



2021年3月期
第1四半期決算説明資料
2020年8月12日

社会を変革する **I T イノベータ**

実績を活かした自律的な成長で増収・増益

2021年3月期の業績予想を開示

長期ビジョン～SIGの長期戦略～

2021年3月期 第1四半期

第1四半期累計業績サマリー

- 当第1四半期累計の売上は1,024百万円、前年同期比で+5.0%の増収となりました。
- 当第1四半期累計の経常利益は50百万円、前年同期比で+58.2%の増益となりました。
なお、2020年3月期第1四半期には市場変更に伴い発生した上場関連費用11百万円を計上しています。
- 当第1四半期累計の四半期純利益は33百万円、前年同期比で+60.4%となりました。

(単位：百万円)

| | 2019年3月期⇒2020年3月期 | | | 2020年3月期⇒2021年3月期 | | |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-------|-----------------------|-----------------------|-------|
| | 第1四半期 実績 (2019) | 第1四半期 実績 (2020) | 前年同期比 | 第1四半期 実績 (2020) | 第1四半期 実績 (2021) | 前年同期比 |
| 売上高 | 937 | 975 | 4.1% | 975 | 1,024 | 5.0% |
| システム開発 | 747 | 763 | 2.1% | 763 | 783 | 2.8% |
| インフラ・セキュリティ | 189 | 212 | 12.1% | 212 | 241 | 12.8% |
| 営業利益 | 46 | 42 | △8.6% | 42 | 51 | 21.4% |
| 営業利益率 | 5.0% | 4.4% | — | 4.4% | 5.1% | — |
| 経常利益 | 29 | 31 | 7.9% | 31 | 50 | 58.2% |
| 当期純利益 | 19 | 21 | 8.1% | 21 | 33 | 60.4% |

システム開発

前第1四半期累計：7.6億円 → 当第1四半期累計実績：7.8億円
(前年同期比+2.8%)

当第1四半期累計期間の業績は2020年3月期末からの案件の継続と、一部の主要分野での需要が伸びたため、前第1四半期累計期間と同程度の成長率を維持いたしました。

- 公共 : 既存の政令都市向け開発案件、国保系案件の体制削減はあるものの、共済系での増員やパッケージ開発支援の新規参画や年金・官公庁向け開発支援の安定需要により、概ね前年同期並み
- 製造 : 電子部品実装装置側、上位システム側ともに3月期末の体制を維持し、ユーザ向けカスタマイズ対応も増加傾向にあり、概ね前年同期並
- エネルギー : 既存の顧客管理システムの体制は一部プロジェクトがピーク期を終え縮小、託送関連システムの体制の維持、前期末にスタートした電力会社向け基幹システム再構築の体制の微増があったものの、前期比マイナスで着地
- サービス : 小売・流通系の基幹系システム開発および予約サイト系の開発体制は縮小となるも、軸となる仮想移動体通信事業者*向け開発支援体制は前期末の体制を維持し、物流系サービスは既存取引に加え、通信インフラ関連のWebサービス開発支援が人員増となり、前年同期比でプラス着地
- 金融 : 軸となる保険系システム開発の体制は僅かながらも縮小したものの、前期末に受注した銀行向けスマートフォンアプリケーション開発の売上を計上した結果、概ね前年同期並み

* 仮想移動体通信事業者とは、携帯電話などの移動体通信事業者から通信設備などを一部借り入れて、独自のサービスを提供する事業者のことです。

インフラ・セキュリティサービス

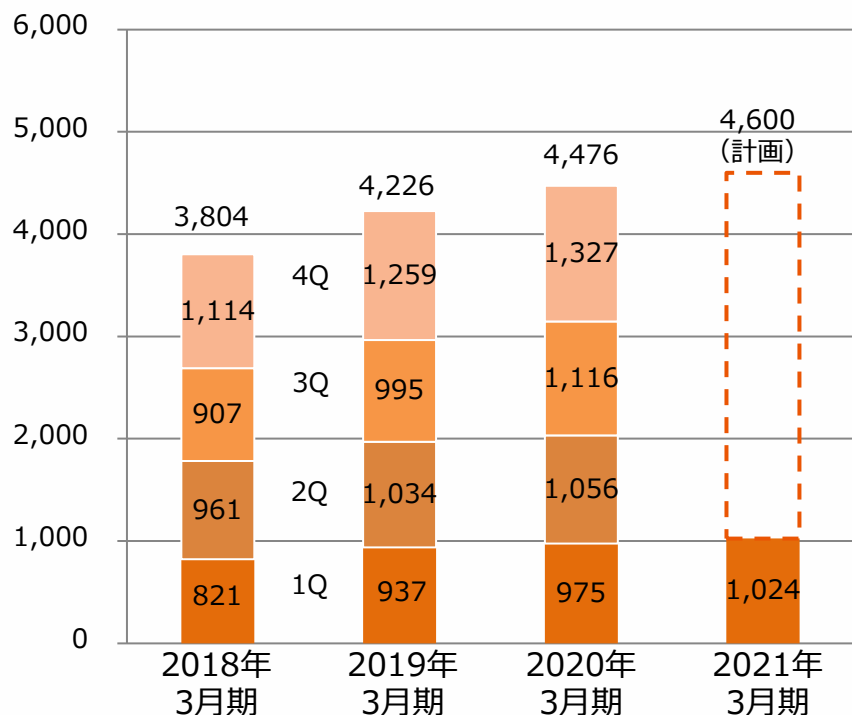
前第1四半期累計： **2.1 億円** → 当第1四半期累計実績： **2.4 億円**
(前年同期比+12.8%)

当第1四半期累計期間の業績は2020年3月期末からの案件の継続と、一部の主要分野での需要が伸びたため、前第1四半期累計期間と同程度の成長率を維持いたしました。

- 公共 : 軸となる官公庁向けおよび防災系（自治体）の案件の体制は、前期末の体制を維持したが、前期公共系から金融系への体制にシフトがあり、前期比ではマイナス着地
- エネルギー : 既存の電力子会社向けインフラ支援業務に加え、前期末スタートした基幹システムの請負案件の売上を計上した結果、前期比では大幅にプラス
- 金融 : 軸となる証券系基盤構築案件の体制を維持しつつ、AWS*等クラウドシフトの需要増により、前期設立したクラウドビジネスセンター等、体制拡充をした結果、前期比プラス着地
- セキュリティ : 軸となる脆弱性診断業務および大手SIer向けセキュリティ商材の販売支援～検証～構築案件の体制は前期末から維持するも、セキュリティ商材関連の請負案件、指紋認証装置等のセキュリティ商材が受注減となり、前期比ではマイナス着地
- サービス : 軸となる仮想移動体通信事業者向けインフラ業務支援の体制と前期下期に体制拡充したビッグデータ環境基盤向けクラウド環境構築案件など、その他案件の体制も前期末からスライドした結果、前期比プラスで着地

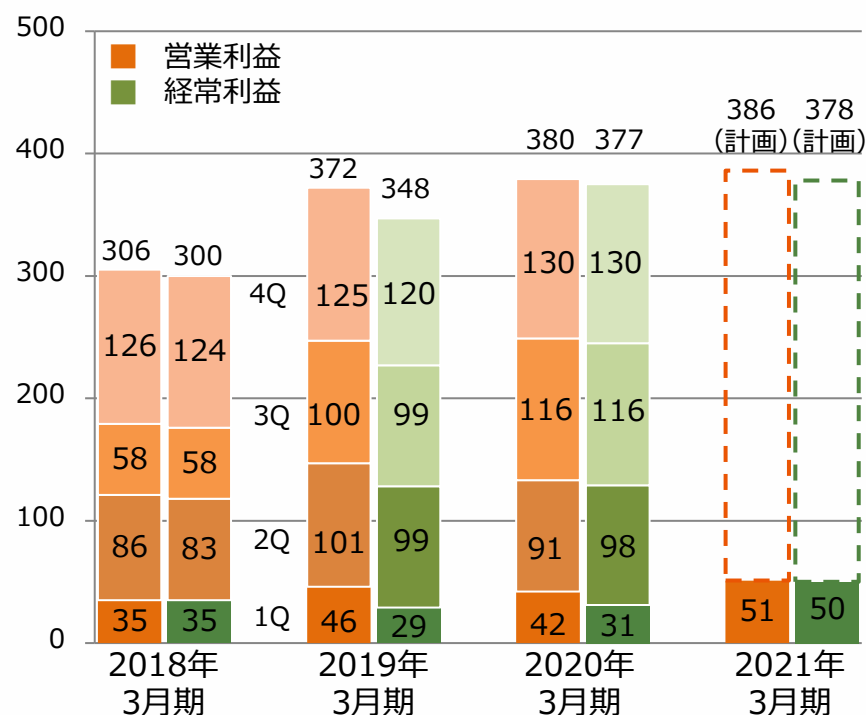
売上高

(単位：百万円)



営業利益・経常利益

(単位：百万円)



※2019年3月期第1四半期には一時的費用である上場関連費用を16百万円計上しています。
 ※2020年3月期第1四半期には一時的費用である上場関連費用を11百万円計上しています。
 ※当期の計画についての詳細は18ページ～21ページをご覧ください。

貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

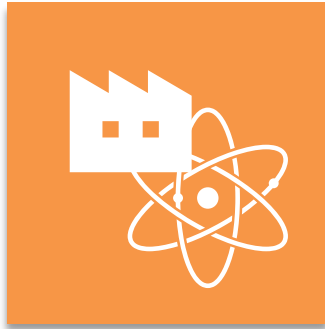
| | 前年度末 実績 | 当第1四半期 実績 | 前年度末比 | | 主な要因 |
|----------------|--------------|--------------|------------|--------------|---|
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 資産合計 | 2,615 | 2,582 | △33 | △1.3% | <ul style="list-style-type: none"> ■ 流動資産 ・ 現預金：売掛金の回収による増加 ・ 売掛金：前年度末の売掛金の回収による減少 |
| 流動資産 | 2,365 | 2,303 | △62 | △2.6% | |
| 現金及び預金 | 1,597 | 1,702 | 105 | | |
| 売掛金 | 734 | 525 | △209 | | |
| 仕掛品 | 0 | 28 | 28 | | |
| その他 | 33 | 47 | 13 | | |
| 固定資産 | 250 | 279 | 28 | 11.5% | |
| 負債合計 | 1,250 | 1,216 | △33 | △2.7% | <ul style="list-style-type: none"> ■ 流動負債 ・ 買掛金の減少 |
| 流動負債 | 848 | 842 | △5 | △0.6% | |
| 固定負債 | 402 | 374 | △28 | △7% | <ul style="list-style-type: none"> ■ 固定負債 ・ 長期借入金の減少 |
| 純資産合計 | 1,365 | 1,365 | 0 | 0% | |
| 負債純資産合計 | 2,615 | 2,582 | △33 | △1.3% | |

損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

| | 前第1四半期 | 当第1四半期 | 前年同期比 | | 主な要因 |
|------------------|------------|--------------|-----------|--------------|---|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 975 | 1,024 | 48 | 5.0% | ■売上高 ・人員増加による |
| 売上原価 | 761 | 802 | 41 | 5.4% | |
| 売上総利益 | 214 | 222 | 7 | 3.6% | |
| 販売費及び一般管理費 | 171 | 170 | △1 | △0.8% | |
| 営業利益 | 42 | 51 | 9 | 21.4% | ■営業外費用 ・コミットメントフィー ・前第1四半期に上場関連費用 11百万円を計上 |
| 営業外収益合計 | 0 | 0 | 0 | | |
| 営業外費用合計 | 11 | 1 | △9 | | |
| 経常利益 | 31 | 50 | 18 | 58.2% | |
| 特別損失 | - | 0 | 0 | | |
| 税引前四半期純利益 | 31 | 50 | 18 | 58.2% | |
| 法人税、住民税及び事業税 | 35 | 41 | 6 | | |
| 法人税等調整額 | △24 | △24 | 0 | | |
| 法人税等合計 | 10 | 16 | 5 | | |
| 当期純利益 | 21 | 33 | 12 | 60.4% | |

S I G 成長戦略と長期ビジョン



AI・IoT 事業推進

- スマートデバイス
を活用したAI・IoT
技術による業務
効率化事業への注力



クラウド及び セキュリティ 事業推進

- セキュリティ
(クラウド・ネットワーク)
環境設計/構築/
運用管理
- 脆弱性診断サービスの
充実



グローバル採用 人材の活用

- 日本国内の地域採用
に加え、海外人材の
積極的な採用と活用

スマートファクトリーの最新動向と当社の取組み

深刻な人手不足への対応としてスマートファクトリー化は今後加速する
長年のシステム開発の経験から、深い知識と高い技術力を活かし、
スマートファクトリー化に取り組む

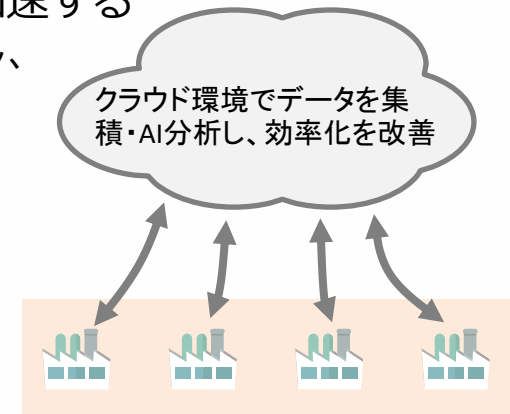
実績

- IoTを利用した設備保全管理システムの受注
- AI技術の術提供による生産性向上システムの受注

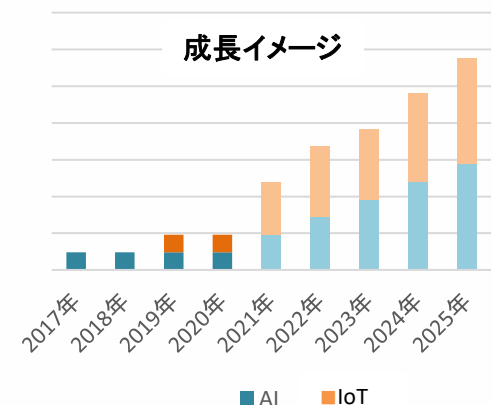
設備総合効率の高位維持、人手不足による 自動化・省人化システムの取組み

主な 取組み

- IoTを利用した設備保全管理システムにより設備機器や保全業務を一括管理し自動化・省人化を実現させる
- AIを活用しデータを学習させることにより製造プロセスを効率化し生産性向上を図る





スマートファクトリーが工場内の効率から
管理対象の工場全体の効率化を求められる時代へ












クラウド技術者を集約し、次の事業の柱へ

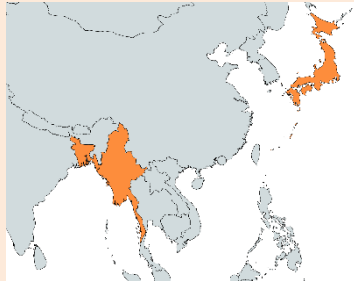
業界
トレンド

- 大手企業を中心にクラウドを導入
- クラウド上のアプリケーションで情報を分析、提案へ
- クラウド上で常時稼働を維持するため、セキュリティ・保守が課題

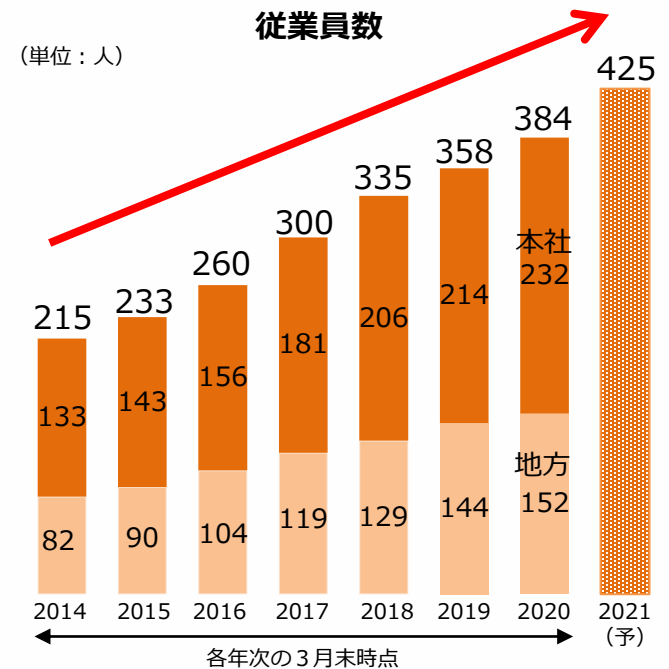
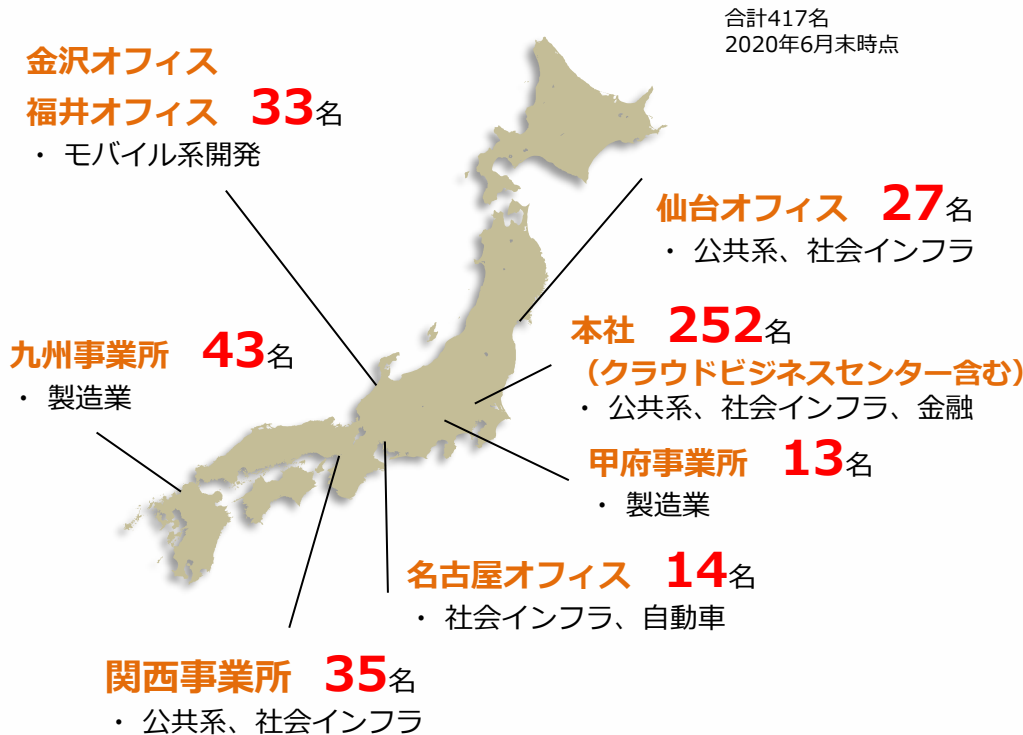
| サービス名 ニーズ・ソリューション | クラウド化支援 (フロー型) | セキュリティサービス (ストック型) | 保守サービス (ストック型) |
|----------------------|---|--|---|
| 市場・顧客のニーズ・懸念 | <ul style="list-style-type: none"> ● 有資格者の不足 ● 情報管理・ビッグデータ分析 | <ul style="list-style-type: none"> ● 各社のハード・ソフト利用環境の独自性 ● 情報漏洩・ハッキング | <ul style="list-style-type: none"> ● 常時接続 ● 常時稼働・可動維持 |
| SIGのソリューション | <ul style="list-style-type: none">  AWSの環境提供  クラウドへのデータ移管業務  データ分析・解析用の基盤構築支援 | <ul style="list-style-type: none">  脆弱性診断  アプリケーション設定確認  レポートサービス | <ul style="list-style-type: none">  モニタリングサービス  運用状況確認サービス  ミドルウェアのバージョンアップ |

国内の地方人材活性化実績をグローバル採用で再現

| 市場動向 | 現行施策 | 追加施策 | | | | | | | | | |
|---|--|----------|-----|-----|----|----|-----|--|----------|----------|---|
| <p>社会課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2030年、人手は全業種で 644万人不足 通信情報サービスで31万人不足と予測 <p>人手不足数 644万人</p> <p>4施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 102万人：働く女性を増やす 163万人：働くシニアを増やす 81万人：働く外国人を増やす 298万人：生産性を上げる <p>パーソル総合研究所・中央大学 「労働市場の未来推計2030」より</p> | <p>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 国内の優秀な人材の採用を全国9拠点で実施 ■ 案件の作業分担を全社で行うことで、社内技術者の知識・ノウハウを均一化 ■ 地方拠点でも都心と同じ多様な案件の対応が可能 <p>年平均成長率 (CAGR) は10.1%</p> <p>全従業員の約4割は地方採用</p> <table border="1"> <tr> <td>本社</td> <td>215</td> <td>417</td> </tr> <tr> <td>地方</td> <td>82</td> <td>165</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2014年 3月</td> <td>2020年 6月</td> </tr> </table> | 本社 | 215 | 417 | 地方 | 82 | 165 | | 2014年 3月 | 2020年 6月 | <p>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 文化の親和性と今後の成長が見込めるバングラデシュ・ミャンマーよりグローバル（現地）採用を開始 ■ 日本在住の留学生も積極採用 <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2025年までに全従業員の5%をグローバル採用社員へ <p>グローバル展開時の拠点幹部人材の育成へ</p>  |
| 本社 | 215 | 417 | | | | | | | | | |
| 地方 | 82 | 165 | | | | | | | | | |
| | 2014年 3月 | 2020年 6月 | | | | | | | | | |
| <p>当社の対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 不足が予想される人材の確保 ■ 多様な社員の採用と活用 | <p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 社内技術者のモチベーションの維持・向上 ■ 社員の定着率へ寄与 ■ 社内技術者の高稼働率の維持 <p>年平均成長率 (CAGR) は10.1%は、2014年3月期から2020年3月期で算出</p> | | | | | | | | | | |

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

体制強化に伴いオフィススペースの拡充実施
2019年5月 福井オフィス移転
2019年10月 クラウドビジネスセンター開設





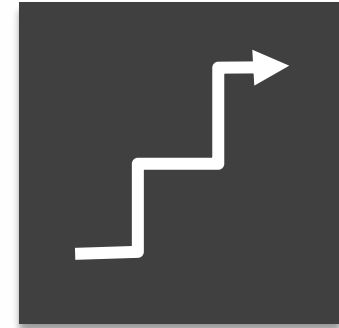
市場分析

- DX(デジタルトランスフォーメーション)におけるSIGの長期戦略



事業成長 支援 (新規事業)

- 顧客事業のバリューアップを支援
- 当社にとって新事業領域の可能性



システム構築 支援 (既存事業)

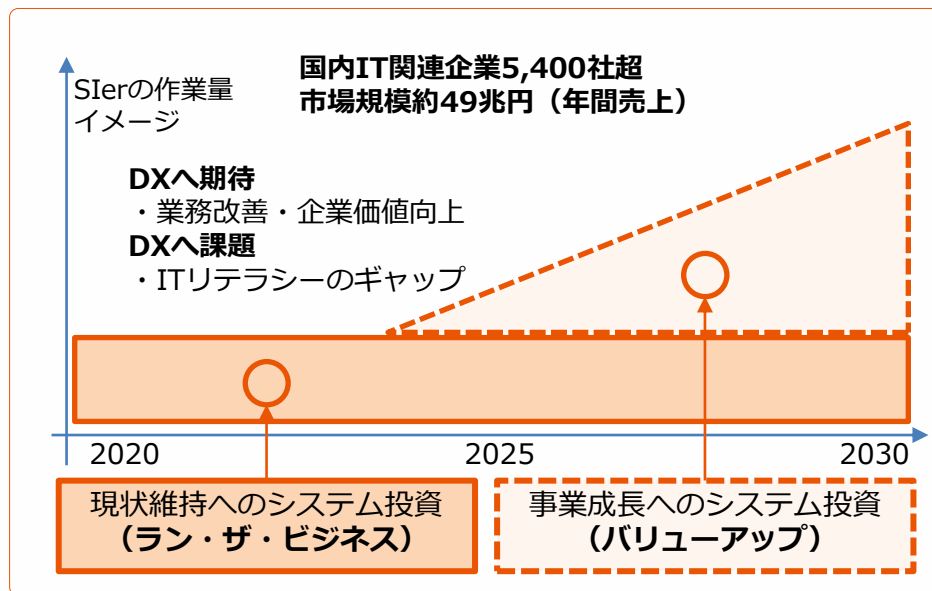
- 顧客の現存する情報資産を新しいIT環境へ移行する当社のコア事業の今後について

年間49兆円* 市場へSIGの強い個性を訴求

巨大市場に埋もれない個性を持つ

- 既存事業の業務で培ったノウハウと技術を**社内資産**として共有
- 「システムインテグレーション」と「ITインフラソリューション」の人材交流を通じた知見の共有
- 既存事業で**SIG文化のコア**を形成

今後10年、情報産業市場の動向とSIGのサービス



既存事業の優位性を活かす

- 開発実績で得られた**幅広い顧客基盤**（公共事業、金融業、小売業、製造業等）で安定した受注
- 各業界の情報インフラと**バリューアップ**に必要な**データセット**を把握
- 新規事業売込みでは、**当社独自のアプローチ**で顧客事業のバリューアップに貢献

新しい関係を顧客と築く

- 今後**ITリテラシーのギャップ**はサービスの受領側と提供側で**拡大**
- 幅広い顧客基盤の経験は、今後のアプローチ、開発、運用でSIGにとって優位に働く

2021年3月期 業績見通し

2021年3月期通期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症が当社の事業に与える影響について合理的な算定が困難であることから未定としておりましたが、現時点で入手可能な情報をもとに業績予想を算定いたしました。

- ・第2四半期累計期間までは経済活動の自粛等が影響し、低調に推移すると見込み保守的な計画
- ・第3四半期以降は経済活動の再開に伴い緩やかに景気は回復すると見込み、例年並み成長の計画

今後、テレワークやクラウド環境の整備・強化、それに伴うセキュリティ増強・整備関連のビジネスなどに対する需要の高まりを的確に捉え、積極的に事業を推進いたします。

(単位：百万円)

| | 2020年3月期 | | 2021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 | 2020年 3月期比 |
| 売上高 | 2,032 | 4,476 | 2,051 | 4,600 | 0.9% | 2.8% |
| システム開発 | 1,592 | 3,543 | 1,621 | 3,660 | 1.8% | 3.3% |
| インフラ・セキュリティ | 439 | 932 | 430 | 940 | △2.2% | 0.8% |
| 営業利益 | 133 | 380 | 112 | 386 | △16.3% | 1.4% |
| 営業利益率 | 6.6% | 8.5% | 5.4% | 8.3% | — | — |
| 経常利益 | 130 | 377 | 107 | 378 | △17.3% | 0.2% |
| 当期純利益 | 88 | 266 | 77 | 271 | △12.5% | 1.7% |

新型コロナウイルス感染症拡大の今後の経過によっては、当社の業績に予期せぬ変動が生じる可能性があるため、今後の状況を注視するとともに、今期の業績予想に関し、開示すべき重要な事象等が生じた場合には速やかに公表いたします。

システム開発

(単位：百万円)

| 2020年3月期 | | 2021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 | 2020年3月期比 |
| 1,592 | 3,543 | 1,621 | 3,660 | 1.8% | 3.3% |

- 公共 : 第1四半期体制減となった政令都市向け事務処理システムや国保案件に加え、第2四半期から年金系・共済系でも体制が縮小し、他案件に体制をスライドするも前期比マイナス見込
- 製造 : 軸となる電子部品実装装置と上位システムの開発がカスタマイズ対応含め、第2四半期累計期間までは計画通り推移する見込みだが、通期では前期比で微減の見込
- エネルギー : 基幹系システム開発案件や他の新規電力系案件もスタートするなか、第2四半期より主軸の託送システム開発支援の一部契約終了の影響もあり前期比マイナス見込
- サービス : 小売・流通系の体制減の影響はあるものの、仮想移動体通信事業者向け開発支援を軸に物流系・通信インフラ関連のWebサービスの開発を加え、前期比でプラス見込
- 金融 : 保険系システム開発を軸に、銀行系スマートフォンアプリケーション開発の売上に加え、エネルギー系分野の一部の体制が金融系案件へシフトし、前期比でプラス見込

その他、他分野での請負案件の受注見込を加え、システム開発全体では、通期で前期比でプラス着地の見通し。

インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

| 2020年3月期 | | 2021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 | 2020年3月期比 |
| 439 | 932 | 430 | 940 | △2.2% | 0.8% |

- 公共 : 官公庁向け及び防災（自治体）系体制維持が通期で見通しが立っており計画通り推移する見込みだが、金融系案件の需要増に伴い体制シフトした結果、前期比ではマイナス見込
- エネルギー : 通期にわたる基幹系システムの請負案件の売上見込により、前期比でプラス見込
- 金融 : 軸となる証券系基盤構築案件の体制強化に加え、オンプレからAWS等クラウドシフトの需要により前期比プラス見込
- セキュリティ : 大手SIer向けセキュリティ商材関連のインフラ業務支援、脆弱性診断業務を軸に、第2四半期以降のセキュリティ商材の請負案件の受注見込も、前期比でマイナス見込
- サービス : 通期にわたる仮想移動体通信事業者向けインフラ業務支援とビッグデータ環境基盤向けクラウド環境構築案件の2軸の体制維持の見込により、前期比でプラス見込

配当予想に関するお知らせ

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。

当期の配当予想については、業績の通期見通しの算定が困難であったことから未定としておりましたが、上記の配当方針と業績予想を踏まえ2021年3月期の中間配当を1株につき6円とさせていただくことといたしました。

なお、期末配当につきましては、引き続き未定とさせていただきます。

| 2021年3月期 | 第2四半期末 | 期末 | 合計 |
|----------|--------|----|----|
| 普通配当 | 6 円 | 未定 | 未定 |
| 合計 | 6 円 | 未定 | 未定 |

会社概要 事業内容

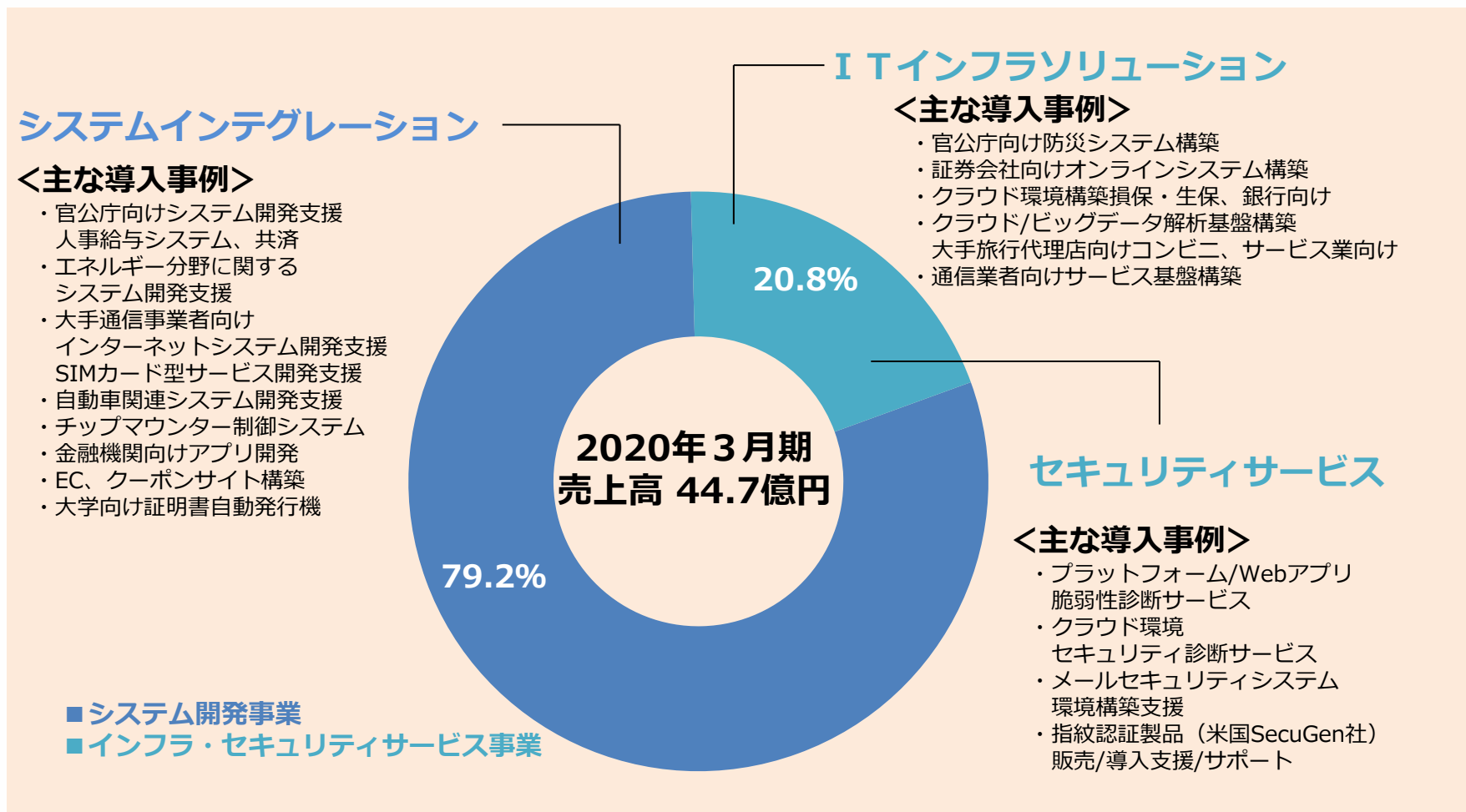
会社概要

| | |
|--------|----------------------|
| 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： | 5億17万円 |
| 売上高： | 44億7,600万円（2020年3月期） |
| 従業員数： | 384名（2020年3月末） |

沿革

| | |
|----------|--------------------------------------|
| 1991年12月 | 住友金属工業株式会社（現日本製鉄）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） |
| 2019年6月 | 東京証券取引所市場第二部へ市場変更 |

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

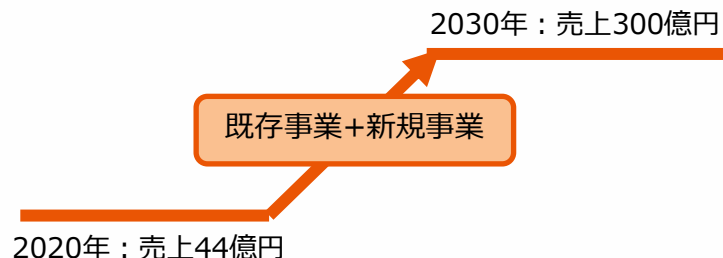


参考資料

長期ビジョン 「これからのSIG」

*2020年3月期の決算説明資料の中から抜粋して「長期ビジョン」を掲載。
同資料は、現状での市場の展望に対する施策と成長のシナリオであり、環境の変化に伴い変更・更新してまいります。

2030年に向けての成長戦略



■ 2030年に売上高300億円へ

今、変化を求められているSIer（システムインテグレーター）の役割は、便利なシステムを顧客に提案・販売・構築するだけでなく、顧客事業のビジネスモデルの進化・変革を共通の目標として一緒に働くことです。

この役割を当社でも担い、新規事業として拡大させます。

■ 2,000人体制のグローバル企業であるために

10年後、SIGはグループ従業員を現在の5倍、そして海外にも進出しています。そのような規模の組織を運用する上で、多様な価値観と個性を受け入れられるよう透明性の高い経営を行い、ステークホルダーとのエンゲージメントを高めます。

顧客

既存のサービスの拡充と進化、そして新サービスの提供でお客様満足度を高めます。

社員

当社で働く意義と価値の拡大を共に創る仕組みを構築します。

株主・投資家

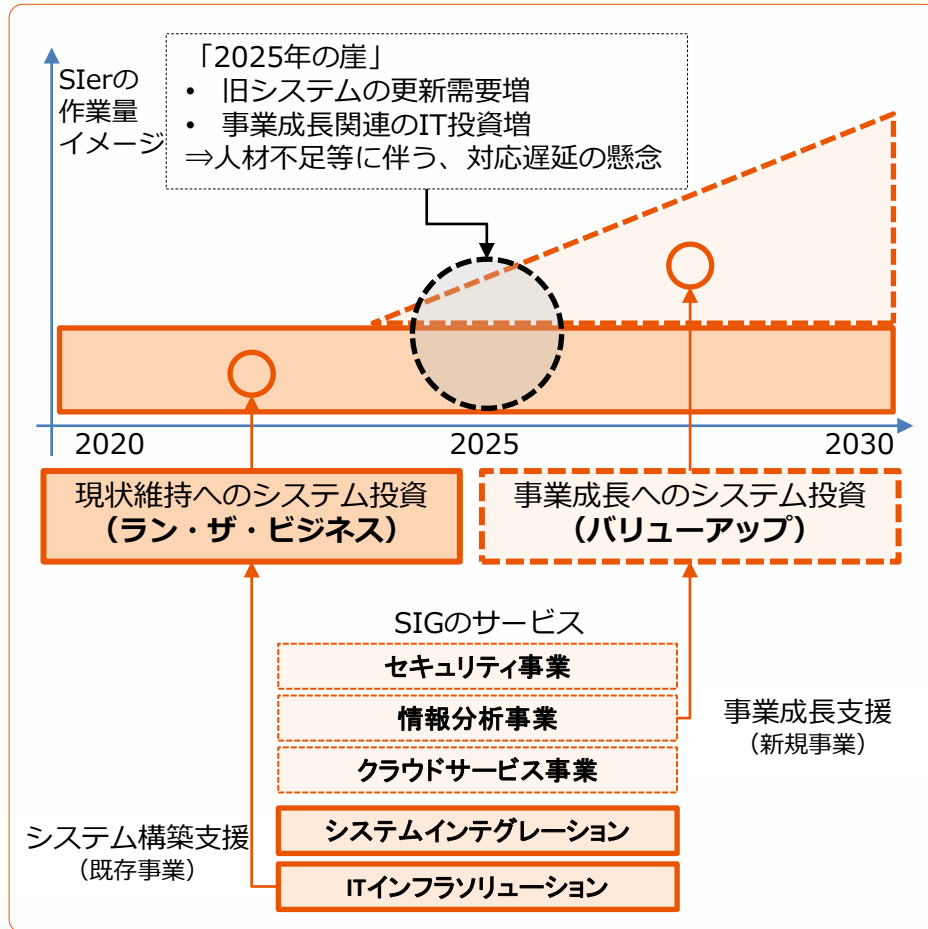
将来の成果を株主の皆様還元できるよう、業績報告だけでなく、計画の進捗・課題を説明してまいります。

地域社会

地方との連携で国全体の生産性向上と地域雇用の創出を支援し、社会貢献を続けます。

ラン・ザ・ビジネスとバリューアップの両輪で顧客サービスを充実

今後10年、情報産業市場の動向とSIGのサービス



■ 2030年に売上高300億円の意味

「2025年の崖」*をITシステムのバリューアップ*をすることで、製品・サービスの提供価値の最大化を企図する多くの企業様への支援に注力

IT産業年率成長率 (+6%) *を超える進化を目指す

■ SIG文化の確立と事業範囲の拡張

現在のコアメンバーのスキルとコア技術、その中核となる当社で働く文化・価値観を確立

新規事業として事業成長支援領域 (セキュリティ・情報分析・クラウド) へ挑戦

これまでの関係を維持・進化させつつ、新たな顧客と事業展開 (アライアンス・M&A) を開拓

■ SIGのソリューションを海外へ

システム構築支援に事業成長支援を加えたソリューションの国内地方展開の実績を元に海外へ展開し、持続的成長をグローバルで目指す

ITトータルソリューションカンパニーとして顧客の成長に貢献

S I Gのソリューション

既存事業

システムインテグレーション

ITインフラソリューション

システム構築支援



新規事業

セキュリティ事業

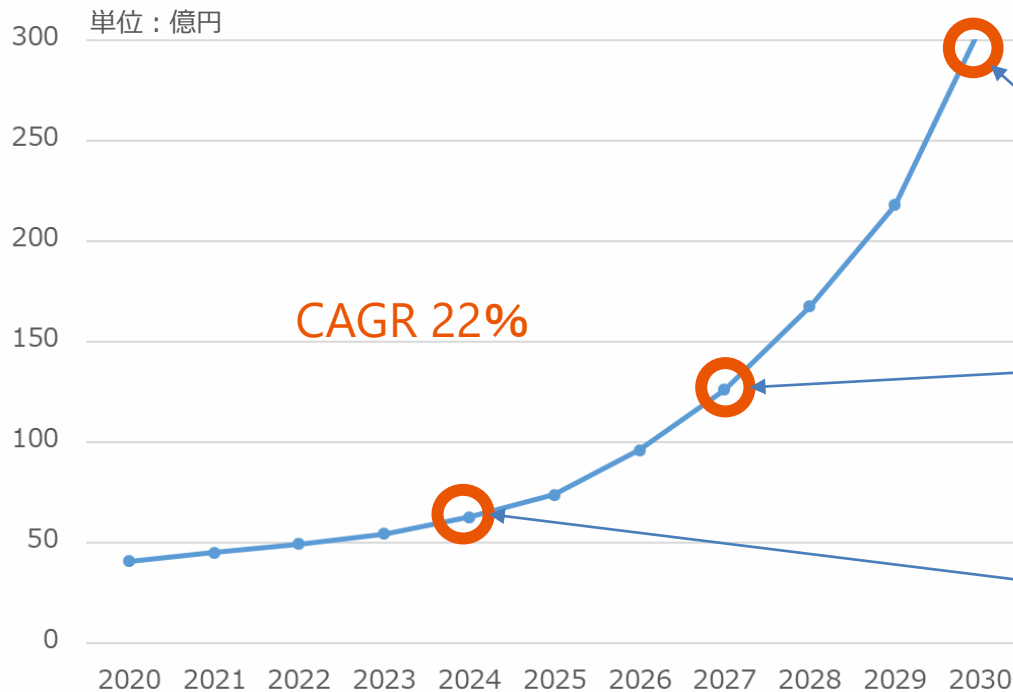
情報分析事業

クラウドサービス事業

事業成長支援



ITトータルソリューション
カンパニーへ



企業の外部CIO*として成長に貢献

- 国内：外部CIOとして企業成長に貢献
- 海外：国内実績を活かした事業支援を展開
- 売上：300億円（従業員2,000人体制）

ITトータルソリューションカンパニーへ

- バリューアップソリューションを既存顧客へ
- システム構築支援から事業成長支援企業へ
- 売上：170億円（既存60億、新規110億）

SIG文化の確立：崖越えは、S I G

- 顧客の情報資産を新しいプラットフォームへ
- S I Gのコアスキルと技術、価値観の共有
- 売上：60億円（既存54億、新規6億）

ディスクレームー

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ることをご承知おきください。

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)