

2026.02.05

# 決算補足資料 2026年3月期 第3四半期

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180.2億円、経常利益47.8億円。11月5日公表の修正業績予想に対する進捗率は売上高74%、経常利益76%となり、予定通り進捗している。 [→ スライド2](#)
- 大型案件の順次サービスインにともない外注が大幅に減少し、社内人財の稼働率が低下するも、利益率は改善。次会計年度に向けて対応策を推進中 [→ スライド5](#)
- 当会計年度は既に17億円超の自己株買いを実施。2025年11月末に自己株式の300万株を消却済 [→ スライド6](#)

(単位:百万円)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	2026年3月期 第3四半期 (4~12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	19,478	18,026	▲7%	24,500	74%
経常利益	4,631	4,785	+3%	6,300	76%
経常利益率	23.8%	26.5%			
四半期純利益	3,313	3,267	▲1%	4,400	74%
自己資本比率	76%	85%			

※ 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

- 11月5日公表の修正業績予想に対する進捗率は例年並みの水準となり、予定通り進捗している。

(単位:百万円)	2025年3月期 実績(A)	2026年3月期 連結業績予想 (11月5日修正) (B)	対前期実績 増減率 %(B/A)	2026年3月期 第3四半期 (4~12月)実績 (C)	業績予想進捗率 (C/B)
売上高	26,293	24,500	▲7%	18,026	74%
営業利益	5,638	6,100	+8%	4,545	75%
経常利益	5,876	6,300	+7%	4,785	76%
親会社株主に帰属する当 期純利益	4,394	4,400	+0%	3,267	74%

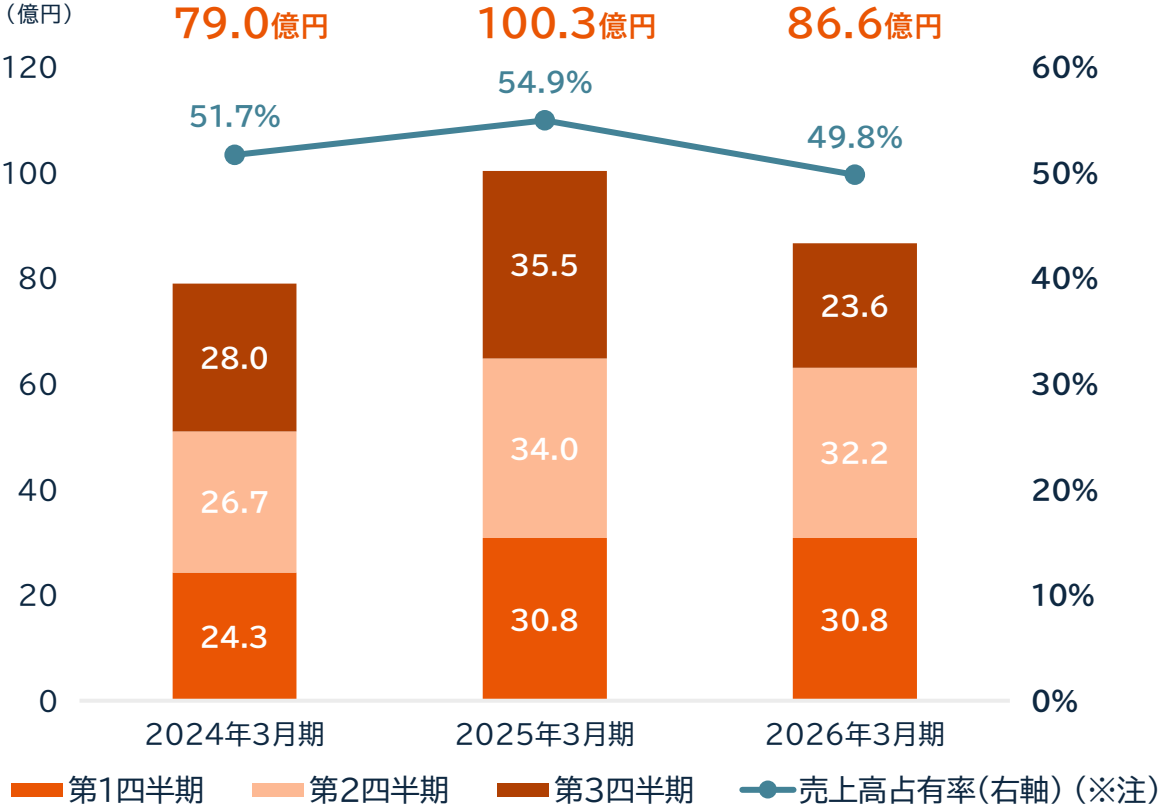
	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想(変更なし)	対前期実績 増減
年間配当金／一株当たり	21円	26円	+5円

\*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。

(単位:百万円)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	2026年3月期 第3四半期 (4~12月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	19,478	18,026	▲1,451	▲7%	<ul style="list-style-type: none"><li>子会社3社が事業停止または連結対象外に(昨年同期の3社売上は約12億円)</li><li>大型案件の順次サービスインにともなう外注減少と社内人財稼働率の低下</li></ul>
売上原価	10,769	9,292	▲1,477	▲14%	<ul style="list-style-type: none"><li>外注費の大幅な減少(対前年同期比で3割減)</li><li>昨年度賞与引当金の戻入(第1四半期)</li></ul>
売上総利益 (売上総利益率)	8,708 (44.7%)	8,733 (48.4%)	25	+0%	<ul style="list-style-type: none"><li>売上原価の減少</li></ul>
販管費	4,299	4,188	▲111	▲3%	<ul style="list-style-type: none"><li>昨年度賞与引当金の戻入(第1四半期)</li><li>全社費用のコントロール</li></ul>
営業利益	4,408	4,545	137	+3%	<ul style="list-style-type: none"><li>売上総利益の増加</li></ul>
経常利益 (経常利益率)	4,631 (23.8%)	4,785 (26.5%)	154	+3%	<ul style="list-style-type: none"><li>持株会社の余資運用資産の受取配当金や投資有価証券売却益</li></ul>
税金等調整前 四半期純利益	4,574	4,762	188	+4%	<ul style="list-style-type: none"><li>株式会社SXF・株式会社SXDの株式売却益</li><li>投資先の減損処理にともなう特別損失計上(第1四半期)</li></ul>
四半期純利益	3,313	3,267	▲46	▲1%	<ul style="list-style-type: none"><li>法人税等の増加</li></ul>
四半期包括利益	2,996	3,327	330	+11%	

- 大型案件が順次サービスインし、上位10クライアントの売上高占有率は低下
- クライアント数は増加。外注の減少、社内人財の稼働率低下により、契約あたり売上は減少
- 産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社、建設が顧客層の中心

上位10クライアント売上高



※注：売上高占有率：連結売上高より旧投資事業およびSXF社・SXD社の売上を除いた額に対する占有率。  
2024年3月期・2025年3月期の開示数値も遡及して再集計。

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 第3四半期 (4～12月)	2025年3月期 第3四半期 (4～12月)	2026年3月期 第3四半期 (4～12月)	対前年同期比
プロジェクト数*1	736	724	724	±0%
クライアント数*2	148	143	151	+6%
契約あたり売上 (百万円)	20.8	25.2	24.0	▲5%

全ての数値は旧投資事業およびSXF社・SXD社を除いて集計。2024年3月期・2025年3月期の開示数値も遡及して再集計。

- \*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。

## 業績予想の修正に伴う今後の対応策\*

## 進捗状況

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

- 数件の中規模SaaS案件を新規獲得。第4四半期からプロジェクト開始
- パイプライン上の複数案件についても当年度中の獲得を目指している
- これまでのSAP S/4HANA® Cloud Public Edition導入支援の実績紹介・セミナー等、営業プロモーション活動を強化

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

- 2025年11月にソフトバンク株式会社様の100%子会社であるGen-AX株式会社様との協業を開始。AIを活用したコンタクトセンター業務の生産性および品質向上に向けて、取り組みを推進するための専門部署「**コンタクトセンターイノベーション**」を2025年12月に立上げ

顧客ベース拡大に寄与する  
資本業務提携の検討

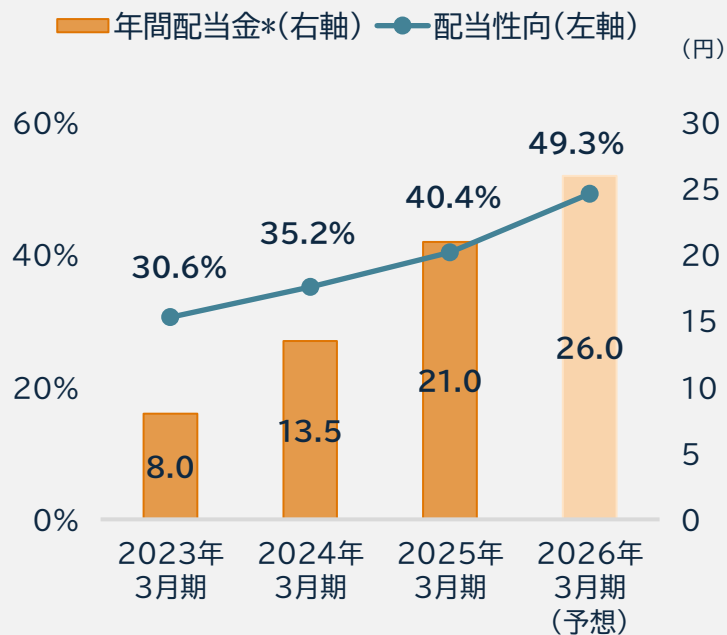
- 当社のリーチが十分でない産業や顧客セグメントに優位性を持つ他企業との資本業務提携を視野に入れた検討を進めている

全社費用のコントロール

- 優先度を意識した経費支出コントロール
- 生成AI関連の社内活用や研究開発への投資は優先

- 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、自己株買いを推進。本年度これまでに**17億円超の自己株式取得を実施済**。2025年11月に**自己株式300万株を消却済**
- 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
- 株主還元による自己資本水準のコントロールで、2026年3月期は前年度の32%と同程度のROE水準を目指す

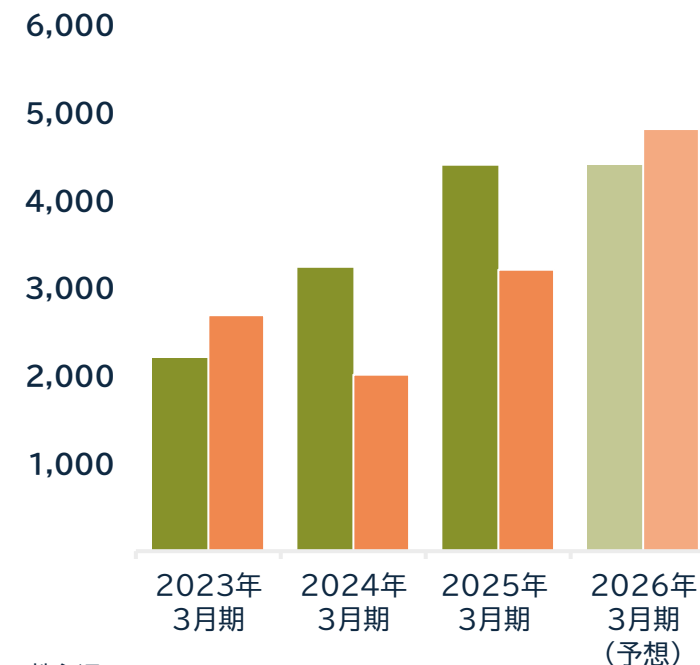
## 年間配当金および配当性向の推移



\* 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。

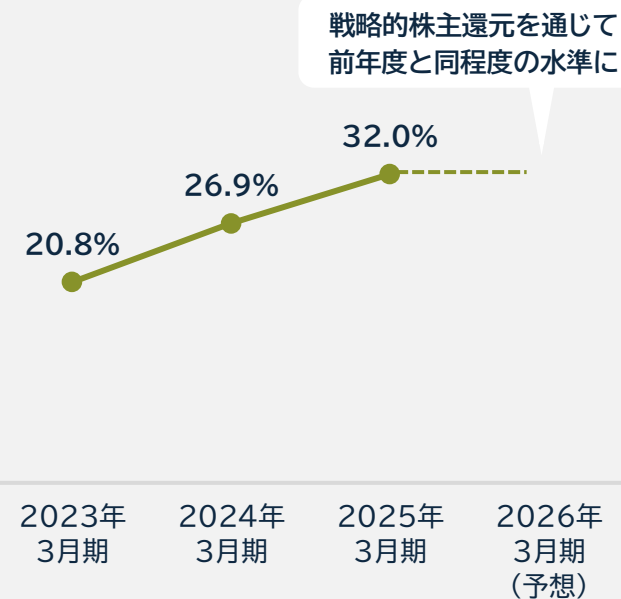
● 親会社株主に帰属する当期純利益  
● 株主還元\*

(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)

## ROE推移



ROE目標 **35%**  
(2030年3月期)

(単位:百万円)	2025年3月期末	2026年3月期 第3四半期末	対前期末	主な増減など
流動資産	14,073	8,362	▲5,711	<ul style="list-style-type: none"><li>現金及び預金の減少</li><li>営業投資有価証券の減少</li></ul>
現金及び預金	6,945	5,442	▲1,502	<ul style="list-style-type: none"><li>配当金および法人税等の支払、自社株買いによる減少</li></ul>
営業投資有価証券	3,797	—	▲3,797	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>
固定資産	5,666	9,014	3,347	<ul style="list-style-type: none"><li>投資有価証券の増加</li></ul>
投資有価証券	3,024	6,242	3,217	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>
資産合計	19,740	17,376	▲2,364	
流動負債	4,781	2,209	▲2,572	<ul style="list-style-type: none"><li>昨年度分の戻入による賞与引当金の減少</li><li>買掛金、未払法人税等の減少</li></ul>
固定負債	687	452	▲235	
負債合計	5,468	2,661	▲2,807	<ul style="list-style-type: none"><li>借入金無し</li></ul>
純資産合計	14,272	14,715	442	
自己資本比率	72%	85%		



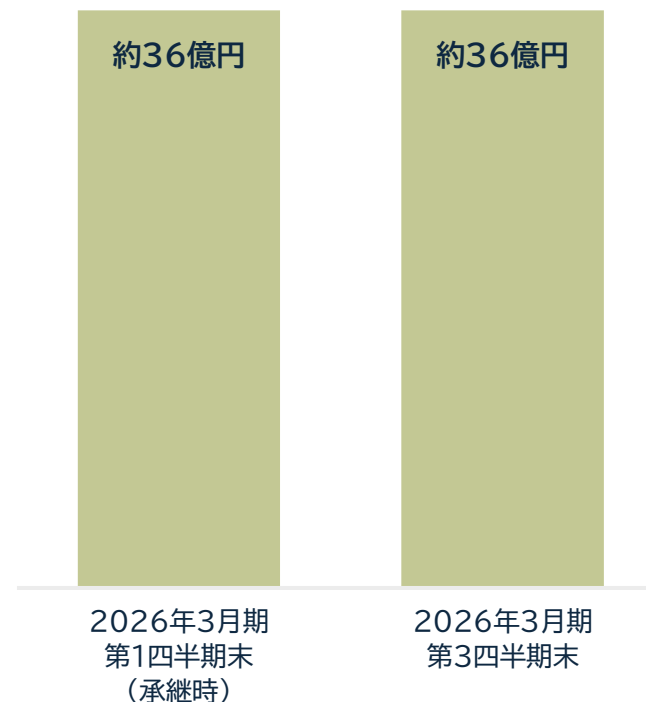
- 旧投資事業より持株会社に承継した投資資産は投資有価証券の一部として計上。今後、市場の状況をみながら適切なタイミングで処分を行う
- 第1四半期に上場投資先1社の減損処理約1億円を実施し、特別損失に計上。当会計年度、上場投資先1社の全株式及び上場投資先1社の一部株式を売却し約1千万円の売却益を獲得したが、グロース市場の状況もふまえ追加の売却見込みを業績予想から除外した
- 評価差額を含む承継資産の投資残高は第3四半期末時点で約36億円

出資年	社名
-----	----

2018	ギリア株式会社
2019	Creww株式会社
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)

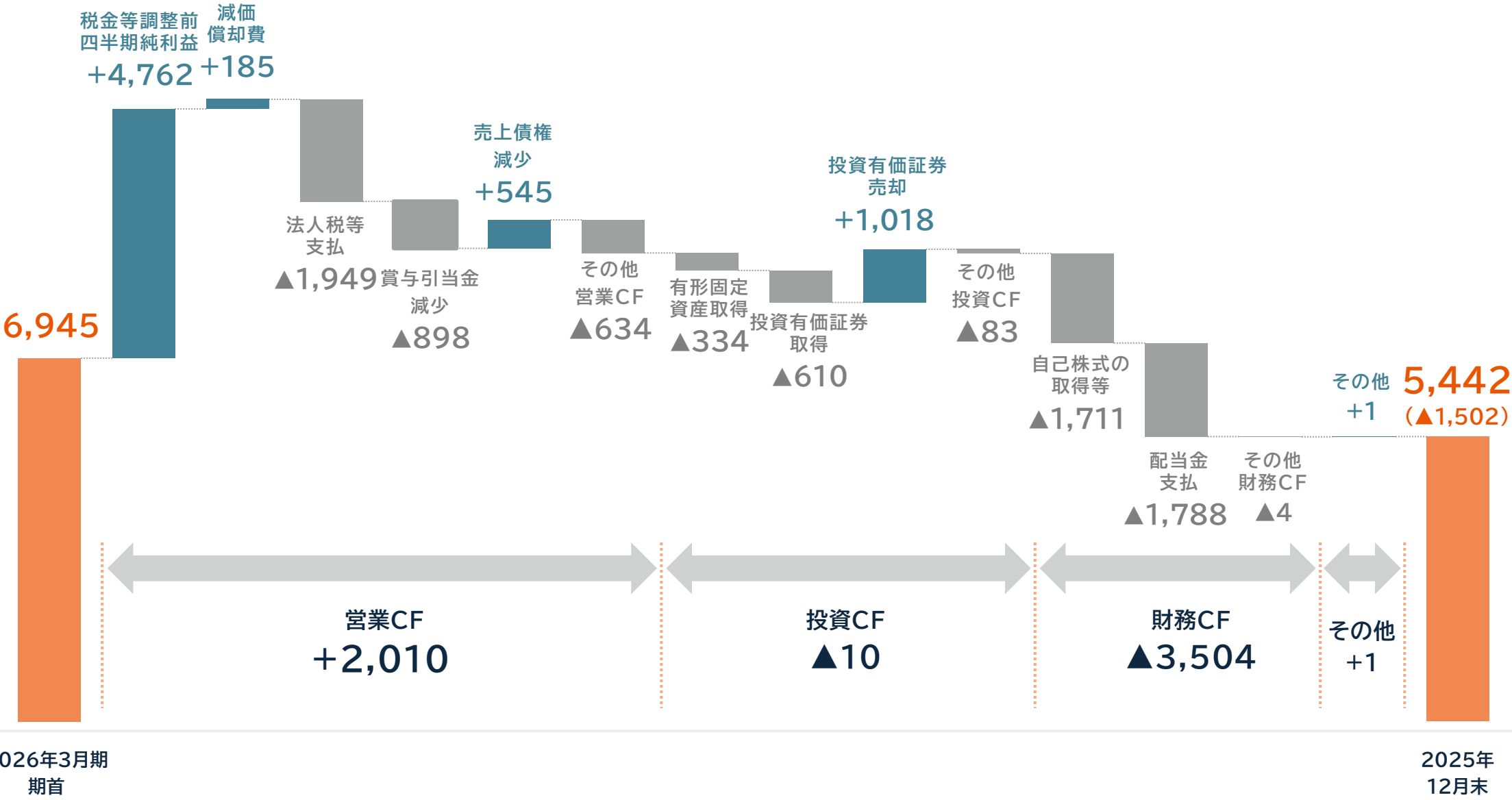
\*余資運用資産として分類

承継資産 残高
---------



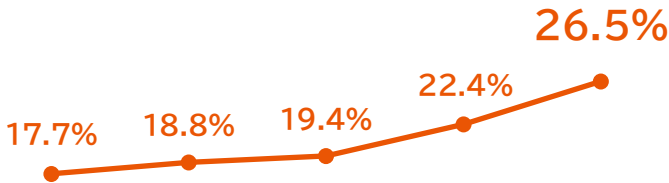
連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



	2025年3月期 第3四半期(4～12月)	2026年3月期 第3四半期(4～12月)	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	23.8%	26.5%	+2.7pts

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3四半期	2026年3月期 第3四半期	対前年同期比
コンサルタント数	613	696	+ 14%
プロジェクト満足度 (NSI*)	97	97	± 0 pts

2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期第3四半期

プロジェクト満足度推移

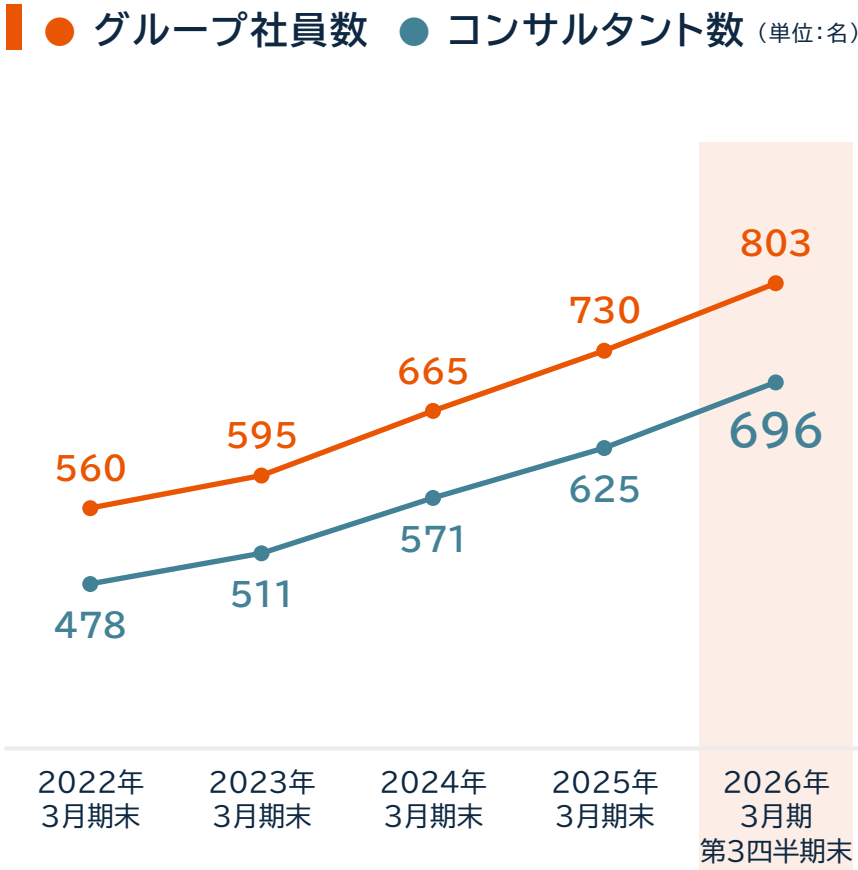
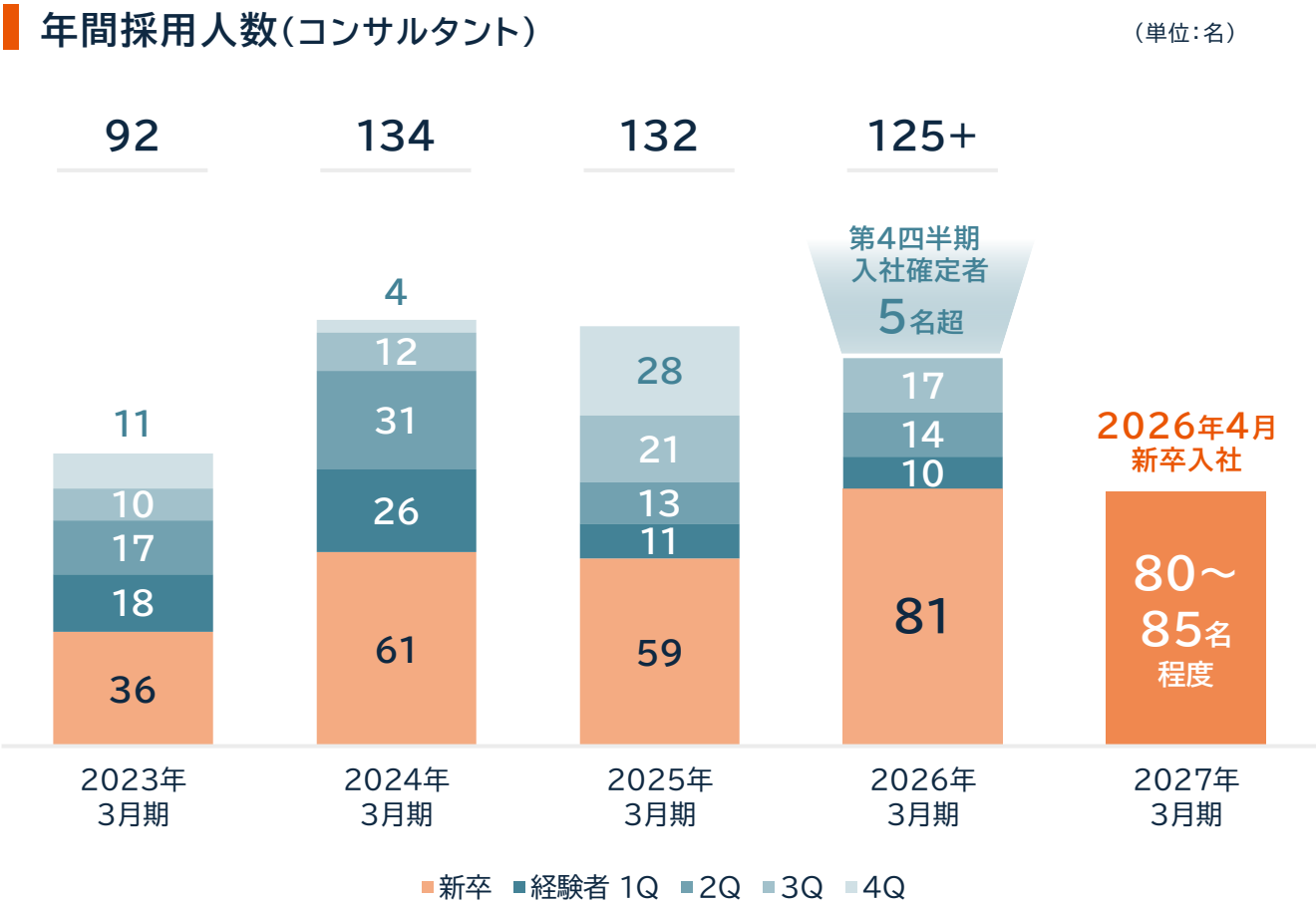


\*NSI(Net Satisfaction Index): プロジェクト満足度評価の各設問五段階評価結果の平均点。クライアントのプロジェクトオーナーにアンケート形式で実施。五段階評価は、5:大満足 100点、4:満足 75点、3:どちらとも言えない 50点、2:不満 25点、1:大不満 0点で配点。

2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期第3四半期

第3四半期連結累計期間に経験者41名・新卒81名が入社。コンサルタント数は第3四半期末時点で696名

- 経験者採用：来期に向けて品質重視の選考を継続
- 新卒採用：2026年4月入社は80～85名程度





## 基幹システムのSaaS化支援

### 最新事例

SAP S/4HANA® Cloud Public Editionを国内最大規模で導入(日本郵船様)

- 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

データ活用基盤へのツール活用型AIアシスタント導入のご支援(日産自動車様)

- 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

ホテルチェーンの宿泊予約サイト・公式アプリ刷新のご支援(東横イン様)

- 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

- 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)

## 日本郵船株式会社 様

日本郵船株式会社様(以下、日本郵船様)は、AI活用による経営の高度化を実現するため、会計基幹システムをSAP S/4HANA® Cloud Public Editionへ移行し、社内システム基盤を刷新した。シグマクシスは、SAPジャパン株式会社をはじめとしたパートナー各社と協業しながら本取り組みを支援した。新システムは2025年7月の稼働以来、安定的に運用されている。

本社およびグループ約350社を対象とした本プロジェクトは、パブリック版のSAP S/4HANA Cloudの導入として国内最大規模であり、TRM(財務取引管理)やIHB(インハウスバンキング)といった高度金融機能を標準実装した国内初の事例(2025年12月時点)。特筆すべきはSAPが推奨する業務標準化手法「Fit to Standard」の徹底により、アドオンを従来の約1割まで削減し、システムを「クリーンコア」化した点である。これにより、稼働直後の定期的なグローバルバージョンアップも円滑に完了するなど、クラウドERPのメリットを最大限享受できる環境を実現した。

シグマクシスは、海運業務の知見とPMOスキルを活かして本取り組みをリードした。今後は生成AIを活用した業務自動化や分析の高度化に向け、シェルパとして引き続き同社に伴走していく。

関連リンク プレスリリース:日本郵船、SAP S/4HANA® Cloud Public Editionを国内最大規模で導入-AI活用による経営の高度化を目指し、社内システム基盤を刷新-  
[https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release\\_251127.html](https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release_251127.html)



# 日本郵船



## 日産自動車株式会社 様

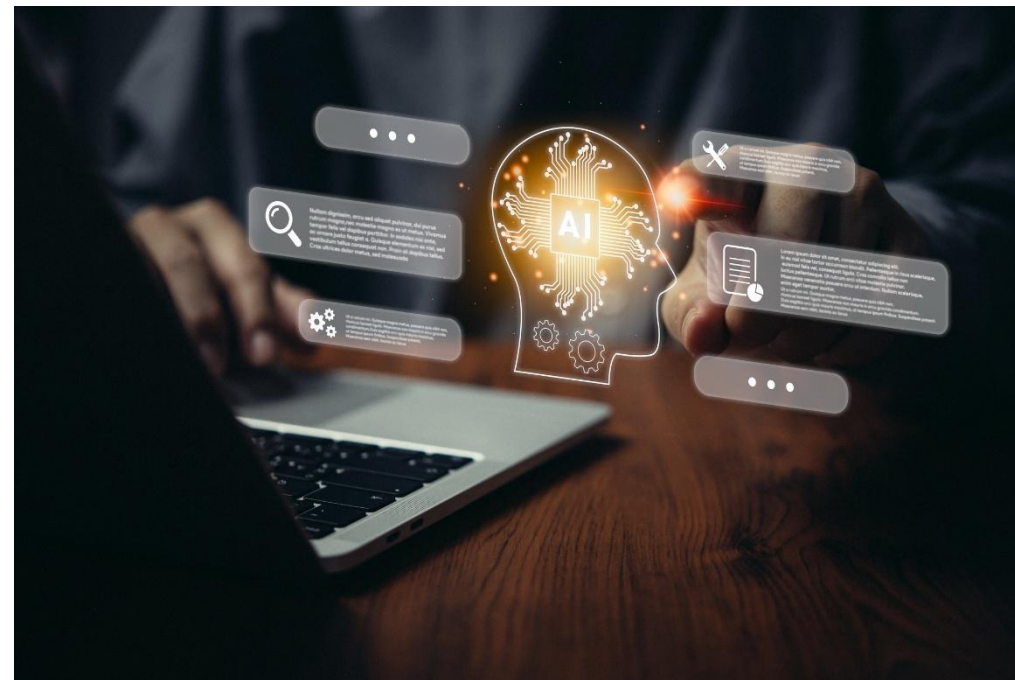
日産自動車株式会社様は、全社横断的なデータ活用の推進を目的としたエンタープライズデータサービスおよびツール活用型AIアシスタント(注1)を導入。シグマクシスがこれを支援した。

シグマクシスは、2019年から同社のデータ・分析基盤の構築支援を開始し、2021年からは社内向けデータ活用サービス“Data as a Service“の実現に向けた取り組みも支援。さらに2025年11月から実運用が開始されたツール活用型AIアシスタントの導入に際しては、アーキテクチャの策定や開発推進、データカタログやデータウェアハウスの継続的な改善も含めた、総合的な支援を行った。

複数のAIを“Data as a Service“に連携させることで、利用者がテキストで入力した課題に対して、AIアシスタントが膨大なデータから類似するユースケースとデータカタログを検索して最適なデータを提示することが可能となり、さらなる自律性を備えたAIEージェントの実現に向けた第一歩となった。

(注1)人間から出された指示に対して、AI自身が複数のツールを使いこなすことで適切な回答を返すアシスタント機能

プレスリリース: <https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release/251222.html>

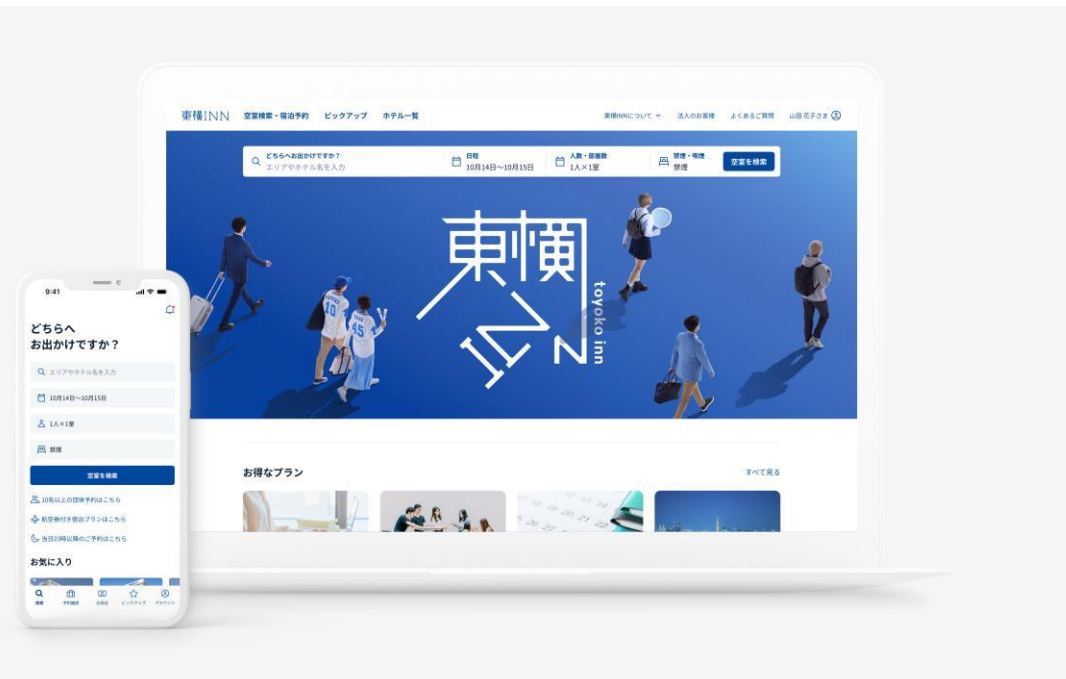




## 株式会社東横イン 様

国内外に360店舗以上を展開するビジネスホテルチェーンの株式会社東横イン様は、これまで全社システムを自社内で開発・運用していた。しかし、インバウンド需要の拡大や労働力不足などの市場環境の変化が激しさを増す中、従来の「自前主義」では対応スピードに限界が生じていた。そこで同社は、外部サービスや専門知見を取り入れる次世代型開発体制への転換を決断。その第一弾として、新規顧客獲得と利便性向上を目指した宿泊予約サイト・公式アプリの全面刷新に着手し、シグマクシスがこれを支援した。

本プロジェクトにおいてシグマクシスは、プロジェクト・マネジメント・オフィス(PMO)として、構想策定から2025年6月のサービス開始まで伴走。複数ステークホルダーが関わるプロジェクトを主導するだけでなく、将来的な自律運用に向けたノウハウ伝承にも注力した。また、要件定義、運用テスト実行支援、店舗向け研修計画などの実務にも深く入り込み、新システムの導入と定着に貢献。東横イン様は本プロジェクトを通じ、外部パートナーと連携し迅速にサービス開発・展開可能な次世代型開発体制を確立した。





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12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

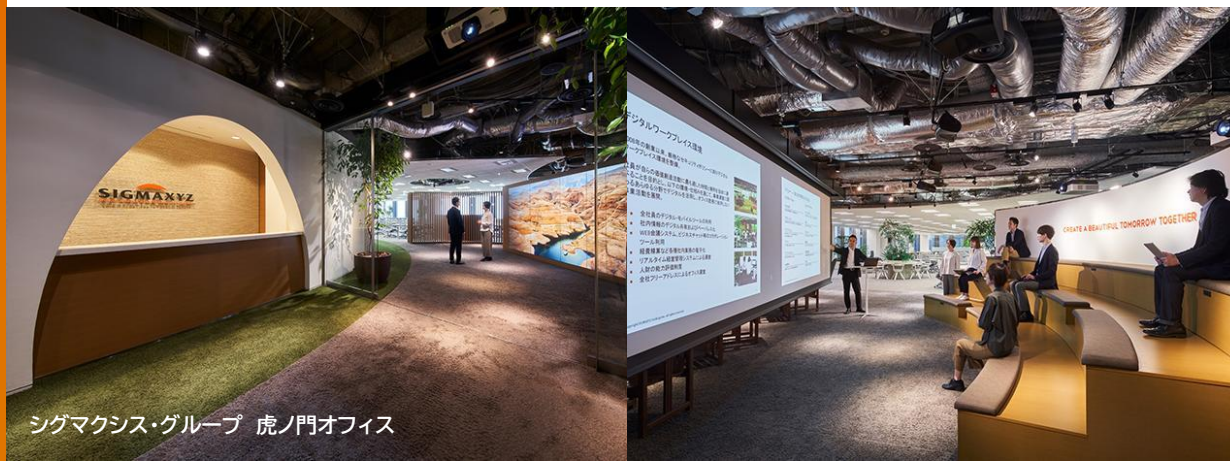
代表取締役社長 太田 寛  
代表取締役CFO 田端 信也

## 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

オファリング開発

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

コンタクトセンターイノベーション

AIを活用してコンタクトセンターの業務・システム刷新を推進する

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 (11月5日修正)	2030年3月期 ありたい姿	CAGR
売上高	26,293	24,500	50,000	約14%
経常利益	5,876	6,300	15,000	約21%
経常利益率	22%	26%	30%	
コンサルタント数	625	—	1,100	約12%

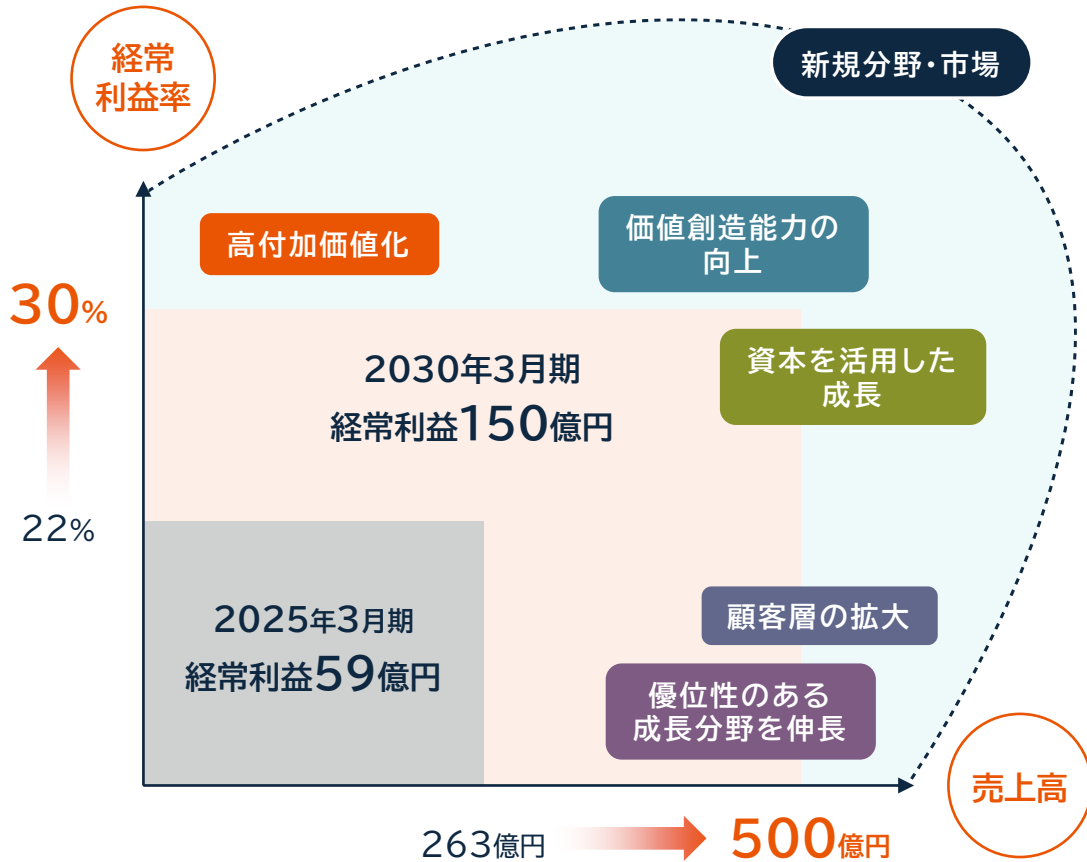
【動画解説】  
2030年3月期  
ありたい姿



\*「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。  
2026年3月期業績予想は2025年11月5日に開示いたしました修正業績予想を記載しています。

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	<a href="http://www.sigmaxyz.com">www.sigmaxyz.com</a>	問い合わせ先	<a href="mailto:sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com">sigmaxyz_ir@sigmaxyz.com</a>
-----	--	--------	--