

決算補足資料（2019年3月期）

2019年5月7日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード: 6088）



2019年3月期 決算概況

サマリー (前年同期比)

| | | |
|---------|---------|--------|
| ● 連結売上高 | 133.3億円 | (+17%) |
| ● 経常利益 | 13.2億円 | (+26%) |
| ● 当期純利益 | 9.1億円 | (+46%) |

- 順調な採用活動によりコンサルタント人員数が増加、シグマクシス単体で売上高が17%伸長
- 業容拡大による人件費および経費の増加、ならびに人員増に伴う採用費の増加は利益増の範囲内でコントロール
- 運用益の増加と営業外費用の減少(市場変更関連)により、経常利益は26%増加
- 収益性向上に伴う回収可能期間変更による繰延税金資産の増加により当期純利益は46%増加

2019年3月期 連結P/L

| 単位:百万円 | 2017年度 (4月～3月) | 2018年度 (4月～3月) | 前年同期比 | | 主な増減 |
|--------|-------------------|-------------------|--------|------|--------------------------------|
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 11,368 | 13,329 | +1,960 | +17% | 人員増によるコンサルティングサービスの増加 |
| 売上総利益 | 4,022 | 4,712 | +690 | +17% | |
| 販管費 | 3,000 | 3,443 | +442 | +15% | ・採用費の増加 ・業容拡大に伴う人件費および経費の増加 |
| 営業利益 | 1,021 | 1,269 | +248 | +24% | 運用収益の増加と営業外費用の減少(市場変更関連) |
| 経常利益 | 1,046 | 1,322 | +275 | +26% | |
| 当期純利益 | 622 | 909 | +286 | +46% | 収益性向上に伴う回収可能期間の変更による繰延税金資産の増加 |

キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

| | 2017年度 | 2018年度 | 対前年同期比 |
|--------------|--------|--------|--------|
| NSI* | 92 | 93 | +1pts |
| プロジェクト数 | 894 | 1,119 | +25% |
| クライアント数 | 169 | 214 | +27% |
| 契約あたり売上(百万円) | 12 | 11 | -8% |

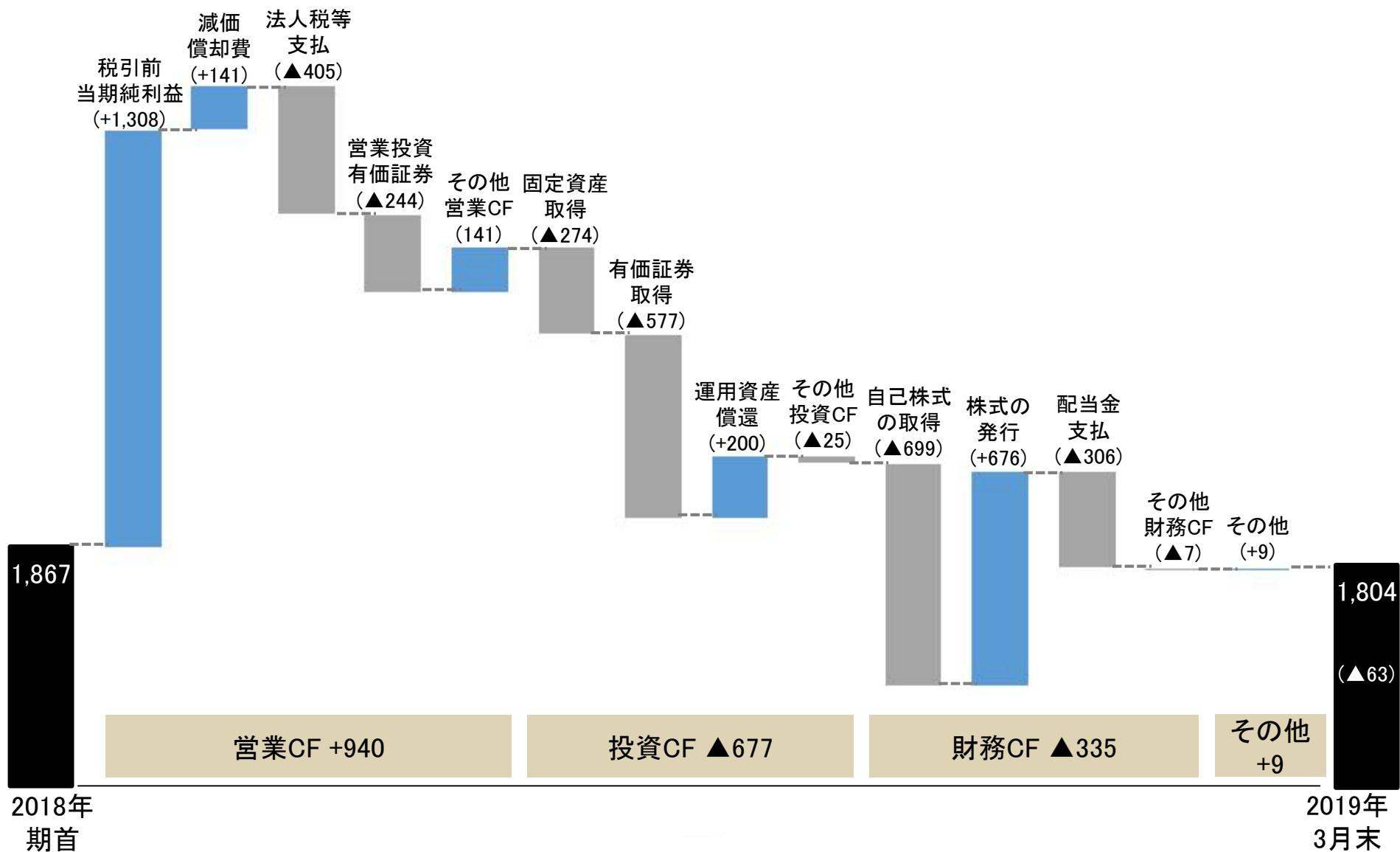
契約あたり売上の減少は、少額契約(AIツールライセンス販売・研修)の増加による影響

*NSI(Net Satisfaction Index) : プロジェクトのお客様満足度を調査し、100点満点(最低は0)に指数化したもの

連結貸借対照表の推移

| 単位:百万円 | 2017年度 | 2018年度 | 対前期末 | 主な増減 |
|---------|--------|--------|--------|--|
| 流動資産 | 3,446 | 4,123 | +677 | 採用費、教育費、人件費の増加 事業投資の増加 社内システムへの投資 |
| 現金及び預金等 | 1,867 | 1,804 | ▲63 | |
| 固定資産 | 2,240 | 2,873 | +633 | |
| 資産合計 | 5,686 | 6,997 | +1,310 | |
| 流動負債 | 1,324 | 1,683 | +359 | 株式給付引当金の増加 |
| 固定負債 | 460 | 757 | +297 | |
| 負債合計 | 1,784 | 2,441 | +656 | |
| 純資産 | 3,902 | 4,556 | +653 | 新株発行による資本金及び資本 剰余金の増加 当期純利益の計上 配当金の支払による減少 自己株式取得による減少 |
| 自己資本比率 | 69% | 65% | ▲1pts | |

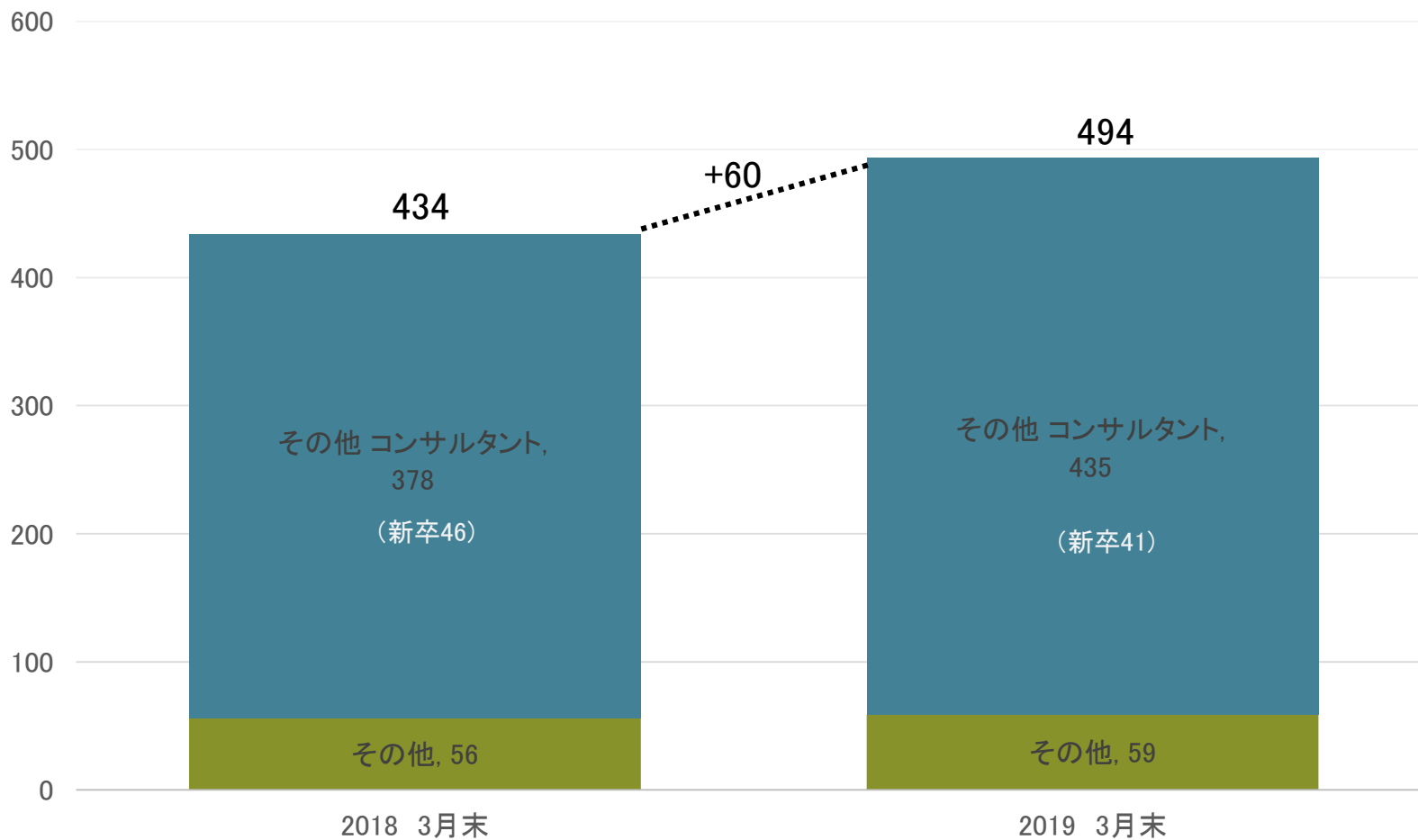
連結キャッシュフローの推移



連結従業員数

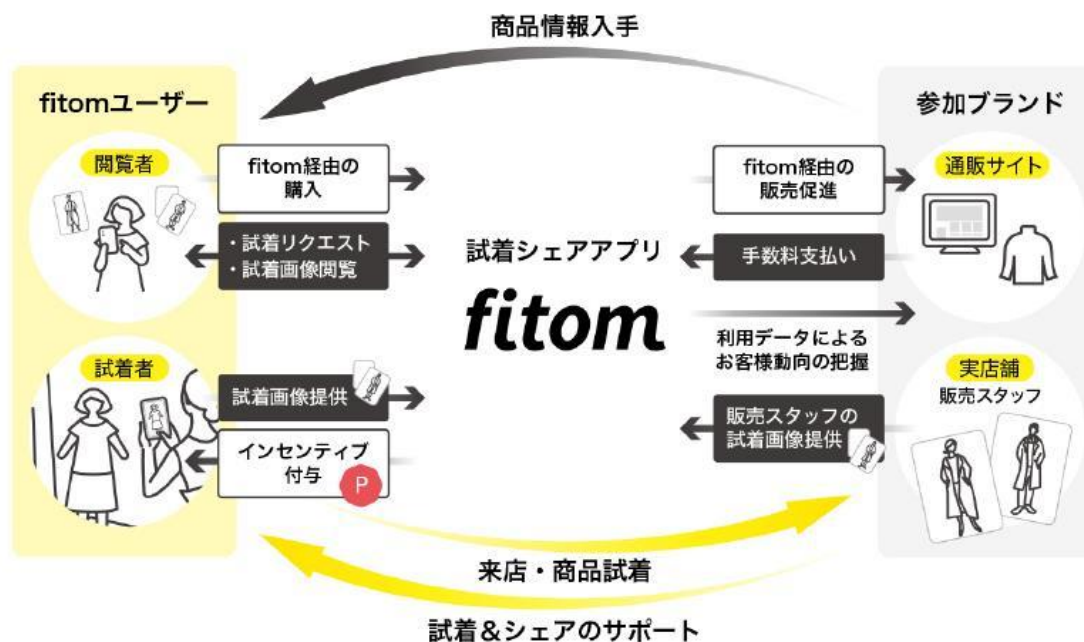
従業員数は新卒を中心に前年度末から60名(14%)増加

単位:人



FY18取り組み：試着シェアアプリ「fitom」

株式会社ユニテッドアローズ、株式会社博報堂DYメディアパートナーズと共に、新たな合弁事業「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

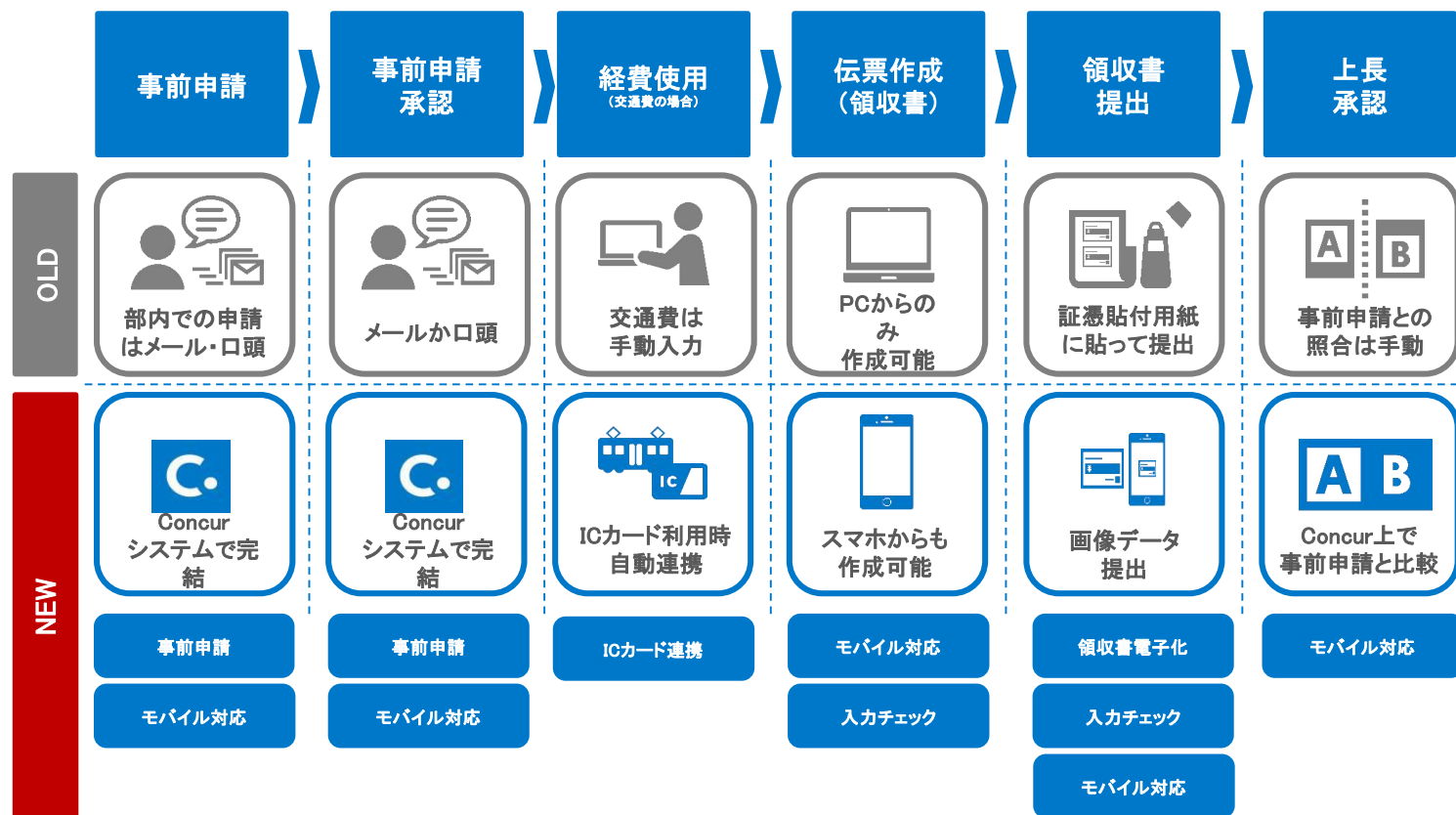
- 1 ネット通販利用時の不安が解消される
- 2 お客様のリアルな試着画像を閲覧できる
- 3 試着画像提供によるインセンティブが得られる
- 4 自分の試着画像に対して、いいね!の共感が得られる

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

FY18取り組み: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。



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/>

FY18取り組み: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。

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

※経済産業省レポート（平成30年9月7日）より

FY18取り組み: Smart Kitchen Summit Japan 2018の開催

「食&料理×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、ビジネスクリエーターなど幅広い分野の有識者によるプレゼンテーション、パネルディスカッションを通じ、日本のキッチンの未来を考えるイベントSmart Kitchen Summit Japan 2018をNextMarket Insightsと共同で開催。

- 家電メーカーや食品関連企業をはじめ14領域153企業から、約300名が来場
- 多様な領域のプロフェッショナル46名が登壇し42セッションを展開
- パートナー企業10社による展示ブースを設置
- 37媒体より57名の報道関係者も来場
- メディアへの露出

TV: 2件

新聞: 3件

雑誌: 2件

Web: 25件 (左記を元記事とする転載記事86件)

SKS Japan 2018 ダイジェスト動画(ロングバージョン)

<https://bcove.video/2DtZM1a>

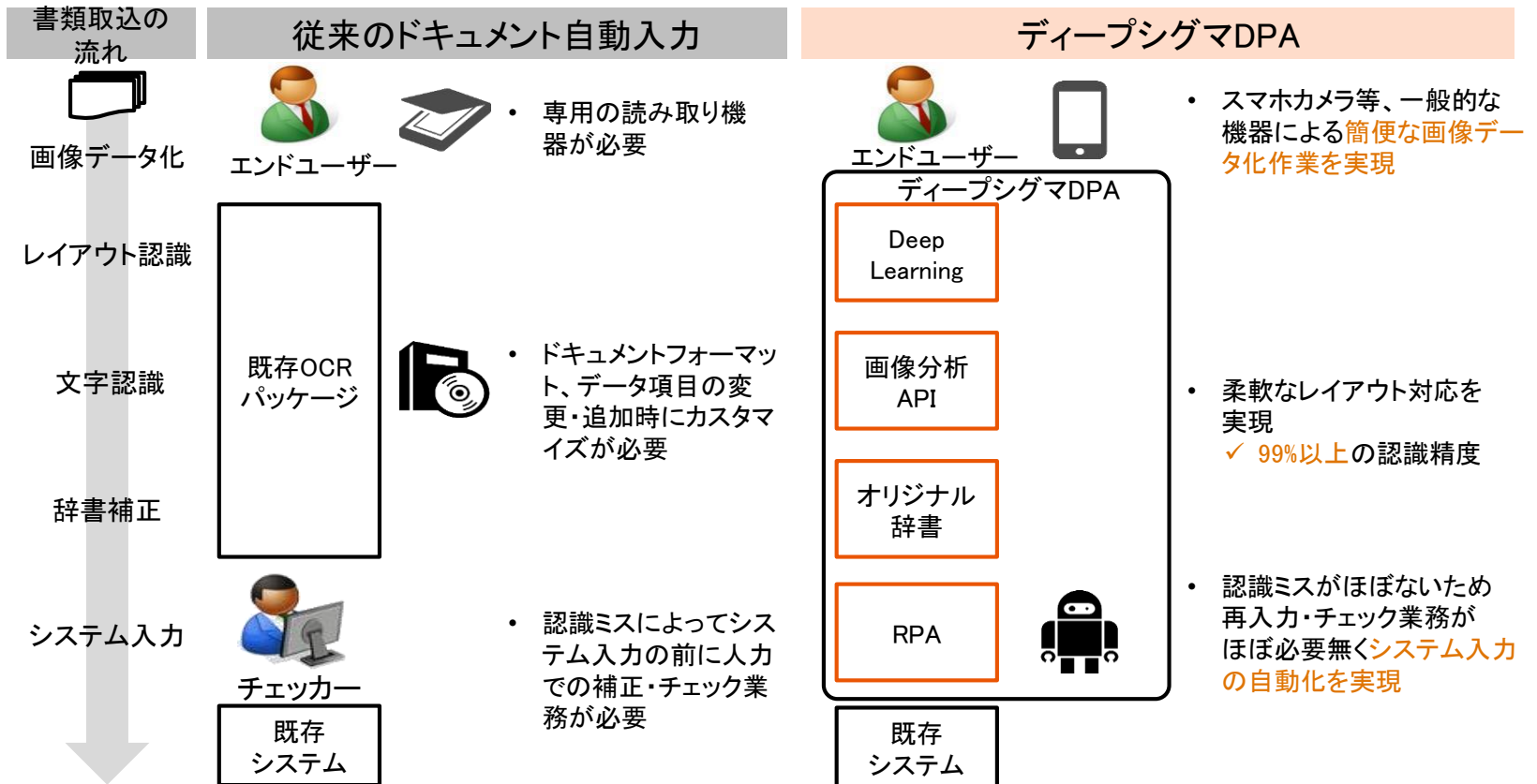
SKS Japan 2018 ダイジェスト動画(ショートバージョン)

<https://bcove.video/2ND7V8e>



FY18取り組み: ディープシグマDPA

株式会社みずほフィナンシャルグループ、ギリア株式会社と共同で、ドキュメント自動入力プラットフォームサービス「ディープシグマDPA (Document Process Automation)」を活用した実証実験において、みずほFGの手続き・非定型帳票の事務処理業務の約8割の削減効果を確認。



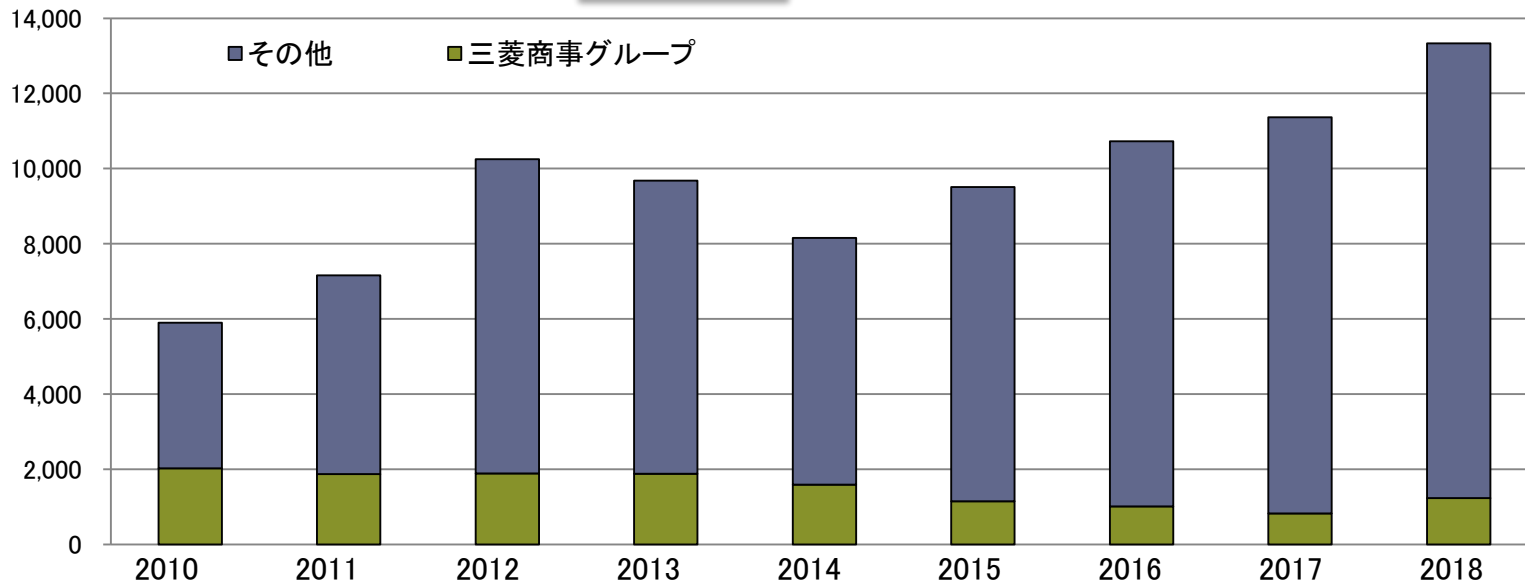
FY18取り組み:株式の売出し

6月に、当社の主要株主であった三菱商事株式会社が、同社が保有する当社全株式の売出しを実施。今後は、重要なお客様としての関係性を維持・拡大しながら、独立企業としてより幅広い領域での活動を推進。

総売上高

単位:百万円

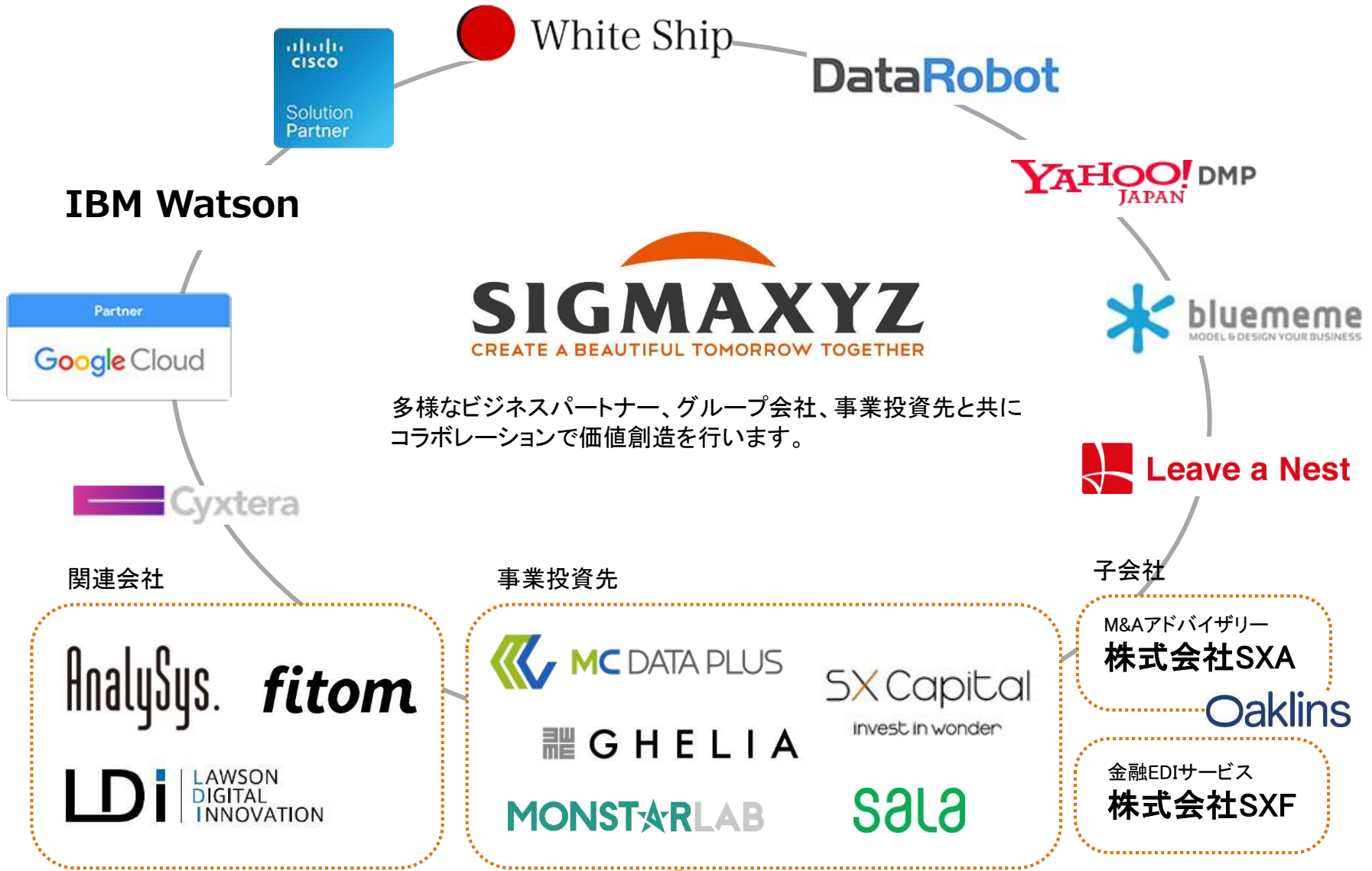
(注) 2014年度以降は連結ベース



| | | | | | | | | | |
|----------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 三菱商事グループ | 2,021 | 1,874 | 1,889 | 1,876 | 1,588 | 1,143 | 1,010 | 825 | 1,234 |
| (%) | (34%) | (26%) | (18%) | (19%) | (19%) | (14%) | (9%) | (7%) | (9%) |
| その他 | 3,877 | 5,285 | 8,357 | 7,804 | 6,567 | 8,364 | 9,714 | 10,544 | 12,095 |
| 合計 | 5,897 | 7,158 | 10,246 | 9,680 | 8,155 | 9,507 | 10,724 | 11,368 | 13,329 |

| | | | | | | | | | |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|
| 三菱商事出資比率 (期末時点) | 78% | 78% | 78% | 34% | 34% | 33% | 33% | 33% | 0% |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|

幅広いアライアンスネットワーク



子会社・関連会社

株式会社SXA

設立: 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

設立: 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

お客様のシステムと銀行サービスをシームレスに連携し
グローバル財務管理の業務最適化を支援するプラット
フォーム“finectクラウドサービス”を提供

AnalySys.

株式会社AnalySys

資本参加: 2014年
(株式会社Plan・Do・SeeとのJV)

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

LDi | LAWSON DIGITAL INNOVATION

株式会社 ローソンデジタルイノベーション

設立: 2016年 (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

fitom

株式会社 fitom

合併事業開始: 2019年
(主な株主: 株式会社シグマクシス、
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)

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



株式会社MCデータプラス

資本参加: 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

設立: 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

資本・業務提携: 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

資本参加: 2018年
(主な株主:
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

資本参加: 2019年

世界中のITエンジニア・クリエイターを活
用し、最適なリソースを提供するデジタ
ルプロダクト開発企業

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】  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】  Fresco

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18円を予定

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

問い合わせ先: info@sigmaxyz.com