

成長戦略説明会

2018. 6. 27

代表取締役 倉重英樹

■ シグマクシス企業理念

- ミッション
- バリュー
- ビジョン

地球の2大課題：経済格差、地球環境

国連のSDGs：持続的開発目標

日本政府：Society5.0

クライアント課題の解決

+

社会課題の解決に貢献

■ コーポレートロゴ



**SIGMAXYZ**
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

SIGMAXYZ
Xpartner for Your Z

■ 成長戦略

『 総じて20世紀モデル 』

- 多くがGDL*モデル
- 低度なデジタルリテラシー
- リスク回避傾向
- スピード感の欠如
- 低い社員エンゲージメント
- PDCAマネジメント、課題解決型
- 規律型組織、マニュアルオペレーション

*Goods Dominant Logic

21世紀モデルへの転換

- デジタル トランスフォーメーション
- 自律型組織（イノベーション創出型）

国内コンサルティングサービス市場動向

■ 国内市場規模（億円）出典：IDC Japan*

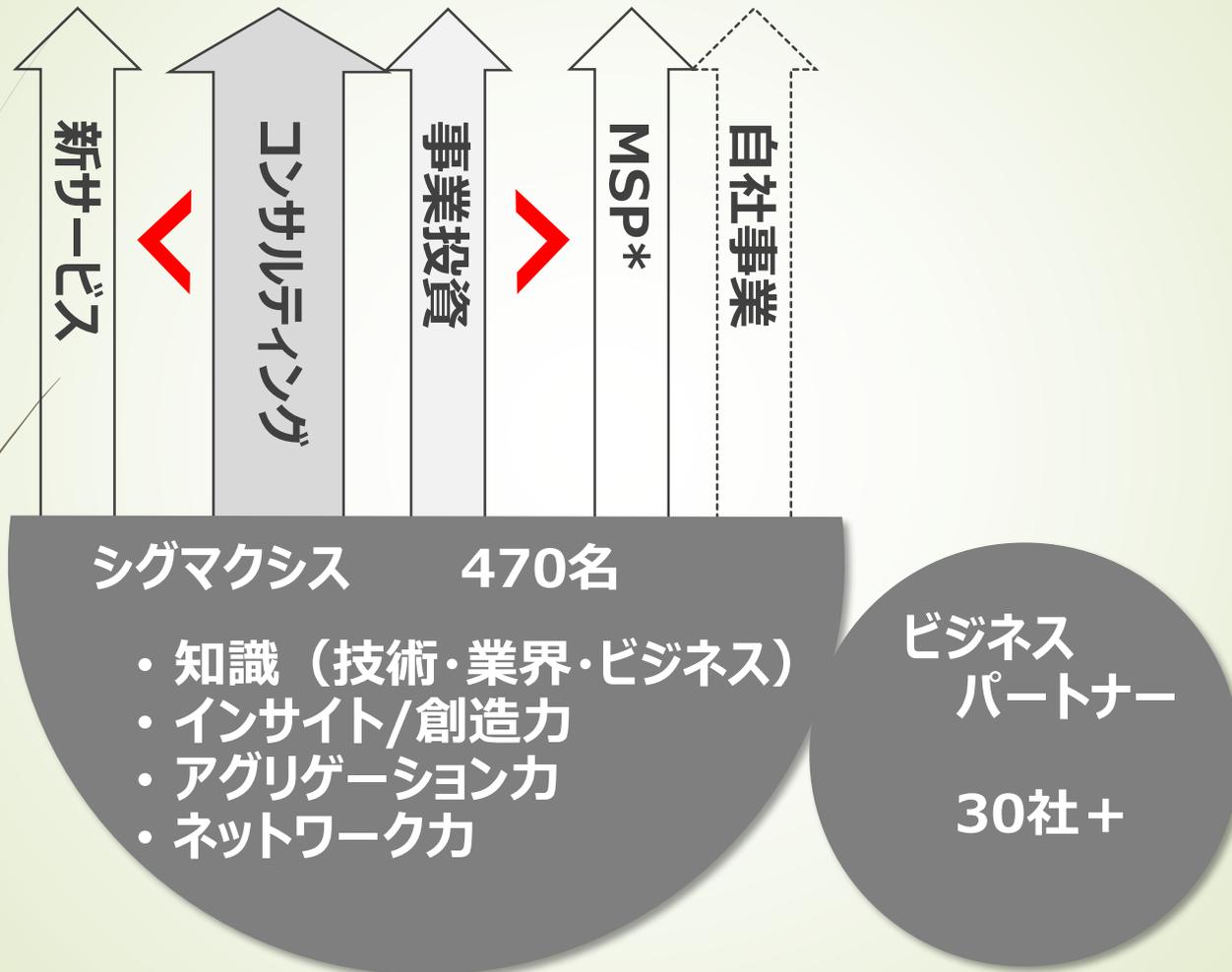
	<u>17実績</u>	<u>22予測</u>	<u>平均成長率</u>
デジタル関連	1581	4459	29.6%
デジタル関連以外	5608	4800	-3.8%
合計	7189	9259	6.5%

*2018年3月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2018年～2022年」

■ 市場動向

- 実証実験 ⇨ ビジネス化
- デジタル トランスフォーメーション
- システムPMO + ビジネスPMO
- ERPのクラウド化

■ ビジネス ストラクチャー



*Multi-Sided Platform

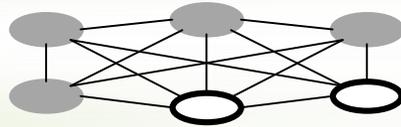
- 『こうしましょう』 提案
 - デジタル+ビジネススキル
 - パートナー強化
 - 能力開発投資本年度予算 + 30%
- ERPクラウド移行支援
 - カスタマイゼーション ⇨ プロセス変更
 - 支援体制増強
- 新サービス
 - 各種リサーチ (Crowd)
 - 金融機関向けプラットフォーム
 - 流通業界向けプラットフォーム
- 成長スピード
 - 売上成長率 > 業界成長率
 - 経常利益：二桁成長

- ジョイントベンチャー
 - ・ 実績：5社 + 3～4社
 - ・ 業界プラットフォーム構築焦点
- ベンチャーキャピタル
 - ・ 実績：2社、4億円 + 1～2社
 - ・ デジタル領域 + 革新的リアルテック
- ベンチャービジネス
 - ・ オンデマンドベース
 - ・ 目利き能力強化
- 投資領域・規模
 - ・ ESG*
 - ・ 本年度予算 = 10億円 x2.5

*Environmental, Social, Governance

■ MSPとは？

Multi-Sided Platform



- 多様な能力のコラボレーションでより速く高価値創造

Service Dominant Logic



- 誰にどのような経験・体験・生活をさせるか？

Goods Dominant Logic



- 何を作って誰にどれだけ売るか？



- **スマートキッチンサミット (SKS)**
 - ・ デジタル化のもたらす未来のキッチン
 - ・ 参加企業：約70社（約200名）
 - ⇒スマートキッチンコミュニティ誕生
- **社会テーマベースにMSP編成・運営**
 - ・ 実績：0社、 +1MSP
 - ・ テーマリサーチ

2022年度 ありたい業績

		<u>対2017</u>
売上高	175 億円	x1.5
経常利益	35	x3.5
経常利益率	20%	+ 11pts

- コンサルティングビジネス

売上高	175
経常利益	30
経常利益率	17%

- 投資ビジネス

経常利益	5
------	---

**ありがとうございました。
一層のご支援・ご鞭撻をお願い申し上げます。**