

決算説明会資料（2015年3月期）

2015年5月26日 / 株式会社 シグマクス（証券コード:6088）



本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマ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。株式会社シグマクスは、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、株式会社シグマク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。

本日のアジェンダ

- 2014年度業績
- 2015年度業績予想と配当方針
- 2015年度重点施策

2014年度業績

SIGMAXYZ

連結業績

| 単位:百万円 | 2014年度 | 対前年 | 主な増減理由 |
|--------|--------|--------|------------------------------------------------------|
| 売上高 | 8,155 | ▲1,524 | カスタム開発縮小 オフリング開発ワークロード増 リアルビジネス傾注 大規模PMOの遅れ |
| 売上総利益 | 2,183 | ▲886 | |
| 販管費 | 2,341 | +101 | 人員増(16FTE:8千万円) 投資関連費用(2千万円) |
| 営業利益 | ▲158 | ▲987 | |
| 経常利益 | ▲133 | ▲951 | 営業利益減及び税効果会計の影響 |
| 当期純利益 | ▲321 | ▲1,044 | |

業績予想との差異

| 単位:百万円 | 公表値 | 2014年度 | 対公表値 | 主な差異の理由 |
|--------|-------|--------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高 | 7,950 | 8,155 | 205 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 製品販売が付属する案件の獲得が予想を上回る ◆ M&A案件の成功報酬期ずれ ◆ 立ち上げ期にある海外子会社の連結 ◆ 税制改正の影響を含む税効果会計の影響 |
| 営業利益 | 0 | ▲158 | ▲158 | |
| 経常利益 | 0 | ▲133 | ▲133 | |
| 当期純利益 | 0 | ▲321 | ▲321 | |

四半期推移

| 百万円 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 2014年度 |
|-------|--------|-------|-------|-------|--------|
| 売上高 | 1,625 | 1,922 | 2,483 | 2,124 | 8,155 |
| 経常利益 | ▲227 | ▲137 | 51 | 179 | ▲133 |
| 経常利益率 | ▲14.0% | ▲7.2% | 2.1% | 8.5% | ▲1.6% |

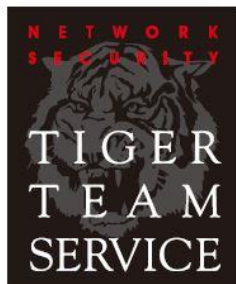
出資先一覧

| 会社名 | 出資目的 | 年月 | 持分 |
|------------------------------|----------------|------------|------|
| SIGMAXYZ SINGAPORE PTE. LTD. | アジアビジネス展開 | 14/05 | 100% |
| 株式会社SXA | M&A事業強化 | 14/10 | 100% |
| 株式会社Plan Do See System | システム開発機能強化 | 14/10 | 49% |
| グローバルセキュリティエキスパート株式会社 | セキュリティ事業強化 | 15/2 | 49% |
| 株式会社MCデータプラス | 労務管理クラウド事業への参画 | 15/7 予定 | 10% |

グローバルセキュリティエキスパート株式会社への資本参加 (2015/2)

GSX

GLOBAL
SECURITY
EXPERTS



名称: グローバルセキュリティエキスパート株式会社

事業内容: 情報セキュリティに関するコンサルティング
およびソリューションの提供

資本金: 270百万円

設立: 1984年8月

株主: 株式会社ビジネスブレイン太田昭和(51%)
株式会社シグマクシス(49%)

- 専門エンジニアによる脆弱性診断(タイガーチームサービス)を中心に
ネットセキュリティ対策に高い競争力を有する
- シグマクシスが強みとする「ふるまい検知」ソリューションと組み合わせ、
両社で包括的なセキュリティサービスの提供を目指す

株式会社MCデータプラスへの資本参加 (2015/7予定)



名称: 株式会社MCデータプラス

事業内容: 建設業界向けクラウドサービスの提供

資本金: 300百万円(2015/7予定)

設立: 2015年4月

株主: 三菱商事株式会社(74.4%)
株式会社インテック(15.6%)
株式会社シグマクシス(10.0%)



- **国内最大級規模の建設業界向けクラウド型システムサービスを提供**
 - 約2万8千社が利用、延べ3万箇所以上の建設現場に導入
 - 労務管理サービス「グリーンサイト」には約19万社が登録
- **シグマクシスは、ビッグデータの活用、他業界との連携も視野にいれた新事業の企画・開発パートナーとして、事業の成長に貢献**

キャッシュフローの推移

| 単位:百万円 | 2014年度 | 2013年度 | 主な増減理由 |
|-----------|--------|--------|--------------------------------------------|
| 営業活動によるCF | ▲262 | 676 | 営業損失の計上、仕入債務の減少 |
| 投資活動によるCF | ▲632 | ▲300 | 事業投資(PDSS及びGSX) 販売用資産投資 シンガポール現地法人設立 |
| 財務活動によるCF | 47 | 1,225 | 新株予約権行使に伴う新規株式発行による |
| 現金同等物 | 1,844 | 2,690 | |

貸借対照表の推移

| 単位:百万円 | 2014年度 | 2013年度 | 対前期 | 主な増減理由 |
|--------|--------|--------|--------|-----------------------------|
| 流動資産 | 3,624 | 5,094 | ▲1,469 | 売掛金の減少 |
| 流動比率 | 327% | 289% | +38pts | |
| 現金同等物 | 1,844 | 2,690 | ▲845 | 販売用資産投資 資本投資 情報システム投資 |
| 固定資産 | 1,339 | 769 | +570 | |
| 資産合計 | 4,964 | 5,863 | ▲899 | |
| 流動負債 | 1,107 | 1,765 | ▲657 | 買掛金の減少 |
| 固定負債 | 25 | 0 | +25 | |
| 負債合計 | 1,133 | 1,765 | ▲631 | |
| 純資産 | 3,830 | 4,097 | ▲267 | |
| 自己資本比率 | 77% | 70% | +7pts | |

キー・パフォーマンス・インデックス(KPI)

| | 2014年度 | 2013年度 | 対前期 |
|--------------|--------|--------|-------|
| NSI* | 94 | 93 | +1pts |
| プロジェクト数 | 757 | 671 | +13% |
| クライアント数 | 144 | 106 | +36% |
| 契約あたり売上(百万円) | 11 | 14 | -25% |

} お客様との関係は良好
 } 戦略の転換

*NSI:Net Satisfaction Indexの略であり、5段階評価で100点満点

2015年度業績予想と配当方針

SIGMAXYZ

連結業績予想

| 単位:百万円 | 2015年度 | 対前期増減額 | 対前期増減率 |
|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 8,600 | +444 | +5.4% |
| 営業利益 | 420 | +578 | — |
| 経常利益 | 450 | +583 | — |
| 当期純利益 | 340 | +661 | — |

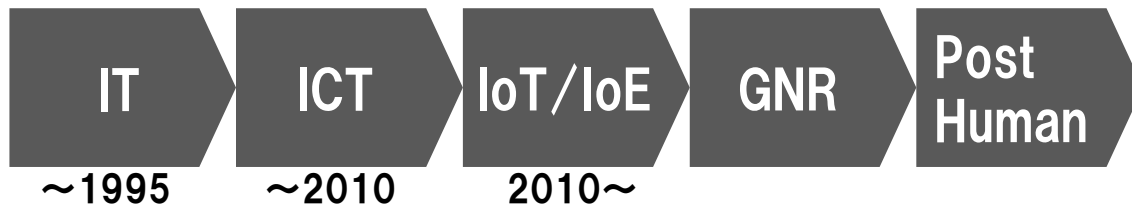
配当方針

- **財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを重視**
- **安定かつ継続的な配当**
- **来年度の配当は12円を予定**

2015年度重点施策

SIGMAXYZ

テクノロジー



2011.4 Cisco IBCG Report

| | 2003 | 2010 | 2015 | 2020 |
|--------|------|------|------|------|
| 人口 | 63億 | 68 | 72 | 76 |
| 接続デバイス | 5億 | 125 | 250 | 500 |

Gene
Nano-technology
Robotics

最大のチェンジドライバー

効率向上

スマート化

人間革命

爆速的变化！！！！



5 デジタルパワー



ANALYTICS/BIG DATA

MOBILE/WEARABLE



SOCIAL MEDIA

CLOUD APPS SVC



AI & ROBOTICS



再設計

- ビジネスモデル
- ビジネスプロセス
- プロダクト & サービス
- カスタマーコネクティビティ
- チャンネル
- ワークスタイル



IoT

- Industrial Internet Consortium
- Industry4.0 (第3の産業革命)
- 「見える経済」 (慶応大学 國領二郎教授)

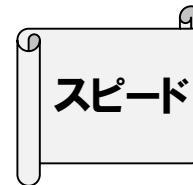


ビジネス プロトタイピング

Idea: Try & Go



- 事業価値創造
- アグリゲーション
- 1～10ヶ月
- CxO/LOBコンタクト
- サクセスフィー

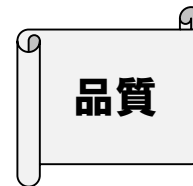


Idea: Analyze, Plan, Consensus and Go

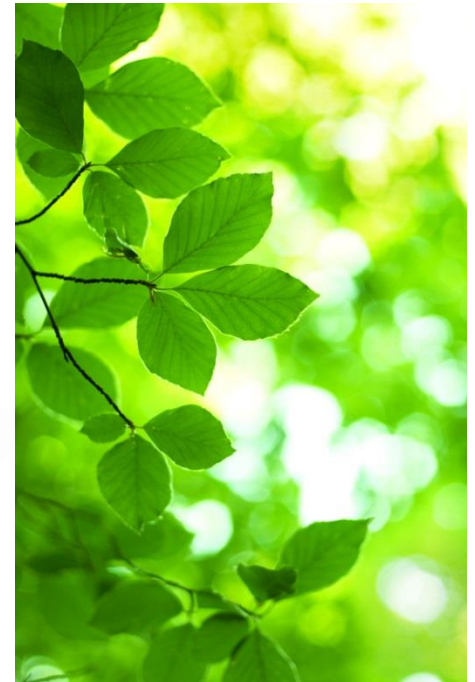
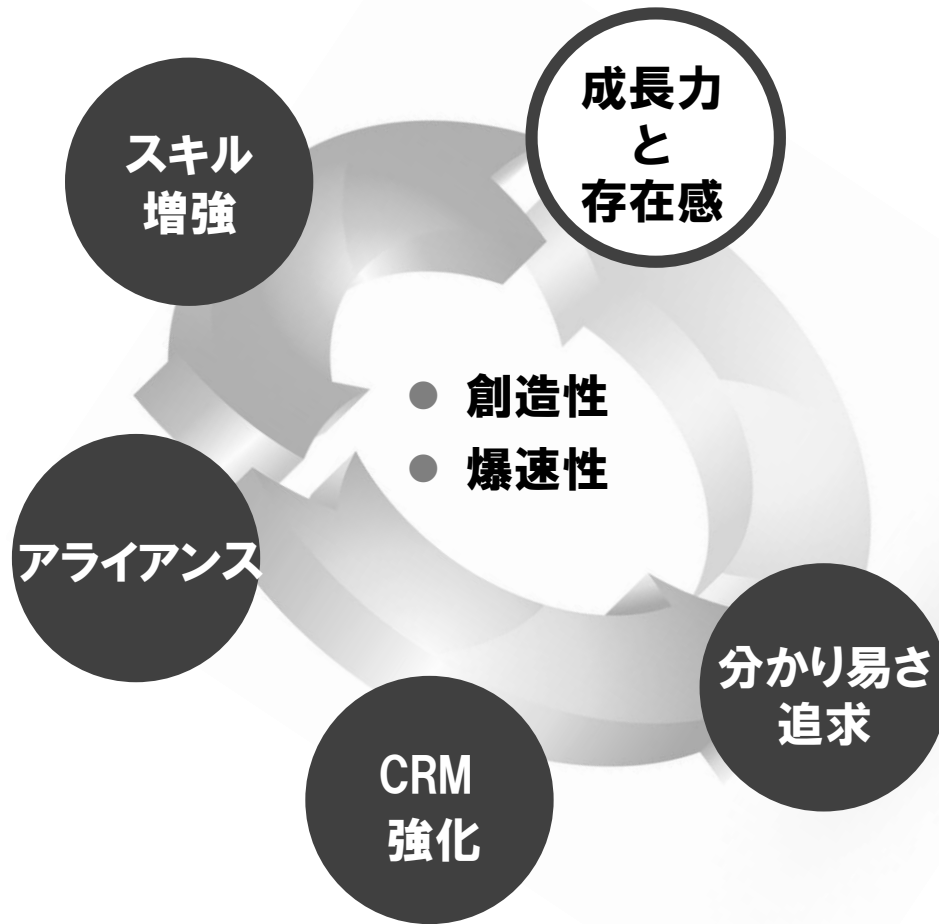
ソリューションサイクル支援

戦略 → BM → BP → IT企画 → システム開発 → 導入

- ソリューション構築
- ベストプラクティス
- 2～4年
- 企画/IT部門コンタクト
- タイムチャージ



2015年度重点施策



スキル増強

強化領域

デジタルフォース

- ・アナリティック・ビッグデータ
- ・クラウドアプリケーションサービス
- ・モバイル・モビリティ
- ・ソーシャルメディア
- ・AI・ロボティクス

ヒューリスティック

- ・ビジョンフォレスト(VF)
- ・イノベーション組織
- ・ビジネスイノベーション

5サービスライン/22スキルチーム編成

拡大領域

ビジネス

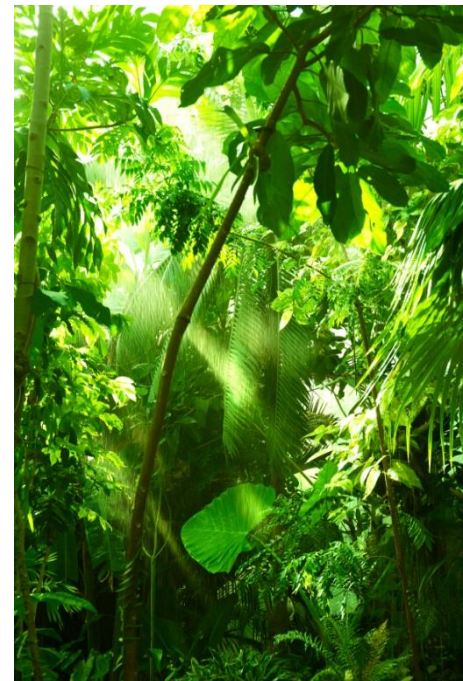
- ・戦略立案・実行支援
- ・新規事業開発
- ・企業変革
- ・マーケティング
- ・オペレーション
- ・ビジネスマネジメント

システム

- ・ITアーキテクチャー
- ・ITサービスマネジメント
- ・セキュリティ
- ・システム構築

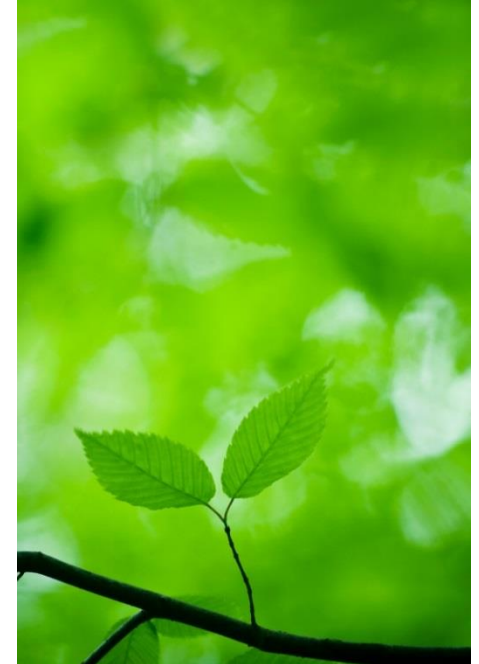
P2マネジメント

- ・プロジェクトマネジメント
- ・ベンダーマネジメント
- ・利害関係者管理
- ・変革管理



CRM強化

- **18 クライアントチーム編成** (*)
MD+CE(営業)+SE(サービス)
- **ROP会議の設置**
Relation/Opportunity/Proposal
- **MDの役割(Client Interface)**
 - CxOリレーションの構築・維持
 - クライアントチームへのガイダンス
 - クライアントのステアリング・コミティ出席



(*)

MD=Managing Director
CE=Client Executive
SE=Service Executive

シグマクシス成長戦略

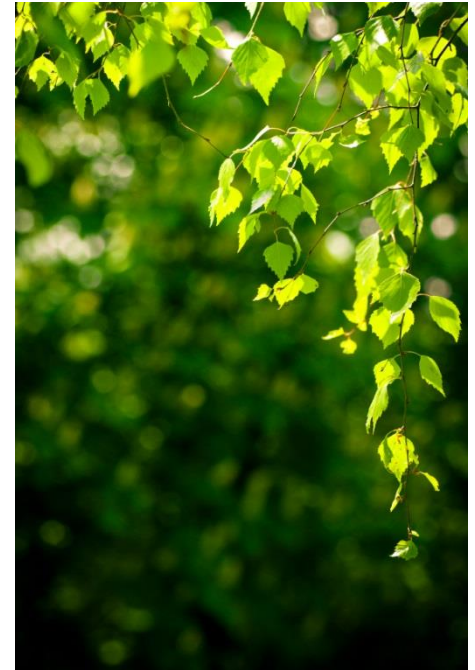
リアルビジネス

- ・ジョイントビジネス
- ・ジョイントベンチャー
- ・インキュベーション

コンサルティング

- ・戦略
- ・M&A
- ・業績改善
- ・システム構築
- ・セキュリティ
- ・PMO
- ・・・・

- ・スキル増強(IoT)
- ・外部知見NW
- ・CRM強化
- ・爆速
- ・海外オフィス



ありがとうございました

SIGMAXYZ
Xpartner for Your Z