

私とあなたの真ん中に



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

CONTENTS



- 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 営 年	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	
従 業 員 数	
ポスメイト*	
契約ライター	
株 主 数	

株式会社地域新聞社

1984 年 8 月

千葉県八千代市

5 億 1,218 万 6,970 円

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 265 名

約 2,500 名

約 140 名

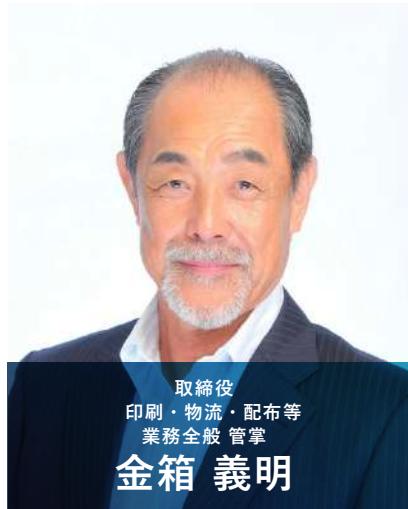
1,216 名 → 3,018 名

(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 世帯ごとの細かいセグメント配布が可能





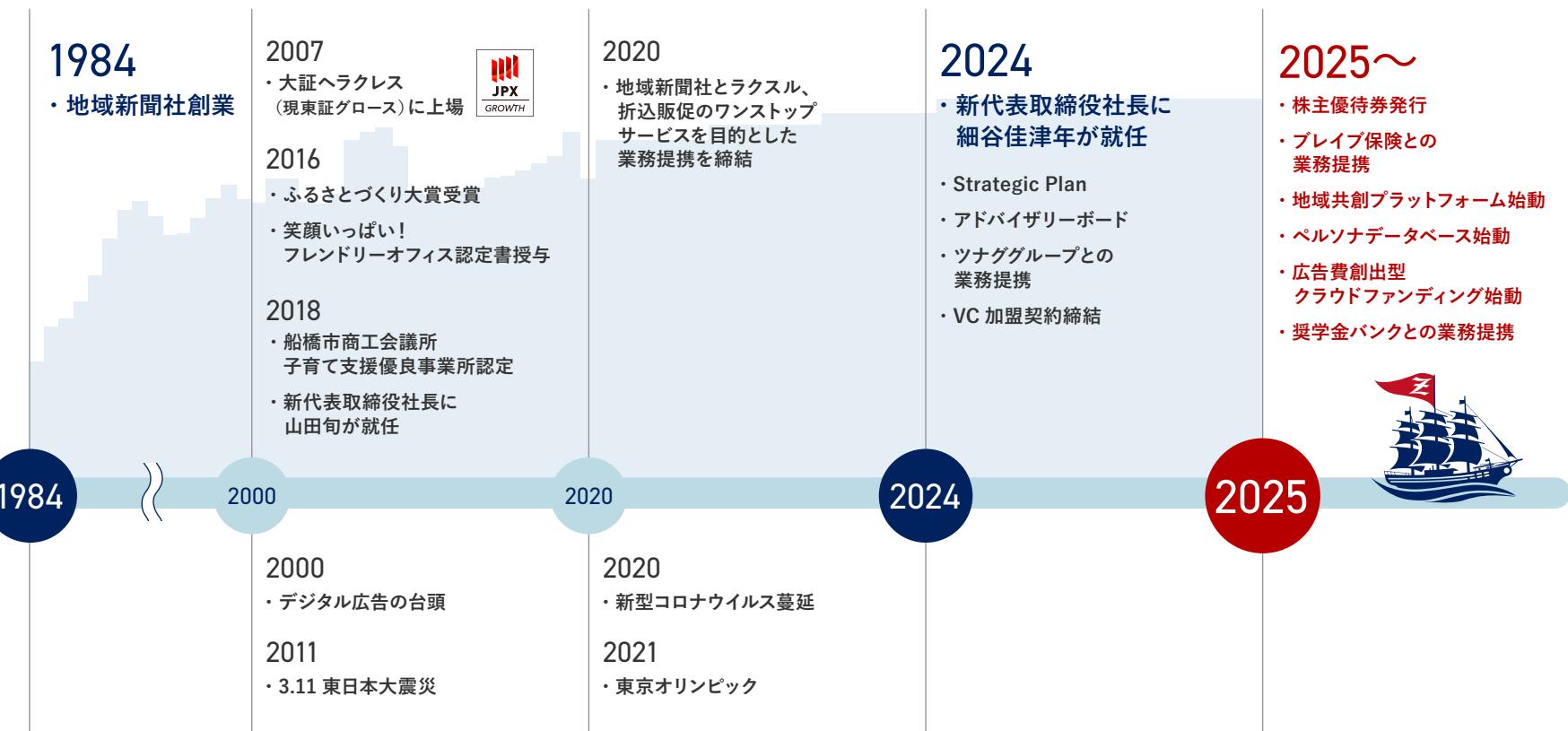
フリーぺーぺー事業のビジネスモデル

フリーぺーぺー「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、配布などの料金を收受するビジネスモデル



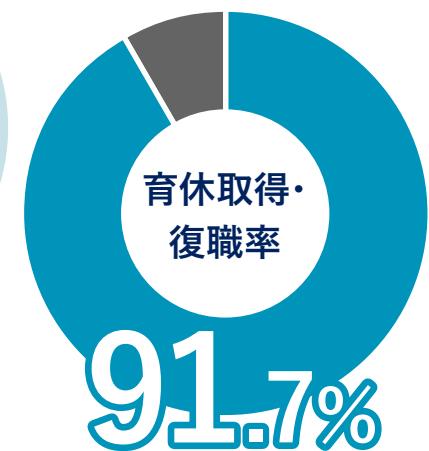
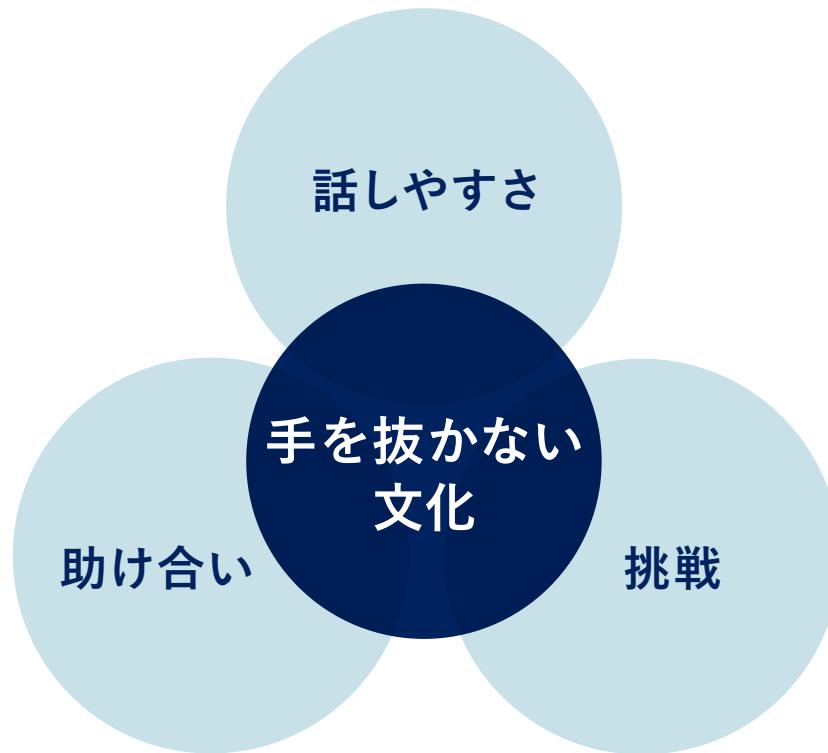
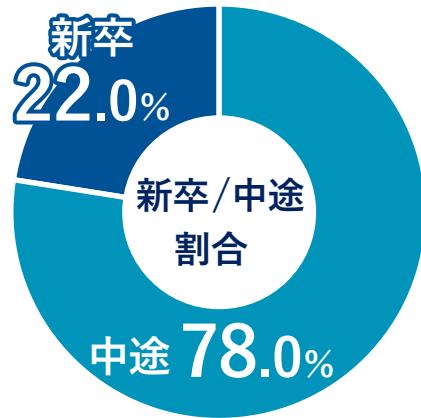


創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼





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

Q 地域新聞社 note

検索

<https://note.com/chiikishinbun>



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】



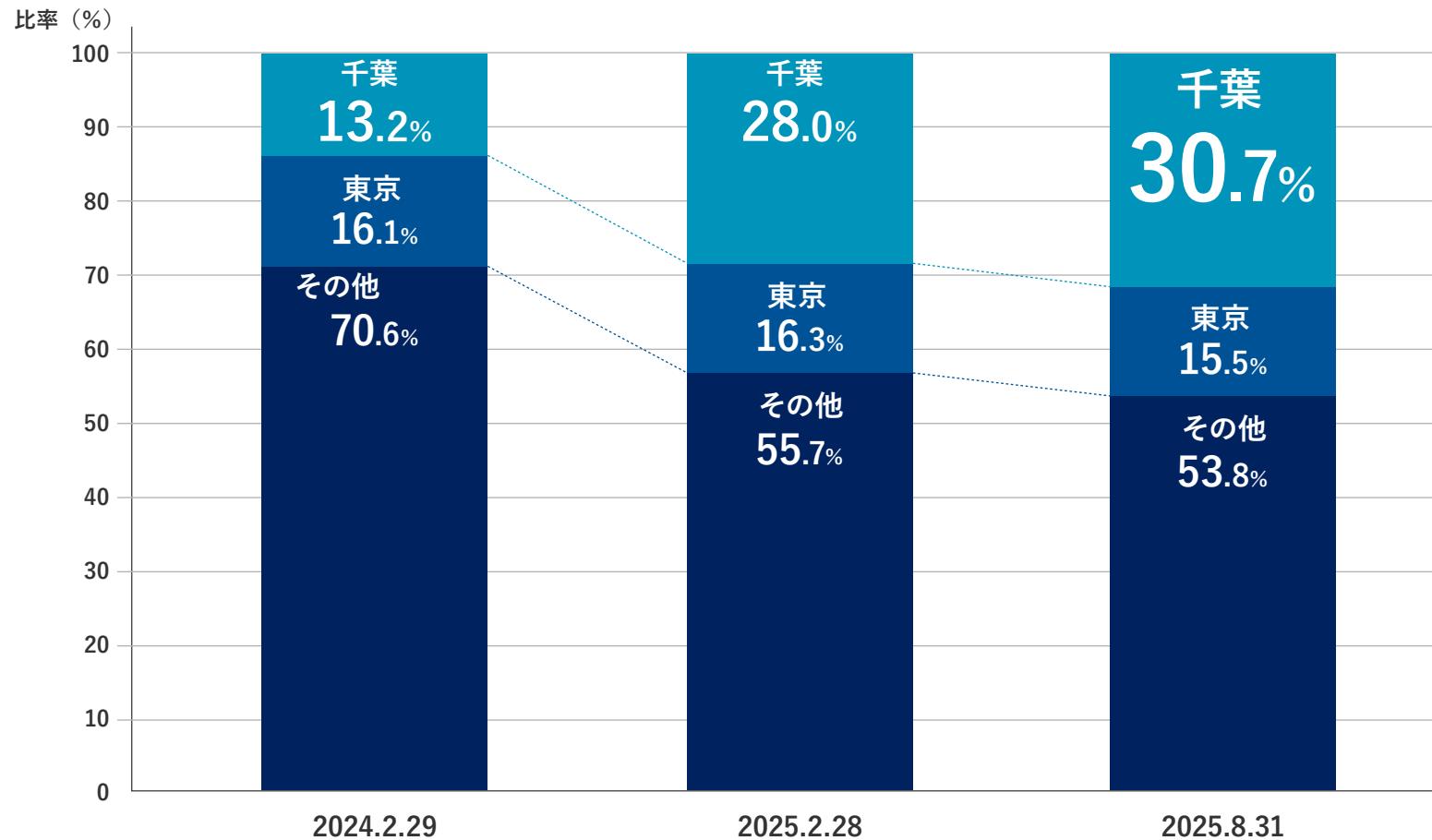
02

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





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





AIDMA





Interest・Desire・Memory での取り組み

IR note

時価総額 ビリからの 下克上



【アドバイザリーボード紹介】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



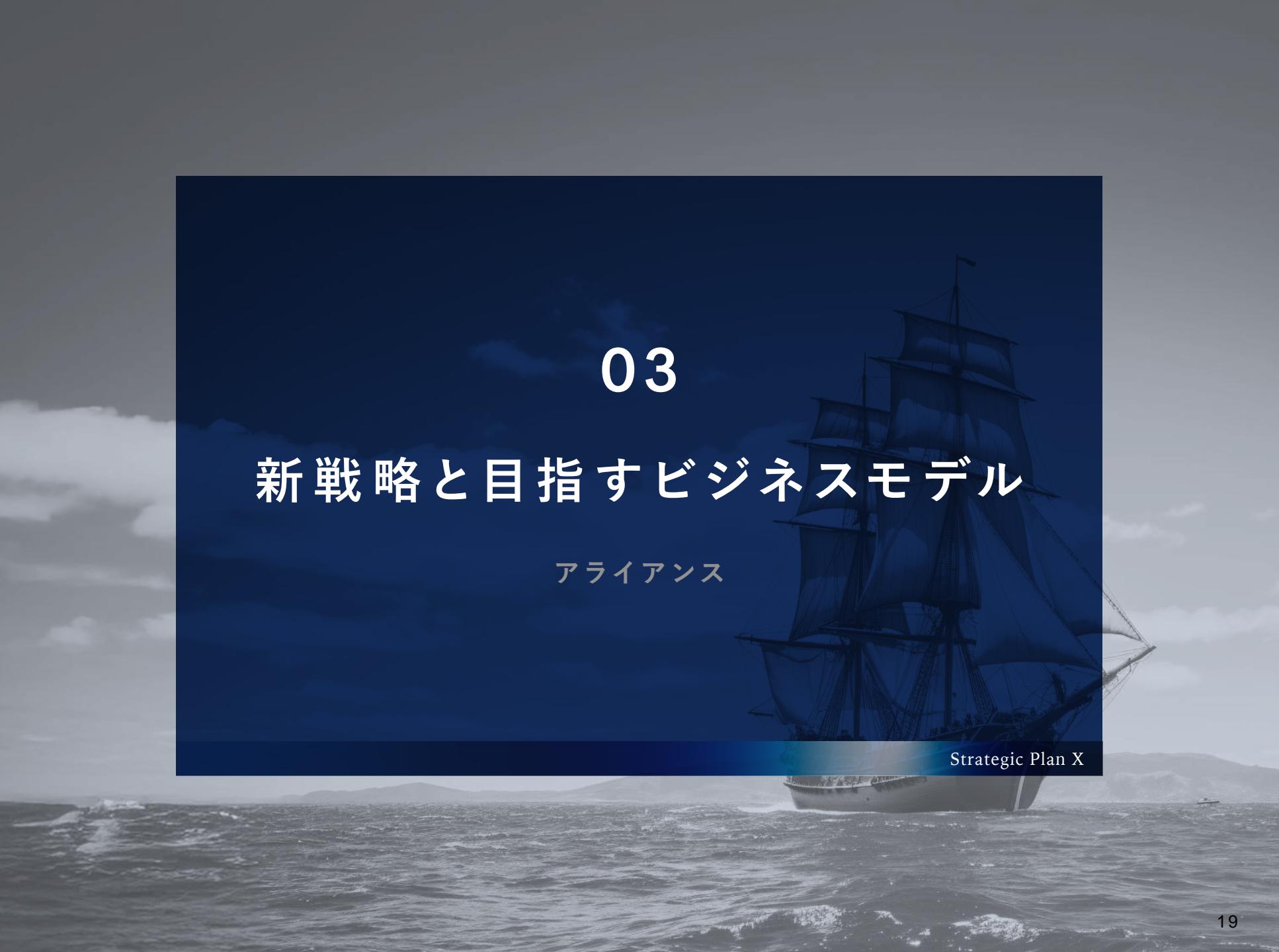
YouTube

■【公式】 株式会社地域新聞社



■【公式】ちいき新聞 TV



The background of the slide features a black and white photograph of a three-masted sailing ship, possibly a barque or barkentine, with its sails partially unfurled. The ship is moving from right to left across the frame, creating a sense of motion against a backdrop of dark, textured clouds.

03

新戦略と目指すビジネスモデル

アライアンス

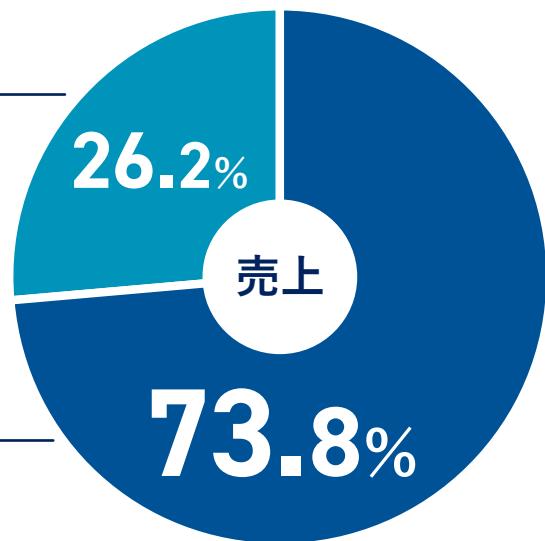
Strategic Plan X



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



■ フリーぺーパー事業

- ・「ちいき新聞」発行
- ・折込チラシ

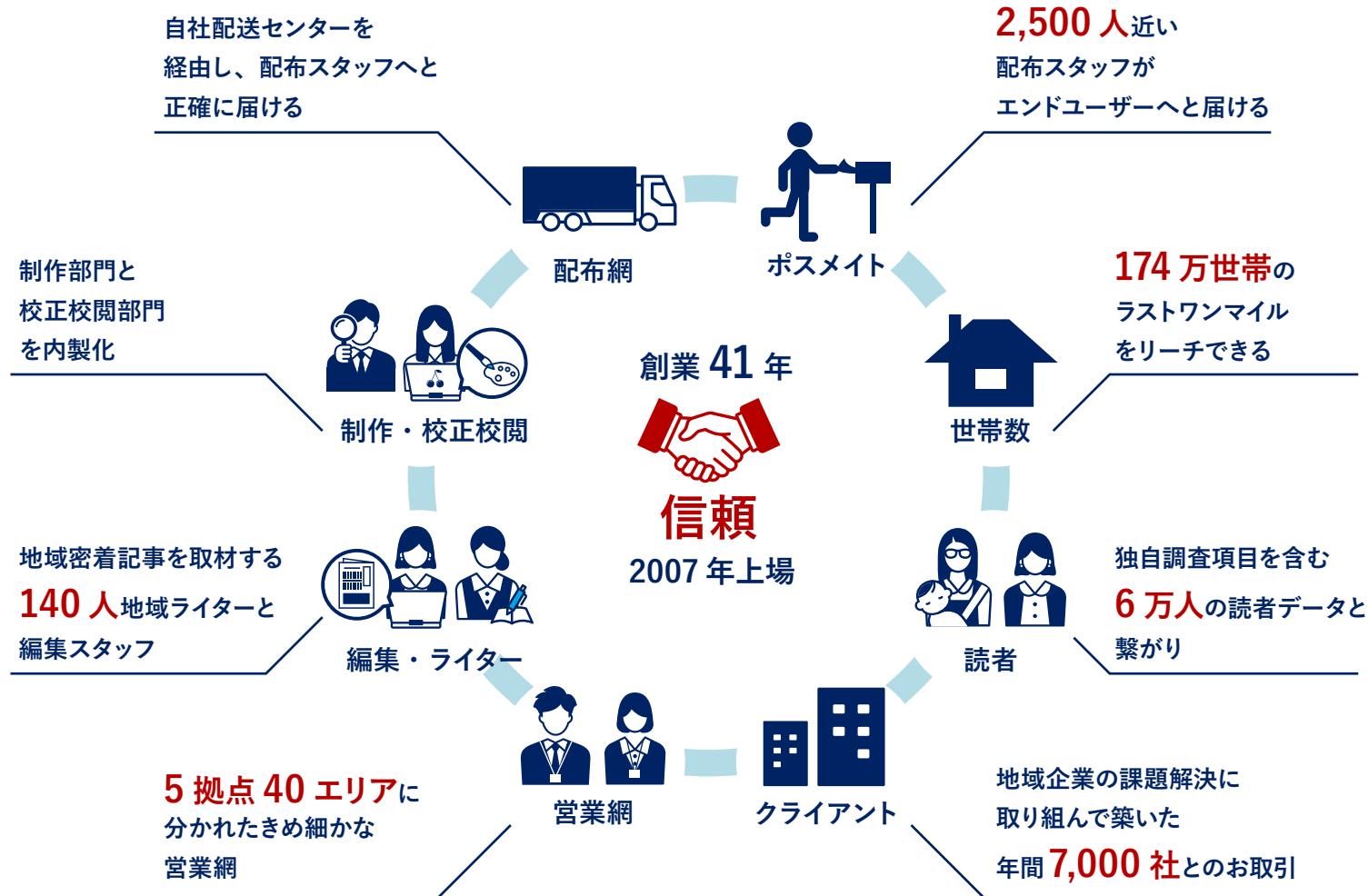
「フリーぺーパーを
発行する会社」
というイメージ

アセットに光をあて
企業価値を再定義する

フリーぺーパー事業で培った
多くのアセットを活用

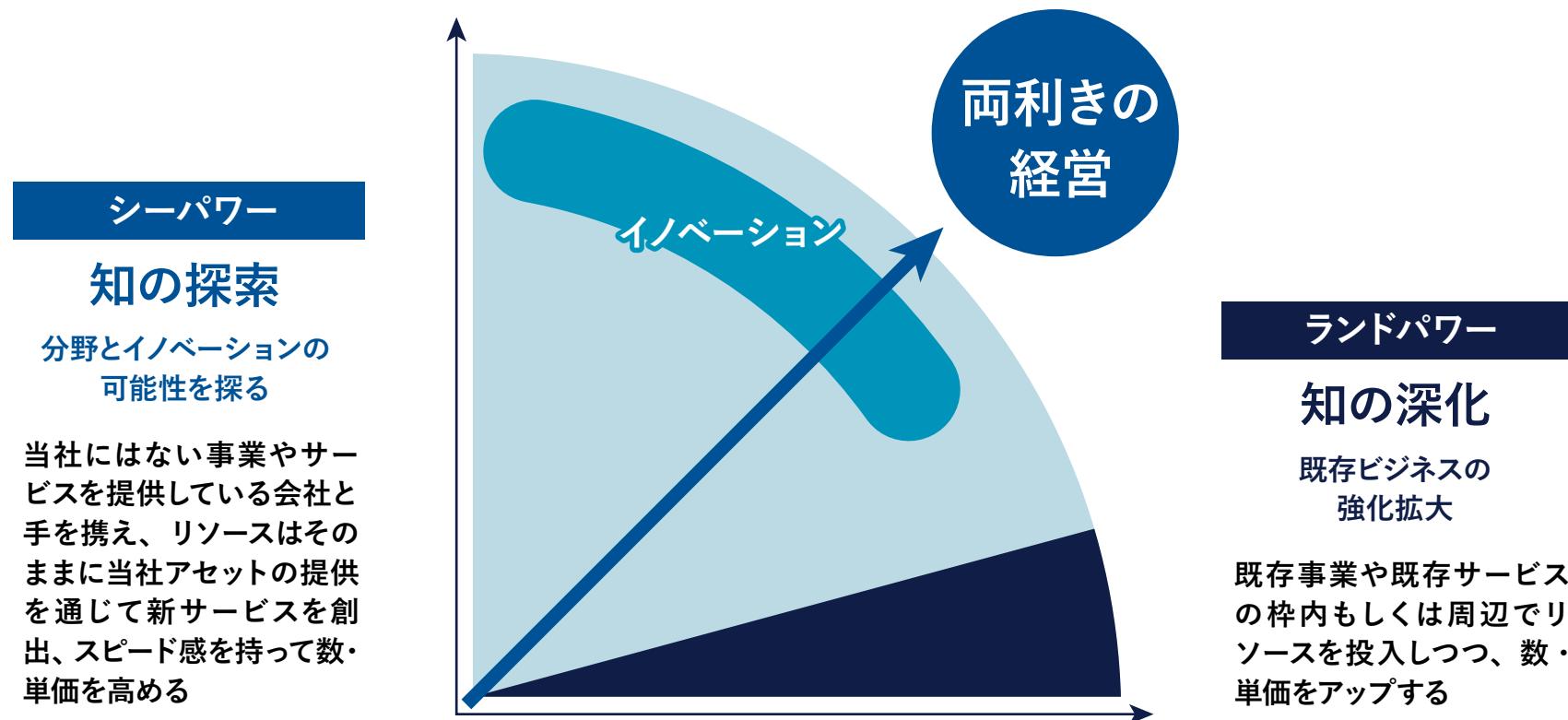


数値化されていない強力な当社アセット（無形企業資産）





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)





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～



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

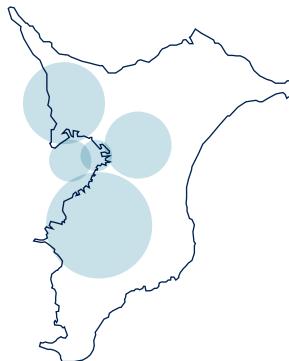
42,379 千円

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

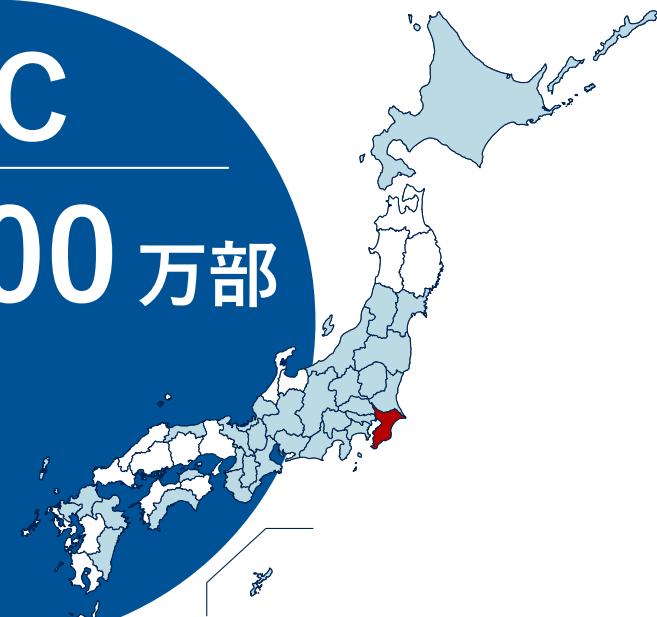


2024年9月～

VC 加盟後の配布エリア外での累計受注額

地域のうれしいを届けるフリーメディア
HAPPY MEDIA私とあなたの真ん中に
Chi-iki
地域新聞社VC
約1,300万部

174万部

既存事業の
売上
174万部

VCに加盟

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



ブレイブ 少額短期保険株式会社



私とあなたの真ん中に
Chiik 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



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



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

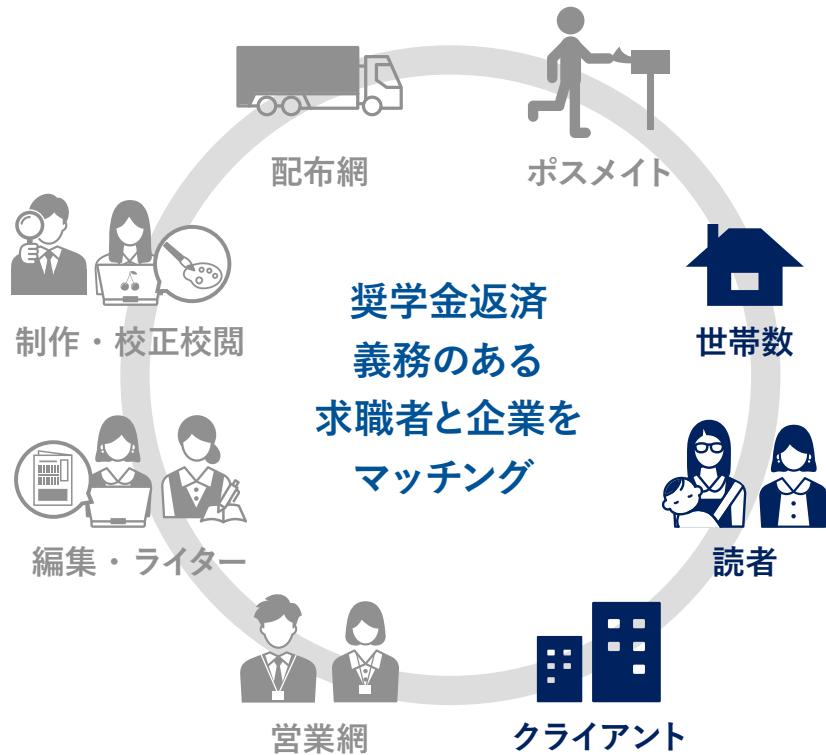


■ 奨学金バンク

「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

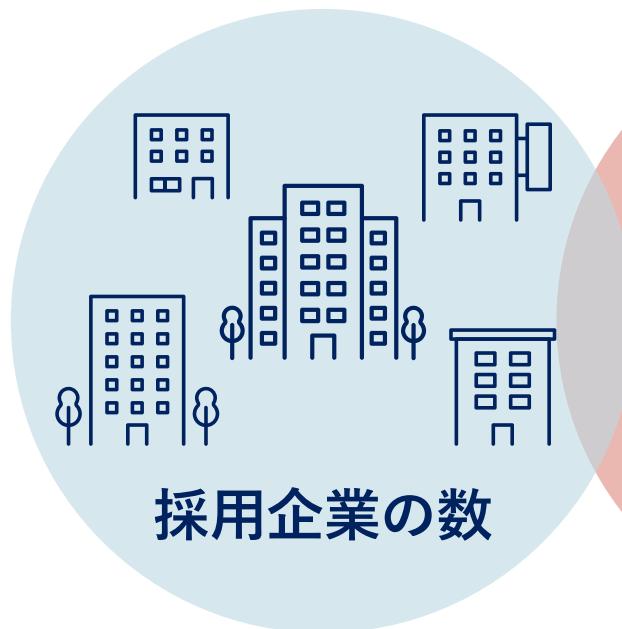
- ①人材紹介ビジネス
- ②ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③地域共創プラットフォーム
- ④クラウドファンディング × 記事

Strategic Plan X

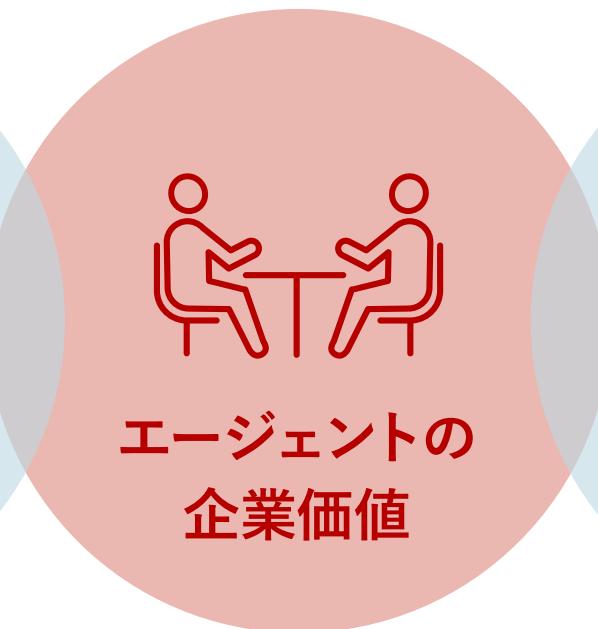


エージェントの企業価値

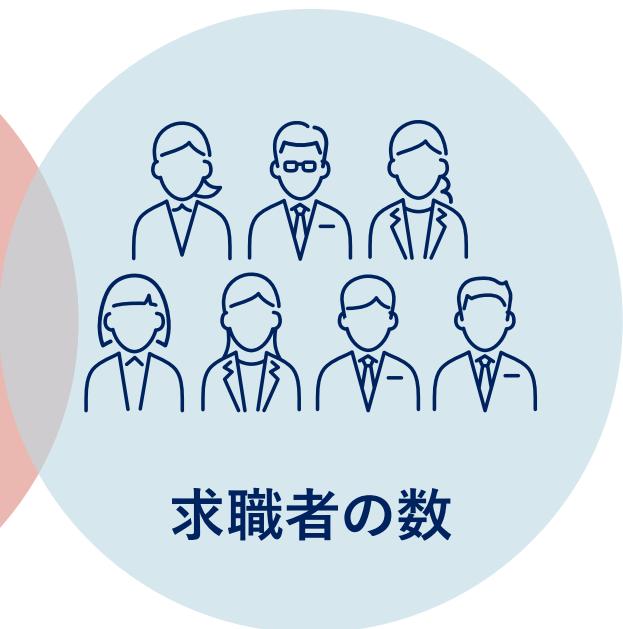
採用企業と登録求職者の数がそのエージェントのパワーである



採用企業の数



エージェントの
企業価値



求職者の数



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

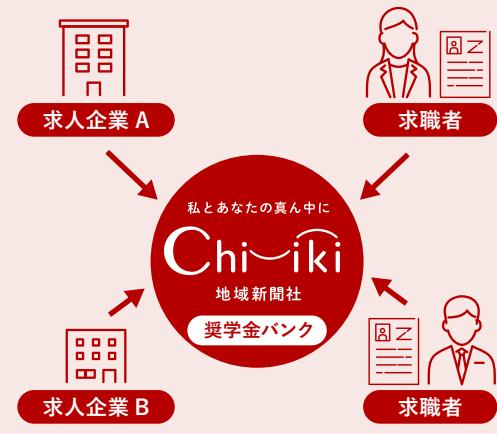
それぞれ開拓する
必要がなくなった



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

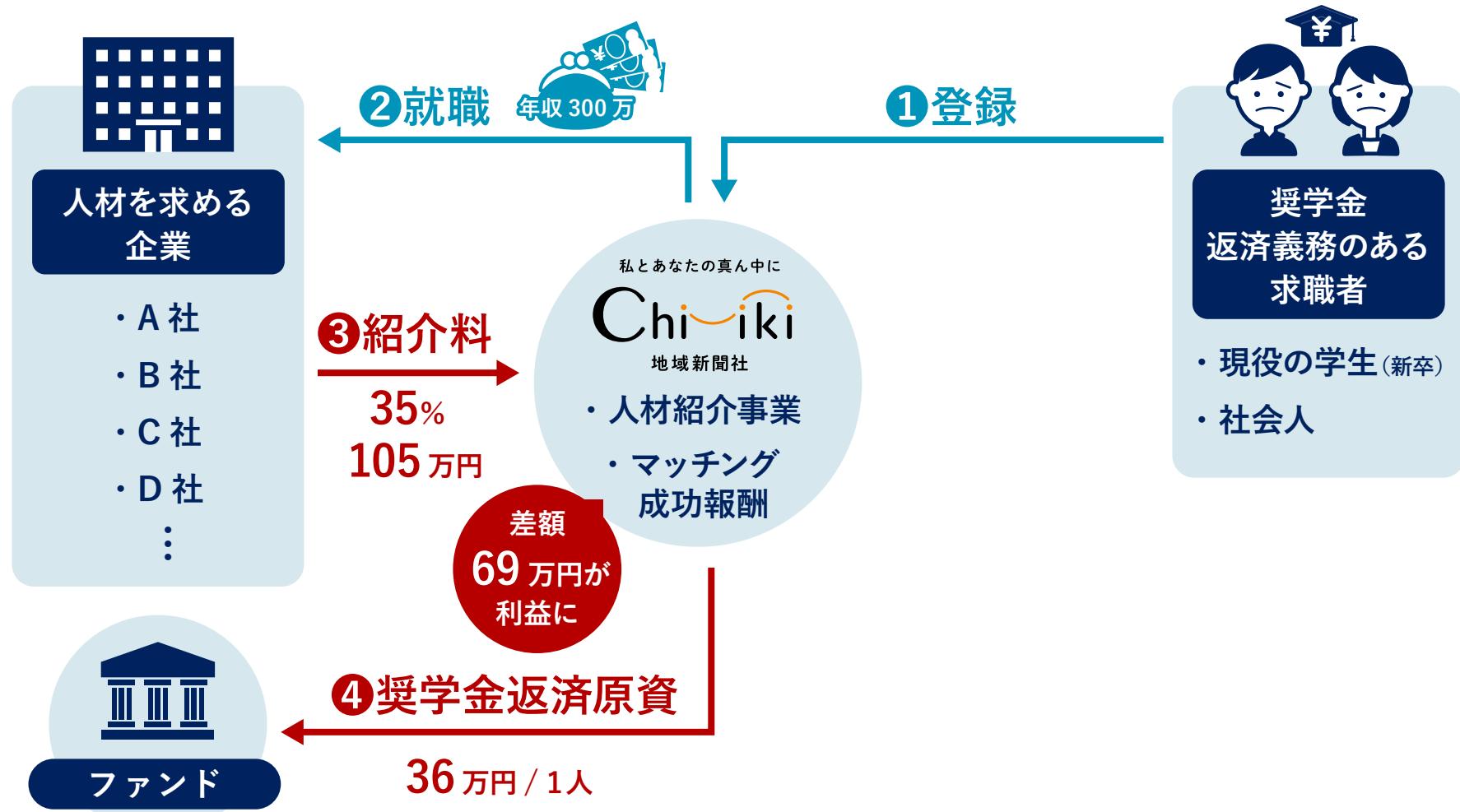
株式会社アクティブアンドカンパニーとの業務提携



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

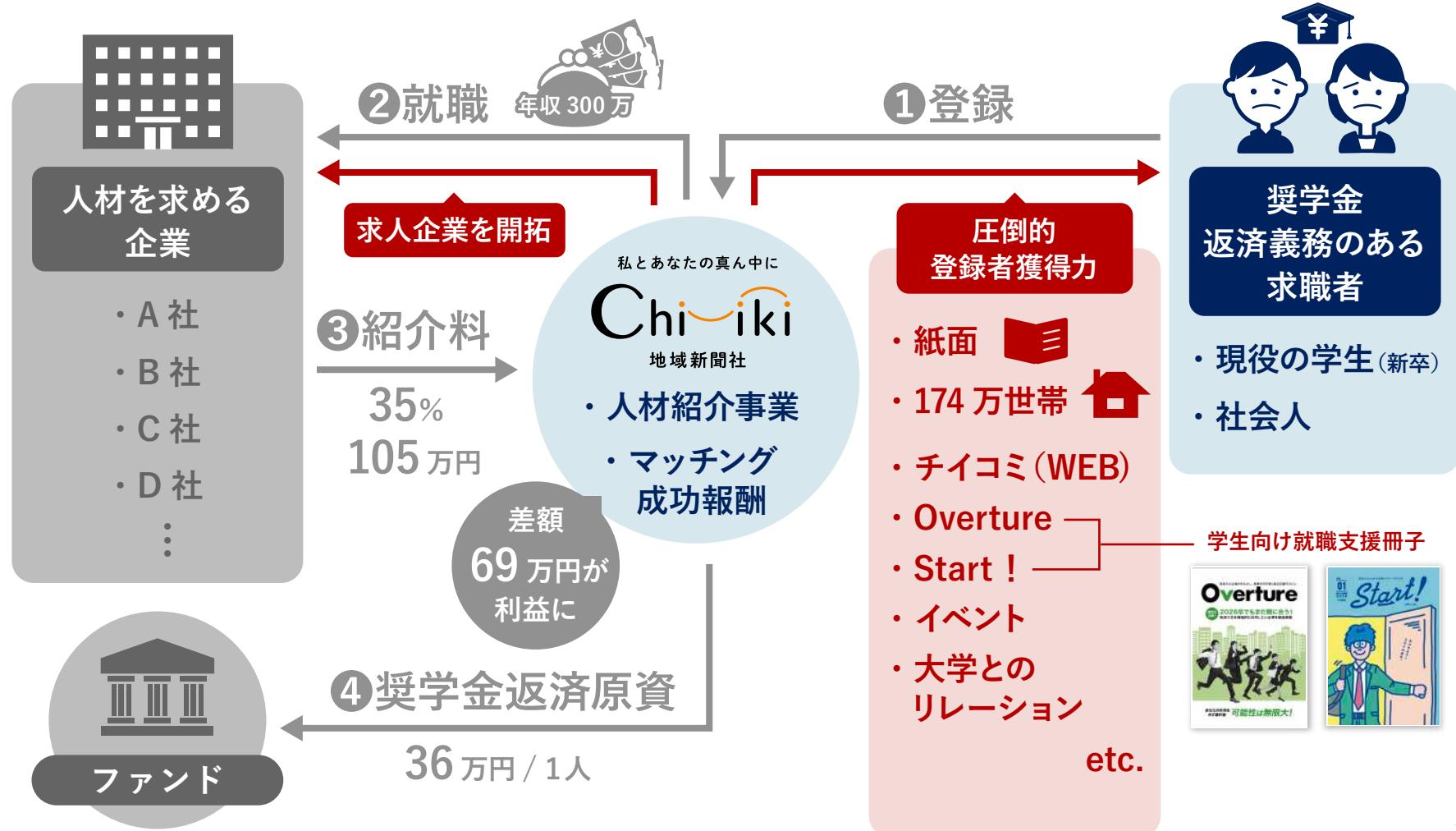


奨学金返済支援型人材紹介サービス





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

「〇〇〇〇」

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。

業が社員の奨学金を
支援する「奨学金代
理返還制度」はあり
ましたが、管理や運
用の手間、制度の整
備状況など、さまざま
な要因により導入
は一部の企業に限られ
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
ある求職者だけなく企
業側にもメリットが
あります。

「〇〇〇〇」登録
後に、サービス担当
者と個別相談。相談
内容に応じた求人を
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、試用期間が空け
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、そうでない人
からも「月額1万円
が浮くことで趣味に
お金を使えるように
なり、モチベーション
が上がった」という
声が寄せられています。
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
く予定ですので、ご
期待ください。
(モテイ)

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(専門部)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
金は大きく分けて
給付型と貸与型があ
りますが、日本の奨
学金の多くは「貸与
型」と呼ばれるもの
で、返済義務があり
ます。そのため多く
の人は、社会人にな
つてから少しずつ返
済を行いますが、低
賃金化や物価高等
によって、返済が苦し
くなるケースも。中
には経済的な理由か
ら、結婚や子育てを
諦めざるを得ない人
も少なくあります
。なお、これまで
福利厚生の一環で、企
業が社員の奨学金を
支援する「奨学金代
理返還制度」はあり
ましたが、管理や運
用の手間、制度の整
備状況など、さまざ
な要因により導入
は一部の企業に限られ
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
ある求職者だけなく企
業側にもメリットが
あります。

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
社アカティープアン
ドカンパニーと提携
して始めるのが新サ
ービス「〇〇〇〇」
です。

「〇〇〇〇」登録
後、試用期間が空け
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、そうでない人
からも「月額1万円
が浮くことで趣味に
お金を使えるように
なり、モチベーション
が上がった」という
声が寄せられています。
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
く予定ですので、ご
期待ください。
(モテイ)

生活の重荷に
奨学金返済が

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

【サービスの流れ】

- ①登録 登録は無料です。
- ②就職
- ③紹介料
- ④奨学金返済原資 36万円/1人

内定・入社

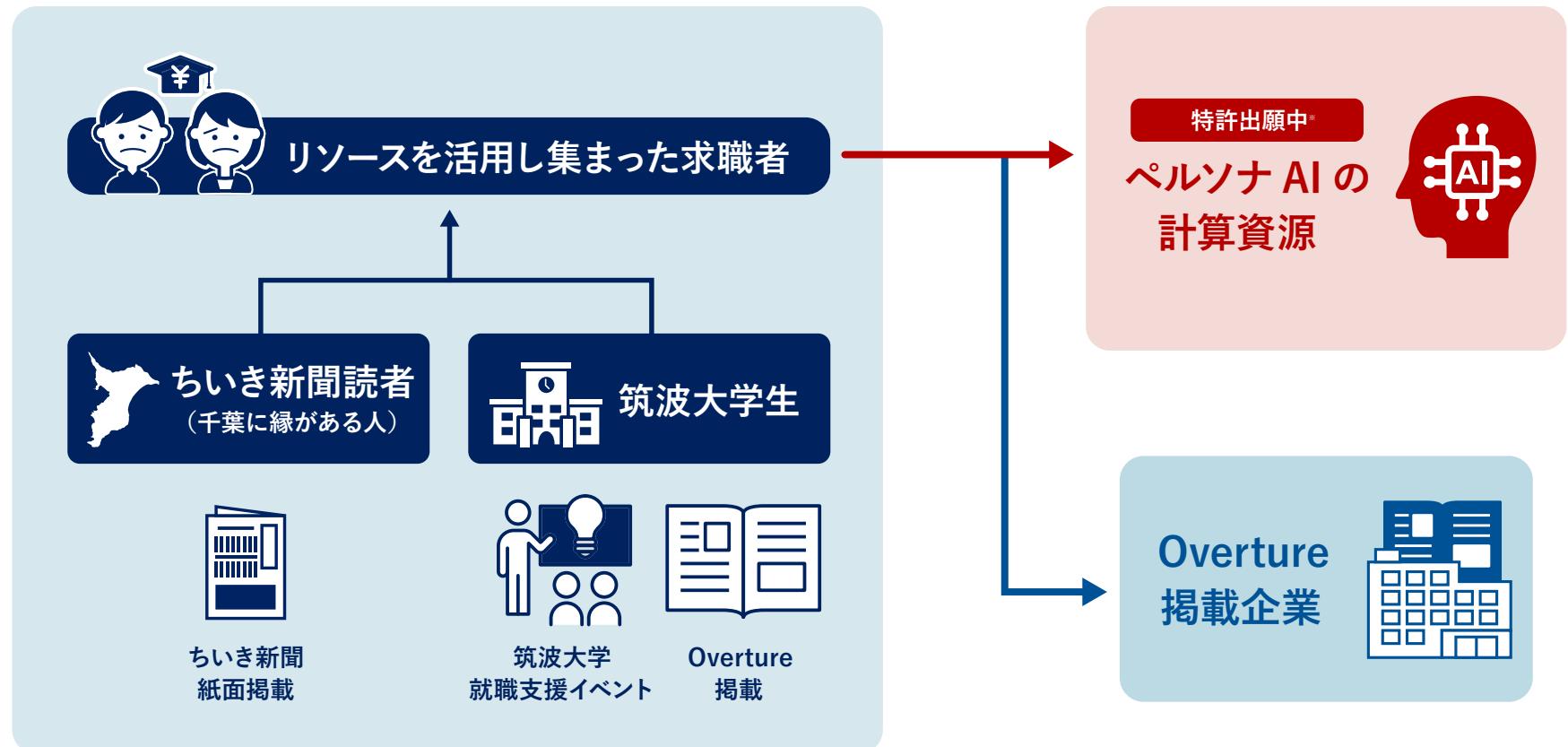
支援開始 ※試用期間後に支援スタート

The diagram illustrates the service flow:

- 人材を求める企業** (Employer) and **奨学金バンク** (Scholarship Bank) interact with **Chi-iki 地域新聞社**.
- 就職活動中の学生** (Student) and **奨学金返済義務のある求職者** (Job Seeker with repayment obligation) also interact with **Chi-iki**.
- The process involves **登録** (Registration), **就職** (Job Placement), **紹介料** (Introduction Fee), and **奨学金返済原資** (Scholarship Repayment Capital).
- The **奨学金バンク** provides **36万円/1人** (360,000 yen per person) for repayment.
- The final outcome is **内定・入社** (Offer Letter - Employment).



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

The image is a collage of various promotional materials for Chikiki Shinbun. It includes:

- A large main banner at the top left featuring the text "私とあなたの真ん中に" and "ちいき新聞" (Chikiki Shinbun) with a green leaf icon.
- A small box in the top right corner with the text "2020年X月XX日号" and "○○○○○版 VOL.00000 発行部数0,000部 累積発行部数0,000部 全年版 集込本・木・毎号日記版 集込本・木・毎号日記版" along with social media links and a Facebook URL.
- A 2020 New Year's card in the center with a green snake, a rainbow, and the text "巳年 お正月 2025年" (Year of the Snake, New Year, 2025).
- A "New Life Grand Fair!" advertisement on the right with a blue background, featuring a date range from "2020年1月1日(火)~31日(水)" and a QR code.
- Below these are several smaller sections:
 - A row of four baby photo frames with red bows, each labeled "00月生 なまえちゃん".
 - A row of four baby photo frames with red bows, each labeled "00月生 なまえちゃん".
 - A row of four baby photo frames with red bows, each labeled "00月生 なまえちゃん".
 - A row of four baby photo frames with red bows, each labeled "00月生 なまえちゃん".
- At the bottom left, there is a vertical column of text in Japanese, followed by a large stylized logo consisting of a red "K" and a yellow "S" on a black background.



赤ちゃん号



七五三号



入学・卒業号

... ∞

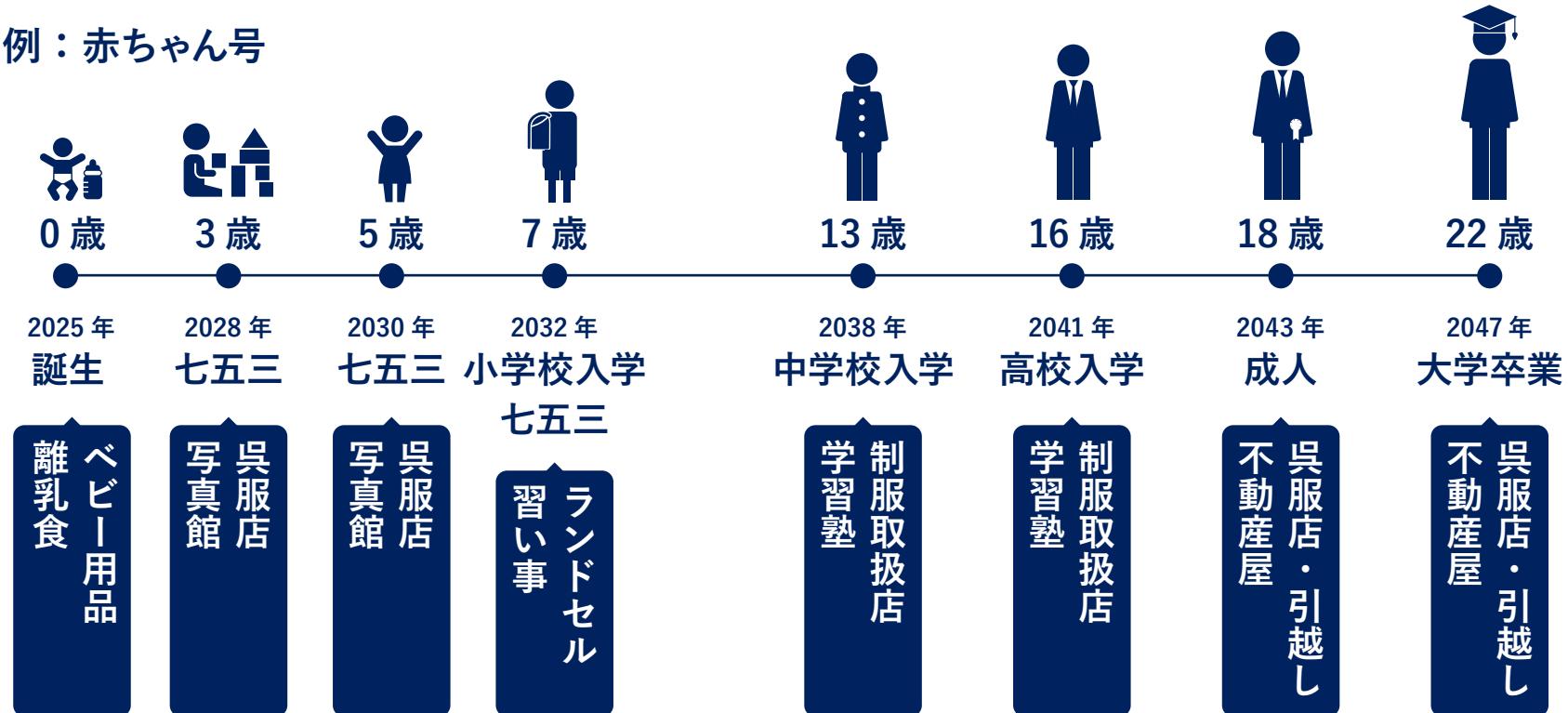
様々な切り口で 人にフォーカスした記事



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



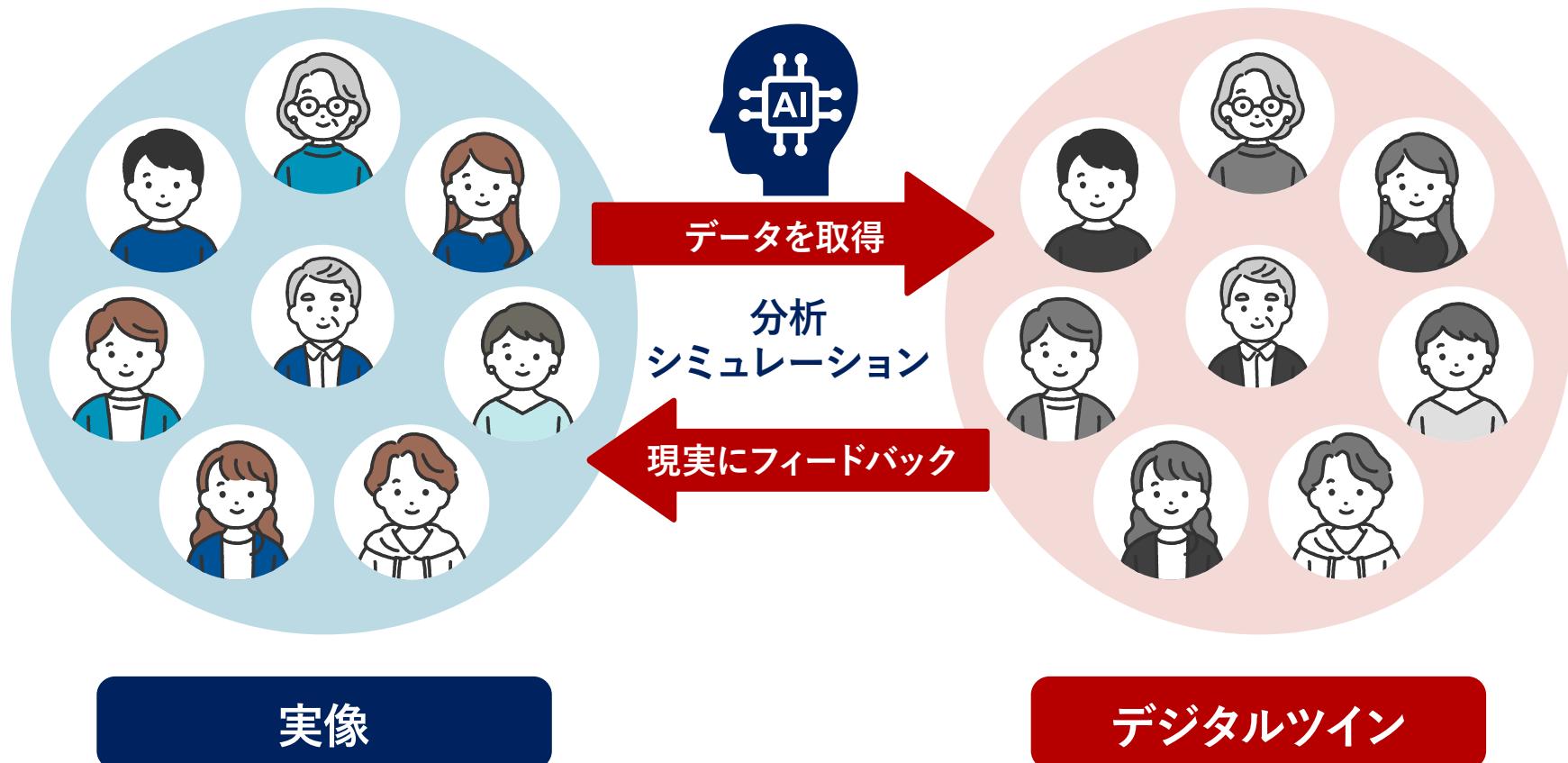


特願2025-114822

「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

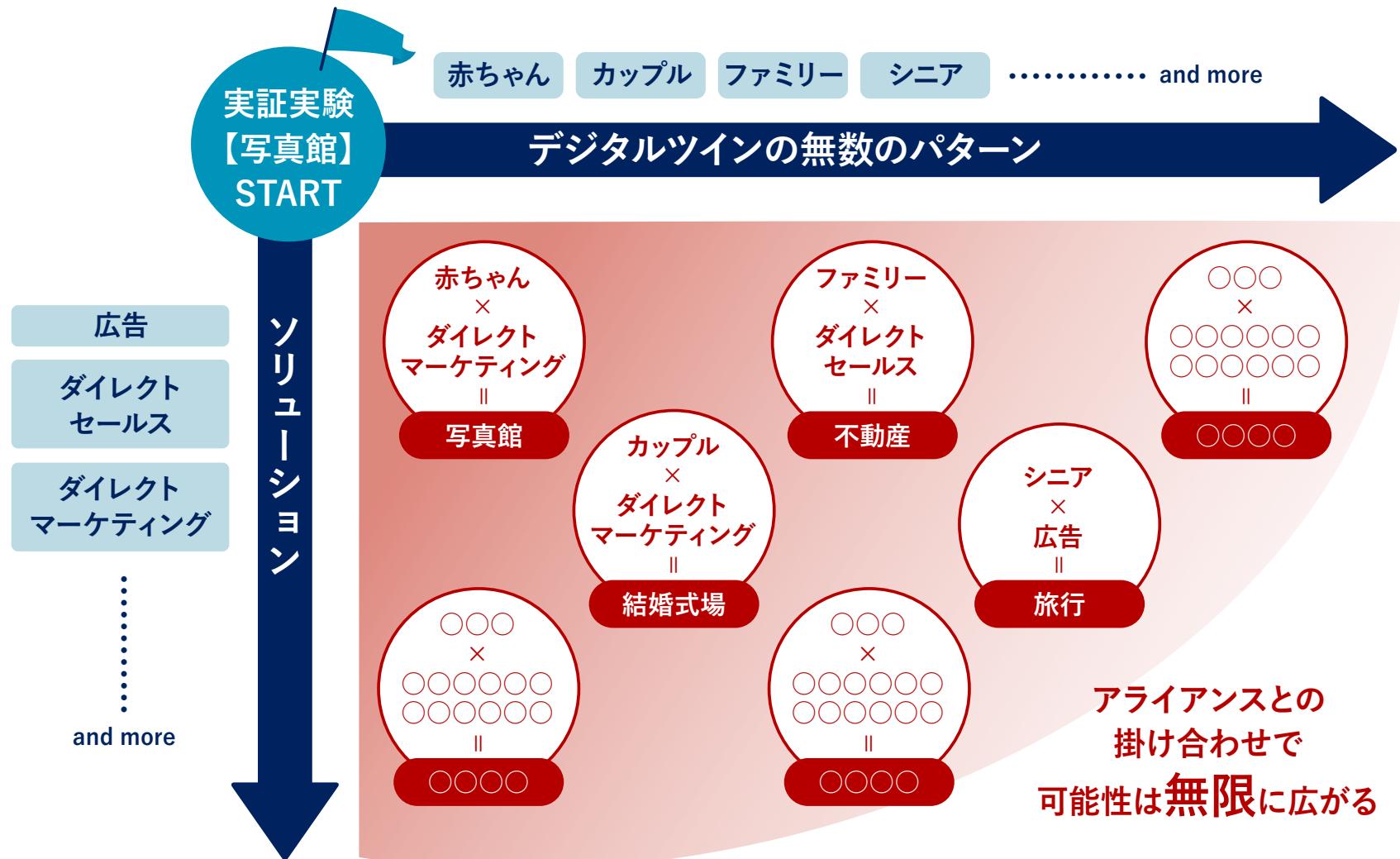


心理状態とデジタルツインとは





ソリューション × デジタルツイン=無限大に広がる∞



04

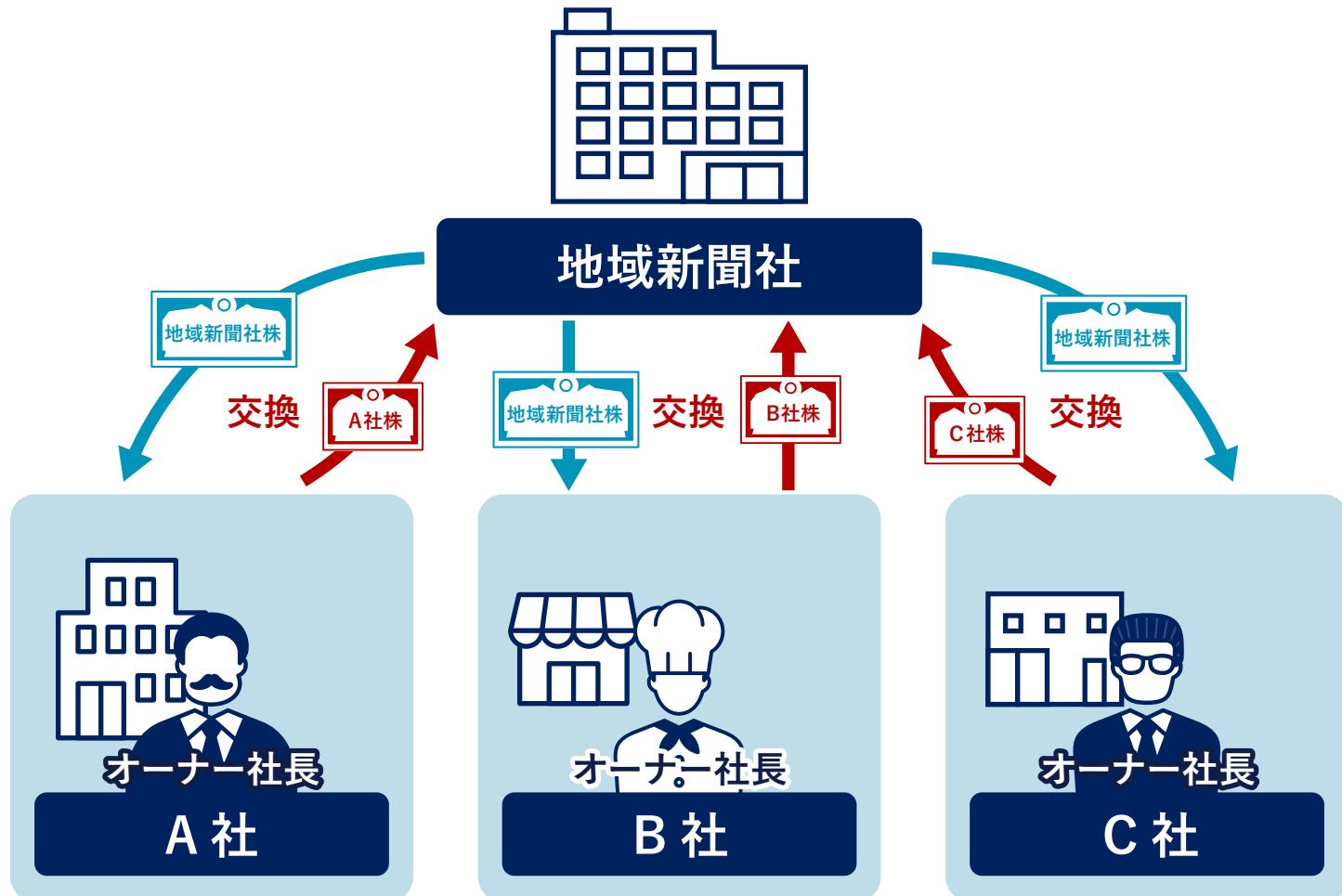
新型ビジネスモデル構想

- 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無く**地域新聞社**の**株**を交付する

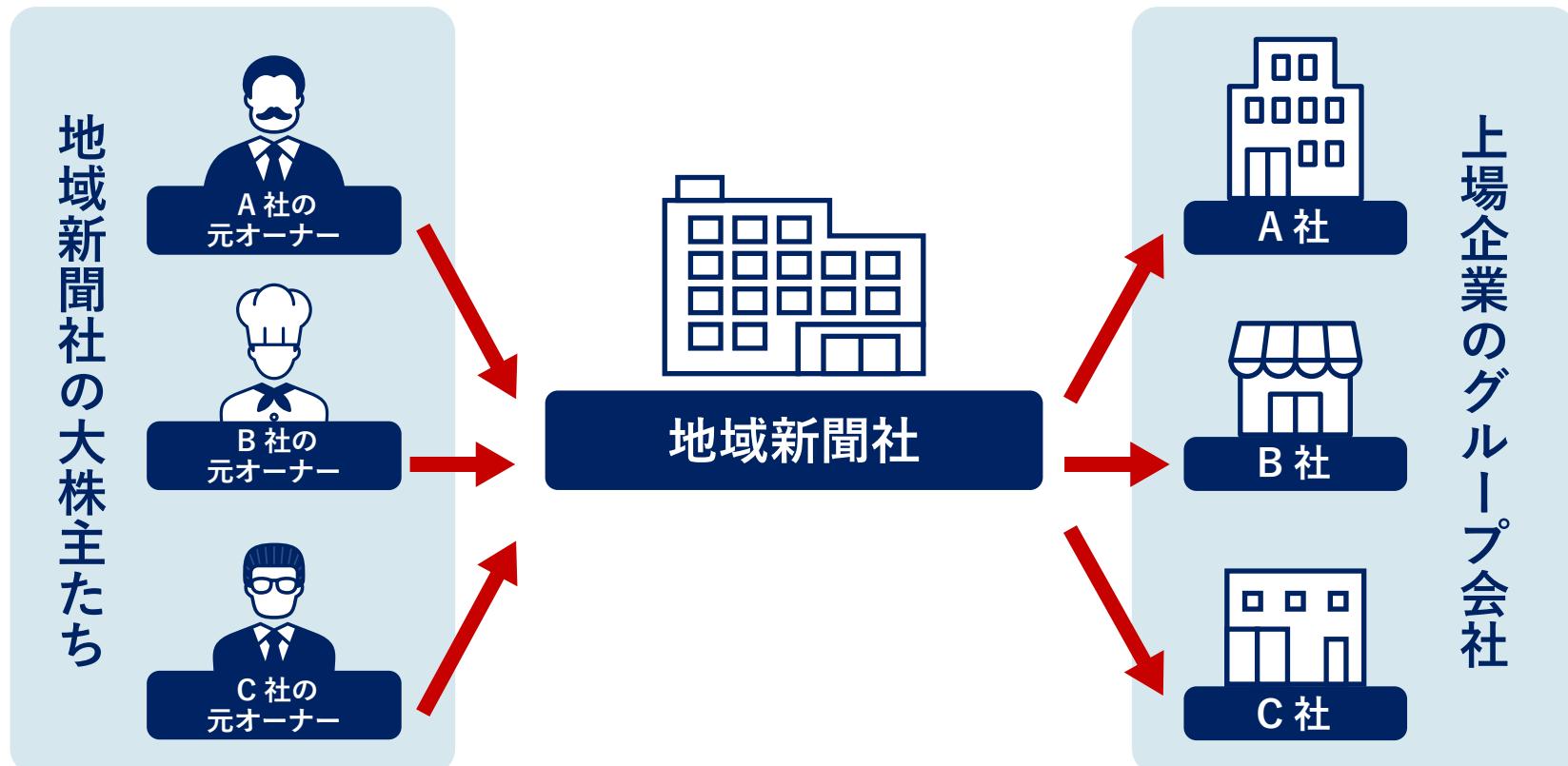




地域の人が株主となって
支えている会社

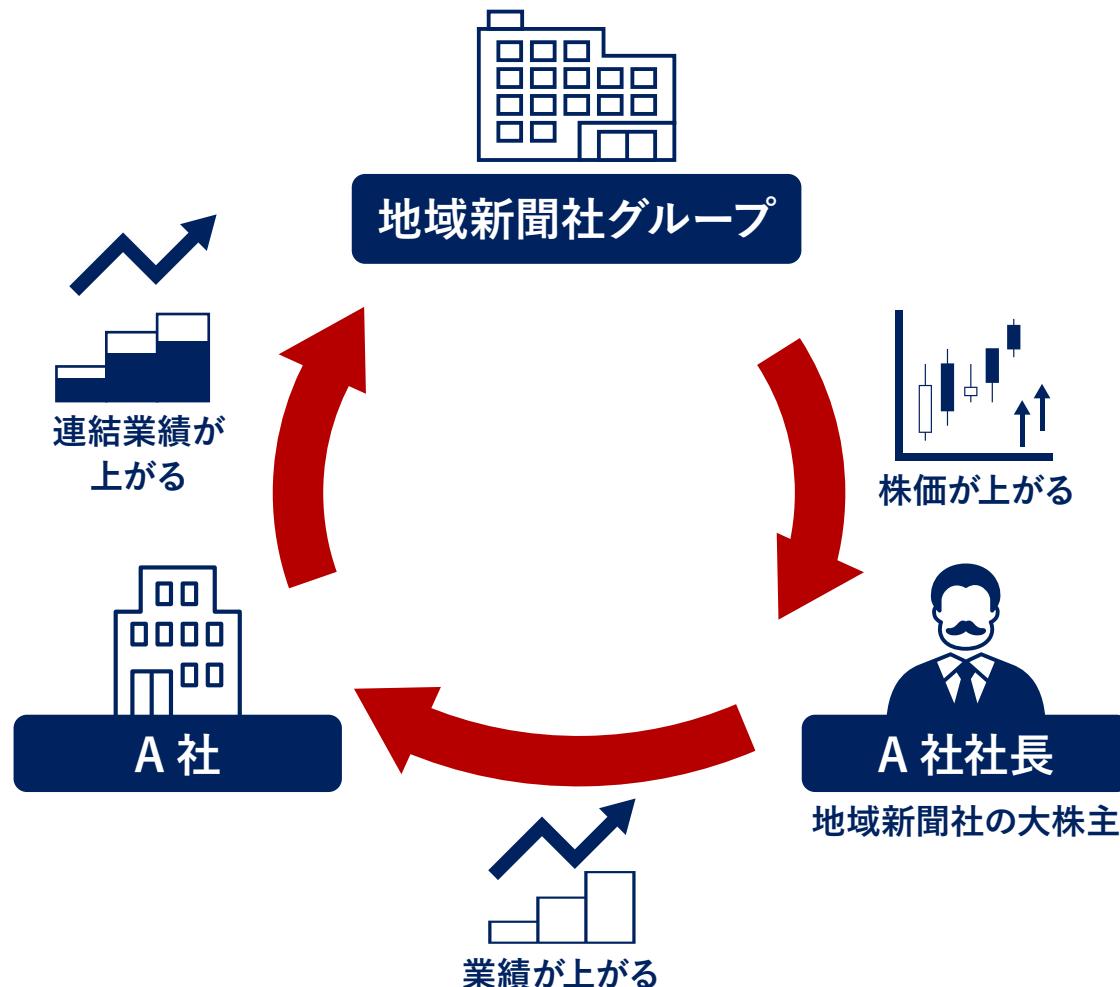


法的には子会社であるが
上下関係のない DAO 型組織※





完璧な正のスパイラル





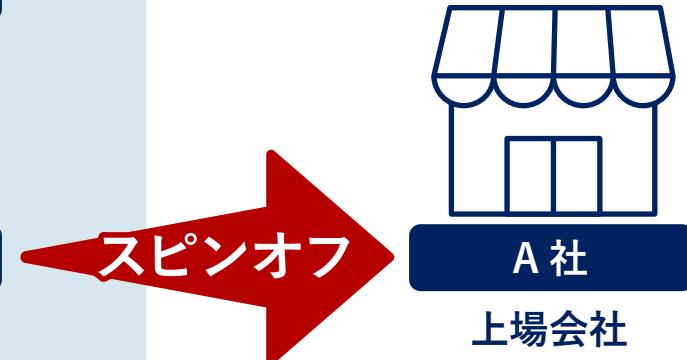
シーホース コース プレミアム

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



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



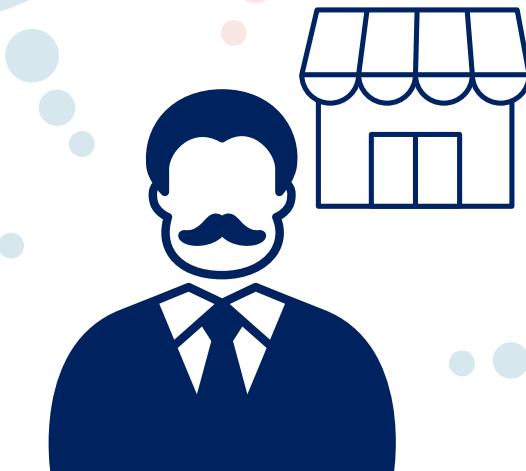
そうは言っても心配ごとは色々

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。



株主=経営者



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～



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：広島県広島市中区鏡山町 3-1 ひろしまハイビル21 17階



04

新型ビジネスモデル構想

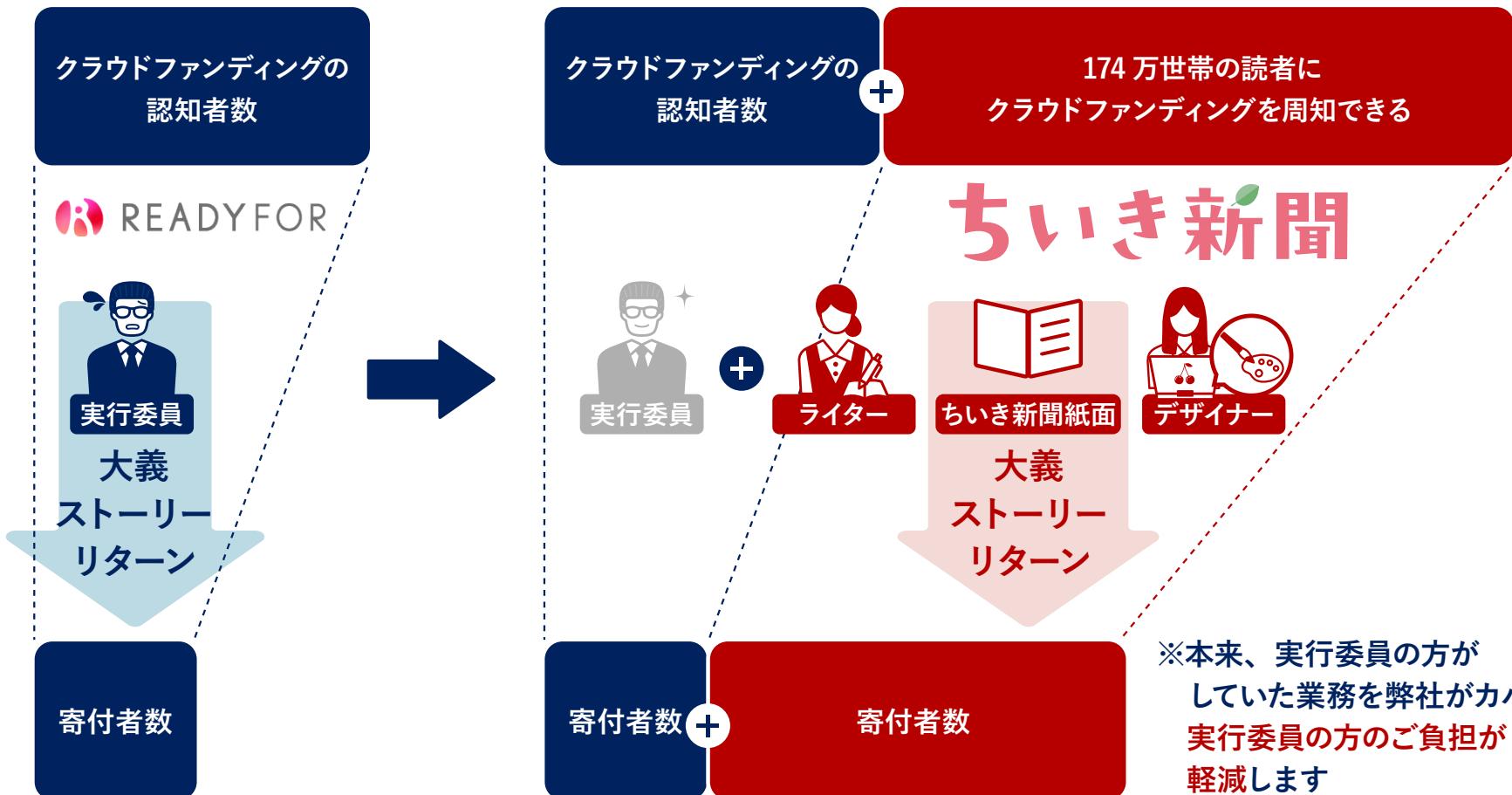
- ①人材紹介ビジネス
- ②ペルソナデータベース創出型モデル × AI
※特許出願中
- ③地域共創プラットフォーム
- ④クラウドファンディング × 記事

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

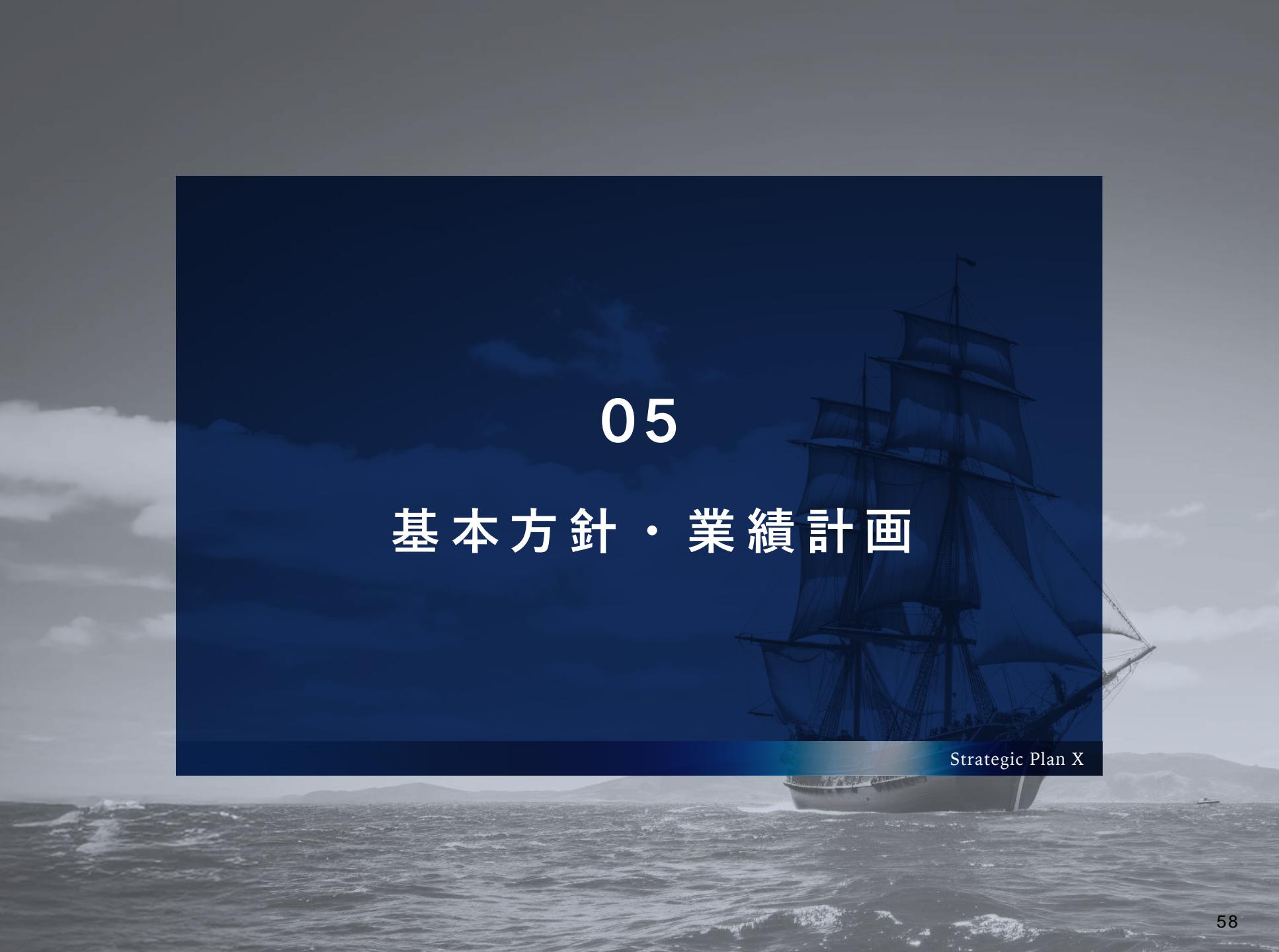
[終了報告を読む](#) ♡ 135

<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

The background of the slide features a black and white photograph of a three-masted sailing ship, possibly a barque or barkentine, sailing through a sea with visible whitecaps. The ship's sails are partially unfurled, and it is positioned towards the right side of the frame. The sky above is filled with scattered clouds.

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



児童発達支援・放課後等デイサービス
ちいつな 高津教室
produced by ちいき新聞

※事業譲渡

ProblemChild

地域共創プラットフォーム



奨学金バンク

奨学金返済支援サービス



ブレイブ

少額短期保険株式会社



ちいきカルチャー



HAPPY

MEDIA

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～

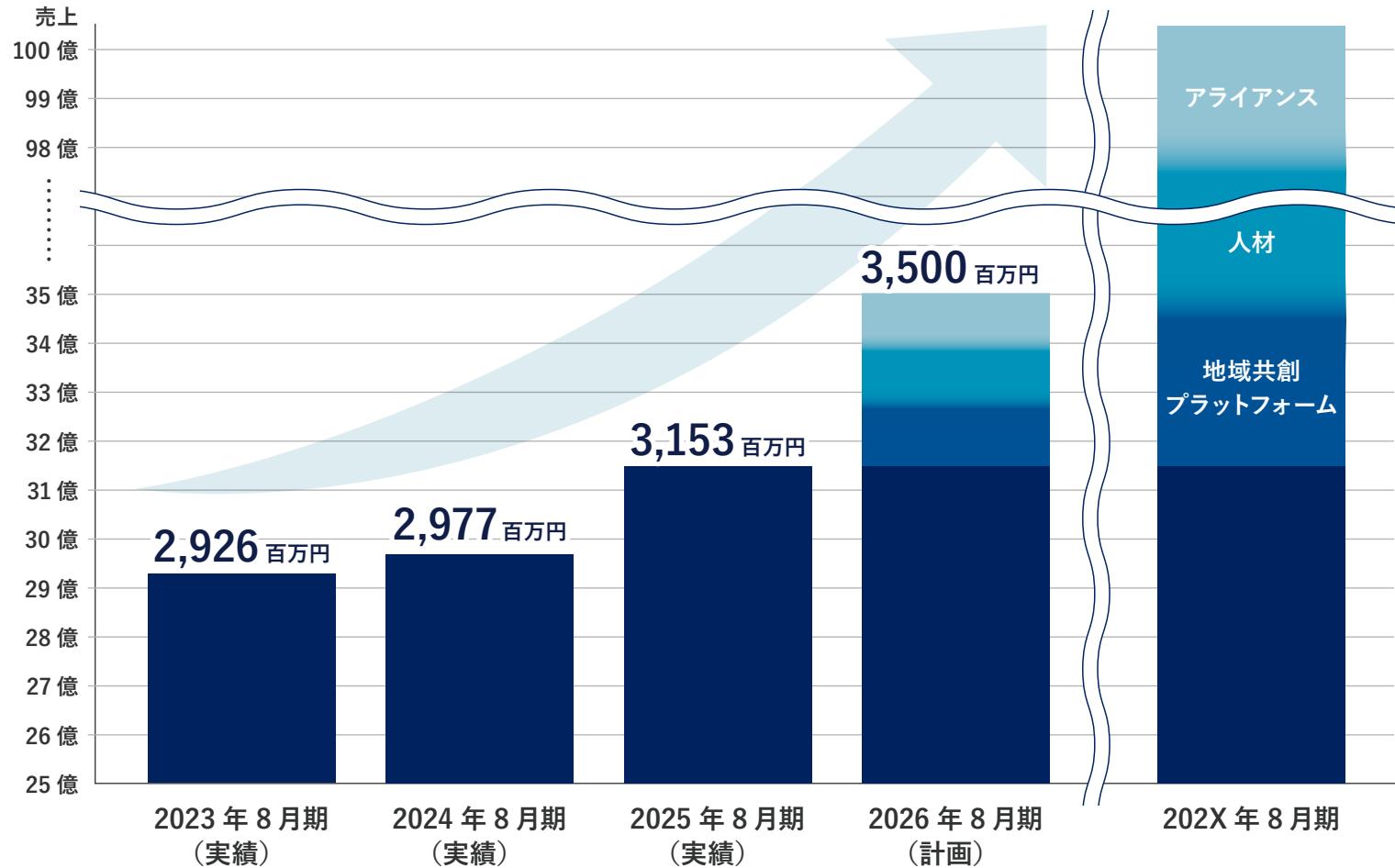
※単位：百万円

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 額	%	実績	前年差異 額	%	計画	前年差異 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

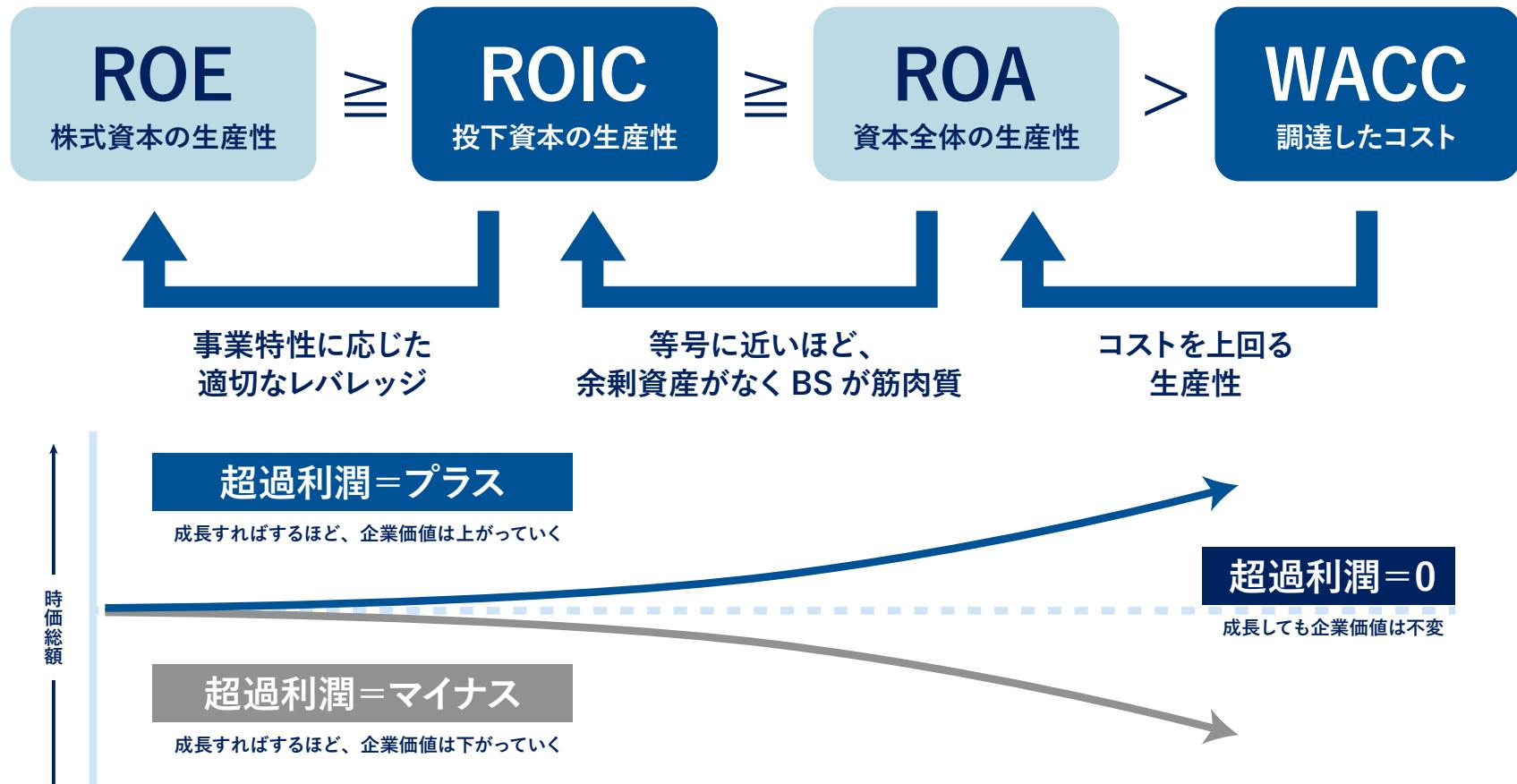


KSF 1 売上





超過利潤と時価総額の相関

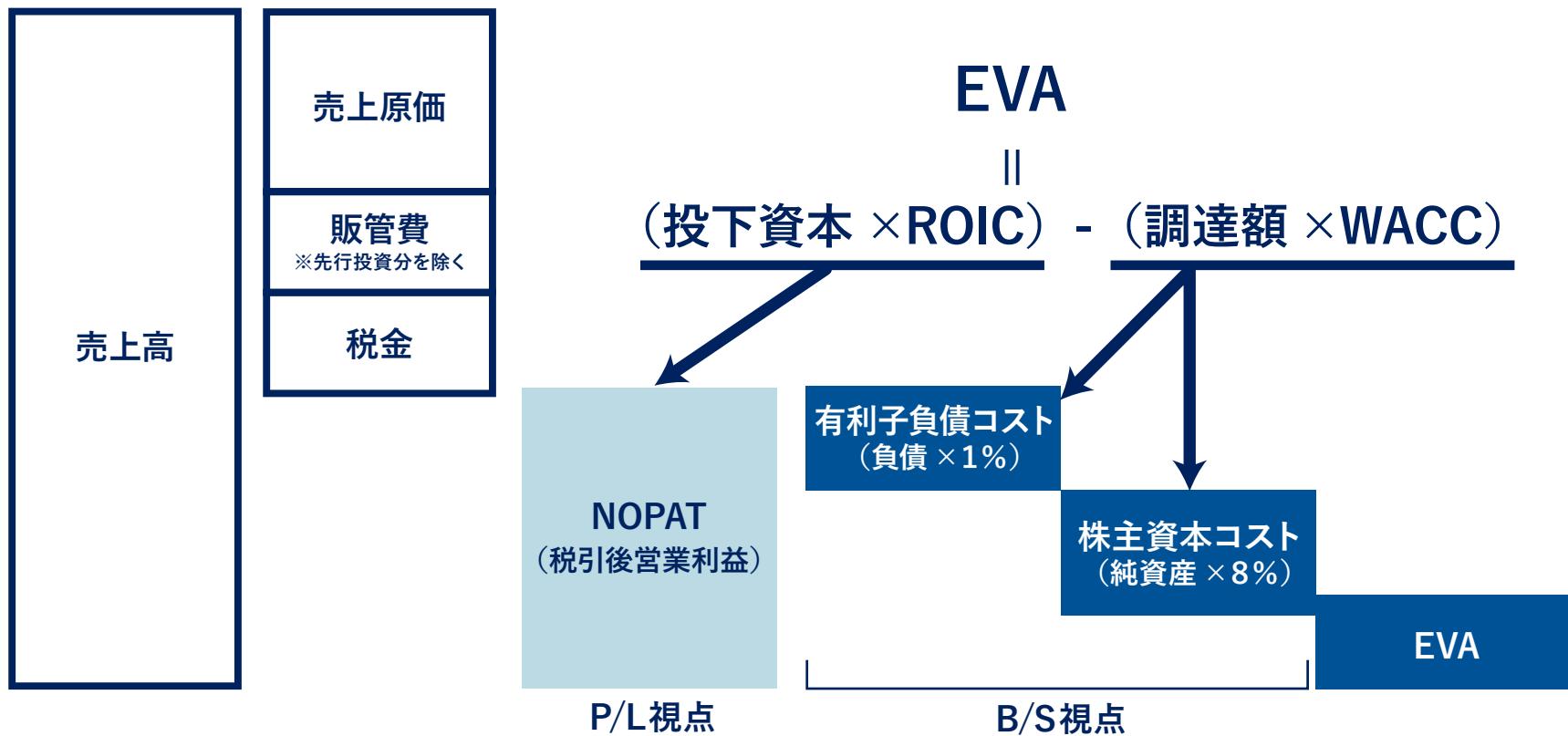


※出典：『三位一体の経営』みさき投資株式会社 著：中神康議（みさきの黄金比）



当社版 EVA（超過利潤）の考え方

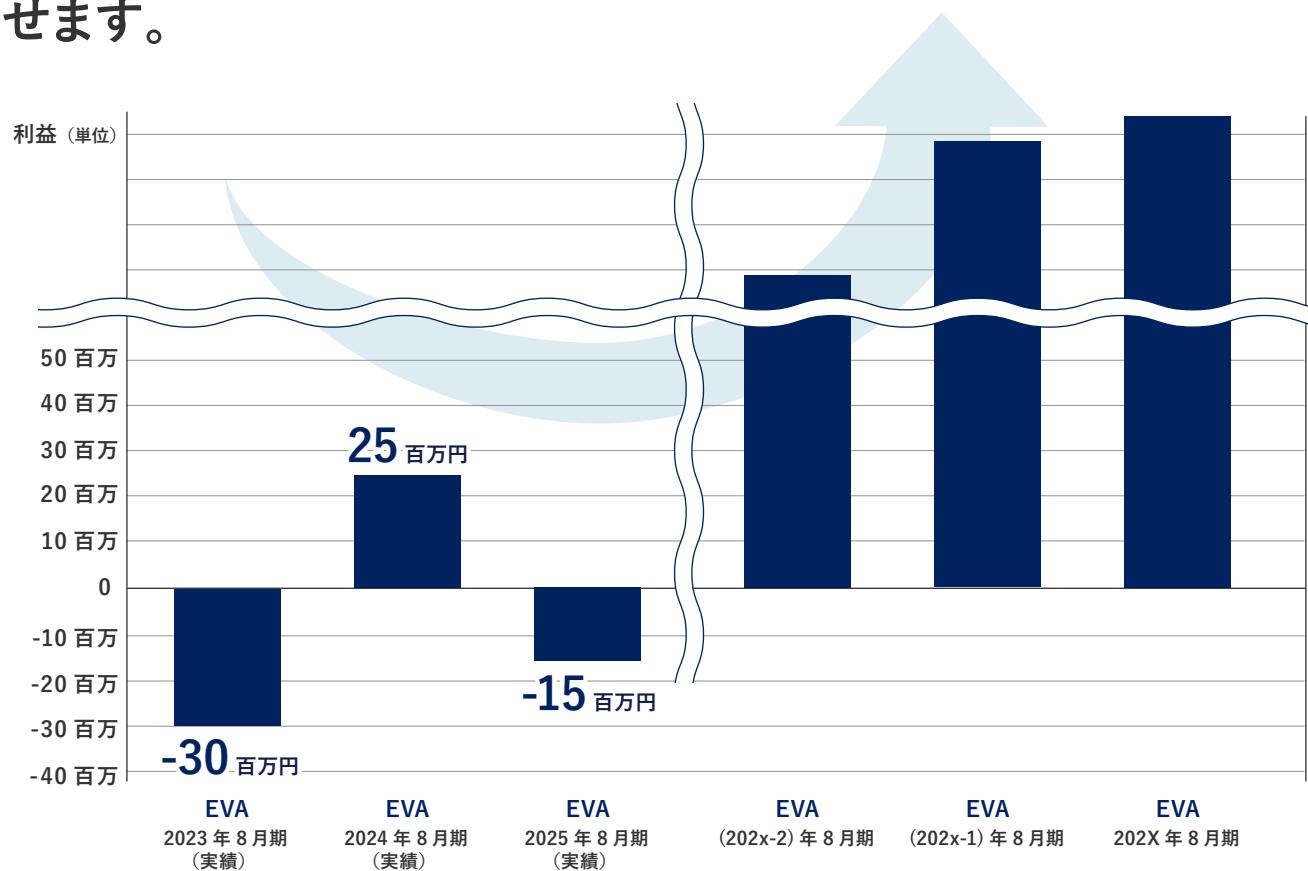
下記の考え方で当社版 EVA を算出し、投資家の期待を上回る超過利潤（経済的価値）を生み出していくます。





EVA

ライツ・オファ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)
■ブレイブ社業務提携（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

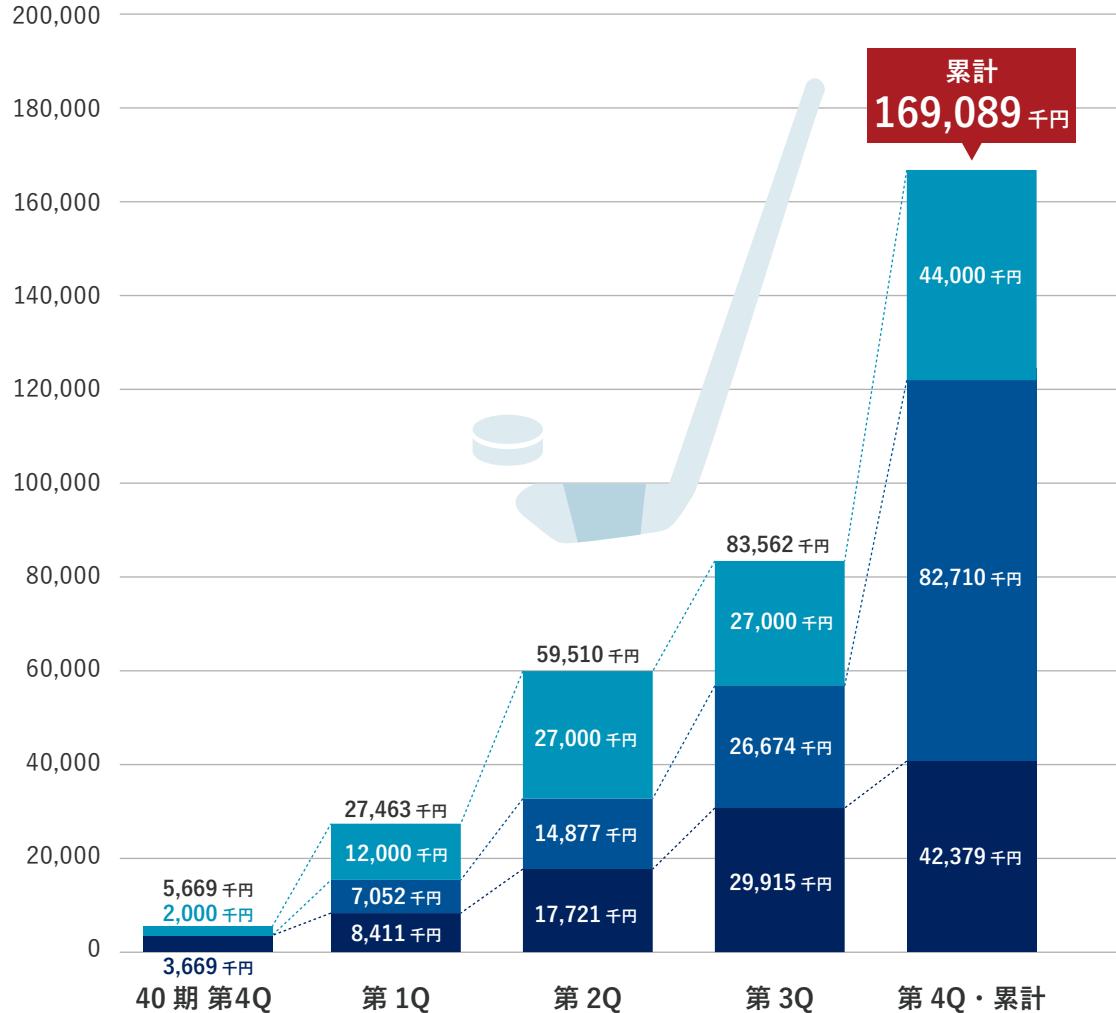
■ ブレイブ社業務提携関連

■ VC 加盟ほか全国媒体ネットワーク連携

■ ツナググループ

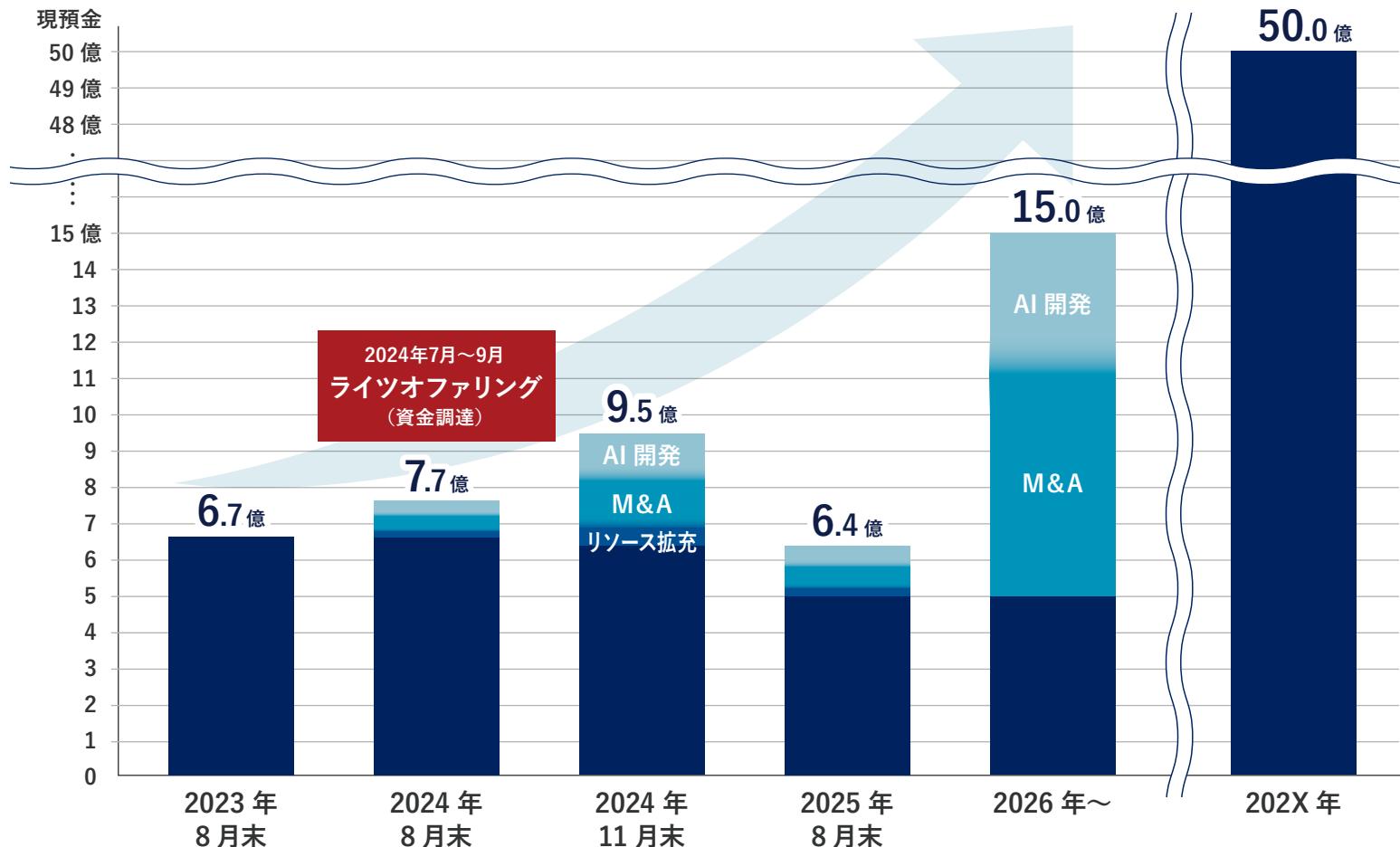
■ 前期累計

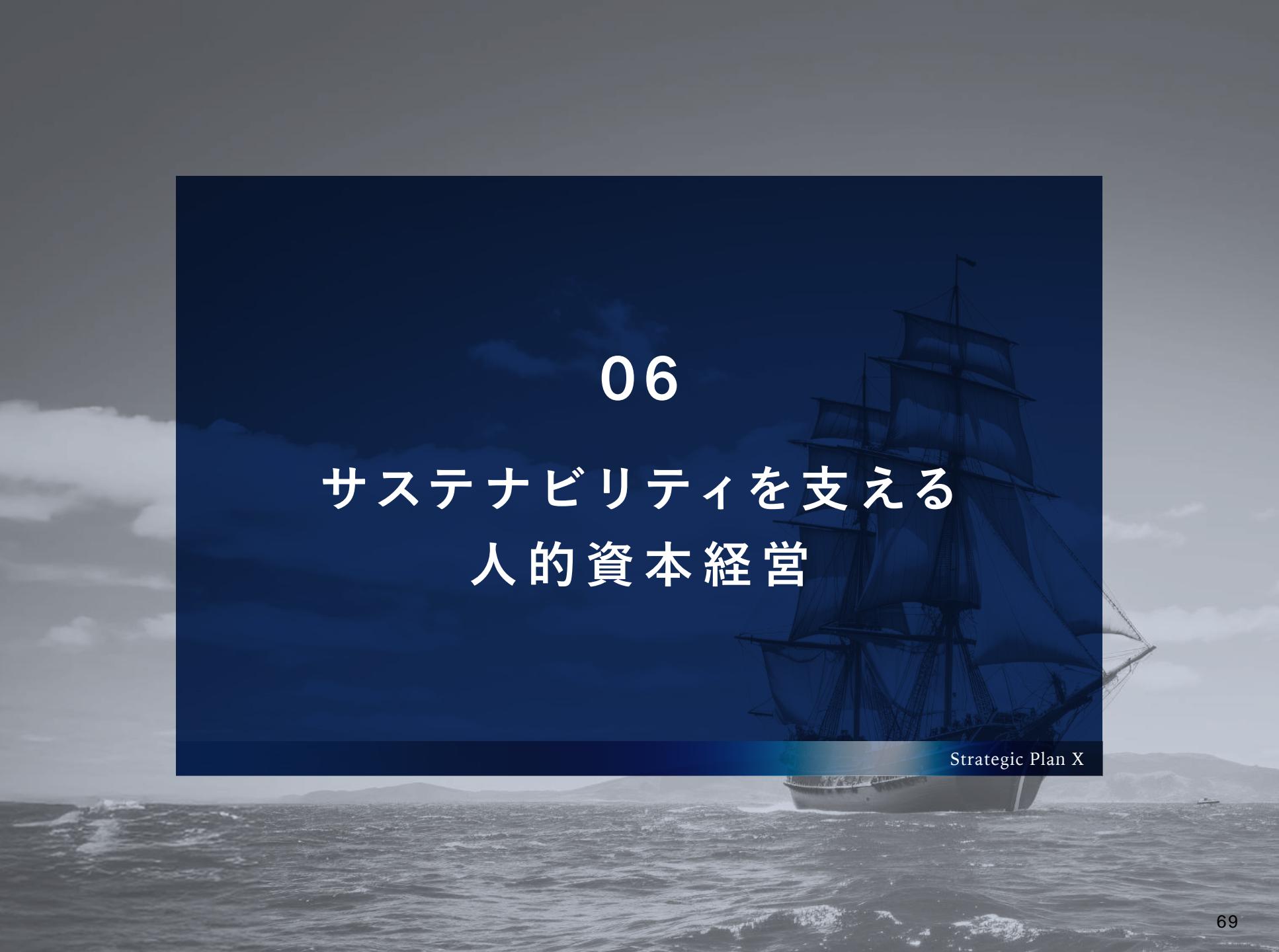
受注高（千円）



KSF
2

資金計画【現預金】 戰略実現のための資金需要



The background of the slide features a black and white photograph of a three-masted sailing ship, possibly a barque or barquentine, with its sails partially unfurled. The ship is positioned on the right side of the frame, moving through dark, choppy ocean waves. Above the ship, the sky is filled with heavy, textured clouds.

06

サステナビリティを支える 人的資本経営

Strategic Plan X

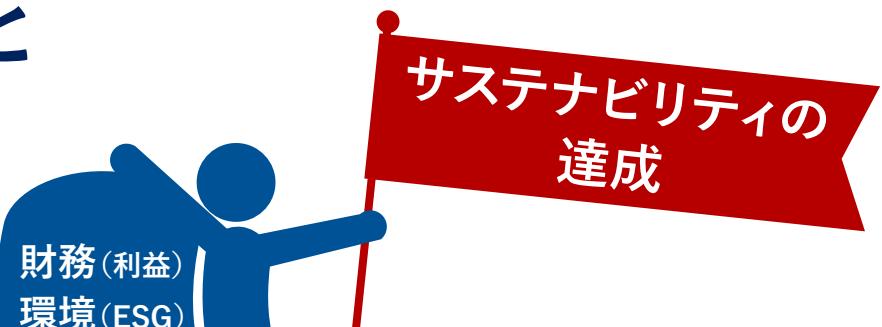


企業に求められること

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

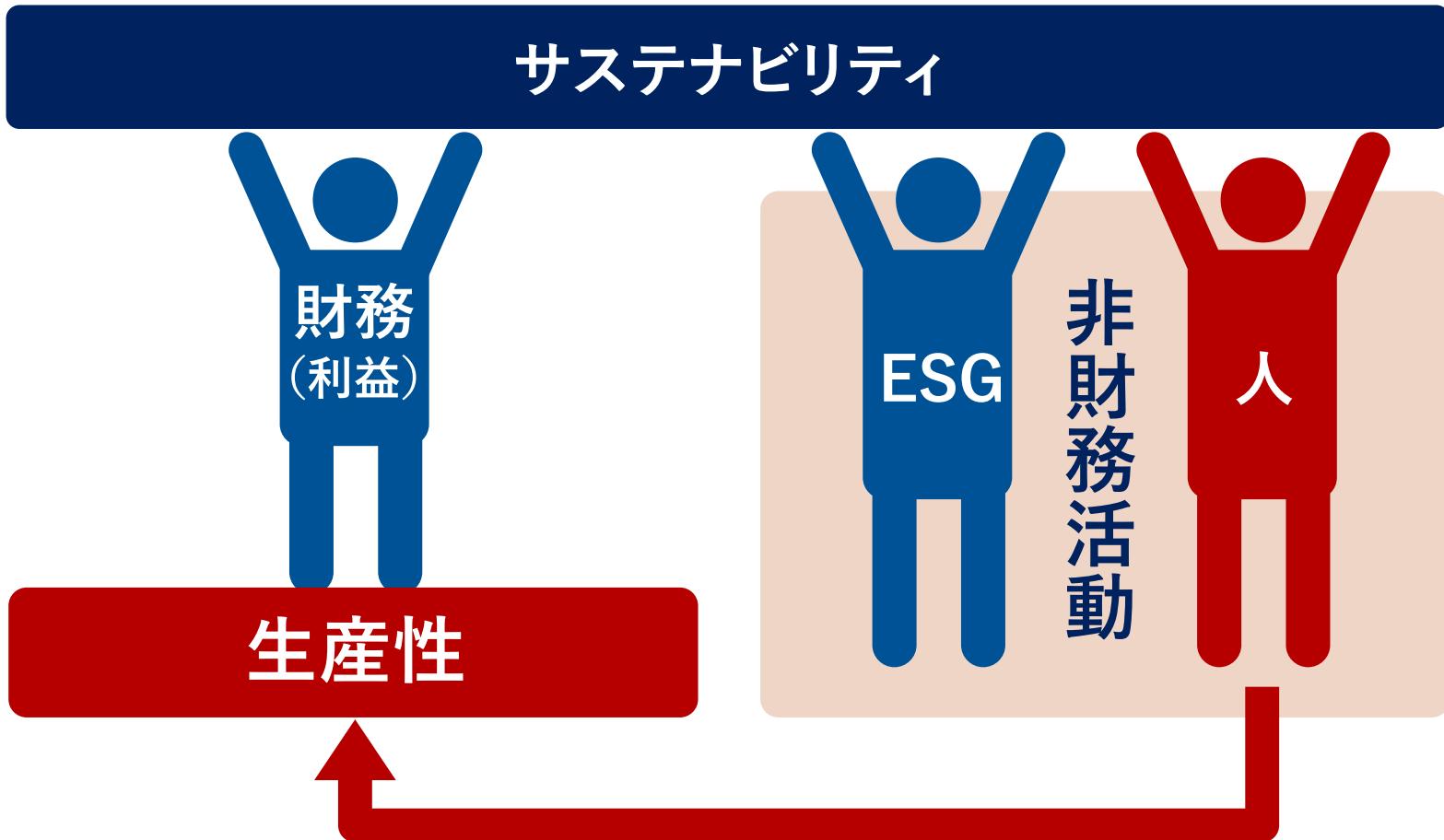
START



環境を犠牲に
する企業



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が私が大好きなんです

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することになります。従業員が当社で働く意義を見出すことを理想とし、評価す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く、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

≠
?
∞

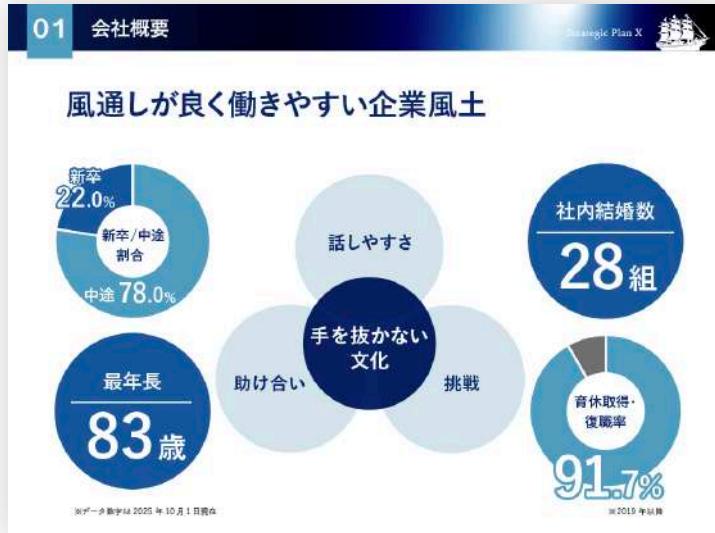
生産性
イノベーション



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」



01 会社概要 Strategic Plan X

フリーペーパー事業のビジネスモデル

検索: 地域新聞社 note

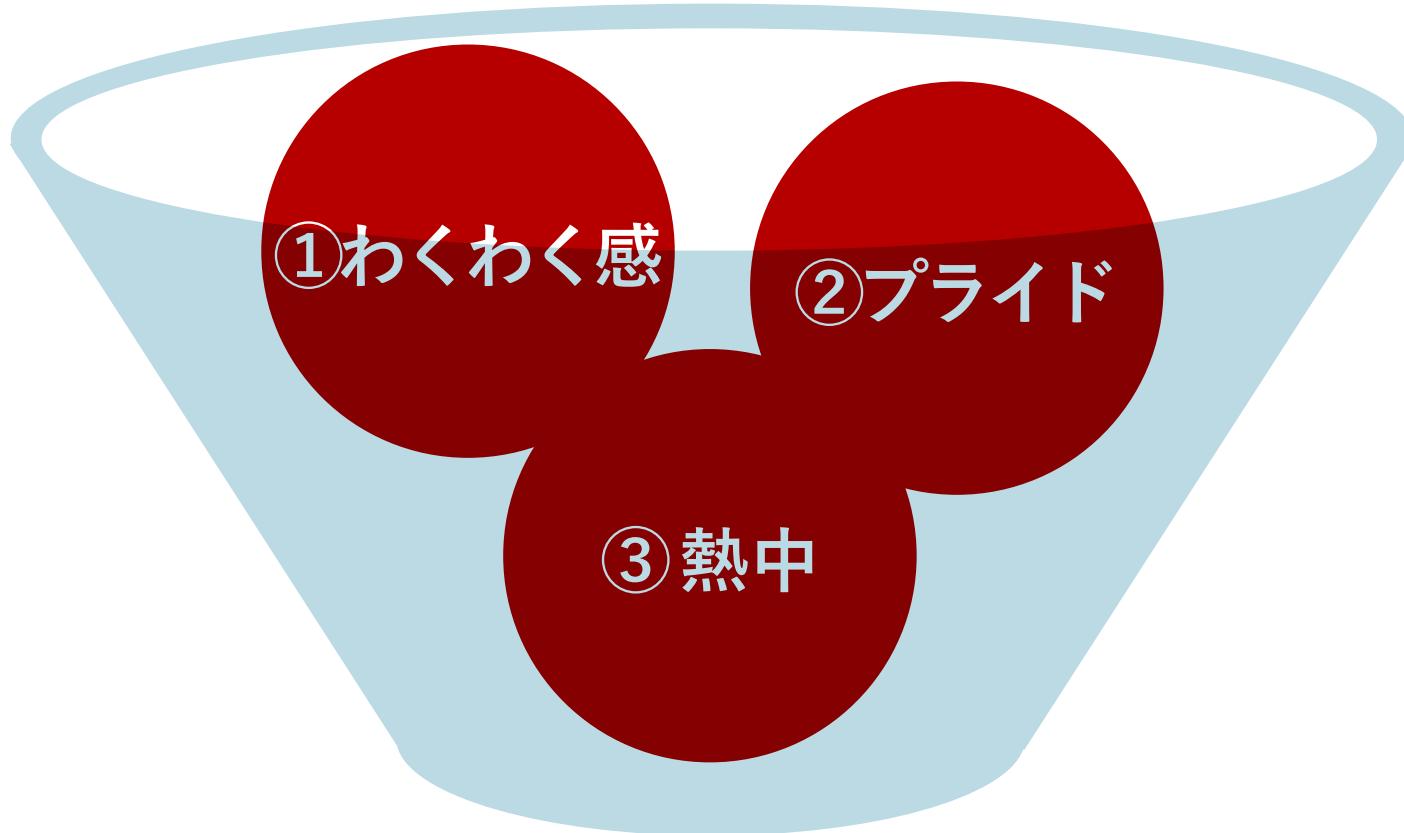
<https://note.com/chikishinbun>

60代以上も活躍する職場に根付く
「手を抜かない」文化

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】

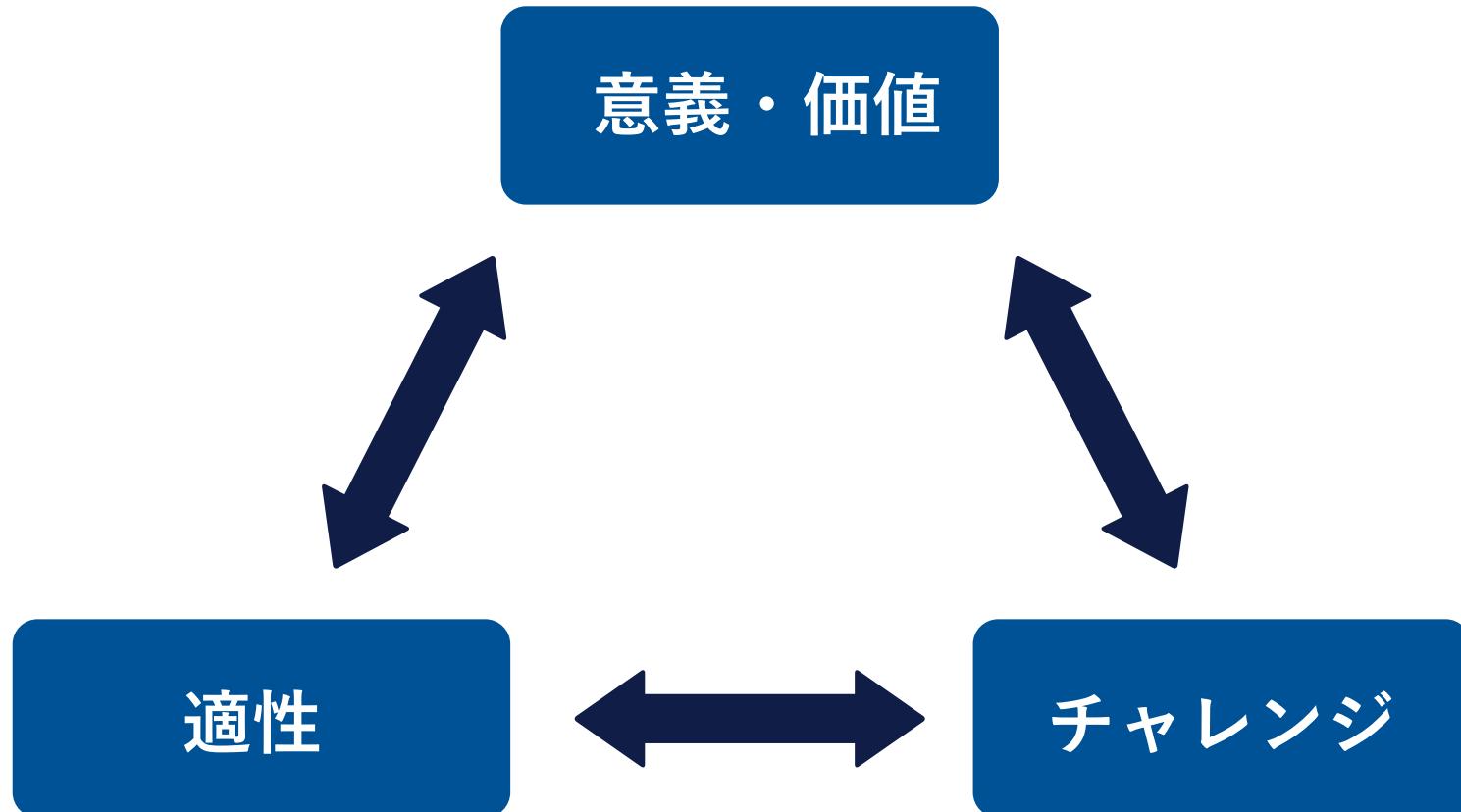


エンゲージメントの心理風景



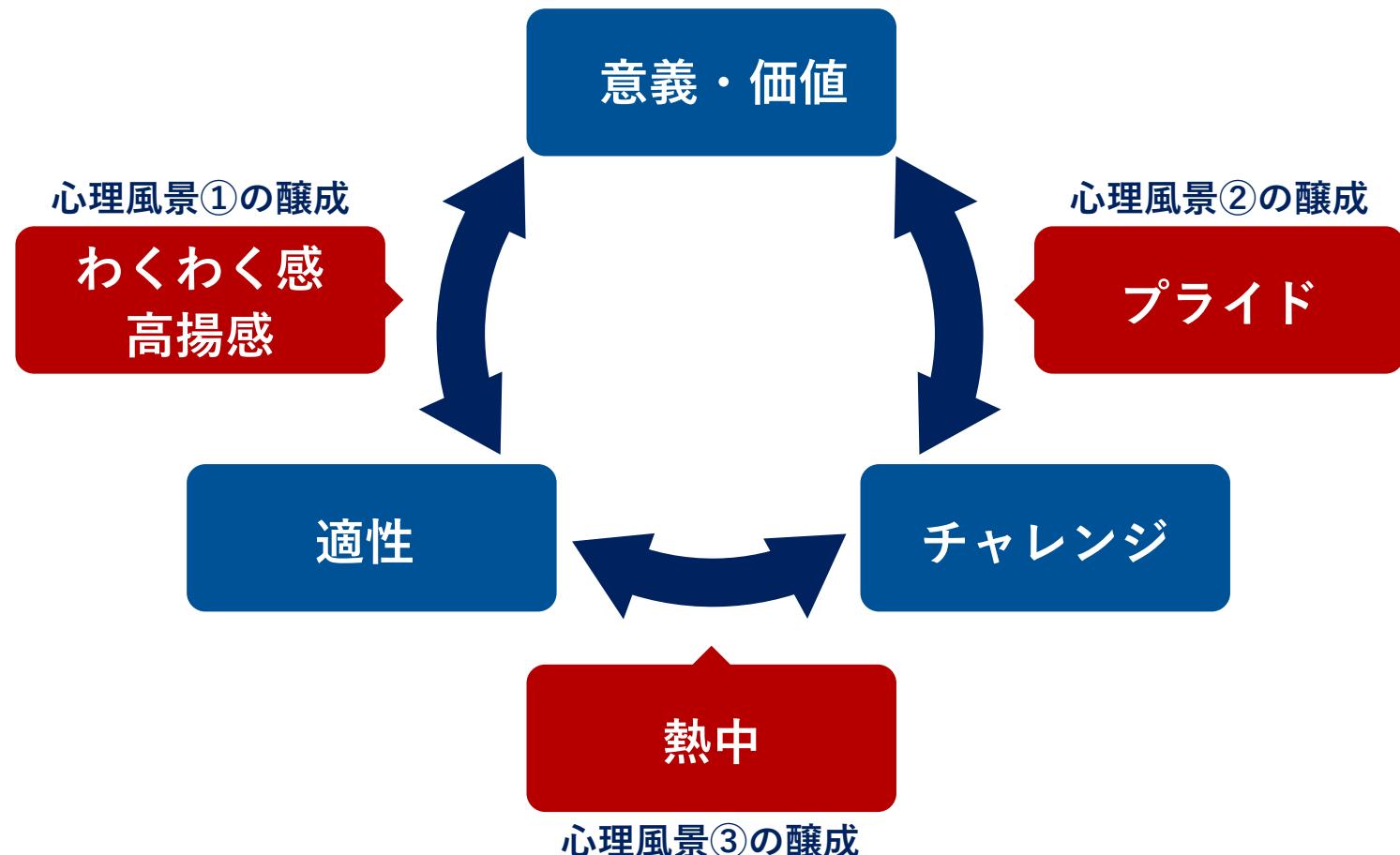


人的資本経営のアクションプランターゲット (APT)





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。

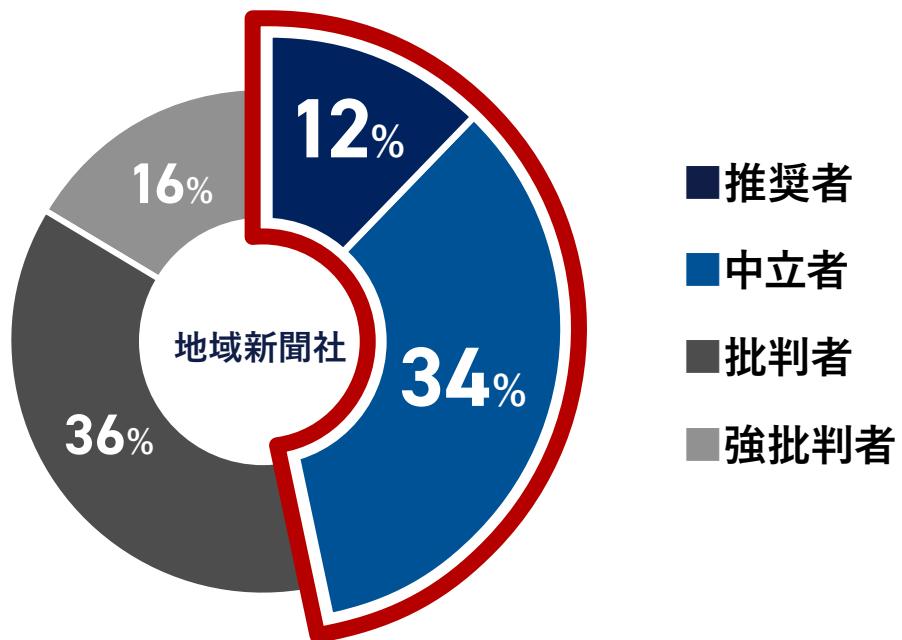




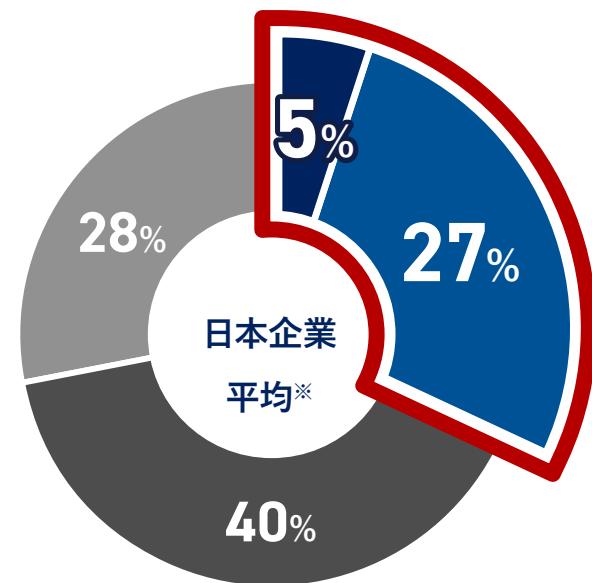
エンゲージメントスコア 2024年11月18日現在

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



- 推奨者
- 中立者
- 批判者
- 強批判者



※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個人版グロース投資家

Strategic Plan X



訴求したい投資家



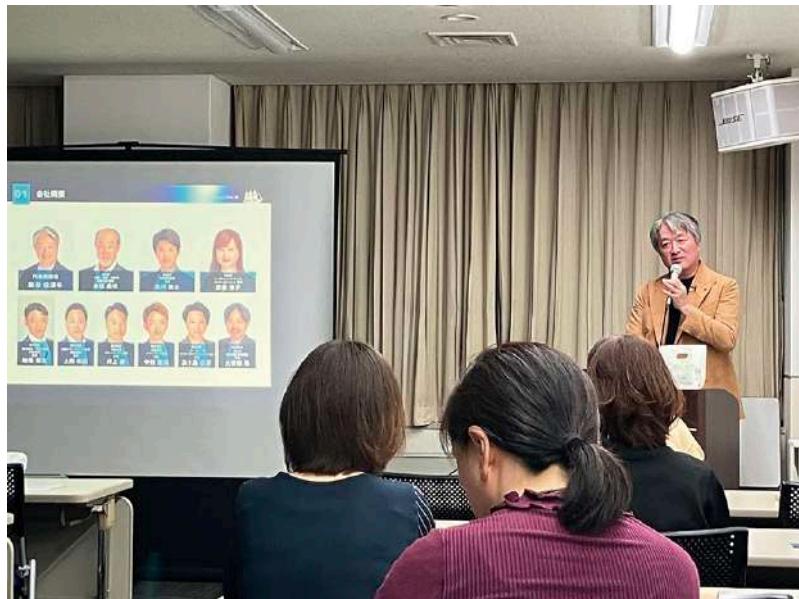
個人版
バリュー
投資家



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

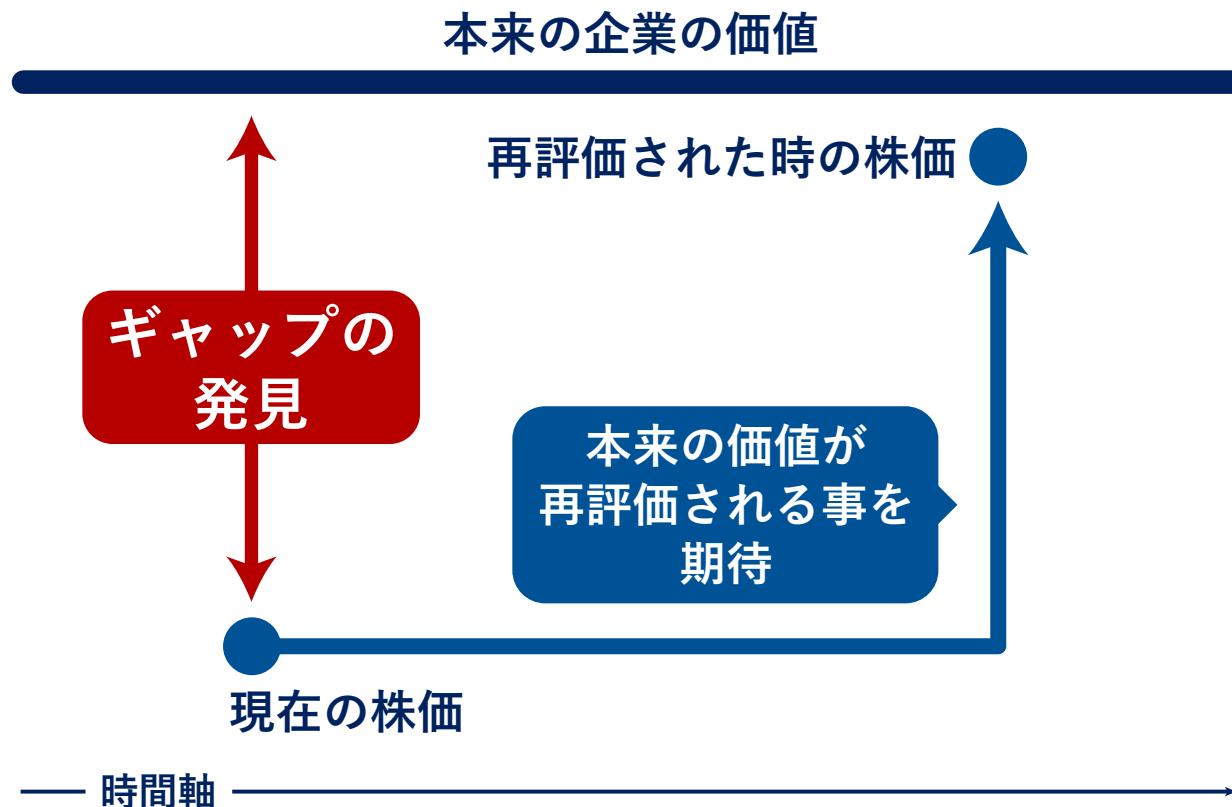
企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

- 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





真の企業価値

07

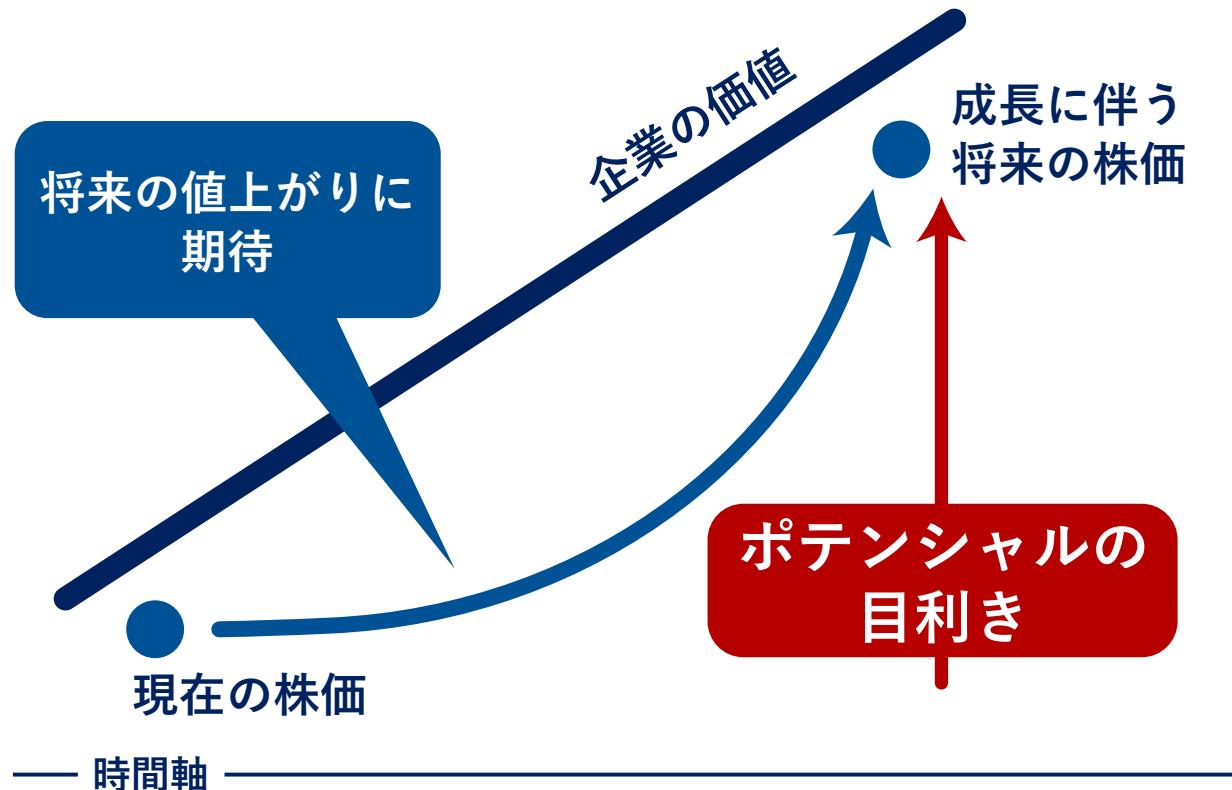
企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

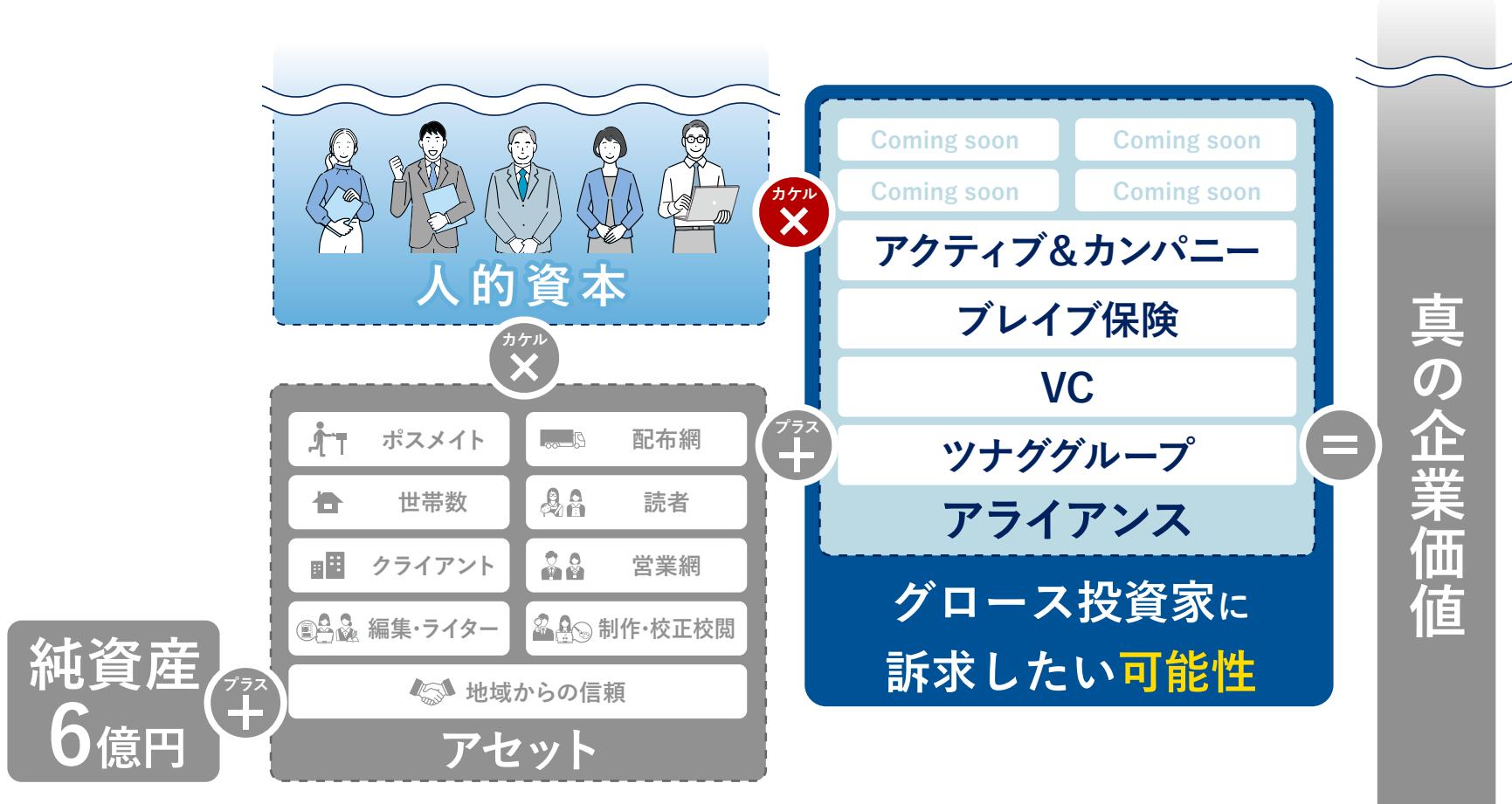
- ①個人版バリュー投資家
- ②個人版グロース投資家

Strategic Plan X



グロース投資家







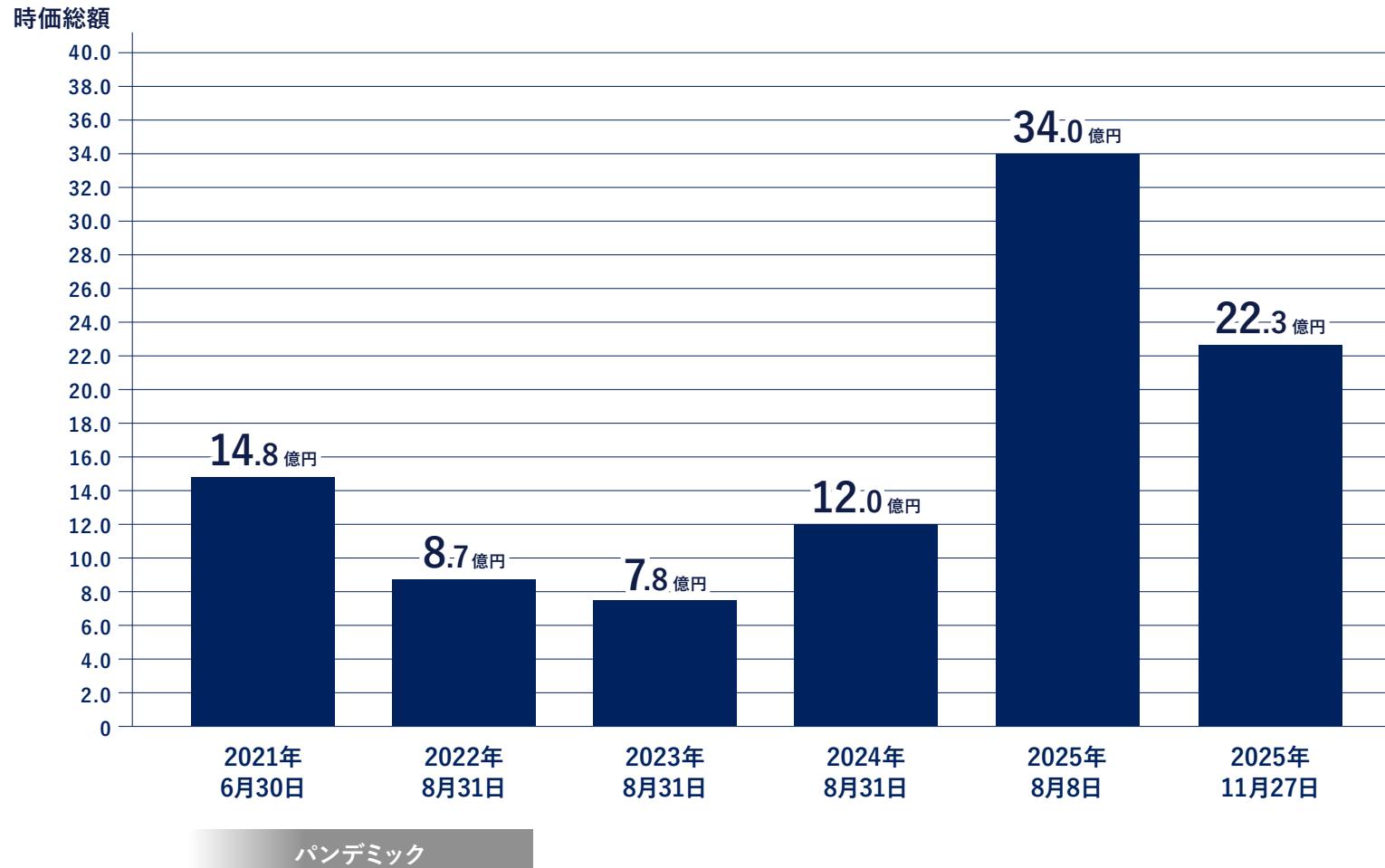
BackCasting アプローチ

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す





時価総額の推移



The background of the slide features a black and white photograph of a three-masted sailing ship, possibly a barque or barkentine, with its sails partially unfurled. The ship is moving from right to left across the frame, creating a sense of motion against a backdrop of dark, overcast clouds. The overall mood is one of exploration and historical maritime activity.

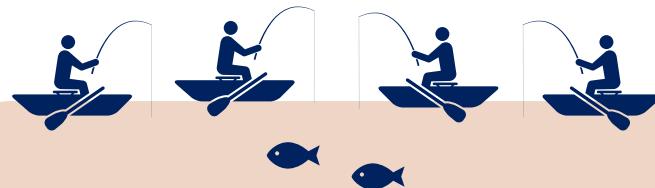
08

市場環境

Strategic Plan X



ブルーオーシャン市場の希求

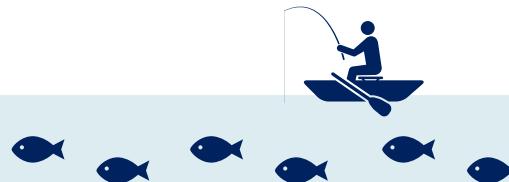


レッドオーシャン (競争戦略)

競争相手が多い



- ・競合排除
- ・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



奨学金バンク
奨学金返済支援サービス

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



AI 事業

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

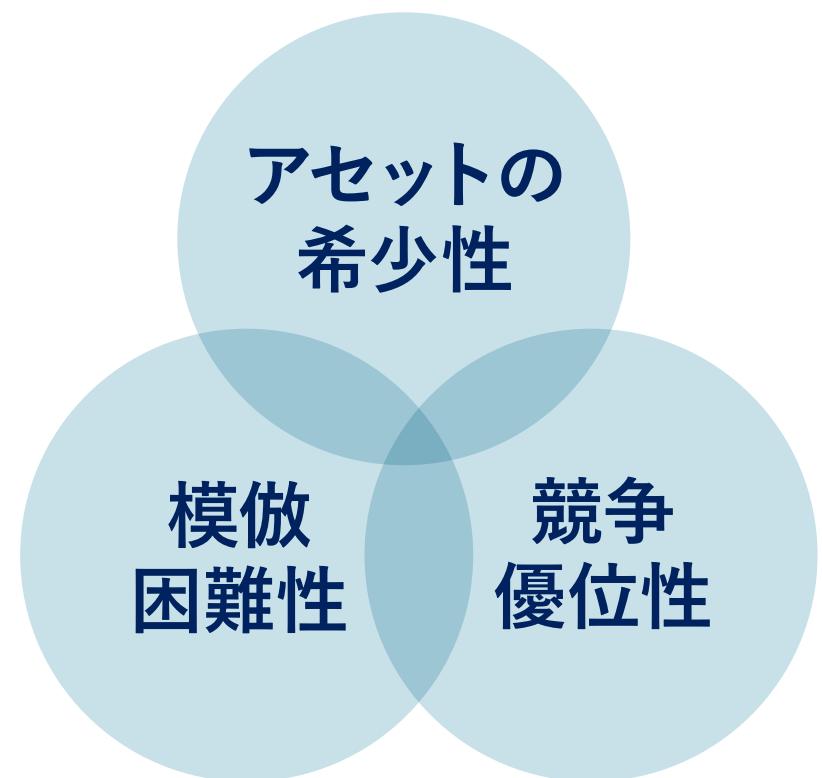
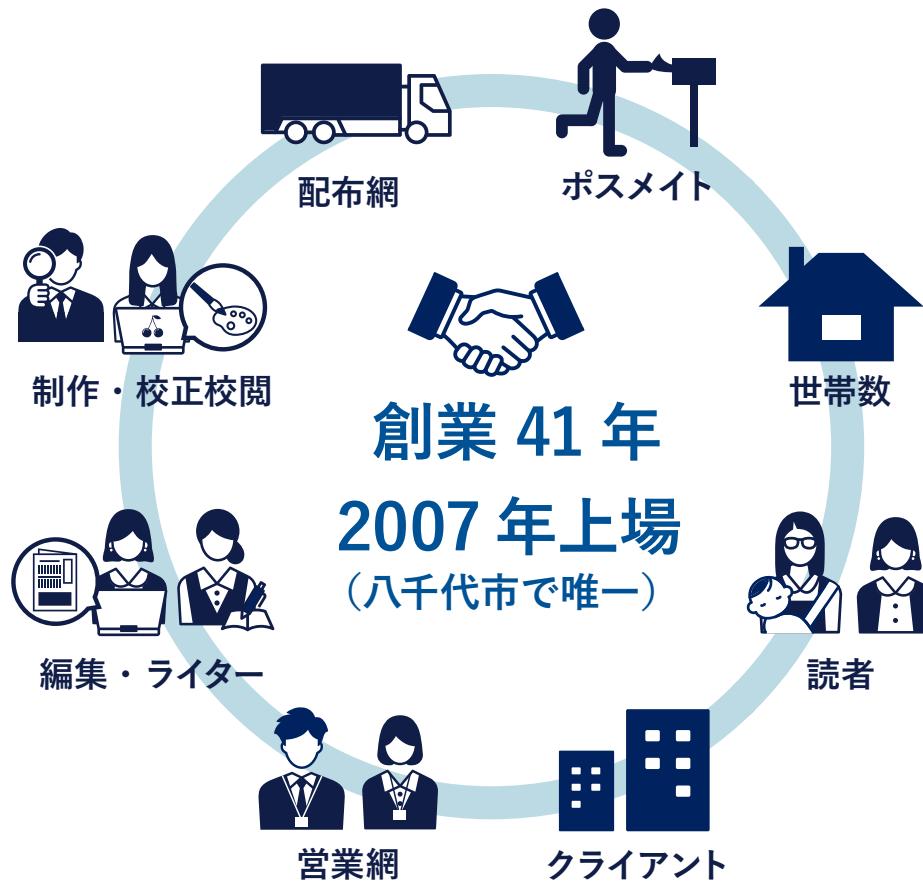
ブルー → ブルー → ブルー

希少性、模倣困難性→競争優位性の維持・担保

時間軸



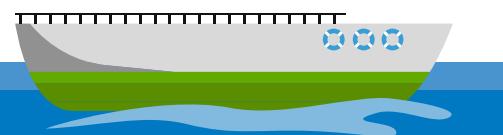
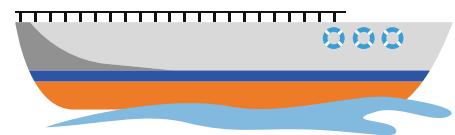
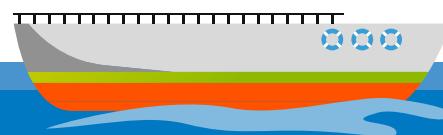
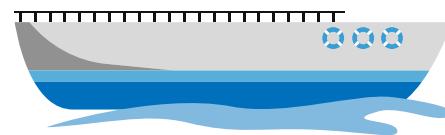
9つ全て揃っていることによる 参入障壁の確立





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



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
HOLDINGS Inc.



VC
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に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



AdvisoryBoard

The background of the slide features a black and white photograph of a three-masted sailing ship, possibly a barque or barkentine, with its sails partially unfurled. The ship is moving from right to left across the frame, creating a sense of motion against a backdrop of dark, overcast clouds. The overall mood is one of exploration or travel.

09

リスク情報

Strategic Plan X



アドバイザリーボードの参画

■ コーポレートガバナンス&クライスマネジメント

白井 邦芳 さん

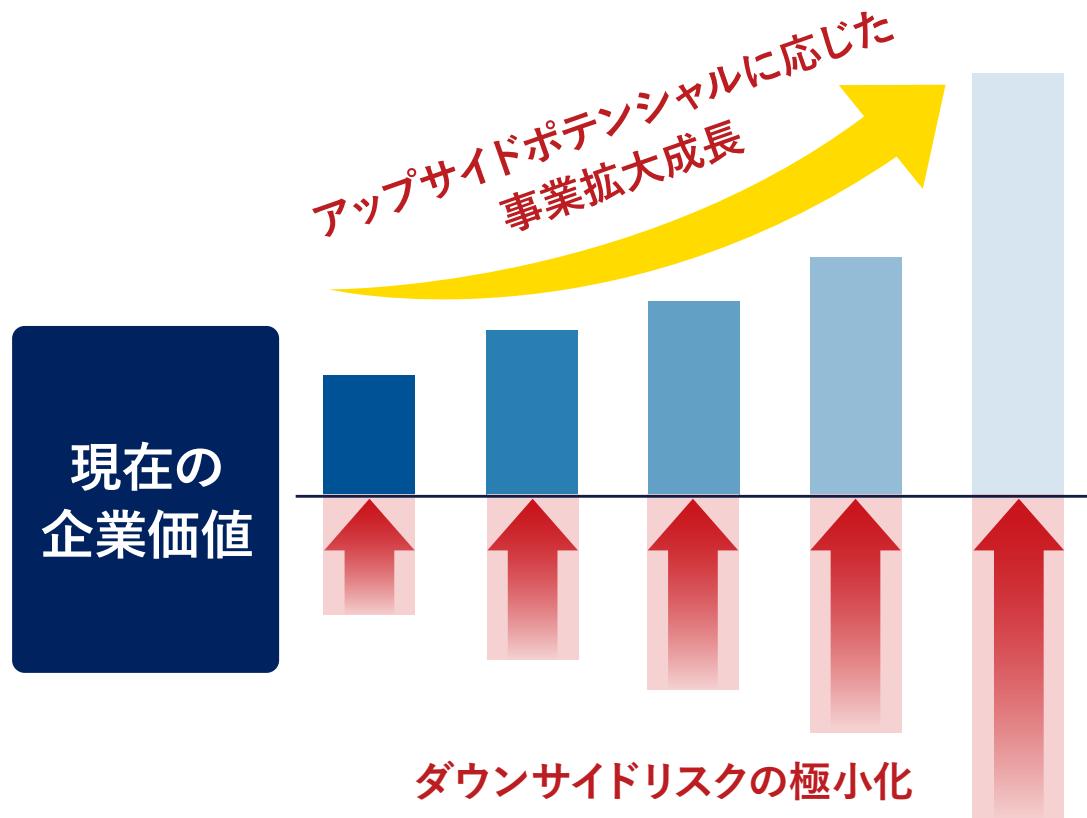
早稲田大学教育学部卒。AIU 保険会社（現 AIG 損害保険株式会社）に入社し、危機管理コンサルティングの第一人者として活躍後、2017 年にゼウス・コンサルティング株式会社代表取締役社長兼 CEO に就任。

「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。



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。

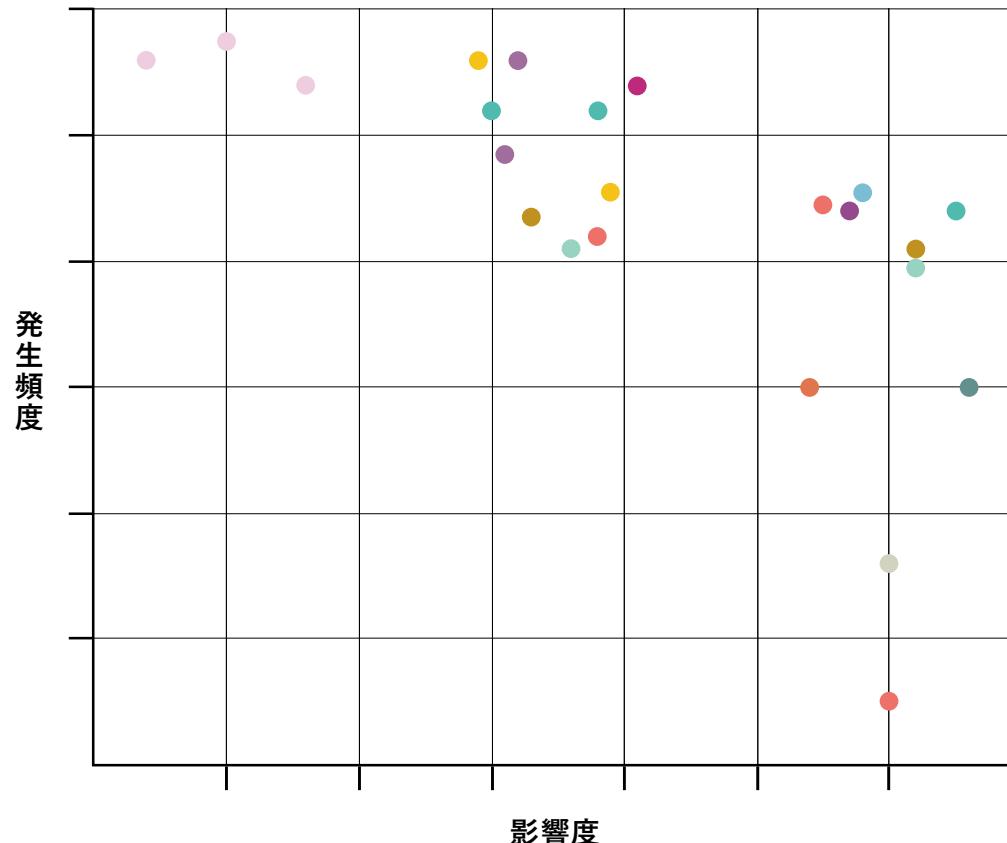




優先事項
6

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。





アドバイザリ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



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



本資料は当社につい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、現時点での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。