

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 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2026 年 7 月 29 日 (水)



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	03
■ IR 説明	04

■ 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

地域新聞社：時価総額は 25 億円 40 億円 100 億円、株主優待利回りは 230% 超

地域新聞社 <2164> の業績が順調に推移している。時価総額 100 億円を目標に掲げていることに変化はないが、マイルストーンとして 40 億円が設定された（現在の時価総額は 25 億円）。また、ウルフバック戦術への対応を強めていることも確認できている。

2026 年 8 月期第 3 四半期決算の売上高は前年同期比 7.9% 増の 2,524 百万円、営業利益は同 119.9% 増の 69 百万円と大幅増益となった。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。したがって、最終四半期に投資が実行される可能性は残るが、実力値として通年で 100 百万円～ 200 百万円の営業利益が見える状況は確認できた。

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、数年後の数億円の利益が想定される状況にはあるという見方は不変となる。各種取り組みが利益の増加を加速させる可能性を感じつつも、巡航速度だと 2028 年 3 月期の先行投資を除外した営業利益を 300 百万円程度とした場合、最終年度で保守的に PER15 倍と見積もる、もしくは PEG レシオ 1 倍程度まで評価すると、30 ～ 50 億円程度の時価総額がイメージできることとなる。目標とする時価総額 100 億円を達成する際は、各種取り組みが利益の増加を加速させている状況となる。現状の時価総額である約 25 億円には、巡航速度で 2 倍、各種取り組みが利益の増加を加速させている状況でさらに 2 倍の上値余地があるということになる。

また、同社では一部株主グループによる共同協調行為（ウルフバック戦術）の疑義を受け、独立委員会の認定を経て 2026 年 6 月に株式分割（1.8 倍）を実施した。7 月 14 日、対象株主グループの議決権割合が 30% 超と判明したため買収防衛策（新株予約権の無償割当て）を発動。一般株主の持分価値を毀損しない設計で、8 月に手続き不要で普通株式が自動的に増加する仕組みとなっている。報道によれば、自民党の企業統治に関するプロジェクトチームも、同時期にウルフバック戦術を念頭に置いた提言案をまとめている。5% 未満の分散保有で複数投資家が水面下で連携し、大量保有報告義務を回避しながら経営に影響力を及ぼす手法への監視体制強化や、株主提案の乱用を防ぐための提案権要件の引き上げなどを政府に求めており、政府・与党レベルでも同様の問題意識が広がっていることがうかがえる。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

なお、地域新聞社は 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、140 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た。今 2026 年 8 月期は先行投資を積極化しつつ、一段の成長をかためる一年となる。

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、既述の通りアライアンスでは、実績が急激に積み上がりつつある。誌面ペルソナデータベース×AI 活用（特許番号：特許第 7785439 号、「生成 AI を活用した心理状態デジタルツインによる介入効果最大化技術」に関する特許を権利化）、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、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」などの新機軸も矢継ぎ早に打ち出している。ペルソナデータベース×AI では、特許（第 7785439 号）の PCT 国際調査報告を受領し、請求項 1～18 すべてで「特許性あり」との評価を獲得している。クラウドファンディング×記事は、千葉県飲食店支援の「カンバイPASS」が目標 300 万円を突破し、支援総額 473 万 5 千円でネクストゴール達成している。同社の案件でないものの、某スポーツチームのクラウドファンディングプロジェクトは、目標 1 億円に対して 1.3 億円が集まるような事例もあり、有望分野と見られる。地域共創プラットフォームでは、 α （スタートアップ）・ β （スピンオフ IPO・福岡証取上場）・ γ （農業）の 3 方向へ具体化が進行中だ。奨学金バンク（人材紹介）では、2026 年 6 月に 100% 出資子会社「株式会社 Allegro Vivace」が設立され、ドライバー特化型人材紹介事業へ展開を拡大している。

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にくわえ、スピンオフ上場の構想も具備された。福岡市とのバージョンアップが進んでいるこの仕組みは、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。東京証券取引所スタンダード市場への市場変更に加え、福岡証券取引所本則市場へ上場（4 月 15 日上場）したのは、福岡市とスタートアップ支援および新産業創出を官民一体で推進することも狙いである。株主優待では、「ちいきの逸品」で利用可能な割引券や千葉県を中心に 10 店舗で利用できる割引券を導入している。地域共創の理念に合う施策であるとともに、株主優待利回りは 230% に達する。地域のみならず、従業員持株会への会社からの補助が 50% と高率であり、従業員とともに株価を意識する体制に移行している点にも注目しておきたい。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

■ 出演者

株式会社地域新聞社
執行役員

五十嵐 正吾様

IR 説明



■地域新聞社 五十嵐様

本日は、地域新聞社の個人投資家向けオンライン説明会の動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。代表取締役社長の細谷に代わりまして、IRを担当しております五十嵐より、当社の会社概要についてご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

まず冒頭のトピックとして、7月14日にリリースいたしました買収防衛策の発動について、これまでの経緯を含めてご説明いたします。その後、当社の会社概要、現在推進している戦略、これまでの取り組み、そして今後注力してまいります新型ビジネスモデル構想、最後に業績という流れでご報告いたします。

01 TOPICS

地域新聞社の優待制度

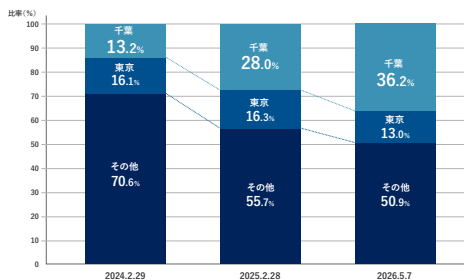
保有株式数	通常優待(年2回)
100~999株	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1万円以上購入で3,000円引) × 3枚 千葉県を中心に全10店舗で使える 割引券(総額1万円分)
1,000株以上	「ちいきの逸品」で利用可能な割引券 (1万円以上購入で5,000円引) × 3枚 千葉県を中心に全10店舗で使える 割引券(総額1万円分) 「オリジナルちいき新聞」制作(個人向け) or 「ちいき新聞」記事コーナー「私のまちの企業図鑑」(法人向け)掲載

まず、当社の株主優待制度についてご紹介いたします。100株以上を保有いただいた株主様を対象としており、当社が運営するECサイト「ちいきの逸品」で使用できる3,000円分の割引券を3枚、合計9,000円分と、千葉県を中心とした全10店舗で使用できる総額1万円分の割引券を合わせ、合計1万9,000円分の特典を年2回受けられる内容となっております。

01 TOPICS

Strategic Plan

株主数の推移



こうした優待の効果もあってか、現在、当社の株主数の約 4 割を千葉県にお住まいの方が占めております。

続いて、7 月 14 日に公表いたしました買収防衛策の発動について、その経緯をご説明いたします。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

ウルフバック戦術(共同協調行為)



当社は現在、「ウルフバック戦術」を仕掛けられている状況にあります。ウルフバック戦術とは、複数の投資家が当社の株式を密かに買い集め、企業の乗っ取りを図る試みを指します。

IR 説明

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

相関図 (2026年6月30日時点)



約 1 年前、当社がこの戦術を仕掛けられているとの疑いを持って以降、仕掛けていと思われる人物を中心に、事実に基づく人のつながりや資金のつながりを整理してまいりました。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

アクティビストとウルフバックの違い



まずお伝えしたいのは、ウルフバックとアクティビストはまったく異なるものであるという点です。アクティビストは「もの言う株主」とも呼ばれますが、株主が意見を述べること自体には何ら問題はありません。一般的にアクティビストは、会社の戦略とは別の事業戦略を提案し、それが事前にすべての株主へ伝えられ、どちらの提案が望ましいかを判断する機会と時間が確保されたうえで、会社提案と株主提案のいずれかが選ばれます。これはまったく合法的なものであり、当社としてもこれを排除する考えはございません。一方で、ウルフバックには多くの問題点があると考えております。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

ウルフバックの問題点6つ

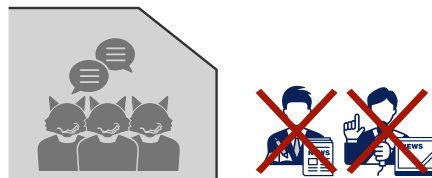


最も大きな問題は、法令・ルール違反です。大量保有報告のルールを守らず、また会社が定めた手続きに従わずに株式を買い集め、不意打ち的に経営権を奪取します。経営権を握った後には、本業と異なる金地金取引や暗号資産などの事業へ転換し、新株の大量発行による大規模な増資を行う事例もあります。一例として、時価総額 40 億円規模の会社が 40 億円規模の増資を行うといったケースも見られます。さらに、そうして集めた資金を関係者へ還流させる事件も起きております。ウルフバックは、一般株主の利益や企業価値の毀損、そこで働く従業員やそのご家族の軽視につながるものであり、当社としてはウルフバックそのものをなくしていかなければならないと考えております。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

ウルフが急増しているがニュースにならない



対象企業は秘密裏に株を買い占められ、
乗っ取りは総会当日に突如強行される

このウルフバックは近年急増しているものの、なかなかニュースになりにくいという特徴があります。対象企業は秘密裏に株式を買い占められ、株主総会の当日に突如として経営権を奪われます。奪取後は「代表取締役が交代した」というリリースが 1 本出されるのみで、乗っ取った側はウルフバックの存在を表沙汰にしないため、ニュースになりにくいのです。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応



総会当日の提案(修正動議)

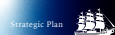
■総会当日の決の採り方

総会出席者のみによる多数決=会社法の盲点をつく、一般株主不在の不意打ち的な経営権奪取が可能



経営権を奪う手法としては、株主総会当日に修正動議を提案する方法が多く用いられます。本来、株主総会では、どのような議案が諮られるのかが事前に開示されます。例えば取締役の選任議案がある場合、その議案自体はそのままに、誰を選任するかを修正動議で差し替えるという、会社法の盲点をつくり方で経営権を奪取するのが、ウルフバックの実情です。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応



本件の事実関係①

総会当日までの本件に関する主な経緯は以下のとおりです。

- | | |
|-----------|---|
| ■2025年8月末 | 株主名簿に複数の新規大株主が確認される |
| ■2025年9月 | 調査の結果、一部株主間の連携に関する疑義が浮上 |
| ■2025年11月 | ウルフバック戦術(共同協同行為)の疑義に対する手続きを開始(該当株主とのパブリックな対話) |

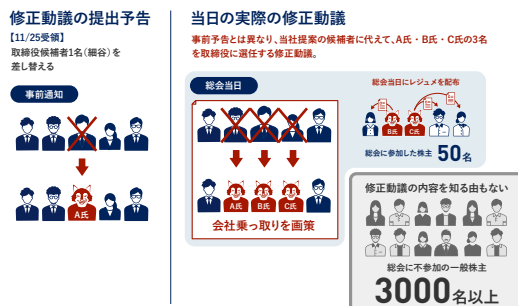
当社への仕掛けの経緯についてです。昨年8月末、当社は事業年度末を迎え株主名簿を確認したところ、複数の新規大株主が確認されました。急ぎ調査を進めた結果、一部の株主が連携して当社株式を買い集めているのではないかという疑義が浮上いたしました。そこで、11月に監査役を中心とした独立委員会を設立し、ウルフバック戦術の認定に向けた手続きを開始いたしました。認定した株主とのやり取りは、すべてIRで公開しております。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

当社の株主総会で起こったこと (2025/11/30)



その手続きを経た昨年 11 月 30 日の株主総会で起きたことをご説明します。もともとウルフバックを仕掛けられている疑いがあり、それを公表していたことから、総会の数日前に修正動議の提出予告がありました。予告の内容は、取締役候補 1 名である細谷を別の人物に差し替えるというものでしたが、実際の総会当日に提出された修正動議は、5 名の取締役のうち 3 名を差し替えるという内容でした。これは総会当日に参加した株主しか知り得ない内容であり、参加者の過半数で経営権を奪おうとする試みでした。3,000 名以上の株主は、修正動議の内容を知る余地もないまま、総会当日の決議を迎えることになりました。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

本件の事実関係②

総会以降の本件に関する主な経緯は以下のとおりです。

■2025年11月30日	株主総会において取締役選任に関する修正動議が提出されるも否決され、会社提案が承認可決
■2026年1月15日	独立委員会が一部株主によるウルフバック戦術(共同協同行為)の認定を勧告
■同日	当社取締役会において認定
■2026年2月28日	筆頭株主が証券会社、第2位の主要株主が日証金となり、2社での議決権割合が30%を超える

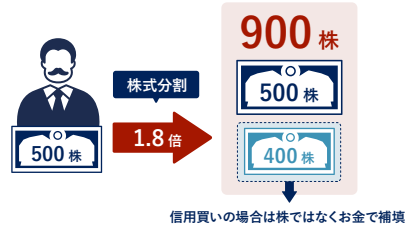
しかし、当社はこうした事態を事前に想定しておりました。通常は議決権による賛否をいただきますが、それに加えて委任状も頂戴しておりました。株主お一人おひとりにご説明し、お手紙をお送りして事情をご説明したうえで、委任状をいただいていたのです。委任状があれば、当日に修正動議が出されても会社側への賛成票となります。これを集めていたため、修正動議は否決され、当初の会社提案が無事に承認・可決されました。その後、総会当日の動きも踏まえ、独立委員会が一部株主によるウルフバック戦術の認定を勧告いたしました。当社は独立委員会の勧告を最大限尊重し、取締役会においてウルフバック戦術の認定を行いました。さらにその後、9月から始まる事業年度の半期が締まる 2 月 28 日時点の株主名簿を入手したところ、認定した株主は全員いなくなっており、代わりに証券会社が登場していました。筆頭株主が証券会社、第 2 位の主要株主が日本証券金融(日証金)となり、この 2 社で議決権割合が 30%を超える状況となっておりました。

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応



株式分割を実施

2026年1月15日付けで共同協同行為を認定した株主グループが信用取引により当社株式を信用買いの買い建玉の形で実質的に保有を継続し、場合によっては、買い増しも行っている可能性があることと推察されることから、これらの株主グループが実質的に保有する当社株式に係る議決権割合を明らかにすることを主な目的として実施



この対策として実施したのが、非整数倍の株式分割です。認定したウルフ側は、自らの名義ではなく信用取引によって当社株式を買い占めており、そうすると株主名簿上に名前が現れず、防衛策の発動を防ぐことができます。これに対応するため、非整数倍の株式分割を実施いたしました。一例として、一般の株主様が500株を保有していた場合、1.8倍の株式分割を行うと自動的に900株へ増加します。しかし信用買いで保有している場合、増加分の0.8倍、この例では400株分は株式ではなく金銭で補填される仕組みとなっています。これにより、ウルフバック戦術を仕掛けている認定者をあぶり出すことを目的として、非整数倍の株式分割を実施いたしました。



その結果、1回目に認定していた株主はいなくなっていたものの、新たに大株主として登場した人物を調べたところ、1回目の認定株主と家族としてのつながりがあったり、過去に別の会社へ共同で株主提案を行っていたりする人物であることが判明しました。そこで改めて2回目の認定を行い、その株主を含めた議決権割合が30%を超えていることを確認したため、独立委員会からの勧告をもって、7月14日に買収防衛策を発動いたしました。

株式会社地域新聞社 | 2026年7月29日(水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

01 TOPICS-ウルフバック戦術への断固たる対応

Strategic Plan

2026年7月14日 買収防衛策発動後 スケジュール

シミュレーション 200株をお持ちの場合は最終的に300株に			
8月10日(月) 基準日	この日時点の株主名簿に記載された株主様が対象となります。	普通株式 200株	お手続き 不要
8月12日(水) 効力発生日	新株予約権の無償割り当ての効力が発生します。新株予約権が自動的に割り当てられます。	普通株式 200株	新株予約権 200個 (200株×1個) お手続き 不要
8月27日(木) 予約権取得日	当社が新株予約権を取得し、その対価として普通株式を自動的に交付します。	普通株式 200株	普通株式 100株 (200個×0.5株) 自動交付 お手続き 不要
結果	最終的に、普通株式が増加します。一般の株主の皆さまが保有されている持ち分の財産価値を毀損するものではありません。	普通株式 200株	普通株式 100株 新たに交付された分 普通株式300株を保有 お手続き 不要

非適格者には普通株式ではなくB新株予約権が交付される

今後のスケジュールです。今回の発動は、8月10日時点の株主名簿に記載された株主様が対象となります。簡単に申し上げますと、200株を保有されている方は最終的に300株になるという内容です。8月12日に、当社からすべての株主様へ新株予約権を無償で割り当てます。この新株予約権は9月1日から行使が可能となりますが、その手前の8月27日時点で、一般の株主様に対しては、お渡しした新株予約権を当社が取得し、その対価として0.5倍分の普通株式を自動的に交付するスキームとなっております。したがって、一般の株主様は一切のお手続きなく、保有株式が8月末には自動的に1.5倍に増える内容です。財産価値を毀損するものではございませんので、ご安心いただければと思います。一方、ウルフ側、すなわち非適格者に対しては、新株予約権の代わりにB種新株予約権が交付されます。これは、ウルフではないことが認められる、あるいは今後買い集めを行わないと当社と約束いただければ、普通株式へ転換するという内容です。



現在、当社はこの対応にかなりのリソースを割いている状況ですが、株主の皆様のためにも、着実に時価総額を高めていかなければならないと考えております。これはボードメンバーだけではなく、全社員一人ひとりが株価・時価総額を自分事として意識し、日々の業務に当たっております。

IR 説明



そのうえで、目標を設定いたしました。現在の時価総額は約 25 億円ですが、2027 年 3 月までに時価総額 40 億円を、さらにその先の 2030 年 3 月までに時価総額 100 億円を達成することを目標に掲げ、具体的なアクションプランを策定しております。

01 TOPICS

Strategic Plan

密着動画を当社公式YouTubeチャンネルにて公開

社員一人ひとりが株主視点を持ちながら日々の業務に向き合う姿や、
当社の未来にかける想いなどをまとめた密着動画
アライアンスやM&Aのリアルな状況が収められています。



この目標は全社が集まる会議で共有いたしました。その会議を含めた 1 日の密着動画を当社公式 YouTube チャンネルで公開しております。今後重要となるアライアンスや M&A のリアルな状況も収められておりますので、お時間のある方はぜひ一度ご覧いただけますと幸いです。

ここからは会社概要に入ります。

株式会社地域新聞社

2164 東証スタンダード市場

2026 年 7 月 29 日 (水)

IR 説明

02 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	6億5,629万9,270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) 丸野 登紀子 社外監査役(非常勤) 工藤 清美 社外監査役(非常勤)
従 業 員 数	256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-3,342名 (2024.2.28) (2024.2.28)

※ポスメイトとはフリーペーパー『ちいほ新聞』の配布を業務委託している配布員の呼称
※データ数字は2026年5月末現在



当社は 1984 年 8 月に創業し、千葉県八千代市で唯一の上場企業となります。従業員数は約 250 名です。

02 会社概要

経営陣



経営陣であるボードメンバーは 11 名で、それぞれが役割を分担し、スピード感を持って業務に当たっております。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

02 会社概要

Strategic Plan



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、人が地域を惹きつむ社会を創ります。

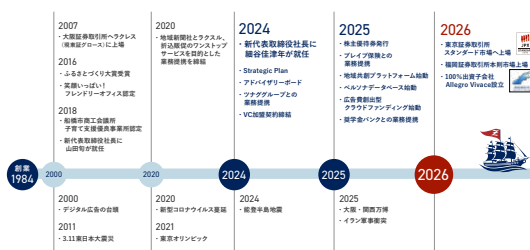
経営理念は「人の役に立つ」です。この理念に共感した約 250 名が集まり、地域新聞社として事業を営んでおります。

02 会社概要

Strategic Plan



創業41年、上場企業ならではの信用・信頼



創業から 41 年、上場は 2007 年に大阪証券取引所ヘラクレス市場で果たし、今年 4 月には東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更するとともに、福岡証券取引所へ重複上場いたしました。

IR 説明

02 会社概要

Strategic Plan

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



当社の現在のコアビジネスは、フリーペーパー「ちいき新聞」の発行です。千葉県を中心に約 174 万部を、2,500 名の配布員が 1 軒 1 軒手配りでお届けしております。基本的にポストがあれば配布するというスタンスのため、配布エリア内のカバー率は 90% 以上と高い配布率が特徴です。加えて、この新聞にチラシを折り込み、1 軒 1 軒へ手配りする事業も展開しております。

02 会社概要

Strategic Plan

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、広告の制作や印刷、配布などの料金を収受するビジネスモデル

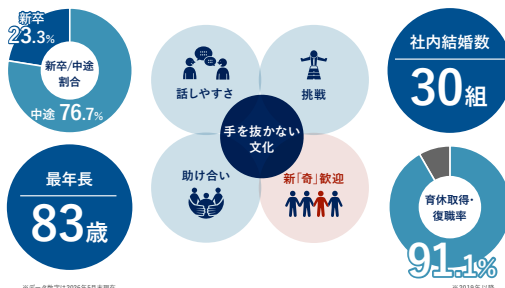


ビジネスモデルは非常にシンプルです。広告を掲載されるクライアント様やチラシ折り込みを行うクライアント様から対価を頂戴し、当社が「ちいき新聞」を配布して PR のお手伝いをするというモデルとなっております。

02 会社概要

Strategic Plan

風通しが良く働きやすい企業風土



当社の特徴はいくつかございますが、一つ特徴的なのは、当社の規模のわりに社内結婚が 30 組と多い点です。つい先月も結婚式が行われました。また、配送センターで働く最年長の方は 83 歳で、元気に勤務されています。話しやすさや助け合いのある風土のなかで、挑戦もしやすく、新しいことも歓迎される企業風土を育てております。そのうえで大切にしているのは、手を抜かず一人ひとりが一生懸命に仕事へ取り組む文化です。

02 会社概要

Strategic Plan

フリーペーパー事業のビジネスモデル



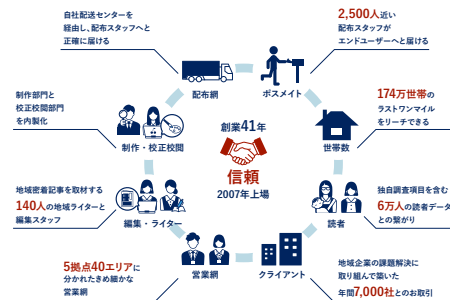
当社の従業員紹介は note でも発信しておりますので、ぜひご覧いただけますと幸いです。

ここからは、当社のアセットと戦略についてお話しします。

IR 説明

03 アセットと戦略

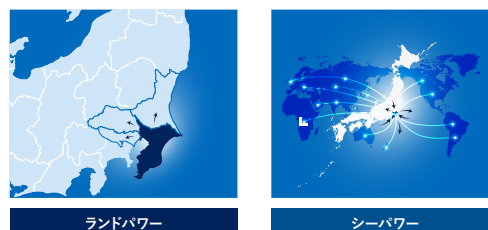
唯一無二の当社アセット（企業資産）



フリーペーパーの発行を通じて培ってきた企業資産を、当社では「アセット」と呼んでおります。まず、年間7,000社のクライアントとの取引が毎年ございます。そのクライアントをフォローする営業網があり、毎週40種類の紙面を制作する編集・ライター・制作・校正・校閲の機能を有しています。さらに、174万部を配布する体制と、174万世帯へ1軒1軒手配りでお届けする2,500名の配布員により、174万世帯のラストワンマイルヘリーチできています。その結果、現在は約6万人の会員読者の方とメールマガジンやLINEなどでつながり、インタラクティブな関係性を築けております。中央に位置づけられる上場企業としての信頼も含め、合計9つのアセットを活用した戦略を展開しております。

03 アセットと戦略

地域新聞社の9つのアセットを2つの戦略で部分活用



具体的な戦略は2つです。一つは「ランドパワー戦略」で、当社の発行エリアでサービスを拡大していく方法です。もう一つは「シーパワー戦略」で、まったく新しい事業を営む企業とアライアンスを組み、新しいサービスを展開したり、飛び地でのサービス展開を検討したりするものです。この両輪で戦略を進めております。

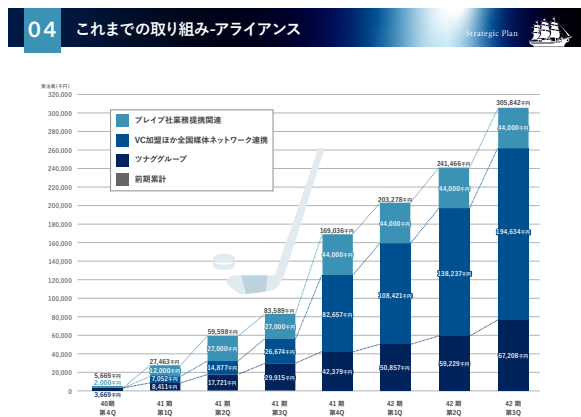
IR 説明



もう一つ注力しているのが、行政とのつながりです。社長就任から約2年半、市長との対話を積み重ねてまいりました。また、行政を担当する地域創生戦略室の人員も大幅に増員し、行政とのつながりを強化しているところです。

これまでの取り組みとして、アライアンスの進捗をご説明いたします。

様々な取り組みを行ってまいりましたが、本日は大きく3点、ご報告いたします。



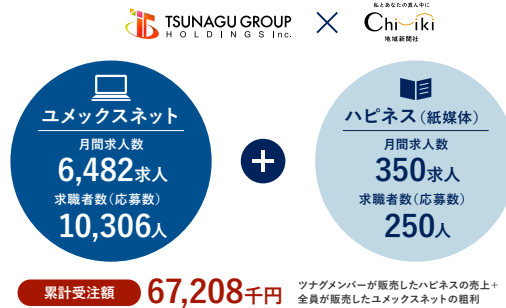
この3つのアライアンスで、現在、累計3億円を突破する売上まで伸ばすことができました。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

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



1つ目は、ツナググループとのアライアンスです。ツナググループはWebの求人メディアを、当社は紙のメディアを有しています。求人は、紙が合うケースとWebが効くケースがそれぞれあり、近隣でパート・アルバイトを募集する場合には紙が効果を発揮します。お客様のニーズに合わせ、Webが適していれば先方の求人メディアを、紙が適していれば当社の媒体を販売するという、相互送客の形で、累計6,700万円の受注額を積み上げることができました。

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



2つ目は、ボランティアチェーン（VC）です。当社は千葉県を中心に174万世帯へ配布しておりますが、各地方には、その地域に根付いたフリーペーパー・フリーマガジンを発行する企業が存在します。こうした企業との連合を、当社ではボランティアチェーンと呼んでおります。これに加盟したことで、例えば千葉県でまずフリーペーパーをテストし、反響が良かった場合に他県で展開したいという際、このネットワークを使ってエリア外での販売を増やせるようになりました。現在、累計受注額は2億円に迫る勢いとなっております。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

04 これまでの取り組み-アライアンス

2025年3月～ プレイブ保険関連累計受注額



3 つ目は、プレイブ保険です。養育費の未払い問題は、現在、世の中で 8 兆円規模のマーケットがあるとも言われています。この課題に対応するサービスとして、問題が起きた後に加入できる事故型の保険を、プレイブが提供しています。このサービスは知られなければ利用してもらえないため、その PR 部分で当社が資本業務提携を行い、約 4,400 万円の受注額となっております。以上がアライアンスの進捗です。

ここからは、新型ビジネスモデル構想についてお話しいたします。

1 つ目は「地域共創プラットフォーム構想」です。

当社は千葉県という、ある意味で地方において上場しており、できる限り地域活性化に貢献したいと考えております。地域活性化のうえで重要になるのが「職住近接」です。地方に元気な会社が増えれば増えるほど、その近くに住む人が増え、結果的に地域が盛り上がるという仮説を持っております。この職住近接を実現するために進めているのが、地域共創プラットフォーム構想と人材紹介ビジネスです。

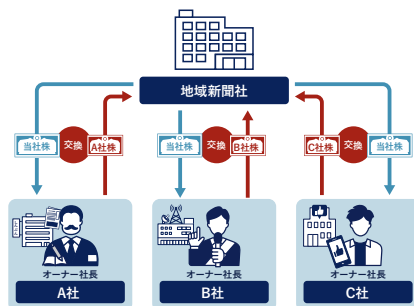


地域共創プラットフォーム構想は、言い換えれば「売らない M&A」とも表現できます。

IR 説明

04 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム Basic Strategic Plan

株式交換によるM&A

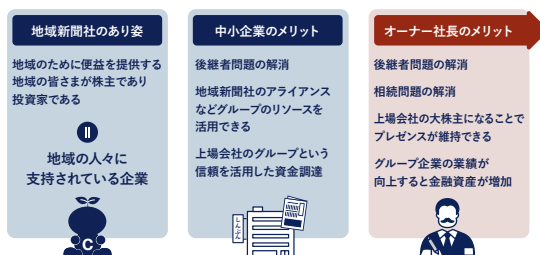


大型のスキームですが、当社と非上場企業が株式交換による M&A を実施し、グループ化を行う取り組みを、地域共創プラットフォーム構想と呼んでおります。

04 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム Basic Strategic Plan

地域共創プラットフォームの実現

地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社

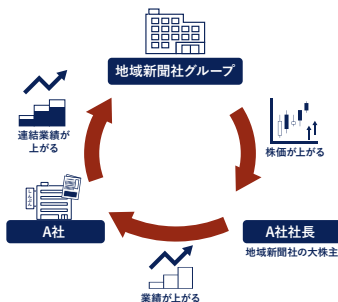


これが実現できれば、当社は地域活性化に貢献できますし、「なぜ地域限定のフリーペーパーを発行する当社が上場しているのか」という問いに対する一つの答えにもなります。地域の人々に支持される企業として、今後も継続していけると考えております。中小企業側のメリットとしては、後継者不足の解消につながるほか、当社のアセットを活用した事業拡大が可能となり、資金調達の面でも大きくやりやすくなります。オーナー様のメリットとしては、後継者問題の解消に加え、相続問題の解消にもつながると考えております。非上場株式は売買が難しいものですが、上場株式に変えておくことで、相続時のトラブルもかなり少なくできると考えております。

IR 説明

04 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム Basic Strategic Plan

完璧な正のスパイラル



仮に A 社の社長がグループに加わっていただいた後も、お元気なうちは引き続き経営を続けていただきます。A 社の業績が上がれば、連結業績として当社グループの業績も上がり、その結果、当社の株価・企業価値が高まります。すると、当社株式を保有する A 社社長の資産価値も高まるという、正のスパイラルを描くことができます。

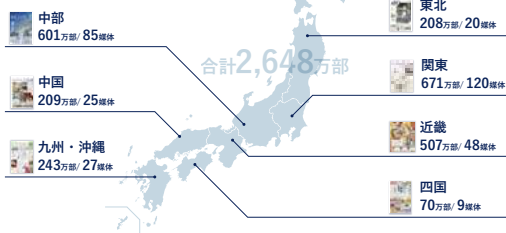
この地域共創プラットフォーム構想について、具体例を 3 つお伝えいたします。

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム α版 Strategic Plan

47都道府県に届く確かなネットワーク

信頼のパートナーが広告の成果を支えます

一定基準を満たした企業のみが加盟を許される各団体・組織に加盟している
媒体社やがスポンサー業務にて参画いたします
※発行部数、媒体数共に2024年12月時点の数字です

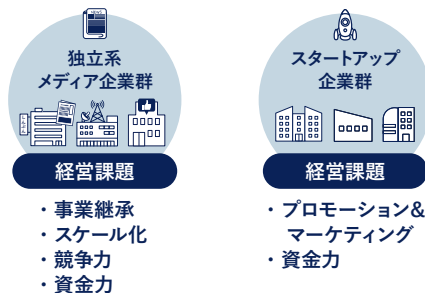


1 つ目は、メディアにおける地域共創プラットフォーム構想です。当社はボランティアチェーンやポスティング関連の組合に加盟し、現在 2,600 万部規模で全国へ情報を届けられるネットワークを有しています。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム α版 Strategic Plan

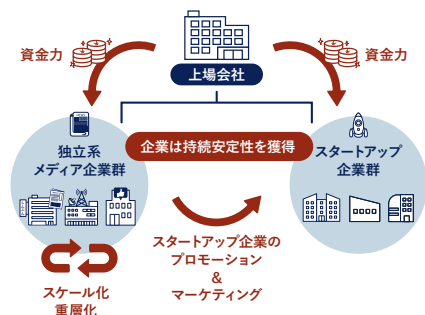
経営課題



これらのメディア企業に共通する経営課題は、事業承継やスケール化、競争力・資金力の問題です。一方、メディアとまったく関係のないスタートアップ企業も、優れたサービスを開発しても知ってもらうことが難しく、プロモーションやマーケティングに多額の費用が必要となるものの、その資金がないという課題を抱えています。

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム α版 Strategic Plan

地域共創(メディア)プラットフォーム



これらの企業がグループに加われば、メディア企業が全国に向けて PR を行うことができ、紙や Web など各種手段で重層的な PR が可能となります。当社が資金面を補い、スタートアップ企業は PR 部分をメディア企業に任せつつ、自社サービスの開発・ブラッシュアップに注力できる、そうした状態をつくり上げられると考えております。

2 つ目は、IPO、すなわちスピンオフ IPO です。

IR 説明



プラットフォーム構想のオプションの一つとして、スピノフ IPO が可能になります。有力なスタートアップ企業に当社グループへ加わっていただき、当社のアセットを活用して短期間で非連続な成長を遂げていただきます。一定の成長を果たした後、独立の際に非上場会社としてではなく、上場会社として独立する方法がスピノフ IPO です。事例はまだ少ないものの、近年は税制が整備され、非常に取り組みやすくなりました。このスピノフ IPO をぜひ実現したいと考えており、そこで注目しているのが福岡市です。



福岡市は、スタートアップ支援や新産業創出に官民一体で取り組んでおり、「Fukuoka Growth Next (福岡グロースネクスト)」というスタートアップ支援施設も立ち上げ、バックアップ体制がかなり整っています。

IR 説明

05

新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム

β版

Strategic Plan 

福岡証券取引所本則市場へ上場

地域共創プラットフォーム構想との親和性が高い地域で、「スピノフIPO」の先行的かつ立体的な実装を目指す





福岡市 高島市長と

ちょうど1年前、ABEMAのテレビ番組への出演を機に、福岡市の高島市長と当社代表の細谷がお話しさせていただく機会がありました。そこで、福岡市の取り組みの素晴らしさと、プラットフォーム構想との親和性が非常に高いスピノフIPOも福岡でなら実現できる可能性があると考え、福岡でのネットワーク拡大のため、4月に福岡証券取引所への上場を実施いたしました。



上場後は、M&Aを担当する役員が頻繁に福岡を訪れ、福岡市や Fukuoka Growth Next、事業承継・引継ぎ支援センター、地方メディアの方々とのネットワークを築いております。今まさに、福岡での地域共創プラットフォームを実装するフェーズに入る段階です。

3つ目は、農業です。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム

Y版

Strategic Plan



農業との親和性が高い理由



千葉県は全国有数の農業県
農業産出額 全国第4位 (約4,533億円)

「陸・海・空」の物流インフラ
高速道路・港湾・成田空港を有する物流拠点



深刻化する後継者不足
基幹的農業従事者の約7割が65歳以上

高まる食料安全保障への関心
国内農業の重要性が再認識

農地の維持・活用が地域課題
耕作放棄地への対応が求められる



出典：農林水産省「令和6年農業産出額及び生産農業所得（都道府県別）」、「2020年農林業センサス」、千葉県「令和8年版 千葉県農林水産業の動向」

なぜ農業かと申しますと、千葉県は全国有数の農業県であり、陸・海・空の物流インフラがすべて整っている点が挙げられます。また、千葉県に限らず、深刻化する後継者不足という課題があります。一方で、食料安全保障への関心が高まるなか、農地の維持や活用が地域課題となっています。この農業の課題がどれほど身近なものかを確認するため、社内と読者それぞれにアンケートを実施いたしました。

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム

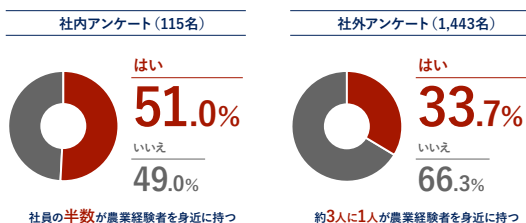
Y版

Strategic Plan



農業に関するアンケート

家族・親族に農業を営んでいる（営んでいた）方がいる



社員の半数が農業経験者を身近に持つ

約3人に1人が農業経験者を身近に持つ

その結果、社内では社員の半数が農業経験者を身近に持ち、社外でも3人に1人が農業経験者を身近に持つことが分かりました。正直、これほど多いとは思っておらず、身近にこれだけの方がいることがアンケートで明らかになりました。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム γ版 Strategic Plan

農業の最大課題は「事業承継」

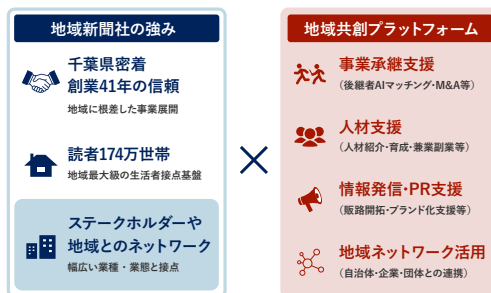
農業に関するアンケート
農業を続けるうえで最も大きな課題（複数回答）

① 後継者不足	414件	76.1%
② 収益性	320件	58.8%
③ 人手不足	252件	46.3%
④ 農地の維持	190件	34.9%
⑤ 販路	48件	8.8%

加えて、農業の後継者不足や収益性、人手不足が顕著な問題となっていることも、改めて確認できました。

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム γ版 Strategic Plan

農業の課題を解決する1つの選択肢

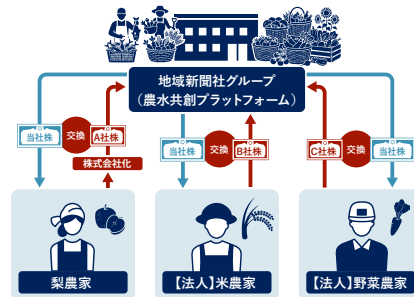


このアンケートを受け、農業の課題を解決する一つの選択肢として、地域共創プラットフォームが有効になり得るという手応えを得ております。事業承継や人材の支援ができるほか、今後ブランド化を進めるのであればPR支援も地域共創プラットフォームで実現できます。さらに、当社の強みとして、アンケートからも分かるとおり、すでに数百名の農業関係者とのつながりを持っております。先日、当社を長年ご支援いただいている方々から、農業の会社をご紹介いただきました。その会社は、農業の課題、特に収益性の部分に改革を起こそうと「儲かる農業」の仕組みを構築し、すでにいくつかの実績を出されています。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-①地域共創プラットフォーム Y版 Strategic Plan

農業×地域共創プラットフォーム



当社に農業のノウハウはございませんが、こうした企業と連携できれば、農業の課題解決にもつなげていけると考えており、農業における地域共創プラットフォーム構想の実現に向けて、真剣に検討を進めてまいります。

続いて、人材紹介ビジネスについてです。



こちらも職住近接というキーワードから進めている人材紹介ビジネスです。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

人材紹介ビジネス①

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

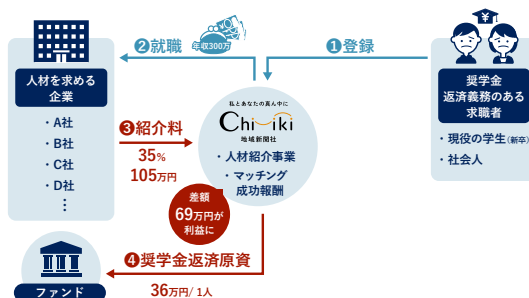


奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できる持続可能なエコシステム」を構築することを目的としている

まず、株式会社アクティブアンドカンパニーとの業務提携により「奨学金バンク」を活用したサービスを展開いたしました。

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

奨学金返済支援型人材紹介サービス

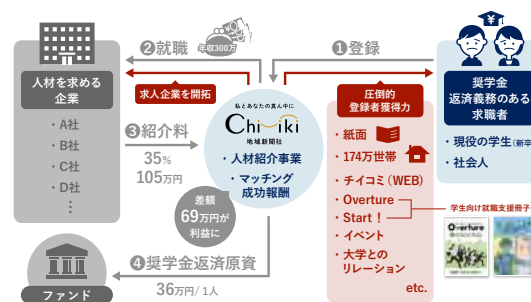


これは、人材を求める企業と、奨学金の返済義務がある求職者をつなぐスキームです。特徴的なのは、紹介フィーの一部を奨学金の返済原資に充てる点で、これによって奨学金返済義務のある求職者は、入社後3年間にわたり返済負担が軽減されます。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-②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



当社はすでに年間 7,000 社の企業とつながっており、奨学金返済義務のある求職者についても、「ちいき新聞」以外に学生向けの就職支援冊子に注力しているため、こうした方々との接点が今後数多く生まれます。うまくマッチングさせ、このビジネスをスケールさせていきたいと考えております。

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

人材紹介ビジネス②

業種特化型人材紹介ビジネス

「職住近接」をテーマに、地域経済を支える持続可能な人材循環の創出へ



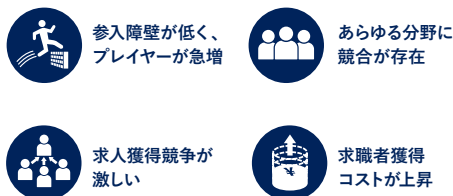
2 つ目の人材紹介ビジネスは、業種特化型です。2026 年 6 月に、人材紹介専門会社である株式会社 Allegro Vivace (アレグロ ビバーチェ) を設立いたしました。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

Strategic Plan

人材紹介ビジネス市場はレッドオーシャン

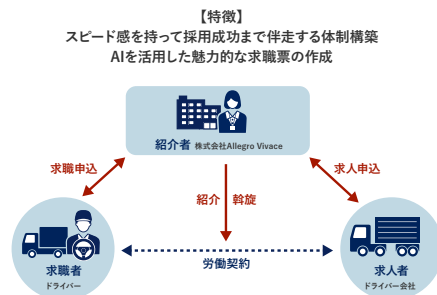


人材紹介市場が非常にレッドオーシャンであることは理解しております。

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

Strategic Plan

ドライバー特化型の人材紹介サービス



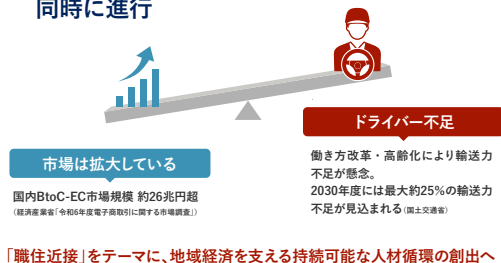
だからこそそのを絞ったサービスを展開すべく、ドライバー特化型の人材紹介ビジネスを始めてまいります。

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

Strategic Plan

Q：なぜドライバーに特化するのか？

A：物流業界では「需要増」と「人材不足」が同時に進行

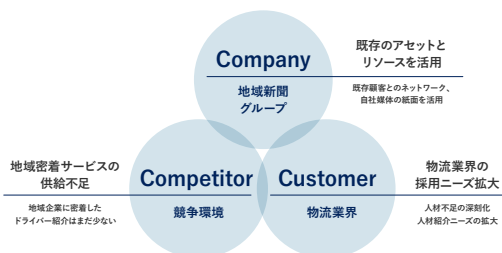


ドライバーに特化する理由は、物流業界では EC 拡大により今後ますます需要が増える一方、人材不足も顕著な課題となっており、2030 年には最大 25% の人材不足が見込まれるとの報道もあるためです。

05 新型ビジネスモデル構想-②人材紹介ビジネス

Strategic Plan

地域創生モデルの実現 × ドライバー採用支援
地域経済を支える持続可能な人材循環を創出



こうした市場環境・競争環境を踏まえ、当社の強みを活かせば、ドライバー特化型の採用支援で勝てると考えております。今後はドライバー領域以外へも展開しながら、持続可能な人材循環を創出してまいります。

続いて、ペルソナデータベースについてです。

05 新型ビジネスモデル構想-③ペルソナデータベース

Strategic Plan

無限に可能なペルソナデータベースの創造
=AIによるマネジメント

人にフォーカスした記事(無料or低額)を企画することで、紙面に載りたい人を集めることができる

例：赤ちゃん号



様々な切り口で
人にフォーカスした記事

これは、無限に生成可能なペルソナデータベースを構築し、AIによるマネジメントでマネタイズしていく仕組みです。一例として、当社は毎週の発行のなかで、年始に「今年生まれた赤ちゃんを紹介します」という企画を毎年継続しています。この企画には毎年1,000件近い応募があり、今年生まれた赤ちゃんのペルソナデータベースを構築できます。

IR 説明

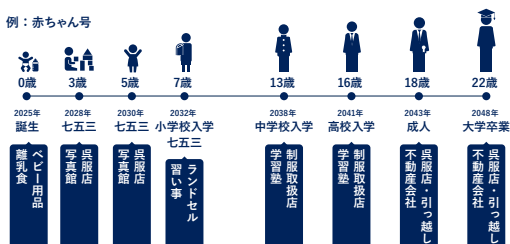
05 新型ビジネスモデル構想-③ペルソナデータベース

Strategic Plan

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

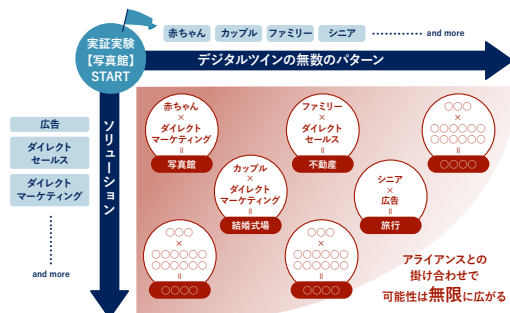


赤ちゃん一つを取っても、3歳になれば七五三、小学校入学時にはランドセルが必要になるといったように、ライフステージに合わせた提案をAIによって漏れなく行うことができます。

05 新型ビジネスモデル構想-③ペルソナデータベース

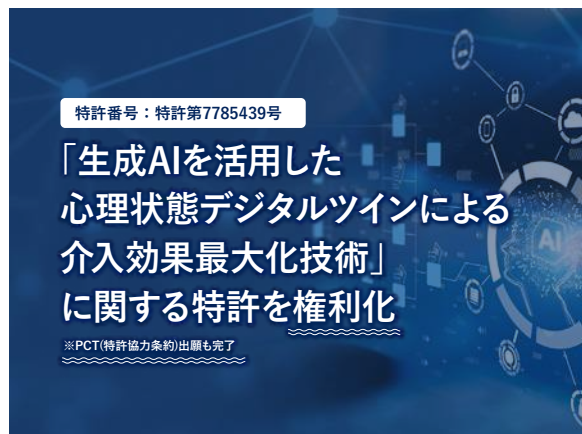
Strategic Plan

ソリューション×デジタルツイン=無限大に広がる∞

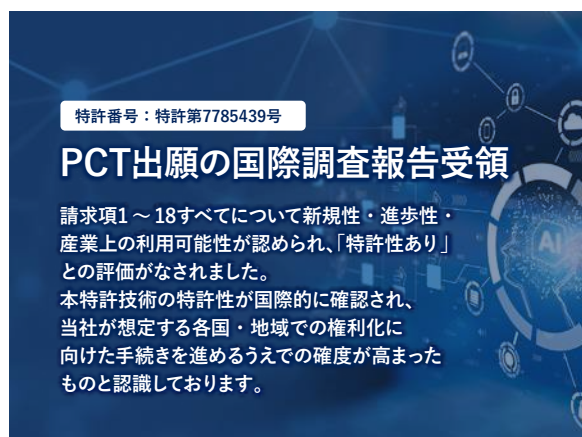


この可能性は非常に大きいと考えております。赤ちゃんを例に挙げましたが、例えば還暦を迎えた方に対して、最適なタイミング・方法で旅行のご提案を行うなど、さまざまな掛け合わせによるマネタイズが可能だと考えております。

IR 説明



当社では、「心理状態デジタルツインによる介入効果最大化技術」という特許を権利化することができました。

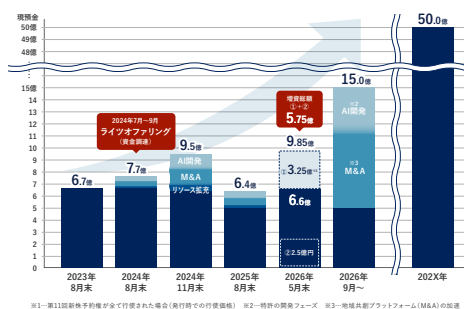


あわせて、PCT 出願の国際調査報告を受領し、日本で特許を取得できたことに加え、日本以外の国でも特許性があるとの評価を得ました。今後の海外展開についても、しっかりと検討を進めてまいります。

05 新型ビジネスモデル構想-③ペルソナデータベース



資金計画【現預金】 戦略実現のための資金需要



今年 4 月には 5.75 億円の増資を実施いたしました。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-③ペルソナデータベース

Strategic Plan



2026年4月 第三者割当増資の資金使途

新ビジネス ① AI実装の開発関連 1.14億円

生産性向上 ②フリーペーパー発行事業における
インフラ強化 3.91億円

新ビジネス ③業務提携、M&A戦略関連費用 0.7億円

計5.75億円

その資金使途の一つとして、AI 実装の開発関連に 1.14 億円を充てております。この資金をもとに、AI 開発の実行フェーズへ本格的に入っております。

4 つ目は、クラウドファンディングです。

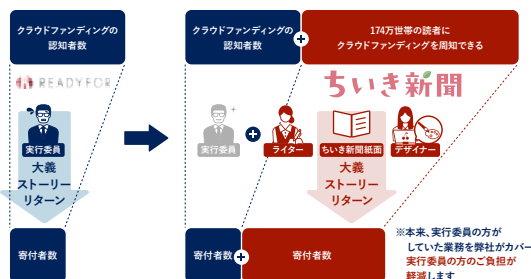
05 新型ビジネスモデル構想-④クラウドファンディング×記事

Strategic Plan



認知者を増やして寄付者を増やす

クラウドファンディングを認知している人の母数を増やす



当社が支援することで、まずクラウドファンディングの認知度を高めることができます。加えて、ストーリーやリターンを当社がブラッシュアップし、より魅力的なリターンとすることで寄付金を最大化します。そこで集めた支援金で当社に広告を出稿いただくというプランを考えており、基本的にはスポーツチームや花火大会などを対象としています。

IR 説明

05 新型ビジネスモデル構想-④クラウドファンディング×記事

Strategic Plan

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



クラウドファンディングでは1億円を超える規模の調達事例もいくつかありますので、こうした実例をもとに実施していきたいと考えております。

05 新型ビジネスモデル構想-④クラウドファンディング×記事

Strategic Plan

クラウドファンディング『カンパイPASS』

コロナ禍や原価高騰などもあり、苦しい状況下にある千葉県の飲食店を支援するため、これまで千葉の「おいしい!」を発信し「地域の人・店舗・企業をつなぎ、活気ある経済圏を生み出すこと」を目指してきた地域新聞社は、読者のみなさん・地域のみなさんにも喜んでもらいながら飲食店を盛り上げる『カンパイPASS』を制作しました



7月28日・29日 参加店交流会を実施予定

当社でもノウハウを得るため、直近で千葉県の飲食店を応援する「カンパイ PASS」というクラウドファンディングを実施し、目標の300万円を突破して、約500万円(4,735,000円)の支援金を集めることができました。こうした事例を積み重ねながら、スポーツチームや花火大会、お祭りに関する行政への提案を進めてまいります。

最後に、業績についてです。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

06 Financials

Strategic Plan

2026年8月期 第3四半期累計(要約)

- 売上高は2,524百万円(前年同期比107.9%)となり、媒体発行回数の増加やVC加盟企業と連携した全国フリーペーパーへの折込提案の推進に加え、「ちいき新聞」以外の媒体発行拡大(前年同期比119.0%)により、増収基調で推移。
- 当社株式に関する共同協調行為への対応費用として104百万円を特別損失に計上したほか、成長に向けた先行投資57百万円を計上。
- 当該一時的費用を除いた場合の営業利益は126百万円、経常利益は99百万円、四半期純利益は94百万円となり、**本業の収益力は引き続き着実に向上。**

2026 年 8 月期第 3 四半期累計(2025 年 9 月 1 日～2026 年 5 月 31 日)の結果として、売上高は 2,524 百万円、前年同期比 107.9%となりました。これは、媒体発行回数の増加や VC 加盟企業と連携した全国フリーペーパーへの折込提案の推進に加え、「ちいき新聞」以外の媒体発行の拡大(前年同期比 119.0%)が寄与し、増収基調で推移しているものです。一方、当社株式に関する共同・協調行為への対応費用として 104 百万円の特別損失を、また成長に向けた先行投資として 57 百万円を計上しております。これら一時的な費用を除いた場合の営業利益は 126 百万円、経常利益は 99 百万円、四半期純利益は 94 百万円であり、本業の収益力は引き続き着実に向上しております。

06 Financials

Strategic Plan

2026年8月期 第3四半期累計実績

	前年実績 (2025年6月期)	42期 第3四半期累計実績				単位: 百万円	
		売上高	売上総利益	営業利益	経常利益	当期純利益	EBITDA
売上高	2,339	2,524	0	0	2,524	185	107.9%
売上総利益	1,676	1,796	0	0	1,796	119	107.1%
営業利益	31	69	0	-57	126	95	406.5%
経常利益	26	41	0	-57	99	72	376.9%
当期純利益	22	-67	-104	-57	94	71	411.9%
EBITDA	53	-24	0	-57	32	-20	60.9%

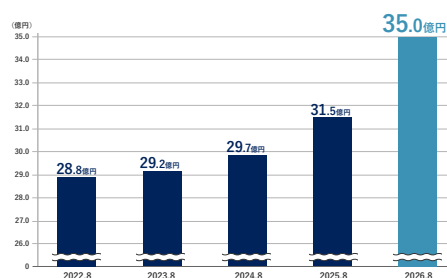
実際の結果はこちらをご覧ください。

IR 説明

06 Financials

Strategic Plan

2026年8月期計画 ~最重要KPI=売上~



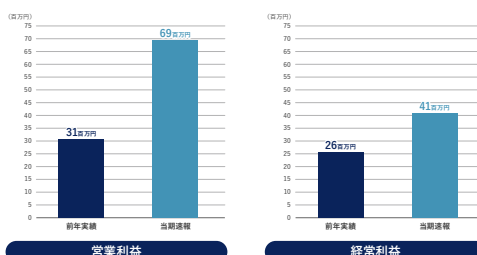
当社が今期最も重視しているのは売上です。今期は、公表している通期の売上高予想 35 億円(前期比 11.0%増)の達成に向けて、第 4 四半期もさまざまな施策を講じているところです。

06 Financials

Strategic Plan

2026年8月期 第3四半期業績数値

(2025年9月1日~2026年5月31日)



利益面でも、営業利益・経常利益ともに前年を上回る進捗で推移しております。今期をしっかりと締めくくるとともに、来期は意欲的な計画を立て、それを実現できるよう社内一丸となって取り組んでおります。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 7 月 29 日 (水)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明



もちろん当社だけでは難しい面もあると理解しており、当社には各領域のスペシャリスト 6 名にアドバイザリーボードとして加わっていただいております。こうした方々のご助言を受けながら、成長戦略を一日でも早く進めてまいります。

繰り返しになりますが、企業価値を高めていくこと、具体的には 2027 年 3 月に時価総額 40 億円、2030 年 3 月に時価総額 100 億円の達成に向けて、全社一丸となって取り組んでおります。いろいろとご心配やご迷惑をおかけすることもございますが、引き続きご支援いただけますと幸いです。

私からの発表は以上です。本日の動画を最後までご視聴いただき、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、配布等することは堅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