



2024年2月7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 細谷 佳津年
(コード 2164)
問合せ先 管理本部本部長 江澤 務
(TEL. 047-485-1107)

代表取締役社長の異動（社長交代）に関するお知らせ

当社は、2024年2月7日開催の取締役会において、代表取締役社長の異動（社長交代）を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1.代表取締役社長の異動（社長交代）の内容

(1) 新たに就任する代表取締役

| 氏名 | 新役職 | 現役職 |
|--------|---------|-------|
| 細谷 佳津年 | 代表取締役社長 | 社外取締役 |

(2) 辞任する代表取締役

| 氏名 | 新役職 | 現役職 |
|------|-----|---------|
| 山田 旬 | 顧問 | 代表取締役社長 |

※山田旬氏は本日付で顧問に就任いたしました。

2.新任代表取締役社長の略歴

| 氏名 生年月日 | 略歴、地位及び担当 (重要な兼職の状況) | 所有株式数 (千株) |
|------------------------------------|--|---------------|
| ほそや かつとし 細谷 佳津年 1965年12月16日生 | 1990年4月国際興業(株) 入社 2002年9月(株)ギャガ・コミュニケーションズ (現 ギャガ(株)) 入社 2003年6月生駒シービー・リチャードエリス (株) (現 シービーアールイー(株)) 入社 2006年4月同社 財務経理部長 2009年9月(株)エー・ディー・ワークス 入社 2011年6月同社 取締役 CFO 兼 経営管理部長 2014年6月同社 常務取締役CFO 兼 経営管理部長 2018年7月同社 常務取締役CFO 兼 エクイティ・アドバイザー室長 2020年4月(株)ADワークスグループ 常務取締役CFO 2022年3月同社 専務取締役CFO (現任) (重要な兼職の状況) (株)エンジェル・トーチ 代表取締役社長 A.D.Works USA,Inc. Director CFO, Secretary | 0株 |

3. 異動の理由

当社は、1984年に創業者の近間之文により有限会社八千代地域新聞社として創業いたしました。1988年には株式会社地域新聞社と商号を変え、2007年に大阪証券取引所のヘラクレス市場、2013年には東京証券取引所のグロース市場に上場いたしました。以来当社は無料の地域情報紙「ちいき新聞」を毎週継続的に発行しており、現在は千葉県・茨城県の約170万世帯（25市2町）へ、当社が委託する約2,400人のポストメイト（地元の配布スタッフ）によりお届けしております。

当社のフリーペーパー発行事業、折込チラシ配布事業は、長年における千葉県においての当社が培ってきた信頼、認知度の高さから、今現在においても当社にとって安定した収益源であります。しかしながら、販促手法の多様化が進み、紙媒体のみでの顧客訴求力の停滞は否めず、当社においても、WEB事業、ヒューマンリソース事業、マッチング事業などを、当社事業の新たな柱として収益を確保していくことが急務であります。また、東証市場再編の一環として、新たに定められた「時価総額40億」の上場基準維持をクリアすることは当社の株主様、投資家様に対しコミットすべき課題であります。

この度の代表取締役の交代は、このコミットすべき課題に対し、当期末を待たずして、速やかに新たな事業に着手・遂行、加速させていくことが最善であるとの経営判断であり、過去からの確かな信頼に基づく従来型事業に加え、時代の変化を捉えた新たな柱を創ることに見識と経験、実績を有した新社長のもと、当社が背水の陣として実行するものです。当社の経営理念は「人の役に立つ」であります。その理念に変わりはありません。その理念のもと、企業価値の向上に一層取り組んでまいります。

4. 新任代表取締役社長からの挨拶

この度代表取締役社長を拝命いたしました、細谷佳津年でございます。社長就任にあたり、皆様にご挨拶を申し上げます。



地域新聞社は、その社名から想像ができますように、千葉県を中心にフリーペーパーを配布している企業であります。そして、その主要な収益源は、フリーペーパーに掲載する広告料と、折込みチラシ受注料金であり、社会や資本市場からもそのような見方が定着しています。

しかし、同時に別の切り口から当社を眺めると、社会や資本市場では、未だ認識されていないこんな側面があることも大きな事実なのです。

当社は、千葉県・茨城県のおよそ約170万世帯（25市2町）に毎週プッシュ型で新聞を届けることを実施している企業です。そして事実として、その170万世帯が当社からの情報提供を受け入れ、2,500人近い配布スタッフ（当社では親しみを込めてポストメイトと呼んでおります。）を確保している、という企業でもあるのです。

これを、当社の「アセット」(企業資産)として定義するならば、私は、現在の日本において、この規模、配布頻度において比肩しうる企業の存在を他に知りません。その意味において、当社は唯一無二ともいうべき希少な「アセット」を保有している企業であると言うことができ、更に言うならば、同様の「アセット」の構築を、これから実現しようとする企業が現れるとはおよそ考え難く、巨大な参入(移動)障壁が存在している状態ということができると思います。

そこで、私が申し上げたいのは当社の「価値の再定義」です。既に保有している「アセット」を当社の企業価値として再定義していくことなのです。

例えば数多くの WEB プラットフォーマー事業者のポジションからは、「新規ユーザーの獲得やクライアントの掘り起こし」などの切り口で、この「アセット」活用のニーズが見えてきます。また、確実に市場が拡大していくことが見込まれる求人市場においては、既存の WEB 人材マッチング事業者が、「採用ニーズがある企業や事業者の探索」のために、この「アセット」に期待を寄せるのではないのでしょうか。

当社の稀有な「アセット」は、様々な事業者とのアライアンスを構築しその取組みを拡大することで、新たな収益をうみだす無形の「アセット」として再定義に値するものと考えています。これらのアライアンスから生み出された収益は、性格上、持続的に、更には時間を経ることで自然に拡大していくことが見込まれます。

また、当社が既に保有している「アセット」の活用は、当面において、新たな投資や、人員の獲得をほとんど伴わず、ROIC ベースでも高い資本効率を実現できる可能性を有しています。

更に、WEB 系事業者とのアライアンスにより必然的に膨大なデジタルデータが蓄積されることとなりますが、この点、良質な計算資源が不可欠な生成 AI と親和性が高い領域になりうると確信しており、生成 AI の開発において産学連携が視野に入ってきます。

私は、当社が長年にわたり獲得してきた「アセット」を再定義することを通じて、時代のニーズ、テクノロジー、AI の進歩を強力な追い風として、当社の企業価値を異なる次元レベルに高めてまいりたいと思っております。

以上