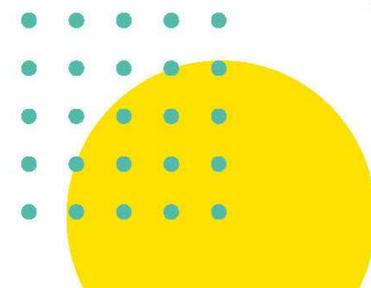


私とあなたの真ん中に

Chi-iki

# 2024年8月期第2四半期 決算補足説明資料

2024年3月29日



1. 業績ハイライト
2. 個別事業進捗
3. 事業における取り組み（参考）
4. 新事業方針について

# 1. 業績ハイライト

## 2024年8月期第2四半期業績

- ✓ 売上高は2023年5月に埼玉エリアの発行事業を休止した影響はあるものの**前期を上回る着地**
- ✓ 営業利益は不採算エリアの撤退効果も寄与し、**前期赤字から黒字へV字回復**
- ✓ コア事業である新聞発行事業は堅調に推移、**HR事業・販売促進総合支援事業が好調で売上に寄与**

(百万円)	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	1,449	1,504	55	103.8%
営業利益 又は 営業損失	▲32	30	63	-
経常利益 又は 経常損失	▲50	29	79	-
四半期純利益 又は 四半期純損失	▲64	20	84	-

## 2024年8月期第2四半期進捗

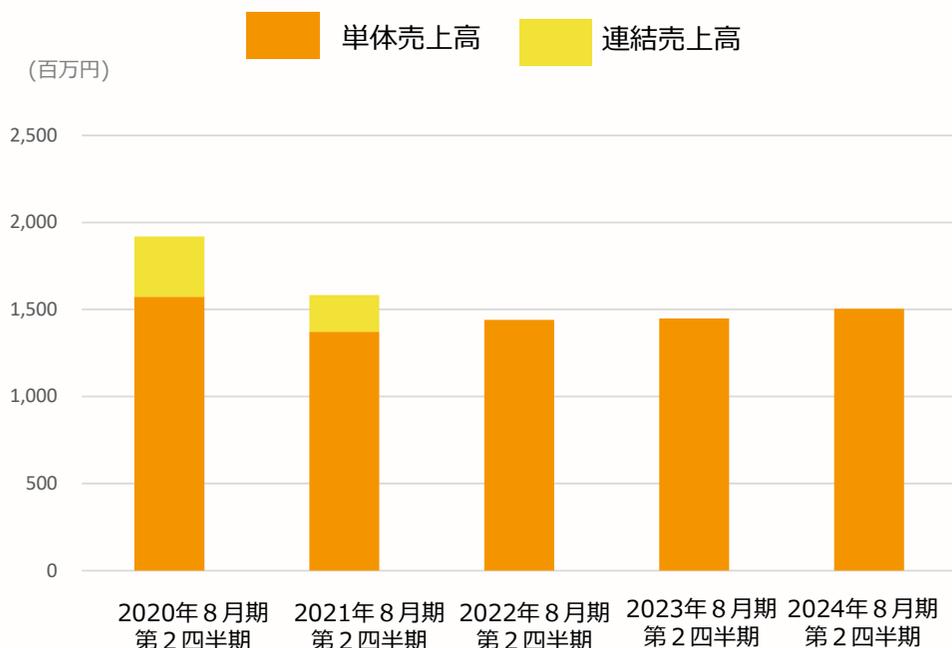
- ✓ 売上高はセグメントごとの好不調はあるものの、業績予想比で**想定通りに進捗**
- ✓ 傾向として第2四半期は販促の需要が低くなるものの、当期は大きく売上を落とすことなく堅調に推移
- ✓ 経費適正化により、**営業利益以下は既に通期業績予想を超える進捗**

(百万円)	2023年8月期 実績	2024年8月期 業績予想	2024年8月期 第2四半期実績	第2四半期終了時点対 予算進捗率
売上高	2,926	3,047	1,504	49.4%
営業利益 又は 営業損失	▲20	16	30	182.9%
経常利益 又は 経常損失	▲47	14	29	197.3%
当期純利益 又は 当期純損失	▲51	12	20	165.4%

# 2024年8月期業績推移

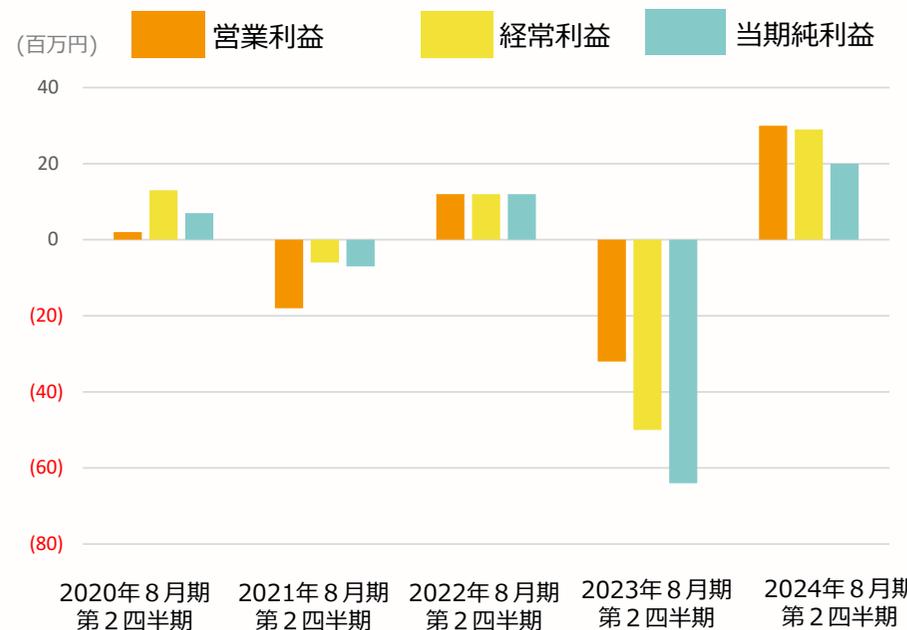
- ✓ 主力事業を含め多くのセグメントで売上が伸展しており、**前期の営業赤字から黒字化へ大幅に業績改善**
- ✓ 特に成長事業と位置付けている**HR事業や販売促進総合支援事業**の伸展が業績回復に寄与

## 累計売上高推移



※2021年8月期以前は連結での実績  
2022年8月期からはショッパー社の清算により、単体決算に移行

## 営業利益・経常利益・当期純利益推移

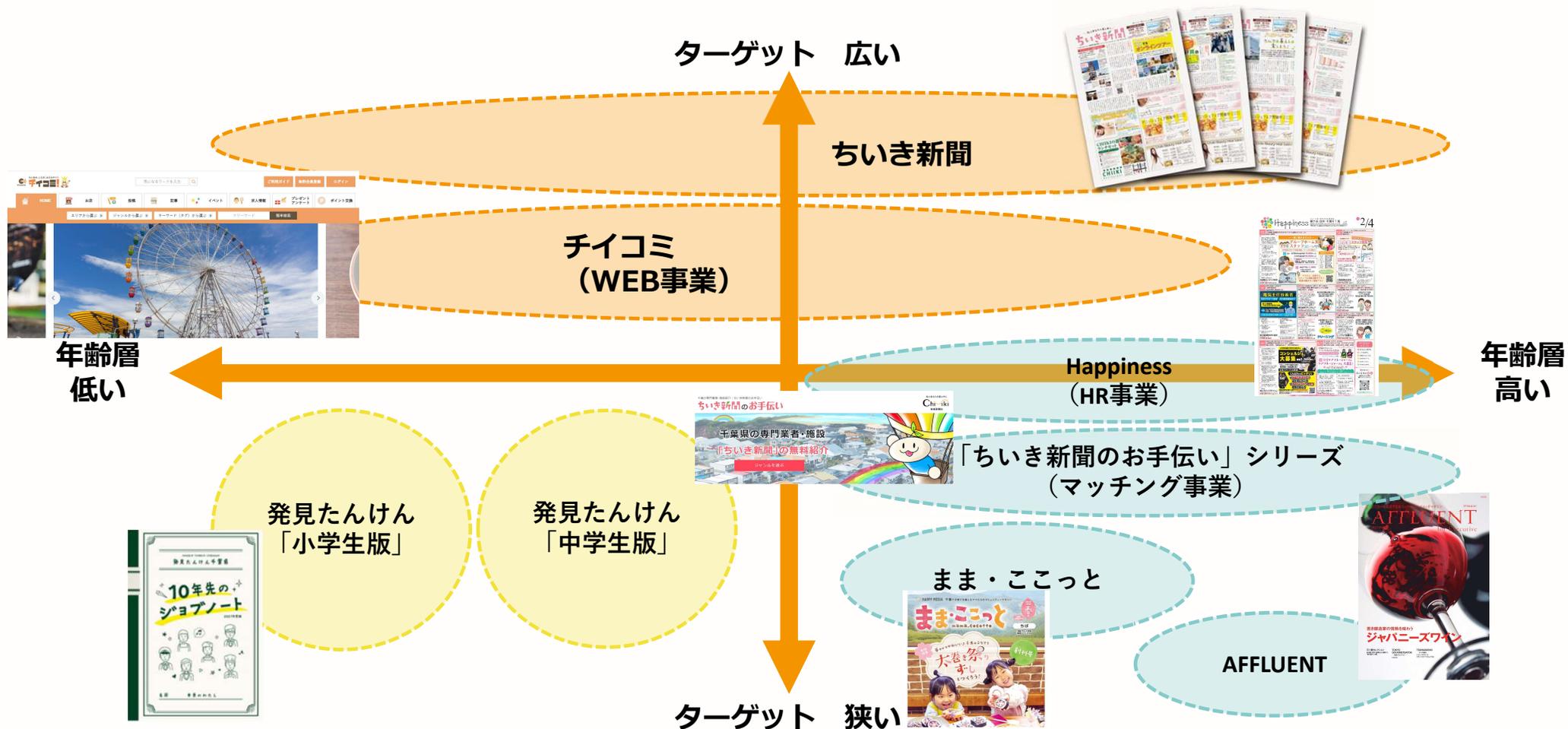


※2021年8月期以前は連結での実績

## 2. 個別事業進捗

# (参考) 各事業の位置付け

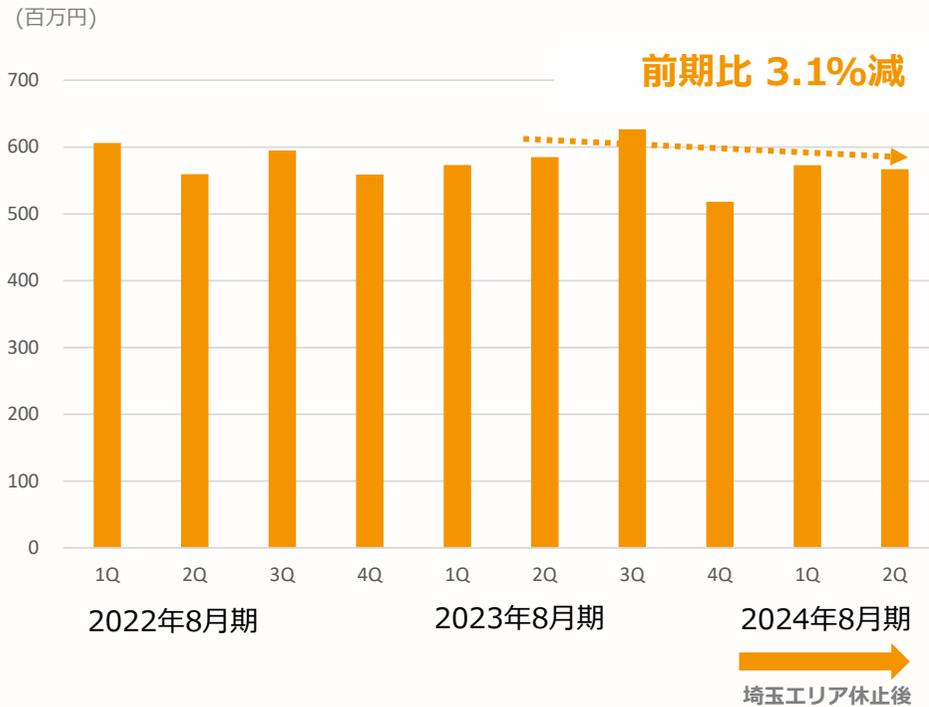
✓ ターゲットを絞った媒体を新たに発行することで、広告主の多様なニーズに対応



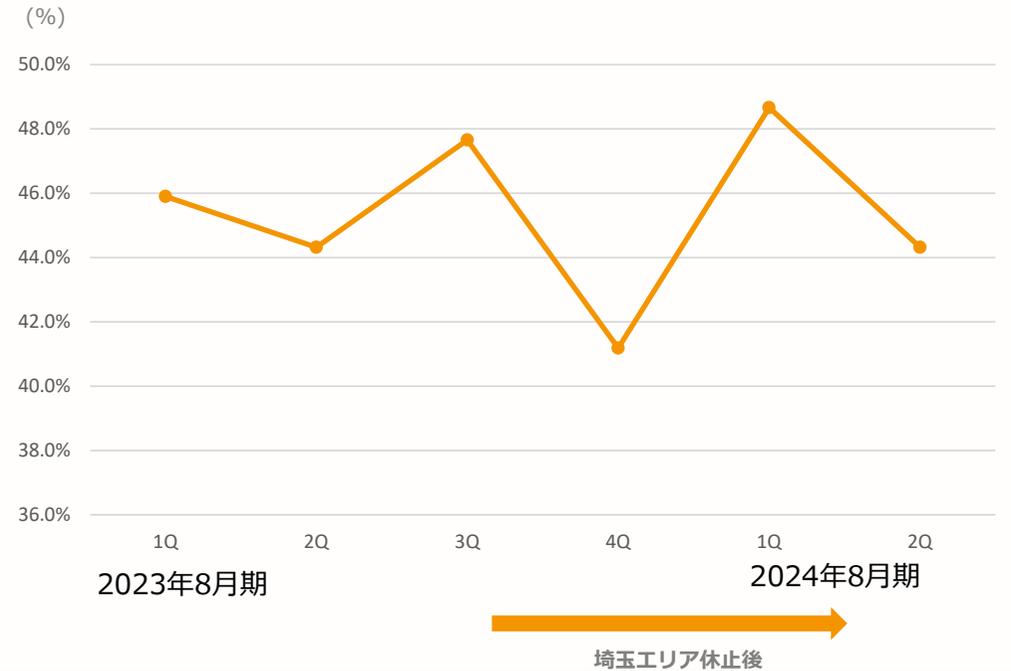
# コア事業の進捗

- ✓ 主力事業（新聞売上 + 折込売上）は埼玉エリア休止の影響があるものの前期と同程度の売上を確保
- ✓ 発行部数が約15%減少した中で売上高の減少は抑えられており、**利益率は改善傾向**
- ✓ 折込チラシ数量は期初伸び悩む時期があったものの直近では回復してきており**底堅い需要がある**

新聞売上 + 折込売上四半期推移



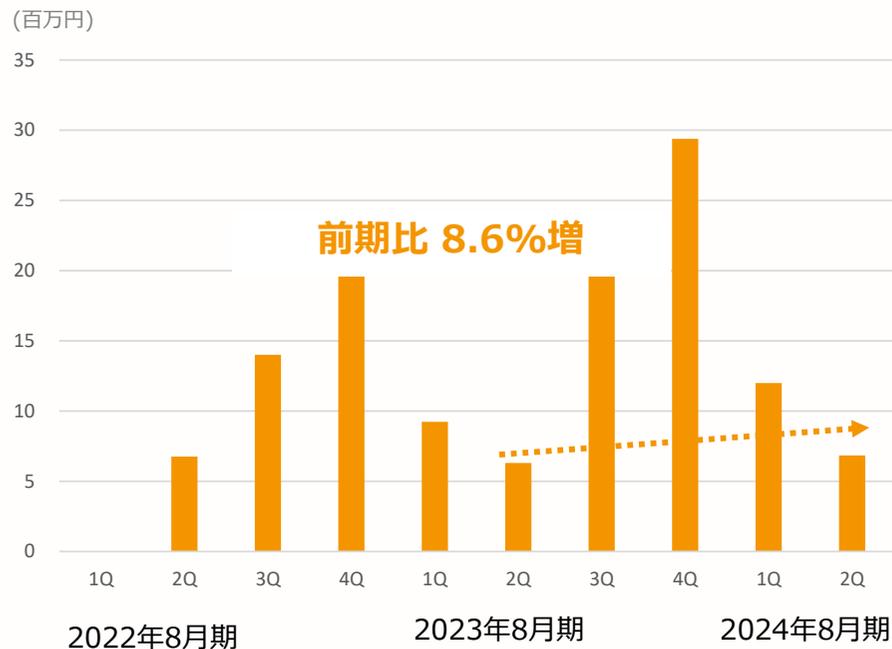
新聞発行事業売上総利益率四半期推移



# コア事業の進捗

- ✓ **ターゲットを絞った媒体の好調は続いており**、インサイドセールスによる営業活動も大きく寄与
- ✓ 小中学校向けキャリア教育副教材「発見たんけん」は第3四半期以降に発行予定が集中しており、2024年8月期も前年以上の掲載クライアント数を確保できる予定

## 別冊売上四半期推移



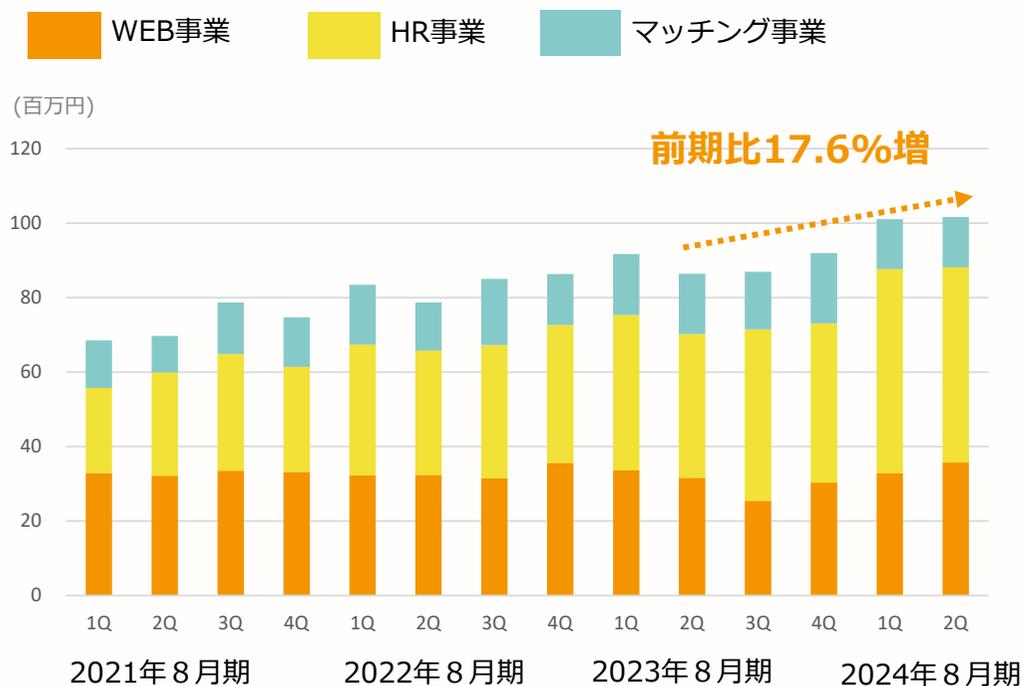
2024年8月期第2四半期累計の発行実績

媒体名	発行月
ママ・ここと	2023年10月, 2024年1月
AFFLUENT	2023年9月、11月

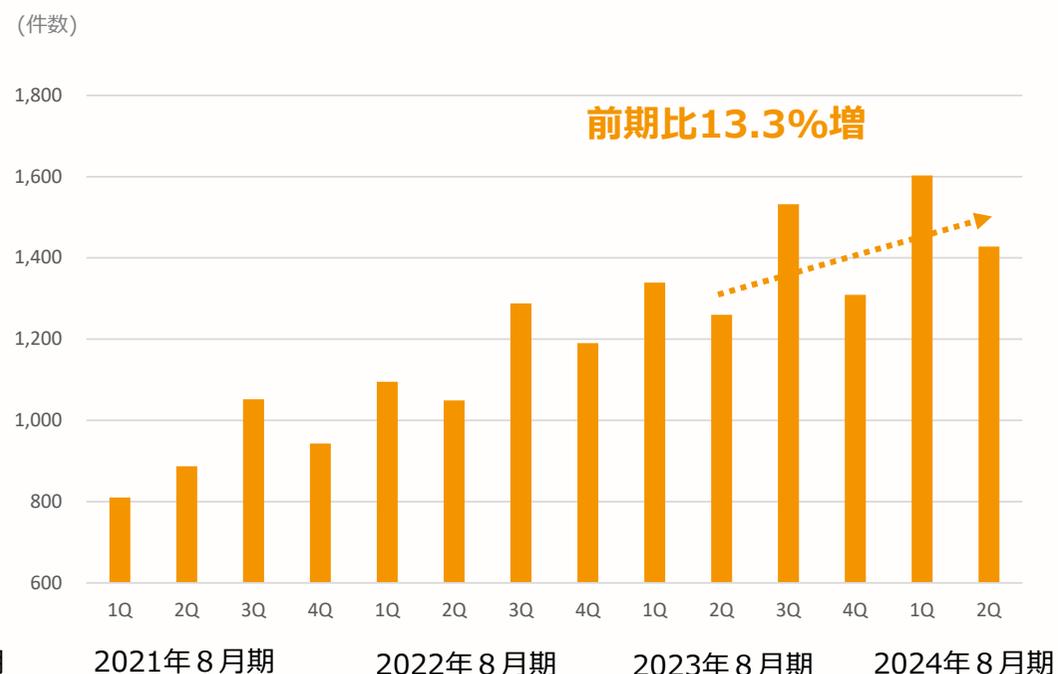
# 成長事業 売上高・取引件数の推移

- ✓ 成長事業（WEB事業、HR事業、マッチング事業）の売上高は**前期比17.6%増と着実に成長**
- ✓ 特に求人媒体「Happiness」を中心としたHR事業の取引数は**前期比13.3%増と大幅増**

### 成長事業売上高 四半期推移



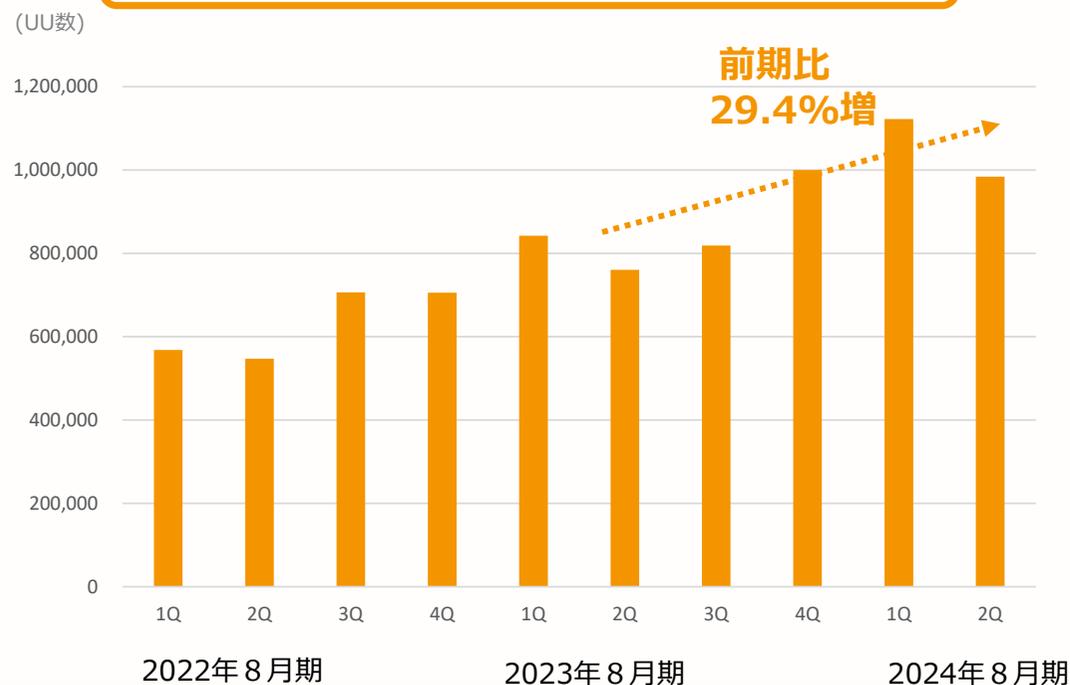
### HR事業取引件数 四半期推移



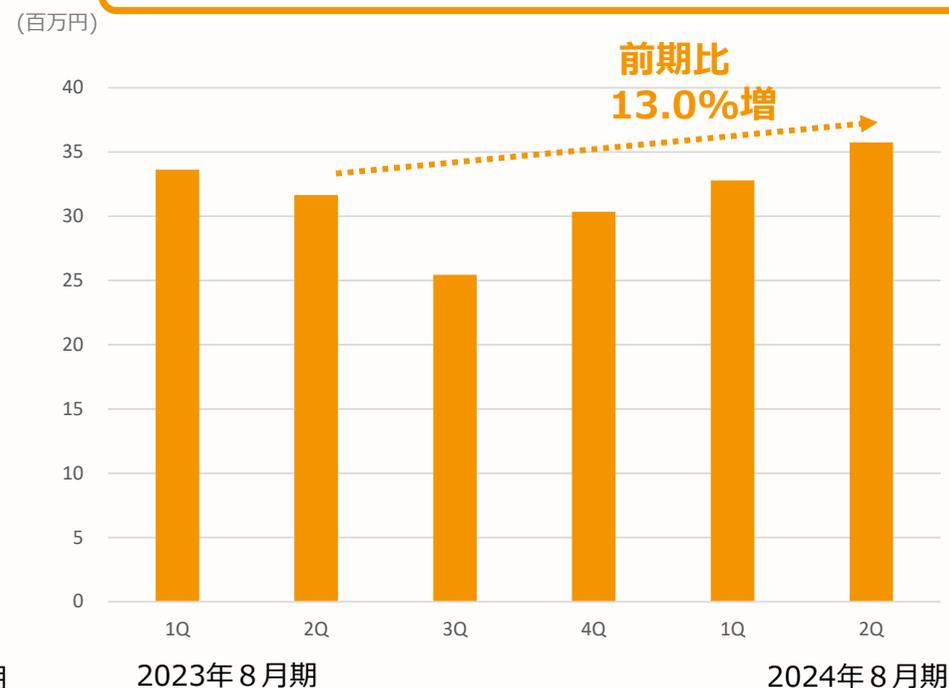
## WEB事業の進捗

- ✓ 「チイコミ！」ユニークユーザー数はリニューアルの効果が着実に表れ、**前期比29.4%増**
- ✓ 「チイコミ！」リニューアルに伴い一時的に減少した**売上高は徐々に回復**
- ✓ WEB事業のあり方を再構築するため、**WEB事業部門の組織体制を再編**

「チイコミ」ユニークユーザー数 四半期推移



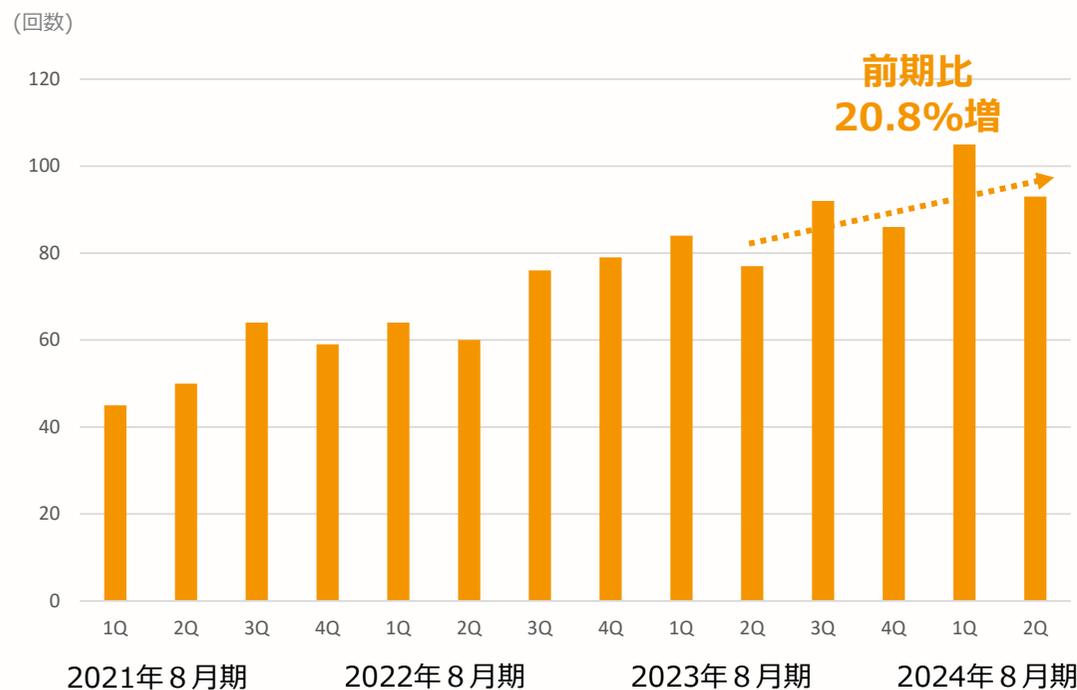
WEB事業売上高 四半期推移



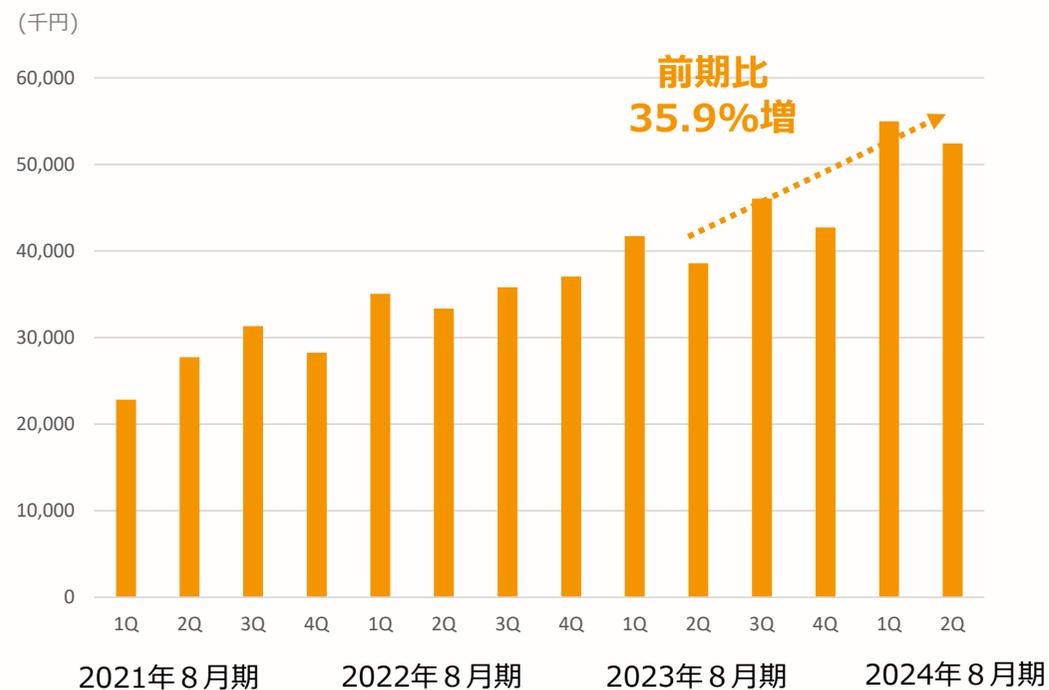
# HR事業の進捗

- ✓ 求人媒体「Happiness」の発行回数は当初計画通り増加させることができ、**前期比20.8%増**
- ✓ 発行回数増に加え、1発行あたりのページ数増施策も寄与し、売上高は**前期比35.9%増**
- ✓ 前期にサービスを開始した**求人イベント、人材紹介**も人員を投下し育成中

### 「Happiness」発行回数 四半期推移



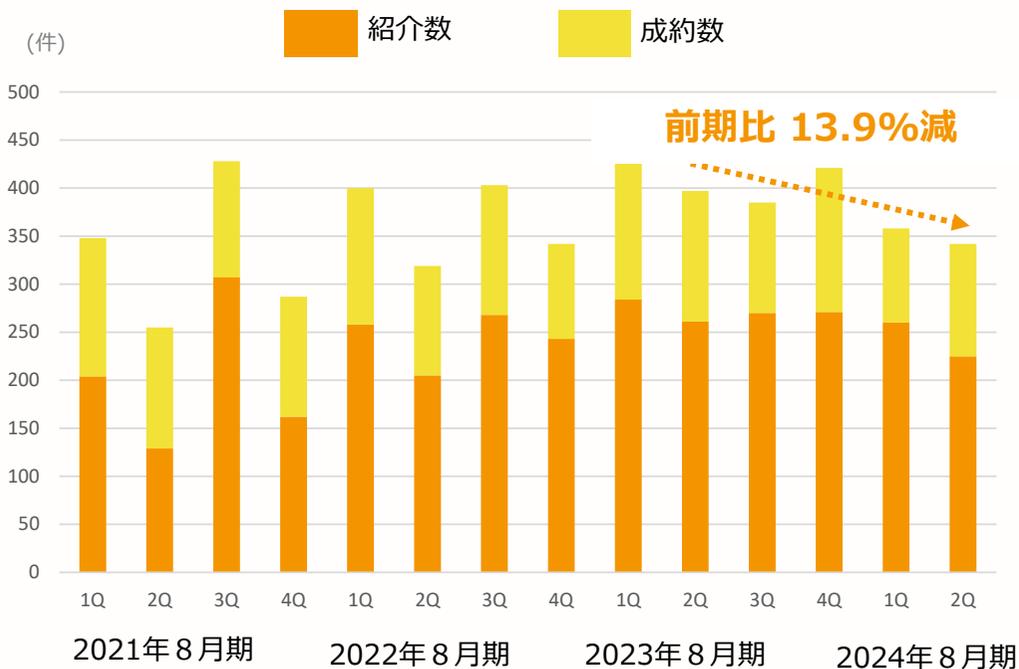
### 求人媒体「Happiness」売上高 四半期推移



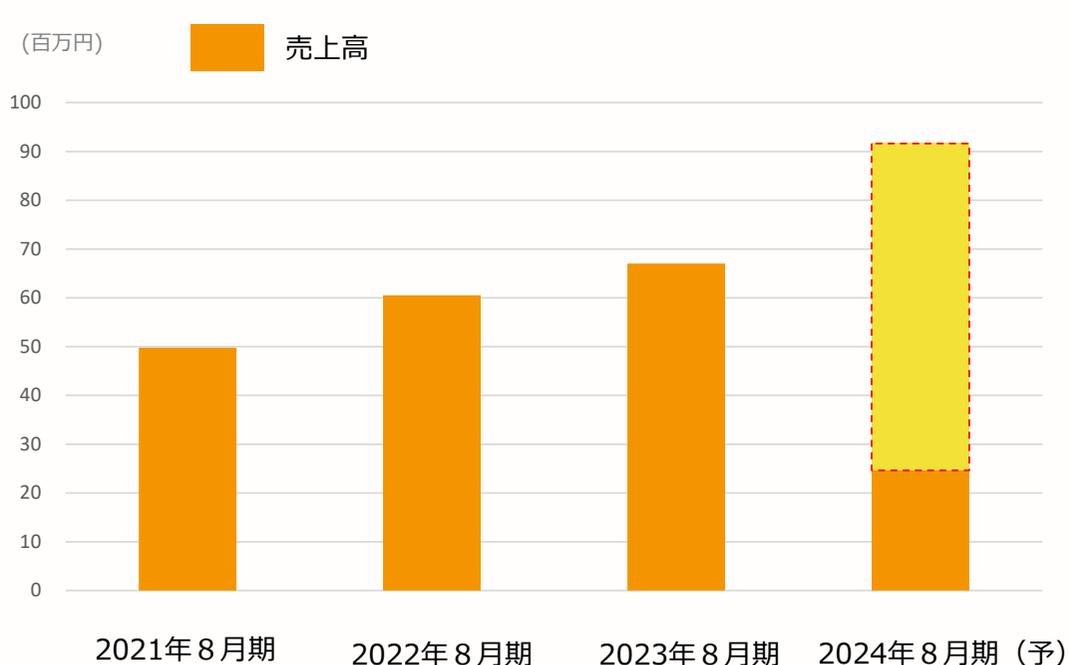
# マッチング事業の進捗

- ✓ 紹介数・成約数の伸び悩みが依然続いており、紹介数・成約数は**前期比13.9%減**
- ✓ 「ちいき新聞」**紙面での掲載内容見直し、WEBサイトのリニューアル**の効果が3Q以降に表れる予定
- ✓ **茨城県でのサービス展開を開始**、「ちいき新聞」発行エリア内全てをカバーする体制が整う

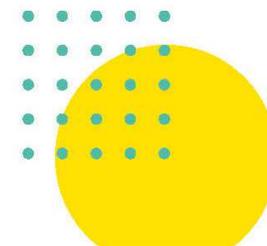
マッチング事業 紹介数・成約数 四半期推移



マッチング事業売上高推移



### 3. 事業における取り組み（参考）



### 新経営体制のスタート

2024年2月7日付「代表取締役社長異動（社長交代）に関するお知らせ」で開示しておりますとおり、新経営体制での運営がスタートしました。新体制では時価総額の向上にコミットし、事業アライアンスの推進等当社の持つアセットを活用した企業価値の最大化に取り組んでまいります。



### 「まま・こっこと」のランドセル展示イベントを実施

当社発行の子育て支援情報誌「まま・こっこと」の企画として千葉県印西市のショッピングモール印西牧の原モアでランドセルの展示イベントを実施し、約500組の来場がありました。セグメントに特化した媒体は成長著しい事業であり、今回初めてのイベント開催となりましたが、広告掲載との相乗効果で事業の幅が広がることが期待されます。



## (参考) 事業における取り組み

### 放課後等デイサービス第1号店舗のオープン決定

新規事業である放課後等デイサービス事業の第1号店舗「ちいつな八千代高津教室」のオープンが2024年4月に決定しました。

「ちいき新聞」の発行に依存しないビジネスとして新たな収益の柱としていくとともに、地域住民に認知度の高い当社が運営している施設として信頼性の高さが強みとなると考えています。

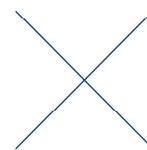


### 戸神ベーカリーとの商品共同開発プロジェクト始動

当社運営のECサービス「ちいきの逸品」において、これまで地域で生産されているお薦めの逸品を紹介・販売してきましたが、今回初めて当社が企画・開発段階から関わる商品の制作に挑戦することとなりました。千葉県印西市の戸神ベーカリーと共同開発で手土産に最適なプレッツェルの開発に取り組んでおり、2024年4月の発売開始を予定しております。



戸神ベーカリー



ちいき新聞

ちいきの逸品

読者の皆さま

## 4. 新事業方針について



# 新事業方針について

企業価値の向上=時価総額の向上にコミット

2026年8月期までに時価総額40億円への企業価値向上を第一優先として事業方針を再構築

## これまでの方針

成長事業（WEB、HR、マッチング）の強化  
自社内でのリソースの最適化  
コスト適正化による業績回復

## 課題

WEB、マッチングの成長速度が想定を下回る  
自社リソースだけでは事業がスケールしない  
資金面で新規事業への思い切った投資ができていない

## 新体制での方針

成長事業の位置づけの見直し  
**自社アセット**を活用した  
アライアンスの推進  
資本政策強化による新規事業への投資資金獲得

毎週170万世帯へリーチできる自社媒体、2,500名のポスメイト（配布員）、60,000人のユーザーデータ  
地域情報の編集機能、地域の事業者と関係構築ができている営業機能etc

これら新事業方針については**2024年5月7日（予定）に事業方針説明会を実施**します

## お問合せ先

株式会社 地域新聞社

TEL 047-485-1107

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。