

株式会社チェンジ 2021年9月期第2四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	Question	Answer
1	現在の株価に対する率直な思いと今後の株価対策をお答えください。	現在の業績の進捗や成長ポテンシャルを評価いただけておらず残念だが、地道に投資家とコミュニケーションを取り続け、成長性に確信を持っていただくことが重要だと考えています。
2	株主優待について、テコ入れはありませんか。	以前からの懸案事項の一つではありますが、M&Aと関連するため、その動向にあわせ検討し決定していきたいです。
3	説明会を開催いただきありがとうございます。 コロナワクチン予約のネットワークについて質問です。 セルスフォースの障害で予約に支障がでるケースが報道されましたが、logoフォームでも同様の報告はありましたか？ また今後の発生のリスクはありますか？ 適宜、水を飲みつつお答えください。	システムに障害はつきものだが、予約開始時などのアクセス集中する時間にいかにもその負荷を分散させるかが重要。単純にお金をかけること以外でリスクをコントロールできるように対処している。
4	エムスリーとの連携、SMBCとの共同開発、KDDIやライトアップと提携IRは出ているのですがその後の進捗状況がわかりません	各社とは良い連携ができています。エムスリー株式会社様は徐々に成果が出ており、KDDI株式会社様とはデジタルグロースアカデミアの事業進捗にてご報告します。株式会社ライトアップ様とはこれからIRを出していきたいという状況です。
5	海外で増資をしましたが、国の名前を教えてください。なぜ、ヨーロッパ、アメリカ派内ですか？	ヨーロッパ、香港、シンガポールの投資家を対象にしました。アメリカ及びカナダの投資家からの資金調達は規制やコストの問題もあり行いませんでした。
6	御社株式が貸借銘柄になる予定はないのでしょうか	現時点で話はうかがっておりません。
7	すでに通期予想の下限を超える営業利益を叩き出していますが、なぜ今回上方修正を見送ったのでしょうか？	業績予想修正の基準に抵触すれば対応しますが、今回は想定しておりません。下期は来期以降への投資に経営資源を振り向ける予定です。
8	新株発行は既存株主からすると希薄化するので、今後もまた新株発行する予定があるのか知りたいです。	中期経営計画達成のための資金調達はできたので、当面予定はありません。その次の中期経営計画において必要な資金調達はあるかもしれません。
9	下期DJ2に向けた仕込み、とあります。大型M&Aを下期に行う決意に思いますが、いかがでしょうか？	我々としてはM&Aはできるだけ早くやりたいが、相手もある話で、中期経営計画を前倒しできるようなM&Aができると良いと考えています。
10	福留社長個人で株式会社ホープへ出資をされたようですが、これから業務提携等を考えておられるのでしょうか？ また、業務提携等をされる場合、ホープ社のどの部分を活用され、どのようなシナジーを見込めると思われますか？	同社が苦難な状況にある中で、志を同じくする仲間なので個人として支援すべく出資をしました。特に自治体へのリーチ、マーケティング力は魅力的であり、これからも継続的にコミュニケーションを取りたいと考えています。
11	海外投資家の「バリュエーションの妥当性の評価は難しく感じる」について、より詳しくご説明願います。	事業セグメントが多様で全体として評価するのが難しいということでした。
12	ライトアップとの協業シナジーは生まれていますか？可能なら収益貢献額の目安を教えてください。	現時点で生まれています。具体的な収益貢献額は定量的に報告できるようになれば行いますが、株式会社ライトアップ様のビジネスを倍増させるくらいのインパクトを持たせたいと考えています。
13	公募価格を現在割り込んでいます。ファイナンスに参加した海外投資家からは現在どのような反応がありますでしょうか？	決算発表を行ったので、これから海外投資家とミーティングを行います。今の株価ではその理由等を厳しく追及されるが、我々としてはあくまでマーケットのトレンドや需給の要因であり、事業計画は順調にきておりファンダメンタルズは大丈夫だと説明したいです。
14	デジタル人材ってどのくらいの期間で、どのレベルまでそだてられるの？そんな簡単に育つとは思えませんが、なか効率的に育つ戦略があるということですか？	LoGoフォームといったツールを使いこなし、簡単にシステムを作り、活用できる人材を作るのが目的です。AI/IoTの技術者ももちろん育てていくが、それよりもプログラミング無しで色々なシステムを作る、そんな人材を作って業界を変えていきたいです。

株式会社チェンジ 2021年9月期第2四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	Question	Answer
15	ホープ社の増資を福留さんが個人的に引き受けられたかと思えます。以前、説明会のQ&Aの中でホープ社の電力事業との違いについて聞かれた際に、「売電事業は仕入れ価格の高騰リスクがある」とおっしゃっていたかと思えます。まさしく、ご指摘されていたリスクが顕在化したわけですから、厳しいようですが自業自得とも思えますし、ホープ社自体リスク管理が甘い企業だとも評価できます。そんな中で借入までして増資を引き受けたのはなぜなのでしょう？個人的な質問で大変失礼しますが代表取締役であられる福留さんご自身の考え方や意思決定において何を重視されているのかを知りたい意図での質問になります。	エネルギー事業は今回のように取引価格が高騰するリスクがありますが、株式会社ホープ様は地域に対する貢献を果たしていると考えており、エネルギー事業への挑戦は評価したいので個人として出資しました。
16	LOGOフォームの有料化を阻害している最大の要因があれば教えてください	有償利用にあたっては自治体の中でどういった用途で使うか、どういった効果があるのかを自治体側で整理しなければならないが、そこが今一步という印象です。
17	デジタル改革法案が成立し、9月にはよいよデジタル庁が新設されますが、チェンジにとってそのことはメリットが大きいことなのか	自治体システムの標準化が進めば、当社の飛躍的な成長の基盤にもなりえると考えています。
18	チェンジが折角ここ迄作り上げ、多くの自治体に採用され、自治体間で活用され始めているLogoチャット機能が、デジタル庁が独自に作り上げようとしている全国共通の情報共有化ネットと競合し、Logoチャットが除外されるという事態が生じる可能性は無いのか？	可能性としてはありますが、ただ国に強制力は無く、国と地方は対等。自ら政策決定をし、予算の使い道を決めるというのが地方自治の精神なので、国が共通の物を作ったから使わないといけないこととはあまり考えられないです。
19	業績の上方修正はいつごろとみていますか？また、その発表時期は、M&A発表時期と重なる可能性がありますか？	上方修正があるとすれば、業績がある程度見えたタイミングが必要であれば実施する。それがM&Aの発表時期と重なる可能性はあるが、意図してそのようにはしません。
20	エムスリーとの協業を発表されましたが、エムスリーといえば国内を代表する成長企業だと思います。協業する中で直接感じる、エムスリーの強みや、チェンジが今後参考にできること、するべきことは感じましたでしょうか？	成長する会社というのは事業の進め方がフレームワーク化されていて、人材が活躍するための枠組みや考え方が整理されており事業基盤の強さを感じた。我々もそこから学びシステムチックに成長していきたいです。
21	決算発表、説明会の開催お疲れ様です。大した質問ではないですが、福留社長の1週間のスケジュール、休日サイクルや労働時間をお聞かせ願いたいです。	私個人としては土日も気にせず仕事しています。ただ社員を働かせていることは全くない。あくまで個人として仕事が好きだからやっているだけです。
22	今後の地域戦略について教えてください。	地方銀行との連携を進めていきたいです。
23	社長が読んだおススメのビジネス本がありましたら教えてください。	乃公出でずんば 渋沢栄一伝 作：北康利
24	NEW IT事業の売上高成長率がやや物足りないように感じますが、需要サイドの問題なのか、御社内のボトルネックの問題なのか、それとも現在の成長率が通常のペースなのか、ご教授いただけますでしょうか。	New-ITについては利益率の改善に着目してもらいたいです。
25	御社は時価総額2000億以上の東証1部企業です。なぜ大手セルサイド証券会社のカバレッジがないのでしょうか？SBI証券とベル投資研究所ぐらいしかカバレッジが無いのは何故でしょうか？	他にクレディスイス証券株式会社様などもございますが、これから認知されカバレッジが進んでいくのではないのでしょうか。
26	beacappは投資事業には入らないのですか。上場は目指してないのでしょうか。また、オフィス向け位置情報に強い会社とのことですがチェンジ自社では活用されていますか。オフィス活用から医療、物流へとのことですがスマートシティには応用していく予定はありますか？	現在、上場を目指したビジネス展開は考えていない。あくまでチェンジの本業とのシナジーを目論んだ位置づけで、当社内での活用を検討中です。スマートシティでの応用は考えています。位置情報は様々な場所で活用できる。
27	地方固有の財産を守るために、暗号資産と絡めるビジネスデザインはございますか？	暗号資産と絡めるビジネスは今のビジネススコープには入っていない。ブロックチェーンを活用し地域通貨等を拡大していく計画はあります。地域の財産の価値を高める側面でのビジネスはしていきたいです。
28	増資についてですが、国内で募集していただければ是非申し込みをしたかったです。国内の機関投資家や個人投資家への募集ではダメだったのでしょうか？海外の機関投資家に焦点を絞った理由・目的をもう少し詳しく教えてください。	今回の資金調達目的の一つとして、今の株主構成上足りない海外の機関投資家を増やしたかったということがあります。
29	KDDIとの合併会社は既に多数の引き合いがあるとのことでしたが、どのような業種・会社から引き合いがあるのでしょうか。	IT・情報通信、製造業、金融といった業種で、いわゆる大企業からの引き合いが多いです。

株式会社チェンジ 2021年9月期第2四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	Question	Answer
30	LoGoシリーズの有償アカウント数、団体数月次などで定期的に開示できないか。	それら数値の異動は4月や5月に集約し、そこから年度末まで毎月の変動はあまりないため5月や8月の決算にて把握をしていただければと思います。
31	政府のワクチンが予定より遅れていると聞きますがこのことで貴社の進捗に影響がありますでしょうか？	マクロ経済の観点からは影響があるかもしれませんが、事業進捗自体には影響ありません。
32	現在のチョイスSCMの進捗についてご教授ください。	サービスは今季から立ち上がり順調にきています。業績面への貢献は始まっているが、次の中期経営計画の3年でしっかり確立していく予定です。
33	エムスリーグループが1500人の医師を自治体に紹介予定と報道で目にしましたが、こちらの事例には連携しているのでしょうか？	連携しております。
34	ワクチン接種予約でロゴシリーズを活用している自治体はどの程度、確認できていますか？また、ラインでの予約と比べて自治体、利用者にとって使いやすいものとなっているのでしょうか？	20自治体程度。ラインと比較してについては控えさせていただくが、ユーザビリティについては非常に気を使っており、使いづらいという声は聞いておりません。
35	ワクチン接種予約でNTTが回線を制限するほど、電話予約が多いのが現状です。また、マイナンバーカードの普及もスピード感がありません。上記のような例が自治体のDX推進を図る上での課題と感じましたが、どうお考えですか？また、対応策などはありますか？	成功事例を作っていくことが大事で、そこからソリューションを標準化し、他でも使いやすいものを作っていくことが重要です。
36	先行投資13億円を織り込んで65億円を超えるようになった場合にはどうするのでしょうか。上方修正せずに、先行投資を増額するのでしょうか？	2021年下期の先行投資の予定額について13億円は上限と考えているが、営業利益が65億円を超えるようなことがあれば上方修正を検討します。
37	上場企業のM&Aについて、現在検討している内容についてできる限り話していただきたい。業種やスキームはどのようなイメージをお考えですか？M&Aの規模感はどの程度ですか？もし時価総額が大きいとなると新株発行の可能性もあるのでしょうか？	検討中のものの詳細については差し控えますが、狙いはIT人材の獲得です。新株発行は考えていないが、時価総額が大きい相手が対象となる可能性はあります。
38	人材育成やM&A等に投資をしていくとの話がありましたが、3Q、4Qでは経常利益が低下して、一見成長鈍化しているように見えてしまい、株価の低下に繋がる可能性があります。どのような対策を考えていますでしょうか？	投資を行っていくと見た目の利益が低迷し成長が鈍化しているように見える可能性はあるため、投資が次の中期経営計画達成に向けどんな繋がりがあるのか決算発表の場できちんと説明していきます。
39	1QからNEW-IT事業の売上高がYonYで減少し営利率は上昇しているがこれは意図的なものなのか。またその要因を教えてください。	サービスの組み替えにより粗利の高い製品ポートフォリオに変えている現れであります。
40	無料トライアルを含めたLoGoチャット導入自治体数、LoGoチャットユーザー数、LoGoフォーム自治体数の数値を教えてください。	Logoチャット：無料トライアルの自治体数は約580のうち約330が、ユーザーは30万人弱のうち14万3千人がそれぞれ有償化となりました。
41	ふるさと納税の市場規模はすでに成熟期に入っているように思うが福留社長はどのようにお考えか教えてください。	成熟期という見方も、マーケットのポテンシャルまだあるという見方もできる。私としては自治体の財源となり地方創生に繋がることが重要と考えています。
42	不当に安い株価がついているということですが、自社株買いは検討しているのでしょうか？	消却を伴う自社株買いは検討しておりません。M&Aに利用するための自社株買いは可能性としてはあるが、優先すべき事項とは考えていない。
43	投資事業2.37億の利益が出ていますが、記憶によるとIPOアクセラレーションプログラムの投資案件には変化がないように見えます（間違っていたらすみません）。このセグメント利益は何か教えてください。	期末の評価額の差であり、4半期毎に相場によって上下します。
44	公募取得したもしくは買えなかった海外投資家は東京市場で御社株取得もしくは追加購入することはないのでしょうか	今回買えなかった投資家の中に購入いただける先はあるのではないかと考えています。
45	スマートシティ構想に大変興味を抱いているのですが、トヨタのウーブンシティに参加するお考えはありますか？	トヨタ自動車株式会社様とはお付き合いがありますので、何かしらの連携をしていきたいと考えています。
46	今日の質疑応答集は公開予定はありますか。また株主総会オンライン中継は今後も続けていただけるのでしょうか。	質疑応答は公開予定です。オンライン中継も継続してやる予定です。

株式会社チェンジ 2021年9月期第2四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	Question	Answer
47	個人の投資家は、貴社を高く評価し期待して投資しています。ところが、空売りファンドにより多額の含み損をして去っていています。コミュニケーションを取る以外に、何か具体的な対抗策は無いのでしょうか？	短期での株価変動に反応せず、中長期的な目線でリターンを期待していただきたいです。
48	自治体向けのみならず、国の機関向けのアプローチは如何でしょうか	あくまでも我々の力点は地方向けであり、中央省庁を巻き込みつつ進めていきたいです。
49	LoGoフォームの導入自治体は110とのことですが、LoGoフォーム“電子申請”を導入した自治体はどのくらいになるでしょうか？	契約により開示できません。
50	東京地下鉄と共同開発したバリアフリーアプリについてですがどれくらい収益に貢献するのでしょうか？ご教授ください。	数千万程度です。
51	現在はGAFANAなどが入りにくい日本のローカル性の高いビジネスへ集中しているかと思いますが、今後チェンジが海外のローカル性高い企業のM&Aやビジネスに取り組むという可能性はあるのでしょうか。	東京圏以外のマーケットはGDPで390兆円あるのでそこに注力していきたい。
52	管総理はデジタル庁を発足させればDXが一気に進むかのように考えているようにしか思えませんが、500人体制、民間から1000人採用との発表もなされていますが、チェンジさんには声がかかっていないでしょうか？	デジタル庁の発足に向けてはサポートさせていただいております。
53	本日は何時までのご予定でしょうか？ 前回は長時間お話ししていたので体調が心配になります。明日の仕事に影響が出るかと思っておりますので、適度に水分を摂りながら無理なくお話ししていただきたいのですが、その点について社長はどのようにお考えでしょうか？	質問が終わり次第で、9時頃には終わると思っております。お気遣いいただきありがとうございます。
54	以前、出資されていた識学ですが、今どのような関係にありますか？ 識学もかなりアグレッシブな中期経営計画を発表されてますね。いかが思われますか？	社長とは定期的にコミュニケーションをとり意見交換をしている。組織がしっかりしているのが強味なので中期経営計画の達成を期待しています。
55	Logoチャット、Logoフォームの活用をデジタル庁が考えているようなことは無いのでしょうか？ そうであればチェンジにとって更なる躍進の機会となり得るのですが。	総務省と自治体のやり取りにチャットをやっていくという話も出てきており、そういった用途でも浸透させていただきたい。
56	福留社長が客観的にチェンジを見たときに適正株価はどの程度だと思えますか？	個人的な意見であるが、現状は安いと考えている。
57	LOGOチャット、LOGOフォームの有償化部分について 現時点でのパブリテックの売り上げ全体のどれくらいの比率になりますでしょうか	5%程度だが、これから増やしていきたい。
58	日本を代表する投資会社に孫正義氏が社長を勤めるソフトバンクグループがありますが、M&Aを行う上で参考にされている点はある点ですか？ また、チャンスがあるならソフトバンクグループが運用するソフトバンクビジョンファンドにチェンジも組み入れて欲しいと、福留社長個人としては思われますか？	シンプルな成長ストーリーや事業シナジーを描いており、モバイル部門を買収した時はビジョンに沿った良いM&Aだと見ていました。リスクを許容しつつ何が何でも成功させるという姿勢は学ぶことが多い。少しでも近づけるよう精進していきたいです。
59	デジタル人材育成について、NEWITとどのような違いがありますか？ 具体的なイメージができないので。	セグメントの一部がデジタル人材育成という位置づけです。人の育成と技術の導入を一緒にやっているのがNewITです。
60	ロゴチャットの無料トライアルから有償化に進まなかった自治体の理由はどのようなものがありますか？	予算取りが進まなかった点が一番の理由。コスト削減とサービス導入がセットで進ような提案をしていきたいです。
61	自社株買いをやらずにM&Aに全額資金を回すとの事ですが、今現在の株価対策はなされないのですか？	この決算説明会のように皆様の前で事業の進捗を報告し、将来にわたり成長すると感じていただくことが株価対策だと考えております。
62	Logoチャット、Logoフォームの有償化の達成率は、前四半期時点での期待値に対してどう評価していますか。	当初見込みのアカウント数10万に対して実績15万弱、自治体の数も380を超えており、順調だと判断しております。

株式会社チェンジ 2021年9月期第2四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	Question	Answer
63	今後も株式分割はお考えでしょうか？	5,000円を超過して、7,000円前後を定着した場合、東証のガイドラインに基づき分割を検討する。
64	背景画を楽しみにしていましたが、この方が批判は受けないでしょうから仕方ないですね。以前地方銀行は決定が遅く粘り強く交渉するという話があったと思います。三井住友銀行と共同開発が進むことにより地銀の岩が動くような気がしています。言える範囲で良いのが地方銀行の進捗は如何でしょうか？	背景画についてですが、会社の宣伝となるため会社のロゴに変更しました。地方銀行さんとの連携についてですが、発表できる段階で公表いたします。
65	1Qを除いて過去の四半期では、今2Qが過去最高益と思いますが、今2Q単独に焦点をあてて振り返っていただけますか。前期比4.5倍をもっとアピールしてください。	2Q単体で過去最高益で非常に良い決算でした。既存の事業の入れ替え、コロナ対応はほぼ完成しており、ふるさと納税についてもほぼ確立したと思います。
66	SBI証券が地銀に力を入れていますがSBI証券と業務提携や地銀と業務提携は考えているのでしょうか	株式会社SBI証券様も含めて、地方銀行との連携を強化していきたい。
67	改正会社法で自社株式を対価として他社を子会社化する株式交付制度が導入と日経電子版で見ました。チェンジではこの制度の活用は考えておりますでしょうか。	新しい手法は随時研究していきます。
68	中期経営計画を始め、今描いている成長路線のなかで最もリスクが高いと思われる要因は何でしょうか？	人材の獲得が遅れることです。弊社の成長において人・組織の強化が不可欠なため。
69	企業版ふるさと納税の進捗状況はいかがでしょうか？またビジネスモデルとしては企業、行政どちらからどういふ名目でフィーを得るのでしょうか？	企業とのアライアンスを強化しております。ビジネスモデルが固まりましたら報告いたします。
70	地方におけるエネルギー戦略の進捗、テスラとの協業のその後についてお話しできる範囲でお願いします	エネルギーの地産地消を進めていく、その際の蓄電池としてテスラ様のパワーウォールをはじめとした蓄電技術を使いたいと考えております。
71	先ほどの株主優待の変更のお話から上場企業のM&Aを狙っていると聞こえたのですが、いかがでしょうか？お答えできないと思いますが表情から回答を伺わせていただきたいです。	未上場・上場企業含めてM&Aの対象としております。
72	来年東証市場が市場再編される予定とのことですが、これに対し御社はどのように対応をお考えでしょうか？	ガバナンスを強化し、プライム市場に移行して、事業を加速させていく予定です。
73	個人投資家の信用買い残の多さは貸借銘柄になっていないことも大きな要因だと考えていますが、いかがでしょうか？	当社の銘柄としての課題だと認識しております。
74	人材の獲得が最優先とのことですが、人材獲得においてどのような点に力を置いて獲得活動をさせていらっしゃるのでしょうか？また面接において貴社独特のテスト、面談方法等ありましたらお話しできる範囲で教えてください。	「当社のビジネスにどのように貢献してもらえるか」が重要であると考えております。また、採用活動はお互いの合意が必要と考えております。我々としても「この方は活躍してくれそうだ」と評価する一方、候補者にとっても「我々のグループで働きたい」と思ってくださいることが重要。そのため、面接時間の半分は私から質問を行い、残りの時間は相手から当社に対する質問を受ける時間を設け、採用活動を相互理解を深めるための活動とらえております。
75	地方への進展についておうかがいします。 次のM&Aの際には、チェンジが地方でのネットワークを提供する側にまわっている予定ですか？それとも相手企業を地方への足がかりとするような相手が希望ですか？	地方に対するアクセスを担保するプラットフォームになる。 M&Aについては以下の通り考えております。 ・人材を確保するためのM&A。 ・マーケットのアクセス、医療・建設・自治体へのアクセス等の顧客基盤を獲得するためのM&A。 ・プロダクトを獲得するためのM&A。