

株式会社チェンジ 2023年3月期第2四半期決算説明会(機関投資家向け)

No.	Question	Answer
1	通期業績見通しの達成確度を教えてください。	本第2四半期時点で、売上高で約5億円未達の状況ですが、既存事業だけでこの未達分約5億円を補うことは難しいと考えています。しかしながら、直近のM&A案件2件（ロゴスウェア、DFA Roboticsの買収）の統合効果で未達分をカバーできる可能性は十分にあると考えております。
2	日本政府が推進するガバメントクラウドのチェンジに対する影響を教えてください。	<p>ガバメントクラウドは、当社にとって非常にプラスの影響があると認識しています。地方自治体における個別業務、提供サービスは1万以上ありますが、そのうち、ガバメントクラウドの対象領域は標準化しやすいものなど30領域程度に留まっており、それ以外の膨大な未対象分野に対して、当社のLoGoフォームのようなSaaSサービスや自治体職員向け人材育成サービスが提供できることから、かなりのビジネスチャンスがあると考えております。</p> <p>また、ガバメントクラウドは基幹システムに関する議論が中心で、住民接点の議論が抜けています。アナログとデジタルの手続きが並存しており、むしろ自治体の業務が非効率になっていると考えております。</p> <p>当社では、アナログ・デジタルいずれの情報もデジタルに統合して審査できる仕組みを開発し、現在愛媛県のプロジェクトで実施しております。</p> <p>これを全国展開することで、当社がこの分野におけるデファクトスタンダードを確立できるものと考えております。</p>
3	パブリックセグメントの売上高内訳を1Q（4-6月）と2Q（7-9月）で教えてください。	<p>パブリックセグメント全体の売上高は（1Q）18.7億円、（2Q）23.1億円、そのうち、</p> <p>ふるさとチョイス事業：（1Q）13.6億円、（2Q）15.7億円、</p> <p>LoGoシリーズ：（1Q）2.2億円、（2Q）2.4億円、</p> <p>ガバメイツ：（1Q）0.3億円（事業本格展開前のため）、（2Q）2.3億円となります。</p> <p>また、LoGoシリーズのARRが10億円の水準に達しました。LoGoチャットのMRRは約6,200万円程度、LoGoフォームが約2,000万円程度まで積み増しています。来年度以降さらに伸ばしていく計画です。ガバメイツは官公庁向けビジネスのため売上・利益の計上は、年度末に集中いたします。</p>

4	主要事業における競合状況について教えていただきたい。	<p>①デジタル人材育成分野は、市場の成長が著しく競合の参入も多数あります。人的資本経営の観点から今後も市場の拡大が予想される一方でレッドオーシャン化が進むとみています。この分野では現場でのノウハウをいかにコンテンツに落とし込むかが重要であり、その中で当社はユニークなポジションを獲得していると考えております。現在、金融機関向けのサービスにフォーカスしメガバンクや地銀へのアプローチなども進めています。</p> <p>②民間DX分野においても競合が激しい状況です。当社はAppleのグローバルモビリティパートナーとしてiPhoneやiPadを使った業務改革サービスを得意領域にして競争優位性を高めてきましたが、それも時間の経過と共にコモディティ化が始まっており、ロボットなど次のユニークなポジションをどこに求めるかということも現在検討中です。</p> <p>③地方創生領域、特にふるさと納税市場については、ポイント合戦になっており激しい競争環境が続いております。ポイント付与サービスに対して政府の規制が競争の沈静化の要因になると考えています。</p> <p>④公共DX分野については、当社が既に公共DXの「型」を他社に先行して構築していることで圧倒的に勝てる分野であると認識しています。今後は協業する仲間が増えれば増えるほど、競争優位性を強化し、既存のプレイヤーからもシェアを獲得できるポジションにあると考えています。</p>
5	仲間集めの進捗はどの程度か。	元々自治体向けにITサービスを提供していた、本来競合するであろう大手事業者からも、当社と組みたいというオファーをいただく機会が増えてきました。早晚、当社が当該分野のマーケットリーダーになると確信しています。
6	DFA Robotics買収後のサービスロボット分野での活動状況を教えてほしい。	当社のエース級のプロジェクトマネジャーを3名投入し、買収したDFA社の営業から技術面にいたるまで強化・テコ入れしつつ、同時に蓄積されたノウハウのデータ化、同データを活用した新しいサービスの開発や、顧客基盤の拡大（食品だけでなく医療など他分野への展開）などに着手しています。エース級の人材投入により、目先の売上・利益獲得には痛手ですが、サービスロボット分野の需要獲得を優先すべきと考えております。
7	直近2件実行したM&A案件（DFA Roboticsとロゴスウェアの買収案件）の損益への取り込み時期を教えてください。	ロゴスウェアは8月から、DFA Roboticsは10月から取り込んでおります。

8	ふるさと納税全体に占める御社のシェアを教えてください。	ふるさと納税の市場規模（寄付額）は約8,000億円で、そのうち当社のシェアは現時点で約25～26%程度です。今期は未定ですがおそらく20～25%の範囲で着地するのではないかと考えております。
9	テイクレートの引き上げは来年4月からという理解で宜しいでしょうか。	その予定です。IFRS上、顧客獲得のためにかかるコストなどは、売上高から控除しなければならないので、テイクレートの引き上げ額がそのまま売上増につながるわけではありません。