
2026年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社チェンジホールディングス
証券コード：3962

2025年11月13日

CHANGE
HOLDINGS

Copyright CHANGE Holdings, Inc. All Rights Reserved.

1 政権交代影響と株主優待継続期間について

2 第2四半期決算 概要

高市新政権発足を踏まえた当社方針

高市新政権の経済安全保障と地方創生への政策姿勢を踏まえ、当社の強みを活かし、生産性向上と地域社会の持続的発展に貢献していく

領域	当社提供価値	関連する主な事業
経済安全保障	防衛 陸上自衛隊DX支援（現在の受注額：11億円）を通じて、防衛DXに貢献 今後も重点事業領域として、防衛力向上に貢献していく	 G-gravity
	サイバーセキュリティ サイバー防衛・データガバナンス・運用最適化の知見を活かし、行政・企業のサイバーセキュリティ強化に貢献	 CyLeague
	食料安全保障 給食の地産地消を促す「つなぐ給食」事業の将来的な全国展開により、農業従事者の所得向上と食料自給率向上に寄与	 Grivity
地方創生	ふるさと納税 今後は「医療」「教育」「まちづくり」に関する政策を後押しするふるさと納税スキームを構築し、より一層地方創生に貢献	 ふるさとチョイス
	行政・地域DX 事業承継M&A ・自治体市場No.1のAIプロダクト※等を活用した行政DX ・ロボットをはじめとするDXツールによる民間の生産性向上 ・地域の「強い企業」の創出に繋がる事業承継M&Aの推進	 LoGoチャット  CHANGE  fundbook

※令和7年6月30日に総務省より公表された「自治体における生成AI導入状況」参照

株主優待制度の継続について

- 株主優待制度は当社株式への魅力を高め、長期にわたって所有いただくことを目的とし継続的な運用を想定
- 一方で、優待導入後に一度も実施せず廃止した他社事例もあり、優待制度の継続性について懸念を持つ投資家がいらっしゃると想定
- **11月13日取締役会にてまず3年間（2029年6月末基準日まで含む）は株主優待制度を廃止しないことを決議**

- 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6.0%※1であり、配当利回り2.0%※1,2と合わせた**総利回りは 8.0%**
- 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

優待内容	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			4.5%	5.1%	6.0%

※1：2025/11/12終値1,110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

総利回りシミュレーション

■ 11/12終値 1,110円に対して最大総利回り 8.0% であり、株価上昇時には利回りは下がるもの、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%
1,110	6.0%	2.0%	8.0%
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

1 政権交代影響と株主優待継続期間について

2 第2四半期決算 概要

エグゼクティブサマリ

総括

- ふるさと納税事業は、ポイント還元に積極的な競合他社ほど9月駆け込みが生じなかったため、GMVのピークは例年通りQ3を見込む。10月以降は、競合他社のマーケティング攻勢が落ち着き、GMVが順調に進展
- 営業利益の進捗は17.9%と前期並みであり、10月からはアライアンス先からfundbookへM&A案件紹介が本格化しており、ふるさと納税事業・M&A仲介事業を中心に下期利益成長を加速させていく

26/3期実績サマリ (単位:百万円)

売上収益 22,266

YoY +34.9% 進捗率 40.5%

EBITDA 3,859

YoY 13.4% 進捗率23.3%

営業利益 2,500

YoY -34.4% 進捗率 17.9%

EPS 22.45

YoY -23.7% 進捗率 19.8%

NEW-ITトランスフォーメーション

売上収益 11,891

YoY +30.9% 進捗率 42.0%

営業利益 1,604

YoY -49.5% 進捗率 25.4%

民間DX・M&A仲介

売上収益 10,308

YoY +34.1% 進捗率 41.6%



BPO事業の減収及びfundbookの期ずれ（3億円）によって低調な進捗となったが、下期ギャップを埋めていく（P12参照）

サイバーセキュリティ

売上収益 1,583

YoY +13.1% 進捗率 44.9%



若干計画を下回り、提携を活かした案件獲得を急ぐ（P16参照）

パブリテック

売上収益 10,706

YoY +38.8% 進捗率 39.2%

地方創生

売上収益 8,233

YoY +28.9% 進捗率 37.0%



ふるさとチョイスは9月駆け込みが競合ほど起きず計画を下回るが、ポイント禁止後の寄付獲得は順調でありQ3での挽回を見込む（P17参照）

営業利益 3,796

YoY +20.9% 進捗率 27.2%

公共DX

売上収益 2,473

YoY +86.7% 進捗率 49.0%



全体的に計画を上回って順調に進捗（P23参照）

※1：天気アイコンは、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等の新規連結影響やふるさと納税前倒れ影響などで+34.9%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が、それを除くと前期から2.5億円増益

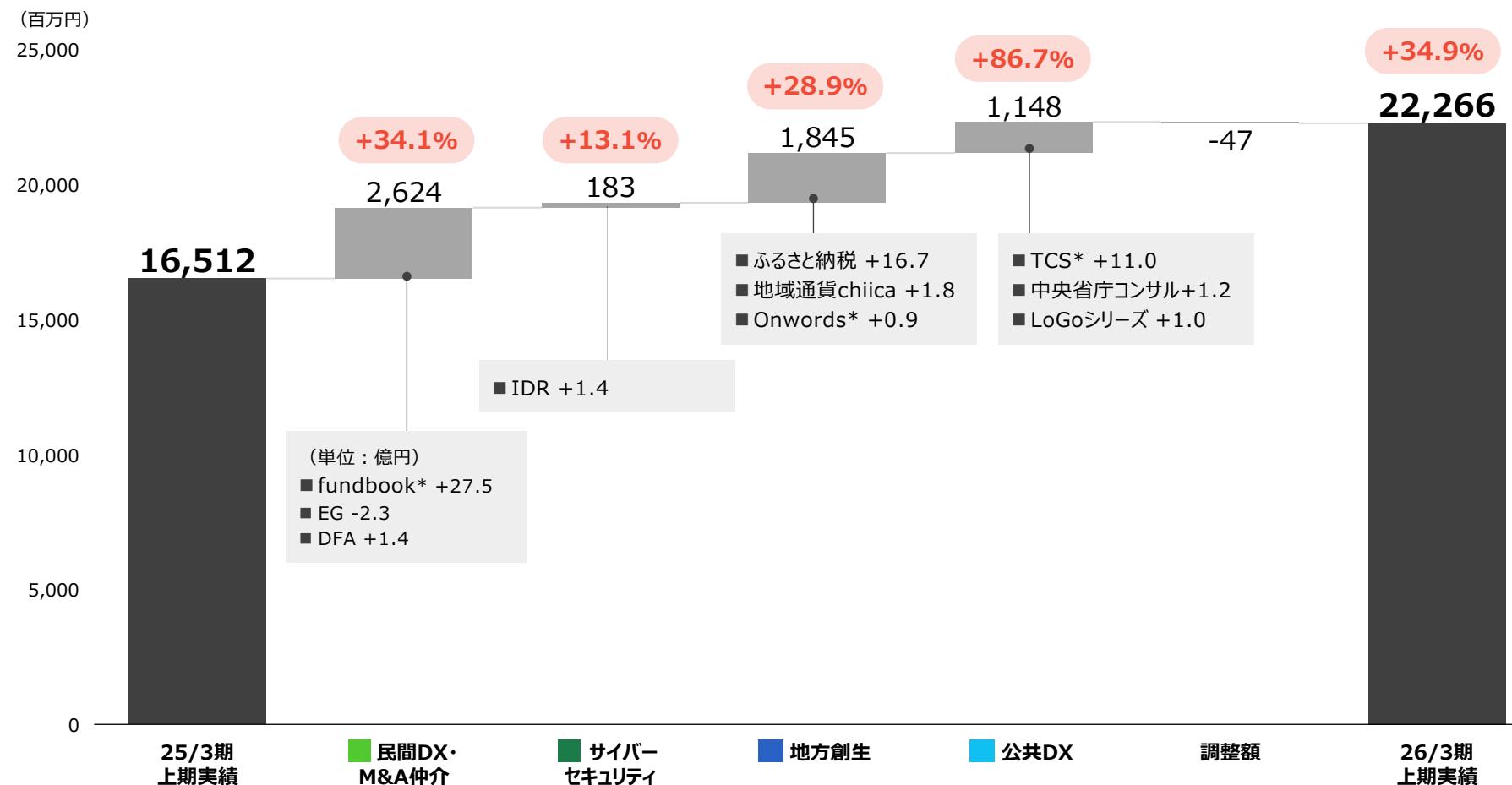
(単位：百万円)	25/3期 上期実績	26/3期 上期実績	前年同期比	26/3期 業績予想	進歩率
売上収益	16,512	22,266	+34.9%	55,000	40.5%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	9,083	11,891	+30.9%	28,283	42.0%
■ パブリテック	7,712	10,706	+38.8%	27,315	39.2%
EBITDA※1	3,402	3,859	+13.4%	16,554	23.3%
EBITDAマージン	20.6%	17.3%	-3.3%	30.1%	-
営業利益	3,813	2,500	-34.4%	14,000	17.9%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	3,176	1,604	-49.5%	6,317	25.4%
■ パブリテック	3,139	3,796	+20.9%	13,960	27.2%
営業利益率	23.1%	11.2%	-11.9%	25.5%	-
■ NEW-ITトランスフォーメーション	35.0%	13.5%	-21.5%	22.3%	-
■ パブリテック	40.7%	35.5%	-5.3%	51.1%	-
親会社の所有者に帰属する利益	2,076	1,561	-24.8%	7,904	19.8%
利益率	12.6%	7.0%	-5.6%	14.4%	-
EPS	29.42	22.45	-23.7%	113.60	19.8%

※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

※2：26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

売上収益の増収要因

■ fundbookやTCSの新規連結影響とふるさと納税の前倒れ影響で+34.9%増収



※増減要因コメントの括弧内のパーセントは売上収益の前年同月比を表す

*参考：連結の取込期間

	25/3期 上期	26/3期 上期
新規連結 TCS	-	6か月
新規連結 fundbook	-	6か月
新規連結 Onwords	-	2か月

営業利益の増減要因

- 持分法再評価益の影響を除くと2.5億円の増益
- 上期はふるさと納税ポイント禁止前のマーケティング競争激化により、ふるさと納税は売上の伸びほど営業利益は伸びなかつた
- 10月以降は競合のマーケティング攻勢が落ち着き、GMVが順調に進展

(百万円)

4,500

4,000

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

3,813

-1,569

2,243

-2

656

-396

2,500

(単位：億円)

- fundbook* +6.7
- fundbook PPA -1.4
(3年償却)
- EG -2.4
- 新規事業 -1.3

25/3期
上期実績DGA
持分法再評価益25/3期
補正後上期実績NEW-IT
トランザクション

パブリック

調整額

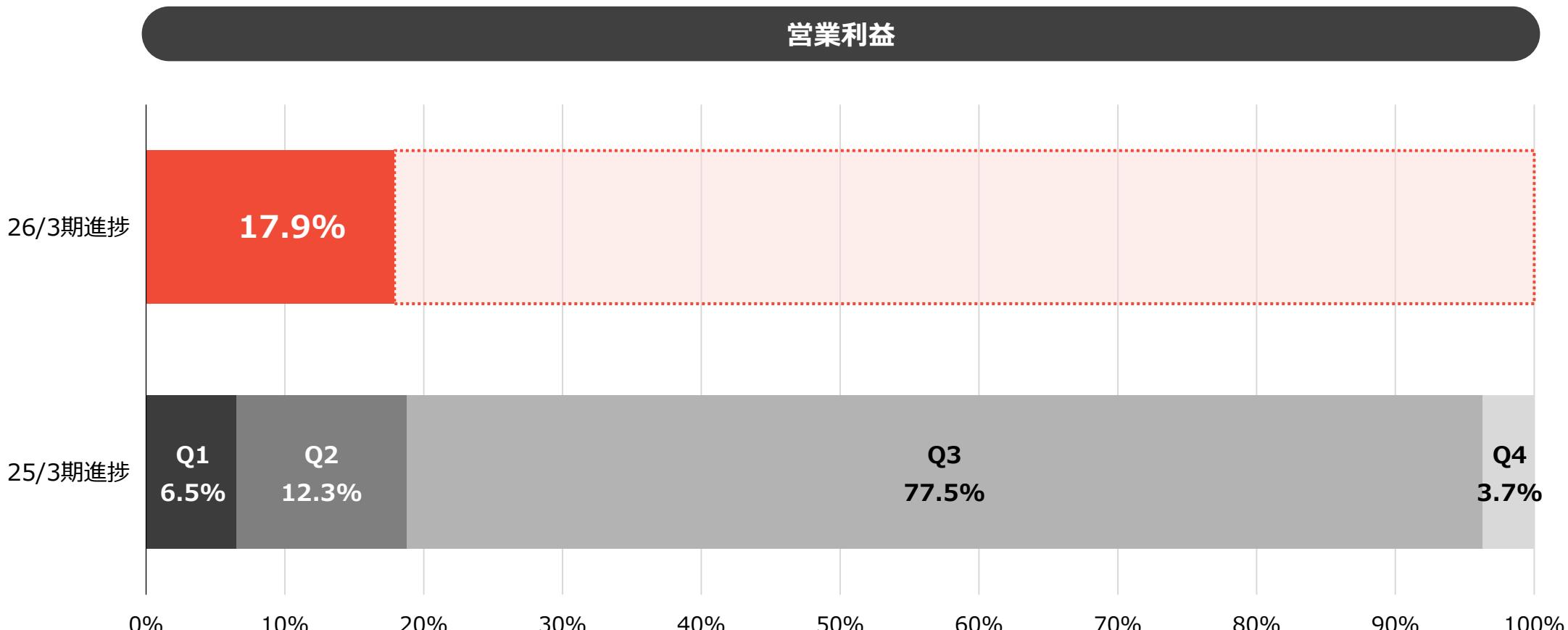
26/3期
上期実績

*参考：連結の取込期間

	25/3期 上期	26/3期 上期
TCS	—	6か月
fundbook	—	6か月
Onwords	—	2か月

上期営業利益の進捗

■ 営業利益の進捗は、持分法再評価益影響を除いた前期と同程度であり、例年通りQ3ふるさと納税ピークでの営業利益進捗を見込む



※25/3期実績はQ1に計上した一過性のDGA持分法再評価益は除いた通期実績に対する進捗率を表す

重要子会社の経営体制強化

■ 役員を派遣して重要子会社3社の経営体制を強化

会社



TRUST BANK

経営体制変更

9/1付で代表取締役社長に前DeNA取締役・総務省出身の大井潤が就任

狙い

10月以降ポイント付与が禁止され競争環境が変化するタイミングで、トラストバンクの持続的成長のため経営体制刷新

 E-Guardian
We Guard All

10/1付でチェンジ社長野田が執行役員
(アライアンス推進担当)に就任

チェンジが持つDXノウハウや顧客基盤を活用したグループシナジーの最大化

 fundbook

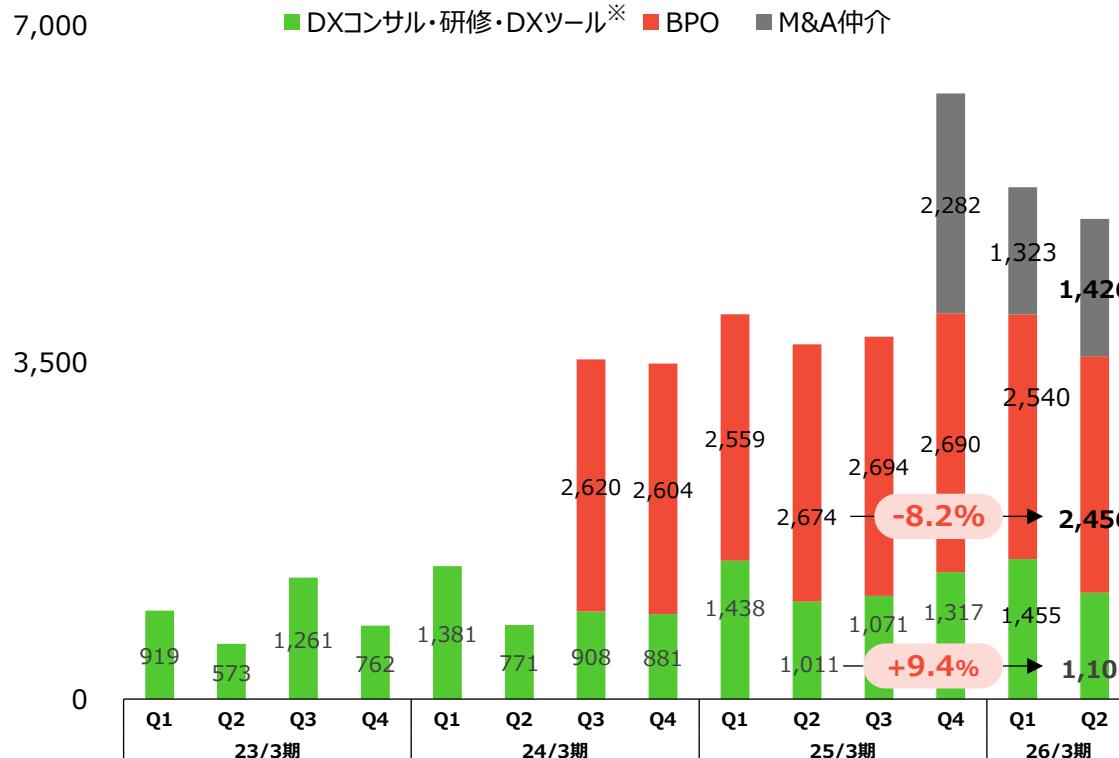
9/1付で当社上席執行役員山本がシニア
ヴァイスプレジデント・グループ連携戦略本部
長に就任

大手金融機関等との関係深化とアライアンスの成果創出を加速させる

民間DX・M&A仲介領域

- EGは軟調な推移だが、チェンジ社長野田の執行役員就任をフックにグループシナジー最大化による再成長プランに着手
- fundbookはアライアンス先からのM&A案件紹介本格化により、下期から来期にかけて成果創出へ手ごたえ

売上推移



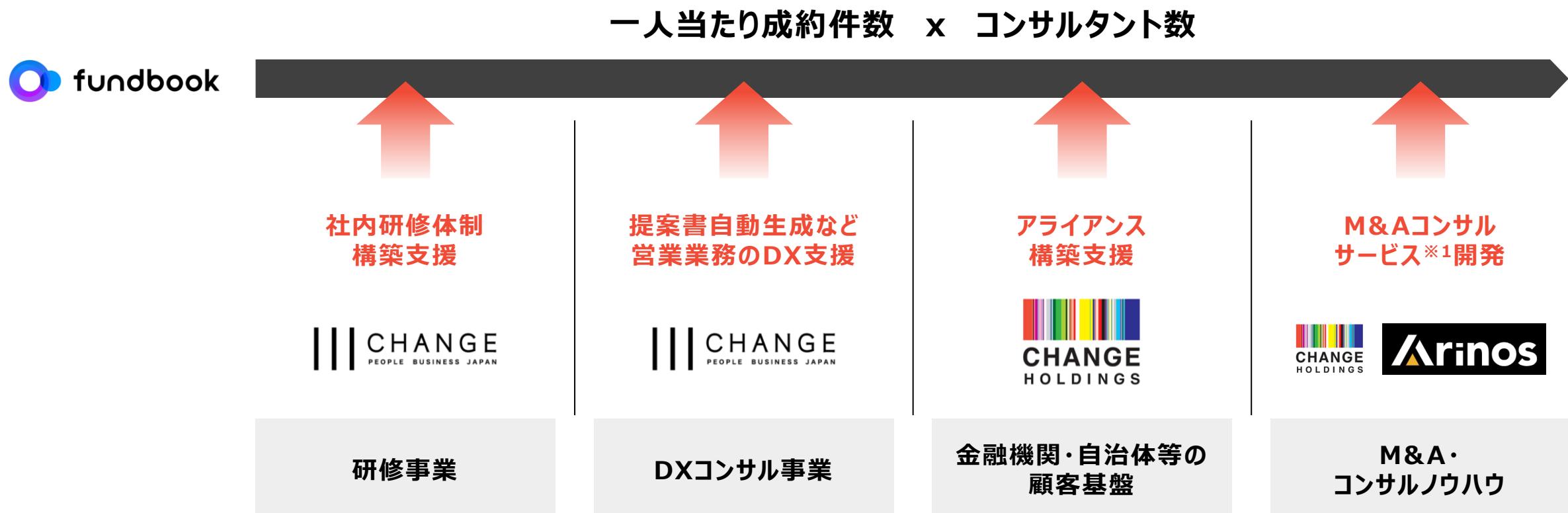
※25/3期Q1から持分法適用会社となったデジタルグロースアカデミアは除く

事業の状況

事業	
M&A仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 4案件売上3.0億円が9/30が仏滅のため、10/1にクロージング後ろ倒れ ✓ 9月より大手金融機関とのアライアンスが始まり、案件紹介加速 (P13参照)
BPO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソーシャルサポート領域の大口顧客の売上縮小 ✓ 10月より民間DX・M&A仲介領域責任者でチェンジ社長野田がEG執行役員に就任し、共同提案・顧客紹介による連携強化
研修・コンサル・DXツール	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DFAは清掃ロボットの大型受注により売上が+32% ✓ ビーキャップはオフィス領域で新規顧客獲得および既存顧客の高評価によるグループ企業への契約拡大により、今期末ARRが前期末から約140%成長を見込み、下期以降成長加速

民間DX・M&A仲介領域詳細_fundbook PMI

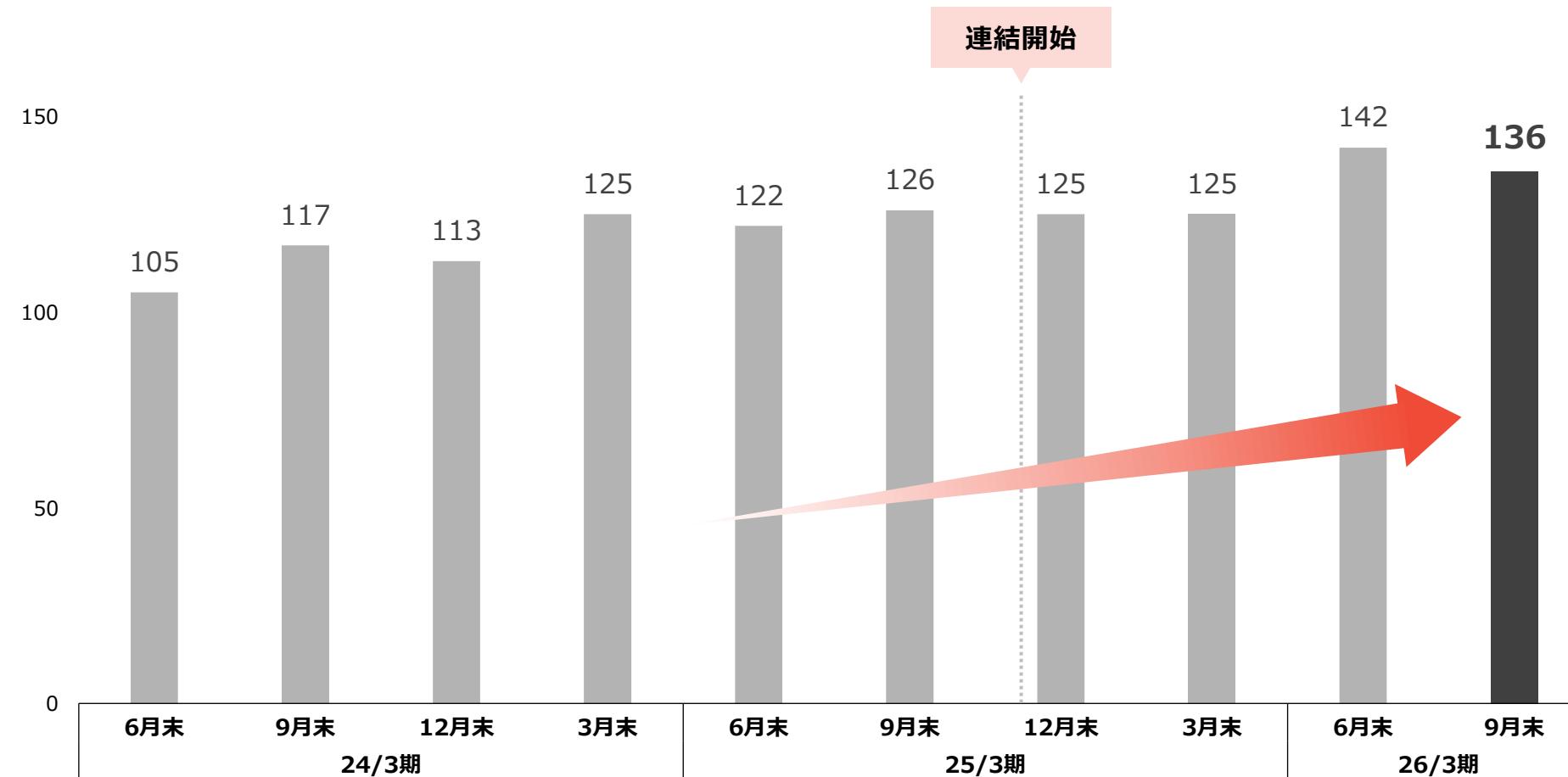
- 9月より大手金融機関とのアライアンスを開始し、11/12までに56件の見込顧客を紹介いただく
- 当社社長福留が社内向け研修や外部セミナーを積極的に行い、fundbookの認知拡大を進める
- 来期以降、本格的にアライアンス先からの紹介案件をクロージングするフェーズへ



※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

民間DX・M&A仲介領域詳細_fundbook フロントセールス人数

■ 営業生産性向上に注力しながら、フロントセールス人数も140人前後で推移しており、今期は当水準を維持する方針



民間DX・M&A仲介領域詳細_ビーキャップによる熊本国際空港のDX推進

人手不足と肉体的な負担の大きい空港でのカート運搬業務を、位置情報把握ソリューション「Beacapp Tag」を用いて効率化

課題

- 阿蘇くまもと空港では、国際線増便による空港利用者の増加により、貸出用カートの利用も増加。カートを返却場所から貸出場所まで運搬するため、1日約20kmの広範囲を巡回する必要があり、シニア職員の負担となっていた。
- カート置き場ごとのカート台数を遠隔で把握できないため、搜索や搬送が無駄足になることもあり、精神的ストレスを抱える要因になっていた。

ソリューション 提案

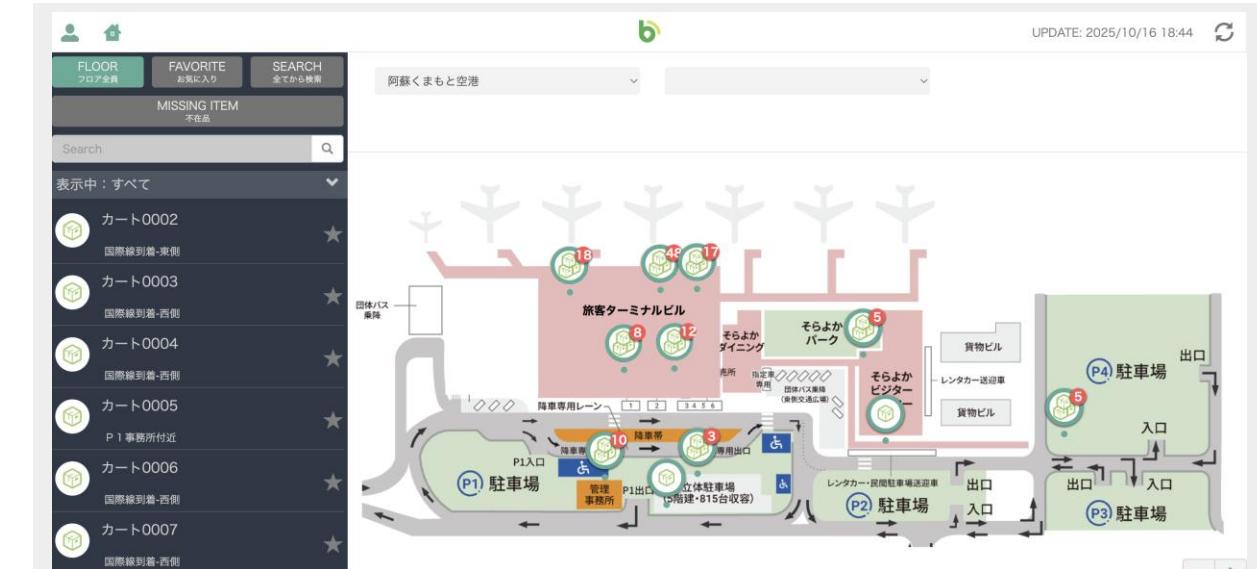
位置情報サービス「Beacapp Tag」の導入により、200台弱のカートにビーコンを設置し、カート置き場ごとのカート台数を可視化。保安室のモニター上で空港全体のカート台数をリアルタイムに把握でき、警備会社の協力により巡回担当者にはタブレットが支給され、即座にカートの所在を確認できる状態を実現。

結果

- 1人あたり約50分相当の「探す」時間削減
- 勤務時間中の移動距離を約3キロ（15%）削減

今後の展望

- 他空港のDXニーズへの横展開
- 他業界の同様のモノの位置情報把握ニーズへの展開
- ✓ 医療現場における医療機器や車椅子の可視化
- ✓ 会社や倉庫で稼働する器具や台車など共有資産の可視化
- ✓ 買い物かごやカートを使った顧客動線の可視化 など



導入施設のお声



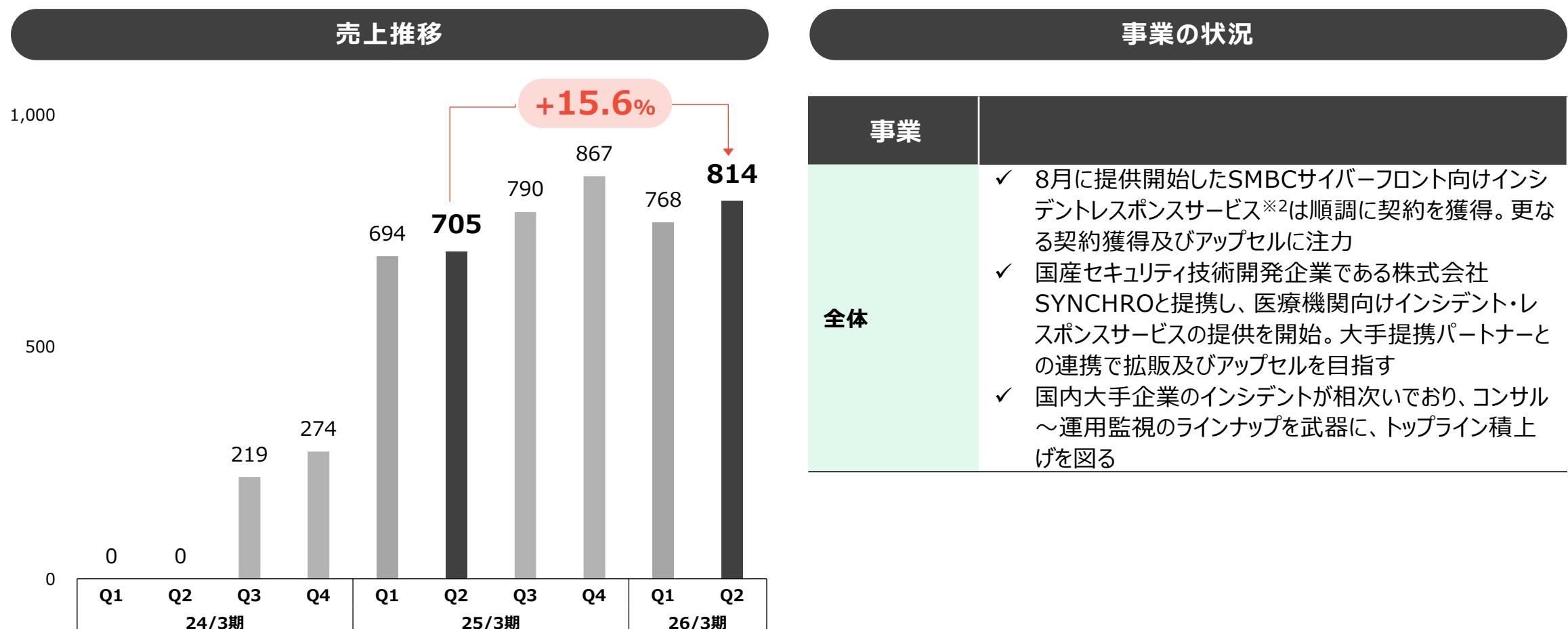
熊本国際空港株式会社 係長 太田様
熊本空港警備株式会社 小隊長 木脇様

保安室でも空港全体のカートの位置情報をリアルタイムで把握できるようになるだけでなく、担当者自らが能動的に行動出来る様になりました。エアラインからの問い合わせも減り管理者の負荷は軽減しました。また、広い駐車場を歩いて探す負担もなくなり、熱中症対策の面でも大変有難いサービスと実感しています。



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



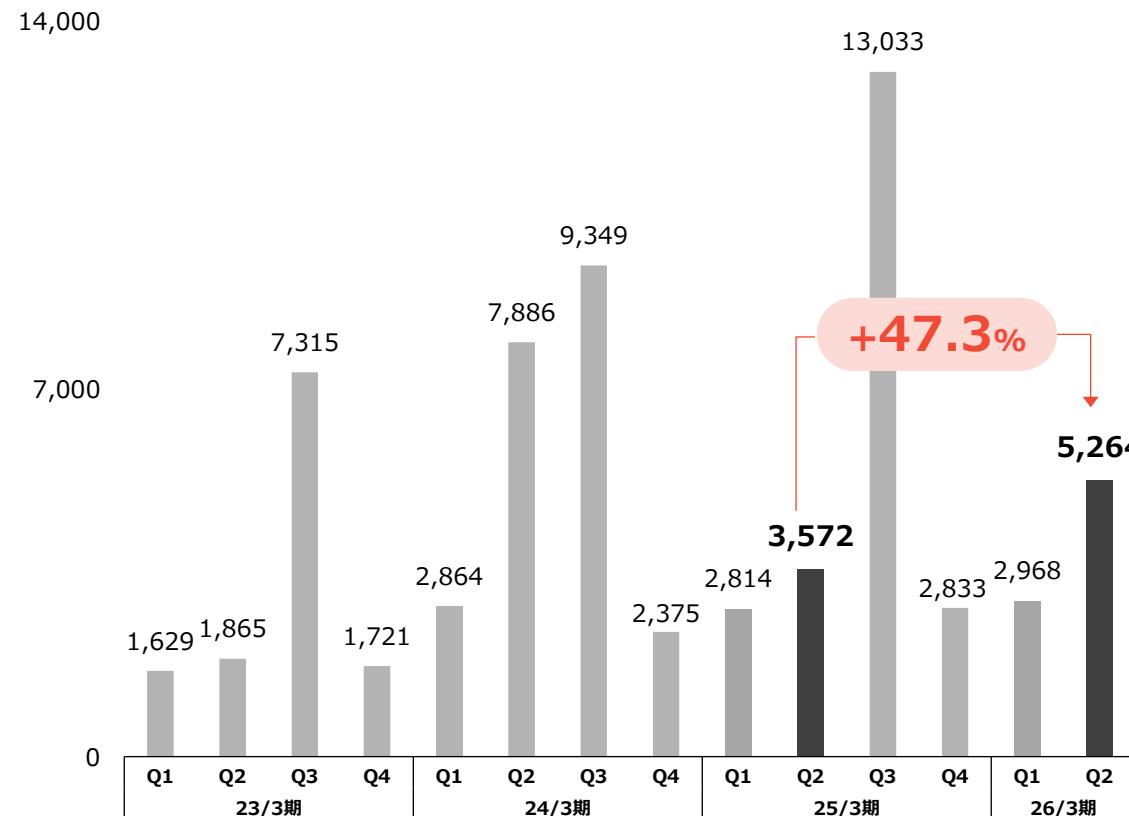
※1 : EGSSは24/3期Q3から連結開始、IDRは25/3期Q1から連結開始

※2 : 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

- ふるさと納税の9月駆け込みは競合ほど伸びなかつたが、10月以降は順調に推移しており、ポイント廃止後の競争環境に期待が持てる出だし
- カーボンクレジットの創出成果が出始め、物流事業、インバウンド事業、カーボンクレジット事業での新規事業が順調に進捗

売上推移

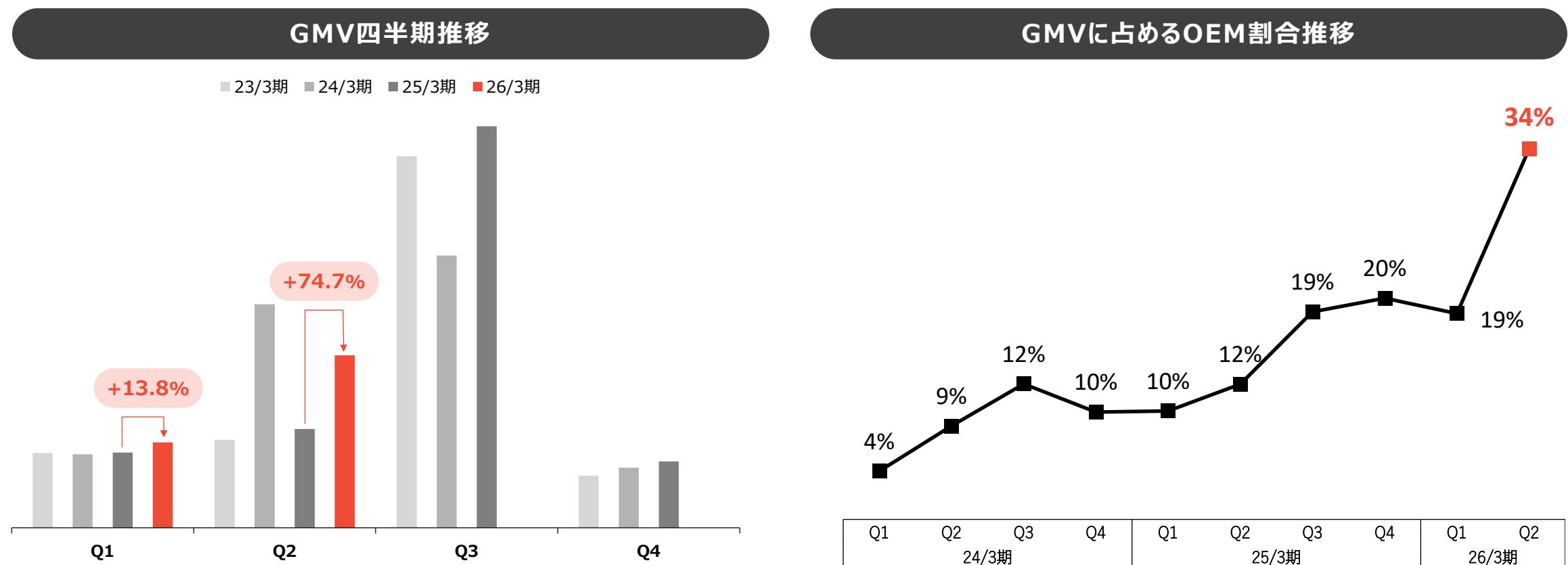


事業の状況

事業	
ふるさと納税	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 9月駆け込みが一定生じたが、例年通りQ3ピークは変わらず (P18参照) ✓ OEM提供先も順調に拡大 (P21参照)
物流関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 9月の寄付増加によりQ2は売上前年比 +77% ✓ 「つなぐ給食」事業も順調にビジネスモデルを固め、エリア拡大に向けた準備が進む
その他 (観光・カーボン)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東北4県でカーボンクレジット (J-クレジット) を17.6万トン取得し、17.6億円相当 (27年以降16年分) の価値創出 ✓ 8/1にインバウンド事業Onwordsの連結を開始し、PMI推進

地方創生領域詳細_ふるさと納税事業

- 今期は寄付がQ2に一部前倒れるもふるさとチョイスユーザーでは競合他社ほど駆け込みは生じず、例年通りQ3にピークを見込む
- OEM提供先のほうが9月駆け込み影響が大きかったため、GMVに占めるOEM割合は34%に上昇



※24/3期は2023年10月からの制度改正影響で9月駆け込みが発生

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

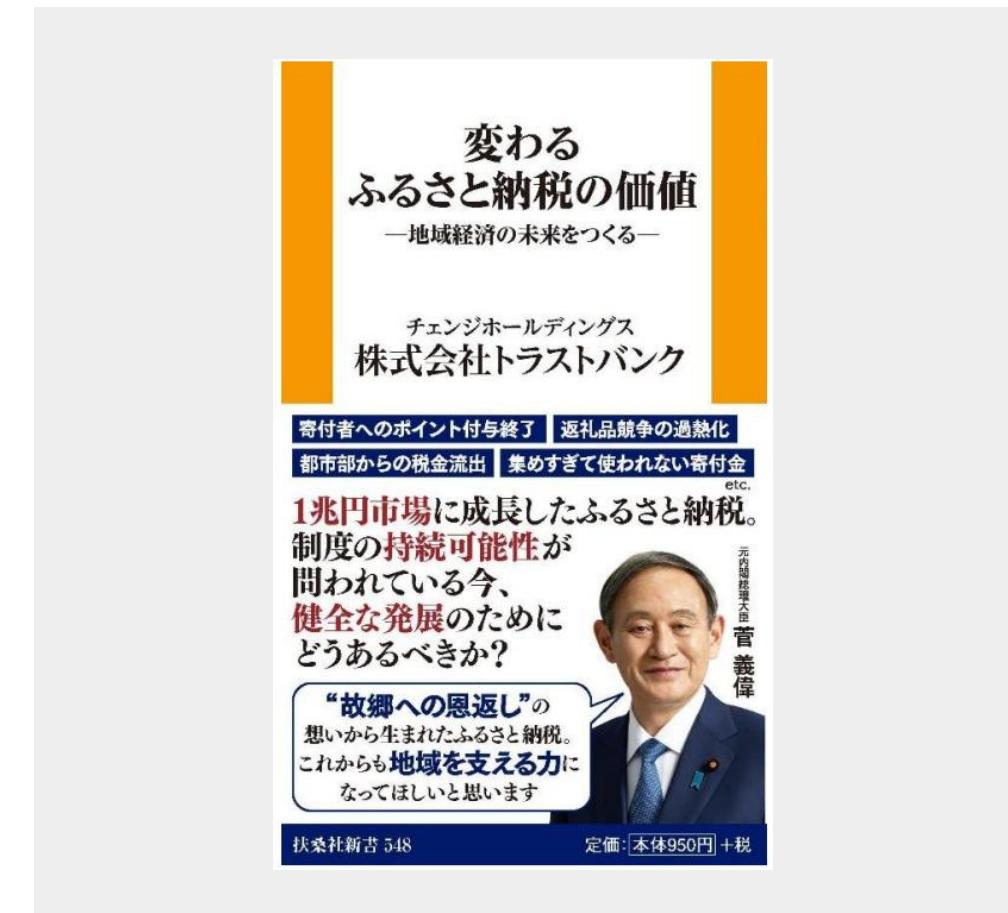
競争環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ 9/1付でトラストバンク新代表取締役社長に前DeNA取締役・総務省出身の大井潤が就任 ■ 10月以降、ポイント付与による新規ユーザー獲得ができないため、新規参入障壁高まる ■ 新規参入障壁は高まり、ポータルサイトごとの特徴で選ばれていき、寄付者の期待はポータルサイトの独自価値へ移行する 								
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1,733自治体（全国約95%）の76万点を超える返礼品を掲載する業界最大級のふるさと納税サイト ■ ふるさと納税黎明期から築いてきた自治体や地域の事業者との関係性 								
当社の強みと戦略	強み	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<table border="0"> <tr> <td>アライアンス（OEM）戦略</td><td>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</td></tr> <tr> <td>プロダクト戦略</td><td>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</td></tr> <tr> <td>リアルチャネル戦略</td><td>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</td></tr> <tr> <td>コミュニティ戦略</td><td>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</td></tr> </table>	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
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_ふるさと納税の本質的価値と地域創生の未来を解説する書籍を発売

- 10月以降ポータルサイトでのポイント付与禁止により、寄付先やポータルサイトの選び方を考え直すきっかけになることが想定される
- ふるさと納税の多面的な価値を多くの人に知っていただき、制度をより健全に発展するきっかけにしたいという思いより書籍を発刊

対談・寄稿いただいた有識者（敬称略）

- 元内閣総理大臣 菅義偉
- 慶應義塾大学総合政策学部教授 保田隆明
- ニッセイ基礎研究所 金融研究部 主任研究員 高岡和佳子
- 日本ファンドレイジング協会 代表理事 鵜尾雅隆
- 神山まるごと高専校長 五十棲浩二
- 中間事業者 合同会社LOCUS BRIDGE CEO 黒瀬啓介
- 中間事業者 株式会社ヒダカラ 共同代表 船坂香菜子
- 京都府知事 西脇隆俊



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
- OEM等のパートナー連携を通じた累計寄付額は1,000億円に到達

「HISふるさと納税」

開設日：10/29



「YAMAPふるさと納税」

開設日：11/12



地方創生領域詳細_東北4県の森林組合とJ-クレジット創出の契約締結

■ TCSにて開始したカーボンクレジット事業において、東北4県の森林組合と17.6万トン、総額17.6億円※相当のJ-クレジット創出に目途をつける

契約背景

- ・地方の資源を活かした地方創生の一環として、24年よりカーボンクレジット事業に着手
- ・TCSは、全国600の森林組合の40%に業務システム「樹海」を提供しており、その顧客基盤を活かして、森林組合が持つ森林データを活用したカーボンクレジットの創出から販売まで一気通貫で支援を実施

契約内容

- ・東北4県（秋田・岩手・宮城・青森）の森林組合との契約締結により、TCSは約1.1万トン/年のCO₂吸収量の認証取得見込
- ・現在の取引価格10,000 円/t-CO₂円※で換算すると、総額17.6億円価値創出（販売を開始する27年から16年間合計）
- ・TCSはこれを販売し、約5～6割を手数料として売上計上予定

今後の展望

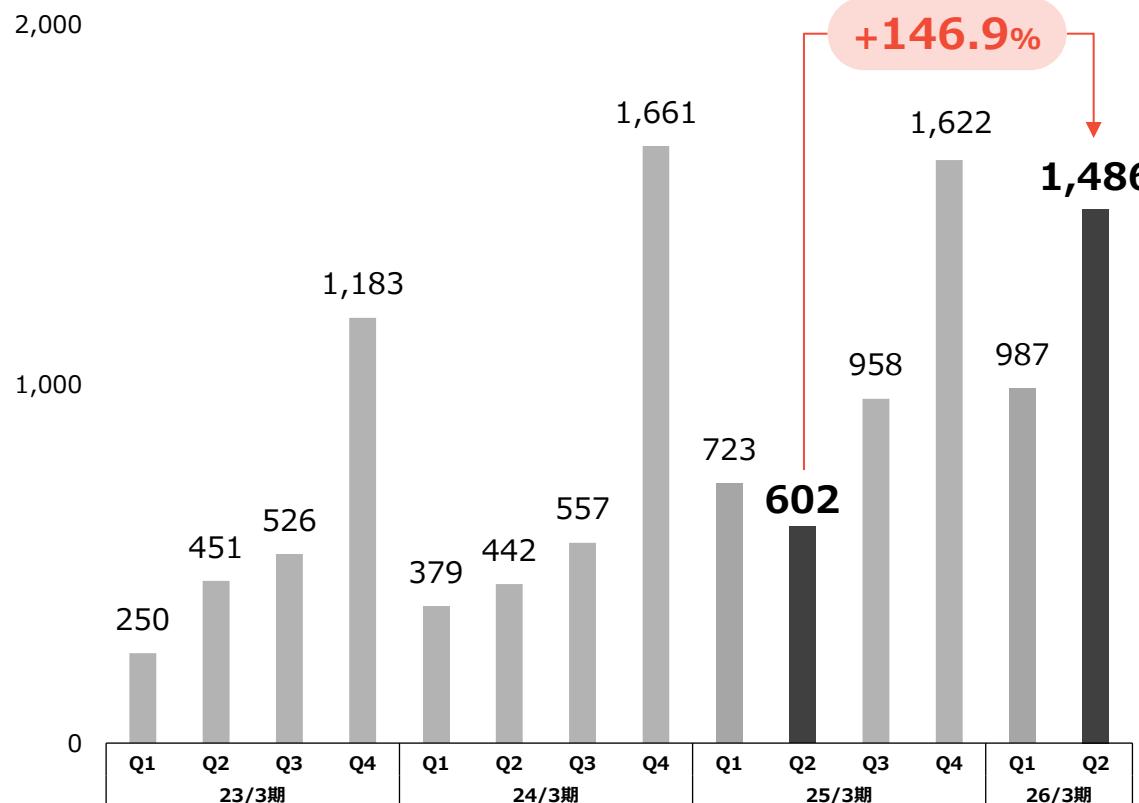
- ・「樹海」システムの顧客網は35都道府県をカバーしており、顧客基盤を活かして東北地方を皮切りに全国でのカーボンクレジット創出を目指す

※当社業務提携先でSBIホールディングスのグループ会社Carbon EX社における取引価格を基に10,000 円/t-CO₂と当社独自に試算

公共DX領域

■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 (P25参照) ✓ LoGoAIアシスタントは生成AIサービスで自治体市場No.1の導入数※
BPR・コンサル	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中央省庁向けコンサルで上期で1.2億円売上計上 (受注残9.5億円) (P24参照)
文教ICT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自治体向けシステム端末およびネットワークの更改案件を獲得し、堅調に推移

※令和7年6月30日に総務省より公表された「自治体における生成AI導入状況」参照

公共DX領域詳細_ジーブラビティによる陸上自衛隊DX支援

■ 陸上自衛隊のDX支援を25/3期下期より開始し、DX知見と迅速な対応力を武器に陸DXを推進

契約概要

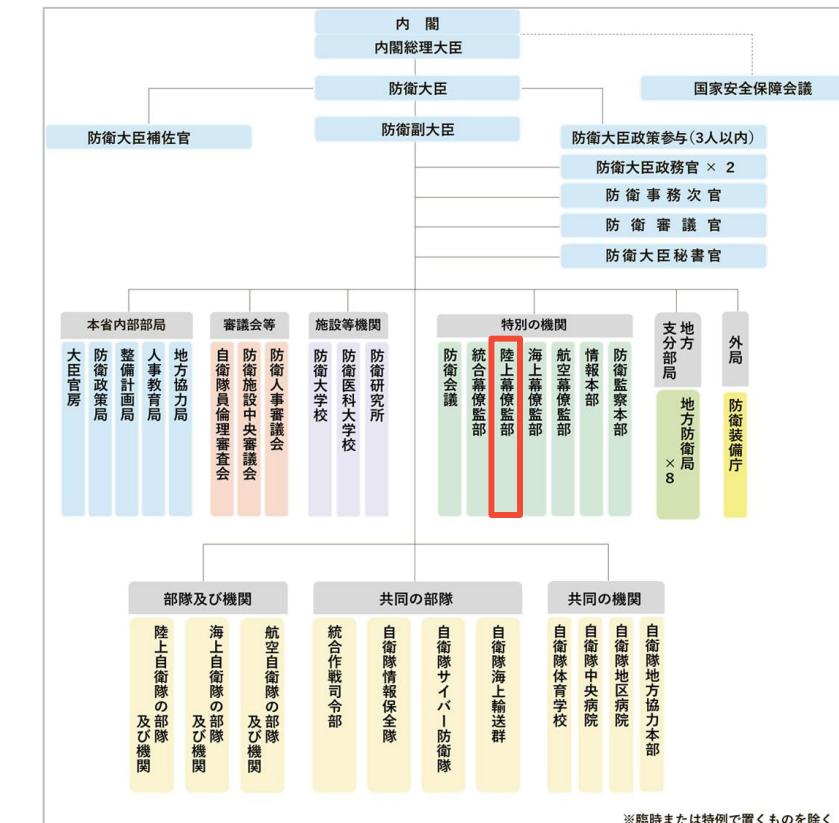
- ・陸上自衛隊は平素業務の効率化・高能率化を図る為、DXの推進に力を入れており、当社グループは陸上自衛隊を管轄する陸上幕僚監部より「陸DX構想の方向性」の策定支援を受注し、**陸DXに関する支援を2024年12月より開始**

ターゲットと 事業規模

- ・DXターゲットは**陸上自衛隊**
 - ・当社は**25/3期に0.5億円**売上計上し、**26/3～27/3期で10.8億円の案件を受注済み**

今後の展望

- ・陸上自衛隊の更なるDX推進および防衛省内の他組織や他官公庁のDX推進に貢献する

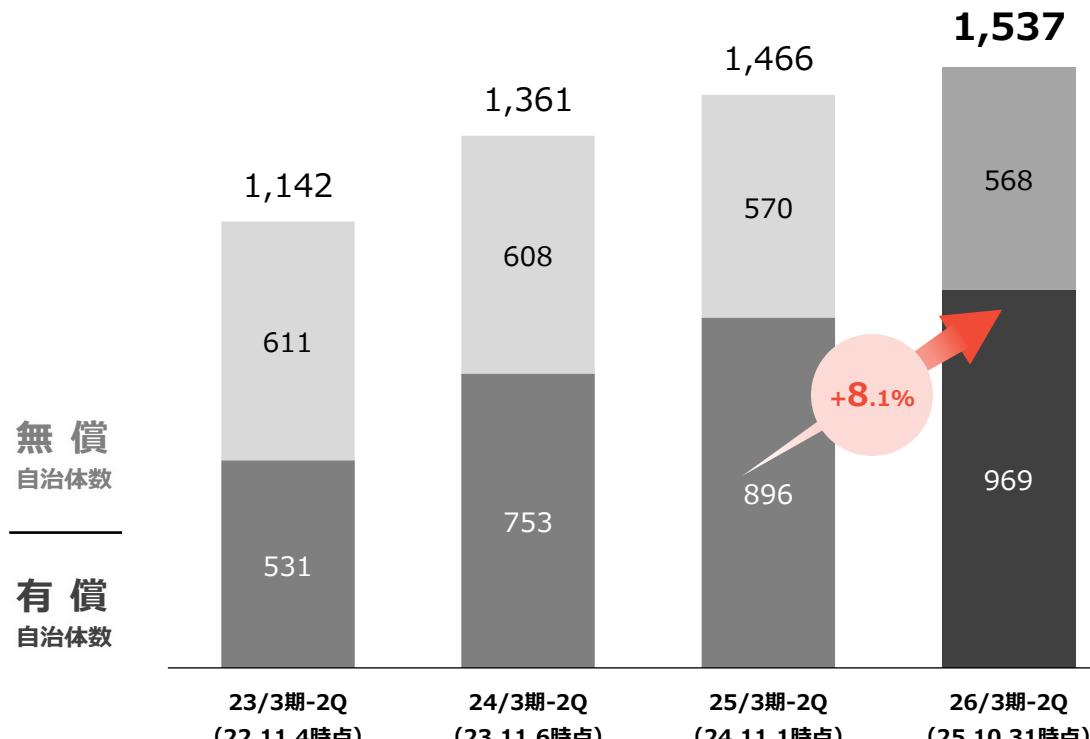


出典・防衛省・自衛隊ホームページ

公共DX領域_LoGoシリーズの導入状況

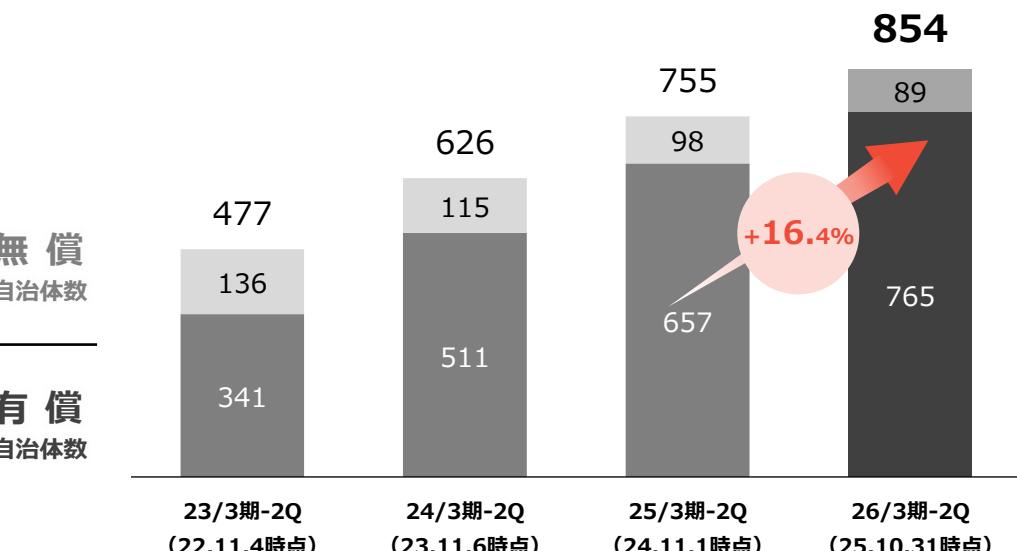
- デジタル化した自治体業務の基幹を成すサービスとして順調に普及が進む
- 都道府県主導での市町村連携等、ネットワーク効果による効用も拡大

LoGoチャット



※ 一部関連団体の数を含む

LoGoフォーム



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
- なお、流動資産・流動負債増加は主にふるさと納税OEM提供による債権・債務を両建てしている影響であり、翌四半期には解消予定

	25/3期	26/3期 9月末
資産合計	104,861	120,651
流動資産	49,823	62,526
現金・現金同等物	30,185	25,302
非流動資産	55,038	58,125
のれん	28,307	29,293
無形資産	9,472	9,080
負債合計	55,250	70,062
流動負債	23,411	41,178
短期有利子負債※1	6,721	6,782
非流動負債	31,838	28,883
長期有利子負債※2	27,748	25,064
資本合計	49,611	50,588
親会社所有者に帰属する持分合計	a	41,191
		42,068
リスク資産（のれん・無形資産合計）	b	37,779
ネット有利子負債（マイナスは実質無借金）	c	4,283
EBITDA（26/3期見通しベース）	d	16,554
		16,554

※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

※3：26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

負債調達規律

ネット有利子負債
EBITDA倍率
c/d

0.4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

16%

(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)

今年度の主なリリース①

4/1	チェンジ HD、新会社「株式会社グリヴィティ」を設立～トラストバンクの SCM 事業を分社化し、ふるさと納税の新たな領域「物流関連事業」を強化
4/8	株式会社ottaへの出資に関するお知らせ
4/9	サイリーグホールディングス株式会社によるIssueHunt株式会社への出資に関するお知らせ
4/10	相鉄ホテルマネジメントと DFA Robotics、「ホテルサンルートプラザ新宿」において、運搬ロボット「W3」によるルームサービスの提供を開始
4/15	ビーキャップ、大阪けいさつ病院に「Beacapp Here Hospital」を提供
4/16	チェンジホールディングスとBloom Act、金融機関・自治体における窓口業務のDX化に向けた戦略的パートナーシップを締結
4/24	DFA Robotics とビーキャップ、「東京慈恵会医科大学附属柏病院」で運搬ロボット「W3」の提供を開始
5/2	チェンジ HD が運営支援するエンドオブライフ・ケア協会が「WELLBEING AWARDS 2025」活動・アクション部門 GOLD を受賞
6/24	グリヴィティ、学校給食の地産地消を支える「つなぐ給食」を提供開始
6/25	株式会社グリヴィティ、千葉県木更津市と農業支援及び学校給食の安定供給に関する包括連携協定を締結
7/4	ふるさと納税ポータルサイト「Vふるさと納税」2025年7月3日よりサービス開始
7/16	DFA Robotics、羽田空港と成田空港の ANA ラウンジにおいて、下げ膳ロボット「HolaBot」を提供
8/6	サイリーグ HD と S&J、SMBC サイバーフロントの新プランに事前契約型インシデント対応支援機能を提供開始
8/7	丸井とふるさとチョイス、エポスポイントが使える・貯まるふるさと納税サイト「マルイふるさと納税」をオープン
8/14	トラストバンク、ノーコード電子申請サービス「LoGo フォーム」の導入数が 800 自治体を突破
8/14	トラストバンク、自治体向けビジネスチャット「LoGo チャット」の導入数が 1,500 自治体を突破
8/21	ふるさとチョイス、イオンフィナンシャルサービスが運営するふるさと納税サイト「まいふる by AEON CARD」にOEMサービスを提供

今年度の主なリリース②

8/26	スポンサードリサーチレポート発行に関するお知らせ
8/27	ケアネットとトラストバンク、医療従事者限定のふるさと納税サイト「ケアネットふるさと納税」を開設
8/27	DFA Robotics、清掃ロボットソリューションの提供を開始
9/1	トラストバンクの新代表取締役社長に前DeNA取締役・総務省出身の大井潤が就任
9/1	トラストバンク、分散台帳技術 Orb DLT を開発する子会社 Orb を統合
9/3	エンジホールディングス、M&A 支援サービス「MPO」を本格展開
10/22	エンジホールディングス、新政権発足を踏まえた当社方針について
10/14	医療機関へのサイバーリスクの高まりに対応するため医療機関向け「CyLeague サイバーレジエンス・パッケージ」を11月より提供開始
10/24	グリヴィティ、累計出荷件数1000万件を突破 設立から半年で前年同期比160%の成長を達成
10/27	ふるさとチョイス、OEM 等のパートナー連携による累計寄付額が 1000 億円を達成
10/29	ふるさとチョイス、エイチ・アイ・エスが運営するふるさと納税ポータルサイト「HIS ふるさと納税」に OEM サービス提供
10/31	エンジホールディングス、日本円ステーブルコイン「JPYC」を活用した地方創生の取り組みを本格推進
11/5	エンジホールディングス、子会社の東光コンピュータ・サービスが東北 4 県の森林組合と契約締結
11/10	エンジホールディングスと Bloom Act、協業をさらに強化し、自治体向けに特化した新プランを共同開発
11/11	エンジホールディングスとビーキャップ、熊本国際空港、阿蘇くまもと空港の業務 DX 推進のため「Beacapp Tag」の導入を発表
11/12	ふるさとチョイス、YAMAPふるさと納税で「ガバメントクラウドファンディング®（GCF®）」初のOEM連携を開始

Appendix

参考資料

- 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/188073/00.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

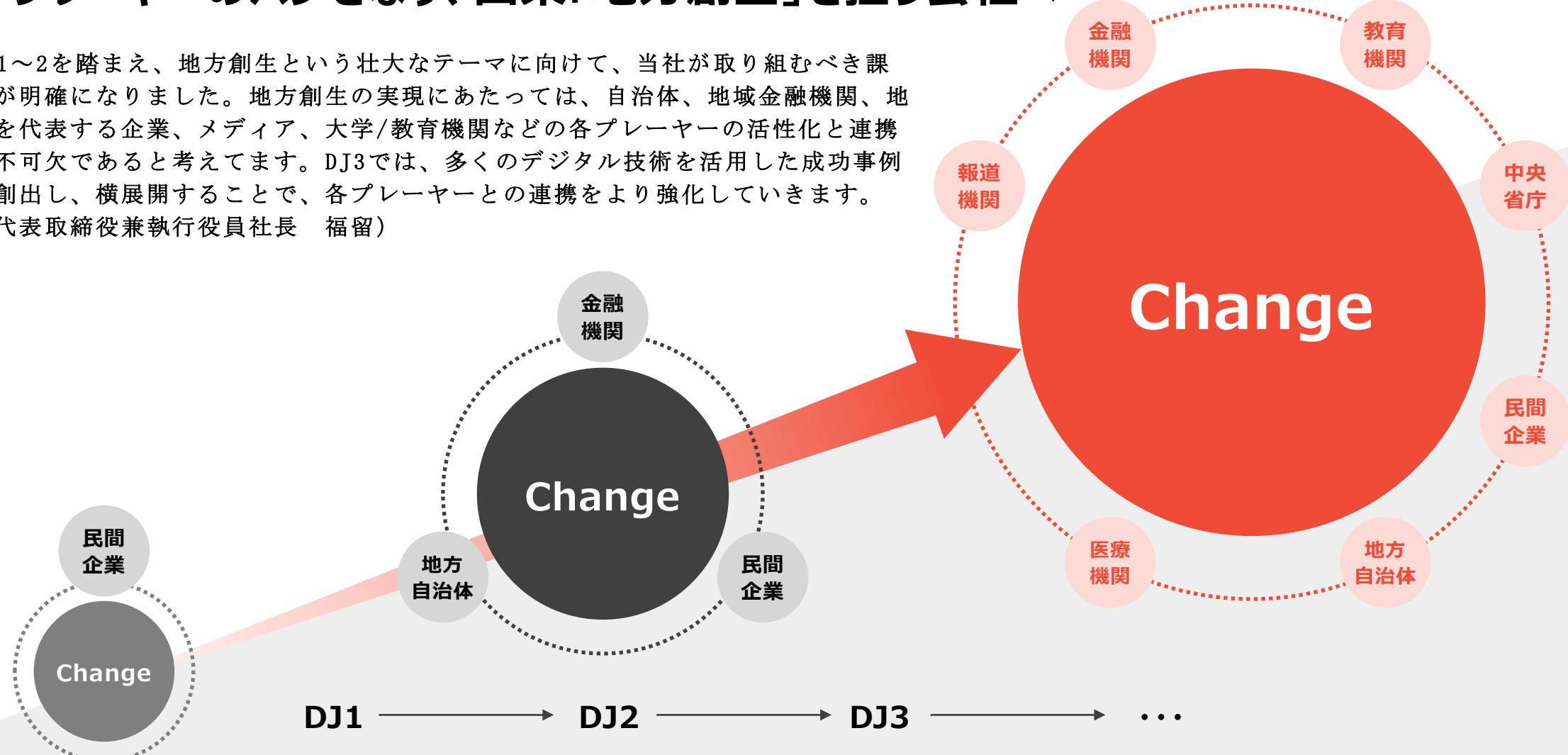
ビジョン

生産性を
CHANGEする

キープレーヤーのハブとなり、国策「地方創生」を担う会社へ

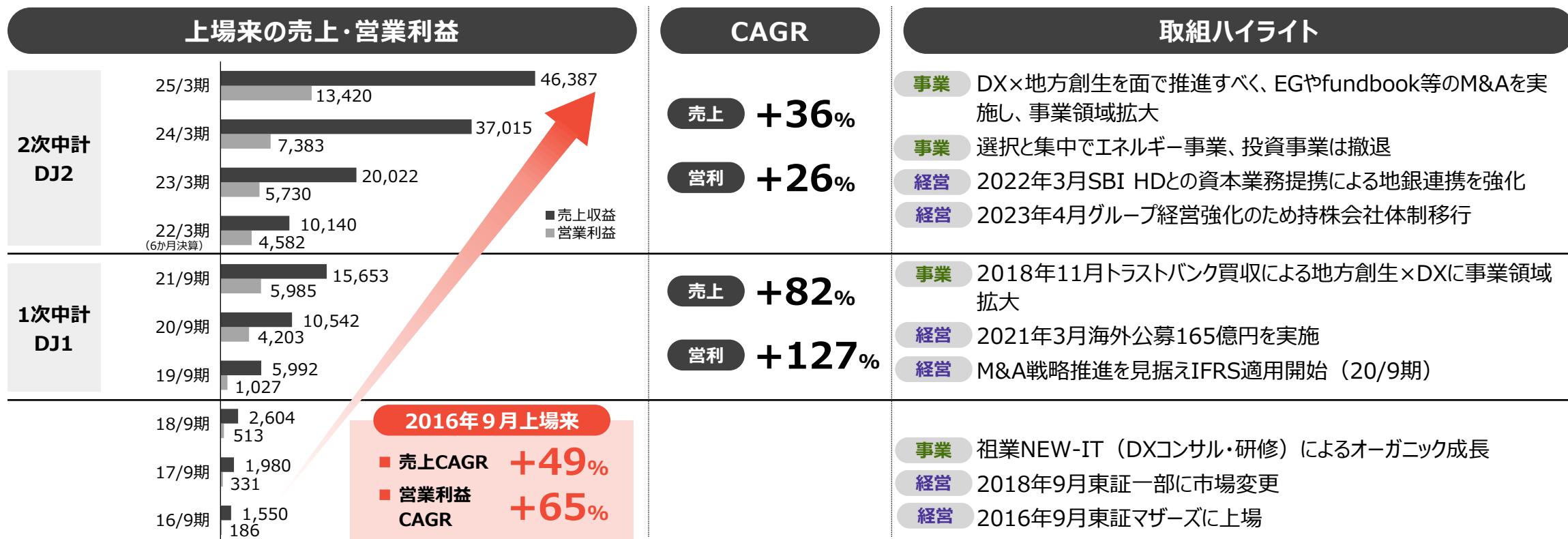
DJ1～2を踏まえ、地方創生という壮大なテーマに向けて、当社が取り組むべき課題が明確になりました。地方創生の実現にあたっては、自治体、地域金融機関、地域を代表する企業、メディア、大学/教育機関などの各プレーヤーの活性化と連携が不可欠であると考えています。DJ3では、多くのデジタル技術を活用した成功事例を創出し、横展開することで、各プレーヤーとの連携をより強化していきます。

（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+65%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



※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

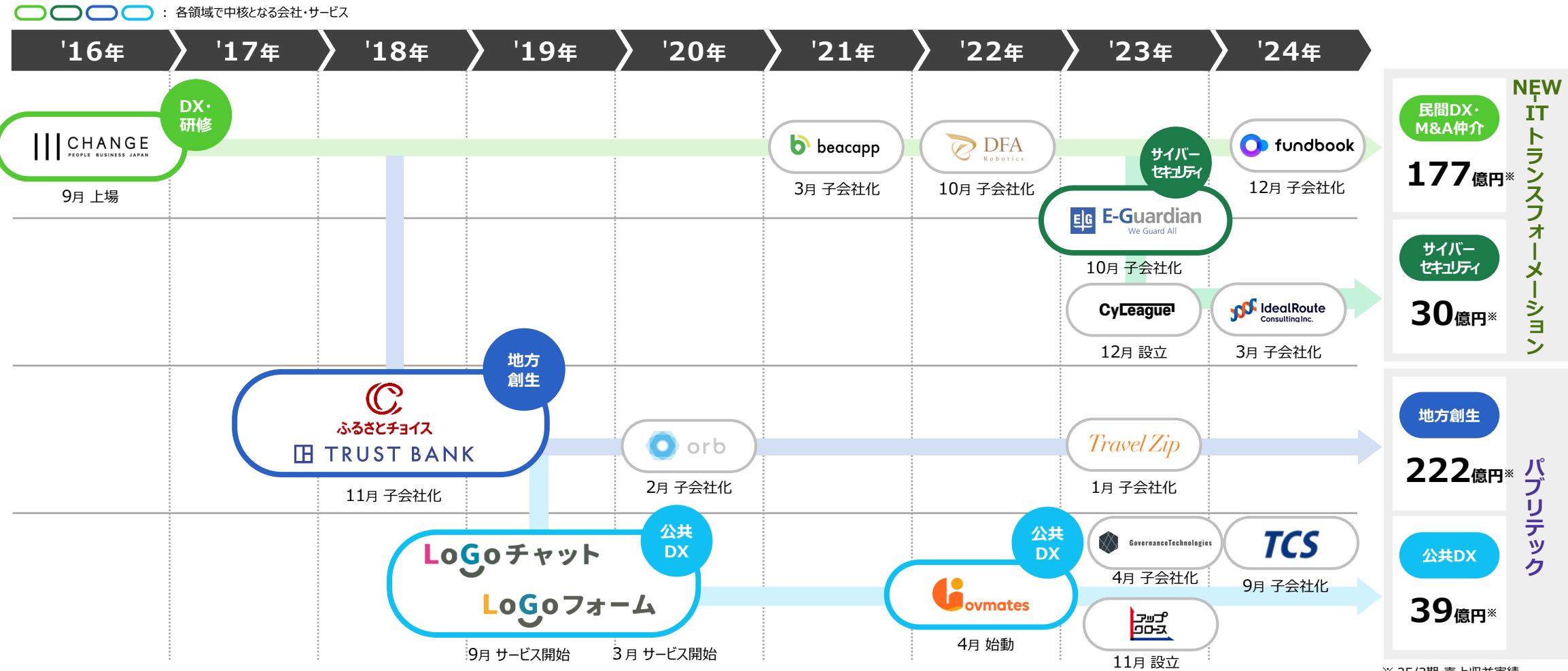
※2 : グループ会社の略称は、Appendixのグループ会社一覧を参照

※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

※4 : 26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

事業展開の歴史

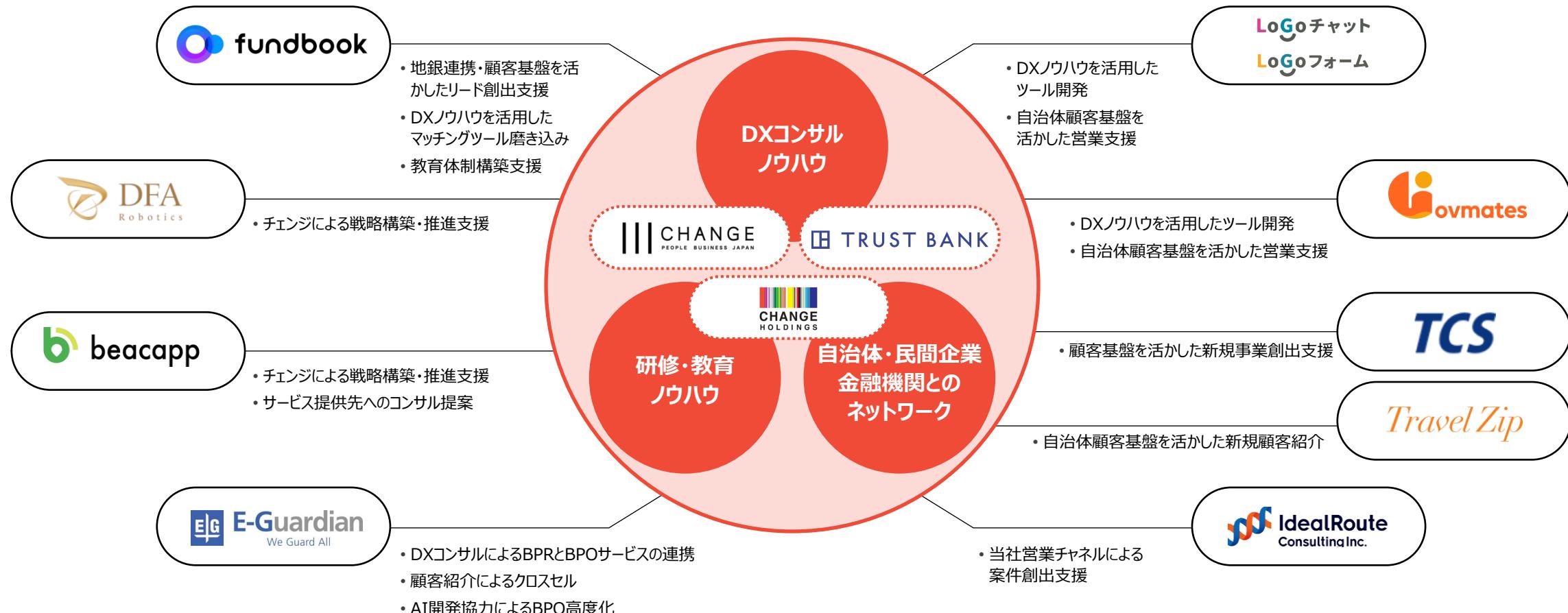
「地方創生」という壮大なテーマとともに挑む仲間集めがDJ2で大きく進展※1



※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	13,420	18,000	23,000	+10.3%	+19.7%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	5,985	9,358	-	+16.1%	-
■ パブリテック	13,045	15,272	-	+5.4%	-
営業利益率	28.9%	26.9%	26.7%	-2.1%	-2.2%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	28.8%	25.5%	-	-3.3%	-
■ 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	7,470	11,000	14,000	+13.8%	+23.3%
EPS	106.61	160	200	+14.5%	+23.3%
ROE	18.5%	18%	22%		
1株当たり配当金	20.9円	31円	33円		

※26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

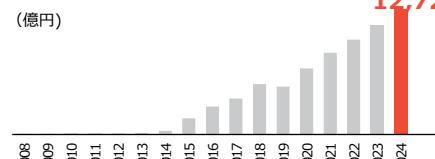
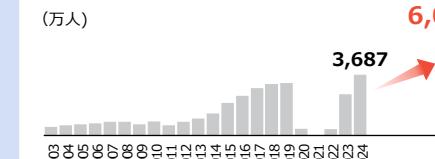
DJ3のチャレンジ

- 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	 <table><thead><tr><th>年度</th><th>投資額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2024年度</td><td>52,759</td></tr><tr><td>2030年度</td><td>92,666</td></tr></tbody></table>	年度	投資額 (億円)	2024年度	52,759	2030年度	92,666	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
年度	投資額 (億円)								
2024年度	52,759								
2030年度	92,666								
M&A仲介	 <table><thead><tr><th>年</th><th>後継者未定会社数 (万社)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023</td><td>127</td></tr><tr><td>2029</td><td>60</td></tr></tbody></table>	年	後継者未定会社数 (万社)	2023	127	2029	60	後継者未定 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
年	後継者未定会社数 (万社)								
2023	127								
2029	60								
サイバー セキュリティ	 <table><thead><tr><th>年度</th><th>投資額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023年度</td><td>6,526</td></tr><tr><td>2029年度</td><td>9,599</td></tr></tbody></table>	年度	投資額 (億円)	2023年度	6,526	2029年度	9,599	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
年度	投資額 (億円)								
2023年度	6,526								
2029年度	9,599								
ふるさと納税	 <table><thead><tr><th>年</th><th>寄付額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2008</td><td>2,700</td></tr><tr><td>2024</td><td>12,725</td></tr></tbody></table>	年	寄付額 (億円)	2008	2,700	2024	12,725	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
年	寄付額 (億円)								
2008	2,700								
2024	12,725								
インバウンド	 <table><thead><tr><th>年</th><th>旅行者数 (万人)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023</td><td>3,687</td></tr><tr><td>2030</td><td>6,000</td></tr></tbody></table>	年	旅行者数 (万人)	2023	3,687	2030	6,000	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
年	旅行者数 (万人)								
2023	3,687								
2030	6,000								

※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

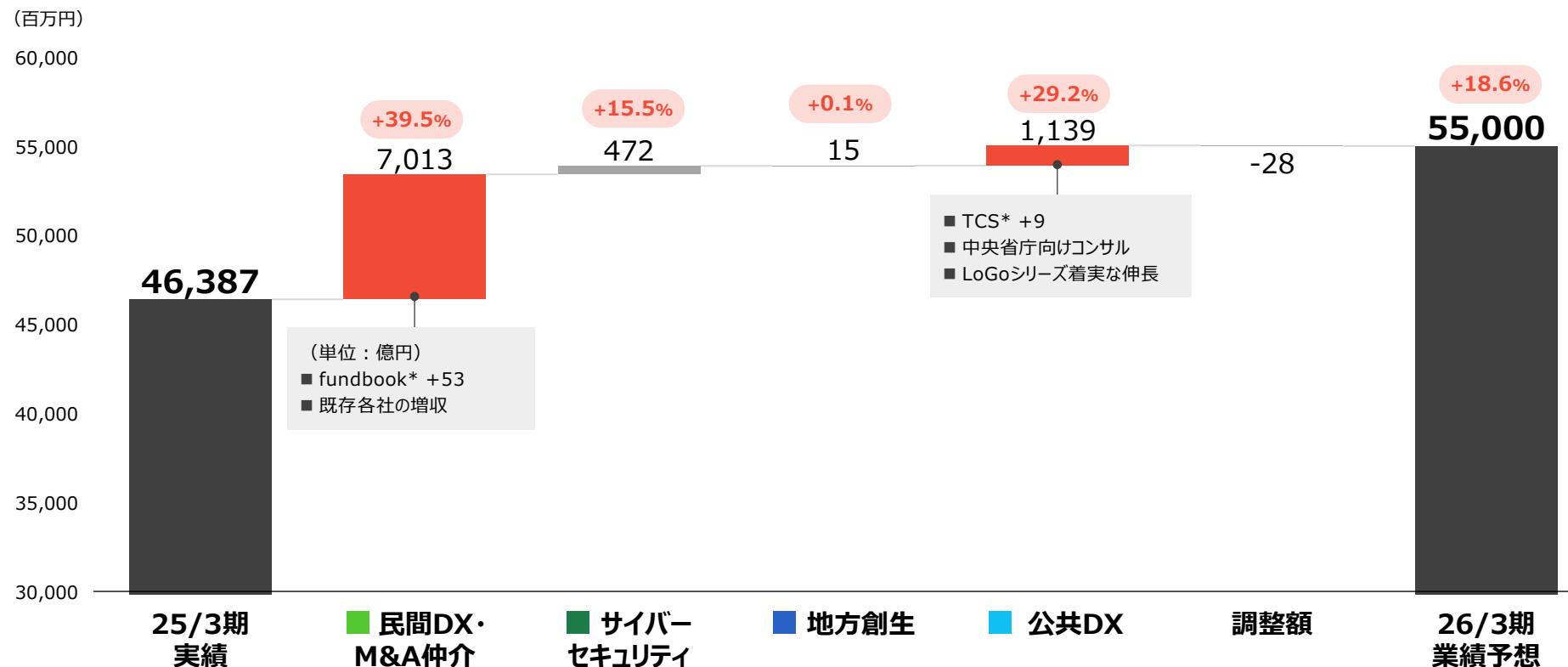
- 営業利益は+4.3%の140億円、EPSは+6.6%の113.60円を見込む
- ROEは17.8%を見込み、DOE3.6%を基準に1株当たり配当金は+2.1円の23.0円を予定

(単位：百万円)	25/3期 通期実績	26/3期 業績予想	前年同期比
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	13,420	14,000	+4.3%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	5,985	6,317	+5.5%
■ パブリテック	13,045	13,960	+7.0%
営業利益率	28.9%	25.5%	-3.5%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	28.8%	22.3%	-6.4%
■ 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	7,470	7,904	+5.8%
利益率	16.1%	14.4%	-1.7%
EPS	106.61	113.60	+6.6%
ROE	18.5%	17.8%	-0.7%
配当性向	19.6%	20.2%	+0.6%
1株当たり配当金	20.9円	23.0円	+2.1円

※26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

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

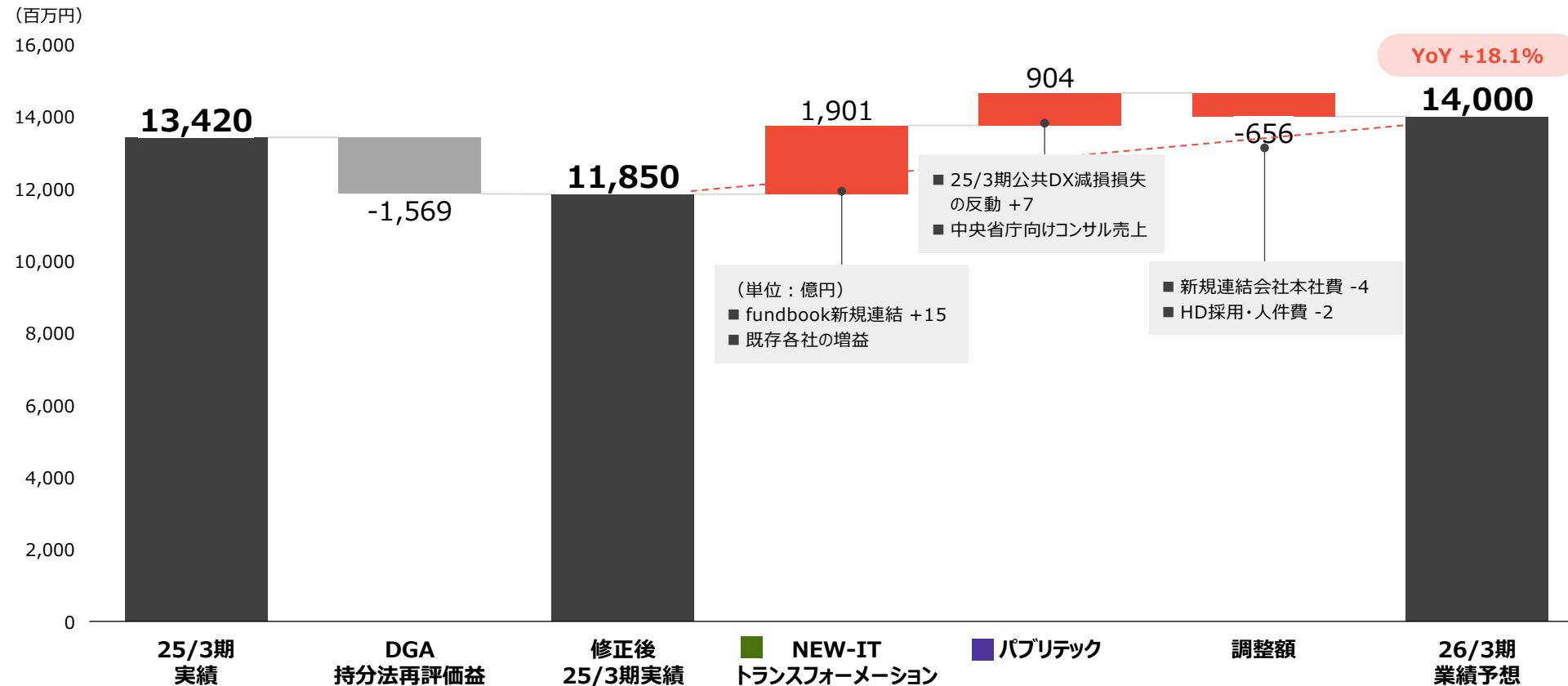


*参考：連結の取込期間

	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+18.1%の増益を見込む



※26/3期において、fundbookの企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、25/3期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定した内容を反映

期初計画の前提（4領域の事業戦略）

<p>NEW-IT トランスフォーメーション</p> <p>売上収益 282億円 YoY +36.0%</p> <p>営業利益 63億円 YoY +5.5%</p>	<p>民間DX・M&A仲介</p> <p>売上収益 247億円 YoY +39.5%</p> <p>サイバーセキュリティ</p> <p>売上収益 35億円 YoY +15.5%</p>	<p>BPO</p> <p>M&A仲介</p> <p>研修・コンサル</p> <p>DXツール</p> <p>営業チャネルの強化</p> <p>サービスラインの強化</p> <p>DevSecOps^{※1}への対応</p> <p>新たなリスクへの対応</p> <p>運用・監視</p> <p>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 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 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 提供サービスを拡充して販売台数増加を見込む 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 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 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 S&Jとの提携によるサービス強化</p>
<p>パブリック</p> <p>売上収益 273億円 YoY +4.4%</p> <p>営業利益 139億円 YoY +7.0%</p>	<p>地方創生</p> <p>売上収益 222億円 YoY +0.1%</p> <p>公共DX</p> <p>売上収益 50億円 YoY +29.2%</p>	<p>ふるさと納税事業</p> <p>物流関連事業</p> <p>観光</p> <p>LoGoシリーズ</p> <p>BPR</p> <p>コンサル</p> <p>文教ICT事業(TCS)</p> <p>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 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 WAzing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 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） 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 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） 売上の8割を占める自治体ICT販売事業の堅調な成長</p>

※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

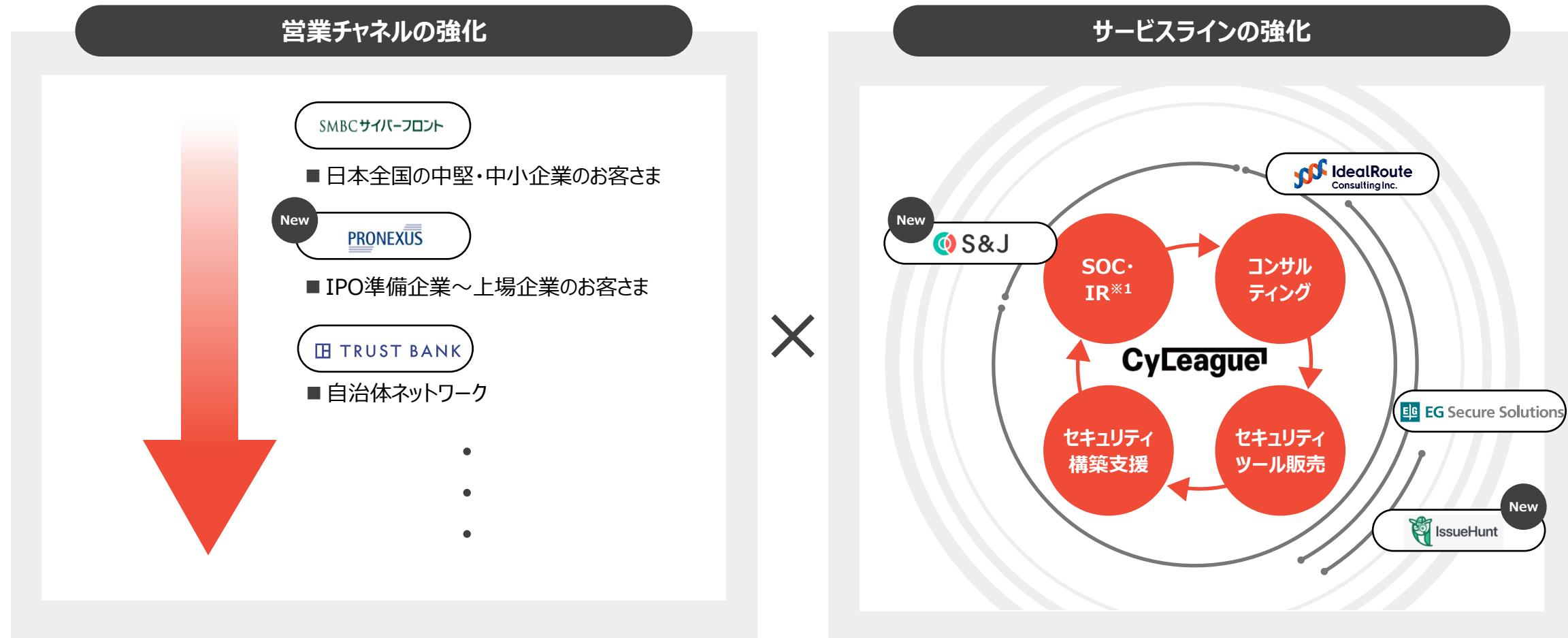


※1：グリヴィティは2025/4/1にトラストバンクのSCM（サプライチェーン・マネジメント）事業を分社化し、当社の子会社として設立

※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社と合弁会社を設立準備中

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



※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	50.8%	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	50.8%	23年10月
		アイディ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と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
		SMBCサイバーフロント株式会社	—	サイバーセキュリティ対策コンサルティング等	19.0% (持分法)	25年4月

※1：連結対象の主要な子会社・関連会社を記載（25/9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%	25年4月	
		株式会社Onwords	—	自治体・民間向けのインバウンドマーケティング事業	90.0%	25年8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ス	—	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	
		株式会社ガバナンステクノロジーズ	—	自治体のDXを推進するテクノロジー企業	64.3%	23年4月	
		株式会社ジーグラビティ	—	中央省庁向けコンサルティング会社	100%	25年6月	
その他		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	17.5% (持分法)	23年1月	
		PERF株式会社	—	プロダンスマッチ「CHANGE RAPTURES」の運営やスポーツ関連事業の運営	100%	25年7月	

※連結対象の主要な子会社・関連会社を記載（25/9末時点）

ご注意

- 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**