

2025.08.05

決算補足資料 2026年3月期 第1四半期

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62.4億円、経常利益17.2億円。利益は計画に対して順調に進捗
- 単価の上昇に加え、コンサルタント数の増加に伴い社内人財の稼働率が適正水準になるとともに、外注の内製化が進展
- 7月に株式会社シグマクシス・インベストメントを当社に吸収合併。同社の保有資産は当社に承継。6月末に同社保有の上場株式の評価損が発生したため、108百万円の特別損失(投資有価証券評価損)を計上

(単位:百万円)	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	対前年同期増減率	2026年3月期 連結業績予想	業績予想進捗率
連結売上高	5,974	6,242	+4%	30,000	21%
経常利益	1,452	1,727	+19%	7,060	24%
経常利益率	24.3%	27.7%			
四半期純利益	1,254	1,116	▲11%	4,900	23%
自己資本比率	75%	79%			

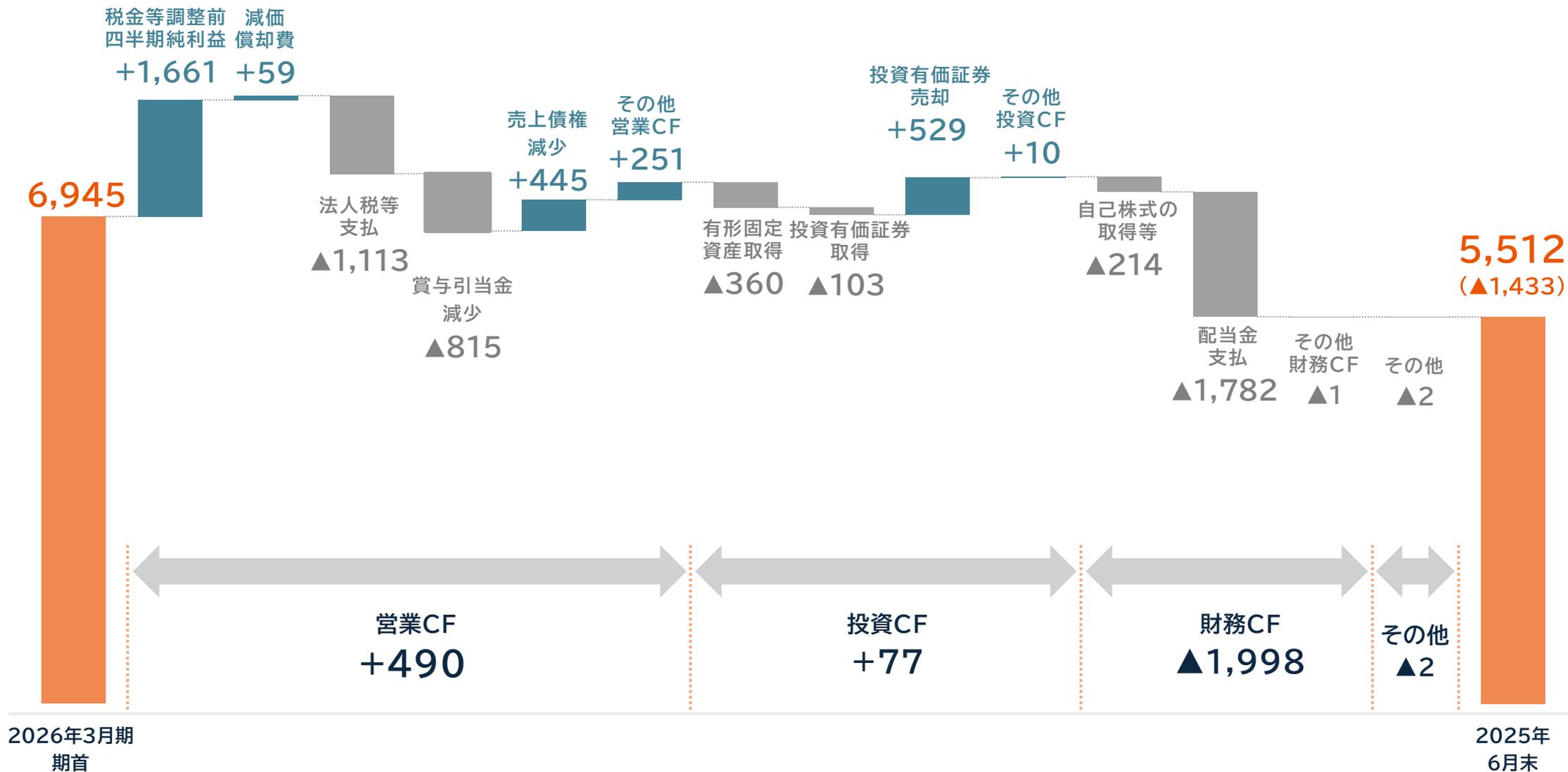
※ 第1四半期より単一セグメント(コンサルティング事業)での開示に変更

(単位:百万円)	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	5,974	6,242	268	+4%	• 単価の上昇、コンサルタント数の増加に伴う稼働率の適正化、外注の内製化進展
売上原価	3,308	3,293	▲14	▲0%	• 外注費の減少、昨年度賞与引当金の戻入
売上総利益 (売上総利益率)	2,666 (44.6%)	2,948 (47.2%)	282	+11%	• 売上高の増加
販管費	1,347	1,330	▲17	▲1%	• 昨年度賞与引当金の戻入、全社費用のコントロール
営業利益	1,318	1,618	300	+23%	• 売上総利益の増加
経常利益 (経常利益率)	1,452 (24.3%)	1,727 (27.7%)	275	+19%	
税金等調整前 四半期純利益	1,396	1,661	264	+19%	• 株式会社SXFの株式売却益 • 投資先の減損処理にともなう特別損失計上
四半期純利益	1,254	1,116	▲138	▲11%	• 法人税等の増加
四半期包括利益	1,288	1,118	▲170	▲13%	

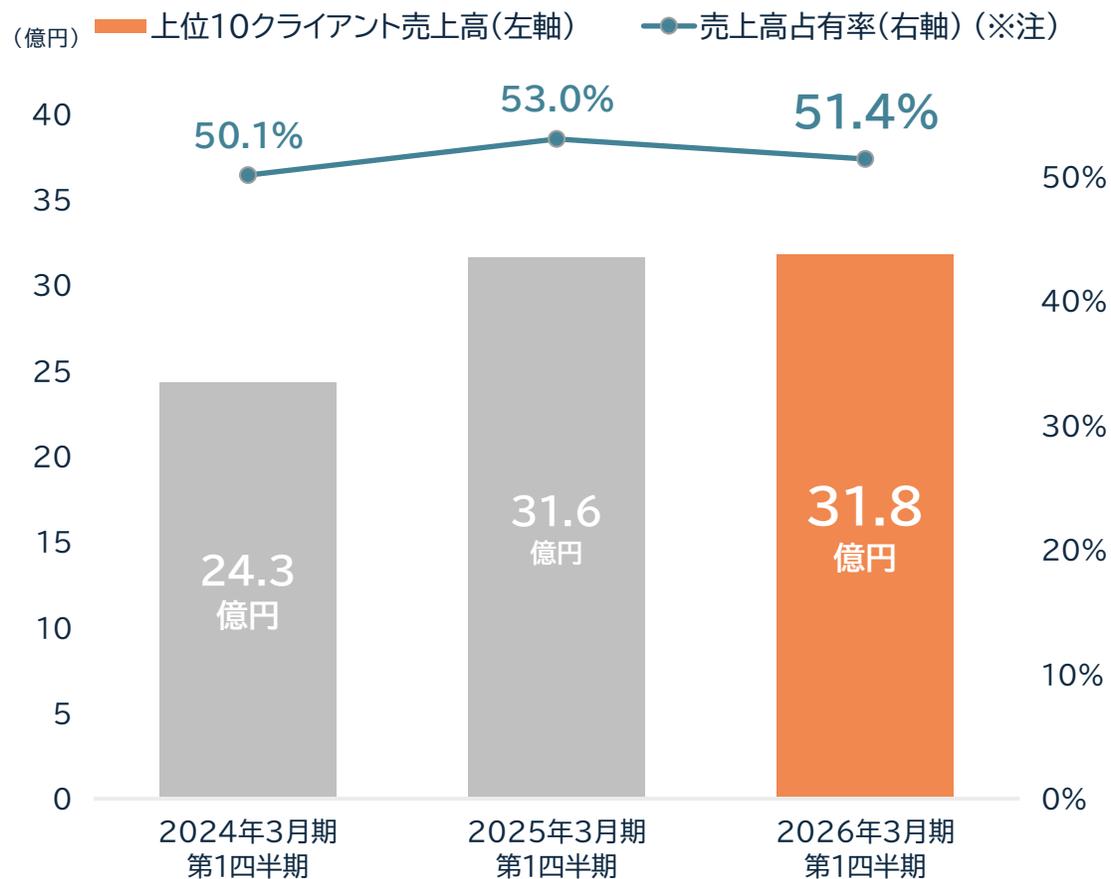
(単位:百万円)	2025年3月期末	2026年3月期 第1四半期末	対前期末	主な増減など
流動資産	14,073	8,212	▲5,861	<ul style="list-style-type: none"> 現金及び預金の減少 営業投資有価証券の減少
現金及び預金	6,945	5,512	▲1,433	<ul style="list-style-type: none"> 配当金の支払による減少 法人税等の支払による減少
営業投資有価証券	3,797	—	▲3,797	<ul style="list-style-type: none"> 投資事業の吸収合併にともない、承継資産は投資有価証券として計上
固定資産	5,666	9,295	3,628	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券の増加
投資有価証券	3,024	6,328	3,303	<ul style="list-style-type: none"> 投資事業の吸収合併にともない、承継資産は投資有価証券として計上 投資先1社を全売却、上場投資先1社を減損
資産合計	19,740	17,507	▲2,233	
流動負債	4,781	3,176	▲1,605	<ul style="list-style-type: none"> 未払法人税等の減少 賞与引当金の減少
固定負債	687	496	▲190	
負債合計	5,468	3,672	▲1,795	<ul style="list-style-type: none"> 借入金無し
純資産合計	14,272	13,834	▲437	
自己資本比率	72%	79%		

連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



- 単価の上昇に加え、コンサルタント数の増加により社内人財の稼働率が適正水準になるとともに、外注の内製化が進展
- 上位10クライアントで売上の約5割を占める。産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社、製造業が顧客層の中心



プロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	対前年同期比
プロジェクト数*1	373	381	+2%
クライアント数*2	112	118	+5%
契約あたり売上 (百万円)	15.8	16.3	+3%

全ての数値は旧投資事業を除いて集計しています。

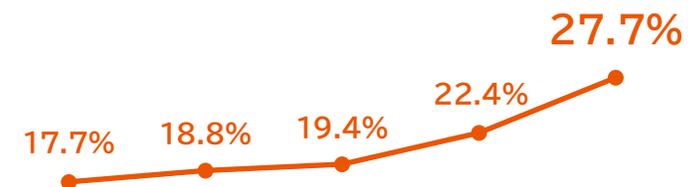
*1 プロジェクト数: 連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトを契約単位で集計。

*2 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。

※注: 売上高占有率: 連結売上高より旧投資事業の売上を除いた額に対する占有率

	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	24.3%	27.7%	+3.4pts

■ 経常利益率推移



コンサルティングサービス

	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	対前年同期比
コンサルタント数	610	692	+ 13%
プロジェクト満足度 (NSI*)	99	97	▲ 2 pts



■ 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。

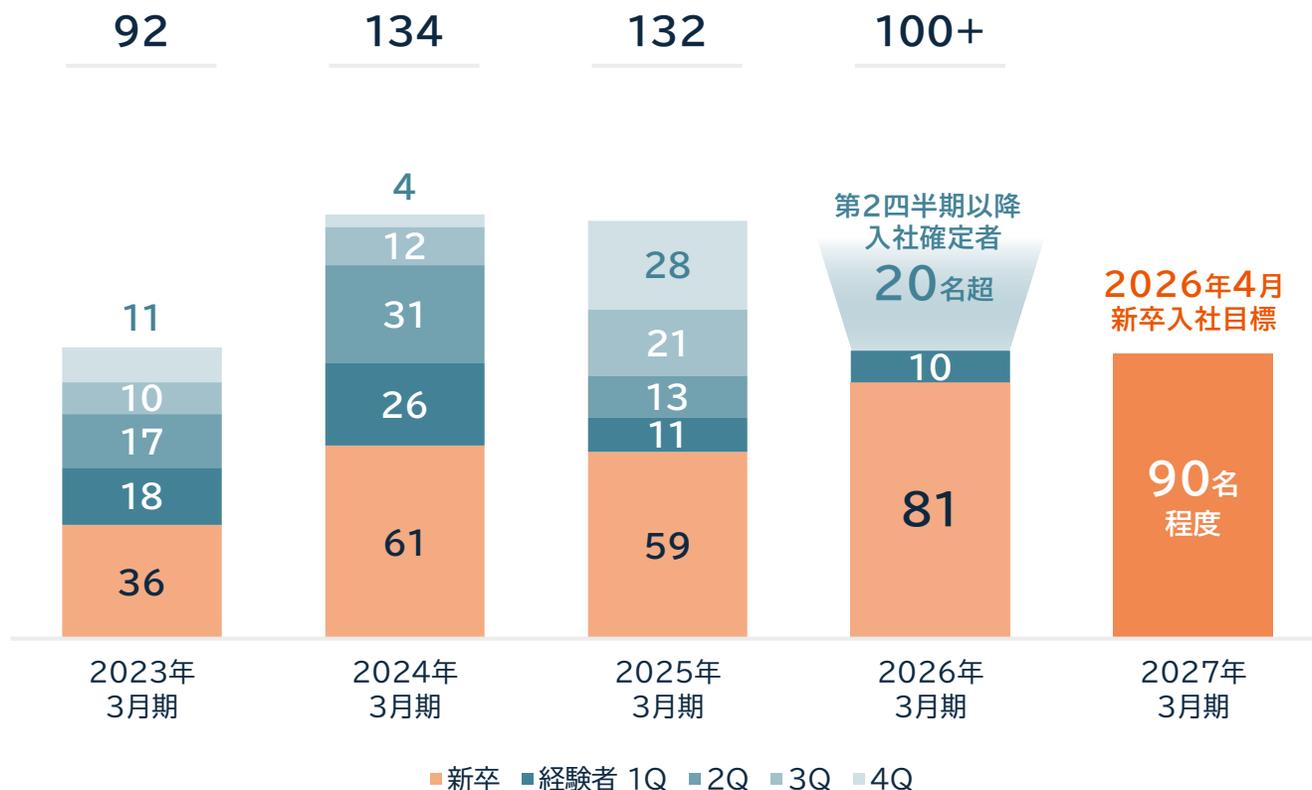


2026年3月期第1四半期に経験者10名・新卒81名が入社。コンサルタント数は692名(旧投資事業所属社員6名を含む)

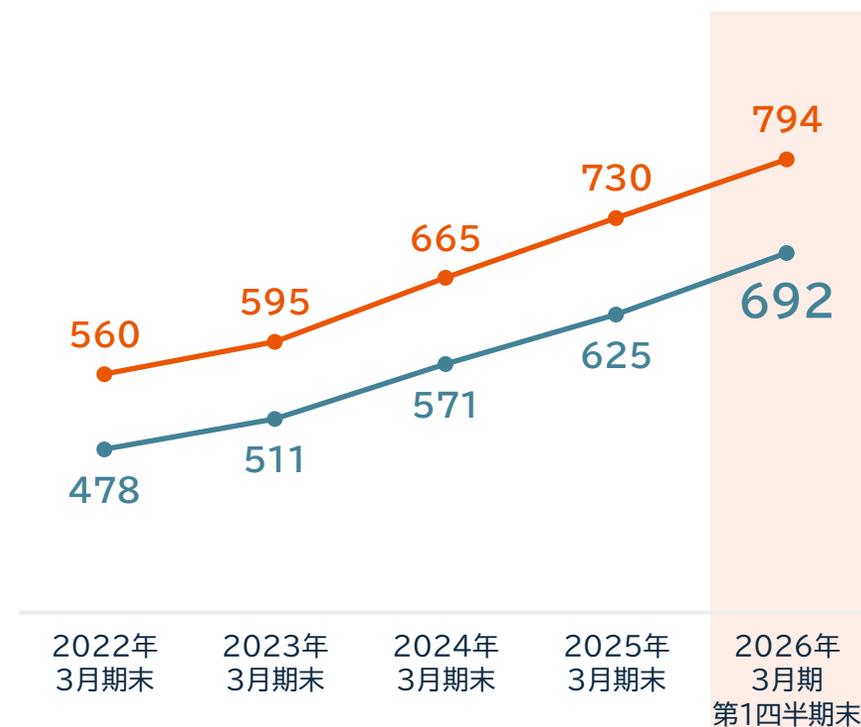
- 経験者採用:品質重視の積極的な選考を継続
- 新卒採用:2026年4月入社は90名程度を目標に採用活動中

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

SaaSによる業務標準化および海外展開のご支援(商船三井ロジスティクス様)

- 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)
- 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

- 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)



新規サービス立上げ支援

- 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)

商船三井ロジスティクス様

商船三井ロジスティクス株式会社様は、2022年に導入したロジスティクス業界特化型SaaS「CargoWise」の対象領域を拡大し、2025年1月から、同社がグローバル全体で取り扱う貨物件数の約7割をCargoWise上で運用している。

CargoWiseの導入を通じた業務標準化やシステム統一により、外部環境の進化に迅速に対応し、持続的に変革を続けていくことが可能な事業基盤を構築。新環境では各案件の状況や収益の即時確認などが初めて可能となった。また、海外法人を含む拠点間の輸出入データが一元化されたことから、輸入側での入力工数を大幅に削減したほか、各拠点のデータを統合、集計、可視化する経営ガバナンスを構築した。

シグマクシスは2021年の導入プロジェクト開始以来、プログラム・マネジメント・オフィスとして同社の取り組み全体の推進を支援している。今後もシェルパとして、同社の価値創造を支援する。



画像提供: 商船三井ロジスティクス株式会社様 / WiseTech Global社様

- 2025年5月8日発表の連結業績予想および配当予想に変更なし
- 営業利益および経常利益は計画に向かって順調に進捗した

(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	2026年3月期 第一四半期実績	業績予想進捗率
売上高	26,293	30,000	+14%	6,242	+21%
営業利益	5,638	6,950	+23%	1,618	+23%
経常利益	5,876	7,060	+20%	1,727	+24%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,394	4,900	+11%	1,116	+23%

	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

*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。

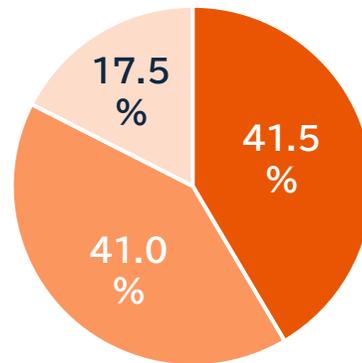
- 通期決算発表ならびに第2四半期決算発表のタイミングで年2回、機関投資家向けの説明会を実施。代表取締役社長・CFO・IR担当取締役がプレゼンターとなり、経営戦略・業績を説明。また、個別面談やスモールミーティング等、株主・投資家との個別面談の機会を増やすことで、建設的対話のさらなる促進に努めている
- IR担当部門は、2025年4月から専任担当者1名の配下にコーポレート部門各組織からの兼務担当者を複数名配置した体制に移行。組織横断的に情報収集を行うとともに、社長・CFO・担当取締役と連携した投資家向け情報発信を行う。また、対話において把握された株主の意見等を、半期に一度、取締役会に報告している
- 株主との対話活動の実績、取締役会への報告やアクションについては、当社ウェブサイトで公表し定期的に更新

IR面談・スモールミーティング実施数 推移 (件)



決算説明会 年2回
スモールミーティング 年12回程度

面談した投資家ポートフォリオ
2025年3月期 (%)



- 海外機関投資家・助言会社
- 国内機関投資家・助言会社
- その他

2025年3月期 株主との対話を受けたアクション

- 個人株主向けの情報提供充実 (決算説明会の書き起こし提供、ネット証券会社サイト会社説明動画配信、証券会社情報冊子社長インタビュー記事)
- 英文開示の拡充 (コーポレートガバナンス報告書)

株主との対話



参考資料

会社情報

シグマクシス・グループ2030
ありたい姿

株式会社シグマクシス・ホールディングス

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 30億円 *2025年6月末時点

主な株主 役員および社員(含む株式給付信託)
伊藤忠商事株式会社
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

当社グループ会社の事業活動の支援、経営管理

代表者

代表取締役社長 太田 寛
代表取締役CFO 田端 信也

上場証券取引所

東京証券取引所 プライム市場
(証券コード:6088)

子会社

- 株式会社シグマクシス(コンサルティング)
- 株式会社SXD(企業向けシステム調達、設計及び構築管理)



シグマクシス・グループ 虎ノ門オフィス

様々な産業および企業の価値創造、社会課題を解決する新たな市場や事業の創出を行う。

デジタル経済下で企業が取り組むべき主要なトランスフォーメーション(3つの変革)を掲げ、多様な能力を擁したプロフェッショナルが、企業の課題解決と新価値の創造、企業間を連携した新事業や産業の共創に取り組む。

投資能力を活かし、お客様との共同出資など資本を活用した価値共創を推進する。



持株会社

株式会社シグマクシス・ホールディングス

コンサルティング

株式会社シグマクシス

企業向けシステム調達

株式会社SXD



戦略実現のシェルパ

登山家に寄り添い、登頂から下山まで支えるシェルパのように、当社グループはお客様の戦略策定から実行、成果の実現に至るまで、常に伴走する。お客様の経営理念や価値観、組織文化を深く理解し、高度な業界知見を活かして、品質・生産性共に高くプロジェクトをリードすることで、変革への強いコミットメントを体現している。

SHERPA



シェルパ

有言実行
最後まで
変革に伴走する

- SaaS化推進
- AI活用
- 業務プロセス変革

MX

Management Transformation

イノベーションを創発する
自律型組織をつくる

- 組織変革
- 風土変革
- 働き方変革
- 制度変更
- マネジメント変革
他

AGGREGATOR



アグリゲーター

社内外を束ね
新たな価値を
創り出す

- 新規事業開発
- 新サービス開発

3つの変革

DX

Digital Transformation

デジタルの力で
事業の生産性を
爆発的に向上させる

SX

Service Transformation

新たな成長エンジン
となる
新規事業を開発する

投資能力を活かし、お客様との共同出資など資本を活用した価値共創を推進する

企業や業界全体の本質的な課題を捉えた「構想提案」を推進



クライアントシェルパ リレーションを深耕し価値を共創する

オ
フ
ア
リ
ン
グ
開
発

インダストリートランスフォーメーションシェルパ

業界に特化した業務やソリューションの知見を組み合わせ、変革を推進する

プログラムマネジメントシェルパ

計画力と実行力で企業の変革を実現する

エンタープライズトランスフォーメーションシェルパ

SaaS等の次世代プラットフォームで企業の変革を推進する

ビジネスデベロップメントシェルパ

未来に向けての取り組み / 新規事業開発を支援する

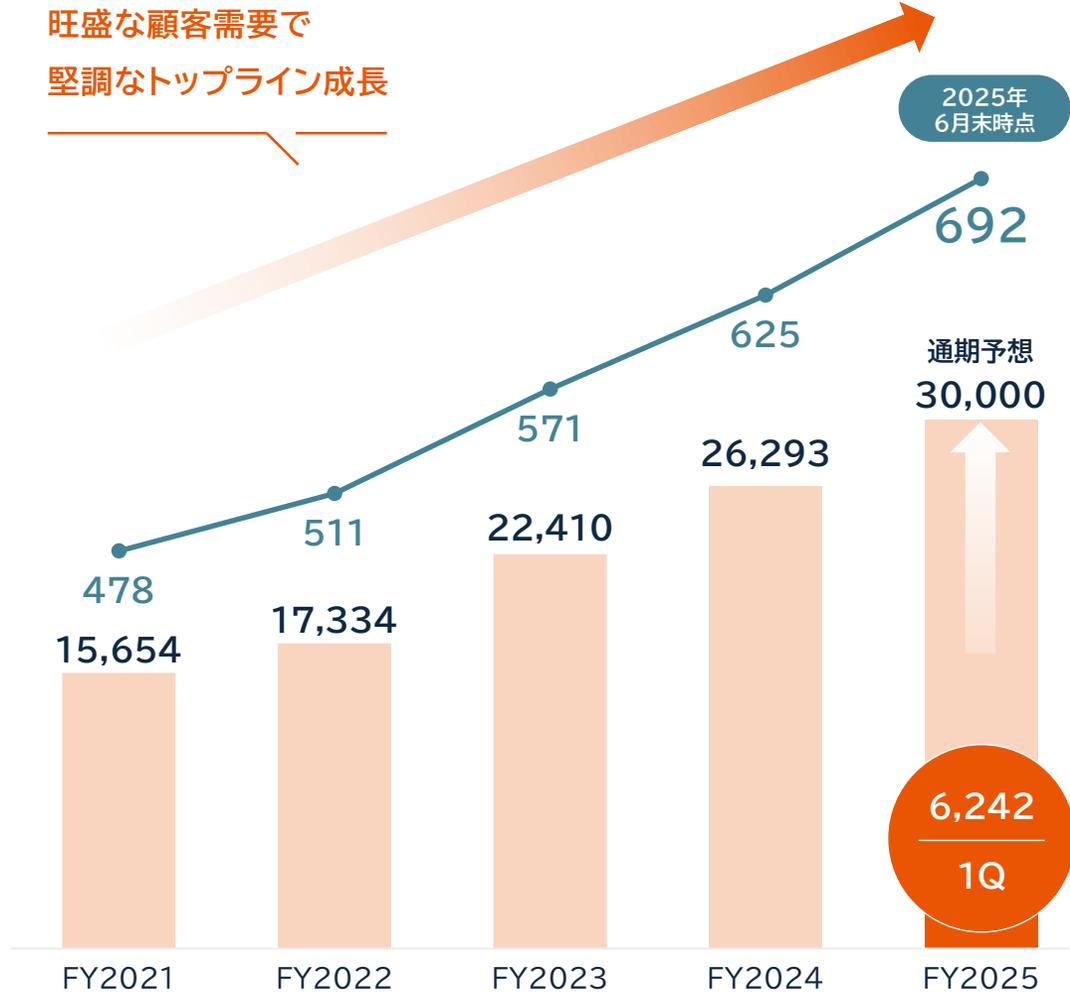
アドバンステクノロジーシェルパ

生成AI等の最先端技術をビジネスへ応用する

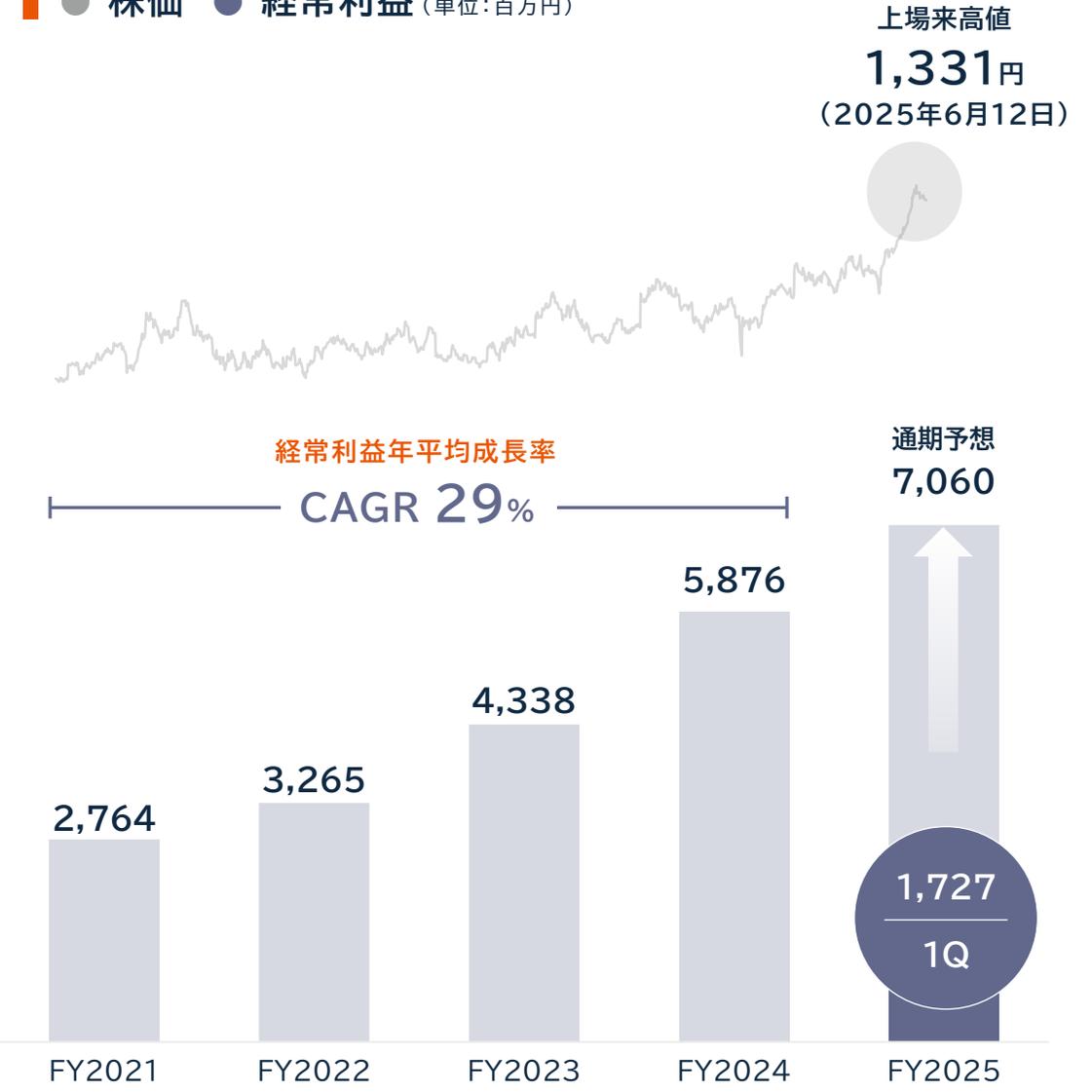
アクセラレーションシェルパ

コンサルタントの成長を加速し、事業に必要な能力増強を実現する

● 売上高 (単位:百万円) ● コンサルタント数 (単位:人)



● 株価 ● 経常利益 (単位:百万円)



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

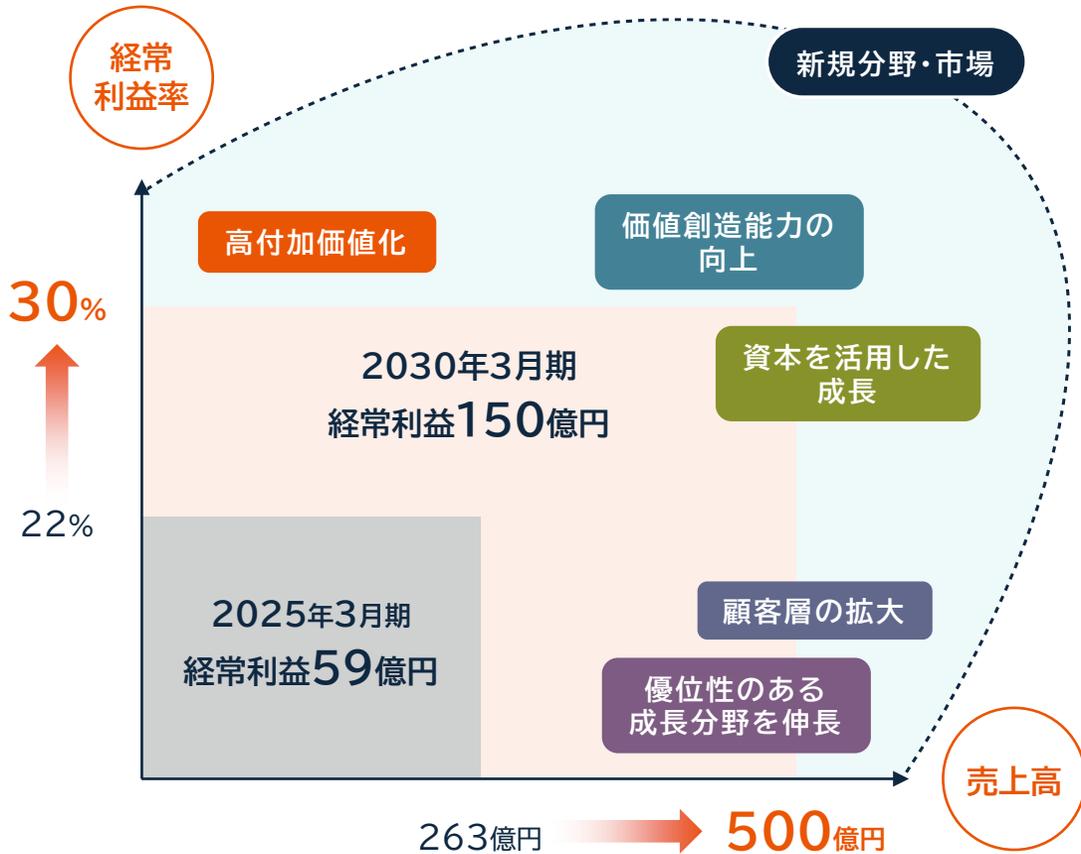
(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	2030年3月期 ありたい姿	CAGR
売上高	26,293	30,000	50,000	約14%
経常利益	5,876	7,060	15,000	約21%
経常利益率	22%	24%	30%	
コンサルタント数	625	—	1,100	約12%

【動画解説】
2030年3月期
ありたい姿



*「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



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

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

- 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

決算発表当日の18時に本資料の音声解説を
当社ウェブサイトに掲載いたします

<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