2026.11.06

決算補足資料　2027年3月期 第2四半期〔中間期〕

株式会社シグマクシス・ホールディングス（証券コード：6088）

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

2027年3月期第2四半期〔中間期〕 決算概況

- 連結売上高114億円、経常利益27億円。年度後半に向けて提案活動を強化しており、業績予想は据え置き
- 売上高は連結対象外となった子会社の影響、ならびに外注を活用する大型案件の減少により、前年同期比で9%減少した（子会社の影響を除いた売上高は前年同期比で4%減少）。売上高減少に伴う売上総利益の減少と販管費の増加により、経常利益は前年同期比で18%減少した
- 資本提携等の戦略的パートナーシップ強化：伊藤忠商事と新たな資本・業務提携契約を締結
- 2027年1月～6月に新たに18億円の自己株式取得を決定

（単位：百万円）	2026年3月期 第2四半期（4～9月）	2027年3月期 第2四半期（4～9月）	対前年同期増減率	2027年3月期 連結業績予想	業績予想進捗率
連結売上高	12,558	11,475	▲9%	25,300	45%
（参考：連結対象外となった子会社の影響を除く売上高）	（11,934）	（11,475）	（▲4%）		
経常利益	3,380	2,783	▲18%	6,700	42%
経常利益率	26.9%	24.3%			
親会社株主に帰属する中間（当期）純利益	2,264	1,924	▲15%	4,460	43%
自己資本比率	80%	70%			

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

2027年3月期 連結業績予想／配当予想

SIGMAXYZ

- 2026年5月8日発表の連結業績予想および配当予想に変更なし

（単位：百万円）	2026年3月期 実績	2027年3月期 連結業績予想	2027年3月期 第2四半期実績（4～9月）	業績予想進捗率
売上高 （参考：連結対象外となった子会社の影響を除く売上高）	23,831 （23,207）	25,300	11,475	45%
営業利益	6,064	6,600	2,695	41%
経常利益	6,351	6,700	2,783	42%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	3,971	4,460	1,924	43%

	2026年3月期 配当	2027年3月期 配当予想	対前期実績 増減	備考
年間配当金／一株当たり	26円	26円	±0円	• 配当性向目標50%を考慮 • 前年度水準維持

*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。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

2027年3月期第2四半期〔中間期〕連結損益計算書

(単位:百万円)	2026年3月期 第2四半期 (4～9月)	2027年3月期 第2四半期 (4～9月)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	主な増減
売上高	12,558	11,475	▲1,083	▲9%	● 連結範囲の変更(連結対象外となった子会社2社の前年同期売上高の合計は約6.2億円) ● 外注を活用する大型案件の減少
売上原価	6,609	5,924	▲685	▲10%	● 外注費の大幅な減少(対前年同期比で4割減)
売上総利益 (売上総利益率)	5,949 (47.4%)	5,551 (48.4%)	▲398	▲7%	● 売上高の減少
販管費	2,750	2,856	105	4%	● 前年同期の賞与引当金戻入の影響
営業利益	3,198	2,695	▲503	▲16%	● 売上総利益の減少
経常利益 (経常利益率)	3,380 (26.9%)	2,783 (24.3%)	▲596	▲18%	
税金等調整前中間純利益	3,318	2,987	▲330	▲10%	
親会社株主に帰属する中間純利益	2,264	1,924	▲340	▲15%	
親会社株主に係る中間包括利益	2,373	2,728	354	15%	

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

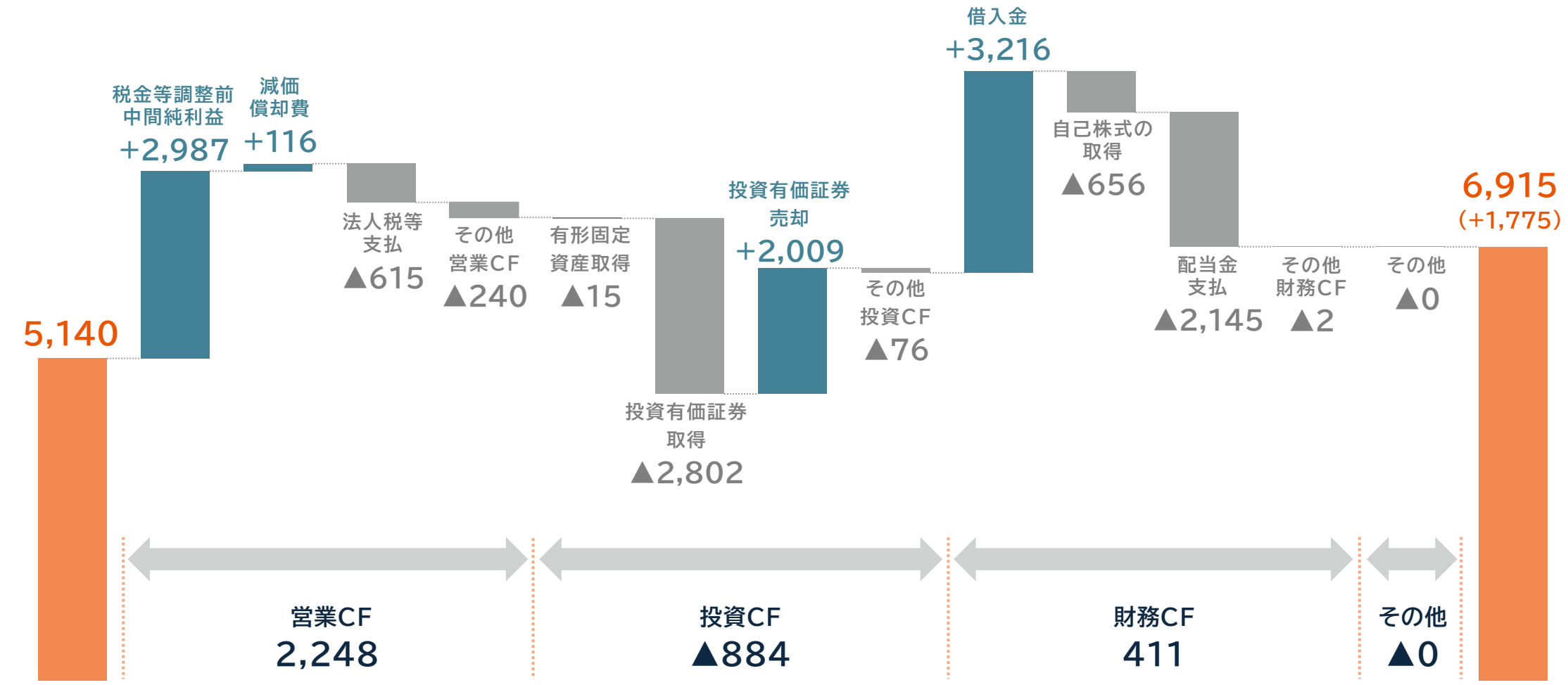
2027年3月期第2四半期〔中間期〕連結貸借対照表

（単位:百万円）	2026年3月期末	2027年3月期 第2四半期末	対前期末	主な増減など
流動資産	8,429	10,001	1,572	● 現金及び預金の増加
現金及び預金	5,140	6,915	1,775	
固定資産	8,640	10,619	1,979	● 投資有価証券の増加
投資有価証券	5,974	8,172	2,198	● コアコンセプト・テクノロジー社株式の取得 ● 投資有価証券の再評価と売却
資産合計	17,069	20,621	3,552	
流動負債	2,384	5,008	2,623	
短期借入金等	―	2,633	2,633	
固定負債	422	1,078	655	
長期借入金	―	583	583	
負債合計	2,806	6,086	3,279	● 借入金の増加
純資産合計	14,262	14,535	272	
自己資本比率	84%	70%		

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

連結キャッシュフローの推移

（単位：百万円）

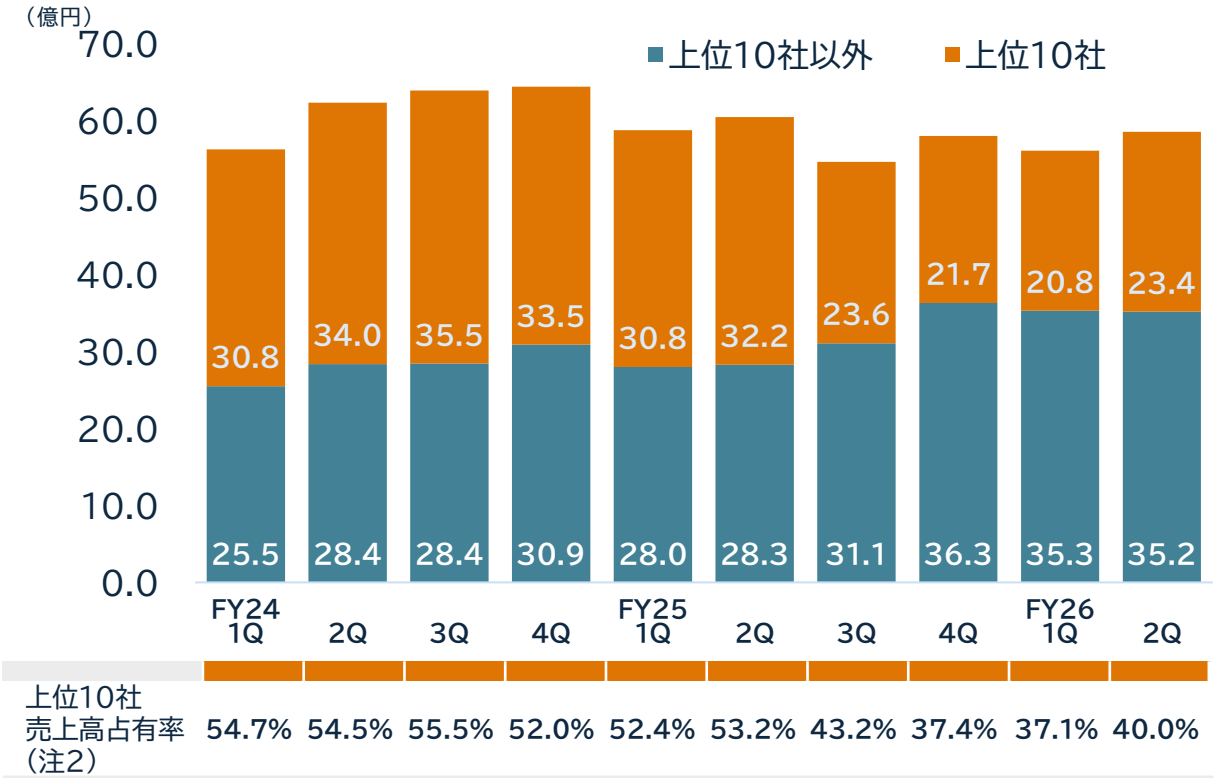


Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

業績ハイライト：コンサルティングサービス

- 産業別では、運輸、情報通信、金融、小売、建設、商社(注1)が顧客層の中心
- 基幹システム刷新関連・AIおよびデータマネジメント関連の需要が堅調で、社内人財の稼働率は目標水準まで回復
- 特定クライアントへの集中を緩和し、顧客層を拡大。新規クライアント開拓活動の結果、プロジェクト数・クライアント数は増加傾向。契約あたり売上は減少したが、昨年度上半期に売上貢献した大型案件の影響を除くと前年同期と同水準

上位10社　売上高



	FY24 1Q	2Q	3Q	4Q	FY25 1Q	2Q	3Q	4Q	FY26 1Q	2Q
上位10社売上高占有率（注2）	54.7%	54.5%	55.5%	52.0%	52.4%	53.2%	43.2%	37.4%	37.1%	40.0%

プロジェクト数、クライアント数、契約あたり売上

	2025年3月期第2四半期（4～9月）	2026年3月期第2四半期（4～9月）	2027年3月期第2四半期（4～9月）	対前年同期比
プロジェクト数*1	514	482	526	+9%
クライアント数*2	127	123	140	+14%
契約あたり売上（百万円）	23.1	24.8	21.8	▲12%

*1　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。
*2　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集計。

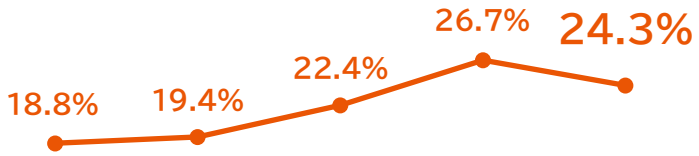
注1：産業別の業種は顧客企業グループの主要事業で分類　注2: 売上高占有率：連結売上高より連結対象外となった子会社の売上を除いた額に対する占有率
全ての数値は連結対象外となった子会社を除いて集計

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

重要業績評価指標(KPI)

	2026年3月期 第2四半期(4～9月)	2027年3月期 第2四半期(4～9月)	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	26.9%	24.3%	▲2.7pts

経常利益率推移



2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期 2027年3月期(第2四半期)

コンサルティングサービス

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	対前年同期比
コンサルタント数	694	731	+5%
プロジェクト満足度(NSI*)	97	96	▲1 pts

*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。

プロジェクト満足度推移



2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期 2027年3月期(第2四半期)

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

2027年3月期　事業方針

再 掲

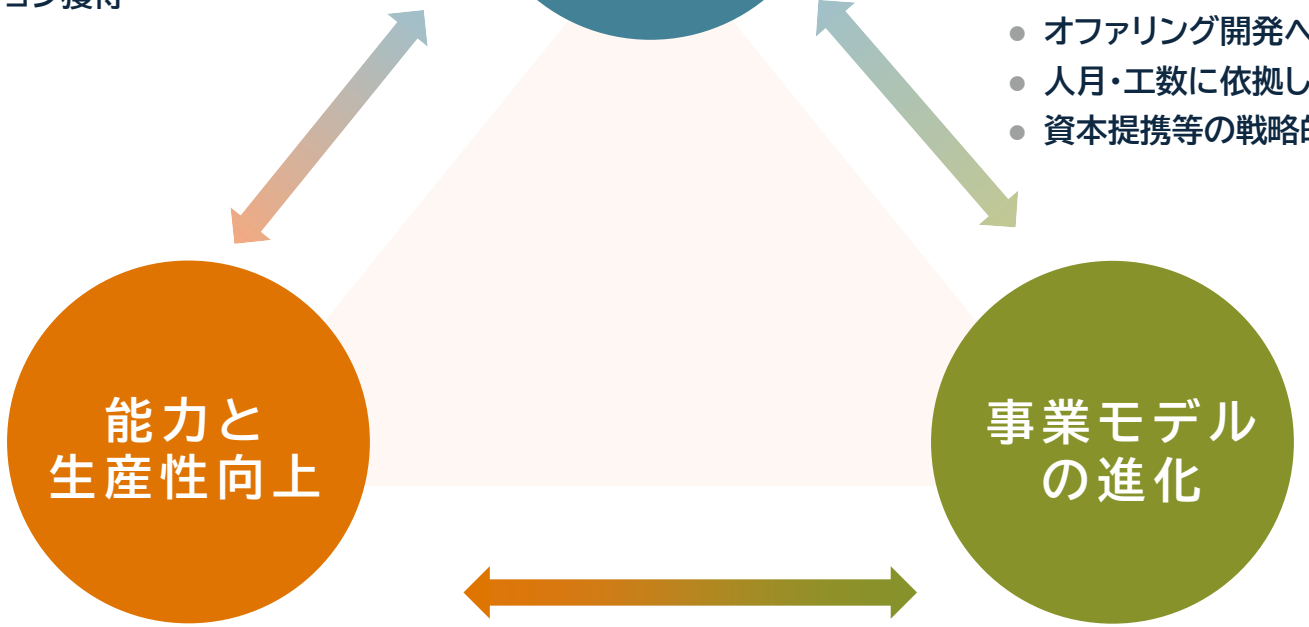
クライアント企業の深耕力強化

徹底的にクライアントを知り
つながりをひろげ
経営アジェンダを解きにいく

- 既存リレーション深化
- 新規リレーション獲得

サービスのありかたを進化させ
パートナーシップを活用して
多様なクライアントの価値創造を支援する

- 顧客ポートフォリオの再編
- オファリング開発への投資
- 人月・工数に依拠しない成功報酬型提案の推進
- 資本提携等の戦略的パートナーシップ強化



徹底的なAI活用で生産性を向上し
市場の変化に迅速に対応し続けながら
さらなる価値の向上を目指す

- AI活用・投資
- 変化適応能力の進化（AI活用による社内変革推進専門組織を設置）
- 生産性と提供価値の向上

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

資本提携等の戦略的パートナーシップ強化：伊藤忠商事

- 2026年11月6日の当社取締役会で、伊藤忠商事株式会社（東証プライム市場8001）に対して第三者割当の方法による自己株式の処分を行うこと、および同社との間に新たな資本・業務提携契約を締結することを決議。2021年以降の同社および同社グループとの協業実績をベースに、さらなる連携強化へ
- 伊藤忠商事による市場外の相対取引による当社株式の追加取得に加え、本自己株式処分により、当社は同社の持分法適用会社となる見込み

資本・業務提携の主な内容	● 伊藤忠商事に対して第三者割当の方法による自己株式処分（2,415,000株）* *2026年9月30日時点の発行済株式総数に対する保有割合2.81%相当 ● 伊藤忠商事が実施する追加取得に加え、本自己株式処分により、同社の当社に対する議決権所有割合は20%を超え、当社は同社の持分法適用会社となる見込み ● 業務提携の内容：伊藤忠商事グループのSI/BPO事業と当社グループのビジネスコンサルティング事業の事業機会拡大のための顧客ネットワークの相互活用、同社及び両社取引先におけるDXの推進、DXの推進に資する新規事業又は新規サービスの共同開発、知見および人財アセットの相互活用 ● 非常勤取締役の候補者1名を指名する権利、追加取得の制限　等
スケジュール	● 取締役会決議日　2026年11月6日 ● 新契約の締結日　2026年11月6日 ● 自己株式処分の払込期日/市場外での当社株式の取得日　2026年12月15日（予定）

*詳細は　2026年11月6日　当社適時開示「第三者割当による自己株式の処分、新たな資本・業務提携契約の締結及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」を参照

*2027年3月期連結業績に変更はありません。今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

資本提携等の戦略的パートナーシップ強化：コアコンセプト・テクノロジー

- 株式会社コアコンセプト・テクノロジー（東証グロース市場4371）とのデジタル・トランスフォーメーション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を検討中

資本業務提携検討状況	● 当社の製造業領域における価値創造推進に向けた取り組み ● 製造業領域で卓越した専門性を有する同社とは以下のシナジーを期待 ・相互の顧客ベースの拡大 ・製造業向けソリューション提供の連携 ・同社エンジニアリング能力と当社PMOの連携　など ● 両社でソリューション共同開発、共同営業・提案等活動を推進し、第2四半期までに複数の共同提案・プロジェクトを実施 ● 資本業務提携について、現段階では両社間で合意した事実はない
株式保有方針・状況	● 2026年9月10日時点で持株比率15.79%*（株式数2,826,300株） *2026年8月31日時点の発行済株式総数に対する保有割合 ● 当社としては、現在の友好的な関係を維持し発展させながら、2027年3月末までに同社が当社の持分法適用となる水準まで議決権保有割合を引き上げたい意向 ● 取得方法などの詳細は未定

*2027年3月期連結業績に変更はありません。今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

適時開示：シグマクシス・ホールディングス：当社による株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード4371）株式の取得について
https://www.sigmaxyz.com/ja/ir/news/auto 20260410501936/pdfFile.pdf
コアコンセプト・テクノロジー社：主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS82666/b3086a47/2a62/41be/bf7a/f42f81f26dab/140120260622575327.pdf

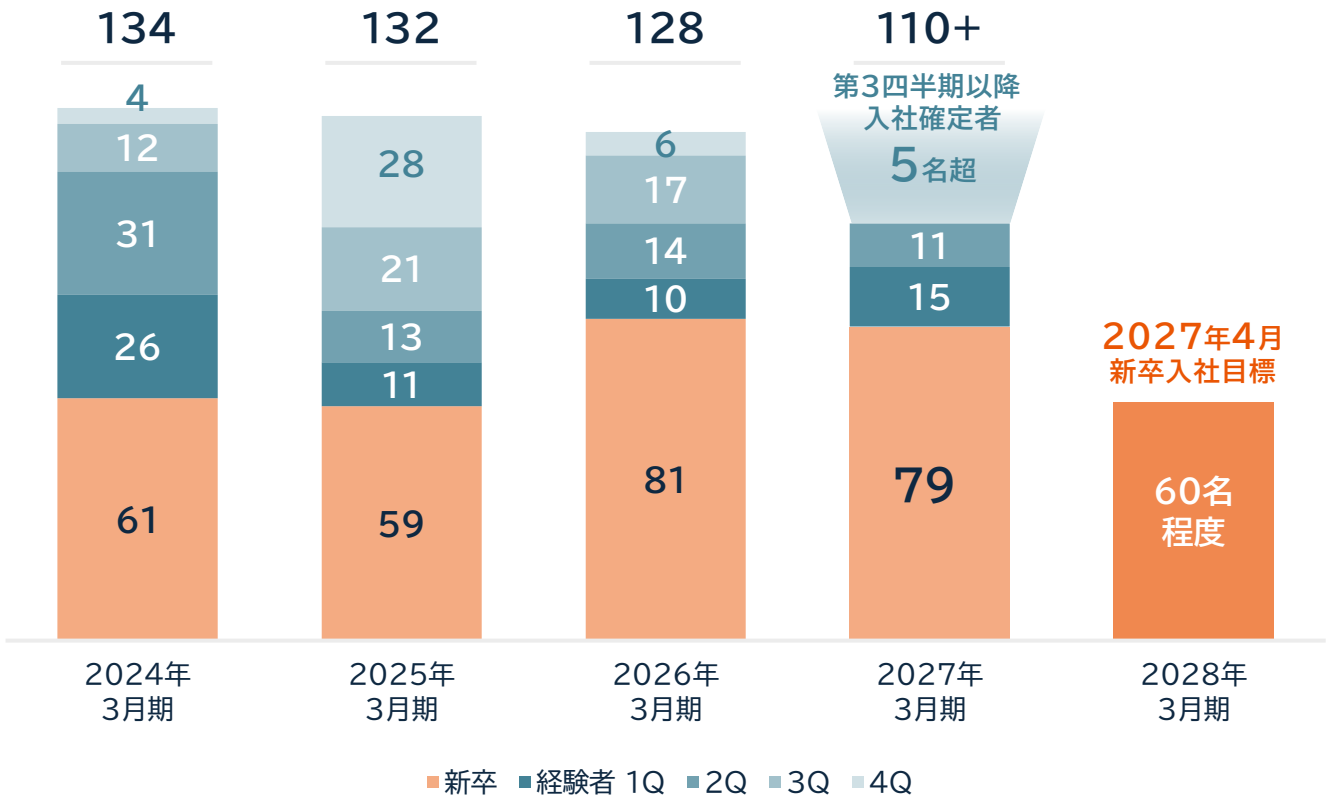
Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

2027年3月期第2四半期〔中間期〕に経験者26名・新卒79名が入社。コンサルタント数は9月末時点で731名

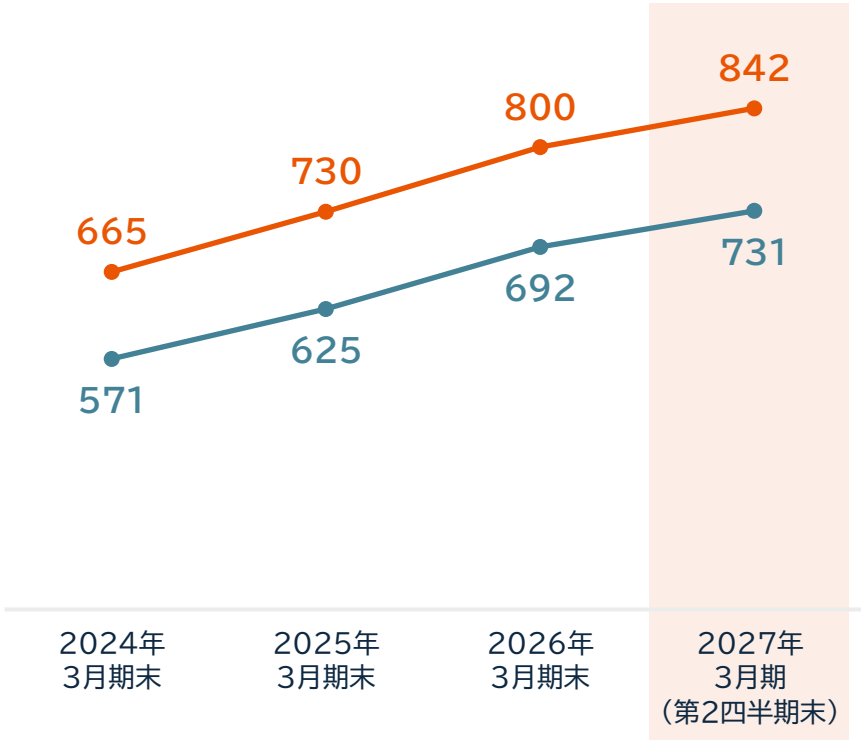
- 経験者採用：質重視の選考を継続し、前年度と同程度の採用
- 新卒採用：2027年4月入社は60名程度を予定

年間採用人数（コンサルタント）

（単位：名）



● グループ社員数 ● コンサルタント数（単位：名）



Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

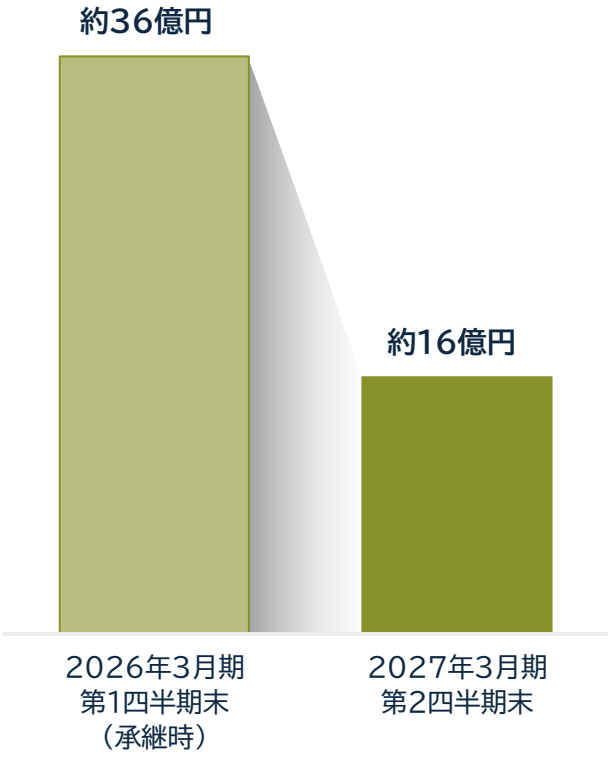
承継資産の状況

- 旧投資事業より持株会社に承継した投資資産は投資有価証券の一部として計上
- 2027年3月期第2四半期（4～9月）は売却に伴う特別利益560百万円、再評価および売却に伴う特別損失356百万円を計上。引き続き、市場の状況をみながら早期の売却を進める。
- 評価差額を含む承継資産の投資残高は第2四半期末時点で約16億円

出資年	社名
2022	自然電力株式会社
	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（東証グロース市場：9218）
	株式会社ドラEVER
2024	株式会社ユカリア（東証グロース市場：286A）＊
	シュッピン株式会社（東証プライム市場：3179）

＊余資運用資産として分類

承継資産　残高

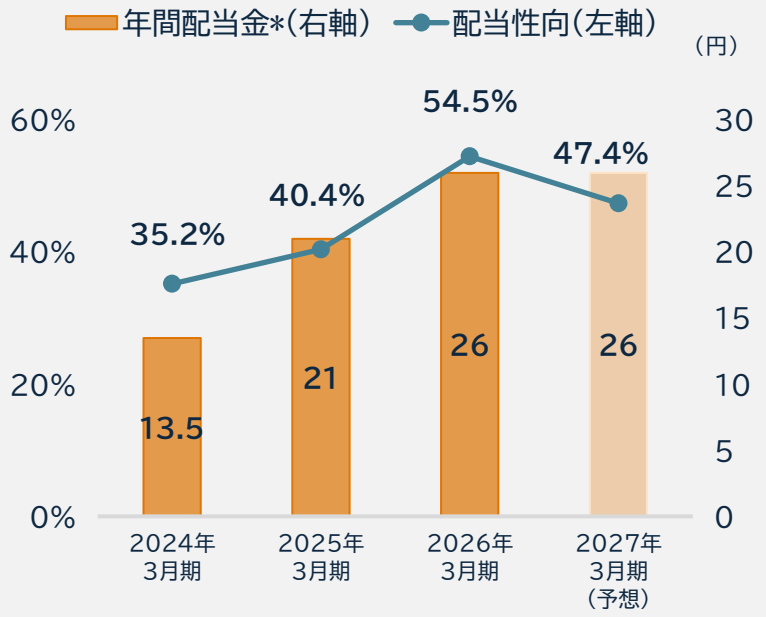


Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

株主還元施策の強化

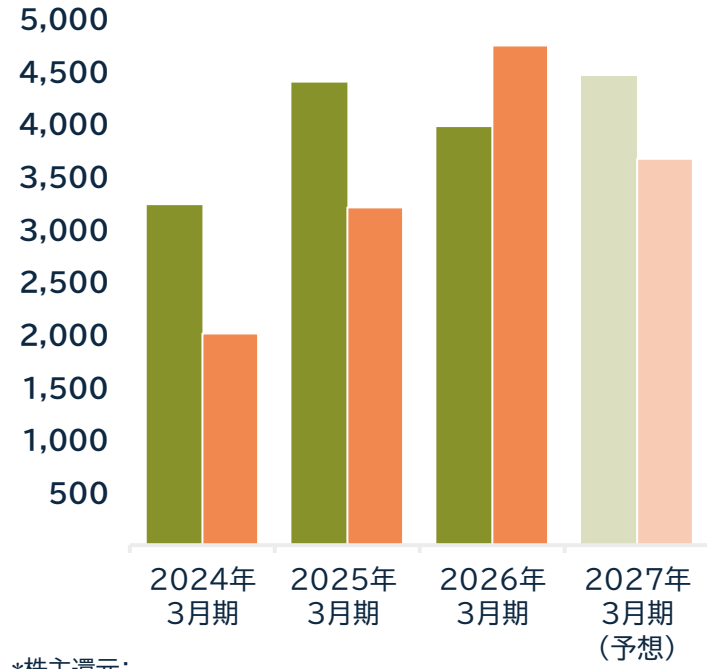
- 資本効率を意識した経営の一環として、手元現金の有効な運用方法を考慮し、機動的な資本政策の遂行を可能とするため、自己株買いを推進
- 2027年1月～6月に新たに18億円の自己株式取得を決定。2027年3月期は15億円超の自己株式取得を実施予定となり、配当と自己株式取得をあわせた総還元性向は80%以上となる見込み。あわせて97万株の自己株式の消却を決定

年間配当金および配当性向の推移



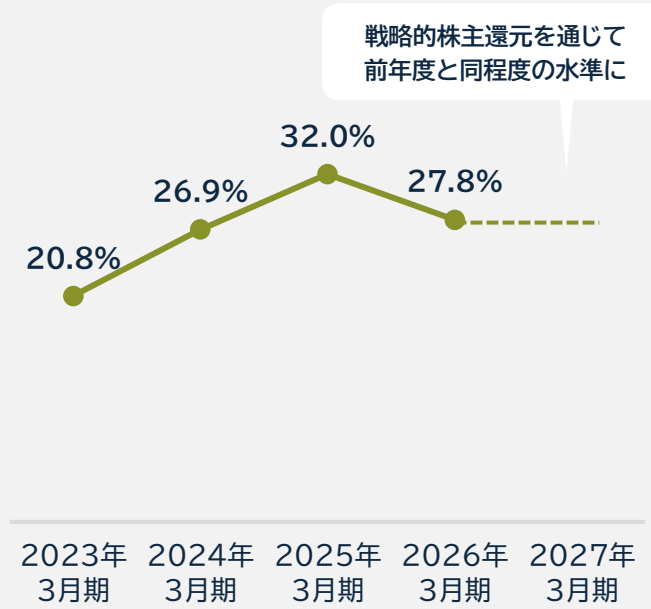
配当性向目標 50%
(2030年3月期)

●親会社株主に帰属する当期純利益
●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)

ROE推移



ROE目標 35%
(2030年3月期)

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

主な公開プロジェクト事例

基幹システムの刷新支援

- 海外拠点への業務移管を目的としたプロセス標準化・可視化のご支援（商船三井様、商船三井ドライバルク様）
- SAP S/4HANA® Cloud Public Editionを国内最大規模で導入（日本郵船様）
- SaaSによる業務標準化および海外展開のご支援（商船三井ロジスティクス様）
- 会計業務・システムの標準化（商船三井グループ仕組船会社様）
- 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）

デジタル・トランスフォーメーション推進支援

最新事例

- **ドキュメンテーション業務デジタル化のご支援（商船三井様）**

- ホテルチェーンの宿泊予約サイト・公式アプリ刷新のご支援（東横イン様）
- デジタル化による全社業務・システム改革のご支援（佐電工様）
- Co-CIOサービス：IT・デジタル活用高度化に向けたIT組織変革支援（マクニカホールディングス様）
- 「Co-CIOサービス」によるIT組織体制改革・業務改善支援（SOMPOダイレクト損害保険様）

新規サービス立上げ支援

- 地域循環型社会・エネルギー事業の構想策定および実行支援（エヌ・ティ・ティ エムイー様）
- サービスロボット事業の構想策定および製品開発・事業化支援（機械製造業C社様）
- 健康領域の顧客サービスビジネス「まち健」の新規事業立上げ・推進支援（エイチ・ツー・オー リテイリング様）
- GX推進事業開発および継続的成長支援プロジェクト（伊藤忠テクノソリューションズ様）
- クルーズ事業革新プログラムのご支援（商船三井クルーズ様）
- 新規事業開発・運営支援（ジャルパック様）

AI活用・データマネジメント

最新事例

- **部門横断データマネジメント組織の立ち上げを支援（製造業D社様）**

- データ活用基盤へのツール活用型AIアシスタント導入のご支援（日産自動車様）
- 生成AIを活用したシステム保守サービス高度化のご支援（インテック様）
- 「生成AI研究ラボ」 生成AIサービス導入（伊藤忠商事様）

PMO（プログラム・マネジメント・オフィス）

- 子会社の吸収合併におけるプロジェクト・マネジメント・オフィス（ヤマハ発動機様）
- 海外決済システムの国際標準（ISO 20022）対応および大規模システム刷新のご支援（三井住友信託銀行様）
- SAKURAプロジェクト（日本航空様）
- 国内線運賃刷新プロジェクト（日本航空様）

さまざまな領域での価値創造

- 物流ホワイトペーパー 第3弾「物流変革2027」を公開
- ホワイトペーパー共同制作・公開（エイチ・ツー・オー リテイリング様）
- 「培養肉未来創造コンソーシアム」を設立

プロジェクト事例詳細：https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/case.html

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

株式会社商船三井様

株式会社商船三井様（以下、商船三井様）の自動車輸送事業が推進する、ドキュメンテーション業務のデジタル化プロジェクトにおいて、シグマクシスは構想策定から実行まで複数年にわたり支援した。同業務は貿易実務に係る書類の作成・発行、管理を担うもので、長年、FAXや対面カウンターでの書類授受を中心とした運用が続いており、連絡手段の混在や拠点の分散に加え、業務運用の標準化、知識の共有が課題となっていた。また、海運業界でトレードDX（貿易書類・手続きのデジタル化）が進むなか、環境変化に対応する業務基盤の強化が求められていた。



本プロジェクトでは、船会社、代理店、荷役業者、自動車メーカーや中古車輸出事業者等の荷主といった多様な関係者が船積書類をデジタルでやりとりできるWebポータル（MOL ACE Portal）を構築した。シグマクシスは業界特有の商習慣と複雑な業務プロセスを踏まえ、多様な関係者間の合意形成を推進。ドキュメンテーションセンターへの業務集約に伴うマニュアル整備やトレーニングの企画・実行を通じ、システム導入にとどまらない新たな業務運用の定着にも貢献した。

本取り組みにより、商船三井様は情報交換とデータ管理を一元化し、顧客接点のデジタル化と業務標準化の基盤を構築された。今後もこの基盤を活用し、さらなる顧客サービスの向上を実現されていく商船三井様に、シグマクシスは引き続きシェルパとして伴走していく。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

部門横断データマネジメント組織の立ち上げを支援

製造業D社 様

生成AIやAIエージェントの業務活用が本格化するなか、データの品質と一貫性を支えるデータマネジメントの需要が急速に拡大している。

シグマクシスは、データマネジメント領域でのプロジェクト支援実績とチェンジマネジメントの手法を活かし、製造業D社の開発・生産部門におけるデータマネジメント組織立ち上げを支援した。同部門は製品や製造工程の設計情報をはじめとする複雑かつ大量のデジタルドキュメントを保有する一方で、データの構造化やシステム化が進まずデータ活用に課題を抱えていた。加えて、データの提供部門と、そこから便益を得る利用部門が必ずしも一致しないことから、提供部門がデータ整備へのモチベーションを維持しにくく、整備が後回しになっていた。

同プロジェクトではまず、シグマクシスの支援実績から類型化したベンチマーク指標を用いて課題と解決の方向性を可視化したうえで、提供側・利用側双方の動機を高めるKPIを設定し、事業本部長直轄の組織とする設計を行った。新組織は部門間の調整、ルール整備・標準化、ノウハウ共有を担う。さらに、利用状況や成果を提供部門にフィードバックし、整備の優先順位づけや予算・人員の調整に活かす。これにより、組織横断的なデータ利活用が可能となった。



Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

物流ホワイトペーパー 第3弾「物流変革 2027」を公開

2026年10月
発行

物流変革 2027
- CLOが仕掛ける「ROIC経営」と「調達物流」

発行者：株式会社シグマクシス

目次
- 日本企業が手放した「物流の実現主導権」
- CLOが主導すべき経営アジェンダ
  - 「ROIC経営」への転換
  - 調達物流から「サプライチェーン・レジリエンス」へ
- 「実行系」の課題解決から「計画系」へ
- 事例紹介：デジタルが加速する物流変革
  - 「可視化」「標準化」「自動化」そして「共同化」

PDFダウンロード

代表執筆者
池田 祐一郎
シグマクシス
マネージングディレクター





2026年4月の改正物流二法の本格施行を受け、荷主企業ではCLO（物流統括管理者）の選任が進んでいる。一方で、経営ポジションとしてのCLOの役割はいまだ定まっていない。
シグマクシスはCLOを物流の主導権を経営に取り戻す「企業経営の変革者」と位置づけ、2027年に向けて仕掛けるべき変革を提言するホワイトペーパー**「物流変革 2027 - CLOが仕掛ける『ROIC経営』と『調達物流』」**を10月26日に公開した。今後も知見の発信を重ねながら、CLO支援と、フィジカルインターネットの実現に向けた企業間連携を推進していく。

プレスリリース：シグマクシス、ホワイトペーパー「物流変革 2027」を公開　物流の主導権を経営に取り戻す打ち手、「ROIC経営」と「調達物流」をCLOに提言
https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/information/release 261026.html

既刊ホワイトペーパー
- 第1弾：経営視点で指揮する『物流変革』（2025年3月）
- 第2弾：動き出した『フィジカルインターネット』（2025年12月）

関連サービスページ：
物流ネットワーク全体の
最適化

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

「経営チームのSuperhuman化プログラム」の提供を開始

「AI時代の経営」をテーマとした新たなオファリング
「経営チームのSuperhuman化プログラム」の提供を開始

シグマクシスは、AIとの共創により従来の数倍の成果を生み出す人財やチームを「Superhuman」と定義し、Superhumanとなった経営チームがAIと協働しながら経営を進める経営モデル「SHIL：Superhuman in the Loop」を考案。SHILは、AIを個別業務の効率化にとどめず、経営チームの能力拡張を通じ、中期経営計画の策定や事業企画といった経営の意思決定プロセスに組み込むことをコンセプトとしている。
本プログラムは組織変革の知見を活かして開発したオファリングに基づくもので、経営チームのSuperhuman化とSHILの実装を支援する。まず経営チームを対象に、人財育成、変革領域とシナリオの策定、シナリオに沿った施策の実装を進める。その後、取り組みを全社に広げ、経営スタイルや制度の見直しを含めた本格実装により、企業価値と生産性の向上を目指す。本オファリングは数カ月という短期間で開発し、現在複数企業に本プログラムを提供中。
また、AI時代における経営環境の変化と経営リーダーの在り方をテーマに、大手企業の経営層へのインタビューシリーズ「AI時代の経営」をシグマクシスのウェブサイトで公開している。

インタビューシリーズ
「AI時代の経営」
- 日本たばこ産業株式会社様
- 三菱重工業株式会社様





経営チームのSuperhuman化プログラム：https://www.sigmaxyz.com/sx/ja/business/theme/superhuman.html

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

各分野のプロフェッショナルによる情報発信（2026年度上半期 主なセミナー登壇・寄稿）

SIGMAXYZ

物流の未来　池田 祐一郎　シグマクシス マネージングディレクター



- 5月20日　物流DX未来会議　AFTER ACTION
- 5月25日　The EEC Capital City as a Living Lab for the Physical Internet
- 7月23日　神奈川大学経済学部（フィジカルインターネットセンター寄付講座）
- 9月3日　フィジカルインターネットセンター主催CLO協議会 ファシリテーター

SaaS　安東 太輔　シグマクシス　執行役員 マネージングディレクター



- 7月29日　SAP NOW AI TOUR TOKYO
  「クラウド型ERP導入プロジェクト立ち上げの実践知：10件超の実績に基づくDiscoverアプローチ」

SaaS　多田 雄司郎　シグマクシス　ディレクター



- 9月18日　SAP Cloud ERP（SaaS型）導入の初めの一歩
  「真のFit-to-Standardの実践」

未来の製造業　桐原 愼也　シグマクシス 執行役員 マネージングディレクター



- 5月19日　2026年度 日本Additive Manufacturing学会 第1回セミナー・情報交換会
- 7月10日　2026年度経営者研修会
  「次世代Roboticsの潮流～ヒューマノイド、Physical AIを中心に～」
- 7月17日　HuRoC EXPO2026
  「ヒューマノイド共生社会に向けて（過去・現在・未来）」
- 8月29日　2026年度　第2回日本培養食料学会大会
- 9月2日　日本Additive Manufacturing学会 第2回講演大会

フィジカルAI　影澤 秀明　シグマクシス ディレクター



- 7月17日　HuRoC EXPO2026
  「ロボットベンチャー企業と実証実験フィールド提供企業について」

AI　村田 圭吾　シグマクシス ディレクター



- 6月2日　コンタクトセンターの森 / 寄稿
  「AIに振り回されない発想の転換 ～進化し続ける技術と、どう向き合うか～」

シグマクシス・グループ ニュース：https://www.sigmaxyz.com/ja/news.html

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

参考資料

会社情報

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

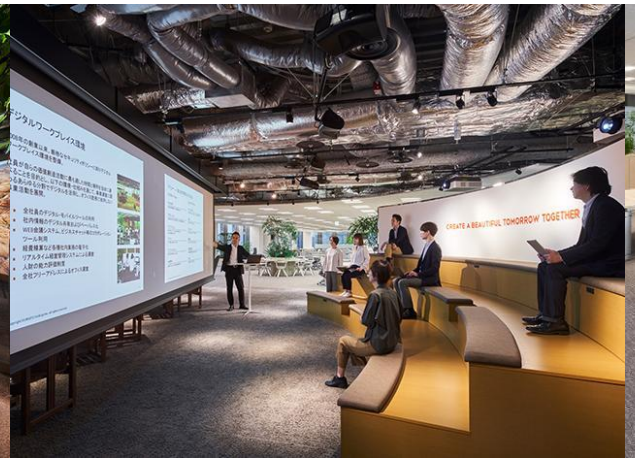
SIGMAXYZ

株式会社シグマクシス・ホールディングス

設立日	2008年5月9日
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 *2026年9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 TISI株式会社
事業内容	当社グループ会社の事業活動の支援、経営管理
代表者	代表取締役社長　太田 寛
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）
子会社	● 株式会社シグマクシス（コンサルティング）



シグマクシス・グループ　虎ノ門オフィス







Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

再掲

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。

デジタル経済下で企業が取り組むべき主要なトランスフォーメーション（3つの変革）を掲げ、多様な能力を擁したプロフェッショナルが、企業の課題解決と新価値の創造、企業間を連携した新事業や産業の共創に取り組む。

投資能力を活かし、お客様との共同出資など資本を活用した価値共創を推進する。

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

持株会社	株式会社シグマクシス・ホールディングス
コンサルティング	株式会社シグマクシス





戦略実現のシェルパ

登山家に寄り添い、登頂から下山まで支えるシェルパのように、当社グループはお客様の戦略策定から実行、成果の実現に至るまで、常に伴走する。お客様の経営理念や価値観、組織文化を深く理解し、高度な業界知見を活かして、品質・生産性共に高くプロジェクトをリードすることで、変革への強いコミットメントを体現している。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

企業が取り組むべき主要なトランスフォーメーション（３つの変革）

再掲

SHERPA



シェルパ

有言実行
最後まで
変革に伴走する

- 基幹システム刷新推進
- AI活用
- 業務プロセス変革

MX

Management Transformation

イノベーションを創発する
自律型組織をつくる

- 組織変革
- 風土変革
- 働き方変革
- 制度変更
- マネジメント変革
他

AGGREGATOR



アグリゲーター

社内外を束ね
新たな価値を
創り出す

- 新規事業開発
- 新サービス開発

３つの変革

DX

Digital Transformation

デジタルの力で
事業の生産性を
爆発的に向上させる

SX

Service Transformation

新たな成長エンジン
となる
新規事業を開発する

投資能力を活かし、お客様との共同出資など資本を活用した価値共創を推進する

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

シグマクシス・グループのあゆみ

再掲

2008～ 会社設立期

- FY 2008 会社設立（5月）
  - ユーフォリンク統合
  - オフィス移転
- FY 2009
  - 日経ニューオフィス推進賞
  - テレワーク推進賞
- FY 2010
  - 初の新卒社員入社
  - ターゲットクライアント制導入
- FY 2011
  - オファリング展開活発化
- FY 2012
  - 日本ファシリティマネジメント大賞

SIGMAXYZ
Xpartner for Your Z

設立当時のロゴ・スローガン

2013～ 上場/スキル転換期

- FY 2013 東証マザーズ上場（12月）
  - 書籍：『経営論Z』『アグリゲーター』
  - インテック・IIJと提携契約締結
- FY 2014
  - DX支援に注力
  - PMO領域強化
  - IT請負開発停止
- FY 2015
  - ローソンデジタルイノベーション設立
- FY 2016
  - Google Cloud Platform提携
  - 米データロボット提携
  - SXキャピタル資本提携
- FY 2017 東証一部へ市場変更（11月）
  - 変革リーダーラボ
- FY 2018
  - リブランディング・新企業理念
  - 日本航空　SAKURAプロジェクト
  - 三菱商事全株売出し

2019～ SaaS/クラウド活用加速、持株会社体制へ

- FY 2019
  - SaaS/クラウド活用サービス本格化
- FY 2020 『3つの変革』推進
  - ローソンデジタルイノベーション株式売却
- FY 2021
  - 伊藤忠商事と提携契約締結
  - 持株会社体制に移行
- FY 2022 東証 新市場区分『プライム市場』（4月）
- FY 2023 Value Co-Creator人財
  - 人財能力カテゴリーを再定義
- FY 2024
  - シュッピン社に出資
- FY 2025
  - 日本郵船　会計基幹システム刷新プロジェクト



マザーズ上場



東証一部へ市場変更

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

再 掲

企業や業界全体の本質的な課題を捉えた「構想提案」を推進

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、変革の機会を創出する
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する
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する
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する
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、企業の変革を推進する
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する
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する
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する
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する
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シグマクシス・グループの変化適応能力を進化させ、 価値共創の生産性を高め続ける

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

再 掲

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

（単位：百万円）	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	2030年3月期 ありたい姿（変更なし）	CAGR（2025年3月期～2030年3月期）
売上高	26,293	23,831	25,300	50,000	約14%
経常利益	5,876	6,351	6,700	15,000	約21%
経常利益率	22%	27%	26%	30%	
コンサルタント数	625	692	―	1,100	約12%

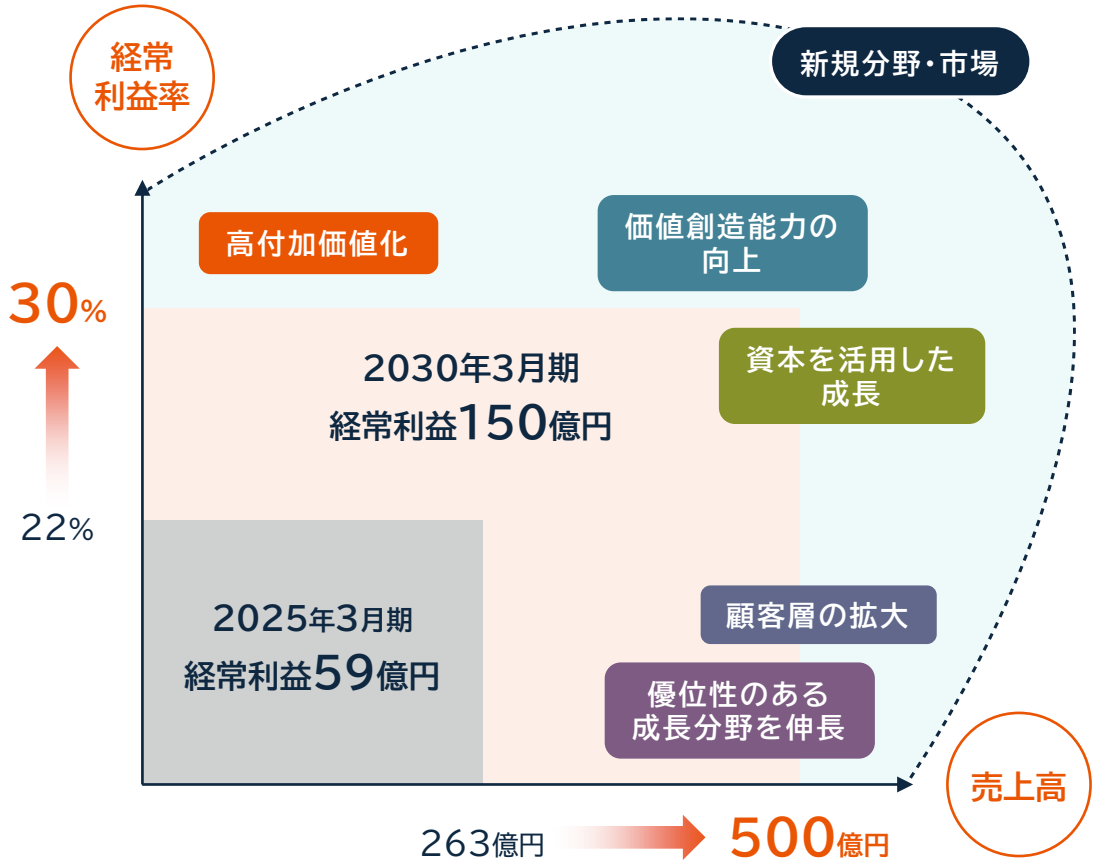
*「ありたい姿」は当社グループの中長期の成長イメージを株主・投資家の皆さまと共有する目的で、数年ごとに参考情報として公表しています。

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

シグマクシス・グループ2030　～成長戦略～

再 掲

- 価値向上と顧客層の拡大、SaaS／AI領域の伸長を軸に成長
- 自社の能力向上を推進すると共に、資本を活用したM&Aや業務提携による成長を加速



ありたい姿にむけて

● 高付加価値化 利益率向上

顧客との価値共創の実現、
コンサルタントの生産性向上

● 顧客層の拡大 売上拡大

産業の専門性深化と拡大、
顧客セグメントの多様化

● 優位性のある成長分野を伸長 売上拡大

SaaS／AI領域でのさらなる成長

● 価値創造能力の向上 利益率向上 売上拡大

人財獲得力の強化、能力開発の加速、
外部企業との提携

● 資本を活用した成長 利益率向上 売上拡大

M&A、業務提携

さらなる成長を見据えて

● 新規分野・市場へ 利益率向上 売上拡大

海外での日本企業支援
人月モデルに依存しない事業の開拓

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

再掲

基本方針

社員・株主・社会へのバランスのとれた価値還元を継続的に実施するため、中長期的に持続的な成長のための投資、リスク許容できる株主資本の水準を適正に保持する

キャッシュイン

営業キャッシュフロー

資金調達

キャッシュアウト

成長投資

株主還元

成長投資

- 人財獲得と能力開発
- 生産性向上（生成AI活用等）
- 事業投資（M&A、お客様とのJVなど）

配当

業績に連動した利益還元を行い、
かつ安定的な配当の維持に努める。

自己株式取得

市場環境や資本効率等を勘案し、
適切な時期に実施する。

フリーキャッシュフローの
約3分の1

配当性向目標
50%
（2030年3月期）

ROE目標
35%
（2030年3月期）

ROE向上に向けて

当社取締役会では資本収益性の判断基準としてROEを経営の重要指標と認識

01 成長戦略の実現を通じた売上拡大と利益成長

02 戦略的な株主還元による自己資本水準のコントロール

- 配当性向目標を新たに定め、ROE目標を引き上げ
- 投資事業を持株会社に吸収。事業成長にむけたM&Aやお客様との共同出資等を行う価値共創機能として活用

Copyright SIGMAXYZ Holdings Inc. all rights reserved.

決算発表当日の18時に本資料の音声解説を
当社ウェブサイトに掲載いたします
https://www.sigmaxyz.com/ja/ir.html

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

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