

# 決算補足資料(2024年3月期)

2024年5月8日 / 株式会社シグマキス・ホールディングス (証券コード:6088)



# 2024年3月期 決算概況

- 連結売上高224.1億円、経常利益43.3億円。
- コンサルティング事業:産業別では運輸、金融、情報通信、商社、小売、製造業を中心とした顧客を支援するプロジェクトが事業を牽引。売上は前年比29%増。
- 投資事業:通期で約20億円の新規投資を実施。3月末時点の累計投資残高は評価差額を含め約37億円。

単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期	対前年同期 増減率	2024年3月期 連結業績予想	業績予想 達成率
連結売上高	17,334	22,410	+29%	22,000	102%
(コンサルティング事業)	17,259 (※)	22,203 (※)	+29%		
(投資事業)	167 (※)	345 (※)	+107%		
経常利益	3,265	4,338	+33%	4,200	103%
(経常利益率)	19%	19%			
当期純利益	2,204	3,232	+47%		
自己資本比率	75%	72%			

※ セグメント間の内部売上高等含む。

# 2024年3月期 連結業績予想と実績／年間配当金

単位:百万円	2024年3月期 連結業績予想	2024年3月期 実績	達成率
売上高	22,000	22,410	102%
営業利益	4,150	4,232	102%
経常利益	4,200	4,338	103%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,150	3,232	103%

	2024年3月期
年間配当金／一株当たり	27円

# 2024年3月期 連結損益計算書

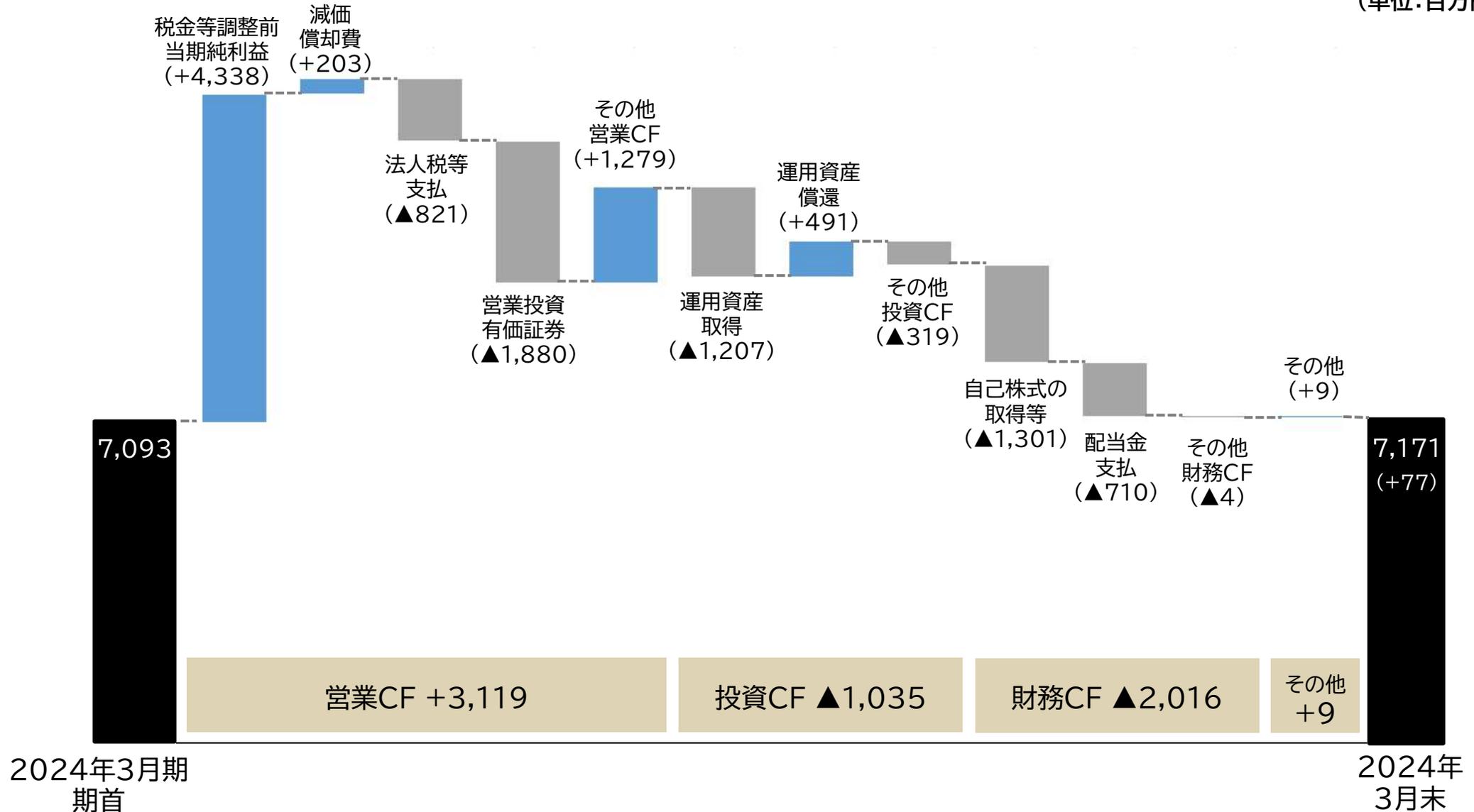
単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	17,334	22,410	+5,076	+29%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 旺盛な顧客需要に対応した外注費の増加</li> <li>• 業績賞与制度の新設等による人件費の増加</li> <li>• 売上高の増加</li> <li>• 人員増や対面活動の活発化に伴う諸経費の増加</li> <li>• 採用費の増加</li> </ul>
売上原価	8,960	12,400	+3,440	+38%	
売上総利益	8,374	10,009	+1,635	+20%	
販管費	5,138	5,777	+638	+12%	
営業利益	3,235	4,232	+997	+31%	
経常利益	3,265	4,338	+1,073	+33%	
税金等調整前 当期純利益	3,263	4,338	+1,075	+33%	
当期純利益	2,204	3,232	+1,028	+47%	
包括利益	2,516	3,141	+624	+25%	

## 2024年3月期 連結貸借対照表

単位:百万円	2023年3月期末	2024年3月期末	対前期末	主な増減
流動資産	12,013	14,463	+2,450	・営業投資有価証券の増加
現金及び預金	7,093	7,171	+77	
固定資産	2,447	3,831	+1,383	・投資有価証券の増加
資産合計	14,461	18,295	+3,833	
流動負債	1,978	3,913	+1,935	・未払金及び未払法人税等の増加 ・外注に対する買掛金の増加
固定負債	1,605	1,188	▲416	
負債合計	3,583	5,102	+1,518	・借入金無し
純資産	10,878	13,193	+2,315	
自己資本比率	75%	72%	▲3pts	

# 連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



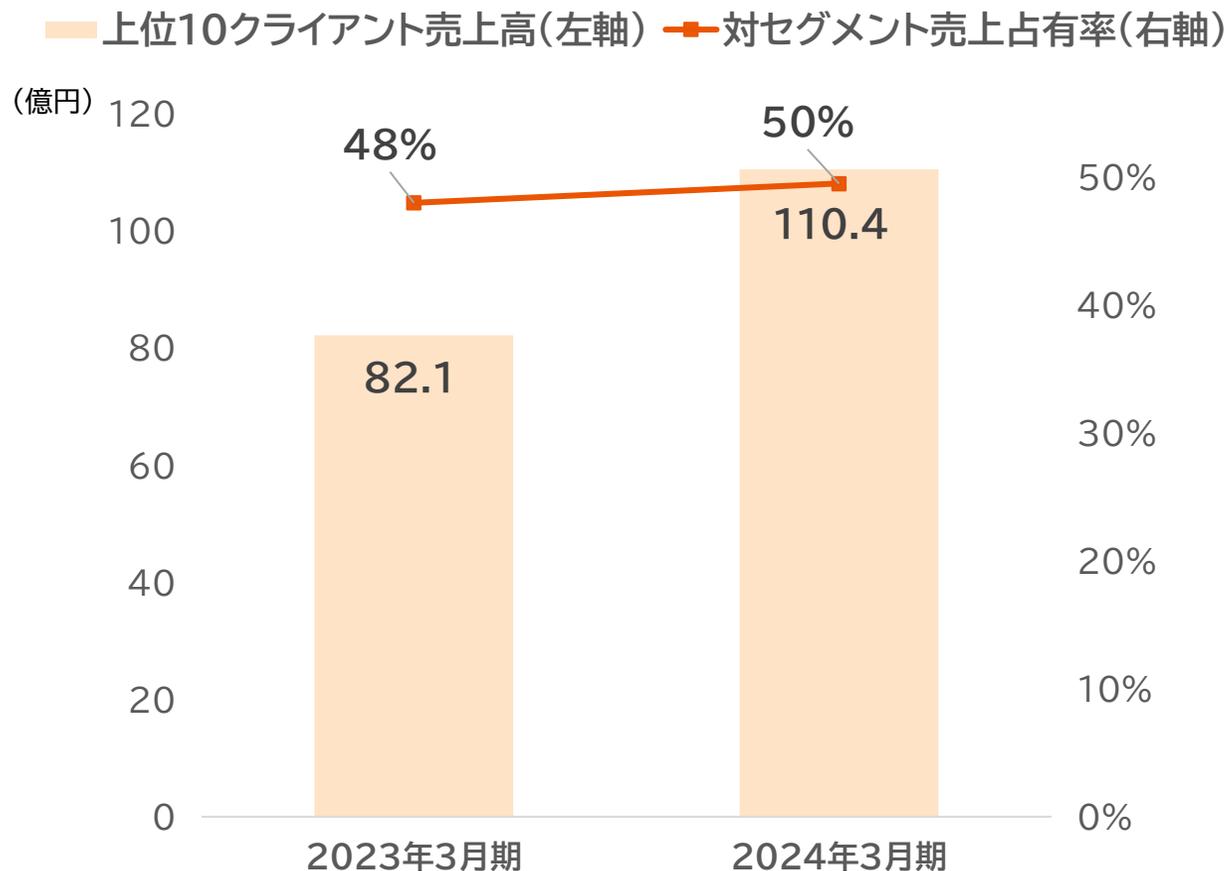
## 2024年3月期 セグメント別業績 概況

単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上高	17,334	22,410	+5,076	+29%
（コンサルティング事業）	17,259	22,203	+4,944	+29%
（投資事業）	167	345	+178	+107%
（内部取引）	▲92	▲138	▲46	—
セグメント利益	4,901	5,992	+1,091	+22%
（コンサルティング事業）	5,032	6,109	+1,077	+21%
（投資事業）	▲130	▲117	+13	—
売上高セグメント利益率 <sup>(※)</sup>	28%	27%	▲2pts	—
（コンサルティング事業）	29%	28%	▲2pts	—
（投資事業）	—	—	—	—

(※)売上高セグメント利益率は売上高にセグメント間の内部売上高等を含んで算出。

## (参考)セグメント情報: コンサルティング事業

- 社内人財の稼働率は計画値を上回って推移しており、単価の上昇と外注の増加により売上高が大幅に伸長。
- 産業別では運輸、金融、情報通信、商社、小売、製造業を中心とした顧客への基幹システムのSaaS化支援、デジタル・トランスフォーメーション推進支援、新規サービス立上げ支援、各種規制対応支援などのプロジェクトが事業を牽引。



(参考) (株)シグママックスのプロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2023年 3月期	2024年 3月期	対前年 同期比
プロジェクト数 *	1,035	1,111	+7%
クライアント数 **	168	169	+1%
契約あたり売上 (百万円)	16.4	19.8	+21%

全ての数値はSXA・SXFを除いて集計しています。

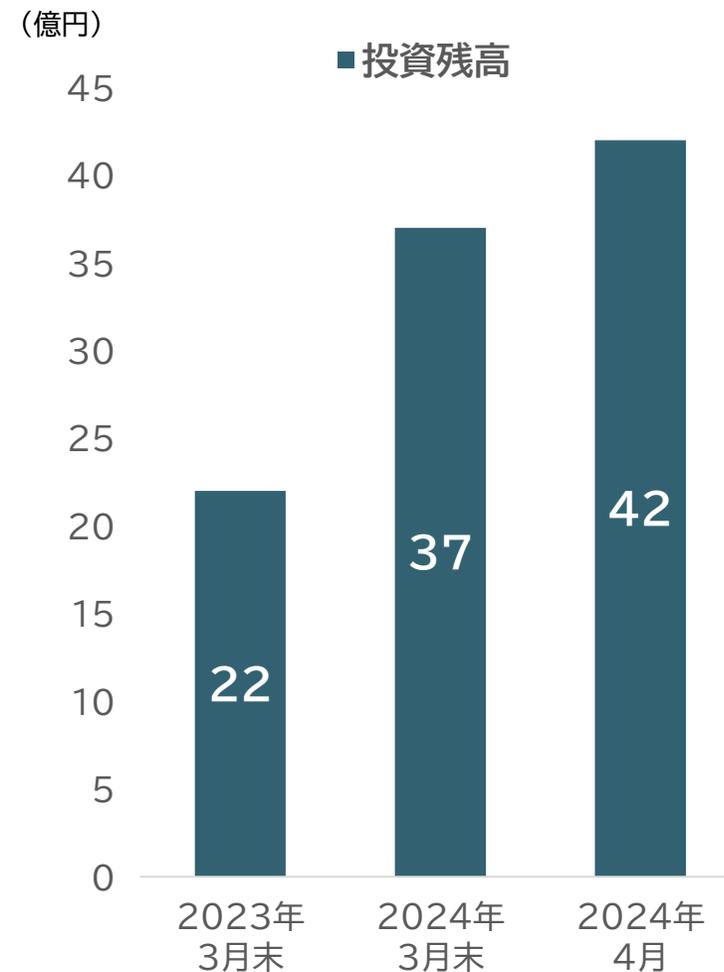
\* プロジェクト数:連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトを契約単位で集計。

\*\* クライアント数:連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトのクライアントを法人単位で名寄せして集計。

## (参考)セグメント情報：投資事業

- 投資事業は通期で約20億円の新規投資を実施し、評価差額を含む投資残高は3月末時点で約37億円に。
- 4月にはシュッピン株式会社に出資。引き続き社会的な価値共創に資する投資を推進。

出資年	社名
2018	ギリア株式会社
2019	Creww株式会社
	株式会社モンスターラボホールディングス(東証グロース市場 5255)
2022	自然電力株式会社
	株式会社eWeLL (東証グロース市場 5038)
	フォレストエナジー株式会社
	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ (東証グロース市場 9218)
	株式会社ドラEVER
2023	GVA TECH株式会社
	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
	株式会社ソーシャルインテリア
2024	株式会社ユカリア
	シュッピン株式会社 (東証プライム市場 3179) ※2024年4月出資



# シュッピンと資本・業務提携 リバリュー×テクノロジーで業界の変革を共同推進

## シュッピン株式会社

EC主軸のリバリュー事業を展開するシュッピン株式会社様は、中期経営計画の実現に向け、EC未開拓である高付加価値・高額商品の取引領域でテクノロジーを駆使した事業成長を加速すべく、シグマクシス・グループと資本・業務提携契約を締結。



シグマクシス・インベストメントが約5億円を出資。さらに、シグマクシスからのコンサルティング人財の出向を通じて、同社の中期経営計画達成に向けた個別戦略の企画立案や、システム企画・開発における人財育成を支援するとともに、ECシステムの刷新、デジタル技術の活用による業務の高度化、AIによるアルゴリズムの強化とマーケティング領域へのAI適用など、個別戦略の実行におけるコンサルティングサービスを提供する。



出資



人財出向・  
コンサルティング  
サービス

シグマクシスは2013年より同社へコンサルティングサービスを提供している。今回のスキームにおいても、シェルパとして、シュッピン様の持続的成長の基盤強化と、テクノロジー・カンパニーへの変革の実現に向けて伴走する。

関連リンク: プレスリリース シュッピンとシグマクシス・グループが資本・業務提携 リバリュー×テクノロジーで業界の変革を共同推進  
[https://www.sigmaxyz.com/ja/news/release\\_240327.html](https://www.sigmaxyz.com/ja/news/release_240327.html)

# 新規事業開発・運営支援

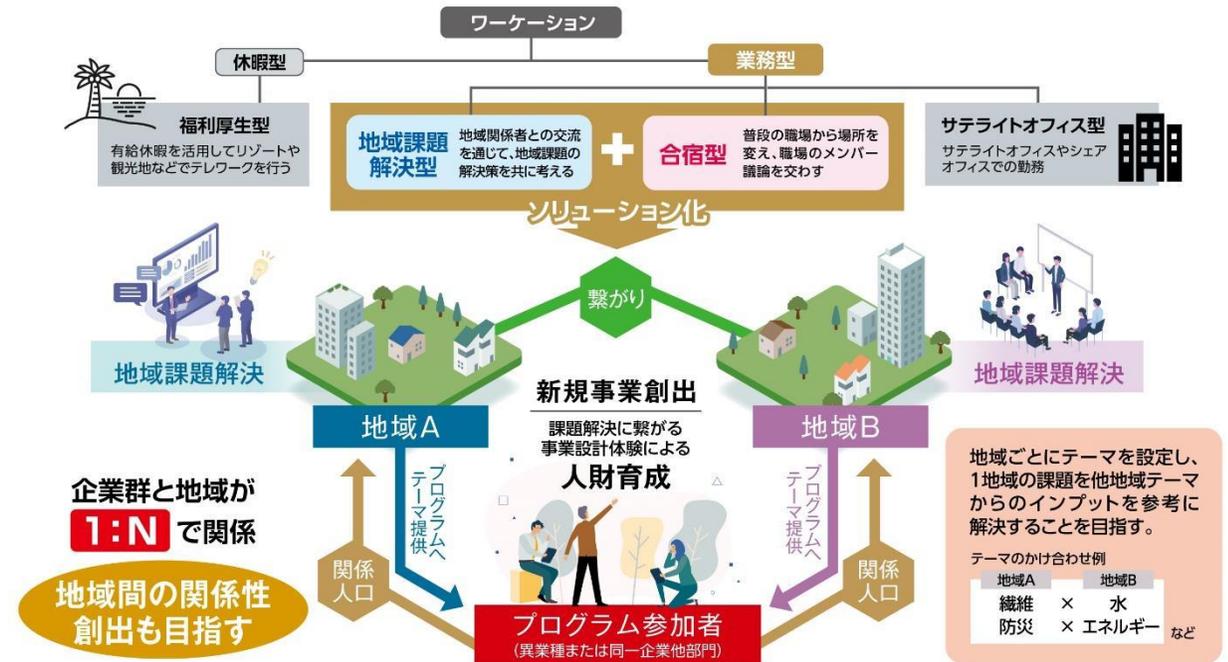
## 株式会社ジャルパック

国内・海外パッケージツアーの企画・運営・販売・管理を主力事業とする株式会社ジャルパック様の新規事業開発・運営を、シグマクシスが支援。

株式会社ジャルパック様は、地域体験を含む企業向け事業開発合宿により、企業と地域の双方に価値を創出することを目指し、「交流・共創・合宿型 ビジネスソリューション・パッケージ」を開発、2023年12月に販売開始。地域課題解決の事業設計を軸に、人財育成、関係人口拡大など企業・地域に向け複数のメリットを見込む。同社のアセット活用により地域交通や宿泊手配まで一気通貫で提供する。

シグマクシスは、2023年より同社の新規事業開発・商品化・差別化を支援。今後は同パッケージ内でのワークショップ提供などの運営支援とともに、事業拡大を通じた人財育成、地域関係人口の創出への貢献に伴走する。

## ビジネス・ソリューション・パッケージの概要



関連リンク: JALグループ様が提供するソリューション紹介サイト: JALソリューション・サービスサイト  
 熱海の地域課題解決に向けた持続的な新規事業の創出を体験(BSP提供事例)  
<https://www.jal.co.jp/solution/lp-case/bsp1/>

# 新規事業構想・開発プロジェクト支援

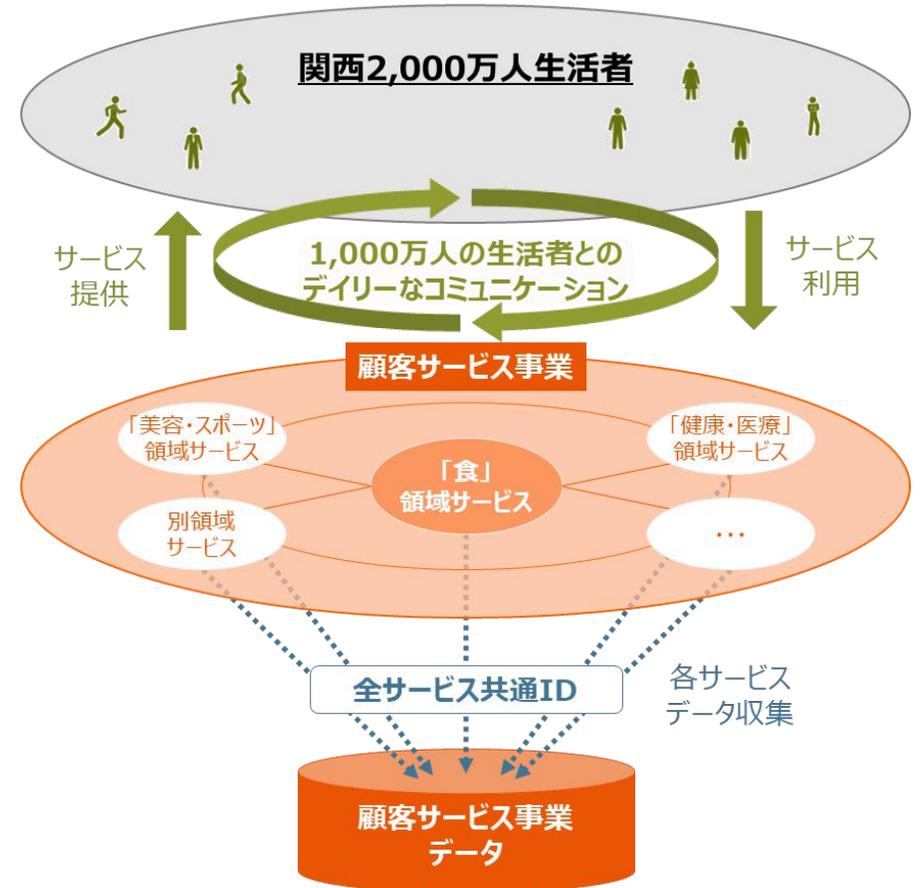
## エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社

小売業を中核に事業展開するエイチ・ツー・オー リテイリング株式会社様の、新規事業構想・開発プロジェクトをシグマクシスが支援。

同社は2021年7月、新たな中期経営計画を策定。同計画の柱である、オンラインを軸とした「顧客サービス事業」の取り組みを開始。B2Bビジネス創出を視野に、IT・デジタルと既存事業を融合し関西圏1,000万人のアクティブ顧客獲得を目指す。第1弾としては、アプリサービス「まちうま」を開発。2023年5月に大阪府の高槻エリアで試験運用を開始し、アプリ会員登録数はリリース後10ヶ月で5.5万人と想定以上のペースで推移している。

シグマクシスは2020年より、同社の新規事業構想・開発プロジェクトの構想策定、業務・機能の設計、アプリ開発・リリース、リリース後の検証・改善、運用を一貫して支援。今後も同社が目指す新しい小売業へのトランスフォーメーションに伴走する。

顧客サービス事業の構造

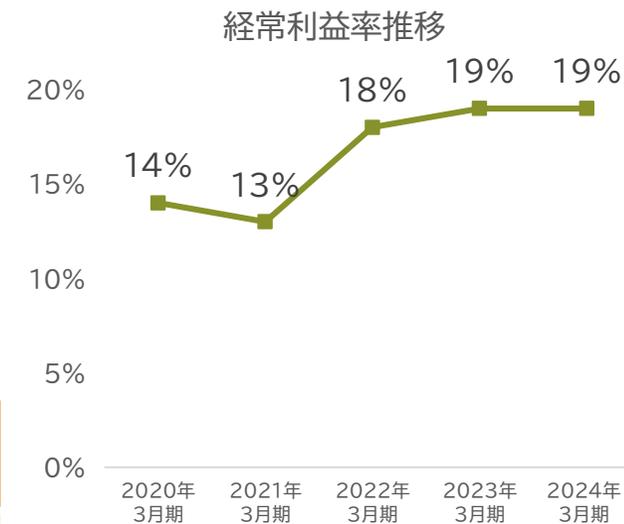


関連リンク:

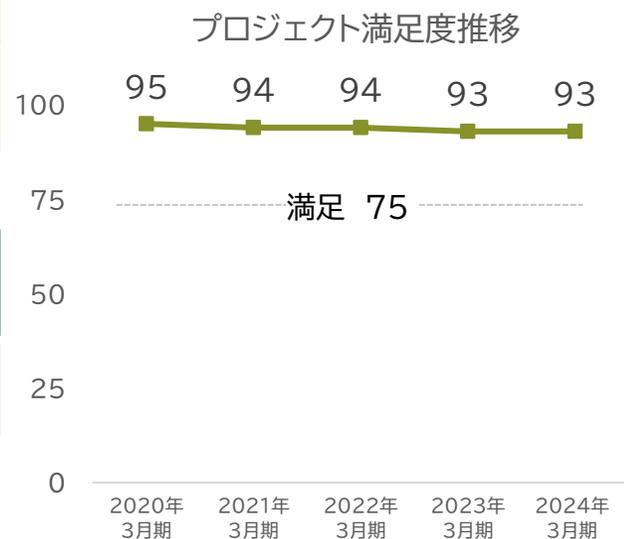
エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社、エイチ・ツー・オー コミュニケーションNEXT株式会社 プレスリリース  
[エイチ・ツー・オー リテイリングのアプリ「まちうま」5月15日、高槻エリアでサービス開始 ～ 新・事業モデル「顧客サービス事業」が始動 ～](https://data.swcms.net/file/h2o-retailing/ja/news/auto_20230511565644/pdfFile.pdf)  
[https://data.swcms.net/file/h2o-retailing/ja/news/auto\\_20230511565644/pdfFile.pdf](https://data.swcms.net/file/h2o-retailing/ja/news/auto_20230511565644/pdfFile.pdf)

# 重要業績評価指標(KPI)

	2023年3月期	2024年3月期	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	19%	19%	+1pts



コンサルティング事業	2023年3月期	2024年3月期	対前年同期比
コンサルタント数	511	571	+12%
プロジェクト満足度(NSI*)	93	93	—



投資事業	2023年3月期末	2024年3月期	増減
投資残高	約22億円	約37億円	+約15億円

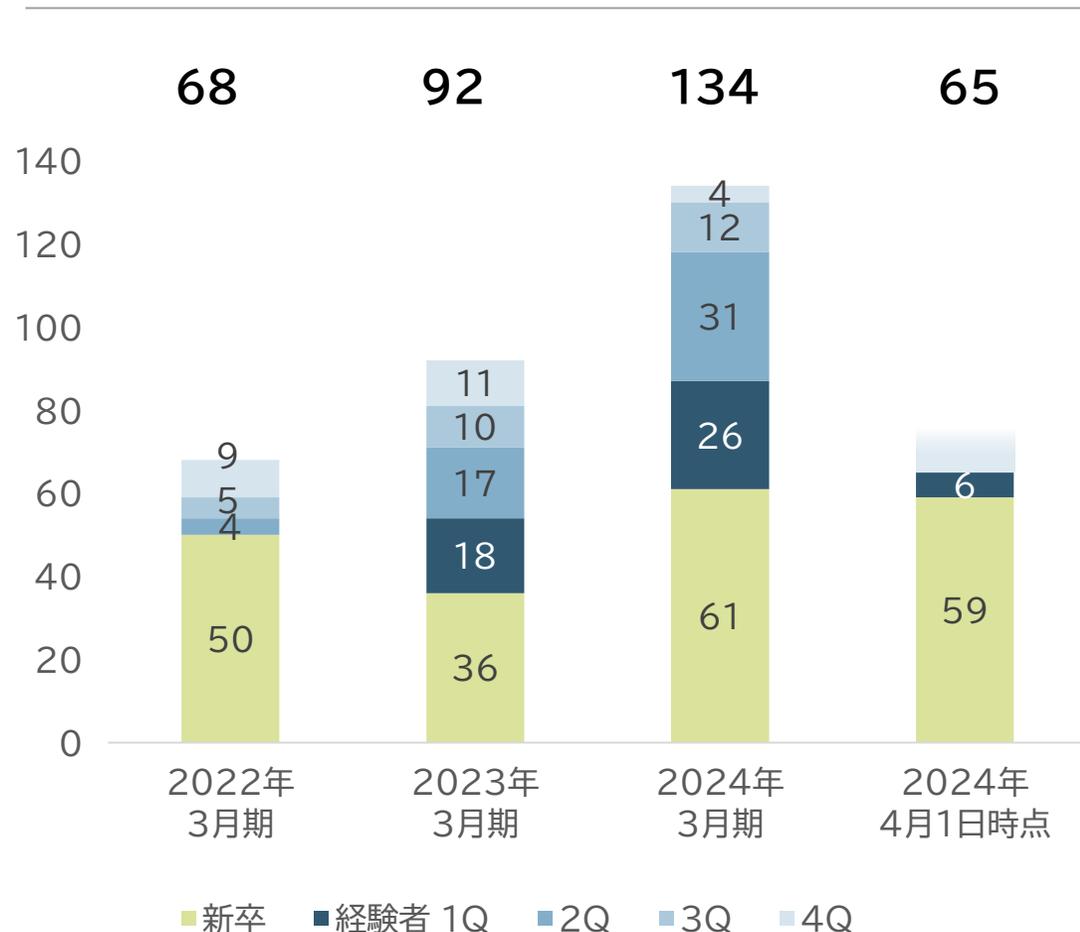
\* NSI(Net Satisfaction Index): プロジェクト満足度評価の各設問五段階評価結果の平均点。クライアントのプロジェクトオーナーにアンケート形式で実施。五段階評価は、5:大満足 100点、4:満足 75点、3:どちらとも言えない 50点、2:不満 25点、1:大不満 0点で配点。

# 採用活動

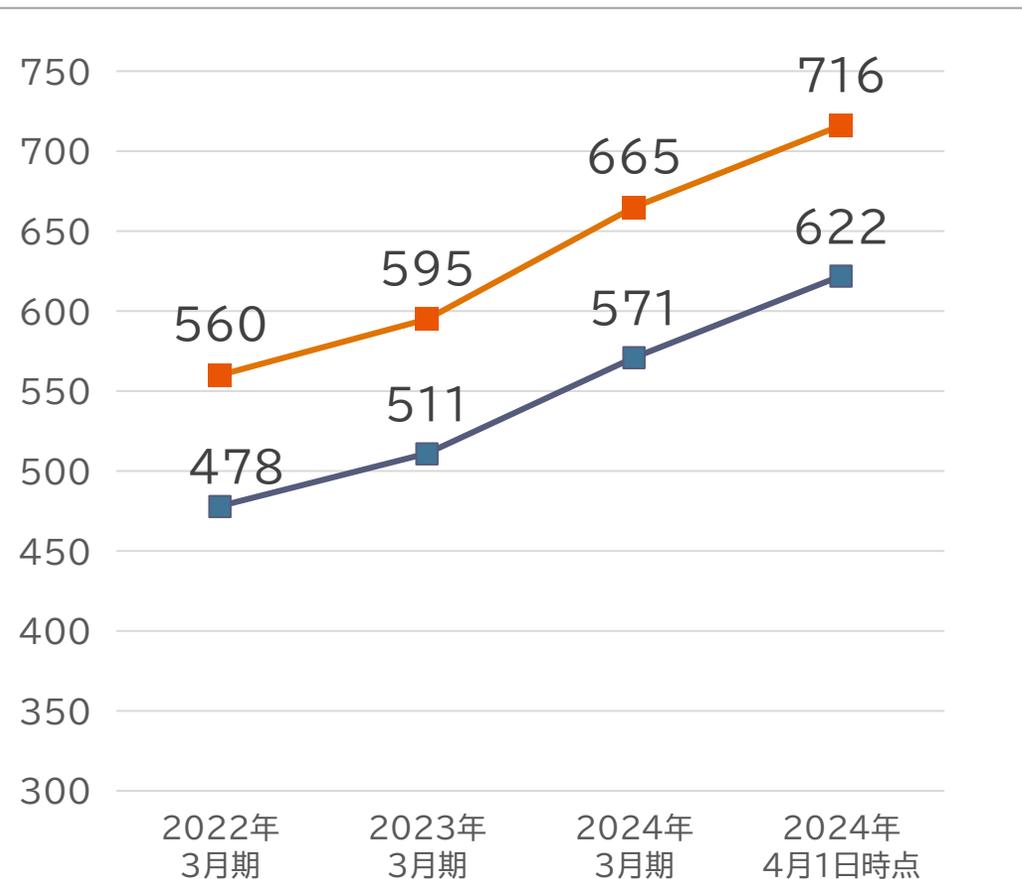
2024年3月期は経験者73名、新卒61名が入社。

2024年4月1日に経験者6名、新卒59名が入社。2025年4月の新卒入社80名程度を目標に採用活動を推進。

年間採用人数(コンサルタント) 単位:人



グループ社員数(■)・コンサルタント数(■) 単位:人



## 2025年3月期 連結業績予想

単位:百万円	2024年3月期 実績	2025年3月期 連結業績予想	対前期実績 増減率
売上高	22,410	25,000	+12%
営業利益	4,232	5,050	+19%
経常利益	4,338	5,100	+18%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,232	3,600	+11%

- 価値共創のための構想提案を実施し、企業のトランスフォーメーション(『3つの変革』)の支援、複数企業間連携による新規事業立ち上げやビジネス機能の共有化支援、資本提携を伴うクライアント企業の成長支援、ベンチャー企業への投資と事業支援などを推進。
- コンサルティング事業:事業成長のために必要なコンサルタント能力(スキル×人数)の拡充を継続。
- 投資事業:エネルギーやヘルスケア分野等における投資およびクライアントとの共同投資を計画。
- 価値創造を支える環境のアップデート:3月に研修センター新設。7月に現本社オフィス増床を予定。

(注)連結業績見通しにおいて、投資事業はその事業特性から国内・海外の株式市場並びに新規上場市場の影響を強く受け、収益水準の振幅が大きくなる可能性があります、現時点で把握可能な情報に基づき業績予想を行っております。

# 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。

	2024年3月期	2025年3月期 (予想)	対前期増減
年間配当金／一株当たり	27円	32円	+5円

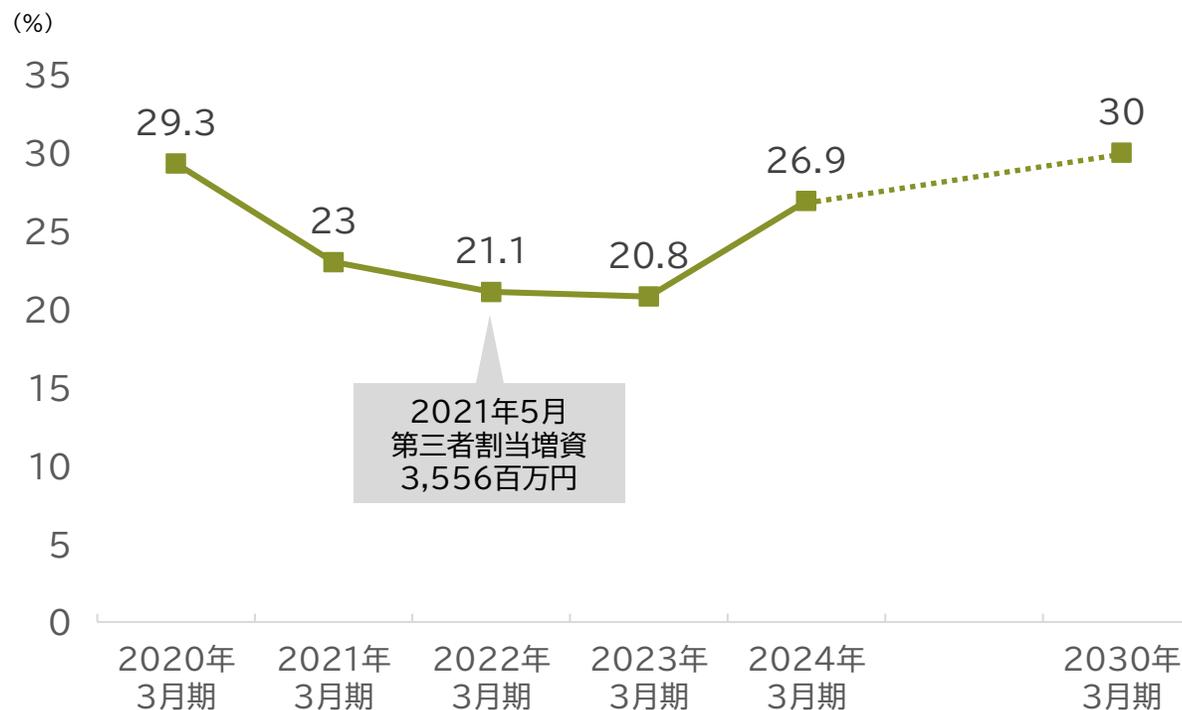
(注)上記の配当予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因によって変動する可能性があります。

# (参考) 資本効率性、株主還元

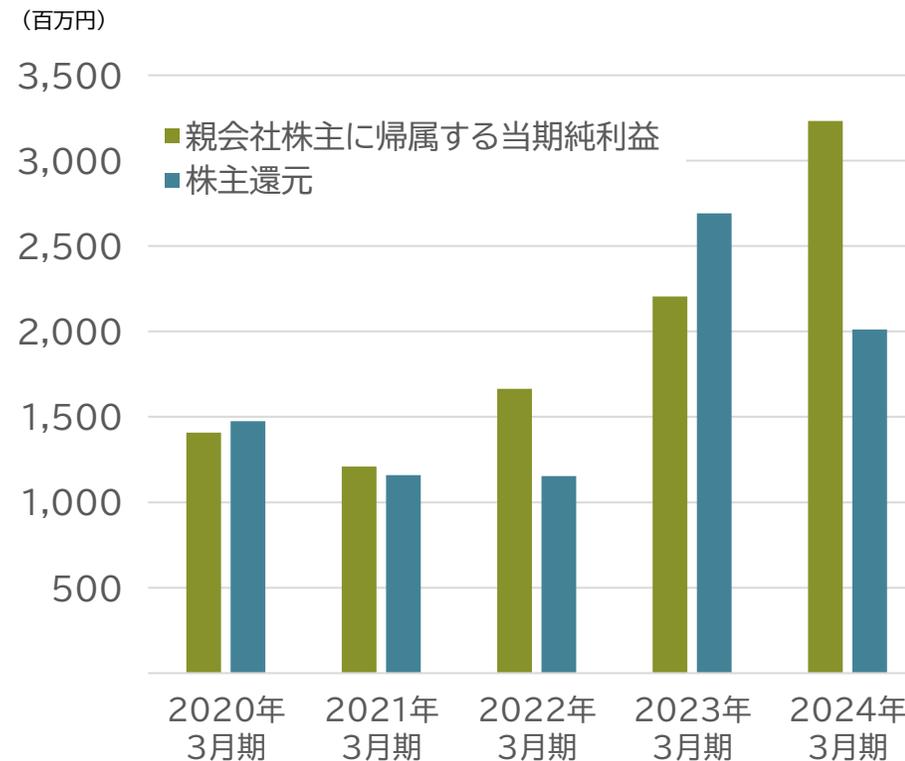
2024年5月更新

- 当社取締役会は資本収益性としてROEを経営の重要指標と認識しており、2030年3月期までに30%への引き上げを目指す
- 株主還元は安定した配当と自社株買いにより実施する

### ROE推移



### 株主還元※



### ROE改善方針

- コンサルティング事業×投資事業による利益成長
- 配当+自社株買いによる積極的株主還元

※株主還元:配当額+自社株買い額(株式報酬信託への追加  
拠出額を含む)

# (参考) 2025年度〔2026年3月期〕 ありたい姿

- 旺盛な需要に対し、外注活用を増加して対応したことで連結売上高が想定を超えるペースで伸長。その結果、当社グループの中長期の成長イメージ「2026年3月期『ありたい姿』」の連結売上高250億円については1年前倒しで達成する見通し。
- 引き続き、2026年3月期の経常利益70億円に向けて、コンサルティング事業の成長を加速し、投資事業からの利益貢献を目指す。

## (参考) 2025年度〔2026年3月期〕 ありたい姿

2022年8月公表

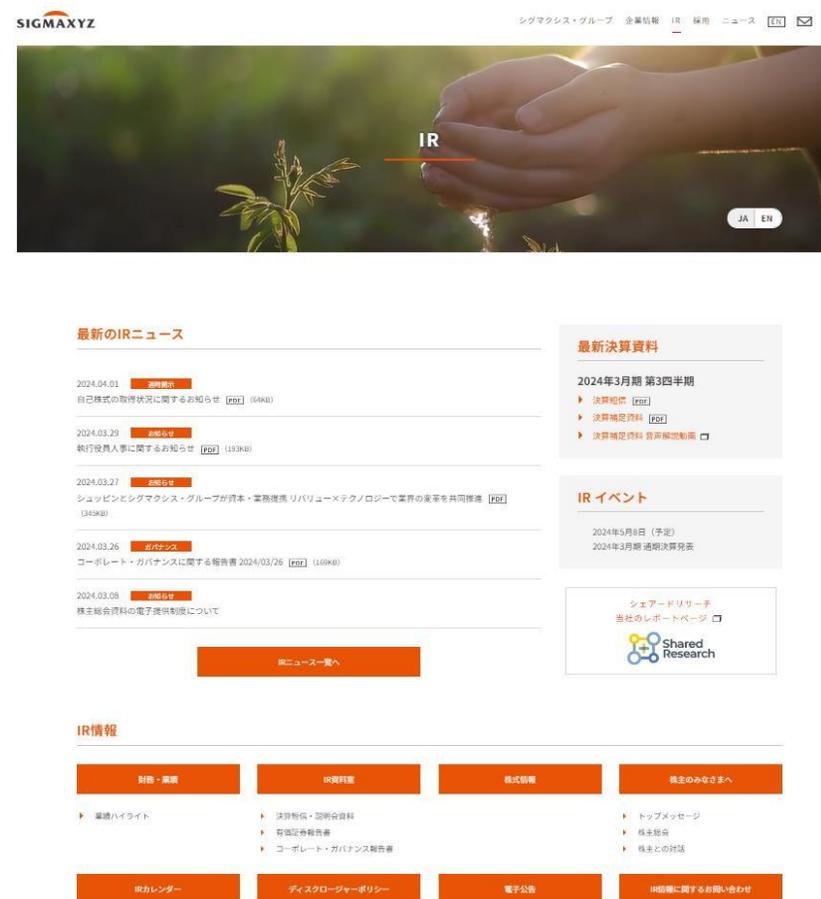
	2026年3月期 ありたい姿	2023年3月期 連結業績予想	年平均成長率 (CAGR)
連結売上高	250 億円	172 億円	13%
経常利益	70 億円	32 億円	30%
利益率	28%	19%	-
人員数	約800 名	約600 名	約10%

- 当社グループは、昨今の変化の激しい環境においては、毎年機動的に戦略を見直し、翌年度事業計画に反映していくことが望ましいと考えているため、中期経営計画を策定しておりません。
- 「ありたい姿」は、当社グループの中長期の成長イメージを株主・投資家の皆さまと共有する目的で、数年ごとに参考情報として公表しています。

# (参考)決算補足資料の音声解説

決算発表当日の18時に、本資料の音声解説を弊社ウェブサイトIRページに掲載いたします。

IR <https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>



## 本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマクシス・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。株式会社シグマクシス・ホールディング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、株式会社シグマクシス・ホールディング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](http://www.sigmaxyz.com)  
問い合わせ先: [sigmaxyz\\_ir@sigmaxyz.com](mailto:sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com)

