

2164 地域新聞社

～千葉県 No.1 の地域密着型無料情報紙、事業変革に挑戦～

2025年1月6日

グロース市場

ポイント

・2024年9月のライツ・オフリングで、想定を上回る資金を調達できた。千葉県の株主を始め、個人株主が今回のファイナンスに応じてくれた。株主は、経営陣の経営革新に期待しており、業績の向上と上場維持基準のクリアを求めている。

・細谷社長を中心とする経営陣は、アドバイザリーグループの提言を活かしながら、新たな戦略を打ち出している。ちいき新聞をコアにした既存事業の周辺領域への拡大を「ランドパワー戦略」と称して実行している。同時に、これまでの資産(アセット)を活用して、新しい分野への進出を「シーパワー戦略」として、強力に推進している。

・シーパワー戦略では、パートナー企業との連携によって、当社が有しているアセットから新たな価値を生み出そうとしている。このパートナーとの連携は、次々に開示されてこよう。2年後には一定の収益貢献が見込めよう。

・2024年8月に、ツナググループ・ホールディングス(コード6551)と業務提携した。求人事業において、当社の地域ネットワークと同社のWebメディアをつなぐことで、求人事業の収益拡大が図れよう。シーパワー戦略の1つである。

・2024年9月に、中広(コード2139)が全国に展開する生活情報誌のVC(ボランタリーチェーン)に加盟した。1150万部のネットワークに、当社の170万部のネットワークが連携することで、相互に記事・広告などを交流することで、事業の広がりが見込めよう。

・今回のファイナンスで得た資金431百万円は、①資本業務提携、M&Aに251百万円、②AI、ソフトウェアの研究開発に150百万円、③人材や施設インフラなどのリソース充実に30百万円を充当する。いずれも早晩具体化してこよう。

・業績は向上してくるが、グロース市場の上場維持基準(時価総額40億円)を、2026年8月期中に満たすことができるか。まだ、ハードルはかなり高い。期限が定められている中で、ROE(収益性)、PER(成長性)を高めて、PBRを7倍まで持っていく必要がある。四半期ごとの戦略遂行に注目したい。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

企業レーティング C

株価 (24年12月30日) 327円 時価総額 12億円 (3.74百万株)
PBR 2.01倍 ROE 6.57% PER 30.6倍 配当利回り 0.0%

(百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2012.8	2626	125	125	57	31.0	6.0
2013.8	2837	136	137	73	39.9	10.0
2014.8	2935	165	167	94	51.2	15.0
2015.8	3457	74	79	25	13.6	10.0
2016.8	3806	-164	-163	-246	-133.5	2.0
2017.8	3955	-152	-152	-161	-87.6	2.0
2018.8	4069	21	21	1	1.0	2.0
2019.8	3992	22	45	22	12.1	3.0
2020.8	3258	-292	-281	-332	-180.3	0.0
2021.8	2788	-51	-50	-86	-46.6	0.0
2022.8	2887	9	7	8	4.4	0.0
2023.8	2926	-20	-47	-51	-24.4	0.0
2024.8	2977	34	16	3	1.6	0.0
2025.8(予)	3200	70	50	40	10.7	0.0

(24.11ベース)

総資本 1554百万円 純資産 609百万円 自己資本比率 39.2%

BPS 162.9円

(注) ROE、PER、配当利回りは直近予想ベース。

担当アナリスト 鈴木行生
(日本ベル投資研究所 主席アナリスト)

企業レーティングの定義：当該企業の、①経営者の経営力、②事業の成長力・持続力、③業績下方修正の可能性、という点から定性評価している。A：良好である、B：一定の努力を要する、C：相当の改善を要する、D：極めて厳しい局面にある、という4段階で示す。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

上場維持基準の克服に向けて

グロース市場の上場維持基準への適合状況

2024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では、時価総額40億円の基準を満たしていない。株主数、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は満たしている。同年8月末の時価総額は12.0億円であった。まだ相当の乖離がある。会社側では、適合に向けた計画とその進捗を12月に公表している。その中身について、検討したい。

2026年8月期の4Q(6~8月)の株価次第

時価総額40億円の算定基準は、決算期ごとの最後の3か月の平均株価がベースとなる。ここで維持基準をクリアしていれば問題ない。2年後の2026年8月期で、その基準が満たせなかった場合には、上場廃止に向けた整理に入ることになる。その場合、どのような余裕があるかはもう少し状況を見る必要がある。

今後の戦略に求められるもの

当社は、経営陣を一新し、主要株主も変動する中で、多くの個人株主から賛同を得て、ライツ・オフリングによるファイナンスに成功した。フリーペーパーを中心とする従来路線にとらわれることなく、周辺事業への広がり、求人事業の拡大など新たな成長路線を急ピッチで進めようとしている。

それが収益性と成長性にどのようにインパクトしてくるか。PBR=ROE×PERという関係式において、ROEでは25~30%（純利益1.5~2.0億円）、PERで25~30倍（成長イメージ）を確保することによって、PBRで7倍の実現を目指す、というのが1つの指標であろう。純資産が6億円強であるから、これによって時価総額40億円を超えてこよう。これだけの無形資産の肉付けができるか。現在、その方向で戦略遂行を進めている。

経営理念とミッション

当社の経営理念は「人の役に立つ」こと、ミッション（使命）は「地域の人と人をつなぎ、あたたかい地域社会を創る」ことにある。千葉県を中心に、毎週173万部のフリーペーパーを発行している。この地域で圧倒的No.1である。この地域密着を強みとして、これまで培ってきたアセットを活かして、新しい領域でパートナー戦略を進めようとしている。

ちいき新聞の強み

ちいき新聞は、1版あたり4万部ほどのエリアに分け、そのエリアの生活者に密着した情報を発信している。配布エリア内のカバー率は約90%と、一般の大手新聞をはるかにしのぐ。一緒に配布するチラシは、約500世帯ごとの細かなセグメントで配布することができ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

る。

ちいき新聞は千葉と茨城に特化

2014年に買収したショッパーは、2021年1月に他社に譲渡した。また、埼玉県で発行していたちいき新聞は発行を休止し、千葉県中心に特化することとした。

ちいき新聞は170万世帯へ配布している。その到達率(全世帯に対する配布率)は68.0%で、一般紙の35.0%を大きく上回る。各エリア版を作成し、印刷会社から配送センターを経由して、各エリアの配布スタッフに届ける。配布スタッフ(ポストメイト)は2500名におよび、このポストメイトが各世帯へのラストワンマイルを担っている。

配布先の読者データとして、6万人分を有しており、この保有読者データベースも有力な資産である。男女別、世代別、家族特性、生活特性などをビックデータ(BD)として利用可能である。広告などを通して取引にある会社は、年間で8000社ほどであり、累計では8万社におよぶ、これを担当する営業人員は40名である。地域密着の記事を取材する契約ライターは150人、自社の編集者は11人を有する。

ちいき新聞で培ったアセットをベースに新しい領域を開拓

170万世帯へのネットワーク、ラストワンマイルにリーチできるフォロー体制、6万件の読者に関するBD、40エリアでの営業力、年間8万社の取引先、メディアを作成するライターや編集者の人材と年間制作コンテンツ3000本などを、周辺領域や新しい分野へつなげていく方針である。求人事業、インバウンドサービス、EC周辺、イベントプロモーションなどを対象とする。

これまでも、チイコミなどのWeb事業、ハピネス(Happiness)などの求人専門誌、紹介イベントなどの人材事業、マッチングのネットビジネス、行政サポート、カルチャーセンター、などを手掛けてきたが、ここも選択的に拡大しようとしている。

ランドパワー戦略からシーパワー戦略へ

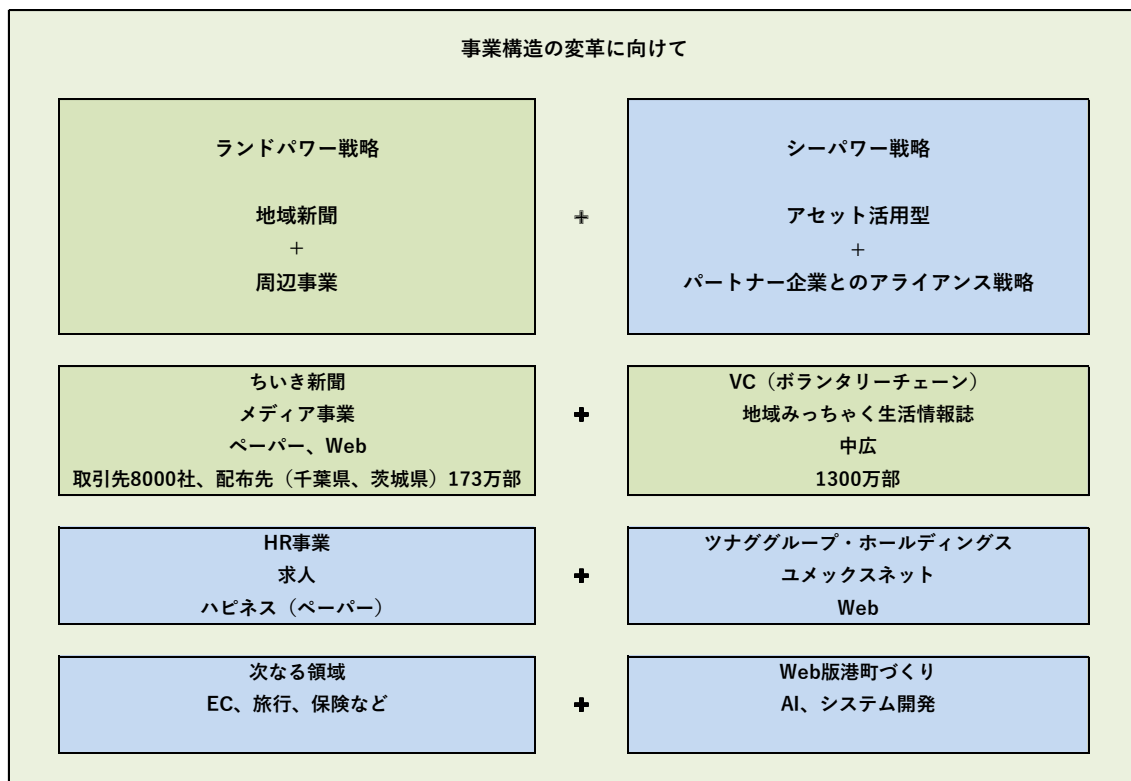
地の利のある既存ビジネスの強化・拡大をランドパワー戦略(知の深化)と称し、これまでのアセットを活かしつつ新しいパートナーと組んで新サービスを創っていく方策をシーパワー戦略(知の探索)と呼んでいる。これらの両面を、両利きの経営として推進している。

求人でツナググループと業務提携～Webと紙のマッチング

2024年8月にツナググループ・ホールディングス(コード6551)と業務提携した。Webでの求人事業に強いツナググループと組むことで、求人事業の拡大を狙っている。当社は紙ベースで強いネットワークは有しているが、Webベースはまだ十分でない。そこで、ツナググループのWeb媒体を共同で販売することで、当社の紙+Webのパワーを大きく高めること

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ができる。ツナググループは千葉県内で6000社の求人を扱っている。当社は千葉県中心に8000社と取引がある。ここが連携することで、求人事業の収益拡大が図れよう。



生活情報誌を全国に展開する中広のVC(ボランタリーチェーン)に加盟

中広(コード2139)は、生活情報誌のボランタリーチェーン(VC)を展開している。そのハッピーメディア「地域密着生活情報誌」に加盟し、2024年9月より活動を開始した。

VCはFC(フランチャイズ)方式とは違って、複数の仲間が独立性を保ちながら、共同で事業を運営する。ハッピーメディアには、全国のフリーペーパー事業主が参加して、互いに連携することができる。

当社は、エリア内の170万世帯に170万部の新聞を発行しているが、このVCは月に1156万部のフリーペーパーを発行している。当社の取引先(年間8000社)に対して、当社のエリア以外で広告提供をしたい場合に、このVCの中のメディアを使うことができる。ネットワークの広がりを追求できよう。

このVCは、全国33都道府県において、141誌(1156万部/月)を発行している。VCの契約件数は26件である。広告、販促、マーケティングを千葉の地元からターゲットを決めて、全国に広げることができる。この機会が広がることで、ビジネスチャンスに結び付こう。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

Webによる港町づくり (Web Port Town)

アライアンスを通して得られる BD (ビッグデータ) を集約して、世界のマーケットとつながる港町を創ろうとしている。一種の PF (プラットフォーム) である。データを蓄積しつつ、AI を活かして、新しいビジネス情報を生成し、それをマーケティングに活用していく。そのための AI・システム開発への取り組みをスタートさせた。

駅探の Web マーケティングと連携し、千葉県に特化したサービスを開発へ

2024 年 12 月に、駅探(コード 3646)と業務提携した。千葉県に特化したメディア構築やインバウンド向けサービスの共同開発を行う予定である。

駅探は、駅(ステーション)を軸にした地域マーケティングのプラットフォーム(PF)を事業戦略の柱にしている。これまでの乗換案内サービスで培ったノウハウやネットワークを次のメディア、ソリューションに活かそうとしている。

当社にとっては、地域の情報網を活かして、地元の魅力的な商品やサービスを県外や海外に発信し、千葉県を訪れる機会を増やすことができよう。

まずは駅探の懸賞システムを使ったキャンペーンを実施し、地元企業の PR や商品サービスの訴求につなげていく予定である。

ライツ・オフリングで想定を上回る投資資金を調達

2024 年 5 月末で純資産 180 百万円 (累損 323 百万円) であったが、その後のライツ・オフリングによって、ファイナンス後の純資産は 11 月末で 609 百万円となった。現預金残高も 949 百万円となった。ファイナンスで集めた 431 百万円 (当初予定 345 百万円) の用途として、1) 資本業務提携や M&A に 251 百万円、2) 港町プロジェクトなどの AI・システム研究開発に 150 百万円、3) 人材強化、インフラ充実、インセンティブ底上げに 30 百万円を予定している。

細谷社長のリーダーシップ

2024 年 2 月に細谷氏が代表取締役社長に就任した。前職は AD ワークスグループ (コード 2982) の専務取締役 CFO であった。同社の子会社エンジェル・トーチのトップも兼任していた。エンジェル・トーチはベンチャー型企業への新規投資を進めていたが、その時の責任者が細谷氏で、地域新聞社の再生を見込んで投資を決断した。この再生を成功に導くべく、背水の陣で当社のトップに就任した。そして、得意のライツ・オフリングを成功させて、投資資金も確保した。

アドバイザーボードで知見を集結

アドバイザーボードを設置した。生成 AI の高柳浩氏(公立はこだて未来大学客員教授)、

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

戦略的ディスクロージャーの宮下修氏（財務・企業価値コンサルタント）、人的資本経営の若月貴子氏（クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパンの経営再建）、クライシスマネジメントの白井邦芳氏（危機管理コンサルタント）がこの1年で加わった。

新しいビジネスモデル（価値創造の仕組み）創りに向けて、1) 生成AIの活用、2) 人材活性化のための組織運営、3) 企業価値創造の財務戦略と的確な開示、4) 事業推進に当たってのリスクマネジメントに十分目配せしつつ、スピードアップを図っている。2024年11月にはリスク管理委員会を立ち上げた。

大株主の異動

2024年11月末時点の大株主とその持株比率は、1位) 投資ファンドのREGGROWTH 1号 15.9%、2位) 投資会社のマイルストーン・キャピタル・マネジメント 7.6%、3位) 中広 6.0%、4位) 事業会社のライフイン24グループ 5.9%である。

中広は同業で、VCで連携している。ライフインは生活サービスの事業会社で、ここも業務提携がありうる。マイルストーンは投資会社で純粋に投資リターンを期待している。REGGROWTH1号は、ADワークスグループのエンジェル・トーチから株式を購入して大株主となった。ここも投資ファンドであるからリターン狙いである。いわゆるアクティビスト的な株主はいないとみてよい。

業績は急回復局面

前2024年8月期は、売上高2977百万円（前年度比+1.7%）、営業利益34百万円（前年度-20百万円）と黒字に復帰した。中大ロクライアントの獲得に向けて、営業リソースを集中し、顧客単価の向上を図った。求人情報紙のHappinessは好調に推移した。折り込みチラシも不動産、冠婚葬祭、宅配、リユースなどを中心に順調であった。2024年9月からは価格改定を行っている。

今2025年8月期の業績計画は、売上高3201百万円（前年度比+7.5%）、EBITDA 103百万円（同+64.7%）、営業利益73百万円（同+113.1%）である。これは会社として目指すターゲットであり、相対的に固めの計画である。既存分野の価格改定に加えて、ツナググループとの求人連携、VCとの連携によるエリアの広がりなども一部収益として寄与してこよう。

なお、当期は先行投資として25百万円と別予算として組み、この分は利益計画から除いている。新規事業の推進に向けたトライアルやシステム開発費用に充てるためである。今期も新たなアライアンス（資本業務提携）やM&Aが具体化してこよう。のれんの償却なども想定されるので、EBITDAを最も重要なKPIとしている。

今後の展開について

今後の事業展開については、2つの局面に分けて考える必要がある。当社は従来の本業

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

を好転させつつ、新規事業の収益を上乗せさせようとしている。その面からみると、営業利益 2 億円は十分射程にあらう。その後 3~5 億円を目指すには、この 1~2 年の新規事業開拓がどこまで進むかに依存する。

今のところ 3~4 年でみれば、累積を一掃して、新しい経営基盤を固めてくることは十分期待できよう。一方で、グロース市場での上場維持を図るには、一連の経営革新を 2 年で進める必要がある。通常の企業の 2 倍のスピードが求められる。そのための準備をテキパキと進めている。

株式市場が当社の将来について早めに有望と判断してくれればよいが、業績の実態をみながら判断するということになる、時間が足りないかもしれない。その時は、次の方策も検討されよう。

株主の期待はいかに

今回のライツ・オファリングによるファイナンスに応じてくれた個人株主の主力は、千葉県在住で地域新聞社をよく知っている人たちであった。

一方で、従来の大株主はライツ・オファリングに応じなかった。そして株式を譲渡した。これは 1 つの経営判断である。一方で、それを引き受けた投資家もいる。現在の大株主、個人株主は、細谷社長の経営手腕に期待している。

AI 企業のトップは、普通の企業の 1 年が、AI 企業にとっては 1 四半期であるという。そのくらいスピードが違う。まさに、アジャイル（迅速）で、レジリエントな（しぶとい）経営が求められている。

地域新聞社の人材は揃っている。アドバイザーボードもその見識を発揮しよう。上場維持基準のクリアについて、そのハードルは高いが、正々堂々とやり遂げる意気込みを見せている。くれぐれも小手先の戦術にとらわれないようにしてほしい。今後のシーパワー戦略の連射に注目したい。