



## 2027年3月期第1四半期 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8月7日)

1

# 2027年3月期第1四半期決算説明

2

【参考】AIによる事業環境の変化と当社の強み

売上高: 96億52百万円(前年同期比 -0.2%)



- ⊖ システムマネジメントにおける一部案件の終了
- ⊕ 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

営業利益 : 8億12百万円(前年同期比 -19.5%)

営業利益率: 8.4%(前年同期比 -2.0P)



- ⊖ 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費用の増加

# 連結損益状況(前年同期比)

| (単位:百万円)                   | 2025.6 |       | 2026.6 |       | 増減比   |        |
|----------------------------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|
|                            | 実績     | 構成比   | 実績     | 構成比   | 増減額   | 増減率    |
| 売上高                        | 9,672  | -     | 9,652  | -     | -19   | -0.2%  |
| 売上原価                       | 7,086  | 73.3% | 7,047  | 73.0% | -39   | -0.6%  |
| 売上総利益                      | 2,585  | 26.7% | 2,604  | 27.0% | 19    | +0.7%  |
| 販管費                        | 1,576  | 16.3% | 1,792  | 18.6% | 216   | +13.7% |
| EBITDA <sup>※1</sup>       | 1,104  | 11.4% | 905    | 9.4%  | -199  | -18.0% |
| 営業利益                       | 1,009  | 10.4% | 812    | 8.4%  | -196  | -19.5% |
| 経常利益                       | 1,012  | 10.5% | 852    | 8.8%  | -159  | -15.8% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益       | 622    | 6.4%  | 505    | 5.2%  | -116  | -18.8% |
| 1株当たり四半期純利益<br>(EPS)(円)    | 18.51  | -     | 14.88  | -     | -3.63 | -      |
| のれん償却前EPS(円) <sup>※2</sup> | 20.01  | -     | 16.37  | -     | -3.64 | -      |

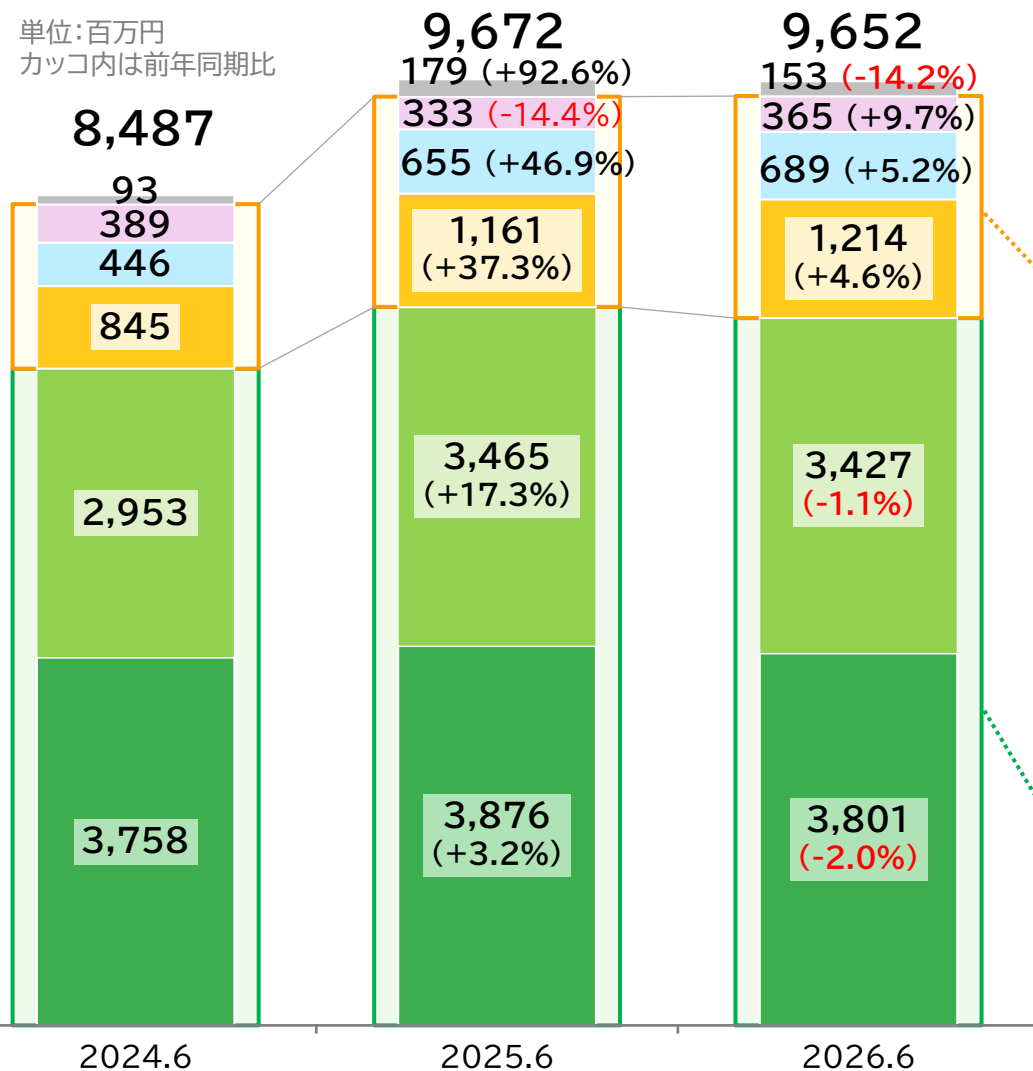
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※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いました。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(または四半期、中間)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  
カッコ内は前年同期比



## 注力領域

22億円  
(構成比:23.5%、  
YoY:+5.6%)

### コンサルティング・教育(構成比:3.8%)

- ⊕ 複数顧客におけるコンサルティングの受注拡大
- ⊖ 高収益案件の終了

### サイバーセキュリティ(構成比:7.1%)

- ⊕ 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
- ⊖ 高収益案件の終了

### ITインフラ(構成比:12.6%)

- ⊕ 製造、エネルギー、運輸関連顧客における新規案件の獲得

## 岩盤領域

72億円  
(構成比:74.9%、  
YoY:-1.6%)

### アプリケーション開発(構成比:35.5%)

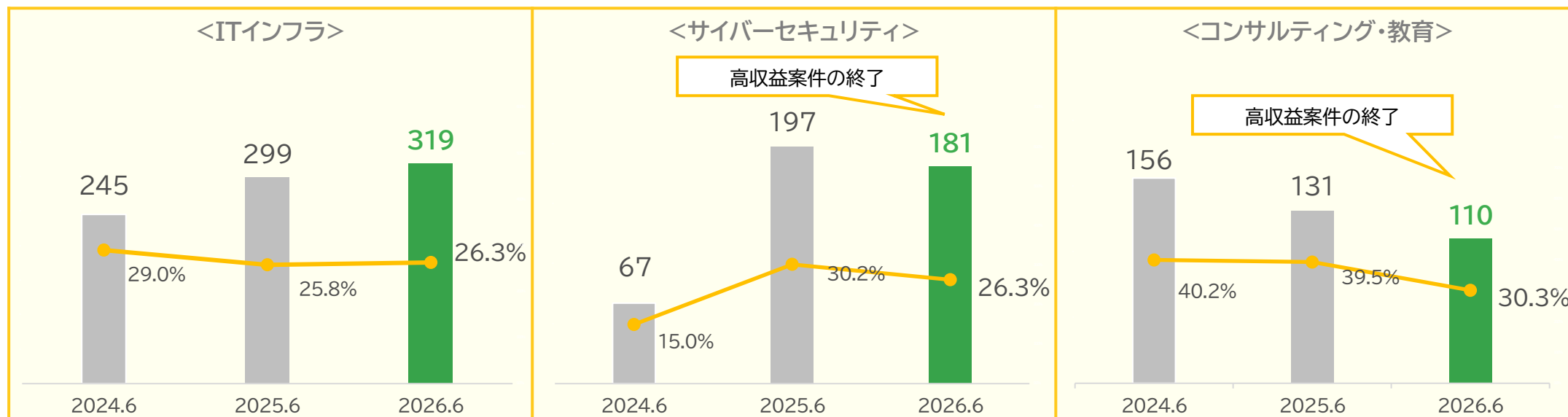
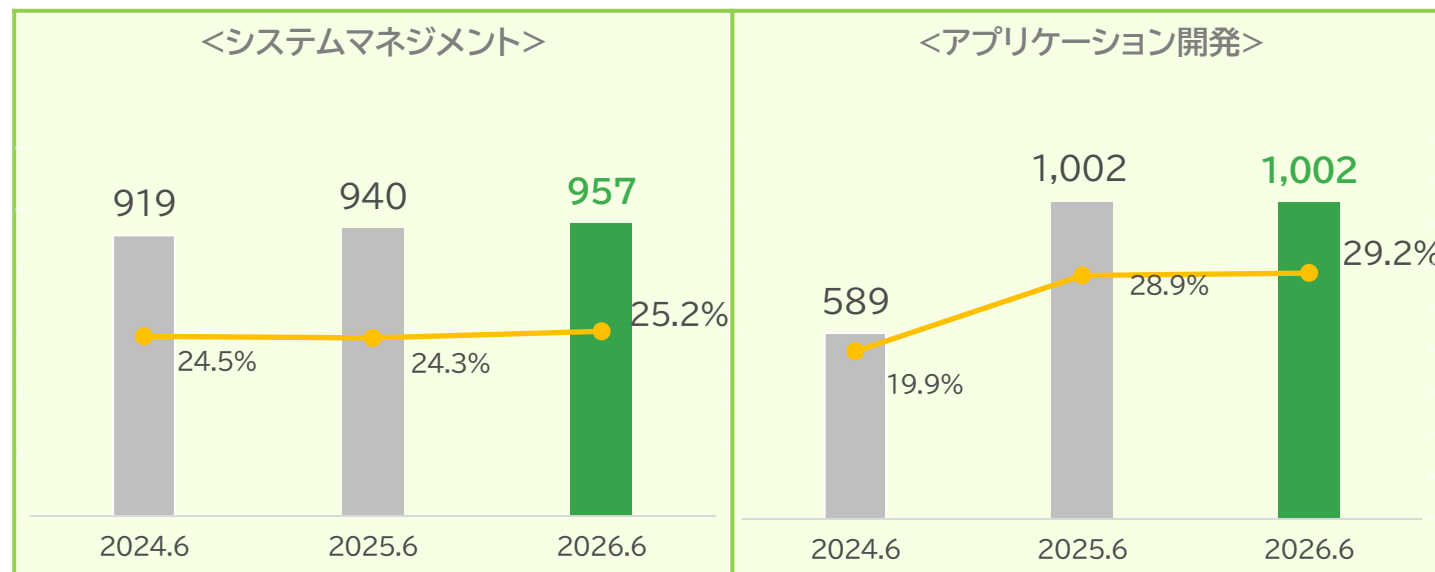
- ⊕ 大手ITベンダーとの連携による受注拡大
- ⊖ 製造関連顧客における案件の縮小

### システムマネジメント(構成比:39.4%)

- ⊖ 大手ITベンダーにおける案件の終了
- ⊕ 既存顧客における案件拡大

■ 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

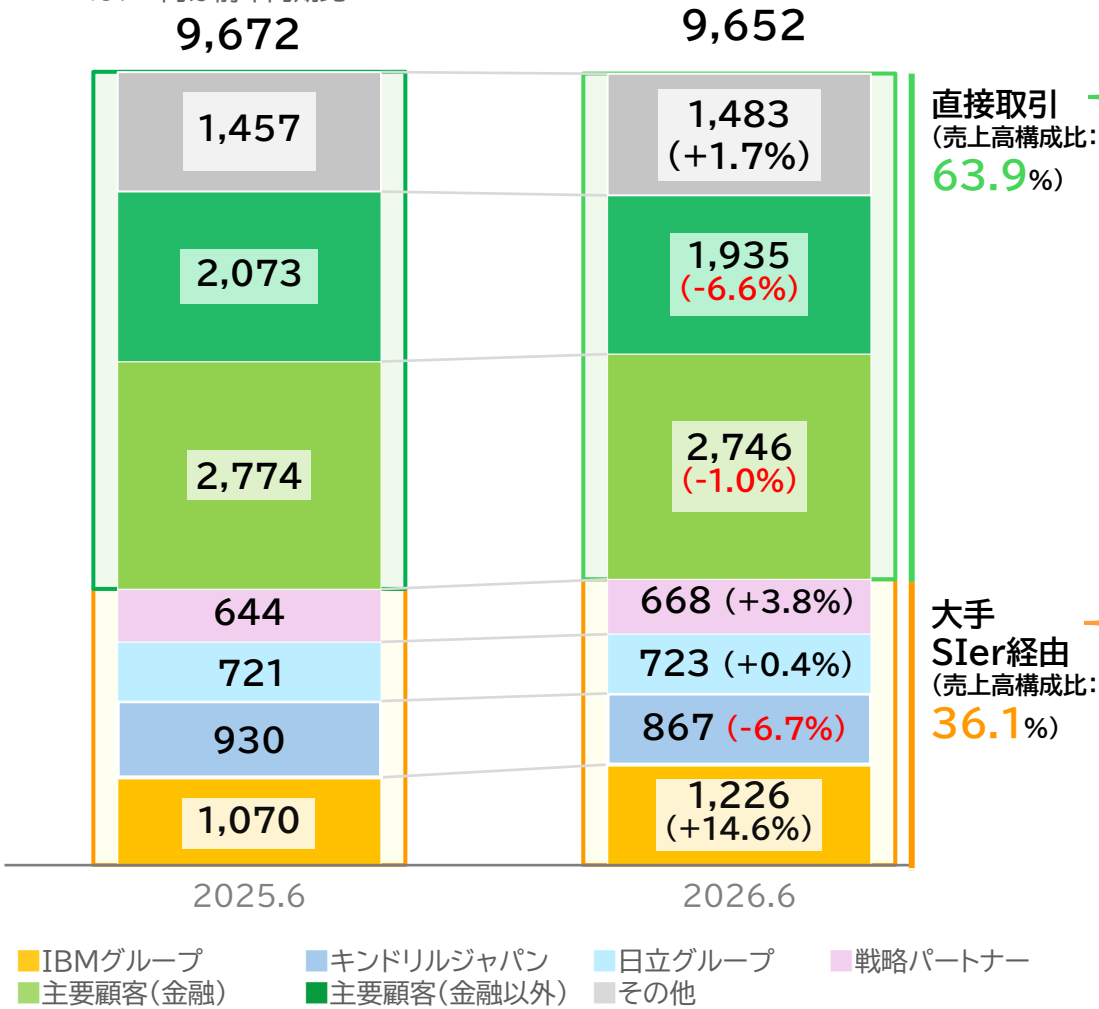
■ 売上総利益(百万円)  
— 売上総利益率



# 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  
カッコ内は前年同期比



主要顧客  
(金融以外)  
(構成比:20.1%)

- ⊖ 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
- ⊖ 放送関連顧客におけるコンサルティング案件の終了
- ⊕ 運輸関連顧客における新規ITインフラ案件獲得

主要顧客(金融)  
(構成比:28.5%)

- ⊕ システムマネジメントにおける公共系案件の拡大
- ⊖ ITインフラにおける案件の縮小

戦略パートナー  
(構成比:6.9%)

- ⊕ 新規セキュリティ案件の獲得

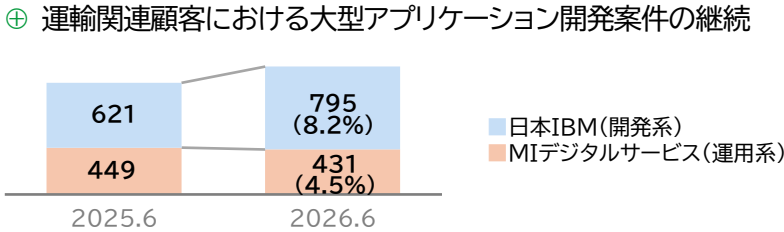
日立グループ  
(構成比:7.5%)

- ⊕ 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

Kindoril Japan  
(構成比:9.0%)

- ⊖ システムマネジメントにおける案件の終了等

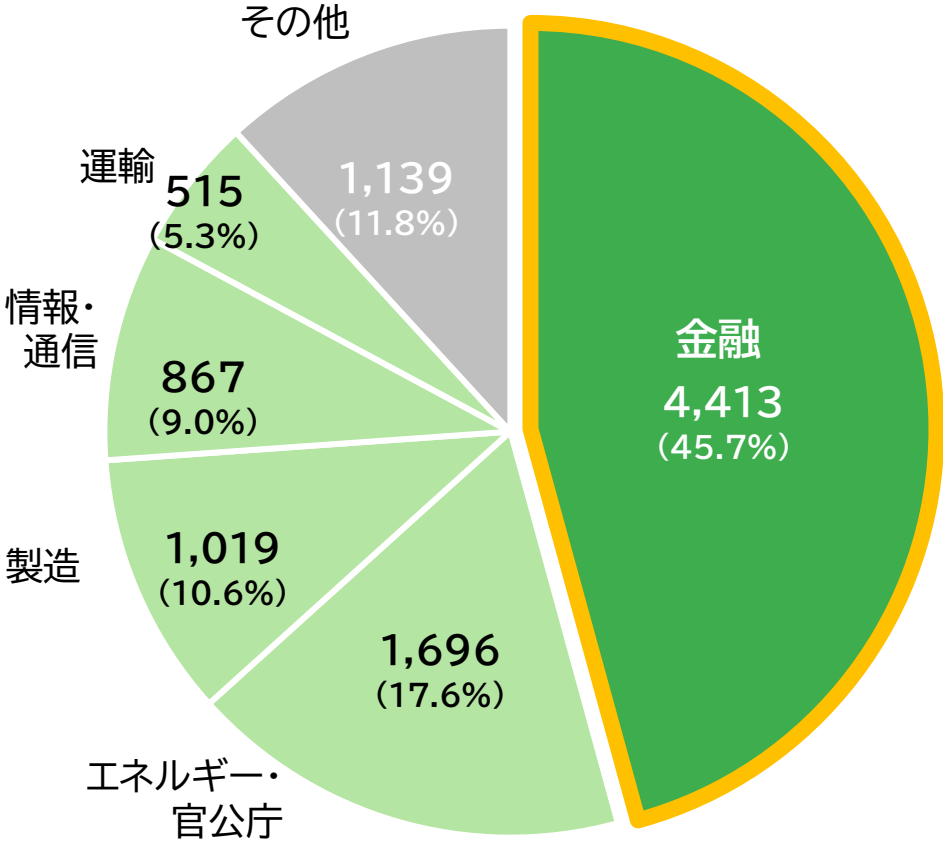
IBMグループ  
(構成比:12.7%)  
※グラフのカッコ内は  
売上高全体に対する構成比



金融向けの売上高が4割超を占める。

| (単位:百万円)          | 2026.6 | 構成比    | 前年同期比 |        |
|-------------------|--------|--------|-------|--------|
| 金融                | 4,413  | 45.7%  | +15   | +0.4%  |
| エネルギー・官公庁         | 1,696  | 17.6%  | -249  | -12.8% |
| 製造                | 1,019  | 10.6%  | +70   | +7.4%  |
| 情報・通信             | 867    | 9.0%   | +58   | +7.3%  |
| 運輸                | 515    | 5.3%   | +176  | +52.2% |
| その他 <sup>※1</sup> | 1,139  | 11.8%  | -92   | -7.5%  |
| 合計                | 9,652  | 100.0% | -19   | -0.2%  |

単位:百万円  
カッコ内は売上構成比率



※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。



|            | 2025.6 | 2026.6 |                  |
|------------|--------|--------|------------------|
| (単位:百万円)   | 実績     | 実績     | 増減額              |
| 売上高        | 9,672  | 9,652  | -19<br>(-0.2%)   |
| 売上原価       | 7,086  | 7,047  | -39<br>(-0.6%)   |
| 売上総利益      | 2,585  | 2,604  | +19<br>(+0.7%)   |
| 販売費及び一般管理費 | 1,576  | 1,792  | +216<br>(+13.7%) |
| 営業利益       | 1,009  | 812    | -196<br>(-19.5%) |

売上総利益のおもな増減要因

- 売上原価の減少 -39
  - ・ 外注費 -75
  - ・ 労務費 -33
  - ・ 製造経費 +53

営業利益のおもな増減要因

- 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
  - ・ 第1四半期における人材育成・確保のための戦略的投資の増加

(百万円)

2026.3

|           |            |
|-----------|------------|
| 資産 23,992 | 負債 8,739   |
|           | 純資産 15,253 |

2026.6

|           |            |
|-----------|------------|
| 資産 21,937 | 負債 6,916   |
|           | 純資産 15,020 |

## おもな要因

- 売掛金の減少  
-1,475
- 現金及び預金の減少  
-828
- 契約資産の増加  
+358

## おもな要因

- 賞与引当金の減少  
-1,332
- 未払法人税等の減少  
-796
- 短期借入金の減少  
-400
- 流動負債のその他の増加  
+716

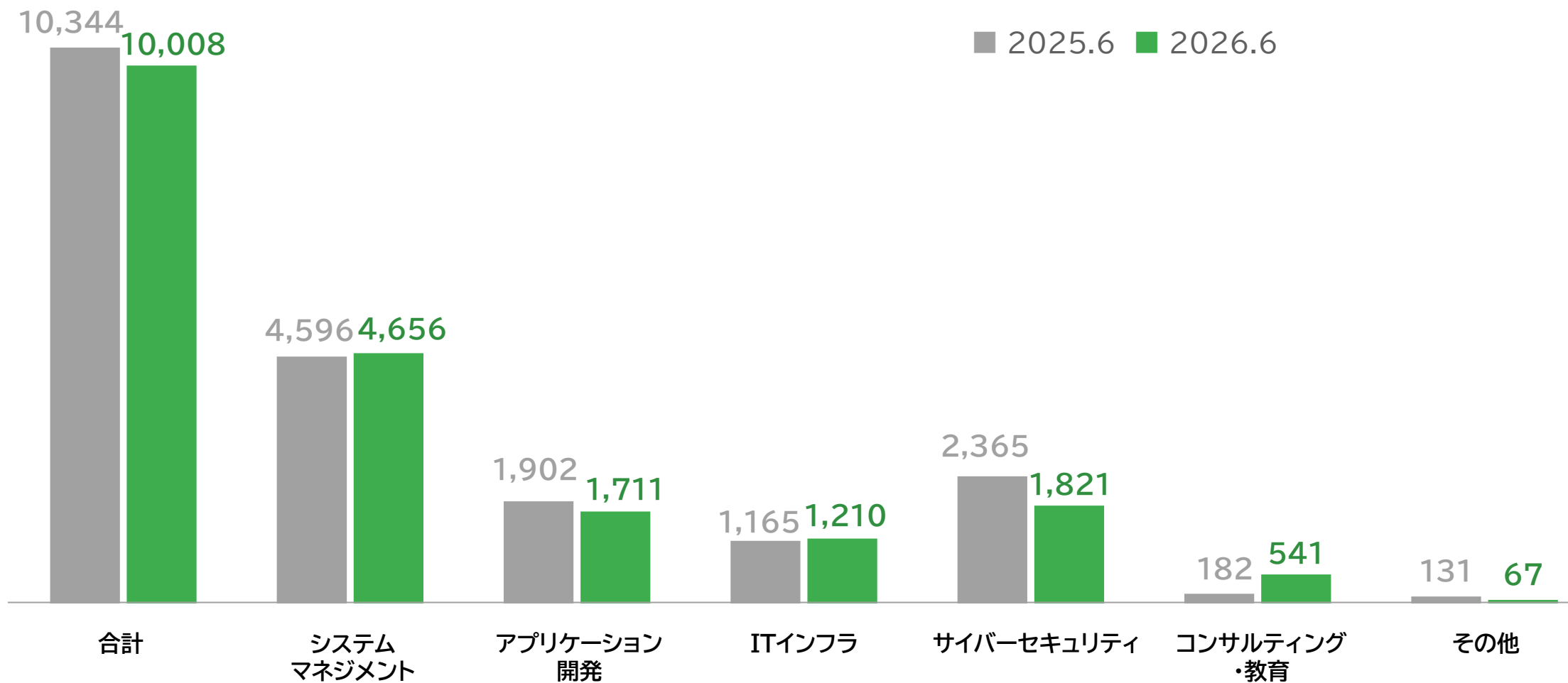
自己資本比率: **68.2%**

流動比率: **238.3%**

のれん: **223**百万円

単位:百万円

■ 2025.6 ■ 2026.6



2027年3月期通期 連結業績予想(前期比)

|                        | 2026.3 |       | 2027.3 |       | 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                    | 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<br>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<br>(EPS)(円) | 85.93  | -     | 88.29  | -     | +2.36  | -     |
| のれん償却前EPS(円)           | 91.90  | -     | 92.91  | -     | +1.01  | -     |
| 営業CF                   | 3,060  | -     | 3,200  | -     | +139   | -     |

Change or Die !

1

## 2027年3月期第1四半期決算説明

2

## 【参考】AIによる事業環境の変化と当社の強み

- 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考えられる。

## ①AX案件



AI Transformation

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

## ②コスト・工数により 見送られていた要件の案件化



Priority

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

## ③金融システムを始めとした ミッションクリティカルな案件



Social Infrastructure

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

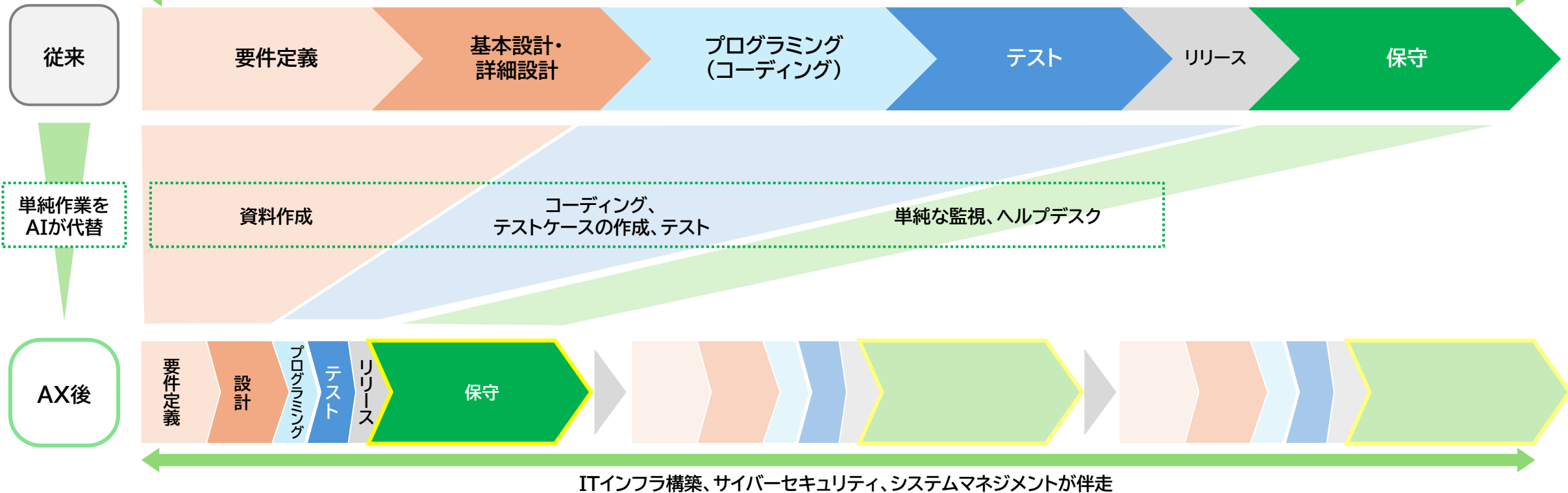
案件の数の増加

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、運用領域の価値が向上が見込まれる。

## AXによる案件フローの変化

ITインフラ構築、サイバーセキュリティ、システムマネジメントが伴走



### Point!



- 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



ID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



ID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



## 2027年4月の組織変更(事業会社制への移行)

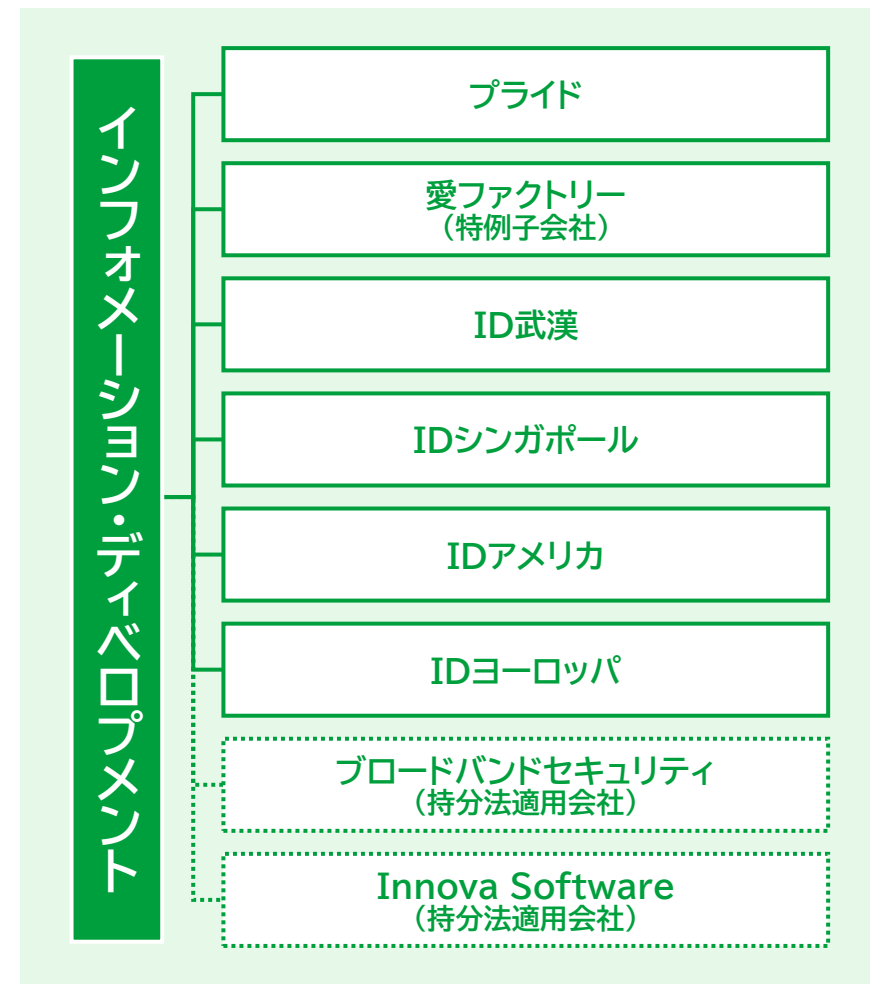
- 戦略と事業執行の一体化を目的に、2027年4月に完全子会社であるインフォメーション・ディベロップメントを吸収合併し、純粋持株会社制から事業会社制への移行を予定。

### 2027年3月まで(純粋持株会社制)



- IDを消滅会社としてIDHDに吸収合併
- IDHDの商号を変更

### 2027年4月から(事業会社制)



## 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风险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>