

# 決算補足資料（2022年3月期第1四半期）

2021年8月4日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード:6088）



# 2022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	34.1億円 (+1%)
● 経常利益	3.6億円 (+123%)
● 四半期純利益	1.5億円 (+76%)

- 航空業界向けのコンサルティングサービスが減少。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を縮小。
- ERPクラウド化サービス、企業のDX戦略策定、組織と人財の活性化、新規事業やサービス開発などを支援するプロジェクトが事業を牽引。ERPクラウド化サービスプロジェクトの社内デリバリ体制強化による外注費の減少により利益率が向上。
- 2021年10月より持株会社体制に移行。子会社の成長を通じてグループ全体としての提供価値の向上を目指す。

# 2022年3月期第1四半期 連結損益計算書

単位:百万円	2020年度 (4月~6月)	2021年度 (4月~6月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	3,366	3,415	+49	+1%	
売上総利益	1,300	1,420	+120	+9%	ERPクラウド化サービスプロジェクトの社内デリバリ一体制強化による外注費の減少により利益率が向上
販管費	1,147	1,041	▲106	▲9%	
営業利益	152	379	+226	+148%	売上高の増加及び売上原価の減少により増加
経常利益	163	364	+201	+123%	
税金等調整前 四半期純利益	309	364	+54	+18%	
四半期純利益	87	153	+66	+76%	

# キー・パフォーマンス・インデックス(KPI)

	2020年度 (4月～6月)	2021年度 (4月～6月)	対前年同期比
従業員数	564	584	+4%
(コンサルタント数)	(498)	(511)	(+3%)
プロジェクト満足度(NSI*)	94	94	+0pt
プロジェクト数 **	363	348	▲4%
クライアント数 ***	125	117	▲6%
契約あたり売上(百万円)	9.3	9.8	+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。

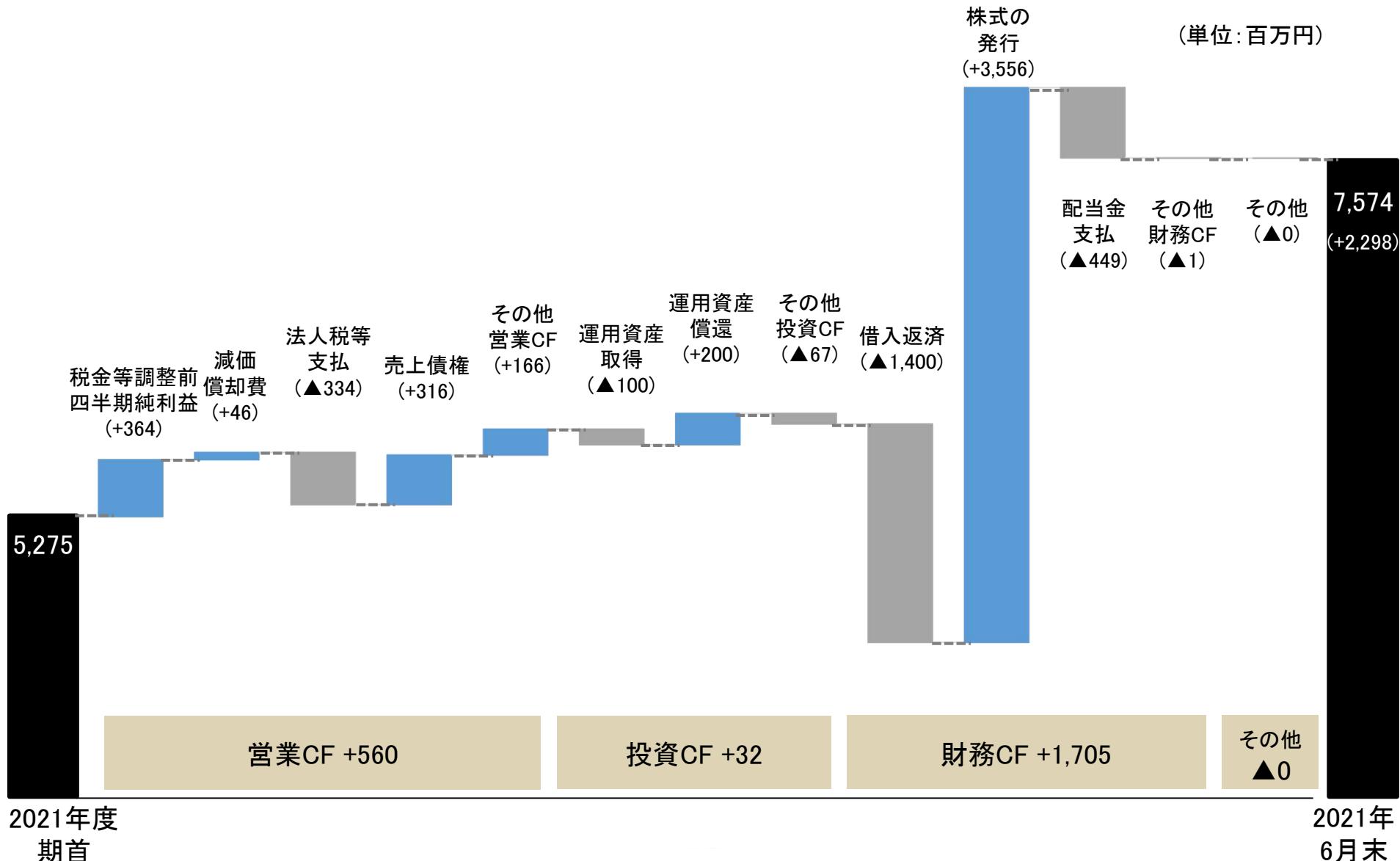
\*\* プロジェクト数:連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトを契約単位で集計。

\*\*\* 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。

# 2022年3月期第1四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2020年度末	2021年度 1Q末	対前期末	主な増減
流動資産	8,015	10,146	+2,130	・現金及び預金の増加
現金及び預金等	5,275	7,574	+2,298	
固定資産	2,267	1,961	▲306	
資産合計	10,283	12,108	+1,824	
流動負債	3,239	1,590	▲1,648	・借入の返済、未払法人税等の減少
固定負債	1,581	1,596	+14	
負債合計	4,821	3,187	▲1,634	
純資産	5,462	8,921	+3,458	・第三者割当増資による増加
自己資本比率	53%	74%	+21pts	

# 連結キャッシュフローの推移

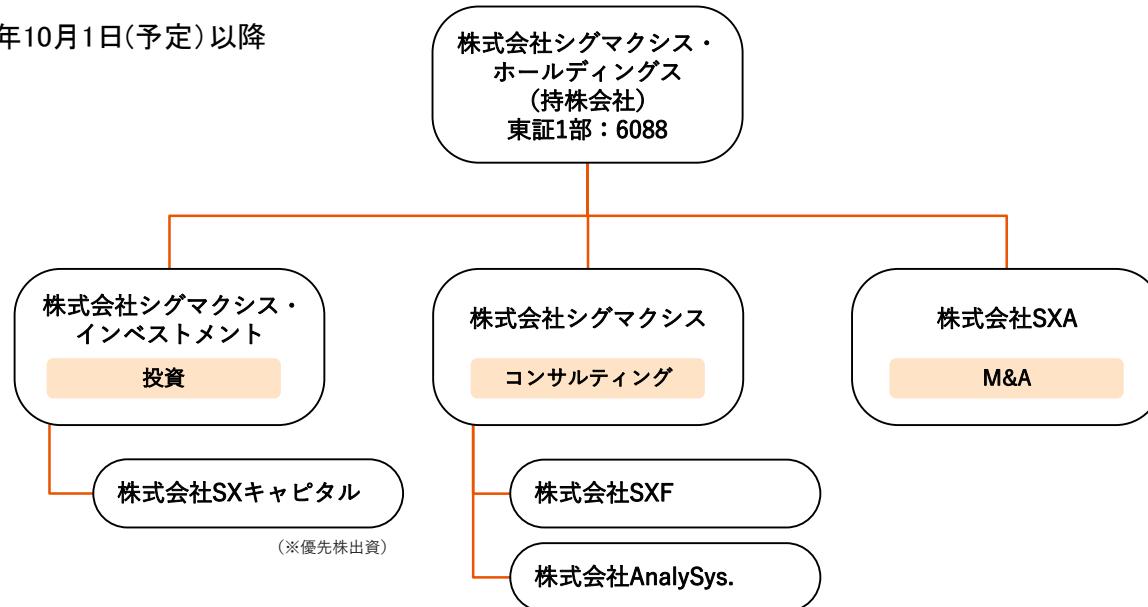


# トピックス: 持株会社体制への移行とグループ再編

当社の「3つの変革」を中心に据えた成長戦略をさらに加速させるために、コンサルティング・投資両事業の連携におけるサービス能力の向上、および高度なグループ経営を通じた会社全体のさらなる成長を目指し、2021年10月(予定)より持株会社体制に移行。

持株会社体制への移行により、コンサルティング・投資両事業を担う各社のプロフェッショナル化をさらに推し進め、各社の相互連携を通じてグループ全体としての提供価値の向上を目指す。

グループ体制 2021年10月1日(予定)以降



# トピックス:ERPのクラウド化

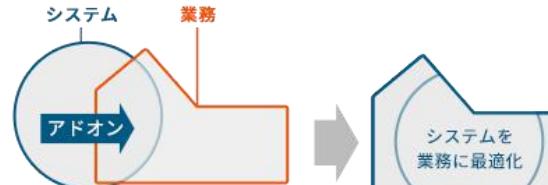
既存ERPの保守サポート終了等による「2025年の崖」と言われる状況に対して、組織・業務の変革とエンジマネジメントに取り組むことで、ERPのクラウド化を短期間でスムーズに実現するとともに、お客様の成長シナリオを描き、お客様の企業価値向上の成果が実現するまで継続的に支援。

「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44名(6月末時点)を中心とした安定したデリバリー体制を構築。社内デリバリー体制の強化により、外注費の削減が可能となり、利益率の向上に貢献。

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

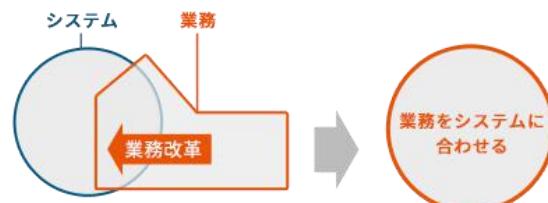
## 組織・業務の変革力が問われる「SaaS型」ERP導入

アドオンを無くし、カスタマイズをせず、業務を標準化



### Fit & Gap

- ・システムと業務の適合しない箇所を特定 (=GAP)
- ・GAPを解消するためにシステムにカスタマイズ (=アドオンなど)



### Fit to Standard

- ・システムと業務の適合しない箇所を特定 (=GAP)
- ・GAPを解消するために業務プロセスや業務ルールを変更 (=to Standard)

## お客様事例



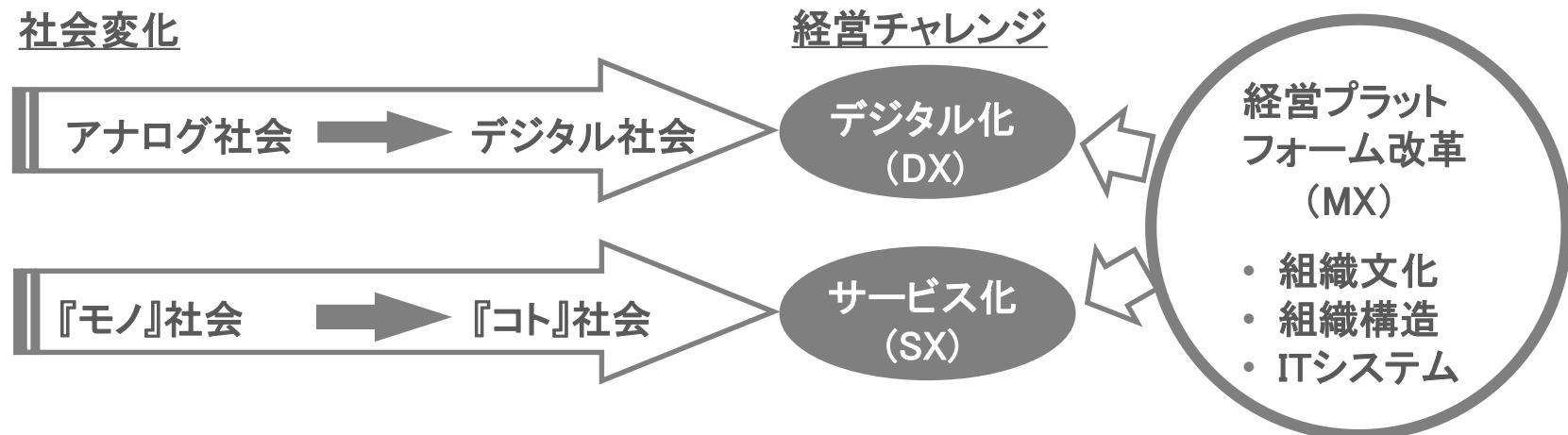
基幹システムのクラウド化を約6か月で完了。SAP S/4HANA Cloud複数モジュール括導入とBPRを支援。



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

# 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

- ・シグマクシスは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を行います。
- ・100%子会社のシグマクシス・インベストメントは、各種事業への投資を行うとともに、コンサルティングサービスとの連携を通じてジョイントベンチャーの設立等を推進します。
- ・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。



# 事業運営体制

顧客や業界全体の本質的な課題を捉えた「こうしましよう提案」を推進するため、体制を再構築

インターフェース  
クライアント

オーファリング開発

## 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

流通・小売	公共	デジタルメディア	商社
航空	通信・プラットフォーム	保険	運輸
製薬	放送・広告	製造	交通
金融・銀行	サービス	ユーティリティ	

シグマクシス・  
インベスト  
メント  
(100%子会社)

投資

## デジタル & SaaS シェルパ デジタルテクノロジーの実装およびSaaS化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	デジタルアーキテクチャー	AI
ベンダー・マネジメント	SaaSソリューション	デジタルアプリケーションデザイン	IoT & ロボティクス
ステークホルダー・マネジメント	SaaSインテグレーション	デジタルアカデミー	サービスデザイン
インテグレーション・マネジメント	アジャイル開発マネジメント	プロセスデザイン	ITプランニング

## ヒューリスティック シェルパ 「3つの変革」の推進／人と組織のイノベーションでCxOアジェンダを解く

マネジメント・トランスフォーメーション	ビジョンフォレスト*
デジタル・トランスフォーメーション	組織設計
サービス・トランスフォーメーション	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

## 先端技術応用研究所

最先端技術の研究とビジネス応用のための実証実験／テクノロジー企業とのネットワーク構築

# エコシステムの形成

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



100%子会社  
M&Aアドバイザリー  
**株式会社SXA**

100%子会社  
金融EDIサービス  
**株式会社SXF**

100%子会社  
投資会社

**株式会社シグマクシス・インベストメント**

投資先・提携先



Monstarlab ::



関連会社



# 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)	価値創造を支援するM&Aアドバイザリーサービスの提供
<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
<b>株式会社 シグマクシス・インベストメント</b>	2021年 (100%子会社)	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式、債券等への投資</li><li>・投資事業組合の財産運用及び管理</li><li>・企業経営及びM&amp;Aに関するコンサルティング</li><li>・価値創造を支援する投資業務全般</li></ul>
<b>AnalySys. 株式会社AnalySys.</b>	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

# 株式会社シグマクシス・インベストメント：投資事業

投資事業のバリューアップのため、各種事業への投資、コンサルティングサービスとの連携を通じてジョイントベンチャーの設立等を推進する100%子会社「株式会社シグマクシス・インベストメント」を2021年4月に設立。

プロフェッショナル人財による投資スキルの増強、体制の強化および資本の増強により、ベンチャー投資・グロース投資など、戦略的な事業投資を拡大していく。

## 投資先



ギリア株式会社



Creww株式会社



株式会社モンスター・ラボ



株式会社JTBベネフィット

## 提携先



invest in wonder

株式会社SXキャピタル



FERMENTATION  
Co., Ltd.  
Fermenting a Renewable Society



株式会社  
**ドレVER**



フレスコキャピタル

## 主要メンバー



柴沼 俊一  
代表取締役社長



近藤 秀一  
取締役



近藤 秀樹  
取締役

日本銀行、外資系コンサルティングファーム、ファンド投資先企業を経てシグマクシスに参画し、事業開発コンサルティングのほか、投資責任者としてベンチャー投資、JV、カーブアウト、Pre IPO投資などに従事。未来社会を創造することをライフワークとし、社会への発信に加え多数のプロジェクトに参画。

日本の大手証券・国債業者間取引専業証券を経て、21年に取締役として参画。大手証券では東京・ロンドン・ニューヨークにおいて企業金融・国際金融業務に従事したほか、本社経理・財務・企画部門で業務改革・営業企画・経営管理業務の責任者を歴任。

証券系ベンチャーキャピタルを経て、インテック・アイティ・キャピタル代表取締役に就任。その後、シグマクシスとの協業によりMBOを行い、SXキャピタル代表取締役に就任。国内外のITベンチャーを中心とした投資・育成活動に20年以上にわたり従事し、数多くのIPO企業を輩出している。

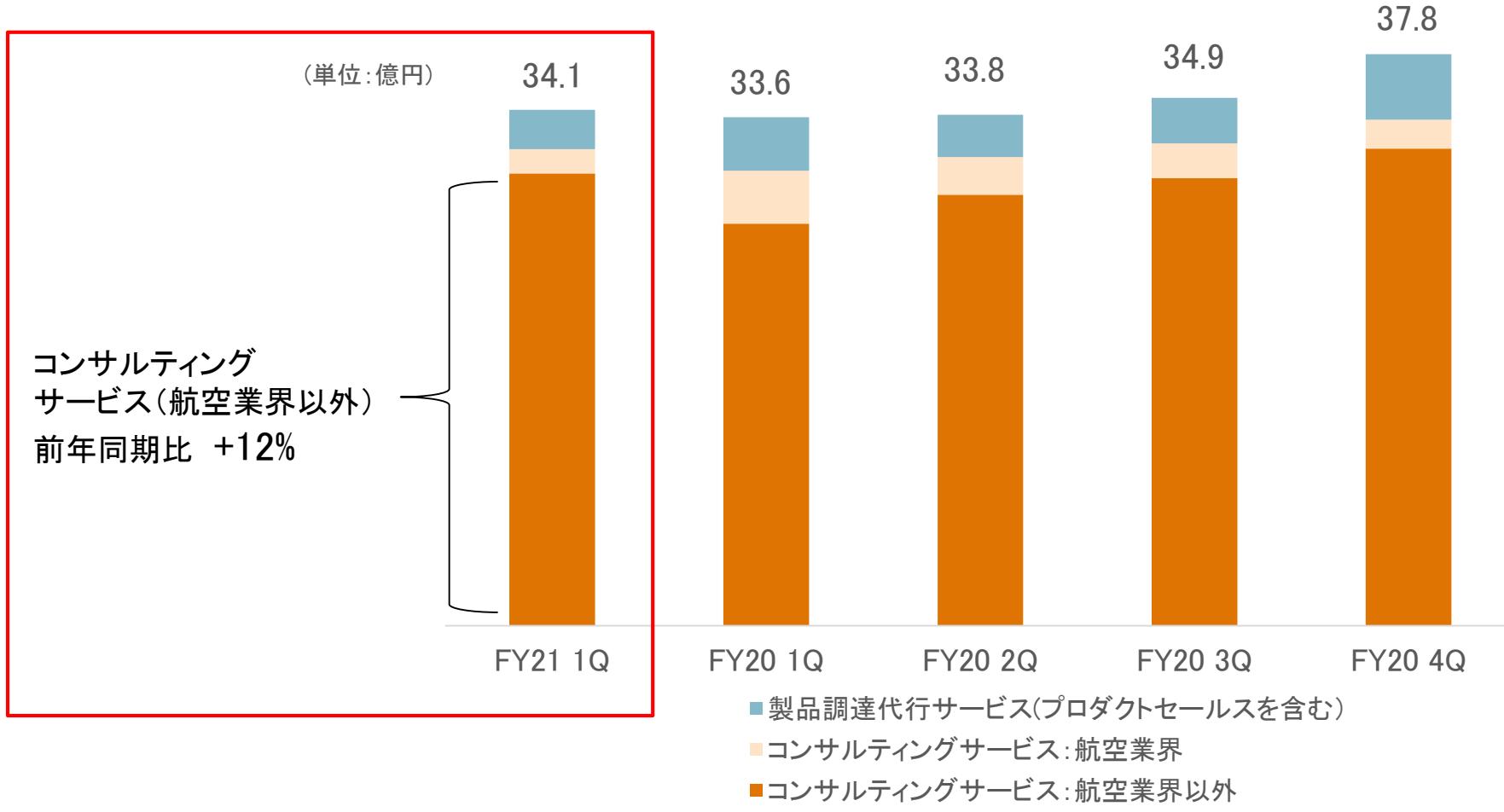
# 2021年度 連結業績予想

単位:百万円	2021年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	16,000	1,975	14%
営業利益	2,500	752	43%
経常利益	2,500	702	39%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,500	289	24%

新型コロナウイルス感染状況による影響が不透明ながら現時点での把握できる情報に基づいて作成しております。状況に変化がありましたら適宜見通しに反映させてまいります。

## (参考)カテゴリ別売上高

- 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がさらに進展。
- 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の方針。



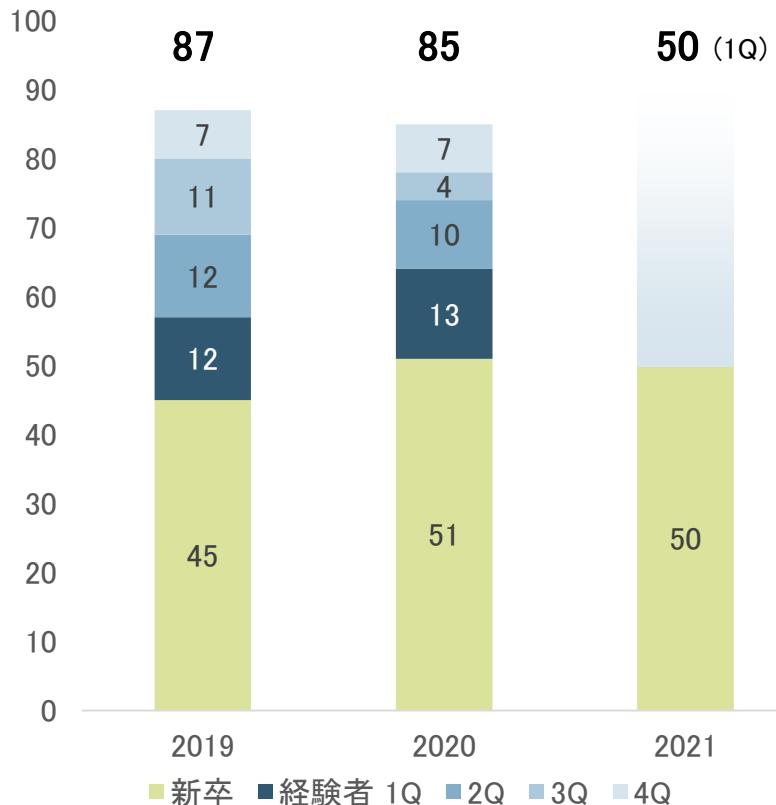
# (参考)採用活動

2021年4月に新卒50名が入社。10月からの稼働に向けて研修は順調に進行。

2020年度は慎重に進めていた経験者採用については、当四半期から従来の採用方針に戻し、高品質の人財採用に向けた新卒・経験者採用マーケット向けの施策を強化。

単位:人

年間採用人数



## 新卒・経験者採用マーケット向け情報発信を強化

### 各種タイプアップ記事



プレミア  
インタビュー 次世代社会を支える「人財のエコシステム」を創る  
～自律型組織を実践するシグマクシスの現実と未来



記事URL <https://www.concord-career.com/interview/sigmaxyz2021/>  
<https://tpehukatsu.jp/s/article/internship/consul-int/c-1091-1/24915/>  
<https://www.lineaconsulting.co.jp/consultant/interview/detail009/>  
<https://factlogic.jp/consulting-way-12-sx/>  
[https://fortna.co.jp/sigmaxyz\\_interview01/](https://fortna.co.jp/sigmaxyz_interview01/)

シグマクシス

先の読めない時代だからこそ  
社会を変革し、共創する



コンサルも事業も。  
社会の進化を生み出す一人になる



経験者採用エージェント向け  
オンライン説明会 (2021年4月～7月)

計6回 のべ300名超参加

## 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。
  - 2021年度の年間配当金は24円を予定

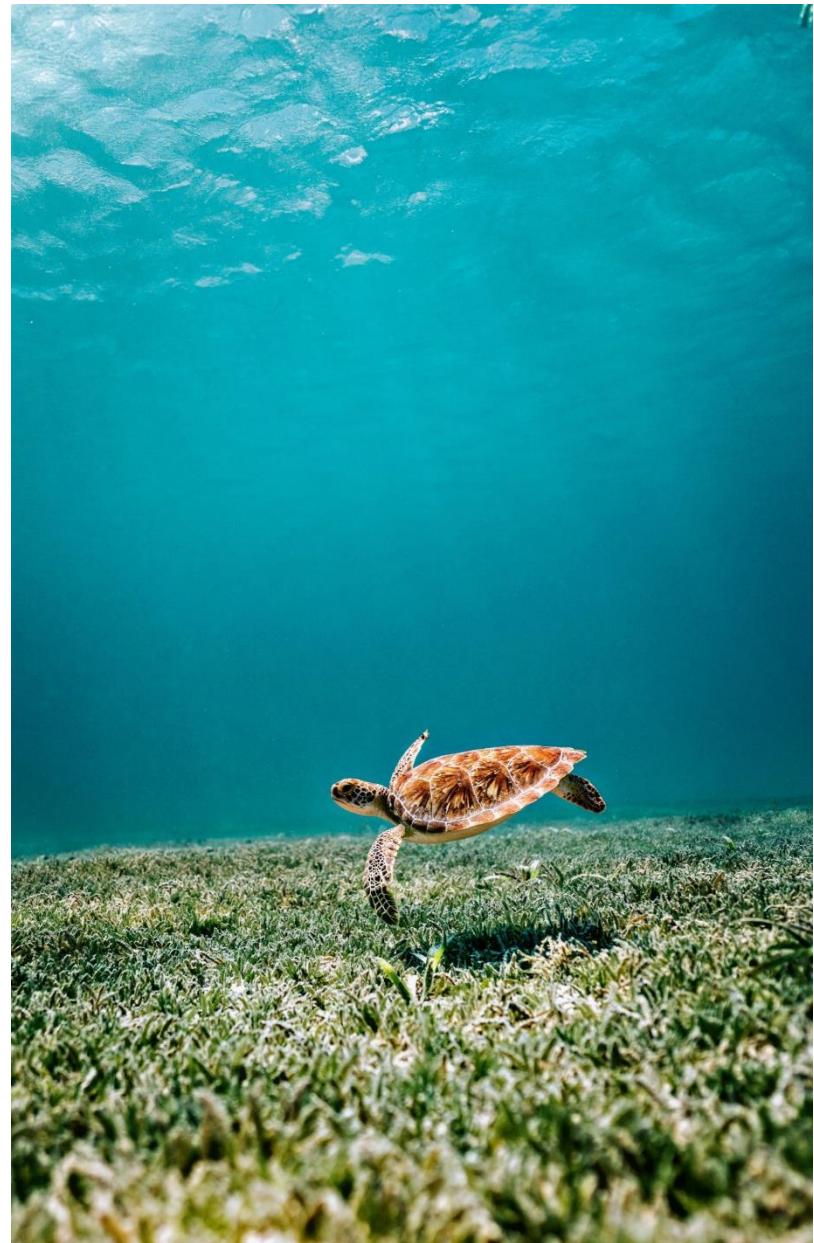
# (参考)決算補足資料の音声解説

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。

The screenshot shows the SIGMAXYZ website's navigation bar at the top with links for MISSION, BUSINESS, CAREER, COMPANY, INFORMATION, IR情報 (highlighted in blue), EN, and a mail icon. Below the navigation is a large image of a lake and mountains. To the right of the image is a green door labeled "IR情報" and "シグマクシスのIR情報". A smaller image of a forest is visible on the wall to the right. At the bottom left, there is a button with a document icon and the text "2021年3月期 第3四半期決算 (2021年2月3日 発表予定) 最新IR資料".

シグマクシス IR情報  
[www.sigmaxyz.com/ir/](http://www.sigmaxyz.com/ir/)





## 本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマクシ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。株式会社シグマクシ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、株式会社シグマクシ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: [sigmaxyz\\_ir@sigmaxyz.com](mailto:sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com)