



# 2023年3月期 決算説明資料

2023年 5月12日

## 社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

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。

**会社概要 事業内容**

**業績概要**

**S I G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

539名（2023年3月末日時点）

## 設立

1991年12月16日

## グループ会社

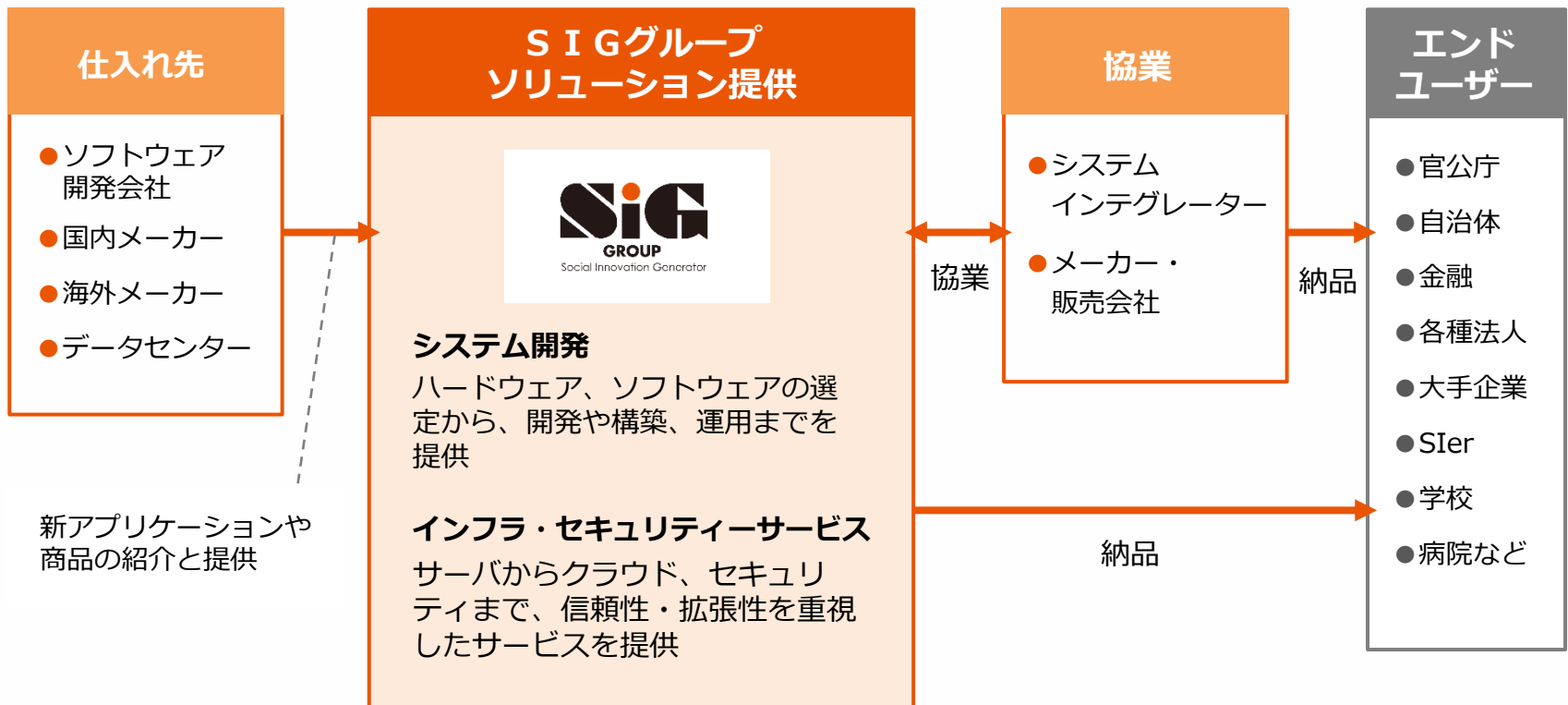
株式会社SIG

株式会社Y. C. O.

株式会社アクト・インフォメーション・サービス

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、セキュリティの設計から構築導入支援、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

# 2023年3月期通期業績サマリー

- 単価アップ、高利益率案件へのシフトに注力した結果、各分野の業績は好調に推移し、営業利益が対計画を上回ったほか、経常利益は持分法による投資利益の増加により対前年、計画値ともに大幅に上回りました。
- インフラ・セキュリティ事業ではCSソリューションセンターを中心とした全社的な取り組みが進展したほか、エネルギー・セキュリティ系の大幅な伸長により、計画を大幅に超えて着地いたしました。
- システム開発事業では、エネルギー・サービス系など柱となる取引先との関係強化が進展し、概ね計画値通りに着地いたしました。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期（連結）			
	通期実績	通期実績	前年同期比	達成率	通期計画
売上高	4,916	<b>5,418</b>	+ 10.2%	97.7%	5,544
営業利益	378	<b>391</b>	+ 3.6%	100.4%	390
営業利益率	7.7%	<b>7.2%</b>	-	-	7.0%
経常利益	391	<b>457</b>	+ 16.8%	108.9%	420
当期純利益	274	<b>301</b>	+ 10.1%	104.1%	290

## システム開発

前期実績： **37.2億円** → 当期実績： **39.9億円** （前年同期比+7.2%）

主要事業領域の各分野での業績は通期に渡り堅調に推移し、前期実績を上回り着地。

第2四半期からのエネルギー系案件の需要増加のほか、金融系案件の安定需要とその他分野(不動産向け・公益社団法人向け)の請負案件の受注により、概ね計画通りに着地。

- 公共系 : 政令都市向け人事給与システム、自治体向け国保標準システム移行のほか、共済系案件等既存取引の安定需要により概ね計画通りに着地
- 製造系 : EV需要増・円安進行等を背景に電子部品実装装置の市況は堅調に推移。前期後半に入りやや陰りが見られるも、通期に渡り組込系開発および上位システム開発の受注が継続  
: 鉄鋼系プロセスコンピュータ改修および上位の情報管理システム開発・維持保守の追加受注等により計画値を上回り着地
- サービス系 : ECサイト系体制解除に伴うマイナス影響も受け、僅かに計画値をショートするも軸となるMVNO\*向け案件の需要の成長が著しく、第4四半期に需要が最も伸長した結果、概ね計画通りに着地。



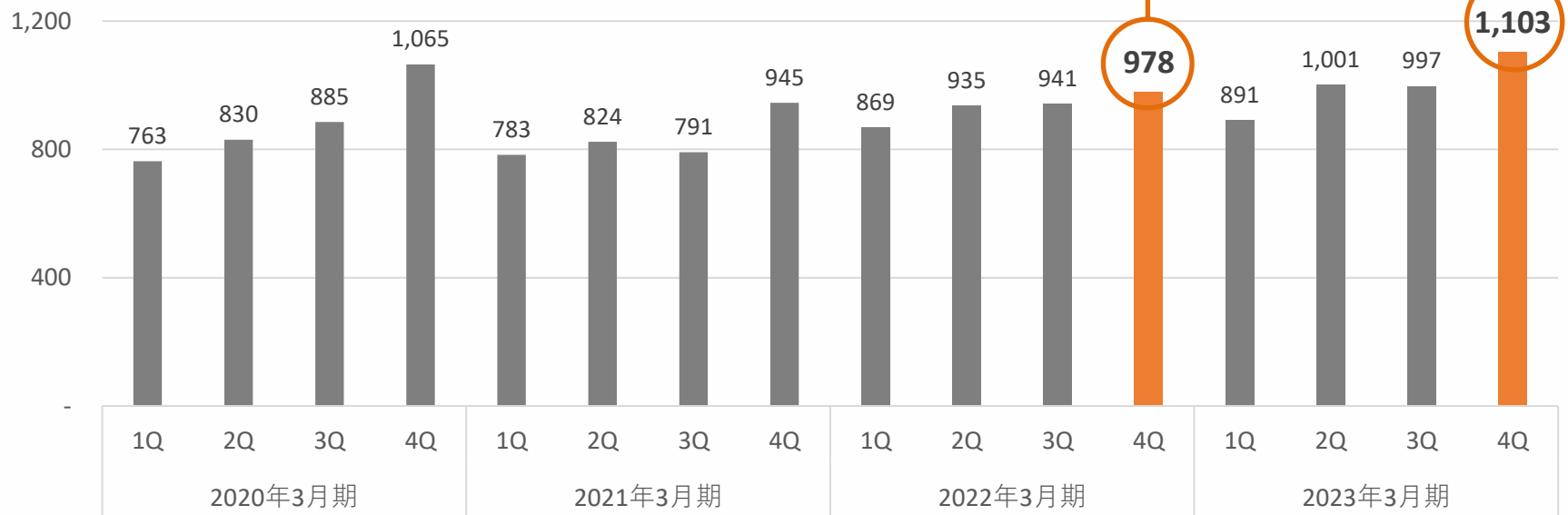
## システム開発

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
累計売上高	3,724	3,994	+7.2%

### 売上四半期推移

(単位：百万円)



## インフラ・セキュリティサービス

前期実績： **11.9億円** → 当期実績： **14.2億円** （前年同期比+19.5%）

当期の売上高は、過去最大の成長率を実現。

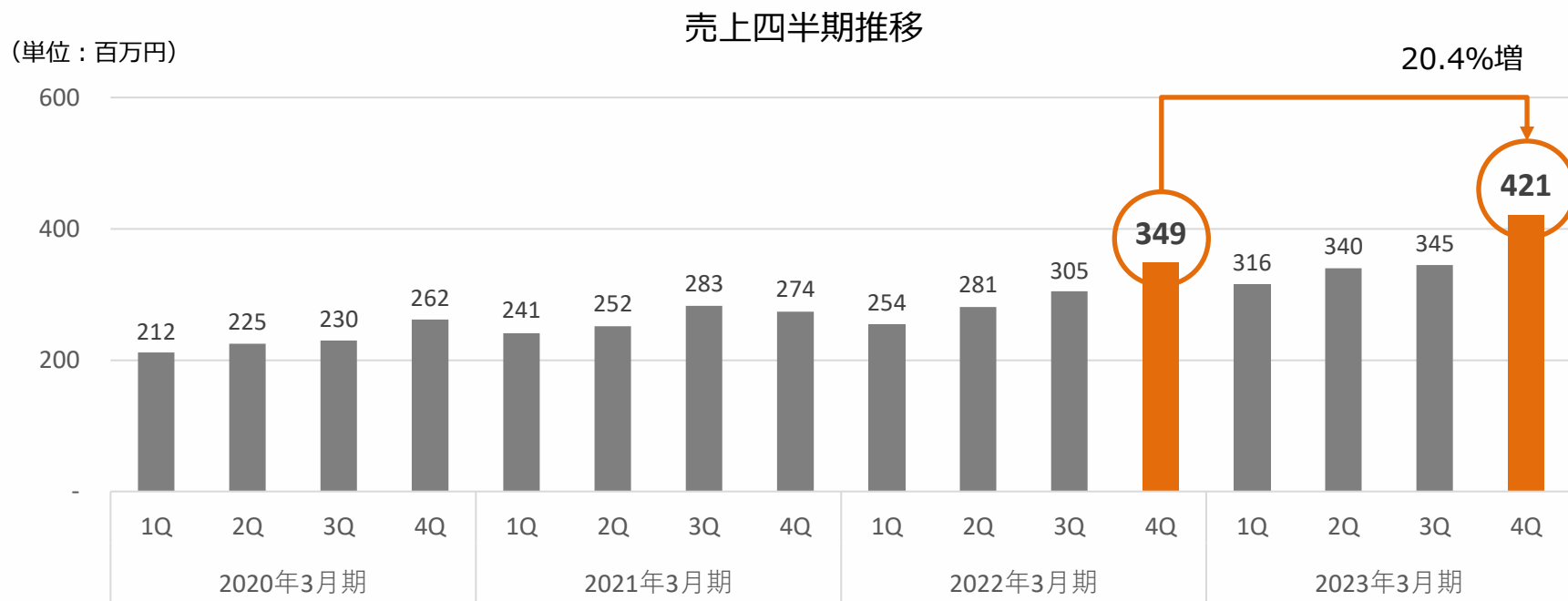
特にエネルギー、セキュリティの伸びが大きく、クラウドも公共系・サービス系中心に健闘し、利益面で大きく寄与。公共系を除き、全分野で売上目標を大きく上回る着地。

- 公共系 : 需要が急速に高まったエネルギー系に要員をシフト
- エネルギー系 : 需要の急速な高まりにより、公共系やセキュリティ系からの要員シフトを行い、大型システムリプレースや新規案件の引き合い対応を実施
- 金融系 : 下期から首都圏案件への地方拠点メンバー参加を強化し、売上、利益増に貢献
- サービス系 : 小規模、短期開発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、確実な成長を達成
- セキュリティ系 : 既存顧客の保守や小規模な構築案件を中心としたクラウド案件の需要が伸びており、安定した売上と大きな利益の伸びを達成
- セキュリティ系 : 商品販売・セキュリティシステム構築案件、加えて脆弱性診断の新規顧客受注や既存セキュリティ運用チームの増強等により、分類別トップの売上の伸びを達成

## インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
累計売上高	1,191	1,423	+19.5%



# 貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	前年度末 実績	当期末 実績	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
<b>資産合計</b>	<b>3,160</b>	<b>4,277</b>	<b>1,116</b>	<b>35.3%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■流動資産                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金による現金の増加</li> <li>・子会社取得に係る増加</li> </ul> </li> <li>■固定資産                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・無形固定資産：のれんの増加</li> <li>・投資その他の資産                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>：子会社取得に係る増加</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
流動資産	2,001	2,373	372	18.6%	
現金及び預金	1,134	1,177	42		
売掛金	716	892	176		
仕掛品	2	0	▲2		
その他	147	302	155		
固定資産	1,159	1,903	743	64.1%	
有形固定資産	152	173	20	13.5%	
無形固定資産	77	570	492	638.8%	
投資その他の資産	929	1,160	230	24.8%	
<b>負債合計</b>	<b>1,452</b>	<b>2,379</b>	<b>927</b>	<b>63.9%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■流動負債                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・短期借入金の増加</li> </ul> </li> </ul>
流動負債	1,136	1,422	286	25.3%	
固定負債	316	956	640	202.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■固定負債                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金の増加</li> <li>・子会社取得に係る増加</li> </ul> </li> </ul>
<b>純資産合計</b>	<b>1,708</b>	<b>1,897</b>	<b>188</b>	<b>11.1%</b>	
株主資本	1,688	1,897	208	12.3%	
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,160</b>	<b>4,277</b>	<b>1,116</b>	<b>35.3%</b>	

# 損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

	前期 実績	当期 実績	前年同期比		主な要因
			増減額	増減率	
<b>売上高</b>	<b>4,916</b>	<b>5,418</b>	<b>502</b>	<b>10.2%</b>	<b>■売上高</b> ・従業員数増加による受注案件数の増加
売上原価	3,760	4,116	356	9.5%	
<b>売上総利益</b>	<b>1,155</b>	<b>1,301</b>	<b>145</b>	<b>12.6%</b>	
販売費及び一般管理費	777	909	132	17.0%	<b>■営業利益</b> ・販売費及び一般管理費の増加 ：子会社取得による ：増床、人件費増
<b>営業利益</b>	<b>378</b>	<b>391</b>	<b>13</b>	<b>3.6%</b>	
営業外収益合計	20	72	51		
持分法による投資利益	9	56	46		
営業外費用合計	7	6	0		<b>■特別損益</b> ・段階取得に係る差損
<b>経常利益</b>	<b>391</b>	<b>457</b>	<b>65</b>	<b>16.8%</b>	
特別損益	<b>5</b>	<b>▲7</b>	<b>▲12</b>		
<b>税金等調整前純利益</b>	<b>397</b>	<b>449</b>	<b>52</b>	<b>13.1%</b>	
法人税、住民税及び事業税	144	154	9		
法人税等調整額	▲21	▲6	15		
<b>法人税等合計</b>	<b>122</b>	<b>147</b>	<b>24</b>		
<b>当期純利益</b>	<b>274</b>	<b>301</b>	<b>27</b>	<b>10.1%</b>	

2030年に向けた長期ビジョンの第1フェーズの目標達成に向け取り組んできたM&Aの成果により、売上高は目標を超える計画となっております。

また、ここ数年の人事評価制度改正による労務費の上昇等に伴う販管費の増加、M&Aに伴うのれん償却額、管理コストの増加等により、営業利益は目標を下回る計画となっておりますが、事業は堅調に推移するものと見込んでおります。

(単位：百万円)

	2023年3月期（連結）		2024年3月期（連結）	
	第2四半期 （累計） 実績	通期実績	第2四半期 （累計） 計画	通期計画
売上高	2,550	5,418	3,190	6,500
営業利益	110	391	97	315
営業利益率	4.3%	7.2%	3.0%	4.8%
経常利益	187	457	120	360
当期純利益	145	301	73	220
EBITDA*	—	444	—	438

当期実績：39.9億円 → 来期計画：48.4億円（当期実績比+21.3%）

1

## 公共系は、体制拡充により前期並みの売上維持

自治体向け国保標準システム移行は既存自治体以外への導入見込みあり  
共済系需要は安定し、税システムリプレイスによる体制拡充等により売上維持

2

## 製造系は、体制を一部再構築し、前期並みの売上を維持

中国景気の低迷長期化等、半導体関連投資の減速等の半導体市況のマイナス影響を見込むも、次世代機向けの開発需要と鉄鋼系プロセスコンピュータ改修案件の受注と他FA系の案件受注に向けた体制をシフト

3

## サービスの拡充による伸長とソリューション化の推進

MVNO事業者向け開発需要がお客様向けサービスの拡充により伸長する見込みのほか、スマートデバイス向けアプリケーションのソリューション化を計画し、受注・売上拡大を見込む

4

## 来期より連結予算に計上

2023年3月より子会社化したアクト・インフォメーション・サービスのNECグループ向けシステム開発、運用・保守は順調に推移する見込み

その他分野においても、請負案件の受注見込みなど、前期プラスの売上高を計画。

当期実績：14.2億円 → 来期計画：16.6億円（当期実績比+16.8%）

1

## インフラセキュリティ領域の地方拠点要員との連携強化

事業部間をまたぎ全国ネットで活動するCSソリューションセンター機能を強化し、地方拠点のクラウド・セキュリティ分野での更なる活性化を目指す事により、首都圏での要員不足を補い、全国規模での売上拡大を目指す

2

## オンプレからクラウドへのリプレイス対応体制強化

全分野でクラウド移行案件需要が高まっていることから、今までの主力であるAWSに加えてAZULE領域含めて、技術者層の強化と売上拡大を目指す

3

## セキュリティサービス領域拡大と既存領域の顧客拡大

セキュリティ分野は特定の顧客依存が高いこと、また製品販売支援、脆弱性診断及びSIRT\*運用の売上シェアが高いことから、付加価値の高いコンサル領域への進出や特定の顧客以外からの受注拡大も目指す

\* SIRT（セキュリティ・インシデント・レスポンス・チーム）



## 配当について

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月期の期末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	2024年3月期（予想）
1株あたり中間配当金	6.5円	7.0円
1株あたり期末配当金	6.5円	7.0円
年間配当金	13.0円	14.0円

# 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)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (目標)	2024年3月期 (計画)
売上高	5,418	6,000	6,500
営業利益 (営業利益率)	391 (7.2%)	600 (10.0%)	315 (4.8%)
EBITDA	444	—	438

### グループ体制 2023年3月31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

(株) Y. C. O.

(株) アクト・インフォメーション・サービス

(株) アクロホールディングス

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

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

大手企業案件で培った、多岐にわたるシステム開発・保守の高い技術を所有

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

クラウド環境で  
データを集積・AI分析し、  
効率性を改善

### 実績

- IoTを利用した設備  
保安全管理
- 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

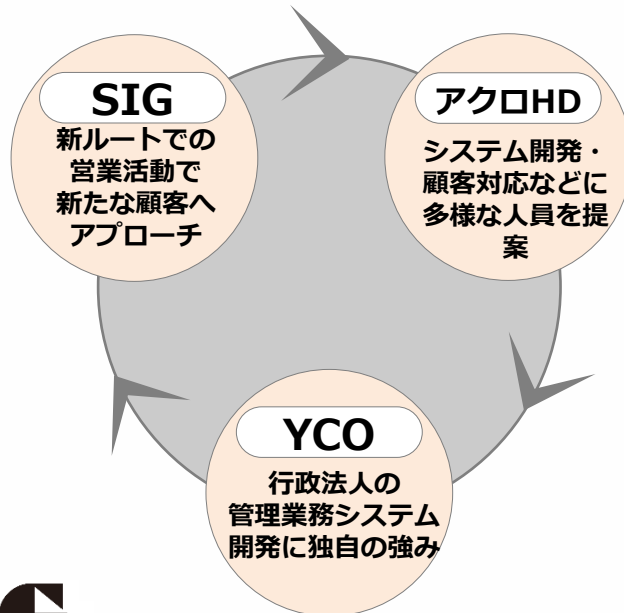
## 新規加入企業の強みをSIGグループ力で拡充し、新たな可能性を組成

### 進捗 課題

- 【進捗】 個社の独自技術をグループ力で営業し、新規顧客を獲得
- 【進捗】 グループの開発力で、既存のソリューションに新たな価値を提供
- 【課題】 グループ力・技術力の強みを市場へ訴求できる体制へ

### YCOのソリューションをSIGの技術力、 アクロHDの対応力で新たな顧客へ展開

【営業対象】 独立行政法人や国立大学・公益法人以外の  
法人へのアプローチし、新たなソリューションを提供



### 今後も、独自技術を持つ企業の参加と その技術を強化・拡充できる体制を構築

#### SIGグループ

SIGグループのイノベーション戦略室が中心に市場競争力のあるソリューション・技術を組成し、量的対応力を強化

#### 独自技術を持つ企業集団

YCO

アクト

今後、市場価値の  
高い企業を買収



#### 組織力・開発力・営業力・対応力のある企業

SIG

アクロHD

現状の開発力・対応力を  
補強する企業を買収を検討

## 部門間の協働体制による「ソリューション」事業への取り組み

### 成果 課題

【成果】 知識・ノウハウの見える化、共有による組織力の伸長

【成果】 部門間をまたいだ体制を構築し、地方拠点との連携の改善・充実

【課題】 成長し続ける組織を目指して人財育成強化

### 「ソリューション」事業が軌道に

株式会社 SIG

#### システム開発

- 各事業部から参加

#### インフラ・セキュリティ

- 各事業部から参加

ICT事業部管轄

#### CSソリューション事業

- 複数プロジェクトを平行して稼働できる組織へ成長
- 他部門参加による稼働率と内製化率の向上により利益率が改善

今後も市場のニーズに応え続けるため  
組織と個人の成長が求められる

### 人財育成で個人と組織を強化

組織と個人が学習し続ける体質定着のため、新たな取り組みを開始

#### 個人の個性・技術スキルの見える化

人材スキルマップの整備 → お互いの特徴の理解

#### ノウハウ習得者の見える化

マイスター制度導入の試み → 課題への速やかな対応  
→ ノウハウ習得者への評価

#### 成果の見える化

eラーニングを活用したキャリアアップ支援  
→ 次世代リーダーの育成  
→ 組織内の競争力向上



# 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)