



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
2,404 円	16,824,066 株		40,445 百万円	18.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.00 円	2.9%	143.27 円	16.8 倍	807.18 円	3.0 倍

*株価は 8/20 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。

*ROE と BPS は 25 年 3 月期実績、DPS と EPS は 26 年 3 月期会社計画。

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
2022 年 3 月(実)	27,805	1,869	1,922	1,046	61.61	40.00
2023 年 3 月(実)	31,101	2,424	2,504	1,402	84.54	45.00
2024 年 3 月(実)	32,680	2,769	2,860	1,777	106.42	50.00
2025 年 3 月(実)	36,274	3,780	3,862	2,389	142.54	70.00
2026 年 3 月(予)	38,500	4,000	4,010	2,410	143.27	70.00

*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 2021 年 3 月期まで遡及して再計算。

ID ホールディングスの 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要と 2026 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. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要](#)

[4. 2026 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

- 26/3 期第 1 四半期の売上高は前年同期比 14.0%の増収、同 38.3%の営業増益。売上面では、アプリケーション開発、IT インフラおよびサイバーセキュリティが堅調に推移した。利益面では、従業員への還元や、人材育成・確保のための戦略的投資費用が増加したものの、売上高の増加や、のれん償却額の減少が寄与した。
- 第 1 四半期が終わり、26/3 期は、売上高が前期比 6.1%増の 385 億円、営業利益が同 5.8%増の 40 億円の予想から修正なし。新中期経営計画で掲げた、戦略テーマとして「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の2つを軸に、サービスポートフォリオ戦略、顧客接点の確立、人的資本投資戦略をはじめとした6つの重点戦略を推進する。また、配当予想も 20 円増加となった前期と同額の一株当たり 70 円の予定を据え置き。予想配当性向は 48.9%となる。
- 第 1 四半期決算では、アプリケーション開発とサイバーセキュリティの売上総利益率が大幅に上昇したことに驚かされた。アプリケーション開発では価格適正化に向けた単価の見直しが、サイバーセキュリティでは、高収益な新規案件の獲得が貢献した。一過性の要因であるのか、第 2 四半期以降も継続性があるのか次回の決算で確認したい。足元でもクラウドサービスや生成 AI 技術を活用したシステム開発に加え、サイバーセキュリティ対策の需要が旺盛であり、引き続き堅調な事業環境が予想される。旺盛な需要を受注に結び付けることができるのか、続く第 2 四半期の受注状況にも注目したい。

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。システムマネジメントとソフトウェア開発・保守を二本柱とし、コンサルティングからソフトウェア開発、システムマネジメント等トータルのサービスを提供しており、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。

【経営理念】—Identity

◎誇り /Pride

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します。

◎ミッション /Mission

私たちは waku-waku する未来創りに参加します。

◎三命 /Attributes

卓越した技術(High Technology)は ID グループの生命

高品質のサービス(High Quality)は ID グループの使命

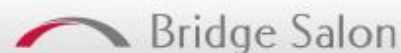
未知への挑戦(Challenge)は ID グループの命題

◎3 つの組織 /Organization

「前向きな姿勢」を怠らない組織

「明日の組織作り」を怠らない組織

BRIDGE REPORT



「人間力作り」を怠らない組織

【ID グループのビジネスドメイン】

同社グループは、金融機関、公共(エネルギー)、製造、運輸/交通、情報通信、医療など、日々の暮らしに欠かせない機関・サービスの裏側にある IT をつくり、まもっている。



(同社資料より)

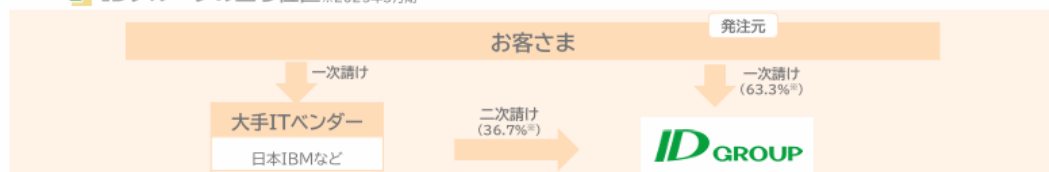
【ID グループの立ち位置と強み】

ID グループの強みは、国内最大級のシステムマネジメント技術者集団 1600 名以上を抱えることである。また、金融向けの売上高が約 5 割を占め、金融を中心とした多分野にわたる顧客と業界ノウハウを有することである。更に、収益性の高い DX 関連ビジネスが売上高の 6 割以上を占め、メタバース、AI、クラウドを活用した高度運用サービスを提供できることである。加えて、IT 投資に積極的な大手優良顧客との取引が売上高の 8 割以上、一次受けが 6 割以上を占めることである。

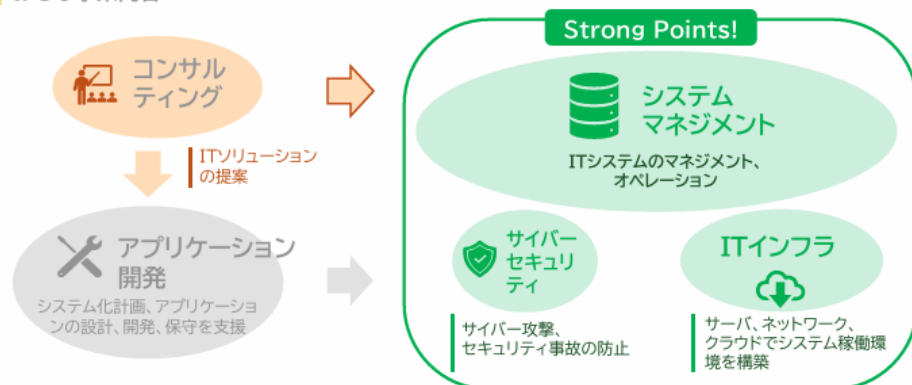
IDグループの立ち位置と強み

ID GROUP

1 IDグループの立ち位置 ※2025年3月期



2 おもな事業内容



©2025 ID Holdings Corporation. All Rights Reserved.

4

(同社資料より)

【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、システムマネジメント、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マネジメントエンジニアを有し、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。

◎ユーザー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

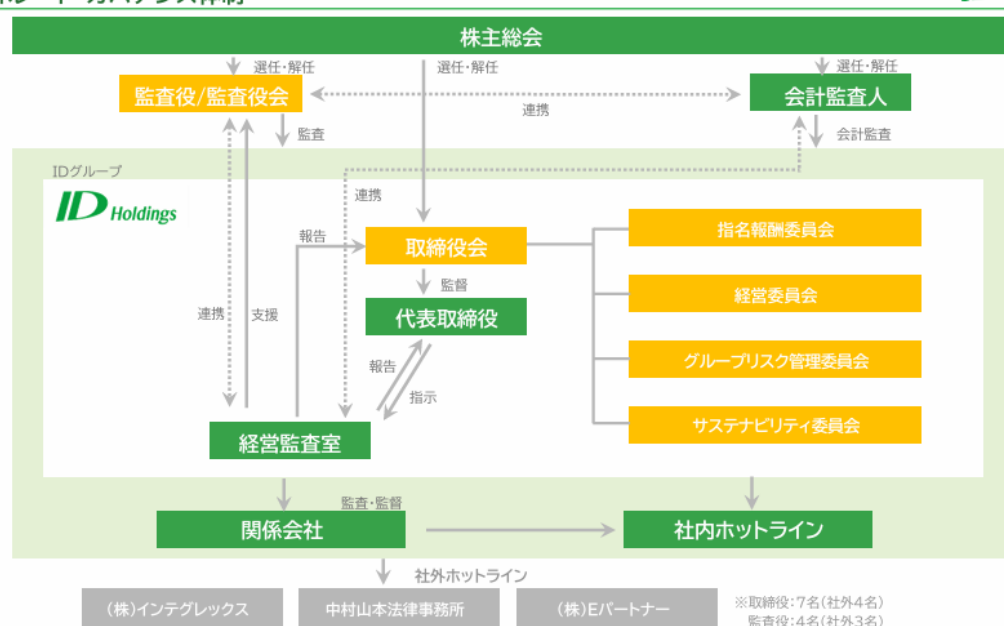
2004 年に中国武漢市に現地法人を設立して以来、東南アジア、北米、欧州に拠点を設立。海外ネットワークを通じ、時差を利用した 24 時間/365 日体制で、グローバルなサービスをスピーディーに提供している。

◎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。

コーポレート・ガバナンス体制

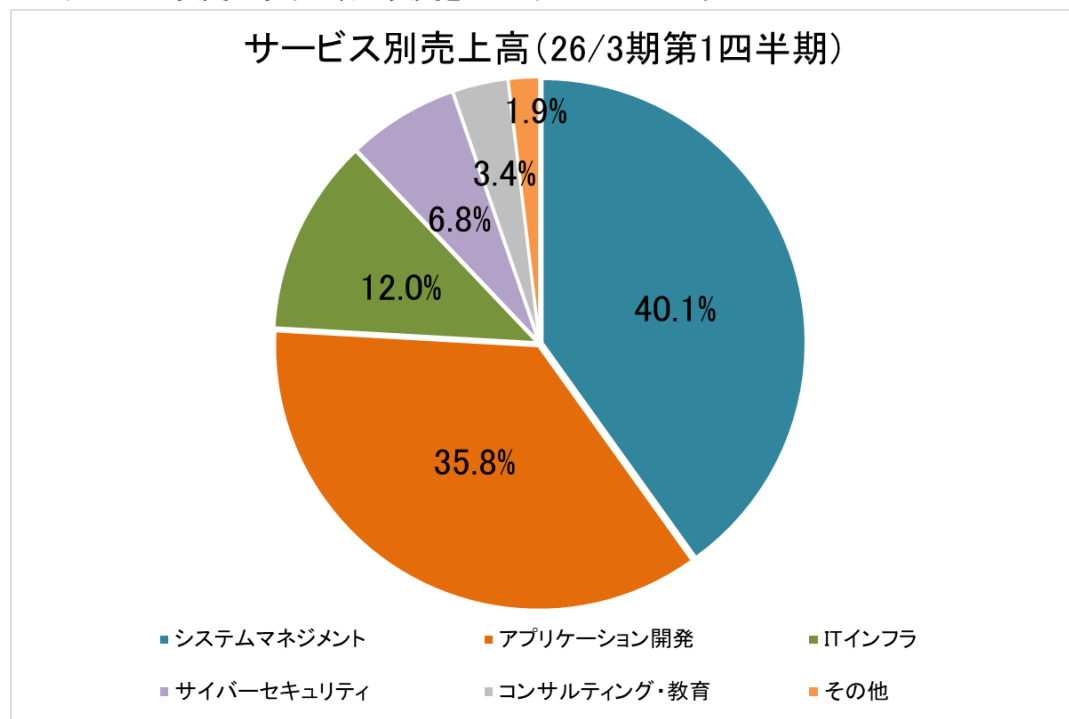
ID GROUP



【サービス別の業績動向】

売上高は、システムマネジメント、アプリケーション開発、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。

同社は、26/3 期第 1 四半期より、従来のサービス名「ソフトウェア開発」を「アプリケーション開発」に変更、従来のサービス名「サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育」を「サイバーセキュリティ」、「コンサルティング・教育」に分割して記載している。なお、これらの変更は事業内容の変更をとまなうものではない。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

システムマネジメント(26/3 期第 1 四半期売上構成比 40.1%)

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のシステムを 24 時間 365 日運用・監視し、社会の重要インフラを支える業務である。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。他社にとって参入障壁が高く、ストックビジネスとして確実に収益を確保できる事業であり、今後データセンター市場の規模拡大により同事業の需要が増加する見込みである。従来型運用から高度運用への移行を進め、新たなシステムマネジメントを創出し、高付加価値化を推進する。

アプリケーション開発(26/3 期第 1 四半期売上構成比 35.8%)

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、常に技術・品質の向上に努めている。

IT インフラ(26/3 期第 1 四半期売上構成比 12.0%)

豊富な運用経験を活かし、運用しやすい IT プラットフォームを構築し、顧客の業務に必要な IT インフラを提供している。AWS や Azure などの大手ITプラットフォームを活用し、クラウド環境の構築や移行を支援しているほか、システム運用部門をはじめ、ソフトウェア開発部門やセキュリティ部門と連携することで、低コストで信頼性の高いシステム稼働環境の設計・構築をしている。

サイバーセキュリティ(26/3 期第 1 四半期売上構成比 6.8%)

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。

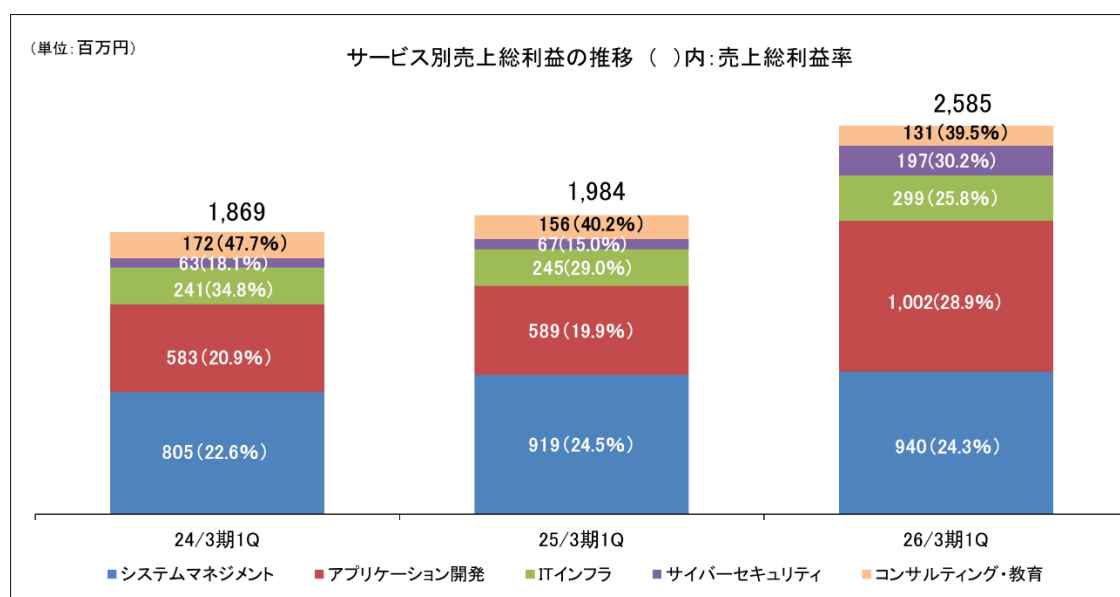
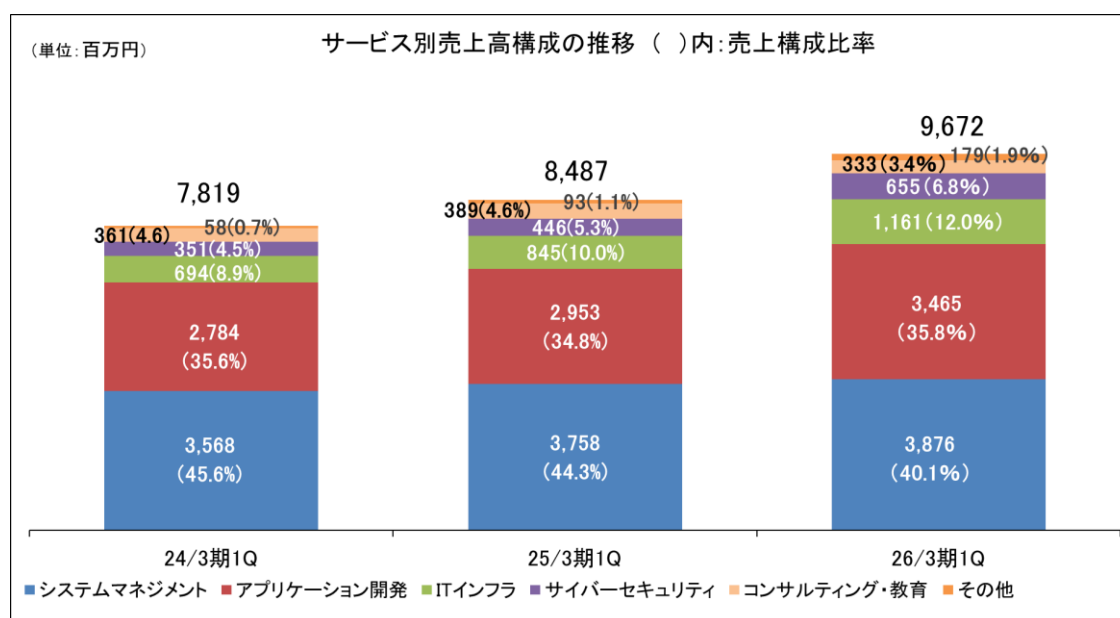
コンサルティング・教育(26/3 期第 1 四半期売上構成比 3.4%)

上記の業務に付随した各種のコンサルティングや教育・研修を実施している。

その他(26/3 期第 1 四半期売上構成比 1.9%)

システムマネジメント、アプリケーション開発、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。

26/3 期第 1 四半期の売上高は 96 億 72 百万円であった。一部顧客における案件の終了や研修の受注減少があったコンサルティング・教育の売上高が前年同期を下回ったものの、それ以外の全てのサービスで売上高が前年同期を上回った。システムマネジメントは、金融関連顧客や大手 IT ベンダーにおける受注が拡大した。アプリケーション開発は、金融、エネルギー、製造関連顧客における受注が拡大した他、営業強化により大手 IT ベンダーとの取引が拡大した。加えて、価格適正化に向けた単価の見直しも寄与した。IT インフラは、金融およびエネルギー関連顧客、大手 IT ベンダーにおける新規案件の獲得や、取引の拡大が寄与した。サイバーセキュリティは、官公庁関連をはじめとした複数顧客における受注拡大や、高収益な新規案件の獲得が寄与した。



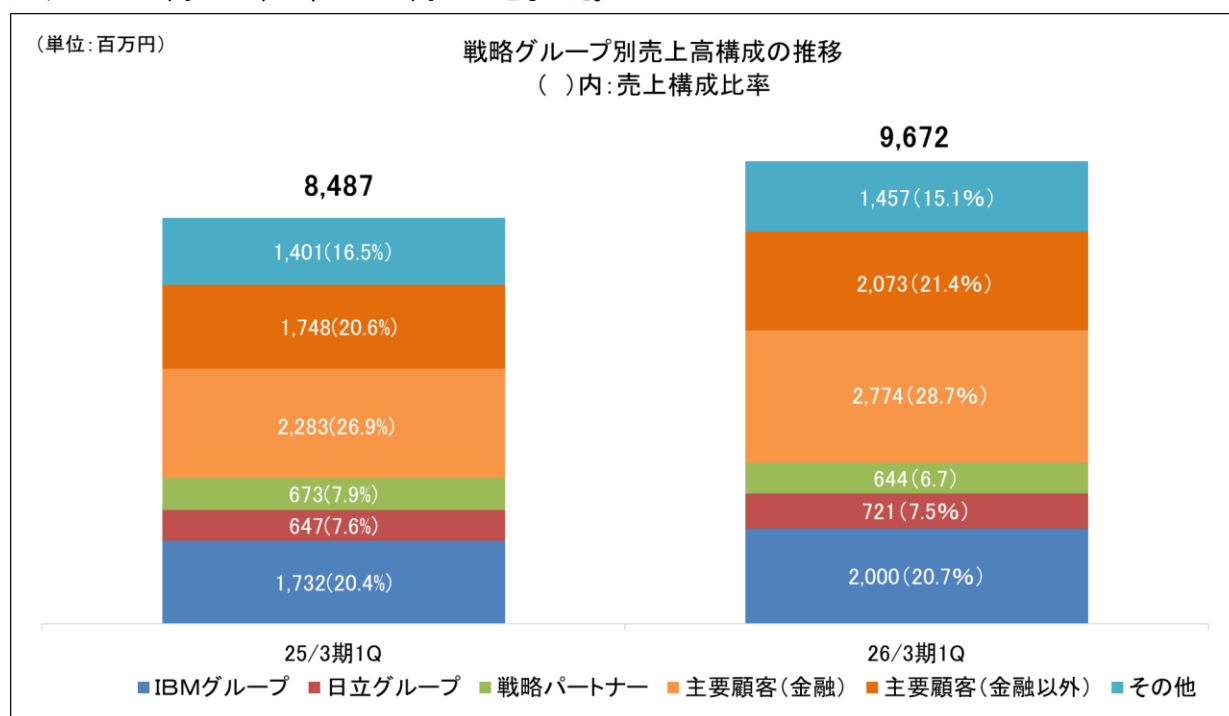
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

26/3 期第 1 四半期の売上総利益率は、26.7%となり前年同期と比べ 3.3 ポイントの上昇となった。価格適正化に向けた単価の見直しが寄与し、アプリケーション開発の売上総利益率が大幅に上昇した他、サイバーセキュリティの売上総利益率も大幅に上昇した。

戦略グループ別の売上高構成では、直接契約(約 6 割)と大手 SIer 経由の案件(約 4 割)のバランスにより、安定した収益基盤を確保している。

26/3 期第 1 四半期は、戦略グループ別では、IT インフラにおける複数の新規案件の受注拡大、エネルギー関連顧客におけるアプリケーション開発案件の受注拡大、官公庁関連顧客におけるセキュリティ新規案件の受注拡大が寄与した IBM グループ、アプリケーション開発、IT インフラにおける受注拡大等が寄与した日立グループ、クラウド基盤の移行・構築案件の受注拡大、アプリケーション開発、IT インフラにおける大型案件の受注拡大が寄与した主要顧客(金融)、エネルギー関連顧客における複数の新規案件の受注拡大、製造関連顧客におけるアプリケーション開発案件の受注拡大が寄与した主要顧客(金融以外)において売上高が前年同期比で増加した。一方、アプリケーション開発における案件の終了等が影響した戦略パートナーでは、売上高が前年同期比で減少した。

なお、IBM グループが売上高の 20.7%を占めるが、IBM グループの内訳は、キンドリルジャパンが売上高の 9.6%、MI デジタルサービスが同 4.6%、日本 IBM が同 6.4%となった。



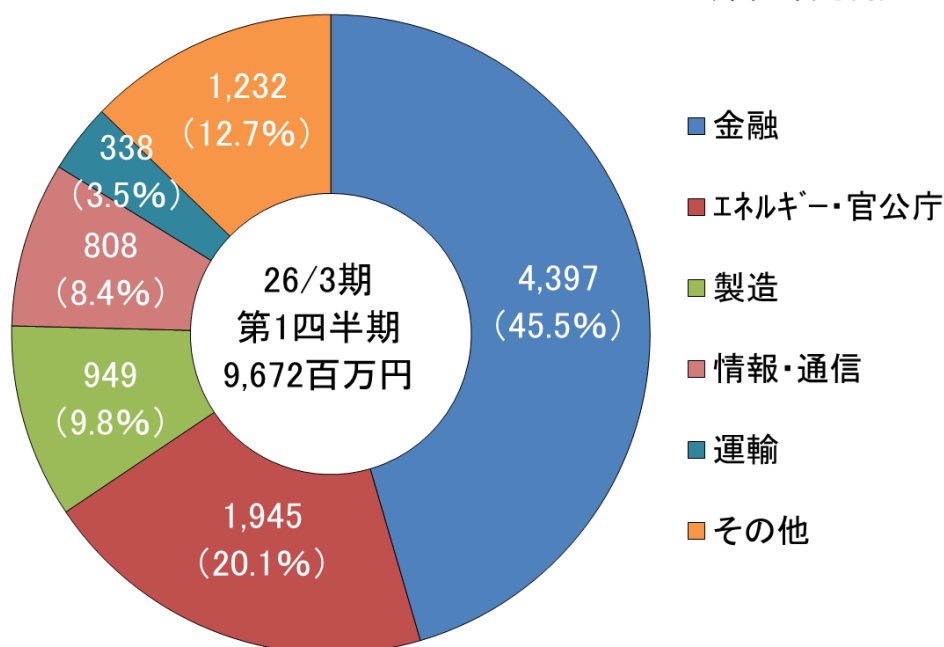
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

大手優良企業を中心に 1,000 社以上の実績があり、エンドユーザー業種別では特に金融や公共向けの売上高が 6 割以上を占めている。中でも金融向けの売上高が約 5 割を占める。26/3 期第 1 四半期のエンドユーザー業種別売上高は、金融が前年同期比 12.9%増、エネルギー・官公庁同 22.6%増、製造が同 16.1%増、情報・通信が同 15.8%増と伸びが大きくなった。

エンドユーザー業種別売上高構成の推移

()内:売上構成比率

(単位:百万円)



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*その他は、「メディア」、「ヘルスケア」、「建設・不動産」、「卸売・小売・飲食店」等

【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、に子会社を設立。また、欧州における業務の拡大を見据え、2024 年 4 月、オランダに子会社を設立した。

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、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。今後も世界各国の地域に根差したセールス・生産ネットワークを強化し、グローバルな IT サービスモデルの確立を推進する。

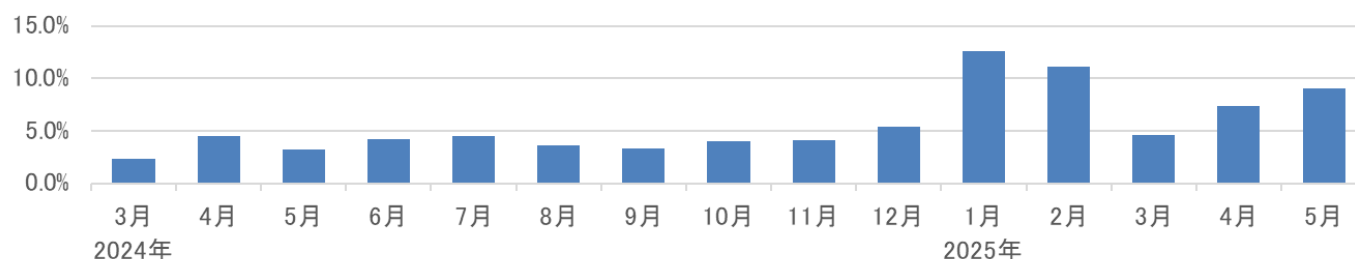
売上高・営業利益の推移(百万円)



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

【情報通信業の動向】

情報通信業の月間売上高の前年同月比の推移



(経済産業省「サービス産業動態統計調査」を基に株式会社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 25 年 4-6 月の国内総生産(GDP、季節調整済み)速報値は、物価変動の影響を除いた実質で前期比 0.3%増(年率換算で 1.0%増)で過去の数値も見直しとなり、5 四半期連続でプラスとなった。GDP の過半を占める個人消費は前期比 0.2%増で、5 四半期連続のプラスとなった。例年より早い気温上昇による夏服の需要増や自動車の購入増がプラス成長に寄与した。好調な企業業績を反映し、デジタル化や省力化投資が伸びるなど同社の業績とも関連性が深い民間設備投資も堅調に推移し同 1.3%増と 5 四半期連続のプラスとなった。

また、経済産業省発表の「サービス産業動態統計調査」(7 月 24 日発表)によると、5 月の情報通信業の月間売上高は前年同月比 9.0 増となった。プラス成長が継続しており、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と思われる。

2. 新中期経営計画「Next 50 EpisodeⅢ “Jump!!!”」(2026 年 3 月期～2028 年 3 月期)

【前中期経営計画(Next 50 EpisodeⅡ)の振り返り(4 つの基本戦略)】

基本戦略を着実に推進し、ステークホルダーへの還元を達成した。

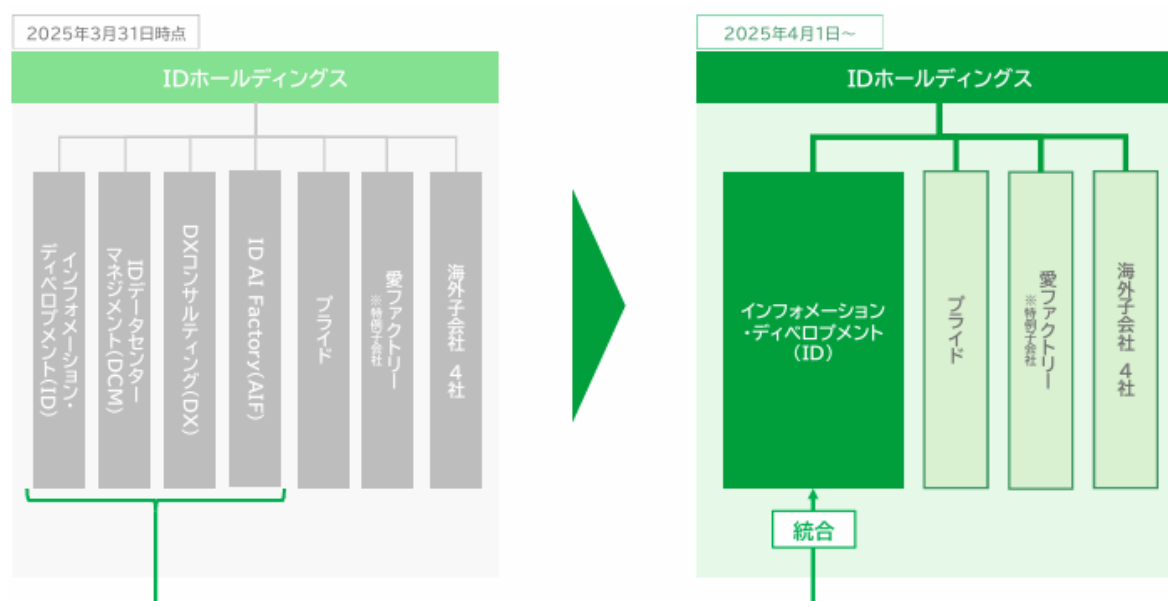
IT サービス戦略	◆高度運用・IT インフラ関連の伸長を背景に、売上高、営業利益のどちらも目標を大幅に達成。 ◆DX 関連売上比率は 64.2%まで向上し、目標数字(60%超)を達成。
人材戦略	◆資格取得に関する取組みが奏功し、従業員の DX 関連技術者数 75%以上を達成。 ◆人材難のなかでパートナーシップ強化によりビジネスパートナー(BP)比率を UP。
ニューノーマル戦略	◆山陰 BPO センターの活用や、社内システム刷新、管理部門から事業部門への人材シフトを背景に、販管費率の削減を達成。 <2025 年 3 月期の販管費率の状況> 【目標】13.9%以下に対し、【実績】13.4%
SDGs 戦略	◆本社電力の再生可能エネルギー切替による CO2 削減率 100%を達成。 ◆ビーチクリーンボランティアへの従業員の自発的な参加など環境問題への意識醸成。

社員への還元	◆年収目標 5%UP 達成(+15.4%)
ビジネスパートナーへの還元	◆単価目標 5%UP 達成
株主への還元	◆1 株当たり配当金 40 円(22/3 期) ⇒ 70 円(25/3 期)

【新中期経営計画「Next 50 EpisodeⅢ “Jump!!!”」】

◎組織再編

顧客とのエンゲージメントの集約、ならびにグループ全体のシナジー強化による事業のさらなる高収益化を目指し、同社は 2025 年 4 月に、国内事業会社 4 社(ID、DCM、DX、AIF)を統合した。



(同社資料より)

◎外部環境

AI が「デジタルレイバー(仮想の労働者)」として、これまで人が担っていた業務の一部を代替する世界となっている。AI の領域では、プログラム構築(コーディング)やヘルプデスクが自動化され、汎用的な知識を要する定型・単純業務を AI が代替する社会が到来している。一方、コンサルティングや上流(要件定義・全体設計・専門技術領域)工程といった AI にはまだ難しく、人の領域では、個々のニーズや高度技術要件に対して柔軟にコミットすることが求められている。

こうした環境下、同社では事業・社会環境の先行きは依然不透明であり、現状のままでは飛躍的な成長は困難と認識している。

外部環境		内部環境	
社会	・少子高齢化の進行による労働人口不足	事業	・アプリケーション開発の収益性課題 ・相対的に成長性・収益性の低い事業に寄った事業ポートフォリオ
業界	・ユーザによる IT の民主化と大手企業/ファンドによる業界再編の波	組織	・受託メインの事業スタイルに起因する、受け身姿勢とサイロ化された営業体制
顧客	・顧客の事業環境の変化を踏まえた IT 投資の変動リスク	人材	・高成長・高収益分野の技術者不足

◎中期ビジョン Episode II の延長ではなく、非連続な成長へ

◆収益力/成長性の高いビジネスモデルへ JUMP!!!⇒「サービスポートフォリオ」

◆IT 業界をサバイブする高プレゼンス組織へ JUMP!!!⇒「顧客接点の確立」

◆プロアクティブな「攻め」のカルチャーへ JUMP!!!⇒「人的資本投資」

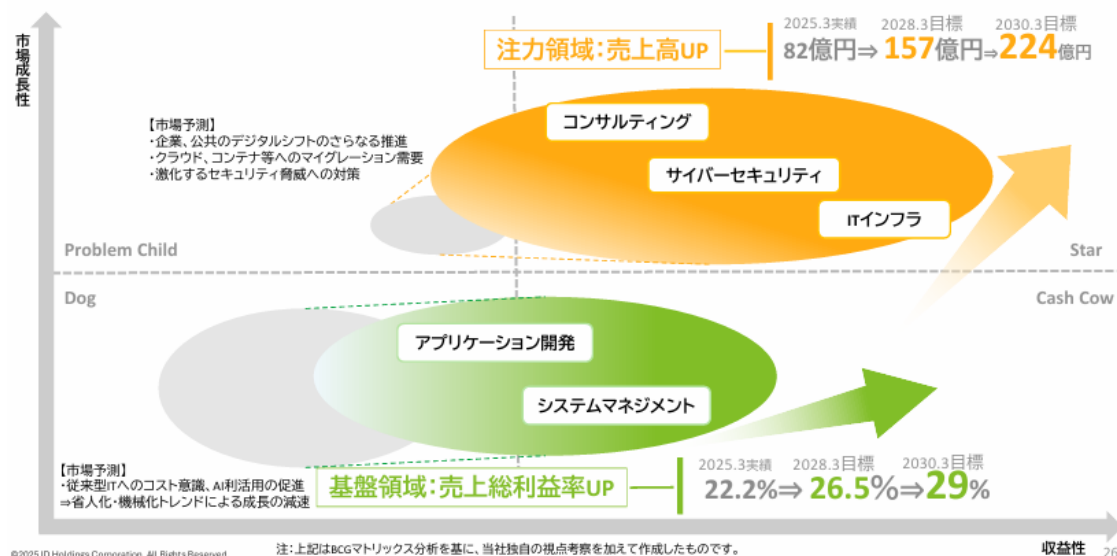
中長期ビジョンの実現に向けて、Next 50 Episode III “Jump!!!”では、筋肉質な「高収益モデルへのシフト」と下支えとなる「カルチャーの革新」の 2 つのテーマを設定した。創立 60 周年となる 30/3 期において高収益・高評価(筋肉質な ID Group)の実現を目指す。更に、「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の 2 つのテーマの実現に向け、6 つの重点戦略を推進する。

◎6 つの重点戦略

①サービスポートフォリオ戦略

<全体像>

■ 注力領域における事業規模と、基盤領域における収益性の両軸で **JUMP!!!** を目指す



(同社資料より)

<注力領域における戦略>

領域	テーマ	事業戦略	技術・リソース
コンサル テイング	IT サービス全工程の知見を 強みとしたコンサル集団の 完成	・AI コンサルティングの確立 ・サイバーセキュリティ、IT インフラ、 システムマネジメントにおける上流 案件の拡大	・アプリケーション開発、サイバーセ キュリティ、IT インフラ、システムマ ネジメントにおけるハイエンド人材 へのコンサルスキルのアドオン
サイバー セキュリティ	サービス領域のカバレッジ 拡大	・BBSec 社と協業して一気通貫の DevSecOps サービスを組上げ	・IT インフラ、システムマネジメント からの注力領域アップスキル推進 ・他社協業、パートナー活用による リソース体制強化
IT インフラ	見込まれる需要に応える 高度スキル部隊の確立	・IT インフラスキル保持者の戦略的な プロジェクト参画 ・Openshift スタートパックの積極的な 展開	・クラウド/コンテナ/仮想化/上流 設計関連の技術者を育成 ・システムマネジメント人材からの アップスキル

今後注力領域へリソースを集中させ、高付加価値サービスの提供により売上規模の拡大を目指す。

注力領域における売上高目標は、26/3 期 87 億円(前期比 6.1%増)、27/3 期 116 億円(同 34%増)、28/3 期 157 億円(同 35%増)。

<基盤領域における戦略>

領域	テーマ	事業戦略	技術・リソース
アプリケー ション開発	飛躍的な収益力向上への こだわり	・価格適正化、契約見直しによる高収 益化 ・SaaS/パッケージソリューション案件 獲得 ・プロジェクトマネジメントによるコスト コントロール	・プロジェクトマネージャーの確保と 育成 ・AI 活用とニアショア・オフショアの 最適化
システム マネジメント	さらなる運用サービスの 高度化	・サイバーセキュリティも絡めた上流 案件を拡大 ・選択と集中による、低採算案件から の撤退と高収益案件へのシフト ・VROP の活用推進	・次世代の IT サービスマネジメント 人材を育成 ・コアパートナーとの提携強化

BRIDGE REPORT



基盤領域では利益率の向上に徹底的にフォーカスし、高収益領域としての完成を志向する。

注力領域における売上総利益率目標は、26/3 期 25.1%(前期比 2.9P 上昇)、27/3 期 25.5%(同 0.4P 上昇)、28/3 期 26.5%(同 1.0P 上昇)。

<数値目標>

	25/3 期	26/3 期	27/3 期	28/3 期
連結売上高	362	385	410	440
注力領域売上高	82	87	116	157
基盤領域売上高	275	298	294	283
連結売上総利益率	23.9%	26.2%	26.4%	28.0%
注力領域売上総利益率	29.7%	28.5%	28.8%	30.6%
基盤領域売上総利益率	22.2%	25.1%	25.5%	26.5%
基盤領域から注力領域へ の人材シフト(3 年間累計)	—	225 名		
アプリケーション開発 からの人材シフト	—	100 名		
システムマネジメント からの人材シフト	—	125 名		

*単位: 億円

<人的リソース>

「アップスキル」、「AI」を活用した社内サービスリソースの最適化を実施する。基盤領域から 225 名をアップスキルし、注力領域へシフトし、注力領域を 650 名へ増員する。基盤領域は AI を活用し効率化を推進する他、ID グループを担う次世代人材の基礎を育む場へ育成する。

加えて、コアパートナーの認定強化、および相助型の人材育成で高付加価値人材を確保し、25/3 期末で 500 名のコアパートナー(ビジネスパートナー全体では 2,000 名)を 28/3 期末に 2,000 名(同 2,500 名)へ増加させる。

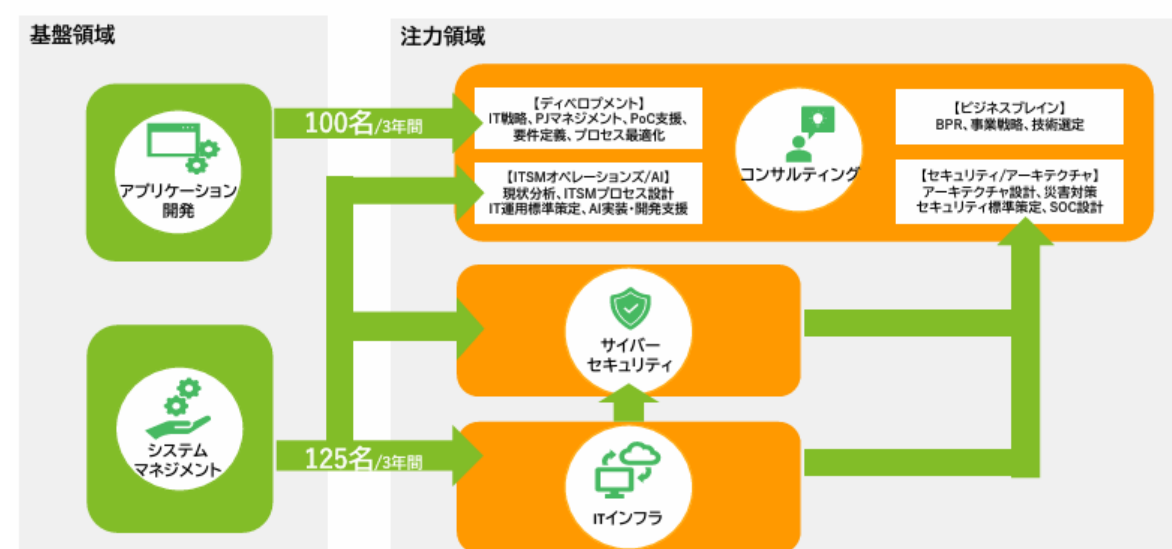
◆アップスキルフロー

1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース②～(アップスキルフロー)

■ 領域/サービスを跨いだアップスキル加速で、量・質で厚みのある人材ポートフォリオを実現

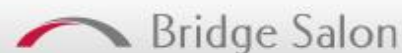
高収益モデル
へのシフト

カルチャー
の革新



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



◆生産サービス拠点

1.4 サービスポートフォリオ戦略～生産サービス拠点～

高収益モデル
へのシフトカルチャー
の革新

ID GROUP

■ お客さまニーズと技術特性に応じて、ニアショア/オフショア拠点を活用した柔軟な体制を構築

東京にくわえ、成長性の期待できる名古屋地区案件に対応できるリソースを確保

事業	拠点	東京	名古屋	大阪	大みか (茨城)	米子	高松	福岡	ID武漢	ID シンガポ ール	ID ヨーロッ パ	ID アメリカ	INNOVA (タイ)
システムマネジメント		■	■	○	★	○	■	○	■	■	★	★	
ITインフラ		■	■	○		○			■				
アプリケーション開発		■	■	○	■	○	○	○	○		■		★
サイバーセキュリティ		■	★							★	■	○	★
コンサルティング		■											
R&D		■	○			■					★	○	

■:マーケティング拠点 ○ニアショア/オフショア拠点 ★:拡大予定

(同社資料より)

◆R&D 戦略

既存ビジネスの進化や新規サービスの創出に向けた研究開発・実用化に注力することにより、競争力の向上を図る。

AI	VR	特許
お客さまの業務領域での AI 活用推進 ・コンサルティングにおける AI 活用推進 ・AI を前提とした開発プロセスの整備	ID-VR0P の展開拡大 ・次世代システム運用の浸透 ・最新技術の実装に向けた研究	特許技術の活用拡大に向けた研究 ・システムマネジメント、セキュリティ、 AI 技術の深化に向けた技術開発 ・産学連携で技術研究推進

②顧客接点の確立

マーケティング & ビジネス機能を新設し、プロアクティブかつ横断的アプローチでマーケティング活動を行う。

同社グループのメインターゲットは、今後も既存の大口取引先である。基盤領域で築いたリレーションから DevSecOps を軸とした大型案件を獲得し、顧客の中長期的な IT 戦略パートナーとなる。また、大手 Sier を通じ、顧客ソリューションを切り口にして受注規模を拡大するとともに、既存顧客で蓄積したノウハウを同業他社に横展開する。更に、注力領域を起点とした提案をフックにし、新規取引先のシステムマネジメント・アプリ開発の受注を拡大する。

＜顧客業種別のマーケティングの方向性＞

■セキュリティ・コンサルティングを起点に、各顧客で未参画のサービス領域における事業の拡大、および既存領域への深耕を目指す。

拡大: ↑ 横ばい: → 縮小: ↓

区分 売上高 構成比	業種 売上高 構成比	顧客名	サービス区分			
			セキュリティ・ コンサルティング	ITインフラ	アプリケーション開発	システムマネジメント
直接契約 10社 43%	製造 3.7%	A社	↑	↑	↑	→
			セキュリティ・コンサル、ITインフラとアプリケーション開発を拡大			
	運輸 2.1%	B社	↑	↑	↑	→
			セキュリティ・コンサル、ITインフラ、アプリケーション開発を拡大			
	金融 27.1%	C社 D社 E社 F社 G社 H社	↑	↓	→	→
			一部顧客における大型案件が収束するものの、セキュリティ・コンサルを中心に拡大を目指す			
	公共 9.8%	I社 J社	↑	↑	↑	↑
			全サービス領域を拡大			
戦略 パートナー 5社 32%	運用ベンダー 14.8%	K社 L社	↑	↑	—	↑
	開発ベンダー 17.4%	M社、N社、O社	↑	↑	→	→
			一部顧客における大型案件の収束はあるものの、セキュリティ・コンサル、ITインフラを中心に拡大を目指す			

© Holdings Corporation. All Rights Reserved.

※売上高構成比は2025.3時点

(同社資料より)

③人的資本投資戦略

今後 3 年間で 60 億円の人的資本投資(求人費、教育研修費、報酬 UP などを含む)を実施し、社員エンゲージメントの向上を図り、顧客満足度向上と生産性向上を実現し、企業価値を向上させる。

キャリア啓発	企業文化	健康経営
社員の「なりたい」「やりたい」を かなえる会社 ・社員の長期キャリアビジョンに沿った機会付与 ・キャリアビジョンを実現する創造力と変革力強化の支援 ・実力主義に基づいた人事評価制度とアップスキルにリンクする処遇	自律思考の社員集団 ・「期待以上」の成果を発揮するために繰り返し考え続ける文化 ・多様性や人権を尊重する「心理的安全性」の高い組織 ・仕事へのプライドを持ち、互いへのリスペクトがあふれる組織	社員のウェルビーイングを重視 ・時間外労働の削減、有給休暇の取得率向上 ・職場を問わず、生き活きと働くための健康サポート ・個々のライフイベントに応じて柔軟に働ける選択肢を拡充

④M&A 戦略

今後 3 年間で 50 億円以上の M&A 投資額を設定し、「人材」、「技術/ライセンス」、「顧客」の拡充を目的とした M&A および資本業務提携による事業規模の拡大を目指す。M&A と資本業務提携のターゲットは、事業売上高が 50 億円以上で、人材、技術・ライセンス、顧客基盤が補完できる案件とする。人材面では、コンサルタントやプロジェクトマネージャーなど上流工程人材が確保できる企業をターゲットとする。技術・ライセンスでは、SaaS、パッケージソリューションやネットワーク関連ソリューションやサイバーセキュリティ、IT インフラ領域など注力領域に関する技術を確認できる企業をターゲットとする。加えて、顧客面では、既存業界の新規顧客や新規の業界顧客など優良顧客が開拓できる企業をターゲットとする。

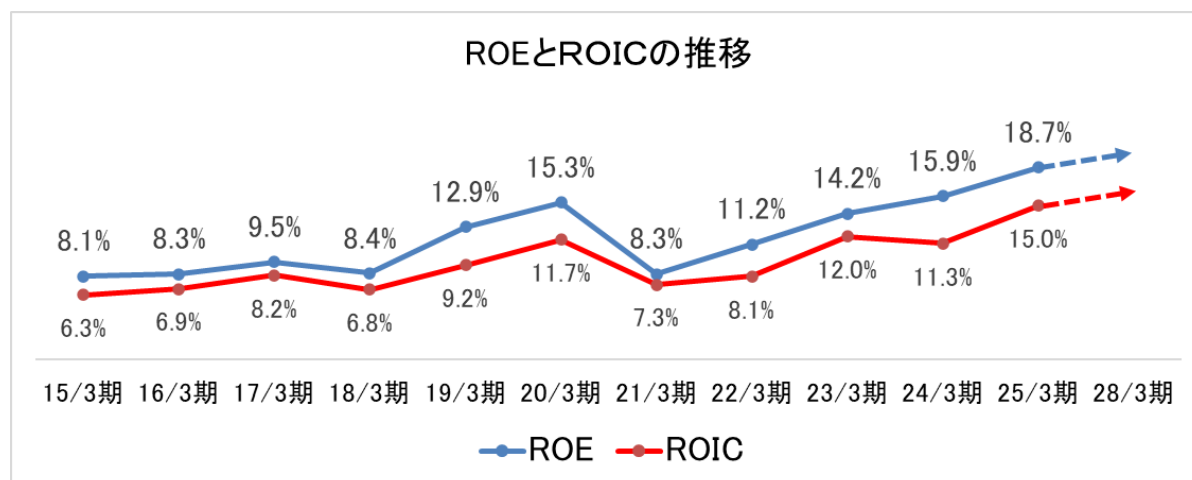
⑤グローバル戦略

日系企業の海外拠点向けビジネス獲得を中心とし、25/3 期に 14.5 億円の海外売上高を、28/3 期に 20 億円まで拡大する。

①日系企業の海外拠点向け現地ビジネスの拡大
・拡大する海外市場をターゲットにする日本企業のグローバル進出をサポート
②グローバル活躍人材の確保
・国内におけるグローバル人材育成にくわえ、海外での現地採用も推進
③IT 市場調査、情報収集
・海外における AI、セキュリティなどの先端技術調査・関連商材の発掘を推進

⑥資本コストと株価を意識した経営

◆ROE と ROIC



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*投下資本利益率(ROIC)=(営業利益-法人税等)÷(純資産+有利子負債)×100

*株主資本コスト、WACC(資本コスト)参考値(みずほ証券(株)、みずほ信託銀行(株)算出)

・株主資本コスト(5.2~8.5%)=リスクフリーレート(1.55%程度)+β(0.6~0.95)×市場リスクプレミアム(6.0~7.37%)

・WACC=有利子負債÷(時価総額+有利子負債)×(1-実効税率)×負債コスト+時価総額÷(時価総額+有利子負債)×株主資本コスト

時価総額:315 億(2025 年 3 月 31 日時点、自己株式控除後)、負債コスト:0.4%~0.49%、実効税率:30%~38%

過去 10 年間にわたり ROE(自己資本利益率)と ROIC(投下資本利益率)が改善傾向にある。また、ROE は、株主資本コスト(5.2%~8.5%)を上回る水準になり、ROIC は、WACC(4.8%~7.9%)を上回る水準になる。今後の M&A は、ROIC の向上に資するものとする。今後も持続的に株主資本コストを上回る ROE、WACC(資本コスト)を上回る ROIC の実現を目指す。

◆キャッシュフロー・アロケーション

キャッシュイン	
調整営業 CF 〔営業 CF+成長投資_費用計上分〕 160 億円	◆持続的な収益力の向上 注力事業へのシフト EBITDA 150 億円
借入金+ 10 億円 ~	◆財務健全性維持範囲でのレバレッジの活用

キャッシュアウト	
成長投資 130 億円 ~	◆人的資本投資(60 億円) 人材の採用、教育研修、アップスキル、平均年収の向上など ◆経営改革投資(10 億円) 生産性の向上、収益力の可視化のための社内 IT システム投資 ◆研究開発投資(10 億円) AI、VR、ブロックチェーンなど先端技術研究への注力 ◆M&A/アライアンス投資(50 億円~) IT インフラ、サイバーセキュリティなど 注力領域とシナジーのある会社の買収
株主還元 40 億円 ~	■配当 安定した継続的な配当を基本 総還元性向 50%~60%以上を目標 ■自己株式の取得 機動的に実施

◎重点数値目標

	25/3(実績)	26/3	27/3	28/3	30/3
売上高	362	385	410	440	500
売上総利益	86.5	101	108	123	150
売上総利益率	23.9%	26.2%	26.4%	28.0%	30.0%
営業利益	37.8	40	44	57	80
営業利益率	10.4%	10.4%	10.7%	13.0%	16.0%
総還元性向	50.4%	50～60%			50～60%

*単位:億円

*M&A によるインオーガニック成長分は考慮していない。

3. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要

(1)連結業績

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	8,487	100.0%	9,672	100.0%	+14.0%
売上総利益	1,984	23.4%	2,585	26.7%	+30.3%
販管費	1,255	14.8%	1,576	16.3%	+25.6%
営業利益	729	8.6%	1,009	10.4%	+38.3%
経常利益	799	9.4%	1,012	10.5%	+26.6%
純利益	451	5.3%	622	6.4%	+37.8%

*単位:百万円。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 14.0%の増収、同 38.3%の営業増益

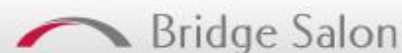
26/3 期第 1 四半期の売上高は前年同期比 14.0%増の 96 億 72 百万円、営業利益は同 38.3%増の 10 億 9 百万円。

売上面では、アプリケーション開発、IT インフラおよびサイバーセキュリティが堅調に推移した。

利益面では、従業員への還元や、人材育成・確保のための戦略的投資費用が増加したものの、売上高の増加や、のれん償却額の減少が寄与した。アプリケーション開発の売上総利益率が大幅に改善し売上総利益率は 26.7%と前年同期比 3.3 ポイント上昇した。販管費比率は 16.3%と同 1.5 ポイント上昇したものの、営業利益率は 10.4%と同 1.8 ポイント上昇した。また、経常利益は同 26.6%増の 10 億 12 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 37.8%増の 6 億 22 百万円となった。営業外収益は、営業外収益における受取配当金 42 百万円(前年同期は 36 百万円)や営業外費用における持分法による投資損失 43 百万円(前年同期はなし)が大きなものとなった。特別損益は大きな計上がなかった。EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は、前年同期比 23.6%増の 11 億 4 百万円となった。

同社は、26/3 期第 1 四半期より、従来のサービス名「ソフトウェア開発」を「アプリケーション開発」に変更、従来のサービス名「サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育」を「サイバーセキュリティ」、「コンサルティング・教育」に分割して記載している。なお、これらの変更は事業内容の変更をとまうものではない。

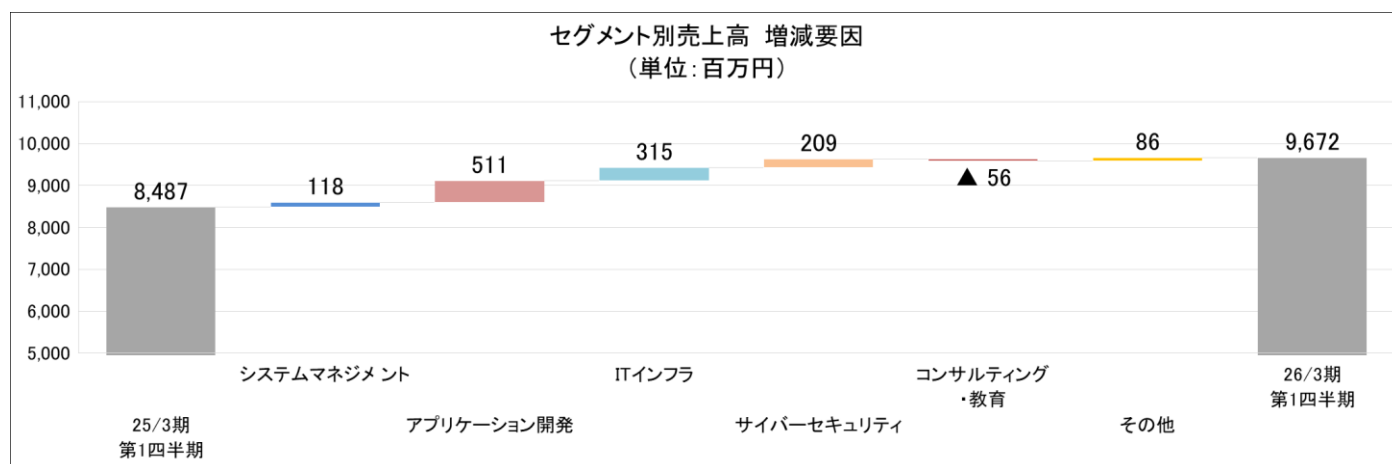
BRIDGE REPORT



サービスごとの業績動向

		25/3 期 第 1 四半期	26/3 期 第 1 四半期	前年同期比	
				増減額	増減率
システムマネジメント	売上高	3,758	3,876	+118	+3.2%
	売上総利益	919	940	+21	+2.3%
	売上総利益率	24.5%	24.3%	-0.2P	-
アプリケーション 開発	売上高	2,953	3,465	+511	+17.3%
	売上総利益	589	1,002	+413	+70.1%
	売上総利益率	19.9%	28.9%	+9.0P	-
IT インフラ	売上高	845	1,161	+315	+37.3%
	売上総利益	245	299	+53	+21.9%
	売上総利益率	29.0%	25.8%	-3.2P	-
サイバーセキュリティ	売上高	446	655	+209	+46.9%
	売上総利益	67	197	+130	+194.6%
	売上総利益率	15.0%	30.2%	+15.2P	-
コンサルティング・教育	売上高	389	333	-56	-14.4%
	売上総利益	156	131	-24	-15.9%
	売上総利益率	40.2%	39.5%	-0.7P	-
その他	売上高	93	179	+86	+92.6%
	売上総利益	6	13	+6	+101.2%
	売上総利益率	7.2%	7.6%	+0.4P	-
合計	売上高	8,487	9,672	+1,185	+14.0%
	売上総利益	1,984	2,585	+601	+30.3%
	売上総利益率	23.4%	26.7%	+3.3P	-

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

システムマネジメントの売上高は、前年同期比 3.2%増の 38 億 76 百万円となった。一部案件の縮小があったものの、金融関連顧客や大手 IT ベンダーにおける受注が拡大した。売上総利益は、同 2.3%増の 9 億 40 百万円、売上総利益率は同 0.2 ポイント低下の 24.3%となった。

アプリケーション開発の売上高は、前年同期比 17.3%増の 34 億 65 百万円となった。金融、エネルギー、製造関連顧客における受注拡大や、大手 IT ベンダーへの営業強化による取引の拡大、価格適正化に向けた単価の見直しなどが寄与した。売上総利益は、同 70.1%増の 10 億 2 百万円、売上総利益率は同 9.0 ポイント上昇の 28.9%となった。

ITインフラの売上高は、前年同期比 37.3%増の 11 億 61 百万円となった。金融およびエネルギー関連顧客、大手 IT ベンダー

BRIDGE REPORT



における新規案件の獲得や、取引の拡大などが寄与した。売上総利益は、同 21.9%増の 2 億 99 百万円、売上総利益率は同 3.2 ポイント低下の 25.8%となった。

サイバーセキュリティの売上高は、前年同期比 46.9%増の 6 億 55 百万円となった。官公庁関連をはじめとした複数顧客における受注拡大や、高収益な新規案件の獲得などが寄与した。売上総利益は、同 194.6%増の 1 億 97 百万円、売上総利益率は同 15.2 ポイント上昇の 30.2%となった。

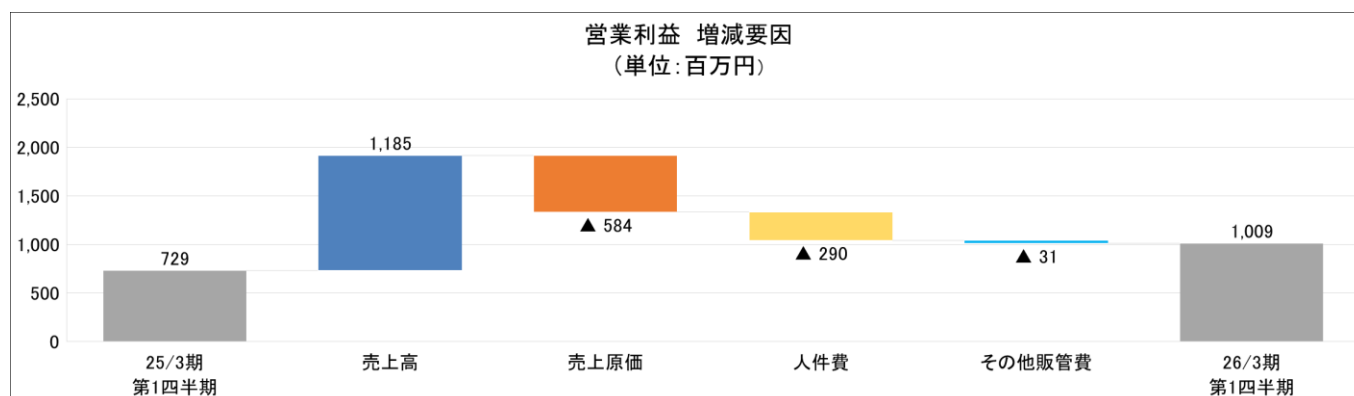
コンサルティング・教育の売上高は、前年同期比 14.4%減の 3 億 33 百万円となった。一部顧客における案件の終了や研修の受注減少などが影響した。売上総利益は、同 15.9%減の 1 億 31 百万円、売上総利益率は同 0.7 ポイント低下の 39.5%となった。

その他の売上高は、前年同期比 92.6%増の 1 億 79 百万円となった。エネルギー関連顧客における受注拡大などが寄与した。売上総利益は、同 101.2%増の 13 百万円、売上総利益率は同 0.4 ポイント上昇の 7.6%となった。

営業利益の増減要因

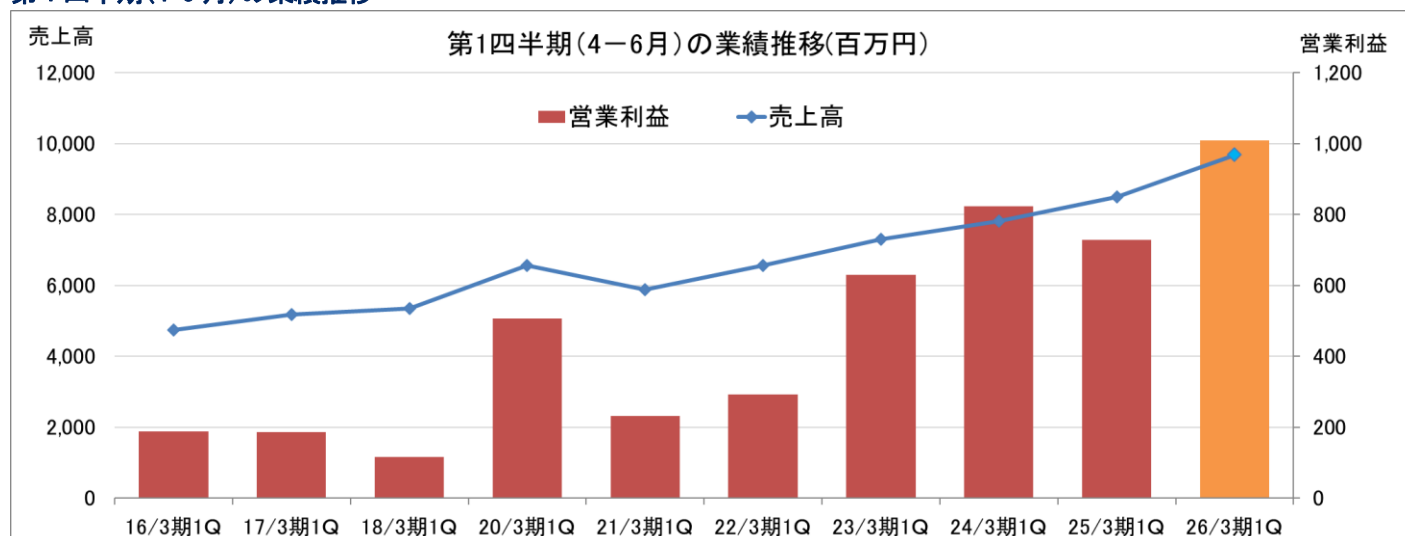
(単位: 百万円)

25/3期第1四半期	729
売上総利益の増加	+601
売上高の増加	+1,185
売上原価の増加	-584
<売上原価の主な増減要因>	
外注費の増加	-423
労務費の増加	-95
仕入の増加	-63
販管費の増加	-321
<販管費の主な増減要因>	
人件費の増加	-290
・従業員への還元の推進	
その他販管費の増加	-31
・人材育成、確保のための戦略的投資費用の増加	
・のれん償却額の減少	
など	
26/3期第1四半期	1,009
営業利益の増加	+279



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

第1四半期(4-6月)の業績推移



26/3 期第1 四半期(4-6 月)は、前年同期比で大幅な増収増益かつ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

	2024 年 6 月末	2025 年 6 月末	増減額	増減率
システムマネジメント	2,754	4,596	1,842	+66.9%
アプリケーション開発	1,291	1,902	611	+47.3%
IT インフラ	628	1,165	537	+85.5%
サイバーセキュリティ	1,188	2,365	1,177	+99.1%
コンサルティング・教育	98	182	84	+85.7%
その他	74	131	57	+77.0%
合計	6,036	10,344	4,308	+71.4%

※単位:百万円

2025 年 6 月末の受注残高は、前年 6 月末比で 71.4%の増加となった。全てのサービスの受注残高が大幅に増加した。

(3)経営施策の取組み状況

同社グループは、2026 年 3 月期を初年度とする3か年の中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」を策定し、戦略テーマとして「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の 2 つを軸に、サービスポートフォリオ戦略、顧客接点の確立、人的資本投資戦略をはじめとした 6 つの重点戦略を推進している。

◎サービスポートフォリオ戦略

デジタルシフトの加速にともなって市場拡大が見込まれるコンサルティング、IT インフラ、サイバーセキュリティの3事業を注力領域と位置付け、より付加価値の高いサービスを提供して事業拡大を目指す。また、IT の民主化や自動化トレンドにともなう市場成長の鈍化予測のなかで、アプリケーション開発とシステムマネジメントの2事業を基盤領域と定め、選択と集中による高収益案件の獲得、利益率向上を図る。

◎顧客接点の確立

IT サービスに対する顧客ニーズは多様化・高度化し、常に付加価値の高いサービスが要求されている。さらに、急速な市場の変化に対応するためには、技術トレンドを捉え、柔軟に対応することが求められる。同社グループは、プロアクティブで横断的な営業アプローチを実現するマーケティング&ビジネス機能を新設した。これにより、顧客の多様な課題に迅速かつ的確に対応できる中長期的な IT 戦略パートナーとして、受注規模の拡大を図り、収益性の向上を目指す。

◎人的資本投資戦略

同社グループは、プロフェッショナル人材が輝く企業を目指し、社員の「なりたい」「やりたい」を実現するための環境を提供する。

社員の長期キャリアビジョンに沿った機会の提供や、実現するための創造力と変革力の強化を支援し、自律思考を促進する文化を醸成する。また、多様性と人権を尊重する組織の構築や、時間外労働の削減、有給休暇の取得率アップを図ることで、社員エンゲージメントの向上を実現する。

◎M&A 戦略

中長期目標に掲げる収益性の向上に資するため、特に注力領域とのシナジーが高い企業を対象に、M&A および資本業務提携を積極的に進める。対象企業は人材確保、技術・ライセンスの獲得、顧客開拓の3つの観点を重視する。コンサルタントやプロジェクトマネージャー人材の即戦力確保により、事業の成長を加速させる。技術やライセンスを獲得することで、既存事業とも組み合わせる新たなソリューションを提供することができる。より多角的な優良顧客の開拓は、収益基盤のさらなる安定化を実現する。

◎グローバル戦略

同社グループは、既存のオフショア活用のみならず、海外市場に進出する日系企業を顧客ターゲットに定め、その国外拠点のITサポートにも注力している。また、その実現に向けて国内外におけるグローバル人材の採用・育成および、AI やセキュリティなどの先端技術や関連商材の調査・発掘を推進する。

◎資本コストと株価を意識した経営

同社は過去10年間にわたり、ROE(自己資本利益率)とROIC(投下資本利益率)の改善に努めてきた。今後も持続的に株主資本コストを上回るROEと、WACC(加重平均資本コスト)を上回るROICの実現を目指す。また、経営資源の戦略的な配分を行い、人的資本投資、研究開発投資、M&A投資などを推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

(4)研究開発活動

今第1四半期における同社グループ全体の研究開発活動の金額は45百万円となった。同社グループでは、最先端技術を活用した新たなビジネス展開を目的とし、積極的に研究開発に取り組んでいる。おもな取組みとして、AI技術における大規模言語モデル(LLM)のビジネス活用に特化した研究開発に注力している。今後、AIがデジタルレイバーとして広く浸透し、システム開発においてもAIの導入がいっそう加速することが見込まれる。そのため同社は、人間が作業を行う従来の開発プロセスからの変化を見据え、AIを前提とした新たな開発標準の検討と整備を積極的に行っている。さらに、企業の業務効率化と自動化を実現するため、自律的に最適な手段を選択し、効率的にタスクを遂行する自律型AIエージェントの調査・研究にも取り組んでいる。また、鳥取大学と共同で実施している医療AIシステムに関する研究も継続している。加えて、バーチャル空間上でのシステム運用を実現する製品「バーチャルオペレーションセンター(ID-VR0P)」について、7月にセキュリティ要件の高い顧客向けの専用ルームを作成できる機能を追加した。今後は同社が保有するブロックチェーンに関する特許技術を活用したセキュリティ機能の強化、AI機能の搭載に加え、実際の顧客環境でのPoC結果を踏まえた機能改善を進めていく。さらに、同社が保有・取得を目指す特許技術を活用した研究開発について、SBI R3 Japan株式会社と協働で、開発済みのログインシステムを活用した革新的サービス実現のための研究開発を進める。この他、ベンチャーファンドへの出資を通じて、米国におけるサイバーセキュリティをはじめとした最新IT技術トレンドに関する情報収集の強化に努めている。

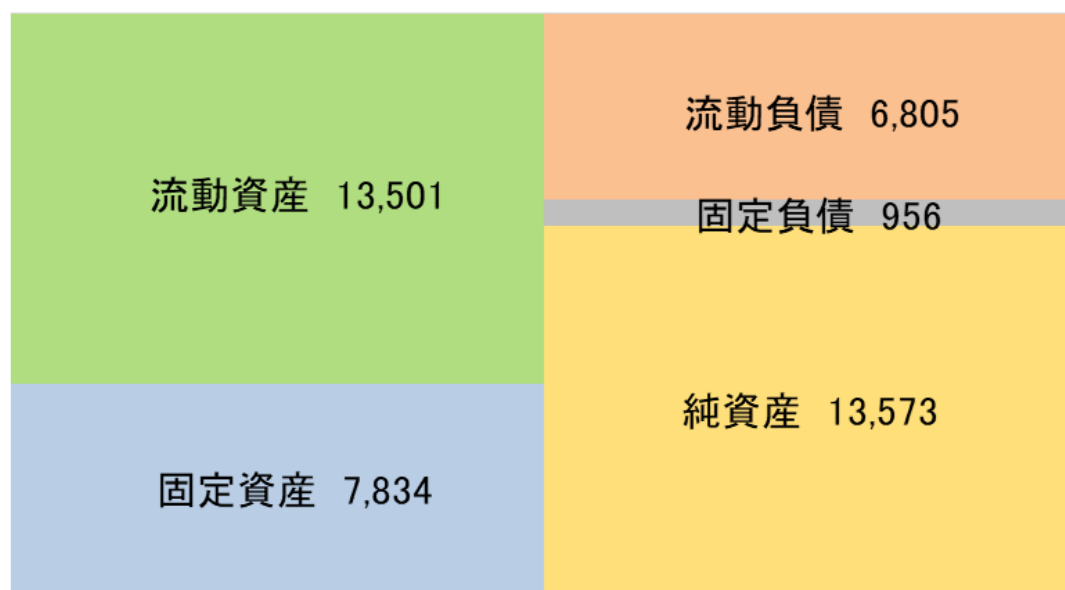
(5)財政状態

財政状態

	25 年 3 月	25 年 6 月		25 年 3 月	25 年 6 月
現預金	5,683	5,200	仕入債務	2,051	2,132
売上債権	7,877	7,408	短期有利子負債	1,950	1,900
未収入金	28	50	賞与・役員賞与引当金	1,487	841
流動資産	14,396	13,501	長期有利子負債	-	-
有形固定資産	1,463	1,445	負債	8,874	7,762
無形固定資産	564	509	純資産	13,615	13,573
投資その他	6,066	5,879	負債・純資産合計	22,490	21,336
固定資産	8,094	7,834	有利子負債合計	1,950	1,900

*単位:百万円

売上債権＝受取手形+売掛金+契約資産、仕入債務＝買掛金+契約負債。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2026 年 6 月末の総資産は前期末比 11 億 54 百万円減少の 213 億 36 百万円。資産面では、投資有価証券などが主な増加要因となり、現預金、売上債権、繰延税金資産などが主な減少要因となった。負債・純資産面では、契約負債、繰延税金負債などが主な増加要因となり、未払法人税等、賞与引当金、配当金の支払いによる利益剰余金などが主な減少要因となった。有利子負債は、前期末比 50 百万円の減少となった。自己資本比率は 63.3%と前期末比 3 ポイント上昇した。

(6)トピックス

◎米国ベンチャーファンドへの追加出資

2025 年 6 月 16 日、同社は、GoAhead Ventures が運営する「GoAhead Ventures III, L.P.」への追加出資を決定した。同社は、2023 年に「GoAhead Ventures III, L.P.」へ出資しており、同ファンドへの参画を通じて、米国の最新IT技術に関するトレンドへのアクセスや、有望な先端IT企業の発掘を進めている。同社グループは、今期策定した中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」において、既存ビジネスの進化や新規サービスの創出に向けた研究開発・実用化に注力することで、競争力の向上を図る方針であり、今回の追加出資を通じてさらなる情報収集を行い、サービスの変革に取り組んでいく。

◎Innova Software Co., Ltd.の株式取得(持分法適用会社化)

2025 年 7 月 31 日、同社はタイ王国にてソフトウェア開発事業を行っている Innova Software Co., Ltd.(以下、Innova)の株式の一部を取得することを取締役会において決議した。Innova はタイ王国に拠点を置くソフトウェア開発企業であり、タイ政府官公庁や在タイ日系企業を顧客としたシステム開発・保守、クラウドソリューションの提供に強みを有している。本株式取得にともなう同社グループと Innova の協働により、日系企業の海外拠点にフォーカスした双方のビジネスチャンス拡大、BCP の観点から同社グループの事業オフショア拠点としての活用、東南アジア地域における最適なグローバルビジネスの推進といったシナジーが期待できる。

◎バーチャルオペレーションセンターをバージョンアップ

同社の連結子会社である株式会社インフォメーション・ディベロプメントは 2025 年 7 月 23 日より、バージョンアップしたバーチャルオペレーションセンター(製品名:ID-VROP、以下、VROP)の提供を開始した。メタバース空間内に、セキュリティ要件の高い顧客向けの専用ルームを作成できる機能を追加した。専用ルームには許可されたユーザのみが入室可能な設計となっており、リモート接続先のサーバはルームごとに登録設定ができる。さらに、専用ルームの追加にともない、ルーム内だけに限定された音声チャットが可能となり、コミュニケーション機能が強化された。本機能追加により、高度なセキュリティが確保されたルーム内での運用が可能となる。リモート接続先サーバの情報やリモート接続を許可するユーザは管理者専用アプリにて管理する。また、サーバへのリモート接続設定は、VROP アプリ上で設定が可能。

4. 2026 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	36,274	100.0%	38,500	100.0%	+6.1%
営業利益	3,780	10.4%	4,000	10.4%	+5.8%
経常利益	3,862	10.6%	4,010	10.4%	+3.8%
当期純利益	2,389	6.6%	2,410	6.3%	+0.8%

*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

売上高 385 億円、営業利益 40 億円の計画

第 1 四半期が終わり、26/3 期の会社計画は、売上高が前期比 6.1%増の 385 億円、営業利益が同 5.8%増の 40 億円の予想から変更なし。

同社グループが属する情報サービス業界では、社会課題である人材不足に対応するための業務効率化や、ビジネスモデルの変革を目指したデジタルトランスフォーメーション(DX)関連の IT 投資ニーズが堅調である。また、クラウドサービスや生成 AI 技術の進展により、国内でのデータセンター建設が加速していく可能性が高い。一方、企業の DX 推進や IoT の普及に比例してサイバー攻撃が高度化するなど、セキュリティリスクも増大しており、その対策に関する投資意欲も高まっている。こうした環境下、グループ全体でのサービス提供の実現とシナジーの創出を目的として、同社は 2025 年 4 月 1 日に連結子会社間での吸収合併を行った。各サービスを一つの事業会社に統合し、「攻めの経営」のさらなる深化を図る。

加えて、同社グループは、26/3 期を初年度とする3か年の中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」を発表した。本中期経営計画では、戦略テーマとして「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の2つを軸に、サービスポートフォリオ戦略、顧客接点の確立、人的資本投資戦略をはじめとした6つの重点戦略を推進する。同社の事業を担う「人材」の価値をこれまで以上に高め、収益力・成長性の高いビジネスモデルへの変革を図る。激動の IT 業界をサバイブすべく、「筋肉質な ID グループ」の実現に向けて邁進する方針である。

注力領域では人員シフトにともなう労務費の増加もあり、売上高が前期比 6.1%増の 87 億円、売上総利益率が同 1.2 ポイント低下の 28.5%を見込む。また、基盤領域では、売上高が同 8.4%増の 298 億円、売上総利益率が同 2.9 ポイント上昇の 25.1%の予定。

EBITDA は、前期比 1.1%増の 44 億 40 百万円を予定している。売上高営業利益率は、前期比横ばいの 10.4%の計画。

今期の配当予想も 20 円増加となった前期と同額の一株当たり 70 円の予定を据え置き。予想配当性向は 48.8%となる。

5. 今後の注目点

同社の 26/3 期決算第 1 四半期決算は、前年同期比 14.0%の増収、同 38.3%の営業増益の好決算となった。一部顧客における案件の終了や研修の受注減少が影響したコンサルティング・教育以外の全ての事業セグメントで売上高が前年同期比で増加する素晴らしい決算となった。経済産業省発表の「サービス産業動態統計調査」によると、情報通信業のプラス成長が継続しており、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。特に、クラウドサービスや生成 AI 技術を活用したシステム開発に加え、サイバーセキュリティ対策の需要が旺盛であり、DX 関連の売上比率が高い同社は業界他社以上に堅調な業界環境の恩恵を受けているようである。こうした中、第 1 四半期決算では、アプリケーション開発とサイバーセキュリティの売上総利益率が大幅に上昇したことに驚かされた。アプリケーション開発では価格適正化に向けた単価の見直し、サイバーセキュリティでは、高収益な新規案件の獲得が貢献したようである。一過性の要因であるのか、第 2 四半期以降も継続性があるのか次回の決算でチェックしたい。今期は、注力領域において人員シフトにともなう労務費の増加を予定しており、売上総利益率が前期比で 1.2 ポイント低下する会社計画となっているものの、第 1 四半期決算では増収効果と上記のアプリケーション開発とサイバーセキュリティの収益性の改善により、営業利益率は前年同期比で 1.8 ポイント上昇した。今期の会社計画の達成に向けどこまで貯金が作れるのか続く第 2 四半期の業績動向が注目される。

また、同社の業績の先行きを占う受注残高が、順調に積み上がっていることも確認できた。2025 年 6 月末の受注契約残高は、前年同期に比べ 70%以上の増加となった。受注残高は、売上高の計上により 2025 年 3 月末よりも約 9 億円減少したものの、第 1 四半期の期末としては非常に高水準である。売上高の先行指標である受注残高を第 2 四半期末において積み増すことがで

きるのか注目される。

更に、26/3 期よりスタートした新中期経営計画では、①サービスポートフォリオ戦略、②顧客接点の確立、③人的資本投資戦略、④M&A 戦略、⑤グローバル戦略、⑥資本コストと株価を意識した経営の 6 つの重点戦略を推進する。中でも、M&A 戦略に注目したい。現預金が増加し、有利子負債が減少し、大型の M&A を実施することが可能なタイミングとなっている。近年大型の M&A を実施しておらずそろそろ大型の M&A が実施されてもおかしくはない。同社では、投資額 50 億円を設定し「人材」、「技術/ライセンス」、「顧客」の拡充を目的とした M&A および資本業務提携を積極化する方針である。魅力的な投資先を見つけることは容易ではないと思うものの、M&A 戦略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	7 名、うち社外 4 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: 2025 年 6 月 23 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>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しています。

<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)>

原則	開示内容
【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	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、LGBTQ+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、人材育成と社内環境整備を進めています。測定可能な数値目標に関しては、管理職に占める女性比率に関する目標値を定め、女性がキャリアを継続しやすい環境や制度の整備を行っています。2025 年3月末時点における管理職に占める女性比率は 15.0%です。中期的には 20%達成を目指して取り組みます。 管理職に占める外国籍ならびにキャリア採用者の比率については、昇進や管理職への登用にあたり、国籍や入社年度による、その他の社員との差異は生じておりませんので、特段の目標は設定しておりません。その他、人材の多様性確保や育成方針、

	社内環境に関する整備方針、管理職に占める外国籍比率ならびにキャリア採用比率の状況については、当社ウェブサイトに掲載しています。 ＜サステナビリティ(数字で見るIDグループ)＞ https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/numbers.html ＜サステナビリティ(人的資本経営に向けて)＞ https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/human.html
【原則 3-1 (i) 会社の目指すところ(経営理念等)】	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。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。 ＜経営理念＞ https://www.idnet-hd.co.jp/corporate/vision.html ＜中期経営計画＞ https://www.idnet-hd.co.jp/ir/strategy.html
【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み等】	(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、持続可能な社会の実現と Waku-Waku する未来創りに向け、サステナビリティ基本方針を定め、重要課題(マテリアリティ)を特定し、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。サステナビリティの取組みについては、「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」の4つのフレーム毎に情報開示を行っています。また、環境への取組みとして、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」毎に、情報開示を行っています。 サステナビリティについての方針と取組み、および環境への取組みについては当社ウェブサイトに掲載しています。 ＜サステナビリティ＞ https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability ＜環境への取組み＞ https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/environment.html (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6つの重点戦略のひとつに「人的資本投資戦略」を定め、社員のエンゲージメント向上を実現すべく、個々人の長期的なキャリアビジョンに沿った機会提供や、ビジョン実現に向けた創造力と変革力強化の支援、自律思考を促進する企業文化の育成などに取り組みます。また、知的財産への投資については、同じく中期経営計画において R&D 戦略を定め、当社サービスのプロセス効率化を実現する AI 活用研究や、メタバースを活用した次世代システム運用の実現、ブロックチェーンをはじめとした特許技術の活用拡大に向けた研究開発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。 ＜人的資本経営に向けて＞ https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/human.html

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は以下の方針を定め、実践しています。 ①株主・投資家等からの対話(面談)の申込みに対しては、株主・投資家等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監査役、経営陣幹部、IR担当者が臨むことを基本とする。 ②IR担当部門は関係各部署と協力し、建設的な対話の実現に努力する。 ③個別面談のほか、決算説明会等を開催し、IR活動の充実を図る。 ④対話において把握した株主・投資家等からの意見・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。 ⑤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、情報管理を徹底する。 ⑥対話における実効性の確保の観点から、株主名簿に基づき、定期的に株主構造の把握を行い、取締役会に報告する。 また、株主との対話の実施状況の詳細については、当社ウェブサイトに掲載しています。 <IR基本方針> https://www.idnet-hd.co.jp/ir/disclaimer.htm
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】【英文開示有り】	1. 現状分析 当社の株主資本利益率(ROE)については、直近3期において、2023 年3月期 14.2%、2024 年3月期 15.9%、2025 年3月期 18.7%と年々増加傾向にあり、当社が計算した資本コストを上回る資本収益性を達成しています。株価純資産倍率(PBR)については、直近3期において、2023 年3月期末 1.6 倍、2024 年3月期末 2.2 倍、2025 年3月期 2.3 倍と堅調に推移しており、現状は PBR1倍割れの懸念はありません。また、株価については直近3期において、2023 年3月期末 1,000 円、2024 年3月期末 1,549 円、2025 年3月期末 1,832 円と上昇傾向で推移しています。 2. 計画の策定・開示 2025 年4月 15 日に開示した中期経営計画「Next50 Episode Ⅲ”JUMP!!!”」(2026 年3月期～2028 年3月期)において、戦略テーマとして「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の2つを軸に、サービスポートフォリオ戦略、顧客接点の確立、人的資本投資戦略をはじめとした6つの重点戦略を推進することで、飛躍的な成長を目指して事業活動を推進しています。また、重点戦略のひとつに「資本コストと株価を意識した経営」を掲げ、経営資源の戦略的な配分を行うことで人的資本投資、研究開発投資、M&A 投資などを推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ります。 3. 取組みの実行 前中期経営計画の確実な実行により、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は4期連続で増収増益となり、いずれも過去最高を更新しています。また、2025 年4月 30 日に開示した「剰余金の配当(増配)に関するお知らせ」のとお

BRIDGE REPORT



り、足元の堅調な業績により、2026 年3月期の1株当たり年間配当予想は、2025 年3月期に引き続き 70 円となります。当社は、今後も中期経営計画の実行や株主還元施策等の推進により、中長期的な企業価値の向上に努めます。

中期経営計画については、下記の URL をご参照ください。

<中期経営計画>

日本語:<https://www.idnet-hd.co.jp/ir/strategy.html>

英語: <https://www.idnet-hd.co.jp/english/ir/strategy.html>

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。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](#)