

2025 年 4 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社 I D ホールディングス

代表者名 代表取締役社長 兼 グループ最高経営責任者

船越 真樹

(コード：4709 東証プライム)

問合せ先 常務執行役員 コーポレート戦略部長 原 尚子

(TEL. 03-3262-5177)

中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期を初年度とする 3 か年の中期経営計画「Next 50 Episode III “**JUMP!!!**”」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、急速に変化する IT 業界の時流を的確にとらえ、サービスの高付加価値化に向けた各戦略を実行することで、収益性の向上を達成しました。

社会・業界環境がいつそう複雑化するなかで、創立 60 周年である 2030 年を見据えた中長期の目標として連結売上高 500 億円、売上総利益 150 億円、営業利益 80 億円を掲げ、飛躍的な成長を目指します。

本中期経営計画では、戦略テーマとして「高収益モデルへのシフト」と「カルチャーの革新」の 2 つを軸に、サービスポートフォリオ戦略、顧客接点の確立、人的資本投資戦略をはじめとした 6 つの重点戦略を推進します。人材不足の加速や、技術進歩により業界の在り方が変化するなかで、当社の事業を担う「人材」の価値をこれまで以上に高め、収益力・成長性の高いビジネスモデルへの変革を図ります。

激動の IT 業界をサバイブすべく、「筋肉質な ID グループ」の実現に向けて邁進していきます。

2. 中期経営計画の概要

(1) 名 称 Next 50 Episode III “**JUMP!!!**”

(2) 期 間 2026 年 3 月期～2028 年 3 月期

(3) 戦略テーマ ・ 高収益モデルへのシフト
・ カルチャーの革新

(4) 重点戦略 ① サービスポートフォリオ戦略
② 顧客接点の確立
③ 人的資本投資戦略
④ M&A 戦略
⑤ グローバル戦略
⑥ 資本コストと株価を意識した経営

(5) 数 値 目 標

	2025 年 3 月期 予想	2028 年 3 月期 目標	2030 年 3 月期 中長期ビジョン
売上高	360 億円	440 億円	500 億円
売上総利益（率）	84 億円（23.3%）	123 億円（28.0%）	150 億円（30.0%）
営業利益（率）	35 億円（9.7%）	57 億円（13.0%）	80 億円（16.0%）
総還元性向	54.9%	50～60%	50～60%

※上記の予想は、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。

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



中期経営計画 Next 50 EpisodeⅢ“***JUMP!!!***”

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
開示日:2025年4月15日

Agenda

- ・前段_IDグループのビジネスドメイン
- ・前中期経営計画(Next 50 Episode II)の振り返り
- ・当社グループを取り巻く環境
- ・ビジョン実現に向けた成長ストーリー
- ・Next 50 Episode III ”JUMP!!!!”の全体像
 1. サービスポートフォリオ戦略
 2. 顧客接点の確立
 3. 人的資本投資戦略
 4. M&A戦略
 5. グローバル戦略
 6. 資本コストと株価を意識した経営
- ・本中期経営計画の重点数値目標

■ 金融機関、公共(エネルギー)、製造、運輸/交通、情報通信、医療…

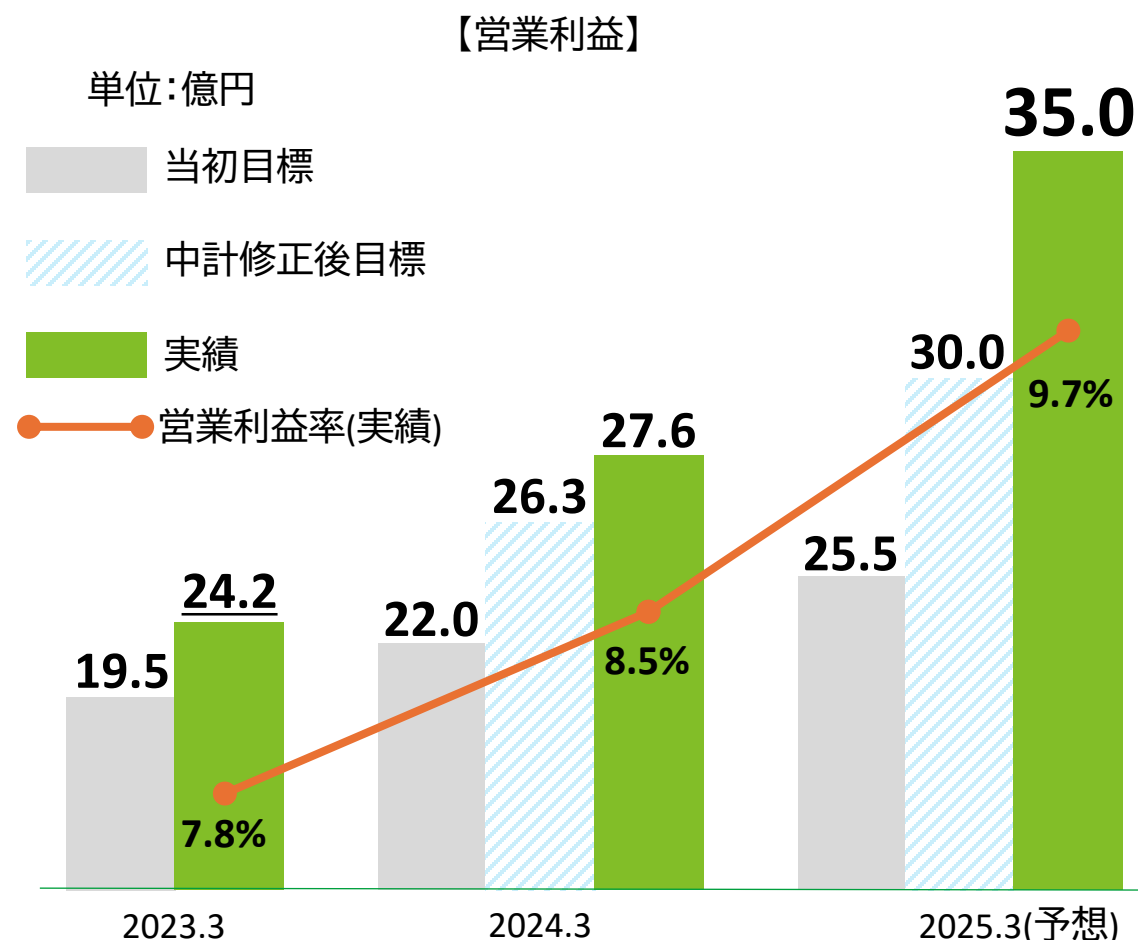
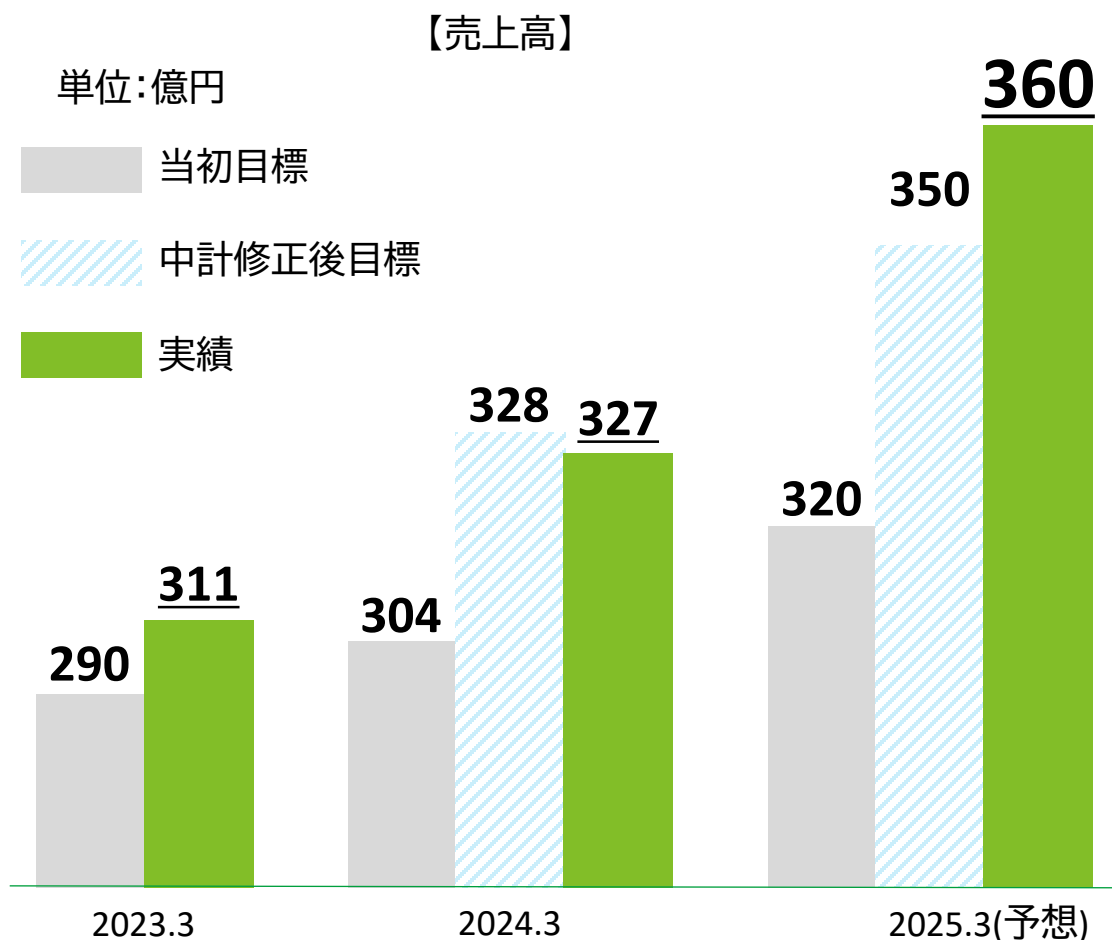
日々の暮らしに欠かせない機関・サービスの裏側にあるITをつくり、まもっています



前中期経営計画(Next 50 EpisodeⅡ)の振返り(数値目標)

■ DX関連ビジネス売上の好調、政策としての価格適正化を背景に、**売上高・営業利益**ともに**大幅達成**

※2023.4.28開示にて中計における①2024.3の売上高目標を328億、営業利益を26.3億に修正
②2025.3の売上高目標を350億、営業利益を30.0億に修正



■ 4つの基本戦略を着実に推進し、すべての項目で達成

ITサービス戦略

- ・高度運用・ITインフラ関連の伸長を背景に、
全体の売上、利益を達成予想。
(2025年3月に目標を上方修正)
- ・全体売上高におけるDX関連売上比率が
60%超を達成予想。



人材戦略

- ・資格取得に関する取組みが奏功し、
従業員のDX中上級技術者数75%以上を達成。
- ・人材難のなかでパートナーシップ強化により
ビジネスパートナー(BP)比率をUP。



- ・山陰BPOセンターを活用することでの
BCP体制の整備と工数の分散を実現。
- ・社内OAの刷新、管理部門から事業部門への
人材シフトによる販管費率の削減を達成。



ニューノーマル戦略

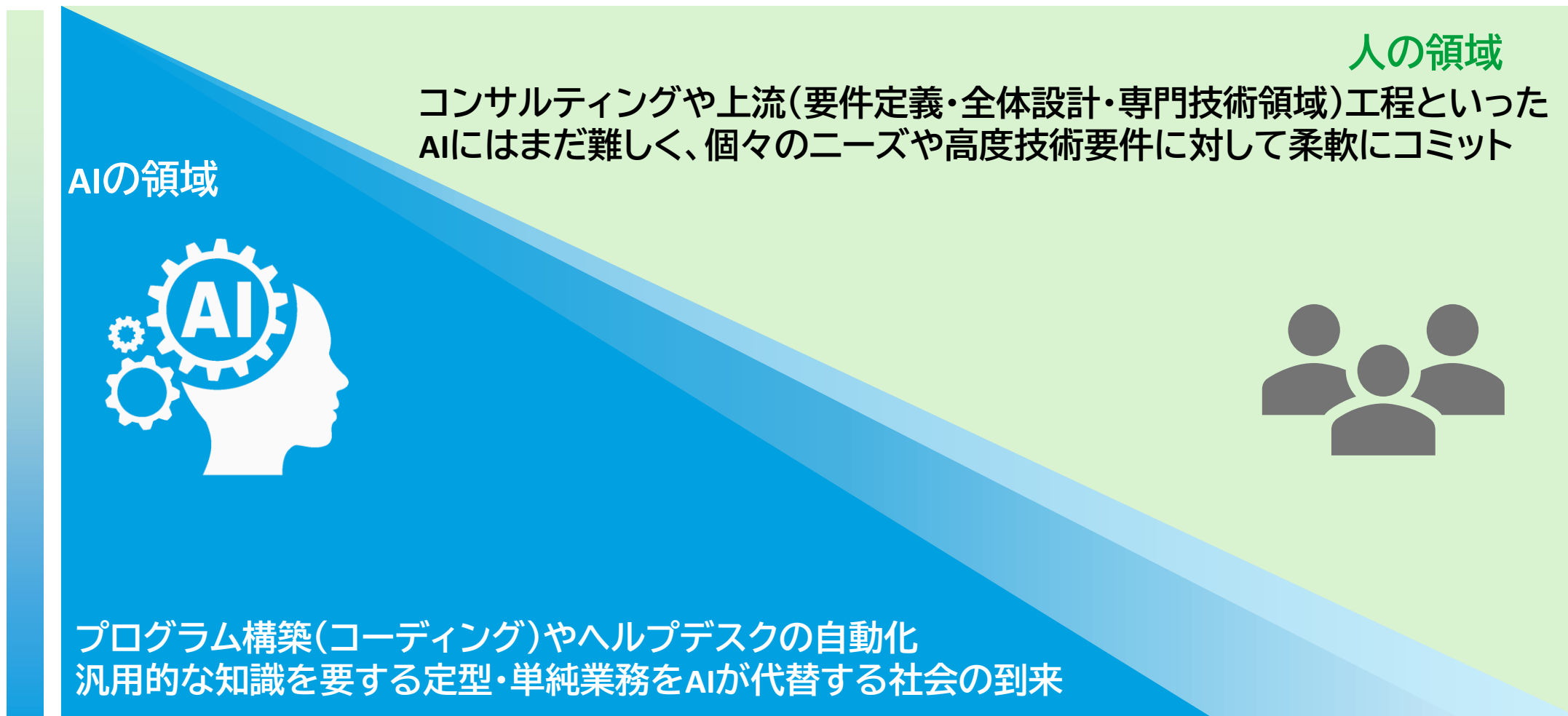
- ・本社電力の再生可能エネルギー切替による
CO2削減率100%を達成。
- ・ビーチクリーンボランティアへの従業員の
自発的な参加など環境問題への意識醸成。



SDGs戦略

- AIが「デジタルレイバー(仮想の労働者)」として、これまで人が担っていた業務の一部を代替

上流工程



下流工程

■ 事業・社会環境の先行きは依然不透明であり、現状のままでは飛躍的な成長は困難

外部環境

- 【社会】・少子高齢化の進行による労働人口不足
- 【業界】・ユーザによるITの民主化と大手企業/ファンドによる業界再編の波
- 【顧客】・顧客の事業環境の変化を踏まえたIT投資の変動リスク

内部環境

- 【事業】・アプリケーション開発の収益性課題
・相対的に成長性・収益性の低い事業に寄った事業ポートフォリオ
- 【組織】・受託メインの事業スタイルに起因する、受け身姿勢とサイロ化された営業体制
- 【人材】・高成長・高収益分野の技術者不足

【中長期ビジョン】

Episode IIの延長ではなく、非連続な成長へ

収益力/成長性の高いビジネスモデルへ **JUMP!!!** ⇒ 「サービスポートフォリオ」(p10~19)

IT業界をサバイブする高プレゼンス組織へ **JUMP!!!** ⇒ 「顧客接点の確立」(p20-21)

プロアクティブな「攻め」のカルチャーへ **JUMP!!!** ⇒ 「人的資本投資」(p22-23)



- 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

高収益モデル
へのシフト

×

カルチャー
の革新

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

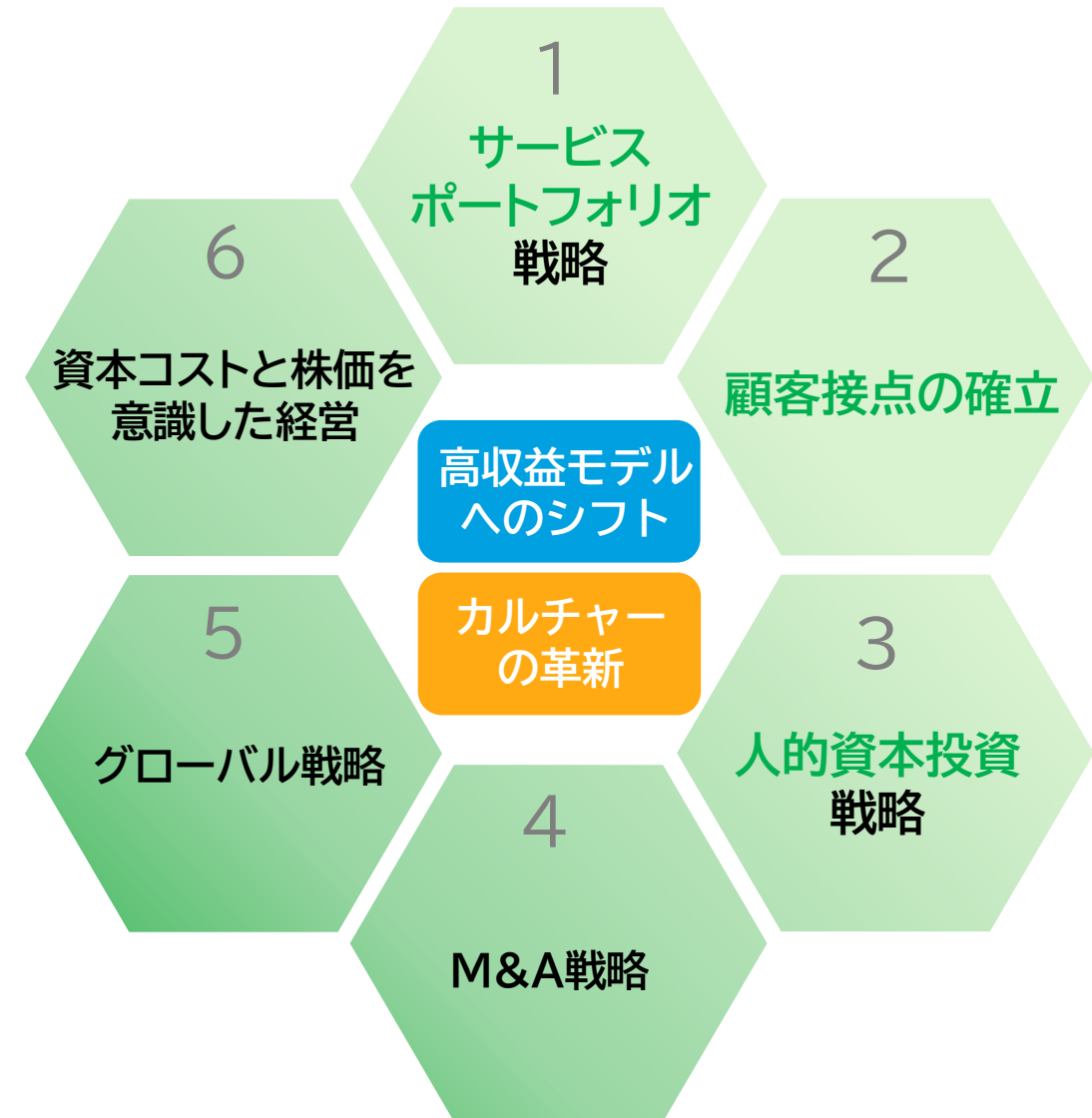
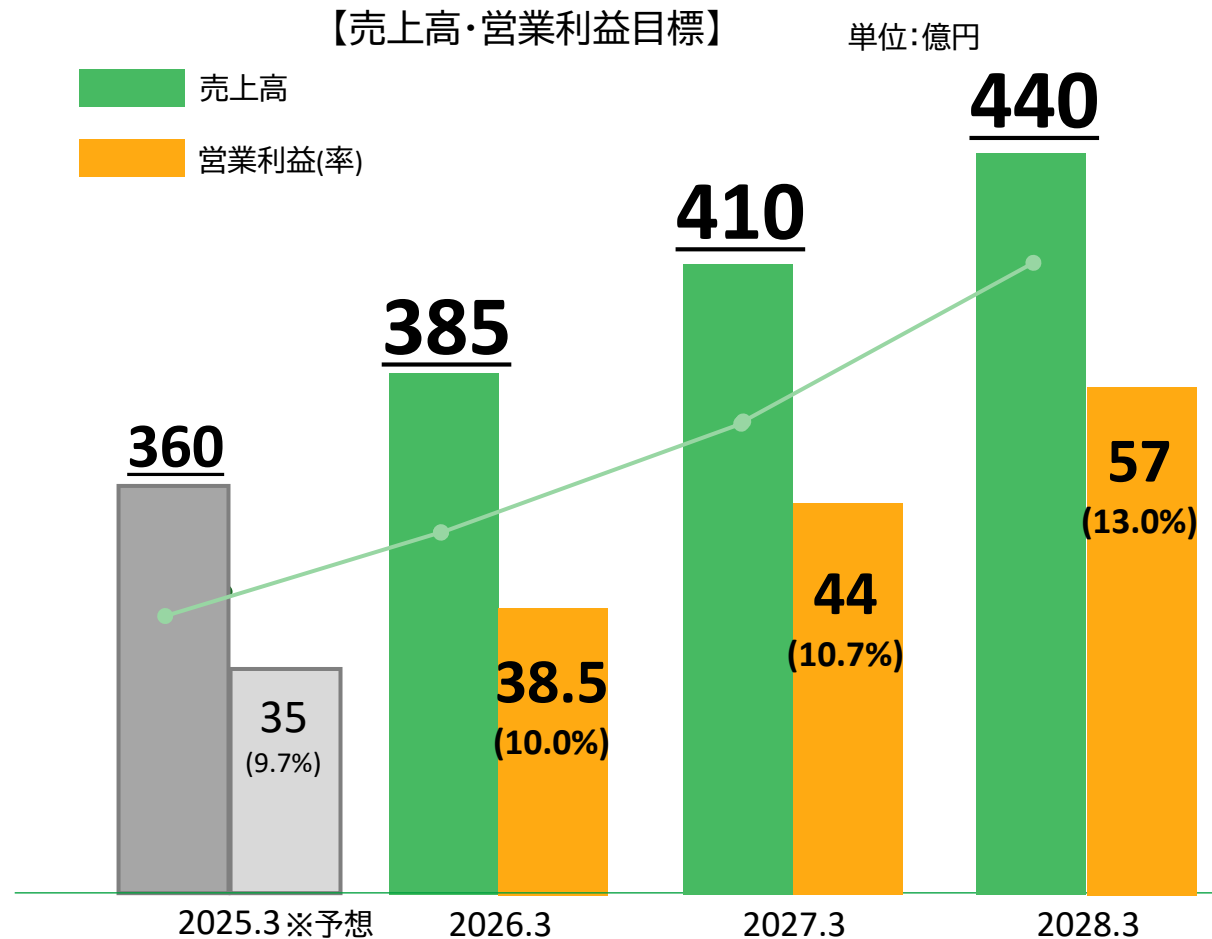
売上高 360 億円

売上総利益(率) 84 億円
(23%)

※予想

創立60周年

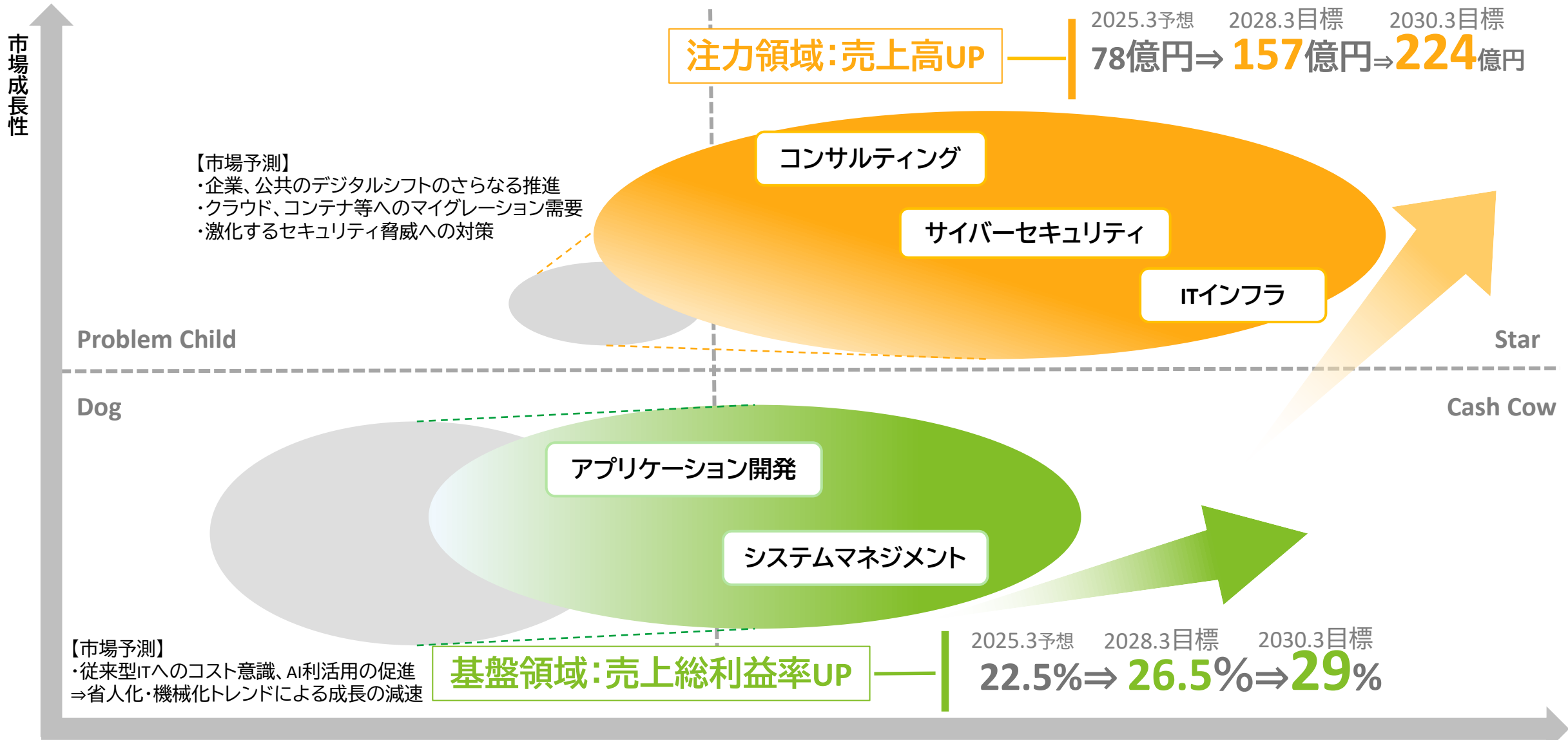
■ 「サービスポートフォリオ」、「顧客接点の確立」、「人的資本投資」をはじめとする6つの重点戦略を推進



1. サービスポートフォリオ戦略

1.1 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



1.2 サービスポートフォリオ戦略～領域別①～

■ 注力領域へリソースを集中させ、高付加価値サービスの提供で売上規模を拡大

数値目標:売上高

2026.3
87億円(+11.5%)

2027.3
116億円(+34%)

2028.3
157億円(+35%)

注力領域

サービス	テーマ	事業戦略	技術・リソース
 コンサルティング	ITサービス全工程の知見を 強みとした コンサル集団の完成	・AIコンサルティングの確立 ・サイバーセキュリティ、ITインフラ、システムマネジメントにおける上流案件の拡大	・アプリケーション開発、サイバーセキュリティ、ITインフラ、システムマネジメントにおけるハイエンド人材へのコンサルスキルのアドオン
 サイバー セキュリティ	サービス領域の カバレッジ拡大	・BBSec社と協業して一気通貫のDevSecOpsサービスを組上げ	・ITインフラ、システムマネジメントからの注力領域推進 ・他社協業、パートナー活用によるリソース体制強化
 ITインフラ	見込まれる需要に応える 高度スキル部隊の確立	・ITインフラスキル保持者の戦略的なプロジェクト参画 ・Openshiftスタートパックの積極的な展開	・クラウド/コンテナ/仮想化/上流設計関連の技術者を育成 ・システムマネジメント人材からのアップスキル

1.2 サービスポートフォリオ戦略～領域別②～

■ 基盤領域は利益率の向上に徹底的にフォーカスし、高収益領域としての完成を志向

数値目標:売上総利益率

2026.3

25.1%(+2.6pp)



2027.3

25.5%(+0.4pp)



2028.3

26.5%(+1.0pp)

サービス

テーマ

事業戦略

技術・リソース



アプリケーション
開発

飛躍的な収益力向上への
こだわり

- ・価格適正化、契約見直しによる高収益化
- ・SaaS/パッケージソリューション案件獲得
- ・プロジェクトマネジメントによるコストコントロール

- ・プロジェクトマネージャーの確保と育成
- ・AI活用とニアショア・オフショアの最適化



システム
マネジメント

さらなる運用サービスの
高度化

- ・サイバーセキュリティも絡めた上流案件を拡大
- ・選択と集中による、低採算案件からの撤退と高収益案件へのシフト
- ・VROPの活用推進

- ・次世代のITサービスマネジメント人材を育成
- ・コアパートナーとの提携強化

基盤領域

Change or Die !

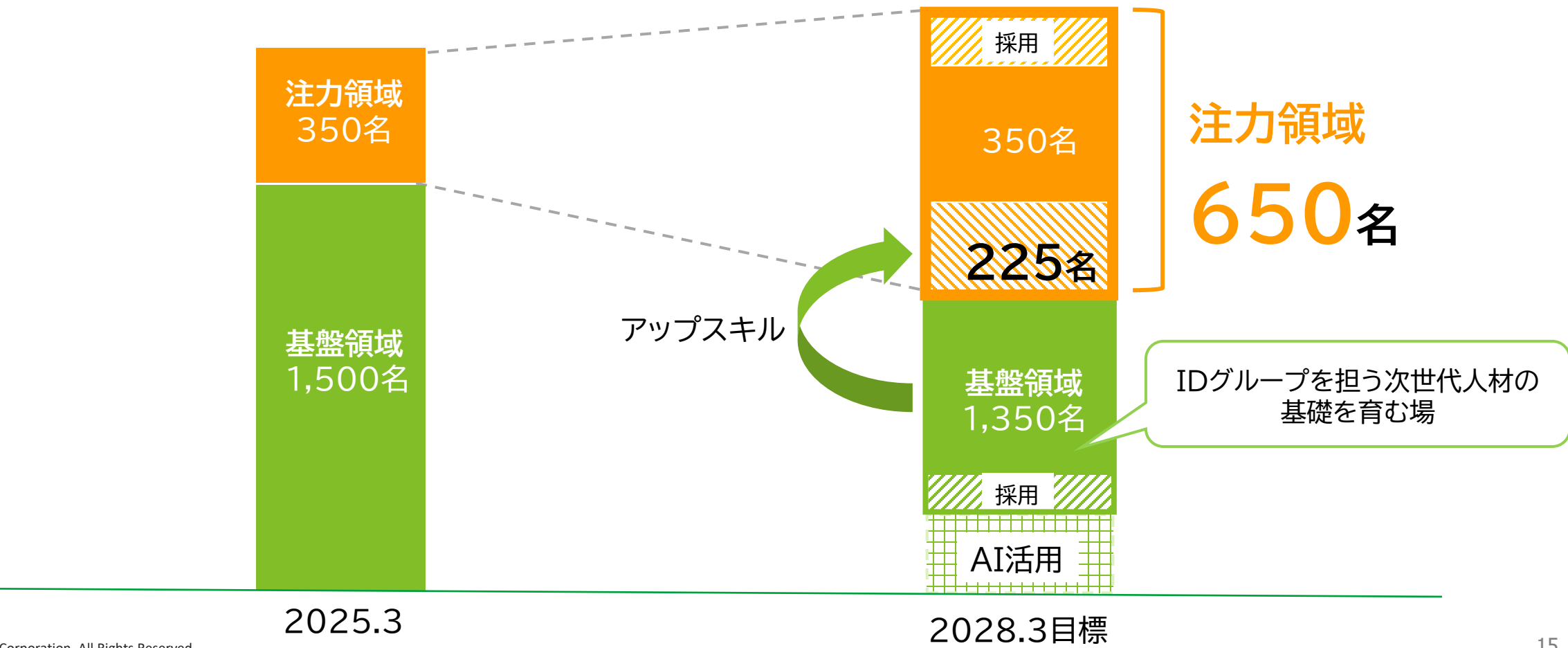
1.3 サービスポートフォリオ戦略～数値目標～

単位:億円	2025.3予想	2026.3目標	2027.3目標	2028.3目標
連結売上高	360	385	410	440
注力領域売上高	78	87	116	157
基盤領域売上高	282	298	294	283
連結売上総利益率	23.3%	25.8%	26.4%	28.0%
注力領域売上総利益率	26.3%	28.5%	28.8%	30.6%
基盤領域売上総利益率	22.5%	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)	—	225名		
システムマネジメントからの 人材シフト	—	100名		
アプリケーション開発からの 人材シフト	—	125名		

1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース①～(社内リソース)

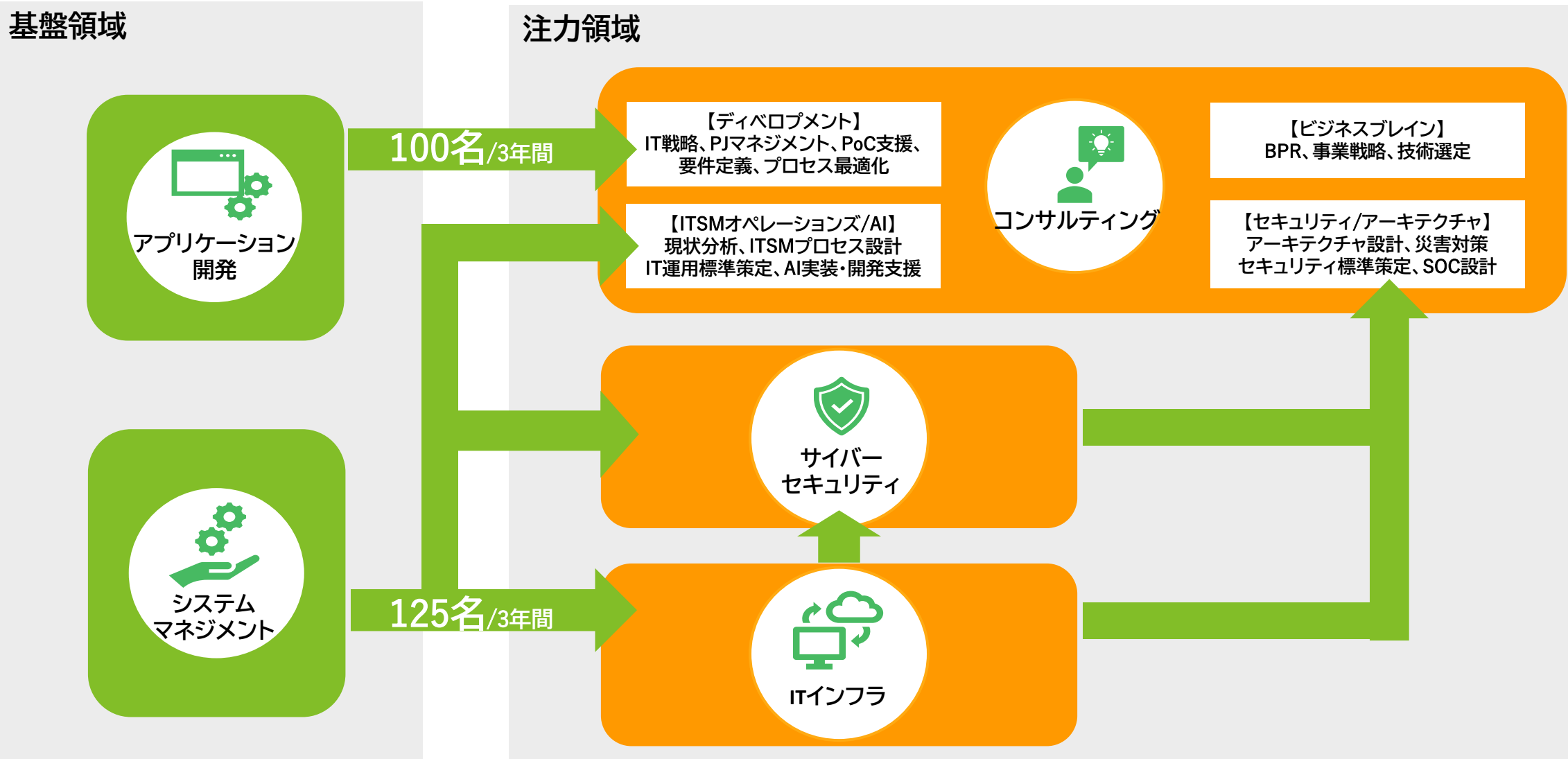
■ 「アップスキル」、「AI」を活用した社内サービスリソースの最適化

基盤領域から**225名**をアップスキルし、注力領域を**650名**へ **JUMP!!!**



1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース②～(アップスキルフロー)

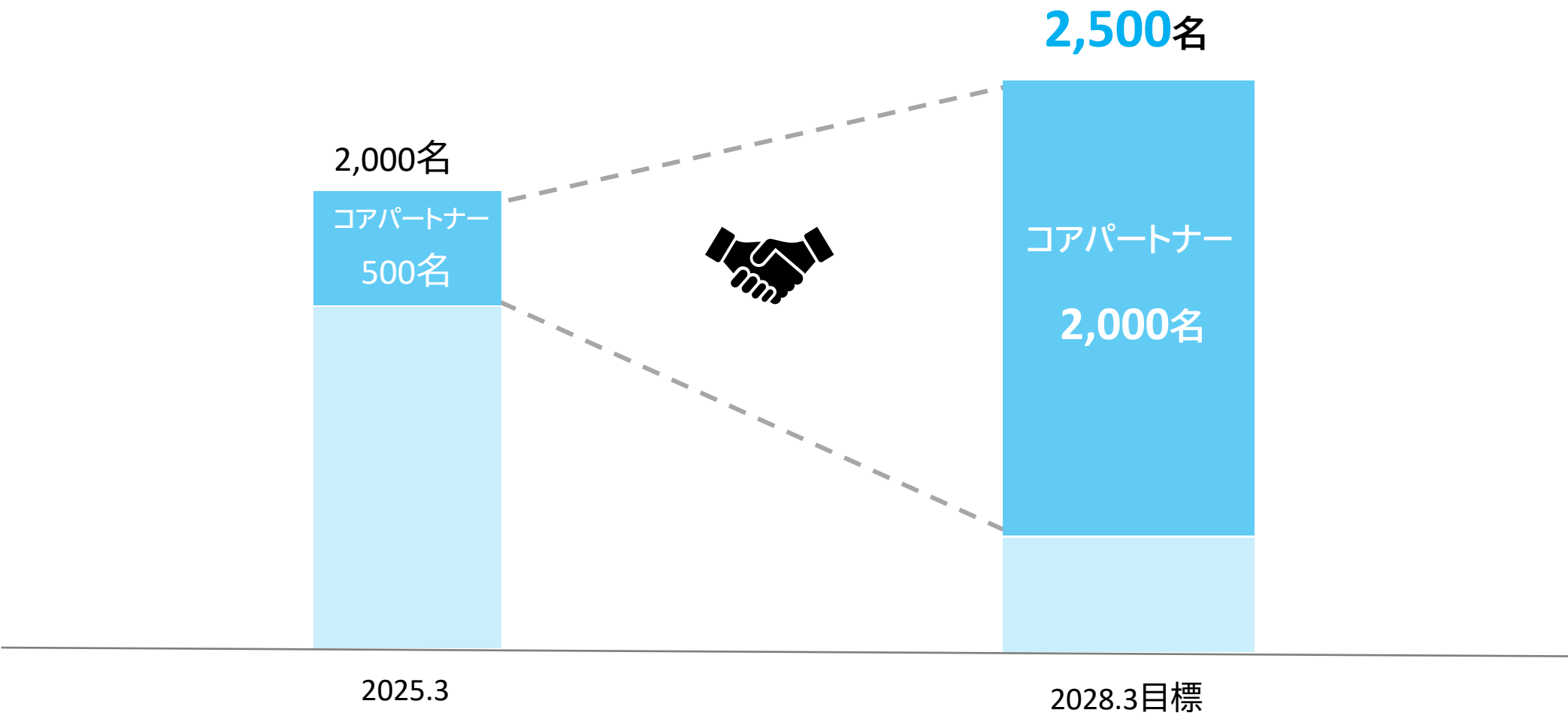
■ 領域/サービスを跨いだアップスキル加速で、量・質で厚みのある人材ポートフォリオを実現



Change or Die !

1.4 サービスポートフォリオ戦略～人的リソース③～(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



Change or Die !

1.4 サービスポートフォリオ戦略～生産サービス拠点～

■ お客さまニーズと技術特性に応じて、ニアショア/オフショア拠点を活用した柔軟な体制を構築

東京にくわえ、成長性の期待できる名古屋地区案件に対応できるリソースを確保

事業	拠点	東京	名古屋	大阪	大みか (茨城)	米子	高松	福岡	ID武漢	ID シンガポール	ID ヨーロッパ	ID アメリカ	INNOVA (タイ)
システムマネジメント		■	■	○	★	○	■	○	■	■	★	★	
ITインフラ		■	■	○		○			■				
アプリケーション開発		■	■	○	■	○	○	○	○		■		★
サイバーセキュリティ		■	★							★	■	○	★
コンサルティング		■											
R&D		■	○			■					★	○	

■:マーケティング拠点 ○ニアショア/オフショア拠点 ★:拡大予定

1.5 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



お客さまの業務領域での AI活用推進

- ・コンサルティングにおけるAI活用の推進
- ・AIを前提とした開発プロセスの整備

VR



ID-VR0P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

- ・システムマネジメント、セキュリティ、AI技術の深化に向けた技術開発
- ・産学連携で技術研究推進

2. 顧客接点の確立

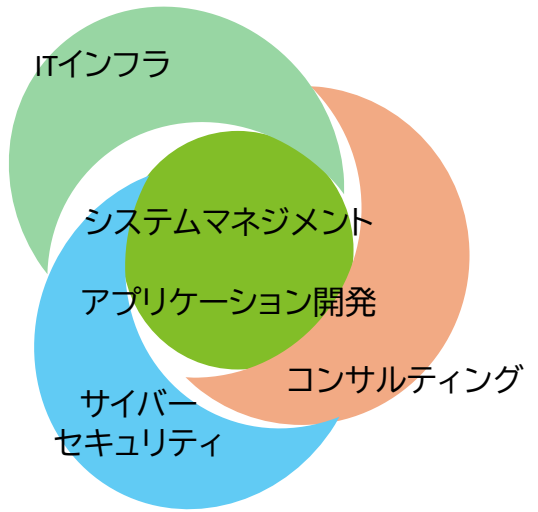
2. 顧客接点の確立

■ 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



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



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

3. 人的資本投資戰略

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

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

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投資額: **50億円～**

M&A or 資本業務提携のターゲット

※事業売上高: 50億円～

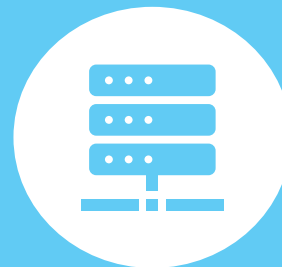
人材



【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

5. グローバル戦略

■ 日系企業の海外拠点向けビジネス獲得を中心として拡大を目指す

1 日系企業の海外拠点向け現地ビジネスの拡大

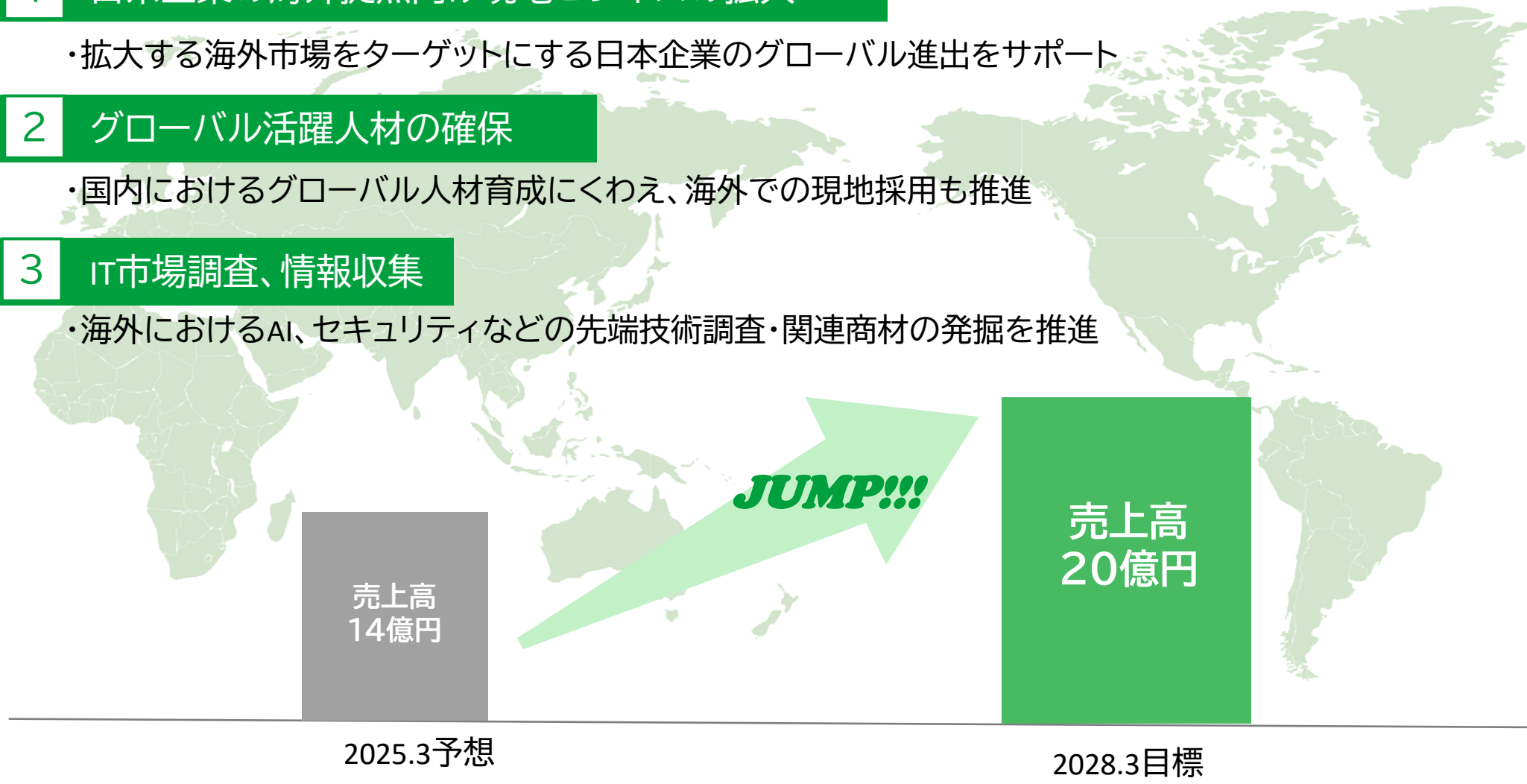
・拡大する海外市場をターゲットにする日本企業のグローバル進出をサポート

2 グローバル活躍人材の確保

・国内におけるグローバル人材育成にくわえ、海外での現地採用も推進

3 IT市場調査、情報収集

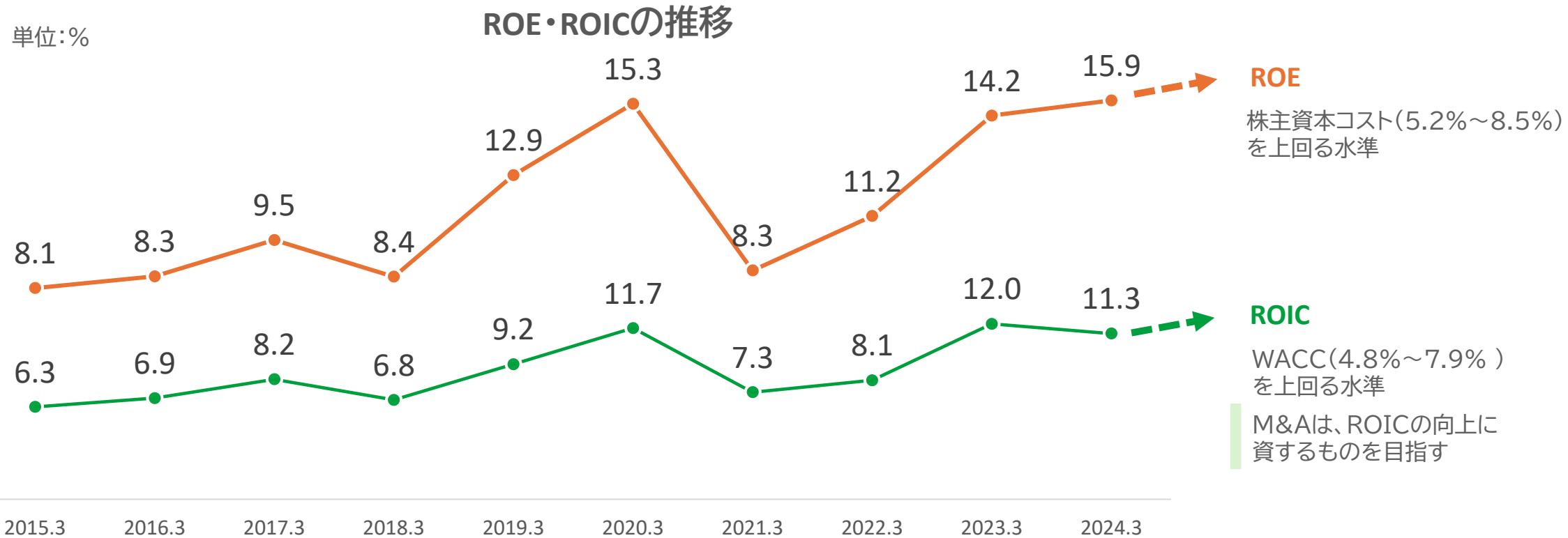
・海外におけるAI、セキュリティなどの先端技術調査・関連商材の発掘を推進



6. 資本コストと株価を 意識した経営

6.1 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)

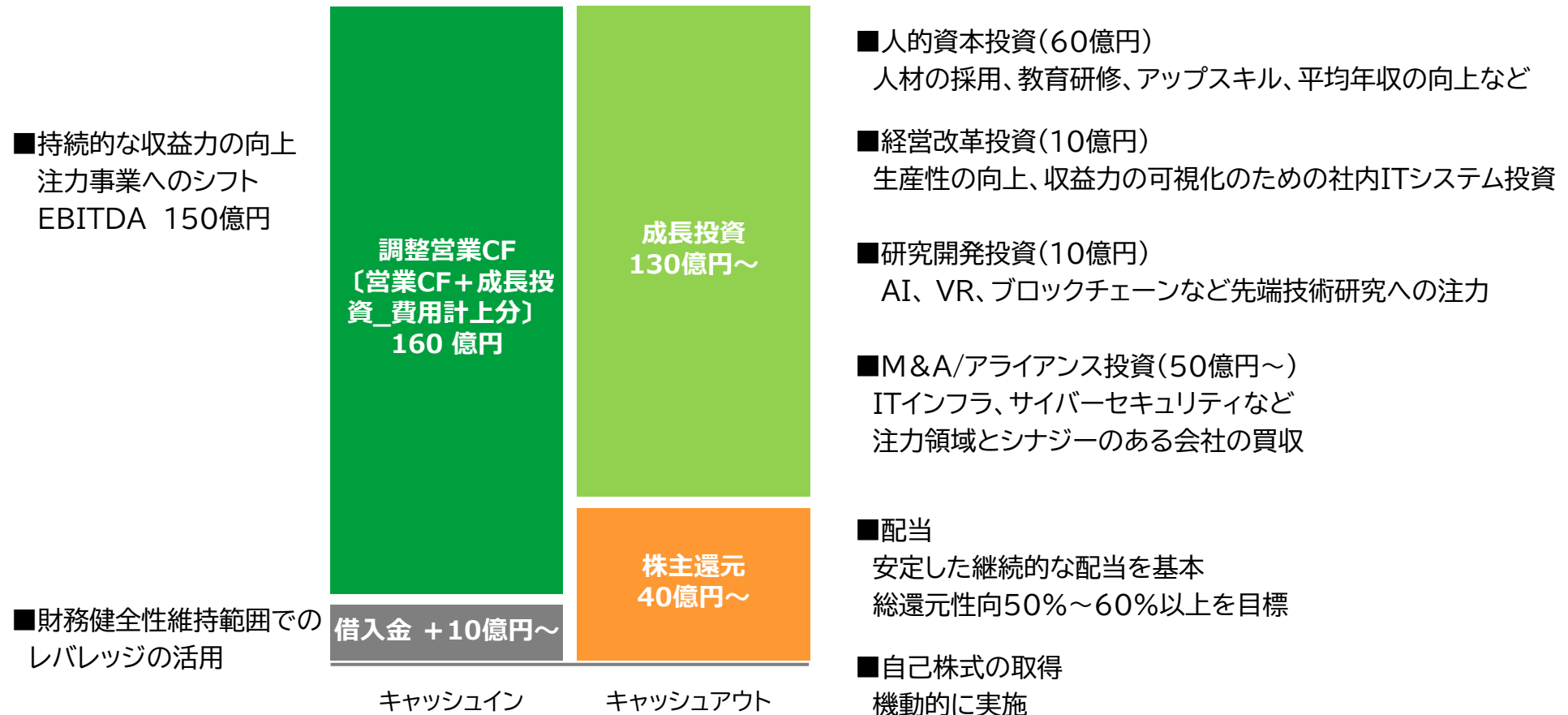
・株主資本コスト(5.2~8.5%) = リスクフリーレート(1.55%程度) + β (0.6~0.95) × 市場リスクプレミアム(6.0~7.37%)

・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)、負債コスト: 0.4%~0.49%、実効税率: 30%~38%

6.2 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 (予想)	2026.3	2027.3	2028.3		2030.3
売上高	360億円	385億円	410億円	440億円	≈	500億円
売上総利益	84億円	99.5億円	108億円	123億円	≈	150億円
売上総利益率	23.3%	25.8%	26.4%	28.0%	≈	30.0%
営業利益	35億円	38.5億円	44億円	57億円	≈	80億円
営業利益率	9.7%	10.0%	10.7%	13.0%	≈	16.0%
総還元性向	54.9%	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。

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。