

決算補足資料（2021年3月期第3四半期）

2021年2月3日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード:6088）



2021年3月期第3四半期 決算概況

サマリー

(前年同期比)

● 連結売上高	102.4億円	(▲13%)
● 税金等調整前四半期純利益	13.5億円	(▲15%)
● 四半期純利益	7.4億円	(▲21%)

- ERPクラウド化サービスの伸長が見られるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受けている航空業界向けのコンサルティングサービスや、小売業界向けコールセンター案件において付随的に行っていた利益貢献の軽微なハードウェア/ソフトウェア製品調達代行サービスの順次提供縮小にともないプロダクトセールスが減少したことにより減収
- ERPクラウド化サービスの新規大型プロジェクト獲得や航空業界向けプロジェクトから他プロジェクトへコンサルタントの再配置等が進展し、第3四半期の売上高は第2四半期より増加

2021年3月期第3四半期 連結損益計算書

単位:百万円	2019年度 (4月～12月)	2020年度 (4月～12月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	11,809	10,241	▲1,568	▲13%	ERPクラウド化サービスの伸 長が見られるものの、新型コ ロナウイルス感染症拡大の影 響で航空業界向けサービス、 プロダクトセールスが減少
売上総利益	4,485	3,989	▲495	▲11%	
販管費	2,850	2,820	▲29	▲1%	・採用に伴う人件費、ソリュー ション開発及び生産性向上の ための投資、新型コロナウイ ルス感染症対策関連経費が 増加した一方、その他経費が 減少
営業利益	1,634	1,168	▲466	▲29%	
経常利益	1,601	1,212	▲389	▲24%	
税金等調整前 四半期純利益	1,601	1,359	▲241	▲15%	・投資有価証券売却益
四半期純利益	942	743	▲198	▲21%	

キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

	2019年度 (4月～12月)	2020年度 (4月～12月)	対前年同期比
従業員数	525	561	+7%
(コンサルタント数)	(464)	(491)	(+6%)
プロジェクト満足度(NSI*)	95	94	▲1pts
プロジェクト数 **	886	802	▲9%
クライアント数 ***	170	194	+14%
契約あたり売上(百万円)	13.3	12.7	▲5%

* 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。クライアントのプロジェクトオーナーにアンケート形式で実施。五段階評価は、5:大変そう思う 100点、4: そう思う 75点、3:どちらとも言えない 50点、2:そう思わない 25点、1:全くそう思わない 0点で配点。

** プロジェクト数:連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトを契約単位で集計。

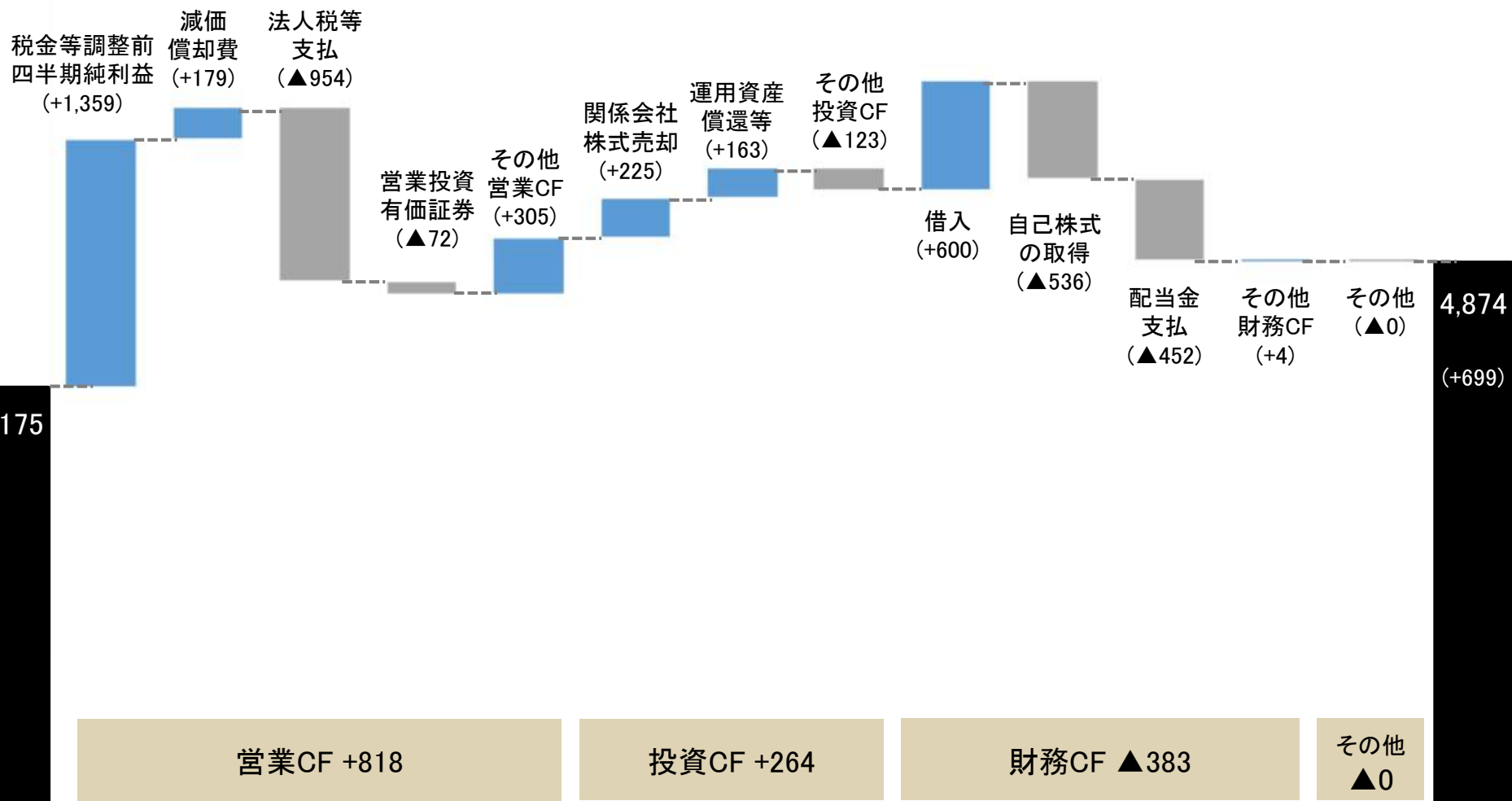
*** クライアント数:連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトのクライアントを法人単位で名寄せして集計。

2021年3月期第3四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2019年度末	2020年度 3Q末	対前期末	主な増減
流動資産	6,943	7,487	+544	・現金及び預金の増加、売掛金の減少
現金及び預金等	4,175	4,874	+699	・借入の実施、配当金支払
固定資産	2,725	2,249	▲476	・投資有価証券の減少
資産合計	9,669	9,736	+67	
流動負債	3,424	3,336	▲87	・借入の実施、未払法人税等の減少
固定負債	1,208	1,398	+190	・株式給付引当金の増加
負債合計	4,632	4,735	+102	
純資産	5,036	5,000	▲35	・配当金の支払による減少
自己資本比率	52%	51%	▲1pts	(参考)短期借入金を返済した場合の自己資本比率試算 2019年度末59%、2020年度3Q末63%

連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



4,175

4,874

(+699)

営業CF +818

投資CF +264

財務CF ▲383

その他
▲0

2020年
期首

2020年
12月末

トピックス：ERPのクラウド化

既存ERPの保守サポート終了等による「2025年の崖」と言われる状況に対して、組織・業務の变革とチェンジマネジメントに取り組むことで、ERPのクラウド化を短期間で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、お客様の企業価値向上の成果が実現するまで継続的に支援。

「SaaS型」ERPの代表格であるSAP S/4HANA Cloud認定資格を持つ認定コンサルタント43名(12月末時点)を主体とした安定したデリバリー体制を構築。

第3四半期はSOLIZE株式会社のSAP S/4HANA Cloudの導入など複数の大型プロジェクトがビジネスを牽引。

詳細：<https://www.sigmaxyz.com/business/cloud/>

組織・業務の变革力が問われる「SaaS型」ERP導入

アドオンを無くし、カスタマイズをせず、業務を標準化



お客様事例



基幹システムのクラウド化を約6か月で完了。SAP S/4HANA Cloud複数モジュール一括導入とBPRを支援。



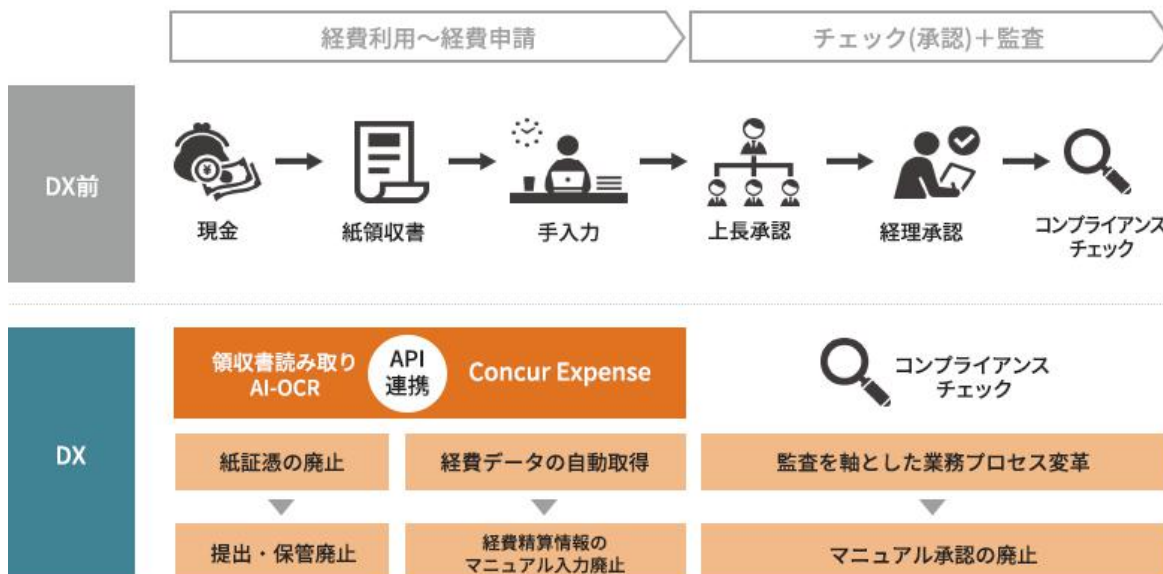
2020年10月よりSAP S/4HANA Cloud導入とBPRのプロジェクトを支援。

トピックス: 間接業務のデジタル・トランスフォーメーション

シグマクスは自社の経費精算および間接材購買に係る請求書管理の完全電子化を実現し、この取り組みによる知見をもとに、「間接業務のデジタル・トランスフォーメーション」サービスの提供を開始。

本サービスの推進に向けて、コンカーをはじめとした各種SaaSを活用したソリューション開発やパートナー連携を展開。全国での市場拡大を目指す。

自社での経費精算のDXによる、プロセス変革のイメージ



- 社員一人当たり28%の工数を削減
- 上司の承認プロセス(月平均120分)を廃止

お客様事例

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)

トピックス: デジタルワークプレイス環境

2008年の創業以来、厳格なセキュリティポリシーに則りデジタルワークプレイス環境を整備。

社員が自らの価値創造活動に最も適した時間と場所を自由に選べることを目的とし、以下の環境・仕組みを通じて、事業運営に関わるあらゆる分野でデジタルを活用し、オフィス勤務に依存しない事業活動を展開。

- 全社員のデジタル・モバイルツールの利用
- 社内情報のデジタル共有およびペーパーレス化
- WEB会議システム、ビジネスチャット等のコラボレーションツール利用
- 経費精算など各種社内業務の電子化
- リアルタイム経営管理システムによる運営
- 人財の能力評価制度
- 全社フリーアドレスによるオフィス運営



トピックス: 食関連の事業共創活動

フードイノベーションをテーマとしたコミュニティ形成

✓ Smart Kitchen Summit Japanの開催

「食&料理×テクノロジー」をテーマに食品、家電、住設、レストラン、料理家、起業家、投資家、デザイナー、ビジネスクリエーターなど幅広い分野のノウハウや取り組みを共有し、日本のキッチンの未来を考えるカンファレンス。NextMarket Insightsと2017年より共催。

スマートキッチン サミットジャパン 2020

2020年12月17日～19日<オンライン開催>

<http://www.food-innovation.co/sksj2020/>

参加者: 890名(243社)

登壇者: 240名

スポンサー: 28社



✓ Food Tech Venture Dayの開催

ベンチャー成長支援と、大企業とベンチャーのビジネスマッチングを目的とした100名規模のイベントを開催。食の最新動向やベンチャー各社の取り組みを共有。2019年より年2回開催。

✓ 食関連のコミュニティ運営

フードイノベーション支援プロジェクト

食品、家電、流通などの企業に向けた、ビジネスマッチングを含むフードイノベーション支援や、これを実現するための経営変革支援

トピックス: フードイノベーションのリーディング企業として発信

メディアからの取材や講演、寄稿、書籍を通じての情報発信に加え、政府が主導する勉強会にコアメンバーとして参画。2018年に『フードテックの未来』を監修、2020年7月には、同領域のコンサルタントがWith&アフターコロナ時代の「食」の在り方、世界最先端のフードビジネスを徹底解説する日本初の食のビジネス書『フードテック革命』を上梓。

- ✓ 『フードテックの未来 2019-2025』（2018年、日経BP社）
- ✓ 『フードテック革命』（2020年、日経BP社）



フードテック革命【好評6刷】

アマゾン「サービス・小売」
「食品産業研究」「農業ビジネス」で1位を獲得

Pen(2020/11/1)
Penが選んだ
今月の読むべき1冊

東洋経済オンライン(1/5)
アマゾンで売れている
ビジネス書ランキング
58位



トピックス: 非財務価値の充実(SDGs、ESGへの取組み)

企業の価値を財務価値と非財務価値を総合したものと捉え、SDGs(持続可能な開発目標)、ならびにESG(環境、社会、ガバナンス)を重視して事業を推進。

SDGs

- プロジェクト開始時に、当該プロジェクトがSDGsの17のゴールいずれの項目の達成に貢献するかについて、顧客と合意形成を実施
- 顧客課題の解決のみならず、社会課題の解決に向けた価値創造を目指す



ESG

日本企業のデジタル・トランスフォーメーション推進をはじめとした事業活動等を通じ、社会へ貢献

- 社会課題の解決に向けて、内外の共感者・賛同者を集めエコシステムを形成する「ソーシャル・マルチサイド・プラットフォーム」の構築を推進。取組みの一環として、2020年9月に小布施町と「次世代型インフラの実現に向けた包括連携協定」を締結
- 社内情報のペーパーレス化(2020年3月期の社員1人当たり月間コピー/印刷枚数:160枚〔前年度比12%減〕)、自社事業所内でのペットボトル飲料提供の完全廃止、プラスチック素材のクリアフォルダーを紙素材に切り替え
- 独立社外取締役比率を過半数の58%、監査等委員会・報酬委員会の各委員長を社外取締役とするコーポレートガバナンス体制で運営
- 国内産業および地方の活性化を支援するとともに、事業取引の8割を超える地域雇用・調達を通じて、新たな価値を生むエコシステム形成に継続的に取り組む

トピックス: アライアンス事業

お客様の経営課題解決のため人財も資金も投じるジョイントベンチャー形式で支援。課題解決の『成功報酬』は株式売却益で獲得、投資目的や議決権比率に応じて、会計基準により営業収益または特別利益として計上。



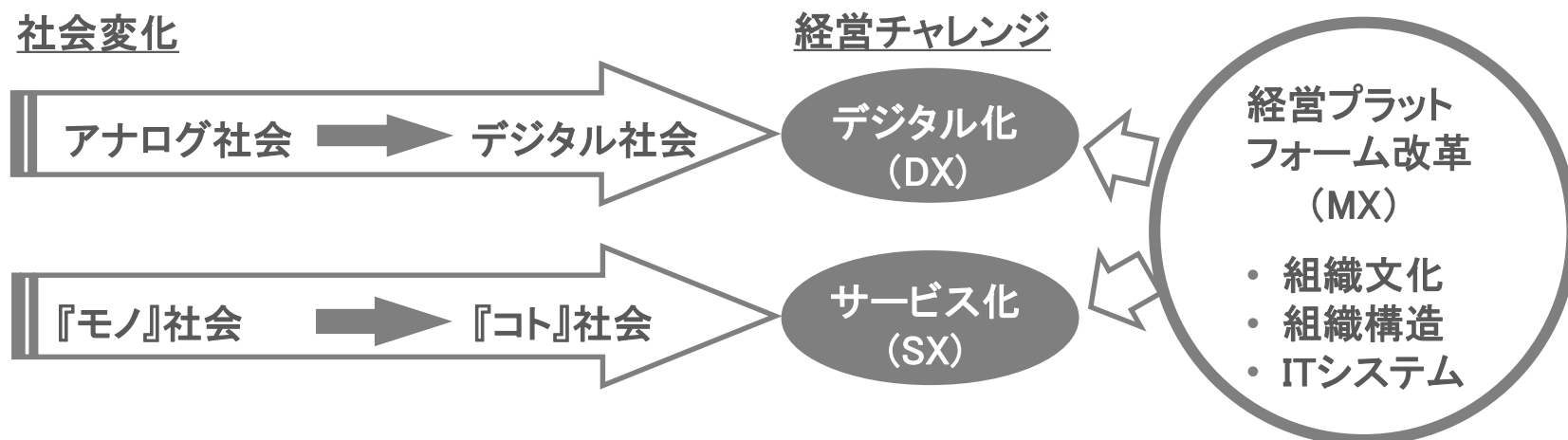
- 2020年4月に株式会社ローソンデジタルイノベーションの株式の持分を全て株式会社ローソンに売却したことにより特別利益が146,373千円発生。
- 同社はローソン事業のデジタル化推進などを目的として2016年に設立した合弁会社であり、所期の目的を達成したため株式を売却。



- 第3四半期会計期間中に、株式会社サーラライフスタイルイノベーション、株式会社トレッタキャッツの株式を売却。

当社が目指す デジタル・トランスフォーメーション「3つの変革」

- | | |
|----------------------------------|--------------|
| 1) DX(Digital Transformation) | 既存事業の効率化 |
| 2) SX(Service Transformation) | 新価値の創造 |
| 3) MX(Management Transformation) | 経営プラットフォーム改革 |



シグマクシスの事業

企業の多様な経営チャレンジに対して、幅広い分野でのコンサルティングサービスの提供と、関連する各種事業の立上げ・運営を行っています。

あわせて、多様なプロフェッショナルおよび企業とのネットワークによるエコシステムの形成を通じ、企業、業界を超えた価値創造活動の推進を目指します。

コンサルティングサービス

デジタル・トランスフォーメーション
プログラム&プロジェクトマネジメント
基幹システムのクラウド化
ビジネスプロセス変革
人と組織のイノベーション
M&A戦略立案
プラットフォーム戦略立案
マルチサイドプラットフォーム構築



- ノウハウ・知識
- 人財
- ネットワーク
- 資金

アライアンス

新規事業開発
事業投資
ジョイントベンチャー設立・運営
ジョイントサービス開発・提供
インキュベーション

エコシステム形成・運営

スキルチーム

多様なスキルのプロフェッショナルを組み合わせ、プロジェクトを編成します。

インダストリー シェルパ

業界特性と業務プロセスを理解し、変革シナリオを描く

小売業	製造業	ロジスティクス
航空業	運輸・交通	コミュニケーション
消費財	保険・金融	公共・インフラ
医薬	商社	メディア・エンターテインメント

ヒューリスティック シェルパ

人と組織のイノベーションで経営変革／企業を繋ぎ価値創造

ビジョンフォレスト*
組織設計
マルチサイドプラットフォーム

*アートを活用した人財活性化プログラム

PS** シェルパ

プロジェクト管理 (PMO) と SaaS で企業の変革を推進する

プロジェクト・マネジメント	チェンジ・マネジメント
ベンダー・マネジメント	SaaSソリューション
ステークホルダー・マネジメント	SaaSインテグレーション
インテグレーション・マネジメント	ラピッド開発マネジメント

**PMO & SaaSの略

デジタル シェルパ

デジタルテクノロジーを企業のビジネスに実装する

デジタルトランスフォーメーション	AI
デジタルアーキテクチャー	IoT & ロボティクス
デジタルアプリケーションデザイン	サービスデザイン
プロセスデザイン	ITプランニング

アライアンス

新規事業開発、事業投資、ジョイントベンチャー設立・運営、ジョイントサービス開発・提供、インキュベーション

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エコシステムを形成し、価値創造



DataRobot



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
central

関連会社

AnalySys.

事業投資先

SX Capital
invest in wonder

MONSTARLAB

GHELIA

Creww
大挑戦時代をつくる。

JTB Benefit



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
株式会社SXA	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)
株式会社SXF	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/ シグマクシスソリューションの開発・提供

事業投資先 (1/2)

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
 Invest in wonder 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

事業投資先 (2/2)

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
 <p>Creww株式会社</p>	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
 <p>株式会社JTBベネフィット</p>	2019年 (株式会社JTB)	福利厚生ソリューション、健康支援ソリューション、生活設計支援ソリューション、CRM支援ソリューション、インセンティブソリューションの提供

2020年度 連結業績予想（2021年2月3日修正）

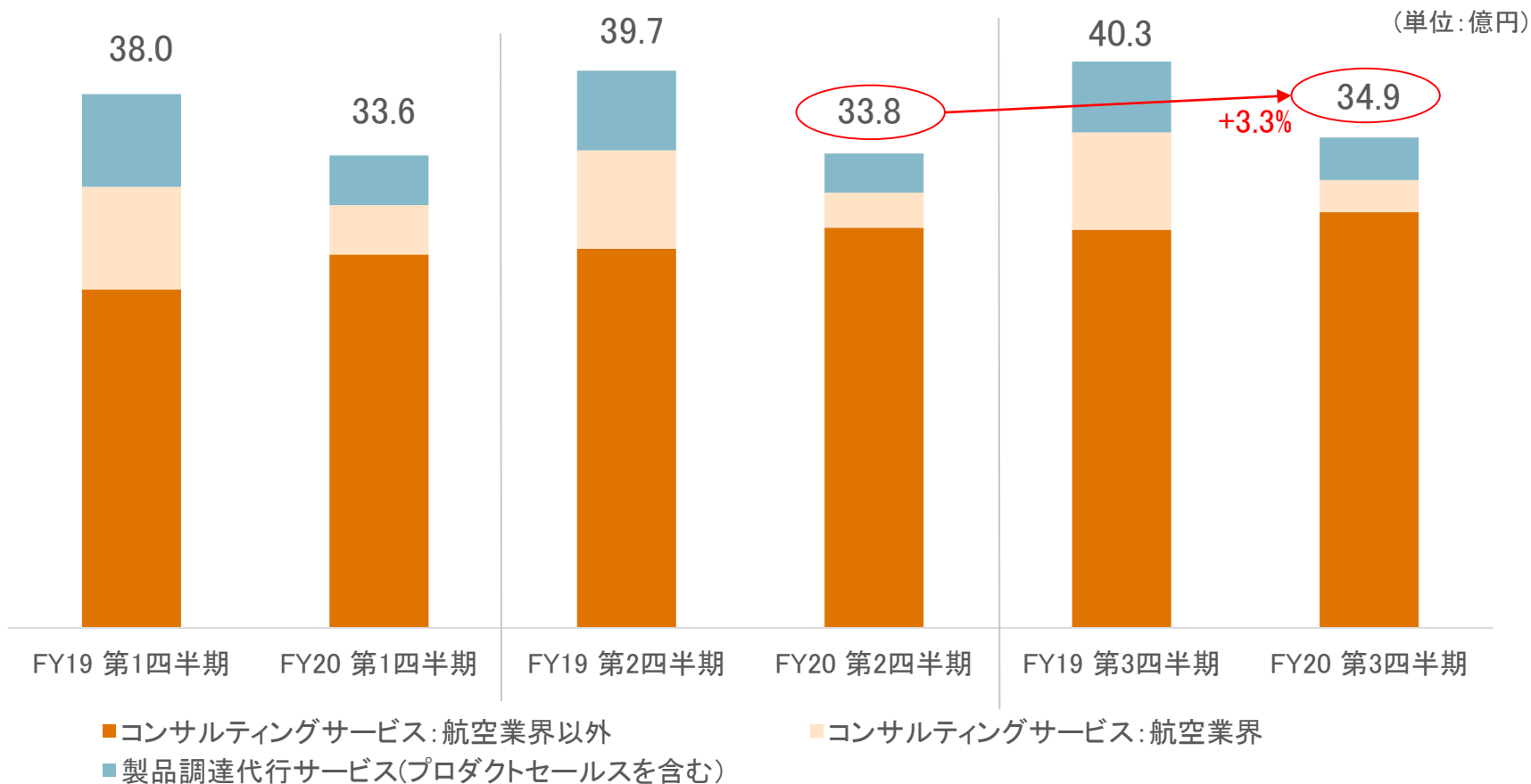
単位：百万円	2020年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	14,500 ～15,500	▲1,503 ～▲503	▲9% ～▲3%
税金等調整前 当期純利益	1,850 ～2,300	▲326 ～+123	▲15% ～+6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,100 ～1,500	▲307 ～+92	▲22% ～+7%

2021年3月期の連結業績予想について、2021年3月期第3四半期を経過し、今期の進捗が判明してきたため、「税金等調整前当期純利益」および「親会社株主に帰属する当期純利益」の予想レンジを縮小いたしました。

(注) 今後も新型コロナウイルス感染症については影響拡大やそれに伴う緊急事態宣言の延長等の可能性があり、また、実際の業績等は様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

(参考)カテゴリ別売上高

- ERPクラウド化サービス新規大型プロジェクト獲得・航空業界向けプロジェクトから他プロジェクトへのコンサルタントの再配置等が進展し、FY20 第3四半期の売上高は同第2四半期に比べ3.3%増加。FY20 第3四半期の航空業界向けプロジェクトならびに製品調達代行サービスは、同第2四半期とほぼ同水準で推移。
- コア事業外であるハードウェア/ソフトウェア製品調達代行サービスは順次提供縮小へ。

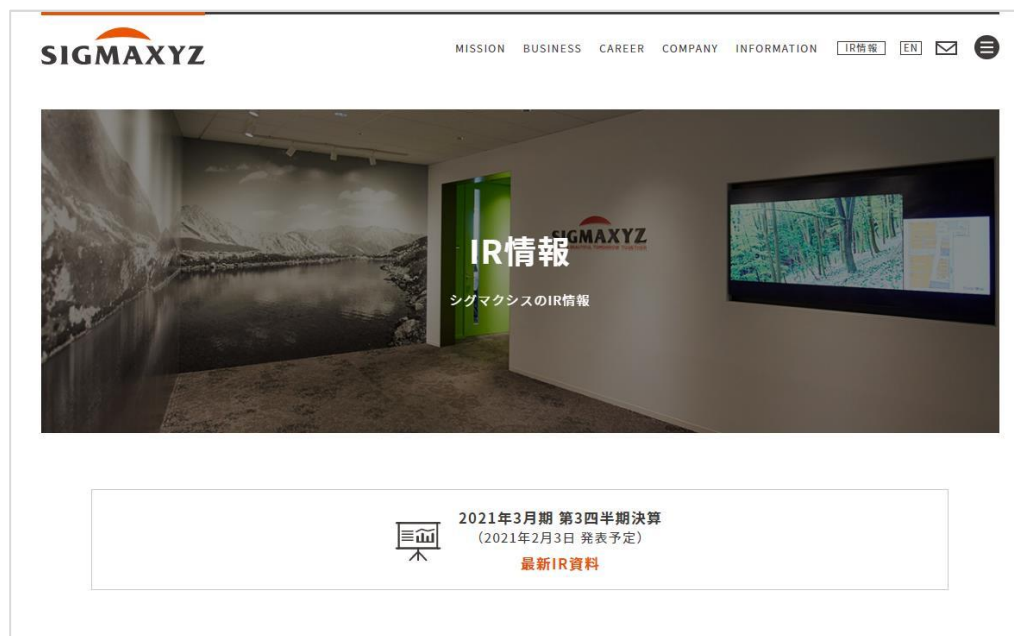


配当方針

- 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。
 - 2020年度の年間配当金は22円を予定


(参考)決算補足資料の音声解説

決算発表当日の18時に、本資料の音声解説を弊社ウェブサイトIRページに掲載いたします。



シグマクシス IR情報
www.sigmaxyz.com/ir/





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

問い合わせ先: sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com