

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 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら>>>

2026 年 1 月 20 日 (火)



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	-----	1
■ 出演者	-----	2
■ IR 説明	-----	3

■個人投資家向け I R 説明会を受けての

F I S C O アナリストコメント

・2026年8月期の第1四半期（1Q）決算は、売上高で前年同期比4.0%増の819百万円、売上高総利益で同2.3%増の580百万円、営業損益で52百万円の赤字（前年同期は11百万円の赤字）。特定株主らによる共同協調行為の疑いへの対応費用が46百万円となっているが、それ以外の部分は今期に先行投資を実施、売上高がKPIになると表明されていた通りという印象である。1Qの先行投資額は25百万円となり、それらを除外した営業利益は19百万円。増収増益基調ということになる。新規アライアンスの取り組みも、受注高で前年同期比7.4倍の203百万円と順調に拡大している。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。特定株主らによる共同協調行為への対応が予想外となったが、それでも再成長シナリオに変化は感じられない。

・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、130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、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。

・（千葉県の）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るなど、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。

・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、初動からは数年後の数億円の利益が想定される状況にはあり、グロースの上場基準になるであろう時価総額100億円を意識することになる。現状の時価総額は約19億円となる。

■ 出演者

株式会社地域新聞社

代表取締役社長

細谷 佳津年様

■ I R 説明



■ 地域新聞社 細谷様

こんにちは。株式会社地域新聞社 代表取締役の細谷でございます。本日は、個人投資家向けオンライン説明会にお時間を割いていただき、誠にありがとうございます。

CONTENTS	01	会社概要
	02	アセットと戦略
	03	これまでの取り組み
	04	新型ビジネスモデル構想 ① ベルンナデータベース輸出型モデル × AI ② 地域共創プラットフォーム ③ 人材紹介ビジネス ④ クラウドファンディング × 記事
	05	Financials
	06	アドバイザーボード

本日は、会社概要からアドバイザーボードまでの構成でご説明いたします。先日、42期の第1四半期決算を発表いたしましたので、その内容にも触れながら進めてまいります。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

00 TOPICS

地域新聞社の優待制度

保有株式数	通常優待 (2026 年 2 月末)
100～999 株	<p>「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</p> <p>千葉県を中心に全 10 店舗で使える割引券 (総額 1 万円分)</p>
1,000 株以上	<p>「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</p> <p>千葉県を中心に全 10 店舗で使える割引券 (総額 1 万円分)</p> <p>「オリジナルちいき新聞」製作 (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</p>

なお、本題に入る前に、当社では株主優待制度を実施しております。原則として年2回、2月末及び8月末時点の株主様に、株主優待を進呈しております。



01 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	5 億 1,430 万 3,470 円
経 営 陣	<p>紙谷 佳津年 代表取締役</p> <p>金箱 義明 取締役</p> <p>松川 真士 取締役</p> <p>齋藤 律子 取締役</p> <p>田中 康郎 社外取締役</p> <p>色部 文雄 社外監査役 (常勤)</p> <p>工藤 清美 社外監査役 (非常勤)</p> <p>丸野 登紀子 社外監査役 (非常勤)</p>
従 業 員 数	従業員数 266 名
ホ ス メ イ ト	約 2,500 名
契 約 ラ イ タ ー	約 140 名
株 主 数	1,216 名～3,018 名

※本資料は2025年12月31日現在の数値です。

株式会社地域新聞社は、1984年8月創業で、本年42年目を迎えました。

経営陣はご覧のとおりで、従業員数は266名です。これに加え、配布を担っていただいているホスメイトの皆様が約2,500名、県内の契約ライターが140名いらっしゃいます。また、株主数は直近2年半で約1,200名から3,000名へと増加しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

01 会社概要



先日リリースでも発表いたしました、経営体制として、上段の4名が取締役、下段のメンバーが執行役員となっております。執行役員については、年1回の委任契約として、11月末から12月にかけて更新しております。

01 会社概要

経営理念

「人の役に立つ」

MISSION

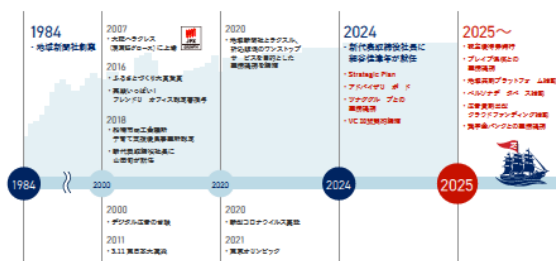
地域の人と人をつなぎ、
あたたかい地域社会を創る

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、人が地域を慈しむ社会を創ります。

当社の経営理念は「人の役に立つ」であり、ミッションは「地域」というキーワードのもと、地域の人と人をつなぎ、温かい地域社会をつくることです。

01 会社概要

創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼



当社は2007年に上場し、当時はヘラクレス市場、現在は東証グロース市場に上場しております。上場企業としての信用と

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

信頼を、事業運営の基盤としてまいりました。

01 会社概要

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



地域新聞は、一言で申し上げますと、無料のフリーペーパー型地域情報誌です。タブロイド紙を週1回、毎週発行し、地域の皆様へお届けしております。

01 会社概要

フリーペーパー事業のビジネスモデル

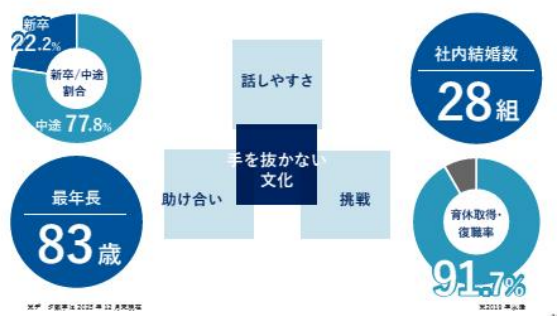
フリーペーパー「ちいき新聞」への広告掲載やチラシ折込を通して、広く地域住民への販促告知を行い、広告の製作や印刷、配布などの料金を収受するビジネスモデル



フリーペーパー事業のビジネスモデルは非常にシンプルです。告知を希望されるクライアントから広告料をいただき、その収益をもとに地域新聞を制作し、地元の皆様へ無料で配布しています。

01 会社概要

風通しが良く働きやすい企業風土



当社の企業風土は、日本企業の中でも特徴的だと感じております。話しやすさや助け合いの文化、挑戦を後押しする空気が自然発生的に醸成されており、心理的安全性の高い組織であると認識しています。従業員数は200名超ですが、累計で社内結婚は28組にのびます。一時期の日本企業では、社内結婚が多いことが良い会社の一つの指標ともなわれていましたが、当社にはアットホームでありながら、手を抜かない文化が根付いていると感じています。なお、5月30日には29組目となる予定であり、次回のスライドでは更新される見込みです。

01 会社概要

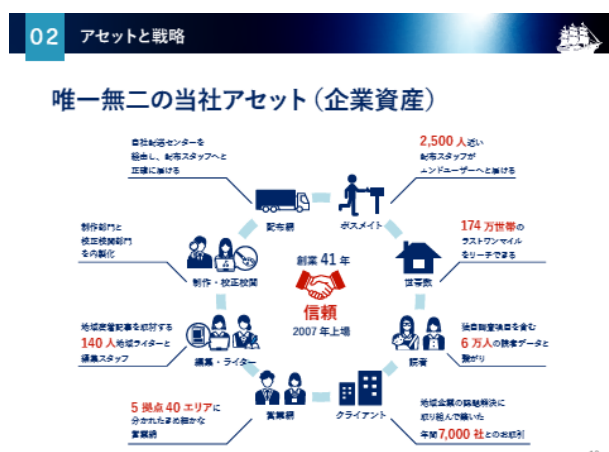
フリーペーパー事業のビジネスモデル



執行役員には若く活発なメンバーが多く在籍している一方で、174万部を梱包・仕分けするセントラル配送センターでは、シニア層の方々が立ち仕事にもかかわらず、生き生きと働いてくださっています。こうした多様な側面については、当社の公式noteでも発信しておりますので、お時間がありましたら、ぜひご覧いただければと思います。



続いて、当社のアセットと戦略についてご説明いたします。



私は代表に就任してから2年未満ですが、当社とご縁をいただいた当初、フリーペーパー事業の会社が上場していることに率直に驚きを覚えました。当時、東証の基準では時価総額40億円が求められる中、当社の時価総額は約8億円でした。このビジネスモデルで40億円を達成するのは容易ではないと感じたのが正直な印象です。

しかし、社外取締役や投資家の立場で議論を重ねる中で、ある時点から当社に対する見方が大きく変わりました。フリーペーパー事業を長年続けてきた結果、当社には多くのアセットが蓄積されていると気付いたのです。これらのアセットを、社内外でまだ十分に意識されていない部分も含めて可視化し、数字と言葉で整理し、光を当てていけば、フリーペーパービジネスの枠を超え、時価総額40億円、さらには100億円も十分に視野に入ると直感しました。その思いから、2年前に代表就任をお引き受けし、現在に至っております。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

02 アセットと戦略

行政との繋がり



アセットの一つである「信頼」に関しては、これまで十分に活用できていなかった領域でもあります。現在は、千葉県内の行政との関係構築を、戦略的に進めております。右上には福岡市の事例も掲載しておりますが、これは私自身が過去1年半にわたり、首長の方々と意見交換を行ってきた実績です。詳細については、後ほど改めて触れたいと考えています。

02 アセットと戦略

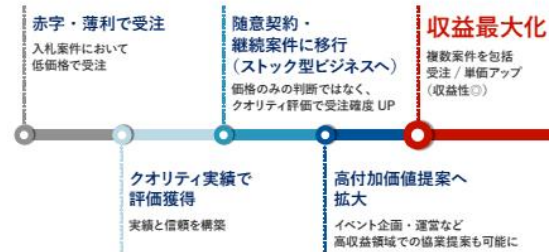
行政案件の事例・実績



行政案件は従来、毎年の入札によるスポット受注が中心でした。今後は、行政と戦略的な関係を構築することで、企画や上流段階から協力できる体制を築いていきたいと考えています。

02 アセットと戦略

行政案件における戦略的受注 中長期的な成長モデル

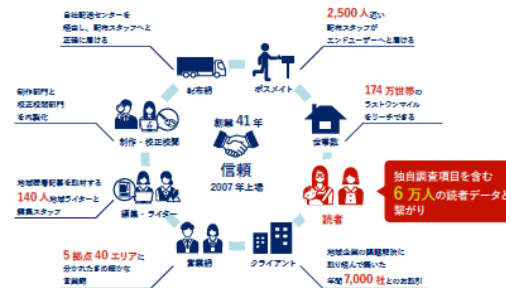


16

行政案件では、当初は採算が厳しい場合もありますが、受注後に当社のアセットが成果として認識されることで、随意契約や高付加価値提案につながる可能性が高まります。実際に、こうした関係性を背景に、ここ2年間で2次・3次企画へと発展している案件も複数出てきております。この分野については、今後さらに注力してまいります。

02 アセットと戦略

読者層を広げ、アセットの価値を上げる



17

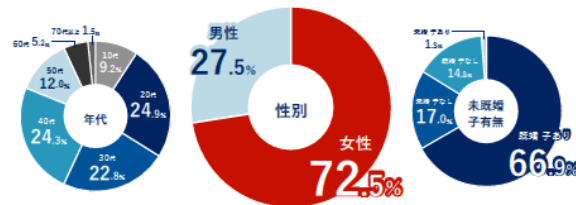
最後に、9つあるアセットのうち、配布インフラについてご説明します。

当社は174万世帯に対し、毎週1回、ラストワンマイルとして各家庭のポストまで地域新聞をお届けしています。この配布網はインフラと捉えることができるだけでなく、長年のフリーペーパー事業を通じて、現在は6万~7万人規模の読者データを保有し、読者の皆様とインタラクティブな関係性を構築しています。現在の読者層の価値については、今後さらに高めていける余地があると考えています。

02 アセットと戦略

読者層の拡大 ～男性読者や幅広い年齢層にリーチ～

現在の読者層は主婦がメイン (※日本経済新聞 2021年度読者調査～2022年度読者調査)



18

現状のコア読者は、30代以上の主婦層が中心であり、スライド中央の円で示しているとおりです。読者層と紙面内容の関係は、「鶏が先か、卵が先か」という側面があります。現在の読者層に合わせた紙面づくりを行ってきた一方で、紙面内容を変えることで、新たな読者層を広げていく余地も十分にあると考えています。

02 アセットと戦略

注力していく記事・冊子



19

この1年間は、紙面内容の刷新や新たなコンテンツ提供を通じて、読者層の拡大に取り組んできました。スライドに掲載している企画は、小中学生向けの仕事紹介企画を除き、直近1～2年ですべて新たに企画・リリースしたものです。本紙内では、日本経済新聞の「私の履歴書」を地域新聞版に置き換えたような企画として、「私の航海日誌」をはじめとするシリーズを展開しています。また、特定の大学の就職支援を目的に、企業から広告協賛を募り、無料配布する冊子や、「私の町の企業図鑑」、地域のさまざまなテーマを扱う特集企画などもシリーズとして開始しました。

02 アセットと戦略

私の航海日誌

私の航海日誌

千葉県にゆかりのある経営者・文化人の方々の半生をインタビューし、人生航路の物語としてまとめます。

ビジネスの成功話だけではなく、失敗や苦難、苦悶の時期も含めて同うことで、人生の奥行きや人情の魅力を伝え、読者にいつもとは違う視点で地域を好きになってもらう企画。

地域に根ざしたお立場だからこそ、地域の方々が知りたい「あなたの物語」に焦点を当て、会社紹介に留まらず、「人」としての魅力を引き出す企画です。ビジネスマンだけでなく、ビジネスに無縁の主婦層にも、生きるヒントや人生の励みとなるような構成で制作します。



20

わかりやすい事例として、「私の航海日誌」は全8回のシリーズで、すでに完結しています。初回に取り上げたのは、前千葉銀行頭取であり、現在は千葉県商工会議所の会頭を務めておられる方です。この8回シリーズを通じて、従来の読者層とは異なる層から多くの反響が寄せられ、新たな読者層を開拓するヒントを得ることができました。

今後の企画としては、経済界に限らず、すでに取材を終えており、最終調整のみを残す案件も複数あります。その一例が、パリオリンピック柔道で金メダルを獲得された角田夏実選手です。角田選手は、当社本社のある千葉県八千代市の出身であり、8回シリーズとして、春頃の掲載を予定しています。

02 アセットと戦略

特別なプラン

対象冊子に記事を掲載すると、174 万部配布のちいき新聞本紙にも**無料**の取材記事が掲載される特別プラン



21

この8回シリーズは、一人の半生を丁寧に描く構成となっているため、内容をさらに発展させることで、自伝制作といったビジネスにもつなげられると考えています。一般的に自伝は、書店で広く販売されるケースは多くなく、著者自身が数千部を購入し、関係者に配布する形が主流です。

しかし当社の場合、元となるストーリーを「私の航海日誌」として、すでに174万世帯に届けています。そのため、自伝に限られた範囲で終わるのではなく、多くの読者に人生の歩みを知っていただける点に、大きな魅力があると考えています。これは、一般的な書籍出版にはない、当社ならではの付加価値であり、今後積極的に訴求していける余地があると見えています。

02 アセットと戦略



地域新聞社の九つのアセットを二つの戦略で 部分活用



ランドパワー



シーパワー

22

ここまでアセットについてご説明してきましたが、フリーペーパー事業をエリア拡大によって成長させていく戦略を、仮に「ランドパワー戦略」と呼ぶとすれば、174万世帯という配布規模は、すでに十分な広さを有しています。これは、静岡県1県の世帯数を上回る規模です。今後は、この配布基盤を通じて築いてきたアセットを、部分的にでも他社や他地域と共有・活用し、新たなサービスやビジネスを立ち上げていくフェーズに入っています。当社ではこれを「シーパワー戦略」と呼び、現在、その強力な推進過程にあると位置付けています。

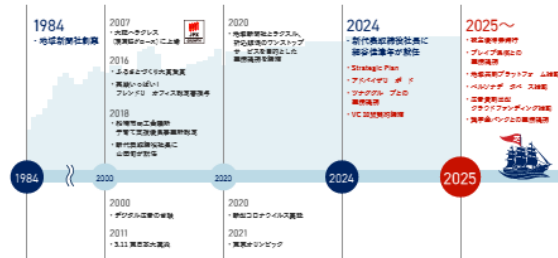


続いて、これまでの具体的な取り組みについてご説明します。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

03 これまでの取り組み - アライアンス

創業 41 年、上場企業ならではの信用・信頼

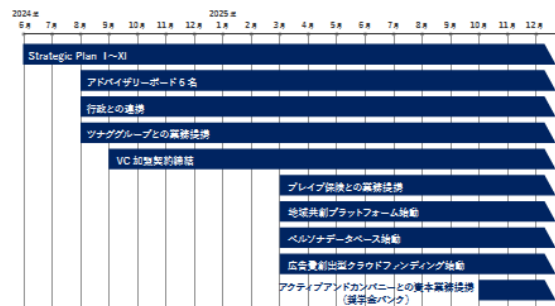


24

2024年に代表に就任して以降、スライド下段の赤字で示した取り組みを中心に、さまざまな活動を進めてきました。

03 これまでの取り組み - アライアンス

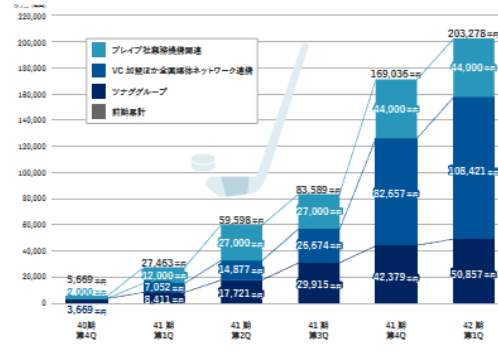
2024 年～現在までの取り組み



時間軸で見ると、2024年6月以降、ツナググループとの業務提携、全国ボランティアチェーンへの加盟、ブレイブ保険との業務提携、さらに直近ではアクティブアンドカンパニーとの業務提携を実行しています。これらはいずれも、アライアンスアセットの一部を提供することで、新たなサービスを創出するという戦略に基づく具体的なアクションです。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

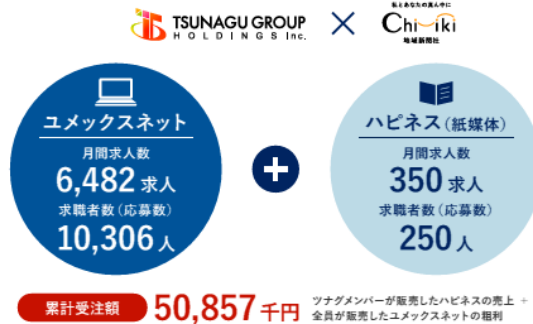
03 これまでの取り組み - アライアンス



実際に、これらの取り組みはスタート以降、月次ベースで着実に売上として成果が表れています。これら3つの取り組みは、さらに深掘りすることで一層の成長が見込めるほか、組み合わせの幅を広げることで、非連続的な拡大も可能になると考えています。

03 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



ツナググループとのアライアンスは、広告掲載型の採用支援ビジネスです。東京証券取引所に上場しているツナググループ・ホールディングスが保有するプラットフォームやノウハウを当社でも展開し、相互活用によって成長させているモデルです。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

03 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



28

全国ボランティアチェーンについては、各地域でフリーペーパーを発行している企業が加盟しています。従来は競合関係にあった企業同士ですが、紙媒体を継続する企業が減少する中で、各地域に1社というオンリーワンの存在となりつつあります。このような環境変化を踏まえ、競争ではなく協業のステージに入ったと判断し、当社も2年前にボランティアチェーンへ加盟しました。その結果、累計受注額はすでに1億円を超えています。

03 これまでの取り組み - アライアンス

2025 年 3 月～ ブレイブ保険関連累計受注額



29

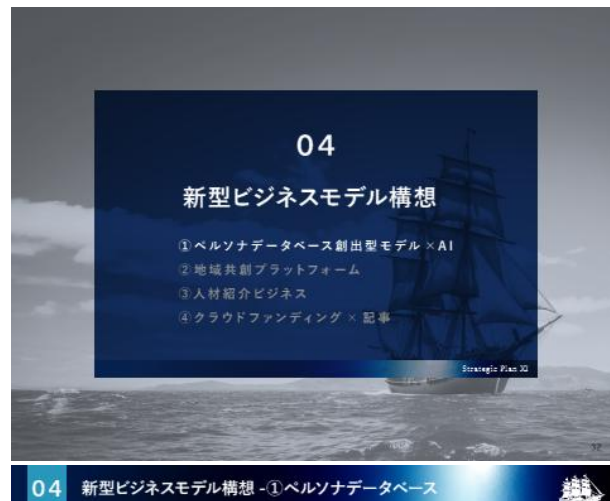
ブレイブ保険は、当社が出資しているスタートアップで、事後型保険という新しいサービスの展開を目指しています。認知がなければ利用されにくい商品であるため、当社は情報発信・訴求の面で支援を行っています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

03 これまでの取り組み - アライアンス



また、新たな提携として人材紹介事業にも取り組んでおり、詳細は後ほど新しいビジネスモデルのパートでご説明します。



04 新型ビジネスモデル構想 - ① パーソナデータベース

無限に可能なパーソナデータベースの創造 = AI によるマネージ

人にフォーカスした記事 (無料 or 少額) を企画する事で、
載りたい人を集める事ができる

例：赤ちゃん号



様々な切り口で
人にフォーカスした記事

最初にご紹介するのが、「パーソナデータベース創出型モデル」です。

当社は、174万世帯を40区画に分け、毎週40種類の異なる紙面を制作・配布しています。スライドは新年号の例ですが、「今年初めてのお正月を迎える赤ちゃん」を祝う企画を実施すると、千葉県や茨城県内の配布エリアから、数百件規模の応募が寄せられます。40版に分けて掲載することで、約800世帯分の掲載が可能となります。

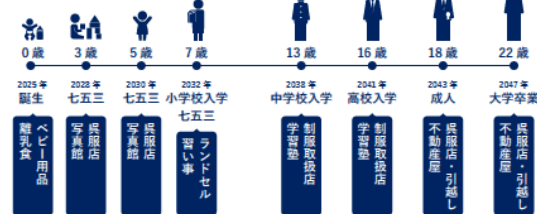
株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

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



34

この取り組みはアナログ施策ではありますが、赤ちゃんの成長という長期的なライフステージの変化に着目し、今後のデータ活用につなげていくことを目的としています。毎年、新たに赤ちゃんが誕生するため、年間約800世帯分のデータが継続的に当社に集まります。これらのデータには、住所やご家庭の状況に加え、電話番号、メールアドレス、写真などが含まれています。その後、年を追うごとに赤ちゃんは成長していきます。成長の各段階に応じて、例えば小学生向けの商品やサービスのプロモーション、習い事、ランドセル、学習塾といった分野、さらには高校進学時の訴求や、将来的には政治分野、定年やリタイアといったライフイベントまで、時間軸に沿った多様な活用が可能になります。

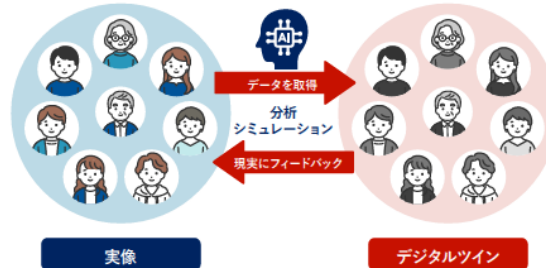


35

通常、こうした追跡はアナログでは2～3年が限界ですが、これをAIの計算資源として管理・運用する仕組みについて、昨年7月に特許を出願し、同年12月に特許査定を受け、権利化が完了しました。

04 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

心理状態とデジタルツインとは

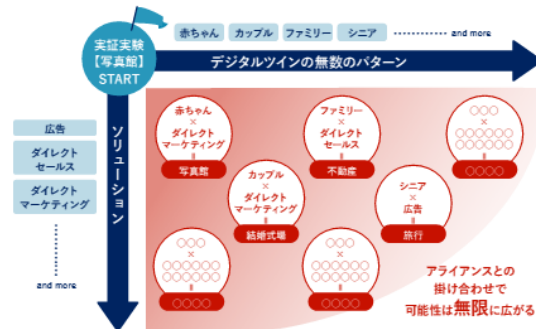


この特許は非常に複雑な内容で、出願書類も約200ページに及びますが、要点を申し上げますと、「心理状態」と「デジタルツイン」が中核となっています。赤ちゃんやご家庭に関する実データを取得した後、それらを一度AIの計算資源として「デジタルツイン空間」に反映させます。デジタルツインは元となるモデルを持ちながら、時間の経過とともに自律的に成長していくイメージです。

例えば、3年後には、3年前に掲載された赤ちゃんがどのように成長しているかが、デジタル空間上で再現されます。その間に得られる各種情報を反映することで、成長過程や心理的变化を含めたデジタルツインが、AI上に蓄積されていきます。こうしたデータが増えることで、AIが現実世界に対し、「この層にはこのサービスを提案してはどうか」といったレコメンデーションを行うことが可能になります。これが本特許の概要です。

04 新型ビジネスモデル構想 -①ペルソナデータベース

ソリューション × デジタルツイン = 無限大に広がる ∞



横軸で示しているとおり、対象は赤ちゃんだけに限りません。結婚したばかりのご家庭や、定年を迎えた方へのメッセージ掲載など、さまざまなライフイベントに応じたキャンペーンを紙面上で展開できます。これにより、多様なペルソナを柔軟に設計し、しかも「取りに行く」のではなく、自然に「集まってくる」形でデータを取得できる点が、当社アセットを活用した大きな強みだと考えています。デジタルツイン上では、時間軸や共通項に基づいて複数のペルソナを再編成することが可能です。その結果、単なる広告掲載にとどまらず、ダイレクトセールスやダイレクトマーケティングなど、AIによる推薦を含めた多様なソリューションを創出できます。

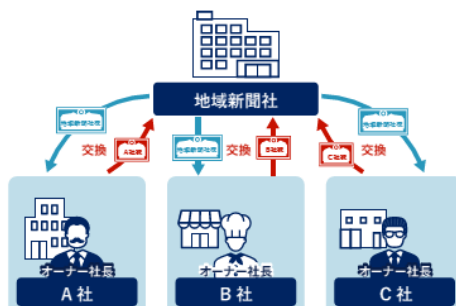
例えば不動産購入であれば、広告よりもダイレクトセールスが適している場合がありますし、新婚世帯や退職金を受け取ったシニア層が、戸建てからマンションへ住み替えるといったライフステージごとの提案も想定されます。



次にご紹介するのが、「地域共創プラットフォーム型モデル」です。

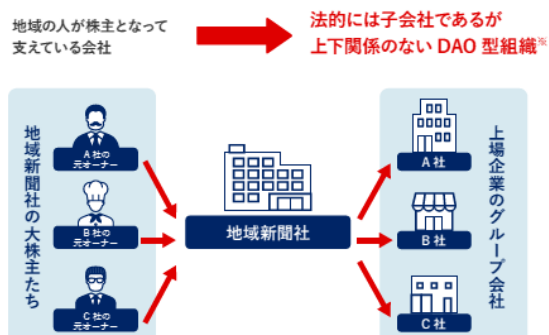
04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム

地域老舗優良企業のオーナーが保有している自社株を地域新聞社に譲る
株を譲ったオーナー社長には対価としてお金ではなく地域新聞社の株を交付する



一言で申し上げますと、M&Aに近い考え方ですが、一般的な手法とは異なる点があります。日本には300万～400万社の非上場企業が存在し、千葉県内にも多くの企業があります。こうした企業のオーナー社長に対し、地域新聞社グループの一員となっていただく代わりに、対価として現金ではなく、地域新聞社の株式をお渡しする「株式交換」を活用する点が特徴です。通常のM&Aでは、現金でのエグジットが一般的ですが、本モデルでは株式交換を前提とします。

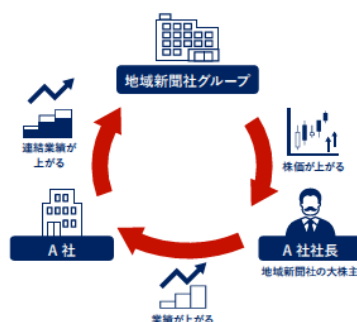
04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム



この仕組みにより、A社・B社・C社はいずれも地域新聞社を親会社とするグループ企業となり、一方で、各社の元オーナー社長は、地域新聞社の株式を保有する大株主となります。地域の経営者が株主として支える上場企業、それが地域新聞社であるという姿を、一つのモデルとして目指しています。

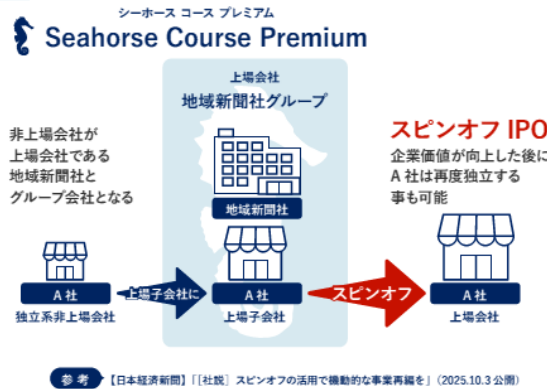
04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム

完璧な正のスパイラル



このモデルは、引退を考える経営者だけでなく、まだ成長意欲の高いオーナー社長にとっても有効です。例えば、成長途上の段階で株式交換を行った場合、オーナー社長は地域新聞社の株主となり、引き続き自社の経営に専念します。従業員にとっても、社長が変わらず経営を続けるため、「身売りされた」という印象を持たれることはありません。業績が向上すれば、その成果は地域新聞社グループの連結業績に反映され、結果として株価にも影響します。株式交換により地域新聞社の株主となった元オーナー社長にとっては、事業の成長がそのまま自身の金融資産価値の向上につながる構図となります。非上場企業を単独で経営し続ける場合、収益は役員報酬として受け取ることが多く、所得税負担が重くなります。一方、株式交換によって得た株式は、売却時の株式譲渡益課税が適用されるため、税務面でも有利な形で資産形成が可能になります。

04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム



もっとも、非上場企業のオーナー社長の中には、将来的にIPOを目指したいと考える方も多くいらっしゃいます。

そのような企業向けに用意しているのが、「タツノオトシゴプラン」です。スタートアップ企業が単独で上場を目指すには、多大な時間とエネルギーが必要となるため、このプランでは、そうした負担を軽減しながら成長を支援する仕組みを構想しています。このプランは、株式交換を通じて一度地域新聞社グループに参画いただく、というものです。グループに入っていただくことで、地域新聞社が保有するリソース、資金、ネットワークを活用でき、結果として事業成長のスピードを大きく高めることが可能になると考えています。

その上で重要なのが次のステップです。一定の成長段階に到達したタイミングで、当該企業は地域新聞社グループから独立しますが、単なる子会社の切り離しや非上場のままの独立ではありません。いきなり上場会社としてグループ外へスピノフできる、これが本スキームの最大の特徴です。この仕組みは「スピノフIPO」と呼ばれる手法で、一般にはあまり知られていませんが、技術的には実現可能なものです。直近では、ソニーグループが同様のスキームを株主総会で決議した事例もあったと認識しています。

先ほど行政連携の文脈で、なぜ福岡市が登場したのかという点についてご説明します。福岡市は、市長がスタートアップ支援に非常に力を入れており、日本国内でも有数のスタートアップエコシステムを形成しています。具体的には、

「Fukuoka Growth Next (FGN)」という拠点があり、大名小学校跡地を活用したスタートアップ支援施設として機能しています。私自身、投資家として活動していた経緯もあり、当社に参画する以前から、こうした福岡のスタートアップ関係者とのネットワークを有していました。その中で、このスピノフ型スキームは、スタートアップ企業ができるだけ短期間でIPOを目指すための“クイックショートカット”になり得るのではないかという仮説を持ち、意見交換を行ってきました。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム



M&A ～強烈な Attention～ を目指して！
地域共創プラットフォーム推進室

地域共創プラットフォーム構想を進める部署として新設



地域共創プラットフォーム
推進室 室長
地場 博文

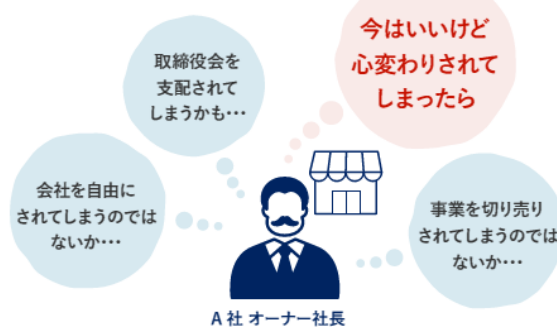
43

現在、この領域は非常にスピード感を持って進めたいと考えており、スキームが正式に整備され次第、実績として積み上げていきたいと考えています。

04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム



そうは言っても心配ごとは色々



44

もっとも、このようなスキームについて、オーナー経営者の立場から見ると、一定の不安があるのも事実です。「今は良くて、将来、地域新聞社が方針を変えた場合に、経営の自由が奪われるのではないか」といった懸念は、自然なものだと思っています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム

Option 元オーナーは黄金株を活用できる

地元上場企業（自社の親会社）の株主としてプレゼンスを確立しつつ、元オーナー社長として黄金株を保有。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として黄金株を活用する。



【日本経済新聞】INPEXの上田隆之社長「黄金株、国に不可欠な会社と認知広める」(2025.7.24 公開)
【日本経済新聞】種類株 企業の資金調達を多様に (2025.2.17 公開)

この点については詳細な説明は割愛しますが、**黄金株（拒否権付種類株式）**を活用することで対応可能です。具体的には、元オーナーに1株を保有していただき、重要な経営判断について拒否権を行使できる種類株式を発行することで、経営理念や方針が将来にわたって貫かれる仕組みを整備します。これにより、一定程度、オーナー経営者の不安は払拭できると考えています。

04 新型ビジネスモデル構想 - ② 地域共創プラットフォーム

「中小企業ビジネス&イノベーションアワード」受賞



この構想が評価され、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



この構想は、地方における人口流出や企業流出をどのように食い止めるか、という文脈とも親和性が高く、想定以上の反響をいただいています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 - ②地域共創プラットフォーム


『#J-WEST CFO Summit 2025』にて基調講演

J-WEST CFO コミュニティ主催のCFOイベント『#J-WEST CFO Summit 2025』(2025 年 12 月 20 日 広島にて開催)において、地域共創プラットフォームについて基調講演

テーマ: 地域が主役になれる時代へ!!
~CFO 人材の育成を通じた地域経済の発展を~





実際に表彰を受けたほか、先月には広島で開催された「CFOサミット」に招かれ、基調講演として本構想をご説明しました。その場でお話を聞いていただいた経営者や関係者との交流も、この1か月で非常に活発になってきています。



次に、人材紹介ビジネスについてご説明します。

先ほどの図でお示しした一番下の領域にあたりますが、これまで当社は広告掲載型の採用支援ビジネスを中心に展開してきました。

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

エージェントの企業価値

採用企業と登録求職者の数とそのエージェントのパワーである



49

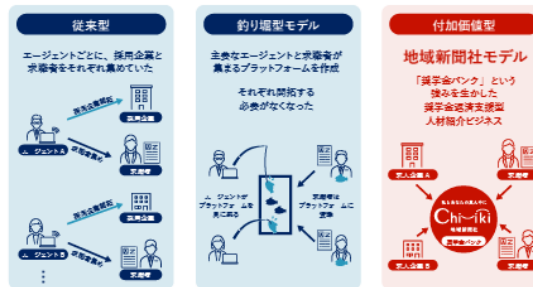
今後は、いわゆる一般的な人材紹介ビジネスにも本格的に踏み込んでいきます。ご承知のとおり、人材紹介市場は典型的なレッドオーシャンです。紹介会社の数は非常に多く、今後も新規参入が続くと見込まれます。一方で、人手不足を背景に市場規模自体も拡大しており、競争は増えるものの、マーケットも同時に成長している状況にあります。

この市場において、人材紹介会社が競争優位性を発揮するポイントは、大きく二つに集約されると考えています。一つは、どれだけ多くの求職者を抱えているか。求職者が多ければ、採用企業はそのエージェントに求人を依頼します。もう一つは、どれだけ多くの求人ニーズを持つ企業と取引しているか。求人が豊富であれば、求職者が集まります。

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

付加価値型新モデルの圧倒的な強み

・差別化 (V) ・希少性 (R) ・模倣困難性 (I) ・組織 (O)



50

当社は今回、この循環を生み出すための一つの強力な武器を手に入れたと考えています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

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



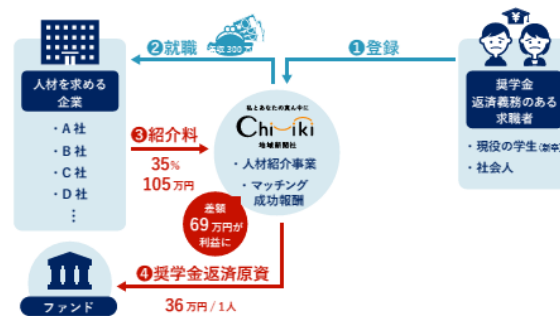
奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できるエコシステム」を構築する事を目的としている

51

それが「奨学金バンク」です。

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

奨学金返済支援型人材紹介サービス



52

本モデルは、一般的な人材紹介モデルをベースとしています。採用企業からは、採用決定時に年収の約35%を紹介手数料として受領します。仮に年収300万円の場合、紹介手数料は約105万円となります。この105万円のうち、当社は36万円を自社負担でファンドに拠出します。その結果、当社の収益は差し引き約69万円となります。

04 新型ビジネスモデル構想 -③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



この36万円は、当社経由で就職した求職者が、奨学金の返済義務を負っている場合に、その返済を肩代わりするために使われます。具体的には、入社後3年間、毎月1万円、合計36万円分をファンドが返済する仕組みです。本ビジネスの主な対象は、20代から30代前半で、貸与型奨学金の返済が残っている方々です。現在、大学生の50%以上が貸与型奨学金を利用していると言われており、返済期間は10年以上に及ぶケースも少なくありません。例えば、奨学金をそれぞれ300万円ずつ抱えたカップルが結婚すると、結婚時点で600万円の負債を背負うことになります。これが可処分所得の低下や、結婚への心理的ハードルを高める一因になっているという指摘もあります。本モデルでは、入社後3年間、毎月1万円の返済をファンドが肩代わりします。そのため、奨学金返済義務を負っている若年層にとって、当社に登録しない理由はほとんどありません。他のエージェントにも登録することは可能ですが、少なくとも当社に登録しない理由はない、そうした強い訴求力を持ったアセットだと考えています。登録者が増えれば、当社に求人を出していただける企業も増える、この好循環を生み出すことが狙いです。

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

地域共創プラットフォーム 1号案件候補 株式会社 UniGrowth

株式会社 UniGrowth …職業紹介事業を展開。単なるマッチングにとどまらず、事業を推進する「実装力」を重視した人材紹介を行う。



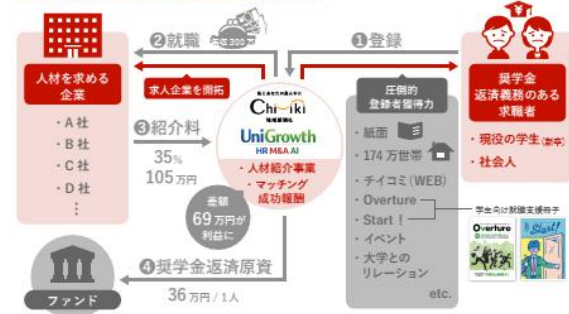
人材紹介・採用支援を通じた
「職住近接」を実現
株式会社 UniGrowth
取締役
浜崎 正己

なお、地域共創プラットフォーム型モデルの第1号案件（M&A案件）として、現在検討を進めているのが、人材紹介ビジネスを展開しているユニグロース社です。当社自身は、これまで人材紹介ビジネスを強力に展開してきたわけではなく、社内に十分なノウハウやリソースが蓄積されている状況ではありません。そのため、専門性を有する企業との連携・統合を通じて、事業基盤を構築していく方針です。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

人材紹介ビジネスのオペレーションを
株式会社 UniGrowth が担う



人材紹介事業に必要なオペレーションやノウハウを、内製で構築していくのか、あるいはパートナー企業に参画いただく形で補完するののかという点について検討を進めてきました。その中で今回、ユニグロース社に、事業全体のオペレーション及びノウハウ提供を担うプロフェッショナルとして加わっていただくこととし、地域共創プラットフォームの第1号案件として基本合意書を締結しています。

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

ちいき新聞本紙にて掲載中

【記事広告一例】

奨学金返済をサポートする返済サービス

お子さんの奨学金返済を
地域新聞社が支援します

地域新聞社が紹介する企業に就職すると、
入社後3年間で36万円の奨学金返済が支援
されます。

【サービス概要】

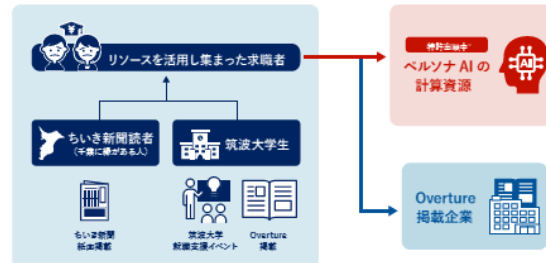
サービス名	月額料金	返済額	返済期間
奨学金返済サポート	10,000円/月	36万円	36回
奨学金返済サポート	10,000円/月	36万円	36回

現在は、訴求フェーズに入り、当社がリーチ可能な約174万世帯に対し、順次情報発信を進めている段階です。本取り組みは11月に開始したばかりであり、本格的な成果はこれからと考えています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

04 新型ビジネスモデル構想 -③人材紹介ビジネス

人材紹介だけで終わらない ビジネスモデルの展望



57

また、こうした登録者データは、先ほどご説明したペルソナAIの学習データとしても活用されます。データが蓄積されることで、デジタル資産として自律的に成長していく仕組みの一部を構成することになります。

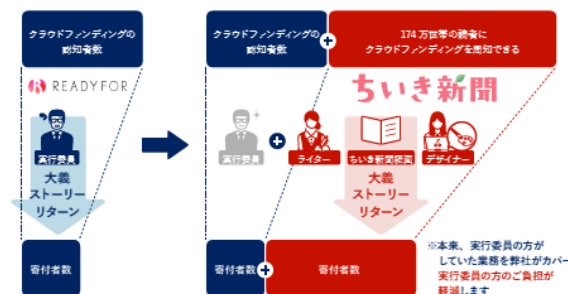


最後に、クラウドファンディング事業についてご説明します。

04 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

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



58

私自身、過去にクラウドファンディングを実施した経験がありますが、成功の最大の難所は、サービスの存在を広く認知


株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

させ、最終的に支援・出資という行動につなげることにあります。多くの場合、ここがうまく機能せず、結果としてプロジェクトが成立しないケースも少なくありません。その点、当社は約174万世帯への情報発信力という明確な強みを有しています。

加えて、当社は地域の物語を紡ぐ「ストーリーテラー」としての強みがあり、企画者や実行委員が本来担うべきストーリー設計や発信業務を、当社側で一括して担うことが可能です。

04 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

**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



60

この事業は非常に有望だと考えており、まずは早期に成功事例を創出し、その後の継続的な案件展開につなげていきたいと考えています。

04 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

クラウドファンディング事例



61

現在はテストケースとして、千葉県内の飲食店を盛り上げることをテーマに、READYFOR社と連携したクラウドファンディングを実施しています。ご関心のある方は、ぜひ当社ホームページよりご覧ください。



続いて、第1四半期の実績についてご説明します。

05 Financials

2025 年8月期 1Q

- 売上高は 819 百万円（前年同期比 104.0%）となり、引き続き増収基調を維持。一方、一時的な費用の計上により、経常利益は、△57 百万円、当期純利益は△65 百万円。
- 当社株式に対する特定株主による共同協調行為の疑いへの対応費用として、販売管理費 46 百万円、成長に向けた先行投資として 25 百万円をそれぞれ計上。
- 当該費用を除いた場合の経常利益は 14 百万円となり、本業の収益力は黒字を確保。前期比大幅な増益。

63

売上高は増加した一方で、利益面では大幅な赤字を計上しました。

第1四半期（3か月間）の経常損失は5,700万円、当期純損失は6,500万円となっています。

この背景として、8月決算企業である当社において、11月の株主総会を前に、当社株式を買い集めるグループが存在する可能性があるとの認識のもと、いわゆる**委任状争奪戦（プロキシファイト）**に備えた各種調査等を実施しました。これに関連する費用が約4,600万円発生しています。また、将来の成長可能性に向けた先行投資を抑制すれば、当社の将来はないという考えから、現時点では先行投資を縮小する選択肢は取っていません。そのため、通常の営業活動とは別に、これらの費用が第1四半期に集中して発生しました。

05 Financials



2025 年 8 月期 1Q 実績

売上高は増収となり、売上純利益ベースでも前年同期比で増益

	前年同期 (2024 年 8 月期)	42期 第1Q実績				増減額	増減率
		正 プロセッシング	正 先行投資	正 正と正と合わせた 調整後のPL	増減額		
売上高	788	819	0	0	819	31	104.0%
売上純利益	567	580	0	0	580	13	102.3%
営業利益	11	-52	-46	-23	17	-64	—
経常利益	5	-57	-46	-25	14	-63	—
当期純利益	3	-65	-46	-25	6	-69	—
EBITDA	18	-46	-46	-25	25	-64	—

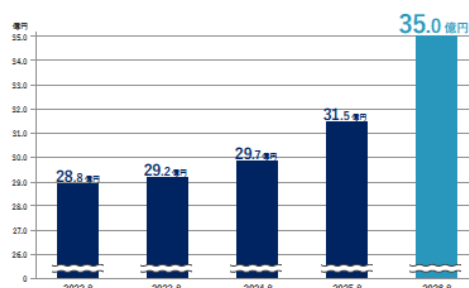
64

これらの一時的要因を除いて見ると、売上高及び粗利益は着実に伸長しています。当社としては、売上高と粗利益を重要なKPIとして位置づけ、この指標を確実に伸ばしていくことに注力していきます。

05 Financials



2026 年 8 月期計画 ~ 最重要 KPI= 売上 ~



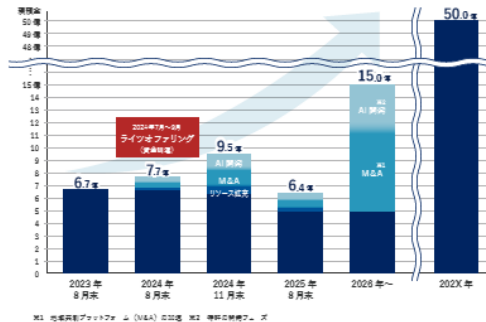
65

中でも、今期の最重要KPIは売上高です。

売上高は、当社のサービスや商材が、どれだけ社会から必要とされているかを示す指標であり、これが成長しなければ、上場会社としての存在意義も薄れてしまうと考えています。今後も、先行投資を辞さない姿勢で事業を推進していきます。

05 Financials

資金計画【現預金】 戦略実現のための資金需要



2024年には、株主の皆様のご理解を得て増資を実施しました。調達した資金は、開示している内容に沿って充当していますが、足元では、先行投資を含めた新たな資金ニーズが生じています。

05 Financials

42 期下期～43 期 追加投資&資金ニーズ検討項目

新ビジネス ① AI 開発に伴うフェーズ

新ビジネス ② 地域共創プラットフォーム (M&A) の推進

生産性向上 ③ 折込作業の自動化に向けた大型設備投資

生産性向上 ④ 拠点増・本社増床

計 5～10 億円

資金調達手段については、デットかエクイティかは現時点では未定ですが、いずれにしても、以下の領域への投資が必要になると考えています。

第一に、特許取得を完了したAIの本格開発フェーズへの投資。

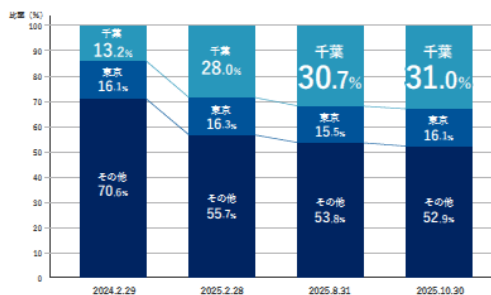
第二に、M&Aを加速させるための関連費用。

第三に、新聞折込作業の自動化に向けた設備投資です。

現在、約154万世帯分の折込作業は手作業で行っていますが、専用機械を導入することで自動化が可能です。生産性向上はもちろん、人材の確保・定着にも寄与するため、投資を伴ってでも早期に実行すべきだと考えています。これらを背景に、現在は単年度ベースでの資金ニーズが顕在化している状況です。

05 Financials

株主数の推移（過去1年間）



68

株主数の推移を見ると、地元を支えられる地方上場企業として、千葉県在住株主の人数比率が着実に増加しています。

05 Financials

第 41 期定時株主総会について

各議案に対し賛成・反対の意思表示を行った株主数

決議事項	賛成 (名)	反対 (名)	棄権・無効 (名)	賛成率 (%)	
第1号議案	1,156	53	2	95.46	
第2号議案	藤谷 佳津年	1,149	57	5	94.88
	金箱 義明	1,152	55	7	95.13
	松川 真士	1,153	55	6	95.21
	宮藤 律子	1,149	57	5	94.88
	田中 康郎	1,150	56	5	94.96
第3号議案	1,157	51	3	95.54	
第4号議案	1,147	62	2	94.72	
第5号議案	1,148	59	4	94.80	
第6号議案	1,145	62	4	94.55	

69

先ほど触れたプロキシファイトに関連し、裁判所から検査役派遣の決定も受けていますが、資本の論理として、議決権は保有株数に比例する一方で、人数ベースでは、当社を支持して下さる株主が圧倒的多数であることも事実です。株主一人ひとりの思いは等しく一つであり、今回の株主総会においても、多くの既存株主の皆様からご理解とご支持をいただきました。その感謝の意を込め、あえて人数ベースのデータも開示しています。

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>



時価総額40億円は、株価535円時点で達成可能な水準です。



過去2年間では、時価総額34.6億円を記録した実績もあります。私の就任時の時価総額は約8億円でした。

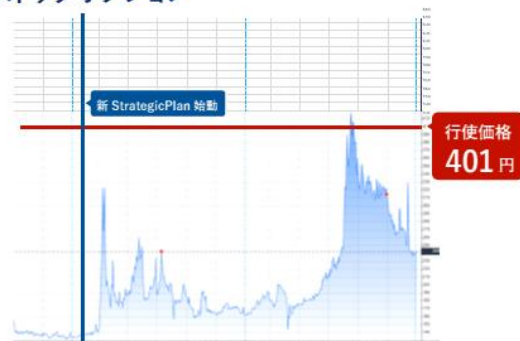
募集新株予約権を発行
(有償ストック・オプション)

従業員からの声を受け、より一層
意欲及び士気を向上させ、当社
の結束力をさらに高めるこ
とを目的として発行



05 Financials

ストックオプション



こうした状況を踏まえ、従業員からの要望もあり、行使価格401円のストックオプションを発行しています。株価がこれを上回れば、従業員にとっても大きなインセンティブとなります。



最後に、アドバイザリーボードについてご説明します。現在、6名の方々に非常に大きなご尽力をいただいています。

06 アドバイザリーボード

アドバイザリーボード



高柳 浩 さん 生成 AI の研究開発

博士 (工学)。公立はこだて未来大学客員教授・産学連携コーディネータ、一般社団法人社会システムデザインセンター事務局長他、ベンチャー企業の役員を兼任。専門分野は AI、視覚情報処理。「研究の成果を実践し、社会に還元する事業を推進する」ことを目的に、AI を活用した新規事業のための技術開発・支援などに従事。



宮下 修 さん 戦略ディスクロージャー

早稲田大学政治経済学部卒。ロンドン大学 CITY 校 Bayes Business School MBA in Finance (イギリス) コンスタンツ大学経済統計学部修士課程 (ドイツ)。CFA 協会認定証券アナリスト。TOC-ICO 認定 Jonah, 1989 年に野村総合研究所へ入社し、大手企業向け財務アドバイザー業務に従事。株主価値の増進に基づく体系的なアドバイスで多数の上場企業の時価総額の拡大に貢献。

特許取得において多大な支援をいただいた高柳先生をはじめ、戦略ディスクロージャーや ROIC・WACC の考え方をご指導いただいている宮下氏、

株式会社地域新聞社 | 2026 年 1 月 20 日 (火)
2164 東証グロース市場 | <https://ir.chiikinews.co.jp/>

06 アドバイザリーボード

アドバイザリーボード



桐原 大輔 さん マーケティング戦略の強化

慶応義塾大学大学院政策・メディア研究科修了。2004 年にプロクター・アンド・ギャンブル (P&G) 入社し、担当していたブランドの日本人初となるグローバル・ブランドマネージャーとしてヨーロッパ本部に赴任。2011 年に株式会社シルバークレジット代表取締役。現在はニュージーランドに移住し、ニュージーランドと日本の 2 拠点でマーケティングに関するコンサルティング業に従事。



若月 貴子 さん 人的資本経営

筑波大学卒。西友の経営管理本部企画室 海外グループマネージャー等を経て、2007 年に経営コンサルティングファームの経営共創基盤に入社。2012 年にクリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン (KKDJ) に管理本部長として入社後、2014 年に執行役員副社長、2017 年に社長就任。KKDJ にて抜本的な人事制度・組織改革を推進し、同社の業績を V 字回復に導く。

76

マーケティング及びセールス支援を継続的に行っていただいている桐原氏、エンゲージメントやHR領域でご助言いただいている若月氏、

06 アドバイザリーボード

アドバイザリーボード



白井 邦芳 さん 危機管理体制構築&広報

早稲田大学教育学部卒。AIU 保険会社 (現 AIG 損害保険株式会社) に入社し、危機管理コンサルティングの第一人者として活躍後、2017 年にゼウス・コンサルティング株式会社代表取締役社長兼 CEO に就任。「リスクの神様」(2015 フジテレビ) は、同氏がコンサルタントとして実際に解決や指導した事件・事故をドラマ化したもので、原案提供及び監修を担当しました。



小池 藍 さん プライベートエクイティファンドマネージャー

慶応義塾大学法学部卒業。THE CREATIVE FUND, LLP 代表パートナー。大学時代にスタートアップを経験後、2010 年博報堂入社。2012 年から 2015 年までプライベートエクイティファンドのアドバンテッジパートナーズにてバイアウト (LBO) 投資と投資先の経営及び新規事業運営に、2016 年よりあすかホールディングスにて東南アジア・インドのスタートアップ投資に従事し、独立。2020 年より日本にてベンチャー投資ファンドの THE CREATIVE FUND (旧社名: GO FUND) を創業。

77

クライシスマネジメントの第一人者である白井氏、そして投資の世界について多くを教えていただいた小池氏です。

06 アドバイザリーボード

アドバイザリーボード



78

これら6名の方々が、現在もアドバイザリーボードとして継続的に支援してくださっていることに、心より感謝しています。



お問い合わせ先

株式会社 地域新聞社 コーポレートコミュニケーション室
TEL:047-485-1100 Mail: c.c@chiikinews.co.jp

本契約は解任に付して当該解任の日の日の翌日開始となるものであり、解任日の既成勤務時間を原則として終了させません。また、本契約に定められた待遇の見直しや解任に関する処分は、既成年度の入替可能な期間が経過した後に開始となるものであり、不確定な費用を多分に生じることがあります。両者の関係が進展等は、多量な支出の発生等により、既成年度の見直しによる変更となる場合が必ずありますことをご了承ください。本契約に記載されたデータは、解任が準備に達した段階での時点での公開情報にのみ用いられておりますが、解任後の労働関係は、既成年度の見直しと連動して決定されるものであります。

81

以上、駆け足ではありましたが、個人投資家向けオンライン説明会のご説明となります。
ご清聴、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したのですが、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、配布等することは強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