

2025.05.08

決算補足資料 2025年3月期 通期

株式会社シグマクシス・ホールディングス（証券コード：6088）



- 連結売上高262.9億円、経常利益58.7億円
- **コンサルティング事業** 顧客の旺盛な需要にともない、社内人財の稼働率は高水準で推移。外注が増加
- **投資事業** 2024年4月に新規投資約5億円。第2～3四半期に投資先2社を減損処理。投資先1社をEXIT
- 業績予想(2025年2月修正)に対し、計画通りに達成

(単位:百万円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年同期増減率	2025年3月期 連結業績予想	業績予想達成率
連結売上高	22,410	26,293	+17%	26,300	100%
コンサルティング事業	22,203*	26,209*	+18%		
投資事業	345*	263*	▲24%		
経常利益	4,338	5,876	+35%	5,800	101%
経常利益率	19.4%	22.4%			
当期純利益	3,232	4,394	+36%	4,200	105%
自己資本比率	72%	72%			

*セグメント間の内部売上高等含む。

- 業績予想(2025年2月修正)に対し、計画通りに達成し、過去最高となった
- 2021年3月期からのCAGRは売上高17%、経常利益34%と力強い成長を継続
- 年間配当金は21円(分割前換算42円)で、前期と比べ分割前換算で+15円(+56%)増配

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2025年3月期 連結業績予想	達成率
売上高	26,293	26,300	100%
営業利益	5,638	5,600	101%
経常利益	5,876	5,800	101%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,394	4,200	105%

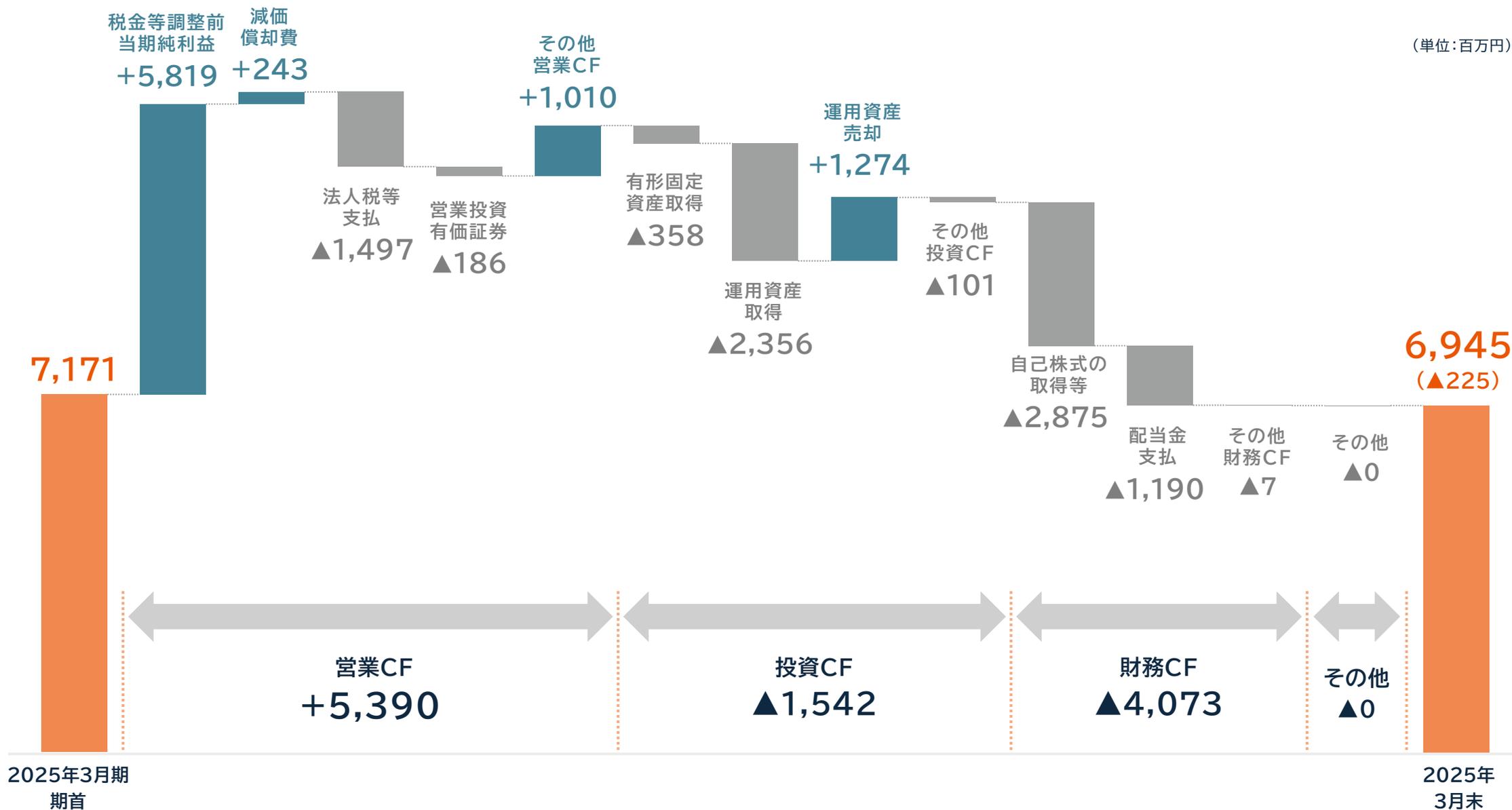
	2025年3月期	対前期実績増減
年間配当金／一株当たり (株式分割前換算)	21円 (42円)	(+15円)

(単位:百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	22,410	26,293	3,882	+17%	
売上原価	12,400	14,561	2,161	+17%	<ul style="list-style-type: none"> • 旺盛な顧客需要に対応した外注費の増加、労務費の増加 • 投資先2社の減損処理(第2・3四半期)
売上総利益 (売上総利益率)	10,009 (44.7%)	11,731 (44.6%)	1,721	+17%	<ul style="list-style-type: none"> • 稼働率の上昇及び報酬増に比例した単価増にともなう売上高の増加
販管費	5,777	6,092	315	+ 5%	
営業利益	4,232	5,638	1,406	+33%	<ul style="list-style-type: none"> • 主に売上高の増加、その他全社費用のコントロールによる増加
経常利益 (経常利益率)	4,338 (19.4%)	5,876 (22.4%)	1,538	+35%	<ul style="list-style-type: none"> • 投資有価証券売却益による増加
税金等調整前 当期純利益	4,338	5,819	1,481	+34%	
当期純利益	3,232	4,394	1,162	+36%	
包括利益	3,141	4,197	1,056	+34%	

(単位:百万円)	2024年3月期末	2025年3月期末	対前期末	主な増減
流動資産	14,463	14,073	▲389	<ul style="list-style-type: none"> 現金及び預金の減少 未収入金の減少
現金及び預金	7,171	6,945	▲225	<ul style="list-style-type: none"> 配当額と自社株購入額の増加
固定資産	3,831	5,666	+1,835	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券の増加
資産合計	18,295	19,740	+1,445	
流動負債	3,913	4,781	+868	
固定負債	1,188	687	▲501	<ul style="list-style-type: none"> 役員株式給付引当金の減少
負債合計	5,102	5,468	+366	<ul style="list-style-type: none"> 借入金無し
純資産	13,193	14,272	+1,078	
自己資本比率	72%	72%		

連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)

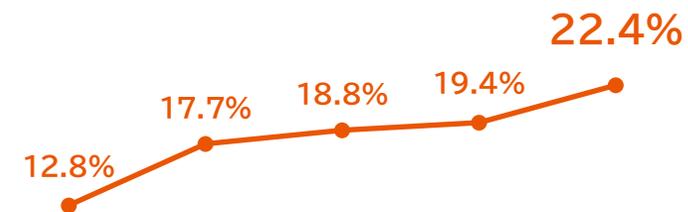


(単位:百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上高	22,410	26,293	3,882	+17%
コンサルティング事業	22,203	26,209	4,005	+18%
投資事業	345	263	▲82	▲24%
内部取引	▲138	▲179	▲40	—
セグメント利益	5,992	7,354	1,361	+23%
コンサルティング事業	6,109	7,728	1,618	+26%
投資事業	▲117	▲374	▲257	—
売上高セグメント利益率*	26.6%	27.8%	+1.2pts	—
コンサルティング事業	27.5%	29.5%	+2.0pts	—
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。

	2024年3月期	2025年3月期	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	19.4%	22.4%	+3.0pts

■ 経常利益率推移



コンサルティング事業

	2024年3月期	2025年3月期	対前年同期比
コンサルタント数	571	625	+9%
プロジェクト満足度 (NSI*)	93	97	+4pt

2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

■ プロジェクト満足度推移



*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。

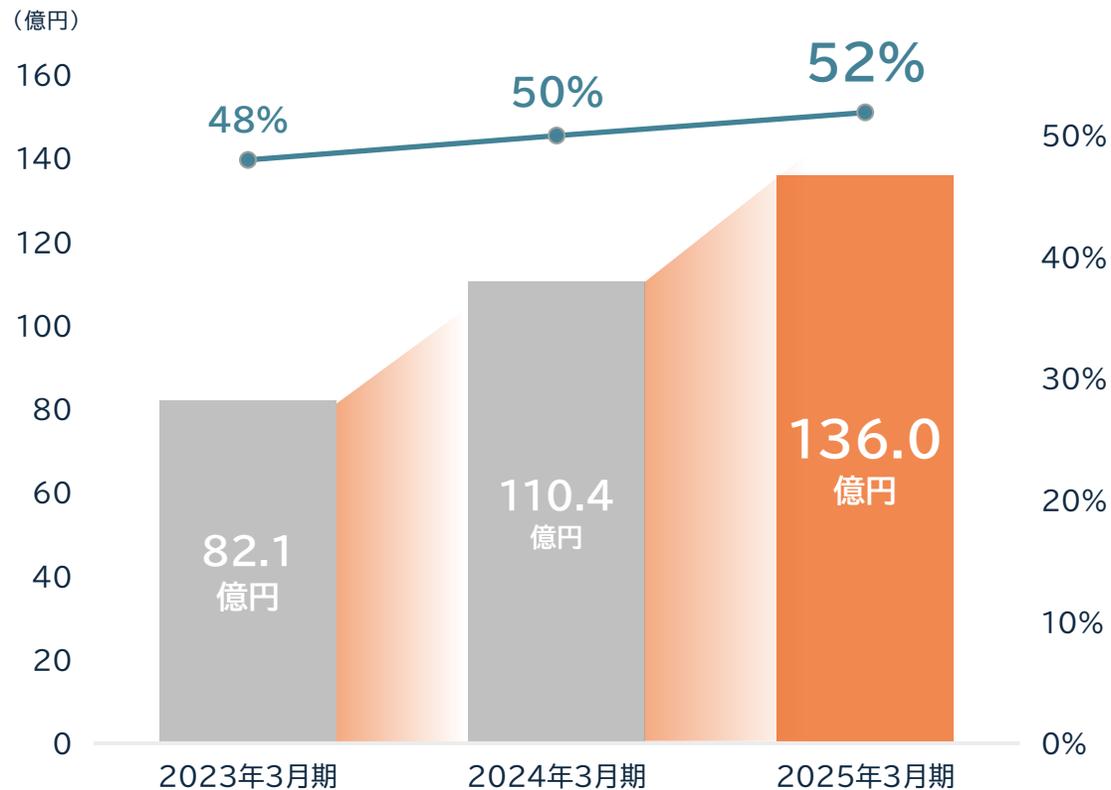
投資事業

	2024年3月期	2025年3月期	増減
投資残高	約37億円	約37億円	+約0億円

2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

- 社内人財の稼働率は引き続き計画値を上回って推移。外注も増加し、売上高が大幅に伸長
- 産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社が顧客層の中心。上位10社でSaaS導入支援等の大型案件が増加
- 2025年4月に子会社のSXF(金融EDIサービス)の全株式を譲渡。2026年3月期以降は連結対象から除外

■ 上位10クライアント売上高(左軸) ● 対セグメント売上占有率(右軸)



(株)シグマクシスのプロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2024年3月期	2025年3月期	対前年同期比
プロジェクト数*	1,111	1,098	▲1%
クライアント数**	169	161	▲5%
契約あたり売上 (百万円)	19.8	23.6	+19%

全ての数値は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。

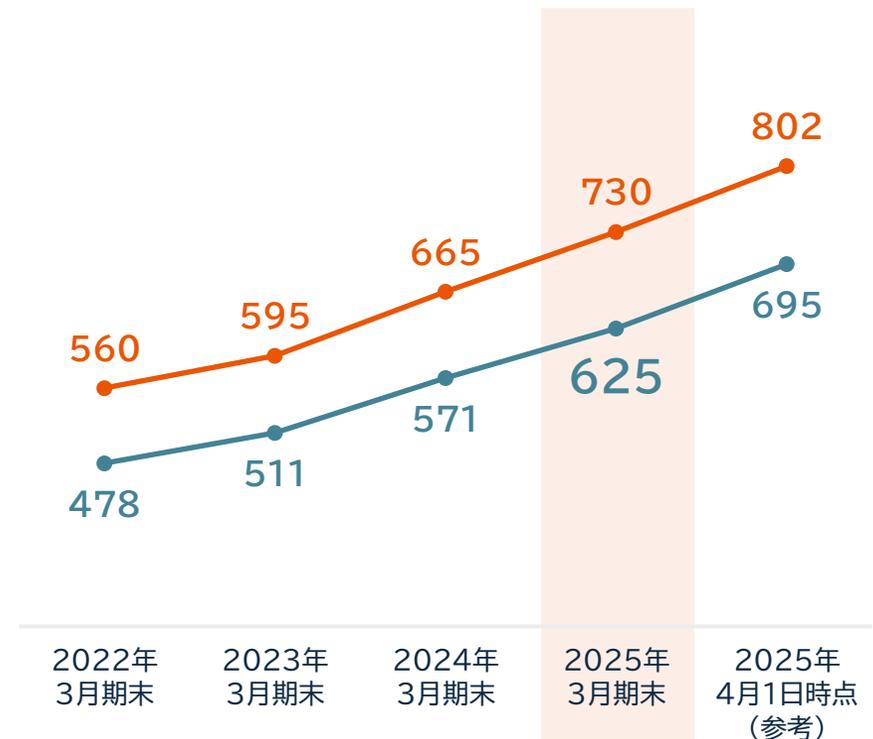
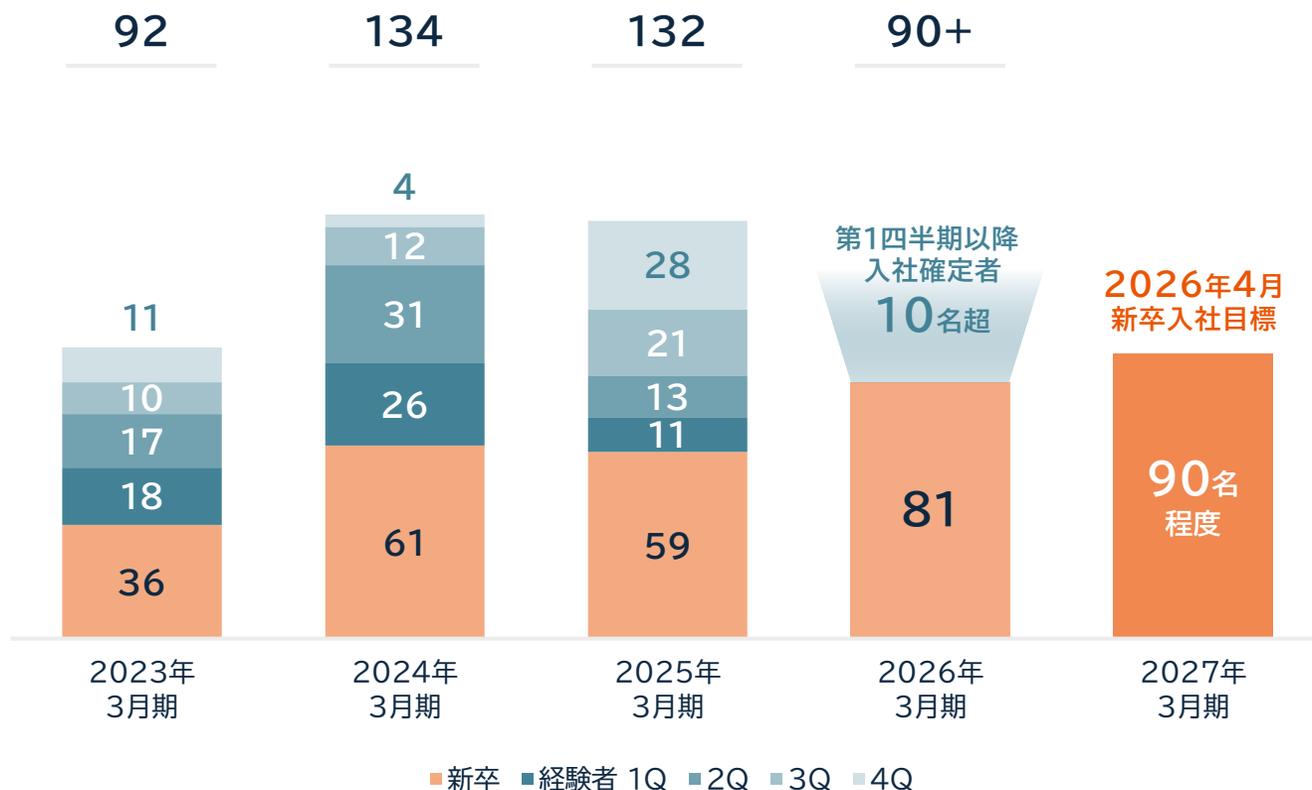
当連結会計年度に経験者73名・新卒59名が入社し、3月末時点のコンサルタント数は625名

- 経験者採用: 品質重視の積極的な選考を継続。2026年3月期第1四半期以降の入社は10名超が既に確定
- 新卒採用: 2025年4月の新卒入社は81名。2026年4月入社は90名程度を目標に採用活動中

年間採用人数(コンサルタント)

(単位:名)

● グループ社員数 ● コンサルタント数 (単位:名)





基幹システムのSaaS化支援

最新事例

会計業務・システムの標準化
(商船三井グループ仕組船会社様)

- SaaS活用による基幹業務およびデータの標準化支援 (東海エレクトロニクス様)
- 国際フォワーディング業務でのSaaS活用 (商船三井ロジスティクス様)
- ERPのクラウド化 (NTT-AT様、SOLIZE様)



AIの活用

- 「生成AI研究ラボ」生成AIサービス導入 (伊藤忠商事様)
- AIを活用した中古カメラの価格改定自動化支援 (シュッピン様)



デジタル・トランスフォーメーション推進支援

最新事例

Co-CIOサービス: IT・デジタル活用
高度化に向けたIT組織変革支援
(マクニカホールディングス様)

- 「Co-CIOサービス」によるIT組織体制改革・業務改善支援 (SOMPOダイレクト損害保険様)
- 法人向けDX人材育成プログラムの開発支援 (ドコモgacco様)



PMO(プログラム・マネジメント・オフィス)

- SAKURAプロジェクト (日本航空様)
- 国内線運賃刷新プロジェクト (日本航空様)
- 業務・システムの標準化および高度化の取り組みにおけるプロジェクト・マネジメント・オフィス (商船三井様/商船三井ドライバルク様)



新規サービス立上げ支援

最新事例

クルーズ事業革新プログラムのご支援
(商船三井クルーズ様)

- 新規事業開発・運営支援 (ジャルパック様)
- 新規事業構想・開発プロジェクト支援 (エイチ・ツー・オー リテイリング様)
- XRグラスメーカーの事業立ち上げ・商品開発支援 (NTTコノキューデバイス様)

さまざまな領域での価値創造

- ホワイトペーパー共同制作・公開 (エイチ・ツー・オー リテイリング様)
- 「培養肉未来創造コンソーシアム」を設立
- 経営プラットフォーム改革 (東洋アルミニウム様)
- 環境に配慮した自律分散型次世代インフラの検討 (長野県小布施町様)

商船三井グループ 仕組船会社様

商船三井システムズ株式会社様が手掛ける、商船三井グループ仕組船会社様約250社を対象とした「SAP S/4HANA® Cloud Public Edition」導入による会計業務およびシステムの標準化プロジェクトを、シグマクシスが支援。

Fit to Standard手法の徹底により業務を標準化し、ERPに適合しない追加業務は、外部システムなどとのインターフェースを開発。クリーンコアでの導入を、計画通りの予算と期間(7カ月)で完遂した。

シグマクシスの導入実績に基づいた知見およびプロジェクト推進力等が評価され、SAPジャパンが主催する年間表彰「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2025」において「プロジェクト・オブ・ザ・イヤー(最優秀賞)」を受賞。



商船三井クルーズ様

商船三井クルーズ株式会社様は、2024年12月にラグジュアリークラスのクルーズ船「MITSUI OCEAN FUJI」を就航させた。同社が新クルーズ船を投入するのは約35年ぶりとなる。シグマクシスは、「船上での提供サービスの設計・実装」「船上システムの構築」「船上クルーの確保・育成」「事業の収益マネジメント」等のテーマごとのプロジェクト推進を支援するほか、就航に向けた取り組み全体を対象としたプログラム・マネジメント・オフィスとしても従事し、予定通りの就航に貢献。

商船三井クルーズ様は、MITSUI OCEAN FUJIの運航開始により事業規模を2倍に拡大させ、日本ならではの豊かな船旅の体験を提供している。さらに、2026年に姉妹船を運航開始することを発表している。

シグマクシスは今後も商船三井クルーズ様のシェルパとして、同社の価値創造を支援する。

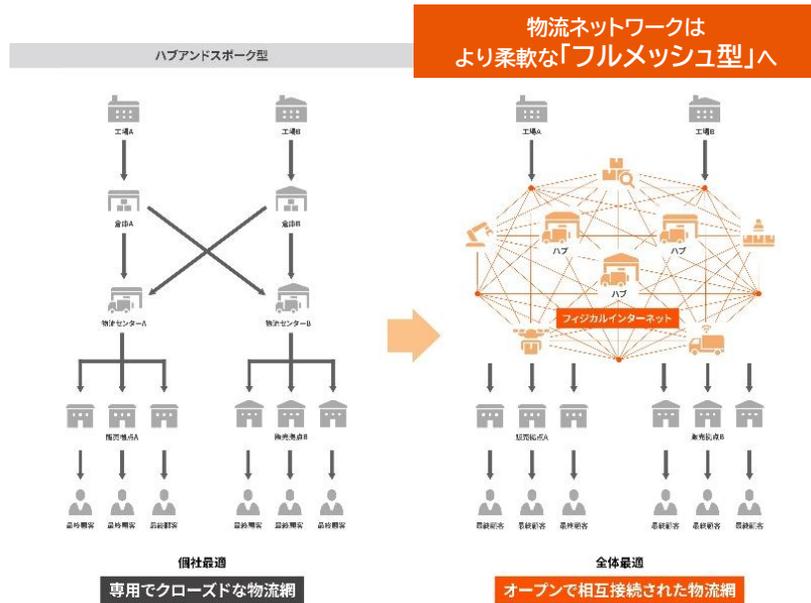


画像提供: 商船三井クルーズ株式会社様

日経ビジネス記事広告: 商船三井クルーズ×シグマクシスで挑んだ約35年ぶりのクルーズ船就航「日本ならではの美しい風景、食、文化に触れる船旅をお届けしたい」新時代のクルーズ事業はいかにして創られたのか:
<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/25/sigmaxyz0325/>

物流業界は現在、慢性的な労働力不足や環境負荷の限界が深刻な課題として浮上しており、こうした状況の中で注目を集めているのが「フィジカルインターネット」である。フィジカルインターネットとは、インターネットのデータ通信の仕組みを物流に応用したもので、物資・車両・倉庫の情報を標準化して物流の需要と供給を調整することで、物流ネットワーク全体の効率性を最大化する構想。

シグマクスは、フィジカルインターネットの実現に伴う物流データの標準化や自動化の加速により、物流は企業価値を決定づける戦略領域へ変わりつつあると考え、企業間での物流業務・システムの共同化や倉庫の自動化支援、フィジカルインターネット時代に向けた企業の中長期計画の策定支援などのコンサルティングサービスを提供している。



情報発信／ネットワークング

2019年に日本初のフィジカルインターネットの実現を目指すコミュニティ「エコオケの会」を立ち上げ、多様な業界の経営層から学生まで約200名を集め、新時代の物流をテーマに議論や情報交換を定期的に行う。2025年3月にはこれまでに蓄積した知見を整理し、物流新時代を構築する指針としてホワイトペーパー「経営視点で指揮する『物流変革』」を公表。また、早稲田大学グローバル生産・物流コラボレート研究所と合同で「グローバル CLO サミット」を開催。米国のサプライチェーンの第一人者であるカリフォルニア大学サンディエゴ校のヘレン・ワン教授を招へいし、複数企業のCLO人財に向けた講座と交流の機会を創出した。



エコオケの会は3か月に1回開催
異業種から多様な層のビジネスパーソンが集まる



3月17日に
ホワイトペーパーを公表



当領域担当者
池田祐一郎
シグマクス

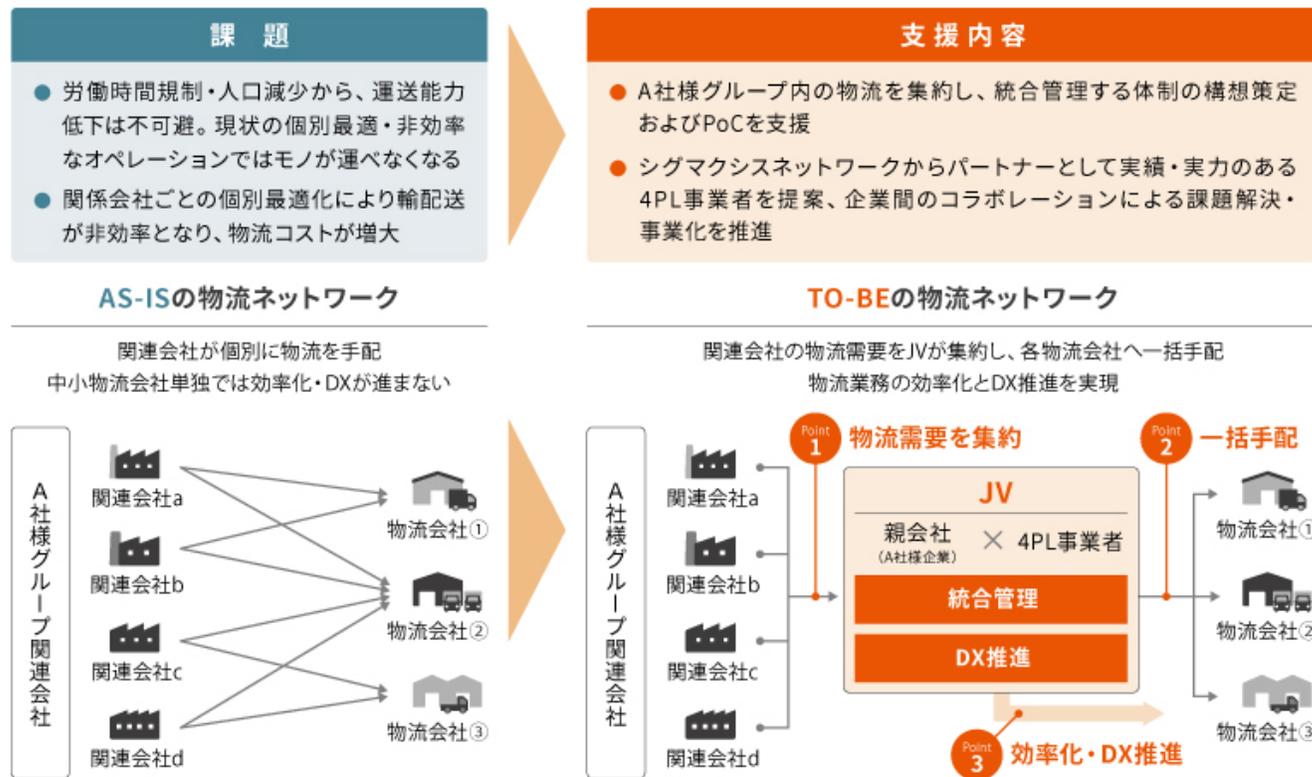
物流ネットワーク全体の最適化: <https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/theme/logistics.html>
 ホワイトペーパー「経営視点で指揮する『物流変革』」: https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/white-paper/main/01110/teaserItems2/00/link/whitepaper_2503.pdf

商社A社様の、物流ネットワーク最適化プロジェクトの構想策定および実行を、シグマクシスが支援した。

シグマクシスは、A社様グループ内の物流需要を集約して物流会社への一括手配を実現することで全体最適を図る構想を策定、その実現方法として統合管理機能を担うジョイントベンチャー（JV）の設立を提案。シグマクシスが持つネットワークの中から物流業務のパートナーとして実績・実力のある4PL*事業者を繋ぎ、概念実証（PoC）を経て、A社様とのJVの設立に至った。

当JVはA社様の物流需要を集約し統合管理することで物流業務の効率化を図ると共に、物流のデジタル化も推進。さらには、統合された物流基盤を活用して他社へ販売する物流サービス化も図る。A社様は、自社内に物流知見を蓄積し、企業間での共同物流の拡大による物流業界の課題を解決するとともに、新たな収益源の確立と市場競争力の向上を目指す。

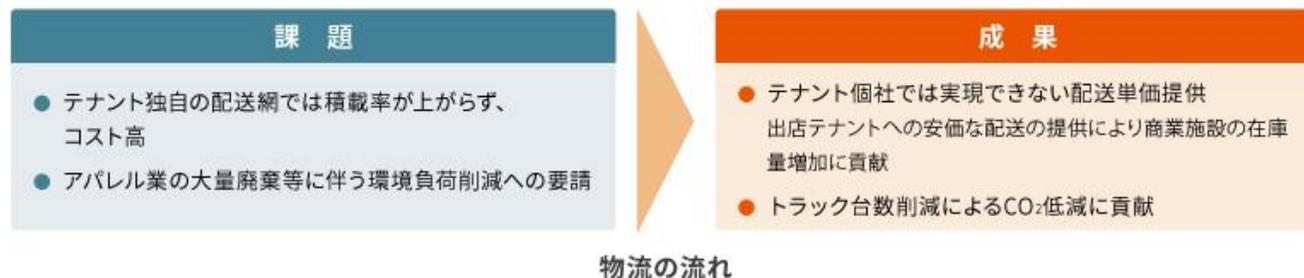
*4PL:企業のサプライチェーン全体を統合的に管理・最適化するロジスティクスの形態。物流の実務を行うのではなく、戦略設計や管理を担い、3PLを含む物流プロバイダーを統括する役割を果たす。



商業施設B社様の、商業施設内テナント店舗への共同配送網の構想策定および導入をシグマクシスが支援。

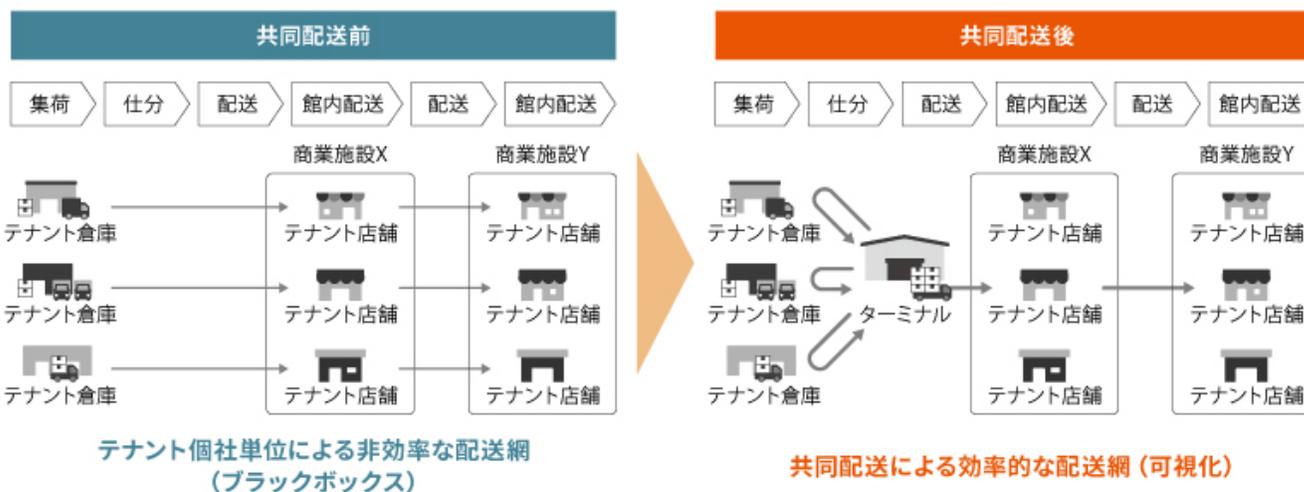
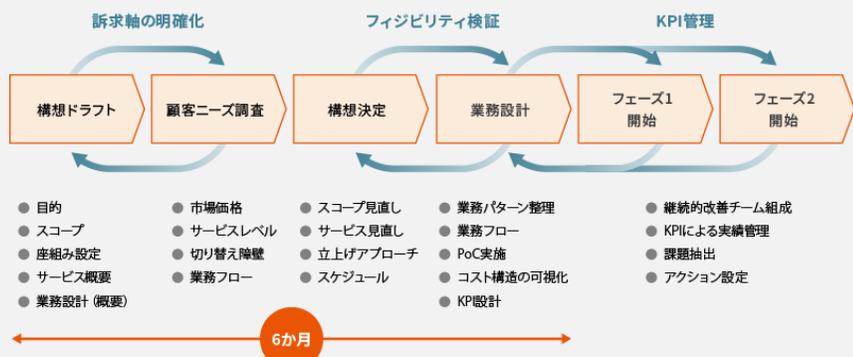
シグマクシスは、商業施設を運営するB社様の新たなテナント企業への支援強化策として、複数商業施設を対象とした共同配送網の構築を提案。共同ターミナルをハブとして、各テナント倉庫から商業施設内の各テナント店舗へ効率的に配送を行う物流サービスの提供実現を支援。

これによりB社様は、商業施設全体の物流コストの最適化や配送の安定化を図るとともに、テナント個社では実現できない配送単価の提供が可能になった。これまでテナント別に行き来していたトラック台数が削減されたことで、CO₂の低減にも貢献した。



アジャイル型アプローチ

シグマクシスは、本取り組みをアジャイル型のアプローチで推進。その結果、わずか6カ月での共同配送の立ち上げを実現した。

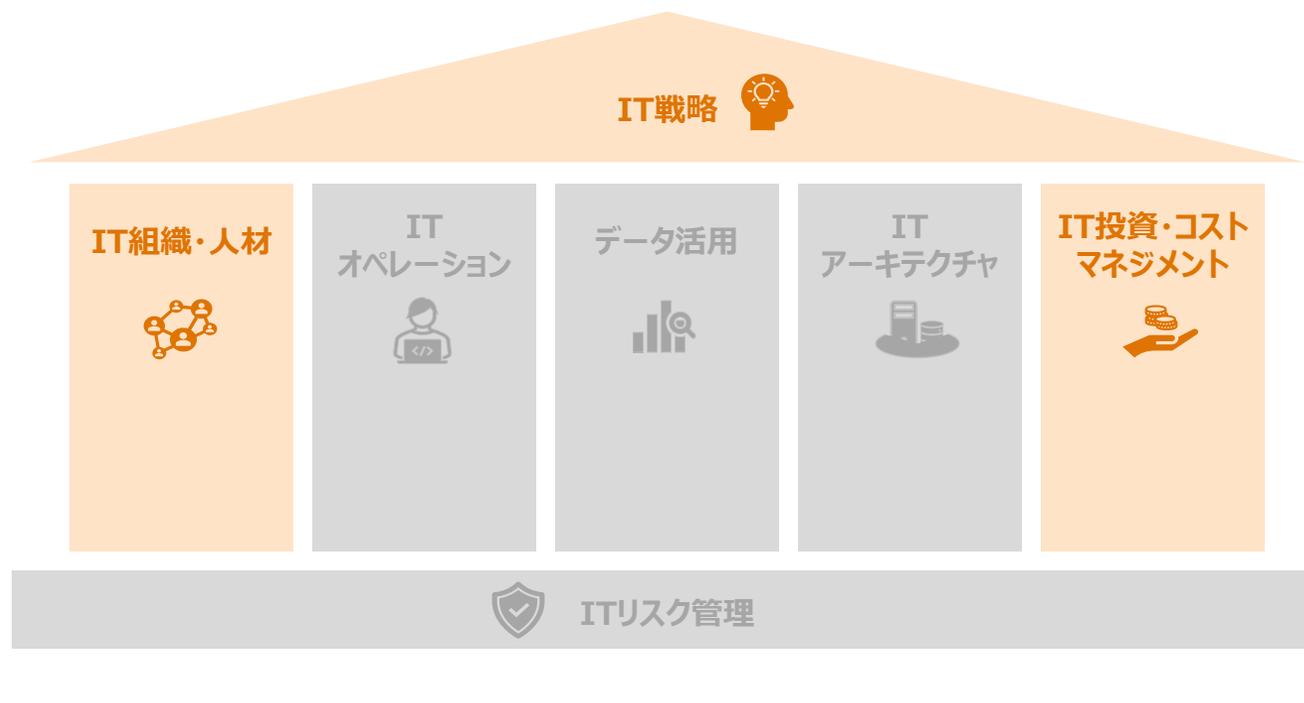


マクニカホールディングス様

マクニカホールディングス株式会社様のIT・デジタル活用高度化に向けたIT組織変革を、シグマクスが「Co-CIOサービス」を通じ支援する。

同社は、長期経営構想「Vision 2030」で掲げる「世界中の技と知をつなぎ、新たな価値を創り続けるサービス・ソリューションカンパニー」の実現を目指し、M&Aなどを通じた事業拡大、新規事業開発、これを支えるIT・DX戦略によるデジタル基盤の構築に取り組む。

シグマクスは、同社CIOならびにIT部門に向け、2021年7月より「Co-CIOサービス」を提供し、IT領域の取り組みを包括的に支援。ITガバナンススキーム構築、IT戦略策定支援、IT投資・コストマネジメントの高度化など、シェルパとして伴走を続ける。



マクニカホールディングス社様のIT組織における各種の取り組み

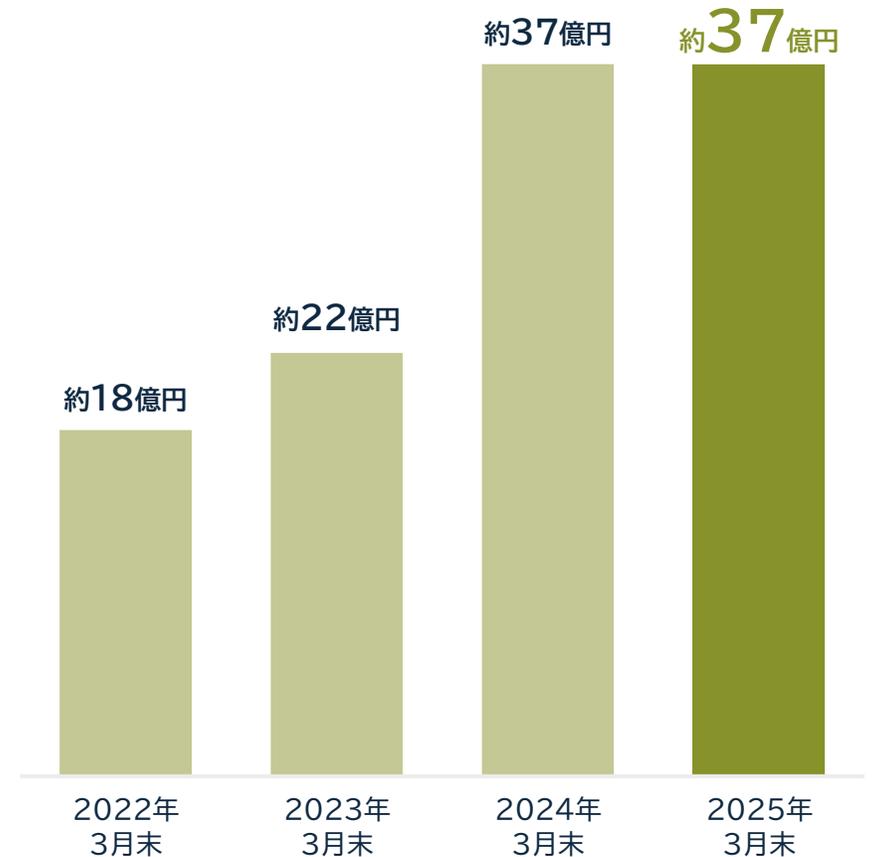
CIOを包括的に支援する「Co-CIOサービス」: <https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/service/co-cio.html>

マクニカホールディングス、「デジタルトランスフォーメーション銘柄(DX銘柄)2024」に認定: <https://holdings.macnica.co.jp/release/2024/detail20240528.html>

- 当連結会計年度の新規投資は4月のシュッピン社のみ。投資先1社の株式を全て売却し、売却益を計上。投資先2社の減損処理を実施。評価差額を含む投資残高は3月末時点で約37億円
- 2025年5月に投資事業を停止し、同7月に持株会社に吸収合併予定

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 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(東証グロース市場:298A) 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(東証グロース市場:286A) シュッピン株式会社(東証プライム市場:3179)

投資残高



- 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、資本を活用したクライアント企業の事業価値向上提案などを行う。加えて、社内知見共有の促進や生成AIなどの活用により、コンサルティング事業の生産性とサービス価値の向上を図る
- **コンサルティング事業** SaaS導入支援やAI活用支援を重点領域とし、コンサルタント能力(スキル×人数)の拡充を継続
- **投資事業** 2025年5月に投資事業を停止し、同7月に持株会社に吸収合併予定
- 「2026年3月期『ありたい姿』」での経常利益70億円を達成する見通し

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 連結業績予想	対前期実績 増減率
売上高	26,293	30,000	+14%
営業利益	5,638	6,950	+23%
経常利益	5,876	7,060	+20%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,394	4,900	+11%

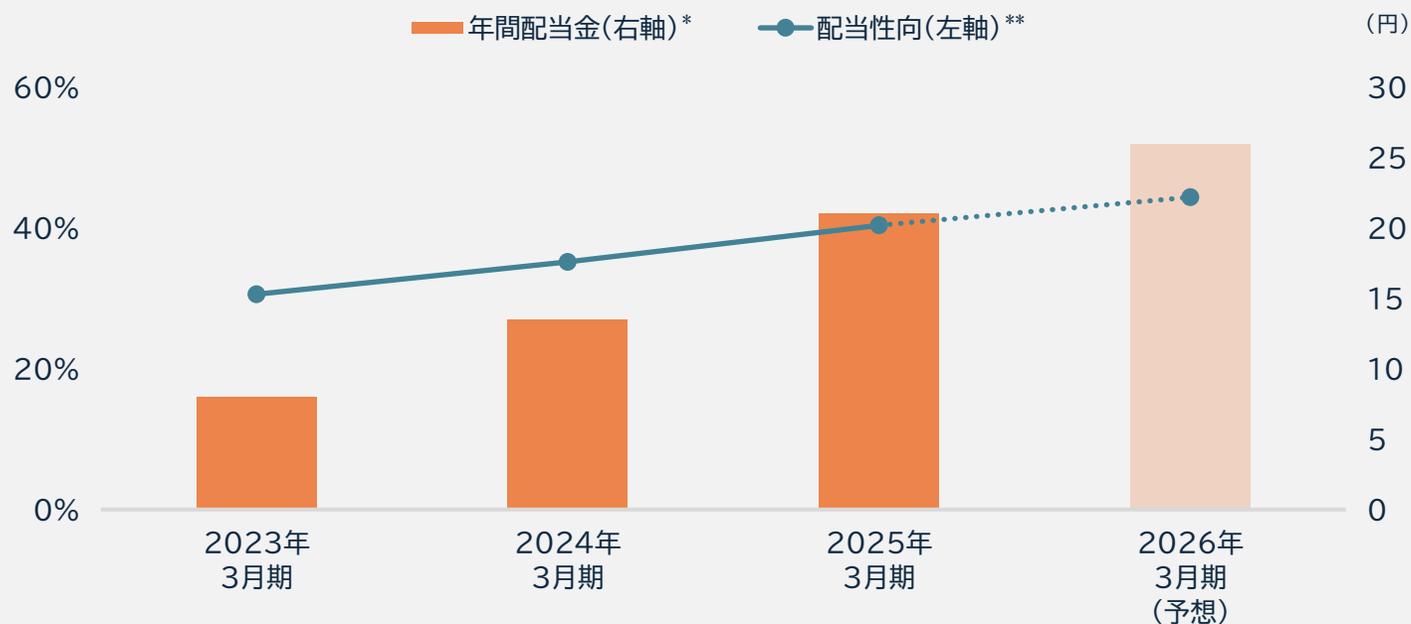
*現時点で把握可能な情報に基づき業績予想を行っております。

- 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
- 配当性向目標を新たに定め、2030年3月期までに50%まで引き上げていく

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	対前期実績 増減
年間配当金／一株当たり	21円	26円	+5円

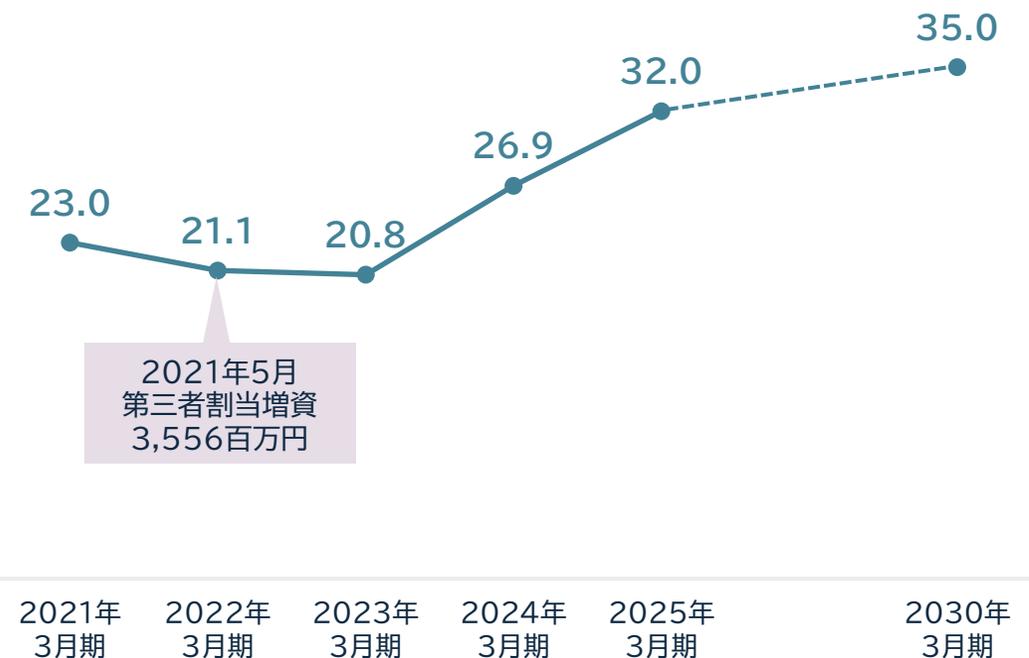
年間配当金および配当性向の推移

* 当社は2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。右図は、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し年間配当金額を記載しております。



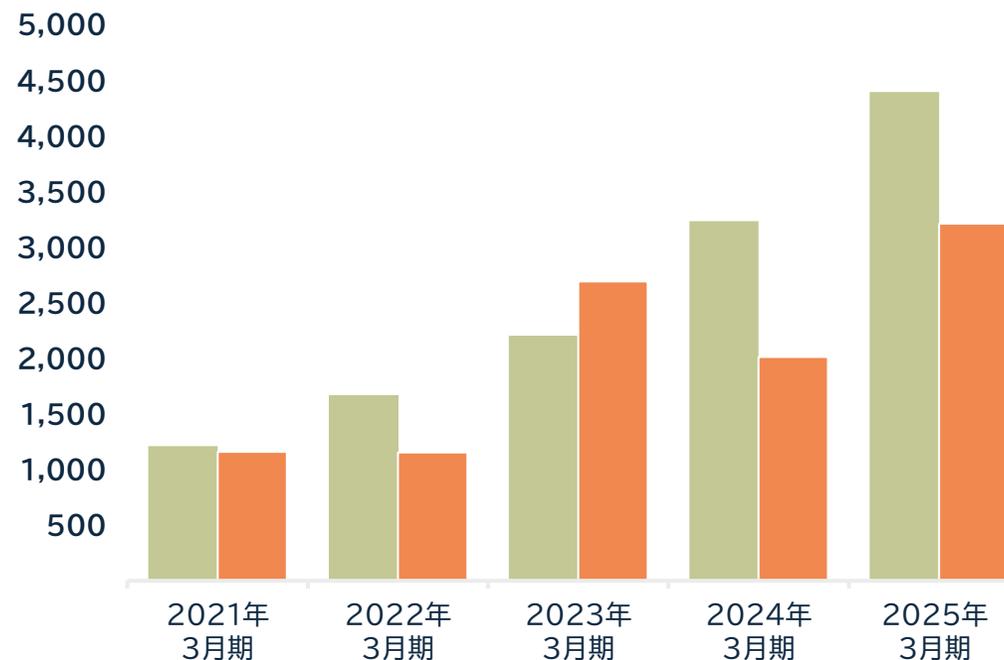
- 当社取締役会は資本収益性としてROEを経営の重要指標と認識
- 株主還元は安定した配当と自社株買いにより実施
- ROE目標水準をこれまでの30%から**35%**(2030年3月期)に引き上げ
- 配当性向目標を新たに定め、2030年3月期までに**50%**に引き上げていく

● ROE推移 (単位:%)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 ● 株主還元*

(単位:百万円)



*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)



— 2025.05.08

シグマクシス・グループ2030

2030年3月期「ありたい姿」

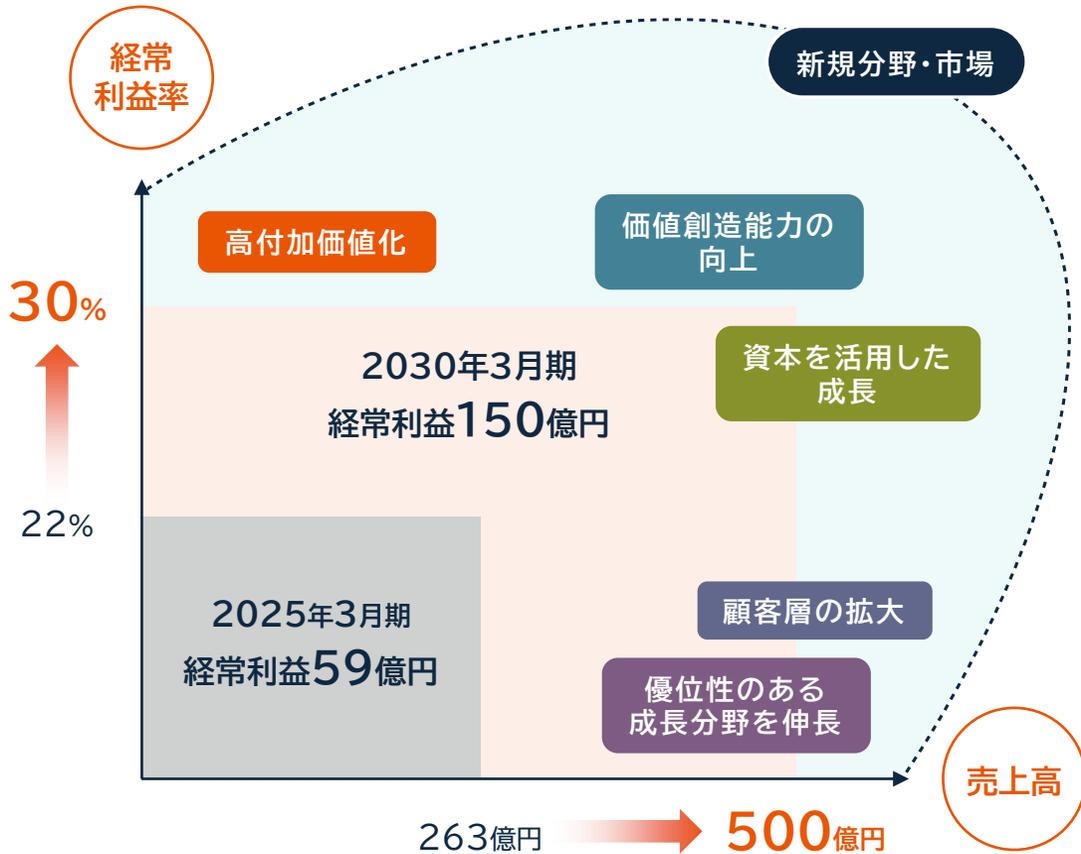
株式会社シグマクシス・ホールディングス(証券コード:6088)

テクノロジーを徹底活用するとともに
 「人財」が持つ価値を最大限に引き出しお客様と価値を共創する企業へ

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	2030年3月期 ありたい姿	CAGR
売上高	26,293	30,000	50,000	約14%
経常利益	5,876	7,060	15,000	約21%
経常利益率	22%	24%	30%	
コンサルタント数	625	—	1,100	約12%

*「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。

- 価値向上と顧客層の拡大、SaaS/AI領域の伸長を軸に成長
- 自社の能力向上を推進すると共に、資本を活用したM&Aや業務提携による成長を加速



ありたい姿にむけて

- **高付加価値化** (利益率向上)
顧客との価値共創の実現、
コンサルタントの生産性向上
- **顧客層の拡大** (売上拡大)
産業の専門性深化と拡大、
顧客セグメントの多様化
- **優位性のある成長分野を伸長** (売上拡大)
SaaS/AI領域でのさらなる成長

さらなる成長を見据えて

- **新規分野・市場へ** (利益率向上, 売上拡大)
海外での日本企業支援
人月モデルに依存しない事業の開拓
- **価値創造能力の向上** (利益率向上, 売上拡大)
人財獲得力の強化、能力開発の加速、
外部企業との提携
- **資本を活用した成長** (利益率向上, 売上拡大)
M&A、業務提携

基本方針

社員・株主・社会へのバランスのとれた価値還元を継続的に実施するため、中長期的に持続的な成長のための投資、リスク許容できる株主資本の水準を適正に保持する



- 配当性向目標を新たに定め、ROE目標を引き上げ
- 投資事業を持株会社に吸収。事業成長にむけたM&Aやお客様との共同出資等を行う価値共創機能として活用



本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマックス・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。株式会社シグマックス・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、株式会社シグマックス・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 問い合わせ先 sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com