

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月13日 (月)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. CCTとの資本業務提携を検討開始	01
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 強み・特徴と競合、課題	09
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
3. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 中長期成長イメージ「2030年3月期『ありたい姿』」	15
3. CCTとの資本業務提携を検討開始	15
■ 株主還元策	17

要約

2026年3月期は営業利益・経常利益が過去最高。 CCTとの提携検討を開始

シグマクシス・ホールディングス<6088>は、企業変革支援を主力とする独立系の実行支援型コンサルティング会社である。単なるアドバイザーにとどまらず、クライアント企業とともに成果創出を目指すパートナーとして、「デジタル・トランスフォーメーション (DX)」「マネジメント・トランスフォーメーション (MX)」「サービス・トランスフォーメーション (SX)」の3領域を対象に、構想立案から実行段階まで関与する。社内人財に加えて外部専門家やアライアンス先を柔軟に組み合わせる事業モデルを採っており、大手総合コンサルティングファームとは異なる、価値共創や実行力を重視したポジションを築いている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高23,831百万円 (前期比9.4%減)、営業利益6,064百万円 (同7.6%増)、経常利益6,351百万円 (同8.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3,971百万円 (同9.6%減) となった。売上高は、子会社の連結除外に加え、大型案件のサービスインに伴う外注売上上の減少や新規案件の立ち上がり遅れにより減収となり、2025年11月に公表した修正計画を下回った。一方、営業利益と経常利益は、外注費の抑制による原価低減と販管費のコントロールが寄与し、過去最高を更新した。親会社株主に帰属する当期純利益は、旧投資事業から承継した投資有価証券の再評価・売却に伴う特別損失の計上により、減益となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高25,300百万円 (前期比6.2%増)、営業利益6,600百万円 (同8.8%増)、経常利益6,700百万円 (同5.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,460百万円 (同12.3%増) と、増収増益を見込んでいる。各段階利益は過去最高を更新する計画である。特定の大型案件に依存せず、中規模案件を積み上げる方針であり、プロジェクト数とクライアント数の拡大を通じて収益基盤の安定化を図る。DX、新規事業開発、AI活用への需要は底堅く、重要業績評価指標 (KPI) である経常利益率も26.5%と高水準を維持する見通しである。一方、AI活用や社内変革への先行投資も予定しており、売上成長と高収益性の両立が今後の焦点となる。

3. CCTとの資本業務提携を検討開始

コアコンセプト・テクノロジー<4371> (以下、CCT) との資本業務提携検討は、製造業向けDX支援を強化する成長オプションとして注目される。同社の上流構想力・変革推進力に、CCTの製造業向けDX支援力、DX開発基盤「Orizuru」、IT人材調達支援の独自ネットワーク「Ohgi」が加われば、上流の構想策定から実装、運用体制の整備までを一気通貫で提供する体制が強化される。なお、両社は既に共同営業・提案活動を進めているものの、正式な提携内容や業績貢献の時期・規模は今後の確認事項となっている。

要約

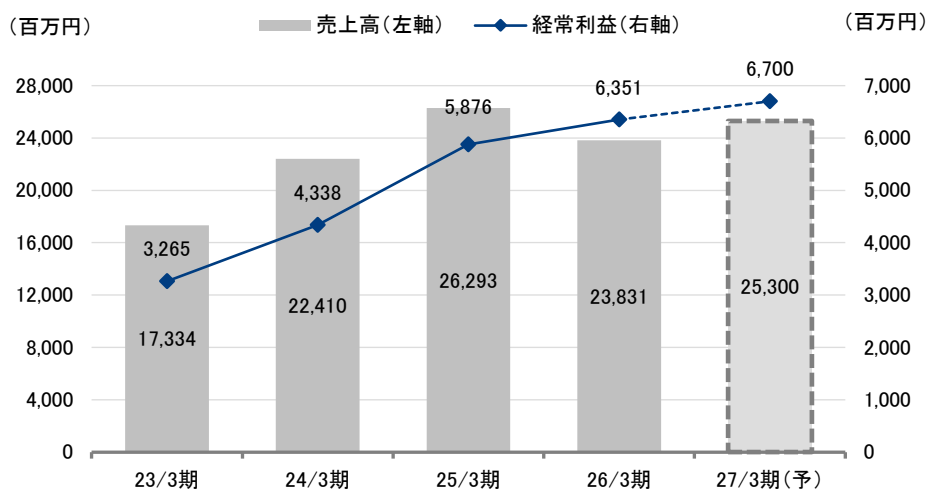
4. 株主還元

株主還元では、配当と自己株式取得を組み合わせた還元を継続している。2030年3月期までに配当性向50%を目指す方針を掲げており、2026年3月期の1株当たり配当金は26.0円へ増配し、配当性向は54.5%となった。2027年3月期も同額配当を予定している。増配に加えて2026年3月期には26億円超の自己株式取得も実施した。さらに2026年5月には上限60万株、3億円の取得枠を設定し、自己株式取得を実行中である。高水準の還元姿勢は評価材料である一方、今後は成長投資、M&A・提携投資、株主還元のバランスが焦点となる。

Key Points

- ・ 2026年3月期は減収ながら、外注費抑制と費用管理により営業利益・経常利益が過去最高を更新
- ・ 2027年3月期は大型案件依存を抑え、中規模案件の積み上げにより収益基盤の分散・安定化を図る
- ・ CCTとの提携検討により、製造業向けDX領域での支援力・実装力強化をねらう
- ・ 高水準の株主還元を継続する一方、成長投資とのバランスが今後の焦点

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

シグマクシス・ホールディングス
6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)
<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

■ 会社概要

「戦略実現のシェルパ」型のコンサルティングを展開する 独立系持株会社

1. 会社概要

同社は、企業のDX推進を中心とするビジネスコンサルティング事業を担う（株）シグマクシスを傘下に置く持株会社である。特定のIT製品や海外本社の意向に左右されないコンサルティングファームとして事業を開始し、構想立案から実行・実装までを一貫して担う「戦略実現のシェルパ」型の支援スタイルを特徴としている。

「Create a Beautiful Tomorrow Together」をパーパスに、「企業のトランスフォーメーションを推進し、クライアント、パートナーと共にSDGsの達成に貢献する」ことをミッションに掲げ、企業変革の促進と持続可能な未来社会の実現に向けた取り組みを進めている。

同社グループはこれまで、コンサルティング事業と投資事業の2セグメントを展開してきた。しかし、「2030年3月期『ありたい姿』」において投資事業の位置付けを見直し、経営リソースをコンサルティング事業へ集中する方針を明確にした。コンサルティング事業では、運輸、金融、情報通信、小売、商社、建設など幅広い業界の代表的な企業に対し、DX推進、新規事業開発、プログラムマネジメント、最先端テクノロジーの実装といったテーマで、構想立案から実装までを連続的に担う。なお、投資事業は持株会社に集約し、M&Aや顧客との共同出資などを担う価値共創機能として活用する方針である。

経営体制（2026年6月24日以降）は、代表取締役社長の太田寛（おおたひろし）氏を中心に、監査等委員である取締役を除く取締役6名（うち3名は社外取締役で独立役員）と監査等委員である取締役3名（全員が社外取締役で独立役員）で構成されており、監査等委員会設置会社としてガバナンス体制を整備している。2026年4月1日時点の従業員数は866名で、このうちコンサルタントが757名を占める。

2. 沿革

同社の沿革は、(1) 創業・黎明期（2008年～）、(2) 上場と事業環境変化によるスキル転換期（2013年～）、(3) SaaS・クラウド活用加速と持株会社体制への移行期（2019年～）、(4) コンサルティング事業へのリソース集中期（2025年前後～）の4つのフェーズに整理できる。

(1) 創業・黎明期（2008年～）

同社は2008年5月、三菱商事<8058>とRHJ International SAの合併により設立された。設立の背景には、ITサービス事業の展開に向けて上流コンサルティング機能を求めている三菱商事と、構想から実装までを一貫して担うコンサルティング会社の設立を志向していた同社創業者の倉重英樹（くらしげひでき）氏（当時（株）RHJ インターナショナル・ジャパン代表取締役会長）の思惑が一致したことがある。

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

会社概要

その後は三菱商事グループ向け案件の拡大に加え、2013年9月にインターネットイニシアティブ<3774>と(株)インテックが資本参加したことで、ITコンサルティングサービスとITサービスの連携が強化され、事業規模の拡大が進んだ。

(2) 上場と事業環境変化によるスキル転換期 (2013年～)

2013年12月、知名度や社会的信用力の向上、人材確保の強化などを目的として東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場に上場した。その後、2017年11月に東証1部へ市場変更し、2022年4月にはプライム市場へ移行した。

企業を取り巻くデジタル化の波が本格化するなかで、同社は、ITシステム請負中心の事業から脱却し、デジタル領域への対応を本格化した。創業10周年にあたる2018年7月には企業理念を刷新し、「Create a Beautiful Tomorrow Together」というパーパスの下、従来の戦略策定やシステム導入にとどまらず、デジタル技術を前提としたビジネスモデル変革や新規事業創出へと支援領域を拡大した。社会課題解決への貢献も、より明確に打ち出した。なお、同年6月には三菱商事が保有株式の全株を売却したことで、独立した経営基盤を持つ上場コンサルティング会社としての性格が一段と明確になった。

(3) SaaS・クラウド活用加速と持株会社体制への移行期 (2019年～)

2010年代末以降、同社はSaaSやクラウド技術を徹底活用したDX支援を加速した。そして2021年4月には、伊藤忠商事<8001>と資本業務提携を行い、DXや新規事業領域での協業を強化した。同時に(株)シグマクシス・インベストメントを設立して投資事業を本格化した。さらに同年10月には「シグマクシス・ホールディングス」として持株会社体制へ移行し、コンサルティングと投資を両輪とするグループ経営体制を整えた。2022年1月には「B Corporation認証」※を日本の上場企業として初めて取得し、社会課題解決型の経営姿勢を第三者基準で社内外へ示した。

※ Benefit for all corporationの略で、環境や社会への配慮、経営の透明性、事業の持続可能性などにおいて優れた公益性の高い企業を認証する制度。

こうした動きと並行して、コンサルティング周辺機能を担う事業を子会社として切り出し、事業領域の拡大を図る。具体的には、シグマクシス・インベストメントのほかに、(株)SXF (現 (株) Finect) (2019年2月設立、金融EDI関連サービス、グローバル財務管理クラウド「finect」などを提供) と、(株)SXD (現 (株) シンセリオ) (2024年12月設立、企業システムの調達、設計、開発、保守) を設立した。

(4) コンサルティング事業へのリソース集中期 (2025年前後～)

同社は、市場環境の急速な変化を受け、2025年5月に公表した「2030年3月期『ありたい姿』」において、「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」という次なる中長期ビジョンを掲げた。この方針の下、グループ体制の見直しを進めた。同年4月のSXF (現 Finect) の売却に続き、7月にシグマクシス・インベストメントを吸収合併し、投資事業を持株会社へ取り込んだ。同年10月にはSXD (現 シンセリオ) も売却し、経営リソースをコンサルティング事業へ集約した。

シグマクシス・ホールディングス
6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)
<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

会社概要

沿革

年月	概要
2008年 5月	三菱商事グループのITサービス及びコンサルティングサービス事業の強化を目的として、三菱商事(株)及びRHJ International SAによる合併で設立
2013年 9月	ITコンサルティングサービスにおける連携強化を目的として、(株)インターネットイニシアティブが資本参加 ITサービスにおける連携強化を目的として、(株)インテックが資本参加
2013年12月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に上場
2014年10月	(株)SXA(旧 T-Modelインベストメント(株))株式を取得し連結子会社化
2016年 9月	(株)SXCapitalと資本・業務提携開始
2017年11月	東証第1部へ市場変更
2018年 7月	企業理念を刷新
2019年 2月	(株)SXF設立
2021年 4月	(株)シグマクシス・インベストメント設立 伊藤忠商事(株)と提携契約を締結
2021年 6月	シグマクシス・インベストメントへ投資事業を承継
2021年10月	持株会社体制へ移行「(株)シグマクシス・ホールディングス」へ商号変更 (株)シグマクシス設立、コンサルティング事業を承継
2022年 1月	「B Corporation認証」を取得
2022年 4月	東証第1部からプライム市場に移行
2023年 1月	SXAが連結対象から除外
2024年12月	(株)SXD設立
2025年 4月	SXFが連結対象から除外
2025年10月	SXDが連結対象から除外
2026年 4月	取締役会において、(株)コアコンセプト・テクノロジーとのDX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開始を決議

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

事業概要

コンサルティング事業の単一セグメントへ移行。 DX・MX・SXの変革を支援

1. 事業概要

同社は、2025年3月期まではコンサルティング事業に加え、ベンチャー企業及びジョイントベンチャー(JV)への出資やハンズオン支援を行う投資事業を展開する2セグメント体制であった。しかし、投資事業については従来の独立した事業セグメントとしての位置付けを見直し、持株会社に吸収したうえで、M&Aや顧客との共同出資などを担う価値共創機能として活用する方針に転換したため、2026年3月期からはセグメントをコンサルティング事業の単一セグメントへ移行した。これにより、現在は事業会社であるシグマクシスを中心に、コンサルティング業務へ経営資源を集中させる体制となっている。

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日(月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

事業概要

この単一セグメント化は、事業の中核をコンサルティング領域へ明確に集約する意味合いを持つ。従来の投資事業は将来の事業機会を広げる役割を担っていた一方、業績面では評価損益などが業績の変動要因となっていた。コンサルティング事業に軸足を明確に移したことで、現在は事業構造と収益構造が把握しやすくなっている。

(1) コンサルティングの特徴

同社のコンサルティングモデルは、「シェルパ (Sherpa)」と「アグリゲーター (Aggregator)」という2つの独自概念を軸としている。自前主義に捉われることなく、社内外の人材、ベンチャー企業の先端技術、異業種の事業会社を最適に組み合わせ、課題解決に最も適したチームを編成して臨む点が特徴である。

また、成果を生み出すまで伴走するコンサルティングも同社の大きな強みである。戦略レポートを提出して役務を終えるのではなく、クライアントが設定したゴールに到達するまで、実行フェーズも含めて継続的に支援する。そのため、支援対象は単発の施策ではなく、経営の在り方や事業の進め方そのものを変える中長期の改革が中心テーマとなる。

同社が自らの役割を「シェルパ」と表現するのは、クライアント企業の変革を構想段階から実行、成果実現まで一貫して支える存在であることを示すためである。また、「アグリゲーター」という概念には、社内外に存在する多様な知見や能力を束ね、最適な形で提供価値へ転換する役割が込められている。こうした発想により、同社は戦略立案に特化した助言型ファームとも、システム導入を主軸とする実装型企業とも異なる、実行志向のポジショニングを確立している。

(2) 3つの支援領域

同社が主に手掛けるのは、企業の在り方そのものを変える「トランスフォーメーション」案件である。コスト削減やシステム導入だけでなく、事業構造、組織、サービスを横断的に変革するテーマに取り組む。支援領域は、大きく「デジタル・トランスフォーメーション (DX)」「マネジメント・トランスフォーメーション (MX)」「サービス・トランスフォーメーション (SX)」の3つに区分できる。

DXでは、クラウド、SaaS型の基幹システム (ERP)、データプラットフォーム、生成AIなどの先端技術を活用し、業務プロセスを抜本的に見直す。ねらいはIT刷新だけではなく、データに基づく迅速な経営判断や全社的な生産性向上を実現することにある。具体例としては、基幹システムのSaaS化やDX推進、AI活用支援などが挙げられる。

MXは、デジタル化を定着させるために欠かせない組織・制度・人材面の変革を担う領域である。企業文化の刷新、自律型組織の構築、人材戦略の再設計といったテーマを通じて、変革を継続的に生み出せる経営基盤づくりを担う。DXが技術や業務プロセスの改革を担うのに対し、MXはそれを持続可能なものとして企業に根付かせる役割を果たす。

SXは、既存事業の効率化によって生み出した経営資源を、新規事業開発や既存サービスの高度化へ振り向ける変革領域である。同社は、業務効率化やデジタル化を単体で完結させるのではなく、それを新たな成長機会の創出へつなげる視点を重視している。新規サービス立ち上げも代表的な案件テーマとして位置付けており、既存事業の改善と成長戦略の実装を一体的に推進している。

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

事業概要

(3) 営業体制と実行支援体制

同社の営業体制・実行支援体制は、営業（案件獲得）からデリバリー（実行）までを一体的に運営する、マトリックス型かつフラットな組織構造に特徴がある。同社は、大手コンサルティング会社と異なり、営業専門組織を持たず、プリンシパルやディレクター、マネージングディレクター、執行役員といった上位職位者が顧客フロントに立ち、案件組成と提案を主導する体制を採っている。このため、同社はクライアントの経営トップ（CEO）や事業責任者（CxO）層との関係を起点として、全社DX、サステナビリティ対応、新規事業創出など、経営アジェンダに直結するテーマを直接受注しやすい。営業機能とデリバリー機能が分断されていないため、提案段階から案件の本質的な論点を捉えやすく、受注後の実行フェーズにも円滑に移行しやすい。

一方、実行支援体制においては、業界横断的かつ機能横断的な体制を構築している。運輸、金融、情報通信、小売、商社、建設など幅広い業界を対象としながら、11のシェルパ（同社での部門名の呼称）の複数の専門機能を横断的に組み合わせるサービスを提供している。このため、上流の構想策定から実行推進までを連続的に担う体制を構築している。

さらに、案件の遂行体制を社内だけで完結させず、ビジネスパートナーや外部ネットワークを活用し、案件ごとに最適なチームを迅速に編成する点も特徴である。これは「アグリゲーター」としての機能を体現するものであり、複雑な変革案件に対しても、必要な知見と実行力を柔軟に束ねながら成果創出につなげている。

コンサルティングサービス運営体制

シェルパ名	プロジェクト内容
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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同社グループの変化適応能力の進化を促し、価値共創の生産性を向上

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

事業概要

特定の顧客への依存を排し顧客基盤を拡大、
高いプロジェクト満足度を維持

(4) 顧客基盤と代表的な案件テーマ

会社設立の経緯から、創業初期には特定の出資元や大口顧客への依存度が高かった。しかし、プロジェクトの品質が評価されたことで既存顧客との取引深耕や新規開拓が進み、上場後はブランド認知度の向上に伴って顧客基盤の拡大が加速した。加えて、伊藤忠商事との資本業務提携の効果もあり、現在では顧客ポートフォリオの分散が進展している。幅広い業界を代表する大手企業と直接取引を行っており、特定の顧客に依存しない収益構造を構築している。短期的な業績はコンサルティング案件の受注動向や大型案件の有無に影響されやすい面もあるため、案件数及び顧客数を着実に積み上げることで、事業基盤の安定化を図っている。

過去3年間の上位10クライアント売上高占有率は、2024年3月期52.0%、2025年3月期54.2%、2026年3月期46.7%となっており、おおむね50%前後のレンジで推移している。一方、顧客企業数は165社前後、プロジェクト数は940件前後で推移している。2026年3月期は、大型案件のサービスイン進展などを背景に上位10クライアント売上高占有率が低下した一方、顧客ポートフォリオの見直しを通じてプロジェクト数及びクライアント数は増加した。プロジェクト数は956件（前期比33件増）、クライアント数は171社（同16社増）となり、結果として契約当たり売上高は24.3百万円（同2.5百万円減）となった。

顧客業種は、運輸、金融、情報通信、小売、商社、建設などが中心であり、事業年度ごとの大きな偏りは限定的である。また、KPIであるプロジェクト満足度（NSI※）は2026年3月期に97ポイントと高水準を維持しており、継続受注や顧客との関係深化を支える基盤となっている。

※ Net Satisfaction Indexの略で、プロジェクト満足度評価の各設問5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。なお、5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月期に本社より公表された顧客案件テーマとしては、基幹システムのSaaS化支援、海外業務移管に伴う業務標準化・可視化、B2Cアプリの刷新、AIアシスタントの導入、大規模システム刷新におけるPMO支援、新規サービス立ち上げ支援などが挙げられる。これらの事例から、同社の支援領域がIT導入だけでなく、業務改革、デジタル基盤整備、顧客接点改革、新規事業創出まで広がっていることが読み取れる。

事業年度別に見た産業別中心顧客層とプロジェクト概要

	顧客企業数	上位10社 売上高占有率	産業別中心顧客層	プロジェクト概要
24/3期	164社	52.0%	運輸、金融、情報通信、 商社、小売、製造業	基幹システムのSaaS化支援、DX推進支援、新規サービス立ち上げ支援、各種規制対応支援
25/3期	155社	54.2%	運輸、金融、情報通信、 小売、商社	SaaS導入支援等の大型案件
26/3期	171社	46.7%	運輸、金融、情報通信、 小売、商社、建設	基幹システムSaaS化などの大型案件、AI活用支援

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

事業概要

また、同社のパーパスに基づいた持続可能な未来社会の実現に向けた取り組みとして、培養肉未来創造コンソーシアムや日本Additive Manufacturing学会（日本AM学会）の立ち上げと運営を行うなど、複数企業の連携によるビジネスコミュニティのPMOとしての活動も積極的に行っている。

(5) 人材基盤と採用方針

同社の競争力を支える中核資産は、企業変革を後押しするコンサルタントであり、同社が「人財」と位置付ける人材基盤である。コンサルタントは、ビジネス、デジタル&IT、イノベーション、PMOなどの領域でクライアントの経営課題や事業課題に向き合い、戦略立案、業務改革、システム導入支援、事業推進などを担っている。キャリアパスは、コンサルタント、アシスタントマネージャー、マネージャー、プリンシパル、ディレクター、マネージングディレクターで構成され、事業の執行はコンサルタント出身の執行役員が担う。

人員面では、2026年3月期末のコンサルタント数は692名であり、同期間中に新卒81名、経験者47名を採用した。離職率は10～12%程度で推移しているとされ、一定の人材流動性を織り込みながらも、継続的な採用を通じて組織規模を拡大している。

また、専門性の面では、SAP S/4HANA Public Cloudの認定資格数は2026年3月末時点で329に達しており、基幹システムのSaaS化や業務基盤刷新といった領域で高い実務能力を持つ。これは、同社が近年強みとしているSaaS型基幹システム関連案件の遂行力を裏付ける材料の1つと言える。

採用方針としては、新卒採用と経験者採用の双方を通じて、多様な能力、経験、価値観を持つ「人財」を確保し、社内外の知見やネットワークを束ねながら価値創造を担う「アグリゲーター人財」を育成・確保することを重視している。人財育成においては、自律的学習を重視し、新卒向けの基礎研修に加え、配属後も社内外研修やオンラインコースなどを通じて継続的な能力開発を支援する体制を整えている。

独自の伴走力と連携力で大手と差別化、 先端技術の実装力強化が今後の課題

2. 強み・特徴と競合、課題

(1) 強み・特徴

同社の強みは、主要顧客の事業や業界構造、経営理念、組織文化に対する深い理解を基盤としている点にある。加えて、DX・MX・SXという「3つの変革」の支援や、SaaS活用、IT組織体制改革・業務改善といった多様な案件への関与を通じて、デジタル/ITに関する実践的な知見・ノウハウを蓄積してきた。

さらに、成果実現に向けて継続的に関与する「シェルパ」としての実行力と、社内外の専門性や知見・技術を束ねるアライアンス・ネットワーク力を掛け合わせることで、複雑な経営課題に対しても構想から実装まで一気通貫で推進できる。この点が同社の特徴となっている。

シグマクシス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日(月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

事業概要

(2) 競合

同社の主な競合は、戦略立案から実行までを担う総合コンサルティングファームである。たとえばペイカレント<6532>は、幅広い業界・サービス領域をカバーし、ワンプール制を通じて多様なテーマに柔軟に対応している。Big4※各社も、グローバルネットワークと多様な専門性を生かし、戦略から実行、テクノロジー実装や業務変革までを一体的に支援している。また、アビームコンサルティング(株)、野村総合研究所<4307>といった国内大手も、戦略立案から業務改革、システム導入、デジタル変革までを一貫して支援しており、同社と競合する領域は少なくない。

※ コンサルティング業界や会計業界における4大ファーム(企業グループ)の総称。具体的には、(同)デロイト トーマツ、PwCコンサルティング(同)、EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)、KPMGコンサルティングを指す。

そのなかで同社は、「シェルパ」としての伴走姿勢と、「アグリゲーター」として社内外の知見を束ねる機能を通じて、新たな価値創造まで踏み込む点で差別化している。単なる総合コンサルティング会社ではなく、価値共創型の変革パートナーとして市場におけるポジションを確立している。

(3) 課題

AIによるコンサルティング業務の代替が懸念されるものの、会計系などの基幹系SaaSでは高いガバナンス要件が存在するためAIによる代替は容易ではない。加えて、BPRやステークホルダーマネジメントといった変革支援は高度な調整力が求められるため、コンサルタントの付加価値は引き続き維持される。同社はこうした変化を好機と捉え、AIを単なる効率化にとどめず、提供価値の高度化と事業モデル刷新を実現する成長ドライバーと位置付け、生産性向上や成果連動型モデルへの転換を進めている。

もっとも今後の重要な課題は、AIをはじめとする進化の速いIT技術を継続的に取り込み、それを顧客の業務・組織・事業変革に結び付く実装ノウハウへ転換し続けられるかどうかにある。同社が自社のDXやIT活用を核とした変革支援を行っている一方で、競合各社もAI・デジタル・データ活用を前面に打ち出しており、技術知見の鮮度と実行力の両立が競争力に直結する環境にある。したがって、同社が今後も優位性を維持・強化するためには、これまで培ってきた顧客理解、伴走力、ネットワーク力に加え、先端技術を素早く吸収し、顧客価値へ落とし込む力をさらに高めていくことが重要であると考えられる。

業績動向

2026年3月期は減収ながら、営業利益・経常利益が過去最高を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高23,831百万円（前期比9.4%減）、営業利益6,064百万円（同7.6%増）、経常利益6,351百万円（同8.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,971百万円（同9.6%減）となった。売上高は2025年11月公表の修正計画を下回ったものの、営業利益と経常利益はおおむね計画どおりに着地し、いずれも過去最高を更新した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、旧投資事業から承継した投資有価証券の再評価・売却に伴う特別損失を計上したことが主因である。

売上高が減少した主因は、シグマクシス・インベストメント、SXF（現 Finect）、SXD（現 シンセリオ）の子会社3社が連結対象外となったマイナス影響（1,495百万円）に加え、大型案件が順次サービスインしたことで下期の外注売上が減少したこと、さらに新規案件の立ち上げに時間を要したことである。修正計画に対して売上高が未達となった背景について同社は、大型案件終了後の新規案件開始の遅れを挙げている。

一方で、営業利益と経常利益が増益となったのは、外注費の抑制によって売上原価が減少し、収益性が改善したためである。加えて、全社費用のコントロールや前期の賞与引当金戻入も含めて販管費が抑制され、利益を押し上げた。KPIである売上高経常利益率は前期の22.4%から26.7%へ4.3ポイント上昇した。

2025年11月公表の修正計画（売上高24,500百万円、営業利益6,100百万円、経常利益6,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,400百万円）との比較では、売上高は668百万円下回った。一方、営業利益は35百万円の未達、経常利益は51百万円の上振れと、利益はおおむね計画どおりの着地と評価できる。

コンサルティング事業では、大型案件の順次サービスインに伴って上位10クライアント売上高が減少し、売上占有率は前期の54.2%から46.7%へ低下した。一方、顧客ポートフォリオの見直しによりプロジェクト数は956件（前期比33件増）、クライアント数は171社（同16社増）へそれぞれ増加した。こうした動きから、特定顧客への依存を抑えつつ裾野を広げる方向にシフトしていることがうかがえる。なお、コンサルタント数は、経験者47名と新卒81名の入社により、2026年3月期末時点で692名（前期末比67名増）となった。加えて、プロジェクト満足度は97ポイントと、前期に続いて高水準を維持した。

なお、旧投資事業から同社に承継した投資資産については再評価と売却を進めており、特別損失約6.6億円、売却益約10百万円を計上した。期末の承継資産の投資残高は約29億円となり、承継時の2026年3月期第1四半期末に比べ約7億円減少した。市場の状況を見ながら、引き続き資産圧縮を進める。

シグマクス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		修正計画比	
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	26,293	-	30,000	24,500	23,831	-	-2,462	-9.4%
営業利益	5,638	21.4%	6,950	6,100	6,064	25.4%	425	7.6%
経常利益	5,876	22.4%	7,060	6,300	6,351	26.7%	474	8.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,394	16.7%	4,900	4,400	3,971	16.7%	-422	-9.6%

注：修正計画は2025年11月5日に公表

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、前期末比2,671百万円減の17,069百万円となった。流動資産は同5,644百万円減少した。主因は、配当金や法人税等の支払い、自己株式の取得により現金及び預金が1,805百万円減少したことに加え、投資事業の吸収合併に伴い営業投資有価証券約3,600百万円を固定資産の投資有価証券に振替計上したことである。一方、固定資産は主として投資有価証券の増加により同2,973百万円増加した。

負債合計は2,806百万円となり、前期末比2,661百万円減少した。主として、未払金や未払法人税等、賞与引当金の減少が影響した。純資産合計は14,262百万円となり、同9百万円減とほぼ横ばいで推移した。

経営指標を見ると、財務の安全性を示す自己資本比率が前期末の72.3%から83.6%へ上昇した。また、流動比率も294.3%から353.5%へ改善しており、財務基盤は一段と強化されている。収益性の面では、営業利益率が前期の21.4%から25.4%へ上昇した。一方、ROEは親会社株主に帰属する当期純利益の減少を受け、32.0%から27.8%へ低下した。

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	14,463	14,073	8,429	-5,644
現金及び預金	7,171	6,945	5,140	-1,805
受取手形、売掛金及び契約資産	2,795	2,949	2,636	-313
固定資産	3,831	5,666	8,640	2,973
資産合計	18,295	19,740	17,069	-2,671
流動負債	3,913	4,781	2,384	-2,397
固定負債	1,188	687	422	-264
負債合計	5,102	5,468	2,806	-2,661
(有利子負債)	21	16	10	-5
純資産合計	13,193	14,272	14,262	-9
負債純資産合計	18,295	19,740	17,069	-2,671
<収益性>				
ROA	26.5%	30.9%	34.5%	3.6pp
ROE	26.9%	32.0%	27.8%	-4.2pp
営業利益率	18.9%	21.4%	25.4%	4.0pp
<安全性>				
自己資本比率	72.1%	72.3%	83.6%	11.3pp
流動比率	369.6%	294.3%	353.5%	59.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期末の現金及び現金同等物は5,140百万円となり、前期末比1,805百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは3,304百万円の収入を確保したものの、投資活動によるキャッシュ・フローは投資有価証券の取得などにより707百万円の支出となった。さらに、財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得や配当金の支払いを主因として4,403百万円の支出となり、これが現金及び現金同等物の期末残高の減少につながった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,119	5,390	3,304
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,035	-1,542	-707
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,016	-4,073	-4,403
現金及び現金同等物の期末残高	7,171	6,945	5,140

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

既存顧客深耕と中規模案件の獲得を軸に増収増益へ

1. 2027年3月期の業績見通し

同社は2027年3月期の事業方針として、クライアント企業の深耕力をさらに強化すること、事業モデルを進化させて従来の枠組みにとどまらない価値共創を追求すること、社内人財の能力と生産性を高めることの3点を掲げている。これらを通じて、顧客との関係深化と提供価値の高度化を進める。

2027年3月期の連結業績は、売上高25,300百万円（前期比6.2%増）、営業利益6,600百万円（同8.8%増）、経常利益6,700百万円（同5.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,460百万円（同12.3%増）と増収増益を見込んでおり、各段階利益は過去最高を更新する計画となっている。なお、連結対象外となった子会社3社の影響を除いたベースで見ると、売上高の伸び率は同9.0%増となる。

売上高については、特定の大型案件に過度に依存せず、中規模案件の獲得を積み上げる方針である。需要面では、DX、新規事業開発、AI活用に対するニーズが引き続き底堅く、パイプラインも積み上がっている。一方、利益面では、AI活用や社内変革推進に向けて数億円規模の積極的な投資を予定している。このため、販管費の増加が見込まれるものの、KPIである経常利益率は26.5%と、前期の26.7%に近い高水準を維持する見通しである。

前期は大型案件の縮小が売上面の下押し要因となったが、プロジェクト数とクライアント数は増加した。これは、収益基盤が特定大型案件依存から、より分散された案件ポートフォリオへ移行しつつあることを示す。中規模案件の積み上げは、短期的には売上成長率の鈍化要因となり得る一方、顧客基盤の拡大と収益変動リスクの低減に寄与する。

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	23,831	-	25,300	-	1,468	6.2%
営業利益	6,064	25.4%	6,600	26.1%	535	8.8%
経常利益	6,351	26.7%	6,700	26.5%	348	5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,971	16.7%	4,460	17.6%	488	12.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

シグマクス・ホールディングス

6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)

<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

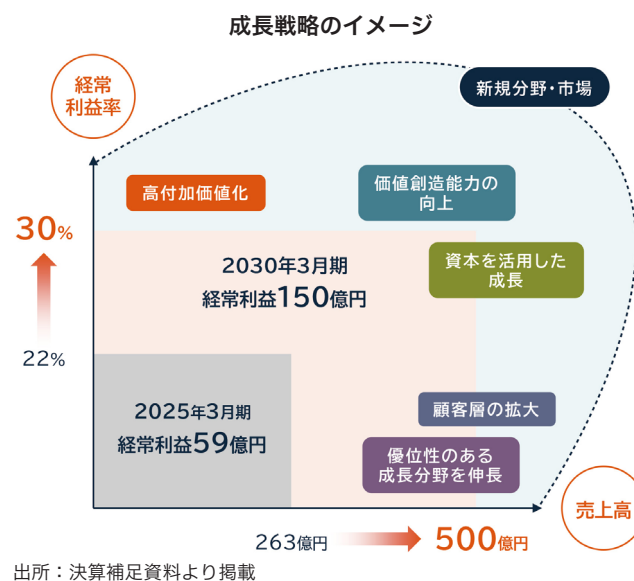
今後の見通し

2. 中長期成長イメージ「2030年3月期『ありたい姿』」

同社は2025年5月に、中長期成長イメージとして「2030年3月期『ありたい姿』」を公表した。具体的には、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、顧客と価値を共創する企業を目指す姿を示している。売上や利益などの規模拡大のみを追うのではなく、テクノロジーと人の力を融合させることで、顧客や社会への提供価値を最大化する成長プロセスを描いている。

数値目標としては、2025年3月期実績の売上高26,293百万円、経常利益5,876百万円、経常利益率22.4%に対し、2030年3月期には売上高500億円、経常利益150億円、経常利益率30%、コンサルタント数1,100名を目指している。売上と利益の拡大に加え、利益率も引き上げる計画であり、量と質の両面での成長を志向している。

この将来像の実現に向け、同社は、高付加価値化、顧客層の拡大、優位性のある成長分野であるSaaS/AI領域の伸長、価値創造能力の向上、資本を活用したM&Aや業務提携、さらに新規分野・市場への展開（海外での日本企業支援や人月モデルに依存しない事業の開拓）、を成長戦略として掲げている。今回のCCTとの提携検討は、まさに自社の強みを生かしつつ外部の力を積極的に取り込むという成長戦略に沿った具体的な動きと位置付けられる。したがって、2030年3月期の「ありたい姿」は、同社の企業理念と事業戦略を一体化させた中長期の将来像として捉えることができる。



シグマクシス・ホールディングス
6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)
<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

今後の見通し

3. CCTとの資本業務提携を検討開始

同社は、2026年4月13日開催の取締役会において、CCTとのDXをはじめとする幅広い分野での協業を含む資本業務提携の検討開始を決議した。両社は既に協業の検討を進めており、共同営業・提案活動を推進している。これは、「2030年3月期『ありたい姿』」における資本を活用した業務提携による成長戦略であり、製造業を中心とする顧客基盤強化を通じて、売上拡大と利益率向上をねらったものとなっている。

なお、同社は、友好的な関係を維持・発展しながら、2027年3月末までにCCTが同社の持分法適用会社となる水準まで議決権比率を引き上げる方針を掲げている。CCT株の保有比率はその後も上昇しており、2026年4月6日時点で5.02%、4月27日時点で10.64%、5月29日時点で12.76%となっている。

(1) CCTの会社概要

CCTは、製造業・建設業・物流業などを中心に、DX支援とIT人材調達支援を展開するITサービス企業である。「業界理解」×「実装力」×「人材供給力」を兼ね備えたDX企業であり、特に製造業をはじめとする現場密着型の変革推進に強みを持つ。DX支援では、構想策定からシステム開発、内製化サポートまで一気通貫で提供し、IT人材調達支援では独自ネットワーク「Ohgi」を活用して案件に応じた体制を構築する。2026年3月31日時点の従業員数は連結596名、単体421名である。

CCTの2025年12月期の業績は、売上高20,878百万円、営業利益2,201百万円で、営業利益率は10.5%である。売上高構成比はDX支援48.1%、IT人材調達支援51.8%、売上総利益構成比ではDX支援が67.3%を占めており、収益面ではDX支援が中核となっている。顧客数は523件で、前期から41件増加した。顧客層の裾野が広い一方で、大口顧客も一定数抱えており、既存顧客の深耕によって大口顧客を増やす戦略を採っている。

CCTの業績

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期		前期比
		実績	売上比	
売上高	19,166	20,878	-	8.9%
売上総利益	5,020	5,684	27.2%	13.2%
営業利益	2,007	2,201	10.5%	9.7%
経常利益	2,046	2,202	10.6%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,439	1,501	7.2%	4.3%

出所：CCT決算短信よりフィスコ作成

(2) 資本業務提携で期待されるシナジー

資本業務提携により期待される主なシナジーは、CCTが有する製造業を中心としたDX支援の実績を取り込める点にある。同社グループの顧客基盤の拡大や、中堅企業向け基幹システム刷新提案の拡大を図ることができる。加えて、同社の上流構想力・変革推進力と、CCTの製造業向けDX支援力・実装力は補完関係にあり、共同提案の拡大につながる可能性がある。

シグマクシス・ホールディングス
6088 東証プライム市場

2026年7月13日 (月)
<https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html>

株主還元策

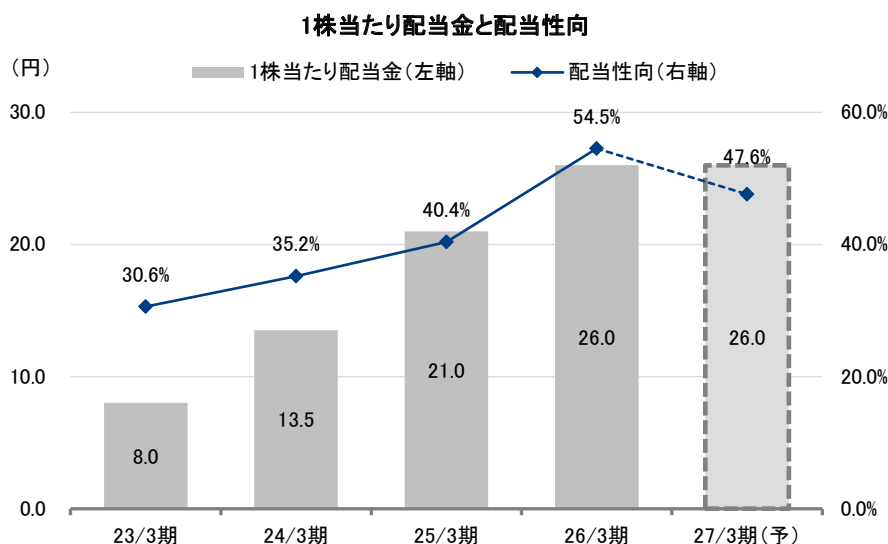
配当と自己株式取得で株主還元を強化

同社は、前述した「2030年3月期『ありたい姿』」において、中長期的な持続的成長のための投資（フリー・キャッシュ・フローの約3分の1を充当）を進めるとともに、従業員・株主・社会に対するバランスの取れた価値還元を基本方針としている。株主還元については、配当及び自己株式取得を通じた施策を打ち出している。

配当政策は、業績に連動した利益還元を行いつつ、安定的な配当の維持に努める方針である。2030年3月期までに配当性向を50%へ引き上げることを目標として掲げている。この方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の26.0円とした。これにより、配当性向は目標の50%を超える54.5%となった。続く2027年3月期も同額の26.0円を予定しており、予想配当性向は47.6%となる。

一方、自己株式取得については、機動的な資本政策として位置付けており、市場環境や資本効率を勘案して適切な時期に実施する方針である。2026年3月期において26億円超の自己株式取得を実施し、2025年11月に自己株式300万株を消却した。配当と合わせた総還元性向は100%を超える水準となった。さらに、2026年5月には上限60万株・3億円の自己株式取得枠を設定しており、2027年3月期も機動的な還元姿勢を継続している。

このように同社は、2030年3月期に配当性向50%、ROE35%を目標に掲げ、配当と自己株式取得を組み合わせた資本政策により、株主価値の向上を目指す。一方で、2030年3月期に向けて成長投資やM&A、提携投資も想定されるため、今後は高水準還元と成長投資のバランスの舵取りが、中長期的な成長の焦点となる。



注：2024年12月に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、23/3期の1株当たり配当金は遡及修正した値

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp