

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 <sup>※</sup>	約 2,500 名
契約ライター	約 140 名
株 主 数	1,216 名→3,018 名 <small>(2024/2/29)                      (2025/8/31)</small>



※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

Chiiki  
地域新聞社



対価の支払い



プロモーション



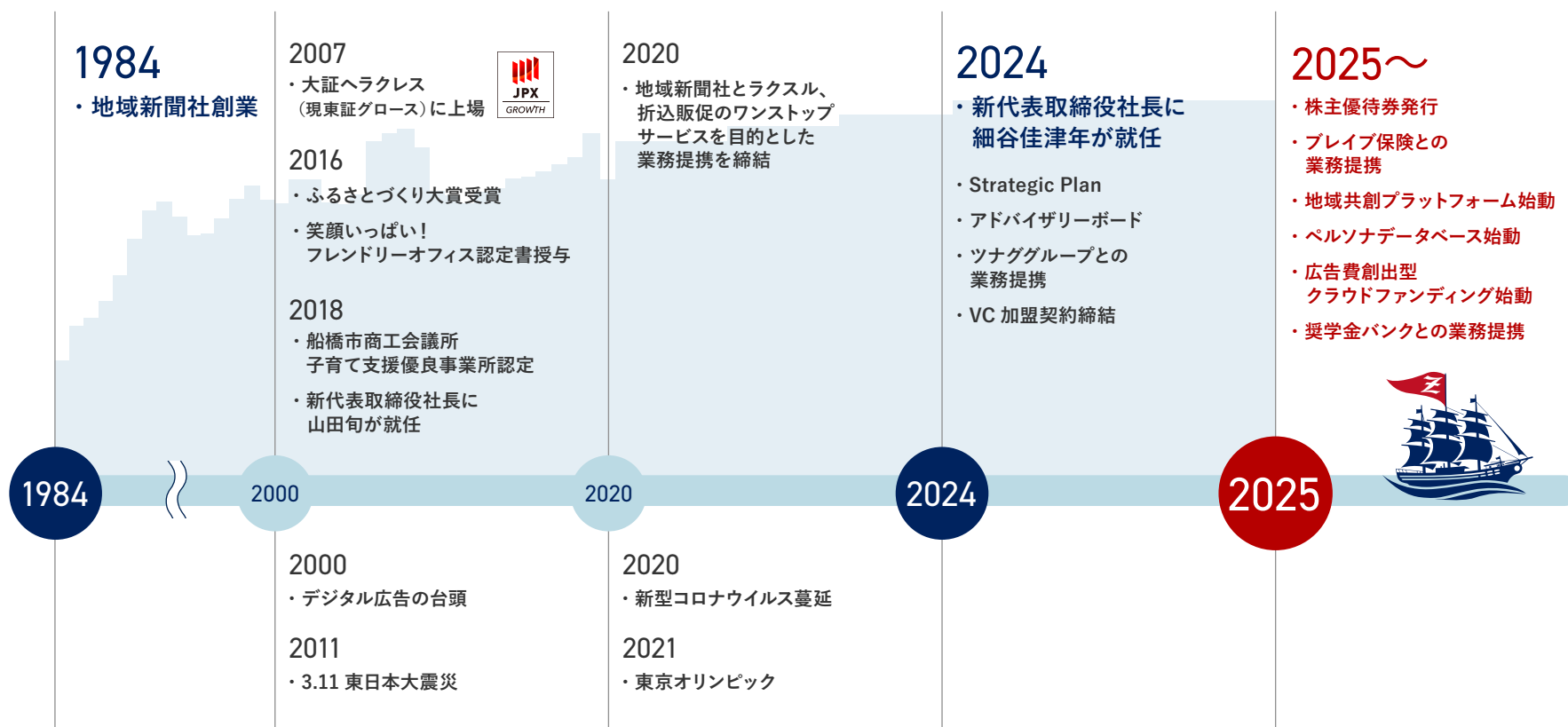
情報の  
デリバリー

174 万世帯





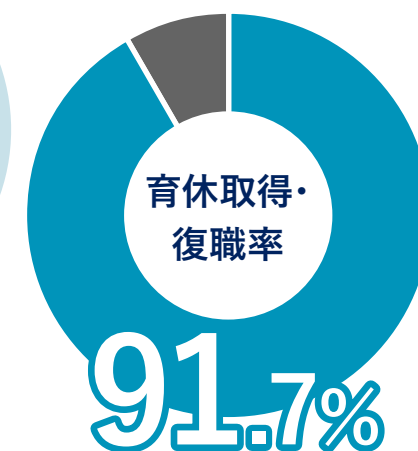
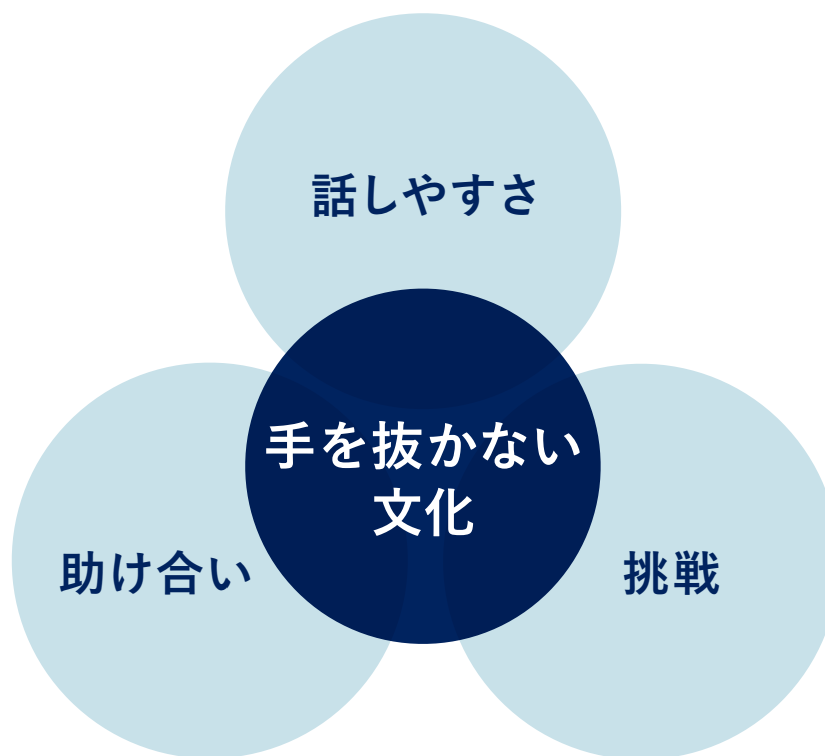
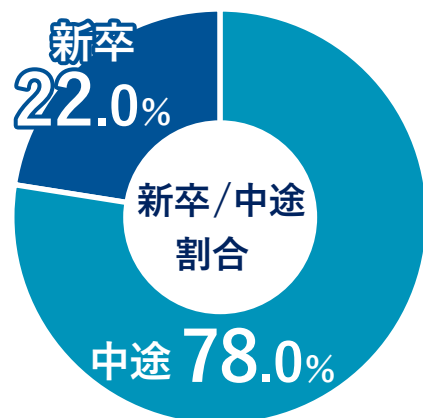
# 創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼







## 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>



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】



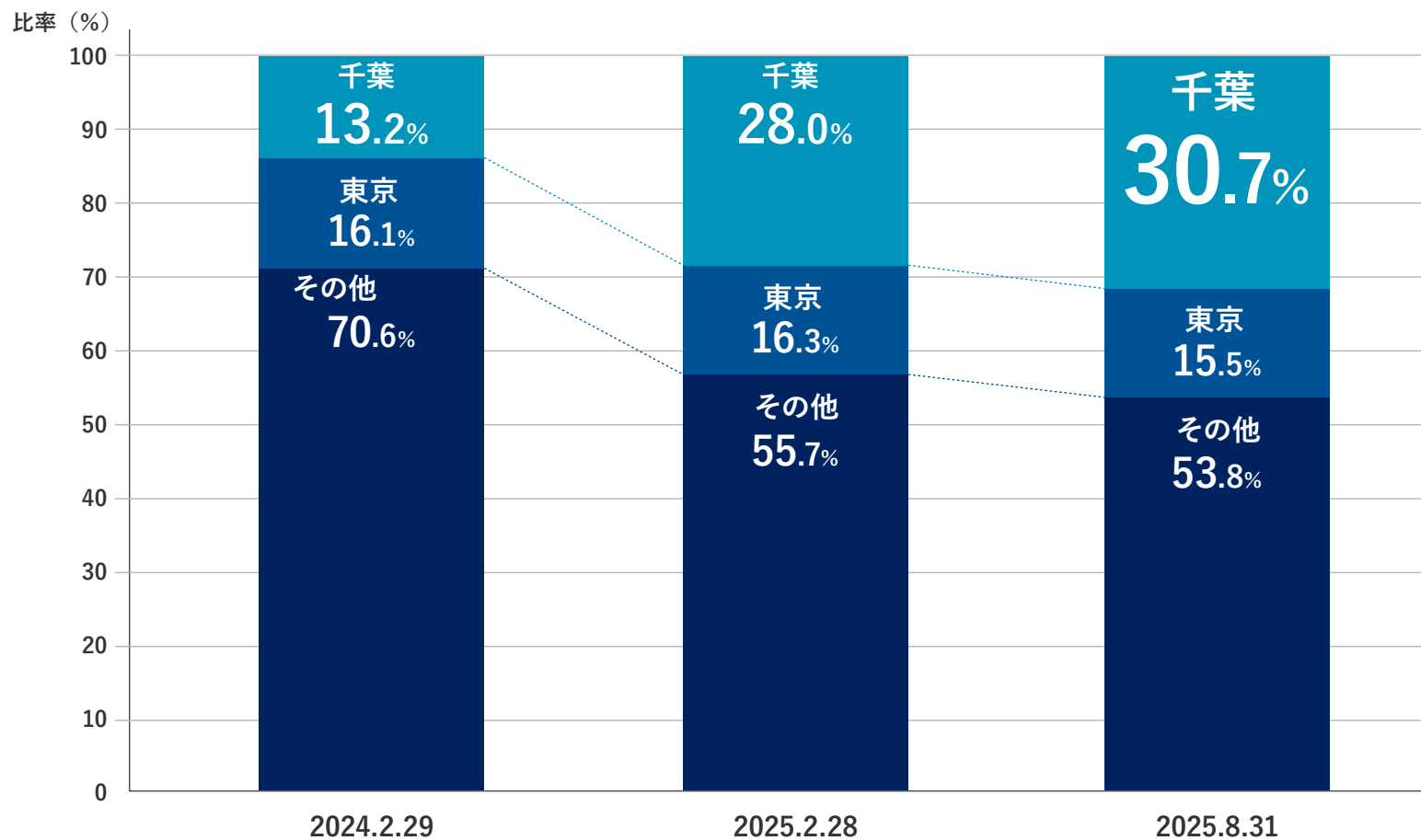
02

## 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



1,070 円

||

時価総額

40 億円

||

株式分割後

535 円





## 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

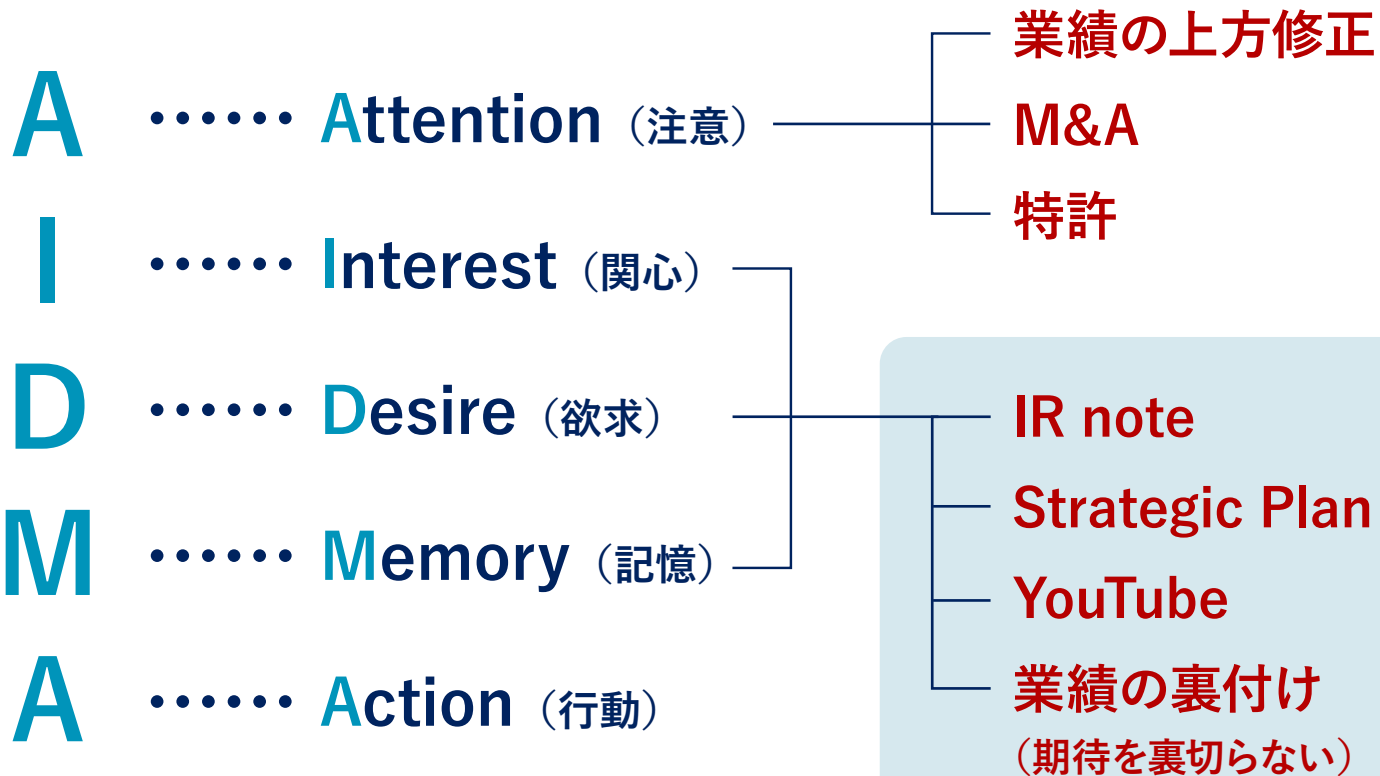
地域新聞社 (2164/T) 日足 2023/09/01～2025/10/06 [512本]ロウソク足



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

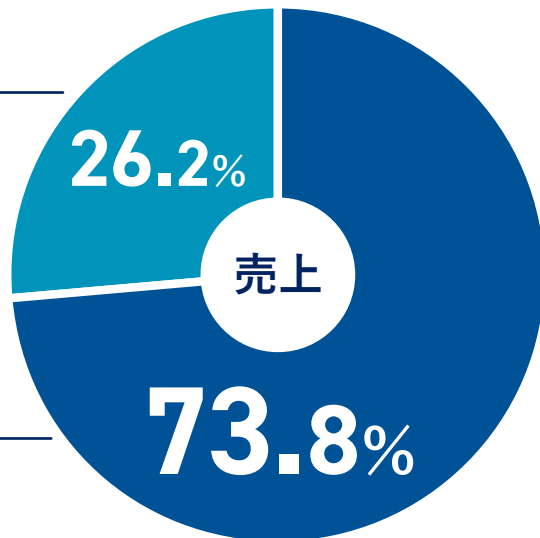
Strategic Plan X



## 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

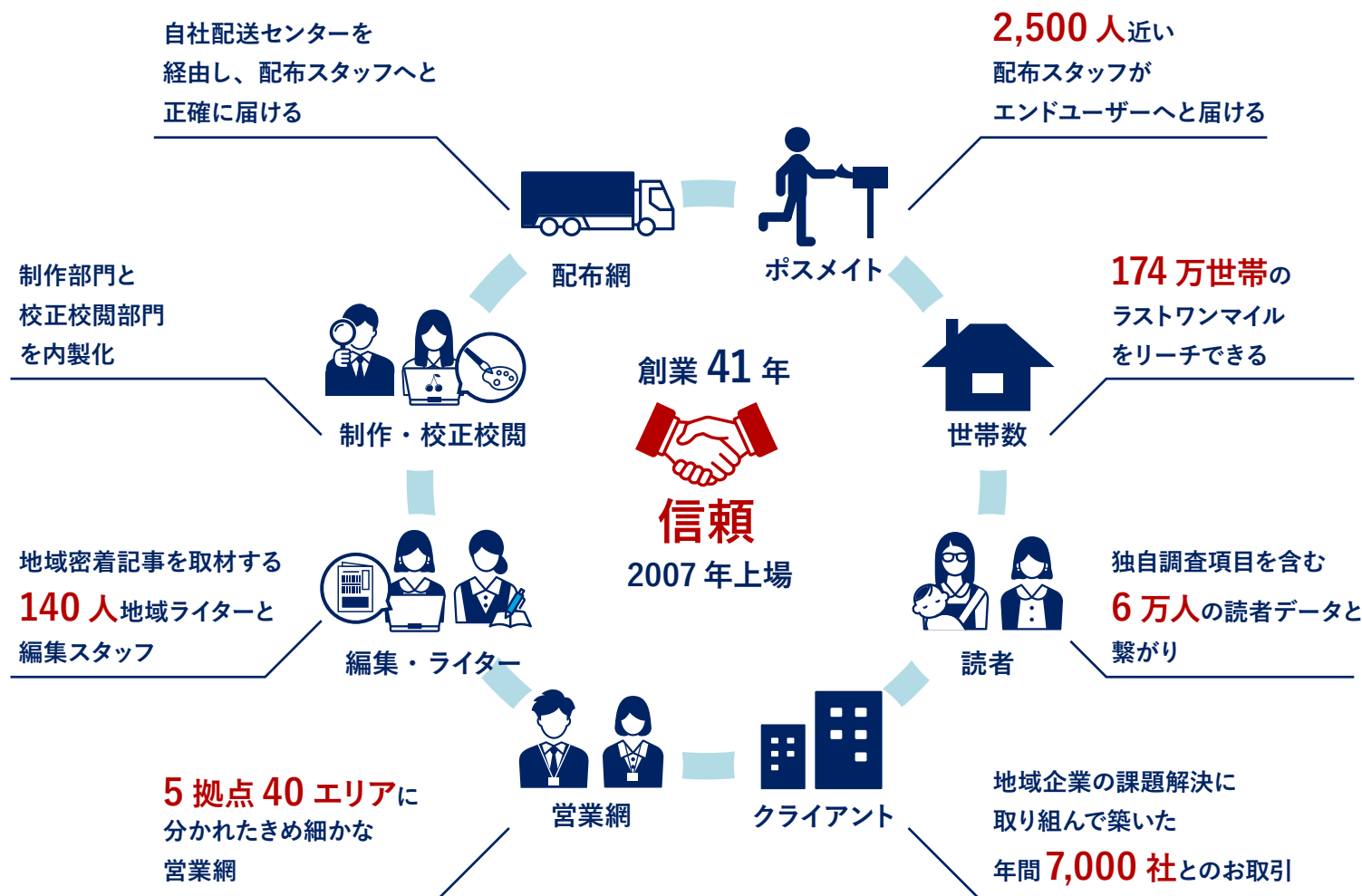
「フリーペーパーを  
発行する会社」  
というイメージ

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）





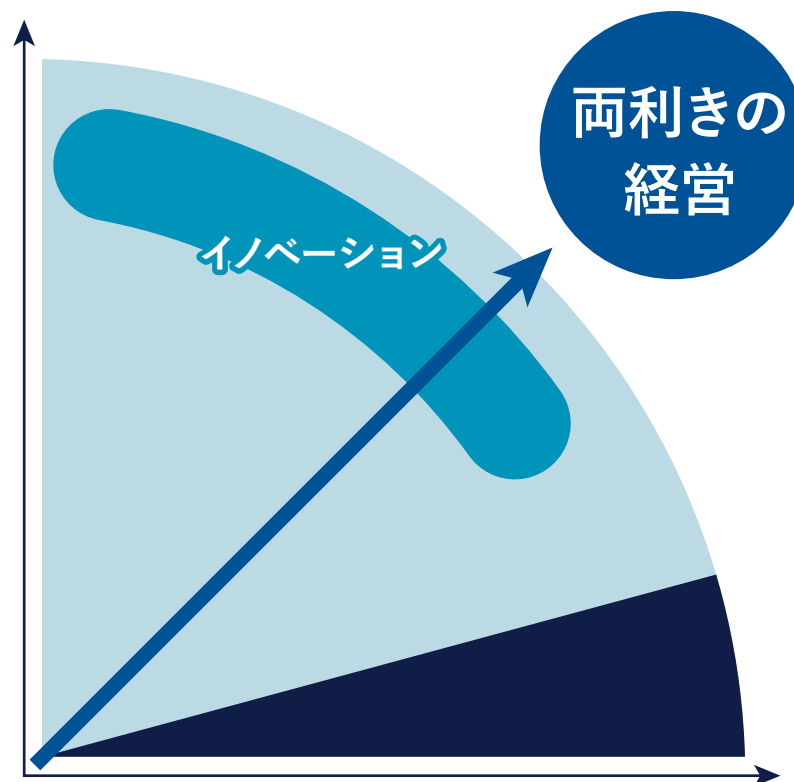
## 水先案内人としての「知の探索」を追求 (アライアンス先の発掘)

### 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

Chi-iki

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



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

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**

養育費しっかりもらえていませんか？

子どもの権利を守る。

## 養育費回収の新しいカタチ

### ●こんなお悩みありませんか？

- 養育費が支払われない。子育ての経済的負担が大きい
- 元金債と利息を同時に支払い、やりにくく支払いにくい
- 毎月返済に間に立てて返済が滞るなどない

### ●弁護士に依頼することで安心して養育費の回収手続を進められます

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

### ●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口』をぜひご確認ください！

シンプルでわかりやすいお支払いとお手続をするのは大変なこと

です。特に、養育費の未払いが継続し、日々の生活やお子様の将来に不安が生じ、経営的なこと、身後の無暗に配慮、精神的な負担が重くなる可能性があります。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

お支払いが滞るなどについて法的な措置をとることで、本人や債権者双方にとって支払が滞るのを防ぎます。

養育費をしっかりと受け取るかどうかで子どもたちの将来に大きな影響が出ています。

大手大専、大専、大専、専門学校の

進学率である。全体では82.8%であるのに対し、

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

電子書籍は66.5%にすぎません。

### ●ご家族やご友人からのお問い合わせについて

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。

お問い合わせは、弊社が提供するサービスについてお問い合わせください。</

## 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





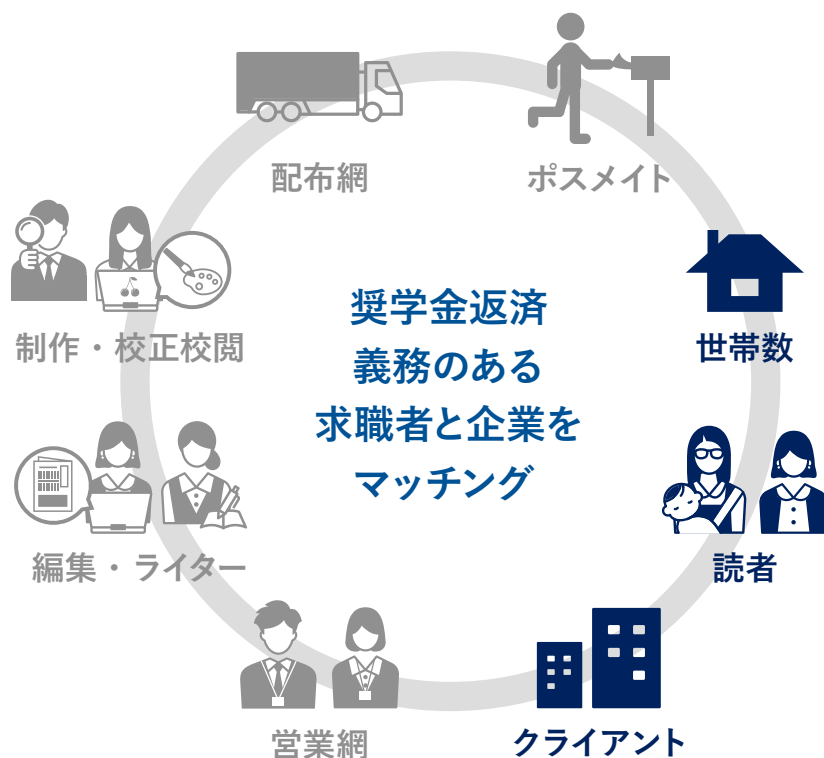
## ■奨学金バンク

### 「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

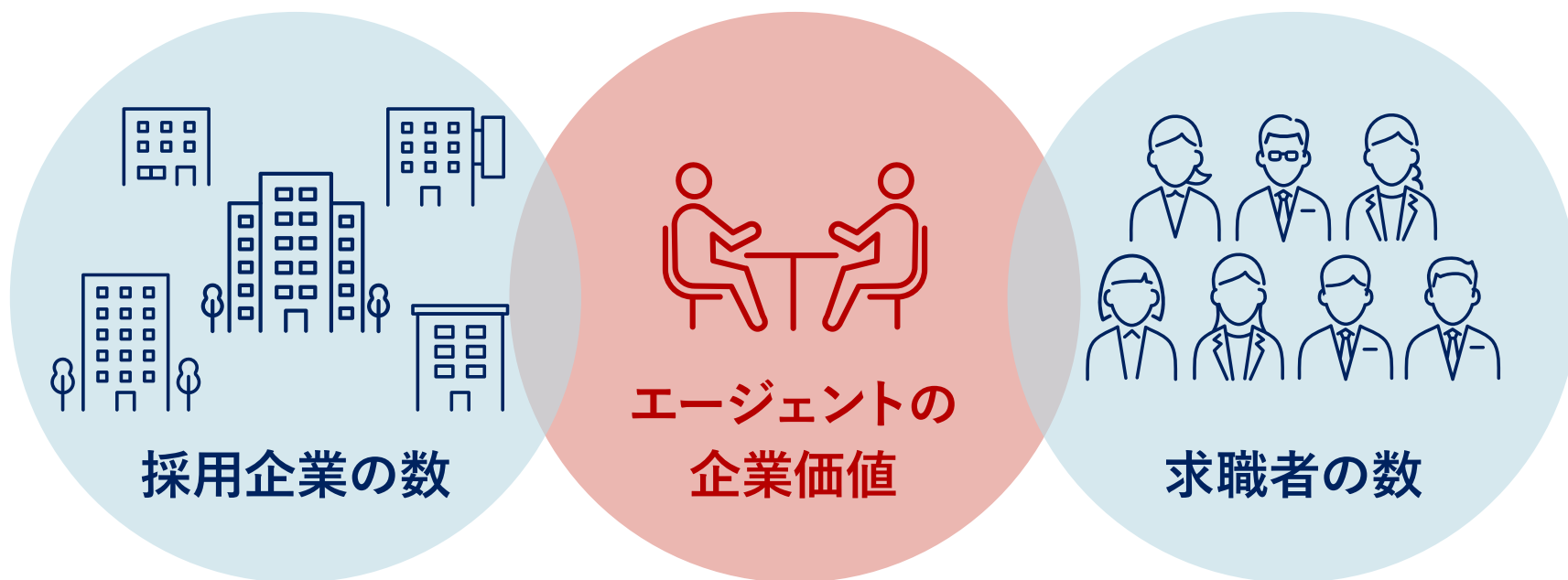
- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI  
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

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



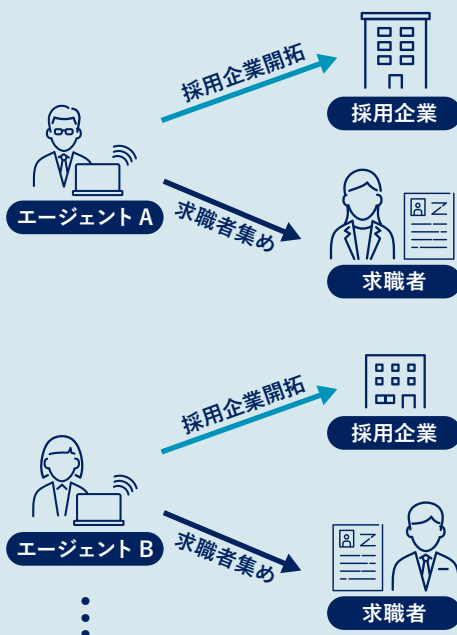


# 付加価値型新モデルの圧倒的な強み

- ・ 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

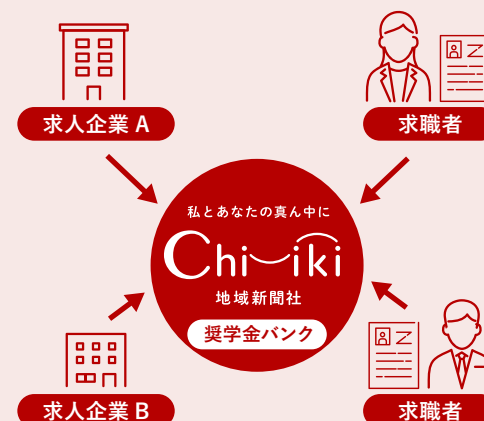
それぞれ開拓する必要がなくなった



## 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



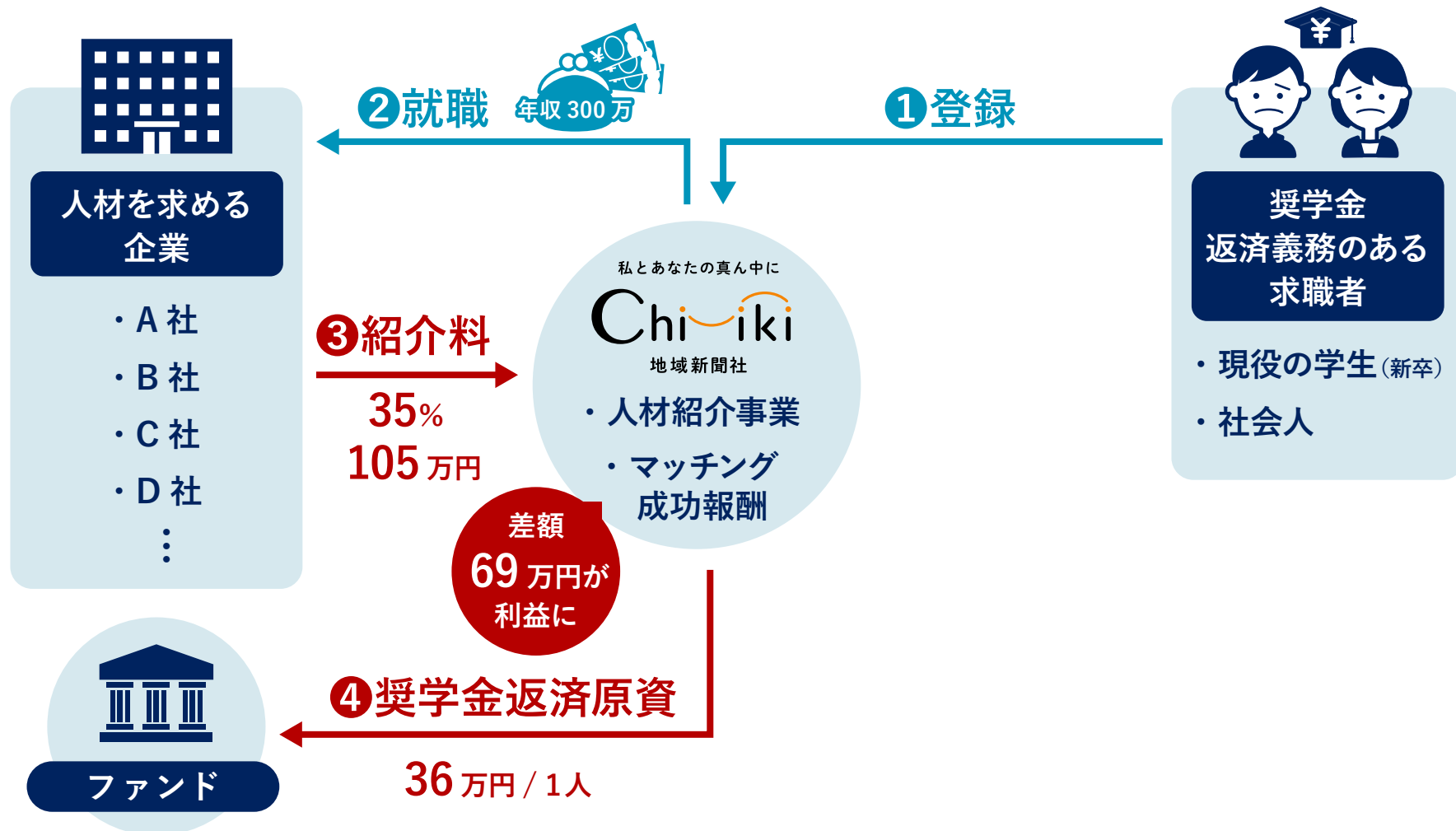
# 奨学金バンク

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

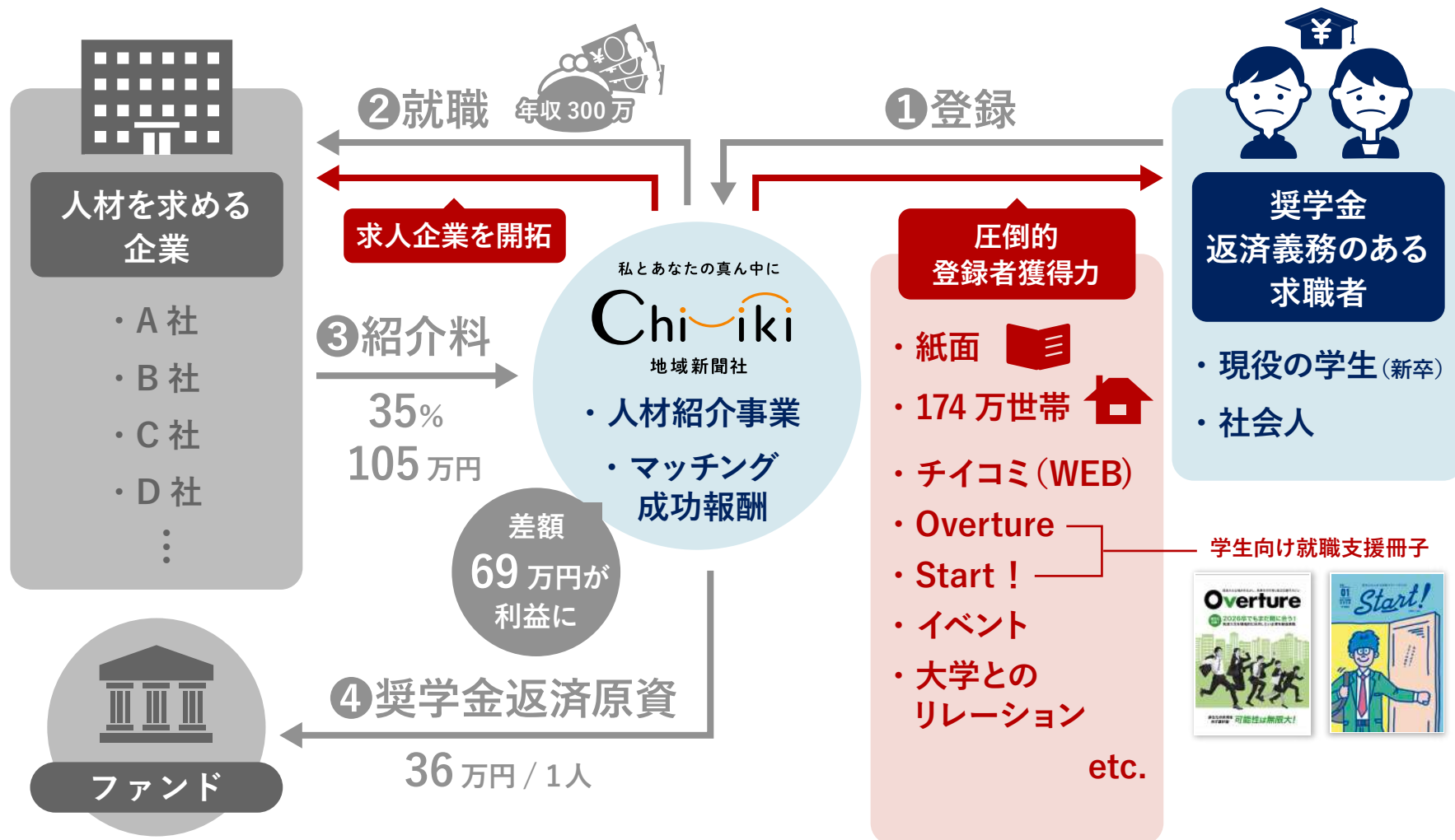


## 奨学金返済支援型人材紹介サービス





## 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

# 「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。

奨学金返済が  
生活の重荷に

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

就職活動中の学生  
だけでなく、転職を  
考える社会人の皆さ

業が社員の奨学金を  
支援する「奨学金代  
理返済制度」はあり  
ましたが、管理や連  
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。

人も対象です。  
「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、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」に興味  
をお金を使えるよう  
なり、モチベーシ  
ンが上った」とい  
う声が寄せられてい  
ます。  
ぜひ多くの人に知  
ってほしいサービス  
です。今後、求人情  
報もさらに充実して  
いく予定です。ご  
期待ください。

問い合わせ  
TEL 047(485)1100(代)  
(株)地域新聞社

登録はこちら

(主文)  
広告

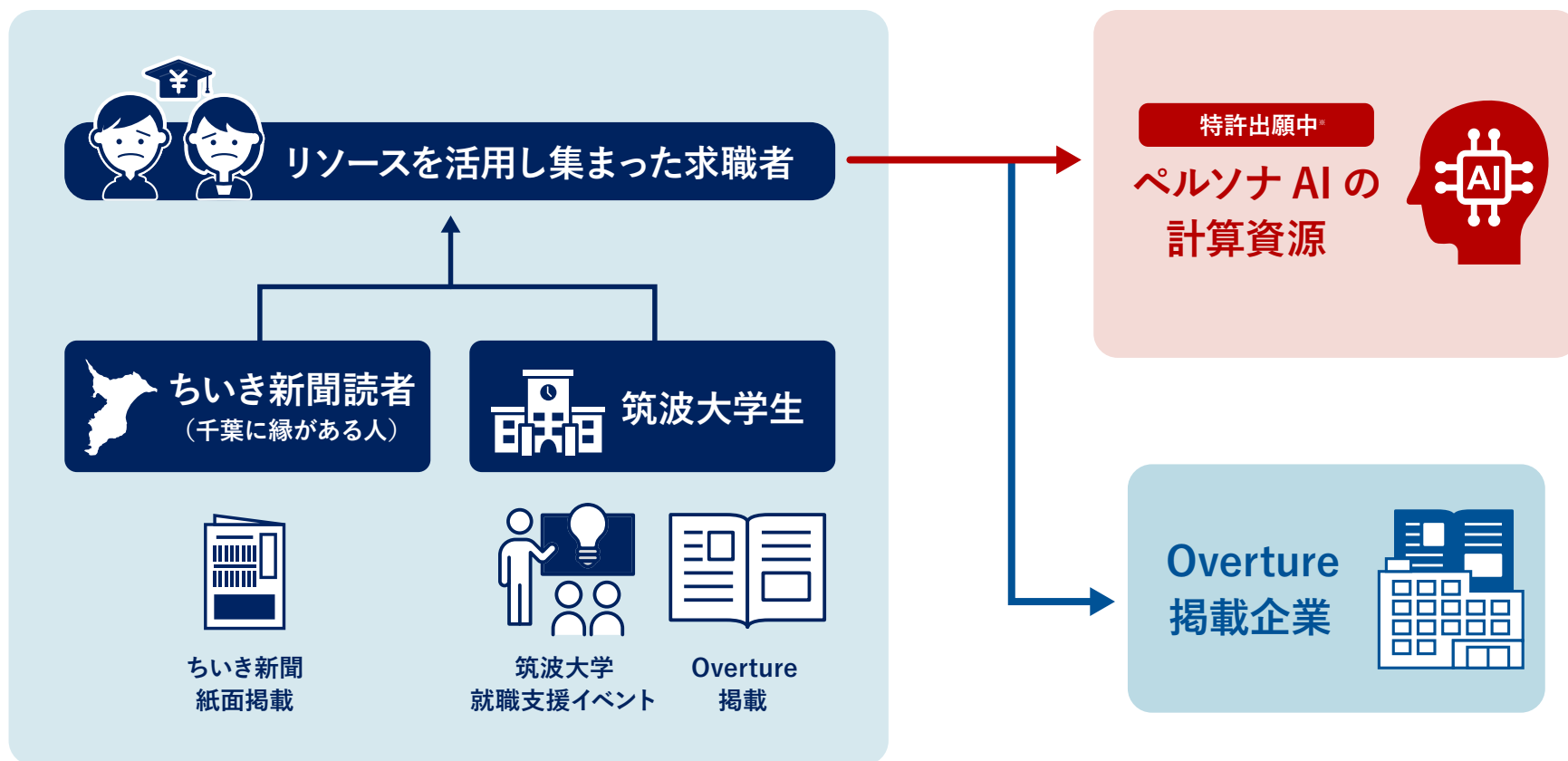
独立行政法人日本  
学生支援機構の令和  
4年度学生生活調査  
によると、国内の大  
学学部（昼間部）に  
通う学生の55%が、  
何らかの奨学金を受  
給しています。奨学  
金は大きく分けて、  
給付型と貸与型があ  
りますが、日本の奨  
学金の多くは「貸与  
型」と呼ばれるもの  
で、返済義務があり  
ます。そのため多く  
の人は、社会になっ  
てから少しずつ返  
済を行いますが、低  
賃金化や物価高など  
により、返済が苦し  
くなるケースも。中  
には経済的な理由か  
ら、結婚や子育てを  
諦めざるを得ない人  
も少なくありませ  
ん。

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「〇〇〇〇」  
です。

### 【サービスの流れ】



## 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



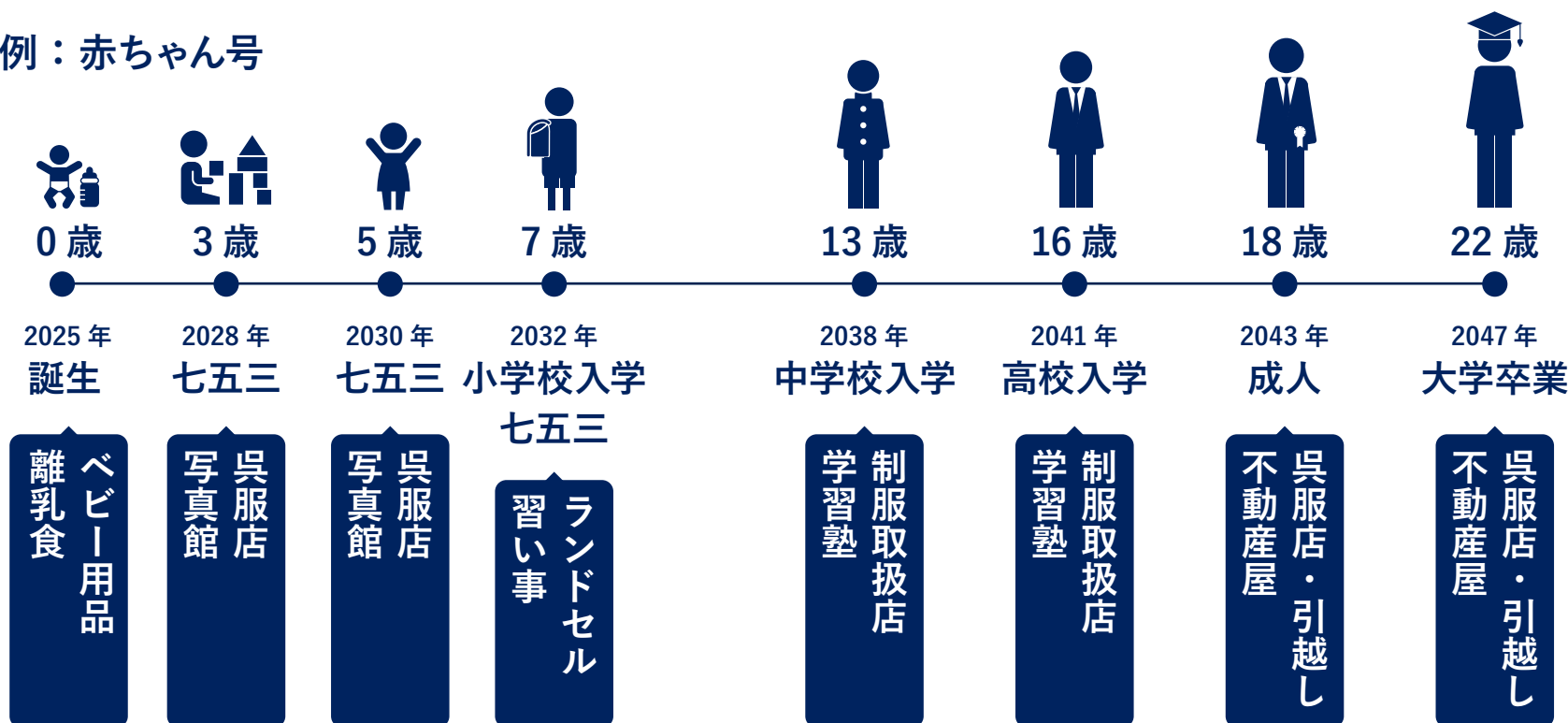
様々な切り口で  
人にフォーカスした記事



# 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

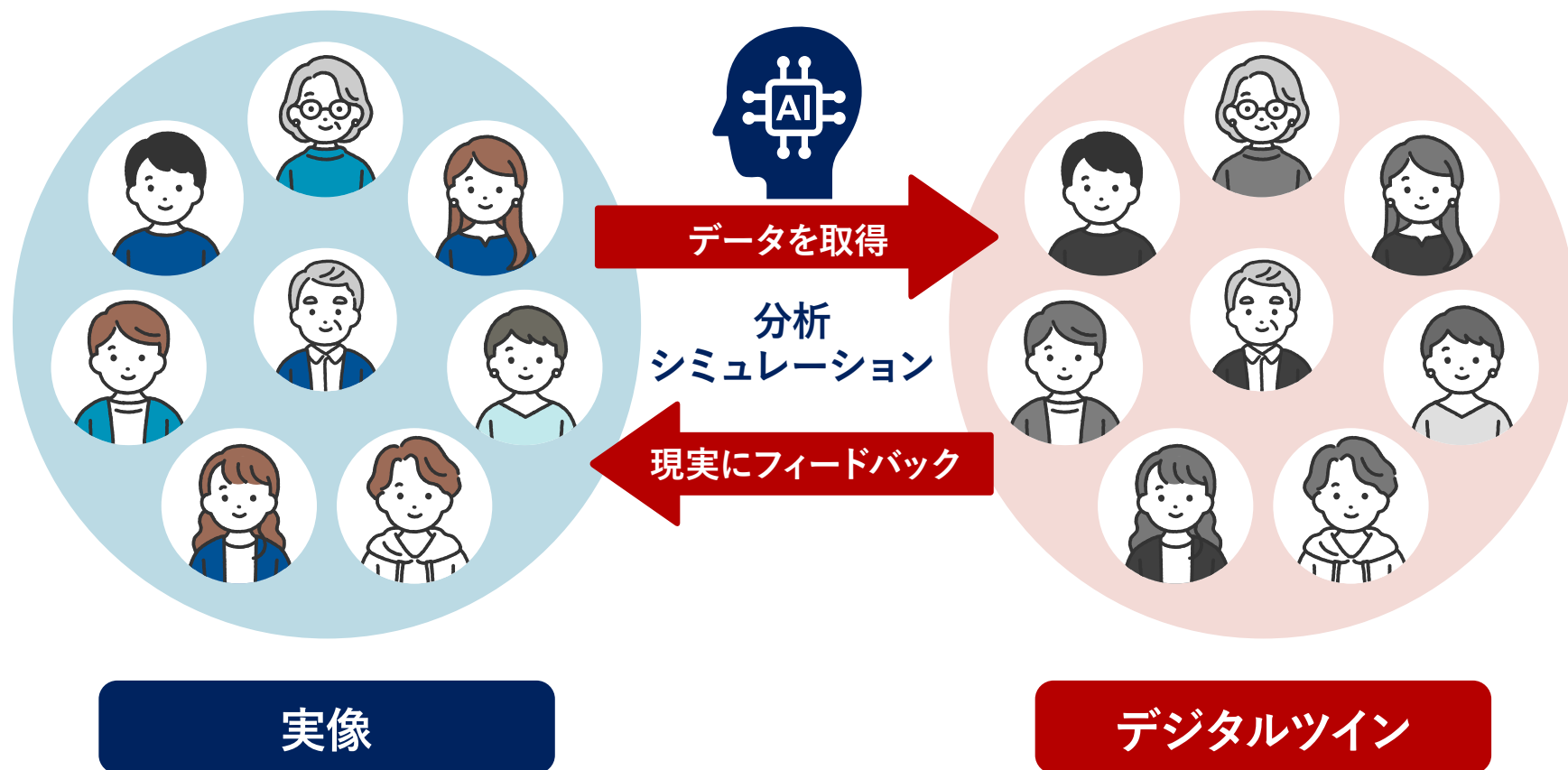


特願2025-114822

# 「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



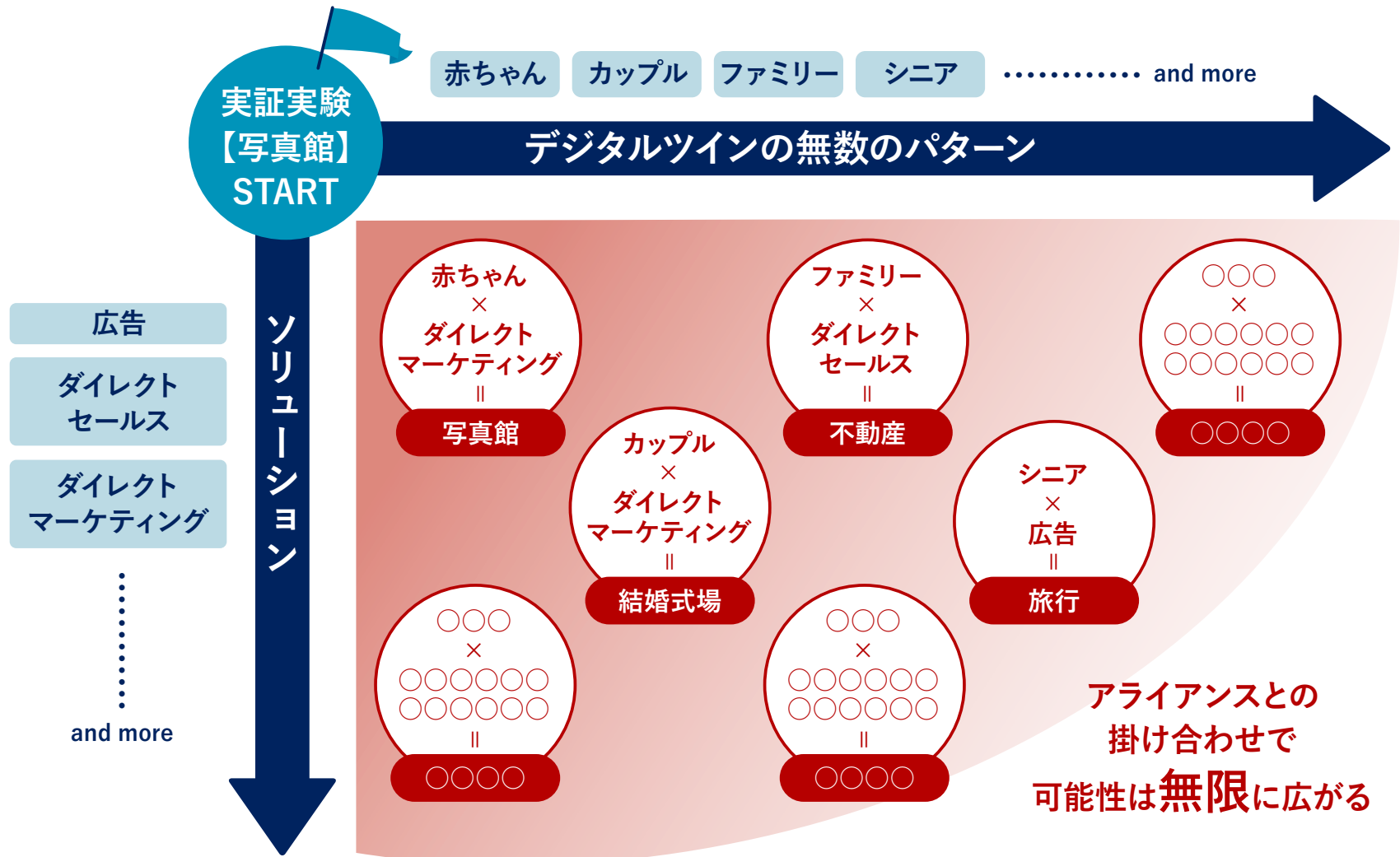
## 心理状態とデジタルツインとは







# ソリューション × デジタルツイン = 無限大に広がる ∞



# 04

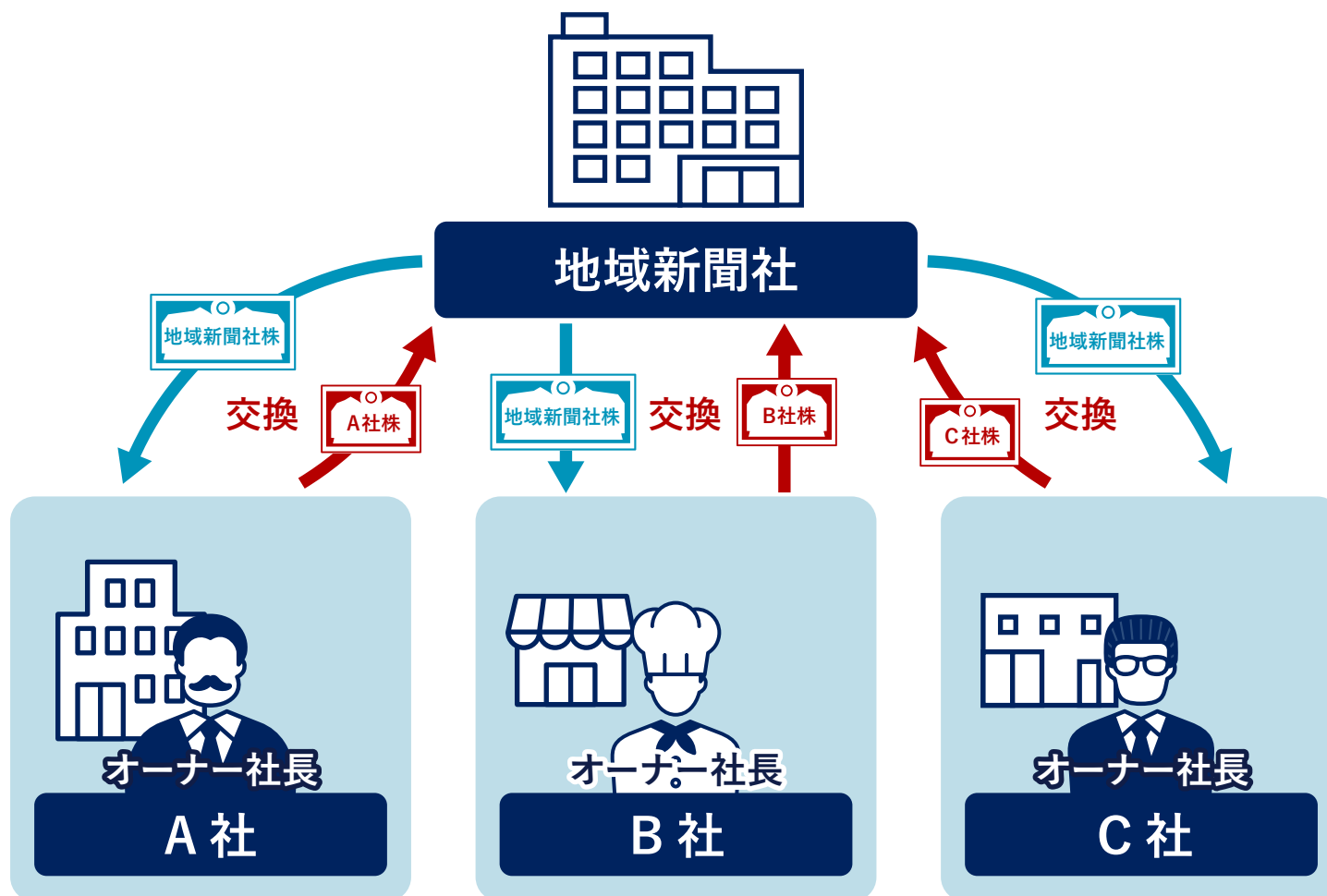
## 新型ビジネスモデル構想

- 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無く地域新聞社の**株を交付する**

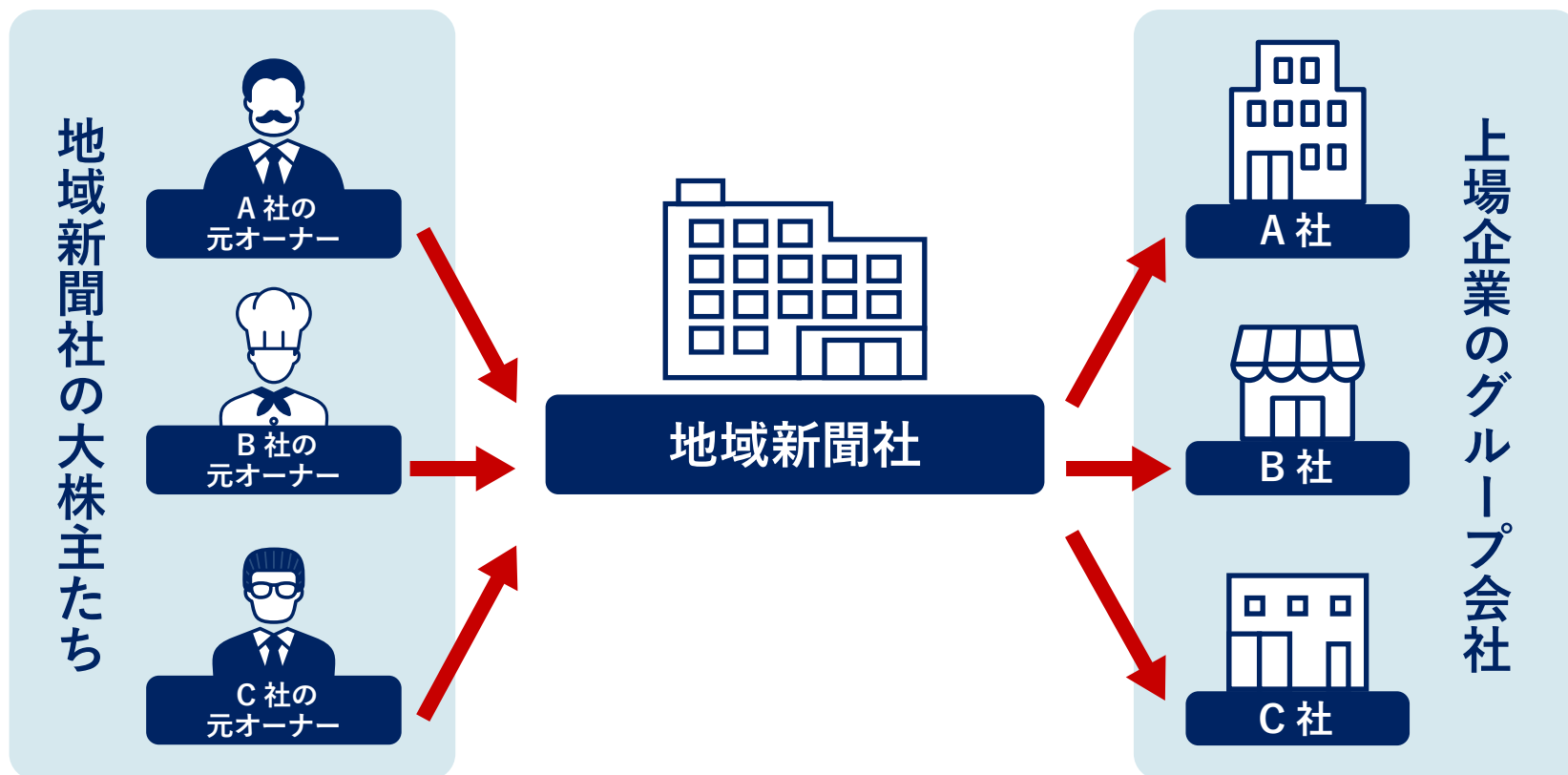




地域の人々が株主となって  
支えている会社

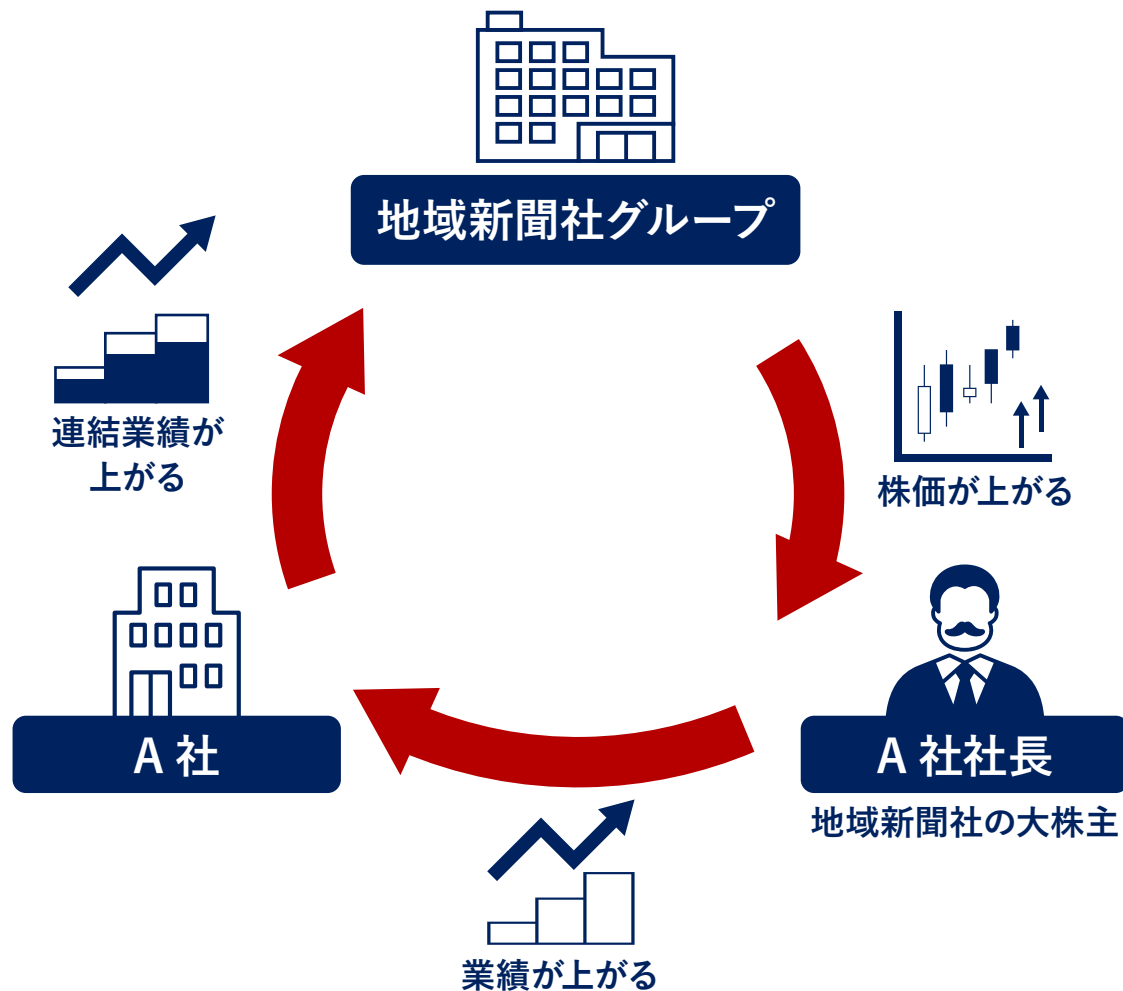


法的には子会社であるが  
上下関係のない DAO 型組織※





## 完璧な正のスパイラル







シーホース コース プレミアム

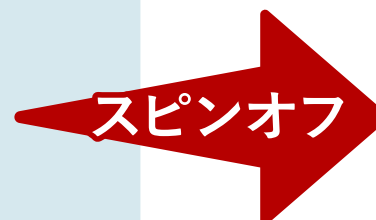


## Seahorse Course Premium

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

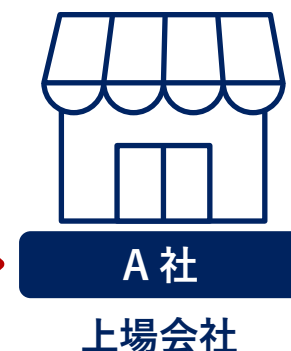


上場会社  
地域新聞社グループ



## 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…



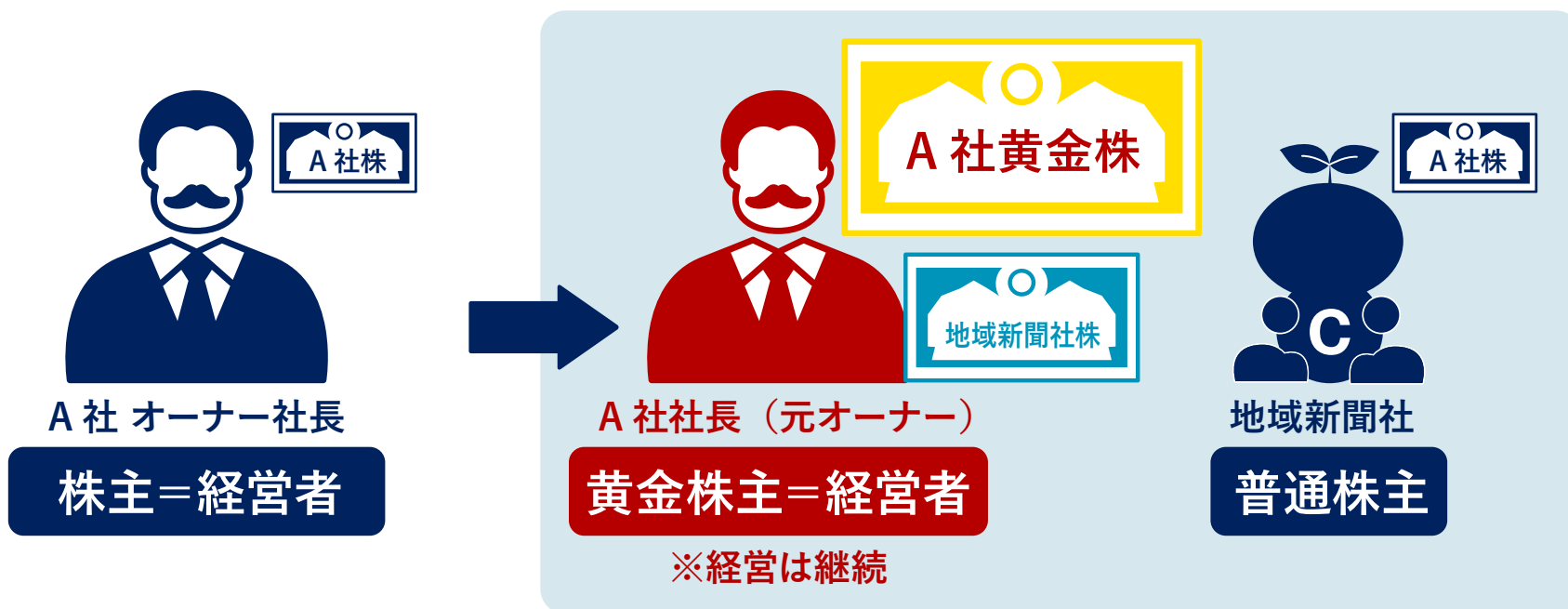
A 社 オーナー社長



## 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

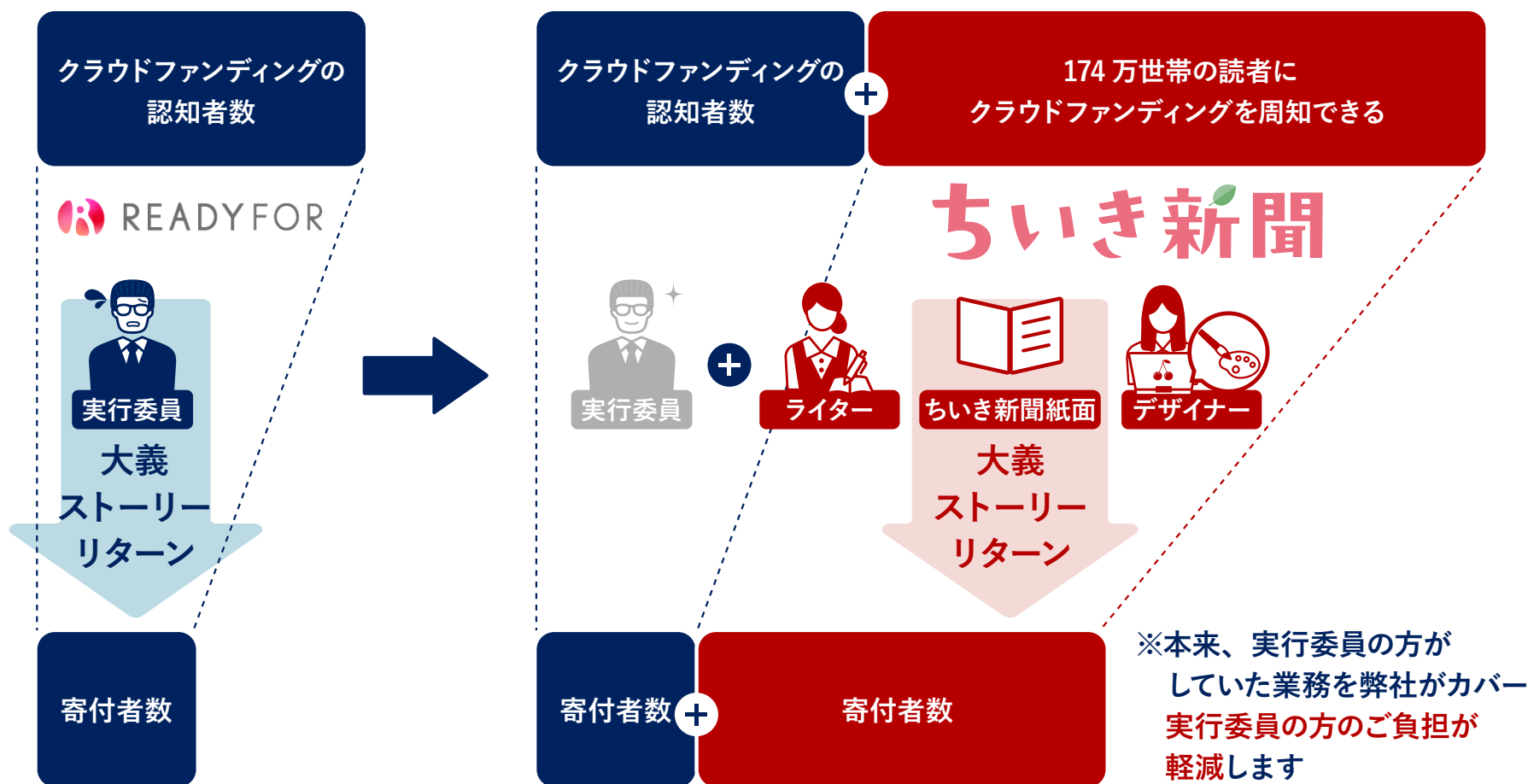
- ① 人材紹介ビジネス
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI  
※特許出願中
- ③ 地域共創プラットフォーム
- ④ クラウドファンディング × 記事

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、当社は関与していません





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。

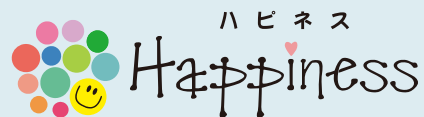
- ①戦略的アライアンス
- ②地域共創プラットフォーム型 M&A
- ③ペルソナデータベースを活用した AI 関連特許技術の実装



# PPM 分析

CashCow

ちいき新聞



Star



AI 事業

KSF2

41 期中に CashCow に育てる



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



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



地域のうれしいを届けるアワードメディア  
HAPPY MEDIA

KSF2

新規事業を  
生み出す

Dog

ProblemChild



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～

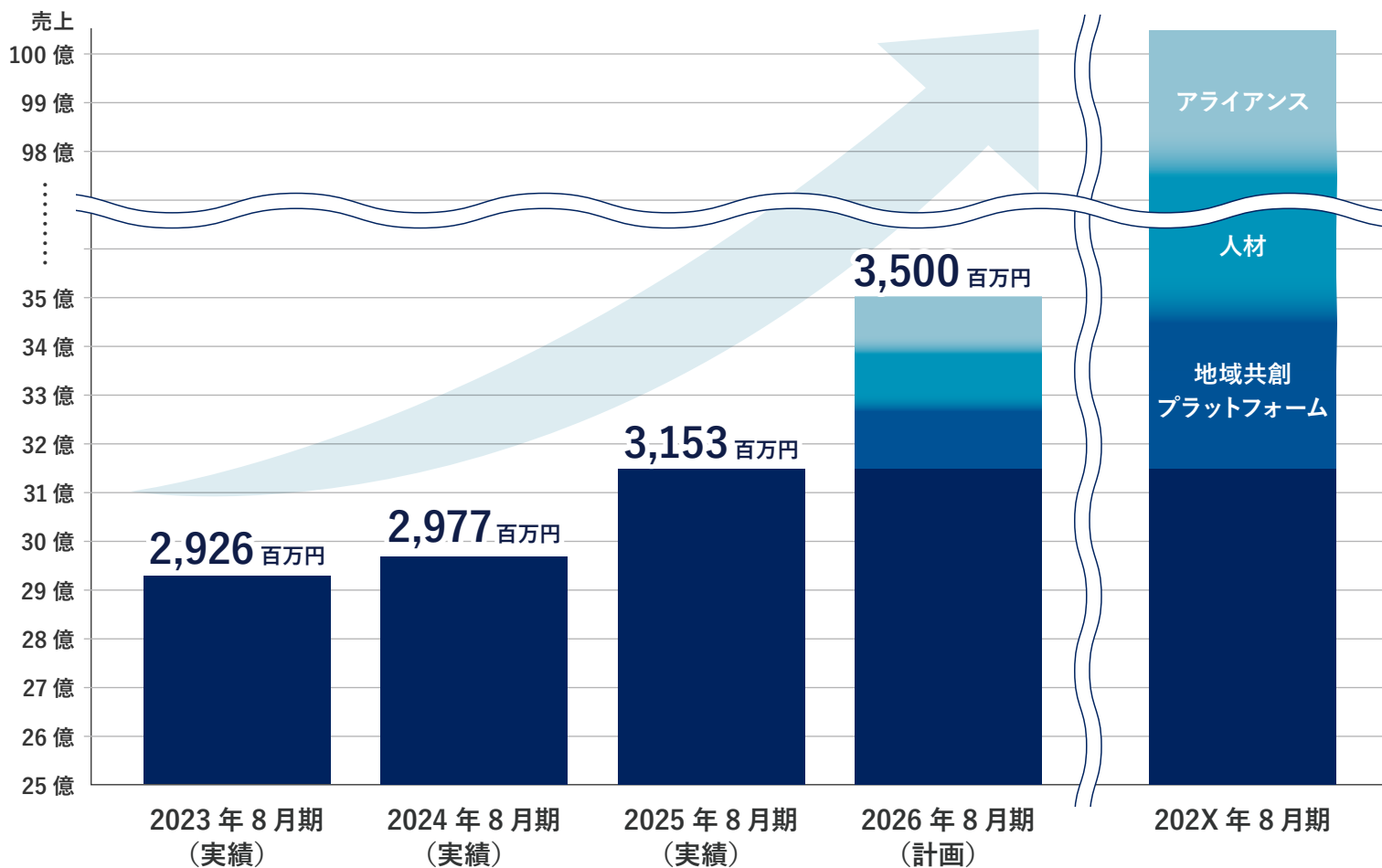
※単位：百万円

	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

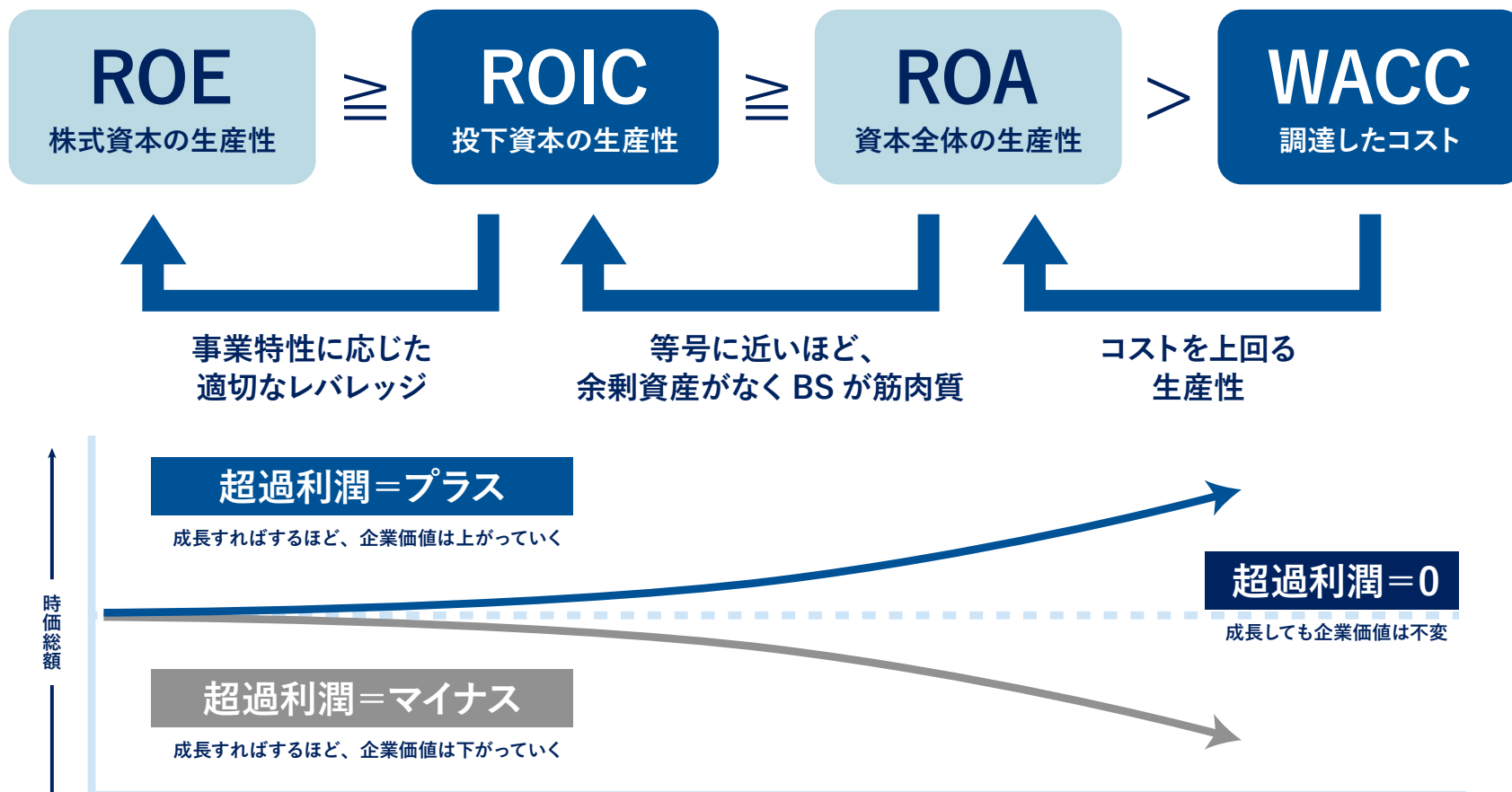
## 売上







## 超過利潤と時価総額の相関

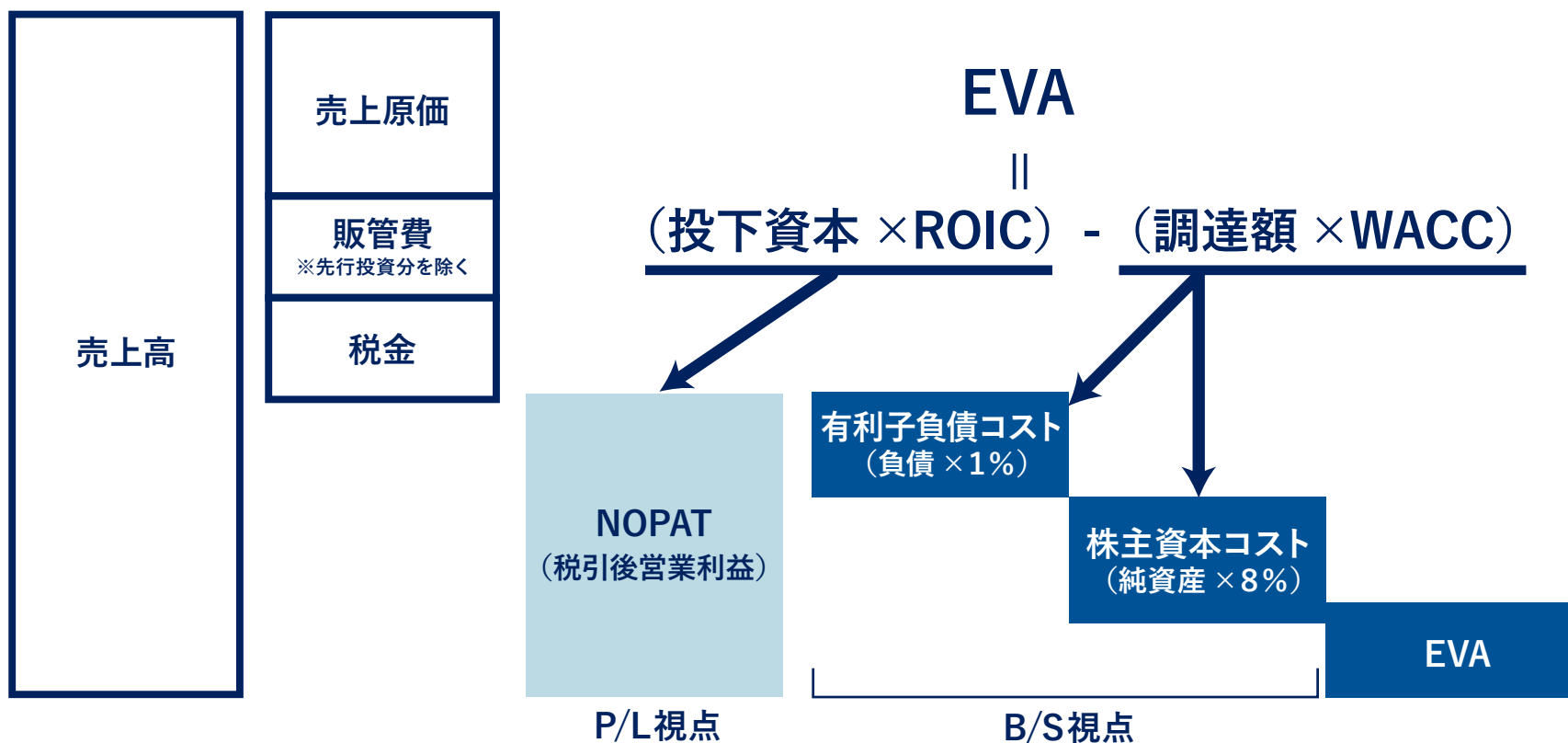


※出典：『三位一体の経営』みさき投資株式会社 著：中神康議（みさきの黄金比）



## 当社版 EVA（超過利潤）の考え方

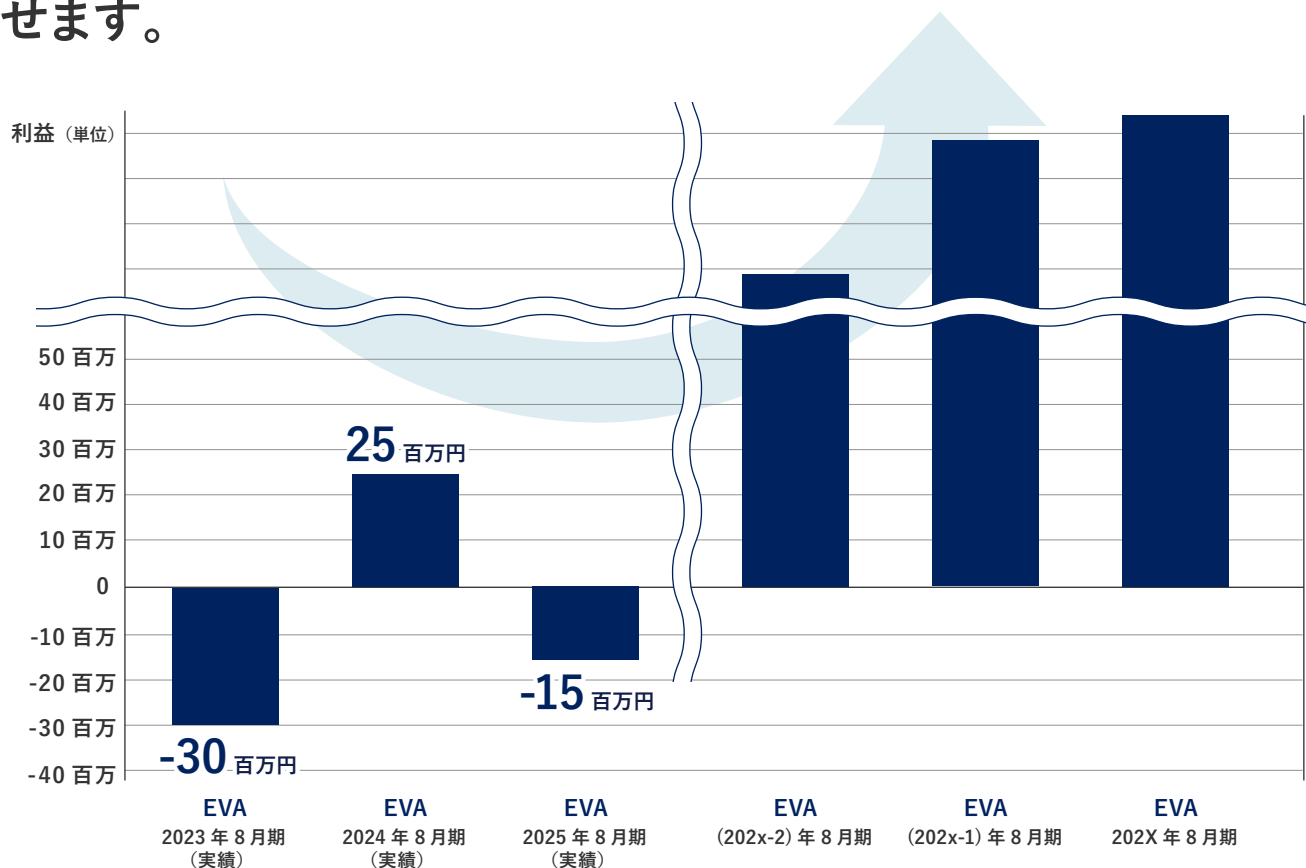
下記の考え方で当社版 EVA を算出し、投資家の期待を上回る超過利潤（経済的価値）を生み出していきます。





# 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。



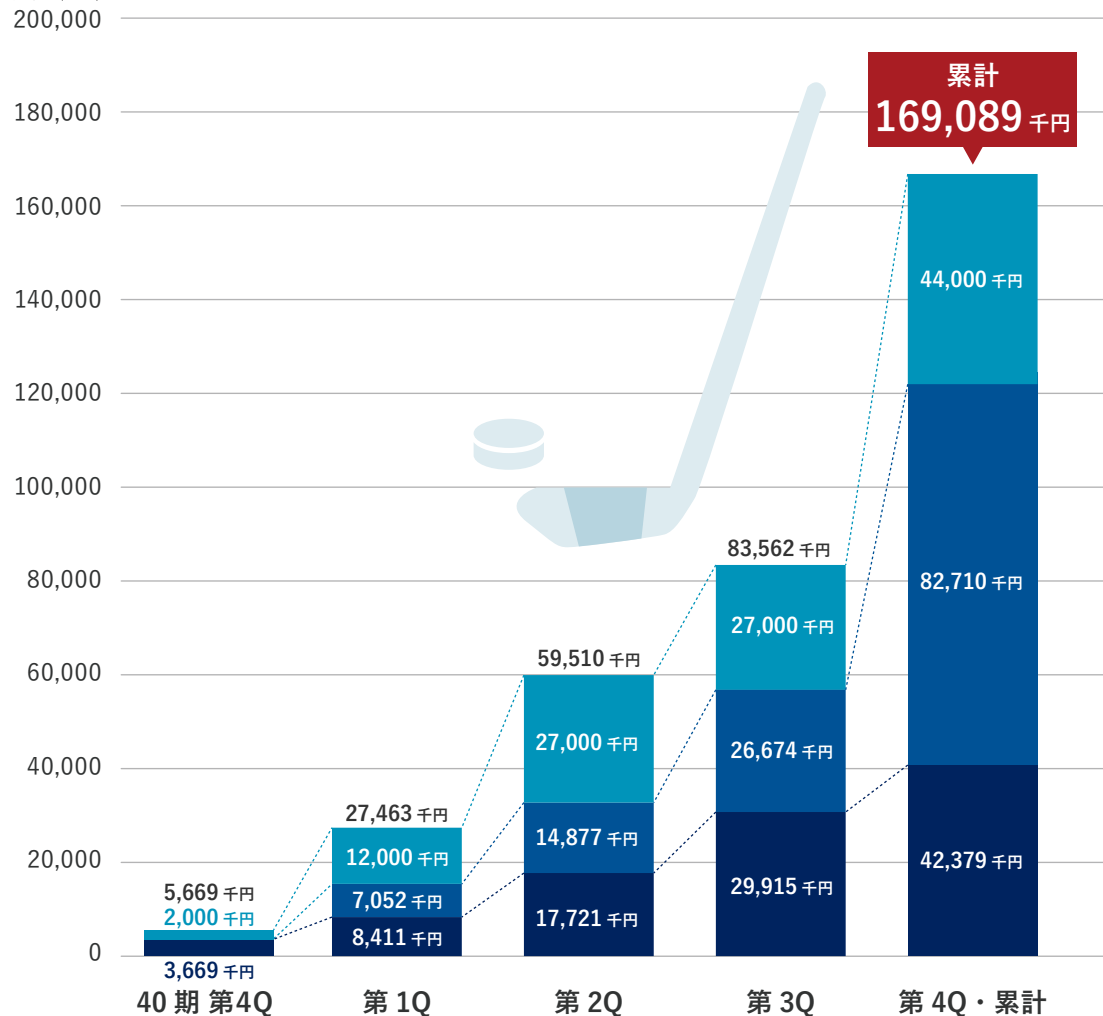


## 業績グラフ

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）

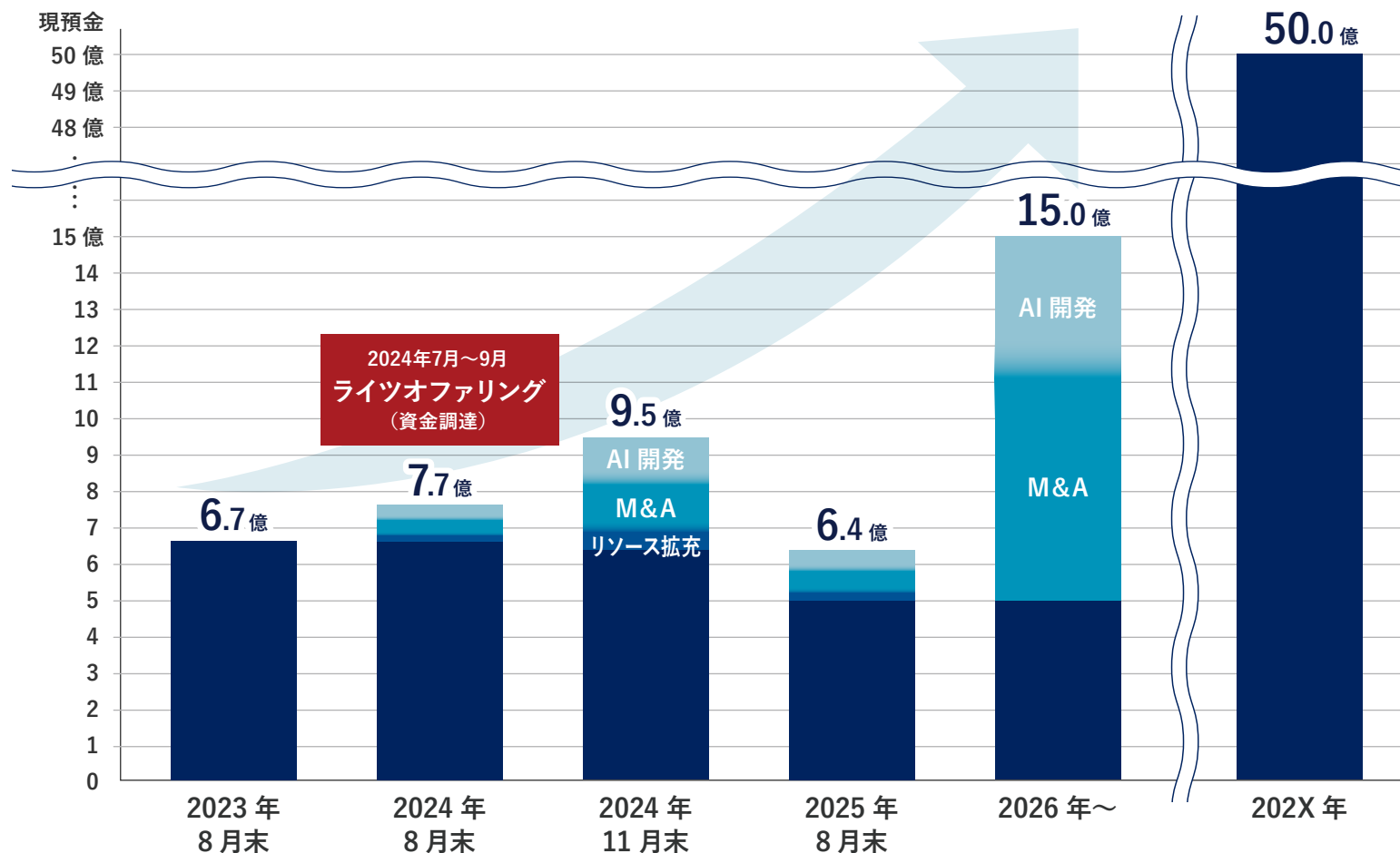


- プレイブ社業務提携関連
- VC 加盟ほか全国媒体ネットワーク連携
- ツナググループ
- 前期累計

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

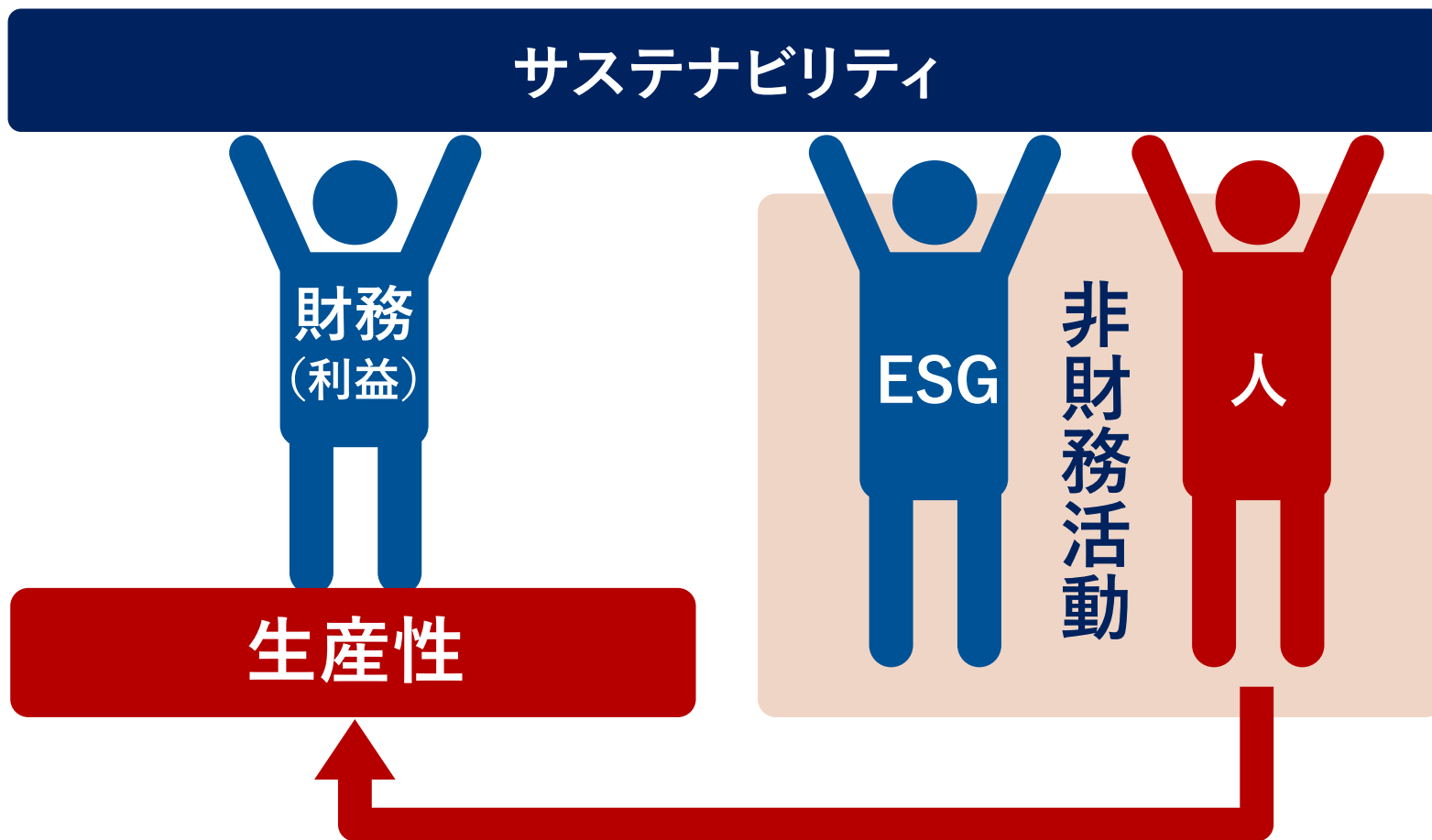


環境を犠牲に  
する企業

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

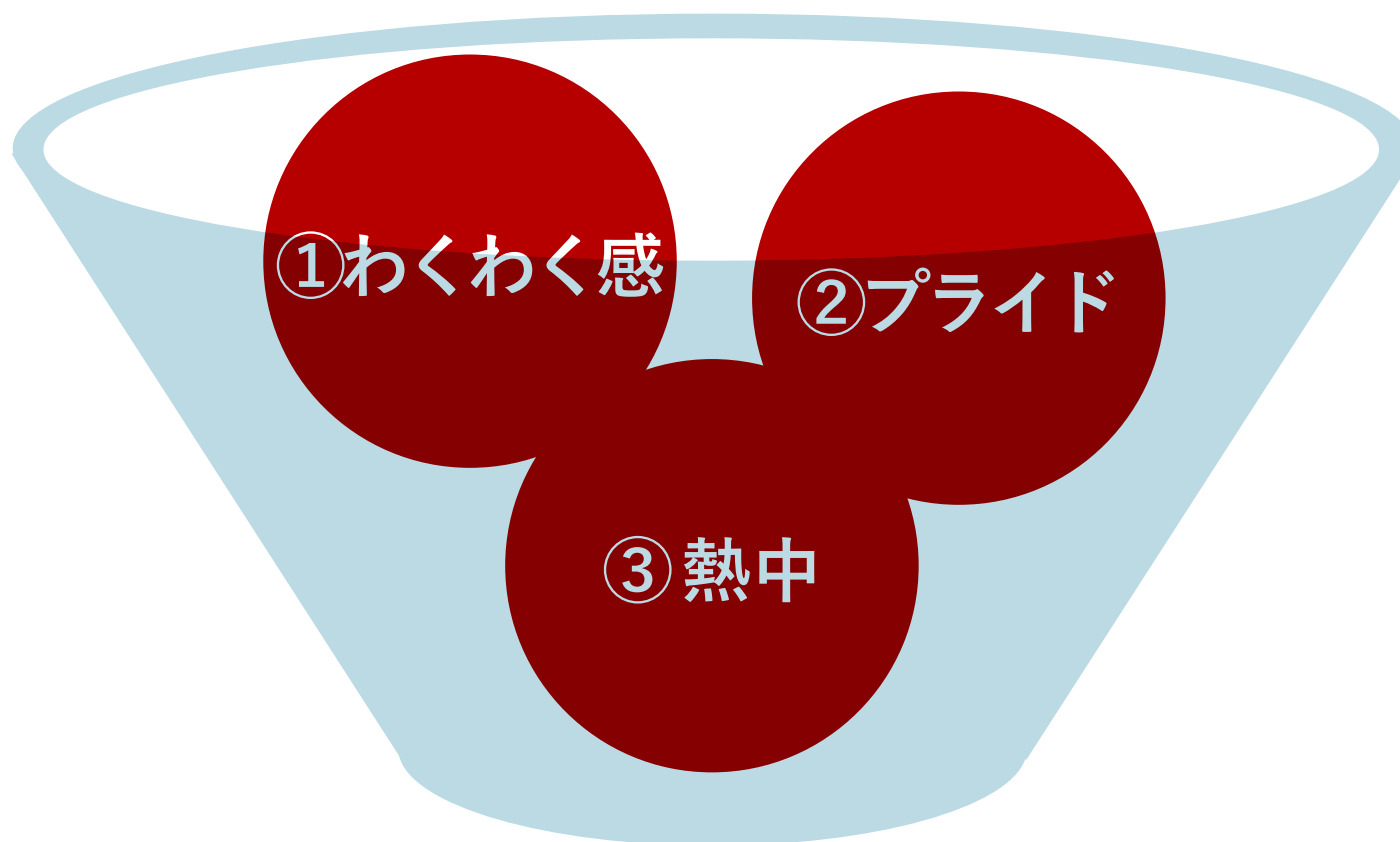
# 心理的安全性

※「十分条件」ではないが「必要条件」





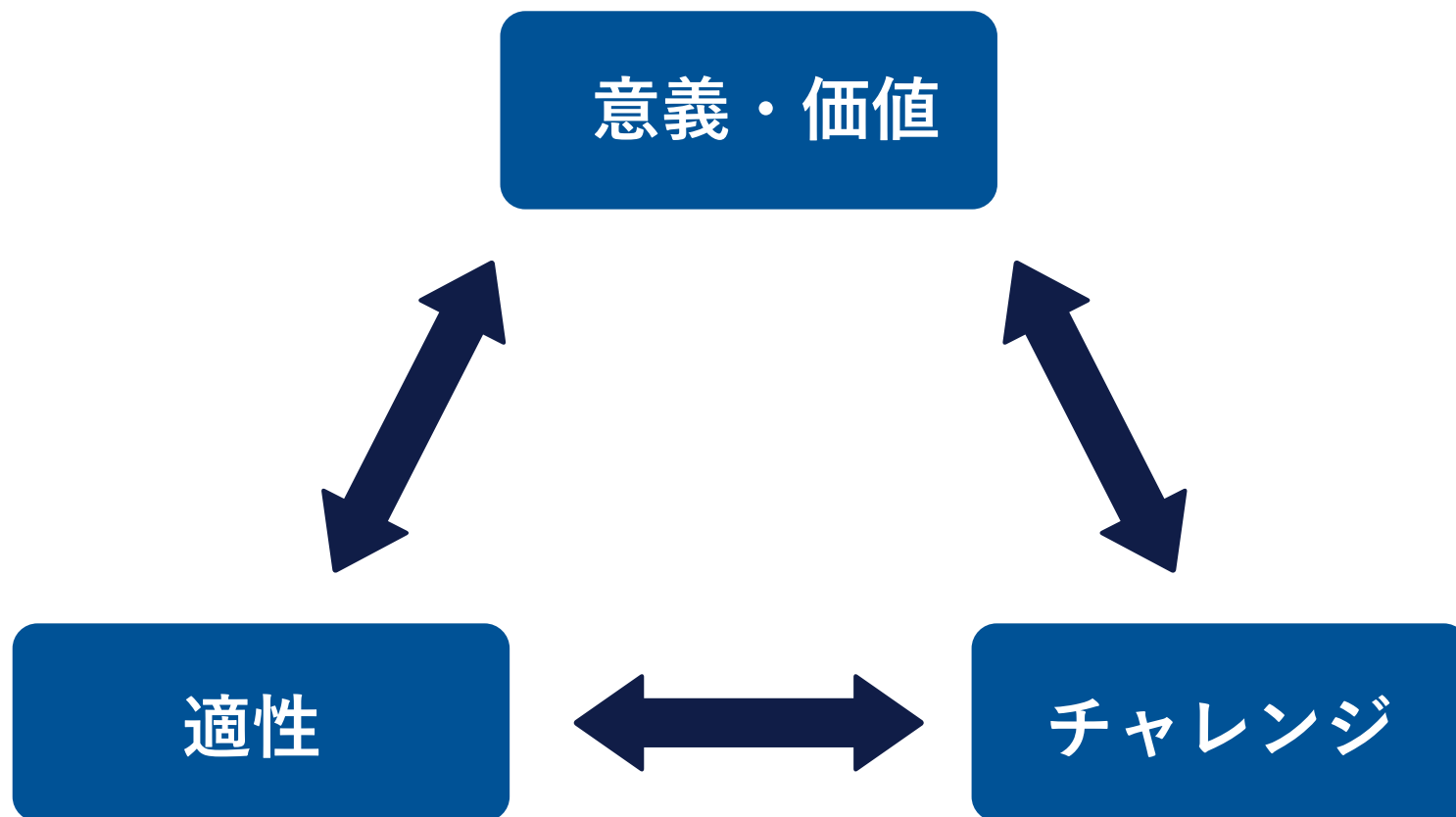
## エンゲージメントの心理風景





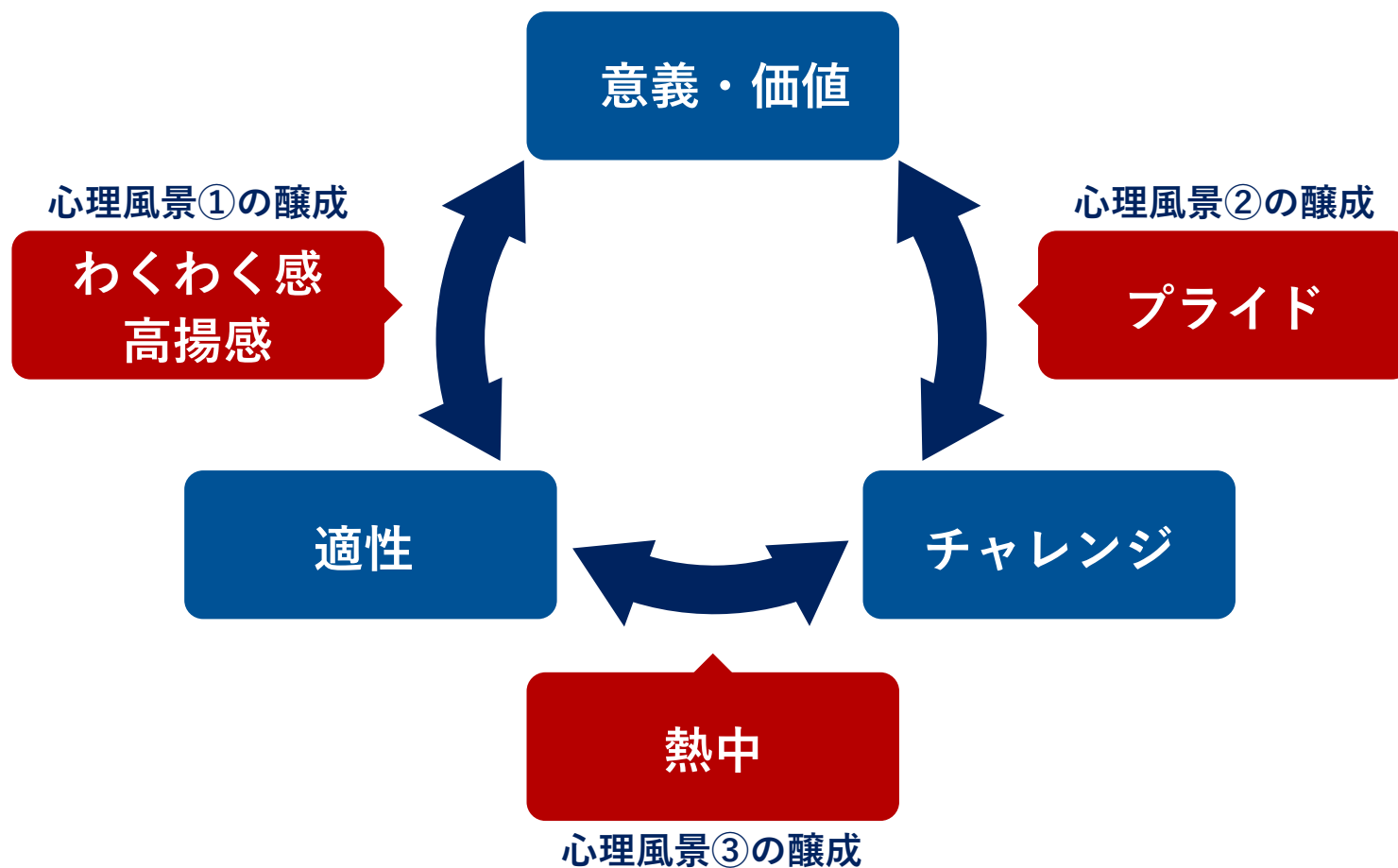


## 人的資本経営のアクションプランターゲット (APT)





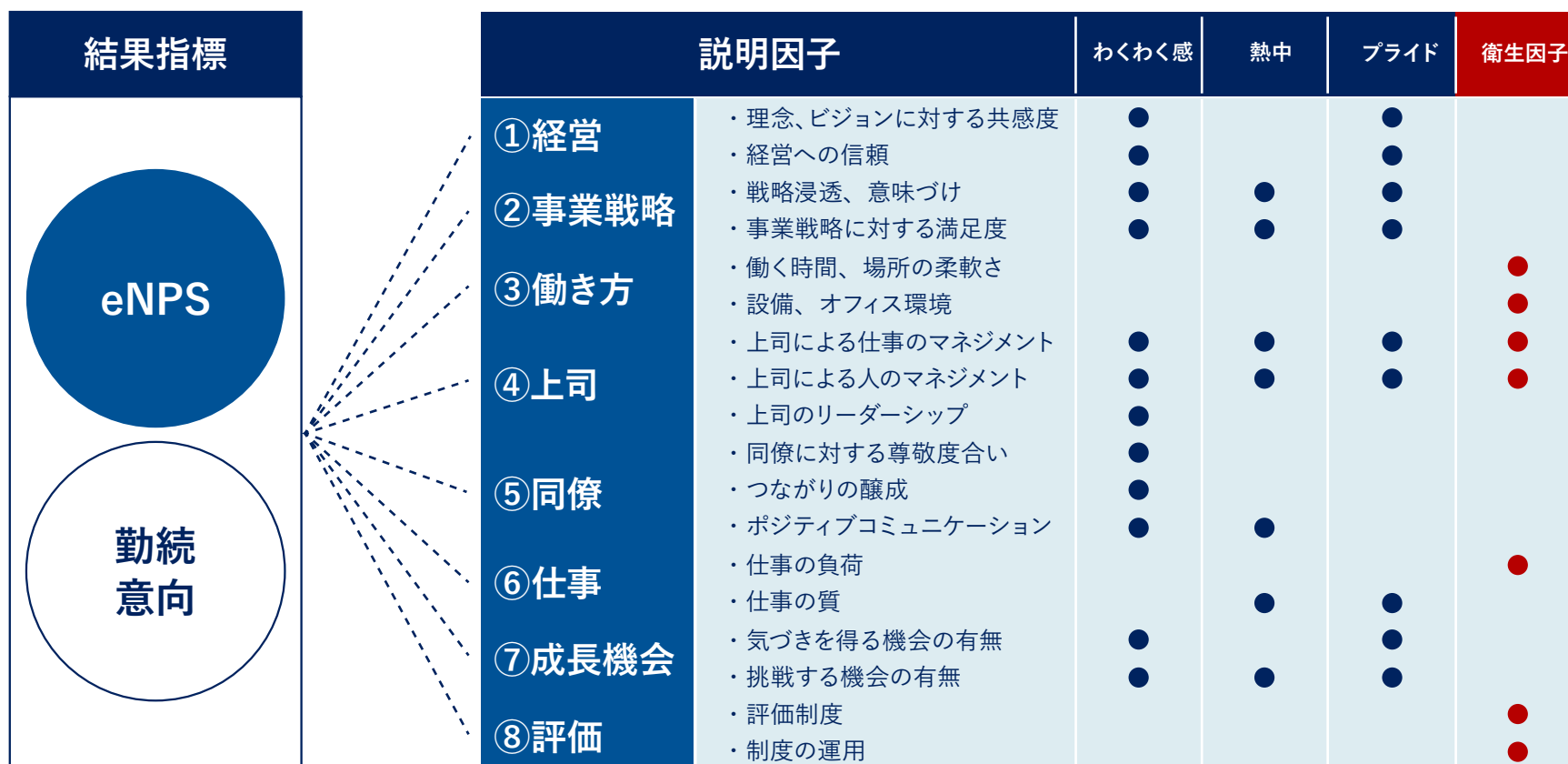
## エンゲージメントと人的資本経営（APT）の関係図





# 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。

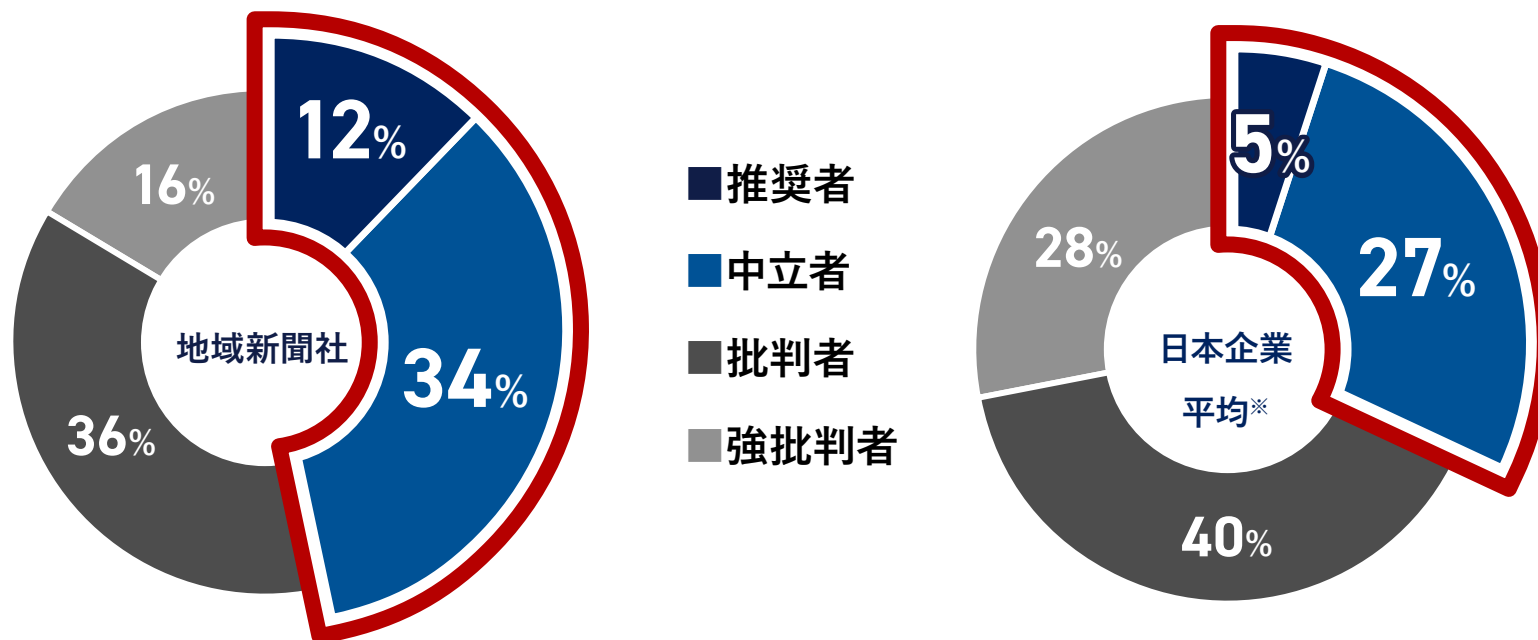




## エンゲージメントスコア 2024 年 11 月 18 日現在

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

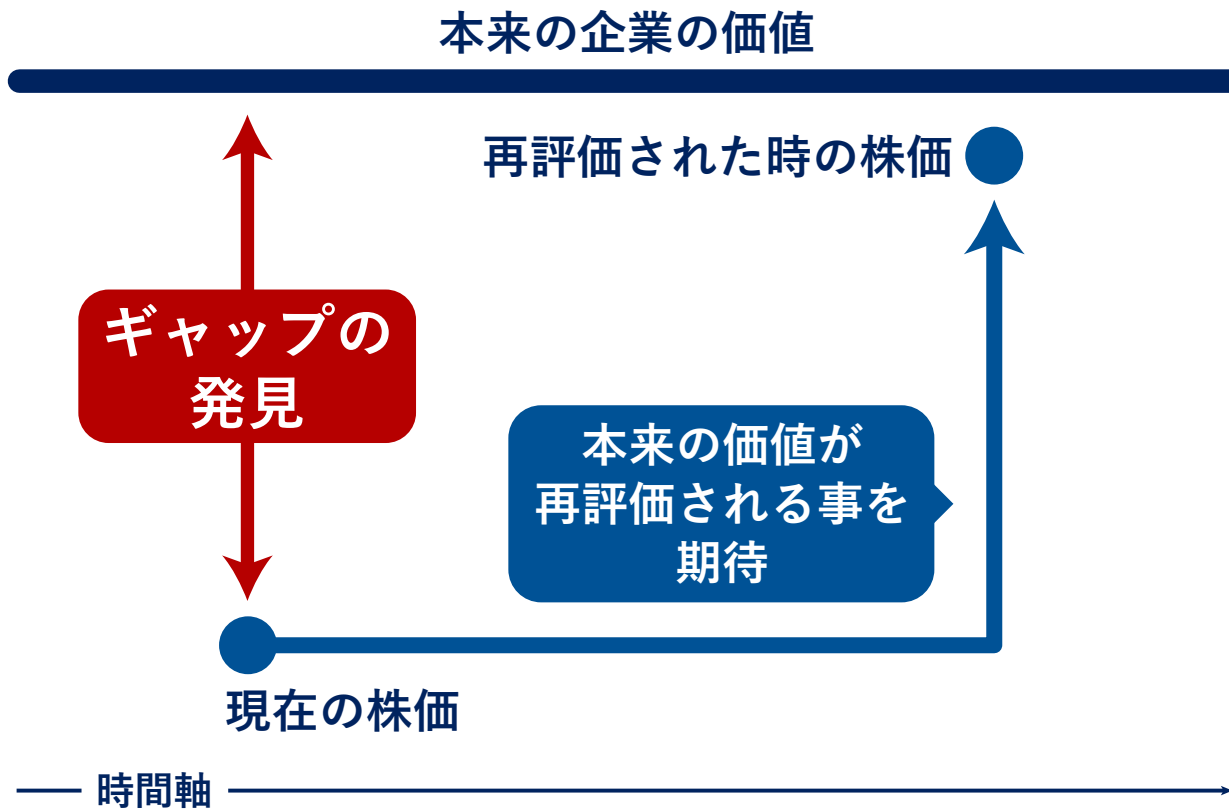
## 企業価値（時価総額）向上に 向けた取り組み

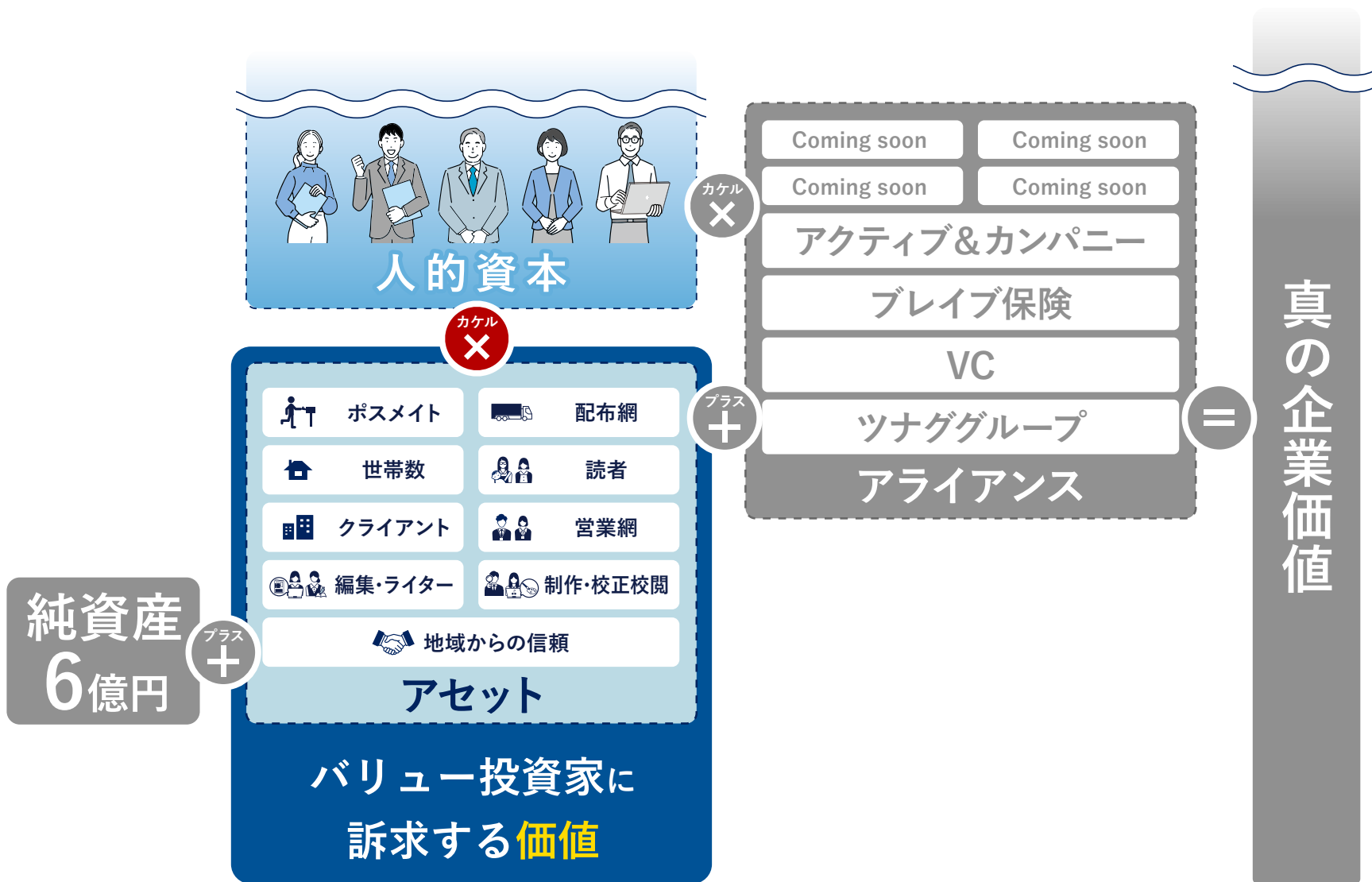
- ① 個人版バリュー投資家
- ② 個人版グロス投資家

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

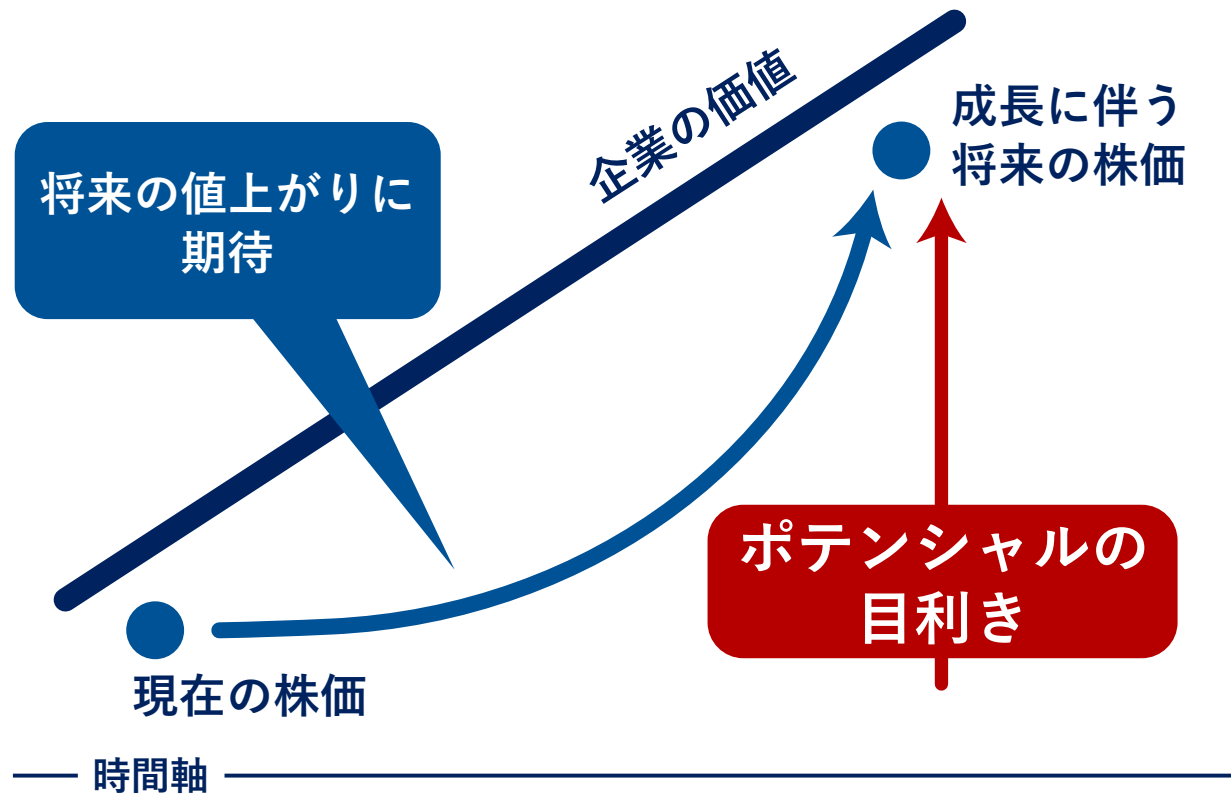
- ① 個人版バリュー投資家
- ② 個人版グロース投資家

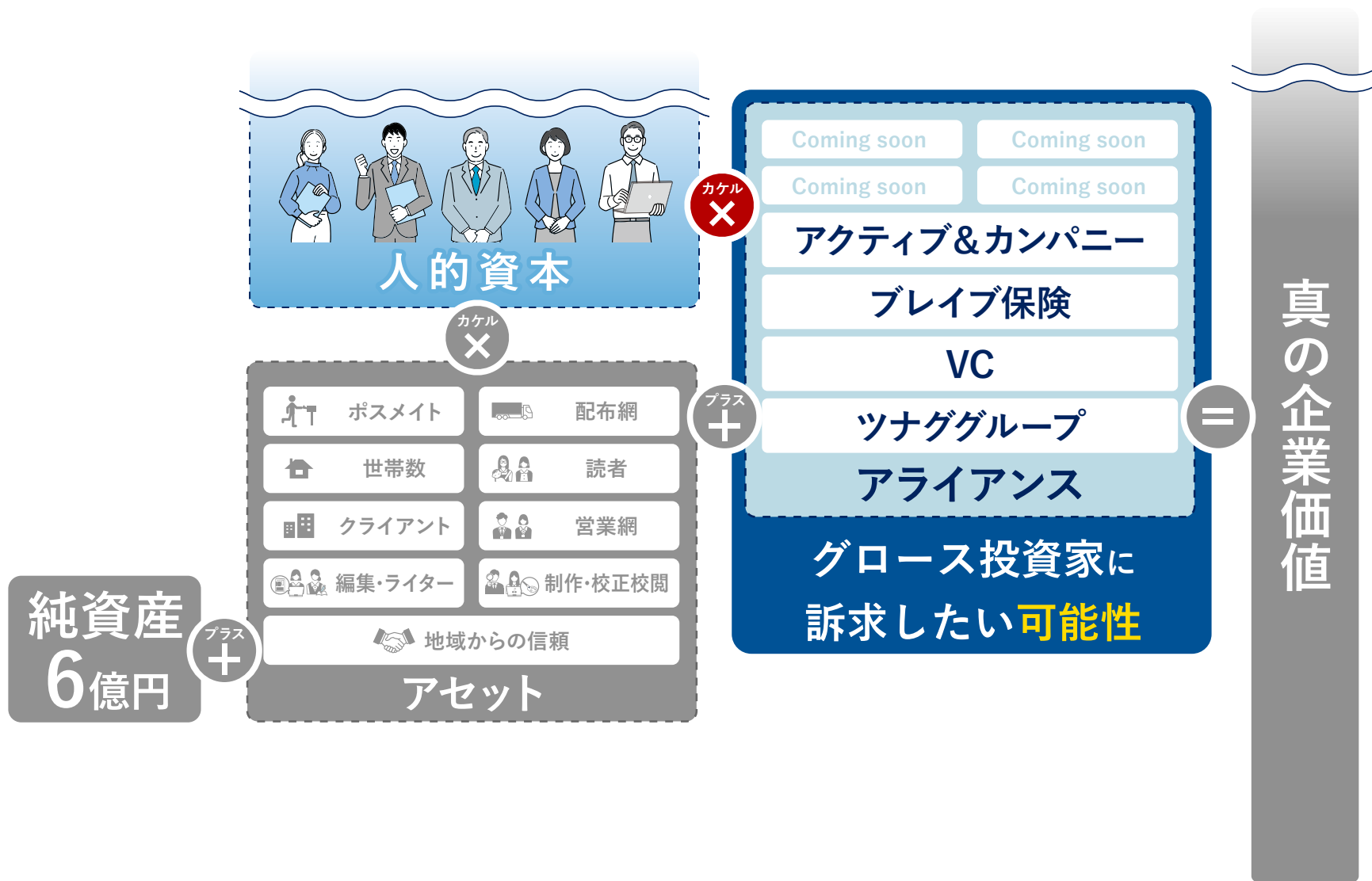
Strategic Plan X





## グロース投資家







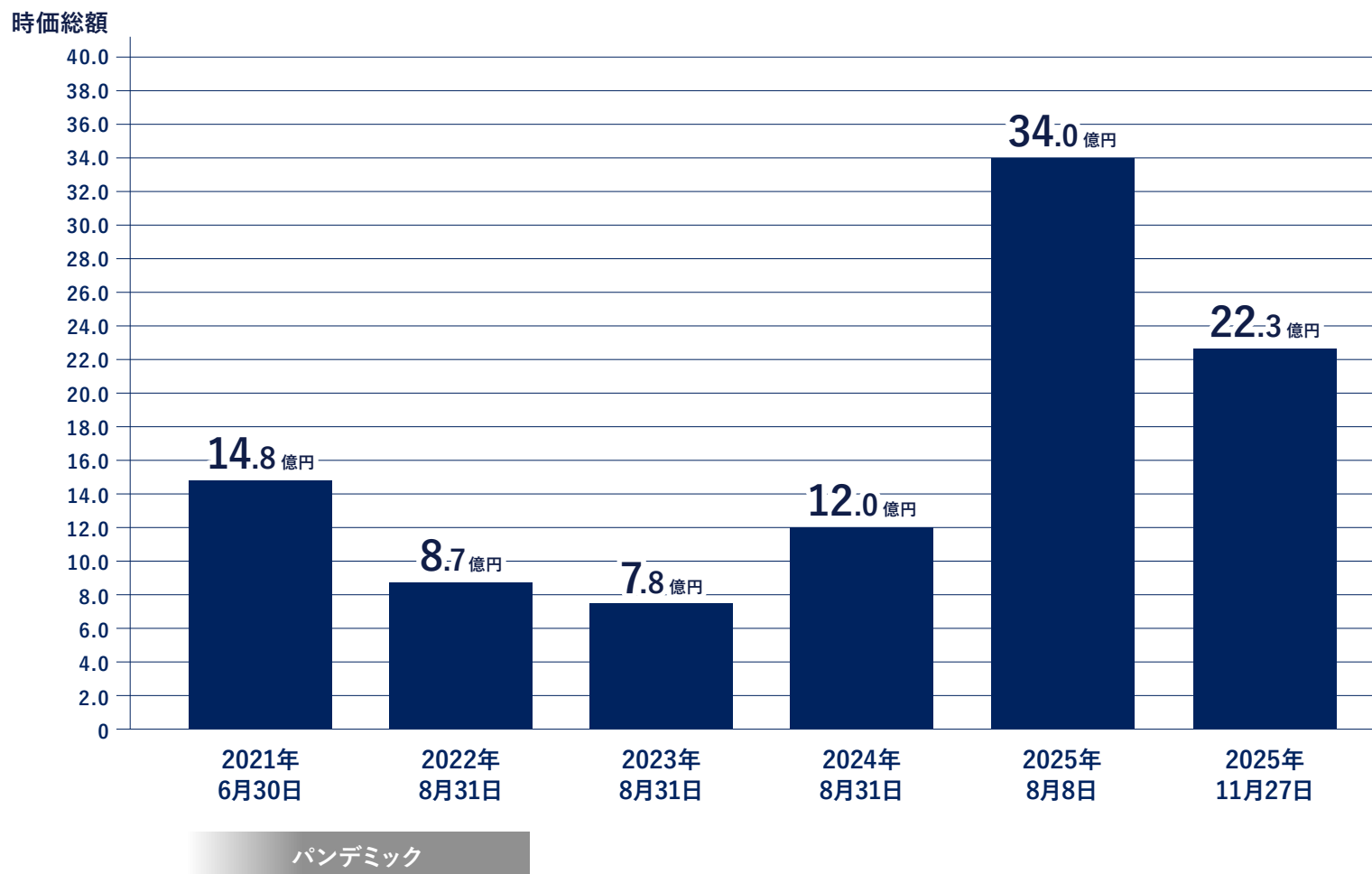
# BackCasting アプローチ

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





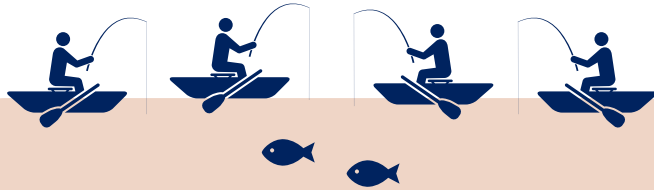
08

# 市場環境

Strategic Plan X



## ブルーオーシャン市場の希求

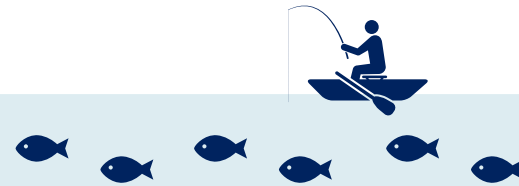


### レッドオーシャン (競争戦略)

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



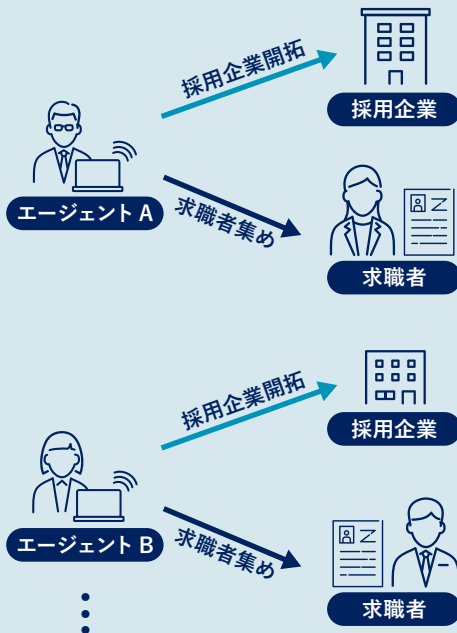


# 付加価値型新モデルの圧倒的な強み

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

## 従来型

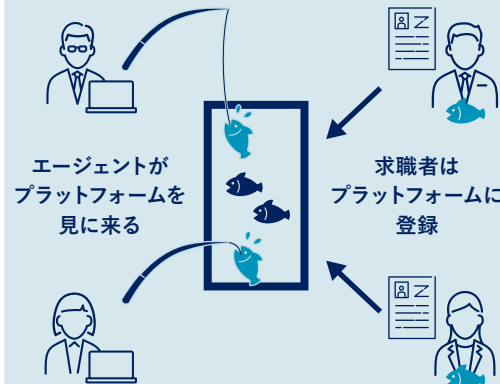
エージェントごとに、採用企業と求職者をそれぞれ集めていた



## 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

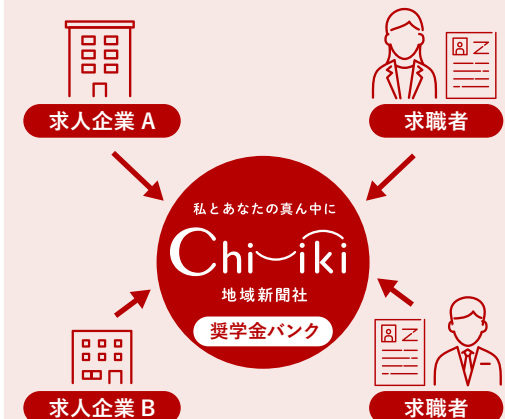
それぞれ開拓する必要がなくなった



## 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**

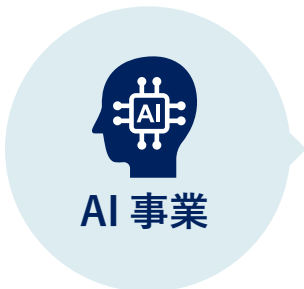


**ブルー**



**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 $\alpha$ や $\beta$ のような全く別の化学反応的新価値を創造し得ると考えています。





# 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。

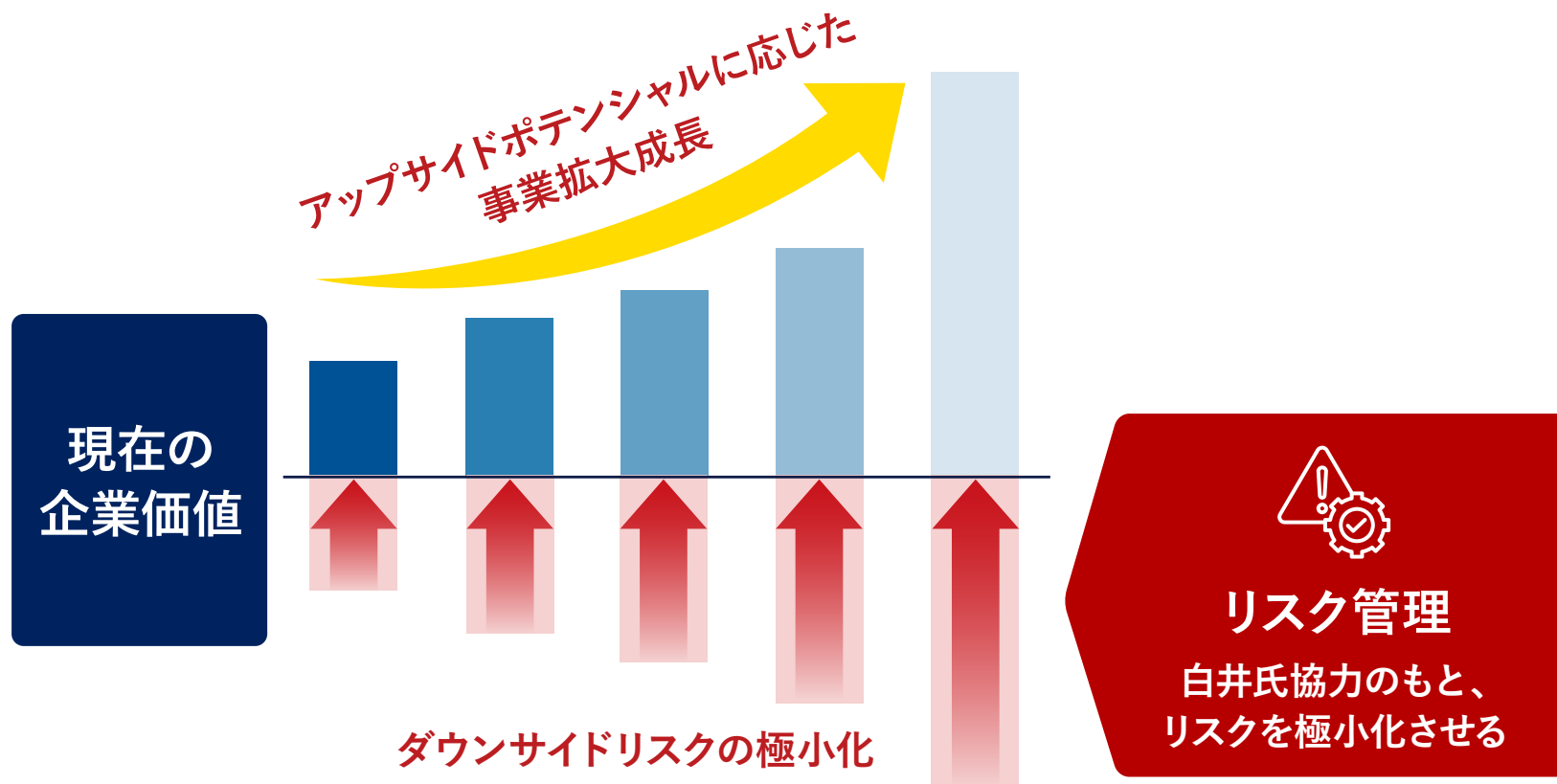
「リスクの神様」（2015 フジテレビ）は、同氏がコンサルタントとして実際に解決や指導した事件・事故をドラマ化したもので、原案提供及び監修を担当しました。







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

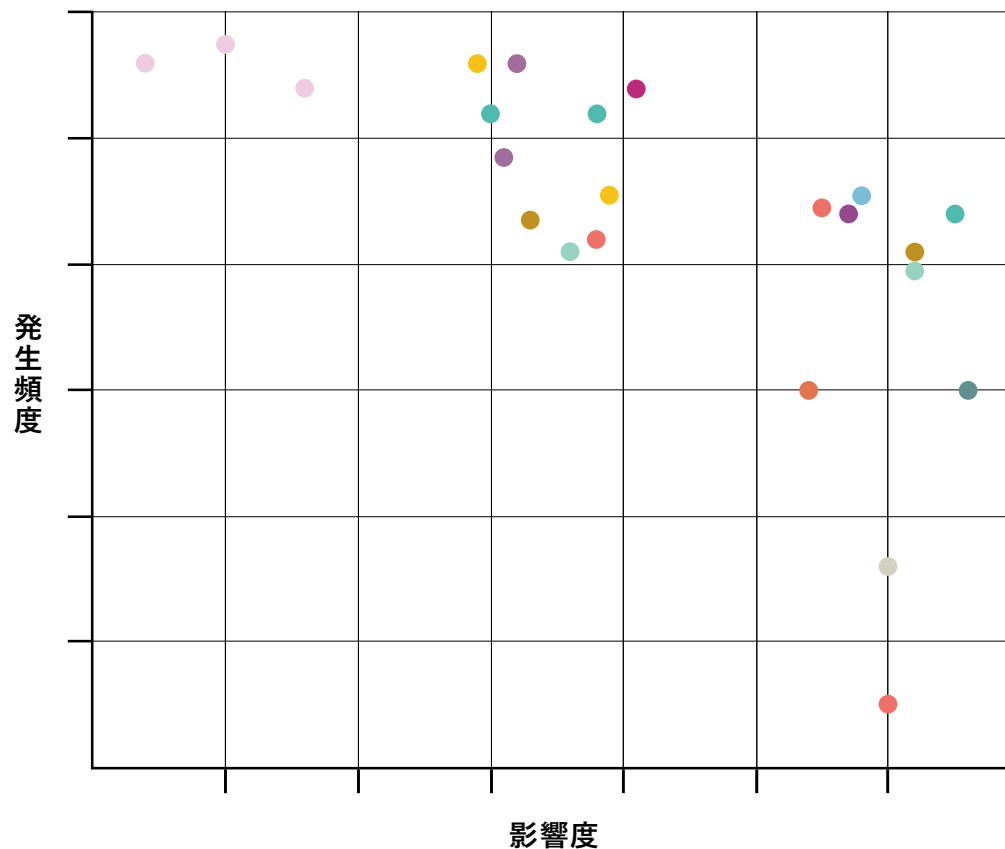
## 重大リスクの選定

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。