



新しい求人媒体（ハピネス）が
千葉県22市区町村110万部発行に拡大

地域密着
No.1企業

2018年8月期 第2四半期 決算説明会資料

2018年4月16日開催

ちいきみんながイキイキするきっかけを

ちいき新聞

千葉・埼玉で毎週 200万世帯以上届く地域情報誌

ちいき新聞

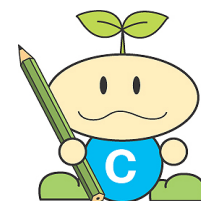
航空科学博物館 1番機と
初日の出をみよう

Aesthetic Salon Chiki

デニッシュ アーバン

JASDAQ : 2164

株式会社 地域新聞社



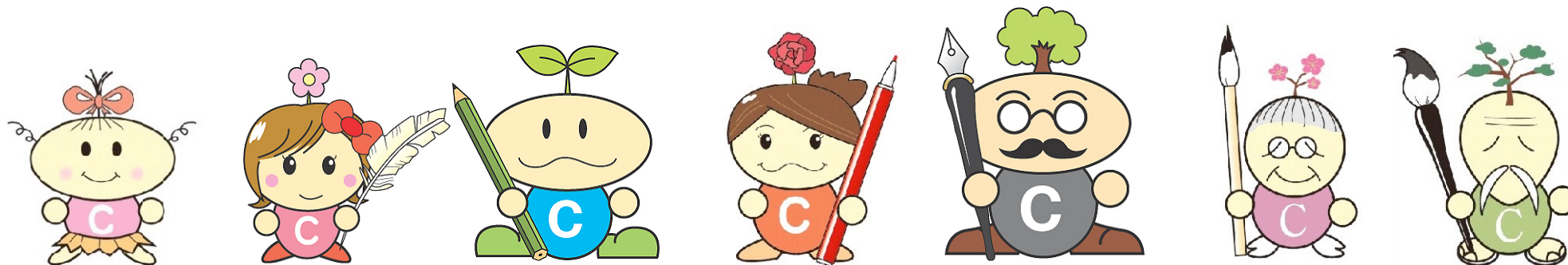
目次

- ・ 2018年8月期第2四半期決算 P 3
- ・ ルート 1 6 戦略 P11
- ・ 中期経営計画 P13
- ・ 2018年8月期予想 P16
- ・ 直近のトピックス P18



地域密着
No.1企業

2018年8月期
第2四半期
決算



2018年8月期 第2四半期 ハイライト

1 増収・増益

売上高：（前期）19.52億円 → （今期）20.57億円（前期比105.3%）

営業利益：（前期）▲9,400万円 → （今期）▲300万円（9,100万円改善）

2 全ての事業が増収増益

新聞等発行	売上高 + 12,764千円	売上総利益 + 15,661千円	
折込チラシ配布	売上高 + 54,422千円	売上総利益 + 54,422千円	(対前年比)
販売促進総合支援	売上高 + 20,882千円	売上総利益 + 16,816千円	
その他	売上高 + 16,368千円	売上総利益 + 25,161千円	

3 ショッパー社の単月黒字化達成（今期中3回）

損益計算書

増収・増益

売上高：（前期）19.52億円 → （今期）20.57億円（前期比105.3%）

営業利益：（前期）▲9,400万円 → （今期）▲300万円（9,100万円の改善）

(単位：百万円)	2017年8月期 2Q	2018年8月期 2Q						
		実績	対前年		期首計画	対計画		
		金額	増減額	増減%	金額	増減額	達成率	要因
売上高	1,952	2,057	105	5.3%	2,125	▲68	96.8%	折込チラシ配布事業が計画を上回るも、それ以外は伸び悩み計画を下回る
営業利益	▲94	▲3	91	-	▲5	2	-	売上高が計画値を下回るも、販管費及び一般管理費は想定内
経常利益	▲93	▲2	91	-	▲5	2	-	営業利益と大きな乖離なし
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲93	▲18	75	-	▲16	▲2	-	特別損失の発生なし

事業部別売上・売上総利益

売上高・売上総利益 増加

売上高：1億443万円増加、売上総利益：1億1,206万円増加

全ての事業が**伸展**

(対前年)

(単位：千円)		売上高	%	売上総利益	%	要因
新聞等発行	2017_2Q	971,340	49.7%	500,192	37.2%	当期よりハピネスを創刊し増加
	2018_2Q	984,104	47.8%	515,853	35.4%	
	増減額	12,764		15,661		
折込チラシ配布	2017_2Q	783,891	40.1%	783,891	58.3%	地図情報システムを活用したサービスにより取引増加
	2018_2Q	838,314	40.7%	838,314	57.5%	
	増減額	54,422		54,422		
販売促進 総合支援	2017_2Q	113,475	5.8%	35,931	2.7%	行政に関わる事業が大幅に伸びる (ちば市政だより)
	2018_2Q	134,357	6.5%	52,748	3.6%	
	増減額	20,882		16,816		
その他	2017_2Q	84,286	4.3%	25,677	1.9%	Web広告売上(+16,932千円)が増加、カルチャー売上(+2,404千円)が増加、手数料売上(+279千円)が増加
	2018_2Q	100,655	4.9%	50,839	3.5%	
	増減額	16,368		25,161		
合計	2017_2Q	1,952,993	100%	1,345,693	100%	全ての事業売上が拡大し増収
	2018_2Q	2,057,431	100%	1,457,755	100%	
	増減額	104,438		112,062		

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2017年8月期 第2四半期	2018年8月期 第2四半期
	2016.9.1 ～2017.2.28	2017.9.1 ～2018.2.28
営業活動CF	▲146	▲76
投資活動CF	▲30	▲8
財務活動CF	▲13	45
現金及び現金同等物の 四半期残高	659	575

事業部別 施策

<新聞等発行事業>

1都4県73エリアで73版を発行、週間の発行部数は約297万部

地域新聞社

ショッパー社

1. 広告主とのface to face営業強化+Webマーケティングを強化

接触件数増加により信頼関係を構築し、客数の増加を図る。

2. 2017年3月スタートの求人媒体「Happiness」が近隣での働き手を求める広告主と近隣での仕事を求める求職者の需要を捉える。

9エリア90万部の発行（2018年2月末）

3. 『ちいき新聞web』をスタート

ちいき新聞紙面とWEBサイト「チイコミ」との親和性を高めるため、顧客満足度を高める。

1. 広告主とのface to face営業+新卒・中途の営業人員の採用

接触件数の増加を図る

2. 発行エリアの採算性重視

原価のコントロールを行い、経営資源を効率的に活用

事業部別 施策

地域新聞社

ショッパー社

<折込チラシ配布事業>

それぞれの地域にカスタマイズされた独自の地図情報システム(GIS)を活用
広告主の顧客ターゲットが明確となり、効率的かつ広告効果の最大化を図るサービスを実現。

<その他事業>

大相撲巡業(大相撲八千代場所)を実施

平成29年10月には地域新聞社主催による大相撲巡業(大相撲八千代場所)を実施。
地域の方に喜んでいただけただけでなく、イベント事業を行う貴重な経験となる

施策の進捗状況

1

課題解決型営業の推進

顧客の課題をヒアリングし、主力事業である新聞広告・折込チラシに限らず様々な販促手段を組み合わせ最適な提案を行う課題解決型営業を推進していきます。

2Q進捗

店舗向けWEBサービス（チイコミ）や店舗HPの制作、読者モデルを利用した体験型の広告制作などクライアントの課題に応じた提案を行えるよう専任者の育成と営業担当の研修を実施しております。また、3月より動画制作の取扱を開始し、さらにクライアントへの提案の幅が広がるよう新商品の投入にも力を入れております。

2

マーケティング部 効果向上支援室 による後方支援の充実

マーケティング部においてOnetoOneメール、メルマガの配信や販促セミナー実施により顧客のニーズに合った魅力的なコンテンツを提供し続けることで問合せ増に結びつけます。また、効果向上支援室において広告効果の分析・営業への情報提供により広告効果を高め、継続率向上に結びつけます。

マーケティング部においてはOnetoOneメールや販促セミナーの実施等により問合せ増を図っております。上期の実績は以下の通りです。
問合せ数：705件（前年比128.9%）※年間売上換算153,972千円
販促の大学（当社運営の販促情報サイト）PV：19,392PV（前年比280.2%）
販促の大学メルマガ登録者数：7,064名（前年比175.9%）
効果向上支援室では上期で1,500件の事例を収集し、蓄積された事例は累計で5,000件を超えました。
また、広告効果の分析・営業への情報提供により新規継続率は45.6%と前年同期比で7.4%向上しております。

3

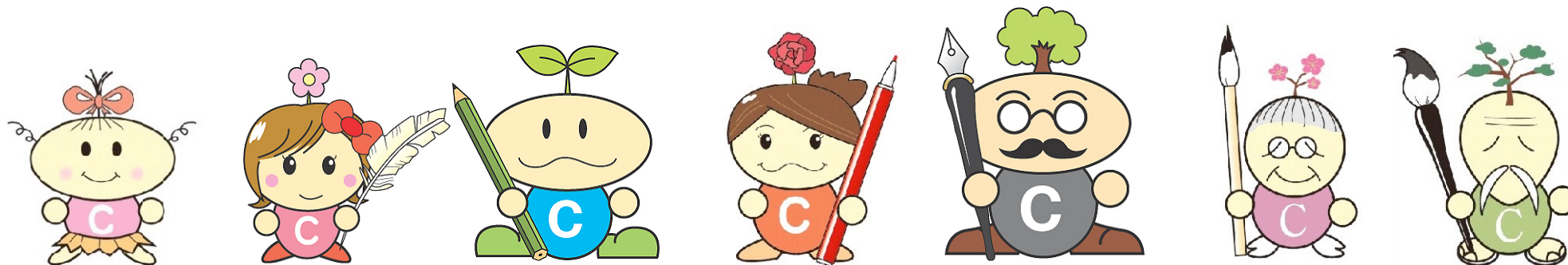
新しい柱の育成 (新規事業の拡大)

注力する新規事業を、行政関連、公演チケット事業、求人事業と位置づけ、経営資源を投入することにより、売上拡大をはかります。

行政関連の売上は上期で28,215千円となり、全体の売上高に占める割合は1.3%となっております。
公演チケット事業は9,333千円で前年同期比で735千円の減収となりましたが、前期は大相撲巡業のチケット販売が大きく寄与しておりその他の公演チケット販売は前年同期比で2,527千円増収となっております。
求人事業は前期下期の13,954千円から今期上期は35,707千円と大幅に売上を伸ばしております。

地域密着
No.1企業

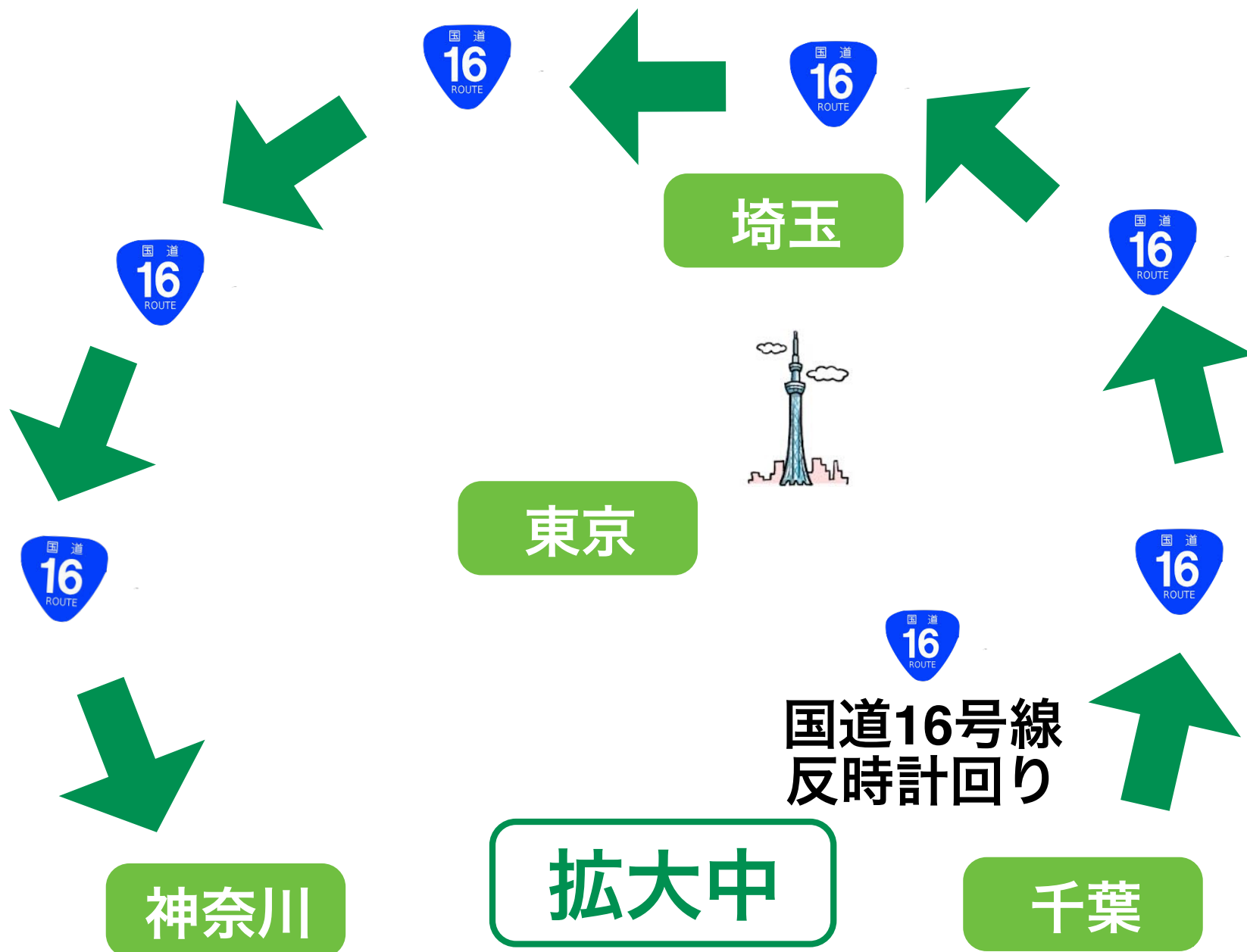
ルート 1 6 戦略



地域密着
No.1企業

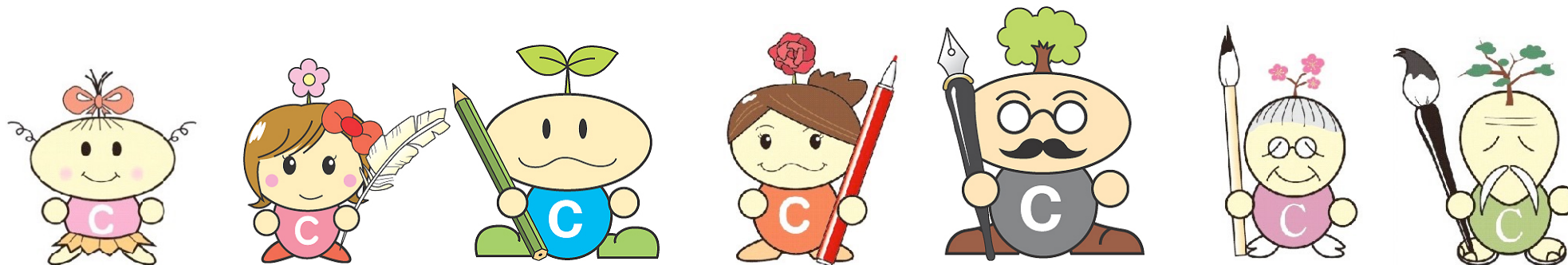
ルート16戦略

ちいぎ新聞



地域密着
No.1企業

中期経営計画



中期経営戦略

1 ショッパー社の早期黒字化

営業力強化、カバー率向上、折込チラシ事業拡大

2 ソリューション営業の展開

課題解決型営業の推進

3 インフラの強化

紙面価値の向上、配布体制の強化

4 従業員満足度の向上

ダイバーシティ推進の仕組み作り、AI、RPAによる生産性の向上

5 グループのシナジー最大化

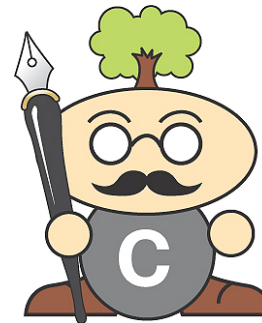
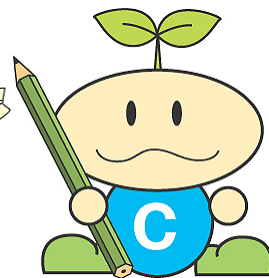
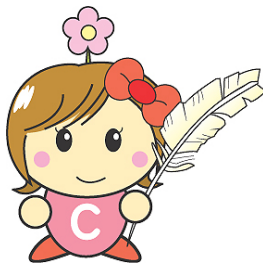
ショッパー社の強みを活かしスケールメリット最大化

中期経営戦略

	2017年8月期		2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期
(単位：百万円)	目標値	実績	目標値	目標値	目標値
売上高	4,002	3,955	4,279	4,393	4,519
経常利益	▲195	▲152	5	32	64
重点課題	ショッパー社の早期黒字化のために経営資源を集中投下し、ショッパー社の地域新聞社化				
施策	＜人材面＞地域新聞社の営業社員を、適時ショッパー社へ異動し、営業戦力の強化。地域新聞社の基幹システムをショッパー社で活用し事業活動を最適化し生産性アップ。 ＜営業施策＞3万部前後に細分化したエリアカバー率（配布密度）60%を80%までアップ。 折込チラシのニーズに対応するため、チラシ申込期限を配布前週の木曜日から配布週の月曜日に変更、リードタイムを短縮。 ＜地域新聞社の新聞等発行事業＞ 平成28年9月より効果向上支援室を創設し、広告効果の調査・研究を徹底して行い、「届くのを待ってくれるファン読者」の数を増加し、広告効果を高める仕組みを構築。平成28年4月に行った「ちいき新聞」の全面リニューアルに加え、魅力ある企画及び特集を適宜提案し紙面価値を高め、客数及び客単価のアップ。 新聞等発行事業の市場規模が縮小していくことが予想されることから、売上高に占める新聞等発行事業のシェアを48.7%（平成28年8月期）から、中長期的に30%に低減。 新たな収益の柱として、行政関連やメール便及び求人マッチング等の新規事業の育成を推進。育成を推進。		ショッパー社 主に中途採用の営業社員を育成し、営業戦力の強化を図るとともに、前期に設置した業務支援室により各拠点の事務作業を集約する事で、事業活動を最適化し生産性を高める。また、3万部前後に細分化したエリアカバー率（配布密度）を高め、引き合いが増加している折込チラシについては地域新聞社でカバーしているエリアも含めた提案で顧客のニーズを引き出し、折込チラシ配布事業の更なる拡大を図る。 地域新聞社 マーケティング部および効果向上支援室にて、効率的なアプローチや広告効果の調査・研究を徹底して行い営業戦力の強化を図るとともに、広告主様の課題をヒアリングし、様々な販促手段を組み合わせ最適な提案を行うソリューション営業を推進する。	ショッパー社 首都圏における更なる発行部数の拡大を行うことにより、インフラ整備した配布網を活用し、折込チラシ配布事業の積極的展開を図っていくとともに、幅広い広告主のニーズに対応するため、エリア細分化した「地域新聞ショッパー」の販売に注力し、客数の増加を図る。 地域新聞社 「ちいき新聞」とWEBメディアを組み合わせたメディアミックスを推進し、地域情報発信企業としての付加価値アップを図り、他社との優位差別化を確する。また、RPA等の活用により生産性の向上を図り、利益体質の改善および多様な人材が長期的に働ける環境を更に整える。	3か年の集大成として、新聞等発行事業の首都圏での発行部数を350万部まで拡大し、商品（媒体）のブランド価値を確立することで他社との優位差別化を図り、販路の拡大をスピードアップ。 新たな収益の柱として広報等の官公庁案件を中心としたポスティング、行政関連、求人関連、マーケティング等の事業化を確立。 2020年8月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高45億円を確保し、経常利益6千4百万円の達成を目指す。

地域密着
No.1企業

2018年8月期
予想



2018年8月期 業績予想

黒字転換
増収 増益

売上高
40億円突破

(単位：百万円)	2017年8月期 (連結)	2018年8月期 (連結) 予想	
	金額	金額	増減額
売上高	3,955	 4,279	324
営業利益	△152	 4	156
経常利益	△152	 5	157
当期純利益	△161	 △17	144

直近のトピックス

(2018年4月16日現在)



Happiness

1 求人媒体「Happiness」のエリア拡大

2017年3月よりスタートした「Happiness」（1エリア10万部で地域新聞に折り込む求人誌）が順調に拡大しており、2018年4月現在11エリア110万部まで広がっております。
今後もちいき新聞の配布エリアに沿って拡大していく予定です。

2 ビジネス交流会の開催

2017年11月に船橋にて当社主催のビジネス交流会をスタートしました。
講師を招いての勉強会と交流会がセットになっており、千葉で事業をされている方の「学びと交流の場」として好評をいただいております。
今後も月1回の頻度でちいき新聞配布エリアにてビジネス交流会を実施していく予定です。

3 リコール企画を実施

リコール対象製品の回収を取り扱う企業様より広い世帯への周知と回収促進をしたいとの課題をいただき、ちいき新聞紙面にて「安心・安全な暮らし特集」と題し、リコール対象製品の回収促進のための企画を実施しました。実際に紙面を見てリコール対象製品の回収につながった例も多くあり、当社の経営理念である「人の役に立つ」を体現し、強みである高い配布密度が生きた企画となりました。

地域密着
No.1企業

お問い合わせ先

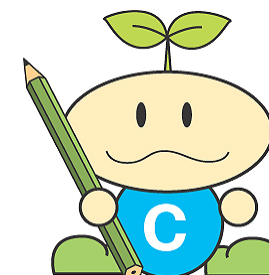
株式会社 地域新聞社

管理本部 三島 崇史

T E L 047-420-0303

e-mail: mishima@chiikinews.co.jp

HP: <http://www.chiikinews.co.jp>



本資料に掲載されている業績予想は、本プレゼンテーション時において入手可能な情報に基づき判断した見通しです。この中には、多分に不確定要素が含まれており、様々な要因によりこれら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。以上の前提をご理解いただき、投資に関する決定をされる場合にはご自身の判断で行われるようお願いいたします。