



2019年3月期 決算説明資料

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

決算：修正計画を上回る好決算、最高益更新

S I Gの強み：安定した成長力

～それを支える人材活用力・地方創生～

成長戦略：セキュリティ事業への取組み

トピックス：初配の実施

2019年3月期 決算概要

2019年3月期通期業績サマリー

- 2019年3月期通期の売上高および利益は過去最高を更新しました。
- 売上高は4,226百万円、前年比+11.1%の増収となり、会社修正計画に対しては年度末にかけて想定を上回る需要があり、達成率は101.2%となりました。
- 経常利益は348百万円、前年比+15.9%となり、会社修正計画の322百万円に対する達成率は108.1%となりました。
- なお、2019年3月期通期の売上及び利益は2019年2月に見直しを行っております。

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期				
	通期実績	通期実績	前年同期比	修正 通期計画 (2月12日)	達成率 (修正計画比)	当初 通期計画 (6月21日)
売上高	3,804	4,226	11.1%	4,175	101.2%	4,138
システム開発	3,048	3,370	10.6%	3,331	101.2%	3,348
インフラ・セキュリティ	755	856	13.3%	844	101.4%	790
営業利益	306	372	21.6%	343	108.6%	313
営業利益率	8.1%	8.8%	—	8.2%	—	7.6%
経常利益	300	348	15.9%	322	108.1%	308
当期純利益	179	254	42.4%	232	109.9%	185

※2018年3月期の数値は、未上場につき参考数値として掲載しています。

システム開発

前期実績：30.4億円 → 当期実績：33.7億円 （前年同期比+10.6%）

- ・公共系の好調：政令都市向けシステム開発のピーク等
- ・サービス系の好調：取引先企業の基盤事業への要員拡大
- ・製造系分野の安定需要：マシン側と上位システムの既存・新機種の開発
- ・エネルギー系分野の下期回復：託送関連システムの維持保守・開発、高速バッチ処理技術によるシステム開発

これら主要となる分野に加え、特需プロジェクトとなる政令都市向けシステム開発が全体を牽引した結果、2019年3月期の業績は売上計画を上回りました。

インフラ・セキュリティサービス

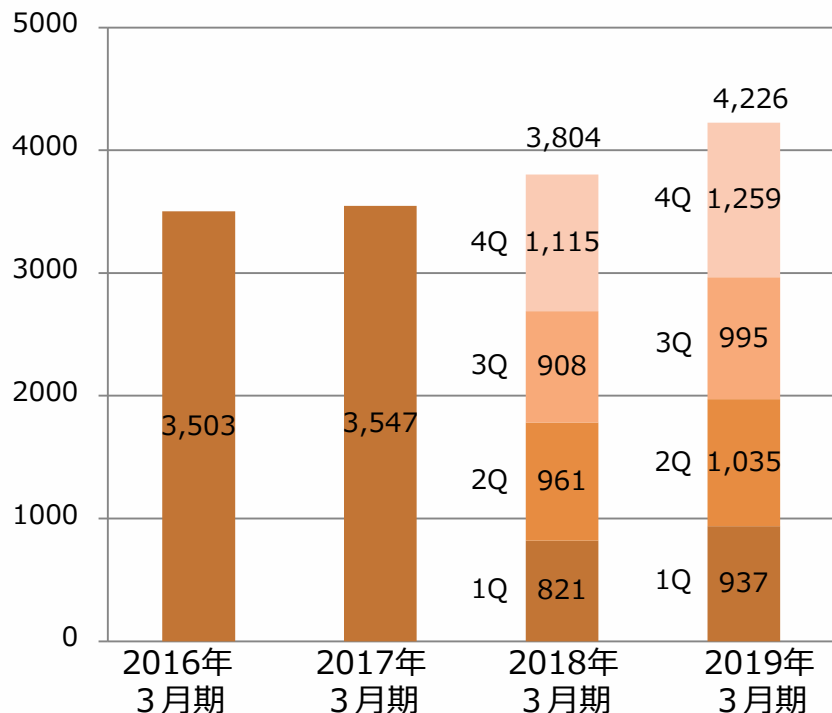
前期実績：7.5億円 → 当期実績：8.5億円 （前年同期比+13.3%）

- ・公共系（独立行政法人/官公庁）の維持保守・インフラ業務支援の安定需要
- ・証券系、エネルギー系分野のクラウド運用・構築支援の需要増
- ・セキュリティ商材の販売・構築・運用支援、脆弱性診断業務の体制強化に伴う需要拡大

これら主要となる分野・事業に注力した結果、2019年3月期の業績は売上計画を上回りました。

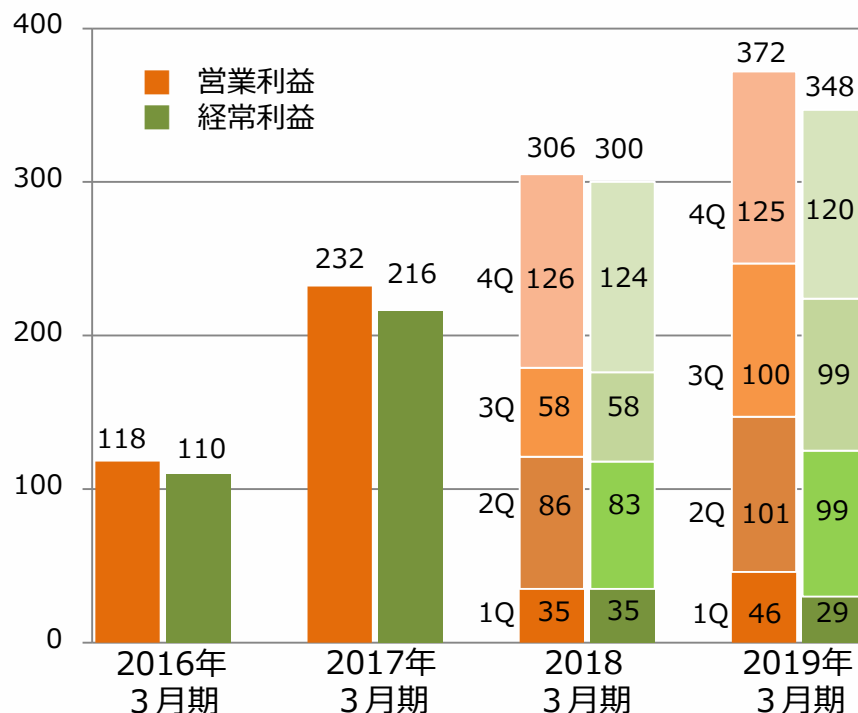
売上高

(単位：百万円)



営業利益・経常利益

(単位：百万円)



※2018年3月期以前の数値は、未上場につき参考数値として掲載しています。
 ※2019年3月期第1四半期には一時的費用である上場費用を16百万円計上しております。
 ※当社の業績は、契約の関係で第2及び第4四半期に売上が集中する傾向があります。

貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	前年度末 実績	当期末 実績	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
資産合計	1,754	2,190	436	24.9%	
流動資産	1,535	1,956	420	27.4%	
現金及び預金	990	1,238	248		資本金等の増加のため。
売掛金	518	688	170		3月末売上増加のため。
仕掛品	4	1	△3		
その他	22	28	5		
固定資産	218	234	16	7.4%	
負債合計	1,022	836	△185	△18.2%	
流動負債	937	714	△223	△23.8%	短期借入金の返済のため。
固定負債	84	122	37	44.4%	長期借入金の新規借入のため。
純資産合計	732	1,354	622	85.0%	資本金等の増加のため。
負債純資産合計	1,754	2,190	436	24.9%	

※前期（2018年3月期）の数値は、未上場につき参考数値として掲載しています。

損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

	前期 実績	当期 実績	前年同期比		主な要因
			増減額	増減率	
売上高	3,804	4,226	422	11.1%	
売上原価	2,959	3,224	265	9.0%	
売上総利益	844	1,002	157	18.6%	内製化を進めたため。
販売費及び一般管理費	538	629	91	16.9%	
営業利益	306	372	66	21.6%	
経常利益	300	348	47	15.9%	
税引前当期純利益	284	348	63	22.5%	
法人税、住民税及び事業税	115	96	△18		
法人税等調整額	△10	△3	6		
法人税等合計	105	93	△12		
当期純利益	179	254	75	42.4%	

※前期（2018年3月期）の数値は、未上場につき参考数値として掲載しています。

S I Gの「強み」と成長戦略について

大手企業グループとの長年の取引実績による安定と成長

- ・ 官公庁、地方自治体等の公共事業における多数の実績
- ・ 大手企業との長年の取引による深いノウハウ共有
- ・ インフラセキュリティの各種サービスをワンストップで提供

新規顧客の開拓による**成長**

培ったノウハウ技術の応用展開



長期取引の継続による**安定**

強固な信頼関係深いノウハウ共有

顧客開拓

顧客開拓



専門性の高い技術力

日立グループ

パナソニックグループ

大手企業グループ

IT人材は2015年で約**17万人不足**し、2030年には約**59万人不足**すると推測されており、人手不足が深刻な問題となっている。(※)

SIGの人材活用力

人材活用例

地方採用力

当社では人材確保の課題に対し、応募が活況な関西や九州、仙台を始めとした全国拠点でのIターン、Uターンによるキャリア採用と地元の優秀な学生の新卒採用に重点を置き、人材の確保に努めている。

当社総応募者数に対する
地方応募者の割合

45% (2018年度実績)

未経験者教育力

全く未経験の人材に対しIT教育・訓練を行い、質の高いIT人材へと育成をしている。今後も、異業種からの「転職」を支援し開発体制の強化を更に進める。

未経験者採用数（製造部門）

35人 (2018年度実績、うち29人新卒)

エンジニア不足による機会損失を防ぎ
事業展開の持続的な成長を推進

「地方人材やダイバーシティ人材の採用」と「教育体制」の強化により人材を育成し企業価値の向上を図ります

SIGの人材活用力

多様な人材採用

- ・ 地方就職希望者
(転勤の無い柔軟な人事制度)
- ・ 業界未経験者
- ・ ミドルエキスパート
- ・ リファラル採用

教育体制

- ・ 独自のIT教育体制
- ・ eラーニングの活用
- ・ スキルレベルに対応した教育制度
- ・ 資格制度の充実
- ・ マネージャー層の育成

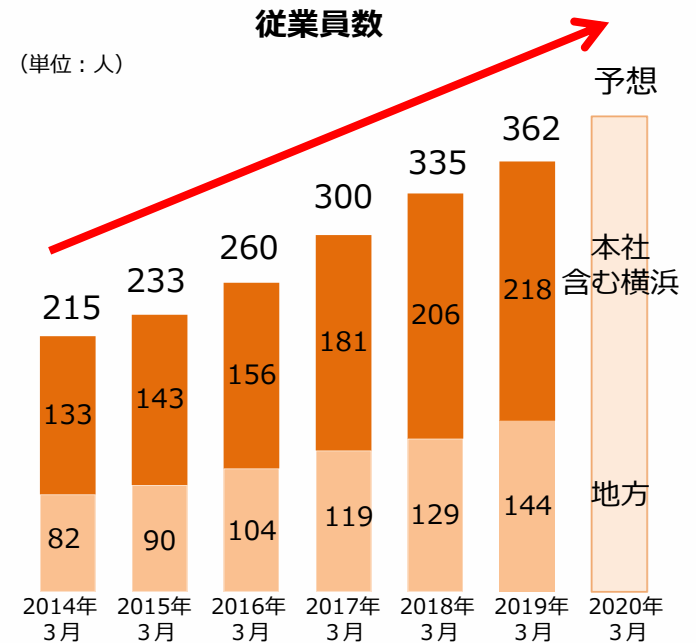
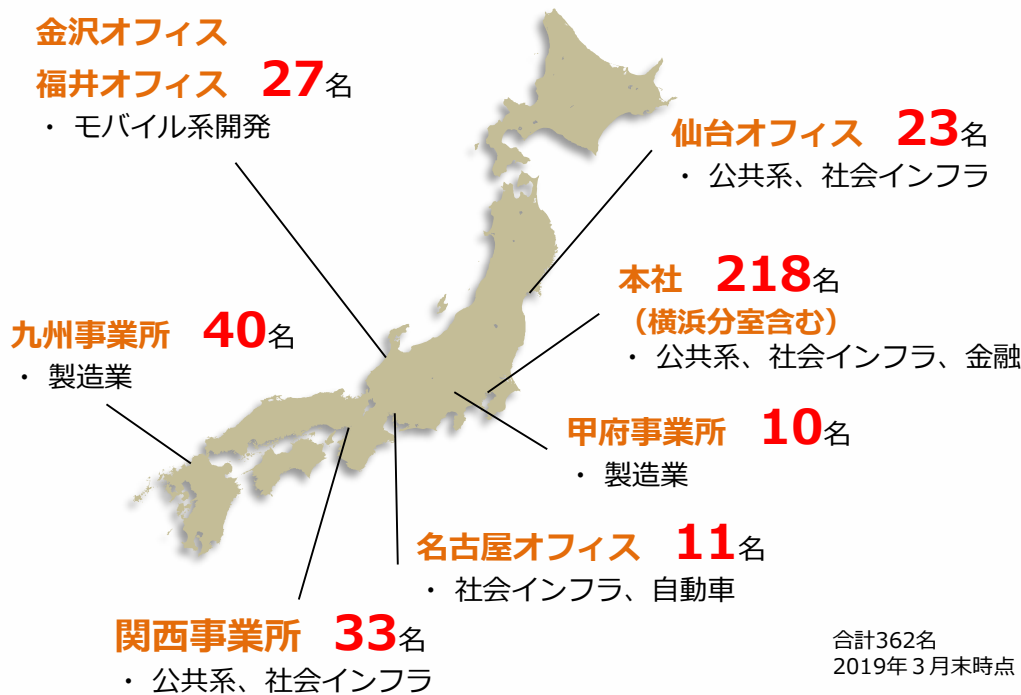
SIGの人材へと成長

- ・ 未経験者の早期戦力化
- ・ 市場価値の高いエンジニアの育成
- ・ 高い付加価値を発揮できるマネージャー
- ・ グローバル人材

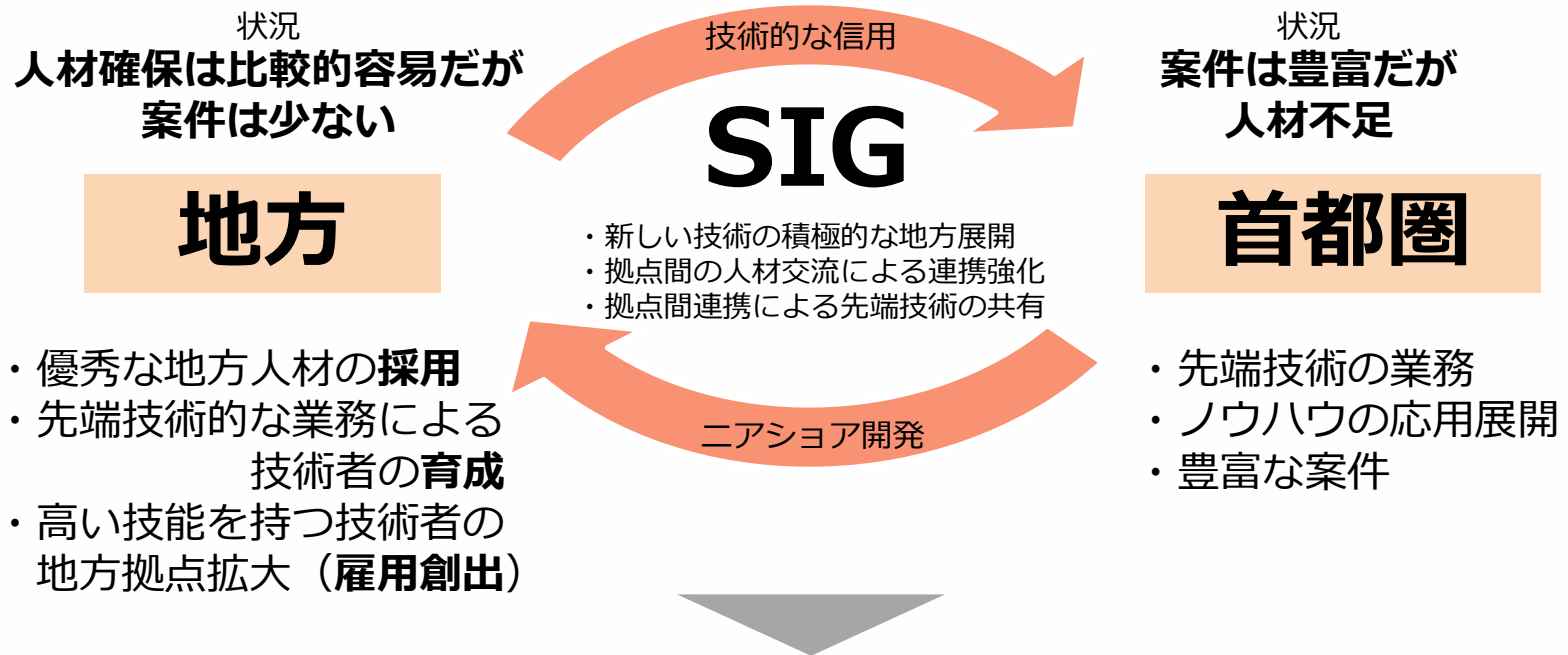
働き方の新たな取組み

- ・ テレワーク環境の構築
- ・ 健康企業宣言 (2019年1月)
- ・ 「くるみん」「えるぼし」の導入目指す (2019年1月～)
- ・ 公平性のある人事評価制度の整備
- ・ 長時間労働対策
- ・ ワークライフバランスの推進

地方拠点による人材発掘により質の高いIT人材を確保・育成 深刻化する人手不足に対応



自社内でニアショア開発を完結し、事業機会を最大化



首都圏/地方の双方の課題を解決しながら
「真の地方創生」を実現

当社のセキュリティ事業について

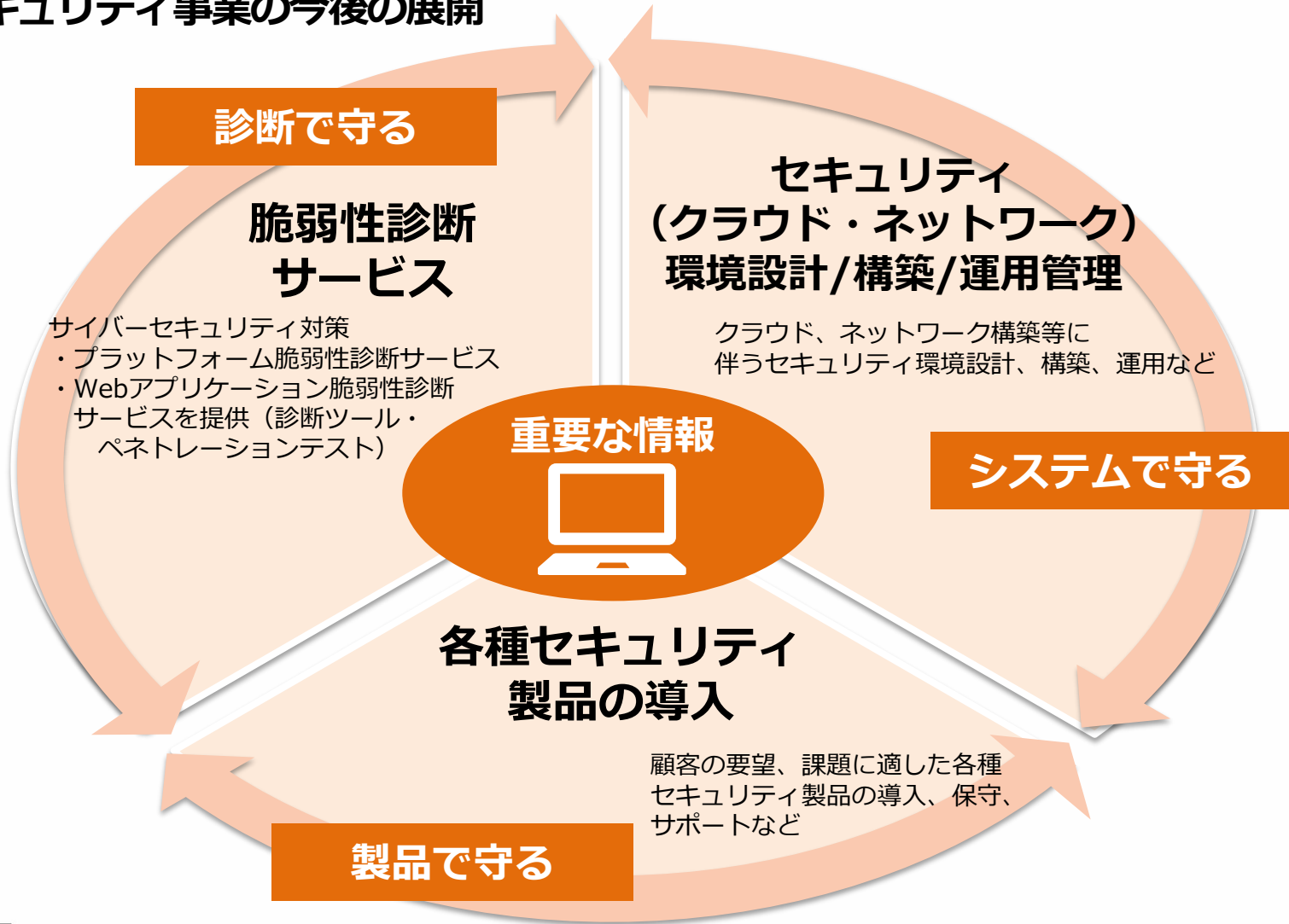
情報システムのクラウド化やIoTの導入によりセキュリティリスクは今後益々増大すると予想されております。

当社では、このようなセキュリティリスクに対し、各種セキュリティ対策ソリューションの提案から対策支援を行っております。

<主な支援サービス>

- ・クラウドセキュリティやメールセキュリティ、ネットワークセキュリティに対応する、ソリューション提案から環境設計／構築・運用保守までワンストップサービスを提供しております。
- ・サイバーセキュリティ対策として、ITプラットフォームの脆弱性診断やWebアプリケーションの脆弱性診断サービスを提供しております。
- ・指紋認証ソリューション「SecuGen」など、生体認証技術を用いた、セキュリティ関連製品の導入や運用サポートを行っております。

セキュリティ事業の今後の展開



2020年3月期 業績計画

日本国内経済が緩やかな回復基調であることに加え、働き方改革や人手不足を背景にした業務効率化を目的とするソフトウェア投資が増加傾向にあります。こうしたなか、当社は、製造系、電力系及び金融系等の主要事業領域の堅調な需要に加え、前期からの特需プロジェクトの継続等を背景に上期については売上増を見込んでおります。一方、費用面では、営業部門及び管理部門の体制強化による人件費増に伴う一時的な販管費率の上昇を見込んでおります。

下期については、消費税増税を含め経済動向等に不確定な要素もあることから、保守的に見積もっております。

(単位：百万円)

	2019年3月期		2020年3月期			
	第2四半期 (累計)実績	通期実績	第2四半期 (累計)計画	通期計画	第2四半期 前期比	2019年 3月期比
売上高	1,972	4,226	2,133	4,428	8.2%	4.8%
システム開発	1,570	3,370	1,688	3,503	7.5%	4.0%
インフラ・セキュリティ	402	856	445	925	10.7%	8.0%
営業利益	147	372	146	358	△0.6%	△3.9%
営業利益率	7.5%	8.8%	6.9%	8.1%	—	—
経常利益	128	348	144	353	12.6%	1.4%
当期純利益	87	254	96	253	11.0%	△0.8%

システム開発

当期実績：**33.7億円** → 来期計画：**35.0億円** (当期実績比+4.0%)

- ・ (公共) 直前期の政令都市向け総務事務システム開発の継続
政令都市向け国保システムの開発、及び官公庁向け新規システム開発への参画
- ・ (製造) 電子基板実装装置 (マシン側) の新機種開発
- ・ (エネルギー) 託送関連システム開発支援業務における体制維持・拡大の見込み
高速バッチ処理技術による開発支援業務の継続
- ・ (サービス) 電気通信事業者向けシステム開発支援の継続 (体制維持)

直前期同様、主要な分野における安定需要と拡大見込等により、増収を見込んでおります。

インフラ・セキュリティサービス

当期実績：**8.5億円** → 来期計画：**9.2億円** (当期実績比+8.0%)

- ・ (証券) AWS等、クラウド基盤の構築・運用支援の体制拡充
- ・ (公共) 独立行政法人向けインフラ業務支援から官公庁向け案件への体制シフト
- ・ (セキュリティ) 脆弱性診断業務体制拡充に伴う取引拡大見込み
大手SIer向けセキュリティ商材に関する支援体制の維持・拡大

これら主要分野・事業の取引に加え、直前期からのビックデータ等に関わる基盤構築・運用支援の需要により、増収を見込んでおります。

初配について

当社の配当政策は将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

このような配当政策を踏まえ、2019年3月期の期末配当金につきましては、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するため、12円00銭の普通配当に加え、5円00銭の東京証券取引所 J A S D A Q 上場記念配当を実施し、1株あたり17円00銭とすることにいたしました。

また、2020年3月期の配当につきましては、期末12円00銭を予定しております。

	2019年3月期	2020年3月期（予想）
1株当たり配当金	17円	12円
配当性向	36.2%	26.6%

会社概要 事業内容

会社概要

会社名：	株式会社SIG
本社所在地：	東京・市ヶ谷
代表取締役：	石川純生
資本金：	4億9,272万円
売上高：	42億円（2019年3月期）
従業員数：	362名（2019年3月末）

沿革

1991年12月	住友金属工業株式会社の関連会社として設立
1995年10月	ソリューション販売事業開始
1998年3月	セキュリティ・ソリューション事業開始
1999年2月	ネットワーク・インテグレーション事業開始
2000年9月	住友金属工業株式会社グループより独立
2016年2月	商号を「株式会社エスアイインフォジェニック」から 「株式会社SIG」に変更
2018年6月	JASDAQスタンダード市場に上場（証券コード4386）

官公庁・製造業に強み システム開発から運用保守まで一気通貫体制

■システム開発

<システムインテグレーション導入事例>

- ・チップマウンター制御システム
- ・官公庁向け人事給与システム
健康保険関連システム
- ・エネルギー分野に関する
システム開発支援
- ・大手通信事業者向け
インターネットシステム開発支援
SIMカード型サービス開発支援

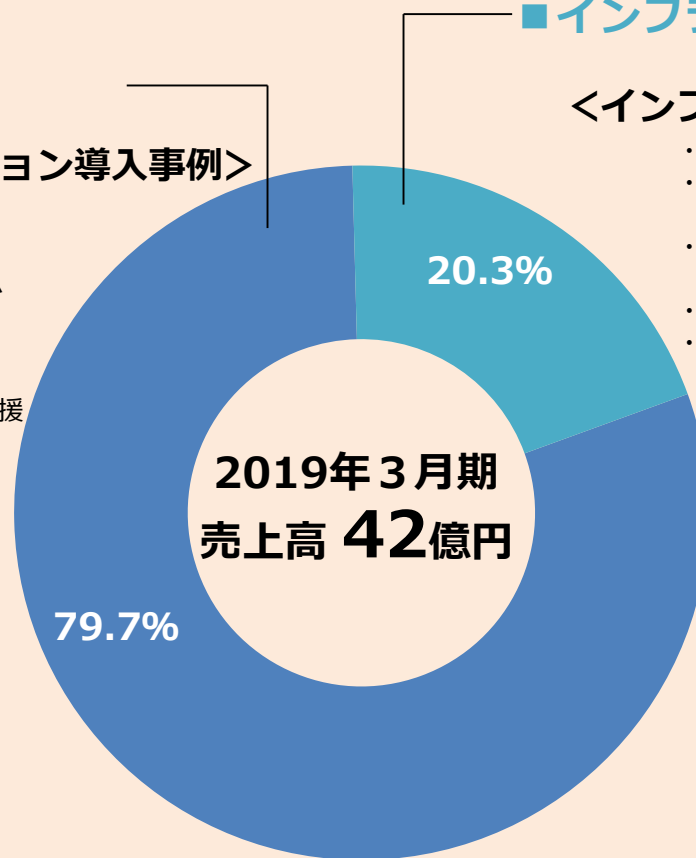
■インフラ・セキュリティサービス

<インフラソリューション導入事例>

- ・官公庁向け防災システム
- ・防災情報共有システム（Jアラート）
環境構築
- ・証券会社向けオンライントレード
システム環境構築
- ・大手不動産向け住宅Web検索システム
- ・大手旅行代理店向け
ビッグデータ解析

<セキュリティサービス導入事例>

- ・総合メールセキュリティ
ソリューション導入支援
- ・ネットワーク攻撃総合対策
ソリューション導入システム
- ・クラウドセキュリティ
システム導入支援
- ・システム脆弱性診断サービス
- ・指紋認証装置（米国SecuGen社）
販売導入支援/保守サポート



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

当資料に関するお問い合わせ

株式会社SIG

経営企画部 TEL 03-5213-4580 (代表)