



2023年3月期
第2四半期決算説明資料
2022年11月11日

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

会社概要 事業内容

業績概要

SIGグループ成長戦略と長期ビジョン



経営理念

- 1** ITイノベーションにより社会の高度化に貢献する
ITは社会をより便利な方向へ、より安全な方向へと変えながら皆さんを幸せにしていきます。SIGグループはそんなITイノベーションの先頭に立ちます。
- 2** 自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる
ITの技術を真に社会に役立つものにするには安全で迅速で確実なシステムを構築する必要がありますし、これら高いレベルの要求を実現するために自己変革と先端技術の研鑽を実施しています。
- 3** 幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する
幅広い人材の育成は企業の使命であり、特に大切とするテーマです。私たちは育成・指導・話し合いを行うことでビジネスを常に前進させています。
- 4** 会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す
会社は社員みんなの夢を実現しつつ、事業を通して社会に貢献することが目標であり、その実現に向けて社員一人一人の力を集結させることが大切です。「Going All Together to SUCCESS」を合言葉に、挑戦していきます。

会社名

株式会社SIGグループ

代表取締役社長

石川 純生

連結従業員数

450名（2022年9月末日時点）

設立

1991年12月16日

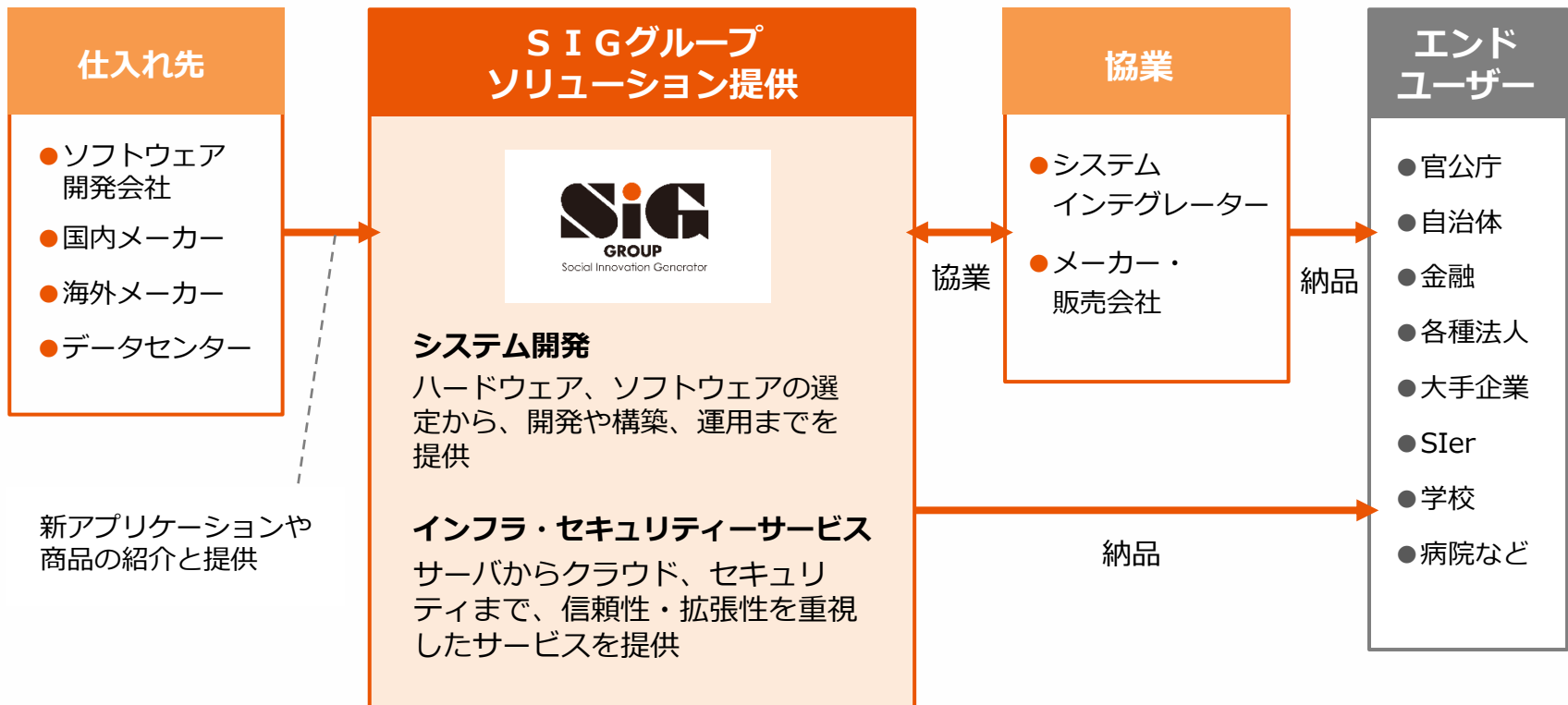
グループ会社

株式会社SIG

株式会社Y. C. O.

株式会社アクロホールディングス

- 官公庁・上場企業のシステム開発から事業拡大し多数の実績とノウハウを獲得
- ソリューション提供を通して、多種・多様なシステムニーズに対応
- ユニークなシステム開発とクラウド化ソリューション提供のポジションを構築



システム開発

最適なシステムとなるよう、業務内容や目的に応じた企画の提案、ハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までを提供

官公庁



エネルギー



通信



自動車



FA



インフラ・セキュリティサービス

サーバからクラウド、セキュリティまで設計構築導入支援、運用管理まで信頼性・拡張性を重視したサービスを提供

証券オンライン
システム構築



防災システム
構築



クラウド/
ビッグデータ



クラウド環境
セキュリティ診断



指紋認証



業績概要

第2四半期累計業績・通期計画サマリー

- 人材の確保が難しい状況の中、単価アップ・高利益率案件等へのシフトに注力した結果、売上は堅調に推移し、前年実績を上回りました。
- 案件の増加に伴う外注費などの原価上昇、コロナ禍における労働環境の改善のためのオフィス増床、レイアウト変更等の一時的費用の計上により営業利益は対前年を下回りましたが、ほぼ計画通りに推移いたしました。
- 持分法による投資利益を79百万円計上し、四半期純利益は前年を上回りました。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期（連結）			
	第2四半期実績	第2四半期実績	前年同期比	業績予想（通期）	進捗率
売上高	2,341	2,550	8.9%	5,544	46.0%
営業利益	137	110	▲19.7%	390	27.6%
営業利益率	5.9%	4.3%	-	7.0%	-
経常利益	172	187	8.7%	420	44.7%
当期純利益	129	145	12.3%	290	50.1%

システム開発

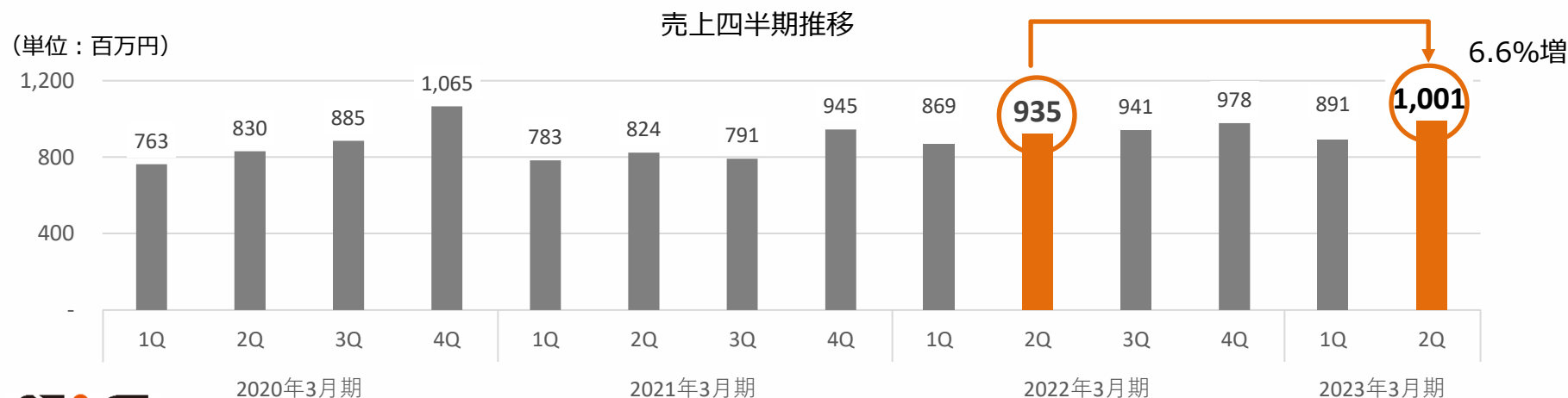
(単位：百万円)

	2022年3月期2Q	2023年3月期2Q	前年同期比
累計売上高	1,805	1,892	+4.9%

主要事業領域の各分野での業績は第1四半期から継続、概ね計画通りに推移

- 公共系 : 政令都市向け人事給与システムの制度改正対応や自治体向け国保標準システム移行、その他既存案件の安定需要により堅調に推移。
- 製造系 : 5G、PC・サーバー需要拡大とEV需要の増加など電子部品実装装置の市況の好調を背景に、組込系開発および上位システム開発の請負案件受注増加のほか、鉄鋼系プロコン*改修の請負案件の受注により計画値を上回り着地。
- サービス系 : EC系開発のうち一部サービスのシステム統合による体制撤退の影響を受けるも、仮想移動体通信事業者向けの案件を軸とする安定需要により、対計画値をわずかにショート。

その他、エネルギー系・サービス系のエンジニアを需要に合わせ金融系分野にシフトすることで対計画値を上回ったほか、不動産システム開発等の受注・売上の計上により概ね計画通り。



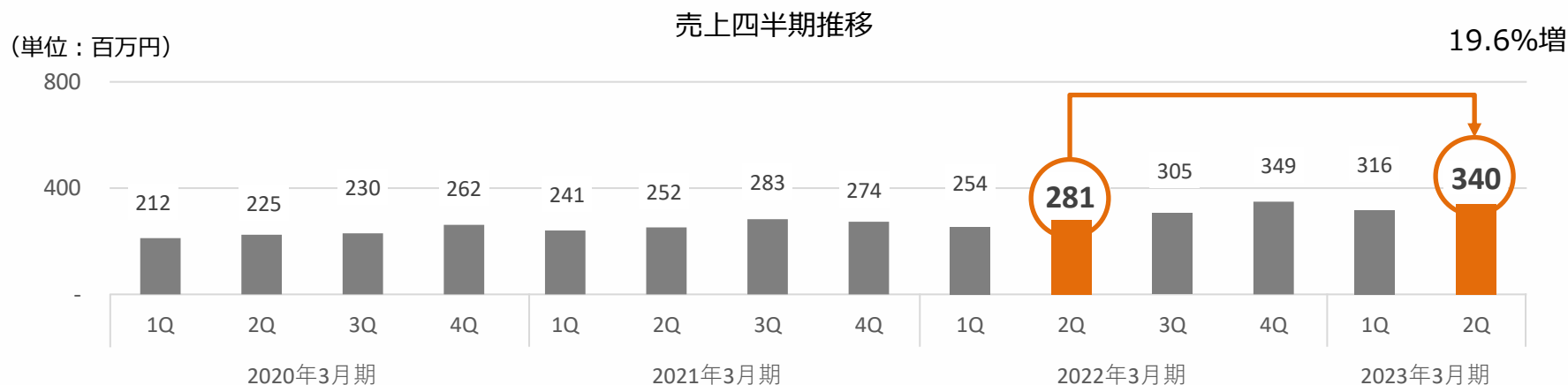
インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

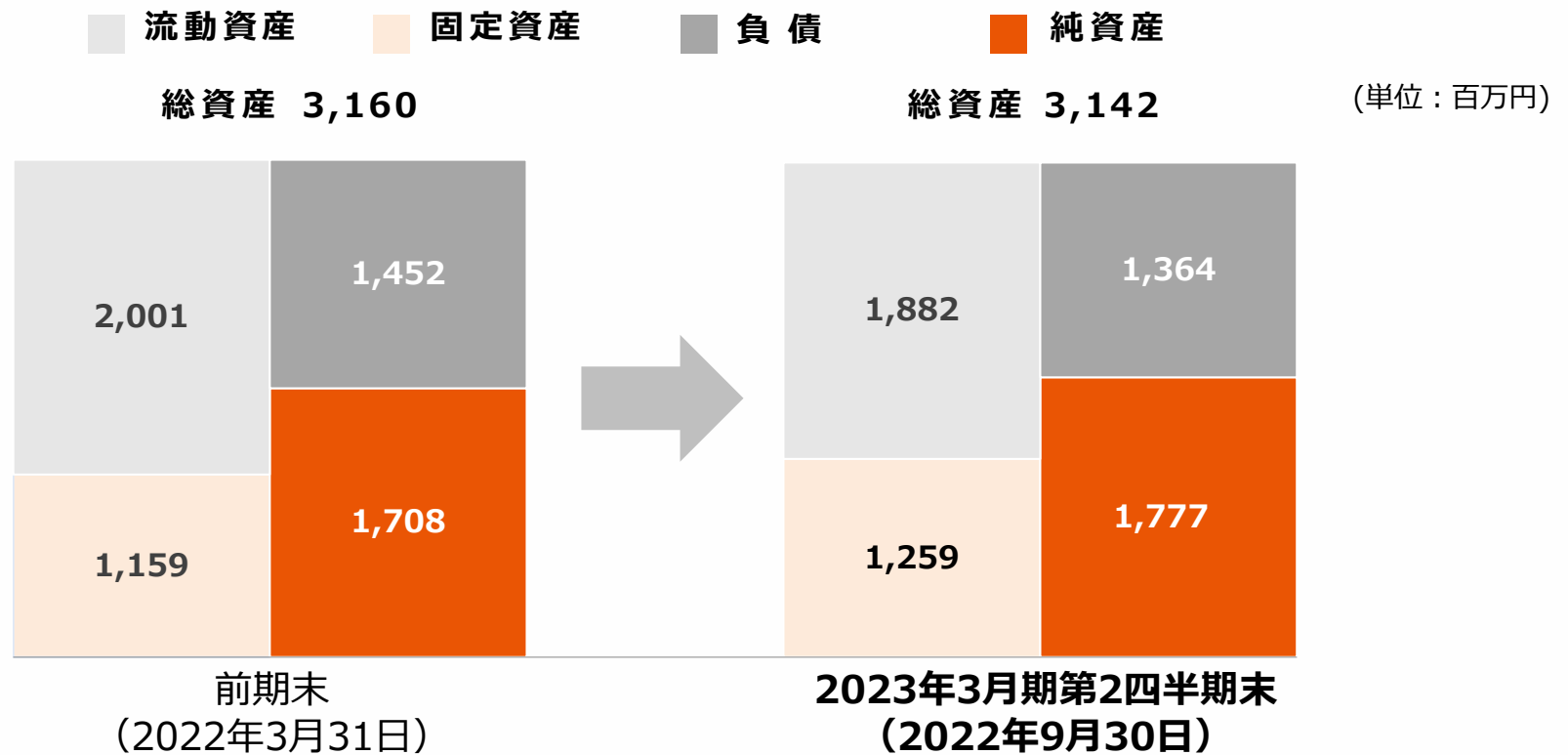
	2022年3月期2Q	2023年3月期2Q	前年同期比
累計売上高	536	657	+22.6%

前期からの高成長を維持し、例年以上の成長を実現

- ・ 公共系 : 受託領域や開発体制が中長期案件受注により安定しており、堅調に推移。
- ・ エネルギー系 : 大型システムリプレイス案件の開始や、新規分野への参入が進み、売上増加。
- ・ 金融系 : 比較的小規模、短期案件でサイクルが短い傾向にあるが、同じ顧客内での要員シフトが順調で安定。
- ・ セキュリティ系 : 上期に続き、7月も単価アップ交渉が実り好調に推移。
- ・ サービス系 : AWSクラウドやシステム構築などの受託（請負）案件が増加し、商品販売含めて高利益率で推移していることもあり、増収増益。



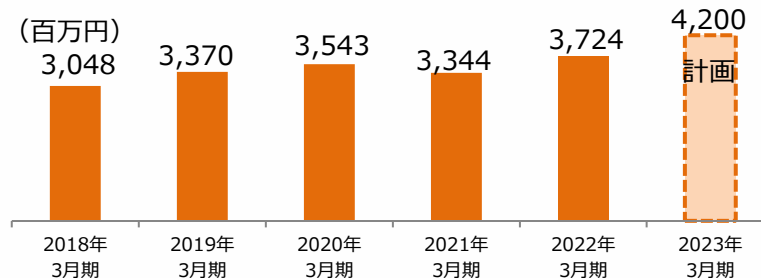
- 流動資産：3月末終了案件が多く売掛金が減少
- 固定資産：アクロホールディングス持分法利益の取込による投資・その他の資産増



事業別通期計画（売上高）

システム開発

前期実績：37.2億円 → 当期計画：42.2億円
(前年比+13.1%)

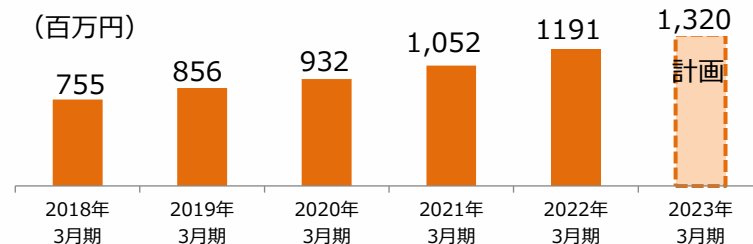


電子部品実装装置関連開発が、原材料高騰の懸念はあるものの現状の市況好調を背景に需要は継続し、鉄鋼系プロコンシステム開発は既存改修の請負案件の受注見込み。政令都市向け人事給与システム開発が下期に終了し減員予定。その他の主要領域の需要は安定的で、既存案件は継続する見通しであり、通期ではほぼ計画通りの見込み。

概ね
計画通り

インフラ・セキュリティサービス

前期実績：11.9億円 → 当期計画：13.2億円
(前年比+10.9%)



対計画達成率は、第1四半期に引き続き順調に推移し、第2四半期累計期間では対前年を大幅に上回る。今期は上期から受注が好調で、中長期案件が多く安定傾向が続いており、下期も上期とほぼ同等の売上見込みであるが、例年上期の立ち上がりが遅いことから、下期計画は上期対比で高い数値となっている。そのため、通期ではほぼ計画通りの見込み。

概ね
計画通り

S I Gグループ成長戦略と長期ビジョン

- ITイノベーションにより社会の高度化に貢献する
- 自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる
- 幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する
- 会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す

経営理念

ITトータルソリューションカンパニー
「企業の外部CIO*として成長に貢献」

長期ビジョン
ありたい姿

現状維持へのシステム構築 既存事業

顧客の所属する業界特有のニーズと仕様・用途を熟知するSIGグループができるソリューションを構築

事業成長へのシステム投資 新規事業

既存事業の業界知識を事業成長のソリューションへ活かす仕組みを構築

中期計画
課題と施策

第1フェーズは、SIGグループ文化の再評価から体制構築

第1フェーズ ~2024

第2フェーズ

~2027

第3フェーズ

~2030

文化の融合による
ビジネスチャンスの拡大

「崖越え*はSIGグループ」

- 大量のDX案件へ対応できる体制を作る
- 顧客に訴求できるソリューションの組成
- 売上：60億円

*崖越えとは、「2025年の崖」に由来し、IT環境のシステム変換ニーズの高需要とその需要に対応する人材の不足を当社で多くを対応しようという試み

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）

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）

顧客のビジネス変革（DX）を支援

得意領域の実績と
新規事業の注力分野
を融合させ、DX
ソリューションを
提案できる体制へ

持株会社として
機能を活かして
M&Aで機能強化

お互いの強みを活かす
パートナー開発

新規事業

注力分野

スマートデバイス
クラウド
セキュリティ

既存事業

得意領域

公共 製造
社会インフラ
金融 拠点

アクロHD との
協業

グローバル
人材

「崖越えはSIGグループ」の体制を構築し、売上高60億円を達成

方針

- 事業体制強化と成長を勘案した数値目標を設定
- 事業執行の確実性とスピード化、ガバナンス強化のための持株会社化
- DX需要を確実に捉える体制を構築する

売上目標

(単位：百万円)

	2022年3月期 (実績)	2024年3月期
売上高	4,916	6,000
営業利益 (営業利益率)	378 (7.7%)	600 (10.0%)

グループ体制 2022年9月30日現在

持株会社

(株) SIGグループ

企業文化の形成

事業会社

(株) SIG

スマートデバイス開発やクラウド、セキュリティ事業を強みに産学官のDX推進を支える

(株) Y. C. O.

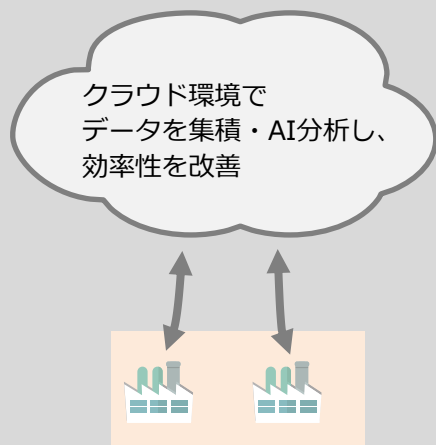
独立行政法人の管理業務等に特化した専門的な深い知識とノウハウを所有

(株) アクロホールディングス

個性豊かなIT企業グループの総合力でデジタル分野の全領域をカバー

AI・IoT事業

製造現場の人手不足対策としてスマートファクトリー化を加速する企業の支援



実績

- IoTを利用した設備保全管理
- AI技術による生産性向上システム

クラウド・セキュリティ事業

旧サーバーからのデータ移管に留まらず、クラウド上のデータ利活用・セキュリティに配慮した提案を実施

クラウド化支援

- クラウドへのデータ移管業務
- データ分析・解析用の基板構築支援

セキュリティサービス

- 脆弱性診断
- アプリケーション設定確認

保守サービス

- 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

ソリューションセンター

次世代の独自ソリューション開発を検討するプロジェクトを立上げ

各事業部から
次世代事業を
検討できる
人材を結集

現状維持へのシステム投資：ラン・ザ・ビジネス

システム
ソリューション
事業部

ICT
事業部

西日本
事業部

- スマートデバイスソリューションセンター
- CSソリューションセンター

新規事業

事業戦略室

新規事業
推進部

事業成長へのシステム投資：バリュー・アップ

「スマートデバイスソリューションセンター」では、AI・IoT技術を活かしたソリューションを提供します

「CSソリューションセンター」は、クラウド及びセキュリティ事業に関してソリューションを提供の第一弾として「AWS安全化ソリューション」のセミナーを始動

先行事例をSIG内で共有、独自サービス構築の基礎固め

進捗

【実績】 月次勉強会によるノウハウ・知見の共有による組織知の強化

【実績】 社会インフラ事業会社へサービス提供で、更なるノウハウの蓄積

【課題】 独自のクラウド・セキュリティサービスを構築し、アライアンスへ

クラウド・セキュリティ事業・取り組み実績



【ノウハウの蓄積】

- ・ CSセンターの立上げで、部門間を跨ぐ勉強会の実施
- ・ セキュリティ業務に合わせてインフラ業務全般も共有

【社会インフラ事業との連携】

- ・ 先行事例になる大手電力会社でのプロジェクト進行

【アライアンス】

- ・ 特徴ある企業とのアライアンス先を開拓中

成果と今後の取り組み

【成果】

- ・ 部門横断型の勉強会の実施でノウハウ・知見が共有されるプラットフォームの構築
- ・ 独自のクラウド・セキュリティサービスの要件定義ができる環境が整備

【今後の取り組み】

独自のクラウド・セキュリティサービス組成へ

- ・ 提供先の特定（ターゲティング）
- ・ 要件定義（スペック）
- ・ 提供体制の構築（オペレーション）

独自のクラウド・セキュリティサービス提供に賛同する企業とのアライアンスの締結

拠点開発事例 北陸発 地元商業施設向けシステム

展開

- 福井事業所が、地元商業施設向け営業支援システム「ピッスル」を開発
- 地方小売業の潜在ニーズを機能に反映し、顧客の運用負担を軽減
- SIGグループの他拠点への展開を計画



ピッスル
P↓Through

ピッスルと注文、ピッスルキング、ピッスルとお渡し！

ORDER TOMATO OK RECEIVE

来店型ネットショッピングを実現
コロナの影響で、店舗を避けたい消費者と、客数増加を望む販売者、どちらもよがるが売り場を提供。

注文～受取まで一括管理
ご注文からピッキング、お受け取りまで、ピッスルひとつで一括管理。管理画面から、全行程の状況を把握が可能。

お手軽ショッピング
忙しい方でも、お昼休みに注文、仕事帰りに受け取る事が可能。事前決済で、レジ待ちの時間をカット。

SIG GROUP
システムソリューション事業部 金沢事業所 076-210-5115

課題と提案

【地方システムのローカライズ】

- ・システム規模の不一致の解消
- ・ニーズの取込み
 - ▶販売・管理業務負担の軽減
 - ▶購買品の受取方法の多様化

【機能の絞り込み】

- ・ネット注文・決済、売上・在庫管理、引き取り管理に限定



- ・地方の商業施設のDX課題を解決
- ・駐車場受取により利便性向上とコロナ対策

今後の展開

【開発】

- ・地方都市の商業施設の提供サービスに合わせた機能拡張
 - ・フードコートの注文管理
 - ・宅配サービス
 - ・通常ECサイトとの連携

【販売戦略】

- ・グループ内の各拠点で販売強化
- ・外部とのアライアンスも積極的に実施し、機会ロスを防ぐ

配当に関するお知らせ

当社の配当政策は将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

このような配当政策を踏まえ、2023年3月期の中間配当金につきましては、1株あたり6円50銭とさせていただきます。
これにより、年間配当金は1株につき13円00銭となります。

2023年3月期	第2四半期末	期末（予想）	合計
普通配当	6.5円	6.5円	13円
合計	6.5円	6.5円	13円

ディスクレーマー

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。

また、当社は2021年3月期については連結財務諸表を作成しておりません。そのため本資料において、過去数値との比較を行っている項目については、特段の記載がない限り単体の過去数値との対比になっておりますのでご了承ください。

- 当資料に関するお問い合わせ

株式会社 S I Gグループ

経営企画室 TEL 03-5213-4580 (代表)