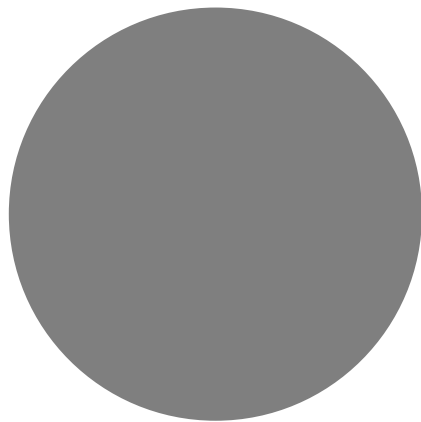


株式会社地域新聞社  
2018年8月期 決算説明会資料  
(JASDAQ:2164)

2018年10月22日開催

## 目次

- 2018年8月期決算 P 3
- 中期経営戦略の進捗 P 10
- 2019年8月期予測 P 16
- 直近のトピックス P 20

人の、地域の、役に立つということ

お客様の集客のために、共に知恵を絞る

ちいき新聞

ショッパー

2018年8月期決算

## 業績ハイライト

ちいき新聞

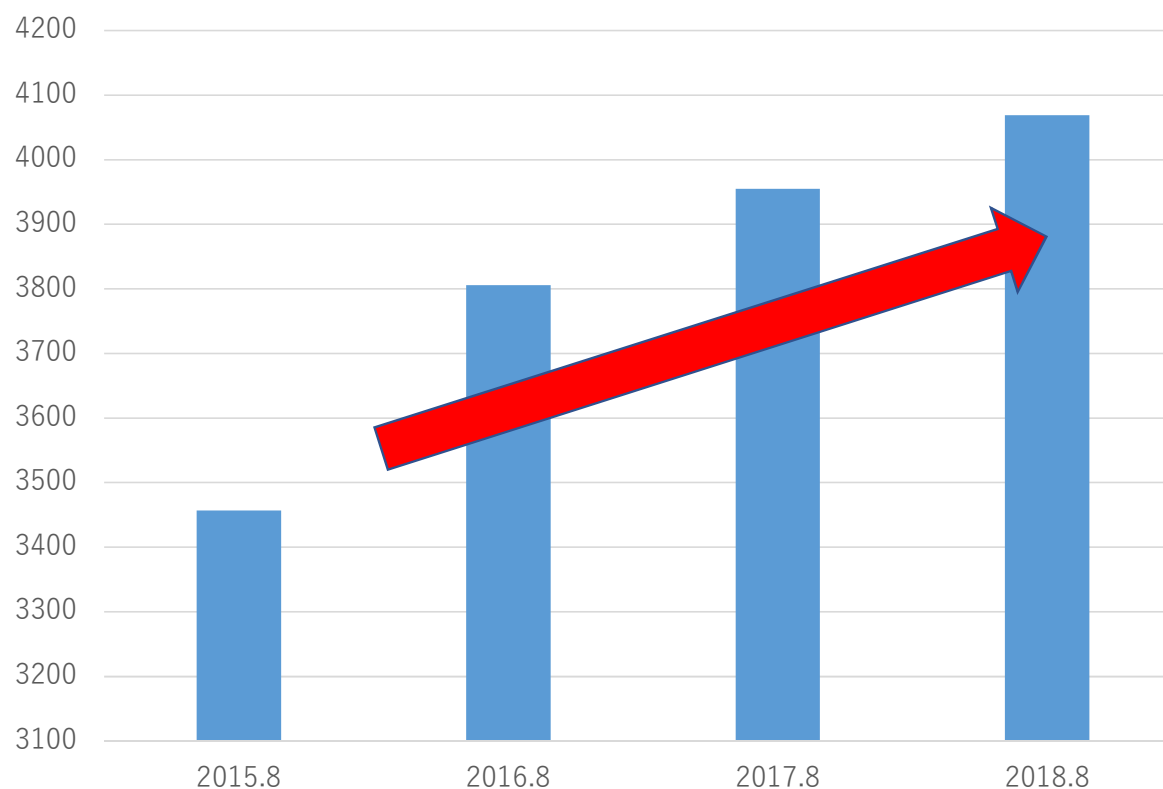
ショップ

### ①増収

M&A後、4期連続  
の増収を達成

売上高 **4,069百万円**  
(前期比 2.8%増)

連結売上高（単位：百万円）



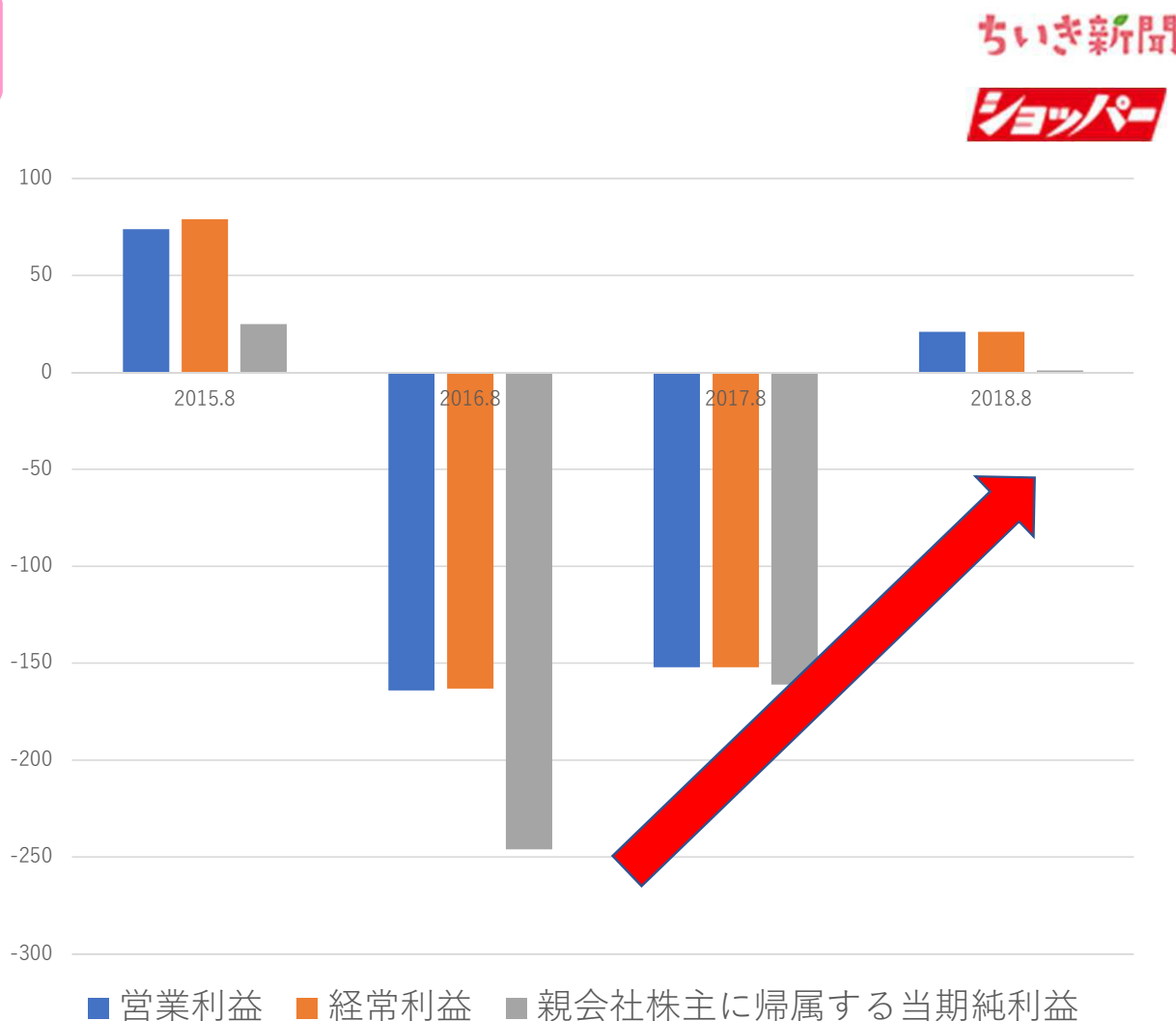
## 業績ハイライト

### ②連結黒字を達成

営業利益 **21百万円**  
(前期 営業損失 152百万円)

経常利益 **21百万円**  
(前期 経常損失 152百万円)

当期純利益 **1百万円**  
(前期 当期純損失 161百万円)



## 業績ハイライト

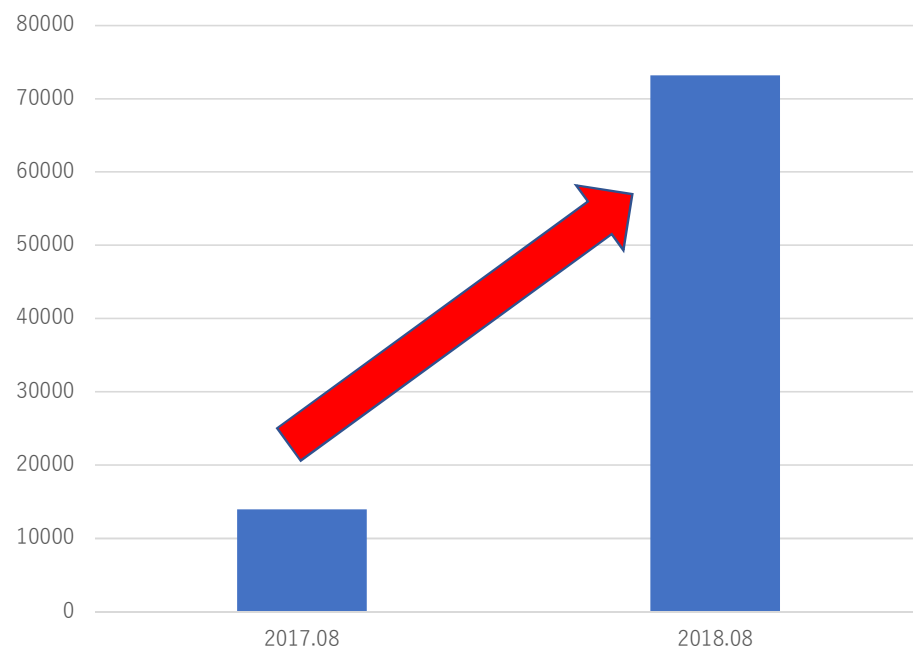
ちいき新聞

ショップ

### ③新規事業が順調に成長

求人媒体「happiness」の売上は前期比**5.2倍**に成長

happiness売上（単位：千円）



HP制作の売上は前期比**3倍**に成長

HP制作売上（単位：千円）





# 当期のトピック



大相撲八千代場所の主催

ちいぎ新聞

ショッパ

7 | ちいぎ新聞 商業版 2017.11.3

ちいぎの、こえが、みえるサイト 手帳型 526ページ 無料

## 号外 安心・安全なくらし特集

Contents

- ★ドッキリ体験談
- ★コシで不安を解消
- ★11月は製品安全点検月間
- ★読者プレゼント

**ベビー用品**  
走行中に車輪が外れるベビーカー、ベルトに不具合のあるチャイルドシートなど。

**介護用品**  
誤作動する介護用ベッド、事故の可能性があるポータブルトイレなど。

**生活雑貨**  
破損の恐れがあるシニア用のステッキ、ハンドルが外れるフライパンなど。

**アパレル**  
ミシン針が混入した可能性がある服、ヒールが取れる恐れのあるパンプスなど。

**身近に潜む リコールのリスク**

読者代表・依恵さんが聞く

ニュースなどでよく耳にする「リコール」。言葉は聞いたことがあるけれど実際はよく分からない...という人も多いはず。そこで、読者を代表して依恵さんに、リコールに関する疑問を経済産業省の担当官へ質問してもらいました!

**01** そもそもリコールとは何ですか?

読者代表 依恵理子さん(61歳)

私も「リコール」の対象になった製品を持っていたことがあるので、何となく理解はしていますが...。具体的に、リコールについて教えてください!

経済産業省 製品事故対策課 依恵さんへ

「リコール」の対象になった製品は、その製品が持つ危険性や、安全上の問題などから、メーカーが自主的に回収や修理を行うことを指します。これは、消費者の安全を守るための重要な措置です。

**02** リコール対象製品を使い続ける、どのような問題があるのですか?

製品の回収や修理が完了しないまま、危険な状態のまま使用し続けることで、重大な事故につながる可能性があります。また、製品の性能が低下し、寿命が短くなるなどの問題も発生します。

リコール企画の実施

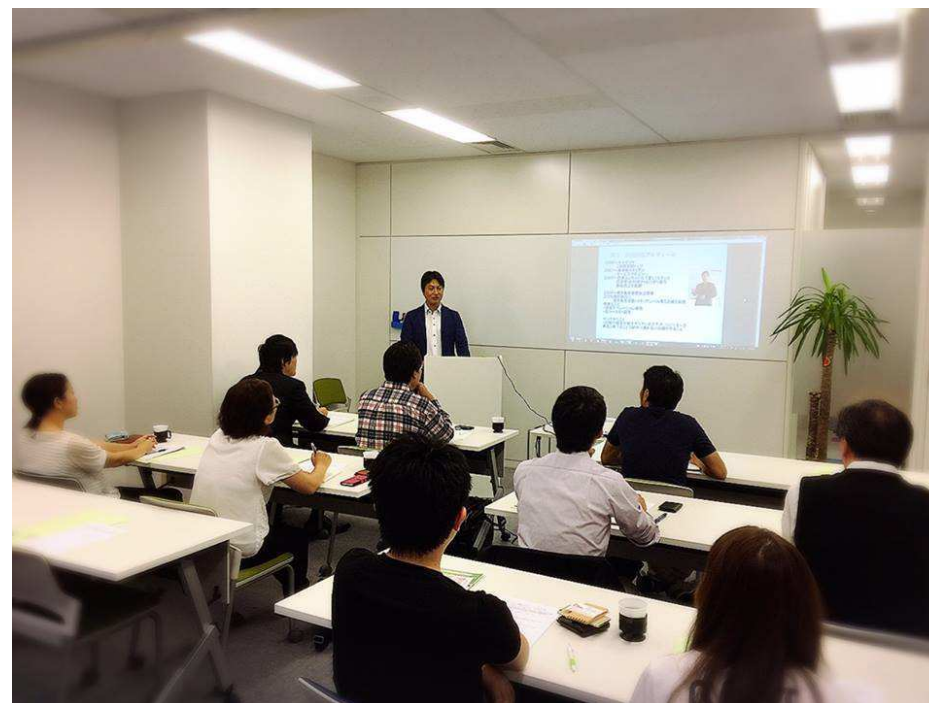
## 当期のトピック



動画制作サービスの開始

ちいき新聞

ショッパー



成果報酬型セミナー集客サービスの開始



## 2018年8月期業績振り返り

ちいき新聞

ショッパー

前期決算説明会の業績予想で掲げた、**売上高40億円突破、増収増益、黒字転換**を全て達成。  
売上高の伸びこそ計画に届かなかったが、利益率の改善が進み、筋肉質な経営へと変化している。

| (単位：百万円)        | 2017年8月期 | 2018年8月期 |      |        |       |      |        |                                           |
|-----------------|----------|----------|------|--------|-------|------|--------|-------------------------------------------|
|                 | 実績       | 実績       | 対前年  |        | 期首計画  | 対計画  |        |                                           |
|                 |          | 金額       | 増減額  | 増減率(%) |       | 金額   | 達成率(%) | 要因                                        |
| 売上高             | 3,955    | 4,069    | +114 | +2.8%  | 4,279 | ▲209 | 95.2%  | 折込チラシ配布事業、WEB事業が伸展するも新聞等発行事業が伸び悩み、計画値を下回る |
| 営業利益            | ▲152     | 21       | +173 | —      | 4     | +16  | 429.0% | 原価管理の徹底と販売管理費の適正化により利益率が向上                |
| 経常利益            | ▲152     | 21       | +173 | —      | 5     | +16  | 430.3% |                                           |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ▲161     | 1        | +163 | —      | ▲17   | +19  | —      | ショッパー社の経営改善が進み、連結での黒字に転換                  |



ちいき新聞

ショッパー

人の、地域の、役に立つということ

1軒1軒のお宅に、  
心を込めて情報を届ける

## 中期経営戦略の進捗状況

## 中期経営戦略の進捗状況

ちいぎ新聞

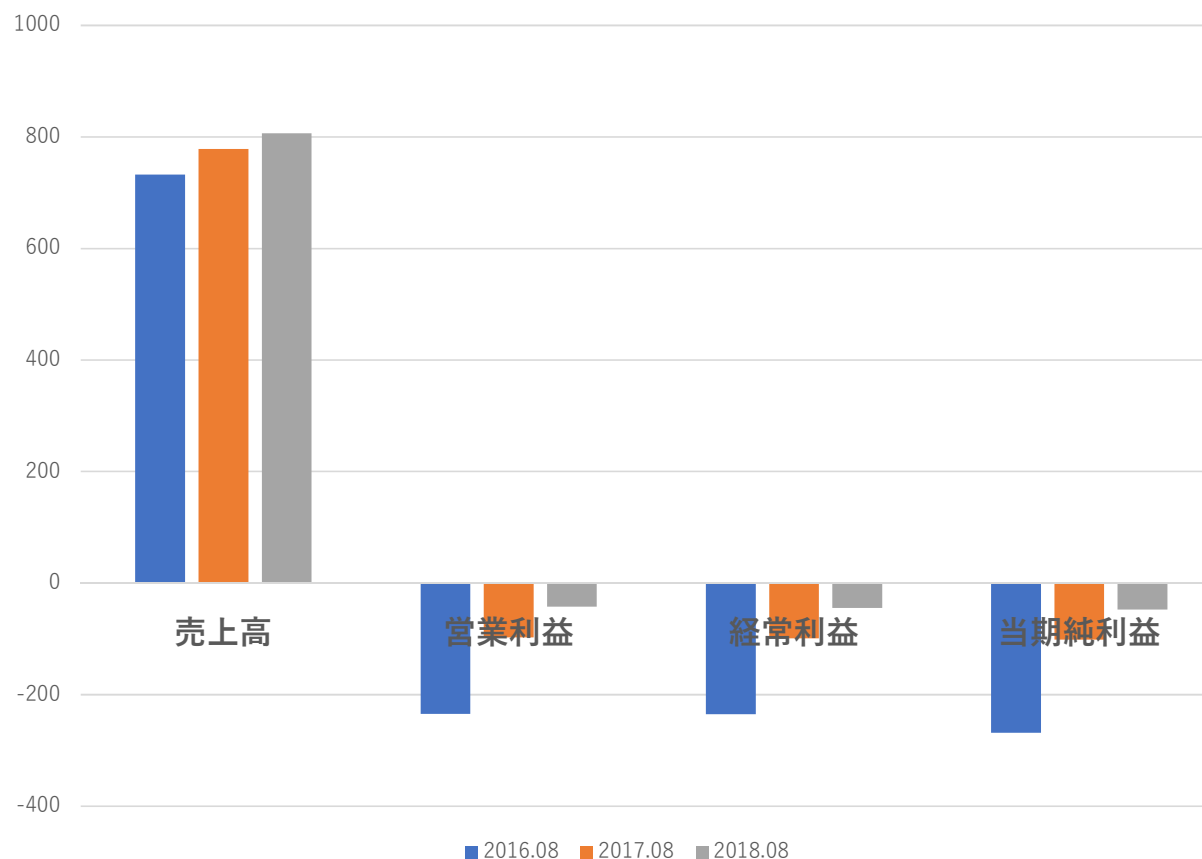
ショッパー

### 1. ショッパー社の早期黒字化

年々赤字幅は縮小傾向  
(当期年間**3度の単月黒字**  
を達成)

要因

- ①折込・チケット販売代理事業の売上拡大
- ②紙面の原価管理の徹底
- ③販売管理費の適正化



### 2. ソリューション営業の展開

- ・効果向上支援室にて、営業が様々なサービスを組み合わせて顧客に適切な提案ができるよう支援する施策を実行

#### ①ケーススタディによる社内勉強会の実施

ケーススタディを全社営業対象に実施。全員で提案内容を考え、良い提案を社内コラボで共有

#### ②CHI-SA（事例検索システム）

全社から集まった事例や提案資料を分類して検索できるシステムを構築

### 3. インフラの強化

#### ①Posmate Club

ポスマイトへの誕生日プレゼントの送付や共同作業場所の提供など  
試験的にポスマイトとのコミュニケーション強化策を打ち出し、  
継続率の向上を目指す

#### ②配送センターの自動化

配送センターの作業を自動化し、マンパワーに頼っていた  
作業の効率UPと外注費適正化に徐々に効果を発揮



## 4. 従業員満足度の向上

### ①働き方の多様化に合わせた規程の整備

- ・短時間勤務の適用範囲をお子さんの小学校卒業まで延長
- ・在宅勤務に関する規程の新設
- ・定年の年齢を満60歳から満65歳へ変更

### ②RPAを活用した生産性の向上

RPAを活用し、単純な入力作業や数値の集計作業などを機械化。  
労働時間の適正化と事務作業の負荷軽減による営業活動時間の  
確保に寄与

## 5. グループのシナジー最大化

### ①大相撲八千代場所

ショッパー社のチケット販売代理事業から繋がり、  
地域新聞社で大相撲八千代場所を主催

### ②ショッパー社でのWEB関連売上の伸展

地域新聞社のWEB事業部協力の下、チイコミや  
HP制作の売上が伸展



人の、地域の、役に立つということ  
読者に、新しい発見を

ちいき新聞

ショッパー

2019年8月期予想

## 当期の課題

ちいき新聞

ショップ

|   | 当期の課題       | 目標                                                                                                 |
|---|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | インフラの強化     | 当社事業活動の根幹であるインフラ（梱包・配送・配布）の体制を安定させ、売上増に対応できる仕組みとなるよう投資・強化していきます。                                   |
| 2 | 課題解決型営業の推進  | 自社で扱っている様々なメディア・サービス（チイコミ、ちいき新聞web、LINE@、HP制作、ハピネス、動画制作等）を組み合わせ、顧客へ最適な提案を行うことができるよう営業の教育を継続して行います。 |
| 3 | 柱となる新規事業の育成 | 現在伸展している新規事業（ハピネス、HP制作、成果報酬型サービス等）に経営資源を投下し、事業の柱として育成、中長期的には新聞等発行事業のシェアを30%程度まで下げていきます。            |

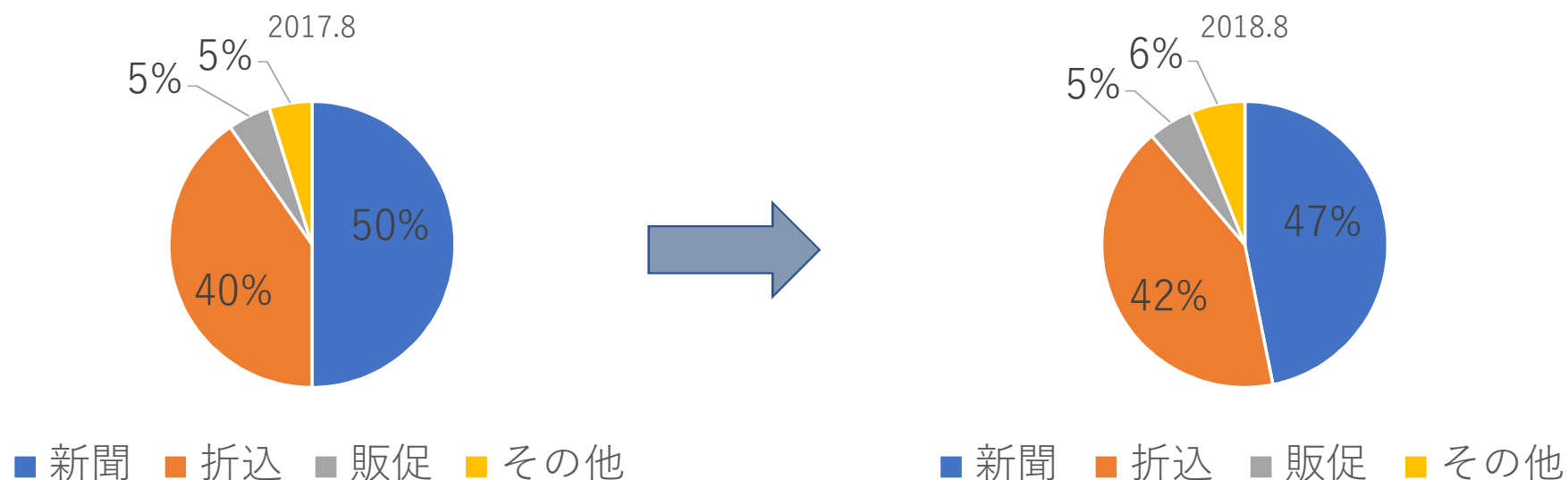
## 【参考】セグメント別売上シェア

ちいき新聞

ショップ

2018年8月期は折込チラシ配布事業・その他の事業が伸展し、新聞等発行事業のシェアが50%→47%へ低下

新規事業を柱として育て、中期的に新聞等発行事業のシェアを30%程度まで下げていきます



## 2019年8月期業績予想

ちいき新聞

ショップ

### 増収増益 経常利益前期比約2倍

| (単位：百万円) | 2018年8月期（連結） | 2019年8月期（連結）予想 |     |
|----------|--------------|----------------|-----|
|          |              | 金額             | 増減額 |
| 売上高      | 4,069        | 4,242          | 172 |
| 営業利益     | 21           | 18             | ▲2  |
| 経常利益     | 21           | 42             | 20  |
| 当期純利益    | 1            | 19             | 18  |



人の、地域の、役に立つということ

喜びを、お店で見つける

ちいき新聞

ショップ

直近のトピックス

## ピンクリボンフェスタの実施

2012年以降、毎年ショッピングモールに検診車を用意し、乳がん検診を気軽に受診できるイベント「ピンクリボンフェスタ」を実施しています。

今年は初の試みとして、世間で注目が高まりつつある「謎解きイベント」を自社で制作して、幅広い層に乳がんに関心を持っていただけるよう取り組んでいます。

地域新聞社主催

# ピンクリボンフェスタ 2018 開催

広めよう、この想い  
大切な人  
話したくなる  
乳がんのこと

|    |           |          |
|----|-----------|----------|
| 日時 | イオンモール春日部 | 10/13(土) |
|    | イオンモール柏   | 10/20(土) |
|    | ユニモちはら台   | 10/27(土) |

ピンクリボンの  
秘宝をさがせ!

ショッピングセンターに眠る

お買いもの好きのお姫さまが  
ショッピングセンターのあちこちに  
宝ものをかくしたんだって!  
さあさあ、4つの謎をといて、  
お姫さまの宝ものを見つけよう!

参加  
無料

リアル謎解き宝探し



## 業者紹介サービスの本格スタート

10月より業者紹介サービス第1弾として「ちいき新聞の外壁塗装」がスタートしました。

厳格な審査をクリアした優良な業者を読者に無料で紹介するサービス。

業者は紹介数に応じて「**成果報酬**」で費用がかかるため、新聞広告や折込チラシ等の「固定課金」のサービスと比較して利用しやすくなっています。

今後、サービスの質を高め、ジャンルを広げることで、地域の優れた企業・サービスを住民が享受できる仕組みとしていくことを目指します。



ちいぎ新聞

ショッパー

## お問合せ先

株式会社地域新聞社

管理本部 三島崇史

TEL 047-420-0303

email: [mishima@chiikinews.co.jp](mailto:mishima@chiikinews.co.jp)

HP: <https://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なされるようお願い致します。