

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 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 5 月 7 日 (木)



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	01
■ 出演者	02
■ IR 説明	03

■ 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

- 2026年8月期の第2四半期(2Q)決算は、売上高で前年同期比7.2%増の1,635百万円、売上高総利益で同4.9%増の1,153百万円、営業利益で2百万円(前年同期は13百万円の黒字)。特定株主らによる共同協調行為の疑いへの対応費用が61百万円と当期純利益に影響したことに加え、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。2Qの先行投資額は39百万円となり、それらを除外した営業利益は42百万円。増収かつ大幅な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3.1倍、前四半期比18.8%増の241百万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「シーパワー戦略」、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。誌面パーソナデータベース×AI活用(特許番号:特許第7785439号、「生成AIを活用した心理状態デジタルツインによる介入効果最大化技術」に関する特許を権利化)、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た。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。東京証券取引所スタンダード市場への上場に加え、福岡証券取引所本則市場への上場(4月15日上場)を予定しているのは、福岡市とスタートアップ支援および新産業創出を官民一体で推進することも狙いである。
- 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る。保守的にPER15倍と見積もっても、現状の時価総額である約23億円には上値余地がある。

■ 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

IR 説明



■地域新聞社 細谷様

皆さま、こんにちは。本日は、株式会社地域新聞社のオンライン説明会をご覧いただき、誠にありがとうございます。代表を務めております細谷でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

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ベルナダーデータベース創出型モデル×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 アドバイザリーボード
	07 Appendix

それでは、さっそく説明に入らせていただきます。本日は、スライドに沿って章立てでお話いたします。

00 TOPICS



地域新聞社の優待制度

保有株式数	通常優待(年2回)
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 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 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> <p><small>※図鑑で合計10名様</small></p> 

まず最初に、当社の株主優待制度についてご説明いたします。当社では、100株単位で株主様を対象に、地域の特産品や、千葉県を中心とした店舗でご利用いただける割引券などの優待を年2回実施しております。1,000株以上を保有されている株主様に対しては、スライド下部に記載の通り、より高い割引率を適用させていただきます内容となっております。

00 TOPICS



東京証券取引所スタンダード市場へ上場

2026年3月24日付で、グロース市場からスタンダード市場へ市場区分変更。市場変更後も、変わらず時価総額の向上を重視した経営を推進。



続きまして、当社の市場区分についてのご報告です。当社は2026年3月24日付で、東京証券取引所グロース市場からスタンダード市場へと市場区分を変更いたしました。この度の市場変更を機に、さらなる時価総額の向上を重視した経営を推進し、企業価値の増大に努めてまいり所存です。

00 TOPICS

Strategic Plan

株価



こちらは、グロース市場において一つの指標となっていた「時価総額 40 億円」のラインを示したものです。当社の株価チャートをご覧くださいますと、現在の発行済株式数に基づいた場合、株価 535 円に達した時点で時価総額 40 億円という節目を迎えることになります。

00 TOPICS

Strategic Plan

StrategicPlan始動後の時価総額と株価

(2024年2月7日～2026年4月8日現在)

最大時価総額	株価最高値
34.6億円 <small>※2025年8月8日</small>	1,030円 <small>※2024年3月12日(ライフ・オフリング実務前)</small>
最小時価総額	株価最安値
8.0億円	234円 <small>※2025年12月13日</small>

私が代表に就任してからの約 2 年 2 ヶ月を振り返りますと、就任当初に約 8 億円であった時価総額は、一時 34.6 億円まで上昇いたしました。

IR 説明



引き続き時価総額の向上を、
全員の目標に

時価総額を日々可視化し、従業員一人ひとりが自分ごととして意識。
全社一丸で持続的な成長と
価値創出にコミットしています。

スタンダード市場へと移行した後も、この40億円という水準はしっかりと目指していきたいと考えております。

01 会社概要

Strategic Plan

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	5億1,706万4,720円																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>細谷 佳津年</td> <td>代表取締役</td> </tr> <tr> <td>金箱 義明</td> <td>取締役</td> </tr> <tr> <td>松川 真士</td> <td>取締役</td> </tr> <tr> <td>齋藤 律子</td> <td>取締役</td> </tr> <tr> <td>田中 康郎</td> <td>社外取締役</td> </tr> <tr> <td>色部 文雄</td> <td>社外監査役(常勤)</td> </tr> <tr> <td>工藤 清美</td> <td>社外監査役(非常勤)</td> </tr> <tr> <td>丸野 登紀子</td> <td>社外監査役(非常勤)</td> </tr> </table>	細谷 佳津年	代表取締役	金箱 義明	取締役	松川 真士	取締役	齋藤 律子	取締役	田中 康郎	社外取締役	色部 文雄	社外監査役(常勤)	工藤 清美	社外監査役(非常勤)	丸野 登紀子	社外監査役(非常勤)
細谷 佳津年	代表取締役																
金箱 義明	取締役																
松川 真士	取締役																
齋藤 律子	取締役																
田中 康郎	社外取締役																
色部 文雄	社外監査役(常勤)																
工藤 清美	社外監査役(非常勤)																
丸野 登紀子	社外監査役(非常勤)																
従業員数	従業員数 258名																
ポストメイト	約2,500名																
契約ライター	約140名																
株主数	1,216名-3,342名 (2024/2/28) (2026/2/28)																



※ポストメイトとはフリーペーパー「ちいさ新聞」の配布を業務委託している配布員の呼称
※データ数字は2026年2月末現在

続きまして、会社概要についてご説明いたします。当社は1984年に創立いたしました。千葉県八千代市に拠点を置き、従業員数は約260名、加えて「ポストメイト」と呼んでいる配布員の方々が約2,500名在籍しており、こうした体制で事業を運営しております。また、株主数につきましても、私の就任時から3倍に迫るレベルまで増加しております。

IR 説明

01 会社概要

Strategic Plan

経営陣



当社の執行役員および取締役の経営陣は、スライドに記載の通りのメンバーとなっております。非常に若々しく、多様性に富んだ顔ぶれです。

01 会社概要

Strategic Plan

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、人が地域を惹きむ社会を創ります。

当社の経営理念は「人の役に立つ」ことであり、ブランドミッションとしては「地域の人と人をつなぎ、温かい地域社会をつくる」ということを掲げております。

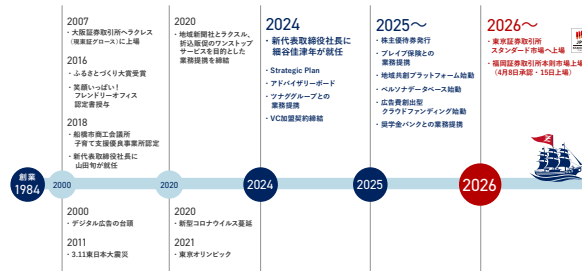
株式会社地域新聞社 | 2026年5月7日(木)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

01 会社概要

Strategic Plan

創業41年、上場企業ならではの信用・信頼



私が代表に就任したのは2024年2月のことであり、それから約2年2ヶ月が経過いたしました。現在、2026年4月時点の状況といたしましては、資料に記載の通り、スタンダード市場への市場区分変更、さらには重複上場という形で福岡証券取引所への上場準備を進めております。福岡証券取引所につきましては、昨日である4月8日に承認が降り、来週15日に上場することが決定いたしました。

01 会社概要

Strategic Plan

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



続きまして、当社のコアビジネスである「ちいき新聞」についてご説明いたします。当社は、フリーペーパーのタブロイド版を、千葉県を中心とした174万世帯のご家庭へ毎週1回お届けするというビジネスを展開しております。

01 会社概要

Strategic Plan

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

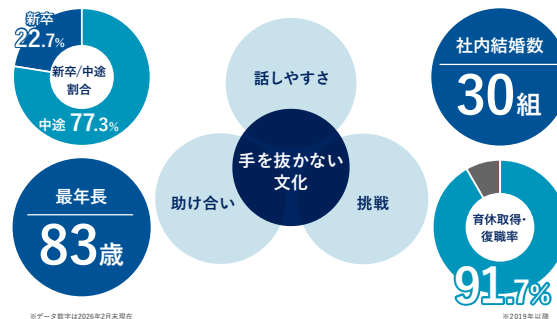


ビジネスモデルの特徴といたしましては、読者が購読料を支払って新聞を購読する形式ではなく、フリーペーパーとして無料で各ご家庭にお届けしている点にあります。そのため、広告を掲載して下さるクライアントの皆様が主な収益源となっております。

01 会社概要

Strategic Plan

風通しが良く働きやすい企業風土



また、当社には日本でも非常に珍しい社風があると感じております。特に昨今注目されている「心理的安全性」という文脈において、2年前に私が当社へジョインした際、それが自然に醸成されていることを強く実感いたしました。

その象徴的な指標として、資料右上にございます「社内結婚数」を挙げさせていただきます。前回の動画をご覧いただいた方はお分かりかと思いますが、前回から既に2組増加しており、こうした点からも当社の社風を感じていただけるのではないかと考えております。

01 会社概要



フリーペーパー事業のビジネスモデル

地域新聞社 note 検索

<https://note.com/chiikishinbun>



60代以上も活躍する職場に根付く
「手を抜かない」文化

平均年齢65.9歳! 毎週約174万部の「ちいき新聞」を梱包する
セントラル配送センタースタッフインタビュー【第2弾】

先ほど「若々しい経営陣」というお話をいたしました。一方で、当社ではシニアの方々も非常に精力的に活躍してくださっております。

こちらは、タブロイド紙を174万世帯にお配りする前段階として、仕分け作業を行う梱包センターの様子です。この現場では、80歳を超えた方も元気に立ち仕事で取り組んでくださっています。ちなみに、こちらの梱包センターにおける平均年齢は66～67歳となっております。

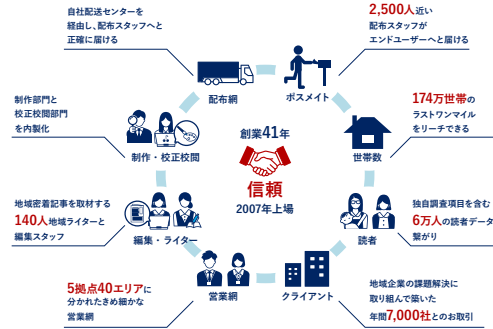


ここからはフリーペーパービジネスについてのお話になりますが、私が代表に就任して最初に取り組んだことは「アセット（企業資産）の定義」でございます。そして、その定義に基づいた戦略の方針転換を推進してまいりました。

02 アセットと戦略



唯一無二の当社アセット(企業資産)



私は、当社の持つアセットを9つの要素に分類いたしました。それらを数値化し、可視化して、明確な言葉に落とし込むということから、最初に着手した次第です。

先ほども少し触れましたが、当社が毎週お届けしている世帯数は174万世帯にのぼります。この「174万世帯」という数字は、静岡県全域の総世帯数よりも多い規模であり、それを2,500名の配布スタッフが毎週1回、確実にお届けしています。年間で換算しますと、約7,800万回ものリーチを実現している計算になります。私たちは、このネットワークを単なる配布網ではなく一つの「インフラ」として捉えています。このようにインフラとして定義し直すことで、フリーペーパービジネス以外の商材やサービスにおいても、他社様と共同で取り組んでいける可能性があると考えております。

実際に、こうした考えを外部へ発信していくなかで、この2年半の間、多くの企業様から「ぜひ共同で新しい商材やサービスを作っていきたい」というお話を多数いただいている状況でございます。

もう一つのアセットとして、非常に分かりやすい例を申し上げますと、6万人から7万人にのぼる読者の皆様とのデータ、すなわち双方向でインタラクティブに対話ができる仕組みを保有している点があります。日々、多くのメールをいただいているほか、例えばアンケートを実施しますと、即座に1,000件、2,000件規模の回答が寄せられます。これは、テストマーケティングという文脈で捉えた際、ご活用いただけるアセットであり、実際に関心を寄せてくださる企業様も非常に多いと感じております。

株式会社地域新聞社 | 2026年5月7日(木)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

02 アセットと戦略

行政との繋がり

細谷アポイントメント数

接触都市数
2県11市

首長との対話
17回

部長との対話
17回

社内体制強化

2024年11月～

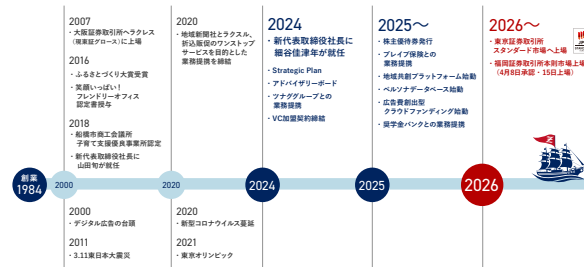
執行役員
自治体・行政関連事業
推進官
地域創生戦略室 室長
大曾根 竜

地域創生戦略室 人員増
3人 → 13人

また、こうしたアセットを背景としまして、私が就任してからの2年間で、千葉県内各地の組長（自治会長）様との面談アポイントも自然な形で設定されるようになりました。行政の皆様に対しても、さまざまなサポートや取り組みにおいてご協力できており、ここは当社の信頼をバックに、今後も非常に力を入れていきたいと考えている分野でございます。

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

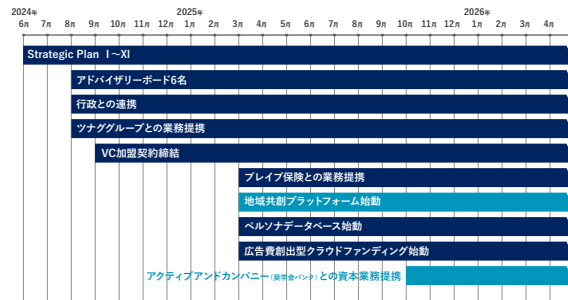


IR 説明

03 これまでの取り組み-アライアンス

Strategic Plan

2024年～現在までの取り組み

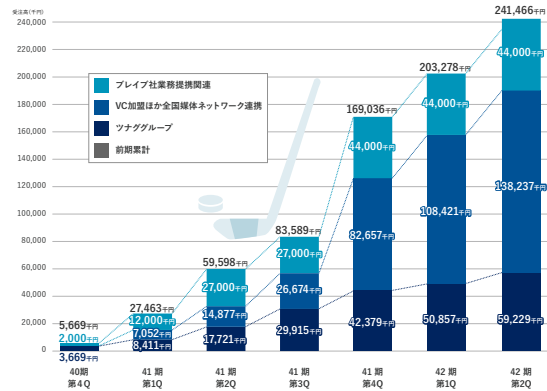


これまでの具体的な取り組みにつきましては、2024年6月から現在に至るまでの歩みをスライドにまとめております。特に、この後ご紹介したいのは数字の面であり、他社様とのアライアンスがどのような形で成果を生み出しつつあるのかについて詳しくご説明いたします。

具体的には、つなぐグループ様との連携や、VC（全国のフリーペーパー各社様との協業）といった取り組みに加え、ブレイブ様を通じた「保険の貸し出し（取次）」のような文脈において、数字は現在このような形で伸長しております。

03 これまでの取り組み-アライアンス

Strategic Plan



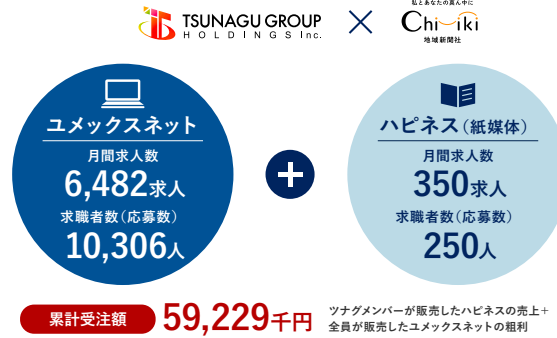
提携当初より、このように数字は着実に累計で積み上がっており、具体的な成果が現れております。

株式会社地域新聞社 | 2026年5月7日(木)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

03 これまでの取り組み-アライアンス

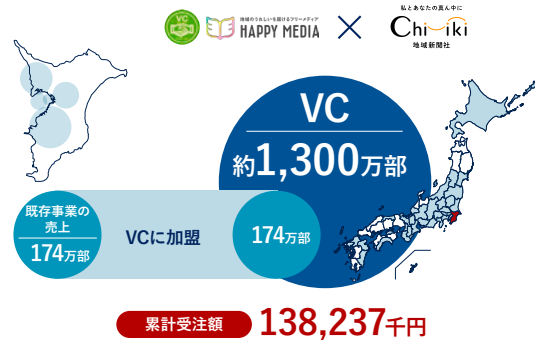
2024年8月～ ツナググループとのアライアンス実績



株式会社ツナググループ・ホールディングス様は、いわゆる人材マッチング業や紹介業を展開されています。同社と当社の強みを掛け合わせ、業務提携という形で人材マッチング事業を推進した結果、スライドにお示ししたような数値として成果が出ております。こちらも、今後の見通しとして右肩上がりでも推移していくことを想定しております。

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



また、先ほど少し触れました全国のフリーペーパー各社とのネットワークパートナーシップにつきましても、全国でカバーする世帯数が合計で1,300万世帯に達しております。日本の総世帯数はおよそ5,000万から5,500万世帯と言われておりますので、非常に多くの世帯を網羅していることとなります。このネットワークを活用することで、例えば「千葉県のクライアント様が全国的に広報を行いたい」というご要望や、逆に「他県のクライアント様が千葉県内に展開したい」というニーズに対し、相互に協力できる体制を整えています。その結果、スライド下部に記載の通り、累計受注額は1億3,000万円に達しており、こちらも右肩上がりでも成長を続けております。

IR 説明

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



累計受注額 **44,000**千円

そのほか、新しい新型の保険を皆様に知っていただくためのマーケティングやプロモーションといった取り組みにおいても、数字として成果が上がっております。



続きまして、新型のビジネスモデル構想についてご説明いたします。ここからご紹介するのは、従来のフリーペーパービジネスそのものというよりは、フリーペーパー事業を継続してきたからこそ築くことができたアセットを活用し、そこから新たな別のビジネスを創造するという文脈のものでございます。これより、4つほどご紹介させていただきます。

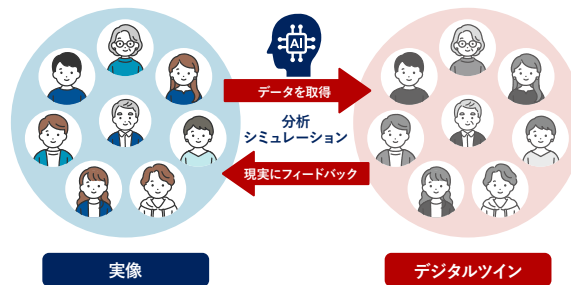


まず1つ目は、「ペルソナデータベース創出型モデル」とAIを掛け合わせたモデルです。こちらは昨年の7月に特許申請を行い、12月に特許が権利化されました。現在は、国際的な海外展開に向けた特許を申請している段階にあります。

この技術は「生成AIを活用した心理状態デジタルツインによる介入効果最大化技術」という名称であり、これだけを聞いてもなかなかイメージが湧きにくいかと思います。

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



簡単に申し上げますと、当社の場合はフリーペーパー事業を運営する過程において、読者様の多種多様なデータを事前に入手することができるということでございます。

このデータの活用におきましては、個人情報保護やセキュリティの面を厳格に整理した上で、AIによってデータを「デジタルツイン」として生成・構築いたします。これにより、どのようなカテゴリーの方々に対し、どのような内容のプロモーションをご案内するのが最適であるかをAIが導き出す。こういった仕組みを実現するための特許でございます。

04 新型ビジネスモデル構想-①ペルソナデータベース

Strategic Plan

無限に可能なペル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

具体的な例を申し上げますと、例えば新年号において「昨年生まれた赤ちゃんを紙面に掲載しませんか」というお声がけをいたします。そうしますと、千葉県や茨城県の一部から、新生児のいらっしゃる各ご家庭より多数のご応募をいただけます。

当社がお届けしている174万世帯の紙面は、すべて同じ内容ではなく、エリアを40の区画に区切ってそれぞれ別の紙面を制作しております。そのため、例えば1つの区画につき15人の赤ちゃんを掲載するとすれば、40区画全体で600人、20人であれば800人のご家庭の赤ちゃんを掲載することが可能です。このようにして、新年号では多くの赤ちゃんを掲載させていただいております。

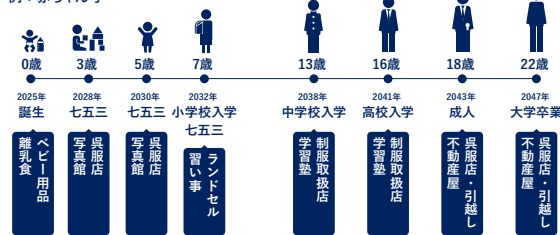
04 新型ビジネスモデル構想-①ペルソナデータベース

Strategic Plan

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



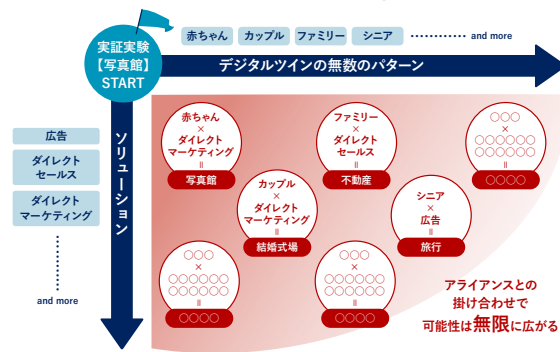
その際、もちろん各ご家庭からはアンケートをいただいております。どこにお住まいで、ご連絡先はどうなっているか、家族構成やご趣味がどのようなものかといったお話を、きちんとした形で頂戴することができます。そうしたデータをAIの計算資源として取り込むことで、先ほど申し上げたデジタルツインとして構築し、さらに様々なアンケートを実施するなどして随時データをアップデートしてまいります。

IR 説明

そうしますと、赤ちゃんは時間軸に沿って成長していきますが、これがすべて AI の計算資源の中でマネジメントされている状態になります。したがって、3歳の時には必ず七五三を迎え、小学校・中学校への入学、そして卒業があり、高校入学、大学進学や成人といった節目が訪れます。こうした時々のタイムスケジュールに合わせて、「その層の方々にプロモーションをしたい」というクライアント様に対し、様々な形でご提案ができるようになる。このような仕組みでございます。

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∞



したがって、スライド上部の部分が、我々が集めることのできる「計算資源」となります。今、赤ちゃんの例を申し上げましたが、これは毎年実施することができますので、累乗的・累計的にデータはどんどん蓄積されていきます。

ほかにも、例えばカップルの掲載やファミリー特集、あるいはリタイアされたお父様への「お疲れ様でした」というメッセージの紙面掲載などを通じて、非常に特徴的なデータを収集することができます。我々はこの特徴的なデータを「ペルソナ」と呼んでおりますが、これを自社で集められるという点が、フリーペーパービジネスにおける一つの大きな特徴であると考えております。

通常、ビッグデータ活用といえば、膨大なデータの中から特徴のあるものを抽出してカテゴリー化する手法が一般的かと思います。しかし、我々の場合は最初から特徴のあるデータを集め、それを AI で増幅させていくことができます。この「時間軸」や「感情」という文脈を含めた仕組みこそが、今回の特許において権利化された肝となる部分でございます。

そうしますと、フリーペーパーの広告枠の販売にとどまらず、ダイレクトセールスやダイレクトメールといった形でのソリューション提案の幅が非常に大きく広がることとなります。そのため、この AI 活用には非常に高い将来性があると考えております。

特許が取得できたことにより、いよいよ本年はこれを実装化するための開発フェーズに入ります。1、2年をかけてまずは基礎的な部分を開発し、その後は拡張的に展開していくことで、早期に収益へとつながる形に仕上げたいと考えております。これが、足元の第 42 期以降の計画となります。

IR 説明



続きまして、「地域共創プラットフォーム」についてご説明いたします。



こちらはキャッチフレーズとして「売らない M&A」を掲げておりますが、具体的には、さまざまな非上場企業の皆様に対し、株式交換などの手法を用いてグループインしませんかというご提案をさせていただくというお話です。

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 Basic Strategic Plan

「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

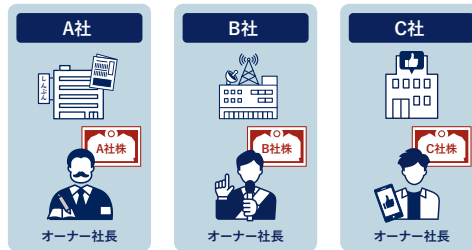


この構想につきましては、多方面から大きな反響をいただいております。賞を受賞したり、あるいは様々なセミナーやイベントにお招きいただいたりと、現在、全国でこうしたお話をさせていただいております。

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 Basic Strategic Plan

画期的! 株式交付手法の活用

※法的には株式交換は対象会社の全株式を100%取得する場合、株式交付は対象会社の株式の一部を取得する場合を指す

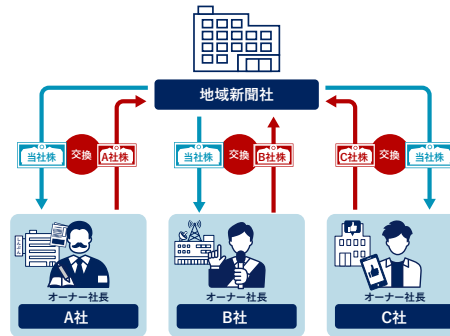


企業の社長が保有している自社株

具体的には「株式交付」という手法を用いたもので、簡単にご説明いたします。

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 Basic Strategic Plan

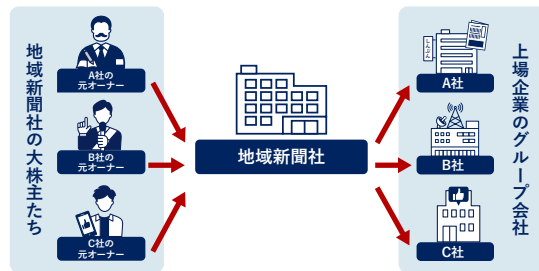
株式交換によるM&A



世の中には黒字経営を続けている非上場企業が数多く存在し、そこには創業者のオーナー社長がいらっしゃいます。そのオーナー社長が保有されている自社株式を地域新聞社に譲渡し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交付するという構想です。これがいわゆる株式交換の仕組みです。

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 Basic Strategic Plan

企業の経営者が株主となって支えている会社 → 法的には子会社であるが上下関係のないDAO型組織*



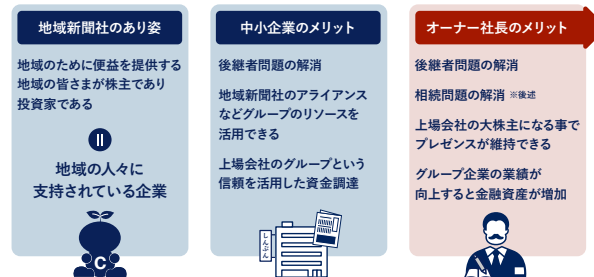
そうしますと、上場会社である地域新聞社を核として、地方や地域の様々な非上場企業が地域新聞社のグループ会社となります。一方で、対象会社を創業し経営してきた元オーナー経営者は、親会社である地域新聞社の大株主という地位を得ることになります。こうした形で連携を深めていく構想でございます。こちらの構想につきましては、過去の動画でも詳しくご説明しておりますので、併せてご覧いただければと思います。

IR 説明

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 Basic Strategic Plan

地域共創プラットフォームの実現

地域の優良企業と協調共存する上場企業としての地域新聞社



今回は特に、オーナー社長様側のメリットにフォーカスしてお話いたします。

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 Basic Strategic Plan

オーナー社長の
メリット → **Q：オーナー社長は上場株に交換した後、
どうするの？**

A： **保有し続ける** **売却する**



- ・親会社の大株主として
プレゼンスを維持できる
- ・**金融資産を増やす**
- ・**配当で不労収入**を得る



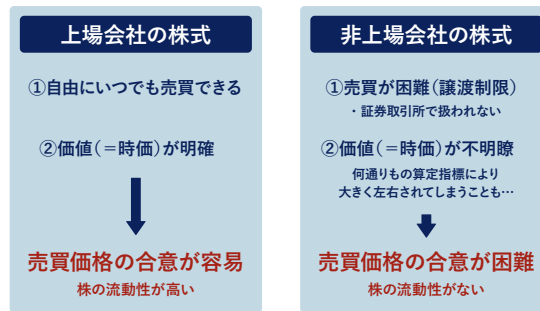
- ・自由になんでも**売買可能**。
不要になったら**売却し、
換金可能**

オーナー社長様にとっては、自社株の代わりに上場株式を手にするようになります。そのため、株式を保有し続けながら経営に携わっている間は、親会社の株主としてのプレゼンスを維持することが可能です。また、上場株式は時価総額という明確な物差しで価値を測れるため、金融資産を増やすことや、配当による収入を得ることも、保有を継続することで実現可能となります。

IR 説明

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 Basic Strategic Plan

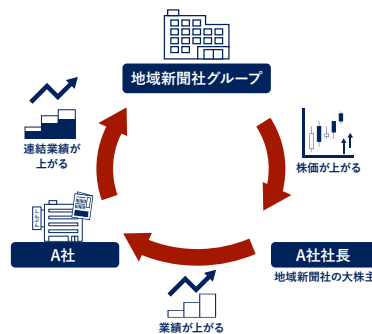
売却する → 上場株のメリットを駆使



一方で、上場株式であれば、必要に応じていつでも自由に売却できるという利便性も備えております。

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 Basic Strategic Plan

完璧な正のスパイラル

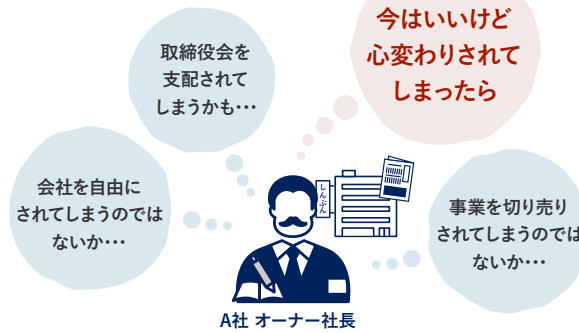


こうした仕組みによって、正のスパイラルが回ると考えております。元オーナーである A 社の社長様が、引き続き一生懸命に A 社の経営に励むことで業績が向上すれば、その成果は地域新聞社の連結決算に反映されます。それにより地域新聞社の企業価値が高まり、株価が上昇します。その上昇した株を保有しているのは A 社の社長様ご自身ですので、このように努力が報われる循環が回転していくのではないかと考えております。

IR 説明

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 Basic Strategic Plan

そうは言っても心配ごとは色々



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 Basic Strategic Plan

よくいただくご質問

- 経営の自由はなくなりませんか？**
“DAO型”の考え方に基つき、経営判断は各社が自律的に行います。地域新聞社のリソースも活用可能。
- 会社を“売る”ことになりますか？**
いいえ。ご自身の会社は孫会社となります。地域新聞社と株を交換し、孫会社となった後も経営を続けていただけます。同時に上場企業の大株主になります。
- まず何をすればいいですか？**
概要を聞くだけでもOKです。秘密厳守でご相談を承ります。弊社へお電話やメールにてご連絡ください。



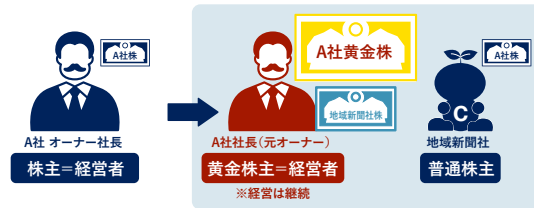
株式会社地域新聞社 | 2026年5月7日(木)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

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 Basic Strategic Plan

万一、地域新聞社の方針が変わったら? 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。



参考: 『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)

M&A に関しては、様々なご心配事もあるかと存じますが、その点については黄金株の活用など、あらゆる手法で手当てをすることが可能であると考えております。詳細につきましては、ぜひ過去の動画をご覧くださいれば幸いです。

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 Basic Strategic Plan

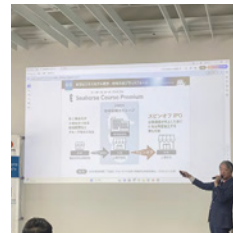
『#J-WEST CFO Summit 2025』にて基調講演

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~



12/20(水)
11:00~18:30



また、先ほど少し触れましたが、昨年広島で開催された「CFO サミット」において基調講演をさせていただきました。そこでは、今お話ししたような構想について、地元の企業の皆様やサミット参加者の皆様とディスカッションを重ねてまいりました。

IR 説明



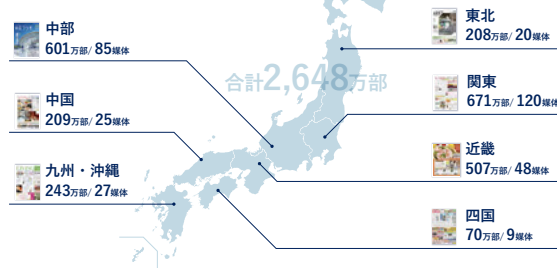
ここからは、基本となる株式交付の枠組みの中で、具体的にどのようなコンセプトで「地域共創プラットフォーム」を実現していくのかという点についてお話しいたします。
具体的には「メディア × スタートアップ」という文脈において、どのようなプレイヤーが関わることで何が可能になるのかをご説明させていただきます。

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 α版 Strategic Plan

47都道府県に届く確かなネットワーク

信頼のパートナーが広告の成果を支えます

一定基準を満たした企業のみが加盟を許される各団体・組織に加盟している
媒体社やポスティング業者にて手配いたします
※発行部数、媒体数共に2024年12月時点の数字です



先ほども申し上げた通り、全国にはフリーペーパーのネットワークがスライドのような形で構築されております。

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 α版 Strategic Plan

経営課題

**独立系
メディア企業群**

経営課題

- ・事業継承
- ・スケール化
- ・競争力
- ・資金力

**スタートアップ
企業群**

経営課題

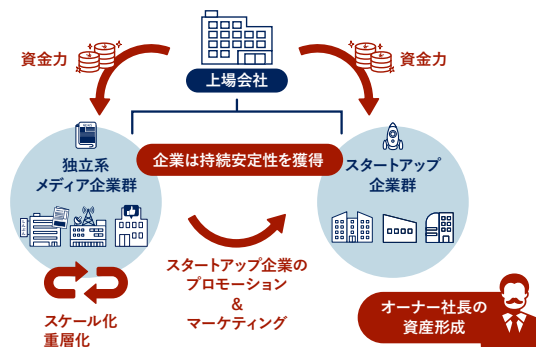
- ・プロモーション&
マーケティング
- ・資金力

例えば、現在それぞれの地域に点在しているメディア企業についてですが、これらが非上場会社であるケースは非常に多くあります。媒体の種類も紙、動画、ウェブなど、多岐にわたるメディアが存在しており、そこにはオーナー社長様がいらっしゃいます。

そうした企業様の経営課題を伺いますと、「事業承継をどう進めるべきか」といった悩みや、地域密着で展開しているがゆえに「プロモーションの力をさらにスケール化させること」への課題、あるいは競合の存在や資金面の問題など、全国のメディア企業の中でこうした課題を抱えているケースは非常に多いと実感しております。一方で、もう一方のグループとして、スタートアップ企業の起業家の皆様が挙げられます。この方々は、世の中のニーズに合致した素晴らしいサービスや商材を事業として立ち上げていらっしゃいますが、それらを世の中の人に知っていただかないことには、活用してもらうことができません。つまり、プロモーションやマーケティングに多額のコストがかかるという課題を抱えていらっしゃるのだと考えております。それから、もちろん資金力の面でも課題を抱えていらっしゃると思います。

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 α版 Strategic Plan

地域共創(メディア)プラットフォーム



こうした皆様が、先ほど申し上げた「地域共創プラットフォーム」に加わることで、次のようなことが実現できると考えております。

株式会社地域新聞社 | 2026年5月7日(木)
2164 東証スタンダード市場

IR 説明

まず、独立系のメディア企業様が地域共創プラットフォームを通じて上場会社のグループに入ることにより、各社が「兄弟会社」となります。これまでは単独のエリアや、特定の手段に限られていたメディアが、グループ化によって全国規模のネットワークや、ウェブと紙を組み合わせた多角的な手段を持つことになります。その結果、事業のスケール化や重層化が実現されるはずですが、また、上場会社としてマーケットから必要な資金を調達することで、皆様が抱える資金力の課題も解決できると考えております。

一方で、同じことがスタートアップ企業様にも言えると考えております。グループに入ることによって資金面の問題が解決されると同時に、自社の商材やサービスをいかに告知するかという、プロモーションやマーケティングにおける最大の課題が、隣り合うメディア企業群との連携によって解決されるのではないかと考えております。こうした組み合わせは、一つの理想的な形として非常に有効ではないかと考えております。




また、少し異なる視点として、「メディア × IPO」という構想もございます。



スタートアップ企業が将来的にIPOを目指す際、単独で資金を調達し、管理体制を整えていくのは非常に険しい道のりであり、多大なエネルギーを要します。

そこで、まずはスタートアップ企業が当社グループに加わる、あるいは当社内の事業部門となることで、当社のネットワークやリソースを全面的に活用していただくという選択肢があります。加えて、管理部門についても当社の機能を活用すれば、初期段階でコストのかかる専門スタッフを単独で多数採用する必要もなくなります。その過程で企業価値を大きく高めていただき、上場可能な規模まで成長した段階で、「スピンオフ IPO」という形で、上場会社として独立していただく。こうした手法は、昨今の日本の税制改正や各種制度の改正によって、以前よりも実施しやすくなっております。

したがって、このようなスキームを通じて、スタートアップ企業の皆様を強力に後押ししたいという構想でございます。

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 β版 Strategic Plan 

福岡市：スタートアップ支援および新産業創出を
官民一体で推進



その一環として、先ほど福岡証券取引所の本則市場（Q-Board）への重複上場について触れましたが、なぜ「福岡」なのかという点についてご説明いたします。福岡市は、スタートアップ支援や新産業の創出に対して、官民一体となって非常に熱心に取り組んでいる地域だからです。

例えば「Fukuoka Growth Next」というスタートアップ支援施設があり、そこには現在3桁にのぼる数の企業が参加し、非常に活発なコミュニティが形成されています。先ほど申し上げた「タツノオトシゴ（スピンオフ IPO）」のような構想を実現するためには、福岡のこうしたスタートアップの皆様と連携し、実例を次々と推進して後押ししていきたい。そのような強い思いがあり、福岡証券取引所への重複上場を決定いたしました。

IR 説明

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 **β版** Strategic Plan

福岡証券取引所本則市場へ上場

地域共創プラットフォーム構想との親和性が高い地域で、「**スピノフIPO**」の先行的かつ立体的な実装を目指す



また、官民一体という点に関連してですが、昨年、私が「地方創生」をテーマとしたテレビ番組の特集に4回ほど出演させていただいた際、ゲストとして福岡市の高島市長がご登壇されておりました。その際、こうした構想について少しお話をさせていただいたことがきっかけとなり、現在も福岡市とは継続的な対話が続いているという状況でございます。



続きまして、人材紹介ビジネスにおける新たな取り組みについてご説明いたします。

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



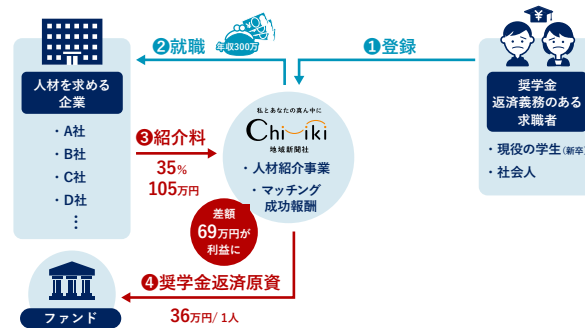
奨学金の変化・変遷及び、高等教育機関を取り巻く環境変化に伴って発生している「奨学金の不具合」を解消し、奨学金が「就学支援及び育英を恒常的に実現できるエコシステム」を構築する事を目的としている

当社は、スタートアップ企業である株式会社アクティブアンドカンパニーが設計した「奨学金バンク」というサービスに注目し、同社と資本業務提携を締結いたしました。先ほど申し上げた通り、スタートアップ企業の素晴らしいサービスを当社の媒体力で告知し、活用を広めていくという狙いがございます。

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



この「奨学金バンク」の背景にあるビジネスモデルについてお話しします。現在、世の中には奨学金の返済義務を抱えた学生や若手社会人の方が非常に多くいらっしゃいます。データによりますと、大学生の50%以上が奨学金を受給しており、その借入額は平均して300万円前後にのぼります。完済までの期間は、毎月返済を続けてようやく30代前半で終わるというのが一般的なパターンとなっているようです。

このように返済義務を抱えながら社会に出る方々に対し、当社は人材紹介業として企業への入社をサポートいたします。具体的には、求職者が当社を通じて企業に就職した場合、当社は採用企業様から紹介手数料として、その方の年収の約35%をフィ(報酬)として申し受けます。

仮に年収300万円で就職が決定した場合、その35%にあたる105万円が、採用企業様から紹介手数料として当社へ支払われます。

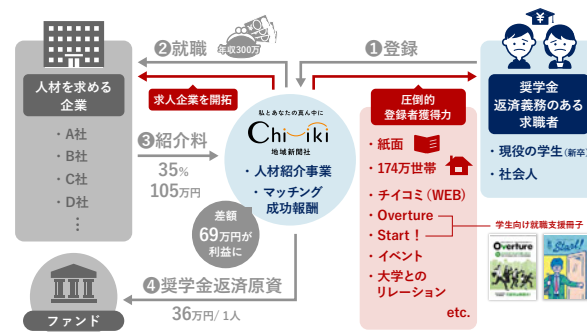
この105万円のうち、当社は36万円という固定額を、自ら「奨学金返済支援ファンド」へと寄付いたします。これがこのビジネスモデルの大きな特徴です。

IR 説明

この36万円は、就職した学生さんの奨学金返済原資として、毎月1万円ずつ、3年間にわたって充当される仕組みとなっております。

04 新型ビジネスモデル構想-③人材紹介ビジネス Strategic Plan

求職者向け訴求に圧倒的な強みを発揮



このサービスは、まだ世の中にはそれほど広くは知られておりません。しかし、この仕組みを知っていただければ、現役の学生さんや返済を続けている若い社会人の方々にとって、当社に登録しない理由はないのではないかと考えております。

当社は、こうした若い世代の方々に直接訴求できる強力な媒体をすでに保有しております。これを活用して大々的に発信し、登録者を増やすことができれば、「登録者が多いのであれば、ぜひ地域新聞社に依頼したい」という採用企業様が増え、非常に良い循環が生まれると考えております。これは、レッドオーシャンと言われる人材紹介業界においても、極めて強力な武器になると確信しております。

04 新型ビジネスモデル構想-③人材紹介ビジネス Strategic Plan

ちいき新聞本紙にて掲載中

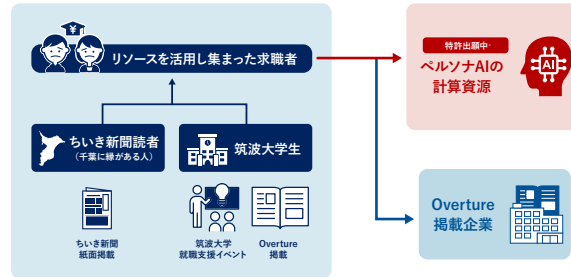


現在、人材紹介ビジネスを適切にオペレートするための社内リソースを整えている最中でございます。昨年11月に提携を発表いたしました、大々的なプロモーションをあえて控えていたのは、この受け入れ体制を万全にするためです。準備が整い次第、一斉にプロモーションを展開していく計画でございます。

04 新型ビジネスモデル構想-③人材紹介ビジネス

Strategic Plan

人材紹介だけで終わらない
ビジネスモデルの展望



さらに、ここで得られる登録者データ自体も、先ほど申し上げた「AIの計算資源」となります。多様な属性を持つ方々のペルソナがAIに取り込まれ、データがより強固なものになっていく。そのような未来を構想しております。

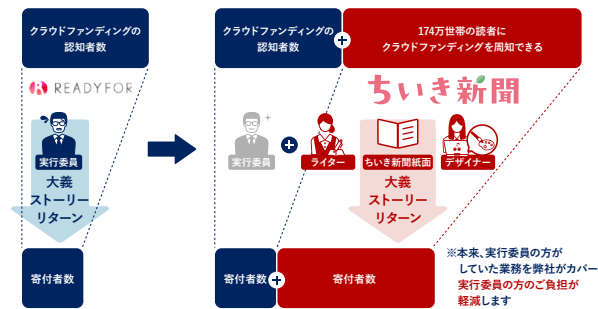


続きまして、「クラウドファンディング × 記事」という新たなビジネスモデルについてご説明いたします。

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



寄付型のクラウドファンディングについては皆様もすでにご存知かと思いますが、こうしたプロジェクトは「今このような支援を募っています」という事実が広く認知されなければ、寄付者は集まりません。さらに、認知の広め方においても、そのプロジェクトが掲げる「大義」や「ストーリー」、そして「リターンの設計」がどうあるべきかという点が非常に重要です。そこで、当社が培ってきたコンテンツ制作力を活かしてプロジェクトの設計を行い、かつ当社の媒体力を通じて認知度を高めるといった役割を担います。このように、設計と認知拡大の両面でクラウドファンディング事業者と連携することにより、寄付の母数を大幅に増やすことができると考えております。こうした枠組みで、共同での事業展開を進めていくという新しい試みでございます。

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

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



クラウドファンディングにおいて、非常に成功している事例では、1億円を超える寄付が集まる実績もございます。

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『カンパイPASS』

コロナ禍や原価高騰などもあり、苦しい状況下にある千葉県の飲食店を支援するため、これまで千葉の「おいしい!」を発信し「地域の人・店舗・企業をつなぎ、活気ある経済圏を生み出すこと」を目指してきた地域新聞社は、読者のみなさん・地域のみなさんにも喜んでもらいながら飲食店を盛り上げる『カンパイPASS』を制作しました

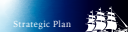


こうした可能性を踏まえ、今回当社では「地域新聞社に何ができるか」を示すパイロットケースとして、千葉県の飲食店様を対象としたプロジェクトを実施いたしました。

具体的には「カンパイ PASS」という企画で、寄付をしていただいた支援者様が対象の飲食店を訪れると、さまざまな特典を受けられるという仕組みです。

実施期間は1、2ヶ月間という短期間ではありましたが、おかげさまで目標としていた300万円を超える寄付をいただくことができました。本年の4月から5月にかけて、千葉県内の参画店舗にてこの「カンパイPASS」をご提示いただくことで、支援者の皆様にはさまざまなサービスを楽しんでいただいております。

05 Financials



2026年8月期2Q

- 売上高は1,635百万円(前年同期比107.2%)となり、媒体発行の拡大や、VC加盟企業と連携した全国フリーペーパーへの折込提案の推進により、増収基調を維持。
- 当社株式に関する共同協同行為への対応費用として61百万円を特別損失に計上したほか、成長に向けた先行投資42百万円を計上。
- 当該一時的費用を除いた場合の営業利益は44百万円、経常利益は38百万円、当期純利益は35百万円となり、本業の収益力は引き続き黒字を確保。

続きまして、業績の実績について、スライド下部の項目を中心に申し上げます。

今期は様々な特殊費用が発生しておりますが、本業における事業利益という点に絞って申し上げますと、非常に順調に推移しております。売上高も伸長しており、営業利益で4,400万円、経常利益においても3,800万円の累計黒字を確保いたしました。

05 Financials

Strategic Plan

2026年8月期2Q実績

	前年実績 (2025年8月期)	42期 第2Q実績				単位：百万円	
		売上高	ウルフパック対策費用	先行投資	法と形を除いた純事業活動PL	増減額	増減率
売上高	1,526	1,635	0	0	1,635	109	107.2%
売上純利益	1,100	1,153	0	0	1,153	53	104.9%
営業利益	13	2	0	-39	42	-10	19.4%
経常利益	6	-3	0	-42	38	-9	-
当期純利益	4	-67	-61	-42	35	-71	-
EBITDA	22	-40	0	-39	0	-63	-

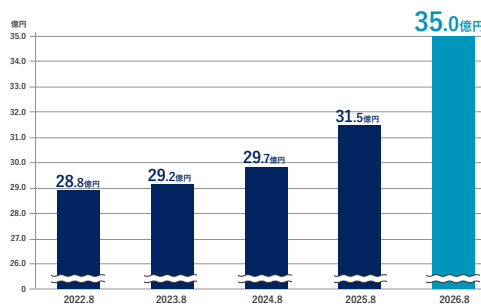
今回発表いたしました決算の内容は、売上高 16 億円に対し、経常利益が 300 万円という着地になっております。これは先ほど申し上げました「ウルフパック対策費用」による特別損失の計上や、先行投資への費用負担が損益に大きく影響した結果でございます。しかしながら、純粋な事業活動のみを切り出せば、先ほど申し上げた通り着実な黒字となっております。

現在、当社が最重要視している指標についてですが、特殊な経費の発生を踏まえ、私たちが KPI として注視しているのは「売上高」と「売上総利益（粗利）」がどれだけ伸びているかという点です。ここが順調に推移している限り、当社の将来は明るいものと確信しております。

05 Financials

Strategic Plan

2026年8月期計画 ~最重要KPI=売上~



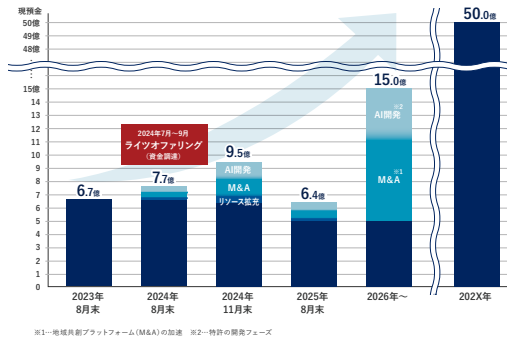
したがいまして、今期の売上目標である 35 億円の達成に向け、8 月末の期末まで全力で取り組んでまいります。

IR 説明

05 Financials

Strategic Plan

資金計画【現預金】 戦略実現のための資金需要



これに伴いまして、一昨年、ライツオフアリングという手法を用いて市場から4.5億円のご支援をいただき、増資を完了いたしました。その資金につきましては、ほぼ予定通りに活用を終えております。今後は、先ほど申し上げましたAIの実装化に向けた開発フェーズや、M&Aのさらなる加速といった取り組みにおいて、新たな資金が必要となります。そのため、こうした資金ニーズへの対応も、現在は重要な経営課題の一つとして捉えております。

05 Financials

Strategic Plan

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開発システム開発

生産性向上

② フリーペーパー発行事業におけるインフラ強化

新ビジネス

③ 業務提携、M&A戦略関連費用

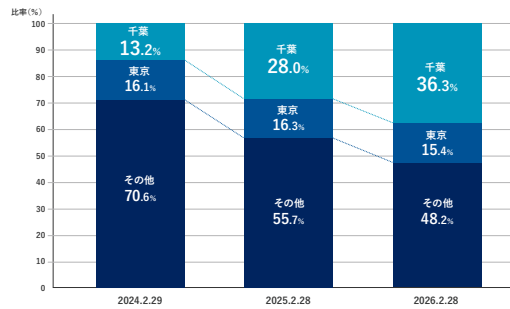
計5~10億円

具体的な規模感といたしましては、新たな資金(ニューマネー)を、AI開発やM&Aの推進、さらには設備投資といった用途に充てるため、足元で5億円から10億円程度の資金が必要になると見込んでおります。

05 Financials

Strategic Plan

株主数の推移(過去1年間)



それから、株主数の推移についてご説明いたします。現在、千葉県在住の株主様が全体の36%を占めております。我々は「地域に支えられる企業」「地域に便益を提供する上場企業」というあり方を目指しておりますが、この数字は、まさに千葉の皆様から多くのご支持をいただいている結果が着実に現れているものと捉え、本資料をご用意いたしました。



最後に、当社は規模としては中小企業でございます。しかし、すべての機能を自社で完結させる「丸抱え」の体制をとるのではなく、当社のコンセプト、特に「企業価値の向上」や「地域」という文脈にご賛同いただける外部の専門家の力を積極的に取り入れております。

06 アドバイザリーボード

Strategic Plan 

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) コンスタント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リー業務に従事。株主価値の理論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。

06 アドバイザリーボード

Strategic Plan 

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。

06 アドバイザリーボード

Strategic Plan

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

慶應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。

現在、6名の皆様にアドバイザリーボードとして加わっていただいておりますが、いずれも各分野で第一線を行く一流の方々であると自負しております。こうした皆様のお力添えもいただきながら、全社一丸となって企業価値のさらなる向上に邁進していく所存です。

06 アドバイザリーボード

Strategic Plan

アドバイザリーボード

<p>生成AIの研究開発 (産学連携)</p>	<p>戦略 ディスクロージャー (投資家エンゲージメント)</p>	<p>マーケティング (戦略コンサルティング)</p>
<p>社員エンゲージメント (CHRO機能)</p>	<p>危機管理体制構築&広報 (有事対応コンサルティング)</p>	<p>プライベートエクイティファンド (Board3.0)</p>

以上をもちまして、私からの説明を終了させていただきます。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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは堅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