



平成27年10月16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 常務取締役管理本部本部長兼  
経営管理部部長 宮本 浩二  
(TEL. 047-420-0303)

### 中期経営計画の提出等について

当社は、平成28年8月期～平成30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27年10月19日 13:30～14:30
開催場所	東京証券会館9階 第8会議室

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	<a href="http://www.chiikinews.co.jp/">http://www.chiikinews.co.jp/</a>
掲載日	平成27年10月16日

#### 【添付資料】

平成28年8月期～平成30年8月期 中期経営計画

以 上

平成28年8月期～平成30年8月期 中期経営計画（新規）

平成27年10月16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 常務取締役管理本部本部長兼経営管理部部長 宮本 浩二

TEL. 047-420-0303

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27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傾向が持続するとともに、原油安の影響により、大手企業を中心に収益改善の傾向が見られます。また、個人消費については、雇用・所得環境が改善傾向にあるなかで、総じてみれば底堅い動きを示しておりますが、消費者マインドは持ち直しに足踏みが見られます。更に、中国を始めとするアジア新興国等の景気が下振れすることにより、我が国の景気が下押しされるリスクがあり、依然として先行き不透明な状態が続いております。

当社グループ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、平成26年12月25日に株式会社東京新聞ショッパー社（同日付で株式会社ショッパー社に社名変更）の全株式を取得し、子会社化いたしました。これにより、第2四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めております。今後、株式会社地域新聞社と株式会社ショッパー社双方が有する顧客基盤、編集・営業ノウハウを融合させ、経営資源の共有、活用を積極的に推進し、当社グループが提供するサービスを一層充実させてまいります。この子会社化により、当社グループの基盤事業である新聞等発行事業は2県55エリアで55版の発行から1都3県64エリアで64版を発行と増加し、週間の発行部数はおよそ204万部から290万部（平成27年8月末現在）となりました。

新聞等発行事業における地域新聞社の施策といたしましては、編集スタッフの増強、各営業拠点それぞれに編集スタッフを配置することにより、地域に密着した情報収集をさらに強化し、読者に毎週楽しみにしていただける紙面内容にさら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「チイコミ」（地域情報コミュニティーサイト、Web事業が運営）との連携をさらに強化させ、より付加価値の高い広告提供を実現し、顧客満足度を高めてまいりました。

上記のような施策を行っておりますが、フリーペーパー市場の競争は更に激しさを増しております。

折込チラシ配布事業におきましては、地域新聞社だけでなくショッパー社においても、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)を活用することにより、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し、既存の広告主への継続的な販売が増加、さらに新規取引顧客が拡大しております。

その他事業については、千葉県柏市において「ランチパスポート柏版」を創刊し、新たに出版事業に進出をいたしました。また、フリーペーパー紙面を活用した講演チケット取扱事業を強化し、今後、事業の柱の一つとして育成してまいります。

また、今後の事業拡大に備え、人事戦略として優秀な人材を前倒しで確保、エリア戦略としては地域新聞社で新たに津田沼支社及び市川支社を前倒し開設、ナショナルクライアントを新規開拓するためショッパー社で東京支社を前倒しで開設しております。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は3,457,147千円、経常利益は79,333千円、当期純利益は25,074千円となりました。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、「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 紙面内容の抜本的改革（紙面改革元年と位置づけ、「ちいき新聞」の全面リニューアル実施）
- ② ショッパー社の早期黒字化（赤字体質からの脱却、折込チラシ事業拡大、ちいき流へ変革）
- ③ 新商品及び新規事業開発の推進（行政関連、出版、ポスティング事業等の推進）
- ④ 従業員満足度の向上（とことん人を大切にするいい会社となり、更に業績を向上）
- 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）

平成28年8月期（第32期）においては、最重要課題として前連結会計年度にグループ化した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を進めてまいります。人材面では、地域新聞社にて採用及び育成を行った後、適時ショッパー社へ異動を行い、営業戦力の強化を図ります。また、上期中に地域新聞社で開発・運用している主要なITシステムをショッパー社に導入を致します。また、営業施策としては、旧さいたま大宮・上尾版のエリアを除く5版（5エリア）を3万部前後のエリアに細分化を進めていくとともに、現在のエリアカバー率（配布密度）50%を65%までに引き上げてまいります。また、引き合いが増加している折込チラシのニーズに対応するため、配送センターの開設を行う等、インフラの整備を進め、折込チラシ配布事業の拡大を図ってまいります。

地域新聞社においては、フリーペーパー市場の競争は更に激しさを増していることから、「紙面改革元年」と位置付け「ちいき新聞」の全面リニューアルを行ってまいります。「ちいきみんながイキイキする きっかけを 生む新聞に」というスローガンの下、上期にプレリニューアルを、

また下期に全面リニューアルを完成させることにより、商品価値を高め、他社との優位差別化を図っていきます。

また、主力事業である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、全売上高に占める新聞等発行事業のシェアを 52.9%（平成 27 年 8 月期）から、中長期的に 30% に低減させていきます。それを実現するために、新たな収益の柱として、行政関連事業やポスティング事業及び出版事業等の新規事業の育成を積極的に行ってまいります。

平成 29 年 8 月期（第 33 期）においては、ショッパー社では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、客数の増加を図っていきます。地域新聞社においては、全面リニューアルした「ちいき新聞」をインフラとして、各種商品（媒体）を単品として販売するのではなく、折込チラシ、WEB、出版、ポスティング等の良いところをつなぎ合わせ、相互連携することにより、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 30 年 8 月期（第 34 期）においては、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 400 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してまいります。加えて、新たな収益の柱としてポスティング、行政関連、出版、マーケティング等の事業化を確立致します。

これらの施策の結果として、平成 30 年 8 月期を最終年度とする中期経営計画では、売上高 50 億円を確保し、経常利益 3 億円の達成を目指します。

### （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

当連結会計年度につきましても、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。

当社グループにおいては、中長期的な事業展開として首都圏（1 都 3 県）の国道 16 号線沿線へ事業エリアを展開し、発行エリア（版）の拡大を考えております。特に子会社化したショッパー社の事業エリアであるさいたま県西部及び東京都下のエリアカバー率（配布密度）を上げてまいります。加えて、中期的な経営目標である売上高 50 億円、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するとともに、3 年後を目途に地域新聞社とショッパー社の経営統合を行い、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、

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。

以上より、通期の業績につきましては、売上高 4,021,760 千円(前年同期比 16.3%増)、経常利益 10,526 千円(前年同期比 86.7%減)、当期純利益 1,649 千円(前年同期比 93.4%減)を見込んでおります。

以 上