株式会社地域新聞社
2021年8月期（第37期）
決算説明会資料
（JASDAQ : 2164）

2021年10月22日開催

目次

・2021年８月期(第37期）決算報告　P３
・財務の状況　P12
・中期経営戦略の進捗状況　P16
・2022年８月期（第38期）業績予測　P27

2021年8月期（第37期）決算報告

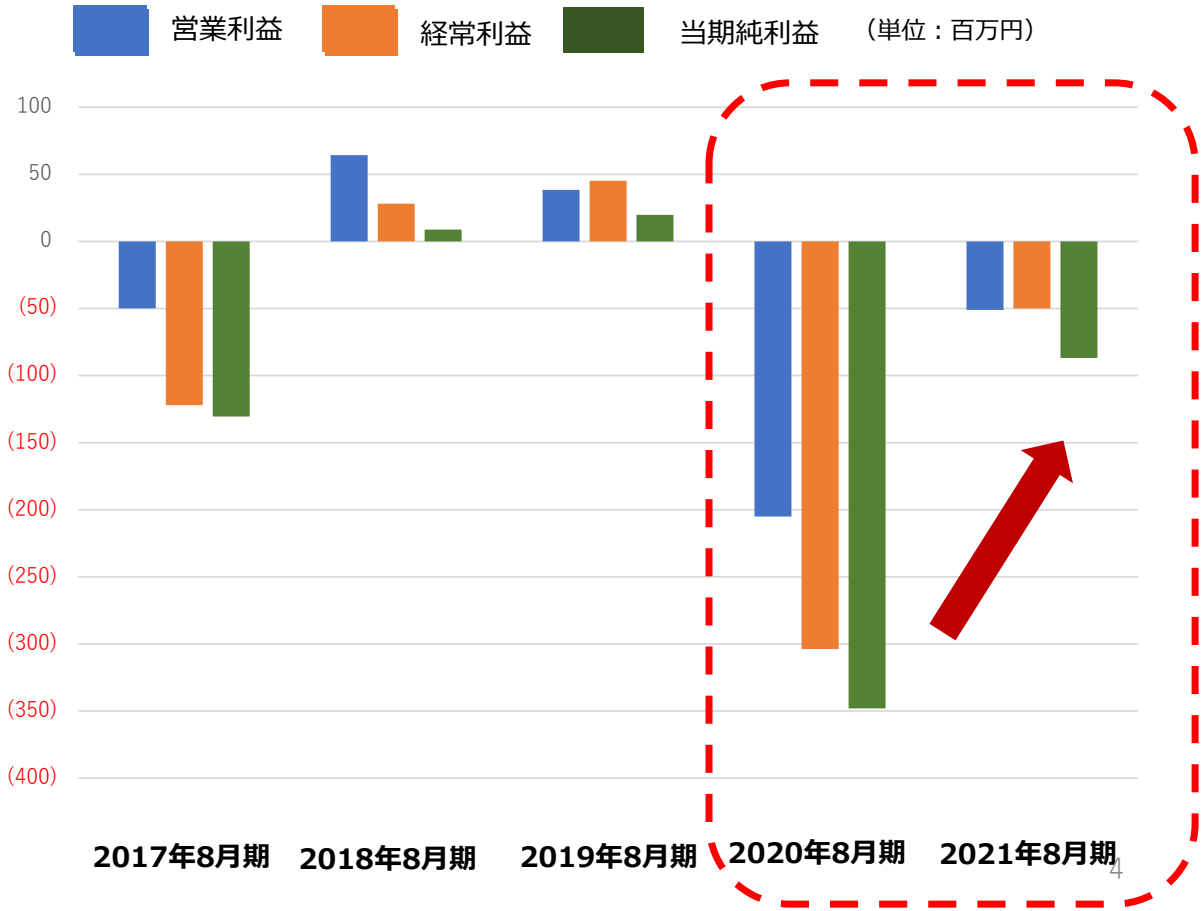
業績ハイライト

新型コロナウイルスの影響を受けながらも2020年8月期比で大幅収益改善

営業損失　**▲51百万円**
（前期比　153百万円改善）

経常利益　**▲50百万円**
（前期比　253百万円改善）

当期純利益　**▲86百万円**
（前期比　261百万円改善）

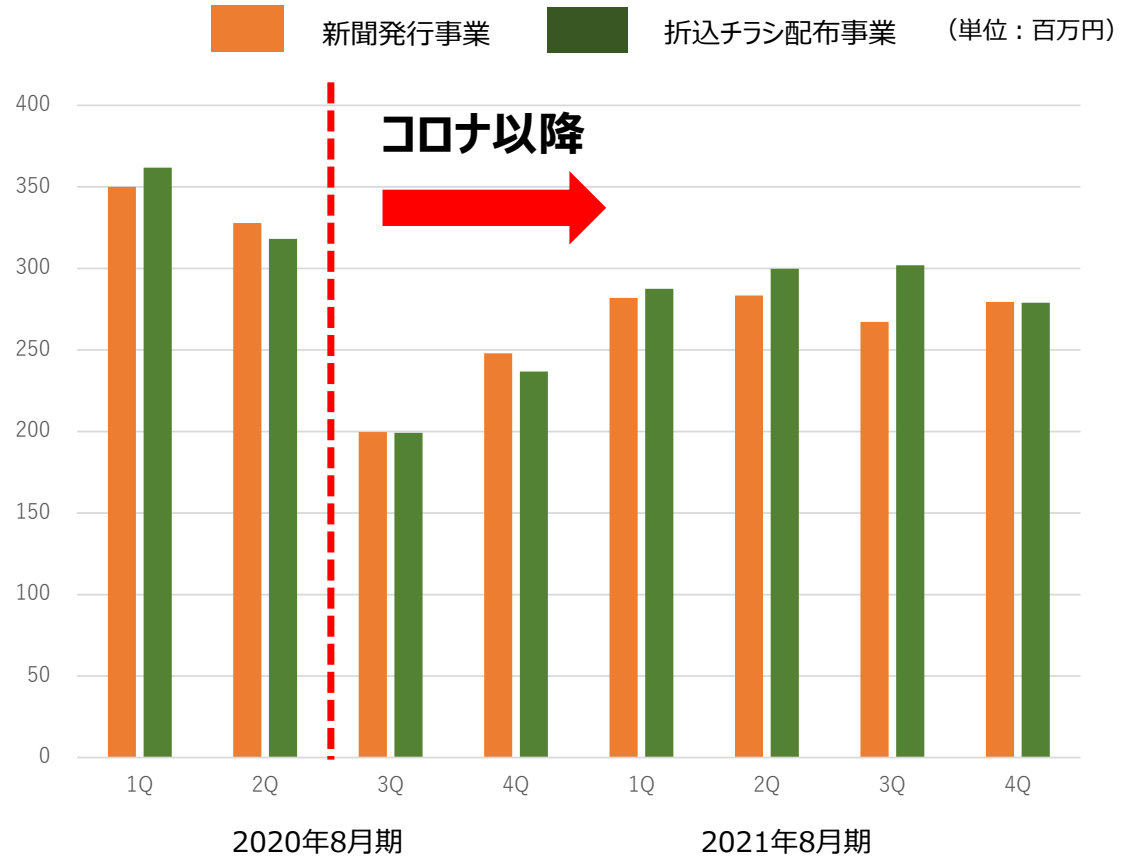


業績ハイライト

改善要因①　コア事業の売上回復

地域新聞社コア事業の
①新聞発行事業
②折込チラシ配布事業

緊急事態宣言の影響等は
残る局面がありましたが
コロナ前の80%水準まで
売上が回復



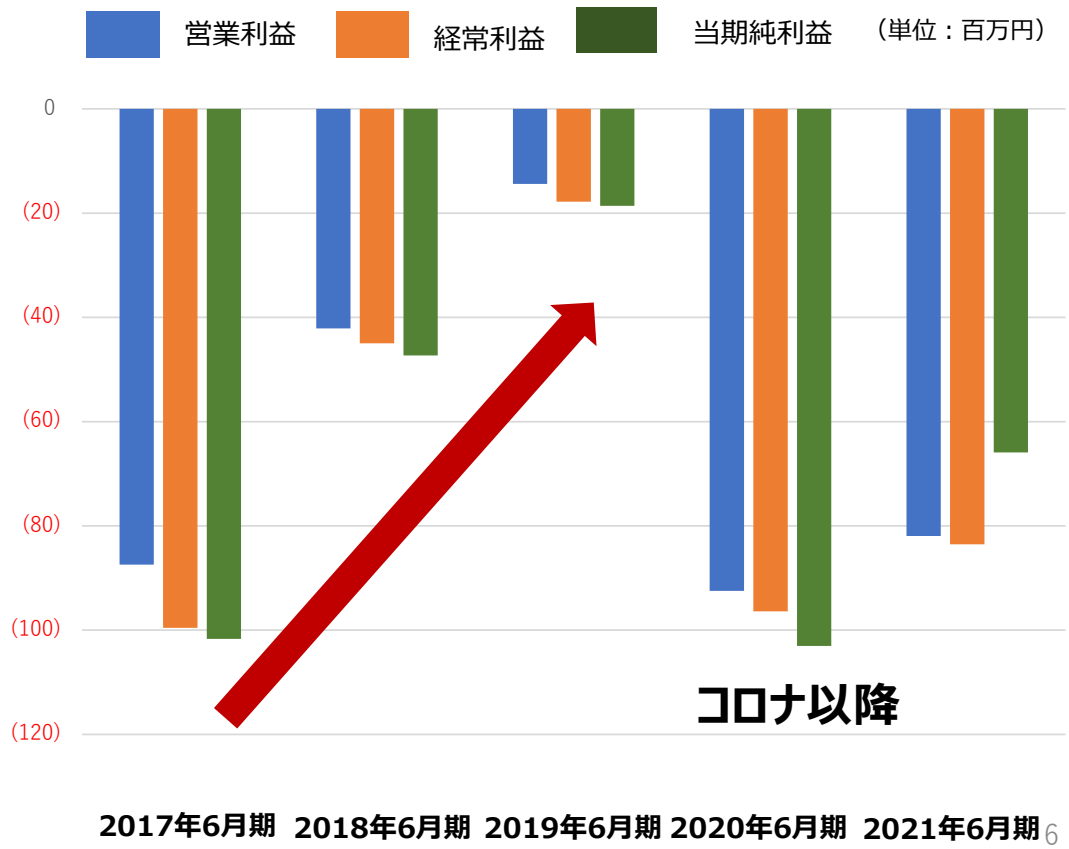
業績ハイライト

改善要因②　不採算事業の見直し

新型コロナの影響もあり
ショッパー社の業績回復は難しいと判断
2021年2月の発行にて解散

保険代理事業を売却により
当期純利益は▲65百万円
と当初見込みより赤字幅を圧縮
しました

ショッパー社　業績推移



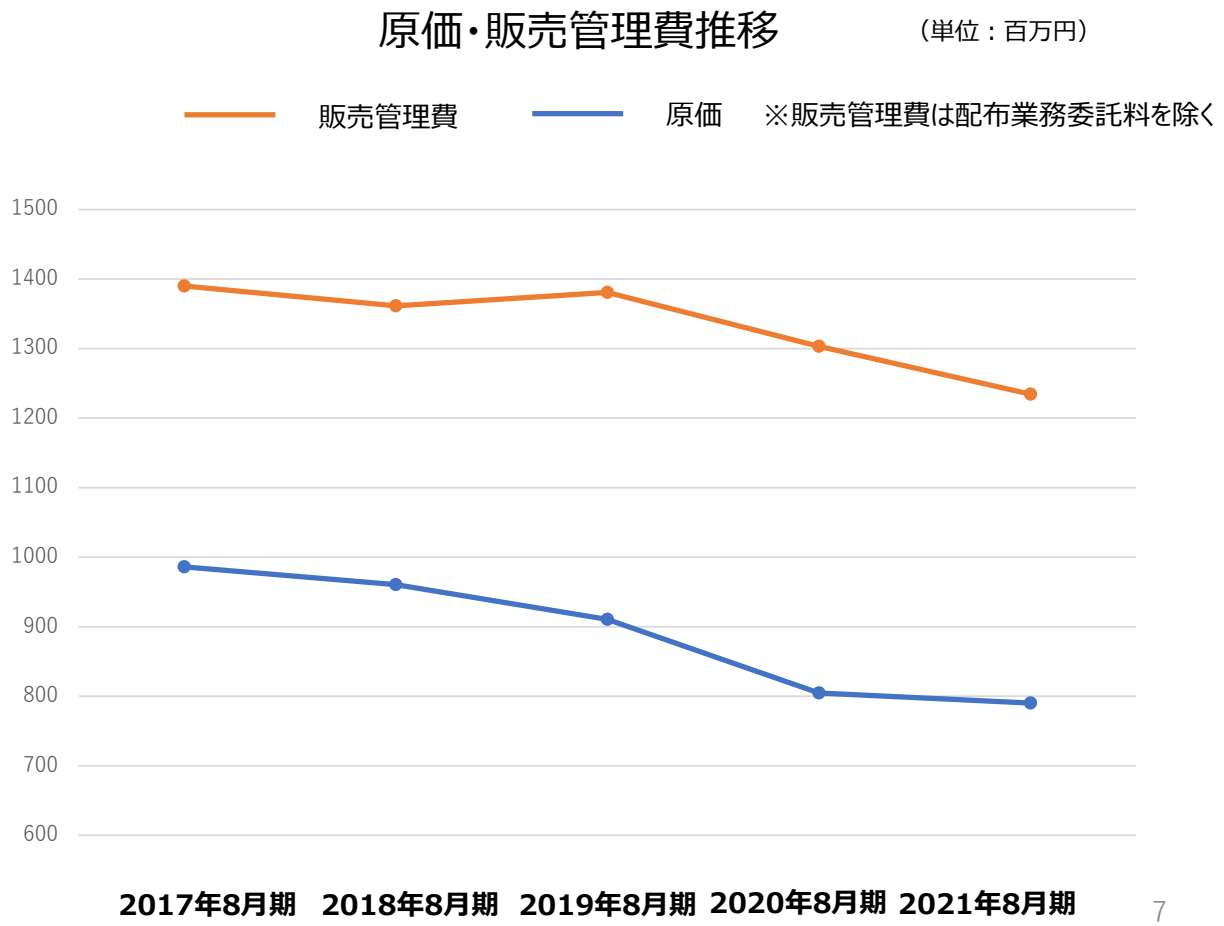
業績ハイライト

改善要因③　コスト適正化

原価　790百万円
前年比　98.1%

販売管理費　1,234百万円
前年比　94.7%

①用紙の価格交渉
②配布エリア見直し
③埼玉エリアの自社配送化
④本社機能移転
　上記により原価販管費が適正化



21年8月期トピック①

コミュニティサイト「チイコミ」をリニューアル
事業者・ユーザー、両者の利便性を向上

コロナ禍での飲食店応援キャンペーン
「#地域のお店守り隊」を実施

21年8月期トピック②

千葉県内農家の直送野菜定期便｜ちいき新聞

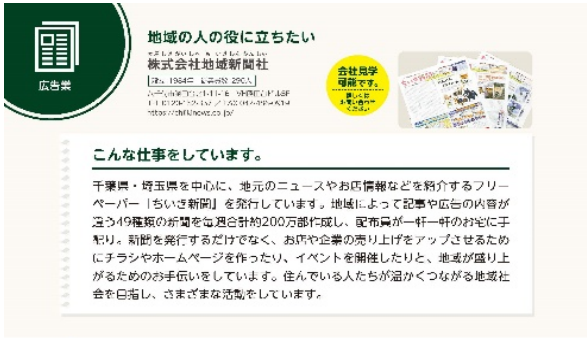
ちいき新聞の直送おやさい

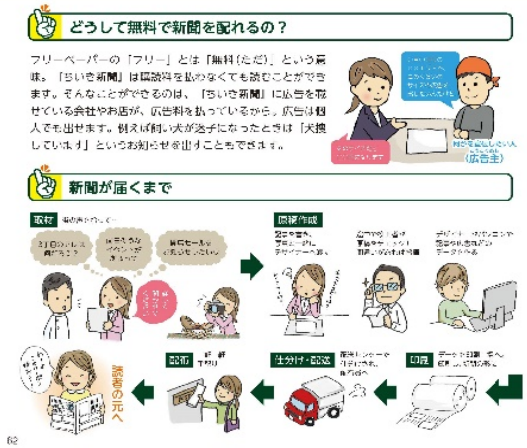
BtoBtoC事業

千葉県内農家の有機野菜定期宅配サービス
「ちいき新聞の直送おやさい」がスタート

10軒の
農家様と契約

21年8月期トピック③





千葉県内

163校

約25,000名の
中学2年生へ寄贈

中学生向けキャリア教育副読本「発見たんけん千葉県」を発行

2021年8月期業績振り返り

Chi-iki

2021年8月期は単体での予測を開示しておりませんでしたが、前期比での増収及び経費の適正化を推進したことにより赤字幅は大きく圧縮することができました。

（単位：百万円）	2020年8月期	2021年8月期			
	実績	実績	対前年		要因
	金額	金額	増減額	増減率（%）	
売上高	2,674	**2,788**	114	4.3%	2020年8月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響による休刊があったため、売上実績は上回る
営業利益	▲205	**▲51**	153	-	原価管理の徹底と販売管理費のコントロールを行い利益率が改善
経常利益	▲303	**▲50**	253	-	
当期純利益	▲348	**▲86**	261	-	

財務の状況

財務の状況

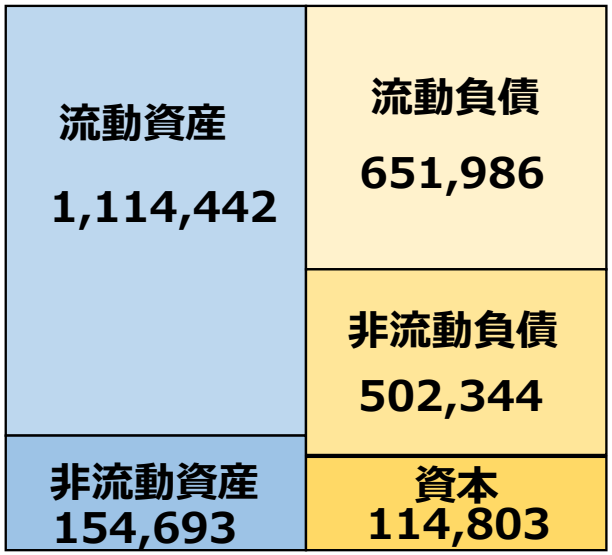
貸借対照表

Chi-iki

総資産は増加するも自己資本比率は悪化、業績改善により立て直しをはかる

2020年8月末

（千円）

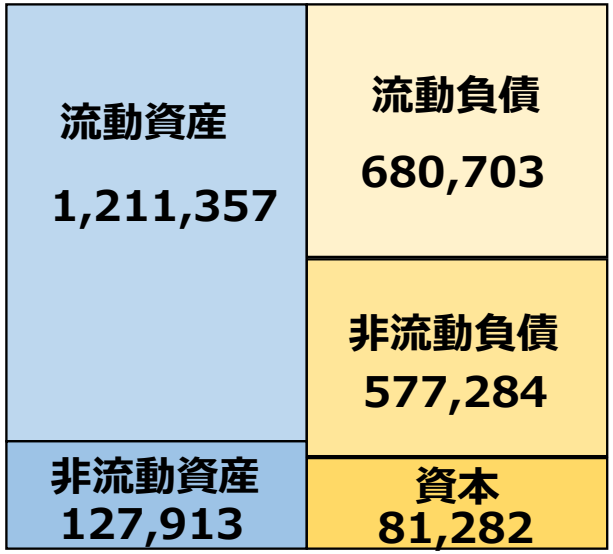


総資産　1,269,135

資本比率　9.04%

2021年8月末

（千円）



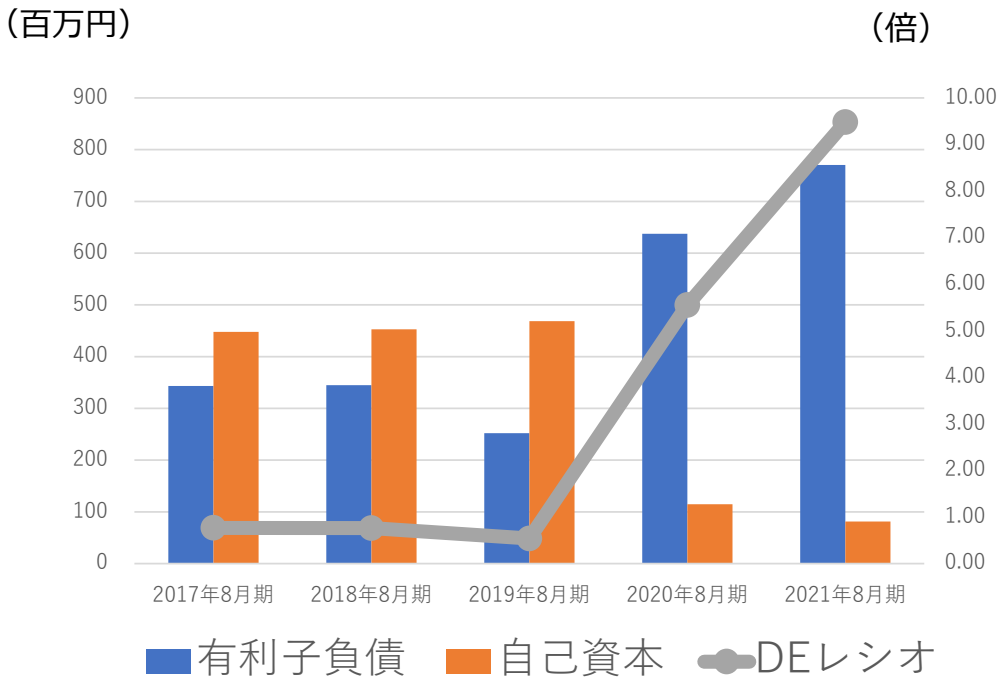
総資産　1,339,271

資本比率　6.06%

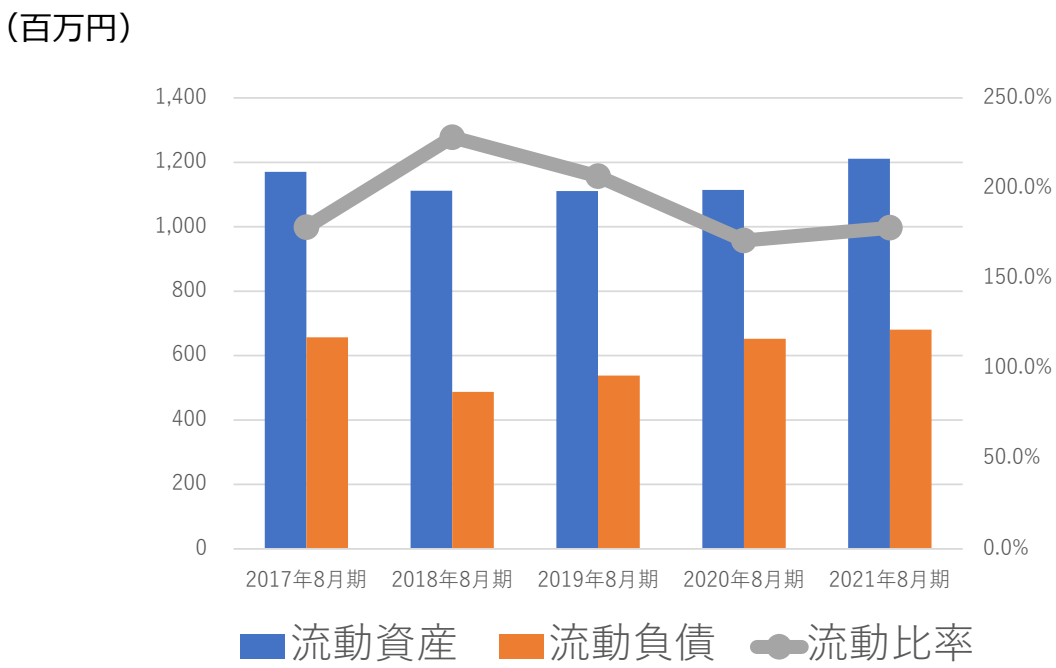
財務の状況

有利子負債が増加しているものの、流動比率は保っており資金繰りは問題ない状況

DEレシオ（有利子負債÷自己資本）



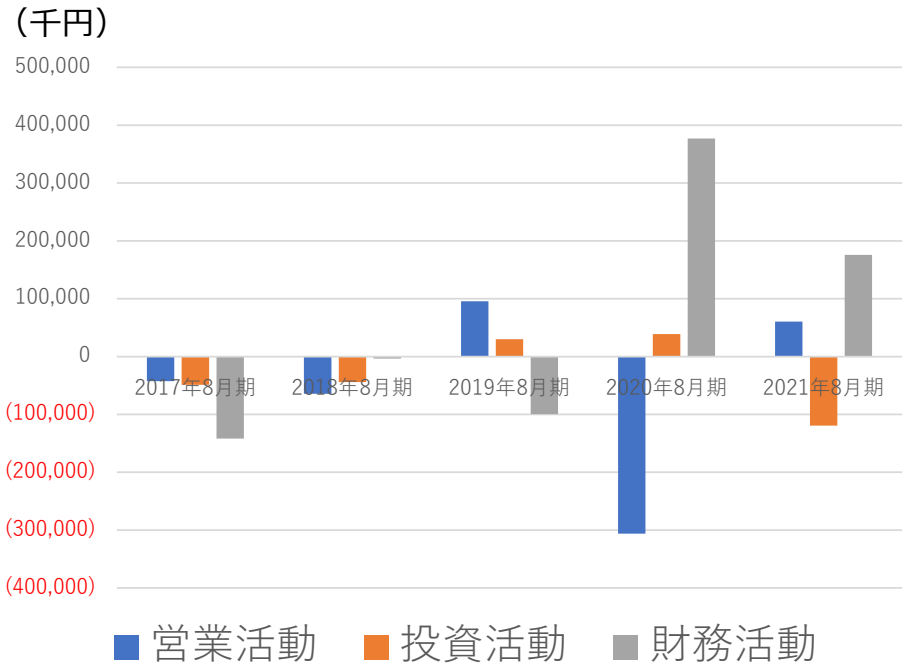
流動比率（流動資産÷流動負債）



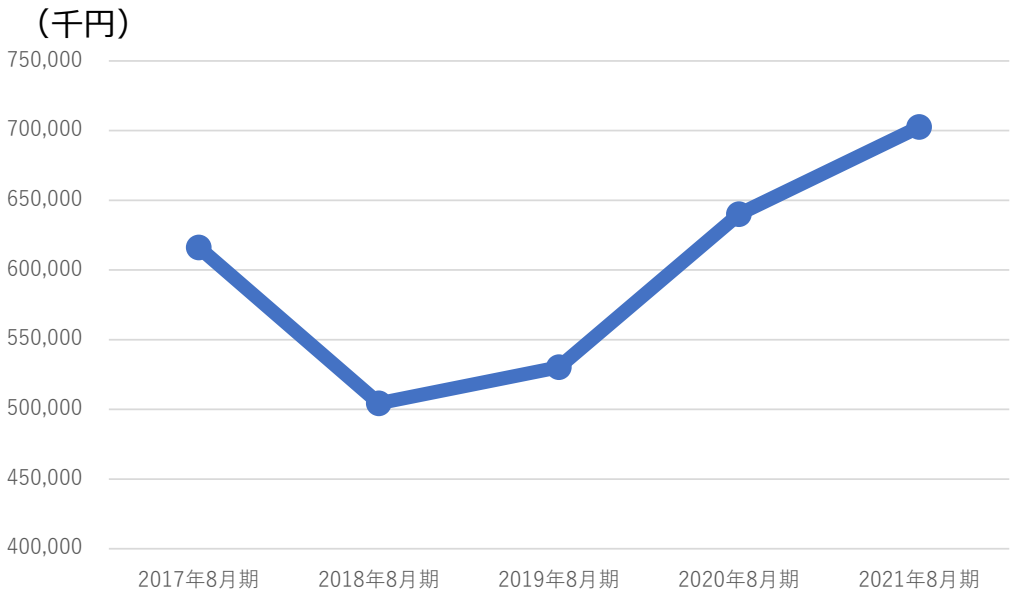
財務の状況

営業活動によるキャッシュ・フローの良化、現金及び現金同等物の期末残高は増加
黒字転換により営業活動のキャッシュ・フローの改善を図ります

キャッシュ・フロー推移



現金及び現金同等物の期末残高



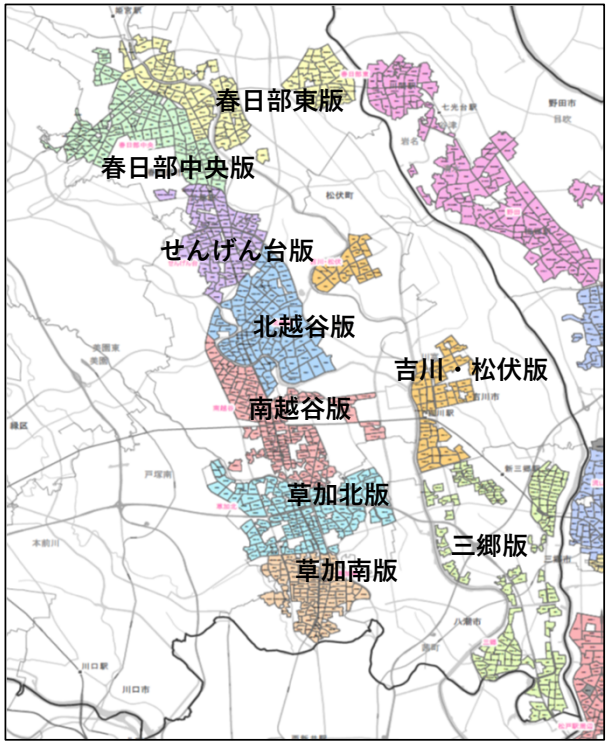
※2020年8月期までは連結ベース、2021年8月期は単体

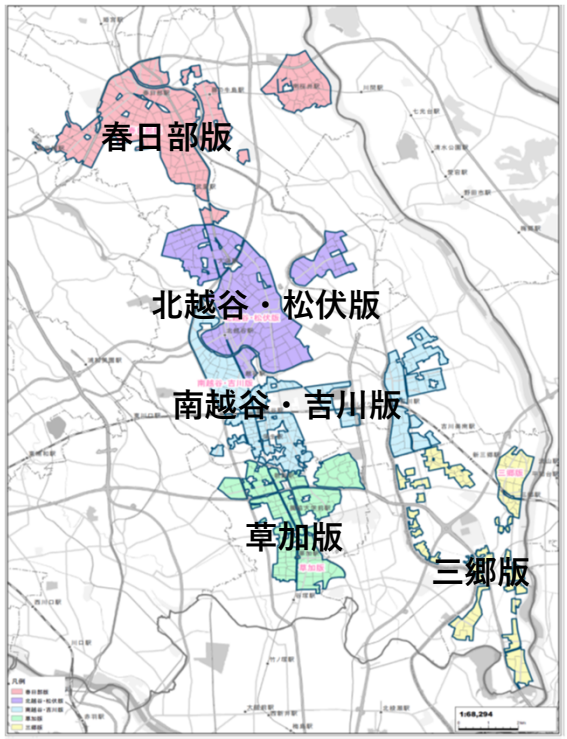
中期経営戦略の進捗状況

中期経営戦略の進捗状況

1．収益獲得が見込めるエリアへの人的資源及び資金を集中

顧客の需要を元に配布地域を見直し埼玉エリアで6月より版再編を実施
発行号ごとの利益率改善を目指します





埼玉エリアを9エリアから
5エリアへ再編

中期経営戦略の進捗状況

2．収益獲得が見込める領域への人的資源及び資金を集中

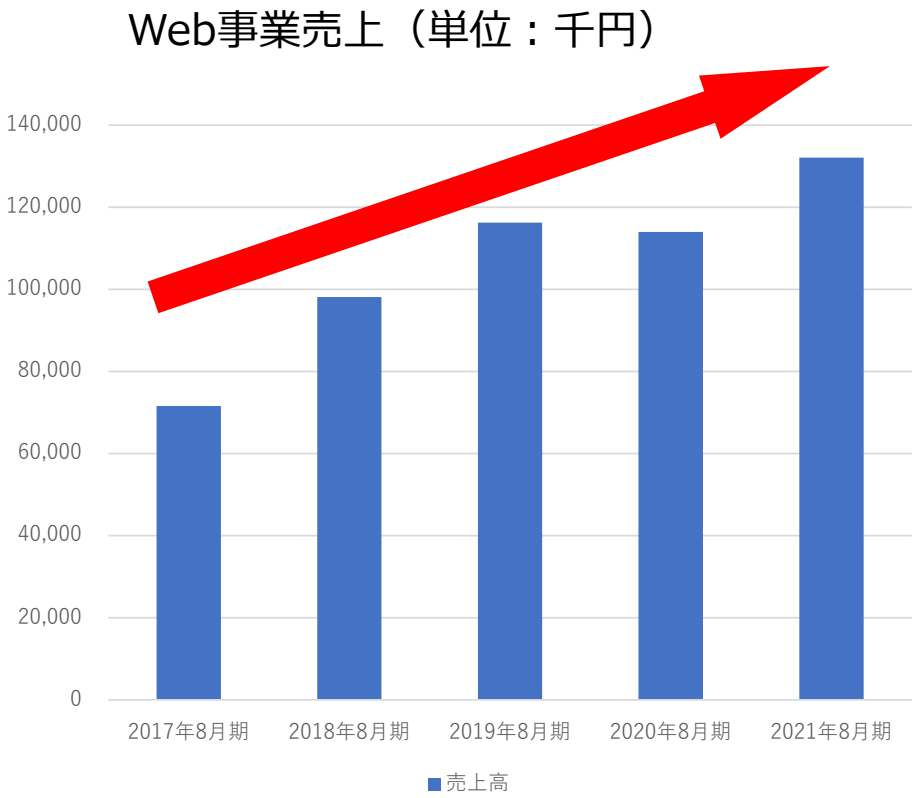
Web事業

（1）**チイコミ**リニューアルにより顧客単価増
（2）**LINE**公式アカウントの代理販売業
（3）**HP**制作等他Web商材も伸展させ
WEB事業全体の成長を加速

【今後の成長施策】
①チイコミリニューアルの強化
②営業体制の強化
③Web関連新商品の開発

チイコミ!タイアップ記事
Googleストリートビュー

位置情報を活用する広告「スマぴた」



中期経営戦略の進捗状況

３．収益獲得が見込めるエリアへの人的資源及び資金を集中

BtoG事業

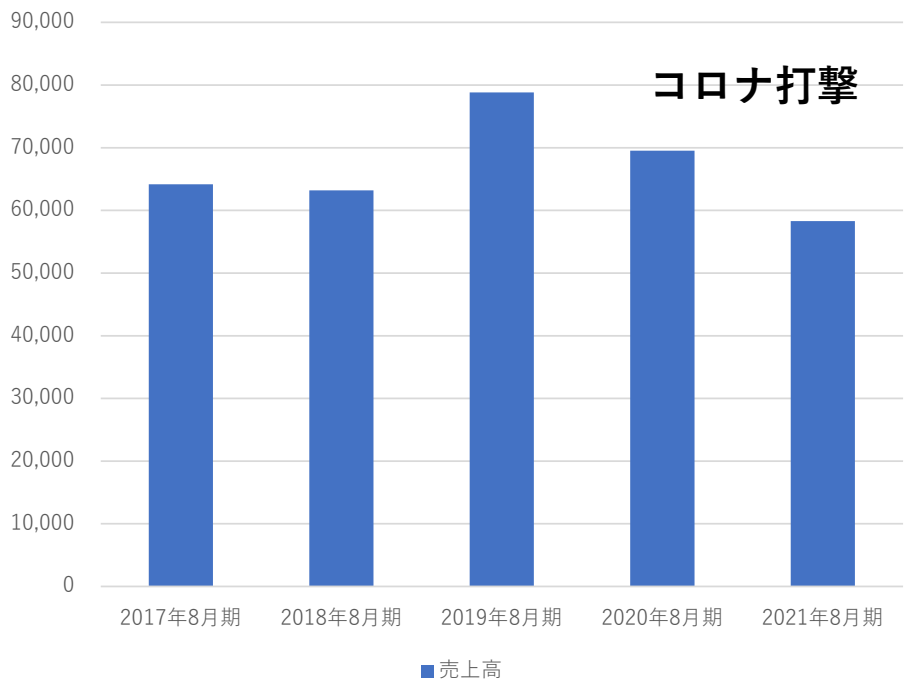
新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり
新規案件の受注が進まず。
営業窓口を営業拠点に割り振り、関係構築の
強化を図っています。

【今後の成長施策】
①協定を起点とした関係強化
②ポスティングのノウハウを生かすための
　体制強化

地域見守り隊、災害時情報提供体制
地域密着ESG、SDGs

経営理念「人の役に立つ」実践の場

行政関連売上（単位：千円）



中期経営戦略の進捗状況

４．収益獲得が見込めるエリアへの人的資源及び資金を集中

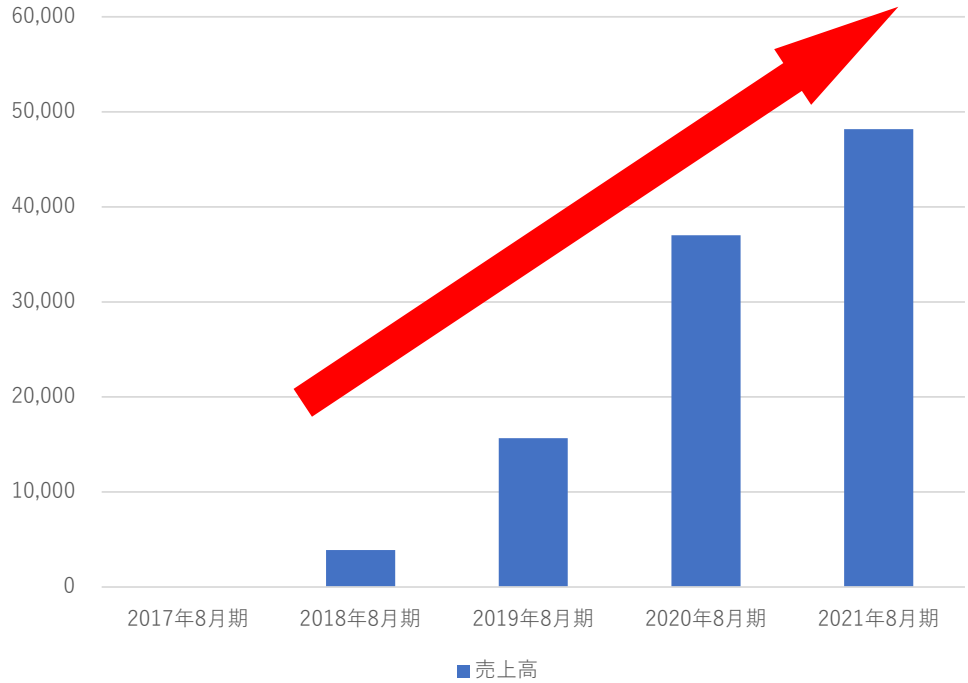
マッチング事業

「ちいき新聞の〇〇」を冠し、ちいき新聞のお手伝いシリーズとして、現在8ジャンルを展開。読者のニーズをつかみ、大きく成長。

【今後の成長施策】
①対象ジャンルの拡大
②社内体制の整備

＜現ジャンル＞
①外壁塗装　②外構エクステリア
③解体　④不動産査定
⑤シロアリ駆除　⑥リフォーム
⑦お野菜　⑧介護施設紹介

マッチング事業売上（単位：千円）



中期経営戦略の進捗状況

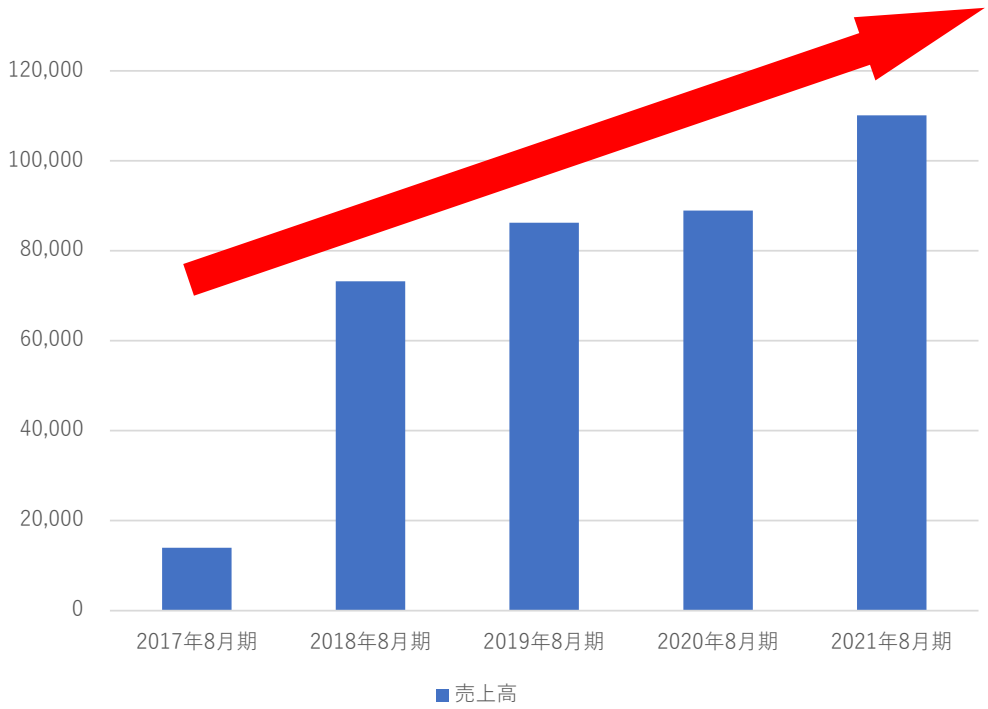
5．収益獲得が見込めるエリアへの人的資源及び資金を集中

HR事業

求人媒体**「happiness」**は事業部内人員体制の強化と新エリアでの発行拡大により売上を順調に進展

【今後の成長施策】
①発行エリア・発行頻度の拡大
②Web商材強化
③人材紹介、派遣事業検討

求人媒体事業売上（単位：千円）



中期経営戦略の進捗状況

6．マーケティング機能の強化
「インサイドセールスチーム」の発足

（1）**SNS広告**を活用した顧客獲得
チラシ折込を中心に休眠・新規顧客の発掘に寄与

（2）**ウェビナー**の開催による潜在顧客発掘
販促に関する無料ウェビナーを開催し
販促ニーズを持つ潜在顧客を発掘

（3）**インサイドセールスチーム**の発足
テレアポ、問い合わせの一次対応により
営業活動の効率化に寄与
発足初年度から社内目標数値を達成

中期経営戦略の進捗状況

７．受注窓口の拡大及び他社サービスとの連携

（1）**ラクスル社様**との受注システムとの連携開始（2021年2月）
「ちいき新聞」への**折込窓口**が強化

（2）**RPAテクノロジーズ社様**との業務提携を締結（2021年4月）
中小中堅企業への**定型業務のRPA化**を目的とした業務提携

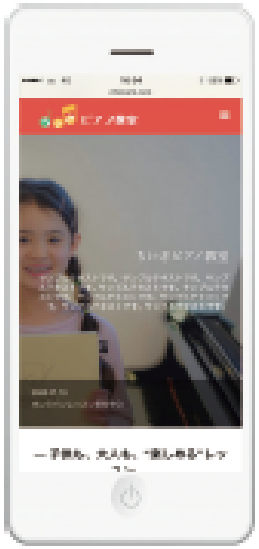
（3）**ポストウェイ社様**と業務支援契約を締結（2021年7月）
「ショッパー」の発行を引き継ぐポストウェイとフリーペーパー・チラシ配布のノウハウを共有する業務支援契約を締結

中期経営戦略の進捗状況

８．デジタルトランスフォーメーション（DX)の強化

社内でデジタルトランスフォーメーション（DX）を生かした事業を検討する
プロジェクトチームを発足

Web領域における
役に立つ、楽しい新規事業の
開発を目指し現在進行中



９．コスト適正化

主に以下施策を実行しました

（１）用紙の価格交渉による**印刷原価**適正化
（２）埼玉発行エリアでの自社配送による
　　発送運送費適正化
（３）本社機能の移転による**地代家賃**適正化

１０．資金調達

（1）金融機関からの資金調達
金融機関各行と協議し、適宜借入を計画的に実行

（2）**新株発行**による資金調達
2021年5月に払込完了、当面の必要資金確保

（3）**新株予約権**発行による資金調達
現在も進行中

JPX
東証JASDAQ上場

Chiiki

2022年8月期（第38期）業績予想

2022年8月期業績予想

Chi-iki

コア事業の利益率改善、ノンコア事業の成長スピードを加速し売上を回復
通期での黒字転換にコミットしていきます

（単位：百万円）	2021年8月期	2022年8月期予想	
	金額	金額	対前期増減額
売上高	2,788	**2,892**	104
営業利益	▲51	**16**	67
経常利益	▲50	**10**	60
当期純利益	▲86	**8**	94

2022年8月期業績予想

【重点施策】

１．コア事業強化による安定収益確保

コア事業である新聞発行事業・折込チラシ配布事業の顧客数回復を図ります

①**Webマーケティング**及び**インサイドセールス**の強化
引き合い数を現状の1.5倍に増加させる

②**営業力強化**、顧客ポートフォリオの実施
広域営業部隊の設置
引き合い案件の受注率を5%向上させる

③**GiS**を提供する人員の強化
受注件数増、併配の増加による折込単価増

2022年8月期業績予想

【重点施策】

２．求人事業、人材紹介事業などHR事業領域の拡大

成長領域へのリソース集中投下

ノンコア事業の中でも成長が見込まれる領域への
経営資源投下による成長スピードアップを図ります

①HR事業領域

求人媒体「Happiness」を全18版に拡大、WEB版の展開強化、
マッチング事業の検討、イベント開催等

②マッチング事業領域

現在展開中の「ちいき新聞のお手伝い」シリーズの対象ジャンル拡大

③中小企業・中堅企業支援（BtoB事業）

RPAなどのテクノロジー経営支援・業務支援

2022年8月期業績予想

【重点施策】

３．徹底的なコスト適正化

事業の品質を担保しながらコストの適正化を実施し利益率の改善を図ります

①**紙質**や**配送方法**適宜見直しによる原価・販売管理費の適正化
②**事業拠点**統廃合の検討
③**新卒採用**を通年採用へ切り替えることによるコンサルティングフィー適正化

2022年8月期業績予想

【重点施策】

４． Web事業の販売力強化

デジタル領域の売上構成比を高めるための動きを加速

①販売担当責任者を配置
②SEO対策&**コンテンツカ**強化にて継続率7%向上
③中長期的なシェア拡大のため、
超地域密着情報プラットフォーム
としての再構築を図る

2022年8月期業績予想

【重点施策】

5．行政案件の受託増と社会課題解決（BtoG）

行政機関との関係を強化し、**社会課題の解決**について連携を図ります

①キャリア教育副教材**「お仕事!発見たんけん千葉県」**の対象エリア拡大
②各自治体との協定締結等による関係強化

6．市場から見た企業価値向上と資金調達

①**IR・PR**の強化
②資金調達による財務基盤安定化

中長期の展望

New Company Logo

私とあなたの真ん中に

Chiiki

地域新聞社

2021年10月1日に
リブランディングを実施
「地域の人と人をつなぎ
あたたかい地域社会を創る」
をブランドミッションに掲げました

「Chiiki」の3つの「i」を人に見立て、
人と人とのつながりを未来に向かって広げていこうという想いを込めています。

お問合せ先

株式会社　地域新聞社
管理本部　松川真士
TEL 047-420-0303
email: matsukawa@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。