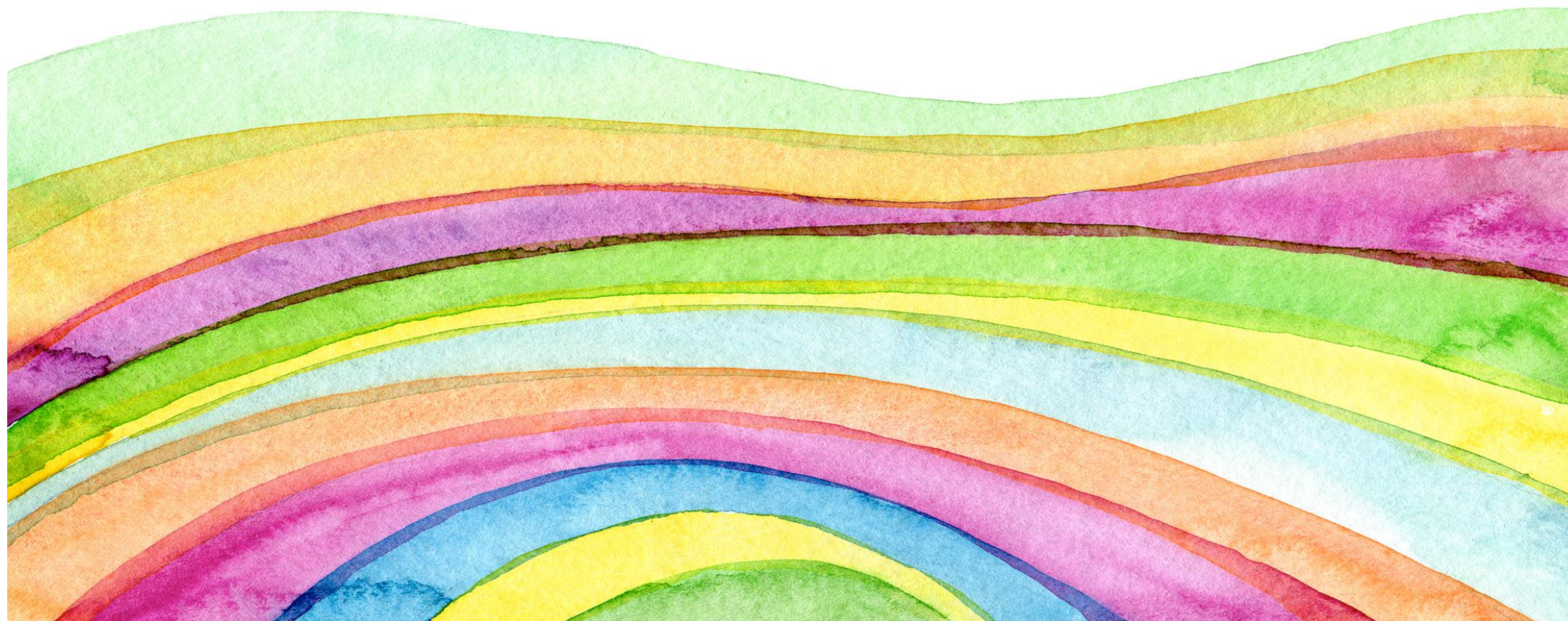


株式会社シグマクシス・ホールディングス 個人投資家向け 会社説明会

東証プライム 6088

2025年3月



本日お伝えしたいこと ～企業変革コンサル・新価値創造の「シェルパ」～

事業の特徴

- 企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力
- 基幹システム刷新、DX戦略立案、新サービス立上げ、AI活用、プロジェクト管理の実績
- 品質と価値向上で成長実現。クライアントは各産業のトップクラス企業。リピート受注率約9割
- 投資の力を活用し、クライアントやパートナーと価値共創

財務の状況

- 旺盛な顧客需要で堅調なトップライン成長
- 過去3年連続最高益更新。24年度も更新予定。CAGR34%
- 自己資本比率76%
- 4年連続増配予定。24年度年間配当予想は1株21円。配当性向予想40%超
- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

成長戦略

- 中長期の成長イメージ「ありたい姿」
25年度の経常利益目標70億円
- ROEを経営の重要指標とし、29年度に30%達成をめざす
- さらなる成長に向け、次期「ありたい姿」を25年度前半に公表予定

本日の流れ

1 会社概要と事業紹介

取締役
(コミュニケーション&ケーパビリティ管掌)
内山 その

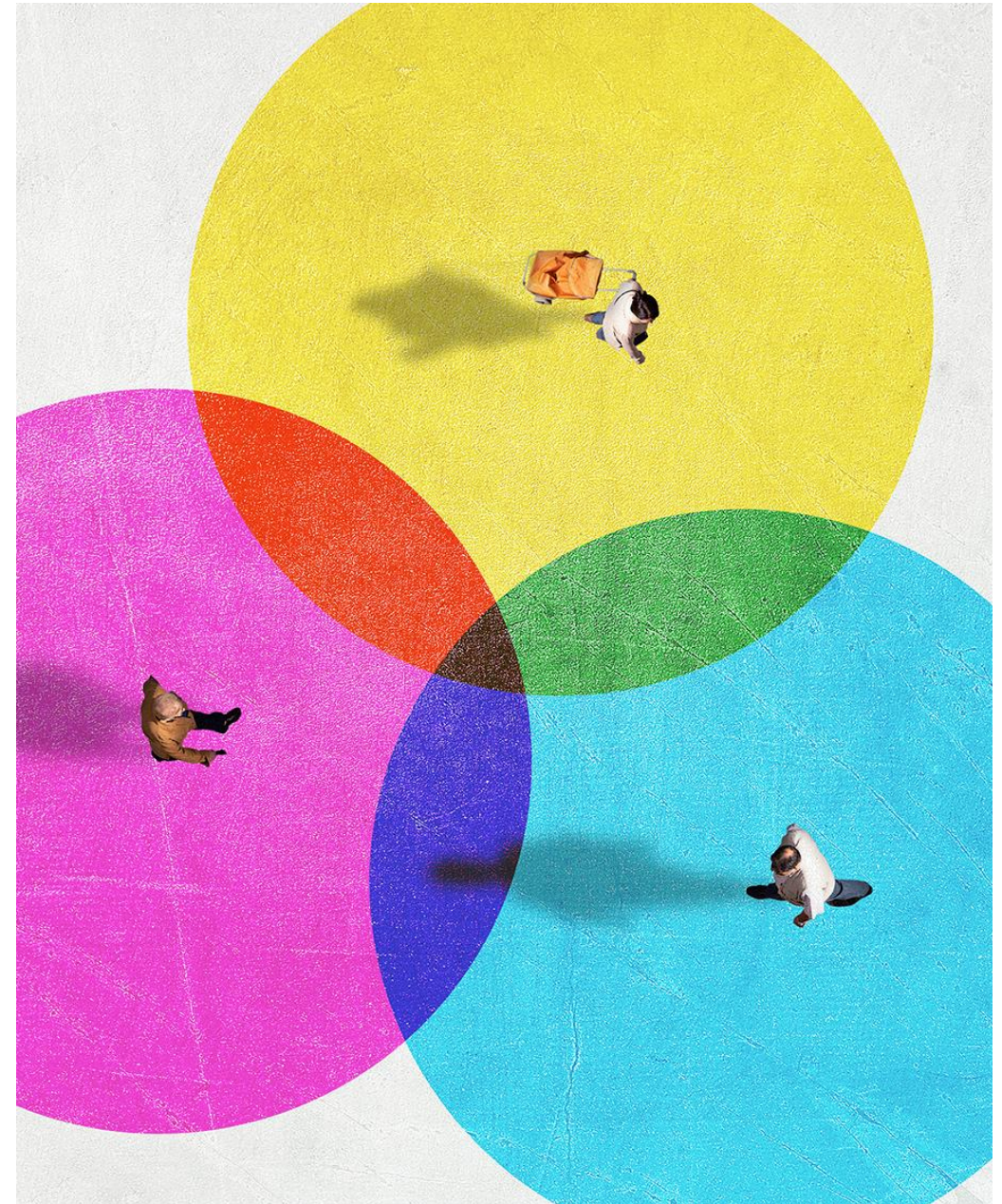
2 財務状況と株主還元

代表取締役CFO
田端 信也

3 中長期成長イメージ「ありたい姿」

執行役員
(経営企画担当)
川澤 琢也

4 質疑応答



本日の流れ

1 会社概要と事業紹介

取締役

(コミュニケーション&ケーパビリティ管掌)

内山 その

2 財務状況と株主還元

代表取締役CFO

田端 信也

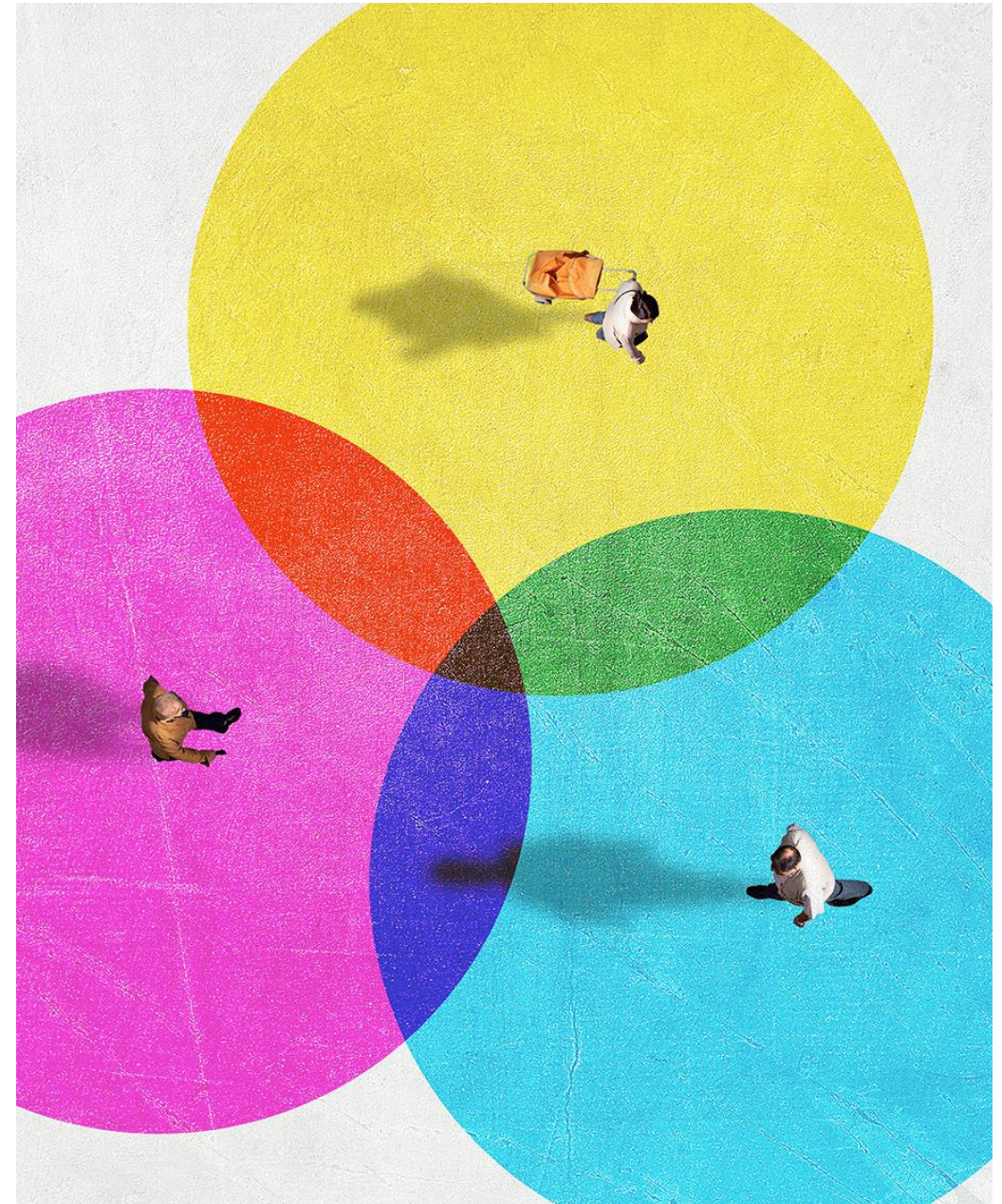
3 中長期成長イメージ「ありたい姿」

執行役員

(経営企画担当)

川澤 琢也

4 質疑応答



会社概要

株式会社シグマクシス・ホールディングス

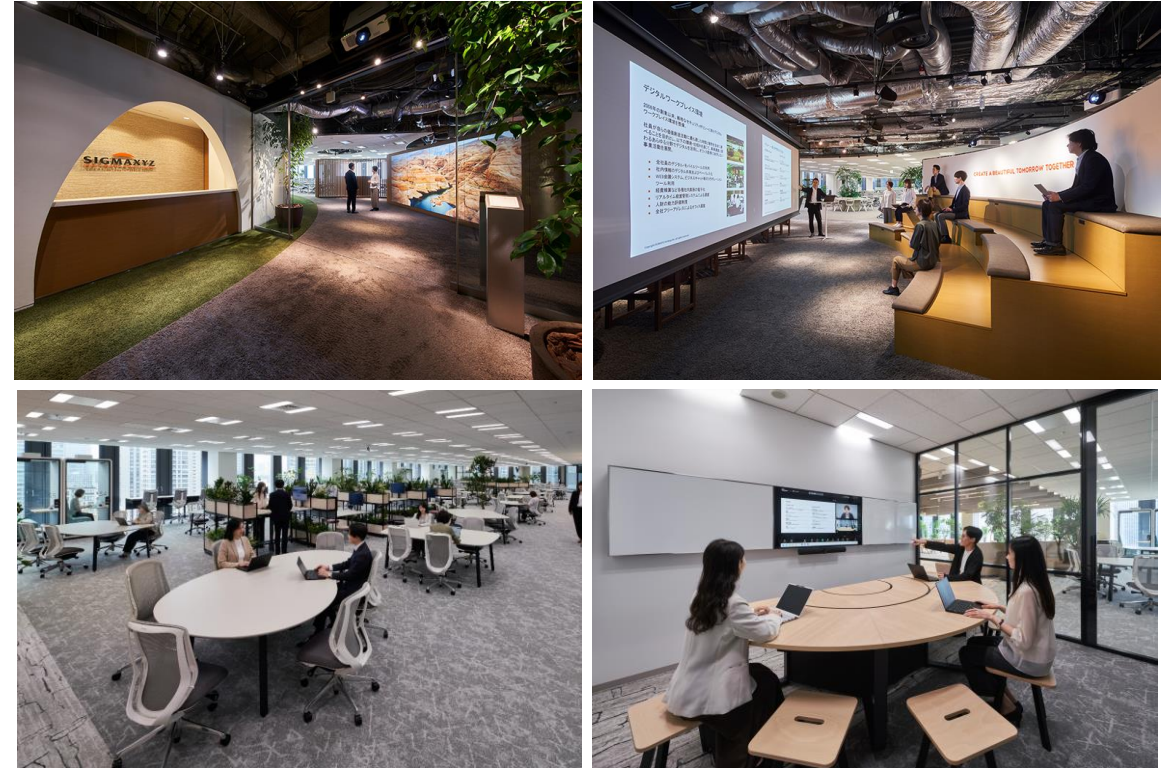
所在地: 東京都港区虎ノ門4-1-28
虎ノ門タワーズオフィス9階

資本金: 30億円 (2024年12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

代表者: 代表取締役社長 太田 寛
代表取締役副社長 柴沼 俊一
代表取締役CFO 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)



シグマクシス・グループ 虎ノ門オフィス

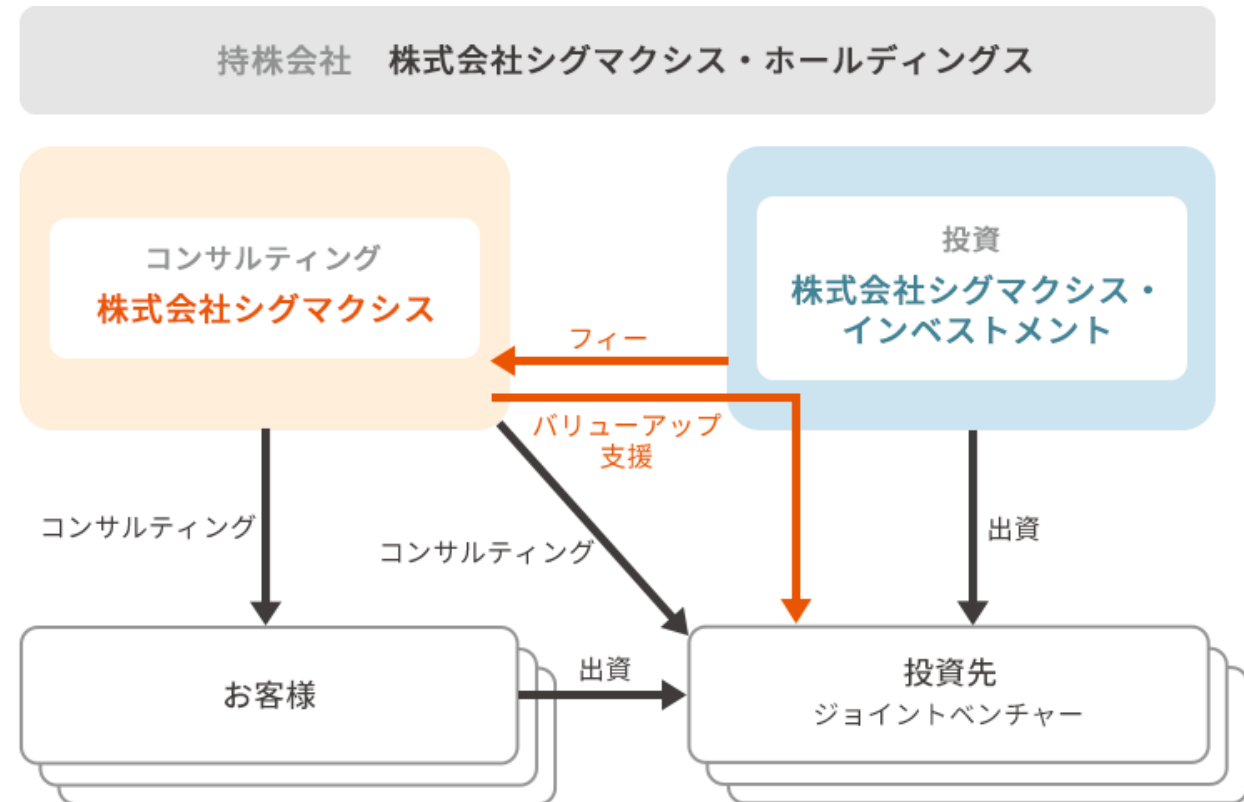
SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

Certified
B
Corporation

シグマクシス・グループ

コンサルティング事業と投資事業の連携のもと、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

- 2008年 創業
2013年 マザーズ上場
2017年 東証一部
2021年 持株会社体制
- 独立系国内ファーム
- グループ社員数 700名超
- コンサルティング×投資



企業理念

パーパス

CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

ビジョン

LOVED by EVERYONE

仲間と出会える。 成長できる。
 チャンスがひろがる。 社会に貢献できる。
 チャレンジできる。 人生が豊かになる。

ミッション

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。

バリュー

HUMAN VALUE

オープン&トラスト

真摯

ホスピタリティ

美意識

異質の尊重

仲間

BUSINESS VALUE

思いの共有

コラボレーション

アグリゲーション

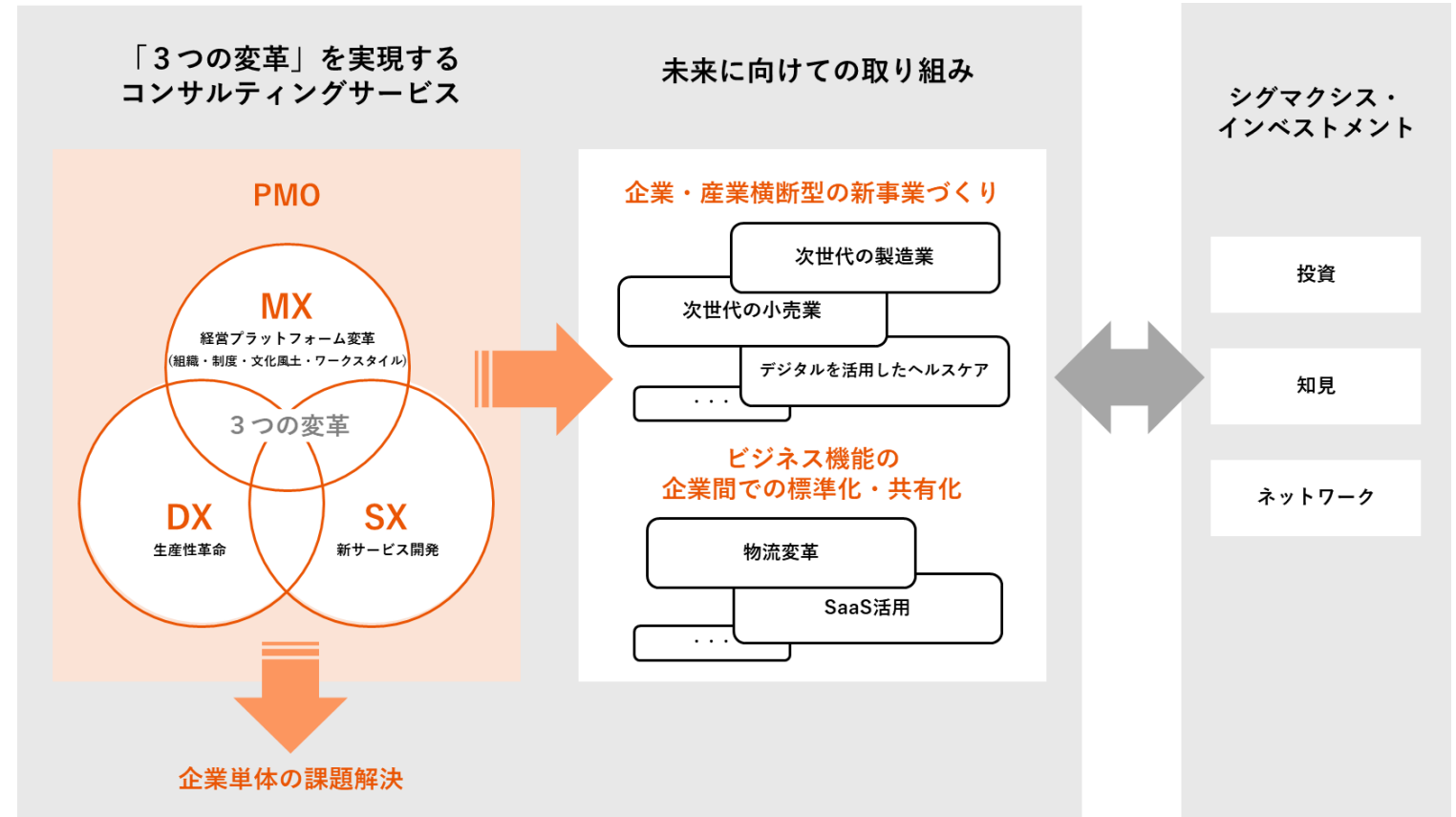
シェルパ

アジリティ&スピード

知的闘争

企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力

- 企業の「3つの変革」実現を目指し、多様な能力を組み合わせたコンサルティング・サービスを提供
- 産業や社会の未来像を構想し、企業・産業横断型の新たな事業づくりや、企業間でのビジネス機能の共有化に取り組む
- グループの投資会社と連携して、お客様やパートナーと共に新たな価値創造に取り組む



関連リンク

・ 未来に向けての取り組み <https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/theme.html>

新価値創造の「シェルパ」



主な公開プロジェクト事例：クライアントは各産業のトップクラス企業

基幹システムの SaaS化支援

- 東海エレクトロニクス様
- 商船三井ロジスティクス様
- NTT-AT様
- SOLIZE様

デジタル・トランスフォー メーション推進支援

- SOMPOダイレクト損害保険様
- ドコモgacco様

新規サービス 立上げ支援

- ジャルパック様
- エイチ・ツー・オー リテイリング様
- NTTコノキューデバイス様

AIの活用

- 伊藤忠商事様
- シュッピン様

PMO(プログラム・マネジ メント・オフィス)

- 日本航空様
- 商船三井様
- 商船三井ドライバルク様

リピート受注率

約90%

プロジェクト事例詳細

<https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/case.html>

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)

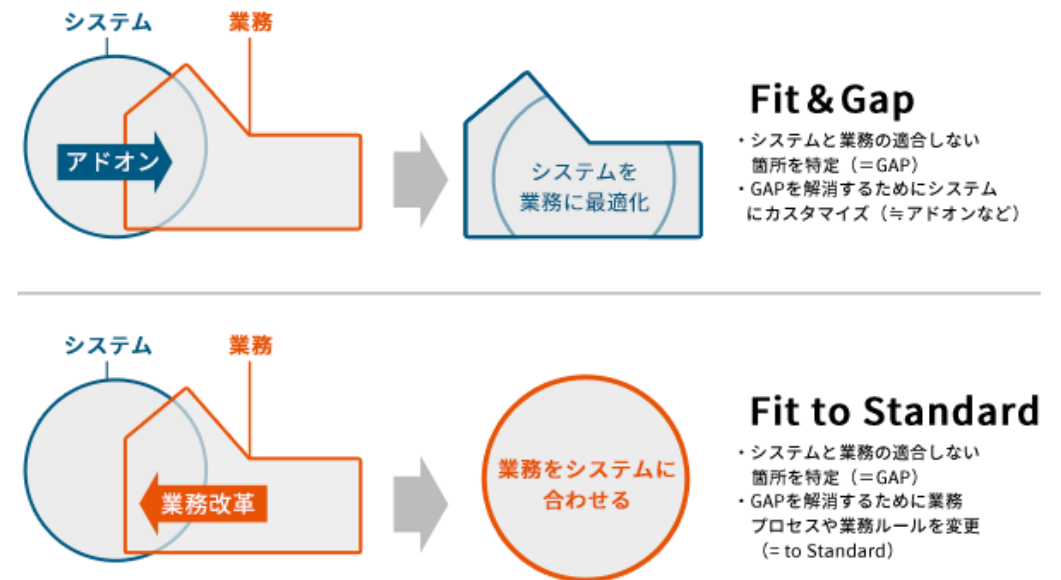
東海エレクトロニクス株式会社様は、業務の生産性向上と経営基盤の強化を目的として、SaaS型ERP「SAP S/4HANA® Cloud Public Edition」を、本社および100%子会社である東海オートマチック株式会社と東海テクノセンター株式会社へ3社同時に導入し、2024年10月に完了。シグマクスが導入支援した。

Fit to Standardを徹底する導入アプローチにより、業務プロセスとデータの標準化を実現。取引先との業務連携上、変更や追加が必要な業務機能は、Side-by-Side^(*)で開発することでERPにアドオンを施さない「クリーンコア」を実現。

現在は、本取り組みにより構築した、経営の意思決定を迅速化する基盤での業務を、安定的に稼働。同社は、新環境での業務生産性の向上を図るとともに、標準化されたデータを事業や経営に活用していく。

組織・業務の変革力が問われるSaaS型ERP導入

単なる現行システムからのアップグレードではなく「業務プロセスの標準化」と「SaaSを介した新技術の活用」「データの一元化による意思決定の迅速化」を目標に定めた業務・システム変革と位置づけ、専門商社特有の業務であっても徹底して標準に合わせ込む、Fit to Standardで新規導入



(*) SAP S/4HANAのコアシステムに手を加えず、外部システムやプラットフォームを使って必要な機能を追加・拡張する方法

関連リンク:
プレスリリース https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release_250131.html

各分野のプロフェッショナルによる情報発信(セミナー登壇・書籍)

生成AIの活用

溝畑彰洋 (シグマクシス 常務執行役員)
新井克人 (シグマクシス ディレクター)



- (溝畑)キヤノンITソリューションズ共想共創フォーラム2024
- (溝畑・新井) 日経BPセミナー「ChatGPTなど生成AIの企業導入と事業への活用手法」

未来の製造業

桐原慎也
(シグマクシス 常務執行役員)



- 第8回・9回・10回 AM(Additive Manufacturing)研究会
- 金型技術研究会、都田アソシエイツ、ソフトウェア産業振興研究委員会(浜松)
「未来のものづくり～デジタル×フィジカルの交差点」
- HP Digital Manufacturing Summit 2024基調講演

物流の未来

池田祐一郎
(シグマクシス ディレクター)



- 国際物流総合展 2024「2034年 野村不動産が考える物流の未来」

デジタルツイン

馬越龍太郎
(シグマクシス ディレクター)



- ハイテク推進セミナー「デジタル変革(DX)とデジタルツイン」

GX・環境

前田 雄大 (シグマクシス プリンシパル)
カ石 和樹 (シグマクシス プリンシパル)



『GXビジネス事業創出・参入戦略』

著者:シグマクシス(発行:日経BP)
2025年4月発行予定

- 脱炭素・ネイチャーポジティブを実現する技術138
- ゲームチェンジを迫る分野別ビジネス機会分析・世界各国の戦略・政策動向

※表紙デザインは変更になる可能性があります

本日お伝えしたいこと ～企業変革コンサル・新価値創造の「シェルパ」～

事業の特徴

- 企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力
- 基幹システム刷新、DX戦略立案、新サービス立上げ、AI活用、プロジェクト管理の実績
- 品質と価値向上で成長実現。クライアントは各産業のトップクラス企業。リピート受注率約9割
- 投資の力を活用し、クライアントやパートナーと価値共創

財務の状況

- 旺盛な顧客需要で堅調なトップライン成長
- 過去3年連続最高益更新。24年度も更新予定。CAGR34%
- 自己資本比率76%
- 4年連続増配予定。24年度年間配当予想は1株21円。配当性向予想40%超
- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

成長戦略

- 中長期の成長イメージ「ありたい姿」
25年度の経常利益目標70億円
- ROEを経営の重要指標とし、29年度に30%達成をめざす
- さらなる成長に向け、次期「ありたい姿」を25年度前半に公表予定

本日の流れ

1

会社概要と事業紹介

取締役

(コミュニケーション&ケーパビリティ管掌)

内山 その

2

財務状況と株主還元

代表取締役CFO

田端 信也

3

中長期成長イメージ「ありたい姿」

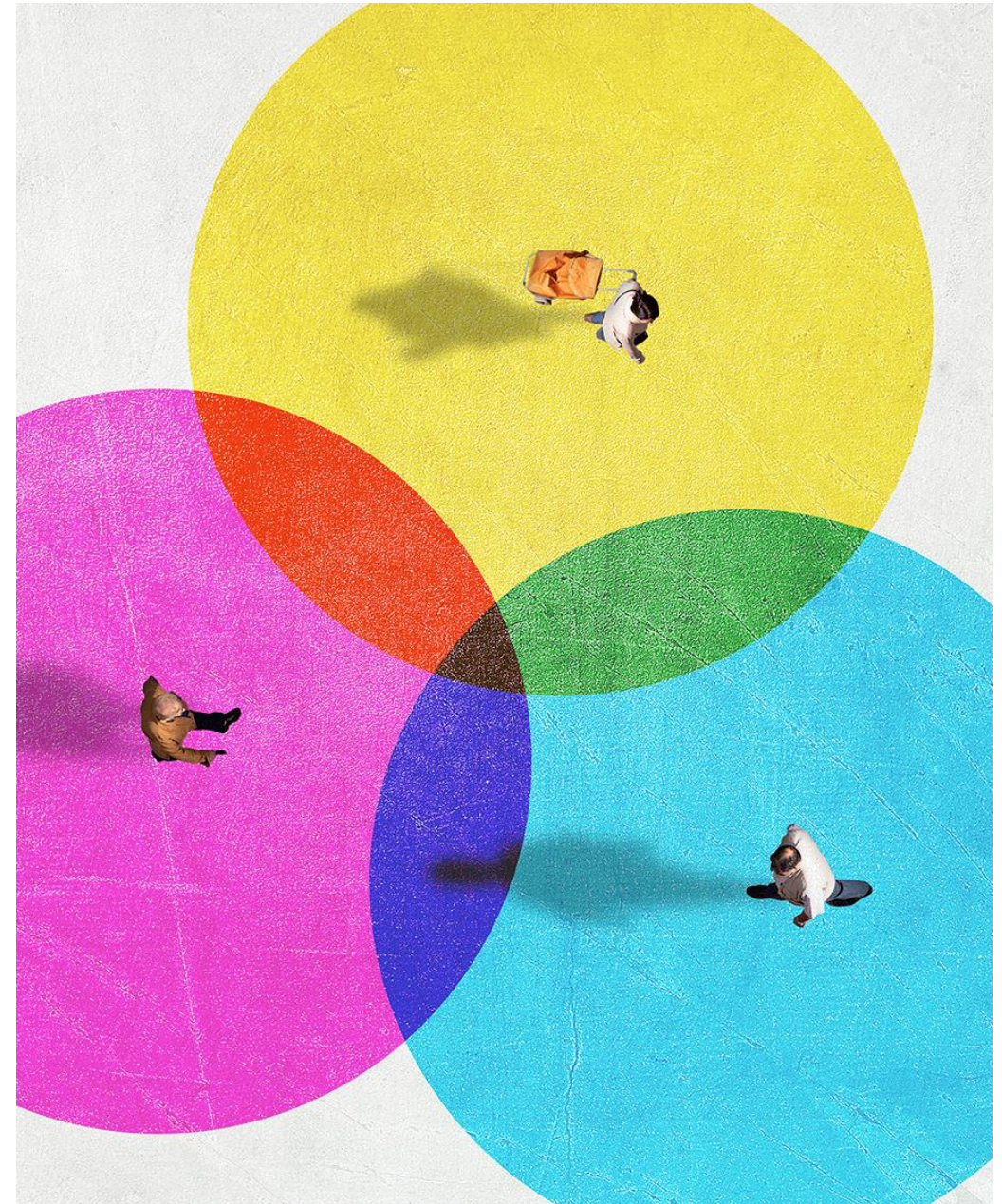
執行役員

(経営企画担当)

川澤 琢也

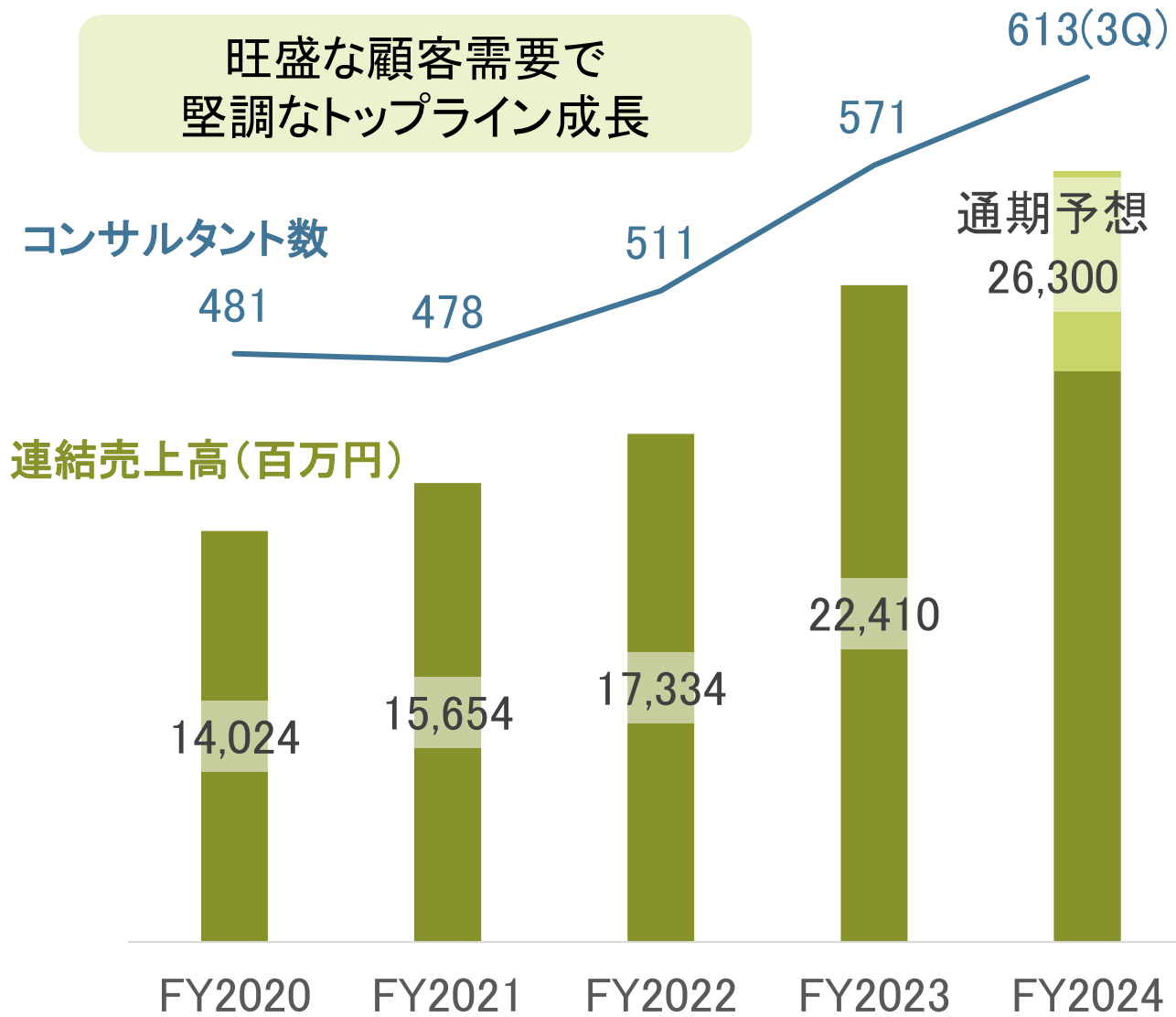
4

質疑応答

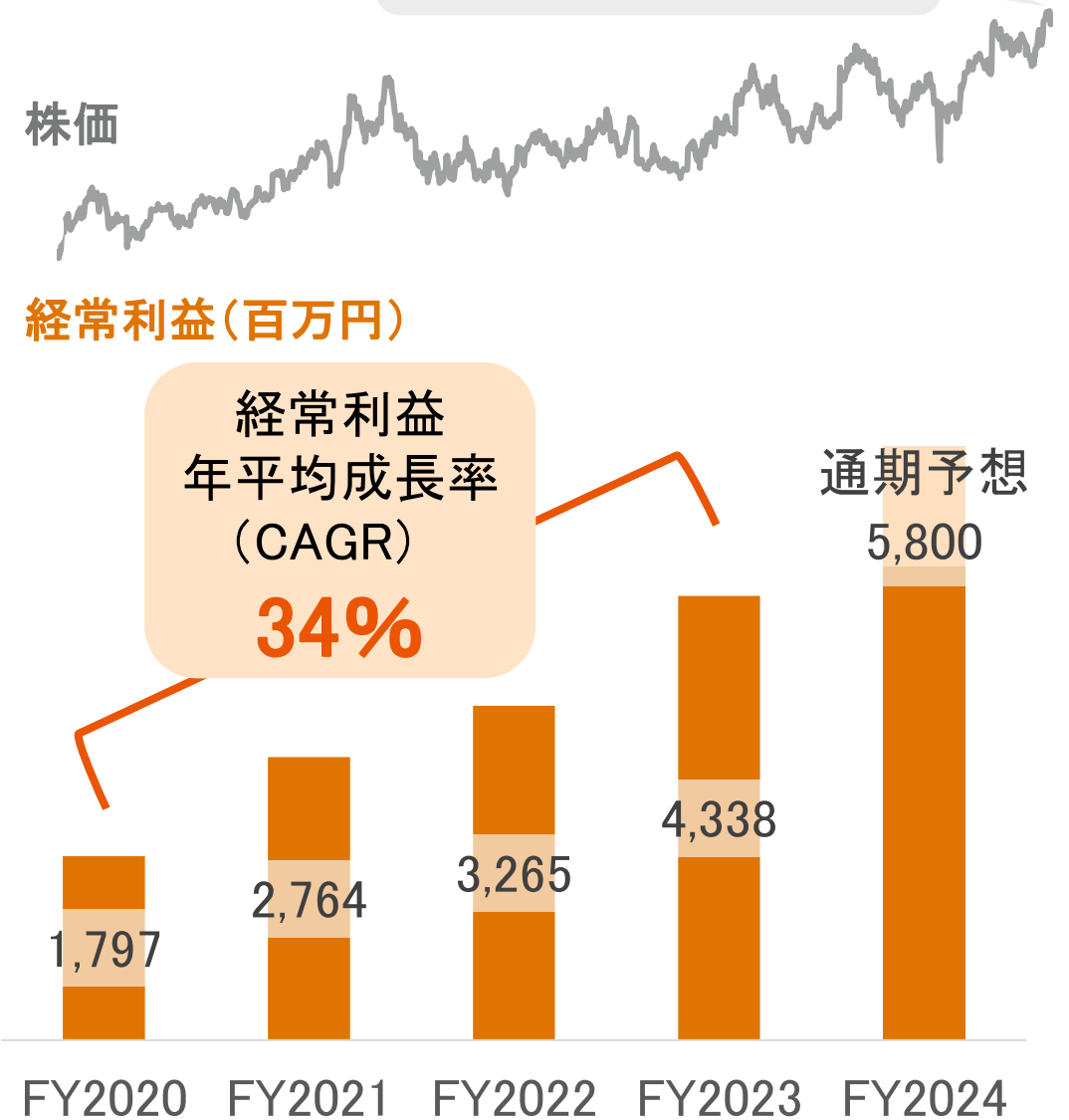


5年ハイライト

旺盛な顧客需要で
堅調なトップライン成長



上場来高値 1,020円
(2025年2月12日)



2025年3月期 第3四半期 決算概況

- 連結売上高194億円、経常利益46億円。連結売上高の業績予想に対する進捗率は74%で例年とほぼ同水準。
- コンサルティング事業:売上は前年同期比20%増。顧客の旺盛な需要にともない、外注が増加し、社内人財の稼働率は高水準で推移。
- 投資事業:投資先1社の株式を全て売却し、売却益を計上。12月末に非上場株式の減損処理を実施。
- 業績予想および配当予想額を上方修正。

単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	対前年同期 増減率	2025年3月期 連結業績予想	業績予想 進捗率
連結売上高	16,378	19,478	+19%	26,300	74%
(コンサルティング事業)	16,196 (※)	19,375 (※)	+20%		
(投資事業)	285 (※)	231 (※)	▲19%		
経常利益	3,371	4,631	+37%	5,800	80%
(経常利益率)	20.6%	23.8%			
四半期純利益	2,379	3,313	+39%		
自己資本比率	75%	76%			

※ セグメント間の内部売上高等含む。

2025年3月期 第3四半期 連結損益計算書

単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	16,378	19,478	3,099	+19%	
売上原価	8,925	10,769	1,844	+21%	・旺盛な顧客需要に対応した外注費の増加、労務費の増加 ・非上場株式の減損処理
売上総利益 (売上総利益率)	7,452 (45.5%)	8,708 (44.7%)	1,255	+17%	・稼働率の上昇及び報酬増に比例した単価増にともなう売上高の増加
販管費	4,152	4,299	147	+4%	
営業利益	3,299	4,408	1,108	+34%	・主に売上高の増加、その他全社費用のコントロールによる増加
経常利益 (経常利益率)	3,371 (20.6%)	4,631 (23.8%)	1,259	+37%	・投資有価証券売却益による増加
税金等調整前 四半期純利益	3,371	4,574	1,202	+36%	
四半期純利益	2,379	3,313	934	+39%	
四半期包括利益	2,174	2,996	822	+38%	

2025年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

単位:百万円	2024年3月期末	2025年3月期 第3四半期末	対前期末	主な増減
流動資産	14,463	13,932	▲531	・現金及び預金の減少 ・未収入金の減少
現金及び預金	7,171	7,010	▲160	
固定資産	3,831	4,504	+673	・本社オフィス増床による建物等の増加
資産合計	18,295	18,437	+141	
流動負債	3,913	3,966	+53	
固定負債	1,188	521	▲667	・役員株式給付引当金の減少
負債合計	5,102	4,488	▲613	・借入金無し
純資産	13,193	13,948	+755	
自己資本比率	72%	76%	—	

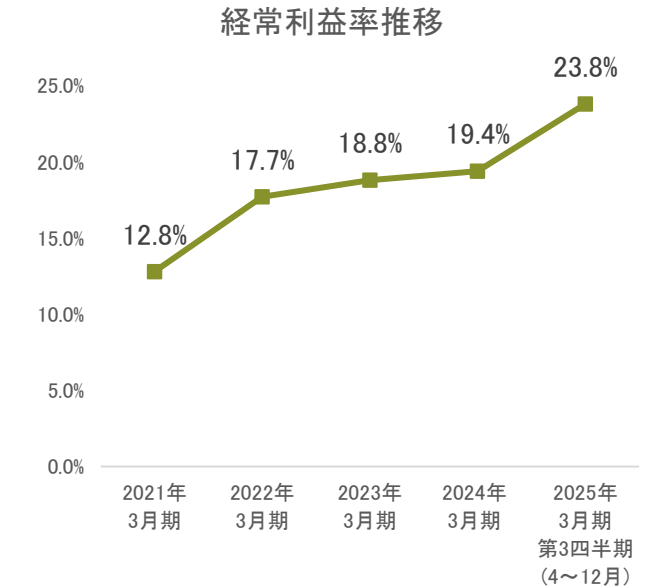
2025年3月期 第3四半期 セグメント別業績 概況

単位:百万円	2024年3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上高	16,378	19,478	3,099	+19%
(コンサルティング事業)	16,196	19,375	3,179	+20%
(投資事業)	285	231	▲53	▲19%
(内部取引)	▲103	▲129	▲26	—
セグメント利益	4,536	5,658	1,121	+25%
(コンサルティング事業)	4,623	5,956	1,332	+29%
(投資事業)	▲87	▲298	▲211	—
売上高セグメント利益率 [※]	27.5%	28.9%	+1.4pts	—
(コンサルティング事業)	28.5%	30.7%	+2.2pts	—
(投資事業)	—	—	—	—

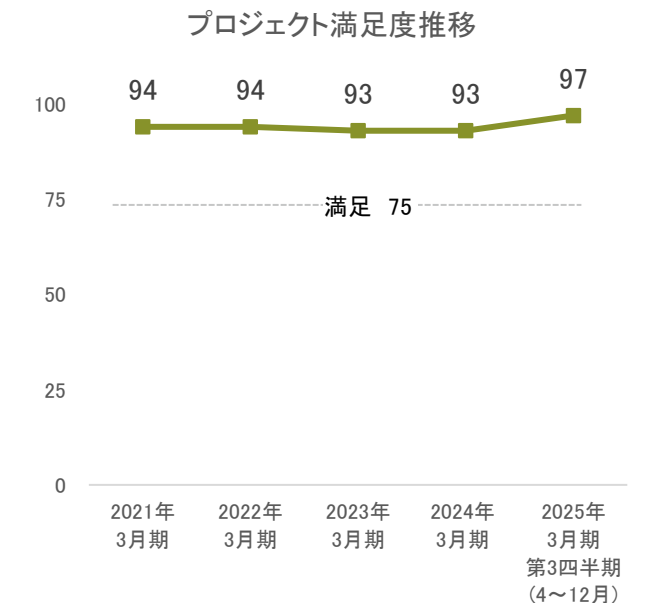
※ 売上高セグメント利益率は売上高にセグメント間の内部売上高等を含んで算出。

重要業績評価指標(KPI)

	2024年3月期 第3四半期(4~12月)	2025年3月期 第3四半期(4~12月)	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	20.6%	23.8%	+3.2pts



コンサルティング事業		2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	対前年同期比
コンサルタント数		582	613	+5%
プロジェクト 満足度(NSI*)		93	97	+4pt

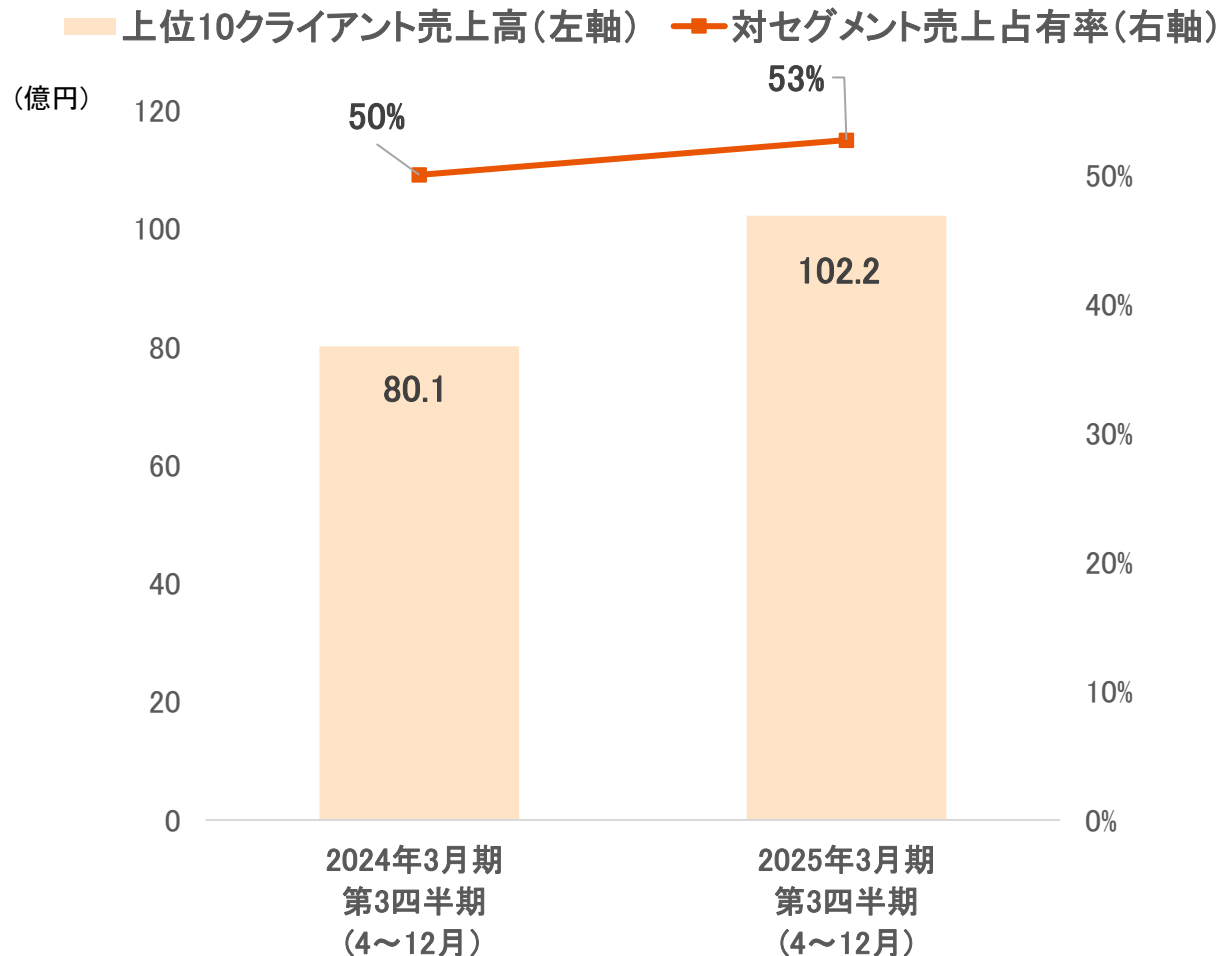


投資事業		2024年3月期	2025年3月期 第3四半期末	増減
投資残高		約37億円	約36億円	▲約1億円

* 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。

セグメント情報:コンサルティング事業

- 社内人財の稼働率は引き続き計画値を上回って推移し、売上高が大幅に伸長。
- 産業別では、運輸、金融、情報通信、小売、商社が顧客層の中心。



(参考) (株)シグママックスのプロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2024年 3月期 第3四半期 (4~12月)	2025年 3月期 第3四半期 (4~12月)	対前年 同期比
プロジェクト数 *	875	862	▲1%
クライアント数 **	154	149	▲3%
契約あたり売上 (百万円)	18.4	22.2	+21%

全ての数値はSXFを除いて集計しています。

* 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。

** 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名寄せして集計。

2025年3月期 連結業績予想

単位:百万円	前期 2024年3月期 実績(A)	当期 2025年3月期 予想(B)	前期比 増減率 (%)(B/A)	2025年3月期 第3四半期 (4~12月)実績	進捗率
売上高	22,410	26,300	+17%	19,478	74%
営業利益	4,232	5,600	+32%	4,408	79%
経常利益	4,338	5,800	+34%	4,631	80%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,232	4,200	+30%	3,313	79%

(注)連結業績見通しにおいて、投資事業はその事業特性から国内・海外の株式市場並びに新規上場市場の影響を強く受け、収益水準の振幅が大きくなる可能性があります。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。

2025年3月期 配当性向予想40%超

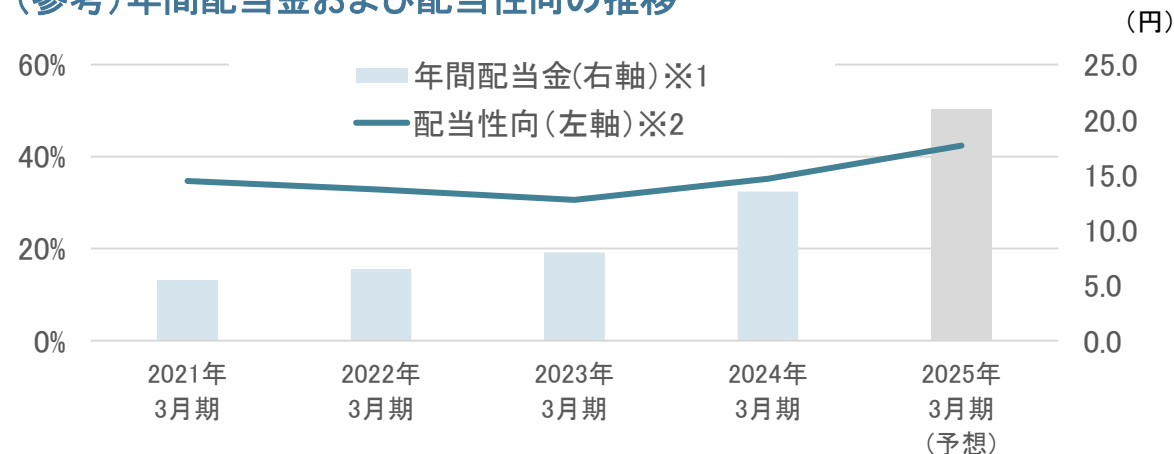
配当方針

- 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する。
- 安定かつ継続的な配当を行う。

年間配当金／ 一株当たり (株式分割前換算)	2024年3月期 実績(A)	2025年3月期 予想(B)	対前期実績 増減(B-A)
	27円	21円 (42円)	(+15円)

(注)対前期実績増減は2024年12月1日の株式分割(1株につき2株の割合をもって分割)前の換算

(参考)年間配当金および配当性向の推移



※1 当社は2022年4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(①)。また、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(②)。左図は、2020年3月期の期首に当該①・②の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。

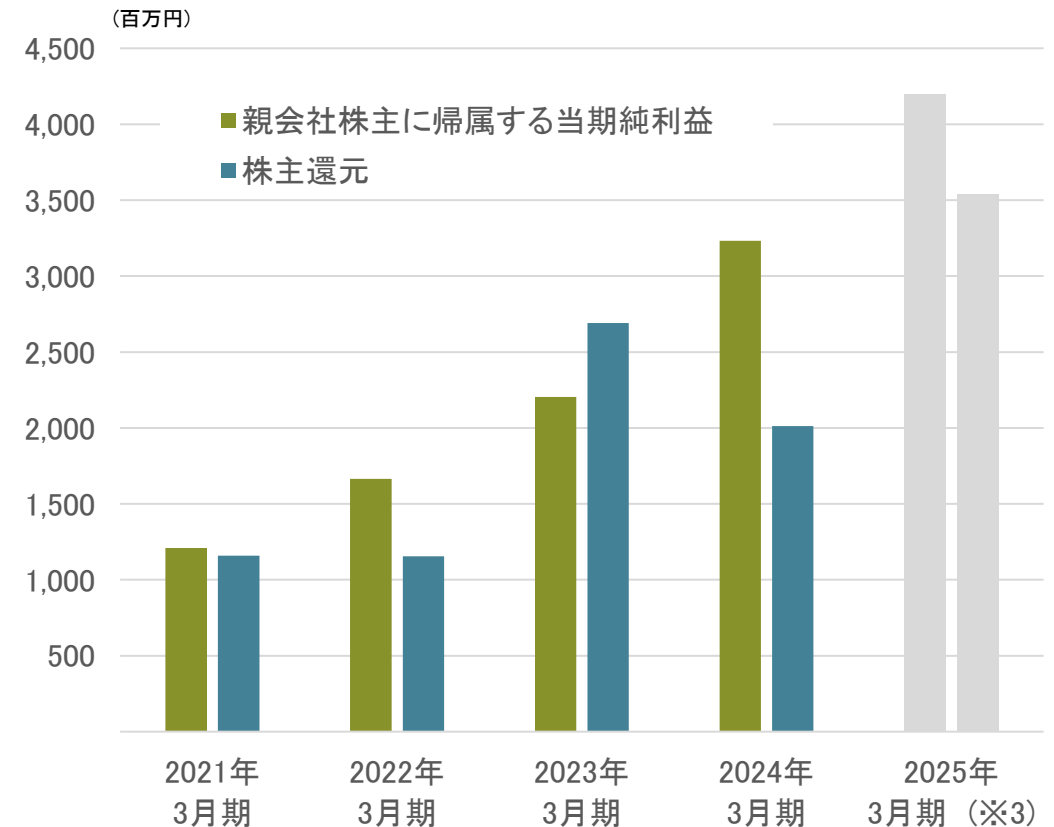
※2 当社は配当性向について目標を定めておりません。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

株主還元

- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

※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)



※3 2025年3月期のデータは、当期純利益・配当額は2025年2月6日発表の当社予想値、自社株買い額は2025年2月末時点の実績値

本日お伝えしたいこと ～企業変革コンサル・新価値創造の「シェルパ」～

事業の特徴

- 企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力
- 基幹システム刷新、DX戦略立案、新サービス立上げ、AI活用、プロジェクト管理の実績
- 品質と価値向上で成長実現。クライアントは各産業のトップクラス企業。リピート受注率約9割
- 投資の力を活用し、クライアントやパートナーと価値共創

財務の状況

- 旺盛な顧客需要で堅調なトップライン成長
- 過去3年連続最高益更新。24年度も更新予定。CAGR34%
- 自己資本比率76%
- 4年連続増配予定。24年度年間配当予想は1株21円。配当性向予想40%超
- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

成長戦略

- 中長期の成長イメージ「ありたい姿」
25年度の経常利益目標70億円
- ROEを経営の重要指標とし、29年度に30%達成をめざす
- さらなる成長に向け、次期「ありたい姿」を25年度前半に公表予定

本日の流れ

1

会社概要と事業紹介

取締役

(コミュニケーション&ケーパビリティ管掌)

内山 その

2

財務状況と株主還元

代表取締役CFO

田端 信也

3

中長期成長イメージ「ありたい姿」

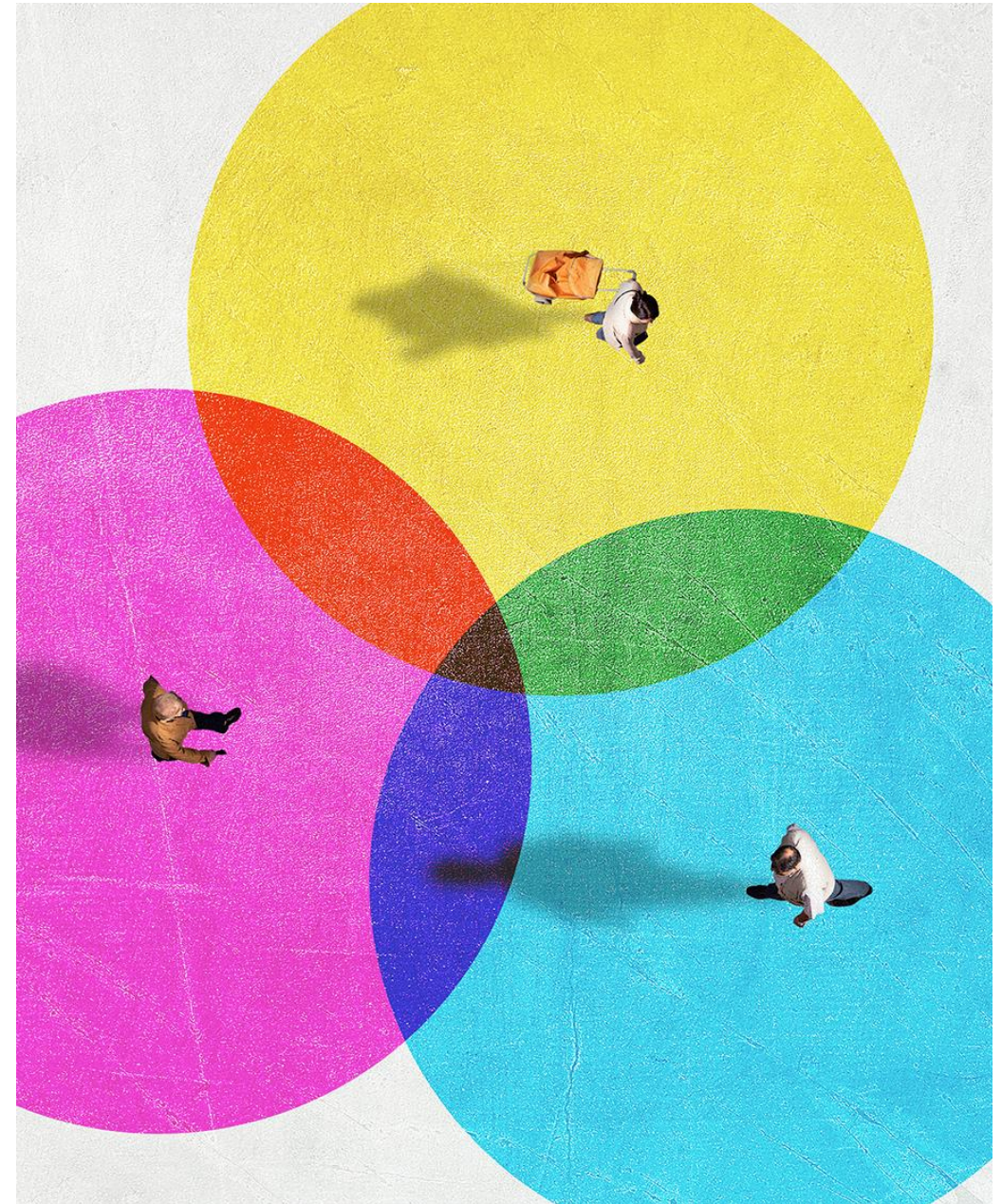
執行役員

(経営企画担当)

川澤 琢也

4

質疑応答



中長期成長イメージ：2026年3月期「ありたい姿」

- 旺盛な需要に対し、外注活用を増加して対応したことで連結売上高が想定を超えるペースで伸長。その結果、当社グループの中長期の成長イメージ「2026年3月期『ありたい姿』」の連結売上高250億円については1年前倒しで達成する見通し。
- 引き続き、2026年3月期の経常利益70億円に向けて、コンサルティング事業の成長を加速し、投資事業からの利益貢献を目指す。

(参考) 2025年度〔2026年3月期〕ありたい姿

2022年8月公表

	2026年3月期 ありたい姿	2023年3月期 連結業績予想	年平均成長率 (CAGR)
連結売上高	250 億円	172 億円	13%
経常利益	70 億円	32 億円	30%
利益率	28%	19%	-
人員数	約800名	約600名	約10%

- ・ 当社グループは、昨今の変化の激しい環境においては、毎年機動的に戦略を見直し、翌年度事業計画に反映していくことが望ましいと考えているため、中期経営計画を策定しておりません。
- ・ 「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。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

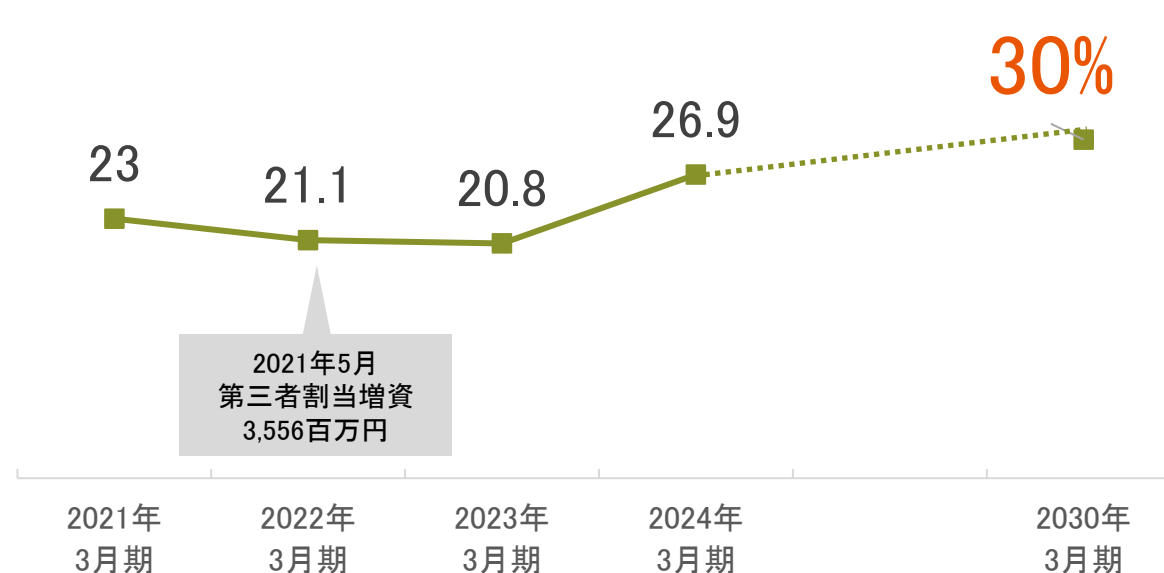
4

次期「ありたい姿」を
2025年度前半に公表予定

2030年3月期までにROE30%への引き上げを目指す

- 当社取締役会は資本収益性としてROEを経営の重要指標と認識し、2030年3月期までに30%への引き上げを目指す
- 株主還元は安定した配当と自社株買いにより実施する

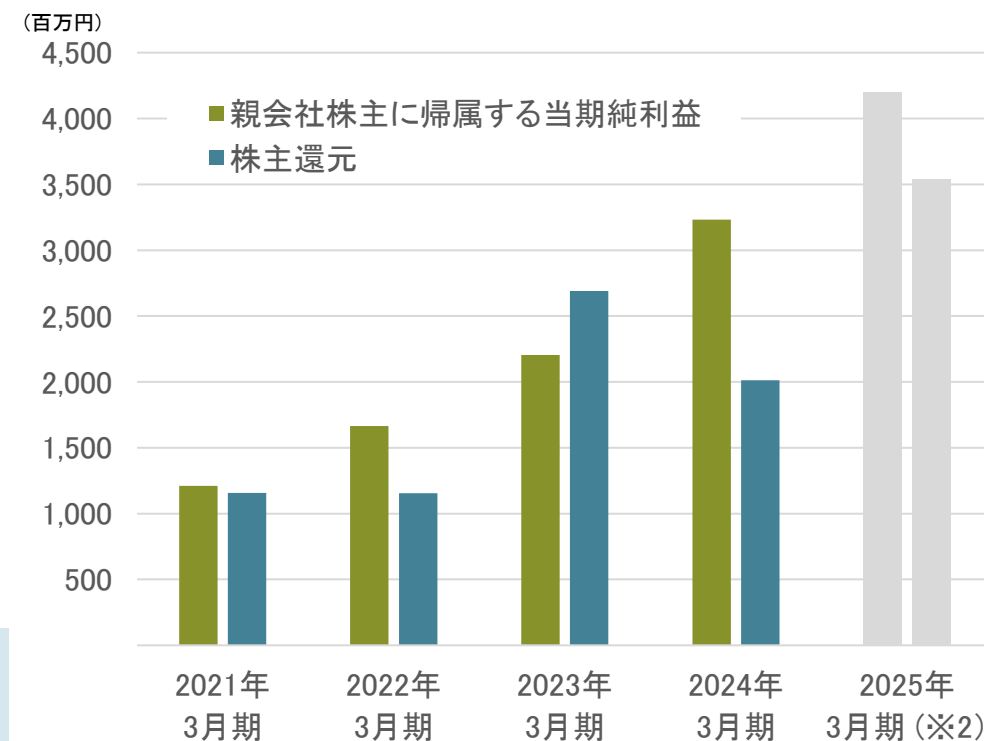
ROE推移(%)



ROE改善方針

- コンサルティング×投資による利益成長
- 配当＋自社株買いによる積極的株主還元

株主還元(※1)



※1 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)

※2 2025年3月期のデータは、当期純利益・配当額は2025年2月6日発表の当社予想値、自社株買い額は2025年2月末時点の実績値

本日お伝えしたいこと ～企業変革コンサル・新価値創造の「シェルパ」～

事業の特徴

- 企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力
- 基幹システム刷新、DX戦略立案、新サービス立上げ、AI活用、プロジェクト管理の実績
- 品質と価値向上で成長実現。クライアントは各産業のトップクラス企業。リピート受注率約9割
- 投資の力を活用し、クライアントやパートナーと価値共創

財務の状況

- 旺盛な顧客需要で堅調なトップライン成長
- 過去3年連続最高益更新。24年度も更新予定。CAGR34%
- 自己資本比率76%
- 4年連続増配予定。24年度年間配当予想は1株21円。配当性向予想40%超
- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

成長戦略

- 中長期の成長イメージ「ありたい姿」
25年度の経常利益目標70億円
- ROEを経営の重要指標とし、29年度に30%達成をめざす
- さらなる成長に向け、次期「ありたい姿」を25年度前半に公表予定

本日の流れ

1

会社概要と事業紹介

取締役

(コミュニケーション&ケーパビリティ管掌)

内山 その

2

財務状況と株主還元

代表取締役CFO

田端 信也

3

中長期成長イメージ「ありたい姿」

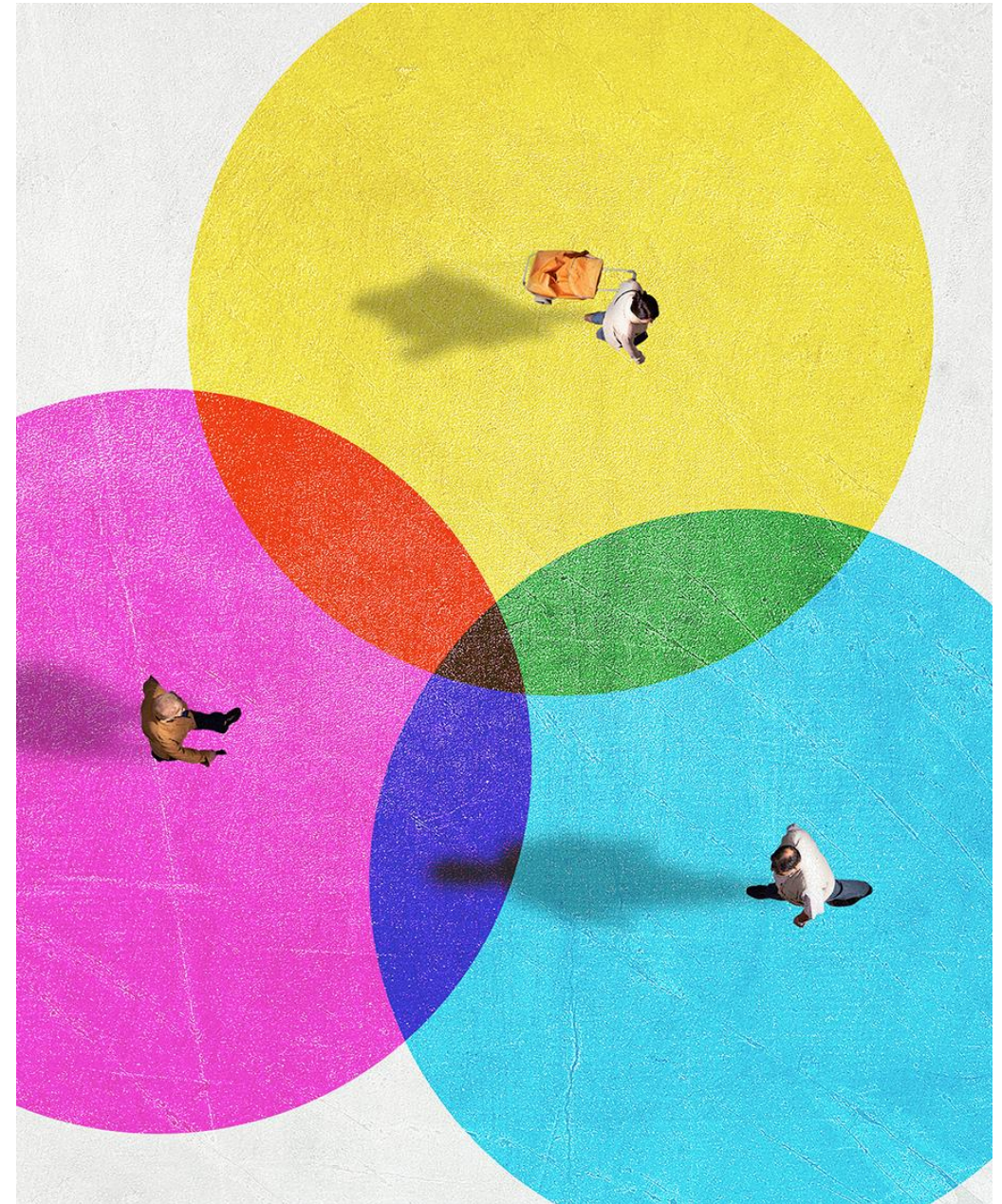
執行役員

(経営企画担当)

川澤 琢也

4

質疑応答



よくあるご質問

配当性向や総還元性向の目標値を教えてください

よくあるご質問

人員計画・採用戦略について教えてほしい

本日お伝えしたいこと ～企業変革コンサル・新価値創造の「シェルパ」～

事業の特徴

- 企業変革を推進するコンサルティングサービスが主力
- 基幹システム刷新、DX戦略立案、新サービス立上げ、AI活用、プロジェクト管理の実績
- 品質と価値向上で成長実現。クライアントは各産業のトップクラス企業。リピート受注率約9割
- 投資の力を活用し、クライアントやパートナーと価値共創

財務の状況

- 旺盛な顧客需要で堅調なトップライン成長
- 過去3年連続最高益更新。24年度も更新予定。CAGR34%
- 自己資本比率76%
- 4年連続増配予定。24年度年間配当予想は1株21円。配当性向予想40%超
- 配当と自社株買いによる積極的株主還元

成長戦略

- 中長期の成長イメージ「ありたい姿」
25年度の経常利益目標70億円
- ROEを経営の重要指標とし、29年度に30%達成をめざす
- さらなる成長に向け、次期「ありたい姿」を25年度前半に公表予定

本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマクシス・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。株式会社シグマクシス・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、株式会社シグマクシス・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

