



株式会社 IDホールディングス
2024年3月期第2四半期 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
舩越 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。



2023年11月21日

1**2024年3月期第2四半期決算説明****2****中期経営計画
Next 50 Episode II
「Ride on Time」**

売上高：159億38百万円 (前期比 +7.2%)



- ⊕ システムマネジメント※、サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育およびITインフラが堅調に推移

営業利益：14億21百万円 (前期比 +23.0%)



- ⊕ 利益率の高いDX関連ビジネスの拡大
- ⊕ 増収にともなう増益
- ⊖ 従業員への還元

※2024年3月期より、従来のサービス名「システム運営管理」を「システムマネジメント」に変更しています。
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)

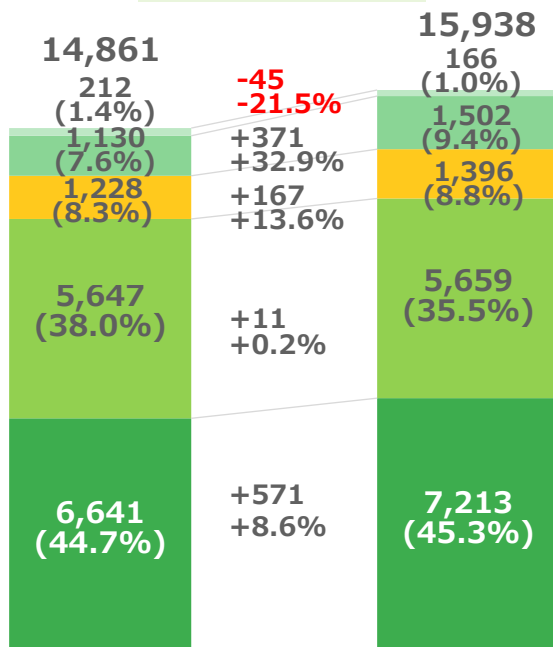
(単位：百万円)	2022.9		2023.9		増減比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	14,861	-	15,938	-	1,076	+7.2%
売上原価	11,536	77.6%	12,354	77.5%	817	+7.1%
売上総利益	3,324	22.4%	3,583	22.5%	258	+7.8%
販管費	2,169	14.6%	2,162	13.6%	-7	-0.3%
EBITDA ^{※1}	1,454	9.8%	1,722	10.8%	267	+18.4%
営業利益	1,155	7.8%	1,421	8.9%	266	+23.0%
経常利益	1,209	8.1%	1,504	9.4%	295	+24.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	680	4.6%	844	5.3%	163	+24.0%
1株当たり四半期純利益 (EPS)(円)	41.04	-	50.76	-	9.72	-
のれん償却前EPS(円) ^{※2}	54.43	-	64.12	-	9.69	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

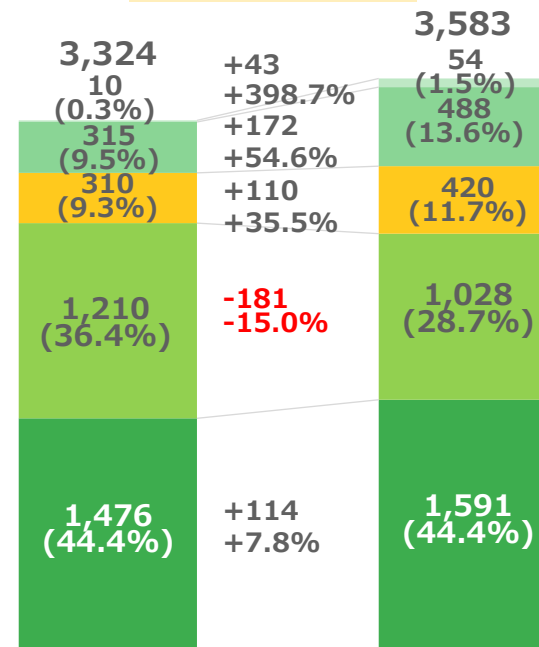
※2 のれん償却前EPS = (親会社株主に帰属する当期 (または四半期) 純利益 + のれん償却額) / 期中平均株式数

単位：百万円

売上高



売上総利益



■ 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

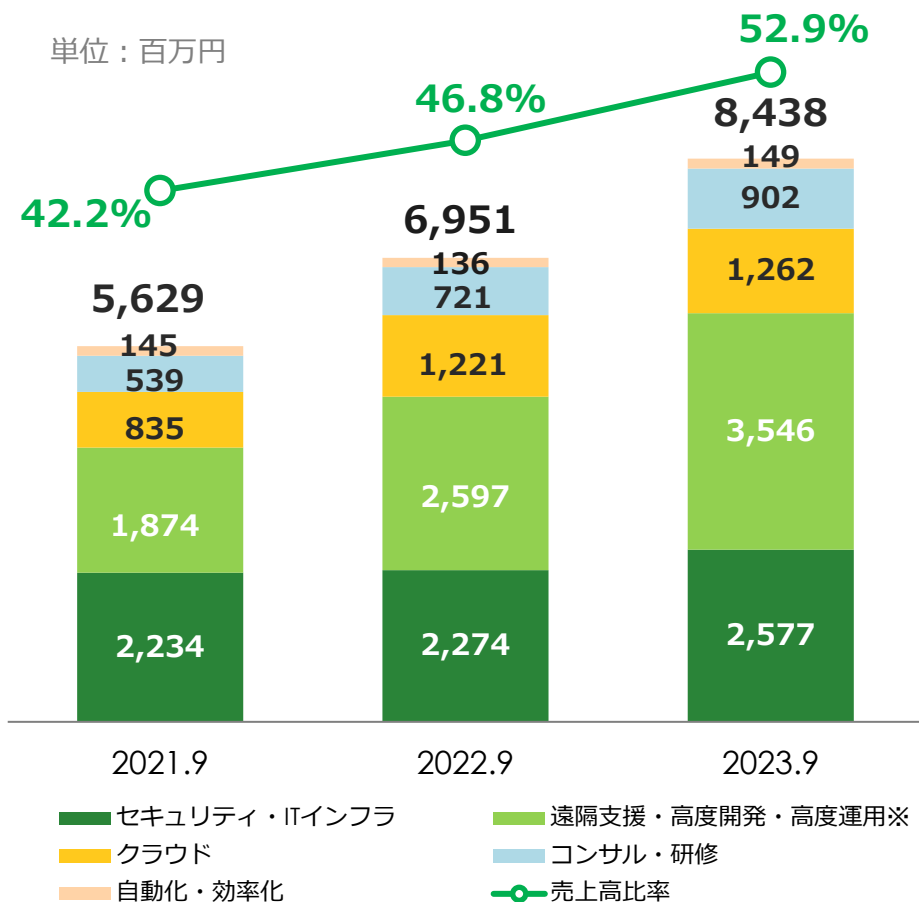
サービス別売上高のポイント

- システムマネジメント
 - ⊕ 大手ITベンダーへの営業強化による新規案件の受注や既存取引の拡大
- ソフトウェア開発
 - ⊕ 大手ITベンダーへの営業強化による取引の拡大や、金融関連顧客における受注拡大
 - ⊖ 公共関連顧客における一部案件の終了
- ITインフラ
 - ⊕ 金融関連顧客における大型案件の受注や、大手ITベンダーおよび製造関連顧客における取引の拡大
- サイバーセキュリティ・コンサルティング・教育
 - ⊕ コンサルティングおよびサイバーセキュリティにおける受注拡大

DX関連ビジネスとは

既存のITサービスに、クラウドやAI、IoT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



✓高度開発・高度運用、ITインフラ、コンサルを中心に拡大

【売上総利益率】

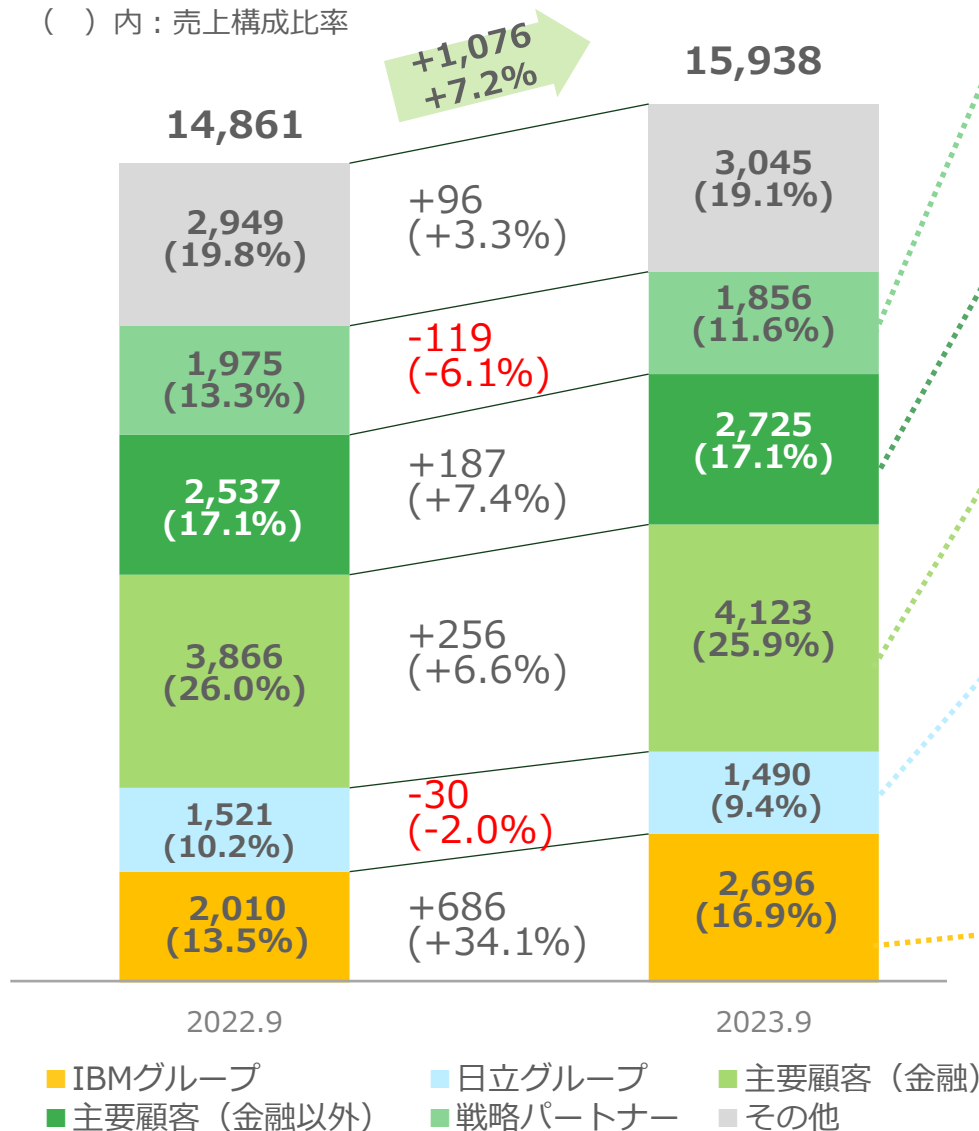
25.7% (前年同期比+**0.6P**)

非DX関連ビジネスより約**6P**高い

※2024年3月期より、「高度運用」区分を追加しています。

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

- ⊖ システムマネジメントにおける一部案件の終了

主要顧客（金融以外）

- ⊕ 製造、公共、運輸、放送関連顧客における取引の拡大
- ⊖ 公共関連顧客における一部案件の終了

主要顧客（金融）

- ⊕ ITインフラにおける大型案件の受注
- ⊕ ソフトウェア開発における受注拡大

日立グループ

- ⊖ ソフトウェア開発における前期大型案件の終了による反動減

IBMグループ

- ⊕ 新規案件の受注や既存取引の拡大

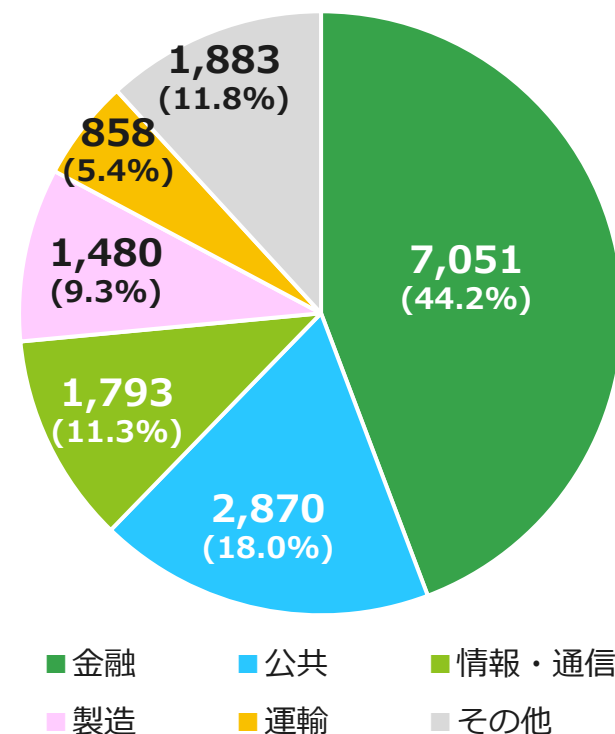
【参考】

	キンドリル ジャパン	MIデジタル サービス	日本IBM
2023.9	1,319 (8.3%)	922 (5.8%)	454 (2.9%)

金融や公共向けの売上高が6割以上を占める。

(単位：百万円)	2023.9	構成比	前年同期比	
金融	7,051	44.2%	+276	+4.1%
公共	2,870	18.0%	+244	+9.3%
情報・通信	1,793	11.3%	+161	+9.9%
製造	1,480	9.3%	+166	+12.7%
運輸	858	5.4%	+124	+16.9%
その他 ^{※1}	1,883	11.8%	+103	+5.8%
合計	15,938	100.0%	+1,076	+7.2%

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 今期より一部顧客の計上区分を変更しています。
 また、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。

	2022.9	2023.9		おもな増減要因
	(単位：百万円)	実績	実績	
売上総利益	3,324	3,583	+258	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 +1,076 ・売上原価の増加 +817 <ul style="list-style-type: none"> -労務費 +302 -外注費 +503 -製造経費 +10 -仕入 +5
販売費及び一般管理費	2,169	2,162	-7	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費の減少 -50 <ul style="list-style-type: none"> -販管部門から事業部門への人員の再配置 など ・その他販管費の増加 +42
営業利益	1,155	1,421	+266	

Change or Die!

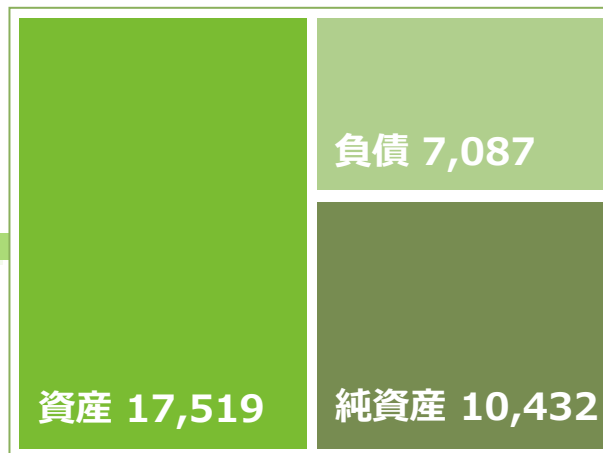
親会社株主に帰属する四半期純利益の増減要因

(単位：百万円)	2022.9	2023.9		おもな増減要因
	実績	実績	増減額	
経常利益	1,209	1,504	+295	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の増加 +266 ・営業外収益の増加 +25 ・営業外費用の減少 -3
特別利益	0	0	-	
特別損失	3	0	-3	<ul style="list-style-type: none"> ・前期に計上した固定資産除却損の反動減 -3
法人税など合計	524	660	+136	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	680	844	+163	

Change or Die!

(百万円)

2023.3



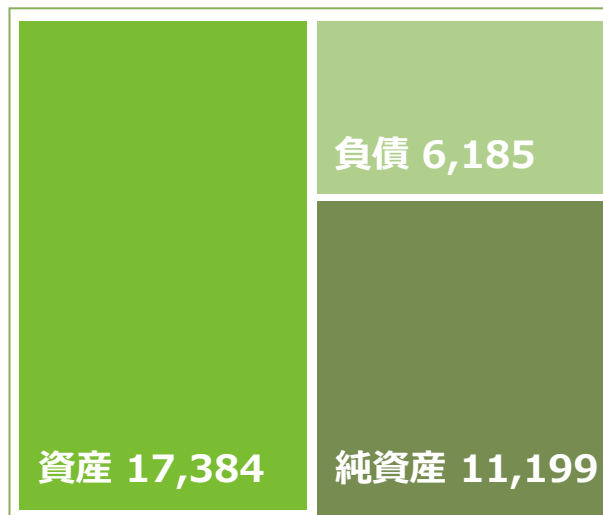
おもな要因

- ・ 売掛金の減少 -911
- ・ 現金及び預金の減少 -156
- ・ 契約資産の増加 +567
- ・ 投資有価証券の増加 +210
- ・ 未収入金の増加 +108

おもな要因

- ・ 有利子負債の減少 -1,117

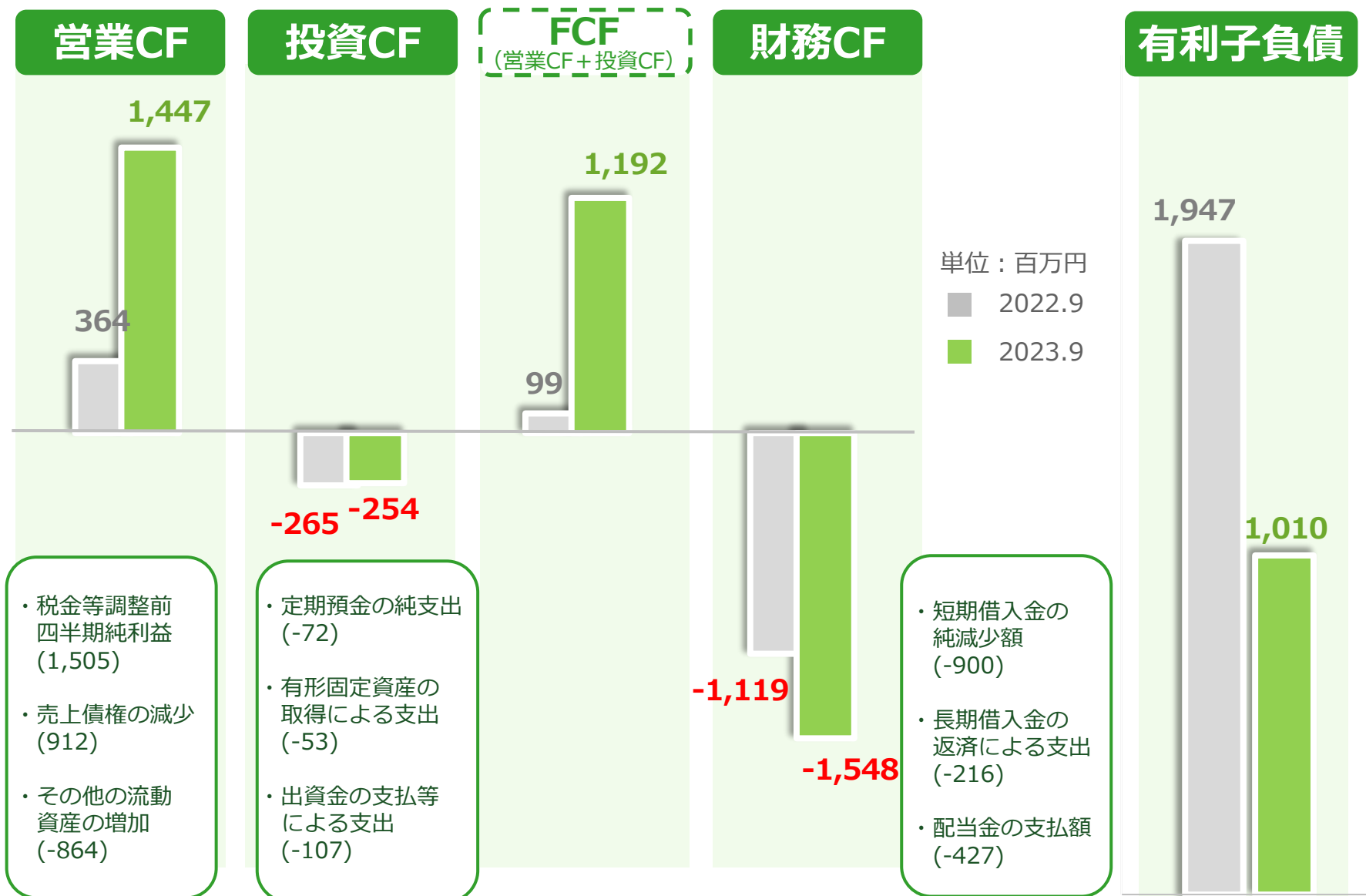
2023.9



自己資本比率 : **64.1%**

流動比率 : **224.6%**

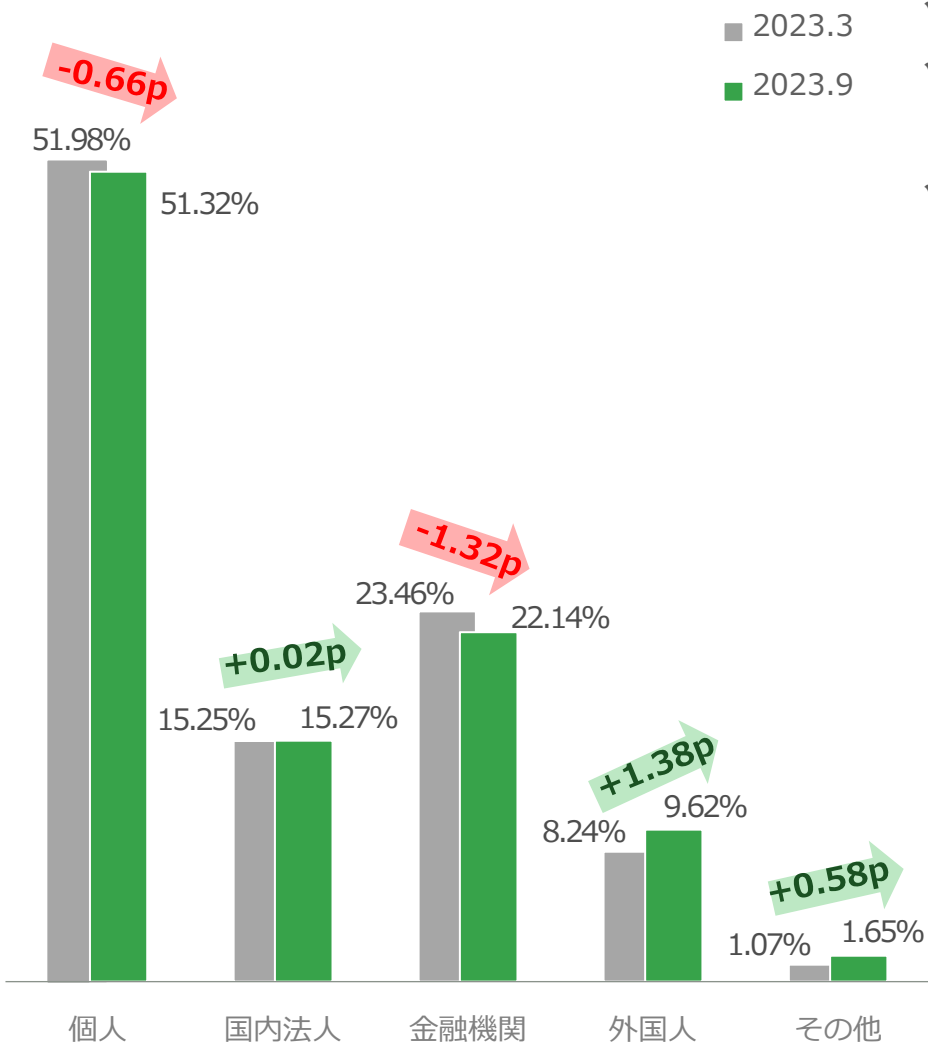
のれん : **1,081**百万円



単位：百万円
 ■ 2022.9
 ■ 2023.9

2024年3月期
 第2四半期のおもな内訳

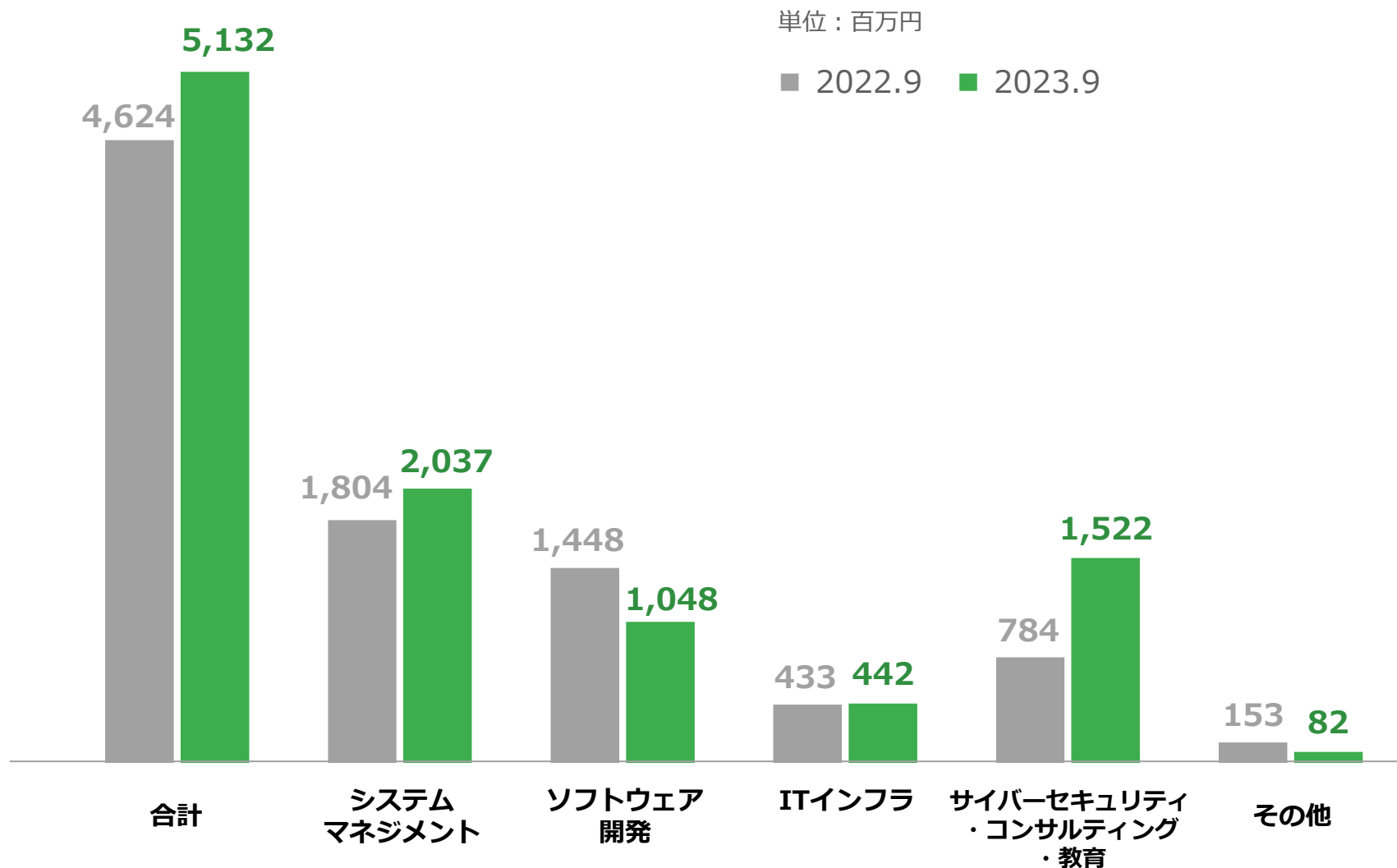
株主構成の推移



主要株主

- ✓ 株主総数6,424名 (2023年3月末比303名増)
- ✓ 議決権を有する株主総数5,227名 (2023年3月末比164名増)
- ✓ 持株比率は、自己株式 (1,019千株) を発行済株式総数から控除して算出しています。

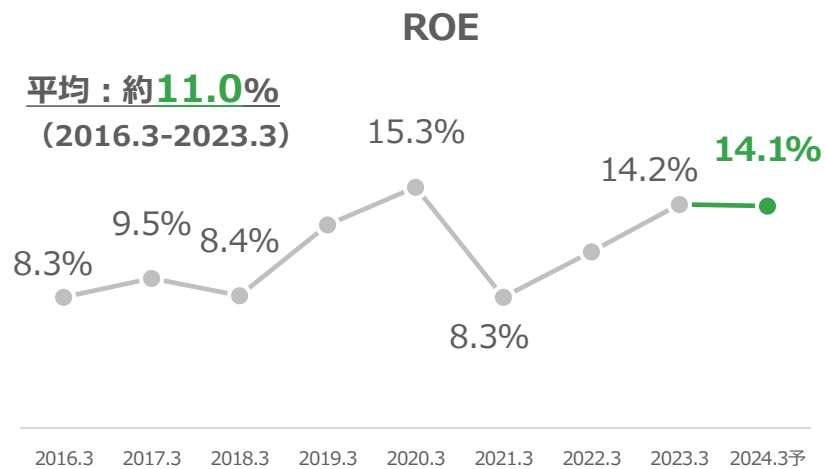
	主要株主	持株比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	10.33%
2	株式会社エイ・ケイ	9.18%
3	ID従業員持株会	7.02%
4	PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	5.20%
5	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4.70%
6	みずほ信託銀行株式会社	3.72%
7	TDCソフト株式会社	2.49%
8	株式会社日本カストディ銀行 (信託E口)	1.75%
9	船越 朱美	1.74%
10	丸林 香織	1.58%



資本効率向上の施策

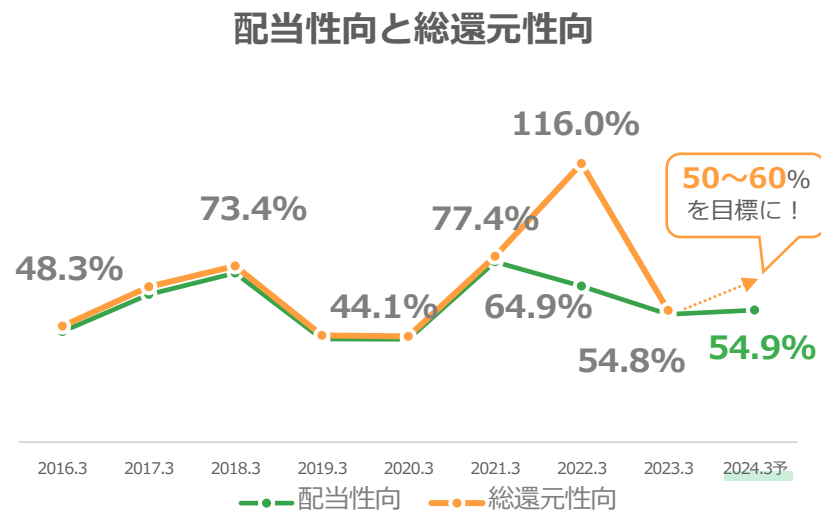
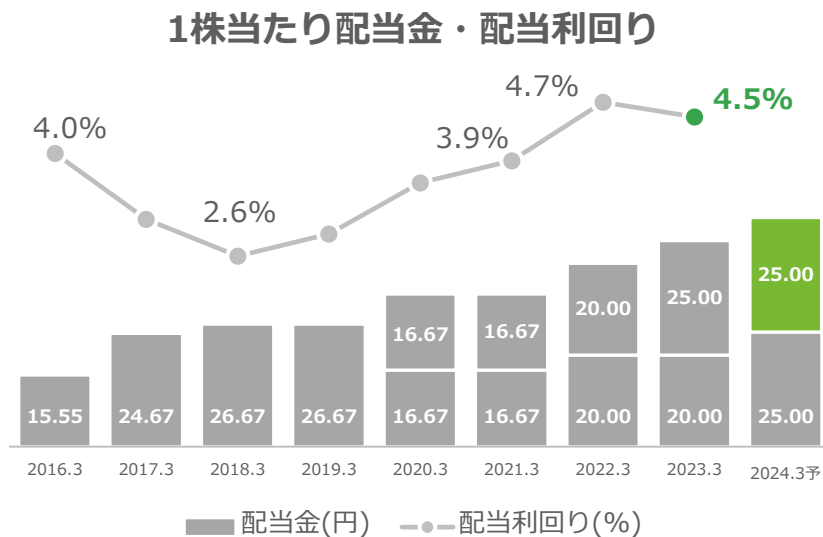
ROE = $\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$

- 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
- さらなる成長に向けた人材投資
- 配当による株主還元の実施



株主還元の実施

2016.3 - 2023.3 増配 5回、分割 2回 を実施



※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

1

2024年3月期第2四半期決算説明

2

中期経営計画
Next 50 Episode II
「Ride on Time」

目標数字を前倒し達成。最終年度の売上高目標を**350**億円に上方修正。

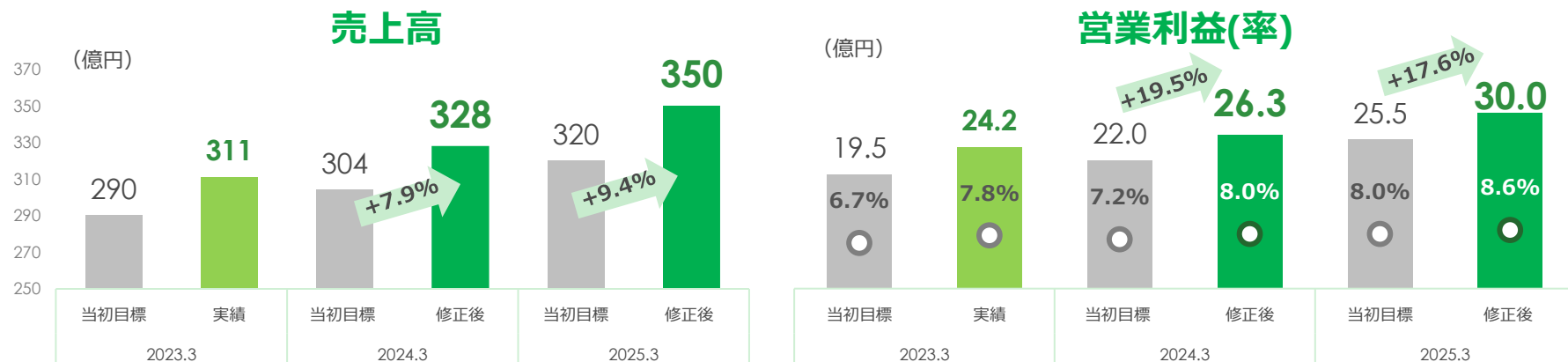
	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		2027年3月期 当初目標
	当初目標	実績	当初目標	修正後	当初目標	修正後	
売上高	290億円	311億円	304億円	328億円	320億円	350億円	400億円
営業利益 (同率)	19.5億円 (6.7%)	24.2億円 (7.8%)	22.0億円 (7.2%)	26.3億円 (8.0%)	25.5億円 (8.0%)	30.0億円 (8.6%)	32.0億円 (8.0%)
DX売上高 (同率)	139億円 (48.0%)	148億円 (47.6%)	161億円 (53.0%)	173億円 (53.0%)	192億円 (60.0%)	210億円 (60.0%)	280億円 (70.0%)
EBITDA (同率)	25.8億円 (8.9%)	30.3億円 (9.8%)	28.0億円 (9.2%)	32.6億円 (10.0%)	31.0億円 (9.7%)	35.5億円 (10.1%)	40.0億円 (10.0%)

NEW

株主還元

総還元性向50~60%を目標

※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!**



Next 50 Episode II 「Ride on Time」

企業価値の向上と、**従業員やBP**への還元で、さらなる成長サイクルの実現へ！

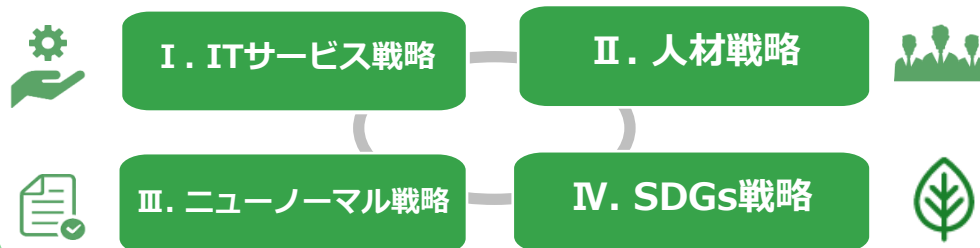
	2022.3	2025.3	2027.3
売上高	278億円	350億円	400億円
営業利益	18.6億円 (6.7%)	30.0億円 (8.6%)	32.0億円 (8.0%)
EBITDA	24.9億円 (9.0%)	35.5億円 (10.1%)	40.0億円 (10.0%)


数値目標

3つの
基本テーマ

- 1 当社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


4つの基本戦略



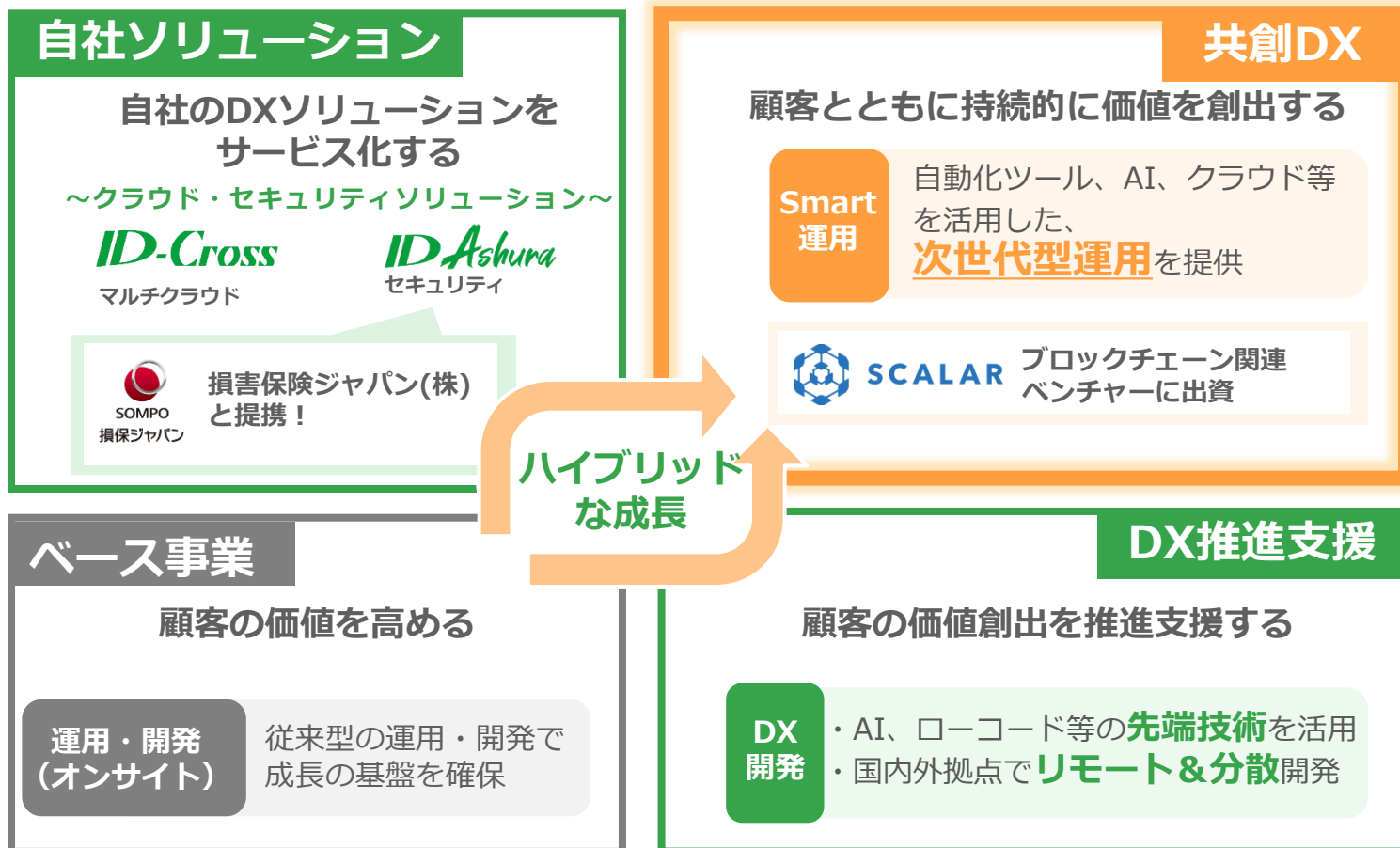
■ ベース事業で収益を確保し、顧客のDX推進支援&自社ソリューションを拡大

Change or Die!

当社のイノベーション度合い

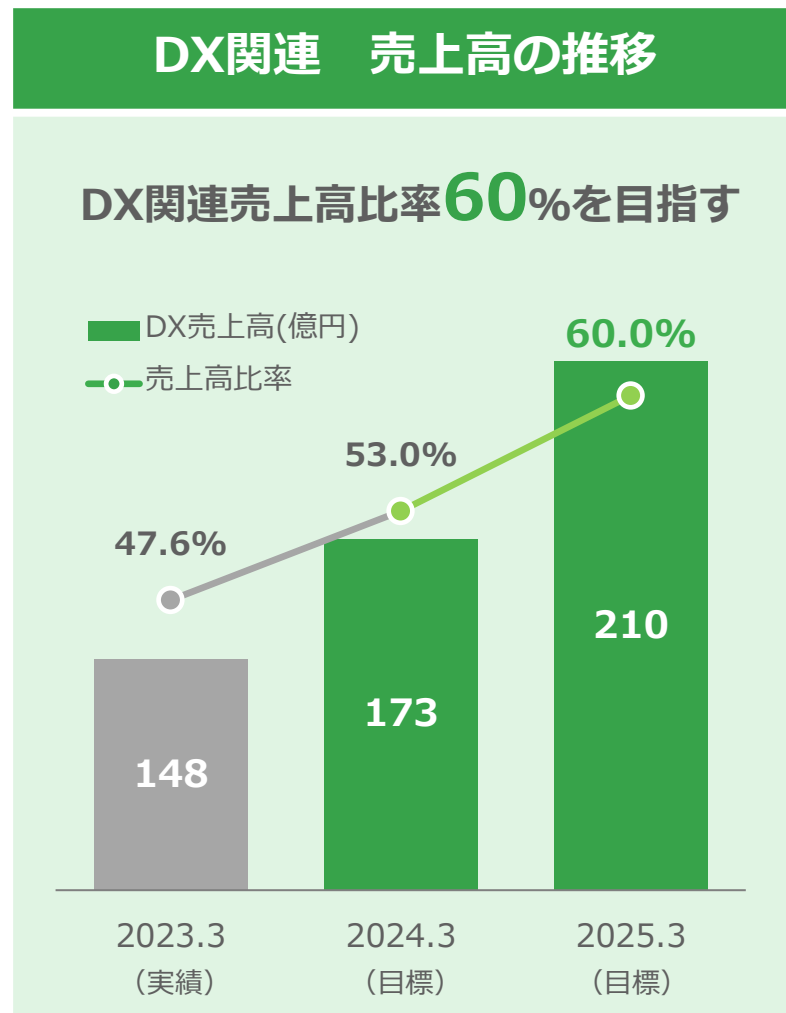
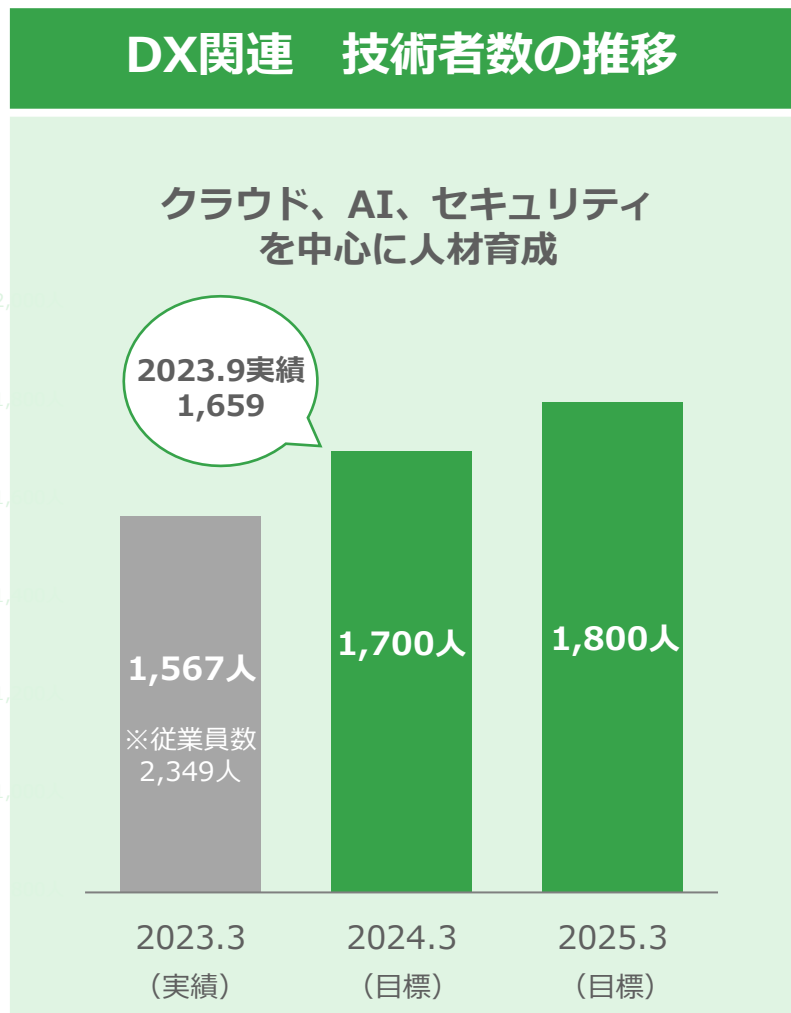
新規事業

既存事業



- 共通タスク** ◆重点顧客タスク ◆戦略パートナータスク ◆BP価値向上 ◆品質管理 ◆グローバルタスク

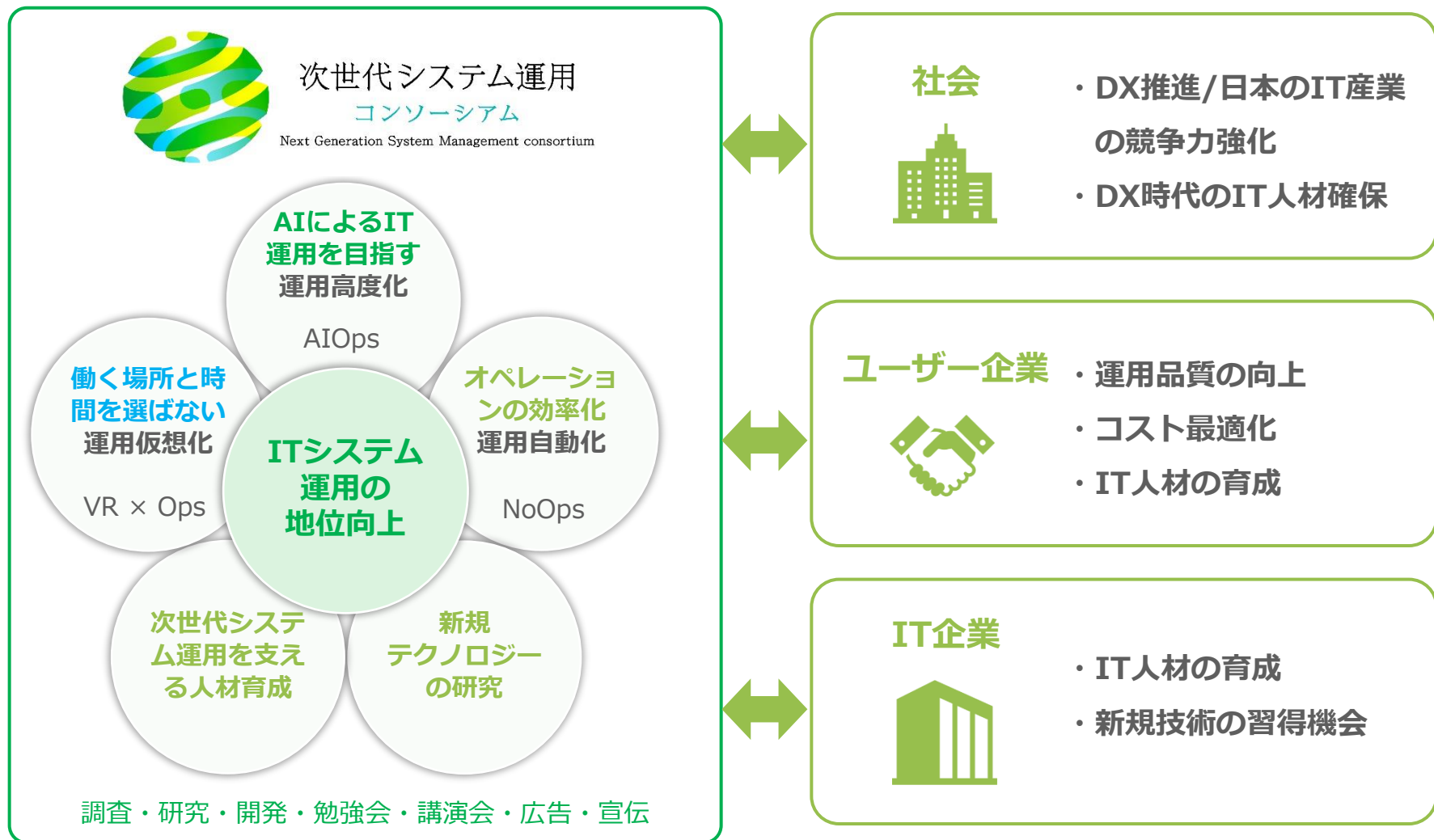
DX関連ビジネスの技術者を育成し、収益性の向上へ



※ 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。

当社は、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社で設立しました。

Change or Die!



システムマネジメントをストックビジネスとして、持続的に利益を確保

国内最大級の
システムマネジメント
技術者集団



長年にわたる
高品質で安定的な
サービスの実現



他社にとっての
参入障壁の高さ

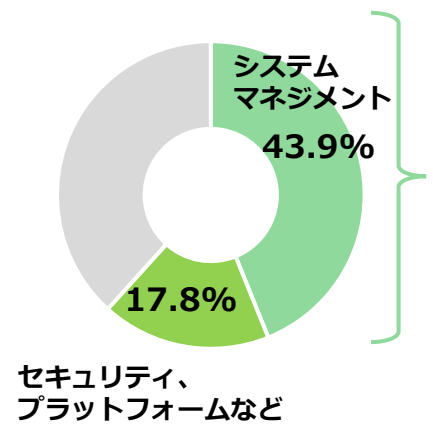


今後の方向性

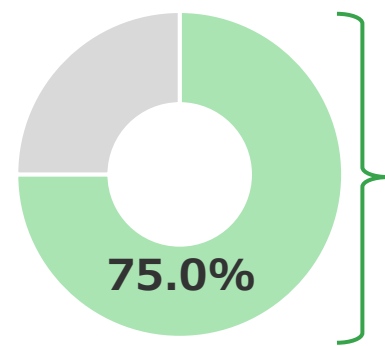
従来型運用からSmart運用への移行を進め、**新たなシステムマネジメント**を創出する。

高付加価値化を進め、売上高の**75%**を目指す

【2023年3月期 連結売上高】



61.7%



Smart運用



- × セキュリティ
- × プラットフォーム

■ 時間と場所にとらわれない運用サービスの実現を目指し、
バーチャル空間を活用したオペレーションセンターの開発を進行中

ID-VR OP

ID Virtual Reality OPeration center



物理的に離れた拠点からアクセス可能！
災害時も継続的に稼働できます。



人月型ビジネスからサービス型ビジネスへ

年間サブスクリプション契約のSaaS型サービスとして、2024年1月にサービス開始予定！

1 仮想空間でサイバー対策のレッスン！



Cyber Range

サイバーレンジは、日々高度化するサイバー攻撃を再現し、訓練することができる仮想の演習環境です。米国のサイバーレンジNo.1企業であるSimSpace社と協業し、お客様のセキュリティ人材の育成を支援します。



2 AIがレントゲン画像を読み取り、診断！



AI

鳥取大学医学部附属病院の知見と当社の最先端技術を組み合わせ、X線画像診断を行うAIシステムの共同研究を進めています。

AIの活用により、医師の業務支援や地域医療における課題解決を目指します。



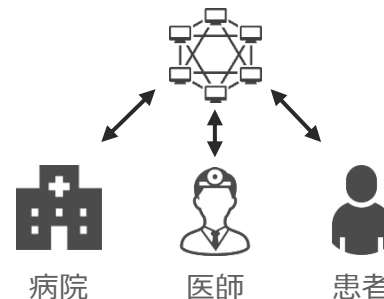
3 先端技術を利用した特許※の取得



Blockchain

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を取得しました。この技術は高いセキュリティを実現し、病院間での診療情報の安全な共有と、医療サービスの品質向上に寄与します。

今後は電子カルテ等の診療情報システムでの活用を目指します。



※特許番号：特許第7357174号 発明の名称：閲覧手続管理システム、閲覧手続管理方法

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目指します。

セールスネットワーク



Japan



China



Singapore



America



Amsterdam



London



生産ネットワーク



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ます。

IDグループの活動

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



障がい者雇用
による植物栽培



子供食堂
の支援



ID-Cross

ID Ashura

ID-VRop
ID Virtual Reality Operation center

ID Ai コンシェルジュ

DXソリューション
サービスの提供



ジェンダーフリーの実現
グローバル人材の採用・活用



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しています。

外部からの評価



4年連続で認定



「人材活用力」
がS評価



「社会価値」
がS評価

	主要KPI	2023.3 実績	2024.3 目標	2025.3 目標
ITサービス戦略	DX売上高	148億円	173億円※1	210億円※1
	DX売上高比率	47.6%	53%	60%
人材戦略	DX資格取得件数（年間）	315件	1,000件	1,000件
	DX技術者数※2	1,567人	1,700人	1,800人
	女性従業員比率	23.0%	28%	30%
	女性管理職比率	16.3%	25%	30%
	外国籍社員比率	7.9%	13%	15%
ニューノーマル戦略	販管費率の改善	14.1%	14.6%	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	18%減	20%減
	紙の使用量の削減 * 2021年3月期比	30.9%減	20%減	23%減
	環境ボランティア活動の参加 （年間延べ人数）	228人	200人	200人

※1 中期経営計画の数値目標の修正にとまない、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。

2024年3月期通期 連結業績予想 (前期比)

(単位：百万円)	2023.3		2024.3		増減比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	31,101	-	32,800	-	+1,698	+5.5%
EBITDA	3,033	9.8%	3,269	10.0%	+235	+7.8%
営業利益	2,424	7.8%	2,630	8.0%	+205	+8.5%
経常利益	2,504	8.1%	2,650	8.1%	+145	+5.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,402	4.5%	1,520	4.6%	+117	+8.4%
1株当たり当期純利益 (EPS)(円)	84.54	-	91.07	-	+6.53	-
のれん償却前EPS(円)	111.33	-	117.70	-	+6.37	-
営業CF	1,654	-	1,880	-	+226	-

Change or Die!

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。