

株式会社チェンジ 第19回定時株主総会および株主様との対話の会

Number of questions No.	Question	Answer
株主総会		
1	株価の推移の現状に関し、経営陣における認識および対策を知りたい。	<p>株価形成の要因は業績（EPS）、人気（PER）、需給であり、それぞれ次の通り認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業績 前期は下半期において投資活動へ注力する旨のIR活動をしていましたが、それを織り込まない業績予想がマーケットのコンセンサスとなり、その結果、実態と解離が生じ株価下落の影響があったと見ています。 ・人気 昨年PER約260倍という過度な株価形成が行われ上昇しましたが、急激な上昇はその分の下落もあり、結果、今の株価になっていると認識しています。 ・需給 以前は信用買い残が積み上がっていったことが需給の悪化の一因となっていました。当社株式の貸借銘柄への指定にも取り組んだことなどから一時に比べると最近では状況の改善が見られており、今後も需給の改善に資するようなIR活動を行ってまいります。
2	決算期変更の理由について「効率的な業務遂行を図るため」とあったが具体的にどのように効率化され、それが会社に影響を与えるのかを知りたい。	お客様と当社の事業年度を揃えることで業績の管理がより効率的にできるようになるほか、共通の時間軸でコミュニケーションが取れる面の効果も期待できます。当社グループにおいて取引が増加している自治体は3月決算であることから、決算期変更を行いたいと考えています。
3	決算期変更に伴う業績予想の開示については、細やかな説明がほしい。	ご指摘は真摯に受け止めます。来年2月の決算発表時や、5月に予定している修正中期経営計画発表等のタイミングでは丁寧な説明を行いたいと考えています。
4	SDGsの取り組みについて知りたい。	当社の事業そのものが該当すると考えていますが、具体的に申しますと、住み続けられる街づくりを目的とした地方創生×DX事業、ふるさとチョイスを通じた災害支援、ガバメントクラウドファンディングなどが該当いたします。
5	同業他社の動向、同業他社に対する優位性を知りたい。	<p>同業他社の動向としてDXビジネスについて言えば、人材の囲い込みが競争の軸であり、多くのコンサルタント、エンジニアを大量に雇用している会社が優位な傾向にあります。</p> <p>当社においては、少数精鋭を常としているため1人あたりの生産性の高さは高い優位性があると考えていますが、一方で人材獲得競争においては改善の余地があると考えています。</p> <p>当社では今後もこの生産性を高めていくため、もう1つの優位性である人材育成力を活かし、M&Aを含めて確保した人材の育成を行ってまいりたいと考えています。</p>
6	バーチャルオンリー株主総会では株主とのコミュニケーションが不足するのではないか。	ご指摘の通り、ハイブリッド型の株主総会と比較すると直接のコミュニケーションが損なわれるという課題はあります。バーチャルオンリー株主総会とハイブリッド型の株主総会はそれぞれ長所短所あるため、両方のバランスを今後も継続して検討してまいります。
7	アナリストとは会社のどのようなことを評価している立場にあるのか。	<p>アナリストは株主の皆様等に等しく提供している情報をもとに会社の業績を予想するという立場です。</p> <p>今回のように、取材でインプットした情報が無視されることが無いよう個人投資家の皆様と同様にアナリストとも細やかなコミュニケーションを取り、適切に会社の将来性が評価されるように心がけてまいりたいと考えています。</p>

株式会社チェンジ 第19回定時株主総会および株主様との対話の会

Number of questions	Question	Answer
No.		
対話の会		
8	半年以上前から実施すると言っているM&Aは一体どうなっているのですか。	常時1件から2件程度の会社の評価をしています。M&A戦略はD J 2の中期経営計画の中でも非常に重要な位置付けですので、今後説明をしていきたいと思っています。現時点では具体的なことを申し上げられませんが、常にパイプライン持って進めています。
9	企業版ふるさと納税について予定はないのでしょうか。これからマーケットの伸びは期待できていると思っています。	企業版のふるさと納税に関しては、ビジネスチャンスはあると見ています。今年度まではテスト的に、2、3の事例を形にしてきましたが、多数の企業が企業版ふるさと納税を活用した地方創生というものに取り組み始めるような仕組みを作っていきたいと考えており、事業として一層取り組んでいく方針です。新規事業のチャンスとしてはかなり大きいと見ていますので、機関決定がなされたら皆様にもご報告申し上げたいと思います。
10	出先で総会に参加できない株主の方もおられると思いますが、前回の総会同様質疑の結果を後日株主が閲覧する機会を設けていただけますでしょうか。	株主の皆様からいただいたご質問に対する回答は、整理をした上で後日Q & Aという形で公開・開示をさせていただきたいと思っています。
11	再エネについて鹿児島島の事例がありましたが、今後どのエリアで同様の取り組みを横展開する想定でしょうか？また、太陽光以外の再エネ事業への投資はいかがでしょうか？ さらに関連して脱炭素に向けた温室効果ガス排出削減などの中長期の目標があれば教えてください。	まず鹿児島島が一つの重点エリアになりますが、今は鹿児島島以外にも宮崎、神奈川、茨城、島根、他数件開拓をしており、鹿児島以外のエリアにも同様の取り組みをどんどん展開していこうと考えております。 太陽光発電が一番技術として安定しているため太陽光中心にはなっていますが、それ以外の地熱、バイオマスというような領域についても、その地域特性や自然の特性を生かして再生エネルギー開発をしていかなければならないと思っています。 我々は政府の目標と同期を取っており、特に公共施設の温室効果ガスの排出の削減に貢献する、という目標を掲げています。政府が掲げている約半減という目標に対して貢献していきたいと思っています。
12	アメリカの株式市場は日本株の停滞を横目に、高値を維持しております。M&Aが経営戦略の一つですが、今後、NY市場が下落した場合はコロナショック時のようにM&Aの順延を招く可能性はありますか？ また、相場環境の悪化に対して、対策を考えていますか？	M & Aのスケジュールと、今の相場の環境というのは、我々としては影響がないと見ています。 引き続き適切なタイミングでM & Aをやりたいと思っています。 株主の皆様からもご指摘いただいた通り、納得のいかない株価水準であることは間違いないので、業績の向上や我々の取り組みをしっかりと皆様にお伝えしていきたいと思っています。
13	ライトアップの白石社長がドコモとの提携で御社に非常に感謝をされていたのを拝見しましたが、具体的にどのような形でライトアップとドコモの提携に関与されたのかと両社の提携が御社業績にどのようなインパクトを与えているのかを教えてください。	N T Tドコモの法人向けのS a a Sのプラットフォームサービスです。N T Tドコモの60万社程度の法人顧客基盤に対し、様々なI Tサービスのプロダクトをマッチマッチングしていくプラットフォームの構築を我々がリードしています。N T Tドコモのプロジェクトを我々が支援していますが、中小企業はI Tサービスを使うときに補助金や助成金を活用することがとても大事になりますので、ライトアップ社の補助金助成金の診断ツールをドコモのプラットフォームで使える仕組みを我々がアレンジしました。今後、数億円規模の業績の向上に繋がるのではと考えています。
14	株価が昨年4000円を超えているときにキャピタルゲインで還元するとの発言をしたが、いつ責任を取ってくれるのか。	株価低迷が続き、現在2000円前後の水準になっていることについては非常に重く受け止めております。しかし業績の向上並びにPERが適正な水準に戻ることに、さらに需給のバランスが取れているときに、株価は以前の水準に近づくと考えています。
15	途中から参加しましたが会場の雰囲気伝わっていません。拍手もまばらですがこのような形での総会の工夫をお願いします。	ハイブリッド型の株主総会開催は臨時株主総会も含めて今回で3回目ですが、どの様に会場の雰囲気を伝えていかも一つのテーマかと考えておりますので、これからも運営を改善していきたいと思っています。

株式会社チェンジ 第19回定時株主総会および株主様との対話の会

Number of questions No.	Question	Answer
16	2021年10月1日～2022年3月31日の営業利益予想が50億、1株利益が48円ですが、2020年10月1日～2021年3月31日の営業利益53億、1株利益が51円と減っています。これについて解説をお願いします。それと決算発表並びに個人投資家向け説明会を金曜日にしてはどうか。説明会が長いので金曜日だったら夜遅くなくても大丈夫です。	共に同じ発行済株式数で算出されているため、純粋に営業利益が53億円から50億円に減っています。50億円に減益となっている点については決算説明会で解説をさせていただきます。金曜日に個人投資家向けの説明会した方が良いのではという点については、一旦預かりまして、前向きに検討させていただきます。
17	コニカミノルタとの自治体DXの共同出資会社設立する記事を読んだが、なぜコニカなのか？主導権を取れるのか？その狙いは？業績への寄与度を教えて下さい。	コニカミノルタの自治体向けの業務改革サービスは、160万件ほどの自治体業務データを有しています。同社が持っているデータと我々のAIの技術、さらに当社が得意とする自治体向けのBPRを組み合わせることで我々がこのマーケットを取れるのではないかと考えています。業績への寄与度に関しては、事業計画を立て次第、来年度の数字としてご報告いたします。
18	業績に関するIRの在り方を抜本的に見直し、評価する必要があると思いますがいかがでしょうか。	業績をどのように説明していくかはまだまだ成熟していませんので、もっと仕組みを強化し、今後の中期経営計画の発表や我々のIR方針については引き続き見直しを図ってまいります。
19	デジタル庁が発足し、自治体のDX支援に注力すると伺っています。貴社との連携はあるのでしょうか？また、デジタル庁発足の良い影響、悪い影響があれば教えてください。	自治体のDX支援は17領域あり、それらの業務の標準化をし、ガバメントクラウドと呼ばれる今まで個別にひとつひとつの自治体でシステムを作っていたものを、標準化して共有しようとしてデジタル庁が推進しています。その推進している政策の最上流にいるのが我々だと考えて頂ければと思います。良い影響としては、自治体のマインドが高まっている点や、社会的にデジタル庁が発足したことにより空気が一新されているというところが、プラスの影響かと思えます、悪い影響は現時点では見当たらないかなと思えます。
20	優待制度について質問です。決算期が3月末に変更になったので、半年で優待がもらえるということですか。優待についてはM&Aも控え、改定予定はないとお聞きしました。しかし短期で売り抜ける株主よりも下落でも保有を続ける（2～3年以上保有する）株主の優待を手厚くしていただけたらうれしいです。	これまでは9月末を基準日として優待のポイントを配布していましたが、今回は決算期変更があるため、3月末の基準日に記載されている株主の方々に、ポイント付与をさせていただきます。