

決算補足資料（2020年3月期第2四半期）

2019年11月5日 / 株式会社 シグマキス（証券コード:6088）



2020年3月期第2四半期 決算概況

サマリー

(前年同期比)

● 連結売上高	77.7億円	(+25%)
● 経常利益	9.9億円	(+100%)
● 当期純利益	6.1億円	(+109%)

- コンサルタント人員数の順調な増加に対して、ERPのクラウド化サービスの立上りとPMOの伸長に加え、コールセンター案件におけるサービスやプロダクトセールスが増加（プロダクトセールスはお客様の要請によるハードウェア製品やソフトウェア製品の調達代行で売上高の約7%程度、利益貢献は軽微）
- 販売費及び一般管理費は、業容拡大に伴う人件費等経費の増加、ならびにERPのクラウド化サービスを中心とした研修費、ソリューション開発のための投資により8%増加
- 新たな合併事業の開始に伴う持分法による投資損失が発生するも、営業利益の伸長により経常利益は100%の増加

2020年3月期第2四半期 連結損益計算書

単位:百万円	2018年度 (4月～9月)	2019年度 (4月～9月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	6,224	7,774	+1,550	+25%	コンサルタント人員増に加え ERPクラウド化サービスの立ち 上がり、PMOの伸長など
売上総利益	2,196	2,899	+702	+32%	
販管費	1,769	1,917	+148	+8%	・業容拡大に伴う人件費等経費 増とERPクラウド化サービス拡大 のための研修費及びソリューション 開発投資
営業利益	427	981	+553	+130%	
経常利益	500	999	+499	+100%	・新たな合併事業の開始に伴う、 持分法による投資損失が発生
税金等調整前 当期純利益	486	999	+513	+105%	
当期純利益	295	616	+321	+109%	

キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

	2018年度 1H	2019年度 1H	対前年同期比
プロジェクト満足度(NSI*)	93	96	+3pts
プロジェクト数	601	636	+6%
クライアント数	168	148	-12%
契約あたり売上(百万円)	10.4	12.2	+17%

* 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

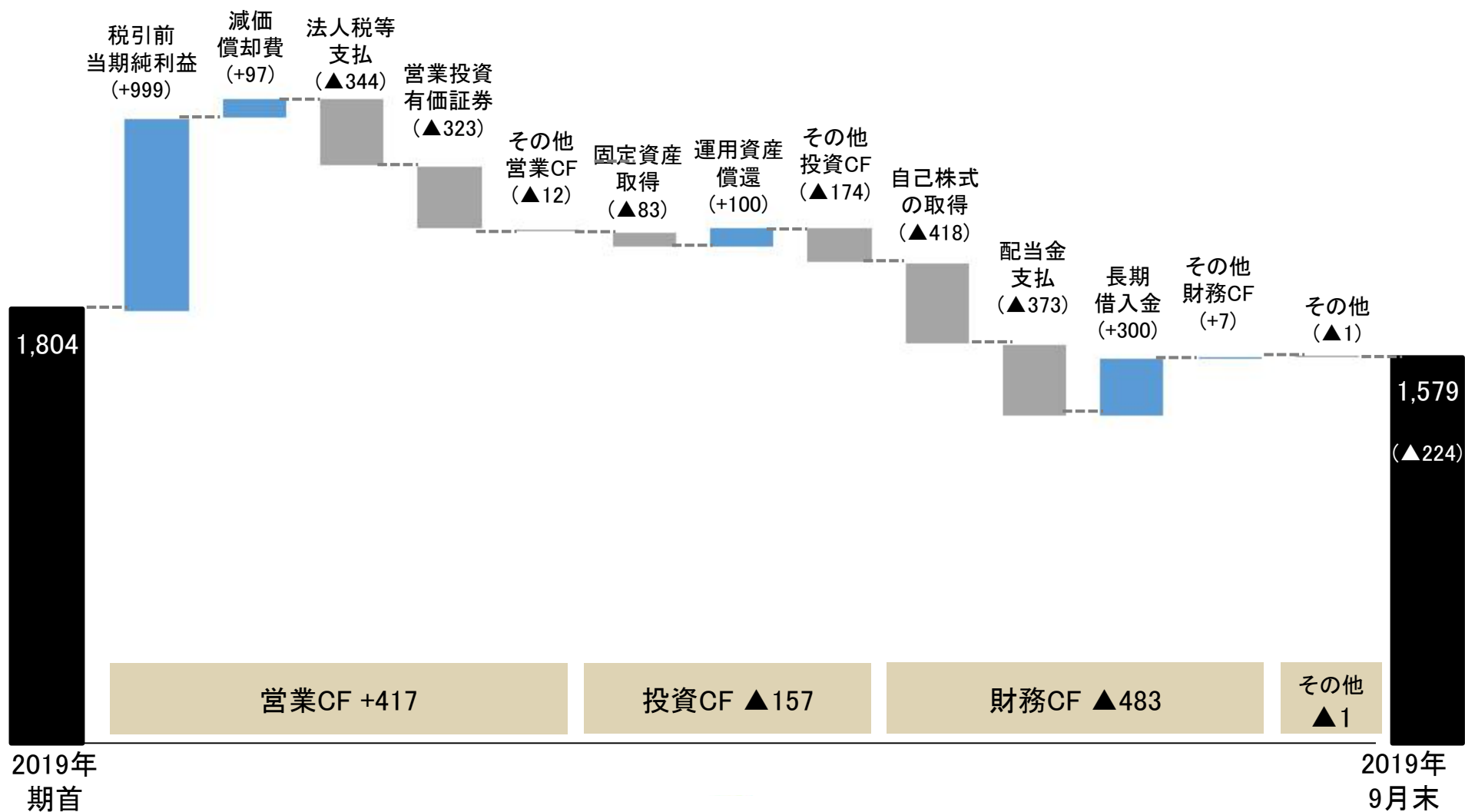
- ・形式 : アンケート形式
- ・ご回答頂く方 : プロジェクト・オーナー

- 5: 大変そう思う 100点
- 4: そう思う 75点
- 3: どちらともいえない 50点
- 2: そう思わない 25点
- 1: 全くそう思わない 0点

2020年3月期第2四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2018年度末	2019年度 2Q末	対前期末	主な増減
流動資産	4,123	4,346	+222	配当金の支払及び自己株式 (従業員ESOP等含む)取得による減少 出資期間に合わせた長期借入の実施 当期純利益の計上 配当金の支払による減少
現金及び預金等	1,804	1,579	▲224	
固定資産	2,873	2,839	▲34	
資産合計	6,997	7,185	+188	
流動負債	1,683	1,540	▲142	
固定負債	757	925	+167	
負債合計	2,441	2,466	+25	
純資産	4,556	4,719	+162	
自己資本比率	65%	66%	+1pts	

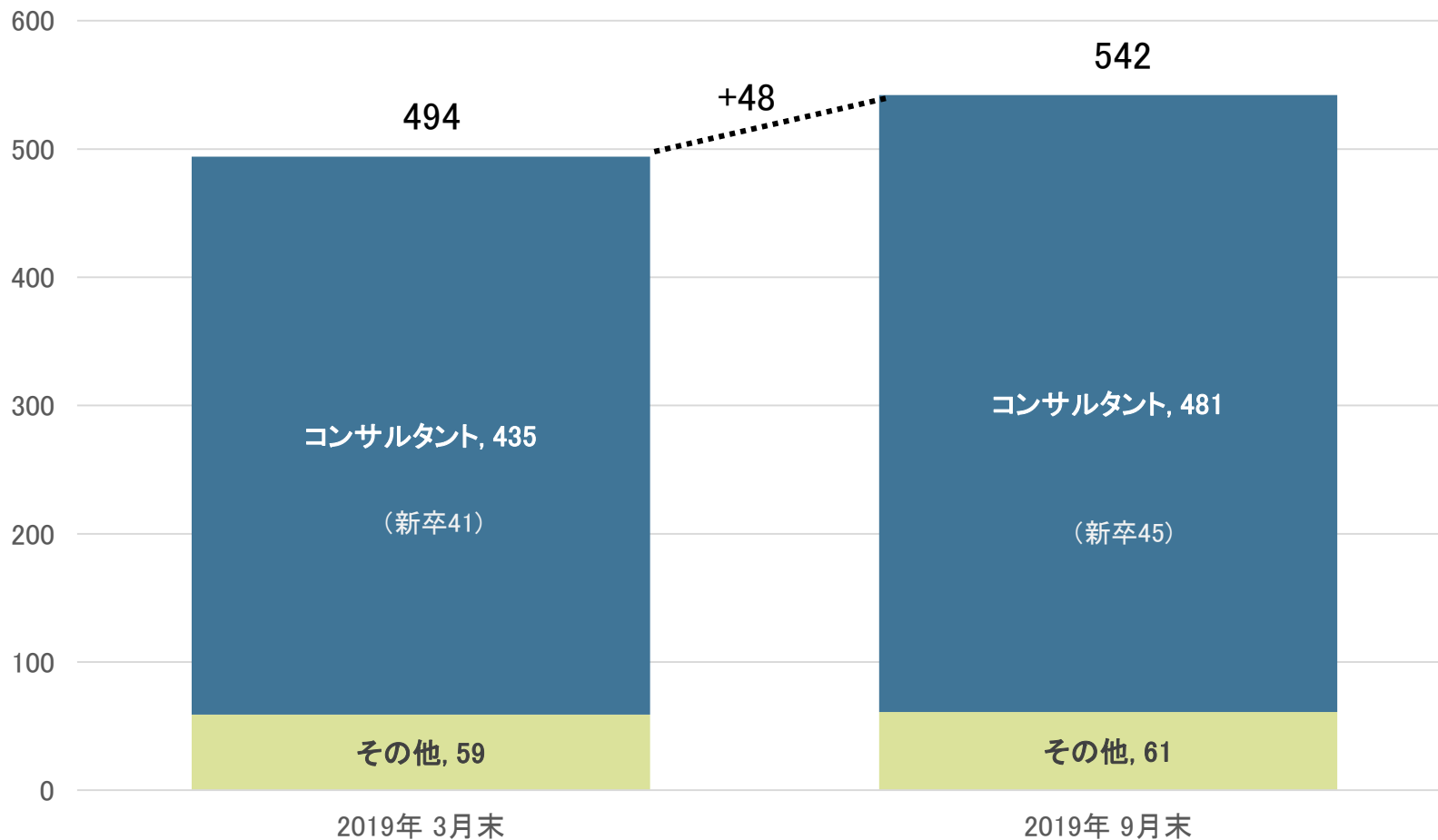
連結キャッシュフローの推移



連結従業員数

従業員数は新卒を中心に前年度末から48名(10%)増加

単位:人



トピックス：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を支援。

ERPのクラウド化サービスを担うSAP S/4HANA Cloudの認定コンサルタント数は、9月末時点で16名に増加。

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

お客様事例

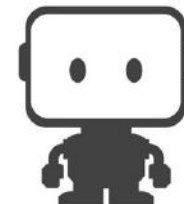


NTTアドバンステクノロジー株式会社の「基幹システム刷新プロジェクト」をシグマクシスが支援し、基幹システムのクラウド化を約6か月で完了しました。このプロジェクトでは、SAPの次世代クラウド統合業務パッケージ(ERP)であるSAP S/4HANA Cloud, multi-tenant editionを活用し、日本企業の国内業務向けとしては初となる複数モジュール(財務会計、管理会計、販売管理、購買管理、プロジェクト管理)の一括導入を実現しています。(2019年6月時点)

※経済産業省レポート（平成30年9月7日）より

トピックス：機械学習コンサルティングサービス DataRobot導入サービス・ライセンス販売

- 日本初のコンサルティングパートナーであり、DataRobotの活用から、本番業務へ実装まで豊富な実績を持つ
- 専門チームが、データ分析だけでなく、業務適用までを全面的に支援。プロジェクト成果の実現をサポート
- 短期間でのプロジェクト遂行、人材育成、データ分析/デジタル組織の立上げを支援



DataRobot

DataRobotとは、世界で最も先進的な機械学習の自動化プラットフォームです。

機械学習コンサルティングサービス

アイデア出し・
テーマ創出

データ分析

小売業特化型 需要予測

DataRobot導入サービス

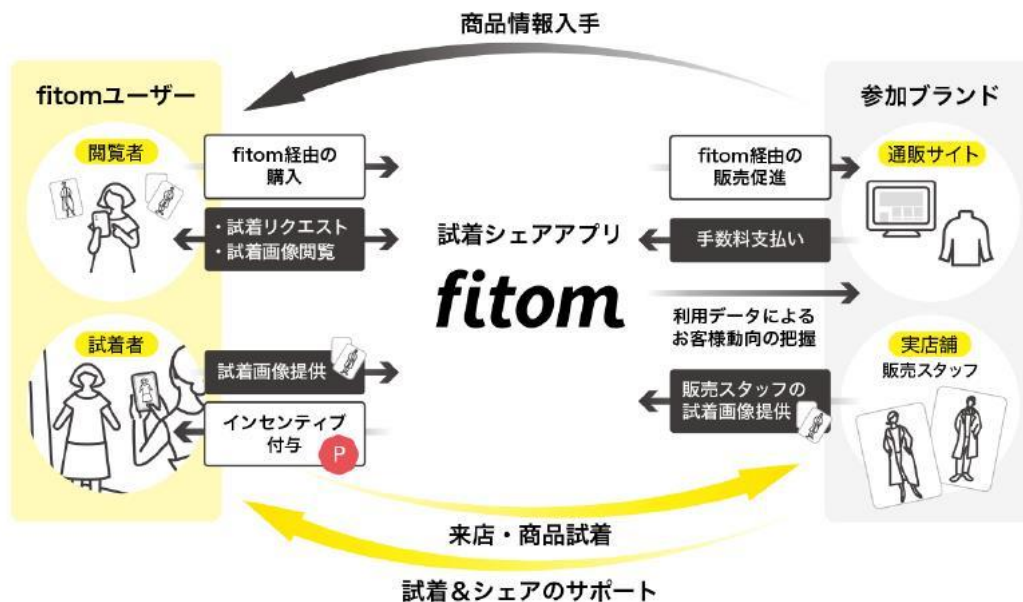
ワークショップ
& レビュー

アフターフォロー

デジタル組織立上げ支援

トピックス：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、新たな合弁会社「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



トピックス: Smart Kitchen Summit Japan 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をNextMarket Insightsと共同で2017年より開催。



Smart Kitchen Summit Japan 2019

2019年8月8日～9日

BASE Q (東京ミッドタウン日比谷 6F)

<https://food-innovation.co/sksj2019/>

Smart Kitchen Summit Japan 2019 ハイライト

- 家電メーカーや食品関連企業をはじめ13領域187企業から、446名が来場
- 多様な領域のプロフェッショナル57名が登壇し40セッションを展開
- スポンサー企業やスピーカー企業11社による展示・試食ブースを設置
- スタートアップ5社による特別展示企画「MOVE」を実施
- 45媒体より70名の報道関係者が来場

2018 ダイジェスト動画 <https://bcove.video/2DtZM1a>



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価値創造



子会社



関連会社



事業投資先



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
 株式会社 ローソンデジタルイノベーション	2016年 (株式会社ローソンとの JV、34%)	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 fitom	2019年 (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と のJV、39%)	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 (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
 株式会社MCデータプラス	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
 株式会社サーラ ライフスタイルイノベーション	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
 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

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
 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、最適なリソースを提供するデジタルプロダクト開発企業
 The Startup Community Creww株式会社	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
 株式会社JTBベネフィット	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

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



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

3号ファンド投資先(抜粋)



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

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20円へ2円増額を予定

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