
中期経営計画

Digitize & Digitalize Japan(Phase 3)

(2026年3月期-2028年3月期)

株式会社チェンジホールディングス
証券コード：3962

2025年5月15日

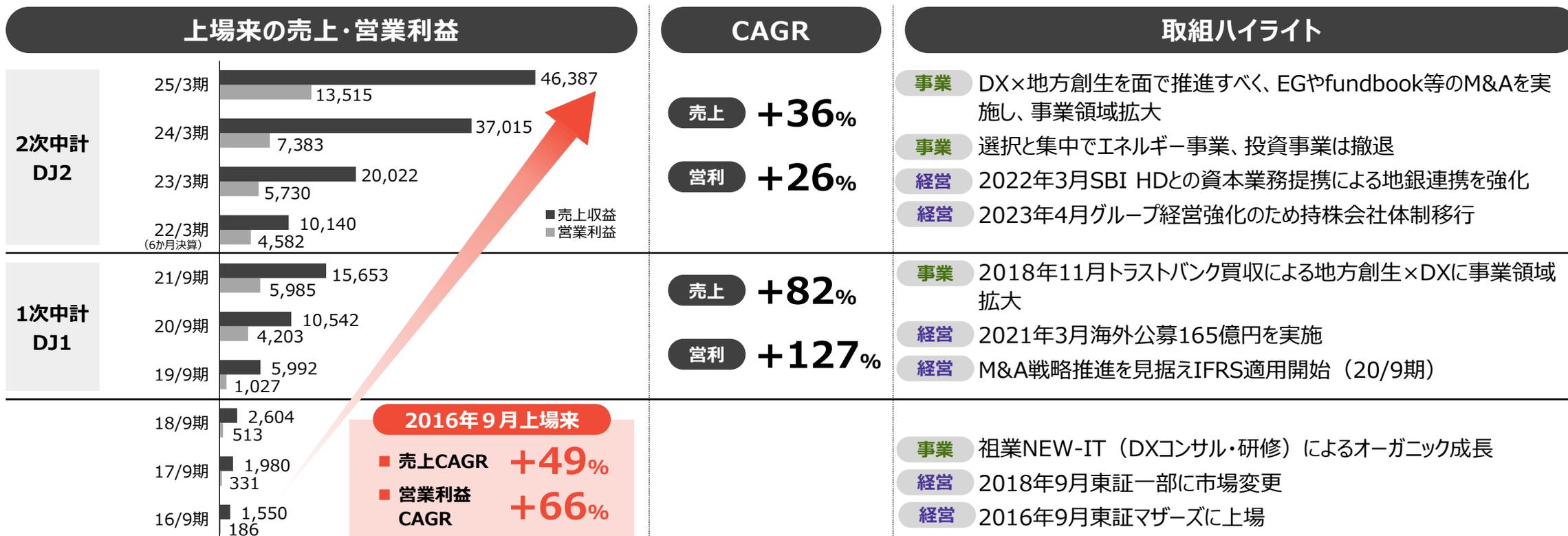
CHANGE HOLDINGS

Copyright CHANGE Holdings, Inc. All Rights Reserved.



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

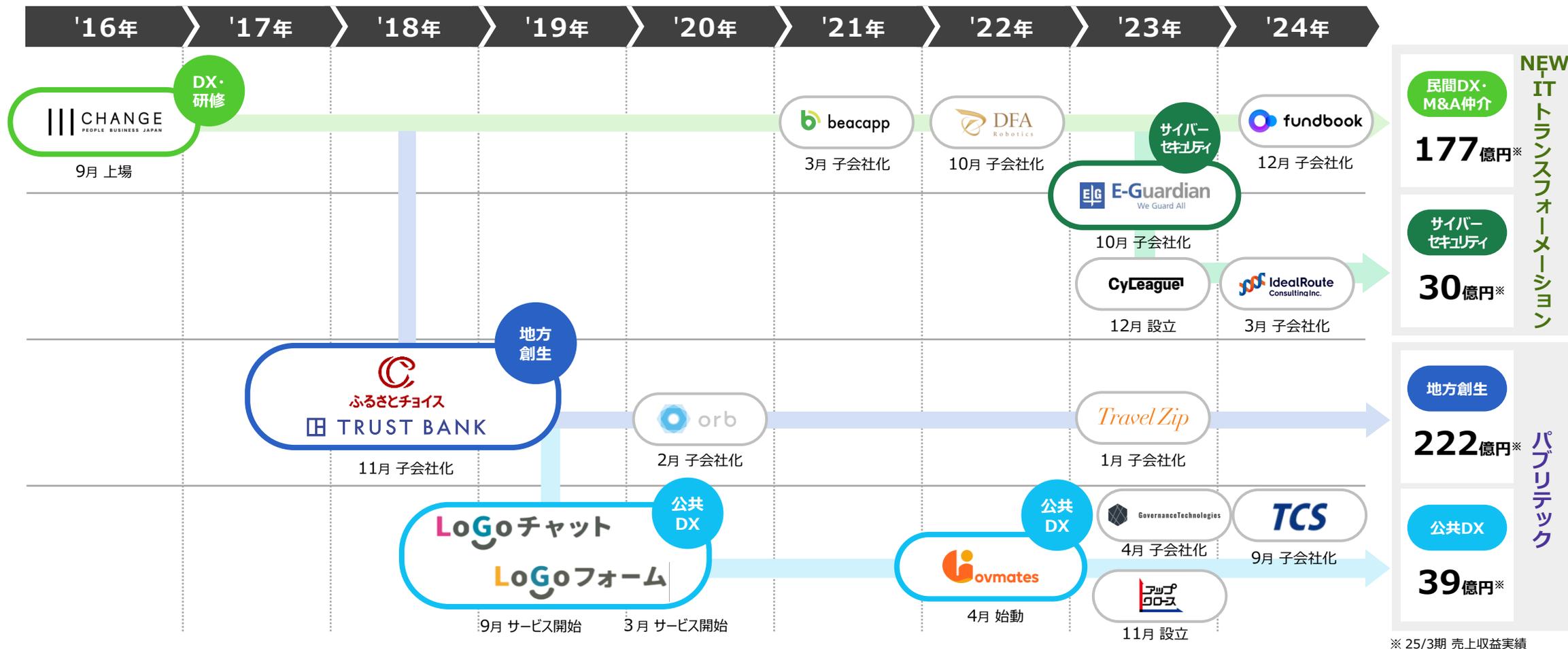


※1：DJ1は第1次中期経営計画を指し、DJはDigitize & Digitalize Japanの略語であり、DJ2以降も同様
 ※2：グループ会社の略称は、Appendixのグループ会社一覧を参照
 ※3：ファクトブック（Excel形式）：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3962/ir_material_for_fiscal_y/178038/00.xlsx

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

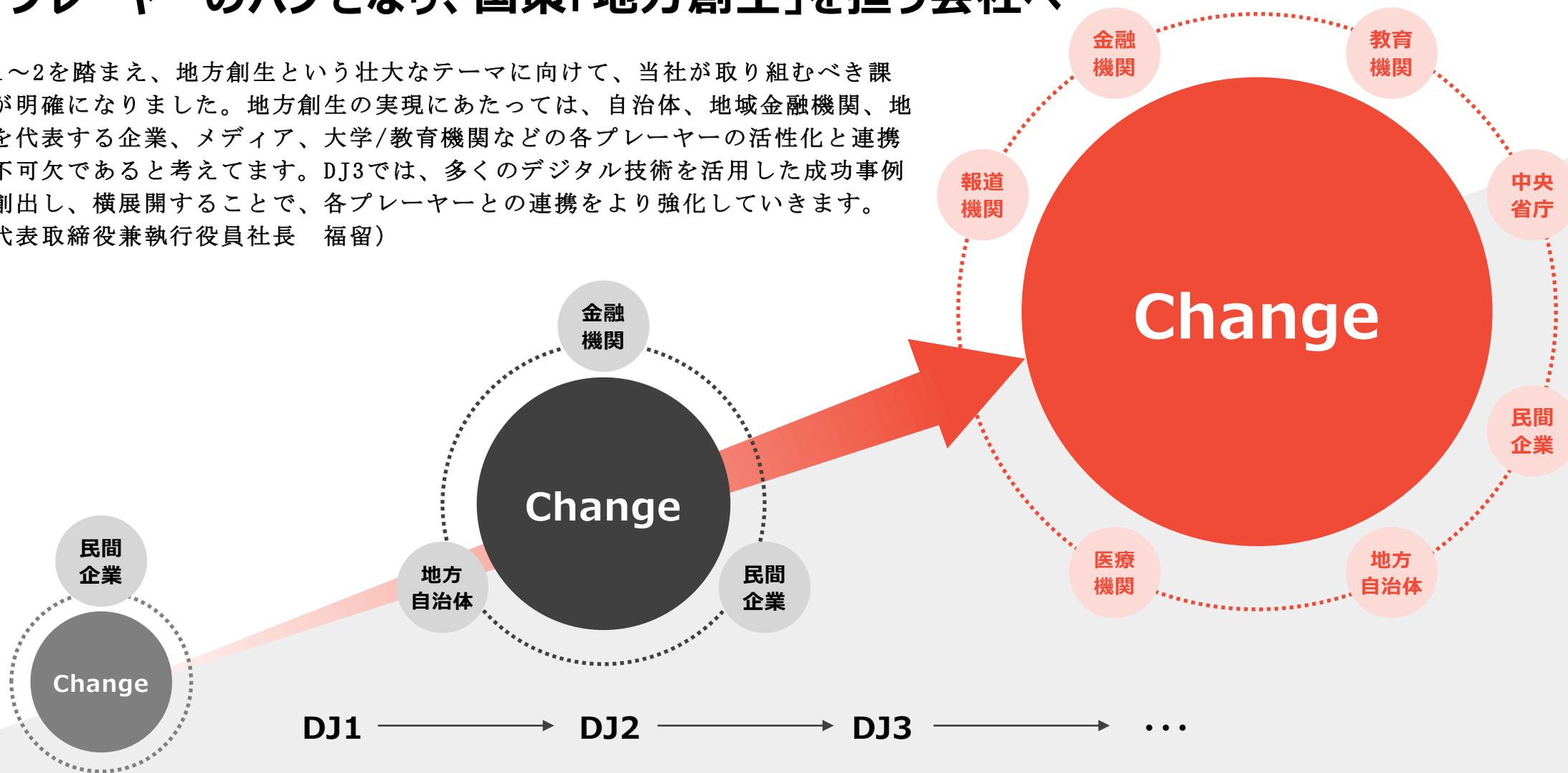


※1: グループ会社 (SPCを除く) は25/3末で子会社19社、関連会社6社

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)



DJ2の振り返り

- 2024/5/15に公表した修正後中期経営計画目標に対しては、売上収益・営業利益ともに超過達成
- EGやfundbookなど9件のM&Aを実施し、DJ3の成長基盤が整う

	(百万円)	21/9期	25/3期		達成率
		実績	修正後目標	実績	
売上収益		15,653	45,000	46,387	103%
CAGR			35.2%	36.4%	
営業利益		5,985	13,000	13,515	104%
CAGR			24.8%	26.2%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益		4,104	8,069	7,532	93%
CAGR			21.3%	18.9%	

DJ2の成果

自治体・民間企業・地域金融機関と広域に連携して、地方創生を推進できる唯一の企業体に近づく

NEW-IT トランスフォーメーション

- EG・IDR買収による**サイバーセキュリティ事業早期立ち上げ**
- fundbook買収により**地方創生に不可欠なM&A仲介事業に参入**

パブリテック

- ふるさとチョイスがサービス拡充・高付加価値化に伴うテイクレート引き上げにより**安定した収益基盤として成長**
- LoGoシリーズの圧倒的なシェア獲得による**自治体DX営業の競争優位性を確立**

経営体制

- SBI HDとの資本業務提携により、**自治体・民間顧客基盤に加えて、地域金融機関とも事業連携が加速**
- 持株会社体制へ移行による**グループ経営強化**

取引自治体数

1,733^{※1}/_{1,788}
(全自治体の95%超)

SBIグループの提携地域金融機関数

91^{※2}

取引企業社数

1,636^{※3}

※1：2025/4/30時点のふるさとチョイス契約自治体数

※2：SBI HDの「統合報告書2024」より

※3：25/3期売上計上された取引企業数（グループ内取引は除き、取引自治体数にカウントした自治体を除く）

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^①にしかできない地方創生の型を構築する



DJ3の財務目標

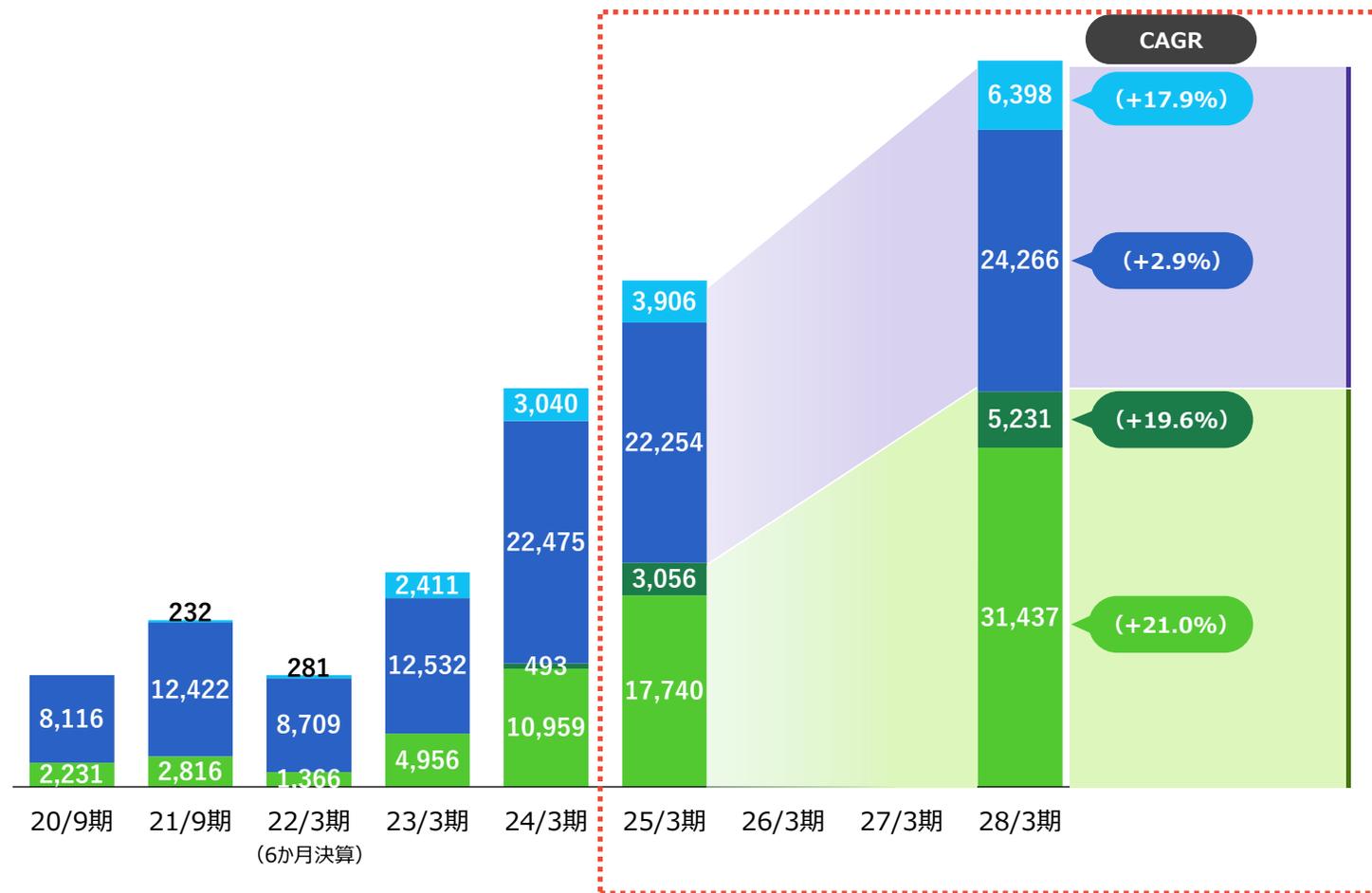
- 28/3期に営業利益180億円から230億円、EPSは160円から200円の達成を目指す
- 24年に発行した業績目標付き有償ストックオプションは税引前利益180億円達成で50%、230億円達成で100%行使可能となるよう設計

(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		

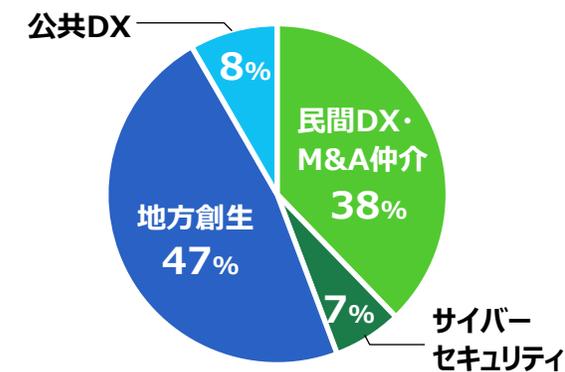
※ 上限目標はM&A寄与分も含むためセグメント別の内訳は設定していない

財務目標の前提 —領域別売上成長—

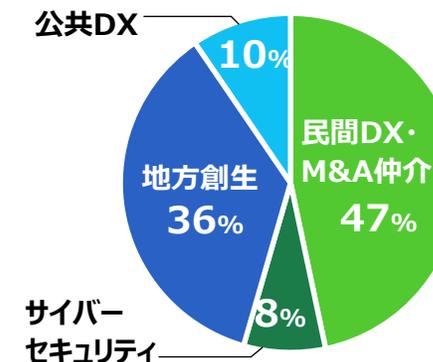
NEW-ITトランスフォーメーションがDJ3の成長を牽引



25/3期



28/3期



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

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</p> <p>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>70歳以上 後継者未定 約127万社</p> <p>うち 黒字廃業 可能性 約60万社</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</p> <p>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) 11,175</p> <p>2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023</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1.1兆円※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) 3,687 → 6,000</p> <p>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6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

NEW-ITトランスフォーメーション：民間DX・M&A仲介

BPOサービスxテクノロジーで人手不足解消に繋がるサービスを作り上げ、また、M&A仲介事業で地方の事業承継を加速させる

事業	売上/CAGR	事業戦略
BPO	106億円 ▶ 127億円 (+6.2%)	<ul style="list-style-type: none"> 業績前提 グループとしてのシナジーは織り込まず、ソーシャルサポート領域等のオーガニックな成長が前提 注力事項 業務オペレーション・プロセスのAI開発によるBPOメニューの高度化と販管費の抑制 その他 中期的には自治体、建設業向けのBPaaSの展開を狙う
M&A仲介	22億円 ▶ 103億円 (+65.3%) (4Qのみ※1) (補正後+23.6%※1)	<ul style="list-style-type: none"> 業績前提 コンサルタントの採用に伴う成約件数増加 注力事項 地域金融機関など地方ネットワークの活用による良質なリード創出による成約率向上 その他 仲介業務のみならず売り手と買い手の双方のバリューアップに向けたサービスメニューの確立
研修・コンサル・DXツール	48億円 ▶ 83億円 (+20.1%)	<ul style="list-style-type: none"> 業績前提 研修・コンサルは従来通り10%前後の成長、DXツールはグループシナジーによる成長加速 注力事項 【コンサル】規模拡大に向けて事業領域を再定義する 【DXツール】DFAによるロボットの提供サービス拡充に加え、ビーキャップのオフィス・不動産DXプレイヤーとの協業による位置情報サービスの拡販 その他 オンライン商談システム「ROOMS」を活用した窓口DX（無人化・AIエージェント）の推進
合計	177億円 ▶ 314億円 (+21.0%)	
M&A戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI開発、データ分析、DX推進などのコンサル需要を満たすためのコンサル・エンジニア人員獲得型M&A ■ 顧客基盤に対するクロスセルを志向したプロダクト（DXツール）獲得型M&A 	

※1：補正後CAGR：当社連結取込前も含むfundbookの25/3期通期売上実績からの3年CAGR

NEW-ITトランスフォーメーション：サイバーセキュリティ

M&Aを含むアライアンス戦略により、営業チャネルとソリューション強化を図り、ワンストップでサービス提供可能な総合サイバーセキュリティ企業への道筋をつける

事業	売上/CAGR	事業戦略
オーガニック	30億円 ▶ 52億円 (+19.6%)	<ul style="list-style-type: none">業績前提 EGSS・IDRは当社顧客基盤を活かしたハイタッチ営業による成長加速を見込む注力事項 コンサル～運用に至る垂直的なサービスの確立 営業チャネル強化（SMBCサイバーフロント、プロネクサス等）その他 地方の中堅企業へのサービス体制の確立、フルクラウド環境における新たなセキュリティサービスの立ち上げ
M&A戦略	■ SOCやセキュリティソリューション等の領域	

ふるさと納税事業の事業基盤維持と次の成長領域の仕込み

事業	売上/CAGR	事業戦略
ふるさと納税事業	216億円 ▶ 225億円 (+1.3%)	<p>業績前提 ふるさと納税市場全体は緩やかな成長を見込むが、競争環境の変化（ポイント付与の禁止及びAmazon参入）を考慮し、売上維持を見込む。ふるさとチョイス本体の減収リスクをOEM売上でカバーする見通し。</p> <p>注力事項 ポイント付与禁止に伴う新規ユーザー獲得経路の変化に対応する施策の実施 物流関連事業を強化し、ふるさと納税返礼品に特化した出荷管理サービス提供による自治体の負担軽減に貢献し、利用自治体数の増加を図る</p>
その他 (観光・カーボン)	5億円 ▶ 17億円 (+44.9%)	<p>業績前提 トラベルジップの堅調な成長に加えて、インバウンドプロモーション事業・カーボンクレジット事業で約10億円の新規売上収益創出を目指す</p> <p>注力事項 WAmazing社とのJV設立によるインバウンドプロモーション事業の強化 森林事業組合の約4割を顧客に持つTCSの顧客基盤を活かした、カーボンクレジット事業の立ち上げ</p>
合計	222億円 ▶ 242億円 (+2.9%)	
M&A戦略	■ 観光領域、ふるさと納税領域の事業強化	

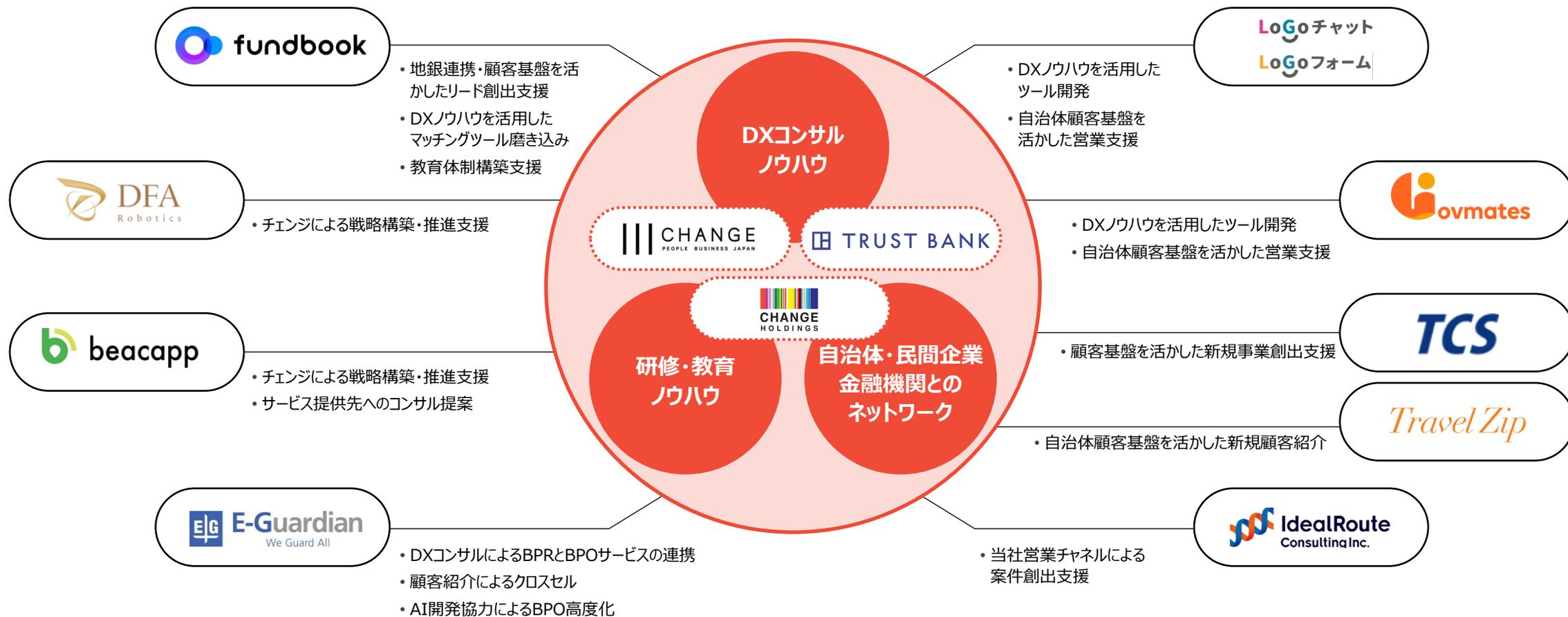
自治体営業力と自治体BPRコンサルの強みを活かし、収益化に向けてサービス/体制構築

事業	売上/CAGR	事業戦略
オーガニック	39億円  63億円 (+17.9%)	<ul style="list-style-type: none"> 業績前提 TCS通期連結効果※¹に加えて、LoGoシリーズの継続成長及びクロスセルを見込む また、ガバメイツのリソース最適化に伴う大型案件の獲得（中央省庁に関しては保守的な想定） 注力事項 準公共分野（文教・消防等）の新領域拡大およびLoGoAIアシスタントのクロスセル ガバメイツのリソースの最適化（中央省庁に注力）およびBPR単体で収益体制確立 その他 強みである自治体接点を活用した新規事業として、住民・事業者からの課金モデルの創出
M&A戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービスラインナップ拡充のためのプロダクト獲得 ■ デリバリー体制強化のための人材獲得 	

※1：24年9月子会社化により25/3期は下期のみ連結取込

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で目指すシナジー

DJ3では、DXを軸に様々なシナジーを生み出していく。なお、中期的には、グループでより経営資源を活かせる体制構築を目指す

 ×  ロボット提供 × 効果測定	病院へのDX提供	DFAは慈恵医大柏病院に病院として初めて 運搬ロボットを導入 ※1し、ビーキャップが医療従事者の位置情報を分析し、ロボットが検体・薬剤運搬を代替することにより 看護補助スタッフの検体運搬回数と移動時間が半減したことを証明
 ×  DX人材 × 自治体顧客網	自治体へのDX提供	チェンジのDXコンサル人材がトラストバンクに出向し、自治体DXツールLoGoシリーズを開発し、 トラストバンクの自治体営業力を活かし、LoGoチャットは5年で自治体の83%が利用するツールに成長
 ×  金融機関ネットワーク × サイバーセキュリティ	全国の民間企業へのサイバーセキュリティサービス提供	チェンジHDの金融機関ネットワークを活かし、 SMBCグループと三井住友海上とJV「SMBCサイバーフロント」を設立。 当社グループが地方の民間企業までサイバーセキュリティサービスを提供する営業チャンネルを構築
 ×  自治体・金融機関ネットワーク × M&A仲介	M&A案件創出支援	チェンジHDの自治体・金融機関ネットワークを活かした、fundbookのM&A案件の創出支援

DXを軸にノウハウを掛け合わせ各所でシナジーを発現させていく

※1：当社グループ調べ（2025年3月時点）では、KEENON W3として初めて病院に導入

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



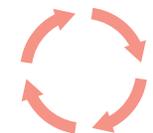
ふるさと納税
カーボンクレジット



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

インバウンドビジネスへの本格参入

2Q目途に観光事業を行うWAmazing（株）の2事業を分社化して合併会社を設立する予定であり、インバウンドプロモーション事業を拡大

地域観光DX事業

自治体向けインバウンドプロモーション支援・コンサルティングサービス

訪日マーケティングパートナー事業

民間企業向けインバウンドプロモーション支援・コンサルティングサービス

取組背景

- 日本政府は2030年までに訪日観光客を2024年3,687万人から6,000万人、インバウンド旅行消費額を2024年8.1兆円から15兆円に増やす目標を掲げ推進
- 地方へヒトとカネの循環を促すため、**地方の魅力を発信し、現地での消費を促す仕組み作り**が重要
- インバウンドプロモーションは其中で不可欠なピース

両社のアセット



TRUST BANK

Travel Zip

- 観光サイト・コンテンツ制作ノウハウ・実績
- 自治体・観光連盟/協会ネットワーク



- (株)リクルートで「じゃらんnet」の立ち上げや、じゃらんリサーチセンター主席研究員として観光による地方創生を目指した事業開発に携わってきた加藤氏が2016年7月に創業
- インバウンドプロモーションノウハウ・実績
- 豊富なOTA事業会員データ

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

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

New

PRONEXUS

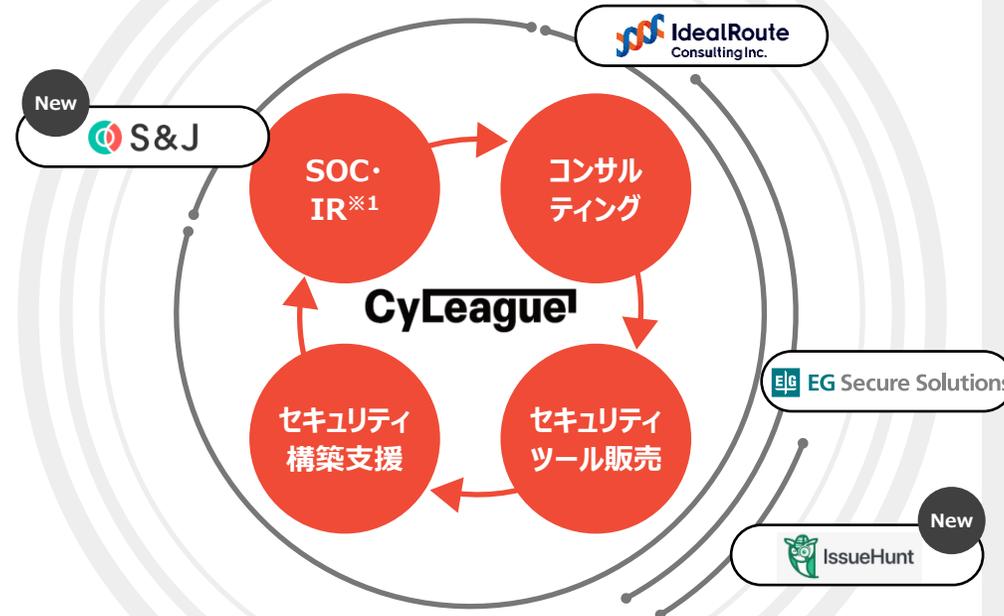
- IPO準備企業～上場企業のお客さま

TRUST BANK

- 自治体ネットワーク

⋮

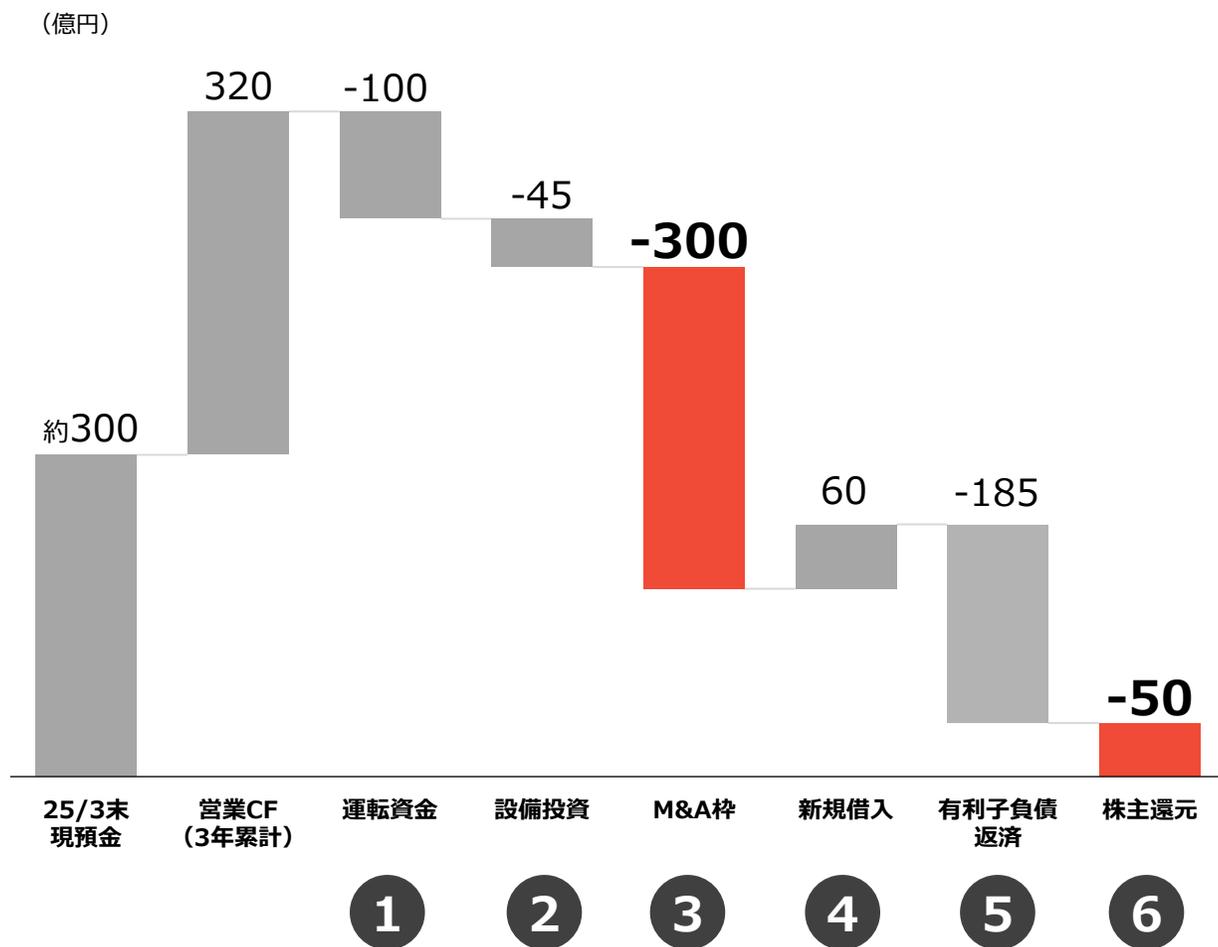
サービスラインの強化



※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

キャピタルアロケーション方針

3年間でM&Aに300億円、株主還元にDOE3.6%を基準に50億円前後をアロケーションする予定



- ① 必要手元資金を運転資金として確保
- ② ソフトウェアやオフィス等の設備投資
- ③ **300億円のM&A枠**を設ける
- ④ 財務規律^{※1}の範囲で借入を有効活用
- ⑤ 既存借入とリース負債^{※2}の想定返済額
- ⑥ **DOE3.6%を基準**に配当

※1：財務規律はP21参照

※2：リース負債は主にオフィスの賃貸にかかるもので、約25億円を予定

※3：財務水準や市場前提が現状から大きく変動する場合は、M&A枠は柔軟に見直す可能性がある

DJ3における株主還元方針

DOE3.6%で配当性向下限值15%とする

なぜDOEか？

- 当社は財務規律としてのれん等のリスク資産を株主資本の範囲に収める方針を有しており、営業CFによる株主資本の拡大を図りながら今後のM&Aに備えた投資余力を確保していく考えです。その株主資本を基準に配当水準を決めることで投資と還元のバランスを踏まえた配当を実現します。
- DJ3もM&A等の成長投資を行う方針であり、減損損失等が発生すればROE低下を招く可能性がある中で、ROEが低下した場合もDOEを基準に安定配当を目指します。

自己株式取得の考え方は？

- DJ3でM&A枠を十分使えなかった場合や余剰資金を抱えた場合には、株価水準や需給を踏まえて自己株式取得を検討します。

$$\begin{array}{c} \text{DOE} \\ \hline \text{配当金額} \\ \hline \text{株主資本} \end{array} = \begin{array}{c} \text{ROE} \\ \text{親会社の所有者に帰属する} \\ \hline \text{当期利益} \\ \hline \text{株主資本} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{配当性向} \\ \hline \text{配当金額} \\ \hline \text{親会社の所有者に帰属する} \\ \hline \text{当期利益} \end{array}$$

株主資本が増えれば、配当金額も増える仕組み

DOE3.6%の配当性向水準

ROE	10.0%	15.0%	20.0%
配当性向	36.0%	24.0%	18.0%

3つの財務規律

3つの財務健全性指標を維持しながら成長投資を継続

指標	社内規律	25/3末における余力の考え方
1 ネット有利子負債 ÷ EBITDA	2 倍以内	<ul style="list-style-type: none">■ ネット有利子負債 42億円^{※1}■ EBITDA 165億円^{※2} × 2 - 42億円^{※1} → 287億円の調達余力と評価
2 ネット有利子負債 ÷ 株主資本	50%以内	<ul style="list-style-type: none">■ ネット有利子負債 42億円^{※1}■ 株主資本 412億円^{※1} × 0.5 - 42億円^{※1} → 163億円の調達余力と評価
3 リスク資産 ÷ 株主資本	100%以内	<ul style="list-style-type: none">■ リスク資産 375億円^{※1} (のれん・無形資産)■ 株主資本 412億円^{※1} - 375億円^{※1} (剰余金増加額も加味する場合 + 64億円^{※2}) → 36億円 (101億円 ^{※3}) の投資余力と評価

一時的に投資余力が縮小しているが、DJ3で230億円利益剰余金増加を見込むので財務規律の範囲でM&A枠300億円設定可能

※1：25/3期末実績ベース

※2：26/3期業績予想ベース

※3：26/3期における利益剰余金増加を考慮した場合の評価

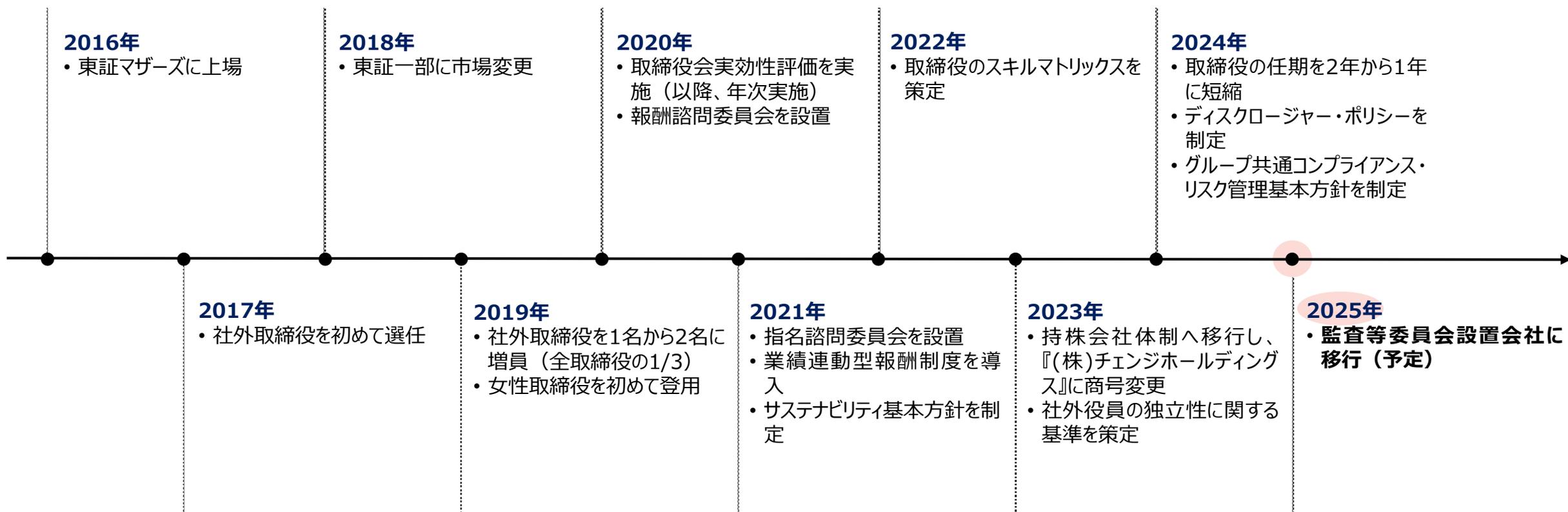
「生産性の向上」により持続可能な日本を作ることを目指すうえでESGの視点は欠かせないと考えており、各種取組を推進

項目	取組例
 <p>環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 森林事業組合の約4割を顧客に持つTCSの顧客基盤を活用し、カーボクレジット事業を立ち上げ
 <p>社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域社会課題解決へ寄付によるクラウドファンディング ■ 災害時に被災自治体の復旧・復興のための寄付金を募る仕組みである「ふるさとチョイス災害支援」 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ■ 24年度に生成AI活用法などを学ぶ10時間超のリスキリング研修をグループ7社約250人に実施、今後も継続方針 ■ 3つの拡充（奨励金5%→30%、拠出額上限3万円→5万円、参加会社3社→6社）により従業員持株会加入率を現状の18.2%から30%を目指す ■ プロダンスチーム「SEPTENI RAPTURES（現名称）」をグループに加え、当社グループアセットを活かし、ダンスを通じた地域活性化に貢献（予定）※1
 <p>ガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 監査等委員会設置会社への移行による意思決定の迅速化と監督機能強化 ■ ディスクロージャーポリシー、人権ポリシー等の策定・実践によるステークホルダーエンゲージメントの向上

※1：（株）セプテニ・ホールディングスと株式譲渡にかかる基本合意を締結の上、協議を進行中

コーポレート・ガバナンスの変遷

2025年6月開催予定の定時株主総会における承認をもって監査等委員会設置会社に移行を予定し、取締役会の監督機能の強化及び取締役会から執行への権限委譲を通じた意思決定の迅速化を図る



Appendix

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	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
		デジタルグロースアカデミアグループ	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

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	16.6% (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

MISSION

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

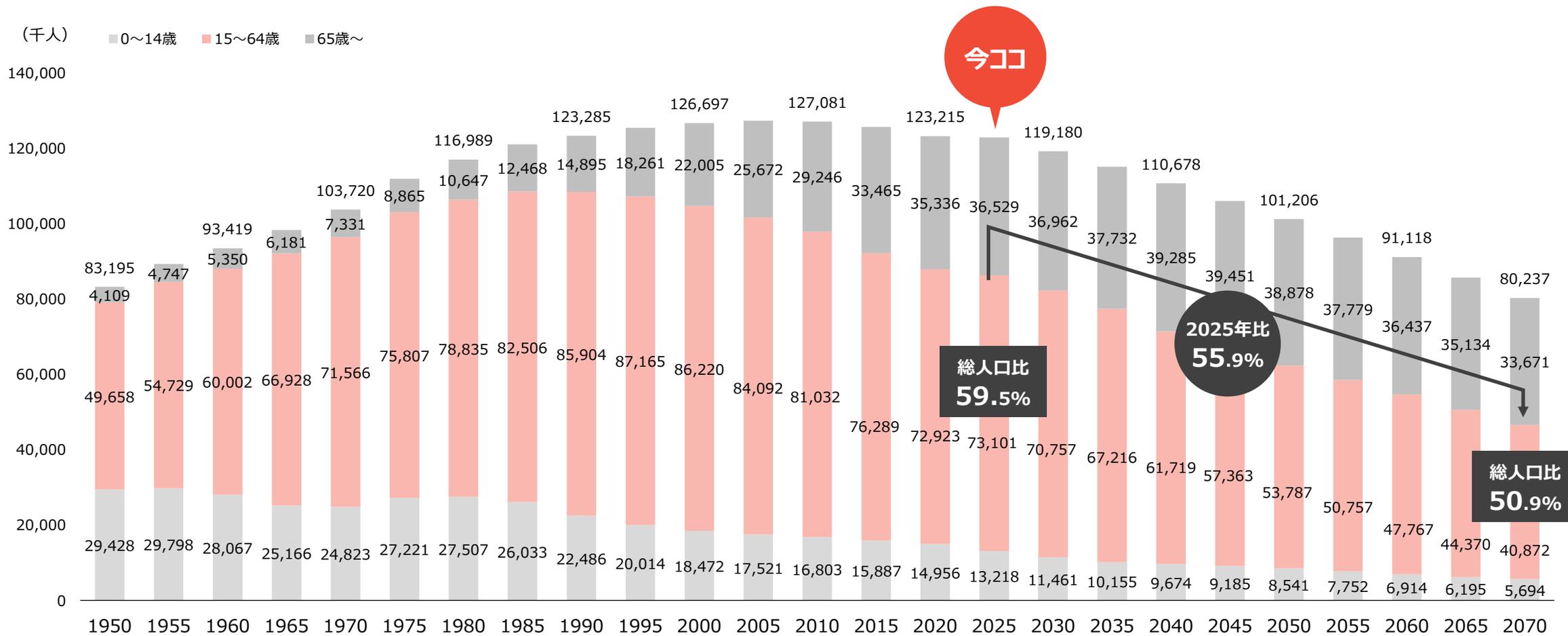
VISION

ビジョン

生産性を
CHANGEする

当社の課題意識—問題意識から危機意識へ—

生産年齢人口は2070年に約半減し、総人口に占める割合も5割まで低下する。



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

- 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