

決算補足資料（2020年3月期）

2020年5月7日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード:6088）



2020年3月期 決算概況

サマリー

(前年同期比)

● 連結売上高	160.0億円	(+20%)
● 経常利益	21.6億円	(+64%)
● 当期純利益	14.0億円	(+55%)

- コンサルタント人員数の増加を背景に、ERPのクラウド化サービスの立ち上りと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6%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関連経費の増加、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などにより15%増加
- 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64%の増加

2020年3月期 連結損益計算書

単位:百万円	2018年度 (4月～3月)	2019年度 (4月～3月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	13,329	16,003	+2,673	+20%	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	4,712	6,172	+1,459	+31%	
販管費	3,443	3,961	+517	+15%	・業容拡大に伴う人件費等関連 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	1,269	2,211	+942	+74%	
経常利益	1,322	2,164	+842	+64%	・持分法による投資損失
税金等調整前 当期純利益	1,308	2,176	+868	+66%	・投資有価証券売却益 ・ソフトウェアの評価損
当期純利益	909	1,407	+498	+55%	

キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

	2018年度	2019年度	対前年同期比
従業員数	494	524	+6%
(コンサルタント数)	(435)	(459)	(+6%)
プロジェクト満足度(NSI*)	93	95	+2pts
プロジェクト数	1,119	1,165	+4%
クライアント数	214	202	-6%
契約あたり売上(百万円)	11.9	13.7	+15%

* 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

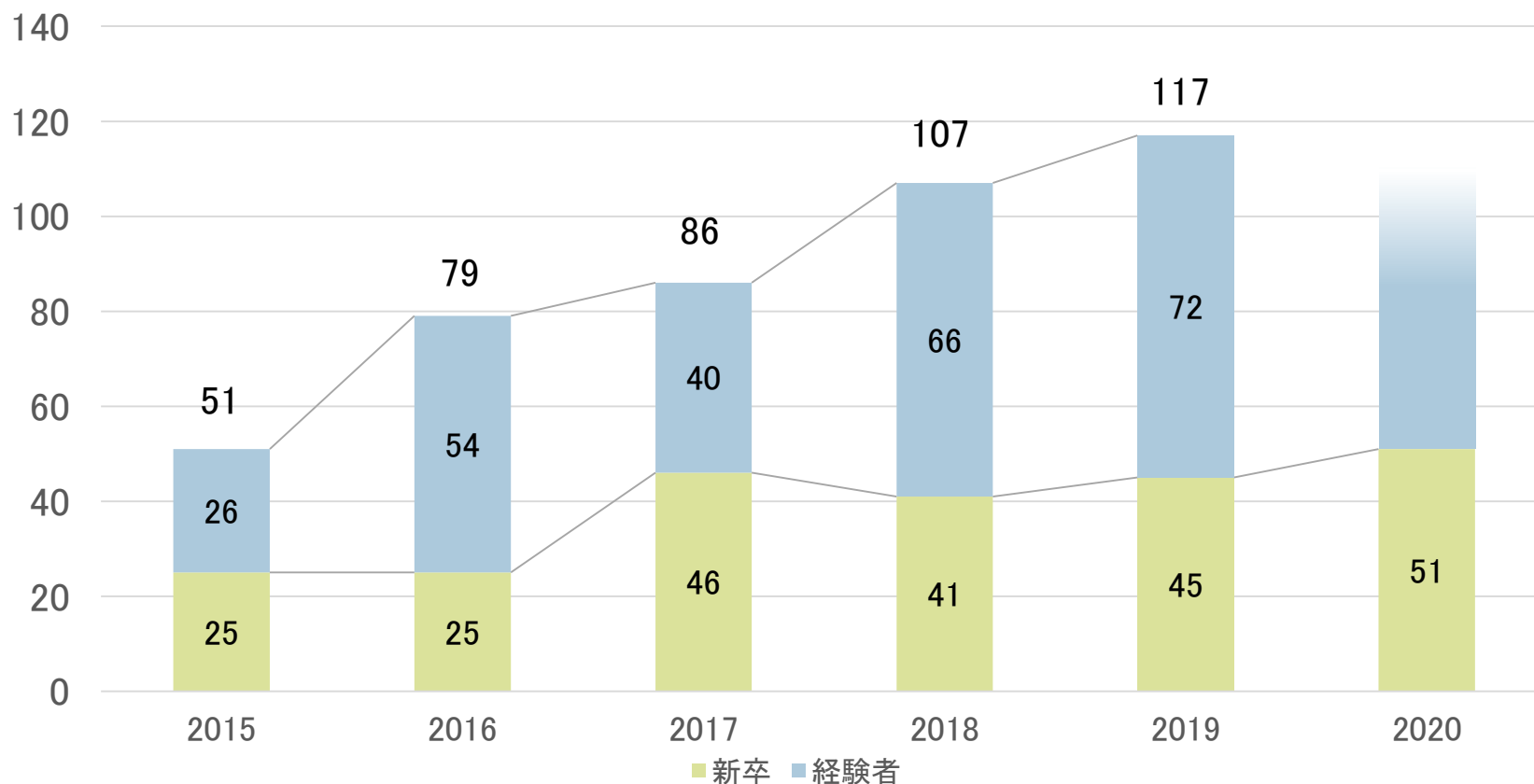
5: 大変そう思う 100点
 4: そう思う 75点
 3: どちらともいえない 50点
 2: そう思わない 25点
 1: 全くそう思わない 0点

2020年度 採用方針

2020年度は新卒51名を採用。経験者は需要をみながら臨機応変に採用を行う。

単位:人

年間採用人数

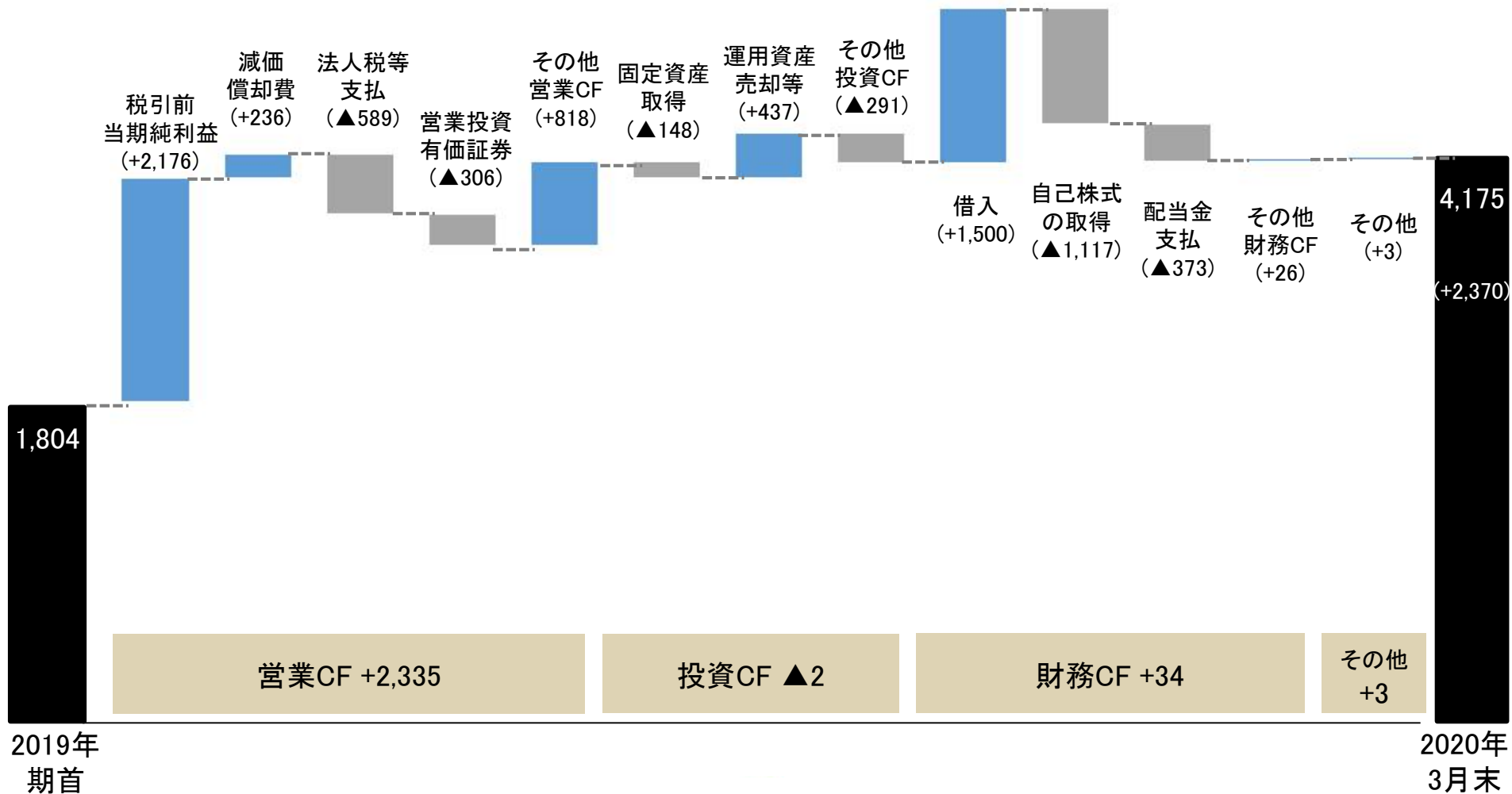


2020年3月期 連結貸借対照表

単位:百万円	2018年度末	2019年度末	対前期末	主な増減
流動資産	4,123	6,943	+2,819	・現金及び預金、営業投資有価証券の増加
現金及び預金等	1,804	4,175	+2,370	
固定資産	2,873	2,725	▲147	・借入、営業キャッシュフローの伸長
資産合計	6,997	9,669	+2,671	
流動負債	1,683	3,424	+1,741	・借入の実施
固定負債	757	1,208	+450	
負債合計	2,441	4,632	+2,191	・出資期間に合わせた長期借入の実施
純資産	4,556	5,036	+480	
自己資本比率	65%	52%	▲13pts	当期純利益の計上 配当金の支払による減少 ・借入、自己株式の取得

連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



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、3月末時点で18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人材

基幹システムの保守運用にIT人材が割かれており、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



「SAP Award of Excellence 2020」
プロジェクト・アワード受賞

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

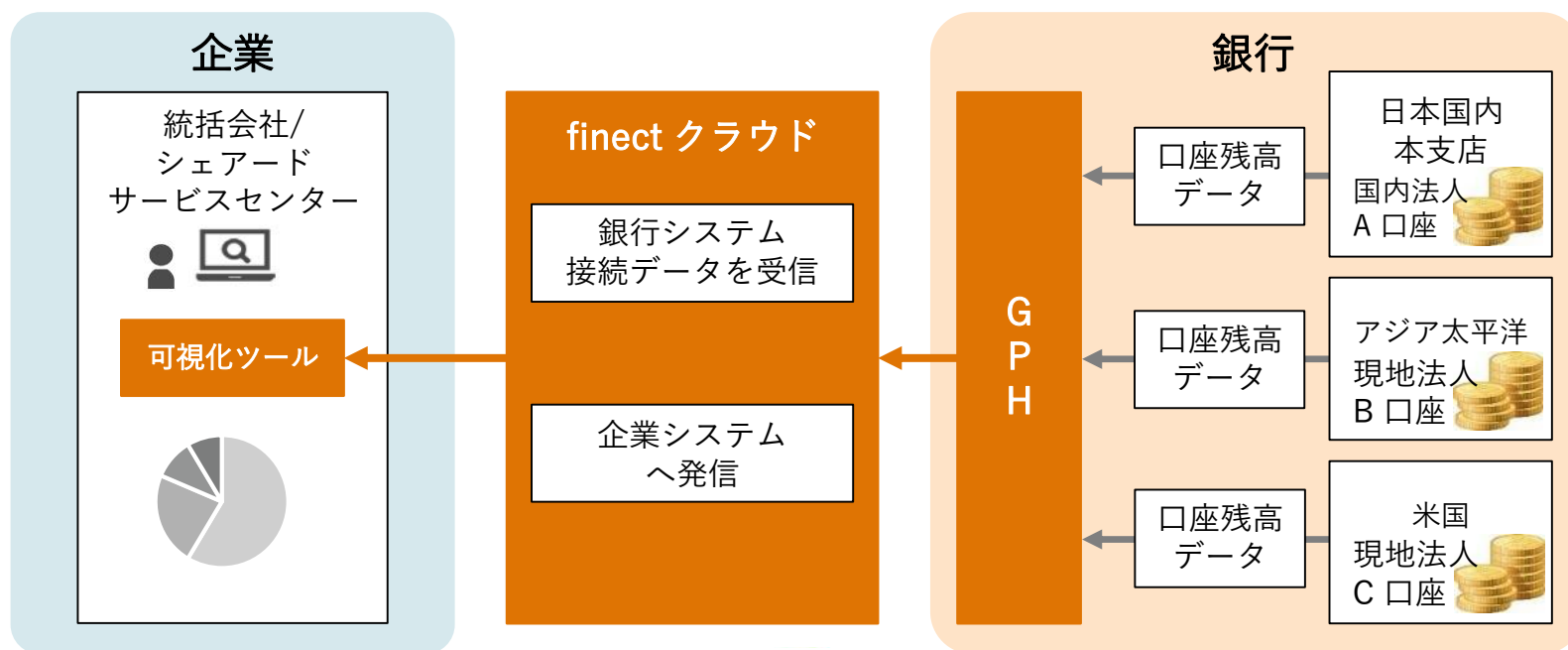
トピックス: finect クラウドサービス

2019年2月に設立したシグマクシスの100%子会社であるSXFは、グローバル企業の資金管理におけるガバナンス強化と業務最適化を支援する「finect クラウドサービス」を提供。企業の会計システムと銀行ホストサービスをクラウドでつなぎ、グローバル資金の可視化と銀行への送金の自動化を実現。

SXFは三菱UFJ銀行およびみずほ銀行と、電子決済等代行業契約を締結。

2020年1月に、本サービスと三菱UFJ銀行のサービスを連携させた「グローバル・トレジャリー・サービス」を開発し、日本通運株式会社へ導入。

資金可視化サービス概念図



トピックス: デジタルワークプレイス環境

2008年の創業以来、厳格なセキュリティポリシーに則りデジタルワークプレイス環境を整備。

社員が自らの価値創造活動に最も適した時間と場所を自由に選べることを目的とし、以下の環境・仕組みを通じて、事業運営に関わるあらゆる分野でデジタルを活用し、オフィス勤務に依存しない事業活動を展開。

- 全社員のデジタル・モバイルツールの利用
- 社内情報のデジタル共有およびペーパーレス化
- WEB会議システム、ビジネスチャット等のコラボレーションツール利用
- 経費精算など各種社内業務の電子化
- リアルタイム経営管理システムによる運営
- 人財の能力評価制度
- 全社フリーアドレスによるオフィス運営



トピックス：食関連の事業共創活動

フードイノベーションをテーマとしたコミュニティ形成

✓ Smart Kitchen Summit Japanの開催

「食&料理×テクノロジー」をテーマに食品、家電、住設、レストラン、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のノウハウや取り組みを共有し、日本のキッチンの未来を考えるカンファレンス。NextMarket Insightsと2017年より共催。

✓ Food Tech Venture Dayの開催

ベンチャー成長支援と、大企業とベンチャーのビジネスマッチングを目的とした100名規模のイベントを開催。食の最新動向やベンチャー各社の取り組みを共有。2019年より年2回開催。

✓ 食関連のコミュニティ運営

フードイノベーションの第一人者としての情報発信

メディアからの取材や講演、寄稿、書籍を通じての情報発信に加え、政府が主導する勉強会へのコアメンバーとしての参画など

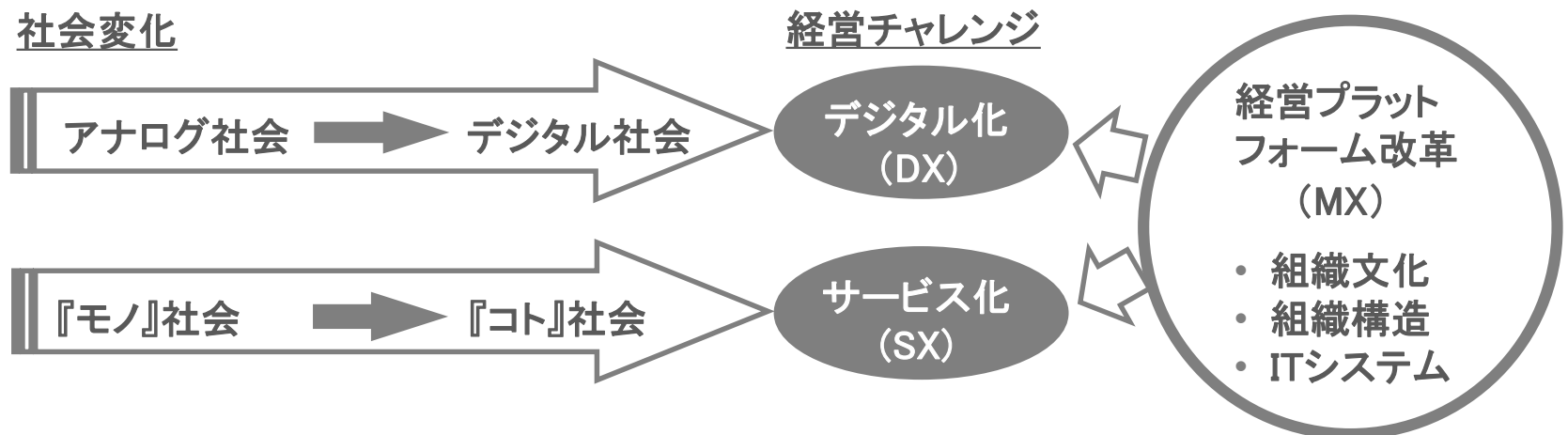
フードイノベーション支援プロジェクト

食品、家電、流通などの企業に向けた、ビジネスマッチングを含むフードイノベーション支援プロジェクト活動



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

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と、関連する各種事業の立上げ・運営を行っています。

あわせて、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。

コンサルティングサービス

デジタル・トランスフォーメーション
プログラム&プロジェクトマネジメント
基幹システムのクラウド化
ビジネスプロセス変革
人と組織のイノベーション
M&A戦略立案
プラットフォーム戦略立案
マルチサイドプラットフォーム構築



- ノウハウ・知識
- 人財
- ネットワーク
- 資金

アライアンス

新規事業開発
事業投資
ジョイントベンチャー設立・運営
ジョイントサービス開発・提供
インキュベーション

エコシステム形成・運営

スキルチーム

多様なスキルのプロフェッショナルを組み合わせ、プロジェクトを編成します。

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

小売業	製造業	ロジスティクス
航空業	運輸・交通	コミュニケーション
消費財	保険・金融	公共・インフラ
医薬	商社	メディア・エンターテインメント

ヒューリスティック シェルパ

人と組織のイノベーションで経営変革／企業を繋ぎ価値創造

ビジョンフォレスト*
組織設計
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

PS** シェルパ

プロジェクト管理 (PMO) と SaaS 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
ベンダー・マネジメント	SaaSソリューション
ステークホルダー・マネジメント	SaaSインテグレーション
インテグレーション・マネジメント	ラピッド開発マネジメント

**PMO & SaaSの略

デジタル シェルパ

デジタルテクノロジーを企業のビジネスに実装する

デジタルトランスフォーメーション	AI
デジタルアーキテクチャー	IoT & ロボティクス
デジタルアプリケーションデザイン	サービスデザイン
プロセスデザイン	ITプランニング

アライアンス

新規事業開発、事業投資、ジョイントベンチャー設立・運営、ジョイントサービス開発・提供、インキュベーション

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エコシステムを形成し、価値創造



DataRobot



子会社

M&Aアドバイザー
株式会社SX
Oaklins

金融EDIサービス
株式会社SXF
central

関連会社

AnalySys. *fitom*
*2020年4月末に解散

LDI | LAWSON
DIGITAL
INNOVATION
*2021年3月期第1四半期に全株式を株式会社
ローソンに譲渡予定

事業投資先

SX Capital
invest in wonder

sala

G H E L I A

Creww
大挑戦時代をつくる。

MONSTARLAB

JTB Benefit

hachitoma

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 *2021年3月期第1四半期に全株式を株式会社ローソンに譲渡予定
 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 *2020年4月末に解散

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
 invest in wonder 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
 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

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
 大挑戦時代をつくる。 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
 株式会社ハチたま	2019年	ペット関連サービス

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)

startbahn



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

2020年度 連結業績予想

2021年3月期の連結業績見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症が世界的に拡大し、国内外の経済・社会環境に大きな影響を及ぼしており、現時点で連結業績予想の合理的な算定が困難であることから、未定といたします。

今後、事業への影響を慎重に見極め、連結業績予想の合理的な算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします。

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。
 - 2019年度の年間配当金は22円へ4円増額
- 2021年3月期の配当予想につきましては、連結業績予想の合理的な算定が困難な現状を鑑み、2020年3月期と同額に据え置きとさせていただきます。連結業績予想の合理的な算定が可能となった時点で、再度見直しを行います。

本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマキ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。株式会社シグマキシスは、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、株式会社シグマキ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

問い合わせ先: info@sigmaxyz.com