



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
1,084 円	33,980,084 株		36,834 百万円	20.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
50.00 円	4.6%	88.29 円	12.3 倍	446.89 円	2.4 倍

*株価は 8/18 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 26/3 期実績、DPS と EPS は 27/3 期第 1 四半期決算発表時の会社計画。

*2026 年 4 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施。

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
2023 年 3 月(実)	31,101	2,424	2,504	1,402	42.27	22.50
2024 年 3 月(実)	32,680	2,769	2,860	1,777	53.21	25.00
2025 年 3 月(実)	36,274	3,780	3,862	2,389	71.27	35.00
2026 年 3 月(実)	39,371	4,128	4,212	2,907	85.93	40.00
2027 年 3 月(予)	42,000	4,500	4,550	3,000	88.29	50.00

*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。

*2026 年 4 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施。DPS と EPS は 23/3 期まで遡及して再計算。

ID ホールディングスの 2027 年 3 月期第 1 四半期決算概要と 2027 年 3 月期業績予想等についてご報告いたします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」\(2026 年 3 月期～2028 年 3 月期\)](#)

[3. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算概要](#)

[4. 2027 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

- 27/3 期第 1 四半期の売上高は前年同期比 0.2%の減収、同 19.5%の営業減益。売上面では、システムマネジメントにおける一部案件の終了があったものの、注力事業領域である IT インフラ、サイバーセキュリティ、コンサルティング・教育が堅調に推移した。利益面では、従業員への還元(ベースアップ)や、第 1 四半期に実施した人材育成・確保のための戦略的投資の増加などが影響した。
- 第 1 四半期が終わり、27/3 期の会社計画は、売上高が前期比 6.7%増の 420 億円、営業利益が同 9.0%増の 45 億円の予想から変更なし。引き続き中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」のもと、戦略テーマである「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。
- 同社は、2026 年 4 月 1 日を効力発生日として、普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施した。27/3 期の 1 株当たり年間配当予想も、中間配当 25 円、期末配当 25 円の年間配当 50 円の予定を据え置き。これは株式分割前の水準に換算すると、実質的に中間配当は 15 円、期末配当は 5 円の合計 20 円の増配となる。予想配当性向は 56.6%となる。
- AX(AI トランスフォーメーション)の進行は IT 業界の案件を減少させるのではなく、AI 活用を前提とした新たな需要を生み出し、案件数の拡大と既存案件の高付加価値化を促進すると期待される。こうした変化をチャンスと捉え、同社は今後人材育成を加速する。データセンター人材では、コンテナ型、モジュール型等、今後の優位性が注目されているデータセンターに精通する人材の育成を強化する。また、AI 技術人材では、コンテナ技術、自動化ソリューション、AI プラットフォーム(OpenShift、ServiceNow、IBM Bob など)に精通した人材や顧客における「AI 監査」、「AI を利用した業務設計」等に対応できる人材の育成を強化する。更に、非 AI 化業務人材では、AI に代替されず、人に残る業務を担う人材の育成に注力する。これら人材育成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。システムマネジメントとアプリケーション開発・保守を二本柱とし、コンサルティングからアプリケーション開発、システムマネジメント等の顧客の実作業に近い領域までを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。なお、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
「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。

【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 1,600 名以上を抱えることである。また、金融向けの売上高が 4 割超を占め、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、AI、クラウド、メタバース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、直接契約(6 割超)と大手 SIer 経由の案件のバランスにより、安定した収益基盤を確保している。

【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 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、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

◎国内最大級のシステムマネジメント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、アプリケーション開発や IT インフラとの連携を図り、トータルサービスの提供によって、安定したシステム運用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・AX 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する、デジタルトランスフォーメーション(DX)や AI トランスフォーメーション(AX)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・AX 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。加えて同社では AX の進行は IT 業界の案件を減少させるのではなく、AI 活用を前提とした新たな需要を生み出し、案件数の拡大と既存案件の高付加価値化を促進すると考えており、技術力・人間力・組織力を強化して需要を取り込んでいく考えだ。

◎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。

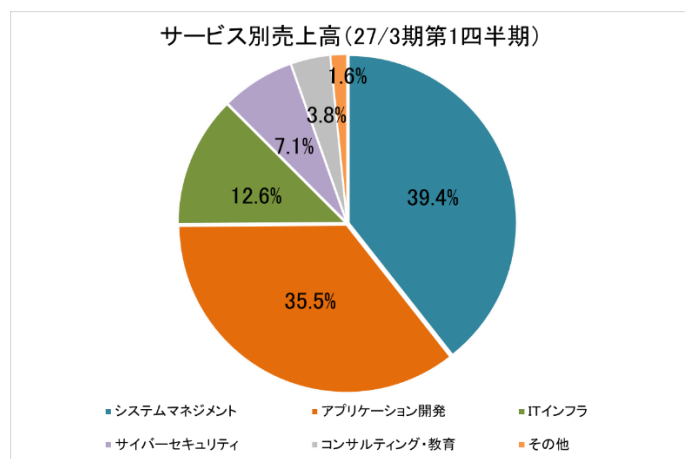
◎コンプライアンスの徹底

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 にも掲げているとおり、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。



*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(27/3 期第 1 四半期売上構成比 39.4%)

金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客のシステムを 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(27/3 期第 1 四半期売上構成比 35.5%)

金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へ総合システムビルダーとして多くのアプリケーション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(27/3 期第 1 四半期売上構成比 12.6%)

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、アプリケーション開発部門やサイバー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(27/3 期第 1 四半期売上構成比 7.1%)

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(27/3 期第 1 四半期売上構成比 3.8%)

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。

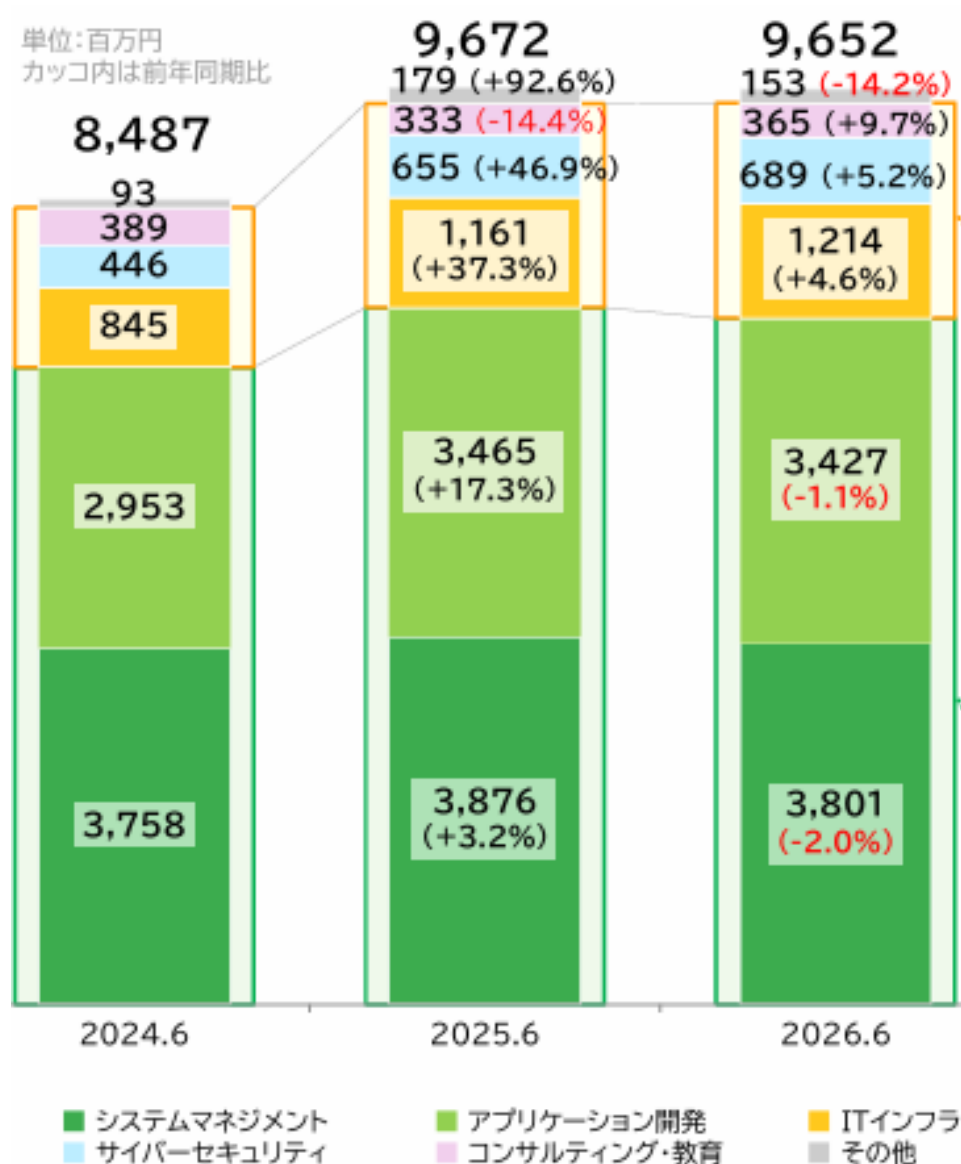
その他(27/3 期第 1 四半期売上構成比 1.6%)

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。

【サービス別売上高】

27/3 期第 1 四半期の売上高は 96 億 52 百万円であった。システムマネジメントにおける一部案件の終了があったものの、注力事業領域である IT インフラ、サイバーセキュリティ、コンサルティング・教育が堅調に推移した。システムマネジメントは、既存顧客における案件拡大したものの、大手 IT ベンダーにおける案件の終了が影響した。アプリケーション開発は、大手 IT ベンダーとの連携による受注が拡大したものの、製造関連顧客における案件の縮小が影響した。IT インフラは、製造、エネルギー、運輸関連顧客における新規案件の獲得が寄与した。サイバーセキュリティは、高収益案件が終了したものの、大手 IT ベンダーとの連携による新規案件の獲得や取引の拡大が寄与した。コンサルティング・教育は、高収益案件が終了したものの、複数顧客におけるコンサルティングの受注拡大が寄与した。

また、システムマネジメントとアプリケーション開発からなる岩盤領域の売上高は 72 億円となり前年同期比 1.6%減少し、IT インフラ、サイバーセキュリティ、コンサルティング・教育からなる注力領域の売上高は 22 億円となり同 5.6%増加した。

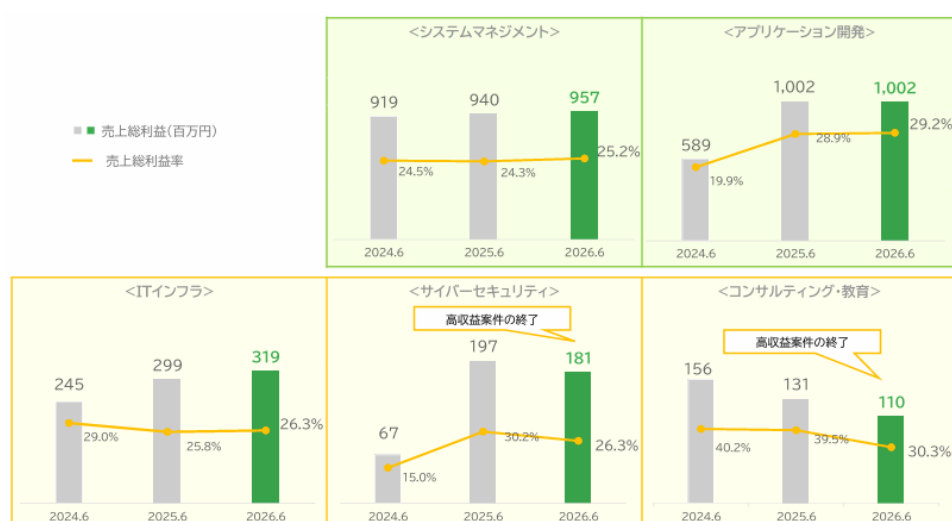


(同社資料より)

【サービス別売上総利益】

27/3 期第 1 四半期の売上総利益率は、27.0%となり前年同期と比べ 0.3 ポイントの上昇となった。サイバーセキュリティとコンサルティング・教育の売上総利益率が前年同期比で低下したものの、システムマネジメント、アプリケーション開発、IT インフラなどの売上総利益率が前年同期比で上昇した。

BRIDGE REPORT



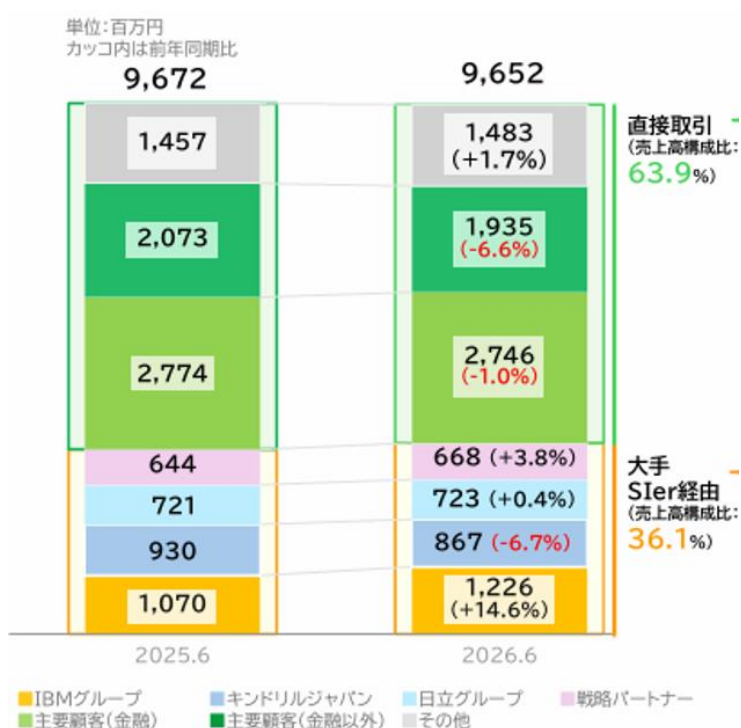
(同社資料より)

【戦略グループ別売上高構成】

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

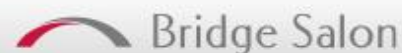
27/3 期第 1 四半期において、戦略グループ別では、IBM グループ、日立グループ、戦略パートナー、その他の売上が前年同期比で増加した。IBM グループ(構成比:12.7%)では、運輸関連顧客における大型アプリケーション開発案件の継続が寄与した。キンドリルジャパン(構成比:9.0%)は、システムマネジメントにおける案件の終了等が影響した。日立グループ(構成比:7.5%)は、官公庁関連顧客におけるセキュリティ案件の受注拡大等が寄与した。戦略パートナー(構成比:6.9%)は、新規セキュリティ案件の獲得が寄与した。主要顧客(金融)(構成比:28.5%)は、システムマネジメントにおける公共系案件の拡大が寄与したものの、IT インフラにおける案件の縮小が影響した。主要顧客(金融以外)(構成比:20.1%)は、運輸関連顧客における新規 IT インフラ案件を獲得したものの、エネルギー、製造関連顧客におけるアプリケーション開発案件の縮小や放送関連顧客におけるコンサルティング案件の終了が影響した。

なお、IBM グループが売上高の 12.7%を占めるが、IBM グループの内訳は、MI デジタルサービス(運用系)が売上高構成比 4.5%、日本 IBM(開発系)が同 8.2%となった。



(同社資料より)

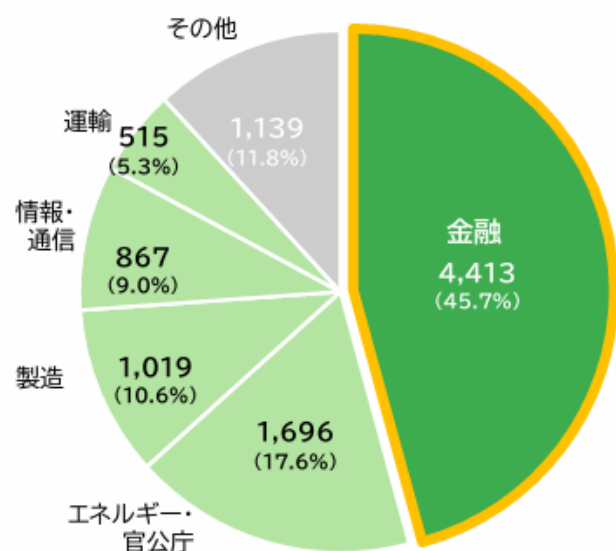
BRIDGE REPORT



【エンドユーザー業種別売上高構成】

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とエネルギー・官公庁向けの売上高が 6 割以上を占めている。なかでも金融向けの売上高が 4 割超を占める。27/3 期第 1 四半期におけるエンドユーザー業種別売上高は、製造が前年同期比 7.4%増、情報・通信が同 7.3%増、運輸が同 52.2%増となったものの、エネルギー・官公庁が同 12.8%減、その他が同 7.5%減となった。

単位:百万円
カッコ内は売上構成比率



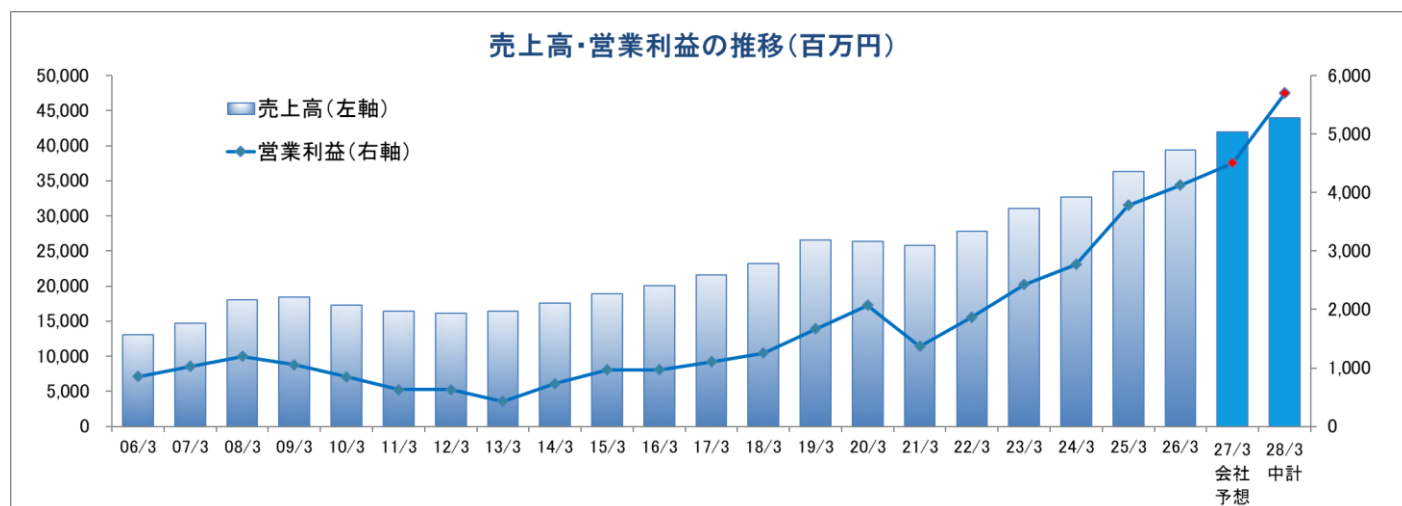
(同社資料より)

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

【グローバル展開】

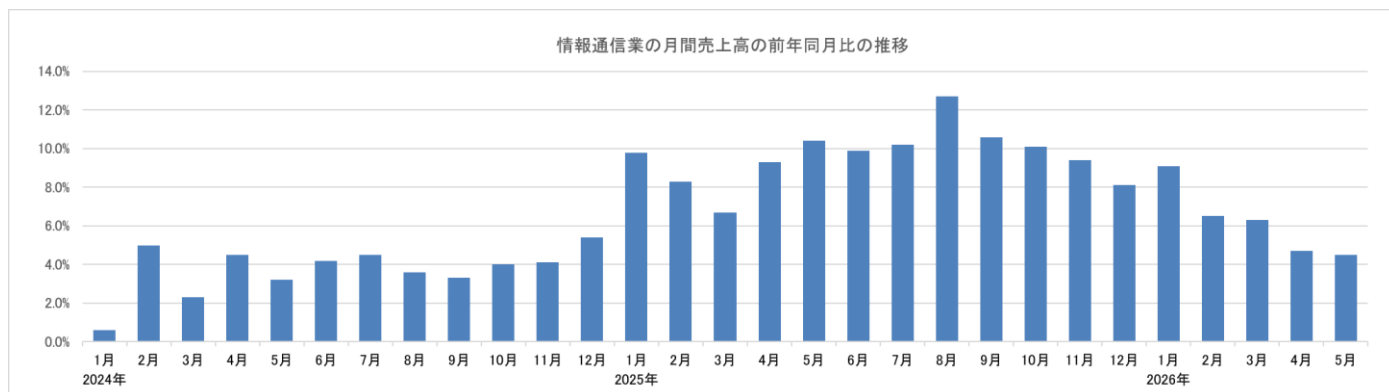
同社グループは 2004 年に中国(武漢市)に現地法人を設立して以来、シンガポール、アメリカに子会社を設立。また、欧州における業務の拡大を見据え、2024 年 4 月、オランダに子会社を設立した。

これらの拠点およ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、IT サービスを提供している。今後も日系企業の海外拠点向けビジネス獲得を中心として、事業拡大を目指す。



*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】



(総務省統計局「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)

総務省統計局発表の「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4.5%増となった。50か月連続で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. 中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」(2026年3月期～2028年3月期)

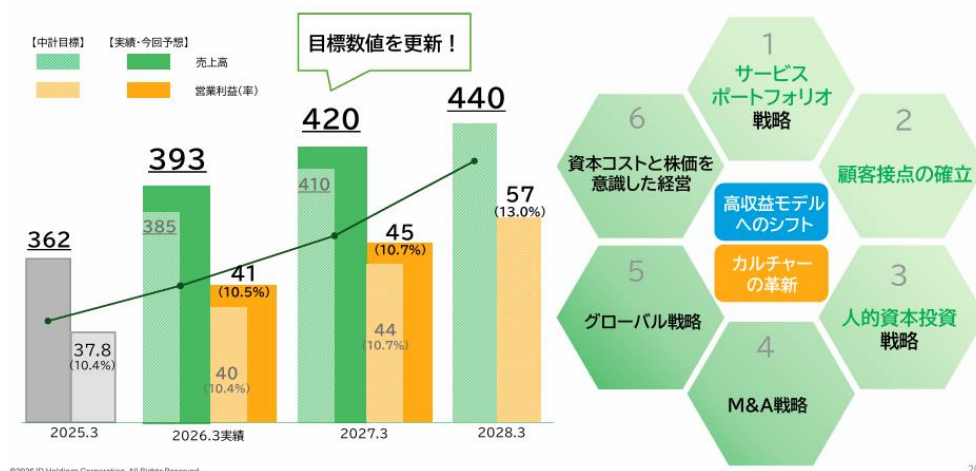
(1) 中長期ビジョン Episode II の延長ではなく、非連続な成長へ

- ◆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。さらに、「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。

◎Next 50 Episode III “JUMP!!!”全体像

「サービスポートフォリオ」、「顧客接点の確立」、「人的資本投資」をはじめとする6つの重点戦略を推進する。



(同社資料より)

(2)AI による事業環境の変化と同社の強み

AI の急速な進化とあらゆる領域への浸透が進む中、同社では自社を取り巻く事業環境の変化について以下のように考えている。

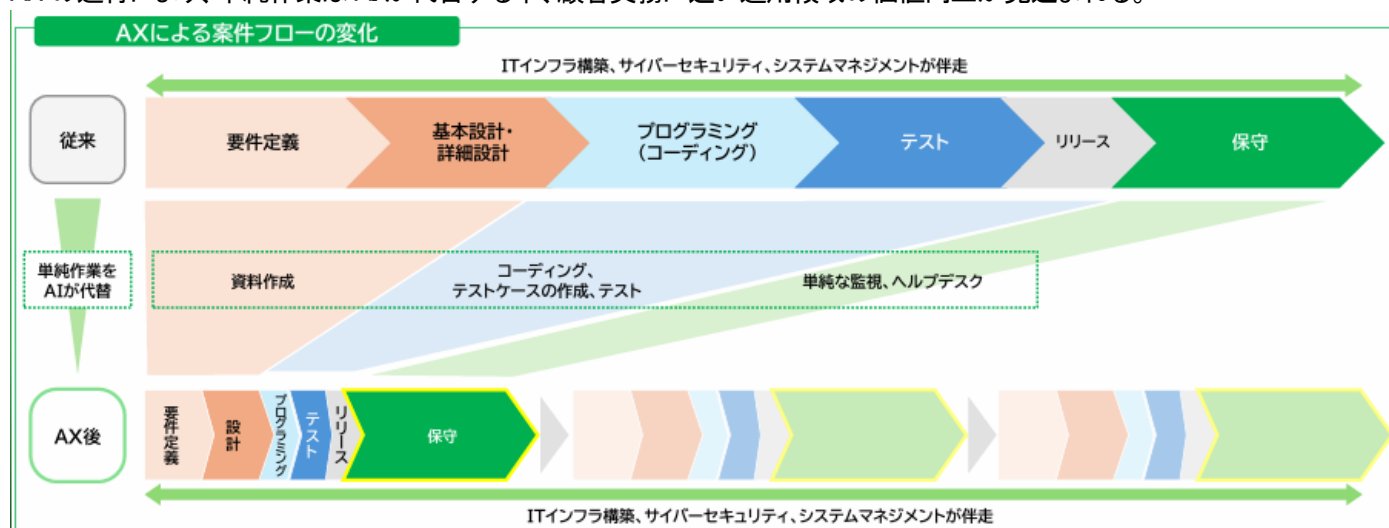
◎AX(AI トランスフォーメーション)の進行による案件の変化

AX(AI トランスフォーメーション)の進行は IT 業界の案件を減少させるのではなく、AI 活用を前提とした新たな需要を生み出し、案件数の拡大と既存案件の高付加価値化を促進する。

①AX 案件	②コスト・工数により見送られていた要件の案件化	③金融システムをはじめとしたミッションクリティカルな案件
業務・システムの AI 化 ＋ セキュリティの強化、 ガバナンスの整備案件の増加	効率化、案件サイクルの高速化により、顧客と IT ベンダーの双方で受注/発注工数の確保が進む	24/365 で動く社会インフラのシステムは AI 化が進まず、人にしかできない案件として残る
案件の数の増加		案件(技術)の価値向上

◎AX による事業環境の変化

AX の進行により、単純作業は AI が代替する中、顧客実務に近い運用領域の価値向上が見込まれる。



(同社資料より)

【ポイント】

- ① AI 導入による効率化やシステム不具合(バグ)の削減により、要件定義～リリース工程が短縮される。
- ② その結果、顧客の業務を理解し、運用・保守段階から改善提案や要件定義ができる IT ベンダーの重要性が高まる。

◎AI 時代における ID グループの強み

AI による市場環境の変化を成長の好機と捉え、人材育成を加速し、ID グループの強みを活かした価値提供を実現する。

ID グループの強み	顧客の実務に近い システムマネジメント、IT インフラ、サイバーセキュリティ事業 同社グループのビジネスの 約 6 割	エンドユーザー顧客との 直接取引(1 次請け)案件 同社グループのビジネスの 6 割超	金融顧客をはじめとする ミッションクリティカルな システムの案件実績 創立以来 56 年以上
強みを支える 3 つの力	技術力 (AI Skills)	人間力 (Liberal Arts)	組織力 (Organizational Skills)

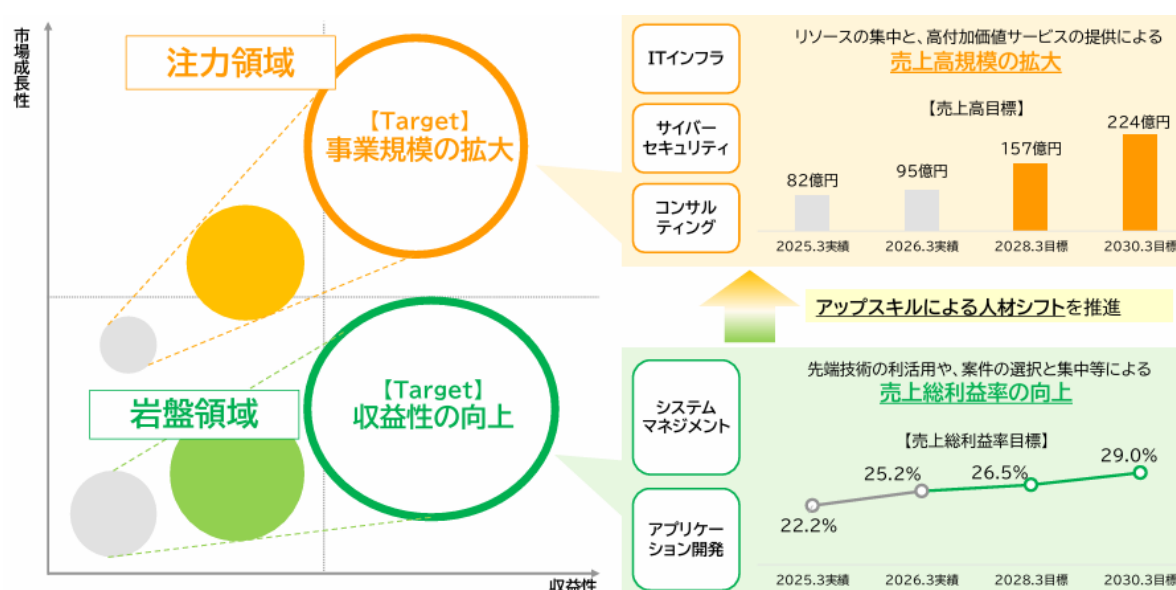
【人材育成方針】

データセンター人材	・コンテナ型、モジュール型等、今後の優位性が注目されているデータセンターに精通する人材
AI 技術人材	・コンテナ技術、自動化ソリューション、AI プラットフォーム (OpenShift、ServiceNow、IBM Bob など) に精通した人材 ・顧客における「AI 監査」、「AI を利用した業務設計」等に対応できる人材
非 AI 化業務人材	・AI に代替されず、人に残る業務を担う人材

(4) 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、岩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)

(5) 数値目標

	25/3 期実績	26/3 期目標	26/3 期実績	28/3 期目標
連結売上高	362	385	393	440
注力領域売上高	82	87	95	157
岩盤領域売上高	275	298	292	283
連結売上総利益率	23.9%	26.2%	25.7%	28.0%
注力領域売上総利益率	29.7%	28.5%	28.9%	30.6%
岩盤領域売上総利益率	22.2%	25.1%	25.2%	26.5%
岩盤領域から注力領域への人材シフト	-	-	54 名	26/3 期～28/3 期の 3 年間で 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

人材シフト	教育研修費	ビジネスパートナー戦略強化
岩盤領域から注力領域への人材シフトを推進	アップスキルを含む教育研修の拡充	コアパートナー認定強化と相助型の人材育成で高付加価値人材を確保

BRIDGE REPORT



26/3 期実績:54 名(累計) (年間目標: +4 名)	26/3 期実績:3.8 億円(累計) (年間目標に対する進捗率:88.7%)	(コアパートナー数) ・25/3 期 500 名、26/3 期 972 名、 28/3 期目標 2,000 名
-----------------------------------	--	---

(6)各戦略

①R&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 ・顧客環境での PoC が完了、本格商用化や AI 機能の実装 (Ver5) に向けた取組みを進行	特許技術の活用拡大に向けた研究 ・特にブロックチェーン、AI に関する特許を 6 件取得(ブロックチェーンを利用した診療情報の共有管理ソリューションに関する特許等) ・産学連携で技術研究推進

②人的資本投資戦略

社員への還元や教育研修費、求人費等を含む、人的資本投資を戦略的に強化し、3 年間で 60 億円を投資。

顧客から選ばれ、リスペクトされる企業を目指して、ID グループの歴史から哲学(IDentity)を学ぶ。

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 ・イノベーションマネジメントの強化 (ISO56001 の取得)	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

③M&A 戦略

「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 JUMP!!!

M&A と資本業務提携のターゲットは人材、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、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保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。

④グローバル戦略

日本品質の IT サービスをもって顧客を国内外で支える真の IT 戦略パートナーを目指す。

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。

Vision	日系企業の海外拠点向けビジネス獲得を中心として、事業拡大を目指す	
Target	マーケティング	デリバリー
	金融機関をはじめとした主要顧客の海外展開をサポート	海外の現地案件を国内グループ会社で受託
グローバルデリバリーセンターの確立		
Plan	技術・リソースの共有	逆オフショア体制の構築
	市場動向や先進ソリューションの情報収集による、営業およびカスタマー・マネジメント	

(7)資本コストと株価を意識した経営

①キャッシュフロー・アロケーション

収益力の向上および財務レバレッジの活用により、原資を確保し、戦略的な配分を実行することで、企業価値の向上を図る。

キャッシュイン

BRIDGE REPORT

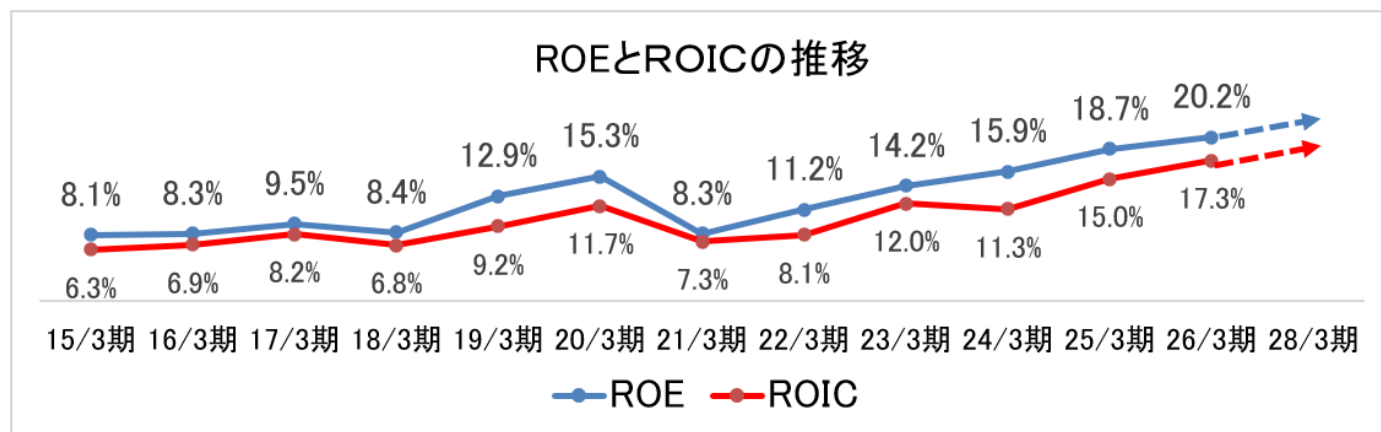


調整営業 CF 〔営業 CF＋成長投資(費用計上分)〕 160 億円	◆持続的な収益力の向上 注力事業へのシフト、EBITDA150 億円
借入金＋ 10 億円 ～	◆財務健全性維持範囲でのレバレッジの活用

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 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

②ROEとROIC

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(7.2%～7.7%)を上回る水準にあり、ROIC は、WACC(7.0%～7.4%)を上回る水準にある。今後の M&A は、ROIC の向上に資するものを目指す。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。



*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(7.2～7.7%)＝リスクフリーレート(2.49～2.52%程度)＋β(0.61～0.88)×市場リスクプレミアム(6.0～7.62%)

・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:317 億円(2026 年 3 月 31 日時点、自己株式控除後)、負債コスト:0.88%～1.0%、実効税率:30%～31.1%

3. 2027 年 3 月期第 1 四半期決算概要

(1) 連結業績

	26/3 期 第 1 四半期	構成比	27/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	9,672	100.0%	9,652	100.0%	-0.2%
売上総利益	2,585	26.7%	2,604	27.0%	+0.7%
販管費	1,576	16.3%	1,792	18.6%	+13.7%
営業利益	1,009	10.4%	812	8.4%	-19.5%
経常利益	1,012	10.5%	852	8.8%	-15.8%
四半期純利益	622	6.4%	505	5.2%	-18.8%

*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。

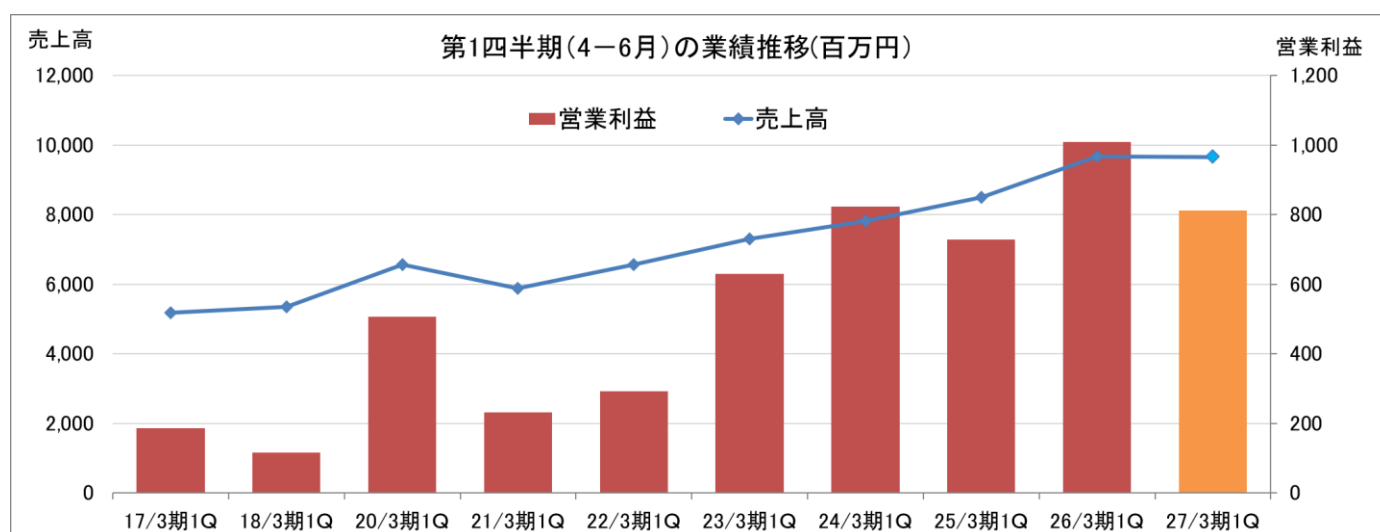
前年同期比 0.2%の減収、同 19.5%の営業減益

27/3 期第 1 四半期の売上高は前年同期比 0.2%減の 96 億 52 百万円、営業利益は同 19.5%減の 8 億 12 百万円。

同社グループが属する情報サービス業界では、社会全体のデジタル化にともない IT 投資ニーズが引き続き堅調に推移している。特に、企業の生産性向上や経営課題の解決を目指した AI 技術やクラウドソリューションの需要から、社内 IT 環境の整備やコンサルティングのニーズも拡大している。また、企業を狙ったサイバー攻撃が増加しており、事業継続を目的としたセキュリティ対策や IT ガバナンスに関する投資意欲も高まっている。

こうした中、売上面では、システムマネジメントにおける一部案件の終了があったものの、注力事業領域である IT インフラ、サイバーセキュリティ、コンサルティング・教育が堅調に推移した。

利益面では、従業員への還元(ベースアップ)や、第 1 四半期に実施した人材育成・確保のための戦略的投資の増加などが影響した。売上総利益率は 27.0%と前年同期比 0.3 ポイント上昇した。販管費比率は、従業員への還元や、人材育成・確保のための戦略的投資の増加が影響し 18.6%と同 2.3 ポイント上昇し、営業利益率は 8.4%と同 2.0 ポイント低下した。また、経常利益は同 15.8%減の 8 億 52 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 18.8%減の 5 億 5 百万円となった。営業外損益は、営業外収益における受取配当金 51 百万円(前年同期 42 百万円)や営業外費用における持分法による投資損失 18 百万円(同 43 百万円)などが増減額の大きなものとなった。特別損益は、固定資産売却益 2 百万円が大きなものとなった。EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は、前年同期比 18.0%減の 9 億 5 百万円となった。



*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。

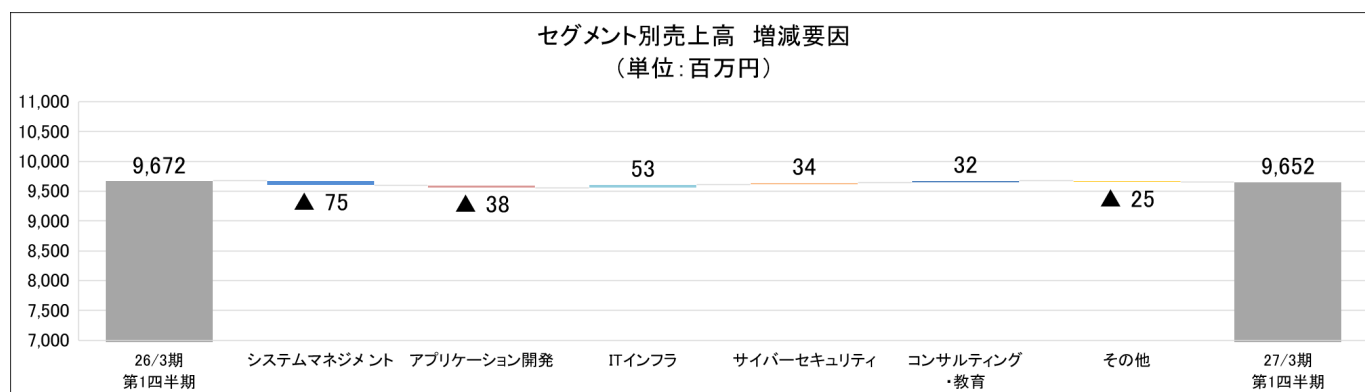
BRIDGE REPORT



サービスごとの業績動向

		26/3 期 第 1 四半期	27/3 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	3,876	3,801	-75	-2.0%
	売上総利益	940	957	+16	+1.7%
	売上総利益率	24.3%	25.2%	+0.9P	-
アプリケーション 開発	売上高	3,465	3,427	-38	-1.1%
	売上総利益	1,002	1,002	-0	-0.0%
	売上総利益率	28.9%	29.2%	+0.3P	-
IT インフラ	売上高	1,161	1,214	+53	+4.6%
	売上総利益	299	319	+20	+6.7%
	売上総利益率	25.8%	26.3%	+0.5P	-
サイバーセキュリティ	売上高	655	689	+34	+5.2%
	売上総利益	197	181	-16	-8.4%
	売上総利益率	30.2%	26.3%	-3.9P	-
コンサルティング・教育	売上高	333	365	+32	+9.7%
	売上総利益	131	110	-20	-15.9%
	売上総利益率	39.5%	30.3%	-9.2P	-
その他	売上高	179	153	-25	-14.2%
	売上総利益	13	33	+20	+150.5%
	売上総利益率	7.6%	22.1%	+14.5P	-
合計	売上高	9,672	9,652	-19	-0.2%
	売上総利益	2,585	2,604	+19	+0.7%
	売上総利益率	26.7%	27.0%	+0.3P	-

*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 2.0%減の 38 億 1 百万円となった。大手 IT ベンダーにおける案件の終了などがあったものの、既存顧客における案件拡大などが寄与した。売上総利益は、同 1.7%増の 9 億 57 百万円、売上総利益率は同 0.9 ポイント上昇の 25.2%となった。

アプリケーション開発の売上高は、前年同期比 1.1%減の 34 億 27 百万円となった。大手 IT ベンダーとの連携による受注拡大などがあったものの、製造関連顧客を中心に案件の縮小などが影響した。売上総利益は、同 0.0%減の 10 億 2 百万円、売上総利益率は同 0.3 ポイント上昇の 29.2%となった。

IT インフラの売上高は、前年同期比 4.6%増の 12 億 14 百万円となった。製造、エネルギー、運輸関連顧客における新規案件の獲得などが寄与した。売上総利益は、同 6.7%増の 3 億 19 百万円、売上総利益率は同 0.5 ポイント上昇の 26.3%となった。

BRIDGE REPORT

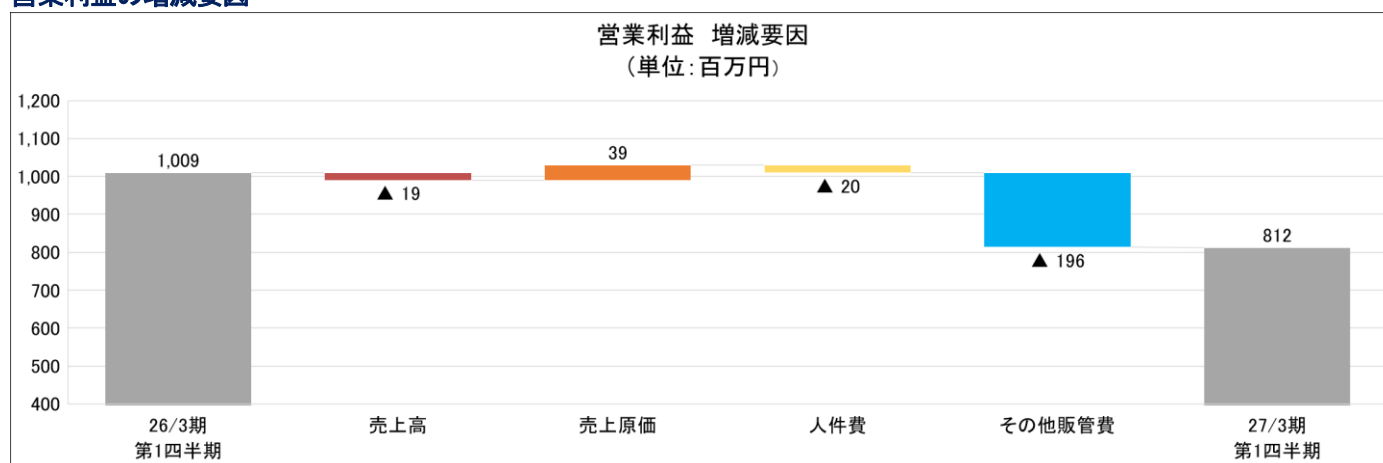


サイバーセキュリティの売上高は、前年同期比 5.2%増の 6 億 89 百万円となった。大手 IT ベンダーとの連携による新規案件の獲得や取引の拡大などがあったものの、高収益案件の終了などが影響した。売上総利益は、同 8.4%減の 1 億 81 百万円、売上総利益率は同 3.9 ポイント低下の 26.3%となった。

コンサルティング・教育の売上高は、前年同期比 9.7%増の 3 億 65 百万円となった。複数顧客におけるコンサルティングの受注拡大があったものの、高収益案件の終了などが影響した。売上総利益は、同 15.9%減の 1 億 10 百万円、売上総利益率は同 9.2 ポイント低下の 30.3%となった。

その他の売上高は、前年同期比 14.2%減の 1 億 53 百万円となった。複数顧客における案件の終了などが影響した。売上総利益は、同 150.5%増の 33 百万円、売上総利益率は同 14.5 ポイント上昇の 22.1%となった。

営業利益の増減要因



(単位: 百万円)

26/3期第1四半期	1,009
売上総利益の増加	+19
売上高の減少	-19
売上原価の減少	+39
<売上原価の主な増減要因>	
外注費の減少	+75
労務費の減少	+33
製造経費の増加	-53
販管費の増加	-216
<販管費の主な増減要因>	
人件費の増加	-20
・従業員への還元の推進(ベースアップ)	
その他販管費の増加	-196
・人材育成、確保のための戦略的投資費用の増加など	
27/3期第1四半期	812
営業利益の減少	-196

*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。費用項目の▲は費用の増加を示す。

(2) サービス別受注残高の状況

	2025 年 6 月末	2026 年 6 月末	増減額	増減率
システムマネジメント	4,596	4,656	60	+1.3%
アプリケーション開発	1,902	1,711	-191	-10.0%
IT インフラ	1,165	1,210	45	+3.9%
サイバーセキュリティ	2,365	1,821	-544	-23.0%
コンサルティング・教育	182	541	359	+197.3%
その他	131	67	-64	-48.9%
合計	10,344	10,008	-336	-3.2%

※単位: 百万円

2026 年 6 月末の受注残高は、前年 6 月末比で 3.2%の減少となった。システムマネジメントや IT インフラで受注残高が増加したものの、アプリケーション開発やサイバーセキュリティで受注残高が減少した。受注残高は、前年 6 月末比で減少となったものの高水準を維持している。

(3) 経営施策の取組み状況

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について、岩盤事業領域(注 1)の収益性改善と、注力事業領域(注 2)の事業規模拡大という二軸での飛躍的成長を掲げている。1 年目である昨年度においては、岩盤事業領域におけるアプリケーション開発を中心とした収益性改善、および注力事業領域におけるサイバーセキュリティ事業の躍進による売上拡大を達成した。計画の進捗が順調に推移していることから、今後の市場動向も踏まえて、2027 年 3 月期の計画目標を一部上方修正した。

また、人的資本投資戦略について、3 年間で 60 億円の投資を目標に掲げている。なかでも、社員の「なりたい」「やりたい」をかなえる会社を目指すべく、昨年度から進めている人材のアップスキル施策の次ステップとして、今年度は社員のキャリアパスを支援する「社内公募制度」を開始している。更に、今年度は新入社員 118 名に対し、鳥取県米子市において 9 日間にわたる合宿形式での研修を実施した。フィールドワークにて自治体の課題を解決する経験をするとともに、地域共創による社会貢献を実現した。ほかにも顧客接点の確立やグローバル戦略など、当初策定した項目についても引き続き推進していく。

(注 1) 岩盤事業領域: システムマネジメント、アプリケーション開発

(注 2) 注力事業領域: 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

(4) 研究開発活動

当第 1 四半期連結累計期間における同社グループ全体の研究開発活動の金額は 25 百万円。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 技術の研究を推進している。その一環として、AI の活用を前提とした開発標準の検討を完了し、実案件での活用に向けた準備を進めている。また、今年度より、事業部門および管理部門のメンバーで構成される AI 推進委員会を設置し、業務フローの整理や AI エージェントの活用促進をつうじて、業務効率化および品質向上に取り組んでいる。そのほか、AI モデルの設計・開発・評価に技術協力した鳥取大学医学部附属病院との共同研究開発の成果が、2026 年 5 月開催の第 99 回日本整形外科学会学術総会において発表された。加えて、これらの取組みを背景に、2026 年 7 月には AI マネジメントシステムの国際規格である ISO42001 認証を取得した。

さらに、同社の主力事業であるシステムマネジメントと先端技術を組み合わせ、次世代システム運用の構築を目指している。なかでも、同社グループが開発した「バーチャルオペレーションセンター(ID-VR0P)」について、顧客環境での PoC を完了し、サービス化に向けた取組みを進めている。また、AI および取得済みのブロックチェーン関連特許技術を活用し、さらなる機能強化を図っている。このほかにも同社は、「次世代システム運用」の実現に向けて 40 社以上の企業が参画するコンソーシアムに参加している。今後も、同社グループの技術力を強化し、さらなるイノベーションの創出を促進する。

BRIDGE REPORT



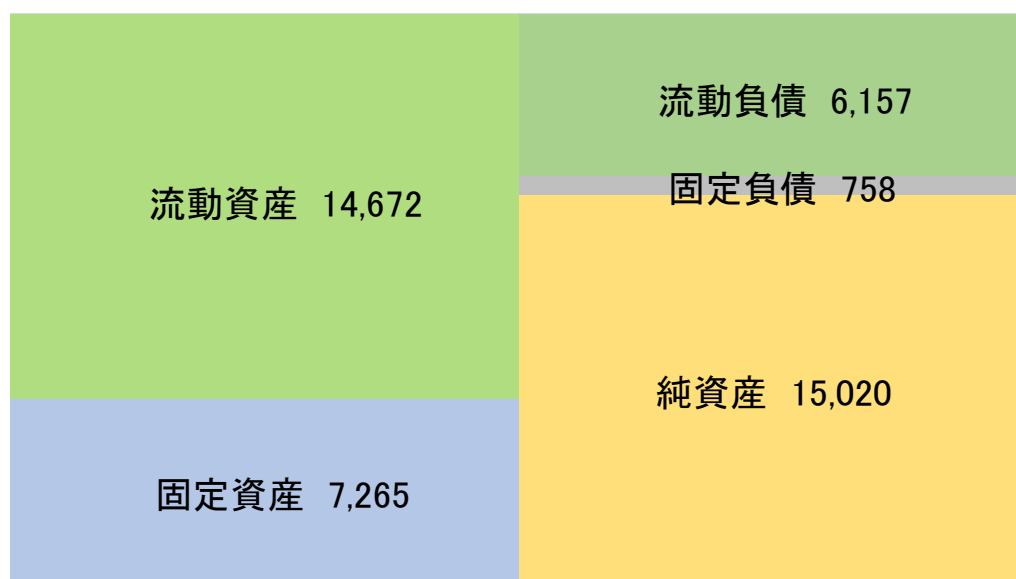
(5)財政状態

財政状態

	2026 年 3 月末	2026 年 6 月末		2026 年 3 月末	2026 年 6 月末
現預金	6,520	5,692	仕入債務	2,411	2,366
売上債権	9,098	7,981	短期有利子負債	1,000	600
未収入金	28	60	賞与・役員賞与引当金	2,080	714
流動資産	16,410	14,672	長期有利子負債	—	—
有形固定資産	1,440	1,429	負債	8,739	6,916
無形固定資産	338	288	純資産	15,253	15,020
投資その他	5,803	5,546	負債・純資産合計	23,992	21,937
固定資産	7,582	7,265	有利子負債合計	1,000	600

*単位:百万円

売上債権＝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 20 億 55 百万円減少の 219 億 37 百万円。資産面では、契約資産、流動資産のその他などが主な増加要因となり、現預金、売掛金、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、流動負債のその他、繰延税金負債などが主な増加要因となり、短期借入金、未払法人税等、賞与引当金などが主な減少要因となった。有利子負債は、前期末比 4 億円の減少となった。自己資本比率は 68.2%と前期末比 4.9 ポイント上昇した。

(6)トピックス

①株式分割を実施

同社は、2026 年 1 月 30 日開催の取締役会の決議に基づき、2026 年 4 月 1 日付で株式分割を実施した。

◎株式分割の目的

同社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家がより投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としている。

◎株式分割の概要

①分割の方法

2026 年 3 月 31 日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主が所有する当社普通株式 1 株につき 2 株の割合をもって分割した。

②分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式総数:17,229,712 株

株式分割により増加する株式数:17,229,712 株

株式分割後の発行済株式総数:34,459,424 株

株式分割後の発行可能株式総数:108,000,000 株

③分割の日程

基準日公告日:2026 年 3 月 6 日

基準日:2026 年 3 月 31 日

効力発生日:2026 年 4 月 1 日

②自己株式の取得

2026 年 4 月、経営環境の変化に柔軟に対応した機動的な資本政策を遂行し、資本効率の向上および株主還元の充実を図るため自己株式の取得を発表した。中期経営計画期間(26/3 期～28/3 期)においては、総還元性向の目標を 50～60%としており、今回の自社株買いはこれに沿うものである。

※総還元性向=(配当総額+自己株式取得額)÷親会社株主に帰属する当期純利益×100

取得株式総数(上限):15 万株(自己株式を除く発行済株式総数に対する割合は 0.44%)

取得価額(上限):1 億円

取得期間:2026 年 5 月 1 日～2026 年 10 月 30 日

③ISO/IEC 42001 および ISO56001 の両認証を取得

2026 年 8 月、同社および子会社株式会社インフォメーション・ディベロップメントは、2026 年 7 月に認証を取得した AI マネジメントシステムの国際規格「ISO/IEC 42001」について、審査機関である英国規格協会(BSI)により登録証を授与された。

この認証取得は、同社グループが構築・運用する AI マネジメントシステムが、認証機関による国際規格に基づく審査を経て、その適合性を認められたことを示すもの。2026 年 3 月の「ISO56001」に基づく BSI Kitemark™認証の取得に続き、「ISO/IEC 42001」の認証を取得したことにより、同社グループは ISO/IEC 42001 および ISO 56001 の両認証を取得した日本初の企業となった。

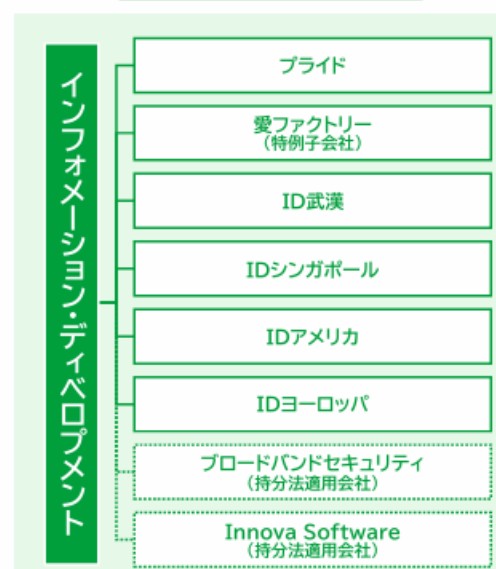
④事業会社制への移行を予定

同社は、戦略と事業執行の一体化を目的に、2027 年 4 月に完全子会社であるインフォメーション・ディベロップメントを吸収合併し、純粋持株会社制から事業会社制への移行を予定している。

2027年3月まで(純粋持株会社制)



2027年4月から(事業会社制)



- ・ IDを消滅会社としてIDHDに吸収合併
- ・ IDHDの商号を変更

(同社資料より)

4. 2027 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	26/3 期 実績	構成比	27/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	39,371	100.0%	42,000	100.0%	+6.7%
営業利益	4,128	10.5%	4,500	10.7%	+9.0%
経常利益	4,212	10.7%	4,550	10.8%	+8.0%
当期純利益	2,907	7.4%	3,000	7.1%	+3.2%

*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 420 億円、営業利益 45 億円の計画

第 1 四半期が終わり、27/3 期の会社計画は、売上高が前期比 6.7%増の 420 億円、営業利益が同 9.0%増の 45 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は、社会全体のデジタル化が進むなかで、IT 投資ニーズが引き続き堅調に推移している。特に、企業の生産性向上や経営課題の解決において、AI 技術やクラウドソリューションの活用が定着しつつあり、これに伴い、社内 IT 環境の整備や AI 導入に関するコンサルティングのニーズもますます増加している。また、企業のサプライチェーンを狙ったサイバー攻撃が増加しており、事業継続を目的としたセキュリティ対策や IT ガバナンスに関する投資意欲も高まっている。こうした状況下、同社グループは、引き続き中期経営計画「Next 50 Episode III “JUMP!!!”」のもと、戦略テーマである「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るとともに、社会に急速に浸透してきている AI 技術を取り入れ、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。

EBITDA は、前期比 7.3%増の 48 億 50 百万円を予定している。売上高営業利益率は、前期比 0.2 ポイント上昇の 10.7%の計画。

同社は、2026 年 4 月 1 日を効力発生日として、普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施した。2027 年 3 月期の 1 株当たり年間配当予想も、中間配当 25 円、期末配当 25 円の年間配当 50 円の予定を据え置き。これは株式分割前の水準に換算すると、実質的に中間配当は 15 円、期末配当は 5 円の合計 20 円の増配となる。予想配当性向は 56.6%となる。

5. 今後の注目点

同社の 27/3 期第 1 四半期決算は、前年同期比 0.2%の減収、同 19.5%の営業減益となった。売上面では、システムマネジメントにおける一部案件の終了があったものの、注力事業領域である IT インフラ、サイバーセキュリティ、コンサルティング・教育が堅調に推移した。一方、利益面では、従業員への還元（ベースアップ）や、第 1 四半期に実施した人材育成・確保のための戦略的投資の増加などが影響した。久々の減益という少し残念な結果となったものの、将来の成長に向けた戦略的投資の拡大は避けては通ることができず、致し方ない減益と言えよう。第 1 四半期に育成・確保した人材がいつの時期から戦力となり同社の業績拡大に貢献するのか注目される。また、2026 年 6 月末の受注契約残高は、前年 6 月末に比べ僅かではあるが減少となった。受注契約残高は、同社の業績拡大の先行指標であり、重要な KPI である。第 2 四半期末において受注契約残高をどれくらい積み上げることができるのか注目される。

更に、同社では、AX(AI トランスフォーメーション)の進行が IT 業界の案件を減少させるのではなく、AI 活用を前提とした新たな需要を生み出し、案件数の拡大と既存案件の高付加価値化を促進すると捉えている。AX の進行により、単純作業は AI が代替する中、顧客実務に近い運用領域の価値向上が見込まれる。更に、同社では、AI 導入による効率化やシステム不具合（バグ）の削減により、要件定義～リリース工程が短縮され、その結果、顧客の業務を理解し、運用・保守段階から改善提案や要件定義ができる IT ベンダーの重要性が高まると考えている。こうした環境下、同社は AI による市場環境の変化を成長の好機と捉え、ID グループの強みを活かした価値提供を実現するために人材育成を加速する。データセンター人材では、コンテナ型、モジュール型等、今後の優位性が注目されているデータセンターに精通する人材の育成を強化する。また、AI 技術人材では、コンテナ技術、自動化ソリューション、AI プラットフォーム（OpenShift、ServiceNow、IBM Bob など）に精通した人材や顧客における「AI 監査」、「AI を利用した業務設計」等に対応できる人材の育成を強化する。更に、非 AI 化業務人材では、AI に代替され

ず、人に残る業務を担う人材の育成に注力する。これら積極的な人材育成の取組みが同社にどのような変化をもたらすのか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	9 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:2026 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>)

<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。2026 年3月末時点における管理職に占める女性比率は 16.3%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)>

【原則 3-1 (i) 会社の目指すところ(経営理念等)】	https://www.idnet-hd.co.jp/sustainability/human.html 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開催し、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て、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んでいます。 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.html
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	中期経営計画の確実な実行により、5期連続で増収増益を達成し、過去最高の業績を更新しました。株主資本利益率(ROE)が直近4期において増加傾向にあり、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、株価純資産倍率(PBR)も堅調に推移しており、1倍割れの懸念はありません。 2025 年4月に発表した中期経営計画「Next 50 Episode III "JUMP!!!"」で、「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」を戦略テーマに掲げ、6つの重点戦略を推進しています。そのひとつの「資本コストと株価を意識した経営」においては、戦略的な人的資本投資を推進します。 上記計画の実行と株主還元施策を通じて、企業価値の向上に努めます。 詳細については、下記をご参照ください。 <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。

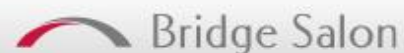


適時開示メール
配信サービス

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](#)

BRIDGE REPORT



FREE

▶ 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いただくと、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](#)