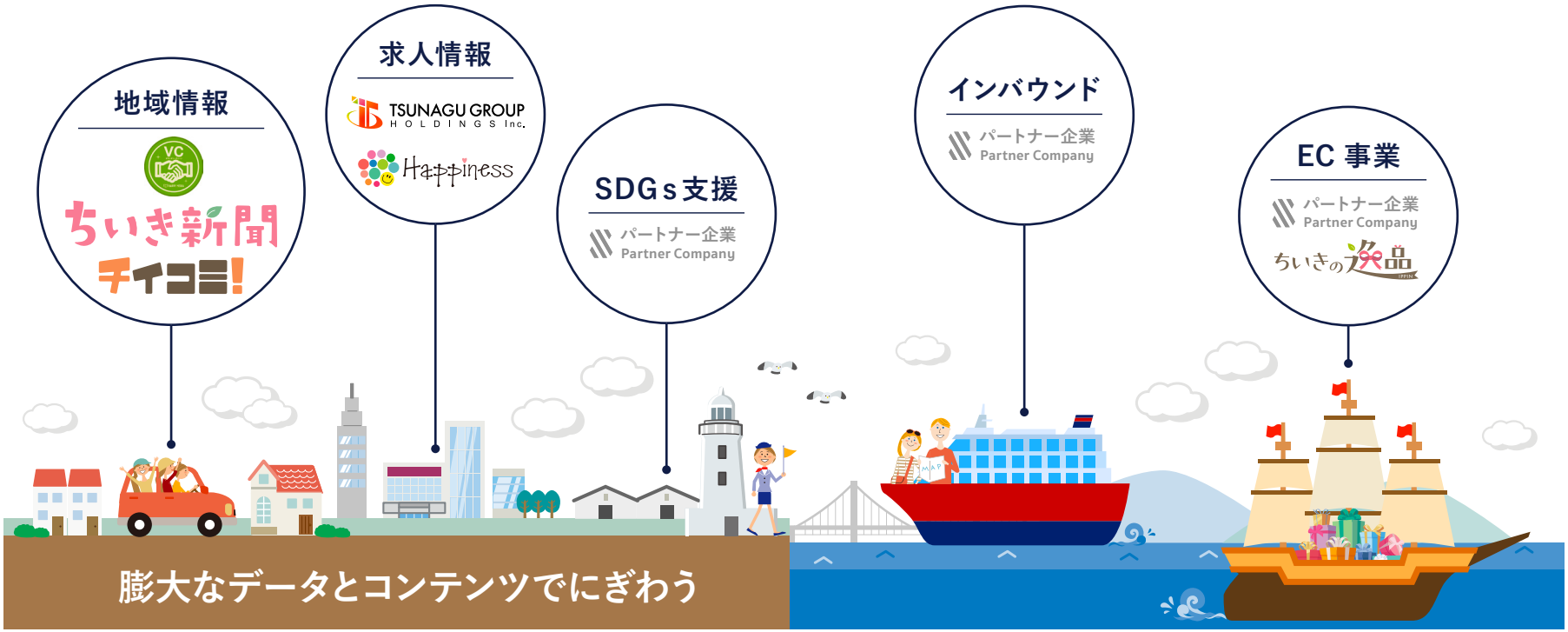
ちいき新聞掲載記事すべて

クライアントデータ・ユーザーデータの集積

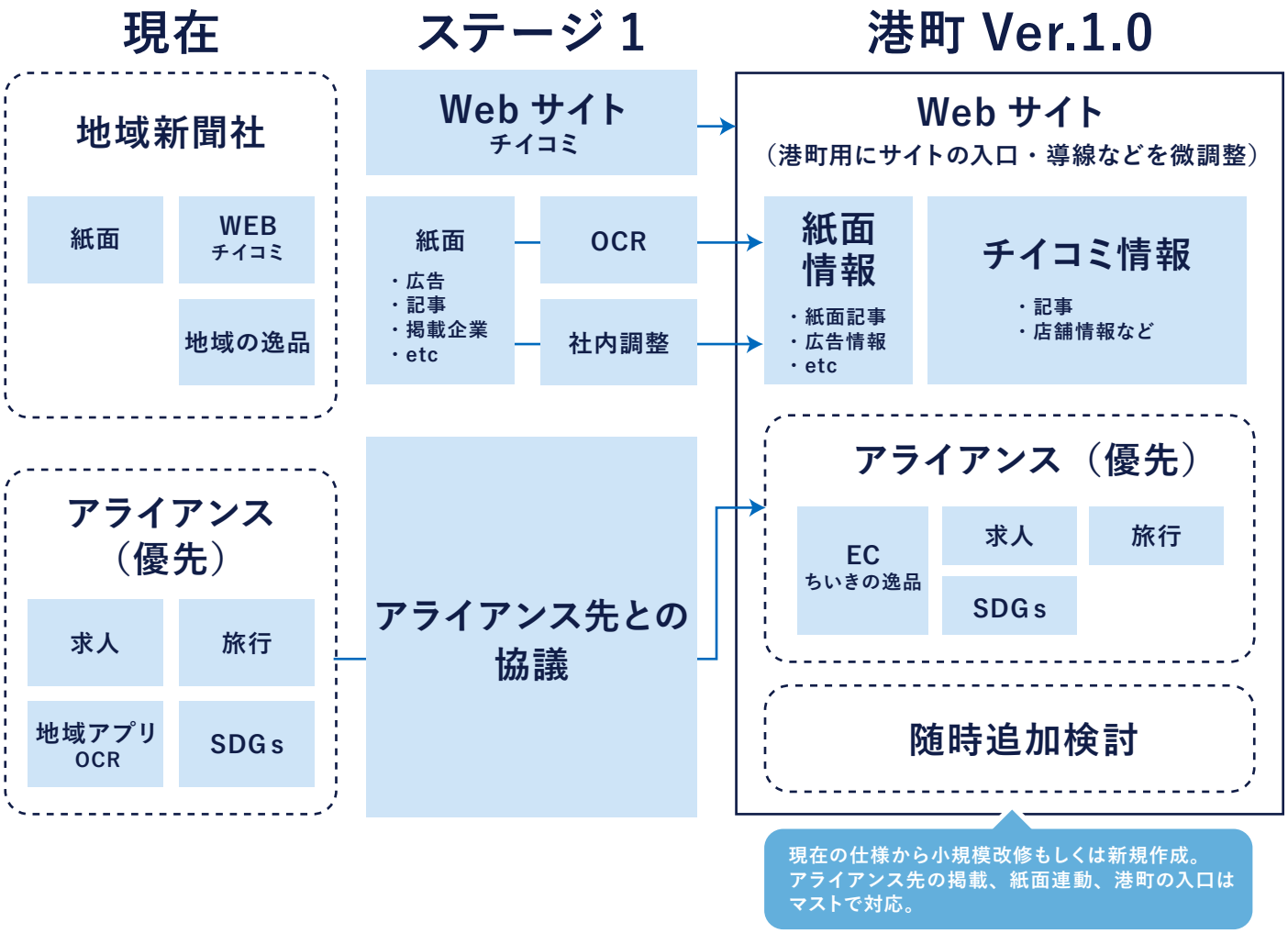
新たなアセットの構築

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～



2025 年までのイメージ構想



Web 版港町完成イメージ

港町 Ver.1.1x～

ステージ 3&4

※アライアンス先の状況などによって随時追加

Web サイト

（港町用にサイトの入口・導線などを微調整）

紙面情報
- 紙面記事
- 広告情報
- etc

チイコミ情報
- 記事
- 店舗情報など

アライアンス（優先）

EC ちいきの逸品
求人
旅行
SDGs

追加コンテンツのプロトタイプ

AI の専門家の方との協議も始まる。どういった情報を取得するのか？などもあわせて検討。

成果を踏まえて港町最終形の仕様確定
- Web サイト
- アプリなど

【自社】追加コンテンツ

【アライアンス】追加コンテンツ

港町 Ver.2.0

ステージ 5

Web サイト or アプリ もしくは両方のハイブリッド

紙面情報

チイコミ情報
- 記事
- 店舗情報など

アライアンス（優先）

EC ちいきの逸品
求人
旅行
SDGs

追加コンテンツ

【アライアンス先】追加コンテンツ

港町のコンセプトである「～～～」が実現されている状態。投資家からの反応はマストで、そのために必要なユーザーの反響も考慮する必要がある。

港町 Ver.3.0

ステージ 6

港町 Ver.2.0

＋

メタバースなどの先進的技術を使った新しい形の媒体

世間の需要や、技術の進化に合わせて検討。

Rights offering

ライツ・オファリング

ライツ・オファリング

2024 年 5 月末時点から 2024 年 8 月末時点、さらにライツ・オファリングが終了した 9/11 時点にかけて当社の財務基盤が大幅に強化

Before 2024 年 5 月末

資産

現預金 6.81 億円

負債

- 借入金
- 賞与引当金 など

純資産 1.80 億

- 資本金 5.05 億
- 利益剰余金 ▲3.23 億

※第 40 期第3四半期決算短信より

After-1 2024年8月末

ライツ・オファリング
1.44億円

資産
現預金 6.28億円
▼
ライツ後 現預金
7.72億円

負債

純資産
1.58億円
▼
ライツ後 3.02億円

※第40期決算短信より

After-2 2024年9月12日

ライツ・オファリング
4.47億円

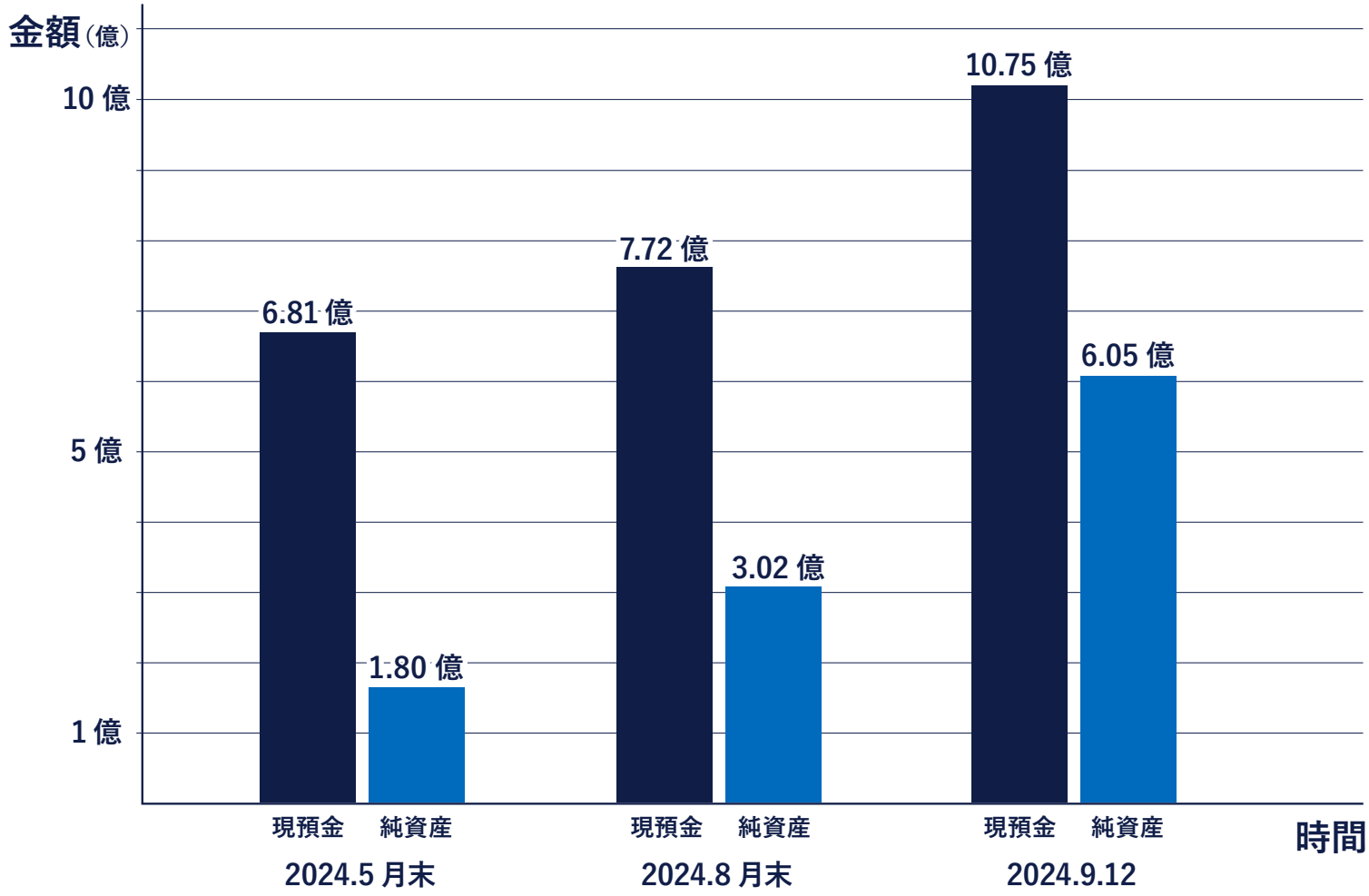
資産
現預金 6.28億円
▼
ライツ後 現預金
10.75億円

負債

純資産
1.58億円
▼
ライツ後 6.05億円

※2024年8月末の資産・負債・純資産に2024年9月ライツ・オファリング行使分を加算

ライツ・オファリング - 推移



①資本業務提携、M&A ／ 1.6 億 ▸ 2.6 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。

パートナー企業
Partner Company

日本初の secret 保険

パートナー企業
Partner Company

日本初の secret を開発・提供する保険会社。 secret は、思いがけない事故やトラブルの発生 secret を行うことで、リスクゼロ・自己資金ゼロを目指すというもの。日本では年間約 1,000 万人が法的トラブルに遭遇しているといわれる中、費用面の問題で弁護士を頼れない人が多いという事実があります。こうした課題を解消し、誰もが平等に弁護士を頼れる社会を実現できる、全く新しいサービスです。

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。

Financial results & Plan

実績 & 計画

2024 年 8 月期実績

■営業利益は前期赤字から黒字へ V 字回復（前期比 55 百万円増）、売上総利益率が高いため売上高の伸びが営業利益へ大きく影響

■2023 年 5 月に埼玉エリアの発行事業を休止したものの、売上高は前期を上回る（前期比 50 百万円増）

■HR 関連事業（前期比 24.1% 増）、行政関連事業（前期比 72.3% 増）、セグメントに特化した媒体事業（前期比 44.9% 増）等成長率の高い事業が業績に寄与

2024 年実績 & 2025 年計画

※単位：百万円

	2023 年 8 月期実績（前期）	2024 年 8 月期実績（当期）			2025 年 8 月期計画（来期）		
		売上	前年差異		売上	前年差異	
			額	%		額	%
売上高	2,926	2,977	50	101.7%	3,201	224	107.5%
営業利益又は営業損失	-20	34	55	-	73	39	214.7%
経常利益又は経常損失	-47	16	64	-	-	-	-
当期純利益又は当期純損失	-51	3	54	-	-	-	-

Initiatives for Enhancing corporate value

企業価値向上への取り組み

企業価値の可視化

これからのPL

- 売上高
- 原価
- 粗利益
- 販売管理費①
- EBITDA
- 販売管理費②
- 営業利益
- 経常利益
- 税引前当期純利益
- 当期純利益

売上高
当社のサービスがどれだけ世の中的にニーズがあるかということの指標。「減収」は世の中的に必要とされなくなりつつあると見られる。**「額の伸張」を重視。**

粗利益
当社は**粗利率 70%**を超している。ビジネスの中でも非常に高い数値。レバレッジが効く収益構造。

販売管理費①
減価償却費以外

EBITDA（イービッター）
事業を進める上での**最重要 KPI**
将来のための必要な投資を除いた足元の事業における利益

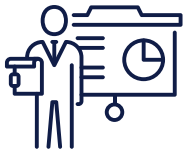
販売管理費②
減価償却費等、**経営戦略投資により今後増加する**

Initiatives for Enhancing corporate value

企業価値向上への取り組み

企業価値の可視化

企業価値の可視化 -GCC9BOX™



GCC9BOX™ とは…

アライアンスで生じる価値は「利益創出」と「時価総額向上」の2つに分類されます。それぞれの価値のインパクトを「GCC9BOX™」というフレームワークで評価・可視化

※「GCC９BOX™」はアドバイザリーボードに就任した宮下氏が代表を務めるジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が開発したフレームワークです

企業価値の可視化 -GCC9BOX™

価値判断基準 欲求・幸せ		GCC経営™	横軸　意思決定主体		
			社員・企業	実物市場	金融市場
縦軸 評価基準	自己超越欲求 自己実現欲求	Growth	価値観 世界観	提供価値	売上高
	尊厳欲求 社会的欲求	Connection	戦略 重視する経営資源の社内のつながり	ビジネスモデル 社内外の経営資源のつながり	ROIC
	生理的欲求 安全欲求	Confidence	財務安定性	社会貢献性	WACC

SAMPLE

GCC9BOX™　JPR Independent Research & Advisory

社員・会社・実物市場・金融市場のつながりと株式価値を結びつける：　ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社©

会社名	株式会社地域新聞社	Code	2164	業界名	66_マスコミ	決定係数	0.039

上場区分：TOKYOプロース*　東証業種：9050 サービス業　Needs小分類：出版（フリーペーパー）　都道府県：Chiba

Growth → 売上増

社員・会社の成長ストーリー
価値観・世界観が目指す姿
地域情報誌の力で日本を元気にする

地域新聞社の千葉県の圧倒的な強みを日本全国に広げるために、全国34都道府県181誌が加盟しているフリーペーパー・フリーマガジンの媒体ネットワーク(VC)を活用し、全国1,300万世帯へのリーチが可能になる。これにより地域新聞社の顧客企業の売上増大に寄与、それらの企業の雇用増大にも寄与し、既存事業に幅広いシナジーが期待され、千葉県の市民の生活の質の向上にさらに寄与していく。VCとはボランタリーチェーンのことで、複数の仲間が独自性を保ちながら同じ目的を持ち、組織化して協力する事業形態のこと。地域情報誌を手に取った人がお店に足を運ぶことで、その地域に消費が生まれる。その（ひとりでもVC内で共有

実物市場の成長ストーリー
提供価値と未来の市場規模
全国1,300万世帯に手配りであたたかな情報をお届けする

VC加盟社に共通しているのは「一軒一軒手配りにこだわる」「全世代が安心して読める」「ご当地の話題にこだわる」「反響にこだわる」という４つのこだわりに共感していること。
全ての媒体が手配りでお届けしているため、1,300万部のラストワンマイルにリーチが可能に。また、全181誌の広告や反響・売上なども全て共有しているため、どのタイミングでどういった企画にニーズがあるかがわかるため、最適なタイミングで全国のターゲットにリーチが出来る。千葉県の地元企業が持つ魅力ある商品を日本全国へ広げていくことで、全国の消費者、千葉県企業に対して価値提供力を増やしてい

金融市場の成長ストーリーの評価指標
売上高の10年展望
10年のCAGR41.1%を目指す

	2025年 8月期		2035年 8月期
売上高(億円)	0.3	▶	11.0
ターゲットFYまでの成長パターン	定額成長	度数	9
ターゲットFYのあとの成長パターン	定額成長	度数	10

成長価値[億円]
40.5

Connection →ROIC増大

社員・会社内のつながりストーリー
経営資源のつながり戦略
千葉県内での成功パターンを全国に展開

当社は千葉県を中心に毎週 170 万世帯へ「ちいき新聞」をお届けしていますが、VC に加盟することで全国 1,300 万世帯へリーチできます。これにより、全国を商圏としているナショナルクライアントに対して、「ちいき新聞」でテストマーケティングを行い成功パターンを確立した上で全国展開することや、千葉県内の取引に留まっていた取引先に対して県外の店舗も含めた総合販促提案をすることが可能になります。地域新聞社が持つ地域の企業との強固な社会関係資本をより有効活用して価値創造力を強化する。

実物市場の経営資源のつながりストーリー
ビジネスモデルのダイナミクス
全国の媒体社の社会関係資本を活用

ＶＣ加盟社からの広告出稿も予想されるため、フリーペーパー発行事業による売上の飛躍的な進展が期待できます。また、本生活情報誌に掲載されている広告の多くはデータベースとして一元管理されており、VC 加盟社はそれを活用して、地域や掲載タイミング・特典内容ごとに分析し、データに基づいた販促提案ができます。当社のデータベースとも掛け合わせ、より精緻で根拠ある販促提案を行い、取引先の広告効果を高めてより強固な関係作りにつなげていきます。

金融市場の資源のつながりストーリーの評価指標
ROICの10年展望
ROICは695.4%から250.3%へ

営業利益率	50.0%	▶	54.0%
投下資本売上高比率（IC/S）	5.0%	▶	15.0%
ROIC	695.40%	▶	250.34%

超過利潤価値[億円]
1.3

Confidence → WACC維持

社員・会社内の信頼ストーリー
収益・財務安定性
主力事業のさらなる高マージン化

VCによる売上は２種類あり、当社が他媒体への広告出稿をした場合には一切の原価がかからず、他社から当社への広告出稿があった際にも現状の粗利益率を毀損することがないため、主力事業であるフリーペーパー事業の粗利益率がさらに高まる。また、今進めているアライアンスも千葉県で成功パターンを作った上で全国に高マージンで広げていくことが可能となる。財務安定性が持続的に改善していく。

＋

実物市場の信頼ストーリー
社会貢献・ガバナンス
消費と雇用を生み出して地域創生を促進する

情報誌の発行で地方での消費と雇用が生まれ、地方の魅力が知れ渡ることで地域への愛着も生まれていく。１社だけでは抗えない社会課題でも、同じ想いを持った複数企業で力を合わせて取り組むことで地域創生を促進していく。これにより社会貢献性をESG投資家にアピールして、資本コストの引き下げを図る。

＝

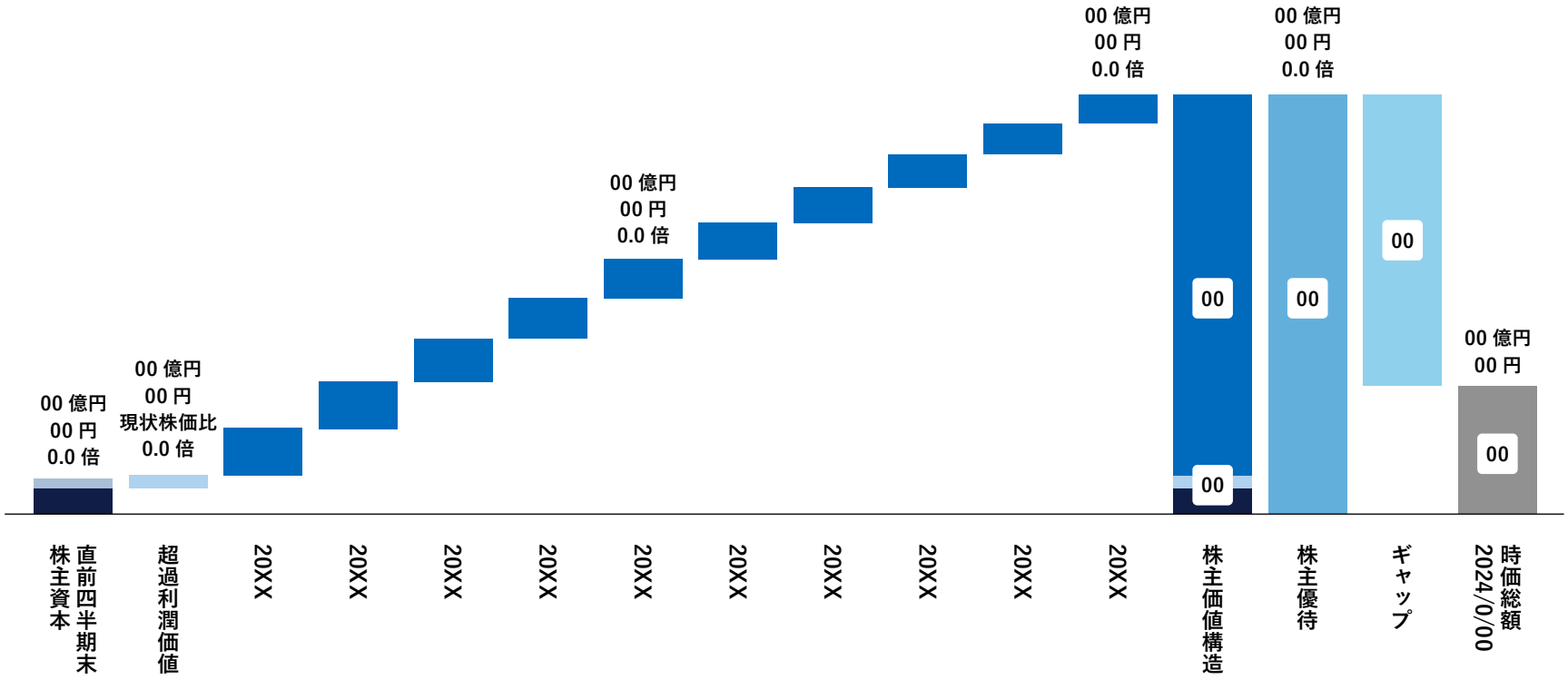
金融市場の信頼ストーリーの評価指標
WACCの10年展望
6.73%

β＝VI×COR	リスクプレミアム
0.69	9.00%
E[億円]	D[億円]
14.0	3.7
COE	COD
8.4%	0.3%

株主資本簿価[億円]
3.0

[億円]

企業価値の可視化 -GCC9BOX™



PL を分解して見せる

	事業活動		先行投資活動		合計
売上高	3,201,475,445				3,201,475,445
売上原価	878,579,678				878,579,678
売上総利益	2,322,895,767				2,322,895,767
販売管理費①	2,194,348,344		25,000,000		2,219,348,344
EBITDA	128,547,423	+	-25,000,000	=	103,547,423
販売管理費②	30,452,912				30,452,912
営業利益	98,094,511		-25,000,000		73,094,511
営業外収支					
経常利益					
当期純利益					
	足元の事業		未来に向けた投資		今期 PL

PBR アプローチ

**無形のアセットと、
アライアンス先企業と手を組む
事で生まれる価値は無限大**

純資産
6億円

＋

アセット

- ポスメイト
- 配布網
- 世帯数
- 読者
- クライアント
- 営業網
- 編集・ライター
- 制作・校正校閲
- 地域からの信頼

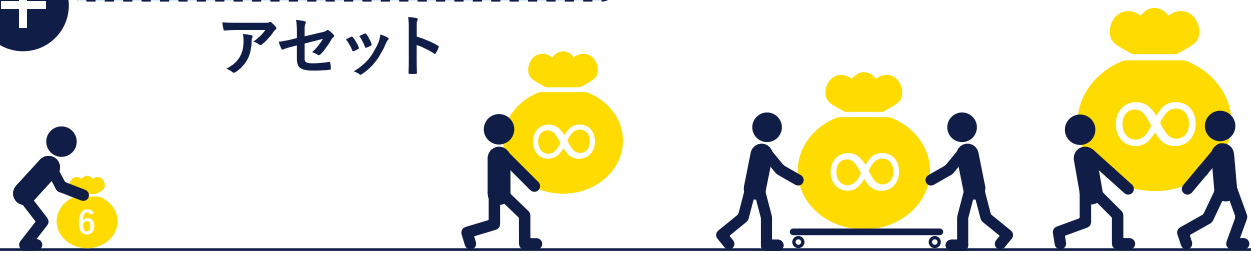
＋

アライアンス

- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- Coming soon
- VC
- ツナググループ

＝

本当の企業価値



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

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。