

決算補足資料(2025年3月期 第3四半期)

2025年2月6日 / 株式会社シグマキシス・ホールディングス (証券コード: 6088)



2025年3月期 第3四半期 決算概況

- 連結売上高194億円、経常利益46億円。連結売上高の業績予想に対する進捗率は74%で例年とほぼ同水準。
- コンサルティング事業:売上は前年同期比20%増。顧客の旺盛な需要にともない、外注が増加し、社内人財の稼働率は高水準で推移。
- 投資事業:投資先1社の株式を全て売却し、売却益を計上。12月末に非上場株式の減損処理を実施。
- 業績予想および配当予想額を上方修正(スライド14, 15参照)。

単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	対前年同期 増減率	2025年3月期 連結業績予想	業績予想 進捗率
連結売上高	16,378	19,478	+19%	26,300	74%
(コンサルティング事業)	16,196 (※)	19,375 (※)	+20%		
(投資事業)	285 (※)	231 (※)	▲19%		
経常利益	3,371	4,631	+37%	5,800	80%
(経常利益率)	20.6%	23.8%			
四半期純利益	2,379	3,313	+39%		
自己資本比率	75%	76%			

※ セグメント間の内部売上高等含む。

2025年3月期 第3四半期 連結損益計算書

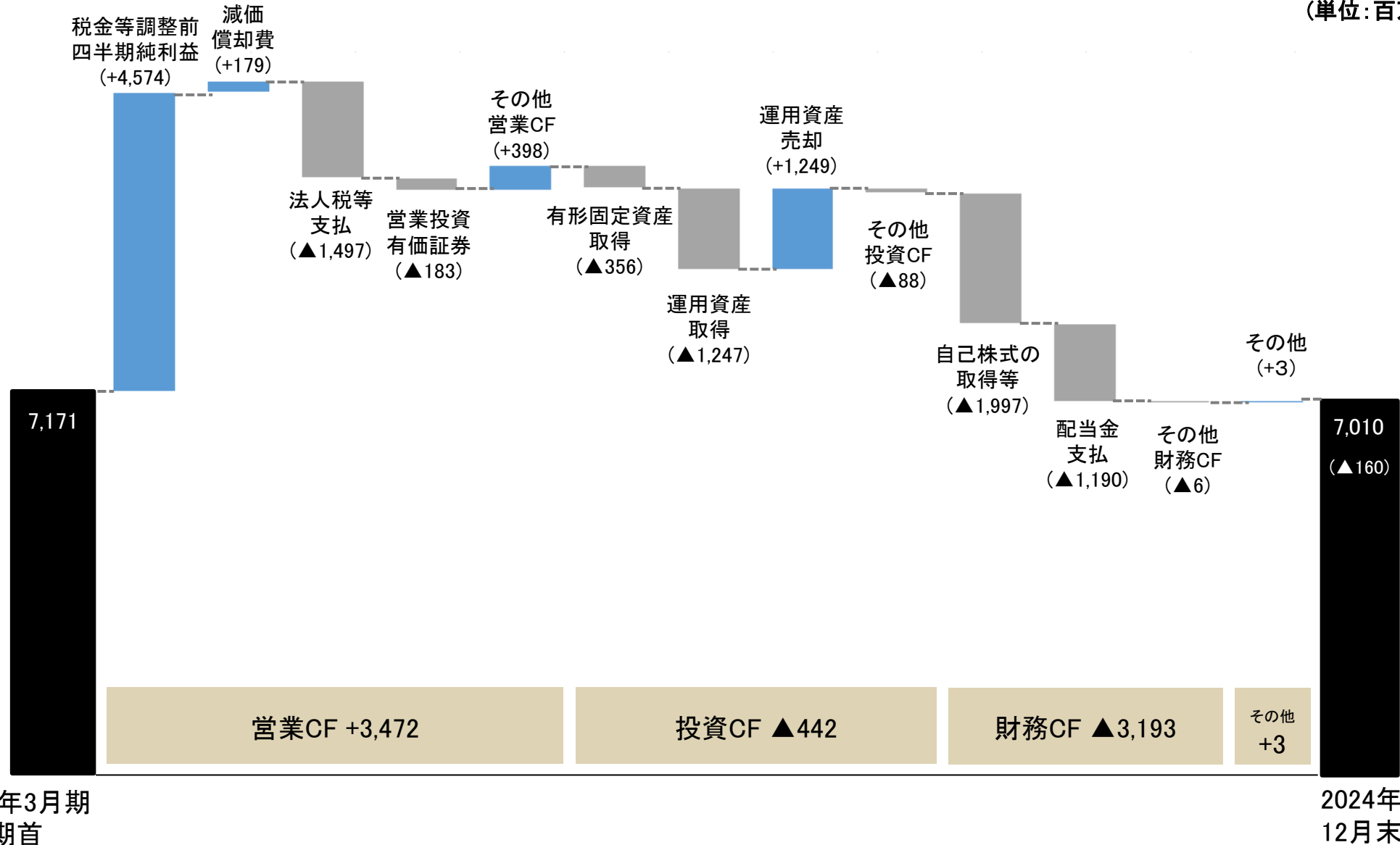
単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	16,378	19,478	3,099	+19%	
売上原価	8,925	10,769	1,844	+21%	・旺盛な顧客需要に対応した外注費の増加、労務費の増加 ・非上場株式の減損処理
売上総利益 (売上総利益率)	7,452 (45.5%)	8,708 (44.7%)	1,255	+17%	・稼働率の上昇及び報酬増に比例した単価増にともなう売上高の増加
販管費	4,152	4,299	147	+4%	
営業利益	3,299	4,408	1,108	+34%	・主に売上高の増加、その他全社費用のコントロールによる増加
経常利益 (経常利益率)	3,371 (20.6%)	4,631 (23.8%)	1,259	+37%	・投資有価証券売却益による増加
税金等調整前 四半期純利益	3,371	4,574	1,202	+36%	
四半期純利益	2,379	3,313	934	+39%	
四半期包括利益	2,174	2,996	822	+38%	

2025年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2024年3月期末	2025年3月期 第3四半期末	対前期末	主な増減
流動資産	14,463	13,932	▲531	・現金及び預金の減少 ・未収入金の減少
現金及び預金	7,171	7,010	▲160	
固定資産	3,831	4,504	+673	・本社オフィス増床による建物等の増加
資産合計	18,295	18,437	+141	
流動負債	3,913	3,966	+53	
固定負債	1,188	521	▲667	・役員株式給付引当金の減少
負債合計	5,102	4,488	▲613	・借入金無し
純資産	13,193	13,948	+755	
自己資本比率	72%	76%	—	

連結キャッシュフローの推移

(単位: 百万円)



2025年3月期 第3四半期 セグメント別業績 概況

単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上高	16,378	19,478	3,099	+19%
（コンサルティング事業）	16,196	19,375	3,179	+20%
（投資事業）	285	231	▲53	▲19%
（内部取引）	▲103	▲129	▲26	—
セグメント利益	4,536	5,658	1,121	+25%
（コンサルティング事業）	4,623	5,956	1,332	+29%
（投資事業）	▲87	▲298	▲211	—
売上高セグメント利益率 [※]	27.5%	28.9%	+1.4pts	—
（コンサルティング事業）	28.5%	30.7%	+2.2pts	—
（投資事業）	—	—	—	—

※ 売上高セグメント利益率は売上高にセグメント間の内部売上高等を含んで算出。

重要業績評価指標 (KPI)

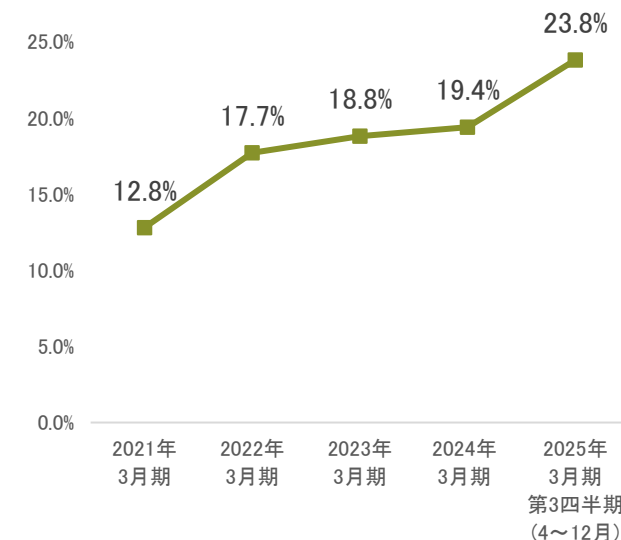
	2024年3月期 第3四半期(4~12月)	2025年3月期 第3四半期(4~12月)	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	20.6%	23.8%	+3.2pts

コンサルティング事業		2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	対前年同期比
コンサルタント数		582	613	+5%
プロジェクト 満足度(NSI*)		93	97	+4pt

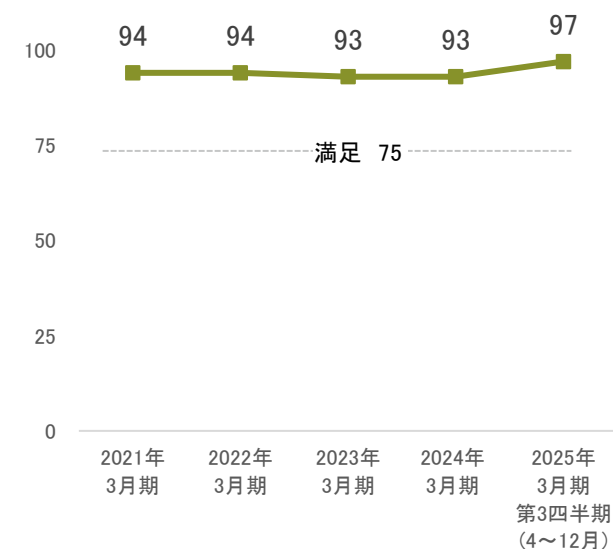
投資事業		2024年3月期	2025年3月期 第3四半期末	増減
投資残高		約37億円	約36億円	▲約1億円

* NSI(Net Satisfaction Index):プロジェクト満足度評価の各設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:大満足 100点、4:満足 75点、3:どちらとも言えない 50点、2:不満 25点、1:大不満 0点で配点。

経常利益率推移



プロジェクト満足度推移

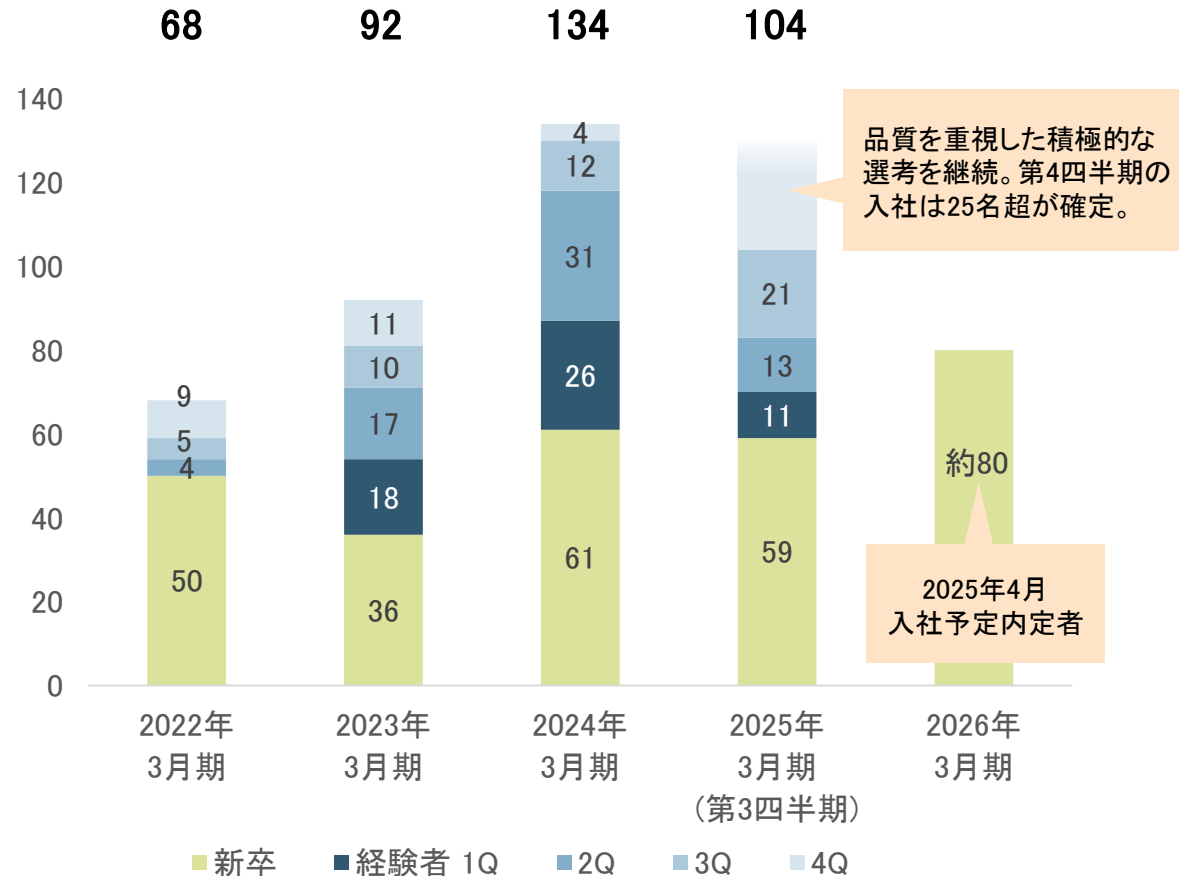


採用活動

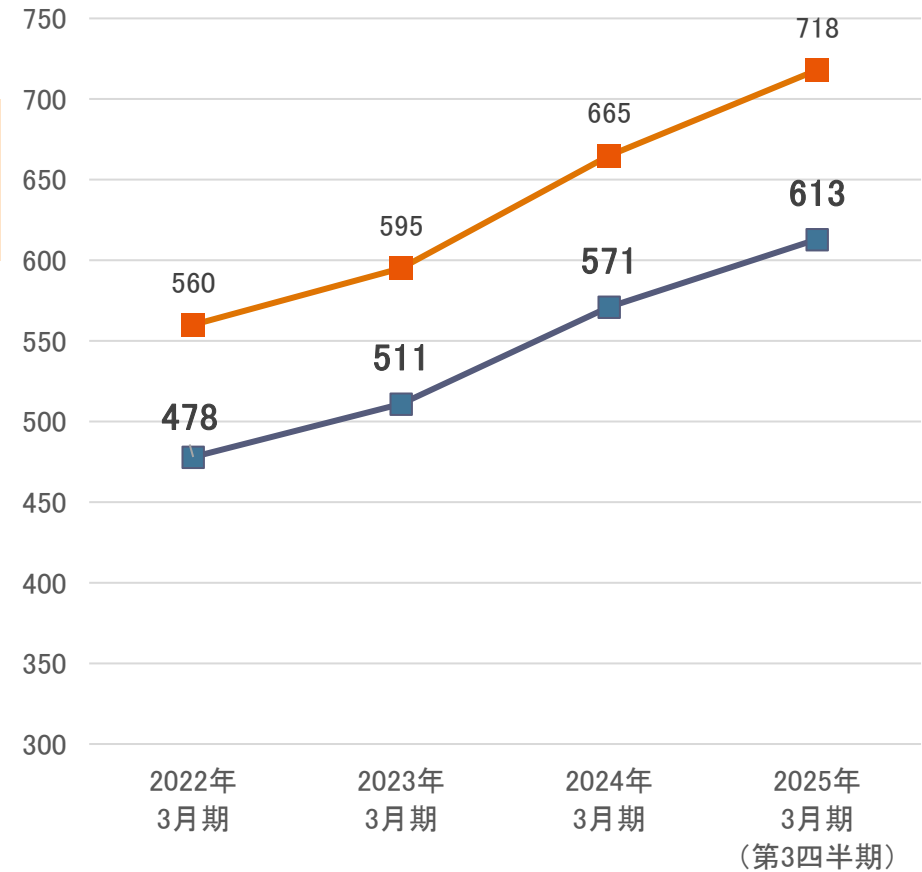
第3四半期連結累計期間に経験者45名、新卒59名が入社。

- 経験者採用: 品質を重視した積極的な選考を継続。第4四半期の入社は25名超が確定。
- 新卒採用: 2025年4月の入社予定内定者は約80名。

年間採用人数(コンサルタント) 単位:人

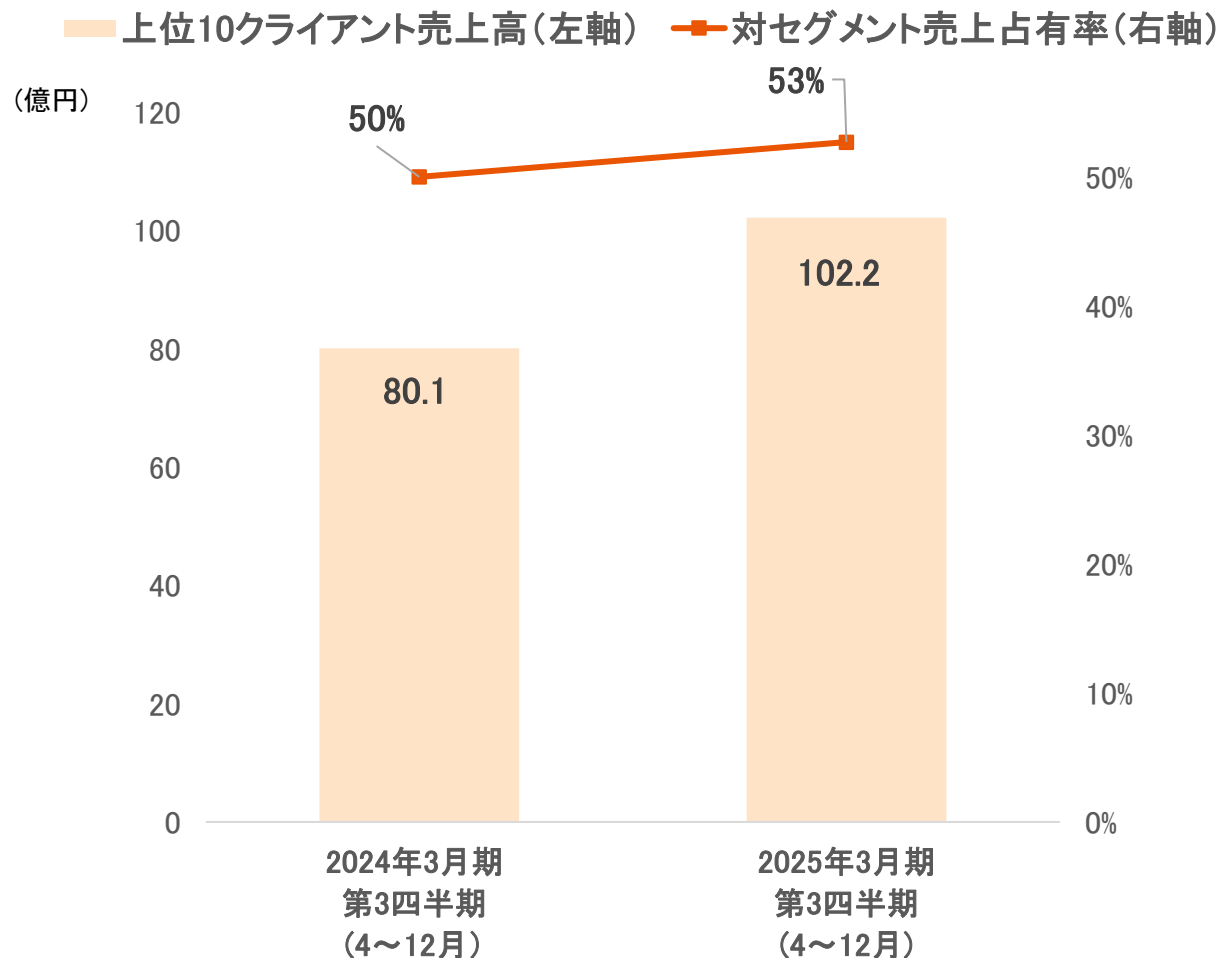


グループ社員数(■)・コンサルタント数(■) 単位:人



セグメント情報:コンサルティング事業

- ・ 社内人財の稼働率は引き続き計画値を上回って推移し、売上高が大幅に伸長。
- ・ 産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社が顧客層の中心。



(参考) (株)シグママックスのプロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2024年 3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年 3月期 第3四半期 (4~12月)	対前年 同期比
プロジェクト数 *	875	862	▲1%
クライアント数 **	154	149	▲3%
契約あたり売上 (百万円)	18.4	22.2	+21%

全ての数値はSXFを除いて集計しています。

* 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。

主な公開プロジェクト事例

基幹システムのSaaS化支援

- **最新事例** SaaS活用による基幹業務およびデータの標準化支援(東海エレクトロニクス様)
- 国際フォワーディング業務でのSaaS活用(商船三井ロジスティクス様)
- ERPのクラウド化 (NTT-AT様、SOLIZE様)

デジタル・トランスフォーメーション推進支援

- 「Co-CIOサービス」によるIT組織体制改革・業務改善支援(SOMPOダイレクト損害保険様)
- 法人向けDX人材育成プログラムの開発支援(ドコモgacco様)

新規サービス立上げ支援

- 新規事業開発・運営支援(ジャルパック様)
- 新規事業構想・開発プロジェクト支援(エイチ・ツー・オー リテイリング様)
- XRグラスメーカーの事業立ち上げ・商品開発支援(NTTコノキューデバイス様)

AIの活用

- 「生成AI研究ラボ」 生成AIサービス導入(伊藤忠商事様)
- AIを活用した中古カメラの価格改定自動化支援(シュッピン様)

PMO(プログラム・マネジメント・オフィス)

- SAKURAプロジェクト(日本航空様)
- 国内線運賃刷新プロジェクト(日本航空様)
- 業務・システムの標準化および高度化の取り組みにおけるプロジェクト・マネジメント・オフィス(商船三井様/商船三井ドライバルク様)

- **最新事例** ホワイトペーパー共同制作・公開(エイチ・ツー・オー リテイリング様)
- 「IoT機器・遠隔診療機器等を活用した医療・介護連携に関する調査」(内閣府様、筑波大学様)
- 「培養肉未来創造コンソーシアム」を設立
- 経営プラットフォーム改革(東洋アルミニウム様)
- 環境に配慮した自律分散型次世代インフラの検討(長野県小布施町様)

SaaS活用による基幹業務およびデータの標準化支援(東海エレクトロニクス様)

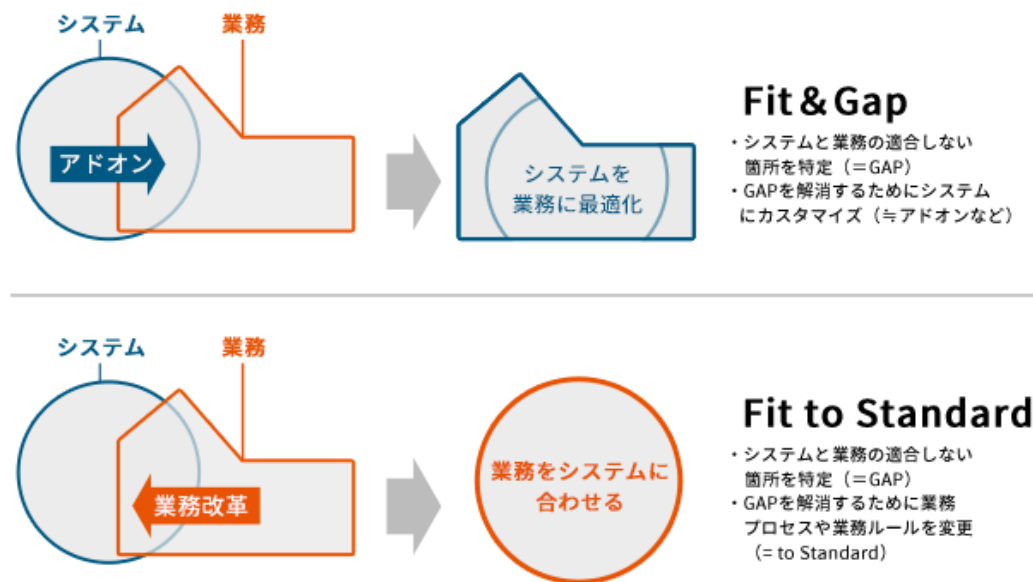
東海エレクトロニクス株式会社様は、業務の生産性向上と経営基盤の強化を目的として、SaaS型ERP「SAP S/4HANA® Cloud Public Edition」を、本社および100%子会社である東海オートマチック株式会社と東海テクノセンター株式会社へ3社同時に導入し、2024年10月に完了。シグマキスが導入支援した。

Fit to Standardを徹底する導入アプローチにより、業務プロセスとデータの標準化を実現。取引先との業務連携上、変更や追加が必要な業務機能は、Side-by-Side^(*)で開発することでERPにアドオンを施さない「クリーンコア」を実現。

現在は、本取り組みにより構築した、経営の意思決定を迅速化する基盤での業務を、安定的に稼働。同社は、新環境での業務生産性の向上を図るとともに、標準化されたデータを事業や経営に活用していく。

組織・業務の変革力が問われるSaaS型ERP導入

単なる現行システムからのアップグレードではなく「業務プロセスの標準化」と「SaaSを介した新技術の活用」「データの一元化による意思決定の迅速化」を目標に定めた業務・システム変革と位置づけ、専門商社特有の業務であっても徹底して標準に合わせ込む、Fit to Standardで新規導入



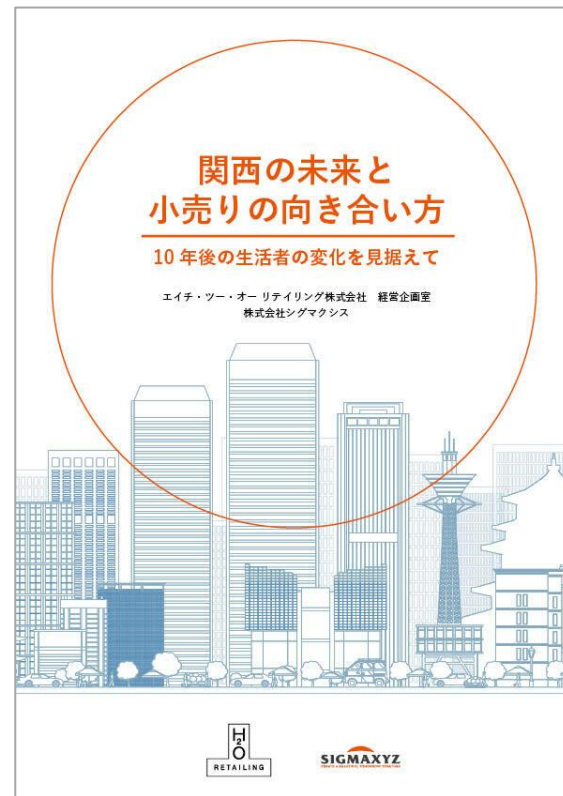
(*) SAP S/4HANAのコアシステムに手を加えず、外部システムやプラットフォームを使って必要な機能を追加・拡張する方法

関連リンク:
 プレスリリース https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release_250131.html

エイチ・ツー・オー リテイリング様とシグマクシス ホワイトペーパー「関西の未来と小売りの向き合い方」共同制作・公開

エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社様(以下H2O)とシグマクシスは、国勢調査や全国家計構造調査など、さまざまな統計データをもとに関西エリアの未来を予測分析し、小売業を待ち受ける3つの課題を考察、その対応について提言するホワイトペーパー「関西の未来と小売りの向き合い方」を共同制作し、2025年1月22日に両社のウェブサイトにて公開した。

H2Oとシグマクシスは、本ホワイトペーパーの公開を通じて地域の課題解決や購買力向上を目指す企業とのパートナーシップを促進し、関西エリアにおける経済活動の活性化と生活者の満足度向上に貢献していく。



関連リンク:

プレスリリース https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release_250122.html

ホワイトペーパー https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release_250122/main/01/teaserItems2/01/linkList/0/link/whitepaper_2501.pdf

各分野のプロフェッショナルによる情報発信(寄稿・論文・書籍)

DX



木村 迅(シグマクシス プリンシパル)

『DXサーベイ 2025-2027』
(発行:日経BP)

- 第7章 主要ITベンダー／コンサル15社のDX方法論 (6) シグマクシス
『情報システムが「生成」される未来に備えよ』

半導体・AI



市川 隆敏(シグマクシス フェロー)

『半導体チップレット未来戦略』
(発行:日経BP)

- 第6章: AIソフトウェアの現状と課題、参入戦略

デジタルツイン

馬越 龍太郎(シグマクシス ディレクター)

- デジタルツインとデータ駆動型最適化: 持続可能なインフラ運用の未来
(季刊誌 生産と技術)

製造業

池田 康太(シグマクシス マネージャー)
新井 洋介(シグマクシス ディレクター)

- 最新GMPおよび関連ICHガイドライン対応実務(技術情報協会)
第7章 医薬品工場のDX推進とGMP・DIへの対応
第1節 医薬品工場におけるIoT活用・生産の自動化とDI対応

GX・環境



前田 雄大(シグマクシス プリンシパル)
力石 和樹(シグマクシス プリンシパル)

出川 雅士(シグマクシス フェロー)
溝畑 彰洋(シグマクシス 常務執行役員)
西山 和輝(シグマクシス マネージャー)
増田 朱美(シグマクシス コンサルタント)
武上 すな緒(シグマクシス コンサルタント)

『GXビジネス事業創出・参入戦略』

著者:シグマクシス (発行:日経BP)
2025年4月発行予定

- 脱炭素・ネイチャーポジティブを実現する技術138
- ゲームチェンジを迫る分野別ビジネス機会分析・世界各国の戦略・政策動向

※表紙デザインは変更になる可能性があります

GX・環境

溝畑 彰洋(シグマクシス 常務執行役員)

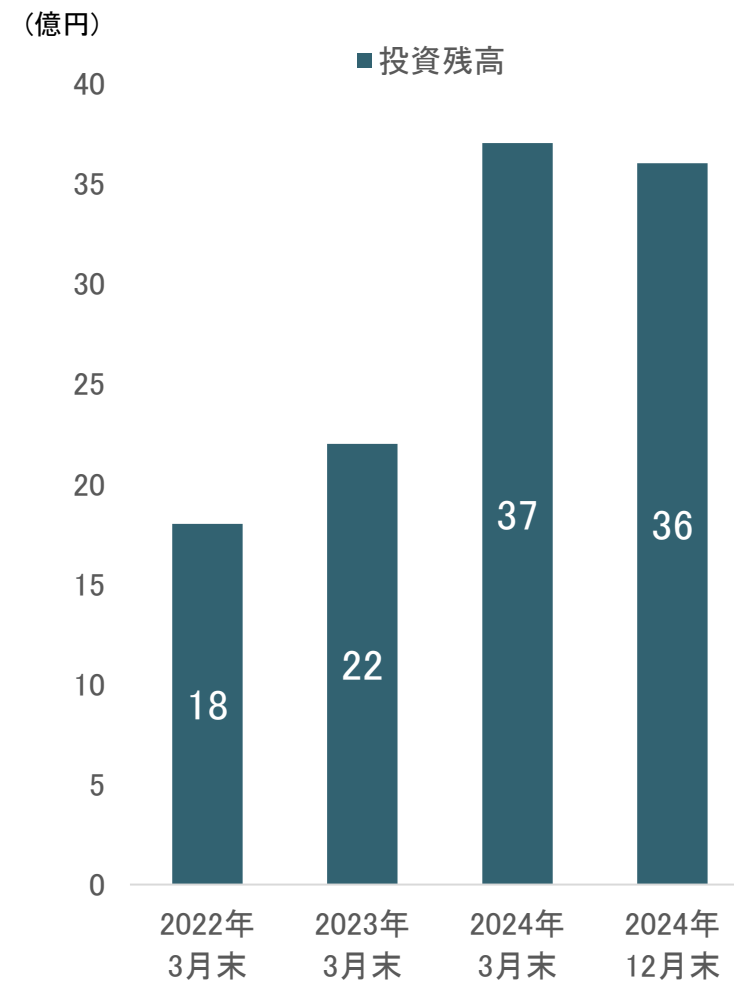
- 溝畑彰洋が推す「核エネルギー革命の最前線」が分かる本(日経BOOKプラス)

関連リンク: シグマクシス 寄稿・論文・書籍 <https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/white-paper.html>

セグメント情報：投資事業

- 投資先1社の株式を全て売却し、売却益を計上。12月末に非上場株式の減損処理を実施。
- 評価差額を含む投資残高は12月末時点で約36億円。

出資年	社名
2018	ギリア株式会社
2019	Creww株式会社
	株式会社モンスターラボホールディングス(東証グロース市場 5255)
2022	自然電力株式会社
	フォレストエナジー株式会社
	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ(東証グロース市場 9218)
	株式会社ドラEVER
2023	GVA TECH株式会社(東証グロース市場 298A)
	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
	株式会社ソーシャルインテリア
2024	株式会社ユカリア(東証グロース市場 286A)
	シュッピン株式会社(東証プライム市場 3179)



2025年3月期 連結業績予想

単位:百万円	前期 2024年3月期 実績(A)	2024/11/6 発表予想 (B)	今回 修正予想 (C)	増減額 (C-B)	前期比 増減率 (%) (C/A)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)実績	進捗率
売上高	22,410	26,000	26,300	300	+17%	19,478	74%
営業利益	4,232	5,450	5,600	150	+32%	4,408	79%
経常利益	4,338	5,650	5,800	150	+34%	4,631	80%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	3,232	4,100	4,200	100	+30%	3,313	79%

修正理由:旺盛な需要を背景に社内人財の稼働率が計画値を上回って推移しており、第4四半期も同様の傾向が見込まれるため、連結業績予想の売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益を修正いたしました。

(注)連結業績見通しにおいて、投資事業はその事業特性から国内・海外の株式市場並びに新規上場市場の影響を強く受け、収益水準の振幅が大きくなる可能性があります。現時点で把握可能な情報に基づき業績予想を行っております。

配当方針

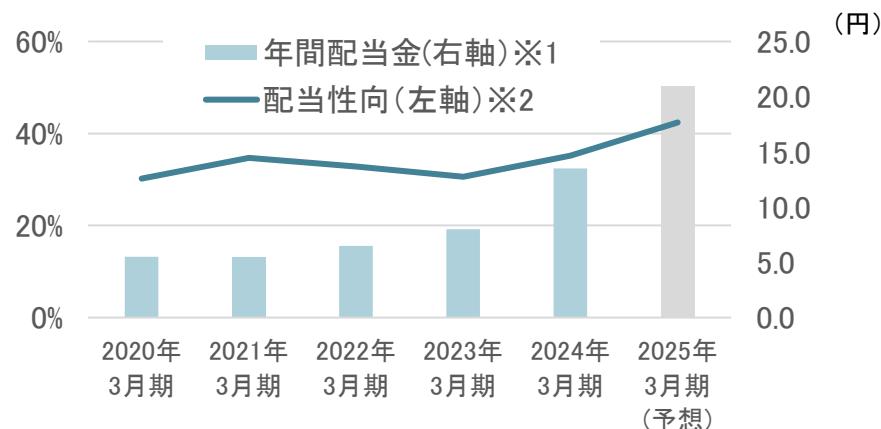
- 財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを重視する。
- 安定かつ継続的な配当を行う。

業績予想の変更に伴い、直近の配当予想より1株当たり2円増配し1株当たり21円とすることといたしました。株式分割前に換算した2025年3月期の配当予想額は、前期実績の27円に対して1株当たり15円増配の42円となります。

	2024年3月期 実績 (A)	2025年3月期 前回発表予想 (2024/11/6)	2025年3月期 今回修正予想 (B)	対前期実績 増減 (B-A)
年間配当金／一株当たり (株式分割前換算)	27円	19円 (38円)	21円 (42円)	(+15円)

(注) 対前期実績増減は2024年12月1日の株式分割(1株につき2株の割合をもって分割)前の換算にて算出しています。上記の配当予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因によって変動する可能性があります。

(参考) 年間配当金および配当性向の推移



※1 当社は2022年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております(①)。また、2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております(②)。左図は、2020年3月期の期首に当該①・②の株式分割が行われたと仮定し年間配当金額を記載しております。

※2 当社は配当性向について目標を定めておりません。

(参考) 2025年度〔2026年3月期〕ありたい姿

- 旺盛な需要に対し、外注活用を増加して対応したことで連結売上高が想定を超えるペースで伸長。その結果、当社グループの中長期の成長イメージ「2026年3月期『ありたい姿』」の連結売上高250億円については1年前倒しで達成する見通し。
- 引き続き、2026年3月期の経常利益70億円に向けて、コンサルティング事業の成長を加速し、投資事業からの利益貢献を目指す。

(参考) 2025年度〔2026年3月期〕ありたい姿

2022年8月公表

	2026年3月期 ありたい姿	2023年3月期 連結業績予想	年平均成長率 (CAGR)
連結売上高	250 億円	172 億円	13%
経常利益	70 億円	32 億円	30%
利益率	28%	19%	-
人員数	約800 名	約600 名	約10%

- 当社グループは、昨今の変化の激しい環境においては、毎年機動的に戦略を見直し、翌年度事業計画に反映していくことが望ましいと考えているため、中期経営計画を策定しておりません。
- 「ありたい姿」は、当社グループの中長期の成長イメージを株主・投資家の皆さまと共有する目的で、数年ごとに参考情報として公表しています。

決算発表当日の18時に本資料の音声解説を
ウェブサイトに掲載いたします

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>



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・ホールディング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・ホールディング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: <https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

問い合わせ先: sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com

