

2026.05.08

決算補足資料 2026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238.3億円、経常利益63.5億円
- 売上高は下半期の外注減等で前年同期比で▲9%減少し、修正業績予想に対する達成率は97%となった
経常利益は、外注費の抑制等により過去最高となり、達成率は101%となった [→ スライド2](#)
- 旧投資事業の承継資産の再評価と処分を進め特別損失を計上した結果、当期純利益が▲10%減少となった [→ スライド10](#)
- 4月13日に株式会社コアコンセプト・テクノロジーとの資本業務提携の検討を開始することを決議 [→ スライド14](#)

(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期	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)	業績予想達成率
連結売上高	26,293	23,831	▲9%	24,500	97%
(参考:子会社3社の影響を除く売上高)	(24,702)	(23,207)	(▲6%)		
経常利益	5,876	6,351	+8%	6,300	101%
経常利益率	22.4%	26.7%			
親会社株主に帰属する当期純利益	4,394	3,971	▲10%	4,400	90%
自己資本比率	72%	84%			

※ 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

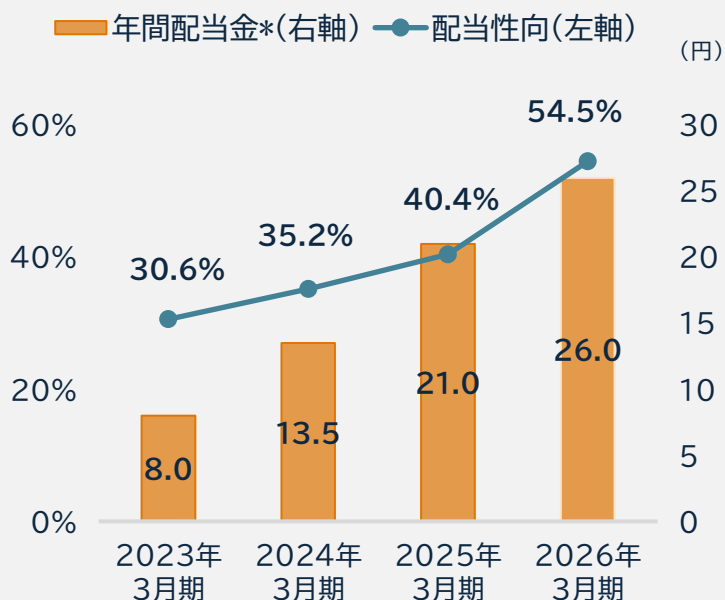
- 業績予想(2025年11月修正)に対し、営業利益・経常利益はほぼ計画通りに進捗し、過去最高となった。売上高の未達は第3四半期・第4四半期の外注減少、第3四半期の社内人財稼働率の低下が主な要因
- 年間配当金は26円で、前期と比べ+5円増配。配当性向は目標値の50%を超えた

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026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)	達成率 (A/B)
売上高	26,293	23,831	24,500	97%
営業利益	5,638	6,064	6,100	99%
経常利益	5,876	6,351	6,300	101%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,394	3,971	4,400	90%

	2025年3月期	2026年3月期	対前期実績増減	配当性向	DOE
年間配当金／一株当たり	21円	26円	+5円	54.5%	15.1%

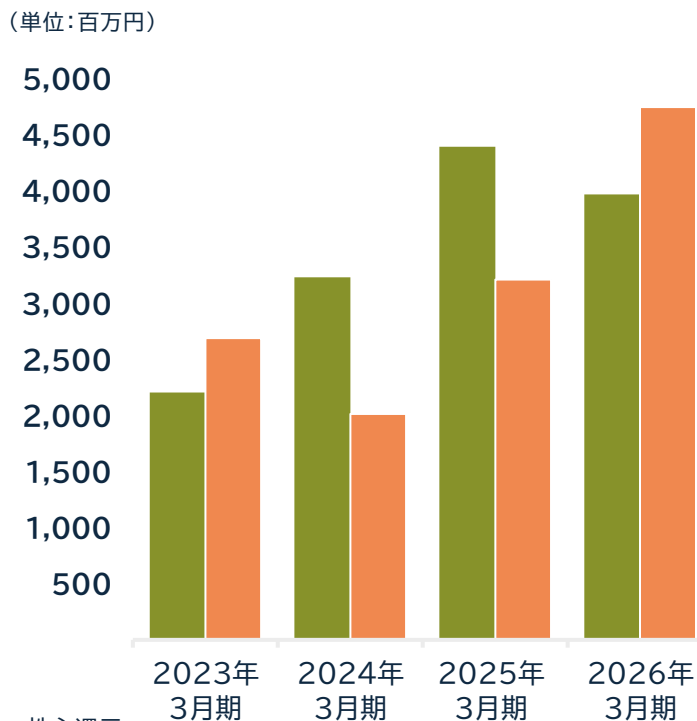
- 資本効率を意識した経営の一環として、手元現金の有効な運用方法を考慮し、機動的な資本政策の遂行を可能とするため、自己株買いを推進。当連結会計年度**26億円超の自己株式取得を実施**。2025年11月に**自己株式300万株を消却済**
- 配当と自己株式取得をあわせた2026年3月期の**総還元性向は100%以上**、ROEは27.8%
- 2026年5月～7月に新たに**3億円の自己株式取得を決定**

年間配当金および配当性向の推移



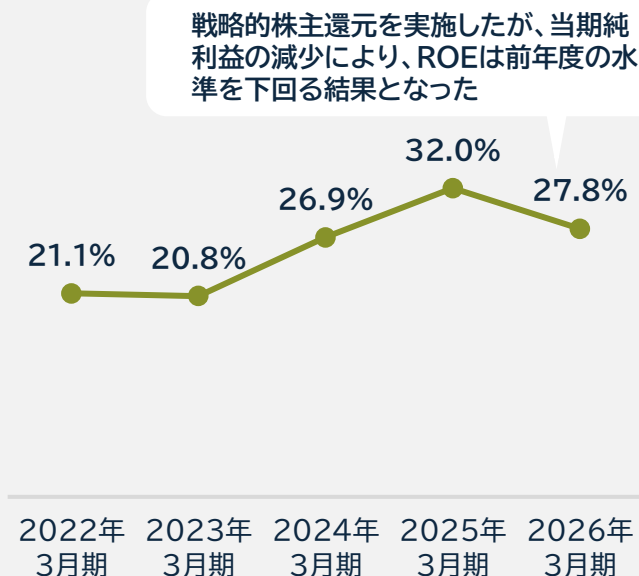
* 当社は2024年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。上図は、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し年間配当金額を記載しております。

親会社株主に帰属する当期純利益 株主還元*



*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)

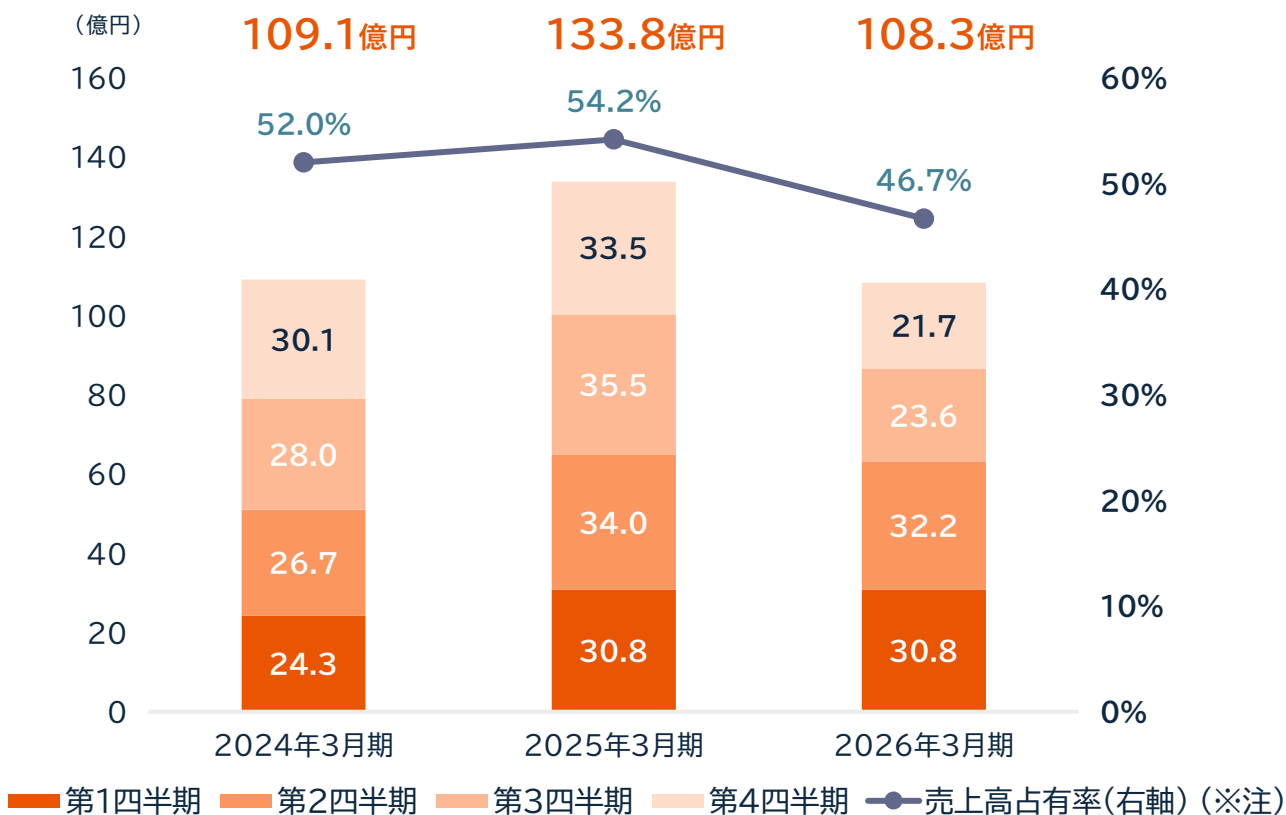
ROE推移



ROE目標 **35%**
(2030年3月期)

- 第2四半期までに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
- プロジェクト数・クライアント数は増加。主に第3四半期・第4四半期の外注の減少により、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	2025年 3月期	2026年 3月期	対前年同期比
プロジェクト数*1	941	923	956	+4%
クライアント数*2	164	155	171	+10%
契約あたり売上 (百万円)	22.3	26.8	24.3	▲9%

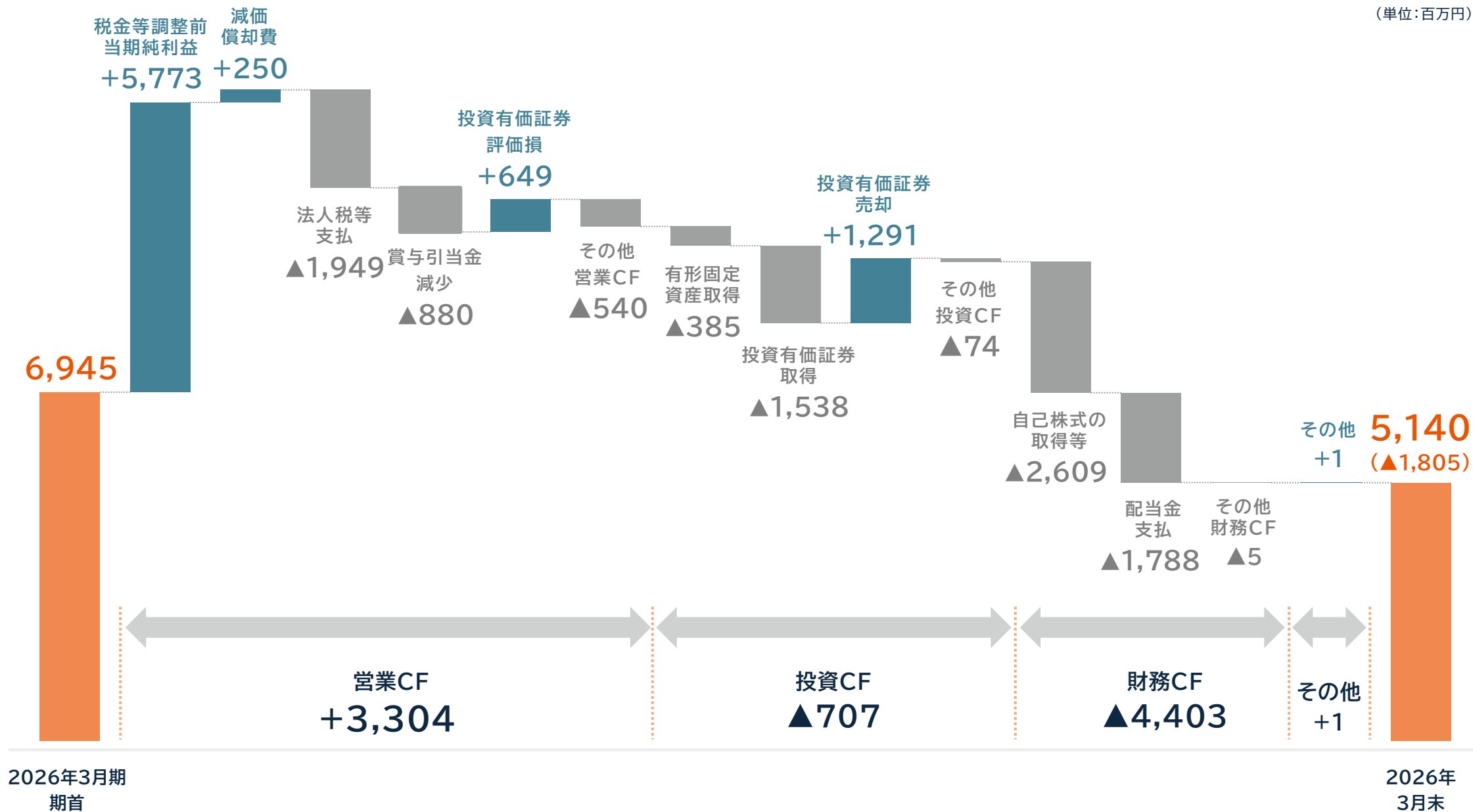
全ての数値は旧投資事業およびSXF社・SXD社を除いて集計。2024年3月期・2025年3月期の開示数値も遡及して再集計。

- *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集計。

(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	26,293	23,831	▲2,462	▲9%	<ul style="list-style-type: none"> 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18億円) 大型案件の順次サービスインにともなう外注減少(第3・4四半期)と社内人財稼働率の低下(第3四半期)
売上原価	14,561	12,047	▲2,514	▲17%	<ul style="list-style-type: none"> 外注費の大幅な減少(対前年比で4割減) 昨年度賞与引当金の戻入(第1四半期)
売上総利益 (売上総利益率)	11,731 (44.6%)	11,783 (49.4%)	51	0%	<ul style="list-style-type: none"> 売上原価の減少
販管費	6,092	5,718	▲374	▲6%	<ul style="list-style-type: none"> 昨年度賞与引当金の戻入(第1四半期) 全社費用のコントロール
営業利益	5,638	6,064	425	8%	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益の増加
経常利益 (経常利益率)	5,876 (22.4%)	6,351 (26.7%)	474	8%	<ul style="list-style-type: none"> 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
税金等調整前 当期純利益	5,819	5,773	▲45	▲1%	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社SXF・株式会社SXD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(第1・4四半期)
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,394	3,971	▲422	▲10%	<ul style="list-style-type: none"> 法人税等の増加
親会社株主に係る 包括利益	4,197	3,766	▲430	▲10%	

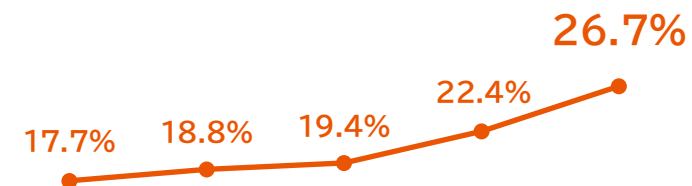
連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)



	2025年3月期	2026年3月期	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	22.4%	26.7%	+4.3pts

■ 経常利益率推移



コンサルティングサービス

	2025年3月期	2026年3月期	対前年同期比
コンサルタント数	625	692	+ 11%
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

■ 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。

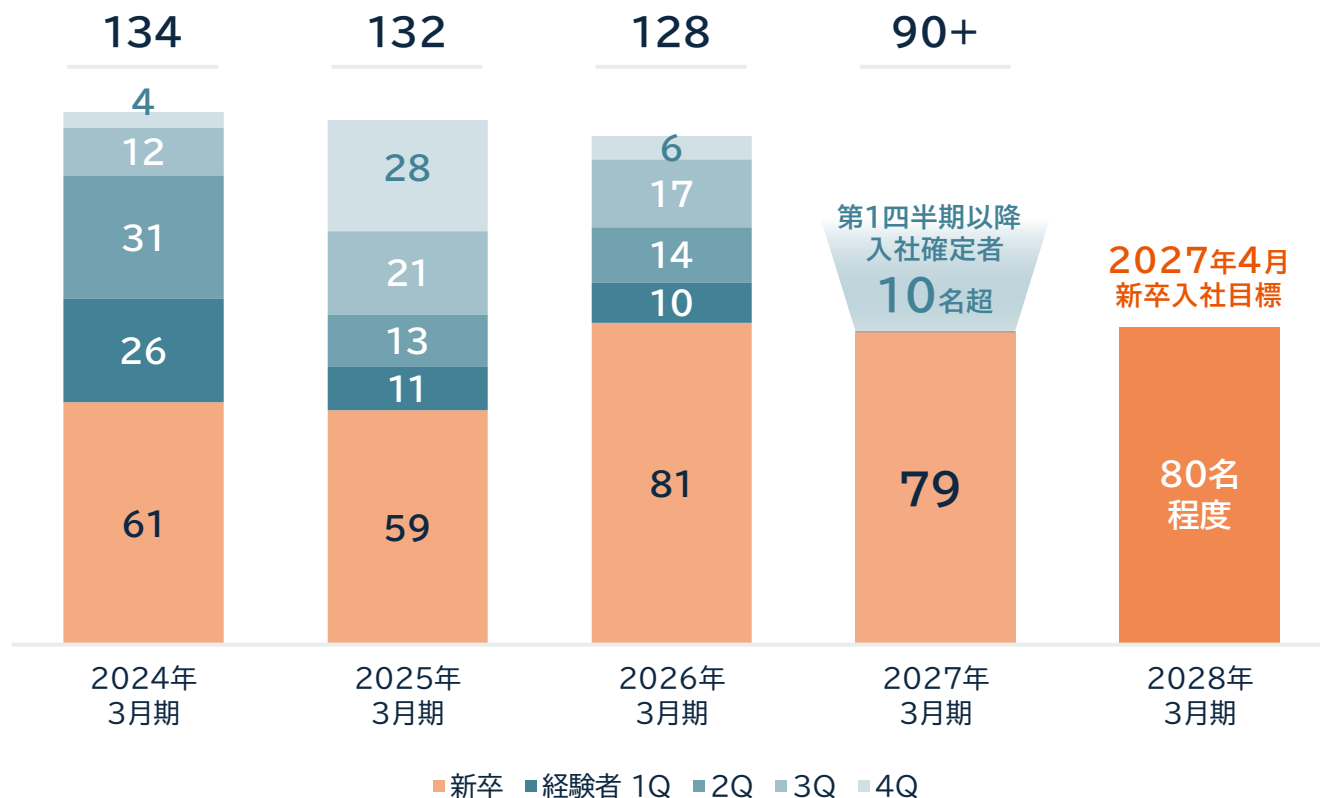
2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期

当連結会計年度に経験者47名・新卒81名が入社。コンサルタント数は3月末時点で692名

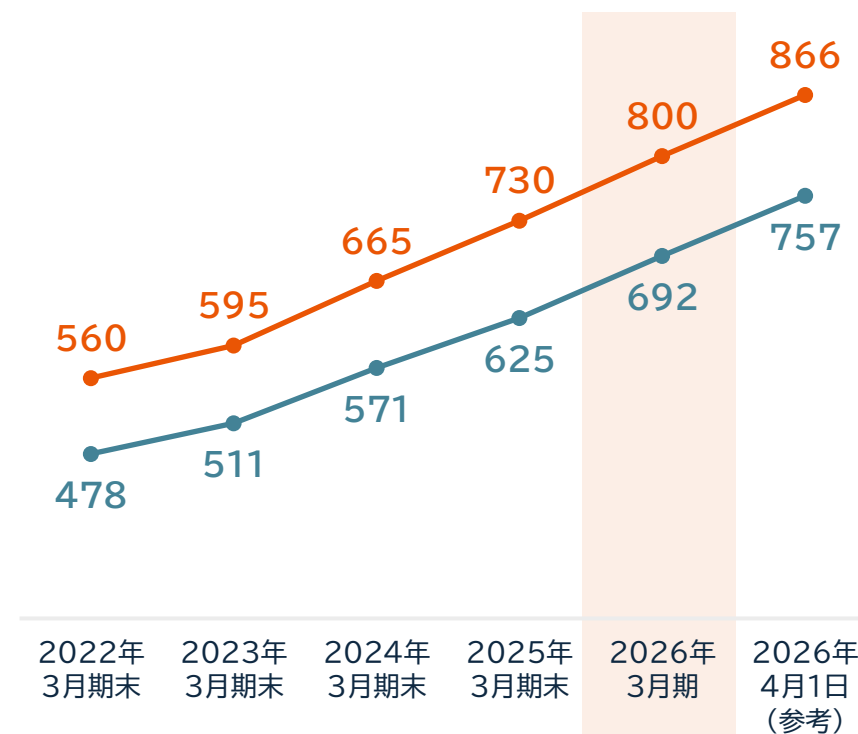
- 経験者採用：質重視の選考を継続し、前年度と同程度の採用
- 新卒採用：2027年4月入社は80名程度を目標に採用活動中

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)



2026年3月期 連結貸借対照表

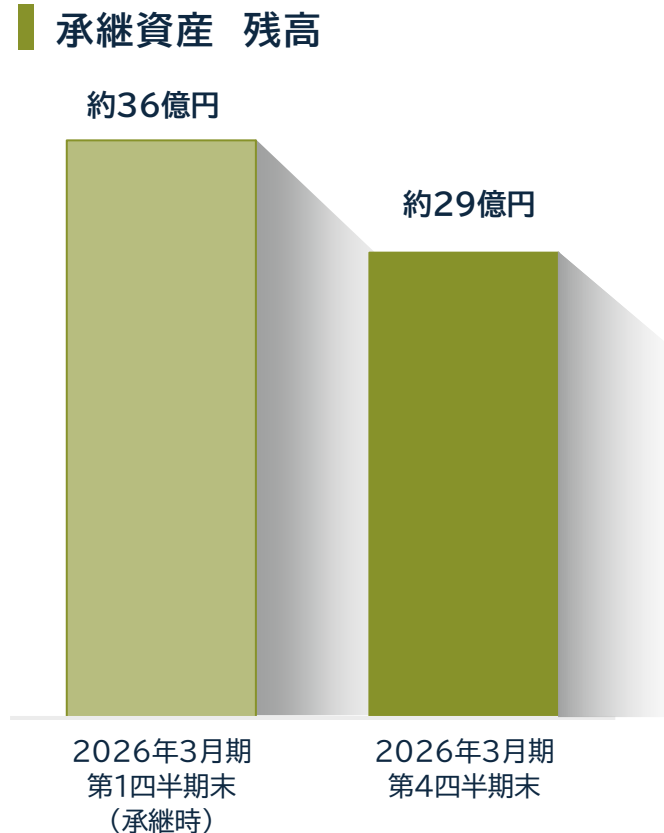
(単位:百万円)	2025年3月期末	2026年3月期末	対前期末	主な増減など
流動資産	14,073	8,429	▲5,644	<ul style="list-style-type: none"> 現金及び預金の減少 営業投資有価証券の減少
現金及び預金	6,945	5,140	▲1,805	<ul style="list-style-type: none"> 配当金および法人税等の支払、自社株買いによる減少
営業投資有価証券	3,797	—	▲3,797	<ul style="list-style-type: none"> 投資事業の吸収合併にともない、承継資産は投資有価証券として計上
固定資産	5,666	8,640	2,973	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券の増加
投資有価証券	3,024	5,974	2,949	<ul style="list-style-type: none"> 投資有価証券の再評価と売却
資産合計	19,740	17,069	▲2,671	
流動負債	4,781	2,384	▲2,397	<ul style="list-style-type: none"> 賞与引当金の減少 未払金、未払法人税等の減少
固定負債	687	422	▲264	
負債合計	5,468	2,806	▲2,661	<ul style="list-style-type: none"> 借入金無し
純資産合計	14,272	14,262	▲9	
自己資本比率	72%	84%		

- 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
- 当連結会計年度、投資有価証券の再評価と売却を進め、特別損失約6.6億円、売却益約1千万円を計上
- 評価差額を含む承継資産の投資残高は第4四半期末時点で約29億円
- 今後、市場の状況をみながら**早期の売却を目指す**

出資年 社名

2022	自然電力株式会社
	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) ※2026年4月売却済
	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
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



エージェントAI／生成AIの台頭は脅威ではなく、
「提供価値の高度化」「事業モデルの転換」を通じて、当社の持つ強みを発揮する機会

顧客需要における変化

- AI活用の進行
- コンサルタントに対する期待値の上昇
 (低付加価値／工数代替サービスは需要減)
- AI活用から生まれる「新たなアジェンダ」の登場
- 当社の得意とする「変革のシェルパ」、「イノベーション創発」領域への期待増

当社の取り組み

- AIを活用した生産性向上
- 高付加価値・高難度プロジェクトへの取り組み強化
 (「変革のシェルパ」「イノベーション創発」領域など)
- 人間的スキルが必須分野での差別化を加速
 (「業務変革」「ステークホルダーマネジメント」「プロジェクトマネジメント」など)
- 成功報酬型のプライシング

当社事業モデルで扱うSaaSはAIの代替が難しい領域が中心

- 監査・セキュリティといったガバナンスの要請に耐えうるシステムが求められる会計系等の基幹系業務においては、AIによる内製化は容易には進まない
- 当該領域の業務変革は、複雑なステークホルダー合意、チェンジマネジメントが必要なプロジェクトとなるためコンサルタントの存在価値が引き続き高い
- AI活用の前提(良質なデータ基盤／System of Record)としてSaaS ERP導入やデータ基盤整備・標準化(AI Ready化)の顧客需要が拡大中
- 業界ドメインの深い専門知識・業界特有のロジックを内在する業界特化型SaaSは、汎用型AIでの代替が極めて難しい

徹底的にクライアントを知り
つながりをひろげ
経営アジェンダを解きにくい

- 既存リレーション深化
- 新規リレーション獲得

クライアント
企業の
深耕力強化

サービスのありかたを進化させ
パートナーシップを活用して
多様なクライアントの価値創造を支援する

- 顧客ポートフォリオの再編
- オファリング開発への投資
- 人月・工数に依拠しない成功報酬型提案の推進
- 資本提携等の戦略的パートナーシップ強化

→ スライド14

能力と
生産性向上

事業モデル
の進化

徹底的なAI活用で生産性を向上し
市場の変化に迅速に対応し続けながら
さらなる価値の向上を目指す

- AI活用・投資
- 変化適応能力の進化（AI活用による社内変革推進専門組織を設置）
- 生産性と提供価値の向上

→ スライド15

(単位:百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 連結業績予想	対前期実績 増減率	備考
売上高 (参考:子会社3社の影響を除く売上高)	23,831 (23,207)	25,300	+6% (+9%)	<ul style="list-style-type: none"> 外注比率は前年度下半期と同水準を想定 採用計画、社内人財稼働率は前年度と同水準を想定
営業利益	6,064	6,600	+9%	
経常利益	6,351	6,700	+5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	3,971	4,460	+12%	
	2026年3月期 配当	2027年3月期 配当予想	対前期実績 増減	備考
年間配当金/一株当たり	26円	26円	±0円	<ul style="list-style-type: none"> 配当性向目標50%を考慮 前年度水準維持

*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。

- **株式会社コアコンセプト・テクノロジー**（東証グロース市場4371）とのデジタル・トランスフォーメーションをはじめとした幅広い分野での協業を含めた資本業務提携の検討を開始することを決議

資本業務提携の 検討開始

- 製造業における、より一層の価値創造に向けた取り組みを進めている
- 製造業領域で卓越した専門性を有する同社は、**当社グループの顧客ベースの拡大、ならびに中堅企業向けの基幹システム刷新の提案機会の拡大を実現する上で、極めて重要なパートナーとなり得ると考えている**
- これまで両社でソリューション共同開発、ターゲット産業・顧客セグメント、販売チャネル等に関して具体的な検討を進めるなど、共同営業・提案等の活動を推進中
- 資本業務提携について、**現段階では両社間で合意した事実はない**

株式保有方針

- 2026年4月27日時点で持株比率10.64%（株式数1,874,000株）
- 当社としては、現在の友好的な関係を維持し発展させながら、**2027年3月末までに同社が当社の持分法適用となる水準まで議決権比率を引き上げたい意向**
- 取得方法などの詳細は現時点では未定

*本件が当社の2027年3月期連結業績に与える影響につきましては、現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

適時開示：当社による株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード4371）株式の取得について https://www.sigmaxyz.com/ja/ir/news/auto_20260410501936/pdfFile.pdf

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

クライアント経営層との強固なリレーションを通じて
経営課題を深く理解し、変革の機会を創出する

マネジメント・トランスフォーメーション シェルパ

イノベーションを創発する自律型組織の構築を推進する

デジタル・トランスフォーメーション シェルパ

デジタルの力を活用し、事業の生産性の爆発的向上を推進する

サービス・トランスフォーメーション シェルパ

企業の新たな成長エンジンとなる新規事業の開発を推進する

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完遂へ導く

エンタープライズ・プラットフォーム シェルパ

基幹業務・システム・データの標準化を通じて、企業の変革を推進する

ITモダナイゼーション シェルパ

戦略的ITソリューションの活用により、
企業のITシステムと運営体制の高度化を推進する

AIバリュー・クリエーション シェルパ

AIの活用を通じて、企業の生産性向上を推進する

ロボティクス&AM シェルパ

デジタルとフィジカルを融合する先進技術を活用し、
事業開発と生産性向上を推進する

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、シグマクシスの事業に必要な能力を増強する

アダプティブ・インテリジェンス シェルパ

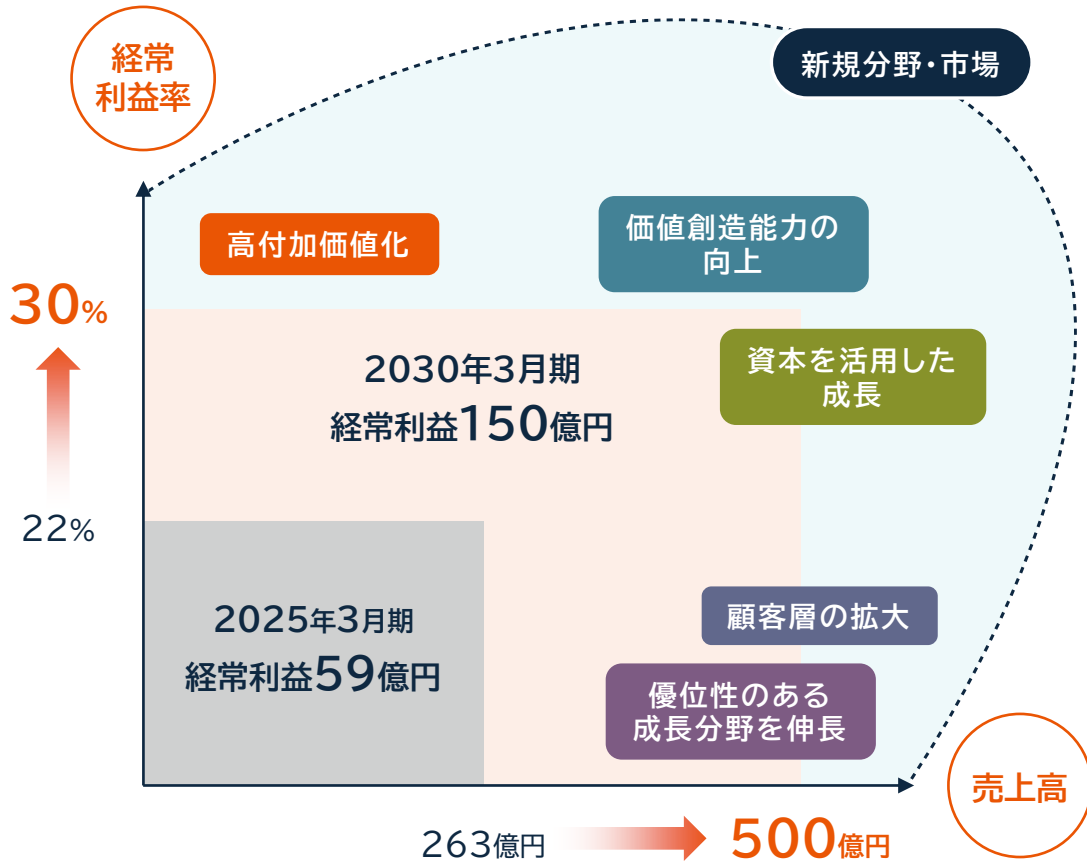
テクノロジーを活用してシグマクシス・グループの変化適応能力を進化させ、
価値共創の生産性を高め続ける

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 実績	2027年3月期 業績予想	2030年3月期 ありたい姿 (変更なし)	CAGR (2025年3月期～ 2030年3月期)
売上高	26,293	23,831	25,300	50,000	約14%
経常利益	5,876	6,351	6,700	15,000	約21%
経常利益率	22%	27%	26%	30%	
コンサルタント数	625	692	—	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

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



基幹システムのSaaS化支援

最新事例

- 海外拠点への業務移管を目的としたプロセス標準化・可視化のご支援(商船三井様、商船三井ドライバルク様)
- 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)



AIの活用

- 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

- 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)



PMO(プログラム・マネジメント・オフィス)

最新事例

- 子会社の吸収合併におけるプロジェクト・マネジメント・オフィス(ヤマハ発動機様)
- 海外決済システムの国際標準(ISO20022)対応および大規模システム刷新のご支援(三井住友信託銀行様)
- 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

- 健康領域の顧客サービスビジネス「まち健」の新規事業立上げ・推進支援(エイチ・ツー・オー リテイリング様)
- 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)

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)

株式会社商船三井様 商船三井ドライバルク株式会社様

商船三井グループ様はグループ経営計画「Blue Action 2035」のもと、ドライバルク輸送事業を手掛ける商船三井ドライバルク株式会社様の組織の最適化の一環として、東京拠点からマニラ拠点への運航業務移管に取り組んだ。シグマクシスはPMOとして方針策定・計画作成からステークホルダーとの合意形成、作業推進に至るまで、取り組みを包括的に支援した。

同プロジェクトでは、国際標準のBPMN(ビジネスプロセスモデリング表記法)を採用し、「Fit to Standard」のアプローチによって両拠点間の業務プロセスの標準化と可視化を徹底した。さらに、SaaS型BPMツール「SAP Signavio」の導入を通じてプロセスをデジタルで一元管理し、継続的な改善基盤の整備とガバナンス向上を実現した。また同プロジェクトは、移管先との密な連携により、新人でも独力で活用できるよう500以上のタスクに細分化した英文の標準作業手順書(SOP)を策定した。

実航海トライアルを経て品質を担保することで、約10ヶ月という短期間での移管設計とマニュアル整備を完遂し、現地における教育負荷の軽減と育成スピードの向上を達成している。また、同プロジェクトで確立されたノウハウは商船三井グループ内で横展開され、全社的な変革基盤の構築を後押ししている。



三井住友信託銀行株式会社様

金融業界においてSwift国際標準規格（ISO20022）への対応期限（2025年11月）が迫る中、三井住友信託銀行は、この制度対応を単なる義務ではなく変革の好機と捉え、中長期的な業務効率化と全体最適を目指した大規模なシステム刷新を決断した。

シグマクシスは、本プロジェクトの構想策定から移行完了までを一貫して支援。PMOとして全体アーキテクチャを見直し、分散していた電文機能の中継システムへの集約や、統一フォーマット導入による標準化を推進した。実行フェーズでは、10以上のサブプロジェクトおよびマルチベンダー環境下での複雑な利害調整、テスト工程における品質管理、新業務ルールの定着（チェンジマネジメント）を主導。さらに、コンティンジェンシープラン策定など万全な移行体制を構築し、安全な本番切り替えを実現した。

本取り組みにより、期限通りの国際標準対応に加え、システム全体最適化による保守コスト低減や将来の開発効率化を実現。シグマクシスは引き続き、同行のさらなる変革を支援していく。



ヤマハ発動機株式会社様

ヤマハ発動機株式会社は、電動アシスト自転車事業の拡大、新しいモビリティの研究・開発、二輪車や船外機の電動化を加速するため、2025年1月、子会社のヤマハモーターエレクトロニクス株式会社様を吸収合併した。統合後の商材や商流といったサプライチェーンの再設計や、600人以上の社員のスムーズな配置転換といった難易度・重要性ともに高い統合プロジェクトを、シグマクシスがプロジェクト・マネジメント・オフィス(PMO)として支援した。

シグマクシスは2023年7月から約1年半にわたり、経営統合、業務統合、意識統合の3つの観点から目的達成に向けた検討を進め、統合方針の策定から計画、進捗管理、課題解決、コミュニケーションに至るまでを支援。PMOとしては高い専門性を活かし、全体最適の視点で課題を俯瞰しながら、各部門が自主的に課題解決に取り組めるよう変革を推進。さらには各部門の現場に入り込み、現状の業務およびシステムの棚卸、統合後のあるべき姿の検討、業務ウォークスルー、業務トライアルを実施。多様な関係者とスムーズに合意形成を図り、計画通りの円滑な業務開始に貢献した。



エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社様

エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社様(以下、H2O様)は、長期事業構想のもと、H2Oグループのビジネスモデルとして「コミュニケーションリテラー」を掲げ、顧客サービス事業の拡大を進めている。その第1弾として2023年に食領域のサービス「まちなま」を展開し、第2弾として、健康マネジメントサービス「まち健」を立ち上げた。「まち健」では、2025年5月から健康チェックイベントを開催し、2026年2月にはアプリをリリースした。

同サービスでは、商業施設など生活動線上のリアルの場で健康チェックイベント「まちかど健康フェス」を開催し、地域住民が自身の健康状態を把握できる機会を提供するほか、自治体と連携した健康診断の予約支援も実施。さらに「まち健」アプリを通じて、イベントでの健康チェック結果の記録や、貯まったポイントをギフト交換や寄付などに利用できるサービスを提供し、健康的な生活習慣の継続を支援している。

シグマクシスは「まちなま」に続き、「まち健」においても構想策定から実証、事業化・拡大に向けた推進までを担っている。推進体制の整備をはじめ、イベントの企画・実行・運営に加え、「まち健」アプリについても、サービス全体の位置づけ整理から開発推進、品質管理までを支援。H2O様は現在、事業の拡大を見据えた中長期の事業構想を検討し、今後も「コミュニケーションリテラー」の具体化のために顧客サービスビジネスでさらなる成長を目指している。シグマクシスは引き続きその取り組みに伴走する。



SAPジャパンが優れた成果を挙げたパートナー企業を選出するプログラム*で、最優秀賞の「プロジェクト・オブ・ザ・イヤー」に2年連続で選出

組織・業務の変革力が問われる
パブリック版SAP S/4HANA Cloud×
Fit to Standard導入で、日本の第一人者

- 初案件 2018年～ (NTTアドバンステクノロジー様)
- 案件実績 10件以上
- お客様規模 大企業～中堅・中小まで
- SAP資格数 329
SAP資格保有者数 177名 (2026年3月時点)

2026 最優秀賞

日本郵船様

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
本社および国内外の子会社 約350社の会計基幹システムをパブリック版SAP S/4HANA Cloudへ移行(国内最大規模のパブリッククラウドかつ国内初の高度金融機能)(2025年)



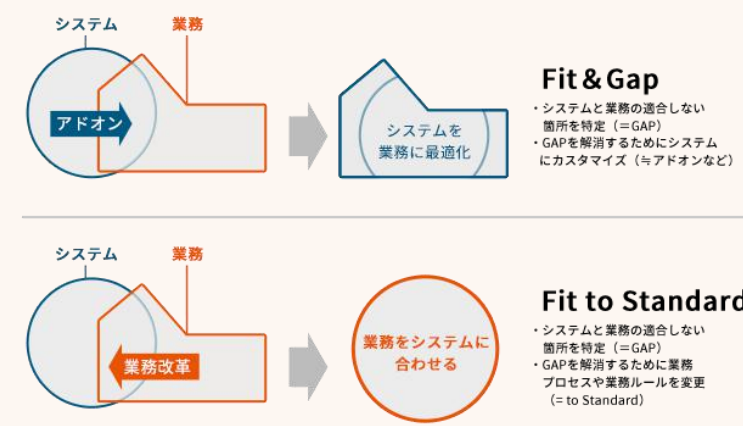
2025 最優秀賞

商船三井グループ様

仕組船会社

会計業務・システムの標準化

仕組船会社約250社にカスタマイズなしで7か月の短期間で導入(2024年)



2020 優秀賞

NTTアドバンステクノロジー様

基幹システム刷新

国内初の複数モジュール(会計・販売・購買・プロジェクト管理)を6ヶ月で一括導入(2019年)

2022 優秀賞

SOLIZE様

デジタル基盤構築

～財務会計・エンジニアリング事業基盤刷新

9ヶ月で全社の業務プロセスを標準化(2021年)

*SAPソリューション分野における実績や導入プロジェクトの創出価値などを総合的に評価し、優れた成果を挙げたパートナー企業をSAPジャパンが選出するプログラム。2025年まではSAP Award of Excellence、2026年よりSAP Appreciation for Partner Excellenceとして授与されている。

サービス紹介：
パブリッククラウドを活用した業務・システムの標準化



参考資料

会社情報

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 *2026年3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

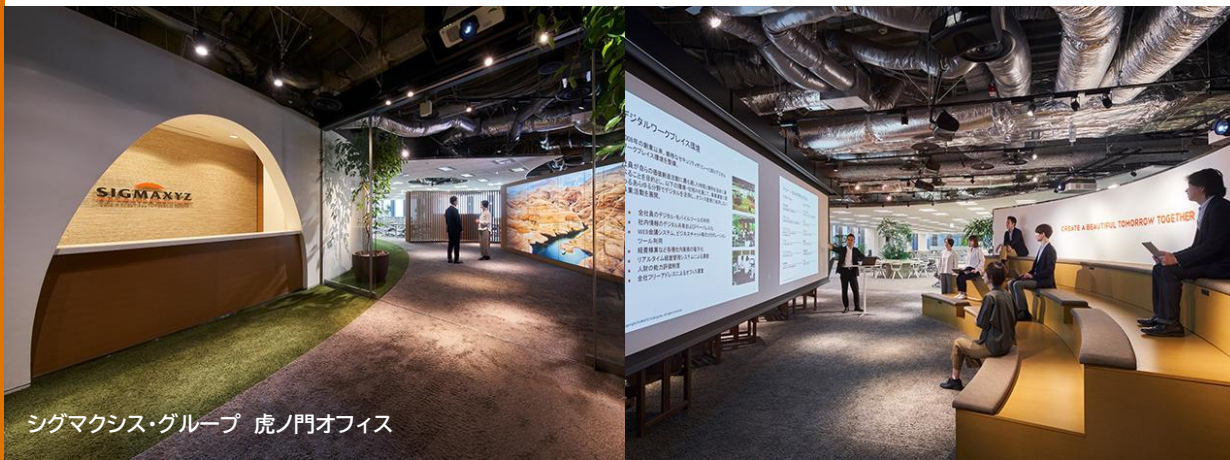
代表取締役社長 太田 寛
代表取締役 田端 信也

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

2008~

2013~

2019~

会社設立期

上場/スキル転換期

SaaS/クラウド活用加速、
持株会社体制へ

- FY 2008 **会社設立(5月)**
 - ・ユーフォリンク統合
 - ・オフィス移転
- FY 2009
 - ・日経ニューオフィス推進賞
 - ・テレワーク推進賞
- FY 2010
 - ・初の新卒社員入社
 - ・ターゲットクライアント制導入
- FY 2011
 - ・オフリング展開活発化
- FY 2012
 - ・日本ファシリティマネジメント大賞



設立当時のロゴ・スローガン

- FY 2013 **東証マザーズ上場(12月)**
 - ・書籍:『経営論Z』『アグリゲーター』
 - ・インテック・IIJと提携契約締結
- FY 2014
 - DX支援に注力
 - PMO領域強化
 - IT請負開発停止
- FY 2015
 - ・ローソンデジタルイノベーション設立
- FY 2016
 - ・Google Cloud Platform提携
 - ・米データロボット提携
 - ・SXキャピタル資本提携
- FY 2017 **東証一部へ市場変更(11月)**
 - ・変革リーダーラボ
- FY 2018
 - ・リブランディング・新企業理念
 - ・日本航空 SAKURAプロジェクト
 - ・三菱商事全株売出し

- FY 2019
 - ・SaaS/クラウド活用サービス本格化
- FY 2020
 - 『3つの変革』推進
 - ・ローソンデジタルイノベーション株式売却
- FY 2021
 - ・伊藤忠商事と提携契約締結
 - ・持株会社体制に移行
- FY 2022 **東証 新市場区分『プライム市場』(4月)**
- FY 2023
 - Value Co-Creator人財
 - ・人財能力カテゴリーを再定義
- FY 2024
 - ・シュッピン社に出資
- FY 2025
 - ・日本郵船 会計基幹システム刷新プロジェクト



マザーズ上場



東証一部へ市場変更

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