

# 決算補足資料（2019年3月期 第2四半期）

2018年11月5日 / 株式会社 シグマクシス（証券コード:6088）



## 2019年3月期 第2四半期決算概況

サマリー		(前年同期比)
● 連結売上高	62.2億円	(+18%)
● 経常利益	5.0億円	(+28%)
● 当期純利益	2.9億円	(+28%)

- 順調な採用活動により人員が増加しコンサルティングサービスが14%伸長、連結売上高は18%の増加
- 需要対応により外注費が増加するも、売上総利益は21%増加
- 人員増に伴う採用費増、株価上昇による信託株式の評価替による販管費の増加は利益増の範囲内でコントロール
- 持分法投資利益と運用益の増加により、経常利益は28%増加
- 固定資産除却損(約14百万円)を計上するも、収益性向上に伴う繰延税金資産の回収可能性見直しによる繰入増により当期純利益は28%増加

## 2019年3月期 第2四半期連結P/L

単位:百万円	2017年度 1H (4月～9月)	2018年度 1H (4月～9月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	5,256	6,224	+968	+18%	人員増によるコンサルティングサービスの増加
売上総利益	1,820	2,196	+376	+21%	
販管費	1,486	1,769	+282	+19%	採用費および人員増に伴う経費の増加
営業利益	334	427	+93	+28%	持分法投資利益と運用収益の増加
経常利益	392	500	+108	+28%	
当期純利益	229	295	+65	+28%	固定資産除却損の計上 収益性向上に伴う繰延税金資産の回収可能性見直しによる繰入増

## キー・パフォーマンス・インデックス (KPI)

	2017年度 1H	2018年度 1H	対前年同期比
NSI*	93	93	±0pts
プロジェクト数	489	601	+23%
クライアント数	120	168	+40%
契約あたり売上(百万円)	10.7	10.4	-3%

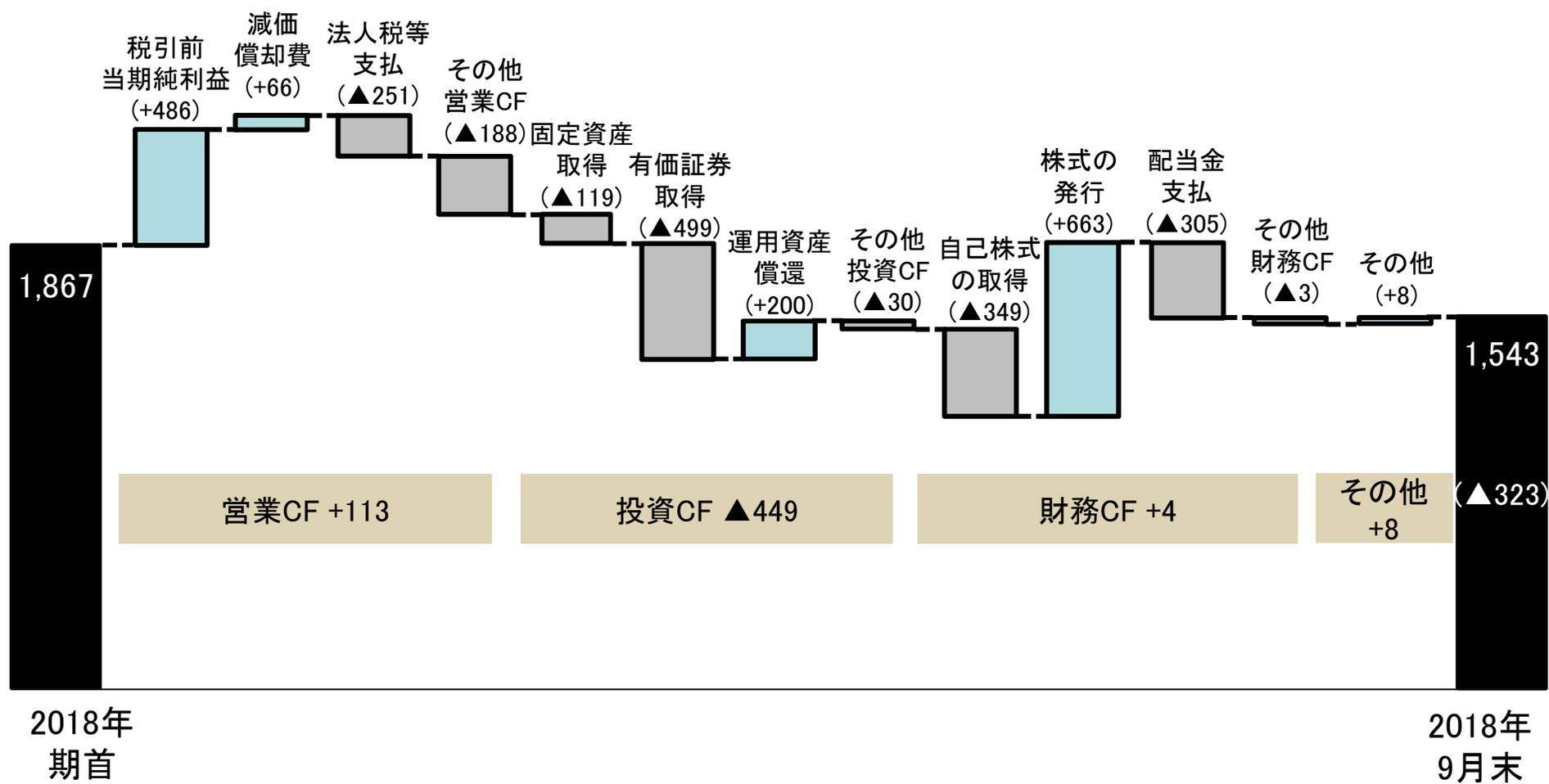
契約あたり売上の減少は、主にAI関連コンサルティングに伴う副次的な少額契約(ツールライセンス販売・研修)の増加による影響

\*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

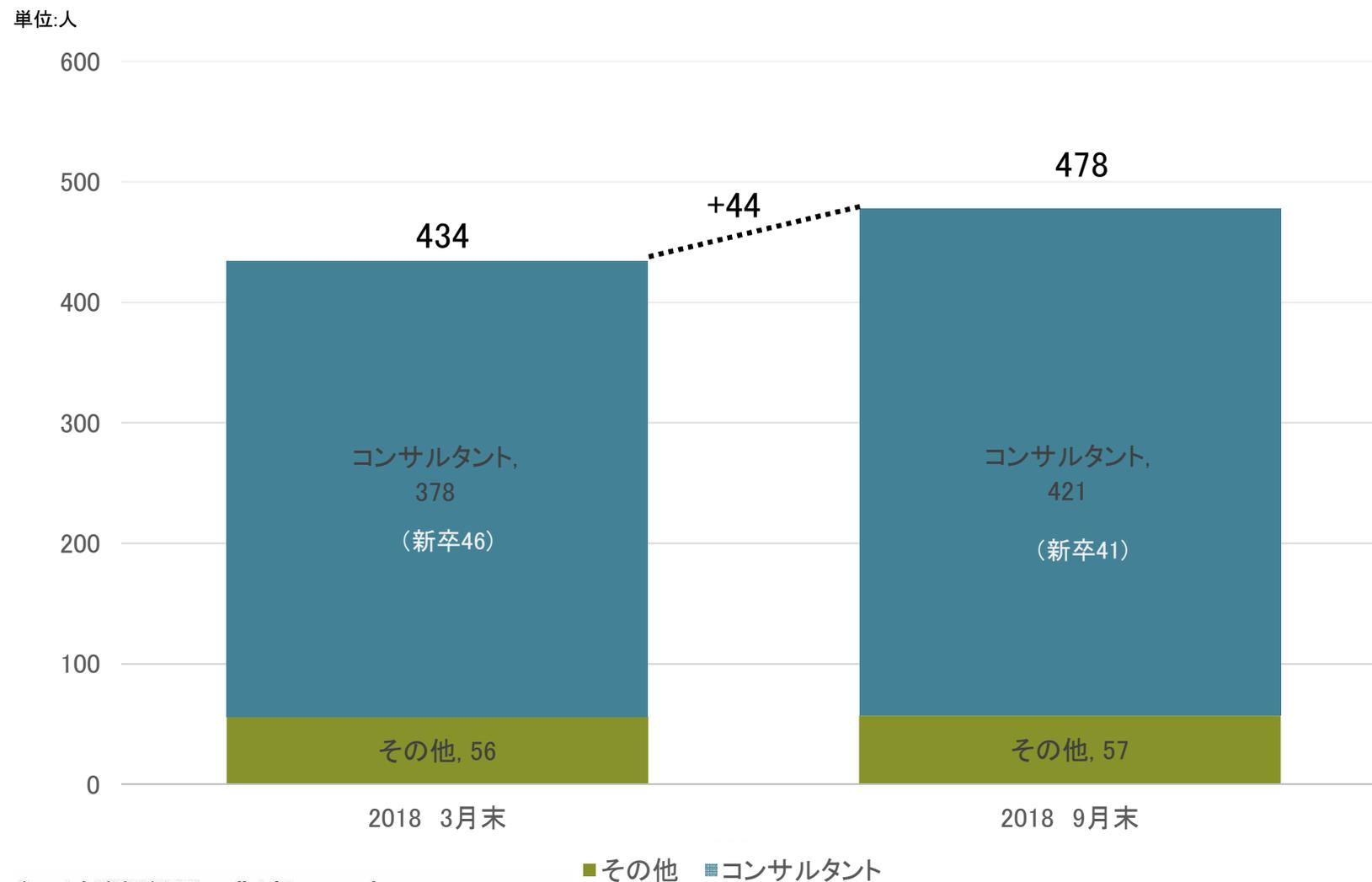
単位:百万円	2017年度	2018年度 1H	対前期末	主な増減	
流動資産	3,446	3,585	+139	自己株取得に伴う現預金の減少 配当金の支払による現預金の減少	
現金及び預金等	1,867	1,543	▲323		
固定資産	2,240	2,638	+398		投資有価証券の増加
資産合計	5,686	6,224	+538		
流動負債	1,324	1,349	+25	株式給付引当金の増加	
固定負債	460	598	+138		
負債合計	1,784	1,948	+163		
純資産	3,902	4,276	+374	新株発行による資本金及び資本 剰余金の増加 当期純利益の計上 配当金の支払による減少	
自己資本比率	69%	69%	±0pts		

# 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44名(10%)増加



# トピックス (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>



# 幅広いアライアンスネットワーク



# 投資先



株式会社AnalySys.

資本参加: 2014年10月  
(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/  
シグマクスソリューションの開発・提供



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12月  
(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  
ローソンデジタルイノベーション  
設立: 2016年1月  
(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



株式会社SXキャピタル  
資本・業務提携: 2016年9月

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



株式会社MCデータプラス  
資本参加: 2015年6月  
(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

2号ファンド投資先(抜粋)

Capital Asset Planning Inc.  
東証JASDAQ

metaps  
東証マザーズ

WIRELESS GATE  
東証1部

APT  
We are game changer

bluememe  
MODEL & DESIGN WORK BUSINESS

arara

eLife

JV:ジョイントベンチャー(合弁会社)

## 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)として参加しました。

【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

## 2018年度 連結業績予想

平成30年3月期 決算短信で公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

単位:百万円	2018年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	12,400	+1,031	+9%
営業利益	1,250	+228	+22%
経常利益	1,250	+203	+19%
当期純利益	800	+177	+28%

## 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。
  - － 2018年度の年間配当金は、昨年度から3円増の18円を予定

## 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。



URL: [www.sigmaxyz.com](http://www.sigmaxyz.com)

問い合わせ先: [info@sigmaxyz.com](mailto:info@sigmaxyz.com)