

2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画（新規）

2021年10月13日

上場会社名 株式会社 地域新聞社

（コード番号 2164）

（URL <https://www.chiikinews.co.jp/>）

問合せ先 代表者氏名 代表取締役社長 山田 旬

責任者名 取締役管理本部本部長 松川 真士

TEL. 047-485-1107

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）

当事業年度における我が国経済は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響が長期化している一方で、政府・自治体による各種施策の実施やワクチン接種の加速を受け、徐々に持ち直しの動きがみられました。しかしながら、夏場の感染急拡大により緊急事態宣言及び蔓延防止措置の延長が続き、経済活動の再開にブレーキがかかっています。また、個人消費におきましても、引き続き外出自粛ムードが続いており、消費活動の回復は限定的なものとなっております。

当社の属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、WEBやSNSをはじめとした広告媒体の多様化により、顧客の獲得や価格競争など、依然として厳しい経営環境が続いております。また、主要クライアントである地元の中小店舗は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を大きく受け、販促活動に力を割けない状態が続いております。このような状況の下、当社の基盤事業である新聞等発行事業は、2021年8月末現在で、3県45エリアで45版を発行、週間の発行部数は約201万部となりました。

当社の新聞等発行事業におきましては、緊急事態宣言及び蔓延防止措置の延長を受けて出稿のキャンセルが発生しており、売上が伸び悩んでおります。紙面企画の好評により取引が拡大しましたが、イベント開催等が見送られることでの販促需要減少の影響を埋めきれず、2021年6月～8月の売上は予算比98%程度に留まっております（前年同期比では112%）。今後は2021年9月より紙面の紙質を変更し、収益性の向上を図るとともに、ブランディング・顧客ポートフォリオなど広告効果を高める仕組みを構築することにより媒体価値を高め広告効果を最大化し収益力を高めまいります。

折込チラシ配布事業におきましては、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することができております。新型コロナウイルスの感染拡大の影響による取引量の減少傾向は改善してきておりましたが、緊急事態宣言及び蔓延防止措置の延長によるイベント延期・自粛の影響は折込チラシ配布事業の方がさらに大きく、2021年6月～8月の売上は予算比93%程度と見込みを下回りました（前年同期比では117%）。今後はSNS広告等を活用して新規顧客の獲得を増やし、業績の改善を図ってまいります。

その他事業につきましては、新規事業開発や、WEB事業、マッチング事業（業者紹介サービス事業）、求人媒体事業といったノンコア事業に経営資源を投下し、育成を図っております。WEB事業につきましては2020年10月に実施したコミュニティサイト「チイコミ！」のリニューアルによ

り、取引単価の向上を図っております。また、WEB 商材の販売を加速させるべく社内組織体制を整備しております。求人媒体事業につきましては求人媒体「Happiness」が堅調に売上を伸ばしており、発行回数増によるさらなる成長を見込んでおります。業者紹介サービスにつきましては、現在 8 ジャンルの展開で順調に成長をしており、2021 年 5 月より千葉県内の農家で採れた有機野菜セットを定期的に届ける「ちいき新聞の直送おやさい」を展開しております。「ちいき新聞の直送おやさい」は当該事業で初の月額サービスとなっており、事業展開の幅が広がっております。同サービスにつきましては今後、更にサービスの質を向上させつつ、対象ジャンルを広げていく方針であります。

以上の結果、当事業年度における売上高は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響は依然としてあるものの新聞発行业務において取引が拡大したことにより、2,788,407 千円(前期比 104.3%)と増加いたしました。また、販売費及び一般管理費の圧縮及び助成金収入及び売上高の増加が影響し経常損失は 50,020 千円(前期は経常損失 303,862 千円)、当期純損失は 86,869 千円(前期は当期純損失 348,106 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、「地域の人と人をつなぎ、あたたかい地域社会を創る」ことをミッションとし、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、次の六つを掲げました。

- ① コア事業強化による安定収益確保
- 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
- ③ 徹底的なコスト削減
- ④ WEB 事業の販売力強化
- ⑤ 行政案件の受託増と社会課題解決
- ⑥ 市場から見た企業価値向上と資金調達

2022 年 8 月期(第 38 期)においては、最重要課題として業績の黒字化を目指し、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況の解消又は改善を図ります。コア事業強化による安定収益確保のため、WEB マーケティング及びインサイドセールスを強化し、引き合い数を現在の 1.5 倍に増加させます。さらに、引き合い案件の受注率を 5%向上すべく、営業人員に対する研修を定期的で開催することで営業力を強化、受け持つ顧客のポートフォリオを実施し、千葉県全域への出稿など大きな予算獲得を目指す広域営業部隊を設置するなど、広告主の予算や要望に合った提案が可能になる体制を築きます。また、コロナ禍においても安定収益を生んできたチラシの折込についても、広告主から好評をいただいている「おりぴた」(GIS による効果的な折込エリアの提案)を提供する人員を増加することで、より早く、より正確なエリア提案で受注件数を増やすだけでなく、単独ポスティングに近いサービスである“併配”の増加により、折込単価増、売上増を実現します。

ノンコア事業においては、現在伸びている事業に人的資源を投下することで柱となる事業への育成を進めます。求人事業においては求人専門媒体「Happiness」を全 18 版へと拡大し、売上のさらなる拡大を図ります。成長領域であるマッチング事業は取り扱いジャンルを増やしており、2021

年5月からは初のサブスクリプションサービス「ちいき新聞の直送おやさい」をスタートし、提供形態も広げながら事業の成長スピード加速を図っております。その他、WEB事業ではコミュニティサイト「チイコミ」のコンテンツ充実を図り、ユーザーを増やしていくことで掲載店舗を増加させていきます。また、セグメント媒体事業として2021年5月に発行し好評を得た中学校向け副教材「発見たんけん千葉県」を発行エリア・対象を広げ、新たな収益源として伸ばしていきます。

また、経費の適正化施策として2021年9月よりフリーペーパー「ちいき新聞」の用紙を変更し、コア事業の利益率向上を図っております。資本政策の面では金融機関からの資金調達及び新株予約権行使による資金調達等を継続して実施し、財務基盤の安定化に努めてまいります。

これらの施策により、2022年8月期においては、新聞等発行事業1,139百万円、折込チラシ配布事業1,177百万円、販売促進総合支援事業226百万円、その他事業350百万円の売上を見込んでおります。

2023年8月期（第39期）においては、「ちいき新聞」のリニューアルによるユーザーの増加、それに伴う広告効果の向上を図り、コア事業の売上増を図ります。また、WEB事業については2022年8月期に「チイコミ」の収益を最大化させる新規事業、デジタルトランスフォーメーション（DX）を活用した事業を準備し、事業としてスタートさせます。さらに成果報酬事業、求人媒体事業については人的資源の投資、システム化による成長スピード加速を図り、事業の柱としての育成を進めます。

これらの施策により、2023年8月期においては、新聞等発行事業1,161百万円、折込チラシ配布事業1,190百万円、販売促進総合支援事業250百万円、その他事業407百万円の売上を目指しております。

2024年8月期（第40期）においては、コア事業の新聞等発行事業・折込チラシ配布事業については、営業活動の最適化を図りながら安定収益を確保し、ノンコア事業については、投資を行った新規事業の収益化、WEB事業、求人・HR事業、マッチング事業の成長スピード加速による事業構成比率向上を目指します。

これらの施策により、2024年8月期においては、新聞等発行事業1,190百万円、折込チラシ配布事業1,225百万円、販売促進総合支援事業277百万円、その他事業457百万円の売上を目指し、3か年の集大成として、売上高3,149百万円、経常利益74百万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

当社は、コア事業強化による安定収益確保、WEB事業・求人事業・マッチング事業（業者紹介サービス事業）をはじめとしたノンコア事業の拡大により経営状況の改善、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況の解消又は改善を考えております。

以上のような施策を行ってまいりますが、2022年8月期の業績につきましては、新型コロナウイルスの終息見込みが不安定であること、成長領域、事業の柱として育成を見込んでいる新規事業への投資を積極的に実施していくことから売上高2,892,300千円（前年同期比3.7%増）、経常利益10,111千円（前年同期の経常損失50,020千円）、当期純利益は8,083千円（前年同期の当期純損失86,869千円）を見込んでおります。

2. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2021年8月期 (実績)	2,788	▲51	▲50	▲86
2022年8月期 (予想)	2,892	16	10	8
2023年8月期 (目標)	3,009	52	46	28
2024年8月期 (目標)	3,149	80	74	44

以上