

シグマクシス 2018年度決算説明会



本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマク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とっています。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。

本日のアジェンダ

会社概要(ご参考)

1. 2018年度業績概要
2. 2018年度取り組み実績
3. 2019年度基本方針と業績見通し

会社概要

会社概要

株式会社シグマクシス

設立日： 2008年5月9日

所在地： 東京都港区虎ノ門4-1-28
虎ノ門タワーズオフィス9階

資本金： 28億24百万円(2019年3月末時点)

社員数： 494 (2019年3月末日時点 連結)

主な株主： 株式会社インターネットイニシアティブ、
株式会社インテック

事業内容： ・ 企業のデジタル・トランスフォーメーションを
支援するコンサルティングサービスの提供
・ 新規事業開発、事業投資および運営

代表者： 代表取締役会長 倉重英樹
代表取締役社長 富村隆一

上場証券取引所： 東証一部（証券コード 6088）



ミッション

**クライアント、パートナーと共に
Society5.0の実現とSDGsの達成に貢献する。**

- 企業のデジタル・トランスフォーメーションの促進。
- ジョイントベンチャーの創設・運営およびベンチャー企業の支援。
- 高い価値を共創するマルチサイド・プラットフォームの形成。

ビジョン

CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

人と人との「信頼」、
お互いに助け合う「互酬性の規範」、
絆で繋がりが合う「ネットワーク」。
これら3つを軸とする社会関係資本の考え方と、
それが広く理解され浸透していくことの大切さが、
世界の国々において見直され始めています。

そして、この社会関係資本こそ、
日本が培ってきたアイデンティティーそのものであり、
社会としての美しさだと思うのです。

シグマクシスが企業活動を通じて目指すのは、
そんな美しさにあふれた社会づくりに貢献すること。

世代やパーソナリティーを超えてお互いに尊重し合い、
誰もが快適に暮らし活躍し、
希望を持って生きることができる、美しい社会。

そのためにシグマクシスは、
クライアントやパートナーをはじめ、
あらゆる人や組織と力を合わせ、
シェルパとして共に成果実現を目指し、
時には自ら旗を振って新しい価値を生み出していく。

まずは、明日を美しくすることから、一步一步。

バリュー

Business Value

思いの共有

相手の真意を理解し、自らの真意を伝える。

コラボレーション

立場の違いを超えて目標を共有し、高い価値を創造する。

アグリゲーション

あらゆるヒト、モノ、コトを自在に組み合わせ、新しい価値を生み出す。

シェルパ

共に行動し、最後までやりきる。

アジリティ&スピード

変化を迅速に察知し、即応する。

知的闘争

妥協することなく、圧倒的な品質を追求する。

Human Value

オープン&トラスト

まず自分をオープンにすること。そして相手を信頼すること。

真摯

何事にもひたむきであること。

ホスピタリティ

相手の心をおもんばかり、行動すること。

美意識

美しい自分であるように努力すること。

異質の尊重

多様な価値観を知り、理解し、尊重すること。

仲間

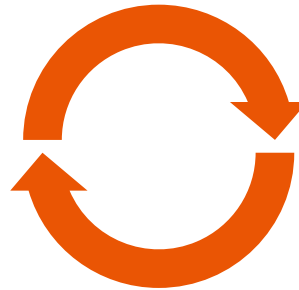
仲間を思いやり、助け合うこと。

シグマクシスの事業

コンサルティングサービスの提供と、関連する各種事業の立ち上げ・運営を手掛けます。
あわせて、多様なプロフェッショナルおよび企業とのネットワークによるエコシステムの形成を通じ、
企業、業界を超えた価値創造活動の推進を目指します。

コンサルティングサービス

デジタル・トランスフォーメーション
プログラム&プロジェクトマネジメント
新規事業開発
人と組織のイノベーション
高付加価値プロセスサービス
M&Aアドバイザー
ベンチャー経営・事業運営支援
.....



- ノウハウ・知識
- 人財
- ネットワーク
- 資金

アライアンス

ジョイント・ベンチャー設立・運営
ジョイント・サービス提供
インキュベーション
社員ジョイント・ベンチャー設立
.....

エコシステム形成・運営

コンサルティングサービス/スキル

多様なスキルのプロフェッショナルを組み合わせ、プロジェクトを編成します

インダストリー シェルパ

小売業	製造業
消費財	運輸・航空業
医薬	保険・金融
ロジスティクス	コミュニケーション
商社	公共

P2* シェルパ

プロジェクト・マネジメント
ベンダー・マネジメント
ステークホルダー・マネジメント
チェンジ・マネジメント
インテグレーション・マネジメント
ラピッド開発マネジメント

*:プログラム&プロジェクト

プラットフォーム シェルパ

プラットフォーム・プランニング
プラットフォーム・ソリューション
オペレーション・デザイン
ITプランニング

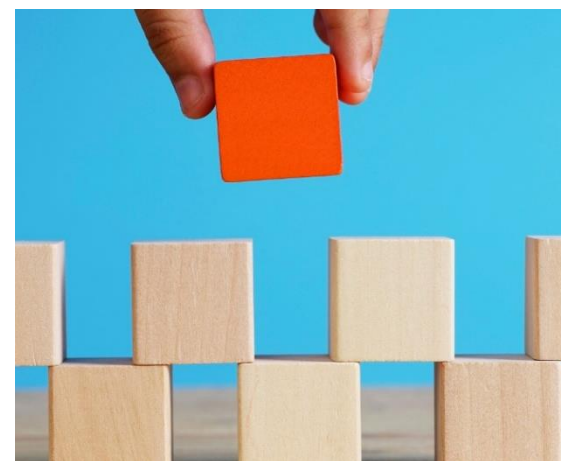
デジタル シェルパ

AI
IoT & ロボティクス
デジタルアプリケーションデザイン
サービスデザイン
デジタルアーキテクチャー
デジタルトランスフォーメーション

ヒューリスティック シェルパ

ビジョンフォレスト*
イノベーション創発組織
新規事業開発
マルチサイドプラットフォーム

*:アートを活用した人財活性化プログラム



2018年度業績概要

2019年3月期 連結P/L

単位:百万円	2017年度 (4月～3月)	2018年度 (4月～3月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	11,368	13,329	+1,960	+17%	コンサルティングサービスの増加
売上総利益	4,022	4,712	+690	+17%	
販管費	3,000	3,443	+442	+15%	・採用費の増加 ・業容拡大に伴う人件費および経費の増加
営業利益	1,021	1,269	+248	+24%	運用収益の増加と営業外費用の減少(市場変更関連)
経常利益	1,046	1,322	+275	+26%	
当期純利益	622	909	+286	+46%	収益性向上に伴う回収可能期間の変更による繰延税金資産の増加

キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

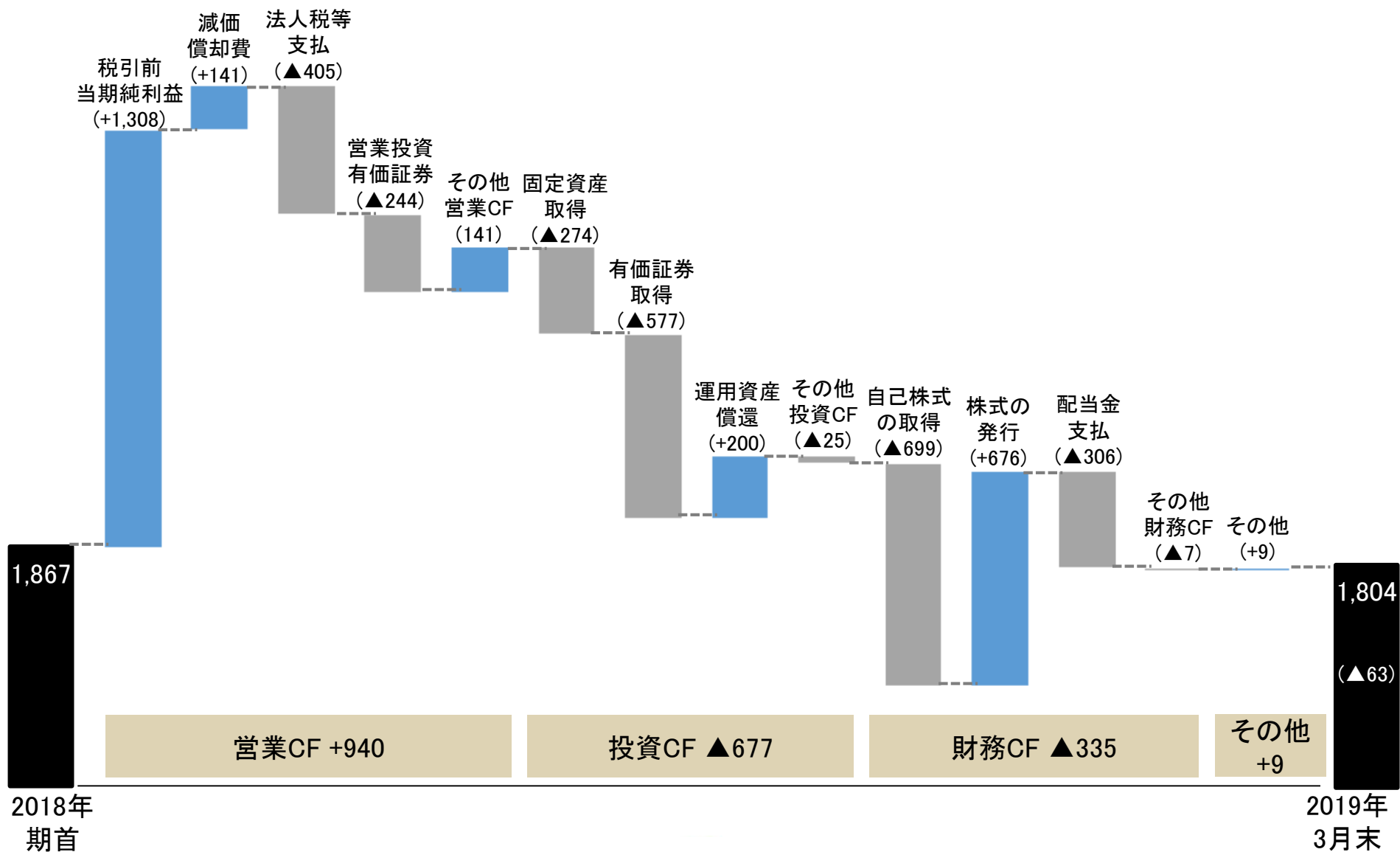
	2017年度	2018年度	対前年同期比
NSI*	92	93	+1pts
プロジェクト数	894	1,119	+25%
クライアント数	169	214	+27%

*NSI (Net Satisfaction Index) : プロジェクトのお客様満足度を調査し、100点満点 (最低は0) に指数化したもの

連結貸借対照表の推移

単位:百万円	2017年度	2018年度	対前期末	主な増減
流動資産	3,446	4,123	+677	採用費、教育費、人件費の増加 事業投資の増加 社内システムへの投資
現金及び預金等	1,867	1,804	▲63	
固定資産	2,240	2,873	+633	
資産合計	5,686	6,997	+1,310	
流動負債	1,324	1,683	+359	株式給付引当金の増加
固定負債	460	757	+297	
負債合計	1,784	2,441	+656	
純資産	3,902	4,556	+653	新株発行による資本金及び資本 剰余金の増加 当期純利益の計上 配当金の支払による減少 自己株式取得による減少
自己資本比率	69%	65%	▲1pts	

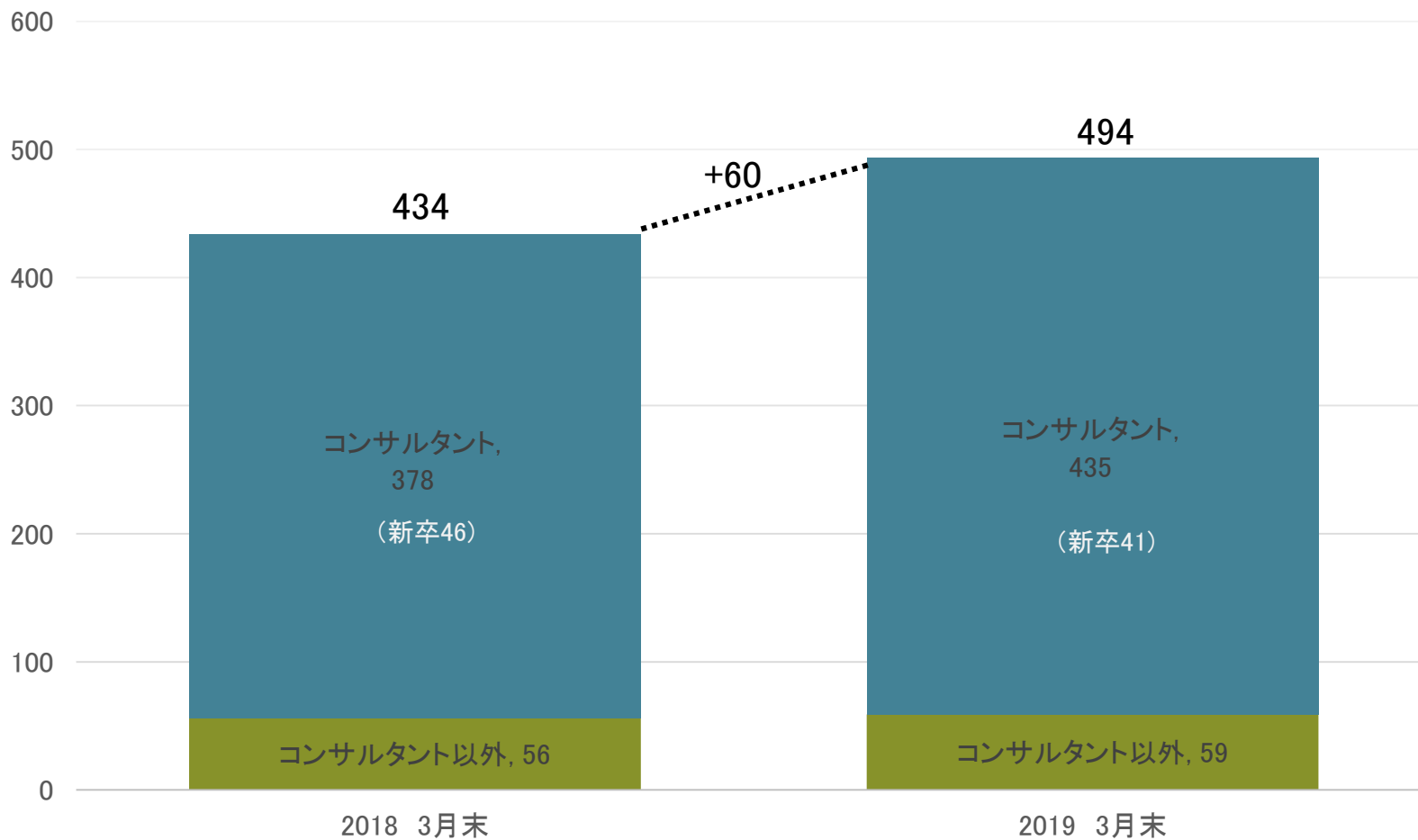
連結キャッシュフローの推移



連結従業員数

従業員数は新卒を中心に前年度末から60名(14%)増加

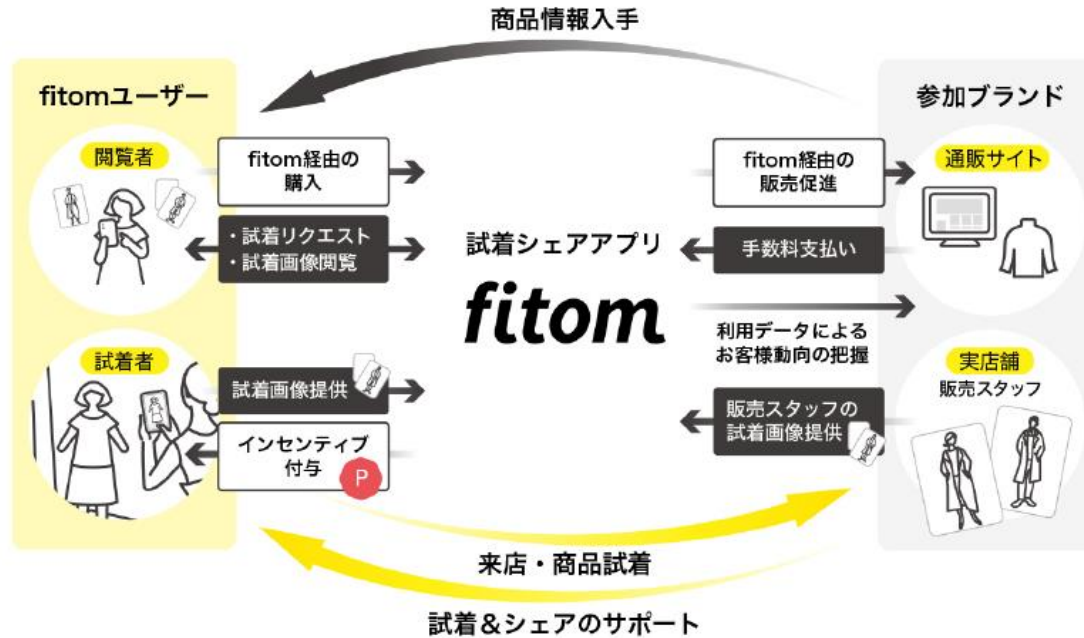
単位:人



2018年度取り組み実績

試着シェアアプリ「fitom」

株式会社ユニテッドアローズ、株式会社博報堂DYメディアパートナーズと共に、新たな合弁会社「株式会社fitom」を開始。試着シェアアプリ「fitom(フィットム)」の開発と運用を通じて、アパレル通販サイトのさらなる活性化や、実店舗と販売スタッフのより一層の活用、オムニチャネル化による新たな買い物体験を創造。



fitomユーザーのメリット

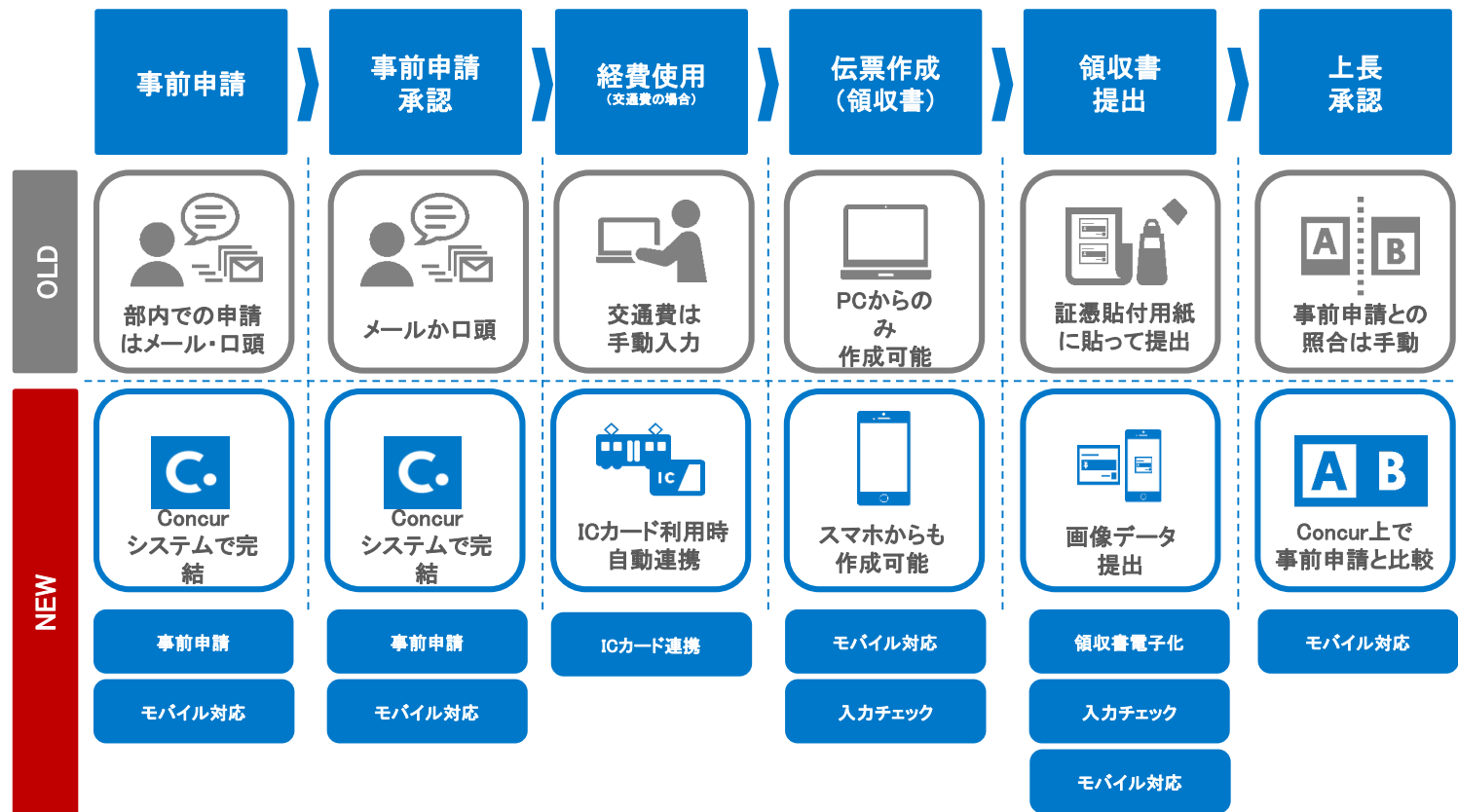
- 1 ネット通販利用時の不安が解消される
- 2 お客様のリアルな試着画像を閲覧できる
- 3 試着画像提供によるインセンティブが得られる
- 4 自分の試着画像に対して、いいね!の共感が得られる

参加ブランドのメリット

- 1 お客様の不安解消によるネット通販の売上向上
- 2 お客様や販売員の等身大の試着画像による販売効果
- 3 実店舗の試着実績をネット通販でも活用できる
- 4 リクエスト、試着、売上データに基づくMD、売場作りへの応用

経費精算の次世代化

電子帳簿保存法に対応した業務プロセスと経費精算クラウドサービスの導入支援を通じて、塩野義製薬株式会社の証憑の電子化を含む経費精算プロセスの完全電子化を実現10か月で全社員5000名を対象に新業務プロセスとシステムの導入を完了。



コンカー社プレスリリース: <https://www.concur.co.jp/newsroom/article/pr-shionogi-adopts-sapconcur>
 日経XTECH: <https://tech.nikkeibp.co.jp/atcl/nxt/news/18/04068/>

Copyright SIGMAXYZ Inc. all rights reserved.

ERPのクラウド化

既存ERPの保守サポートが切れる「2025年の崖」と言われる状況に対して、シグマクシスはERPのクラウド化をスムーズに実現するとともに、お客様の成長シナリオを描き、組織・業務の変革とチェンジマネジメントにも取り組むことにより、お客様の企業価値向上の成果が実現するまで支援。

ITに関する日本企業の現状

基幹システム

- 老朽化（20年超利用：現在2割、2025年6割）
- 事業部門単位 → 全社横断的データ活用が困難
- 過剰なカスタマイズ → 複雑化・ブラックボックス化

IT予算

保守運用：バリューアップ = 8 : 2

IT人財

基幹システムの保守運用にIT人財が割かれており、新技術獲得の足枷となっている

**このままだと2025年以降
12兆円/年の経済損失※
が生じる可能性がある**

2025年の崖

取り組むべきテーマ

基幹システムの
クラウド化
(業務の見直し)

+

デジタル
トランスフォーメーション

※経済産業省レポート（平成30年9月7日）より

Smart Kitchen Summit Japan 2018の開催

「食 & 料理 × テクノロジー」をテーマにフードテック企業、キッチンメーカー、サービスプロバイダー、料理家、起業家、投資家、デザイナー、ビジネスクリエーターなど幅広い分野の有識者によるプレゼンテーション、パネルディスカッションを通じ、日本のキッチンの未来を考えるイベントSmart Kitchen Summit Japan 2018をNextMarket Insightsと共同で開催。

- 家電メーカーや食品関連企業をはじめ14領域153企業から、約300名が来場
- 多様な領域のプロフェッショナル46名が登壇し42セッションを展開
- パートナー企業10社による展示ブースを設置
- 37媒体より57名の報道関係者も来場
- メディアへの露出

TV: 2件

新聞: 3件

雑誌: 2件

Web: 25件 (左記を元記事とする転載記事86件)

SKS Japan 2018 ダイジェスト動画(ロングバージョン)

<https://bcove.video/2DtZM1a>

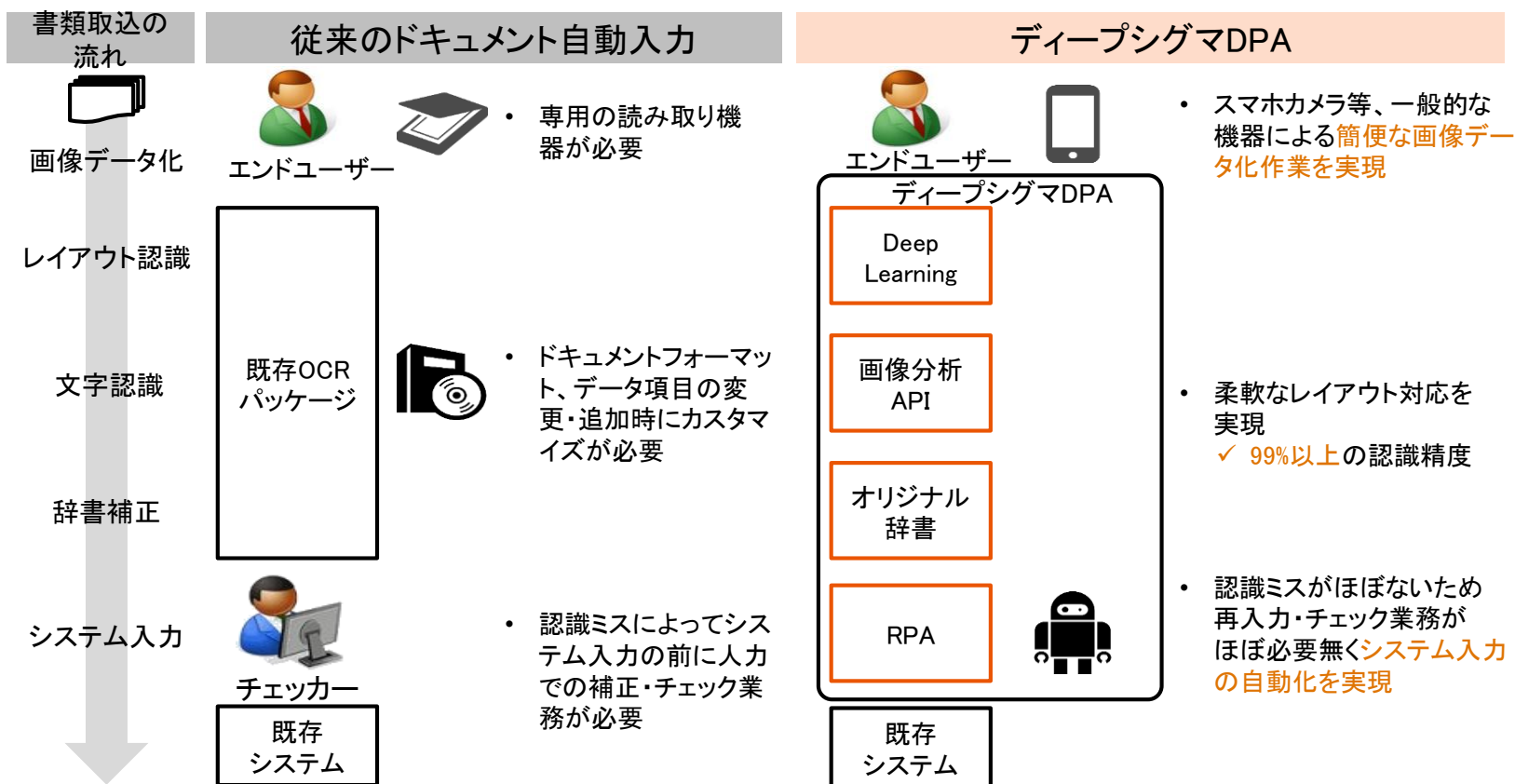
SKS Japan 2018 ダイジェスト動画(ショートバージョン)

<https://bcove.video/2ND7V8e>



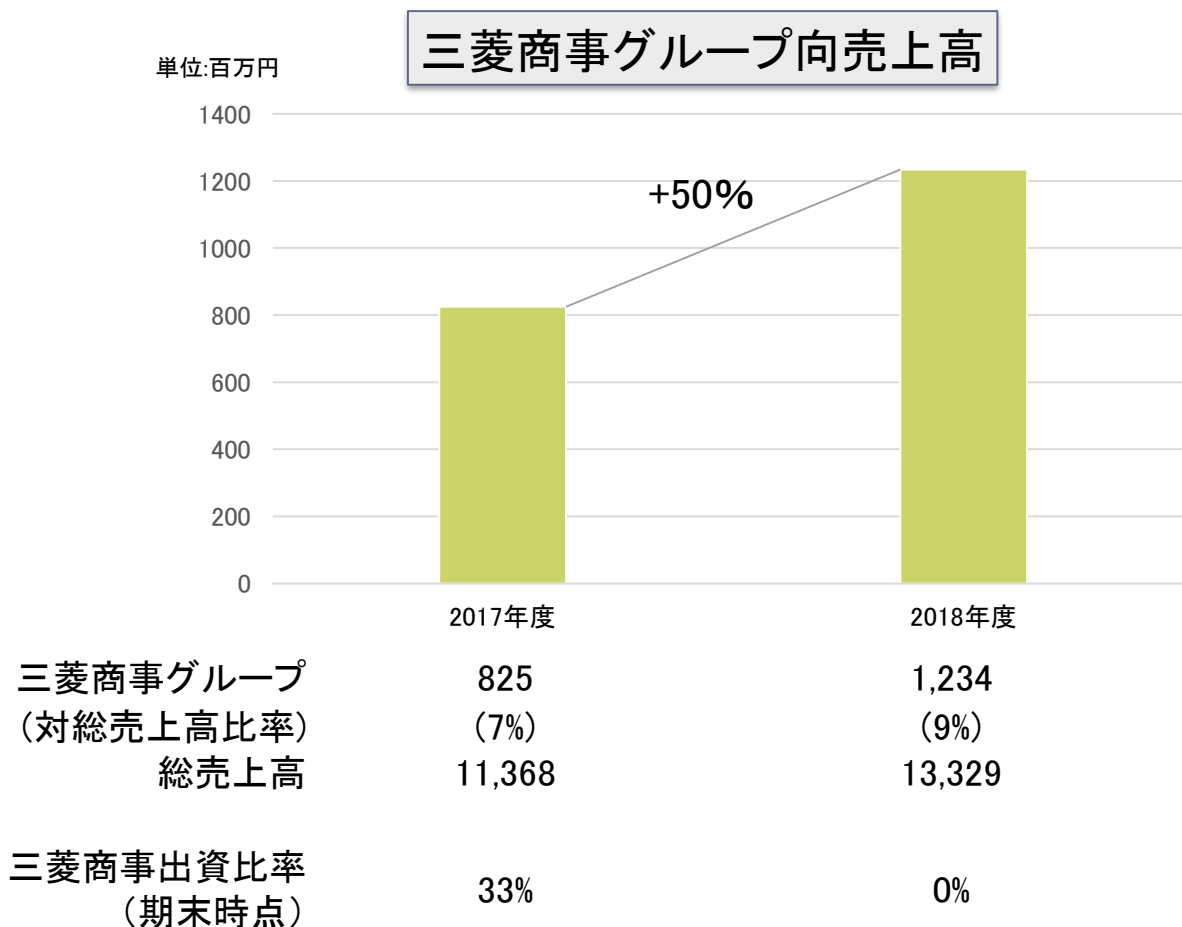
ディープシグマDPA

株式会社みずほフィナンシャルグループ、ギリア株式会社と共同で、ドキュメント自動入力プラットフォームサービス「ディープシグマDPA (Document Process Automation)」を活用した実証実験において、みずほFGの手続き・非定型帳票の事務処理業務の約8割の削減効果を確認。



株式の売出し

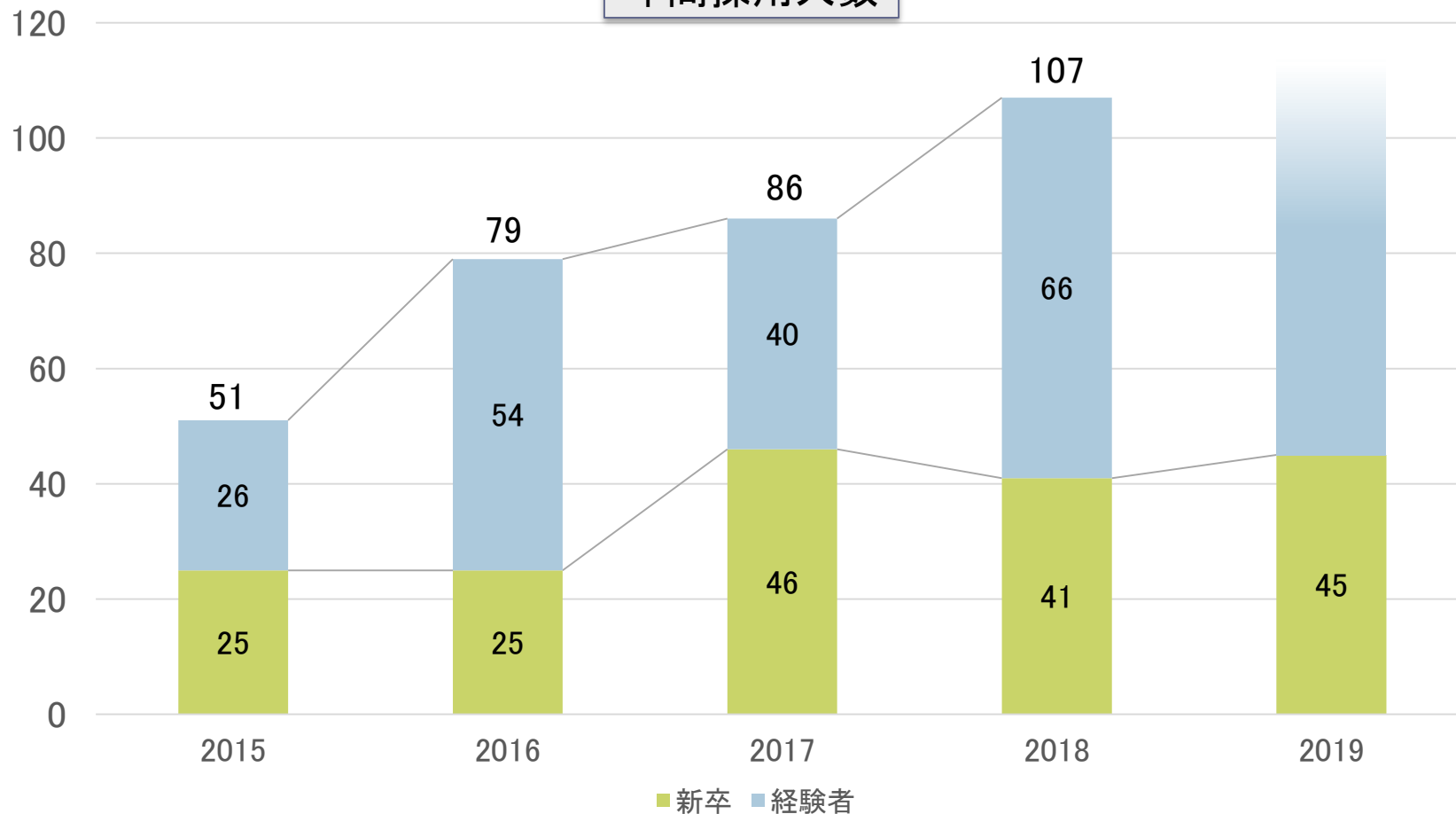
6月に、当社の主要株主であった三菱商事株式会社が、同社が保有する当社全株式の売出しを実施。今後は、重要なお客様としての関係性を維持・拡大しながら、独立企業としてより幅広い領域での活動を推進。



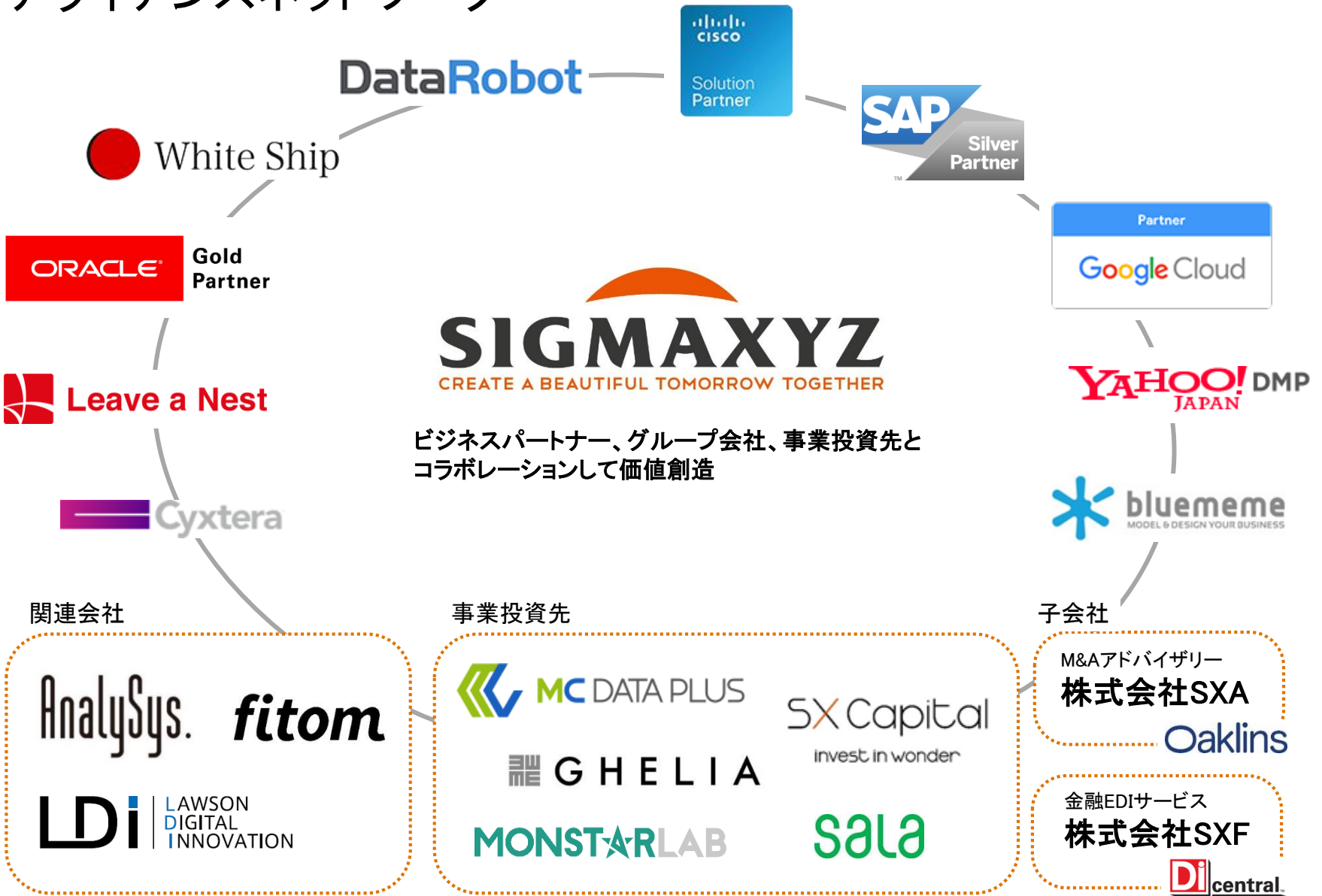
採用強化

単位:人

年間採用人数



アライアンスネットワーク



子会社・関連会社

株式会社SXA

設立: 2014年 (100%子会社)

M&Aアドバイザーサービスの提供
(ファイナンシャル・アドバイザー/デューデリジェンス/
バリュエーション/事業再生アドバイザー/社内M&A体制構築)



株式会社SXF

設立: 2019年 (100%子会社)

金融EDIに係る各種サービスの提供
電子決済等代行業者: 関東財務局長(電代)第40号

お客様のシステムと銀行サービスをシームレスに連携し
グローバル財務管理の業務最適化を支援するプラット
フォーム“finectクラウドサービス”を提供

AnalySys.

株式会社AnalySys

資本参加: 2014年
(株式会社Plan・Do・SeeとのJV)

ブライダルマネジメント・アプリケーション
のクラウド提供/
シグマクシスソリューションの開発・提供

LDI | LAWSON DIGITAL INNOVATION

株式会社 ローソンデジタルイノベーション

設立: 2016年 (株式会社ローソンとのJV)

ローソン事業のデジタル化推進および
ローソン次世代システムの設計・開発・
導入・運用

fitom

株式会社 fitom

合併事業開始: 2019年
(主な株主: 株式会社シグマクス、
株式会社ユナイテッドアローズ、
株式会社博報堂DYメディアパートナーズ)

アパレル企業向けデジタルプラット
フォームの開発および運営

事業投資先



株式会社MCデータプラス

資本参加: 2015年
(三菱商事株式会社他とのJV)

国内最大級規模の建設業界向け
クラウド型システムサービスの提供/
ビッグデータを活用した新事業の
企画・開発



株式会社サーラ ライフスタイルイノベーション

設立: 2017年
(株式会社サーラコーポレーションとのJV)

サーラグループにおける
マーケティング・プラットフォーム事業



株式会社SXキャピタル

資本・業務提携: 2016年

未公開ITベンチャー企業を対象とした
投資事業組合等の財産運用および
管理



ギリア株式会社

資本参加: 2018年
(主な株主:
株式会社ソニーコンピュータサイエンス研究
所、株式会社WiL、
みずほFinTech投資事業有限責任組合)

AIソリューション事業



株式会社モンスター・ラボ

資本参加: 2019年

世界中のITエンジニア・クリエイターを活
用し、最適なリソースを提供するデジタ
ルプロダクト開発企業

LP (Limited Partner) 出資

国内外のベンチャー企業とのネットワークを拡大するため、下記ファンドにLP (Limited Partner: 有限責任組合員)として参加

【SXキャピタル】 SX Capital

invest in wonder

資本業務提携先であるベンチャーキャピタルが立ち上げた3号ファンド。

IT関連およびITを活用したサービス領域のスタートアップ企業に投資を実行している。

目的: 新規事業開発支援、経営支援など多様な形でベンチャー企業の成長支援を推進

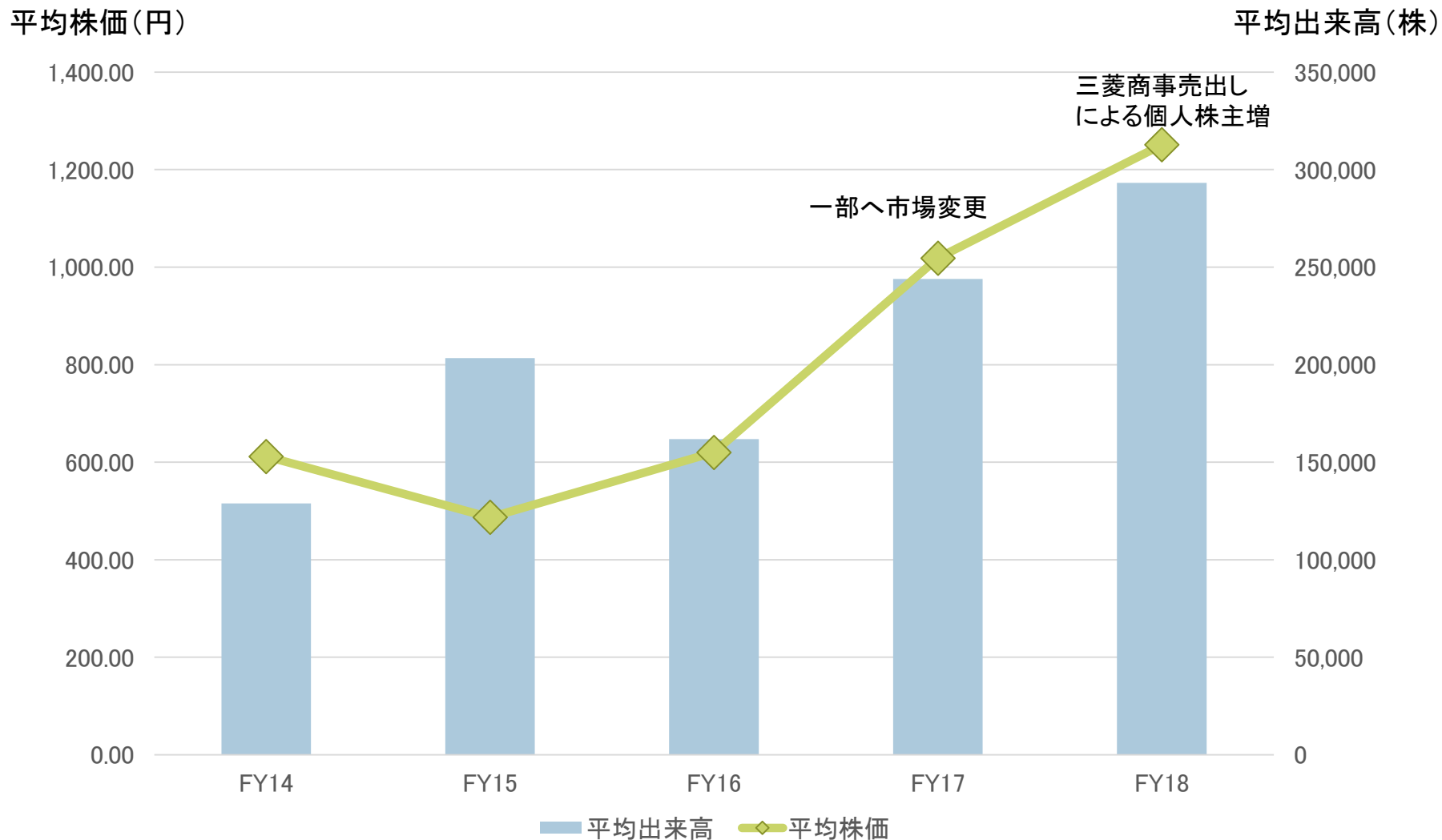
【フレスコキャピタル】 Fresco

米ベンチャーキャピタルのフレスコキャピタルが立ち上げた、30億円規模の新ファンド。

Education(教育)、Future of Work(未来の働き方)、Health Care(健康管理)などのテーマを中心に、米国、欧州、アジアのスタートアップ企業に投資を実行している。

目的: 海外ベンチャー企業とのネットワークを拡大し、日本企業の変革支援の能力・体制の強化

過去5年間の平均株価・出来高推移



2019年度基本方針と業績見通し

■ FY2019 基本方針

- DX推進
 - リアルビジネス投資拡大
 - 社会課題解決活動開始 (SMSP)
 - 生産性向上
 - コラボレーション促進
 - PJ Focus ⇨ Client Focus (経営視点)
 - Non Financial Asset の可視化
CxO Relationship, My Clients, Capability Power, SX Offerings . . .
 - 自律性の推進
 - 美意識、コンプライアンス意識の向上
- ビジョン実現
- 事業成長
- 会社の品格向上

『こうしまししょう』提案

Digital Transformation (DX) = Digitization + Digitalization

人財と組織の活性化 + Digitization → Digitalization

- ・ 自律型組織化
- ・ エンゲージメント
- ・ コラボレーション

創造性・機動性

- ・ 情報のデジタル化
- ・ プロセスの自動化

効率性向上

- ・ デジタルビジネス
- ・ サービス化

新価値創造

『こうしまししょう』提案分野

- ◆ 自律型組織化
- ◆ JV設立
- ◆ iRPA
- ◆ SaaS ERP
- ◆ 共同化
- ◆ AI&BD
- ◆ AI&ロボット
- ◆ M&A

- 創造性（探索）と生産性（深化）の向上
- Client Intimacy

FY19の取り組み

(1)収益モデルの多様化

- ・企業のデジタルトランスフォーメーションを実現するサービス
- ・テクノロジーの活用による付加価値プロセスサービス
- ・データ解析や変革リーダー育成などの研修サービス

(2)コンサルティングサービスの拡大

- ・先端IT技術者の採用
- ・生産性の向上(バリュー提案、オペレーション効率化)
- ・ERPクラウド化サービスの拡大

(3)アグリゲーション能力の強化

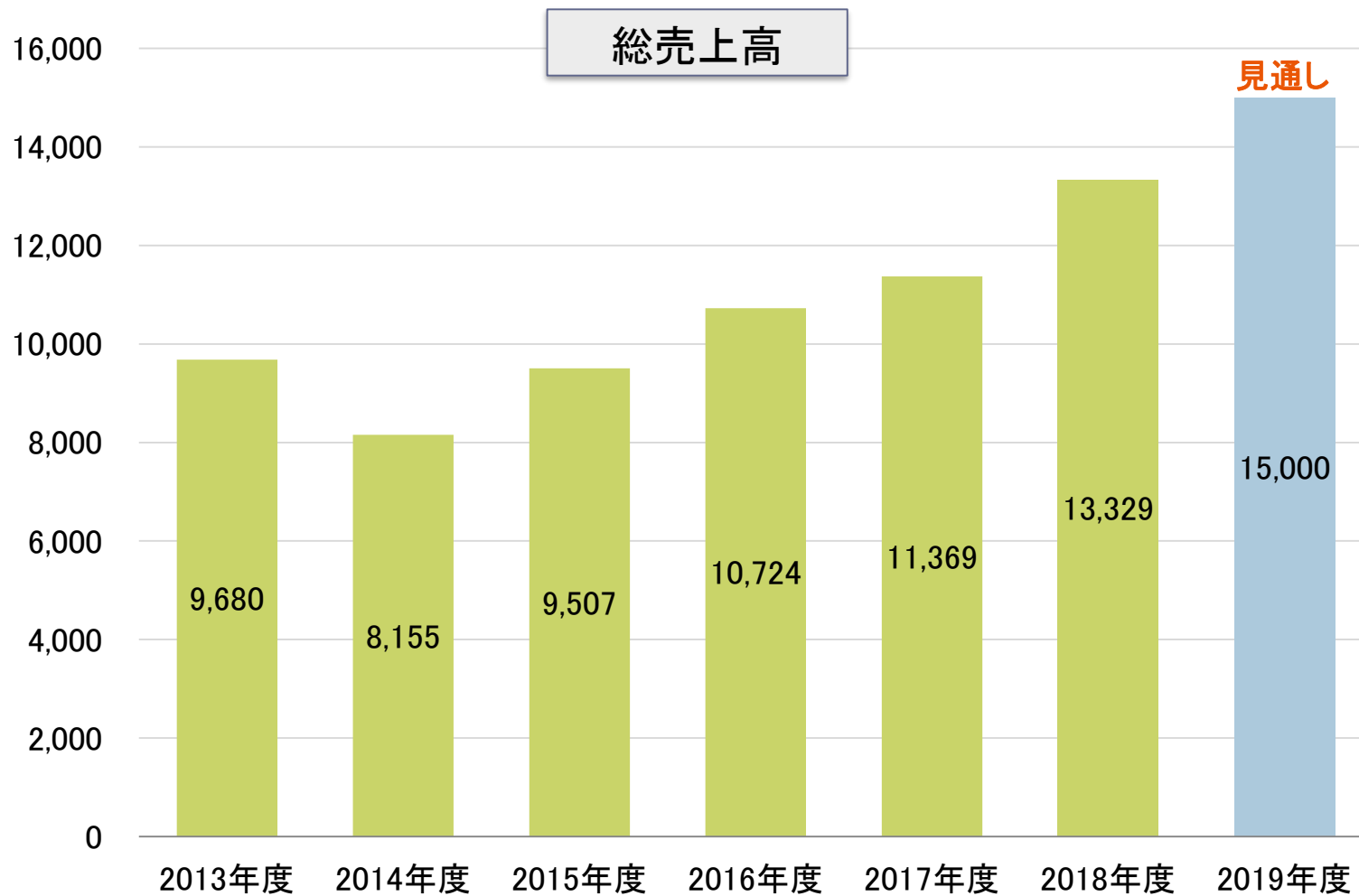
- ・ビジネスマルチサイドプラットフォームの構築
- ・エコシステムの確立
- ・リアルビジネスへの投資拡大

(4)ビジョンの実現

- ・社会課題を解決するソーシャルマルチサイドプラットフォームの構築
- ・自律性と美意識、コンプライアンス意識の向上

業績見通し

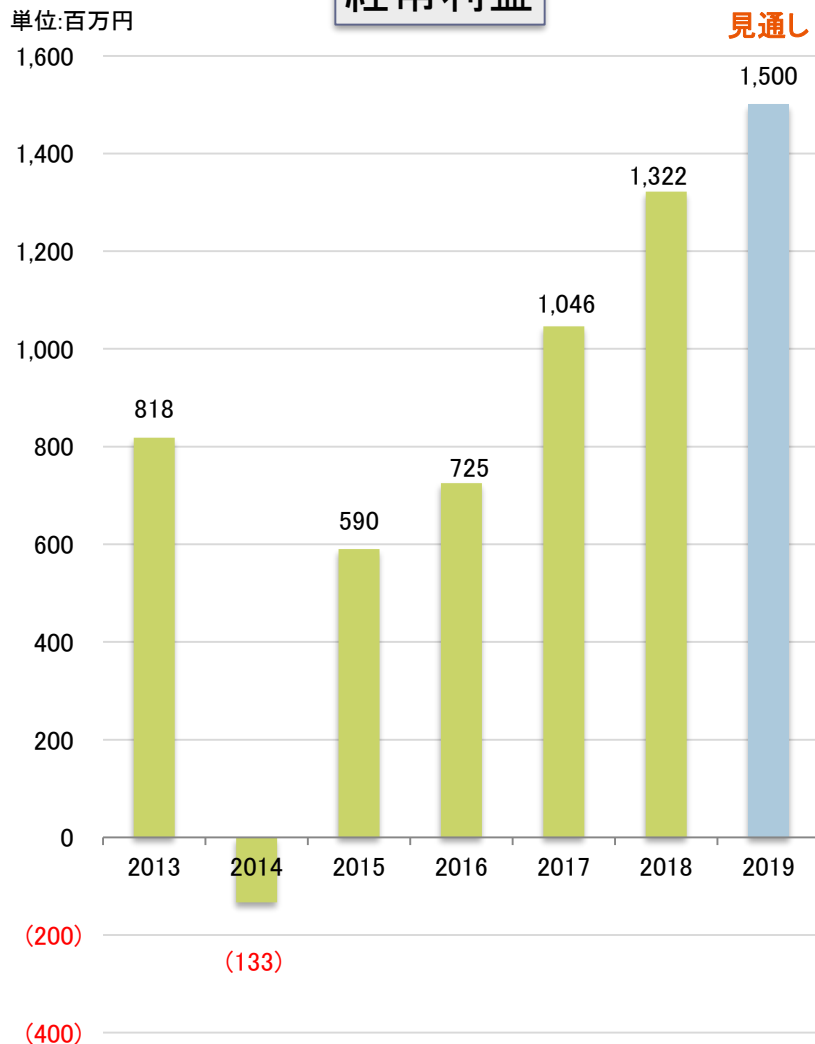
単位:百万円



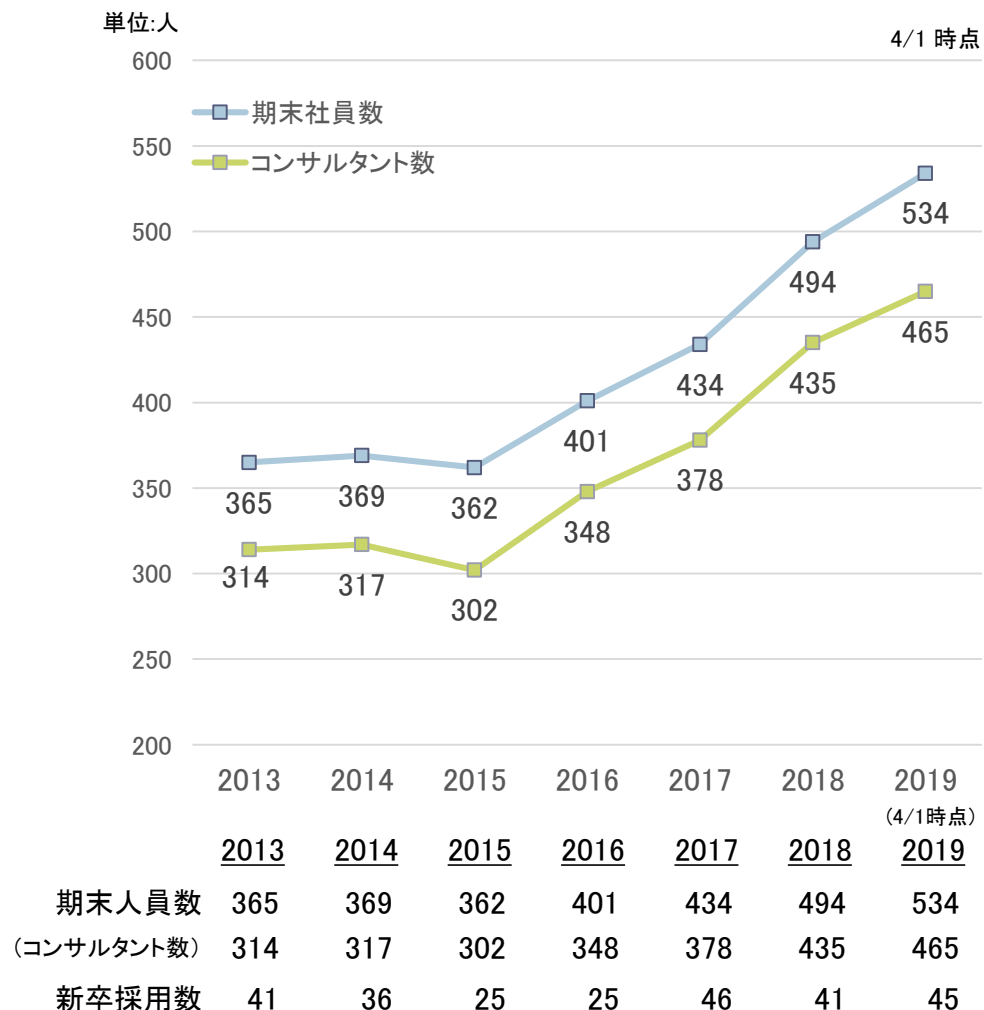
(注1)2014年度以降は連結ベース

業績見通し

経常利益



社員数



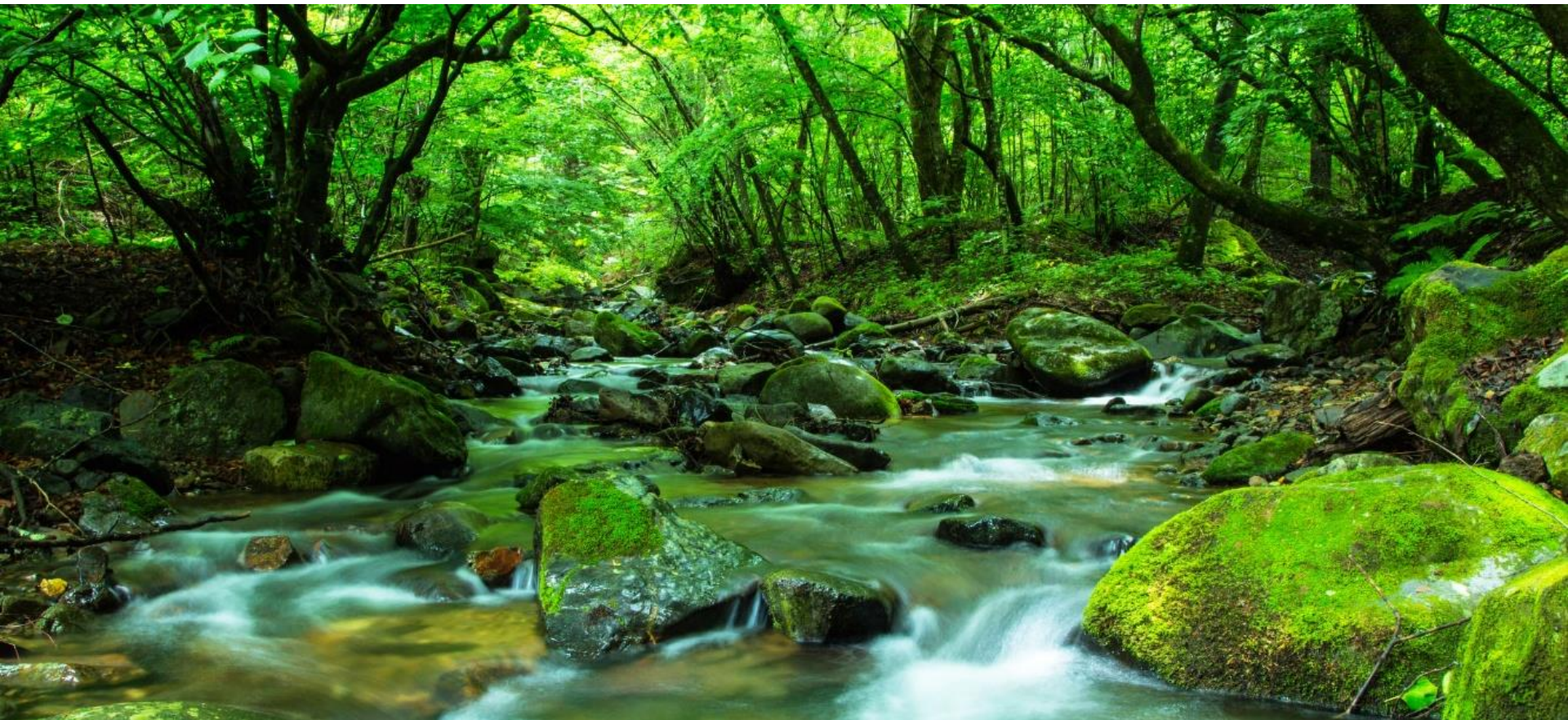
(注1)2014年度以降は連結ベース

2019年度 連結業績予想

単位:百万円	2019年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	15,000	+1,670	+13%
経常利益	1,500	+177	+13%
税引前当期純利益	1,650	+341	+26%
税引後当期純利益	1,050	+140	+15%

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。
 - 2019年度の年間配当金は18円を予定



URL: www.sigmaxyz.com

問い合わせ先: info@sigmaxyz.com

