



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	
1,869円	16,773,790株	31,350百万円	15.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
67.00円	3.6%	119.30円	15.7倍	712.87円	2.6倍

*株価は3/4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24年3月期実績、DPSとEPSは25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
2021年3月(実)	25,766	1,372	1,553	747	44.37	33.33
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(予)	35,000	3,400	3,400	2,000	119.30	67.00

*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2025年3月期第3四半期決算概要と2025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. 2025 年 3 月期第 3 四半期決算概要](#)
 - [4. 2025 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

- 25/3 期第 3 四半期累計の売上高は前年同期比 10.4%の増収、同 30.3%の営業増益。売上面では、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の増加が影響したものの、利益率の高い DX 関連ビジネスの拡大が寄与した。
- 10 月 31 日に上方修正した 25/3 期の会社計画から変更なし。売上高が前期比 7.1%増の 350 億円、営業利益が同 22.8%増の 34 億円の予想。
2024 年 10 月 20 日で創業 55 周年を迎えたことから従前より 1 株あたり 5 円の記念配当を予定していたが、今期の業績が堅調に推移していることを踏まえ配当予想を修正した。今期の配当予想は前期比 17 円増配(記念配当 5 円を含む)の 67 円。予想配当性向は 56.2%となる。
- 同社は、25/3 期の注力分野として、高度運用・IT インフラ領域における収益拡大を掲げ、経営資源を集中している。「高度運用・IT インフラ領域」とは、AI、自動化、マルチクラウド、コンテナ等の IT 技術を活用したシステム運用・IT インフラ開発・セキュリティソリューションおよびそれらを支えるコンサルティング・人材教育事業を指す。同社は、25/3 期に高度運用・IT インフラ領域における売上高 223 億円、売上総利益率 25.8%の達成を目指している。収益性の高い高度運用・IT インフラ領域を順調に拡大できるのか注目される。

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

「人間力作り」を怠らない組織

【IDグループの強み】

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、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。今後加速するデータセンターの需要増加に対し、同社グループの強みを活用し、高度運用・ITインフラ領域の売上高を全体の75%まで高めることを目指している。

【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。

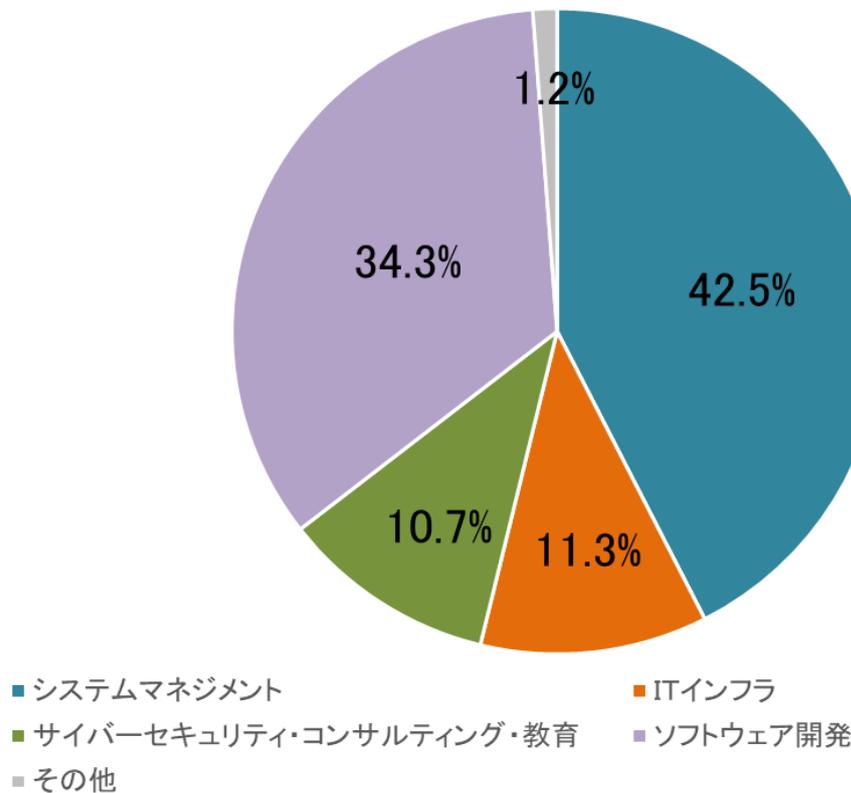
◎コンプライアンスの徹底

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。

【サービス別の業績動向】

売上高は、システムマネジメント、ソフトウェア開発、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。

サービス別売上高(25/3期第3四半期)



*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(25/3期第3四半期累計売上構成比 42.5%)

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。システムマネジメント、セキュリティ、プラットフォームからなる従来型運用の売上高構成比は今後75.0%までの引き上げを目指す中、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。

ITインフラ(25/3期第3四半期累計売上構成比 11.3%)

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・コンサルティング・教育(25/3期第3四半期累計売上構成比 10.7%)

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コンサルティング、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。

ソフトウェア開発(25/3期第3四半期累計売上構成比 34.3%)

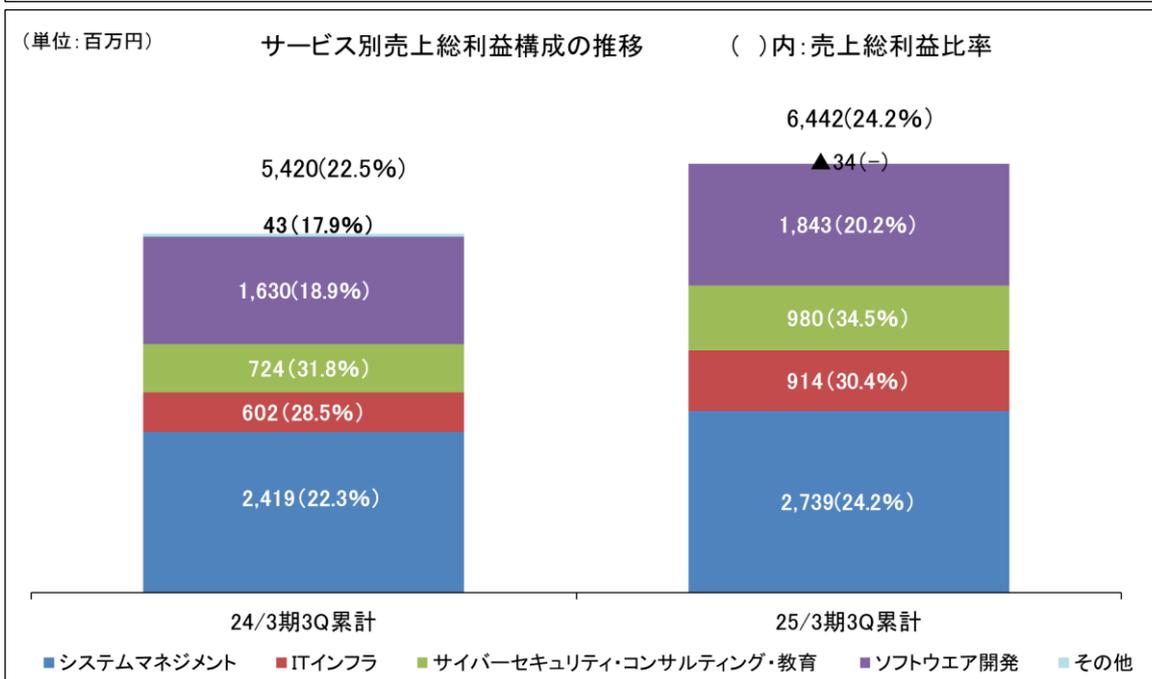
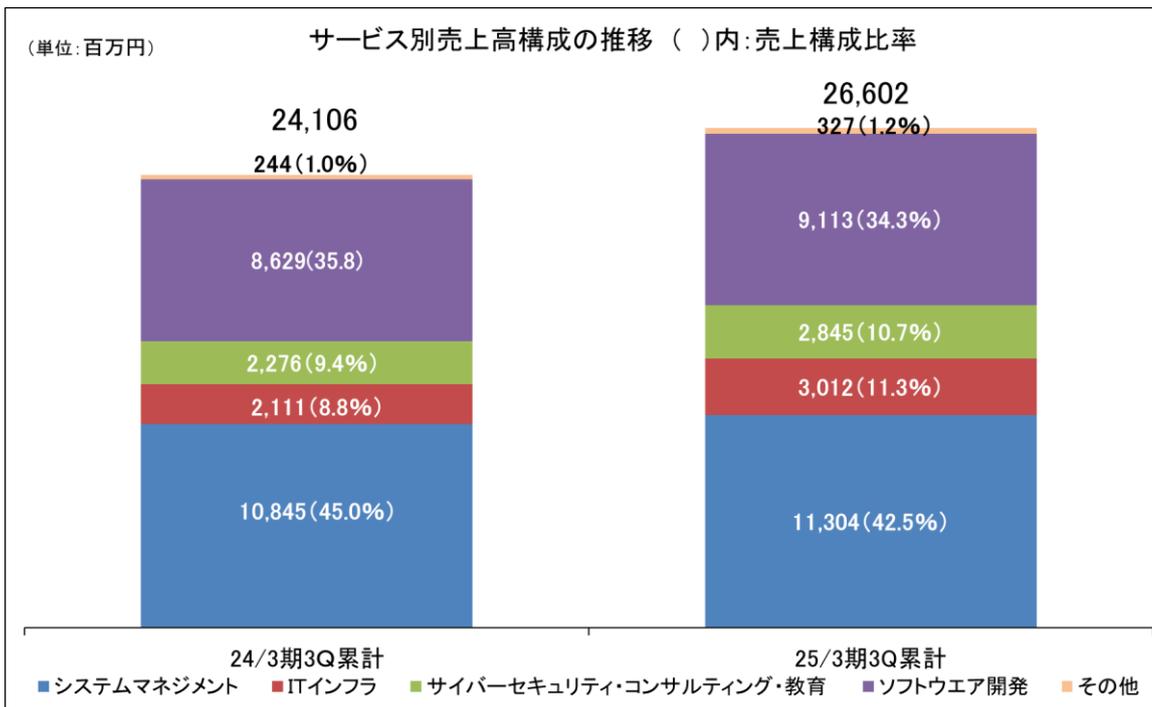
金融機関、運輸、エネルギーをはじめとする幅広い分野の顧客へ総合システムビルダーとして多くのソフトウェア開発実績を築いている。グループ内にコンサルティング、オフショア(海外子会社に委託開発)、ニアショア(地方事業所での開発)体制を構築しており、多数の高度な専門技術者が高品質なサービスを実現。国内外の有力先進企業と提携し、顧客の既存ビジネス

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。

その他(25/3期第3四半期累計売上構成比 1.2%)

システムマネジメント、ソフトウェア開発、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。

25/3期第3四半期累計の売上高は266億2百万円であった。大手ITベンダーや金融関連顧客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などが奏功したシステムマネジメントの売上高が前年同期比で増加した。また、大手ITベンダーにおける取引や、金融、公共ならびに運輸関連顧客における受注拡大が寄与したITインフラや、サイバーセキュリティ及びコンサルティングにおける受注拡大が寄与したサイバーセキュリティ・コンサルティング・教育でも売上高が前年同期比で増加した。更に、公共および金融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が奏功したソフトウェア開発においても売上高が前年同期比で増加した。



*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。

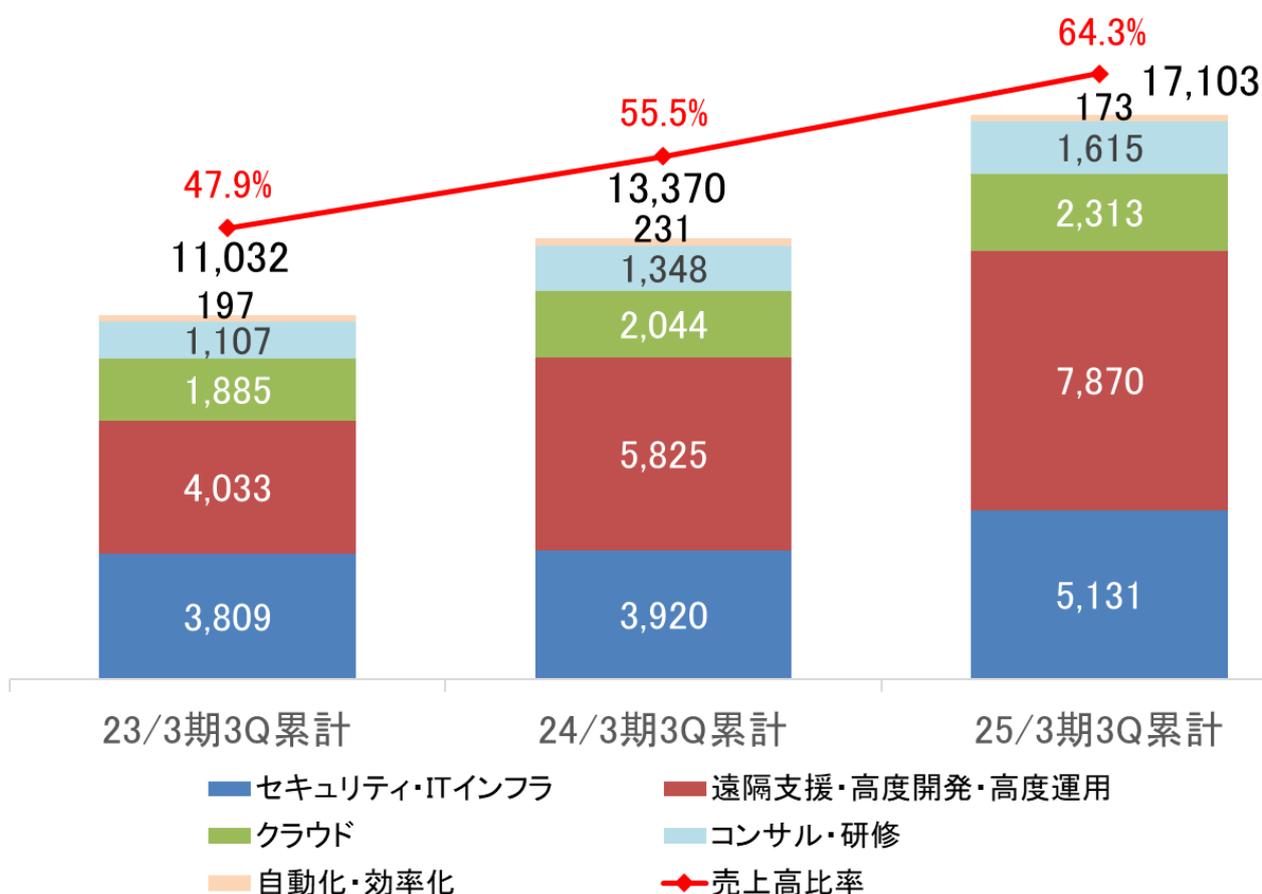
ソフトウェアの売上総利益率については、一部顧客における長期の低採算案件が利益を圧迫しているものの、案件の終了にともない、順次回復する見込みである。また、サービスの付加価値に対する価格転嫁も遅れている。

今後、案件の選択と集中を実施するとともに、単価交渉の強化や案件管理の徹底による生産性の向上を図る方針である。

同社の DX 関連ビジネスは、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、顧客の DX を推進するビジネスであり、セキュリティ・IT インフラ、遠隔支援・高度開発・高度運用、クラウド、コンサル・研修、自動化・効率化などからなる。25/3 期第 3 四半期累計の DX 関連売上高は、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し 171 億 3 百万円となり、連結売上高の約 64.3% (前年同期は売上高 133 億 70 百万円で売上高構成比約 55.5%) を占める規模となった。また、25/3 期第 3 四半期累計の DX 関連の売上総利益率は 26.6% となり、前年同期比で 1 ポイント上昇した。なお、DX 関連の売上総利益率は、非 DX 関連ビジネスよりも約 5 ポイント高い。

(単位: 百万円)

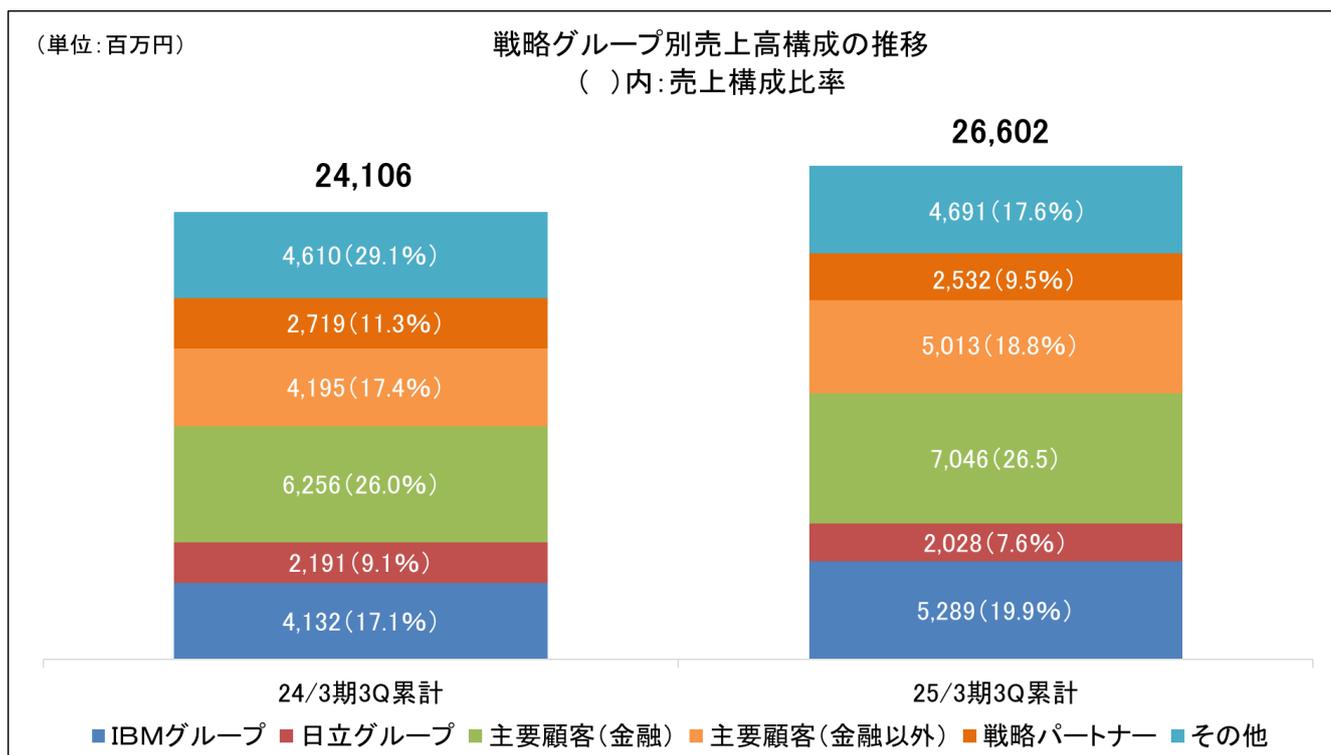
DX関連売上高推移および売上高比率



*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。

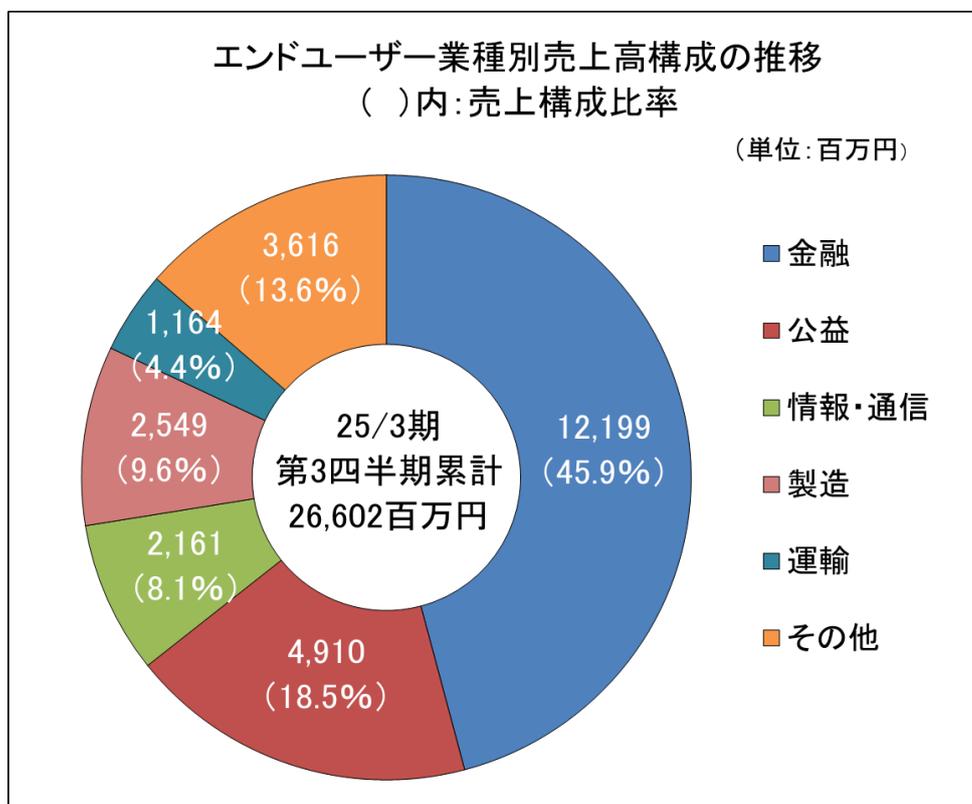
*24/3 期より、「高度運用」区分が追加された。

25/3 期第 3 四半期累計において、戦略グループ別では、ソフトウェア開発における取引の拡大や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が寄与した IBM グループ、ソフトウェア開発、IT インフラにおける取引の拡大やシステムマネジメントやソフトウェア開発における受注拡大が寄与した主要顧客(金融)、公共、製造、放送関連顧客における取引の拡大が寄与した主要顧客(金融以外)などの売上高が前年同期比で増加した。一方、ソフトウェア開発における一部案件からの撤退等が影響した日立グループやソフトウェア開発における一部案件からの撤退等や IT インフラにおける一部案件の終了などが影響した戦略パートナーの売上高は前年同期比で減少した。なお、IBM グループが売上高の 19.9% 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 9.7%、MI デジタルサービスが同 5.4%、日本 IBM が同 4.8% 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。25/3 期第 3 四半期累計のエンドユーザー業種別売上高は、金融が前年同期比 12.5%増、公共が同 12.3%増、製造が同 12.8%増、その他が同 31.1%増と伸びが大きくなった。



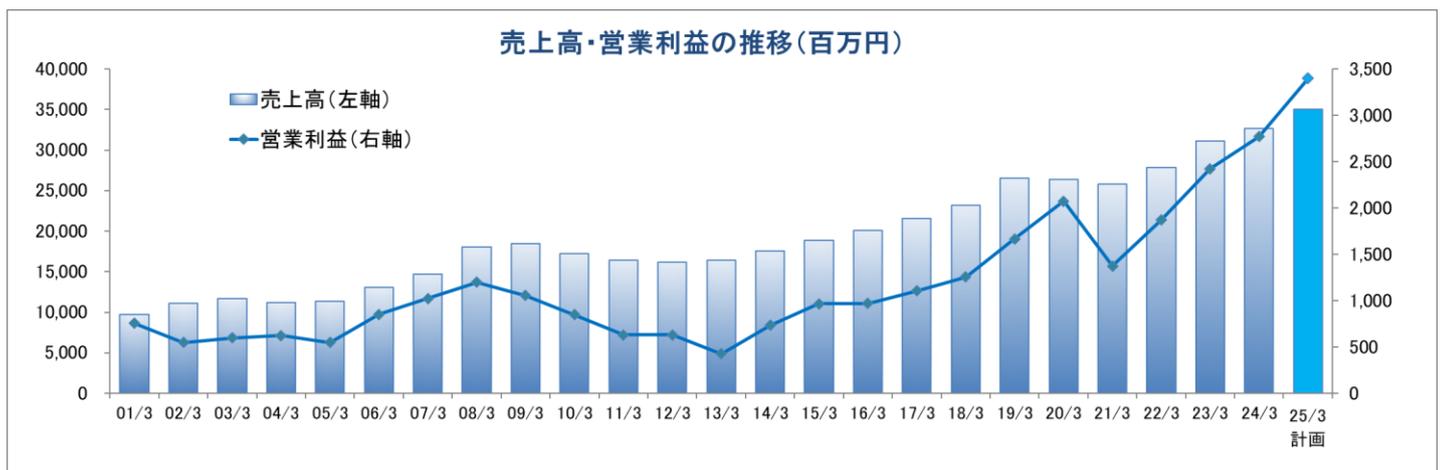
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*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】

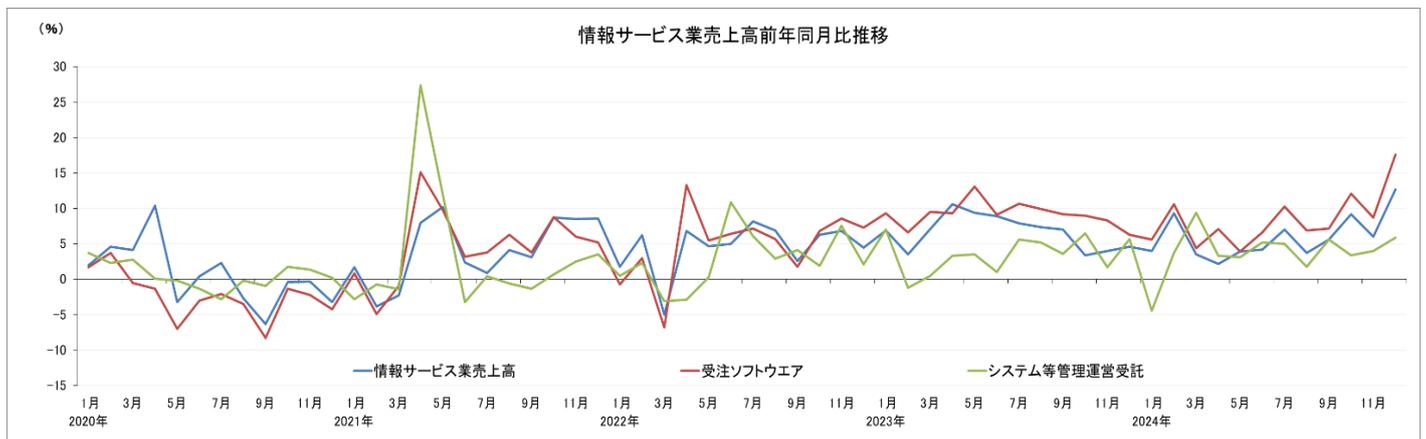
同社グループは2004年に中国(武漢市)に現地法人を設立して以来、シンガポール、アメリカ、に子会社を設立。また、欧州における業務の拡大を見据え、2024年4月、オランダに子会社を設立した。

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。



*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。

【情報サービス業の動向】



(経済産業省「特定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2月17日に発表した24年10-12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0.7%増(年率換算で2.8%増)となり、3四半期連続のプラス成長となった。同社の業績とも関連性が深い民間企業設備(実質)が全体を牽引したものの、物価高の長期化で個人消費は伸び悩んだ。

また、経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計調査」(2月17日発表、24年12月分速報値)によると、12月の情報サービス産業売上高は前年同月比12.7%増と33ヶ月連続のプラスとなり成長が加速した。また、同社と関連性の高い受注ソフトウェアの売上高は前年同月比17.6%増、システム等管理運営受託の売上高も同5.9%増のプラス成長となった。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。

2. 中期経営計画

【中期経営計画「Next 50 Episode II 『Ride on Time』(2023年3月期～2025年3月期)】

1. 概要

同社は、2023年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」を策定し、2022年4月28日に公表した。新中期経営計画では、前中期経営計画で構築した事業基盤のもと、顧客ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業と連携して顧客企業のDX推進支援を強化し、それを支える高度技術者や企画提案型人材を育成する。また今後の成長分野であるクラウドやサイバーセキュリティの領域における同社独自のソリューション開発に努めるほか、社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化や、事業活動を通じた社会課題の解決に取り組む。変化の速いIT業界において、時流を的確にとらえ、「Waku-Wakuする未来」を届けるITエンジニアリングパートナーを目指す。

「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」は、3つの基本方針「同社DXポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開」、「高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化」、「管理部門の高度化と事業部門への人材シフト」からなり、4つの基本戦略「ITサービス戦略」、「人材戦略」、「ニューノーマル戦略」、「SDGs戦略」を推進する。当初の数値目標は、最終年度である25/3期に、売上高320億円、営業利益25億500万円、営業利益率8.0%であった。しかし、同社は24/3期の目標数値を23/3期に前倒しで達成したことから、25/3期の数値目標の修正を行い、25/3期「売上高350億円、営業利益30億円、営業利益率8.6%」の達成を目指している。なお、同社は24年10月末に25/3期の利益予想の上方修正(営業利益34億円、営業利益率9.7%)を発表した。

【重点数値目標】

	22/3期 実績	23/3期 当初目標	23/3期 実績	24/3期 当初目標	24/3期 実績	25/3期 当初目標	25/3期 修正前	25/3期 修正後
売上高	278億円	290億円	311億円	304億円	326億円	320億円	350億円	350億円
営業利益 (営業利益率)	18.6億円 (6.7%)	19.5億円 (6.7%)	24.2億円 (7.8%)	22.0億円 (7.2%)	27.6億円 (8.5%)	25.5億円 (8.0%)	30.0億円 (8.6%)	34.0億円 (9.7%)
DX売上高 (DX比率)	126億円 (45.6%)	139億円 (48.0%)	148億円 (47.6%)	161億円 (53.0%)	181億円 (55.5%)	192億円 (60.0%)	210億円 (60.0%)	210億円 (60.0%)
EBITDA (EBITDA比率)	24.9億円 (9.0%)	25.8億円 (8.9%)	30.3億円 (9.8%)	28.0億円 (9.2%)	34.2億円 (10.5%)	31.0億円 (9.7%)	35.5億円 (10.1%)	39.5億円 (11.3%)

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

【中期経営計画の目指す姿】

同社の中期経営計画の目指す姿は、「5つのステークホルダーへWaku-Wakuする未来をお届けするITエンジニアリングパートナーを目指して。ともにRide on Time!」である。5つのステークホルダーとのエンゲージメントを強め数値目標を達成する。

ステークホルダー	内容	数値目標
顧客	高付加価値サービスの提供	DX売上高比率60%
ビジネスパートナー	DX分野の協業深化	単価5%UP
社員	Happiness	年収5%UP
社会	事業活動を通じた課題解決	SDGsの推進
株主	持続的な安定配当	時価総額250億

中期経営計画の目指す姿



5つのステークホルダーへ **Waku-Waku** する未来をお届けする
ITエンジニアリングパートナーを目指して。ともに **Ride on Time!**



(同社資料より)

【3つのテーマ】

- ①同社 DX ポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開
- ②高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化
- ③管理部門の高度化と事業部門への人材シフト

2. 4つの基本方針と戦略

①IT サービス戦略	よりニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業との連携による顧客のDX 推進支援や成長分野を対象とした自社ソリューション開発に努める。
②人材戦略	DX サービスの拡大や高付加価値化の実現に向けて、研修制度をさらに充実し、中上級技術者および企画提案人材の育成を加速する。
③ニューノーマル戦略	社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化に努めるとともに、スマートな管理部門の構築を図り、事業部門への人員の再配置を進める。
④SDGs 戦略	事業活動を通じてサステナビリティへの取り組みを進め、「社会課題の解決」と「企業価値の向上」の好循環を目指す。

(同社資料より)

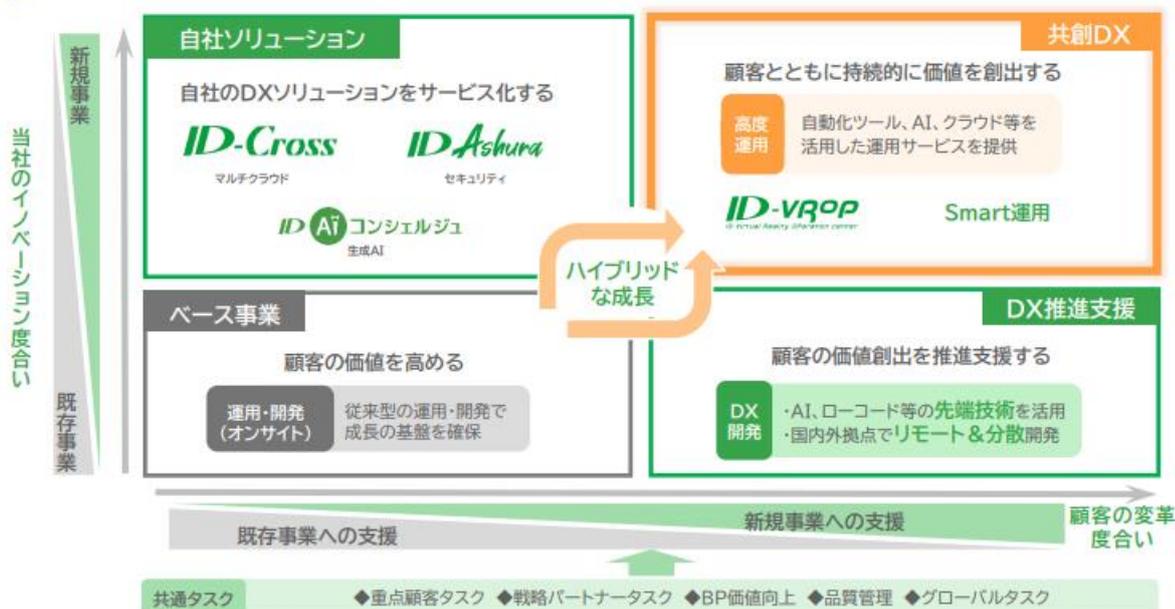
① IT サービス戦略(DX ポートフォリオ)

既存のベース事業において、顧客の価値を高め収益を確保するとともに、顧客のDX 推進支援と自社ソリューションを拡大する。

ITサービス戦略(DXポートフォリオ)



■ ベース事業で収益を確保し、顧客のDX推進支援 & 自社ソリューションを拡大



©2025 ID Holdings Corporation. All Rights Reserved.

※出典『情報サービス産業白書2021』p6、「DXビジネスポートフォリオ」を一部修正3)

(同社資料より)

【ベース事業】

運用と開発はオンサイトで実施。従来型の運用・開発で成長の基盤を確保し、顧客の価値を高める。

【DX 推進支援】

DX 開発など、AI、ローコード等の先端技術を活用するとともに、国内外拠点でリモートと分散開発を推進し、顧客の価値創出を支援する。

【自社ソリューション】

自社の DX ソリューションをサービス化し、新規事業を創出する。

◆ID-Cross

導入・マネージドサービス、脆弱性判別・情報提供、PC 管理、RPA リモート保守などをマルチクラウドで提供する自社ソリューションの「ID-Cross」を医療、エネルギー、公共分野の顧客へ提供する。

◆ID Ashura

セキュリティ(アドバイザー&スコアリング)、サイバー脅威遡及分析、EDR(エンドポイントの監視を強化し、サイバー攻撃を検出して対応すること)、サイバー防御演習などを、製造、建設、物流、医療、公益分野の顧客へ提供する。損保ジャパン株式会社と提携を行った。

◆ID AI コンシェルジュ

米 Microsoft 社の Azure OpenAI Service を利用した、組織内で安全かつ効果的に利用するためにカスタマイズした企業専用の対話型 AI チャットボットサービス。利用者がテキストで入力した質問に対し、AI が学習した Web サイト・書籍・ニュース記事・論文等の膨大なデータを基に自然で高度な回答を得られる。

【共創 DX】

自動化ツール、AI、クラウド等を活用した、次世代型運用である Smart 運用とメタバース上でつながり、担当者が世界中どこにいても、バーチャル空間上で共同作業が行われる ID-VR0P の提供を通じて、顧客とともに持続的に価値を創出する。また、ブロックチェーン関連のベンチャーである Scalar に出資した。

◆研究開発活動

同社は、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おり、25/3 期第 3 四半期において 1 億 54 百万円の研究開発活動を実施した。

<実施した主な研究開発活動>

A I
◆ID AI Factory Co.,Ltd. - AI に特化した子会社での AI サービスの実証実験 ◆「船越社長 AI」の開発
V R
◆ID-VROP - 機能の大規模な追加・拡張
ブロックチェーン
特許技術を用いた製品の開発

② 人材戦略(育成)

更なる成長に向けて DX 関連技術者の育成を強化する。

具体的な人材育成施策として、①日本型ジョブディスクリプション制度の構築と運用、②人材マネジメントシステム活用と戦略的人事運営、③各層の連続的な次世代育成(リスキリング)、④メタバース、NFT(非代替性トークン)など WEB3.0 世代の技術者育成を実施する。これらを通じて、23/3 期末で 1,567 人の DX 関連技術者(連結従業員の 66.7%)、24/3 期末で 1,632 人の DX 関連技術者(連結従業員の 72.0%)を、25/3 期に 1,800 人まで育成する。

	23/3 期 (実績)	24/3 期 (実績)	25/3 期 (目標)
DX 関連技術者数	1,567 人	1,632 人	1,800 人

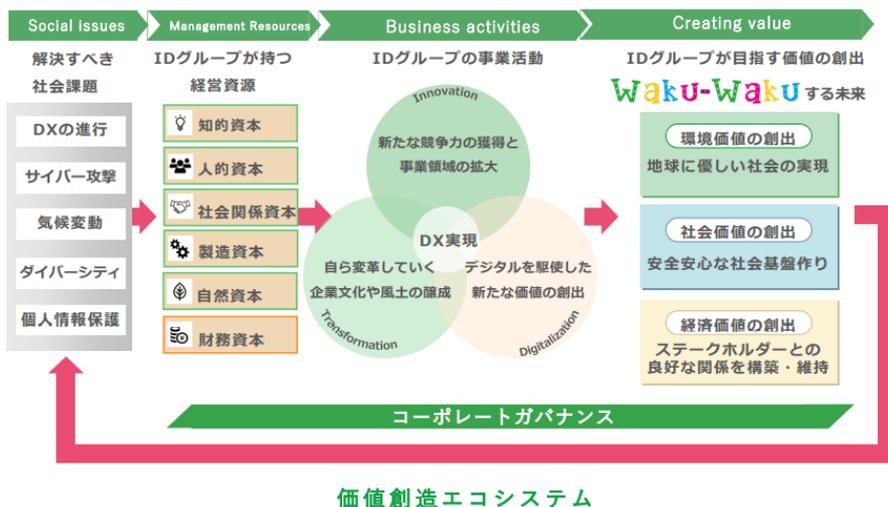
*2023 年 7 月より経済産業省&IPA が策定の DX 推進スキル標準に基づき、「DX 関連技術者」の定義、目標人数の見直しを実施。

③ニューノーマル戦略(管理部門の高度化)

業務効率化により管理部門を事業部門へシフトし、収益寄与分を社員に還元する。業務の効率化・簡素化のため、情報共有基盤の導入によるデータの一元化とプロセスの削除、業務のデジタル化を推進する。また、本社機能の分散化のため、山陰・海外拠点へ本社機能の一部を移管する。また、ヘッドオフィスとシェアードオフィスの機能の整理を行う。更に、経営管理・企画機能の強化のため、基幹システムの刷新によるデータの集約と利活用を推進する。これらを通じて、22/3 期の管理部門 190 名を 25/3 期に 140 名へ削減するとともに、22/3 期の販管費率 17.3%を 25/3 期に 13.9%へ引き下げる。

④SDGs 戦略

事業活動を通じて、社会課題の解決に貢献するとともに、企業価値を向上させる。



(同社中期経営計画より)

【取り組む SDGs(抜粋)】

同社は、事業活動を通じて、さまざまな社会課題の解決に向けた取り組みを行っている。代表的な事例は下記の通り。

事業活動	SDGs17 の目標
<ul style="list-style-type: none"> ◆障がい者雇用による植物栽培 ◆子供食堂の支援 ◆ID グループ献血 DAY 	1.貧困をなくそう 2.飢餓をゼロに 3.全ての人に健康と福祉を
<ul style="list-style-type: none"> ◆DX ソリューションサービスの提供 ID-Cross、ID Ashura、ID-VR0P、ID Ai コンシェルジュ 	8.働きがいも経済成長も 9.産業と技術革新の基盤をつくろう 12.つくる責任 つかう責任
<ul style="list-style-type: none"> ◆ジェンダーフリーの実現 ◆グローバル人材の採用・活用 ◆パートナーシップ規程の制定 	4.質の高い教育をみんなに 5.ジェンダー平等を実現しよう 10.人や国の不平等をなくそう

文化芸術活動支援	◆メセナ活動を通じ、多くの芸術家を支援
外部からの評価	<ul style="list-style-type: none"> ◆「健康経営優良法人 2024 ~ホワイト 500~」に 5 年連続で認定 ◆NIKEI Smart Work 2025 星 3 つ半 「人材活用力」が S 評価 ◆NIKEI SDGs 経営調査 2023 星 3 つ半 「社会価値」が S 評価

【中期経営計画の主要 KPI】

	主要 KPI	23/3 期 (実績)	24/3 期 (実績)	25/3 期 (目標)
IT サービス戦略	DX 売上高	148 億円	181 億円※1	210 億円※1
	DX 売上高比率	47.6%	55.5%	60%
人材戦略	DX 資格取得件数(年間)	315 件	570 件	1,000 件
	DX 技術者数※2	1,567 人	1,632 人	1,800 人
	女性従業員比率	23.0%	23.5%	30%
	女性管理職比率	16.3%	14.3%	30%
	外国籍社員比率	7.9%	8.5%	15%
	有給休暇取得率	86%	84%	95%
	男性の育児休業取得率	42.9%	90.5%	70%
ニューノーマル戦略	販管費率の改善	14.1%	13.4%	13.9%
SDGs 戦略	CO2 の削減(電力使用由来による) * 2021 年 3 月期比 電力使用量	100%減	100%減	20%減
	紙の使用量の削減 * 2021 年 3 月期比	30.9%減	39.8%減	23%減
	環境ボランティア活動の参加 (年間延べ人数)	228 人	566 人	500 人

※1 中期経営計画の数値目標の修正にともない、目標の修正を実施

※2 2023 年 7 月より経済産業省&IPA が策定の DX 推進スキル標準に基づき、「DX 関連技術者」の定義、目標人数の見直しを実施

3. 2025年3月期第3四半期決算概要

(1) 連結業績

	24/3期 第3四半期累計	構成比	25/3期 第3四半期累計	構成比	前年同期比
売上高	24,106	100.0%	26,602	100.0%	+10.4%
売上総利益	5,420	22.5%	6,442	24.2%	+18.9%
販管費	3,266	13.6%	3,637	13.7%	+11.3%
営業利益	2,153	8.9%	2,805	10.5%	+30.3%
経常利益	2,237	9.3%	2,897	10.9%	+29.5%
純利益	1,329	5.5%	1,724	6.5%	+29.7%

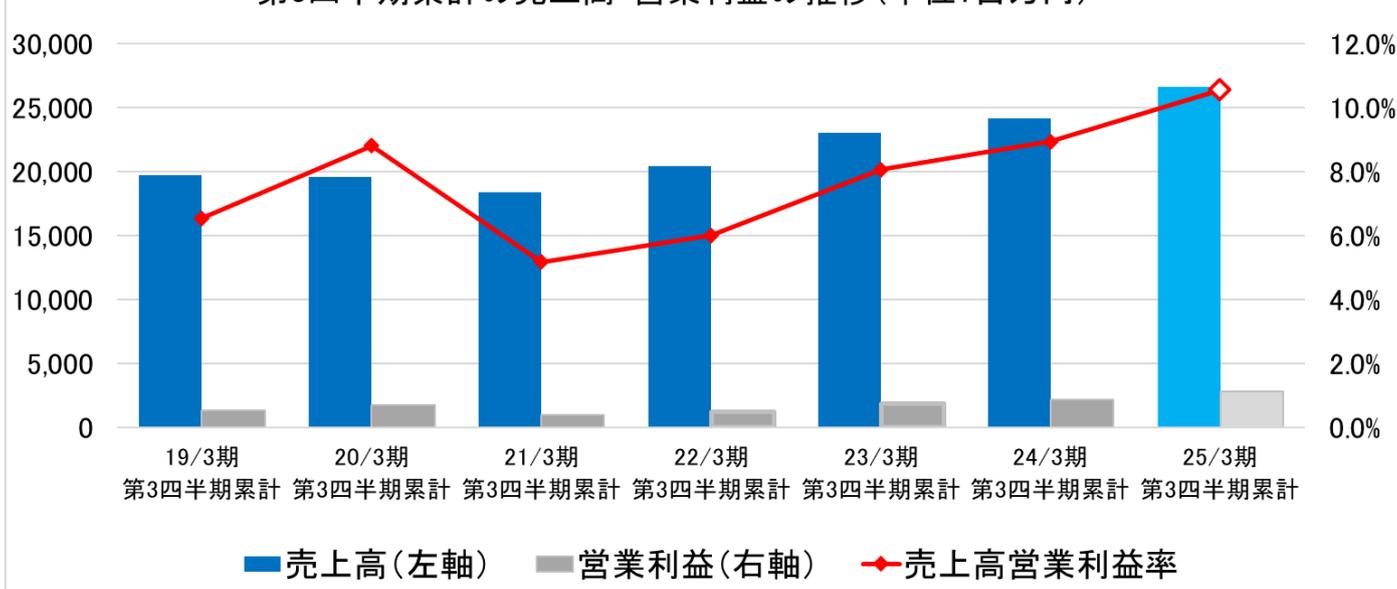
*単位:百万円。純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益。

前年同期比 10.4%の増収、同 30.3%の営業増益

25/3期第3四半期累計の売上高は前年同期比 10.4%増の 266 億 2 百万円、営業利益は同 30.3%増の 28 億 5 百万円。売上面では、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の増加が影響したものの、利益率の高い DX 関連ビジネスの拡大が寄与した。収益性の高い高度運用・IT インフラ領域に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した。利益率の高い DX 関連ビジネスの拡大が寄与し、売上総利益率は 24.2%と前年同期比 1.7 ポイント上昇となり、販管費比率は 13.7%と前年同期比 0.1 ポイント上昇した。以上により、営業利益率は 10.5%と同 1.6 ポイント上昇した。また、経常利益は同 29.5%増の 28 億 97 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 29.7%増の 17 億 24 百万円となった。営業外収益における受取配当金 40 百万円(前年同期は 26 百万円)や営業外費用における支払利息 10 百万円(前年同期は 6 百万円)が大きなものとなった。特別損益の大きな計上はなかった。その他、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は、前年同期比 26.7%増の 33 億 3 百万円となった。

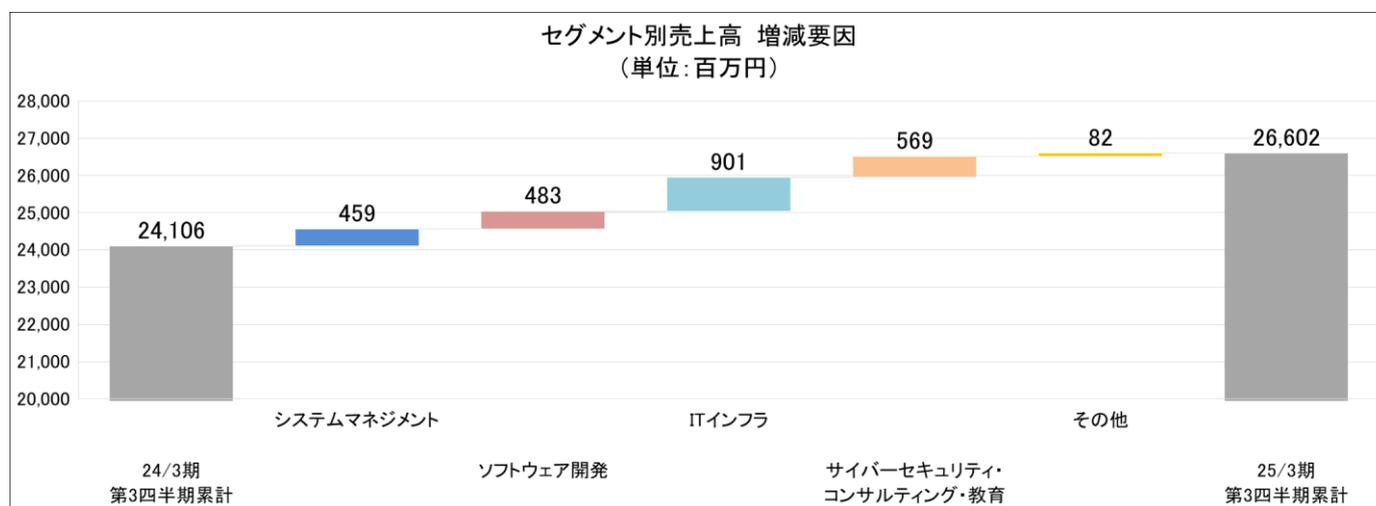
第3四半期累計の売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



サービスごとの業績動向

		24/3期	25/3期	前年同期比	
		第3四半期累計	第3四半期累計	増減額	増減率
システムマネジメント	売上高	10,845	11,304	+459	+4.2%
	売上総利益	2,419	2,739	+320	+13.2%
	売上総利益率	22.3%	24.2%	+1.9P	-
ソフトウェア開発	売上高	8,629	9,113	+483	+5.6%
	売上総利益	1,630	1,843	+212	+13.1%
	売上総利益率	18.9%	20.2%	+1.3P	-
IT インフラ	売上高	2,111	3,012	+901	+42.7%
	売上総利益	602	914	+312	+51.8%
	売上総利益率	28.5%	30.4%	+1.9P	-
サイバーセキュリティ・ コンサルティング・教育	売上高	2,276	2,845	+569	+25.0%
	売上総利益	724	980	+255	+35.3%
	売上総利益率	31.8%	34.5%	+2.7P	-
その他	売上高	244	327	+82	+33.8%
	売上総利益	43	-34	-78	-
	売上総利益率	17.9%	-	-	-
合計	売上高	24,106	26,602	+2,495	+10.4%
	売上総利益	5,420	6,442	+1,022	+18.9%
	売上総利益率	22.5%	24.2%	+1.7P	-

*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 4.2%増の 113 億 4 百万円となった。大手 IT ベンダーや金融関連顧客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などが寄与した。売上総利益は、同 13.2%増の 27 億 39 百万円、売上総利益率は同 1.9 ポイント上昇の 24.2%となった。

ソフトウェア開発の売上高は、前年同期比 5.6%増の 91 億 13 百万円となった。公共および金融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などが寄与した。売上総利益は、同 13.1%増の 18 億 43 百万円、売上総利益率は同 1.3 ポイント上昇の 20.2%となった。

ITインフラの売上高は、前年同期比 42.7%増の 30 億 12 百万円となった。大手 IT ベンダーにおける取引や、金融、公共ならびに運輸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 51.8%増の 9 億 14 百万円、売上総利益率は同 1.9 ポ

イント上昇の 30.4%となった。

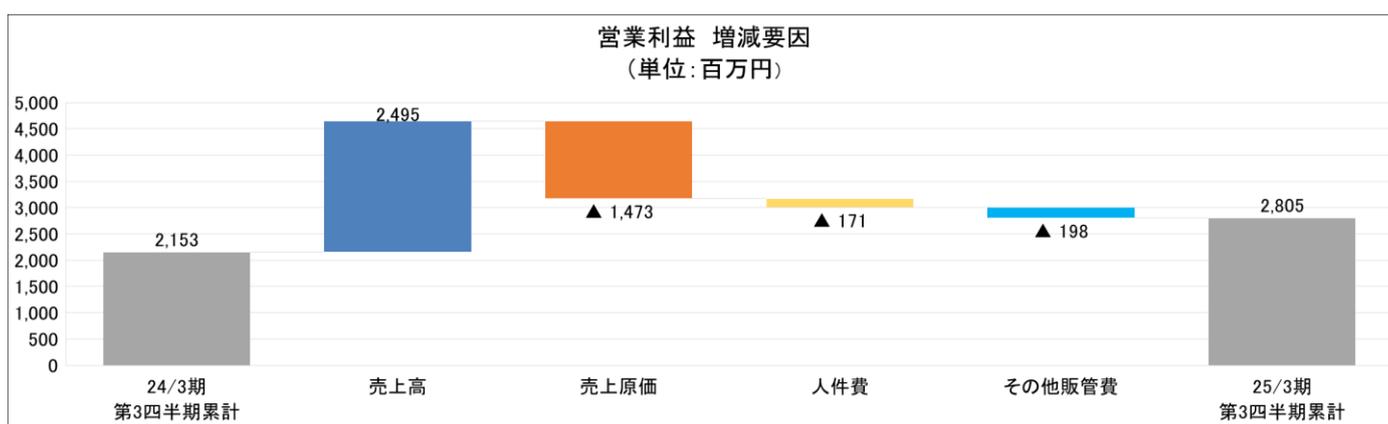
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育の売上高は、前年同期比 25.0%増の 28 億 45 百万円となった。サイバーセキュリティおよびコンサルティングにおける受注拡大などが寄与した。売上総利益は、同 35.3%増の 9 億 80 百万円、売上総利益率は同 2.7 ポイント低下の 34.5%となった。

その他の売上高は、前年同期比 33.8%増の 3 億 27 百万円となった。新規案件の獲得などが寄与した。売上総利益は、34 百万円の損失(前年同期は 43 百万円の利益)となった。

営業利益の増減要因

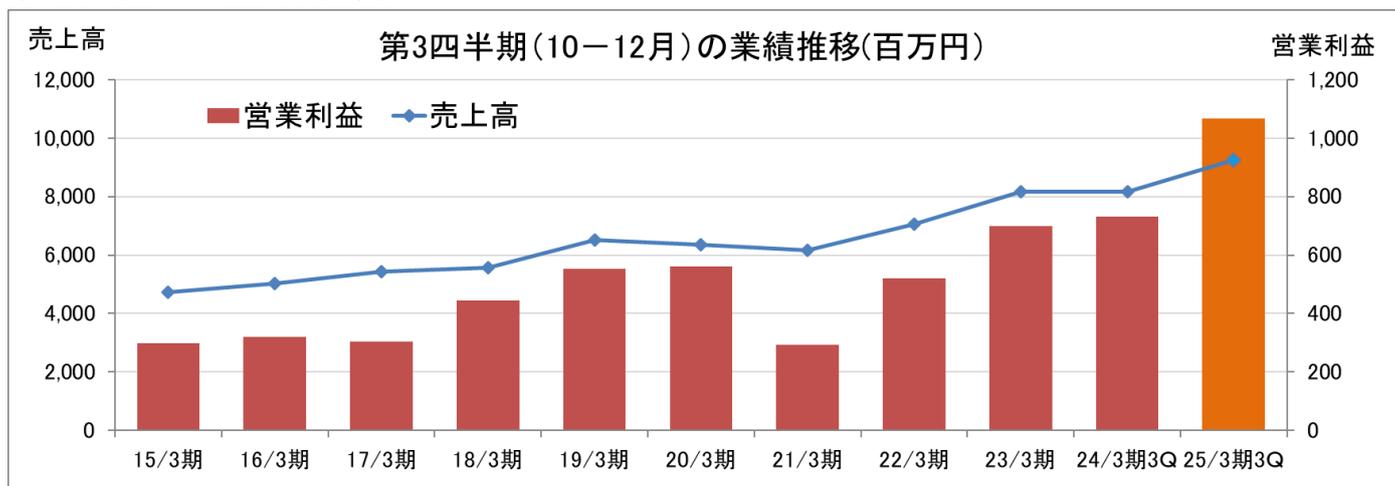
(単位:百万円)

24/3期第3四半期累計の営業利益	2,153
売上総利益の増加	+1,022
売上高の増加	+2,495
売上原価の増加	-1,473
＜売上原価の主な増減要因＞	
外注費の増加	-1,100
仕入の増加	-131
経費の増加	-122
労務費の増加	-119
販管費の増加	-370
＜販管費の主な増減要因＞	
人件費の増加	-171
・従業員への還元の推進	
その他販管費の増加	-198
・人材育成・確保のための戦略投資費用の増加	
など	
25/3期第3四半期累計の営業利益	2,805
営業利益の増加	+651



*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3四半期(10-12月)の業績推移



25/3期第3四半期(10-12月)は、前年同期比で大幅な増収増益となり、過去の第3四半期と比較して高水準となった。

(2)サービス別受注残高の状況

	2023年12月末	2024年12月末	増減額	増減率
システムマネジメント	2,185	3,017	+832	+38.1%
ITインフラ	602	1,002	+400	+66.4%
サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育	1,591	2,020	+429	+27.0%
ソフトウェア開発	1,237	1,612	+375	+30.3%
その他	60	102	+42	+70.0%
合計	5,677	7,755	+2,078	+36.6%

※単位:百万円

2024年12月末の受注残高は、前年同月末比で36.6%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

同社は現中期経営計画において推進する、①「顧客のDX推進支援の強化」と「自社のソリューション開発」という同社DXポートフォリオに沿ったビジネスモデルの展開、②高付加価値創出に向けたパートナーシップの強化、③管理部門の高度化と事業部門への人材シフトからなる3つの基本テーマの実現に向けて、「ITサービス戦略」「人材戦略」「ニューノーマル戦略」「SDGs戦略」の4つの基本戦略を掲げている。

◎ITサービス戦略

ニーズの高い技術領域を定め、パートナー企業との連携による顧客のDX推進支援や成長分野を対象とした自社ソリューション開発に努める。利益率の高い高度運用・ITインフラ領域におけるよりいっそうの収益拡大を目指し、技術者の戦略的な配置やBPとの協業強化に注力している。加えて、需要増が見込まれるサイバーセキュリティ事業の強化を目指し、1月に株式会社ブロードバンドセキュリティ(以下「BBSec」)について株式の一部取得による持分法適用会社化の実施、ならびに資本業務提携を開始した。同社グループが得意とする大手企業向けの業務支援、構築、保守サービスと、BBSecが得意とするセキュリティ監査や脆弱性診断等の専門的なソリューションを掛け合わせ、より高度で総合的なサイバーセキュリティサービスの提供を目指す。

◎人材戦略

DXサービスの拡大や高付加価値化の実現に向けて、研修制度のさらなる充実を図り、中上級技術者および企画提案型人材の育成を加速させる。具体的な取組みとして、DXを推進する人材の役割(ロール)ごとのロードマップにもとづき、人材の育成を進めている。高度運用・ITインフラ領域における技術力と提案力の強化を目的として、コンテナ系の高度技術研修、ならびにプロジェクトマネジメント研修、プロポーザルマネジメント研修を実施した。またサービスの品質向上や新規サービスの創出を目指し、AIに関する研修を社員に提供し資格取得を支援している。その結果、AIに関する技術的な手法や基礎知識を評価す

るG検定(ジェネラリスト検定)を約210名の社員が取得した。

◎ニューノーマル戦略

社内基幹システムの刷新などによる業務の効率化・高度化に努めるとともに、スマートな管理部門の構築を図る。管理部門業務のさらなる効率化を目的とし、対話型AIチャットボットサービス「ID AI コンシェルジュ」などのシステムの利活用に積極的に取り組んでいる。12月にはAIの利用促進とプロンプト技術力の向上を目的とし、社内プロンプト大会を開催した。また、山陰BPOセンターへのバックオフィス機能の移転にともない、生産性向上やBCP(事業継続計画)の実現に向けた取り組みを進めている。

◎SDGs 戦略

事業活動を通じてサステナビリティへの取り組みを進め、「社会課題の解決」と「企業価値の向上」の好循環を目指す。11月に特例子会社の愛ファクトリー株式会社が、使用電力を再生可能エネルギー「クリーン100プラン」に転換し、同社の電力消費による温室効果ガスの排出がゼロとなった。また、仕事と家庭の両立支援に向けた同社の取り組みが高く評価され、12月に「イクボス・ファミボス宣言優良企業」として選出され、鳥取県知事より表彰を受けた。更に、全社的な健康経営の強化を目指し、今年度より健康推進プロジェクトを発足し、保健師によるヘルスサポートや禁煙治療費用の補助を開始したほか、ウォーキングイベント「Waku-Waku Walk!!」を開催した。また、同社のダイバーシティや先端分野人材の育成の取り組みが評価され、日経「スマートワーク経営」調査で星3つ半、「SDGs経営」調査で星3つに認定された。そのほか、こども食堂への寄付や「IDグループ献血DAY」の実施等の社会貢献活動、ビーチクリーンボランティア等の環境保全活動、クラシックコンサートの開催等の文化芸術活動支援も継続的に実施している。

(4)研究開発活動

今第3四半期累計における同社グループ全体の研究開発活動の金額は1億54百万円となった。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。主な取り組みとして、AI技術について、とくに進化が著しい大規模言語モデル(LLM)の活用を中心に、音声認識や画像認識技術の研究開発に力を入れている。同社子会社の「株式会社ID AIFactory」では、同社グループ事業領域のうち、ソフトウェア開発分野とサイバーセキュリティ分野の高度化に寄与するAIサービスについて、社内リリースを完了した。更に、同社社長の思考・哲学を学習し、忠実に再現したAIチャットボット「船越社長 AI」についても、10月に社内での利用を開始した。また、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、前期に実施したバージョンアップにとどまらず、更なる改良と機能追加を目指して継続的に研究を進めている。他にも、同社が取得しているブロックチェーンに関する特許技術を利用したロギングシステムについて、NTTデータ先端技術株式会社およびSBI R3 Japan株式会社の2社と協働し、訴求力の強化に向けた応用開発の準備に着手した。

(5)財政状態

財政状態

	24年3月	24年12月		24年3月	24年12月
現預金	5,920	6,440	仕入債務	1,323	2,049
売上債権	6,823	6,802	短期有利子負債	2,400	1,200
未収入金	271	33	賞与・役員賞与引当金	1,182	703
流動資産	13,902	14,197	長期有利子負債	150	-
有形固定資産	1,374	1,422	負債	8,050	7,176
無形固定資産	995	631	純資産	12,010	13,279
投資その他	3,788	4,204	負債・純資産合計	20,061	20,455
固定資産	6,158	6,257	有利子負債合計	2,550	1,200

*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。

2024年12月末の総資産は前期末比3億94百万円増加の204億55百万円。資産面では売掛金、未収入金、のれんなどが主な減少要因となり、現預金、契約資産、投資有価証券などが主な増加要因となった。負債・純資産面では短期借入金、賞与引当金などが主な減少要因となり、契約負債、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金、その他有価証券評価差額金などが主な増加要因となった。有利子負債は、前期末比13億50百万円の減少となった。自己資本比率は64.6%と前期末比5ポイント上昇した。

(6)トピックス

◎株式給付信託(J-ESOP-RS)への追加拠出に伴い第三者割当により自己株式を処分

2025年2月17日に株式給付信託(J-ESOP-RS)への追加拠出に伴う第三者割当による自己株式の処分を行った。処分株数は20万株(24年9月末の発行済株式数の1.11%)、処分総額は3億30百万円。

4. 2025年3月期業績予想

(1)連結業績

	24/3期 実績	構成比	25/3期 会社計画	構成比	前期比
売上高	32,680	100.0%	35,000	100.0%	+7.1%
営業利益	2,769	8.5%	3,400	9.7%	+22.8%
経常利益	2,860	8.8%	3,400	9.7%	+18.8%
当期純利益	1,777	5.4%	2,000	5.7%	+12.5%

*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 350 億円、営業利益 34 億円の計画

同社は、10月31日に25/3期の会社計画において各段階利益の業績上方修正を実施した。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が奏功した。その修正した会社計画から変更はなく、25/3期は売上高が前期比7.1%増の350億円、営業利益が同22.8%増の34億円の予想。

同社グループは、引き続き中期経営計画「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」のもと、顧客企業におけるDX推進支援を強化するとともに、自社ソリューションの充実による新規ビジネスの拡大に取り組む。また、同社グループの強みである利益率の高い高度運用・ITインフラ領域への戦略的な人材配置を進めるとともに、ビジネスパートナーとの協業をいっそう強化しさらなる

収益性の向上を目指す。また、EBITDAは、前期比15.4%増の39億50百万円を予定している。売上高営業利益率は、前期比1.2ポイント上昇の9.7%の計画。

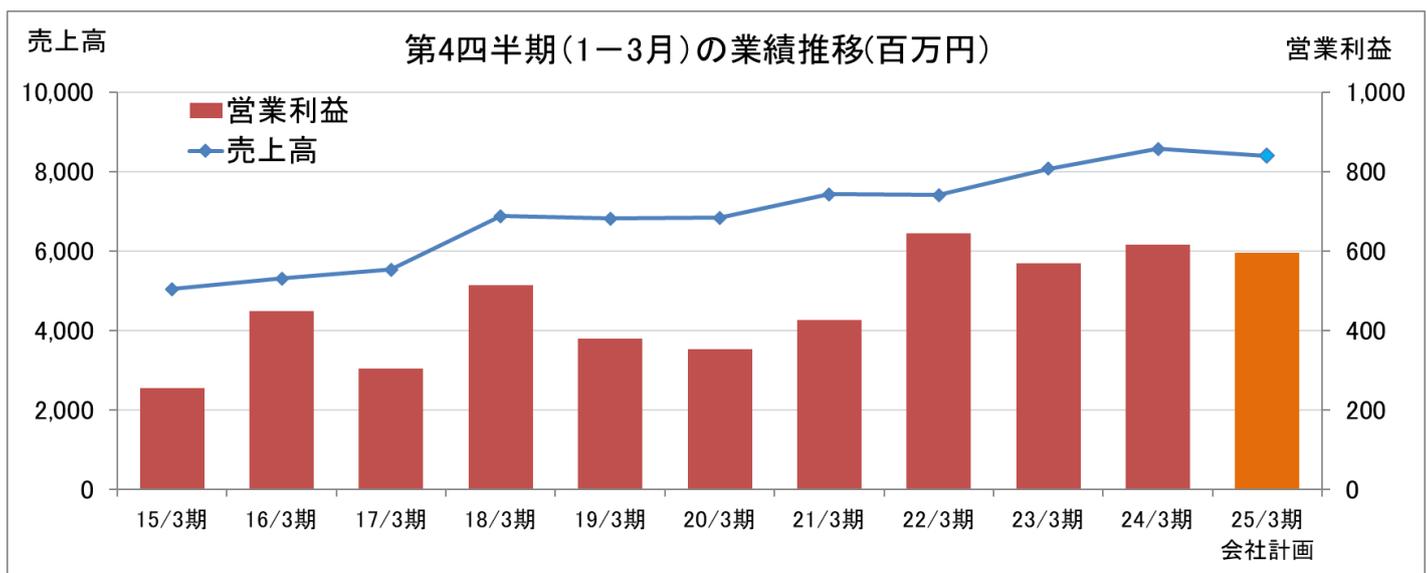
2024年10月20日で創業55周年を迎えたことから従前より1株あたり5円の記念配当を予定していたが、今期の業績が堅調に推移していることを踏まえ配当予想を修正した。今期の配当予想は前期比17円増配(記念配当5円を含む)の67円。予想配当性向は56.2%となる。

(2) 通期業績予想に対する上期決算の進捗率と下期の業績推移

	25/3期 会社計画	25/3期 第3四半期 実績	進捗率
売上高	35,000	26,602	76.0%
営業利益	3,400	2,805	82.5%
経常利益	3,400	2,897	85.2%
当期純利益	2,000	1,724	86.2%

*単位:百万円

通期会社計画の達成に向け、売上高は76%、各段階利益は80%を超える高水準な進捗率となっている。



25/3期第4四半期(1-3月)期は、前年同期比で減収減益、営業利益率も悪化する保守的な会社計画となっている。

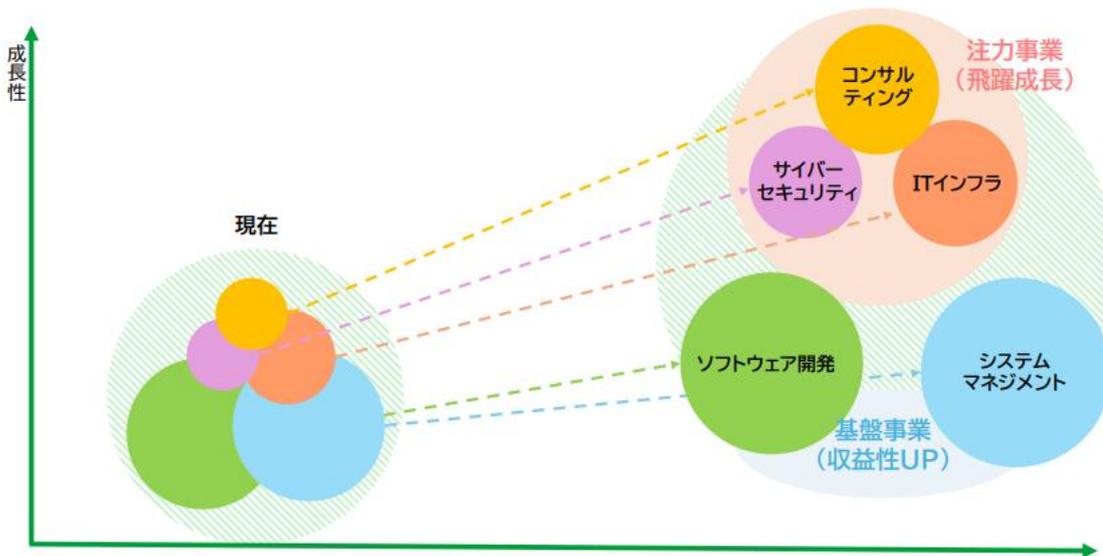
(3) 25/3期の注カビジネス

◎情報サービス産業の市場環境

顧客企業のIT投資の増加は、同社の高度運用・ITインフラ領域にとって大きな追い風となっている。現在、顧客企業は①自社システムのクラウド移行、②サイバーセキュリティリスクの増大、③IT人材不足、④ビジネスモデルのアップデートなどの課題を抱えている。こうした中、データセンターの老朽化、増設、グリーン化に対応するためデータセンター建築需要が増加している。更に、サイバーセキュリティ需要やセキュアなIT環境の構築需要が増加している。具体的には、①社内のIT環境の最適化に向けた提案を行って欲しいというコンサルティング需要、②システム基盤のクラウド移行、新しいシステム基盤の構築を行って欲しいというシステム基盤の更改・構築需要、③50年以上のナレッジに基づく運用・保守メソッドを提供して欲しいというシステムマネジメント需要が拡大している。

これら急増する顧客ニーズに対応し、同社はMarketing&Businessを強化し、サービス別の戦略を着実に推進することで、更

なる成長を遂げる。基盤事業であるシステムマネジメントとソフトウェア開発では収益力の向上を図り、注力事業であるサイバーセキュリティとコンサルティングとITインフラでは飛躍的な成長を目指す。

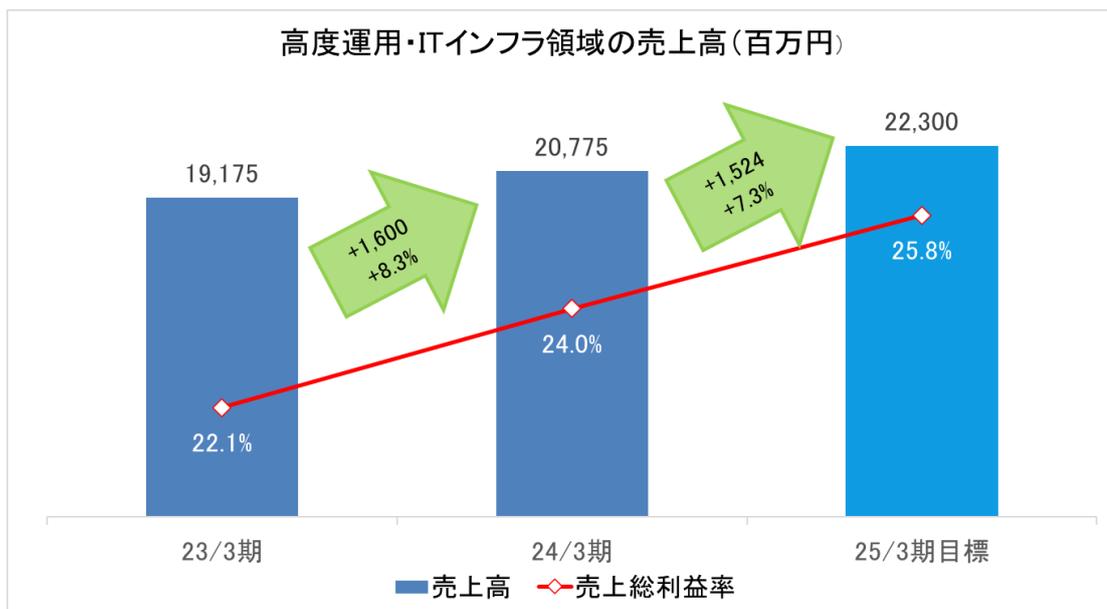


(同社決算説明資料より)

◎25/3期の注力分野

加速するデータセンターの需要に対して、今後同社グループでは保有する強みを活かし、高い利益率が見込める高度運用・ITインフラ領域に経営資源を集中し、収益の拡大を図る方針である。同社がターゲットとする「高度運用・ITインフラ領域」とは、AI、自動化、マルチクラウド、コンテナ等のIT技術を活用したシステム運用・ITインフラ開発・セキュリティソリューションおよびそれらを支えるコンサルティング・人材教育事業である。

重点施策
◆育成したDX人材の高度運用・ITインフラ領域への戦略的な配置
◆ビジネスパートナーとの協業強化による取引拡大



(4)DX 関連売上高の拡大

ベース事業で収益を確保しつつ、顧客のDX推進支援と自社ソリューションの拡大を通じて、25/3期に連結売上高の約60%となる210億円(24/3期は連結売上高の約55.5%の売上高181億円)のDX関連売上高を目指す。

また、目標の達成に向けクラウド、AI、セキュリティを中心に DX 関連技術者の育成を強化し、25/3 期に 1,800 人(24/3 期は 1,632 人)の DX 技術者体制とし、更なる収益性の向上を図る。

	DX 関連売上高	DX 売上高比率	DX 関連技術者
2024 年 3 月期(実績)	181 億円	55.5%	1,632 人
2025 年 3 月期(目標)	210 億円	60.0%	1,800 人

(5)主な取り組み

◆先端技術の活用(バーチャルオペレーションセンター)

同社は、2024 年1月に、バーチャル空間上でのシステム運用を実現する製品「ID-VR0P」の 販売を開始した。



8月に機能追加を実施!



大型モニターでお客さまのシステムを監視



音声会話、チャットなど
多様なコミュニケーションが可能

VR0P紹介動画

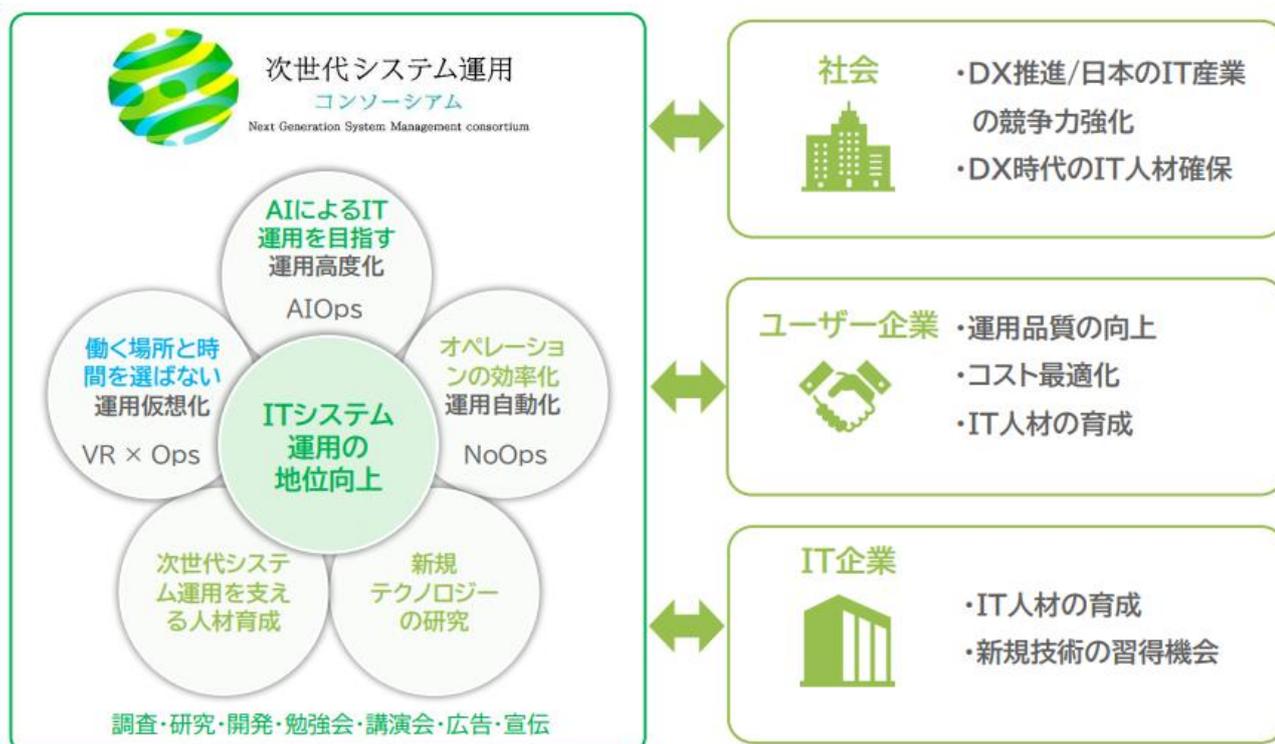
<https://www.youtube.com/watch?v=M1E-f-3IGYc>



(同社決算説明資料より)

◆次世代システム運用コンソーシアムの設立

同社は、日本の IT システム運用の課題解決とプレゼンス向上を目指す「次世代システム運用コンソーシアム(NGSM)」をキンドリルジャパン株式会社とユーザー企業、IT 企業の 7 社で設立した(2024 年 10 月に一般社団法人として法人化)。



(同社決算説明資料より)

◆ブロードバンドセキュリティとの資本業務提携

同社は需要増が見込まれるサイバーセキュリティ事業の強化を目指し、豊富なサイバーセキュリティサービスメニューを有する株式会社ブロードバンドセキュリティ(BBSec社)と資本業務提携契約を締結した。BBSec社の株式(自己株式除く)の21.39%を、2025年1月20日付で取得する予定である。

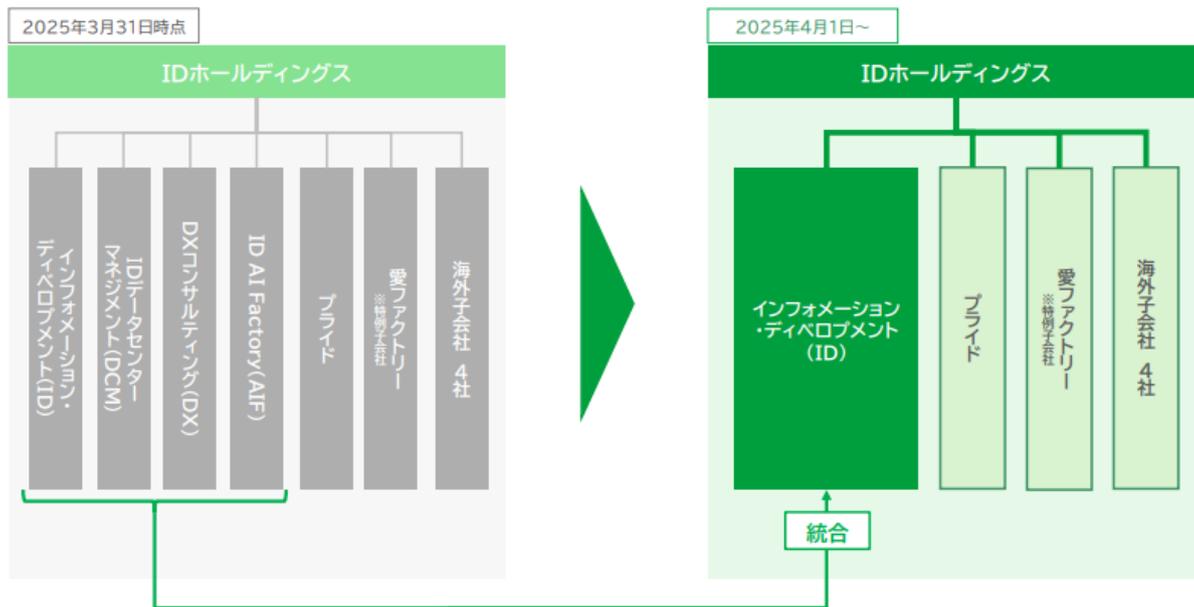
同社は、大手企業向けのサイバーセキュリティ業務支援、構築、保守サービス等に強みを持ち、BBSec社は、金融・製造向けコンサルティング、セキュリティオペレーションセンター(SOC)、デジタルフォレンジックサービス等に強みを持つ。今後両社の強みを融合し、より高度で総合的なサイバーセキュリティサービスを提供する。

<今後提供を予定している総合的なサイバーセキュリティサービス>

- ◎セキュリティサービスの相互補完とクロスセリング
- ◎人事交流や共同プロジェクトによる協業推進
- ◎両社の強みを融合した総合セキュリティサービスの開発
- ◎サイバーセキュリティの枠を超えた、新たなビジネス機会の創出

◆2025年4月の組織再編

同社は、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図るため、2024年12月16日開催の取締役会において、連結子会社である株式会社インフォメーション・ディベロップメントを存続会社とし、同じく連結子会社である株式会社IDデータセンターマネジメント、株式会社DXコンサルティング、株式会社ID AI Factoryの3社を消滅会社とする吸収合併を実施することを決議した。本合併により同社グループの各サービスを一つの事業会社にまとめあげることで「攻めの経営」を深化し、飛躍的な企業成長とプレゼンス向上を目指す。

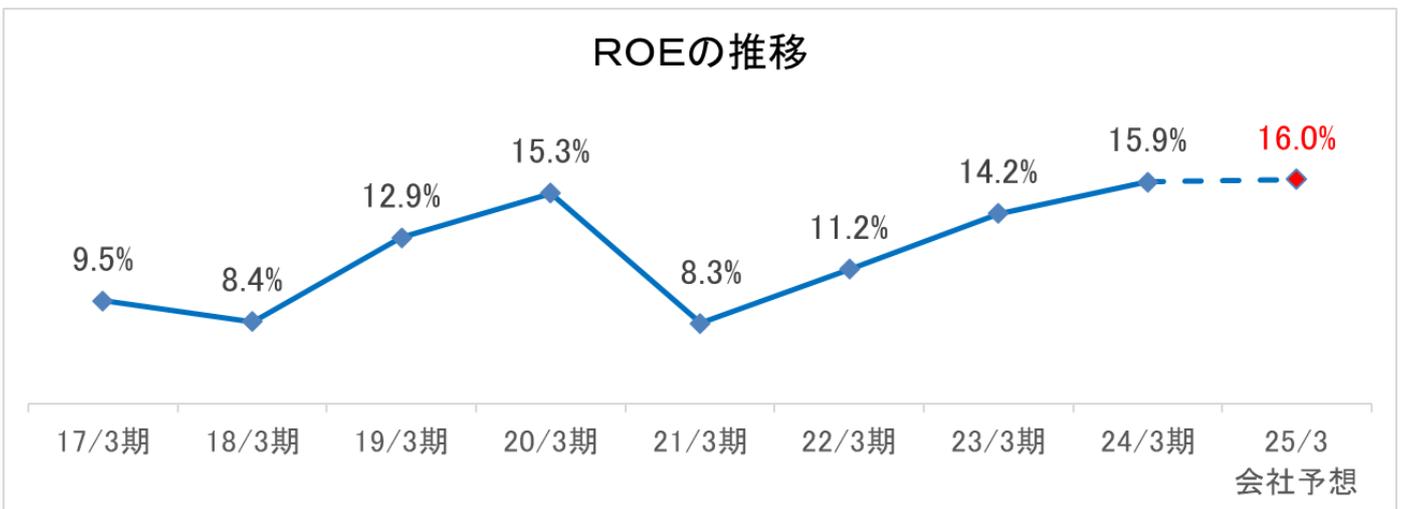


(同社決算説明資料より)

(5) 資本効率の向上と株主還元の充実

◎資本効率向上の施策

当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> ◆M&A 戦略や DX ビジネスの推進による売上高拡大 ◆サービス型ビジネスへのシフトによる利益率の向上 ◆更なる成長に向けた人材投資
自己資本	<ul style="list-style-type: none"> ◆配当による株主還元の充実



*17/3期～24/3期のROEの平均は約12.0%。

◎株主還元の充実

株主還元の実

2017.3-2024.3 増配 5回、分割 2回を実施



(同社決算説明資料より)

17/3期~24/3期で、増配を5回、分割を2回実施した。

25/3期も2024年10月20日で創業55周年を迎えたことから従前より1株あたり5円の記念配当を予定していたが、今期の業績が堅調に推移していることを踏まえ配当予想を修正。配当予想は前期比17円増配(記念配当5円を含む)の67円。予想配当性向は56.2%となる。

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識し、強固な経営基盤の確保、安定収益、および自己資本利益率の向上に努め、業績に裏付けられた適正な利益配分を継続することを基本方針としている。この方針のもと、今中期経営計画期間(23/3月期~25/3月期)においては、配当に加えて自己株式取得を含めた総還元性向50~60%を株主還元の目途とする。

※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

5. 今後の注目点

同社の25/3期第3四半期累計決算は、前年同期比10.4%の増収、同30.3%の営業増益となった。第3四半期(10-12月)は、前年同期比13.3%の増収、同45.9%の営業増益と非常に好調な決算となり、第2四半期(7-9月)の好調が継続していることが確認された。経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計調査」(2月17日発表、24年12月分速報値)によると、12月の情報サービス産業売上高は前年同月比12.7%増と成長が加速した。現在同社の顧客企業は、データセンターの建築、サイバーセキュリティやセキュアなIT環境の構築などIT投資を拡大しており、今後も同社は非常に好調な業界環境の恩恵を享受できるものと期待される。こうした一方で、同社の第4四半期(1-3月)は、前四半期(10-12月)比で9.3%の減収、同44.3%の営業減益の非常に保守的な会社計画となっている。中期経営計画の最終年度となる25/3期において修正された会社計画をどれ程上回って着地することができるのか続く第4四半期の業績動向が注目される。その鍵を握るのは、利益率の高い高度運用・ITインフラ領域における事業拡大と言えよう。同社は、25/期の注力分野として、高度運用・ITインフラ領域における収益拡大を掲げ、経営資源の集中を図っている。「高度運用・ITインフラ領域」とは、AI、自動化、マルチクラウド、コンテナ等のIT技術を活用したシステム運用・ITインフラ開発・セキュリティソリューションおよびそれらを支えるコンサルティング・人材教育事業を指すが、同社は25/3期に高度運用・ITインフラ領域における売上高223億円、売上総利益率25.8%の達成を目指している。これら高度運用・ITインフラ領域における目標を達成することができるのか注目される。

また、好調な業績を反映し、有利子負債の削減と現預金の増加が進み財務体質が一段と強化された。そろそろ大規模なM&Aが実施されてもおかしくないタイミングとなっている。好調な業界環境の中、理想的な買収企業が減っていると思うものの、今後の成長加速につながる大型M&Aがいつの時期に実施されるのかについても期待を込めて注目していきたい。

<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

BRIDGE REPORT



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：2024年10月31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】	<p>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。</p> <p>測定可能な数値目標に関しては、外国籍比率や管理職に占める女性比率に関する目標値を定め、運用しています。2024年3月末時点における管理職に占める女性比率は14.3%です。中期的には30%達成を目指して取り組みます。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>＜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</p> <p>＜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</p>
【原則 3-1(i) 会社の目指すところ(経営理念等)】	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>＜経営理念＞</p>

	<p>https://www.idnet-hd.co.jp/corporate/vision.html <中期経営計画> https://www.idnet-hd.co.jp/ir/strategy.html</p>
【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み等】	<p>(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に基づき、中期経営計画の基本戦略のひとつに「SDGs戦略」を掲げ、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</p> <p>(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4つの基本戦略のひとつに「人材戦略」を定め、当社のDXビジネスのさらなる拡大に向けて、クラウドやサイバーセキュリティ、AI関連分野における中上級技術者の育成や、新たな発想でソリューション提案ができる企画提案型人材の育成を強化します。 また、知的財産への投資については、米国ベンチャーファンドへの出資を通じて先端技術の情報収集を行うほか、AI技術を活用した画像分析システムやブロックチェーン技術を活用した改ざん検知システムの研究開発、メタバースの調査研究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</p>
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は以下の方針を定め、実践しています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 ② IR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

	<p>ドに基づき、情報管理を徹底する。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><IR基本方針> https://www.idnet-hd.co.jp/ir/disclaimer.html</p>
<p>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】</p>	<p>1. 現状分析</p> <p>当社の株主資本利益率(ROE)については、直 3 期において、2022 年 3 月期 11.2%、2023 年 3 月期 14.2%、2024 年 3 月期 15.9%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。</p> <p>PBR については、直近 3 期において、2022 年 3 月期末 1.5 倍、2023 年 3 月期末 1.6 倍、2024 年 3 月期 2.2 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。</p> <p>また、株価については直近 3 期において、2022 年 3 月期末 846 円、2023 年 3 月期末 1,000 円、2024 年 3 月期末 1,549 円と上昇傾向で推移しています。</p> <p>2. 計画の策定・開示</p> <p>2022 年 4 月 28 日に開示した中期経営計画「Next 50 Episode II 『Ride on Time』」(2023 年 3 月期～2025 年 3 月期)において、高付加価値サービスへの転換による事業変革ならびに事業拡大を着実に進め、中長期的な企業価値の向上を目指して事業活動を推進しています。</p> <p>また、2023 年 3 月 14 日に開示した「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づき各種取組みを進めた結果、2024 年 3 月期に上場維持基準に適合しました。今後も中期経営計画の着実な実行にくわえて、株主還元施策の見直し、IR 活動の充実、コーポレートガバナンスの強化、サステナビリティ活動の推進などの施策を引続き実行します。</p> <p>3. 取組みの実行</p> <p>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 3 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。</p> <p>また、2024 年 4 月 15 日に開示した「2024 年 3 月期通期連結業績予想の修正ならびに 2025 年 3 月期通期連結業績予想および配当予想(記念配当)に関するお知らせ」のとおり、足元の堅調な業績にくわえ、2024 年 10 月 20 日をもちまして創業 55 周年を迎えることから、2025 年 3 月期の期末配当において 1 株あたり 5 円の記念配当を予定しています。これにより、2025 年 3 月期の 1 株当たり年間配当予想は、普通配当 50 円と記念配当 5 円を合わせ 55 円となります。</p> <p>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。</p> <p>中期経営計画については、下記の URL をご参照ください。</p>

<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](#)