



2021年12月20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)

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日グロース市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記の通り、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、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

当社の移行基準日におけるグロース市場の上場維持基準の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況を元に算出した、「流通株式数」「流通株式時価総額」「流通株式比率」は適合しておりますが、「時価総額」については14.8億円と適合していません。

当社は、「時価総額」に関し、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」の最終年度となる2026年までに、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基本方針、課題及び取り組み内容

グロース市場の上場維持基準の充足に向けた「時価総額」の向上にかかる取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。企業価値向上の施策につきましては、本日提出しております「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。

# 新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

私とあなたの真ん中に

Chi-iki

地域新聞社

2021年12月20日

# 上場維持基準の適合状況及び計画期間



## 【上場維持基準の適合状況】

当社の移行基準日(2021年6月30日)におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況<sup>(1)</sup>は、「時価総額」については基準を充たしておりません。

	グロース市場上場維持基準	当社の数値
時価総額	40億円	14.8億円

注)

- 1 「新上場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」  
(株式会社東京証券取引所より、2021年7月9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

『時価総額』=『株価』×『発行済株式数』

## 【基本方針】

「中期経営計画(2022年8月期～2024年8月期)」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、東京証券取引所の一次判定結果における当社の流通株式数は10,076(単位)、流通株式比率は54.6%で<sup>(1)</sup>あり、グロース市場の上場維持基準を充足しておりますが、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。

注)

- 1 「新上場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」  
(株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付 受領)

## (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、以下取り組みを実施してまいります。

- 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。

## (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<sup>(1)</sup>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 「2022年8月期～2024年8月期 中期経営計画」  
(2021年10月13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マーケティング、インサイドセールスの強化
WEB事業	地域コミュニティサイト「チイコミ」の収益最大化
マッチング事業	提供サービスのジャンルを拡大
HR事業	求人媒体の拡大及び関連事業の創出
行政関連	自治体との関係強化、受託案件の拡大

# 具体的な取り組み内容



## 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

単位：百万円

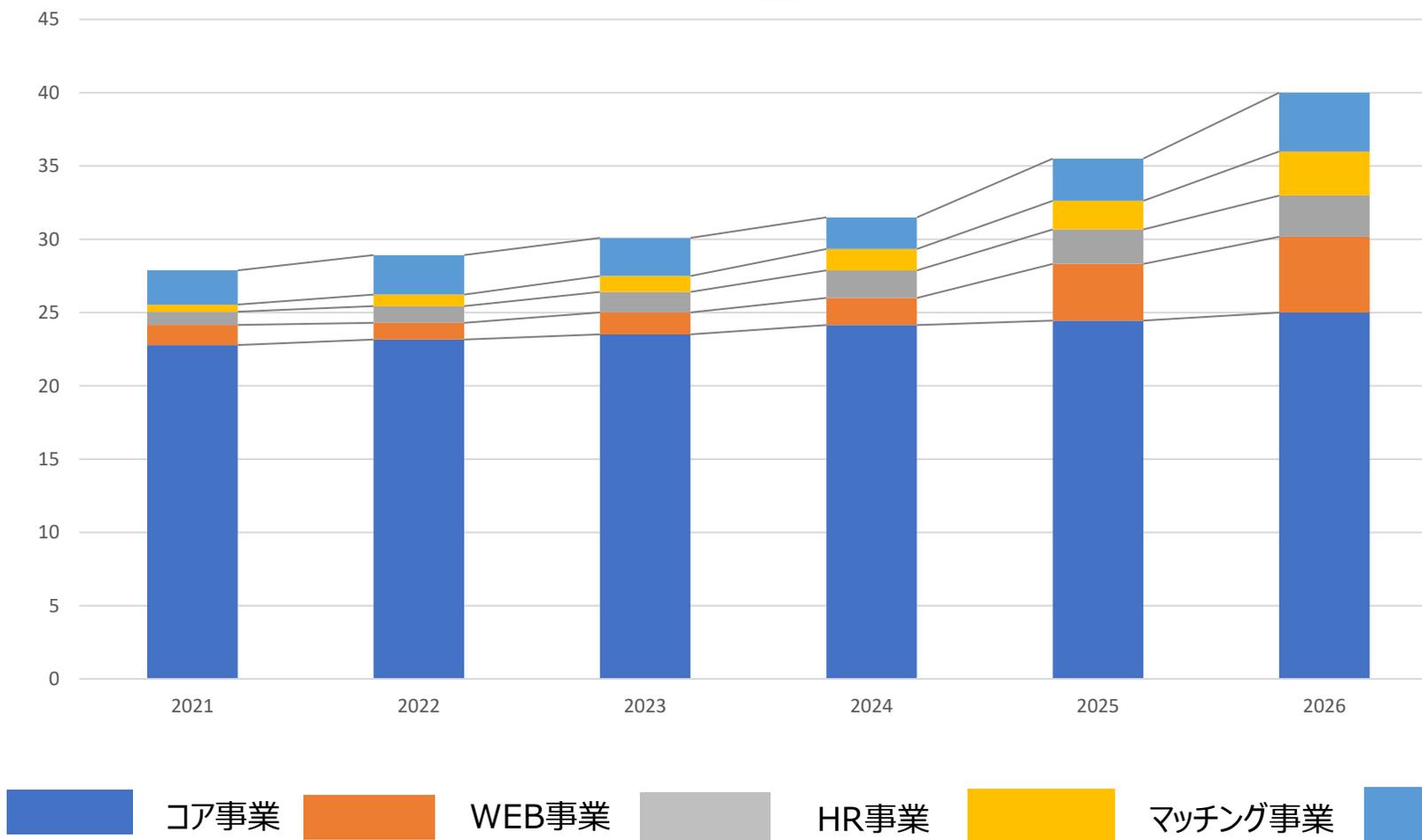
	2021年8月期 (実績)	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (最終年)
売上高	2,788	2,892	3,009	3,149	3,500	4,000
営業利益	▲51	16	52	80	114	200
経常利益	▲50	10	46	74	108	194
当期純利益	▲86	8	28	44	65	110

# ① 中期経営計画実行による業績向上

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**

(億円)

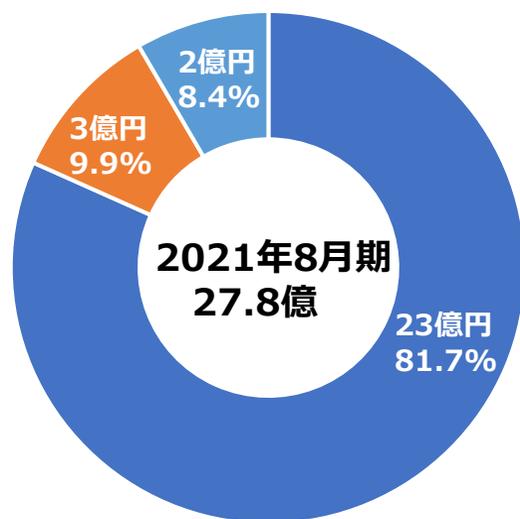
売上高



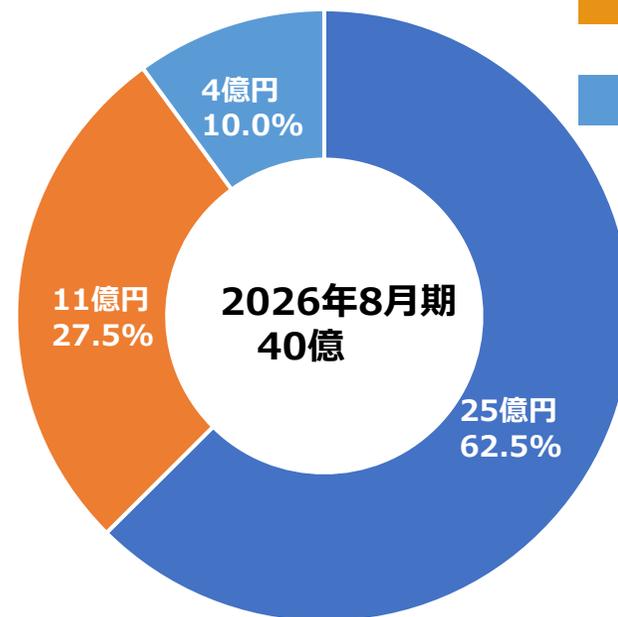
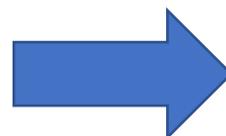
# ①中期経営計画実行による業績向上

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**27.5%**へ

売上高



2021年8月期 (実績)



2026年8月期 (計画)

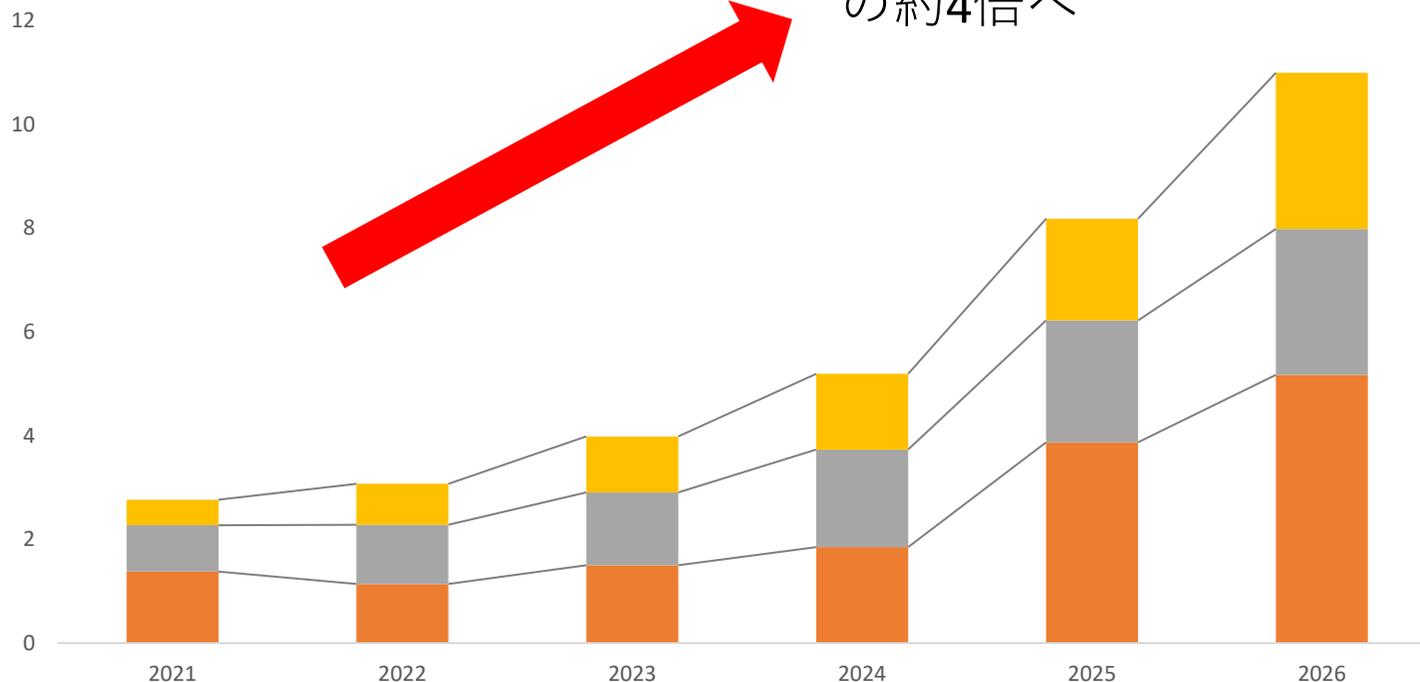


# ①中期経営計画実行による業績向上

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

(億円)



# ①-1 WEB事業成長戦略

地域コミュニティサイト「チイコミ」のサイトパワーを強化し、掲載店舗数を増加させることを成長戦略の主軸とします



チイコミ掲載店舗数の増加



記事コンテンツの拡充



チイコミユーザーの増加

2026年（計画最終年）  
WEB事業売上見通し 5.1億円

- ◆WEB事業はコロナ禍でも成長が継続
- ◆「チイコミ」を地域密着のプラットフォームに進化させ、ユーザー・掲載店舗が増える見込み
- ◆当面コンテンツの拡充によるユーザー増を重点ポイントとし、今後2～3年で掲載店舗数を増加させるための仕組みの構築を事業成長の基本戦略とします

## ①-2 HR事業成長戦略

求人媒体「Happiness」の発行エリア、発行頻度増、  
HR関連事業の拡張を成長戦略の主軸とします

(現在のHR事業拡大)



発行エリアの拡大、発行頻度増（月1回→月2回）

(将来的な事業展開)



求人イベントの開催



人材マッチング事業の検討

2026年（計画最終年）  
HR事業売上見通し 2.8億円

- ◆ 求人媒体発行事業は継続的に発行エリア・頻度を伸ばして成長見込み
- ◆ 地域に密着した求人・求職者情報の獲得を強みとしたビジネス展開を広げていく見込み
- ◆ 求人媒体「Happiness」に関してはちいき新聞発行エリア内での発行を軸に今後2～3年は発行当たりの顧客数を高め、発行回数を増やすことを成長戦略の基本方針とする

## ①-3 マatching事業成長戦略

Matchingサービスの取り扱いジャンルを増やし、toBだけでなくtoCに向けたサービス展開を成長戦略の主軸とします

(現在のMatching事業拡大) + (取り扱いジャンル拡大)

### ちいき新聞のお手伝い

 内装・リフォーム	 不動産査定
 外壁塗装	 外構・エクステリア
 解体	 シロアリ駆除・予防
 老人ホーム	 <span style="color: green; font-weight: bold;">NEW</span> 直送おやさい



定期宅配



業者紹介

2026年（計画最終年）  
Matching事業売上見通し 3億円

- ◆ Matching事業はコロナ禍の影響なくジャンルを増やして成長継続
- ◆ 地域に密着した優良事業者を発掘し地域住民の必要とするサービスを紹介できるジャンルを増やしていく見込み
- ◆ 低単価のサービスによる利用者増とそれらを起点とした利用者のLTV増を成長戦略の基本方針とする

## 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、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を図ります。

### (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に努めます。

### (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。

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。

私とあなたの真ん中に

Chi-iki

地域新聞社