



2025 年 7 月 11 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
(東証グロース 証券コード：2164)
問合せ先 コーポレートコミュニケーション室
執行役員 五十嵐 正吾
(TEL.047-485-1107)

決算発表追加情報！成長戦略「Strategic PlanVII」公表のお知らせ

株式会社地域新聞社（本社：千葉県八千代市、代表取締役社長：細谷 佳津年、証券コード：2164、以下「当社」といいます。）は、2025 年 7 月 10 日付けで開示いたしました 2025 年 8 月期 第 3 四半期決算短信の内容を補足し、当社の業績および今後の見通しについてより深くご理解いただくことを目的として、詳細資料を別途公表いたします。

▼成長戦略「Strategic PlanVII」は当社 IR サイトでもご覧いただけます

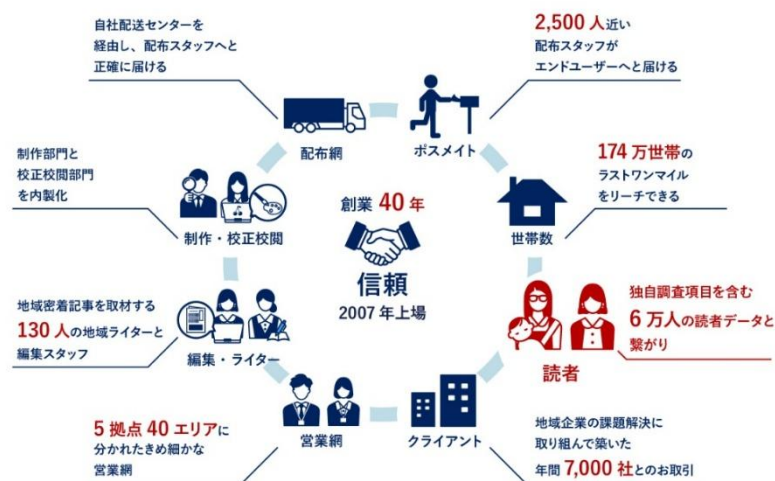
<https://ir.chiikinews.co.jp/sr-ir/strategy/>

株式会社地域新聞社のアセット（企業資産）について

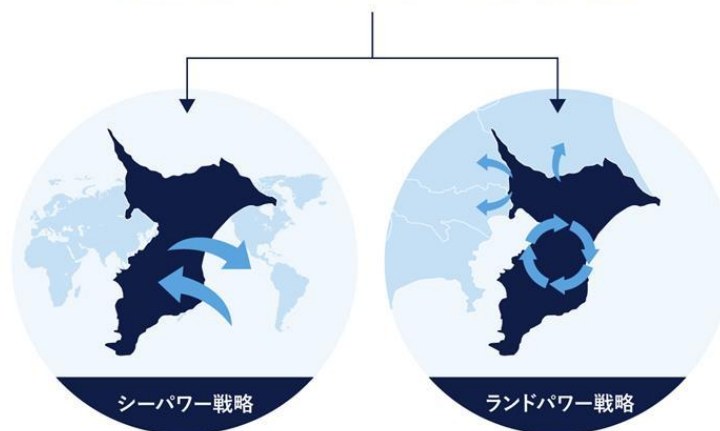
当社は、地域密着型の生活情報誌『ちいき新聞』の発行を軸に、情報発信および販売促進の総合支援事業を展開しており、年間約 7,000 社にサービスを提供しています。千葉県を中心に毎週発行している『ちいき新聞』は、専属の配布員により 174 万世帯へポストイングされ、創業以来 40 年以上にわたり配布を継続してきたことで、他に類を見ない 9 つのアセットを築いてきました。

現在、当社では、この独自のアセットを部分的に活用した取り組みに注力しており、その活用方法として、千葉県外から県内へ、また県内から県外へと価値を橋渡しする「シーパワー戦略」、および県内で価値循環を図る「ランドパワー戦略」の 2 つを展開しております。

地域新聞社の九つのアセット



地域新聞社の九つのアセットを二つの戦略で部分活用



私とあなたの真ん中に
Chiiki
地域新聞社

会社概要

社名 : 株式会社地域新聞社 (東証グロース 証券コード 2164)
 所在地 : 〒276-0020 千葉県八千代市勝田台北 1-11-16 VH 勝田台ビル 5F
 代表者 : 代表取締役社長 細谷 佳津年
 創業 : 1984年8月28日
 URL : <https://chiikinews.co.jp>

IR サイト：<https://ir.chiikinews.co.jp/>

【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　　：　047-485-1100

Mail　　：　c.c@chiikinews.co.jp

Strategic Plan

~mid-term~
Series

VII



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 アセットと戦略

03 これまでの取り組み

①アライアンス ②アドバイザリーボード

04 新型ビジネスモデル構想

①ペルソナデータベース創出型モデル × AI **特許出願中[®]**

②クラウドファンディング × 記事

05 Why 上場???

06 Financials

※ペルソナデータベースについては特許出願中「特願2025-114822」



01

会社概要

StrategicPlan VI



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	5 億 1,143 万 2,720 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 齋藤 律子 取締役 田中 康郎 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	約 130 名
株 主 数	1,216 名→1,763 名→2,231 名→3,699 名 (2024/2/29) (2024/8/31) (2024/10/15) (2025/6/30)

※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 2025 年 6 月 30 日現在





経営理念

「人の役に立つ」

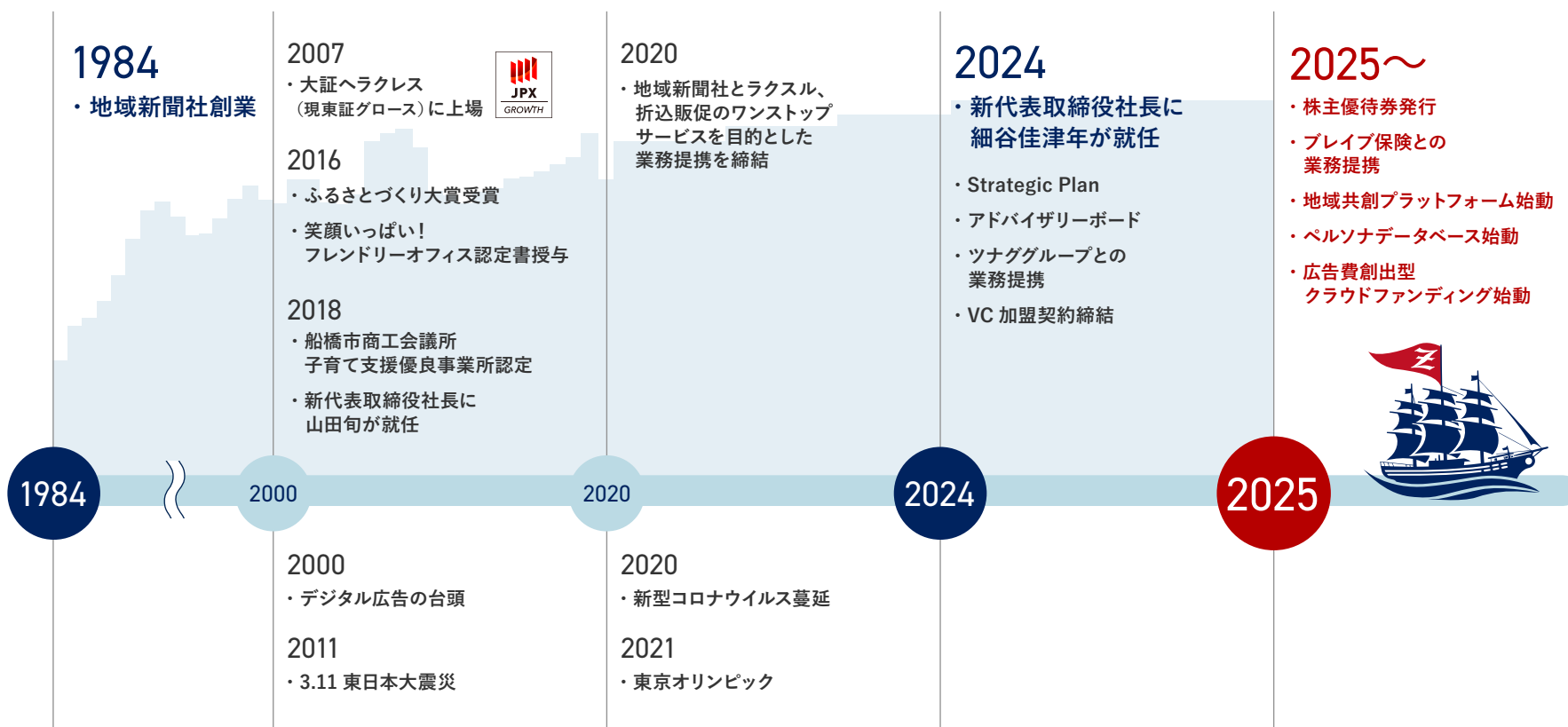
MISSION

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。



創業 40 年、上場企業ならではの信用・信頼





ちいき新聞とは

関東圏で毎週約 174 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





フリーペーパー事業のビジネスモデル

フリーペーパー「ちいき新聞」への広告掲載やチラシ折込を通して、広く地域住民への販促告知を行い、広告の製作や印刷、配布などの料金を収受するビジネスモデル

私とあなたの真ん中に

Chiiki
地域新聞社



対価の支払い



プロモーション



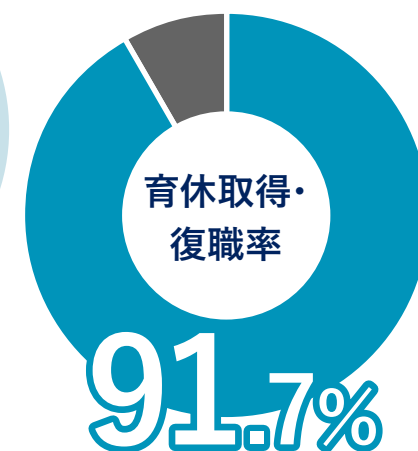
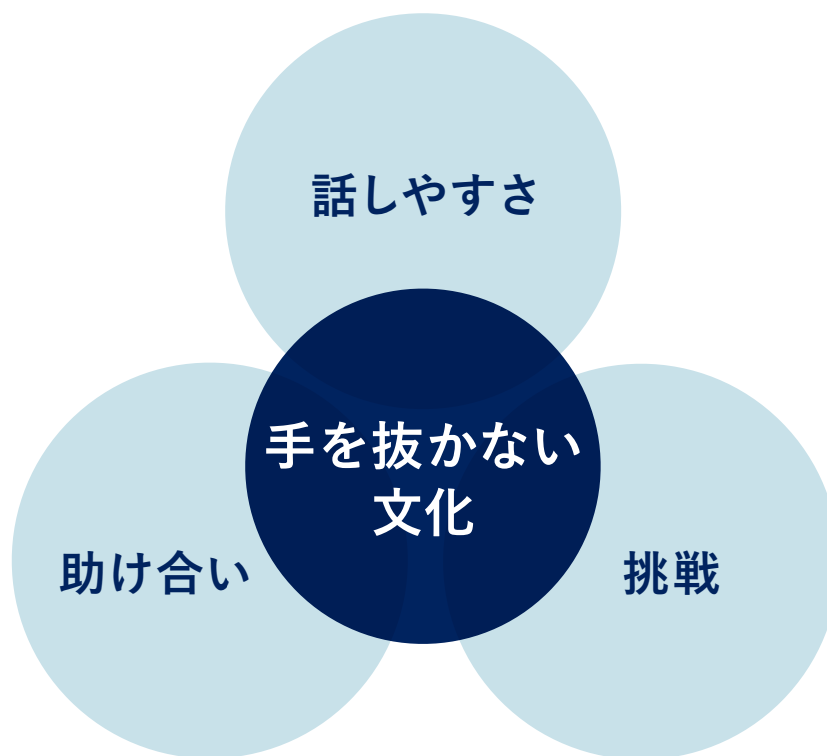
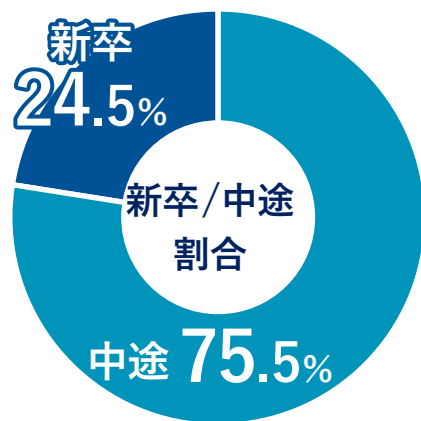
情報の
デリバリー

174 万世帯





風通しが良く働きやすい企業風土



※データ数字は 2025 年 6 月 30 日現在

※2019 年以降



フリーペーパー事業のビジネスモデル

🔍 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

※ 最年長だった新井さんは 2025 年 1 月末で勇退されました。長い間本当にありがとうございました。



02

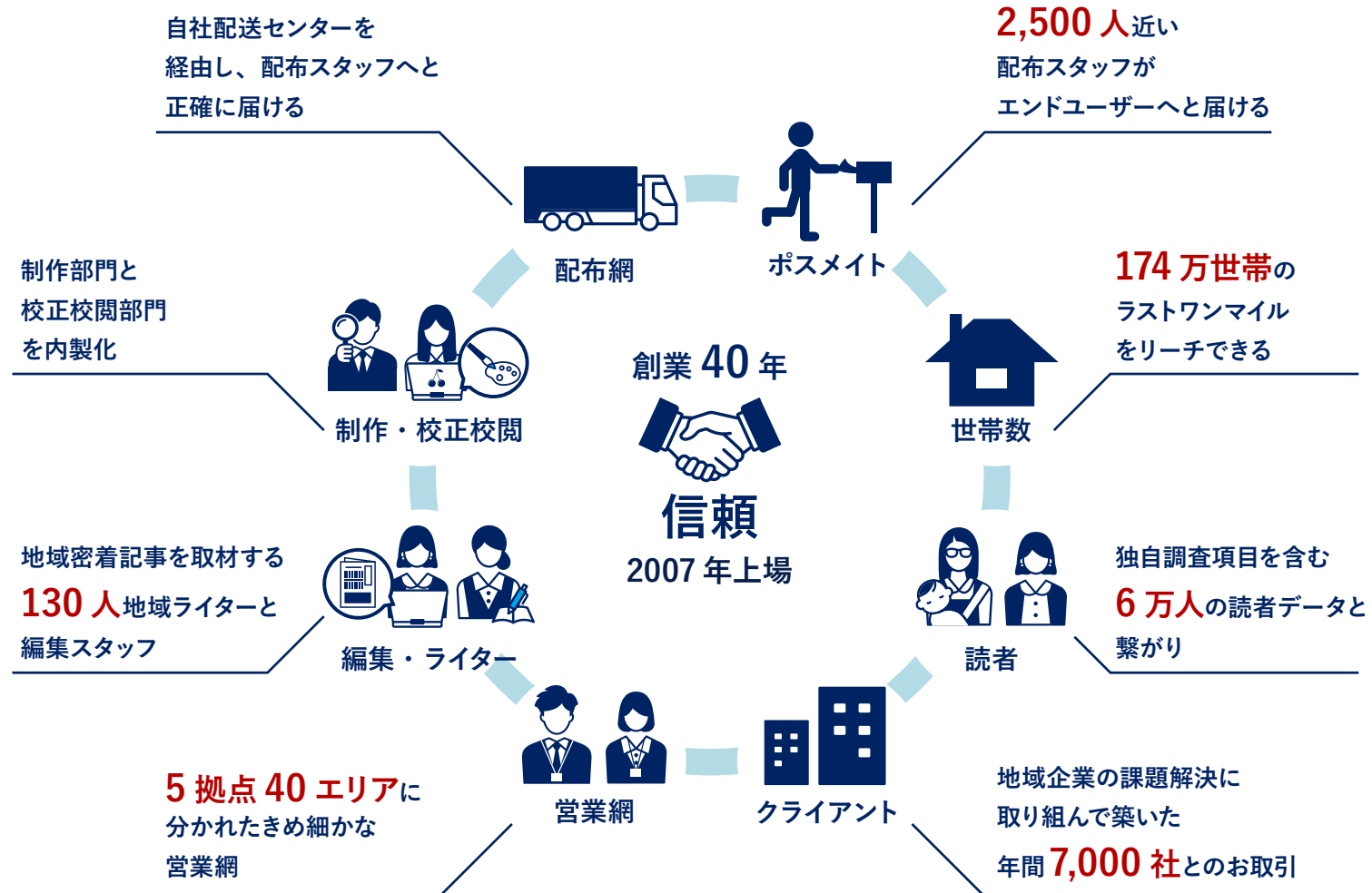
アセットと戦略

(企業資産)

StrategicPlan VII



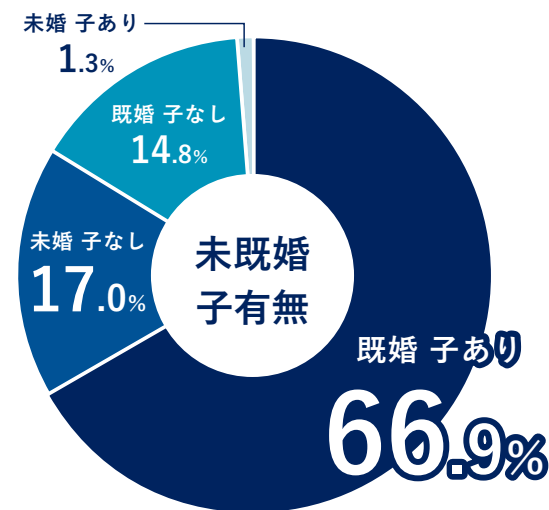
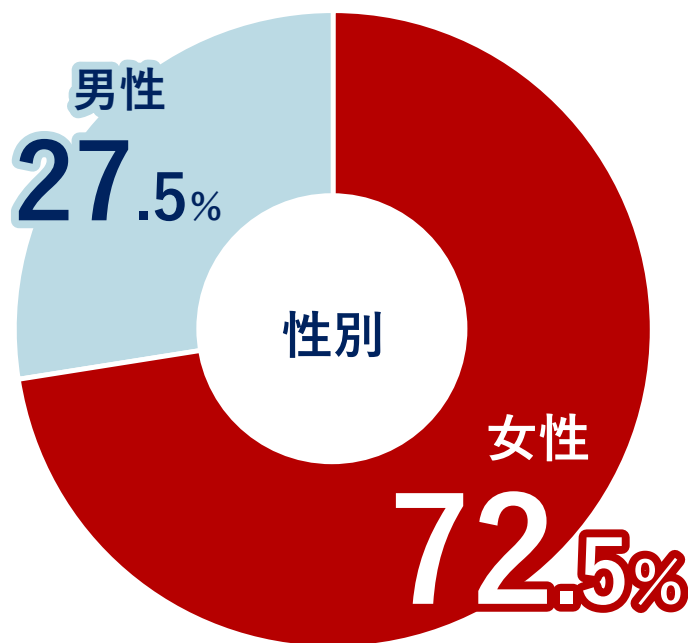
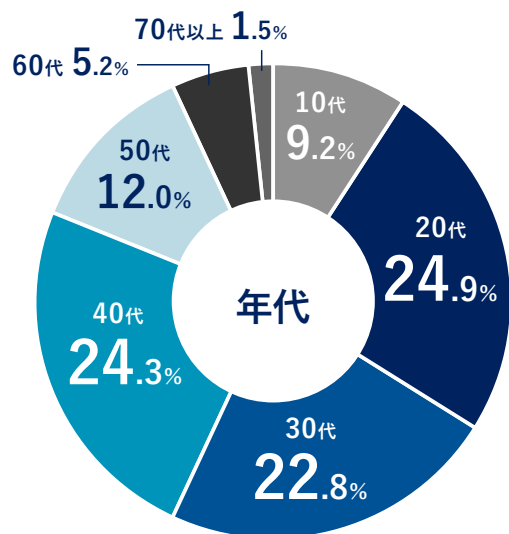
唯一無二の当社アセット（企業資産）





読者層の拡大 ～男性読者や幅広い年齢層にリーチ～

現在の読者層は**主婦**がメイン (WEB調査期間:2021年12月24日～2022年1月17日)





私の航海日誌

私の航海日誌

千葉県にゆかりのある経営者・文化人の方々の半生をインタビューし、人生航路の物語としてまとめます。

ビジネスの成功話だけではなく、失敗や葛藤、苦労の時期も含めて伺うことで、人生の奥行きや人柄の魅力を伝え、読者にいつもとは違う視点で地域を好きになってもらう企画。

地域に根ざしたお立場だからこそ、地域の方々が知りたい「あなたの物語」に焦点を当て、会社紹介に留まらず、“人”としての魅力を引き出す企画です。ビジネスマンだけでなく、ビジネスに無縁の主婦層にも、生きるヒントや人生の励みとなるような構成で制作します。

私の航海日誌 ～あの人の人生譚～

千葉県商工会議所連合会会長
千葉銀行 前取締役副取
佐久間 英利さん

Vol.1

生年月日 / 1952年10月1日
出身地 / 千葉県葛飾区中根村(国木堂津市)
趣味・特技 / 音楽鑑賞、ガーデニング、読書

人生観を変えたインドでの壮絶な体験

ムンバイのオペロイホテルから外に通じるドアを開けた瞬間のことは、一生忘れないだろう。時は2008年。私はお客様訪問のため、インドのムンバイに出張していた。夕食を終えてホテルに戻

り、部屋にいたときに突如として銃撃戦が始まったのだ。その後手りゅう弾による火災が発生。危ないと感じた我々は水で濡らしたタオルを口に当て、白煙で1メートル先も見えない中を12階から地上まで手探りで進んだ。

冒頭のシーンは、ホテルからやつのこと、外に出て、自らの安全を確信した瞬間のことだ。テロリストと見られる勢力が外国入向けのホテルや鉄道駅など複数の場所を襲撃し、多くの人命を奪った悲劇、インド・ムンバイ同時多発テロが起ったその日だった。これから8回

にわたる連載で、千葉銀行の頭取であった私がどのような人生を歩んできたのかを振り返りたい。

鶏の卵を売りに行っていた小学生時代

昭和27年、農家の長男として生まれた。近くには舊生遺跡があり、江戸時代は与力、同心の地となっていた。家は戦国末期から代々専業農家で、子どもは頃から農業や鶏の世話が日常だった。鶏に水と顔をやり、小学生になるとバケツに卵を入れて毎朝近くの広場に来る卵屋に売りに行っていた。いつも牛や鶏、豚

やぎなどが身近にいて、動物と人間の違いは何だろうか？と考えたときに、人間は知識を得られることが違うのだと思う。読書に励んだ。バルザックやトルストイ、吉川英治、司馬遼太郎など中国の古典も好きで、家には約1万冊の本がある。自分が農家出身であることは、人形形成において非常に大きかったと考えている。

今でも財布に入れているインドのルピー札



地域新聞社の九つのアセットを二つの戦略で 部分活用



03

これまでの取り組み

- ① アライアンス
- ② アドバイザリーボード

StrategicPlan VII

03

これまでの取り組み

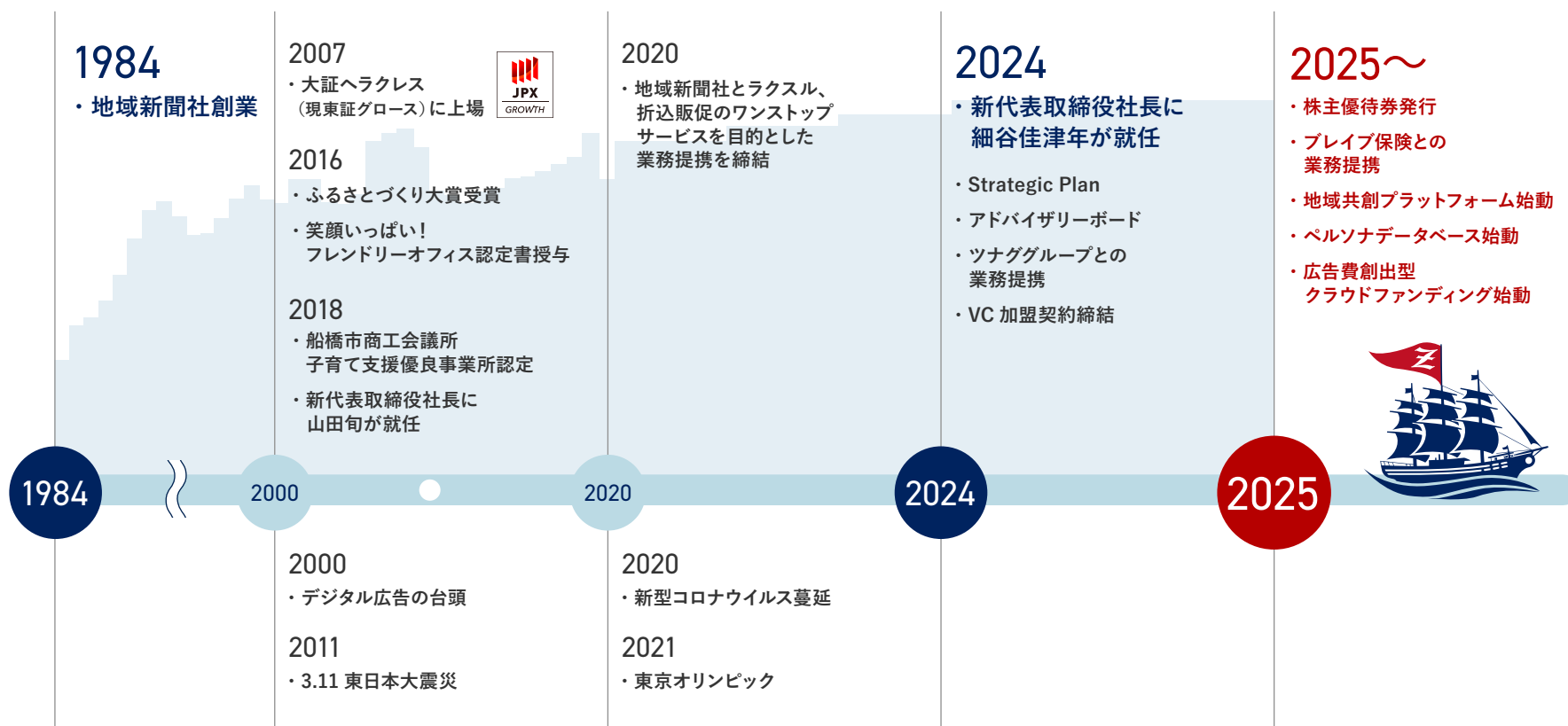
① アライアンス

② アドバイザリーボード

StrategicPlan VII

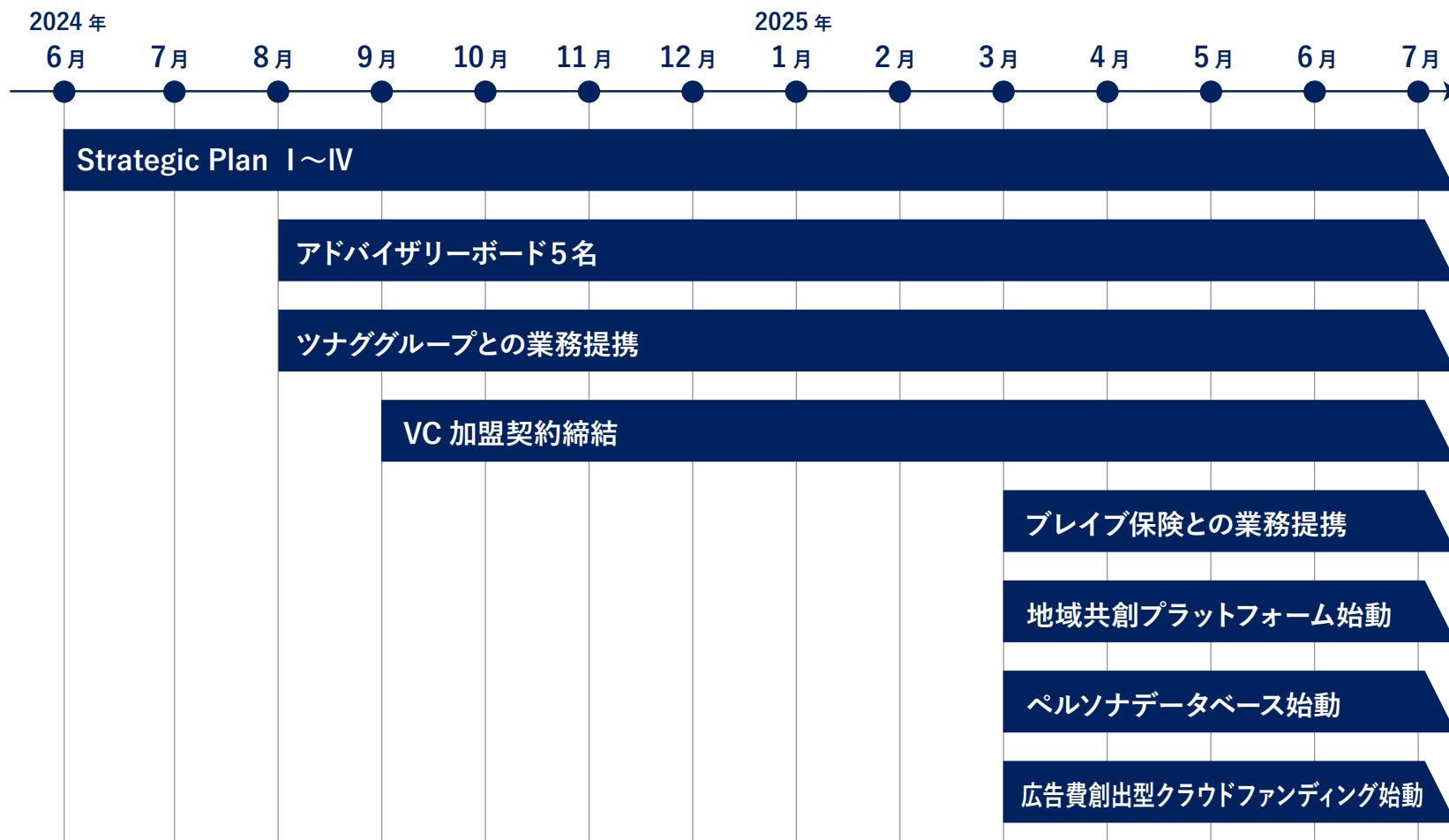


創業 40 年、上場企業ならではの信用・信頼





2024 年～現在までの取り組み





2024 年 8 月～

ツナググループとのアライアンス実績



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

+



ハピネス（紙媒体）

月間求人数

350 求人

求職者数（応募数）

250 人

累計受注額

26,246 千円

ツナグメンバーが販売したハピネスの売上 +
全員が販売したユメックスネットの粗利



2024 年 9 月～

VC 加盟後の配布エリア外での累計受注額



地域のうれしさを届けるフリーメディア

HAPPY MEDIA



私とあなたの真ん中に

Chiiki

地域新聞社



累計受注額 26,727 千円



2025 年 3 月～

ブレイブ保険関連累計受注額



ブレイブ
少額短期保険株式会社



私とあなたの真ん中に

Chi-iki
地域新聞社

資金を集めて PR したい



私とあなたの真ん中に

Chi-iki
地域新聞社



ブレイブ
少額短期保険株式会社

本業でシナジーのある 資本業務提携先

養育費しっかりもらえていますか？

子どもの権利を守る。 養育費回収の新しいカタチ

●こんなお悩みを抱えていませんか？

- ① 養育費が支払われず、子育ての経済的負担が重い
- ② 元配偶者と連絡を取りたくない、やりとりしたくない
- ③ 裁判沙汰にしてまで返済を求めたくない

●未払いとなっている養育費の回収について、資金の準備などの経済的な負担なく弁護士に依頼できる仕組みとして、「事後型弁護士保険ゼロ」をぜひご検討ください！

シングルマザーの方が一人でお子様を育てるのは大変なことです。特に、養育費の未払いが続くと、日々の生活やお子様の将来に不安が生じ、経済的なこと、身元への責任に加え、精神的な負担がさらに重くなります。

お金の準備の心配で養育費の回収を弁護士に依頼することに躊躇してしまっているとしたら、立派な融資サービスとセットとなっている「事後型弁護士保険ゼロ」を利用することで、初期費用を白費で準備しなくても、弁護士に未払い養育費の回収を依頼でき、将来への安心感を取り戻すチャレンジができます。

●養育費の問題はお一人で考えず、専門家任せすることで解決の道が開けることもあります。養育費の回収は一歩踏み出しましょう。お子様の未来のために、ご家族やご友人もご協力ください。まずはお気軽に当社にお問い合わせ下さい。

●ご家族やご友人からのお問い合わせについて

この保険の申込みは、シングルマザーのカテゴリで行っていただくことが必要です。また、この保険は弁護士費用の負担は、保険でカバーし、お金の心配なく回収が可能です。

●この保険の仕組みは、保険料とご契約料、ブレイブに保険料とご契約料の合計が、ご契約料に支払われます。ご契約料には、ご契約料とご契約料の合計が支払われます。ご契約料には、ご契約料とご契約料の合計が支払われます。

●弁護士に依頼して養育費回収をするサービスです

●通常弁護士に依頼するときにお金（現金）が必要ですが金融機関がサポート（融資）するもので自己資金ゼロでOK

●もし、回収できなかった場合は、事後型弁護士保険ゼロで返済できます

●今までの新しいサービスの掲載

ブレイブ
少額短期保険株式会社

支店：ブレイブ少額短期保険株式会社 関東支店（東京都中央区）110-0001
〒100-0001 東京都中央区日本橋人形町2-18-1 エミネットビル5F 0120-515-516
お問い合わせ先は「お問い合わせセンター」でも可能です
募集文書番号：2024121-5017-200000 ※本募集文書は、必ず募集文書（募集文書）を参照してください

お問い合わせはこちら

累計受注額

27,000 千円

03

これまでの取り組み

① アライアンス

② アドバイザリーボード

StrategicPlan VII



アドバイザーボード



高柳 浩 さん 生成 AI の研究開発

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。「研究の成果を実践し、社会に還元する事業を推進する」ことを目的に、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。



宮下 修 さん 戦略ディスクロージャー

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。



アドバイザーボード



桐原 大輔 さん マーケティング戦略の強化

慶応義塾大学大学院政策・メディア研究科修了。2004 年にプロクター・アンド・ギャンブル（P&G）入社し、担当していたブランドの日本人初となるグローバル・ブランドマネージャーとしてヨーロッパ本部に赴任。2011 年に株式会社シルバーブレット代表取締役。

現在はニュージーランドに移住し、ニュージーランドと日本の2拠点でマーケティングに関するコンサルティング業に従事。



若月 貴子 さん 人的資本経営

筑波大学卒。西友の経営管理本部企画室 海外グループマネージャー等を経て、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。



アドバイザーボード



白井 邦芳 さん コーポレートガバナンス&クライシスマネジメント

早稲田大学教育学部卒。AIU 保険会社（現 AIG 損害保険株式会社）に入社し、危機管理コンサルティングの第一人者として活躍後、2017 年にゼウス・コンサルティング株式会社代表取締役社長兼 CEO に就任。

「リスクの神様」（2015 フジテレビ）は、同氏がコンサルタントとして実際に解決や指導した事件・事故をドラマ化したもので、原案提供及び監修を担当しました。



○○ ○○ さん プライベートエクイティファンド

Comming soon

04

新型ビジネスモデル構想

① ペルソナデータベース創出型モデル × AI

※特許出願中

② クラウドファンディング × 記事

StrategicPlan VII

04

新型ビジネスモデル構想

① ペルソナデータベース創出型モデル × AI

※特許出願中

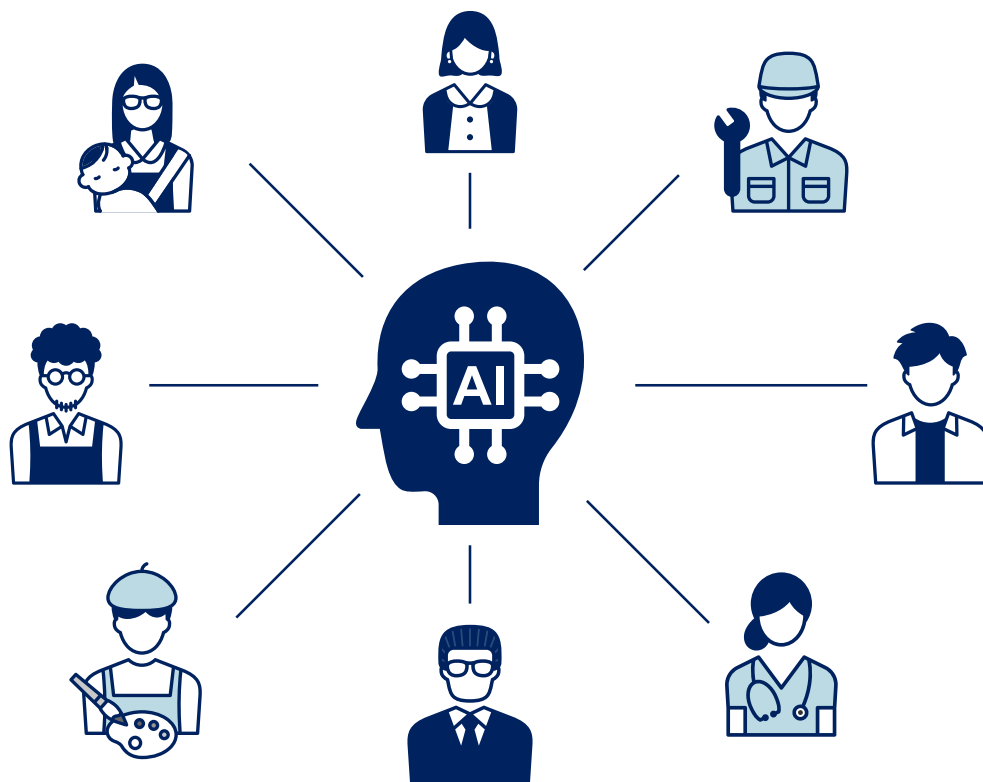
② クラウドファンディング × 記事

StrategicPlan VII



AI を活用したペルソナデータベースの創出

収集したデータベースを AI のスコープとし、クライアントにピンポイントでセールスマーケティングを展開していきます。



アドバイザリーボード

高柳 浩 教授

生成 AI 研究開発



無限に可能なペルソナデータベースの創造 = AI によるマネージ

人にフォーカスした記事（無料 or 少額）を企画する事で、
載りたい人を集める事ができる

例：赤ちゃん号



赤ちゃん号



七五三号



入学・卒業号



様々な切り口で
人にフォーカスした記事



データの蓄積【赤ちゃん号の場合】

'25 年生まれ、'26 年生まれ…と毎年新しい 800 名規模のグループができる

例：赤ちゃん号



2025 年は約 800 人の応募

||

新生児がいる家庭



離乳食開発をしている
企業がアプローチしたい層

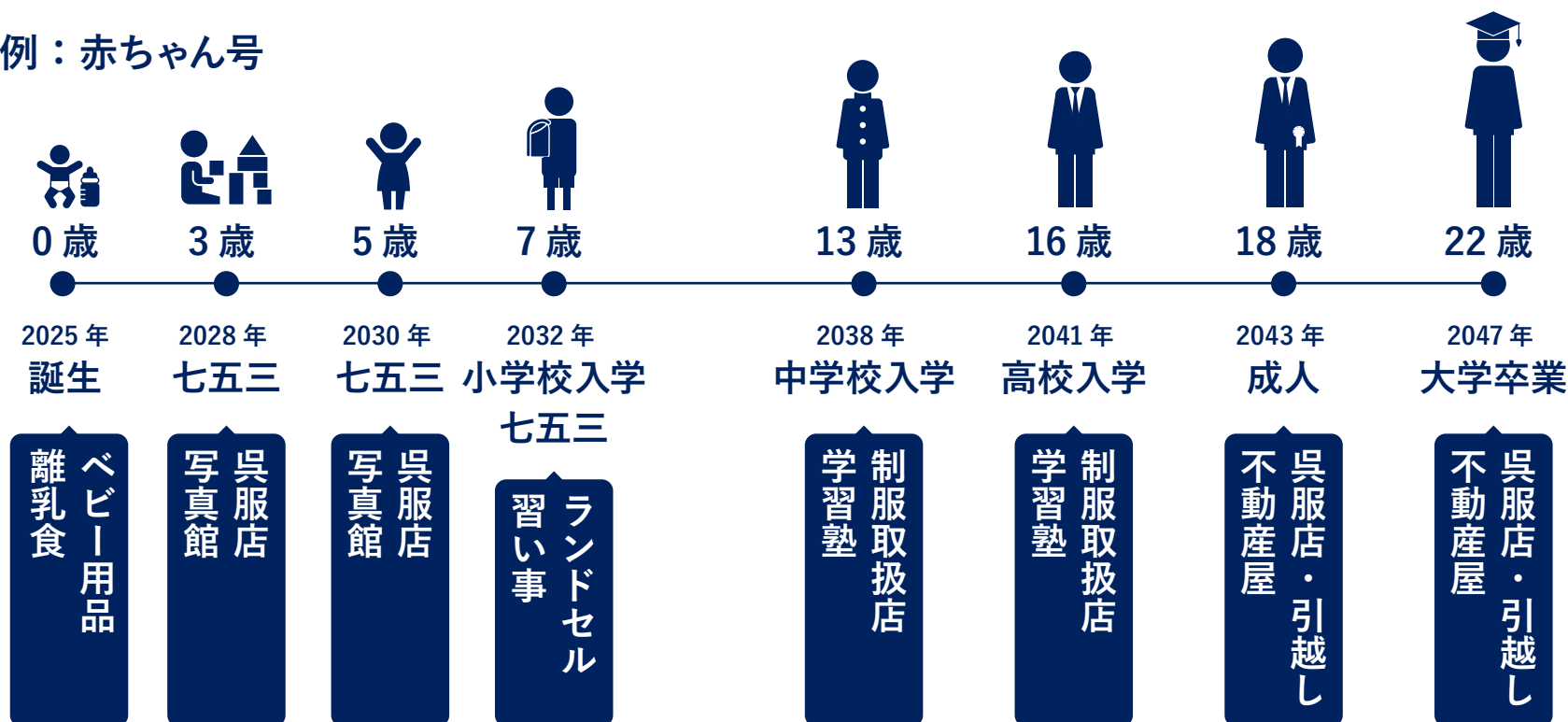
例：パルシステム（離乳食）など



ライフステージに合わせた提案

ストック型データベースの創出

例：赤ちゃん号



※お預かりする個人情報は、適切な管理体制のもと厳重に保護します。

※今後データベースの計算資源として活用させていただく場合は、あらかじめご同意をいただいたうえで情報をご提供いただきます。

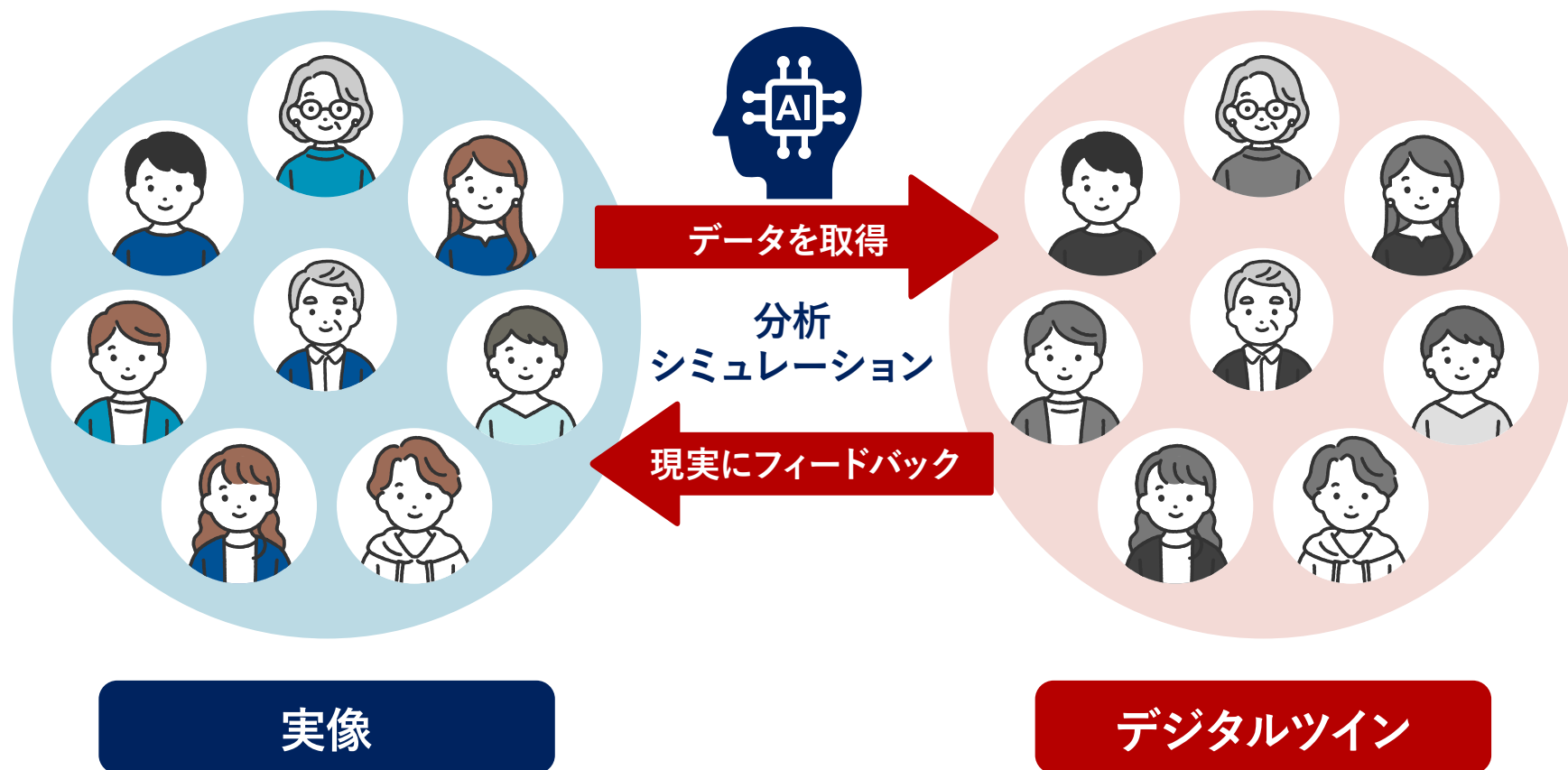
過去にご提供いただいた個人情報をご同意なく利用することはありません。

特願2025-114822

「生成 AI を活用した
心理状態デジタルツインによる
広告効果最大化技術」
に関する特許を出願

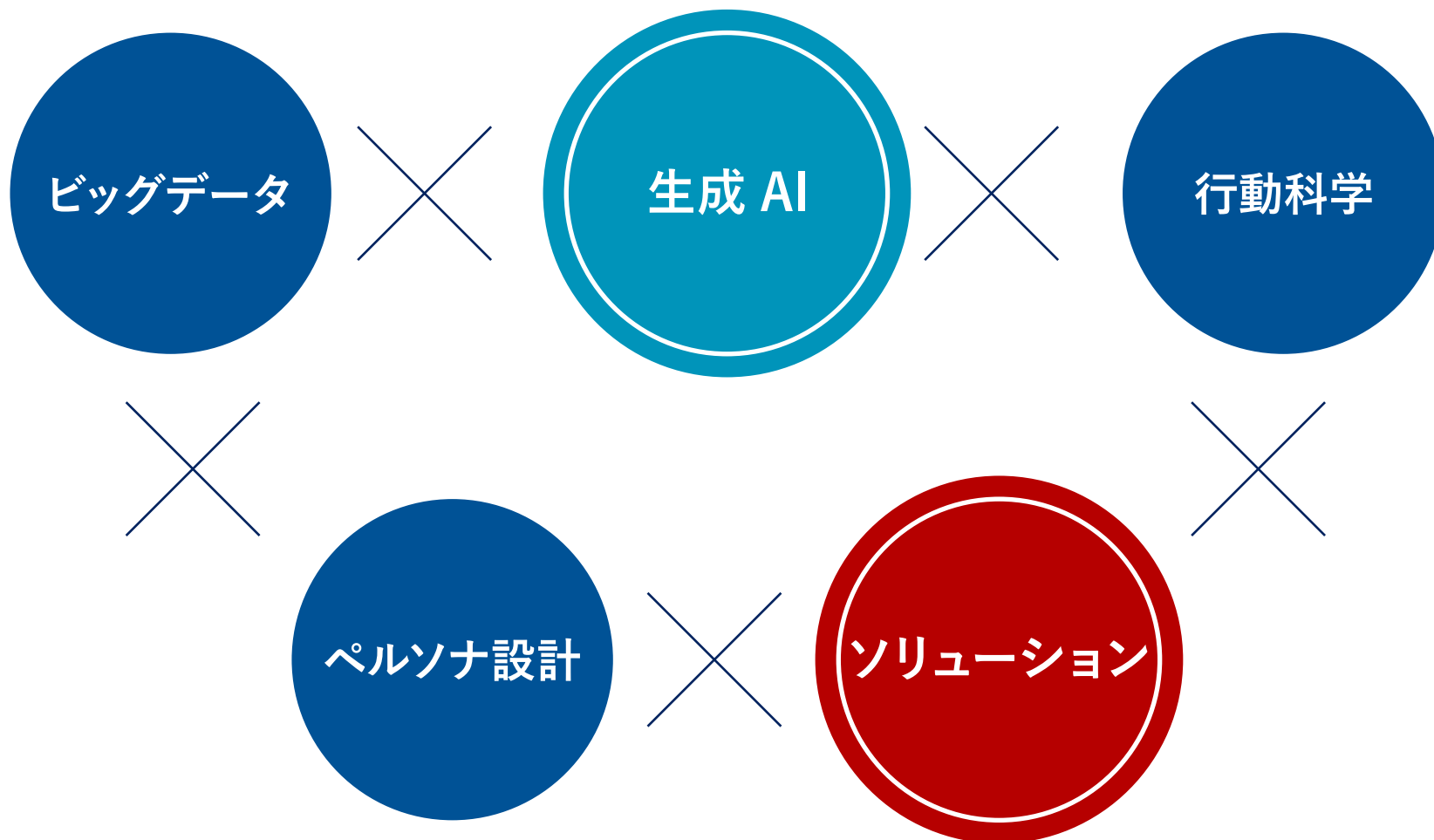


心理状態とデジタルツインとは



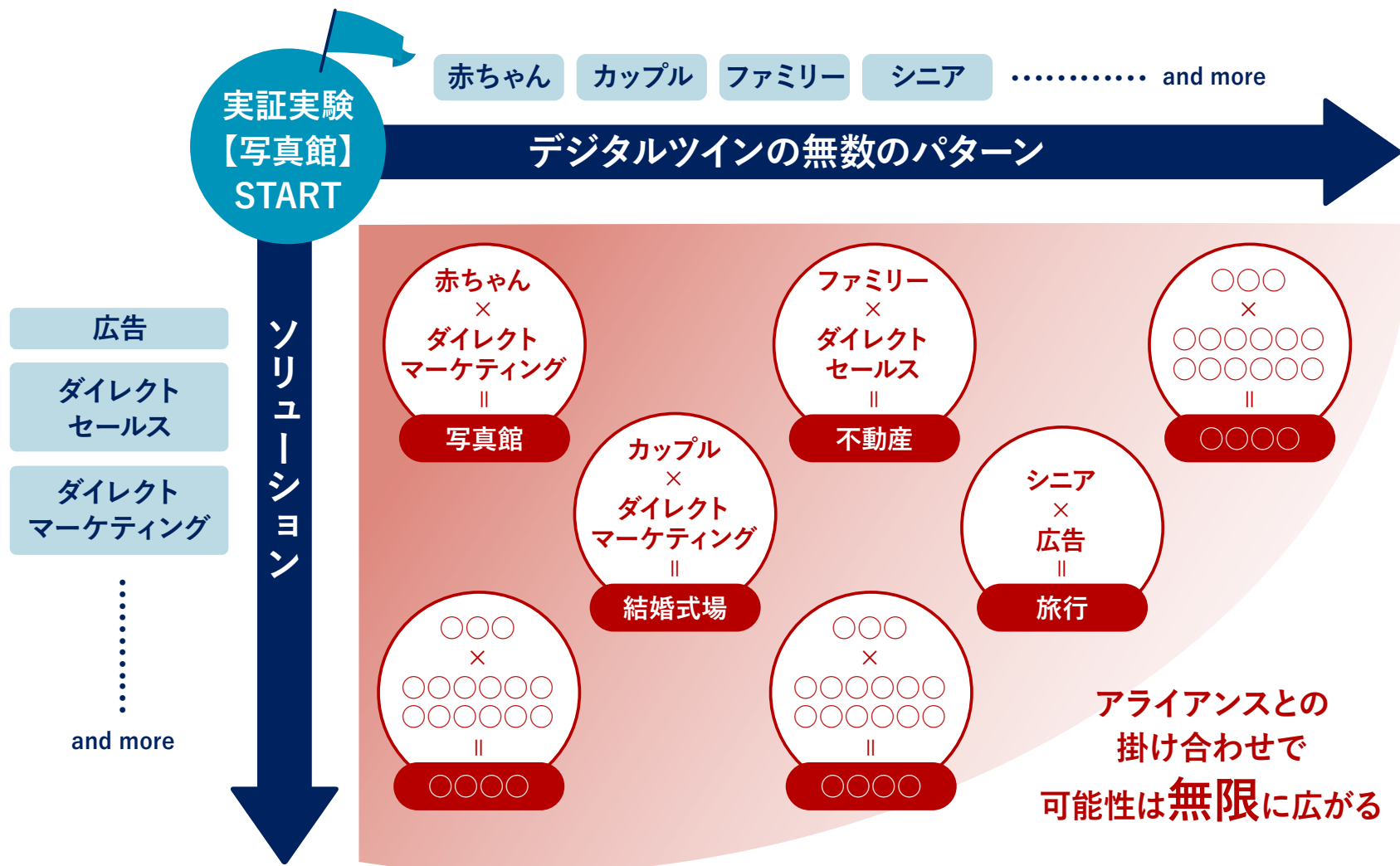


出願中の特許が持つポテンシャル





ソリューション × デジタルツイン = 無限大に広がる ∞





生成 AI を使った実証をスタート

【DM によるテストマーケティング※写真館の場合】

赤ちゃんの写真から 10 タイプのママに分類し、それぞれの趣向にあう写真館を選定、ご紹介するためのメール文まで作成します





【例】分類と分析例

タイプ名	世界観	写真を撮るタイミング
①ナチュラル志向ママ	ナチュラル&スローライフ 価値観> 健康・自然との調和	春や秋の自然がきれいな時期、子どもの誕生月など季節感を大切に選ぶ 行動パターン> 自然光・ロケーションフォトを好む
②キラキラママ	「今しかない瞬間を最高に残したい！」 価値観> キラキラ感・自己表現	SNSで話題のシーズン（七五三・ハーフバースデー・誕生日）を狙って予約 行動パターン> SNSや口コミを重視
③家族第一ママ	家族の幸せを最優先 価値観> 家族の思い出重視	家族イベント（入園・卒園・誕生日・記念日）をきっかけに予約 行動パターン> 家族プラン重視の写真館を探す
④こだわり派ママ	他と同じはイヤ！ 価値観> オリジナリティ・自己表現	撮りたいテーマが浮かんだとき、自分の表現欲求に合わせて撮影を決定 行動パターン> コンセプト型写真館を探す
⑤お得・効率派ママ	賢くやりくりしたい 価値観> 無駄を省きたい	割引キャンペーン時や混雑を避けた平日など、コストの良い時期に撮影 行動パターン> 割引・時短プランを探す
⑥イベント好きママ	四季の思い出重視 価値観> 記念日を楽しむ	ハロウィン、クリスマス、桃の節句などイベントごとに頻繁に撮影 行動パターン> 季節テーマを探す
⑦きちんと派ママ	きちんと感が安心 価値観> しっかり記録する安心感	節目（七五三・入園・卒園・誕生日など）をしっかりと記録として残す 行動パターン> 伝統的な写真館を選ぶ
⑧シンプル派ママ	シンプル&温かみ 価値観> 必要最低限でスッキリ	必要最小限の節目に、静かで混雑しない時期を選んで予約 行動パターン> シンプル写真館を選ぶ
⑨友達シェア派ママ	つながり重視 価値観> みんなで楽しみたい	ママ友と相談して一緒に撮影、または紹介されたタイミングで動く 行動パターン> ママ友口コミや一緒に撮影検討
⑩ストーリー重視ママ	物語の世界観を楽しみたい 価値観> ストーリー性を重視	お気に入りの絵本や季節のテーマがぴったり合うタイミングで計画的に撮影 行動パターン> テーマ性のある写真館を探す



【例】写真と分類

写真					
ペルソナタイプ	⑥ イベント好きママ	③ 健康第一ママ	① ナチュラル志向ママ	⑦ きちんと派ママ	④ こだわり派ママ
理由	月齢フォト用のブロック、バルーン、王冠などを丁寧に配置し、節目や記念日を大切にしている様子が見られる。I AM HAPPYの文字もあり、楽しむ姿勢がうかがえる。背景の畳なども手作り感があり、家族行事をしっかり行うタイプと推察。	赤ちゃんの真正面からの笑顔写真で、構図はシンプルながら温かみのある家庭的な雰囲気が出ている。日常の中でも「成長の記録」を家族として残すことを重視する姿勢が感じられる。	衣装も背景も自然な色味（生成り・ベージュ）で統一され、全体にナチュラルで落ち着いた印象。撮影場所も自宅の自然光が取り入れられていそうな環境で、「飾りすぎない育児」を実践している様子が見られる。	新生児期の清潔感あるシンプルな服装・寝具、姿勢や写り方も整っている点から、「ちゃんと記録を残す」ことを重視している傾向がうかがえる。成長記で、「録やお祝い事などをしっかりと押さえるタイプ。	服の素材や色味、カメラ目線の構図などに「一味違う」こだわりを感じる。クマ耳のデザインや木のボタンなど、細部にクリエイティブな感性があり、「自分らしい表現」を大事にしているそう。

04

新型ビジネスモデル構想

① ペルソナデータベース創出型モデル × AI

※特許出願中

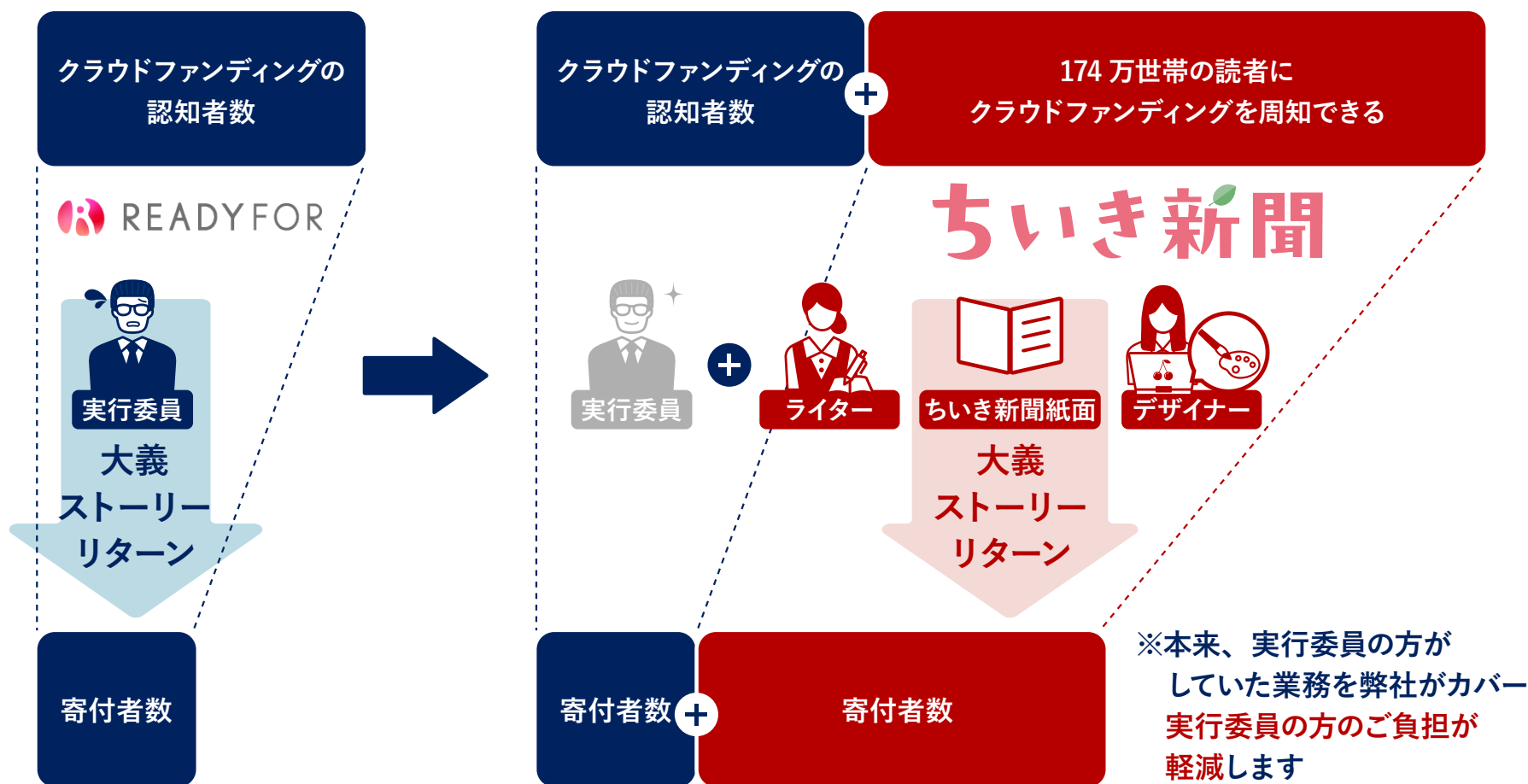
② クラウドファンディング × 記事

StrategicPlan VII



認知者を増やして寄付者を増やす

クラウドファンディングを認知している人の母数を増やす





クラウドファンディング

インターネットを使って不特定多数の人々から少額ずつの資金を調達する仕組み





クラウドファンディングの種類

資金や支援者へのリターン（特典）のあり方によって
いくつかの種類があります



貸付

企画者への資金を
貸付し、貸付額の
他に金利をリター
ンとして受け取る



購買

企画者へ資金支
援をし、商品など
のリターンを受け
取る



マーケ

メーカーなどが新
商品開発の段階で
消費者の反応を見
るために利用



寄付

社会貢献やチャリ
ティー、応援した
い団体や、被災
地などへの資金の
寄付が目的



某スポーツチーム クラウドファンディングプロジェクト

クラウドファンディングサイト READY FOR にて実施された例



寄付総額

130,900,000円

目標金額 100,000,000円

寄付者

2,599人

募集終了日

2020年7月31日

終了報告を読む

♡ 135

<https://readyfor.jp/projects/...>

コピー

専用URLを使うと、あなたのシェアによってこのプロジェクトに何人訪れているかを確認できます



Facebook



X



LINE



note

※ こちらの事例は一例としての掲示となっており、当社は関与しておりません

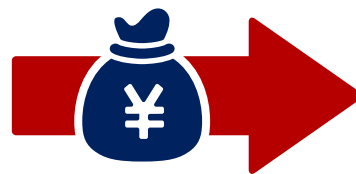
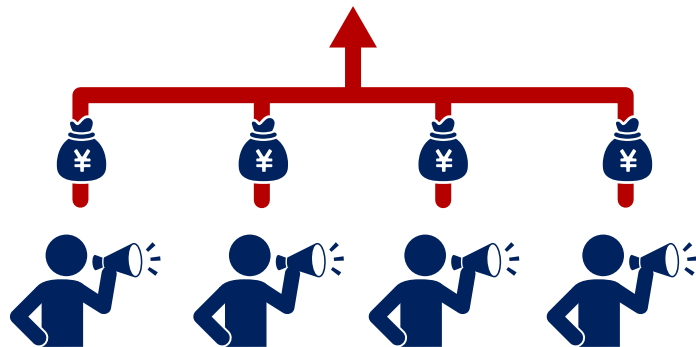


広告費創出型クラウドファンディング

クラウドファンディングを活用したビジネスモデル

イベント告知をちいき新聞で
無料の先行記事で掲載

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で
お金を募る



ちいき新聞で
プロモーション



ジェフユナイテッド市原・千葉応援号での CF

※打診中

コアサポーターもビギナーも熱いエールを送ろう!!

特別応援号

ジェフユナイテッド市原・千葉

今年も「WIN BY ALL!!」を合言葉に、熱い戦いを繰り広げているジェフユナイテッド市原・千葉。「ビギナーだけど、熱く応援したい!」、今回はそんな皆さまも楽しめるっておきの応援号です。オフィシャルサイト <https://jufnstad.co.jp>

チームの基本と魅力

1991年に創設。リーグには創設当初から加盟しており、現在はJ2に所属。ホームタウンは市原市・千葉市で、ホームスタジアムはフクダ電子アリーナ（通称フクアリ）で、チームの持ち味は、全力で走り抜ける力と、攻守の切り替えの早さ、そして、試合が白熱した時の攻撃は、フクアリに多く観戦者とともに相手を驚かせます。

トップチームを率いるのは

小林 隆行監督
切り替えが早く、運動量豊富に90分間、熱い戦いを繰り広げるチームを指揮する、監督就任2年目。

米倉貴哉選手(DF 11)
チーム最年長ながら、サイドを主戦場に、攻守においてアグレッシブにプレーし、このチームの戦力も魅力。

小森瑞穂選手(FW 10)
技術が高く、左右両足から鋭くシュートは正確。チームの得点王。

久保 建斗選手(FW 10)
アカデミー出身の若手選手で、チームの未来を担う。

定数はジェフユナイテッド市原・千葉を支援

※ページで3人の定数は

今さら聞けない?

ジェフユナイテッド市原・千葉のいるは

ジェフカラーの意味は?

【イエロー・グリーン・レッド】
千葉市の旗色「葉の花」のイエローをメインに、東日本工業に広がる大地のグリーン、古河電工の赤のレッドをイメージ。

チームの合言葉は?

「WIN BY ALL!!」
「全員の方で勝つ」というチームのフィロソフィー。ジェフを愛する全ての人々とともに、フェアプレーに基き、勝利にこだわらず、結果することを目指す。

チームマスコットは?

「秋田犬の兄弟、ジェフとユニティ」
サッカーのスピード感、運動感に加え、ファンに多く愛され、親しまれる存在。

広告例

ジェフユナイテッド市原・千葉を

クラウドファンディングで応援しよう!

「テキストテキストテキスト」

テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト

2025
5/1TH ~ 6/30^{MON}
READY FORにて
クラウドファンディング挑戦中!
説明テキスト説明テキスト説明テキスト
説明テキスト説明テキスト説明テキスト



クラウドファンディングを活用したビジネスモデル

想定する広告主（打診中）

イベントのターゲットが県民やファンの興行主



スポーツ

打診中

ジェフユナイテッド
市原・千葉 等



お祭・花火大会

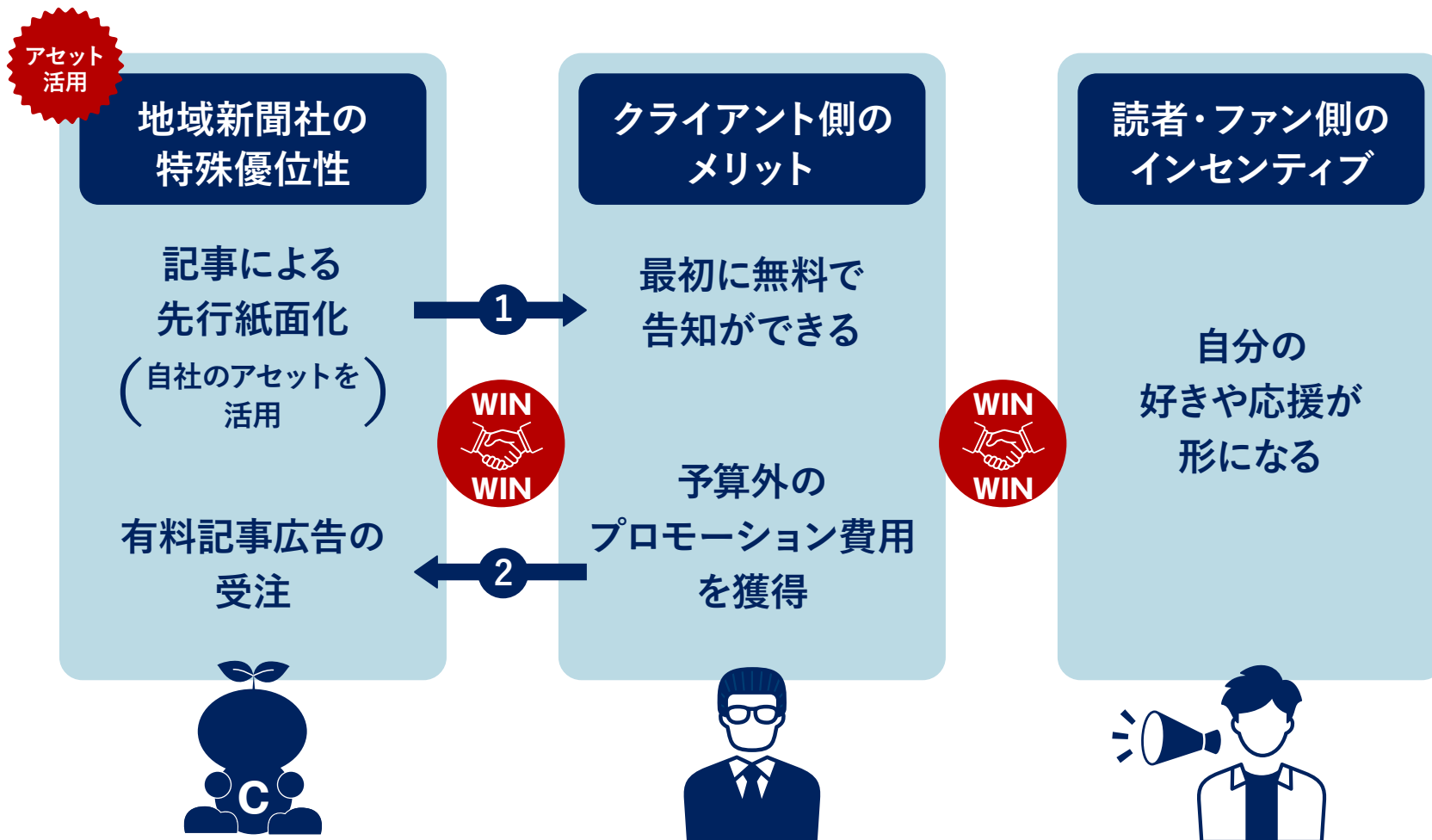
with 行政

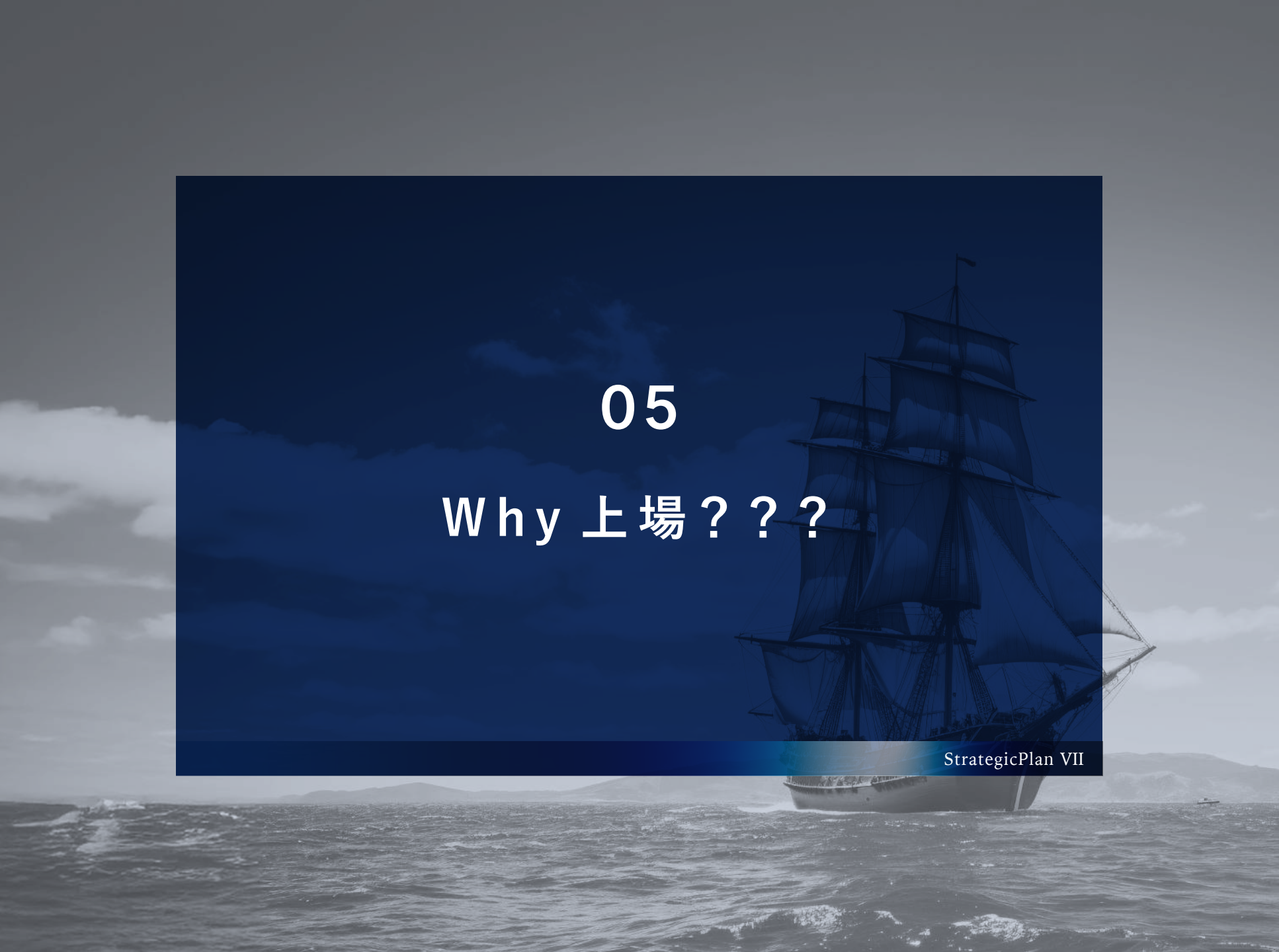
打診中

上総いちはら
国府祭り 等



クラウドファンディング × 記事 = 無限大の効果 ∞





05

Why 上場 ???

StrategicPlan VII



Q 投資家からの問い

地域限定のフリーペーパー

上場している意味わからん！

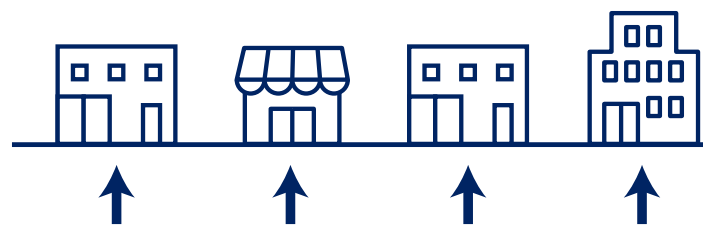
新しいビジネスモデルとして当社がご提案する「地域共創プラットフォーム」は、投資家の皆様はじめ多くの方からよくいただく「地域限定のフリーペーパーが上場している理由が分からない」という疑問に対する一つの答え



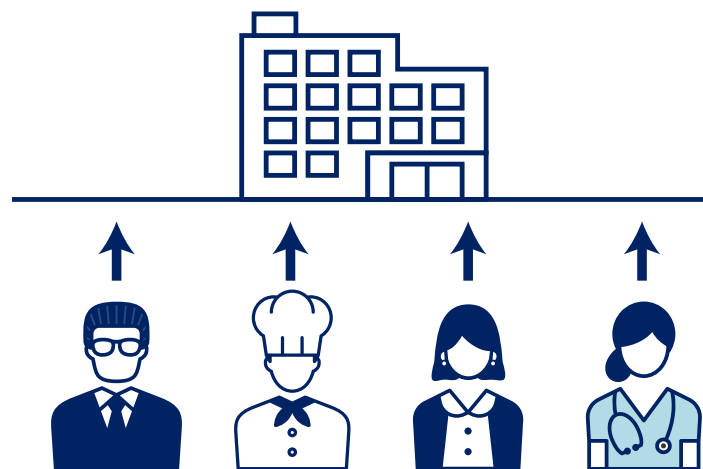
A 見つけた答え

「地域に便益を提供している会社」は
「地域の人々が株主となって支えている会社」であるという姿を目指している

地域に便益を
提供している会社

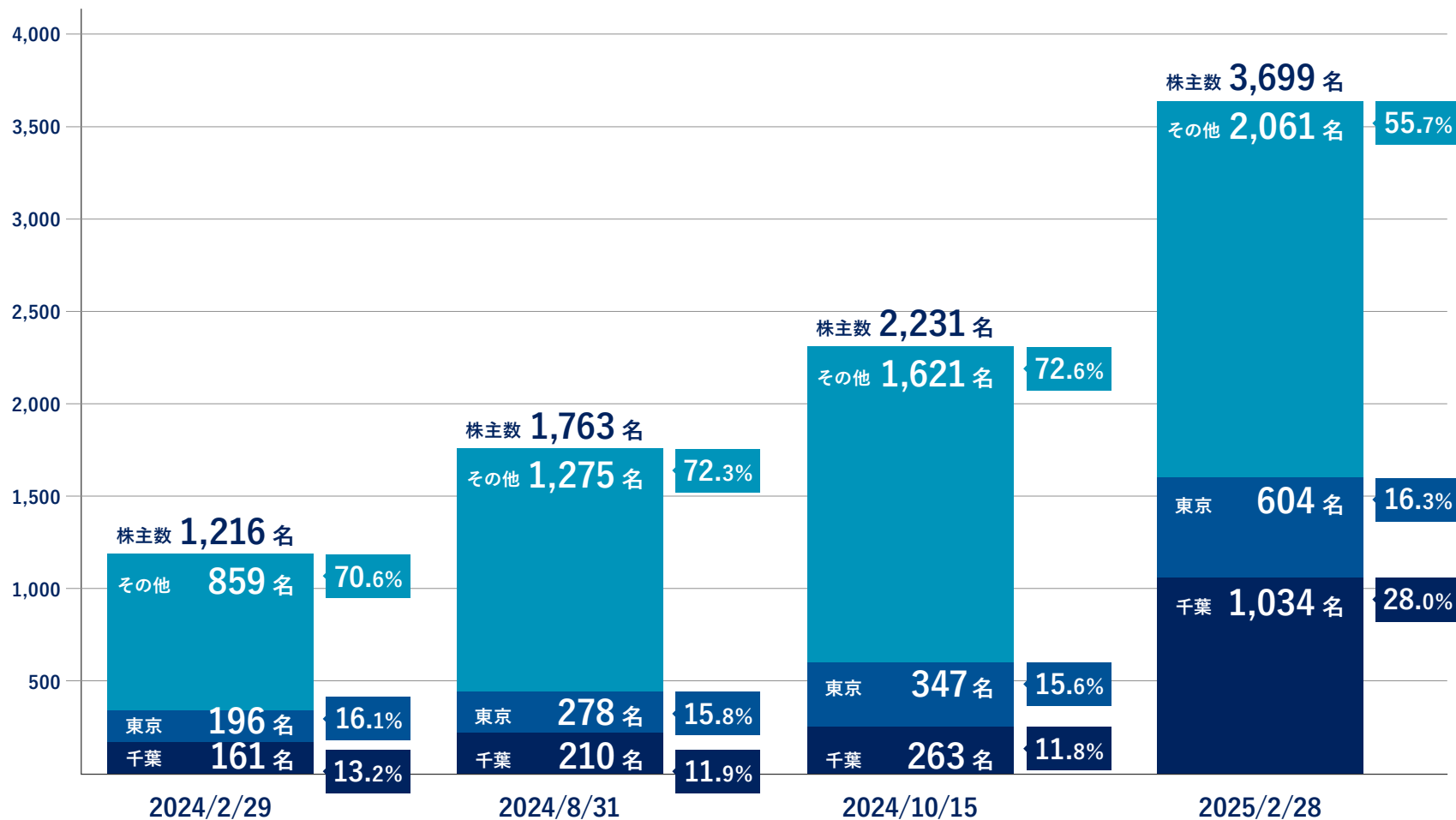


地域の人々が株主となって
支えている会社





株主数の推移（過去1年間）

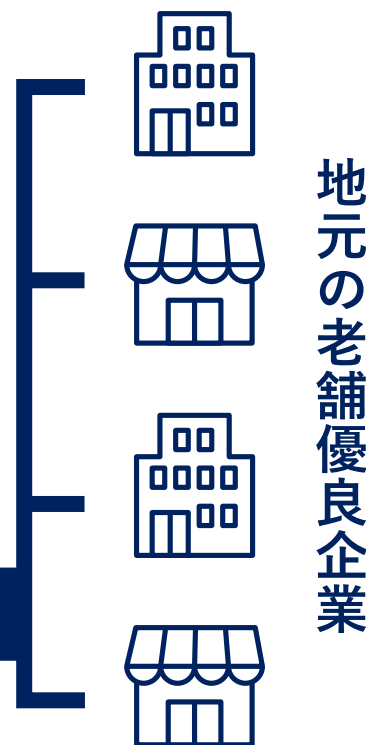




地域共創プラットフォームの実現

地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社

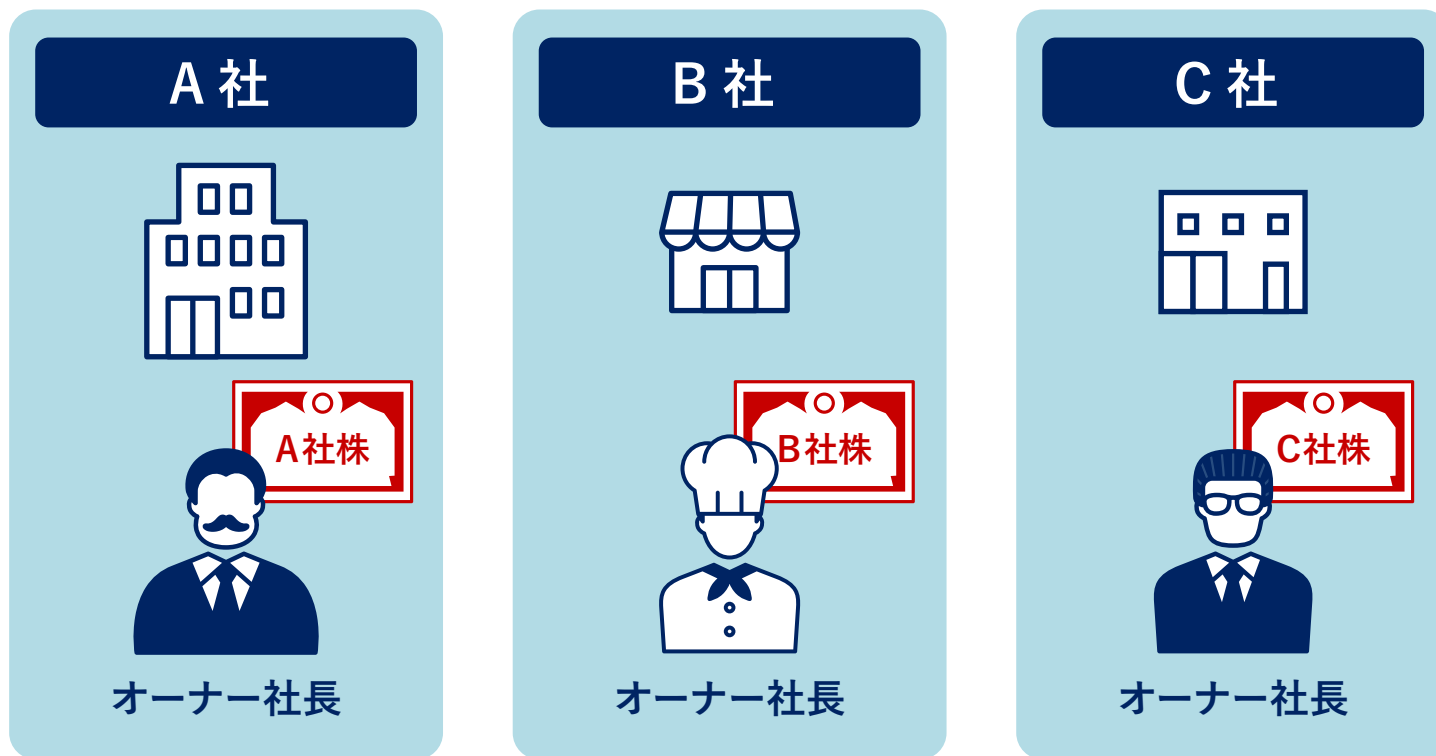
- ① Chiiki グループ（仮）に Join
- ② 地元の優良企業のオーナーや経営者が地域新聞社の大株主になる





画期的！株式交付手法の活用

※法的には株式交換は対象会社の全株式を 100%取得する場合、株式交付は対象会社の株式の一部を取得する場合を指す

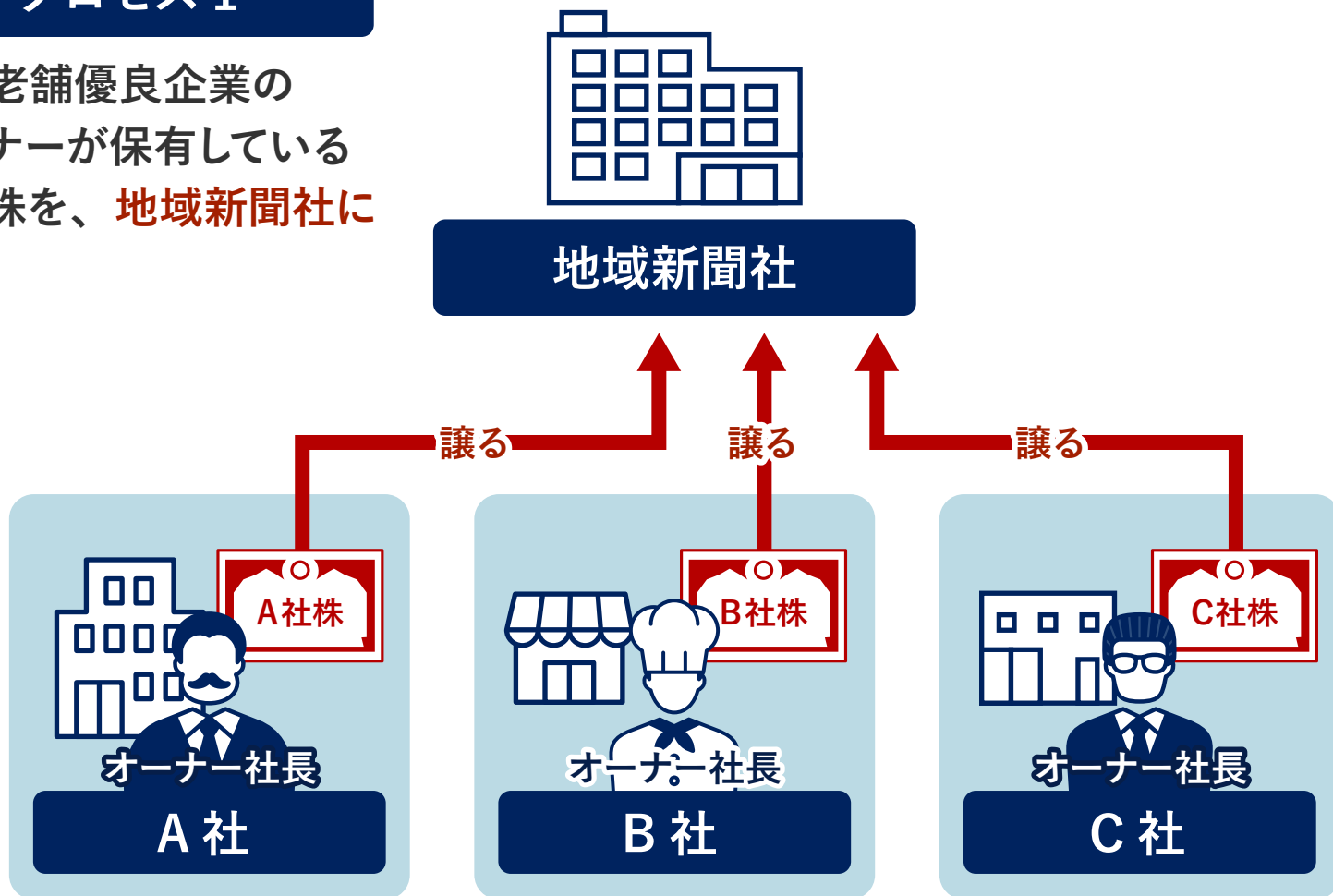


地域の老舗優良企業の社長が保有している自社株



プロセス 1

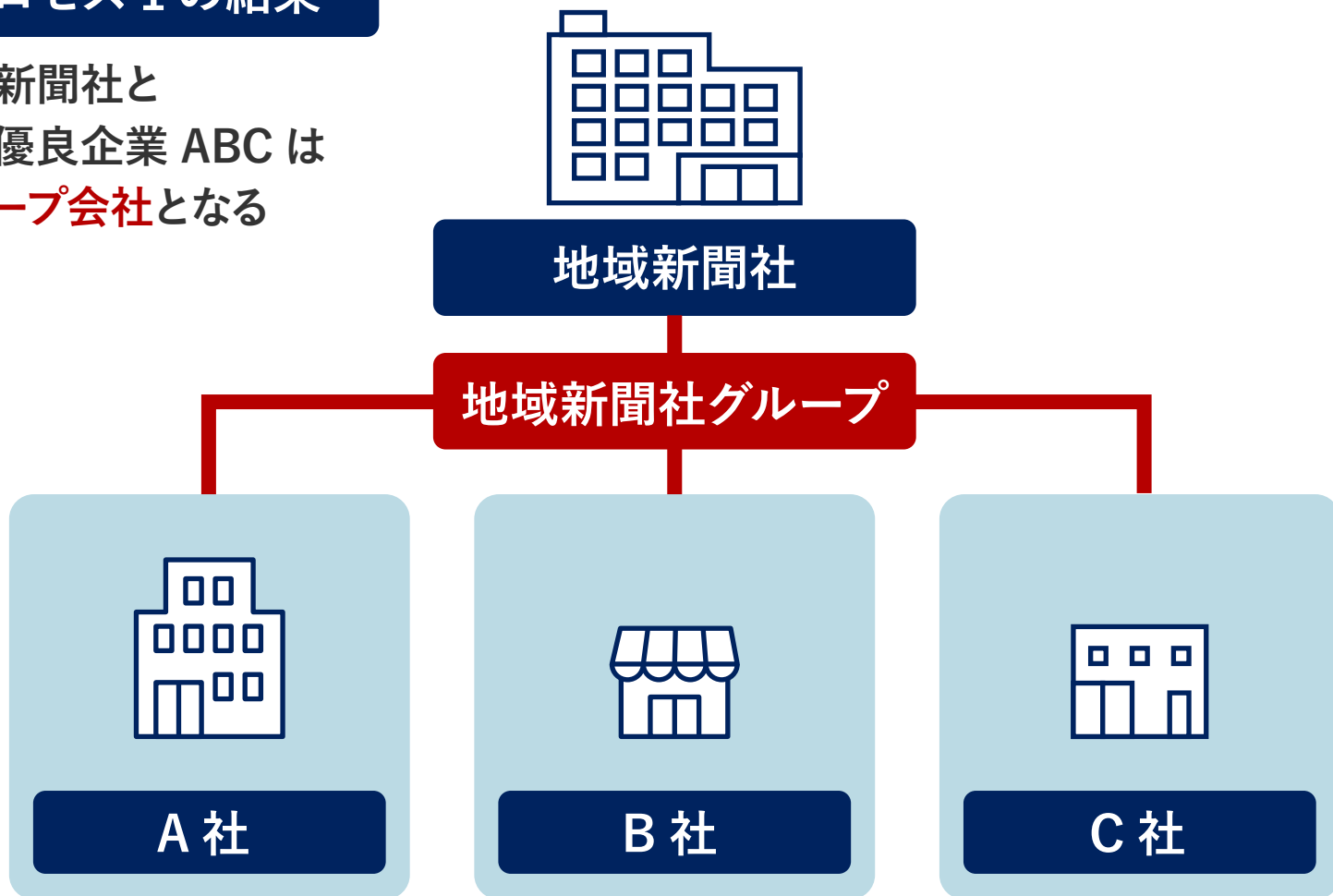
地域老舗優良企業の
オーナーが保有している
自社株を、**地域新聞社に
譲る**





プロセス 1 の結果

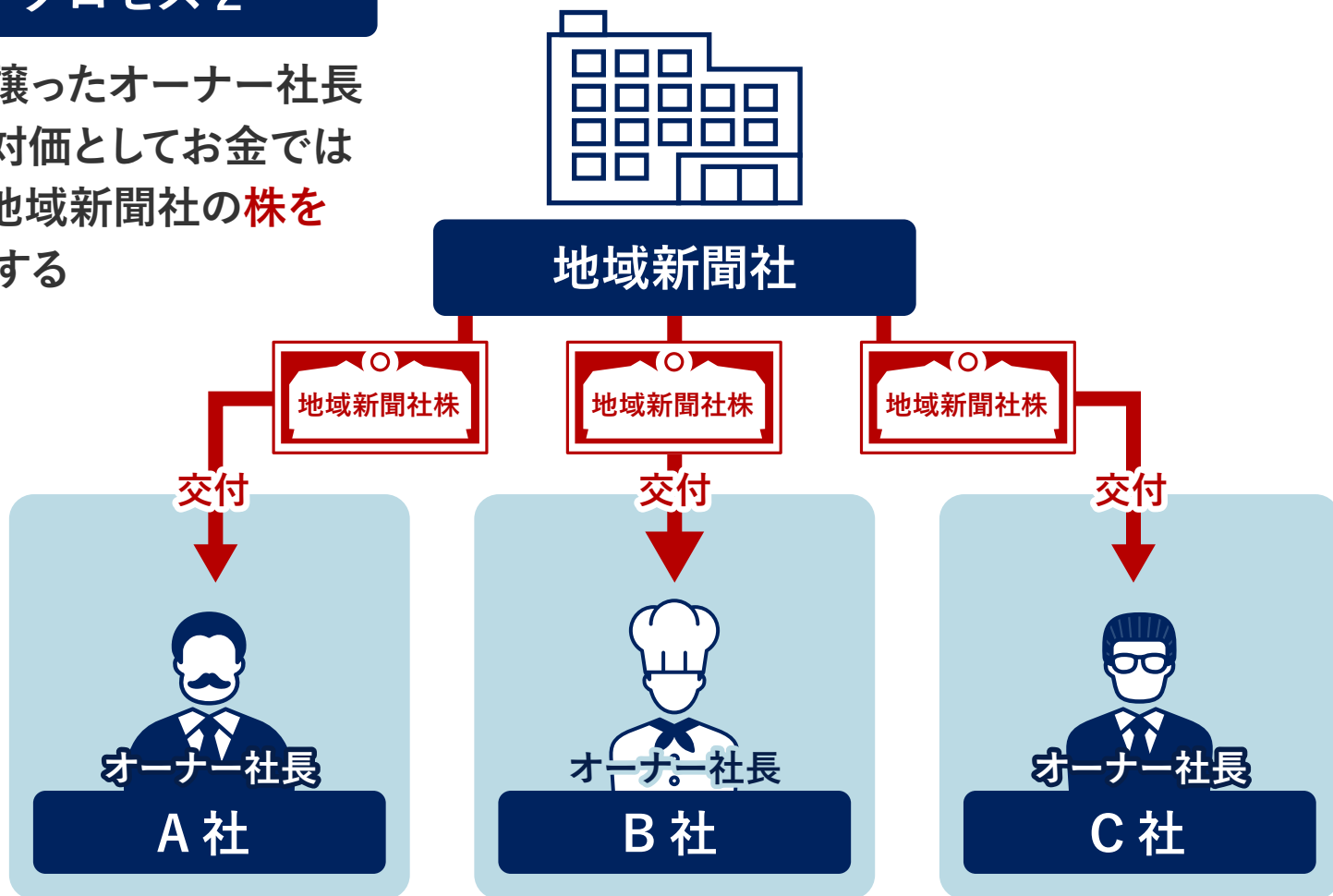
地域新聞社と
老舗優良企業 ABC は
グループ会社となる





プロセス 2

株を譲ったオーナー社長
には対価としてお金では
無く地域新聞社の株を
交付する



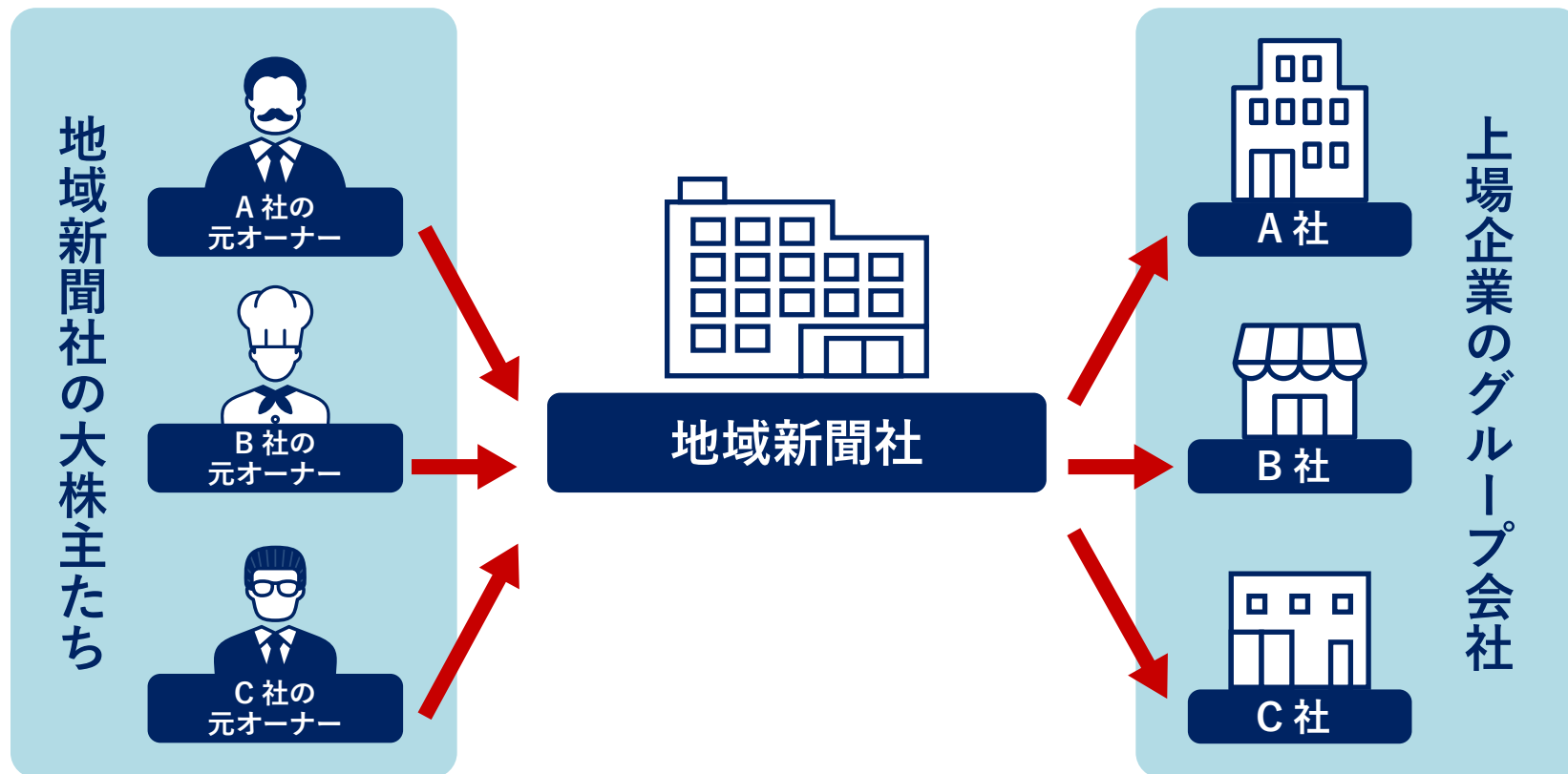


プロセス1・2の結果

地域の人々が株主となって
支えている会社



法的には子会社であるが
上下関係のない DAO 型組織※



※DAO 型組織=中央の管理者が存在せず、ブロックチェーン技術を活用して自律的に運営される分散型の組織形態



地域共創プラットフォームの実現

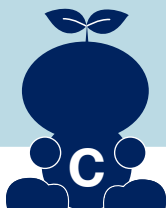
地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社

地域新聞社のあり姿

地域のために便益を提供する
地域の皆さまが株主であり
投資家である

II

地域の人々に
支持されている企業

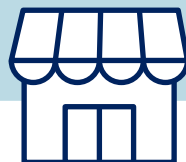


中小企業のメリット

後継者問題の解消

地域新聞社のアライアンス
などグループのリソースを
活用できる

上場会社のグループという
信頼を活用した資金調達



オーナー社長のメリット

後継者問題の解消

相続問題の解消 ※後述

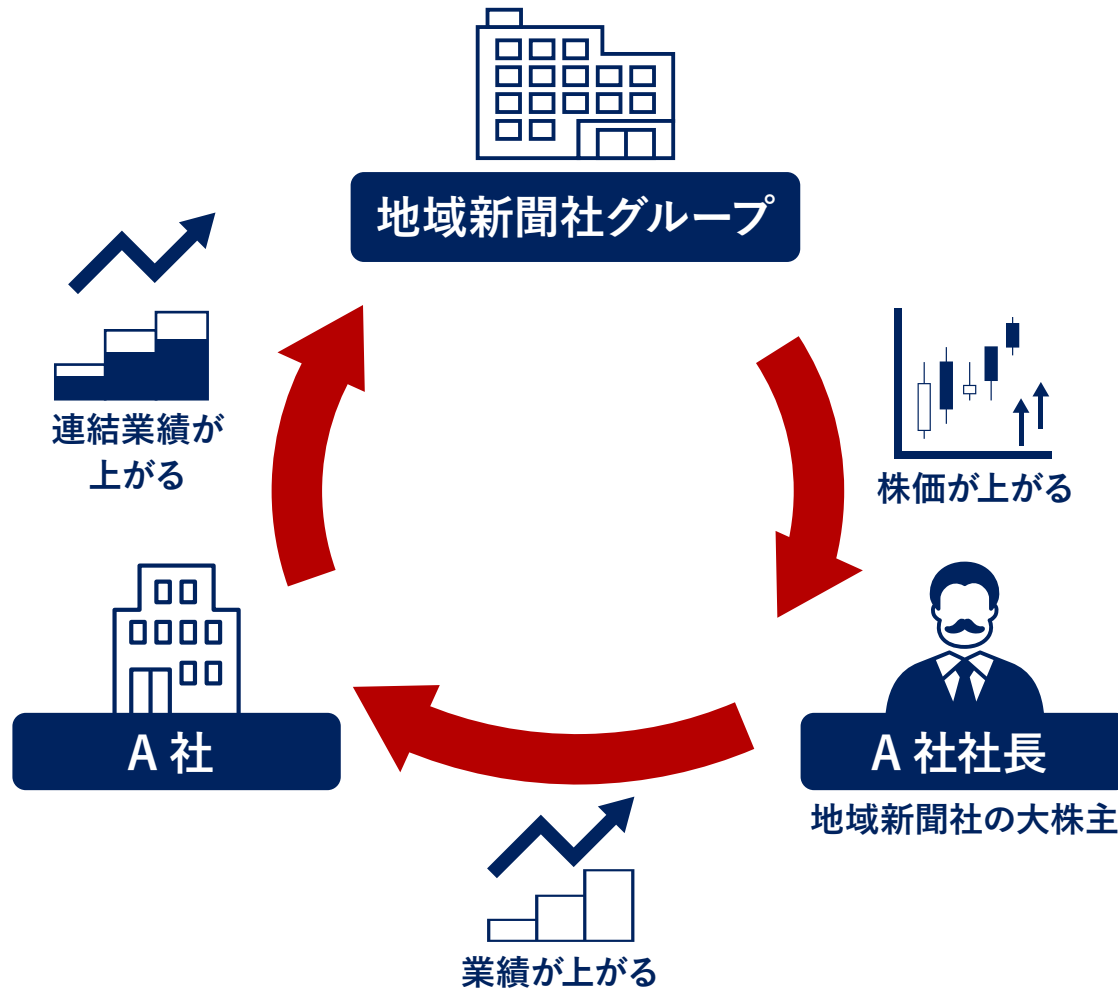
上場会社の大株主になる事で
プレゼンスが維持できる

グループ企業の業績が
向上すると金融資産が増加





完璧な正のスパイラル





Seahorse Plan=スピンオフ IPO

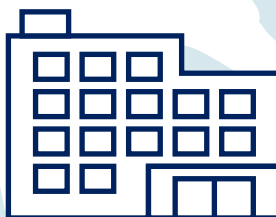
非上場会社が
上場会社である
地域新聞社と
グループ会社となる



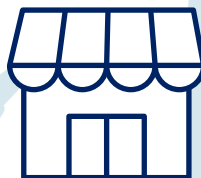
A 社

独立系非上場会社

上場子会社に



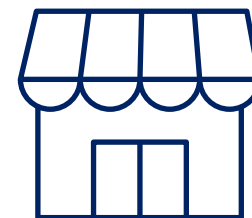
地域新聞社



A 社

上場子会社

スピンオフ



A 社

上場会社

スピンオフ IPO

企業価値が向上した後に
A 社は再度独立する
事も可能



上場株のメリットを駆使

上場会社の株式

①自由にいつでも売買できる

②価値(＝時価)が明確



売買価格の合意が容易

株の流動性が高い

非上場会社の株式

①売買が困難(譲渡制限)

・証券取引所で扱われない

②価値(＝時価)が不明瞭

何通りもの算定指標により
大きく左右されてしまうことも…



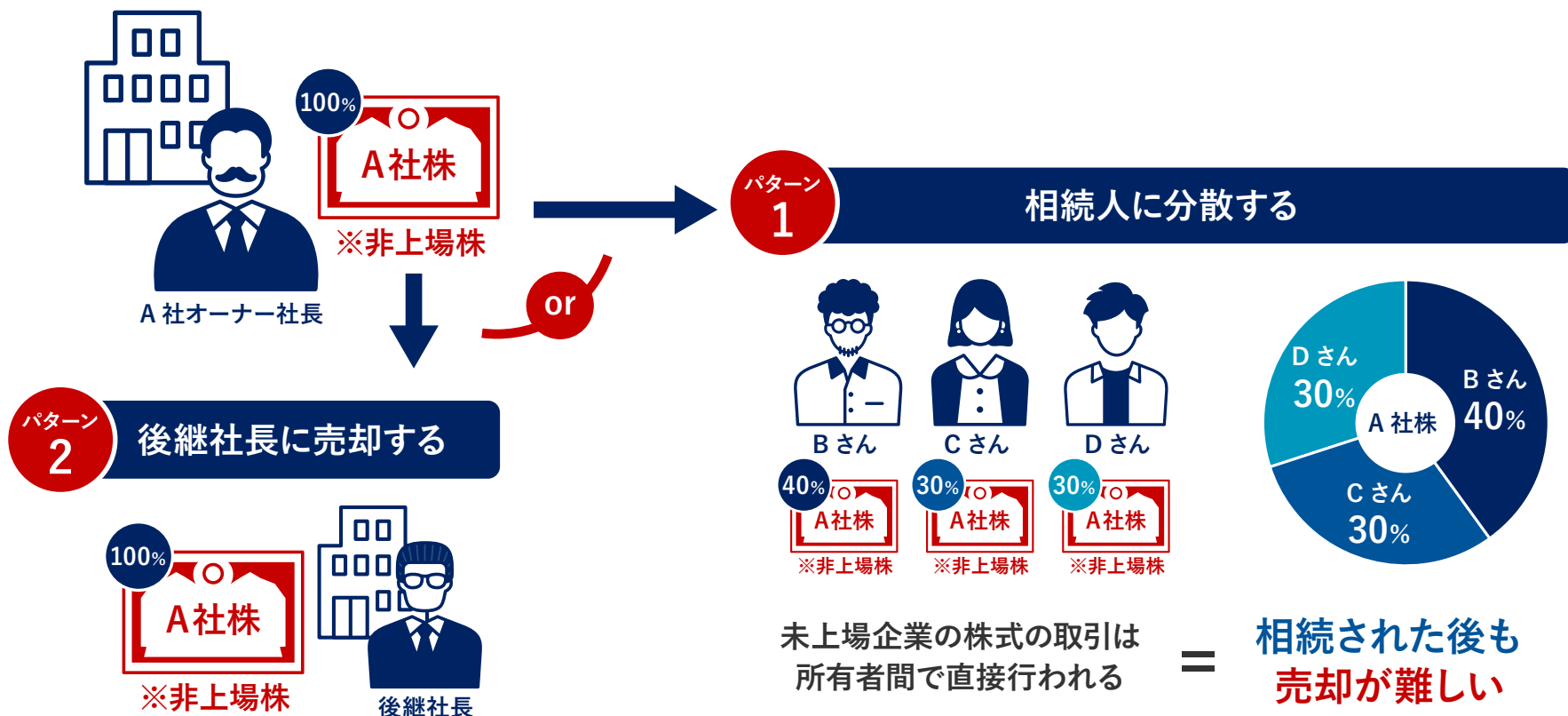
売買価格の合意が困難

株の流動性がない



相続問題の現状

オーナー社長がリタイアする時に親族に引き継がないケースが増えてきている

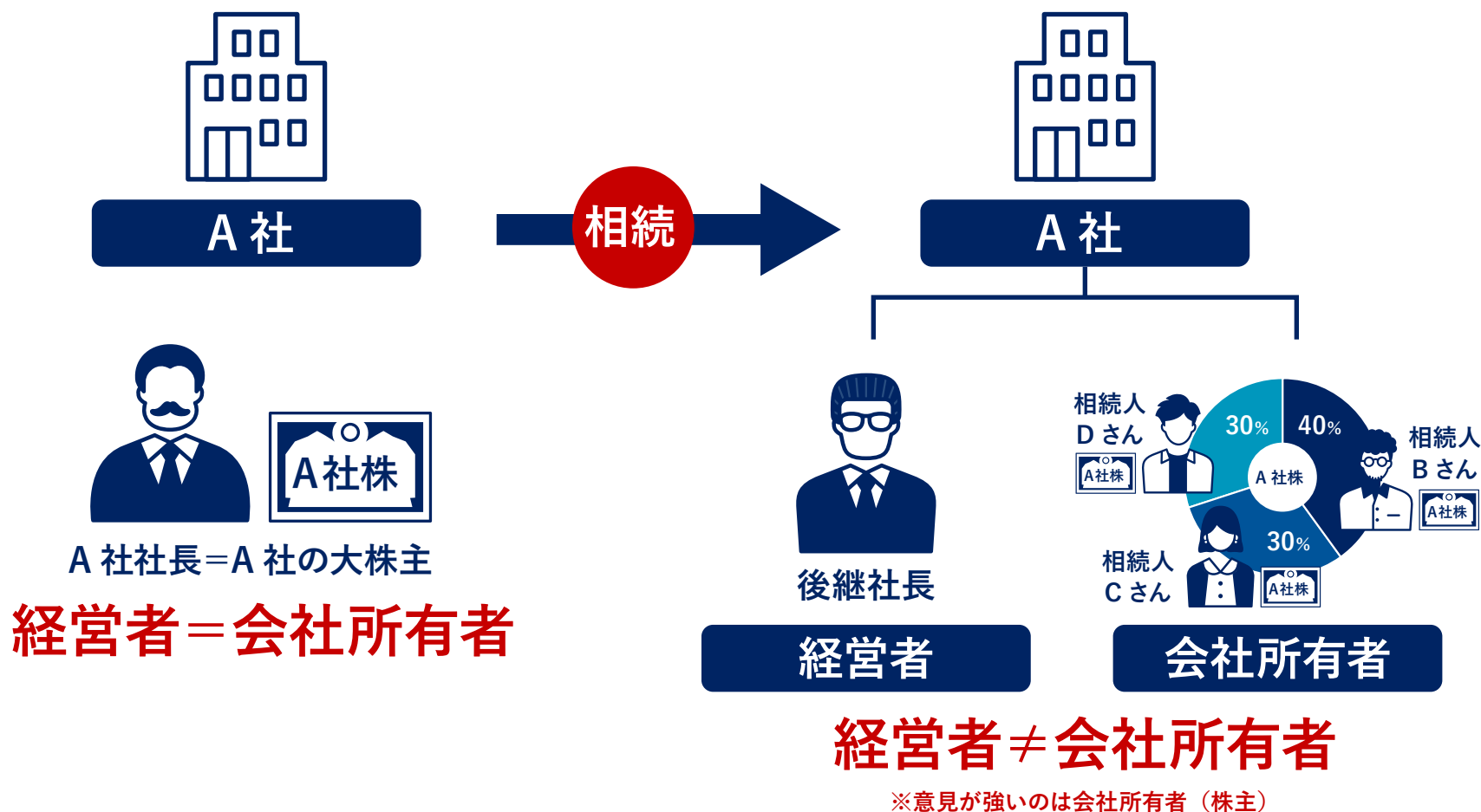


売買金額の手当てに苦心
再売却が困難



相続が生じた株式

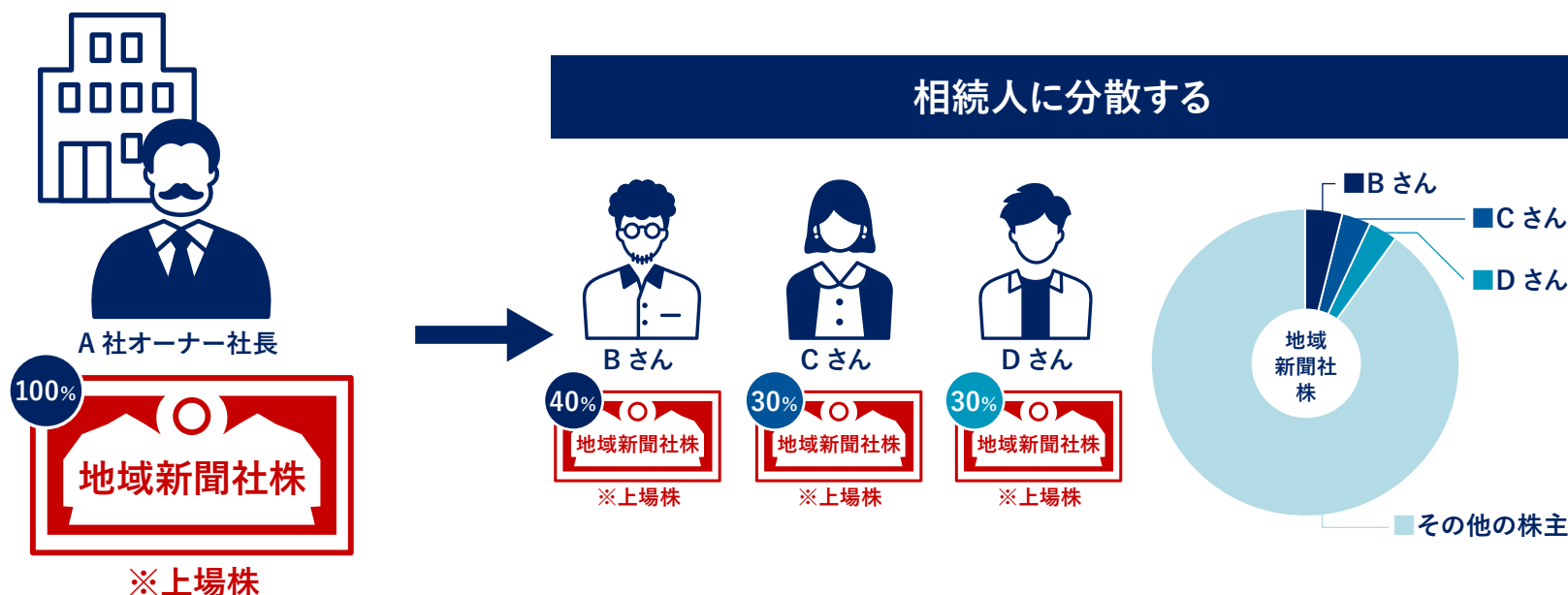
会社が出した株主総会の議案が創業家によって否決されることが起こる可能性





相続問題の解消

非上場株を上場株と交換することで①株の価値も明確となり、
②売買も容易となるため、相続時のトラブルを軽減することが出来る



自社の親会社の株主だという
プレゼンスを維持できる

上場企業である地域新聞社の一株主になる
上場株なので不要になったら売却し換金できる



パーパスとは？ビジョンとの違い

ビジョン

当社が目指したい到達点、
ありたい姿

パーパス

当社の存在意義
(当社でなければならない理由)



例のないユニークなパーパス “地域共創プラットフォームの実現”

千葉県にたくさんある優良な非上場会社の後継者問題や相続問題を解決
=上場していないとできないスキーム

ビジョン
ミッション

地域の人と人をつなぎ
あたたかい地域社会を創る

パーパス

地域共創プラットフォーム



Why 上場?の答え



06

Financials

StrategicPlan VII



2025 年8月期

- 上期から蒔いてきた新たな取り組みの種が芽吹き、戦略的アライアンスの加速度的な成長により、**累計で 80 百万円の売上を創出。**
- 第3四半期会計期間における売上高は 814 百万円、経常利益は 20 百万円。積極的な先行投資（マーケティングシステム、提携推進や IR の情報発信強化）に経営資源を振り向けながらも、**第3四半期累計期間の EBITDA では 52 百万円を確保し、黒字で進捗。**
- 6 月 13 日付けの執行役員人事により、第 4 四半期に向けて**本格的な M&A、資本提携に取り組む体制が完了。クロージングへ向けて加速中。**



上期の実績・結果 ~ 最重要 KPI=EBITDA~

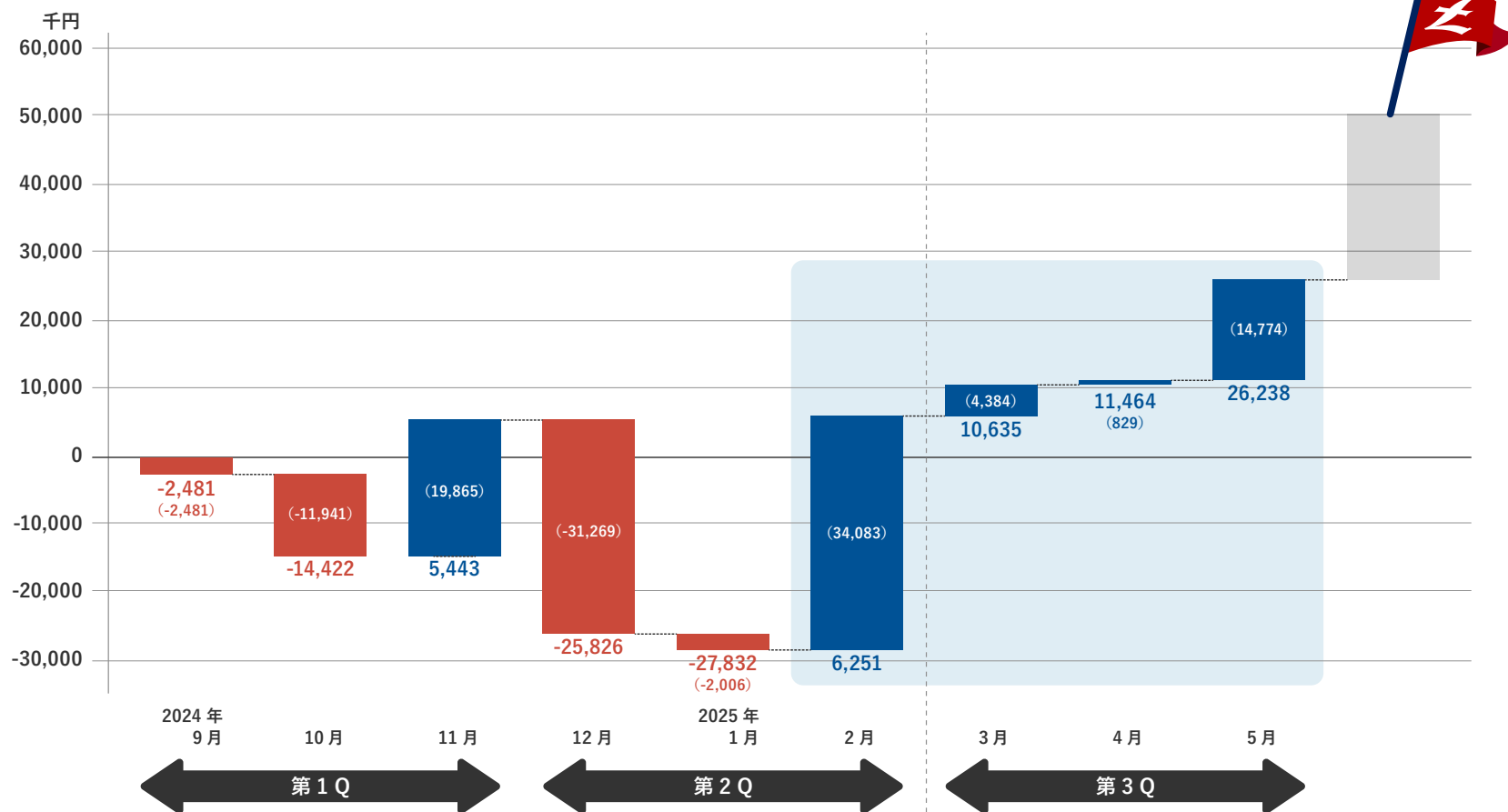
単位：百万円

	1Q	2Q	3Q	実績計
売上	788	738	814	2,340
粗利	568	532	577	1,677
営業利益	12	2	18	32
経常利益	5	1	20	26
EBITDA	14	9	29	52



【経常利益】

2025 年 8 月 期 ターゲット



※(カッコ) は単月実績

※毎年 8 月は季節要因や夏季休暇に伴う休刊の影響で営業損失が大きくなる傾向にあります

私とあなたの真ん中に



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。