



2024年3月期 第1四半期決算説明資料

2023年8月10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

578名（2023年6月末日時点）

設立

1991年12月16日

グループ会社

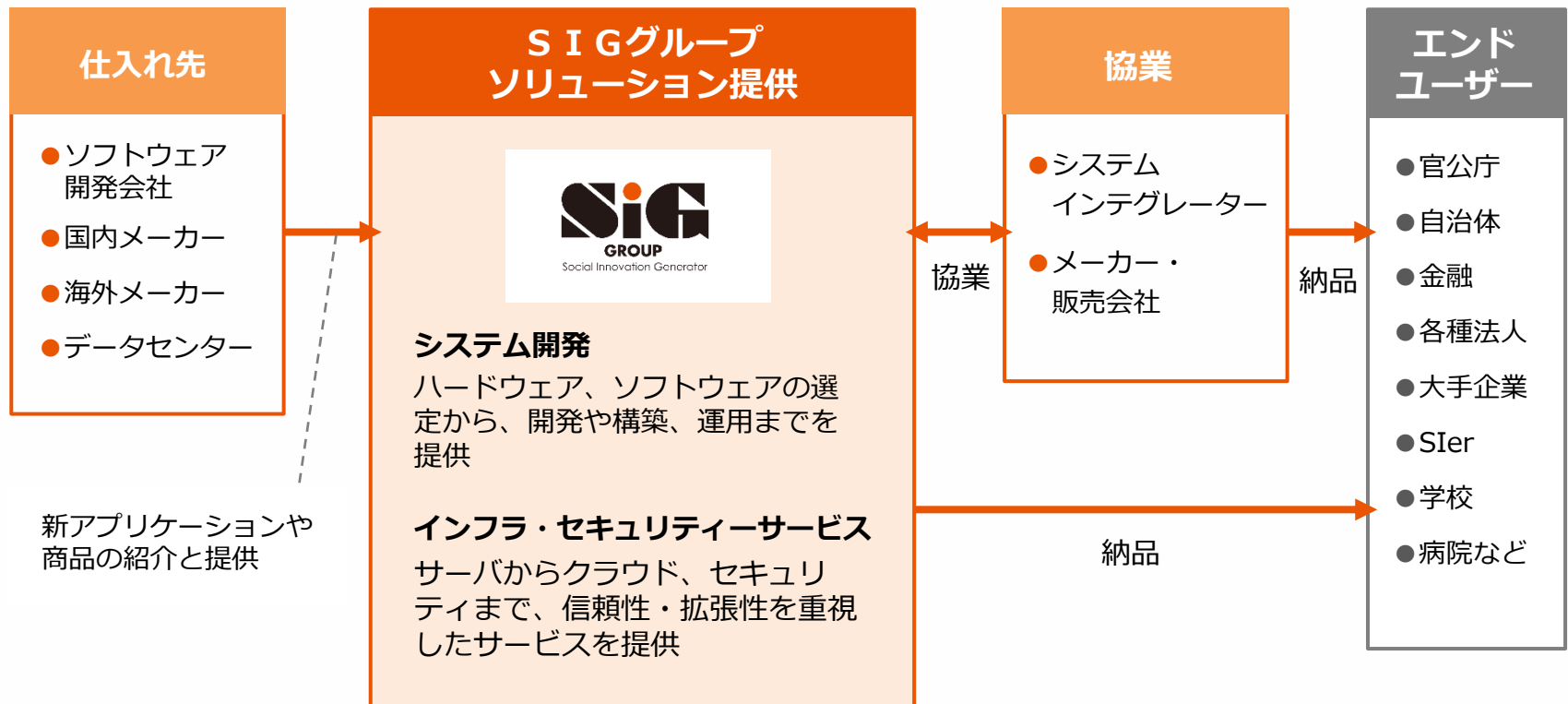
株式会社SIG

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

売上、利益ともに好調に推移し、対前年を大きく上回る

- 前期末に子会社化した株式会社アクト・インフォメーション・サービス（以下ACT）の業績を連結に取り込みました。
- ACTを除いた既存事業の売上は対前年で190百万円増加し、営業利益は対前年で38百万円増加しました。
- 前期はオフィス増床等の一時的費用の発生に伴い営業利益は低水準となりましたが、当第1四半期については、一部販管費の先送りと売上高上昇に伴い営業利益は好調に推移し、前年を大きく上回りました。
- 持分法による投資利益を47百万円計上し、四半期純利益は前年を上回りました。

（単位：百万円）

	2023年3月期	2024年3月期（連結）			
	第1四半期実績	第1四半期実績	前年同期比	業績予想（通期）	進捗率
売上高	1,207	1,686	39.6%	6,500	25.9%
営業利益	7	69	801.7%	315	22.1%
営業利益率	0.6%	4.1%	-	4.8%	-
経常利益	71	116	64.2%	360	32.4%
当期純利益	64	80	24.0%	220	36.5%

システム開発

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q	2024年3月期1Q	前年同期比
累計売上高	891	1,284	+44.1%

**既存事業はサービス系が好調のほかエネルギーや金融系、不動産システム開発等の安定需要により好調に推移
アクト社の売上高（288百万円）を当第1四半期より連結対象に取り込み売上高は大幅に上昇**

- ・ 公共系 : 政令都市向け人事給与システム保守・改修や自治体向け国保標準システム移行、大手SIベンダーの公共系システム品質保証業務、前期スタートした自治体向けサブシステム構築など既存案件の安定需要により前期並みに推移
- ・ 製造系 : 組込系開発および上位システム開発が半導体市況の影響を受け、1Q後半から大幅体制縮小傾向にあるなか、鉄鋼系プロコンシステム開発の請負案件の受注等に注力し、ほぼ前期並みに推移
- ・ サービス系 : 主軸の仮想移動体通信事業者向けシステム開発の需要が好調のほか、ホームセンター向けDX案件の請負案件の受注増のほか、物流・サービス系ユーザ向け基幹システムの安定需要など、好調に推移



インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q	2024年3月期1Q	前年同期比
累計売上高	316	401	+26.9%

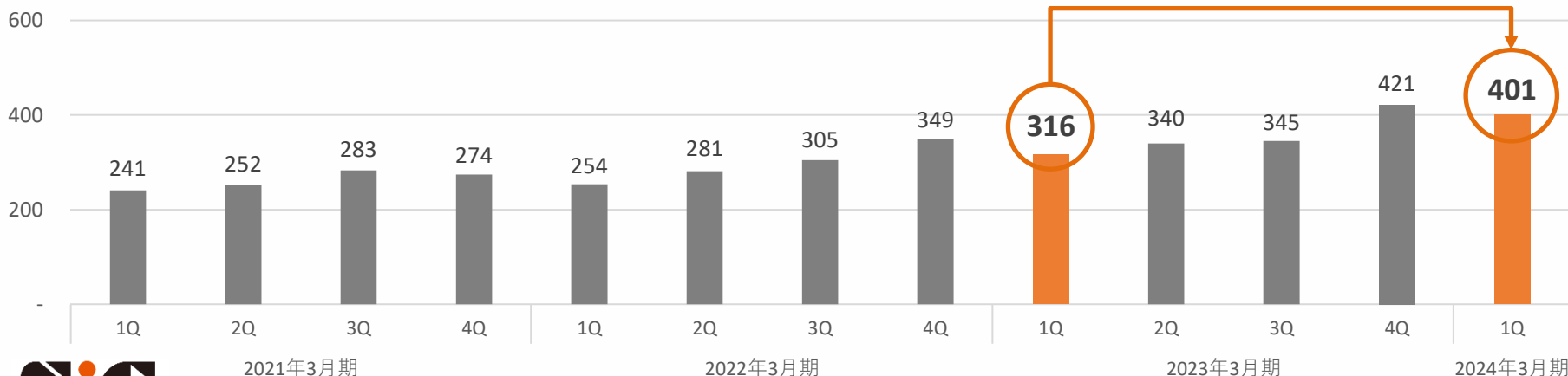
前期からの高成長を維持し、全国事業所拠点連携推進により、例年以上の成長を実現

- ・公共系 : 受託領域や開発体制が安定し、堅調に推移
- ・エネルギー系 : 2023年1月より新領域へ複数参入し、期初より引き合いも増加傾向であり売上利益共に堅調に推移
- ・金融系 : 受託領域や開発体制が安定し、地方拠点との連携もスタートして、堅調に推移
- ・セキュリティ系 : 高付加価値案件への要員配置や既存案件の単価アップにより大幅増収増益傾向
- ・サービス系 : AWSクラウド案件やシステム構築案件などの受託（請負）を対象に、全国拠点連携案件が増加しつつあり、売上、利益共に増加傾向

(単位：百万円)

売上四半期推移

26.9%増

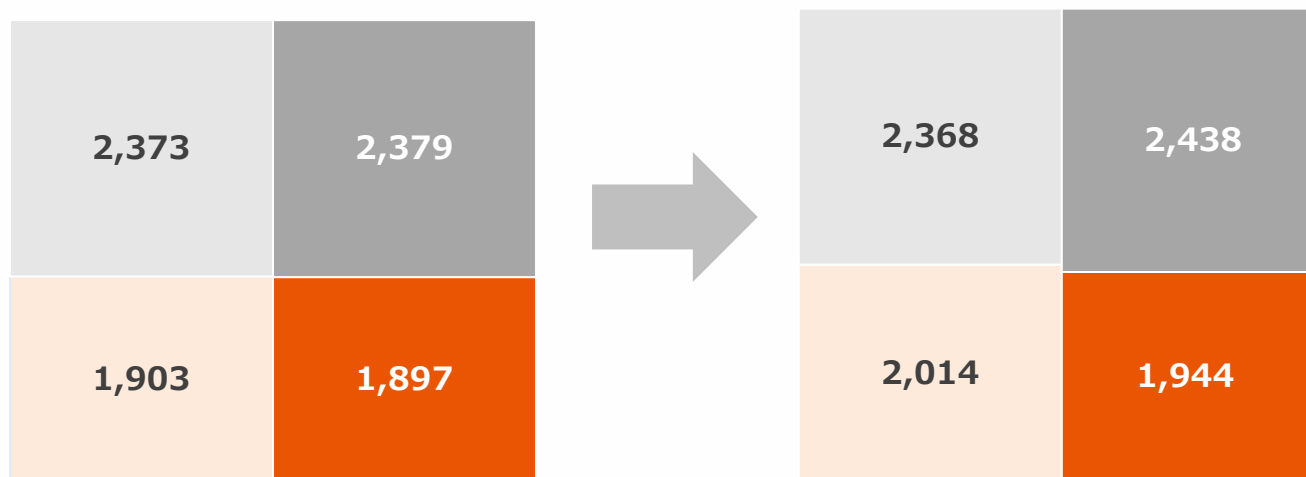


- 流動資産：3月末終了案件が多く売掛金が減少
- 固定資産：アクロホールディングス持分法利益の取込による増加
- 純資産：当四半期累計期間の純利益による増加

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産 (単位：百万円)

総資産 4,277

総資産 4,383



前期末
(2023年3月31日)

2024年3月期第1四半期末
(2023年6月30日)

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6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

(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

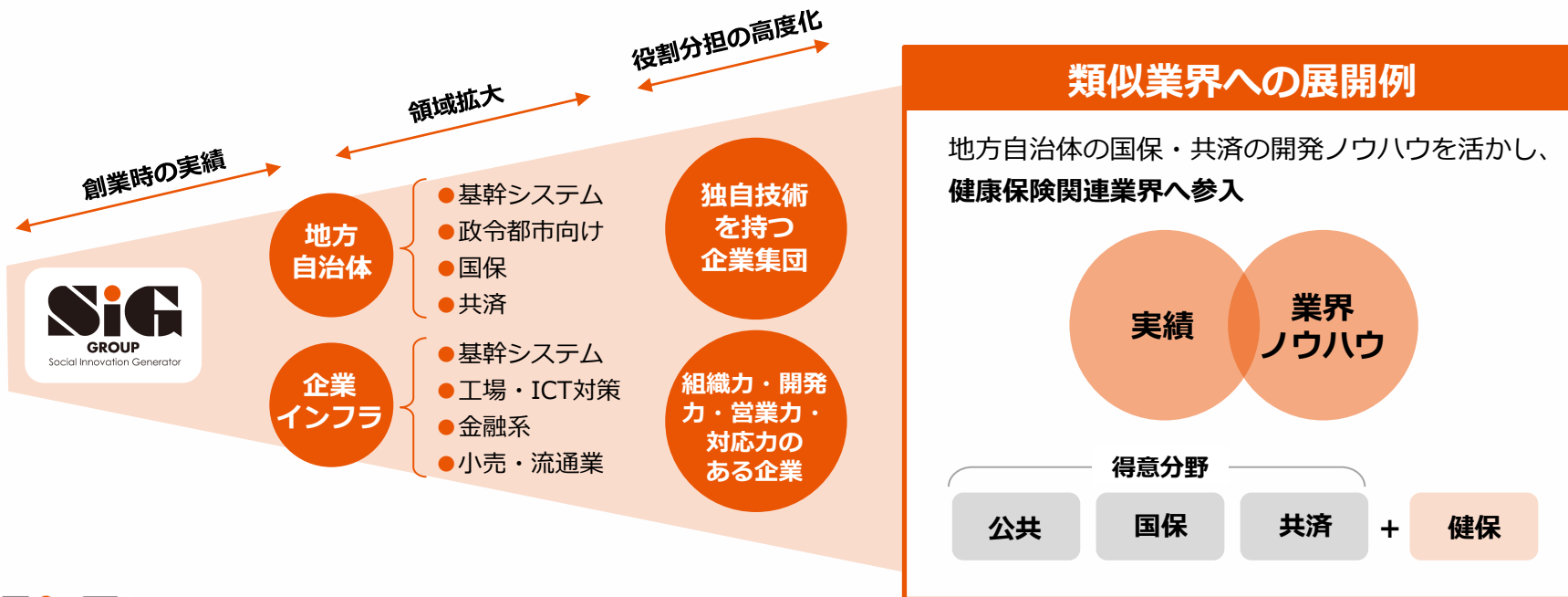
「スマートデバイスソリューションセンター」では、AI・IoT技術を活かしたソリューションを提供します

「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

グループ各社の強みを活かしたプロジェクト進行体制の構築

要素

- **強み** ニッチなニーズに対応するパッケージ・ソリューションを保有
- **強み** 物量対応が柔軟にできる組織運営体制の構築と実践
- **機会** 既存参入済みの市場から類似業界への水平展開を加速
- **効果** 得意分野で培ったノウハウ・経験を活かし、新市場へ参入



各組織の特長を伸ばすスモールミーティングの実施

取組

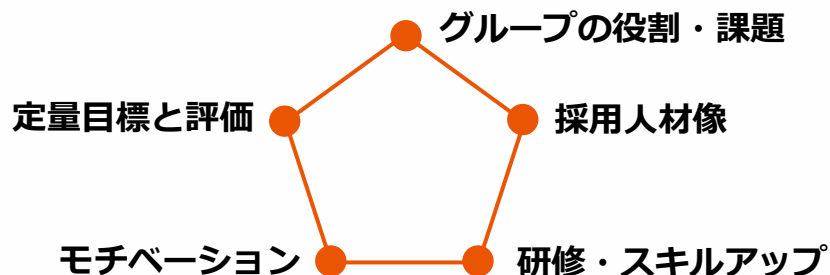
- 週次で各事業部の現状把握から課題の特定、施策の進捗状況の確認
- 事業部の各グループ単位で強みを活かす施策を検討
- 「サステナビリティ委員会」発足により、意識の統一を図る

強みを強化するスモールミーティング



- 自社のポジションの徹底的な分析・議論
- 施策得るための評価・分析軸の設定
- 週次の現状把握・議論による柔軟な軌道修正

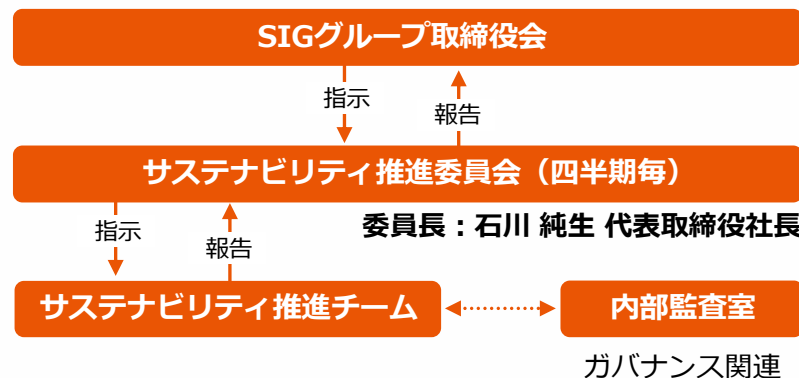
【週次スモールミーティングの評価軸例】



サステナビリティ経営の実現により グループ経営の質の向上を目指す



- 今期末までにサステナビリティ経営のPDCA運用を回せるよう関係部署より代表を選定
- 業容・業態をより広い視点で俯瞰し、企業価値向上のためグループ全体で経営の質の向上を実現



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。

- 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)