



2021年3月期
第3四半期決算説明資料
2021年2月12日

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

第3四半期累計業績・通期計画サマリー

- 当第3四半期累計期間の経営成績は、以下のとおりになりました。
- 売上高 : 3,176百万円 (前年同期比0.9%増) ● 営業利益 : 204百万円 (同18.3%減)
- 経常利益 : 199百万円 (同19.0%減) ● 純利益 : 135百万円 (同19.5%減)
- 今後の成長戦略として外部との連携をより効果的に推進するため、事業戦略室、新規事業推進部の2部門を新設したため、販管費が増加いたしました。

また、インフラ・セキュリティサービスは堅調なもの、システム開発の一部では景気の先行不透明感から案件の一時中断などにより待機要員が発生した結果、営業利益率が低下するなどコロナによる業績へのマイナス影響がありました。

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期			
	第3四半期 累計実績	第3四半期 累計実績	前年同期比	年間進捗率	通期計画
売上高	3,148	3,176	0.9%	69.0%	4,600
システム開発	2,477	2,398	△3.2%	65.5%	3,660
インフラ・セキュリティ	670	777	15.9%	82.7%	940
営業利益	250	204	△18.3%	52.8%	386
営業利益率	8.0%	6.4%	—	—	8.3%
経常利益	246	199	△19.0%	52.6%	378
当期純利益	167	135	△19.5%	49.8%	271

システム開発

前第3四半期累計： **24.7** 億円 → 当第3四半期累計実績： **23.9** 億円
(前年同期比 - 3.2%)

第3四半期累計期間の分野別の売上は、第2四半期累計期間までの傾向通りのまま推移し、エネルギー系およびサービス系は対計画値でマイナス着地、金融系はプラス着地、その他の分野はほぼ計画通りの着地となった結果、システム開発全体の売上は概ね計画通りとなりました。

エネルギー系

- ・ 主要案件の第1四半期末での終了
- ・ 第2四半期後半に増員見込の案件が体制拡充に至らず
- ・ 前期開発のピーク期を迎えた案件の体制が今期より縮小するなどの影響 等

サービス系

- ・ 百貨店など小売・流通系システム予算の縮小などによる、オンサイト体制の縮小やEC・予約サイト開発の需要低下の影響 等

いずれも主要領域である金融系や他の分野へ体制をシフトし、各分野での主要取引先での開発を軸に、好調な銀行向けアプリケーション開発含め、他分野での請負案件の受注に注力し、売上を計上した結果、当第3四半期累計期間の売上は概ね計画通りに推移しました。

インフラ・セキュリティサービス

前第3四半期累計： **6.7 億円** → 当第3四半期累計実績： **7.7 億円**
(前年同期比+15.9%)

第3四半期累計期間の分野別の売上は、主要領域であるどの分野も対計画値でプラス着地となった結果、インフラ・セキュリティサービス全体では計画を上回る着地となりました。

金融系およびサービス系

- ・第2四半期累計期間同様、クラウド基盤への移行・構築の需要により、支援体制の維持
拡充 等

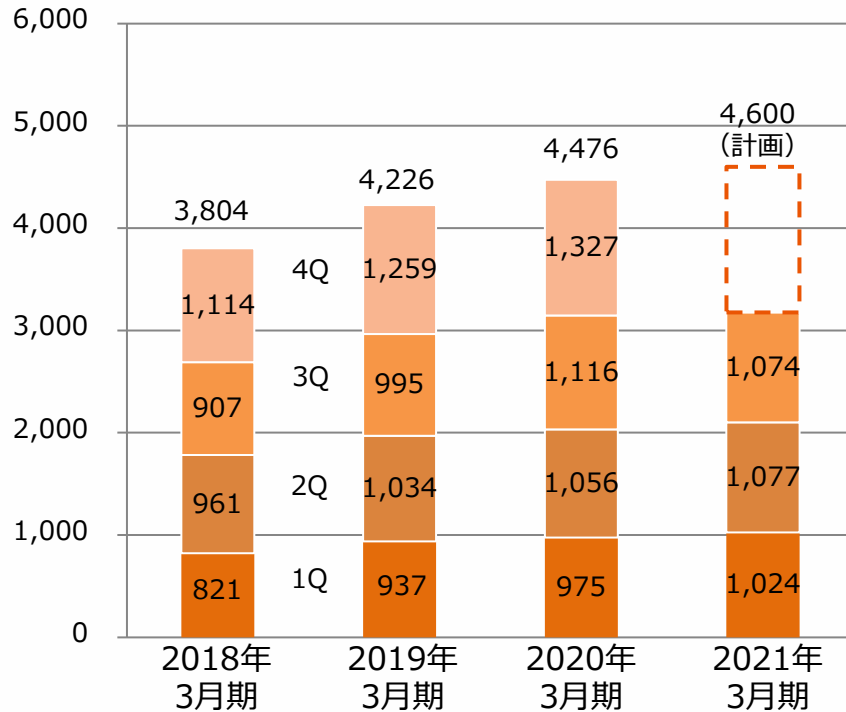
エネルギー系

- ・基幹システムリプレースの請負案件による売上増加 等

その他、クラウドビジネスセンターでの請負案件化が業績にプラス影響したほか、大手SIer向けセキュリティ商材に関する販売支援～検証～構築案件・サーバリプレースなど、各分野での請負案件化の需要が伸長した結果、当第3四半期累計期間の売り上げは、計画値ならびに前期売上に対しどちらも上回りました。

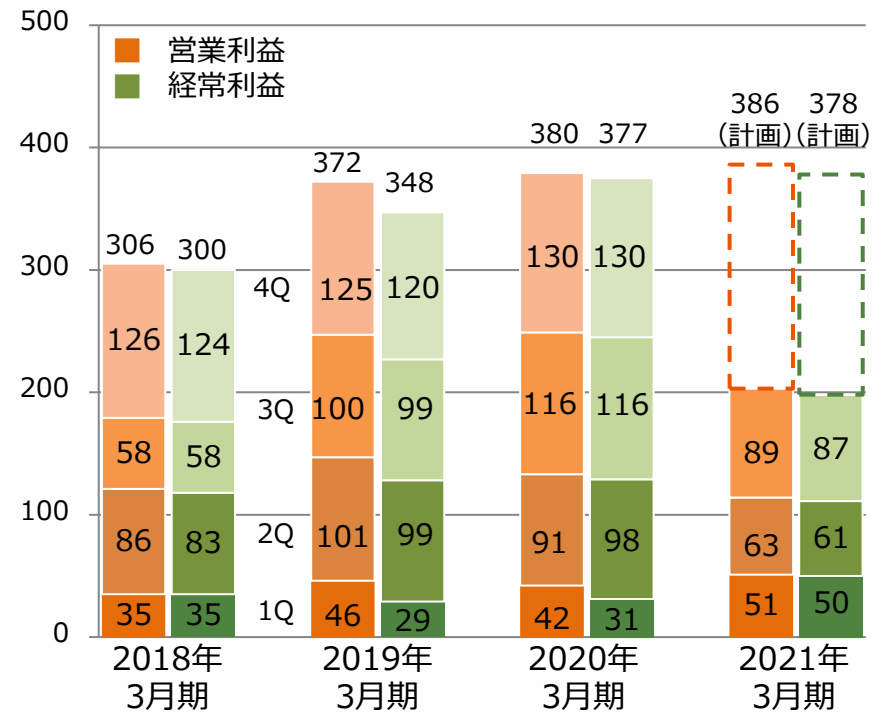
売上高

(単位：百万円)



営業利益・経常利益

(単位：百万円)



※2019年3月期第1四半期には一時的費用である上場関連費用を16百万円計上しています。

※2020年3月期第1四半期には一時的費用である上場関連費用を11百万円計上しています。

貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	前年度末 実績	当第3四半期 実績	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
資産合計	2,615	2,446	△169	△6.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動資産 ・ 現金及び預金：関連会社株式取得による
流動資産	2,365	1,574	△790	△33.4%	
現金及び預金	1,597	798	△798		
売掛金	734	693	△41		
仕掛品	0	35	35		
その他	33	46	13		
固定資産	250	871	620	247.6%	
負債合計	1,250	1,005	△244	△19.6%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動負債 ・ 買掛金の減少
流動負債	848	678	△170	△20.0%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 固定負債 ・ 長期借入金の減少
固定負債	402	327	△74	△18.6%	
純資産合計	1,365	1,440	75	5.5%	
負債純資産合計	2,615	2,446	△169	△6.5%	

損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

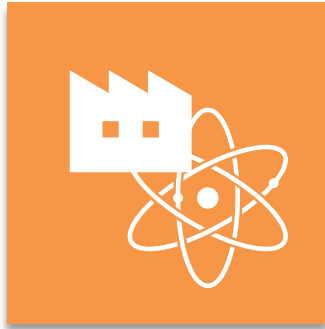
	前第3四半期	当第3四半期	前年同期比		主な要因
	累計実績	累計実績	増減額	増減率	
売上高	3,148	3,176	27	0.9%	■ 営業利益 ・売上高：人員増による増加 ・売上原価：人員増による増加 ・販管費：非製造人員数の増加に伴う人件費の増加
売上原価	2,387	2,444	57	2.4%	
売上総利益	761	731	△29	△3.9%	
販売費及び一般管理費	510	527	16	3.2%	
営業利益	250	204	△45	△18.3%	■ 経常利益 ・営業外収益：前期実績には助成金を含む ・営業外費用：前期実績には上場関連費用を含む コミットメントフィーの発生
営業外収益合計	8	0	△7		
営業外費用合計	12	5	△6		
経常利益	246	199	△46	△19.0%	
税引前四半期純利益	246	199	△46	△19.0%	
法人税、住民税及び事業税	49	36	△12		
法人税等調整額	29	27	△1		
法人税等合計	78	64	△14		
四半期純利益	167	135	△32	△19.5%	

業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」



AI・IoT 事業推進

- スマートデバイス
を活用したAI・IoT
技術による業務
効率化事業への注力



クラウド及び セキュリティ 事業推進

- セキュリティ
(クラウド・ネットワーク)
環境設計/構築/
運用管理
- 脆弱性診断サービスの
充実



グローバル採用 人材の活用

- 日本国内の地域採用
に加え、海外人材の
積極的な採用と活用

スマートファクトリーの最新動向と当社の取組み

深刻な人手不足への対応としてスマートファクトリー化は今後加速する
長年のシステム開発の経験から、深い知識と高い技術力を活かし、
スマートファクトリー化に取り組む

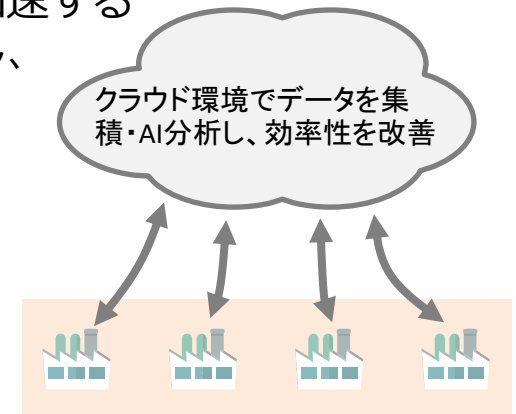
実績

- IoTを利用した設備保全管理システムの受注
- AI技術の提供による生産性向上システムの受注

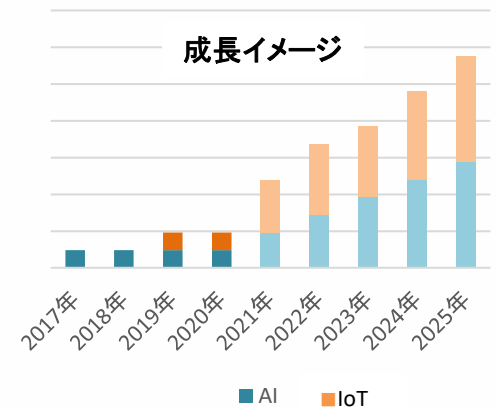
主な取組み

設備総合効率の高位維持、人手不足による自動化・省人化システムの取組み

- IoTを利用した設備保全管理システムにより設備機器や保全業務を一括管理し自動化・省人化を実現させる
- AIを活用しデータを学習させることにより製造プロセスを効率化し生産性向上を図る





スマートファクトリーが工場内の効率から
管理対象の工場全体の効率化を求められる時代へ












クラウド技術者を集約し、次の事業の柱へ

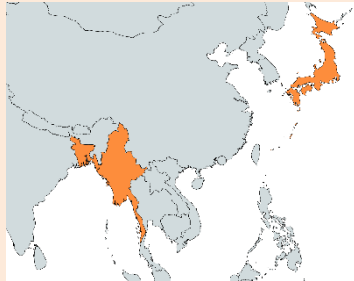
業界
トレンド

- 大手企業を中心にクラウドを導入
- クラウド上のアプリケーションで情報を分析、提案へ
- クラウド上で常時稼働を維持するため、セキュリティ・保守が課題

サービス名 ニーズ・ソリューション	クラウド化支援 (フロー型)	セキュリティサービス (ストック型)	保守サービス (ストック型)
市場・顧客のニーズ・懸念	<ul style="list-style-type: none"> ● 有資格者の不足 ● 情報管理・ビッグデータ分析 	<ul style="list-style-type: none"> ● 各社のハード・ソフト利用環境の独自性 ● 情報漏洩・ハッキング 	<ul style="list-style-type: none"> ● 常時接続 ● 常時稼働・可動維持
SIGのソリューション	<ul style="list-style-type: none">  AWSの環境提供  クラウドへのデータ移管業務  データ分析・解析用の基盤構築支援 	<ul style="list-style-type: none">  脆弱性診断  アプリケーション設定確認  レポートサービス 	<ul style="list-style-type: none">  モニタリングサービス  運用状況確認サービス  ミドルウェアのバージョンアップ

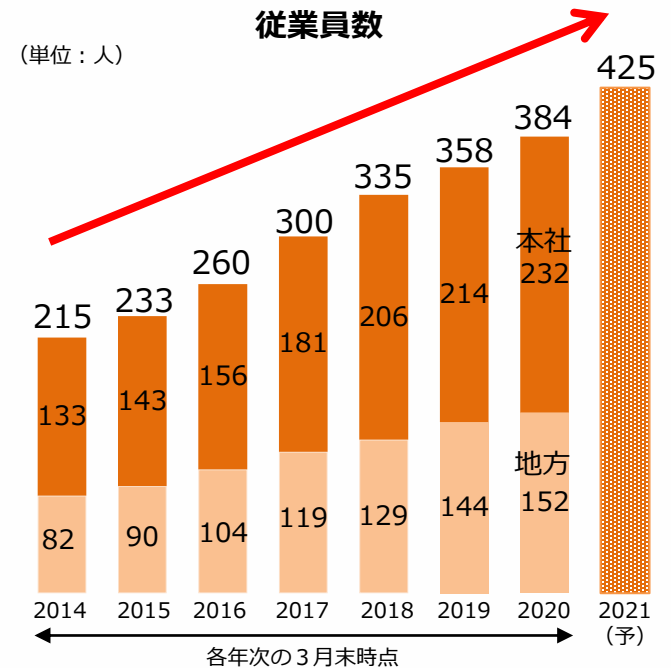
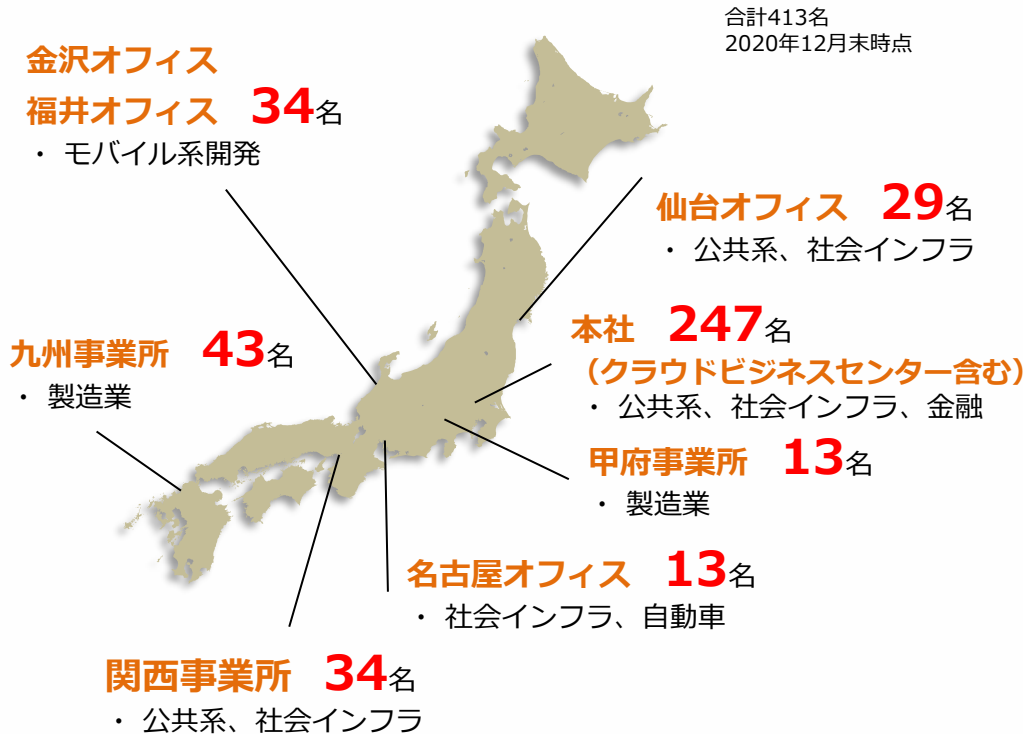
国内の地方人材活性化実績をグローバル採用で再現

市場動向	現行施策	追加施策									
<p>社会課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2030年、人手は全業種で 644万人不足 通信情報サービスで31万人不足と予測 <p>人手不足数 644万人</p> <p>4 施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 102万人：働く女性を増やす 163万人：働くシニアを増やす 81万人：働く外国人を増やす 298万人：生産性を上げる <p>パーソル総合研究所・中央大学 「労働市場の未来推計2030」より</p>	<p>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 国内の優秀な人材の採用を全国9拠点で実施 ■ 案件の作業分担を全社で行うことで、社内技術者の知識・ノウハウを均一化 ■ 地方拠点でも都心と同じ多様な案件の対応が可能 <p>年平均成長率 (CAGR) は8.4%</p> <p>全従業員の約4割は地方採用</p> <table border="1"> <tr> <td>本社</td> <td>215</td> <td>413</td> </tr> <tr> <td>地方</td> <td>82</td> <td>166</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2014年 3月</td> <td>2020年 12月</td> </tr> </table>	本社	215	413	地方	82	166		2014年 3月	2020年 12月	<p>施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 文化の親和性と今後の成長が見込めるバングラデシュ・ミャンマーよりグローバル（現地）採用を開始 ■ 日本在住の留学生も積極採用 <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2025年までに全従業員の5%をグローバル採用社員へ <p>グローバル展開時の拠点幹部人材の育成へ</p> 
本社	215	413									
地方	82	166									
	2014年 3月	2020年 12月									
<p>当社の対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 不足が予想される人材の確保 ■ 多様な社員の採用と活用 	<p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 社内技術者のモチベーションの維持・向上 ■ 社員の定着率へ寄与 ■ 社内技術者の高稼働率の維持 										

年平均成長率 (CAGR) 8.4%は、2014年3月期から2020年12月期で算出

地方拠点による人材発掘により質の高いIT人材を確保・育成 深刻化する人手不足に対応

体制強化に伴いオフィススペースの拡充実施
 2019年5月 福井オフィス移転
 2019年10月 クラウドビジネスセンター開設





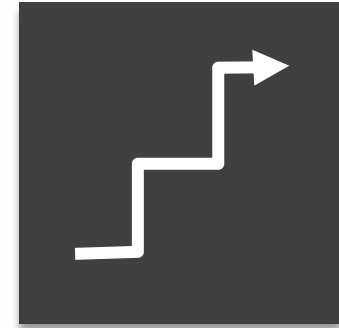
市場分析

■ DX(デジタルトランスフォーメーション)におけるSIGの長期戦略



事業成長 支援 (新規事業)

■ 顧客事業のバリューアップを支援
■ 当社にとって新事業領域の可能性

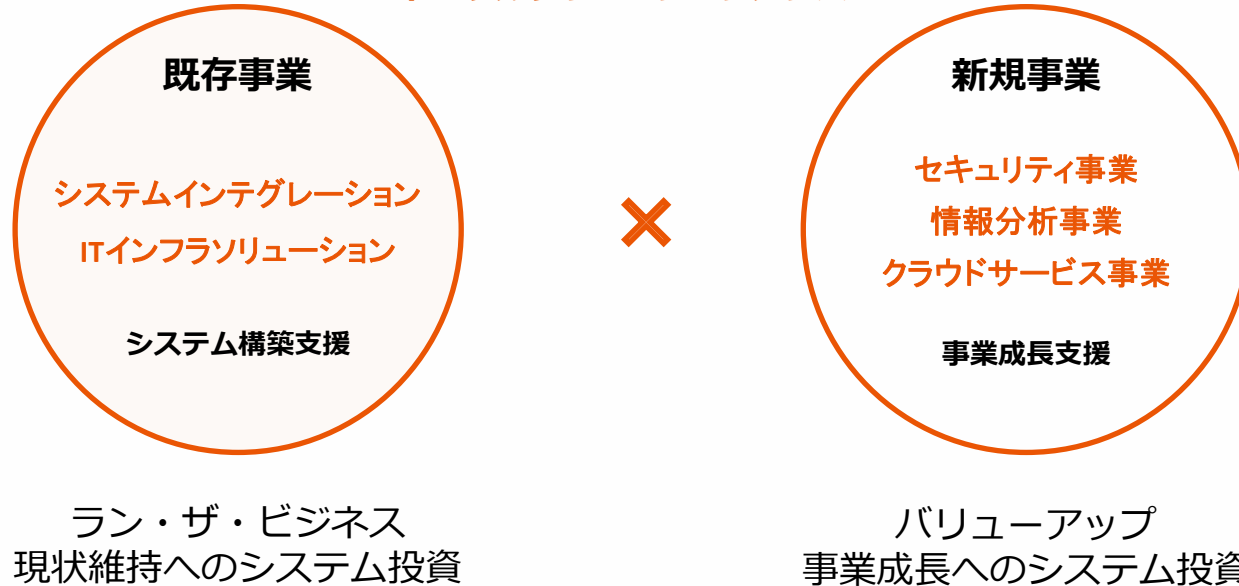


システム構築 支援 (既存事業)

■ 顧客の現存する情報資産を新しいIT環境へ移行する当社のコア事業の今後について

ITトータルソリューションカンパニーとして顧客の成長に貢献 ～人と共に成長し続ける企業へ～

ITトータルソリューションカンパニー



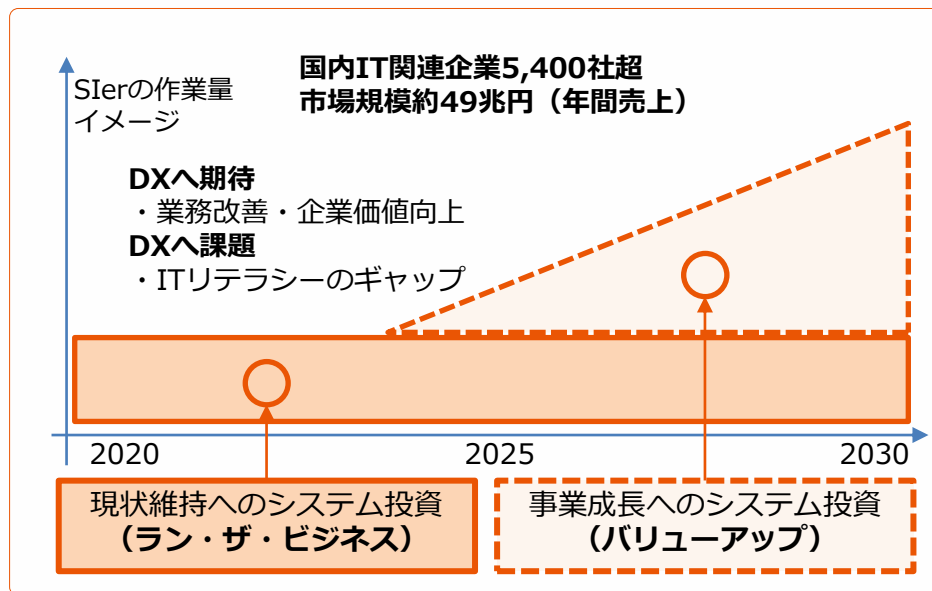
堅調な成長を続ける既存事業に、高い成長が見込まれる新規事業を加えることで、「ITで企業の進化に貢献する」企業としてこれから求められるニーズに応えていきます

年間49兆円* 市場へSIGの強い個性を訴求

巨大市場に埋もれない個性を持つ

- 既存事業の業務で培ったノウハウと技術を**社内資産**として共有
- 「システムインテグレーション」と「ITインフラソリューション」の人材交流を通じた知見の共有
- 既存事業で**SIG文化のコア**を形成

今後10年、情報産業市場の動向とSIGのサービス



既存事業の優位性を活かす

- 受託開発で得られた**幅広い顧客基盤**（公共事業、金融業、小売業、製造業等）で安定した受注
- 各業界の情報インフラと**バリューアップ**に必要な**データセットを把握**
- 新規事業売込みでは、**当社独自のアプローチ**で顧客事業のバリューアップに貢献

新しい関係を顧客と築く

- 今後**ITリテラシーのギャップ**はサービスの受領側と提供側で**拡大**
- 幅広い顧客基盤の経験は、今後のアプローチ、開発、運用でSIGにとって**優位に働く**

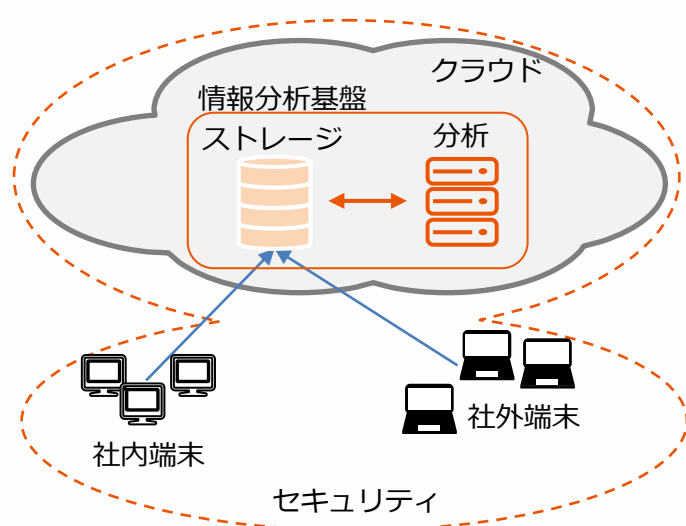
情報分析確度を向上させるための情報資産管理・セキュリティ強化

今後の 動向

- 各社が収集・保有・分析をする情報量は膨大化し、独自性が高まる
- 膨大な情報の分析から導かれる施策が企業価値向上の源泉になる
- 各社のCIO*が情報資産を最大限活かせる仕組みを模索し、構築する

デジタル庁発足で中央・地方行政のシステムが統合へ向かう中、民間企業のシステムも全体最適へ向けた需要が高まることが想定されます

将来のシステムにおける当社の役割



クラウド

業容・業態を把握し、分析可能な情報を蓄積する仕組みを構築

セキュリティ

情報セキュリティの3原則**を作業環境を問わず維持できる仕組みを提案・提供

情報集約→情報分析基盤の提供

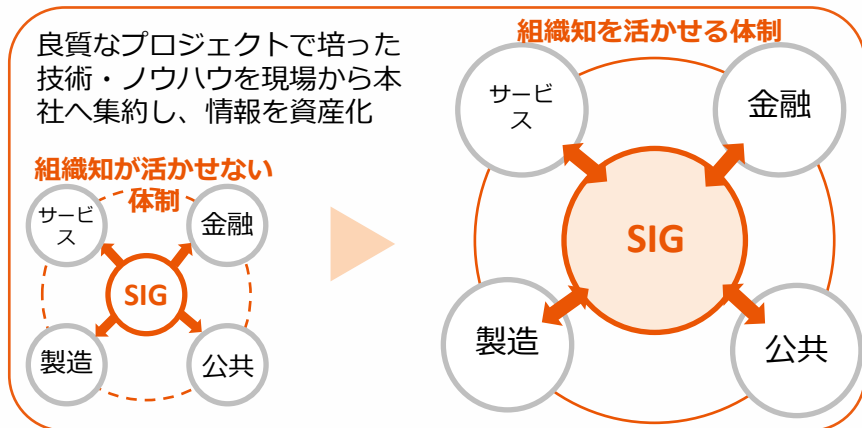
将来の施策を検討するためのデータ収集環境構築

顧客視点で寄り添うパートナーとして、ビジネス変革（DX）を支援

今後の 動向

- 顧客の業務システムへの要望は、多様化・専門化が進む
- コロナ対策を含め、今後のシステム改善・更新サイクルは短期化する
- システム構築は、顧客視点でベンダーに左右されない提案が求められる

「2025年の崖」の先を見据え 実績を活かした体制構築を目指す



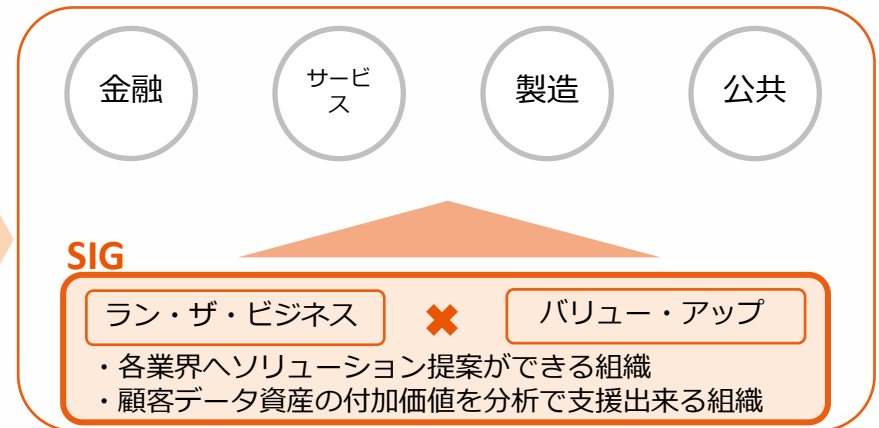
これまでのSIG

- ・ノウハウが属人化し現場に蓄積
- ・インフラとアプリケーション構築を個別事業として提供

進行中の施策

- ・ノウハウの組織知化と相互活用
- ・業務視点（顧客視点）から各種ソリューションを提供

既存資産（顧客業務・法制度）を 活用した、顧客の企業価値の発掘



企業文化を構築

- ・キャリアパスの見直し
- ・社内研修体制の強化
- ・パートナー企業との関係性強化
- ・グローバルで人材育成

付加価値の強化

- ・バリューアップとのシナジー強化
- ・プロジェクトマネジメント体制の強化

業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

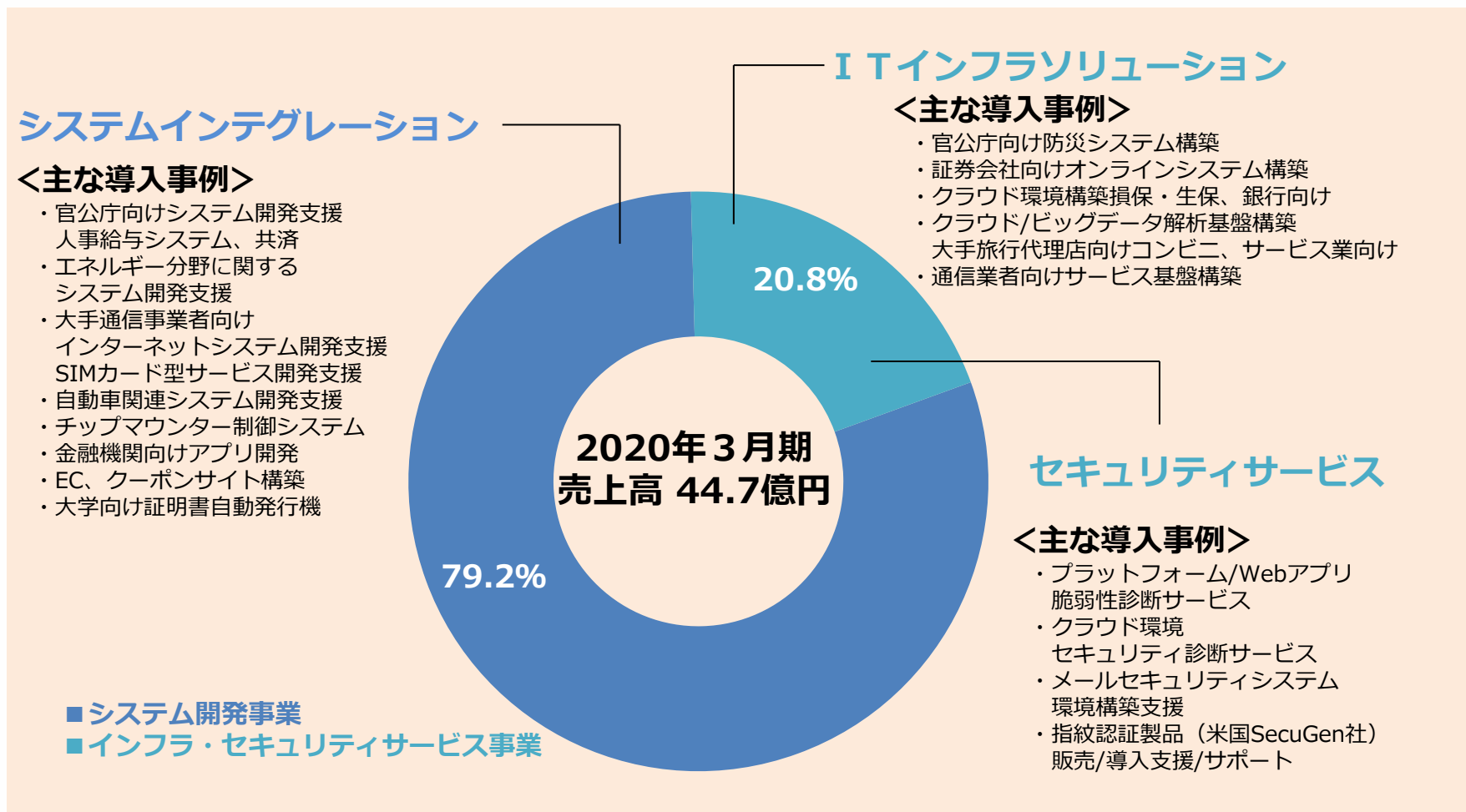
会社概要

会社名	株式会社 S I G
本社所在地	東京都千代田区市ヶ谷
代表取締役	石川 純生
資本金	5億383万円
売上高	44億7,600万円（2020年3月期）
従業員数	413名（2020年12月末）

沿革

1991年12月	住友金属工業株式会社（現日本製鉄）の関連会社として設立
1995年10月	ソリューション販売事業開始
1998年3月	セキュリティ・ソリューション事業開始
1999年2月	ネットワーク・インテグレーション事業開始
2000年9月	住友金属工業株式会社グループより独立
2016年2月	商号を「株式会社エスアイインフォジェニック」から「株式会社 S I G」に変更
2018年6月	JASDAQスタンダード市場に上場（証券コード4386）
2019年6月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2020年10月	株式会社アクロホールディングスを持分法適用関連会社化

官公庁・製造業に強み システム開発から運用保守まで一気通貫体制



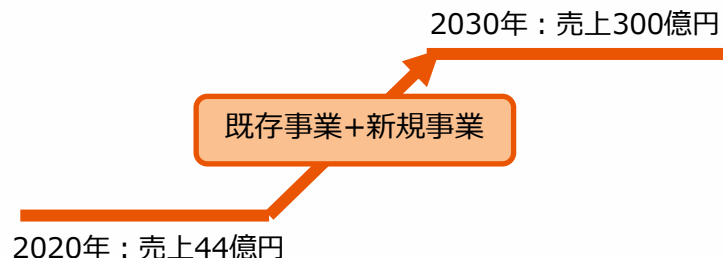
業績概要

SIGの成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

参考資料 長期ビジョン 「これからのSIG」

2030年に向けての成長戦略



■ 2030年に売上高300億円へ

今、変化を求められているSIer（システムインテグレーター）の役割は、便利なシステムを顧客に提案・販売・構築するだけでなく、顧客事業のビジネスモデルの進化・変革を共通の目標として一緒に働くことです。

この役割を当社でも担い、新規事業として拡大させます。

■ 2,000人体制のグローバル企業であるために

10年後、SIGはグループ従業員を現在の5倍、そして海外にも進出しています。そのような規模の組織を運用する上で、多様な価値観と個性を受け入れられるよう透明性の高い経営を行い、ステークホルダーとのエンゲージメントを高めます。

顧客

既存のサービスの拡充と進化、そして新サービスの提供でお客様満足度を高めます。

社員

当社で働く意義と価値の拡大を共に創る仕組みを構築します。

株主・投資家

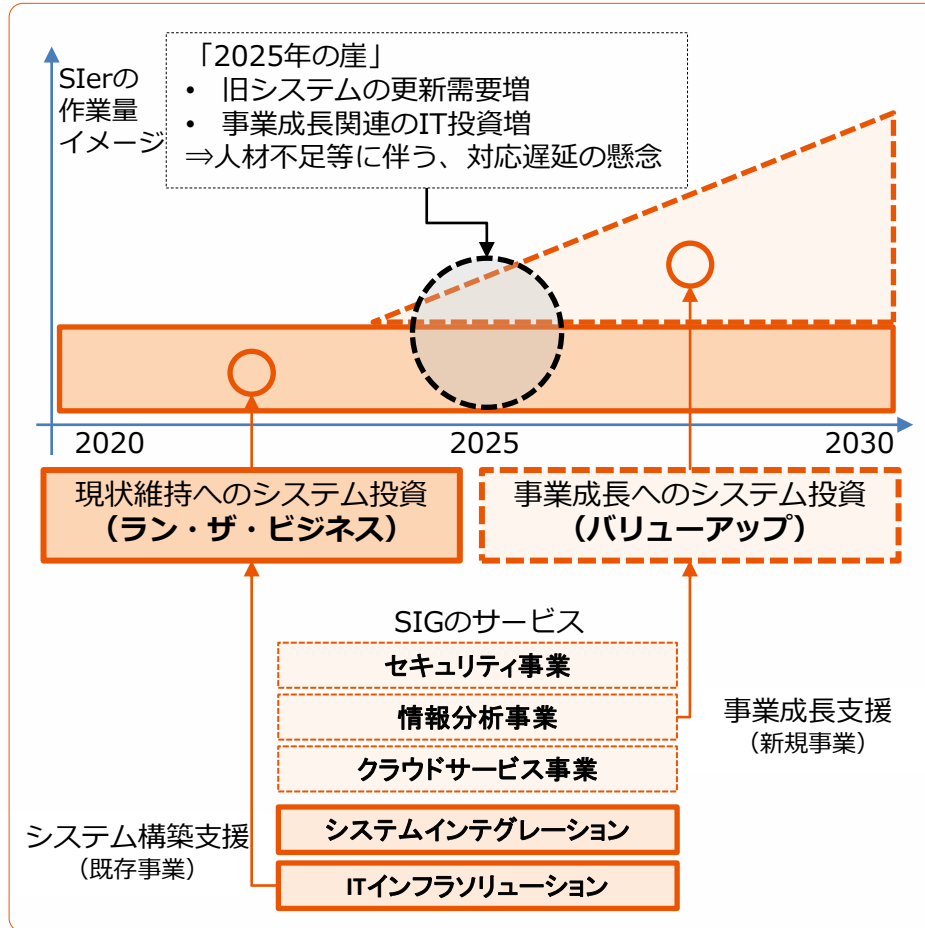
将来の成果を株主の皆様に戻元できるよう、業績報告だけでなく、計画の進捗・課題を説明してまいります。

地域社会

地方との連携で国全体の生産性向上と地域雇用の創出を支援し、社会貢献を続けます。

ラン・ザ・ビジネスとバリューアップの両輪で顧客サービスを充実

今後10年、情報産業市場の動向とSIGのサービス



■ 2030年に売上高300億円の意味

「2025年の崖」*をITシステムのバリューアップ*をすることで、製品・サービスの提供価値の最大化を企図する多くの企業様への支援に注力

IT産業年率成長率 (+6%) *を超える進化を目指す

■ SIG文化の確立と事業範囲の拡張

現在のコアメンバーのスキルとコア技術、その中核となる当社で働く文化・価値観を確立

新規事業として事業成長支援領域 (セキュリティ・情報分析・クラウド) へ挑戦

これまでの関係を維持・進化させつつ、新たな顧客と事業展開 (アライアンス・M&A) を開拓

■ SIGのソリューションを海外へ

システム構築支援に事業成長支援を加えたソリューションの国内地方展開の実績を元に海外へ展開し、持続的成長をグローバルで目指す

ITトータルソリューションカンパニーとして顧客の成長に貢献

S I Gのソリューション

既存事業

システムインテグレーション

ITインフラソリューション

システム構築支援



新規事業

セキュリティ事業

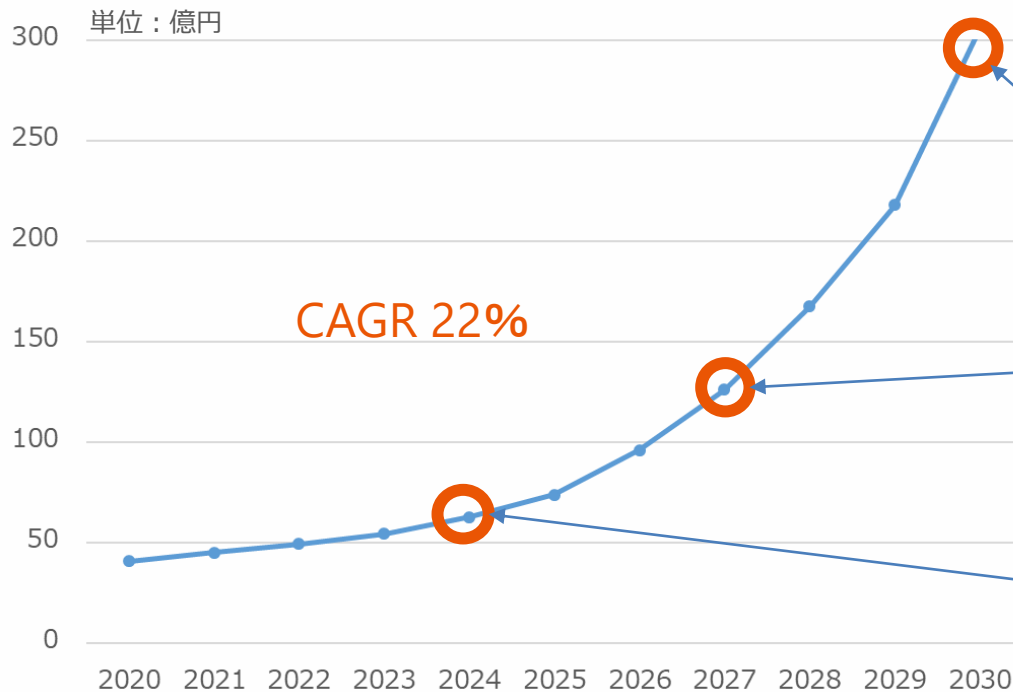
情報分析事業

クラウドサービス事業

事業成長支援



ITトータルソリューション
カンパニーへ



企業の外部CIO*として成長に貢献

- 国内：外部CIOとして企業成長に貢献
- 海外：国内実績を活かした事業支援を展開
- 売上：300億円（従業員2,000人体制）

ITトータルソリューションカンパニーへ

- バリューアップソリューションを既存顧客へ
- システム構築支援から事業成長支援企業へ
- 売上：170億円（既存60億、新規110億）

SIG文化の確立：崖越えは、S I G

- 顧客の情報資産を新しいプラットフォームへ
- S I Gのコアスキルと技術、価値観の共有
- 売上：60億円（既存54億、新規6億）

ディスクレームー

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

当資料に関するお問い合わせ

株式会社SIG

経営企画部 TEL 03-5213-4580 (代表)