

Briefing Transcription

|| 個人投資家向け IR 説明会文字起こし ||

株式会社地域新聞社

2164 東証グロース市場 サービス業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 10 月 17 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 個人投資家向け IR 説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ IR 説明	03

■ 個人投資家向け IR 説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2024 年 2 月に新代表として代表取締役社長の細谷佳津年氏が就任、同社が潜在的に持つアセット(フリーペーパー事業における 2,500 名近い配送スタッフ、174 万世帯のカバー、6 万人の読者とのインタラクティブなつながり、7,000 社との取引、5 拠点 40 エリアの営業網、130 人の地域ライター、制作・校閲力、配送網)に光をあて企業価値の再定義を推進、2025 年 8 月期は投資を先行しつつも利益が大幅に増加、再成長軌道に乗ったことが確認できている。
- ・ これらのアセット活用による 2 つの戦略(アライアンスによって千葉県内から県外/県外から県内へと価値を橋渡しする「シーパワー戦略」、千葉県内で価値循環を図る「ランドパワー戦略」)を進め、アライアンスでは 3Q の 23 百万円から 4Q に 85 百万円の受注を急激に積み上げ、累計 165 百万円まで実績が上がりつつあり、誌面ペルソナデータベース×AI 活用、クラウドファンディング×記事、地域共創プラットフォームなどの新機軸も矢継ぎ早に打ち出している。
- ・ 足もとでは、奨学金返済支援サービスも絡んだ人材紹介ビジネスである「奨学金バンク」の構想も発表された。企業から支払われる紹介料の一部が求職者の奨学金返済原資に回る従来にないモデルがスタートする。(千葉県の)企業が地域新聞社と株式を交換することで事業承継をスムーズに進める地域共創プラットフォームでは、元オーナー社長が譲り渡す企業の黄金株を保有して、自身の経営理念や方針を貫けるよう、重要な経営判断に対して拒否権を行使できる仕組みもバージョンアップされた。この仕組みは、文化放送主催「中小企業ビジネス & イノベーションアワード 2025」にてネクストヒーロー賞(次の時代の大きく飛躍しそうな社に贈られる賞)を受賞している。
- ・ 2025 年 8 月期の業績は、営業損益の黒字転換が明確化した。オペレーティングレバレッジが発揮されやすい収益構造を背景に生産性向上が顕著に表れた格好となる。2026 年 8 月期は、売上高で前期比 11.0% 増の 3,500 百万円が見込まれている。予想の開示は売上高のみとなる。「Strategic Plan」に基づき進めてきた各種施策が次の成長フェーズへ移行するにあたり、先行投資や M&A も絡んでくるための開示手法であろうが、再成長シナリオに変化は感じられない。
- ・ 1:2 の株式分割と株主優待の拡充も発表しているとともに、従業員からの声を受けての募集新株予約権も発行しており、株価を意識した動きが明確化している点も特筆事項となる。
- ・ 将来株価のイメージには、新機軸がもう一段形になった後に発表されるであろう中期経営計画が待たれるところであるが、初動からは数年後の数億円の利益が想定される状況にはあり、グロースの上場基準になるであろう時価総額 100 億円を意識することになろう。現状の時価総額は約 24 億円となる。

株式会社地域新聞社
2164 東証グロース市場 サービス業

2025 年 10 月 17 日 (金)

■ 出演者

株式会社地域新聞社
代表取締役社長

細谷 佳津年様

IR 説明



■地域新聞社 細谷様

皆さま、こんにちは。本日は、株式会社地域新聞社のオンライン説明会をご覧いただき、誠にありがとうございます。代表を務めております細谷でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

CONTENTS	01	会社概要
	02	新しいビジネスモデル 人材紹介ビジネス
	03	アセットと戦略
	04	これまでの取り組み
	05	【公表済】新型ビジネスモデル構想 ①ベルソナデータベース創出型モデル×AI ②地域共創プラットフォーム ③クラウドファンディング×記事
	06	Financials
	07	アドバイザリーボード

※ベルソナデータベースについては特許出願中【特願2025-114822】

それでは、早速本日の進行についてご案内いたします。

まず初めに会社概要をご説明し、その後、新しいビジネスモデルである人材紹介事業についてご紹介いたします。続いて「アセットと戦略」と題し、行政との取り組みや既存資産の価値向上に関する施策をご説明いたします。さらに、「これまでの取り組み」として掲げております 10 本のアクションプランについても触れさせていただきます。こちらは既にご案内済みの内容もございますが、新たな要素を加えて改めてご説明いたします。最後に、公表済みの新たなビジネスモデルに関する映像資料を 3 本ご覧いただきます。

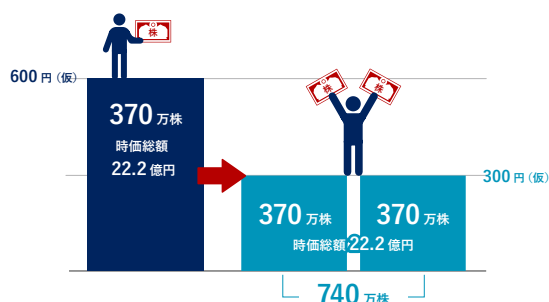
IR 説明

次に「地域共創プラットフォーム」についてご説明いたします。こちらについては、これまで十分にご紹介できていない部分があり、本日は改めて専用のスライドをご用意いたしました。その後、決算の内容「Financials」をご説明し、最後に「アドバイザリーボード」に関するご案内をいたします。

本日の説明は、新しいニュースを冒頭にお示しし、その後に各テーマを順を追ってご紹介する構成としております。こうした形で、皆さまに分かりやすくお伝えしてまいりたいと考えております。

00 TOPIX

直近コーポレートアクション～株式分割～

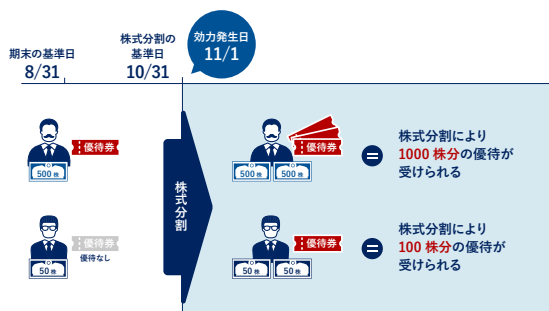


会社概要に入る前に、まず直近のコーポレートアクションについてご説明いたします。

当社は、先週 10 日 (金) に株式分割を公表いたしました。取締役会において決定したもので、現在発行済株式数 370 万株を 2 分割し、合計 740 万株とする内容です。

00 TOPIX

株主優待制度の実質拡充

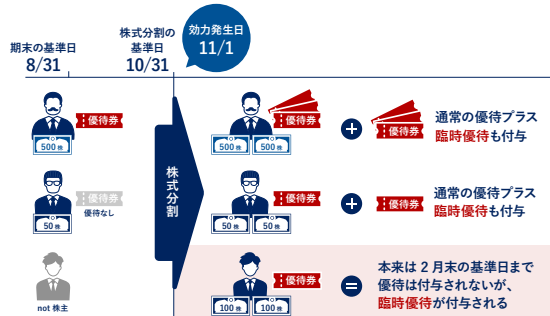


これに関連して、株主優待制度についてもご案内いたします。当社の優待制度は通常、2 月末と 8 月末の株主名簿に記載された株主の皆さまを対象に権利を認定しております。今回の分割により、例えば現在 500 株をお持ちの株主様は、分割後には 1000 株保有となります。その結果、従来の区分基準を変えずに、2 月末時点で 1000 株の優待を受けられることとなります。このように、株主優待制度のテーブル自体は変更せず、実質的には優待の拡充となる点をご理解いただければと存じます。

IR 説明

00 TOPIX

臨時優待 10/31 時点での株主に臨時優待を付与！



さらに、通常の 2 月末・8 月末の株主優待に加えて、今回新たに臨時の優待を実施することといたしました。今回の株式分割は 10 月 31 日を基準日とし、その翌日 11 月 1 日に株式を 2 分割するものです。この基準日に株主名簿を締めるにあたり、せっかくの機会ですので、10 月 31 日時点で株式を保有されている株主様を対象に、臨時で優待を進呈することといたしました。優待内容については、分割後の株数を基準として適用いたします。

00 TOPIX

地域新聞社の優待制度

保有株式数	通常優待 (2025 年 8 月末)	臨時優待 (10 月末)
100～999 株	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1 万円以上購入で 3,000 円引) × 3 枚 千葉県を中心に全 10 店舗で使える 割引券 (総額 1 万円分)	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1 万円以上購入で 3,000 円引) × 3 枚
1,000 株以上	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1 万円以上購入で 5,000 円引) × 3 枚 千葉県を中心に全 10 店舗で使える 割引券 (総額 1 万円分) ジェフ市原・千葉、ビッチ内練習 見学付き観戦チケット ※抽選で 10 組 20 名様	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1 万円以上購入で 5,000 円引) × 3 枚

通常の優待は 2 月末・8 月末を基準として実施しておりますが、今回の臨時優待では、e コマースで千葉県の名産品を組み合わせる購入できる特典をご用意いたしました。具体的には、100 株以上 1000 株未満を保有されている株主様には、1 万円以上のご購入で 3,000 円の割引券を 3 枚進呈いたします。また、1000 株以上を保有されている株主様には、同じく 1 万円以上のご購入で 5,000 円の割引券を 3 枚ご利用いただけます。

株式会社地域新聞社 | 2025 年 10 月 17 日 (金)
2164 東証グロース市場 サービス業

IR 説明



それでは、本来の章立てに沿いまして、会社概要をご説明いたします。

01 会社概要

会 社 名	株式会社地域新聞社
創 業	1984 年 8 月
所 在 地	千葉県八千代市
資 本 金	5 億 1,172 万 720 円
経 営 陣	細谷 佳津年 代表取締役 金箱 義明 取締役 松川 真士 取締役 齋藤 律子 取締役 田中 康郎 社外取締役 色部 文雄 社外監査役（常勤） 小泉 大輔 社外監査役（非常勤） 丸野 登紀子 社外監査役（非常勤）
従 業 員 数	従業員数 265 名
ポ ス メ イ ト [※]	約 2,500 名
契 約 ラ イ ター	約 140 名
株 主 数	1,216 名 - 3,018 名 (2024/7/28) (2025/9/31)

※ポスメイトとはフリーペーパー『ちいさ新聞』の配布を業務委託している配布員の呼称
※データ数字は 2025 年 10 月 1 日現在



株式会社地域新聞社は、創業から 42 年目を迎え、千葉県八千代市（人口約 20 万人）に本社を置く上場企業でございます。

01 会社概要

Strategic Plan IX



こちらは経営陣のメンバーです。上段の4名は執行取締役ですが、昨年より執行役員制度を正式に整備し、現在はこの6名の執行役員に経営を担っていただいております。当社は非常に若々しい組織であり、私の印象としても、メンバーは柔軟で前向き、さらにフットワークが軽い点が大きな特徴であると感じております。1年半ほど前に、私が社外取締役として関与させていただいた当時の印象を申し上げます。各役員がそれぞれの部署や所管を担っており、オーケストラに例えると、個々に楽器を演奏しているソロ活動のように見受けられました。

メンバーはそれぞれ強みや個性が異なり、それを活かしながら業務を進めていましたが、当時は横の連携というよりも、各自が任された範囲で活動している印象が強かったと記憶しています。本来、経営において重要なのは、オーケストラのように全体で調和し、1 + 1 が3にも10にもなるような相乗効果を生み出すことだと思います。その点で、私自身が外部から関与することでお力になれるのではないかと考えておりました。現在では、この経営メンバーが非常に高い頻度で、しかも濃密な議論を重ねながら、新たな取り組みを進めております。会社としても大きな変化を遂げていると感じております。

01 会社概要

Strategic Plan IX

経営理念

「人の役に立つ」

MISSION

地域の人と人をつなぎ、
あたたかい地域社会を創る

私たちは、日々の暮らしの中に、出会い・発見・感動を提供し、
それらが分かち合われ生まれる絆によって人が人を、人が地域を慈しむ社会を創ります。

当社の事業理念はご覧の通りでございます。経営理念とミッションについては、従業員に広く浸透しており、日々の業務において強く意識されていると感じております。

株式会社地域新聞社
2164 東証グロース市場 サービス業

2025 年 10 月 17 日 (金)

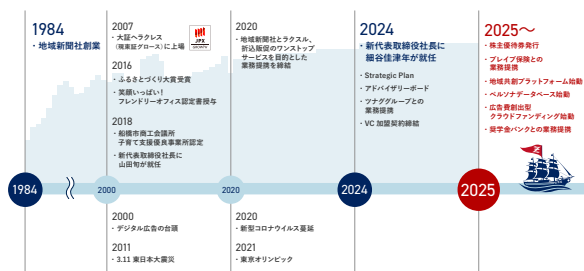
IR 説明

01 会社概要

Strategic Plan IX



創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼



当社は 1984 年に創業し、今年で 42 年目を迎えました。大きな節目としては 2007 年に上場を果たし、その後も事業基盤を拡充してまいりました。右側に記載の二つの取り組みは、私が代表に就任してからの 1 年 10 か月の間に進めてきた施策でございます。

01 会社概要

Strategic Plan IX



ちいき新聞とは

関東圏で毎週約 174 万部のフリーペーパーを発行地域の生活者に密着した情報を発信しターゲットエリアのカバー率は約 90% と高い配布率が特徴
折込チラシは地理統計情報と掛け合わせ約 500 世帯ごとの細かいセグメント配布が可能



また、当社が発行する「ちいき新聞」は、タブロイド版の地域情報誌として千葉県および茨城県の 174 万世帯に、週 1 回の頻度で無料配布しております。全国の世帯数が 5,000 万強と理解しておりますが、174 万世帯という規模は、単独で静岡県全体の世帯数を上回る規模となります。週 1 回、プッシュ型でこれだけの世帯に情報を届けられるというのは、非常に大きなインフラであると、私自身も就任当初に強く感じたところでございます。

01 会社概要

Strategic Plan IX



フリーペーパー事業のビジネスモデル

フリーペーパー「ちいき新聞」への広告掲載やチラシ折込を通して、広く地域住民への販促告知を行い、広告の製作や印刷、配布などの料金を収受するビジネスモデル



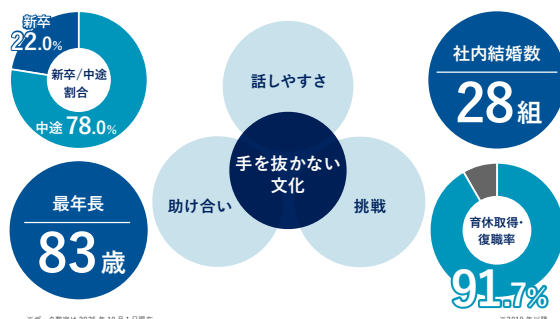
当社のビジネスモデルは非常に分かりやすいものです。地域情報誌を週 1 回、無料で各ご家庭にお届けし、その紙面や折込資料に掲載される広告料によって収益を得るという仕組みで成り立っております。クライアント様にとっては、地域に向けて告知を行う有効な手段となっています。

01 会社概要

Strategic Plan IX



風通しが良く働きやすい企業風土



次に、当社の企業風土について触れさせていただきます。これはあえてご紹介しているのですが、非常に特徴的であると感じております。当社には 260 名余りの社員が在籍しており、その中でご夫婦として勤務されている方が複数組いらっしゃいます。ある意味では、会社の雰囲気や働きやすさを示す一つのバロメーターになっているのではないかと考えています。

私自身は母子家庭で育ちましたので、両親が同じ会社に勤めているという状況がどのようなものか、会話の風景までは想像できません。ただ、当社には実際にご夫婦で勤務されている社員が普通にいらっしゃり、それは日本企業としては珍しい企業風土だと、直感的に感じております。

株式会社地域新聞社
2164 東証グロース市場 サービス業

2025 年 10 月 17 日 (金)

IR 説明

01 会社概要

Strategic Plan IX



フリーペーパー事業のビジネスモデル



また、こうした雰囲気をよく表すものとして、当社では自社の取り組みや価値観を紹介する「note」を公開しております。ご覧いただくことで、私がここで申し上げた抽象的なお話が、より具体的にイメージいただけるかと思います。ぜひご参照ください。この「note」の第2弾、続編についてはすでに取材を終えており、近く公開する予定でございます。ぜひご期待いただければと思います。



それでは続いて、新たに取り組むビジネスモデルについてご説明いたします。今回ご紹介するのは「人材紹介ビジネス」です。私はこの分野が非常に有望であり、当社にとっても画期的な取り組みになると考えております。

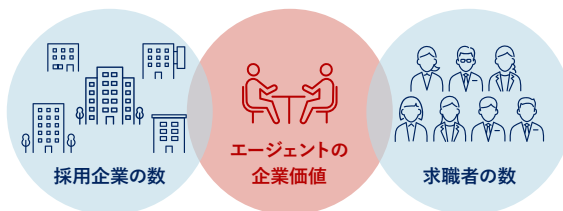
02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



エージェントの企業価値

採用企業と登録求職者の数そのエージェントのパワーである



単純に申し上げますと、当社が人材紹介業へ本格的に参入するという内容です。人材紹介業の仕組みについてご説明いたします。中央に位置するのが人材紹介エージェントであり、仕事を探している求職者と人材を採用したい企業をマッチングさせ、求職者が採用企業へ就職するまでを支援するビジネスです。

人材紹介業そのものは、参入障壁が低く、多くの事業者が存在しています。個人で人材紹介業を営んでいる方も少なくありません。その中で、エージェントとしての企業価値を決定づけるのは何かと考えると、突き詰めれば二つの要素に集約されると考えています。第一に、どれだけ多くの求職者を登録しているか。第二に、どれだけ多くの求人情報を保有しているか。この二点に尽きます。

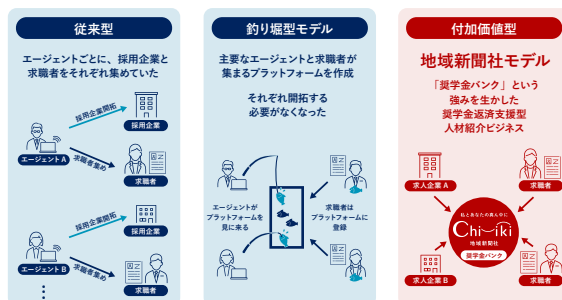
02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



付加価値型新モデルの圧倒的な強み

・差別化 (V) ・希少性 (R) ・模倣困難性 (I) ・組織 (O)



その意味で、私は従来の人材紹介業のビジネスモデルについて、常々次のように考えておりました。例えばビズリーチのような大手のプラットフォームが存在し、求職者はほぼ例外なくそこに登録します。こうした大手プラットフォームが2社から3社存在し、業界の中心を担っています。人材紹介業者はこれらのプラットフォームにアクセスし、使用料や成功報酬を支払って登録者情報を利用しながら、求職者を探します。本来、エージェントは求人企業の開拓に力を入れる構造になっており、そうしたモデルが現在の主流だと考えております。

IR 説明

当社の新しいビジネスモデルについてご説明いたします。簡単に申し上げますと、既存の人材紹介業者が利用している「釣り堀型」のプラットフォームには依存せず、当社自身がエージェントとして独自に大量の求職者を集めることが可能となった、という点が大きな特徴です。これにより、レッドオーシャンとなっている既存市場に正面から参入することなく、求人企業の開拓と登録者の獲得を同時に進めるモデルを構築してまいります。もともと人材紹介業が日本で始まった当初は、各エージェントが独自に登録者を集めていました。しかし、ある時期から「釣り堀型モデル」が主流となり、現在はそれが一般的なスタイルとなっています。当社は、独自の武器を持つことで、この釣り堀に依存せずに人材紹介ビジネスを展開できると考えております。

02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



本格的な人材紹介ビジネスへの参入

株式会社アクティブアンドカンパニーとの業務提携



奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できるエコシステム」を構築する事を目的としている

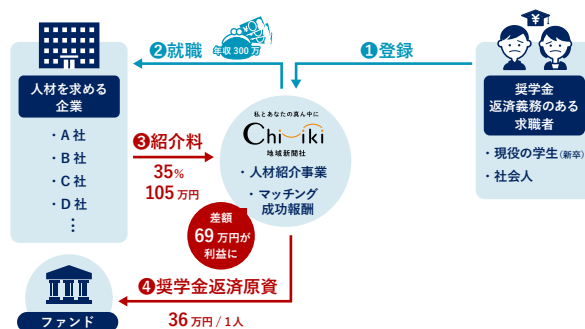
その「武器」となるのが「奨学金バンク」でございます。これは奨学金の返済義務を負っている方々を対象としたサービスです。

02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



奨学金返済支援型人材紹介サービス



具体的には、現役の学生や、大学・高校時代に利用した奨学金の返済を続けている若い世代の方々に登録を推奨し、当社のエージェントを通じて就職を支援する仕組みです。現状では、現役大学生の5割以上が奨学金を活用して卒業しているというデータも確認しております。

株式会社地域新聞社 | 2025 年 10 月 17 日 (金)
2164 東証グロース市場 サービス業

IR 説明

このモデルの仕組みをご説明いたします。当社を通じて就職が決まった場合、エージェントとして通常は紹介先企業から年収の約 35% 程度を紹介料として受け取ります。これが当社の収益源となります。例えば、年収 300 万円の方であれば、紹介料は 105 万円程度になります。通常であればこれで完結するのですが、当社はこの収益の一部から固定額 36 万円をファンドに寄付いたします。36 万円という金額は「月 1 万円 × 3 年間」を想定したものです。

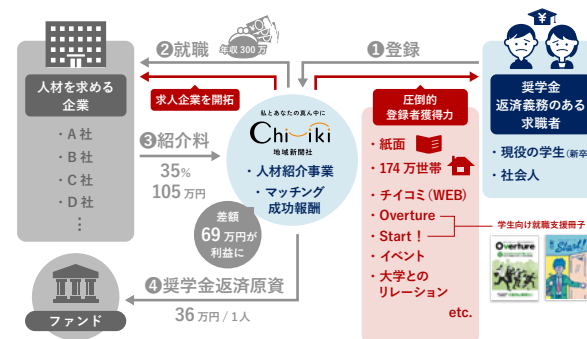
仕組みとしては、奨学金の返済義務を負っている方が就職した場合、本来であれば給与収入の中から毎月決められた金額を奨学金返済に充てていきます。しかし当社のモデルでは、3 年間にわたりファンドから毎月 1 万円を抛出し、奨学金返済に充当することができます。これにより、返済者本人は月々の負担が 1 万円軽減される仕組みです。

このモデルは、どなたにとってもデメリットがありません。登録者にとっては奨学金返済の負担が軽くなり、採用企業にとっても支払う紹介料は他のエージェントと同水準で変わりません。その分、当社が 36 万円を抛出することで成立するモデルとなっております。

従来の奨学金返済支援の仕組みとしては、採用した企業が返済額を上乗せして支払うといった形が存在していると理解しております。しかし、この場合は採用企業に追加のコストが発生するため、なかなか広がりにくいのが実情であり、その点が大きな課題であると考えております。

02 人材紹介ビジネス

求職者向け訴求に圧倒的な強みを発揮



では、当社の強みはどこにあるのかという点です。近年、この仕組みを設計したスタートアップ企業が立ち上がっておりますが、現時点でこの制度を認知している学生や企業、社会人はほとんどいない状況です。したがって、「告知」が非常に重要なポイントとなります。

当社は地域に根差した新聞事業を基盤としており、紙面や学生向けの冊子発行、さらには大学とのリレーションを通じて、この制度のメリットを広く対象者に周知することが可能です。告知を受けた方々は、他のエージェントにも登録するかもしれませんが、当社に登録しない理由は特に存在しません。そのため、圧倒的に多くの登録者を獲得できる潜在的なリソースを有していると考えております。

当然、登録者が増えれば求人企業の開拓にも好影響を及ぼします。採用企業にとっても、登録者が多いエージェントを利用したいと考えるのは自然であり、ここには明確な相関関係と相乗効果が生まれます。当社としては、この分野にリソースを重点的に投入し、成長の原動力としてまいりたいと考えております。

IR 説明

02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



ちいき新聞本紙にて掲載予定

【記事広告一例】



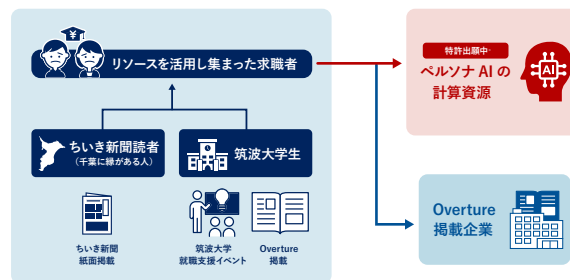
差し当たり、11 月中旬には、当社が発行するちいき新聞本誌において、この取り組みを紹介する記事を掲載する予定です。174 万世帯に配布される紙面であり、おそらく 30 万人以上の方々にご覧いただけるものと見込んでおります。この取り組みは、同時にウェブ版の電子媒体にも掲載されます。そのため、日本全国の方々がウェブを通じてすぐに本サービスを知ることができるようにと考えております。

02 人材紹介ビジネス

Strategic Plan IX



人材紹介だけで終わらない
ビジネスモデルの展望



さらに、登録いただいた方々のデータについては、現在進行中の「ペルソナ AI」に関する特許出願中の技術にも活用できるのではないかと考えております。これにより、今後の事業展開にも大きく寄与する可能性があると思っております。

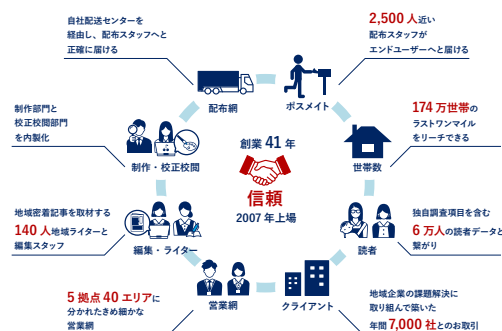
IR 説明



ここからは「アセットと戦略」というテーマで、二つの点についてお話しいたします。

03 アセットと戦略

唯一無二の当社アセット (企業資産)



まず一つ目は、当社のアセットを活用し、行政との案件をさらに深掘りしていきたいという内容です。

IR 説明

03 アセットと戦略

行政との繋がり



細谷アポイントメント数

接触都市数

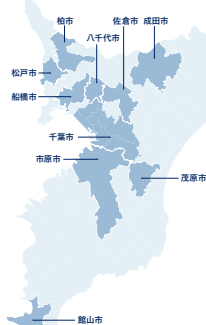
1 県 10 市

首長との対話

14 回

部課長との対話

16 回



社内体制強化

2024 年 11 月～



執行役員
自治体・行政関連事業
推進室長
地域創生戦略室 室長
大曾根 竜

地域創生戦略室 人員増

3 人 → 13 人

実は、私が代表に就任した 1 年 10 か月前、当初は引き継ぎの中で、各自治体の首長や行政の方々に顔つなぎの場へ同行できるのだろうと漠然と考えておりました。しかし実際には、部門ごとに個別の案件で行政との接点はあるものの、会社全体や経営レベルでの継続的なつながりは存在していない、という説明を受けました。そのとき、逆に「こここそが自分の出番だ」と強く感じたことを、今でも鮮明に覚えております。就任後は、意識的に行政との関係構築を進めてまいりました。本日現在までに、首長との対話を 14 回重ね、加えて知事や各部課長の方々とともに積極的に意見交換を行っております。

03 アセットと戦略

行政案件の事例・実績

2024 年 16 件

2025 年 21 件

習志野市…料金改定に伴うチラシ作成ポスティング業務委託
柏市…保育士確保支援事業パンフレット作成
佐倉市…令和 7 年度「こうほう推進」印刷製本
千葉市…青少年相談員室（セピア）
千葉市…令和 7 年度若年層自殺防止に係る検案運動型広告
松戸市…「令和 7 年度取手市ごみ分別収集カレンダー」ポスティング業務
船橋市…ふなばし市議会だより配布業務
千葉市…令和 7 年度千葉市新聞関連事業チラシ作成・配布委託
八千代市…市議会だより印刷
市原市…いちばら議会だより制作業務委託
成田市…成田伝統芸能まつり春の陣ポスター等作成業務委託
龍ヶ崎市…令和 7 年度龍ヶ崎市子育て世代向け情報誌広告掲載
柏市…在宅医療情報誌「わがや」（令和 7 年度分）ポスティング業務委託
成田市…成田伝統芸能まつり春の陣ポスター等作成業務委託
成田市…人材対策等にかかるプロモーション費用
柏市…「柏市福祉のしごと相談会」チラシ・ポスター作成及びポスティング業務委託
八千代市…新庁舎立替に伴う駐車台数減少周知
千葉市…国勢調査調査員募集用チラシ折込業務
成田市…国勢調査実施周知チラシ折込
船橋市…市民便利課全戸配布業務

▶ 千葉市長
神谷俊一氏
インタビュー



▶ 八千代市長
服部友則氏
インタビュー

▶ 成田
伝統芸能まつり
春の陣 ポスター

今回新たにこの場でご紹介するのは、そうした活動を通じて新しいビジネス展開へとつながった事例でございます。行政案件の実績については、昨年在 16 件、今年が 21 件と、一定の数を積み重ねてきております。従来も入札案件に個別で挑戦し、受注してきた実績はありました。ただしそれはあくまで各部門が独自に取り組んできたものであり、会社全体として「どのような戦略で行政案件を獲得していくか」、あるいは「部門間で横断的に連携して取り組む」といった動きは見られませんでした。いわば、オーケストラにおけるソロ活動のような状態であったのが 2024 年以前の状況です。2025 年からは、特に赤字で示している部分も含め、会社として行政と戦略的にアライアンスを組む中で受注に至った案件もいくつか含まれるようになってきております。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



企業理念「人の役に立つ」と高い親和性を持つ 行政案件

公共性が高く、社会課題
解決や地域活性化に直結

Mission

地域の人と人をつなぎ
あたたかい
地域社会を創る



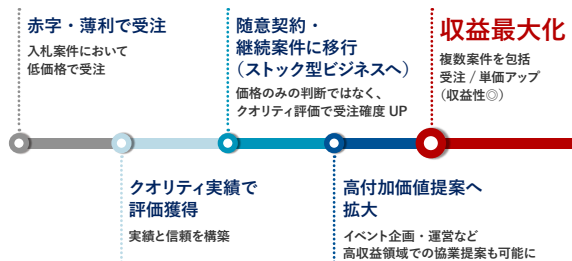
行政が抱える課題と当社の企業理念を照らし合わせたときに、非常に相性が良く、大いに取り組むべき分野であると感じております。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



行政案件における戦略的受注 中長期的な成長モデル



一方で、行政案件には特有のハードルも存在します。行政側からすれば、必ず適切な入札・オークションのプロセスを経る必要があり、その中で「どの事業者者に任せるか」を判断することになります。その際に重視されるポイントは大きく四つあると考えております。

第一は圧倒的に「価格」であり、どれだけ低いコストで提供できるかが大きな基準となります。第二は「クオリティ」で、提供するサービスや成果物の質が十分に担保されているかという点です。第三は「役割・ケイパビリティ」、つまりその事業者がどこまでの業務を包括的に担えるかという能力です。四つ目のポイントは「信用・与信」であると考えております。行政側は、こうした要素を総合的に勘案しながら、入札を経て最終的に委託先を決定していきます。

特に最初の段階、いわゆる一見の事業者として参入する場合には、まずは「価格」が重視されると理解しております。そのため、当社としてもこれまで価格を重視した案件の受注を進めてまいりました。

IR 説明

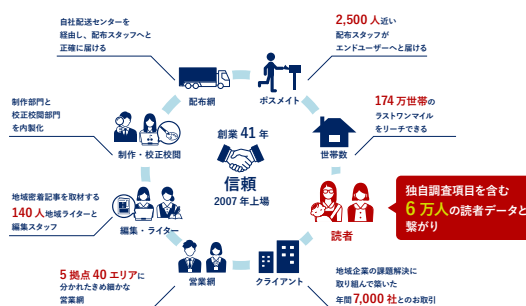
しかし 2025 年以降については、多少採算を割り込み赤字となったとしても、まず案件を獲得すること自体を優先する段階にあると考えております。なぜなら、一度受注すれば、その後に「クオリティ」「役割・ケイパビリティ」「信用」といった当社の強みを評価していただけると確信しているからです。これらの点では、当社は他の事業者と比べて大きな競争力を有していると考えております。したがって、当面は低価格や赤字覚悟で案件を受注し、その評価を積み重ねることが重要だと認識しております。その後は、必ずしも最安値でなくても行政から当社に案件を任せていただける段階に移行できると考えております。

また、行政案件は継続性を持つものが多く、ストック型ビジネスとしての展開も可能です。実際、直近の案件では当社が入札において最も高い価格を提示したにもかかわらず、最終的にご依頼をいただいた例もございます。こうした事例は、当社への信頼や評価の高まりを裏付けるものだとして受け止めております。

その前段として、当社が初めてこの案件を受注した際には、やはり低価格での落札となりました。しかし、その後の実績やクオリティをご評価いただき、今回の二度目の案件では、当社が提示した金額が最も高値であったにもかかわらず、ご依頼をいただくことができました。このように、一度実績を積み上げ、信頼を獲得することで、価格競争に依存せずには選ばれる事例がすでに生まれております。これを成功事例の一つとしてご紹介いたします。

03 アセットと戦略

読者層を広げ、アセットの価値を上げる



次にご説明するのは、アセットの中でも赤字で示した部分、すなわち既存アセットの価値をさらに高めていくという取り組みについてです。

株式会社地域新聞社
2164 東証グロース市場 サービス業

2025 年 10 月 17 日 (金)

IR 説明

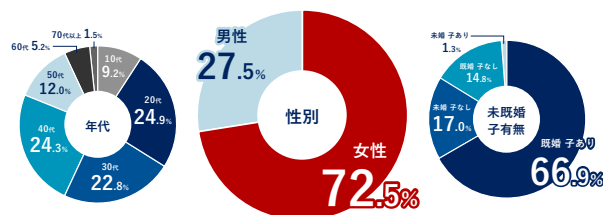
03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



読者層の拡大 ～男性読者や幅広い年齢層にリーチ～

現在の読者層は主婦がメイン (WEB調査期間 2021 年 12 月 24 日～2022 年 1 月 17 日)



現在、当社の読者層のコアは 30 代以上の主婦層が中心となっております。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



①読者層＝アセット



②広告単価 × 件数 (紙面ページ数増)

【新メニュー】

- ・ 記事広告
- ・ 新クライアント

今後はこの読者層をより広い範囲に広げるため、若年層や男性など、これまで十分にリーチできていなかった層にも訴求できる新しい記事やコンテンツを積極的に取り入れていく計画です。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



注力していく記事・冊子

本紙記事広告

私の航海日誌

単価UP 読者層



企業紹介

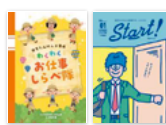


私のまちの企業図鑑

単価UP 読者層 クライアント増



教育機関紹介



PIAZZA ~ちいきの広場~

単価UP 読者層 クライアント増



具体的には、すでに 2025 年度企画として、高校生向けの就職支援冊子や大学生向けの就職支援冊子を展開しております。また、地元企業を紹介するコーナーや、教育機関が取り組んでいる活動を紙面で紹介する企画も新たにスタートさせる予定です。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



私の航海日誌

私の航海日誌

千葉県にゆかりのある経営者・文化人の方々の半生をインタビューし、人生航路の物語としてまとめます。

ビジネスの成功話だけでなく、失敗や葛藤、苦労の時期も含めて同くことで、人生の良行きや人柄の魅力を伝え、読者にいつもとは違う視点で地域を好きになってもらう企画。

地域に根ざしたお立場だからこそ、地域の方々が知りたい「あなたの物語」に焦点を当て、会社紹介に留まらず、「人」としての魅力を引き出す企画です。ビジネスマンだけでなく、ビジネスに無縁の主婦層にも、生きるヒントや人生の励みとなるような構成で制作します。



こうした取り組みの一例として、すでに完了した企画がございます。「私の航海日誌」と題した 8 回連載で、千葉銀行の元頭取であり、千葉県商工会議所連合会の会長を務めておられる佐久間様の半生を取り上げました。この企画は非常に良い滑り出しができたと感じております。私自身、千葉の経済同友会に所属しているのですが、先週の会合では「8 回シリーズをすべて読みました」と 3 名以上の経営者の方から直接お声掛けをいただきました。その中のお一人は男性で、「普段はちいき新聞を読むことはなかったが、今回はこの記事を楽しみに読んだ」とおっしゃってくださいました。また、別の読者の方々からは、感想を原稿用紙に手書きで送っていただくなど、大きな反響をいただいております。意義深い企画となったと考えております。

03 アセットと戦略

Strategic Plan IX



特別なプラン

対象冊子に記事を掲載すると、174 万部配布のちいき新聞本紙にも**無料**の取材記事が掲載される特別プラン



さらに、こうした取り組みに続き、「自叙伝をつくりませんか」といった新たな企画もすでにスタートさせております。

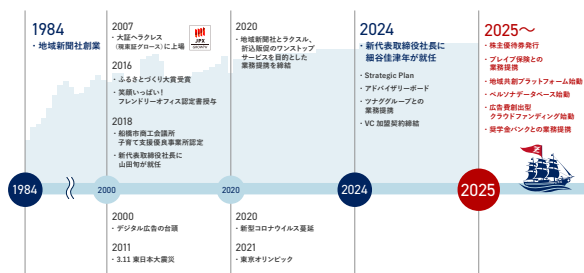


ここからは、これまでの取り組みについてご案内申し上げます。

04 これまでの取り組み - アライアンス

Strategic Plan IX

創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼

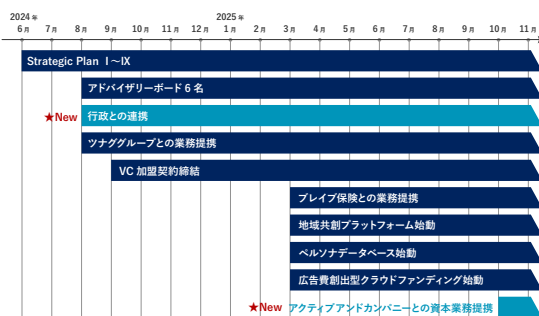


スライド右側に記載している二つのテーマは、この 1 年 10 か月の間に新たに着手してきた取り組みです。これまであまり重視してこなかった分野にも積極的に挑戦しており、現在も進行中で、今後も継続していく予定です。

04 これまでの取り組み - アライアンス

Strategic Plan IX

2024 年～現在までの取り組み



先ほど「10 本」と申し上げましたが、これは当社が掲げる「Strategic Plan」の一環であり、発表以来、順次バージョンアップを重ねてここまで進展してまいりました。

当初から想定しておりましたアドバイザリーボードにつきましては、このたび 6 名目のメンバーが加わり、最後の枠が埋まりました。これにより、体制が整った形となっております。

また、スライドの水色部分に「★ new」と記載している箇所が、先ほどご説明申し上げた行政との連携や新たな提携に関する取り組みです。具体的には、奨学金バンクを立ち上げて設計されたスタートアップ企業「アクティブアンドカンパニー」様と資本業務提携を結び、人材紹介事業を本格的に進めていく計画です。

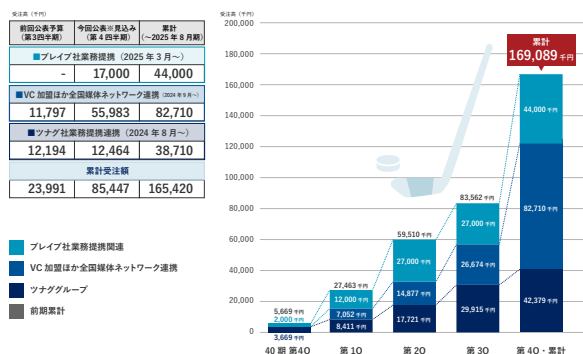
さらに、すでに実績がスタートしているのが上段に記載した三つの取り組みです。第一に「ツナググループ」様との人材分野での提携、第二に全国のフリーペーパーとの提携による VC 加盟、第三にプレイブ保険様への出資でございます。こちらは、この次のスライドから数字の確認をしたいと思います。

それから、つい最近発表したばかりなので、地域共創プラットフォーム、それからペルソナデータベースの方で特許出願しているもの、広告費創出型クラウドファンディングの始動についてです。

IR 説明

こちらは、目新しい話としては、この地域共創プラットフォームの中で一つ補足的にスライドを用意しております。他の二つについては、前回までのご説明をご覧いただいている方は割愛していただければと思います。

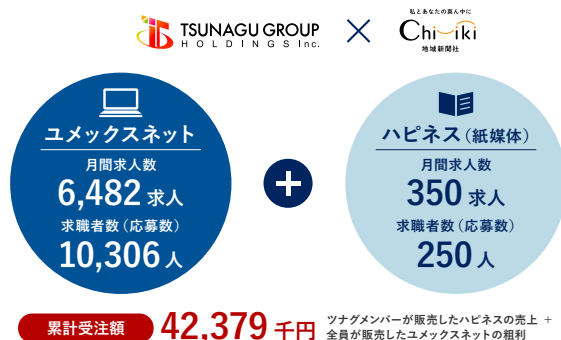
04 これまでの取り組み - アライアンス



まず、その 3 社とのアライアンスが形となって現れてきているところがございます。ここについては、1 年前、すなわち前期の第 1 クォーターの実績から始まり、1 年間で 1 億 6,000 万円を超える売上を上げております。右肩上がりのホッケースティックカーブのように推移しており、この先も期待できると考えております。

04 これまでの取り組み - アライアンス

2024 年 8 月～ ツナググループとのアライアンス実績



具体的な数字です。ツナググループ様、全提携以来 4,200 万円の売上実績、

株式会社地域新聞社 | 2025 年 10 月 17 日 (金)
2164 東証グロース市場 サービス業

IR 説明

04 これまでの取り組み - アライアンス

2024 年 9 月～ VC 加盟後の配布エリア外での累計受注額



全国の VC との協業 8,200 万円、

04 これまでの取り組み - アライアンス

2025 年 3 月～ ブレイブ保険関連累計受注額



ブレイブ保険様は、前期で 4,400 万円の受注をいただいております。

04 これまでの取り組み - アライアンス



それから、ここからは奨学金バンクの新たなアライアンスの実績が、今期期待できるのではないかと考えております。



公表済みの新型ビジネスモデル構想として、最初に特許出願中のペルソナデータベースのお話です。

05 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

Strategic Plan IX



無限に可能なペルソナデータベースの創造 =AI によるマネージ

人にフォーカスした記事（無料 or 少額）を企画する事で、
載りたい人を集める事ができる

例：赤ちゃん号



様々な切り口で
人にフォーカスした記事

こちらはこれまでも何度かご説明をさせていただいております。通常、ペルソナのデータベースがあればあるほど、濃度の高いプロモーションが可能になると考えられます。一般的には、膨大なビッグデータの中から特定の性格を持つ要素を抽出し、それをまとめてデータベースをつくる、いわゆる帰納法的な手法が主流です。一方で、当社のユニークな点は、これを演繹的に行うことにあります。つまり、既存のビッグデータから抽出するのではなく、新たに強い特徴を持ったペルソナを集め、想像し、生成することが可能であるという点です。これが当社独自の強みであります。

一例で申し上げますと、「赤ちゃん号」という企画があります。これは毎年お正月に、前年に生まれた千葉県・茨城県の赤ちゃんの写真を無料で掲載するキャンペーンです。この際には、多くのご家庭から応募をいただきます。174 万部を発行しておりますが、すべて同じ紙面ではなく、40 区画に分けて 40 種類の異なる紙面を制作しています。例えば、20 人の赤ちゃんを掲載した場合、40 バージョン作成することで合計 800 人の赤ちゃんを紙面に掲載できるという仕組みです。今年も 700 人近くの赤ちゃんを掲載いたしました。

応募いただいたご家庭については、住所情報をすべて取得しており、事前に各種のご承諾をいただいたうえで掲載を行っています。これは逆に言えば、特定のご家庭に直接的に案内したいと考える離乳食やベビー用品を扱うクライアントにとっては、174 万部に一斉広告を載せるよりも、はるかに効率的な手法となります。今後、当社としてはこの点を積極的に活用していきたいと考えております。

一般的に、こうした取り組みは他社でもアナログ的に行われていると思われそうですが、その違いは大きいと考えます。他社の場合、既存の名簿を購入するか、あるいは膨大なビッグデータから抽出して帰納法的に作り上げる手法が中心です。これに対し当社の場合は、必要に応じて新たにデータベースを創造できる点に特徴があり、ここに無限のポテンシャルがあると考えております。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

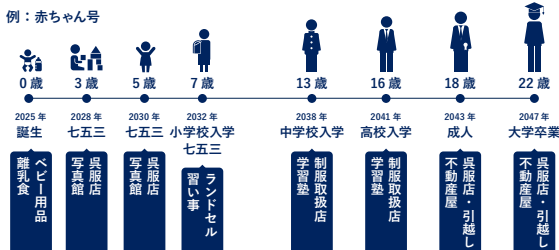
Strategic Plan IX



ライフステージに合わせた提案

ストック型データベースの創出

例：赤ちゃん号



赤ちゃんは成長していくわけですので、ライフステージに応じてご案内できるクライアントがどんどん変化していく、そうした時間軸を想像できるという点でございます。



そこで、これを単にアナログで行うのではなく、計算資源として AI に活用し、広告効果のみならず、さまざまなセールス手法を含めた提案を AI が行えるようにする。そのような仕組みについて、現在特許を出願しております。

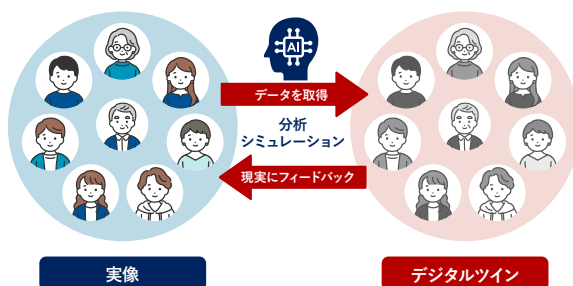
IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

Strategic Plan IX



心理状態とデジタルツインとは



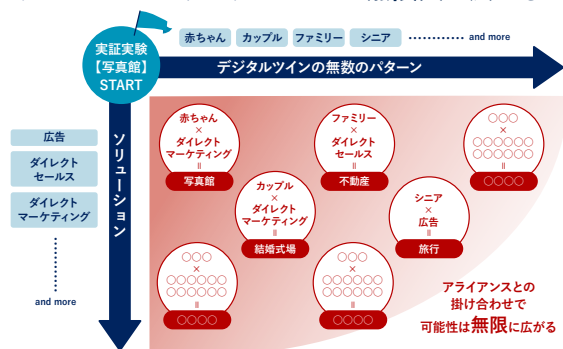
実際に入手したデータを一度 AI の計算資源として活用し、そこでデジタルツインという形に変換し、さらにそこから新たに抽出していくというモデルです。

05 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

Strategic Plan IX



ソリューション × デジタルツイン = 無限大に広がる ∞



これは先ほど申し上げたように、赤ちゃんだけに限りません。カップルやファミリー、シニア層、あるいは退職後のご家庭などを紙面上で呼びかけることで、多くの方々に応募していただけます。そうした形で、さまざまなペルソナを集めることが可能になります。さらに、これは広告だけではなく、直接的なプロモーションや多様な販売ソリューションにも活用できるものであり、可能性は無限大に広がっていくと考えております。

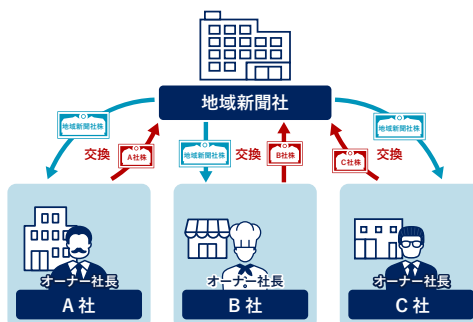
IR 説明



二つ目は「地域共創プラットフォーム」という取り組みです。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

地域老舗優良企業のオーナーが保有している自社株を地域新聞社に譲る
株を譲ったオーナー社長には対価としてお金ではなく地域新聞社の株を交付する



こちらは、地元の有力な非上場会社に対して「株式交換」という手法を使い、地域新聞社のグループ入りをしませんか、というご提案になります。

通常、この場合、地元のオーナー社長は自社株を地域新聞社に譲渡します。一般的にはその対価を金銭で受け取る、つまり会社を売却する形になります。しかしそれでは、自分が築いた会社とのご縁が途絶えてしまう可能性があり、いわゆる M&A の一形態といえます。元気なオーナー社長にとっては悩ましい問題であり、必ずしも良いやり方とは言えないケースもあるのではないかと考えております。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

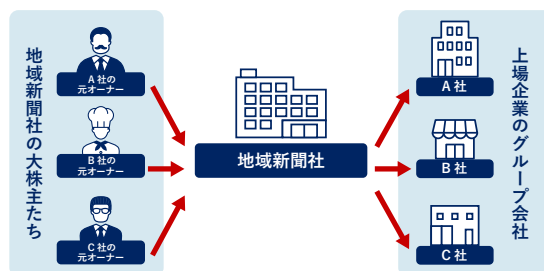
Strategic Plan IX



地域の人が株主となって
支えている会社



法的には子会社であるが
上下関係のない DAO 型組織※



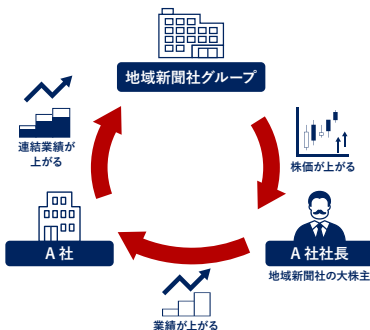
そこで、金銭の代わりに地域新聞社の株式と交換する仕組みをご提案しています。そうすることで、A 社・B 社・C 社の元オーナー様は地域新聞社の株主となり、自らの会社は地域新聞社のグループ会社となります。その状態で、A 社のオーナー社長は経営者として引き続き A 社の経営に専念していただければ良いと考えております。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



完璧な正のスパイラル



この仕組みによって何が起るかと申しますと、A 社の社長は地域新聞社の株主となります。そして自分が築いた A 社の業績を伸ばせば、その利益が地域新聞社グループの連結決算に反映され、グループ全体の企業価値が高まります。その結果、地域新聞社の株価が上昇し、それを保有しているのは A 社のオーナー自身という好循環が生まれることになります。

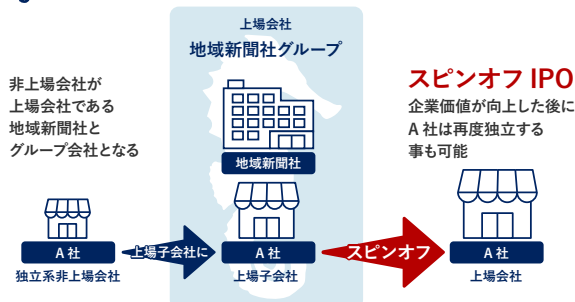
元々、ずっと非上場会社のままであれば、換金できない非上場株を持ち続けることになります。そして最終的にリタイアする時や相続を迎える時に、日本の場合は非常に悩ましい問題が発生します。その点、あらかじめ地域新聞社の株に交換しておくことで、換金も可能となり、また相続が発生した際にも、譲り受けた親族が非上場株ではなく、上場株として保有できるため、大変ありがたい仕組みとなります。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



シーホース コース プレミアム
Seahorse Course Premium



 [リンク](#) 【日本経済新聞】「[社説] スピノフの活用で機動的な事業再編を」(2025.10.3 公開)

さらに、中には将来的に IPO を目指したいという非上場会社もあると思います。そうした企業にとっても、このスキームを通じて一度地域新聞社グループに加わり、その後最終的に IPO という形でスピノフすることが可能です。現在は税制面でも手当てが進んでおり、このような設計が可能になってまいりました。昨今、本当に新しいニュースとして、ソニーフィナンシャルグループさんが、まさにこのスピノフ IPO という手法を使って、いきなり上場されましたよね。そのような事例も実際に可能であるということです。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



M&A ～強烈な Attention～ を目指して！
地域共創プラットフォーム推進室

地域共創プラットフォーム構想を進める部署として新設



地域共創プラットフォーム
推進室 室長
地場 博文

そして、この取り組みを強力に推し進めていくために、当社内に専用の部署を新設し、その執行役員には地場博文さんに就任していただきました。今後はこの体制のもとで、さらに力強く推進していきたいと考えております。ここからご覧いただく後ろ 2 枚のスライドは、これまで触れてこなかった内容になります。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



そうは言っても心配ごとは色々



「そうは言っても」という観点でお話ししますと、例えば A 社のオーナー社長のように、まだまだ意欲的で、20 年 30 年と経営を続け、自らの会社をさらに大きくしていきたいと考える元気な社長にとっては、株式交換に踏み切ることによって不安を感じる場合もあると思います。今は良い形であっても、将来もし地域新聞社が方針を変えてしまったらどうなるのか。こうした懸念は必ずあると思います。実際、最近も複数の会社の方々とお話をしておりますが、その懸念を口にされる方もいらっしゃいますし、言葉に出さなくても表情からご心配されていることが伝わってくる場合もございます。これは当然のご心配だと思います。例えば「最終的には取締役役会の役員をすべて入れ替えられてしまうのではないか」「事業が切り売りされてしまうのではないか」といった懸念です。通常、株式を 51% や 100% 保有されれば、会社の意思決定がすべて可能になるわけですから、こうした不安が生じるのも当然だと思います。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



Option 元オーナーは黄金株を活用できる

地元上場企業（自社の親会社）の株主としてプレゼンスを確立しつつ、元オーナー社長として黄金株を保有。自身の経営理念や方針を貫けるよう、重要な経営判断に対して拒否権を行使できる仕組みとして黄金株を活用する。



🔗 リンク 【日本経済新聞】 INPEX の上田隆之社長「黄金株、国に不可欠な会社と認知広める」(2025.7.24 公開)
【日本経済新聞】 種類株 企業の資金調達を多様に (2025.2.17 公開)

このご心配に対する一つの解決策として、簡単に申し上げますと「黄金株」という特別な株式を 1 株だけ発行し、それを経営者に持っていただくというオプションをご用意することができます。

IR 説明

この「黄金株」は、他の株主や地域事業者が経営方針に口を出してきた場合に、経営者が「それは受け入れられない」と拒否できるように設計されたものです。1 株を保有することで、社長自身の経営理念や方針を貫くことができ、重要な経営判断に対して拒否権を行使できる仕組みとなっております。「そんな株があるのですか？」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、実際にその仕組みについての参考リンクをこちらに貼っております。

こういった実例がありまして、実は私どもは黄金株に関して、本当に古く、初期の段階から研究をしてまいりました。このお話はずっと構想として持っていたのですが、タイムリーなことに、先日日本製鉄が US スチールを買収した際にアメリカ政府が黄金株を持つというニュースが報じられ、大きく話題となりました。ちょうどそのタイミングでこのお話をできたのは良かったと感じております。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

Strategic Plan IX



「中小企業ビジネス&イノベーションアワード」受賞



この構想が評価され、文化放送主催「中小企業ビジネス & イノベーションアワード 2025」にて ネクストヒーロー賞（次の時代の大きく飛躍しそうな社に贈られる賞）を受賞



個人的には、この地域共創プラットフォームに関して、さまざまな方面から注目をいただいていることをありがたく思っております。先日も、文化放送主催の「中小企業ビジネス&イノベーションアワード」において「ネクストヒーロー賞」を受賞いたしました。

05 新型ビジネスモデル構想 -②地域共創プラットフォーム

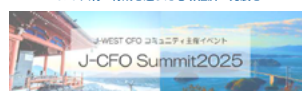
Strategic Plan IX



『#J-WEST CFO Summit 2025』にて基調講演

J-WEST CFO コミュニティ主催の CFO イベント『#J-WEST CFO Summit 2025』（12 月 20 日 広島にて開催）において、地域共創プラットフォームについて基調講演予定

テーマ：地域が主役になれる時代へ!!
～CFO 人材の育成を通じた地域経済の発展を～

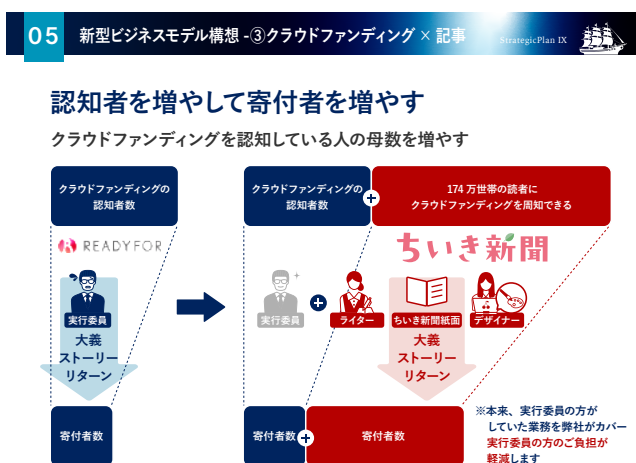


IR 説明

また、12 月には広島で「CFO Summit」というイベントが開催される予定ですが、そこでは基調講演 (Keynote) として、この地域共創プラットフォームをテーマに CFO の方々にお話しさせていただくことが決まっております。こうしたご連絡をいただけるのも、大変ありがたいことだと感じております。



それから三つ目は、「クラウドファンディング × 記事」という取り組みです。



これはすでにご案内している通りですが、クラウドファンディングを記事化して紹介することで、従来型のクラウドファンディングと比較しても、より高い効果が見込める取り組みになります。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想 -③クラウドファンディング×記事 Strategic Plan IX

某スポーツチーム
クラウドファンディングプロジェクト

クラウドファンディングサイト READY FOR にて実施された例



※ こちらの事例は一例としての提示となっており、当社は関与していません

実際に、サッカー J1 のチームが毎年クラウドファンディングで約 1 億 3000 万円を集めており、このような規模感の成功事例を参考にしつつ、当社もクラウドファンディングを有望な取り組みとして展開していけると考えております。



続いて、決算発表について触れたいと思います。

06 Financials

Strategic Plan IX



2025 年 8 月期

■ 売上高は 3,153 百万円 (前期比 105.9%)、経常利益は 52 百万円 (前期比 210.7%)、当期純利益は 41 百万円 (前期比 1089.1%) と、**大幅な増収増益**。

■ 戦略的アライアンスの関連受注額は**ホッケースティック曲線を描いて急速に拡大**しており、累計で 165 百万円に。

■ 前事業年度における黒字転換を契機として、オペレーティングレバレッジが発揮されやすい収益構造を背景に生産性向上が顕著に表れ、「**Strategic Plan**」に基づき進めてきた各種施策が**次の成長フェーズへ移行**。

対象となるのは 2025 年 8 月期であり、ポイントとしては、前年に比べて大幅な増収増益を達成し、完全に黒字トレンドを確立できたと考えております。

また、戦略的アライアンスについても、先ほど棒グラフでご覧いただいた通り、右肩上がりで加速度的に拡大しており、今後も一層の成長が期待できる実績を積み重ねることができたと認識しております。

当社が 1 年 10 か月前にスタートさせたストラテジックプランは、バージョンを重ねてアップデートを続けており、経営スタッフ一同、次の成長フェーズへ移行している手応えを強く感じております。

06 Financials

Strategic Plan IX



2025 年 8 月期実績 ~ 大幅増収増益 ~

	前年実績 (2024 年 8 月期)	当事業年度通算実績 (2025 年 9 月 3 日公表)	当事業年度実績 (2025 年 10 月 12 日公表)	増減額	増減率
売上高	2,977	3,150	3,153	176	105.9%
営業利益	34	45	45	11	132.4%
経常利益	16	52	52	36	325.0%
当期純利益	3	36	41	38	1366.7%
EBITDA	32	86	86	54	268.8%
純資産	302	-	653	350	216.1%
1 株あたり純資産額	113.20 円	-	174.45 円	61.25 円	154.1%
1 株あたり当期純利益金額	1.55 円	-	11.05 円	9.50 円	712.9%

数字面については、当事業年度の実績として、売上から段階利益、さらに当期純利益が大きく伸長しました。また、純資産が倍増している点も特筆すべき成果です。加えて、1 株当たりの純資産額、1 株当たりの純利益額も大幅に伸びており、当期間に実施した大規模投資や新株発行による希薄化の影響を考慮しても、利益ベースで十分な成果を上げられていることを示しています。これは極めて良好な指標であると考えております。もう一点、前年比の伸びについて申し上げます。売上高が 5% の増加にとどまる一方で、段階利益に進むほど伸び率が高まっているのは、オペレーティング・レバレッジが強く働いている証左であり、当社収益構造の特徴を示すものです。言い換えれば、生産性が着実に向上していることを数字が裏付けていると考えております。

06 Financials

Strategic Plan IX



2025 年 8 月期実績 ~ 最重要 KPI=EBITDA~

単位：百万円

	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計
売上	788	738	814	813	3,153
粗利	568	532	577	564	2,241
営業利益	12	2	18	14	46
経常利益	5	1	20	26	52
EBITDA	14	9	29	33	86

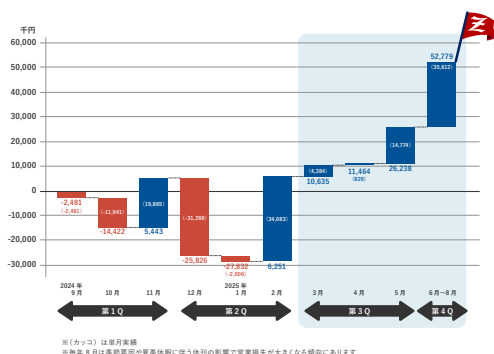
また、クォーターベースで前期の実績を見ますと、経常利益にフォーカスした月次推移では、第 2 四半期に一部赤字月があったものの、下期にかけては黒字基調へと転じております。

06 Financials

Strategic Plan IX



【経常利益】2025 年 8 月期



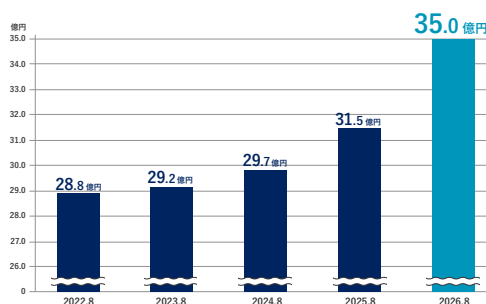
これは当社のトレンドとして恒常的に見られる傾向で、後半に向け業績が好調に推移するカレンダー構造となっております。

06 Financials

Strategic Plan IX



2026 年 8 月期計画 ~ 最重要 KPI= 売上 ~



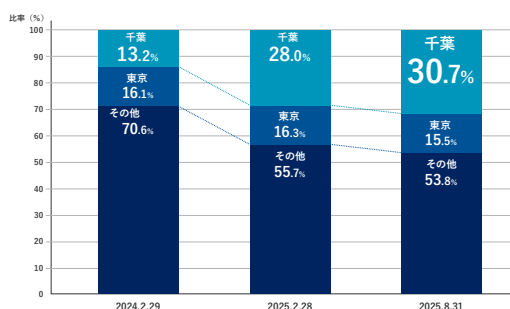
さらに、新しい進行期の計画につきましては、売上高 35 億円を目標として公表させていただいております。緩やかな推移をたどっていた部分から、一気に伸ばしている様子をご覧いただけるかと思います。利益に関しては不安定な面もありますが、先ほど触れた行政案件については大きな期待を寄せています。収益性が低く赤字となるケースがあっても、あえて取りに行くことが、2～3 年先の当社における安定的なストック型フィービジネスや、企業以外の案件に照らし合わせた実績につながると考えております。そのため、まずは売上を確実に積み上げていくことを最重要の KPI に据えています。

06 Financials

Strategic Plan IX



株主数の推移 (過去 1 年間)



また、株主の皆さま、特に地元企業と地域の株主に支えられる上場企業の姿を目指す中で、千葉県における株主比率が足元でも増加していることが確認されています。

株式会社地域新聞社
2164 東証グロース市場 サービス業

2025 年 10 月 17 日 (金)

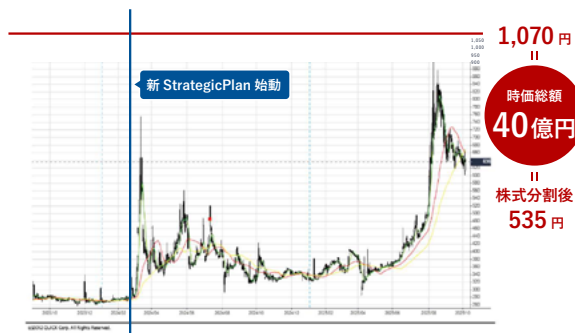
IR 説明

06 Financials

StrategicPlan IX



株価



時価総額 40 億円の基準達成に向けては、残り 9 ～ 10 か月の中で、現在の発行済株式数を基準とすると、株価 1,070 円でクリアできる計算でしたが、株式分割を実施したことにより、その水準は 535 円となります。この 535 円という水準は、すでに市場で見慣れた株価帯でもあり、十分に達成可能と見ています。

06 Financials

StrategicPlan IX



StrategicPlan 始動後の時価総額と株価

(2024 年 2 月 7 日～2025 年 10 月 8 日現在)

最大時価総額

34.6 億円

※2025 年 8 月 8 日

株価最高値

1,030 円

※2024 年 3 月 12 日 (ライツ・オファリング実施前)

最小時価総額

8.0 億円

株価最安値

287 円

※2025 年 4 月 7 日

振り返りますと、ストラテジックプラン始動時の時価総額は約 8.0 億円と、当時は東証上場企業の中で文字通り最下位水準でした。しかし、その後 8 月 8 日には一時 34.6 億円まで到達し、40 億円はすでに射程圏内に入っていると認識しています。

IR 説明



こうした流れの中で、社員の皆さまから「新たにストックオプションを発行してほしい」という声が寄せられ、今回新規の従業員向けストックオプションを発行いたしました。

06 Financials

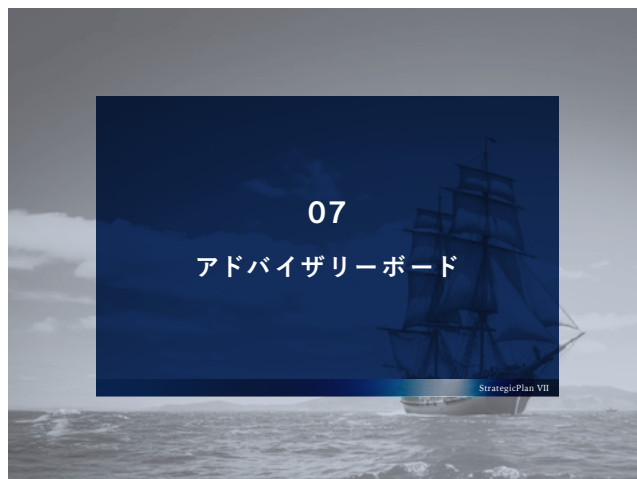
Strategic Plan IX

ストックオプション



投資価格は 801 円 (分割後は約 400 円) で設定しており、多くの従業員に引き受けていただいている状況です。株価への期待感については、社内的にも従業員の皆さんの間でも非常に高まっており、その実態を示す調査結果にも表れていると考えています。

IR 説明



最後に、アドバイザリーボードについてご報告いたします。

07 アドバイザリーボード

アドバイザリーボード



これはストラテジックプラン 1 の時から掲げてきた取り組みで、外部の力をお借りしながら「時価総額 40 億円、その先に 100 億円、さらには 1000 億円へ」という成長戦略を進めてまいりました。当初から各分野ごとに人材を招へいしてきましたが、最後の 1 枠だけがなかなか埋まりませんでした。

IR 説明

07 アドバイザリーボード

Strategic Plan IX



アドバイザリーボード

■ プライベートエクイティファンドマネージャー

小池 藍 さん

慶應義塾大学法学部卒業。大学時代にスタートアップを経験後、2010 年博報堂入社。

その後、2012 年から 2015 年までプライベートエクイティファンドのアドバンテッジパートナーズにてバイアウト (LBO) 投資と投資先の経営及び新規事業運営に、2016 年よりあすかホールディングスにて東南アジア・インドのスタートアップ投資に従事し、独立。企業への経営や新規事業アドバイザースなども行う。

2020 年より日本にてベンチャー投資ファンドの THE CREATIVE FUND (旧社名: GO FUND) を創業。

また、現代アートの知見を深めることとコレクション、普及に努める。2021 年京都芸術大学芸術学部専任講師兼任。2022 年より株式会社 AD ワークスグループ社外取締役就任。2024 年日本ベンチャーキャピタル協会理事就任。2025 年度慶應義塾大学大学院経営管理研究科特任講師就任。同年、ネットイヤーグループ株式会社社外取締役就任。



このたび、新たにプライベートエクイティファンドマネージャーという枠で、小池 藍様にご就任いただけることとなり、非常に喜ばしく、こうしてご案内できることを大変嬉しく思います。プライベートエクイティファンドの専門性を背景に、今後は M&A や資本提携に関するお力添えを中心にご助言いただく予定です。



これにより全 6 名のアドバイザリーボードが揃い、体制が完成しました。改めて、100 億円規模の目標達成に向けても確かな手応えを感じております。以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。ご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp