



2026年3月期 決算補足説明資料

株式会社 IDホールディングス(コード:4709 東証プライム)
代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者
船越 真樹

(開示日:2026年5月22日)

1

2026年3月期決算説明

2

中期経営計画 Next50 Episode III “Jump!!!”

- 新規案件の獲得や価格適正化に向けた取り組みが奏功し、**5期連続**の増収増益を達成！
売上総利益は、初の**100億円**を突破！

売上高:393億71百万円(前年同期比 +8.5%)



- ⊕ アプリケーション開発、サイバーセキュリティおよびITインフラが堅調に推移

営業利益 :41億28百万円(前年同期比 +9.2%)

営業利益率:10.5%(前年同期比 +0.1P)



- ⊖ 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
- ⊕ 売上高の増加やアプリケーション開発をはじめとした売上総利益率の改善
- ⊕ のれん償却額の減少

※2026年3月期より、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ます。なお、サービス名の変更は事業内容の変更をとまなうものではありません。

連結損益状況(前年同期比)

(単位:百万円)	2025.3		2026.3		増減比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	36,274	-	39,371	-	3,096	+8.5%
売上原価	27,616	76.1%	29,253	74.3%	1,637	+5.9%
売上総利益	8,658	23.9%	10,117	25.7%	1,459	+16.9%
販管費	4,877	13.4%	5,989	15.2%	1,111	+22.8%
EBITDA ^{※1}	4,390	12.1%	4,518	11.5%	127	+2.9%
営業利益	3,780	10.4%	4,128	10.5%	347	+9.2%
経常利益	3,862	10.6%	4,212	10.7%	350	+9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,389	6.6%	2,907	7.4%	517	+21.7%
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	71.27	-	85.93	-	14.66	-
のれん償却前EPS(円) ^{※2}	82.71	-	91.90	-	9.19	-

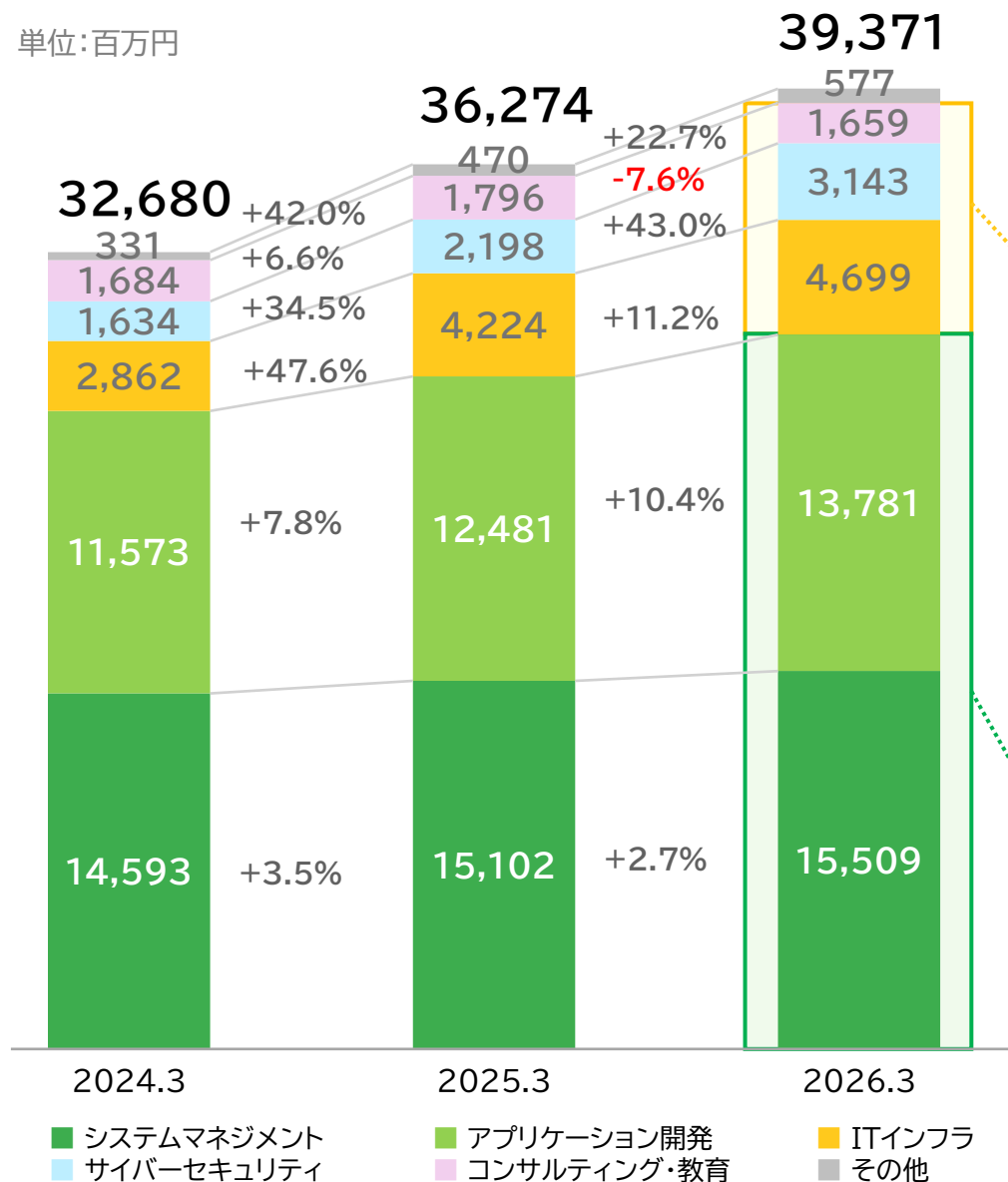
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※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

※3 当社は、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行っています。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」および「のれん償却前EPS」を算定しています。

サービス別売上高

単位:百万円



注力領域
 95億
 2百万円
 (YoY+15.6%)

コンサルティング・教育(売上高構成比:4.2%)
 ⊖ 一部顧客における案件の終了等

サイバーセキュリティ(売上高構成比:8.0%)
 ⊕ サイバー攻撃対策の需要増にともない、官公庁関連をはじめとした複数顧客における受注拡大

ITインフラ(売上高構成比:11.9%)
 ⊕ エネルギー、金融、製造関連顧客における受注拡大
 ⊕ 大手ITベンダーとの連携による取引の拡大

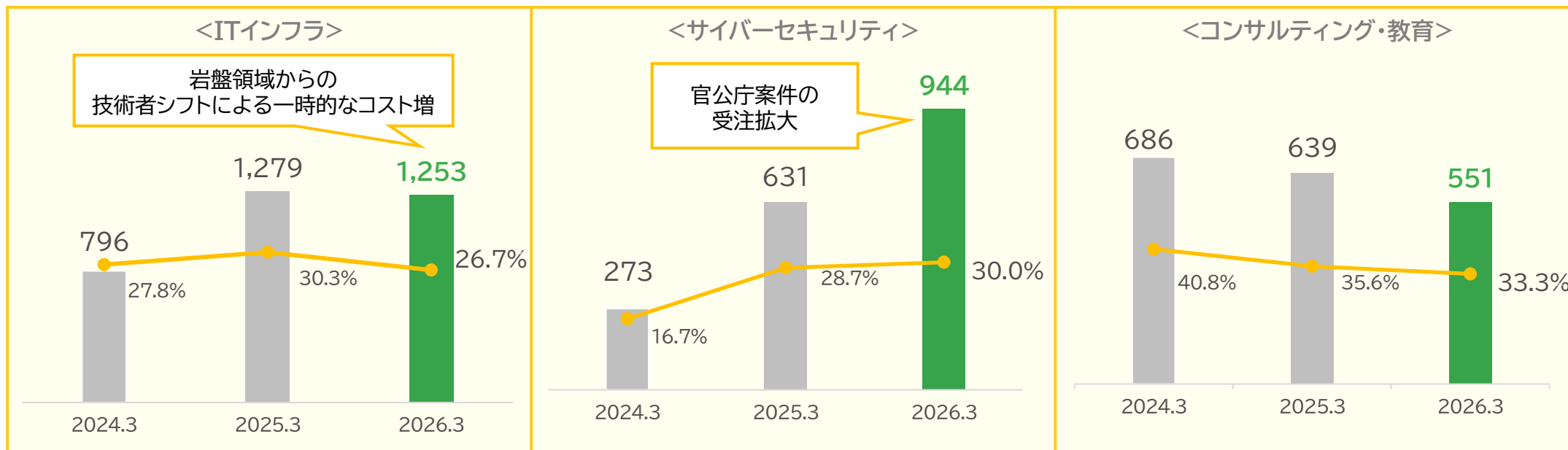
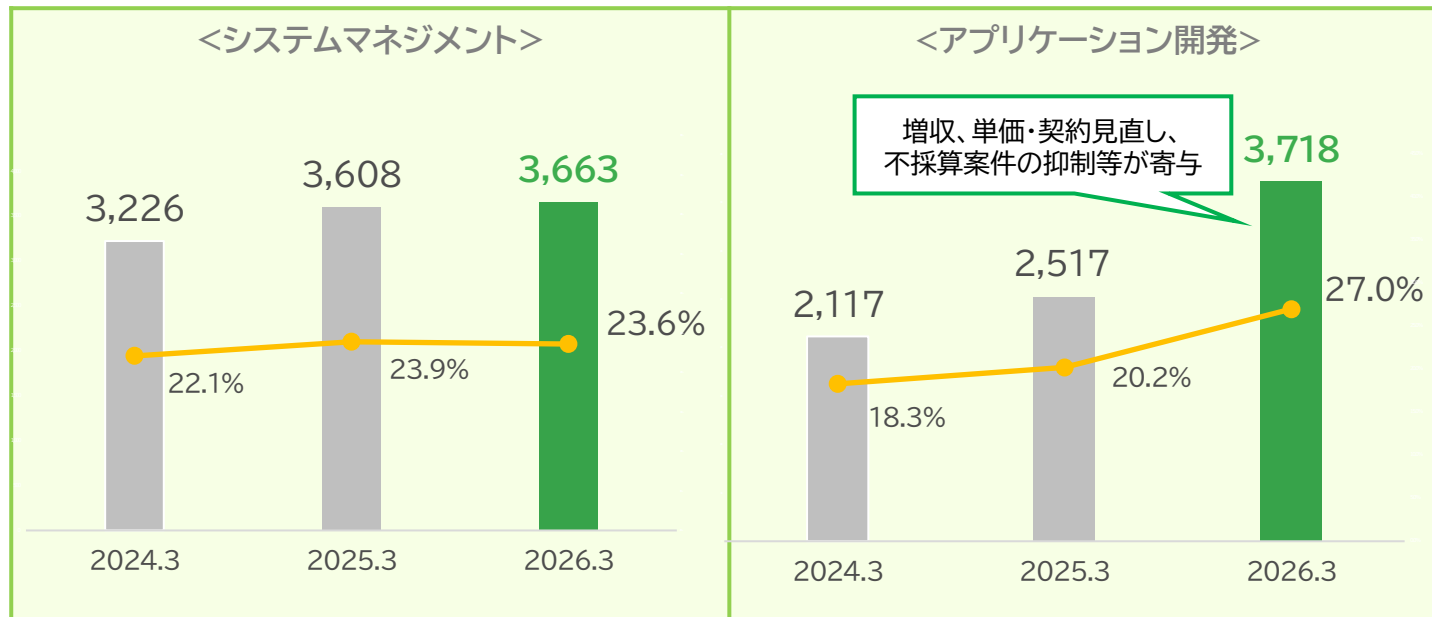
岩盤領域
 292億
 90百万円
 (YoY+6.2%)

アプリケーション開発(売上高構成比:35.0%)
 ⊕ 大手ITベンダーとの連携による新規顧客の獲得
 ⊕ 既存顧客における新規案件の開始
 ⊕ 金融、製造、エネルギー関連顧客における受注拡大

システムマネジメント(売上高構成比:39.4%)
 ⊕ 金融関連顧客、大手ITベンダーにおける受注拡大や新規案件の開始
 ⊕ 価格適正化に向けた単価の見直し
 ⊖ 一部案件の縮小、サービス区分の変更

Change or Die!

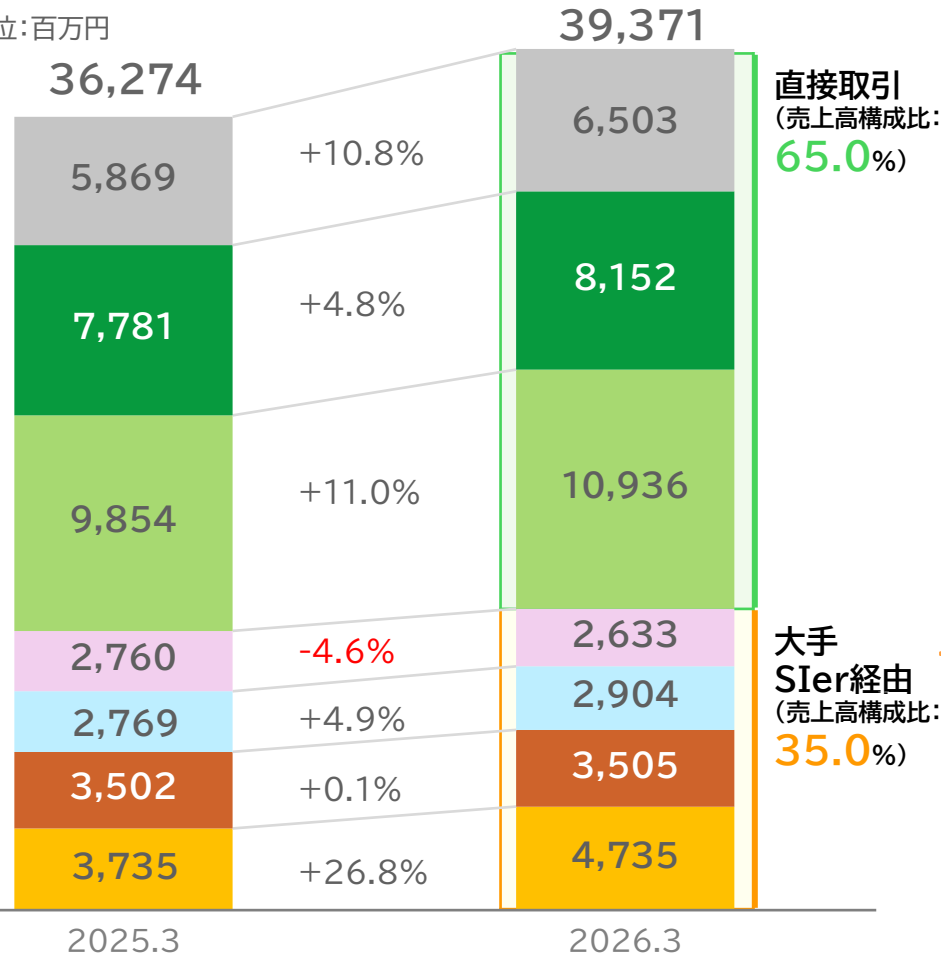
■ 売上総利益(百万円)
 — 売上総利益率



戦略グループ別売上高構成

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。

単位:百万円



■ IBMグループ ■ キンドリルジャパン ■ 日立グループ ■ 戦略パートナー
■ 主要顧客(金融) ■ 主要顧客(金融以外) ■ その他

※今期より一部顧客の計上区分を変更しています。前期の売上高についても、変更後の区分に基づき算出しています。

主要顧客 (金融以外)
(売上高構成比: 20.7%)

- ⊕ 製造、エネルギー、運輸関連顧客におけるアプリケーション開発の新規大型案件の受注
- ⊕ 複数顧客におけるセキュリティ案件の受注拡大
- ⊕ エネルギー関連顧客におけるITインフラの新規大型案件の受注等

主要顧客(金融)
(売上高構成比: 27.8%)

- ⊕ 保険関連顧客におけるアプリケーション開発、ITインフラの新規大型案件の受注
- ⊕ 価格適正化に向けた単価の見直し
- ⊕ クラウド基盤の移行・構築、脆弱性対応案件の受注拡大

戦略パートナー
(売上高構成比: 6.7%)

- ⊖ システムマネジメントにおける案件の撤退等

日立グループ
(売上高構成比: 7.4%)

- ⊕ 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

キンドリルジャパン
(売上高構成比: 8.9%)

- ⊕ 製造関連顧客におけるセキュリティ案件の受注拡大等

IBMグループ
(売上高構成比: 12.0%)

※グラフのカッコ内は売上高構成比

2025.3	2026.3
1,857	2,758 (7.0%)
1,878	1,976 (5.0%)

- ⊕ エネルギー、放送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、運輸関連顧客における新規大型案件の受注等
- ⊕ エネルギー関連顧客におけるITインフラ案件の受注拡大
- ⊕ 官公庁関連顧客におけるサイバーセキュリティ案件の受注拡大

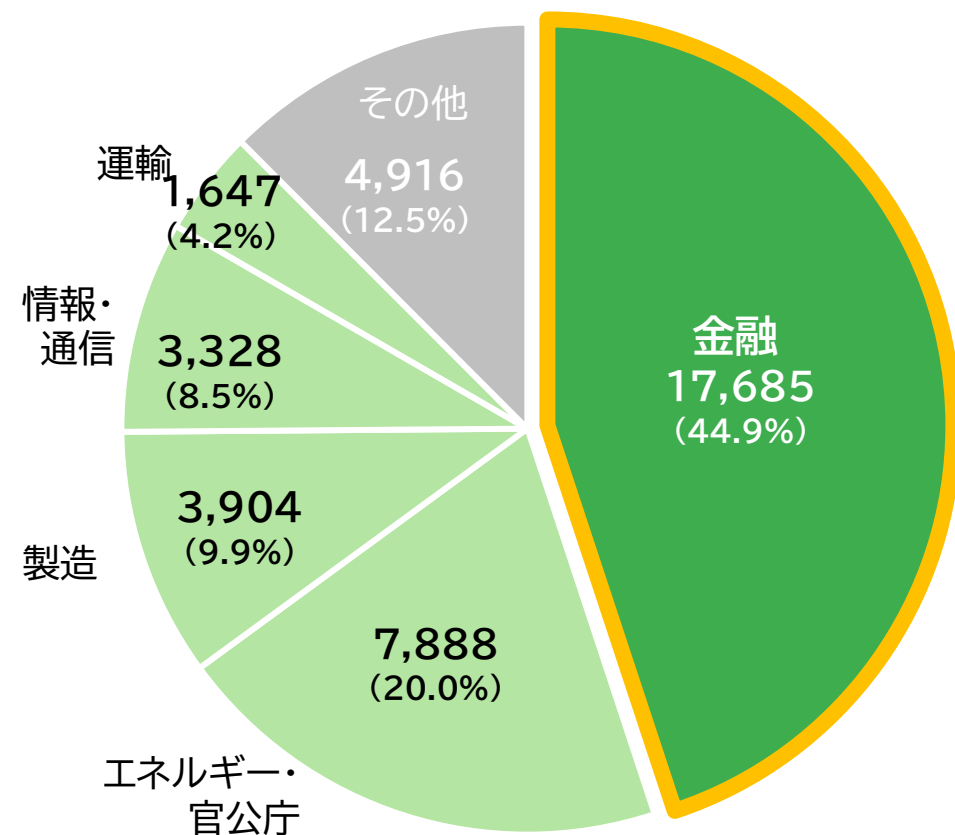
■ 日本IBM(開発系) ■ MIデジタルサービス(運用系)

Change or Die!

金融向けの売上高が4割超を占める。

(単位:百万円)	2026.3	構成比	前年同期比	
金融	17,685	44.9%	+1,165	+7.1%
エネルギー・官公庁	7,888	20.0%	+838	+11.9%
製造	3,904	9.9%	+530	+15.7%
情報・通信	3,328	8.5%	+438	+15.2%
運輸	1,647	4.2%	+121	+8.0%
その他 ^{※1}	4,916	12.5%	+1	+0.0%
合計	39,371	100.0%	+3,096	+8.5%

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・小売業・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ています。

(単位:百万円)	2025.3	2026.3		おもな増減要因
	実績	実績	増減額	
売上総利益	8,658	10,117	+1,459	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 +3,096 ・売上原価の増加 +1,637 <ul style="list-style-type: none"> -外注費 +1,031 -労務費 +264 -仕入 +221
販売費及び一般管理費	4,877	5,989	+1,111	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費の増加 +867 <ul style="list-style-type: none"> -従業員への還元の推進 ・その他販管費の増減 +243 <ul style="list-style-type: none"> -人材育成・確保のための戦略的投資の増加 -のれん償却額の減少 <p style="text-align: right;">など</p>
営業利益	3,780	4,128	+347	

(百万円)

おもな要因

- 売掛金の増加 +1,420
- 現金及び預金の増加 +837
- 投資有価証券の減少 - 474
- のれんの償却による減少 - 201
- 契約資産の減少 -200

2025.3

資産 22,490	負債 8,874
	純資産 13,615

2026.3

資産 23,992	負債 8,739
	純資産 15,253

おもな要因

- 短期借入金の減少 -800
- 未払法人税等の減少 -248
- 賞与引当金の増加 +594
- 契約負債の増加 +339

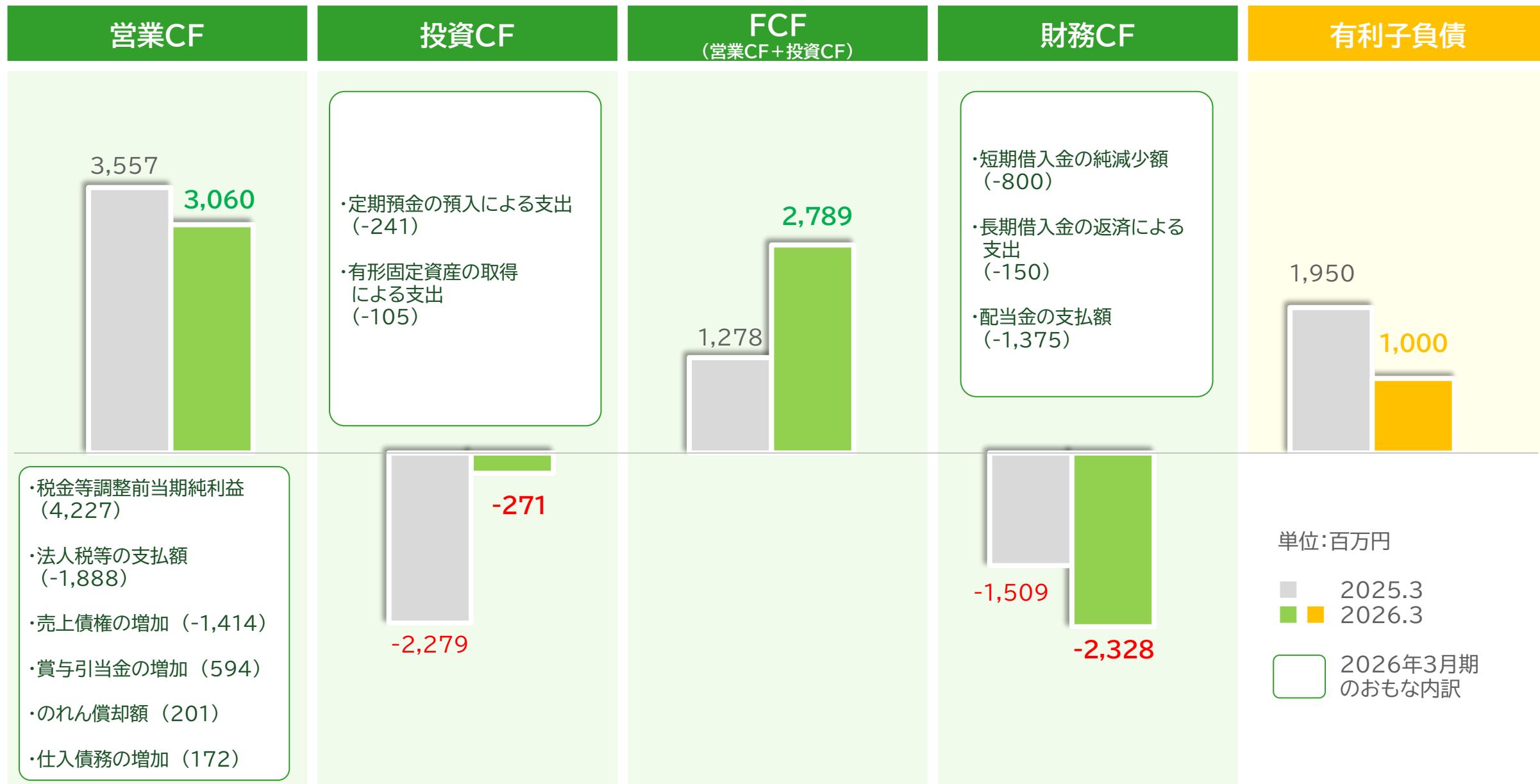
自己資本比率: **63.3%**

流動比率: **203.9%**

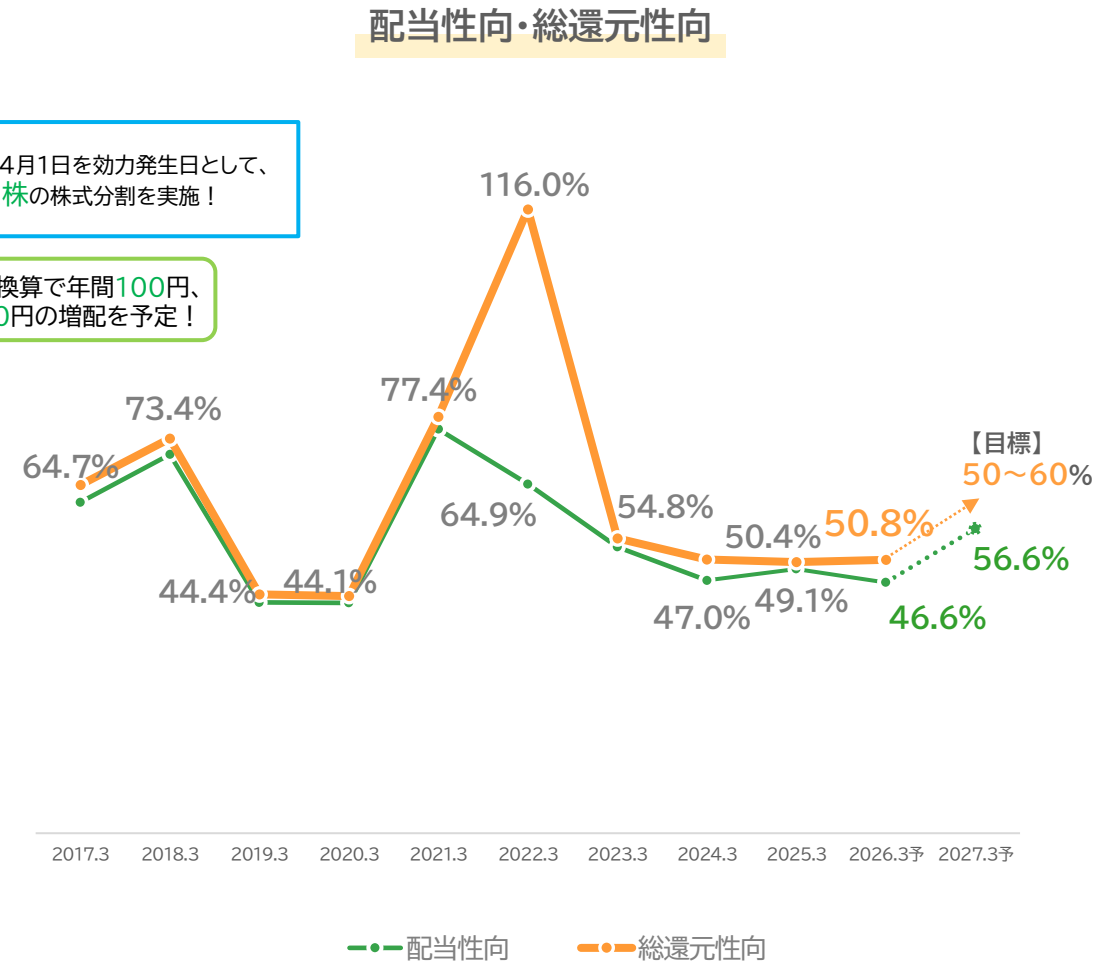
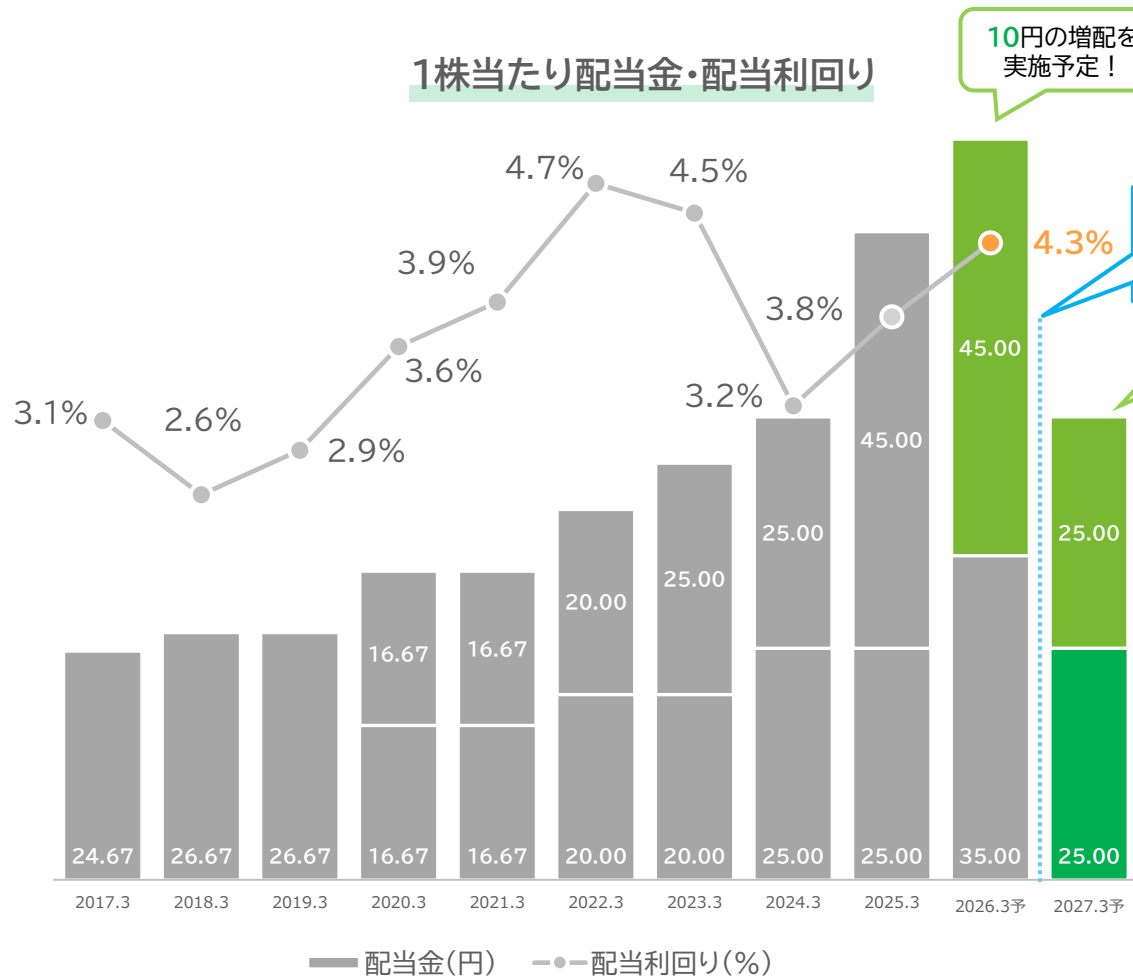
のれん: **273**百万円

連結キャッシュ・フローと有利子負債の状況

Change or Die!



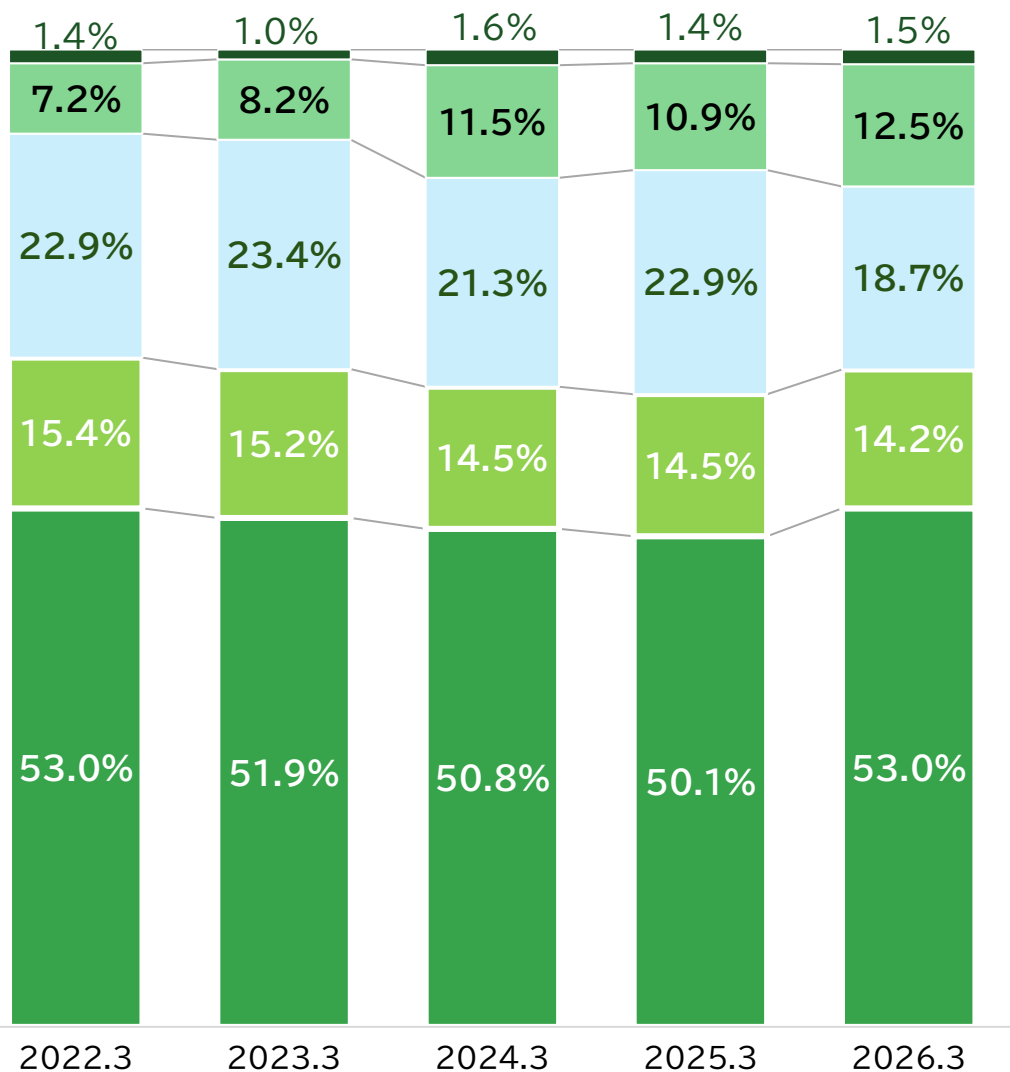
2026年3月期の期末配当では1株当たり10円の増配を実施予定。
 総還元性向目標(50-60%)を維持し、安定配当を継続。



※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

Change or Die!

株主構成の推移

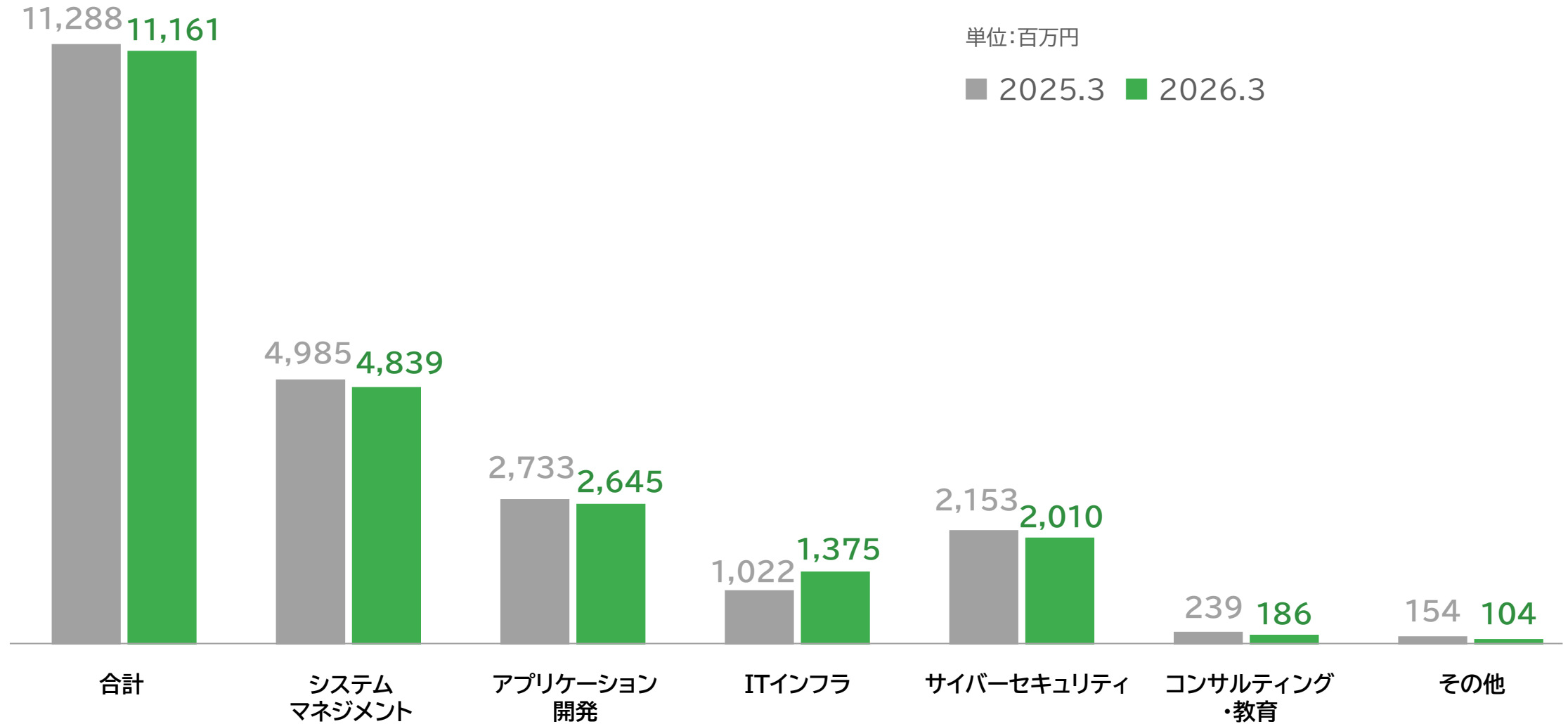


主要株主

- ✓ 株主総数8,625名 (2025年3月末比1,402名増)
- ✓ 議決権を有する株主総数6,818名 (2025年3月末比1,060名増)
- ✓ 持株比率は、自己株式(26千株)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)	9.85%
2	株式会社エイ・ケイ	9.10%
3	PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	6.89%
4	ID従業員持株会	5.15%
5	みずほ信託銀行株式会社	3.25%
6	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2.54%
7	TDCソフト株式会社	2.47%
8	船越 朱美	1.72%
9	丸林 香織	1.56%
10	株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	1.23%

サービス別受注残高(累計)



Change or Die !

株価の推移(1998年11月～2026年4月)



※カッコ内は1998年11月の株価を100%としたときの値

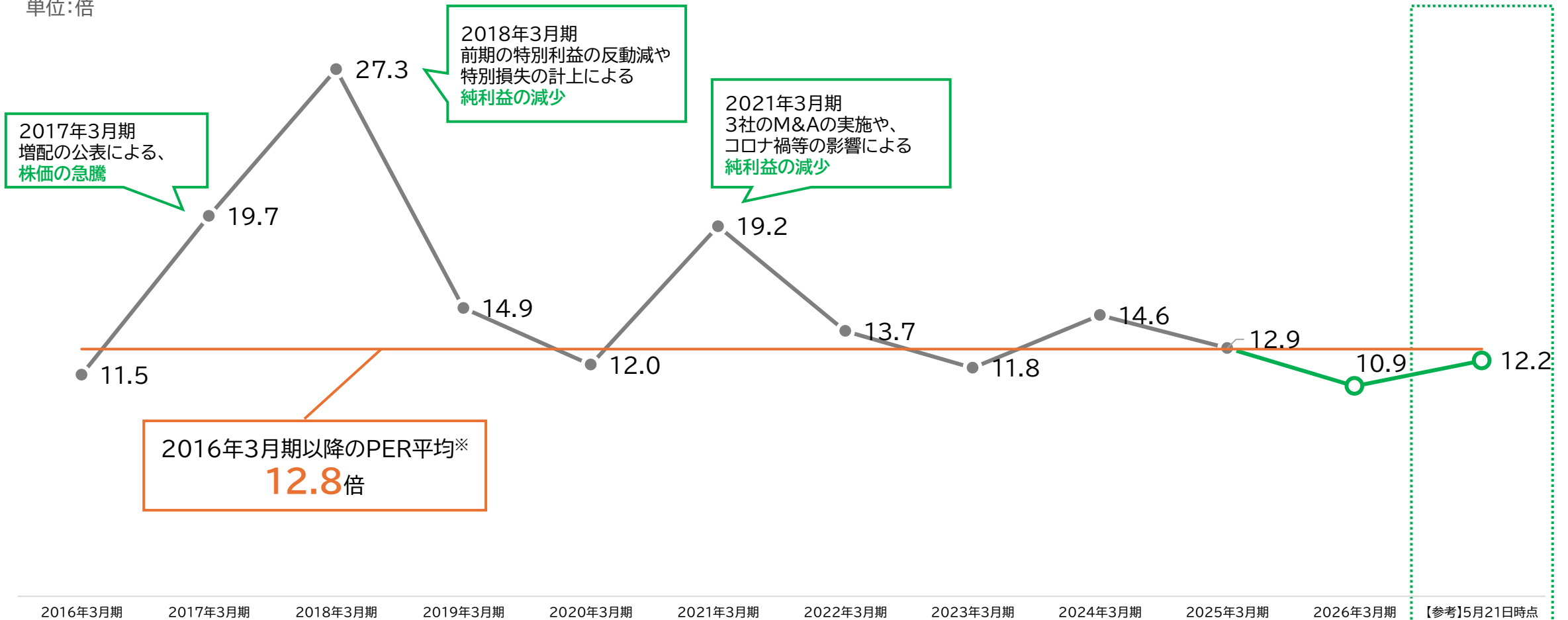
IDHD	① 2026/4/30終値	1,005円(852%)
	② 1株あたり純利益('26/03実)	85.93円
	③ 1株あたり純資産('26/03実)	446.89円
	④ PER (①÷②)	11.70倍
	⑤ PBR (①÷③)	2.25倍
TOPIX	2026/4/30終値	3,727.21円(326%)

Change or Die!

株価収益率(PER)の推移

2026年3月期のPER実績は、アンソロピックショック等にもなう株価下落の影響により一時的に低下。しかし、決算発表後の株価上昇を受け、足元では過去平均※と同程度の水準まで回復。

単位:倍



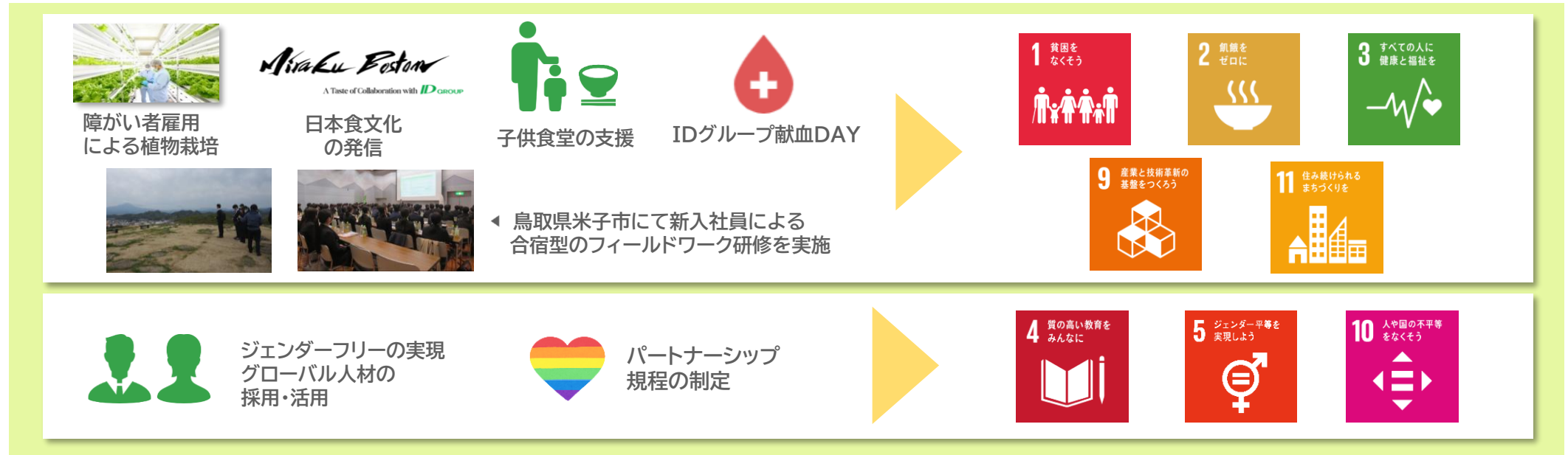
※PERの過去平均は、2016年3月期から2026年3月期までの期間を対象として算出しています。なお、特殊要因の影響があった2017年3月期、2018年3月期、2021年3月期の数値は除外しています。

Change or Die!

IDグループはさまざまな社会貢献に向けた、取組みを行っています。

IDグループの活動(約2.9億円)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



文化芸術活動支援



外部からの評価



1

2026年3月期決算説明

2

中期経営計画
Next50 Episode III “Jump!!!”

■ 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%)

New Theme !

AIがツールから労働力に。
単純作業をAIに任せ、
人は高度領域へ

Next 50 Episode II
"Ride on Time"

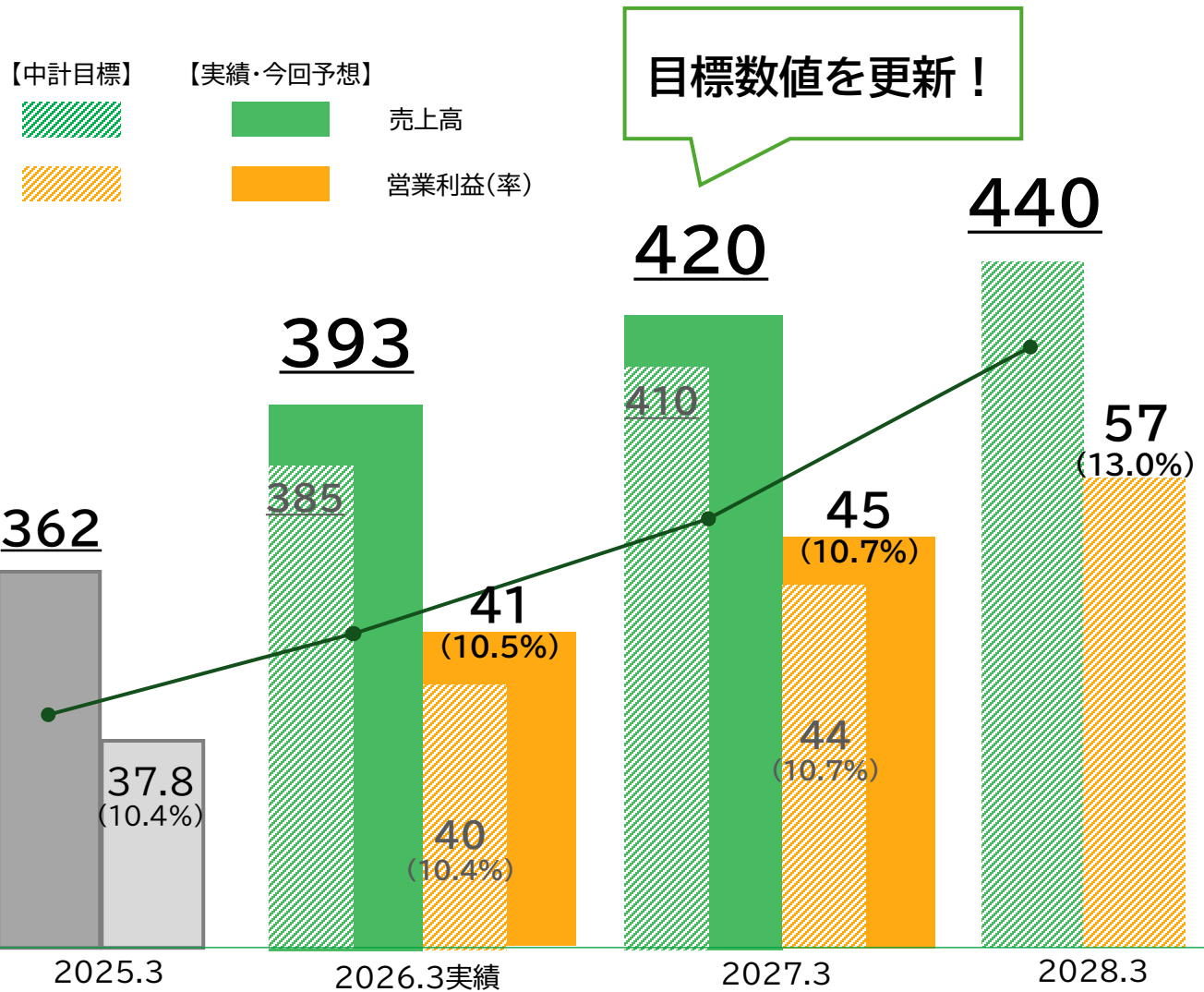
2023.3 - 2025.3

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%)

「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

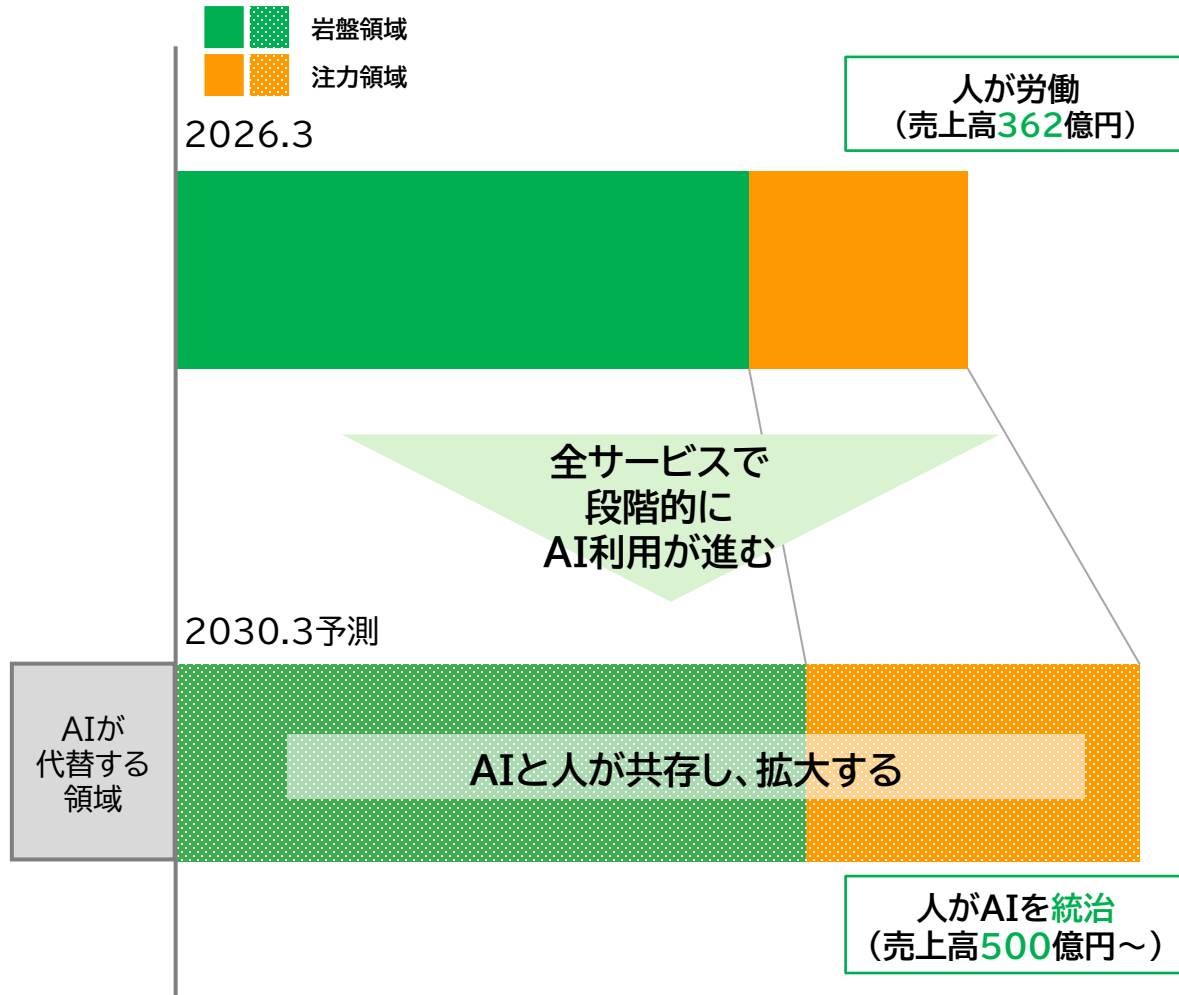


Change or Die!

当社グループを取り巻く環境

将来的にAIと人が共存する労働領域が拡大し、**AX化(AIトランスフォーメーション)**が進行する。
単純作業はAIに代替され、顧客との調整をはじめとした**知的判断力**を要する作業のみが残る。

売上高構成推移の予測



AIに代替されない領域

コンサルティング・教育	<ul style="list-style-type: none"> AIと顧客事業の知見に基づく、顧客の経営意思決定支援 AIを管理する新たな業務(AI監査等)
サイバーセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> AIにより高度化・自動化されたセキュリティ攻撃に対抗するための、AIツールを活用した検知・分析・防御体制の構築と監督
ITインフラ	<ul style="list-style-type: none"> ITインフラ環境へのAI導入や、AX化を見据えた更改案件 AIガバナンス設計や非機能要件の組み込み
アプリケーション開発	<ul style="list-style-type: none"> AIを作業員(レイバー)として管理するPMO業務 コードを作成するAIエージェントを指揮し、品質と倫理を保证する監督役
システムマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 金融系基幹システムをはじめとした、大規模かつミッションクリティカルなシステムの運用 複雑なシステムのAI・自動化対応 人材不足による需要増が見込まれる、シェアードなりリモート運用

AIに完全に代替される領域

- 単純なプログラミング作業、テスト作業
- 運用の一次対応(監視、ヘルプデスク等)

AIによる環境変化を「追い風」と捉え、真に成長ドライバーとするには「技術力」、「人間力」、「組織力」の成長とそれを促す投資が不可欠。

AIをコントロールする人材の育成

技術力 (AI Skills)

- AI共創の時代において、AI「活用」から「共創」「統括」へアップスキルするための技術力・サービス提供力を養う(Dify研修の拡充、ISO42001取得に向けた取組み)
- **コンテナ技術**(OpenShift等)や**自動化ソリューション**(ServiceNow等)、各種**AIプラットフォーム**(IBM watsonx/Bob、Hitachi iQ、LITRON(NTTデータ)等)を高度に活用できる技術者の育成を推進

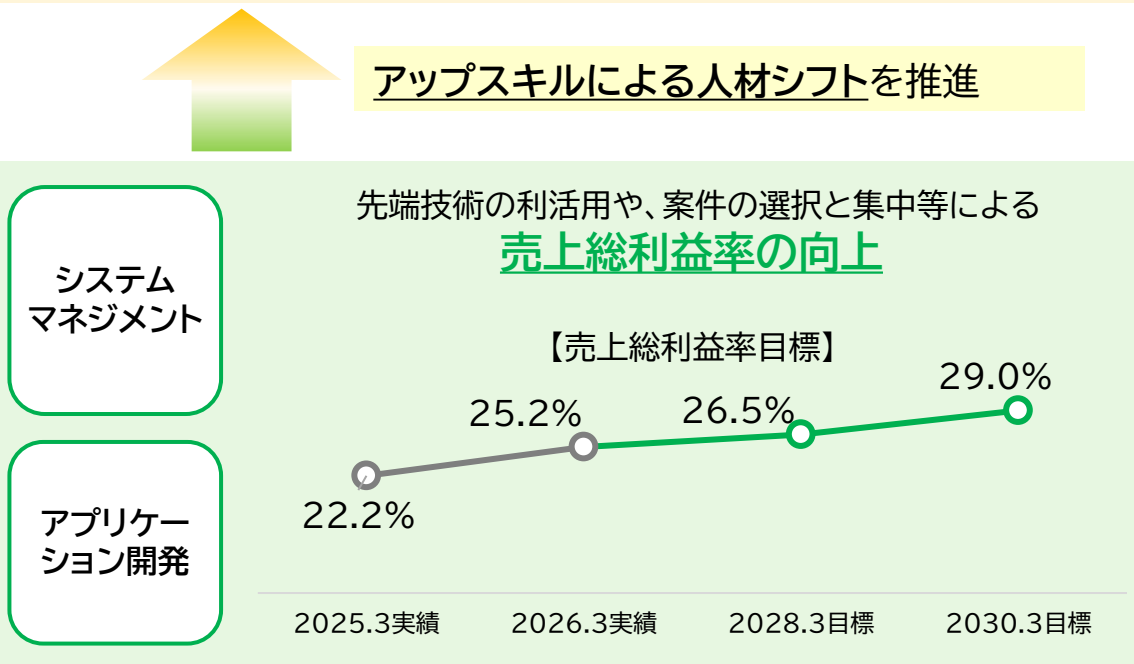
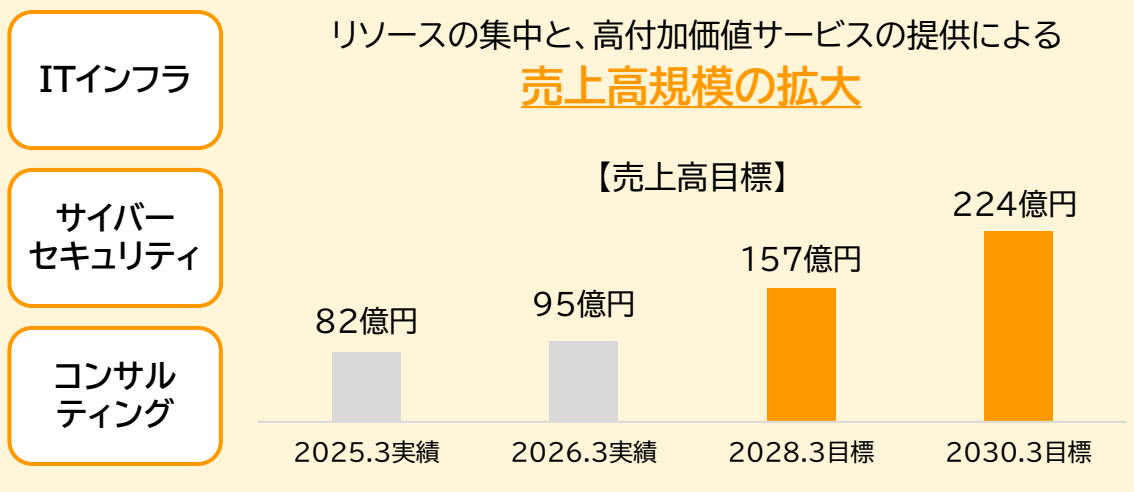
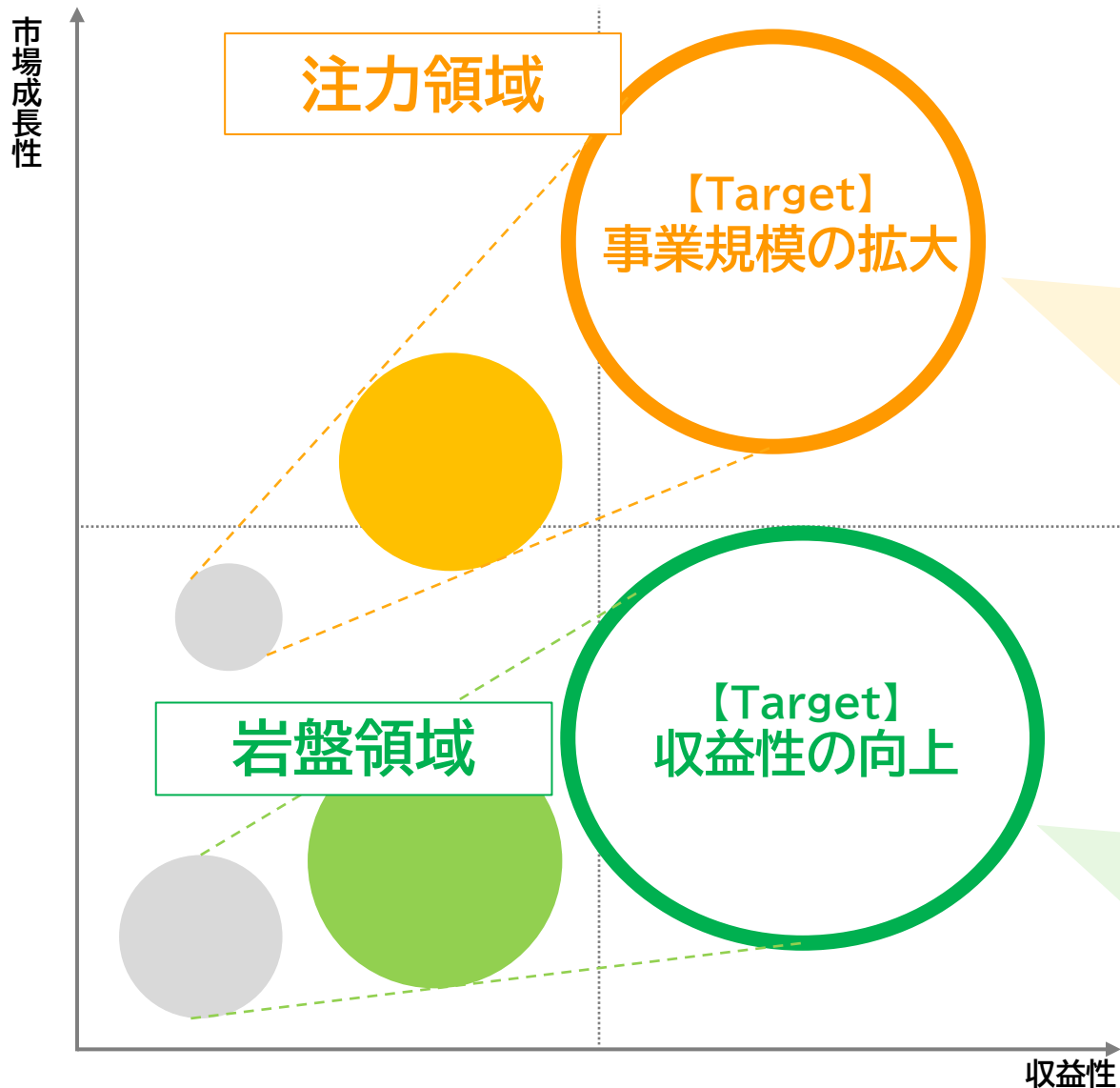
人間力 (Liberal Arts)

- 顧客とともにAIをコントロールしていくための、深い思考力と想像力の獲得(Udemy Businessのアカウントを全社員に付与)

組織力 (Organizational Skills)

- 失敗を恐れず、許容する企業風土の醸成(ISO56001(イノベーション・マネジメントシステムの国際規格)を世界で12社目、国内で6社目として取得)
- 働き方の変化

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



サービスポートフォリオ戦略～数値目標～

	2025.3実績	2026.3目標	2026.3実績	2028.3目標
売上高(連結)	362億円	385億円	393億円	440億円
注力領域売上高	<u>82億円</u>	<u>87億円</u>	95億円	157億円
岩盤領域売上高	275億円	298億円	292億円	283億円
売上総利益率(連結)	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	<u>22.2%</u>	<u>25.1%</u>	25.2%	26.5%
岩盤領域から注力領域への人材シフト	-	-	54名	2026.3-2028.3の 3年間で225名

注力
領域

人材シフト

岩盤領域から注力領域への
人材シフトを推進



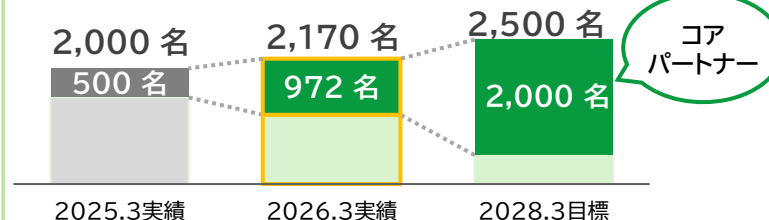
2026年3月期

実績:**54名**(累計)
(年間目標+4名)

岩盤
領域

ビジネスパートナー戦略強化

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



教育研修費

アップスキルを含む教育研修の拡充



2026年3月期

実績:**3.8億円**(累計)
(年間目標に対する進捗率: 88.7%)

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-VR OPの展開拡大

- 次世代システム運用の浸透
- お客さま環境での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



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



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。お客さまから選ばれ、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。

社員エンゲージメントの向上

社員の「なりたい」「やりたい」をかなえる会社

キャリア啓発

- 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

企業文化

- 「**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

健康経営

- 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

2026年3月期 人的資本投資金額(実績)

17億円

人材育成・確保に向けた投資や従業員還元を実施。くわえて、2027年3月期は**5%のベースアップ**を実施！

「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 or 資本業務提携のターゲット

※事業売上高:50億円～

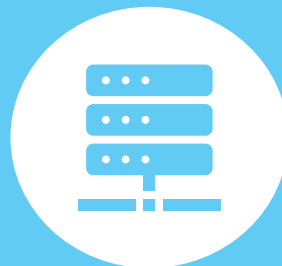
人材



【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】

- ・サイバーセキュリティ、ITインフラ領域

顧客

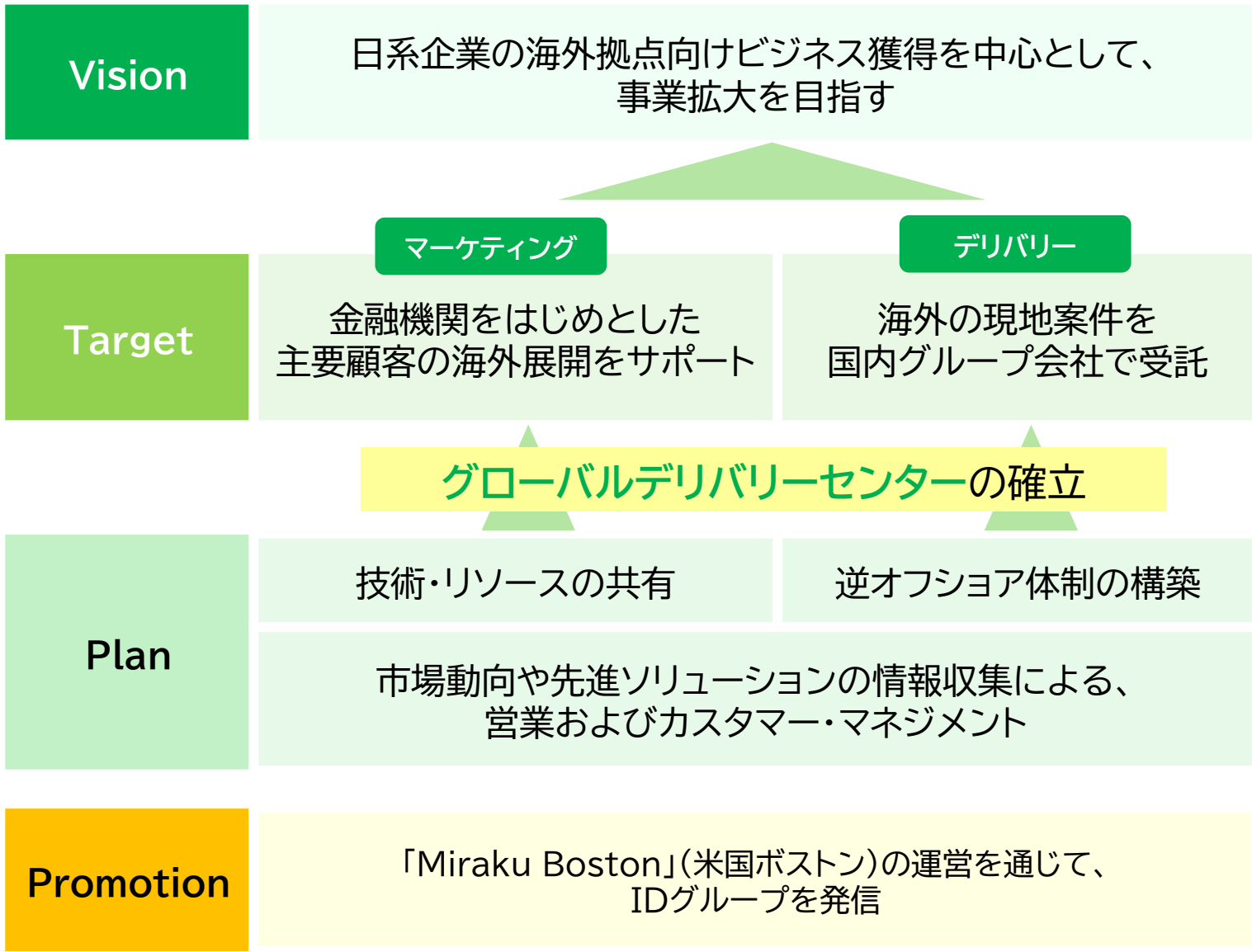


【優良顧客の開拓】

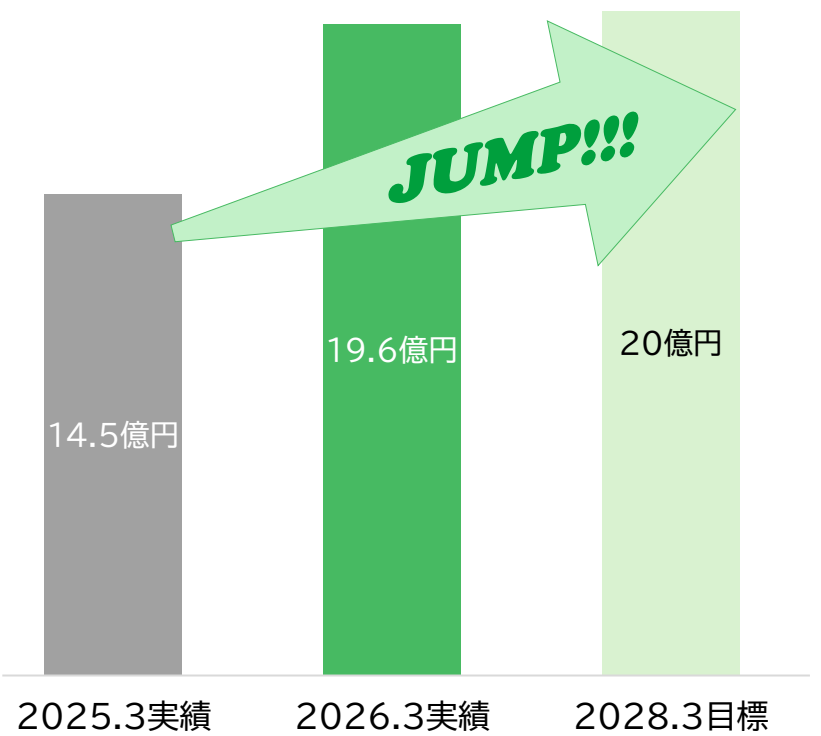
- ・既存業界の新規顧客
- ・新規の業界顧客

グローバル戦略

日本品質のITサービスをもってお客さまを国内外で支える真のIT戦略パートナーを目指します。



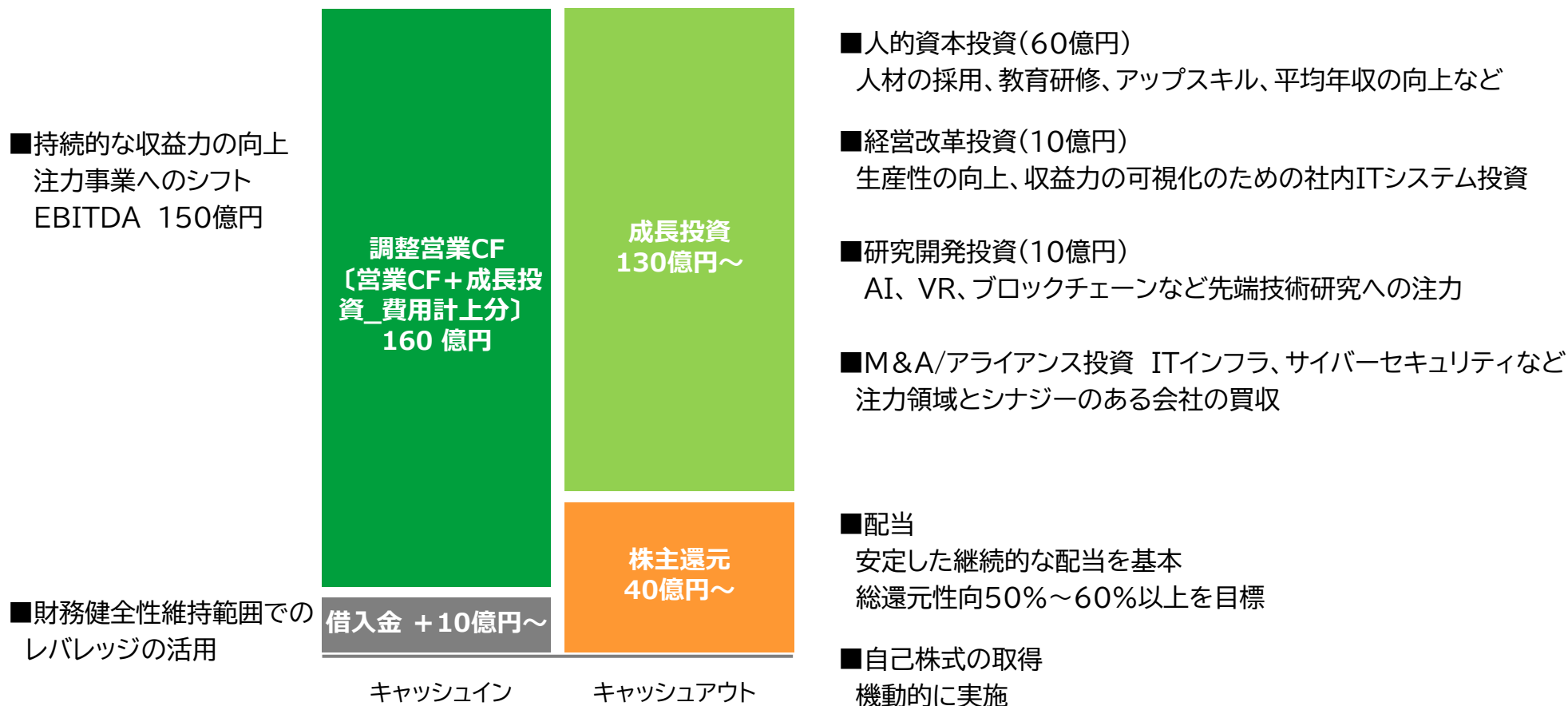
グローバル戦略 売上高目標



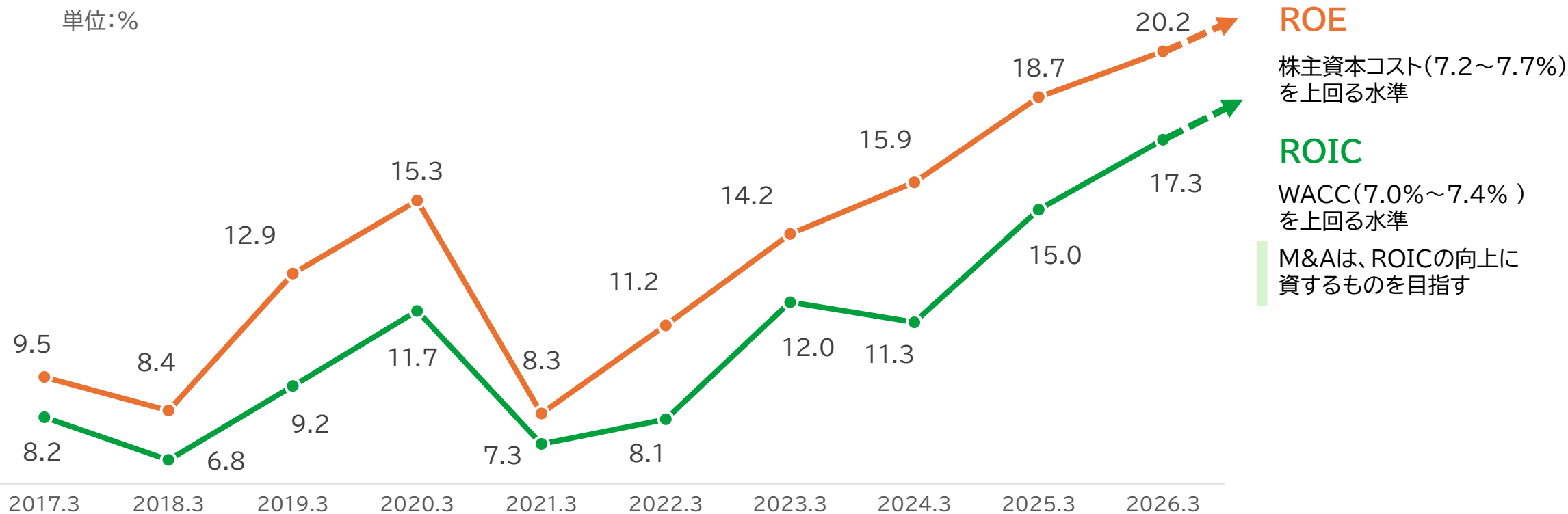
Change or Die!

■ 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



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



■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(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%

2027年3月期通期 連結業績予想(前期比)

(単位:百万円)	2026.3		2027.3		増減比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	39,371	-	42,000	-	+2,628	+6.7%
EBITDA	4,518	11.5%	4,850	11.5%	+331	+7.3%
営業利益	4,128	10.5%	4,500	10.7%	+371	+9.0%
経常利益	4,212	10.7%	4,550	10.8%	+337	+8.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,907	7.4%	3,000	7.1%	+92	+3.2%
1株当たり当期純利益 (EPS)(円)	85.93	-	88.28	-	+2.35	-
のれん償却前EPS(円)	91.90	-	92.91	-	+1.01	-
営業CF	3,060	-	3,200	-	+139	-

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。

■ 当社コーポレートサイト、ならびにアナリストレポートもあわせてご覧ください



中期経営計画

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



(株)シェアードリサーチによる
アナリストレポート

※閲覧には会員登録が必要です。

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/4709>