
2025年3月期 第3四半期 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2月13日

CHANGE
HOLDINGS

Copyright CHANGE Holdings, Inc. All Rights Reserved.



当社グループ ミッション

||| 人を変え、ビジネスを変えて、日本を変えます。



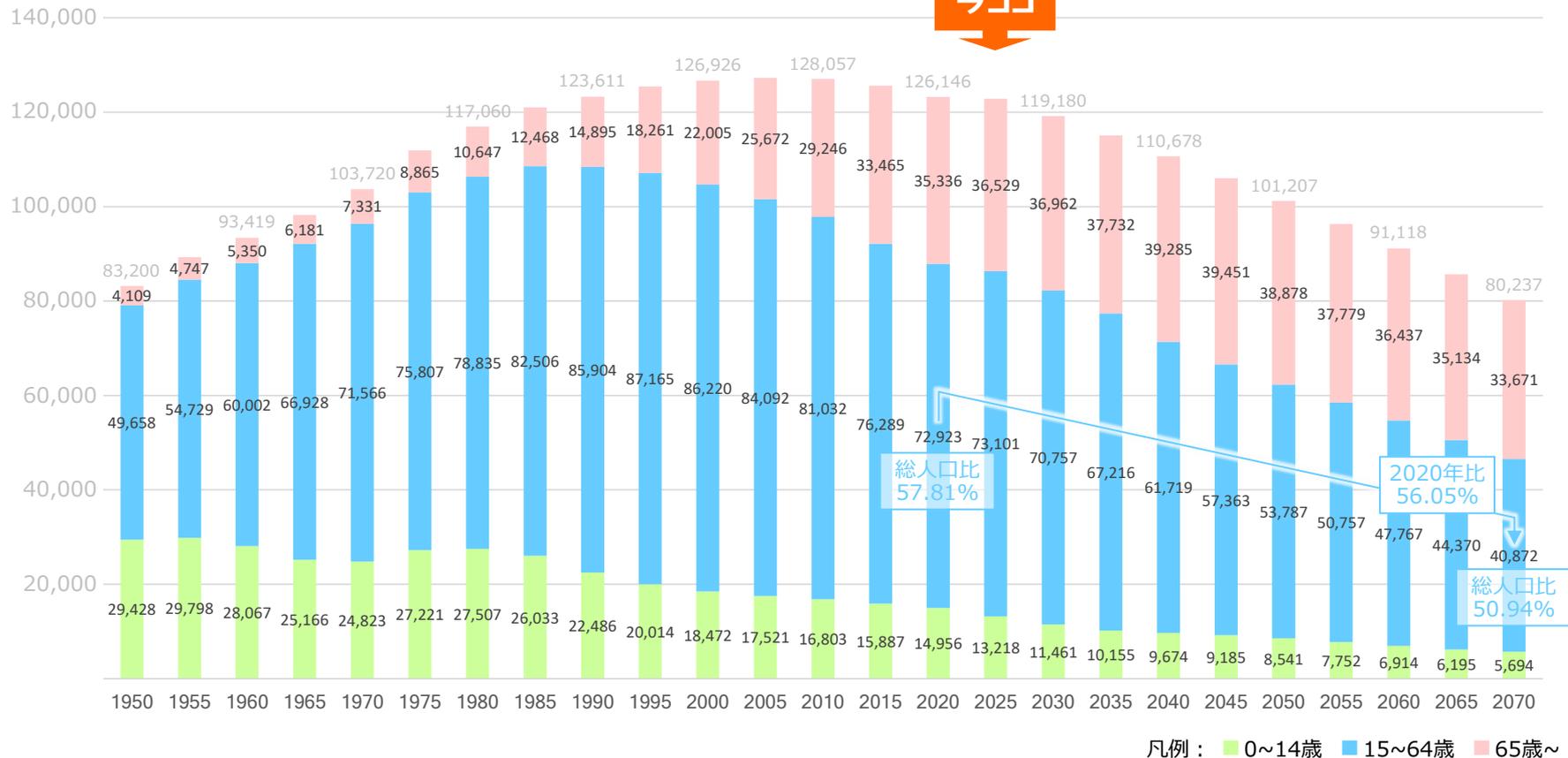
CHANGE
H O L D I N G S

**Change People,
Change Business,
Change Japan.**

問題意識から危機意識へ

III 生産年齢人口は50年後に約半減し、総人口に占める割合も5割まで低下する。

単位:千人



出所： 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」(https://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2023/pp2023_gaiyou.pdf)
 【2025年から】表1-3「総数,年齢3区分(0~14歳,15~64歳,65歳以上)別総人口及び年齢構造係数：出生低位(死亡中位)推計」
 【2020年まで】資料表1「総数,年齢3区分(0~14歳,15~64歳,65歳以上)別総人口及び年齢構造係数：1950~2020年」を元に弊社作成

我々の描く道のり

III 日本のデジタル時代を創る、第2章の最終年度を進行中。



Digitize
&
Digitalize Japan



- III ビジネスモデル・業務プロセスのデジタル化、およびデジタル人材の育成を通じて、日本の生産性向上を成し遂げます。
- III “Digitize & Digitalize Japan” を成し遂げるための取組みを phase5 まで続け、人口減少という社会課題に立ち向かい、この国難を乗り越える主役となります。
- III 中期計画「第2章」=【DJ2】につき、修正版を発表して最終年度が進行中。

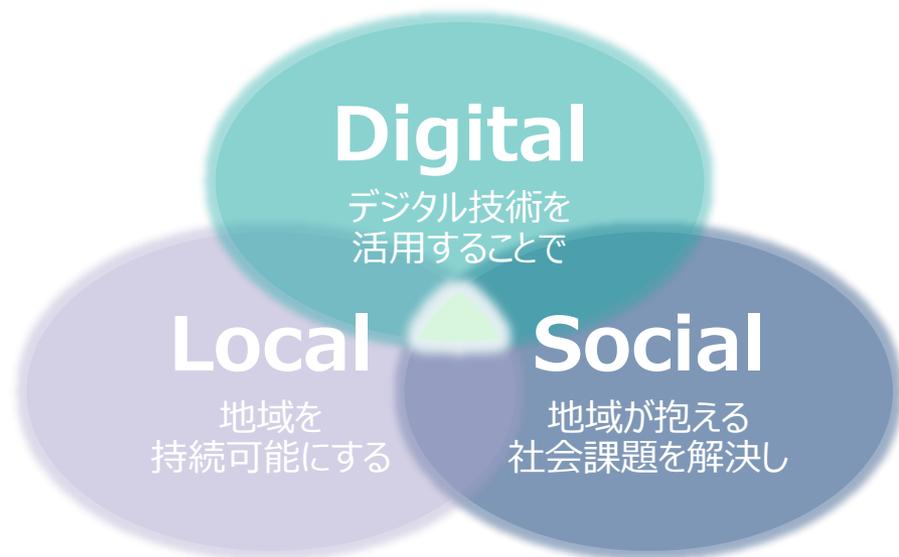
※ 修正版の中期計画【DJ2】の中身はこちらを参照下さい
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/tdnet/2123306/00.pdf>

※ 24.3期末決算で業績目標の一部を修正しています。内容は決算説明資料を参照下さい
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_ym/155926/00.pdf

“DJ2”の勝負領域

||| 【DJ2】では “Local” に舵を切ります。

||| Change Japan のスイートスポットは、「DX」×「地方創生」。



- ||| GDPの約7割を占める「東京圏以外」
- ||| デジタル化の恩恵を「Local」に行き渡らせることが最重要と判断
- ||| 持続可能性が危ぶまれる、地域の重大かつ喫緊の課題の解決に挑む
- ||| 地域でDXを広げるに際しボトルネックとなる「人材不足」に答えを出す

※ SBIグループと連携した施策等での呼び名の統一の意味もあり、従来「地域創生」と呼称していたものを「地方創生」とすることにしましたが、特段対象や力点等の変更を意図するものではありません。

当社グループと事業領域

||| 各領域に主に関与するグループ各社(連結子会社)は以下の通り。



CHANGE
HOLDINGS

NEW-IT トランスフォーメーション

パブリテック

人材不足解消(仮)

サイバーセキュリティ

地方創生

公共DX

チェンジ



人×技術

民間DX

人材育成

fundbook



DFA Robotics



ビーキャップ



サイリーグ
ホールディングス

CyLeague

イー・ガーディアン



アイディールート
コンサルティング



トラストバンク



ふるさと納税

パブリテック

観光

カーボンプレジット

Orb



トラベルジップ



アップクローズ



ガバメイツ



東光コンピュータ・サービス



東光コンピュータ・サービス株式会社

ガバナステクノロジーズ



Governance Technologies

25.3期 第3四半期 決算サマリー

- ||| 売上収益・営業利益・税引前利益全て4-12月期としては過去最高を更新。
- ||| DJ2最終年度を総仕上げしつつ、DJ3の準備を万全に整える。

過去最高益

- ||| 特殊要因*による2Q減益を相殺し、過去最高益
(進捗100.9%：修正後のDJ2最終年度目標を超過)
*:ふるさと納税の23.10.1ルール変更を控え 24.3期3Q→2Qに「先食い」が発生
- ||| ふるさと納税集中期を概ね無事通過

大型M&A

- ||| 人材不足解消^(仮)領域で次の柱の1つとなるM&A仲介業の仲間の新規参画を得る
- ||| サイバーセキュリティ領域の大型アライアンス(2Q発表)と併せNEW-IT^{トランスフォーメーション}セグメントでDJ3の礎を築く

第3四半期 概況

今後の展望

第3四半期 業績概況（連結）

||| 2Qのふるさと納税特殊要因*に伴う昨対減を3Qで相殺して大幅増益。

||| 営業利益ベースで通期目標を超過。（進捗100.9%）

*:ふるさと納税の23.10.1 ルール変更を控え 24.3期3Q→2Qに「先食い」が発生

(単位：百万円)	上期 (4~9月)	下期 (10~3月)	通期目標		1-3Q 実績	
	金額	金額	金額	売上比	金額	売上比
売上収益	16,500	28,500	45,000	100.0%	34,937	100.0%
売上原価	9,567	10,369	19,937	44.3%	14,247	40.8%
売上総利益	6,932	18,130	25,062	55.7%	20,690	59.2%
販売費及び一般管理費等	4,932	7,130	12,062	26.8%	7,568	21.7%
営業利益	2,000	11,000	13,000	28.9%	13,121	37.6%
金融収益	0	0	0	0.0%	7	0.0%
金融費用	94	89	184	0.4%	539	1.5%
税引前利益	1,905	10,910	12,815	28.5%	12,589	36.0%
法人所得税費用	636	3,386	4,022	8.9%	4,054	11.6%
当期利益	1,268	7,523	8,792	19.5%	8,534	24.4%
親会社の所有者 に帰属する利益	963	7,106	8,069		8,260	
非支配株主持分 に帰属する利益	305	417	723		274	
(参考) EBITDA	2,950	12,011	14,961	33.2%	14,790	42.3%

セグメント別内訳

(参考) 上期累計

(単位：百万円)	NEW-IT トランス フォーメーション	パブリテック	調整額
売上収益	9,083	7,712	△284
└外部収益	8,826	7,685	—
└セグメント間収益	257	26	△284
セグメント利益	3,212	3,139	△2,503

第1~第3四半期累計

(単位：百万円)	NEW-IT トランス フォーメーション	パブリテック	調整額
売上収益	13,639	21,704	△406
└外部収益	13,272	21,664	—
└セグメント間収益	366	39	△406
セグメント利益	4,097	12,958	△3,934

※ 端数処理の関係で合算値は一致しないことがあります
※ セグメント利益の調整額は、主に全社費用に該当する一般管理費です

||| 上期の昨対減益分を相殺し順調に拡大

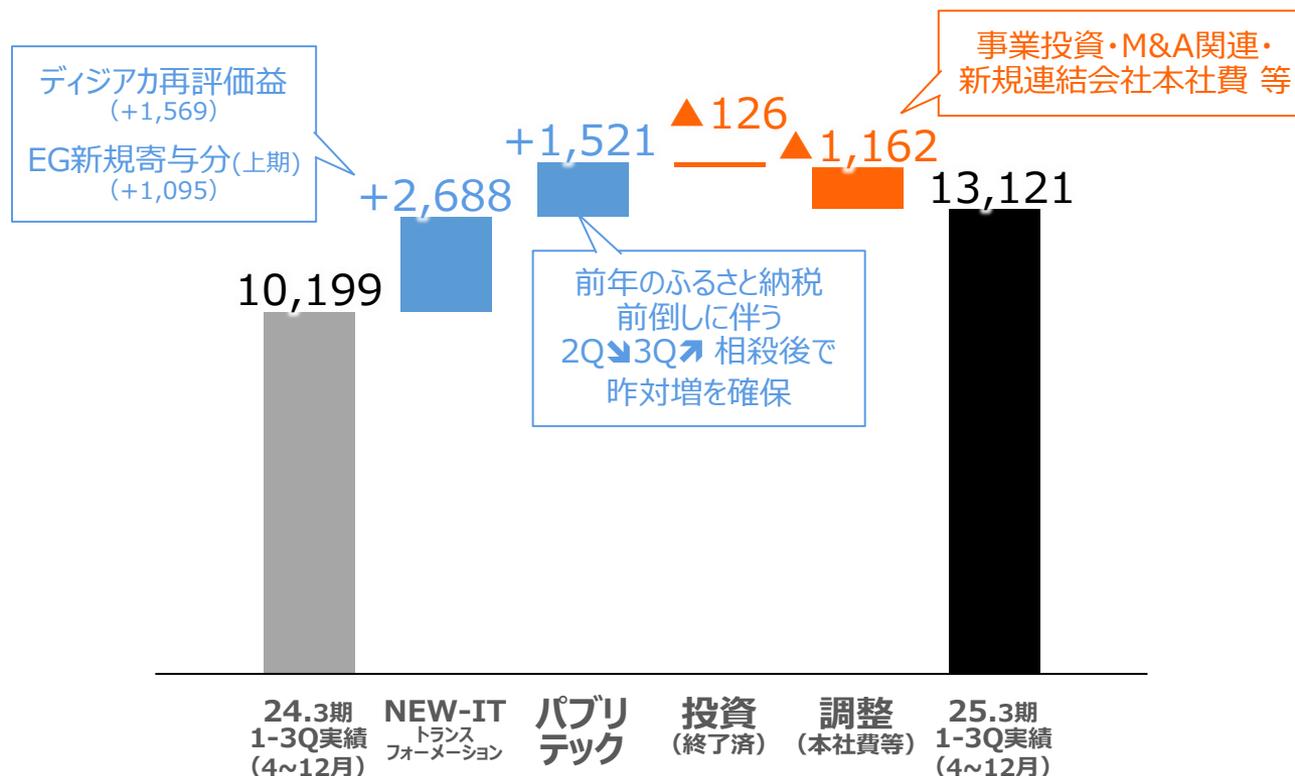
- 売上収益 去年同期比 約 **21.3% 増**
- 営業利益 去年同期比 約 **28.6% 増**

業績概況 補足

- ||| ふるさと納税集中期の3Qを無事通過し、2Qの減益分を相殺して増益確保。
- ||| EG社寄与分等もあり全体では大幅増益。

対昨年同期 増益要因

※営業利益
※単位:百万円



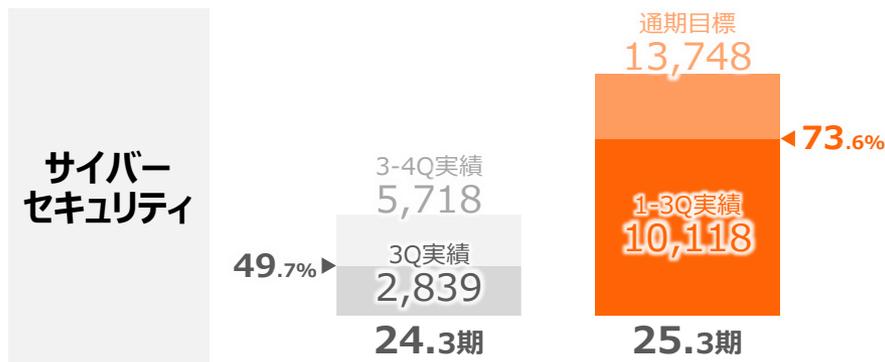
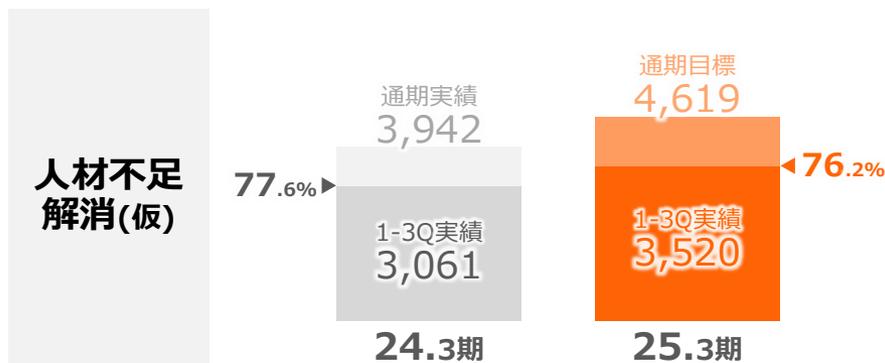
※EG社は24.3期3Qから連結のため、昨対新規寄与は上期分が相当
 ※24.3期1-3Q実績値は、暫定的な会計処理のその後の確定に伴い決算発表時点から修正されています

業績概況 補足 ~新4領域別の概況~

||| 新たな4領域別の売上収益の概況は以下の通り。

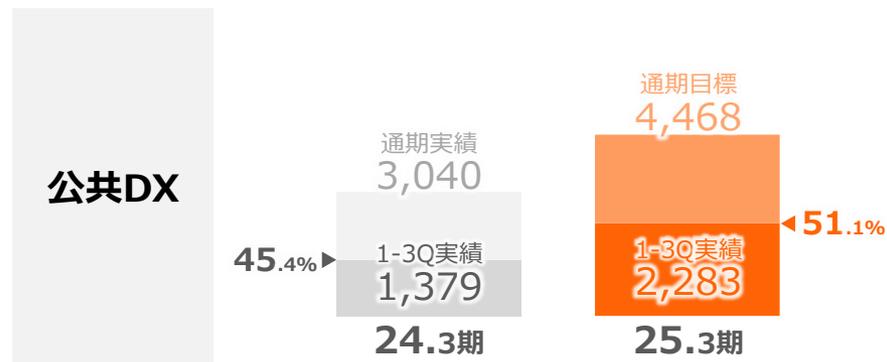
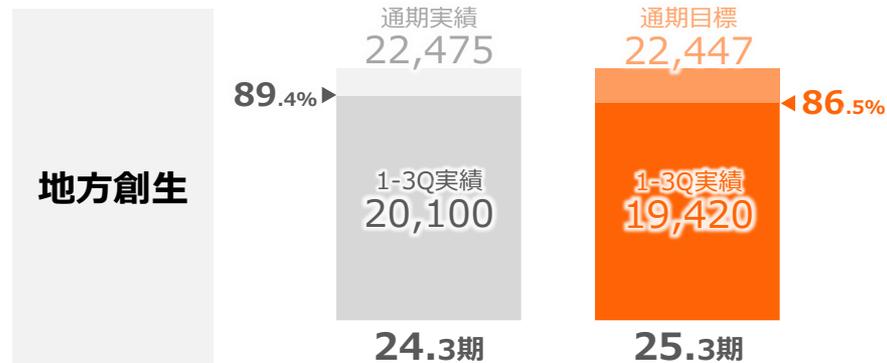
NEW-IT トランスフォーメーション

※売上収益
※単位:百万円



パブリテック

※売上収益
※単位:百万円



※24.3期の数値は遡及して新4領域に再集計し算出

※人材不足解消(仮)領域の24.3期は比較のためにデジアカの数値を控除して算出

※サイバーセキュリティ領域の24.3期はEG社が3Qより連結のため1-2Qは実績なし

III M&A仲介業のfundbookを完全子会社化。(12.17発表)



名称

III 株式会社fundbook

事業内容

III M&A仲介事業
※中小企業庁M&A支援機関登録制度 登録企業

所在地

III 東京都港区虎ノ門1-23-1
虎ノ門ヒルズ森タワー25F

創業

III 2017年8月

第3四半期 主なトピック

～ふるさとチョイス 集中期を順調に通過～

||| 1年で最も多くの寄付を集める12月を順調に通過。

ふるさとチョイス
ふるさと納税総合サイト

サンドウィッチマンも知ってる
「ふるさとチョイス」って!?

CM動画公開中

※2.13時点では公開を終了しています

第3四半期 主なトピック

～体験型予約サイト「アソビュー！」と提携～

- ||| 国内最大級の遊び・体験プログラム予約サイト「アソビュー！」と提携。
- ||| 交流人口増加に繋がる「体験型」お礼の品の更なる拡充を図る。



×



第3四半期 主なトピック

～能登の学生による特別な お礼の品～

- || 地域へ貢献したい想いを持つ金沢美術工芸大学の学生と連携。
- || 学生がデザインした特別パッケージの特産品をチョイス限定で提供。

禅の里わいん



能登町特産品
ジャムセット



長生舞・能登路
飲みくらべセット



第3四半期 主なトピック ~「推し」×ふるさと納税 続々~

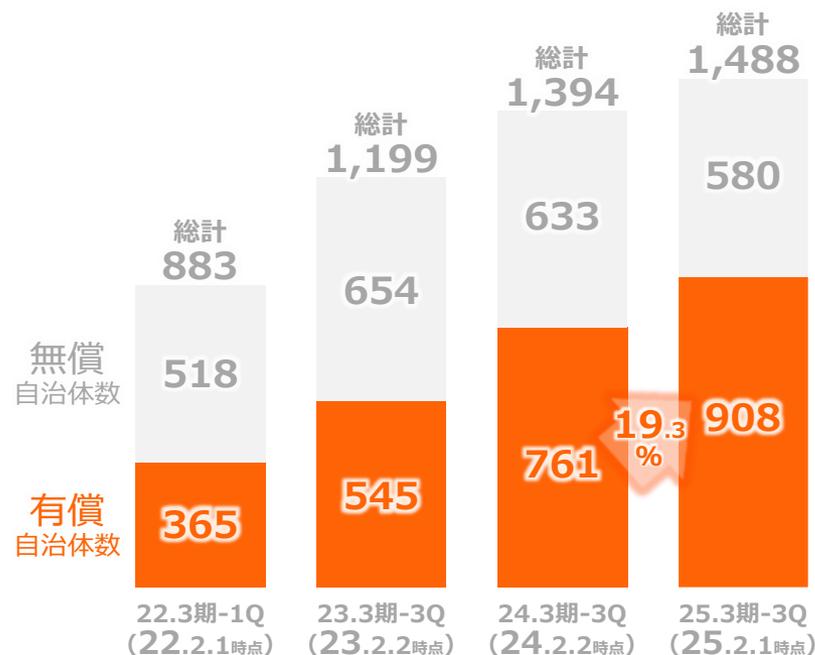
- ||| バスケットボール・サッカー・アイドル等のファン層に向けてタイアップキャンペーンを展開。
- ||| 価値観・趣味・ライフスタイル等を共有するコミュニティに訴求する戦略を進める。



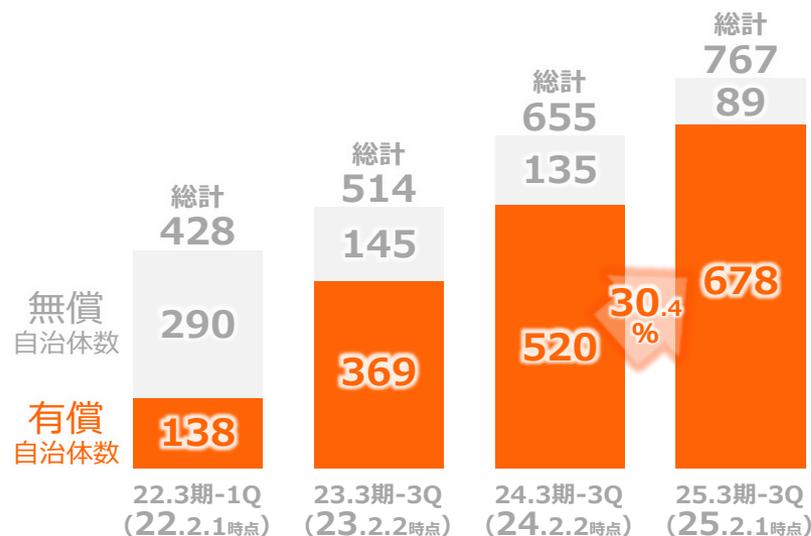
第3四半期 主なトピック ~LoGoシリーズ 引続き好調~

- || 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
 ※ 22.3期は会計期変更に伴い2Qまでの変則6ヵ月決算

第3四半期 主なトピック

～新たなマネージドWAFサービス開始～

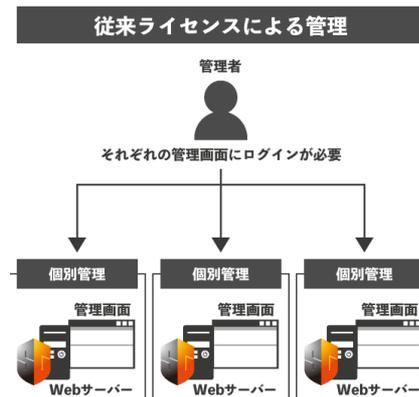
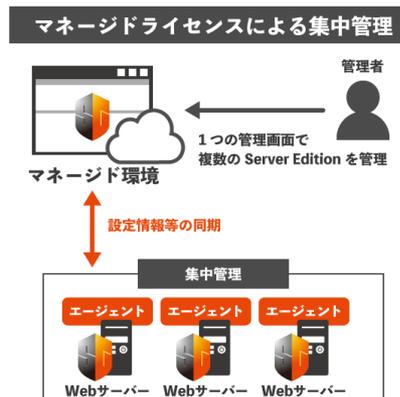
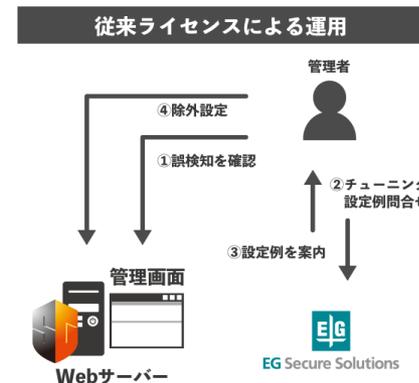
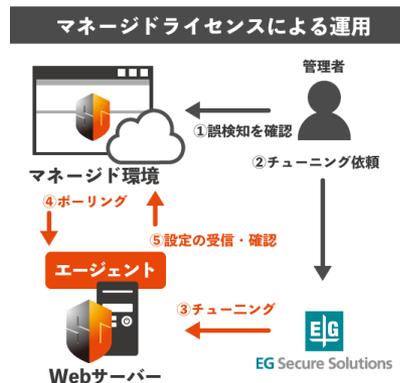
- EGSSが国内シェアNo.1WAF「SiteGuardシリーズ」に新プランを投入。
- ホスト型WAFに運用代行と集中管理が可能な環境を提供開始。

クラウド型／ソフトウェア型の純国産WAF



※2023年12月期_指定領域における市場調査
※調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

- 保護対象数のサイト数は150万サイト超
- 継続率99%以上
- WAF市場初期より国産メーカーとして販売期間16年以上
- IPA発行「WAF読本」へ監修協力するなど公的機関からの信用を獲得
- 官公庁や金融機関をはじめ規模・業種問わず幅広い環境での導入実績
- Webサーバ数百台や数万VMなど大規模環境で安定稼働する品質
- 高い運用性が求められる大手レンタルサーバーの多くで標準採用



第3四半期 概況

今後の展望

人材不足解消(仮) 領域 ~M&A仲介に取り組む意義と狙い~

- 地方創生に取り組む中で、地域企業の「事業承継」は不可避のテーマと判断。
- 自治体・地域金融機関と築いた信頼のネットワークを武器に課題解決に挑む。

事業承継M&Aは地方で未浸透

価値ある
中小企業が
大量廃業の恐れ



※ 中小企業庁「第三者承継支援総合パッケージ」より
(<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2020/200130shoukei.pdf>)

特に地方で
M&Aが少ない

東京都	21.8	栃木県	11.2	茨城県	10.0	福井県	7.4
富山県	13.3	福岡県	11.1	広島県	9.9	奈良県	7.3
神奈川県	12.9	石川県	11.1	沖縄県	9.7	徳島県	7.3
宮城県	12.8	熊本県	11.1	長崎県	9.7	岐阜県	7.3
愛知県	12.6	長野県	11.1	秋田県	9.6	鹿児島県	7.0
大阪府	12.5	香川県	10.8	宮崎県	9.1	青森県	6.7
北海道	12.4	兵庫県	10.4	三重県	9.0	福島県	6.4
京都府	12.3	大分県	10.3	岩手県	9.0	山形県	6.3
滋賀県	12.1	埼玉県	10.3	群馬県	8.5	山口県	5.9
鳥取県	11.6	佐賀県	10.3	高知県	8.5	和歌山県	5.3
静岡県	11.4	岡山県	10.2	山梨県	8.4	島根県	3.1
千葉県	11.4	新潟県	10.1	愛媛県	7.8		

※ 都道府県別M&A件数（2022年度 企業1万社当たり）
2024.6 中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」より
(https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/textile_production_area/pdf/002_s01_00.pdf)

地方こそ「売上100億円」企業が必要

地域経済の
中核を担う

- 一定規模に達した地域企業が域外需要を取込み、域内調達で需要を生む存在となる
- 「100億企業」への成長が中小企業政策の新たな方向性へ

意欲ある経営者へ
資源集中が必要

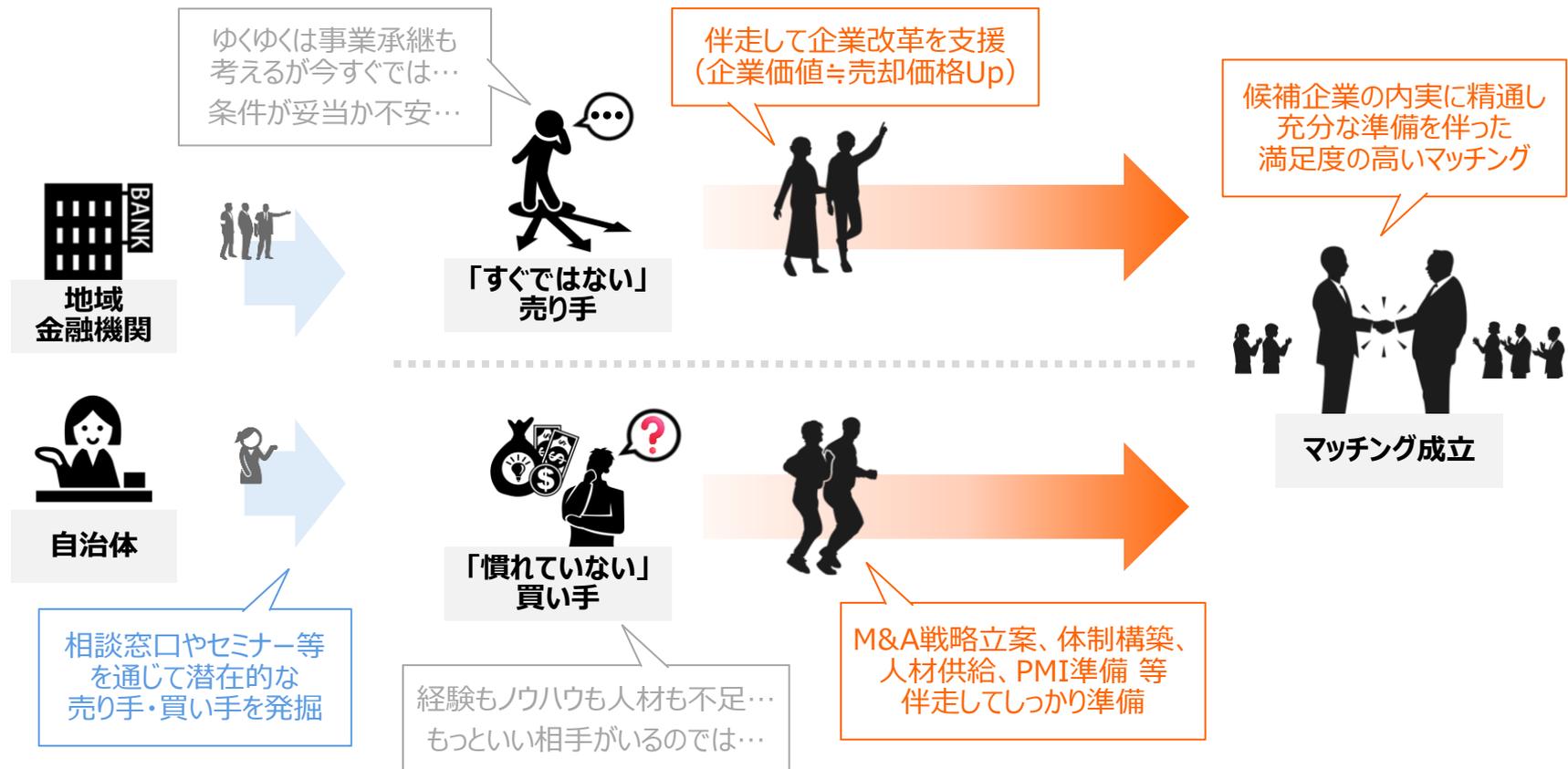
- 地方にもポテンシャルのある企業はあるが、成長機会を得られず芽が出にくい
- 成長には意欲ある経営者の存在が不可欠
- 経営者交代を成長の転機とした企業も多い

※ 2024.6 「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書」より
(https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/seichoken/240628_report.pdf)

地域企業の成長手段、地域経済の維持存続の手段として
M&Aが従来以上に必須の選択肢となる

人材不足解消^(仮) 領域 ~新しい形のM&A仲介へ~

- ||| 仲介の価値が届きにくい「急がない売り手」や「不慣れな買い手」に伴走する。
- ||| 従来の「ディール型」のM&Aから「価値創造型」のM&Aへの転換を図る。

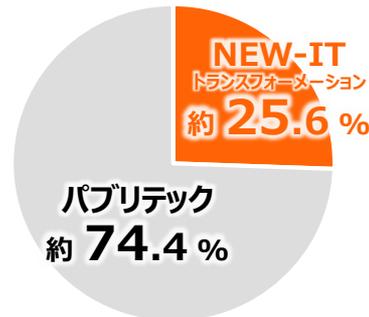


人材不足解消(仮)領域 ~利益偏重の改善効果~

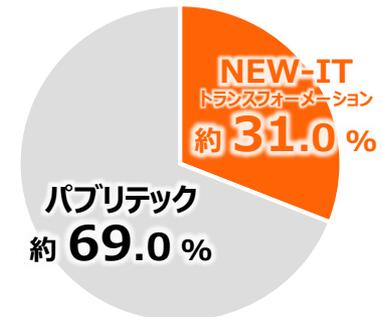
III fundbook社は参画後NEW-ITトランスフォーメーションに編入するため、セグメント間の利益の偏りを一定改善見込。

※ 下記数値は前提の差異や調整事項等を無視した単純な加算のため、あくまでイメージです。

セグメント間 割合



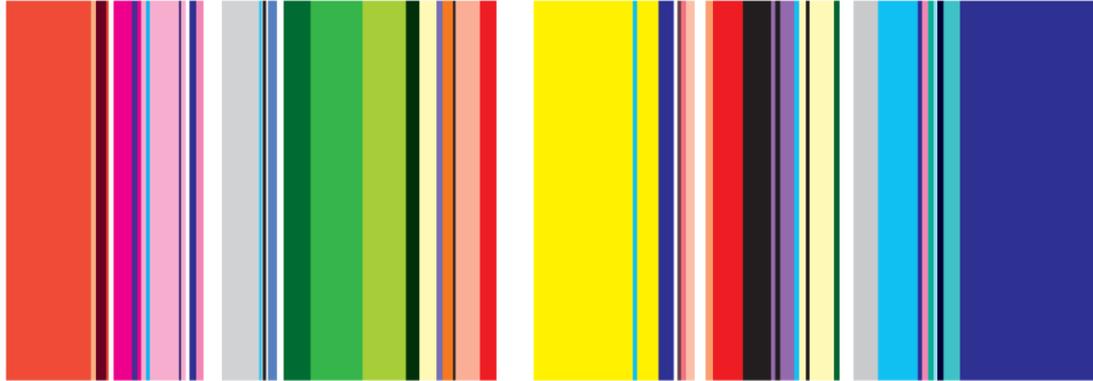
※ チェンジHD 24.3期4Q+25.3期1-3Q
セグメント利益実績 (EG寄与有で統一)
※ 投資セグメント・調整額・構造改革費用等
を除き正味該当セグメント利益のみ加算



※ FB社 24.3期通期営業利益実績をNEW-ITに
単純加算した場合

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