

# 決算補足資料（2018年3月期）

SIGMAXYZ

2018年5月7日 / 株式会社 シグマクス（証券コード:6088）



# 2018年3月期 決算概況

## サマリー

- **連結売上高** 113.6億円（前年同期比+6%）
- **経常利益** 10.4億円（前年同期比+44%）
- **当期純利益** 6.2億円（前年同期比+18%）

- 連結売上高および経常利益は、過去最高の業績を達成
- サービスの売上は順調に伸長するも、コールセンター案件に伴うハードウェア製品の販売減少により売上高は前年同期比6%の増加
- サービス売上の伸長と外注の内製化により利益率が向上、営業利益は34%の増加
- 持分法による投資利益の改善（前年同期+46百万）および受取配当金の増加（前年同期+28百万）により経常利益は前年同期比44%の増加
- 当期純利益は、繰延税金資産の減少に伴う法人税等調整額が増加（前年同期+116百万）するも経常利益の大幅な増加により18%の増加

# 2018年3月期 連結P/L

単位:百万円	2016年度	2017年度	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	10,724	11,368	+644	+6%	コンサルティングサービス増 ハードウェア販売減
売上総利益	3,395	4,022	+627	+18%	内製化による利益率改善
販管費	2,635	3,000	+365	+14%	人員増に伴う増
営業利益	759	1,021	+261	+34%	
経常利益	725	1,046	+321	+44%	持分法損益改善と 受取配当金増
当期純利益	527	622	+95	+18%	繰延税金資産減少に伴う 法人税等調整額増

## キー・パフォーマンス・インデックス(KPI)

	2016年度	2017年度	対前年同期比
NSI*	93	92	-1pts
プロジェクト数	808	894	+11%
クライアント数	149	169	+13%
契約あたり売上(百万円)	13	12	-8%

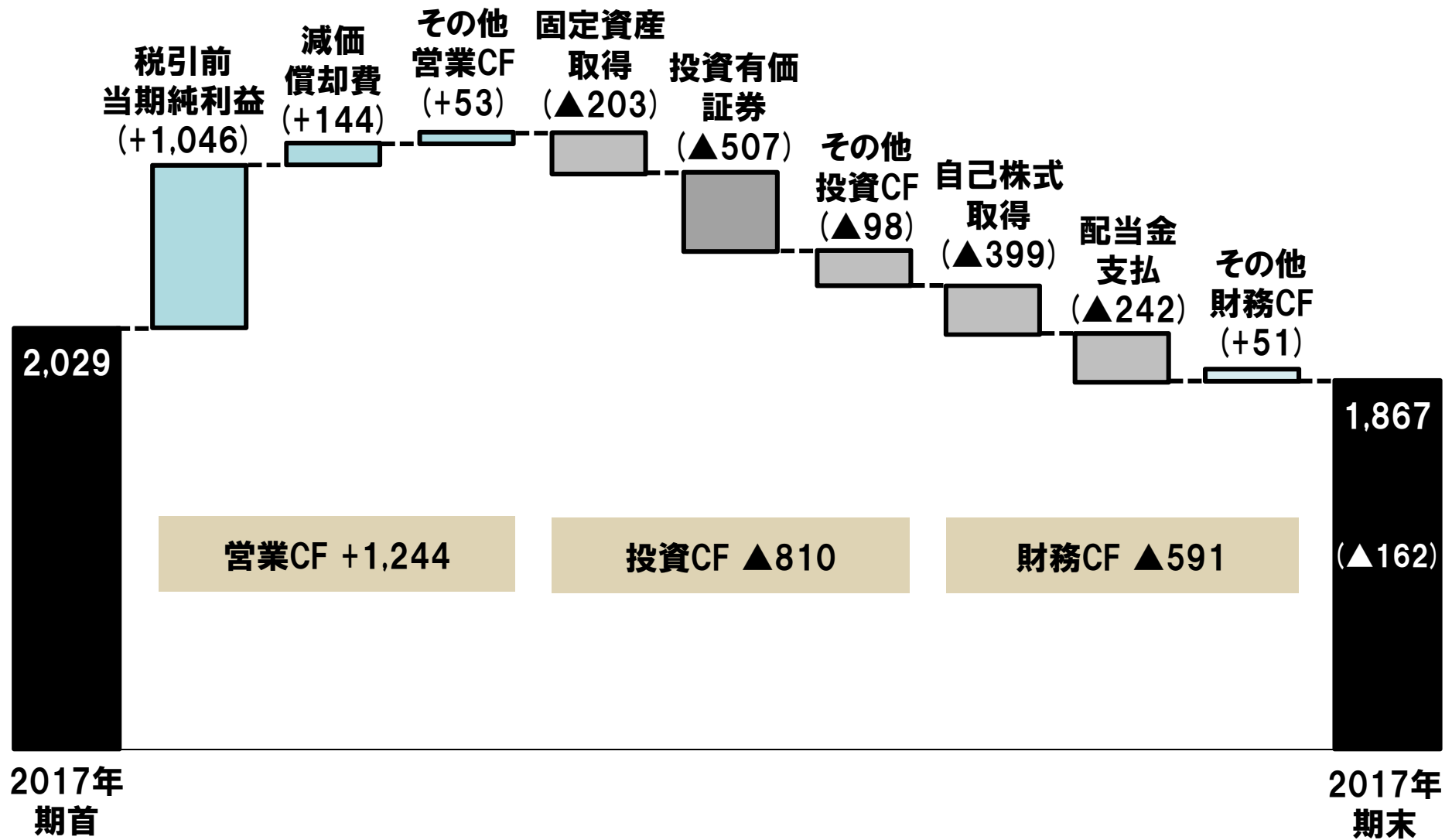
契約あたり売上の減少は、ハードウェア販売の減少によるもの

\*NSI:Net Satisfaction Indexの略であり、5段階評価で100点満点

## 連結貸借対照表の推移

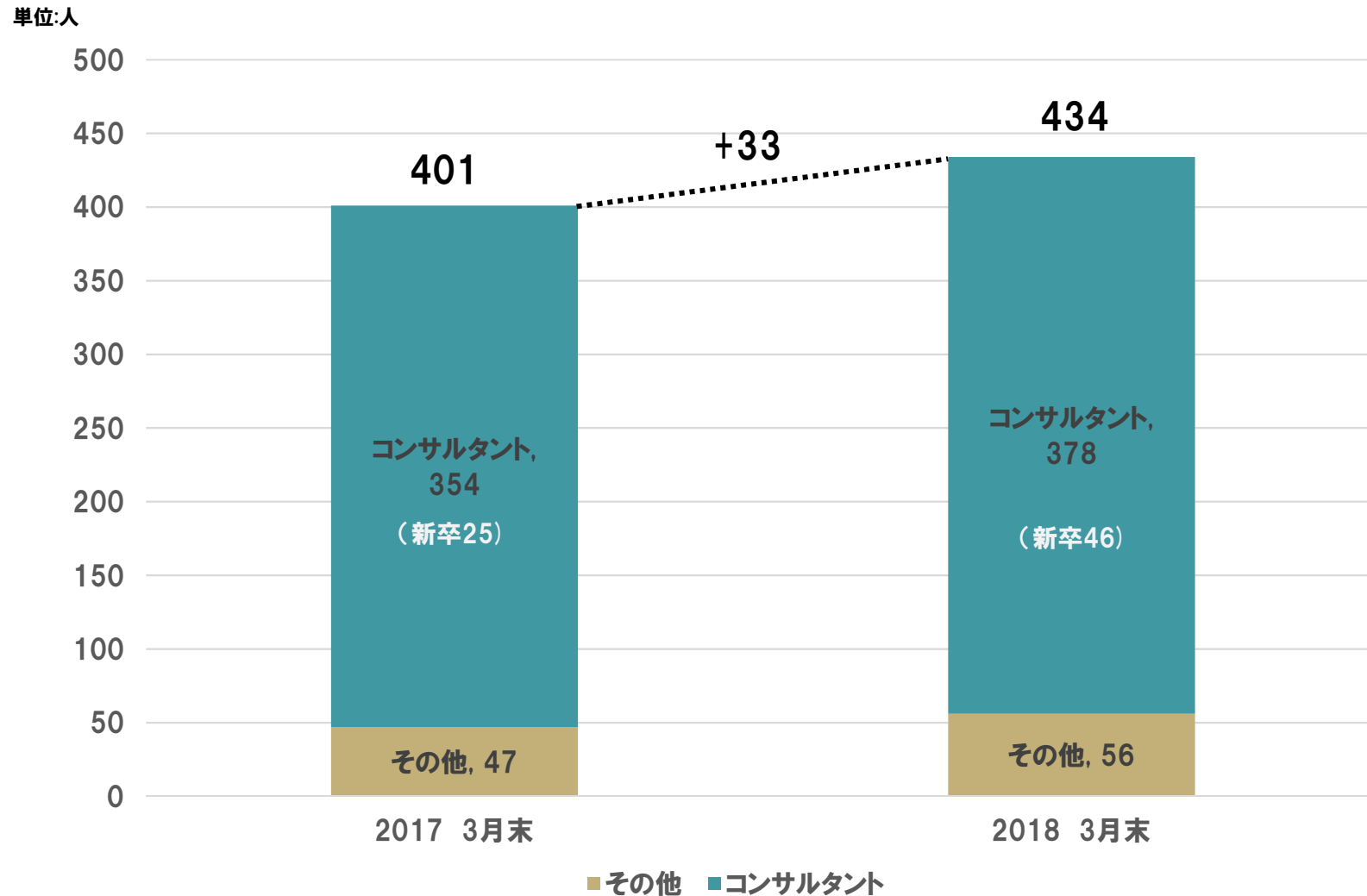
単位:百万円	2016年度	2017年度	対前期	主な増減
流動資産	3,640	3,502	▲138	現預金の減少
現金及び預金等	2,029	1,867	▲162	
固定資産	1,552	2,184	+632	投資有価証券の増加
資産合計	5,192	5,686	+493	
流動負債	1,148	1,324	+176	
固定負債	214	460	+245	株式給付引当金の増加
負債合計	1,362	1,784	+422	
純資産	3,830	3,902	+71	純利益の計上 配当支払 株式交付信託(自己株式取得) による減少
自己資本比率	74%	69%	▲5pts	

# 連結キャッシュフローの推移



# 連結従業員数

## 従業員数は8%増加



# FY17取り組み: シグマクシス ステージIIへ

## ■狙い

- 変化への対応
- ブランド力向上
- 持続的成長
- 高収益性

## ■企業理念の再設定

## ■コンサルティングビジネス

- 新サービス提供
  - 付加価値プロセスサービス\* (SX-AI, RPA…)
  - SX-クリエイティブサービス
  - イノベーション創出組織構造サービス
- 生産性向上
  - ソフトウェア活用、外部知見の活用

## ■投資ビジネス

- 主要施策
  - アライアンスチーム強化
  - SXエコシステム構築
  - SXキャピタルとの協働
  - 社員ベンチャーの創出

\*AIなどの最新テクノロジーとコンサルタントの知恵を組合せて標準プロセス化したクラウドサービス



# ミッション

**クライアント、パートナーと共に  
Society5.0の実現とSDGsの達成に貢献する。**

- **企業のデジタル・トランスフォーメーションの促進。**
- **ジョイントベンチャーの創設・運営およびベンチャー企業の支援。**
- **高い価値を共創するマルチサイド・プラットフォームの形成。**

## Create a Beautiful Tomorrow Together

**SIGMAXYZ**

人と人との「信頼」、  
お互いに助け合う「互酬性の規範」、  
絆で繋がり合う「ネットワーク」。  
これら3つを軸とする社会関係資本の考え方と、  
それが広く理解され浸透していくことの大切さが、  
世界の国々において見直され始めています。

そして、この社会関係資本こそ、  
日本が培ってきたアイデンティティーそのものであり、  
社会としての美しさだと思ふのです。

シグマックスが企業活動を通じて目指すのは、  
そんな美しさにあふれた社会づくりに貢献すること。

世代やパーソナリティーを超えてお互いに尊重し合い、  
誰もが快適に暮らし活躍し、  
希望を持って生きることができる、美しい社会。

そのためにシグマックスは、  
クライアントやパートナーをはじめ、  
あらゆる人や組織と力を合わせ、  
シェルパとして共に成果実現を目指し、  
時には自ら旗を振って新しい価値を生み出していく。

まずは、明日を美しくすることから、一步一步。

# バリュー

## Business Value

### 思いの共有

---

相手の真意を理解し、自らの真意を伝える。

### コラボレーション

---

立場の違いを超えて目標を共有し、高い価値を創造する。

### アグリゲーション

---

あらゆるヒト、モノ、コトを自在に組み合わせ、新しい価値を生み出す。

### シェルパ

---

共に行動し、最後までやりきる。

### アジリティ&スピード

---

変化を迅速に察知し、即応する。

### 知的闘争

---

妥協することなく、圧倒的な品質を追求する。

## Human Value

### オープン&トラスト

---

まず自分をオープンにすること。  
そして相手を信頼すること。

### 真摯

---

何事にもひたむきであること。

### ホスピタリティ

---

相手の心をおもんばかり、行動すること。

### 美意識

---

美しい自分であるように努力すること。

### 異質の尊重

---

多様な価値観を知り、理解し、尊重すること。

### 仲間

---

仲間を思いやり、助け合うこと。

# FY17取り組み： 変革リーダーラボ

アートを活用した、次世代リーダー覚醒プログラム

企業内で次世代の変革リーダーとしての活躍を期待される人財が、自らに潜在する変革推進力を引き出すプログラム。アートの要素を活用したワークショップで内省を深めるとともに、業界・業種を超えた参加者どうしの対話を通じて互いの視点や発想に触れ、視座を高める。知識やスキルの習得ではなく想像力やビジョニング力を重視し、組織変革リーダーへの体質変換を支援する。



従来の育成・研修プログラム



**変革リーダーラボ**

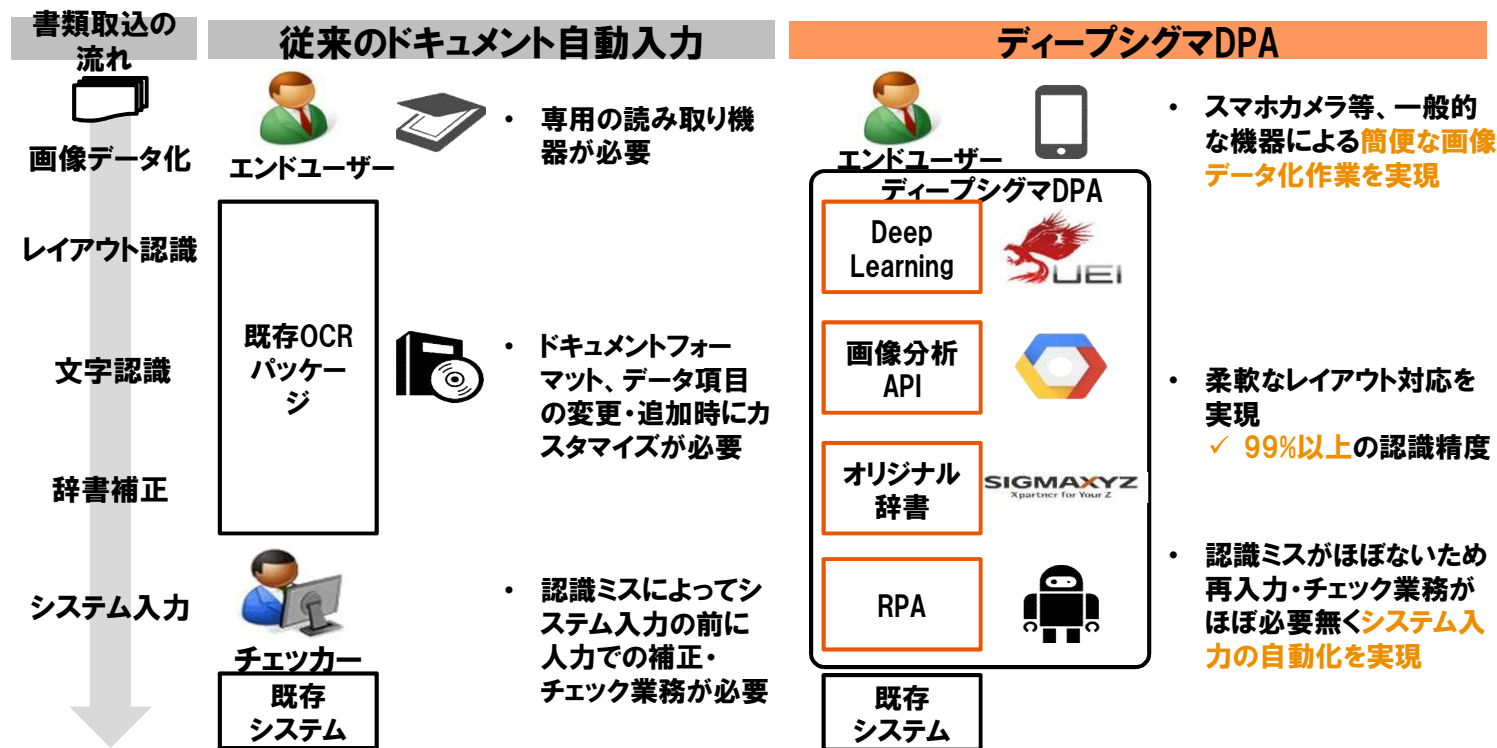
- ✓ 創造性を引き出すアートの要素を活用
- ✓ ケーススタディではなく、自らの任務をテーマに遂行
- ✓ クラスルーム形式ではなく、ラボラトリー形式
- ✓ 豊富な提供実績を持つ組織変革プロジェクトのエッセンスをプログラム化

# FY17取り組み: ディープシグマDPA

AIを活用したドキュメント自動入力プラットフォームサービス

深層学習テクノロジーのUEI社の技術、Google Cloud Vision API、シグマクス独自開発の辞書、および各種RPA (Robotic Process Automation) を組み合わせ、従来のOCRを超える精度で、書類の自動入力を実現。

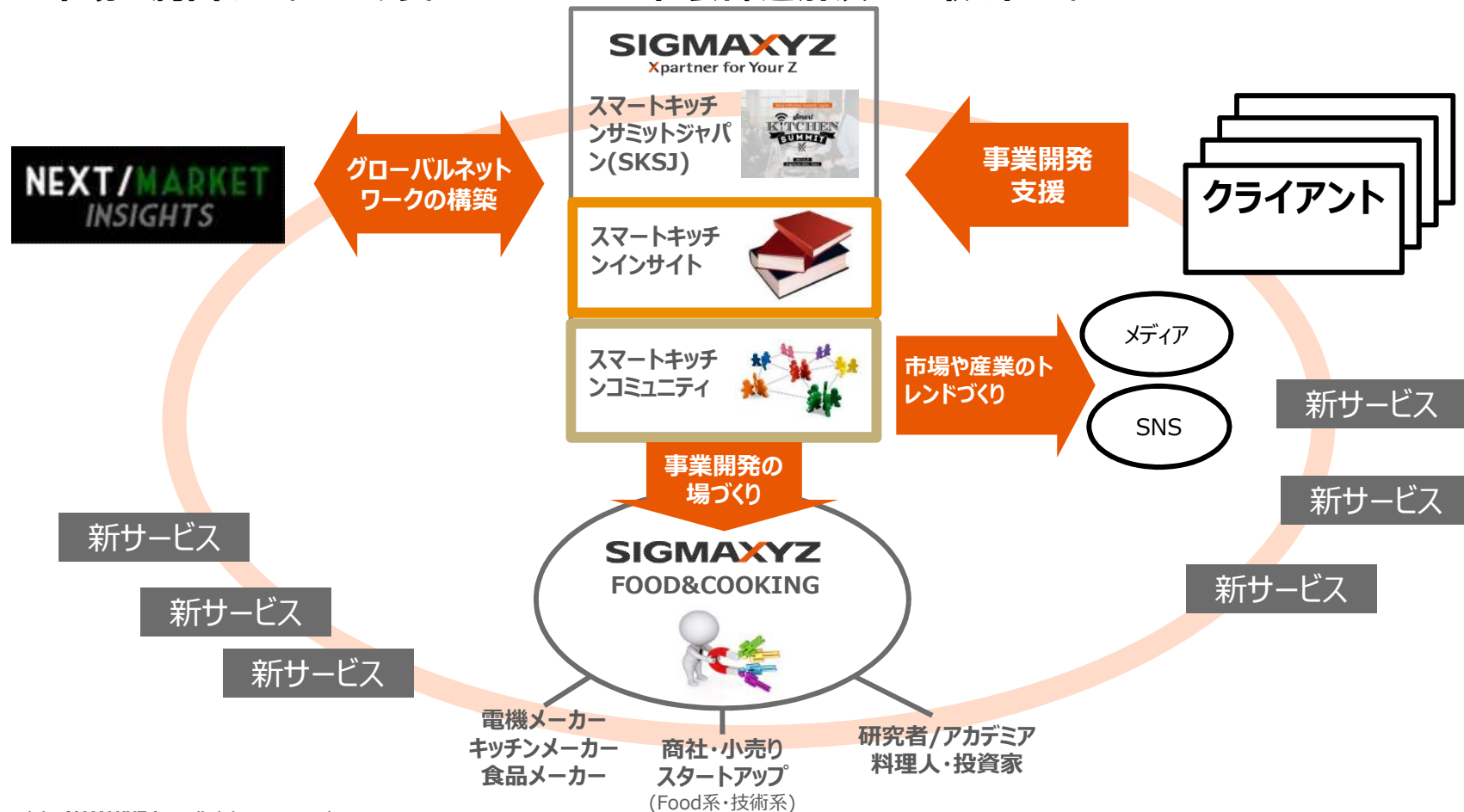
書類を利用する業務プロセスにおいて、人手で行っている入力作業を完全自動化するサービスとして提供する。



# FY17取り組み：スマートキッチンプログラム

食に関わる多様な産業を、デジタルでつないで新たな市場を作り出す活動

「食×テクノロジー」をテーマに、フードテック企業、キッチンメーカー、サービスプロバイダー、料理家、起業家、投資家、デザイナー、ビジネスクリエイターといった幅広い領域にわたる国内外のプロフェッショナルを相互につなげ、活動を同期化。互いの知見やノウハウ、視点や発想を組み合わせることで新たなサービスや市場を創出する。また、食をテーマとした社会課題解決にも取り組む。



# 幅広いアライアンスネットワーク



# 投資先



株式会社AnalySys.

資本参加: 2014年10月  
(株式会社Plan・Do・SeeとのJV)

プ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  
設立: 2016年1月  
(株式会社ローソンとのJV)

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MCデータプラス

資本参加: 2015年6月  
(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  
設立: 2017年12月  
(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  
資本・業務提携: 2016年9月

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


2号ファンド投資先(抜粋)





# LP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、下記ファンドに有限責任組合員として参加しました。

【SXキャピタル】  SX Capital  
invest in wonder

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

【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

## 2018年度 連結業績予想

単位:百万円	2018年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	12,400	+1,031	+9%
営業利益	1,250	+228	+22%
経常利益	1,250	+203	+19%
当期純利益	800	+177	+28%

# 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**
- **安定かつ継続的な配当**
- **年間配当金は、15円**

# 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。



**SIGMAXYZ**  
Xpartner for Your Z