

2022年4月28日

各 位

会 社 名 株式会社IDホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 舩越 真樹
 (コード：4709 東証プライム)
 問合せ先 コーポレート戦略部長 荒木 靖博
 (TEL.03-3262-5177)

中期経営計画(2023年3月期-2025年3月期)策定に関するお知らせ

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』」を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 中期経営計画の目的

当社グループは前中期経営計画において、デジタル技術を活用したサービスのUP-Gradeを掲げ、デジタル技術に精通した技術者育成と、開発、運用、ITインフラの各領域におけるサービスの高度化に取り組み、今後に向けた成長基盤を構築しました。

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財を育成します。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当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みます。

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」をお届けするITエンジニアリングパートナーを目指します。

2. 中期経営計画の概要

- (1) 名 称 Next 50 Episode II 「Ride on Time」
 (2) 期 間 2023年3月期～2025年3月期
 (3) 基本テーマ ・当社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財シフト
 (4) 基本戦略 ①ITサービス戦略、②人財戦略、③ニューノーマル戦略、④SDGs戦略
 (5) 数値目標 (※M&Aの実施を考慮)

	2022年3月期 実績	2025年3月期 本中計の目標	2027年3月期※ 5年後の目標
売上高	278億円	320億円	400億円
営業利益	18.6億円	25.5億円	32億円
営業利益率	6.7%	8.0%	8.0%
EBITDA	24.9億円	31億円	40億円
EBITDA マージン	9.0%	9.7%	10.0%

なお、詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

以 上



2023年3月期～2025年3月期
中期経営計画

Next 50 Episode II 「Ride on Time」

Change or Die!

当社ウェブサイトへの
アクセスができます。

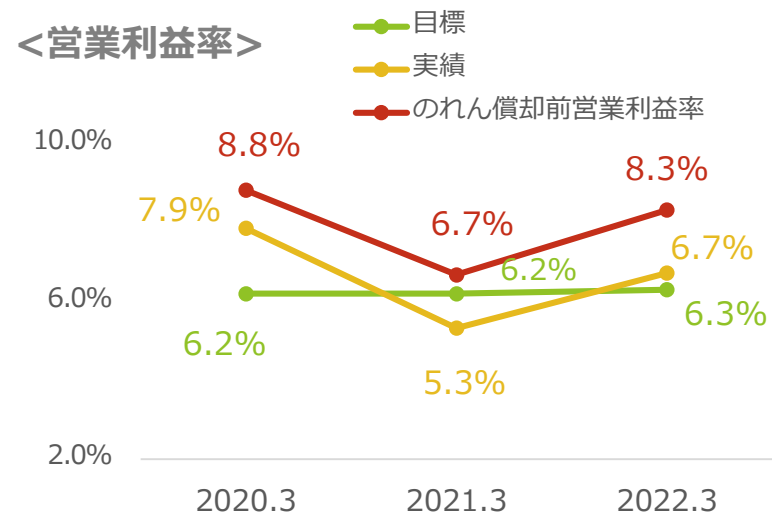
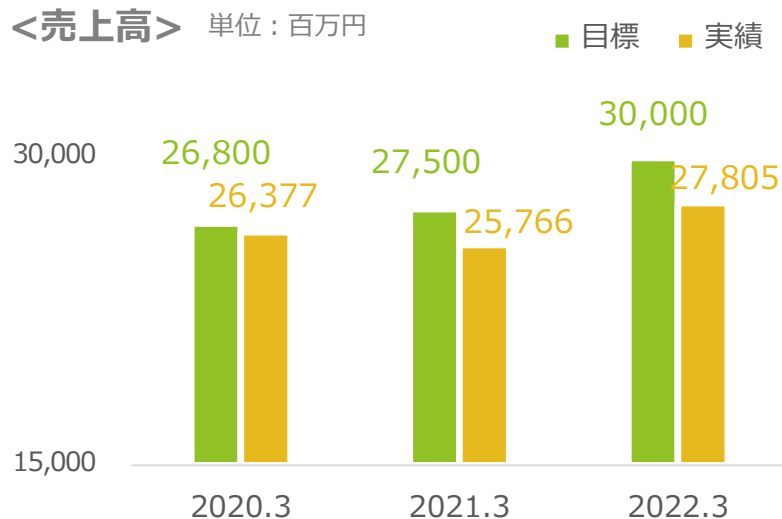
株式
会社 **IDホールディングス**

東京証券取引所 プライム市場
証券コード 4709



売上高は目標未達ながらも過去最高を更新、営業利益率は目標達成

（単位：百万円）	2022.3目標 （2021/4作成）	2022.3実績	目標比	比率
売上高	30,000	27,805	-2,195	-7.3%
営業利益	1,900	1,869	-31	-1.6%
営業利益率	6.3%	6.7%	+0.4PT	—



■ 前期に買収した子会社の寄与はあったものの、大型案件の終了に伴う反動減や、一部顧客におけるシステム投資の縮小による影響をカバーできず、最終目標に届かず。

■ 生産性の向上ならびに販管費の削減により、営業利益率は目標を0.4PT超過。

各種施策は概ね目標を達成し、成長に向けた基盤を構築

DXによる
UP-Grade
された
Business
Model
の展開



1. DX推進に向けた取組みが評価され、経済産業省指針に基づくDX認定を取得
2. 2022年3月期のDX売上高の目標105億円に対し、126億円を達成
3. 3年間のDX資格取得目標件数1,165件に対し、1,392件取得で達成
4. クラウドマネージドセンターを開設し、マルチクラウドサービスID-Crossを開始

未来
志向型
企業文化
の醸成



1. 人財マネジメントシステムを導入し、BSC管理と人財スキルを見える化
2. ニューノーマルPJを推進し、本社機能の一部を山陰へ移管
3. フラット型組織への改編やグループ再編を実施
4. ビジネスモデルの創出や業務改善に向けた社内提案制度を実施

ESGの
推進



1. 「健康経営優良法人 ～ホワイト500～」に3年連続認定
2. 日経「スマートワーク経営調査」に星3つ半、日経「SDGs経営」に星3つに認定
3. 週刊東洋経済「SDGs 日本を代表する500社」に選出
4. サステナビリティ委員会の設置、環境ISO14001認証取得

顧客環境の変化

- DX関連市場は2桁成長、顧客企業のデジタル投資がいっそう活発化
- 顧客企業のシステム内製化の進行
- IT人材不足が激化

課題の認識

- DXサービスを中心とした営業戦略や営業体制の強化
- DX技術者の育成と高付加価値の提供による生産性向上
- 高い販管費率の改善

新中計の方向性

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！

<取り組むべきテーマ>

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財シフト

企業価値の向上

従業員・BPへの還元



※ビジネスパートナー：プロジェクトをともに遂行していただくITベンダー

DX投資の時流を捉え、サービスの高付加価値化でさらなる事業拡大へ

■ 中期経営計画

**Breakthrough
200!**

I-vision 50

**Next 50
Episode I 覚醒**

**新中計 Next 50
Episode II へ**

売上高 **200億円を突破**

265億円まで成長

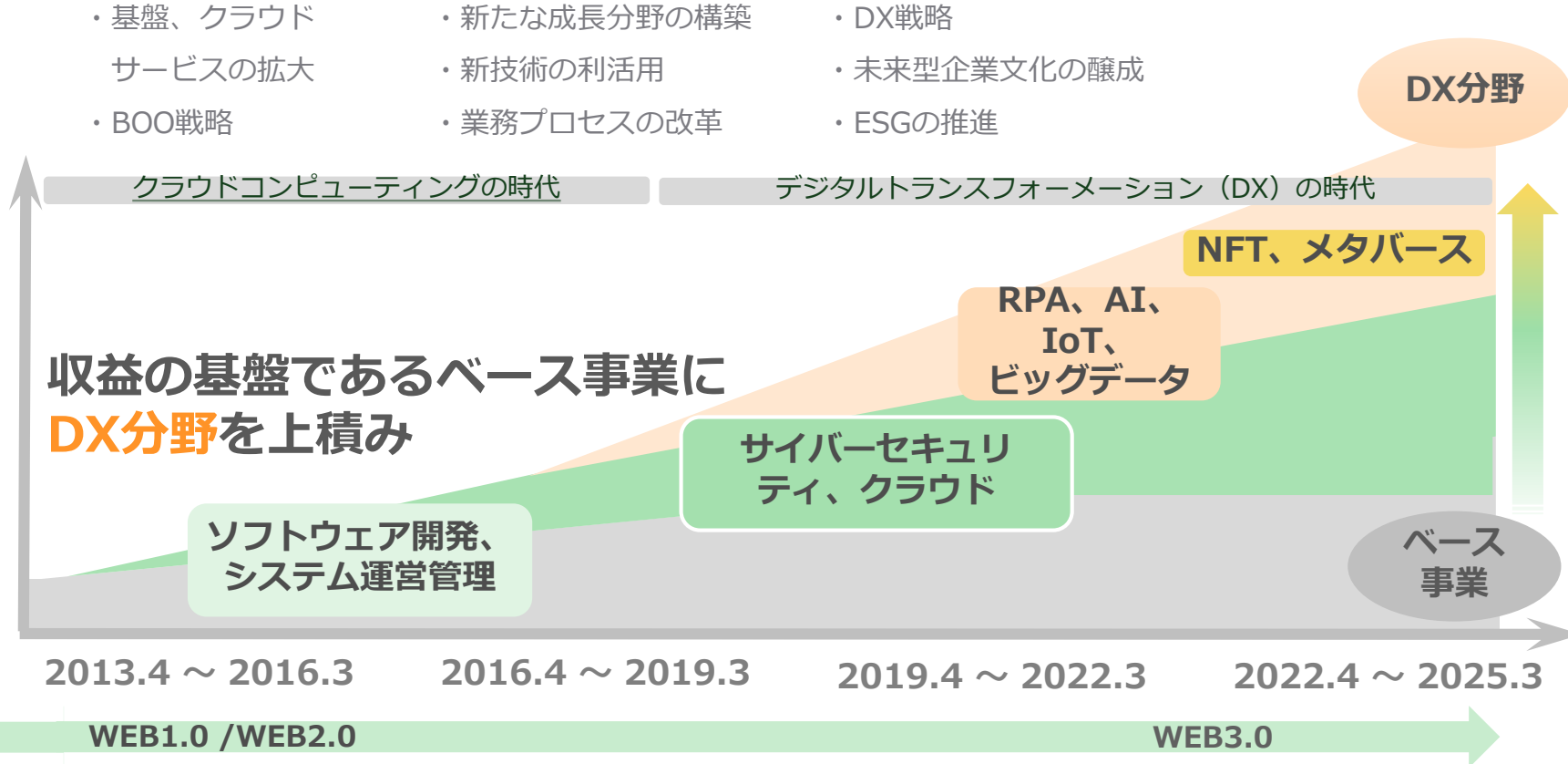
過去最高の278億円

■ 基本方針

- ・ 基盤、クラウド
サービスの拡大
- ・ BOO戦略

- ・ 新たな成長分野の構築
- ・ 新技術の利活用
- ・ 業務プロセスの改革

- ・ DX戦略
- ・ 未来型企业文化の醸成
- ・ ESGの推進



※ベース事業とはシステム運営管理、ソフトウェア開発、ITインフラ、サイバーセキュリティなどのこと。

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!**

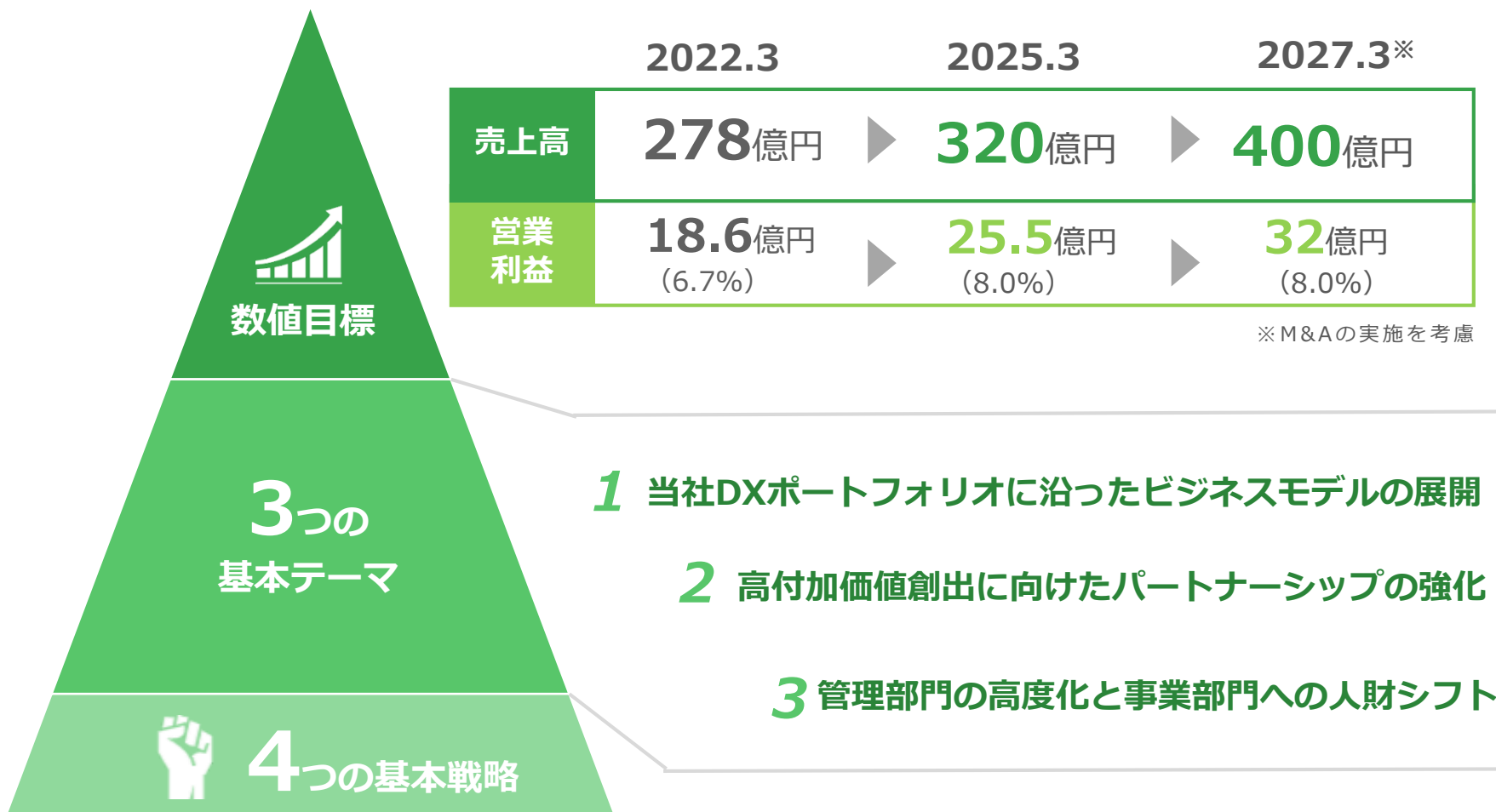


Change or Die!

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！

Change or Die!



IT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ます。



人財戦略

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財の育成を加速します。



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ます。

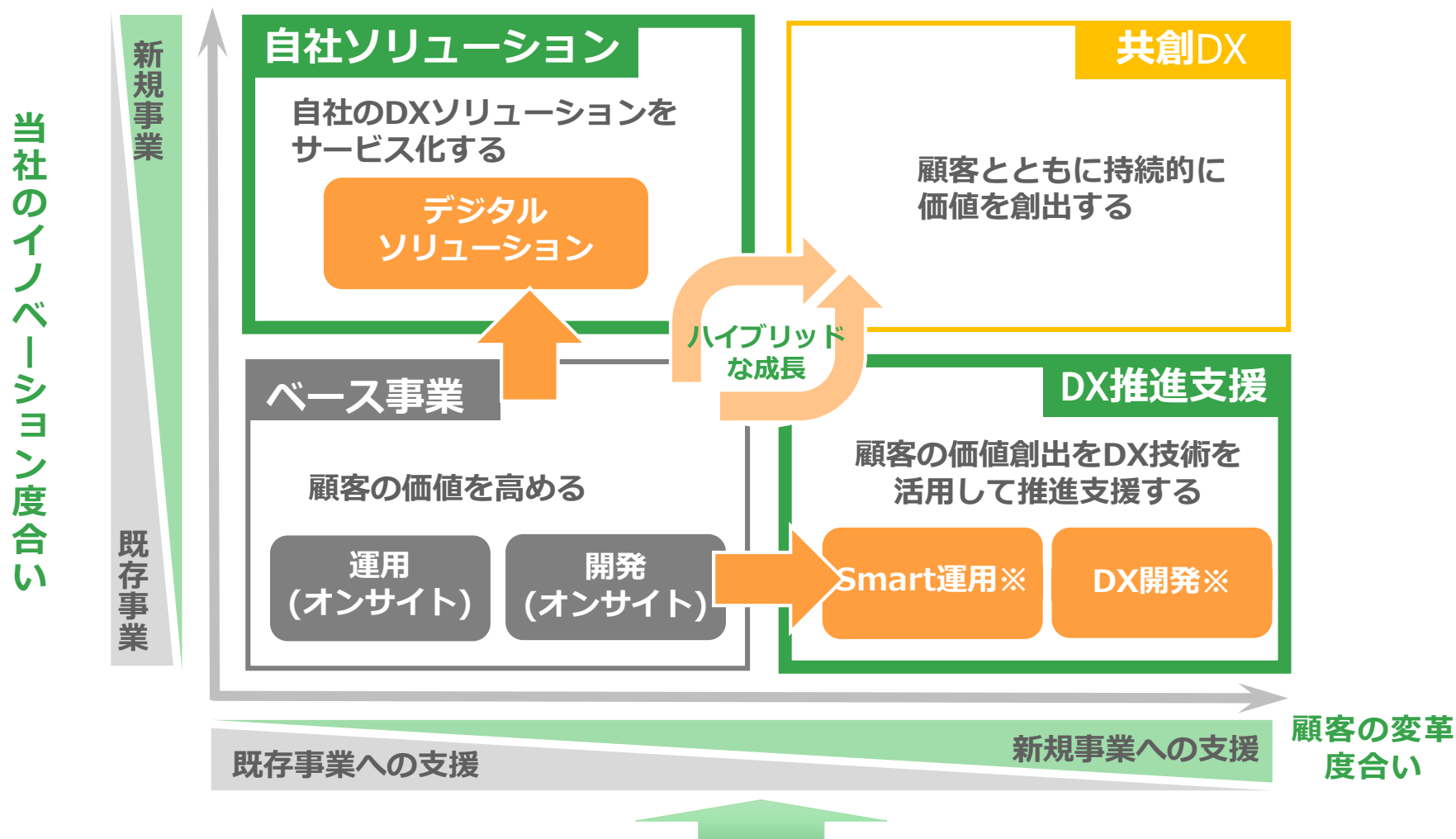
ニューノーマル戦略



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」の好循環を目指します。

SDGs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



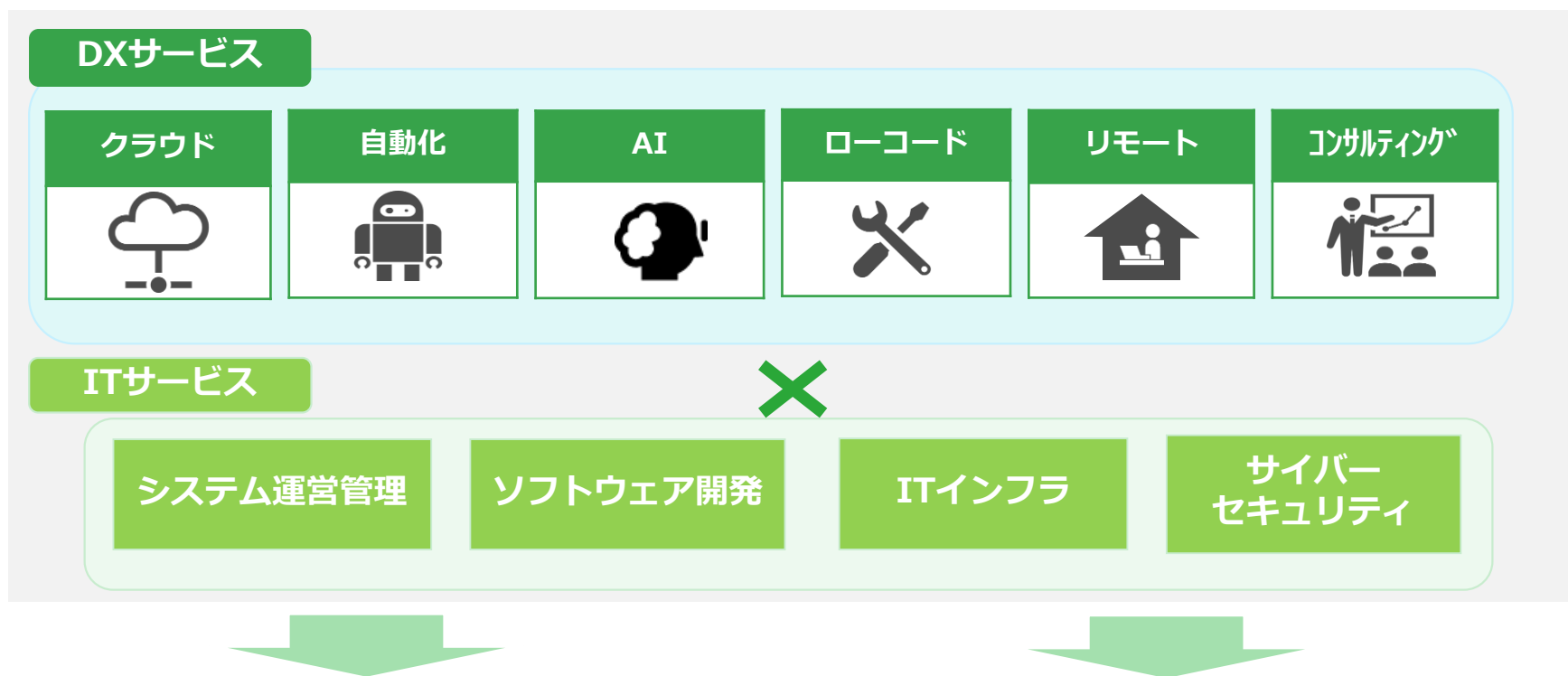
共通タスク

- ◆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

※ 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

※1 Smart運用：自動化ツール、クラウド、リモート等を活用したシステム運用
※2 DX開発：AI、ローコード、クラウド等を活用したソフトウェア開発

先端技術を活用して顧客のDX推進を支援

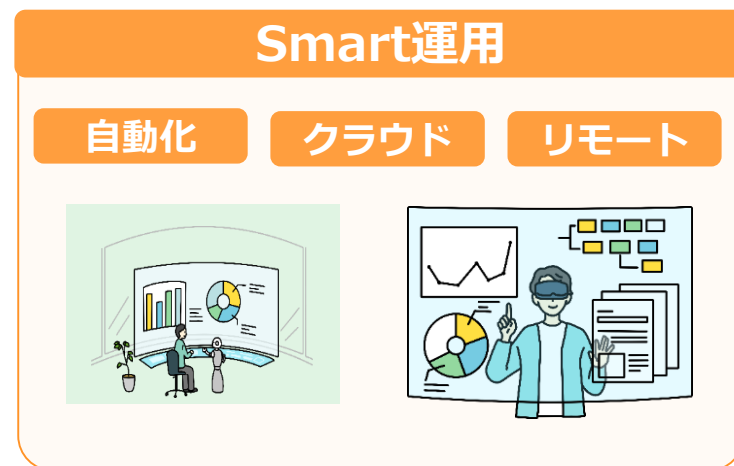


先端技術を活用した次世代型システム運営管理、ソフトウェア開発



【Smart運用】自動化ツール、クラウド、リモートを活用したシステム運用

☛ **コスト削減**だけでなく**生産性向上**、**品質改善**も同時に実現！



【DX開発】AI、ローコード、クラウド等を活用したソフトウェア開発

☛ AIサポートシステムを構築し、**障害発生時の障害検知・解析を自動化**



■ マルチクラウド&サイバーセキュリティを重要インフラ領域へ展開

ID-Cross



ID Ashura

マルチクラウド

セキュリティ

ターゲット

- ・医療
- ・エネルギー
- ・公共



ターゲット

- ・製造・建設
- ・物流・医療
- ・公共



Microsoft Defender for IoT

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



セキュリティ アドバイザリー&スコアリング

サイバー脅威遡及分析

EDR※

サイバー防御演習

IoT

OT

IT

※ EDR（Endpoint Detection & Response）とは、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。

さらなる成長に向けて中上級DX技術者および企画提案人財の育成を強化

◆ 人財育成施策

- ・ 日本型ジョブディスクリプション制度の構築と運用
- ・ 人財マネジメントシステム活用と戦略的人事運営
- ・ 各層の連続的な次世代育成（リスキリング）
- ・ WEB3.0世代の技術者育成（メタバース、NFT※）
※非代替性トークン（Non Fungible Token）

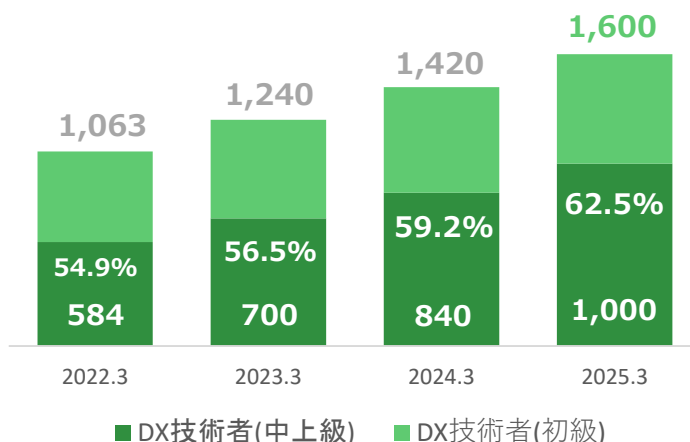


参考：2022.3実績 1.8億円

◆ DX中上級技術者の増強と企画提案人財の育成拡充

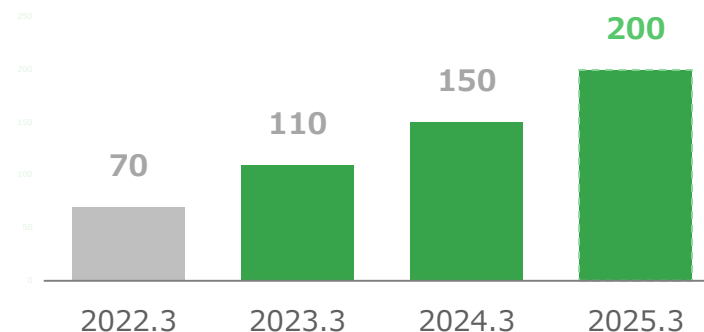
👁 DX技術者

クラウド・AI・コンテナ・IoT・セキュリティなどの設計/構築を担う中上級人財



👁 企画提案人財

新たな発想でソリューションを提案できる人財



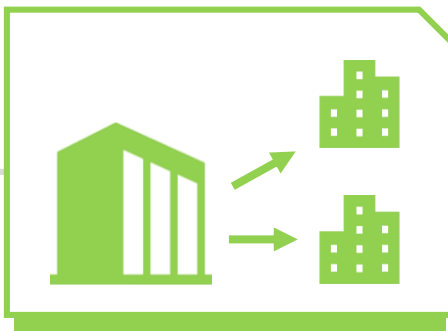
業務効率化により管理部員を事業部門へシフトし、収益寄与分を社員に還元

業務の 効率化・簡素化



- ・情報共有基盤の導入によるデータの一元化
- ・プロセスの削除、業務のデジタル化

本社機能の 分散化



- ・山陰・海外拠点への本社機能の一部移管
- ・ヘッドオフィスとシェアードオフィスの機能の整理

経営管理・ 企画機能の強化



- ・基幹システムの刷新によるデータの集約・利活用



2025年3月期
数値目標

販管費率の改善
販管部門体制

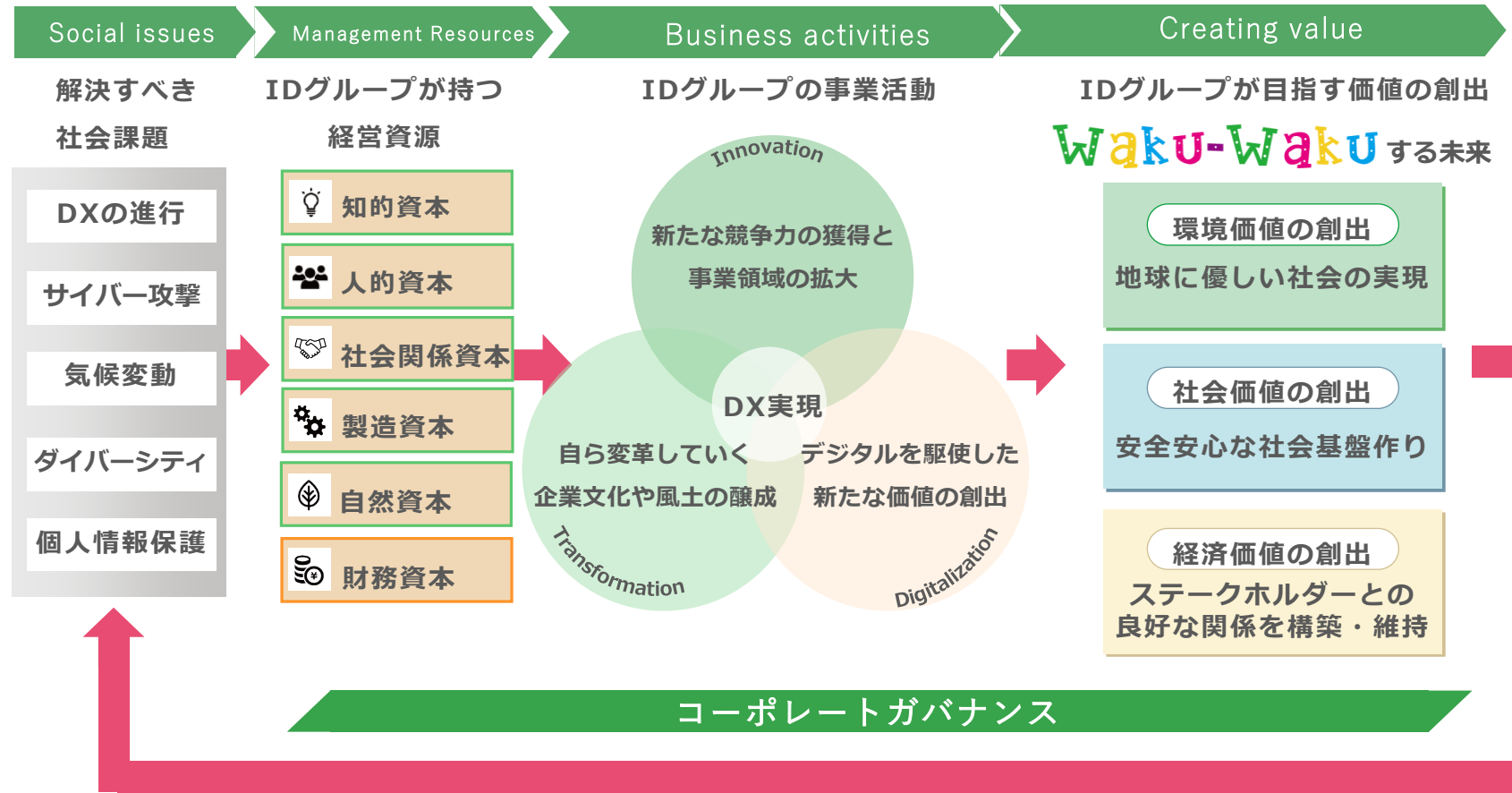
17.3%※ → 13.9%
190人 → 140人

※2022.3の実績

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

経営理念 **IDentity**

Change or Die!



価値創造エコシステム

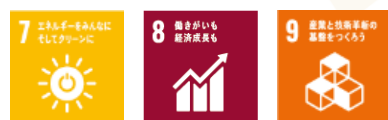
サステナビリティ課題に積極的に取り組み、3つの価値を創出する

環境価値の創出



- 環境負荷の低減
- 循環型社会の実現

経済価値の創出



- SXソリューションによる価値の提供



社会価値の創出



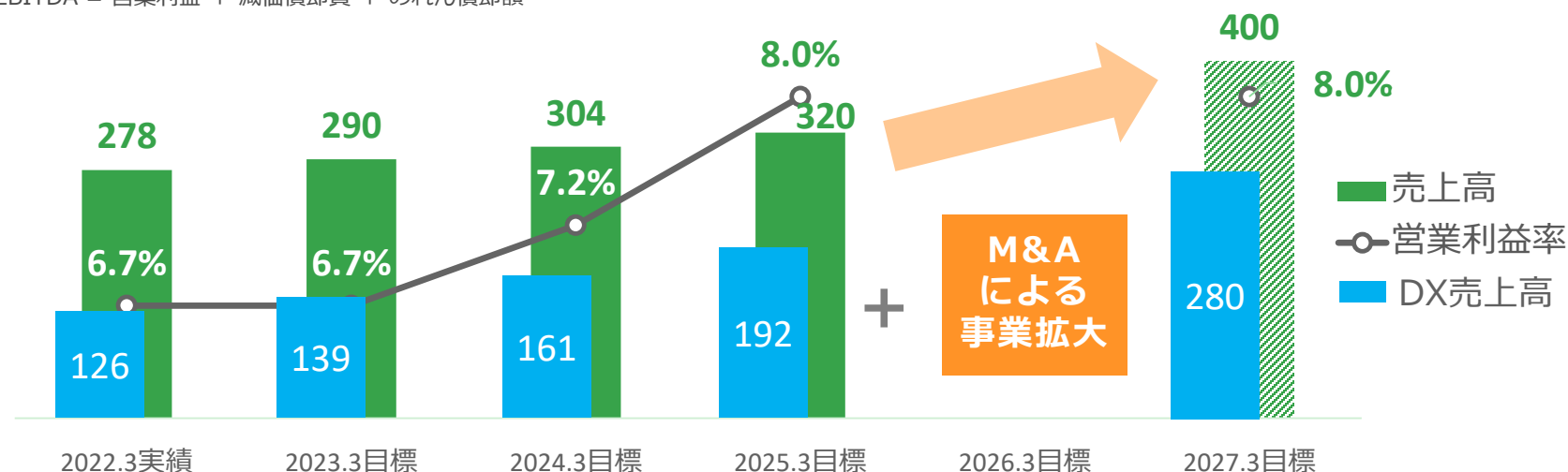
- 働きやすい職場環境
- 人権とダイバーシティ
- 地域社会との共存共栄
- 社会基盤の安定化

※ SX ソリューションとは、SDGsに関連する当社グループのソリューションのこと。

(5年後の数値目標)
2027年3月期

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2027年3月期
売上高	278億円	290億円	304億円	320億円	400億円 <small>※M&Aの実施を考慮</small>
営業利益 (同率)	18.6億円 (6.7%)	19.5億円 (6.7%)	22億円 (7.2%)	25.5億円 (8.0%)	32億円 (8.0%)
DX売上高 (同率)	126億円 (45.6%)	139億円 (48%)	161億円 (53%)	192億円 (60%)	280億円 (70%)
EBITDA (同率)	24.9億円 (9.0%)	25.8億円 (8.9%)	28億円 (9.2%)	31億円 (9.7%)	40億円 (10.0%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額



	主要KPI	2022.3 実績	2023.3 目標	2024.3 目標	2025.3 目標
ITサービス戦略	DX売上高	126億円	139億円	161億円	192億円
	DX売上高比率	45.6%	48%	53%	60%
人財戦略	DX中上級資格取得件数（年間）	264件	300件	300件	300件
	DX中上級技術者数	584人	700人	840人	1,000人
	女性従業員比率	24.1%	26%	28%	30%
	女性管理職比率	16.9%	22%	25%	30%
	外国籍社員比率	7.7%	10%	13%	15%
ニューノーマル戦略	販管費率の改善	17.3%	15.3%	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	3.7%減	15%減	18%減	20%減
	紙の使用量の削減 * 2021年3月期比	17%減	17%減	20%減	23%減
	環境ボランティア活動の参加 （年間延べ人数）	173人	200人	200人	200人

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。