



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
1,229 円	11,194,534 株		13,758 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	4.1%	73.25 円	16.8 倍	779.45 円	1.6 倍

*株価は 2/24 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)	25,700	1,420	1,500	820	73.25	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 2021 年 3 月期第 3 四半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. 2021 年 3 月期第 3 四半期決算概要](#)

[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

- 21/3 期第 3 四半期の売上高は前年同期比 6.2%減の 183 億 30 百万円。システム基盤およびサイバーセキュリティが堅調に推移したことに加え買収した子会社の寄与があったものの、ソフトウェア開発及びシステム運営管理などにおいて、大型プロジェクト 5 件の終了による 19 億 86 百万円の反動減があった。営業利益は同 44.9%減の 9 億 46 百万円。売上の減少にともなう利益の低下に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による、顧客企業のシステム投資計画の見直し等にともなう技術者の稼働率低下や子会社 3 社取得による M&A 費用の計上などが影響した。
- 21/3 期の会社計画は、2 月 9 日に修正がなされた。新しい会社計画は、売上高が前期比 2.6%減の 257 億、営業利益が同 31.5%減の 14 億 20 百万円。売上高面では、M&Aにより買収した子会社の寄与があり、期初予想を上回る見込みとなった。一方、利益面では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響や、子会社 3 社を取得したことによる M&A 関連費用 1 億 90 百万円とそれにともなうのれん償却費 93 百万円及びニューノーマル適応プロジェクトに係る費用の計上などがあり、各段階利益が期初予想を下回る見込みとなった。
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 円の予定を据え置き。
- 現在同社が強化している DX 関連の売上高が拡大し、売上全体に占める割合が 25%を超えた。DX の拡大のためには従来のサービスをより上流工程へシフトする必要があるが、成功すれば人月型ビジネスから成果報酬型ビジネスへの転換が進み、収益性の向上が促進される。今後の DX 拡大に対し、先行してビジネスモデルの転換を推進している同社は、業界内でもその恩恵が大きいと期待される。今後の DX 関連の売上と収益性の動向の状況が注目される。

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

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。

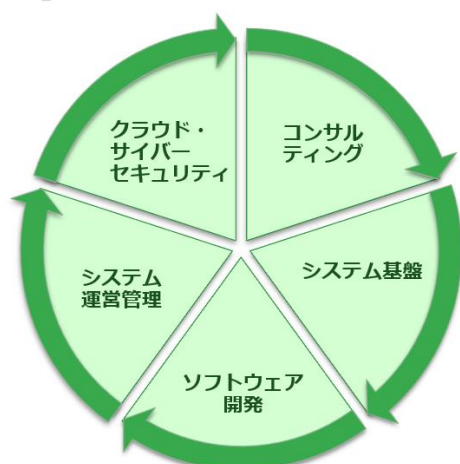
ソフトウェア開発では、顧客の開発ニーズに合わせたシステム構築をサポート。グループ内にオフショア(海外子会社に委託開発)、ニアショア(地方事業所での開発)体制を構築しており、多数の高度な専門技術者が高品質なサービスを実現し、金融機関、エネルギー、運輸をはじめとする幅広い分野の顧客へ、多くの開発実績を築いている。

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(21/3 第3 四半期売上構成比 48.7%)

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、オフショ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(21/3 期第3 四半期売上構成比 31.0%)

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、オフショア(海外子会社に委託開発)、ニアショア(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(21/3 期第3 四半期売上構成比 10.2%)

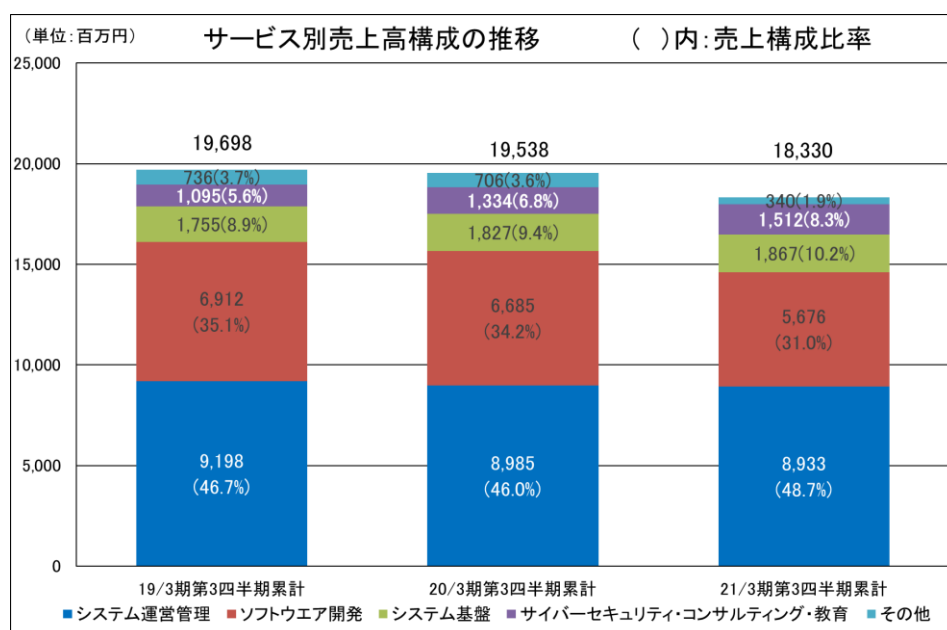
金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へシステム運用部門・ソフトウェア開発部門・セキュリティ部門と連携し、高品質なシステム基盤を提供。メーカーソフトやシェルスクリプトなどを駆使し、環境の自動起動からバックアップ取得、更に障害時自動切替などの設計・構築を行うことで、システムの安定稼働やコスト削減・省力化を実現している。また、同社は独立系として、特定のハードやOS・開発言語にとらわれることなく、顧客目線での最適なシステム基盤を構築している。

サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育(21/3 期第3 四半期売上構成比 8.3%)

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(21/3 期第3 四半期累計期間売上構成比 1.9%)

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。



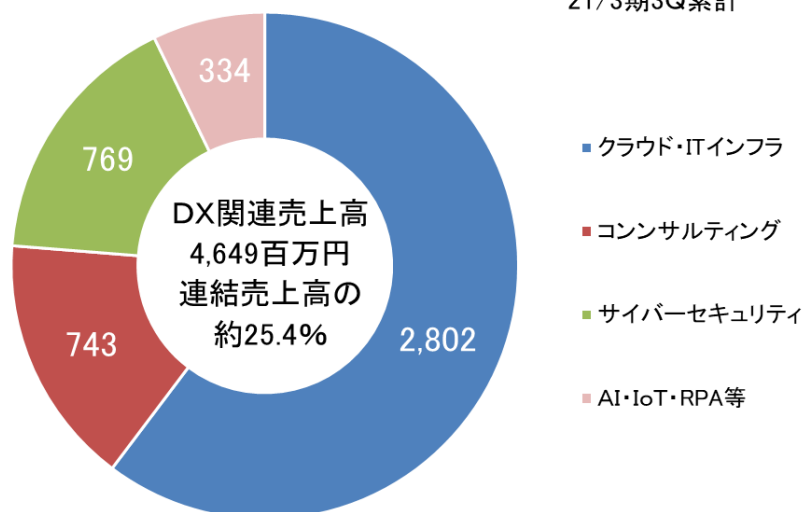
DX関連ビジネスは、クラウド、サイバーセキュリティ、RPA、AI、IoT などの先端技術を活用した高付加価値業務、ならびに ITSM 手法等を活用したコンサルティング業務を指す。

BRIDGE REPORT



(単位: 百万円)

21/3期3Q累計



サービス・マトリックス(2021年1月現在)

ID GROUP

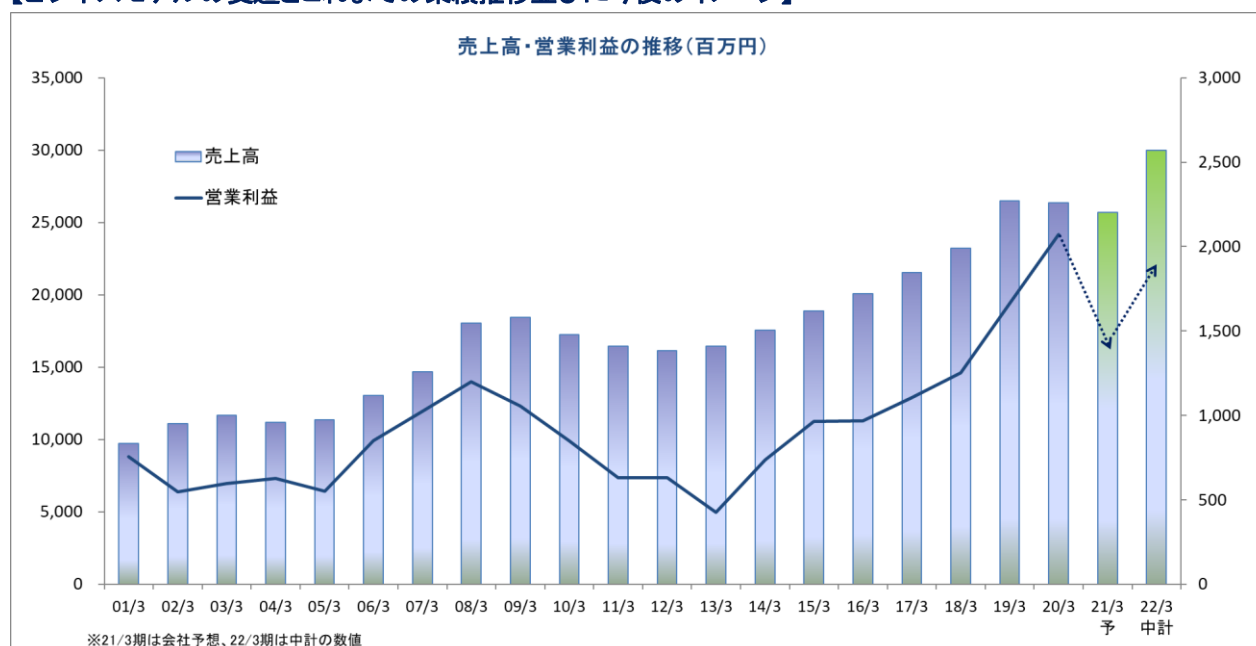
	国内拠点							海外拠点			
	ID	DCM	DX	PR	GIT	SD	AT	IDW	IDM	IDS	IDA
★ D X 関 連 ★											
コンサルティング (開発)				○							
コンサルティング (ITSM)		○	○								
サイバーセキュリティ	○										
AI・IoT・RPA等	○	○	○								
クラウド・ITインフラ	○	○				○			○		
リモート運用、保守	○	○									
モバイル、アプリ開発	○				○						
自社拠点開発	○					○					○
常駐型システム運営管理	○	○	○					○		○	
常駐型ソフトウェア開発・保守	○	○	○		○	○	○	○	○		
R&D	○										○
その他	○	○	○		○			○	○	○	

(同社決算説明資料より)

【グローバル展開】

同社グループは 2004 年に中国(武漢市)に現地法人を設立して以来、シンガポール、アメリカ、ミャンマーに子会社を設立。これらの拠点及び海外アライアンスパートナーとの協業により、中国(武漢、無錫、上海)、シンガポール、ミャンマー、アメリカ、イギリス、オランダにおいて、海外でも高品質のデータセンターの運用・保守サービスを受けたい、システム開発を高品質、短納期で行いたい、サイバー攻撃に備えるセキュリティ対策を万全にしたいという顧客のニーズに対して、グローバルな IT 高品質サービスをスピーディーに提供することを目指している。

【ビジネスモデルの変遷とこれまでの業績推移並びに今後のイメージ】



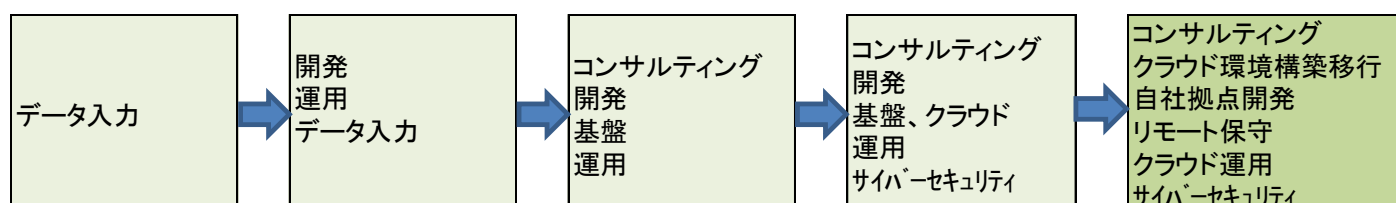
同社は、2021 年 1 月末現在でこれまで 9 回の M&A を実施したが、未来を見据えたビジネスモデルのアップグレードと M&A 戦略により業容を拡大してきた。

【ビジネスモデルの変遷】

(従来)

(現在)

(将来)



【ID グループの組織図と事業会社の事業内容】

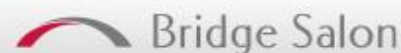
ITサービス業界を取り巻く環境は、顧客ニーズの高度化に比べ、技術革新スピードの加速化などにより、従来になく変化の激しいものとなっている。こうした環境下、迅速かつ的確な経営判断と業務執行が不可欠と考え同社グループは、2019 年 4 月に持株会社制へ移行した。今回の組織再編は、傘下においた事業会社を大幅に見直すことで、変革を加速し、さらなる企業価値向上と競争力強化を目指すものである。

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。

この他、2020 年 6 月にはアクティブ・ティ株式会社を、同年 8 月には株式会社 GI テクノスを完全子会社化した。なお、2021 年 1 月には完全子会社化により、株式会社システムデザインが同社に仲間入りした。

BRIDGE REPORT



IDグループについて

ID GROUP



*1 2021年3月1日に同社親会社の(株)ウィズ・ホールディングスを吸収合併

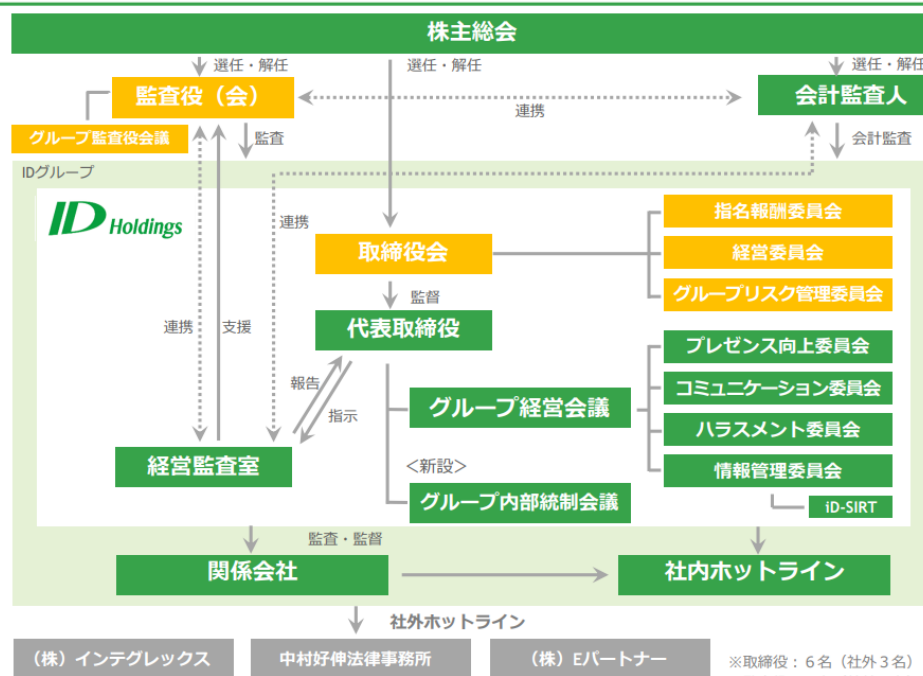
*2 上記以外にSD社関連会社としてINNOVA SOFTWARE Co., Ltd. (タイ)

(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

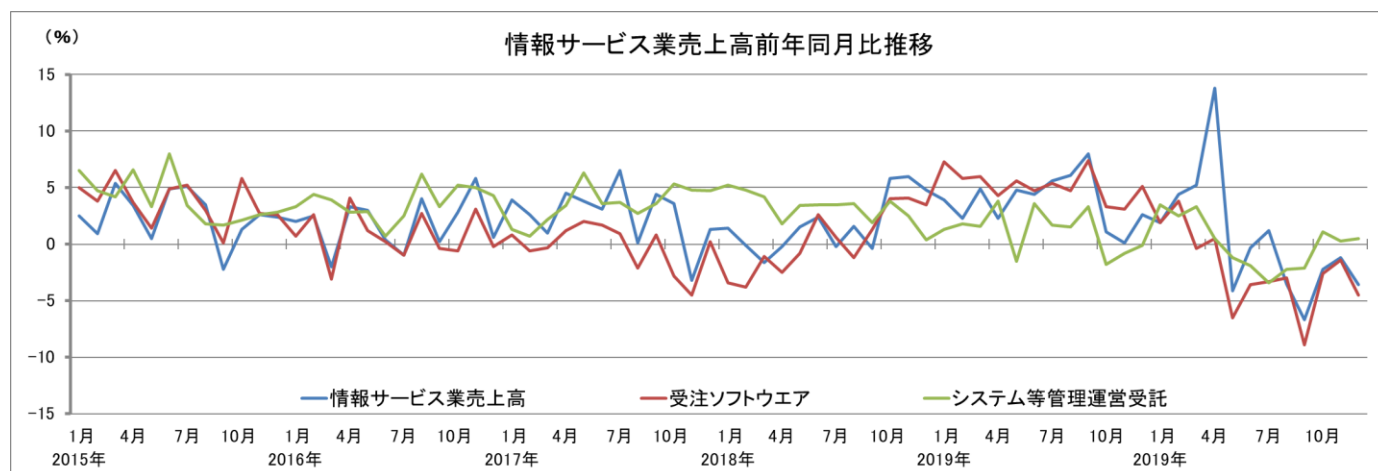


©2020 ID Holdings Corporation. All Rights Reserved.

30

(同社決算説明資料より)

【情報サービス業の動向】



(経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」を基に(株)インベストメントブリッジ作成)

内閣府が2月15日に発表した20年10-12月の国内総生産(GDP、季節調整済み)1次速報値は、物価変動の影響を除いた実質で前期比3.0%増(年率換算で12.7%増)となった。2期連続のプラス成長となったものの、GDPの水準は新型コロナウイルスの感染拡大前には回復していない。2020年通年は前期比4.8%減と11年ぶりのマイナス成長となった。情報サービス産業との関連性が深い民間企業設備(実質)は前期比4.5%増と、3四半期ぶりにプラスに転じた。また、経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計調査」(2月16日発表、20年12月分確報値)によると、12月の情報サービス産業売上高は前年同月比3.6%減とマイナス傾向が続いている。同社と関連性の高い受託ソフトウェアはマイナス傾向が続いている一方で、システム等管理運営受託の売上高は12月も前年同期比でプラスと3ヶ月連続のプラス成長となった。業務種類別に好不調の波が大きいものの、プラス成長へ転じる業務が徐々に増加している。

2. 中期経営計画

【中期経営計画「Next 50 Episode I 覚醒(Awakening)！」(2020 年 3 月期～2022 年 3 月期)】

1. 概要

近年、情報サービス業界において、RPA・AIなどのデジタル技術を活用した既存ビジネスの変革(DX【Digital Transformation】)の急速な進展や、システムの「所有」から「利用」への転換、IoT機器の急激な増加、高度化するサイバー攻撃など、ITをとりまく顧客ニーズが多様化し、経営環境が大きく変動している。このような市場の変化を成長機会ととらえ、更なる事業拡大に取り組むべく、同社グループでは、中期経営計画「Next 50 Episode I 覚醒(Awakening)！」を策定した。

「Next 50 Episode I 覚醒(Awakening)！」は、3つの基本方針【「未来志向型企業文化の醸成」「デジタルトランスフォーメーション(DX、注1)によるUP-GradeされたBusiness Modelの展開」「ESG(注2)の推進」】からなり、新中期経営計画の3年間で、新たな50年の飛躍の基盤を作るための期間と位置づけ、将来の成長を見据えた戦略を実行し、企業価値の向上をさせながら、安定的かつ継続的な株主還元を実施する方針。

また、最終年度である2022年3月期の重点数値目標は、売上高300億円、売上高営業利益18億50百万円、営業利益6.2%。

	19/3 期 実績	22/3 期 目標
売上高	26,515	30,000
営業利益	1,667	1,850
売上高営業利益率	6.3%	6.2%

※単位: 百万円

(注1): Digital Transformation(デジタルトランスフォーメーション)とは、既存のサービスソリューションに、RPAやAI、IoTなどアドバンスト・テクノロジー(先端技術)を組み合わせることで、既存ビジネスを変革すること。

(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】

- ・ソフトウェア開発部門において、一括受託型プロジェクトの管理強化や国内外の各拠点を含めた適正な人員配置を行なうため、グローバルイノベーションセンター(GIC)を新設
- ・新型コロナウイルスとの共存を見据えた柔軟で効率的な働き方を推進するため、社内改革「ニューノーマル適応プロジェクト」を開始
- ・株式会社インフォメーション・ディベロップメント(以下、「ID社」)が、東京本社業務分散化や、より多様で柔軟な働き方の実現等の業務改革を推進するため、本社機能の一部を山陰事業部に移管
- ・同社グループ全体でアイデアや技術を共有し、新たなビジネスにつなげることを目的とした「ニューノーマル・アイデア提案表彰制度」を新設
- ・社内人財(注)に関するデータを一元管理し、柔軟かつ迅速に経営課題に対応した人事戦略を立案するため、人財マネジメントシステムを導入
- ・社員の能力向上を図るため、業務ノウハウや技術スキルの共有が可能な社内向け e ラーニングシステム「ID Campus」をリリース
- ・当社グループや顧客にとって有益となる提案を募集し、既存の業務や慣習を見直すことを目的とした「これ止めま賞表彰制度」を新設

(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「人財」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】

- ・ID社が、鳥取県米子市にIDクラウドマネージドセンターを新設し、クラウド環境の設計および構築、移行後の運用保守までをサポートする「マルチクラウドソリューションサービス ID-Cross」の提供を開始
- ・ニューノーマル適応に向けた新たなマーケティング戦略の立案や、技術動向等の情報収集、新規商材の発掘や販売を推進するため、ID社にマーケティング部を新設
- ・株式会社DXコンサルティング(以下、「DX社」)が、国際的な試験機関である EXIN 社の「EXIN BCS Artificial Intelligence (AI) 人工知能 Foundation」資格に対応した認定コースを日本で初めて開講
- ・ID社が、遠隔作業支援システム IDEye(アイディアイ)に新機能を追加し、作業効率の大幅な向上を実現
- ・ID社が、高度なセキュリティ製品である Seceon OTM を活用した「ネットワーク監視&インシデント対応サービスNDR(Network Detection and Response)」の提供を開始
- ・DX社が、業務支援ツール(ITサービスマネジメントツール等)をリモートでも導入可能な「らくらく導入支援サービス」を開始
- ・ID社が、次世代のサイバーセキュリティテクノロジーに関する業界最大級のカンファレンス「PALO ALTO NETWORKS DAY 2020 VIRTUAL」にて、バーチャルブースの展示や講演を実施
- ・株式会社プライドが、顧客のDXにつながる独自の方法論に基づくコンサルティングサービスを評価され、情報システム学会主催の浦昭二記念賞(実践賞)を受賞
- ・DX社が、マルチベンダ環境下でのITシステムの開発・運用を最適化するフレームワークである、SIAM®(サービス統合管理)の上位コースを開講
- ・ID社が、官民さまざまな分野の識者が参加し、最新の情報セキュリティトレンドを紹介する McAfee 社主催のカンファレンス「2020 MPOWER Cybersecurity Summit」に協賛、バーチャルブースの展示を実施

BRIDGE REPORT

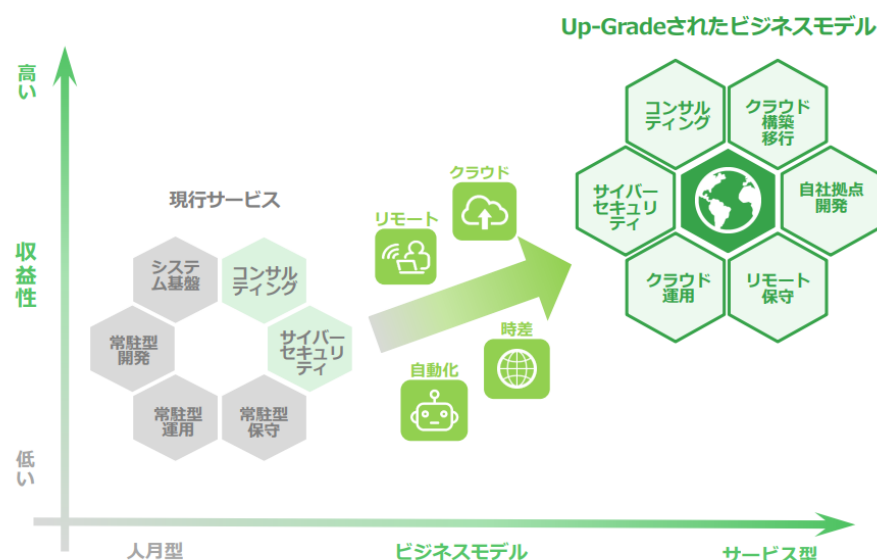


(注)：デジタルトランスフォーメーションとは、既存のサービスソリューションに、RPAやAI、IoTなどアドバンスト・テクノロジー（先端技術）を組み合わせることで、既存ビジネスを変革すること。

アップグレードされたビジネスモデルの方向性

ID GROUP

リモート、クラウド、自動化、海外拠点との時差を活用した新たなビジネスモデルを構築。



©2020 ID Holdings Corporation. All Rights Reserved.

20

(同社決算説明資料より)

M&A戦略の方針

ID GROUP

M&A戦略によって事業領域を拡大し、さらなる成長を図る。



対象企業の技術領域・顧客基盤・技術者などを、IDグループの経営資源とかけあわせることで、シナジーの創出を図る

(同社決算説明資料より)

また、同社は、今後 M&A を活用し、サービス型ビジネスモデルへの移行を加速する方針である。その目的は、以下のとおりである。

- ① 新たな顧客を獲得し、既存分野の事業を拡大する。
- ② DX 技術を取り込み、既存サービスのアップグレードを推進する。
- ③ 新分野への進出、ならびに人月に頼らない新たな収益の柱を創出する。

対象企業の技術力、顧客基盤、従業員スキルなどを、同社グループの経営資源とかけあわせることで、シナジーの創出を図る予定である。

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積極的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】

- ・同社グループの内部統制体制の整備・運用状況を定期的に評価し、必要な改善措置を議論・検討することを目的として、グループ内部統制会議を設置
- ・コミュニケーションの活発化や新たなイノベーションの創出を図るため、フリーアドレスオフィス「THE Forest Room」を開設
- ・リモートアクセスサービスの利用やサテライトオフィスの活用により、社員の多様な働き方をサポート
- ・従業員の健康課題を重点テーマとして取り上げ、生活習慣予防セミナーの開催や、歩行習慣アプリの導入により健康経営への取組みを強化
- ・従業員の環境意識を強化し、生活環境の維持・向上につなげるため、IDグループ環境強化月間「Happy Earth Challenge」を実施
- ・新型コロナウイルス感染拡大により活動を制限されている芸術家を支援するため、演奏動画をホームページにて公開
- ・「IDグループ献血 DAY」を開催し、日本赤十字社により献血サポーターに認定
- ・慶應義塾大学に対して COVID-19 の研究費を寄付
- ・未来の情報産業を支える人材の発掘・育成に寄与するため、情報オリンピック日本委員会の活動に協賛
- ・艾迪系統開発(武漢)有限公司(以下、「ID武漢」)が、中国の華中科技大学に対し新型コロナウイルス感染対策に向けた衛生用品を寄付
- ・ID武漢が、中国東湖磨山景区にて従業員による清掃活動を実施

3. 2021 年 3 月期第 3 四半期決算概要

(1) 連結業績

	20/3 期 第 3 四半期	構成比	21/3 期 第 3 四半期	構成比	前年同期比
売上高	19,538	100.0%	18,330	100.0%	-6.2%
売上総利益	4,850	24.8%	4,453	24.3%	-8.2%
販管費	3,131	16.0%	3,506	19.1%	+12.0%
営業利益	1,719	8.8%	946	5.2%	-44.9%
経常利益	1,752	9.0%	1,035	5.6%	-40.9%
当期純利益	1,090	5.6%	781	4.3%	-28.3%

※単位: 百万円

※当期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益

前年同期比 6.2%の減収、同 44.9%の営業減益。

売上高は前年同期比 6.2%減の 183 億 30 百万円。システム基盤、サイバーセキュリティ及びコンサルティングが堅調に推移したことに加え買収した子会社の寄与があったものの、ソフトウェア開発及びシステム運営管理などにおいて、前期大型プロジェクト 5 件の終了による 19 億 86 百万円の反動減があった。

営業利益は同 44.9%減の 9 億 46 百万円。売上の減少にともなう利益の低下に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による顧客企業のシステム投資計画の見直し等にもともなう技術者の稼働率低下や子会社 3 社取得による M&A 関連費用 1 億 16 百万円、うち 2 社ののれん償却費 43 百万円及びニューノーマル適用プロジェクトに係る費用の計上等が影響した。売上高総利益率は、前年同期比 0.5 ポイント低下の 24.3%、売上高販管費比率は、3.1 ポイント上昇の 19.1%となった。また、営業外収益で助成金収入の計上があったことなどにより、経常利益は同 40.9%減の 10 億 35 百万円と営業利益の減益率よりも改善した。その他、特別利益で有価証券売却益を 3 億 9 百万円計上したことなどのより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 28.3%減の 7 億 81 百万円と減益率が縮小した。

サービスごとの業績動向(21/3 期第 3 四半期)

		20/3 期 第 3 四半期	21/3 期 第 3 四半期	前年同期比	
				増減額	増減率
システム運営管理	売上高	8,985	8,933	-51	-0.6%
	売上総利益	2,098	2,057	-41	-2.0%
	売上総利益率	23.4%	23.0%	-0.3P	-
ソフトウェア開発	売上高	6,685	5,676	-1,008	-15.1%
	売上総利益	1,837	1,380	-456	-24.9%
	売上総利益率	27.5%	24.3%	-3.2P	-
システム基盤	売上高	1,827	1,867	+40	+2.2%
	売上総利益	535	550	+14	+2.8%
	売上総利益率	29.3%	29.5%	+0.2P	-
サイバーセキュリティ・ コンサルティング・教育	売上高	1,334	1,512	+178	+13.4%
	売上総利益	343	452	+109	+31.8%
	売上総利益率	25.7%	29.9%	+4.2P	-
その他	売上高	706	340	-366	-51.9%
	売上総利益	35	11	-23	-67.6%
	売上総利益率	5.0%	3.4%	-1.6P	-
合計	売上高	19,538	18,330	-1,208	-6.2%
	売上総利益	4,850	4,453	-397	-8.2%
	売上総利益率	24.8%	24.3%	-0.5P	-

※単位: 百万円

BRIDGE REPORT



システム運営管理の売上高は前年同期比 0.6%減の 89 億 33 百万円。金融関連既存顧客の体制強化にともなう増員や、今期に買収した子会社の寄与、通信及び公共関連既存顧客における新規案件の獲得があったものの、金融関連既存顧客における前期大型プロジェクト完了にともなう 2 億 24 百万円の反動減や要員の削減や医療関連システム運用業務における一部案件の完了や新型コロナウイルス感染症の拡大による新規案件の落込みなどがマイナスに影響した。売上総利益率は同 0.3 ポイント低下した。

ソフトウェア開発の売上高は前年同期比 15.1%減の 56 億 76 百万円。今期に買収した子会社の寄与や、既存製造関連プロジェクトへの増員による受注拡大があったものの、公共及び金融関連の既存顧客における前期大型プロジェクト 3 件の完了にともなう 13 億 23 百万円の反動減などがマイナスに影響した。売上総利益率は同 3.2 ポイント低下した。

システム基盤の売上高は前年同期比 2.2%増の 18 億 67 百万円。今期に買収した子会社の寄与や、運輸関連既存顧客における DX 関連プロジェクトへの増員による受注拡大、公共関連の既存顧客における新規案件の獲得などがプラスに寄与した。売上総利益率は同 0.2 ポイント上昇した。

サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育の売上高は前年同期比 13.4%増の 15 億 12 百万円。サイバーセキュリティにおけるオペレーターの増員や製品販売の増加に加え、コンサルティング業務の売上増加がプラスに寄与した。売上総利益率は同 4.2 ポイント上昇した。

その他売上高は前年同期比 51.9%減の 3 億 40 百万円。金融関連の一部事業の終了や新型コロナウイルス感染拡大の影響によるライセンス販売の買控えや製品販売における前期大口受注の反動減などがマイナスに影響した。売上総利益率は同 1.6 ポイント低下した。

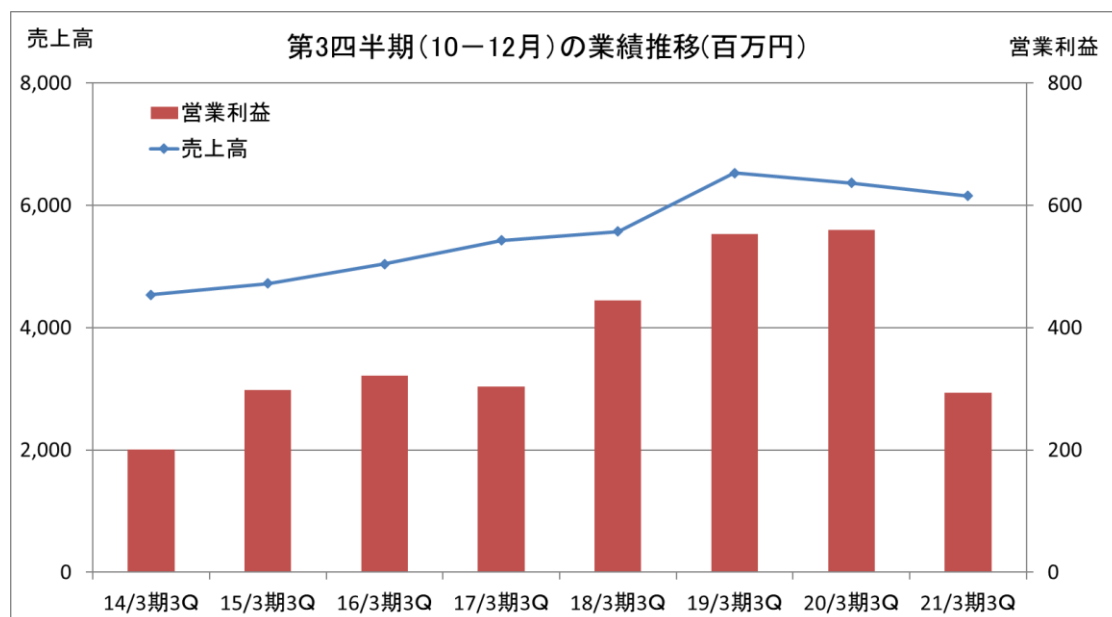
営業利益の増減要因

(単位:百万円)

20/3期第3四半期	1,719
売上総利益の減少	-397
売上高の減少	-1208
売上原価の減少	+810
＜売上原価の主な増減要因＞	
労務費の減少	+292
外注費の減少	+326
製造経費の減少	+38
仕入の減少	+110
販管費の増加	-374
＜販管費の主な増減要因＞	
人件費の増加	-276
その他販管費の増加	-98
21/3期第3四半期	946

※単位:百万円

第3四半期(10-12月)の業績推移



21/3 期第 3 四半期(10-12 月)は、売上の減少にともなう利益の低下に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による顧客企業のシステム投資計画の見直し等にもなう技術者の稼働率低下や子会社 3 社取得による M&A 関連費用とのれん償却費の増加などにより、過去の第 3 四半期の中では、低い利益水準となった。

(2) サービス別受注残高の状況

	2019 年 12 月末	2020 年 12 月末	増減額	増減率
システム運営管理	1,307	1,604	297	+22.7%
ソフトウェア開発	1,169	1,125	-44	-3.8%
システム基盤	492	246	-246	-50.0%
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育	232	310	78	+33.6%
その他	77	78	1	+1.3%
合計	3,280	3,365	85	+2.6%

※単位: 百万円

2020 年 12 月末の受注残高は、2019 年 12 月末比で 2.6%増加した。システム運営管理とサイバーセキュリティ・コンサルティング・教育の受注残高の増加が大きくなったものの、システム基盤の受注残高の減少が大きくなった。

BRIDGE REPORT



(3)財政状態

財政状態

	20 年 3 月	20 年 12 月		20 年 3 月	20 年 12 月
現預金	4,689	5,981	短期有利子負債	859	3,032
売上債権	4,250	3,987	賞与・役員賞与引当金	1,136	396
たな卸資産	18	217	長期有利子負債	249	654
流動資産	10,116	10,723	退職給付に係る負債	30	175
有形固定資産	1,734	2,089	負債	6,519	8,478
無形固定資産	1,249	2,394	純資産	8,730	9,376
投資その他	2,150	2,646	負債・純資産合計	15,249	17,854
固定資産	5,133	7,131	有利子負債合計	1,109	3,687

※単位:百万円

2020年12月末の総資産は前期末比26億4百万円増加の178億54百万円。資産面では現預金、3件のM&Aによるのれん及び投資有価証券などが増加要因の大きなものとなった。負債・純資産面ではM&Aにともなう有利子負債、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上にともなう利益剰余金及びその他有価証券評価差額金などが増加要因の大きなものとなった。有利子負債は、前期末比25億83百万円の増加となった。自己資本比率は52.2%と前期末比4.8ポイント低下した。

4. 2021 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	20/3 期 実績	構成比	21/3 期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	26,377	100.0%	25,700	100.0%	-2.6%	24,500	+4.9%
営業利益	2,073	7.9%	1,420	5.5%	-31.5%	2,000	-29.0%
経常利益	2,111	8.0%	1,500	5.8%	-29.0%	2,040	-26.5%
当期純利益	1,297	4.9%	820	3.2%	-36.8%	1,190	-31.1%

※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 2.6%の減収、同 31.5%の営業減益の計画

同社は 2021 年 2 月 9 日に通期業績の修正を実施した。新しい 21/3 期の会社計画は、売上高が前期比 2.6%減の 257 億円、営業利益が同 31.5%減の 14 億 20 百万円。

売上高面では、前期大型プロジェクトの完了による反動減や新型コロナウイルス感染症拡大の長期化による顧客企業のシステム投資計画の継続的な見直しがあるものの、M&Aにより買収した子会社の寄与があり、当初計画を上回る見込みとなった。一方利益面では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響や、子会社 3 社を取得したことによる M&A 関連費用 1 億 90 百万円とそれにとまうのれん償却費 93 百万円及びニューノーマル適応プロジェクトに係る費用を計上したため、各段階利益で当初予想を下回る見込みとなった。売上高営業利益率は、前期比 2.4 ポイント低下の 5.5%の計画。その他、社員寮の売却による固定資産売却損 4 億 33 百万円を特別損失にて計上することとなった。

一方、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)の予想を据え置いた。

(2) M&A戦略の方針

同社は、今後も積極的に M&A を実施し、事業領域を拡大し、更なる成長を図る方針である。対象企業の技術領域・顧客基盤・技術者などを、同社グループの経営資源とかけあわせることで、以下シナジー効果の創出を目指す。

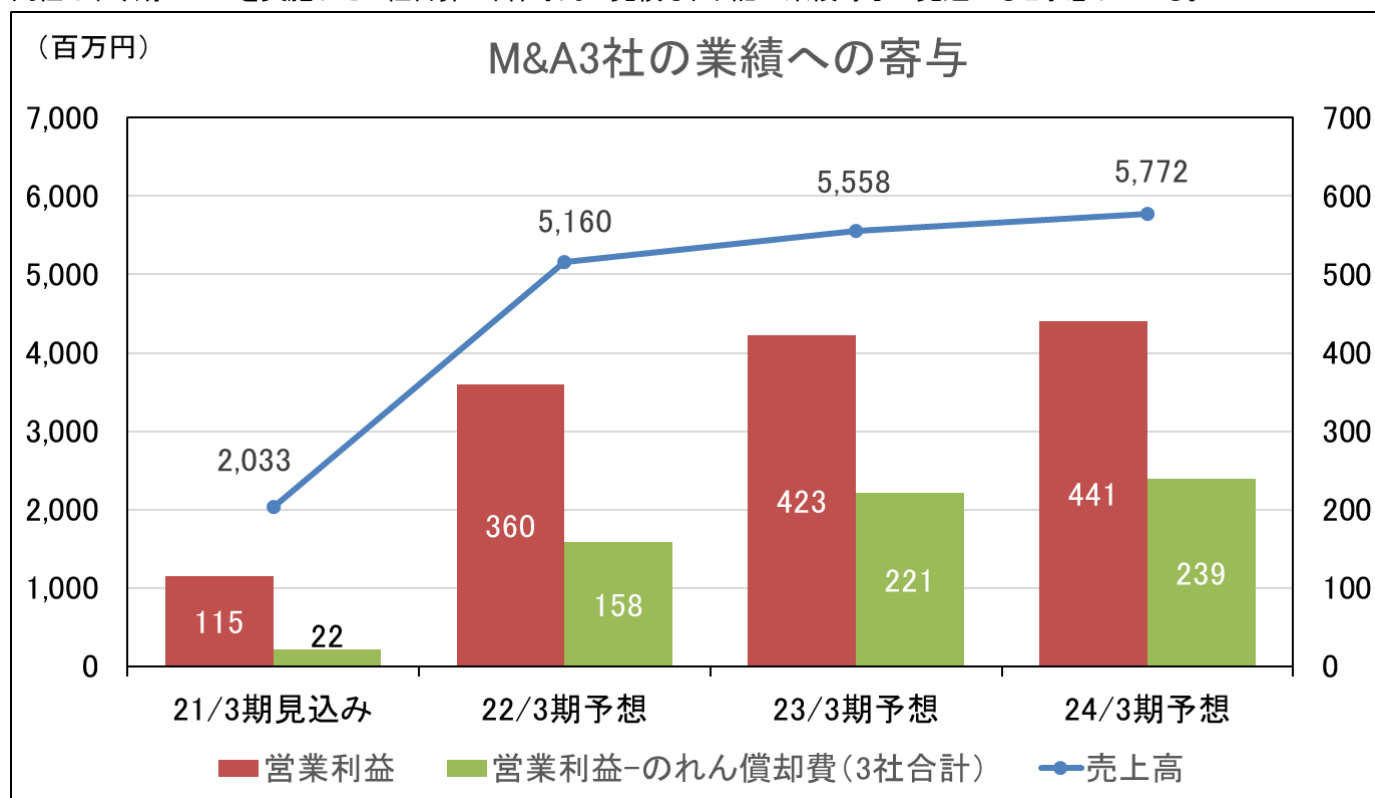
- ① 優れた技術者を獲得し、生産体制を強化。
- ② 新分野への進出および DX の推進により、新たな収益の柱を創出。
- ③ 新たな顧客を獲得し、顧客基盤を強化。

今期実施した M&A

買収企業	アクティブ・ティ株式会社	株式会社 GI テクノス	株式会社システムデザイン
子会社化の時期と持株比率	2020 年 6 月 30 日 (100%)	2020 年 8 月 3 日 (100%)	2021 年 1 月 4 日 (78.4%) 2021 年 1 月 27 日 (100%)
狙い	大手自動車会社向けソフト開発技術者の獲得	携帯端末(モバイル)アプリ開発事業の獲得	業界最大手の戦略パートナー(大手製造企業)の獲得
今後の取組み	・大手自動車会社向け提案の実施 ・中部エリアにおけるソフトウェア開発体制の増強(技術者が 2 倍に)	・大手通信顧客やモバイルアプリ開発分野へのシフト ※OS: iOS, Android ・モバイルアプリ開発分野における ID との協業(モバイルアプリ開発技術者 34 名)	・コアパートナーを活用した共同営業による受注拡大 ・ID との協業による大型案件の獲得、基盤/運用への横展開

今期実施した M&A 3 社の業績寄与(保守的な予想)

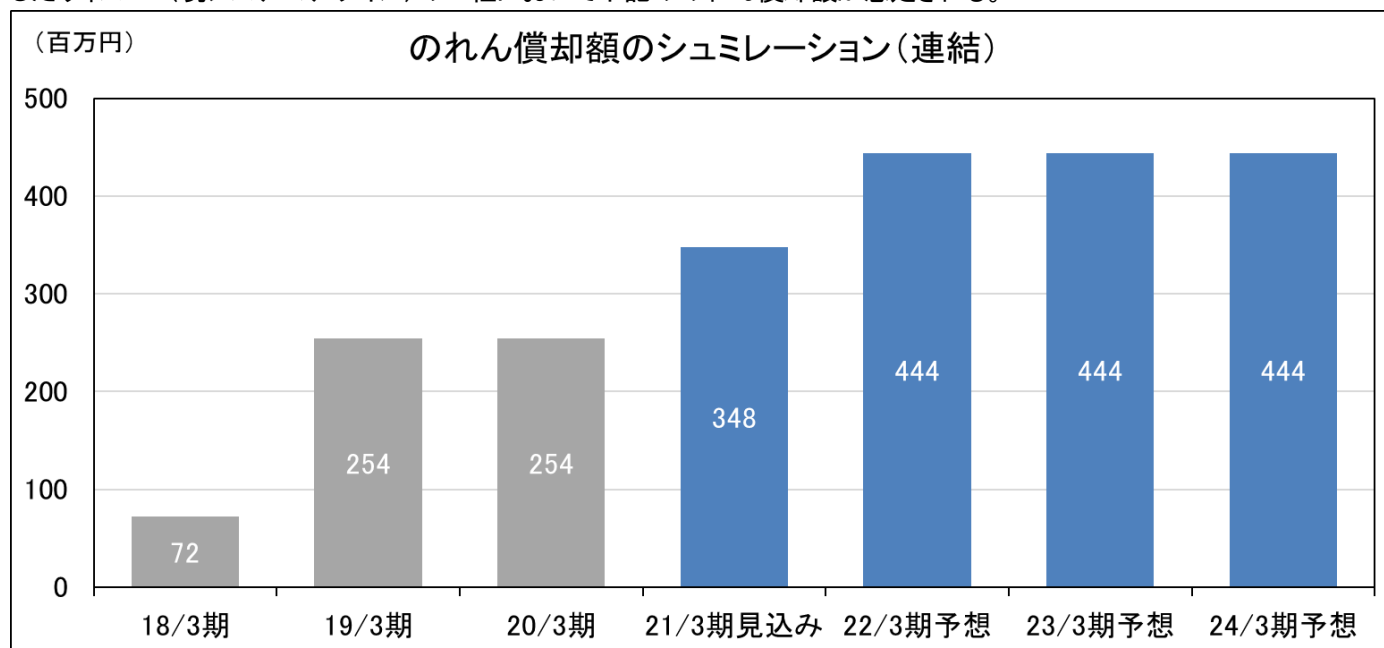
同社は、今期 M&A を実施した 3 社合算で、保守的に見積もり下記の業績寄与が見込めると予想している。



※2022/3 期以降の会社予想数字については、2020 年 11 月末時点の計画に基づくもので、今後変更される可能性がある。

のれん償却額のシミュレーション

2016 年 4 月に買収したテラコーポレーション、2018 年 1 月に買収した ID データセンターマネジメント 2020 年 4 月 1 日付で株式会社フェスより商号変更)、2020 年 6 月に買収したアクティブ・ティ、2020 年 8 月に買収した GI テクノス、2021 年 1 月に買収したウィズ HD(現システムデザイン)の 5 社において下記ののれん償却額が想定される。



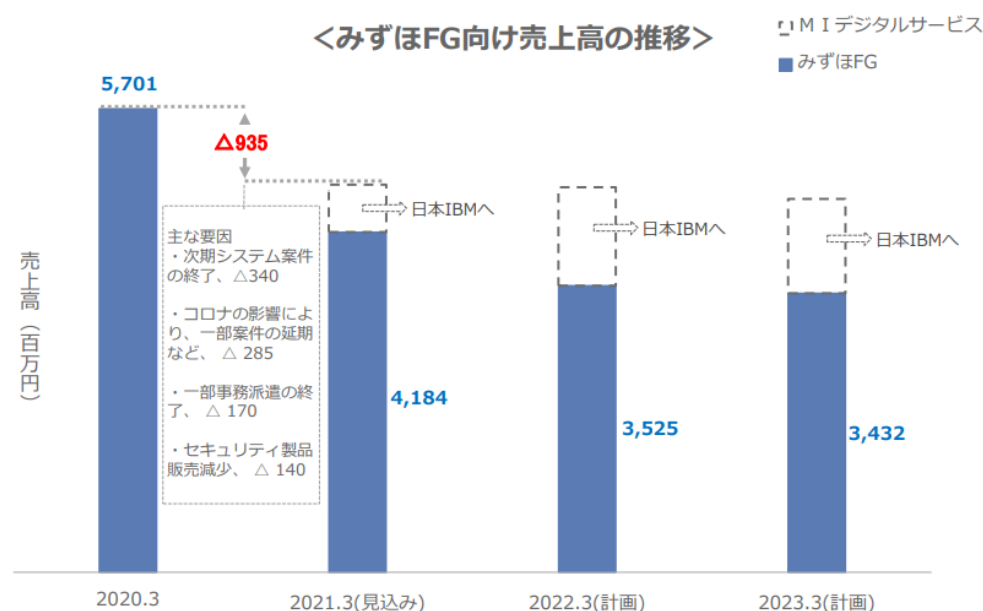
(3) みずほフィナンシャルグループの子会社再編による影響

2020 年 6 月 30 日付で、日本アイ・ビー・エム株式会社と株式会社みずほフィナンシャルグループによる新たなシステム運用会社であるMIデジタルサービス株式会社が発足した。みずほフィナンシャルグループでは、IT 子会社の組織再編を実施しており、システム運用事業をMIデジタルサービスへ、開発事業をみずほ総研へ集約する他、国内複数拠点のデータセンターの統廃合を行う予定である。

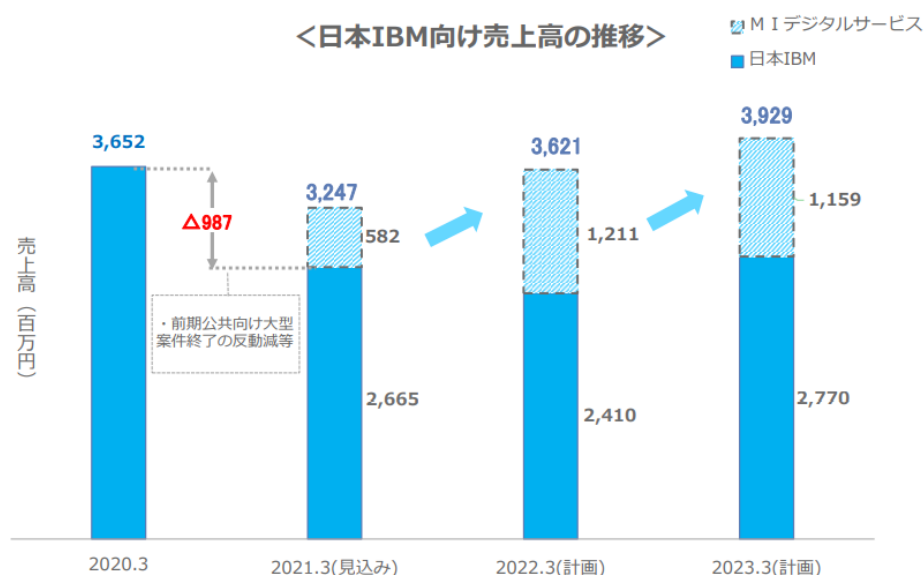
これに対応し、同社では今後みずほフィナンシャルグループ向けに以下の取組を実施する。

- ① データセンター再編に伴うシステム基盤・開発案件の獲得
- ② 日本カストディ銀行のシステム統合にともなうシステム基盤・開発案件の獲得
- ③ IBM 運用コアパートナーを活用したシステム運用事業の拡大
- ④ 開発業務がみずほ総研に集約化されることによる開発事業の拡大

みずほフィナンシャルグループの子会社再編により、今後みずほフィナンシャルグループ向けの売上高が減少する一方で、MIデジタルサービスを含めた日本 IBM 向け売上高が増加する見込みである。



(同社決算説明資料より)



(同社決算説明資料より)

5. 今後の注目点

同社の 21/3 期第 3 四半期累計期間の決算は、前年同期比 6.2%の減収、同 44.9%の営業減益の厳しい内容となった。しかしこれは、前期の大型プロジェクト 5 件が終了した影響が大きい。加えて、子会社 3 社を取得したことによる M&A 関連費用とのれん償却額の増加やニューノーマル適応プロジェクトに係る費用の増加が影響したものであり見た目ほど悪い内容ではない。こうした環境下、現在同社が強化している DX 関連の売上高が拡大し、売上全体に占める割合が 25%を超えた。同社は中期計画の 3 か年の中で DX の技術者育成と従来のサービスをより上流工程へシフトすることを通じた人月型ビジネスから成果報酬型ビジネスへの転換を推進している。こうした取り組みが順調に進んでいるものと高く評価したい。2018 年 9 月に経済産業省より発表された DX レポートによると、日本企業の DX 投資の拡大により我が国の実質 GDP は 2030 年に向けて約 130 兆円押し上げられると試算されている。また、同レポートには 2025 年～2030 年に GDP に占める IT 投資額が現在の 1.5 倍まで拡大するとの予想もある。加えて、デジタル庁の設立により、行政手続きのデジタル化が早期に進展する可能性も高まっている。こうした DX の拡大に対し、先行してビジネスモデルの転換を推進している同社は、業界内でもその恩恵が大きいと期待される。今後の DX 関連の売上動向と収益性改善の状況が注目される。

また、同社の M&A 戦略が加速している。同社は今期に立て続けに 3 社の M&A を実施した。のれん償却額の増加により当面は利益寄与が小さいものの今後のシナジー効果が期待される。今期に買収したアクティブ・ティ株式会社は、名古屋を中心に自動車業界や官公庁などの顧客基盤を有する。株式会社GIテクノス社は、通信キャリア業界や公共業界向けの基幹システムに関するソフトウェア開発からシステム基盤構築に加え、モバイルアプリケーション開発で強みを持つ。加えて、クラウド関連技術者や、スマートフォン・タブレット向けのモバイルアプリケーション開発技術者を多数有している。更に、株式会社ウィズ・ホールディングス(現株式会社システムデザイン)は同社がこれまでほとんど取引のなかった大手戦略パートナーとも深い取引関係がある。買収した企業が有する強みと同社グループの経営資源が融合することで今後どのようなシナジー効果が創出されるのか今から楽しみである。のれん償却額の増加をカバーし、会社が予想している保守的な業績予想をどれ位上回ることができるのか、買収した 3 社の今後の業績動向にも注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役設置会社
取締役	6 名、うち社外 3 名
監査役	4 名、うち社外 3 名

◎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】	(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。 (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。
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	(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。 (2)株主との対話に資するため、以下の情報を開示する。 ・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 (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。 (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。 【株主との建設的な対話を促進するための方針】 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 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。

	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。 ③IR 担当役員は、個別面談のほか、経営説明会等を開催し、IR 活動の充実を図る。 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ードバックするよう努める。 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。 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
--	---

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) 2021 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](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)