

株式会社チェンジ 2021年9月期決算説明会(機関投資家向け)

No.	Question	Answer
1	ふるさとチョイスの足元の競争環境はどういう感じでしょうか。	各社でポイント還元などキャッシュバック合戦になっており競争は激化していますが、当社ではふるさと納税の理念に合致した手法ではないと考えています。例えばドコモ社のd払いを使えるようにするなどアライアンスを通じて、そこでポイント還元をすることはあるかもしれませんが、キャッシュバックはやらずに違う競争軸で戦っていきたいです。
2	今回はM&AあるなしではなくM&A実施のみの2024.9の業績見通ししか出されていませんが、必ず2期間でM&A実施するということでしょうか？	現在の中期経営計画の期間においてM&Aを実施し、業績を積み増していく計画です。M&Aの効果を目標値に織り込んでいきますが、オーガニックな成長だけでも最終年度に営業利益160億円が達成できるように事業の組み立てを行っています。岸田首相の発表したデジタル人材育成に対する教育投資4000億円のようにポジティブな要因を織り込んでない部分もあり、それらもしっかり活かしていきたいです。もちろんM&Aを戦略の軸にしているので、しっかり実現していきたいと思えます。
3	パブリテックで、LoGoチャット、LoGoフォーム以外で、何か立ち上がり始めた自治体向けソリューションはありますか。	コニカミルタ様の公共向けのDXソリューションは今後の注目点です。自治体向けの業務改革のサービスで自治体業務を自動化するための支援や、その効果分析ができるほか、他の自治体の事例などもわかるAIツールがあります。
4	今期M&A実現した場合でも、利益には（立ち上げ費用で）マイナスにならず、若干のプラスになるという理解でよろしいでしょうか	その前提で組み立てをしていますが、M&Aでマイナスになる場合は速やかに開示します。ただ、大幅な業績修正を余儀なくされるような案件を選択することはないように準備をしています。
5	ふるさとチョイスのテイクレートの見通しについての考え方を教えていただきたいです。	競合とは依然として差があり、潜在的な粗利の改善余地はあります。競争上の影響など加味し検討を進めていきたいです。