
2026年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社チェンジホールディングス
証券コード：3962

2025年8月14日

CHANGE
HOLDINGS

Copyright CHANGE Holdings, Inc. All Rights Reserved.





1 第1四半期決算 概要

2 株主優待制度の導入について

エグゼクティブサマリ

総括

前期15.6億円の一過性評価益計上の反動で減益スタートだが、ふるさとチョイスの好調等により想定を上回って進捗

26/3期実績サマリ (単位：百万円)

売上収益 9,908

YoY +21.7%

EBITDA 1,288

YoY -4.4%

営業利益 678

YoY -71.1%

EPS 6.74

YoY -65.2%

- Q1は例年進捗が弱い四半期であり、通期業績予想に対して計画の範囲内で進捗
- ふるさと納税前倒し影響でQ2で通期業績予想に対して大きく進捗する見通し

NEW-ITトランスフォーメーション

売上収益 6,087

YoY +29.7%

営業利益 905

YoY -63.5%

民間DX・M&A仲介

売上収益 5,319

YoY +33.0%

サイバーセキュリティ

売上収益 768

YoY +10.7%



BPO事業の減収等で計画に対してややビハインド（P7参照）



Q1は計画範囲内だが、提携を活かした案件獲得を急ぐ（P9参照）

パブリテック

売上収益 3,955

YoY +11.8%

営業利益 1,180

YoY +12.1%

地方創生

売上収益 2,968

YoY +5.5%

公共DX

売上収益 987

YoY +36.5%



ふるさとチョイスのGMVが計画を上回り、好調に進捗（P10参照）



中央省庁向けコンサルがスタートし、計画を上回って進捗（P17参照）

※1：天気アイコンは、四半期売上予算比で100%以上は「晴れ」、90%以上～100%未満は「曇り」、90%未満は「傘」で表している

※2：子会社の略称はAppendix グループ会社一覧を参照

経営成績の概況

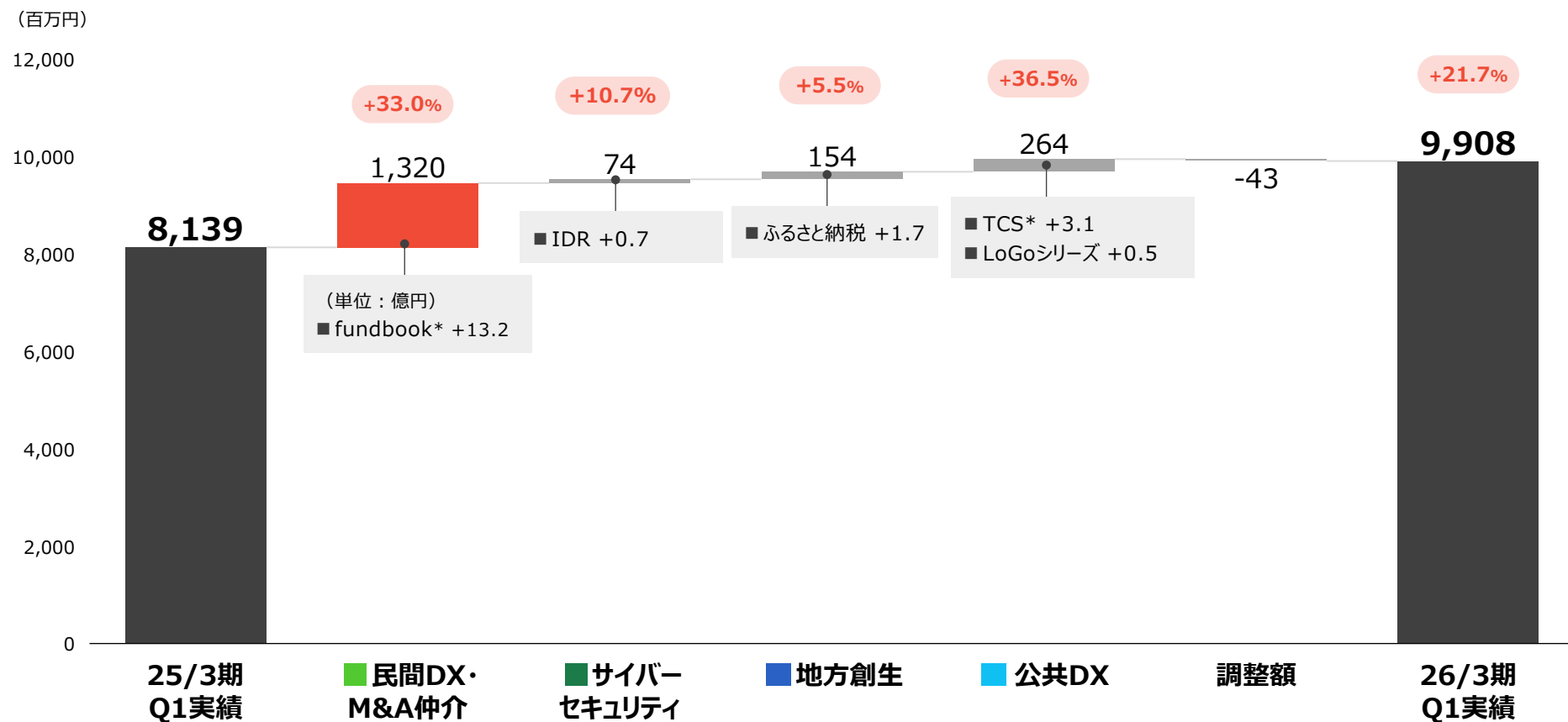
- 売上収益はfundbookの連結寄与などで+21.7%増収
- 営業利益は、前期はDGA持分法再評価益15.6億円があり減益幅が大きいですが、それを除くと前期と同水準
- 通期業績予想に対しては、例年Q1の進捗は弱いものの計画の範囲内であり、Q2以降進捗を加速させていく

(単位：百万円)	25/3期 Q1実績	26/3期 Q1実績	前年同期比	26/3期 業績予想	進捗率
売上収益	8,139	9,908	+21.7%	55,000	18.0%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	4,692	6,087	+29.7%	28,283	21.5%
■ パブリテック	3,537	3,955	+11.8%	27,315	14.5%
EBITDA※1	1,347	1,288	-4.4%	16,554	7.8%
EBITDAマージン	16.6%	13.0%	-3.6%	30.1%	-
営業利益	2,345	678	-71.1%	14,000	4.8%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	2,478	905	-63.5%	6,317	14.3%
■ パブリテック	1,053	1,180	+12.1%	13,960	8.5%
営業利益率	28.8%	6.8%	-22.0%	25.5%	-
■ NEW-ITトランスフォーメーション	52.8%	14.9%	-37.9%	22.3%	-
■ パブリテック	29.8%	29.8%	+0.0%	51.1%	-
親会社の所有者に帰属する利益	1,386	469	-66.2%	7,904	5.9%
利益率	17.0%	4.7%	-12.3%	14.4%	-
EPS	19.39	6.74	-65.2%	113.60	5.9%

※1：営業利益に減価償却費と減損損失を加算して算出。但し、25/3期はDGA持分法再評価益15.6億円をノンキャッシュアイテムとして減算して算出

売上収益の増収要因

■ 主にfundbookやTCSの新規連結効果により増収

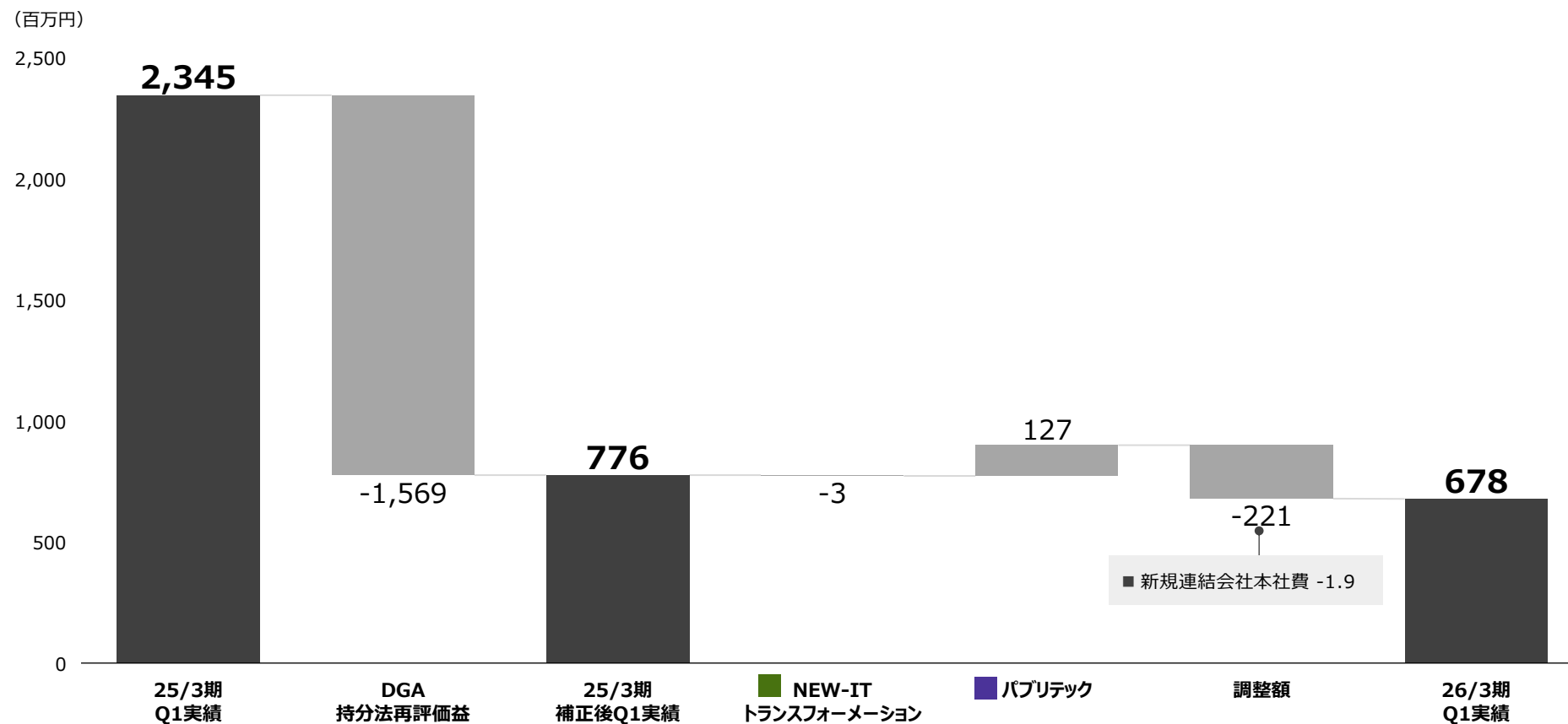


*参考：連結の取込期間

	25/3期 Q1実績	26/3期 Q1実績
新規連結		
TCS	—	3か月
新規連結		
fundbook	—	3か月

営業利益の減益要因

- DGA持分法再評価益影響を除くと、新規連結会社の本社費等による調整額のコスト増により0.9億円減益だが、全体では計画範囲内で進捗



連結BSの状況

- 保守的に設定している負債調達規律に対しても調達余力は十分ある状況
- リスク資産対株主資本比率は、fundbookのM&Aにより一時的に余裕が少ないが26/3期利益での回復を見込む

	25/3期	26/3期 6月末
資産合計	104,790	100,119
流動資産	49,823	43,406
現金・現金同等物	30,185	27,873
非流動資産	54,967	56,712
のれん	28,881	28,881
無形資産	8,711	8,574
負債合計	55,116	50,518
流動負債	23,411	20,032
短期有利子負債※1	6,721	6,712
非流動負債	31,705	30,618
長期有利子負債※2	27,748	26,309
資本合計	49,673	49,468
親会社所有者に帰属する持分合計 a	41,254	41,038
リスク資産（のれん・無形資産合計） b	37,592	37,456
ネット有利子負債（マイナスは実質無借金） c	4,283	5,147
EBITDA（26/3期見通しベース） d	16,554	16,554

負債調達規律

ネット有利子負債
EBITDA倍率
c/d

0.3倍
(社内規律2倍以内)

ネット有利子負債
株主資本比率
c/a

13%
(社内規律50%以内)

投資規律

リスク資産
株主資本比率
b/a

91%
(社内規律100%以内)

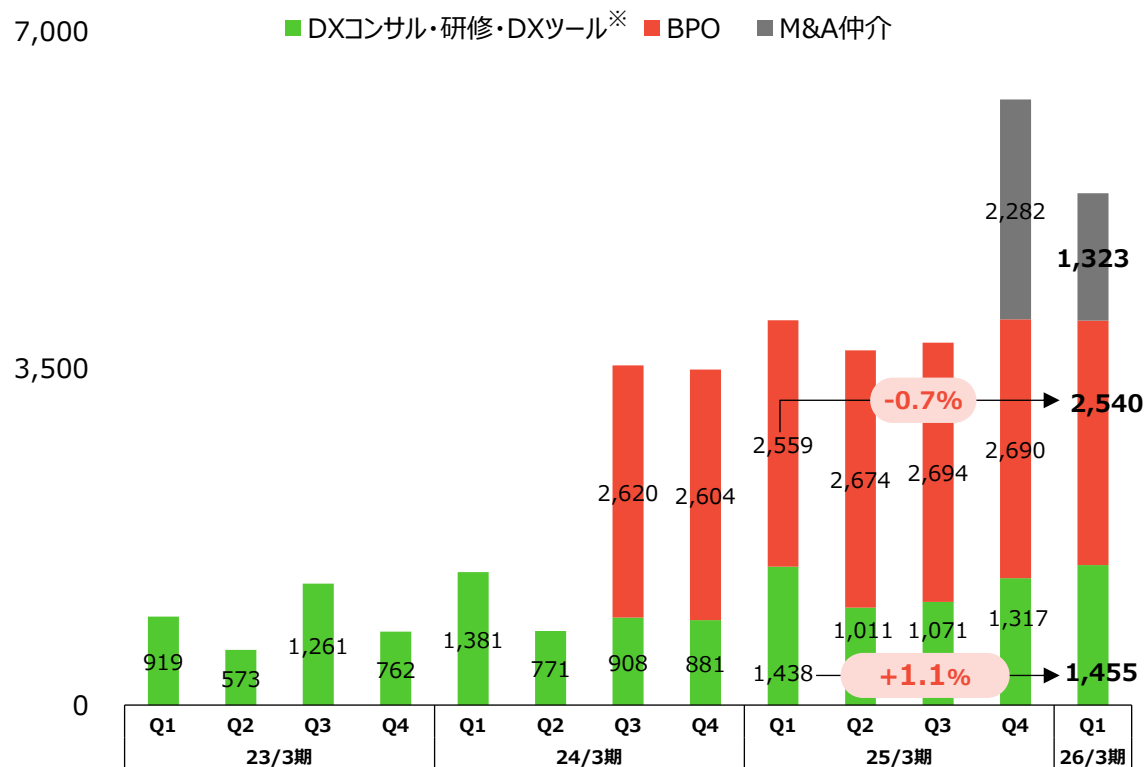
※1：連結BSの短期借入金とリース負債（流動負債）の合計

※2：連結BSの社債及び借入金とリース負債（非流動負債）の合計

民間DX・M&A仲介領域

■ fundbookの1人あたり成約件数向上に向けた教育体制強化やチェンジ・EGのBPR共同提案を推進

売上推移

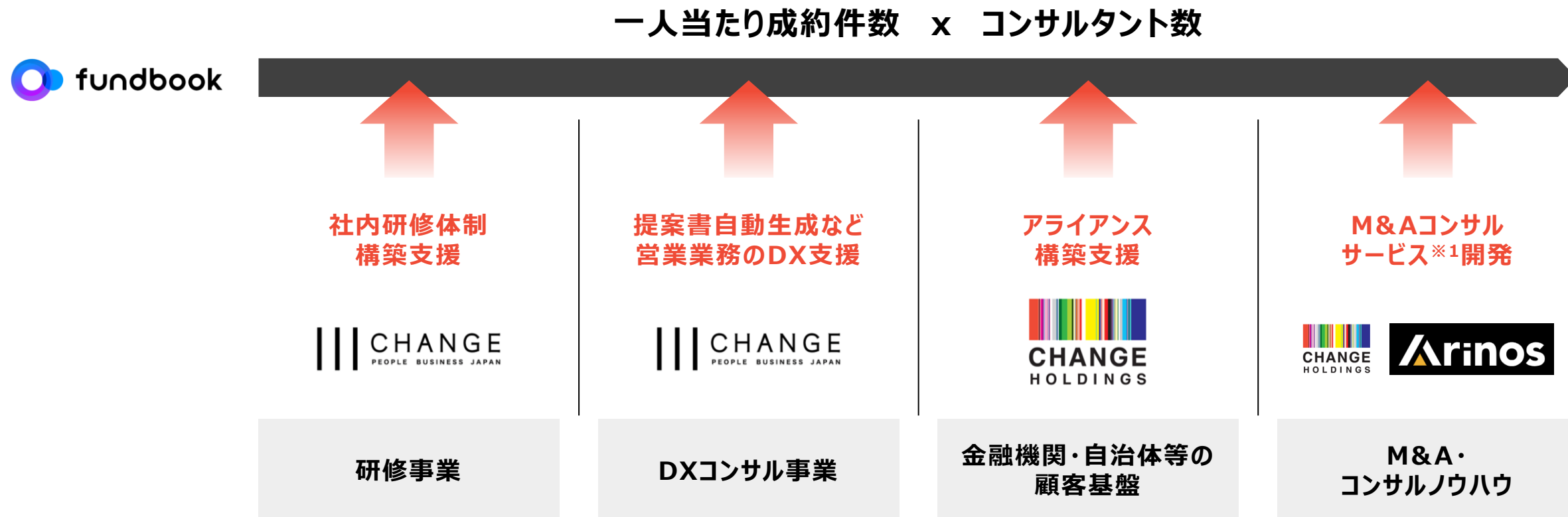


事業の状況

事業	
M&A仲介	✓ 社内研修体制構築からアライアンス構築、新規事業開発まで横断的にPMIを推進中（P8参照）
BPO	✓ 大口顧客の売上縮小と案件拡大に備えたBPOセンター移管対応による大口案件の開始遅れにより減収 ✓ チェンジのDX知見を活かしたBPR共同提案で顧客拡大を図る
研修・コンサル・DXツール	✓ DFA Roboticsが配膳ロボットに加えて清掃ロボットの提供を強化し、再成長フェーズへ

民間DX・M&A仲介領域詳細_fundbook PMI

- fundbookの更なる成長には、良質なリード獲得とクロージングに向けた提案力の強化が課題
- 当社グループが持つケイパビリティをフルに活かして、組織体制～営業活動まで多面的に成長支援

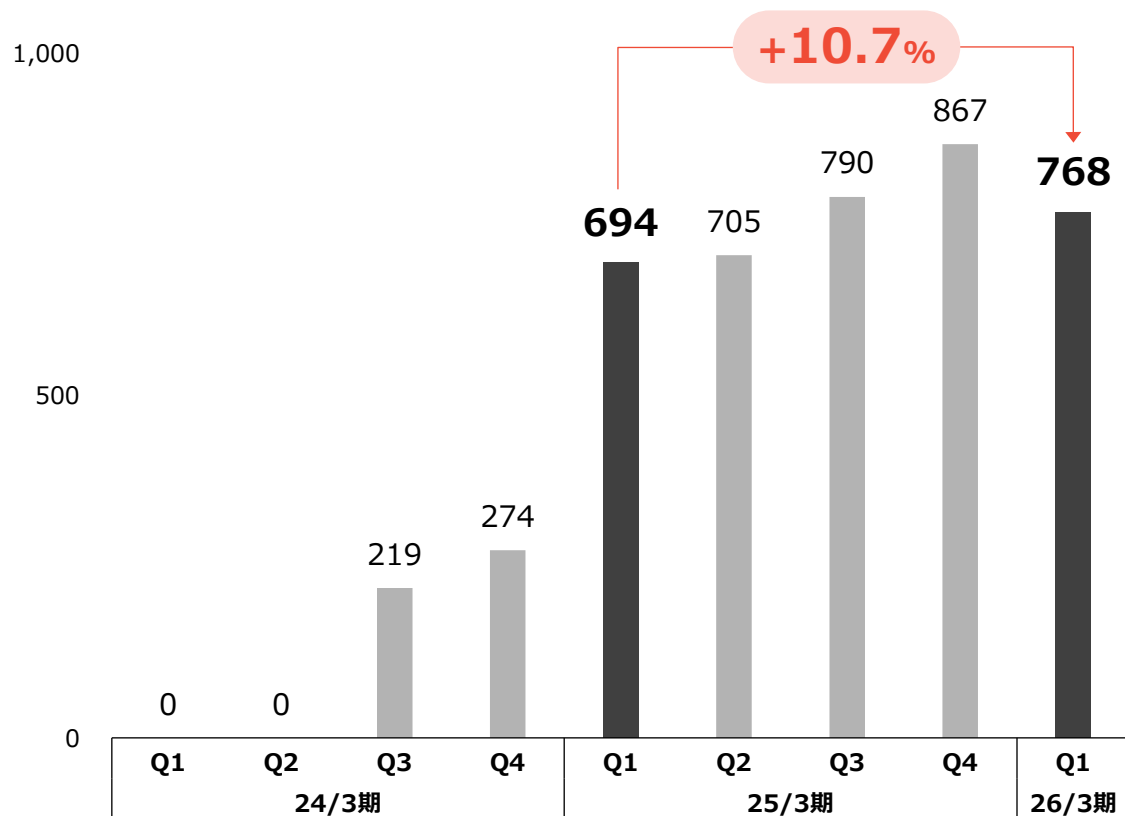


※1: M&A仲介事業の付加価値向上を目指し、M&Aプロセス全体を包括的に支援するM&Aプロセスアウトソーシングサービス（MPO）を開発しており、地方企業の事業承継や地域経済の活性化を支援

サイバーセキュリティ領域

■ 提携による営業チャネル・サービスライン強化により事業成長を加速させていく

売上推移



事業の状況

事業	
全体	✓ SMBCサイバーフロント、プロネクサスなど提携パートナー強化による案件獲得に引き続き注力 ✓ 業務提携先であるS&JとOTセキュリティ※2のSOCサービス連携を開始し、SOCビジネスを推進 ✓ S&Jと共同開発したインシデントレスポンスサービス※3をSMBCサイバーフロントにて提供開始し、全国の中堅・中小企業のサイバーレジリエンス強化に取り組む

※1：EGSSは24/3期Q3から連結開始、IDRは25/3期Q1から連結開始

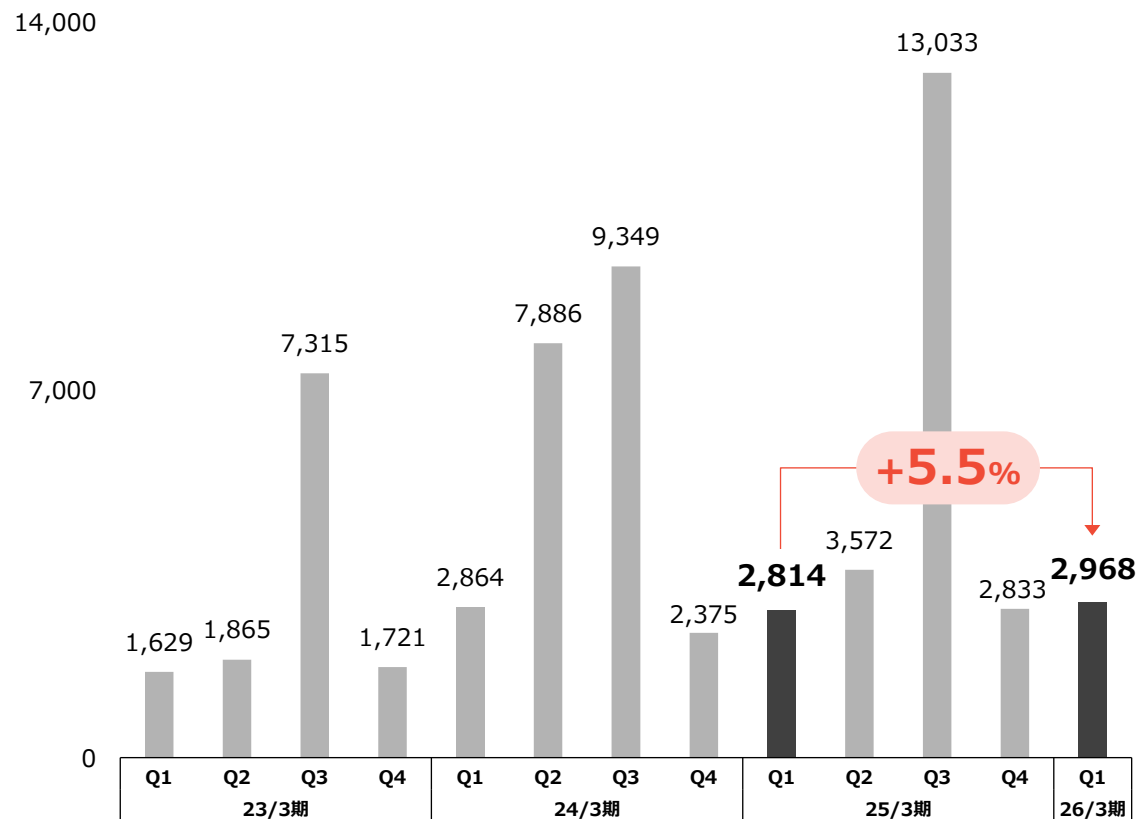
※2：OT（Operational Technology）とは、製造業やエネルギー、インフラ分野などで用いられる、工場設備・生産ラインなどの物理的な装置やプロセスを監視・制御するシステムを指し、OTセキュリティ製品は、これらの制御システムに対するサイバー攻撃を防ぐための製品のこと

※3：サイバー攻撃などのセキュリティインシデントが発生した際に、迅速な封じ込め・調査・復旧支援を行うサービス

地方創生領域

■ 既存事業の順調な成長とインバウンド事業への本格参入

売上推移



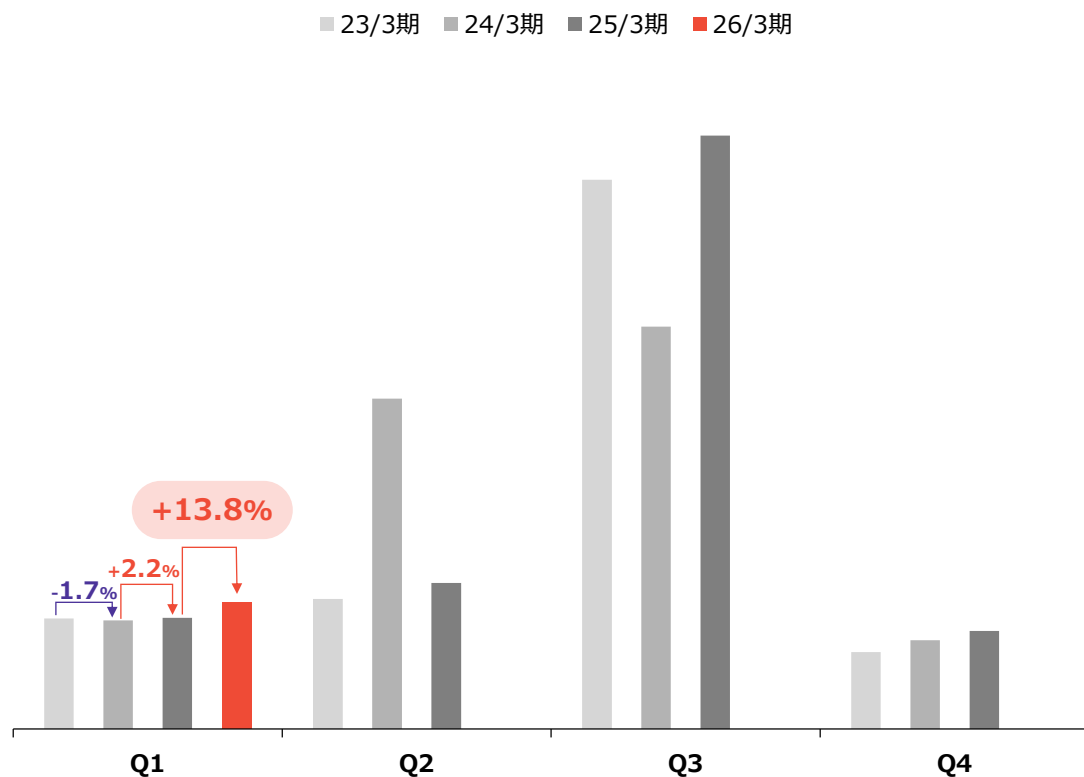
事業の状況

事業	
ふるさと納税	✓ コメの価格高騰影響等で順調な進捗（P11参照） ✓ OEM提供先も順調に拡大（P13参照）
物流関連事業	✓ 地産地消による農業従事者の所得増加・廃棄コスト低減を実現する「つなぐ給食」事業を開始（P14参照）
その他（観光・カーボン）	✓ 8/1にインバウンド事業を運営する株式会社 Onwordsの株式9割を取得したうえで、インバウンド事業に本格参入（P16参照）

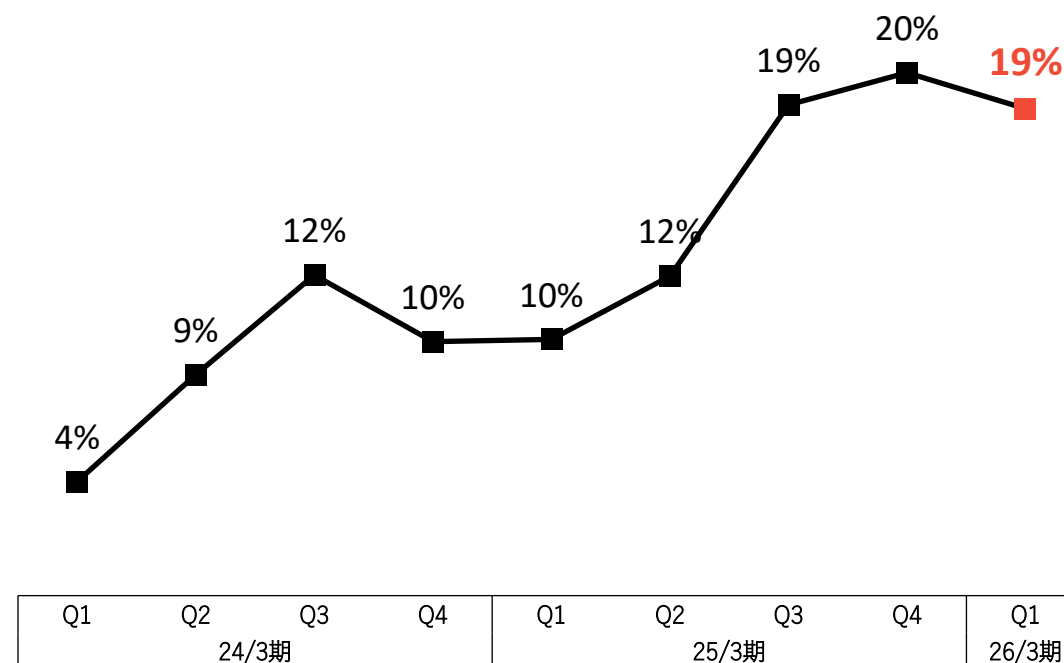
地方創生領域詳細_ふるさと納税事業

- Q1は、コメの価格高騰等の影響によりGMVが対前期+13.8%と好調なスタート。
- GMVに占めるOEM割合は19%であり、OEM提供先は順調に拡大（P13参照）

GMV四半期推移



GMVに占めるOEM割合推移



地方創生領域詳細_ふるさと納税事業の今後の見通し

■ 2025年10月以降の競争環境見立てと当社の戦略

競争環境

- 10月までは駆け込み寄付が見込まれ、ふるさと納税のピークが**Q2、Q3に分散することが予想される**
- 10月以降、ポイント付与による新規ユーザー獲得ができないため、**新規参入障壁高まる**
- 加えて、ポータルサイトごとの特徴で選ばれていき、**寄付者の期待はポータルサイトの独自価値へ移行する**

当社の強みと戦略

強み

- 1,733自治体（全国約95%）の76万点を超える返礼品を掲載する**業界最大級のふるさと納税サイト**
- ふるさと納税黎明期から築いてきた**自治体や地域の事業者との関係性**

主要戦略

アライアンス（OEM）戦略

豊富な顧客基盤を持つ企業へのふるさと納税サービスのOEM提供

プロダクト戦略

限定返礼品など業界最多の返礼品の更なる充実、サイト/アプリのUX向上によるユーザー満足度向上

リアルチャネル戦略

銀行、証券会社、通信キャリアなどと連携した対面での寄付募集強化

コミュニティ戦略

スポーツ等の同じ趣味、ライフスタイルを共有するコミュニティを軸にした寄付を展開し、帰属性の高い寄付スキームの実現

地方創生領域詳細_OEM提供先が順調に拡大

- 地方創生に関心を持ち豊富な顧客基盤を有する企業と、業界や業種を超えた独自の“企業連合経済圏”構築を推進

三井住友グループの
「Vふるさと納税」

丸井グループの
「マルイふるさと納税」

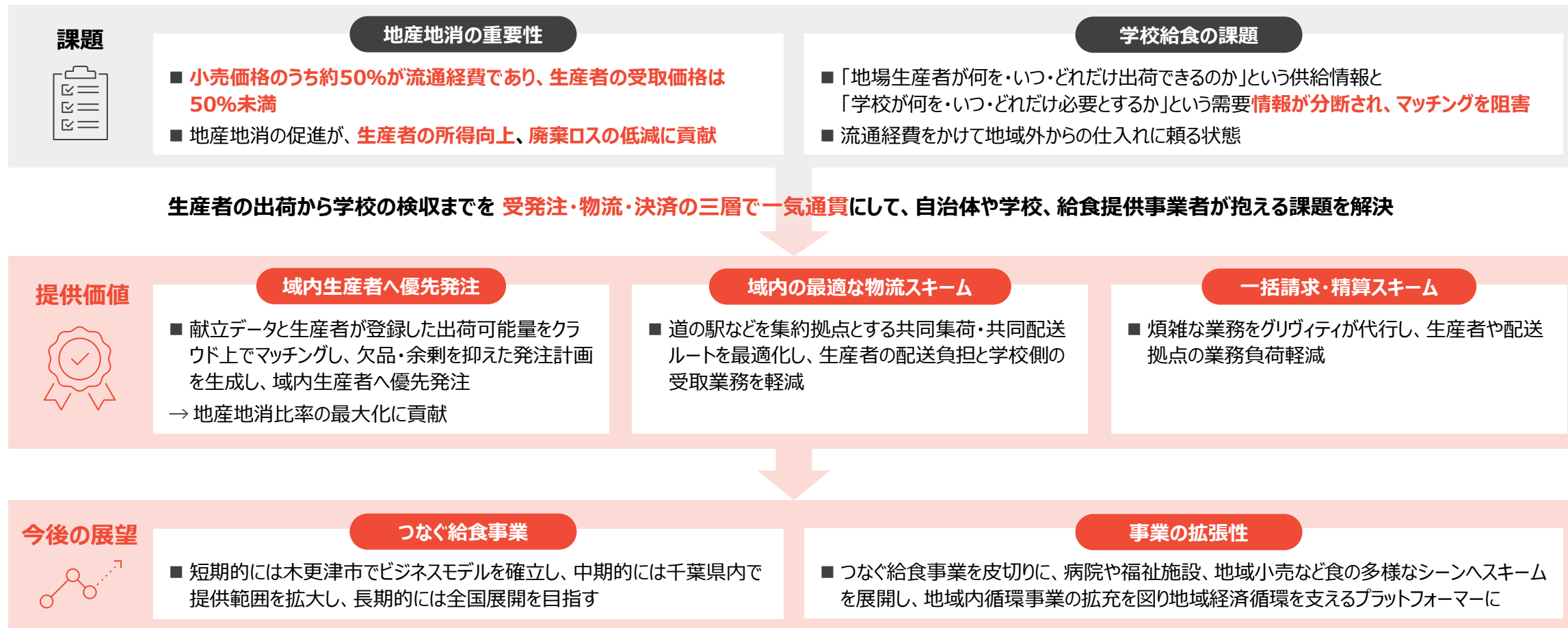


ふるさと納税
2025.7.3 START

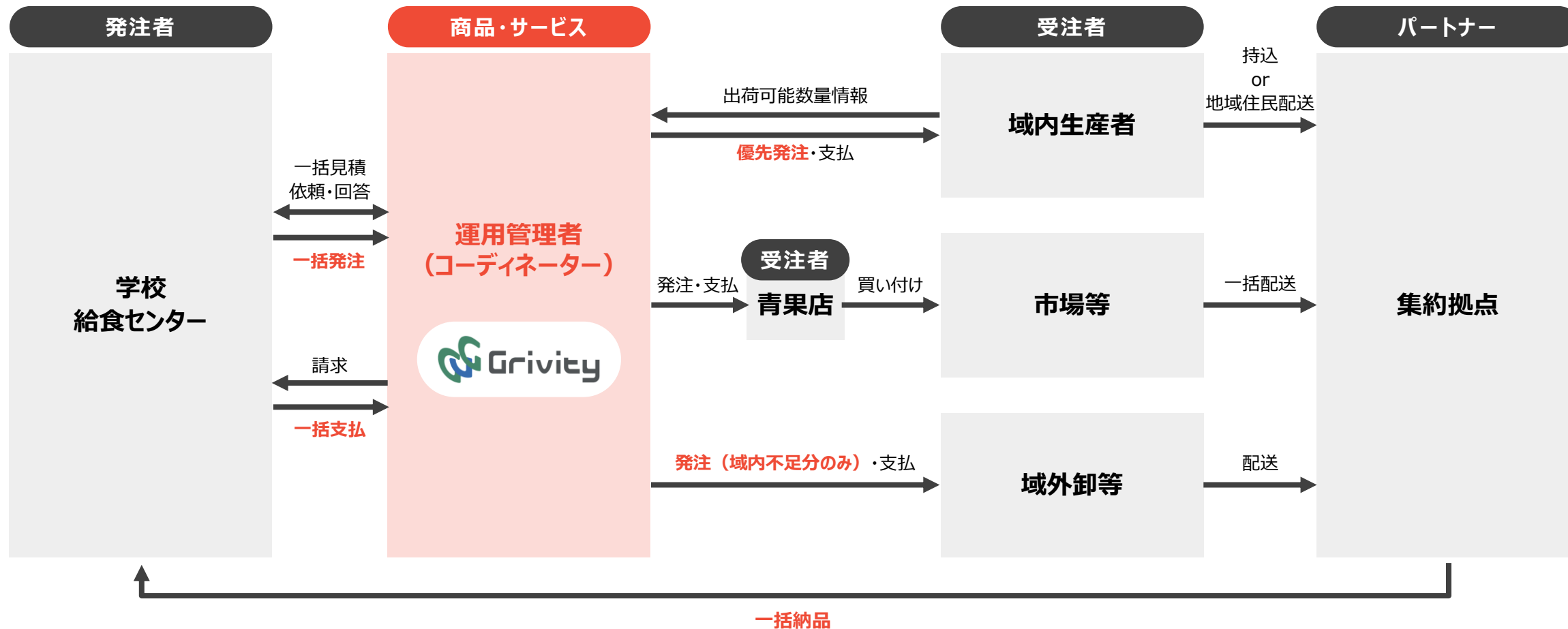
〇|〇| ふるさと納税

地方創生領域詳細_給食安定供給サービス「つなぐ給食」提供開始

■ グリヴィティが、千葉県木更津市と提携し、発注・配送・検収を一気通貫で最適化し、農業支援及び学校給食の安定供給を支援する事業を開始



地方創生領域詳細_（参考）つなぐ給食ビジネスモデル



地方創生領域詳細_WAmazingと合併でインバウンド事業拡大

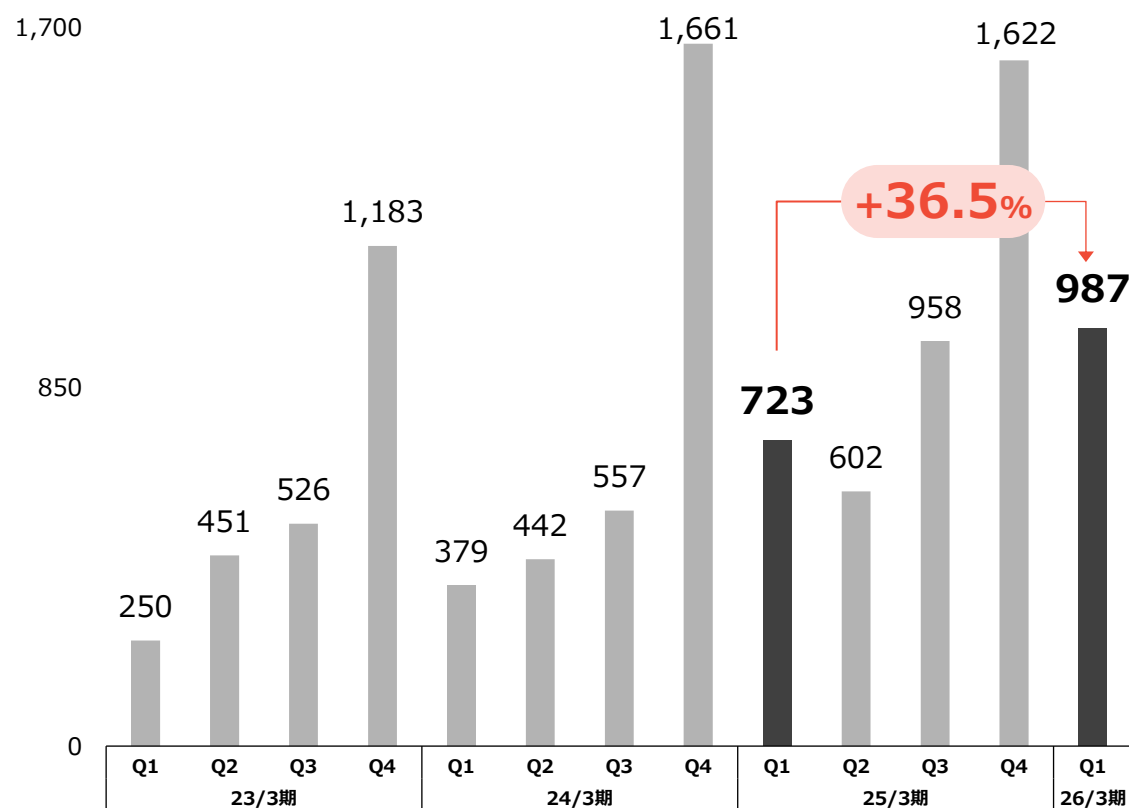
- 8/1にWAmazingがインバウンド関連2事業を分社化し、Onwordsを設立し、当社が株式の90%を取得
- リクルート等出身の優秀な観光ビジネス人材を豊富に抱えており、当社グループアセットを活用して、インバウンド事業の成長を加速させる

	事業内容	事業規模(25/7期)	PMIの力点（グループシナジー）										
地域観光DX事業	<table><tr><td>顧客</td><td>行政・自治体向け</td></tr><tr><td>サービス内容</td><td>インバウンド誘客のための調査・戦略策定、商品開発、販売整備、デジタルマーケティングを一気通貫で支援</td></tr></table>	顧客	行政・自治体向け	サービス内容	インバウンド誘客のための調査・戦略策定、商品開発、販売整備、デジタルマーケティングを一気通貫で支援	<table><tr><td>売上</td><td>5.8億円</td></tr><tr><td>従業員数（期末）</td><td>約35人</td></tr></table>	売上	5.8億円	従業員数（期末）	約35人	<table><tr><td>グループネットワークを活かした顧客開拓</td><td> ■ 自治体ネットワークの活用 ■ 共同入札参加やセミナー実施 </td></tr></table>	グループネットワークを活かした顧客開拓	■ 自治体ネットワークの活用 ■ 共同入札参加やセミナー実施
顧客	行政・自治体向け												
サービス内容	インバウンド誘客のための調査・戦略策定、商品開発、販売整備、デジタルマーケティングを一気通貫で支援												
売上	5.8億円												
従業員数（期末）	約35人												
グループネットワークを活かした顧客開拓	■ 自治体ネットワークの活用 ■ 共同入札参加やセミナー実施												
訪日マーケティング事業	<table><tr><td>顧客</td><td>民間企業向け</td></tr><tr><td>サービス内容</td><td>WAmazingが持つOTA会員データ（82万人）を活用したSNS運用や免税EC販促支援などの総合的マーケティング支援</td></tr></table>	顧客	民間企業向け	サービス内容	WAmazingが持つOTA会員データ（82万人）を活用したSNS運用や免税EC販促支援などの総合的マーケティング支援	<table><tr><td>売上</td><td>2.6億円</td></tr><tr><td>従業員数（期末）</td><td>約20人</td></tr></table>	売上	2.6億円	従業員数（期末）	約20人	<table><tr><td>生産性向上支援</td><td> ■ ノンコア業務のBPO切り出し ■ AI活用によるBPR ■ 営業力底上げの教育支援 </td></tr></table>	生産性向上支援	■ ノンコア業務のBPO切り出し ■ AI活用によるBPR ■ 営業力底上げの教育支援
顧客	民間企業向け												
サービス内容	WAmazingが持つOTA会員データ（82万人）を活用したSNS運用や免税EC販促支援などの総合的マーケティング支援												
売上	2.6億円												
従業員数（期末）	約20人												
生産性向上支援	■ ノンコア業務のBPO切り出し ■ AI活用によるBPR ■ 営業力底上げの教育支援												

公共DX領域

■ ジーグラビティを設立し中央省庁向けコンサルを強化しながら、全体として計画に対して順調に進展

売上推移



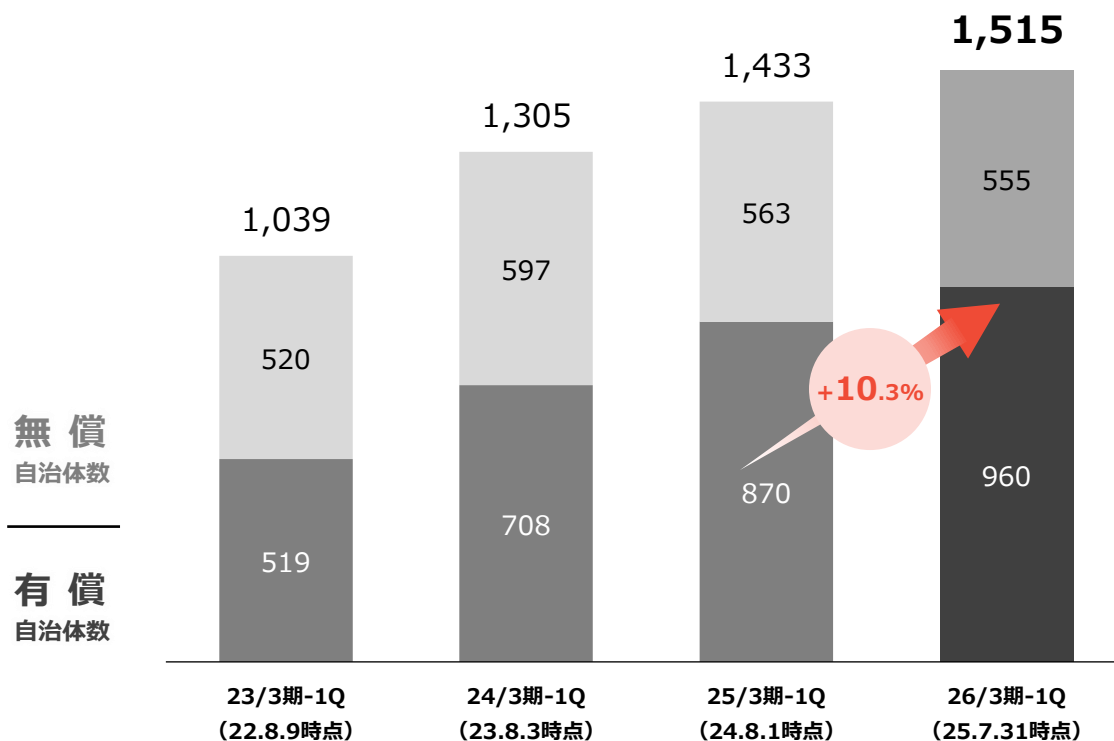
事業の状況

事業	
LoGoシリーズ	✓ 利用自治体がLoGoチャット1,500自治体、LoGoフォーム800自治体を超え、堅調に拡大（P18参照）
BPR・コンサル	✓ 中央省庁向けコンサル売上計上開始し、Q1で0.8億円売上計上 ✓ 6月に中央省庁向けコンサル会社ジーグラビティ設立（P19参照）
文教ICT	✓ GIGAスクール端末更新需要を捉え、堅調に推移

公共DX領域_LoGoシリーズの導入状況

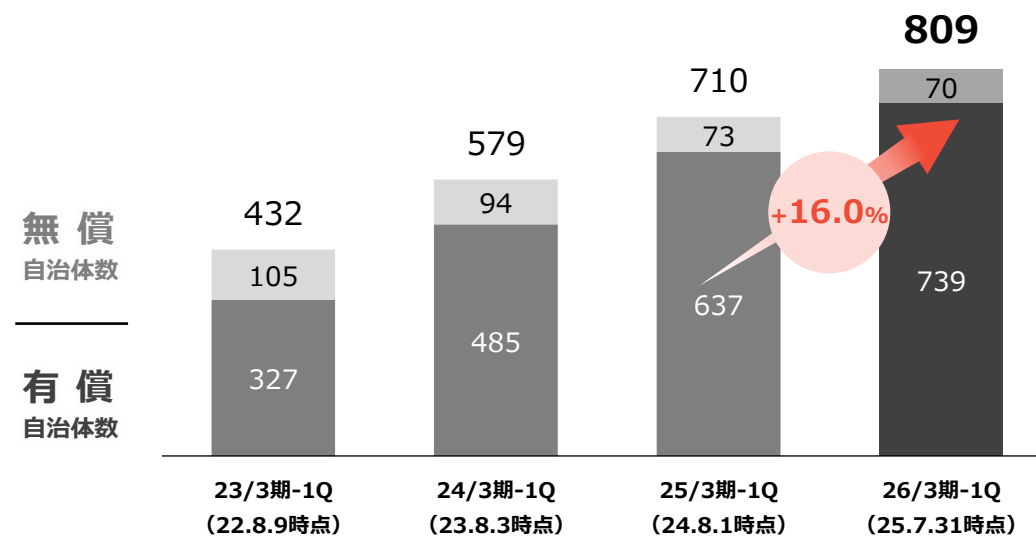
- デジタル化した自治体業務の基幹を成すサービスとして順調に普及が進む
- 都道府県主導での市町村連携等、ネットワーク効果による効用も拡大

LoGoチャット



※ 一部関連団体の数を含む

LoGoフォーム



公共DX領域_ジューグラフィティ設立



ミッション

- 日本の中枢機関とともに、国家の安全・効率・進化を支えるIT戦略パートナーとなる
- 高度なAI・セキュリティなどIT技術と深い行政理解をもって、政策の実行と社会インフラの革新に貢献する

代表

代表取締役CEO：山縣智宏

- 外資系企業にてB2Bエンタープライズ部門・公共事業部門を牽引。中央省庁や金融業界向けにデジタル技術を活用した事業開発やセールス活動に従事
- 直近では、新規事業責任者として国内外のスタートアップ企業への投資やアライアンス提携・JVの運営など新規事業戦略を遂行



グループアセット

公共DX、地方創生での実績、信頼



自治体との取引実績、信頼

田 TRUST BANK

DXコンサルノウハウ、人材



提供サービス

- | | |
|-----------------|---------------------------------------|
| ■ システムインテグレーション | システムやソフトウェアの設計、開発、導入、サポート |
| ■ ITコンサルティング | 効率化を図る為のIT戦略や施策の提案 |
| ■ ソリューション・サービス | データ管理や運用を支援する為に、サービスや運用管理基盤ソリューションを提供 |
| ■ セキュリティ対策 | 情報漏洩やサイバー攻撃からの保護、セキュリティインフラの整備 |
| ■ データ分析とAI活用 | 大量のデータを分析し、政策決定やサービス改善に役立つインサイトを提供 |



1 第1四半期決算 概要

2 株主優待制度の導入について

デジタルギフト®を用いた株主優待制度を導入

- 当社株式への投資魅力引き上げ等を目的に株主優待を導入
- 総利回り（最大優待利回り+配当）は7.7%※¹であり、株価下落局面では更なる利回り向上により株価の下支え効果を発揮

狙い

- 当社株式への投資魅力の向上による投資家層の拡大
- 中長期的に保有し、地方創生の実現を支援して下さる株主様へのインセンティブ
- ボラティリティ低減による投資しやすい環境作り

優待内容

- 対象の株主様に対して、年2回合計**最大年間 2 万円のデジタルギフト®を進呈**
- 優待利回りは最大5.7%※¹であり、配当利回り2.0%※^{1,2}と合わせた**総利回りは 7.7%**
- Amazonギフトカード、PayPayマネーライト、QUOカードPay、dポイントなど多様な受取先を用意

基準日	対象株主様	継続保有期間※ ³		
		1年未満	1年以上 2年未満	2年以上
6月末日	300株以上	7,500円	8,500円	10,000円
12月末日	300株以上	7,500円	8,500円	10,000円
年間金額		15,000円	17,000円	20,000円
優待利回り		4.3%	4.9%	5.7%

※1：2025/8/8終値1,163円を基準に計算

※2：26/3期配当予想1株当たり23円を基準に計算

※3：継続保有とは、同一株主番号で300株以上の保有を、株主優待の基準日（毎年6月末日及び12月末日）において過去に遡って6月末日及び12月末日の当社株主名簿（当該基準日を含む）に、連続して記載または記録されていることを指す。1年未満は連続での記載が2回以下、1年以上2年未満は3回～4回、2年以上は5回以上となる

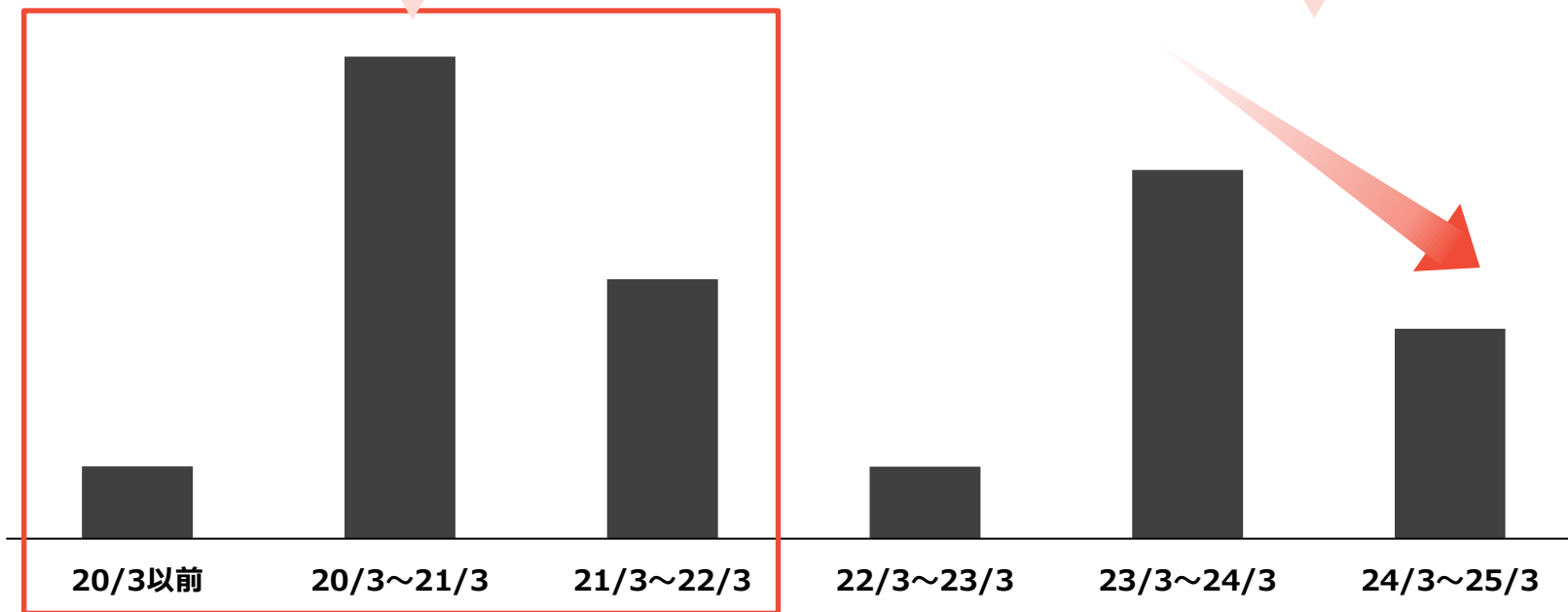
株主構成を踏まえた優待設計

- 個人株主様の投資開始時の分布より2つの特徴があり、長期保有株主様に適切なインセンティブ設計と新規投資を呼び込む投資魅力の向上を図る

個人投資家の投資開始時の分布

① 多くの株主様が22/3期以前から
長期保有下さっていること

② 最近の新規投資家数が
少ないこと



※当グラフは2025/3/31時点の株主名簿記載の個人株主を基準に投資開始時期を整理

総利回りシミュレーション

- 8/8終値 1,163円に対して最大総利回り7.7%であり、株価上昇時には利回りは下がるものの、インカムゲインを得ながらキャピタルゲインを期待いただける銘柄として魅力的な水準で設計

株価	最大優待利回り	配当利回り	総利回り
1,000	6.7%	2.3%	9.0%
1,163	5.7%	2.0%	7.7%
1,200	5.6%	1.9%	7.5%
1,300	5.1%	1.8%	6.9%
1,400	4.8%	1.6%	6.4%
1,500	4.4%	1.5%	6.0%
1,600	4.2%	1.4%	5.6%
1,700	3.9%	1.4%	5.3%
1,800	3.7%	1.3%	5.0%
1,900	3.5%	1.2%	4.7%
2,000	3.3%	1.2%	4.5%

※ 26/3期配当予想1株当たり23円を基準に計算

ボラティリティ低減に向けた取り組み

- 日本市場では株主優待がボラティリティを顕著に低下させることが分かっている

	企業数	90日ボラティリティ			PER		
		優待無	優待有	変動率	優待無	優待有	変動率
計	3,897	29.04	23.20	-20.1%	11.26	13.84	22.9%
プライム	1,834	27.80	24.14	-13.2%	11.07	13.74	24.2%
スタンダード	1,441	25.28	19.70	-22.1%	10.35	13.93	34.7%
グロース	510	46.78	29.62	-36.7%	17.23	16.69	-3.1%

※ 2023年3月31日現在のデータ

出典：デービッド・スノーディ著『投資家をファンに変える「株主ケア」』P113 アスコム、2023年

Appendix

- 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）：
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/tdnet/2618583/00.pdf>
- ファクトブック（Excel形式）：
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/183839/00.xlsx
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について：
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material3/254157/00.pdf

ミッション

Change People,
Change Business,
Change Japan.

人を変え、ビジネスを変えて、
日本を変えます

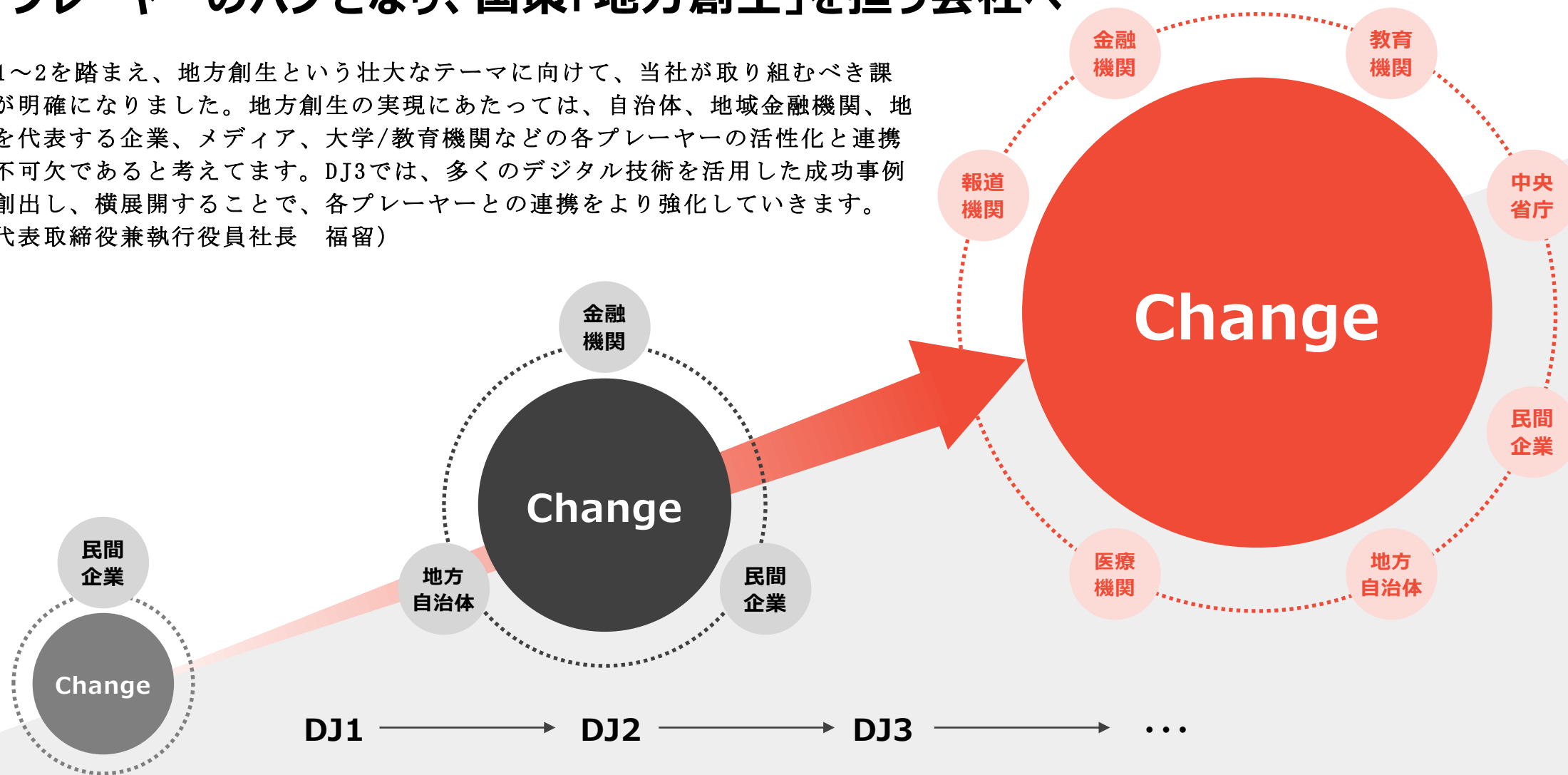
ビジョン

生産性を
CHANGEする

キープレイヤーのハブとなり、国策「地方創生」を担う会社へ

DJ1～2を踏まえ、地方創生という壮大なテーマに向けて、当社が取り組むべき課題が明確になりました。地方創生の実現にあたっては、自治体、地域金融機関、地域を代表する企業、メディア、大学/教育機関などの各プレイヤーの活性化と連携が不可欠であると考えてます。DJ3では、多くのデジタル技術を活用した成功事例を創出し、横展開することで、各プレイヤーとの連携をより強化していきます。

(代表取締役兼執行役員社長 福留)



上場来の歩み

- M&Aを活用した積極的な成長戦略を推進し、上場来売上+49%、営業利益+66%で成長
- DJ1※¹ではトラストバンクを買収し、地方創生に事業領域を拡大、DJ2ではEG※²・fundbookなど9件の買収を実施し、民間企業・自治体・地域金融機関を繋ぐ唯一無二の地方創生企業への足場を固めてきた

上場来の売上・営業利益		CAGR	取組ハイライト
2次中計 DJ2	25/3期	売上 +36% 営業 +26%	事業 DX×地方創生を面で推進すべく、EGやfundbook等のM&Aを実施し、事業領域拡大 事業 選択と集中でエネルギー事業、投資事業は撤退 経営 2022年3月SBI HDとの資本業務提携による地銀連携を強化 経営 2023年4月グループ経営強化のため持株会社体制移行
	24/3期		
	23/3期		
	22/3期		
	21/3期		
1次中計 DJ1	21/9期	売上 +82% 営業 +127%	事業 2018年11月トラストバンク買収による地方創生×DXに事業領域拡大 経営 2021年3月海外公募165億円を実施 経営 M&A戦略推進を見据えIFRS適用開始（20/9期）
	20/9期		
	19/9期		
	18/9期		
	17/9期		
2016年9月上場来			事業 祖業NEW-IT（DXコンサル・研修）によるオーガニック成長 経営 2018年9月東証一部に市場変更 経営 2016年9月東証マザーズに上場

※1：DJ1は第1次中期経営計画を指し、DJはDigitize & Digitalize Japanの略語であり、DJ2以降も同様

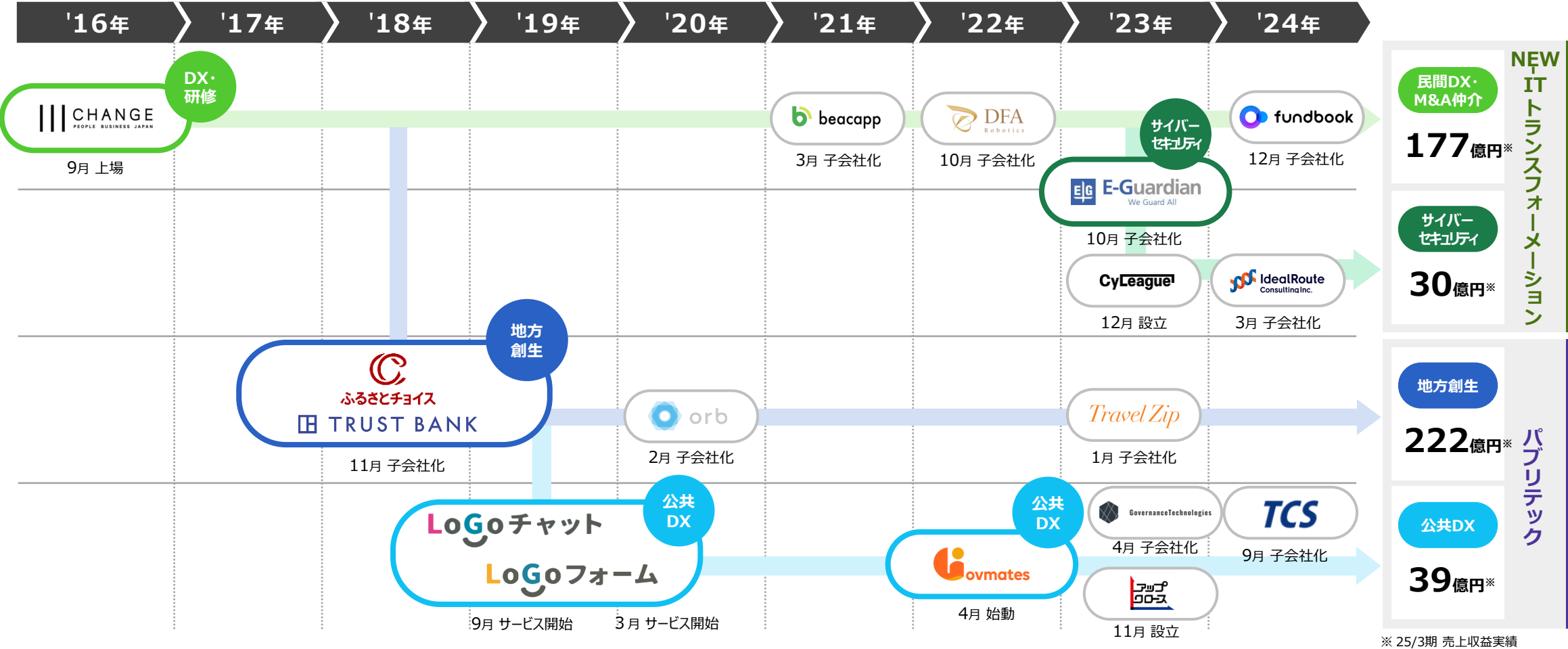
※2：グループ会社の略称は、Appendixのグループ会社一覧を参照

※3：ファクトブック（Excel形式）：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/178038/00.xlsx

事業展開の歴史

「地方創生」という壮大なテーマとともに挑む仲間集めがDJ2で大きく進展※1

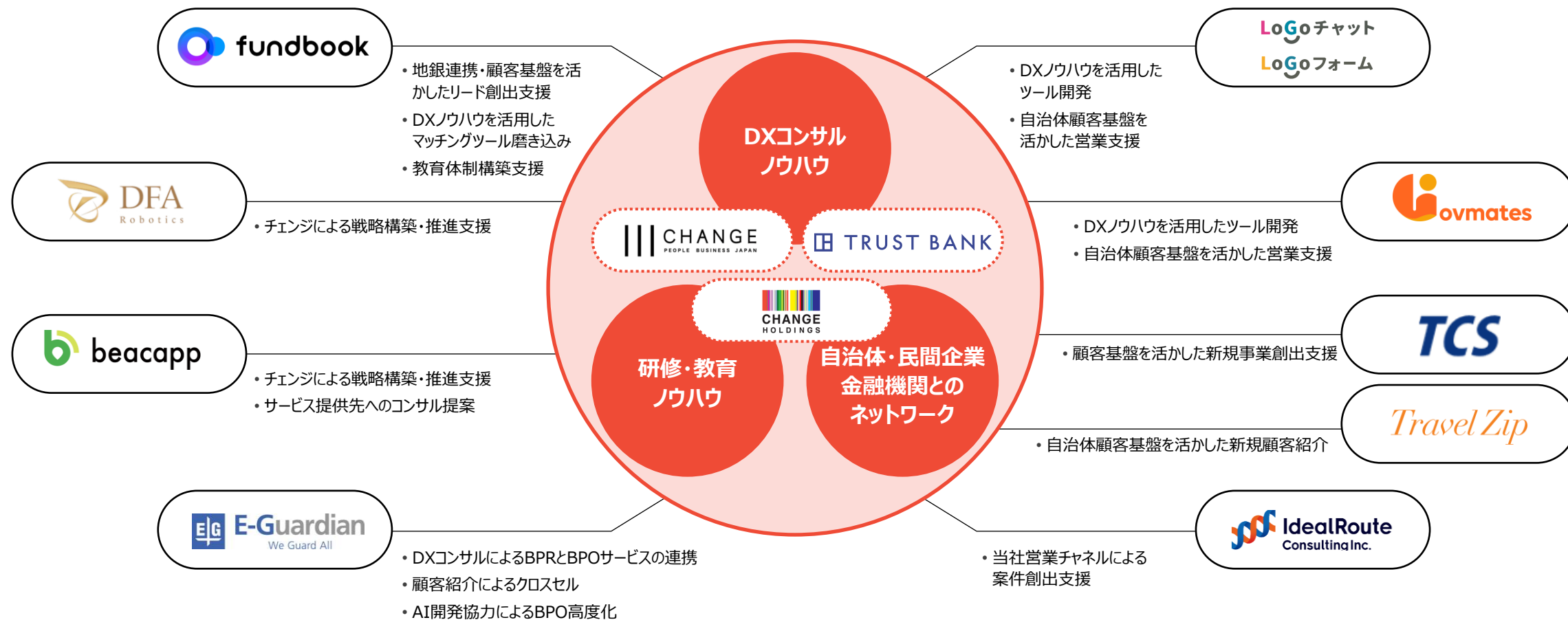
○ ○ ○ ○ : 各領域で中核となる会社・サービス



※1 : グループ会社（SPCを除く）は25/3末で子会社19社、関連会社6社

シナジーを生み出すコアコンピタンス

チェンジ・トラストバンクが持つDXコンサル、教育・研修ノウハウ、自治体・民間企業・金融機関とのネットワークを活かして、シナジーを創出する



DJ3（26/3期～28/3期）の財務目標

- 28/3期に営業利益180億円から230億円、EPSは160円から200円の達成を目指す
- 24年に発行した業績目標付き有償ストックオプションは税引前利益180億円達成で50%、230億円達成で100%行使可能となるよう設計

(百万円)	25/3期	28/3期		3年CAGR（利益率は増減差）	
	実績	下限	上限	下限	上限
売上収益	46,387	67,000	86,000	+13.0%	+22.8%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	20,797	36,668	-	+20.8%	-
■ パブリテック	26,160	30,665	-	+5.4%	-
営業利益	13,515	18,000	23,000	+10.0%	+19.4%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	6,080	9,358	-	+15.5%	-
■ パブリテック	13,045	15,272	-	+5.4%	-
営業利益率	29.1%	26.9%	26.7%	-2.3%	-2.4%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	29.2%	25.5%	-	-3.7%	-
■ パブリテック	49.9%	49.8%	-	-0.1%	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	7,532	11,000	14,000	+13.5%	+22.9%
EPS	107.49	160	200	+14.2%	+23.0%
ROE	18.7%	18%	22%		
1株当たり配当金	20.9円	31円	33円		

※上限目標はM&A寄与分も含むためセグメント別の内訳は設定していない

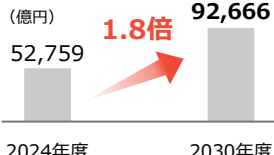
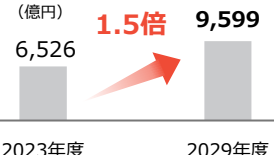
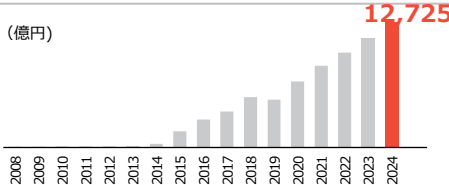
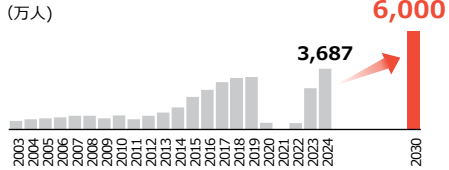
DJ3のチャレンジ

- DJ2で実施したEG、fundbookなどのM&Aにより、従前以上に地方の課題に対するソリューションが充実
- DJ3では、多様なステークホルダーと連携し、顧客起点での課題解決に向けてチェンジグループにしかできない地方創生の型を構築する



主要市場の見通し

当社グループが属する主要市場は依然として発展途上であり、事業環境は良好

業界	データ	キーポイント	説明
国内DX市場	 (億円) 52,759 1.8倍 92,666 2024年度 2030年度	国内DX関連投資は 9.2兆円 ※1に	人手不足を背景に今後も国内DX投資は拡大が見込まれる
M&A仲介	 約127万社 約60万社 70歳以上後継者未定 うち黒字廃業可能性	後継者未定で 黒字廃業の可能性 60万社 ※2	後継者不在による黒字廃業の可能性がある企業は60万社にのぼる。 事業承継型M&Aは年約6,000件※3程度であり今後さらに増えていく見込み
サイバーセキュリティ	 (億円) 6,526 1.5倍 9,599 2023年度 2029年度	セキュリティ投資 1兆円 に※4	セキュリティ投資額は増加しており、今後は中小・中堅企業の投資も活発化する見込み
ふるさと納税	 (億円) 12,725 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024	1兆円以上の 拡大余地	潜在的な寄付控除規模は2.7兆円※5であり、現状約1.2兆円※6のふるさと納税の拡大余地は大きい
インバウンド	 (万人) 3,687 6,000 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2030	3,687万人 ※7 → 6,000万人 へ	国が推進する観光立国の目標として、訪日外国人旅行者数は2030年に6,000万人を掲げる

※1：富士キメラ総研「『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』」に関するプレスリリースより（2025/4/24発表）
※2：中小企業庁「第三者承継支援総合パッケージ」より

※3：独立行政法人中小企業基盤整備機構公表の2023年M&A実績と中小企業庁公表の2023年度M&A件数の合計値
※4：富士キメラ総研刊行レポート2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」より

※5：「令和7年版地方財政白書」より、令和5年度個人住民税歳入額の20%として算出
※6：自治税務局市町村税課「ふるさと納税に関する現況調査結果（令和7年度実施）」より
※7：日本政府観光局（JNTO）「日本の観光統計データ」より

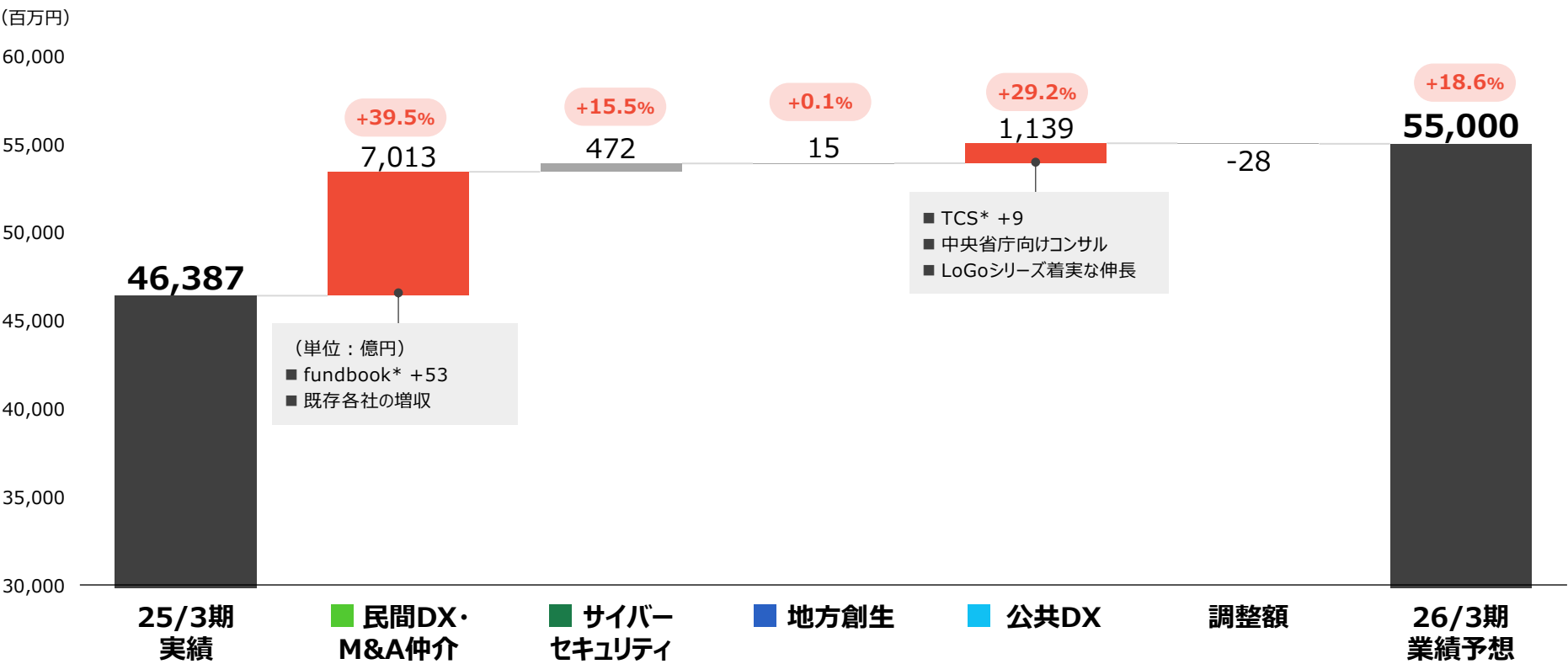
2026年3月期業績予想

- 営業利益は+3.6%の140億円、EPSは+5.7%の113.60円を見込む
- ROEは17.8%を見込み、DOE3.6%を基準に1株当たり配当金は+2.1円の23.0円を予定

	25/3期 通期実績	26/3期 業績予想	前年同期比
(単位：百万円)			
売上収益	46,387	55,000	+18.6%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	20,797	28,283	+36.0%
■ パブリテック	26,160	27,315	+4.4%
EBITDA	15,131	16,554	+9.4%
EBITDAマージン	32.6%	30.1%	-2.5%
営業利益	13,515	14,000	+3.6%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	6,080	6,317	+3.9%
■ パブリテック	13,045	13,960	+7.0%
営業利益率	29.1%	25.5%	-3.7%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	29.2%	22.3%	-6.9%
■ パブリテック	49.9%	51.1%	+1.2%
親会社の所有者に帰属する利益	7,532	7,904	+4.9%
利益率	16.2%	14.4%	-1.9%
EPS	107.49	113.60	+5.7%
ROE	18.7%	17.8%	-0.9%
配当性向	19.4%	20.2%	+0.8%
1株当たり配当金	20.9円	23.0円	+2.1円

26/3期業績予想 売上収益の増収要因

- 既存事業のオーガニック成長に加えて、fundbook・TCSの新規連結により、全体で+18.6%成長を見込む
- 地方創生領域は10月以降の仲介サイトによるポイント付与禁止前の競合他社によるマーケティング攻勢リスクを考慮し、横ばいで見込む

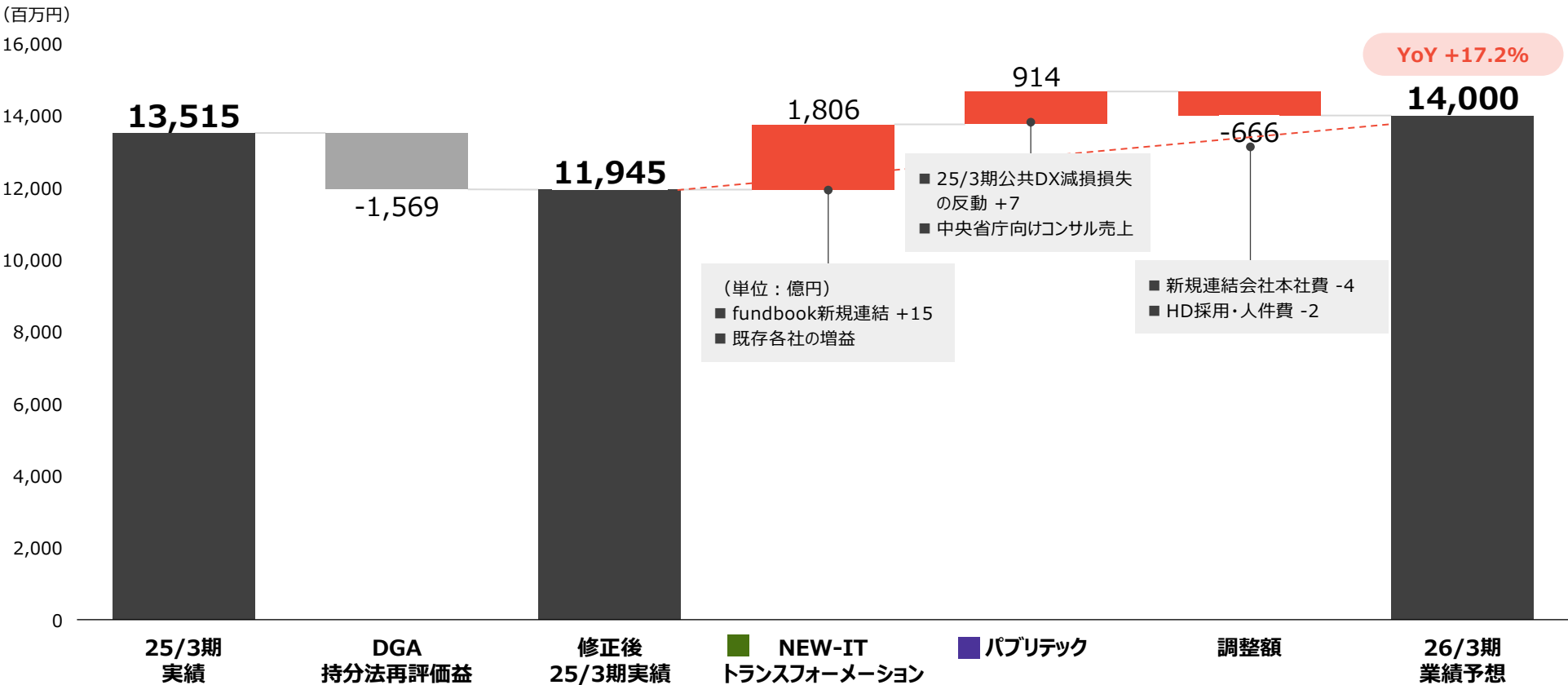


* 参考：連結の取込期間

	25/3期	26/3期
新規連結		
TCS	6か月	12か月
新規連結		
fundbook	3か月	12か月

26/3期業績予想 営業利益の増益要因

NEW-ITトランスフォーメーションが増益を牽引し、一過性のDGA持分法再評価益を除いた25/3期実績から+17.2%の増益を見込む



期初計画の前提（4領域の事業戦略）

NEW-IT トランスフォーメーション 売上収益 282億円 YoY +36.0% 営業利益 63億円 YoY +3.9%	民間DX・M&A仲介 売上収益 247億円 YoY +39.5% サイバーセキュリティ 売上収益 35億円 YoY +15.5%	BPO BPOニーズ旺盛なソーシャルサポート領域の伸長と当社との共同提案による顧客拡大 M&A仲介 金融機関連携強化による良質なリード獲得、教育・評価制度見直しによる成約率向上 研修・コンサル グループ企業のサービス提供先におけるコンサルニーズの取り込み DXツール 提供サービスを拡充して販売台数増加を見込む 営業チャネルの強化 SMBCサイバーフロントに加え、プロネクサスとの連携も開始。今後提携パートナー強化による顧客層拡大 サービスラインの強化 DevSecOps※1への対応 SaaSソリューションを提供する企業（IssueHunt社）への出資だけでなく、その他関連企業との連携強化 新たなリスクへの対応 脅威インテリジェンスサービスの導入支援や生成AIなどの新たなリスクに対応した脆弱性診断サービスを開始 運用・監視 S&Jとの提携によるサービス強化
パブリテック 売上収益 273億円 YoY +4.4% 営業利益 139億円 YoY +7.0%	地方創生 売上収益 222億円 YoY +0.1% 公共DX 売上収益 50億円 YoY +29.2%	ふるさと納税事業 10月以降仲介サイトによるポイント付与禁止は、健全な競争市場への回帰であり、プロダクトによる競争力を磨き掲載数業界最多のふるさとチョイスにとってはポジティブであるものの、競合他社の広告攻勢を受ける可能性があり、ダイレクトチャネルに関しては保守的な想定とする 物流関連事業 分社化により事業者の多様なニーズに対応できる経営の柔軟性を高め、契約自治体数増加による成長加速を狙う 観光 WAmazing社とインバウンドプロモーション事業に着手、27/3期以降の黒字化に向け数千万円の赤字を見込む LoGoシリーズ 有償アカウント・契約団体数の継続成長（延べ契約団体数対前年比10%増） BPR 単体での収益体制確立、次年度以降に向けた顧客基盤の維持強化に注力 コンサル 中央省庁の案件の獲得強化（25/3末時点 3案件13億受注獲得済み） 文教ICT事業（TCS） 売上の8割を占める自治体ICT販売事業の堅調な成長

※1：開発（Development）から運用（Operations）の各工程にセキュリティ対策（Sec）を組み込むこと

地方創生領域の目指す姿

- グループのアセットを活かし、ヒトとカネの循環による地域経済の活性化を図る
- 特に成長が期待されるインバウンド領域の取組を強化

グループのアセット

 TRUST BANK

ふるさと納税事業

- 自治体ネットワーク
- 返礼品事業者ネットワーク

グリヴィティ ※1

物流関連事業

- 自治体・事業者・配送業者を結ぶ
高度な物流関連ノウハウ

Travel Zip

自治体向け観光DX事業

- 自治体観光課ネットワーク、
観光サイト制作・観光コンサルティング
ノウハウ

WAmazing社とのJV ※2

インバウンドプロモーション事業

- 自治体向けインバウンドプロモーション
実績
- 観光ビジネス人材

TCS

森林組合向け業務管理システム

- 約4割にのぼる森林組合の顧客基盤

地方創生領域の目指す姿

- ヒト：交流/関係人口の創出・拡大
- カネ：地域の魅力を発信・マネタイズ

都市部

都市部から地方への還流

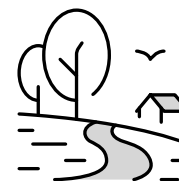
地方



観光・インバウンド
移住



ふるさと納税
カーボンクレジット



返礼品



CO2排出権

地方から都市部へお返し

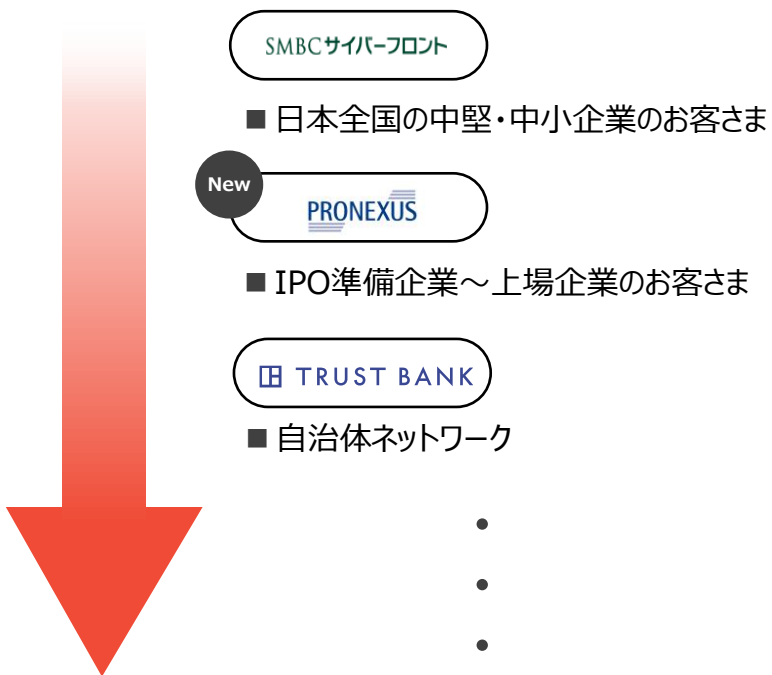


※1：グリヴィティは2025/4/1にトラストバンクのSCM（サプライチェーン・マネジメント）事業を分社化し、当社の子会社として設立
※2：複数の観光事業を運営し、インバウンドマーケティングノウハウを有するWAmazing社と合併会社を設立準備中

サイバーセキュリティ領域の基本戦略

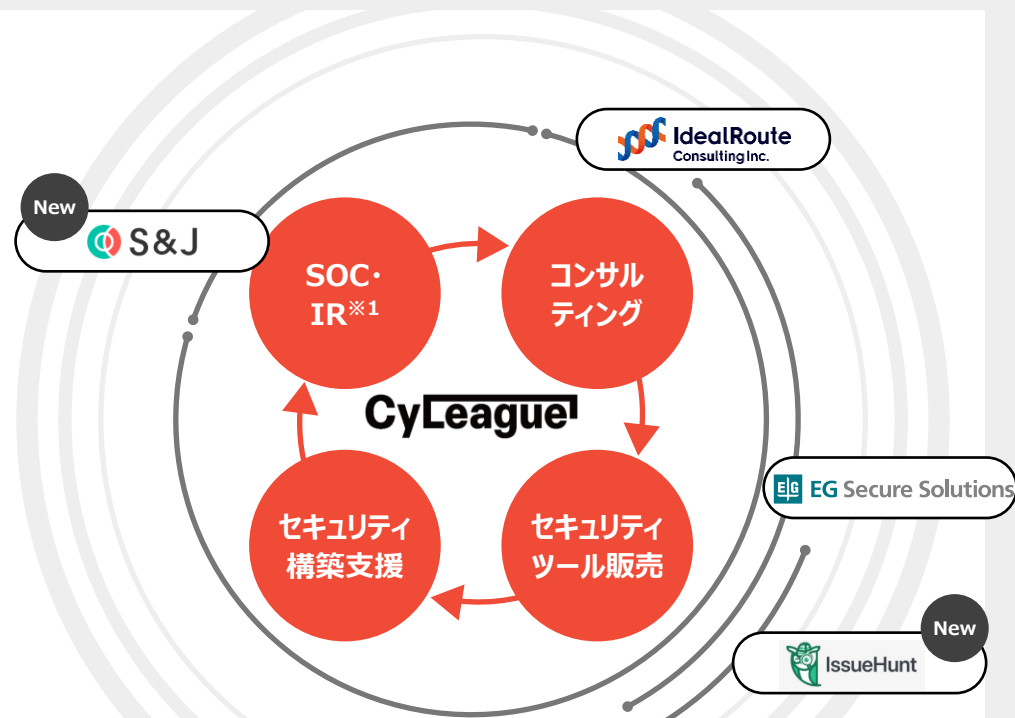
- 当社グループのネットワークを活かし、営業チャネル強化とM&A・アライアンスを活用したサービスライン強化を図っていく
- 上場企業2,300社の開示業務を担うプロネクサス社との連携を開始。上場準備～上場企業のサイバーセキュリティガバナンスを共に支えていく
- 大手企業から地方中堅・中小企業さらには自治体までサイバーセキュリティサービスを提供していく

営業チャネルの強化



×

サービスラインの強化



※1：IRとはインシデントレスポンスの略称であり、組織がサイバー攻撃などのセキュリティインシデントが発生した際に、被害の最小化、迅速な復旧、そして再発防止を目的として行う一連の対応プロセスのこと

グループ会社一覧

セグメント	領域	会社名	略語	事業内容	持分比率	PL連結 開始年月
NEW-IT トランスフォーメーション	民間DX・M&A仲介	株式会社チェンジ	—	デジタル人材育成など研修事業とDXコンサルティング事業を運営	100%	—
		イー・ガーディアングループ（BPO事業）	EG	SNS投稿監視、広告審査、CS対応等広範なBPO事業を展開	50.4%	23年10月
		株式会社fundbook	—	M&A仲介事業を運営	100%	25年1月
		株式会社DFA Robotics	DFA	配膳ロボット等ロボットソリューションを提供	79.2%	22年10月
		株式会社ビーキャップ	—	ビーコンや各種センサーを活用した位置情報可視化サービスを展開	71.3%	21年3月
		サードリー株式会社	—	データを活用した生産性改善サービスの提供	67.0%	25年4月
		株式会社デジタルグロースアカデミア	DGA	研修・eラーニング事業などの企業向けDX人材育成事業	49.9% (持分法)	21年2月
	サイバーセキュリティ	サイリーグホールディングス株式会社	サイリーグ	サイバーセキュリティ事業を推進する中間持株会社	100%	23年12月
		EGセキュアソリューションズ株式会社	EGSS	自社開発WAFや脆弱性診断などのサイバーセキュリティ・ソリューションを提供	50.4%	23年10月
		アイディールートコンサルティング株式会社	IDR	DXコンサルティング事業とコンサルティングを中心にした総合サイバーセキュリティ対策事業を展開	91.8%	24年4月

※連結対象の主要な子会社・関連会社を記載（25/6末時点）

グループ会社一覧

セグメント	領域	会社名	略称	事業内容	持分比率	PL連結 開始年月
パブリテック	地方創生	株式会社トラストバンク	—	ふるさと納税事業等、地域創生に特化した事業を展開	100%	18年11月
		株式会社トラベルジップ	—	自治体の観光サイト制作や観光コンサルティング等を運営	65.0%	23年2月
		株式会社グリヴィティ	—	ふるさと納税にかかる物流関連事業を運営	100%	—
		株式会社Orb	—	独自の分散台帳技術『Orb DLT』の開発と提供	95.2%	20年2月
		株式会社チェンジ鹿児島	—	社会問題を解決し地域を持続可能にするスタートアップ企業への投資事業	35.0% (持分法)	22年7月
	公共DX	株式会社ガバメイツ	—	自治体BPRコンサルなど自治体DX支援事業を運営	100%	22年4月
		東光コンピュータ・サービス株式会社	TCS	自治体・文教ICT事業と森林組合向けシステム販売	100%	24年10月
		株式会社アップクローズ	—	豊富な国・自治体における行政経験を活かした自治体DX支援等	100%	23年11月
		株式会社ガバナステクノロジーズ	—	自治体のDXを推進するテクノロジー企業	64.3%	23年4月
		株式会社ジークラビティ	—	中央省庁向けコンサルティング会社	100%	25年6月
		株式会社ホープ	—	自治体職員向けメディアや自治体情報配信アプリの運営、民間企業による自治体営業活動支援	16.9% (持分法)	23年1月

※連結対象の主要な子会社・関連会社を記載（25/6末時点）

- Ⅲ 本資料に記載されている事項は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。
- Ⅲ 本資料に記載されている当社の業績等に関する将来の予測・見通しは、本資料の作成時点で取得可能な情報に基づき当社が判断したものであり、その確実性、正確性、完全性等を保証するものではありません。実際の業績等については、様々なリスクや社会情勢、経済情勢等の不確実な要素により変動する可能性があります。
- Ⅲ また、当社は、新たな情報の取得や将来の事象の発生がある場合であっても、本資料に含まれる予測・見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。



CHANGE
HOLDINGS