



2021年3月期  
第2四半期決算説明資料  
2020年11月12日

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

**業績概要**

**SIGの成長戦略と長期ビジョン**

**会社概要 事業内容**

**参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」**

## 業績概要

## SIGの成長戦略と長期ビジョン

## 会社概要 事業内容

## 参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

# 第2四半期累計業績・通期計画サマリー

- 当第2四半期累計期間は、計画に対して売上高、営業利益、経常利益ともにプラスとなりました。
- 当第2四半期累計の売上は2,032百万円、前年同期比で+3.4%の増収となりました。
- 当第2四半期累計の経常利益は112百万円、純利益は75百万円、前年同期比でそれぞれ-14.1%、-14.6%の減益となりました。

今後の成長戦略として外部との連携をより効果的に推進するため、事業戦略室、新規事業推進部の2部門を新設したため、販管費が増加いたしました。またコロナの影響を受けた案件の一時中断による待機要員の発生により営業利益率が低下いたしました。

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期				
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績	前年同期比	上期計画	達成率	通期計画
売上高	2,032	<b>2,102</b>	3.4%	2,051	102.5%	4,600
システム開発	1,592	<b>1,607</b>	1.0%	1,621	99.1%	3,660
インフラ・セキュリティ	439	<b>494</b>	12.4%	430	114.9%	940
営業利益	133	<b>114</b>	△14.1%	112	101.8%	386
営業利益率	6.6%	<b>5.5%</b>	—	5.4%	—	8.3%
経常利益	130	<b>112</b>	△14.1%	107	104.7%	378
当期純利益	88	<b>75</b>	△14.6%	77	97.4%	271

## システム開発

前第2四半期累計： **15.9 億円** → 当第2四半期累計実績： **16.0 億円**  
(前年同期比+1.0%)

当第2四半期累計期間の売上は、一部分野で計画に対しマイナスとなりましたが、金融系での売上増加や、主要分野以外での開発等の受注があり、システム開発全体では概ね計画どおりとなりました。

- 公共 : 概ね計画どおり
- 製造 : 概ね計画どおり
- エネルギー : 既存の顧客管理システムの一部のプロジェクトがピーク期を終え体制縮小、主軸の託送関連システム開発プロジェクトは第1四半期末で終了し、第2四半期に増員見込であった電力会社向け基幹システム再構築案件については体制拡充にいたらず計画に対しマイナス着地
- サービス : 軸となる仮想移動体通信事業者向け開発支援、物流系サービスの開発支援では計画に対しプラスとなったが、小売・流通、予約サイトの開発についてはコロナの影響により体制が縮小し、計画に対しマイナス着地
- 金融 : 軸となる保険系システム開発は僅かながらも体制縮小したものの、銀行系スマートフォンアプリケーション開発の需要が伸長し、エネルギー系分野の一部の技術者を金融系案件へシフトすることにより金融系分野での売上が増加

## インフラ・セキュリティサービス

前第2四半期累計： **4.3 億円** → 当第2四半期累計実績： **4.9 億円**  
(前年同期比+12.4%)

当第2四半期累計期間の売上は、サービス及び金融分野が特に好調に推移したほか、セキュリティ分野ではAWS脆弱性診断業務で新規ユーザを獲得するなど、インフラ・セキュリティサービス全体で計画を上回りました。

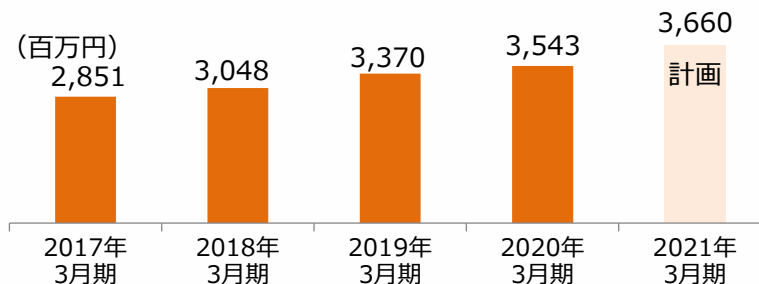
- 公共 : 官公庁向けおよび防災系（自治体）の案件の体制を維持し、計画どおり
- 金融 : 軸となる証券系基盤構築案件の体制が微増したほか、AWS \*等クラウドシフトの需要増により、前期設立したクラウドビジネスセンターの活用で既存ユーザからの受託案件を獲得し売上増
- セキュリティ : 軸となる脆弱性診断業務および大手SIer向けセキュリティ商材の販売支援～検証～構築案件の体制を調整しプラス着地
- サービス : 仮想移動体通信事業者向け、ビッグデータ向けクラウド環境等インフラ業務支援については前期より体制維持  
その他、他分野よりサービス系案件への技術者をシフトしたほか、サーバリプレイス・仮想化・クラウド移行等の請負案件を新規獲得したことなどにより売上増

\*AWS (Amazon Web Services)とは、Amazon.comにより提供されるクラウドコンピューティングサービスのことです。

# 事業別通期計画（売上高）

## システム開発

前期実績：35.4億円 → 当期計画：36.6億円  
(前年比+3.4%)



コロナの影響など、下期においては状況が不透明なため通年では計画通りの見込み

公共系・製造系：概ね計画通りに推移する見込み

エネルギー系：主軸の体制を他分野へシフトした事もあり、通期に渡り対計画マイナス見込み

サービス系：2軸の開発(案件)体制は維持する見込みも、僅かながらも計画を下回る見込み

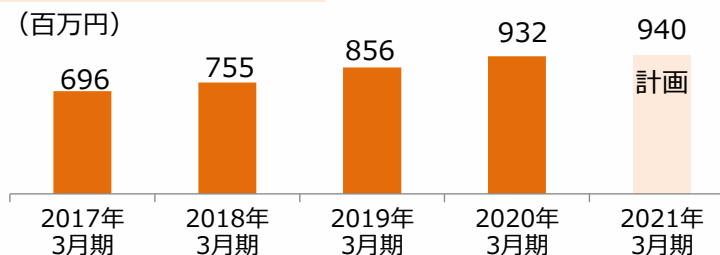
金融系：保険系システム開発を軸に銀行系アプリケーション開発及び他分野からの要員シフトにより僅かながらも計画値を上回る見込み

その他：主要分野以外での請負案件の売上計上見込み

概ね  
計画通り

## インフラ・セキュリティサービス

前期実績：9.3億円 → 当期計画：9.4億円  
(前年比+1.1%)



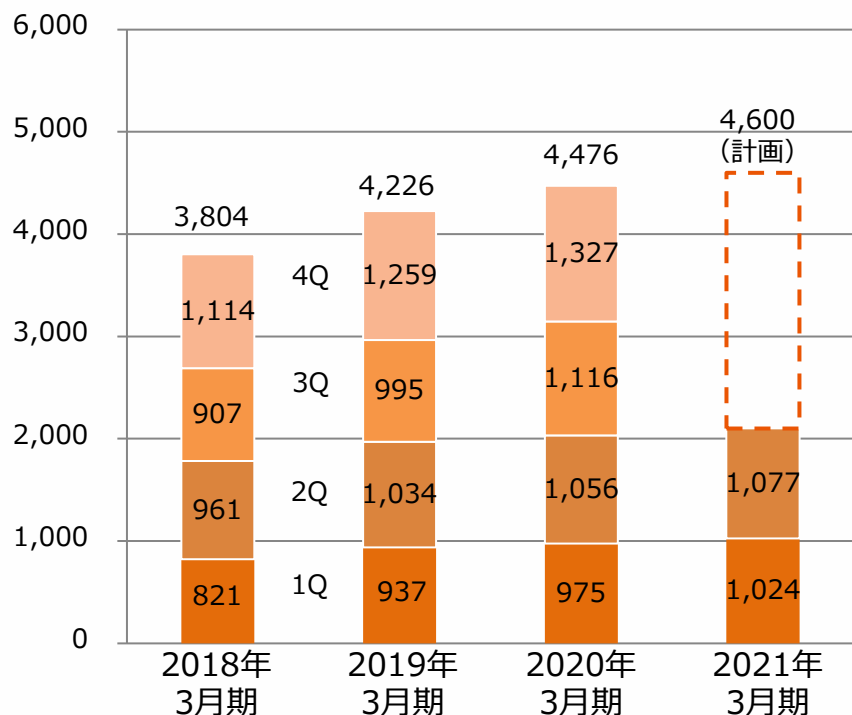
コロナの影響など、下期においては状況が不透明なため通年では計画通りの見込み

主軸の金融系(証券系)の体制維持のほか、公共・エネルギー・サービスの分野においても上期の体制を概ね維持する見込みに加え、上期受注の新規請負案件の売上計上見込みあり

概ね  
計画通り

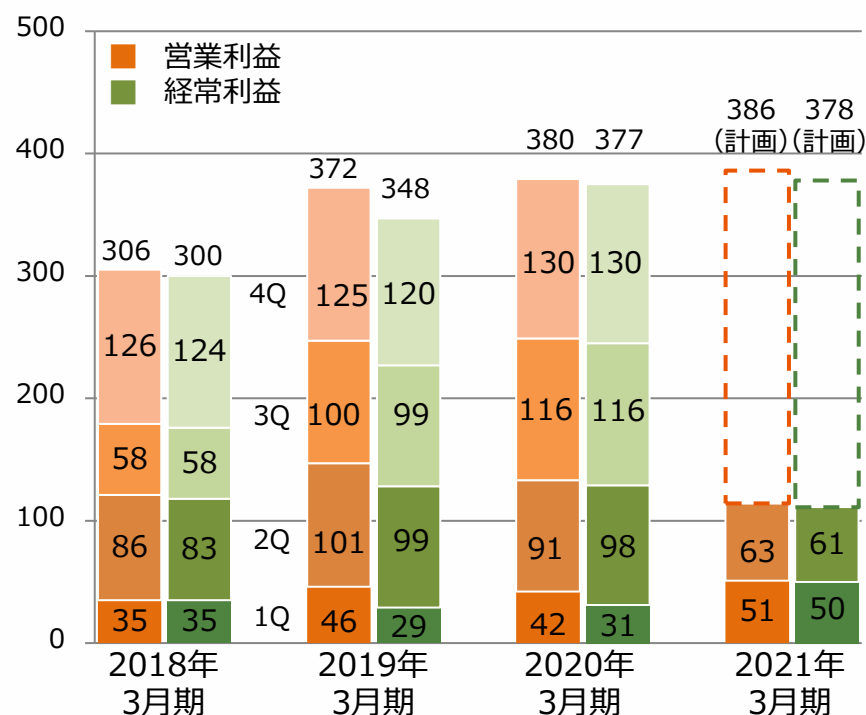
## 売上高

(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。



# 貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	前年度末 実績	当第2四半期 実績	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
<b>資産合計</b>	<b>2,615</b>	<b>2,495</b>	<b>△120</b>	<b>△4.6%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 流動資産</li> <li>・ 売掛金：前年度末の売掛金の回収による減少</li> </ul>
流動資産	2,365	2,230	△134	△5.7%	
現金及び預金	1,597	1,571	△25		
売掛金	734	605	△129		
仕掛品	0	15	15		
その他	33	38	4		
固定資産	250	264	13	5.6%	
<b>負債合計</b>	<b>1,250</b>	<b>1,080</b>	<b>△170</b>	<b>△13.6%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 流動負債</li> <li>・ 買掛金、未払金の減少</li> </ul>
流動負債	848	734	△113	△13.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 固定負債</li> <li>・ 長期借入金の減少</li> </ul>
固定負債	402	346	△56	△14.0%	
<b>純資産合計</b>	<b>1,365</b>	<b>1,414</b>	<b>49</b>	<b>3.6%</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,615</b>	<b>2,495</b>	<b>△120</b>	<b>△4.6%</b>	

# 損益計算書 (要約)

10

(単位：百万円)

	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	前年同期比		主な要因
			増減額	増減率	
<b>売上高</b>	<b>2,032</b>	<b>2,102</b>	<b>69</b>	<b>3.4%</b>	<b>■ 営業利益</b> ・売上高：人員増による増加 ・売上原価：人員増による増加 ・販管費：部門新設による 人件費の増加
売上原価	1,563	1,640	77	4.9%	
<b>売上総利益</b>	<b>469</b>	<b>461</b>	<b>△7</b>	<b>△1.6%</b>	
販売費及び一般管理費	335	346	11	3.4%	
<b>営業利益</b>	<b>133</b>	<b>114</b>	<b>△18</b>	<b>△14.1%</b>	<b>■ 経常利益</b> ・営業外収益 ：前期実績には助成金を含む ・営業外費用 ：前期実績には上場関連費用 を含む
営業外収益合計	8	0	△7		
営業外費用合計	11	3	△8		
<b>経常利益</b>	<b>130</b>	<b>112</b>	<b>△18</b>	<b>△14.1%</b>	
<b>税引前四半期純利益</b>	<b>130</b>	<b>112</b>	<b>△18</b>	<b>△14.1%</b>	
法人税、住民税及び事業税	41	41	0		
法人税等調整額	0	△5	△5		
<b>法人税等合計</b>	<b>42</b>	<b>36</b>	<b>△5</b>		
<b>四半期純利益</b>	<b>88</b>	<b>75</b>	<b>△12</b>	<b>△14.6%</b>	

## 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。

当期の期末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、上記の配当方針と通期業績の見通し等を総合的に勘案し、2021年3月期の期末配当を1株あたり6円といたします。

これにより、当期の年間配当金は、1株あたり12円となります。

2021年3月期	第2四半期末	期末(予想)	合計
普通配当	6 円	6 円	12 円
合計	6 円	6 円	12 円

業績概要

**SIGの成長戦略と長期ビジョン**

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

## 株式会社アクロホールディングスとの資本業務提携契約を締結 第三者割当増資の引受及び株式取得による持分法適用関連会社化へ



×



両社によるシナジー創出へ

営業力

技術力

情報力

人材力

### 業務提携

- ・ 案件・製品情報、人材情報共有による営業力の強化
- ・ 採用活動や人材教育の効率的・効果的な方法の確立
- ・ 海外高度人材の採用の継続化、事業化
- ・ 相互連携による新たな事業、サービスの開発・展開
- ・ M & A 関係の情報共有、協力
- ・ 国内新規拠点展開の共同での推進
- ・ 海外展開の強化

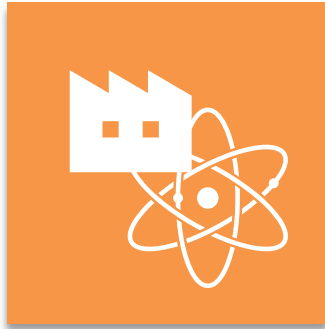
### 資本提携

- ・ アクロHDが実施する第三者割当増資を引受け
- ・ アクロHD既存株主よりアクロHD株式を取得

▼  
アクロHDを持分法適用関連会社化

### 株式会社アクロホールディングス 会社概要

名称	株式会社アクロホールディングス
本社	東京都中央区日本橋本町四丁目8番15号
設立	2000年3月21日
代表取締役CEO	小野 賀津雄
事業内容	ITソリューションの提供、プロダクトの提供、経営支援
子会社	株式会社アクロネット 株式会社ネオテックス 株式会社エイ・クリエイション 株式会社アクロフロンティア 株式会社アクロスパイラ



## 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

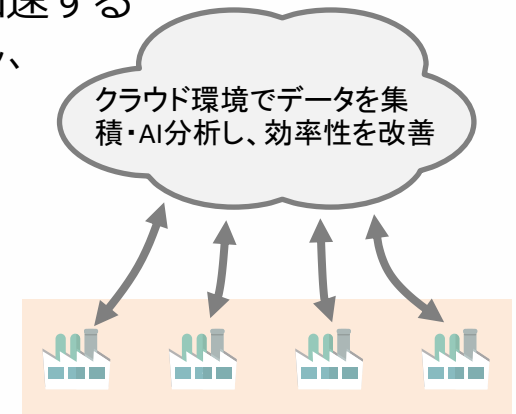
### 実績

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

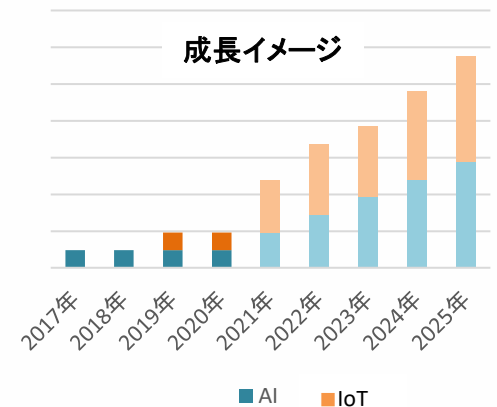
### 主な 取組み

#### 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

- 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

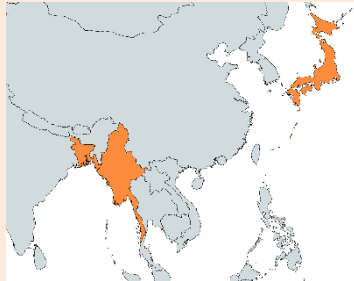
- 大手企業を中心にクラウドを導入
- クラウド上のアプリケーションで情報を分析、提案へ
- クラウド上で常時稼働を維持するため、セキュリティ・保守が課題

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



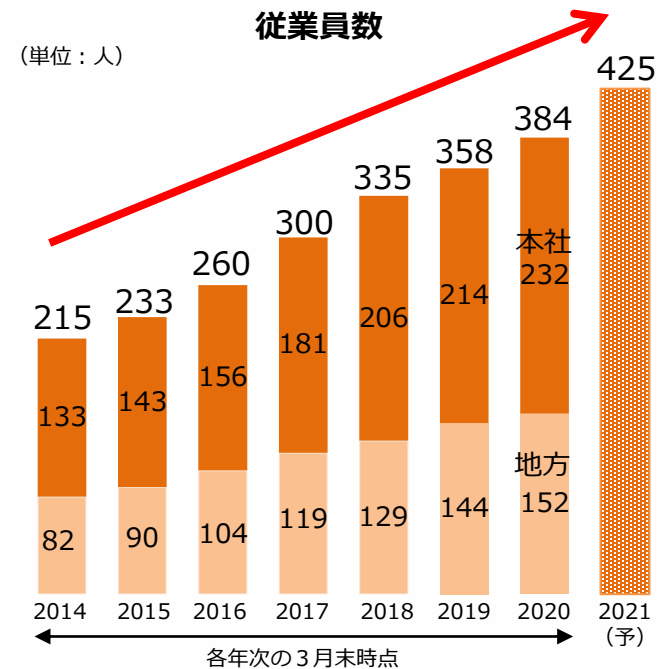
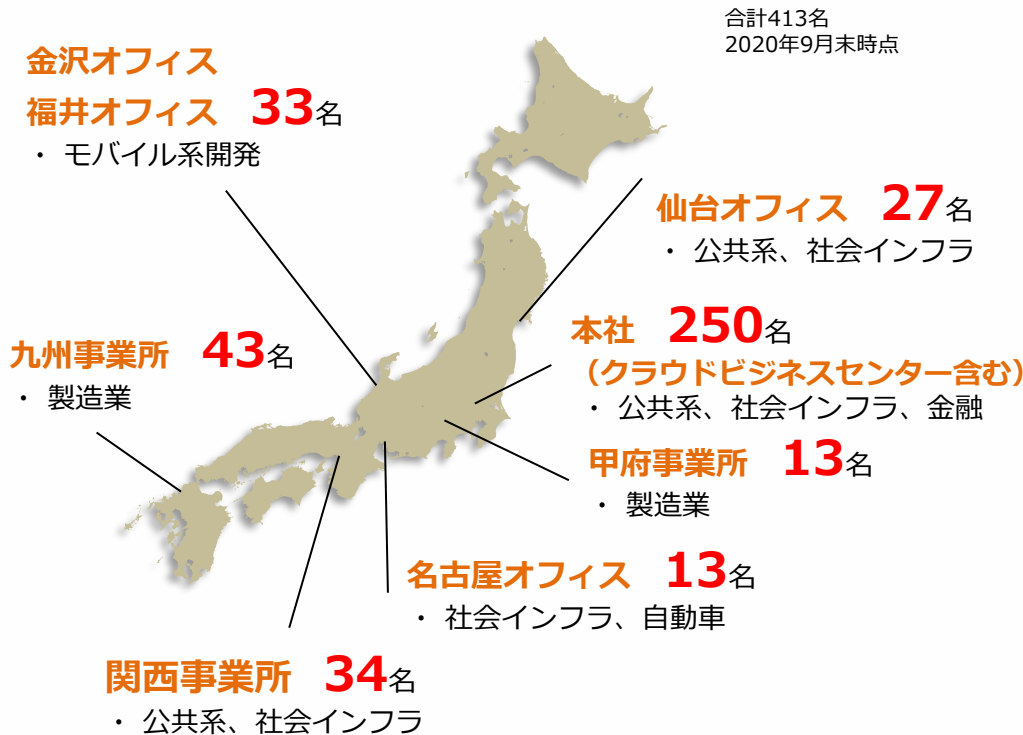
## 国内の地方人材活性化実績をグローバル採用で再現

市場動向	現行施策	追加施策									
<p><b>社会課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul> <p>人手不足数 644万人</p> <p><b>4 施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>102万人：働く女性を増やす</li> <li>163万人：働くシニアを増やす</li> <li>81万人：働く外国人を増やす</li> <li>298万人：生産性を上げる</li> </ul> <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><b>施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内の優秀な人材の採用を全国9拠点で実施</li> <li>■ 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</li> <li>■ 地方拠点でも都心と同じ多様な案件の対応が可能</li> </ul> <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>413</td> </tr> <tr> <td>地方</td> <td>82</td> <td>163</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2014年 3月</td> <td>2020年 9月</td> </tr> </table>	本社	215	413	地方	82	163		2014年 3月	2020年 9月	<p><b>施策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 日本在住の留学生も積極採用</li> </ul> <p><b>目標</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2025年までに全従業員の5%をグローバル採用社員へ</li> </ul> <p><b>グローバル展開時の拠点幹部人材の育成へ</b></p> 
本社	215	413									
地方	82	163									
	2014年 3月	2020年 9月									
<p><b>当社の対策</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不足が予想される人材の確保</li> <li>■ 多様な社員の採用と活用</li> </ul>	<p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内技術者のモチベーションの維持・向上</li> <li>■ 社員の定着率へ寄与</li> <li>■ 社内技術者の高稼働率の維持</li> </ul>										

年平均成長率 (CAGR) は10.1%は、2014年3月期から2020年9月期で算出

## 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





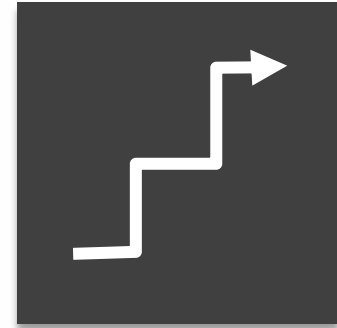
## 市場分析

■ 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

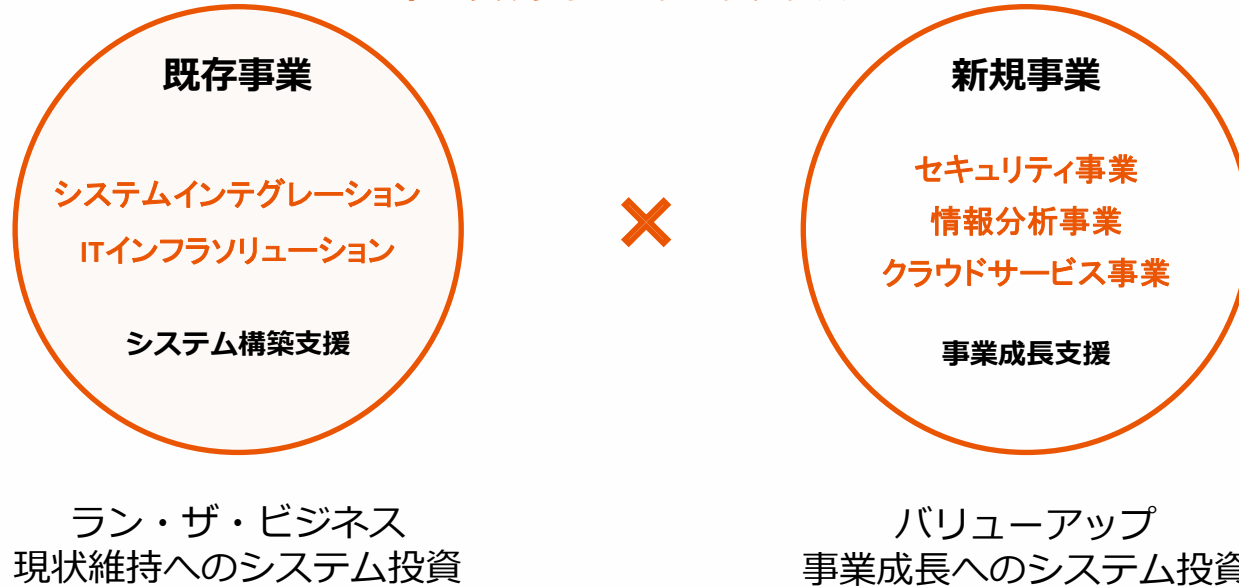


## システム構築 支援 (既存事業)

■ 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

## 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 ～人と共に成長し続ける企業へ～

### ITトータルソリューションカンパニー



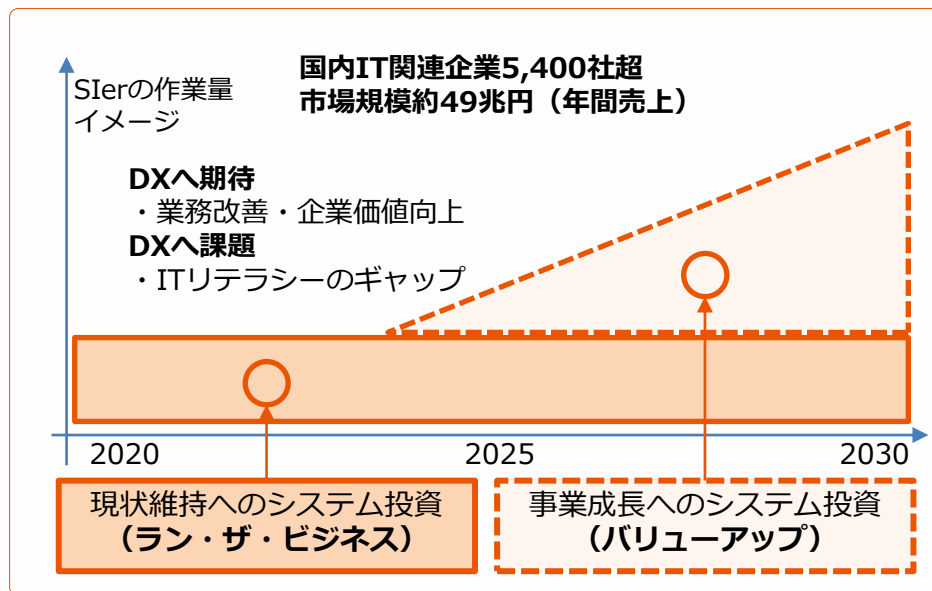
堅調な成長を続ける既存事業に、高い成長が見込まれる新規事業を加えることで、「ITで企業の進化に貢献する」企業としてこれから求められるニーズに応えていきます

## 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

- 受託開発で得られた**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**

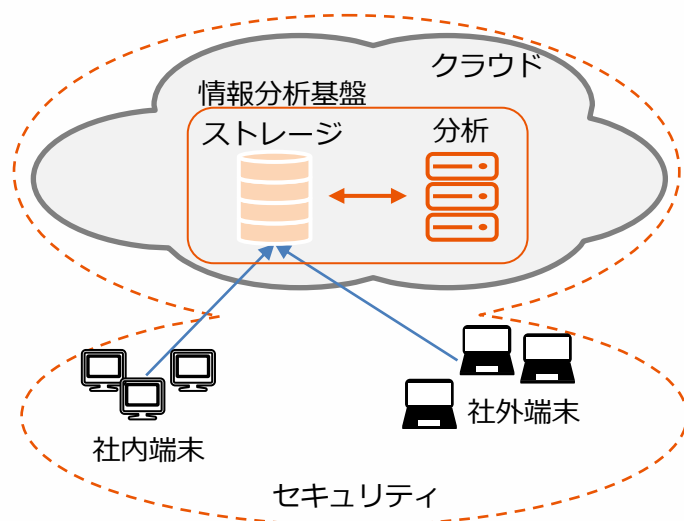
## 情報分析確度を向上させるための情報資産管理・セキュリティ強化

### 今後の 動向

- 各社が収集・保有・分析をする情報量は膨大化し、独自性が高まる
- 膨大な情報の分析から導かれる施策が企業価値向上の源泉になる
- 各社のCIO\*が情報資産を最大限活かせる仕組みを模索し、構築する

デジタル庁発足で中央・地方行政のシステムが統合へ向かう中、民間企業のシステムも全体最適へ向けた需要が高まることが想定されます

### 将来のシステムにおける当社の役割



クラウド  
業容・業態を把握し、分析可能な情報を蓄積する仕組みを構築

セキュリティ  
情報セキュリティの3原則\*\*を作業環境を問わず維持できる仕組みを提案・提供

情報集約→情報分析基盤の提供  
将来の施策を検討するためのデータ収集環境構築

---

業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

**会社概要 事業内容**

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

## 会社概要

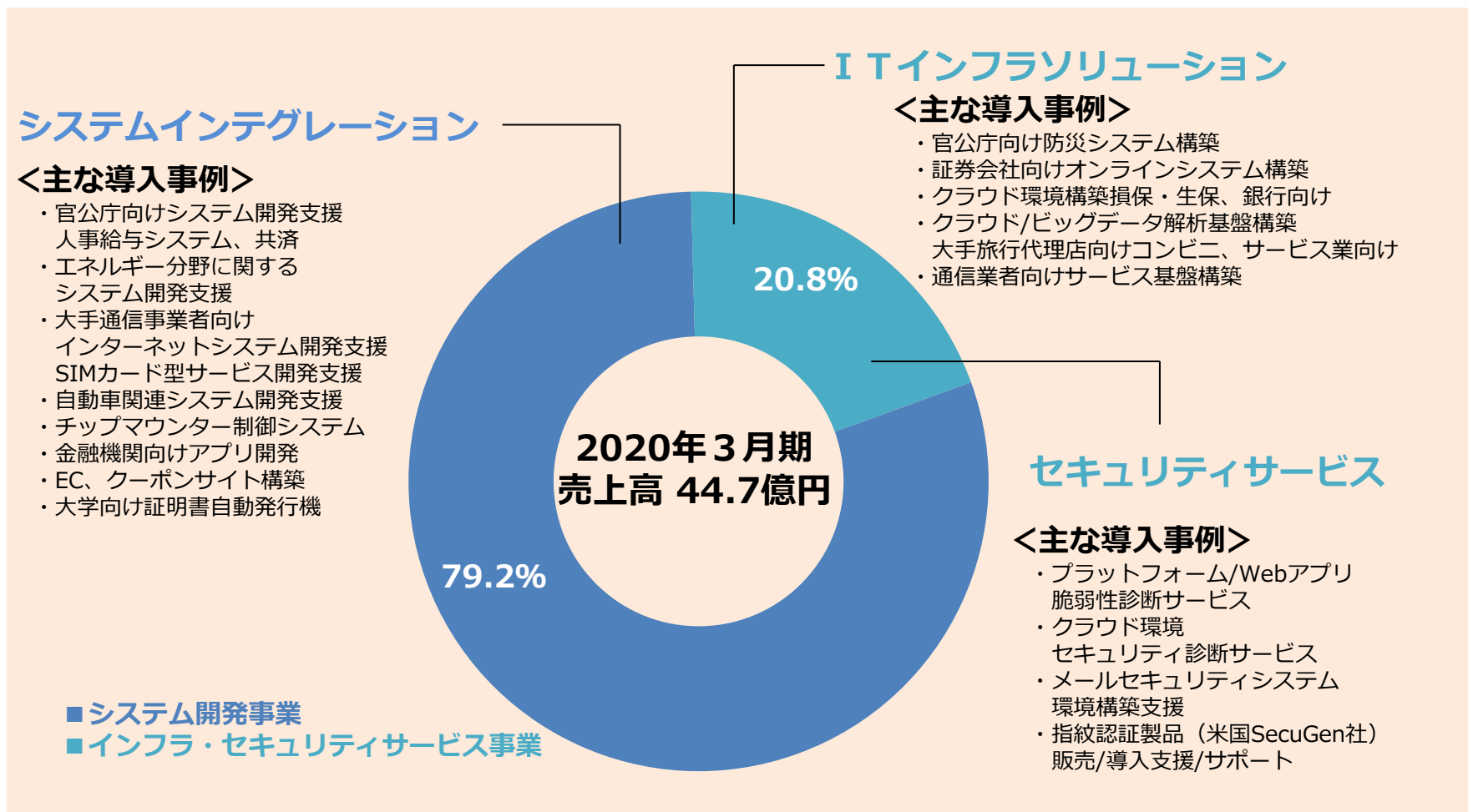
会社名：	株式会社SIG
本社所在地：	東京・市ヶ谷
代表取締役：	石川純生
資本金：	5億383万円
売上高：	44億7,600万円（2020年3月期）
従業員数：	413名（2020年9月末）

## 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
2020年10月	株式会社アクロホールディングスを持分法適用関連会社化



## 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



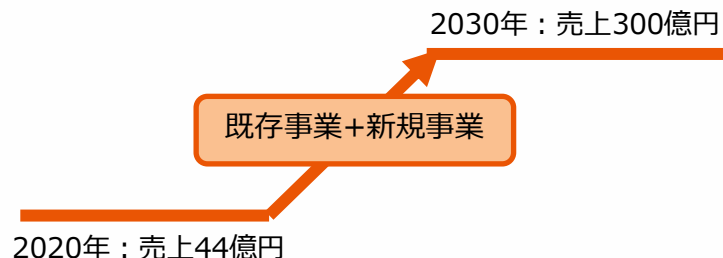
業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

## 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

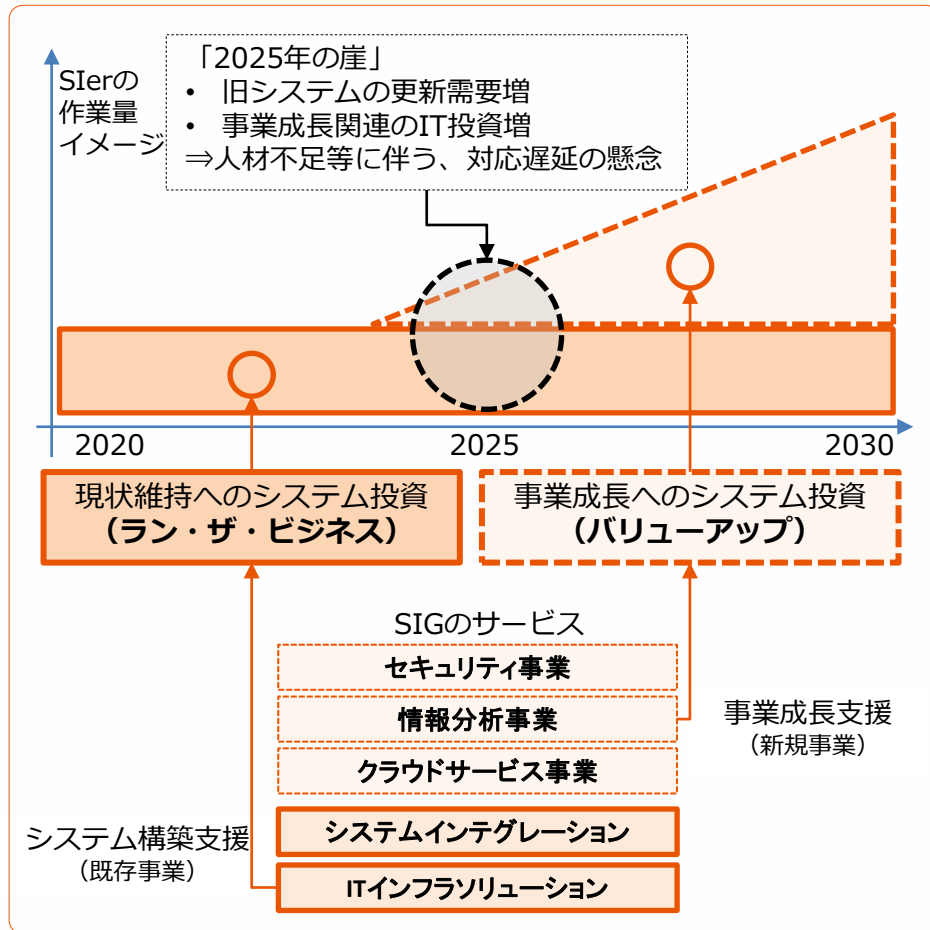
将来の成果を株主の皆様還元できるよう、業績報告だけでなく、計画の進捗・課題を説明してまいります。

#### 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

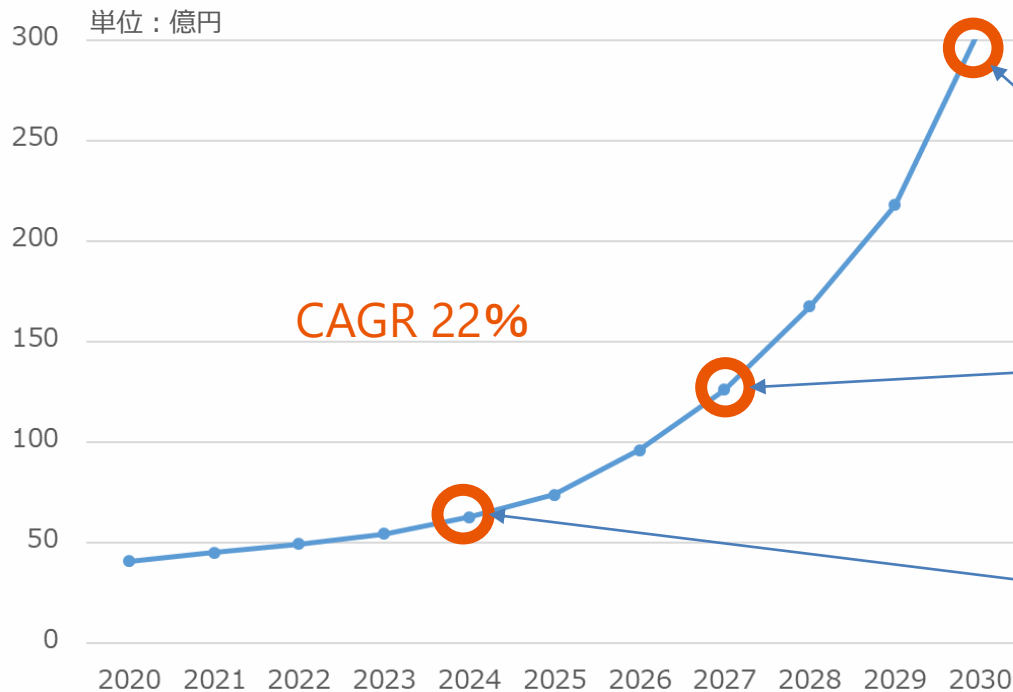
情報分析事業

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)