

# 決算説明会資料（2016年3月期 通期）

2016年5月25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。

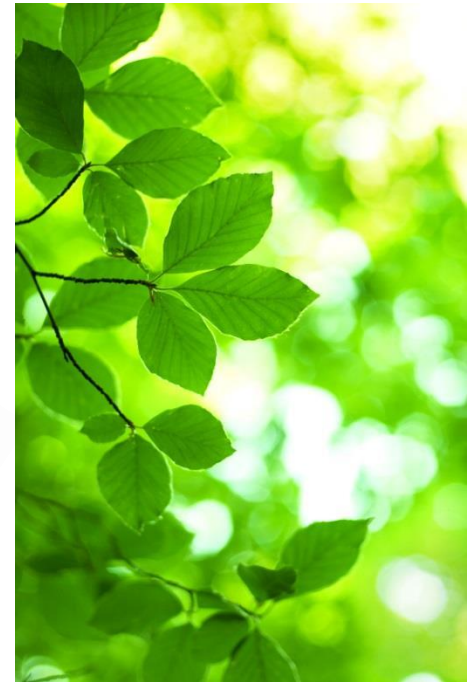
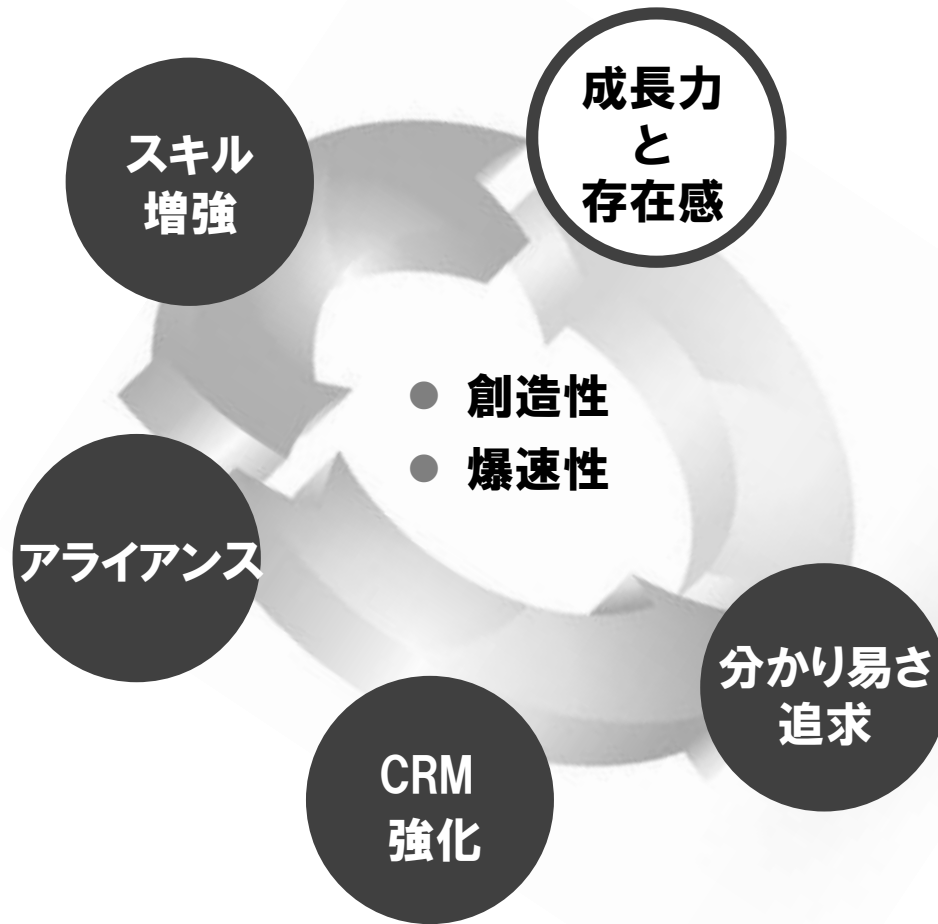
# 本日のアジェンダ

- 2015年度 重点施策
- 2015年度 業績概要
- 成長戦略
- 2016年度 連結業績予想

# 2015年度 重点施策

**SIGMAXYZ**

# 2015年度重点施策



# スキルチーム

## 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



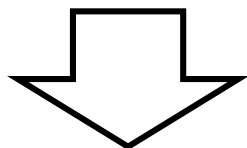
# オフリング開発

- **サイバーセキュリティ対策**
  - ・ CSIRT構築支援
  - ・ 情報セキュリティ脆弱性診断
  - ・ 標的型メール攻撃訓練
  - ・ マルウェア感染診断
  - ・ 不正行動検知
- **人工知能の活用**
  - ・ ITサービスマネジメント
  - ・ ソフトバンク | IBM Watson
  - ・ Google Vision
  - ・ DataRobot
- **その他**
  - ・ 間接材購買改革
  - ・ イノベーション創出に向けた人財・組織開発
  - ・ 要件定義フェーズ診断



# 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



**重点顧客売上高 前年比+11億円**  
**売上高上位10社を重点顧客が占有**



(\*)  
MD=Managing Director  
CE=Client Executive  
SE=Service Executive



# 子会社一覧

会社名	出資目的	年月	持分
SIGMAXYZ SINGAPORE PTE. LTD. <b>事業終了</b>	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%

# その他投資先一覧

会社名	出資目的	年月	持分
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%
Confidential JV	クライアントリレーション強化	15/5	19%
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	10%
株式会社ローソンデジタルイノベーション	情報システム・人財開発支援	16/1	34%

投資累計：5億3千万円

# 株式会社MCデータプラスへの資本参加 (2015/7)



**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:** 309百万円

**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**
  - 3万2千社のユーザーを有し、1万箇所以上の建設現場で労務・安全管理を支援
  - 建設事業者20万社以上・作業員100万人超のデータを保有
- **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**

# 株式会社ローソンデジタルイノベーションへの資本参加 (2016/1)

名称: 株式会社ローソンデジタルイノベーション

事業内容: ローソン事業のデジタル化推進および

ローソン次世代システムの設計・施工管理・導入・運用



資本金: 99百万円

設立: 2016年1月

株主: 株式会社ローソン(66%)

株式会社シグマクシス(34%)

- システム開発における企画・設計・施工管理の内製化を図る
- プロジェクトマネジメント・デジタルテクノロジーの知見を提供し、ローソンのデジタル化を支援

# 2015年度 業績概要

**SIGMAXYZ**

# 連結業績

単位:百万円	2015年度	対前年	対公表値	主な増減
売上高	9,507	1,351	407	重点施策の効果による売上増
売上総利益	3,095	911	-	
販管費	2,521	179	-	売上高増加に伴う
営業利益	573	732	43	
経常利益	590	723	40	
当期純利益	340	659	0	営業利益増加に伴う

# キー・パフォーマンス・インデックス(KPI)

	2015年度	2014年度	対前期
NSI*	93	94	-1pts
プロジェクト数	785	757	+4%
クライアント数	137	144	-5%
契約あたり売上(百万円)	12	11	+12%

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

# キャッシュフローの推移

単位:百万円	2015年度	2014年度	主な増減
営業活動によるCF	950	▲262	営業利益の増加、減価償却費の増加
投資活動によるCF	▲890	▲632	資金運用投資による支出 資本投資(MCDP、LDI)による支出
財務活動によるCF	▲348	47	配当支払 株式交付信託による支出 新株予約権行使に伴う新規株式発行収入
現金同等物	1,557	1,844	



# 貸借対照表の推移

単位:百万円	2015年度	2014年度	対前期	主な増減
流動資産	3,172	3,624	▲452	繰延税金資産・売掛金の減少
現金及び預金等	1,757	1,844	▲86	資金運用投資 資本投資 (MCDP、LDI)
固定資産	1,730	1,339	391	
資産合計	4,903	4,964	▲60	
流動負債	986	1,107	▲121	賞与引当金の減少 買掛金・未払金・法人税の増加
固定負債	86	25	60	
負債合計	1,072	1,133	▲60	
純資産	3,830	3,830	0	純利益の増加 配当支払 新株予約権行使による増加 株式交付信託による減少
自己資本比率	78%	77%	+1pts	

**成長戦略**

**SIGMAXYZ**

# コンサルティング世界市場

- 2014年度売上高  
125.2B\$, 15兆240億円@120 +6.1%
- 日本市場の売上高  
約4,500億円 世界の3%(GDP:6%+)

## □ トップ10プレイヤー

	2014年度売上高	成長率	シェア
Deloitte	14,674 M\$	6.0 %	11.7 %
pwc	12,732	10.0	10.2
EY	12,056	12.7	9.6
KPMG	10,743	5.2	8.6
Accenture	4,079	4.4	3.3
IBM	3,999	2.1	3.2
McKinsey & Co.	2,335	5.5	1.9
Booz Allen	2,051	-2.9	1.6
CGI	1,406	3.4	1.2
CSC	1,412	-3.6	1.1
Top10	65,541	6.8	52.3



出典： ガートナーレポート

# コンサルティング市場動向

## チェンジドライバー

- グローバル化進展
- ビジネススピードの高速化
- デジタルテクノロジーの進化  
Big Data, Analytics, AI, Cloud, Mobile・・・
- IOT/IOE

## コンサルティング事業モデル

- Solution Shop
- Value Add Process Business
- Facilitated Network

## 可能性

- Modular Provider の台頭
- 機動力が新たなリーダーを生む
- インハウス化



出典： ガートナーレポート

# 成長戦略

なりたい姿

## 燃える爆速イノベーション軍団

- デジタルプレーヤー
- ネットワーク会社
- モチベーション3.0社員
- CxO輩出
- 高企業価値・持続性

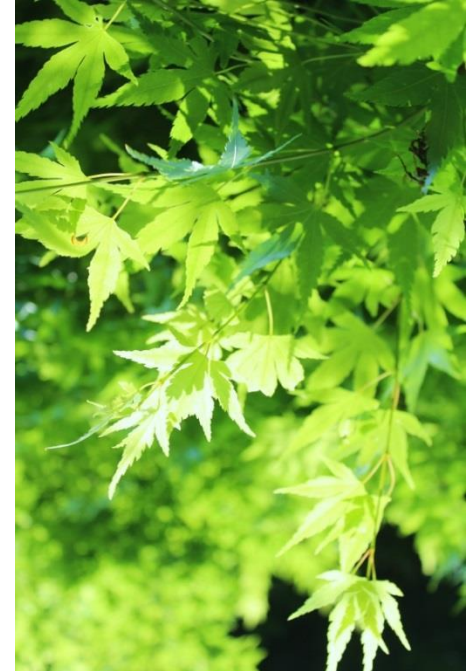
Joyful New Leader !!!



# 成長戦略

## コンサルティング

- **重点施策の継続**  
スキル、営業力、分かり易さ、爆速……
- **頭脳とソフトの統合**(コンサルティングでのソフト活用)
- **Value Add Process Service**
- **Facilitated Network Service**
- **SXAの成長**
- **アライアンスの積極展開**  
専属組織編制



# アライアンス戦略

## リアルビジネス

- **重点投資分野**
  - ・ JV
  - ・ ソフトウェア
  - ・ プラットフォーム・ビジネス
  - ・ インキュベーション
  - ・ 社員JV

## コンサルティングビジネス

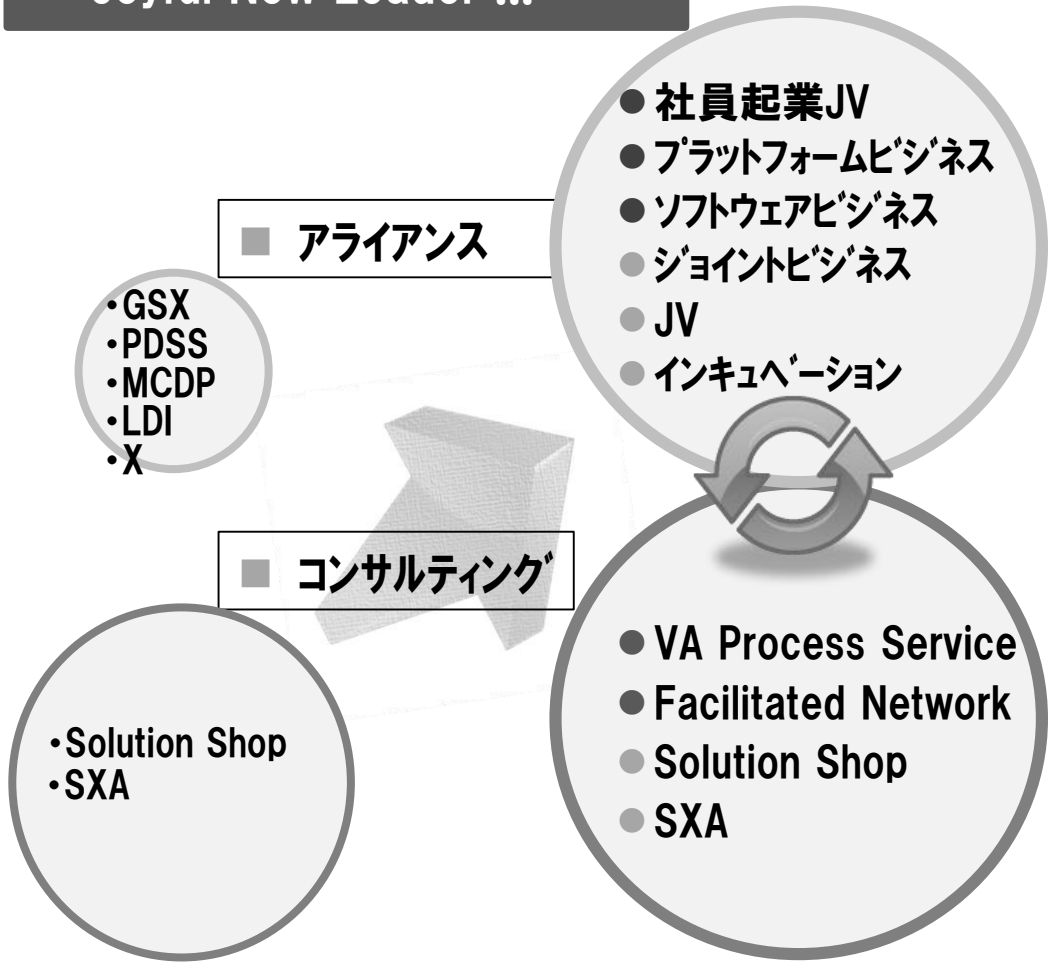
- **ビジネスパートナーシップ**
  - ・ Cloud Service
  - ・ ソフトウェア

**SX ネットワークの構築**



# 成長戦略

Joyful New Leader !!!





# 2016年度 連結業績予想

**SIGMAXYZ**

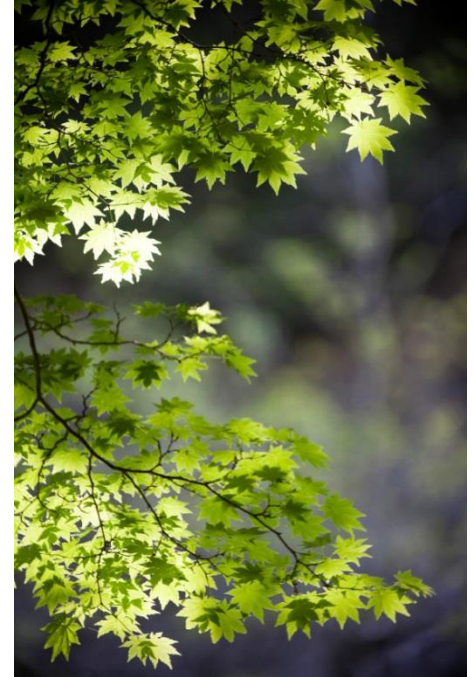
# 連結業績予想

単位:百万円	2016年度	対前期増減額	対前期増減率
売上高	9,780	+272	+2.9%
営業利益	620	+46	+8.0%
経常利益	650	+59	+10.0%
当期純利益	490	+149	+44.0%



# 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**
- **年間配当金は、12円を予定**



ありがとうございました

**SIGMAXYZ**  
Xpartner for Your Z