



2024年3月12日

各 位

会社名 株式会社チェンジホールディングス
代表者名 代表取締役兼執行役員社長 福留 大士
(コード番号：3962 東証プライム)
問合せ先 取締役兼執行役員CFO 山田 裕
(TEL. 03-6435-7347)

今後の当社のふるさと納税事業について

昨日、朝日新聞デジタルにおいて“「黒船来襲」アマゾンのふるさと納税参入 「うますぎる」プランとは”との報道がなされ、本件に関する多数の問い合わせを株主、投資家の皆さまより頂戴し、個別に回答いたしておりますが、フェアディスクロージャーの観点から情報発信を行います。

<ふるさと納税事業の位置付け>

当社グループのトラストバンク社で運営している「ふるさとチョイス」は当社の中核事業の1つであり、今後も当社グループにおいて極めて重要度の高い事業と位置付けられます。但し、以下に詳述する通り、ふるさと納税事業については成長性よりも安定性を重視した事業運営を志向しており、当社グループの成長戦略は、①自治体のデジタルトランスフォーメーション支援、②人材不足を解消するためのAIなどのテクノロジー活用、③サイバーセキュリティ製品・サービスの国産化の3領域となります。今後も当社にて事業戦略・成長戦略を繰り返し説明して参りますが、投資家の皆さまにはふるさと納税事業の成長性よりも、安定的な事業運営ができているかを評価していただければ幸いです。進行期においても前年比で106%の寄付を皆さまからいただいております、安定的な事業運営ができております。

<ふるさと納税事業の展開にあたっての大前提>

ふるさと納税は地方税法等の法律に基づく、国の制度であり、お世話になった地域や応援したい地域に寄付をするという制度です。寄付に付随して返礼品がもらえることから、特産品や日用品をインターネット上で売買するECと混同されがちですが、本来の制度趣旨とは異なります。もちろん、寄付者にとっても生産者にとってもメリットの大きい仕組みであり、ふるさと納税制度の普及を促進してきたことは間違いありませんが、「国の制度は国の意向に沿って運営すべし」というのが当社グループの考え方です。

<競争環境についての認識>

前述の通り、法の趣旨に即して、健全に制度が運用される限り、多様な事業者が参画することは寄付者・自治体にとって選択肢が広がることから、市場全体にとってプラスに働くものと認識しております。当社グループでも「競争より協調」を基本的な考え方とした上で、特に決済手段の多様化に取り組んでおり、ポータル事業で競合する企業とも決済領域で協調路線を歩んでおります。例えば、Amazon Pay、PayPay、楽天ペイなどの決済サービスはふるさとチョイスのサービスを利用してくださっている寄付者にも高い利便性を提供しております。

<競争環境を踏まえた当社グループの戦略>

今後、さらに競争環境が激化してくることを3年前から想定し、次のような戦略を実行しております。進捗期においても多大な成果を創出しており、制度の健全な発展と当社グループの安定的な成長に寄与しています。これらの戦略は大手競合他社が模倣することが難しいものであり、今後も継続・踏襲していく計画です。

1. アライアンス戦略

競合他社はEC事業や決済事業において「独自の経済圏」を有しております。一方、当社ではそれらの経済圏に属していないものの、数千万人規模の顧客基盤を有する企業と連携した事業展開を行っております。例えば、NTTドコモ、KDDI/ローソン、クレディセゾンなどとの連携が効果的に運用されています。

2. リアルチャネル戦略

競合他社はインターネット上で完結した寄付募集を主軸としております。一方、当社では、銀行や証券会社のプライベートバンキング部門と組んで富裕層向けの提案を実施したり、全国的に数千店を店舗展開している事業者が対面でお客様にふるさとチョイスの説明・提案をするなどの活動を行っております。

3. プロダクト戦略

競合他社にはない1万点弱の返礼品を「チョイス限定」という形式で提供しております。インターネット販売に適している大量生産・大量消費のプロダクトとは異なる、ふるさと納税に相応しい地域の魅力ある返礼品を開発/開拓して参ります。また、ゴルフ場や宿泊施設など、寄付者が当該地域に足を運び、交流人口が増える仕組みをチョイス Pay の活用によって構築します。

以 上