

**2017年9月期 決算説明資料**  
**株式会社チェンジ**  
証券コード：3962



CHANGE  
PEOPLE, BUSINESS, JAPAN

**2017年9月期の振り返り**

2018年9月期の方針

# サマリー

当初目標を  
大幅に超えて  
増収増益を達成

	2017年9月期 合計	対前年比
売上高	<b>1,980百万円</b> (対前年: +429百万円)	<b>約1.28倍</b>
営業利益	<b>331百万円</b> (対前年: +144百万円)	<b>約1.78倍</b>

商品開発・事業  
基盤強化への  
投資を加速

- 先進技術の研究開発、ユースケース開発を通じたライブラリの拡充が順調に進み、国内大手企業をフラッグシップユーザーとしたNEW-IT活用事例を創出
- 上期の好調な業績を踏まえ、**中期の飛躍的成長に向けた重点領域の商品開発・事業基盤強化に力点をシフト**

金額は百万円単位とし端数は切捨表示

# 事業戦略の達成状況（1/3）

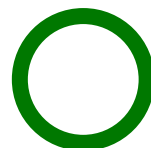
## ☑ 4つの戦略に基づき、社内・外への徹底した投資を実行中

### 事業戦略

### 2017年9月期の達成状況

#### 提携戦略

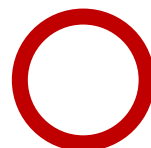
- 海外発の先進技術・製品の目利き・調達
- 国内でのIT販売・提供網の強化



セキュリティ・AI領域を核に  
NEW-ITソリューションの普及に  
向けたパートナーシップを拡充

#### 顧客戦略

- フラグシップユーザーの獲得
- 業界内への横展開



各業界の大手企業向けにNEW-  
ITソリューションを提供しフラッグ  
シップとなる事例を創出

#### 商品戦略

- 先進技術の研究開発
- ユースケース開発・ライブラリ化



Alexa対応Skillをはじめ、音声  
ビッグデータ、ロボティクス、AR等  
の先進技術領域に係るサービスを  
開始

#### M&A戦略

- M&AによるNEW-ITトランス  
フォーメーション事業の成長



IPOアクセラレータープログラムを  
開始しメソッドを確立、M&A案件  
は検討中

# 事業戦略の達成状況 (2/3)

## 提携戦略

### 【2017年9月期の重点】

- USを中心とした海外の先進技術・製品ラインナップの拡充
- NEW-ITサービス提供に向けた販売パートナーの拡充

## セキュリティ・AI領域を核にNEW-ITソリューションの普及に向けたパートナーシップを拡充

- 国防総省で採用されているBlackBerryの国内初プラチナ・パートナーに認定
- Googleのクラウド技術で最も先行するクラウドエースのパートナーシッププログラムに参画
- クラウドWeb電話帳の国内シェアNo.1の株式会社Phone Appliと資本業務提携
- 浜松市・シスコシステムズと産官学連携のための協定締結 等

## 顧客戦略

### 【2017年9月期の重点】

- サービスラインそれぞれにフラッグシップユーザーとなる業界内大手顧客を獲得、先進事例を創出し、業界内展開に向けた橋頭保を構築

## 各業界の大手企業向けにNEW-ITソリューションを提供しフラッグシップとなる事例を創出

- 伊藤忠商事へのBlackberry製品全社導入をはじめとし、モバイルセキュリティソリューションを金融、商社、中央省庁ほか各業界に展開
- 東京メトロ、東急電鉄をはじめとし、iPad/iPhone向け業務用専用アプリケーションを法人顧客向けに多数提供
- 経済産業省・ロボット工業会の支援のもと、ANAエアポートサービスと羽田空港における物流分野のロボティクス活用に向けた実証事業を実施
- 大手食品製造業向けに生産ラインにおける異常検知のための画像解析AIを提供 等

# 事業戦略の達成状況 (3/3)

## 商品戦略

### 【2017年9月期の重点】

- 人工知能（AI）、アナリティクス、ロボティクス、AR/VR等の先端技術の業務実装に向けた研究開発および試行プロジェクトを通じた検証

## Alexa対応Skillをはじめ、音声ビッグデータ、ロボティクス、AR等の先進技術領域に係るサービスを開始

- アマゾン・ドット・コム社のAlexaに対応したアプリ/プラットフォーム開発サービスを開始
- AIを活用した画像・音声ビッグデータ解析サービスを提供開始
- ロボティクス・インテグレーションサービス提供開始
- 大容量データ分析を支援する非構造化ビッグデータ活用ソリューション提供開始
- 東京メトロ向けにAR（拡張現実）を活用した検査員教育アプリケーションを拡張開発
- 総務省と「ICTスキル総合習得プログラム」の開発に係る契約を請負・実施

## M&A戦略

### 【2017年9月期の重点】

- NEW-ITトランスフォーメーション事業の成長レバーとなるM&Aメソッドの確立と候補選定の開始






## IPOアクセラレータープログラムを開始し、メソッドを確立・M&A案件は検討中

- M&Aメソッドの確立と並行して、複数の候補企業の抽出とデューデリジェンスを実施。M&Aの検討にあたっては、のれんの償却を許容範囲に抑えつつ、確実に連結P/Lにプラスの効果を及ぼす案件に絞り込んだうえで、慎重に精査
- NEW-ITおよびIT人材開発に係る事業投資（JV、資本業務提携含む）及びIPOアクセラレーションプログラムに注力

# 2017年9月期 損益計算書





- ☑ 当初目標を大幅に超えて**増収増益**を達成  
2018年9月期も**増収増益**を確実に狙える状態

- ☑ 通期累計 売上高：1,980百万円 対前年比 **約1.28倍** (429百万円増)  
営業利益：331百万円 対前年比 **約1.78倍** (144百万円増)

(単位：百万円)	2016年9月期		2017年9月期			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減%
売上高	1,550	100.0%	<b>1,980</b>	100.0%	<b>429</b>	<b>+27.7%</b> 
売上原価	944	60.9%	<b>1,183</b>	59.8%	<b>238</b>	<b>+25.3%</b>
売上総利益	605	39.1%	<b>796</b>	40.2%	<b>191</b>	<b>+31.6%</b> 
販売費及び一般管理費	418	27.0%	<b>465</b>	23.5%	<b>46</b>	<b>+11.1%</b>
営業利益	186	12.0%	<b>331</b>	16.7%	<b>144</b>	<b>+77.5%</b> 
経常利益	175	11.4%	<b>325</b>	16.5%	<b>149</b>	<b>+85.2%</b> 
当期純利益	118	7.6%	<b>229</b>	11.6%	<b>111</b>	<b>+94.1%</b> 

金額は百万円単位とし端数は切捨表示

# 当初業績目標と実績との比較

	2017年9月期 当初業績目標 (2016年11月14日発表)	2017年9月期 実績値 (2017年11月14日発表)	増減額 (当初予想と実績値の増減)	増減率
売上高	1,806	1,980	+174 	+9.6%
営業利益	201	331	+129 	+64.5%
経常利益	201	325	+124 	+62.1%
当期純利益	135	229	+94 	+69.8%

金額は百万円単位とし端数は切捨表示



# 事業基盤の強化に向けた取組

## 業績目標連動型 ストックオプションの発行

- 中長期的な業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、当社の従業員及び取締役に対して新株予約権を発行  
(対象とする業績目標)
- 2018年9月期から2020年9月期までの累計営業利益（単体）
  - **1,000 百万円を超過した場合に50%行使可能**
  - **3,000 百万円を超過した場合に100%行使可能**

## オフィス増床

- 業容の拡大にあわせてオフィス増床を実行
- 特に第4次産業革命人材を主としたIT人材育成・紹介事業の伸長にあわせて、人材育成プログラムの提供キャパシティを拡充

2017年9月期の振り返り

**2018年9月期の方針**

# 業績目標

## 2018年9月期 業績目標

売上	2,190百万円
営業利益	360百万円

## 業績目標設定の方針

- 前期（2017年9月期）と同様に、期初段階は確実性の高い水準の目標を設定
- 今後、当期中に生じる新たな機会（増収・増益要因）については考慮せずに設定

（当期中の新たな機会（増収・増益要因））

- 新商材の市場投入
  - ・ VoX AIスピーカー
  - ・ 第4次産業革命人材紹介
  - ・ Human Intelligence Automation
  - ・ VRラーニング・VR広報
- 投資育成にまつわる取組
- 営業施策・チャネルの強化 等

## 業績目標（四半期単位）

## 2018年9月期 業績目標（四半期単位）

単位：百万円

## 【四半期単位】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	369	541	716	564
営業利益	0	51	191	117
経常利益	0	51	191	117
当期純利益	0	34	128	78

金額は百万円単位とし端数は切捨表示（各四半期毎）

## 【累計】

	第1四半期累計	第2四半期累計	第3四半期累計	通期
売上高	369	910	1,626	2,190
営業利益	0	51	243	360
経常利益	0	51	242	359
当期純利益	0	34	163	242

金額は百万円単位とし端数は切捨表示（各四半期累計毎）

# 新商材の市場投入 ~VoX/AIスピーカー

## 新商材 VoX (Voice of eXperience)

### VoXサービスメニュー (今後、順次拡張)



これまでに、

- ✓ 人工知能を用いた音声認識技術の活用
- ✓ 音声関連特許の取得
- ✓ 非構造データの分析・活用技術の提供
- ✓ 音声AIアシスタント活用

関連ノウハウを集約し  
多様化するニーズへの  
対応を強化

### Alexaサービス展開

#### 企業向け

- ・ Amazon Echoのビジネス活用ノウハウを習得するためのセミナーを開催
- ・ 企業向けのSkill開発サービス・プラットフォームを提供

#### 開発者向け

- ・ 当社の米国での Skill 開発・提供実績を踏まえたASK<sup>\*1</sup>の活用セミナーを開催
- ・ 優秀なエンジニアのスキル強化・ネットワーキング

**Amazon Echoのグローバルでの出荷台数は2019年までに1億1300万台と予測<sup>\*2</sup>  
11月より日本発売を受け、当社の関連ビジネスの展開を加速**

\*1: Alexa Skill Kit: Alexaを用いた開発ツール

\*2: 米国みずほ証券のアナリスト Neil Doshi 氏による予測

# 新商材の市場投入 ～第4次産業革命人材紹介

## 新商材 第4次産業革命人材紹介サービス

これまでに、

- 総務省から「ICTスキル総合取得プログラム」の開発業務を受託・実施
- データサイエンスや AI 技術、さらにビジネスでの実践事例や導入の方法論で構成
- 10コース超のトレーニングカリキュラムを大手企業・政府官公庁に提供

教育

AIなどのNew-ITに関連した実践的なトレーニングコースを提供

OJT

On the job training

当社における国内最先端のAI・IoTプロジェクトを通じたOJT

人材紹介

スキルアップしたAI人材を、顧客企業に紹介・マッチング

CHAIN

CHange AI Network

AI コンサルタントコミュニティ

CAI

CHange AI consultant

AI活用コンサルタント資格認定

日本において圧倒的に不足するAI人材の早期育成・即戦力化を推進

# 新商材の市場投入 ~HIA

## 新商材 HIA (Human Intelligence Automation)

### RPA 処理の自動化

Robotic Process Automation

- 入力・登録・削除といったルールベースの作業



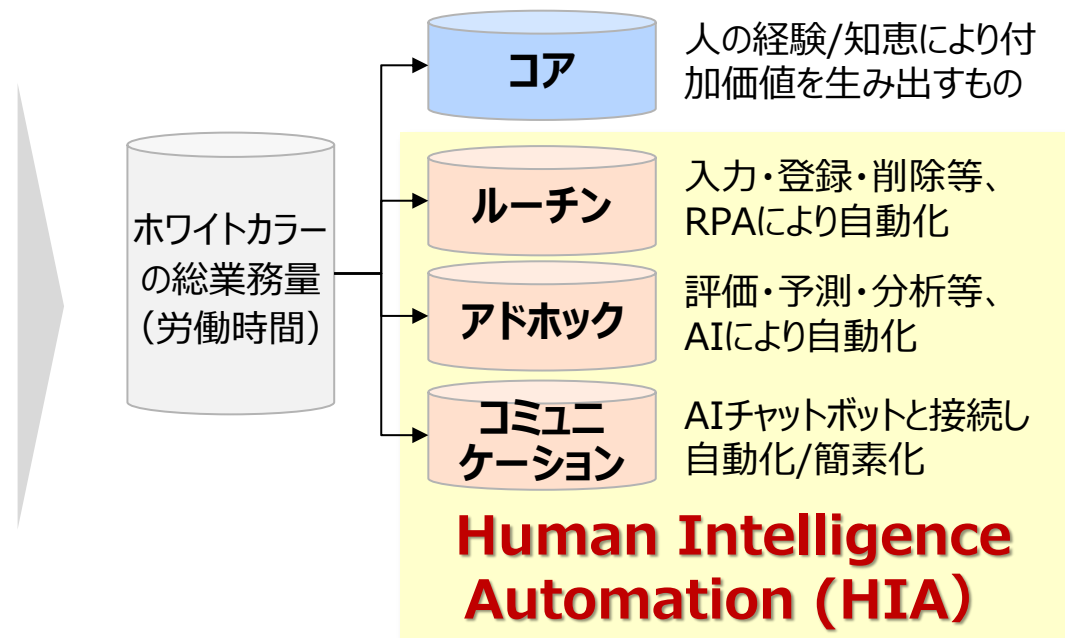
組み合わせ

### AI 判断の自動化

Artificial Intelligence

- 評価・予測・分析といった判断ベースの作業
- 画像認識技術の活用

「働き方改革」における本質的な打ち手として、  
**ホワイトカラーの業務自動化を推進**



労働人口が減少する環境において、テクノロジーの活用による一人当たりの生産性向上を実現

# 新商材の市場投入 ~VRラーニング・VR広報

## 新商材 VRラーニング・VR広報

### 既存ライブラリ

#### 人材教育

100社を超える顧客に向けて人材育成プログラムを提供

#### BPR

NEW-ITソリューション提供における顧客の業務シーンの分析

#### 画像制作/活用

教育の1ツールとしての画像/グラフィックスの製作・活用

活用

### VRコンテンツ開発・提供サービス

#### VR教育プログラム

- 法人への教育プログラムへのVRコンテンツのあてはめ
- 企業等が有する既存資産（写真・動画）を活用するプログラムの提供
- 立ち会えない現場/めったに発生しない体験のシミュレーション

#### VR広報プログラム

- 企業等の事業内容を仮想体験できるプログラムの開発・提供
- 消費者向けブランディング・PR活動における活用
- 消費者が日ごろ「見ることのできない」コンテンツを訴求

**今後ニーズが高まる社会課題（インバウンド対応、自然災害対策、働き方改革など）にフォーカス**



# 新技術の市場化ステージ

## 当社の新技術市場化のアプローチ

↑  
マーケットボリューム

4th  
市場拡大

### 市場を拡大する段階

販売パートナー・技術パートナー  
とともにビジネスをレバレッジ

3rd  
横展開

### サービスの横展開を進める段階

先行事例をもとに、同一/類似業  
界へ展開しノウハウを蓄積する

2nd  
事業性評価

### 事業性を評価・確認する段階

フラッグシップユーザー1社に導入  
しパイロットプロジェクトを実行

1st  
技術研究

### 自社で技術の研究を行う段階

USで活用が始まっている新技術  
を順次検証

## 取組中の技術／アルゴリズム・ライブラリ

セキュリティソリューション  
モバイル業務アプリ  
ビッグデータ解析



AI  
(音声/画像認識/Chatbot)  
IoT

AR、VR  
RPA  
フィールド業務ロボット活用



Amazon Alexa



## 方針

本年度までは引き続き、新技術のアルゴリズム・ライブラリ化に向けた積極投資を継続し、下期は年度業績を確実に形成する

# 投資育成に関連する取組

## 投資育成に関連する取組

当社のコアドメイン



パートナーシップの強化



## 2018年9月期における見込み

2017年3月より開始したIPOアクセラレーションプログラムにおける投資先パートナーも含めて、2018年9月期に投資取組の成果が当社業績に還元される可能性

既存の投資・提携先に加えて、常時、複数社との資本業務提携（JV含む）を検討中

# 営業施策・チャネルの強化

## 教育×技術による営業チャネルの強化

当社の強みである **教育×技術**  
を活用した事業のレバレッジ

### ① 営業チャネルへの教育提供

- NEW-ITソリューションの営業/デリバリー力強化トレーニングを提供
- IT人材育成事業の顧客基盤を対象



### ② NEW-ITソリューションの販売網の展開

- 教育提供先によるNEW-ITソリューションの販売
- エンドユーザーへの販売～導入までを支援

ICT業界における100社超の顧客基盤を活用



NTT Data



UNISYS



NEC  
NECソリューションイノベータ

