

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
1	IR	普段機関投資家の方とはどのように対話されていますか？社長が株価が不当に安く抑えられているとおっしゃるわりに、目立った動きを感じません。	機関投資家とは定期的に対話を行っています。決算発表の後に集中して行われています。
2	IR	業務提携のニュースを頻繁に出されていますが、かならず提携先の株価が上がリ、チェンジは下がります。それらについてどう思われますか？	必ずしも提携したことで株価が下がったわけではないと考えています。需給が不安定な状況にありますが、これから株価が落ち着くための過渡期ではないかと解釈しています。
3	IR	東証一部になってから、IRの出し方が保守的になっているのではないのでしょうか？空売りを焼き尽くすくらいの力強いメッセージを期待します。	上場当初のあらゆる分野にチャレンジをし模索していた時期に比べると、ビジネスが安定してきたという点もありますが、期待に沿えるようなリリースができるよう励んでまいります。
4	IR	素晴らしいビジネスモデルを持っていますが、もっと社長の戦略を広めていく認知度アップが必要だと思っています！社長が広告塔になってブランディングを進めてもらいたいのですが、具体的なメディア戦略はありますか？	PRに時間を割けないのは課題だと思っています。まずはIRに関するところから徐々に露出を増やしていきたいです。
5	IR	提携が多いが、提携先との連名IRにしないのはなぜか。提携により具体的な数字予想がない為信用に欠ける。将来的利益予想を出せるほど詰めたIRを出して欲しい。	提携先とのIR連名、数値があると信頼性が高いと思いますので、できるだけそういうスタンスでIRを出したいです。
6	IR	いつもありがとうございます。ライトアップ様との協業IRを待っておりますがまだ出ておりません。いつ頃に出る予定でしょうか？	タイミングは明言できませんが、ライトアップとの提携も順調です。
7	IR	チェンジの業務がどんどんすそ野を広げているが故かとも思いますが、以前に機関投資家が理解しにくい、とのお話があったと記憶しております。この点につきどのような対策を取り、以前よりも改善しているとお考えでしょうか？	海外の機関投資家に当社の事業の関連性、成長性についてしっかり説明できていますので、改善できていると判断しています。海外投資家の保有比率が増えている点からも理解いただけるかと思えます。
8	IR	丁寧な質問対応ありがとうございます。一点質問させてください。多種多様な企業との業務提携IRを頻繁に出して下さっていますが、それぞれの提携がどの程度の効果があるのか具体的な数値は見えているのでしょうか？	社内では当然管理していますが、提携先のスタンスやタイミングもあるため、なかなか明示ができません。
9	M&A	M&Aの時期や相手先については、既に社内では決まっているのでしょうか。	我々の中で想定時期はありますが、様々な制約があり、相手もあることで、スケジュールどおりに進むとは限らず、地道に交渉を続けていきます。
10	M&A	今後もM&A、アライアンスを進めていく中でデッド、エクイティともに資金調達必要性が生じてくると思いますが、MSFラントについてどうお考えでしょうか？	現時点で資金調達的手段としては考えていません。
11	M&A	いつになったらM&A発表するのですか？海外投資家から得た資金はどうなっているのですか？	資金使途をM&Aとして調達した分はまだ手を付けられていません。M&Aは必要なタイミングでリリースを行っていきたくてですが、今期中のM&Aは発表できないと思います。
12	M&A	M&Aの進捗について福留社長の中では想定範囲内で進捗しているのでしょうか？それとも少しもどかしさがあるのでしょうか？	スタートアップや顧客基盤をもつ会社を中心にリストアップし交渉を進めていますが、今期中にM&Aが発表ができなさそうなのは、もどかしさがあります。コロナの影響で対面による信頼関係を築きづらくなっていますが、時期がずれてもしっかりと戦略を形にしていきたいです。
13	M&A	海外投資家に、特にテスラ社に大株主になってもらえないのですか？ トラストバンクとパートナー提携しているはずですが。 ↓ テスラの認定提供会社であるトラストバンク 古民家にテスラ製の蓄電池、日本初の宿泊施設への導入事例に https://www.itmedia.co.jp/smartjapan/articles/2103/29/news091.html#utm_term=share_sp	事業会社との資本業務提携も可能性としてあると思います。
14	M&A	今後M & Aを進めるにあたりどの業界、どの業種などが一番シナジー効果が高いと考えていますか？	顧客基盤を持つ会社、プロダクトを持つ会社、人材を持つ会社だと考えています。
15	M&A	地方DXはまだこれからで、成長過程であるとのことですが、会社としてシェアを伸ばすにあたり、会社として地域拠点を構えたり、小回りの利く事業展開はどのように考えておられますか？ デジタル・リモートでもできるといえども、官公庁は対面での説明・提案が現時点はまだ多いのが実績です。	地方の会社をM&Aしたり、地方に拠点を広げていくことは重要だと考えております。
16	M&A	MAしか劇的に成長出来ないのでしょうか？	M & Aが成長戦略の柱になるのは間違いないが、オーガニックにも当然成長できると考えています。特にDXの市場を取っていきたくてです。
17	M&A	M & Aですが敵対的買収も視野に入れてはいますか？	M & Aに関しては敵対的買収は想定していません。PMIが重要と考えていて、PMIを適切に進めていく上で、合意形成をし友好的M & Aをしていきます。
18	M&A	中期経営計画が達成出来れば、株価は必然的に上がりますし、上場来高値奪還も十分可能だと思います。実現に期待します。 足元のたかが20億の自社株買い、僅かな配当では株価対策にはならず、焼け石に水ですので効果は全く無いと思いますので、ここに御社の大事なキャッシュを使うのは絶対にやめていただきたい。 資金の使い道は安易な自社株や配当ではなく、社会課題を解決する為の真の投資、M&Aの資金として大事に活用して欲しいと切に願います。 その上で中期経営計画通りに成長すれば株価対策になりますから、福留社長の口からここに対して強いメッセージをお願いします。 また今後もここに関して強いメッセージを発信し続けていただきたいです。	20億については自社株買いであり消却前提ではありません。株式交付などM & Aの対価としての利用も視野に入れています。下期の準備をして、来年度以降の中期経営計画の達成に取り組み実現していきます。
19	M&A	下期の13億の投資はやるのとやらないのでは大きな違いがでますか？	この13億の投資が次のプロダクトを決め、中期経営計画の達成の前提となります。しっかり投資をして、来年度から始まるDJ2を成し遂げたいです。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
20	決算	決算資料をざっと拝見した限りでは、色々な他社連携を深めているにもかかわらずDX部門の伸びが小さいように感じます。そのへんの進捗と今後の見通しをお聞かせください。	来年度からの3か年でDX関連は飛躍的に伸ばしていきますが、現時点で準備が終わった状況です。手応えは感じていて、今後の業績で証明していきたいです。
21	決算	福留社長さんにお願ひがあります。決算発表時、去年の決算発表に対して今期は、売上、経常利益増をお願ひします。今回発表は、売り上げがマイナスになったため、株が下がったと思います。よろしくお願ひいたします。	海外製品の取り扱うビジネスを縮小させ、人材育成のビジネスに切り替えたことによる売上構成の転換によるものであったと捉えていますが、疑念を払しょくできるように結果を出すことが、我々のやるべきことであると考えています。
22	決算	株価が売り込まれる要因のひとつとして、通期見通しの据え置いた事があると思います。現状を見据えて、近い将来更なる上方修正をするご予定はありますか？	4Qは次の中期計画に向けて投資を行うため、積極的に利益の追求はしませんが、結果として利益が上積みされた場合は、ルールに従って上方修正を行います。
23	決算	3QがNEW-IT事業がYoYでもQoQでも大きく伸びていると思いますが、具体的にはどのようなサービスが伸びているのでしょうか。KDDI	KDDIとの合併会社含めデジタル人材育成がかなり貢献しています。
24	決算	ロゴチャット、ロゴフォームの決済は何月で収益はどのぐらいみこしてありますか？また単価は？	ロゴチャットの単価は300円程度で、約15万ライセンス導入済です。ロゴフォームは1自治体あたり50万円～100万円です。いずれも月次で収益があります。
25	決算	今回の3Qの伸びはどうお考えですか？	納得のいく伸びではありませんでしたが、計画の範囲内です。次のフェーズに向けた仕込みを一生懸命やっていきたいです。
26	決算	保有しているヘッドウォータースの株価が2Qから3Qにかけて大幅に下落しました。今日の2Qの決算発表で更に大幅に下落する事が予想されますが、通期業績予想に影響はありますか？	当社3Q期間中のヘッドウォータースの株価の下落については、3Qの投資事業の業績に織り込んでいます。4Qについては9月末時点での株価で評価しますが、影響は大きくないと考えています。
27	決算	今期業績の修正値が売上の下限値を下回ったことについて事業ポートフォリオの入れ替え中（海外製品の日本での販売サポート）のためとのことでしたが、それによってDJ2達成に向けて不確定要素が多くなったということはないでしょうか？	基本的な戦略は以前から発表している通りに進んでおります。思いのほかデジタル人材育成のビジネスが当初の計画より伸びましたが、DJ2の準備は順調に進んでいます。
28	決算	お疲れのところありがとうございます。 株主に対しての熱いメッセージ本当に励みになります。 私も長期で保有しており福留社長には感謝しかございません。 買い増しも考えておりその中で1つ質問なのですが 2021年9月期に関しては利益目標の目処が立ったということで、 下期は2022年9月期の準備を行うために先行投資をするとのことですが2022年9月期の営業利益ベースの65億に関しては修正されるのでしょうか。	現時点で、中期経営計画の修正は想定していません。
29	決算	株探の今日の速報で チェンジ3Q前年37%減益と流れていますが そうなんですか？ おかげでPTS爆下がりで	QonQについては、37%減益については事実です。 私の説明が足りなかった部分がありますが、2Q決算発表時に、下期は13億の投資を行っていくため利益を削ってDJ2の仕込みを行っていく点が、マーケットにうまく伝わっていなかった側面もあります。投資を行ったことによる利益の減少です。
30	決算	3Q、4Q単体での売上利益率は上期に比べ低いような気がするのですが、要因は何でしょうか？時期的に1Q、2Qの利益率が高いのでしょうか？	1Qに利益が偏り、2Q、3Q、4Qはイーブンですが、今回は下期に投資を行うため、その分利益率が低くなります。
31	決算	先ほどの説明の中で、人材育成教育は売上額は低いですが利益率は高いとご説明がありました。もちろん、すべての数字が成長することが理想的ですが、現状利益率が低いビジネスを高める動きとしては、どのような活動を考えておられますか？次に向けての投資をするにも、既存ビジネスの利益増は重要課題かと思ひます。	利益率が低いビジネスは撤退、縮小し、利益率の高いビジネスにシフトしていくことが重要かと考えております。
32	決算	いつも丁寧なご説明ありがとうございます。 売上の予測からの減少について、海外のプロダクトの販売をやめて、利益率の高い人材育成サービスを行ったためとご説明がありました。 海外のプロダクトとはどのようなものなのでしょうか？人材育成サービスが代わりになるビジネスなのか、気になります。単純に海外プロダクトが売れず、人材育成サービスの調子が良かっただけではないかと感じました。	海外のプロダクトはモバイルの端末管理を行うSaaS製品であり、そのような製品は当社の事業のコアな部分ではありません。人材育成にリソースをかけて成長していくことが重要であると考えています。
33	決算	3Qで今期の目標達成したと仰ってましたが、4Qは全く期待しない方がいいですか？	現時点での予想となりますが、4Qに関しては損益同値。前期からすると大幅な減益ということになります。
34	決算	下期は投資ということはずっと言われているので、今期の利益はだききったと周知していただくと助かります。今話をされましたが、3Qの利益が前年と比べて減ってと心配されるような方が増えてしまひそうです。	下期は13億投資する予定です。今期の利益は予想値を上回って上方修正しています。この水準での着地が基本スタンスと思っています。
35	決算	3Qのみ対比、2021年3Qと2020年3Qで売上、利益はマイナス成長で見映えが悪いですが、 利益は成長投資ということでよろしいのでしょうか？ 特にトップラインの成長が10%成長とこれまでよりも急速に鈍化した様に見えるのですが、何か特殊要因でしょうか？ 足元、メインのふるさとチョイスが成長鈍化しているのか、競合との競争激化によるものなのか？ どういった要因で、今後はふるさとチョイスの成長は更に鈍化してしまうのか、何か挽回策はあるのかお聞かせください。	ふるさとチョイスが去年の緊急事態宣言の4月～6月に特需が多かったため、その部分のマイナスはあります。ふるさとチョイスの全体の寄付額の低迷が利益の伸びの減少の要因の一つですが、挽回策はあります。ふるさとチョイスの事業の再成長、収益性の向上の戦略は出来ていますので、それを実行していきます。
36	決算	各社との提携は横に繋がるのですか？ プラットフォーム化できたら売上が跳ねる気がしますが！ いつ頃体系化しそうですか？	プラットフォームに関しましては、来年度以降にしっかり形になるよう頑張りたいです。
37	決算	自治体向けのサービスの導入はすごいと思いますが、売上に貢献する目処はいつ頃からでしょうか？	今年4月から有償化しているので、売り上げに貢献し始めています。
38	コロナの影響	ワクチン接種が加速している現状ですが、御社のビジネスへの寄与はどの程度でしたか？	陽性者は拡大しているが、ワクチンは一定程度行き渡りつつあり、当社の安定性や手がける関連サービスも市場で一定の評価を受けていると感じています。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
39	コロナの影響	コロナが蔓延していますがチェンジ社内でのコロナによる影響及び対策は	完全リモートワークであり、コロナが社内で蔓延するようなことが無いよう取り組みを行っており、それがうまくいっています。
40	コロナの影響	コロナの影響は今後の御社にとってプラスとなるものでしょうか？それともマイナスとなるものでしょうか？	コロナの影響によって働き方が変わる、デジタルが加速していくという点は、我々にとって追い風になると思っています。
41	コロナの影響	当社の離職率はどの程度でしょうか？またコロナ終息後もテレワーク中心になるのでしょうか？	離職率に関しては今は5%前後と、非常に低い水準で推移しています。働き方としてはコロナ収束後もテレワーク中心で、リアルとオフィスワークとテレワークを組み合わせた形になるかと思っています。
42	コロナの影響	以前に人材の確保、採用が課題と仰っていたと思います。コロナ禍において、求める人材は確保できているのでしょうか。	しっかり採用活動を進めており、新卒中途ともに必要な質、量を確保しています。
43	事業 (NEW-IT)	以下の事業で収益性の高いもの、あるいは将来性の高いものはどれになりますか？ 1 KDDI合併会社 2 三井住友銀行との提携事業 3 千葉銀行の提携事業	いずれも該当します。
44	事業 (NEW-IT)	本日千葉銀との連携を発表されましたが、今後地銀連携の拡大戦略はどうなってますか？	地方銀行はアライアンスネットワークがあったりシステム共有化を推進しており、そういったグループ内で展開していけるように一生懸命やっていきたいです。
45	事業 (NEW-IT)	ピーギャップの具体的な事業内容と、使われて場所、これからの活用、修収益性について、教えていただけますか？	事業内容としてはビーコン（位置情報をつかむためのセンサー）の活用です。オフィス向けのビーコンを得意としており、これからは医療や建設現場などで活用が見込まれます。
46	事業 (NEW-IT)	エムスリー、コニカミルタ、ライトアップとの業務提携の話がありましたが、これらは今どのような進捗でしょうか？もう業績面に反映できるのか？もしそうしたら時期、どのぐらいの規模なのか？ご教授いただければ幸いです。	それぞれマーケットに浸透し始め、業績に対しても寄与してきていますが、具体的な数値は相手もあることなので控えさせていただきます。
47	事業 (NEW-IT)	GAIAの検索結果で出てくる事例やフローとはすぐに導入運用できるようなツールというイメージですがこれまでチェンジやトラストバンクが積み上げてきた資産が入っていると思いましたがありますか。100団体の全業務を網羅している資産を保有しているのでしょうか。	コニカミルタとの協業であり、コニカミルタが積み上げたデータを当社がAI化するという役割分担です。
48	事業 (NEW-IT)	私は金融機関に勤めているのですが、伝票や稟議書など紙ベースでの仕事がほとんどDXはほとんど進んでいません。千葉銀行さんとの協業では、業務ベースでのDX化も進めて行くのでしょうか？また、進めて行くのであればどのように行いますか？	今回はビジネスモデルのデジタル化であり、業務レベルでのデジタル化は範囲外ですが、取り組んでいきたいと考えている。
49	事業 (NEW-IT)	三井住友銀行、ちばぎん以外の都市銀行や地銀とのDX業務受託の見通しや予定はどの程度か教えてください。	アライアンスという観点では三井住友銀行との取り組みを加速させていきます。もちろん他の大手都市銀行、地方銀行とも手を組んでいきたいです。
50	事業 (NEW-IT)	他社との連携はとも興味がありますが、全ての提携に利益がしっかりDJ2で乗ってくるとおもって良いでしょうか。DJ2の肝はDX人材の教育という点とありますが、関係ない提携が多々あると思っております。提携の効果みたいなものを今後説明いただくと安心します。提携のIRが出ても効果があまり無い状態になっている気がします。	計画上は提携が成果につながってまいります。ビジネスなので絶対はありませんが、うまくいくまで様々なチャレンジを行っていくというのが当社のスタンスです。人材育成は中核事業であり、顧客からの期待も大きいので、引き続き深掘をしていきます。提携の期待効果については定量的に説明が難しいが、成果が出るタイミングで出来るだけ発表していきたいです。
51	事業 (NEW-IT)	デジタル人材育成事業はわかりやすい事業なため、他に競合が現れる可能性が高いとは考えていますか？	表面的に真似をする競合は増えていくことが想定されますが、当社はデジタル人材育成の現場を保有しており、DXに関する大量のプロジェクトを抱えており、本当の意味でのノウハウを保有しています。
52	事業 (NEW-IT)	デジタルリテラシー講座はいずれ、個人向けにも提供されるお考えはありますか？個人的な想いですが自らDXに対応できる人材になりたいと考える個人の方もおり、ニーズがあるのではないかと考えています。株主になって2年目となりました。私も含み損を抱えていますが貴社の理念、戦略が変わらない限り、これからも継続保有、買い増しをしていきたいと考えております。応援しています！	デジタルリテラシー講座はBtoBだけでなく、BtoCでも求められる内容であり、いずれは個人の需要を取りに行くことも、選択肢として考えています。
53	事業 (NEW-IT)	地方銀行だけでなく、地方の公共交通機関もDXがかなり遅れているので狙い目ではないかと思えます。	地方創生の課題として交通も挙げられます。特に公共交通は採算性が低く赤字も多いため、当社としても勝機となります。
54	事業 (NEW-IT)	様々な業務提携がありますが、収益構造がいまいちわかりません。どういった仕組みで御社が儲かっていくのでしょうか？	三井住友銀行との業務提携ですと、三井住友銀行のお客様に当社のDXを提供すると、収益が発生します。その収益に対してレベニューシェアが発生します。
55	事業 (NEW-IT)	エアロネクストとの連携はいつれあるもののでしょうか？	既に山梨県小菅村での物流ドローンの適用について参画しています。
56	事業 (NEW-IT)	数ある地銀の中で今回はなぜ、「ちばぎん」との提携だったのでしょうか？何か狙いがあったのでしょうか？	地方銀行の中でリーダー的存在なので、千葉銀行での成功実績は、他の地方銀行に横展開しやすいと考えております。
57	事業 (NEW-IT)	Q.資料3ページにDJ5までの進行表が記載されていますが、この計画は社内的にはある程度具体的な数字まで落とし込まれているのでしょうか？	私の頭の中にはありますが、社内のコンセンサスはDJ2までです。
58	事業 (NEW-IT)	以前重い腰を上げない地銀という話がありましたが、地銀トップクラスの千葉銀の業務提携は福留社長の粘りがあったの大きな成果だと考えてます。ここをきっかけに他の地銀からのオファーなども始まっているのではないのでしょうか？芋づる式に地銀が動くことを期待してます。	お声がけいただいておりますので、横展開の動きを加速させていきたい。
59	事業 (NEW-IT)	いつもお世話になっております 是非水分補給をされながらお答え頂けたら幸いです さきほど、ビーコンを利用してオフィスや医療、建設現場の能率や改革を促しているとお聞きしたのですが、このビーコンの技術を使い警察庁や国防に関する分野で連携を視野に入れる計画はありますか？	現時点では、警察や国防に対して当社から提案していません。まずは民需の中で、医療・物流・建設に適用していき、ゆくゆくは他の領域にも拡大したいと考えております。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
60	事業 (NEW-IT)	ホープさんとは、異なった電気事業を行う旨、お話をされておられましたが、その後進捗状況は、どうでしょうか。お話しただけの範囲でお願いします。福留社長を心から応援しております。お身体ご自愛ください。	当社は発電し、蓄電する電気事業を行っています。本決算時に説明予定です。
61	事業 (NEW-IT)	中計売り上げ500億円の内訳の具体的なイメージはどのようなものですか？	官公庁向けのDXの領域が200億円、民需のDXが100億円、残りの200億円がふるさとチョイスをはじめとしたプラットフォームビジネス、いわゆるDXの実践で500億円を達成していく算段です。達成イメージが明確になってきましたので、そこを粛々とやっていけるように頑張っていきます。
62	事業 (NEW-IT)	中長期チームが3年、全て完了するのが10数年後となりますが、時間が掛かりすぎるような印象を受けますが、各事業のスピード感は大丈夫でしょうか？	我々のスピードは、自治体向けのマーケットにおいては日本の自治体IT市場の中で最速だと思っています。おそらく1年ちょっとで700自治体超にITサービスを届けたベンダーはこれまでないと思っています。「Change Japan」という目標を掲げている以上は、15年ぐらいかかるのは当たり前と思っています。1個1個の産業や社会課題に対して確実な進捗をみせていきたいです。
63	事業 (NEW-IT)	民間の発注機関に勤めています。発注業務のデジタル化を目指していますが、工事を依頼する大多数の工事業者さんのDXも合わせて考えないとうまく進めないことがわかりました。御社の強みは、必要としている者同士を結び付ける役目だと考えています。そういった仕組みの「ど真ん中」になっていただきたいし、そうなれたら継続してほしいと思います。収益性が厳しいとは思いますが、ぜひ民間発注する工事にも食い込んでほしいと考えます。	DXは単体で進むものではありません。例えば自治体でいうと自治体と接点を持つ事業者、サプライチェーン全体、取引関係、バリューチェーン全体のDXを考えていかないといいけません。事務処理に時間をかけている場合ではなく、そこを考えていきたいです。
64	事業 (NEW-IT)	質問ではありませんが、ビーコンがバスの位置情報に活用できる気がしたのでぜひ岩手県交通バスにていあんしていただきたいです	バスやトラック、ものなどの位置情報を把握するのも生産性をあげる有益な要因です。現在ターゲットは物流ですが、交通関係でも活用を考えていきたいです。
65	事業 (投資)	遠い将来、ソフトバンクのように投資会社へと事業の軸足を移す可能性はありますか？	投資は行いますが、純粋な投資会社という志向はありません。M&Aを経営戦略の実行の有力な選択肢として生かしていきたいと考えています。
66	事業 (投資)	ライトアップのような小さい会社と提携するよりも大規模な会社と提携した方が良いのではないかと。	スタートアップやマザーズに上場している会社と提携するのは、良いソリューションやプロダクトを持っているからです。大規模な会社との提携は、顧客基盤を持っていて、信用や実績があるからです。顧客に対するアプローチ、営業という観点でいえば大規模な会社との提携に利点があります。商材を作りに行くという観点では小さな会社、スピードのある会社との提携に利点があります。
67	事業 (投資)	ガウスと提携しているが、ガウスが上場する見込みはあるのか？	GAUSSはIPOを目指して色んなAIの仕組みを作っています。今は特に建設DXという市場と一緒に進んでいます。
68	事業 (投資)	海外投資家が重要視しているROE ROAが増資した資金を保有している状態なので大幅に下がっております 対策はありませんか？	調達した資金をしっかりと投資にまわして業績をあげていきます。
69	事業 (投資)	ヘッドウォータースはP T S ストップ安売り気配ですが、チェンジは大丈夫ですか？	個別の銘柄についてはコメント差し控えますが、当社としてはパートナー含め企業価値を高められるよう頑張っていきたいです。
70	事業 (パブリック)	ふるさと納税の利益に偏ってると思います。DJ2では、利益を1Q偏重方から変更する予定はあるのでしょうか？いつ頃にそうなるのを予定していますでしょうか？	現在はふるさと納税が稼ぎ頭で、そこで得た資金を新しい事業に投下して成長を図っている状態ですが、徐々にバランスは良くなっていき、DJ2最終年度の2024.9期の利益は、ふるさと納税の割合が50%程度になっていく計画です。そうなれば1Q偏重も解消されます。
71	事業 (パブリック)	全体の中でトラストバンクの占める割合が高く感じますが、今後のふるさと納税の他社との差別化、優位性についてビジョンをお聞かせください。	我々が最も制度趣旨を適正に運用していると自負し、そこをもっと深めていきます。また当社は特定の企業グループに属しておらず中立的なため、法人との連携については優位性・強みがあります。
72	事業 (パブリック)	地方創生を軸に置いていると思うのですが、人口減に伴い、首都圏に人口集中によって地方自治体、地方ビジネスが衰退するという懸念はないのでしょうか？	衰退の懸念はありますが、衰退する地方の持続可能性を上げていくというのが重要になるので、そこに勝機を見出したいです。
73	事業 (パブリック)	Logoシリーズの有料化が進んでいるとの事ですが、市場全体の中でどの程度のシェアを取る意気込みでしょうか？	チャットサービスについては100%のシェアを取りたいです。自治体向けSaaSの会社としては圧倒的な存在を目指しています。
74	事業 (パブリック)	LoGoチャットやLoGoフォームについて無償から有償に移った自治体の割合(実績)はどのくらいでしょうか？無償のまま止めてしまった自治体はどの程度あるのでしょうか？	6割が有償化し、残り4割は主に予算が確保できなかったという理由によるものです。無料トライアルの継続や翌年の予算獲得に向け動いているなど、引き続き動いているものも多いです。
75	事業 (パブリック)	ふるさと納税は菅総理が立ち上げられた制度だと思うのですが、菅さんが総理でなくなった際の制度リスクなどどのようにお考えでしょうか。現在の政府のふるさと納税に対する考え方などありましたら教えてください。	8月10日付官庁速報からも見られるように現時点で制度(が無くなる)リスクは低いです。
76	事業 (パブリック)	今年の夏に予定していたスーパーシティの選定が進んでいません。チェンジの中計に影響はありませんか？またチェンジのスーパーシティの取り組みへの進捗でお話しただけのものあればご教示ください。	当社の中期経営計画には影響が無いようにしています。関連する部分については特にエネルギー事業において進捗がありますが、本決算にてご紹介したいと思います。
77	事業 (パブリック)	Logoチャット、Logoフォームの使用を辞めた自治体はありますか？ある場合は理由は何ですか？	4月からスタートし、解約は今のところありません。
78	事業 (パブリック)	2Q決算発表時から7.31時点でLOGOチャット、フォームの有償数が増えていないように見えるのですがなぜでしょうか。今後どうなってくると思えばよろしいでしょうか。	自治体の年度予算の関係で有償化が見込めるのは4月～5月の短い期間であり、それ以外の時期にはあまり変化がありません。
79	事業 (パブリック)	ふるさとチョイスでは多くの決済サービスを導入していますが、決済サービスの乱立は国民や業者にとってデメリットもえるように考えます。将来的な決済サービス像があればお聞かせください。	決済手段の多様化が利便性に繋がっています。今後はスマホを取り出す必要も無い顔認証など、より便利な決済が望ましいです。
80	事業 (パブリック)	以前の株主説明会で、現行の株主優待制度をふるさと納税に関連したものと変更を考えておられる旨、お話があったと思いますが、進捗はありますか？	地域通貨、当社のサービスを体感いただく仕組みを導入していく予定で検討しています。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
81	事業 (パブリック)	中期経営計画に記載のあった、チョイスSCM、エネルギー事業でそれぞれ10億から20億の利益を稼ぐ計画と記憶していますが、(他にもあったかもしれませんが、記憶が曖昧です) 進捗はどの程度で、いつ実現するのかお聞きしたいです	非常に順調に進んでいます。本決算発表時に来期の事業計画と合わせて説明を予定しています。
82	事業 (パブリック)	自分の住んでる地域では隣同士を意識していることが多いです。隣がやってるからやってみようというパターンはかなりあります。	上手くいっている自治体・企業の事例をPRしていくことが重要だと考えています。
83	事業 (パブリック)	ふるさとチョイスのテイクレートの引き上げ予定はありますか？サービスの拡充等が出来た段階で考えると言いましたが、具体的な進捗を教えてください。	合理的な理由があり我々の競争力につながるのであれば、テイクレートの引き上げは、検討の余地があると考えています。
84	事業 (パブリック)	ふるさと納税の趣旨に添いポイント還元などはしないとのことですが、もし他社がポイント還元などの政策を強化してきた場合、お客様を取られてしまうのではないのでしょうか？ ※決算対応お疲れ様です。御社を応援しています！	おっしゃる通り、当社にとってマイナスの影響が出ていますが、グレーなことを行ってまで業績を作るのは当社のポリシーに反するため、他社のアクションには追随しません。制度趣旨に従い、違う形での差別化の戦略を行ってまいります。
85	事業 (パブリック)	LOGOシリーズの売り上げは売り上げ全体の何%となることを目的としていますか？	中期的なゴールとして、3年で30億程度を目標としています。
86	事業 (パブリック)	今後地域支援の為に物流など他の事業領域に介入or拡大していくなどの展望等ございましたら、ご教示下さい。	デジタル技術を使うとビジネスモデルが変わってきます。まずはエネルギービジネスが最初の領域です。テクノロジーを活かしたエネルギーに関する課題解決が最初のステップになります。単なるITの会社、DXの会社ではなく、地方創生に役立つ、地域の経済循環に役立つビジネスを手掛けていきたいです。
87	事業 (パブリック)	地方都市のコンパクトシティ+ネットワーク施策の基幹企業として挑戦することは考えていますか？地方自治体は財力も人材も乏しいため、御社のようなDX民間企業は貴重です。地方創成を進める御社にはぜひとも挑戦して欲しいです。	コンパクトシティを実現していく上で一番重要なポイントが電力の地産地消です。特定の狭いエリアの中でマイクログリッド化して発電・蓄電をして自営線で電力を提供します。そのエネルギー事業と通信費が地域の外に出ていくことが経済の大きな打撃になっています。地域外に流れずに、地元での通信、エネルギーの完結をこれから考えていけると良いです。
88	事業 (パブリック)	父は家電を作っています。ふるさとチョイスは返礼品で家電が少なく、父の作ってる家電はよそのサイトでしか売られていません。もっとふるさとチョイスでの扱いを増やしてくれると嬉しいです。	もともとは家電に寄付が集まりすぎて、地元の生産者事業者、地域創生に役立つような取り扱いができませんでした。地場産品といえる総務省のルールに則ったものがあれば取り扱いをしていきます。
89	配当	現状、無配当ですが、今後、配当を出す予定はありますか？	株価の状況も重要で、キャピタルゲインで報いていく方針です。成長がフラットになっていく段階で初めて配当を行いたい。利益は全額投資したいが株価低迷が長期となる場合はその方針を改める可能性もあります。
90	配当	キャピタルゲインによる株主への還元は、短期の信用買いの株主への還元が先に起こりその後現物買いの株主の順番になると思いますがそれは想定されている還元方法でしょうか。配当であればその順番が変わると思いますがいかがでしょうか。	おっしゃる通りかと思います。現状を考慮し株主還元策を設計しなければいけないと考えています。
91	配当	配当は要りません。嬉しくありません。	配当に対する考え方は様々な解釈があると考えています。
92	配当	株主です。資本剰余金より高配当を行うと、個人株主は取得単価の減少となり、空売り勢には配当の強制支払いなどの方法もあり、配当加減にもよりますが、一時的な配当としても、かなりのダメージを与えられ、今後の抑止力にもなります、ご検討下さい。私も株価の下落は痛手で、御社を応援するつもりで、こんな新事業どうですか？などの提案は御社にしてもよろしいですか？	そもそも配当を検討する大きな根拠です。新しい事業の提案はぜひIR窓口にていただければ、我々の取り組みとコメントを回答させていただきます。
93	配当	配当を出すのは絶対反対ですよ。常に成長投資に使用するべきグロースなんですから。あと本当に短中期株主のことなんて気にしないで良いです。長期投資家が離れますよ。	ありがとうございます。
94	配当	それなりの現物株ホルダーで、かなりの含み損です今日のお話次第では、見切りをつけるつもりでした株価対策としての配当ありとのこと 英断と思います これからもよろしくお願いします	配当するとは申し上げていません。配当の可能性について検討すると申し上げます。ポリシーをどう変えるのか、ポリシーを守るのかをしっかりと見極めていきたいと考えています。
95	株価	前回の決算前に、外国人向けの増資をされたかと思いますが、その後株価が下がる一方です。社長は、それらの投資家に対して現状をどのように説明されていますか？	中長期で保有いただける投資家が多いものの、短期的に値下がりがしているのは事実ですので、しっかりコミュニケーションを取りきちんと説明をし、成長性を理解してもらうことが大事です。
96	株価	まず、2020年8月12日以降※終値2225円に買った投資家の人達には何か言う事はございませんか？ 福留社長は「中長期で見て下さい」とおっしゃいますが、2020年以降買った投資家の皆様全員損失を被っております。 株式投資は自己責任と言います。ですが、福留社長を信じた結果皆様含み損、又は多大なる損を被っております。	株価のためには業績を向上させていくことが一番だと思いますので、我々は業務に邁進していきます。
97	株価	上場後からの株主でそこそこの株数は保有しています。株価上昇の時は嘸し立て、崇められ株価が下がるとボロクソに言われていますが気にせず将来の発展にまい進して下さい。前回も言ったのですが業務提携や協業のIRは出るのですがその後の結果報告がない様に思われます。長期保有の予定ですが・・	提携等については成果の報告を行いたい部分もありますが、相手との関係から出来なかつたり、また明確に成果を示すことが出来なかつたりするのが現実です。全体の数字から判断いただけるようにしたり、セグメントを工夫するなどしたいです。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
98	株価	現在の株価はひどいものですが、理由は何だと考えますか？	需給面で調整局面にあることや、海外勢の売り圧力などが理由と考えられます。中長期で期待していただいている株主の皆様へ報いるため、しっかりと業績を積み上げていきたいです。
99	株価	質問です。よろしくお願いたします。 1、高知県日高村のような「街のデジタル化」の需要は今後増えていくのでしょうか？ 2、テレワークの普及に伴う施策などありますか？ 3、「2025年の崖」に向けて、準備や施策などありますか？ 4、現在の実力値から、どのくらいの株価が妥当だと思いますか？ 5、今後、株価もチェンジすると思ってよいですか？	1. 街全体をデジタル化するのがスマートシティの前提なので、どんどん増えてきます。 2. 働き方が変わる中での人材育成やサービスなど、どんどん展開していきます。 3. 市場の変曲点で、自治体のマーケットが大きく転換していく。人口減少の課題を解決することがミッションなので、デジタルのソリューションを拡充していきます。 4. 事業としてはしっかり進捗しているので3月に増資をした公募価格以上の水準にはあってもよいと思っています。 5. 次期中期経営計画によって業績の向上が図られれば株価も上向いてくると思います。
100	株価	御社株価を割安たらしめている機関投資家に対してどのようにお考えですか。	機関投資家は感情で動かないため、株式の取引において人間に対しては有利です。しっかりと中長期での銘柄選定をしていくことが大事だと考えます。
101	株価	株価低迷に対して“成長性を説明”と言われるのですが、この四半期、何をやられたのですか？	三井住友銀行や千葉銀行との提携などです。詳しくはIRのレポートをご参照ください。
102	株価	株価が割安に放置されているとおっしゃいましたが、どういう基準で割安と言えるのですか？公募価格をかなり下回っているにもかかわらず、ここまで売り込まれるのが納得できません。	PERがかなり下がっているのが割安と考える根拠です。これまで100倍前後で推移していたものがかなり低迷しています。
103	株価	キャピタルゲインで報いるどころか直近1年で取得した株主はキャピタルロスが膨れ上がる一方です。真逆や。キャピタルゲインが還元方針なんですよ。それが実現できてないどころか、ロスを与え続けていることをまず詫言てほしい。	直近1年間で参加された株主様に対しては、損失を与え続けており申し訳ないと思っておりますが、今後事業を成長させることで株価の回復を目指していきたいです。
104	株価	現在の株価を見て今の社長の率直なご心境はいかがなものでしょうか？	非常にネガティブな評価であります。 株価水準は私に対する評価だと思っていて、回復させる責任があると考えています。 ただ、このようなネガティブな逆境に対しては、ポジティブな行動に変えていきたいです。
105	株価	株価1000円いくまで放置ですか？ 機関投資家の思う壺ですか？ 個人投資家が泣くんですか？ 社長が頭が良い方ということは承知しておりますがどこかで超絶IRもしくは何らかの策がなければこのまま低迷する一方です。一年間右肩下りの株というのもどうかと思います。	施策を講じていないわけではなく、施策が十分でないと思っています。 どうすれば株価の回復が図れるかについては、継続的に模索し、改善を図ってまいります。
106	株価	大口のステークホルダーが増えれば空売りもしにくいと思いますが、そうした取組と積極的な発表をお願いします	アドバイスありがとうございます。
107	株価	今となつては大企業の多くが成長期には、大企業や財閥系の後ろ盾がありました。チェンジ社も大企業にバックで後ろ盾となつてもらう考えはありますか？株を一部持ってもらったり資本を入れてもらうなど。経営に関して詳しくないので簡単に言ってしまうと申し訳ありません。しかしあまりに株価が低下させられているのが悔しくてなりません。	大企業のバックアップをもとに企業は成長していくため、当社も大企業や財閥系の後ろ盾を受けながら、そのような方々のビジネスをよくすることを通じて良いビジネスを作り上げていきたいです。
108	株価	株価は下がる一方、m&aの資金調達も難しくなると思います。m&aに際して株式希薄化をとまなう資金調達の予定はありますか？	M&A資金は調達済みです。
109	株価	目標株価を教えてください	私から申し上げることはできません。
110	株価	高成長が株価に反映されると良いですね。	ありがとうございます。
111	株価	株価の低迷の要因の一つとして過去に頻りに分割をしたことも一つの要因としてあると思います。5000円が一つの分割の基準だったと記憶しておりますが、再度、株価が上昇した時にはまた5000円程度で分割をお考えですか？(利益の伸び率を勘案した分割比率なら問題ないかと思いますが。)	EPSの伸びとのバランスは必要ですが、株価5,000円を上回って7,000円の水準を定着した場合、分割を検討します。
112	株価	いつの日か、上場来高値更新も可能でしょうか？信じて保有する所存です。	上場来高値を更新できると信じ、そのために日々の事業を進捗させてまいります。
113	株価	最低3年は保有する予定です、応援してます。3年後の株価は期待して宜しいでしょうか？	3年後には株価水準を回復し、さらに上回っている姿をお見せしたいと考えています。
114	株価	コロナ銘柄として市場から認識されているという事は無いでしょうか。アフターコロナ、或いはウィズコロナ時代にも十分伸びていくビジネスであることを訴求してほしいと思います。IRを通じて、この点が幅広い年齢層にわかりやすく情報提供していただけないでしょうか。特に高齢の投資家には理解しにくいだろうと推察致します。最近の株価動向はセクターローテーションの影響もあると思いますので、じっくり頑張ってください。	情報通信銘柄が全体のインデックスに比べて下落しているというトレンドがあります。その中でも株価を上げている会社もあるし、評価されている会社もあります。市場環境のせいにはせずしっかりと一つ一つ施策を打ってまいりたいと思っています。
115	株価	株価に文句をいう個人投資家は相手にしないで良いと思います。投資家は損切する自由もあるわけですので。会社は株主だけのものではなく公器だと思いますので、配当を出すよりも、社長がお考えのように社会に役立つ事業運営を貫いてください。	損失を出してしまっている投資家のみならずには申し訳なく思っています。そこに対する対策は打ちますが、社会に役立つ事業運営というものが最重要というところは、ぶれずに日々頑張っていきたいと思っています。
116	株価	中長期で見てくれと言っているにもかかわらずこれだけ現在の株価に対してなんやかんや言われるとMBOが頭を過ったりしませんか？	事業をしていて株価が低迷しているのは社長の責任、上場企業を経営しているプレッシャーや株主さまの叱咤激励を、前向きにとらえ事業をしっかりと行っています。
117	株価	個人投資家も、機関投資家に乗り、空売り優先の方が良いという事ですか。	空売りが優先するということではありません。現物買いと信用取引において、空売りは機関投資家は出来るが、個人投資家は簡単に出来ないという状況にアンマッチがあるということは理解しています。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
118	株価	株価の下落は信用買い残の影響が大きいと思いますが社長はどう思いますか。	1年前9月末ごろ信用買いの買い残が一気に膨れ上がりました。400万株～500万株弱。そこから東証の日々公表銘柄に指定され、そこから徐々に需給の悪化が続いています。その整理が終わって適正な状態になれば取引も落ち着いてくると思います。
119	株価	遅くまでお疲れ様です。株価対策の優先順位を教えてください。 配当>株主優待改善>貸借銘柄 でしょうか？ 先ほどおっしゃっていた地方でのポイントを使った株主優待は地方経済の貢献にも役立ち大変良いアイデアだと思います。ぜひ宜しくお願いします！	株主優待の改善、配当、貸借銘柄への選定の働きかけ、この3つのどれがどのくらいの効果があるのかをしっかりと見極めていきたいです。
120	株価	長時間お疲れ様です。株価が下がっておりますが、信じて中長期的に保有したいと思っております。これからも応援させていただきます。	ありがとうございます。
121	自社株買い	自社株買いを発表されましたが、規模が小さく市場の養分にしかならないように感じます。御社としては、この規模で効果的と考えられますか？	現在計画をしているM&Aに用いる資金などもふまえ、自社株買いに回せる金額としては妥当な額であると考えています。
122	自社株買い	本日、株価が割安に放置されていると仰っておりましたが必然的なこのような株価に推移していると考えております。(機関投資家の空売りや信用倍率の需給悪化) このままでは現物で保有している株主は報われません。 追加の自社株買いもしくは、配当施策等を講じ、機関投資家の空売り撤退を企図されていますでしょうか？ 先ずは機関投資家の空売り撤退が第一ではないでしょうか？	空売りされる銘柄ではなく、皆様にご買っていただけるように頑張っていかなければならないと考えます。
123	自社株買い	年間で株価下げ続き私の資産は半分近く減りました。ハッキリ言って株価対策が物足りません。キャピタルゲインでは個人投資家の短期信用買しか増えません。自社株買い以外に株価対策があれば教えてください。	現物買いの需要を高めることが非常に重要です。大口の機関投資家に対して当社をアピールしていきたいです。
124	自社株買い	自社株買い、上方修正、決算のIRを別々の日に発表したのは、なにか意図があったからですか？	情報が確定したら速やかに公表するポリシーに基づいています。
125	自社株買い	成長を信じて保有しております。今回の自社株買いで底打ちをできるとお考えでしょうか。この後、機関投資家と話した結果をまた報告していただけますか。	今回の自社株買いで底打ちをできるかどうかは、我々が予測できません。説明会等を通じて共有できればと考えています。
126	自社株買い	限られた20億円の自社株買いの買うタイミングは決まっているのでしょうか？最終決断は相場師だった福留社長の最終判断でしょうか？担当者が決まっているのでしょうか？	8月16日～9月30日です。
127	自社株買い	投資を始めたばかりなので、このような質問をしてよいのか分からないのですが、自社株買いのIRを見ると、「約3200円で買う」、という意味でよいのでしょうか？	想定ターゲットプライスが公募価格だと考えて算定していますが、現在の株価から取得スタートします。
128	自社株買い	16日からの自社株買い これが株価上昇に転ずれば全く問題ありません	ありがとうございます。
129	自社株買い	来週から自社株買いをしますが、想定株価に行かない場合は、追加もありますか？	開示しているとおり、金額上限20億円、取得株式数622,800株の範囲で行います。
130	自社株買い	万が一、今回の自社株買いが失敗に終わった場合、追加の自社株買いは行いますか？	今の時点では考えていません。
131	その他	私の夢はチェンジで億り人になることです	ご期待に沿えるように頑張っていきます。
132	その他	株主優待の改定が見込まれるようでしたら、概要をおしえてください。	トラストバンクのサービスを使った株主優待を考えています。地域通貨など、我々のサービスを体験していただけるような株主優待の改定を考えていきたいです。
133	その他	社員は宝これからのチェンジ社の命運がかかるとありますが、わかるところで連結で220名 単体で102名(20年9月)ですが、現状はどのくらい増加しているのでしょうか？	業務委託など含めると連結で300名を超える規模感になっています。潤沢に確保できているわけではないが、成長を目指す領域には適切に配分できています。
134	その他	短期中期長期と投資家がいろいろいますが 社長個人的な感じで良いですか？ 社長の中期と長期はどの位の期間で考えていますか？	中期は3年、長期は10年と考えています。
135	その他	チェンジとライトアップの説明会が重なってパソコン2台並べて右と左にイヤホン突っ込んで大変です、重ならないと嬉しいのですが。	後日、録画したものを配信しますので、よろしければそちらをご視聴いただければと存じます。
136	その他	子会社を上場させて、チェンジはチェンジホールディングスとして君臨する予定はありますか？	持ち株会社は非常に大きな経営の選択肢であると考えています。 子会社上場については、縮小しているトレンドでもあり、当社としても申し上げにくいです。
137	その他	貸借銘柄になっていないと、機関投資家と個人で株取引の権利に非対称性があり、フェアな状況であるとは思えません。また社長の先ほどの発言を受けて、今後さらに機関投資家が空売りを加速させる可能性が示唆されました。ご懸念はわかりますが、株主の保護は社長はどのように考えられているのでしょうか？	おっしゃる通り、機関投資家と個人投資家で株取引の権利の差異が、貸借銘柄かどうかの差であると考えています。貸借銘柄に採用されるかどうかについては、創業メンバーが貸株をするかどうかの判断が大きいです。貸株をすることが株主の皆様の保護につながるという判断に至れば貸株を行いますが、大きな判断となりますので引き続き検討を行います。
138	その他	外資による異常な空売りをされる理由についてどのようにお考えでしょうか	当社には空売りを行うチャンスがあると思われているのではないのでしょうか。
139	その他	プライム市場に入ることでの様なメリット・デメリットがありますか？	デメリットは感じていません。会社にとってはプラスですが、ガバナンスの厳しいルールが課せられます。メリットはインデックスに連動したファンドが買いを入れてくれる点です。
140	その他	子会社のトラストバンクについて、株式上場はお考えですか？	子会社の上場は考えていません。
141	その他	株主そして愛社精神の社長が何故、 自己の保有している株を売られたのですか？	今年の公募増資で株式は売却していません。 直近で株式を売却したのは2019年の公募増資の時です。

株式会社チェンジ 2021年9月期第3四半期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
142	その他	本日の決算発表有難う御座いました。 なかなか手厳しいコメントも多いようですが、しっかり結果を出せていて、とても嬉しく思います。また、プライム市場への参入おめでとう御座います。	ありがとうございます。
143	その他	モルガンスタンレーMUFG,UBSAGが好き勝手に仕掛けられている気がしておりますが、この2社ともリレーは取れているのでしょうか？仮に取れているのであれば彼らが質問してきている内容を言える範囲で教えてください。有難いです。人間のできた福留社長は機関も敵ではないと仰るかもしれませんが、福留社長の魅力で彼らも虜にして頂きたいです。個人的には空売り豚を焼き尽くす成果を待っています。	コミュニケーションはとっていますが、空売りを行っている担当(部署)が異なっているため、どのような判断で空売りを行っているのかは正確に把握できていません。
144	その他	9月のデジタル庁発足後、御社は「ど真ん中」だと考えています。発足後の関わり方を具体的に教えてください。	非常に大きなチャンスであると考えています。現時点では、デジタル庁の予算ではなく、現場の予算取りにいき、各自治体のDX化の展開を加速させることを考えています。
145	その他	上場を志したお気持ちを改めてお聞かせ願えないでしょうか。	「Change Japan」です。日本の社会にはすべての領域で非常に大きな課題を抱えています。特に地方には持続可能性すら危うい状態です。人口減少がインパクトの大きい社会課題であり、デジタルで解決したいです。
146	その他	更なる事業推進の鍵は、特に部門長クラスにどれだけ優秀な人材を確保できるかに尽きると思います。優秀人材の確保、特に海外の優秀な人材の確保にはどのように取り組まれているのでしょうか。	ヘッドハンティング会社との連携、私が昔から知っている方等、確保の手段を広げています。
147	その他	ポリシーを変えてでも貸借銘柄にしてほしいです。現物に対してヘッジがかけられません。	おっしゃる通りです。
148	その他	競合と考えている企業はありますか？どのような事業領域ですか？	ITのコンサル会社や、ふるさと納税ですと、楽天、ソフトバンクグループ等になります。
149	その他	過去に空売りには対抗すると仰いましたが、この下落の最中、約束通り対抗して頂きたいのです。どうするのですか？	対抗できていないのが現実で、我々の実力不足で申し訳ないと考えています。株価に対する施策を行い、施策の効果を見極めていきたいです。
150	その他	お世話になります。新株発行により現金が余り収益は変わらないため、ROEが低下していますが、この件早急に対応しないと機関投資家からの評価は下がり続けると考えますが、今期の対応はありますか？	純資産は今後も増えるため、業績を上げて純資産の水準に見合う事業の成長を実現することが重要だと考えています。
151	その他	機関投資家からの合計空売り残が凄まじいことになっていますが、空売り残高についてチェンジとして、ある程度把握はしているものなのでしょうか？	モニタリングをしています。日本の大多数の企業が貸借銘柄に選定されている以上、貸借銘柄に選定されないで時価総額1兆円企業にはなりえないと思います。
152	その他	まだ年金だと思って、個人にずっと株を持って欲しいとお考えでしょうか？	年金だと思って株を持ってほしいと明言して今に至ります。このように期待されて幻滅されて実績をだしてを繰り返していくのが企業であり株式でありますので、引き続き期待を集められるように頑張っていきたいと思っています。
153	その他	3年待つて欲しいとのことですが足元での堅実な成長が無ければ資金は抜ける一方だと思います。本当に実るのかも根拠はありません。これにつきお考えをお示し下さい	5年前に上場した時の営業利益1億7500万でした。今期予測ベースで58億という水準です。こういった利益成長を上場して5年で成し遂げた実績を見て頂ければと思います。
154	その他	幹事証券会社の空売り対策が不十分であると思いますが、さらなる戦略を検討していますか？もし、駄目な場合、幹事社の入れ替えも考えていますか？	空売り対策に関しての証券会社との協議は今のところ特に行っていません。
155	その他	ヤフー掲示板はご覧になってますか？ 社長の悪口が掲載されていて、憤りを感じます	誹謗中傷されることはこの立場では当たり前と思っており、率直に受け止めています。
156	その他	いつも誠実にお答えくださりましてありがとうございます、4年ほど保有しております。これからも期待しております。	ありがとうございます。ぜひ引き続きよろしく願いいたします。
157	その他	オンライン決算説明会での意見や質問を受けて経営に反映した例があれば教えてください。	前回の決算説明会では、自社株買いについて交付型のM&Aでも自社株使って出来ませうという話がありました。そこを吟味して今回の意思決定に至っている。こういう株主との対話の場はすごく重要と考えています。
158	その他	近年、男女平等が言われていますが御社の女性社員の割合を教えてください。	大体半数ずつの男女比率になっています。
159	その他	チェンジ社公式のツイッターをフォローして楽しみにしているのですが、福留社長はツイートを再開されないのでしょうか？	ツイッターからは遠ざかっています。うまい用途が見つかったら再開したいです。
160	その他	毎回、重複するような質問にも丁寧にお答えされていて大変リスペクトしておりますが、来週から機関投資家への個別説明会もあると思いますのでくれぐれもご自愛ください。同じような質問には「先ほどお答えした通りです」の一言でいいと思います。	ありがとうございます。
161	その他	前回の説明会では質問をすべて答えずに終了されましたが何か理由はありますか？私の質問を答えてもらえずに悲しかったです。	前回は時間を2時間とタイムマネジメントした結果です。
162	その他	チェンジ社に対する、福留大士が考えるゴールをお教え下さい。	チェンジという会社のおかげで日本が抱える社会課題を解決した、課題解決に向けて前進した、とほとんどの日本人が認識してくれるようになったら仕事はやりきったと言えると思います。地道に階段をのぼっていきます。
163	その他	上場来高値を奪還した時にこの説明会でオンライン乾杯したいです！	その時にはオンライン乾杯したいと思います。