



# **ID** LETTER

# プロフィール

## システムの開発から運営管理業務まで トータルなITサービスを提供

今や企業の戦略に欠かせないIT。当社は独立系情報サービス企業として、システムの開発、運営管理、BPO、セキュリティ事業などを通じて、金融機関をはじめとする幅広い分野のお客さまのIT戦略の実現を支援しています。

「私たちは、わくわくする未来創りに参加する情報サービス企業です」——この企業使命のもと、「卓越した技術」「高品質のサービス」をモットーに「未知への挑戦」を続けています。

### 目次

プロフィール .....	1
IDグループの事業内容 .....	1
社長インタビュー .....	3
IDグループのグローバル戦略 .....	6
特集:企業のニーズに柔軟に応える システムインテグレーション(SI)事業 ...	7
トピックス .....	9
第42期連結業績報告 .....	11
投資家情報 .....	13
株式についてのご案内 .....	裏表紙

## IDグループの事業内容

つくる

### Consulting

コンサルティング事業

1.8%

SI  
システム  
インテグレーション事業

34.5%

### Development

#### コンサルティング・ソフトウェア開発

独立系の強みを活かした  
多彩な技術

ハードメーカーやユーザーに属さない独立系情報サービス企業として、IT活用によるお客さまの事業拡大や競争力の向上をお手伝いすべく、ビジネス環境の変化に対応したベストなシステムソリューションを提供しています。

銀行／保険／情報・通信／サービス／運輸／エネルギーなど、  
多様な業界を網羅したトータルなITサービス

動かす

自ら動く

守る

ITO  
ITアウトソーシング事業  
56.3%

Outsourcing

BPO  
ビジネスプロセス  
アウトソーシング事業  
5.5%

IT Service

セキュリティ事業  
1.9%

Security

IDグループ  
イメージキャラクター  
「マナちゃん」



データ入力から  
システム開発、  
運営管理へと業務拡大

社会におけるITの役割が重要性を増すなか、企業の経営戦略実現にも、ITのサポートは必要不可欠となっています。

IDグループは創業以来、お客さまのニーズを最優先に、ITに関するお手伝いをしてきました。これからも、お客さまの良きITパートナーとして成長し続けます。

### アウトソーシングサービス

1,000名を超えるシステム運営技術者は  
国内トップクラス

IT社会のインフラを支える安定的なシステム運営管理を、24時間365日ノンストップ体制で行っています。データの入力・変換や、IT周辺の事務作業を代行するビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)事業も展開しています。

### セキュリティ

安全かつ安定的な  
バランスのとれたシステム環境

セキュリティ製品の販売、セキュリティ環境の構築・運営を通じて、ウイルスの侵入によるデータの損壊、漏洩を防ぎ、お客さまの安全かつ安定的なシステム環境をトータルにサポートしています。

「人材育成」、  
「業務プロセスの改善」を柱に  
計画を達成していきます。

代表取締役社長 船越 真樹



### 当期（2010年3月期）の連結業績 についてお聞かせください。

長期景気低迷により厳しい事業環境が続くなか、当社グループは業務効率化や積極的な受注活動、潜在ニーズの発掘および付加価値サービスへの転換に努めてきました。売上高については、主力のシステム運営管理事業の売上高が堅調に推移した一方、ソフトウェア開発事業の受注不振やBPO事業の大型案件（証券代行業務）の終了により、172億63百万円（前期比6.5%減）と減収になりました。

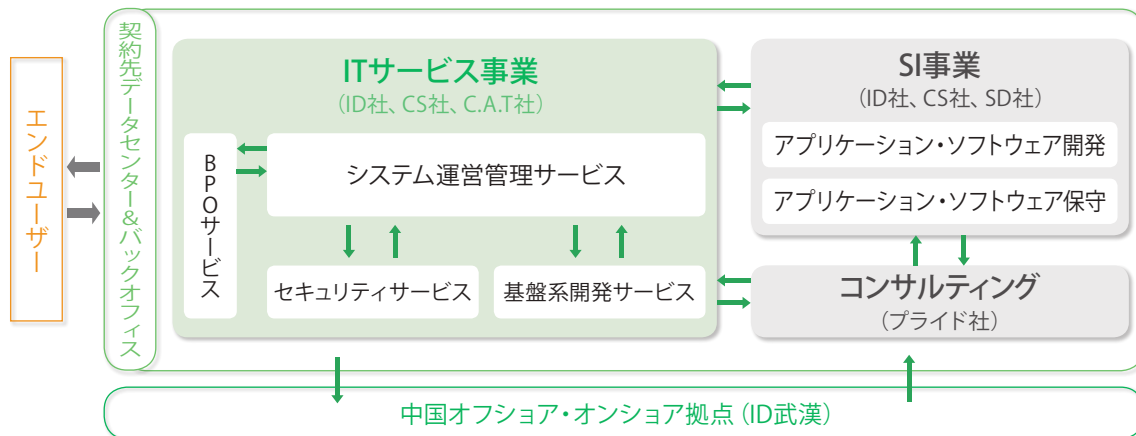
利益面では、業務プロセスの見直しや改善に

より、売上総利益率は前期より改善したものの、販売費及び一般管理費とのれん償却費の増加により営業利益は8億50百万円（同19.5%減）となり、特別損失に一部連結子会社の業績不振によるのれん減損損失を一括計上した結果、当期純利益は1億55百万円（同72.5%減）となりました。

### 今期（2011年3月期）の見通しと業界 動向についてお聞かせください。

今期は売上高175億円（前期比1.4%増）、営業利益10億50百万円（同23.4%増）、当期純利益5億50百万円（同254.7%増）と予想しています。

## IDグループのトータルITアウトソーシングサービス



日本経済は依然として厳しい状況が続き、情報サービス産業は一部に明るさが見えるものの、回復の見込みは未だ不透明です。当社グループは経営資源を最大限に活用し、景気低迷の影響を最小限に抑え、計画達成に注力していきます。

### 計画達成に向け、具体的にどんな取り組みを行いますか？

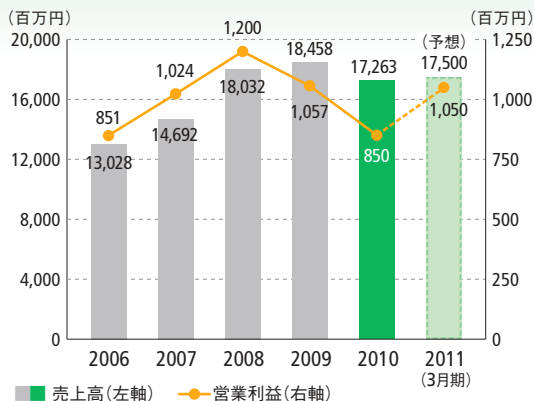
グループ全体で「業務プロセスの改善」を革行的に行い、生産性向上により、収益確保に努めます。

2010年4月の組織変更により、従来のITO、BPO、ITPS各事業部を「ITサービス事業本部」に一本化したことで、事業間の隔たりがなくなり、お客さまへよりスムーズなITサービスの提案が可能となりました。セキュリティ事業においても、新たに西日本に展開すべく大阪オフィスを開設しました。これらの施策をもとに、強みのITサービス分野の売上拡大および収益向上を図っていきます。

「グローバル戦略」では主に、中国におけるソフトウェア開発、システム運営管理、BPOの3事業のオフショア展開を本格稼働していきます(6頁参照)。

さらに、クラウド・コンピューティング市場開拓

### 売上高／営業利益



に備え、「基盤系業務（システム稼動環境の設計・構築）」の技術力アップに一層注力するとともに、引き続き「BOO戦略（ビジネスオペレーションズアウトソーシング：一顧客複数取引）」を推進していきます。

### 社長の経営観、ビジョンについてお聞かせください。

「顧客満足」という言葉はよく耳にしますが、私が目指しているのは「カスタマー・デライト＝顧客がびっくり仰天して喜ぶような、感動するサービス」です。これを実現するには、社員の技術力・人間力磨きが必要不可欠です。一人ひとりがより大きく飛躍するため、「夢を持とう」、「明るく前向きに」と、常に社員に伝えています。

また、昨年から各職場に「ありがとうポスター」を貼り、「『ありがとう』をたくさん言おう」と呼びかけています。これは、「厳しいときこそ周囲への感謝の気持ちを忘れずに、謙虚な姿勢で自分を磨き続けよう」というメッセージで、私自身も「ありがとう経営」を心がけています。

ありがとうポスター



### 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

私どもは今期も「人材育成」と「業務プロセスの改善」を柱に、計画達成へ向け全力を尽くしてまいります。今後ともなお一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

船越真樹



# IDグループのグローバル戦略

<sup>アイディ</sup>  
～アイディシステム開発(武漢)有限公司(以下:ID武漢)の展開～

近年、日本企業の中国進出は目覚ましく、  
中国現地におけるIT支援ニーズは  
年々高まっています。

このような状況を受け、当社グループは  
ID武漢(ID100%連結子会社)において  
新たな取り組みを開始しました。

私たちはこれからも

顧客ニーズに広範に対応できる、  
グローバルな生産体制を充実させていきます。



ID武漢が入居するビル  
(湖北省武漢市)



ソフトウェア開発部門

## ID武漢、無錫支店を設立

～日系企業へのIT支援、  
IDグループへの人材供給拠点～

ID武漢は、2009年12月、中国無錫・蘇州・上海エリアの  
日系企業に対するシステム運営管理・ソフトウェア開発  
の支援や、当社グループ各社へのシステム運営管理技術  
者の供給拠点として、江蘇省無錫市に支店を設立しま  
した(14頁に地図を掲載)。

創業40年の豊富なノウハウを持つ当社の強力なサポート  
のもと、信頼性の高いサービスを提供していきます。

## ID武漢にBPOオフショアセンターを開設

～顧客の「低価格化」・「短納期化」ニーズに対応～

ID武漢は2010年1月、BPOオフショアセンターを設立し  
ました。データ入力をはじめとするBPO事業における顧客  
の「低価格化」・「短納期化」ニーズに対応すべく、当社の  
創業40年にわたるノウハウを共有することで、より低コス  
トで高品質なサービスの提供を実現します。

当センターの設立により、  
当社のグローバル展開はソフ  
トウェア開発からシステム運  
営管理、BPO事業まで、トー  
ータルソリューションの提供が  
可能になります。



BPOオフショアセンター

## ID武漢東京支店が営業開始

～高度IT技術者の育成、  
IDグループの業務ノウハウの共有化～

ID武漢は2010年6月1日、東京支店の営業を開  
始しました。ID武漢の高度IT技術者の育成と、日本  
国内における生産力増強を目指します。

また、東京支店を通じ、当社の業務ノウハウを  
ID武漢と共有することで、中国におけるオフショア  
開発ならびに現地の日系企業へのアプローチを  
強化し、高度なITサービスを提供していきます。

# 特集：企業のニーズに柔軟に応える システムインテグレーション(SI)事業



木村 由美子 ID SI事業本部長

つくる

SI事業

動かす

ITO事業

自ら動く

BPO事業

守る

セキュリティ事業

## SI事業とは？

～情報システムの構築で顧客企業の価値向上をサポート～

システムインテグレーション(SI)とは、情報システムを構築する(つくる)ことです。システムの専門化や複雑化が進む今、企業は情報技術(IT)の利用によってコストを削減するだけでなく、より競争力ある商品・サービスを生み出すために、ITシステムを活用しています。

当社のSI事業はどのような形で企業をサポートしているのでしょうか。事業内容や展望などについて、2010年4月より当社初の女性本部長となった木村SI事業本部長に話を聞きました。

### Q. IDのSI事業本部の強みは何ですか？

- A. まず、当社は特定のメーカーやユーザーにとらわれない独立系システム会社であるため、提供できるサービスの間口が広いことが強みで、お客さまのニーズに合わせた柔軟な発想と姿勢でサービスを提供しています。また、客先常駐という業務形態のなかで信頼関係を構築しているため、お客さまが日常業務で抱えている悩みに気づき、潜在ニーズに応えられることも強みです。その結果、長くご信頼いただき、お付き合いが創業以来40年におよぶお客さまもいらっしゃいます。コストに関しても、中国子会社を利用したオフショア開発により、お客さまにメリットある提案を行っています。

### Q. 技術者の特徴を一言でいうと？

- A. とにかく「真面目」です。その真面目さがお客さまと一体となって解決策を見出す上で役立っています。また、当社グループの事業は情報サービス業のため、技術力のみならず「人間力」も大切にしており、SI技術者も社内トレーニングや自己啓発を通じて人間力を磨き、サービス向上に努めています。

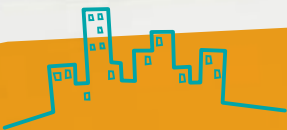


## Q. 私たちの身近な暮らしに関わるシステム開発をしていますか？

A. はい。「SI」というと難しく聞こえますが、信託銀行の資産管理システムやガスの検針システム、飛行機整備システムなど、実は身近な暮らしの様々な場面で私どもの仕事が役立っています。  
(下図を参照)

## Q. 今後の目標、展開についてお聞かせください。

A. 技術者のレベルアップは最重要課題です。クラウド・コンピューティングに始まる新しいITの形を見据え、対象となる高度資格の取得者を計画的に増やし、技術力の向上を図っていきます。また、コンサルティングからデータ入力までの広範なITサービスの提供が可能な当社グループの強みを活かし、他部署との連携を密にし、新たな顧客層の開拓にも努めていきます。



## 暮らしのなかのSI

### 1 将来の安心を支える



- 資産管理システム
- 為替管理システム
- 法人向け生命保険、損害保険システム

### 2 交通、輸送を支える

- 航空機整備システム
- 装備品生産管理システム



### 3 毎日の暮らしを支える

- ガス検針システム
- 配電システム
- 料金計算システム



いろんなところで  
私たちの暮らしと  
つながっているんだね!



# トピックス

## セキュリティ事業の西日本展開を開始 ～大阪オフィス開設～

当社はセキュリティ対策分野で高い評価を受けているMcAfee（マカフィー）製品の販売を中心に、提案から構築・サポートまで、トータルなセキュリティサービスを提供しています。昨今、悪質なコンピューター・ウイルス被害が拡大しており、企業のセキュリティ対策へのニーズはますます高まっています。そこで当社は、従来の東日本地区に加え、西日本地区においてもセキュリティ製品販売の営業展開を図るべく、大阪オフィスを開設しました。3年後の2013年3月期は、セキュリティ事業全体で売上高10億円を目指します。



McAfee社のセキュリティ商品を販売



大阪オフィスの  
入居するビル

## 仕事と子育ての両立支援 ～2度目の「くるみん」マーク取得～



「くるみん」マーク

少子化問題が深刻となり、企業による仕事と家庭の両立支援が求められています。当社は、妻の出産に対する有給休暇制度の拡大や、長期休暇の取得促進などの実績が認められ、2009年11月に厚生労働大臣認定「くるみん」マークを取得しました。2007年10月に続く2度目の認定となります。

今回策定した「次世代育成支援の第3期行動計画」には、「働くママさん意見交換会」という社内交流会から集まった意見も盛り込まれています。

※ 両立支援への当社の取り組み事例や計画は財団法人21世紀職業財団が主催する「両立支援のひろば」(<http://www.ryouritsushien.jp/index.php>)に掲載されています。

## 新聞広告におけるPR活動を積極展開

当社は新聞などへの広告掲載を通じて、認知度向上のためのPR活動を行っています。読売新聞夕刊（1面左下）、日本経済新聞夕刊（1面題字下）に定期的に掲載しているほか、当期は日経新聞朝刊や日経産業新聞、日本情報産業新聞などにも広告を掲載しました。当社グループはこれからもコーポレート・ブランドの確立に向け、積極的にPR活動を行っていきます。

日本経済新聞朝刊  
（2009年5月22日、6月9日掲載）

日本経済新聞夕刊  
一面題字下  
（月2回掲載）



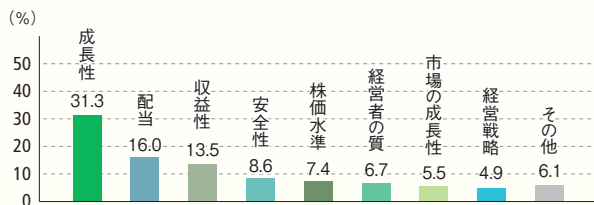
# アンケート結果



前回の「ID LETTER」で実施しましたアンケートには91通(回答率4.8%)のご回答をいただきました。心よりお礼申し上げます。ここでは、集計結果の一部をご報告します。

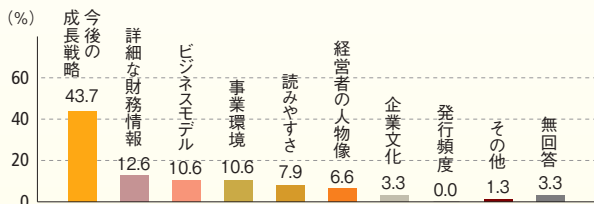
## 当社株式ご購入の理由

- 購入理由1位は「成長性」



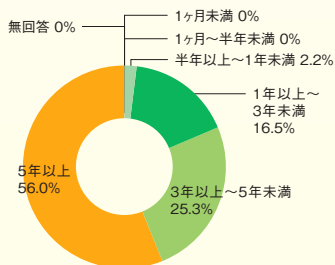
## 「ID LETTER」に期待する内容

- 「今後の成長戦略」へのご要望が多かったため、今後のグローバル戦略についての内容を充実させました

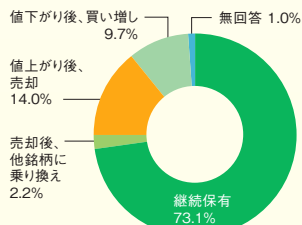


## 当社株式の保有期間

- 保有期間



- 投資スタンス



# ID TRIVIA (トリビア)

## 40周年記念コンサート

「40周年記念コンサート」を開催しました

創業40年を迎えた2009年、当社は記念事業としてコンサートなどに協賛し、多くの方々と文化・芸術を楽しむことができました。

当社グループは「私たちは、ワクワクする未来創りに参加する情報サービス企業です」という使命を果たすべく、これからも社会貢献活動を続けていきます。

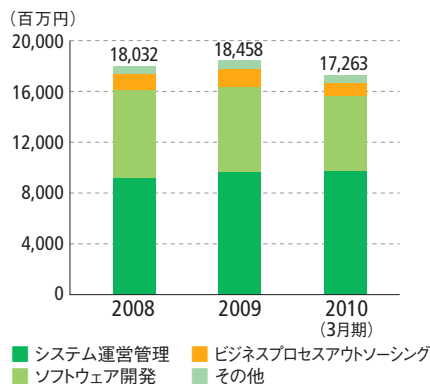
# 第42期連結業績報告

## 当期業績のポイント

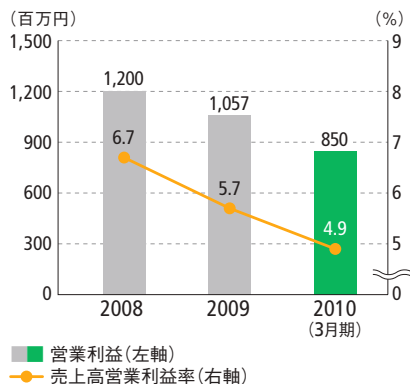
- ✓ 売上高172.6億円（前期比△6.5%） 営業利益8.5億円（前期比△19.5%）
- ✓ 特別損失の計上により、当期純利益は1.5億円（前期比△72.5%）
- ✓ グループを挙げて生産性向上施策を遂行した結果、売上高、営業利益、経常利益ともに業績予想の修正数値（2009年10月30日発表）より増加

## 経営成績

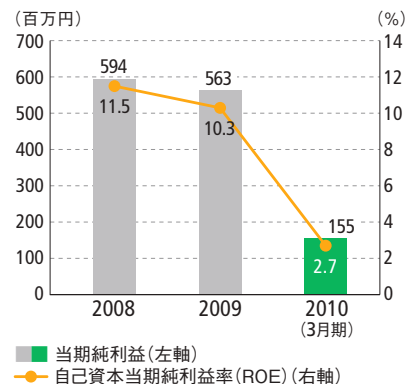
### ● 売上高



### ● 営業利益／営業利益率



### ● 当期純利益／ROE



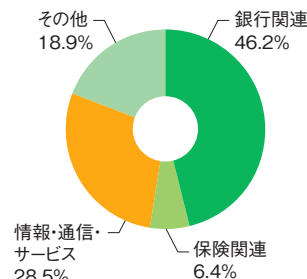
売上原価率は改善されましたが、のれん減損損失の計上などにより減益となりました。

主力のシステム運営管理事業は、顧客からの値下げ要請がありました。潜在ニーズの発掘および付加価値サービスへの転換により、前期比微増になりました。しかしながら、BPO業務の大型案件の終了、ソフトウェア開発業務の受注不振の影響を受け、全体では減収となりました。

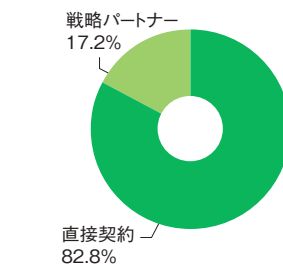
生産性向上施策を遂行した結果、売上原価率は前期より改善しましたが、販売費及び一般管理費、のれん償却費の増加により、営業利益と経常利益は減益となりました。

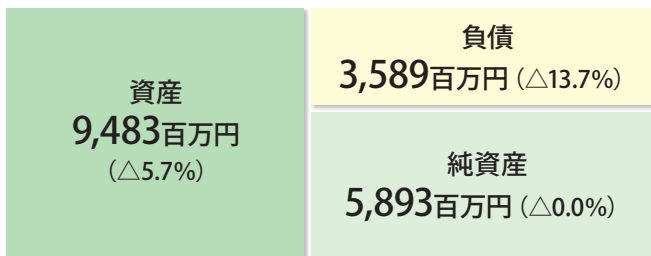
連結子会社(C.A.T社)の業績不振によるのれん減損損失を特別損失として計上したため、当期純利益は大幅減益となりました。

### ● 顧客業種別売上高 (構成比)



### ● 契約形態別売上高 (構成比)





のれんの償却や、借入金などの減少により、財務体質はより健全になりました。

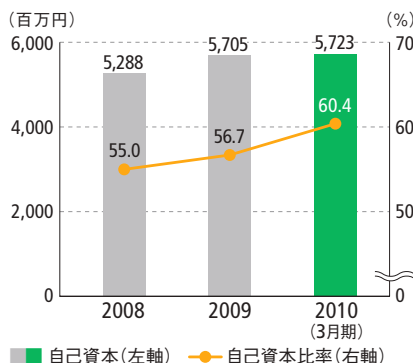
資産については、現金及び預金、仕掛品が前期末より減少したことに加え、C.A.T社ののれん減損などによりのれんが3億28百万円減少したため、前期末より5億72百万円の減少となりました。

負債については、返済による借入金の減少のほか、買掛金の減少もあり、前期末より5億70百万円減少しました。

純資産については、当期純利益1億55百万円を計上した一方で、配当金1億41百万円の支払いなどにより、前期末より1百万円減少しました。

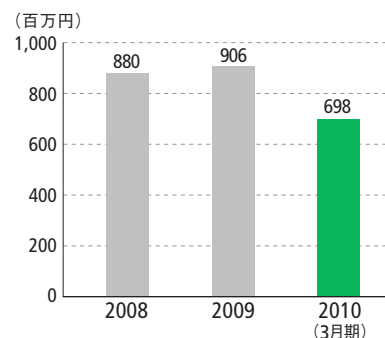
● 自己資本／自己資本比率

自己資本は、57億23百万円で前期末より微増しました。のれん減損損失による資産の減少があったものの、負債も減少したことで自己資本比率は60.4%となり、引き続き高い水準を維持しています。



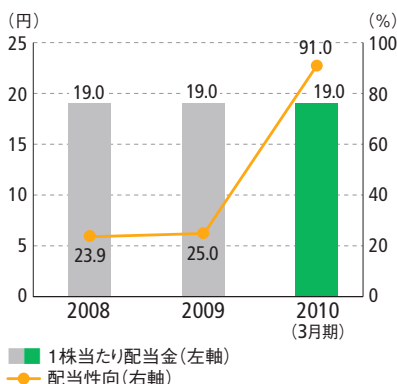
● 有利子負債

有利子負債は前期より2億7百万円の減少となりました。借入金の返済により、短期借入金は75百万円、社債は31百万円、長期借入金は1億円減少しました。

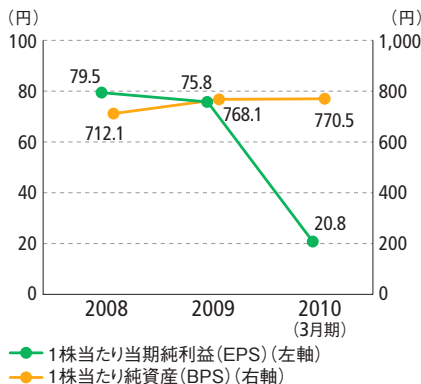


1株当たり情報

● 1株当たり配当金／配当性向



● EPS／BPS



1株当たり当期純利益は20.8円、1株当たり配当金は19.0円となりました。

当期は、連結子会社ののれん減損損失による特別損失の計上があり、1株当たり当期純利益は前期より大きく減少しました。

配当性向30%を基準とする配当政策を公表していますが、今回の当期純利益の減少は一過性的のものである上、営業利益と経常利益も安定的に推移しているため、1株当たり配当金は前期と同額の19.0円とさせていただきます。

# 投資家情報 (2010年3月31日現在)

## 会社概要

商号	株式会社インフォメーション・ディベロプメント INFORMATION DEVELOPMENT CO., LTD. (略称：ID)
本社所在地	〒102-0084 東京都千代田区二番町7番地5 二番町平和ビル TEL. 03-3264-3571 (代表) FAX. 03-3264-3618
創立	1969年(昭和44年)10月20日
資本金	5億9,234万円
社員数	1,689名(単体)

## 役員 (2010年6月23日現在)

代表取締役社長	船越 真樹
代表取締役専務取締役	山川 利雄
取締役兼常務執行役員	本田 裕康
取締役兼常務執行役員	七尾 静也
取締役(弁護士)	三木 昌樹
常勤監査役	若松 和男
監査役(JSR株式会社 特別顧問)	松本 栄一
監査役(公認会計士)	岡崎 正憲
監査役(みずほ代行ビジネス株式会社 取締役社長)	丸森 英助
常務執行役員	山本 健次
執行役員	穴井 一美
執行役員	松澤 順一
執行役員	寺門 常信
執行役員	倉重 恵造
執行役員	小池 昭彦
執行役員	牧野 仁
執行役員	加藤 剛

※ 取締役/三木昌樹は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

※ 監査役/松本栄一、岡崎正憲、丸森英助は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

## 株式情報

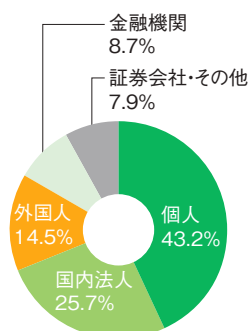
発行可能株式総数	24,000,000株
発行済株式総数	8,029,535株
株主数	1,928名

## 大株主の状況

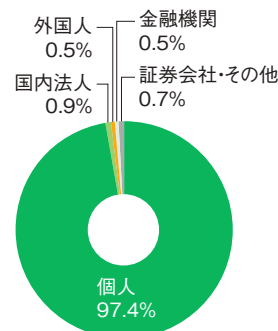
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社エイ・ケイ	701	8.7
株式会社みずほトラストシステムズ	682	8.5
タイヨー パール ファンド エルピー	646	8.1
株式会社インフォメーション・ディベロプメント	601	7.5
ID従業員持株会	574	7.2
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505104	431	5.4
みずほ信託銀行株式会社	281	3.5
株式会社ケイ・シー・エス	277	3.5
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	232	2.9
竹田和平	210	2.6

※ 当社は自己株式約601千株を保有しておりますが、当該株式に議決権はありません。

## ● 株式数別構成



## ● 株主数別構成



国内・海外ネットワーク

連結子会社

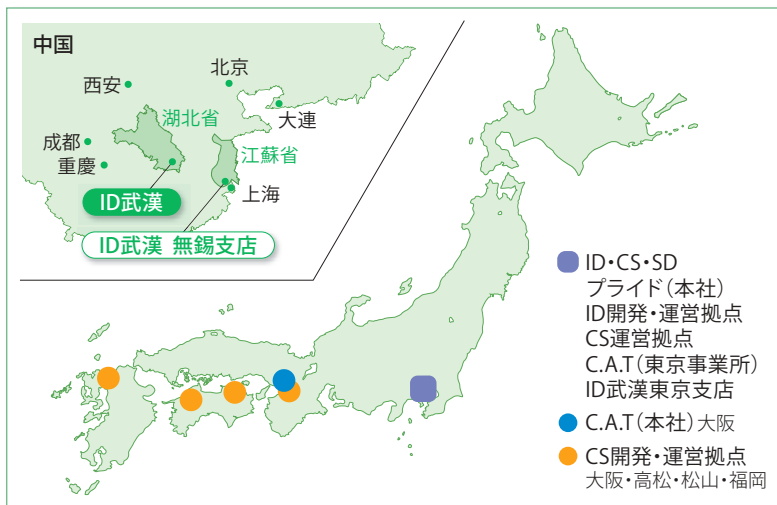
株式会社日本カルチャソフトサービス(略称:CS)  
資本金: 9,000万円 ID出資比率: 100%

株式会社ソフトウェア・ディベロプメント(略称:SD)  
資本金: 1億円 ID出資比率: 80%

株式会社プライド  
資本金: 4,000万円 ID出資比率: 54.4%  
※ 出資比率は自己株式を控除して計算しております。

株式会社シー・エイ・ティ(略称:C.A.T)  
資本金: 9,000万円 ID出資比率: 59.5%

艾迪系統開発(武漢)有限公司(略称:ID武漢)  
資本金: 110万米ドル ID出資比率: 100%



株式会社インフォメーション・ディベロプメント主催

「第3回 個人投資家向け会社説明会」開催のお知らせ



第2回 個人投資家向け  
会社説明会の様子

2010年11月、当社にて個人投資家向け会社説明会を開催します。当日は、船越社長による事業内容や業績についての説明のほか、軽食を用意させていただき、社長や各事業本部担当役員との交流の機会も設けています。

広く、多くの方々に当社グループを知っていただける機会と捉えていますので、当社の株主でない方をお誘いいただいても結構です。

皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

- 日時 2010年11月5日(金)  
13:30~15:00 (13:00開場)
- 場所 当社システムサービスセンター 4階会議室  
東京都千代田区二番町14番地  
日本テレビ麹町ビル西館  
(東京メトロ有楽町線「麹町駅」より徒歩1分、「市ヶ谷駅」より徒歩7分)
- 内容 ・「事業内容、第2四半期決算概要などについて」(船越社長)  
・ 交流会  
※軽食と「マナちゃん」グッズをご用意しています。
- 参加費 無料

お申し込み方法

同封のはがき(参加申込票)に必要な事項をご記入の上、2010年10月22日(金)までにポストにご投函いただくか(切手は不要)、または当社ホームページ(<http://www.idnet.co.jp>)よりお申し込みください。  
参加ご希望の方には、開催1週間前までに案内状を送らせていただきます。  
お問い合わせ先:03-3262-5177(社長室 担当:石山)



# 株式についてのご案内

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	6月に開催します。		
基準日	定時株主総会の議決権	3月31日	
	期末配当金	3月31日	
	中間配当を行うときの中間配当金	9月30日	
公告の方法	当社ホームページ上の電子公告により行います。 < <a href="http://www.idnet.co.jp">http://www.idnet.co.jp</a> > ただし、やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。		
株主名簿管理人 同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部		
郵送物送付および お問い合わせ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-288-324 (フリーダイヤル)		
単元株式数	100株		
証券コード	4709 (大阪証券取引所 JASDAQ)		

## 表紙の写真について

真っ白なキャンバスに子どもたちが描いた木は、自由な発想で広がっていき、実を結びはじめました。  
私たちがIDという会社を社員一人ひとりの力で大きく育てていき、社会のためになる果実を生む木に育てあげたいと考えています。



JQA-QM7617  
SI第3部  
ITS第1部、  
第2部、第3部



EC99J1084  
ITS第6部



JQA-IM0433  
BPO第2部



JQA-IT0026  
グループ  
業務管理部  
システム  
Mgt\_G



株式会社 **インフォメーション・ディベロップメント**

〒102-0084 東京都千代田区二番町7番地5 二番町平和ビル  
TEL. 03-3264-3571 (代)  
IRお問い合わせ先: 社長室 TEL. 03-3262-5177

ホームページ TOP



投資家情報 TOP



IDに関するより詳しい情報はこちらへ  
→ <http://www.idnet.co.jp>