



株式会社 IDホールディングス
2025年3月期 決算説明資料

代表取締役社長 兼
グループ最高経営責任者
船越 真樹

東証プライム市場
証券コード

4709

当社ウェブサイトへの
アクセスができます。



(開示日:2025年5月20日)

■ 金融機関、公共(エネルギー)、製造、運輸/交通、情報通信、医療…

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、まもっています



1

2025年3月期決算説明

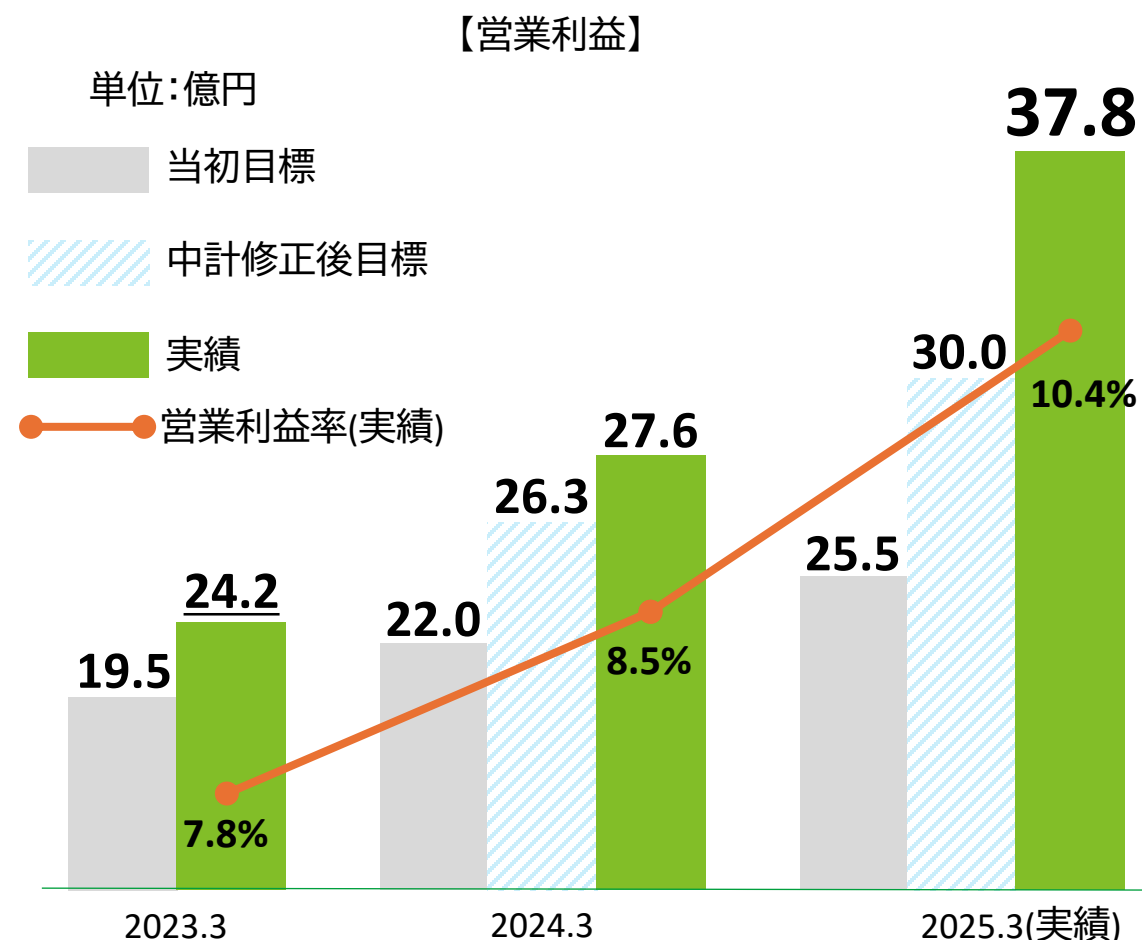
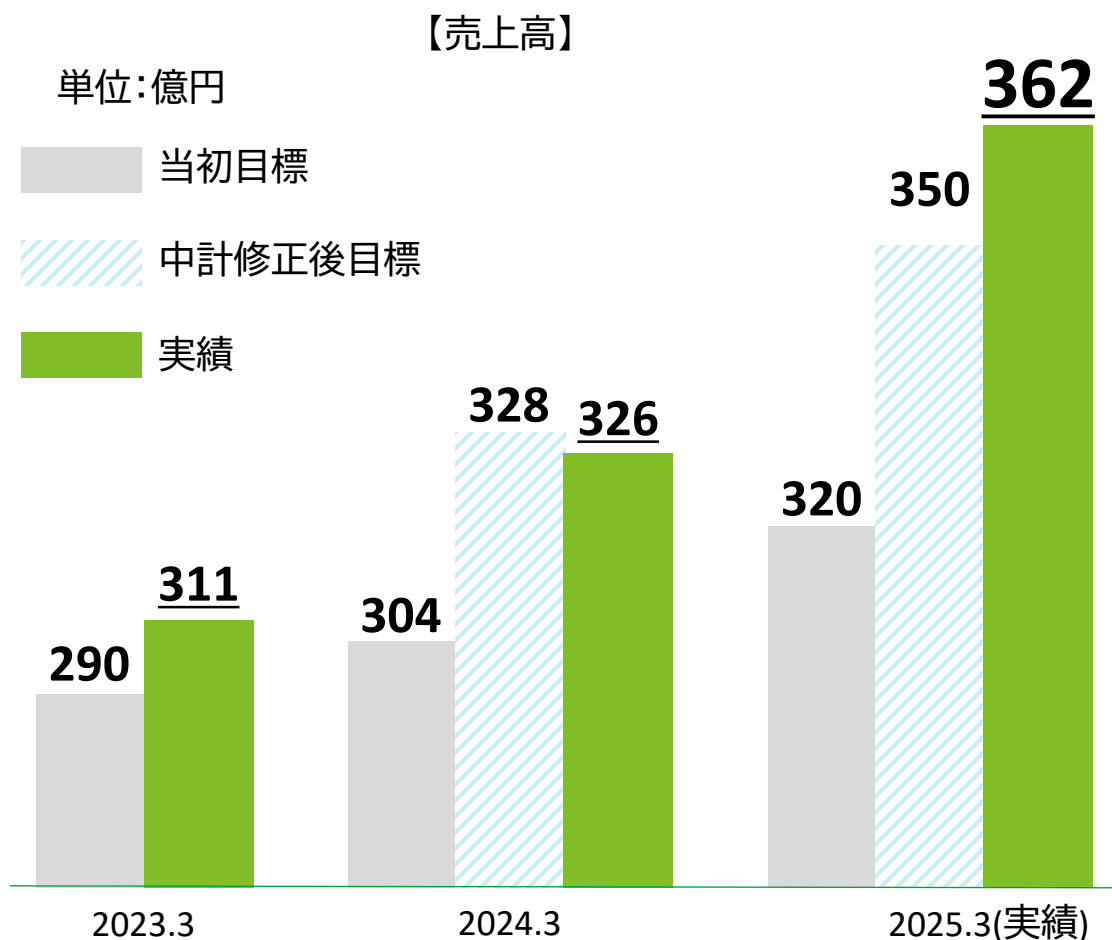
2

新中期経営計画 Next50 Episode III “Jump!!!”

前中期経営計画(Next 50 EpisodeⅡ)の振返り(数値目標)

■ DX関連ビジネス売上の好調、政策としての価格適正化を背景に、**売上高・営業利益**ともに**大幅達成**

※2023.4.28開示にて中計における①2024.3の売上高目標を328億、営業利益を26.3億に修正
②2025.3の売上高目標を350億、営業利益を30.0億に修正



■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

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。



- ・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**



(参考)2025年3月期の販管費率の状況
【目標】13.9%以下 【実績】**13.4%**

ニューノーマル戦略



- ・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

SDGs戦略

社員

年収目標
5%UP達成!
(+**15.4%**)

BP

単価目標
5%UP達成!

株主

1株当たり配当金
¥40 ⇒ ¥70
(2022.3) (2025.3予)

売上高:362億74百万円(前期比 +11.0%)



- ⊕ 収益性の高い高度運用・ITインフラ領域への経営資源の戦略的投入や受注単価の見直しなどにより、ITインフラをはじめとしたすべてのサービスが堅調に推移

営業利益 :37億80百万円(前期比 +36.5%)
営業利益率:10.4%(前期比 +1.9P)



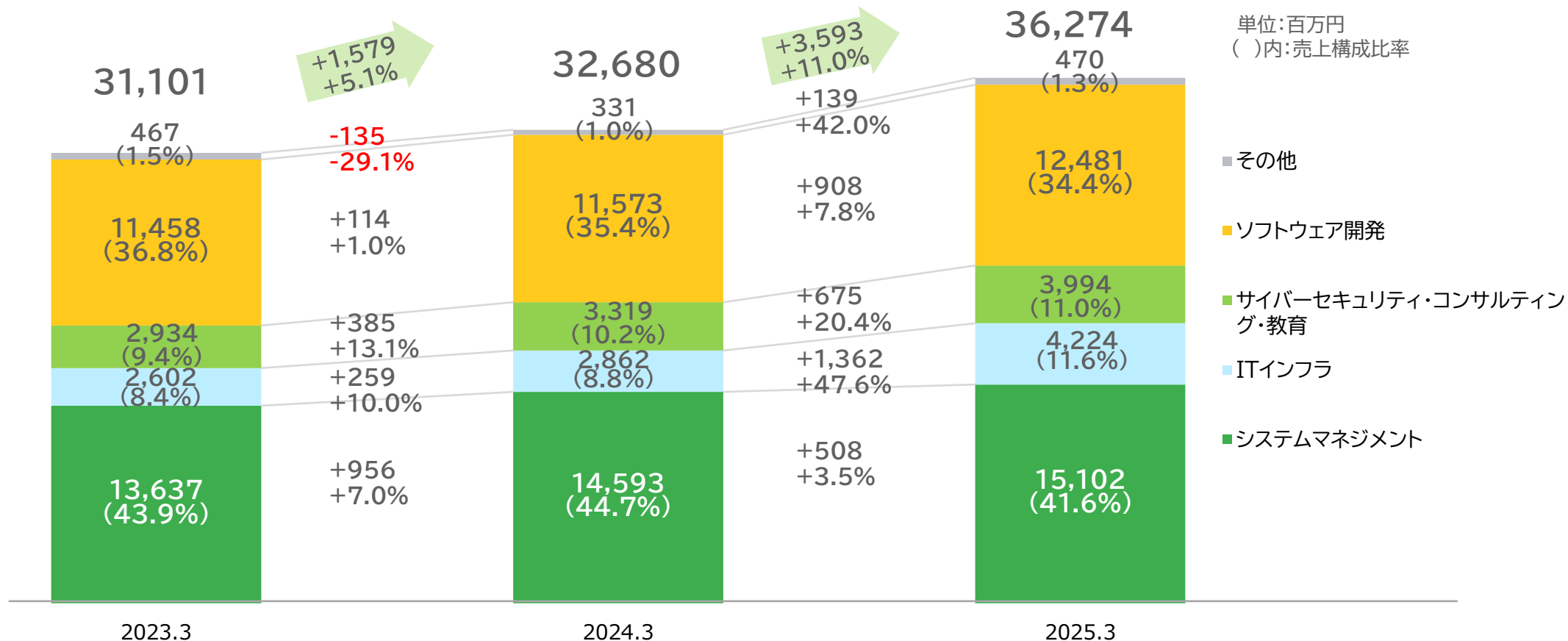
- ⊖ 従業員への還元や、人材育成・確保のための戦略的投資費用の増加
- ⊕ 利益率の高いDX関連ビジネスの拡大

連結損益状況(前年同期比)

(単位:百万円)	2024.3		2025.3		増減比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	32,680	-	36,274	-	3,593	+11.0%
売上原価	25,527	78.1%	27,616	76.1%	2,088	+8.2%
売上総利益	7,153	21.9%	8,658	23.9%	1,504	+21.0%
販管費	4,384	13.4%	4,877	13.4%	493	+11.2%
EBITDA ^{※1}	3,421	10.5%	4,390	12.1%	969	+28.3%
営業利益	2,769	8.5%	3,780	10.4%	1,011	+36.5%
経常利益	2,860	8.8%	3,862	10.6%	1,001	+35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,777	5.4%	2,389	6.6%	612	+34.5%
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	106.42	-	142.54	-	36.12	-
のれん償却前EPS(円) ^{※2}	133.04	-	165.43	-	32.39	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※2 のれん償却前EPS = (親会社株主に帰属する当期(または四半期、中間)純利益 + のれん償却額) / 期中平均株式数



サービス別売上高のポイント

■ システムマネジメント

- ⊕ 金融関連顧客や大手ITベンダーにおけるデータセンター移設関連案件を含む受注拡大や新規案件の獲得
- ⊕ 労務費や外注費の上昇を反映した単価の見直し

■ ITインフラ

- ⊕ 金融、公共、運輸関連顧客におけるクラウド案件等の受注
- ⊕ 大手ITベンダーにおける取引拡大

■ サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育

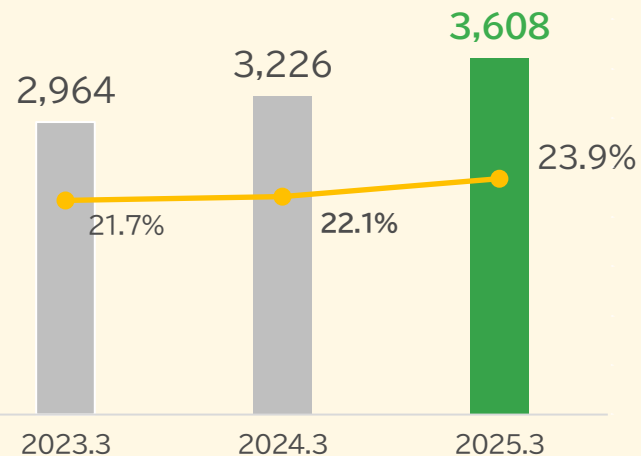
- ⊕ サイバーセキュリティおよびコンサルティングにおける受注拡大

■ ソフトウェア開発

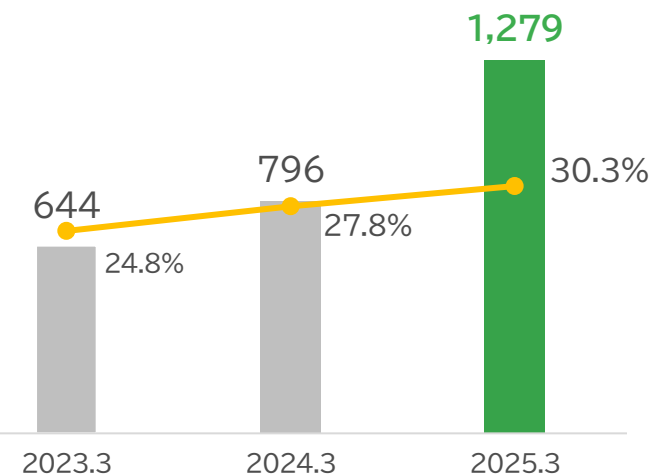
- ⊕ 公共および金融関連顧客における受注拡大
- ⊕ 大手ITベンダーへの営業強化による取引の拡大

■ 売上総利益(百万円)
— 売上総利益率

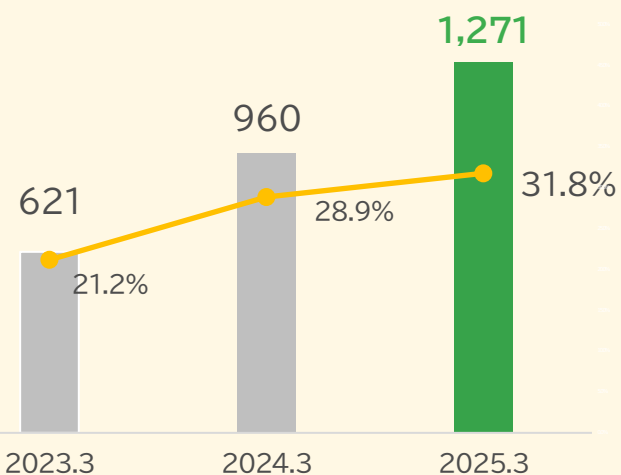
<システムマネジメント>



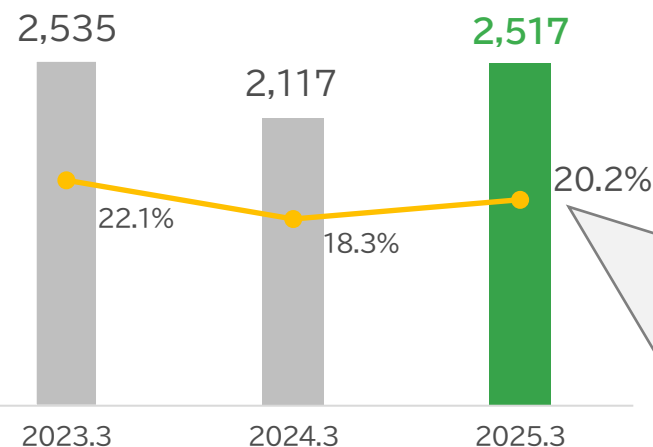
<ITインフラ>



<サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育>



<ソフトウェア開発>



売上総利益率の改善に向けて

背景

- ① 一部顧客における長期低採算案件による利益の圧迫
(案件の終了にともない、順次回復見込み)
- ② サービスの付加価値に対する価格転嫁の遅れ

今後の対策

- ① 案件の選択と集中
- ② 単価交渉の強化や、案件管理の徹底による生産性の向上

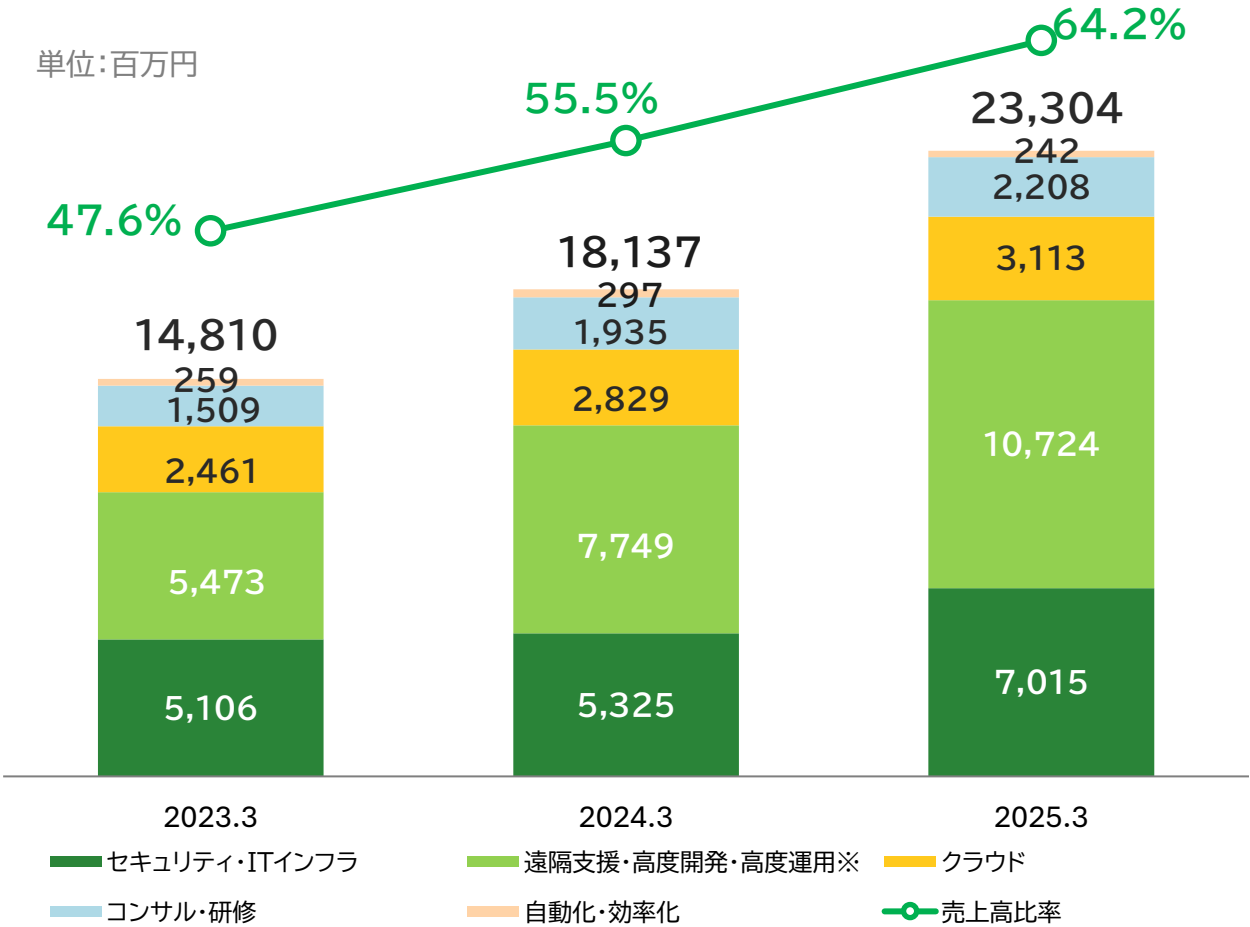
DX関連売上高

DX関連ビジネスとは

既存のITサービスに、クラウドやAIなどの先端技術を組み合わせ、お客さまのDXを推進するビジネス

DX関連売上高推移および売上高比率

単位:百万円



✓高度運用・遠隔支援、
セキュリティ・ITインフラ
を中心に拡大

【売上総利益率】
26.1%（前年同期比+1.4P）

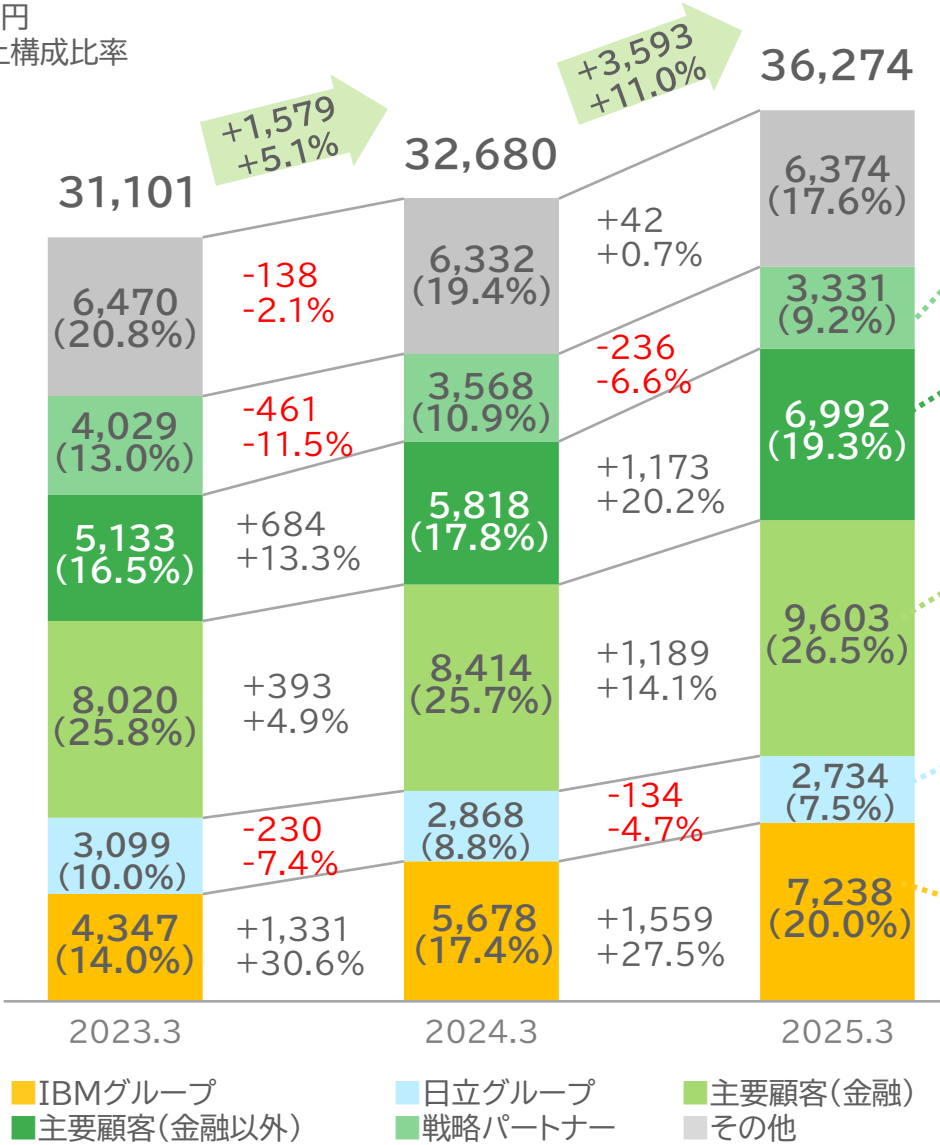
非DX関連ビジネスより約**5P**高い

※2024年3月期より、「高度運用」区分を追加しています。

戦略グループ別売上高構成

IT投資に積極的な大手優良顧客との取引が、売上高の8割以上を占める

単位:百万円
()内:売上構成比率



戦略パートナー
⊖ ソフトウェア開発における一部案件からの撤退等
⊖ ITインフラにおける一部案件の終了

主要顧客(金融以外)
⊕ ソフトウェア開発を中心とした公共、製造、放送関連顧客における取引の拡大

主要顧客(金融)
⊕ ITインフラ、ソフトウェア開発における取引の拡大
⊕ システムマネジメントにおける新規案件の受注等

日立グループ
⊖ ソフトウェア開発における一部案件からの撤退等

IBMグループ
⊕ ソフトウェア開発における取引の拡大
⊕ システムマネジメント、ITインフラにおける新規案件の受注等

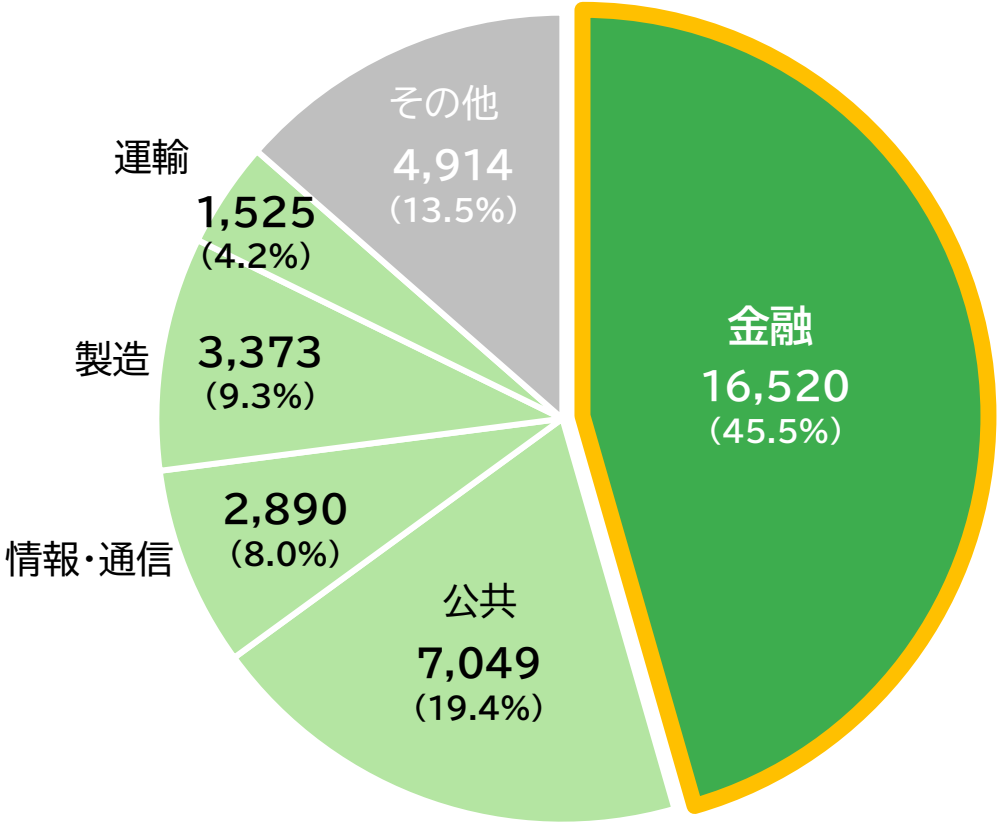
【参考】

	キンドリル ジャパン	MIデジタル サービス	日本IBM
2025.3	3,502 (9.7%)	1,878 (5.2%)	1,857 (5.1%)

金融向けの売上高が約5割を占める。

(単位:百万円)	2025.3	構成比	前年同期比	
金融	16,520	45.5%	+1,833	+12.5%
公共	7,049	19.4%	+963	+15.8%
情報・通信	2,890	8.0%	-563	-16.3%
製造	3,373	9.3%	+329	+10.8%
運輸	1,525	4.2%	-109	-6.7%
その他※1	4,914	13.5%	+1,139	+30.2%
合計	36,274	100.0%	+3,593	+11.0%

単位:百万円
()内:売上構成比率



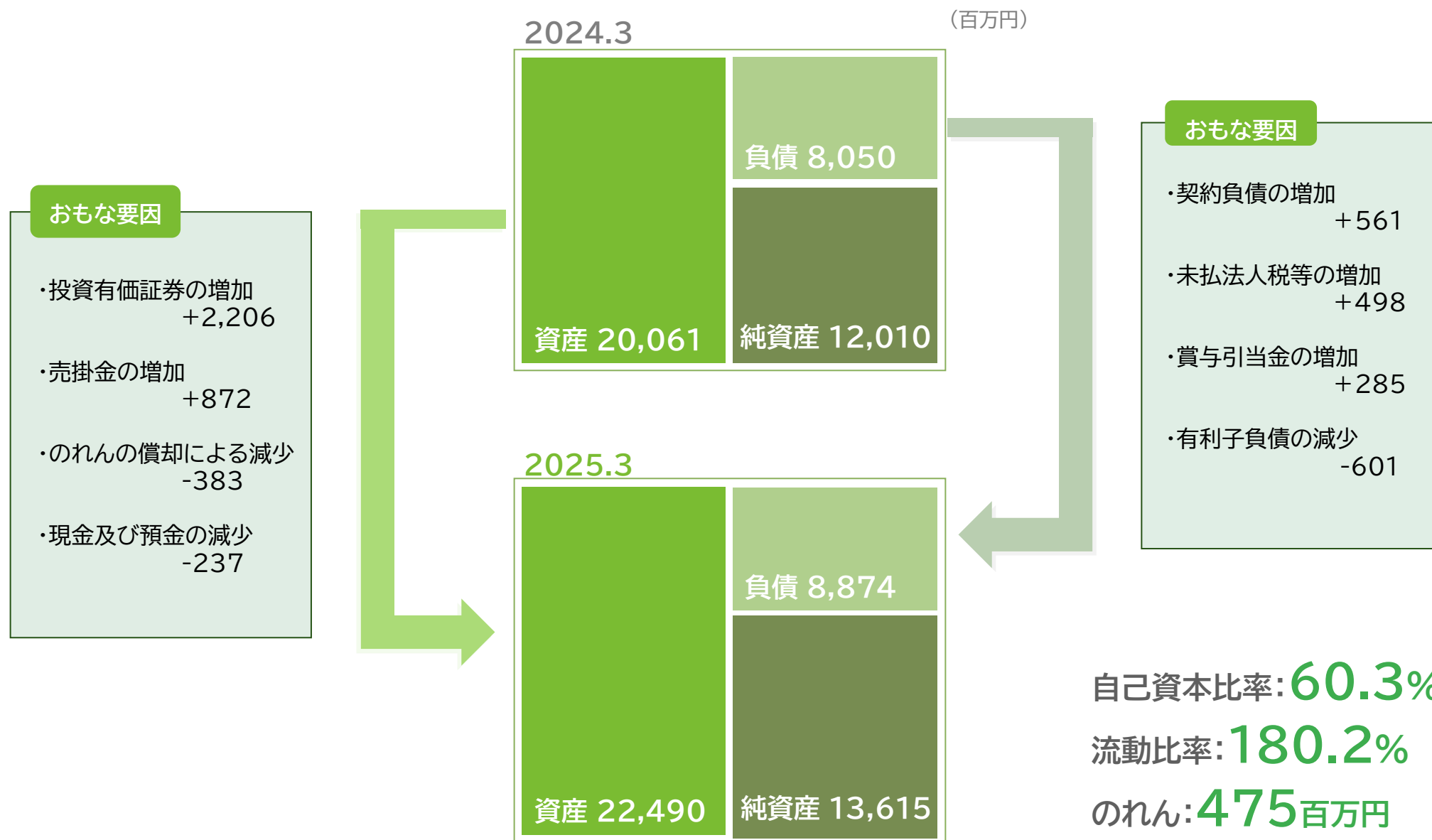
※1 「メディア」、「ヘルスケア」、「建設・不動産」、「卸売・小売・飲食店」等
※2 顧客企業の状況により、計上区分を変更する場合があります。(前期の売上高も、変更後の区分に基づき算出します。)

	2024.3	2025.3		おもな増減要因
(単位:百万円)	実績	実績	増減額	
売上総利益	7,153	8,658	+1,504	・売上高の増加 +3,593 ・売上原価の増加 +2,088 -外注費 +1,579 -労務費 +299 -仕入 +157 -経費 +47
販売費及び一般管理費	4,384	4,877	+493	・人件費の増加 +276 -従業員への還元の推進 ・その他販管費の増加 +217 -人材育成・確保のための戦略的投資の増加 など
営業利益	2,769	3,780	+1,011	

Change or Die !

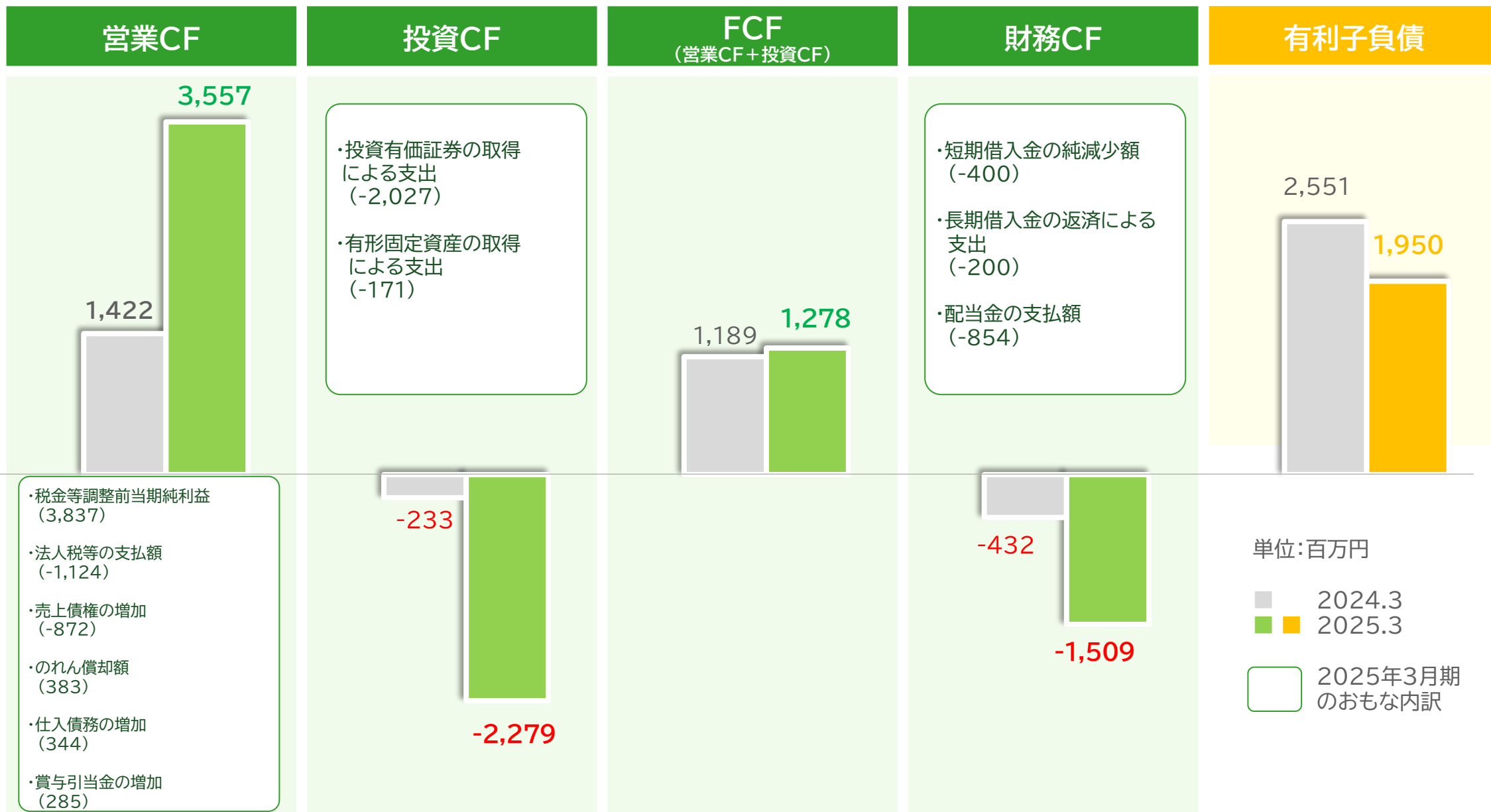
	2024.3	2025.3		おもな増減要因
(単位:百万円)	実績	実績	増減額	
経常利益	2,860	3,862	+1,001	・営業利益の増加 +1,011 ・営業外収益の増加 +9 ・営業外費用の増加 +19
特別利益	73	2	-71	・前期に計上した投資有価証券売却益の反動減 -70 ・固定資産売却益の計上 +2
特別損失	30	26	-3	
法人税など合計	1,126	1,447	+320	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,777	2,389	+612	

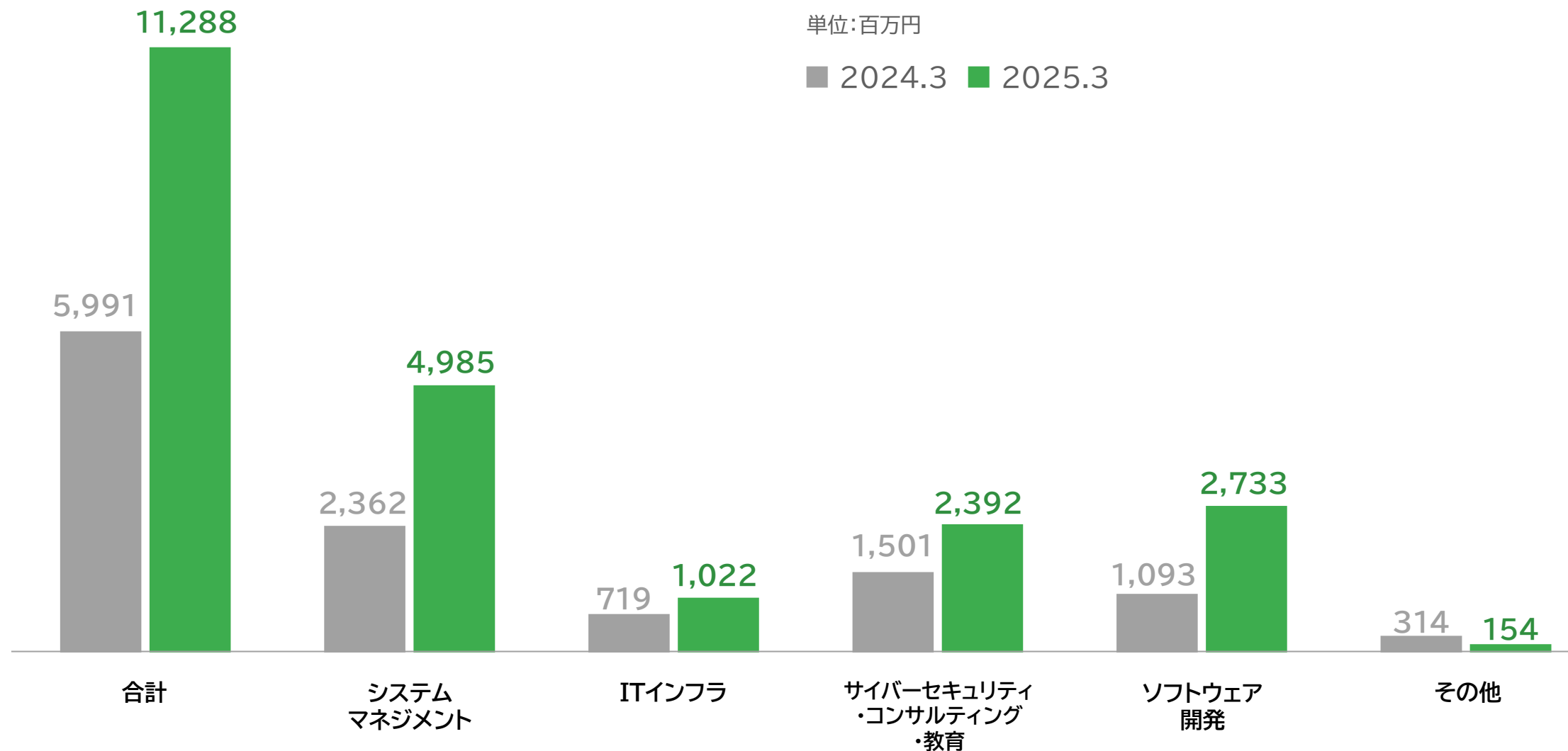
Change or Die !



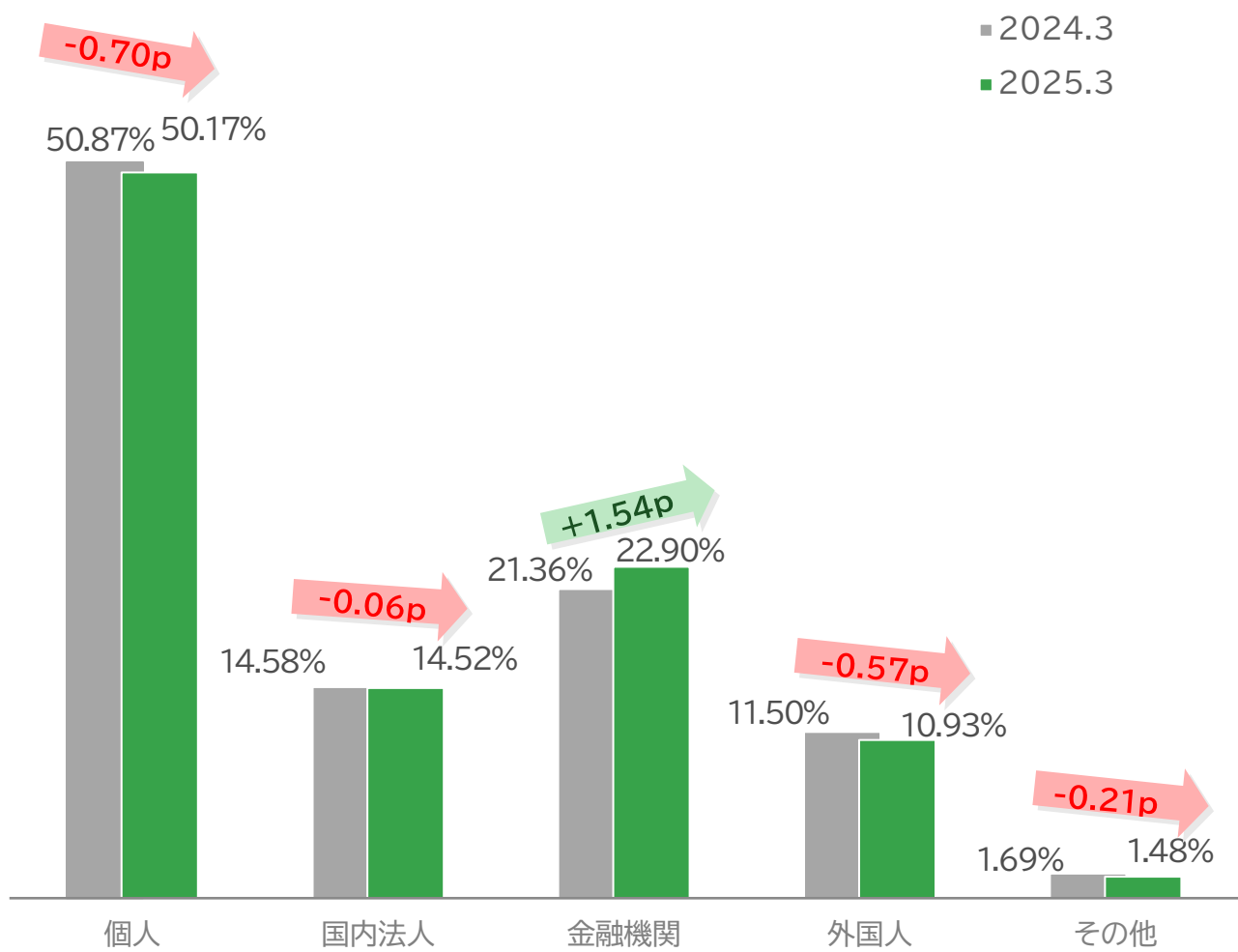
連結キャッシュ・フローと有利子負債の状況

Change or Die !





株主構成の推移

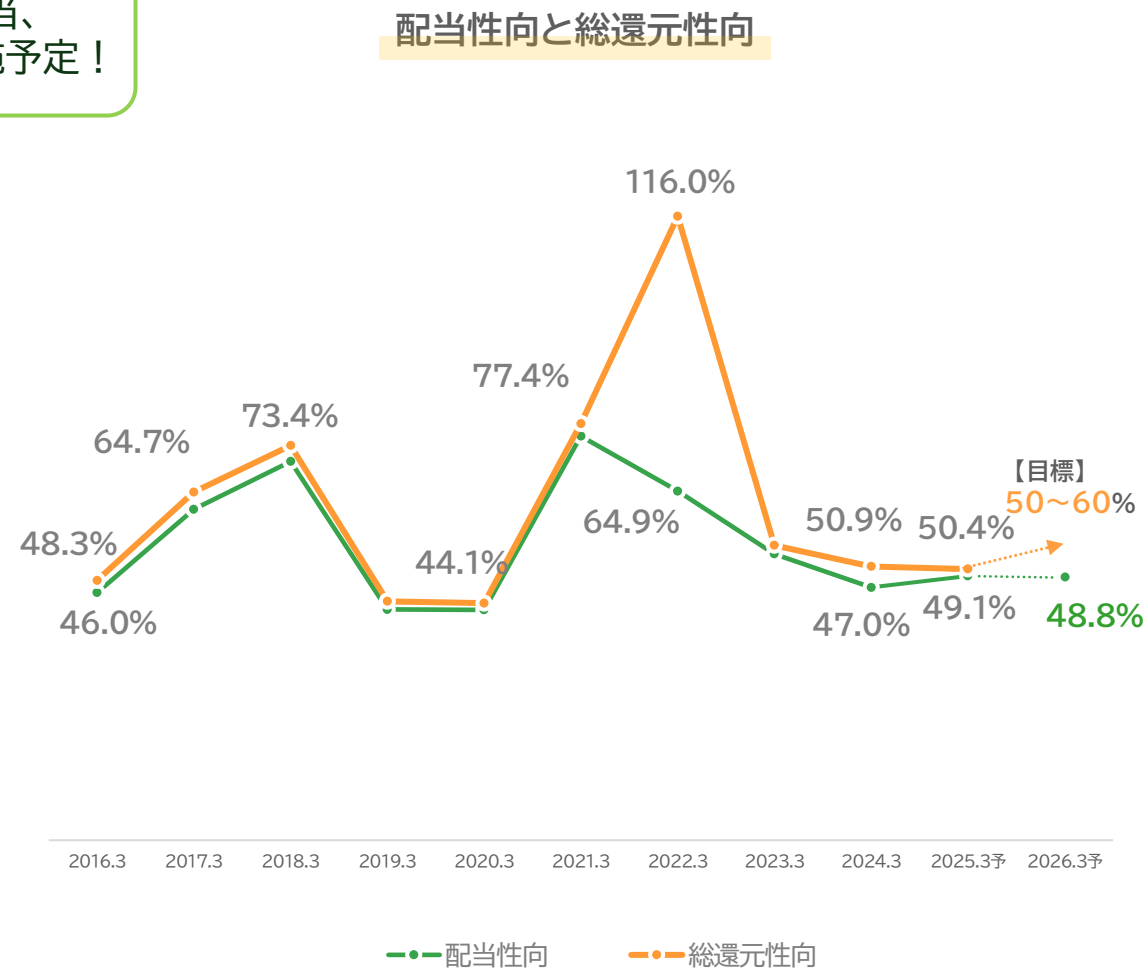
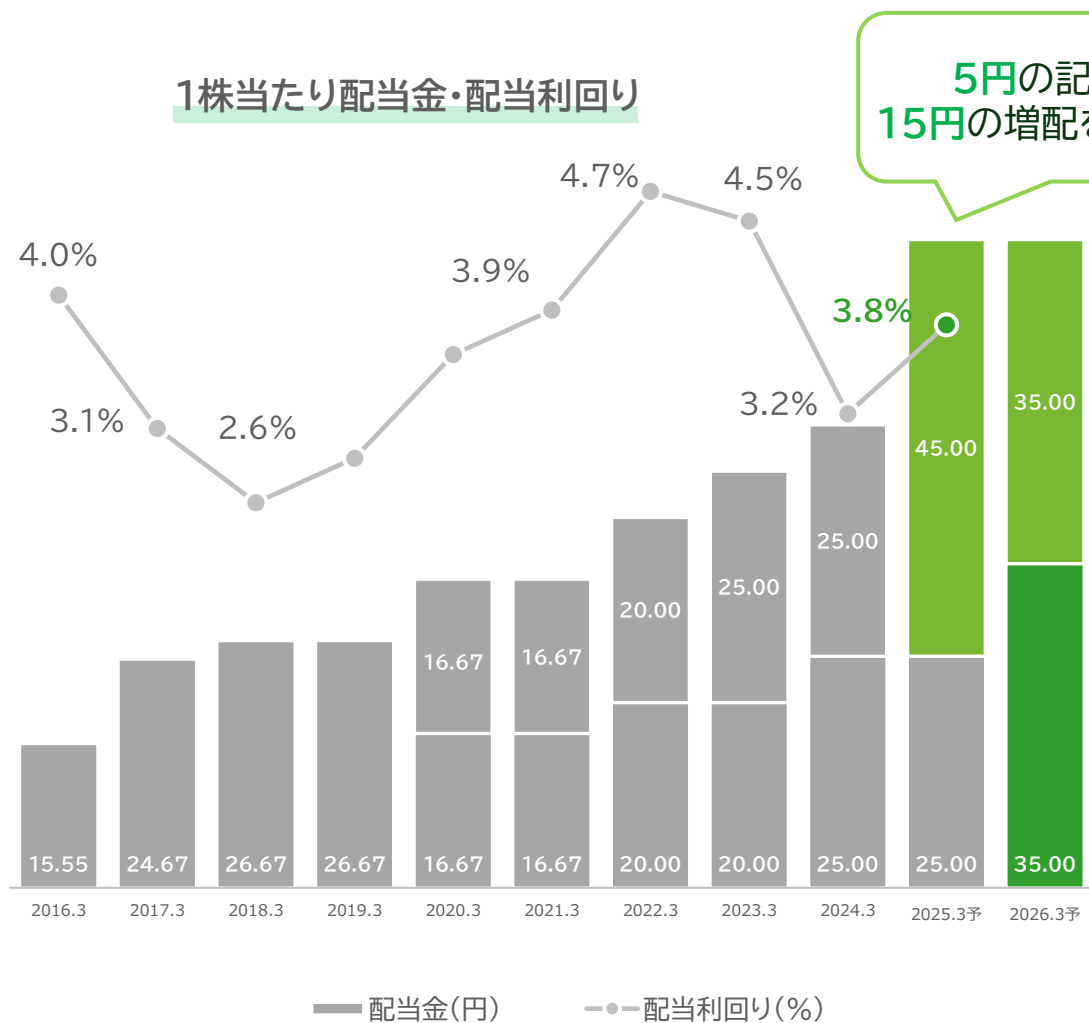


主要株主

- ✓ 株主総数7,223名 (2024年3月末比590名増)
- ✓ 議決権を有する株主総数5,758名 (2024年3月末比370名増)
- ✓ 持株比率は、自己株式(23千株)を発行済株式総数から控除して算出しています。

	主要株主	持株比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	11.74%
2	株式会社エイ・ケイ	9.10%
3	PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	6.88%
4	ID従業員持株会	5.13%
5	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3.58%
6	みずほ信託銀行株式会社	3.25%
7	TDCソフト株式会社	2.47%
8	株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	2.40%
9	船越 朱美	1.72%
10	丸林 香織	1.56%

2025年3月期の期末配当にて、**15円**の増配を実施予定。累進配当を継続し、配当金額は10年で**4.5倍**に！



株価関連指標※1(2025年4月末時点)

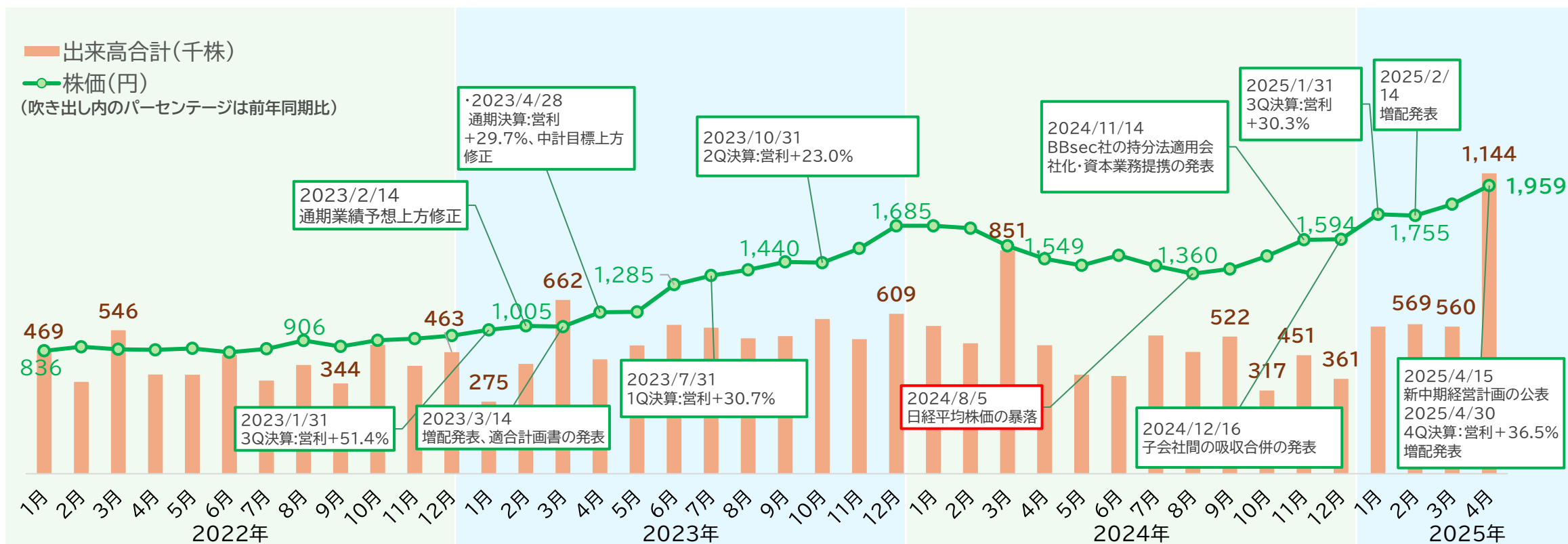
株価収益率
(PER)

13.7 倍

株価純資産倍率
(PBR)

2.4 倍

株価・出来高の推移※2



※1 PERとPBRはそれぞれ、2025年3月時点の1株当たり当期純利益、2025年3月時点の1株当たり純資産、2025年4月末の株価に基づき、算出しています。

※2 出来高は各月の累計、株価は各月の終値を記載しています。

1

2025年3月期決算説明

2

新中期経営計画
Next50 Episode III “Jump!!!”

2025年4月の組織再編

- 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、2025年4月に、国内事業会社4社(ID、DCM、DX、AIF)を統合。

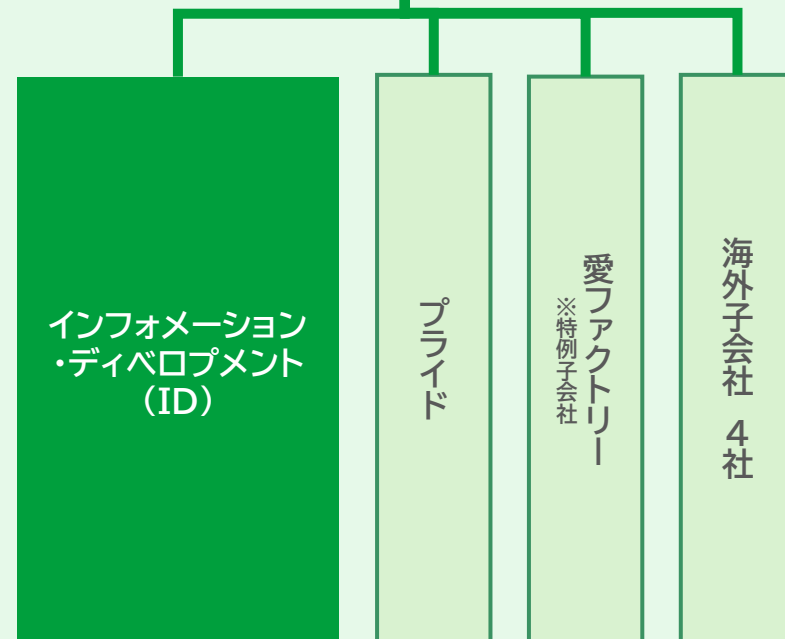
2025年3月31日時点

IDホールディングス



2025年4月1日～

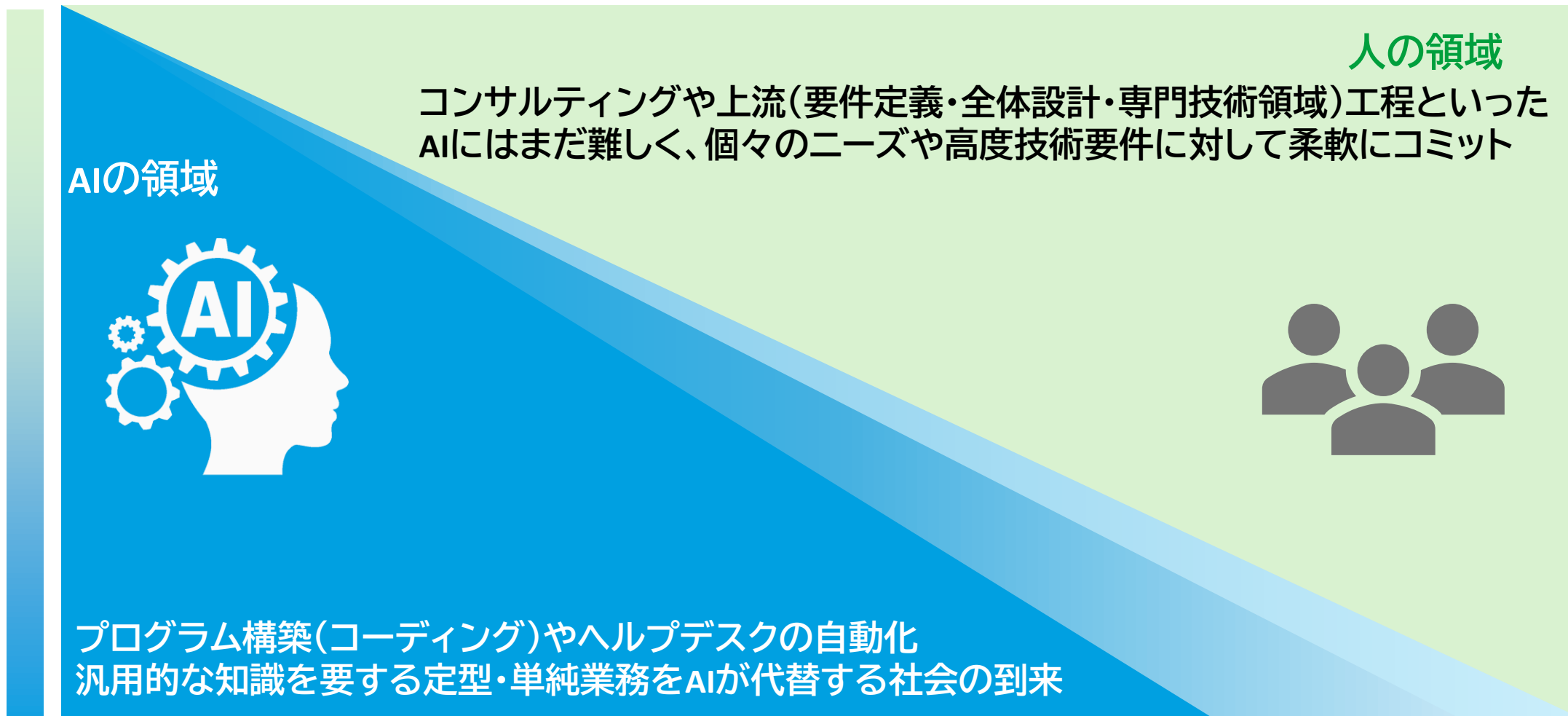
IDホールディングス



統合

- 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

上流工程



下流工程

■ 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

外部環境

- 【社会】・少子高齢化の進行による労働人口不足
- 【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
- 【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

内部環境

- 【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
- 【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
- 【人材】・高成長・高収益分野の技術者不足

【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」(p27~35)

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」(p36-37)

プロアクティブな「攻め」のカルチャーへ **JUMP!!!** ⇒ 「人的資本投資」(p38)



- 中長期ビジョンの実現に向けて、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

Next 50 Episode III "JUMP!!!"

2026.3 – 2028.3

高収益モデル
へのシフト

×

カルチャー
の革新

売上高 440 億円

売上総利益(率) 123 億円
(28%)

2030.3

高収益・高評価
筋肉質な ID Group を実現!!

売上高 500 億円

売上総利益(率) 150 億円
(30%)

Next 50 Episode II "Ride on Time"

2023.3 – 2025.3

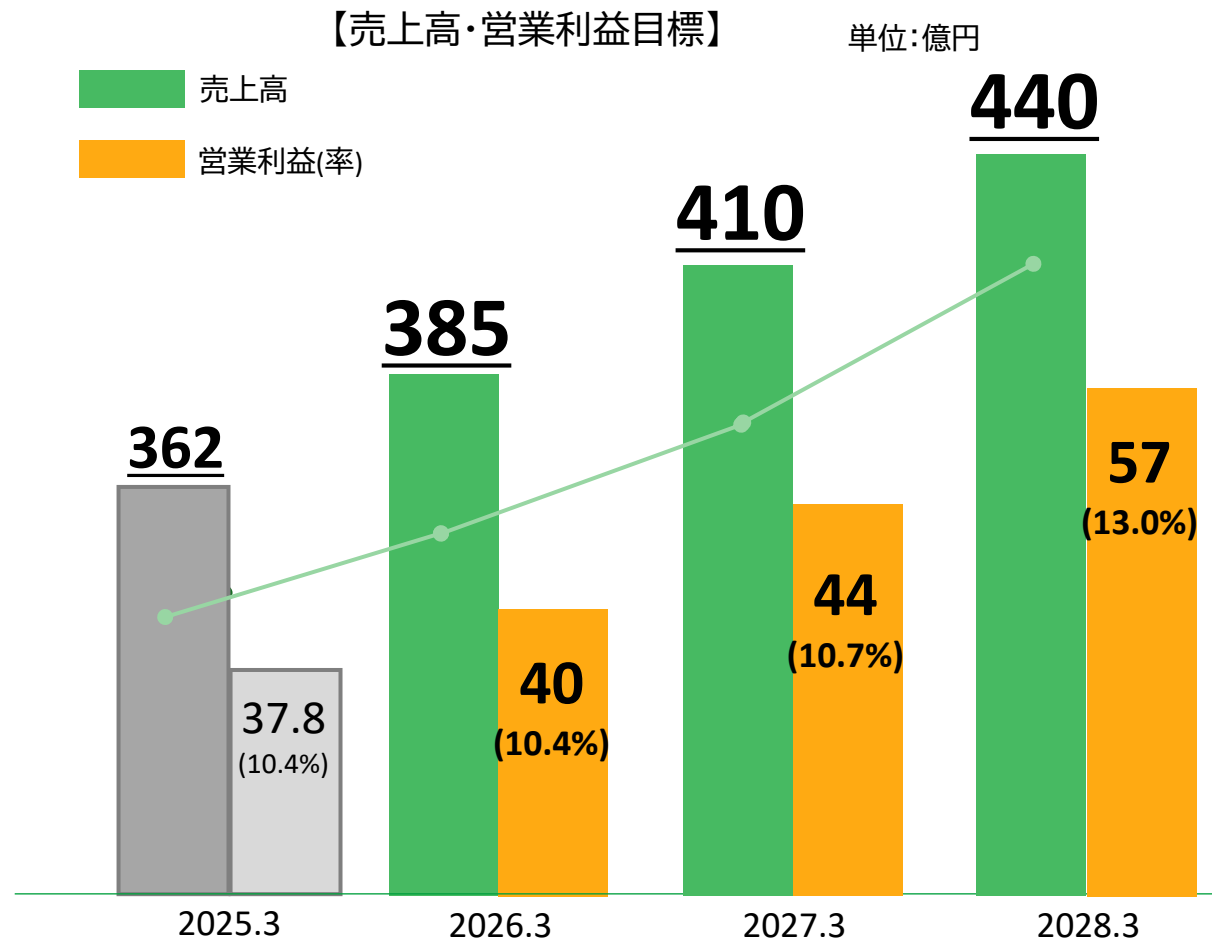
DX時代に向けた
成長基盤の醸成

売上高 362 億円

売上総利益(率) 86.5 億円
(23.9%)

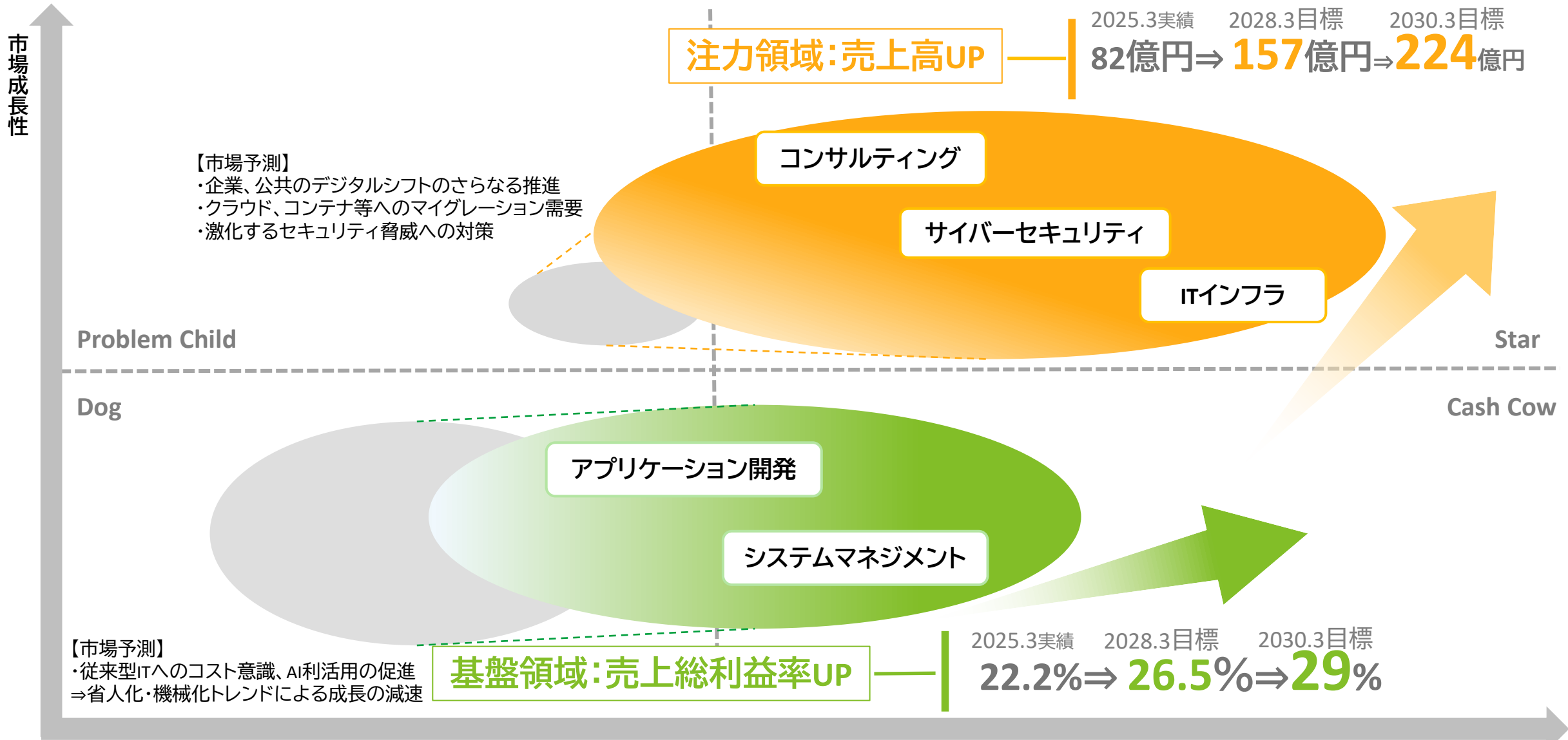
創立60周年

■ 「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



1.1 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



1.2 サービスポートフォリオ戦略～領域別①～

■ 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で売上規模を拡大

数値目標:売上高

2026.3
87億円(+6.1%)

2027.3
116億円(+34%)

2028.3
157億円(+35%)

注力領域

サービス	テーマ	事業戦略	技術・リソース
 コンサルティング	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

1.2 サービスポートフォリオ戦略～領域別②～

■ 基盤領域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

数値目標:売上総利益率

2026.3
25.1%(+2.9pp)



2027.3
25.5%(+0.4pp)



2028.3
26.5%(+1.0pp)

サービス

テーマ

事業戦略

技術・リソース

基盤領域



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

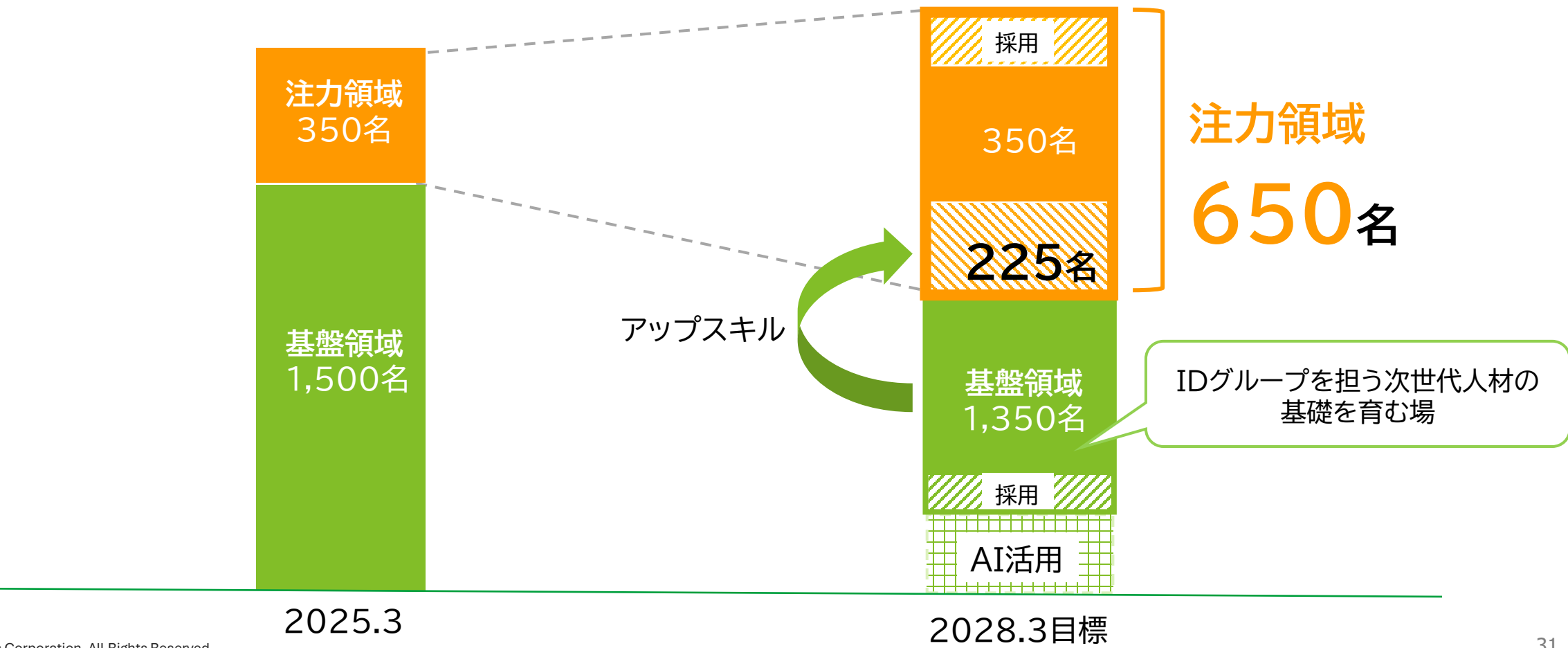
1.3 サービスポートフォリオ戦略～数値目標～

単位:億円	2025.3実績	2026.3目標	2027.3目標	2028.3目標
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		

1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース①～(社内リソース)

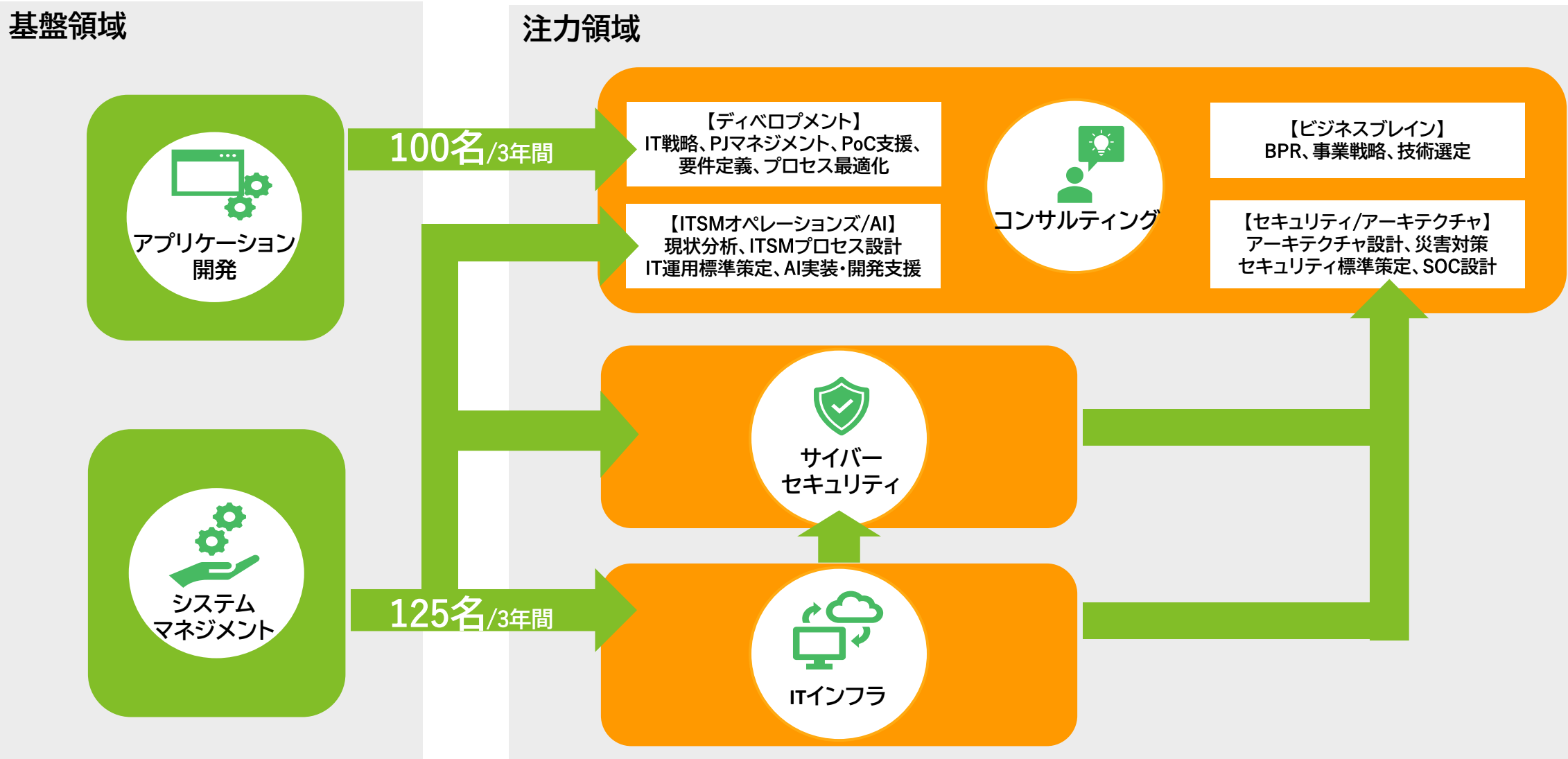
■ 「アップスキル」、「AI」を活用した社内サービスリソースの最適化

基盤領域から225名をアップスキルし、注力領域を650名へ **JUMP!!!**



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)

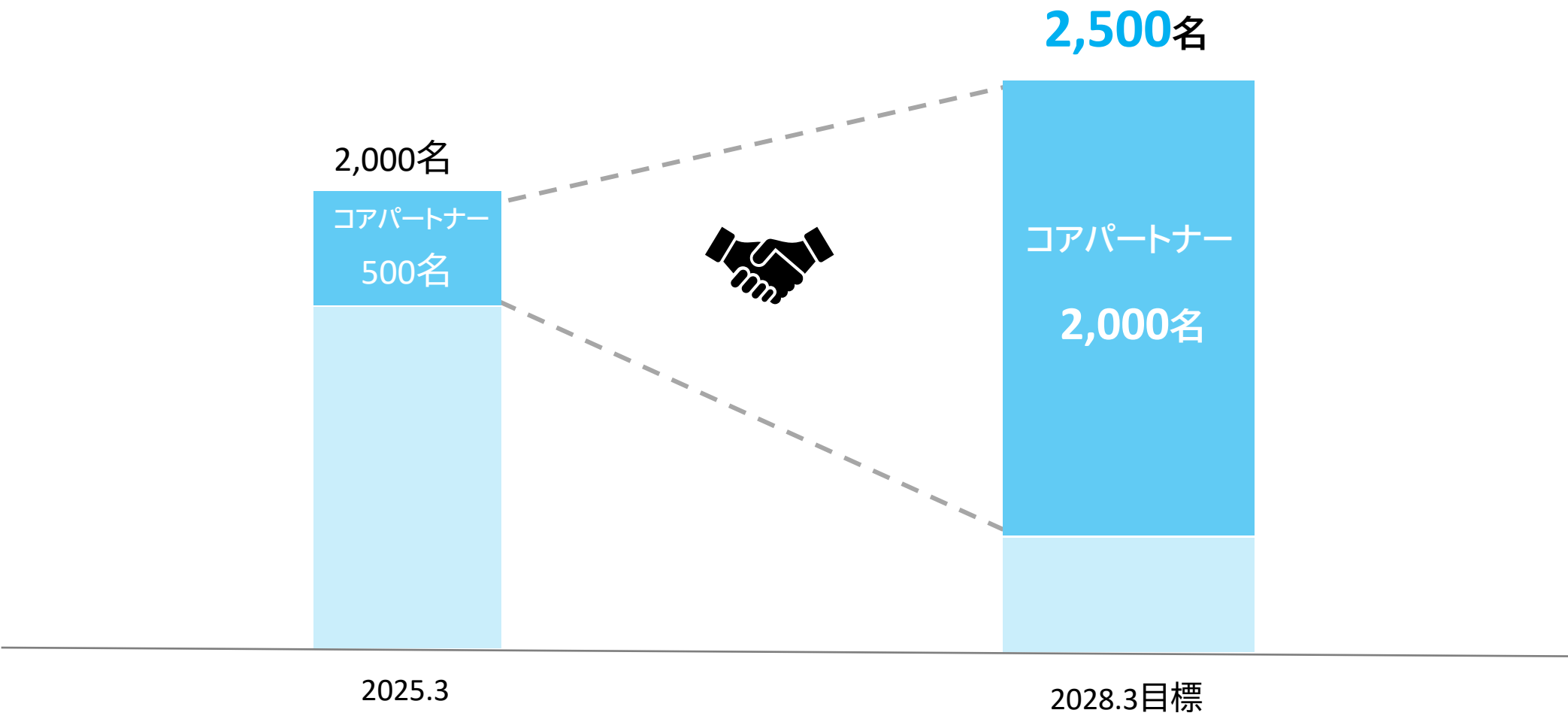
■ 領域/サービスを跨いだアップスキル加速で、量・質で厚みのある人材ポートフォリオを実現



Change or Die !

1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース③～(ビジネスパートナー)

■ コアパートナー認定強化、および相助型の人材育成で高付加価値人材を確保



Change or Die !

1.4 サービスポートフォリオ戦略～生産サービス拠点～

■ 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

1.5 サービスポートフォリオ戦略～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で、競争力の向上を図る

研究開発投資 **10** 億円/3年間

AI



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

VR



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



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

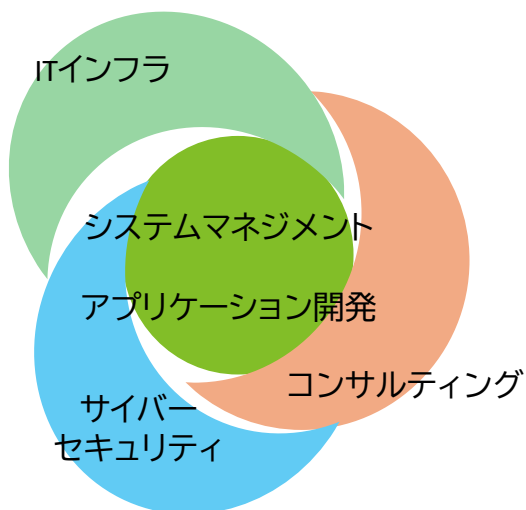
2.1顧客接点の確立

■ 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 **JUMP!!!**

IDグループのマーケティング活動

マーケティング&ビジネス機能の新設

①お客さま起点の提案



②ソリューション起点の提案

IDグループのメインターゲット

既存・大口取引先



金融・製造・運輸・公共
(ユーザ企業)

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の獲得
・お客さまの中長期的なIT戦略パートナーへ



情報・通信
(大手Sier)

大手Sierを通じて
・お客さまソリューションを切り口にして受注規模を拡大
・既存のお客さまで蓄積したノウハウを同業他社に横展開

新規取引先



注力領域を起点とした提案をフックに
システムマネジメント・アプリ開発への受注を拡大

2.2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 42%	製造 2.1%	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 3.7%	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 26.5%	C社 D社 E社 F社 G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			
戦略 パートナー 5社 32%	運用バンダー 14.9%	J社 K社			—	
					→	→
	開発バンダー 17.3%	L社、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			

3. 人的資本投資戦略

■ プロフェッショナル人材が輝く企業を目指して **JUMP!!!**

人的資本投資 **60** 億円/3年間
(求人費、教育研修費、報酬UPなどを含む)

キャリア
啓発

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

企業
文化

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

健康
経営

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、生き生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

社員エンゲージメントの向上

お客さま満足度の向上

JUMP!!!

生産性向上

企業価値の向上

4. M&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投資額: **50億円～**

M&A or 資本業務提携のターゲット

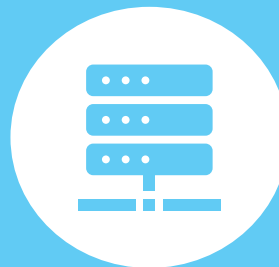
※事業売上高: 50億円～

人材



【上流工程人材の確保】
・コンサルタント
・プロジェクトマネージャー

技術・ライセンス



【注力領域に関する技術の確保】
・SaaS、パッケージソリューション
・ネットワーク関連ソリューション
・サイバーセキュリティ、ITインフラ領域

顧客



【優良顧客の開拓】
・既存業界の新規顧客
・新規の業界顧客

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て拡大を目指す

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

3 IT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

売上高
14.5億円

2025.3

JUMP!!!

売上高
20億円

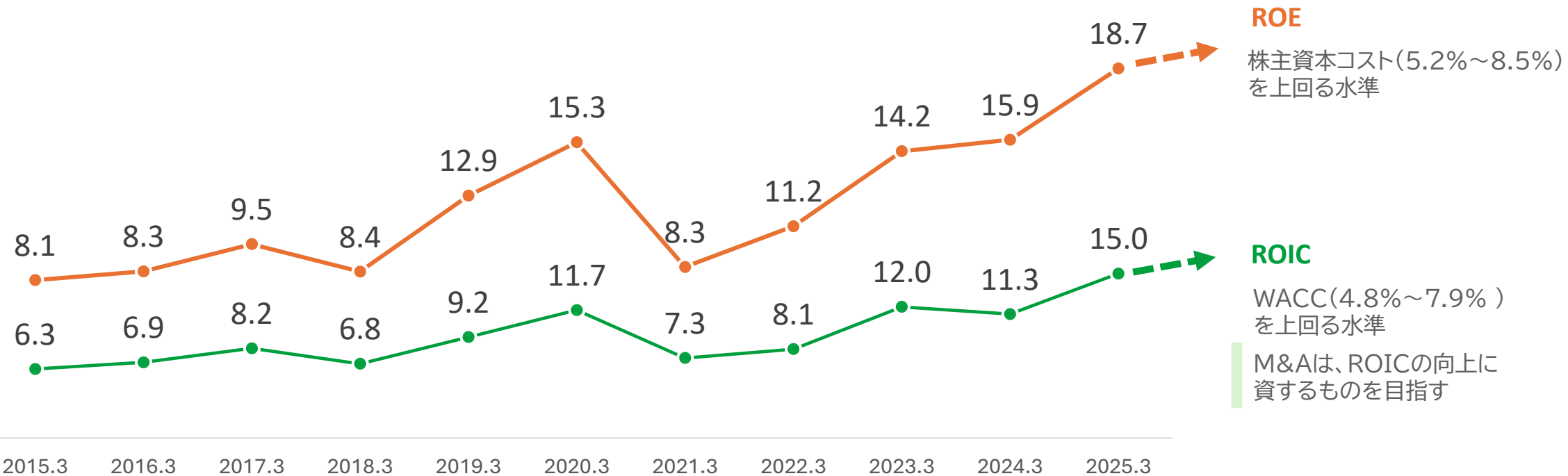
2028.3目標

6.1 資本コストと株価を意識した経営(ROE・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。
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

単位: %

ROE・ROICの推移



■ 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)

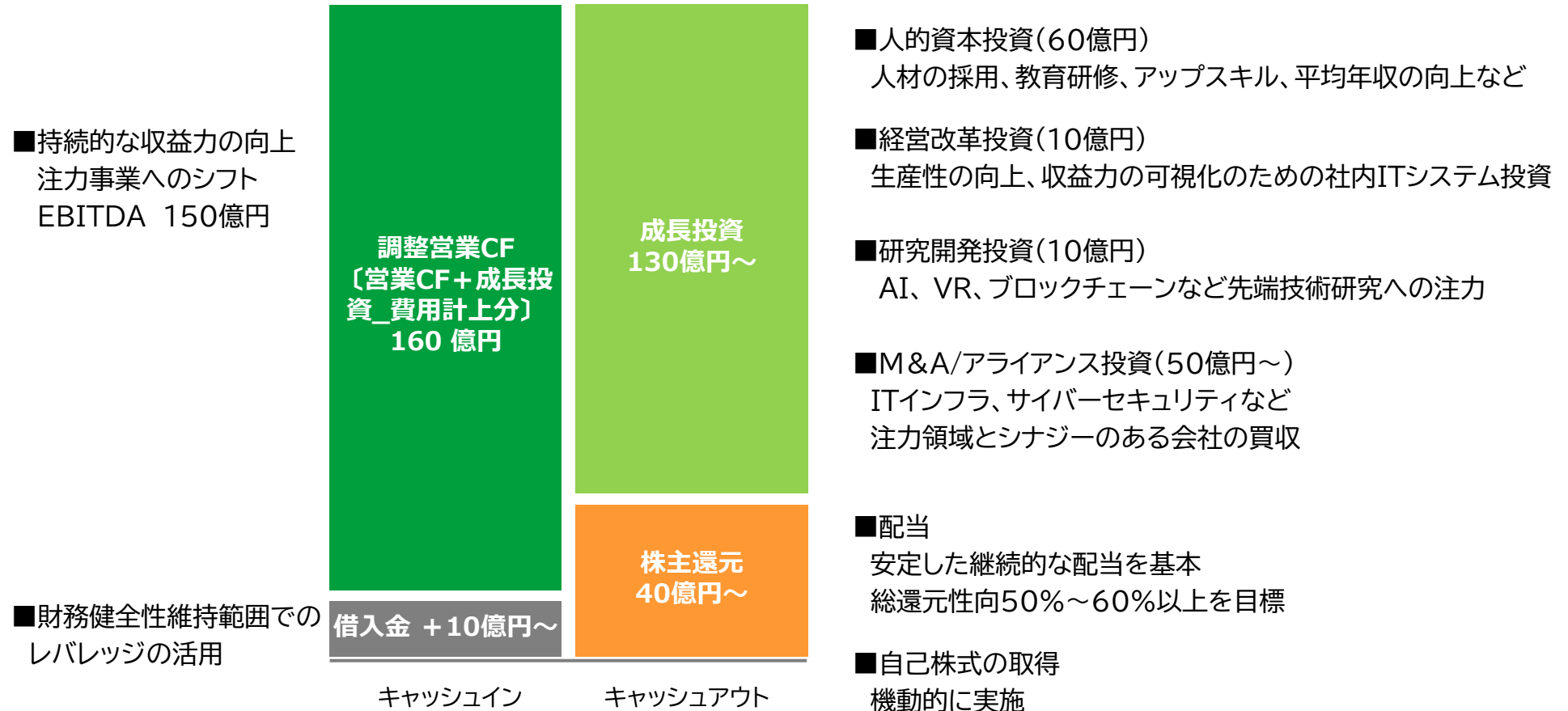
・株主資本コスト(5.2~8.5%) = リスクフリーレート(1.55%程度) + β (0.6~0.95) × 市場リスクプレミアム(6.0~7.37%)

・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%

6.2 資本コストと株価を意識した経営(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

2026.3～2028.3累計期間



本中期経営計画の重点数値目標

	2025.3 (実績)	2026.3	2027.3	2028.3		2030.3
売上高	362億円	385億円	410億円	440億円	≡	500億円
売上総利益	86.5億円	101億円	108億円	123億円	≡	150億円
売上総利益率	23.9%	26.2%	26.4%	28.0%	≡	30.0%
営業利益	37.8億円	40億円	44億円	57億円	≡	80億円
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%

※本表における数値について、M&Aによるインオーガニック成長分は考慮しておりません。
また、本資料の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報にもとづき作成したものであり、
実際の業績は今後さまざまな要因によって予想と異なる場合があります。

2026年3月期通期 連結業績予想(前期比)

	2025.3		2026.3		増減比	
(単位:百万円)	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	36,274	-	38,500	-	+2,225	+6.1%
EBITDA	4,390	12.1%	4,440	11.5%	+49	+1.1%
営業利益	3,780	10.4%	4,000	10.4%	+219	+5.8%
経常利益	3,862	10.6%	4,010	10.4%	+147	+3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,389	6.6%	2,410	6.3%	+20	+0.8%
1株当たり当期純利益 (EPS)(円)	142.54	-	143.52	-	+0.98	-
のれん償却前EPS(円)	165.43	-	155.55	-	-9.88	-
営業CF	3,557	-	3,340	-	-216	-

免責事項

本プレゼンテーション資料には、株式会社 IDホールディングスの業績予想、将来戦略、事業計画などの将来情報や経済動向、他社との競争状況などの潜在的リスクや不確実な要素が含まれています。

これらの歴史的事実以外の情報に含まれる予測及び計画は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断しています。

その為、実際の業績、事業展開または財務状況は、今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、為替レート、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な原因により、記述されている将来予測及び計画とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。