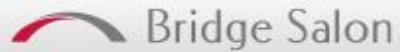


BRIDGE REPORT



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	東証プライム市場
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
890 円	16,589,890 株		14,765 百万円	11.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
40.00 円	4.5%	66.31 円	13.4 倍	566.65 円	1.6 倍

*株価は9/9 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*発行済株式数、EPS、DPS は 2023 年 3 月期第 1 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

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
2019年3月(実)	26,515	1,667	1,724	1,028	62.10	26.67
2020年3月(実)	26,377	2,073	2,111	1,297	77.81	33.33
2021年3月(実)	25,766	1,372	1,553	747	44.37	33.33
2022年3月(実)	27,805	1,869	1,922	1,046	61.61	40.00
2023年3月(予)	29,000	1,950	2,000	1,100	66.31	40.00

*単位:百万円、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。

*2021年7月1日付で1:1.5の株式分割を実施。DPSとEPSは2019年3月期まで遡及して再計算。

IDホールディングスの2023年3月期第1四半期決算概要と2023年3月期業績予想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. 2023年3月期第1四半期決算概要
 4. 2023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

- 23/3期第1四半期の売上高は前年同期比11.1%の増収、同115.6%の営業増益。売上高面では、ソフトウェア開発、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・教育が堅調に推移した。利益面では、増収に伴う利益の増加と利益率の高いDX関連ビジネスの売上高拡大に加え、ニューノーマル戦略による販管費の削減が収益性の向上に寄与した。
- 第1四半期が終わり、23/3期の会社計画は売上高が前期比4.3%増の290億、営業利益が同4.3%増の19億50百万円の期初予想から修正なし。前中期経営計画で構築した事業基盤のもと、DX分野において顧客ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業と連携して顧客企業のDX推進支援を強化し、それを支える高度技術者や企画提案型人財を育成するとともに、今後の成長分野であるクラウドやサイバーセキュリティの領域における同社独自のソリューション開発に努める。1株当たり配当予想も前期と同額の年40円の予定を据え置き。
- 現在同社は、ニューノーマル戦略を強力に推進している。業務の効率化・簡素化、本社機能の分散化、経営管理・企画機能の強化を通じて、管理部門の人員削減と販管费率の大幅な引き下げを目指している。23/3期第1四半期の販管费率は、前年同期比で4ポイント低下と大幅な収益性の向上が図られた。早くもニューノーマル戦略が大きな成果をもたらした。更なる収益性の向上に貢献することができるのか、続く第2四半期のニューノーマル戦略の成果が注目される。

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PMENTを中心とする持株会社。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。2022年4月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行。

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】

IDグループの強みの一つがシステム運用管理による安定した収益構造である。

システム運用管理は顧客のシステムを24時間365日運用・監視し、社会の重要なインフラを支える業務で、信頼や実績が不可欠であり、同社は強固な参入障壁を構築している。

同業務の売上高構成は4割強と高く、ストックビジネスとして業績を下支えしている。今後はAIの活用などSmart運用による高付加価値化を目指している。

また、同社グループの運用技術者数は約1,000名で、ビジネスパートナーも約1,000名を有している。加えて、運用・ITインフラに関し約700件の資格を保有しており、質・量とも国内最大級のシステム運用技術者集団を形成している。

今後は、技術者のレベル高度化に注力し、ServiceNow、OpenShift といった中上級資格取得を更に強化する。3 年間で新たに 470 件の資格を取得するという目標を掲げている。

【ID グループのサービスの特徴】

◎50 年の経験、大手優良企業を中心に実績は 1,000 社以上

同社は、1969 年の会社設立以来、大手金融機関や社会インフラ企業を中心に 1,000 社以上の企業との取引実績がある。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ワンストップで提供し、顧客の様々な要望に最適な提案で対応することで、顧客より高い評価を得ている。

◎国内最大級の運営管理プロフェッショナル集団

同社は、顧客の業務に精通したシステム運営管理エンジニアを有し、ソフトウェア開発やシステム基盤との連携を図り、トータルサービスの提供によって、安定したシステム運営と業務効率化を実現している。また、マルチクラウドソリューションサービスを提供し、近年需要の高い顧客のクラウドシフトを強力にバックアップしている。

◎ユーザ視点でシステム開発

同社は、長年蓄積した顧客のシステムに関する業務知識やノウハウを持ち、金融機関やエネルギーなど幅広い分野への開発実績がある。また、顧客のニーズに柔軟かつスピーディーに対応できるアジャイル開発も行っており、従来型の手法と使い分けることで、コスト効率の高い、安定したシステムを構築している。

◎DXへの対応

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)に対するニーズが高まっている。同社はこうした先端技術の調査・研究を行う部門や、DX を推進する専門組織を設置し、顧客の業務変革に貢献する付加価値の高いサービスを提供している。

◎世界各国でグローバルな事業をサポート

2004 年に中国武漢市に現地法人を設立して以来、東南アジア、北米、欧州に拠点を設立。海外ネットワークを通じ、時差を利用して 24 時間/365 日体制で、グローバルなサービスをスピーディーに提供している。

◎コンプライアンスの徹底

同社は、個人情報保護や品質管理、情報セキュリティに関するマネジメント体制を確立するとともに、コンプライアンスハンドブックを全グループ社員の行動規範として活用。経営理念の IDentity にも掲げている通り、つねに「私たちは損か得かで判断するのではなく、正しいか正しくないかで行動することを徹底している。

【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、IT インフラ、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。なお、22/3 月期より、サービス区分名を「システム基盤」から「IT インフラ」へ変更した。

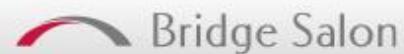
システム運営管理(23/3 期第 1 四半期売上構成比 45.2%)

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(23/3 期第 1 四半期売上構成比 37.6%)

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

BRIDGE REPORT



の向上に努めている。

IT インフラ(23/3期第1四半期売上構成比 8.1%)

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。

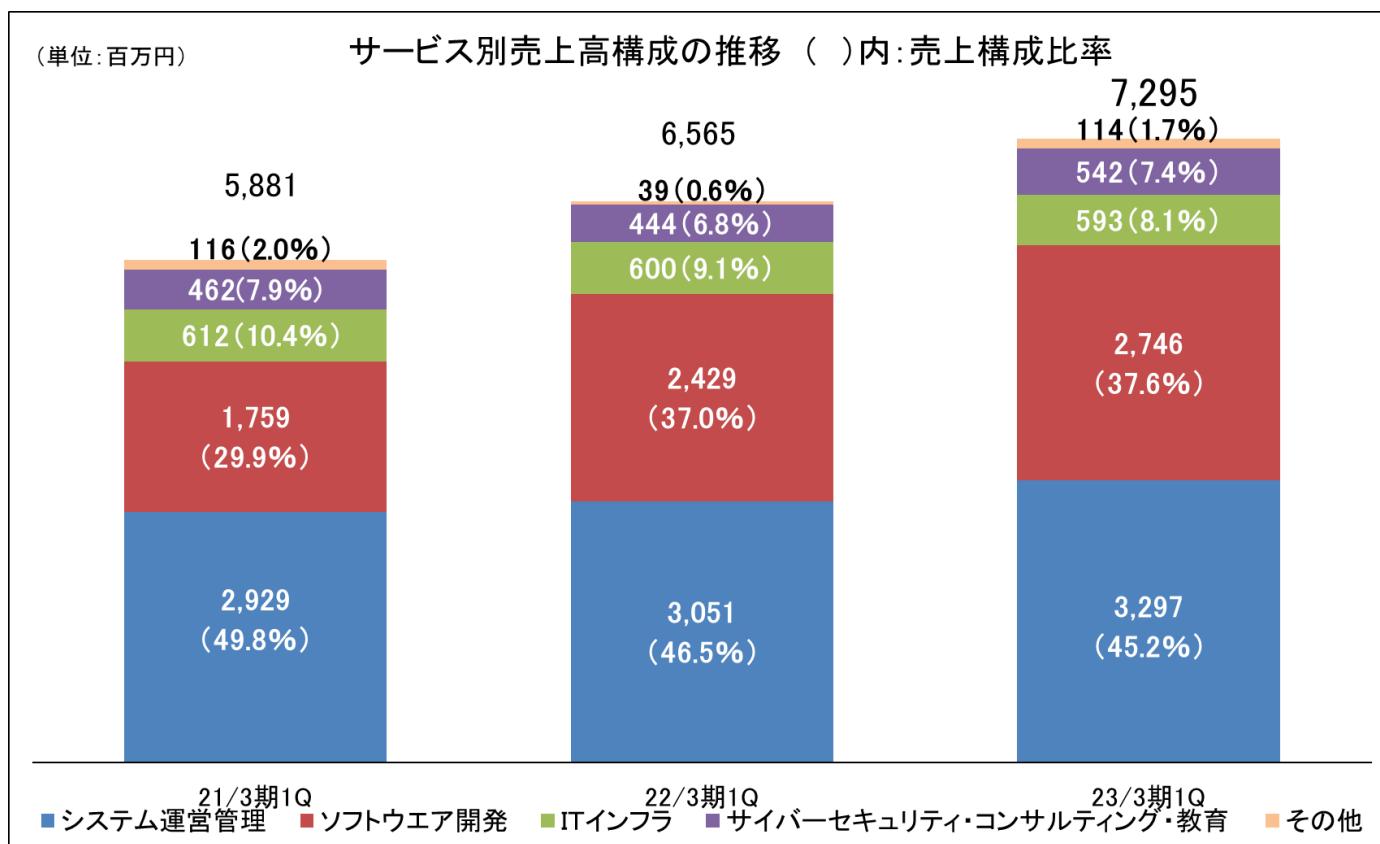
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育(23/3期第1四半期売上構成比 7.4%)

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(23/3期第1四半期売上構成比 1.7%)

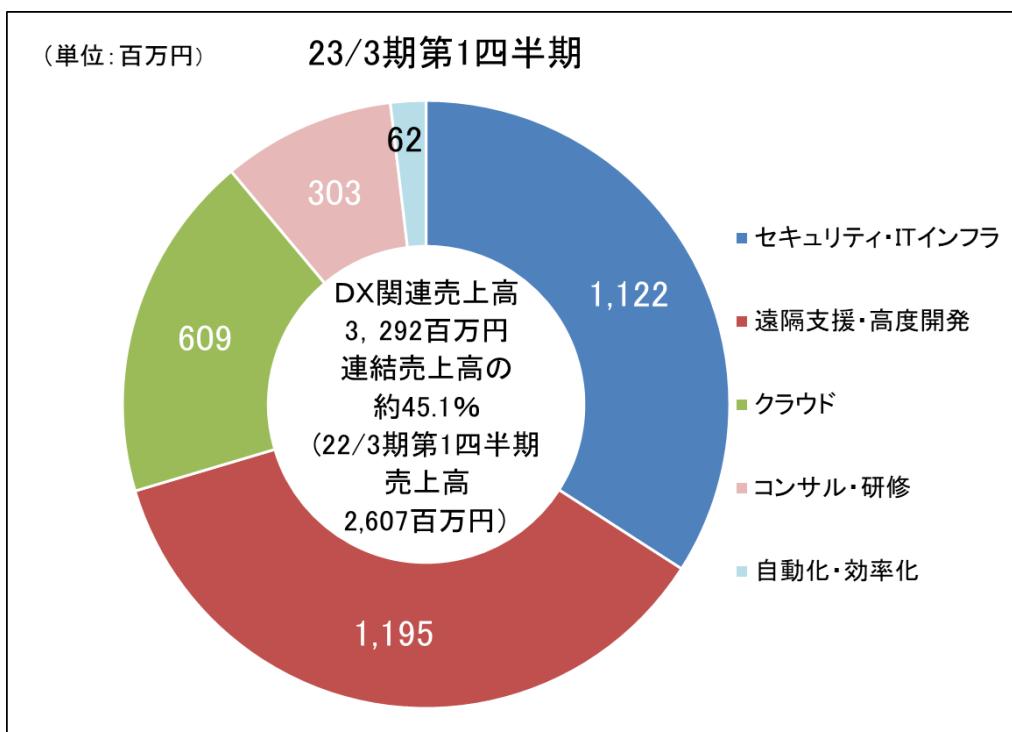
システム運営管理、ソフトウェア開発、サイバーセキュリティ環境の構築などに付随した製品販売などがある。

23/3期第1四半期の売上高は72億95百万円であった、情報通信、公共関連顧客における案件の収束などにより、ITインフラなどの売上高構成比が前年同期比で低下した一方、大手ITベンダーへの営業強化による取引拡大、公共関連顧客における受注拡大、運輸関連顧客における大型案件の再開などが寄与したソフトウェア開発やサイバーセキュリティにおける製品販売の増加、コンサルティングの売上増加などが寄与したサイバーセキュリティ・コンサルティング・教育などの売上高構成比が前年同期比で上昇した。

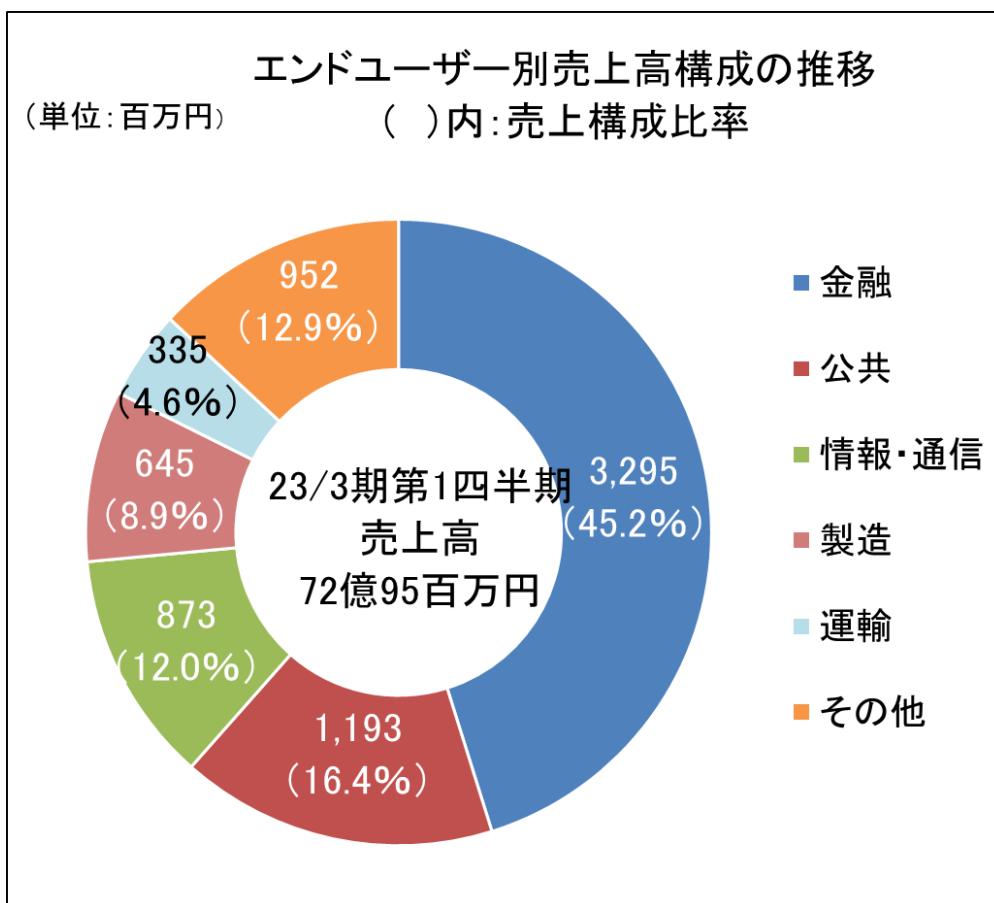


同社のDX関連ビジネスは、セキュリティ・ITインフラ、遠隔支援・高度開発、クラウド、コンサル・研修、自動化・効率化からなる。23/3期第1四半期のDX関連売上高は32億92百万円となり、連結売上高の約45.1%(前年同期は売上高26億7百万円で売上高構成比約39.7%)を占める規模となった。また、23/3期第1四半期のDX関連の売上総利益は、8億29百万円で連結売上総利益の25.2%となった。

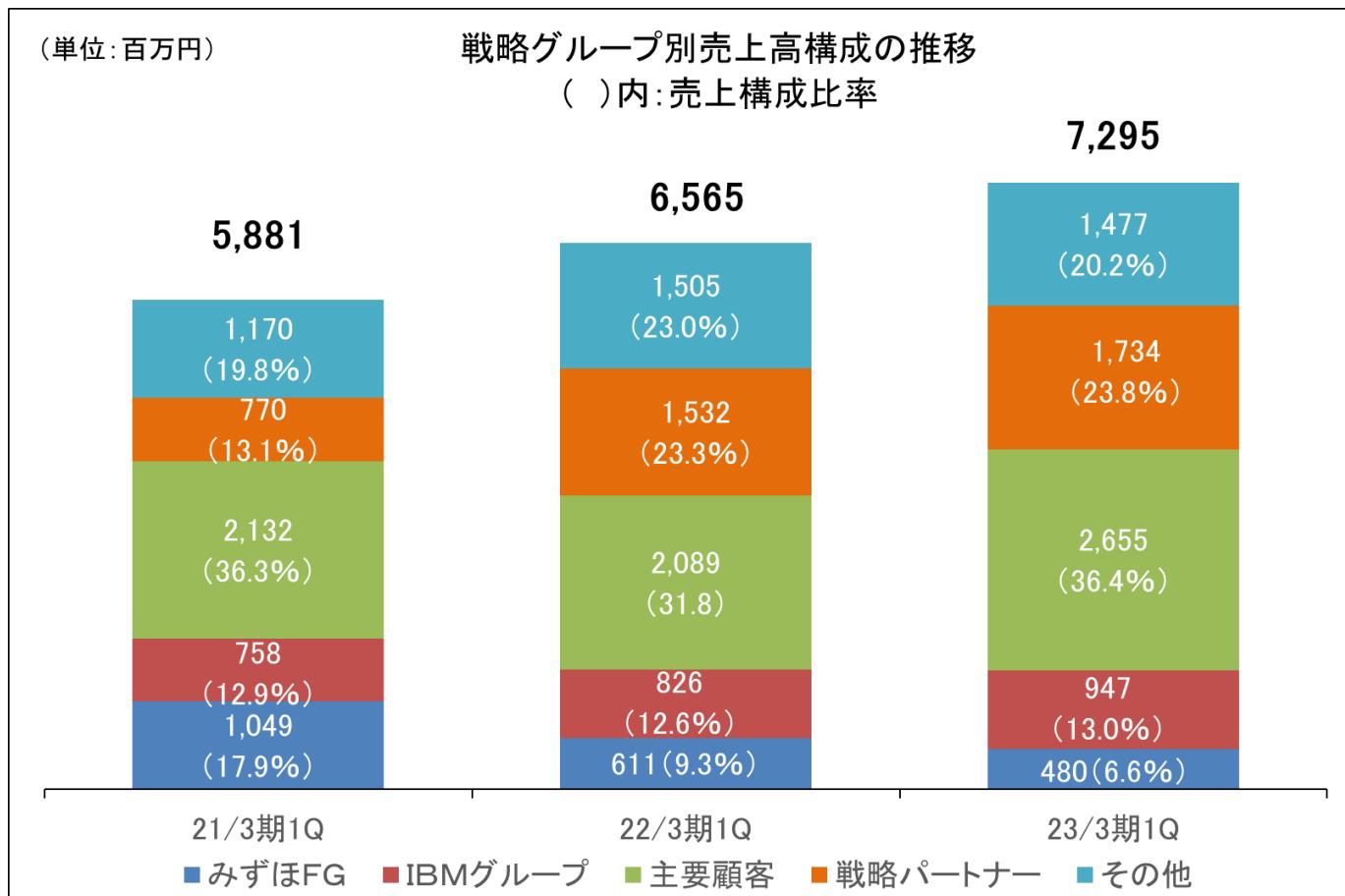
BRIDGE REPORT



また、エンドユーザー別の23/3期第1四半期の売上構成比は、メガバンク、有力地銀、生損保、農林系等の金融機関が45.2%、公共が16.4%、Sler、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・通信が12.0%、運輸4.6%、メディア、ヘルスケア、建設・不動産、卸売・小売・飲食店等のその他が12.9%となつた。



戦略グループ別では、みずほフィナンシャル・グループの組織再編にともない、一部売上高の計上を「みずほ FG」から「主要顧客」に変更したことにより、前年同期比でみずほフィナンシャル・グループの比率が低下した。一方、営業強化による取引の拡大により、IBM グループと戦略パートナーの比率が上昇した。また、みずほフィナンシャル・グループの組織再編に加え、金融、公共関連顧客における受注や運輸顧客における案件の再開などにより、主要顧客の比率も上昇した。



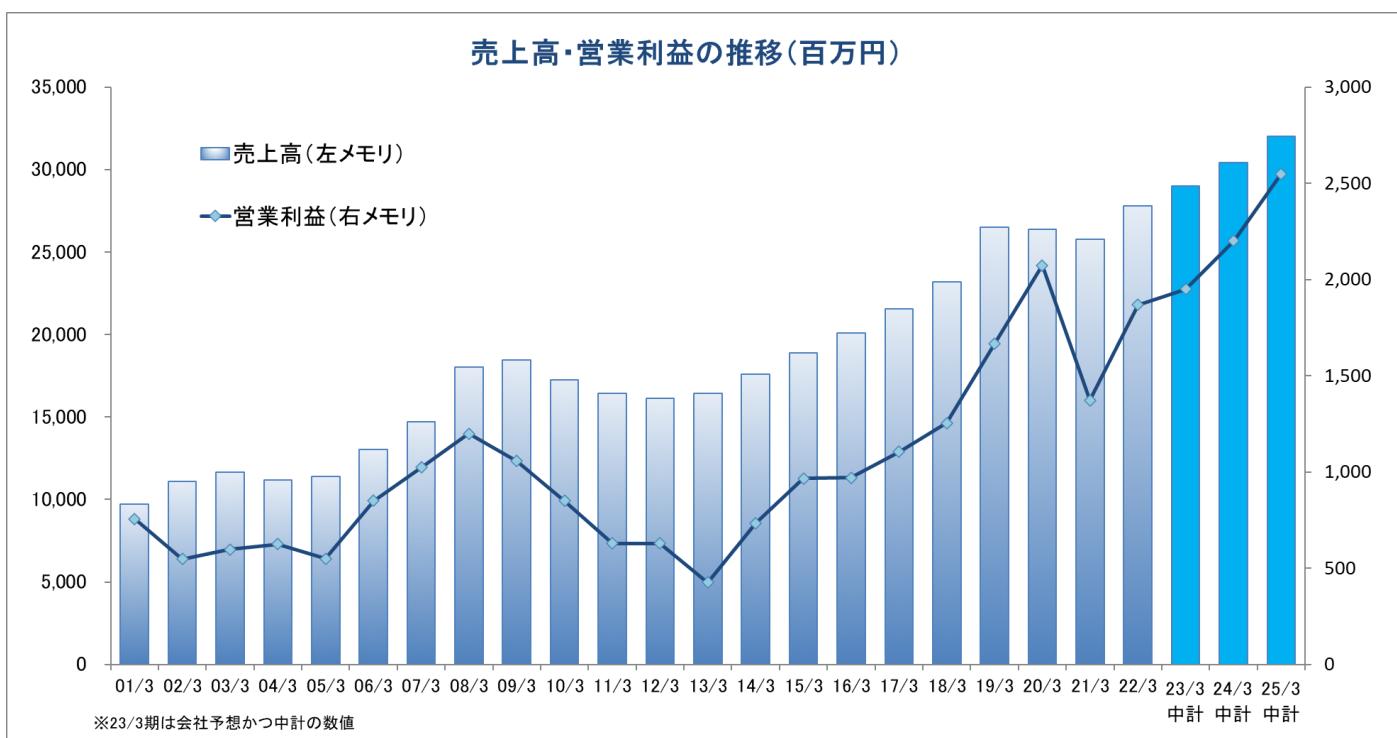
【グローバル展開】

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かつ短納期で行いたい、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。

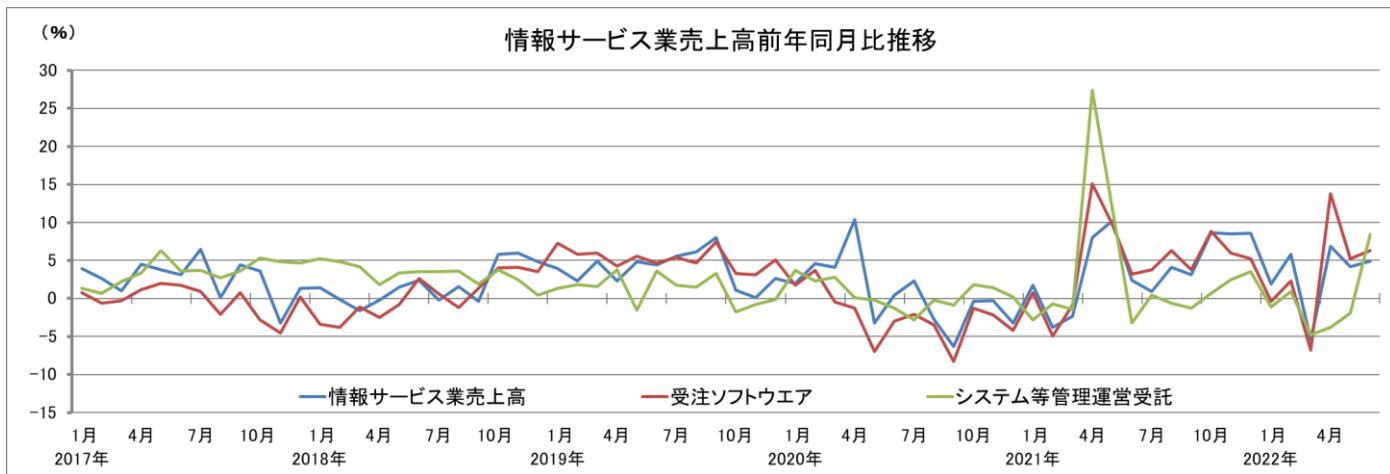
【業績推移】

同社は、2021年5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。

BRIDGE REPORT



【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8月15日に発表した22年4-6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0.5%増(年率換算で2.2%増)と3四半期連続のプラスとなった。個人消費が前期比で1.1%増加。3月で「まん延防止等重点措置」が全面解除され、5月の大型連休は3年ぶりに行動制限がない状態で迎える形となり、宿泊や外食といったサービス消費が伸び、衣料品などの売上げも好調だった。同社の業績とも関連性が深い民間企業設備(実質)は、デジタル化を進めるための投資が活発に行われたことにより前期比1.4%増となった。また、経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計調査」(8月18日発表、22年6月分確報値)によると、6月の情報サービス産業売上高は前年同月比4.9%増と3ヶ月連増のプラスとなった。また、同社と関連性の高い受託ソフトウェアの売上高は前同月比6.3%増、システム等管理運営受託の売上高も同8.4%増の大規模なプラス成長となった。

2. 中期経営計画

【中期経営計画「Next 50 Episode II 「Ride on Time」(2023年3月期～2025年3月期)】

1. 概要

同社は、2023年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」を策定し、2022年4月28日に公表した。新中期経営計画では、前中期経営計画で構築した事業基盤のもと、顧客ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業と連携して顧客企業のDX推進支援を強化し、それを支える高度技術者や企画提案型人財を育成する。また今後の成長分野であるクラウドやサイバーセキュリティの領域における同社独自のソリューション開発に努めるほか、社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化や、事業活動を通じた社会課題の解決に取り組む。変化の速いIT業界において、時流を的確にとらえ、「Waku-Wakuする未来」を届けるITエンジニアリングパートナーを目指す。

「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」は、3つの基本方針「同社DXポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開」、「高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化」、「管理部門の高度化と事業部門への人財シフト」からなり、4つの基本戦略「ITサービス戦略」、「人財戦略」、「ニューノーマル戦略」、「SDGs戦略」を推進する。最終年度である2025年3月期に重点数値目標である、売上高320億円、営業利益25億50百万円、営業利益率8.0%の達成を目指す。

【重点数値目標】

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (中計)	2024年3月期 (中計)	2025年3月期 (中計)	2027年3月期 (5年後の目標)
売上高	278 億円	290 億円	304 億円	320 億円	400 億円
営業利益 (営業利益率)	18.6 億円 (6.7%)	19.5 億円 (6.7%)	22 億円 (7.2%)	25.5 億円 (8.0%)	32 億円 (8.0%)
DX 売上高 (DX 比率)	126 億円 (45.6%)	139 億円 (48%)	161 億円 (53%)	192 億円 (60%)	280 億円 (70%)
EBITDA (EBITDA 比率)	24.9 億円 (9.0%)	25.8 億円 (8.9%)	28 億円 (9.2%)	31 億円 (9.7%)	40 億円 (10.0%)

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

【新中期経営計画の目指す姿】

同社の新中期経営計画の目指す姿は、「5つのステークホルダーへ Waku-Wakuする未来をお届けするITエンジニアリングパートナーを目指して。ともに Ride on Time!」である。5つのステークホルダーとのエンゲージメントを強め数値目標を達成する。

ステークホルダー	内容	数値目標
顧客	高付加価値サービスの提供	DX 売上高比率 60%
ビジネスパートナー	DX 分野の協業深化	単価 5%UP
社員	Happiness	年収 5%UP
社会	事業活動を通じた課題解決	SDGs の推進
株主	持続的な安定配当	時価総額 250 億

新中期経営計画の目指す姿

ID GROUP

 5つのステークホルダーへ **Waku-Waku** する未来をお届けする
ITエンジニアリングパートナーを目指して。ともに **Ride on Time!**



Change or Die!

(同社資料より)

【3つのテーマ】

- ①同社 DX ポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開
- ②高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化
- ③管理部門の高度化と事業部門への人財シフト

2. 4つの基本方針と戦略

①IT サービス戦略	よりニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業との連携による顧客の DX 推進支援や成長分野を対象とした自社ソリューション開発に努める。
②人財戦略	DX サービスの拡大や高付加価値化の実現に向けて、研修制度をさらに充実し、中上級技術者および企画提案人財の育成を加速する。
③ニューノーマル戦略	社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化に努めるとともに、スマートな管理部門の構築を図り、事業部門への人員の再配置を進める。
④ SDGs 戰略	事業活動を通じてサステナビリティへの取り組みを進め、「社会課題の解決」と「企業価値の向上」の好循環を目指す。

(同社中期経営計画より)

①IT サービス戦略(DX ポートフォリオ)

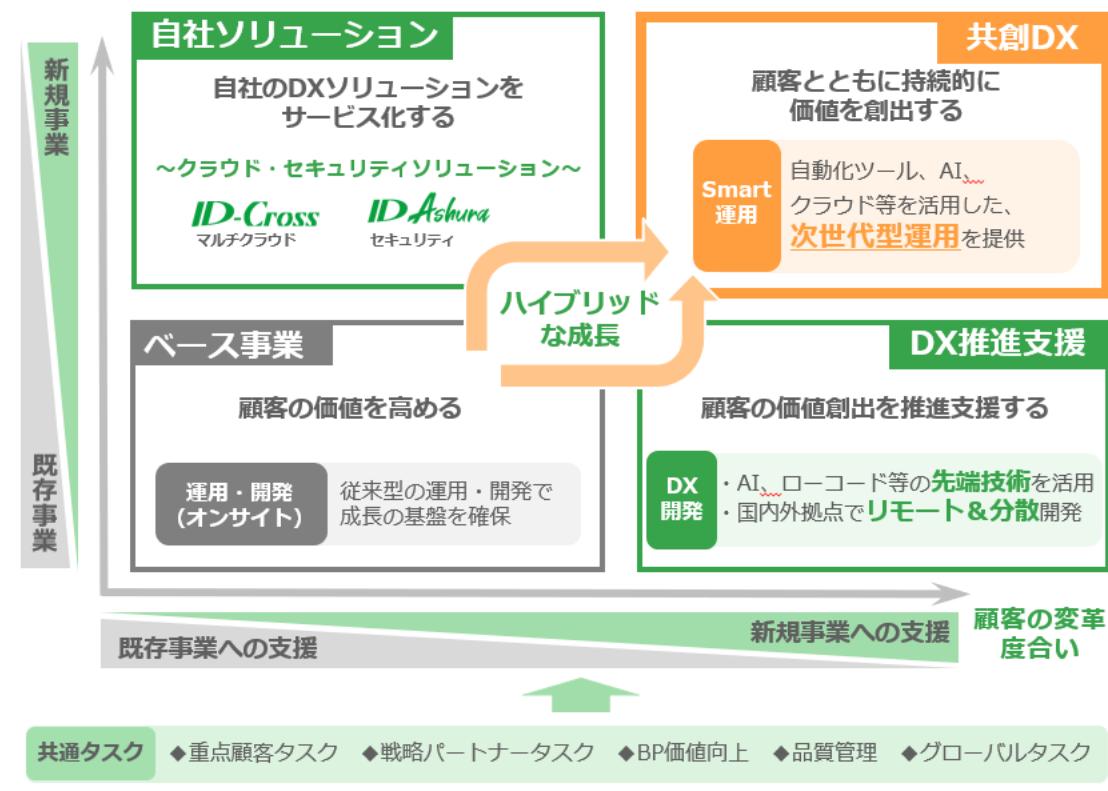
既存のベース事業において、顧客の価値を高める収益を確保するとともに、顧客の価値創出を DX 技術の活用により、推進支援する。加えて、自社の DX ソリューションのサービス化により新規事業を創出する。

ITサービス戦略 (DXポートフォリオ)

ID GROUP

ベース事業で収益を確保し、顧客のDX推進支援&自社ソリューションを拡大

Change or Die!



(同社中期経営計画より)

②人財戦略(育成)

更なる成長に向けて中上級 DX 技術者および企画提案人財の育成を強化する。

具体的な人財育成施策として、①日本型ジョブディスクリプション制度の構築と運用、②人財マネジメントシステム活用と戦略的人事運営、③各層の連続的な次世代育成(リスキリング)、④メタバース、NFT(非代替性トークン)など WEB3.0 世代の技術者育成を実施する。これらを通じて、22/3 期末で 1,063 人の DX 技術者を、25/3 期に 1,600 人まで育成する。また、DX 技術者の内、クラウド・AI・コンテナ・ローコード、セキュリティなどの設計と構築を担う中上級人財の比率を、22/3 期の 54.9%から 62.5%まで高める。更に、新たな発想でソリューションを提案できる人財を 22/3 期の 70 人から 5/3 期に 200 人まで育成する。中計期間の 3 年間に 6 億円(22/3 期は 1.8 億円)の育成予算を投下する方針である。

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (中計)	2024年3月期 (中計)	2025年3月期 (中計)
DX 技術者数 (中上級 DX 技術者比率)	1,063 人 54.9%	1,240 人 56.5%	1,420 人 59.2%	1,600 人 62.5%
企画提案人財	70 人	110 人	150 人	200 人

【DX 推進支援サービス】

Smart 運用と DX 開発など、先端技術を活用した次世代型システム運営管理とソフトウェア開発を推進する。

◆Smart 運用

手作業、オンプレ、オンラインが一般的な従来型運用を、自動化ツール、クラウド、リモートを活用したシステム運用へ進化させ、大手銀行・地方銀行へ展開する。同社は、コスト削減だけでなく生産性向上と品質改善を同時に実現することが可能となる。

◆DX 開発

BRIDGE REPORT



ウォーターフォール、オンサイトによる従来型開発を、アジャイル、ローコード、パブリッククラウドなどの先端技術の活用に加え、国内外拠点によるリモートと分散開発を通じたDX開発へ進化させる。同社は、こうしたDX開発の積極的な推進により、効率的な開発が実現可能となる。

【自社ソリューション】

マルチクラウドとサイバーセキュリティの自社ソリューションを重要インフラ領域へ展開する。

◆ID-Cross

導入・マネージドサービス、脆弱性判別・情報提供、PC管理、RPAリモート保守などをマルチクラウドで提供する自社ソリューションの「ID-Cross」を医療、エネルギー、公共分野の顧客へ提供する。

◆ID Ashura

セキュリティ(アドバイザリー&スコアリング)、サイバー脅威調査分析、EDR(エンドポイントの監視を強化し、サイバー攻撃を検出して対応すること)、サイバー防御演習などを、製造、建設、物流、医療、公益分野の顧客へ提供する。

③ニューノーマル戦略(管理部門の高度化)

業務効率化により管理部員を事業部門へシフトし、収益寄与分を社員に還元する。業務の効率化・簡素化のため、情報共有基盤の導入によるデータの一元化とプロセスの削除、業務のデジタル化を推進する。また、本社機能の分散化ため、山陰・海外拠点への本社機能の一部を移管する。また、ヘッドオフィスとシェアードオフィスの機能の整理を行う。更に、経営管理・企画機能の強化のため、基幹システムの刷新によるデータの集約と利活用を推進する。これらを通じて、22/3期の管理部門190名を25/3期に140名へ削減するとともに、22/3期の販管費率17.3%を25/3期に13.9%へ引き下げる。

④SDGs 戰略

事業活動を通じて、社会課題の解決に貢献するとともに、企業価値を向上させる。



価値創造エコシステム

(同社中期経営計画より)

【サステナビリティへの取り組み】

サステナビリティ課題に積極的に取り組み、3つの価値を創出する。

IDグループが目指す価値の創出	内容	SDGs17の目標
-----------------	----	-----------

BRIDGE REPORT



環境価値の創出 <地球に優しい社会の実現>	◆環境負荷の低減 ◆循環型社会の実現	7. エネルギーをみんなに そしてクリーンに 11. 住み続けられるまちづくりを 13. 気候変動に具体的な対策を 14. 海の豊かさを守ろう 15. 陸の豊かさも守ろう 17. パートナーシップで目標を達成しよう
社会価値尾創出 <安全安心な社会基盤作り>	◆働きやすい職場環境 ◆地域社会との共存共栄 ◆人権とダイバーシティ ◆社会基盤の安定化	1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロ 3. すべての人に健康と福祉を 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくりを
経済価値の創出 <ステークホルダーとの良好な関係を構築・維持>	◆SXソリューションによる 価値の提供	7. エネルギーをみんなに そしてクリーンに 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう

* SX ソリューションとは、SDGsに関連する同社グループのソリューション

【新中期経営計画の主要 KPI】

	主要 KPI	22/3期 (実績)	23/3期 (目標)	24/3期 (目標)	25/3期 (目標)
IT サービス戦略	DX 売上高	126 億円	139 億円	161 億円	192 億円
	DX 売上高比率	45.6%	48%	53%	60%
人財戦略	DX 中上級資格取得件数(年間)	264 件	300 件	300 件	300 件
	DX 中上級技術者数	584 人	700 人	840 人	1,000 人
	女性従業員比率	24.1%	26%	28%	30%
	女性管理職比率	16.9%	22%	25%	30%
	外国籍社員比率	7.7%	10%	13%	15%
ニューノーマル戦略	販管費率の改善	17.3%	15.3%	14.6%	13.9%
SDGs 戦略	CO2 の削減(電力使用由来による) * 2021年3月期比 電力使用量	3.7%減	15%減	18%減	20%減
	紙の使用量の削減 * 2021年3月期比	17%減	17%減	20%減	23%減
	環境ボランティア活動の参加 (年間延べ人数)	173 人	200 人	200 人	200 人

3. 2023年3月期第1四半期決算概要

(1)連結業績

	22/3期 第1四半期	構成比	23/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	6,565	100.0%	7,295	100.0%	+11.1%
売上総利益	1,509	23.0%	1,688	23.1%	+11.8%
販管費	1,217	18.5%	1,058	14.5%	-13.1%
営業利益	292	4.5%	630	8.6%	+115.6%
経常利益	318	4.8%	668	9.2%	+109.9%
四半期純利益	142	2.2%	372	5.1%	+160.9%

*単位:百万円。

*四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益。

前年同期比 11.1%の増収、同 115.6%の営業増益

売上高は前年同期比 11.1%増の 72 億 95 百万円、営業利益は同 115.6%増の 6 億 30 百万円。

売上高は、ソフトウェア開発、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・教育が堅調に推移した。

グループ組織変更に伴い売上原価が増加したものの、増収に伴う利益の増加と利益率の高いDX関連ビジネスの売上高拡大に加え、ニューノーマル戦略による販管費の削減が収益性の向上に寄与した。売上総利益率は 23.1%と前年同期比 0.1 ポイント上昇し、販管費比率は 14.5%と同 4 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 8.6%と同 4.1 ポイント上昇した。また、経常利益は同 109.9%増の 6 億 68 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 160.9%増の 3 億 72 百万円となった。営業外費用では営業費用におけるコミットメントライン手数料の減少が、特別損益では特別損失における事務所移転費用の減少が、前年同期からの改善要因の大きなものとなった。その他、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は、前年同期比 76.3%増の 7 億 79 百万円となった。

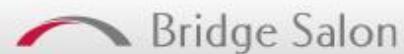
サービスごとの業績動向(23/3期第1四半期)

	22/3期 第1四半期	23/3期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
システム運営管理	売上高	3,051	3,297	+246 +8.1%
	売上総利益	732	758	+25 +3.5%
	売上総利益率	24.0%	23.0%	-1.0P -
ソフトウェア開発	売上高	2,429	2,746	+317 +13.1%
	売上総利益	509	611	+101 +20.0%
	売上総利益率	21.0%	22.3%	+1.3P -
IT インフラ	売上高	600	593	-6 -1.0%
	売上総利益	149	151	+2 +1.5%
	売上総利益率	24.9%	25.5%	+0.6P -
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育	売上高	444	542	+97 +21.9%
	売上総利益	128	150	+21 +17.1%
	売上総利益率	28.8%	27.7%	-1.1P -
その他	売上高	39	114	+75 +193.3%
	売上総利益	-9	17	+25 -
	売上総利益率	-	15.0%	- -
合計	売上高	6,565	7,295	+730 +11.1%
	売上総利益	1,509	1,688	+178 +11.8%
	売上総利益率	23.0%	23.1%	+0.1P -

*単位:百万円

システム運営管理の売上高は、前年同期比 8.1%増の 32 億 97 百万円となった。金融関連の既存顧客の受注拡大や、大手IT

BRIDGE REPORT



ベンダーへの営業強化による取引の拡大などが売上高の増加に寄与した。売上総利益は、同3.5%増の7億58万円、売上総利益率は同1.0ポイント低下の23.0%となった。

ソフトウェア開発の売上高は、前年同期比13.1%増の27億46百万円となった。金融関連の既存顧客における案件の収束があったものの、大手ITベンダーへの営業強化による取引の拡大や、公共関連の既存顧客における受注の拡大、運輸関連の既存顧客における延期となっていた大型案件の再開などが売上高の増加に寄与した。売上総利益は、同20.0%増の6億11百万円、売上総利益率は同1.3ポイント上昇の22.3%となった。

ITインフラの売上高は、前年同期比1.0%減の5億93百万円となった。金融関連をはじめとした複数の既存顧客において取引の拡大があったものの、情報通信及び公共関連の既存顧客における案件の収束などが売上高の減少に影響した。売上総利益は、同1.5%増の1億51百万円、売上総利益率は同0.6ポイント上昇の25.5%となった。

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21.9%増の5億42百万円となった。サイバーセキュリティにおける製品販売の増加に加え、コンサルティングの売上の増加などが寄与した。売上総利益は、同17.1%増の1億50百万円、売上総利益率は同1.1ポイント低下の27.7%となった。

その他の売上高は、前年同期比193.3%増の1億14百万円となった。データエントリー及び製品販売における受注の拡大などが寄与した。売上総利益は、同25百万円増の17百万円、売上総利益率は15.0%となった。前年同期の売上総利益は、9百万円の損失であった。

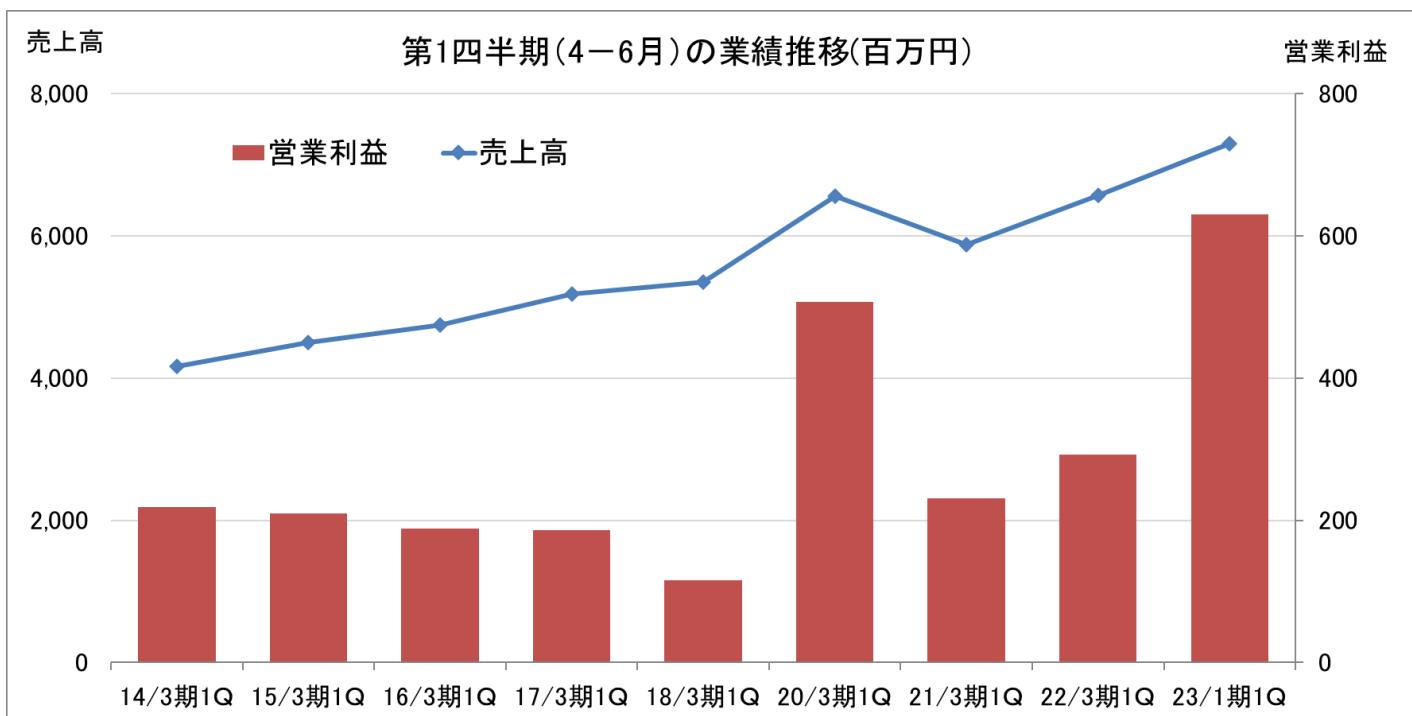
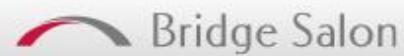
営業利益の増減要因

(単位:百万円)

22/3期第1四半期の営業利益	292
売上総利益の増加	+178
売上高の増加	+730
売上原価の増加	-551
<売上原価の主な増減要因>	
労務費の増加	-37
外注費の増加	-468
製造経費の増加	-6
仕入の増加	-21
販管費の減少	+159
<販管費の主な増減要因>	
人件費の減少 (内訳) ・グループ組織変更にともなう人件費の減少 ・販管部門から事業部門への人員の再配置 ・前期に子会社で計上した福利厚生費(周年記念) の反動減など	+181
その他販管費の増加 (内訳) ・旅費交通費の増加	-22
23/3期第1四半期の営業利益	630
営業利益の増加	+337

第1四半期(4-6月)の業績推移

BRIDGE REPORT



23/3期第1四半期(4-6月)は、過去と比較して非常に高水準の売上高と営業利益となった。

(2)サービス別受注残高の状況

	2022年6月末	2023年6月末	増減額	増減率
システム運営管理	2,287	2,566	+279	+12.2%
ソフトウェア開発	1,468	1,751	+283	+19.3%
ITインフラ	471	464	-7	-1.5%
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育	258	807	+549	+212.8%
その他	83	177	+94	+113.3%
合計	4,569	5,767	+1,198	+26.2%

※単位:百万円

2023年6月末の受注残高は、2022年6月末比で26.2%の大幅な増加となった。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顕著となり、ソフトウェア開発の受注残も順調に積み上がった。

(3)経営施策の取組み状況

同社は現中期経営計画において推進する、①「顧客のDX推進支援の強化」と「自社のソリューション開発」という同社DXポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開、②高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化、③管理部門の高度化と事業部門への人財シフトからなる3つの基本テーマの実現に向けて、「ITサービス戦略」「人財戦略」「ニューノーマル戦略」「SDGs戦略」の4つの基本戦略を掲げている。

◎ITサービス戦略

ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業との連携による顧客のDX推進支援や成長分野を対象とした自社ソリューション開発に努めている。

具体的な取組みとして、システム運用部門では、顧客のBCP(事業継続計画)強化・効率化のニーズに対応するため、リモート化と自動化を進めている。また、サイバーセキュリティにフォーカスしたサービスブランド「ID-Ashura(ID アシュラ)」を立ち上げた。同社グループのクラウドサービス「ID-Cross」との相乗効果により顧客のDX基盤を強化していく。

◎人財戦略

BRIDGE REPORT



DXサービスの拡大や高付加価値化の実現に向けて、研修制度のさらなる充実を図り、中上級技術者および企画提案型人財の育成を加速させ、日本型ジョブディスクリプション制度の構築・運用のほか、社内システムを通じた技術ナレッジの社員間での共有を目指している。

具体的な取組みとして、DX関連研修環境を社員に提供し、今第1四半期における受講者数はのべ105名となった。また、開発部門がクラウド、ローコード、AIの育成プログラムを作成し、社員の資格取得を支援している。

◎ニューノーマル戦略

社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化に努めるとともに、スマートな管理部門の構築を図っている。グループ全体の生産性を向上させるため、情報共有基盤によるデータ一元管理や、不要業務削減と業務効率について継続的に精査、検討を行っている。また、管理部門要員の事業部門への再配置を進めるとともに、社内システムの最適化設計を開始した。

④SDGs戦略

事業活動を通じてサステナビリティへの取組みを進め、「社会課題の解決」と「企業価値の向上」の好循環を目指している。6月には鳥取県江府町と協定を締結し、行政におけるDX推進および「地方創生 SDGs」の達成に向けた地方共生へ取り組んでいる。また、社会貢献活動や文化芸術活動支援として、昨年に引き続き「IDグループ献血DAY」、七夕コンサートを開催した。

(4)財政状態

財政状態

	22年3月	22年6月		22年3月	22年6月
現預金	4,908	4,021	仕入債務	945	968
売上債権	4,506	3,988	短期有利子負債	1,992	1,732
未収入金	297	593	賞与・役員賞与引当金	841	417
流動資産	10,341	10,050	長期有利子負債	725	616
有形固定資産	1,398	1,381	負債	6,792	6,075
無形固定資産	1,860	1,763	純資産	9,446	9,544
投資その他	2,638	2,425	負債・純資産合計	16,238	15,620
固定資産	5,897	5,570	有利子負債合計	2,718	2,349

*単位:百万円

2022年6月末の総資産は前期末比6億18百万円減少の156億20百万円。資産面では契約資産、未収入金、流動資産のその他などが主な増加要因となり、現預金、売上債権、のれん等が主な減少要因となった。負債・純資産面では親会社株主に帰属する四半期純利益による利益剰余金、為替換算調整勘定などが主な増加要因となり、短期有利子負債、未払法人税等、賞与引当金、長期有利子負債などが主な減少要因となった。有利子負債は、前期末比3億68百万円の減少となった。自己資本比率は60.8%と前期末比2.9ポイント上昇した。

(5)最近のトピックス

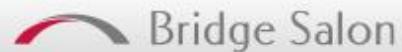
◎クラウドソース・セキュリティのSynackとの協業開始

株式会社インフォメーション・ディベロPMENT(以下、ID)は2021年3月23日、クラウドソース・セキュリティプラットフォームを提供するSynack(本社:カリフォルニア州レッドウッドシティ)とのパートナーシップ契約の締結を発表した。Synackはクラウドソースにより、世界中の優れたエシカルハッカーの多様な発想や経験を活かした攻撃者視点のセキュリティテストサービスを提供している。バグ・バウンティの仕組みを活用しつつ高い安全性を両立しており、米国国防総省を始め多くの国際的金融機関などが利用している。IDは、今後Synackと協業し、更なるセキュリティの国内市場開拓を推進する方針である。

◎業界初のセキュリティソリューション「VSP (Virsec Security Platform)」販売開始

IDは、米国Virsec(バーセック)Systems, Inc.(本社:米国カリフォルニア)が提供するセキュリティソリューション「VSP (Virsec Security Platform)」の販売を開始した。「VSP」は未知の高度なサイバー攻撃において主なターゲットとなるウェブインターフェイス、またそのメモリ上のプロセスやホストへの攻撃をリアルタイムに防御する業界初のセキュリティソリューションである。

BRIDGE REPORT



◎セキュリティサービスの新ブランド「ID-Ashura」立ち上げ

IDは、サイバーセキュリティにフォーカスしたサービスを統合した新ブランド「ID-Ashura(IDアシュラ)」を立ち上げた。攻撃手法の高度化や働き方の多様化、世界的な政情不安などにより、サイバー空間における脅威はますます深刻化している。一方で、企業・組織を中心にDX化が進み、これまで以上に安定的かつ柔軟なIT環境の確保が急務となっている。「ID-Ashura」は、同社がこれまで蓄積してきたサイバーセキュリティのノウハウや、ビジネスパートナーとの協業体制を生かし、より顧客が利用しやすい形を追求したセキュリティサービスブランドである。クラウドネイティブな昨今のIT環境によりフィットしたサービスラインナップを目指すとともに、同社のクラウドサービス「ID-Cross」との相乗効果により顧客のDX基盤を強化する。

「ID-Ashura」のサービス構成はサイバーセキュリティのフレームワーク「識別」「防御」「検知」「対応」「復旧」すべてを網羅している。コンサルティングサービスからはじめり、組織のセキュリティスコアリング、ネットワーク監視による脅威の検知からインシデント対応に至るまで、包括的なセキュリティサービスを提供する。顧客の環境とニーズに合った最適なセキュリティ対策を同社のセキュリティ専門部隊がサポートする。

◎RPAリモート保守サービスを提供開始

IDは、仕様変更やエラー修正など不定期なRPA保守作業へ柔軟に対応する「ID-Cross RPAリモート保守サービス」の提供を開始した。IDの提供する『RPAリモート保守サービス』は、ソフトウェアライセンス更新や設計内容の確認、実行PCの変更やエラーの原因調査など、不定期なRPA保守作業へ対応する。①WinActor、UiPathの2ツールに対応、②運用経験豊富な有資格の専門エンジニアが対応、③使いやすいチケット制、④リモートサポートの4つの特徴を持つ。

◎本社ビルの使用電力を再生可能エネルギーに変更

IDは、サステナビリティにおける重要課題として、気候変動の進行と脱炭素への要請の高まりを挙げ、CO₂排出量の削減を重要業績評価指標として定めている。指標達成に向けた取組みの1つとして、2022年5月より本社ビル「番町会館」の使用電力を再生可能エネルギーに変更した。これにより、電力消費に起因する温室効果ガス排出量はゼロとなり、新中期経営計画にて設定した「本社ビルにおける電力使用由来によるCO₂排出量の削減(2020年度比)」という目標を、前倒しで達成した。

◎IDデータセンターマネジメント、次世代型システム運用サービス「Smart 運用」の提供を開始

子会社の株式会社IDデータセンターマネジメントが2022年9月、システム運用における標準化、最適化、AIによる運用の自動化を実現し、コスト削減と安定した運用の実現に寄与するSaaS型システム運用サービス「Smart 運用」の提供を開始すると発表した。

「Smart 運用」とは、顧客のシステム構成(オンプレミス環境、クラウド環境など)にかかわらず、AIによる自動化や、同社運用拠点からのリモート運用により顧客のDX推進を支援するSaaS型のシステム運用サービス。豊富なサービスメニューから環境にあわせて必要なサービスを選択することで、低コストで高品質なサービスを顧客の予算にあわせて利用することが可能である。Smart 運用を導入することで、顧客は24時間体制の構築が不要となり、最大90%以上のコスト削減が可能となる。

4. 2023年3月期業績予想

(1)連結業績

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比
売上高	27,805	100.0%	29,000	100.0%	+4.3%
EBITDA	2,491	9.0%	2,580	8.9%	+3.5%
営業利益	1,869	6.7%	1,950	6.7%	+4.3%
経常利益	1,922	6.9%	2,000	6.9%	+4.0%
当期純利益	1,046	3.8%	1,100	3.8%	+5.1%

*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。

*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

売上高290億円、営業利益19億50百万円の計画

第1四半期が終了し、23/3期の会社計画は、売上高が前期比4.3%増の290億円、営業利益が同4.3%増19億50百万円の期初予想から修正なし。

BRIDGE REPORT



同社グループが属する情報サービス業界では、コロナ禍においてIT投資案件の縮小や延期などの動きが一部に見られたものの、新たなビジネスモデルの創出や変革に向けたデジタルトランスフォーメーション(DX)関連のIT投資ニーズが底堅く、業界全体では回復基調となっている。こうした環境下、新中期経営計画の基本戦略通り、前中期経営計画で構築した事業基盤のもと、DX分野において顧客ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業と連携して顧客企業のDX推進支援を強化し、それを支える高度技術者や企画提案型人財を育成する。また今後の成長分野であるクラウドやサイバーセキュリティの領域における同社独自のソリューション開発を推進する方針である。

売上高営業利益率は、前期と同じ 6.7%の計画。なお、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は、前期比 3.5%増の 25 億 80 百万円の予定。

また、1 株当たり配当予想も、前期と同額の 40 円の予定を据え置き。内部留保資金は、デジタルトランスフォーメーション(DX)関連の高付加価値分野において活躍できる技術者の育成、クラウドやAI、IoTなど新技術を利用したサービスの構築、新規商材の獲得、また中国、シンガポール、ミャンマー、米国、ヨーロッパも含めたグローバル戦略の推進等への投資に充て、今後の事業の拡大と業績の向上を図る方針である。

DX 関連売上高の目標

ベース事業で収益を確保しつつ、顧客の DX 推進支援と自社ソリューションの拡大を通じて、23/3 期に連結売上高の 48%となる 139 億円(22/3 期は連結売上高の約 45.6%の売上高 126 億)の DX 関連売上高を目指す。

また、目標の達成に向け DX 技術者の育成を強化し、23/3 期に 1,240 人(22/3 期は 1,063 人の DX 技術者体制とする。加えて、DX 技術者の内、クラウド・AI・コンテナ・ローコード、セキュリティなどの設計と構築を担う中上級人財の比率を、22/3 期の 584 人から 23/3 期は 700 人まで高める計画である。

	DX 関連売上高	DX 売上高比率	DX 技術者	中上級 DX 技術者数
2022 年 3 月期(実績)	126 億円	45.6%	1,063 人	584 人
2023 年 3 月期(目標)	139 億円	48%	1,240 人	700 人

(2)通期業績予想に対する進捗率

	23/3 期 会社計画	23/3 期 第 1 四半期 実績	進捗率
売上高	29,000	7,295	25.2%
営業利益	1,950	630	32.3%
経常利益	2,000	668	33.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,100	372	33.9%

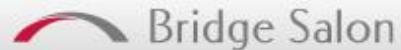
*単位:百万円

好調な第 1 四半期決算を受け、通期会社計画の達成に向け、売上高と各段階利益は高水準の進捗率となっている。

5. 今後の注目点

同社の 23/3 期第 1 四半期決算は、前年同期比 11.1%の增收、同 115.6%の営業増益の好決算となった。売上面では、ソフトウェア開発、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・教育の拡大が寄与した。主力の金融関連の顧客からの受注が順調に増加し、営業を強化した大手 IT ベンダーからの受注も拡大した。加えて、コロナ禍で低調となっていた運輸関連の顧客による大型案件が再開となったことも明るい話題である。顧客による旺盛な DX 投資が継続しており、続く第 2 四半期においても堅調な売上高の推移が期待される。また、利益面では、販管費率の大幅な低下が収益性の向上に貢献した。23/3 期第 1 四半期の販管費率は、前年同期比で 4 ポイント低下の 14.5%となった。現在同社は、ニューノーマル戦略を強力に推進している。業務の効率化・簡素化、本社機能の分散化、経営管理・企画機能の強化を通じて、管理部門の人員削減と販管費率の大幅な引き下げを行い、22/3 期に 17.3%あった販管費率を新中期経営計画の最終年度である 25/3 期に 13.9%まで引き下げる計画を打ち出している。ニューノーマル戦略の効果がここまで早期に成果となり表れたことに大変驚かされた。今後も好調な売上高と収益性の向上が継続するのか、今期の会社計画の達成に向けてどこまで貯金が作れるのか、続く第 2 四

BRIDGE REPORT



半期の業績動向が注目される。

また、今期よりスタートした中期経営計画では、自社ソリューションサービスの拡大にも注力している。自社ソリューションサービスの拡大は収益性の大幅な改善につながることから、今後の動向が注目される。その中心となるのが、同社のセキュリティサービスブランドである「ID-Ashura」であろう。「ID-Ashura」のサービス構成は、サイバーセキュリティのフレームワークである「識別」「防御」「検知」「対応」「復旧」の全てを網羅している。コンサルティングサービスから、組織のセキュリティスコアリング、ネットワーク監視による脅威の検知からインシデント対応に至るまで、包括的なセキュリティサービスを提供し、顧客の環境とニーズに合った最適なセキュリティ対策を同社のセキュリティ専門部隊がサポートする。目標とする3年後の売上高50億円の達成に向け順調なスタートが切れるのか、今後の「ID-Ashura」の導入状況からも目が離せない。

<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: 2022年6月20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)スピード感ある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)

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

2021年6月の改訂後のコードに基づき記載しています。

原則	開示内容
【補充原則 4-11① 取締役会の多様性に関する考え方】	<p>取締役会は、専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な取締役で構成するとともに、その機能がもっとも効果的、効率的に発揮できる員数としています。また、役員の選考については、ジェンダーや国際性、職歴、年齢の面を含む多様性と適正規模の両立にも十分配慮します。社外役員は、他社での企業経営経験者、学識教育経験者、技術経験者、会計士等をおもな対象とします。</p> <p>現在の社外取締役の3名は、他社での経営経験はありませんが、全員が独立社外取締役であり、且つ豊富な経験と幅広い見識を有しています。今後も多様性と適正規模を両立させる構成となるよう努めてまいります。</p> <p>なお、当社の取締役および監査役の個人別のスキル、多様性については、当社ウェブサイトに掲載しています。</p> <p><取締役会のスキルマトリックス、多様性> https://www.idnet-hd.co.jp/corporate/policy.html</p>

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

2021年6月の改訂後のコードに基づき記載しています。

原則	開示内容
----	------

【原則1-4政策保有株式】	<p>(1)上場株式の政策保有に関する方針 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、取引先等の株式を保有することがあります。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ともなう便益やリスクが資本コストに見合っているか等を具体的に精査し、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します。</p> <p>(2)政策保有株式の議決権行使に関する基準 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勘案して、判断しています。</p>
【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	<p>多様性を重視する企業文化のもと、さまざまな考え方を積極的に融合し結集することによって、グループ全体の力を最大限に発揮し、Waku-Waku する未来創りを実現します。そのため、国籍、経験、専門性、価値観、ライフスタイル、障がい、LGBT など、多様なバックグラウンドを持つ人材の採用と登用を積極的に進め、そうした個性が活きるよう、ワークライフバランスの推進や異文化コミュニケーション研修の実施、社内文書の多言語対応の充実など、人材育成と職場環境整備を進めています。</p> <p>測定可能な数値目標に関しては、外国籍比率や女性管理職比率に関する目標値を定め、運用しています。本年3月末現在における女性管理職比率は 16.9%と増加傾向にありますが、中期的には 30%達成を目指して取り組みます。</p> <p>また、管理職に占める中途採用者の比率は 50%近くにまで達しており、既に十分な水準にあると認識し、具体的な目標設定はしておりません。</p> <p>その他、人材の多様性確保や育成方針、職場環境に関する整備方針、外国籍管理職割合目標、中途採用管理職の状況については、当社ウェブサイトに掲載しています。</p> <p><サステナビリティ(社員の働く環境)> https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/labor_practices.html</p>
【原則 3-1(i)会社の目指すところ(経営理念等)】	<p>当社グループは、経営理念 IDentity のもと、お客さまのニーズにあつた付加価値の高い情報サービスを提供し、情報化社会に貢献することを経営の基本方針とし、ミッションである「私たちは Waku-Waku する未来創りに参加します」の実現に努めています。経営理念や中期経営計画については当社ウェブサイトに掲載しています。また、機関投資家および個人投資家向けの説明会を定期的に開催し、積極的に情報を開示します。</p> <p><経営理念> https://www.idnet-hd.co.jp/corporate/vision.html</p> <p><中期経営計画> https://www.idnet-hd.co.jp/ir/strategy.html</p>
【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み等】	<p>(1)自社のサステナビリティについての取組み IDグループは、経営理念のミッションにある「Waku-Waku する未来創りに参加します」のもと、サステナビリティ基本方針を定め、その方針に基づき、持続可能な社会の実現を目指します。また、</p>

	<p>中期経営計画では、4つの基本戦略のひとつに「SDGs戦略」を掲げ、当社の主要事業である情報サービスの提供を通じた社会課題の解決に積極的に取り組みます。また、気候変動への取組みとして、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の枠組みに沿って「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」ごとに、情報開示を行っています。</p> <p>サステナビリティについての方針および取組みは当社ウェブサイトに掲載しています。</p> <p><サステナビリティ> https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability</p> <p><気候変動への取組み> https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/environment.html</p> <p>(2)人的資本や知的財産への投資等</p> <p>人的資本への投資については、中期経営計画の4つの基本戦略のひとつに「人財戦略」を定め、当社のDXビジネスのさらなる拡大に向けて、クラウドやサイバーセキュリティ、AI関連分野における中上級技術者の育成や、新たな発想でソリューション提案ができる企画提案型人財の育成を強化します。</p> <p>また、知的財産への投資については、米国ベンチャーファンドへの出資や慶應義塾大学との協業を通じて先端技術の情報収集をするほか、画像分析・動画技術・音声認識の研究、スマートグラス活用、WEB3.0関連分野の調査研究に取り組んでいます。</p> <p>人的資本等については当社ウェブサイトに掲載しています。</p> <p><中期経営計画> https://www.idnet-hd.co.jp/ir/strategy.html</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	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、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おも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陣幹部、監査役が臨むことを基本とします。

- また、IR担当役員は、以下の通り行動します。
- ・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。
 - ・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。
 - ・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陣幹部へ適時適切にフィードバックするよう努める。
 - ・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ー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。
 - ・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。

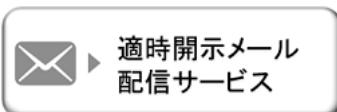
BRIDGE REPORT



本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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ものですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

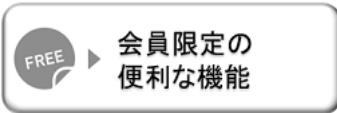
ブリッジレポート(ID ホールディングス:4709)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

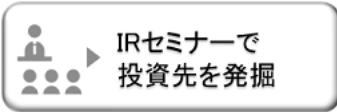
[» ご登録はこちらから](#)



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](#)