

# 決算補足資料（2020年3月期第1四半期）

2019年8月5日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード:6088）



# 2020年3月期第1四半期 決算概況

## サマリー (前年同期比)

● 連結売上高	38.0億円 (+29%)
● 経常利益	3.0億円 (+66%)
● 当期純利益	1.6億円 (+61%)

- コンサルタント人員数の順調な増加に対して、ERPのクラウド化サービスの立上りとPMOの伸長、コンサルタントの生産性が向上したことによりシグマクス単体での売上高が33%伸長
- 販売費及び一般管理費は、業容拡大に伴う人件費および経費の増加ならびにERPのクラウド化サービスを中心とした研修費投資により10%増加
- 新たな合弁事業の開始に伴う持分法による投資損失が発生するも、営業利益の伸長により経常利益は66%の増加

# 2020年3月期第1四半期 連結損益計算書

単位:百万円	2018年度 (4月～6月)	2019年度 (4月～6月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	2,947	3,804	+856	+29%	コンサルタント人員増に加えERPクラウド化サービスの立ち上がり、PMOの伸長などによるコンサルティングサービスの増加及びコンサルタントの生産性向上
売上総利益	1,088	1,361	+272	+25%	
販管費	960	1,051	+91	+10%	・業容拡大に伴う人件費及び経費増とERPクラウド化サービス拡大のための研修費投資
営業利益	127	309	+181	+142%	・新たな合併事業の開始に伴う、持分法による投資損失が発生
経常利益	178	297	+118	+66%	
税金等調整前 当期純利益	165	297	+132	+80%	
当期純利益	100	161	+60	+61%	

# キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

	2018年度 1Q	2019年度 1Q	対前年同期比
プロジェクト満足度(NSI*)	93	95	+2pts
プロジェクト数	354	398	+12%
クライアント数	130	114	-12%
契約あたり売上(百万円)	8	10	+15%

\* NSI(Net Satisfaction Index) : プロジェクト満足度評価における全10問、五段階評価結果の平均点

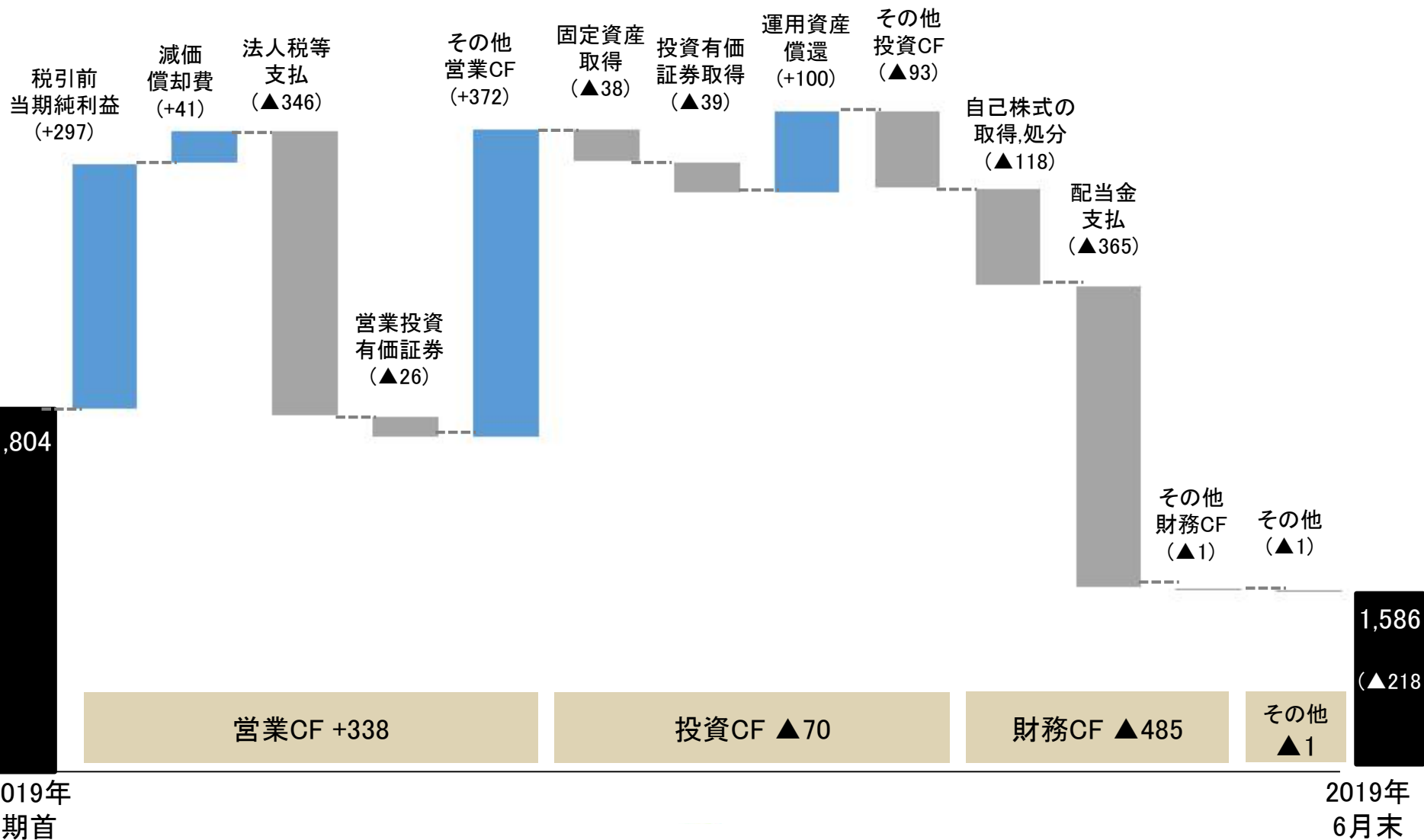
- ・形式 : アンケート形式
- ・ご回答頂く方 : プロジェクト・オーナー

- 5: 大変そう思う 100点
- 4: そう思う 75点
- 3: どちらともいえない 50点
- 2: そう思わない 25点
- 1: 全くそう思わない 0点

## 2020年3月期第1四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2018年度末	2019年度 1Q末	対前期末	主な増減
流動資産	4,123	3,849	▲273	配当金の支払及び自己株式 (従業員ESOP)取得による減少  株式給付引当金の減少  当期純利益の計上 配当金の支払による減少
現金及び預金等	1,804	1,586	▲218	
固定資産	2,873	2,849	▲24	
資産合計	6,997	6,699	▲298	
流動負債	1,683	1,687	+4	
固定負債	757	629	▲128	
負債合計	2,441	2,316	▲124	
純資産	4,556	4,382	▲173	
自己資本比率	65%	65%	+0pts	

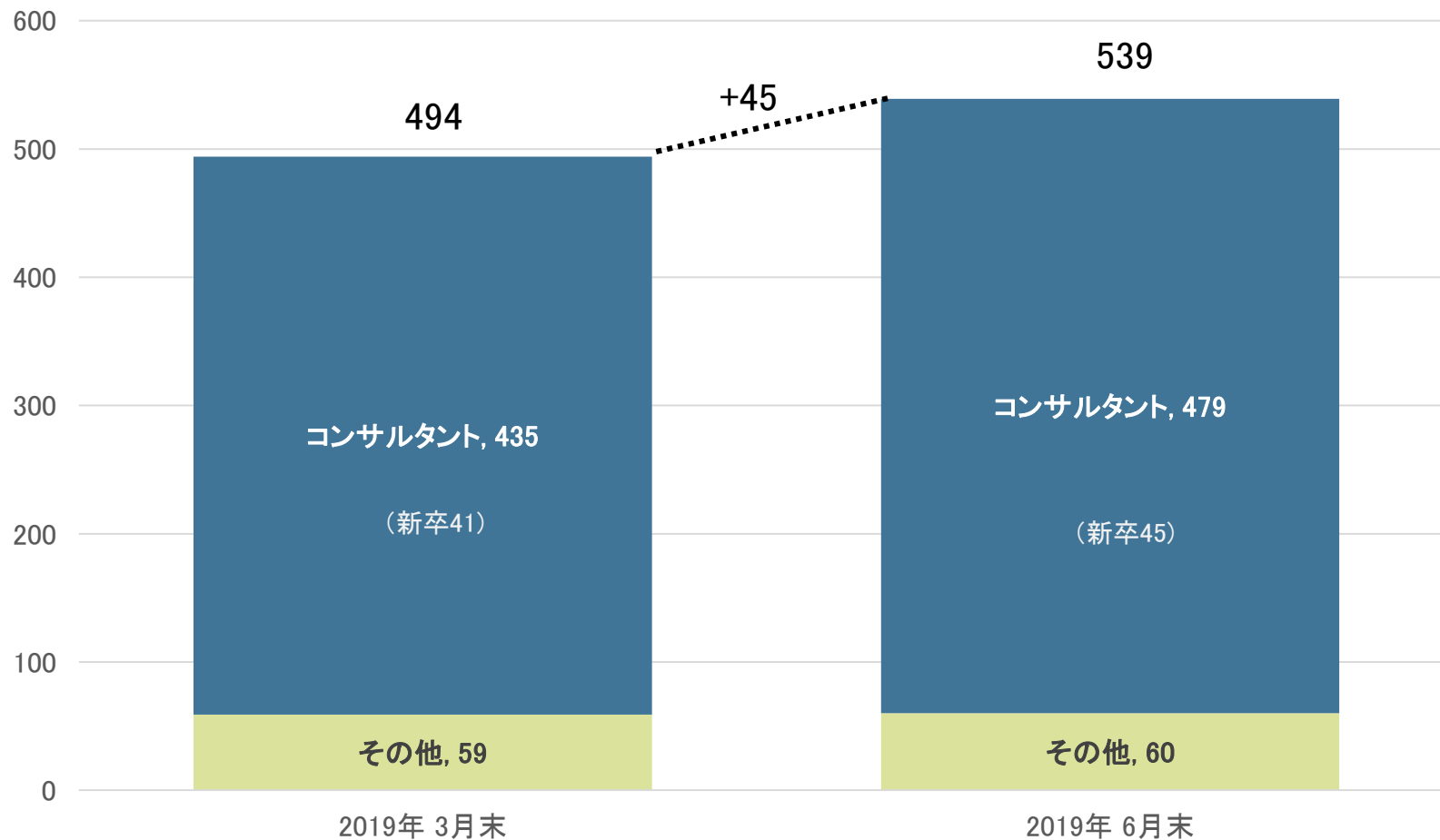
# 連結キャッシュフローの推移



# 連結従業員数

従業員数は新卒を中心に前年度末から45名(9%)増加

単位:人



# トピックス：ERPのクラウド化

既存ERPの保守サポートが切れる「2025年の崖」と言われる状況に対して、シグマクシスはERPのクラウド化をスムーズに実現するとともに、お客様の成長シナリオを描き、組織・業務の変革とチェンジマネジメントにも取り組むことにより、お客様の企業価値向上の成果が実現するまで支援しています。

## ITに関する日本企業の現状

### 基幹システム

- ・老朽化（20年超利用：現在2割、2025年6割）
- ・事業部門単位 → 全社横断的データ活用が困難
- ・過剰なカスタマイズ → 複雑化・ブラックボックス化

### IT予算

保守運用：バリューアップ = 8 : 2

### IT人財

基幹システムの保守運用にIT人財が割かれており、新技術獲得の足枷となっている

**このままだと2025年以降  
12兆円/年の経済損失※  
が生じる可能性がある**

2025年の崖

## 取り組むべきテーマ

基幹システムの  
クラウド化  
(業務の見直し)



デジタル  
トランスフォーメーション

## お客様事例



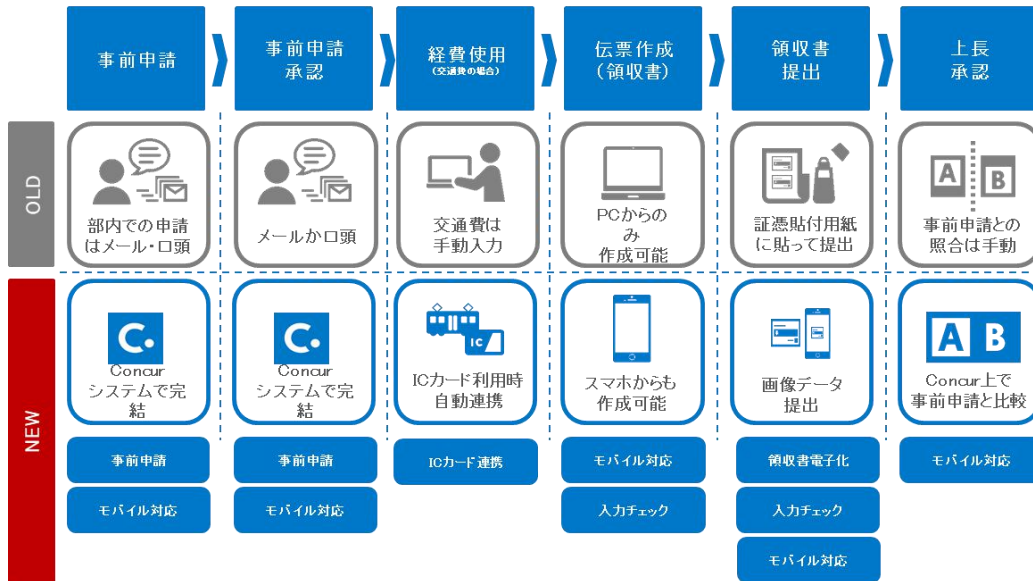
NTTアドバンステクノロジー株式会社様の「基幹システム刷新プロジェクト」をシグマクシスが支援し、基幹システムのクラウド化を約6か月で完了しました。  
このプロジェクトでは、SAPの次世代クラウド統合業務パッケージ(ERP)であるSAP S/4HANA Cloud, multi-tenant editionを活用し、日本企業の国内業務向けとしては初となる複数モジュール(財務会計、管理会計、販売管理、購買管理、プロジェクト管理)の一括導入を実現しています。(2019年6月時点)

※経済産業省レポート（平成30年9月7日）より



# トピックス：経費精算の次世代化

電子帳簿保存法に対応した業務プロセスと経費精算クラウドサービスの導入支援を通じて、塩野義製薬株式会社の証憑の電子化を含む経費精算プロセスの完全電子化を実現10か月で全社員5000名を対象に新業務プロセスとシステムの導入を完了。



日経コンピュータ(2019年4月18日号)

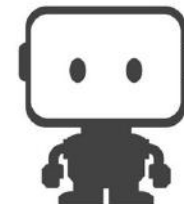
コンカー社プレスリリース: <https://www.concur.co.jp/newsroom/article/pr-shionogi-adopts-sapconcur>

日経XTECH: <https://tech.nikkeibp.co.jp/atcl/nxt/news/18/04068/>

Copyright SIGMAXYZ Inc. all rights reserved.

# トピックス：機械学習コンサルティングサービス DataRobot導入サービス・ライセンス販売

- 日本初のコンサルティングパートナーであり、DataRobotの活用から、本番業務へ実装まで豊富な実績を持つ
- 専門チームが、データ分析だけでなく、業務適用までを全面的に支援。プロジェクト成果の実現をサポート
- 短期間でのプロジェクト遂行、人材育成、データ分析/デジタル組織の立上げを支援



**DataRobot**

DataRobotとは、世界で最も先進的な機械学習の自動化プラットフォームです。

## 機械学習コンサルティングサービス

アイデア出し・  
テーマ創出

データ分析

小売業特化型 需要予測

## DataRobot導入サービス

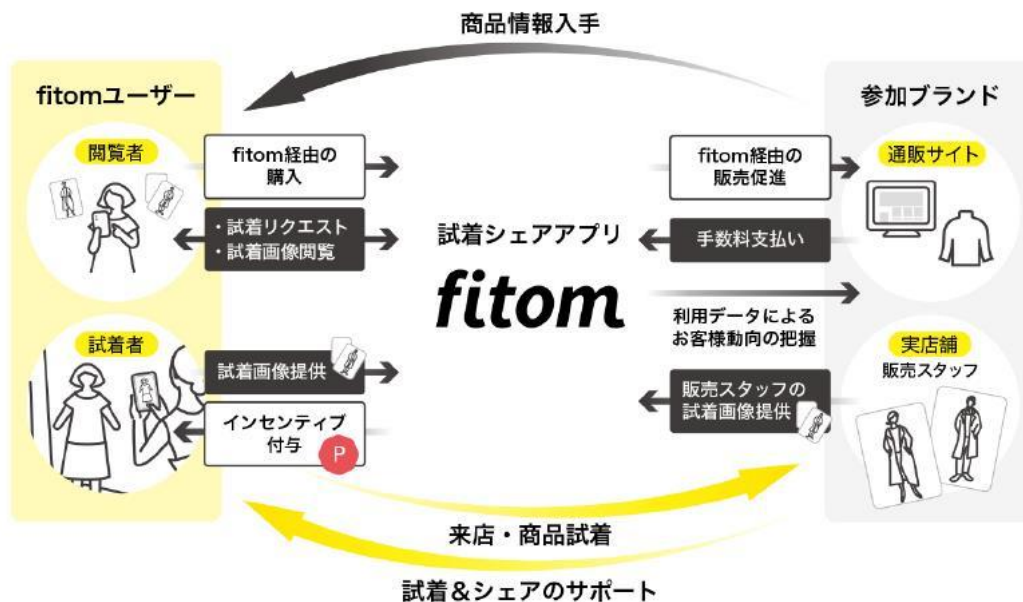
ワークショップ  
& レビュー

アフターフォロー

デジタル組織立上げ支援

# トピックス：試着シェアアプリ「fitom」

株式会社ユナイテッドアローズ、株式会社博報堂DYメディアパートナーズと共に、新たな合弁会社「株式会社fitom」を開始。試着シェアアプリ「fitom(フィットム)」の開発と運用を通じて、アパレル通販サイトのさらなる活性化や、実店舗と販売スタッフのより一層の活用、オムニチャネル化による新たな買い物体験を創造。

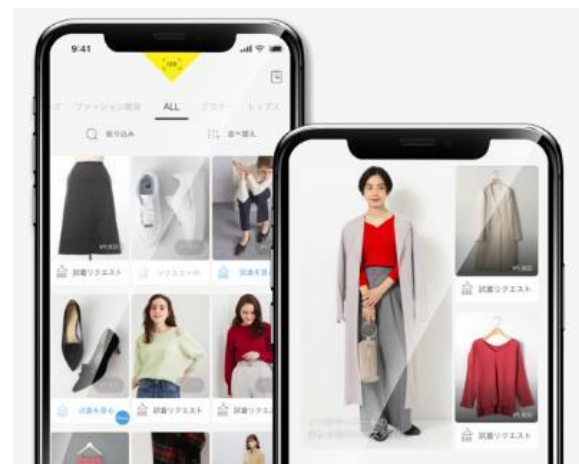


## fitomユーザーのメリット

- 1 ネット通販利用時の不安が解消される
- 2 お客様のリアルな試着画像を閲覧できる
- 3 試着画像提供によるインセンティブが得られる
- 4 自分の試着画像に対して、いいね!の共感が得られる

## 参加ブランドのメリット

- 1 お客様の不安解消によるネット通販の売上向上
- 2 お客様や販売員の等身大の試着画像による販売効果
- 3 実店舗の試着実績をネット通販でも活用できる
- 4 リクエスト、試着、売上データに基づくMD、売場作りへの応用

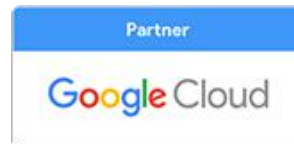


# アライアンス

ビジネスパートナー、グループ会社、事業投資先とコラボレーションして価値創造



DataRobot



## 関連会社

AnalySys. *fitom*

LDi | LAWSON  
DIGITAL  
INNOVATION

## 事業投資先



SX Capital  
invest in wonder

G H E L I A

MONSTARLAB

sala

## 子会社

M&Aアドバイザー  
株式会社SXA  
Oaklins

金融EDIサービス  
株式会社SXF  
D|central

# 子会社・関連会社

社名	設立・事業開始・資本参加年 (JVパートナー、議決権割合)	事業内容
<b>株式会社SXA</b>	2014年 (100%子会社)	M&Aアドバイザーサービスの提供 (ファイナンシャル・アドバイザー/デューデリジェンス/ バリュエーション/事業再生アドバイザー/社内M&A体制構築)
<b>株式会社SXF</b>	2019年 (100%子会社)	金融EDIに係る各種サービスの提供 電子決済等代行業者: 関東財務局長(電代)第40号
 株式会社AnalySys	2014年 (株式会社Plan・Do・Seeとの JV、49%)	ブライダルマネジメント・アプリケーションのクラウド提供/ シグマクスソリューションの開発・提供
 株式会社 ローソンデジタルイノベーション	2016年 (株式会社ローソンとの JV、34%)	ローソン事業のデジタル化推進およびローソン次世代システムの 設計・開発・導入・運用
 株式会社 fitom	2019年 (株式会社ユナイテッドア ローズ、株式会社博報堂 DYメディアパートナーズと のJV、39%)	アパレル企業向けデジタルプラットフォームの開発および運営

# 事業投資先

社名	設立・事業開始・資本参加年 (JVパートナー/主な株主)	事業内容
 株式会社MCデータプラス	2015年 (三菱商事株式会社他とのJV)	国内最大級規模の建設業界向けクラウド型システムサービスの提供/ ビッグデータを活用した新事業の企画・開発
 株式会社サーラ ライフスタイルイノベーション	2017年 (株式会社サーラコーポレーションとのJV)	サーラグループにおけるマーケティング・プラットフォーム事業
 株式会社SXキャピタル	2016年	未公開ITベンチャー企業を対象とした投資事業組合等の財産運用および管理
 ギリア株式会社	2018年 (株式会社ソニーコンピュータサイエンス研究所、株式会社WiL、みずほFinTech投資事業有限責任組合)	AIソリューション事業
 株式会社モンスター・ラボ	2019年	世界中のITエンジニア・クリエイターを活用し、最適なりソースを提供するデジタルプロダクト開発企業
 The Startup Community Creww株式会社	2019年	国内最大級のスタートアップコミュニティの運営およびスタートアップ企業向け各種サービスの展開

# LP (Limited Partner) 出資

国内外のベンチャー企業とのネットワークを拡大するため、下記ファンドにLP (Limited Partner: 有限責任組合員) として参加しました。

## SXキャピタル



資本業務提携先であるベンチャーキャピタルが立ち上げた3号ファンド。  
IT関連およびITを活用したサービス領域のスタートアップ企業に投資を実行している。

目的: 新規事業開発支援、経営支援など多様な形でベンチャー企業の成長支援を推進

2号ファンド投資先(抜粋)



## フレスコキャピタル



米ベンチャーキャピタルのフレスコキャピタルが立ち上げた、30億円規模の新ファンド。  
Education(教育)、Future of Work(未来の働き方)、Health Care(健康管理)などのテーマを中心に、米国、欧州、アジアのスタートアップ企業に投資を実行している。

目的: 海外ベンチャー企業とのネットワークを拡大し、日本企業の変革支援の能力・体制の強化

## 2019年度 連結業績予想

単位:百万円	2019年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	15,000	+1,670	+13%
経常利益	1,500	+177	+13%
税引前当期純利益	1,650	+341	+26%
税引後当期純利益	1,050	+140	+15%



## 配当方針

- 財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを重視する。
- 安定かつ継続的な配当を行う。
  - － 2019年度の年間配当金は20円へ2円増額を予定

## 本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマクスグループの事業および業界動向に加えて、現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社シグマクスは、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、本資料作成時点において利用可能な情報に基づいて、株式会社シグマクスによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。



URL: [www.sigmaxyz.com](http://www.sigmaxyz.com)

問い合わせ先: [info@sigmaxyz.com](mailto:info@sigmaxyz.com)