

Strategic Plan

~mid-term~
Series **VI**



私とあなたの真ん中に

Chi~iki

地域新聞社

東証グロース 2164



01 会社概要

02 戦略

03 アセット（企業資産）

04 これまでの取り組み

①アライアンス ②アドバイザリーボード

05 新型ビジネスモデル構想

①クラウドファンディング × 記事 ②ペルソナデータベース創出型モデル × AI

06 Why 上場???

07 Financials

①第2Q実績 ②通期計画の再策定

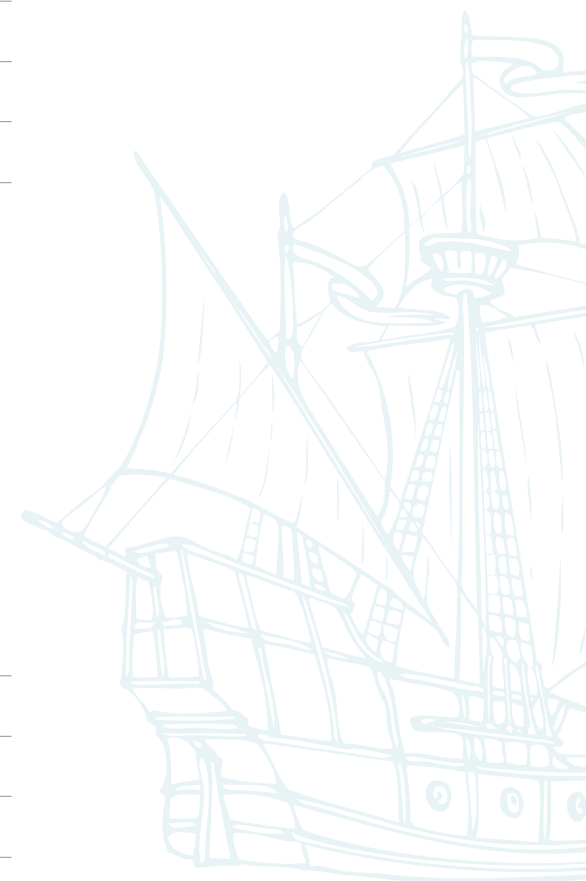
01

会社概要

StrategicPlan VI



会 社 名	株式会社地域新聞社
創 業	1984 年 8 月
所 在 地	千葉県八千代市
資 本 金	5 億 1,143 万 2,720 円
経 営 陣	細谷 佳津年 代表取締役 金箱 義明 取締役 松川 真士 取締役 齋藤 律子 取締役 田中 康郎 社外取締役 色部 文雄 社外監査役（常勤） 小泉 大輔 社外監査役（非常勤） 丸野 登紀子 社外監査役（非常勤）
従 業 員 数	従業員数 278 名
ポ ス メ イ ト [※]	約 2,500 名
契約ライター	150 名
株 主 数	1,216 名→1,763 名→2,231 名→3,699 名 (2024/2/29) (2024/8/31) (2024/10/15) (2025/2/28)



※ 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 2 月 28 日現在



経営理念

「人の役に立つ」

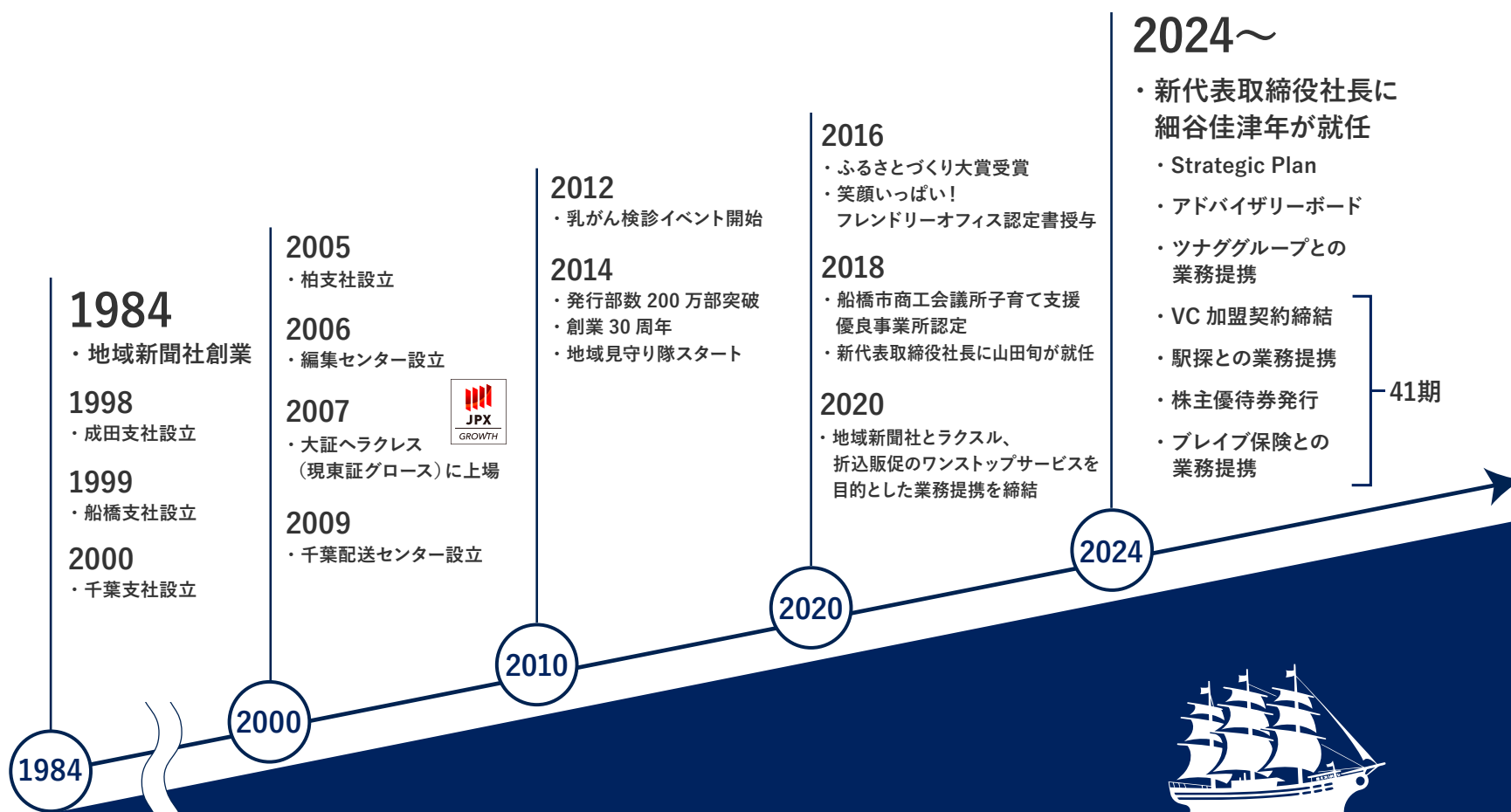
MISSION

地域の人と人をつなぎ、
あたたかい地域社会を創る

私たちは、日々の暮らしの中に、出会い・発見・感動を提供し、
それらが分かち合われ生まれる絆によって人が人を、人が地域を慈しむ社会を創ります。



創業 40 年、上場企業ならではの信用・信頼





ちいき新聞とは

関東圏で毎週約 173 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



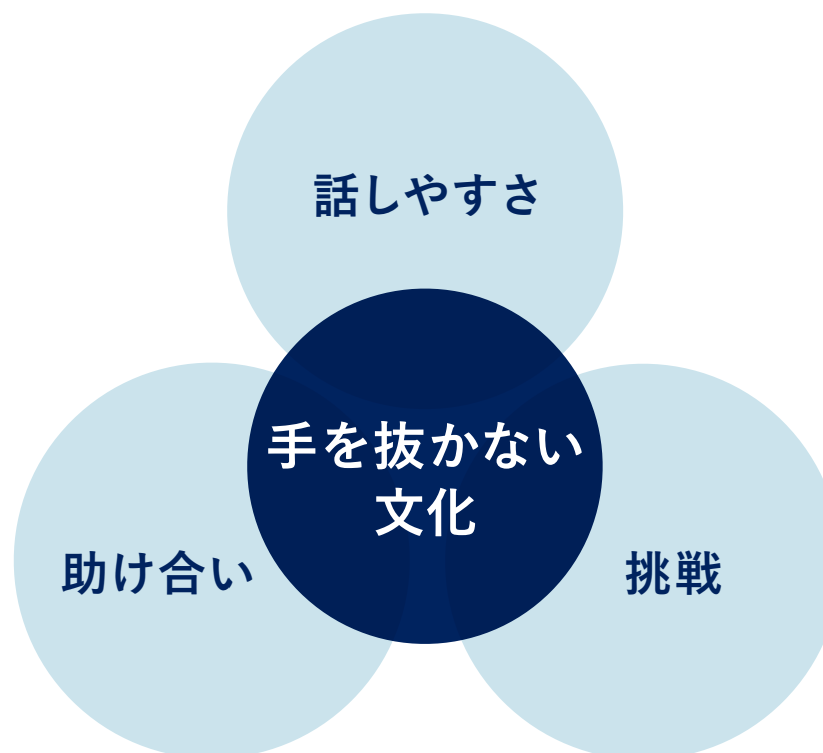
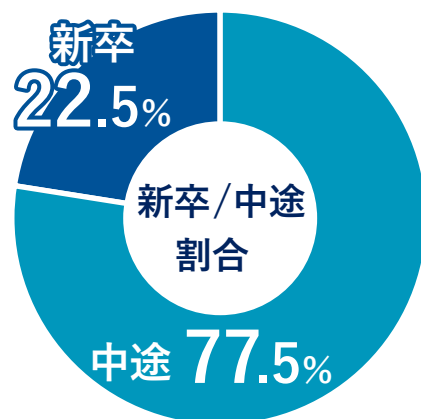
情報の
デリバリー

170 万世帯





風通しが良く働きやすい企業風土



※2019年以降



フリーペーパー事業のビジネスモデル

🔍 地域新聞社 note

検 索

<https://note.com/chiikishinbun>



平均年齢66.1歳！毎週約173万部の「ちいき新聞」を梱包する配送センターの底力とは

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

02 戰略

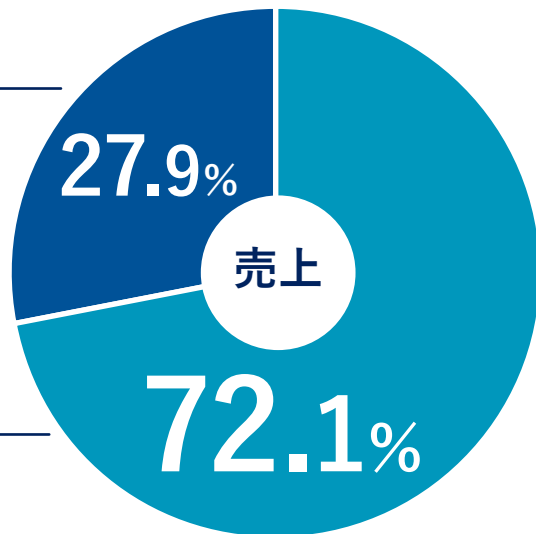
StrategicPlan VI



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



成長のカギとなるシーパワー



ランドパワー



シーパワー



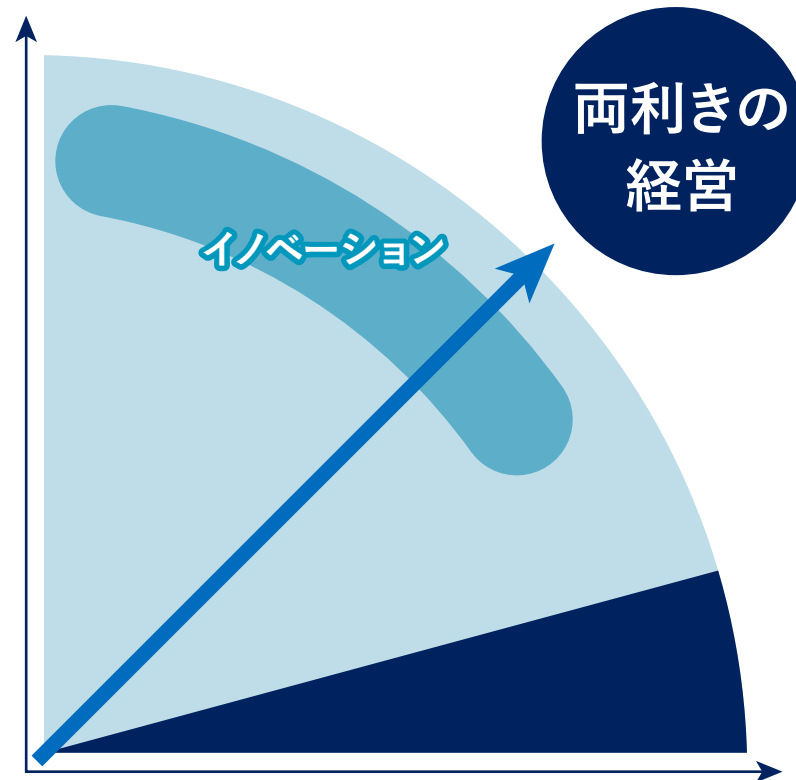
シーパワー・ストラテジーへの転換

シーパワー

知の探求

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



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



03

アセット（企業資産）

StrategicPlan VI



唯一無二の当社アセット（企業資産）



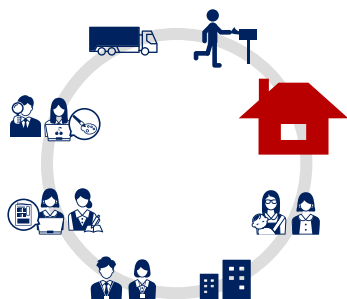
信 頼

創業 40 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、2025 年現在は東証グロース市場に上場しています。

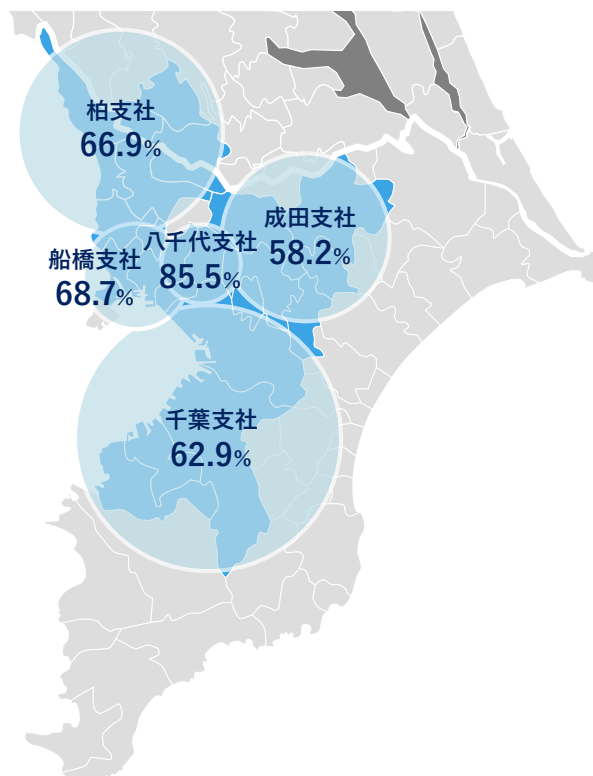


世帯数

170 万世帯のラストワンマイルをリーチできる

ちいき新聞は

170 万世帯に届く / 週1回



||
静岡県の世帯数
(160 万世帯)

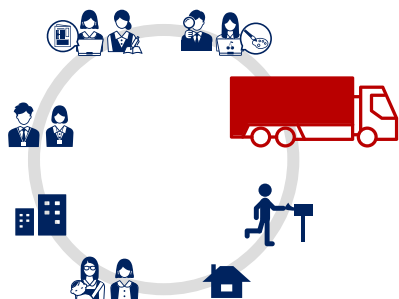
ちいき新聞
到達率

68.0% >

一般紙
到達率

約 **35.0%**

※2023 年 12 月現在



配布網

毎週約 170 万部の新聞を印刷会社から配送センターを経由し、各エリアに住む配布スタッフへと正確に届ける



印刷会社

ダイオーミウラ
株式会社

20 年以上の取引で当社のフリーペーパーはもちろん、別冊や印刷物にも対応しているパートナー



【自社】配送センター

【自社】
配送センター

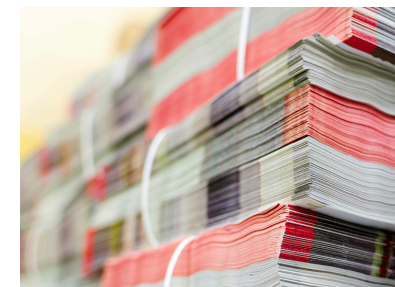
2009 年にセンター化。業務の集約で生産性が高まり、2023 年チラシ取扱い枚数は 4 億超。



配送会社

有限会社
ノブオ運送

35 年以上の取引で当社の発展に寄与し、**震災時にも当社のインフラを最優先に配布網の維持**に尽力



配布スタッフ

ポスメイト

約 2,500 名のポスメイト（配布員）のもとに新聞をお届けし、170 万世帯へのラストワンマイルにリーチ



ポスメイト

2,500 人近い配布スタッフがエンドユーザーへと届ける事でラストワンマイルにリーチできる

配布スタッフ

2,500人

170 万世帯の**ラストワンマイル**を
リーチできる



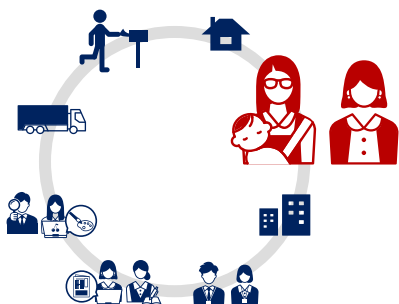
ポスメイト管理部

配布スタッフを支える為の
フォロー体制



福祉施設連携

障害のある方も
活躍できる場を



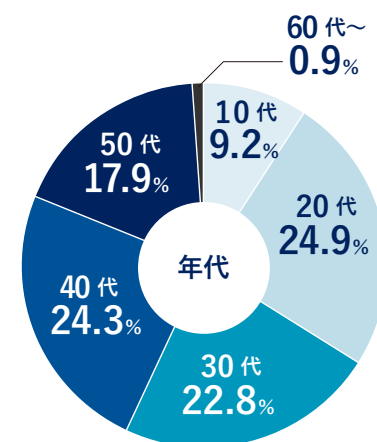
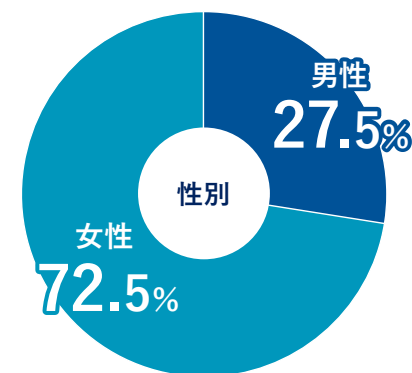
読者

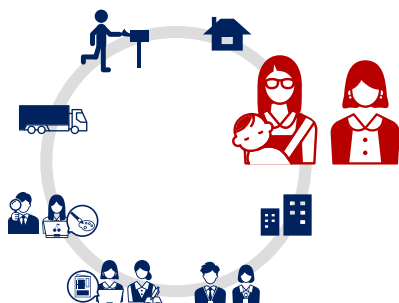
年収や車保有情報などの独自調査項目も含む 6万人の読者データと繋がり

インタラクティブな読者との関係

60,000人

家族構成・居住形態・築年数・世帯年収
車所有などのデータを保有。





読者

読者の想い溢れる作品が集まる
エッセイコンテスト

エッセイコンテスト一般部門

応募総数：220 通

私が卒業した小学校は、一学年三十数名という小さな学校だ。そのため、卒業式では人すつ壇上で将来の夢を発表してから証書を受け取る。例外なく私も胸を張って声を上げた。「みんなを幸せにする小説家になります」。

四年生の時に書いた作文が先生に推薦され地域作文集に応募、かなりの倍率を潜り抜けて優秀賞をいただいた。

夢を宣言したあの日から毎月の日経が経たないまま、あな

たの夢を叶えることができなかった。でも、物を書くことの楽しさを教えてくれて、ありがとうございます。私は今の会社でお客様向けの大切な文書の校正を担当しています。親戚の年の離れた上司の文書に赤を入れる。プライベートでは空き時間にエッセイを書いてインターネットに投稿している。たくさん読者がいるわけではなく、こうして文章を書くことの喜びから離れられないのは、あの時未来に夢を馳せた私がいたからだ。幼少の夢は叶わなくても、その心は紛れもなく現在の私である。

最優秀賞
「十二年前の
あなたへ」
千葉県酒々井町 高田 真実さん

ち、今年二十四歳になる。高校卒業後すぐに就職し、事務員として働いている。進学しなかったのは小説を書くことに専念するため、ではなく、私が夢を諦めたからである。中学、高校とそれなりの学生生活を送り、高校生の時には作文の県大会で一位を取った。しかし、ある時好きという気持ちだけでは小説家にはなれないのだと気が付き、夢は次第に萎んでいった。十二歳の私が今の私を見たら何と云うだろう。思い描いていた姿と違う私を見てきこがかりするだろう。夢を膨らませていた十二歳の私に言いたい。「ごめんね。あなた



エッセイコンテスト

結果発表! ~一般部門~

「ごめんね」をテーマに開催した、(株)地域新聞社・第16回エッセイコンテストの受賞作品を発表します。たくさんのご応募、誠にありがとうございました。



▲受賞者3名のコメント全文は
チャイコミで!



熊谷 彩香さん

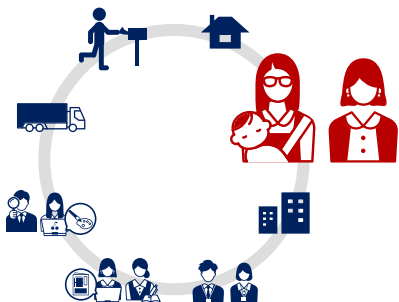
高田 真実さん

三角 陽さん

多くのことを許し許され、幸せに生きてきたことに気づかせてくれました

一度志した道は、実らなくともどこかでつながっているのだと実感しました

いつも全力で私を応援してくれていた母も天国で喜んでいると思います



読者

読者の想い溢れる作品が集まる
エッセイコンテスト

エッセイコンテスト小中学生部門

応募総数：10 通

私には、産まれる前から父と交した約束がある。父との最初で最後、唯の約束が。私は長野県松本市で誕生した。それから母は、たつた人で私を産み、育ててくれた。母は最初、女の子が欲しかったらしく、出生前診断で性別が判明してからというもので、男の子だと言う事にそれはそれはガッカリしてしまっただけ。手元にはもう既に、ピンク色のベビー服まで用意して、女の子スタンバイ状態だったのだから、私に言われても困ってしまうところではあるが、母の落ち込み度は、周りからみても気の毒に思われてしまっただけだった。無いかと、想像に難くない。女の子が生まれ、可愛いフリルの付いた服を着せて、一緒に買い物をして遊んだりしたかったのだと、母はすまなそう顔をしながら、

「そうか、男の子か。早く出てきて、パパと一緒に生ママをさううな」と言っただけ、話してきて。その言葉を聞いた瞬間、母はお腹の中の私が、男の子である事が、嬉しくて誇らしく、堪らなくなつた。懐かしそうに幸せそうに笑って言った。私が産まれる一ヶ月前に、仕事先で亡くなった

父。会うこともない。話だけ写真だけの父。その父に、確かに私は愛されていた。そう確信できる唯の約束。たつた二言で、父は母性別ではなく、子供の喜びを、伝え分かつてくれたのだ。今、私は十四歳になった。母は人で私をこまで育て上げてくれた。私はと言っただけ、父との約束を未だ果たせないでいる。少し生意気な未熟な私は、父と一緒にまだ母を守る事にしたい。父との大切な約束を守る為、私は明日を生きていく。

最優秀賞
「生まれる前からの約束」
千葉県船橋市 新山翔愛さん



エッセイコンテスト

結果発表! ~小中学生部門~

「約束」をテーマに開催した、(株)地域新聞社・第3回エッセイコンテストの受賞作品を発表します。たくさんのご応募、誠にありがとうございました。



▲受賞者3名のコメント全文は
チイコミで!



阿知 奈尚さん

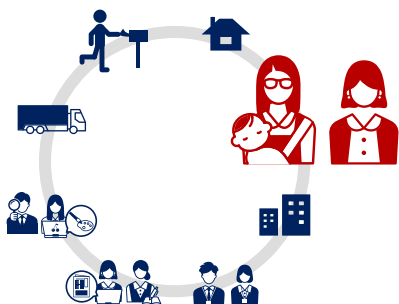
やくそくをやぶるとあいてをかなしませるので、やくそくのたいせつさを学びました。

新山 翔愛さん

書く事で気持ちの整理ができて、前向きな自分を作り上げる事ができたと実感しました。

左海 律志さん

これからも、大切な人との約束を守り、人とのつながりを大切にしていきたいです。

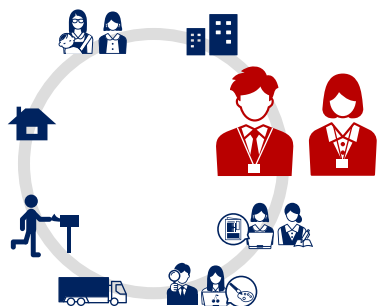


読者

千葉県の食の魅力発信を目的とした
「千葉県民がおっぺす!おくりものグランプリ 2024」を開催

千葉県の食の魅力発信を目的として企画。書類選考を通過した 146 商品を対象に2次審査の食味選考会を行い、最終選考に進む 10 商品が決定。4,669 件のオンライン投票と一般審査・有識者審査をふまえ、各賞が決定いたしました。





営業網

5 拠点 40 人以上の営業スタッフによる
40 エリアに分かれたきめ細かな営業網

船橋支社

船橋市川エリア

都心に近いベッドタウンで高層マンションも多数建設されているエリアで、カバー率は 68.7%

■1999 年発行

■発行部数は約 413,000 部

八千代支社

八千代津田沼エリア

当社創業の地であり、佐倉市から幕張周辺のエリアまでを含め、カバー率は最も高い約 85.5%

■1984 年発行

■発行部数：約 281,000 部

柏支社

松戸柏エリア（一部茨城）

東葛飾地域と呼ばれるエリアを網羅し、茨城県の取手守谷市も含め、カバー率は 66.9%

■2005 年発行

■発行部数：約 505,000 部

成田支社

成田臼井エリア

成田市を中心とした観光資源豊富なエリアと新興住宅地の印西市までを含め、カバー率は約 58.2%

■1998 年発行

■発行部数：約 117,000 部

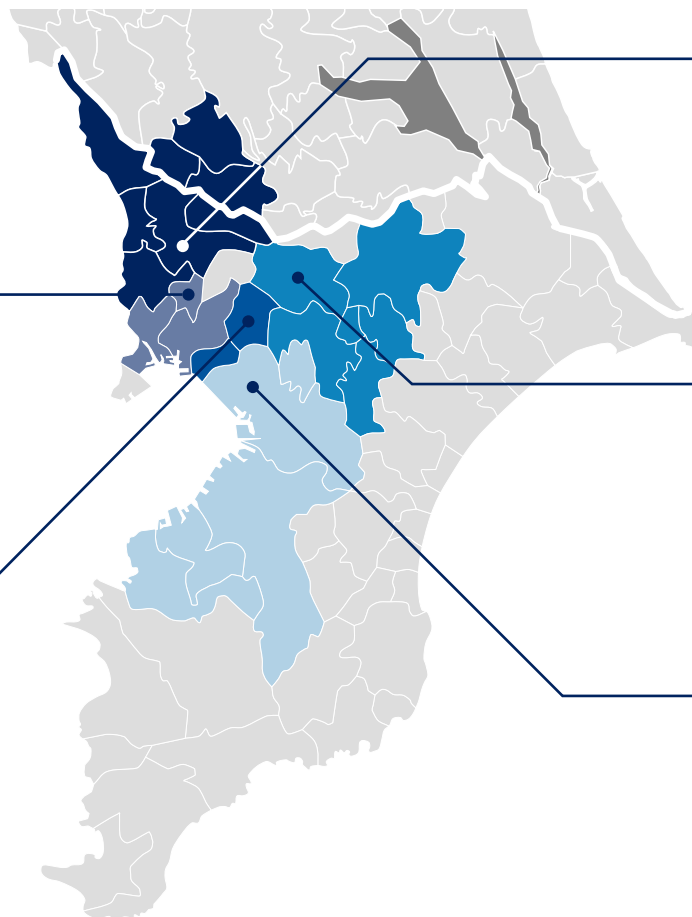
千葉支社

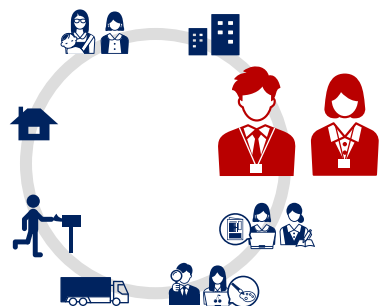
千葉市原エリア

人口最多で県庁所在地である千葉市を中心に開発進む木更津含め、カバー率は 62.9%

■2000 年発行

■発行部数：約 420,000 部





営業網

地域のお店や企業の課題解決に真摯に取り組み
築いた年間 7,000 社とのお取引

年間粗利額 /1 人あたり

5,000万

累計取引社数

80,000社

年間取引社数

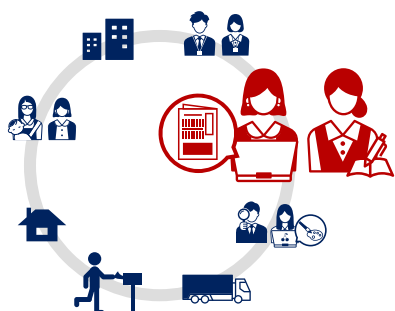
7,000社

版数

40版

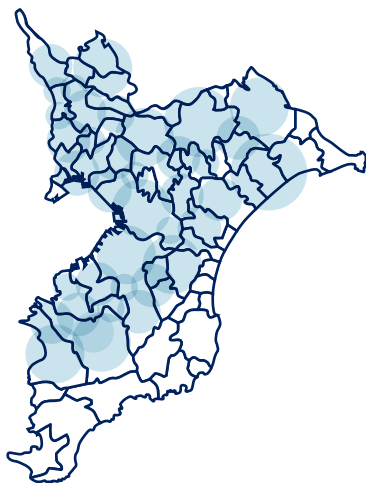
営業人数

40人



ライター・編集

地域密着の記事を取材する地域ライターと各拠点に配属された編集スタッフが鮮度の高い情報をキャッチ



配布 40 エリアに基づいた千葉県内に根差した契約ライターと自社編集スタッフが自らの足で地元情報をリサーチし、鮮度の高い記事を作成しています。

契約ライター

150人

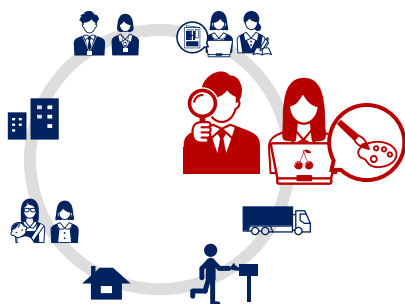


編集（自社）

13人

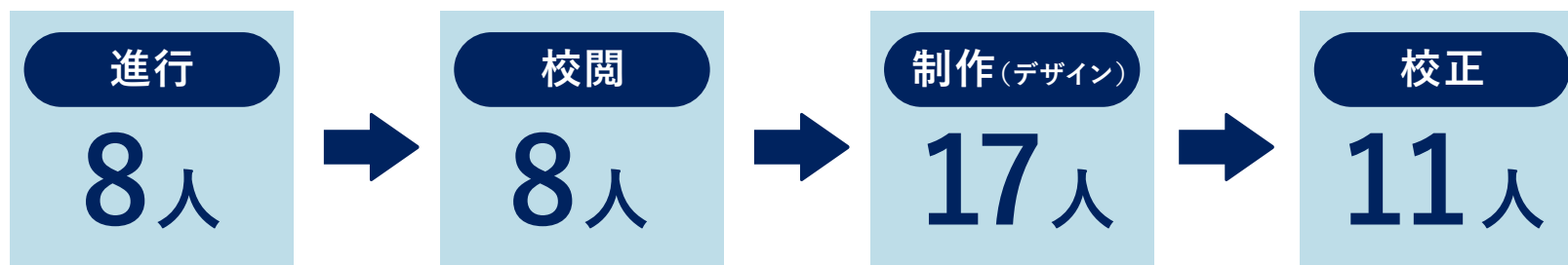
年間制作コンテンツ数

3,000本



制作（デザイン）・校正校閲

制作部門と校正校閲部門を内製化し、スキルアップへの取り組みや、知識の蓄積と効率化を実現



※兼務あり

年間制作コンテンツ数

22,000本

社内に制作部門と校正校閲部門を持ち、法令遵守を心がけています。独自の広告掲載基準を設け、質の高い広告を作成しています。



9つ全て揃っていることによる累乗価値



04

これまでの取り組み

① アライアンス

② アドバイザリーボード

StrategicPlan VI

04

これまでの取り組み

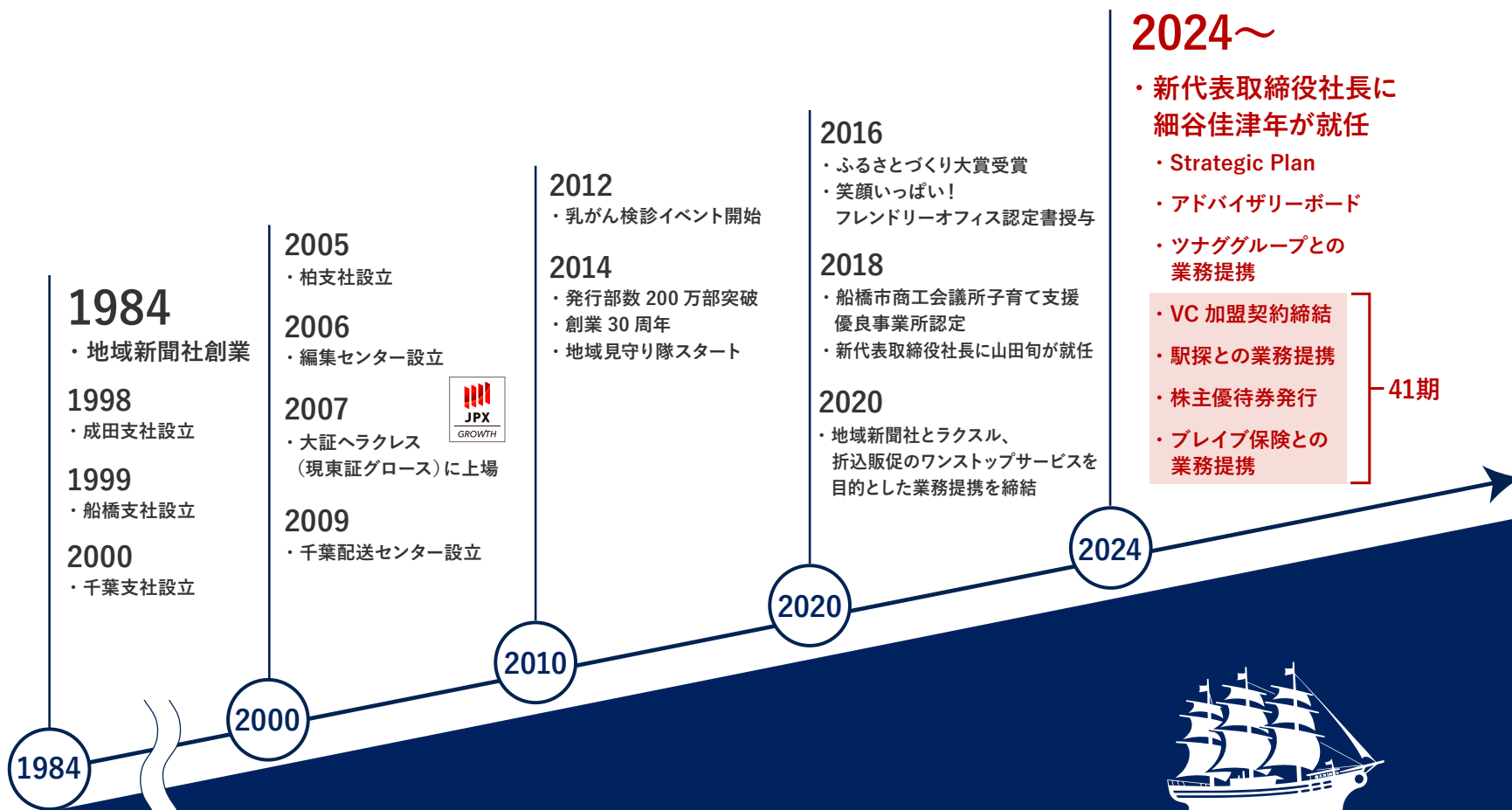
① アライアンス

② アドバイザリーボード

StrategicPlan VI

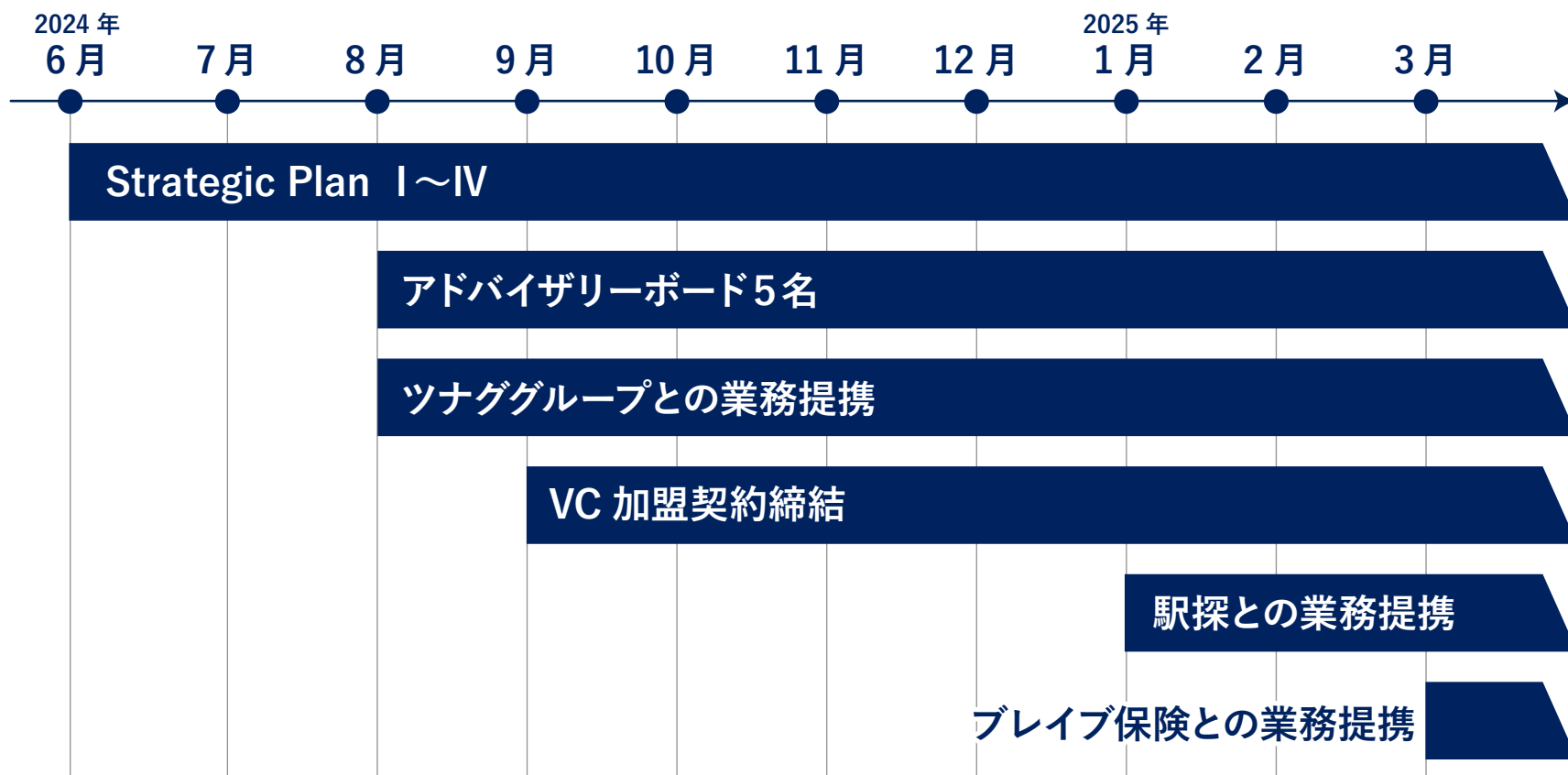


創業 40 年、上場企業ならではの信用・信頼





2024 年～現在までの取り組み





2024 年 8 月～

ツナググループとのアライアンス実績



ユメックスネット

月間求人数

6,482 求人

求職者数（応募数）

10,306 人

+



ハピネス（紙媒体）

月間求人数

350 求人

求職者数（応募数）

250 人

累計受注額

14,052 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

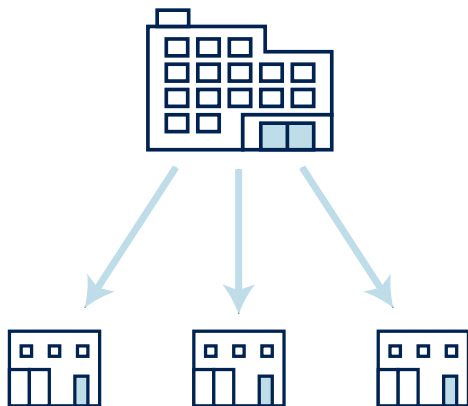


「地域みっちゃく生活情報誌」の VC（ボランティアチェーン）

全国のフリーペーパー事業主で構成される組織

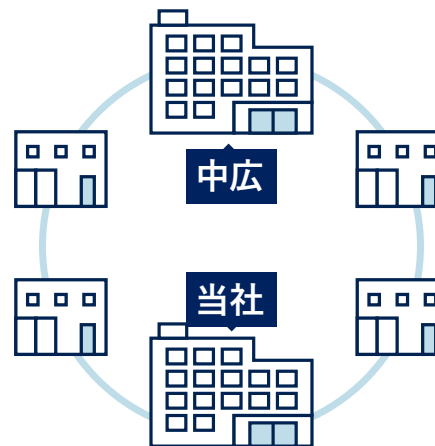


FC=フランチャイズ



自由度は低め
本部と加盟店は**上下の関係**

VC=ボランティアチェーン



複数の仲間が**独立性を保ちながら**
同じ目的を持って共同で
企画・営業・運営をする



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

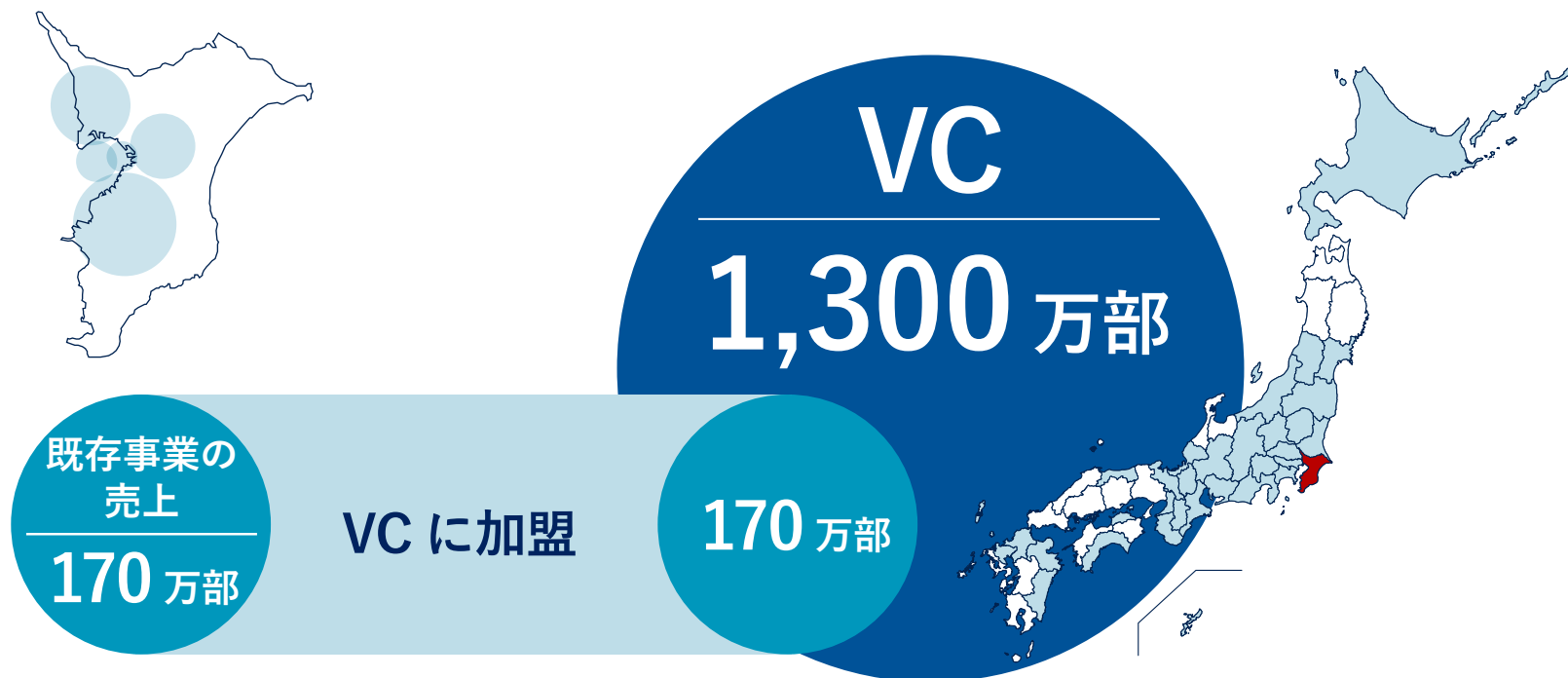
HAPPY MEDIA



私とあなたの真ん中に

Chiiki

地域新聞社



累計受注額 14,930 千円

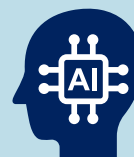


ブレイブ保険

日本初の事後加入型保険



ブレイブ
少額短期保険株式会社



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

日本初の事後加入型保険を開発・提供する保険会社。事後型弁護士保険は、思いがけない事故やトラブルの発生後に加入でき、保険加入を条件として初期費用の立替・融資を行うことで、リスクゼロ・自己資金ゼロを目指すというもの。日本では年間約 1,000 万人が法的トラブルに遭遇しているといわれる中、費用面の問題で弁護士を頼れない人が多いという事実があります。こうした課題を解消し、誰もが平等に弁護士を頼れる社会を実現できる、全く新しいサービスです。



2025 年 3 月～

ブレイブ保険関連累計受注額



ブレイブ
少額短期保険株式会社



私とあなたの真ん中に

Chi-iki
地域新聞社

資金を集めて PR したい

私とあなたの真ん中に

Chi-iki
地域新聞社



ブレイブ
少額短期保険株式会社

本業でシナジーのある 資本業務提携先

養育費しっかりともらえていますか？

子どもの権利を守る。
養育費回収の **新しいカタチ**

●こんなお悩みを抱えていませんか？

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

●弁護士に依頼することで安心して
養育費の回収手続きを進められます

夫が離婚後、妻が再婚してからは、妻が養育費を支払う必要はありません。妻が再婚してからは、妻が養育費を支払う必要はありません。妻が再婚してからは、妻が養育費を支払う必要はありません。

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

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

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

養育費の問題は一人で考えず、専門家に任せることで解決の道が開けることもあります。
養育費の回収に一歩踏み出しましょう。お子様の未来のために、
ご家族やご友人もご協力ください。まずはお気軽に当社にお問い合わせ下さい。

●ご家族やご友人からのお問い合わせについて
この保険のお申し込みは、シングルマザーの方がご自身で行っていただくことが必要です。また、事後型弁護士保険で回収はしない制度ですので、お金の流れに詳しくご家族やご友人からのご協力が必要です。お金の流れに詳しくご家族やご友人からのご協力が必要です。

●弁護士に依頼して養育費回収を依頼するサービスです

- 通常弁護士に依頼するときにお金（着手金）が必要ですが金融機関がサポート（融資）するで自己資金ゼロでOK
- 融資金での返済は、相手方からの回収した養育費の一部で返済（回収が実現するまでは返済不要）
- もし、回収できなかった場合は、事後型弁護士保険ゼロで返済できます

※100万円の養育費を請求する場合、日本弁護士連合会報酬等基準によると、着手金1万円程度が必要です。

※このサービスのご利用には、金融機関とご契約し、ブレイブ少額短期保険との提携契約の二重契約が必要となります。※ご利用には審査がありますので、ご希望できない場合があります。

引合会社：ブレイブ少額短期保険株式会社 関東財務局長（少額短期保険）第110号
〒103-0024東京都中央区日本橋小町9-18 エニセントビル8F 0120-515-516
お問い合わせ先は「515」で検索して下さい。詳しくはホームページをご覧ください。
登録文書番号 20241121-8017-200000 ※お申込みには、必ず書面審査が必要です。お申し込みはご遠慮ください。

お問い合わせはこちら

累計受注額

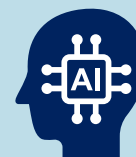
27,000 千円



2025年1月～

駅探

地域創生事業領域を推進



トランザクション

ユーザー属性

購入履歴

求人広告

「From the Stations～駅から始めよう～」を事業コンセプトに掲げる駅探は、乗換案内サービスで培った技術やネットワークなどを活用し、メディアやソリューションを展開。そんな駅探と当社がノウハウやアセットを持ち寄り、千葉県に特化したメディア構築やインバウンド向けサービスの共同開発を目指します。特に、千葉県密着の情報網を生かして地域ならではの魅力的なサービスや商品を県外や国外にも発信し、多くの人々が千葉県を訪れる機会を提供することで、地域創生事業領域をより強力に推進していきます。

04

これまでの取り組み

① アライアンス

② アドバイザリーボード

StrategicPlan VI



生成 AI の研究開発

高柳 浩 さん

博士（工学）。公立はこだて未来大学客員教授・産学連携コーディネータ、一般社団法人社会システムデザインセンター事務局長他、ベンチャー企業の役員を兼任。

専門分野は AI, 視覚情報処理。「研究の成果を実践し、社会に還元する事業を推進する」ことを目的に、AI を利活用した新規事業のための技術開発・支援などに従事。





マーケティング戦略の強化

桐原 大輔 さん

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

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





人的資本経営

若月 貴子 さん

筑波大学卒。西友の経営管理本部企画室 海外グループマネジャー等を経て、2007 年に経営コンサルティングファームの経営共創基盤に入社。

2012 年にクリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン（KKDJ）に管理本部長として入社後、2014 年に執行役員副社長、2017 年に社長就任。KKDJ にて抜本的な人事制度・組織改革を推進し、同社の業績を V 字回復に導く。





戦略ディスクロージャー

宮下 修 さん

早稲田大学政治経済学部卒。ロンドン大学 CITY 校 Bayes Business School MBA in Finance（イギリス）コンスタンツ大学経済統計学部修士課程（ドイツ）。CFA 協会認定証券アナリスト。TOC-ICO 認定 Jonah。

1989 年に野村総合研究所へ入社し、大手企業向け財務アドバイザー業務に従事。株主価値の理論に基づく体系的なアドバイスで多数の上場企業の時価総額の拡大に貢献。





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。



05

新型ビジネスモデル構想

- ① クラウドファンディング × 記事
- ② ペルソナデータベース創出型モデル × AI

StrategicPlan VI

05

新型ビジネスモデル構想

① クラウドファンディング × 記事

② ペルソナデータベース創出型モデル × AI

StrategicPlan VI



クラウドファンディング

インターネットを使って不特定多数の人々から少額ずつの資金を調達する仕組み





クラウドファンディングの種類

資金や支援者へのリターン(特典)のあり方によって
いくつかの種類があります



貸付

企画者への資金を貸付し、貸付額の他に金利をリターンとして受け取る



購買

企画者へ資金支援をし、商品などのリターンを受け取る



マーケ

メーカーなどが新商品開発の段階で消費者の反応を見るために利用



寄付

社会貢献やチャリティー、応援したい団体や、被災地などへの資金の寄付が目的



某スポーツチーム クラウドファンディングプロジェクト

クラウドファンディングサイト READY FOR にて実施された例



寄付総額
130,900,000円
目標金額 100,000,000円

寄付者 2,599人 募集終了日 2020年7月31日

終了報告を読む ♡ 135

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

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

Facebook X LINE note

※ こちらの事例は一例としての掲示となっており、当社は関与しておりません

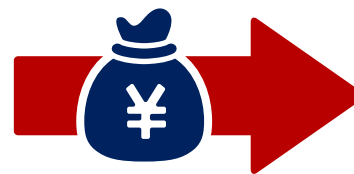
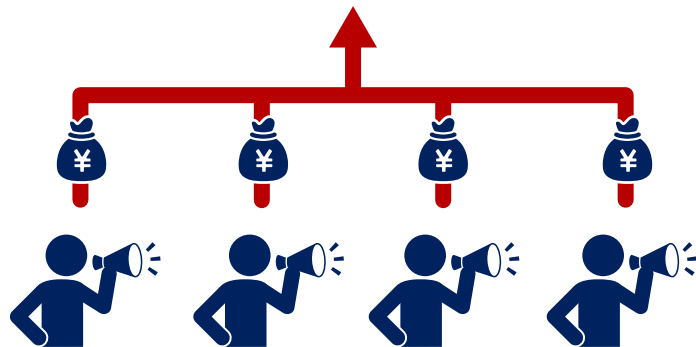


広告費創出型クラウドファンディング

クラウドファンディングを活用したビジネスモデル

イベント告知をちいき新聞で
無料の先行記事で掲載

イベントを応援している人から
クラウドファンディングで
お金を募る





ジェフユナイテッド市原・千葉応援号での CF

※打診中

広告例

コアサポーターもピギナーも熱いエールを送ろう!!

特別応援号

ジェフユナイテッド市原・千葉

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

チームの基本&魅力

1991年に創設。Jリーグには創設当初から加盟しており、現在はJ2に所属。ホームタウンは市原市・千葉市でホームスタジアムはフクダ電子アリーナ（通称フクラリ）で、チームの持ち味は全力で粘り強いプレーと、攻守の切り替えの早さ。スリムな体格と、攻撃の切り替えの早さ。スリムな体格と、攻撃の切り替えの早さ。スリムな体格と、攻撃の切り替えの早さ。

トップチームを牽引するのは!

小林 慶行監督
切り替えが早く、運動量豊富に90分間戦い抜く強豪の若いチームを指揮する、監督就任2年目。

米倉恒貴選手(DF 11)
チーム最年長ながら、サイドを主戦場に攻守においてアグレッシブにプレーし、一掃での得点力も魅力。

小森飛雄選手(FW 10)
技術が高く、左右両足から放つシュートは正確。チームの得点王。

久保建英選手(FW 10)
アカデミーを巣くった、ドリブル、パス、シュート、ゴールキック、全てが素晴らしい。

別ページで3人の更なる活躍をどうぞ。

今さら聞けない?

ジェフユナイテッド市原・千葉のゆるいB

ジェフカラーの意味は?

「イエロー・グリーン・レッド」
千葉県の県花「菜の花」のイエローをメインに、東日本エリアに広がる大地のグリーン、古河電工の赤銅のレッドをイメージ。

チームの合言葉は?

「WIN BY ALL!!」
「全員で勝つ」というチームのフィロソフィー。ジェフを愛する全ての人々とともに、フェアプレーに徹し、勝利にこだわり、結果することを象徴。

チームマスコットは?

「秋田犬の兄弟、ジェフィとユニティ」
サッカーのスピード感、躍動感に加え、ファンに近く可愛く、親しみやすいマスコット。

ジェフユナイテッド市原・千葉をクラウドファンディングで応援しよう!

「テキストテキストテキスト」
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト
テキストテキストテキストテキストテキスト

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



クラウドファンディングを活用したビジネスモデル

想定する広告主（打診中）

イベントのターゲットが県民やファンの興行主



行政

打診中

千葉芸術祭 等



スポーツ

打診中

ジェフユナイテッド
市原・千葉 等



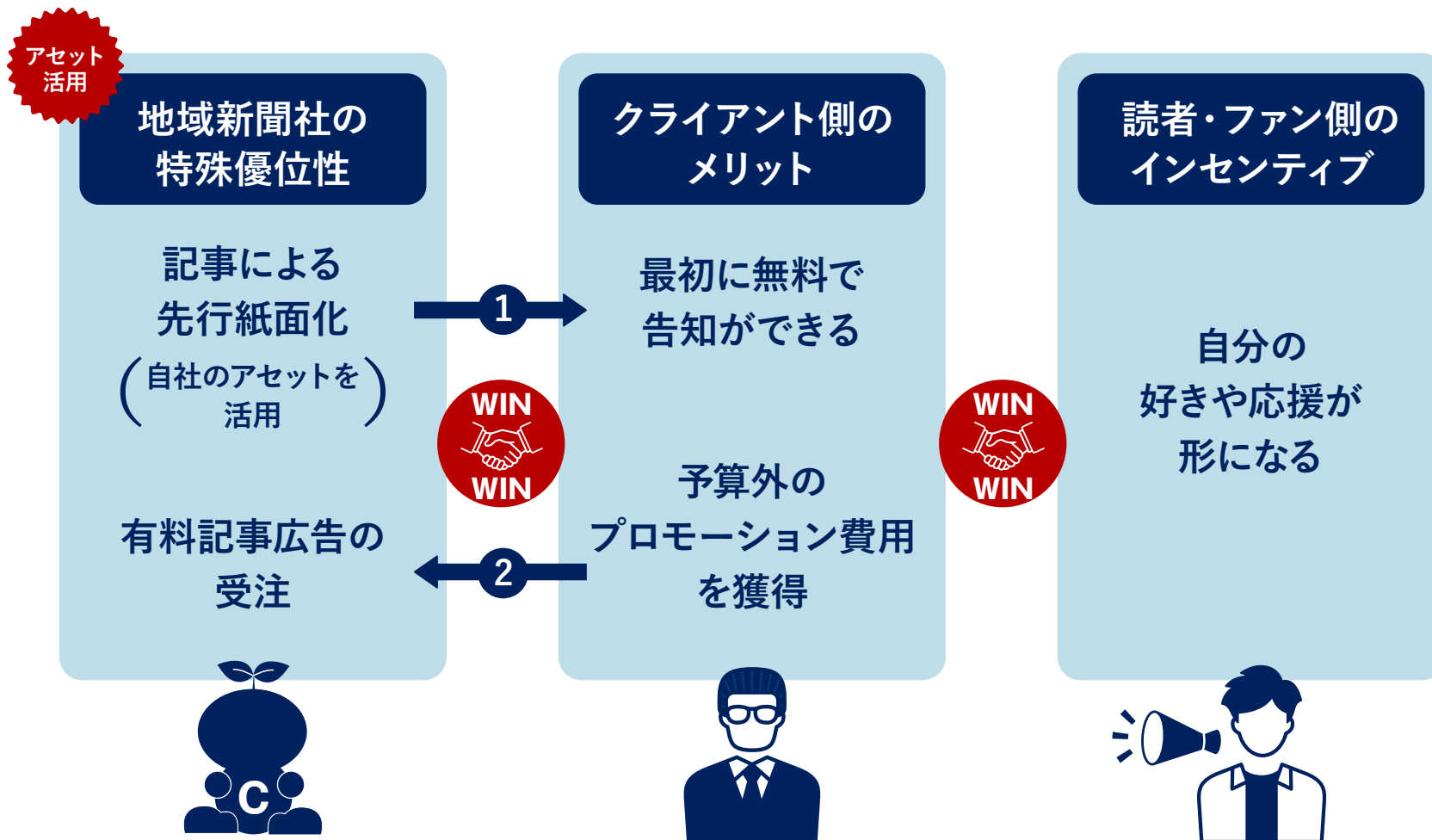
お祭・花火大会

打診中

上総いちはら
国府祭り 等



クラウドファンディング × 記事 = 無限大の効果 ∞



05

新型ビジネスモデル構想

① クラウドファンディング × 記事

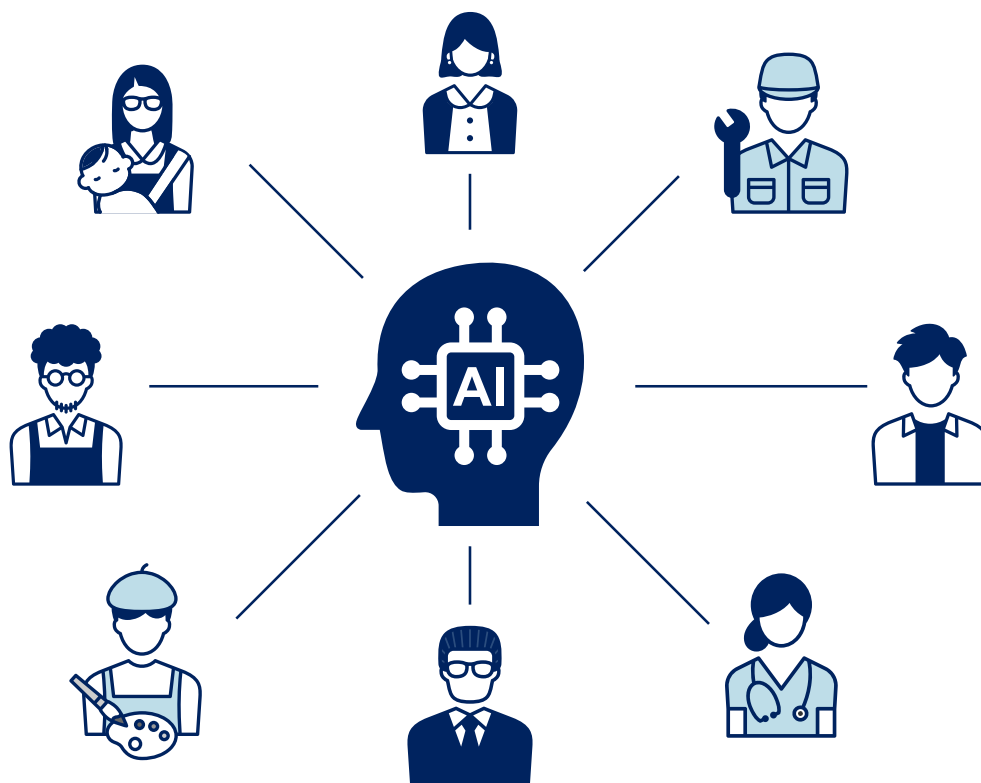
② ペルソナデータベース創出型モデル × AI

StrategicPlan VI



AI を活用したペルソナデータベースの創出

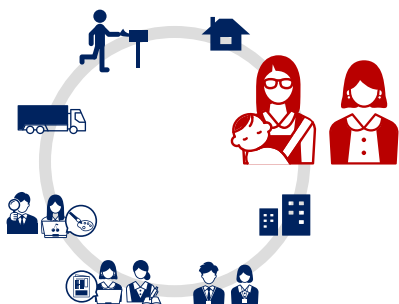
収集したデータベースを AI のスコープとし、クライアントにピンポイントでセールスマーケティングを展開していきます。



アドバイザリーボード

高柳 浩 教授

生成 AI 研究開発



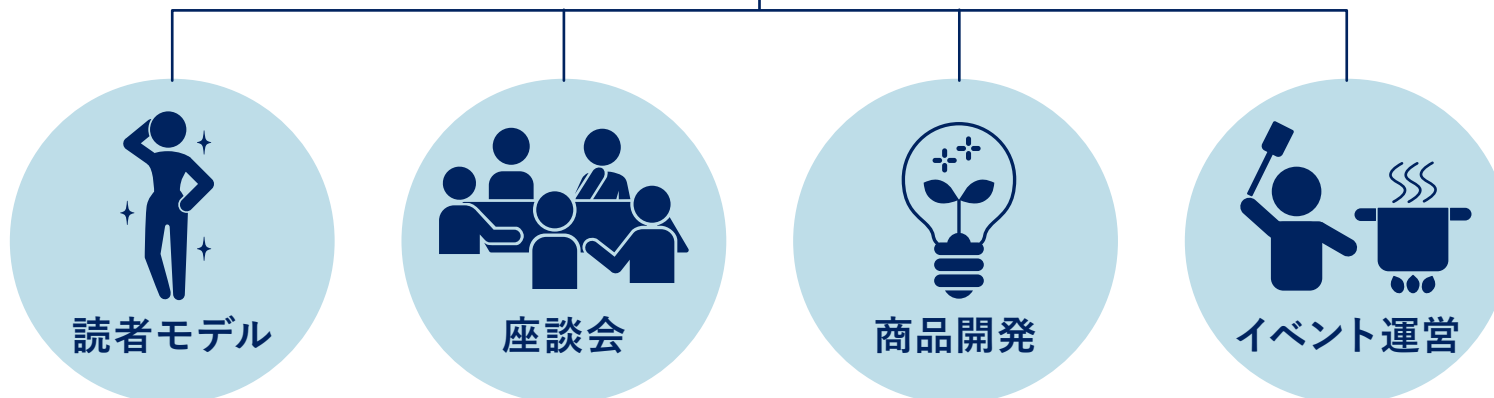
読者

読者モデルやイベント講師など、
地域のママたちが輝ける場の提供



千葉県に住むママ達によるコミュニティ

1,500人 / 県内





無限に可能なペルソナデータベースの創造 =AI によるマネージ

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

例：赤ちゃん号



赤ちゃん号



七五三号



入学・卒業号



様々な切り口で
人にフォーカスした記事



データの蓄積（赤ちゃん号の場合）

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

例：赤ちゃん号



2025 年は約 800 人の応募

||

新生児がいる家庭



離乳食開発をしている
企業がアプローチしたい層

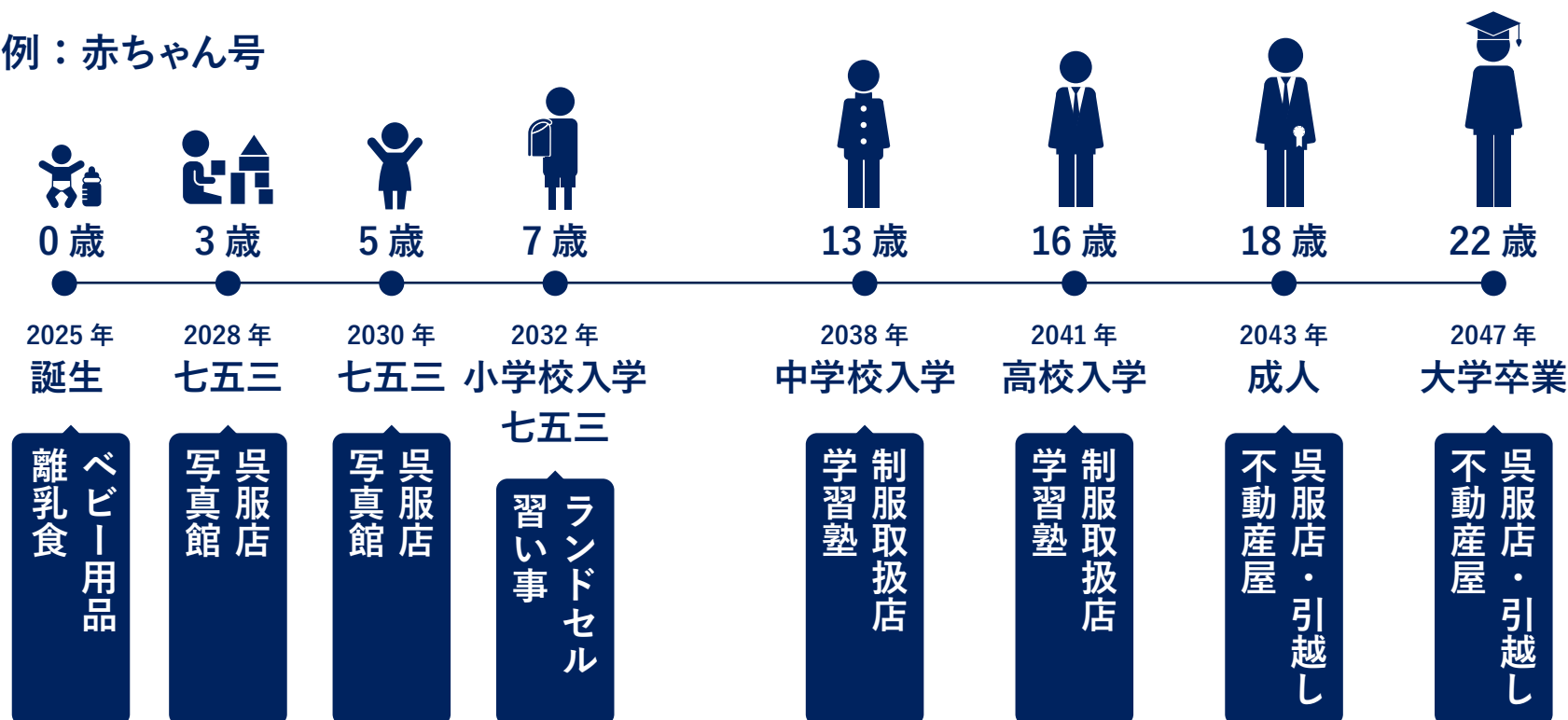
例：パルシステム（離乳食）など



ライフステージに合わせた提案

ストック型データベースの創出

例：赤ちゃん号





企画進行中事例：誕生日さん、いらっしやい♪

3月28日号に掲載



ちゃん
3/24生
ひとこと 笑うと周りも笑顔になる太陽のような存在。1年前はお腹の中にいたね。生まれてきてくれてありがとう!

あなたがいてくれたから、ここに幸せがある

誕生日さん、いらっしやい♪

HAPPY BIRTHDAY! 特別な日を迎えた10人のすてきな笑顔をお届けします。

応募はこちらから!



お子さま、ご家族、ご友人、ペットのお誕生日など、思い出の一枚を紙面に掲載しませんか?

締切：毎月5日まで

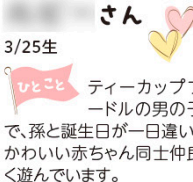
※応募多数により紙面に掲載できない場合があります。※応募者の個人情報 は弊社からのご連絡、紙面上の目的以外には使用いたしません。



さん
3/16生(左) 3/11生(右)
ひとこと 弟が2023年3月16日生まれ、姉が2020年3月11日生まれ。ラブラブな姉と弟です!



ちゃん
3/14生
ひとこと 表情豊かなしよちゃん! 12月に妹が生まれてさらににぎやかに。これからもたくさん遊びに行こうね!



さん
3/25生
ひとこと ティーカップブードルの男の子で、孫と誕生日が一日違い。かわいい赤ちゃん同士仲良く遊んでいます。



さん
3/20生(右)
ひとこと 10月にお姉ちゃんになりました。4月からの幼稚園、楽しみだね!



さん
3/21生
ひとこと 1歳のお誕生日おめでとう♡ これからもすくすく育ってね!



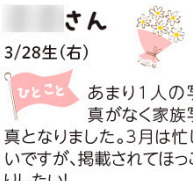
さん
3/26生
ひとこと いつも元気いっぱい! 笑顔がすてきな孫です。



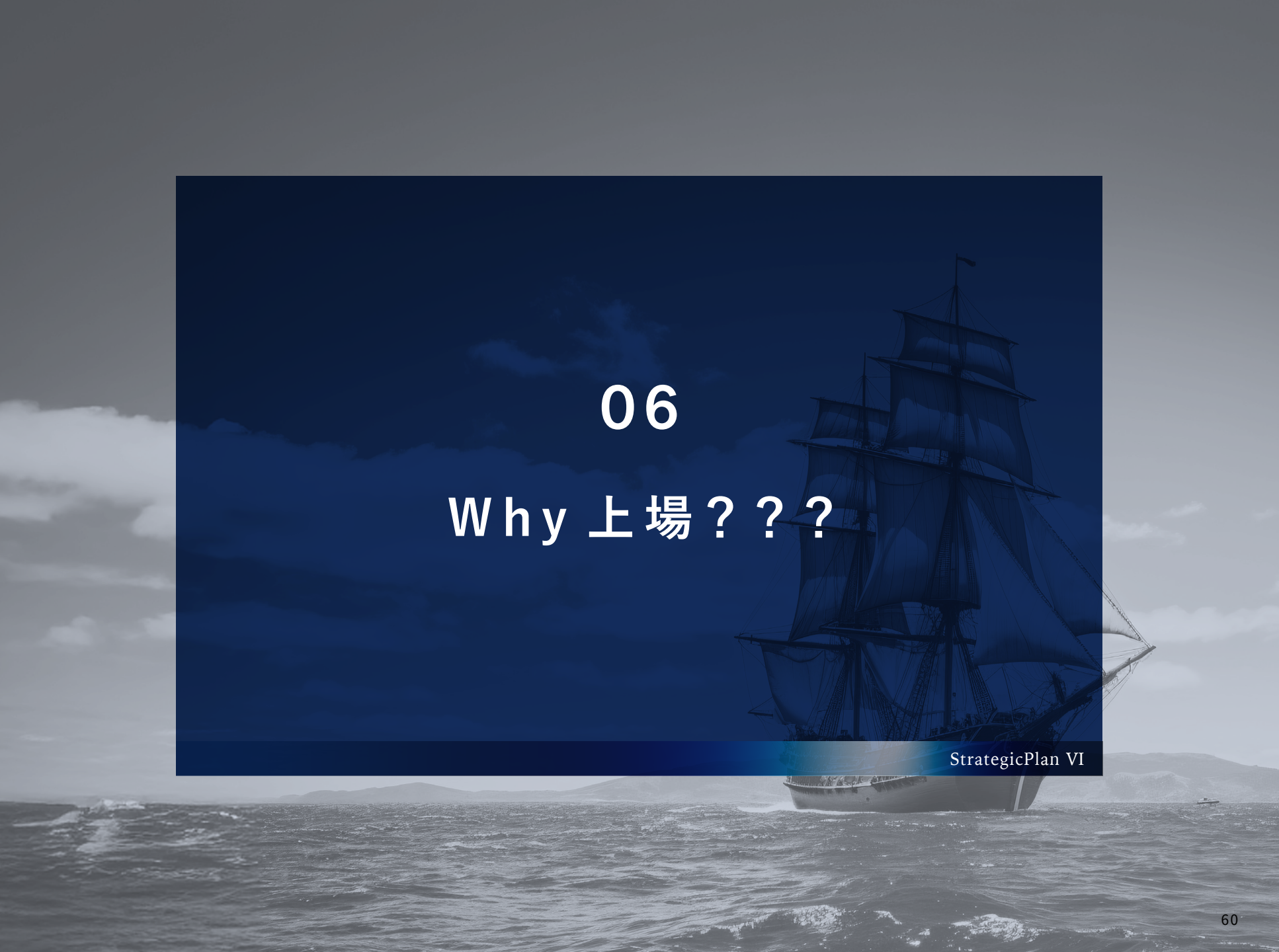
さん
3/2生
ひとこと じいじとのお散歩が大好き!! 元気いっぱい娘です!



さん
3/2生
ひとこと あなたが生まれてパパもママもずっと幸せでいっぱい。宝物のあなたがいつも笑顔でいられますように。



さん
3/28生(右)
ひとこと あまり1人の写真がなく家族写真となりました。3月は忙しいですが、掲載されてほしい!



06

Why 上場 ???

StrategicPlan VI



Q 投資家からの問い

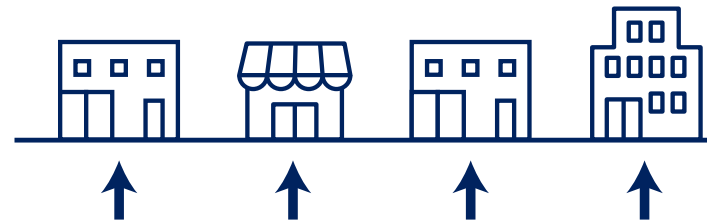
地域限定のフリーペーパー

上場している意味わからん！

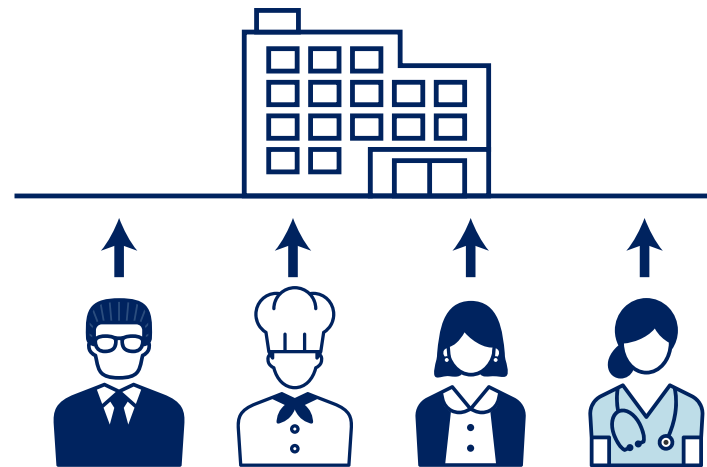


A 見つけた答え

地域に便益を
提供している会社

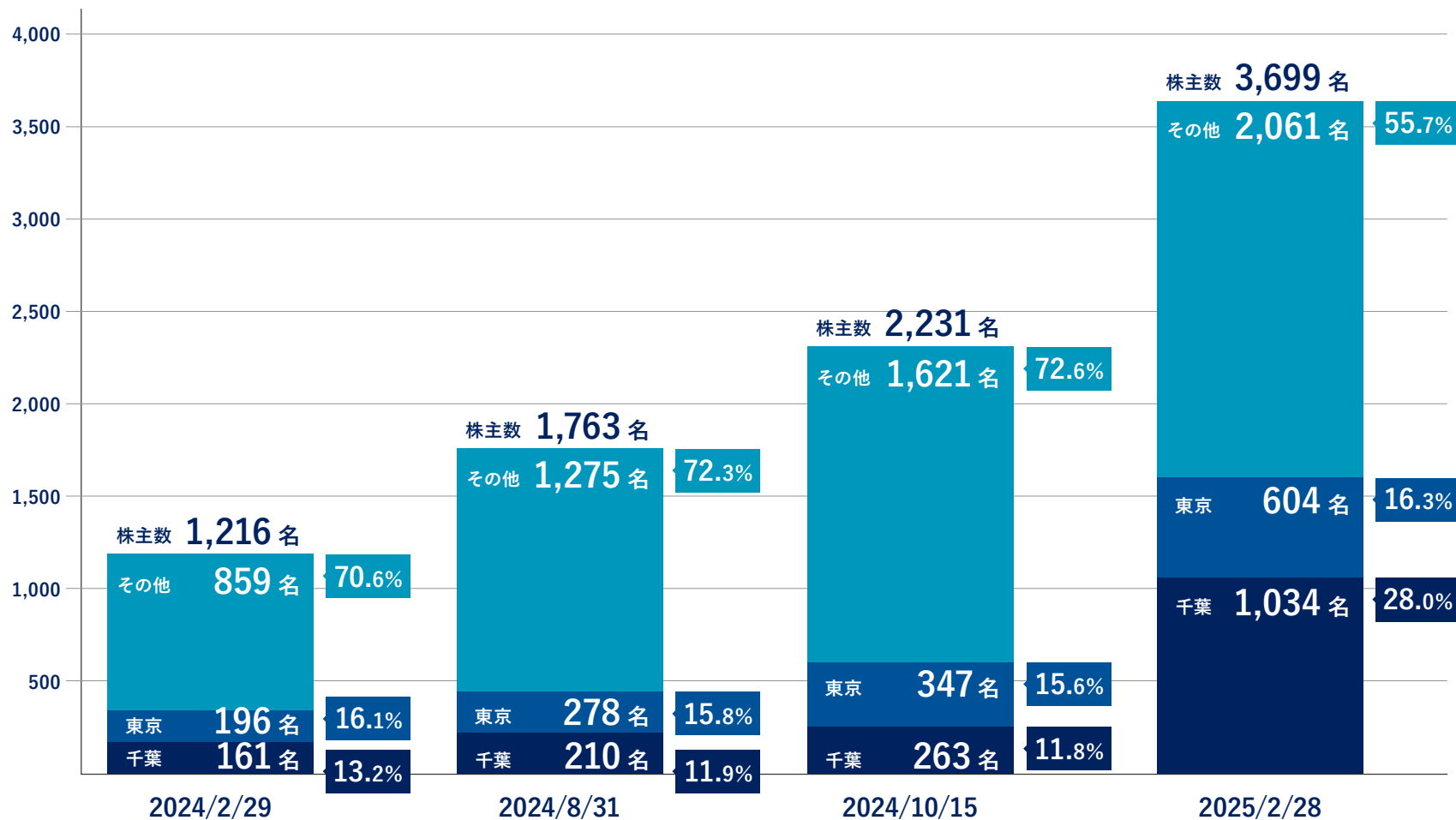


地域の人々が株主となって
支えている会社





株主数の推移（過去1年間）

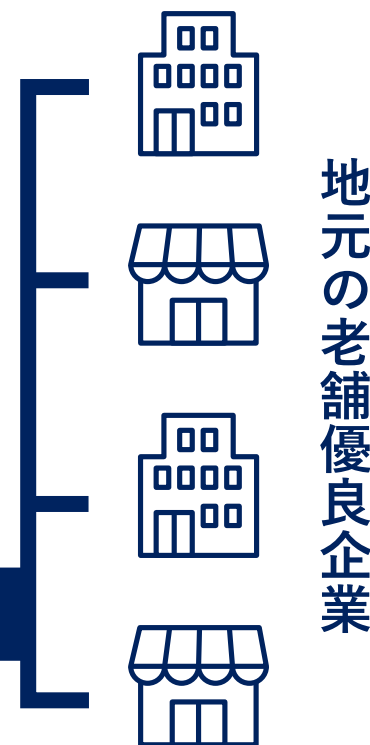




地域共創プラットフォームの実現

地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社

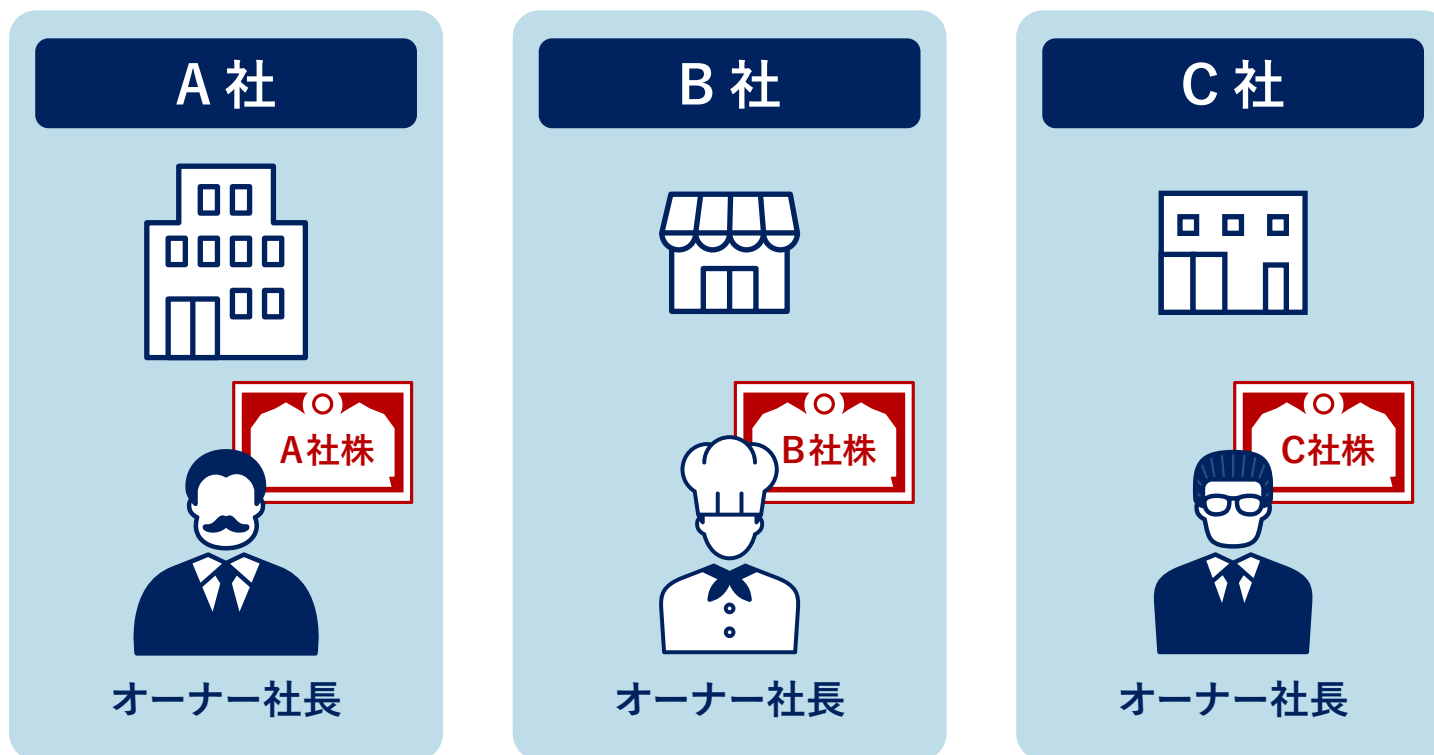
- ①Chiiki グループ（仮）に Join
- ②地元の優良企業のオーナーや経営者が地域新聞社の大株主になる



※地域共創プラットフォームのビジネスモデルは慶應義塾大学岩尾俊兵准教授の著作物（岩尾，2024；2025 ほか）から発想を得たものです。



画期的！株式交付手法の活用

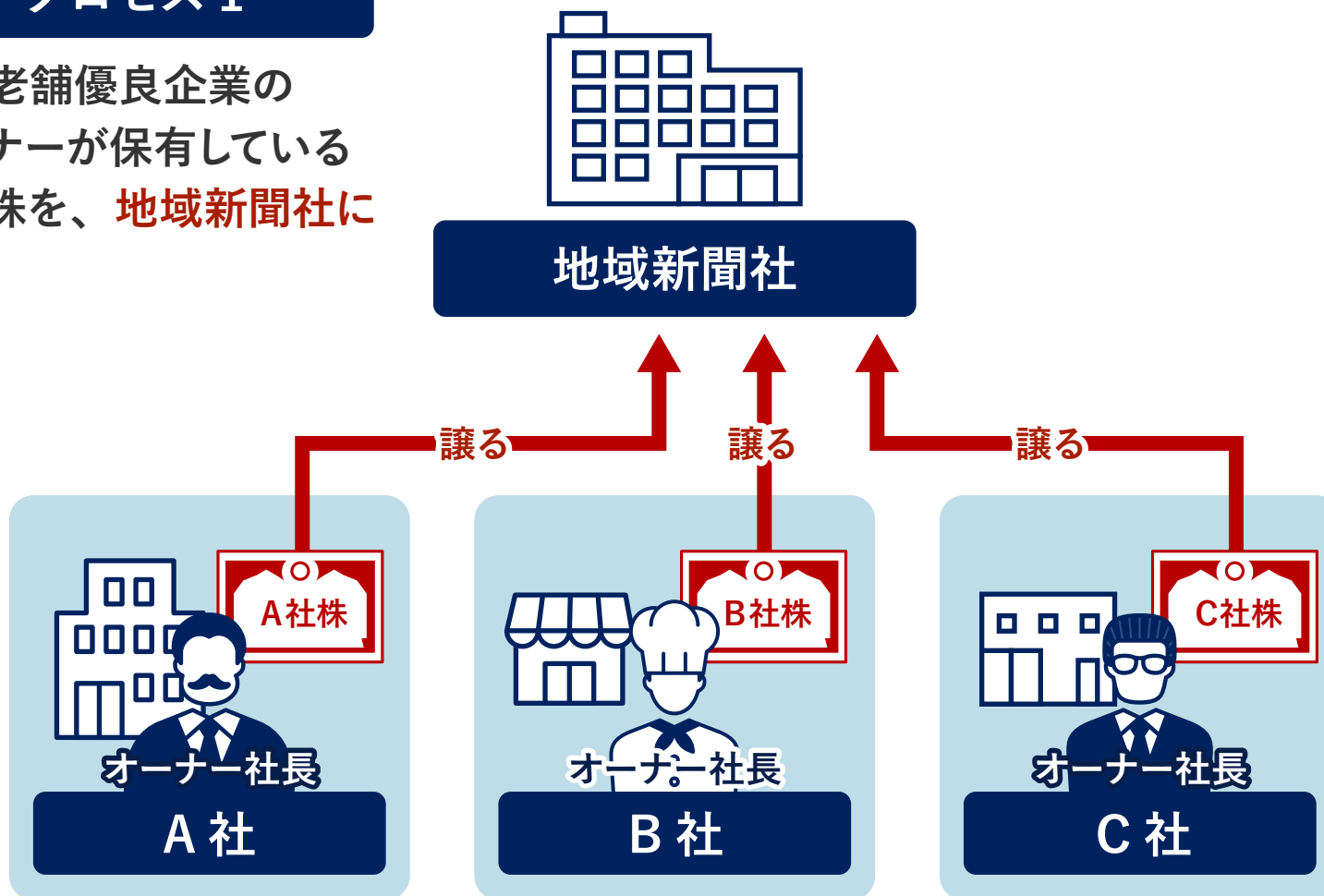


地域の老舗優良企業の社長が保有している自社株



プロセス 1

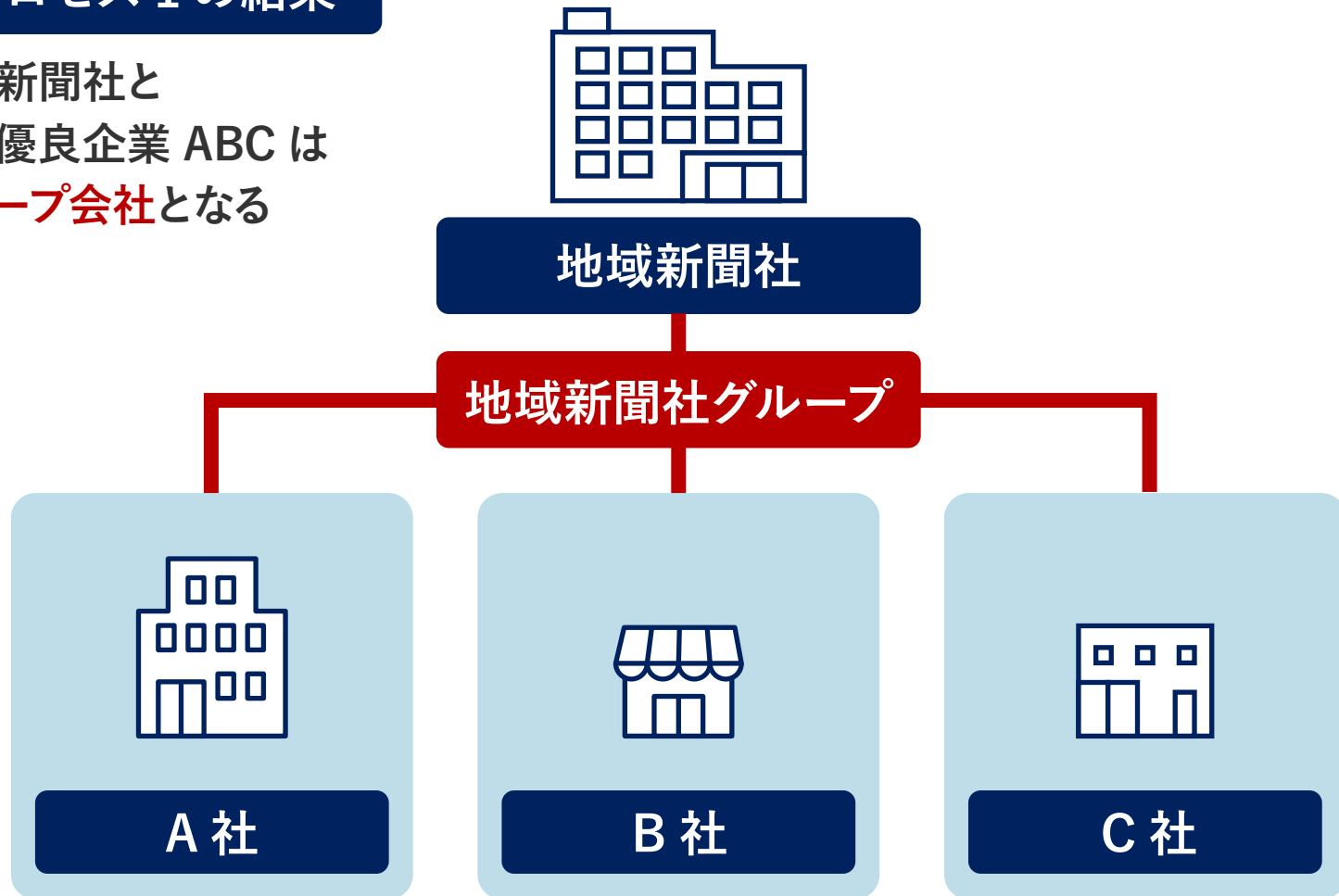
地域老舗優良企業の
オーナーが保有している
自社株を、**地域新聞社に
譲る**





プロセス 1 の結果

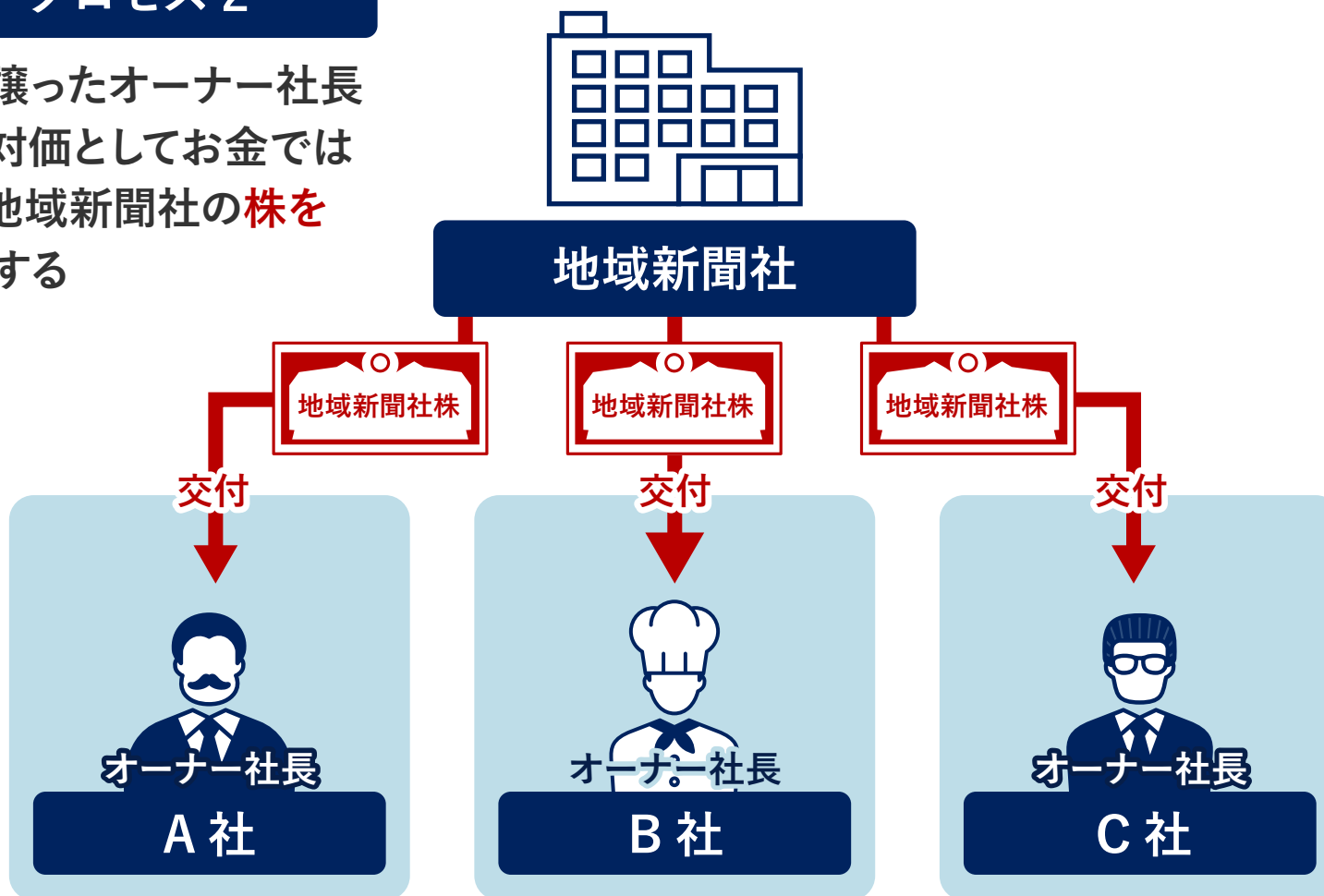
地域新聞社と
老舗優良企業 ABC は
グループ会社となる





プロセス 2

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



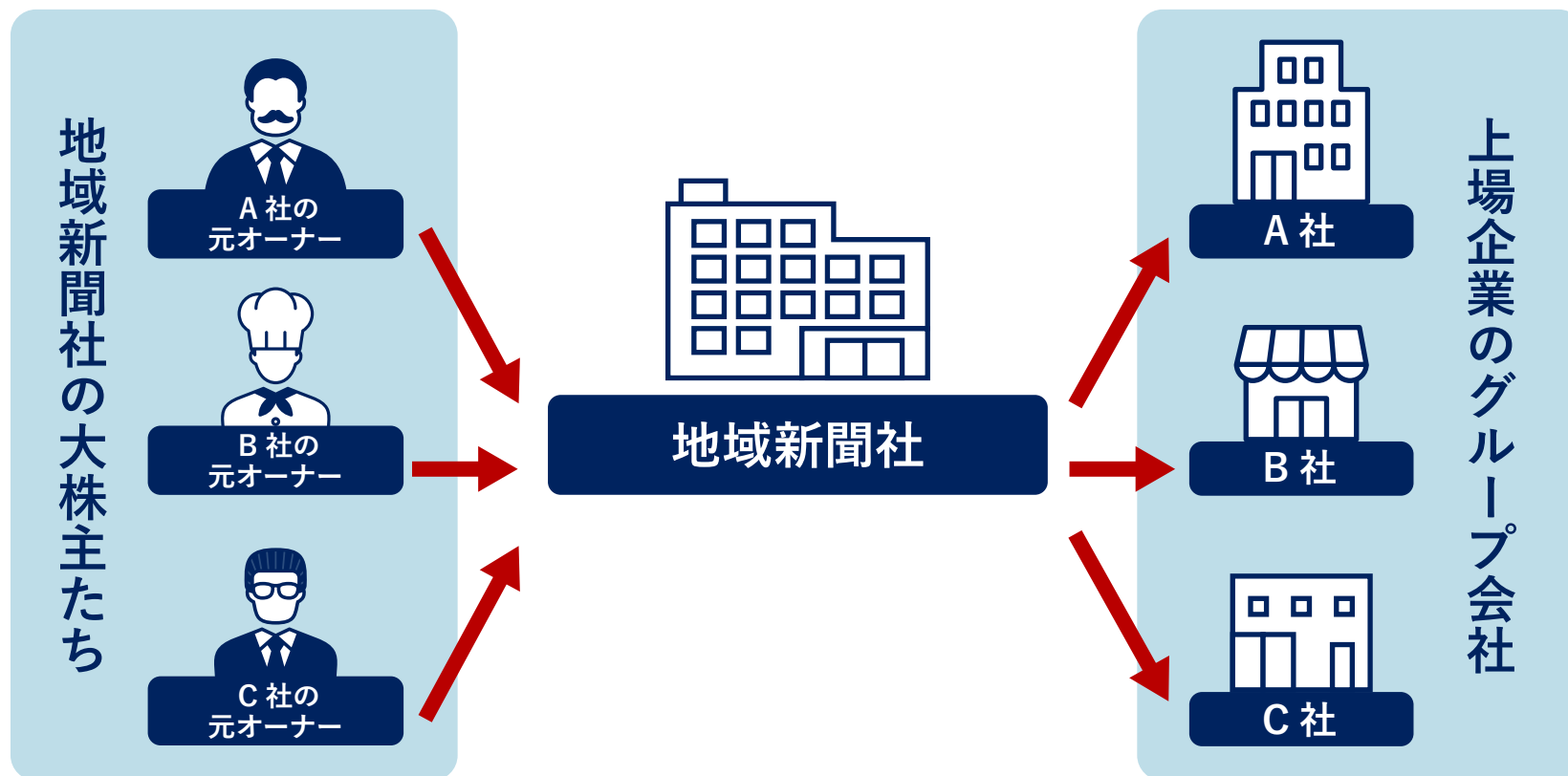


プロセス 1・2 の結果

地域の人々が株主となって
支えている会社



法的には子会社であるが
上下関係のない DAO 型組織





地域共創プラットフォームの実現

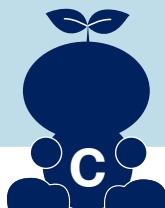
地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社

地域新聞社のあり姿

地域のために便益を提供する
地域の皆さまが株主であり
投資家である

II

地域の人々に
支持されている企業

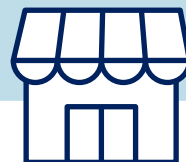


中小企業のメリット

後継者問題の解消

地域新聞社のアライアンス
などグループのリソースを
活用できる

上場会社のグループという
信頼を活用した資金調達



オーナー社長のメリット

後継者問題の解消

相続問題の解消 ※後述

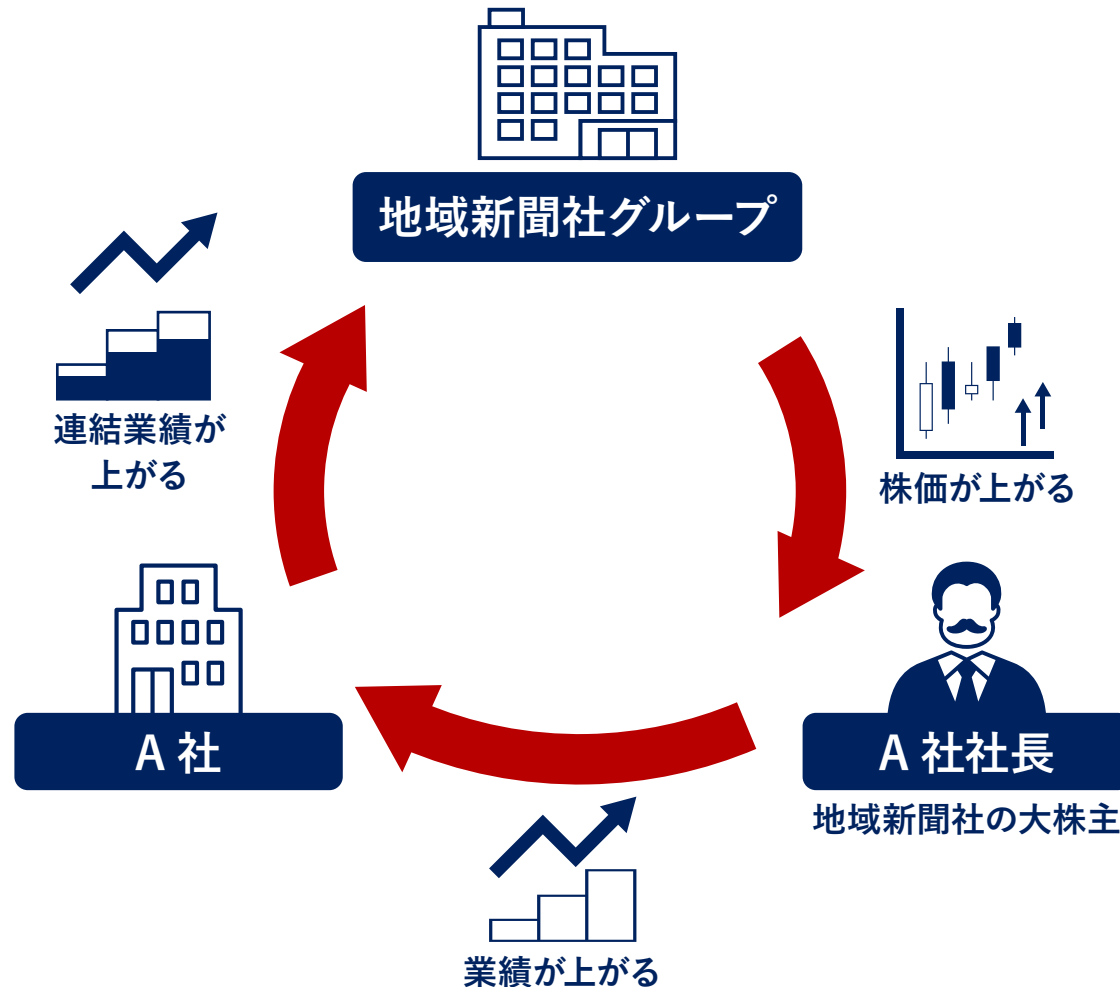
上場会社の大株主になる事で
プレゼンスが維持できる

グループ企業の業績が
向上すると金融資産が増加





完璧な正のスパイラル





上場株のメリットを駆使

上場会社の株式

①自由にいつでも売買できる

②価値(=時価)が明確



売買価格の合意が容易

株の流動性が高い

非上場会社の株式

①売買が困難(譲渡制限)

・証券取引所で扱われない

②価値(=時価)が不明瞭

何通りもの算定指標により
大きく左右されてしまうことも…

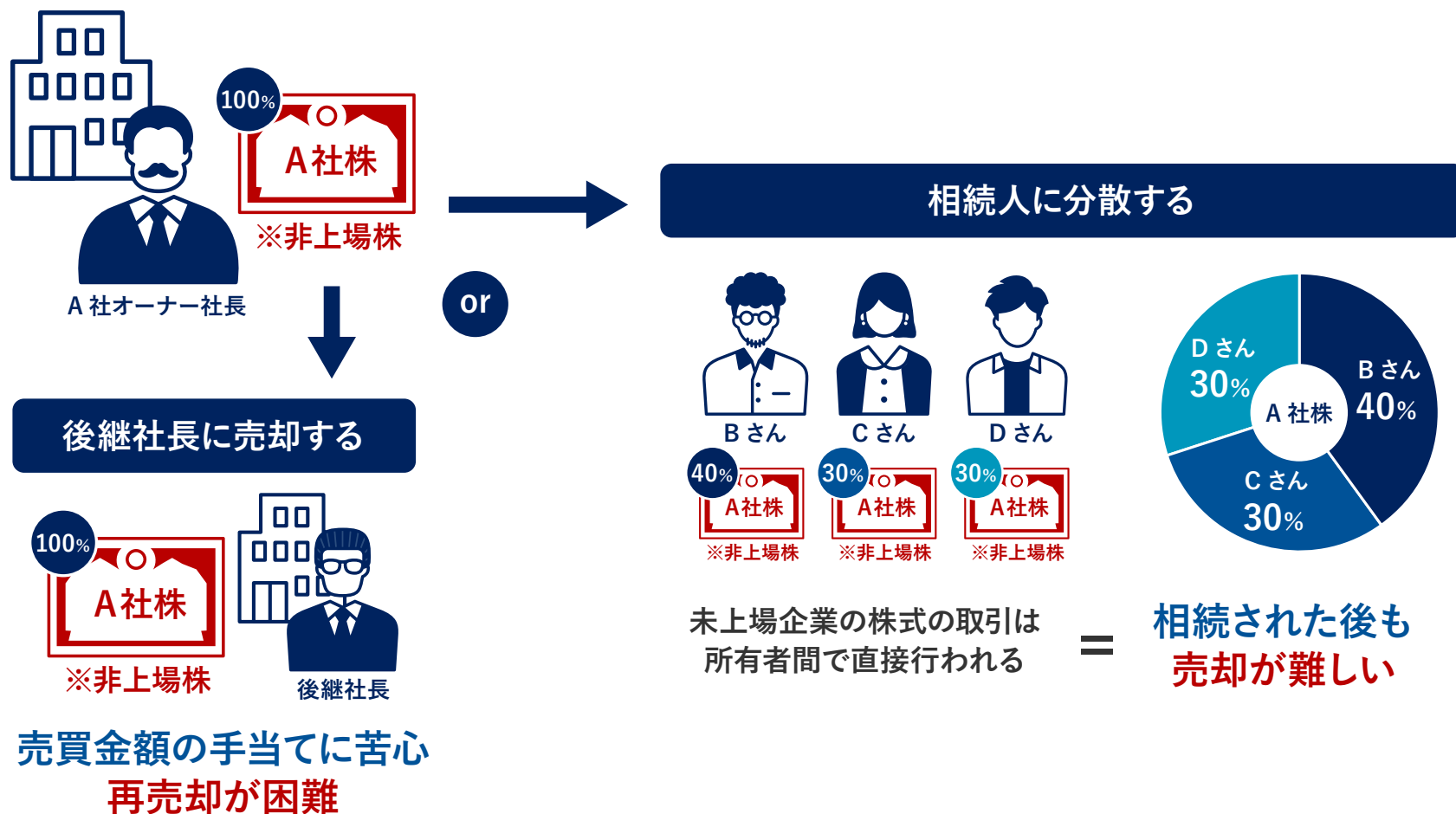


売買価格の合意が困難

株の流動性がない

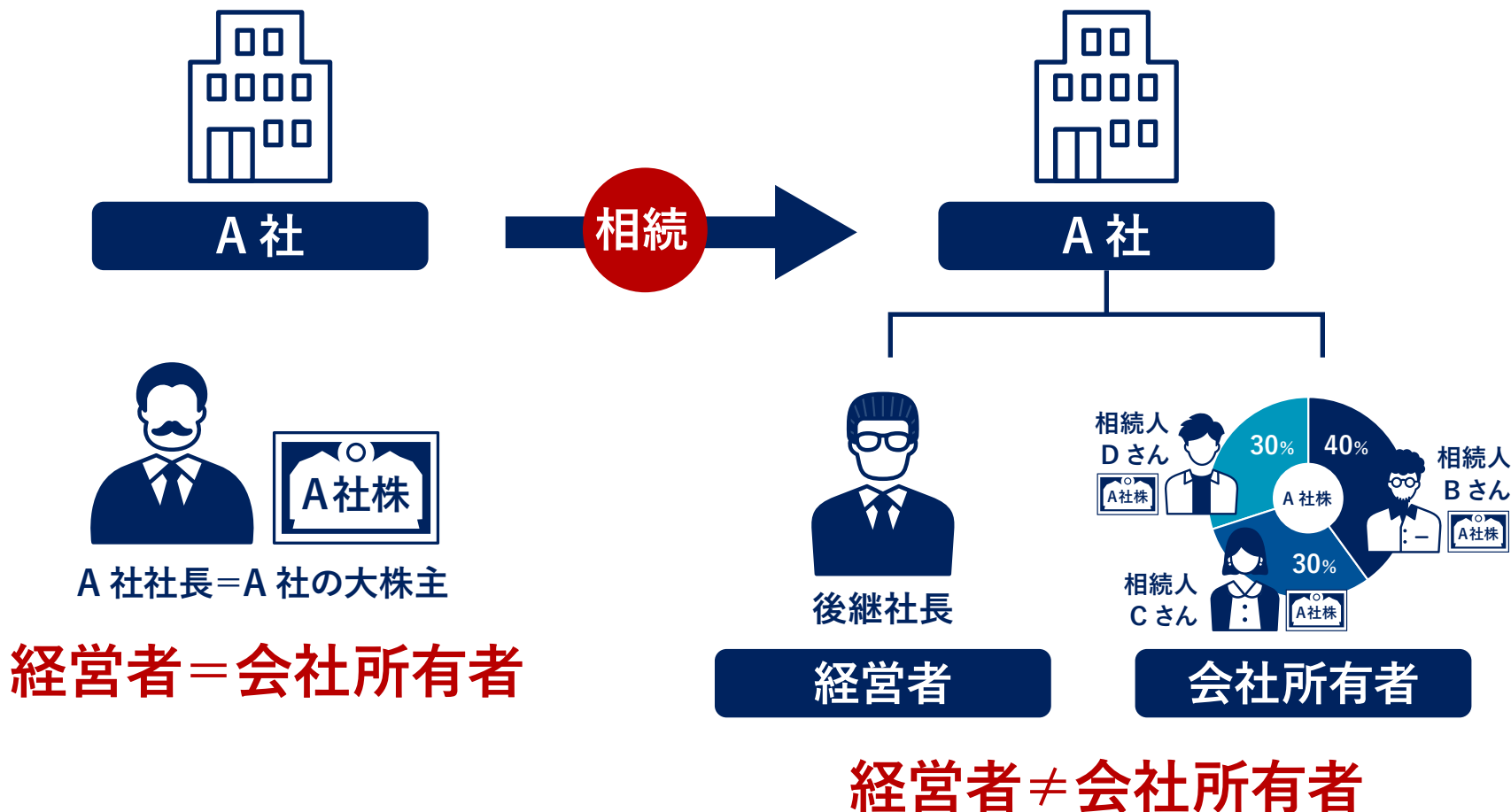


相続問題の現状





相続が生じた株式

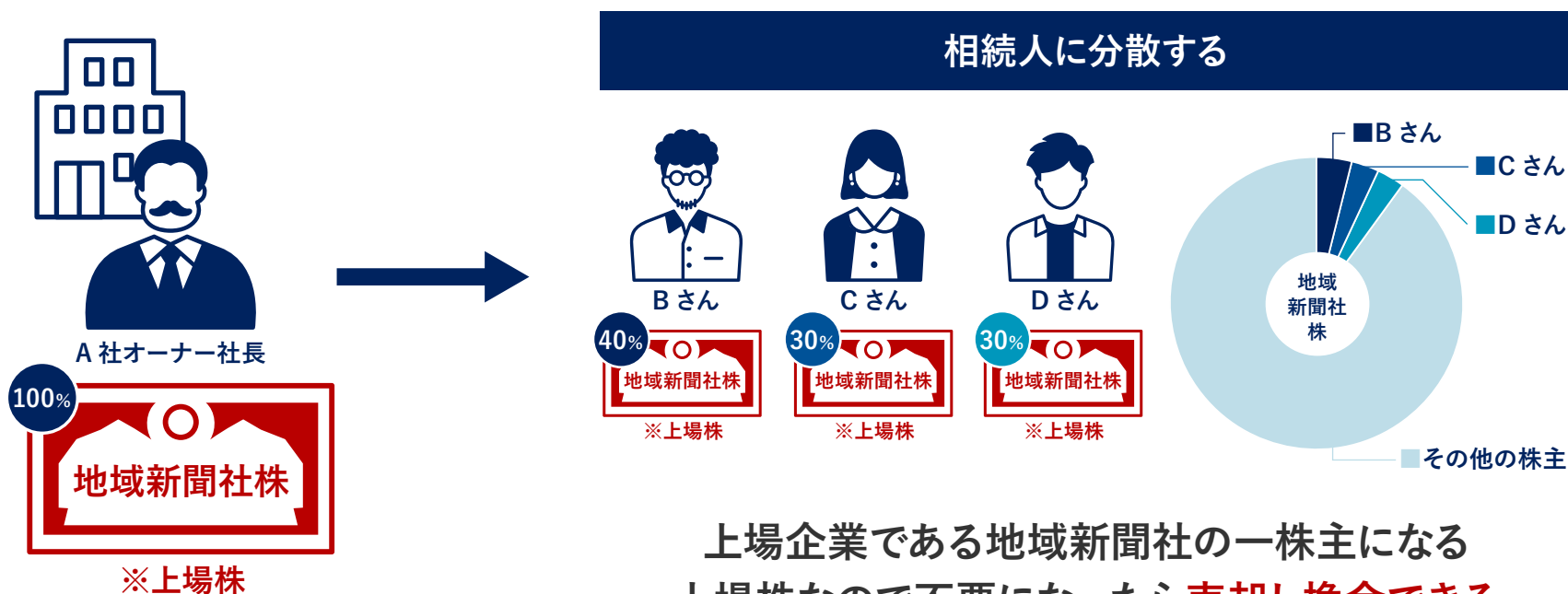


※意見が強いのは会社所有者（株主）



相続問題の解消

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





パーパスとは？ビジョンとの違い

ビジョン

当社が目指したい到達点、
ありたい姿

パーパス

当社の存在意義
(当社でなければならない理由)



例のないユニークなパーパス “地域共創プラットフォームの実現”

ビジョン
ミッション

地域の人と人をつなぎ
あたたかい地域社会を創る

パーパス

地域共創プラットフォーム



Why 上場? の答え

07

Financials

- ① 第 2Q 実績
- ② 通期計画の再策定
・ エビデンス

StrategicPlan VI

07

Financials

- ① 第 2Q 実績
- ② 通期計画の再策定
・ エビデンス

StrategicPlan VI



上期の実績・結果

—— 2 月 ——

営業利益

34,356 千円

経常利益

34,083 千円

—— 上期 ——

累計営業利益

13,357 千円

累計経常利益

6,250 千円



2025 年 8 月期上期実績

- 閑散期となる第 2 Q は、季節要因による広告需要の減少に加え、**将来のために先行投資（システムや人材、業務提携に関連する費用）を断行するために期首計画では営業損失を見込む**
- 中大口獲得にリソースを集中する方針を継続し、**売上高は前期を上回り**、特に折込チラシ配布事業が好調。また、成長戦略の核となるアライアンスも順調に進捗しており、**今期累計で 53,982 千円の売上創出**
- その結果、第 2 Q 終了時点での**営業利益は 13,357 千円**。第 2 Q 単体での営業利益は損益分岐点に近い水準での黒字ではあるが、先行投資と黒字確保の両立という**当社の明確な意思決定によるもの**

07

Financials

- ① 第 2Q 実績
- ② 通期計画の再策定
・ エビデンス

StrategicPlan VI



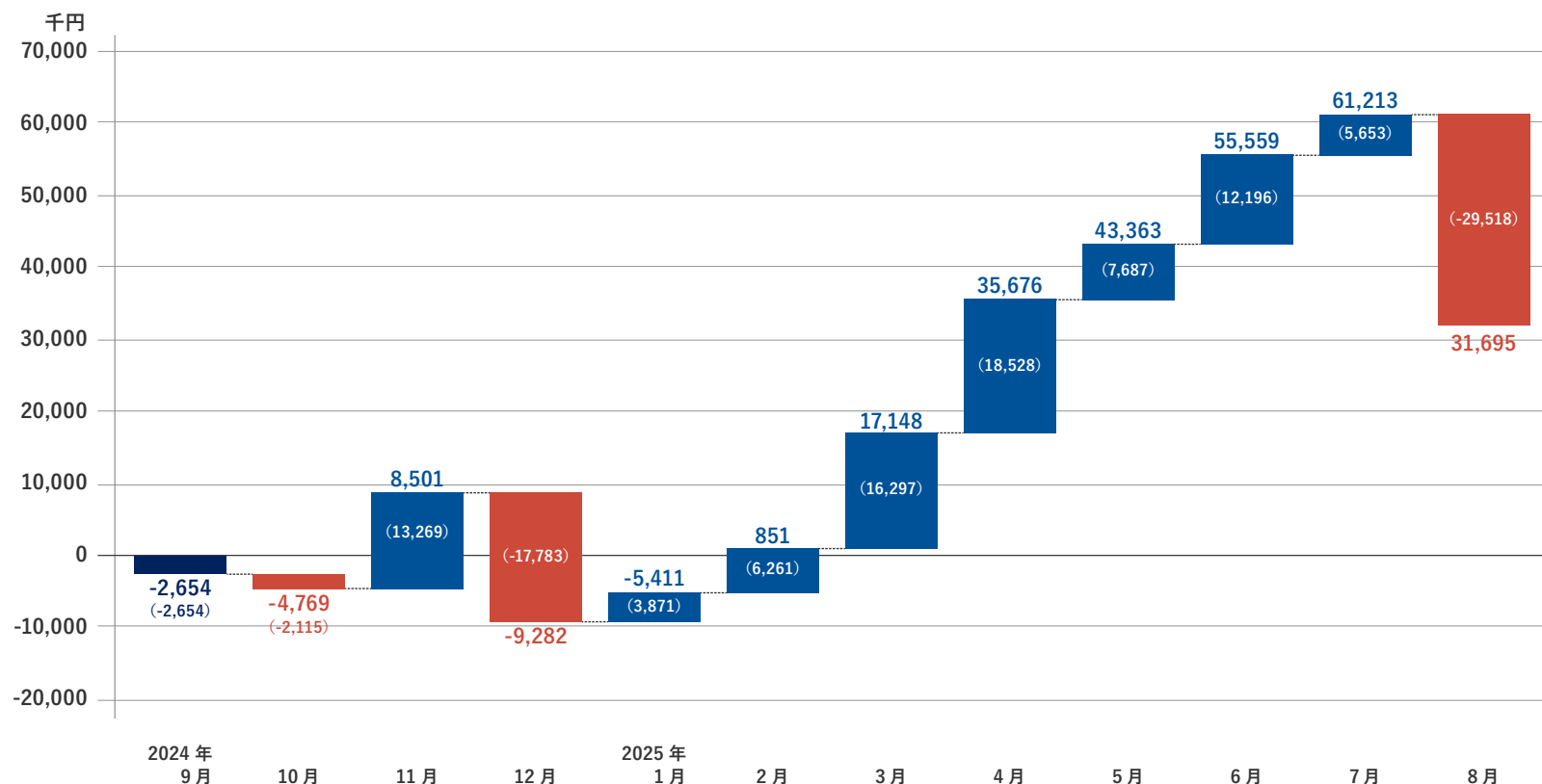
通期計画の当初ストーリー

- 年間トレンドは「上期<下期」
(選挙や別冊の発行などにより)
- その上で将来のための必要な先行投資を惜しむことなく断行
- 上期をブレイクイーブンで乗り切り、下期で利益積み上げ



【経常利益】

2025 年 8 月期 通期計画（期首）



※(カッコ) は単月実績

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



【経常利益】

4Q の黒字化を目指し、通期計画の再策定

単位：百万円

	1Q	※1 2Q	3Q	※2 4Q	計
計画（期首）	9	▲ 8	43	▲ 12	32
上期実績 + 下期計画（期首）	5	1	43	▲ 12	37

■下期計画 再策定中

上期実績 + 下期計画（修正）	5	1	策定中
-----------------------	---	---	-----

※通期計画の最終調整を実施しており、4/15（火）～4/18（金）の期間中に修正計画を公表予定です

07

Financials

- ① 第 2Q 実績
- ② 通期計画の再策定
・ エビデンス

StrategicPlan VI



※1 【経常利益】 2Q 月別実績

単位：百万円

	12 月	1 月	2 月	計
計画	▲ 18	4	6	▲ 8
実績	▲ 31	▲ 2	34	1

■ 予定外の ActionPlan（ハピネス / キャンペーン / BtoB 営業）を打ち、
2 月単月を +34 百万円の黒字実績で着地。2Q の赤字を回避



上期にまいた種が芽吹く下期



体制変更



計画策定手法を一新
下期計画を再策定



部門の言い値の合算値
＝全社計画



全社リソースを使って
実現出来る計画に

2月で実現した成功体験を、4Qから42期へ向けていく



※2 2Q に比べ 4Q への準備期間は充分=4Q を黒転へ

期首においては具現化していなかった新規取り組みが数字貢献として確認できつつあった2月。それを4Qで実施できれば黒字化が可能に

Action Plan





直近1年間の時価総額と株価

現社長就任後（2024年2月7日～2025年4月9日現在）

最大時価総額

19.0 億円

株価最高値

1,030 円

※2024年3月12日（ライツ・オフリング実施前）

最小時価総額

8.0 億円

株価最安値

287 円

※2025年4月7日



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。