

株式会社チェンジ 2022年3月期決算説明会(機関投資家向け)

| No. | Question  | Answer   |
|-----|---|--|
| 1   | M&Aは収益率が低い案件のようですがその理由について教えてください。  | 営業利益率10%程度の会社をM&Aで検討しています。事業の拡大において従業員数の増加は重要な要素であり、そこをまずは優先的に取り組み、その上で収益の改善を図っていく計画です。実現が早ければ早いほど、2025年3月期への寄与が大きくなるため、前倒しで進められれば良いと思っています。 |
| 2   | 一時M&Aで適当な会社が無くて、悩んでおられたと見ていましたが、今回具体的な内容が出てきているような気がします。かなり実現に近づいているのでしょうか          | M&Aに関しては多くのリソースを割いており、常に候補先を抱えていて断念している案件も多い状況です。妥協せずに時間をかけて実現していきたいです。  |
| 3   | 売上成長の牽引役である公共DXは、具体的にどのサービスの成長を見込まれていますでしょうか。また下期偏重の理由について、公共DXが3月末に偏重する理由を教えてください。 | LoGoシリーズは今期の収益で約10億円です。地方自治体との契約においては、契約期間が4月から翌年3月までとなっているものが多く、年度末に検収・収益計上となるため、下期偏重となる傾向にあります。  |
| 4   | LoGoチャットの有償自治体数の増加数が無償自治体数に対して少ない気がします。有償化が思ったように進展していないのであれば何か課題意識をお持ちでしょうか。       | 計画通りのペースと認識しており、自治体数1000を目指しています。有償化のハードルとしては、利用期間が長期間となるため、自治体における予算確保が挙げられます。  |
| 5   | LoGoチャットもフォームも利用自治体数総計の増加が止まりつつある。無償も含めて、もう浸透したのか？ 総計は今後どのくらいのペースで増えていくか？           | まだまだ拡大の余地があります。まずは地方自治体にフォーカスし、そこから学校など地方公務員全体にマーケットを広げる施策を打っていきます。  |
| 6   | ふるさとチョイスのGMV維持向上策について、内容と進捗を教えてください。  | GMV維持のための施策としては、全体の中ではまだ少ないですが、OEM提供が順調に進んでいるほか、ふるさと納税払い、NFTにも取り組んでいます。着実に増加させていく方向で考えています。  |
| 7   | ラーニングプラットフォームとはどういうビジネスになりそうですか。KaWalのEラーニングとどう関係していくのでしょうか。                        | ラーニングプラットフォームは複数のお客様・複数コンテンツをマッチングさせるものです。KaWalは1つのお客様が複数コンテンツを利用できるものです。デジタルの専門家育成だけでなく、デジタルリテラシーの向上が必要な一般社員向けのコンテンツも拡充していきます。              |