



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	
899円	16,590,164株	14,914百万円	11.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
40.00円	4.4%	66.30円	13.6倍	566.65円	1.6倍

*株価は12/2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2四半期決算短信より。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	66.30	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2四半期決算概要と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 2 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 2 四半期の売上高は前年同期比 11.4%の増収、同 63.9%の営業増益。売上高面では、ソフトウェア開発、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他、全てのサービス領域で増加した。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が増益に寄与した。
- 第 2 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 IT サービス戦略を強力に推進している。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、SaaS 型システム運用サービス「Smart 運用」の提供を開始した。また、時間と場所にとらわれない運用業務の実現に向けて、メタバースを活用したバーチャルオペレーションセンターのPoC(概念実証)を開始した。加えて、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)」も立ち上げた。これら中期経営計画における IT サービス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。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。今後は従来型運用に加え、先端技術を活用した SaaS 型サービス「Smart 運用」による高付加価値化を目指していく。

【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1,600名以上もの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、時差を利用した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2四半期売上構成比 44.7%)

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の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を目指し、「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2四半期売上構成比 38.0%)

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。

ITインフラ(23/3期第2四半期売上構成比 8.3%)

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。

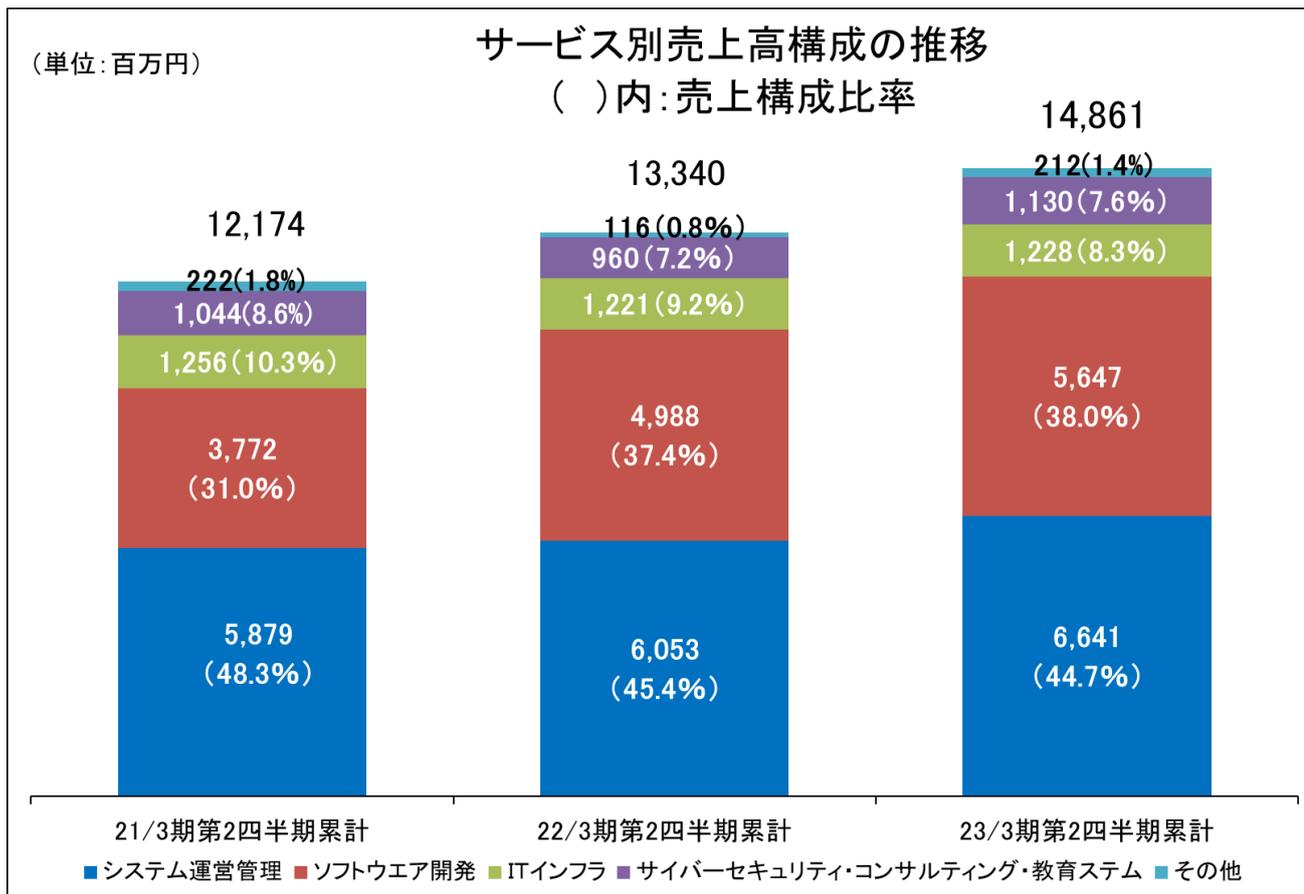
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育(23/3 期第 2 四半期売上構成比 7.6%)

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 2 四半期売上構成比 1.4%)

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。

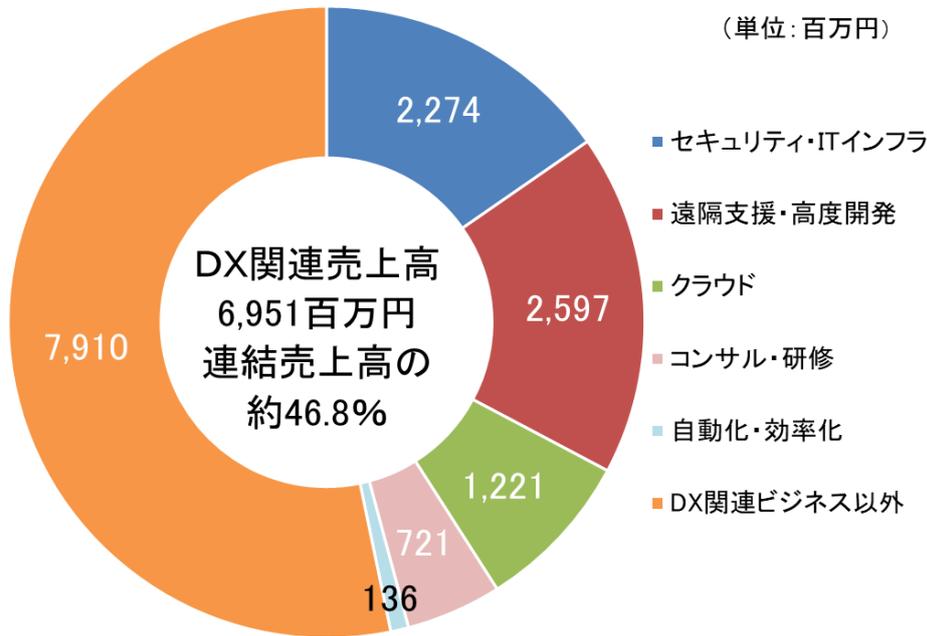
23/3 期第 2 四半期の売上高は 148 億 61 百万円であった。情報通信、公共関連顧客における案件の収束などにより、IT インフラなどの売上高構成比が前年同期比で低下した一方、大手ITベンダーへの営業強化による取引拡大、公共関連顧客における受注拡大、運輸関連顧客における大型案件の再開などが寄与したソフトウェア開発や、サイバーセキュリティにおける製品販売の増加、コンサルティングの売上増加などが寄与したサイバーセキュリティ・コンサルティング・教育などの売上高構成比が前年同期比で上昇した。



同社の DX 関連ビジネスは、既存の IT サービスに、クラウドや AI、IoT などの先端技術を組み合わせ、顧客の DX を推進するビジネスであり、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・効率化などからなる。23/3 期第 2 四半期の DX 関連売上高は 69 億 51 百万円となり、連結売上高の約 46.8%(前年同期は売上高 56 億 29 百万円で売上高構成比約 42.2%)を占める規模となった。また、23/3 期第 2 四半期の DX 関連の売上総利益は、17 億 44 百万円で DX 関連ビジネスの売上総利益率は 25.1%となった。

23/3期第2四半期売上高14,861百万円

(単位:百万円)

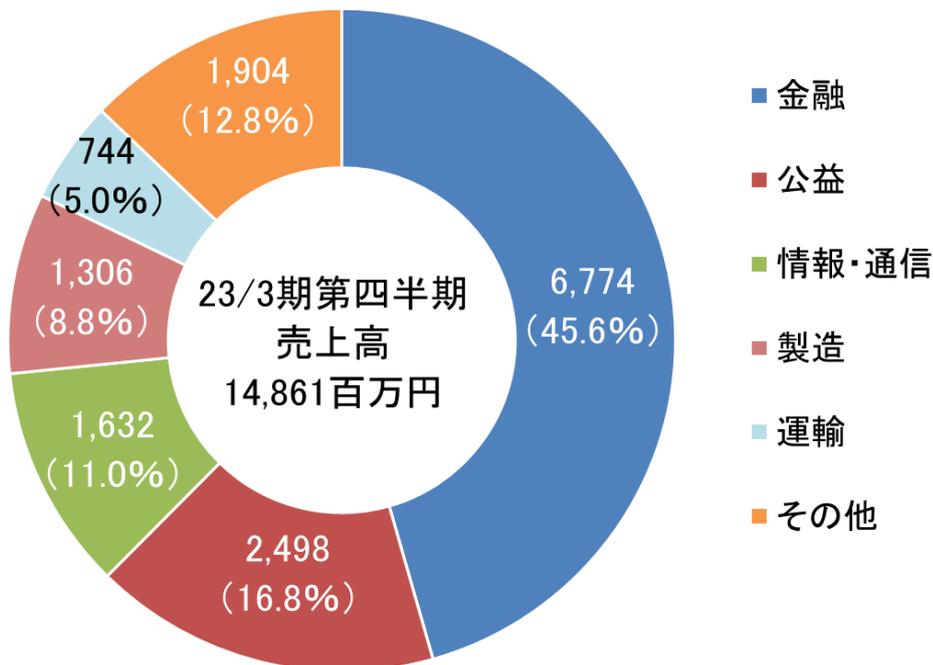


また、エンドユーザー別の23/3期第2四半期の売上構成比は、メガバンク、有力地銀、生損保、農林系等の金融機関が45.6%、公共が16.8%、SIer、情報通信機器ベンダー、或いは通信キャリア系情報サービス大手等の情報・通信が11.0%、製造が8.8%、運輸が5.0%、メディア、ヘルスケア、建設・不動産、卸売・小売・飲食店等のその他が12.8%となった。

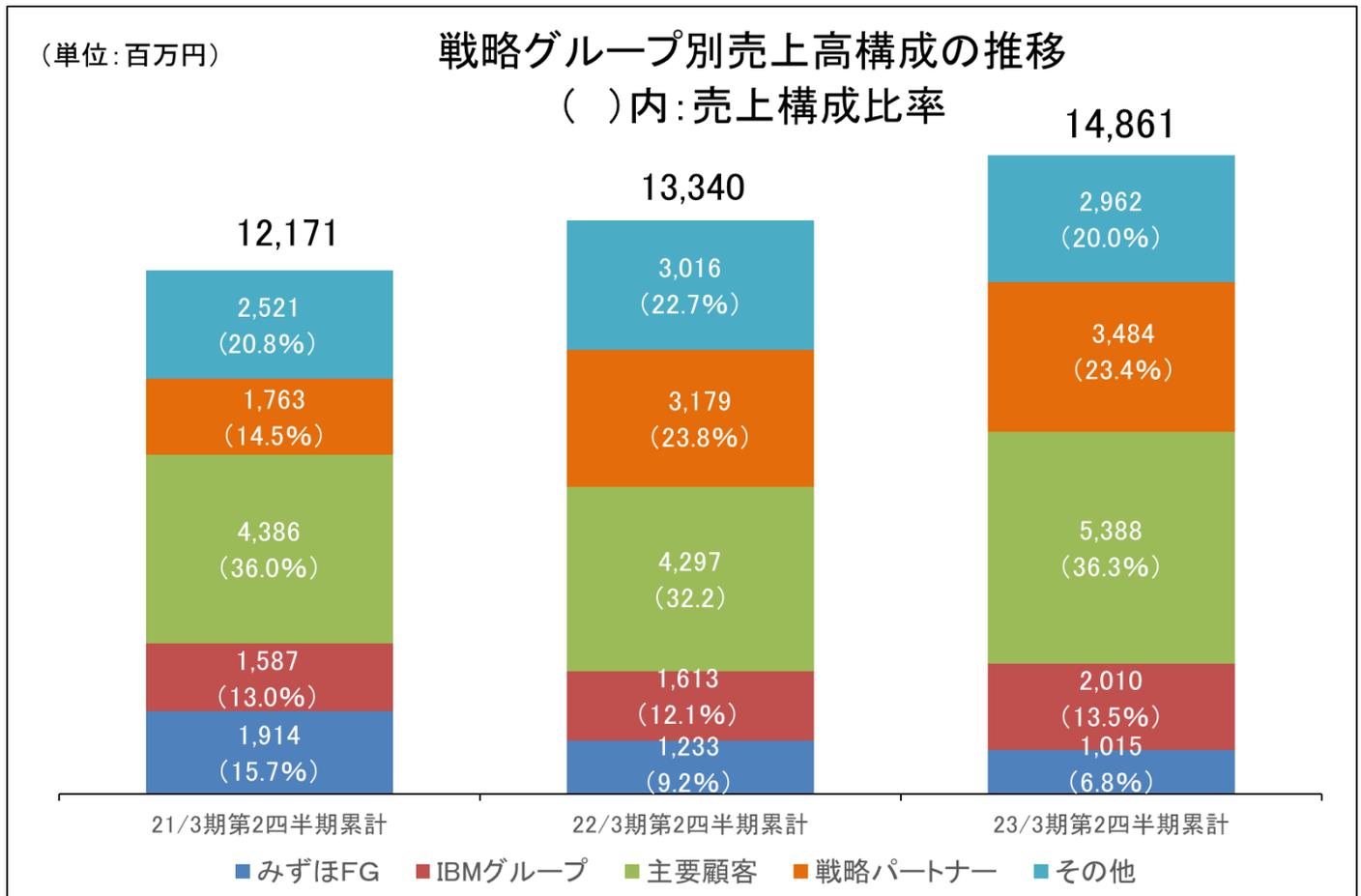
エンドユーザー別売上高構成の推移

()内:売上構成比率

(単位:百万円)

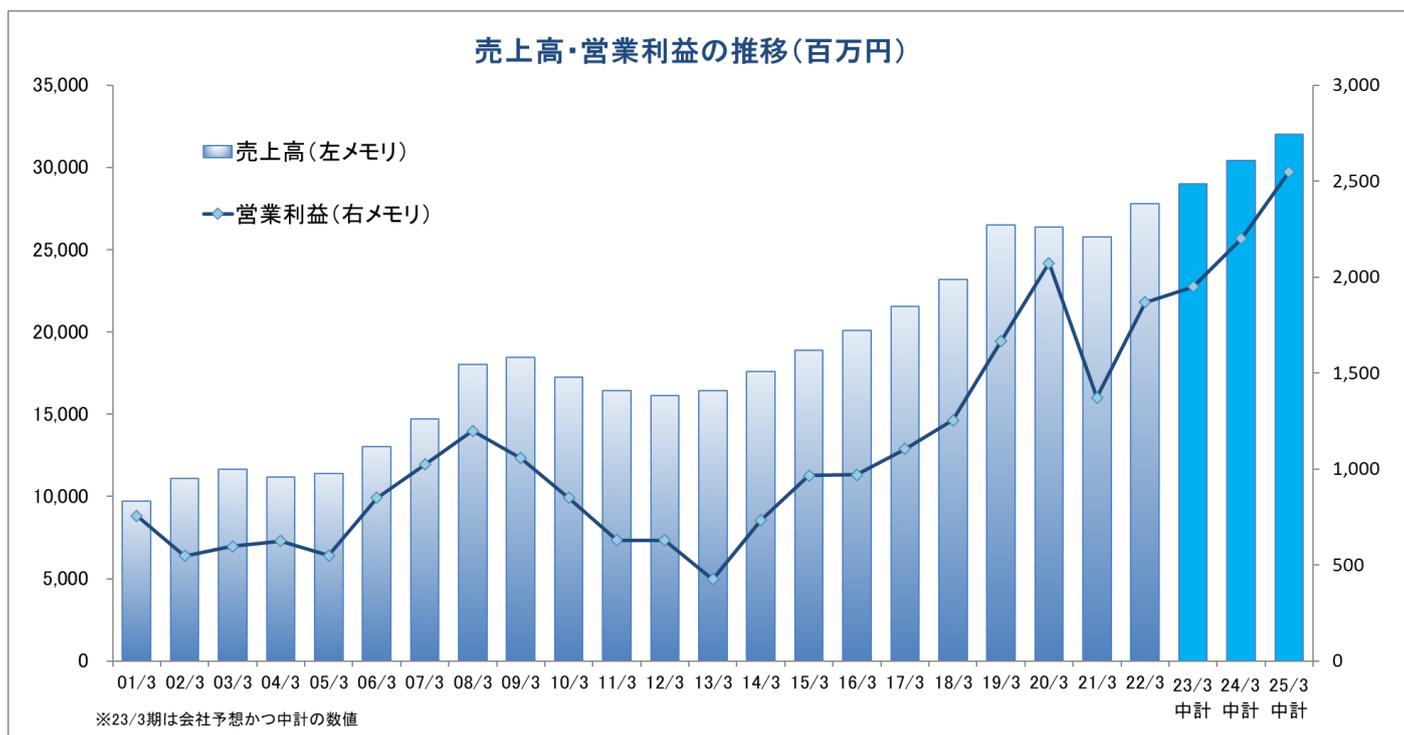


戦略グループ別では、みずほフィナンシャル・グループの組織再編にともない、一部売上高の計上を「みずほ FG」から「主要顧客」に変更したこと。これにより、みずほフィナンシャル・グループと営業強化による取引の拡大があったものの全体の伸びよりも増加率が小さかった戦略パートナーの比率が低下した。一方、営業強化により取引が拡大した IBM グループとみずほフィナンシャル・グループの組織再編に加え、金融、公共関連顧客における受注や運輸顧客における案件の再開が寄与した主要顧客の比率が上昇した。

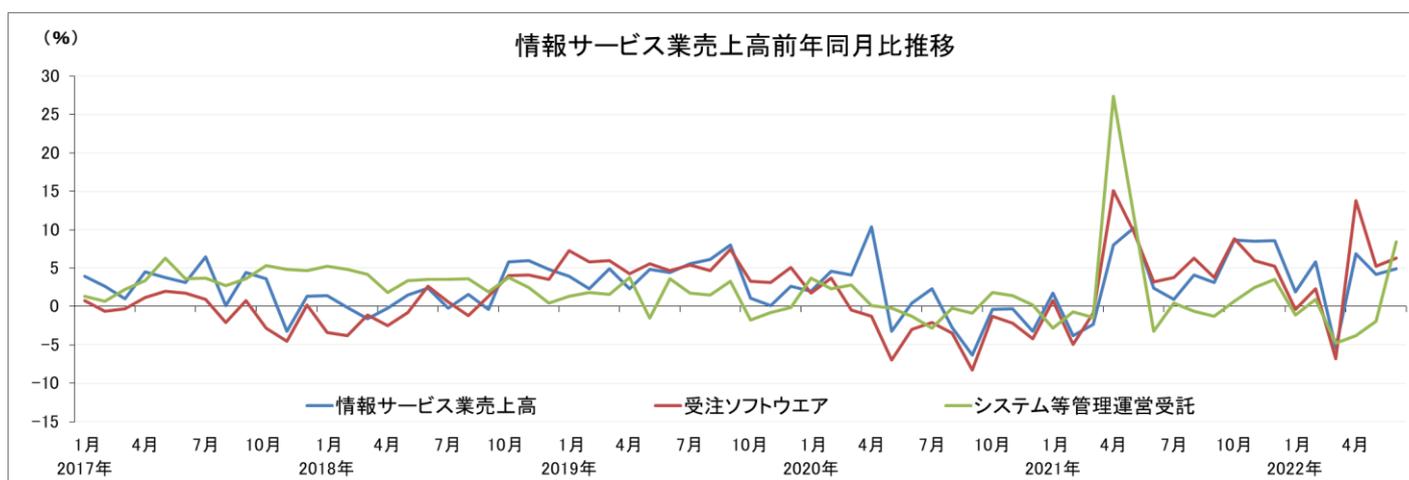


【グローバル展開】

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。



【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11月15日に発表した22年7-9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0.3%減(年率換算で1.2%減)と4四半期ぶりのマイナスとなった。内需に底堅さがみられる一方、対外サービスの一時的な支払いで輸入が増加したことが影響した。一方、同社の業績とも関連性が深い民間企業設備(実質)は、設備投資は同1.5%増と、2四半期連続プラスとなった。内閣府によると、半導体製造装置などが増加したとのことであり、コロナ禍で先送りしていた企業の設備投資はそれなりに多いとみられる。また、経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計調査」(11月17日発表、22年9月分確報値)によると、9月の情報サービス産業売上高は前年同月比3.3%増と6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2.8%増、システム等管理運営受託の売上高も同3.8%増のプラス成長となった。

同社を取り巻く業界環境は引き続き堅調に推移しているものと思われる。

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25億5000万円、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!**



(同社中期経営計画より)

【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。
① SDGs 戦略	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)

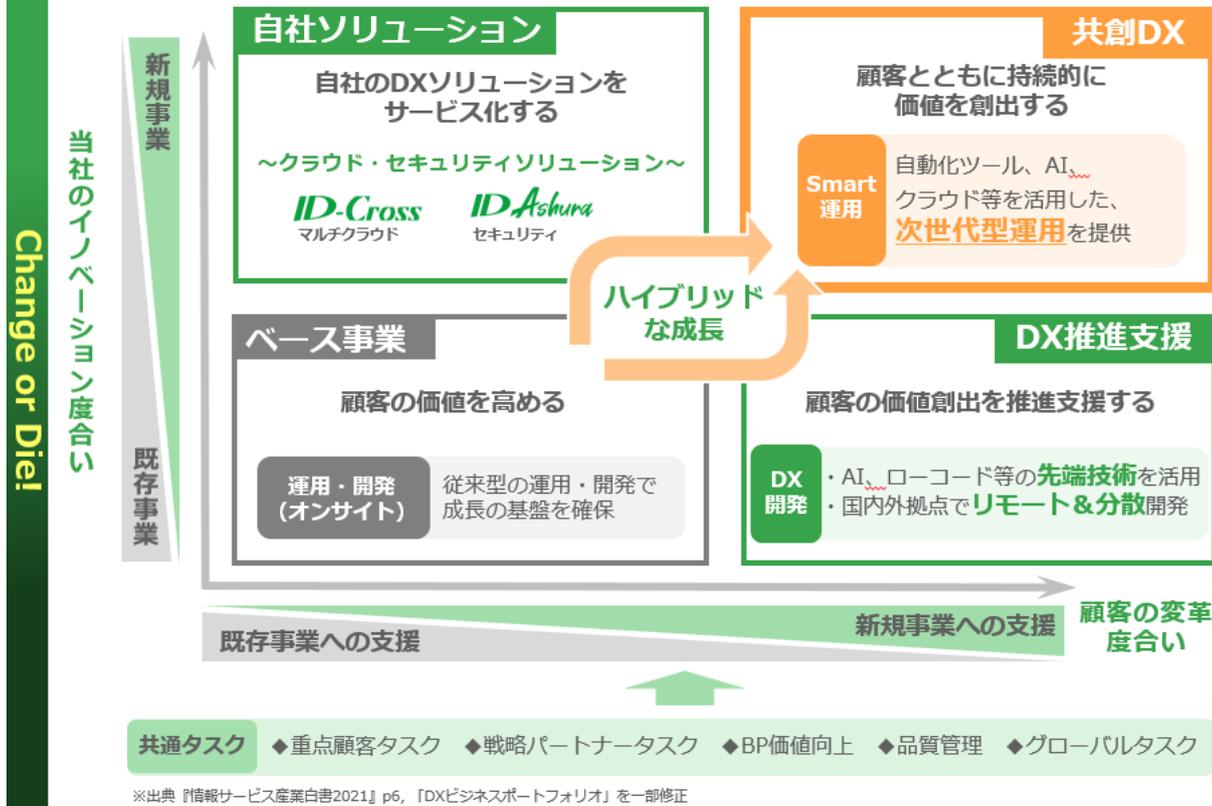
①IT サービス戦略(DX ポートフォリオ)

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



(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(リスクリング)、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 25/3 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。

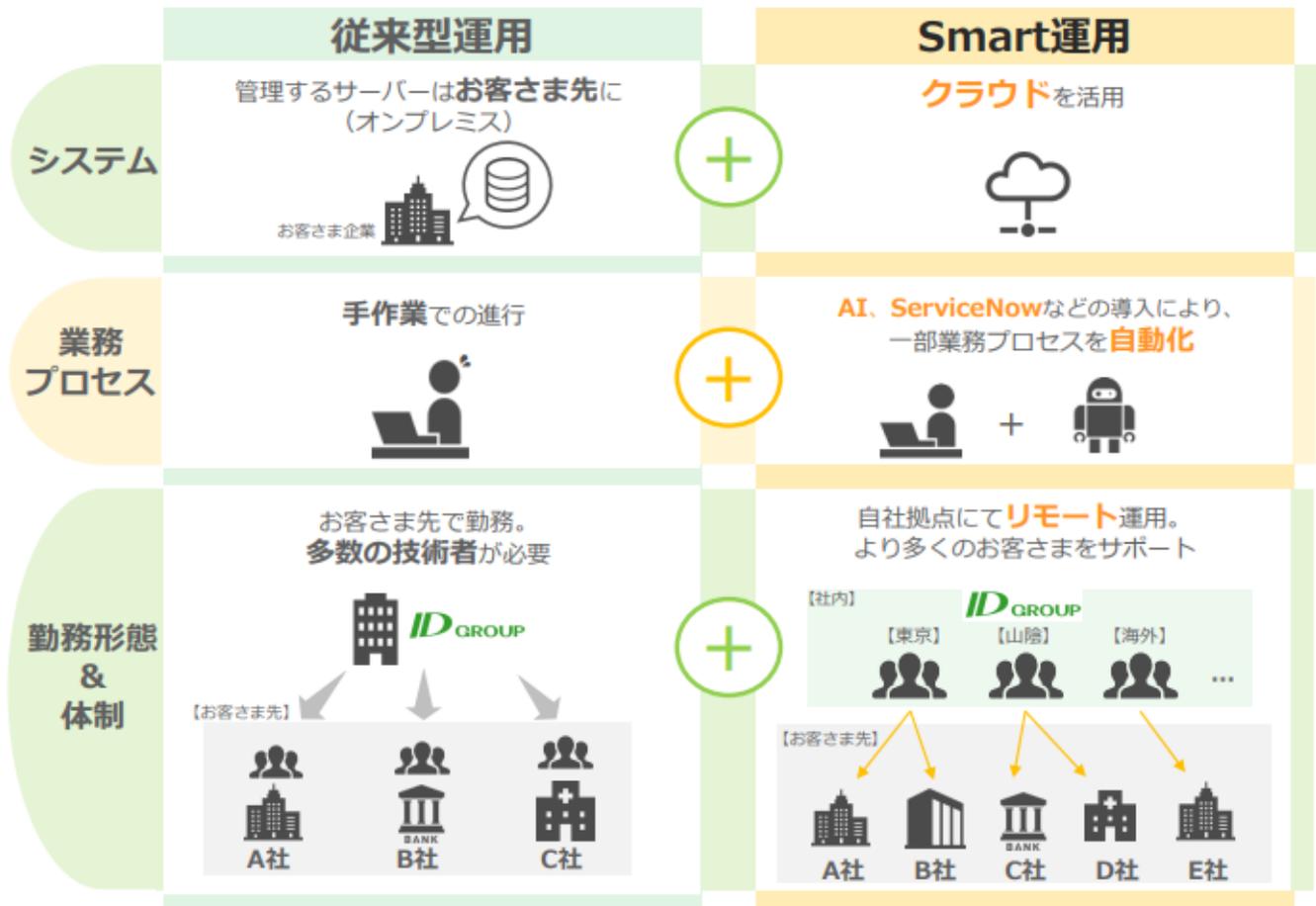
◆Smart 運用

従来型運用に加え、先端技術を活用した SaaS 型サービス「Smart 運用」に注力する。手作業、オンプレ、オンサイト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。

Smart運用の紹介



従来型運用に加え、先端技術を活用したSaaS型サービス「**Smart運用**」に注力



(同社決算説明資料より)

◆DX 開発

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(アドバイザー&スコアリング)、サイバー脅威遡及分析、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。

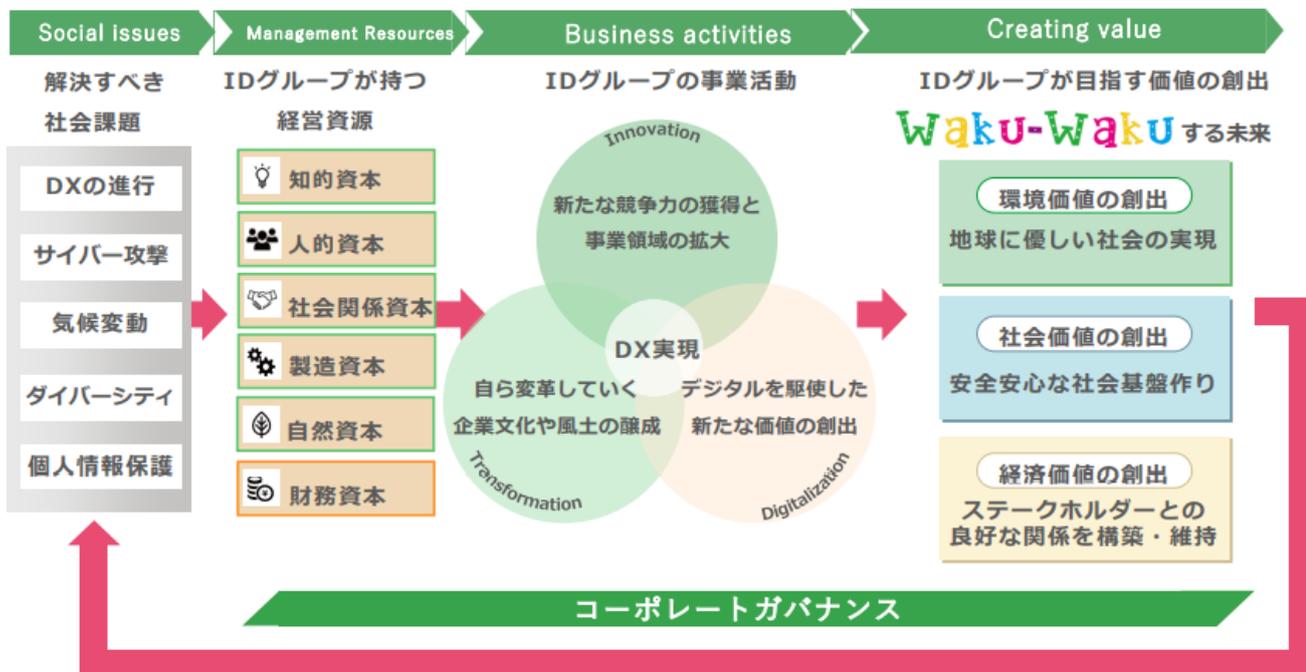
② ニューノーマル戦略(管理部門の高度化)

業務効率化により管理部門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、本社機能の分散化のため、山陰・海外拠点へ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 戦略

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
環境価値の創出 ＜地球に優しい社会の実現＞	<ul style="list-style-type: none"> ◆環境負荷の低減 ◆循環型社会の実現 	<ul style="list-style-type: none"> 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. 陸の豊かさを守ろう 17. パートナーシップで目標を達成しよう
社会価値の創出 ＜安全安心な社会基盤作り＞	<ul style="list-style-type: none"> ◆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 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 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＞	<ul style="list-style-type: none"> ◆SX ソリューションによる価値の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 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 2 四半期決算概要

(1) 連結業績

	22/3 期 第 2 四半期	構成比	23/3 期 第 2 四半期	構成比	前年同期比
売上高	13,340	100.0%	14,861	100.0%	+11.4%
売上総利益	3,157	23.7%	3,324	22.4%	+5.3%
販管費	2,452	18.4%	2,169	14.6%	-11.6%
営業利益	704	5.3%	1,155	7.8%	+63.9%
経常利益	741	5.6%	1,209	8.1%	+63.1%
四半期純利益	375	2.8%	680	4.6%	+81.5%

*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 11.4%の増収、同 63.9%の営業増益

売上高は前年同期比 11.4%増の 148 億 61 百万円、営業利益は同 63.9%増の 11 億 55 百万円。

売上高面では、大手ITベンダーへの営業強化による取引拡大や既存顧客における受注拡大など奏功した。ソフトウェア開発、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他、全てのサービス領域で増加した。

利益面では、グループ組織変更にとまなう売上原価の増加があったものの、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が増益に寄与した。売上総利益率は 22.4%と前年同期比 1.3 ポイント低下し、販管費比率は 14.6%と同 3.8 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 7.8%と同 2.5 ポイント上昇した。また、経常利益は同 63.1%増の 12 億 9 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 81.5%増の 6 億 80 百万円となった。営業外費用におけるコミットメントライン手

数料の減少や、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 44.1%増の 14 億 54 百万円となった。

サービスごとの業績動向(23/3 期第 2 四半期)

		22/3 期 第 2 四半期	23/3 期 第 2 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	6,053	6,641	+588	+9.7%
	売上総利益	1,449	1,476	+26	+1.8%
	売上総利益率	24.0%	22.2%	-1.7P	-
ソフトウェア開発	売上高	4,988	5,647	+659	+13.2%
	売上総利益	1,096	1,210	+114	+10.4%
	売上総利益率	22.0%	21.4%	-0.5P	-
IT インフラ	売上高	1,221	1,228	+7	+0.6%
	売上総利益	292	310	+17	+6.1%
	売上総利益率	24.0%	25.3%	+1.3P	-
サイバーセキュリティ・ コンサルティング・教育	売上高	960	1,130	+169	+17.7%
	売上総利益	315	315	0	+0.2%
	売上総利益率	32.8%	27.9%	-4.9P	-
その他	売上高	116	212	+96	+82.4%
	売上総利益	2	10	+7	+265.8%
	売上総利益率	2.6%	5.1%	+2.6P	-
合計	売上高	13,340	14,861	+1,520	+11.4%
	売上総利益	3,157	3,324	+167	+5.3%
	売上総利益率	23.7%	22.4%	-1.3P	-

*単位:百万円

システム運営管理の売上高は、前年同期比 9.7%増の 66 億 41 百万円となった。大手ITベンダーへの営業強化による取引の拡大や、金融関連既存顧客における受注拡大などが寄与した。売上総利益は、同 1.8%増の 14 億 76 万円、売上総利益率は同 1.7 ポイント低下の 22.2%となった。

ソフトウェア開発の売上高は、前年同期比 13.2%増の 56 億 47 百万円となった。金融関連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、運輸関連既存顧客において延期となっていた大型案件の再開、公共関連既存顧客における受注拡大などが寄与した。売上総利益は、同 10.4%増の 12 億 10 百万円、売上総利益率は同 0.5 ポイント低下の 21.4%となった。

ITインフラの売上高は、前年同期比 0.6%増の 12 億 28 百万円となった。情報通信および公共関連既存顧客における案件の収束があったものの、金融関連をはじめとした複数の既存顧客における取引の拡大などが寄与した。売上総利益は、同 6.1%増の 3 億 10 百万円、売上総利益率は同 1.3 ポイント上昇の 25.3%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 17.7%増の 11 億 30 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や受注拡大に加え、コンサルティングにおける売上の増加などが寄与した。売上総利益は、同横ばいの 3 億 15 百万円、売上総利益率は同 4.9 ポイント低下の 27.9%となった。

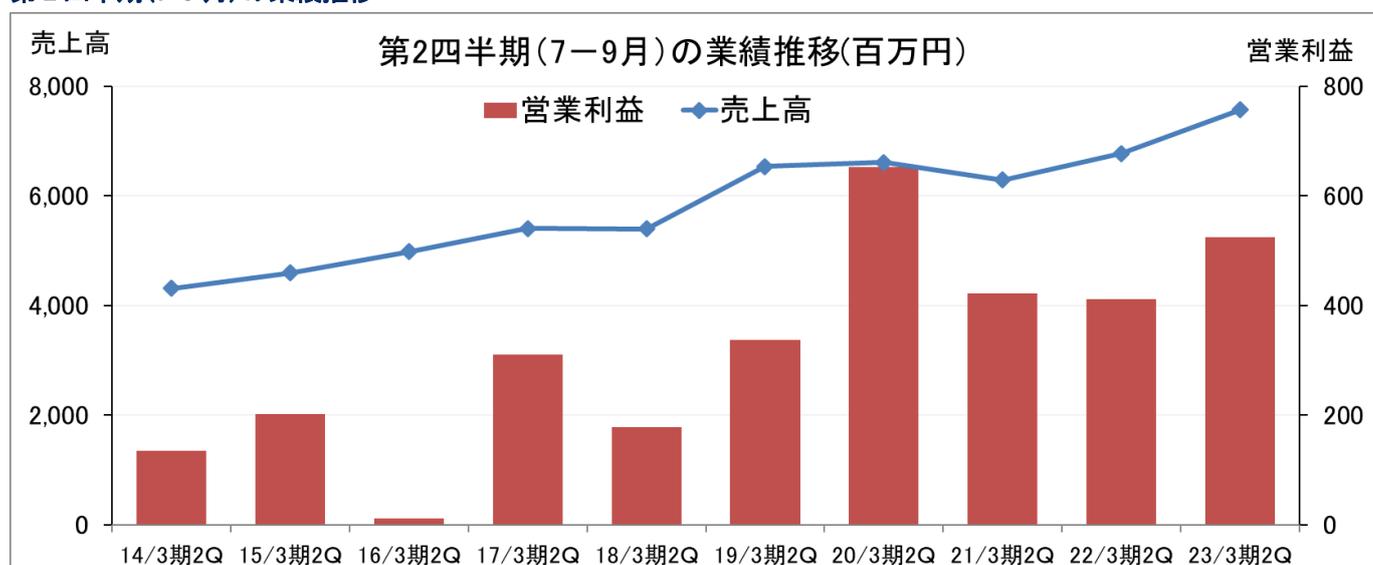
その他の売上高は、前年同期比 82.4%増の 2 億 12 百万円となった。データエントリー及び製品販売における受注の拡大などが寄与した。売上総利益は、同 265.8%増の 10 百万円、売上総利益率は同 2.6 ポイント上昇の 5.1%となった。

営業利益の増減要因

(単位:百万円)

22/3期第2四半期の営業利益	704
売上総利益の増加	+167
売上高の増加	+1,520
売上原価の増加	-1,353
<売上原価の主な増減要因>	
労務費の増加	-271
外注費の増加	-929
製造経費の増加	-93
仕入の増加	-60
販管費の減少	+283
<販管費の主な増減要因>	
人件費の減少 (内訳)	+292
・グループ組織変更に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	-
その他販管費の増加	-8
23/3期第2四半期の営業利益	1,155
営業利益の増加	+450

第2四半期(7-9月)の業績推移



23/3期第2四半期(7-9月)は、過去と比較して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

	2021年9月末	2022年9月末	増減額	増減率
システム運営管理	1,498	1,804	+306	+20.4%
ソフトウェア開発	1,209	1,448	+239	+19.8%
IT インフラ	368	433	+65	+17.7%
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育	258	784	+526	+203.9%
その他	112	153	+41	+36.6%
合計	3,448	4,624	+1,177	+34.1%

※単位:百万円

2022年9月末の受注残高は、2021年9月末比で34.1%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、システム運営管理と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る。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、SaaS型システム運用サービス「Smart運用」の提供を開始した。更に、時間と場所にとらわれない運用業務の実現に向けて、メタバースを活用したバーチャルオペレーションセンターのPoC(概念実証)を開始した。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。

◎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る。日本型ジョブディスクリプション制度の構築・運用の他、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、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。また、DX関連研修環境を社員に提供し、その受講者数は今第2四半期連結累計期間においてのべ182名となった。

◎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、ワークフローシステムの刷新検討など社内システムの適正化を進めている。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、重複業務の削減や業務シェアの推進を行っている。

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」の好循環を目指す。鳥取県江府町と協定を締結し、行政におけるDX推進および地方共生へ取り組んでいる他、本社ビルでの使用電力を再生可能エネルギーに変更し、同社グループの温室効果ガス排出量を大幅に削減した。更に、子ども食堂への食品・絵本の寄附等の社会貢献活動やクラシックコンサート開催等の文化芸術活動支援を行っている。

(4)財政状態とキャッシュ・フロー**財政状態**

	22年3月	22年9月		22年3月	22年9月
現預金	4,908	4,070	仕入債務	945	967
売上債権	4,506	4,501	短期有利子負債	1,992	1,432
未収入金	297	236	賞与・役員賞与引当金	841	975
流動資産	10,341	10,344	長期有利子負債	725	508
有形固定資産	1,398	1,391	負債	6,792	6,176
無形固定資産	1,860	1,694	純資産	9,446	9,992
投資その他	2,638	2,738	負債・純資産合計	16,238	16,168
固定資産	5,897	5,823	有利子負債合計	2,718	1,941

*単位:百万円

2022年9月末の総資産は前期末比70百万円減少の161億68百万円。資産面では契約資産、投資有価証券、流動資産のその他などが主な増加要因となり、現預金、のれん等が主な減少要因となった。負債・純資産面では賞与引当金、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、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7億76百万円の減少となった。自己資本比率は61.5%と前期末比3.6ポイント上昇した。

キャッシュ・フロー

	22/3期 第2四半期	23/3期 第2四半期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	967	364	-603	-62.3%
投資キャッシュ・フロー	-58	-265	-206	-
フリー・キャッシュ・フロー	908	99	-809	-89.0%
財務キャッシュ・フロー	-1,333	-1,119	213	-
現金及び現金同等物の期末残高	4,250	3,821	-429	-10.1%

*単位:百万円

CFの面から見ると、仕入債務の減少幅の拡大やその他の流動資産の増加幅の拡大、法人税等の支払額の増加などにより営業CFのプラスが縮小した。加えて、定期預金の預入による支出の増加などにより投資CFのマイナスが拡大、フリーCFのプラスも縮小した。一方、短期借入金と長期借入金の減少幅の縮小などにより財務CFのマイナスは縮小した。以上により、23/3期第2四半期末のキャッシュ・ポジションは前年同期末比10.1%減少した。

(5)最近のトピックス**◎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。

◎IDアメリカ、メタバース上にシステムオペレーションセンターを再現

同社の連結子会社であるINFORMATION DEVELOPMENT AMERICA INC.は2022年9月、システム運用のあり方を変革し、新たな価値を創出する取組みとして、メタバースを活用したバーチャルオペレーションセンターのPoC(概念実証)を開始した。インターネット上の仮想空間であるメタバースにおいてバーチャルオペレーションセンターを構築し、物理的に離れた複数の拠点からアクセスすることで、仮想空間の中でのシステム監視、オペレーション等、システム運用業務の実現性を検証する。

先端技術を活用した実証実験（バーチャルオペレーションセンター）



- バーチャルオペレーションセンターの運用開始に向け、仮想空間における運用業務の検証を実施

～VROP (ID Virtual Reality OPeration center) ～



時間と場所にとらわれない運用サービスの実現へ
(リアルとバーチャルの融合による新たな価値の創造)

(同社決算説明資料より)

◎損保ジャパンと提携し、「ID-Ashura リーズ/ネットワーク監視インシデント対応」サービスにサイバー保険商品の付帯を開始
同社は、2022年10月1日よりセキュリティサービス「ID-Ashura」の「NDR ネットワーク監視 インシデント対応サービス」「ICS/OT/IoT ネットワーク監視インシデント対応サービス」に損害保険ジャパン株式会社が補償を提供するサイバー保険商品付帯の適用を開始した。

◎米国サイバーレンジのリーディングカンパニーSimSpace Corporation との戦略的提携

同社は、2022年10月、米国商用サイバーレンジ No.1 カンパニー SimSpace Corporation と戦略的提携を締結し、SimSpace Corporation の日本市場参入を開始した。SimSpace サイバーレンジを活用したサイバーセキュリティ強化を目指す顧客への、セキュリティ技術者の養成を支援する。サイバーレンジは、セキュリティ人材育成、組織としての対応プロセスの評価、そしてサイバー攻撃に対する対応の実演習を行う基盤。また、セキュリティ製品の選定や評価も行うことができる。この演習基盤を活用することにより、高度化するサイバー攻撃に対して適切に対応・判断できるセキュリティ人材の育成と、未知の攻撃に対応できるスキル修得が可能となる。

◎「Metaverse Standards Forum」へ加入

同社は、2022年10月、アメリカの非営利団体 The Khronos Group Inc.が主催する「Metaverse Standards Forum」に加盟した。同社は来年度中のメタバース事業立ち上げを目指し、バーチャル空間における様々な活動の実証実験を行うとともに、社会と顧客の課題を解決するソリューション開発に取り組む。

◎セキュア&高速なコンテンツアクセスを可能とするサービス「いきなりインフォ」をリリース

同社は、2022年11月4日、セキュア&高速なコンテンツアクセスを可能とするサービス「いきなりインフォ」をリリースした。本サービスでは特定のユーザーまたはユーザーグループのみがコンテンツにアクセスできる二次元バーコードを作成し、専用アプリで高速かつ簡単にアクセスできるようにした。また、二次元バーコードの読み取り情報を外部システムに連携できる機能も備えており、多様な使い方を実現できる。

◎日経「スマートワーク経営」調査で星3つ半、「SDGs 経営」調査で星3つの評価

同社は、第6回日経「スマートワーク経営」調査(以下、スマートワーク経営調査)において星3つ半、第4回日経「SDGs 経営」調査(以下、SDGs 経営調査)において星3つに認定された。同社グループが上記評価を受けるのは、昨年へ続き2年連続のこととなる。同社グループは、スマートワーク経営調査では「ダイバーシティ」の項目を筆頭に「人材活用力」分野について高い評価を受け、SDGs 経営調査ではとくに「人権の尊重」、「人的資本開示」の項目で「社会価値」分野が評価された。

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2四半期が終了し、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。

同社グループが属する情報サービス業界では、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、引き続き堅調に推移するものと見込まれる。また、新型コロナウイルスの影響は引き続き残るものの、顧客企業において抑制傾向にあったIT投資の回復基調が続いている。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、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などの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

	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 2 四半期 実績	進捗率
売上高	29,000	14,861	51.2%
営業利益	1,950	1,155	59.2%
経常利益	2,000	1,209	60.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,100	680	61.8%

*単位:百万円

好調な第 2 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 期上期決算は、前年同期比 11.4%の増収、同 63.9%の営業増益の好決算となった。ソフトウェア開発、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他、全てのサービス領域で売上高が増加した。戦略グループ向けでも、主要顧客、戦略パートナー、IBM グループ向けの売上高が順調に拡大していることが確認された。また、売上高の先行指標となる 2022 年 9 月末の受注残高も 2021 年 9 月末に比べて 34%増加しており、今後の業績拡大が期待される。こうした中、上期の業績は通期の会社計画に対し、各段階利益で 60%前後の高い進捗率となっている。中期経営計画の達成に向けて今期にどこまで貯金が作れるのか、続く第 3 四半期の業績動向が注目される。

また、同社は顧客の 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 億円の DX 関連売上高の達成を目指している。上期の DX 関連売上高は 69 億 51 百万円であり、こちらも通期の目標に対して順調に進捗している。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 人まで高めることを計画している。目標としている DX 関連売上高と中上級の DX 技術者の育成の状況にも注目したい。

更に、現在同社が推進している IT サービス戦略の取り組み状況からも目が離せない。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、SaaS 型システム運用サービス「Smart 運用」の提供を開始した。また、時間と場所にとらわれない運用業務の実現に向けて、メタバースを活用したバーチャルオペレーションセンターのPoC(概念実証)を開始した。加えて、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)」も立ち上げた。これら中期経営計画における IT サービス戦略の成果にも期待を込めて注目したい。

<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: 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)

<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</p>

	<p>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>
<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>	<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いません。</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>
<p>【原則 3-1(i) 会社の目指すところ(経営理念等)】</p>	<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っ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。</p> <p>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行い、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>
<p>【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取り組み等】</p>	<p>(1) 自社のサステナビリティについての取り組み</p> <p>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、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、気候変動への取り組みとして、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り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 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。 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。 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】	<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、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、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。</p> <p>また、IR 担当役員は、以下の通り行動します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。

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ありますが、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](#)