



2025 年 11 月 28 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)

**上場維持基準（時価総額基準）の適合に向けた計画に基づく
進捗状況（改善期間入り）について ～事業計画及び成長可能性に関する事項～**

当社は、2021 年 12 月 20 日にグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2025 年 8 月末時点における上場維持基準の適合状況について、以下のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の 2025 年 8 月末時点におけるグロース市場の上場維持基準の適合状況は、下表の
とおり「時価総額」については 19.7 億円と適合していません。「時価総額」については
2023 年 8 月末時点の 7.8 億円から、改善はしておりますが引き続き適合していない項目と
なります。当社は、「時価総額」に関し、当初計画のとおり、2026 年 8 月期までに 上場維
持基準を充たすための各種取り組みを実施してまいります。

なお「時価総額」基準については、適合までの改善期間に入っており、当社においては潜
在株式を有するため、2026 年 8 月 31 日基準日時点で東京証券取引所より当社株式は監理
銘柄に指定され、その後東京証券取引所に判定される「時価総額」において適合していない
場合には、整理銘柄に指定され、2027 年 3 月 1 日に上場廃止となります。当社はこのよう
な事態を防ぐために、企業価値の再定義を通じた新たな成長戦略（Strategic Plan Series）を
着実に実行し、現行の上場維持基準の適合はもちろん、2030 年より見直しが予定されてい
る新上場維持基準（時価総額 100 億円以上）についても早期に達成が出来るよう、具体的
かつ実効性のある施策を展開してまいります。

		株主数	流通株式数	時価総額	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の 適合状況 及び その推移	2021 年 6 月末時点	—	—	14.8 億円	—	—
	2022 年 8 月末時点	—	—	8.7 億円	—	—
	2023 年 8 月末時点	1,081 人	11,503 単位	7.8 億円	4.1 億円	53.2%
	2024 年 8 月末時点	1,594 人	13,132 単位	12.0 億円	5.9 億円	49.1%
	2025 年 8 月末時点	2,805 人	20,103 単位	19.7 億円	10.6 億円	53.7%
上場維持基準		150 人	1,000 単位	40.0 億円	5.0 億円	25.0%
適合状況		適合	適合	不適合	適合	適合
当初の計画に記載した 計画期間		—	—	2026 年 8 月末	—	—
改善期間		—	—	2026 年 8 月末	—	—

※2021 年 6 月末時点、2022 年 8 月末時点、2023 年 8 月末時点及び 2024 年 8 月末時点は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。2025 年 8 月末時点は、時価総額は東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行い、時価総額以外については当社が 2025 年 8 月末時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価(2023 年 9 月～2025 年 8 月)

当社は 2023 年 11 月 22 日公表の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」において、上場維持基準の適合に向けた基本方針とその進捗を報告しております。しかしながら、その後当社は、2024 年 2 月 7 日に代表取締役社長の異動を含む経営体制の改変を決議し、同時に企業戦略の抜本的見直しに着手いたしました。具体的には、フリーペーパー事業、及びその周辺事業にしばった従来路線にとらわれることなく、企業価値の再定義を通じた新たな成長戦略（Strategic Plan Series I：2024 年 6 月 3 日公表）を策定し、それにともない業績計画や基本方針、KPI も全面的に刷新いたしました。

新たな成長戦略をベースとした、今後のグロース市場上場維持基準の適合に向けた実施状況及び評価、ならびに今後の課題・取組内容については、本日公開の『上場維持基準の適合

に向けた計画に基づく進捗状況について（Strategic Plan Series X）』に記載のとおりです。

3. 今後の課題及び対応方針

今後は、他社とのアライアンス強化やアドバイザリーボードを通じた実行体制の整備、ならびに特許申請中の「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」の実装による情報資産の高度活用を図ることで、企業価値のさらなる向上と基準適合の早期達成を目指します。

また、株式会社中広が展開するボランティア・チェーン方式による加盟契約をはじめとする全国 1,300 万世帯の媒体ネットワークを活用してコア事業による安定収益を確保しつつ、成長の第二の柱として、新ビジネスモデルの構築にも注力しております。人材紹介領域では、奨学金返済支援型人材紹介スキームを展開し、早期の収益拡大を目指しております。さらに、地元優良企業との連携を通じて企業グループを形成する「地域共創プラットフォーム」構想も推進中です。これは、株式交付・株式交換等により非上場企業をグループ化（M&A）し、オーナー企業の自立性を尊重しながら、当社の信頼性や資源を活用してともに成長を目指す仕組みであり、後継者問題の解決や地域経済の活性化にも資するものと考えております。

なお、これらの戦略を実行していく上での基盤となる財務面の安定確保も、重要な経営課題として認識しております。当社では引き続き、業績改善による自立的な収益力の強化を図るとともに、資本政策及び外部からの資金調達においても株主価値を損なわない形で実行し、適正な財務バランスの維持を通じて、持続的な成長と企業価値向上を両立してまいります。

なお、事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデートについては、今後、決算後 11 月頃を目途として開示を行う予定です。

以上

私とあなたの真ん中に

Chi-iki

株式会社 地域新聞社

証券コード：2164

事業計画及び成長可能性に関する事項

上場維持基準の適合に向けた 計画に基づく進捗状況について

2025.11.28 (Fri) 株式会社地域新聞社

Strategic Plan

~mid-term~

Series

X



- 01 会社概要

- 02 株価の推移

- 03 新戦略と目指すビジネスモデル

- 04 新型ビジネスモデル構想

- 05 基本方針・業績計画 ～ EBITDA・EVA（超過利潤）～

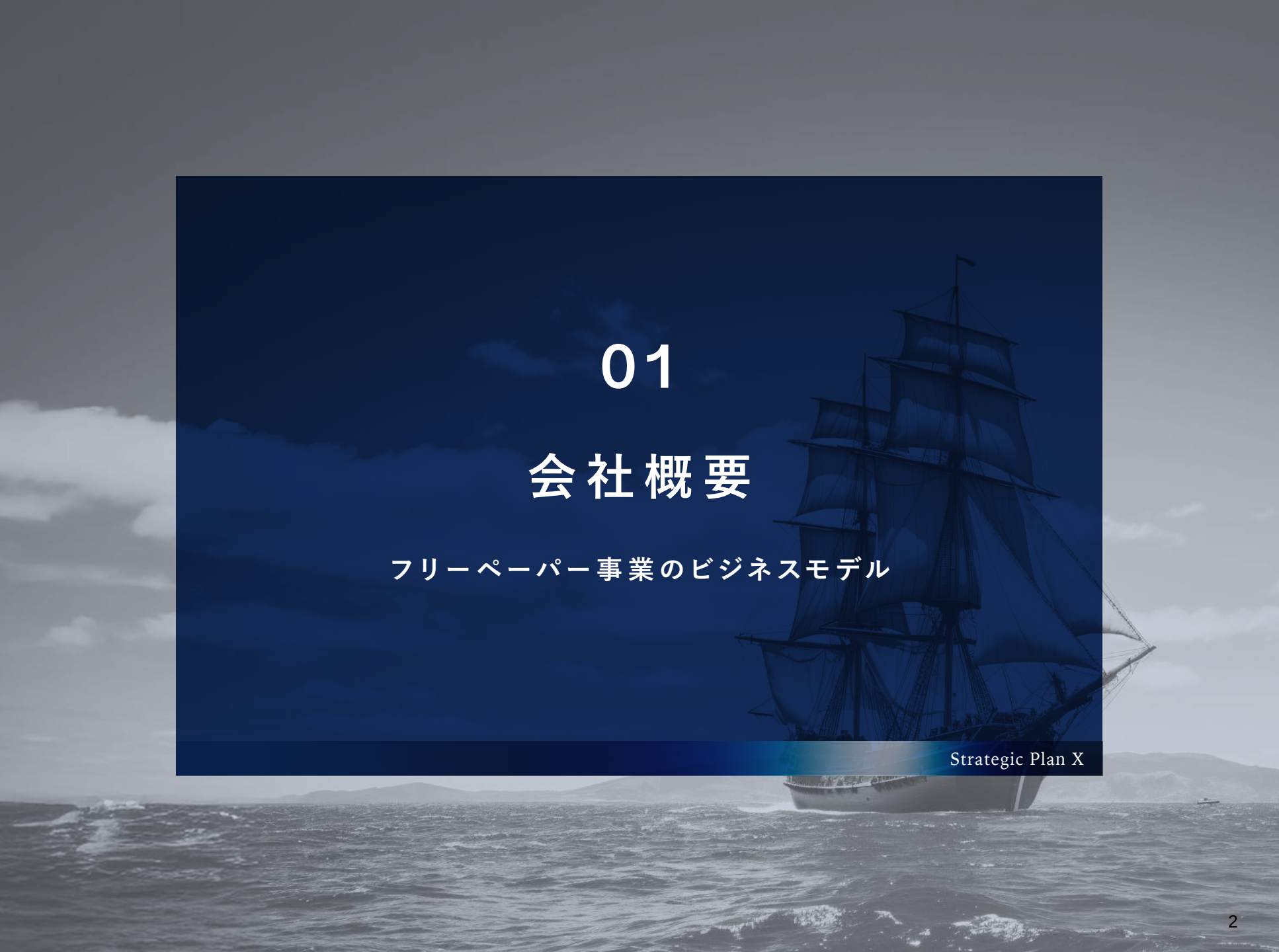
- 06 サステナビリティを支える人的資本経営

- 07 企業価値（時価総額）向上に向けた取り組み

- 08 市場環境

- 09 リスク情報

※参考 Strategic Plan ～ mid-term ～ Series9



01

会社概要

フリーペーパー事業のビジネスモデル

Strategic Plan X



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 1,218 万 6,970 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 265 名
ポ ス メ イ ト [※]	約 2,500 名
契約ライター	約 140 名
株 主 数	1,216 名→3,018 名 (2024/2/29) (2025/8/31)



※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 2025 年 10 月 1 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 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

Chi-iki

地域新聞社



対価の支払い



プロモーション



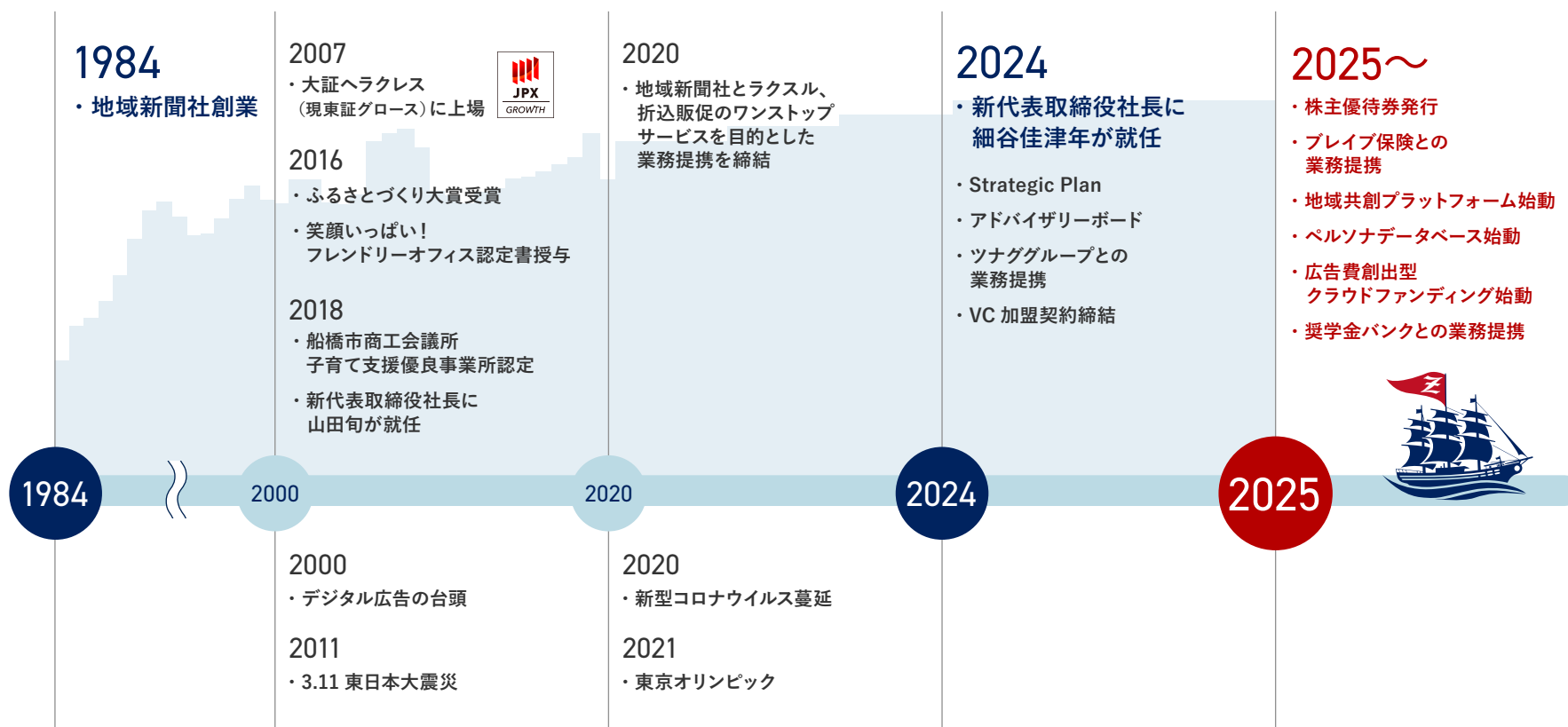
情報の
デリバリー

174 万世帯



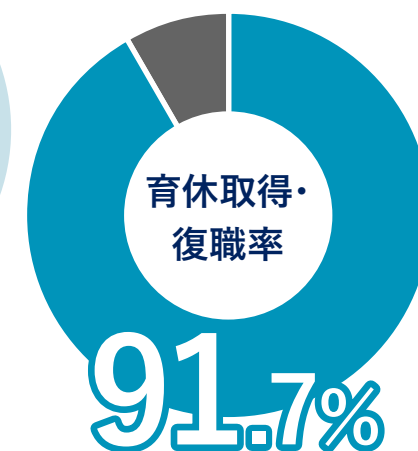
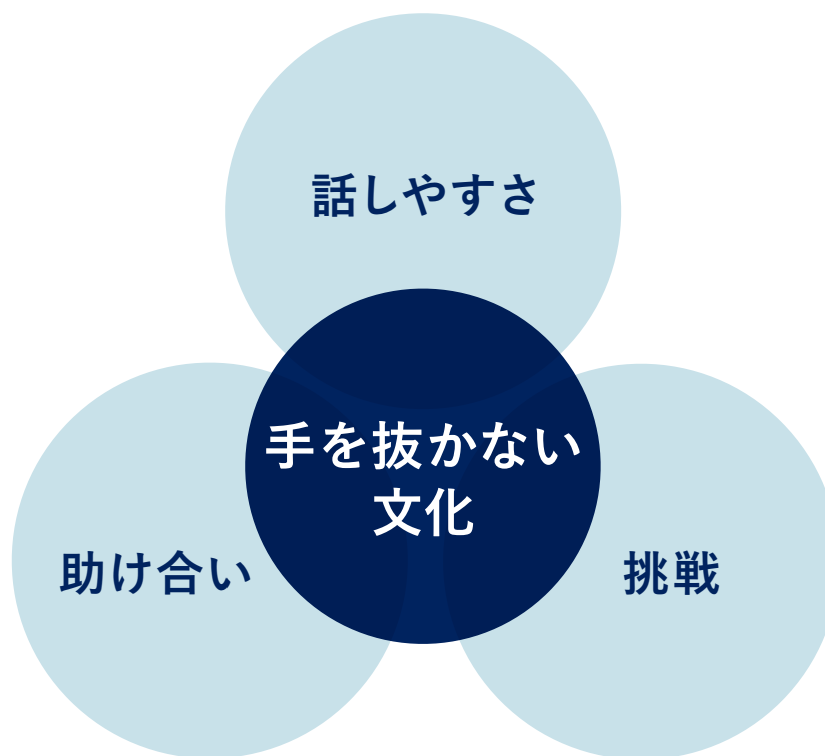
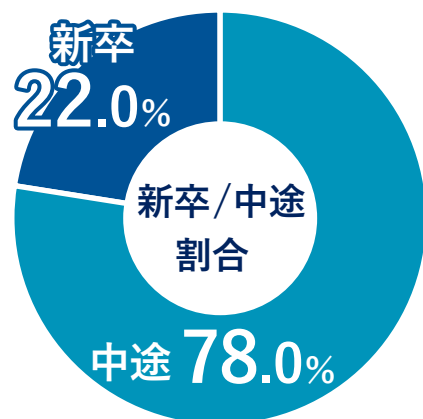


創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼





風通しが良く働きやすい企業風土



※データ数字は 2025 年 10 月 1 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>



60代以上も活躍する職場に根付く

「手を抜かない」文化

私とあなたの真ん中に

Chiiki
地域新聞社

平均年齢 65.9 歳！毎週約 174 万部の『ちいき新聞』を梱包するセントラル配送センタースタッフインタビュー【第2段】



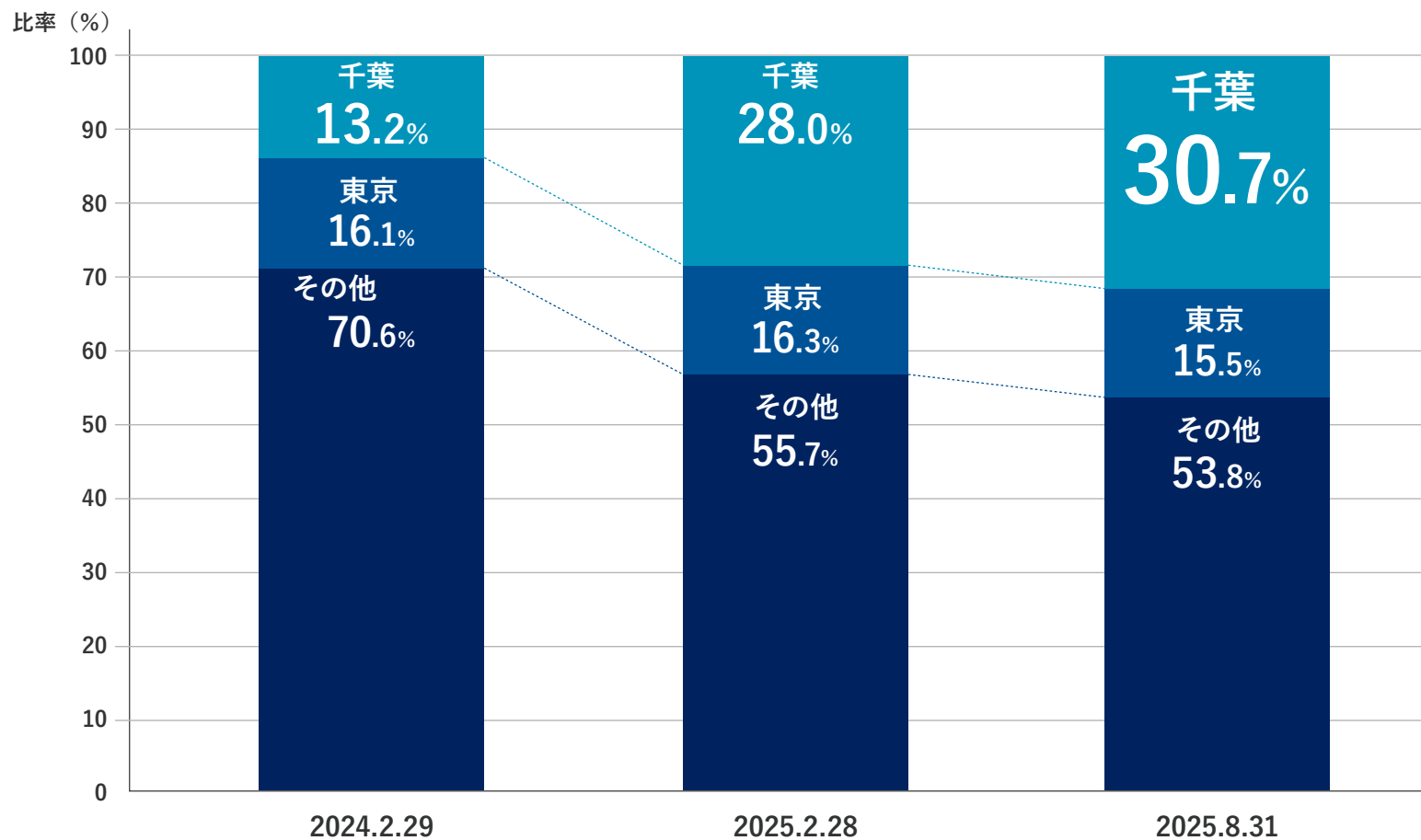
02

株 価 の 推 移

Strategic Plan X



株主数の推移（過去1年間）





株価

※2025 年 10 月 31 日（金）時点の株式分割前のグラフとなります



(c)2012 QUICK Corp. All Rights Reserved.



StrategicPlan 始動後の時価総額と株価

(2024 年 2 月 7 日～2025 年 10 月 8 日現在)

最大時価総額

34.6 億円

※2025 年 8 月 8 日

株価最高値

1,030 円

※2024 年 3 月 12 日（ライツ・オファリング実施前）

最小時価総額

8.0 億円

株価最安値

287 円

※2025 年 4 月 7 日

募集新株予約権を発行

(有償ストック・オプション)

従業員からの声を受け、より一層
意欲及び士気を向上させ、当社
の結束力をさらに高めるこ
とを目的として発行





ストックオプション

※2025年10月31日（金）時点の株式分割前のグラフとなります

QUICK Corp.
2025/10/07 08:26:54

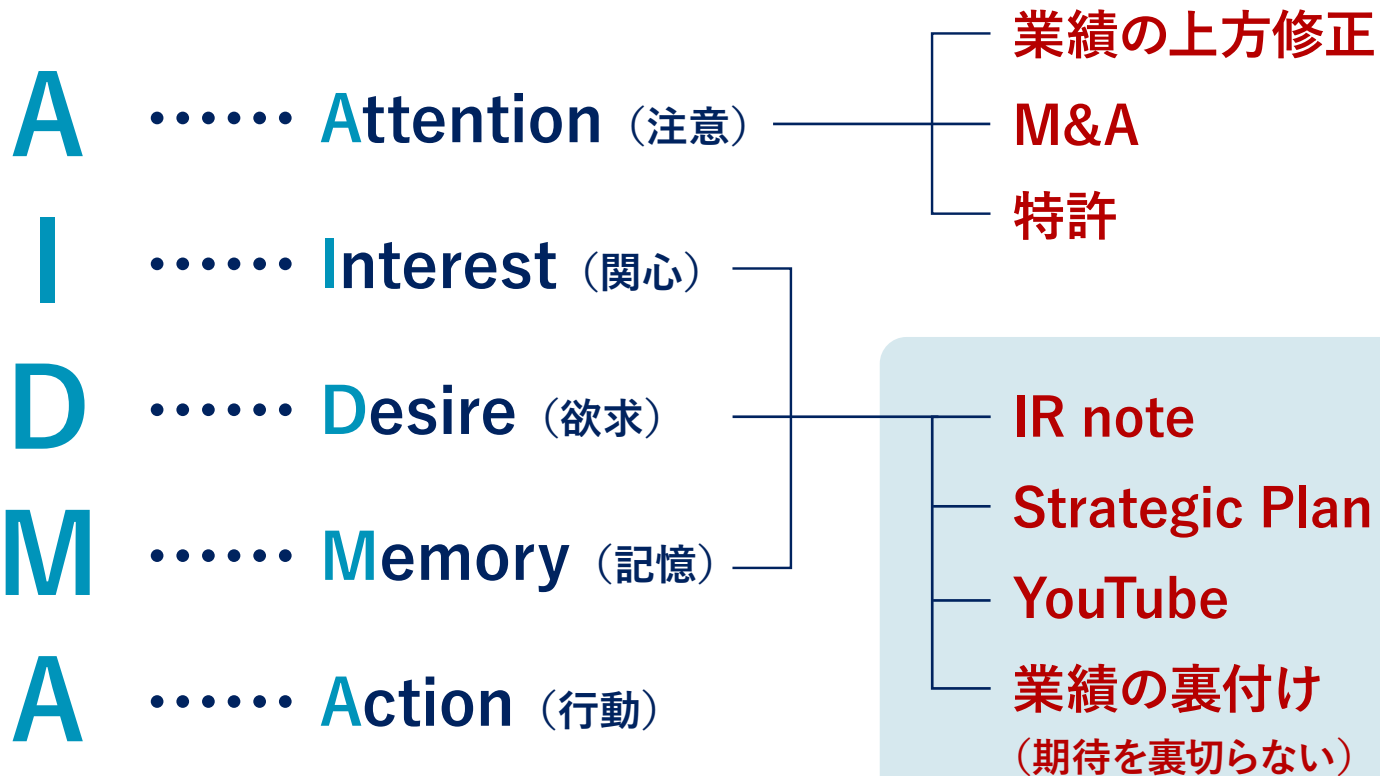
地域新聞社 (2164/T) 日足 2023/09/01~2025/10/06 [512本]ロウソク足



行使価格
801 円



AIDMA





Interest・Desire・Memoryでの取り組み

IR note

時価総額
ビリからの
下克上



【アドバイザーボード紹介】Board3.0体
現に向け、プライベートエクイティファンド
創業者・小池藍さんが参画

方針

Strategic
Plan



YouTube

■【公式】
株式会社地域新聞社



■【公式】ちいき新聞 TV



03

新戦略と目指すビジネスモデル

アライアンス

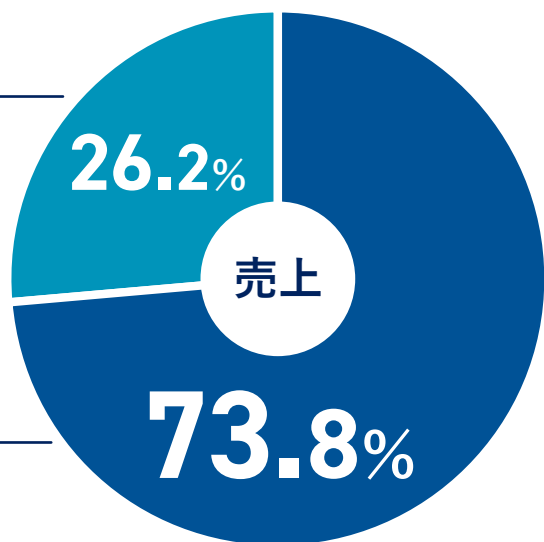
Strategic Plan X



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

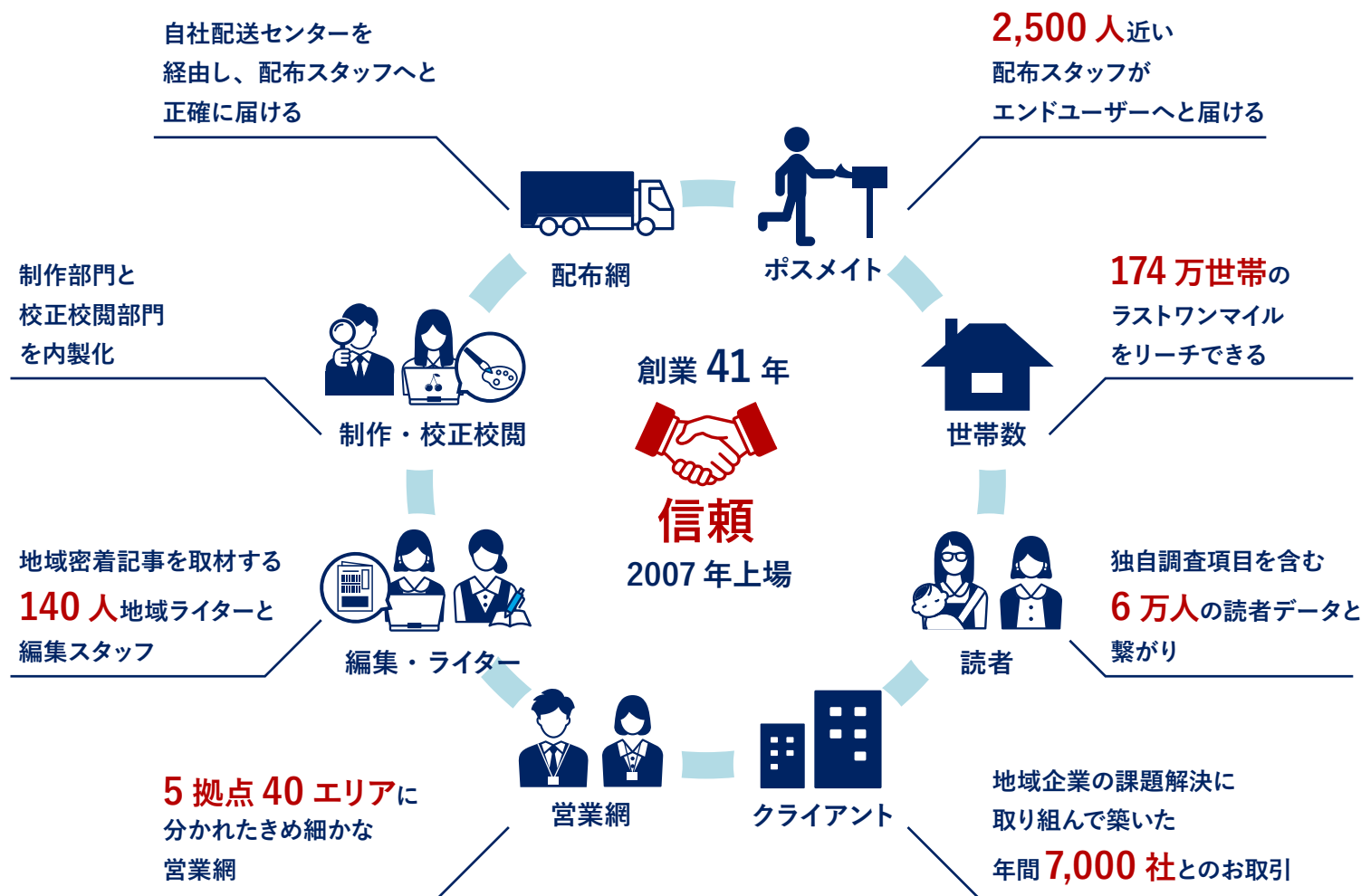
「フリーペーパーを
発行する会社」
というイメージ

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



数値化されていない強力な当社アセット（無形企業資産）





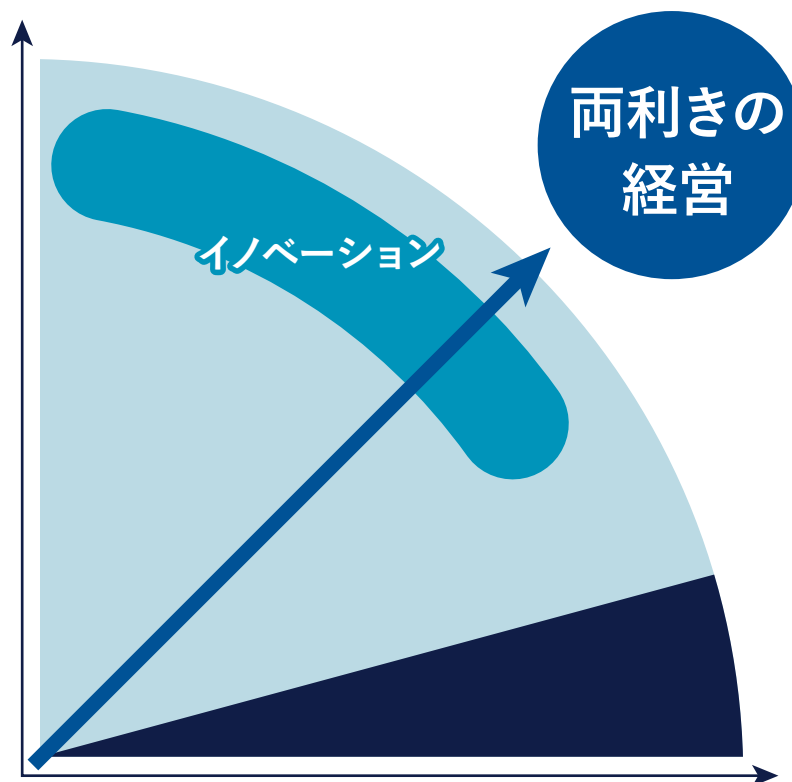
水先案内人としての「知の探索」を追求 (アライアンス先の発掘)

シーパワー

知の探索

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



両利きの
経営

イノベーション

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



アセットの部分提供を通じてのアライアンス戦術 ～ブルーオーシャンマーケットの創造～



信 頼

創業 41 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。

03

新戦略と目指すビジネスモデル

アライアンス

Strategic Plan X



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

42,379 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 82,710 千円



2025 年 3 月～

ブレイブ保険関連累計受注額



プレイブ
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

Chiiki
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

[illegible]

累計受注額

累計受注額 44,000 千円



本格的な人材紹介ビジネスへの参入

株式会社アクティブアンドカンパニーとの業務提携



奨学金バンク

奨学金返済支援サービス

奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できるエコシステム」を構築する事を目的としている



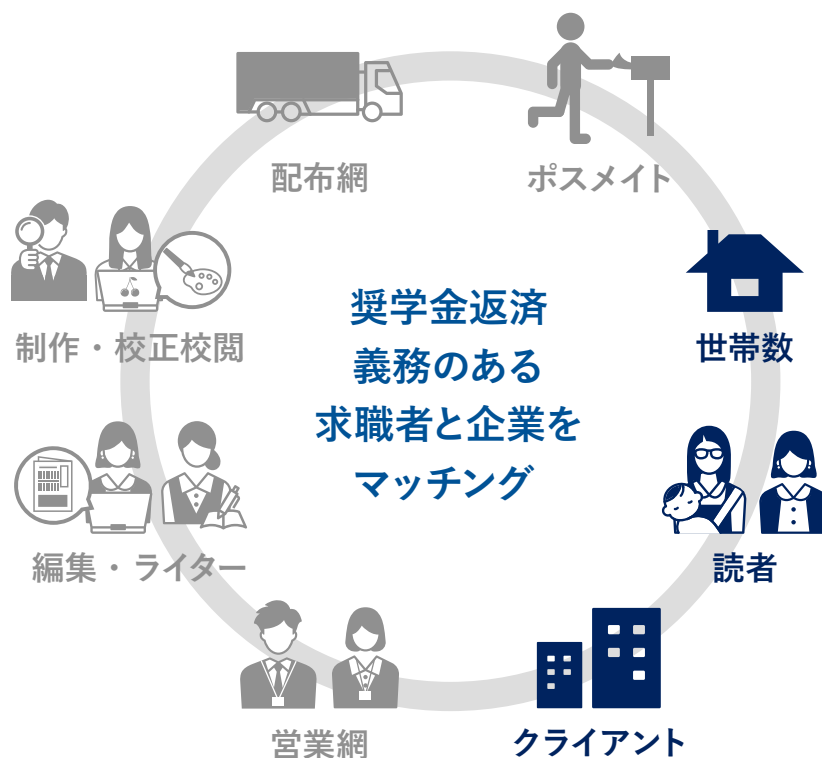
■奨学金バンク

「奨学金バンク」を生かした 奨学金返済支援型人材紹介ビジネス



奨学金バンク

奨学金返済支援サービス



特許出願中*

ペルソナ AI の計算資源

奨学金返済支援型人材紹介ビジネスとは、奨学金返済義務のある求職者を対象とした人材紹介サービスです。就職先が決まった際に企業から当社へ支払われる紹介料の一部を、「奨学金バンク」を通じて日本学生支援機構へ拠出。入社後3年間にわたり、毎月1万円を返済支援として充当します。これにより求職者の経済的負担を軽減すると同時に、企業は採用競争において有利な立場を確立できます。企業の負担は採用時の紹介料のみであり、これまでにないスキームとして広範な導入が期待されます。また、対象は新卒学生だけでなく、転職を希望する社会人も含まれます。

04

新型ビジネスモデル構想

- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X

04

新型ビジネスモデル構想

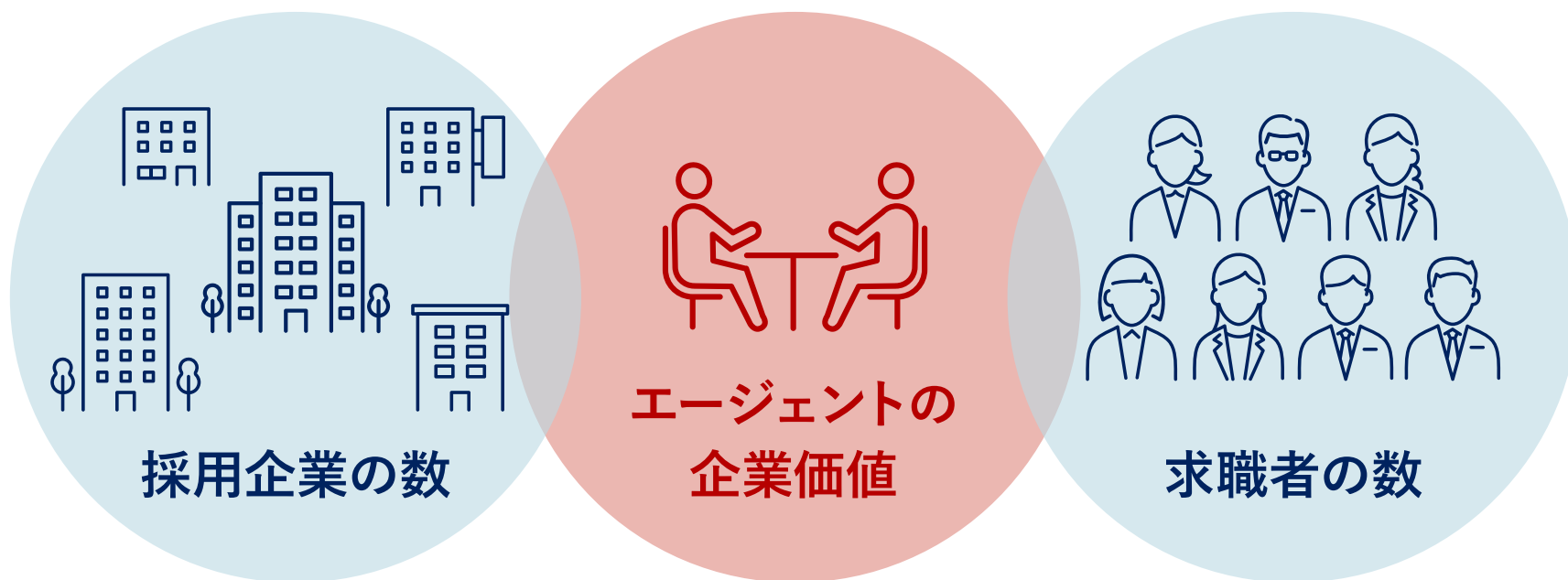
- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X



エージェントの企業価値

採用企業と登録求職者の数とそのエージェントのパワーである



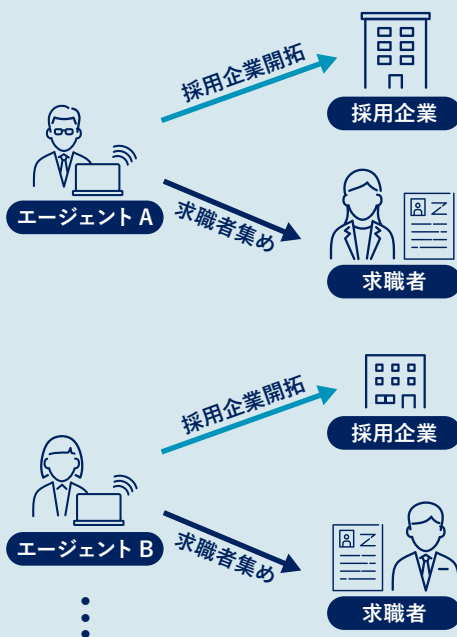


付加価値型新モデルの圧倒的な強み

- ・ 差別化 (V)
- ・ 希少性 (R)
- ・ 模倣困難性 (I)
- ・ 組織 (O)

従来型

エージェントごとに、採用企業と求職者をそれぞれ集めていた



釣り堀型モデル

主要なエージェントと求職者が集まるプラットフォームを作成

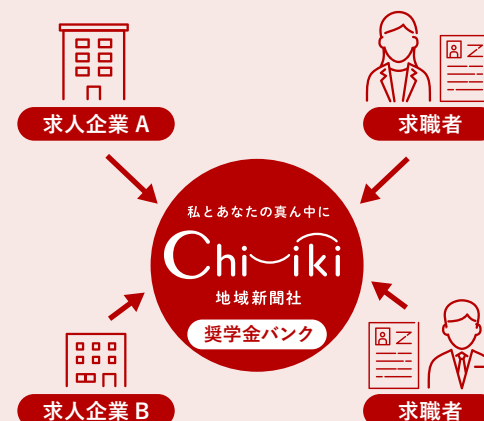
それぞれ開拓する必要がなくなった



付加価値型

地域新聞社モデル

「奨学金バンク」という
強みを生かした
奨学金返済支援型
人材紹介ビジネス





本格的な人材紹介ビジネスへの参入

株式会社アクティブアンドカンパニーとの業務提携



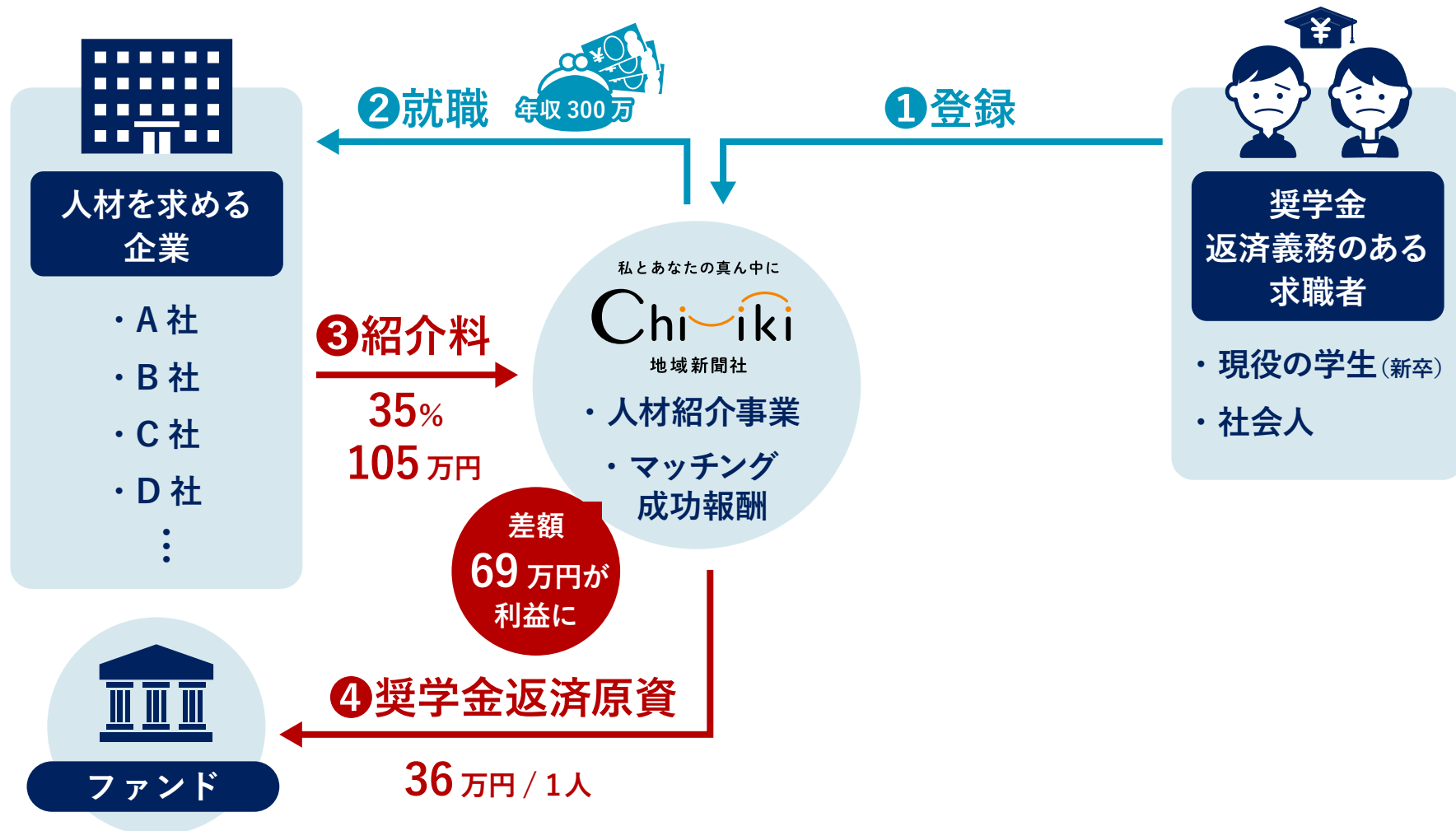
奨学金バンク

奨学金返済支援サービス

奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できるエコシステム」を構築する事を目的としている

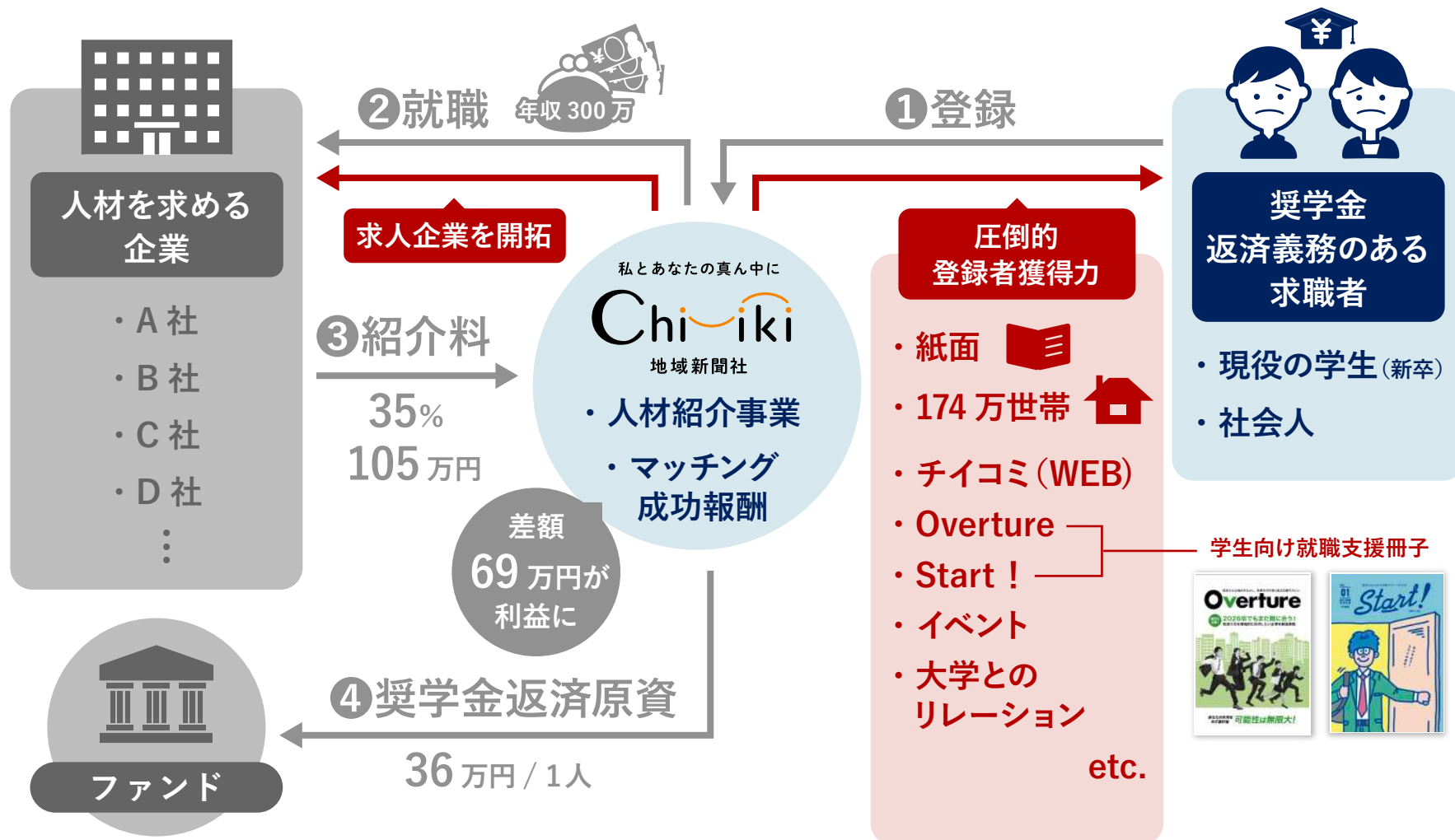


奨学金返済支援型人材紹介サービス





求職者向け訴求に圧倒的な強みを発揮





ちいき新聞本紙にて掲載予定

【記事広告一例】

地域新聞社の新サービス

奨学金返済を支援する 人材紹介サービス

「○○○○」

学生時代に利用した奨学金。その返済をサポートする画期的な人材紹介サービスを、地域新聞社が開始します。

奨学金返済が
生活の重荷に

独立行政法人日本学生支援機構の令和4年度学生生活調査によると、国内の大学学部（昼間部）に通う学生の55%が、何らかの奨学金を受給しています。奨学

この社会課題の解決策として、株式会社地域新聞社が株式会社アクティブアン・ドカンパニーと提携して始めるのが新サービス「○○○○」です。

就職先の紹介で
返済期間を短縮

学生はもちろん
社会人も対象

業が社員の奨学金を支援する「奨学金管理・返還制度」はありましたが、管理や運用のし間、制度の整備状況など、さまざまな要因により導入は部の企業に限られていました。今回のサービスは、企業側が支払うのは採用時の紹介料のみ。奨学金支援は、採用競争でも有利に働くので、求職者だけでなく企業側にもメリットがあるといえます。

「〇〇〇〇」登録後に、サービス担当者として個別相談。相談内容に応じた求人者を紹介します。履歴書の添削や面接準備対策などのサポート体制も安心。入社後、試用期間が空いたら返済支援がスタートします。

「奨学金バンク」には、奨学金の返済に不安がある人はもちろん、そでない人からも「月額1万円が浮くことで趣味にお金を使うようになり、モチベーション

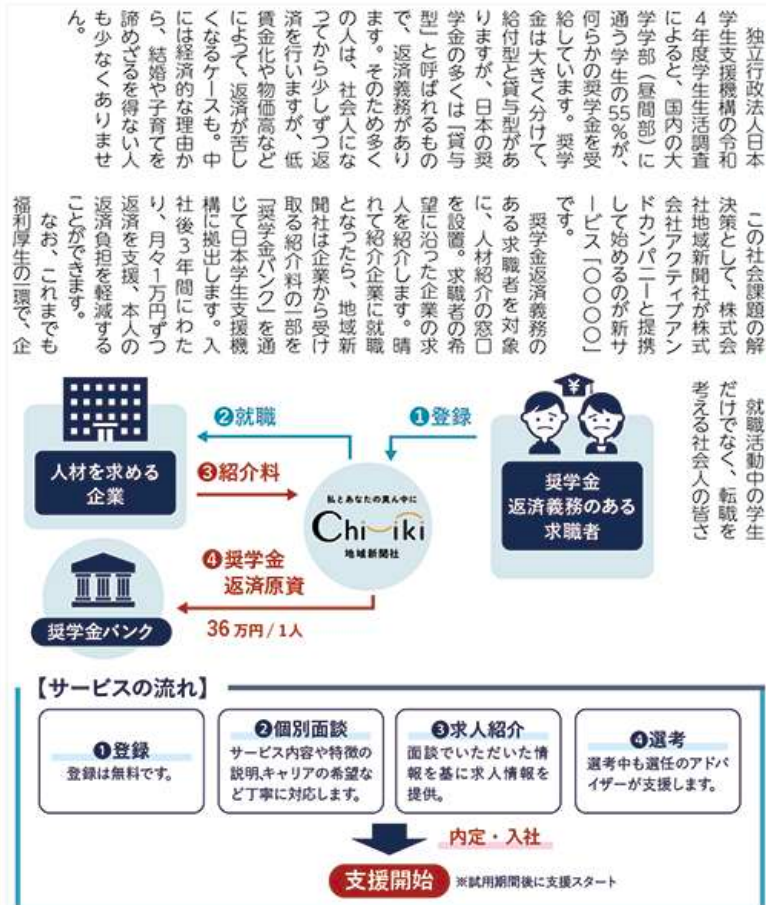
「が上がった」といっ
声で寄せられていま
す。

ぜひ多くの人に知
つてほしいサービスで
す。今後、求人情報
もさらに充実してい
く予定です。この
期待ください。

〔モテイ〕
〔廣告〕

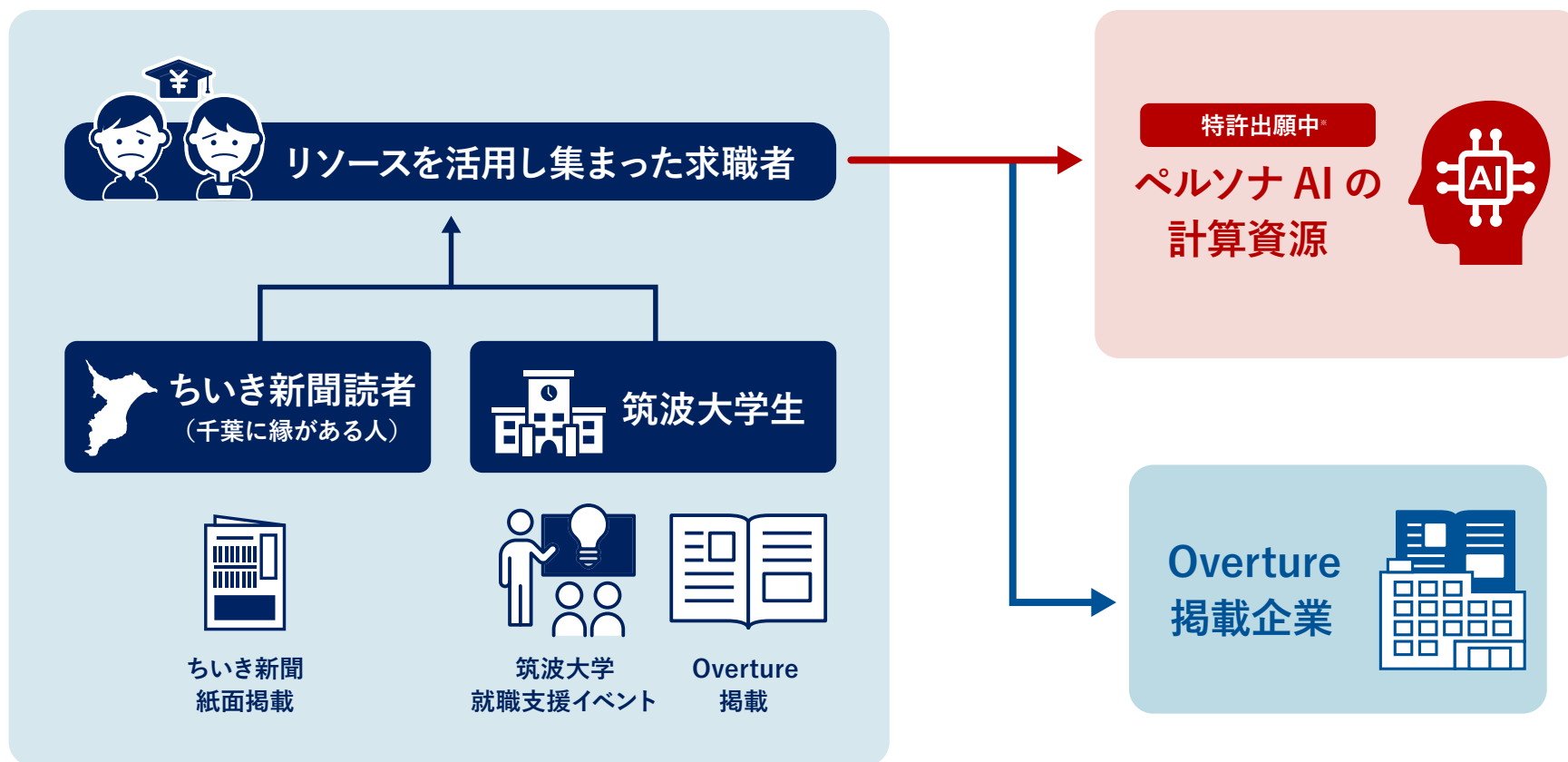
問い合わせ
TEL 047(485)1100(代)
(株)地域新聞社

[登録はこちら](#)





人材紹介だけで終わらない ビジネスモデルの展望



04

新型ビジネスモデル構想

- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X



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



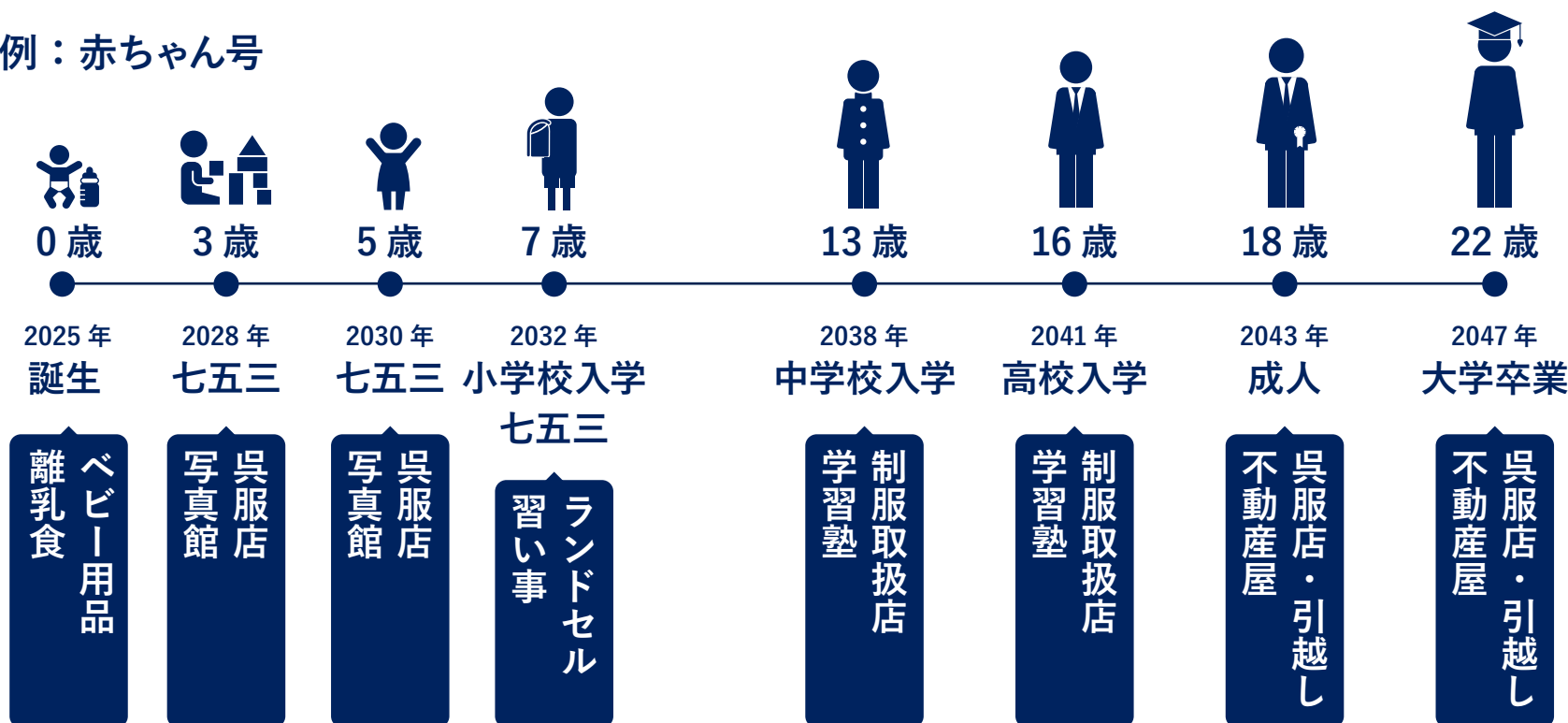
様々な切り口で
人にフォーカスした記事



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

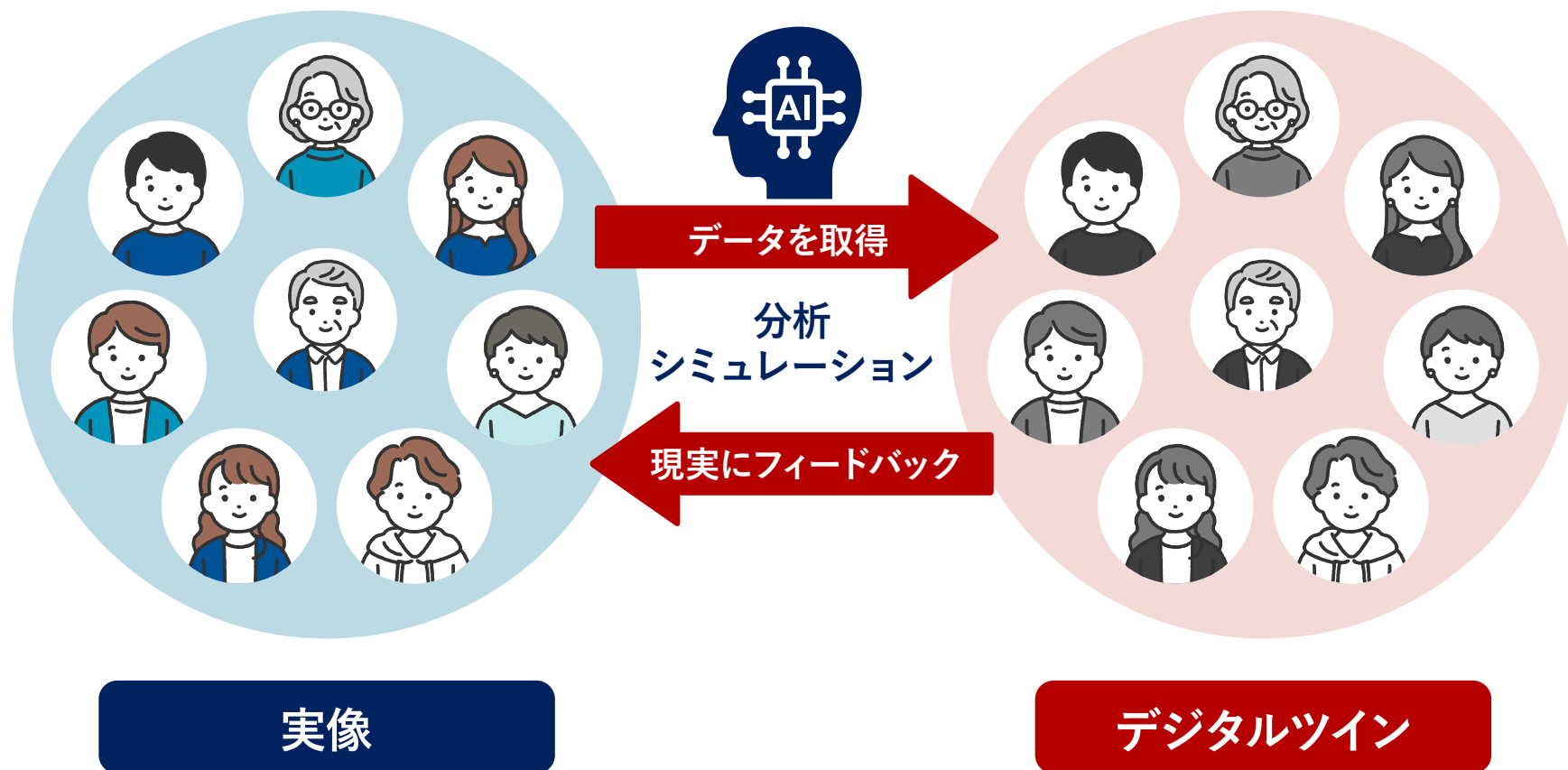


特願2025-114822

「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

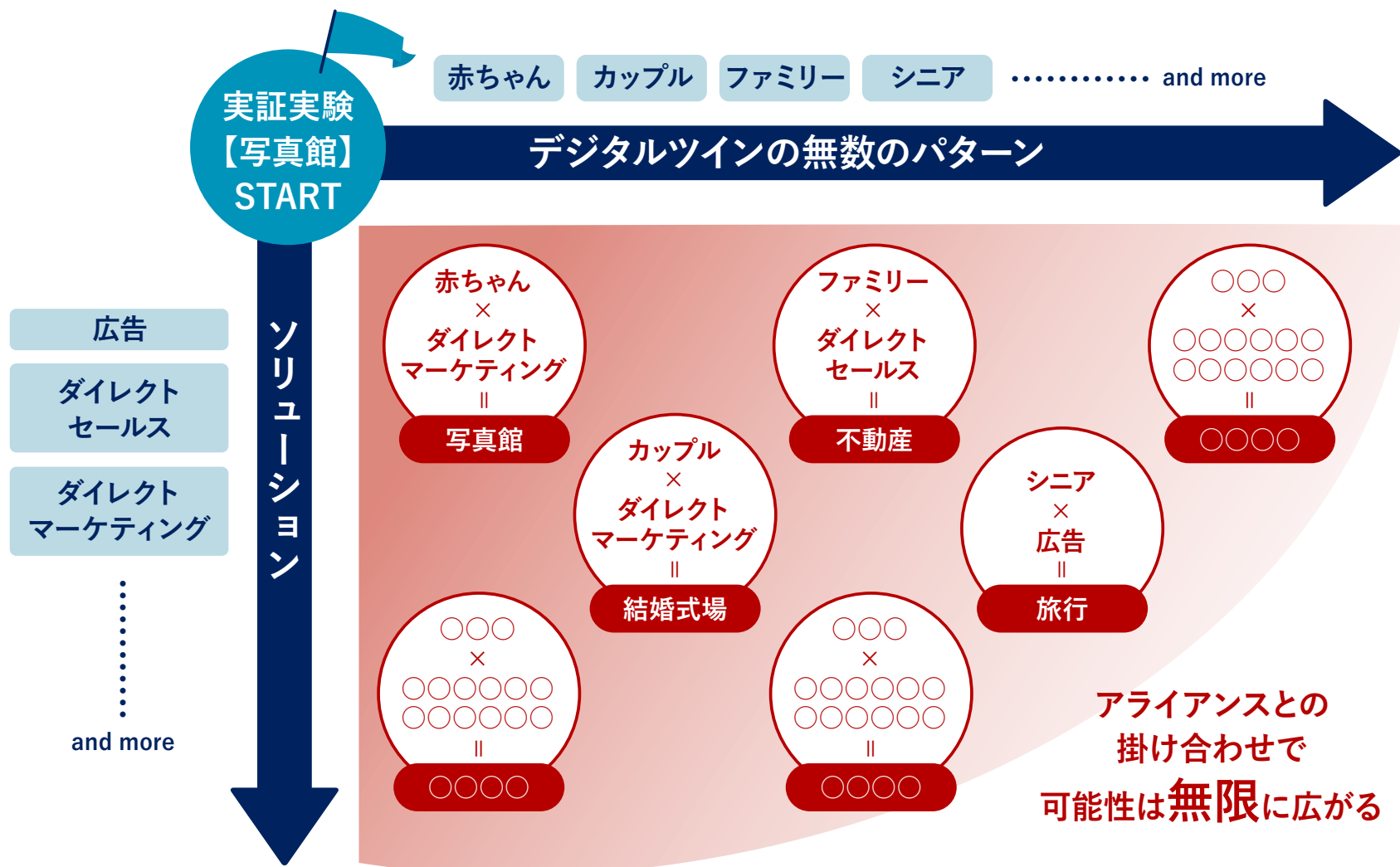


心理状態とデジタルツインとは





ソリューション × デジタルツイン = 無限大に広がる ∞



04

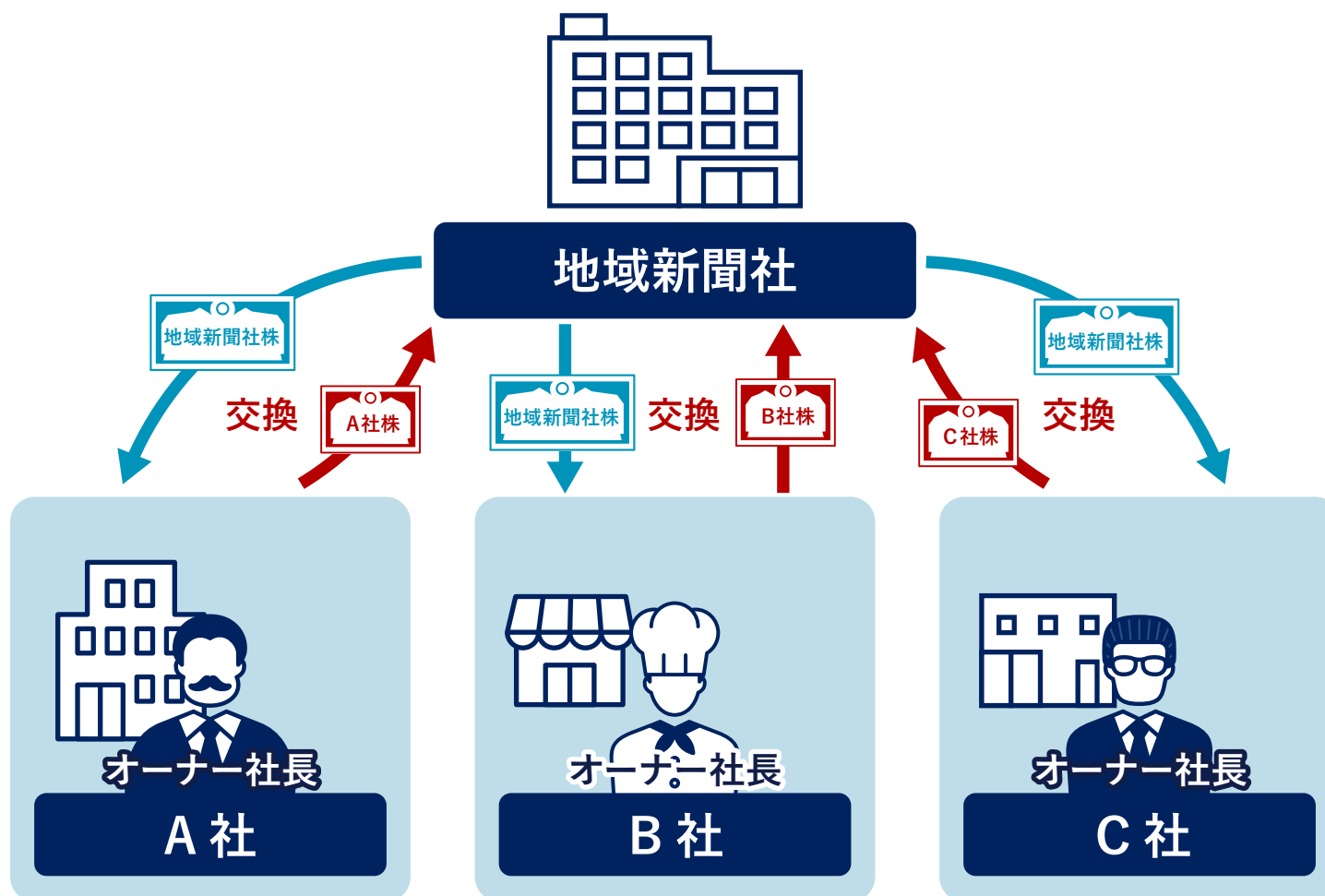
新型ビジネスモデル構想

- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X



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

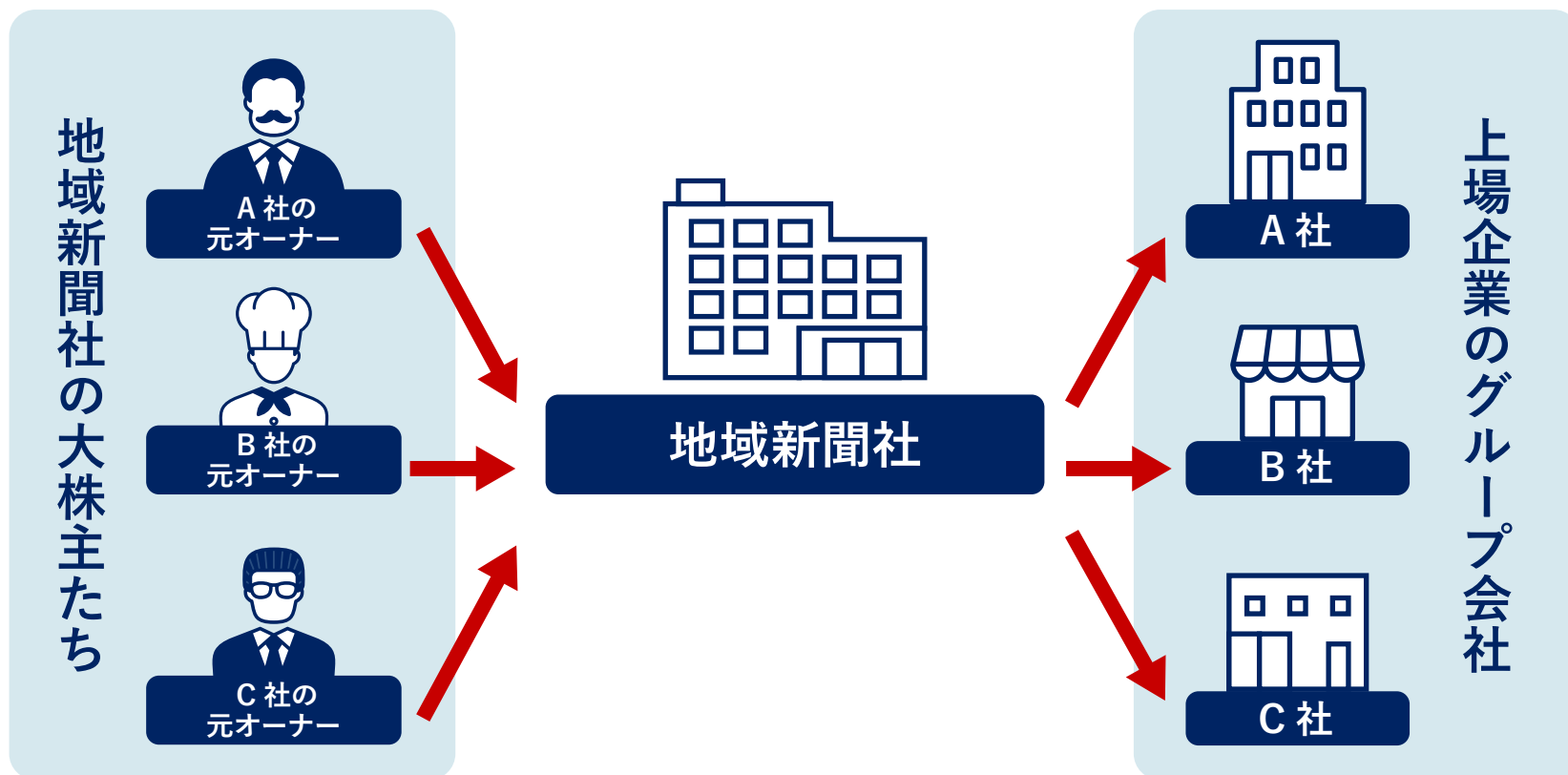




地域の人々が株主となって
支えている会社

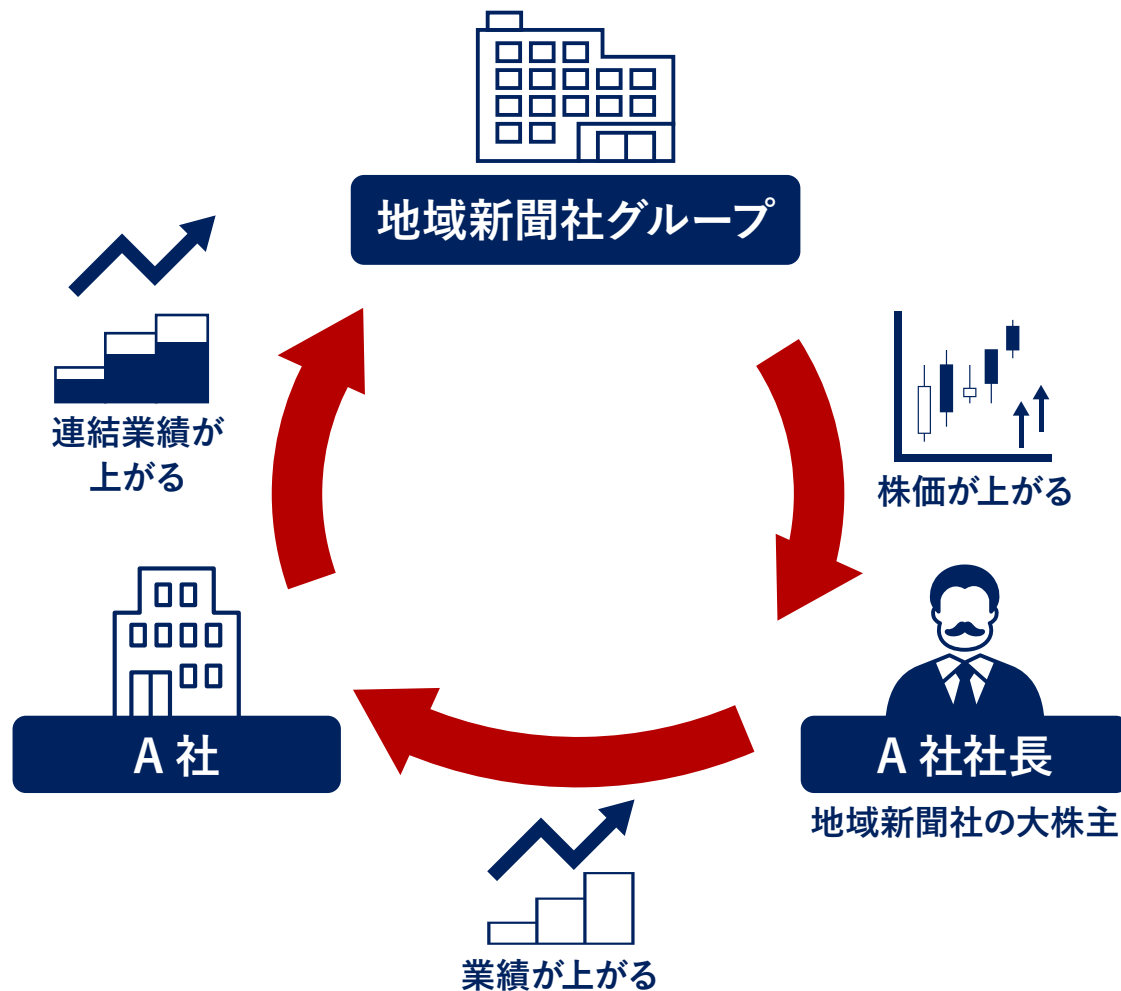


法的には子会社であるが
上下関係のない DAO 型組織※





完璧な正のスパイラル





シーホース コース プレミアム

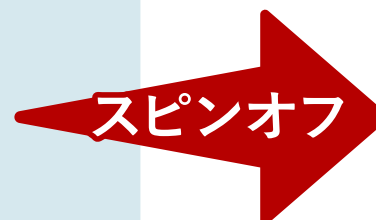


Seahorse Course Premium

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

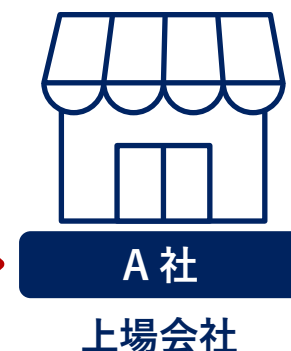


上場会社
地域新聞社グループ



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



参考

【日本経済新聞】「[社説] スピンオフの活用で機動的な事業再編を」(2025.10.3 公開)



M&A ～強烈な Attention～ を目指して！ 地域共創プラットフォーム推進室

地域共創プラットフォーム構想を進める部署として新設



地域共創プラットフォーム
推進室 室長

地場 博文



そうは言っても心配ごとは色々

取締役会を
支配されて
しまうかも…

今はいいけど
心変わりされて
しまったら

会社を自由に
されてしまうのでは
ないか…

事業を切り売り
されてしまうのでは
ないか…



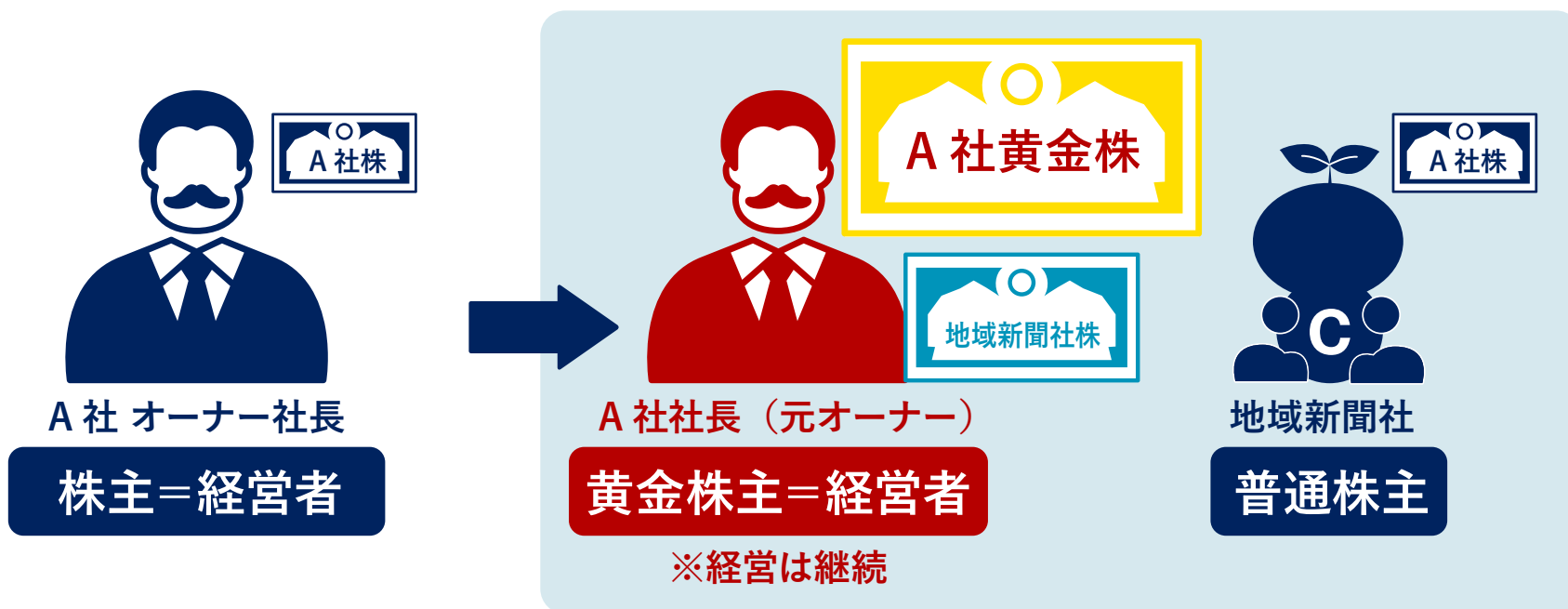
A 社 オーナー社長



Option

元オーナーは黄金株を活用できる

地元上場企業（自社の親会社）の株主としてプレゼンスを確立しつつ、元オーナー社長として黄金株を保有。自身の経営理念や方針を貫けるよう、重要な経営判断に対して拒否権を行使できる仕組みとして黄金株を活用する。



参考

【日本経済新聞】INPEXの上田隆之社長「黄金株、国に不可欠な会社と認知広める」（2025.7.24 公開）

【日本経済新聞】種類株 企業の資金調達を多様に（2025.2.17 公開）



「中小企業ビジネス&イノベーションアワード」受賞



この構想が評価され、文化放送主催「中小企業ビジネス & イノベーションアワード 2025」にて ネクストヒーロー賞（次の時代に大きく飛躍しそうな会社に贈られる賞）を受賞





『#J-WEST CFO Summit 2025』にて基調講演

J-WEST CFO コミュニティ主催の CFO イベント 『#J-WEST CFO Summit 2025』（12月20日 広島にて開催）において、地域共創プラットフォームについて基調講演予定

テーマ：地域が主役になれる時代へ!!

～CFO人材の育成を通じた地域経済の発展を～



12/20(土)

11:00～18:30

テーマ：地域が主役になれる時代へ!!

～CFO人材の育成を通じた地域経済の発展を～

日時：2025年12月20日（土）11：30～18：45（開場11:00～）

参加費：無料

参加者：会場参加（Hiromalab）

住所：広島県広島市中区徳山町3-1ひろしまハイビル2117階

#J-WEST CFO SUMMIT2025



J-WEST CFO
COMMUNITY
SINCE 2023

04

新型ビジネスモデル構想

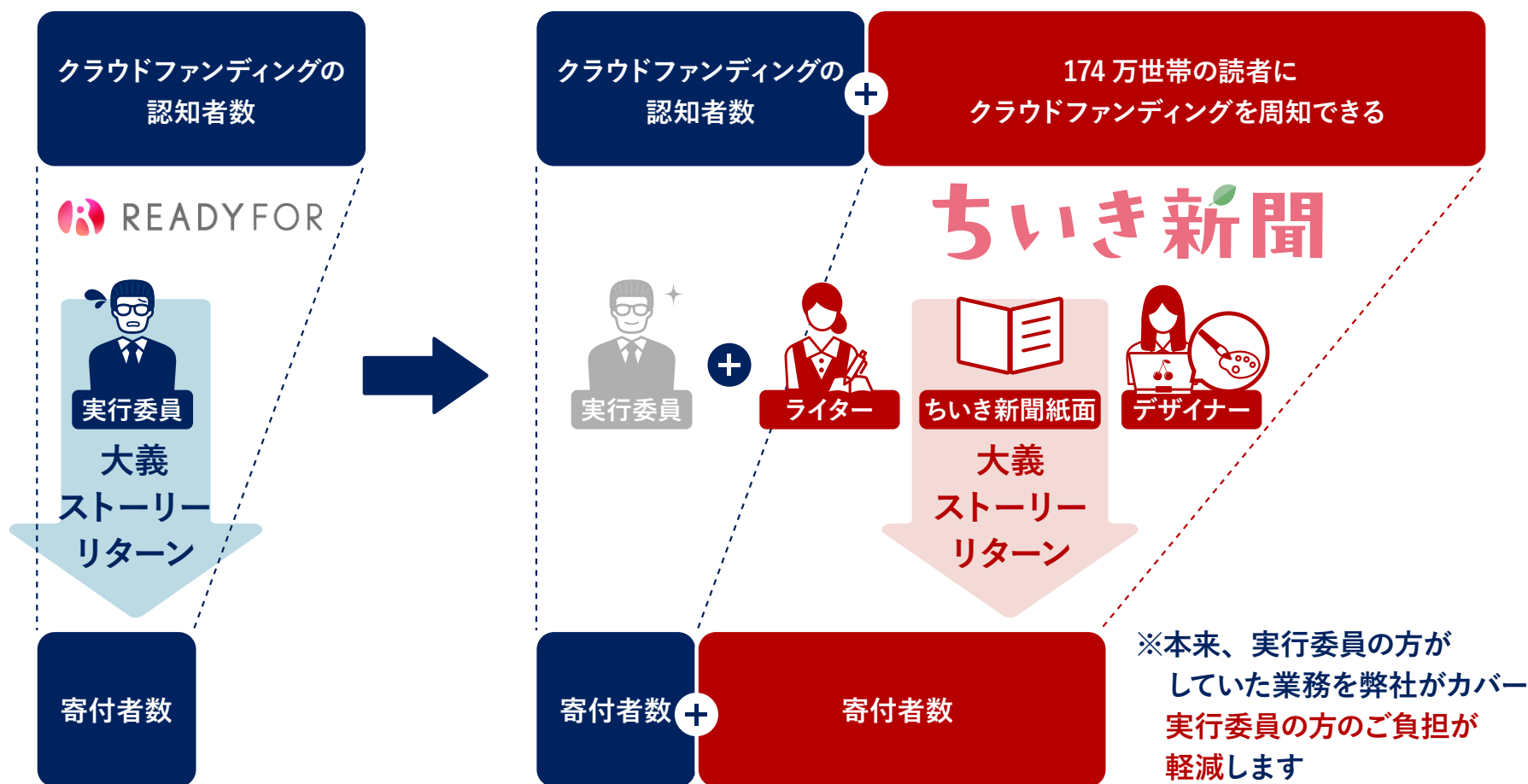
- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X



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





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



05

基本方針・業績計画

Strategic Plan X



KSF（キーサクセスファクター）

KSF 1

売上高：最重要経営指標 **What**

当社が提供する新サービスを含む各種商材が、社会においてどれだけのニーズを有し、受け入れられているかを客観的に示す指標として、売上高を最重要経営指標と位置付ける。

KSF 2

新ビジネスによる第二のコア事業の創出 **How**

以下の取り組み推進による非連続的な収益機会の獲得を目指す。

- ①戦略的アライアンス
- ②地域共創プラットフォーム型 M&A
- ③ペルソナデータベースを活用した AI 関連特許技術の実装



PPM 分析

CashCow

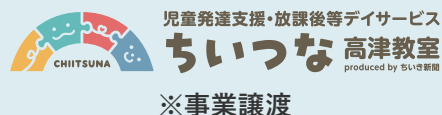


Star



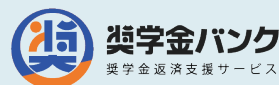
KSF2

41 期中に CashCow に育てる



Dog

地域共創プラットフォーム



ProblemChild

KSF2

新規事業を
生み出す



KSF
1

2025 年 8 月期通期業績計画の上方修正、及び 2025 年 8 月期通期業績予想の開示に関するお知らせ

(2025 年 4 月 15 日公表)

	公表済計画	今回修正計画	増減額 (計画)	増減率 (計画)
売上高	3,201	3,233	31	1.0%
EBITDA	69	84	15	22.3%
営業利益	73	58	-14	-19.7%
経常利益	32	50	18	59.5%
当期純利益	22	30	8	40.3%

※当社の定義する EBITDA= 純利益+減価償却費+ソフトウェア償却費+のれん償却費+支払利息+法人税等合計


**KSF
1**

2026 年計画 ～ EBITDA グロース～

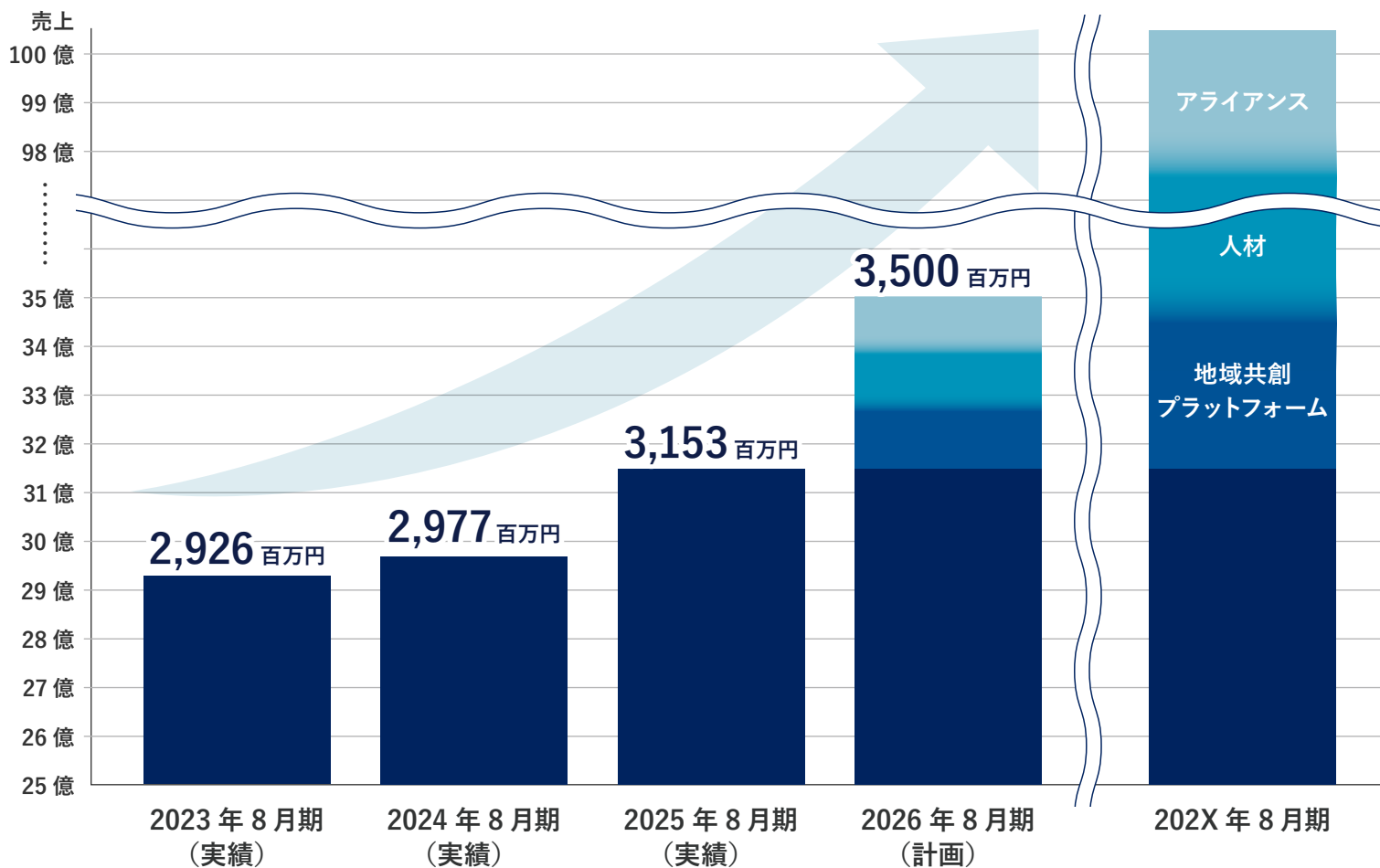
※単位：百万円

	2023 年 8月期実績 (前々期)	2024 年 8 月期 (前期)			2025 年 8 月期 (当期)			2026 年 8 月期 (来期)		
		実績	前年差異		実績	前年差異		計画	前年差異	
			額	%		額	%		額	%
売上高	2,926	2,977	50	101.7%	3,153	176	105.9%	3,500	346	111.0%
EBITDA	-7	32	39	-	86	54	269.1%	-	-	-
営業利益	-20	34	55	-	45	11	133.2%	-	-	-
経常利益	-47	16	64	-	52	35	310.7%	-	-	-
当期純利益	-51	3	54	-	41	37	1189.1%	-	-	-

※EBITDA＝当期純利益＋減価償却費＋ソフトウェア減価償却費＋のれん償却費＋支払利息＋法人税等合計

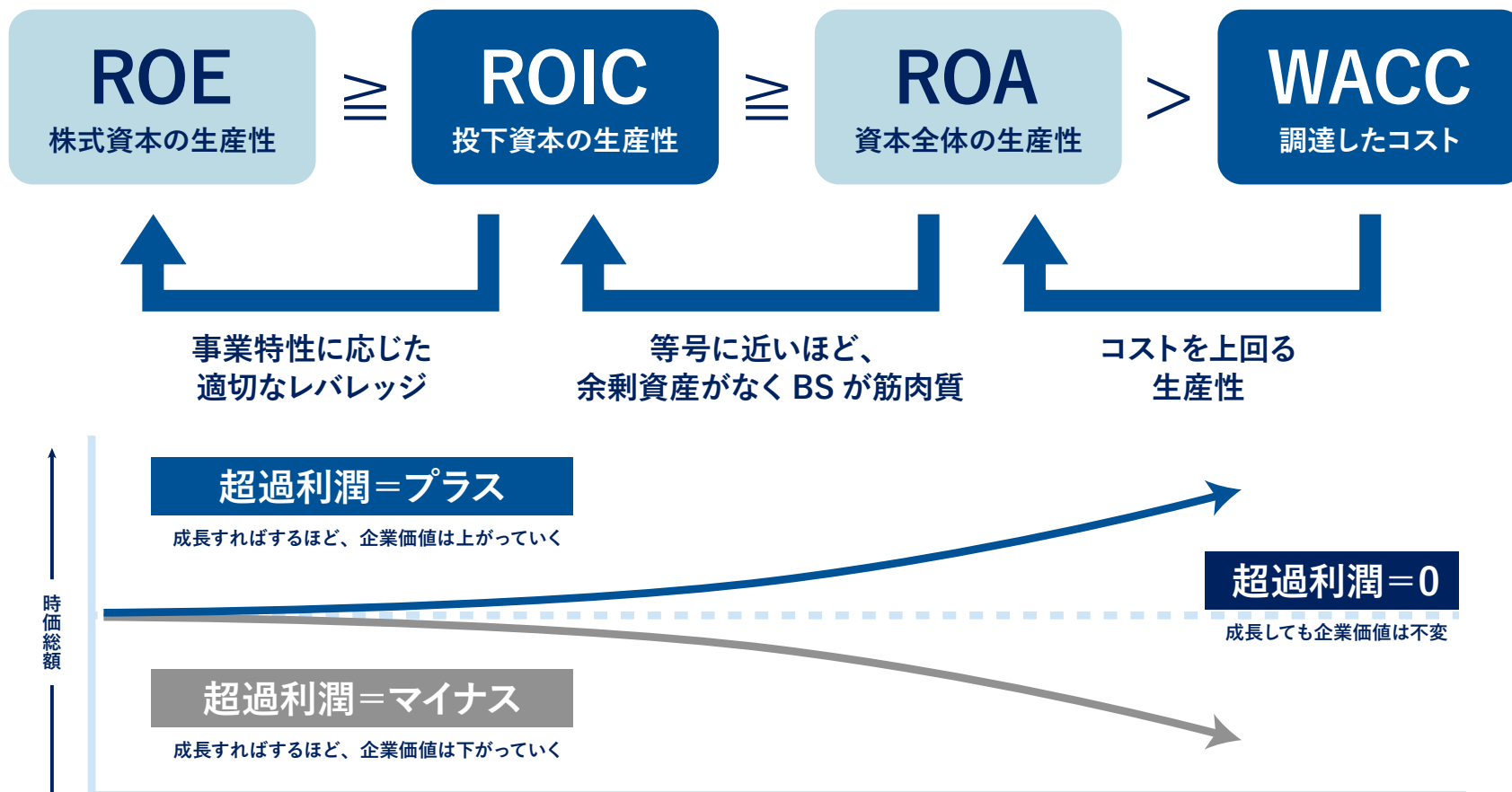
KSF
1

売上





超過利潤と時価総額の相関

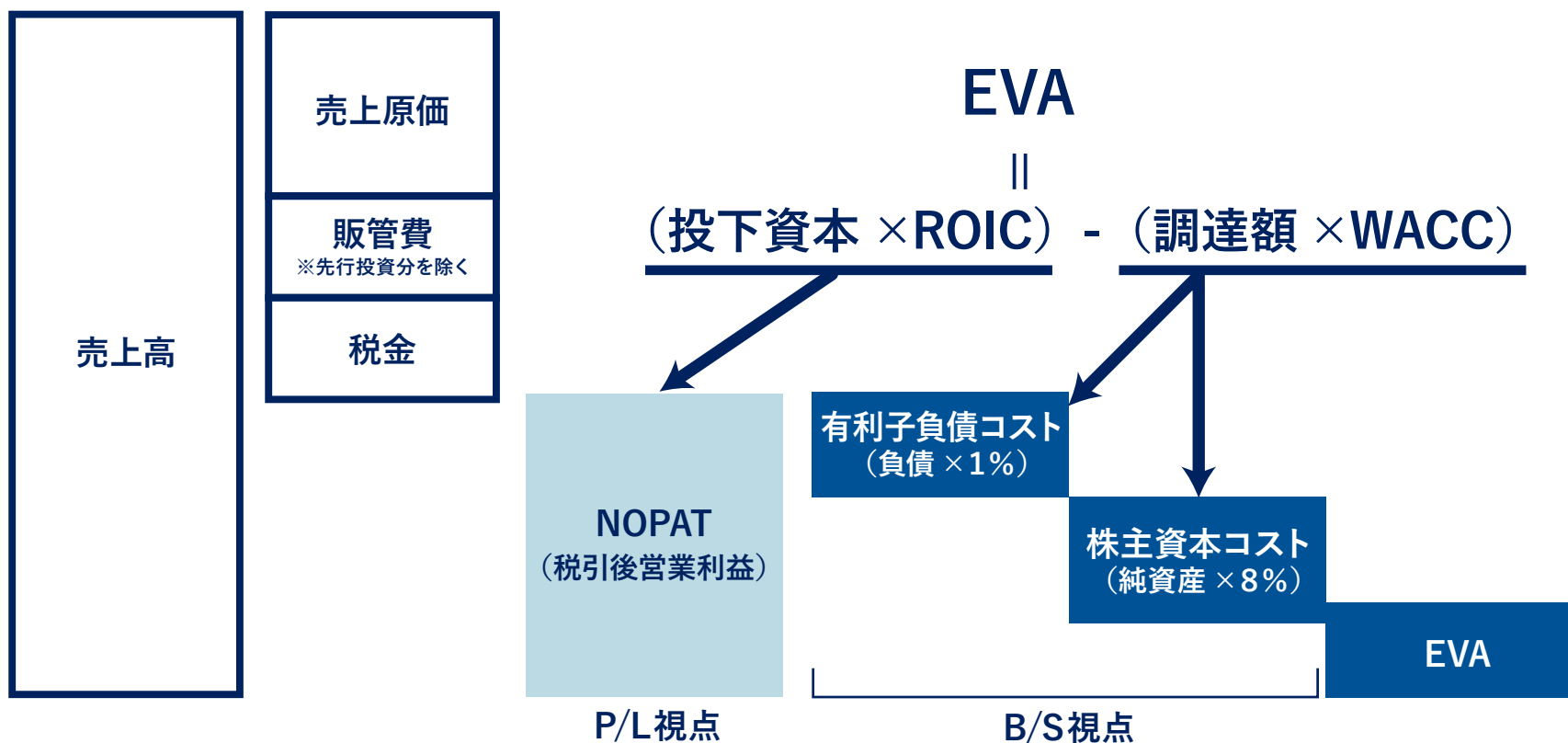


※出典：『三位一体の経営』みさき投資株式会社 著：中神康議（みさきの黄金比）



当社版 EVA（超過利潤）の考え方

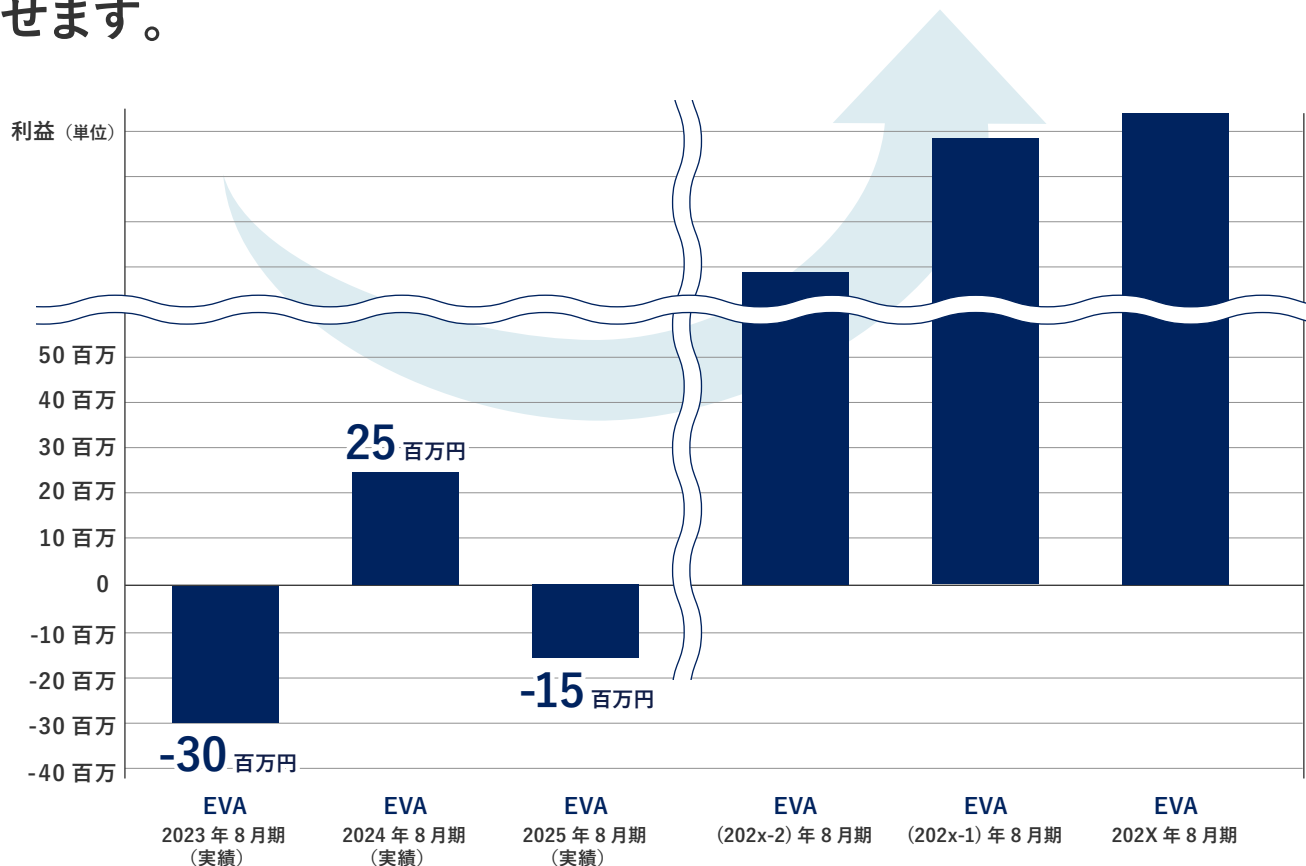
下記の考え方で当社版 EVA を算出し、投資家の期待を上回る超過利潤（経済的価値）を生み出していきます。





EVA

ライツ・オフリングによる純資産の増加によって株主資本コストが上昇しました。結果、EVAは一時的に減少しましたが、ROICの高いアライアンスで上昇トレンドに変化させます。



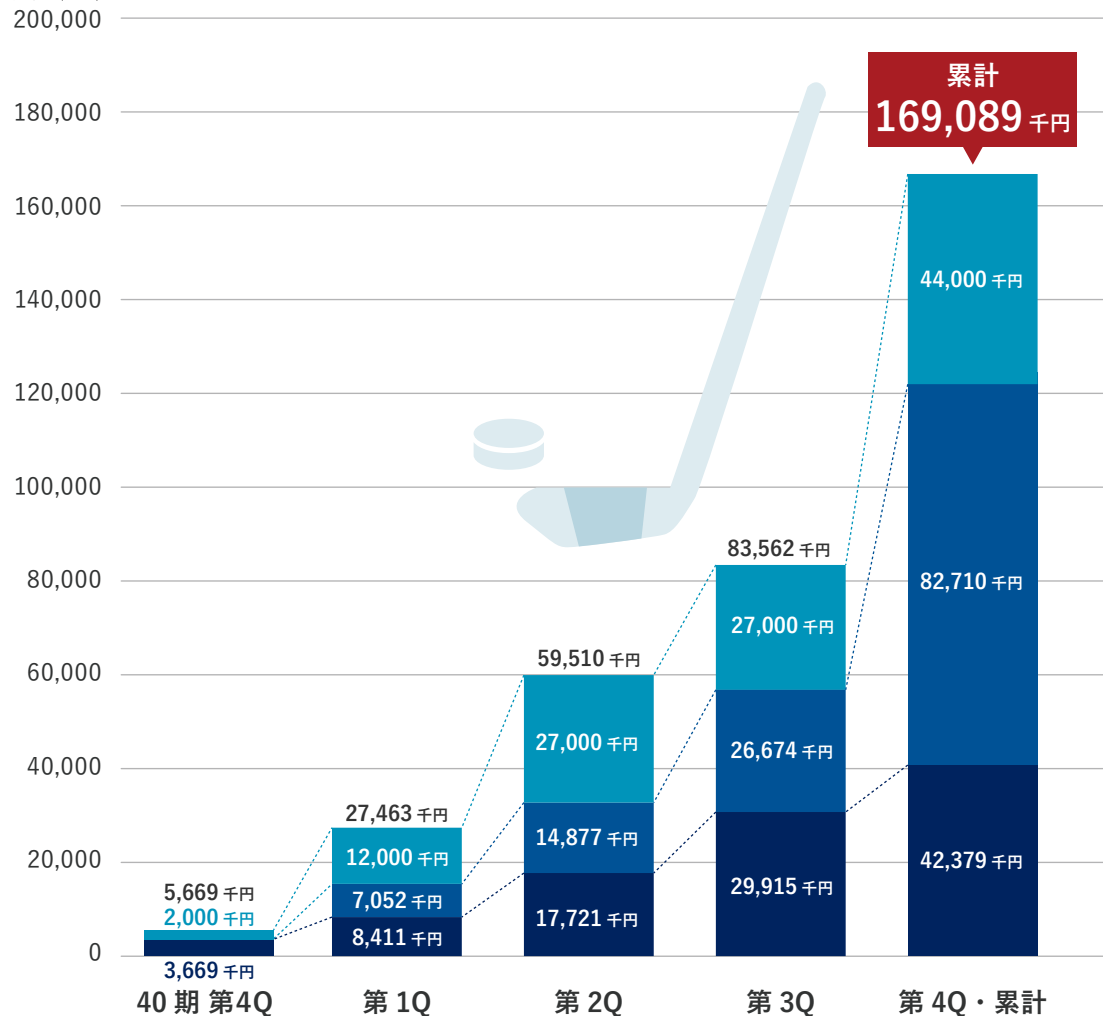


業績グラフ

受注高（千円）

前回公表 (第3四半期)	今回公表 (第4四半期)	累計 (～2025年8月期)
■ プレイブ社業務提携（2025年3月～）		
-	17,000	44,000
■ VC 加盟ほか全国媒体ネットワーク連携（2024年9月～）		
11,797	55,983	82,710
■ ツナグ社業務提携連携（2024年8月～）		
12,194	12,464	42,379
累計受注額		
23,991	85,447	169,089

受注高（千円）

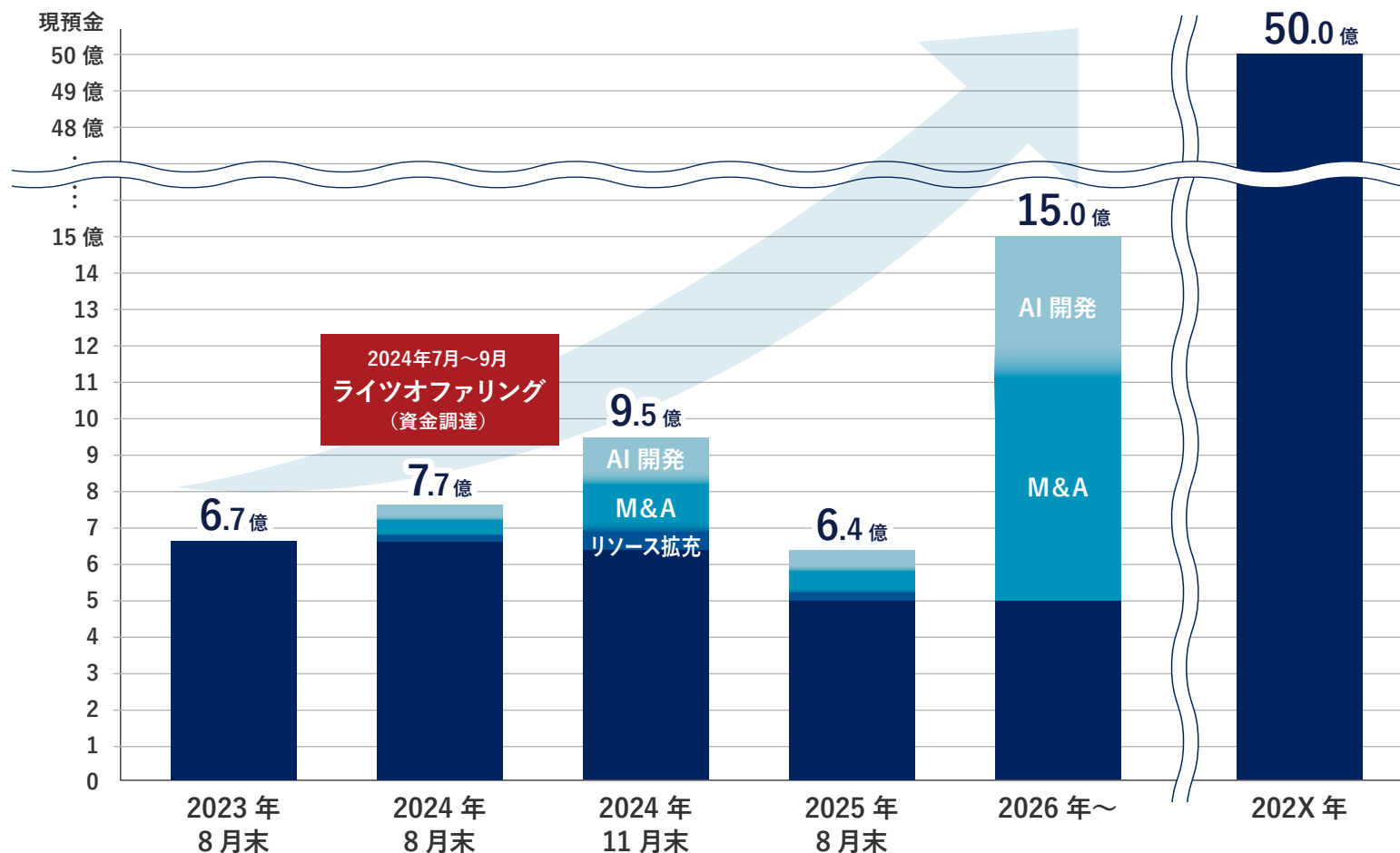


- プレイブ社業務提携関連
- VC 加盟ほか全国媒体ネットワーク連携
- ツナググループ
- 前期累計

KSF
2

資金計画【現預金】

戦略実現のための資金需要



06

サステナビリティを支える 人的資本経営

Strategic Plan X



企業に求められること

利益のために環境（ESG）や
人を犠牲にする企業



~~サステナブル~~



人を犠牲に
する企業

財務（利益）
環境（ESG）
人的資本

サステナビリティの
達成

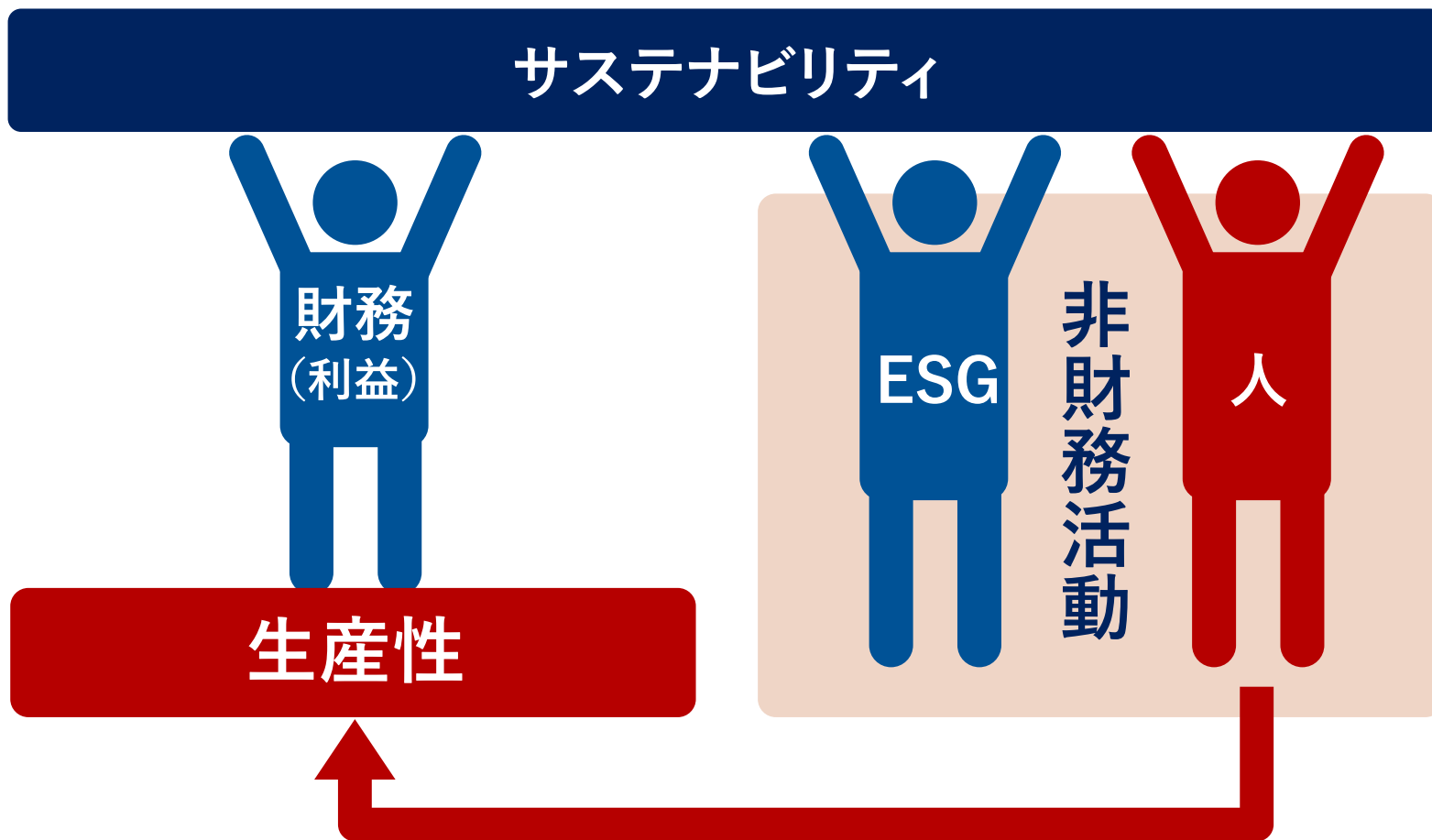


環境を犠牲に
する企業

START



人的資本経営の方針（非財務活動）





人的資本経営の方針（非財務活動）

「人を犠牲にしない経営」

Q. 何のためにここで働いているのですか？

A. 地域新聞社で働いている自分のことが私は大好きなんです

当社の持続的な成長や事業価値の向上において、人材は最も重要な経営資源であると考えております。当社が考える人的資本経営とは、「人を犠牲にしない」経営です。「もしお金と時間に余裕があれば、本当は他のことがしたい」と思うのであれば、それは自分の人生を犠牲にしていることになります。従業員が当社で働く意義を見出すことを理想とし、評価されるために働くのではなく、一人一人が自らの幸せのために働ける、やりがいのある環境づくりに努め、エンゲージメント向上をイノベーション創出の原動力としてまいります。



「生産性」と「人の心」の関係性

人の心

従業員満足度

従業員幸福度

エンゲージメント

≠

?

∞

生産性
イノベーション



エンゲージメント向上に欠かせない風土

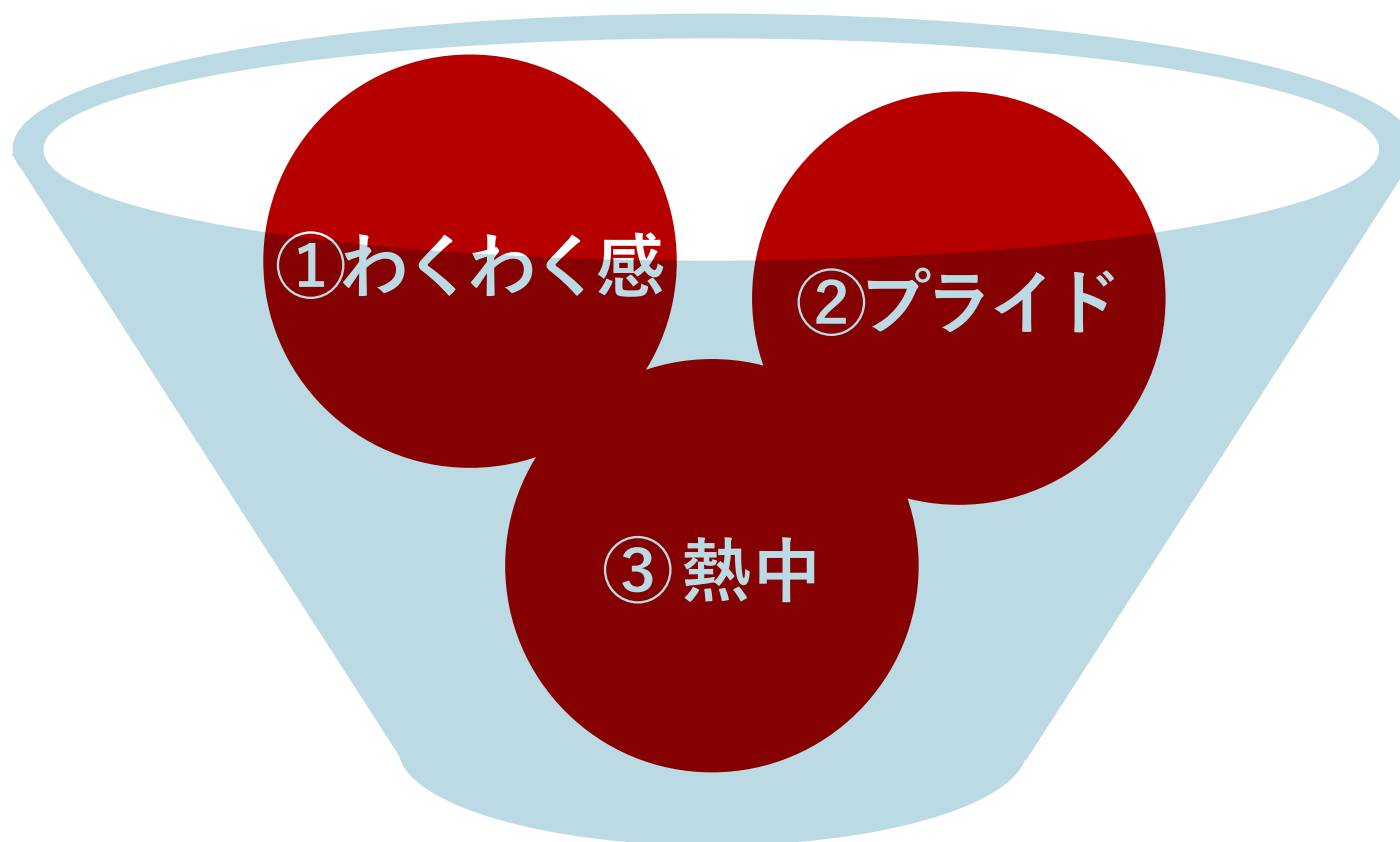
心理的安全性

※「十分条件」ではないが「必要条件」



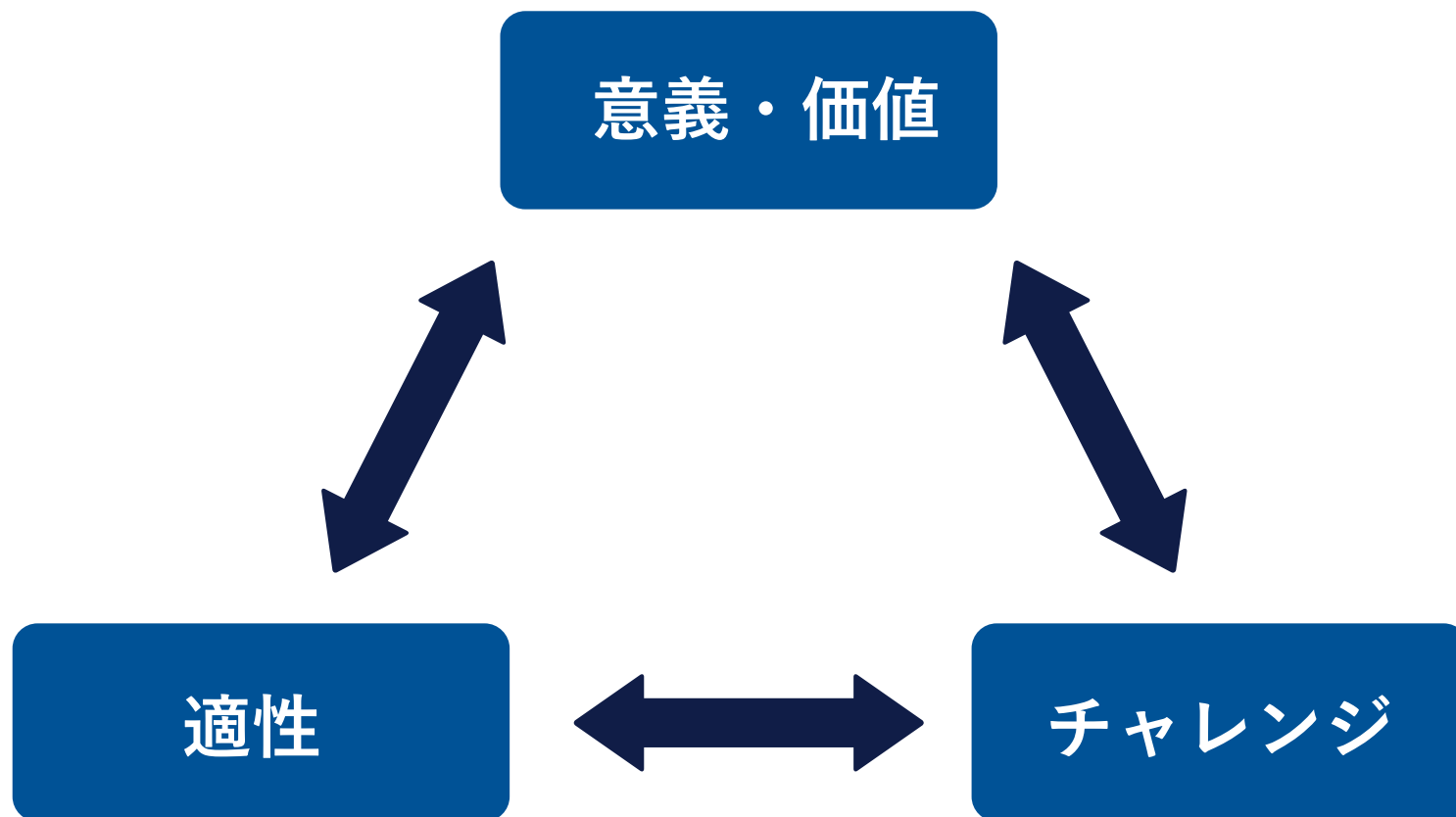


エンゲージメントの心理風景



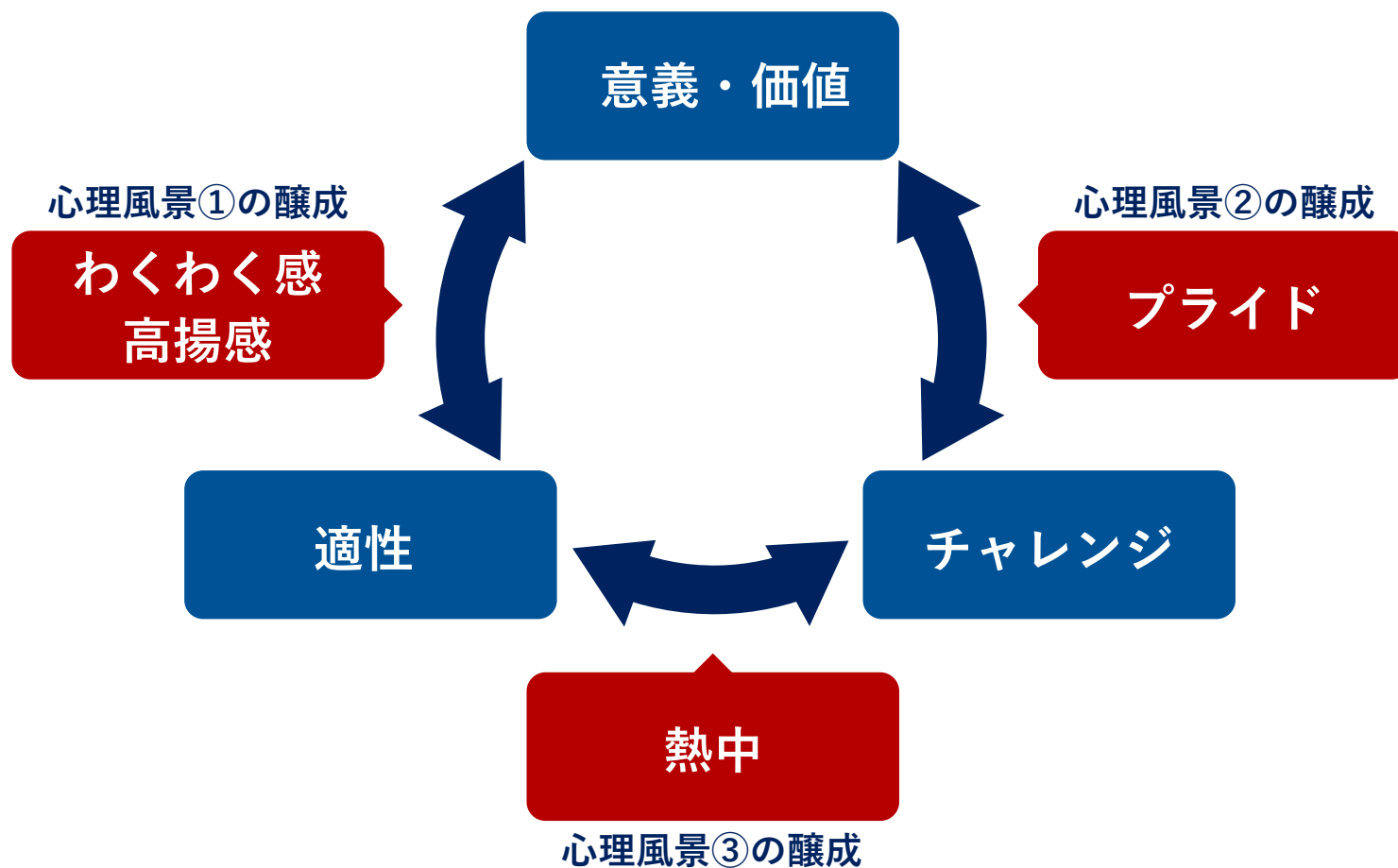


人的資本経営のアクションプランターゲット (APT)





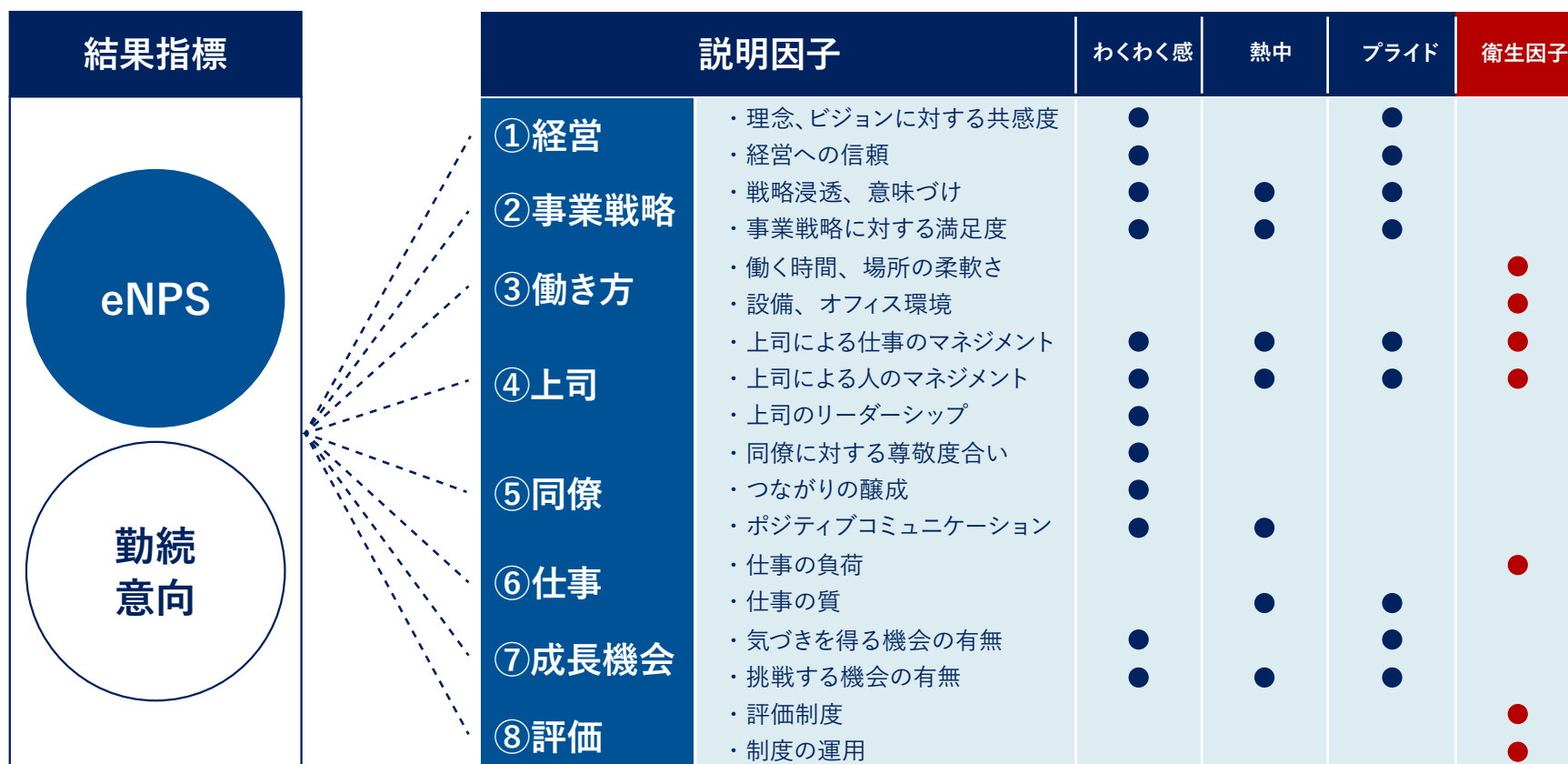
エンゲージメントと人的資本経営（APT）の関係図





エンゲージメントサーベイ

eNPS と勤続意向を結果指標とし、その要因を 8 つの項目に分けて調査



※衛生因子（要因）とは…満たされなくなるとエンゲージメントの低下をもたらす要素のこと



eNPS とは…

eNPS は「Employee Net Promoter Score」の略で、従業員のエンゲージメントを数値化する手法の一つ。

「あなたは現在の職場を親しい友人や知人にどの程度お勧めしたいと思いますか？」という質問に対して、0～10 点の 11 段階評価で回答。

この eNPS の値が大きいほど、従業員のエンゲージメントが高いことを示す。

※eNPS は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標。

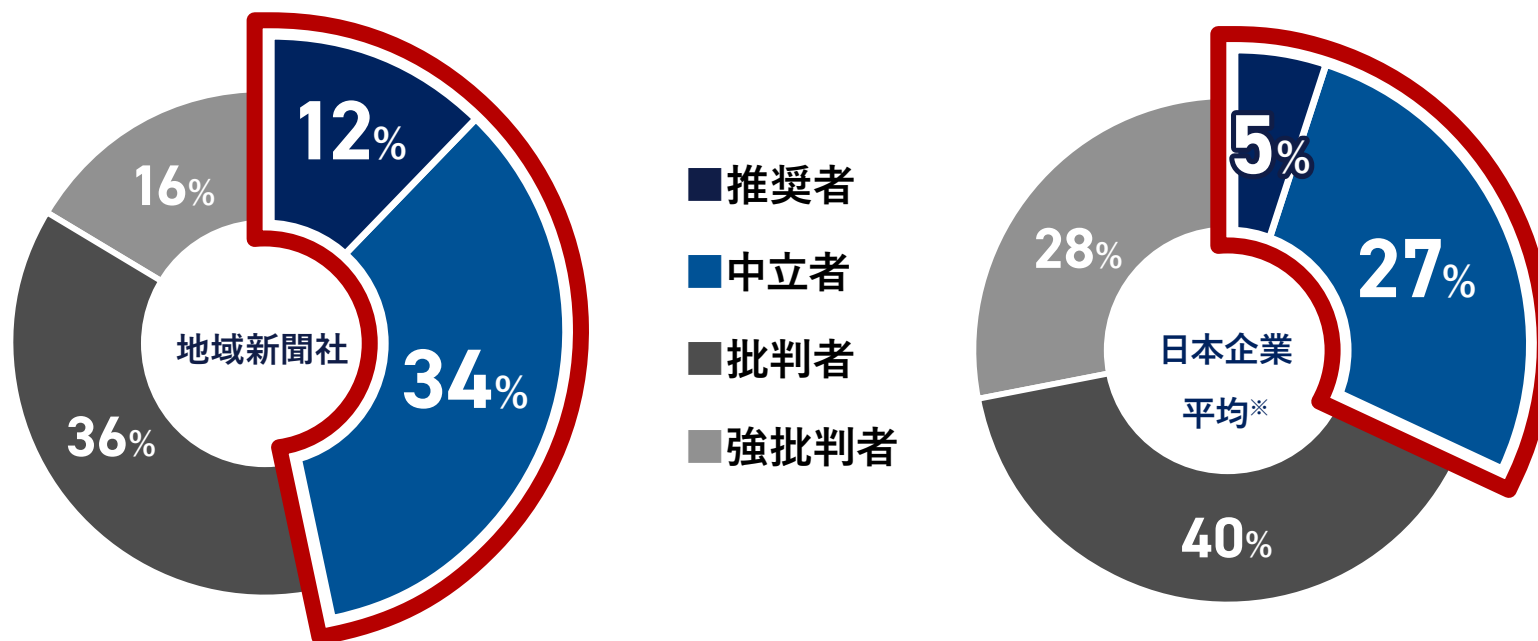




エンゲージメントスコア 2024 年 11 月 18 日現在

平均よりも 23pt 高い結果となりましたが、当社の目指す数値と実現のためのアクションプランを策定して、エンゲージメントスコアを KPI として設定します

■eNPS



※株式会社リクルートが提供する「Geppo 組織サーベイ」より ※記名制にて集計 ※株式会社リクルート調べ

07

企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

- ① 個人版バリュー投資家
- ② 個人版グロス投資家

Strategic Plan X



訴求したい投資家



個人版
バリュー
投資家



個人版
グロース
投資家



FP スタイル様主催 個人投資家向け IR セミナーの様子



07

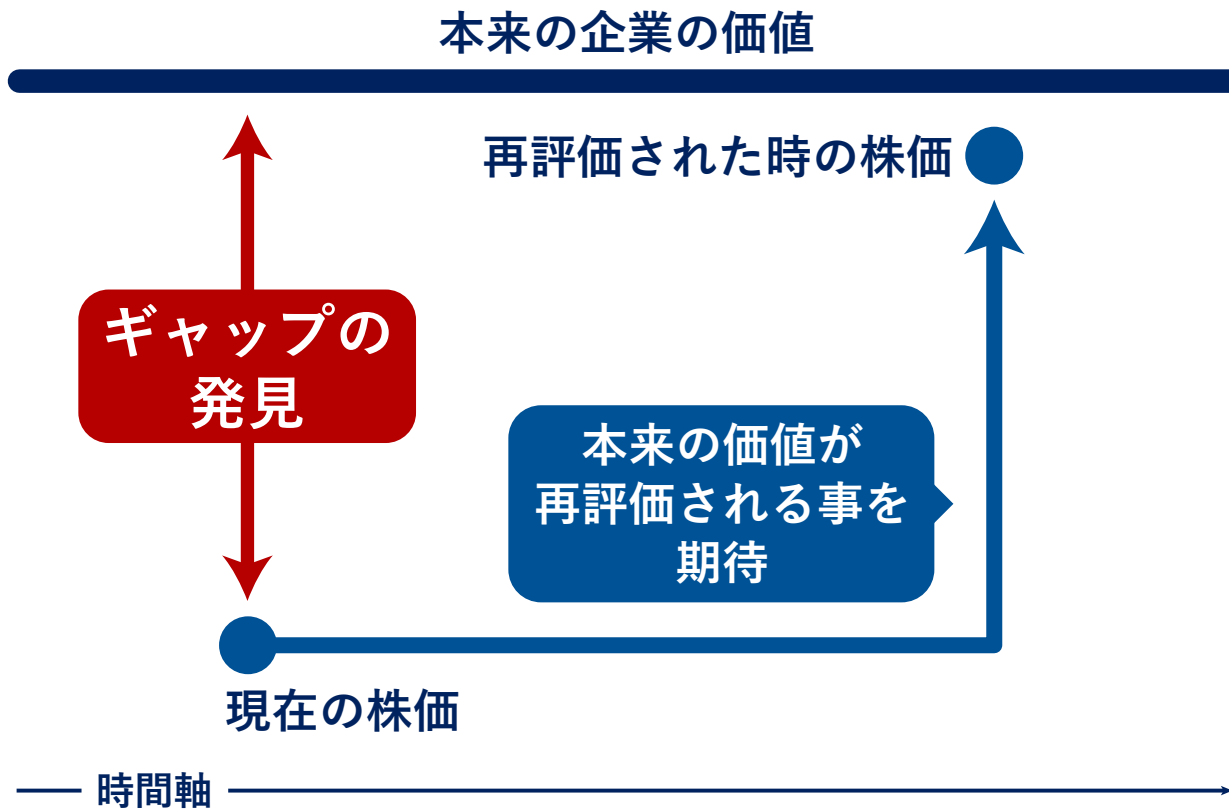
企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

- ① 個人版バリュー投資家
- ② 個人版グロース投資家

Strategic Plan X



バリュー投資家





07

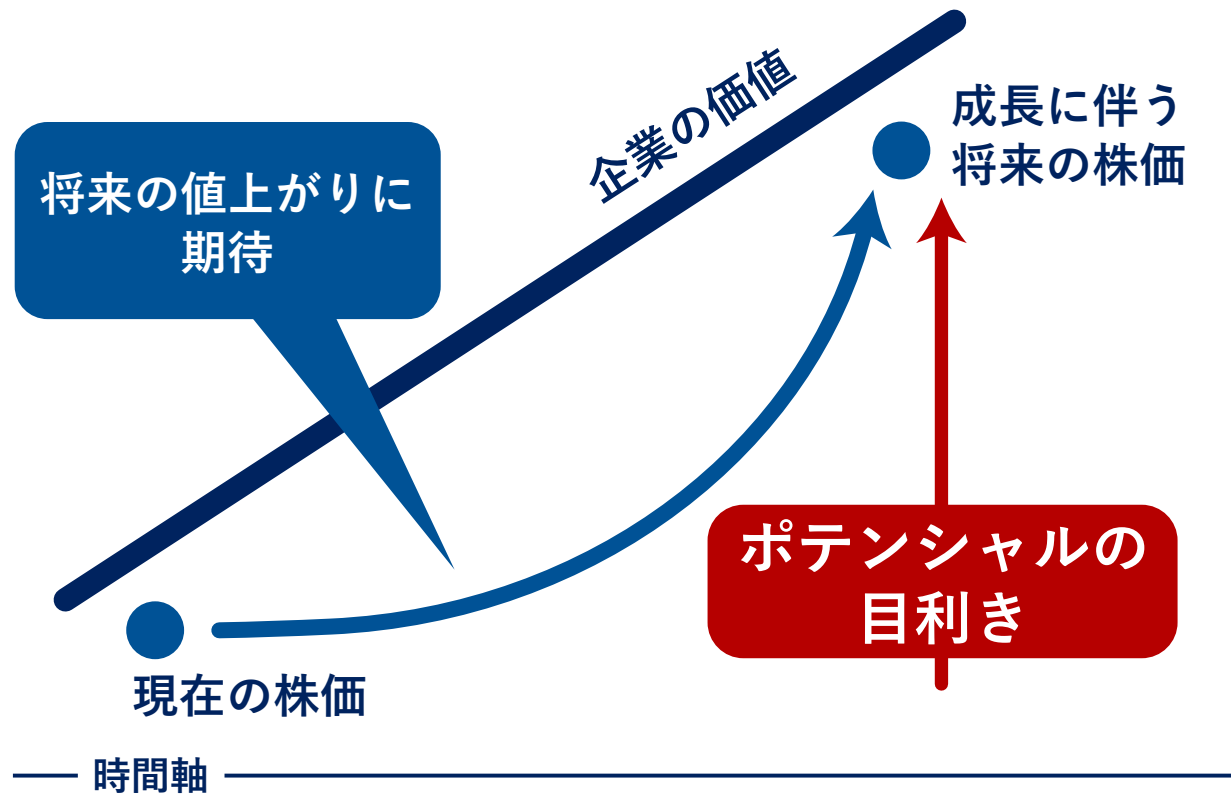
企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

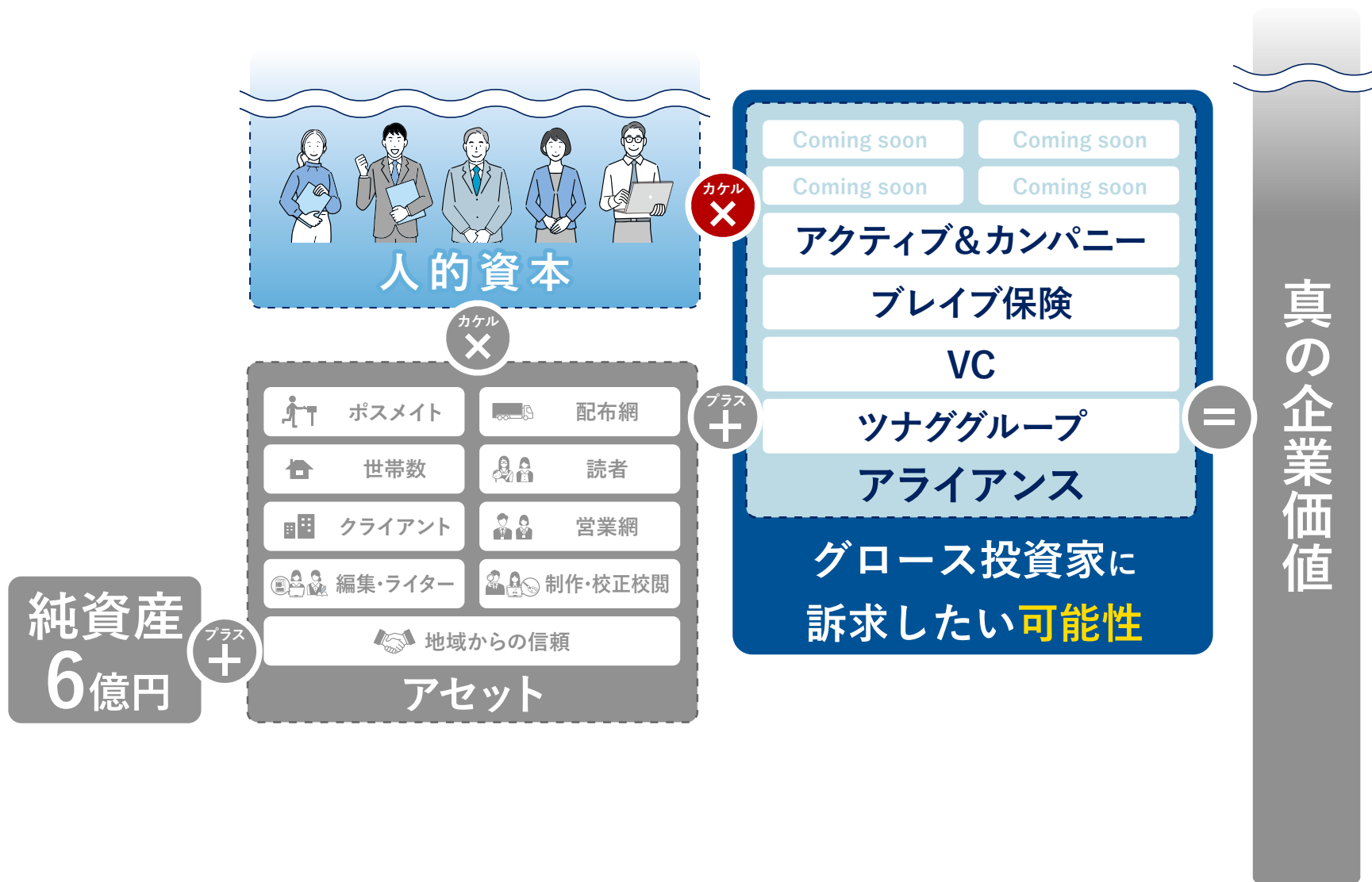
- ① 個人版バリュー投資家
- ② 個人版グロース投資家

Strategic Plan X



グロース投資家







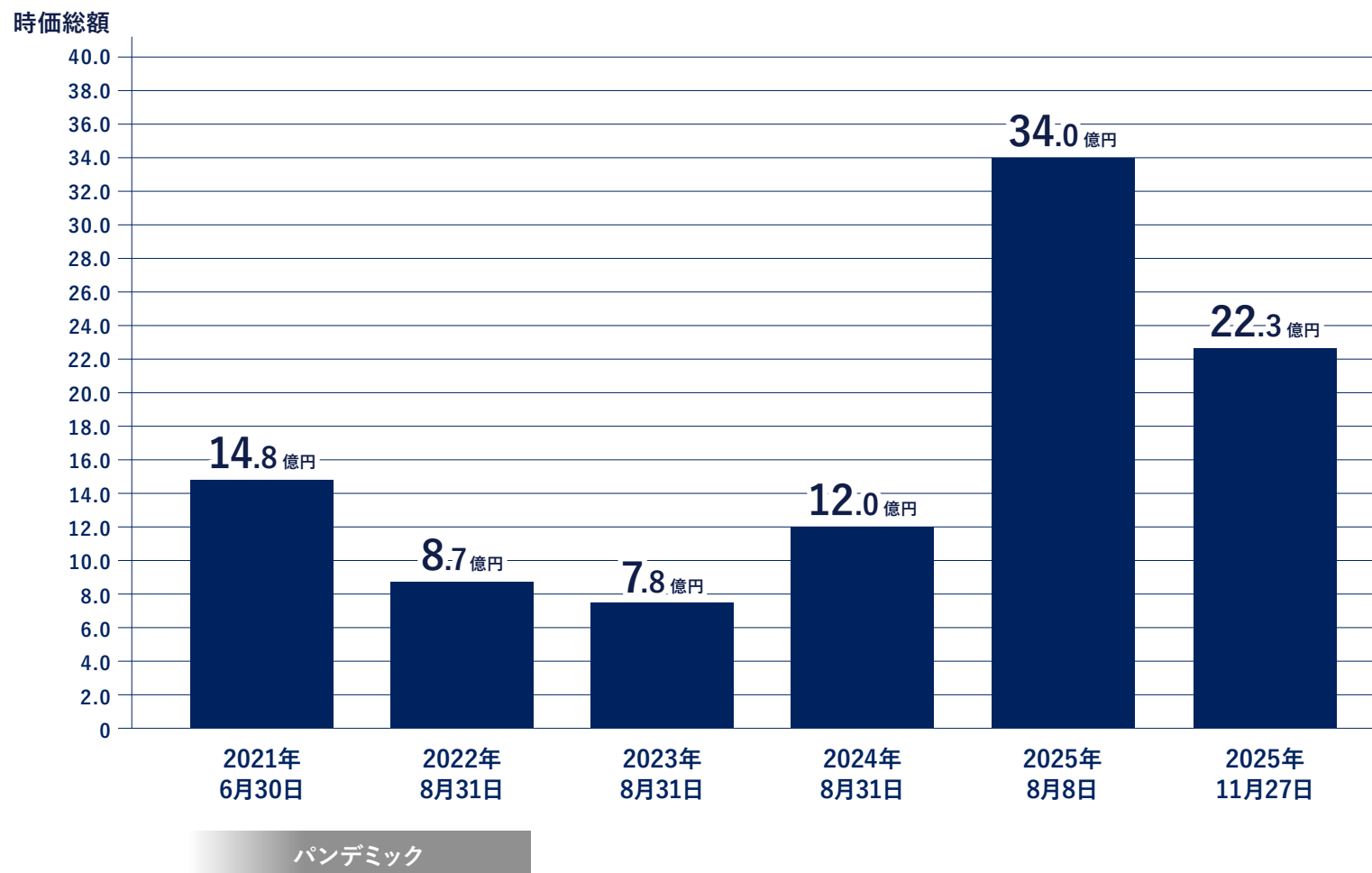
BackCasting アプローチ

アセットやアライアンス (12) を訴求することで現在の株価に
反映・織り込ませることで





時価総額の推移





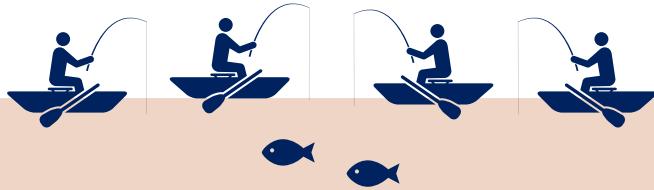
08

市場環境

Strategic Plan X



ブルーオーシャン市場の希求

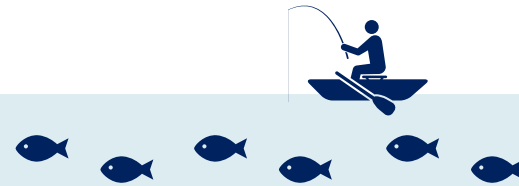


レッドオーシャン (競争戦略)

競争相手が**多い**



- ・ 競争排除
- ・ 低価格、高付加価値



ブルーオーシャン

競争相手が**少ない**



- ・ 新たなマーケットを見つける
- ・ マーケットを創造する

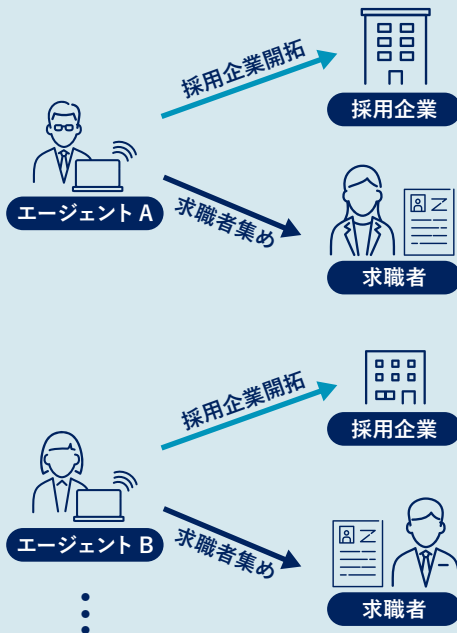


付加価値型新モデルの圧倒的な強み

- ・ 差別化 (V)
- ・ 希少性 (R)
- ・ 模倣困難性 (I)
- ・ 組織 (O)

従来型

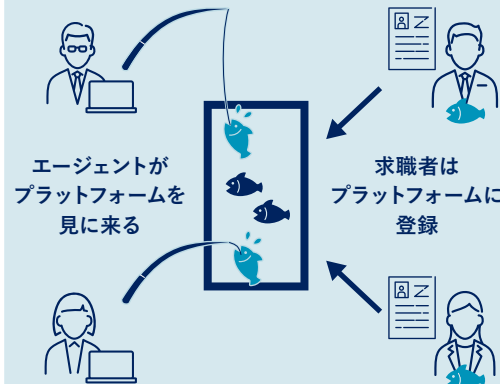
エージェントごとに、採用企業と求職者をそれぞれ集めていた



釣り堀型モデル

主要なエージェントと求職者が集まるプラットフォームを作成

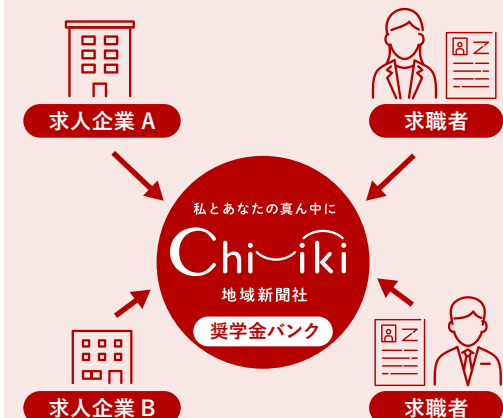
それぞれ開拓する必要がなくなった



付加価値型

地域新聞社モデル

「奨学金バンク」という
強みを生かした
奨学金返済支援型
人材紹介ビジネス





M. ポーター教授の「競争戦略」※レッドオーシャンでの戦い方

排除（大企業による低価格 or 高付加価値競争）→独占市場指向型

レッド



ピンク



ブルー

シェアを独占するのに体力が必要。大きなリソースがある企業のみとれる戦略

W.C. キム教授の「ブルーオーシャン戦略」

発見・創造（参入障壁が低いケース）→先行者利益型

ブルー



ピンク



レッド

競争優位性が持続しないため、大企業による駆逐が起こる

W.C. キム教授の「ブルーオーシャン戦略」

発見・創造（参入障壁が高いケース）→当社のアセット活用型アライアンス戦略

ブルー

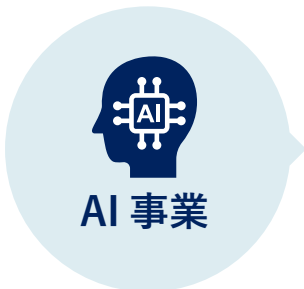


ブルー



ブルー

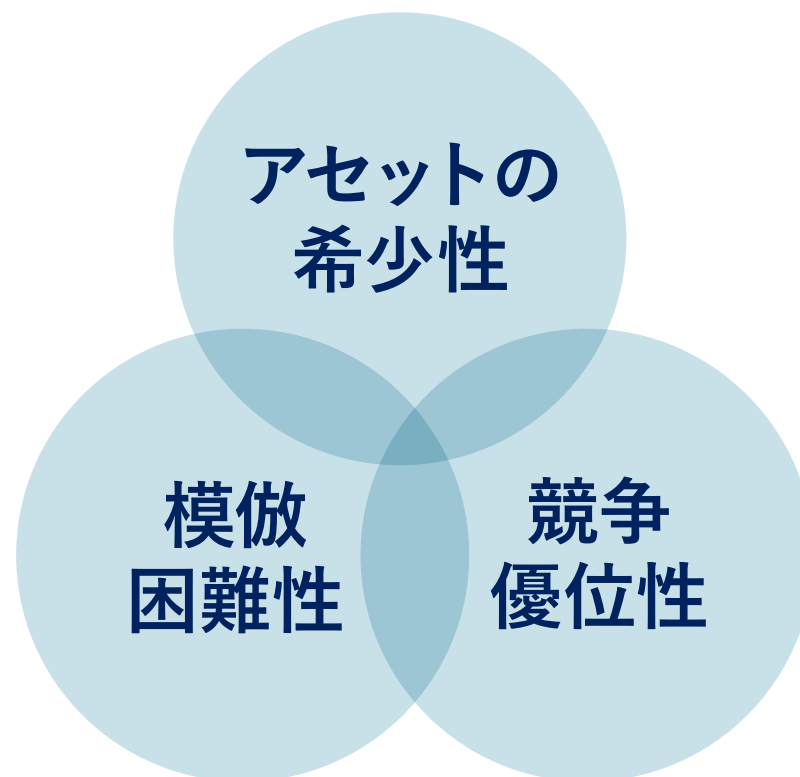
希少性、模倣困難性→競争優位性の維持・担保



時間軸



9つ全て揃っていることによる 参入障壁の確立





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。





新しいマーケットの創造 (ブルーオーシャンマーケット)

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for

Searching for



ブレイブ
少額短期保険株式会社



奨学金バンク
奨学金返済支援サービス



TSUNAGU GROUP
H O L D I N G S Inc.



地域のうれしいを届けるフリーメディア
HAPPY MEDIA

アライアンス



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、各分野の著名な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)



戦略
ディスクロージャー
(投資家エンゲージメント)



社員
エンゲージメント
(CHRO 機能)



コーポレートガバナンス
&
クライシスマネジメント



マーケティング
(戦略コンサルティング)



プライベート
エクイティファンド
(Board3.0)



企業価値向上



Advisory Board



09

リスク情報

Strategic Plan X



アドバイザーボードの参画

■ コーポレートガバナンス&クライシスマネジメント

白井 邦芳 さん

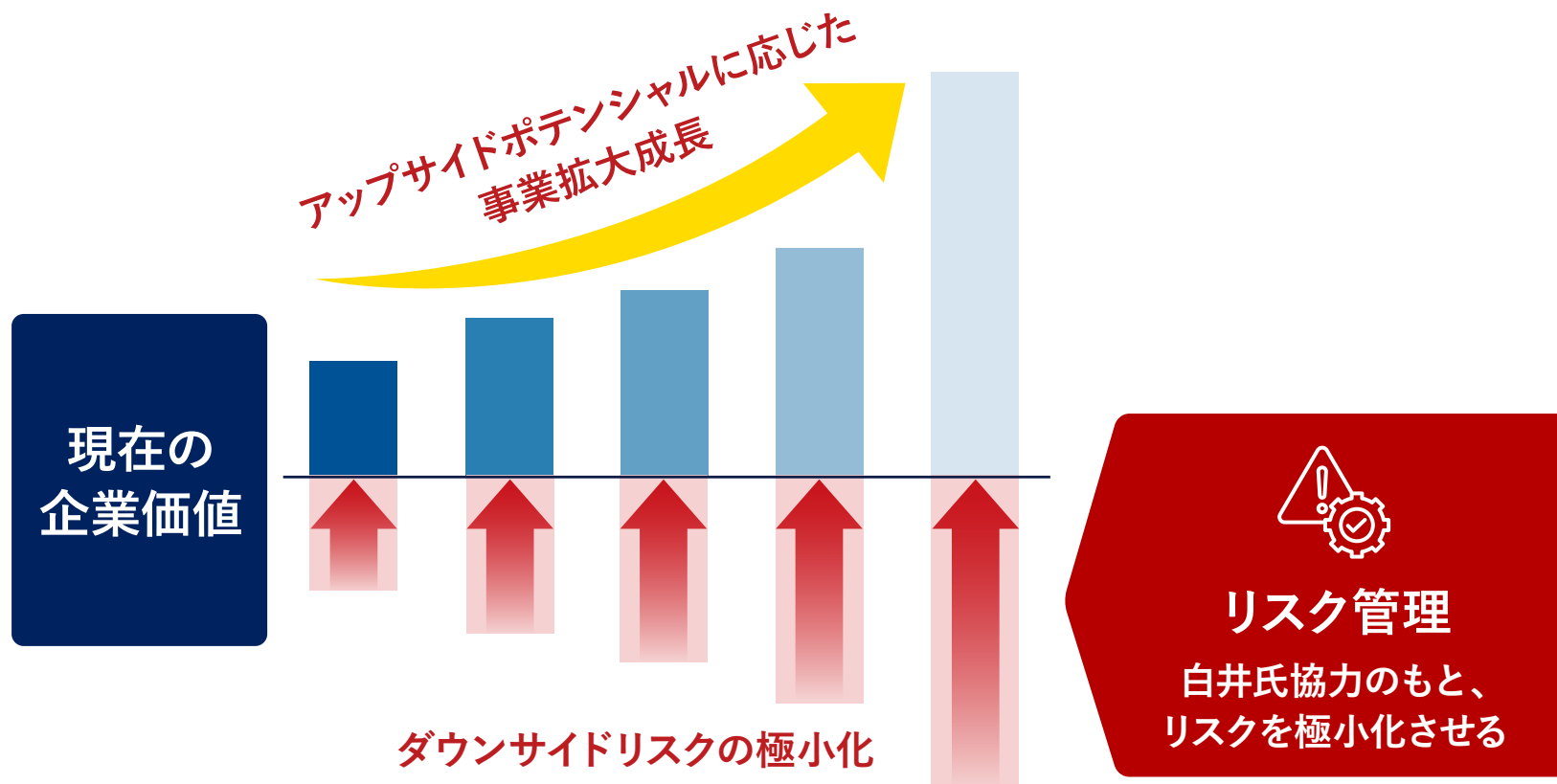
早稲田大学教育学部卒。AIU 保険会社（現 AIG 損害保険株式会社）に入社し、危機管理コンサルティングの第一人者として活躍後、2017 年にゼウス・コンサルティング株式会社代表取締役社長兼 CEO に就任。

「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。





新戦略の中心となる「新しいマーケットの創造」や「多種多様な業種・業態とのアライアンス」に潜む様々なリスクを事前に想定し、ダウンサイドリスクを極小化してまいります。





社内における重大なリスクにおいては優先事項と位置付け、
重大リスクの管理方法を精緻に設定し、PDCAを回す体制を構築します。

■リスク対応の流れ

優先事項 1	リスクの削除と追加	済
優先事項 2	各リスクの定義の修正	済
優先事項 3	リスク評価者選定	済
優先事項 4	リスク基準の決定	済
優先事項 5	リスクの評価	済
優先事項 6	重大リスクの選定	済
優先事項 7	重大リスクの管理方法の決定	進行中

— update



優先事項 6

重大リスクの選定

全 200 項目以上のリスク一覧を改めて1つ1つ検証しました。

[illegible]



優先事項 6

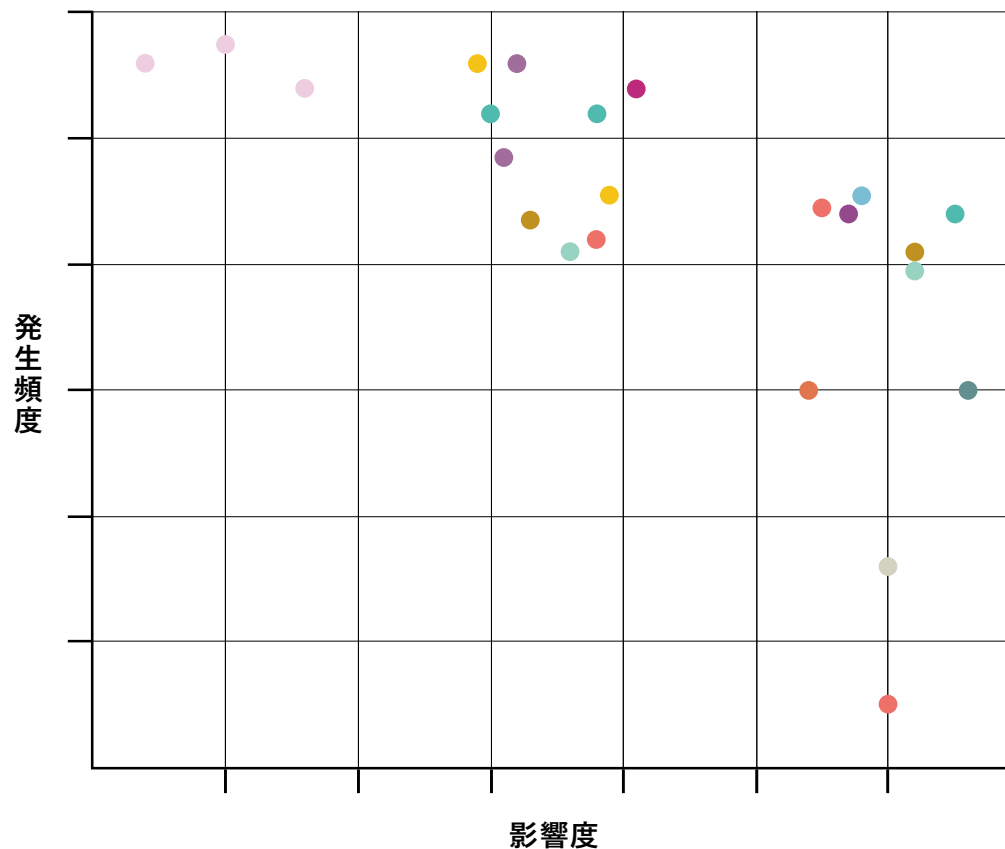
重大リスクの選定

PDCA を回してリスクを軽減していく。



重大リスクの選定

上位 23 項目をピックアップして、対応策や管理方法の策定に着手しました。





アドバイザーボードの白井氏研修一覧

白井氏の知見を借りてリスク極小化の対策を講じる項目は以下の通りです。

リスク概要	主要なリスク	影響度	頻度	対応策
役員への訴訟など	新戦略の中心であるアライアンスによってステークホルダーが増えることによりリスクが高まる可能性があります	大	中	行動指針及び行動規範の周知と定着やモニタリングの実施、リテラシー向上を目的とした研修を実施いたします
差別や人権	新戦略の中心であるアライアンスの一環でインバウンド事業も視野に入れていることからリスクが高まる可能性があります	中	中	人権宣言の策定と人権や雇用差別などに関する研修を実施し、リテラシーを向上させていきます
風説の流布	投資家向けの発信が増える中で意図せずに虚偽の情報を流してしまうリスクが懸念されます	中	中	ソーシャルメディアに関する規程の整備と全従業員を対象にした研修を実施いたします
変化への順応	外部環境の変化のスピードに対応しきれずに他社に新しいマーケットを創造されてしまうリスクがあります	大	小	変化への順応性向上を目的に、サクセッションプランの一環としての研修を実施いたします

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



リスク対策

買収防衛策の導入

成長戦略「Strategic Plan」を確実に遂行していく上で、これを支える重要な手段の一つとして買収防衛策を導入し、企業価値及び株主共同の利益を守る体制を強化。

不当な潜脱行為への断固たる対応

大量保有報告制度の潜脱や、いわゆるウルフパック戦術等により、当社の買収対応方針を回避しようとする不当な株式取得行為に対しては、一切屈することなく、透明性と公正性を重視した企業運営を堅持する。



私とあなたの真ん中に



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:047-485-1107 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。