

平成26年10月17日

各 位

上場会社名 株式会社 地域新聞社
代表者名 代表取締役社長 近間 之文
(コード 2164)

問合せ先 取締役管理本部本部長兼経営管理部部長 宮本 浩二
(TEL. 047-480-3255)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成27年8月期～平成29年8月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画について、投資者向け説明会を開催いたします。

開催日時	平成26年10月20日 15:30～16:30
開催場所	兜町平和島ビル2階 第2セミナールーム

また、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL	http://www.chiikinews.co.jp/
掲載日	平成26年10月21日

【添付資料】

平成27年8月期～平成29年8月期 中期経営計画

以 上

平成27年8月期～平成29年8月期 中期経営計画（新規）

平成26年10月17日

上場会社名 株式会社 地域新聞社

（コード番号 2164）

（URL <http://www.chiikinews.co.jp/>）

問合せ先 代表者氏名 代表取締役社長 近間 之文

責任者名 取締役管理本部本部長兼経営管理部部長 宮本 浩二

TEL. 047-480-3255

1. 今後3か年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

平成26年8月期における我が国経済は、金融緩和や各種経済政策を背景に、円安の進行や株高傾向が継続し、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られます。しかし消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動に加え、大雨や台風による天候不順の影響を受け、個人消費の持ち直しの動きは鈍く、依然として先行き不透明な状態が続いております。

当社の属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、媒体及びターゲットの多様化が進んでおりますが、紙媒体だけでなくインターネット広告との価格競争が恒常化するなど、依然として厳しい経営環境が続いております。

このような状況の下、当社は基盤事業である新聞等発行事業においては、（現在2県55エリア（版）で発行）編集スタッフの増強を行い、各営業拠点に配置することにより、地域情報の収集力を強化し、読者に毎週楽しみにしていただける紙面内容に進化発展させてまいりました。また、「ちいき新聞」（フリーペーパー）紙面とWeb事業部が運営する地域情報コミュニティサイト「チイコミ」との連携を強化し、付加価値の高い広告を提供することにより、顧客満足度を高めてまいりました。

新たな拠点として市原支社を平成26年4月に開設、6月には千葉県木更津市に「ちいき新聞」木更津版を新たに創刊いたしました。この創刊により、「ちいき新聞」の週間の総発行部数は、200万部を突破し、204万部となりました。

更に、折込チラシ配布事業においては、地図情報システム（GIS）を活用することにより、広告主様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の提供により、引き合いが増加しました。

これらの施策の結果、折込チラシ配布事業においては、既存の広告主様への継続的な販売が増加し、新規取引顧客が拡大した結果、売上高の拡大を図ることができました。

利益につきましては、売上高の伸長に加え、売上原価の低減により売上総利益が増加、更に販売費及び一般管理費の伸びが売上総利益の伸びを下回ったことにより、営業利益・経常利益・当期純利益いずれも、前事業年度を上回りました。以上の結果、平成26年8月期における売上高は2,935,577千円（前年同期比3.5%増）、経常利益は167,447千円（前年同期比22.1%増）、当期純利益は94,387千円（前年同期比28.2%増）となりました。

当社の属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、今後も競争が激化することは避けられませんが、当社が事業を拡大し成長させていくためには、価格競争力だけでなく、商品価値や営業力を含む当社のブランド力を高め、他社との優位差別化が必要不可欠であると考えております。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、「人の役に立つ」を経営理念とし、働く人たち、地域社会及び国家の役に立つことを目標に掲げております。具体的には、従業員の物心両面の幸福を追求する事、全てのステークホルダーの成長と発展に寄与する事、また、地域社会を活性化し社会貢献する事を経営ビジョンとし、事業活動を行なっております。

それを基盤にした上で、今後3年間の具体的な中期経営戦略概要として、次の5つを掲げました。

- ① 紙面価値の更なる向上（毎週楽しみにして待ち望まれる紙面でファンを増加）
- ② 人材の育成（人間力向上により、総合提案営業による優位差別化）
- ③ ブランディング（「ちいきイキイキ」をキャッチフレーズにブランドイメージ統一）
- ④ コスト適正化（経費の可視化と構造改革による利益最大化）
- ⑤ 戦略的投資（エリア拡大、IT投資、新規事業の育成、提携・再編による競争力強化）

平成27年8月期（第31期）においては、時代に適した商品（媒体）の品揃えを強化し、広告主様及び読者の満足度の向上に努めてまいります。具体的には、創業から30年間発行し続けている「ちいき新聞」を、より地域に密着し地域の声を吸い上げる媒体へと変化させていくことで、読者に喜ばれ、毎週楽しみにしていただける紙面内容に進化発展させていきます。そのために、前事業年度に編集スタッフの増強を行い、各営業拠点に配置を完了致しました。当事業年度においては、更なる地域情報の収集力の強化を図り、紙面価値の向上に努めてまいります。次に引き合いが増加している折込チラシ配布事業ですが、地図情報システムをフル活用することにより、顧客ターゲットを明確にし、効率的かつ広告効果の最大化を図ってまいります。そして、保管性に優れ、コンセプトを打ち出しやすいフリーマガジンを継続して発行することにより、広告主様及び読者層の拡大を図ってまいります。また、Web広告事業では、地域情報コミュニティサイト（「チイコミ」）を、「ちいき新聞」紙面と連携させることにより、サイトを活性化し、会員数及び閲覧数の増加を行い、かつ付加価値の高い広告を提供することにより、顧客満足度を高め、売上高の拡大を図ってまいります。更に、ポスティング事業やマーケティング事業などの周辺ビジネスにも参入すべく、準備を進めてまいります。

平成28年8月期（第32期）においては、「ちいき新聞」をインフラとして、それぞれの商品（媒体）を単品として販売するのではなく、それぞれの良いところをつなぎ合わせ、相互連携することにより、当社媒体の総合力を向上し、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立してまいります。また、人材育成も強化し、「ちいき新聞」に広告を掲載してください、というだけの「御用聞き型」の営業スタイルだけでなく広告主様のお悩みをヒアリングし、解決をさせていただくという「提案・納得型」の営業スタイルへと成長・進化させていきます。

平成29年8月期（第33期）においては、3か年の集大成として、紙とWebの当社商品（媒体）のブランド価値を確立することに加え、人間力・営業力の強化と一体化することで他社との優位差別化を図り、エリア及び販路の拡大をスピードアップしてまいります。

これらの施策の結果として、平成29年8月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高30億円以上を確保し、その時点で営業利益率10%達成を目指します。

（3）事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

当事業年度におきましても、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られますが、海外景気の下振れリスクや消費税引上げの影響など、回復の動きに足踏みがみられるため、雇用情勢が悪化し、個人消費が停滞する中で、厳しい状況が続くと判断しております。

当社においては、主力事業である新聞等発行业務では、既存の2県55エリア（版）に加え、首都圏での新規エリアへ積極的に新規創刊を行い、事業の拡大を図ってまいります。同時に、Web広告事業においては、地域情報コミュニティサイト（「チイコミ」）を、紙面とWebの連携により、認知度及び広告効果の拡大に努めてまいります。そして、紙面とWebとのクロスメディア化により、競合他社との差別化を図り、付加価値の高い広告を提供することにより、顧客満足度を高め、売上高の拡大を図ってまいります。また、中期的な経営目標である売上高30億円超、経常利益3億円を実現するために、システム化による事業活動の最適化を推進し、生産性の向上に取り組んでまいります。上記のような状況下でも中期経営計画1年目の行動計画については、ほぼ予定通りに進捗しており、今後も継続すると思われる、デフレ経済や個人消費の停滞などのリスク要因にも真摯に向き合い、着実に計画を実施していきます。通期の見通しについては、以上より、売上高30億4千百万円（前年同期比3.6%増）、経常利益1億7千百万円（前年同期比2.4%増）、当期純利益1億円（前年同期比6.1%増）を見込んでおります。

以 上