

株式会社エンジ 2021年9月期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
1	IR	ここ数ヶ月、ニュースリリースの数が以前に比べて少なかったのには、何か理由がありますでしょうか。	三井住友銀行との提携といったような、以前リリースしていた取り組みの深掘を行っていました。また現時点で開示できない案件も進めていたため、リリースの少ない期間になってしまいました。
2	IR	5つのセグメントに分けて開示はしないのでしょうか。どこが伸びているの分りづらいです。今期最も成長したセグメントと来期最も成長するセグメントはどこでしょうか？	数字の開示については今後検討していきますが、現時点では競合との兼ね合いもあるので差し控えています。
3	IR	22年9月期の増益の根拠を具体的に教えてください。 特にNEW-ITセグメントについては増益根拠が不透明でよくわかりません。 KPIや先行指標を具体的に公表していただき、私たち株主もその進捗を共有できるような枠組を構築してほしいのですか、いかがですか？	NEW-ITセグメントの増益根拠については、デジタル人材育成とDXに関するプロジェクト共に、プロジェクト件数が増えていくこと、教育の顧客数が増えていくことです。現在、数字の公表はしていませんが、どのように情報開示をしていくべきか競合他社との関係もふまえて検討してるところです。
4	経営計画	事業を多岐に広げすぎではないですか？	事業の軸足は変えておらず、ポートフォリオの構築上そのように見えるものだと考えています。
5	経営計画	2024年9月期の営業利益の達成確率はどのようにお考えでしょうか	達成に自信をもっています。複数のシナリオで達成するための計画を立てています。
6	経営計画	中期計画を確認しますと、2023年9月より2024年9月の間で売り上げと利益を2倍以上に伸ばす計画となっていますが本当に実現可能な計画なのでしょうか？ トラストバンクに次ぐ大型M&Aや子会社のIPO等の実施等、計画の実行のために何か秘策があるのでしょうか？	DJ1に関しては、利益を5億から約11～12倍に増やしましたので、その実績を見て頂き、達成の可能性をご理解頂きたいです。 根拠のない数字を掲げる事はしませんので、達成に向けてのシナリオはあります。
7	経営計画	説明資料19ページのチャートを見ると、23/9月期までは緩やかな成長予想ですが、最終年である24/9月期に一気に売上も利益も伸びる予想をしているのは何故でしょうか？最終年に何か成長の特別要因を見込んでいるのでしょうか？	M&A分を最終年度に割り振っている為です。M & Aに関しては不確定要素もあるので、計画上は最終年度に割り振っていますが、複数案件の組み合わせをもって数字を達成するシナリオです。
8	経営計画	前期のNEW-IT 52.4% パブリック46.4%のセグメント利益成長率は素晴らしいと思っています。今期同じぐらの成長率を予想されているのでしょうか？	NEW-ITに関しては一定の成長率を想定しています。パブリックに関しては利益を出すというよりは自治体向けITサービスもエネルギー事業もまだ投資フェーズだと思っておりますので、利益を上げていくフェーズになったら事業計画に反映していきたいと思っています。
9	M&A	M&Aの進捗状況について、教えてください。 時価総額でいうとどれくらいのクラスの買収を想定されていますか。	レンジにバラつきはあり、時価総額が百億円単位の会社からスタートアップの会社まで常にパイプラインをかかえています。事業シナジーがある対象先について投資をしていく方針です。
10	M&A	お疲れ様です。 2年間、投資させていただいてます。 2024年に160億の利益達成にはM & Aがポイントになると思いますが、2024年に計上されるということは、23年に実施となるということでしょうか。 また、大幅な上昇のため、達成可能というところに疑問は残ります。	1件のM&Aで計画を達成するものでもありませんし、オーガニックの成長含めたものになるので、複数のシナリオをもとに組み立てています。出来るだけ最速でM&A案件を積み上げることに努力をしています。今年度も何件か実現していきたいです。
11	M&A	コロナでいったんご破談となった大型M&A案件は、いまだに全く同じ案件が生きており引き続き検討中という理解で宜しいでしょうか？それともこの大型案件自体は一旦完全にご破談となったのでしょうか？	まだまだ続いています。長期間コミュニケーションを取り信頼関係を高める必要があり、その構築に取り組んでいます。
12	M&A	M&Aについて3Q決算時に（コロナ禍の影響もあって）ややもどかしい思いをしているとのことでしたが、その後進捗はいかがでしょうか？	絶えずパイプラインをもっており、現在も最終段階に近い案件もあるため、今期は進捗していくと思います。
13	M&A	M&Aについては今回の決算までにもう少し具体的な内容を開示いただけたらと思っておりましたが待てど暮らせどリリースがありません。今回の資料に踏み込んだデューデリまで実施した案件もとの記載がありましたが、それらは進行形なのでしょうか？それともまだかなり時間を要しそうな状況ですか？	デューデリジェンスを進めている案件が形になることを期待しています。
14	M&A	24年9月期の飛躍的な売上利益の伸びはM&Aの大成功が不可欠かと思いましたが、トラストバンクのM&Aを超えるものすごいM&Aを期待しています。	M & Aの案件を積み上げ、子会社の事業成功をサポートできる経営体制をつくっていきたく思います。
15	事業（NEW-IT）	ざっと決算資料を拝見したかぎり、DJ2のスタートに向けて輝かしい未来図が描かれており心強く思いましたが、一方で先行して種をまいている分野、例えば千葉銀行や三井住友銀行の連携をふくめた仲間づくりの過程における数字の積み上げ等の具体的な内容に乏しく感じました。その点福留社長としてはどのような絵姿をお考えですか？	新しいアライアンスの取り組みを通じて顧客の獲得スピードは高まっていて、売上へのインパクトはこれまでの実績をもとに推測していただければと思います。

株式会社チェンジ 2021年9月期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
16	事業 (NEW-IT)	いつもありがとうございます。質問は3点です。よろしく願いいたします。 ①以前、社長が仰っていた通りNEW-ITセグメントの営業率が向上しているが、売上高のトップラインがここ数年伸び悩んでいる。これについてどのようにお考えか。また今期のNEW-IT事業の売上高と営業利益の目標値を教えてください。 ②デジタルグローブアカデミアに注力すると仰っていたが、このサービス内容はインソースのようなセミナーや通信講座によるDX教育だと認識すれば良いか。 ③エネルギー事業の収益イメージがわからないのでもう少し詳細に教えて欲しい。	①元々は海外製品を日本市場に浸透させるというビジネスでしたが、現在はデジタル人材育成にシフトし、粗利率の高い分野を強化しています。 ②差別化ポイントはDXの実践をしている事です。いわゆる企業研修のプレイヤーは教育のプロではあってもDXのプロでないケースが大半である中、我々は現場を持っており事例も豊富な実践のプロがやっています。もちろん、通信講座・eラーニングサービスのような手軽なサービスも手がけてはおります。 ③全体のシステム（太陽光パネル、蓄電池、自営線）を構築したときの販売粗利をインシャルとして計上し、AIを使ったエネルギーマネジメントシステムの提供や発電による収入がランニングとして収益計上されます。
17	事業 (NEW-IT)	以前リリースのあったホープと連携した新型コロナウイルス感染症ワクチン接種における自治体の医師採用ニーズへの対応やココミルタとの協業ソリューション業務標準化支援 AI GAIAの現在の状況を教えてください。	ホープとの連携では、EMスリーのサービスを自治体に展開し、マーケティング支援を行いました。毎月EMスリーからレベニューシェアを受けており、具体的な数字や実績については開示できない情報になりますが、一定の成果がありました。特にホープの自治体に対する営業・マーケティングの面での実力、底力を確認できたことが良かったと思います。ココミルタとの協業ソリューションでは、自治体向けのBPR市場をココミルタが先頭を走っている中、我々は裏方でAIを支え、うまく進めているところです。
18	事業 (NEW-IT)	DX人材の育成を事業の柱の一つにされようとしていますが、チェンジのDX人材育成が社会にキャリアアップとして見なされると受注増や利益増に結び付きにくいと思われれます。例えばセールスフォーススキルのような転職スキルとして認識されるために、市場普及を見据えて転職エージェントと協業する気はありませんか？	市場価値を決めるような資格や受講したら給料が上がるといったようなサービスを提供していきたいです。より一般的に普及して市場価値を高めるような品質になってくると本物のサービスになると思っています。転職エージェントとの連携なども重要になります。
19	事業 (NEW-IT)	すでに千葉銀行との業務提携での実績は出ていますでしょうか？ 出ているのであれば具体的な事例を教えてください。また、これは可能でしょうか？ 教えていただくと協業のイメージが湧きやすいので。	千葉銀行がクラウドファンディング事業を始めており、そのサポートをしています。 https://cbmnet.co.jp/ これが協業を理解してもらえる一例です。新しいビジネスの立ち上げと一緒に進めていくイメージです。
20	事業 (NEW-IT)	教育分野でGoogleの活用が進んでいます。できれば日本の企業がプラットフォームを担うべきと考えていますが、教育分野への進出のお考えはありますか？	教育は一つの成長分野だと考えており、自治体向けを皮切りに取り組んでいきたいです。
21	事業 (パブリック)	今回の決算結果を、見て中長期の投資妙味が感じられました 私の一つ懸念材料はxIDのトラブルですが、xIDの対応はどうなっていますか？	違法性の指摘がありますが、個人情報保護委員会から意見をいただくなどした上で、直ちに違法性が認められるわけではない状況となっております。ただ、現状は望ましくないと考えるので、疑念を持たれないような形に改めるべく真摯に対応と説明をしつつ、次のアップデートでシステムの的な解決を行うことにより、信頼を高めていきます。
22	事業 (パブリック)	セグメント別の数字を拝見する限りパブリック部門の比率が引き続き大きいように感じますが、ふるさと納税の制度設計変更や競争激化による手数料収入の減少などのリスクについてどのようにお考えでしょうか？	法律に基づいてある制度なので今のところ懸念はありません。競合他社は脅威であるため、我々としては差別化を図り、独自のポジションを確立し、トップの地位を堅守したいです。
23	事業 (パブリック)	事業が抽象的で、分かりにくい。LoGoシリーズが他社に対しての優位性が分からない。 LoGoチャットの何がよいのか？ LINEではダメなのか？	自治体特化型のSaaSであり、集中投資をしているという点で優位性があります。例えば、我々のプロダクトは自治体の専用ネットワークであるLGWANに対応していますが、対応していない他社製品も多いといったことが挙げられます。
24	事業 (パブリック)	ふるさと納税の産みの親である菅さんが退きました。岸田政権にてふるさと納税の制度などに大きなメスが入るなどのリスクはあり得るのでしょうか？	法律に基づいてできている制度ですので法改正の議論が盛り上がりれば懸念は出てくるかとは思いますが、現時点でそれはありません。竹田前総務大臣からはふるさと納税が災害時対応など地域の課題解決に役立っていると政府としての公式見解をいただいているので、制度自体は存続していくと考えています。
25	事業 (パブリック)	エネルギー事業に関し質問させてください。 自治体、環境省、御社で事業推進することですが、御社の役割と1件当たりの受注規模はどのぐらいなのでしょう？	1件あたりは阿久根市の件でいうと全体で10億円ほどの事業になります。弊社の役割としてはインシャルの最初のシステムの構想・設計、構築におけるプロジェクト管理、運用前に地域の投資家を集めて事業展開していくための全体のマネジメントなどを担っています。電力小売事業ではなく、あくまで発電事業であるご理解いただければと思います。
26	事業 (パブリック)	マイクログリッドの取り組みがスタートしたとのことですが、本格的に業績に反映されるのはいつ頃を見込んでいるのでしょうか？ パブリックの大きな柱となるのでしょうか？	1つの大きな事業の柱になると思っています。24年9月期には一つの事業領域としてセグメント利益で10億円規模のビジネスになると読んでいます。今年度から来年度にかけて案件、魅力的なプロジェクトを積み増していき、エネルギー事業の型が出来ましたと皆様に報告できることを楽しみにしています。

株式会社チェンジ 2021年9月期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
27	事業 (パブリック)	国連の電子政府ランキングで日本は2018年より順位を落とすなど、行政のデジタル化が進んでいないと記事を目にしました。進まない理由と足もとの進捗度合いを教えてください。	行政のデジタル化が進まない理由としてはいくつかあると思います。我々の仮説では、事業の価値は安くて早くて高品質なITサービスを自治体向けに展開することだと思っています。まだそうっていないのは仕方ない面もあり、一件一件システムを構築していくことが今の日本のシステムインテグレーションの市場の特徴ですので、これをもっと標準化されたソフトウェアサービスを展開するような仕組みに変えていくことが必須だと思っています。そういった動きはまだ始まったばかりで、その進捗を加速させていくことも大事にしているポイントです。まず自治体の皆さんにそういったITサービスがあると認知してもらうこと、標準化された安くて高品質なITサービスを実際に体感していただいて、成功体験を積んでいただくということに我々はフォーカスしていきます。
28	事業 (パブリック)	協業中のコニカミルタが自治体向けDXサービスの新会社「コニカミルタパブリック」を立ち上げたようですが、御社に与える影響はありますか？あるとすればプラス、マイナスどちらになりますか？教えていただけますでしょうか？	当然影響はあります。協業相手のコニカミルタが自治体向けのDXサービスをさらに強化するという意思決定なので、一緒に事業展開をしている我々としては非常に大きなプラスになると考えています。
29	事業 (パブリック)	Logoシリーズはさらにプロダクトラインナップを拡張していく予定はありますか？	拡充しており、自治体職員の生産性を高めるものを増やしていきたいです。
30	事業 (パブリック)	LoGoチャットなどは既に利益寄与しているのですか。今期はどのぐらいですか。	粗利を上回る販管費を投入しており、成長フェーズなので赤字を出しています。今後は黒字転換を図っていきます。
31	事業 (パブリック)	予算縮小の自治体偏重で成長できる根拠を説明してください。	自治体が実際に使っている予算は20兆円以上の市場であり、国策としても地方創生が挙げられております。当社のような売上高150億円の企業であれば、売上高を10倍20倍にできる余地のある市場であると考えております。
32	事業 (パブリック)	Logoシリーズの競合環境についてどのように認識していますか。	競争はあり市場の状況も注視していますが、付加価値を上げることにより、どの自治体からも選ばれる良いプロダクトに育てていきたいと考えております。
33	事業 (パブリック)	いつも丁寧な質疑応答ありがとうございます。下記不躰な質問ですが教えて頂ければ幸いです。 ・ふるさとチョイスにはまだ家電がほとんどありませんが楽天への流出を抑える為には制度を満たした家電などのラインナップを増やさないとシェアが下がる一方と思いますが、シェア維持のためにお考えでしょうか？ ・チョイスSCMの状況を教えてください。 ・公金決済のサービスの状況を教えてください。 ・slackがLoGoチャットの競合になる脅威はどうかお考えでしょうか？	・家電に寄付が集まりすぎる傾向があり、ふるさとチョイスでは地場の生産者、零細企業を支えたい思いから、特に大企業の家電製品を取り扱うことは差し控えています。競合対策上ポリシーを変更する可能性もありますが、地場の生産者、零細企業を支えることで地方創生に繋がると考えております。 ・物流サービスを採用してもらえれば自治体も増えており、取り扱い荷物量も増えています。 ・LoGoフォームと連携し、施設予約や窓口での手数料決済といったデジタル化が進んでいます。 ・非常に優れたプロダクトであり、脅威ではありますが、自治体職員に支持されるUI/UXを目指し、信頼を獲得していきたいです。
34	株主還元	株主優待制度の改正度合は進んでいますか？ 可能ならば家族にプレゼントして喜ばしたいです	株主優待制度の見直しはまだ形にできていません。株主優待、配当、株主構成、それらをセットで検討しています。ふるさと納税や地域通貨など本業に近い分野で株主優待が出来る良いと考えています。
35	株主還元	優待を長期保有の株主に有利にしたいとおっしゃっていましたよね。優待は改善したいと、毎回毎回おっしゃってますが、今回も何もないんですね。社長が毎回の言っていたキャピタルゲインなんて夢物語で、配当もなく、せめて優待ぐらいはと思って持ってますが、何が得でチェンジの株を持ってほしいんでしょうか？	過去1年の推移を見れば成果は無く、大変申し訳ないと思っています。事業に期待してもらえれば長期で保有いただき、業績の向上を見届けてほしいです。将来的に配当を出すタイミングもあると思うので引き続き見守ってください。
36	株主還元	先般の自社株買いを発表されたときに、規模を考えたら養分にしかならないのでは？と厳しい事を言わせていただきましたが、案の定効果的でなかったと感じました。自社株買いの総括と今後も自社株買いをするお考えがあるのかを回答願います。	自社株買いの株価に対するインパクトはありませんでしたが、株式交付型M&Aに用いる自社株を取得できたことは成果の一つです。チェンジの株がほしいというM&A先もあり、将来、この自社株買いが意味のある物だったと証明したいです。また、M&Aに用いる株式なので株価水準が戻った時には大きなメリットがあると思います。また自社株買いに関しては、現在保有している1%程度ぐらいが現時点で我々がキャッシュポジションを崩して保有してもいいと考えている上限です。ここから先の状況によっては方針を変更する可能性もありますが、一旦の自社株買いは終了していると理解していただいて良いと思います。
37	株価	チェンジの株を保有して1年余りが過ぎました。その結果得られたものは、大きな含み損と株主優待でのレトルトカレーです。株を手放すつもりはありませんが、このまま含み損だけ膨らむのは辛すぎます。配当金があればまだマシですが…。今後の株価対策についてお聞かせください。また、上場時の株価と現座を比較すると、大きな含み損を抱えている多くの株主は落胆します。その辺りお察しください。	1年前から保有している方はかなり大きな含み損を抱えていると思います。当社としても重く受け止めており、業績をしっかり伸ばし、株主とのコミュニケーションをきちんと取っていきたくと考えています。約3年前に営業利益47億円という中期経営計画を出した時、達成できるわけがないという市場の見方に対し、60億円弱という結果を出しています。最大の株価対策は業績を伸ばしていくことですが営業利益が160億円になった時に例えばPERが40～50倍と仮定すれば、株価水準は確実に切り上がっていくと思います。
38	株価	自社株買いは公募増資価格3211円を適正価格との考えから株数を弾き出して実行されてます。今現在も、3211円が当面の適正株価であるというお考えに変化はありますか？	そのとおりです。前回の公募増資の時のバリュエーションです。
39	株価	前回、前々回の決算発表会の時に貸借銘柄への採用の件でお尋ねをいたしました。将来的には必ずやこの事が株価上昇への好材料となる事を期待しておりますが、直近の株価推移を見る限りでは機関に加えて個人の空売りまでが調子に乗っている状況とお見受けします。株主としてはこれらを一気に焼き尽くすような材料を期待したいところですが、社長の意気込みをお聞かせ下さい。	材料を集中的に出せるタイミングはあるかと思うので、今後のチェンジの成長に確信をもってもらえるような材料を出せるタイミングで、株価を取り戻していきたいです。

株式会社チェンジ 2021年9月期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
40	株価	機関投資家との対話は都度続けてらっしゃると伺っていますが、株価推移をみる限り市場との対話は決まってしまうくないようにお見受けします。増収増益を繰り返す中で、ここまで株価が低迷する要因は何だとお考えですか？	需給の問題であると考えています。
41	その他	トラストバンクのIPOの検討はしないのでしょうか？	グループにおける同社の重要性に鑑みて、子会社上場が認められるような状況ではなく、現時点で考えていません。
42	その他	御社事業にとって、新内閣に対する期待と懸念点を教えてください。また、発足したデジタル庁は今のところ何をしているのか目に見えてこないのですが、恩恵は受けているのでしょうか。	岸田内閣ではデジタル人材育成が重要な施策のようですので、政府としっかり連携を図り、日本にデジタル人材を増やしていきたいです。 ESGや脱炭素といったキーワードに注目が集まるように、環境省の予算は拡大方向にあると思うので、再生可能エネルギーの活用はどんどん進んでいきます。そのように国策に沿った事業展開を我々は行っていくことになるので基本的には期待しています。地方の過疎地をどのようにサステナブルにしていこうという問題もあり、コンパクトシティを推進する本命の企業になれると良いと考えています。 デジタル庁はいわゆる基盤整備をやっていく組織であり、我々はどちらかというとデジタル庁と連携しつつ自治体の皆様と一緒にビジネス展開していくイメージです。
43	その他	海外投資家についてお聞きします。POの際に約3200円で海外投資家が引き受けていますが、株価は大きく下落しています。機関投資家には下落率によって減損処理が必要になってきます。以前長期保有とおっしゃっていましたが、現在の株価でもまだ保有してくれているのでしょうか。現在の株主構成比率はPO後と比較して変化がありますでしょうか。空売りの増加や個人の投げ以外にも海外投資家の売りも出ているんじゃないでしょうか。長文失礼します。	いわゆるロングの投資家は保有を継続し、ヘッジファンドについては売っているところもあるのではないかと思います。海外投資家の中には非常に良質なロングの投資家もいるので、そういった方々からの期待を背負いながら、中長期で大きなリターンがもたらせるよう取り組んでいます。
44	その他	需給関係を改善したいとの思いから貸借銘柄となりましたが、その後、需給関係は改善したとお考えでしょうか？今の買い残水準についてどうお考えですか？	まだ需給関係は適正水準に無いと考えています。ただ貸借銘柄になったので個人と機関投資家のギャップは無くなってきたと思いますし、市場の評価が適正水準になることを待ちたいです。
45	その他	現在もポート社の春日社長との週末ミーティングは継続していますか？	継続しています。ポートの春日社長は良い経営者です。業績も伸ばしており今後成長していく注目株だと思っています。
46	その他	ヤフーファイナンスのチェンジの掲示板を見たことがありますか？もし見たことがあるなら感想を教えてください。	掲示板は以前は頻繁に見ていました。叱咤のコメントについては、冷静に受け止めて事業を改善していきたいと思っています。
47	その他	企業向けITサービスのNEW-ITトランスフォーメーションと自治体向けITサービスのパブリックが分かれて説明されていましたが実際は人材がクロスして対応していると考えてよろしいでしょうか。どちらにも活かしていける共通技術やクロスすることによりより効果が出るのではないかと思います。	今はトラストバンクに意向をさせて完全に人材を分けています。例えばデジタルグロースアカデミア、KDDI、チェンジのコンサルティング部隊そしてトラストバンクのパブリックサービス、この4社が連携して公共向けのプロジェクトをすることもあり、共通する技術を掛け合わせることで効果が出てくるので、組織を分けても連携が損なわれることが無いようにしていきたいです。
48	その他	今回役員の方々が貸株にしないで、貸借銘柄になれたのは、福留社長の男気に掛けている私にとっては嬉しい限りです。心なき空売りが燃料になると信じています。ところで以前の説明では役員の方が貸株をしなくてはならないように聞いていましたが、なぜ役員の方が貸株をしなくてよかったのでしょうか？	創業メンバーの持ち株比率は40%程度ですが、残りの機関投資家や個人投資家の方々の貸株でなんとかクリアできました。創業メンバーが貸株をしないと貸借銘柄になれないのかと思い協議を重ねていましたが、そうでないことが明らかになり、認定を受けられたということになります。
49	その他	ますます優秀な人材の獲得は激しくなっているように思えますが、福留社長の肌感覚としてはいかがでしょうか？海外からの人材の獲得等もお考えでしょうか？また、今現在の外国人従業員比率はどの程度でしょうか？	人材の獲得は非常に難しく、人材の獲得能力が企業の競争力を決めていくといっても過言ではないと思います。海外からの人材の獲得には我々もオープンで、上場する前は海外の人材の比率が半分を超えるくらいでした。今は外国人従業員は数名にとどまっていますが、人材獲得競争が激化する中で外国人のエンジニアやプロフェッショナルの採用はすごく大事な要素になってくると思っています。
50	その他	同じ内容の質問ばかりなので、息抜きみたいな質問ですが、福留社長はフェイスブック等を、忘れた頃に更新されますが、やるやらないハッキリさせてはどうでしょうか？こういった更新頻度等からでも人柄がイメージできてしまったりすると思いますので。	定期的な更新はしておらず、時間がある時に更新するというポリシーですので、もう少し定期的で予測がつくような更新をしていきたいと思っています。
51	その他	従業員との対話は何の範囲でどういう形でどの程度してますか？	経営的に重要なプロジェクトについては毎日のようにコミュニケーションを取り、一緒に推進しています。全社に対しては月次の会議で考えなどを共有しています。
52	その他	今期、資金調達の予定はありますか？あれば規模と手法を教えてください。	借入はあるかもしれませんが、新株発行等はありません。規模は案件次第です。
53	その他	現在の時価総額、PERの下落が意味するところは、良くも悪くも「チェンジはふるさと納税だけの会社だとマーケットが捉えているのだと思います。この辺りはいかががお考えでしょうか？	現状、事業の利益の大半がふるさと納税であるが、他の事業が立ち上がり、成長が伸びることで、ふるさと納税の存在感が低減すれば見直しがなされると思います。

株式会社チェンジ 2021年9月期決算説明会(個人投資家向け)

No.	分類	Question	Answer
54	その他	昨今メタバースが話題になっていますが福留社長はチェンジでメタバースを使った事業をやってみたいと思いますか？	一つの大きな方向性になると思っています。フェイスブックがメタバースのリーダー企業であるが、リアルな働き・仕事・生活がどのようにメタバース空間に移行していくのか、浸透していくかを見定めて、我々もVRのノウハウなど活用させていただきます。
55	その他	人材育成に量子コンピュータ技術者育成のような取組みもされていますか？	以前から着目しているが、デジタル人材育成の一環として量子コンピュータの専門家を育てるとするのはタイミングが早いと考えています。現在でも研究を重ねています。
56	その他	事業を大きく発展していくためには福留社長みたいな優秀な人材が沢山必要だと思います。今のチェンジにとってどんな人材必要でしょうか？	ITエンジニアの人材を集めることが重要です。
57	その他	DJ5まで継続保有予定です。含み損は大きいですが、毎回素晴らしい決算を出していただき感謝しております。まだまだ長期戦になりそうですが、日々の株価に一喜一憂せずに期待しております。現在の社長の思いが知りたいのですが、時価総額目標は、以前IRTVで仰っていたように数兆円ということで変わりはありますか？	もちろん数兆円の時価総額を目指していますし、社会的なインパクトを残すことが我々の使命です。その志に付き合っただけの株主の方は継続保有をお願いします。