



2022年11月17日

各 位

会 社 名 株式会社 地域新聞社
代表者名 代表取締役社長 山田 旬
(コード 2164)
問合せ先 取締役管理本部本部長
松川 真士
(TEL. 047-485-1107)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月20日にグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年8月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年8月末時点におけるグロース市場の上場維持基準の適合状況は、「時価総額」について8.7億円と適合しておりません。

当社は、「時価総額」に関し、当初計画のとおり、2026年8月期までに上場維持基準を充たすための各種取り組みを実施してまいります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2021年12月～2022年8月）

当社は、2021年12月20日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（以下、当初計画）」において、上場維持基準の適合に向けた基本方針を定めました。

基本方針では、「事業計画及び成長可能性に関する事項」に基づき、コア事業強化による安定収益の確保に努め、成長事業であるWEB事業、HR事業、マッチング事業への経営資源の投下による成長スピード加速を図るとともに、情報開示の充実・他社との協業や提携によるサービス創出により、企業価値を継続的に向上させることで「時価総額の向上」を図るとしております。また、新株予約権の発行等の資本政策を通じ、「発行済株式数の増加」についても施策を実行するとしております。

グロース市場の上場維持基準の充足に向けた「時価総額」の向上に係る取り組みの基本方針、課題及び取り組みの進捗については、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」に記載のとおりです。企業価値向上の施策につきましては、10月24日に提出しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料でもより詳細に説明させていただいております。

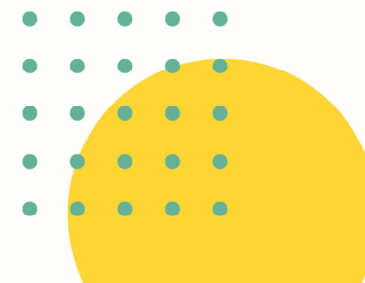
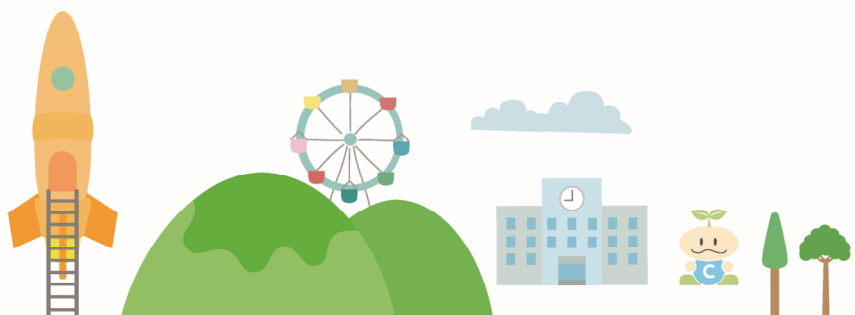
※本資料で開示されている将来に関する記述は、当社が本資料発表日現在において、入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

私とあなたの真ん中に

Chi-iki

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく 進捗状況について

2022年11月17日



【上場維持基準の適合状況】

当社の基準日(事業年度末日2022年8月31日)におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況⁽¹⁾は、「時価総額」については基準を充たしておりません。

	基準日	グロース市場上場維持基準	当社の数値
時価総額	2021年6月30日	40億円	14.8億円
時価総額	2022年8月31日	40億円	8.7億円

注)

- 1 上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について
（株式会社東京証券取引所より、2022年9月7日付 受領）

【計画期間】

上場維持基準を充たすための計画期間を、「**2026年8月期末**」までとし、本計画書に記載する各種取り組みを進めてまいります。

上場維持基準適合に向けた基本方針

上場維持基準を充たしていない「時価総額」の構成要素

$$\text{『時価総額』} = \text{『株価』} \times \text{『発行済株式数』}$$

【基本方針】

「事業計画及び成長可能性に関する事項（2022年10月24日開示）」に基づき、コア事業強化による安定収益の確保に努め、成長事業であるWEB事業、HR事業、マッチング事業への経営資源の投下による成長スピード加速を図るとともに、情報開示の充実・他社との協業や提携によるサービス創出により、企業価値を継続的に向上させることで「時価総額の向上」を図ります。

また、新株予約権の発行等の資本政策を通じ、「発行済株式数の増加」についても施策を実行することで、グロース市場の上場維持基準適合を目指します。

(1) 『株価』向上に向けた現状の課題及び取り組み

企業価値を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題であると認識しております。よって、当該課題の解決のため、以下取り組みの実施を掲げております。それぞれ2022年8月期の取り組み及び2023年8月期以降の計画については5P以降をご参照ください。

- ①中期経営計画の実行による業績向上
- ②IR及びPRの強化
- ③株主還元施策

(2) 『発行済株式数』増加に対する現状の課題及び取り組み

当社発行済株式数の増加については、新株予約権発行に対する行使の進捗が課題であると認識しており、当該課題の解決のためには、上記で触れている『株価』向上に向けた取り組みが新株予約権の行使につながると考えております。2022年8月期の取り組み及び2023年8月期以降の計画については18P以降をご参照ください。

①中期経営計画の実行による業績向上

(1) 『株価』向上に向けた現状の課題及び取り組み

①中期経営計画⁽¹⁾の実行による業績向上

「中期経営計画」を推進し、掲げている各事業における重点戦略を実行することで数値計画を確実に達成し、収益性の向上を図ります。また、中期経営計画で開示している2024年8月期以降も成長事業の拡大を軸として業績を伸ばすことで株価の向上を図ります。

注)

- 1 「事業計画及び成長可能性に関する事項」
(2022年10月24日開示)

ア) 中期経営計画の重点戦略及び概要

重点戦略

コア事業
WEB事業
マッチング事業
HR事業
行政関連

WEBマーケティング、インサイドセールスの強化
地域コミュニティサイト「チイコミ」のリニューアル
提供ジャンルの拡大
求人媒体の拡大及び関連事業の本格化
自治体との関係強化、受託案件の拡大

① 中期経営計画の実行による業績向上（数値目標）

数値目標

2026年8月期（最終年）に

売上高 40億円、営業利益 2億円の目標を達成し、収益改善を図ります。

中期経営計画で掲げている売上総利益率の高い成長事業（WEB事業、HR事業、マッチング事業）の構成比を上げることで、経常利益率（営業利益率）を約5%まで引き上げることを目指します。

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (最終年)
売上高	2,788	2,887	2,966	3,149	3,500	4,000
営業利益	▲51	9	19	80	114	200
経常利益	▲50	7	1	74	108	194
当期純利益	▲86	8	0	44	65	110

① 中期経営計画の実行による業績向上（2022年8月期進捗）

2022年8月期業績進捗

- ✓ コロナ禍の影響は残っているものの、折込チラシ需要が想定以上に回復したことで**売上高は計画値通りに進捗**
- ✓ 成長事業の売上が拡大しており、**経営資源の投資を強化**
- ✓ 2023年8月期の**事業成長に向けた人材強化を前倒して進めたため**、経費が想定を上回り営業利益以下は計画値を下回る

(百万円)	2021年8月期	2022年8月期 (業績予想)	2022年8月期 (実績)	前期比 増減額	前期比 増減率	予想比 増減額	予想比 増減率
売上高	2,788	2,892	2,887	99	103.6%	▲4	99.8%
営業利益	▲51	16	9	60	-	▲6	58.4%
経常利益	▲50	10	7	57	-	▲2	76.8%
当期純利益	▲86	8	8	95	-	0	104.7%

① 中期経営計画の実行による業績向上（2022年8月期取り組み）

2022年8月期はコロナ禍からの業績回復・黒字化を目指し、①コア事業の回復・成長、②成長事業のスピード加速、③新規事業開発によるチャネル強化を軸として成長に取り組みました。それぞれの進捗は以下の通りです。

① コア事業の回復・成長

- ✓ 営業効率を高めるため**インサイドセールスを強化**
- ✓ 折込チラシ配布事業の売上高が急速に回復（**前期比6.8%増**）
- ✓ 原価適正化により粗利率が73.6%に改善（**前期比1.8%改善**）

② 成長事業のスピード加速

- ✓ 求人媒体「Happiness」の発行頻度増計画の前倒し（**売上高前期比28.2%増**）
- ✓ マッチング事業の新ジャンルとして「**直送米**」「**お墓掃除**」の2ジャンルを追加
- ✓ コミュニティサイト「チイコミ」のコンテンツ強化のため人材を補強

③ 新規事業開発

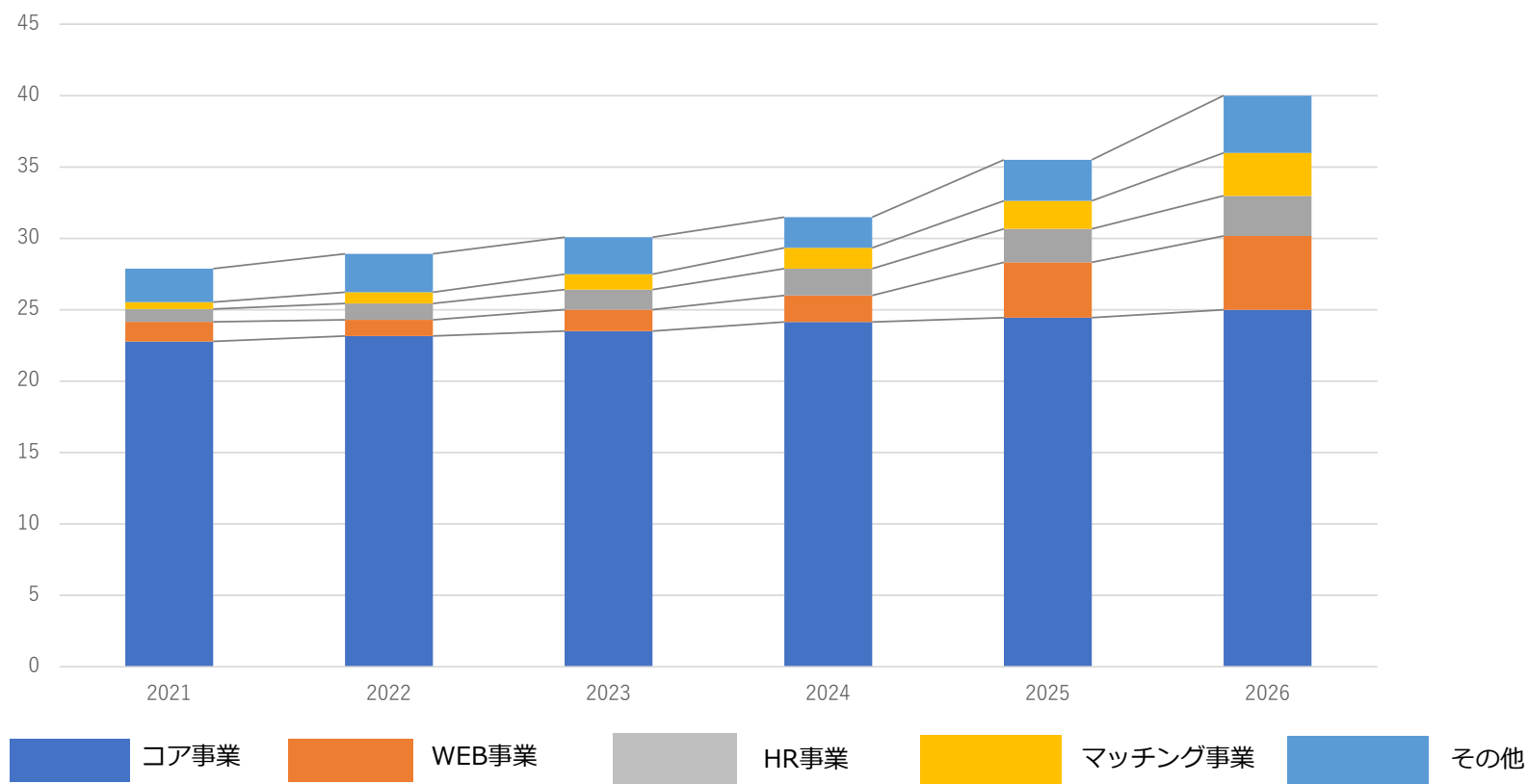
- ✓ 子育て支援情報誌「**ママここっと**」の発行を開始
- ✓ キャリア教育副教材「**発見たんけん**」の発行エリア拡大

① 中期経営計画実行による業績向上（売上高計画値）

成長事業であるWEB事業・HR事業・マッチング事業を強化し、2026年に売上高**40億円**

単位：億円

売上高



①中期経営計画実行による業績向上（セグメント別売上高計画値）

中長期シナリオ売上高推移

単位：億円

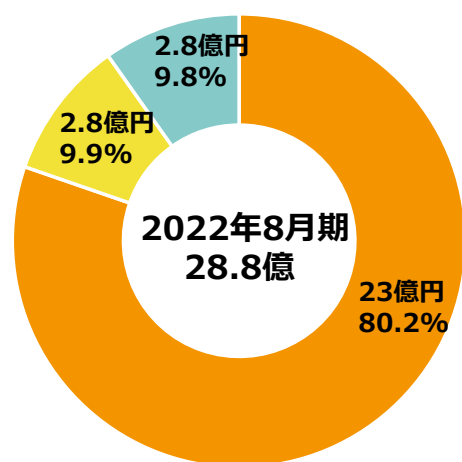
	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期	2026年 8月期
コア事業	22.7	23.1	23.5	24.1	24.4	25
WEB事業	1.3	1.1 ^(※1)	1.5	2.8	3.8	5.1
HR事業	0.8	1.1	1.4	1.8	2.3	2.8
マッチング事業	0.4	0.7	1.0	1.4	1.9	3.0
その他	2.3	2.6	2.6	2.1	2.8	4.0
合計	27.5	28.6	30.0	32.2	35.2	40.0

※1 2022年8月期はコミュニティサイト「チイコミ！」の売上増施策の効果が想定を下回ったため減収となっています。

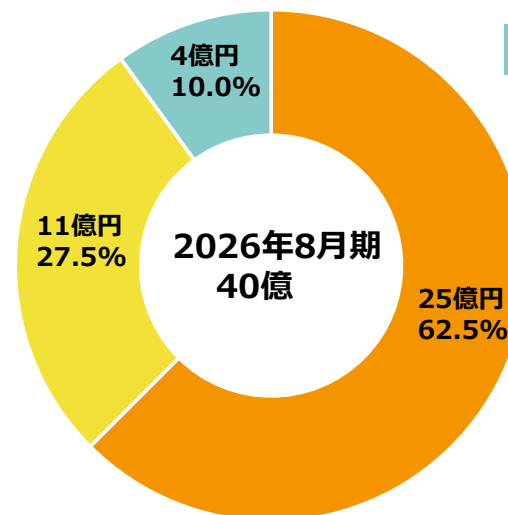
① 中期経営計画実行による業績向上（売上構成比）

成長事業の売上構成比増により収益性向上
2026年の売上構成比を現在の9.9%から**27.5%**へ

売上高構成比



2022年8月期（実績）



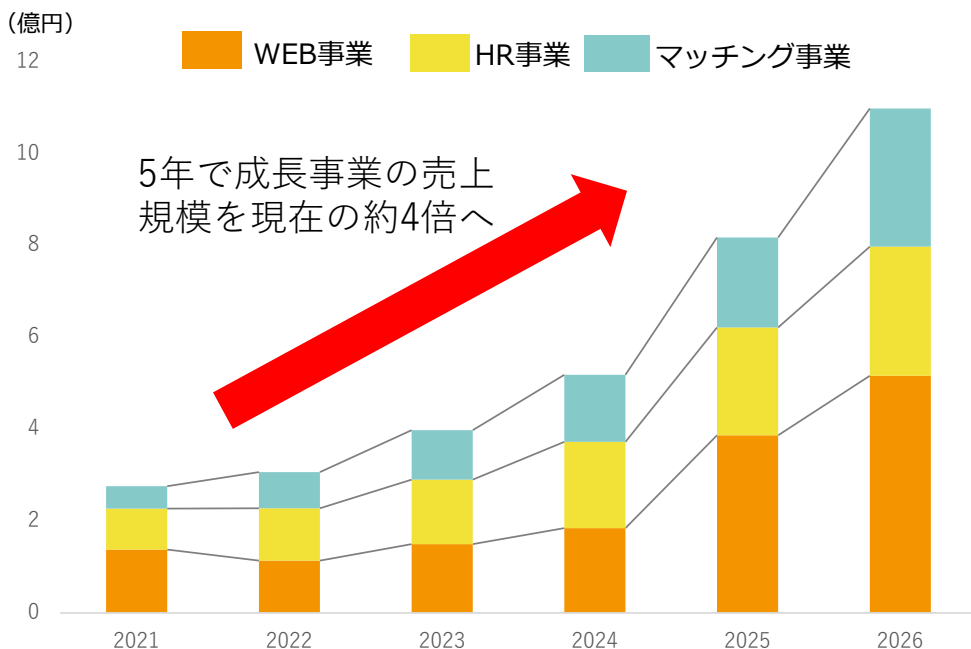
2026年8月期（計画）



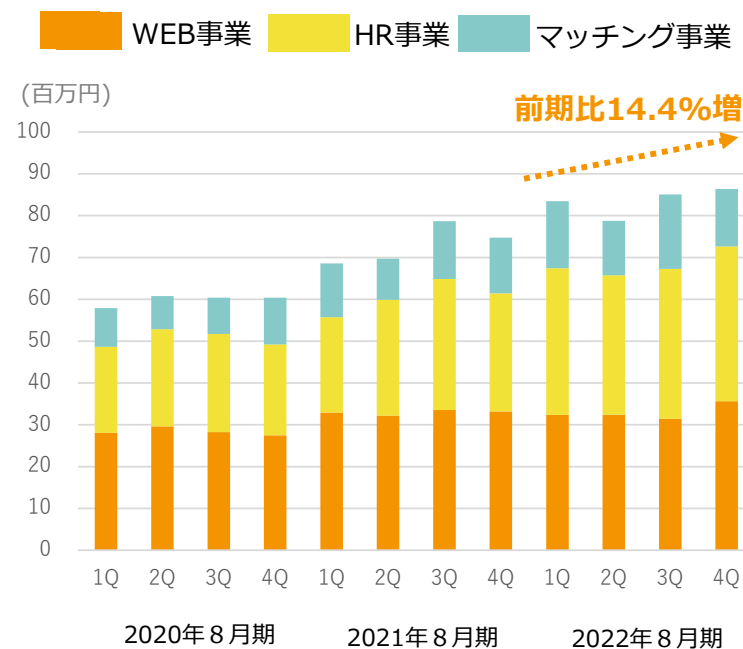
① 中期経営計画実行による業績向上（成長事業計画値）

成長事業への重点投資で成長スピードを加速
2026年の売上を**11億円**へ

成長事業売上計画



成長事業売上実績



①-1 WEB事業成長戦略

- ✓ コミュニティサイト「チイコミ！」を2023年8月期中に大きくリニューアル予定
- ✓ 「千葉を知る」「千葉で暮らす」ために不可欠なWEBプラットフォームを目指す

チイコミ！リニューアル方針

情報量の強化

1. 地域情報ポータルとして、暮らしにかかせない記事やコンテンツを大幅に追加
2. 店舗や施設の掲載を増やし、網羅性を高める
3. 情報が増えても、生活者が使いやすいUI/UXに

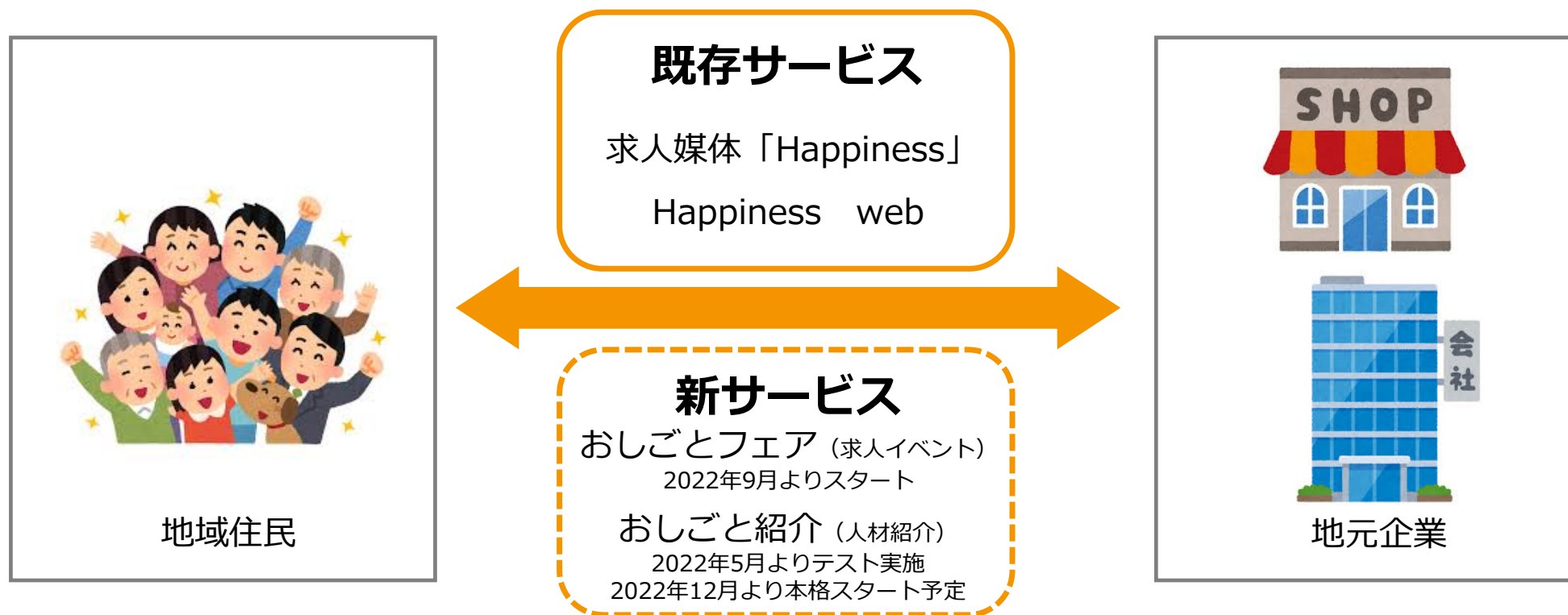


新サービスの追加

1. 動画コンテンツの導入
2. 広告メニューの強化

①-2 HR事業成長戦略

- ✓ 求人媒体「Happiness」の発行回数・発行頻度を増して**既存サービスを強化**
- ✓ 求人イベント、人材紹介サービスを展開し、**新たなサービスを拡充**
- ✓ 「近くの企業の求人情報が手に入る」「近くの求職者を採用できる」という強みを伸ばす



①-3 マッチング事業成長戦略

- ✓ 告知のバリエーションを増やし、**既存サービスの売上最大化**を目指す
- ✓ 2023年8月期は**ウェルネス、逸品シリーズのジャンルを強化予定**
- ✓ ユーザー層に合わせたマッチングジャンルは開拓の余地が大きい

バリエーションの拡大方針



②IR及びPRの強化

(1) 情報開示の充実

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、情報開示の充実に努めます。施策として、機関投資家に向けたオンラインの決算説明会を2021年10月より開始しております。

【2022年8月期取り組み】

機関投資家説明会：2021年10月、2022年4月、2022年10月

(次回開催予定：2023年4月)

個人投資家説明会につきましても開催を検討しており、タイムリーな情報開示と投資家の皆様への判断に資する中期経営計画の継続的な進捗状況開示につきましても「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新に加え、四半期の決算補足説明資料でもその進捗を公開しております。

(参考) 決算補足説明資料

<https://chiikinews.co.jp/ir/library/lib02/>

(2) 認知度向上施策

IR情報に加え、当社実施施策、CSR活動、調査報告等、社内リソースを活用したPR情報開示の数を増やし、幅広い投資家の方に当社への興味・期待を持っていただけるような情報開示の充実を図ります。

【2022年8月期の取り組み】

2021年12月～2022年8月で13本のPR情報開示を実施しました。

2022年9月～2023年8月では40本のPR情報開示を目標としております。

直近でのPR開示事例

Sangoport×地域新聞社 「子育て世代のワーク・ライフ・マネジメントを推進する事業連携協定」締結
まま・ここっと×亀山温泉ホテルのコラボ企画実施が決定
ご自分でのお墓掃除が難しい方のための代行サービス「ちいき新聞のお墓掃除」がスタート

(3) 対話の推進

決算説明会における機関投資家への事業・業績説明にとどまらず、当社コーポレートサイトに寄せられた投資家の皆様からのご質問に対し、当社の持続的な成長方針について丁寧な対話を推進してまいります。

③株主還元施策

成長事業に対する投資を、積極的かつタイムリーに行うための内部留保の確保をしつつ、中期経営計画の進捗スピードを高めることで業績向上、収益性向上（キャッシュフローの改善）を図り、早期に復配、及び一株当たり配当額の引き上げを目指します。

<当社配当基本方針>

当社の利益配分に関する基本方針につきましては、業績や配当性向、将来の事業展開などを総合的に勘案しながら安定的な配当を継続的に行うことを基本方針としております。

(2) 『発行済株式数』増加に対する取り組み

当社は事業成長に必要な投資資金の確保と財務基盤の安定化を目的として以下施策を実行しております。これらの結果、『発行済株式数』が増加しますが、事業成長スピードを加速させることにより早期に中期経営目標を達成し、株価の向上を図ります。

①2021年4月19日 第三者割当により発行される新株式及び第4回新株予約権の発行並びにコミットメント条項付き第三者割当契約の締結に関するお知らせ

2021年4月19日 「第三者割当により発行される新株式及び第4回新株予約権の発行並びにコミットメント条項付き第三者割当契約の締結に関するお知らせ」における資金使途

具体的な使途	金額（百万円）	支出予定時期
財務基盤強化のための短期借入金及び長期借入金の返済資金	304 (充当済金額：76)	2021年5月～2022年4月
既存事業の人員体制強化並びに新規事業開発資金	101	2021年5月～2023年4月
運転資金	86	2021年5月～2023年4月

②2022年10月24日「ノンコミットメント型ライツ・オファリングに関するお知らせ」

2022年10月24日 「ノンコミットメント型ライツ・オファリングに関するお知らせ」における資金使途

具体的な使途	金額（百万円）	支出予定時期
収益獲得が見込める領域の営業力強化	111	2023年5月～2025年8月
DX関連事業の積極推進	117	2023年5月～2025年8月
新聞等発行事業の対象エリアの拡張	10	2023年5月～2025年8月
財務基盤強化のための長期借入金の返済資金	66	2023年5月～2025年8月

※2022年11月24日開催予定の第38期定時株主総会において、発行可能株式総数の増加についての定款一部変更に係る議案および本ファイナンスに関する議案が承認されることが条件となります。

2022年10月24日付「ノンコミットメント型ライツ・オファリングに関するお知らせ」で開示しております資金調達の主な使用用途・計画は以下の通りです。財務状況の安定を維持しながら前述しております成長戦略のスピードを上げていくことを目的としております。

①収益獲得が見込める領域の営業力強化

2025年8月期までにコア事業（新聞等発行事業、折込チラシ配布事業）4名、WEB事業2名、HR事業3名、マッチング事業3名、未来投資（EC事業・データベース構築活用を想定）2名の人員を強化することを目的とします。

②DX関連事業の積極推進

コミュニティサイト「チイコミ！」を地域密着のWEBプラットフォームへ進化させ、商品力を向上させるための機能追加、顧客・ユーザーの情報を集約するデータベースの構築を目的とします。

③新聞等発行事業の対象エリアの拡張

収益を見込むことのできる新規発行エリアを開拓し、商圏の拡大を目的とします。

（2025年8月期までに2エリアの追加を目指します）

本資料に関するお問い合わせ
株式会社地域新聞社 経営戦略室
Email : k-takatori@chiikinews.co.jp
<https://chiikinews.co.jp/contact/ir>

■本資料の取り扱いについて

- ・本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標が記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点の仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等について、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。