

2025.11.05

決算補足資料 2026年3月期 第2四半期〔中間期〕

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125.5億円、経常利益33.8億円。利益は計画に対して順調に進捗するも、売上高の進捗に遅れ
- 連結子会社の全株式を譲渡したこと、および大型案件の順次サービスインにあわせた新規案件の開始が遅延していることなどから、業績予想を修正 [→ スライド2,3](#)
- 自己株式の取得金額の増額と自己株式の消却を決定 [→ スライド4](#)

(単位:百万円)	2025年3月期 第2四半期 (4～9月)	2026年3月期 第2四半期 (4～9月)	対前年同期増減率	2026年3月期 連結業績予想 (11月5日修正)	業績予想進捗率
連結売上高	12,558	12,558	+0%	24,500	51%
経常利益	3,002	3,380	+13%	6,300	54%
経常利益率	23.9%	26.9%			
中間純利益	2,292	2,264	▲1%	4,400	51%
自己資本比率	76%	80%			

※ 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 実績(A)	前回予想 (2025年5月8日) (B)	今回修正予想 (C)	増減額 (C-B)	対前期実績 増減率 %(C/A)	2026年3月期 第2四半期 (4~9月)実績	業績予想進捗率
売上高	26,293	30,000	24,500	▲5,500	▲7%	12,558	51%
営業利益	5,638	6,950	6,100	▲850	+8%	3,198	52%
経常利益	5,876	7,060	6,300	▲760	+7%	3,380	54%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,394	4,900	4,400	▲500	+0%	2,264	51%

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想(変更なし)	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。

通期売上予想 修正理由

- 株式会社SXDの全株式を2025年10月に譲渡。連結対象外となり、下半期の同社売上見込みを業績予想から除外
- 大型案件の順次サービスインに対応して進めていた新規案件について、期末にかけての案件開始が想定よりも遅延

通期利益予想 修正理由

- 投資事業から承継した投資有価証券について当事業年度中の売却見込みを業績予想から除外
- 通期売上予想の修正の影響

今後の対応策

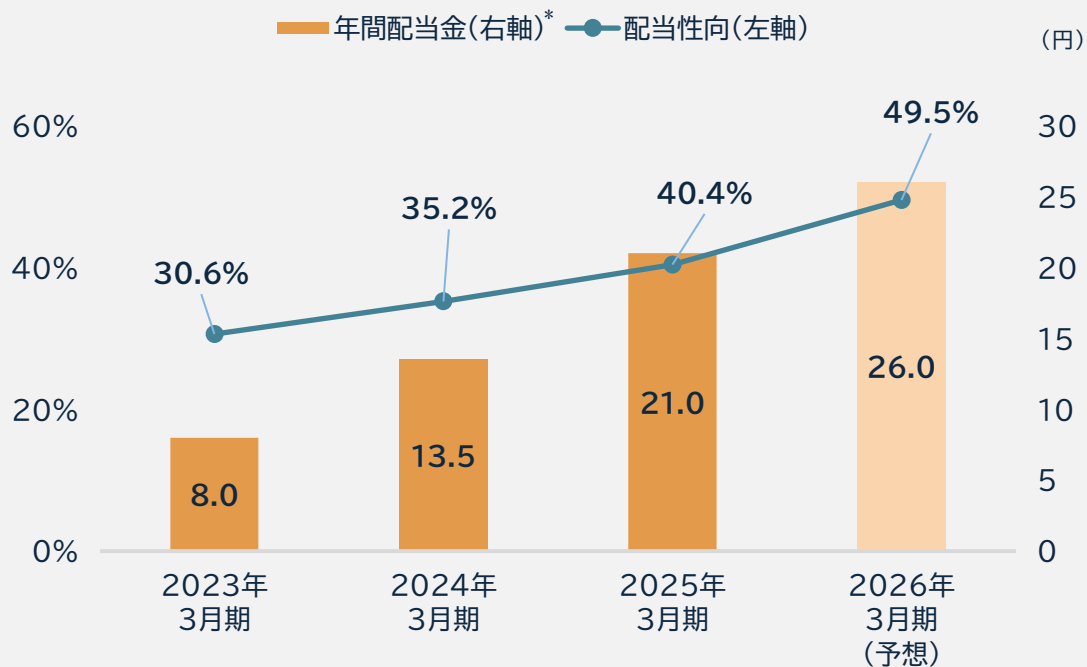
- SaaSを活用した大型案件の提案活動に特化する専任チームを新たに組成
- 顧客ニーズを取り込んだ案件獲得に向け、生成AIオフリング開発への積極投資
- 顧客ベース拡大に寄与する資本業務提携の検討
- 全社費用のコントロール

配当予想(変更なし)

健全な財務状況であること、株主への利益還元の観点から、26円(配当性向49.5%)で変更なし

- 資本効率を意識した経営の一環として、手元現金の有効な運用方法を考慮し、機動的な資本政策の遂行を可能とするため、本年度これまでに実施した11億円超の自己株式取得に加え、取得金額を増額(上限18億円)。取得予定の株式分(300万株)を消却予定。
- 配当と自己株式取得をあわせた2026年3月期の総還元性向は100%以上となる見込み

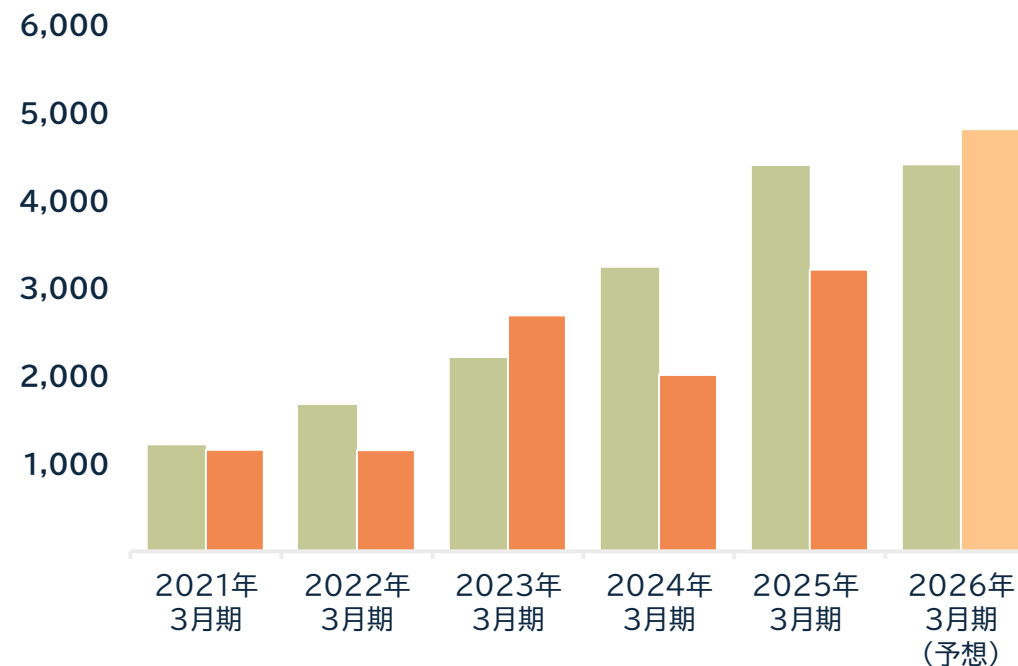
年間配当金および配当性向の推移



* 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。上図は、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。

● 親会社株主に帰属する当期純利益 ● 株主還元*

(単位:百万円)



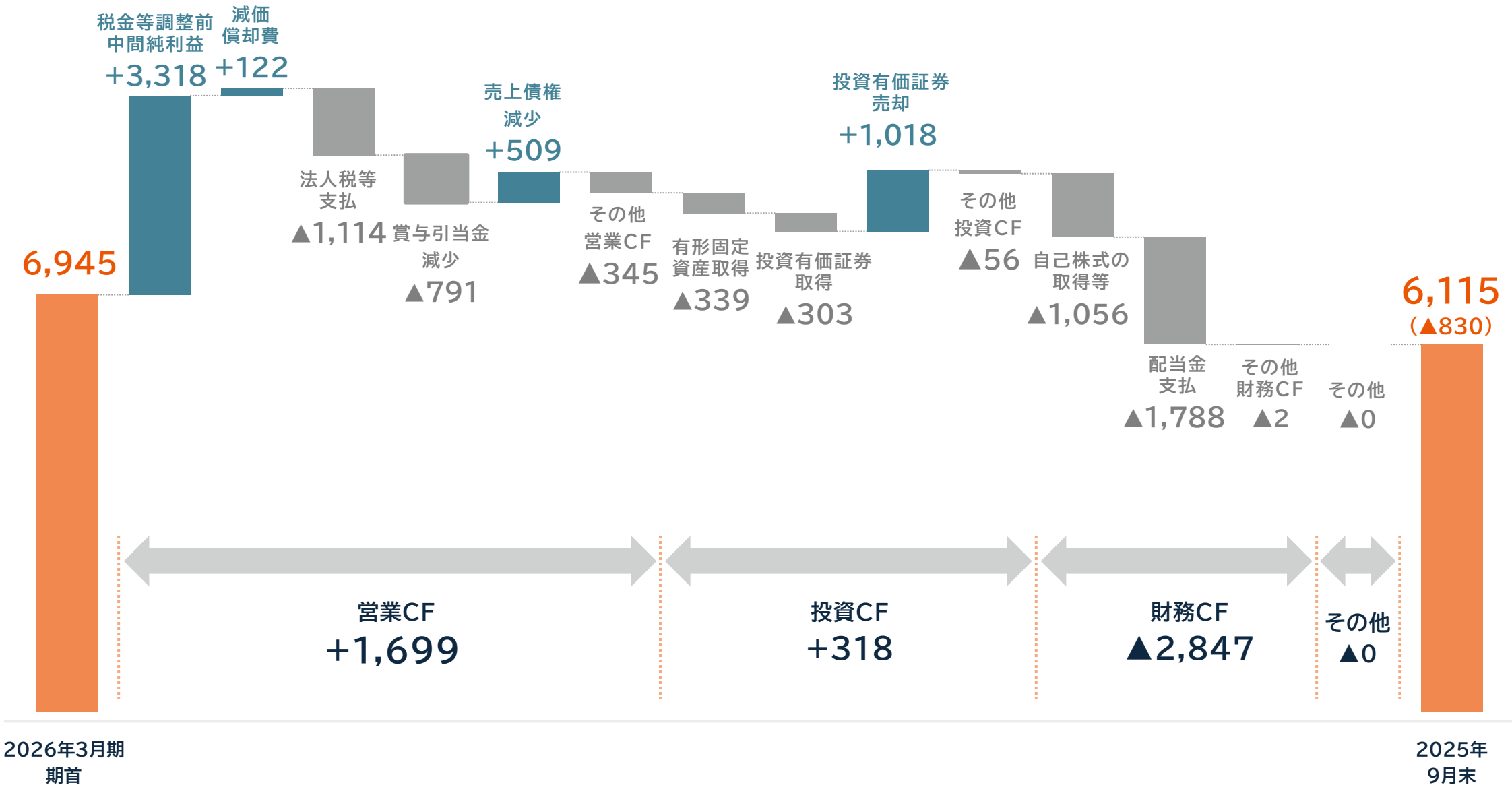
*株主還元:配当額+自社株買い額(株式報酬信託への追加拠出額を含む)

(単位:百万円)	2025年3月期 第2四半期 (4～9月)	2026年3月期 第2四半期 (4～9月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	12,558	12,558	0	+0%	- 大型案件の順次サービスインによる外注減少 - 新規案件開始の遅延
売上原価	6,910	6,609	▲301	▲4%	- 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)	5,647 (45.0%)	5,949 (47.4%)	301	+5%	売上原価の減少
販管費	2,810	2,750	▲59	▲2%	昨年度賞与引当金の戻入
営業利益	2,837	3,198	361	+13%	売上総利益の増加
経常利益 (経常利益率)	3,002 (23.9%)	3,380 (26.9%)	378	+13%	
税金等調整前 中間純利益	2,946	3,318	372	+13%	- 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
中間純利益	2,292	2,264	▲27	▲1%	法人税等の増加
中間包括利益	2,178	2,373	194	+9%	

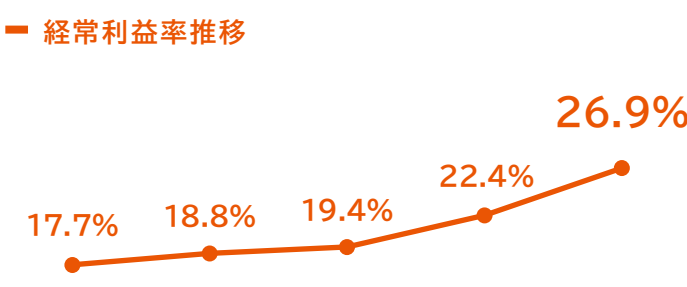
(単位:百万円)	2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期末	対前期末	主な増減など
流動資産	14,073	8,965	▲5,108	- 現金及び預金の減少 - 営業投資有価証券の減少
現金及び預金	6,945	6,115	▲830	- 配当金の支払による減少 - 法人税等の支払による減少
営業投資有価証券	3,797	—	▲3,797	投資事業の吸収合併にともない、承継資産は投資有価証券として計上
固定資産	5,666	9,097	3,430	投資有価証券の増加
投資有価証券	3,024	6,203	3,178	第1四半期に投資先1社を全売却、上場投資先1社を減損
資産合計	19,740	18,062	▲1,677	
流動負債	4,781	3,152	▲1,629	- 昨年度分の戻入による賞与引当金の減少 - 未払金の減少
固定負債	687	453	▲233	
負債合計	5,468	3,606	▲1,862	借入金無し
純資産合計	14,272	14,456	184	
自己資本比率	72%	80%		

連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



	2025年3月期 第2四半期(4～9月)	2026年3月期 第2四半期(4～9月)	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	23.9%	26.9%	+3.0pts



コンサルティングサービス

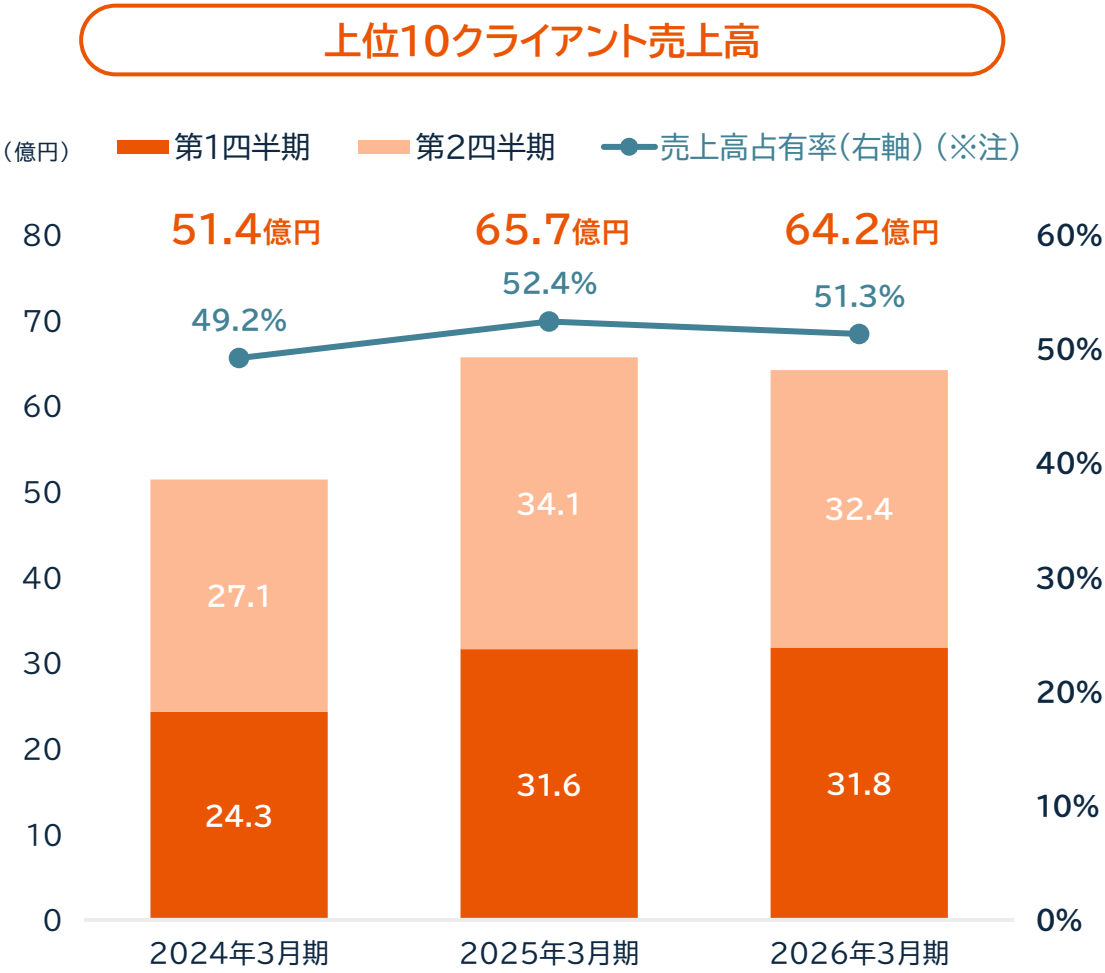
	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	対前年同期比
コンサルタント数	612	694	+ 13%
プロジェクト満足度 (NSI*)	98	97	▲ 1 pts



*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。



- 基幹システムのSaaS化関連などの大型案件が順次サービスイン。上位10クライアントの売上高は前年同期から減少
- 産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社が顧客層の中心



※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

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2四半期 (4~9月)	2026年3月期 第2四半期 (4~9月)	対前年同期比
プロジェクト数*1	611	598	▲2%
クライアント数*2	133	130	▲2%
契約あたり売上 (百万円)	20.3	20.9	+3%

全ての数値は旧投資事業を除いて集計しています。

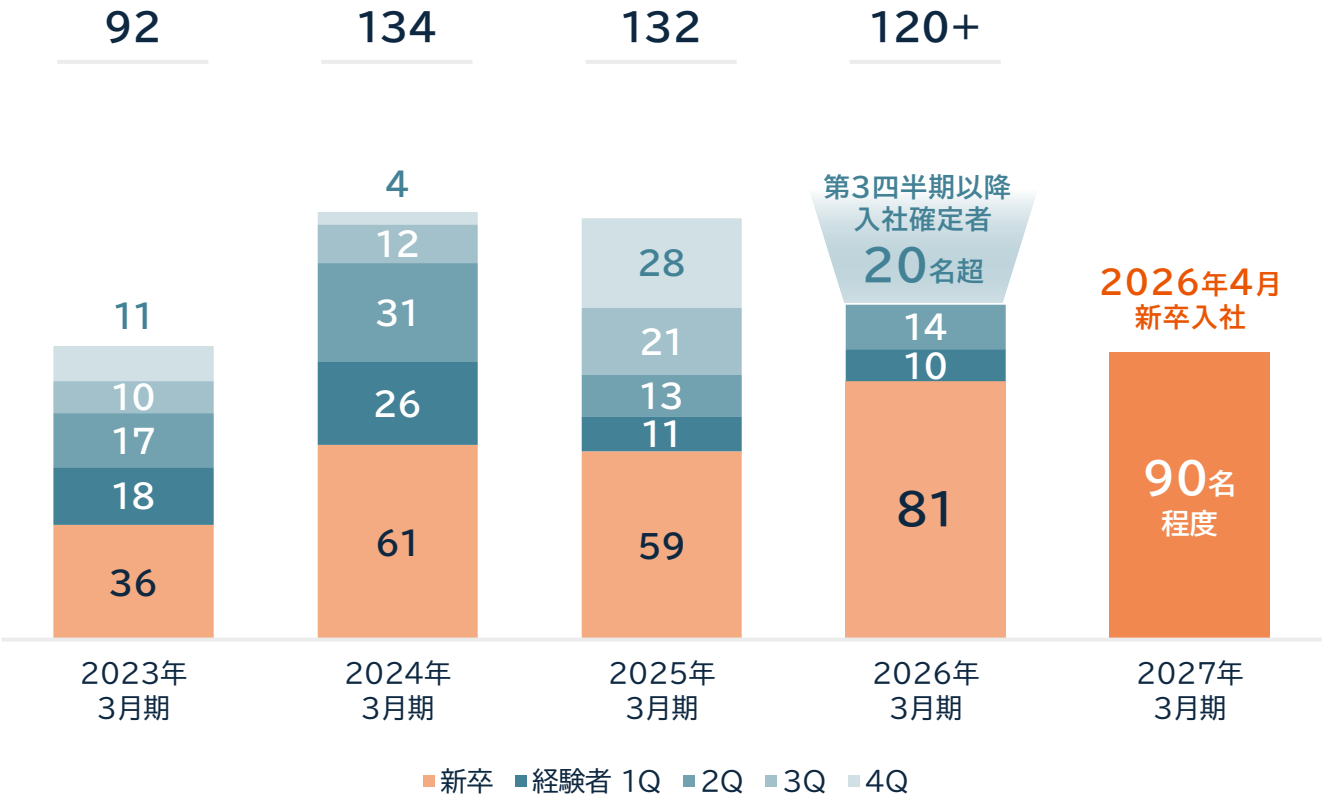
*1 プロジェクト数: 連結累計期間を通じて売上が計上されたプロジェクトを契約単位で集計。

*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。

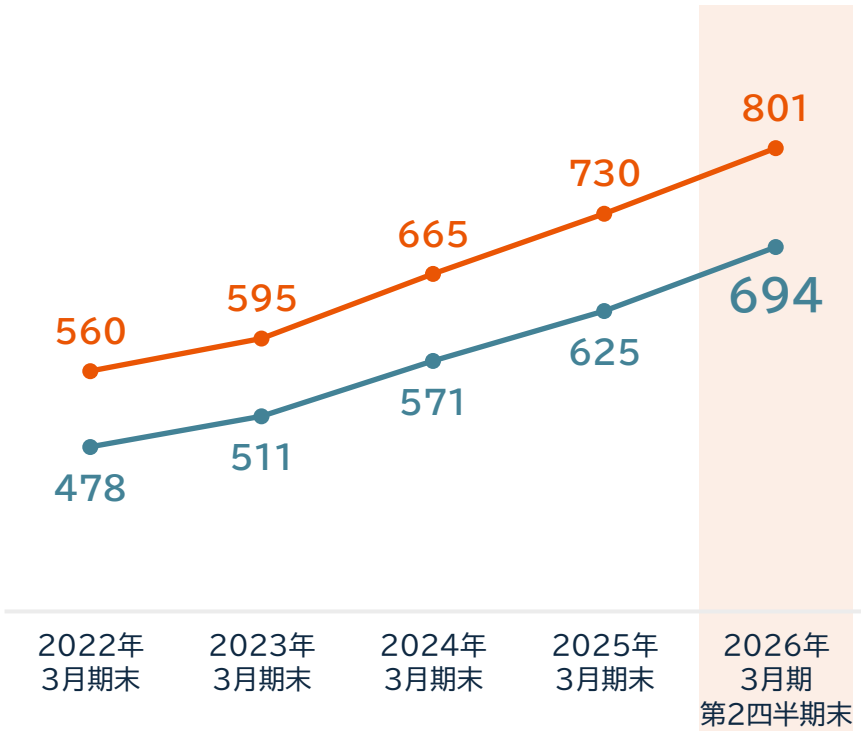
2026年3月期第2四半期〔中間期〕に経験者24名・新卒81名が入社。コンサルタント数は694名

- 経験者採用：品質重視の選考を継続
- 新卒採用：2026年4月入社は90名程度

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

- 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

最新事例

生成AIを活用したシステム保守サービス高度化のご支援(インテック様)

- 「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

デジタル化による全社業務・システム改革のご支援(佐電工様)

- 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

最新事例

GX推進事業開発および継続的成長支援プロジェクト(伊藤忠テクノソリューションズ様)

- 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)

株式会社インテック様

株式会社インテック様は、生成AIを活用した先進的なシステム分析方法論を策定し、システム保守サービスの高度化に取り組んでいる。シグマクシスは、生成AIの知見とシステムインテグレーションの専門知識を基に2024年8月より本取り組みを支援している。

同社のシステム保守サービスは、クライアント企業が持つ基幹システムの安定稼働を前提としながら、事業変化に合わせた改修を継続する、難易度の高い業務である。担当者には広範なスキルが要求されるため長期的な人材育成と高品質なサービス維持が課題であった。

シグマクシスは同サービスの現状分析から最適な方法論の設計、生成AI技術の組み込み、実プロジェクトへの適用までを支援した。本方法論は、生成AIを応用して多様な情報資産から業務プロセスについての仮説を立てるとともに、担当者同士のワークショップを通じてシステムの内部構造を明らかにすることで、保守業務に必要な情報を体系化し、システム改修時の影響調査・分析負荷を軽減する。また、担当者が持つ暗黙知を形式知化し、チーム全体のスキル向上を促進するものである。

インテック様はこの成果をとりまとめた論文を「品質国際会議'25」で発表し、シグマクシスもこれに参画した。今後も同サービス高度化に向けた挑戦を支援していく。



株式会社佐電工様

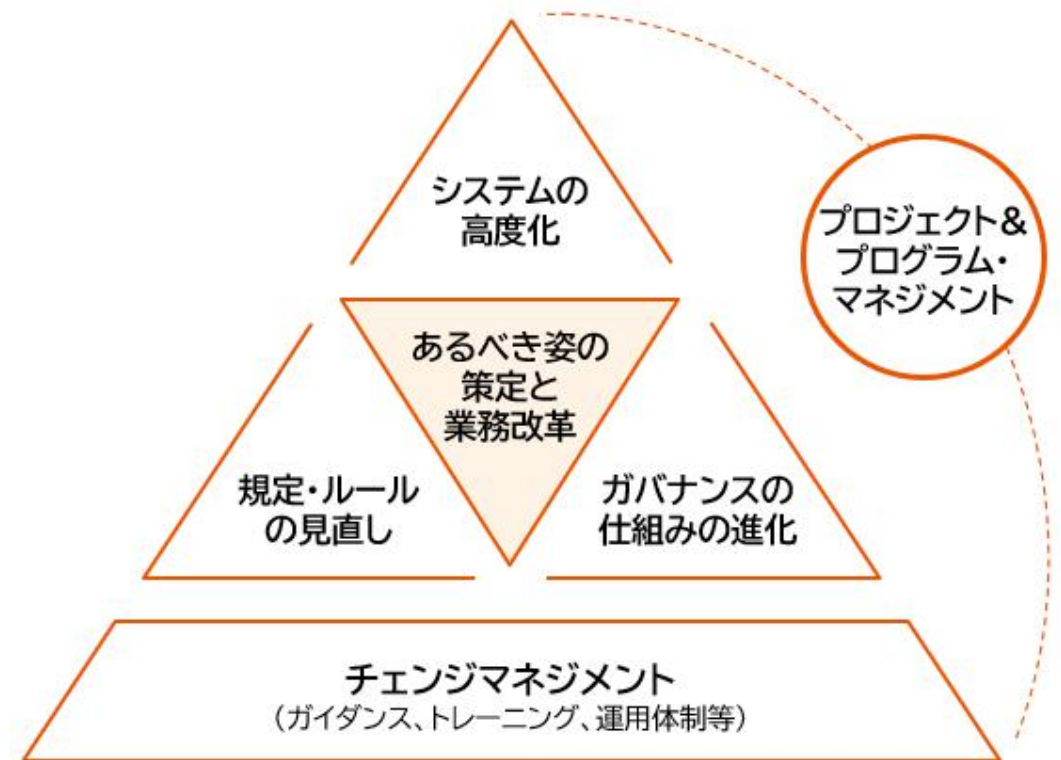
九州を拠点に総合設備工事事業を展開する株式会社佐電工様は、業界を取り巻く環境変化に対応するとともに、地域のリーディングカンパニーを目指し、シグマクスと共にデジタル化による全社業務・システム改革に取り組んだ。

建設業界特有の煩雑な契約・発注業務や、高い現場負荷といった課題を解決するため、基幹システム刷新を検討していた同社に対し、シグマクスは、同社の社内規程やガバナンスの仕組みなど潜在的な改善ポイントも含めた全社的な業務改革を併せて提案。

2021年にプロジェクトを立ち上げ、約4カ月間で経営層と現場の協働による目標策定を行ったうえで、業務改革を推進。段階的にシステムを導入を進め、2025年1月に基幹システムの全面稼働を開始した。

結果として、現場負荷の大きかったシステムへの入力にかかる業務負荷の削減、承認リードタイムの短縮を実現。さらにプロジェクト・マネジメントの内製化を進め、2025年6月からは自主的な改革を継続している。

デジタル化による全社業務・システム改革



伊藤忠テクノソリューションズ様

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社様は、気候変動対応への貢献をマテリアリティ(重要課題)のひとつに掲げ、企業のGX推進事業を成長領域に位置づける。1990年代から蓄積した、気象・再エネ分野の解析・システム開発技術をもとに、2022年にはGHG排出量の可視化や再エネ導入支援、関連データ基盤の構築などをサービスメニューとして体系化し、外販を開始。2024年には短期間で現状把握・課題診断をおこなう「GXアドバイザリサービス・スタートパック」をリリースし、普及拡大を図る。

シグマクシスは2021年より、同事業の構想策定、設計、運営を一貫して支援。サービス体系の設計、フレームワークの構築、事業計画策定、推進体制の整備に加え、顧客提案やデリバリー支援など実務にも伴走し、同事業の成長と日本のカーボンニュートラル実現に貢献する。

伊藤忠テクノソリューションズ様プレスリリース：企業のグリーントランスフォーメーション(GX)を支援(2022/8/31) <https://www.ctc-g.co.jp/company/release/20220831-01468.html>
 伊藤忠テクノソリューションズ様プレスリリース：企業のGX支援サービスを簡易メニューで提供(2024/10/15) <https://www.ctc-g.co.jp/company/release/20241015-01805.html>
 日経ESG：伊藤忠テクノソリューションズ・新宮達史社長「『挑戦』を加速しITで課題を解決」(2024/7/9) <https://project.nikkeibp.co.jp/ESG/atcl/column/00006/070100433/>

CTCのGXサービス紹介 | GXソリューションマップ

- 50年の「ITの術」と「科学の知見」を元に、カーボンニュートラル実現に向けた戦略策定の支援から具体的な施策実施（GHG削減・GX事業創出）までお客様の要望に応じたGXソリューションを提供



COPYRIGHT © ITOCHU TECHNO-SOLUTIONS CORPORATION

*1 CCS (Carbon dioxide Capture and Storage) : CO₂を分離・回収し、貯留する技術
 *2 PPA=Power Purchase Agreement (電力販売契約) *3 MI=マテリアリス・インフォマティクス

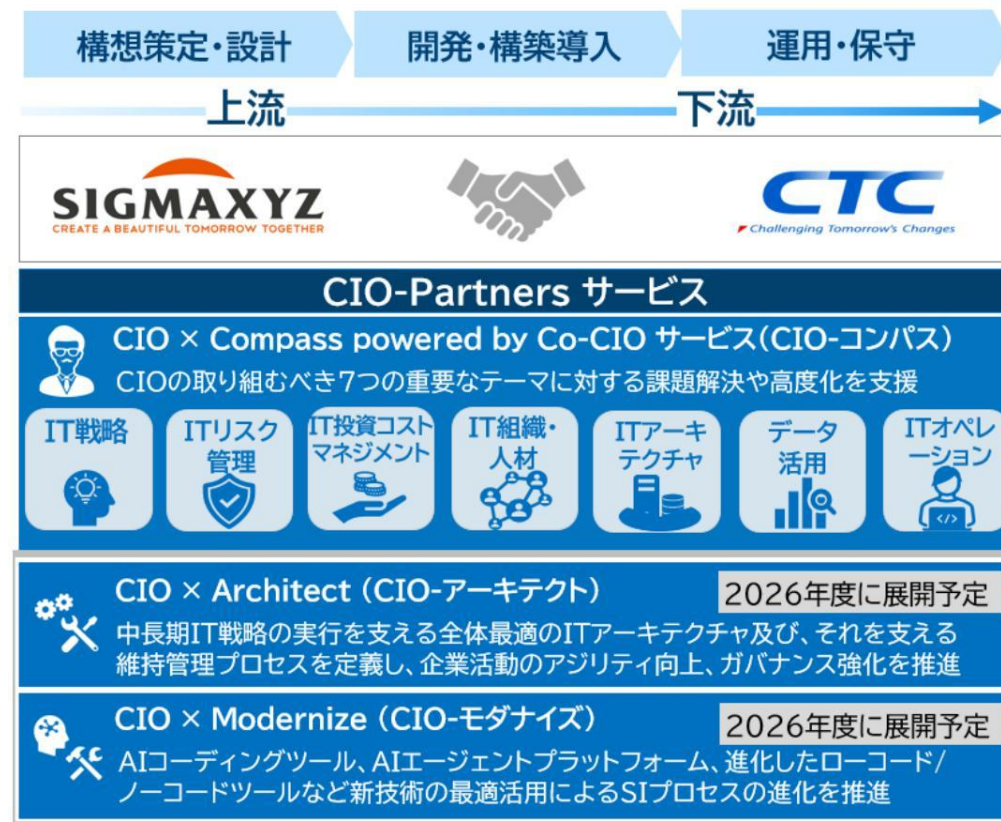
図版提供:伊藤忠テクノソリューションズ様

CIO × Compass powered by Co-CIO サービス(CIO-コンパス)

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社(以下CTC)が提供を開始する「CIO-Partnersサービス」のオファリング第1弾となる「CIO × Compass powered by Co-CIO サービス(CIO-コンパス)」の展開において、シグマクシスが連携する。

CTCは1970年代から北米の最先端技術を日本市場へ導入し、300社超のグローバルパートナーシップを活かしながら、企業に最適なシステムを構築。シグマクシスは、CIOの取り組むべき7領域の課題解決や高度化を支援する「Co-CIOサービス」を2023年から提供し、幅広い業界のCIOを支援してきた。

両社の連携で、企業のIT・デジタル領域の現状分析から戦略策定、組織運営、IT投資管理まで、包括的かつ実務的に顧客の変革を伴走支援する。



日経ビジネス電子版

- 「新時代のクルーズ事業はいかにして創られたのか」 商船三井クルーズ様
- 「次世代経営へ導く“クリーンコア戦略”とは」 NTTアドバンステクノロジー様・SOLIZE様
- 「顧客基点で描く小売りの未来」 エイチ・ツー・オー リテイリング様



<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/25/sigmaxyz0325/>



<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/25/sigmaxyz0818/>



<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/25/sigmaxyz0929/>

物流の未来

池田 祐一郎 シグマクシス ディレクター



4月10日 関西版物流議論(第6回 関西物流展)
5月21日 タイ高度物流セミナー(サシン大学院 チュラロンコーン大学内)
7月18日 第6回物流議論
7月24日 TOYOKEIZAI Transform Summit 2025
9月11日 国際物流総合展2025 第4回 INNOVATION EXPO
9月26日 第1回CLO協議会2025(ファシリテーター)

生成AIの活用

溝畑 彰洋 シグマクシス 常務執行役員

新井 克人 シグマクシス ディレクター



7月23日(新井)
AIエージェントが変える現場:
明日から実践できるAI導入戦略
7月25日(溝畑・新井)
日経BPセミナー「生成AIとAIエージェ
ントの導入&業務活用実践講座」

フードテック

御代 光 シグマクシス プリンシパル

5月14日 日本バイオマテリアル学会2025年度教育セミナー
7月7日 Shimadzu 4th Global Food Summit 2025
7月8日 大阪・関西万博「CULTIVATED MEAT JOURNEY 2025」(イベントPMO)

シグマクシス・グループ ニュース: <https://www.sigmaxyz.com/ja/news.html>

未来の製造業

桐原 慎也 シグマクシス 常務執行役員



5月20日
2025年度 日本Additive Manufacturing学会 第1回委員会
9月2日
日本Additive Manufacturing学会 第1回講演大会

DX

新井 洋介 シグマクシス ディレクター

CSV(コンピュータ化システムバリデーション)に関するセミナーで多数講師を務める

DX

秋元 啓輔 シグマクシス プリンシパル

9月27日 未来構想サミット2025 - イノベーションはここからはじまる!

フードテック

福世 明子 シグマクシス プリンシパル



5月29日
北海道フードイノベーションサミット 2025
9月9日
フードロス×冷熱 万博会議
9月19日
東三河FOOD DAYS 2025

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9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

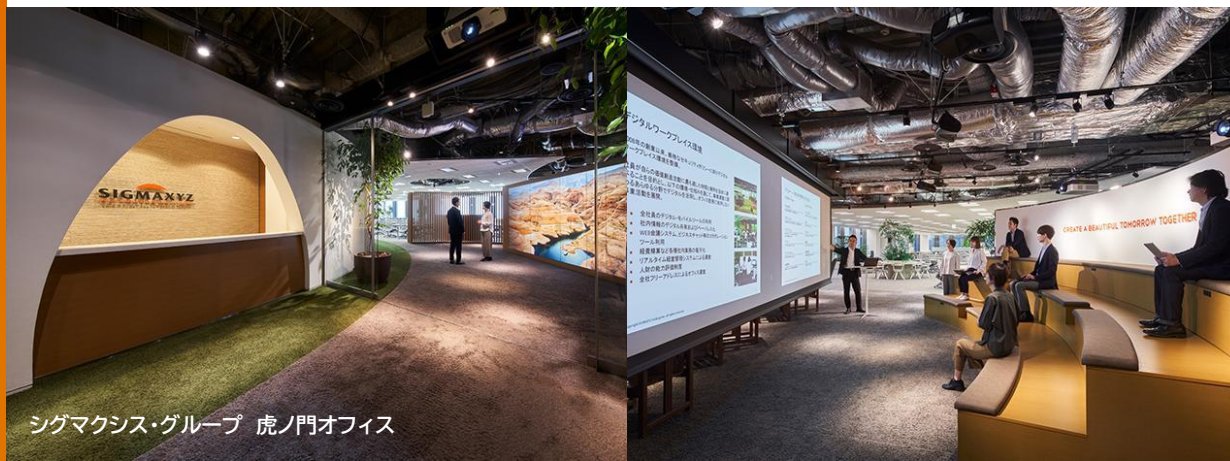
代表取締役社長 太田 寛
代表取締役CFO 田端 信也

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)



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



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

再掲
2025年5月8日公表

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%

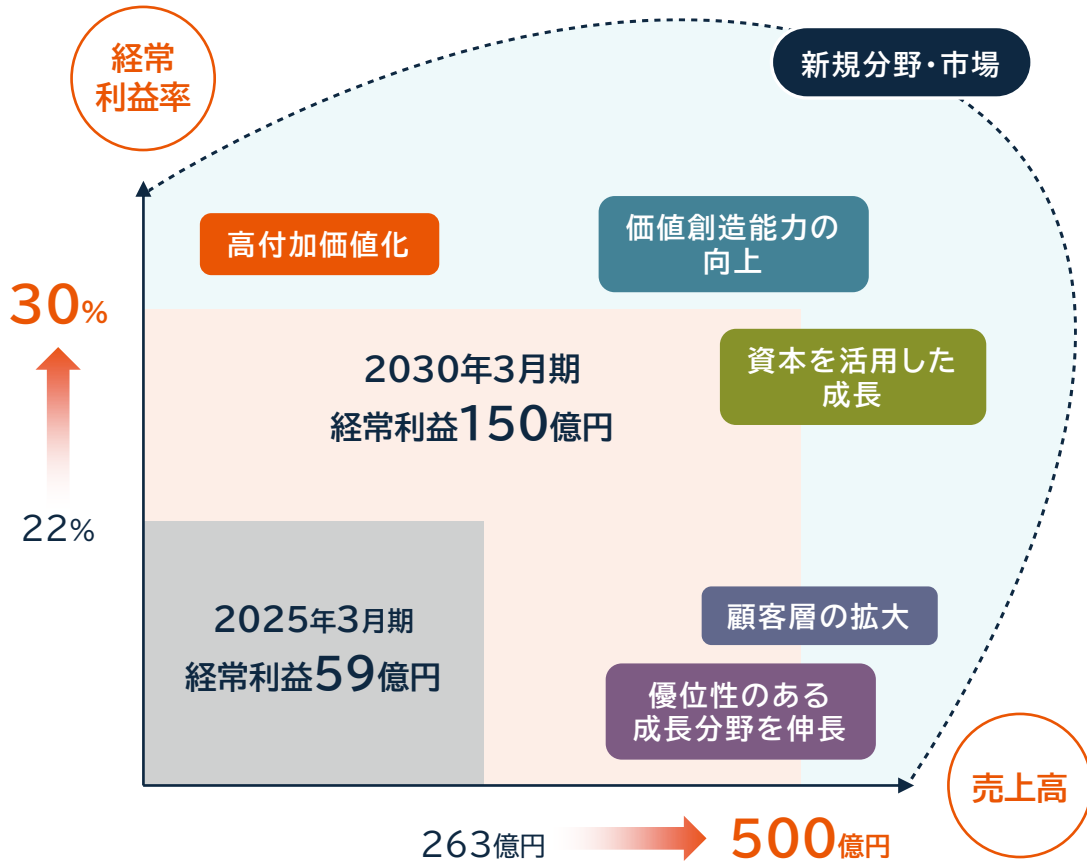
【動画解説】
2030年3月期
ありたい姿



*「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。

再掲
2025年5月8日公表

- 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

再掲
2025年5月8日公表

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
-----	--	--------	--