



2026年3月期第2四半期 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:2025年11月20日)

1

2026年3月期第2四半期決算説明

2

新中期経営計画
Next50 Episode III “Jump!!!”

売上高:194億72百万円(前期比 +12.2%)



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

営業利益 :20億18百万円(前期比 +16.2%)

営業利益率:10.4%(前期比 +0.4P)



- ⊖ 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)

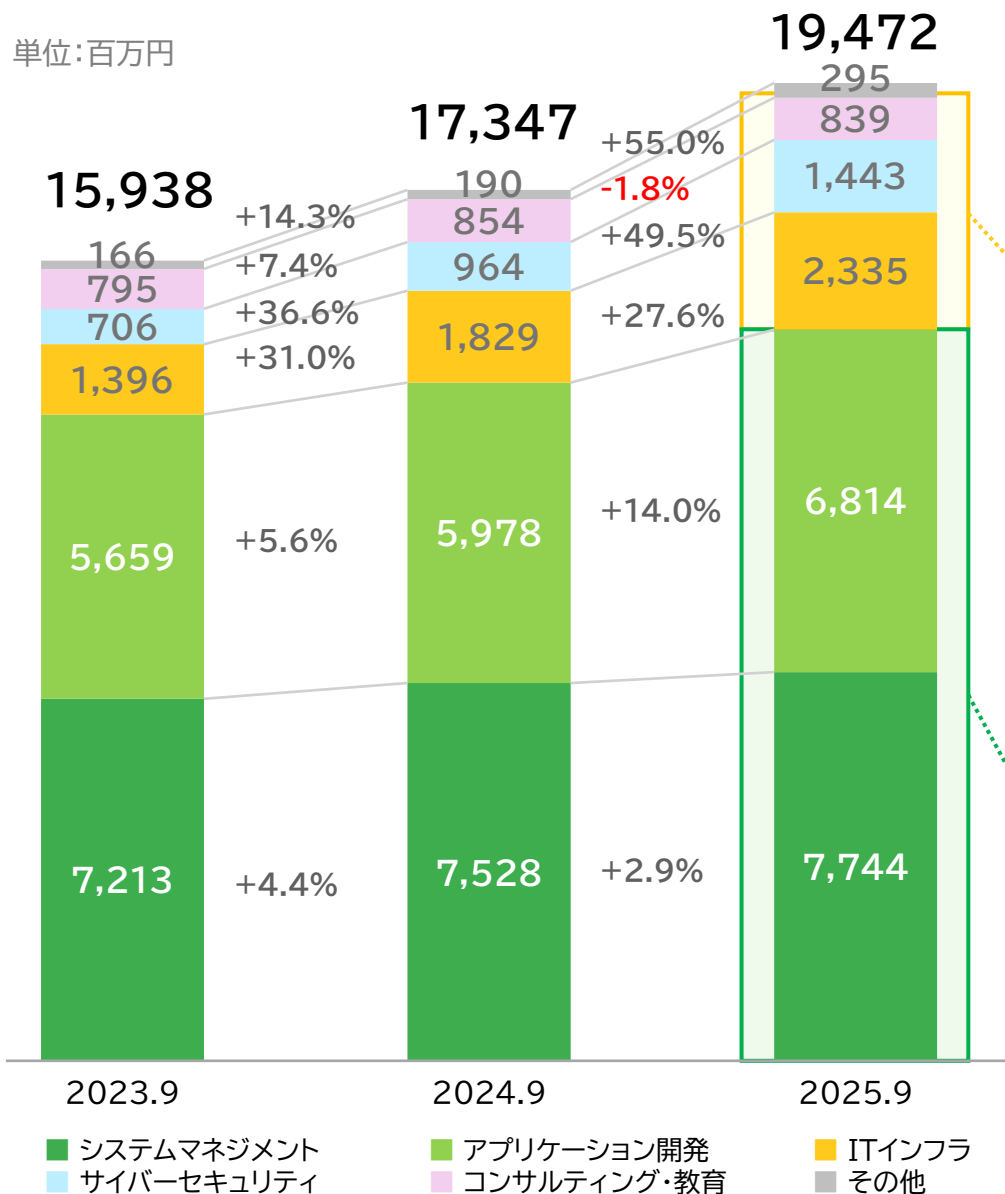
(単位:百万円)	2024.9		2025.9		増減比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	17,347	-	19,472	-	2,125	+12.2%
売上原価	13,186	76.0%	14,423	74.1%	1,237	+9.4%
売上総利益	4,160	24.0%	5,048	25.9%	887	+21.3%
販管費	2,423	14.0%	3,029	15.6%	606	+25.0%
EBITDA ^{※1}	2,065	11.9%	2,210	11.4%	144	+7.0%
営業利益	1,737	10.0%	2,018	10.4%	281	+16.2%
経常利益	1,801	10.4%	2,003	10.3%	201	+11.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,055	6.1%	1,274	6.5%	218	+20.7%
1株当たり中間純利益(EPS)(円)	63.03	-	75.63	-	12.60	-
のれん償却前EPS(円) ^{※2}	76.29	-	81.62	-	5.33	-

※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

単位:百万円



注力領域
46億
17百万円
(YoY+26.5%)

コンサルティング・教育(売上高構成比:4.3%)
⊖ 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:7.4%)
⊕ サイバー攻撃対策の需要増にともなう、
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:12.0%)
⊕ 大手ITベンダーとの連携による取引の拡大
⊕ 金融およびエネルギー関連顧客における受注拡大

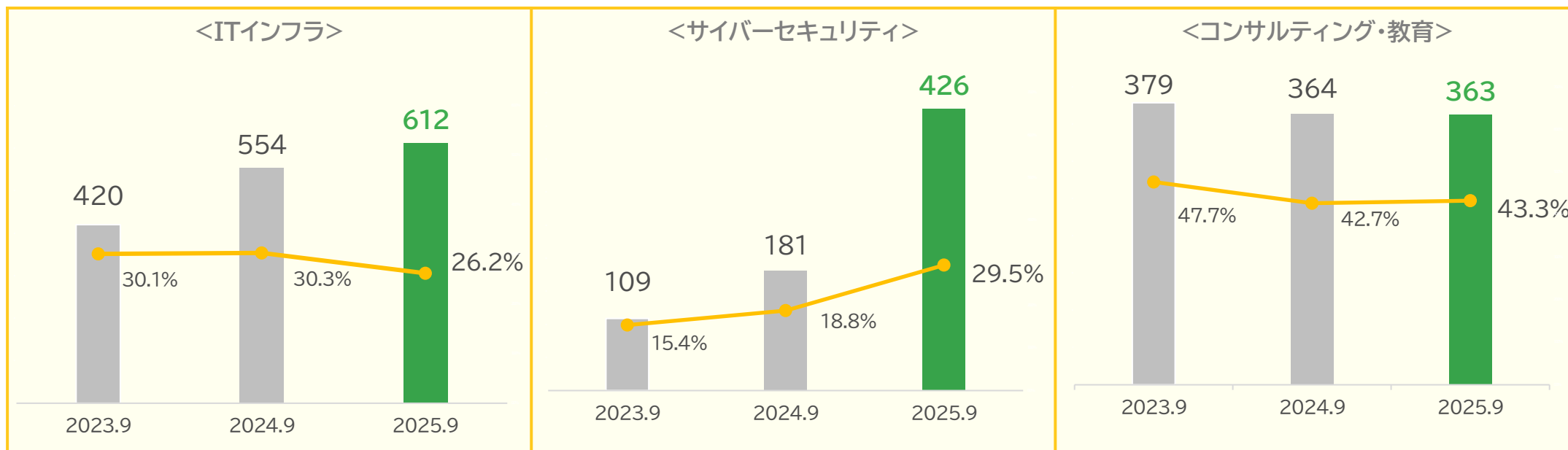
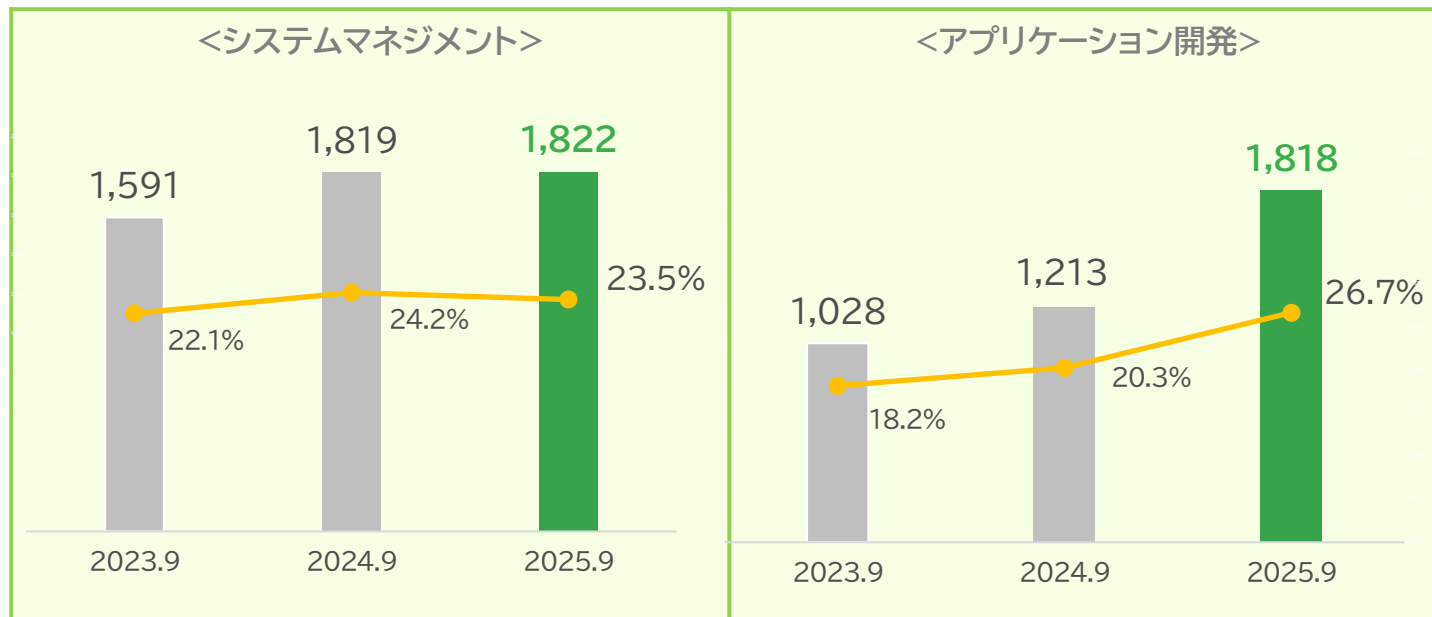
基盤領域
145億
58百万円
(YoY+7.8%)

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
⊕ 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:39.8%)
⊕ 金融関連顧客および大手ITベンダーにおける受注拡大
⊕ 価格適正化に向けた単価の見直し
⊖ 一部案件の縮小

Change or Die!

■ 売上総利益(百万円)
 — 売上総利益率

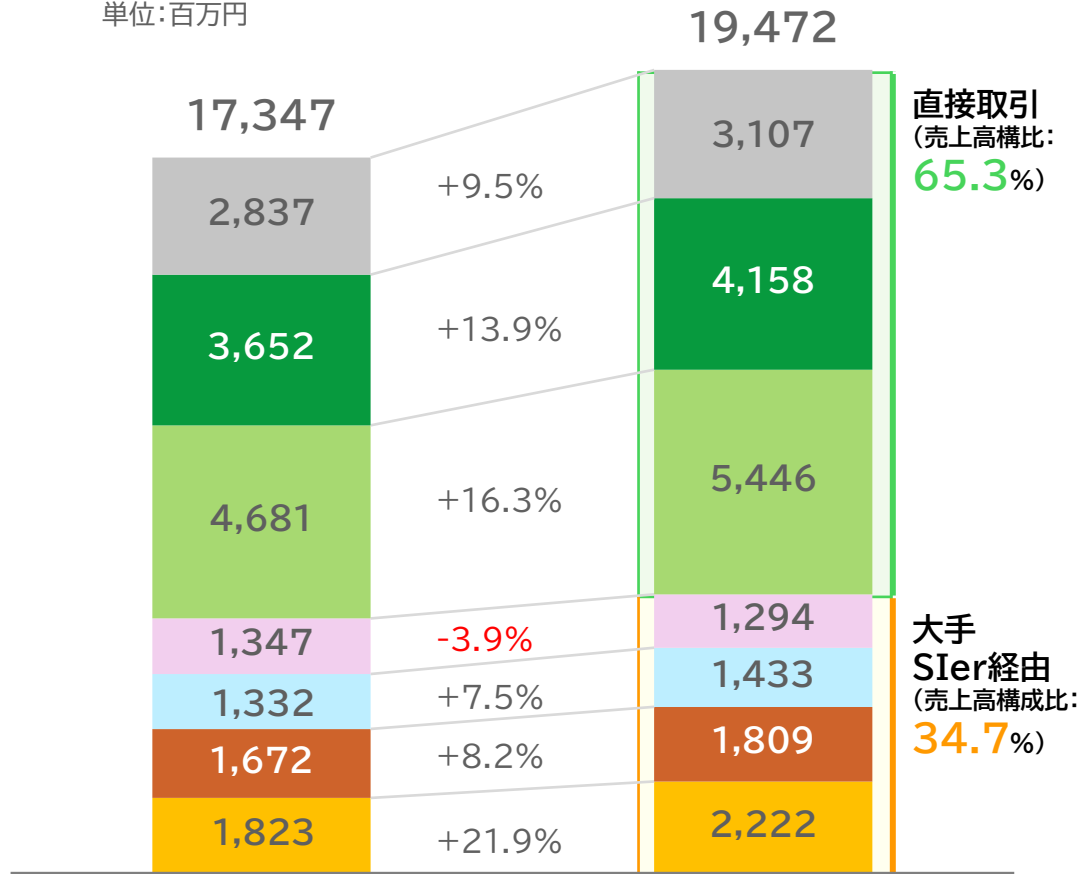


Change or Die!

戦略グループ別売上高構成

直接契約(約7割)と大手SIer経由の案件(約3割)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:21.4%)

- ⊕ 製造、エネルギー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インフラ案件の新規受注 等

主要顧客(金融)
(売上高構成比:28.0%)

- ⊕ クラウド関連の構築・脆弱性対応案件の受注拡大
- ⊕ 保険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
- ⊕ 営業強化による案件の拡大

戦略パートナー
(売上高構成比:6.6%)

- ⊖ アプリケーション開発における案件の終了等

日立グループ
(売上高構成比:7.4%)

- ⊕ アプリケーション開発、ITインフラにおける受注拡大等

キンドリルジャパン
(売上高構成比:9.3%)

- ⊕ 金融関連顧客におけるシステムマネジメント、ITインフラ案件の継続と拡大
- ⊕ 製造関連顧客におけるセキュリティ案件の受注拡大

IBMグループ
(売上高構成比:11.4%)

2024.9	2025.9
843	1,287 (6.6%)
980	934 (4.8%)

- ⊕ エネルギー関連顧客におけるアプリケーション開発、ITインフラ案件の継続
- ⊕ 運輸関連顧客におけるアプリケーション開発案件の新規受注 等

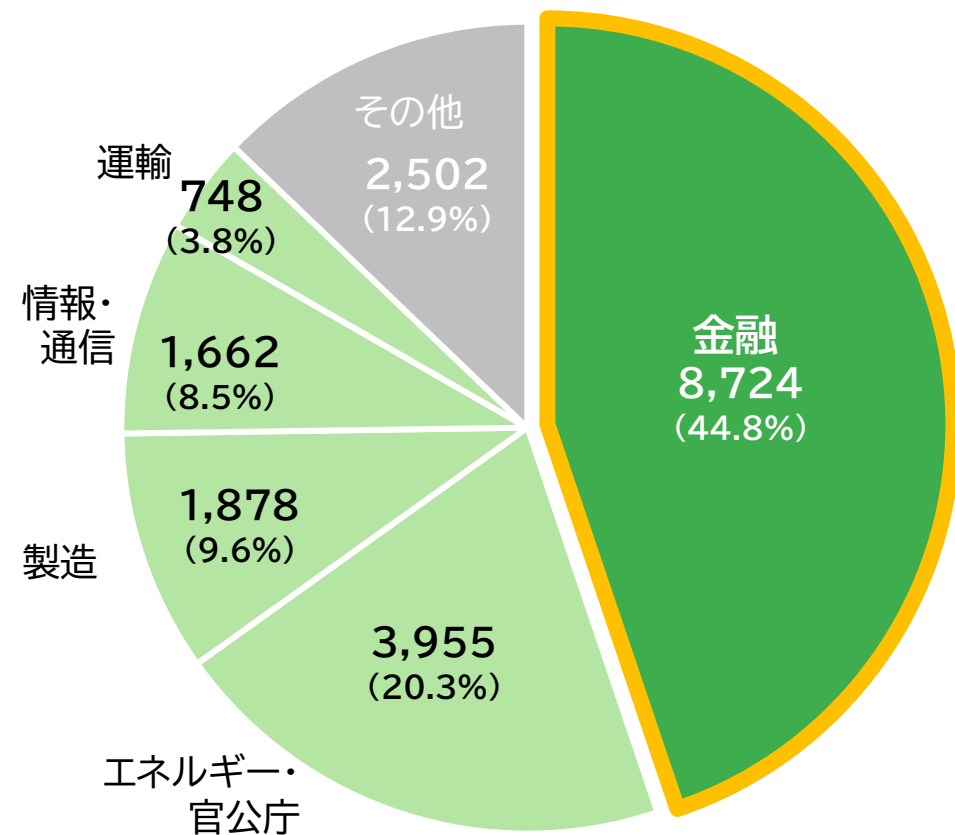
■ 日本IBM(開発系) ■ MIデジタルサービス(運用系)

Change or Die!

金融向けの売上高が約5割を占める。

(単位:百万円)	2025.9	構成比	前年同期比	
金融	8,724	44.8%	+775	+9.8%
エネルギー・官公庁	3,955	20.3%	+701	+21.5%
製造	1,878	9.6%	+229	+13.9%
情報・通信	1,662	8.5%	+237	+16.6%
運輸	748	3.8%	-14	-1.9%
その他 ^{※1}	2,502	12.9%	+196	+8.5%
合計	19,472	100.0%	+2,125	+12.2%

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 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。

(単位:百万円)	2024.9	2025.9		おもな増減要因
	実績	実績	増減額	
売上総利益	4,160	5,048	+887	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 +2,125 ・売上原価の増加 +1,237 <li style="padding-left: 20px;">-外注費 +884 <li style="padding-left: 20px;">-労務費 +201 <li style="padding-left: 20px;">-仕入 +129
販売費及び一般管理費	2,423	3,029	+606	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費の増加 +512 <li style="padding-left: 20px;">-従業員への還元の推進 ・その他販管費の増減 +94 <li style="padding-left: 20px;">-人材育成・確保のための戦略的投資の増加 <li style="padding-left: 20px;">-のれん償却額の減少 <p style="text-align: right;">など</p>
営業利益	1,737	2,018	+281	

(百万円)

おもな要因

- ・現金及び預金の減少
-659
- ・売掛金の増加
+210
- ・投資有価証券の増加
+189

2025.3

資産 22,490	負債 8,874
	純資産 13,615

2025.9

資産 22,193	負債 7,767
	純資産 14,425

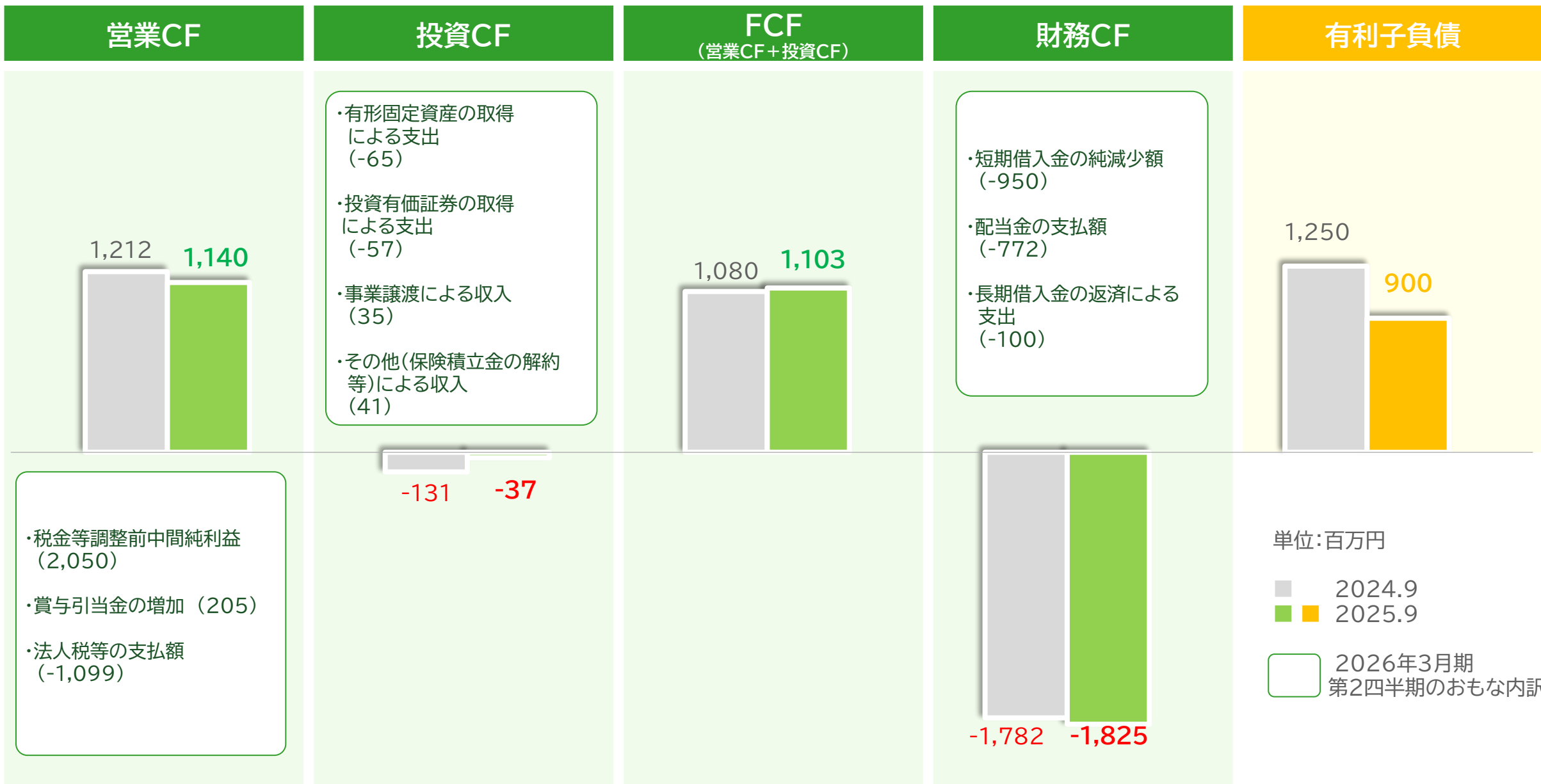
おもな要因

- ・有利子負債の減少
-1,050

自己資本比率: **64.7%**
 流動比率: **204.7%**
 のれん: **374**百万円

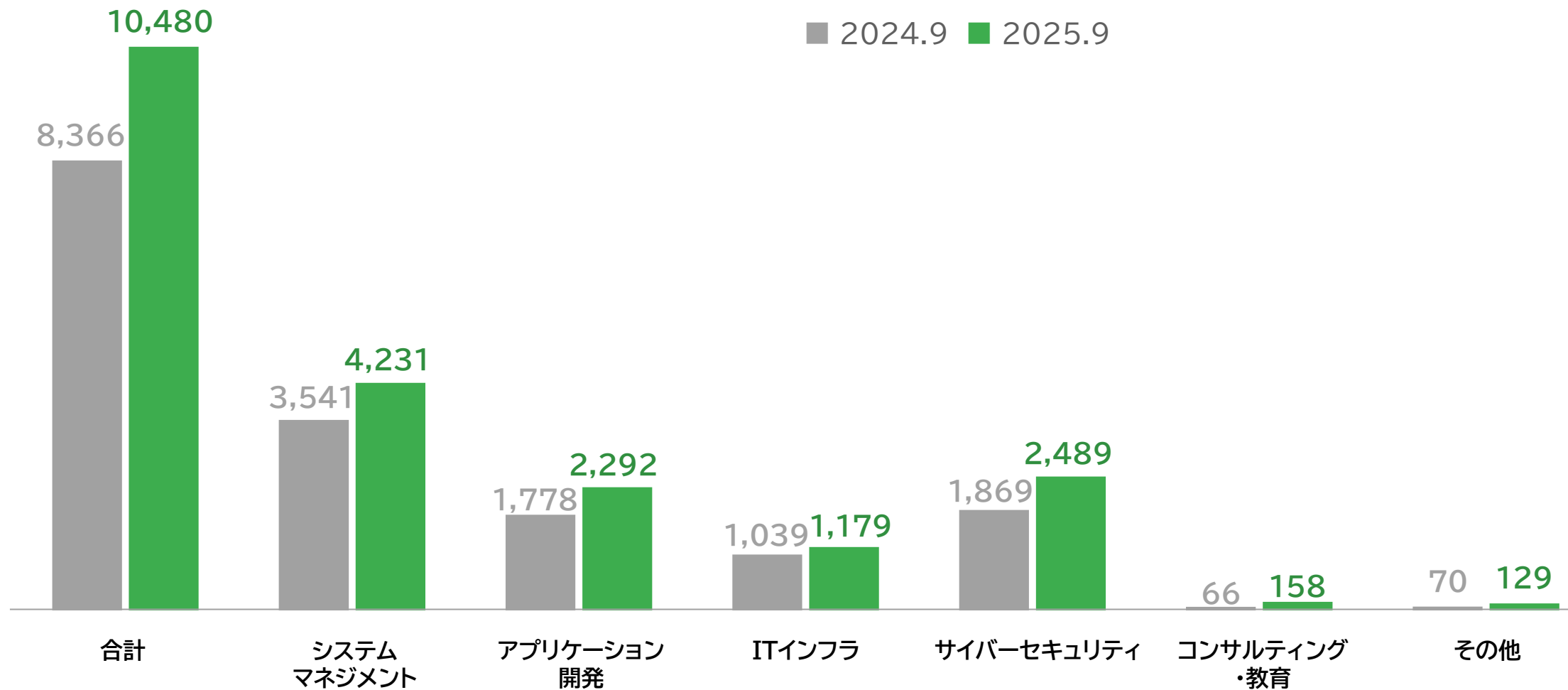
連結キャッシュ・フローと有利子負債の状況

Change or Die!



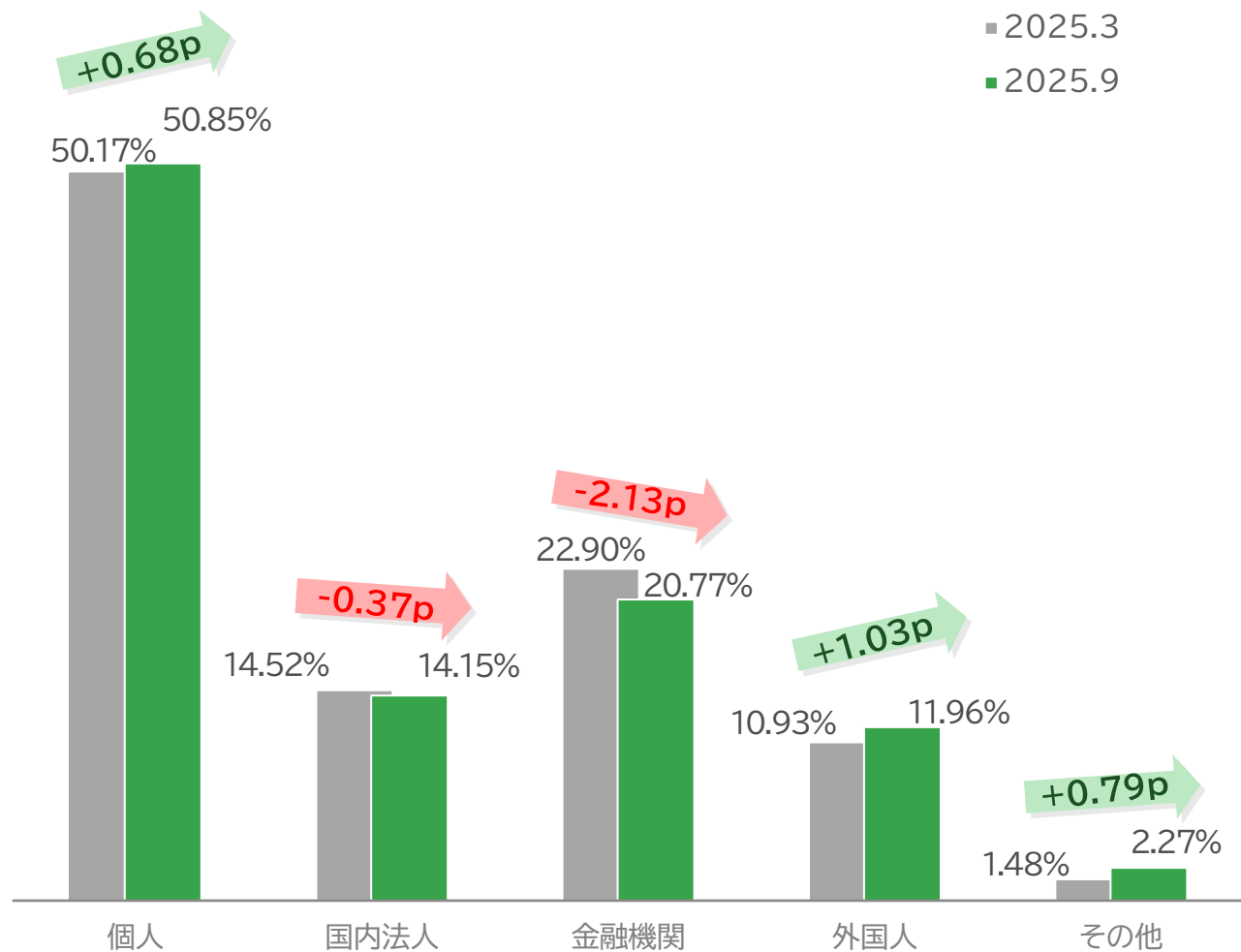
単位:百万円

■ 2024.9 ■ 2025.9



Change or Die!

株主構成の推移



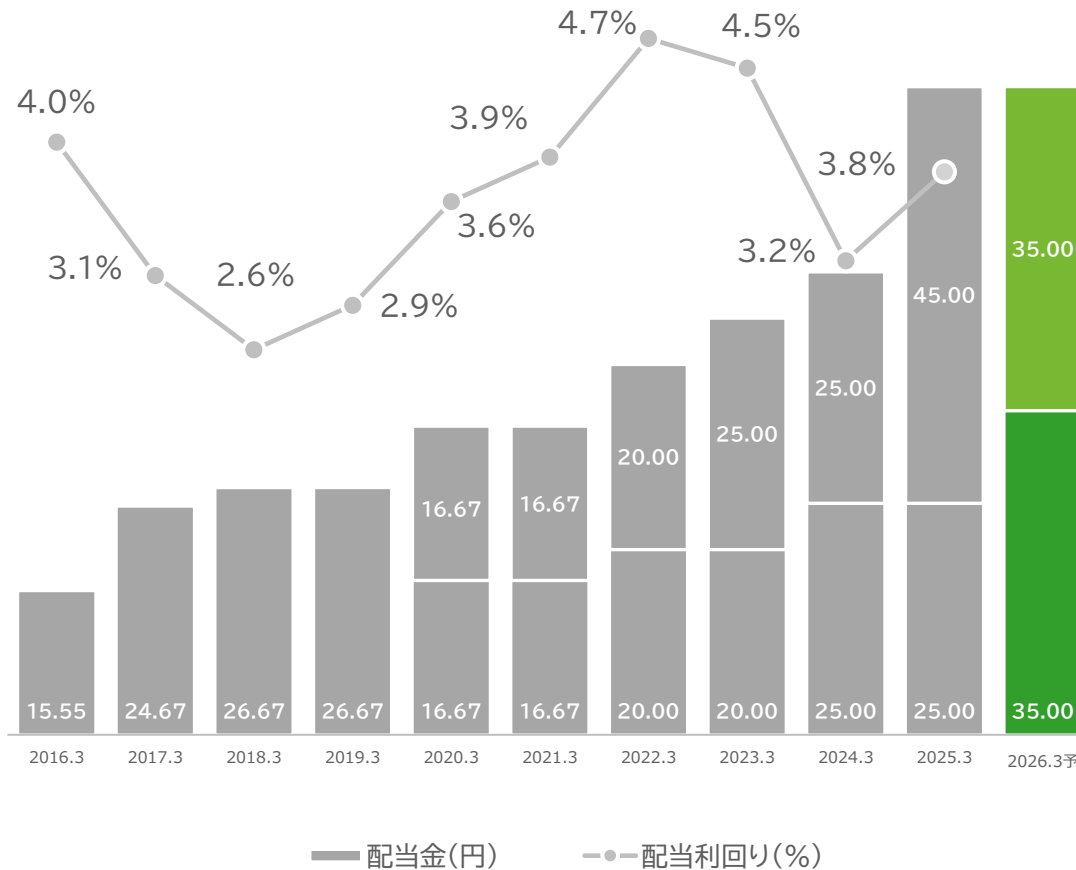
主要株主

- ✓ 株主総数7,435名 (2025年3月末比212名増)
- ✓ 議決権を有する株主総数5,875名 (2025年3月末比117名増)
- ✓ 持株比率は、自己株式(25千株)を発行済株式総数から控除して算出しています。

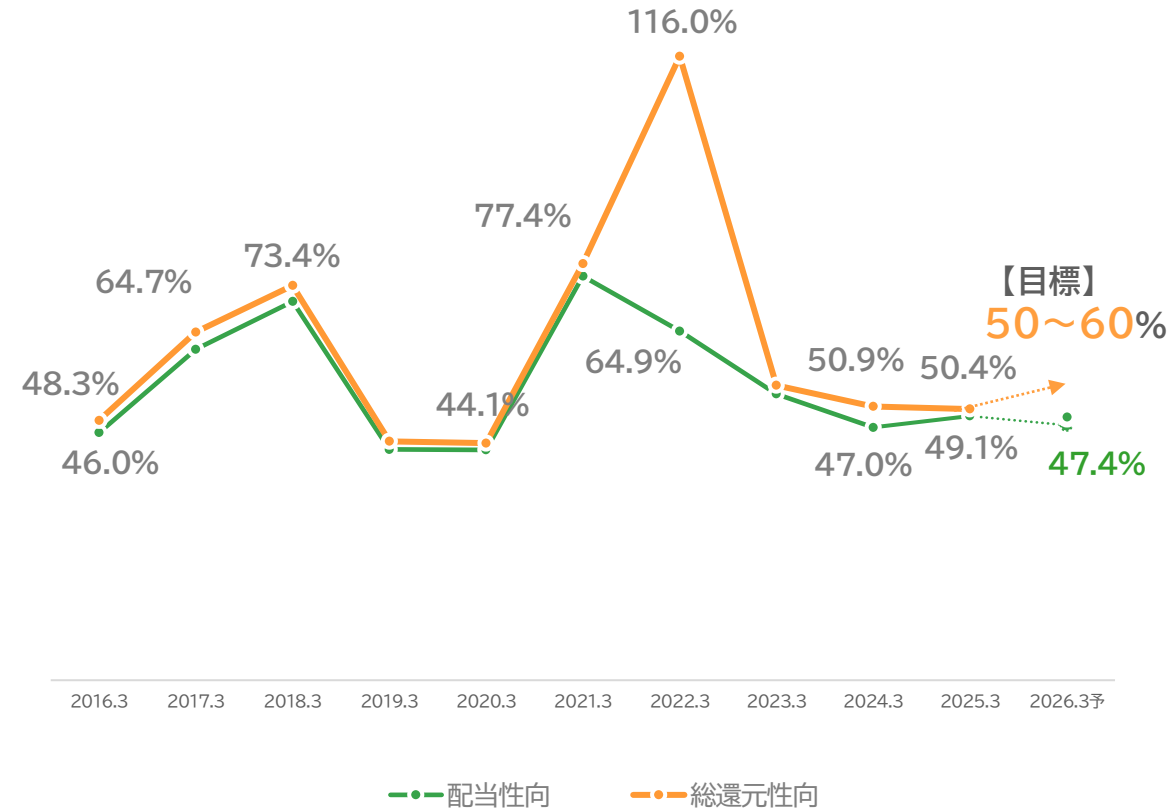
主要株主	持株比率
1 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10.90%
2 株式会社エイ・ケイ	9.10%
3 PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	6.88%
4 ID従業員持株会	5.12%
5 株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3.38%
6 みずほ信託銀行株式会社	3.25%
7 TDCソフト株式会社	2.47%
8 船越 朱美	1.72%
9 丸林 香織	1.56%
10 株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	1.33%

2026年3月期は1株当たり**35円**の中間配当を実施。期末配当は1株当たり35円を予定しています。

1株当たり配当金・配当利回り



配当性向と総還元性向



※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

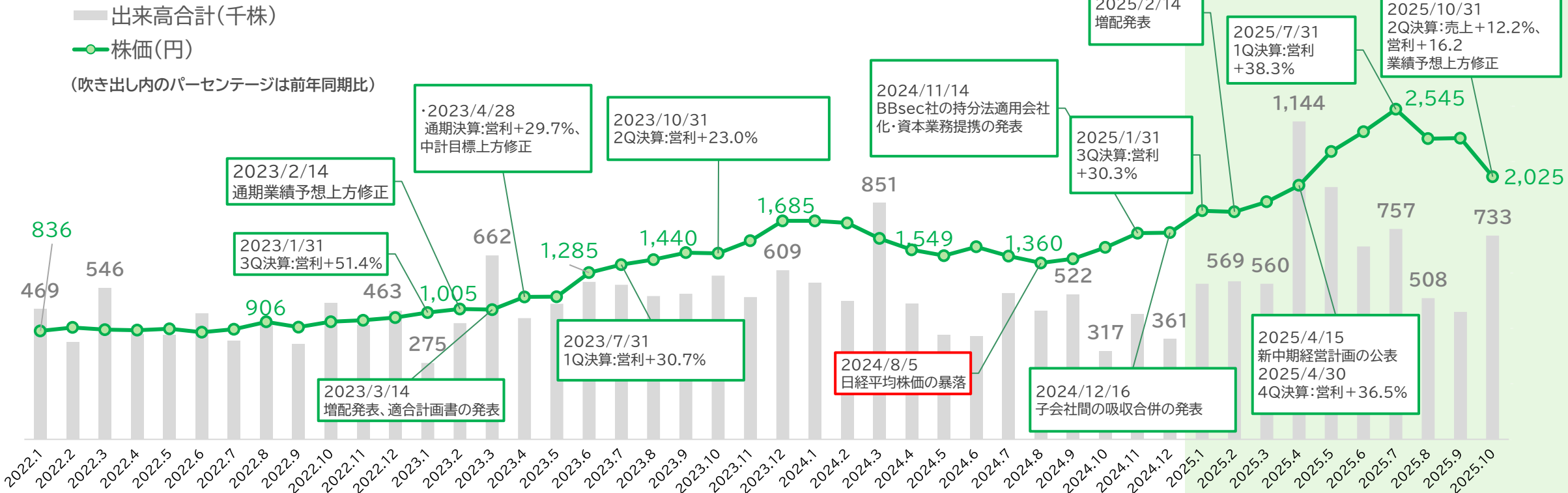
Change or Die!

株価関連指標※1(2025年10月末時点)

株価収益率(PER) 14.2 倍

株価純資産倍率(PBR) 2.5 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10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。

Change or Die!

1

2026年3月期第2四半期決算説明

2

新中期経営計画
Next50 Episode III “Jump!!!”

ビジョン実現に向けた成長ストーリー

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



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"

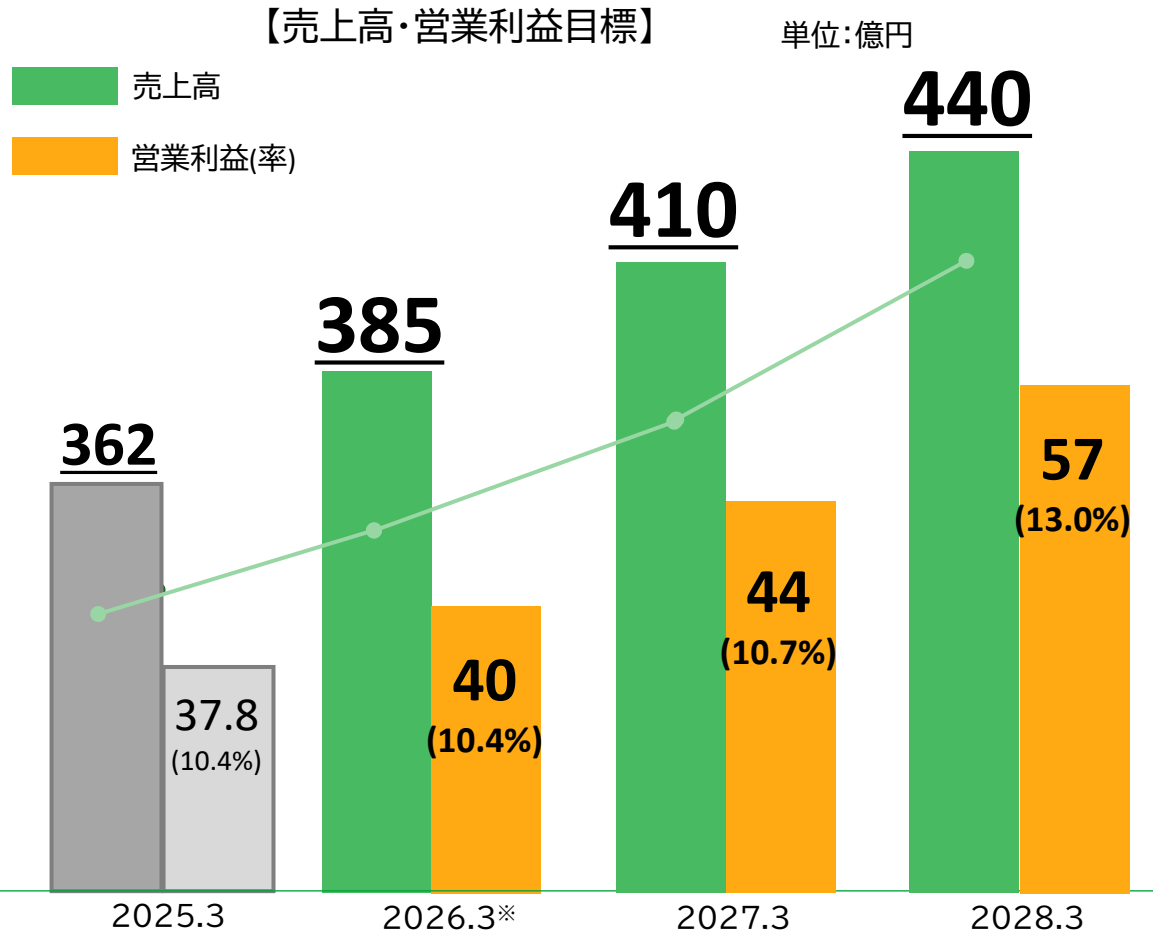
2023.3 - 2025.3

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

Change or Die!

「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

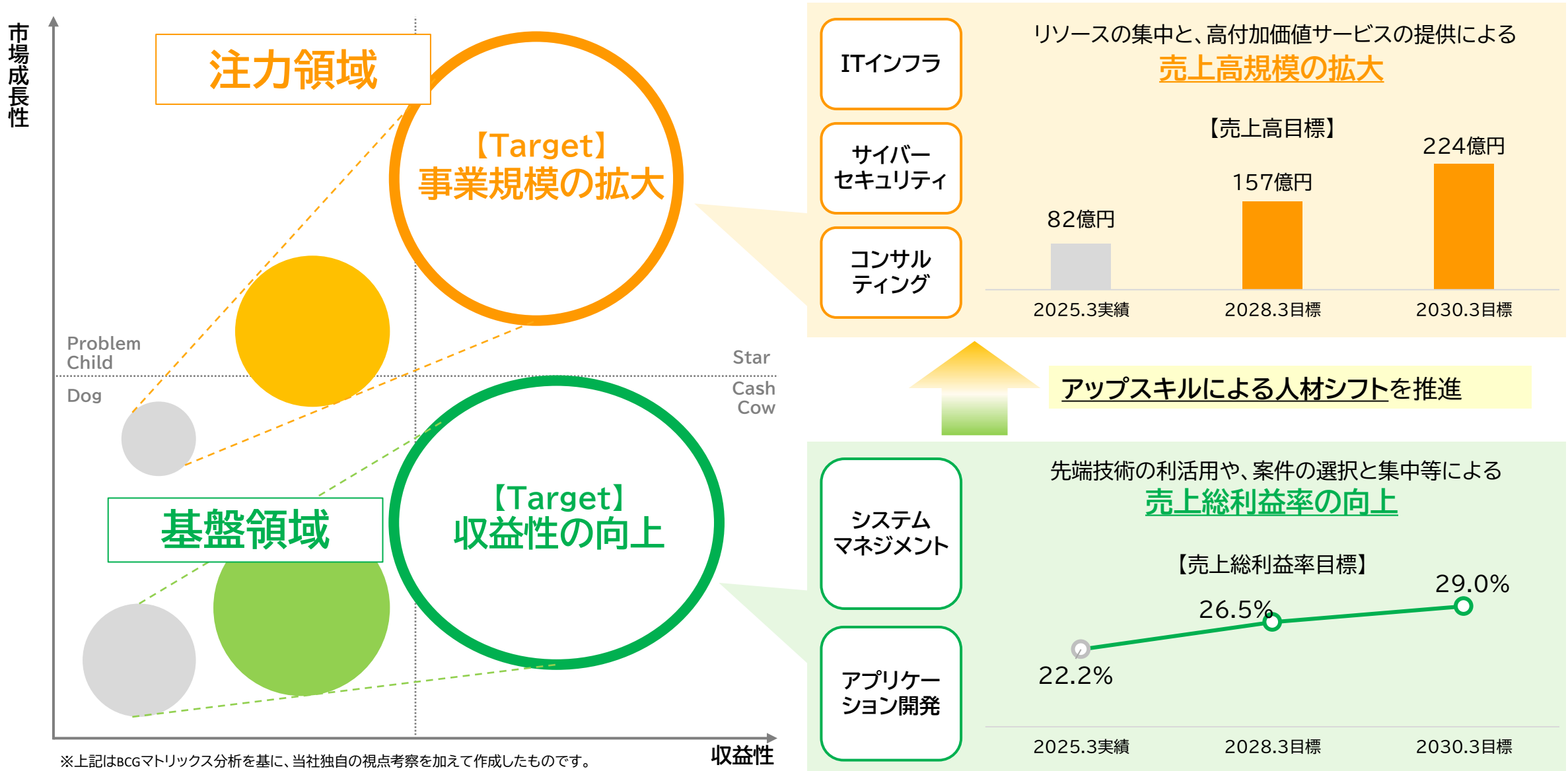


※2025年10月31日に「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」を公表し、2026年3月期通期の売上高・利益予想を上方修正しました。

Change or Die!

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



※上記はBCGマトリックス分析を基に、当社独自の視点考察を加えて作成したものです。

Change or Die!

1. サービスポートフォリオ戦略～数値目標～

	2025.3実績	2025.9実績	2026.3目標	2027.3目標	2028.3目標
売上高(連結)	362億円	194億円	385億円	410億円	440億円
注力領域売上高	82億円	46億円	87億円	116億円	157億円
基盤領域売上高	275億円	145億円	298億円	294億円	283億円
売上総利益率(連結)	23.9%	25.9%	26.2%	26.4%	28.0%
注力領域売上総利益率	29.7%	30.4%	28.5%	28.8%	30.6%
基盤領域売上総利益率	22.2%	25.0%	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)	—	16名	225名 (アプリケーション開発から100名、システムマネジメントから125名)		

人材シフト

基盤領域から注力領域への
人材シフトを推進



2026年3月期

2Q実績: **16**名(累計)
(年間目標: 50名、進捗率: 32.0%)

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

2Q実績: **2.1**億円(累計)
(年間目標に対する進捗率: 49.3%)

社内体制の整備

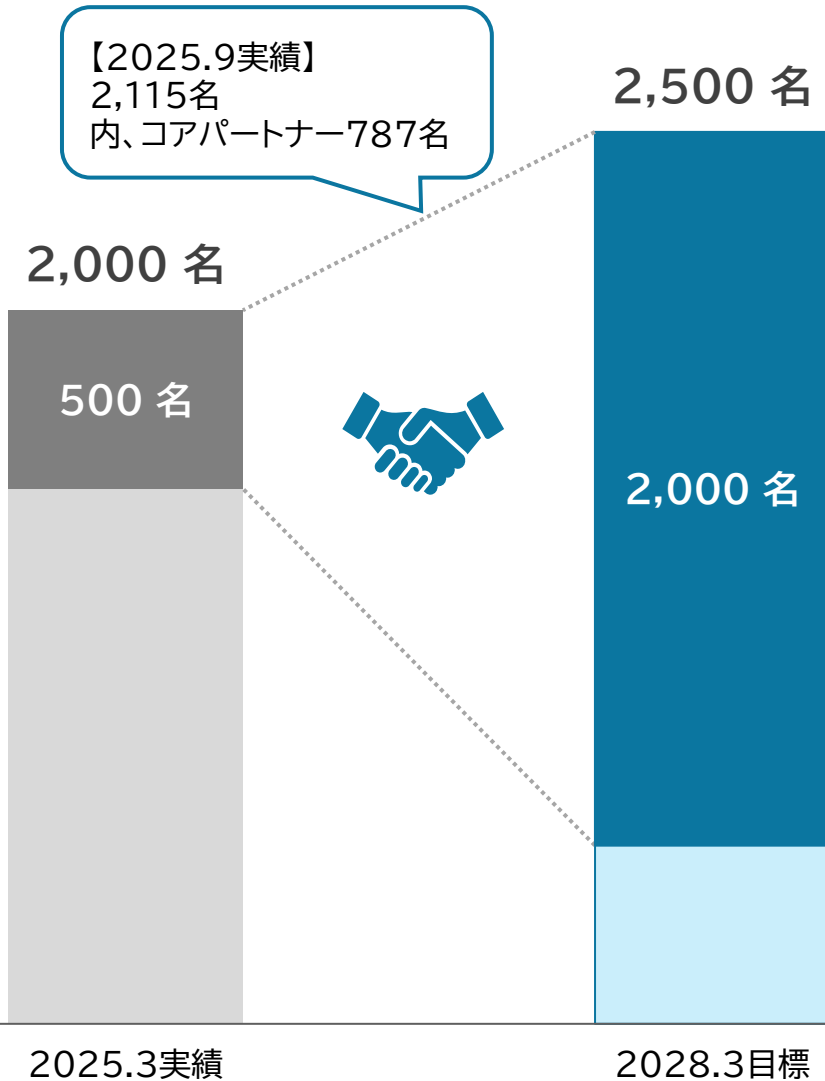
イノベーション創出に向けた
取り組みを実施



- ISO42001
(AIに関するマネジメントシステム)
- ISO56001
(組織によるイノベーションマネジメントシステム)

1. サービスポートフォリオ戦略～人的リソース～(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



コア
パートナー

パートナーシップの構築強化

- ✓ 情報収集・管理の強化による、戦略的なパートナー要員の早期確保
- ✓ 新ビジネスにおける共創パートナーの開拓

ガバナンスの強化

- ✓ 案件管理の強化による、取引の適正化と健康経営の促進

1. 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



お客様の業務領域での
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-VROP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

- ・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

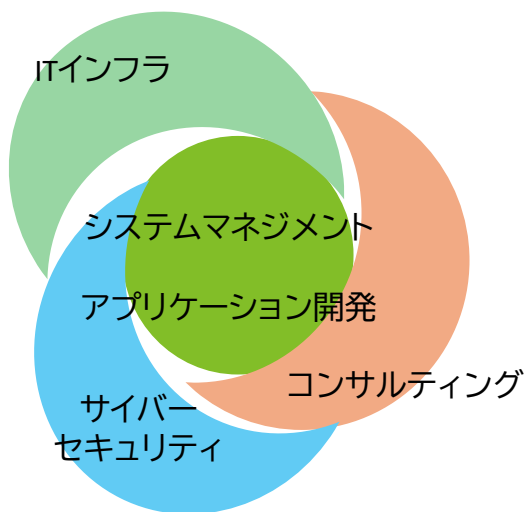
2.顧客接点の確立

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.顧客接点の確立(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	注力領域		基盤領域	
			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 43%	製造 3.7%	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 2.1%	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 27.1%	C社 D社 E社 F社 G社 H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						
	エネルギー 9.8%	I社 J社	↗	↗	↗	↗
	全サービス領域を拡大					
戦略 パートナー 5社 32%	運用バンダー 14.8%	K社 L社	↗	↗	—	↗
	開発バンダー 17.4%	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
- ・イノベーションマネジメントの強化 (ISO56001取得に向けた取り組み)

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



生産性向上

企業価値の向上

Change or Die!

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 or 資本業務提携のターゲット

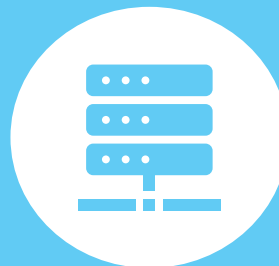
※事業売上高:50億円～

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



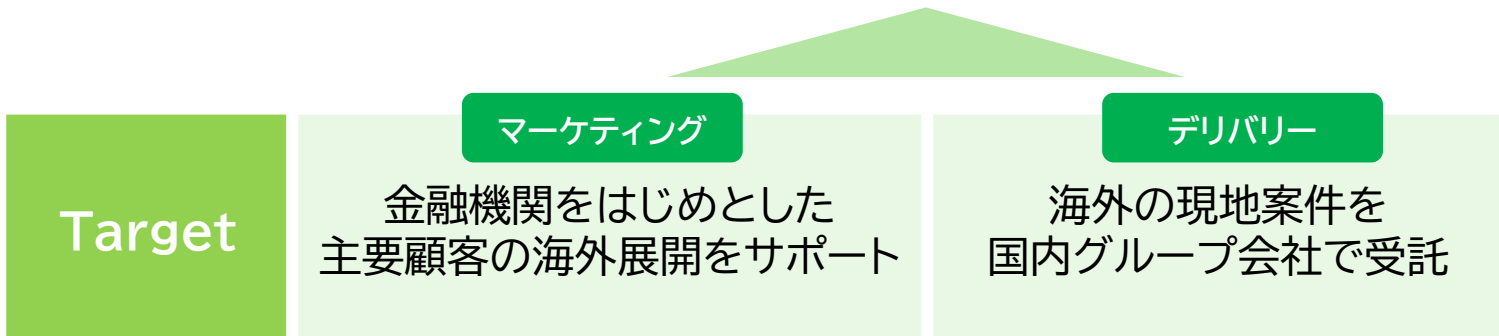
- 【優良顧客の開拓】
- ・既存業界の新規顧客
 - ・新規の業界顧客

5. グローバル戦略

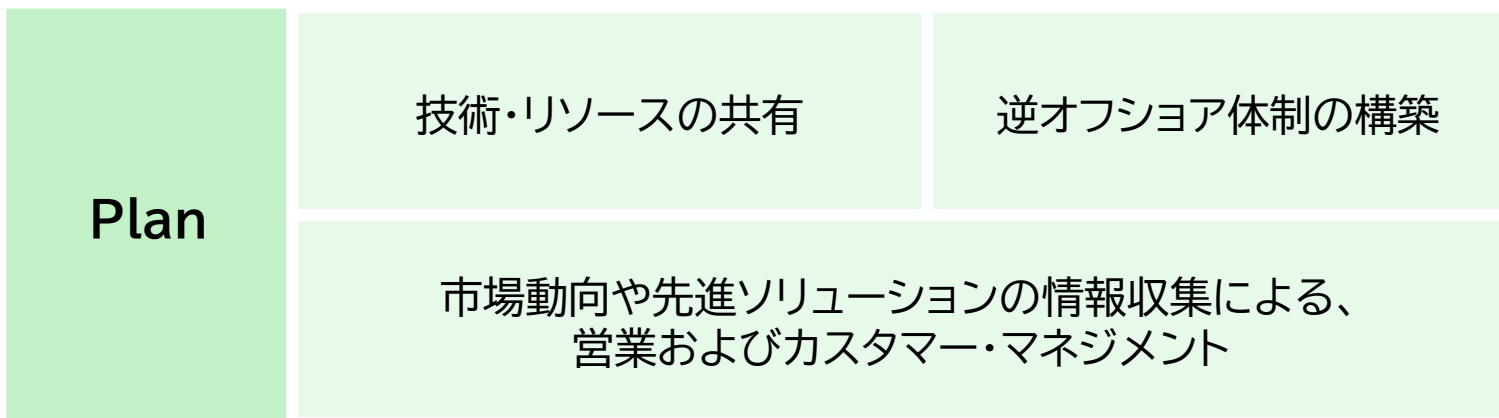
日本品質のITサービスをもってお客さまを国内外で支える真のIT戦略パートナーを目指します。



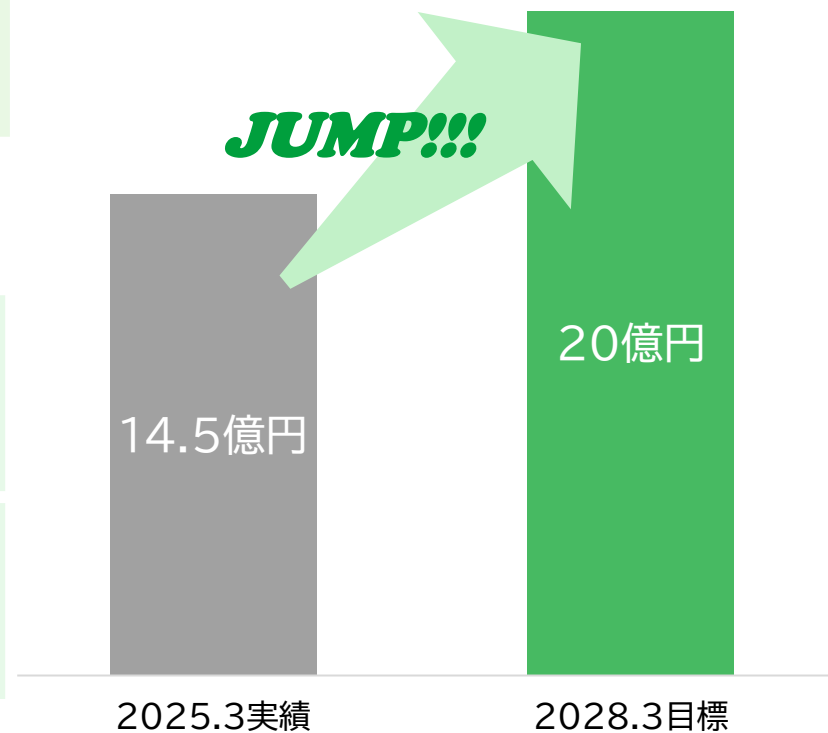
Vision 日系企業の海外拠点向けビジネス獲得を中心として、事業拡大を目指す



グローバルデリバリーセンターの確立



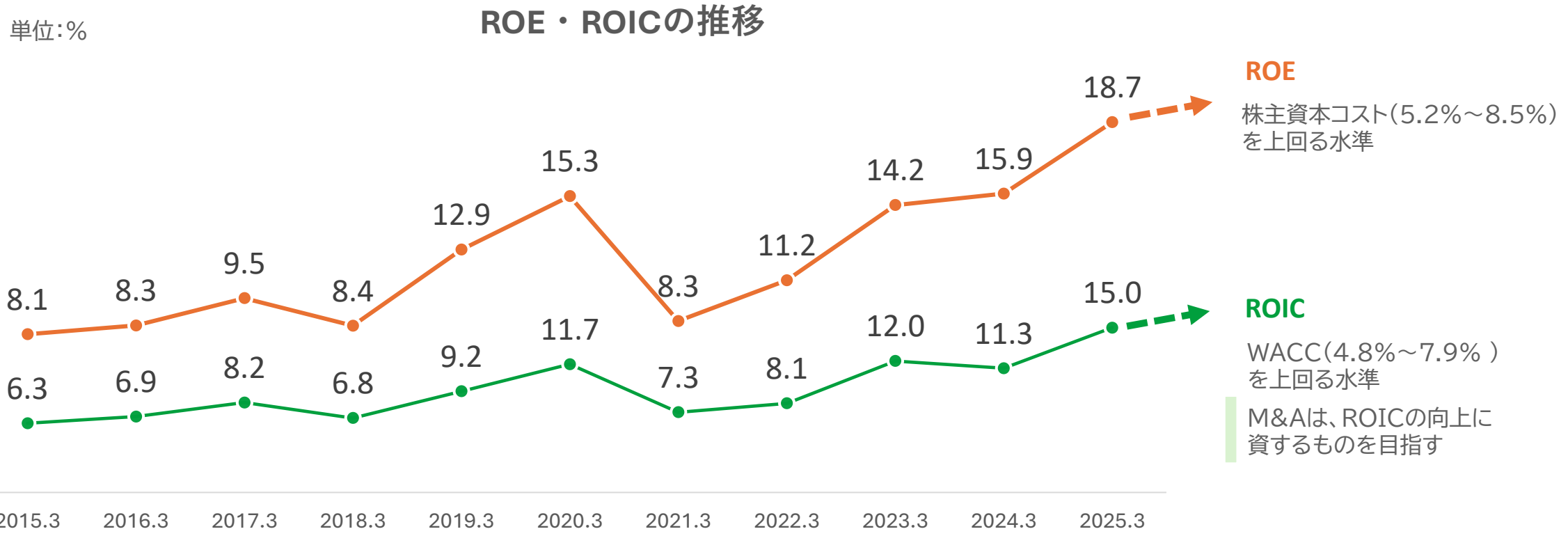
グローバル戦略 売上高目標



Change or Die!

6. 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



■ 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%)

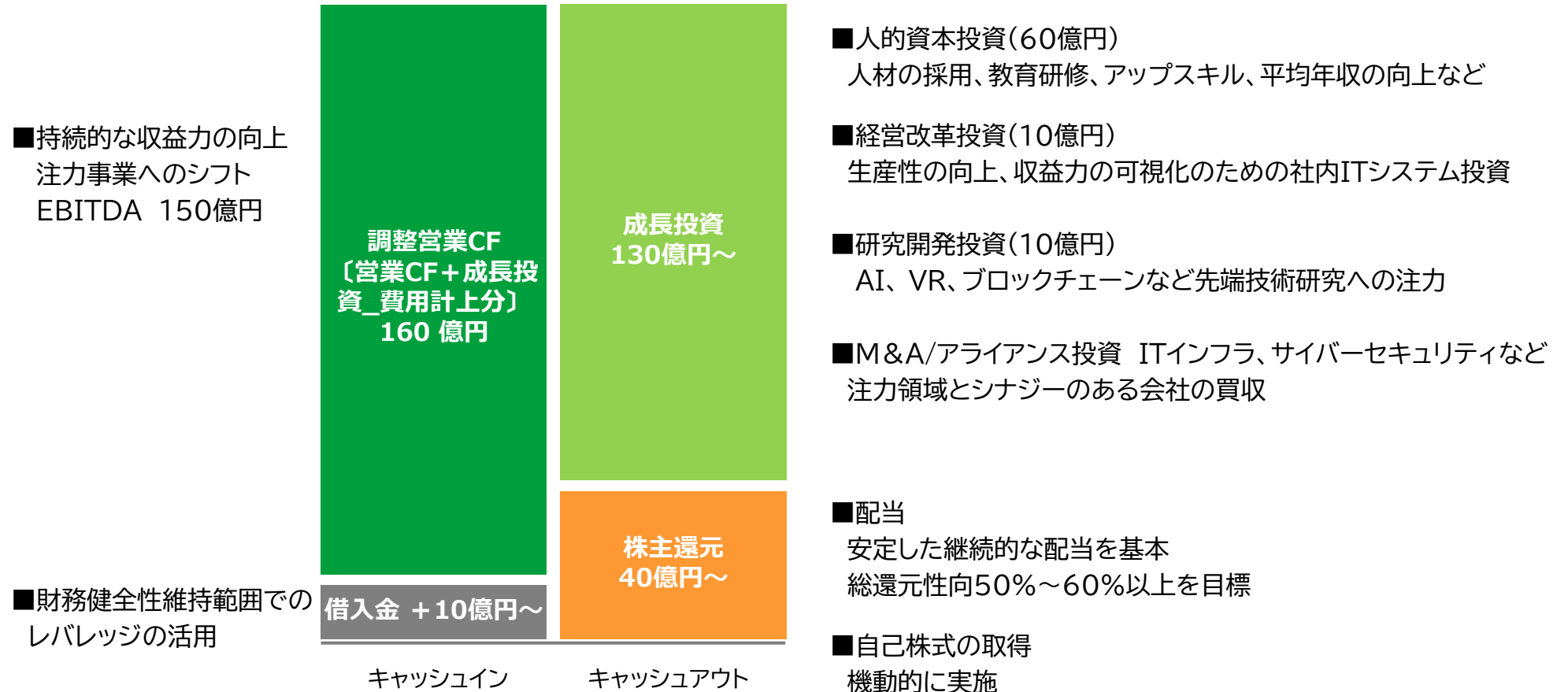
・WACC = 有利子負債 ÷ (時価総額 + 有利子負債) × (1 - 実効税率) × 負債コスト + 時価総額 ÷ (時価総額 + 有利子負債) × 株主資本コスト
 時価総額: 315億(2025年3月31日時点、自己株式控除後)、負債コスト: 0.4%~0.49%、実効税率: 30%~38%

Change or Die!

6. 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 連結業績予想の修正

(単位:百万円)	2026.3 (2025年4月30日発表※)		2026.3 (2025年10月31日発表)		増減比	
	計画	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	38,500	-	39,000	-	+500	+1.3%
EBITDA	4,440	11.5%	4,540	11.6%	+100	+2.3%
営業利益	4,000	10.4%	4,100	10.5%	+100	+2.5%
経常利益	4,010	10.4%	4,080	10.5%	+70	+1.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,410	6.3%	2,500	6.4%	+90	+3.7%
1株当たり当期純利益 (EPS)(円)	143.27	-	147.80	-	-	-
のれん償却前EPS(円)	155.27	-	159.74	-	-	-
営業CF	3,340	-	3,355	-	+14	-

※1株当たり当期純利益、およびのれん償却前EPSは2025年7月31日(第1四半期決算発表時)に公表した数字を掲載しています。

2026年3月期通期 連結業績予想(前期比)

(単位:百万円)	2025.3		2026.3 (2025年10月31日発表)		増減比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	36,274	-	39,000	-	+2,725	+7.5%
EBITDA	4,390	12.1%	4,540	11.6%	+149	+3.4%
営業利益	3,780	10.4%	4,100	10.5%	+319	+8.4%
経常利益	3,862	10.6%	4,080	10.5%	+217	+5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,389	6.6%	2,500	6.4%	+110	+4.6%
1株当たり当期純利益 (EPS)(円)	142.54	-	147.80	-	+5.26	-
のれん償却前EPS(円)	165.43	-	159.74	-	-5.69	-
営業CF	3,557	-	3,355	-	-202	-

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。

■ 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>