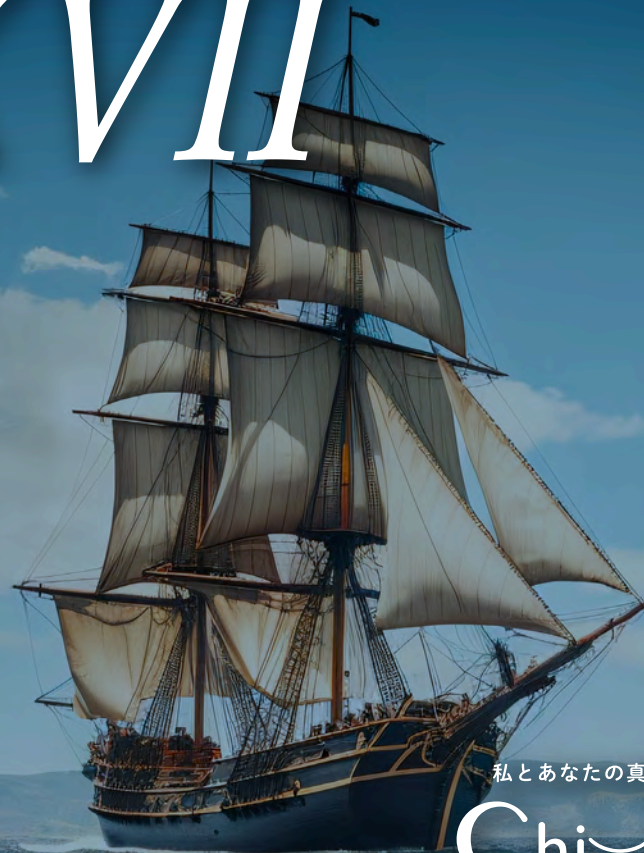


Strategic Plan

~mid-term~
Series

XVII



私とあなたの真ん中に

Chi-iki

地域新聞社

東証スタンダード / 福証本則

証券コード：2164

CONTENTS



01 TOPICS

02 会社概要

03 Financials

04 アセット（企業資産）と戦略

05 LSS加盟とIVACレポート

06 Growth－売上成長－

07 Connection－ROIC向上－

08 Confidence－WACC低減－

09 企業価値の飛躍に向けて

01 TOPICS

Strategic Plan



ウルフパックへの対応は佳境へ

M&A・アライアンス候補との対話は幅広く進み、実行を待つ成長機会が蓄積。しかし、当社を取り巻く不確実性により、相手方の最終的な意思決定に至りにくい状況





ウルフパック問題解決を契機に、 Strategic Planは一気に動き出す

ウルフパック問題が解決すれば、M&A・アライアンスを中心に、現在実行を待つ複数のディールが具体化し、Strategic Planは本格的な実行フェーズへ。



2026年8月27日

ウルトララップ
(買収への対抗措置)
発動&効力発生





ウルフパック戦術（群狼戦術）





相関図 (2026年6月30日時点)





アクティビストとウルフパックスの違い



≠





ウルフパックの問題点6つ



法令・ルール違反



不意打ち的な
経営権奪取

暗号資産



金地金取引



エネルギー



AIデータセンター



本業と異なる事業への
転換(金地金取引など)



新株の大量発行による
大規模増資

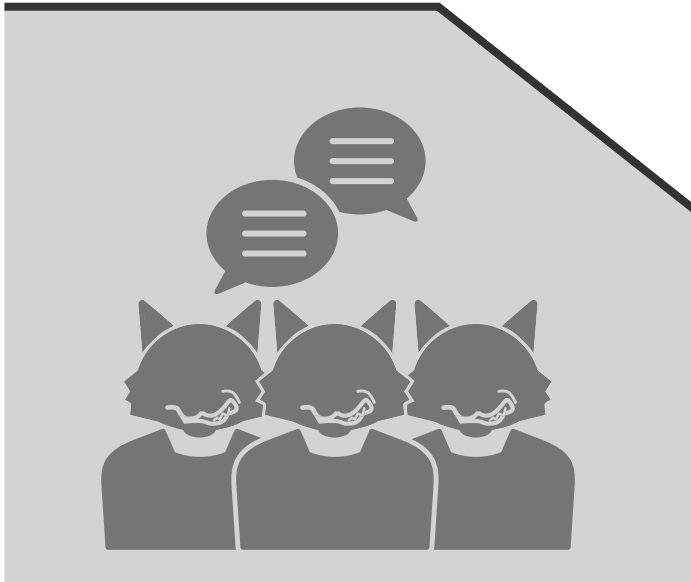


関係者への資金環流

一般株主の軽視 / 企業価値毀損 / 従業員・家族の軽視



ウルフパックが急増しているがニュースにならない



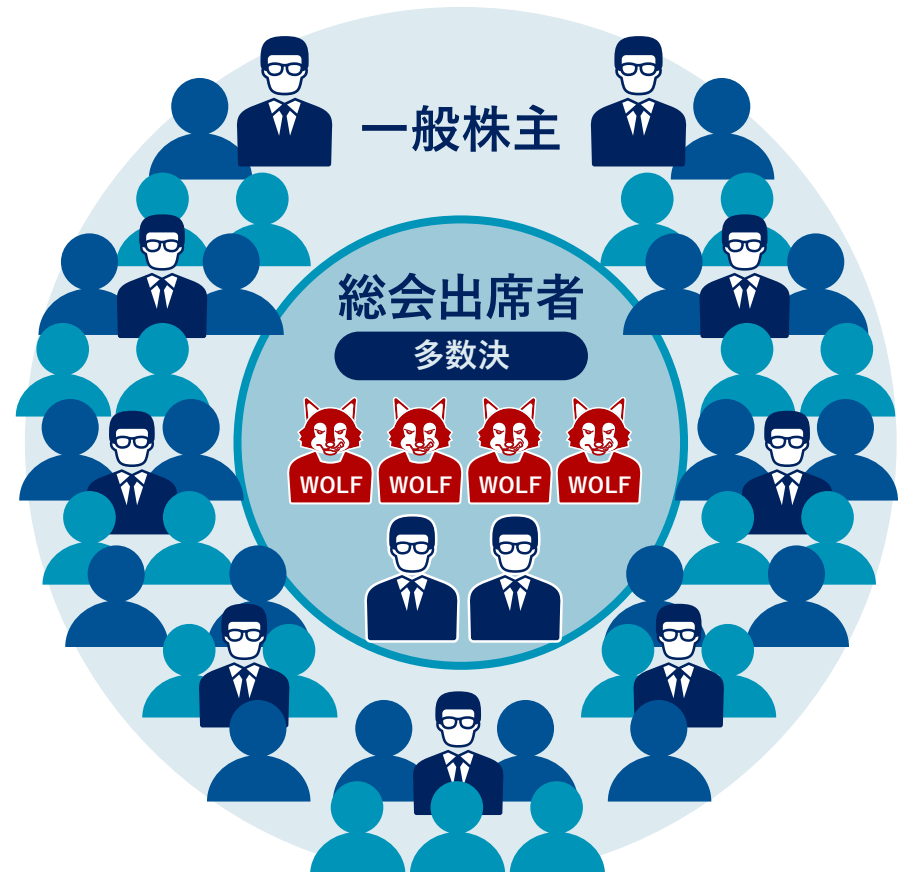
対象企業は秘密裏に株を買い占められ、
乗っ取りは総会当日に突如強行される



総会当日の提案（修正動議）

■総会当日の採決方法

総会出席者のみによる多数決＝会社法の盲点をつく、一般株主不在の不意打ち的な経営権奪取が可能





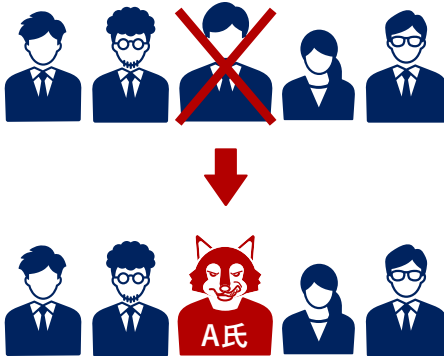
当社の株主総会で起こったこと（2025/11/30）

修正動議の提出予告

【11/25受領】

取締役候補者1名（細谷）を
差し替える

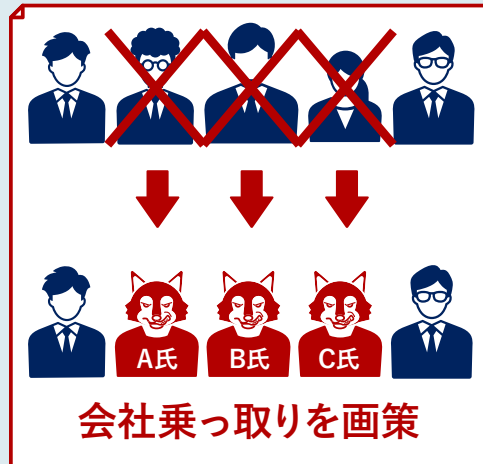
事前通知



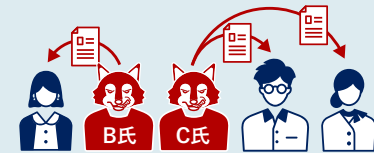
当日の実際の修正動議

事前予告とは異なり、当社提案の候補者に代えて、A氏・B氏・C氏の3名
を取締役に選任する修正動議。

総会当日



総会当日にレジュメを配布



総会に参加した株主 **50**名

修正動議の内容を知る由もない



総会に参加の一般株主

3000名以上



本件に関する主な経緯

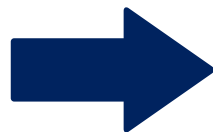
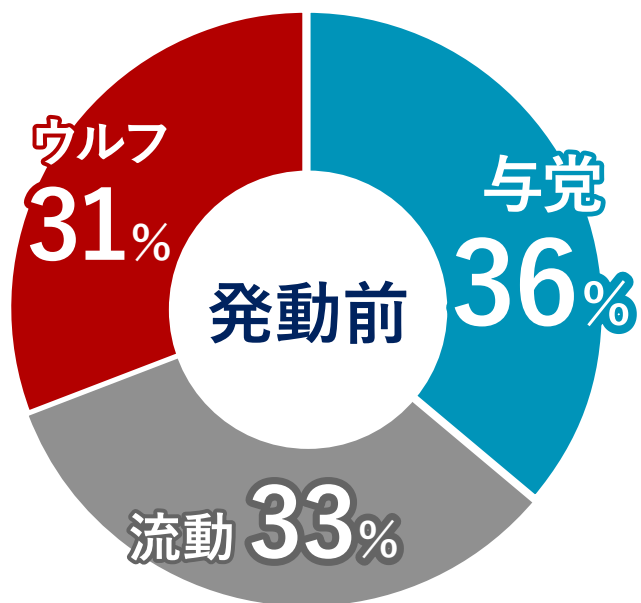
ウルフバック問題への対応に関する主な経緯は以下のとおりです。

- | | |
|-------------|--|
| ■2026年6月25日 | 1株につき1.8株の割合による株式分割
→ウルフバックの実態を明らかに |
| ■2026年7月13日 | 30%超のウルフバック認定→ウルフトラップ発動決議 |
| ■2026年7月16日 | ウルフバックからの発動中止申立て |
| ■2026年8月6日 | 千葉地方裁判所が申立てを却下し、
当社の正当性が認められる |
| ■2026年8月27日 | 発動・効力発生→ウルフバックの持分比率大幅低下 |
| ■2026年8月31日 | 第42期定時株主総会の議決権に係る基準日 |

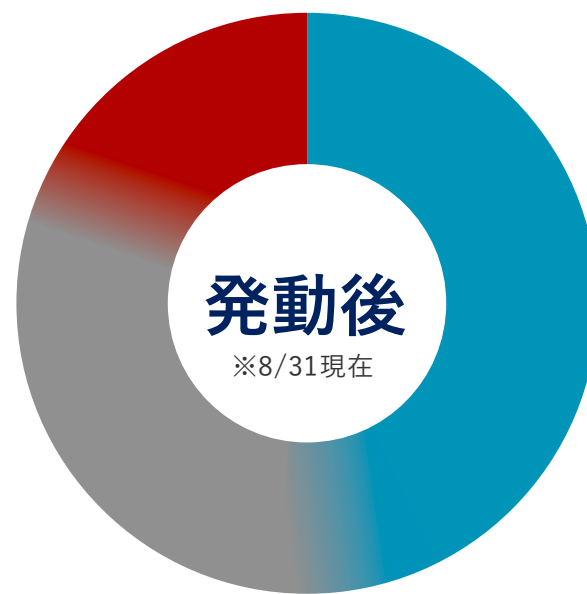


株主構成の変化

ウルフトラップ
発動前



ウルフトラップ
発動後





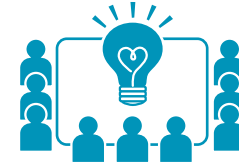
ウルフパック問題を、社会と関係機関に問いかける



金融庁



与野党の国会議員



自民党PT



日証協

(日本証券業協会)

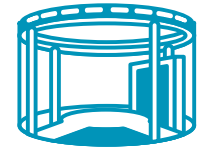


証券会社



SESC

(証券取引等監視委員会)



東証

(東京証券取引所)



メディア

(日経・ダイヤモンドetc.)



Youtube



アドバイザリー
ボード



会社法改正に向けた動き



①法改正の議論対象へ

ウルフパック問題が検討のスコープに
(2026年6月18日 PT初会合)



②正式な提言に反映

制度見直しとウルフパックへの対応を明記
(2026年7月 PT提言)



③法執行の強化を提言

証券取引等監視委員会(SESC)の体制強化など
法改正を待たずに市場の公正を確保
(同提言「法執行の強化で市場を公正に」)

出典：自由民主党「成長志向型コーポレートガバナンスPT」の議論および「企業価値を伸ばし続けるためのガバナンス改革への提言」(2026年7月)



02

会社概要

Strategic Plan



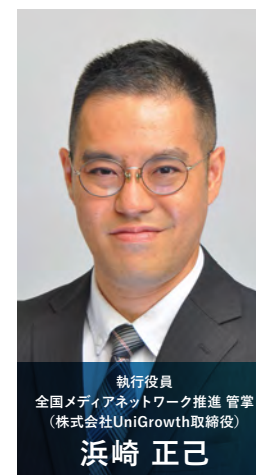
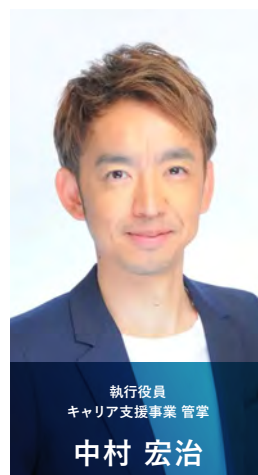
会 社 名	株式会社地域新聞社
創 業	1984年8月
所 在 地	千葉県八千代市
資 本 金	6億8,199万3,430円
経 営 陣	細谷 佳津年 代表取締役 金箱 義明 取締役 松川 真士 取締役 齋藤 律子 取締役 田中 康郎 社外取締役 色部 文雄 社外監査役(常勤) 丸野 登紀子 社外監査役(非常勤) 工藤 清美 社外監査役(非常勤)
従 業 員 数	従業員数 260名
ポ ス メ イ ト [※]	約2,400名
契 約 ラ イ タ ー	約140名
株 主 数	1,216名→4,447名 (2024/2/29) (2026/8/31)

※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2026年8月末現在



経営陣





経営理念

「人の役に立つ」

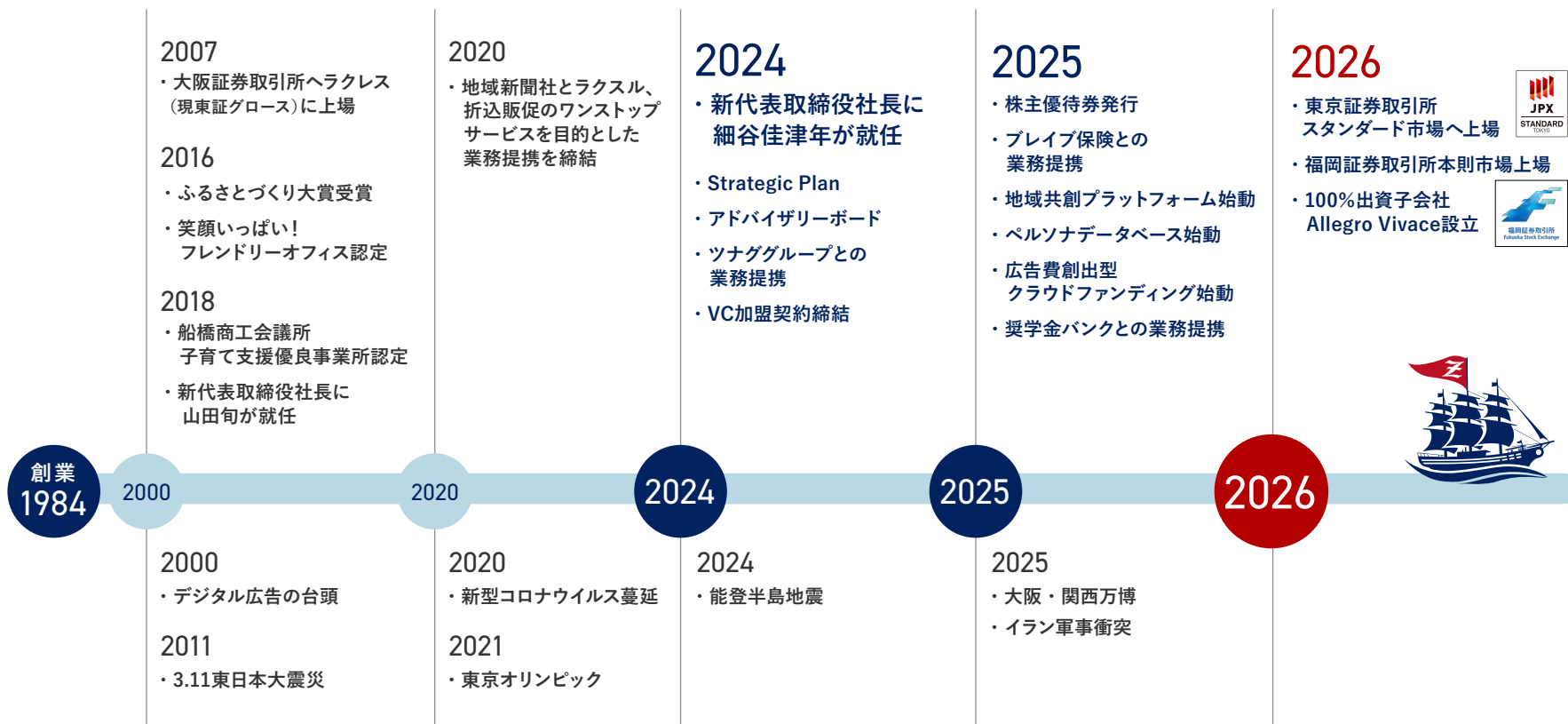
MISSION

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42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、広告の制作や印刷、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



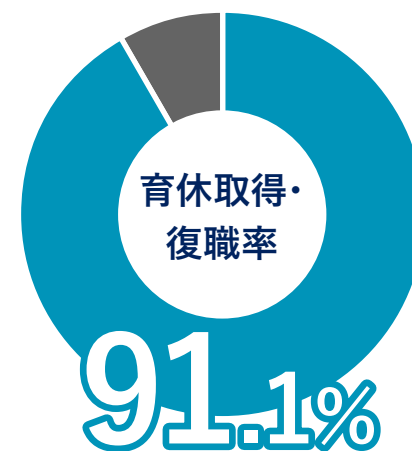
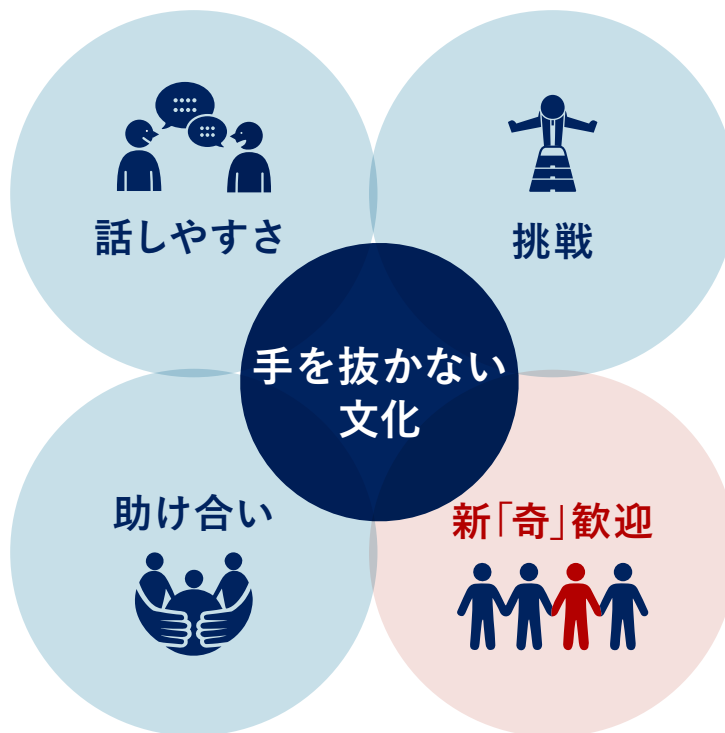
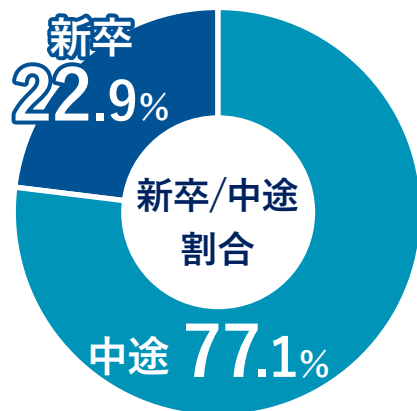
情報の
デリバリー

174万世帯





風通しが良く働きやすい企業風土



※データ数字は2026年8月末現在

※2019年以降



シニア世代も活躍する、責任感と誇りが根付く現場

🔍 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弾】

03

Financials

Strategic Plan



2026年8月期 業績(要約)

- **売上高は3,335百万円(前期比105.8%)と増収。**「ちいき新聞」の大口顧客向け営業施策、「ちいき新聞」以外の媒体の発行拡大、VC加盟企業と連携した全国フリーペーパーへの折込提案などが売上拡大に寄与。
- 当社株式に関する共同協調行為への対応費用として228百万円を特別損失に計上したほか、成長に向けた先行投資費用65百万円を計上。この影響等により、経常利益21百万円、当期純損失289百万円。
- これらの一時的・非経常的な費用を各利益段階への影響に応じて調整した場合、営業利益114百万円、経常利益87百万円、当期純利益4百万円となり、本業の収益力は引き続き着実に向上。

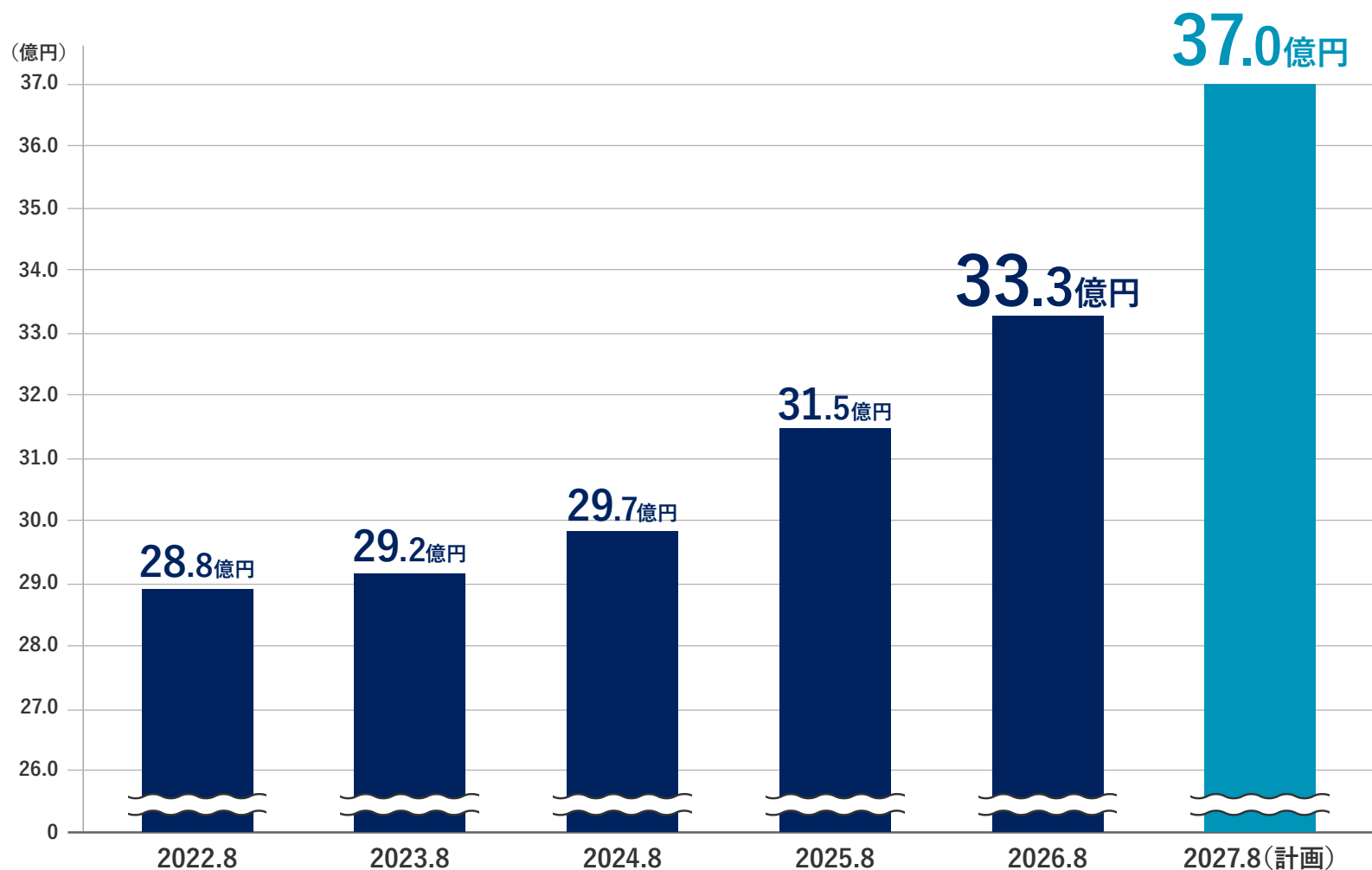


2026年8月期 累計実績

	2026年8月期 累計実績							単位：百万円
	前年実績 (2025年8月期)		 A ウルフパック対策費	B 先行投資	AとBを除いた 純事業活動PL	増減額	前年同期比	
売上高	3,153	3,335	0	0	3,335	182	105.8%	
売上総利益	2,241	2,347	0	0	2,347	106	104.7%	
営業利益	45	50	0	-63	114	69	251.0%	
経常利益	52	21	0	-65	87	34	165.1%	
当期純利益	41	-289	-228	-65	4	-36	11.1%	



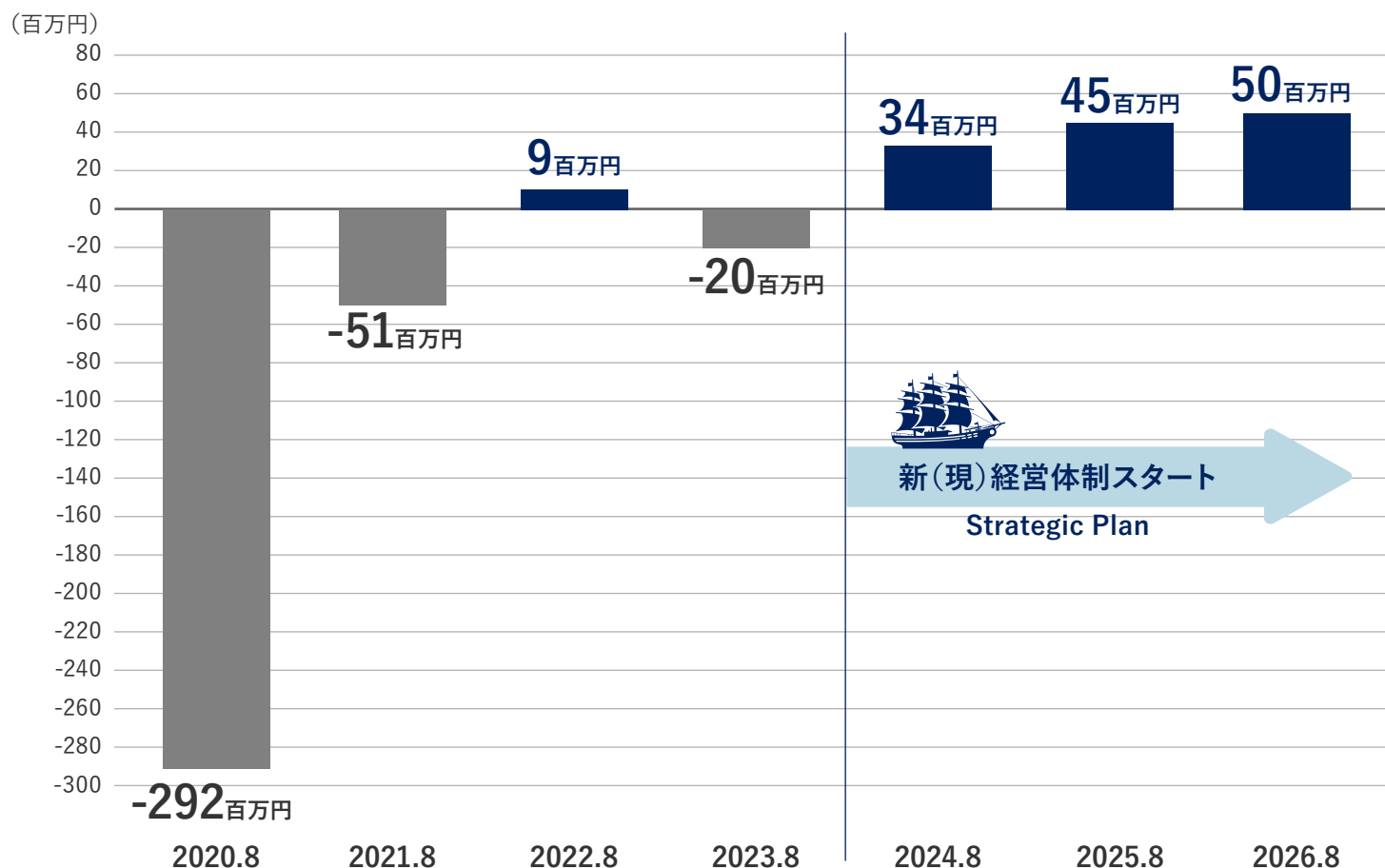
2027年8月期計画 ~最重要KPI=売上~





2020年8月期～の営業利益推移

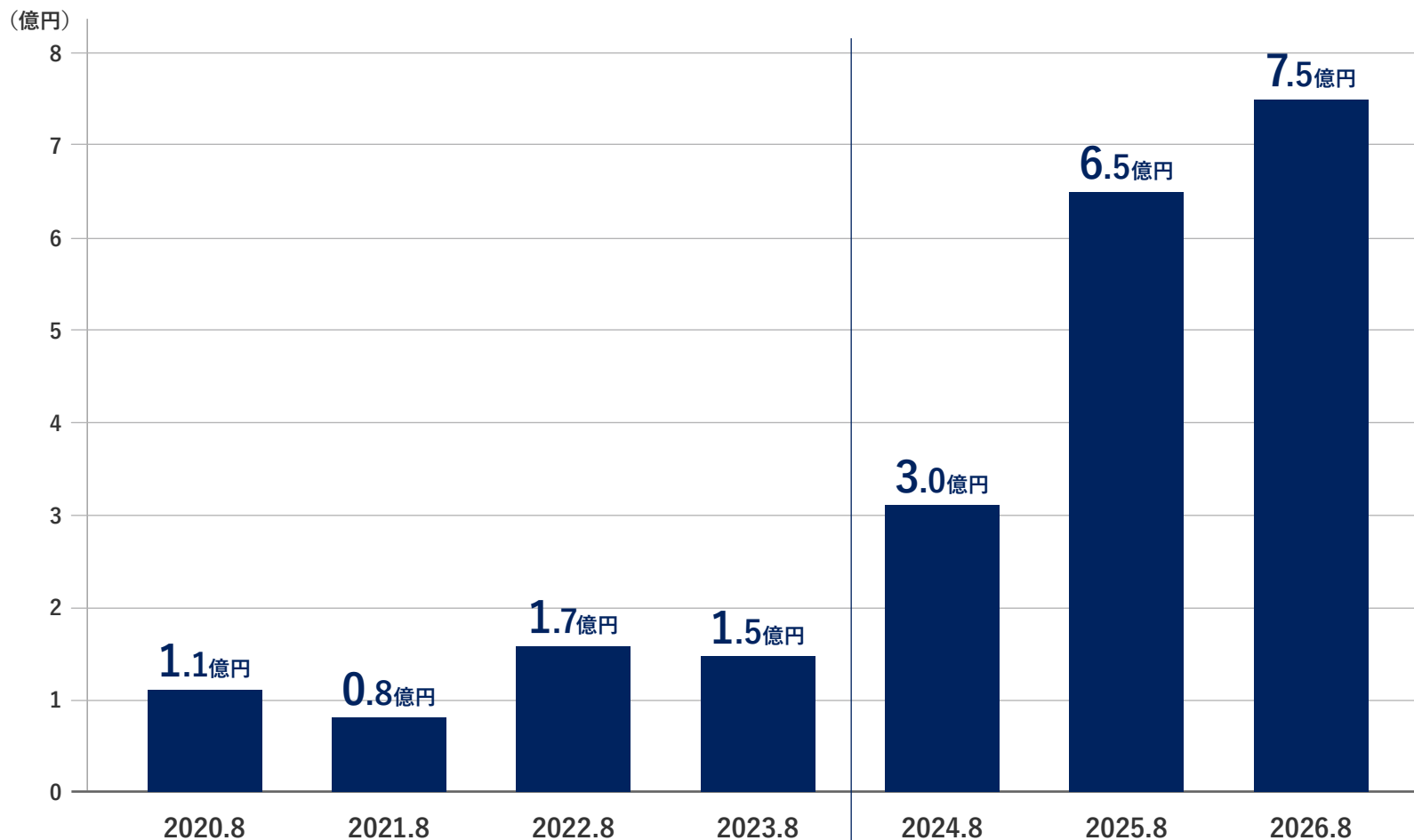
～赤字から黒字への転換～



※2020年8月期までは連結での数値、2021年8月期以降は単体での数値
※2026年8月期、本業収益は順調に推移しております(グラフは本件株主対応などの費用は除いております)



2020年8月期～の純資産



新(現)経営体制スタート Strategic Plan





成長への土台は、着実に強くなっている

売上成長と本業収益力の改善を確認。

売上高

3,335百万円

2026年8月期累計
前年同期比105.8%

調整後営業利益

114百万円

一時的費用・
先行投資を除く

自己資本比率

30.7%

2026年8月末

株主数

4,447名

2026年8月末

本業の収益力改善 × 財務基盤の強化 × 株主層の拡大



04

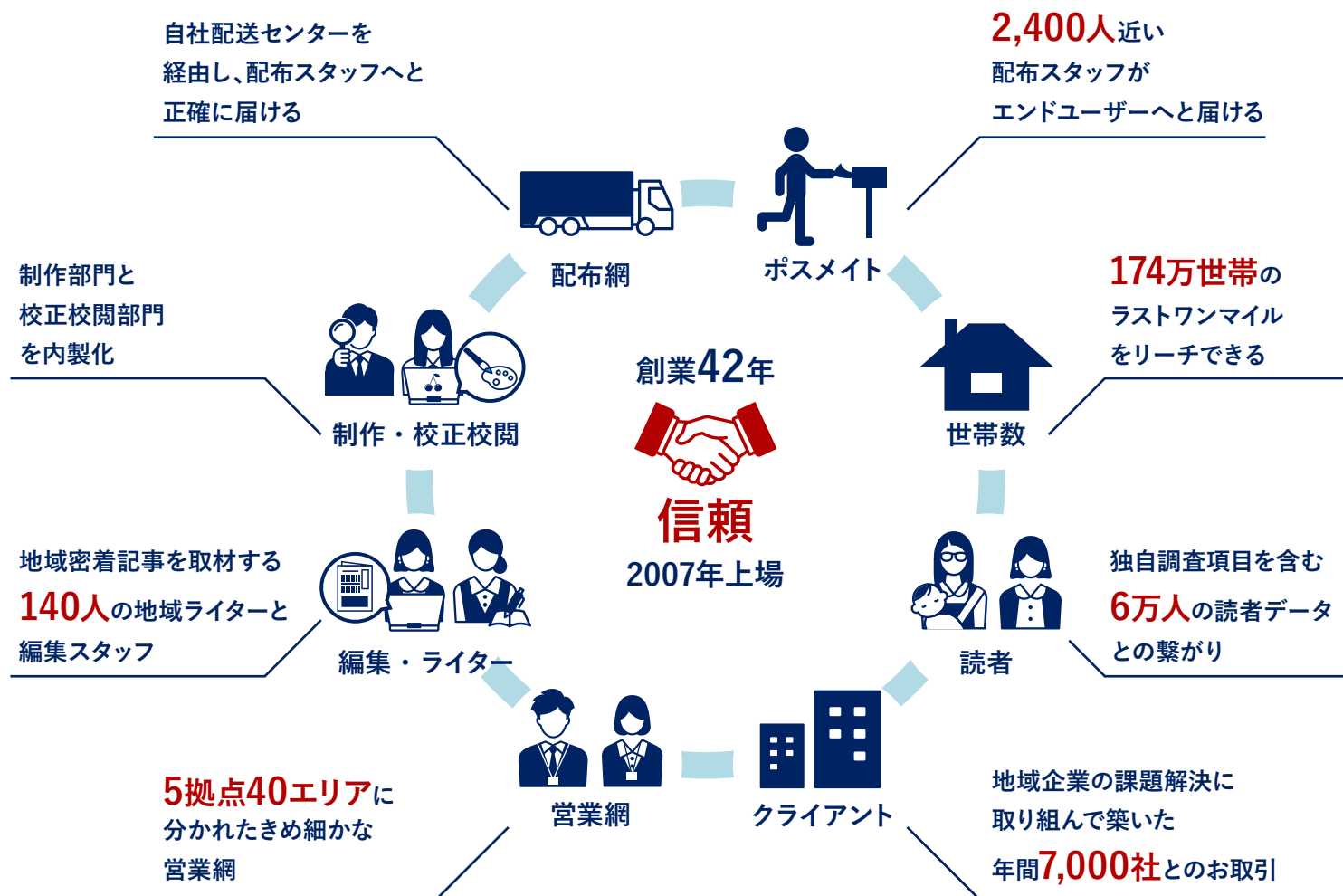
アセットと戦略

(企業資産)

Strategic Plan



唯一無二の当社アセット（企業資産）





地域新聞社の9つのアセットを2つの戦略で 部分活用



ランドパワー

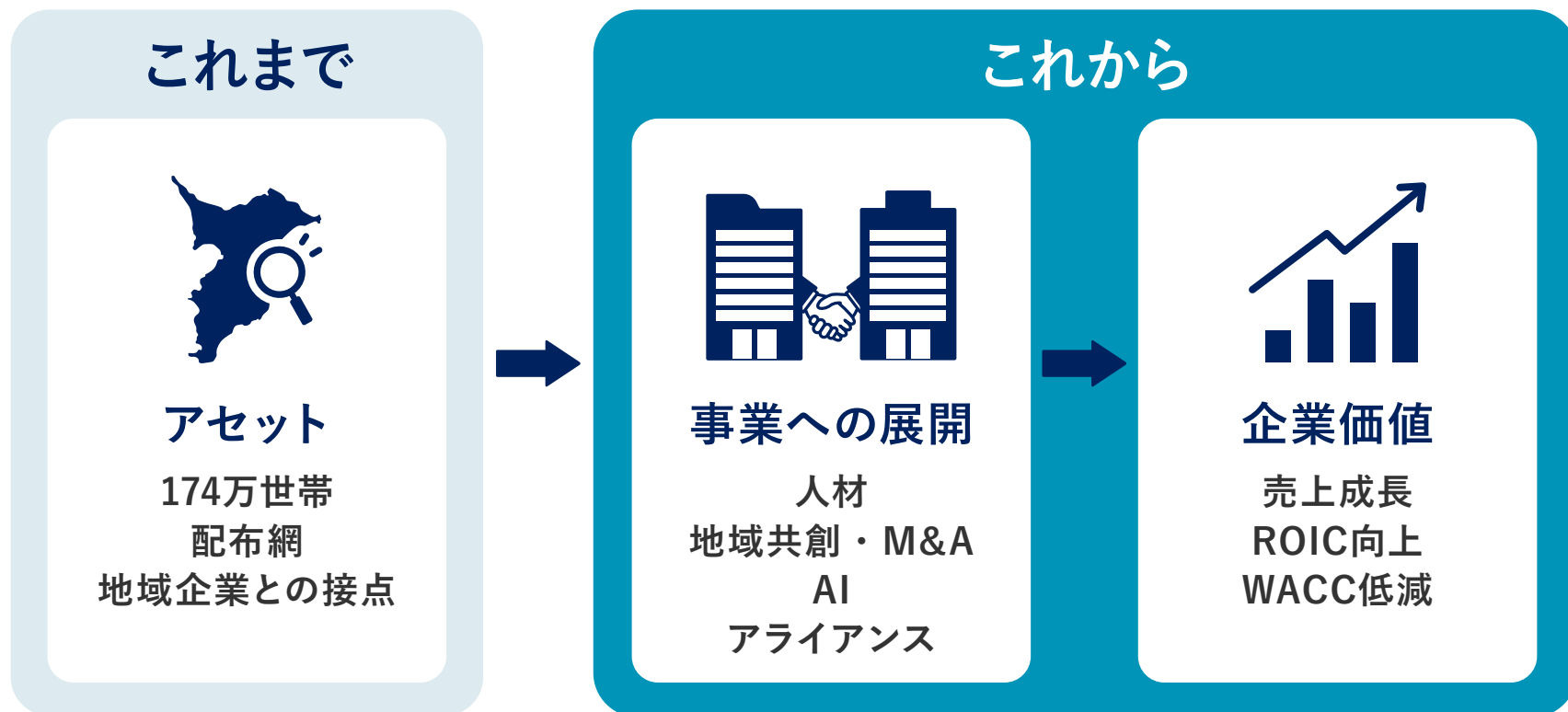


シーパワー



地域新聞社は、次の成長フェーズへ

紙を捨てるのではなく、紙で築いた接点を新しい事業へ広げる。



「新聞を発行する会社」から
「地域の価値を事業に変える会社」へ



05

LSS加盟とIVACレポート

Strategic Plan



Leading Startup Square (LSS) とは

スタートアップ・大企業・自治体・グローバルなど、異なる強みを持つ企業・経営者をつなぎ、**新規事業・事業提携・M&A**などの成果創出を支援。日本発・世界を目指す完全審査制の「**成果協創型**」コミュニティ。



LSSに加盟



560社超

上場企業 42社を含む、多様な企業が参加



560社超のLSS加盟企業から、地域新聞社が「IVACレポート」第1弾に

LSSが満を持してローンチする企業価値分析レポート第1弾の対象企業として、当社を選定！

IVAC 企業価値分析 向上支援サービス

IVACが目指す 企業価値向上のサイクル

1 分析・評価

現状分析・課題把握
企業価値分析レポート

2 戦略策定・実行

バリューアップ戦略の策定
施策検討・実行支援

3 定着

ROIC / WACC経営の
内製化・モニタリング

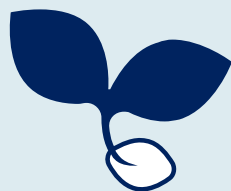
4 再分析・再評価

レポートとの差分を分析し
次の改善につなげる



IVACレポートが示す、企業価値向上の3つの重要因子

IVACレポートでは、企業価値を「**Growth** / **Connection** / **Confidence**」の3つの視点から解析しています。



Growth

売上成長

アセットを起点とした
成長機会の拡大



Connection

ROIC向上

アセットの活用による
資本効率の向上



Confidence

WACC低減

信頼性の強化による
資本コストの低減



超過利潤を生み出す、2つの要素

ROICの向上とWACCの低減によって、資本コストを上回る収益性の実現を目指す。



Growth

売上成長

超過利潤を
「大きく」する



Connection

ROIC向上



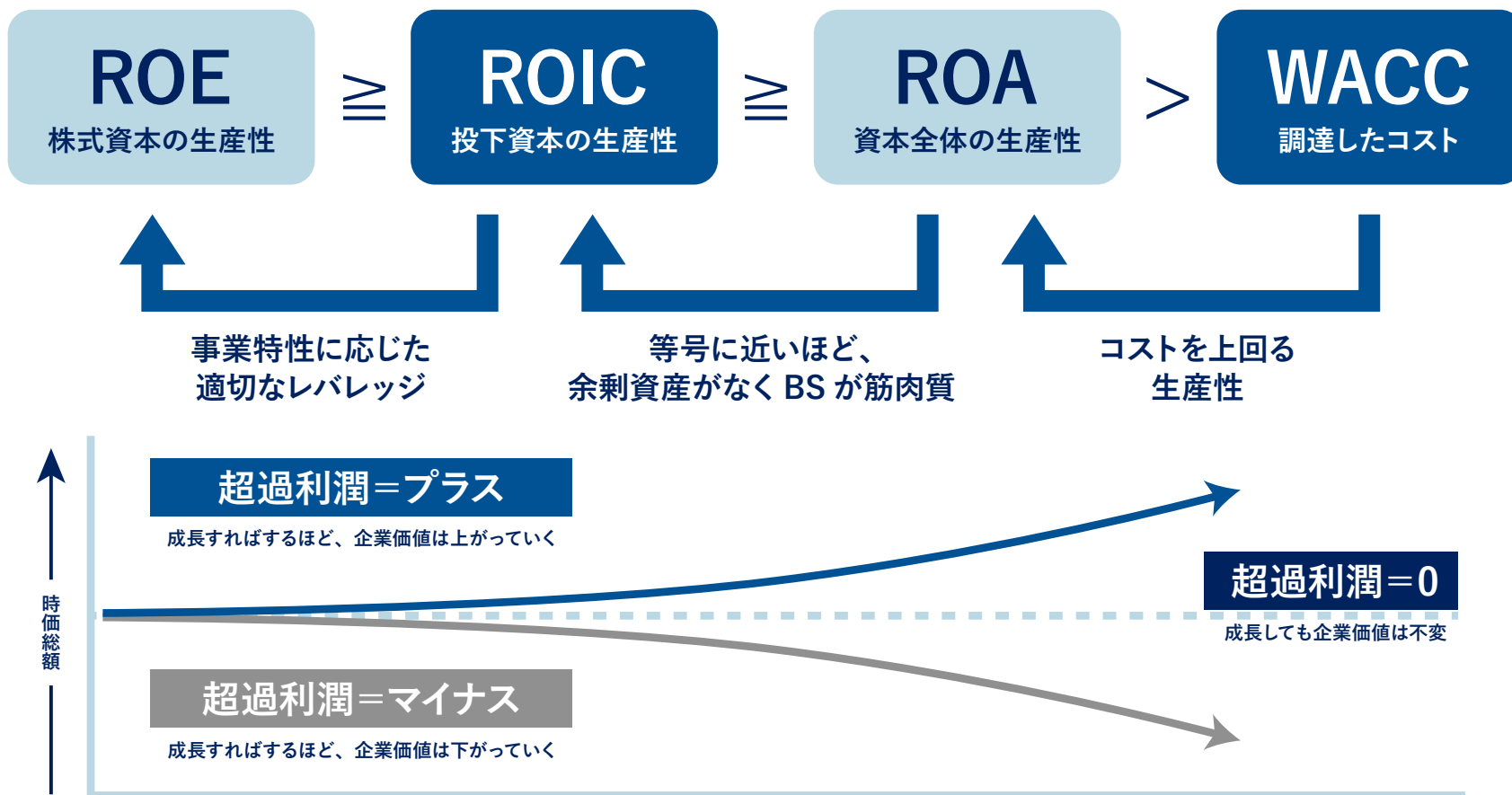
Confidence

WACC低減

超過利潤を
「プラス」にする



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）



IVACの視点で見る、超過利潤の成長余地

現状は『 $ROIC < WACC$ 』。超過利潤のプラス転換を目指す。

$$ROIC < WACC$$

$$ROIC - WACC = ROIC\text{スプレッド}$$

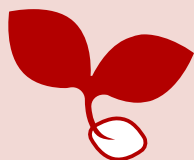


投下資本の生産性（ROIC）は、まだ資本コスト（WACC）を下回っている状態です。Strategic Planの遂行によって、超過利潤のプラス転換を目指します。



超過利潤をさらに大きくする、Growthの力

ROICがWACCを上回る収益構造を基盤に、売上・利益の成長を通じて超過利潤の拡大を目指す。



Growth

売上成長

超過利潤を
「大きく」する



Connection

ROIC向上



Confidence

WACC低減

超過利潤を
「プラス」にする

06

IVACの視点で見る地域新聞社の企業価値

Growth －売上成長－

Strategic Plan



既存事業

地域の販売力を全国へ

地域メディアとの連携により、広告・商材の販売先を広げる。

千葉・茨城

全国の地域メディア

全国の生活者・企業



地域のうれしいを届けるフリーメディア

HAPPY MEDIA

販売先の拡張

自社商材・広告提案を
地域メディア網へ

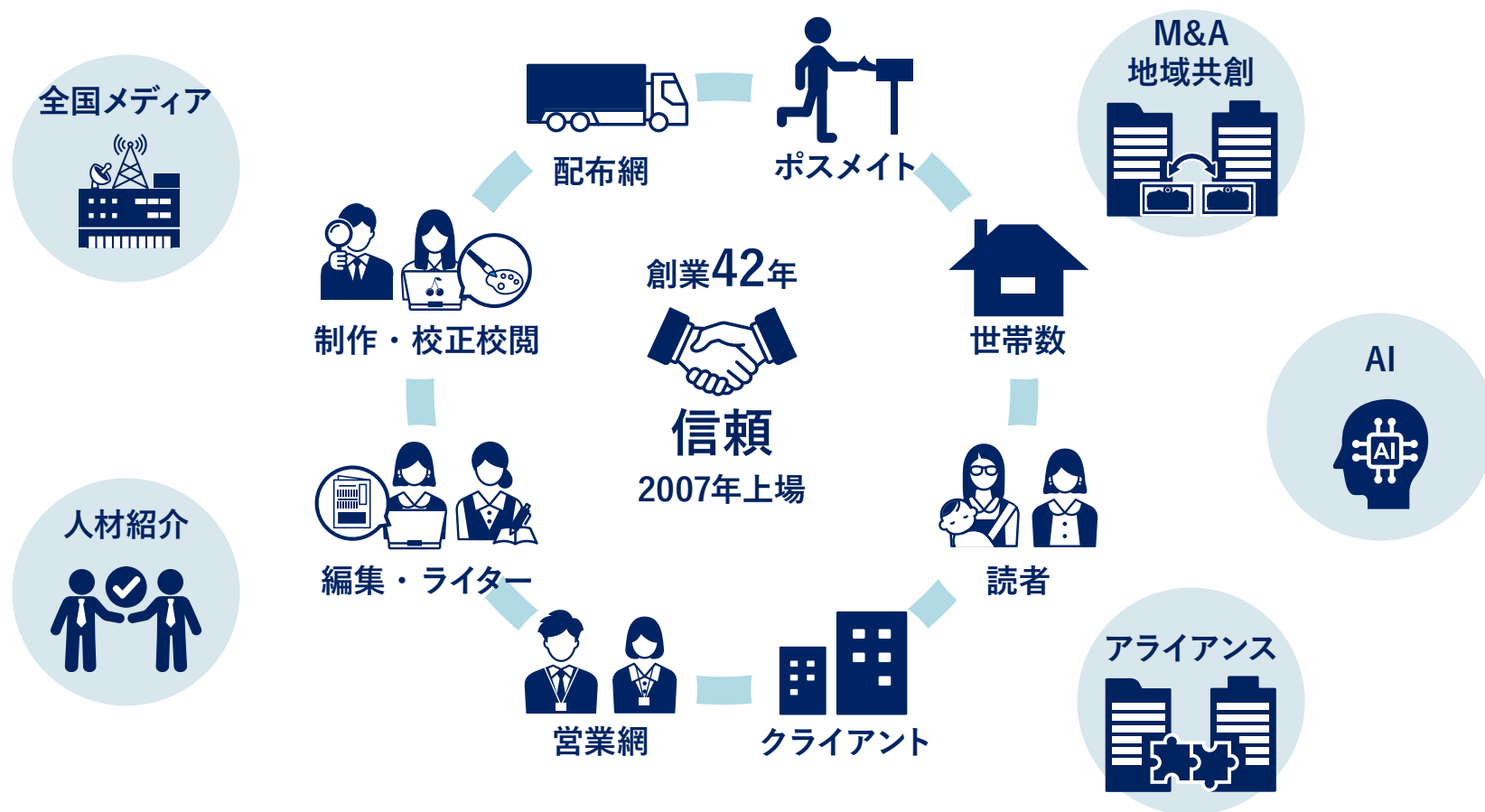
地域情報の連携

各地のリアルな接点を
価値に変える



売上成長を生み出す事業領域は、 既存事業の外側に広がっている

一つの地域基盤から、複数の収益機会へ。





Strategic Plan

M&A

地域共創プラットフォーム



Strategic Plan

アライアンス



人材

「職住近接」という新しい地域価値

人材紹介は、地域企業の持続可能性と暮らしをつなぐ手段。



働く人の安心 × 企業の人材確保 × 地域経済の循環



M&A/アライアンス

福岡証券取引所本則市場へ上場

地域共創プラットフォーム構想との親和性が高い
地域で、「**スピンオフIPO**」の先行的かつ立体的な
実装を目指す



©ABEMA 「For JAPAN-日本を経営せよ-」

福岡市 高島市長と



特許番号：特許第7785439号

「生成AIを活用した 心理状態デジタルツインによる 介入効果最大化技術」 に関する特許を権利化

※PCT(特許協力条約)出願も完了



AI

リアルな地域接点 × テクノロジー

一般的な企業

ビッグデータなど



他社も入手可能

計算資源



新価値創造

地域新聞社

自社メディアや地域とのリアルな接点を活用し、
目的に応じた独自データを自ら創出

174万世帯



地域情報



企業接点



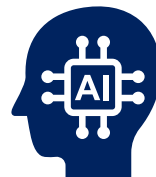
地域新聞社の新価値創造



AI

当社にしか創造できない、AIによる新価値

例：赤ちゃん号



希少性



模倣困難性



赤ちゃん号



七五三号



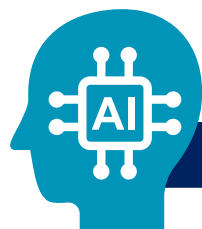
入学・卒業号





AI

ソリューション×デジタルツイン ＝無限大に広がる∞



赤ちゃん

カップル

ファミリー

シニア

..... and more

デジタルツインの無数のパターン

広告

ダイレクト
セールスダイレクト
マーケティング

ソリューション

.....
and more赤ちゃん
×
ダイレクト
マーケティング
||

写真館

ファミリー
×
ダイレクト
セールス
||

不動産

○○○
×
○○○○○○○
○○○○○○○
||

○○○○

カップル
×
ダイレクト
マーケティング
||

結婚式場

シニア
×
広告
||

旅行

○○○
×
○○○○○○○
○○○○○○○
||

○○○○

○○○
×
○○○○○○○
○○○○○○○
||

○○○○

アライアンスとの
掛け合わせで
可能性は無限に広がる



地域共創プラットフォーム

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



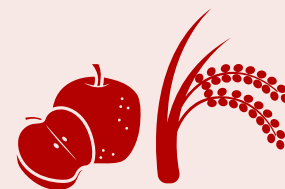
ver.α

メディア
×
スタートアップ～



ver.β

メディア
×
スピンオフIPO



ver.γ

ネットワーク
×
農業

*ver.*γ

～ネットワーク×農業～

地域共創プラットフォーム





地域共創プラットフォーム

親和性が高い理由

千葉県は全国有数の農業県

農業産出額 全国第4位(約4,533億円)

「陸・海・空」の物流インフラ

高速道路・港湾・成田空港を有する物流拠点

深刻化する後継者不足

基幹的農業従事者の約7割が65歳以上

高まる食料安全保障への関心

国内農業の重要性が再認識

農地の維持・活用が地域課題

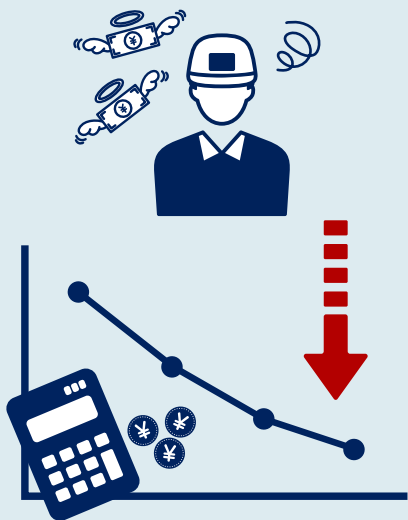
耕作放棄地への対応が求められる





地域共創プラットフォーム

慢性的な課題



収益性低下



後継者不足



労働力不足



地域共創プラットフォーム

米価下落が、農業経営の新たな懸念に

米価下落による収益環境の悪化が懸念される中、農業経営の継続・承継を支える仕組みの重要性が高まる。



自然災害





地域共創プラットフォーム

自然災害が、経営課題を一気に深刻化

後継者不足や収益性の課題に、災害による損失と復旧費用の負担が重なる。



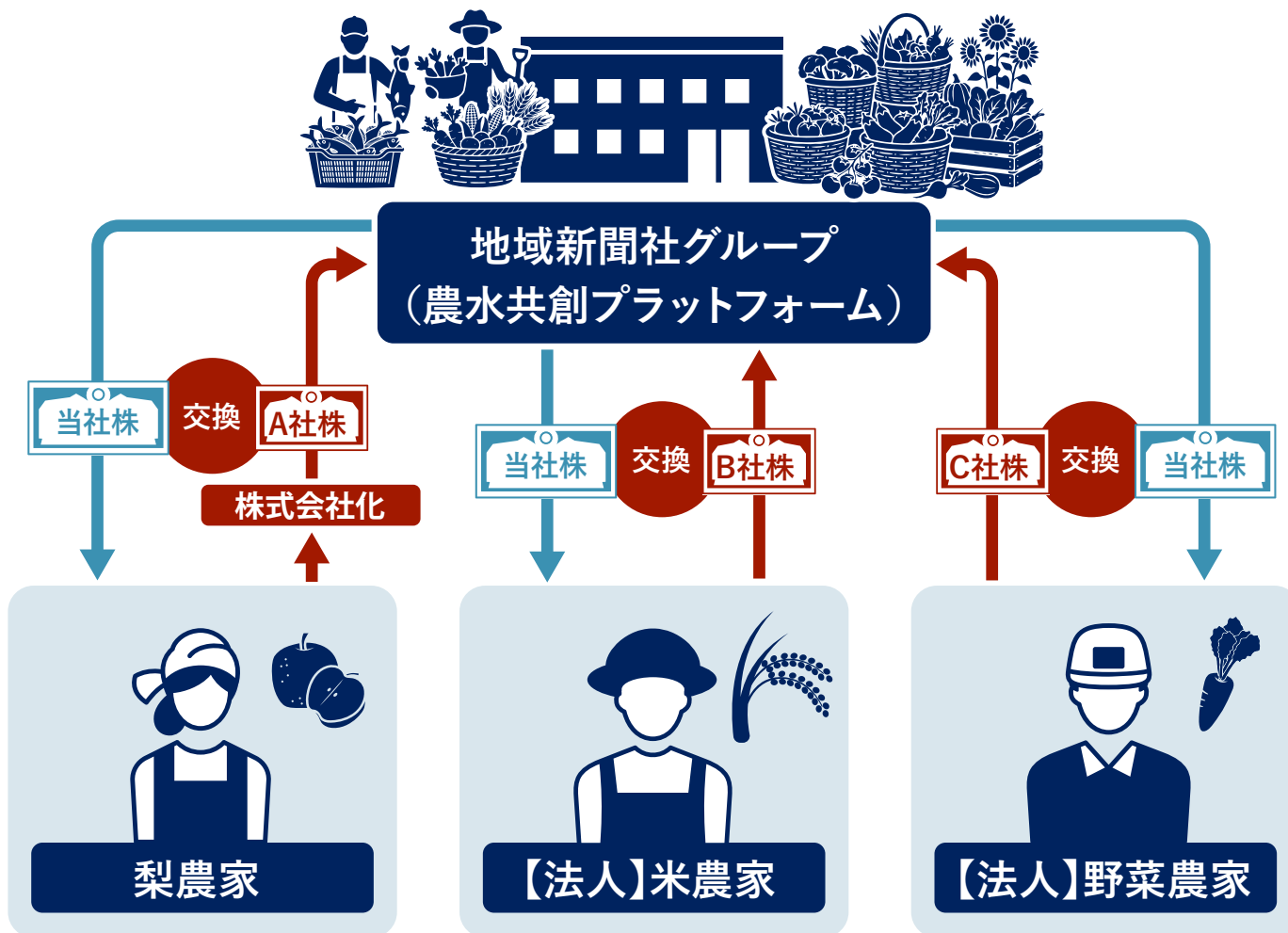
農業機械の損傷



農作物の被害



地域共創プラットフォーム × 農業





売上成長は、非連続に加速する

既存事業の成長に、新規事業が重なる。



既存事業の成長

+

新規事業売上の加勢

||

トップラインの非連続な拡大

07

IVACの視点で見る地域新聞社の企業価値

Connection － ROIC向上 －

Strategic Plan



Strategic Plan

M&A

地域共創プラットフォーム



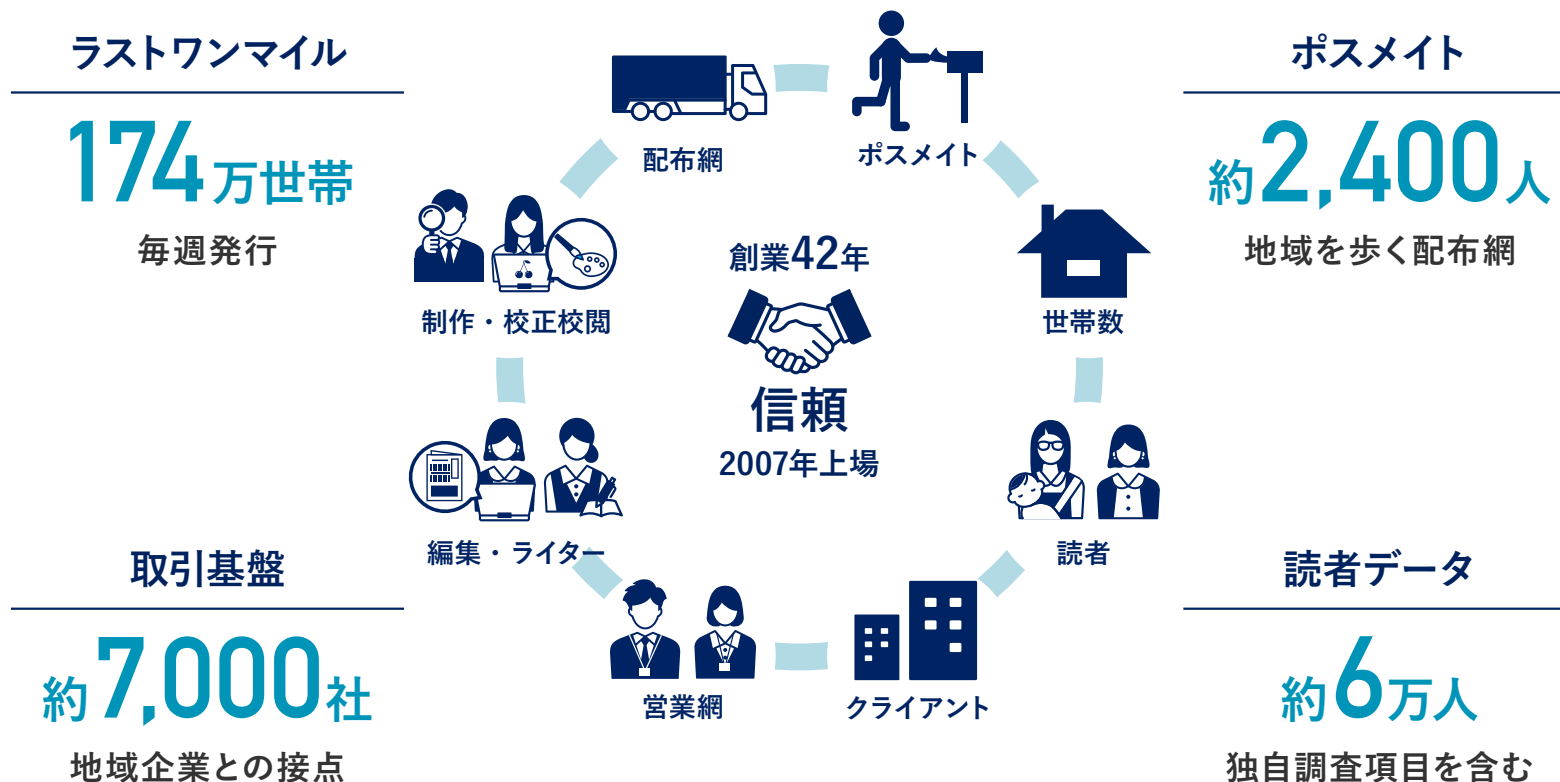
Strategic Plan

アライアンス



私たちには、すでに“土台”がある

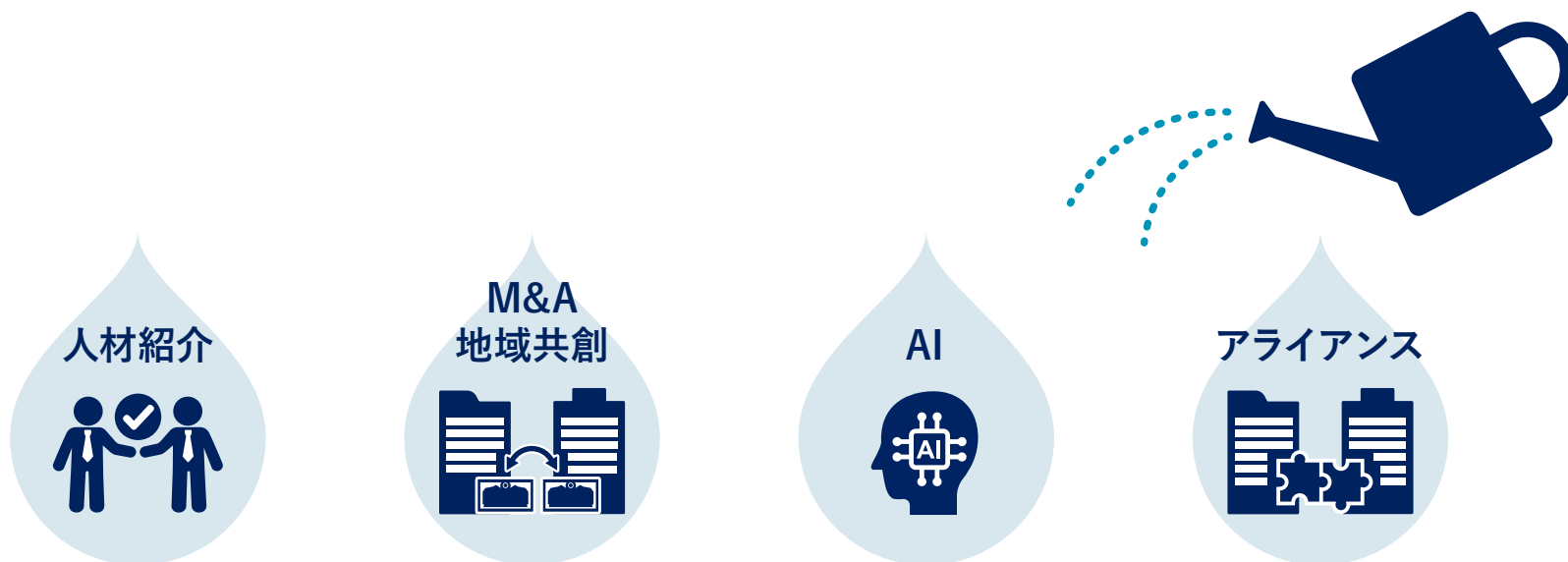
長年の地域接点は、新規事業をゼロから立ち上げる会社にはない資産。





Strategic Planにおける新規事業

アセットを活用するため、ゼロからではない新規事業展開が可能。



共通基盤：地域ブランド | 営業網 | 配布網 | 編集・ライター | 読者データ | 企業ネットワーク



アライアンス対話先



執行役員
事業企画
アライアンス提携推進 管掌

井上 豪

対話先

58件



執行役員
全国メディアネットワーク推進 管掌
(株式会社UniGrowth取締役)

浜崎 正己



地域のうれしいを届けるフリーメディア

HAPPY MEDIA



Advisory Board

プライベートエクイティ
ファンドマネージャー

小池 藍 氏

危機管理体制構築&広報

白井 邦芳 氏

人的資本経営

若月 貴子 氏

マーケティング戦略の強化

桐原 大輔 氏

戦略デイスクリージャー

宮下 修 氏

生成AIの研究開発

高柳 浩 氏



08

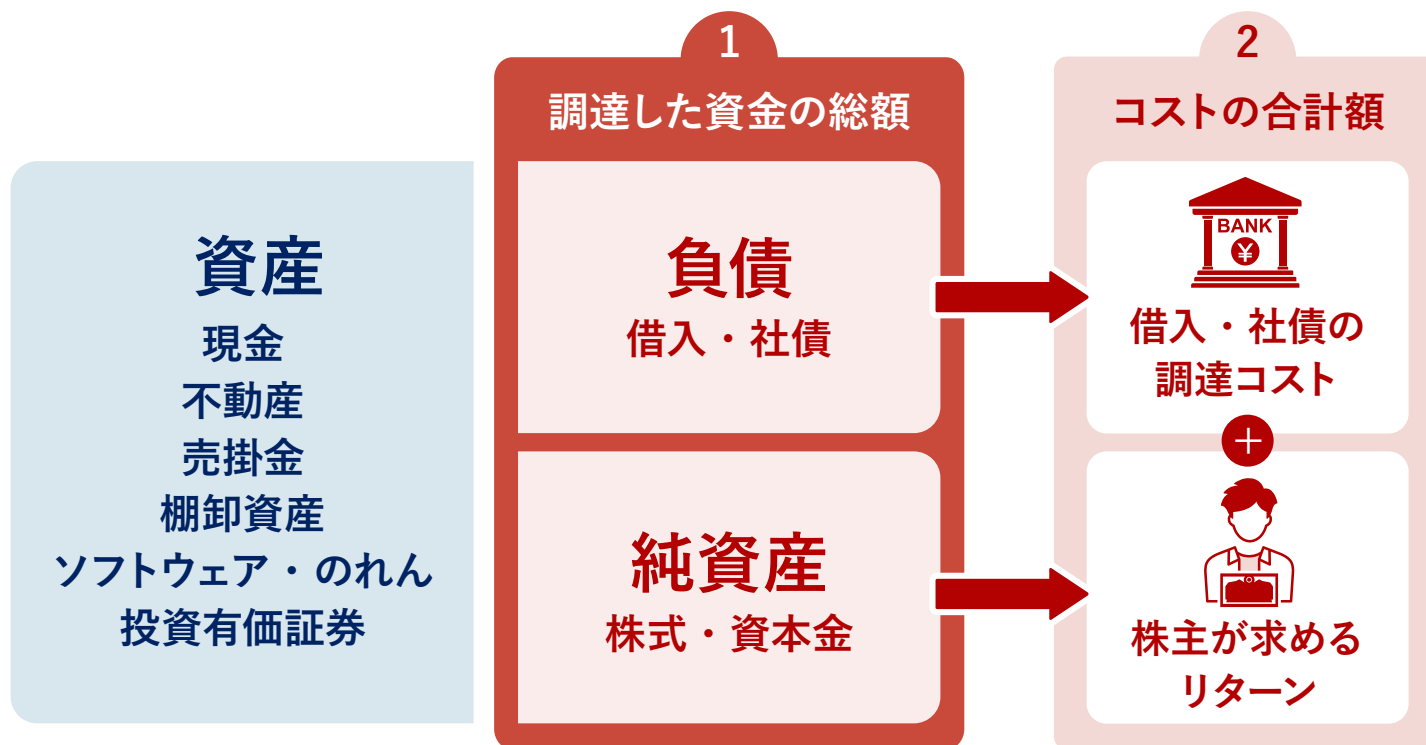
IVACの視点で見る地域新聞社の企業価値

Confidence — WACC低減 —

Strategic Plan



WACCとは!? : バランスシートの右側にかかる 「期待の値段」!

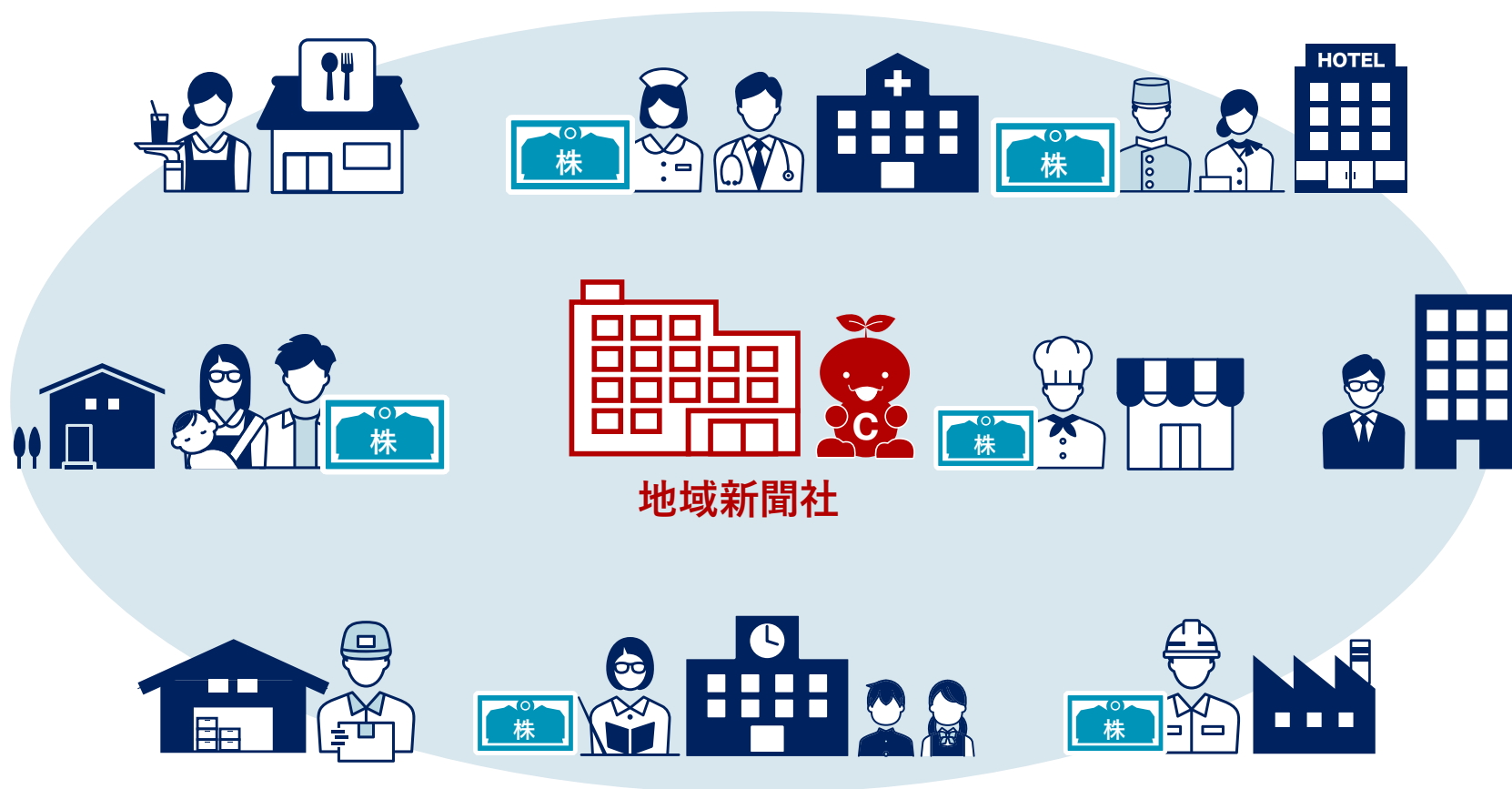


$$WACC = \text{②コストの合計額} \div \text{①調達した資金の総額}$$

※有利子負債と株主資本(時価)で調達した資金全体に対して、債権者と株主が求めるリターンを加重平均した率。
会社が最低限超えなければならない“資金の利回り”



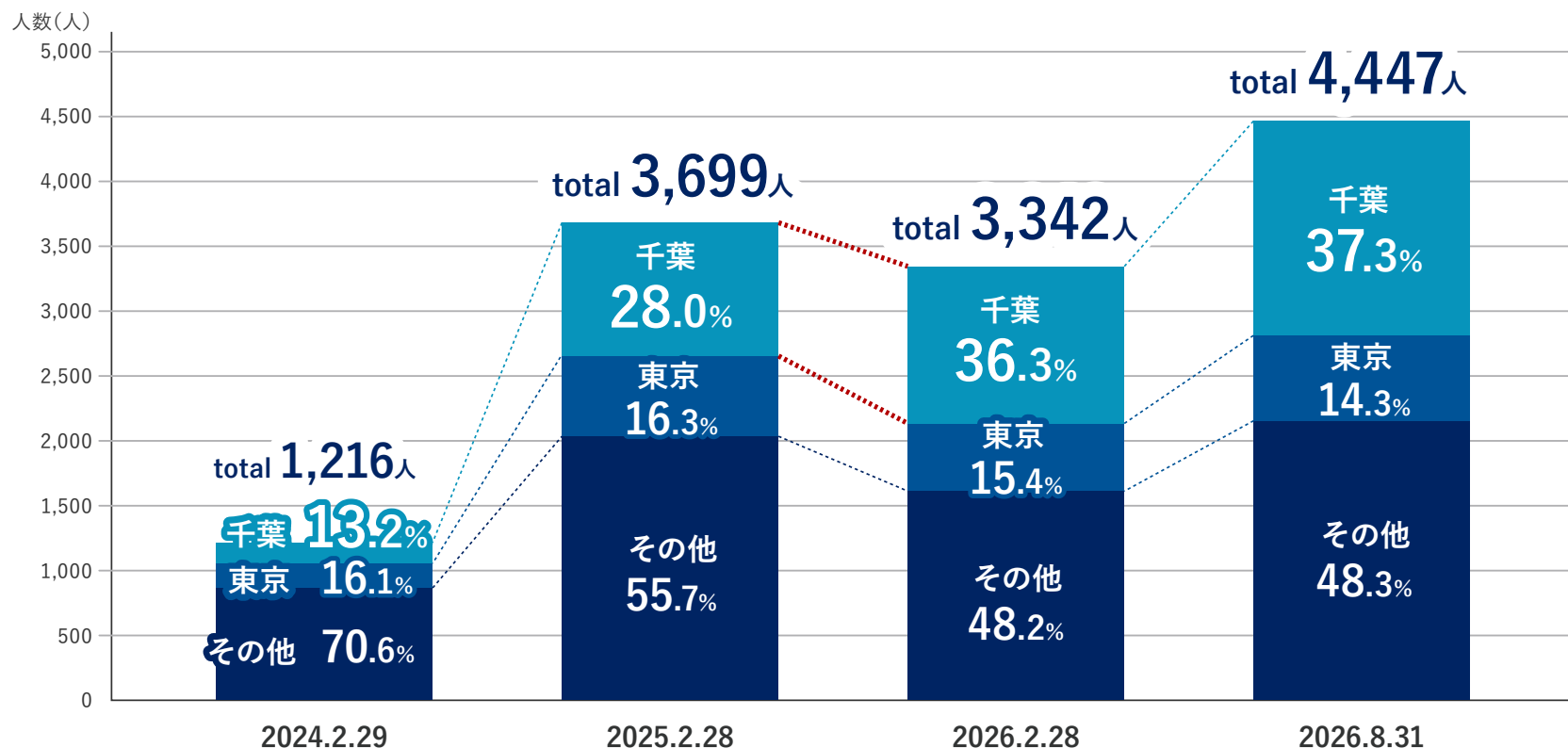
地域に便益を提供し、多くの地域の人が株主として支えている上場企業





地域のファンに支えられる株主基盤

地域とのつながりを生かし、中長期的に応援してくださるファン株主。



「応援」は、資本コストを下げる力になる



地域新聞社の株主優待制度「ちいきの逸品」割引券

全国の株主の皆さまへ、
千葉県の魅力ある産品
に触れていただく機会
を提供し、地元事業者
の応援にもつなげる。





地域新聞社の優待制度

保有株式数	通常優待(年2回)
100～999株	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1万円以上購入で3,000円引)×3枚 千葉県を中心に全10店舗で使える 割引券(総額1万円分) 
1,000株以上	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1万円以上購入で5,000円引)×3枚 千葉県を中心に全10店舗で使える 割引券(総額1万円分) 「オリジナルちいき新聞」制作(個人向け)or 『ちいき新聞』記事コーナー「私のまちの企業図鑑」(法人向け)掲載 ※抽選で合計10名様 



行政との繋がり



細谷アポイントメント数

接触都市数

2県14市

首長との対話

18回

部課長との対話

19回



社内体制強化

2024年11月～



執行役員

自治体・行政関連事業
推進管掌

地域創生戦略室 室長

大曾根 竜

地域創生戦略室 人員増

3人 → 13人

The background of the slide features a large, multi-masted sailing ship with its sails partially set, navigating through a choppy sea. The sky is a deep, dark blue with some lighter, wispy clouds. The overall tone is professional and evocative of long-distance travel or exploration.

09

企業価値の飛躍に向けて

Strategic Plan

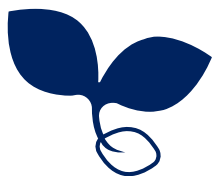


超過利潤のプラス転換と拡大により 企業価値・時価総額向上につなげる

Growth / Connection / Confidenceの観点からStrategic Planを実行

→ **超過利潤最大化** ←

大きくする



Growth

プラスにする

ROIC ↑



Connection

WACC ↓

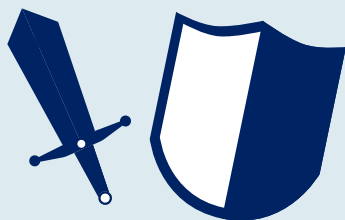


Confidence

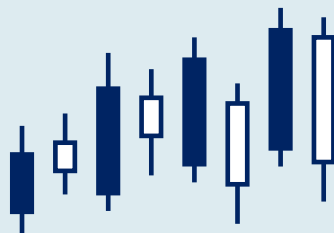


Strategic Planを確実に実行するために

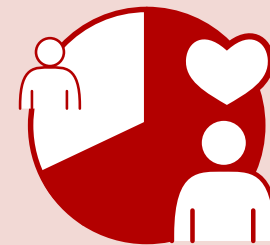
経営の安定性を確保し、企業価値向上と地域の支持基盤拡大を一体的に推進。



買収への
対抗措置



時価総額
向上



地域の
ファンを増やす

引き続き時価総額の向上を、 全員の目標に

時価総額を日々可視化し、従業員一人ひとりが自分ごととして意識。

全社一丸で持続的な成長と
価値創出にコミットしています。



2027年3月

2030年3月

40^{時価総額}
億円



100^{時価総額}
億円

企業価値向上を全社の共通言語に

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。