
2026年3月期決算説明及び 中期経営計画の修正について

株式会社チェンジホールディングス
証券コード：3962

2026年5月14日

CHANGE
HOLDINGS

Copyright CHANGE Holdings, Inc. All Rights Reserved.



1 2026年3月期 通期実績

2 中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）の目標修正

3 2027年3月期 通期業績見通し

2026年3月期 通期実績

業績予想営業利益140億円に対して、営業利益112億円で着地

- NEW-ITトランスフォーメーションセグメントのEGとfundbookの業績未達が主要因
- EGはAI-BPOモデルへの転換を進めており、fundbookは成約件数の増加に向けた各種施策を講じている
- 業績未達及び中期経営計画の目標修正という結果を受けて、業務執行取締役3名の報酬を2か月間無報酬とする

中期経営計画 (2026年3月期-2028年3月期) の目標修正

28/3期の営業利益計画180億円の達成時期を2期後ろ倒し、30/3期へと変更

- 利益成長領域の見直し
 - fundbookの業績目標を引き下げ一方で、シェア拡大が見込まれるふるさと納税事業及び受注が好調な中央省庁コンサル事業の目標を引き上げる
- キャピタルアロケーション見直し
 - オーガニック成長に注力し、M&Aの優先度を引き下げ(M&A枠300億→130億円)
 - DOE3.6%を基準とした配当総額約75億円に加えて、自社株のバリュエーション低下を踏まえて、自己株式取得枠50億円を設定

2027年3月期 通期業績見通し

営業利益115～125億円 (YoY+2.4%～+11.4%) を目標とする

- ポイント禁止後(25年10月)の競争環境はふるさとチョイスにはポジティブであるものの、例年以上に寄付の年末集中が予想され市場成長・シェア動向を注視する必要があるため下限目標を設定
- 最大20億円の自己株式取得を決議

1 2026年3月期 通期実績

2 中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）の目標修正

3 2027年3月期 通期業績見通し

エグゼクティブサマリ

総括

- EG・fundbookの業績未達が響き、営業利益112億円で着地
- ポイント禁止後のふるさとチョイス業績挽回と防衛省から新たに23億円の受注を獲得したことは来期への好材料
- fundbookは金融機関からの紹介ルートは確立するも、取組開始から半年のため、まだ成約増加には至らず

26/3期実績サマリ (単位: 百万円)

売上収益 **52,827**

YoY +13.9% 達成率 96.0%

EBITDA **13,928**

YoY -7.9% 達成率 84.1%

営業利益 **11,225**

YoY -16.4% 達成率 80.2%

EPS **99.71**

YoY -6.5% 達成率 87.8%

NEW-ITトランスフォーメーション

売上収益 **23,841**

YoY +14.6% 達成率 84.3%

営業利益 **3,257**

YoY -45.6% 達成率 51.6%

民間DX・M&A仲介

売上収益 **20,253**

YoY +14.2% 達成率 81.8%



主にEG (BPO) 及びfundbookの売上未達が要因 (P9参照)

サイバーセキュリティ

売上収益 **3,587**

YoY +17.4% 達成率 101.6%



IDRの複数年一括ライセンス契約獲得等でQ4で挽回し目標達成 (P12参照)

パブリテック

売上収益 **29,591**

YoY +13.1% 達成率 108.3%

営業利益 **14,156**

YoY +8.5% 達成率 101.5%

地方創生

売上収益 **23,085**

YoY +3.7% 達成率 103.7%



ふるさとチョイスがQ3で挽回し、全体で目標達成 (P13参照)

公共DX

売上収益 **6,505**

YoY +66.5% 達成率 128.9%



TCSや防衛省中心に好調に推移。防衛省から新たに23億円受注を獲得し、26年3月末受注残23.0億円に成長 (P17参照)

※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

- 営業利益は112億円（達成率80.2%）で着地
- 配当は予定通り、1株当たり23.0円とすることを決議

	25/3期 通期 実績	26/3期 通期		達成率	前年同期比	(参考) Q4実績	
		業績予想	実績			25/3期	26/3期
売上収益	46,387	55,000	52,827	96.0%	+13.9%	11,450	11,299
■ NEW-ITトランスフォーメーション	20,797	28,283	23,841	84.3%	+14.6%	7,158	5,904
■ パブリテック	26,160	27,315	29,591	108.3%	+13.1%	4,456	5,527
EBITDA※1	15,131	16,554	13,928	84.1%	-7.9%	1,909	1,315
EBITDAマージン	32.6%	30.1%	26.4%	-	-6.3%	16.7%	11.6%
営業利益	13,420	14,000	11,225	80.2%	-16.4%	375	639
■ NEW-ITトランスフォーメーション	5,985	6,317	3,257	51.6%	-45.6%	1,965	828
■ パブリテック	13,045	13,950	14,156	101.5%	+8.5%	86	1,529
営業利益率	28.9%	25.5%	21.2%	-	-7.7%	3.3%	5.7%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	28.8%	22.3%	13.7%	-	-15.1%	27.5%	14.0%
■ パブリテック	49.9%	51.1%	47.8%	-	-2.0%	1.9%	27.7%
親会社の所有者に帰属する利益	7,470	7,904	6,937	87.8%	-7.1%	-738	46
利益率	16.1%	14.4%	13.1%	-	-3.0%	-6.4%	0.4%
EPS	106.61	113.60	99.71	87.8%	-6.5%	-	-
ROE	18.5%	17.8%	15.8%	-	-2.7%	-	-
1株当たり配当金	20.9円	23.0円	23.0円	-	-	-	-

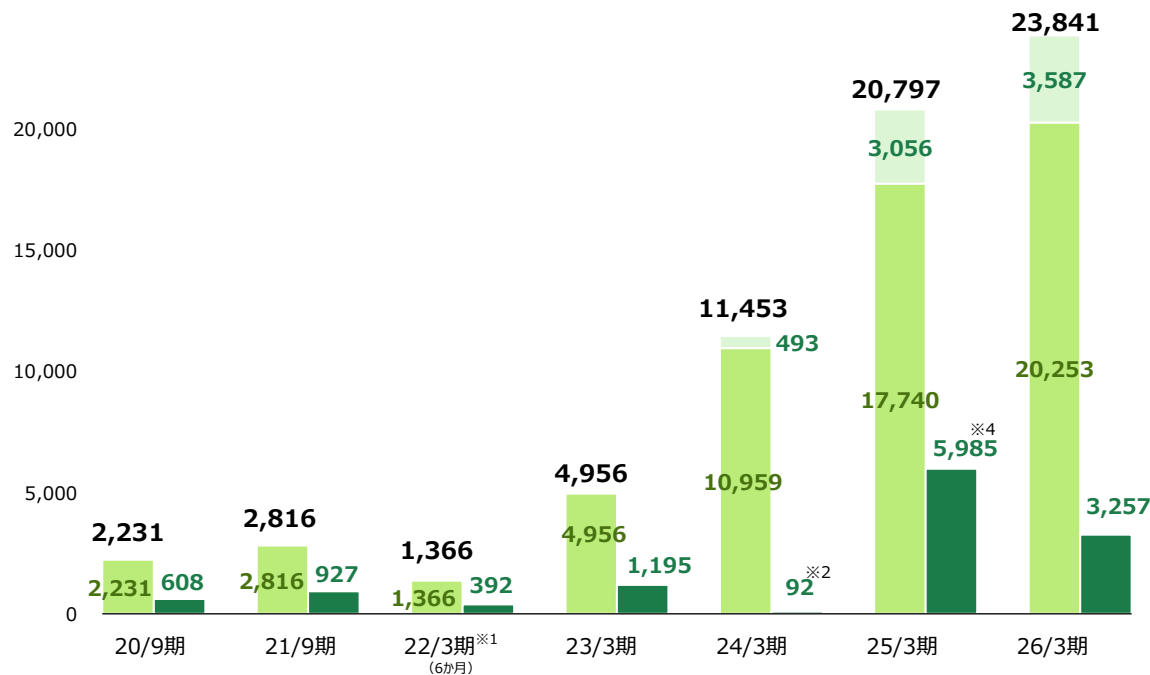
※1：営業利益に減価償却費と減損損失を加算して算出。但し、25/3期はDGA持分法再評価益15.6億円をノンキャッシュアイテムとして減算して算出。

セグメント別売上・営業利益推移

- fundbookやEGを中心に、NEW-ITトランスフォーメーションの利益成長加速が最重要経営課題
- パブリテックは、規制強化等の影響が想定されるものの、キャッシュエンジンとして成長を牽引

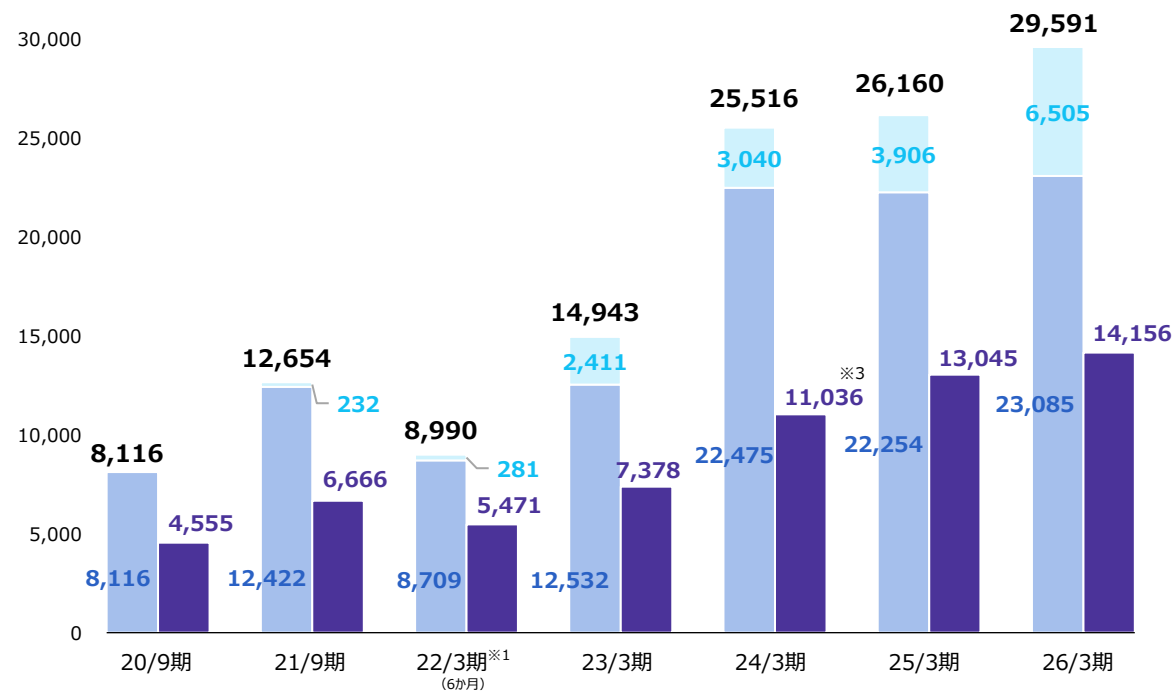
NEW-ITトランスフォーメーション

(百万円) 売上高 (左) : ■ 民間DX・M&A仲介 ■ サイバーセキュリティ
 営業利益 (右) : ■ NEW-ITトランスフォーメーション セグメント



パブリテック

(百万円) 売上高 (左) : ■ 地方創生 ■ 公共DX
 営業利益 (右) : ■ パブリテック セグメント

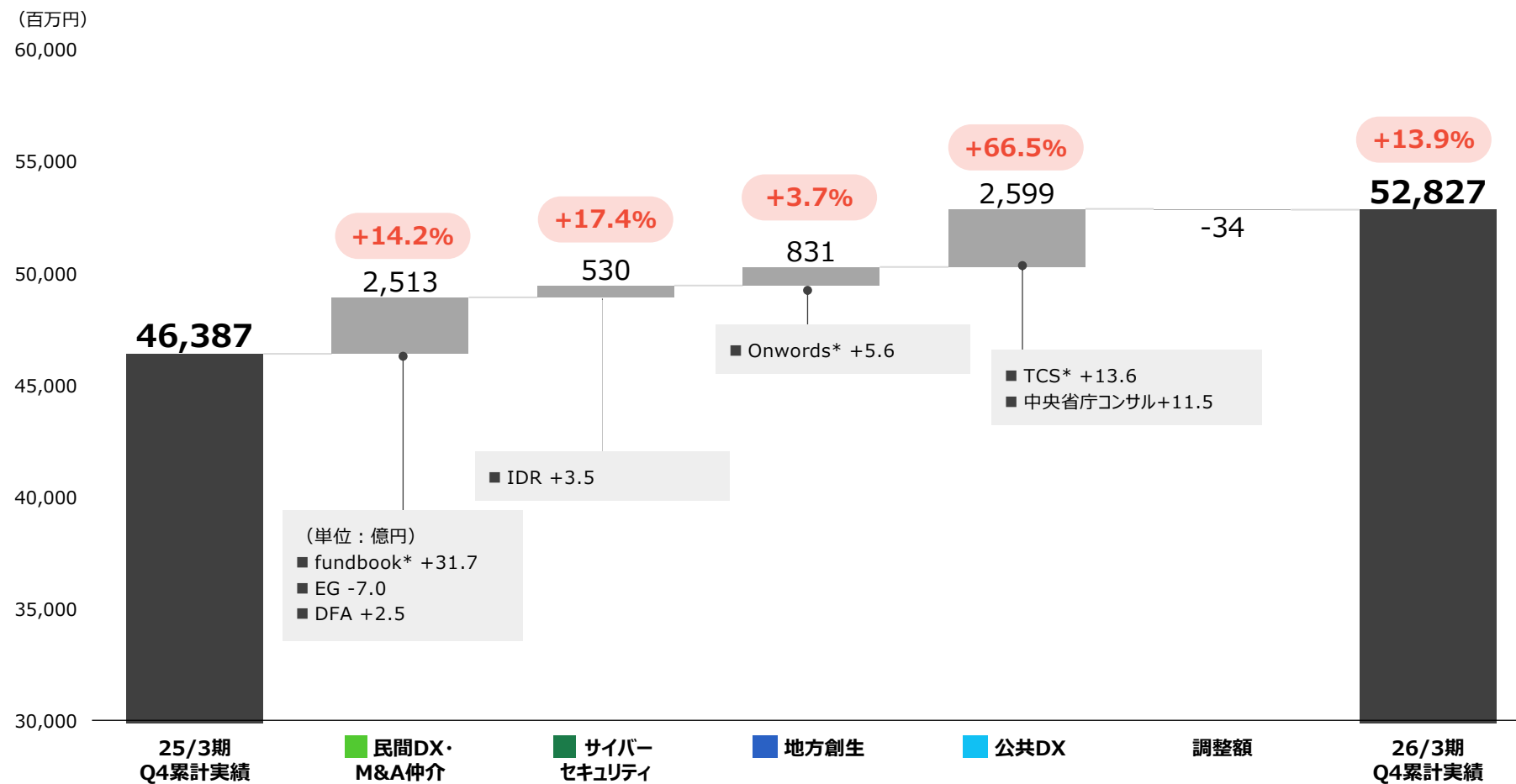


※1 : 22/3期は6か月の変則決算
 ※2 : 構造改革費用19.5億円を計上
 ※3 : 構造改革費用15.8億円を計上

※4 : DGA持分法再評価益15.6億円含む
 ※5 : ファクトブック (Excel形式) : https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/203291/00.xlsx

売上収益の増収要因

■ fundbook等の新規連結影響と、中央省庁コンサルの今期計上分である11億円が主な増収要因

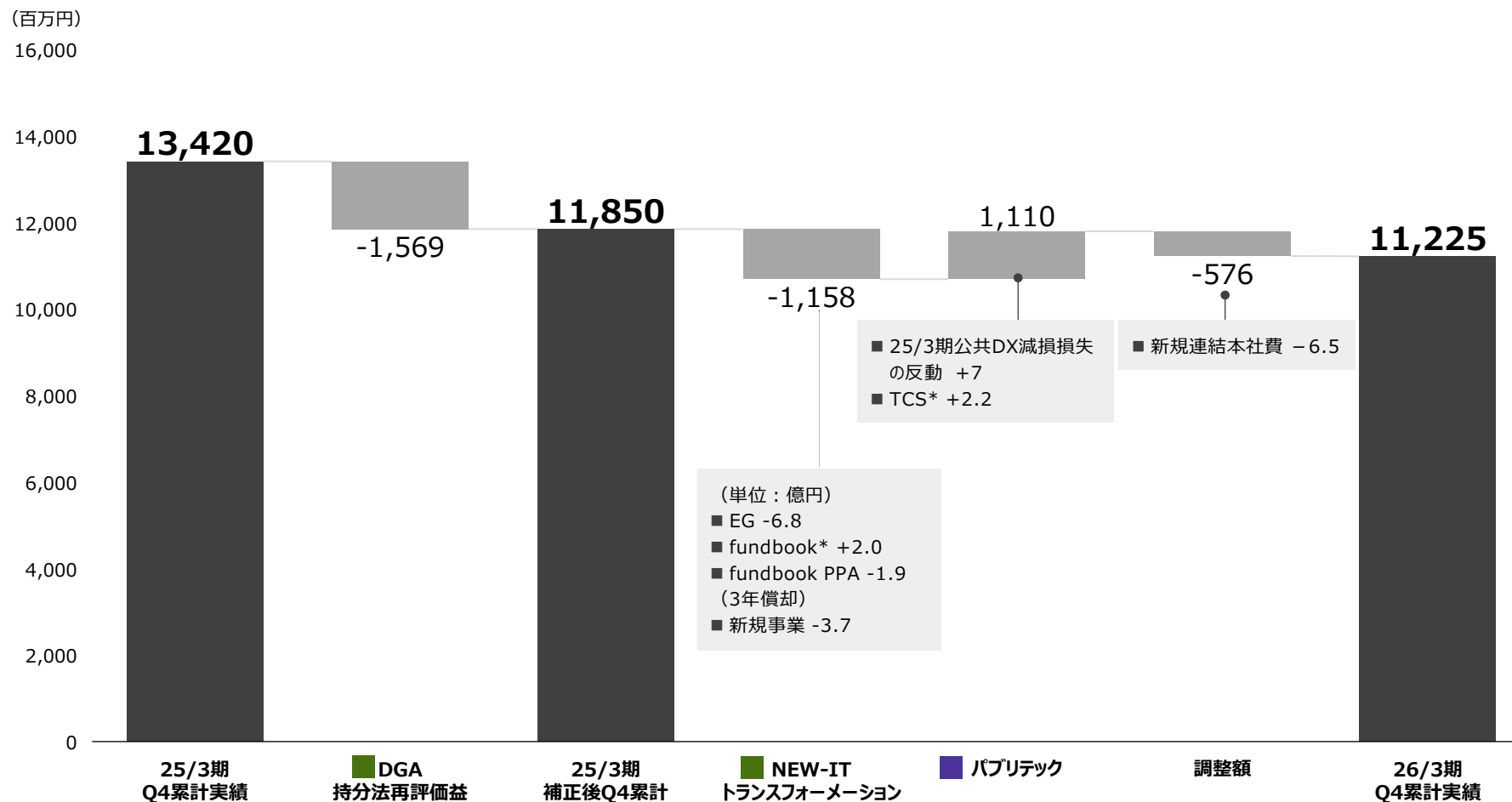


*参考：連結の取込期間

	25/3期 Q4累計	26/3期 Q4累計
新規連結 TCS	6か月	12か月
新規連結 fundbook	3か月	12か月
新規連結 Onwords	-	8か月

営業利益の増減要因

■ 一過性要因(減損影響の剥落)でパブリテックは増益も、EGの業績不振やfundbookのPPA償却等で、NEW-ITトランスフォーメーション減益



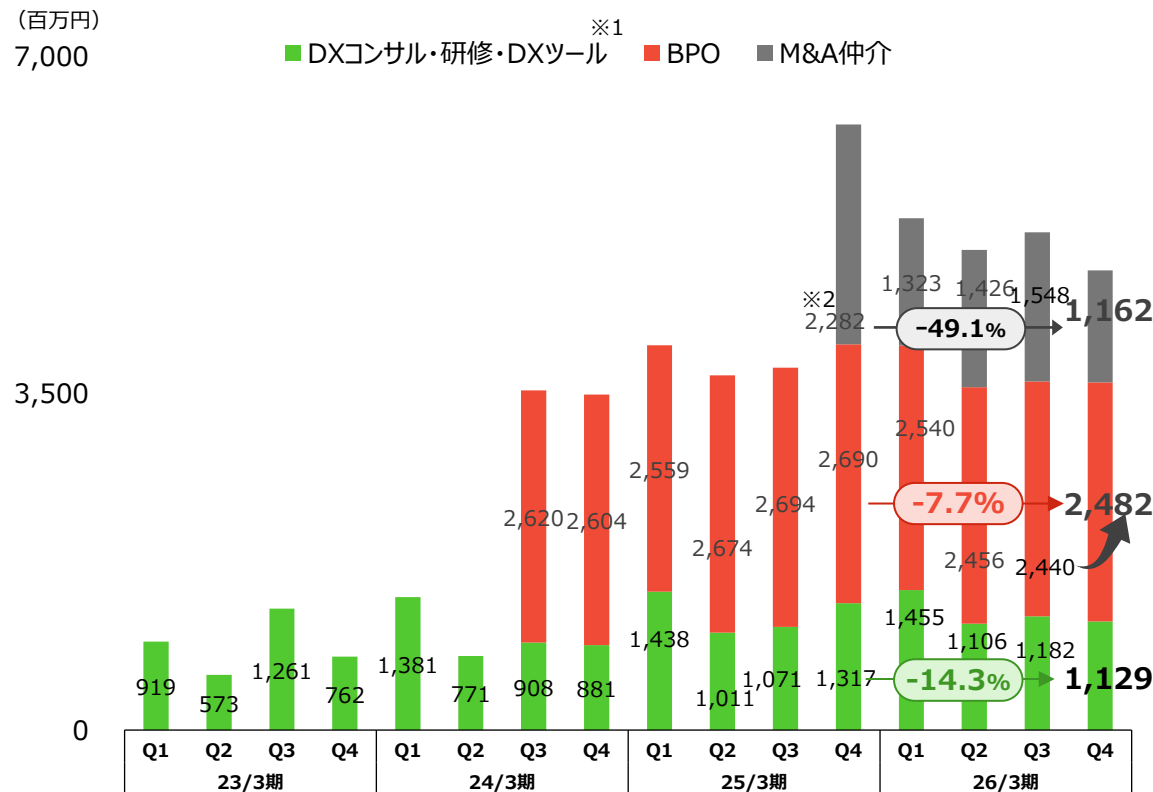
*参考：連結の取込期間

	25/3期 Q4累計	26/3期 Q4累計
新規連結 TCS	6か月	12か月
新規連結 fundbook	3か月	12か月
新規連結 Onwords	—	8か月

民間DX・M&A仲介領域

■ 一過性要因(fundbook連結効果の剥落)でQ4は減収も、BPOは5四半期ぶりに前四半期比増収に

売上高推移



※1：25/3期Q1から持分法適用会社となったDGAは除く

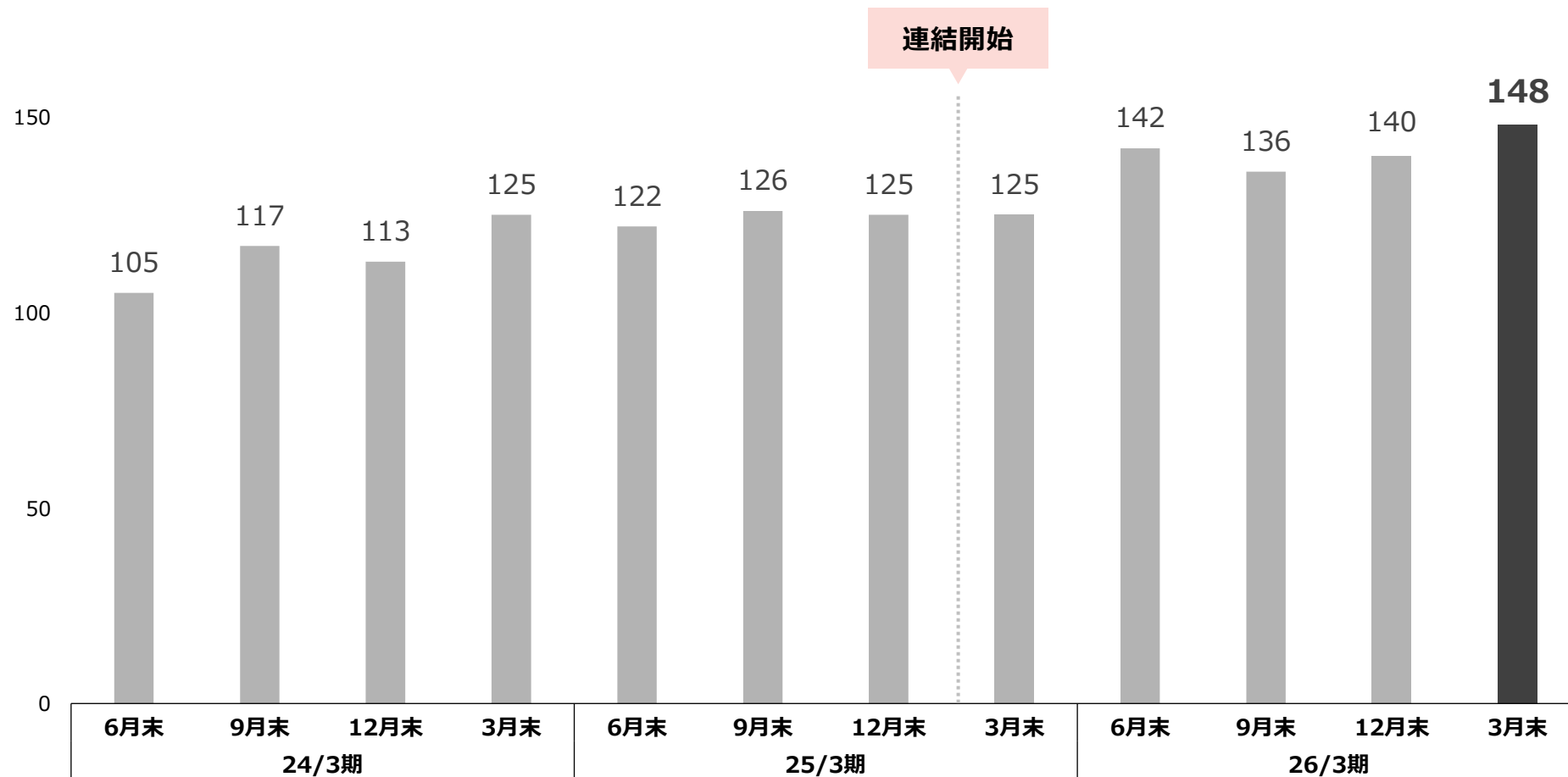
※2：fundbook買収日は2024/12/23であるが、2024/12/23～2024/12/31の売上568百万円は25/3期Q4売上として計上

事業の状況

事業	
M&A仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成約件数が前年並みも大型案件不在による成約単価の低下で減収 ✓ 2件以上成約実績のあるメンバーが前期末より1.6倍（28名から46名）に増加しており、教育体制整備進む
BPO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規BPO領域での案件獲得もあり、Q3比では増収 ✓ BPOセンターへのAI実装を進め、生産性向上策進む
研修・コンサル・DXツール	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DXツール（ビーキャップ・DFA）はQ4は売上+19% ✓ コンサルは前期Q4の大型案件反動で減収 ✓ AIネイティブ研修などAXを推進する研修・コンサルを強化

民間DX・M&A仲介領域詳細_fundbook フロントセールス人数

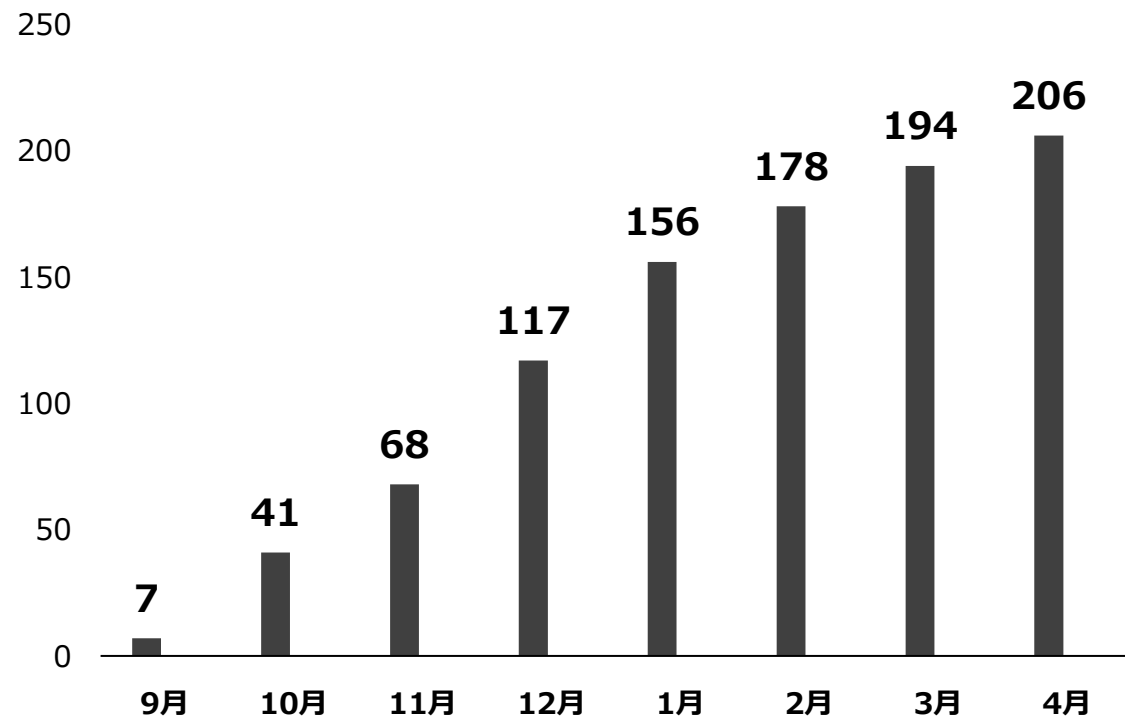
■ 生産性向上を優先し、来期も緩やかな増加を見込む



民間DX・M&A仲介領域詳細_紹介件数と売上高推移

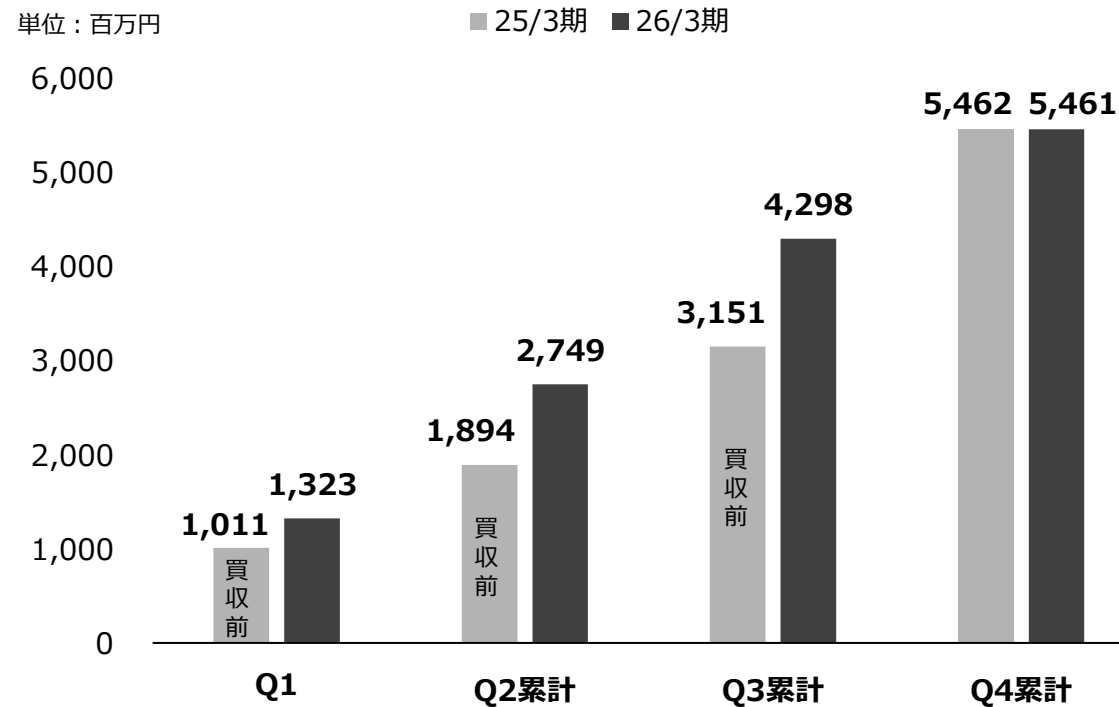
■ 売上高は前期同水準で着地、積み上げた紹介案件を来期成約に繋げていく

9月以降の紹介件数



※1：売り手・買い手両方の紹介件数
 ※2：カウント方法の変更により10月～1月紹介件数を更新

売上高

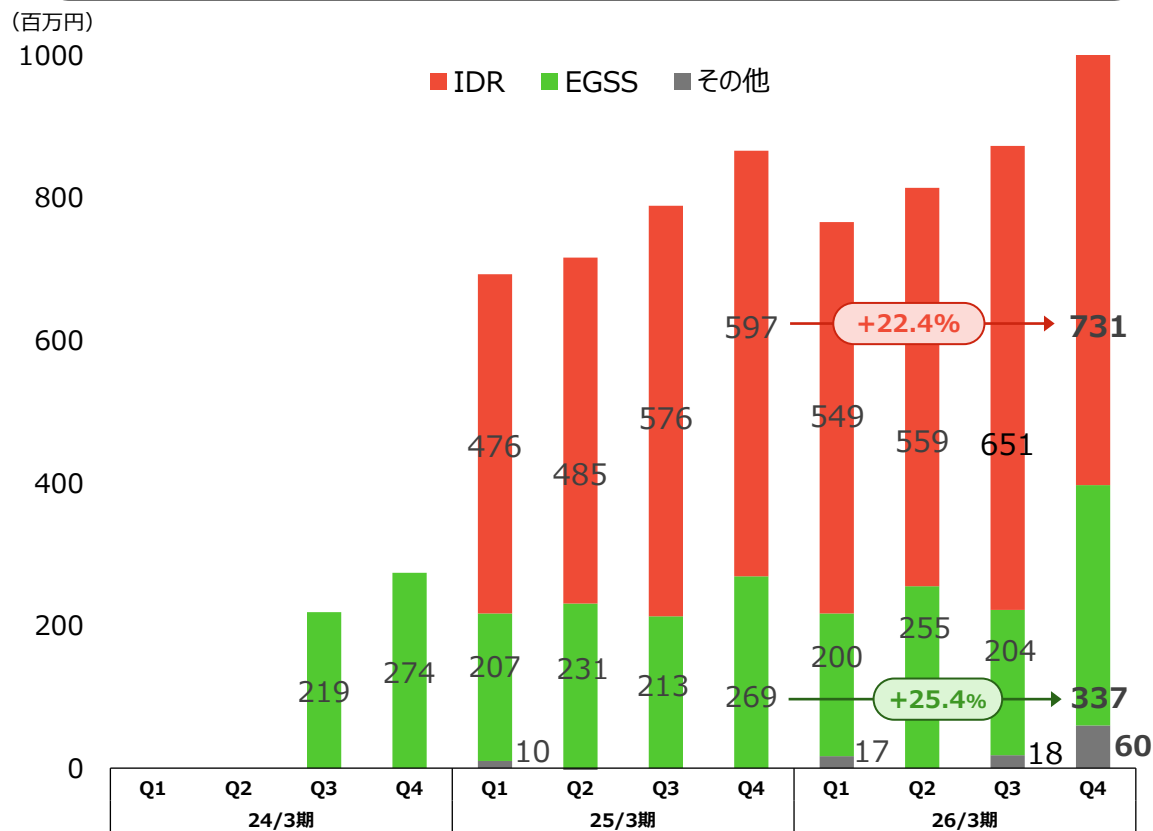


※2：買収日は2024/12/23であるが、2024/12/23～2024/12/31の売上568百万円は25/3期Q4売上として計上

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

売上高推移



※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：ウェブアプリケーションファイアウォールの略称
 ※3：2026/5/7時点

事業の状況

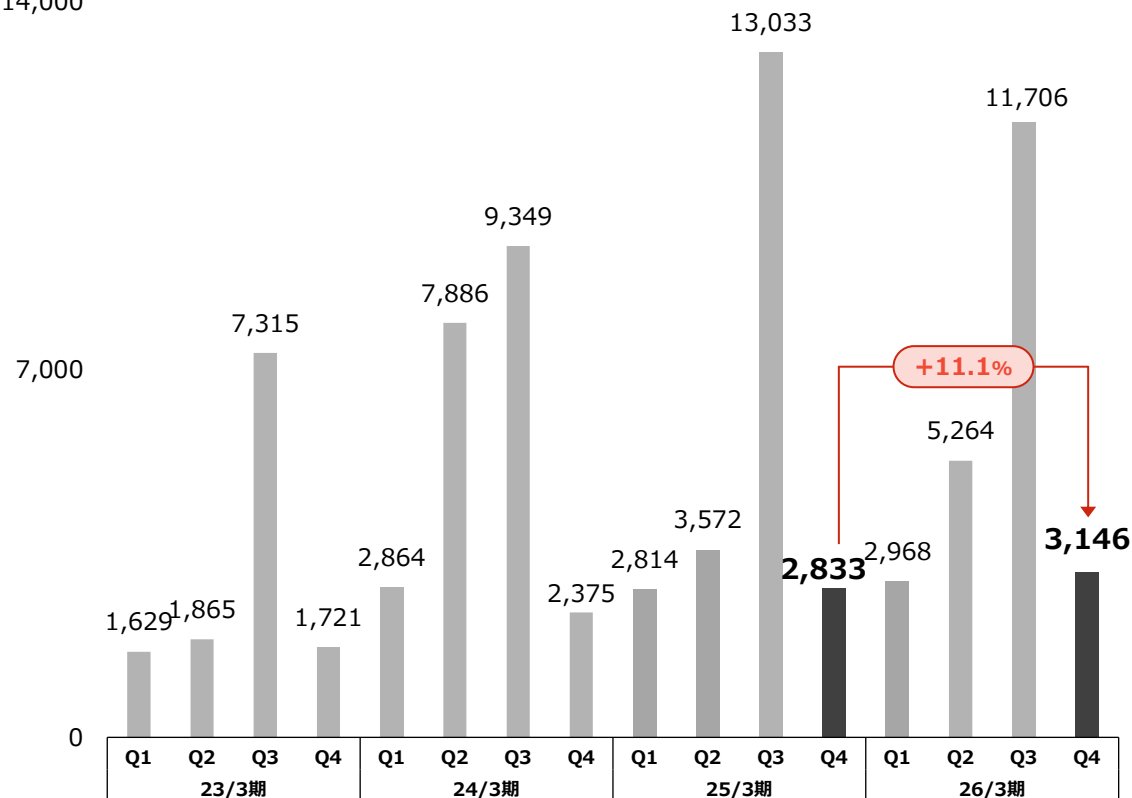
事業	状況
全体	<ul style="list-style-type: none"> ✓ IDRは複数年一括ライセンス契約獲得が増収に貢献 ✓ EGSSはソフトウェア型・クラウド型WAF※2の売上高が増加 ✓ 8月に提供開始したSMBCサイバーフロント向けインシデント対応サービスはSMBCサイバーフロントにて受注50件突破※3。サイリーグがサービス開発、SMBCサイバーフロントが販売する形での協業が順調に進展 ✓ AIセキュリティプロダクトの開発に注力

地方創生領域

■ 既存のふるさと納税事業に加えて、カーボンクレジット創出35万トンなど新規事業が着々と進展

売上高推移

(百万円)
14,000



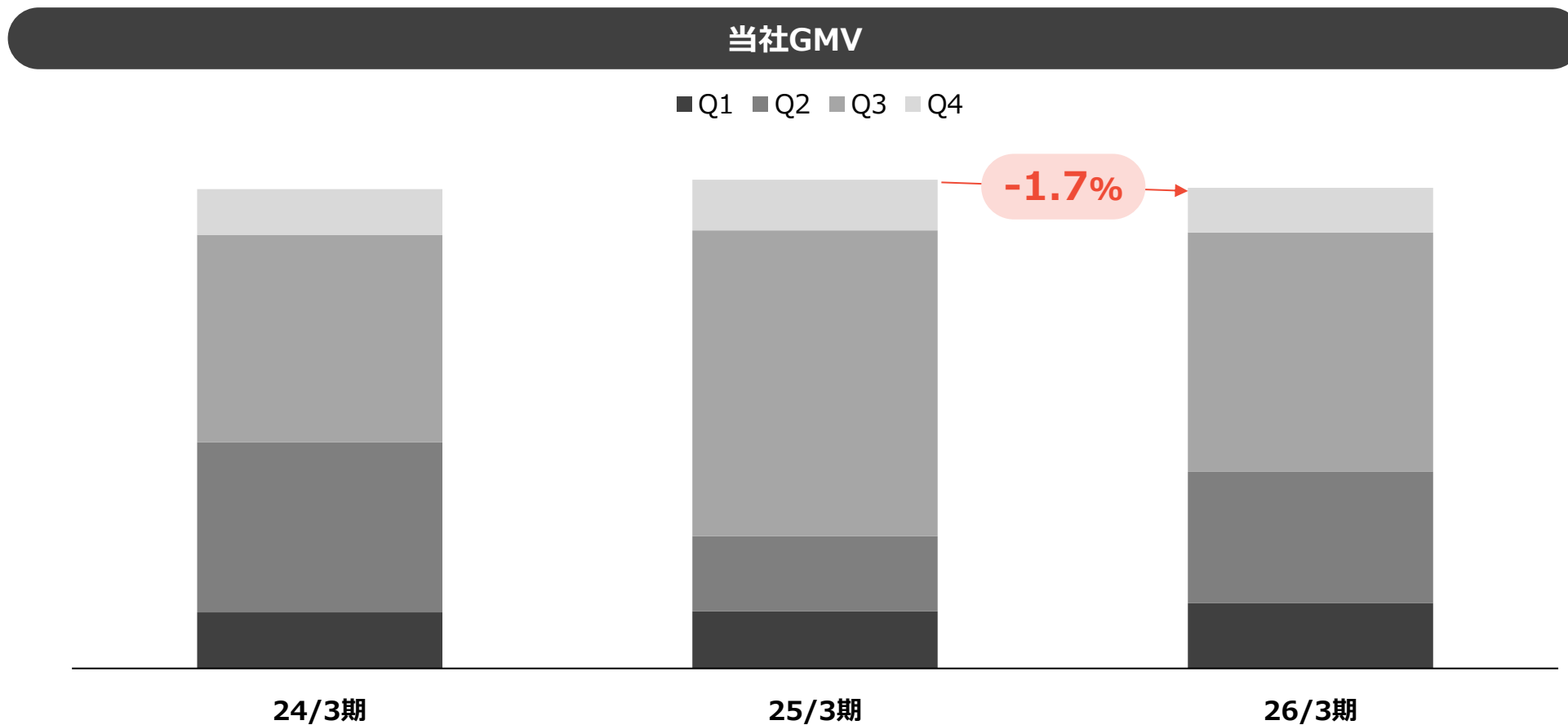
事業の状況

事業	状況
トラストバンク (ふるさと納税等)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 26/3期GMVは前年並みの水準 (P14参照) ✓ ふるさとチョイスの集客力強化、ガバメントクラウドファンディング®・企業版ふるさと納税の深耕により収益基盤の拡充を図る
その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Onwordsの新規連結影響によるQ4売上高+3.0億円 ✓ 北関東の森林組合との契約締結によりカーボンクレジット (J-クレジット) を累計35万トン取得し、35億円相当※1 (27年以降16年分) の価値創出 ✓ 「フラ-ゴラッド鹿児島」を運営するフィールドエックスを4月に連結子会社化し、スポーツを地域経済活性化のハブとして機能させる地域IP共創事業を開始 (P15参照)

※1：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 と試算し、認証取得から 2 年後の 2027 年から16 年間の合計金額である

地方創生領域詳細_ふるさと納税のGMV推移

- ポイント付与禁止（25年10月）に伴い、26年は例年以上に12月偏重となる見込みであり、1～3月（Q4）は弱めのスタート



トピックス 株式会社フィールドエックスの連結子会社化

- 日本最高峰のバレーボールリーグ「SVリーグ」に参戦するプロバレーボールチーム「フラァゴラッド鹿児島」の運営会社である株式会社フィールドエックスを26年4月に連結子会社化
- 持続可能なスポーツ経営モデルの構築を通じて、地域スポーツの発展と地方創生の実現を目指す

出資の狙い

- 地方創生には、地域の循環（ヒトとカネ）を活性化することが肝
- フラァゴラッド鹿児島は直近2事業年度黒字を達成しながら、トップリーグ昇格による新たな成長局面を迎える
- スポーツチームを**地域経済を活性化させるハブ（地域IP）**と捉え、その成長を支えるとともに地域経済活性化に貢献
- 地域IPとしてのプロスポーツチーム経営ノウハウを獲得し、**他地域・他スポーツを中心とした地域IPへの横展開による地方創生の型化を目指す**

IP共創開発室の設置

- Zホールディングス株式会社（現LINEヤフー株式会社）元執行役員で、プラットフォームビジネスおよびIPビジネス領域において豊富な経験を有する半田英智が本事業（地域IP共創事業）を牽引

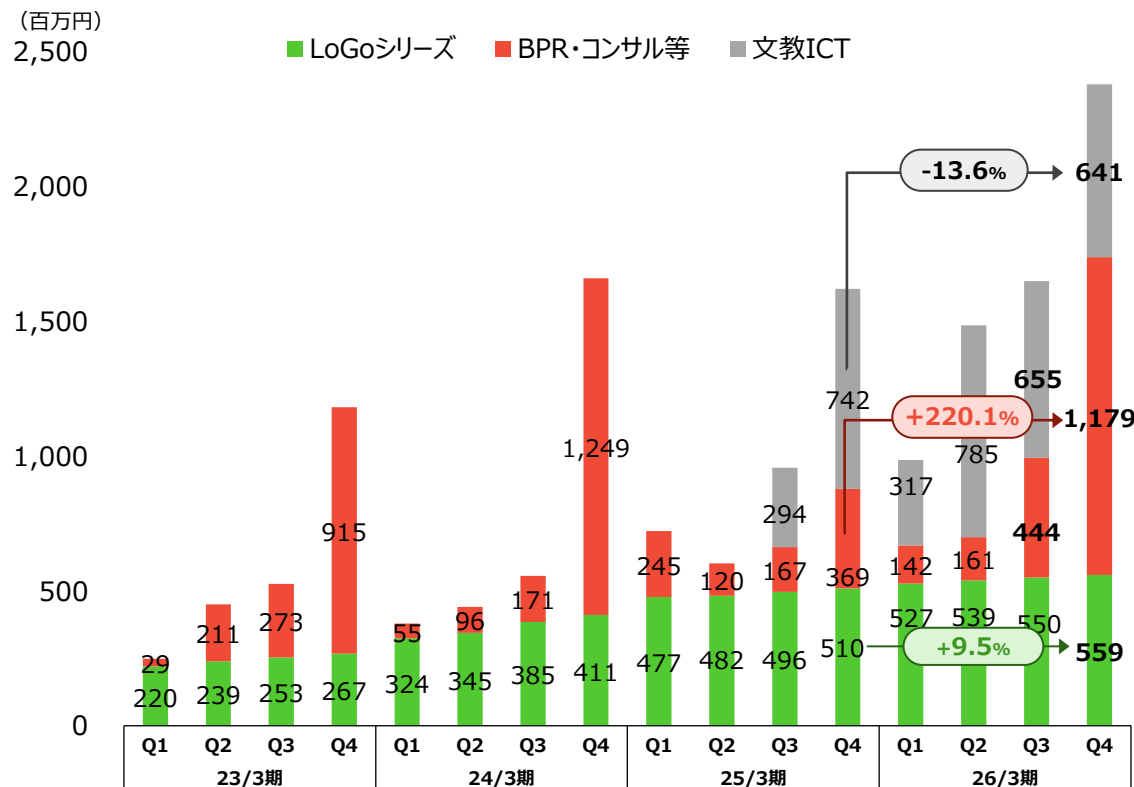
独自経営スキーム

- 課題解決型パートナーシップの仕組化：地域IPを起点とした共創による課題解決
- デジタル活用によるLTV改善：来場・会員・購買データ統合・活用によるLTV最大化
- 共創型資金流入の創出：ふるさと納税制度等を活用して、ファン・地域・企業がともにチームを育てる仕組みを設計
- 持続可能な投資・コスト規律：売上成長に応じてチーム強化費等の投資枠を設計

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

売上高推移



事業の状況

事業	状況
LoGoシリーズ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 利用自治体がLoGoチャット1,555自治体、LoGoフォーム835自治体と堅調に拡大（P18参照） ✓ LoGoAIアシスタントについても196自治体への導入が進み、顧客単価の向上が着実に進展
BPR・コンサル等	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中央省庁向けコンサルでQ4に6.7億円売上を計上 ✓ 期末受注残高は23億円（P17参照）
文教ICT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期Q4に大型案件売上計上の反動による減少 ✓ TCS新社長にカーボンドレジット事業を立ち上げた二階堂が就任。

■ 陸上自衛隊より26/3期新たに23億円を受注、陸上自衛隊のDX支援対象を拡大

役務提供先の 広がり

- ・ 陸上自衛隊の陸幕監理部から人事教育部や防衛省整備計画局に支援先拡大

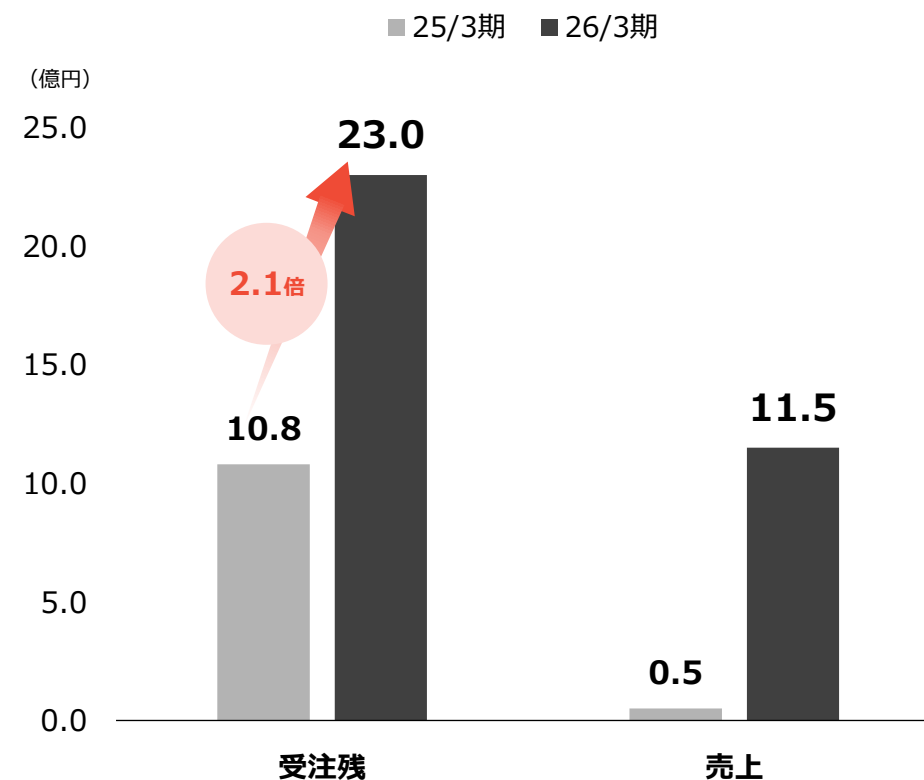
複数年契約の 受注

- ・ ライセンスや基盤構築に伴う複数年（～30/3期まで）プロジェクトの受注

受注DX案件 の具体例

- ・ 防衛省の高度なセキュリティ要求環境下でのDXをスピーディに推進
- ・ 業務効率化・自動化：RPA導入、資料作成自動化
- ・ AI活用基盤整備：推論支援システム構築・維持管理
- ・ 教育DX推進：eラーニング基盤構築

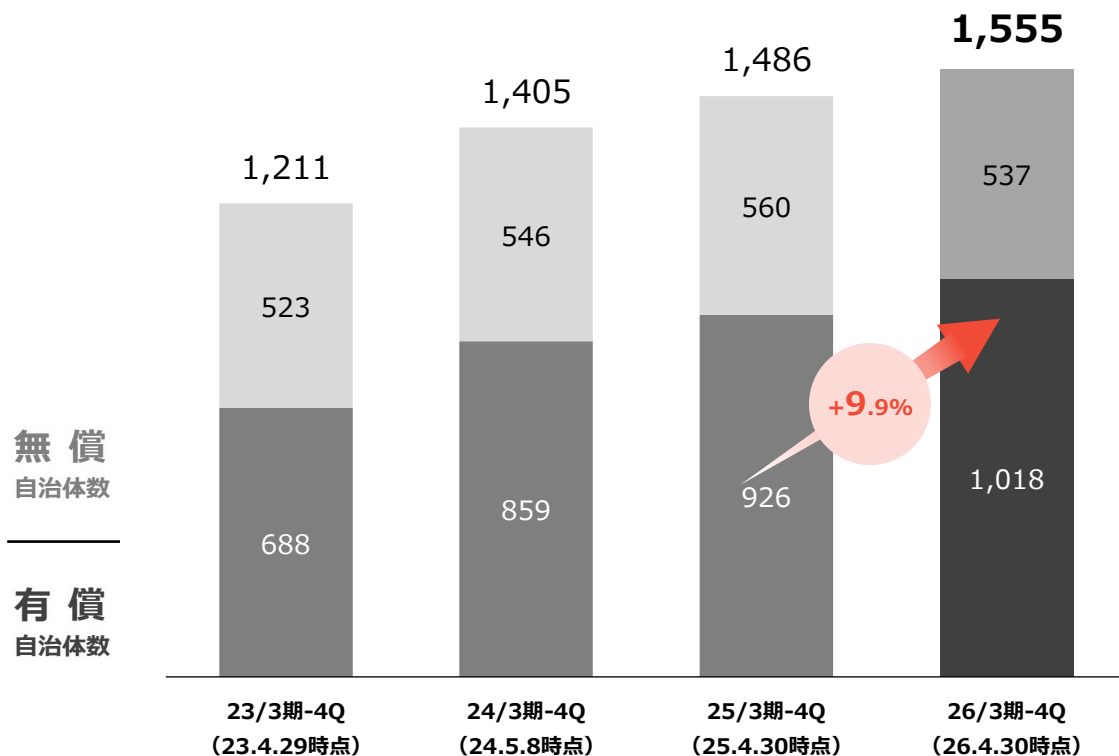
受注残高と売上推移



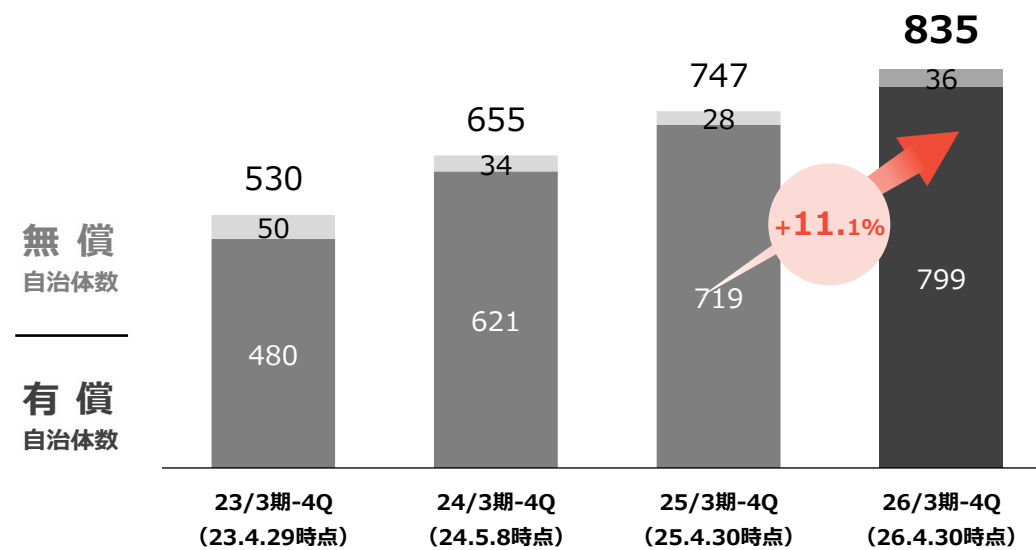
公共DX領域_LoGoシリーズの導入状況

- 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



LoGoフォーム



※ 一部関連団体の数を含む

連結BSの状況

■ 26/3期はM&A含めた有価証券の取得は25億円にとどめ、投資余力・財務健全性が良化

	25/3期	26/3期
資産合計	104,861	105,605
流動資産	49,823	49,339
現金・現金同等物	30,185	26,181
非流動資産	55,038	56,265
のれん	28,307	29,267
無形資産	9,472	8,799
負債合計	55,250	50,824
流動負債	23,411	24,728
短期有利子負債※1	6,721	6,822
非流動負債	31,838	26,095
長期有利子負債※2	27,748	22,298
資本合計	49,611	54,781
親会社所有者に帰属する持分合計	a	46,755
リスク資産（のれん・無形資産合計）	b	38,067
ネット有利子負債（マイナスは実質無借金）	c	2,939
EBITDA（翌期ベース）	d	15,118

負債調達規律

ネット有利子負債
EBITDA倍率
c/d

0.2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

6%
(社内規律50%以内)

投資規律

リスク資産
株主資本比率
b/a

81%
(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

※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

セグメント開示方法の変更

- 調整額に計上していた子会社の管理部門コストを27/3期から各セグメントに計上する
- 新算出方法において調整額に計上されるのは主にHDで発生するコストであり、26/3期を新算出方法で集計すると以下のとおり

	現算出方法	新算出方法
	26/3期 通期	26/3期 通期
(単位：百万円)		
■ NEW-ITトランスフォーメーション	3,257	1,263
■ パブリテック	14,156	12,439
調整額	-6,187	-2,477
合計	11,225	11,225

1 2026年3月期 通期実績

2 中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）の目標修正

3 2027年3月期 通期業績見通し

エグゼクティブサマリ

総括

- 26/3期の業績進捗を踏まえ、営業利益180億円達成時期を28/3期から30/3期に後ろ倒し
- キャピタルアロケーションを見直し、有利子負債返済と自己株式取得を優先（自己株式取得枠50億円を設定）
- M&A枠を300億円から130億円に縮小し、オーガニック成長に注力

30/3期ターゲット (単位: 百万円)

売上収益 **70,000**

4年CAGR +7.3%

営業利益 **18,000**

4年CAGR +12.5%

EPS **168**

4年CAGR +13.9%

1株あたり配当

26/3期 **23.0円**→30/3期 **36.7円**

ROE

26/3期 **15.8%**→30/3期 **16.5%**

NEW-ITトランスフォーメーション

売上収益 **31,166**

4年CAGR +6.9%

営業利益 **5,391**

4年CAGR +43.7%

民間DX・M&A仲介

売上収益 **26,480**

4年CAGR +6.9%

サイバーセキュリティ

売上収益 **4,686**

4年CAGR +6.9%

ポイント

PMI進捗踏まえて、fundbookの目標引き下げ

M&Aは優先度を下げ、既存事業とアライアンスによる成長を志向

パブリテック

売上収益 **39,767**

4年CAGR +7.7%

営業利益 **16,005**

4年CAGR +6.5%

地方創生

売上収益 **29,488**

4年CAGR +6.3%

公共DX

売上収益 **10,279**

4年CAGR +12.1%

追い風な競争環境踏まえ、ふるさとチョイスの目標引き上げ
観光事業・スポーツIP共創事業の目標引き上げ

中央省庁コンサル事業の順調な立ち上がりを踏まえて目標引き上げ

DJ3の修正財務目標

■ NEW-ITトランスフォーメーションの収益性改善を図り、営業利益180億円の確実な達成を目指す

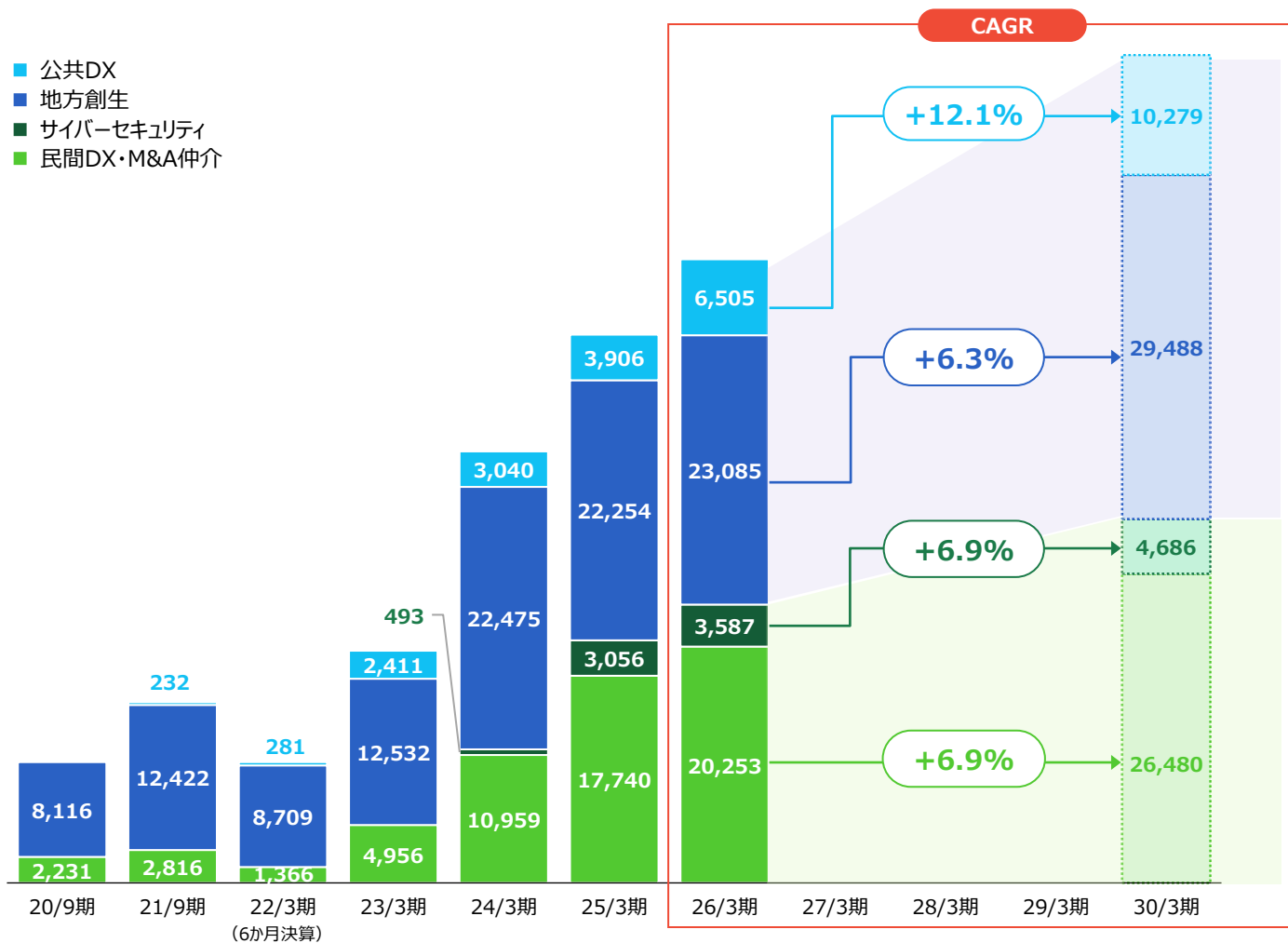
(百万円)	26/3期※ 実績	30/3期 目標	4年CAGR (利益率は増減差)
売上収益	52,827	70,000	+7.3%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	23,841	31,166	+6.9%
■ パブリテック	29,591	39,767	+7.7%
営業利益	11,225	18,000	+12.5%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	1,263	5,391	+43.7%
■ パブリテック	12,439	16,005	+6.5%
営業利益率	21.2%	25.7%	+4.5%
■ NEW-ITトランスフォーメーション	5.3%	17.3%	+12.0%
■ パブリテック	42.0%	40.2%	-1.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,937	11,000	+12.2%
EPS	99.71	168	+13.9%
ROE	15.8%	16.5%	
1株当たり配当金	23.0円	36.7円	

※セグメントは新算出方法で集計したもの

財務目標の前提 - 領域別売上成長 -

■ パブリックの成長目標を引き上げる

- 公共DX
- 地方創生
- サイバーセキュリティ
- 民間DX・M&A仲介



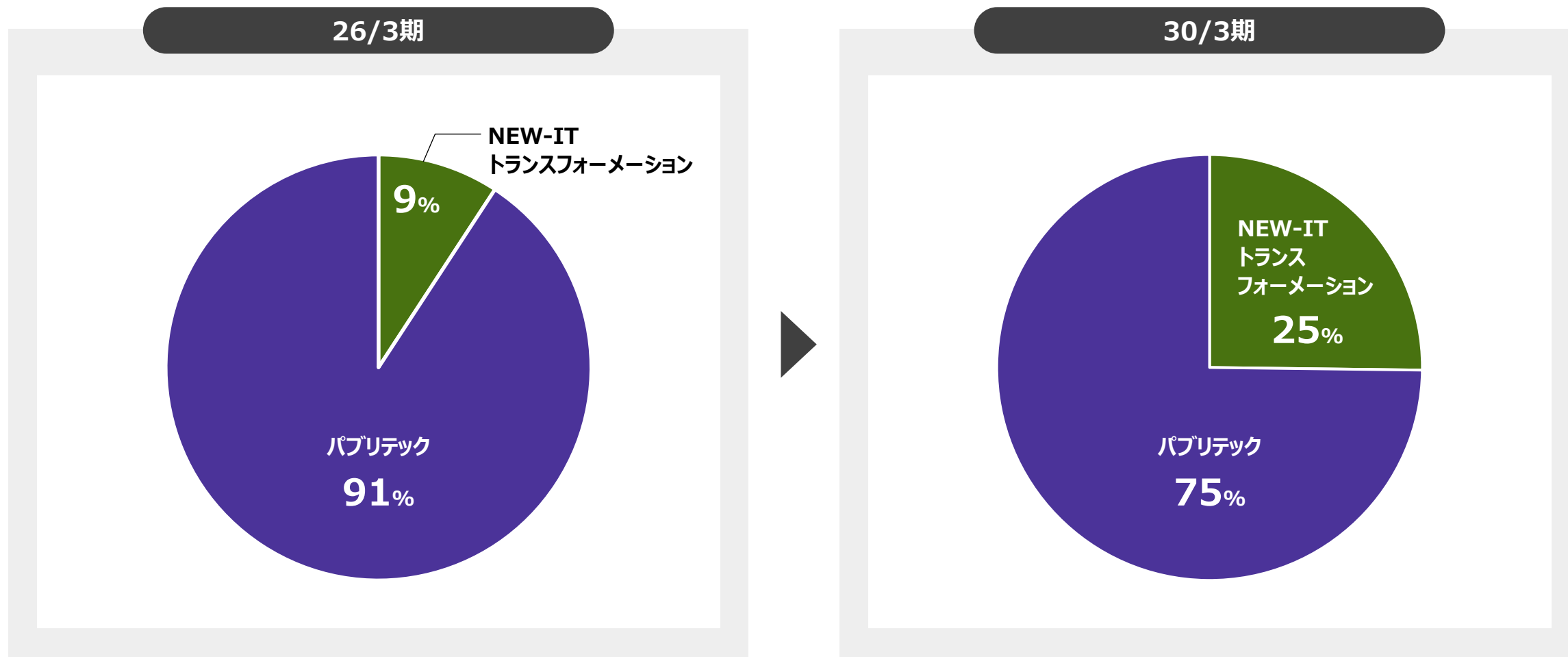
領域	事業成長の見立て
公共DX	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 受注が好調な中央省庁コンサルが成長を牽引 ✓ 加えて、情シスBPOや自治体業務データ基盤 (Govmates Pit) を活かしたコンサルで成長
地方創生	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ふるさと納税のシェア回復による成長 ✓ 加えて、インバウンドマーケティング・カーボンプレジット等の新規事業で成長
サイバーセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アライアンスを活用し、営業チャネルとソリューション強化を図る ✓ M&Aの優先度は引き下げ
民間DX・M&A仲介	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PMI進捗踏まえ、fundbookの成長目標を引き下げ ✓ PPA償却終了や既存事業の採算管理強化により利益率改善を図る

※1：ファクトブック（Excel形式） https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/203291/00.xlsx

※2：26/3期は新算出方法で集計したもの

営業利益構成の変化

- NEW-ITトランスフォーメーションの利益率改善で、営業利益の1/4を稼ぐ状態を目指す



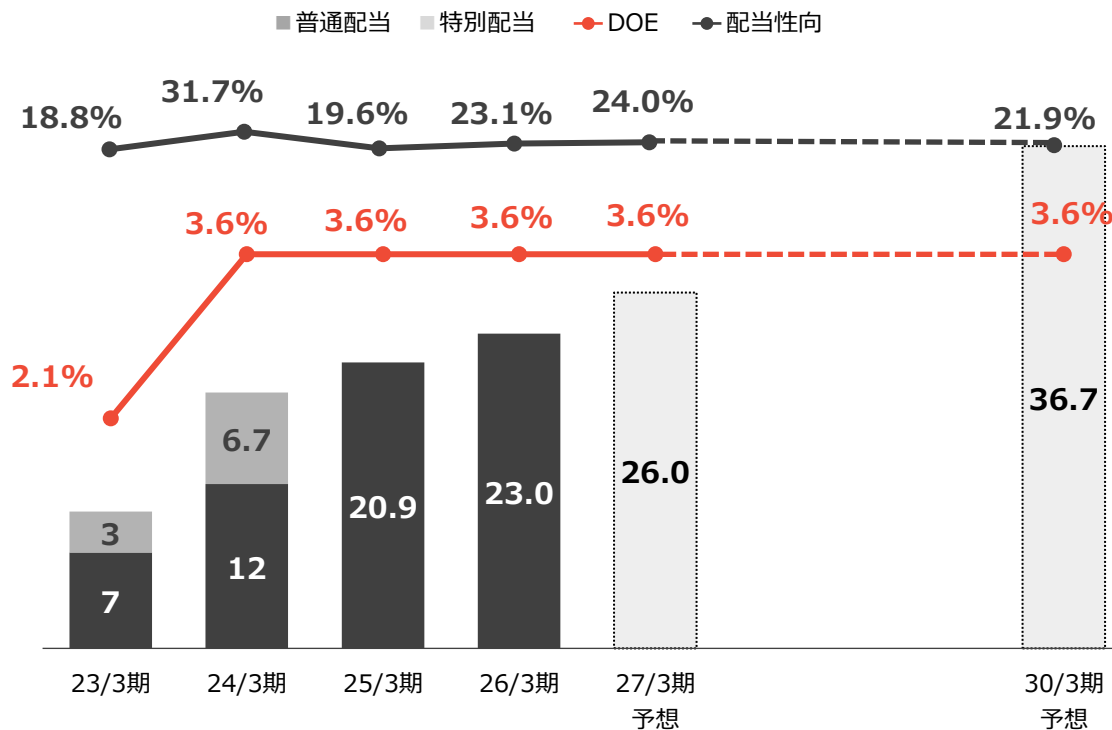
※セグメントは新算出方法で集計したもの

配当方針と株主優待

■ DOE3.6%を基準にした配当方針と最大年間2万円のデジタルギフト®による株主優待を実施

配当方針

- DOE3.6%を基準に配当を行う予定（配当性向下限值15%）
- ROE15%とすると、配当性向24%



株主優待制度

- 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7.2%※1、配当利回り2.8%※1、2と合わせた総利回りは10.1%
- 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
- 29年6月末基準日の優待まで廃止をしないことを取締役会にて決議済み

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		5.4%	6.2%	7.2%

※1：2026/5/8終値921円を基準に計算 ※2：27/3期配当予想1株当たり26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

1 2026年3月期 通期実績

2 中期経営計画（2026年3月期-2028年3月期）の目標修正

3 2027年3月期 通期業績見通し

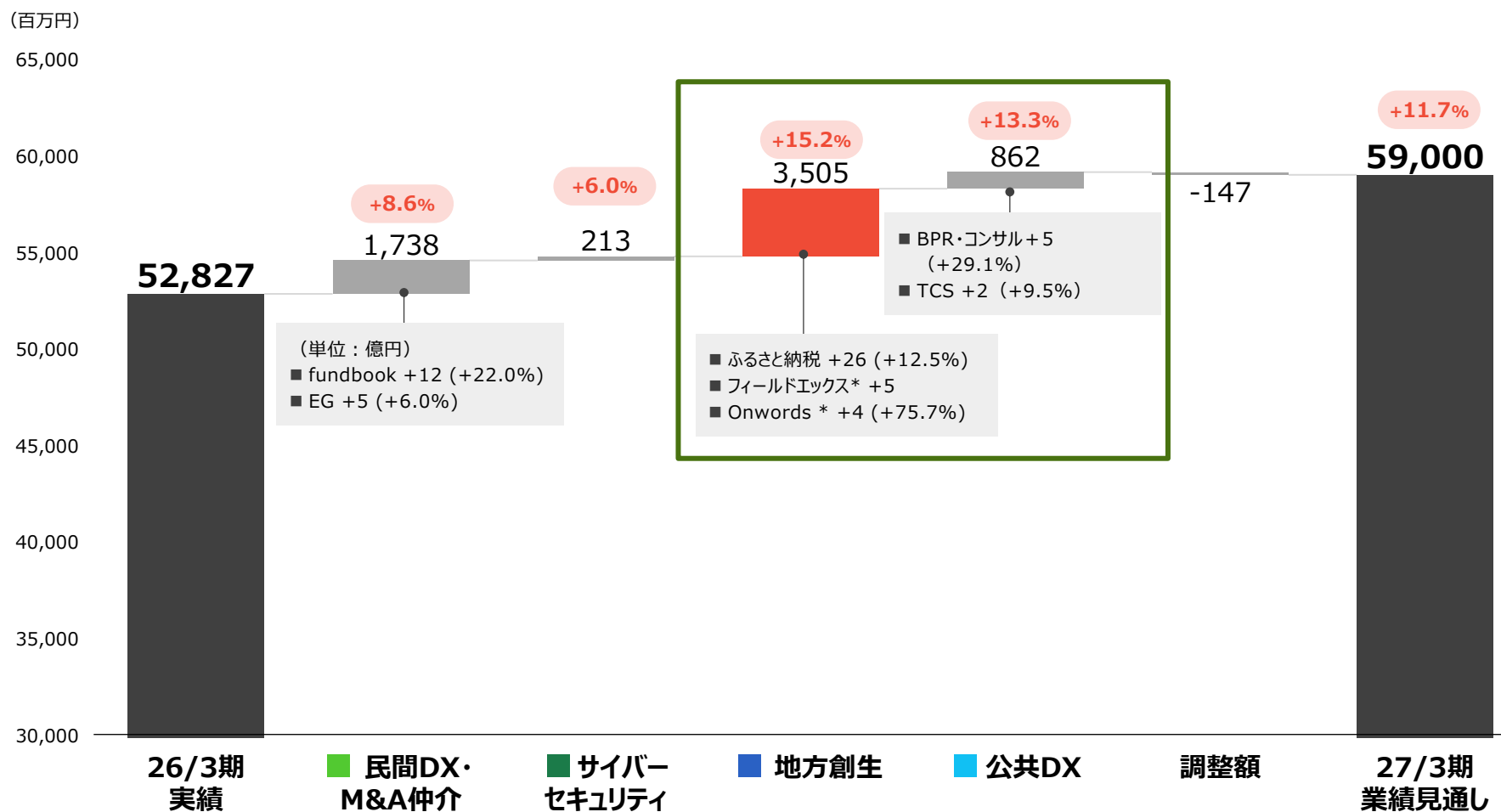
2027年3月期業績予想

- 競争環境改善でふるさとチョイスのシェア回復とfundbook・EGの成長により営業125億円達成を見込む
- 26年1～3月のふるさと納税市場が前年割れしており年末にかけて前年を超えてくると予想するが、通期前年割れリスクを考慮し、下限を設定

	(単位：百万円)	26/3期		27/3期 業績予想		前年同期比	
		通期実績	下限	上限	下限	上限	
売上収益		52,827	57,823	59,000	+9.5%	+11.7%	
■ NEW-ITトランスフォーメーション		23,841	25,792	25,792	+8.2%	+8.2%	
■ パブリテック		29,591	32,783	33,959	+10.8%	+14.8%	
EBITDA		13,928	14,118	15,118	+1.4%	+8.5%	
EBITDAマージン		26.4%	24.4%	25.6%	-1.9%	-0.7%	
営業利益		11,225	11,500	12,500	+2.4%	+11.4%	
■ NEW-ITトランスフォーメーション		1,263	1,977	1,977	+56.4%	+56.4%	
■ パブリテック		12,439	12,474	13,474	+0.3%	+8.3%	
営業利益率		21.2%	19.9%	21.2%	-1.4%	-0.1%	
■ NEW-ITトランスフォーメーション		5.3%	7.7%	7.7%	+2.4%	+2.4%	
■ パブリテック		42.0%	38.1%	39.7%	-4.0%	-2.4%	
親会社の所有者に帰属する利益		6,937	6,690	7,311	-3.6%	+5.4%	
利益率		13.1%	11.6%	12.4%	-1.6%	-0.7%	
EPS		99.71	99.33	108.55	-0.4%	+8.9%	
ROE		15.8%	13.9%	15.0%	-1.9%	-0.7%	
配当性向		23.1%	26.2%	24.0%	+3.1%	+0.9%	
1株当たり配当金		23.0	26.0	26.0	+3.0	+3.0	

売上収益の増収要因（上限目標ベース）

■ ふるさと納税の増収を中心にパブリテックの寄与を大きく見込む



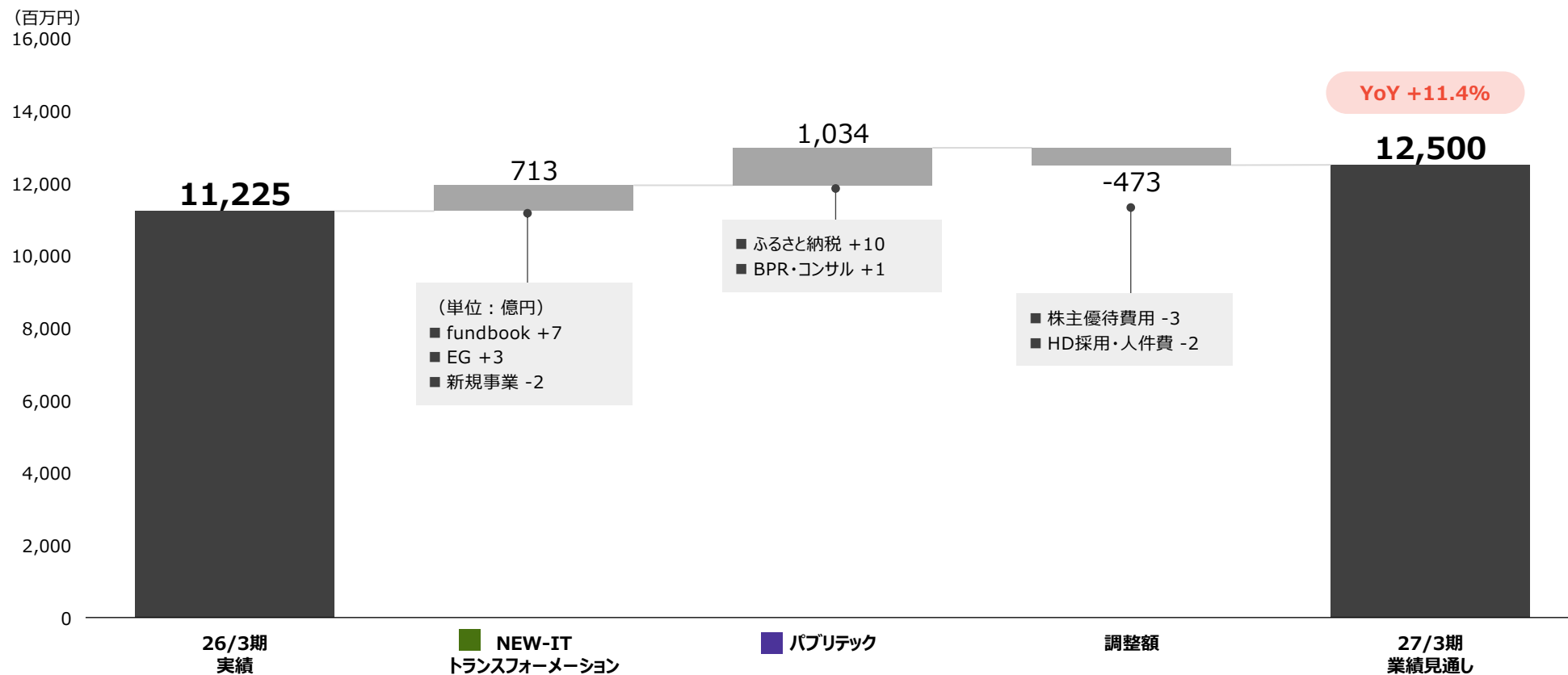
*参考：連結の取込期間

	26/3期	27/3期
Onwords	8か月	12か月
フィールドエックス	0か月	12か月

※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期比を表す

営業利益の増益要因（上限目標ベース）

■ パブリテック中心に増益を見込む



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
257億円
YoY +8.2%

営業利益
19億円
YoY +56.4%

民間DX・M&A仲介

売上収益
219億円
YoY +8.6%

サイバーセキュリティ

売上収益
38億円
YoY +6.0%

BPO

全受託案件へのAI活用による生産性向上を図りながら、新規BPO領域への拡大・新規サービスの投入で成長

M&A仲介

アライアンス強化でリード獲得の量と効率性を改善、経験豊富なコンサルタントのフォローアップ体制で成約率向上を図る

研修・コンサル

AI研修コンテンツ強化や鉄道・小売など現場業務のAI活用によるDX提案に注力

DXツール

エンタープライズ営業を強化し、ビーコンは製造業の現場・清掃ロボットは小売業界への拡販に注力

営業チャネルの強化

SMBCサイバーフロント、S&Jなどのアライアンスを活用した顧客層拡大

サービスラインの強化

AI時代の新たなリスクに対応したガバナンス構築コンサルやセキュリティプロダクト開発・展開
製造業向けのサイバーセキュリティサービスの販売強化

パブリテック

売上収益
339億円
YoY +14.8%

営業利益
134億円
YoY +8.3%

地方創生

売上収益
265億円
YoY +15.2%

公共DX

売上収益
73億円
YoY +13.3%

ふるさと納税事業

ポイント禁止の追い風を受ける個人版ふるさと納税に加えて、ガバメントクラウドファンディング®や企業版ふるさと納税を強化し、シェア向上による売上成長を目指す

観光

商品ラインナップを拡充してインバウンドマーケティング関連売上を+70%成長目指す

その他

フィールドエックスの新規連結とカーボンプレジット事業での更なるクレジット創出

LoGoシリーズ

有償アカウント・契約団体数の継続成長、準公共分野への拡大

文教ICT事業（TCS）

ガバメントクラウド等の公共ICT需要による堅調な成長を見込む

BPR・コンサル

中央省庁の案件の獲得強化（26/3末時点受注残23.0億円（複数年契約含む））

ガバメイツBPRの安定成長と自治体業務データ基盤（Govmates Pit）を活用した営業基盤獲得の進展

Appendix

- 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）（2025/5/16公表 改訂前版）：
<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/203291/00.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

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	チェ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	チェ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 サイバーレジリエンス・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	チェ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	チェ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	チェ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	チェ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
11/18	チェンジ、2026年度新入社員向け「AIネイティブ新入社員育成プログラム」を開発

今年度の主なリリース③

11/27	チェンジホールディングス、子会社のトラストバンクが地域通貨事業においてサービス開始から累計1,000億分のポイント発行に到達
11/27	大阪府岸和田市とチェンジホールディングスおよびotta、見守りサービスに関する協定を締結
11/28	チェンジホールディングス、ガバメイツ、コクーが自治体向けDX支援サービスで連携
12/05	チェンジHD子会社の東光コンピュータ・サービスとCarbon EX、秋田県林業公社のJ-クレジットの販売において協業
12/12	Onwords、国土交通省 近畿運輸局の「関西発、日本版インタウンチェックイン構築（手ぶら観光）に向けた実証事業」を受託
12/12	北海道札幌市とDFA Robotics、人口減少に適応した持続可能なまちづくりを目指し連携協定を締結
12/15	M&A仲介のfundbook、企業文化や経営者の価値観までを解析するAIマッチングシステム「KEPL」を提供開始
1/5	チェンジホールディングス、「飛騨市情報システム部門対応業務委託」を受託
1/5	チェンジホールディングス、自治体の情報システム部門支援サービスの提供を開始
1/7	ビーキャップ、地震速報と出社している社員の情報を連携し、「要避難者リスト」を自動配信する新機能をリリース
1/8	クエストとサイリーグ、製造業・半導体分野のサプライチェーンを対象に「サイバーレジリエンス」強化に向けた協業を開始
1/22	【実証実験】北海道札幌市と DFA Robotics 、自動除雪ロボットの走行試験を1月27日より開始
1/27	fundbook、M&Aの意思決定の質と透明性を高めるAIマッチングシステム「KEPL」の提供を開始
2/20	M&A仲介fundbook、無料オンラインセミナー「これからの動物病院経営とM&Aの考え方」を3月18日（水）に開催
2/20	【イベントレポート】社員の健康を"プロダンサー"が後押し。チェンジHD、D.LEAGUE所属「CHANGE RAPTURES」選手の無料レッスンを実施
2/26	fundbook、国連 UNHCR 協会とマッチング寄付型提携を開始。M&A 成約時の成功報酬の一部を難民支援として寄付
3/2	イー・ガーディアン、BPOの枠を超えたAI導入コンサルティング領域が急拡大

今年度の主なリリース④

3/3	チェンジ、"AIに働いてもらう"新時代の働き方を2日間で体得する「AIネイティブ研修」提供開始
3/4	ビーキャップ、ANA 大阪空港において Beacapp Tagで歩行補助具の所在地を 可視化し、年間約2,312時間の備品を探す時間を削減
3/5	サイリーグHDとオリゾンシステムズ、戦略的連携により 事前契約型インシデント対応支援サービスを2026年3月中旬より提供開始
3/5	「エミダン！！～西武線沿線を彩るダンスプロジェクト～」season 2。3月20日(金・祝)にエミテラス所沢でお披露目！
3/18	ビーキャップ、位置情報データを活用したオーダーメイドIoT構築支援を強化。製造・医療などの現場DXを推進
3/27	愛媛県宇和島市とチェンジホールディングス、地域振興及び持続可能なまちづくりに関わる包括連携協定を締結
3/27	総合ネットセキュリティ企業 イー・ガーディアン 教育機関向けにSNS即時検知サービスを提供開始
4/2	訪日インバウンドマーケティングのOnwords、業界最前線の3社代表が語る「消費行動の裏にある真の訪日客インサイト」ウェビナーを開催
4/6	ANAのふるさと納税とふるさとチョイス、システム連携によりANAのふるさと納税の取扱自治体数拡大
4/14	インバウンドマーケティングのOnwords、事業者向けの「訪日インバウンド適性診断ツール」を無料公開
4/15	フラーゴラッド鹿児島、SVリーグへの参戦が決定 九州唯一のSVリーグ MENチームの誕生 チェンジHDの出資により経営基盤を強化
4/15	チェンジホールディングス、SVリーグ参戦が決定した フラーゴラッド鹿児島運営会社を連結子会社化
4/22	ビーキャップ、トヨタ自動車において屋内位置情報サービス「Beacapp Here」導入から3年で利用者約10倍、12拠点・約10,700名規模に拡大
4/27	高知県と『CHANGE RAPTURES』、ふるさと納税制度を活用したガバメントクラウドファンディング®で、ダンスを通じたまちづくり応援プロジェクトを開始
5/1	ビーキャップ、屋内位置情報サービス「Beacapp Here」が6年連続で累積導入社数No.1を達成
5/7	訪日インバウンドマーケティングのOnwords、台湾出身の訪日客の「ペルソナ分析レポート」を公開
5/7	訪日インバウンドマーケティングのOnwords、自治体インバウンド戦略の先進事例に学ぶ「選ばれる発信と持続可能な地域の作り方」ウェビナーを6/2に開催
5/8	イー・ガーディアン、AI と人の高度な融合による「AI BPO センター」へのトランスフォーメーションを推進
5/12	チェンジ、"ディズニーメソッド"で社員の活力を引き出す「100年カレンダー制作プログラム」を企業向けに提供開始

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

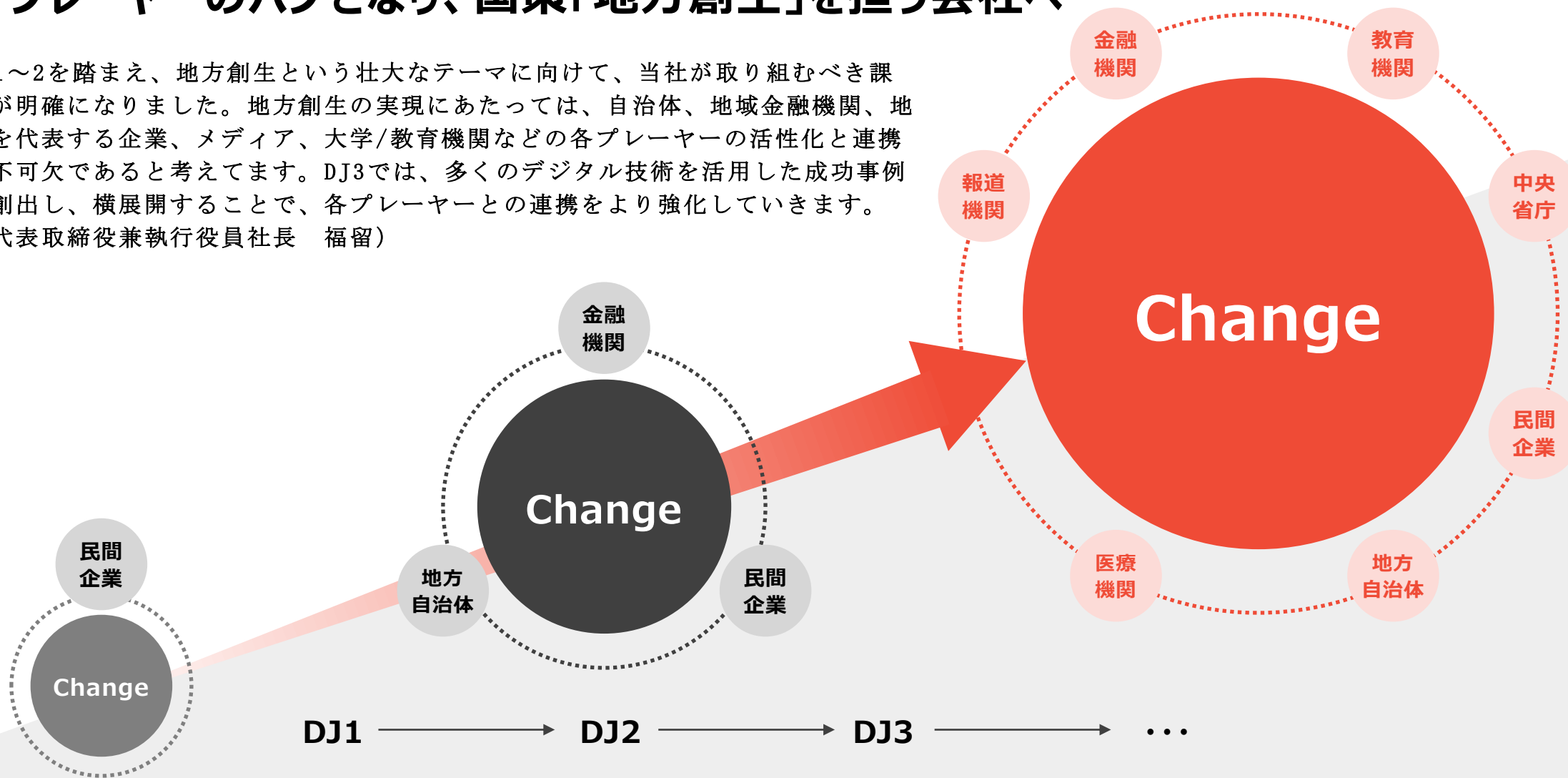
ビジョン

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

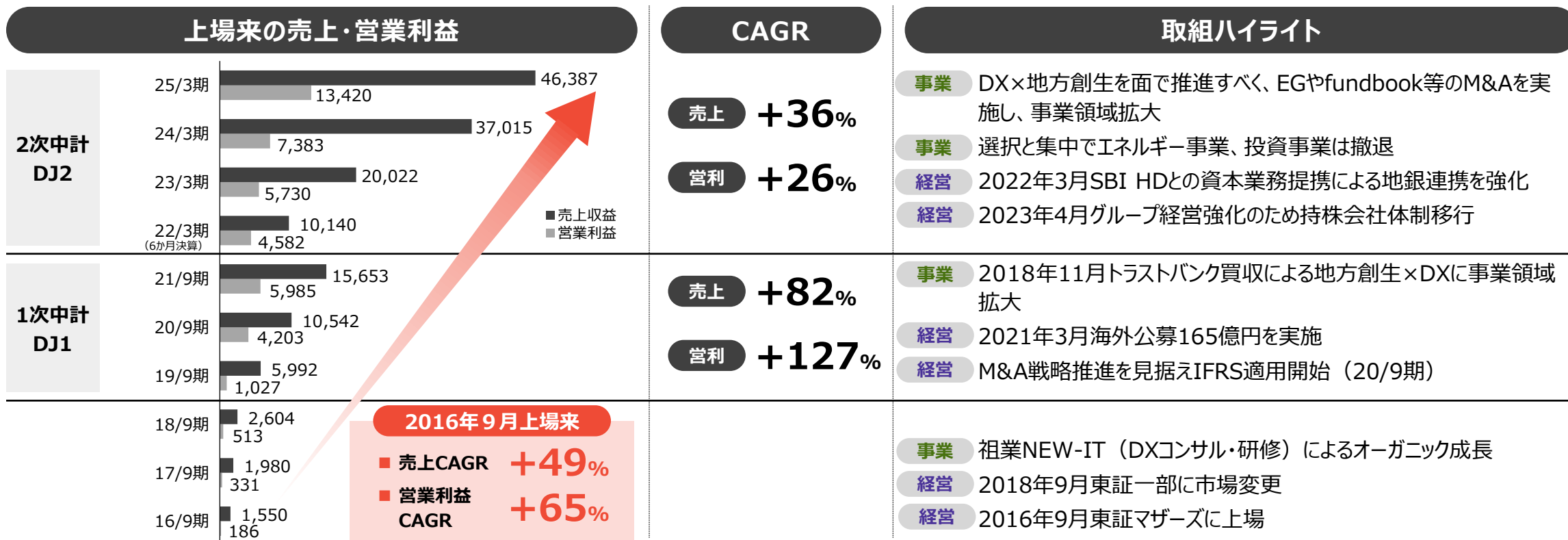
DJ1~2を踏まえ、地方創生という壮大なテーマに向けて、当社が取り組むべき課題が明確になりました。地方創生の実現にあたっては、自治体、地域金融機関、地域を代表する企業、メディア、大学/教育機関などの各プレーヤーの活性化と連携が不可欠であると考えてます。DJ3では、多くのデジタル技術を活用した成功事例を創出し、横展開することで、各プレーヤーとの連携をより強化していきます。

(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

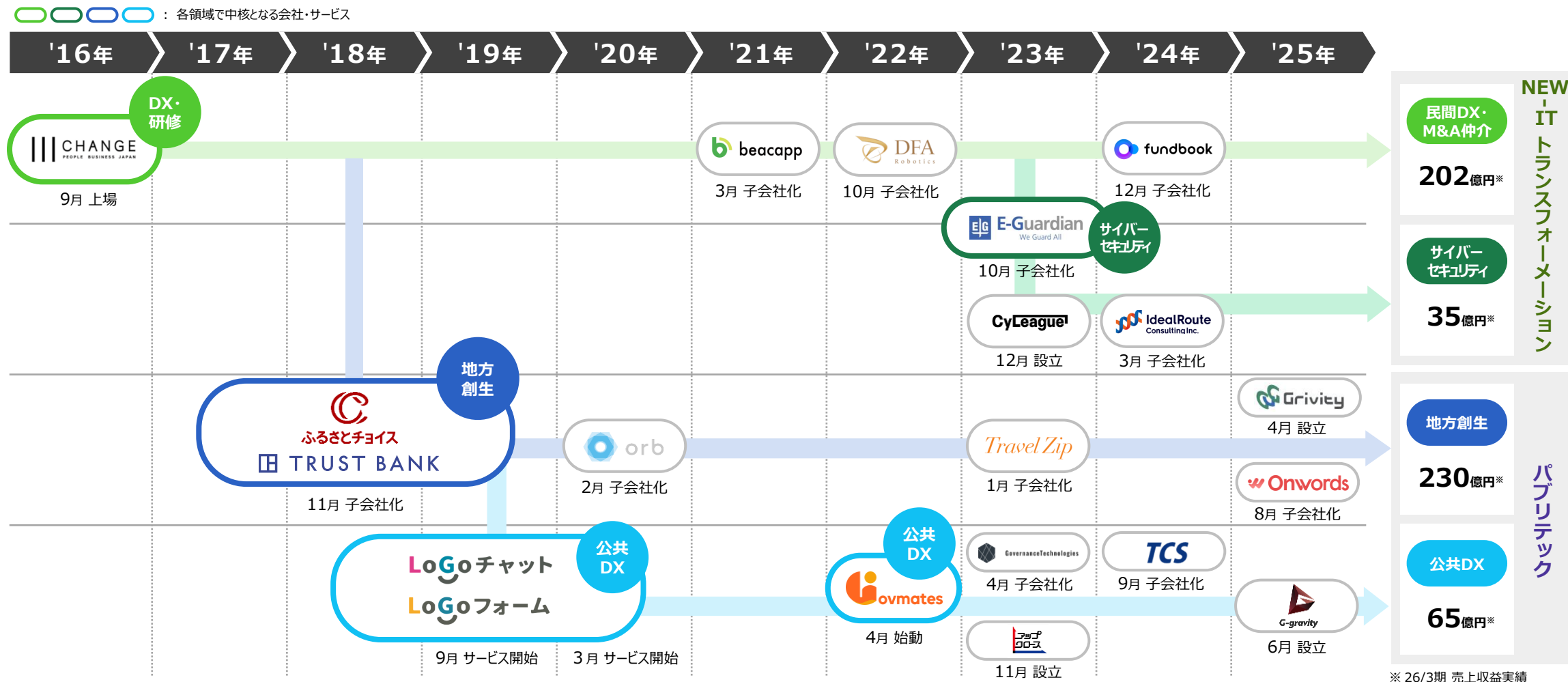
※2：グループ会社の略称は、Appendixのグループ会社一覧を参照

※3：ファクトブック（Excel形式）：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/203291/00.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

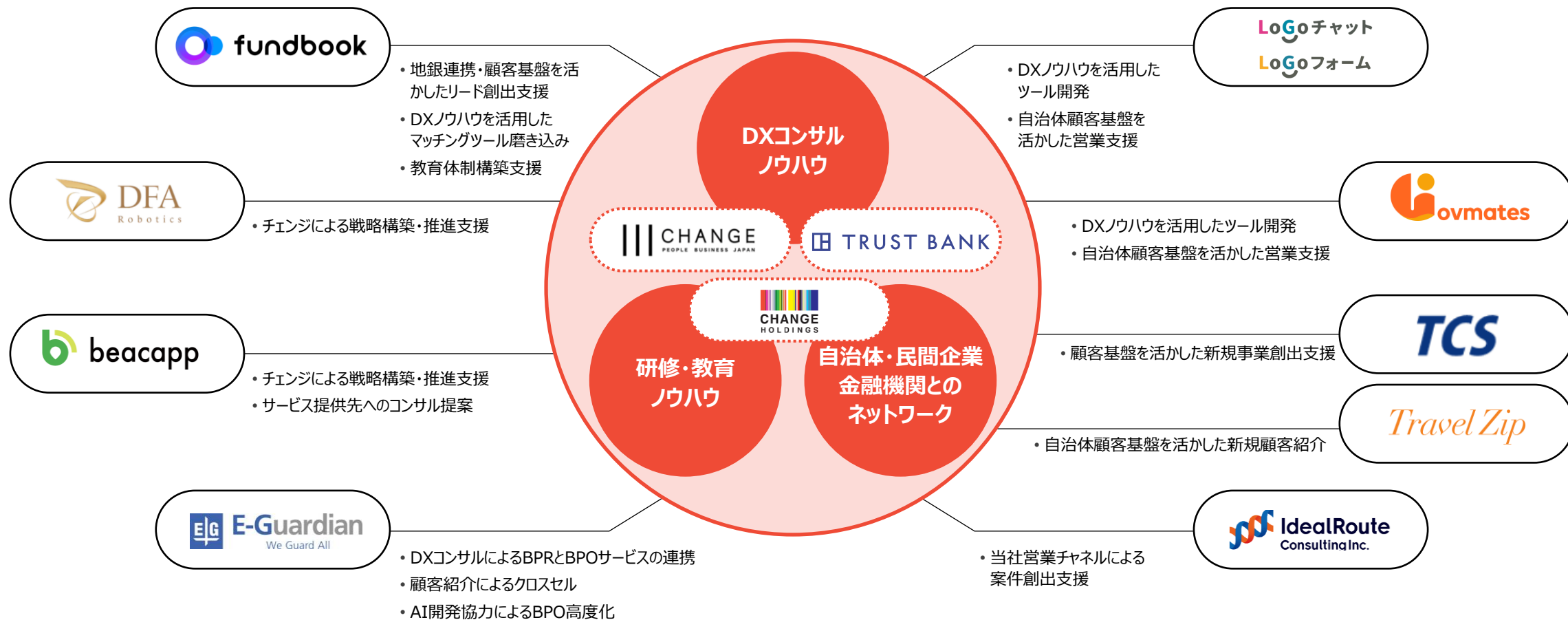
「地方創生」という壮大なテーマとともに挑む仲間集めがDJ2で大きく進展※1



※1 : グループ会社 (SPCを除く) は26/3末で子会社23社、関連会社11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	<p>(億円) 52,759 → 92,666 1.8倍 2024年度 2030年度</p>	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	<p>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</p>	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のある企業は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	<p>(億円) 6,526 → 9,599 1.5倍 2023年度 2029年度</p>	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	<p>(億円) 12,725 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024</p>	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	<p>(万人) 6,000 3,687 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2030</p>	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

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

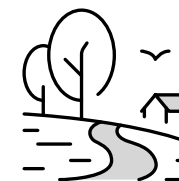


観光・インバウンド
移住



ふるさと納税
カーボンクレジット

地方



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
- 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

SMBCサイバーフロント

- 日本全国の中堅・中小企業のお客さま

PRONEXUS

- IPO準備企業～上場企業のお客さま

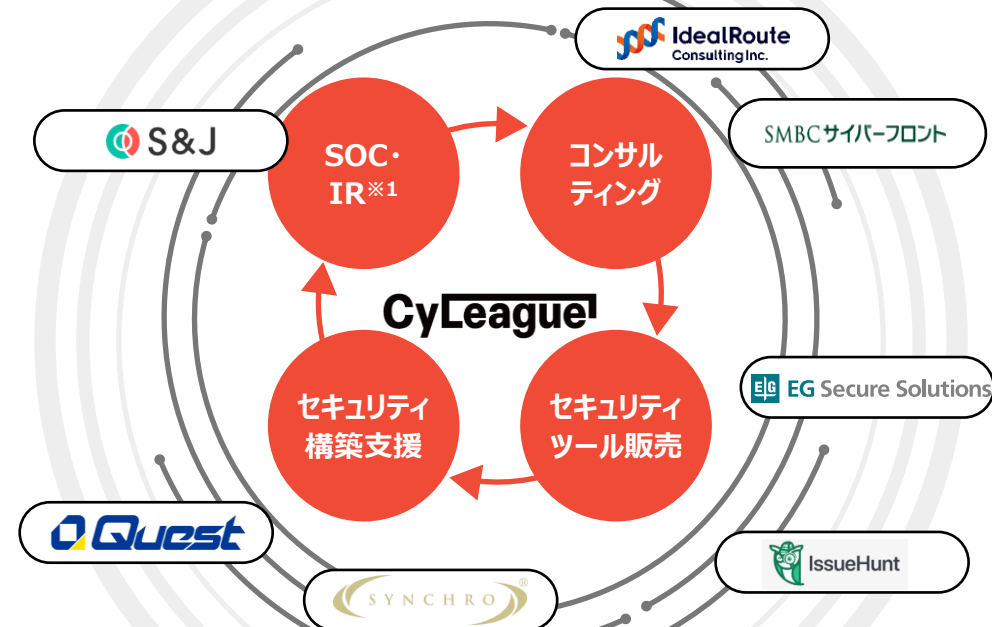
TRUST BANK

- 自治体ネットワーク

Quest

- 製造業・半導体分野の顧客基盤

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	株式会社チエンジ	—	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	53.2%	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	53.2%	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
		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（26/3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%	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
		株式会社ジューグラビティ	-	中央省庁向けコンサルティング会社	100%	25年6月
		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	18.8% (持分法)	23年1月
	その他	PERF株式会社	-	プロダンスチーム「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（26/3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