



船越 真樹社長

株式会社 ID ホールディングス(4709)



会社情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表取締役社長	船越 真樹
所在地	東京都千代田区五番町 12-1 番町会館
決算月	3月末日
HP	https://www.idnet-hd.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,522 円	11,148,543 株	16,968 百万円	15.3%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
50.00 円	3.3%	106.74 円	14.3 倍	779.45 円	2.0 倍

*株価は 6/2 終値。発行済株式数は前期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017年3月(実)	21,554	1,105	1,133	654	60.13	37.00
2018年3月(実)	23,207	1,254	1,274	622	56.84	40.00
2019年3月(実)	26,515	1,667	1,724	1,028	93.15	40.00
2020年3月(実)	26,377	2,073	2,111	1,297	116.71	50.00
2021年3月(予)	24,500	2,000	2,040	1,190	106.74	50.00

※単位:百万円

※予想は会社予想。

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益

※2017年1月1日付で1:1.5の株式分割を実施。DPSとEPSは2015年3月期まで遡及して再計算。

IDホールディングスの2020年3月期決算概要等についてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 中期経営計画](#)
- [3. 2020年3月期決算概要](#)
- [4. 2021年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 20/3期の売上高は前期比0.5%減の263億77百万円。サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育は好調に推移したものの、システム運営管理およびソフトウェア開発において一部の大型プロジェクト終了による受注の減少があった。営業利益は同24.3%増の20億73百万円。プロジェクト管理体制の強化や、積極的な営業活動の推進、高付加価値分野への技術者のシフトなど、各種施策が効果を発揮した。
- 21/3期の会社計画は、売上高が前期比7.1%減の245億、営業利益が同3.5%減の20億円。連結売上高の過半を占める「システム運営管理」および「サイバーセキュリティ・コンサルティング」分野については、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微と想定されるものの、「ソフトウェア開発」および「システム基盤」分野については、現時点で見込まれる顧客企業のIT投資方針の変更や、進行中の案件の延期・中止等の可能性を考慮した計画となっている。1株当たり配当予想は、前々期より10円増額となった前期と同額の50円の予定。
- 景気悪化の影響を受けやすいソフトウェア開発とシステム基盤事業は、顧客のIT投資方針の変更や進行中の案件の延期や中止等が予想される。同社では、顧客企業の本格的なIT投資の再開は今第2四半期以降になると想定している。緊急事態宣言解除による段階的な経済再開により、必要不可欠なIT投資から徐々に回復してくるものと予想される。いつ頃から顧客企業のIT投資が本格的に回復傾向を示すのか注目される。

1. 会社概要

金融向け IT アウトソーシングに強みを持つ独立系の情報サービス会社である株式会社インフォメーション・ディベロップメントを中核とする持株会社。システム運営管理とソフトウェア開発・保守を二本柱とし、一つの顧客に対し、コンサルティングからソフトウェア開発、システム運営管理等の複数のサービスを提供する Business Operations Outsourcing(BOO)戦略を推進しており、好不況の波の大きい IT 業界にあって、相対的に業績の変動が小さく、高配当を継続している。尚、2013年12月17日、JASDAQ から東証2部に市場変更。2014年9月8日、東証1部に上場し、2019年4月1日、持株会社体制に移行した。

【IDグループの強み】

- ① ストックビジネスであるシステム運営管理が5割弱と高いことから、業績が安定している。
- ② IT投資の積極的なグローバル大手企業との取引高が7割前後と高いことから、今後も安定的な取引が見込める。
- ③ 直接契約が7割強と高いことから、顧客ニーズが直接把握でき、的確な提案を行うことができる。

【IDグループのサービスの特徴— i-Bos24®(ID's Business Operations-Outsourcing Service 24) —】

同社は、コンサルティングからシステム基盤、ソフトウェア開発、システム運営管理、クラウド・サイバーセキュリティまで、トータルなITアウトソーシングサービス「i-Bos24®」を提供している。

ソフトウェア開発では、500名を超える技術者が、顧客の開発ニーズに合わせたシステム構築をサポート。グループ内にオフ

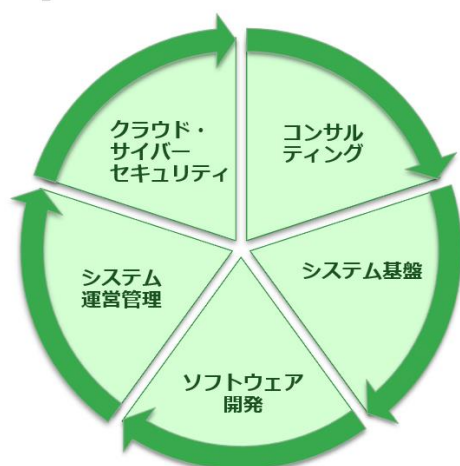
シヨア(海外子会社に委託開発)、ニアシヨア(地方事業所での開発)体制を構築しており、多数の高度な専門技術者が高品質なサービスを実現し、金融機関、エネルギー、運輸をはじめとする幅広い分野の顧客へ、多くの開発実績を築いている。

システム運営管理においては、ミドルウェアのカスタマイズからハードウェアの保守、24時間体制のオペレーションまで、トータルかつ高付加価値なソリューションを提供している。金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする様々な業種に対応し、顧客からの高い信頼を長年にわたり獲得している。システム基盤においては、システム基盤環境(メインフレーム、オープン系)の設計・構築から運用・保守までをワンストップのサービスとして提供している。

更に、クラウド・サイバーセキュリティでは、海外の大手ベンダーと提携し、各種セキュリティ製品の提供からコンサルティング、セキュリティ環境の構築・導入・運用・サポートまで一貫したサービスを提供している。

IDグループのサービス

i-Bos24® (ID's Business Operations-Outsourcing Service 24)



コンサルティングからクラウド・サイバーセキュリティまで
ワンストップで提供

(同社 HP より)

【サービス別の業績動向】

売上高は、システム運営管理、ソフトウェア開発、システム基盤、サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育、その他に分かれ、サービス別の概要と売上構成比は次のとおり。

システム運営管理(20/3 期売上構成比 45.4%)

金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へ、1,200名を超える技術者が、安定した業務運営に貢献。顧客目線での最適なシステム基盤の構築「24時間365日システムを動かす」安定したシステム運営管理サービスを提供している。また、事務代行やファイリングなどを行う「バックオフィス業務」、OA事務分野へ要員を派遣する「要員派遣業務」にも、豊富な実績を持っている。更に、オフシヨアを活用した高品質・廉価な一括受託にも対応している。

ソフトウェア開発(20/3 期売上構成比 33.9%)

金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へ、800名を超える技術者が、総合システムビルダーとして多くのソフトウェア開発実績を築いている。グループ内にコンサルティング、オフシヨア(海外子会社に委託開発)、ニアシヨア(地方事業所での開発)体制を構築しており、多数の高度な専門技術者が高品質なサービスを実現。国内外の有力先進企業と提携し、顧客の既存ビジネスの強化・拡大、新たな領域への挑戦を支援しており、「Ruby」認定や「ISO9001」認証(受託開発部門)取得など、常に技術・品質の向上に努めている。

システム基盤(20/3期売上構成比 9.5%)

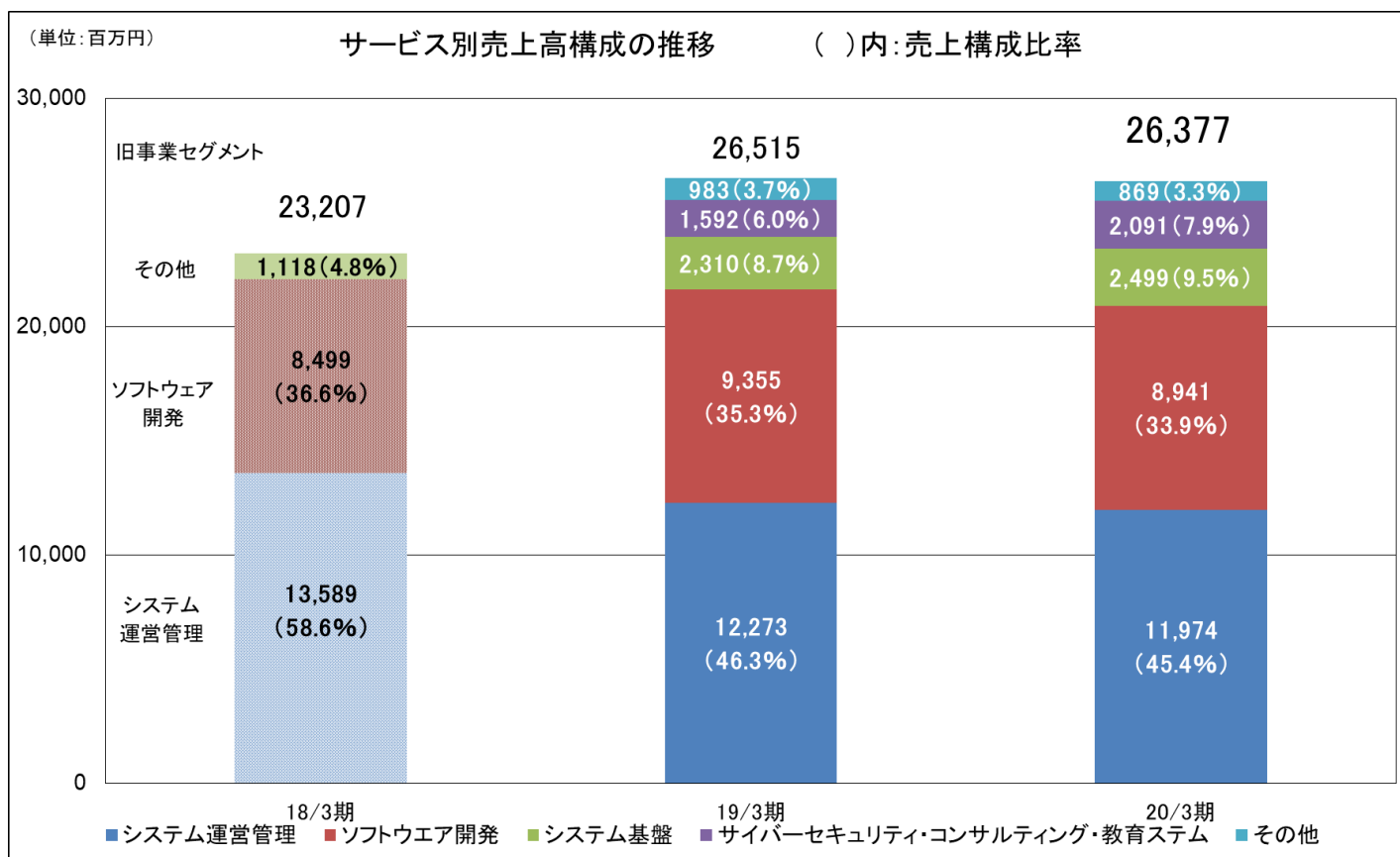
金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へ、300名を超える技術者が、システム運用部門・ソフトウェア開発部門・セキュリティ部門と連携し、高品質なシステム基盤を提供。メーカーソフトやシェルスクリプトなどを駆使し、環境の自動起動からバックアップ取得、更に障害時自動切替などの設計・構築を行うことで、システムの安定稼働やコスト削減・省力化を実現している。また、同社は独立系として、特定のハードやOS・開発言語にとらわれることなく、顧客目線での最適なシステム基盤を構築している。

サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育(20/3期売上構成比 7.9%)

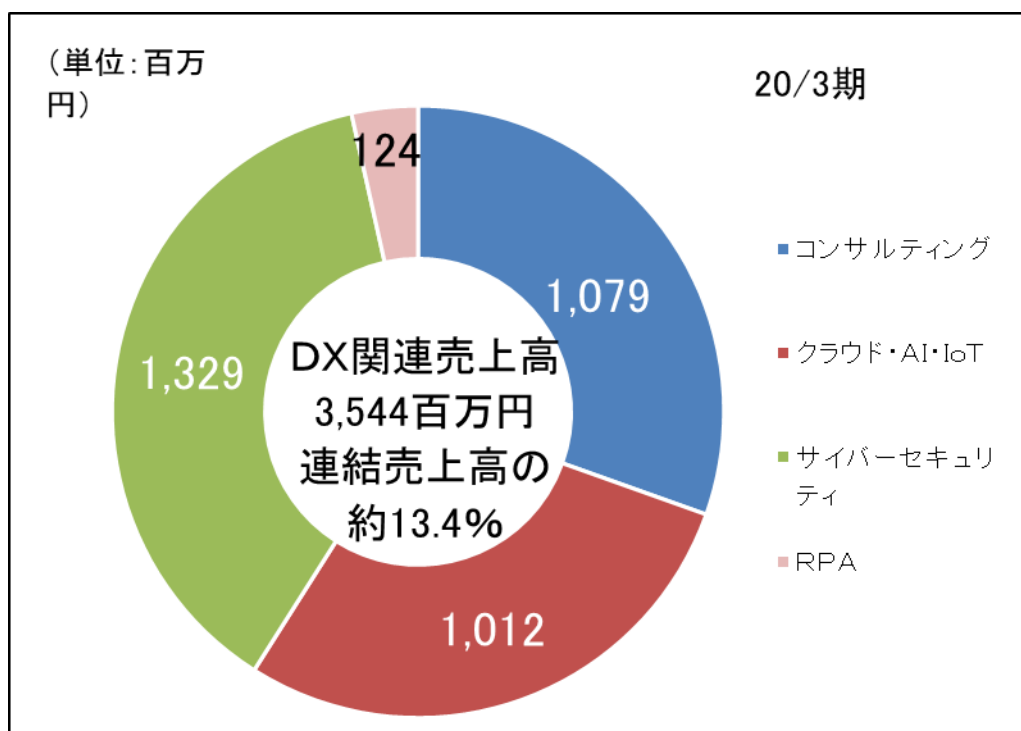
海外の大手ベンダーと提携し、各種セキュリティ製品の提供からコンサルティング、セキュリティ環境の構築・導入・運用・サポートまで一貫したサービスを提供。同社は、様々なベンダーの製品を取り扱っており、特定ベンダーにこだわることなく、顧客の環境、要望、状況に応じて、最適な製品を柔軟に組み合わせ、提案している。

その他(20/3期第3四半期累計期間売上構成比 3.3%)

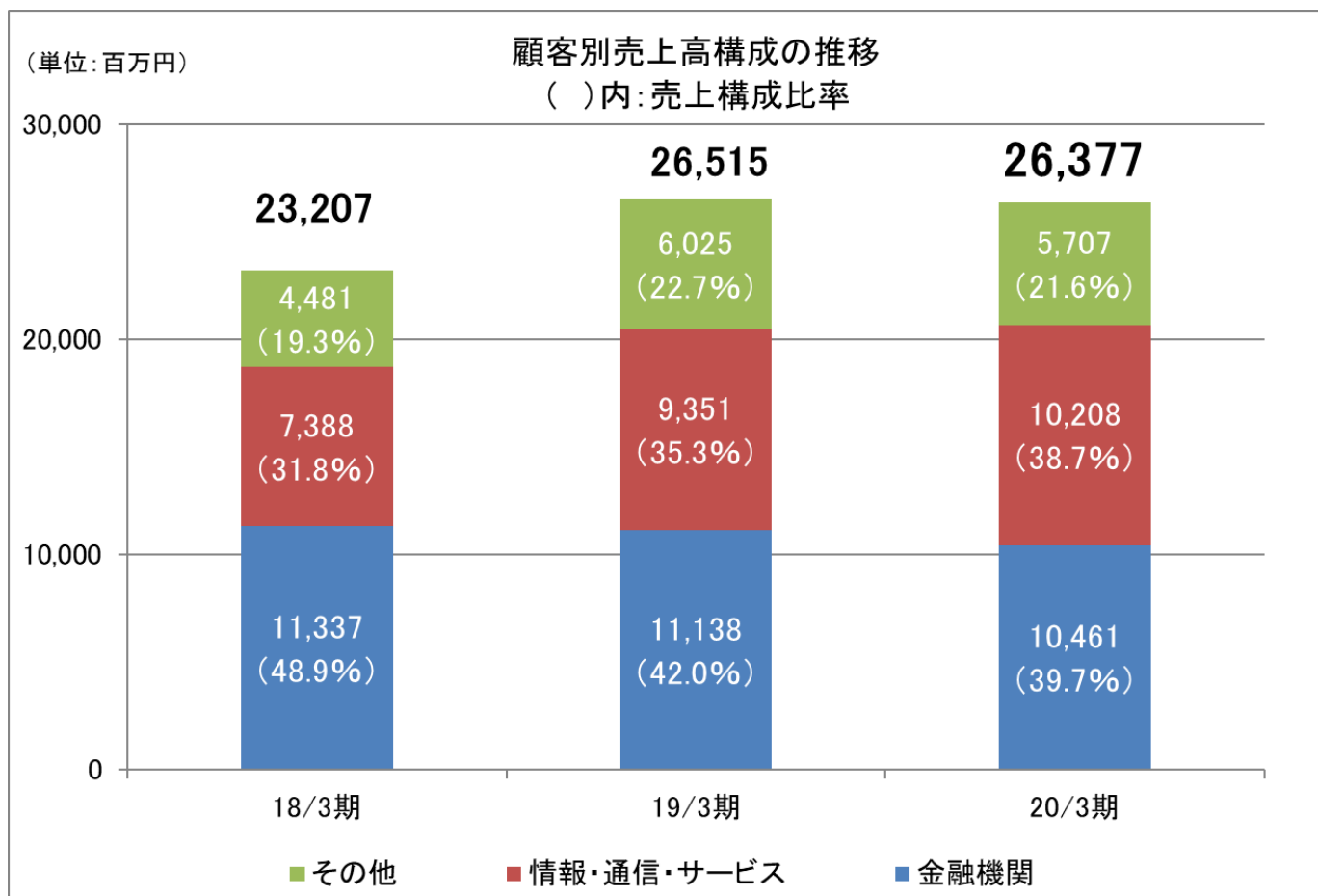
システム運営管理、ソフトウェア開発、サイバーセキュリティ環境の構築などに付随した製品販売などがある。



DX関連ビジネスは、サイバーセキュリティ、クラウド、RPA、AI、IoTなどの先端技術を活用した高付加価値業務、ならびにITSM手法等を活用したコンサルティング業務を指す。

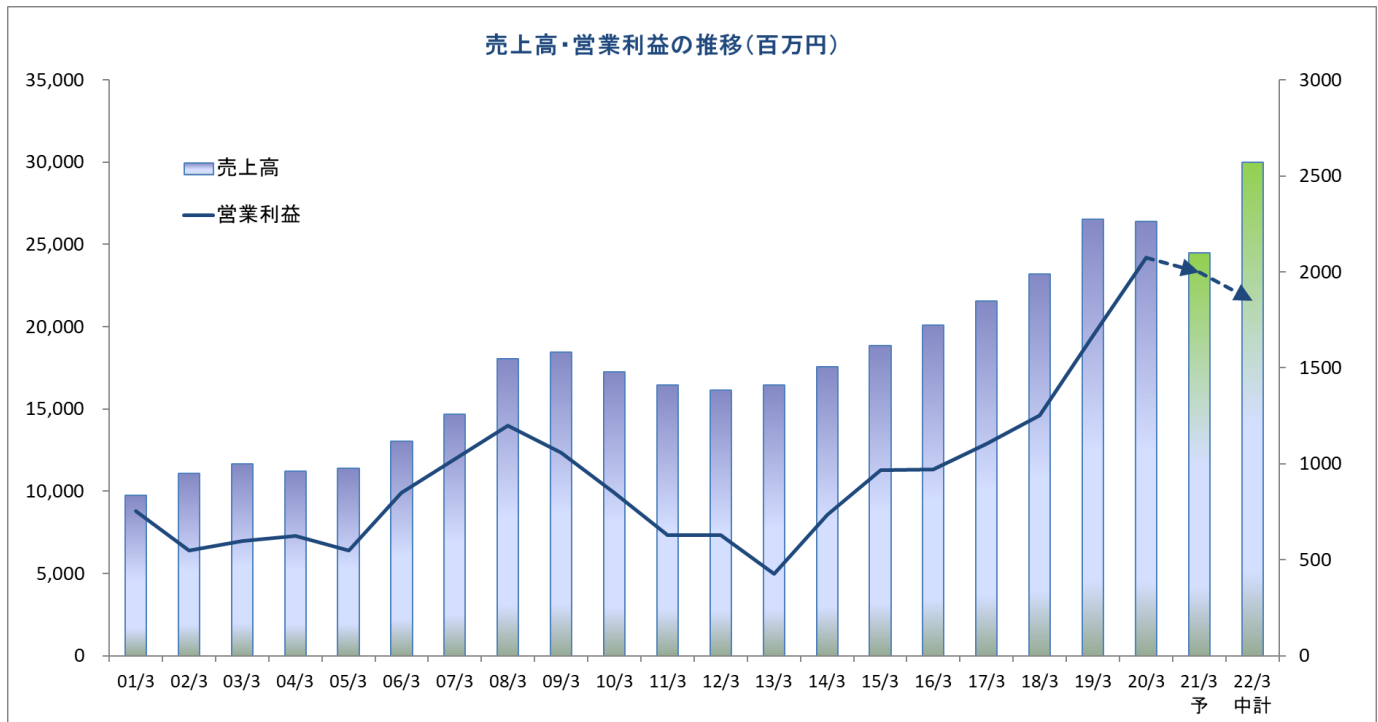


また、顧客別の20/3期の売上構成比は、メガバンク、有力地銀、生損保、農林系等の金融機関が39.7%、SIer、情報通信機器ベンダー、或いは通信キャリア系情報サービス大手等の情報・通信・サービスが38.7%、製造、輸送、公共団体、エネルギー等のその他が21.6%。前期に買収した株式会社フェスは金融機関の顧客が少ないことから、金融機関の顧客別売上構成比が低下した。買収による顧客の分散は、業績の安定性向上に繋がるものと思われる。



その他、契約形態別の20/3期売上構成比は、金融機関、エネルギー、運輸、製造等の直接契約が73.5%、大手ベンダーの戦略パートナーが26.5%。直接契約の高い比率が継続している。

【これまでの業績推移と今後のイメージ】



【IDグループの組織再編】

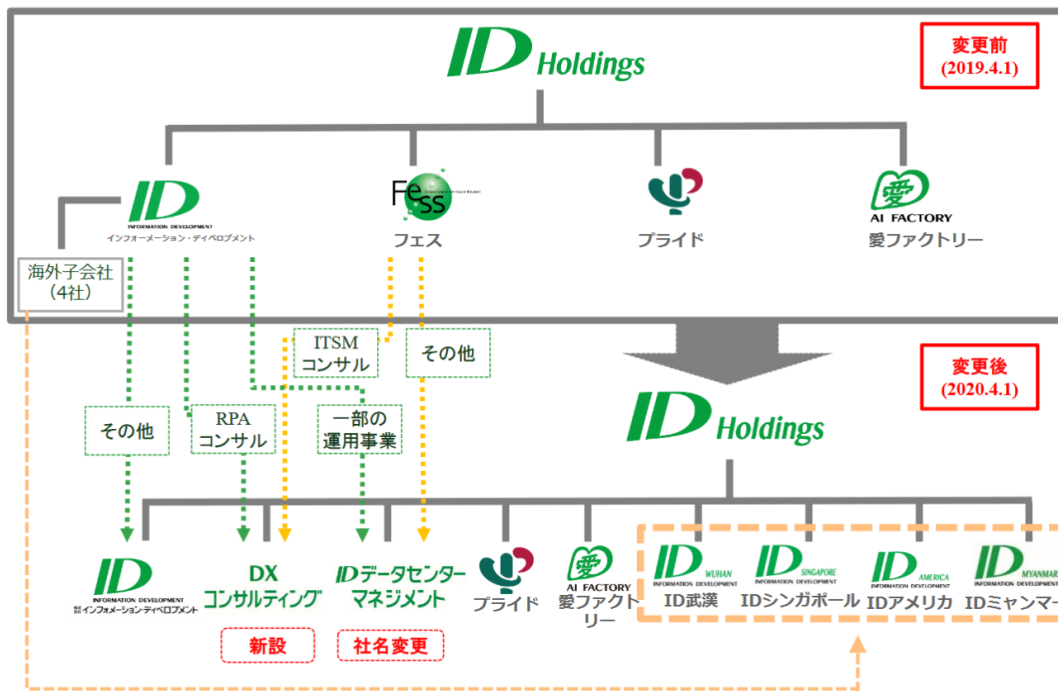
ITサービス業界を取り巻く環境は、顧客ニーズの高度化に比べ、技術革新スピードの加速化などにより、従来になく変化の激しいものとなっている。こうした環境下、迅速かつ的確な経営判断と業務執行が不可欠と考え同社グループは、2019年4月に持株会社制へ移行した。今回の組織再編は、傘下においた事業会社を大幅に見直すことで、変革を加速し、さらなる企業価値向上と競争力強化を目指すものである。

更に同社は、2020年1月20日開催の取締役会において、同年4月1日を効力発生日とする、グループ組織再編を決議した。その主な概要は、下記の通り。

- ①完全子会社である株式会社フェスのITSM事業と、同じく完全子会社である株式会社インフォメーション・ディベロップメントのRPA推進事業を、新設予定の株式会社DXコンサルティングに承継させる会社分割(吸収分割)。
- ②株式会社インフォメーション・ディベロップメントのシステム運営管理事業の一部をフェス社に承継させる会社分割(吸収分割)を行い、フェス社の商号を株式会社IDデータセンターマネジメントに変更。

IDグループの組織再編について (2020年4月1日)

ID GROUP

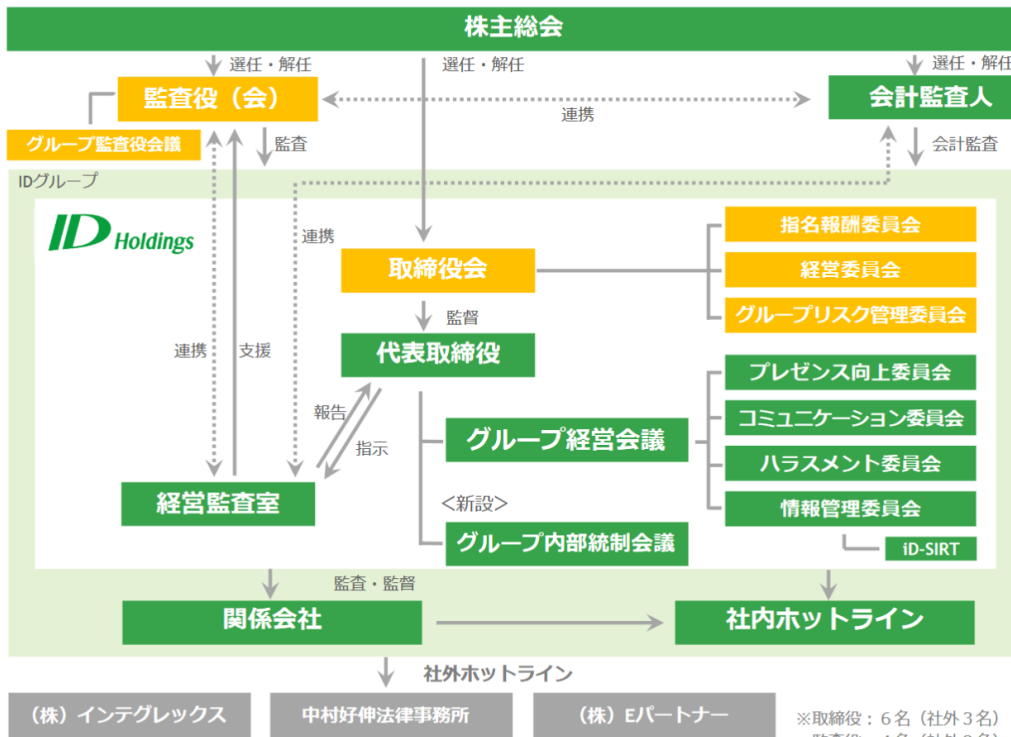


(同社決算説明資料より)

【コーポレート・ガバナンス体制】

コーポレート・ガバナンス体制

ID GROUP



※取締役：6名(社外3名)
監査役：4名(社外3名)

©2020 ID Holdings Corporation. All Rights Reserved.

(同社決算説明資料より)

【情報サービス業の動向】

(注2) ESGとは Environment(環境)、Social(社会)、Governance(企業統治)の頭文字。各分野への適切な対応が企業の長期的成長の原動力となり、持続可能な社会の形成に役立つという考え方。

2. 基本方針と取組み状況



(同社中期経営計画より)

①未来志向型企業文化の醸成

持続的な成長には、人材の多様性およびイノベーションの創出が欠かせないとの考えのもと、多様な人材の採用・育成に取り組むとともに、各自が能力を最大限発揮できるよう、引き続き組織・制度・環境を整備する。また、未来に向けて挑戦する風土の醸成およびイノベーションの創出を進める。

【取組み実績】

- ・権限委譲による意思決定の迅速化ならびに社内の人材の流動化を進めるため、すべての事業本部を廃止し、部単位に組織を再編
- ・優秀な外国人技術者を日本で活躍させるため、同社海外子会社(孫会社)である INFORMATION DEVELOPMENT AMERICA INC. が日本支社を設立
- ・適材適所な人員配置を行うため、ソフトウェア開発部門において事業本部制を廃止し、要員の流動化を促進
- ・人事面、品質管理面において組織横断的な対応を行うため、人材統括担当役員および品質担当 役員を配置
- ・国内外の拠点間でのさらなる連携強化を図るため、グローバル推進部を設置
- ・技術者の育成やダイバーシティの推進等「人材活用力」が高く評価され、「第3回日経スマートワーク経営調査」にて星3つを取得
- ・人材(注)のダイバーシティの推進(女性管理職比率 16%、社員に占める外国籍社員の割合 9%)

(注): 同社は、社員が会社の重要な財産のひとつであるとの考えから、「人材」を「人材」と表記している。

②デジタルトランスフォーメーション (DX) による UP-Grade された Business Model の展開

近年の急激なデジタル化の流れを受けて、顧客企業は新たなテクノロジーの導入・活用を積極的に進めている。同社グループは、長年蓄積してきた顧客システムに関する業務知識やノウハウをもとに、既存のサービスソリューションにアドバンスト・テクノロジーを組み合わせることで、顧客ニーズにあった付加価値の高い、UP-Grade されたサービスモデルを提供する。こうしたサービスモデルの実現に向けて、この3か年は技術者育成に重点をおき、積極的に教育投資を行う。また、従来のサービスをより上流工程へとシフトすることで、人月型ビジネスから成果報酬型ビジネスへ転換を図る。更に、既存事業の拡大に加え、新規領域への積極的な投資を行い、競争優位性を高め、収益性向上を図る方針。

【取組み実績】

- ・デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進する専門組織として、株式会社DXコンサルティングを新設
- ・最新のIT技術に関する情報収集を行い、同社事業におけるデジタルトランスフォーメーションの加速を図るため、先端IT企業を対象とする米国ベンチャーファンド(FF Violet (VI), LP.)へ出資
- ・同社が研究活動を支援している慶應義塾大学と共同で、デジタルテクノロジーシンポジウム「DX時代におけるインフラの進化とデータのあり方」を開催
- ・ID社がUiPath社と開発リソースパートナー契約を締結
- ・既存ビジネスの変革を目的としたDX戦略タスクチームを設置し、担当役員にID社の社長自らが就任
- ・RPAサービスであるUiPathおよびWinActorの研修環境を社内に整備し、社員121人に対し研修を実施
- ・遠隔作業支援システム「IDEYE」が、米国RealWear社のISVパートナーに認定
- ・同社が協賛するベンチャー・カフェ東京(注)にて「Cyber Technology & Fusion of Startup/Enterprise Night」を慶應義塾大学と共同開催

(注):ベンチャー・カフェ東京は”Connecting innovators to make things happen”をミッションに掲げ、各種プログラミング・イベントを通じてベンチャー企業・起業家・投資家を繋げることで、世界の変革を促すイノベーションの創出を狙いとする組織。協賛企業は、同社、日本たばこ産業株式会社、森ビル株式会社、SOMPOホールディングス株式会社、TEPCO i-フロンティアズ株式会社等。

③ESGの推進

同社は情報サービスの提供を通じて社会課題の解決に取り組むとともに、持続的な成長および社会価値の創造を目指している。ESGの各分野での取組みを強化することで、顧客、株主、従業員などすべてのステークホルダーとともに成長・発展していけるよう努める。

【取組み実績】

- ・「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として、「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)~ホワイト500~」の認定を取得
- ・健康経営や健康づくりに対する積極的な取組みが評価され、「健康優良企業」認定制度においてID社が「金の認定」を取得
- ・ワークライフバランスの充実を図るため、有給休暇取得奨励日を設定
- ・同社グループ全体で環境問題の改善に取り組むため、環境方針を策定
- ・ISO26000(組織の社会的責任に関する国際規格)に基づき、同社グループのESGの取組みを整理
- ・コーポレートガバナンス体制の強化を目的として、グループ監査役会、経営委員会、グループリスク管理委員会を設置
- ・同社関係会社のあるミャンマーにおいて、小学生から高校生までの孤児たちが寄宿しながら学ぶ尼僧学院に対する支援を開始
- ・同社特例子会社である愛ファクトリー株式会社がJGAP認証(注2)を取得
- ・「テレワークデイズ2019」(注1)への参加や、リモートアクセスサービスを利用したテレワークの拡大、サテライトオフィスの活用により、働き方の多様化を推進
- ・「禁煙推進企業コンソーシアム」に参画

(注1):テレワークデイズは、総務省、厚生労働省、経済産業省、国土交通省、内閣官房、内閣府が、東京都および関係団体と連携し、東京2020オリンピック・パラリンピックを契機とした働き方改革を推進する国民運動プロジェクト。

(注2):JGAP認証は、適切な農場管理の基準に則した「食の安全」や「環境保全」への取組みが、第三者機関の審査により確認された農場に与えられる認証。審査項目は、農場運営、食品安全、環境保全、労働安全、人権・福祉の5つ。同社は、この認証取得を通じて、消費者からの信頼獲得および持続的な農業経営の確立を目指す。

3. 2020年3月期決算概要

(1) 連結業績

	19/3期	構成比	20/3期	構成比	前期比	会社予想 (2/13修正)	予想比
売上高	26,515	100.0%	26,377	100.0%	-0.5%	26,000	+1.5%
売上総利益	5,597	21.1%	6,409	24.3%	14.5%	-	-
販管費	3,930	14.8%	4,336	16.4%	10.3%	-	-
営業利益	1,667	6.3%	2,073	7.9%	24.3%	2,120	-2.2%
経常利益	1,724	6.5%	2,111	8.0%	22.4%	2,160	-2.2%
当期純利益	1,028	3.9%	1,297	4.9%	26.1%	1,360	-4.6%

※単位: 百万円

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益

前年同期比 0.5%の減収、同 24.3%の営業増益。

売上高は前期比 0.5%減の 263 億 77 百万円。システム基盤、サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育は堅調に推移したものの、システム運営管理およびソフトウェア開発における一部の大型プロジェクト収束による受注の減少が影響した。営業利益は前期比 24.3%増の 20 億 73 百万円。プロジェクト管理体制の強化や、積極的な営業活動の推進、サイバーセキュリティやDX(デジタルトランスフォーメーション)関連の高付加価値分野への技術者のシフトなど、各種施策が効果を発揮したことに加え、ソフトウェア開発での高採算な大型案件の一部継続も寄与した。売上高総利益率は、前期比 3.2 ポイント増加の 24.3%、売上高販管費比率は、1.6 ポイント増加の 16.4%となった。また、経常利益は同 22.4%増の 21 億 11 百万円。親会社株主に帰属する当期純利益は同 26.1%増の 12 億 97 百万円。投資有価証券売却益が増加したことに加え、前期に計上した事務所移転損失がなくなったことなどが寄与した。営業利益は 7 期連続増益、経常利益は 4 期連続増益、親会社株主に帰属する当期純利益は 2 期連続増益で各段階利益とも過去最高益を更新した。

なお、急速に拡大した新型コロナウイルスの影響を考慮し、特別手当の支給や賞与引当金を増額するなど従業員の処遇を厚くしたため、利益については、2月13日の発表数字をわずかに下回った。

サービスごとの業績動向(20/3期)

		19/3期	20/3期	前期比	
				増減額	増減率
システム運営管理	売上高	12,273	11,974	-298	-2.4%
	売上総利益	2,710	2,669	-40	-1.5%
	売上総利益率	22.1%	22.3%	0.2P	-
ソフトウェア開発	売上高	9,355	8,941	-413	-4.4%
	売上総利益	2,044	2,456	411	+20.1%
	売上総利益率	21.9%	27.5%	5.6P	-
システム基盤	売上高	2,310	2,499	189	+8.2%
	売上総利益	548	721	173	+31.5%
	売上総利益率	23.8%	28.9%	5.1P	-
サイバーセキュリティ・ コンサルティング・教育	売上高	1,592	2,091	498	+31.3%
	売上総利益	356	542	185	+52.1%
	売上総利益率	22.4%	25.9%	3.5P	-
その他	売上高	983	869	-114	-11.6%
	売上総利益	-62	19	82	-
	売上総利益率	-	2.3%	-	-
合計	売上高	26,515	26,377	-138	-0.5%
	売上総利益	5,597	6,409	811	+14.5%

BRIDGE REPORT



	売上総利益率	21.1%	24.3%	3.2P	-
--	--------	-------	-------	------	---

※単位:百万円

※同社は、従来「システム運営管理」および「ソフトウェア開発」を報告セグメントとして区分し、報告セグメントに含まれない事業セグメントを「その他」の区分に集約していたが、当第1四半期連結会計期間より報告セグメントを単一セグメント「情報サービス事業」に変更した。その一方で、サービスごとの業績動向が開示されることとなった。

システム運営管理の売上高は前期比2.4%減の119億74百万円。公共及び金融関連既存顧客の案件獲得があったものの、一部の金融関連大型プロジェクトの終了などが影響した。売上総利益も同1.5%減少した。

ソフトウェア開発の売上高は前期比4.4%減の89億41百万円。公共関連大型案件の一部継続や、運輸及び製造関連既存顧客の受注が拡大したものの、前期の公共関連大型プロジェクトの終了が影響した。一方、売上総利益は同20.1%増加した。

システム基盤の売上高は前期比8.2%増の24億99百万円。公共関連既存の新規案件の獲得に加え、金融関連既存顧客の受注の拡大が寄与した。また、売上総利益は同31.5%増加した。

サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育の売上高は前期比31.3%増の20億91百万円。サイバーセキュリティサービスの受注拡大並びに製品販売の増加に加え、コンサルティングの売上も増加した。また、売上総利益も同52.1%増加した。

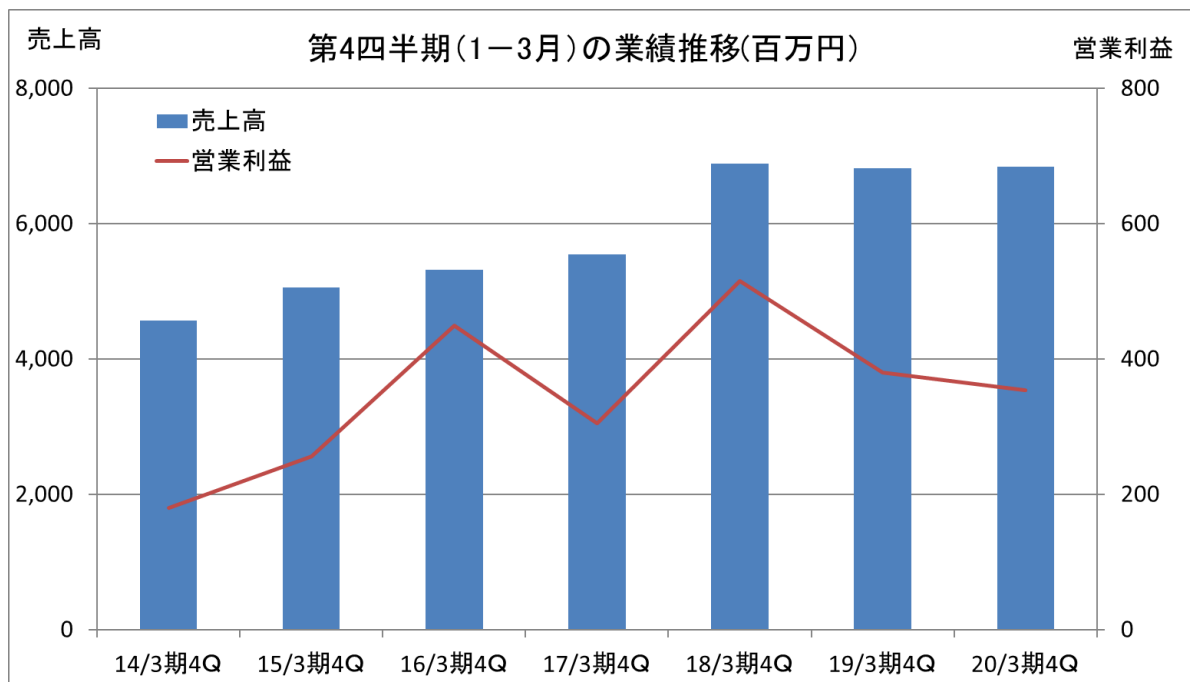
その他売上高は前期比11.6%減の8億69百万円。製品販売において大口の受注があったものの、金融関連の一部事業の終了が影響した。一方、売上総利益は82百万円増加した(前期は62百万円の赤字)。

営業利益の増減要因

19/3期	1,667
売上総利益の増加	+811
売上原価の減少	+950
＜売上原価の主な増減要因＞	
労務費の減少	+540
外注費の減少	+533
製造経費の減少	+91
仕入の増加	-241
販管費の増加	-406
＜販管費の主な増減要因＞	
人件費の増加	-265
その他販管費の増加	-140
20/3期	2,073

※単位:百万円

第4四半期(1-3月)の業績推移



20/3期第4四半期(1-3月)は、高水準の売上高を維持したものの、急速に拡大した新型コロナウイルスの影響を考慮し、特別手当の支給や賞与引当金を増額するなど従業員の処遇を厚くしたため、営業利益は前年同期比減少した。

(2)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	19年3月	20年3月		19年3月	20年3月
現預金	3,797	4,689	短期有利子負債	1,859	859
売上債権	5,232	4,250	賞与・役員賞与引当金	977	1,136
たな卸資産	19	18	長期有利子負債	749	249
流動資産	9,298	10,116	退職給付に係る負債	29	30
有形固定資産	1,781	1,734	負債	6,258	6,519
無形固定資産	1,513	1,249	純資産	8,342	8,730
投資その他	2,006	2,150	負債・純資産合計	14,600	15,249
固定資産	5,301	5,133	有利子負債合計	2,620	1,127

※単位:百万円

20/3末の総資産は前期末比6億49百万円増加の152億49百万円。資産面では現預金や未収入金の増加や売上債権やのれんの減少が変動要因の大きかったもの。負債・純資産面では未払消費税等、未払法人税等、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加や有利子負債の減少が主な変動要因となった。自己資本比率は57.0%と前期末比0.1ポイント上昇した。

キャッシュ・フロー

	19/3 期	20/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,004	3,231	2,227	+221.7%
投資キャッシュ・フロー(B)	-336	-114	221	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	668	3,117	2,449	+366.5%
財務キャッシュ・フロー	-126	-2,219	-2,093	-
現金及び現金同等物期末残高	3,489	4,367	877	+25.1%

※単位:百万円

前期に比べ、税金等調整前当期純利益の増加や売上債権と未払消費税等の減少などにより営業 CF のプラス幅が拡大した。定期預金の払戻による収入などにより投資 CF のマイナス幅が縮小し、フリーCF のプラス幅も拡大したに転じた。その他、長期借入金による収入の減少や配当金の支払額の増加などにより財務 CF のマイナス幅が拡大したものの、期末のキャッシュポジションは前期比より高まった。

(3)最近の主なトピックス

◎代表取締役の異動

同社は2020年5月15日開催の取締役会において、現取締役兼副社長執行役員の山川利雄氏を代表取締役副社長とする人事を内定した。定時株主総会、その後の取締役会、監査役会の決議を経て、正式に決定される予定。これは、代表取締役を2名体制とし、経営体制の強化、充実を図ることが目的である。山川氏は、長年に渡りID社の役員を歴任するなど、経営経験が豊富であり、今後の経営手腕が期待される。

◎当社中国子会社(ID武漢)における本社での出社勤務再開

同子会社である艾迪系統開発(武漢)有限公司「ID武漢」は、武漢市政府の営業再開許可のもと、2020年3月30日より本社での出社勤務を再開した。現在ID武漢は、感染リスク軽減のため本社勤務者を2班に分け、輪番出社としている。また、従業員の感染リスク排除と安全確保を最優先事項とし、①出社勤務と並行してテレワークを実施、②可能な限り地下鉄、バスの利用を避け、マイカー、自転車、徒歩での通勤を推奨、③毎朝の検温と体調報告の徹底などの対策を継続している。なお、4月21日に全ての本社勤務者がPCR検査を受診し、全員が陰性であった模様。

◎「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)～ホワイト500～」に認定

2020年3月、優良な健康経営を実践している大規模法人を顕彰する「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)～ホワイト500～」に認定された。

健康経営優良法人認定制度とは、「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」を顕彰する制度。健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関など多様なステークホルダーから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目的としている。

経済産業省が設計する同制度に基づき、日本健康会議が健康経営度調査結果の上位500法人を通称「ホワイト500」として認定している。

◎健康優良企業「金の認定」を取得

2019年12月、健康企業宣言東京推進協議会が実施している「健康優良企業」認定制度において、「金の認定」を取得した。同社は健康経営・健康づくりの取組みとして2016年9月に「健康企業宣言 Step1」を実施し、2017年10月に「銀の認定」を取得。更に、2018年10月に「健康企業宣言 Step2」を行い、健康経営方針の明文化や健康推進体制の構築、ヘルスリテラシーの推進等を念頭に、以下のような取組みを実施した。

- ①健康診断・重症化予防への取組み
- ②健康管理・安全衛生活動への取組み
- ③メンタルヘルス対策への取組み
- ④過重労働防止への取組み

- ⑤感染症予防対策への取組み
- ⑥健康経営に対する取組み

4. 2021年3月期業績予想

(1) 連結業績

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前期比
売上高	26,377	100.0%	24,500	100.0%	-7.1%
営業利益	2,073	7.9%	2,000	8.2%	-3.5%
経常利益	2,111	8.0%	2,040	8.3%	-3.4%
当期純利益	1,297	4.9%	1,190	4.9%	-8.3%

※単位:百万円

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益

前期比 7.1%の減収、同 3.4%の経常減益の計画

21/3期の会社計画は、売上高が前期比 7.1%減の 245 億円、経常利益が同 3.4%減の 20 億 40 百万円。

新型コロナウイルス感染症の拡大により、テレワークを想定したIT環境の導入・整備や、情報資産のクラウド化の加速などの新たなニーズが期待される一方で、ソフトウェア開発における新規案件の取りやめや既存案件の延伸、顧客からのコスト削減要請などのマイナスの要素が懸念される。こうした環境下、同社では顧客企業の本格的なIT投資再開は 21/3 期第 2 四半期以降になるとの前提で、今期の会社計画を策定。売上面では連結売上高の過半を占める「システム運営管理」及び「サイバーセキュリティ・コンサルティング」分野における新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であるものの、「ソフトウェア開発」及び「システム基盤」分野については、現時点で見込まれる顧客企業のIT投資方針の変更や、進行中の案件の延期・中止等の可能性を考慮している。

利益面では経費削減にむけた経営の合理化・効率化施策を実施し、売上高の減少による影響を軽減する見込み。営業利益は前期比同 3.5%減の 20 億円を予想。売上高営業利益率は、同 0.3 ポイント上昇の 8.2%の計画。

1株当たりの配当は、前々期から 10 円増加となった前期と同額の 50 円(上期 25 円と下期 25 円)の予想。

(2) 21/3 期の方向性

同社は、ニューノーマル(新たな常態)へ適応し、ステークホルダー資本主義をスタートさせる。

21/3 期は、「Next 50 Episode I 覚醒!(Awakening!)」にこれまでとは全く違う視点で深くチャレンジする年にし、Waku-Waku する未来を創造する。

ニューノーマル適応に向けた 3 つの変革		
小粒ではあるが、まじめでいい会社であり続ける!!		
生産性向上に向けた変革	社員処遇の変革	ESG を意識した経営への変革
<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング(営業も含む)変革 ・テレワークを主体とした働き方にシフト ・社内業務のIT化(自動化も含め) ・人財の適所適材 	<ul style="list-style-type: none"> ・社員の育成(イノベーションの誘発を促す) ・報酬を含めた福利厚生への向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・環境、社会、ガバナンスのさまざまな課題に積極的に取り組む

ESG の取り組み

Waku-Waku する未来創りのため、情報サービスの提供を通じて社会課題の解決に取り組むとともに、持続的な成長及び社会価値の創造を目指す。

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日：2020年6月22日

<基本的な考え方>

当社では、「継続的に企業価値を高める」ことを経営における最重要項目と位置づけ、(1)経営と執行の分離による透明性と健全性の確保、(2)スピーディーな意思決定と事業遂行の実現、(3)アカウンタビリティ(説明責任)の明確化および(4)迅速かつ適切で公平な情報開示を基本方針として、コーポレートガバナンスの強化および監視機能の充実に取り組んでいます。なお、当社のコーポレートガバナンスに関する考え方を「コーポレートガバナンス・ガイドライン」(以下、「ガイドライン」という)として取りまとめ、当社ウェブサイトにおいて公開しています。(https://www.idnet-hd.co.jp/corporate/policy.html)

<実施しない主な原則とその理由> 当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則をすべて実施しています。

<開示している主な原則>

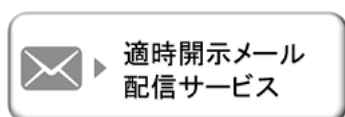
原則	開示内容
【原則1-4政策保有株式】	<p>(1) 事業上の関係を維持・強化し、中長期的な企業価値の向上を図るため、当社グループの取引先等の株式を保有することがある。取締役会は、毎年個別の政策保有株式について、保有目的および保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているかを具体的に精査し、その結果を開示するとともに、継続保有の合理性が認められない場合は、適切な時期に当該株式の売却を実施する。</p> <p>(2) 政策保有株式に係る議決権の行使については、投資先企業のコーポレートガバナンス体制の整備状況や中長期的な企業価値の向上に資する議案であるかどうか、また、当社への影響などを総合的に判断することを基本方針とする。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>(1) 経営理念に掲げる精神のもと、株主との実りある対話を実現するため、双方向のコミュニケーションの充実に努める。</p> <p>(2) 株主との対話に資するため、以下の情報を開示する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中長期の戦略シナリオ、ビジネスモデル、企業価値向上の方策 ・経営上重視している財務経営指標 ・リスク情報 ・CSRならびにESGに関する情報 <p>(3) 株主とのコミュニケーションの充実に図るため、問い合わせ窓口を設置し、株主との信頼関係を醸成する。</p> <p>(4) 株主との建設的な対話を促進するため以下の方針を定め、実践する。</p> <p>【株主との建設的な対話を促進するための方針】</p> <p>株主との建設的な対話が、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう</p> <p>①株主からの対話(面談)の申込みに対しては、株主の希望と面談の主な関心事を踏まえたうえで、合理的な範囲で社外取締役を含む取締役または経営幹部が臨むことを基本とする。</p> <p>②IR担当役員は、当社グループの関係各部署と協力し、建設的な対話の実現に努力する。</p> <p>③IR担当役員は、個別面談のほか、経営説明会等を開催し、IR活動の充実に図る。</p> <p>④IR担当役員は、対話において把握した株主からの意見・要望について、取締役会および関連する経営幹部へ適時適切にフィ</p>

	<p>ードバックするよう努める。</p> <p>⑤IR 担当役員は、未公表の重要な内部情報(インサイダー情報)が外部に漏洩することを防止するため、当社の情報セキュリティスタンダードに基づき、情報管理統括責任者と連携を図り、情報管理を徹底する。</p> <p>⑥IR 担当役員は、株式名簿に基づき、定期的に株主構造の把握を行い、取締役会に報告する</p>
--	--

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

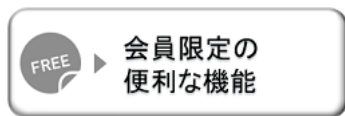
ブリッジレポート(ID ホールディングス:4709)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

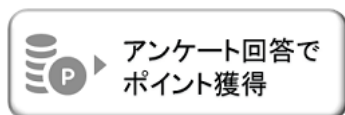
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)