

2026.08.04

決算補足資料 2027年3月期 第1四半期

株式会社シグマクシス・ホールディングス（証券コード：6088）



- 連結売上高56.1億円、経常利益12.9億円。
- 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10%減少した(子会社の影響を除いた売上高は前年同期比で5%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25%減少した
- 成長投資に伴う借入金の増加により自己資本比率が64%となったが、引き続き財務基盤は健全

(単位:百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	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	6,242	5,612	▲10%	25,300	22%
(参考:連結対象外となった子会社の影 響を除く売上高)	(5,879)	(5,612)	(▲5%)		
経常利益	1,727	1,296	▲25%	6,700	19%
経常利益率	27.7%	23.1%			
親会社株主に帰属する四半期(当期) 純利益	1,116	882	▲21%	4,460	20%
自己資本比率	79%	64%			

● 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1四半期実績	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	5,612	22%
営業利益	6,064	6,600	1,228	19%
経常利益	6,351	6,700	1,296	19%
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	3,971	4,460	882	20%

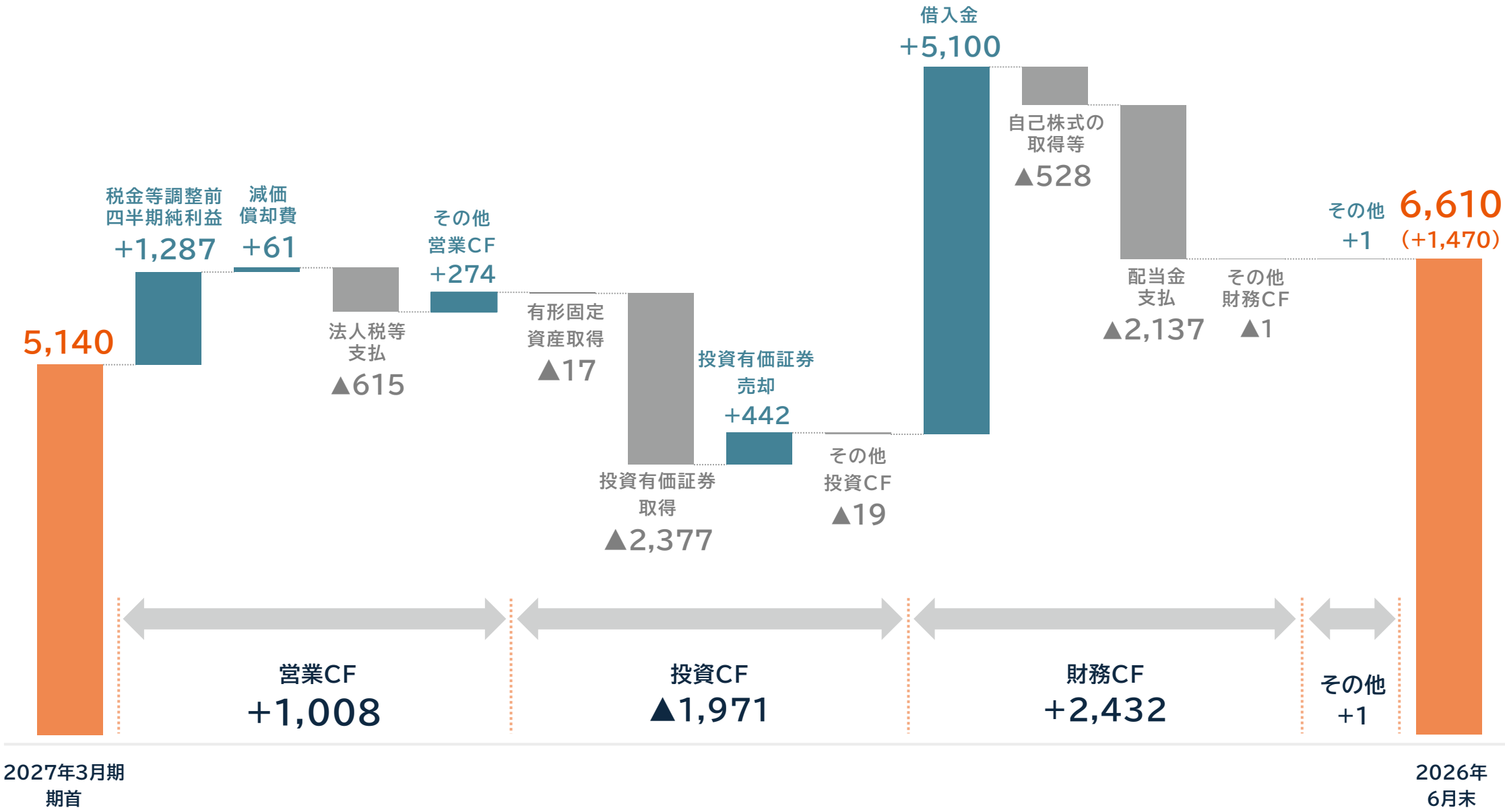
	2026年3月期 配当	2027年3月期 配当予想	対前期実績 増減	備考
年間配当金／一株当たり	26円	26円	±0円	● 配当性向目標50%を考慮 ● 前年度水準維持

*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。

(単位:百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比		主な増減
			増減額	増減率	
売上高	6,242	5,612	▲630	▲10%	- 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3.6億円) - 外注を活用する大型案件の減少
売上原価	3,293	2,924	▲368	▲11%	外注費の大幅な減少(対前年同期比で5割減)
売上総利益 (売上総利益率)	2,948 (47.2%)	2,687 (47.9%)	▲261	▲9%	売上高の減少
販管費	1,330	1,459	128	10%	前年同期の賞与引当金戻入の影響
営業利益	1,618	1,228	▲390	▲24%	売上総利益の減少
経常利益 (経常利益率)	1,727 (27.7%)	1,296 (23.1%)	▲431	▲25%	
税金等調整前 四半期純利益	1,661	1,287	▲374	▲23%	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,116	882	▲233	▲21%	
親会社株主に係る 四半期包括利益	1,118	1,171	53	5%	

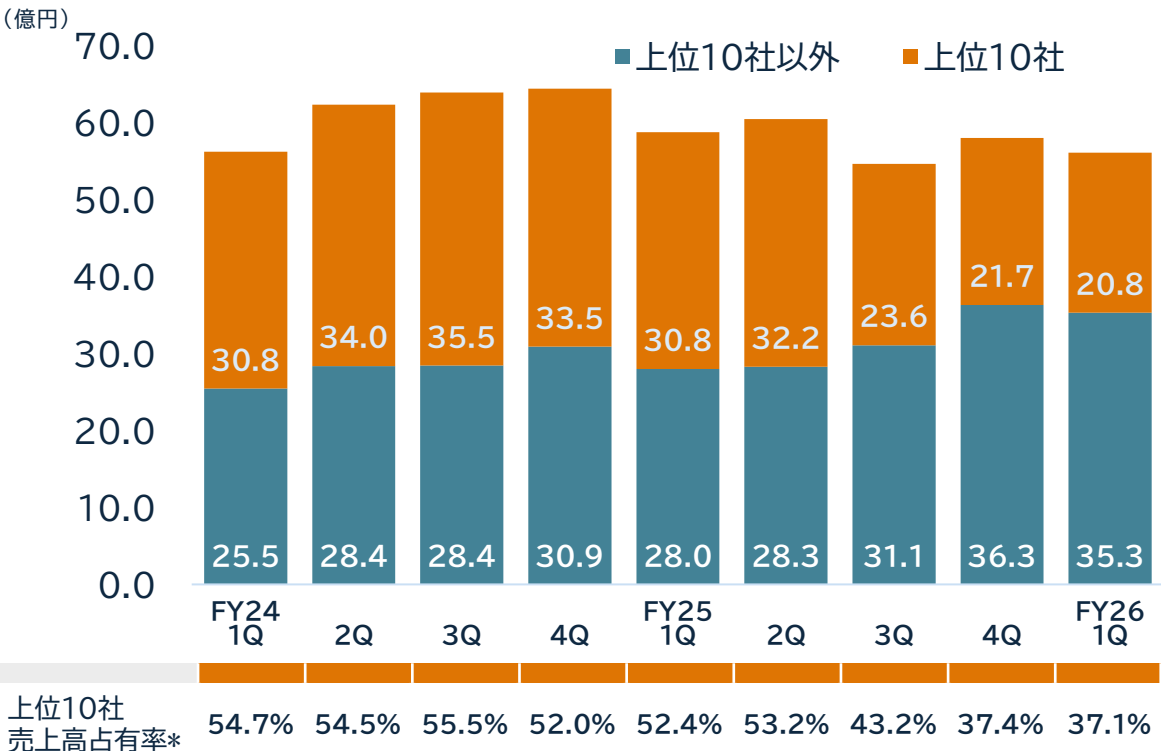
(単位:百万円)	2026年3月期末	2027年3月期 第1四半期末	対前期末	主な増減など
流動資産	8,429	9,519	1,089	● 現金及び預金の増加
現金及び預金	5,140	6,610	1,470	
固定資産	8,640	10,775	2,135	● 投資有価証券の増加
投資有価証券	5,974	8,414	2,440	● コアコンセプト・テクノロジー社株式の取得 ● 投資有価証券の再評価と売却
資産合計	17,069	20,294	3,224	
流動負債	2,384	6,328	3,944	
短期借入金等	—	4,433	4,433	
固定負債	422	956	534	
長期借入金	—	666	666	
負債合計	2,806	7,285	4,478	● 借入金の増加
純資産合計	14,262	13,008	▲1,253	
自己資本比率	84%	64%		

(単位:百万円)



- 産業別では、運輸、情報通信、小売、金融、建設、商社が顧客層の中心。受注活動の一部で中東情勢の影響。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。大型案件の減少と新規クライアント開拓の影響で契約あたり売上は減少
- 案件内容では、基幹システム刷新関連は中型案件開拓が進展。AI関連では継続支援中の複数の生成AI活用案件が実装フェーズへと拡大するとともに、AI基盤整備案件などを中心にクライアント数・売上高ともに拡大

上位10社 売上高



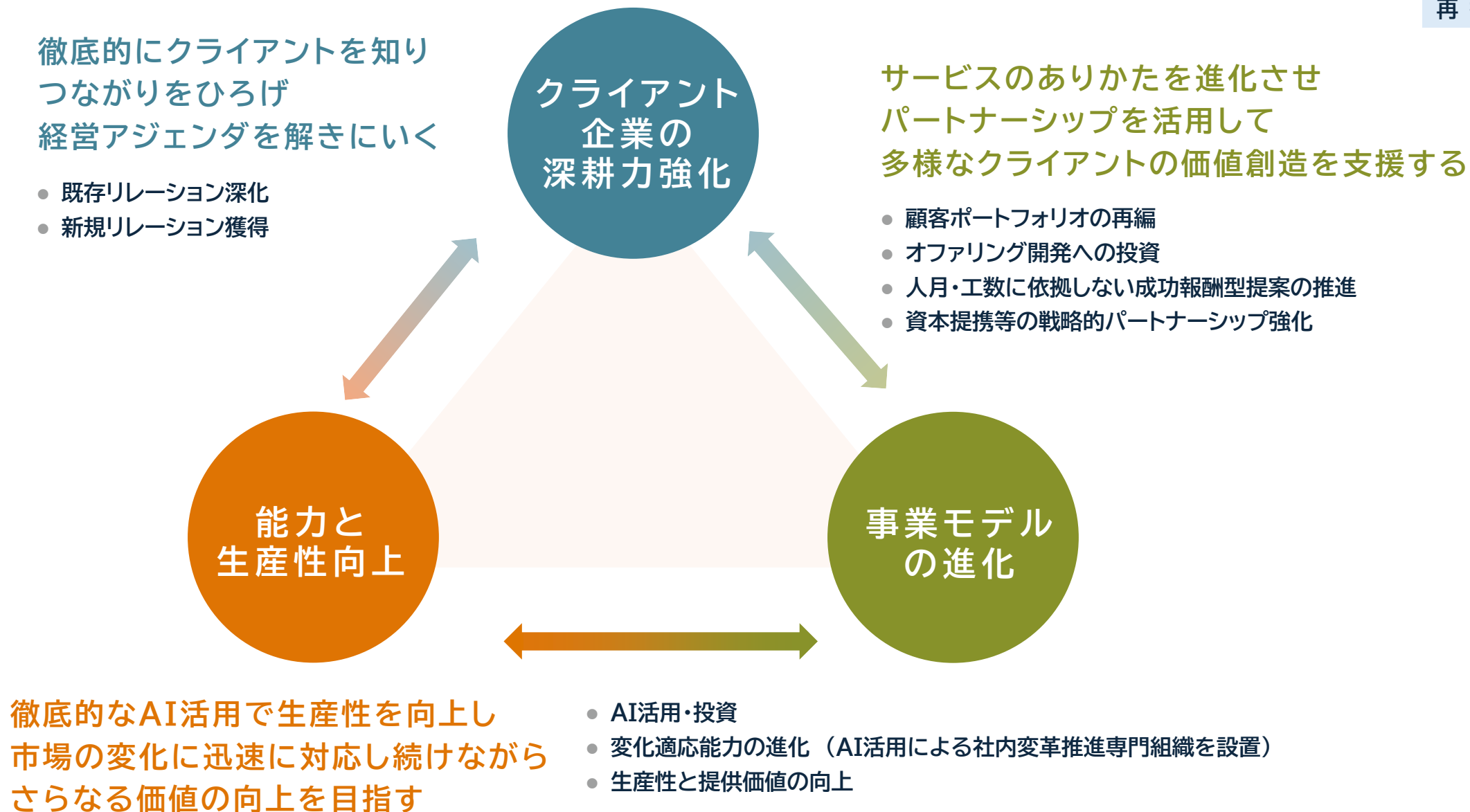
*売上高占有率：連結売上高より連結対象外となった子会社の売上を除いた額に対する占有率。

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1四半期	2026年 3月期 第1四半期	2027年 3月期 第1四半期	対前年同期比
プロジェクト数*1	311	310	312	+1%
クライアント数*2	105	112	124	+11%
契約あたり売上 (百万円)	18.1	19.0	18.0	▲5%

- *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。

全ての数値は連結対象外となった子会社を除いて集計



- **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・提案等活動を推進中。**第1四半期に共同提案での案件を獲得**
- 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6月12日付で同社の筆頭株主に。7月10日時点で持株比率*14.79%（株式数2,604,600株）**
*2026年4月27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比率を引き上げたい意向
- 取得方法などの詳細は現時点では未定

*本件が当社の2027年3月期連結業績に与える影響につきましては、現在精査中であり、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。

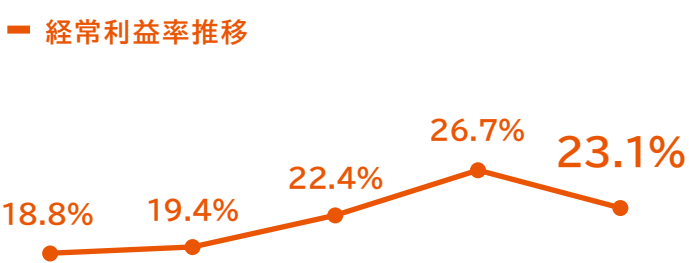
適時開示：シグマクス・ホールディングス：当社による株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード4371）株式の取得について

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>

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	対前年同期比
連結売上高 経常利益率	27.7%	23.1%	▲4.6pts



コンサルティングサービス

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	対前年同期比
コンサルタント数	692	738	+ 7%
プロジェクト満足度 (NSI*)	97	97	± 0 pts

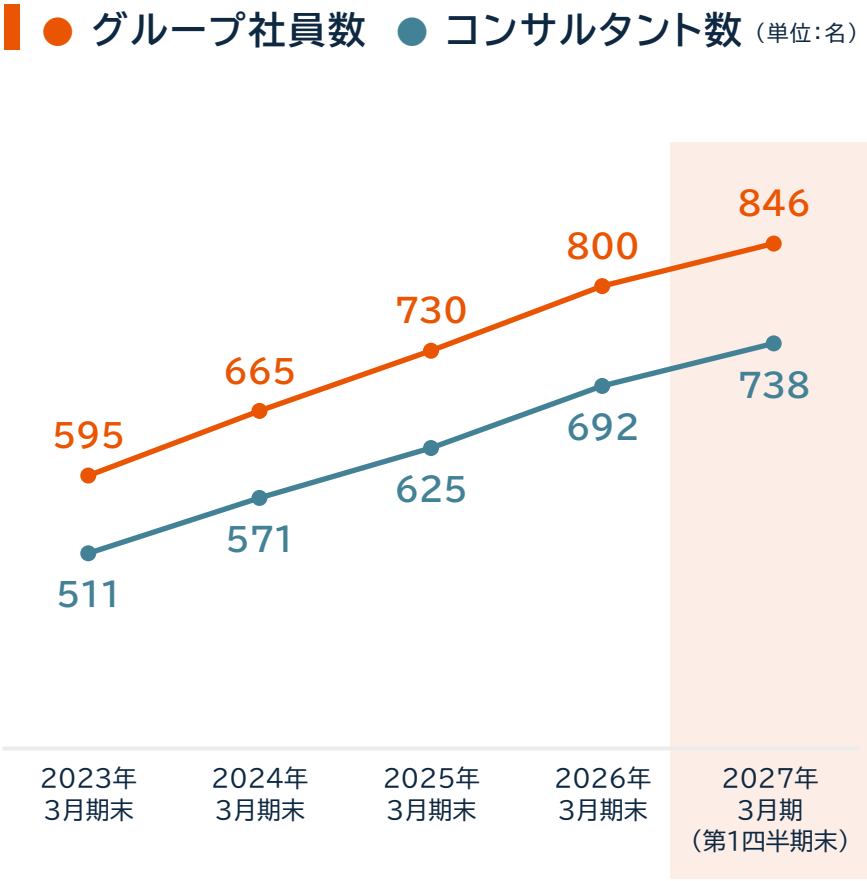
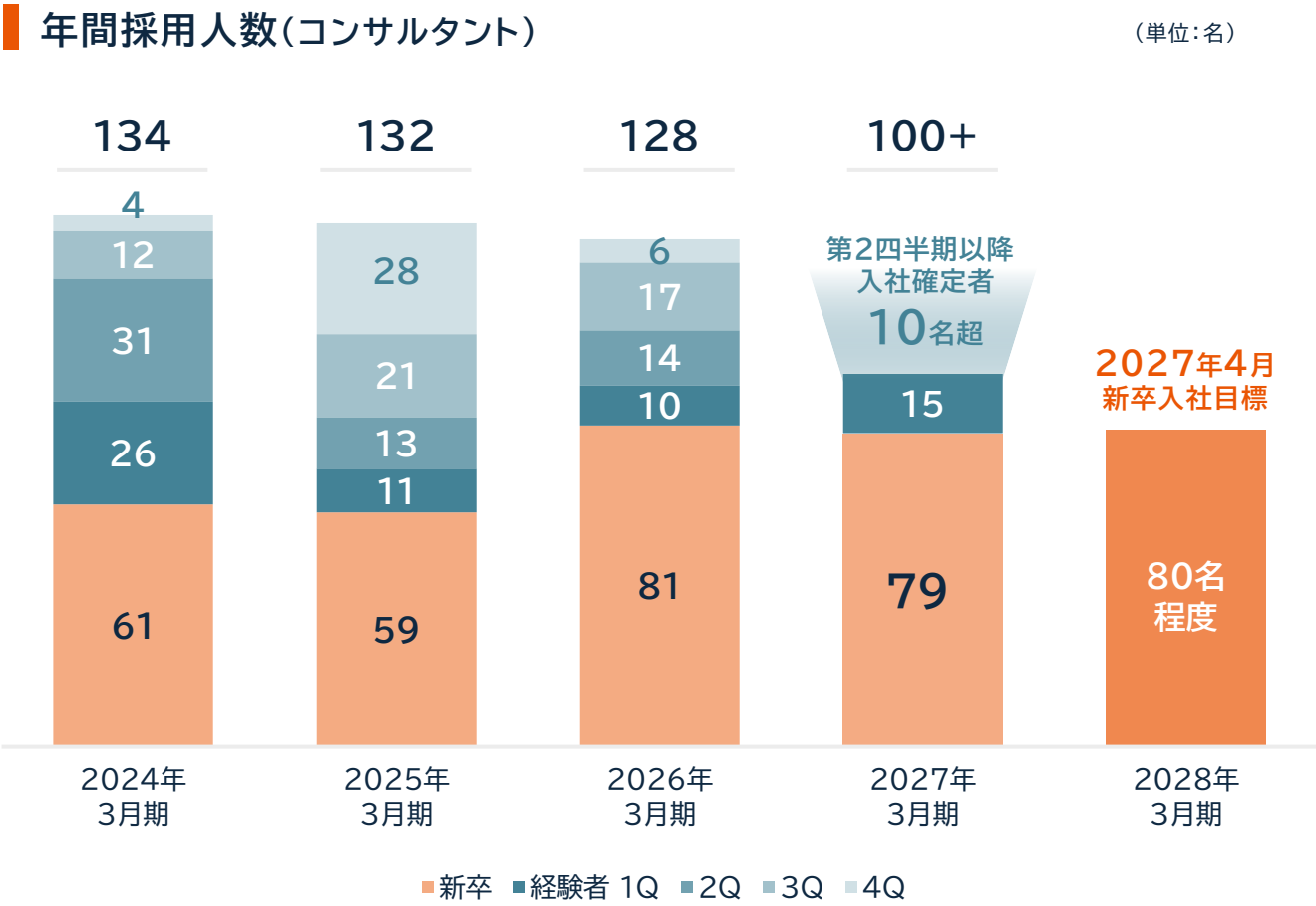


*NSI (Net Satisfaction Index)：プロジェクト満足度評価の各設問五段階評価結果の平均点。クライアントのプロジェクトオーナーにアンケート形式で実施。五段階評価は、5:大満足 100点、4:満足 75点、3:どちらとも言えない 50点、2:不満 25点、1:大不満 0点で配点。



第1四半期に経験者15名・新卒79名が入社。コンサルタント数は6月末時点で738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80名程度を目標に採用活動中



- 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
- 評価差額を含む承継資産の投資残高は第1四半期末時点で約28億円
- 引き続き、市場の状況をみながら早期の売却を進めており、第1四半期に再評価および売却に伴う特別損失8百万円を計上。第2四半期には売却に伴う特別利益528百万円を計上予定

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
2023	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ(2026年7月売却済)
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





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)



AIの活用

- 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)
- AIを活用した中古カメラの価格改定自動化支援(シュッピン様)



デジタル・トランスフォーメーション推進支援

- 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)



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(ISO20022)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)



新規サービス立上げ支援

最新事例

- 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」の新規事業立ち上げ・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)

さまざまな領域での価値創造

- 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
- 経営プラットフォーム改革(東洋アルミニウム様)

株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー 様

株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー様(以下、NTT-ME様)は、情報通信インフラの構築・運用で培った知見やノウハウを活かし、再生可能エネルギー等の推進による地域循環型社会の共創を先導している。シグマクシスは2022年10月から同社の取り組みの構想策定に参画。エネルギーの地産地消や地域経済循環を実現する共創型の電力事業構想の具体化から、実証地域となった島根県雲南市および山形県米沢市との関係構築、事業化に至る実装・実行まで伴走した。

2024年6月、島根県雲南市において NTT-ME様とシグマクシスを含めた5者により「共創による雲南市の脱炭素・再生可能エネルギーの推進に関する連携協定」を締結した。同協定のもと立ち上げた地域新電力会社は、電力小売収益の一部を地域へ還元し、市民や事業者との共創によるまちづくりを推進している。

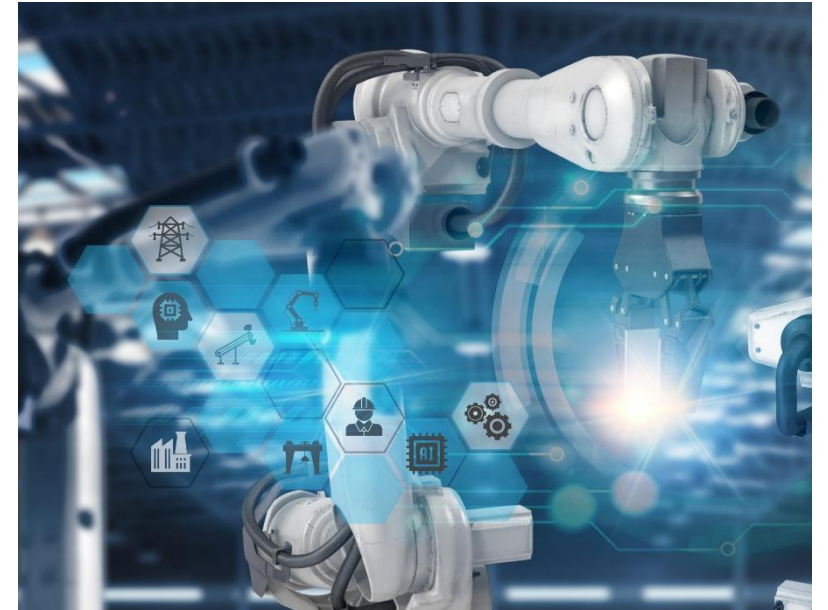
2025年5月には、NTT-ME様が山形県米沢市・飯豊町で行った共同提案が環境省の「脱炭素先行地域(第6回)」に選定された。多雪地域特有の課題に対応したオンサイト型太陽光PPAサービスにより再生可能エネルギーの地産地消を推進するNTT-ME様の同提案を、シグマクシスは脱炭素や再生可能エネルギー領域での専門性を活かして支援した。

機械製造業C社 様

大手機械製造業C社様のサービスロボット事業の立ち上げに際し、シグマクシスは事業性評価から製品コンセプト・仕様の具体化、保守・メンテナンススキームの確立、持続的な収益化に向けた成長プラン、ビジネスモデル設計までを一貫して支援した。

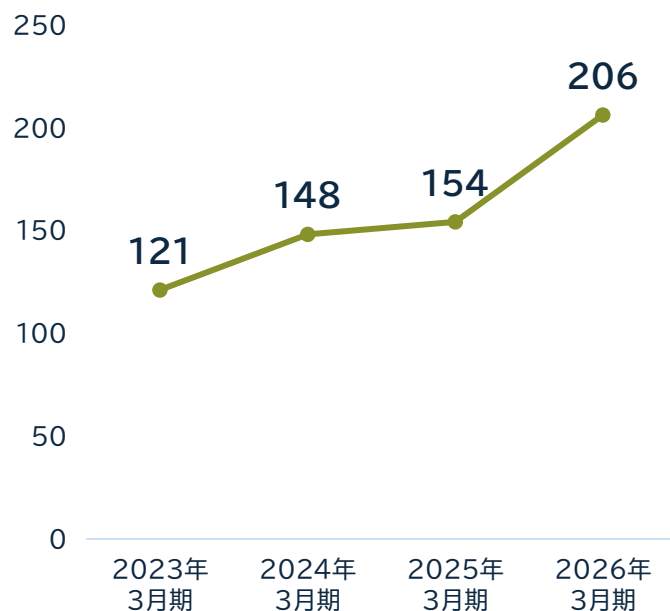
本プロジェクトでシグマクシスは、課題の構造化や、提供価値・市場性・事業性を客観的に整理するコンサルティング能力に加え、フィジカルAIへの深い理解を発揮しながら伴走。事業構想に加え、ロボットの機能要件定義・UX/UIデザイン、サービス現場での実証実験を推進した。また、複数ベンダーが関わる開発体制のプロジェクト・マネジメントや、保守・サービス品質保証(SLA)体制の整備まで幅広く支援し、具体的な事業計画の策定に貢献した。

シグマクシスは、2016年より次世代ロボット領域における本格的な活動を開始し、製造業向けの業務支援ロボット事業の立ち上げ支援や精密制御技術を活かしたロボットサービス開発、小売業向けのロボット・AIを活用した未来店舗づくり、ラボラトリーロボタイゼーションサービス開発、ヒューマノイドロボット研究など、ロボティクスおよびフィジカルAI領域における実績を積み上げてきた。今後も多様な業界のお客様のロボット技術活用およびロボット業界参入を支援し、日本の産業競争力の向上に貢献していく。



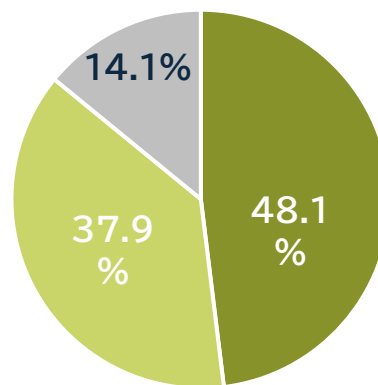
2026年3月期 株主との対話状況

IR面談・スモールミーティング実施数 推移(件)



決算説明会 年2回
スモールミーティング 年18回

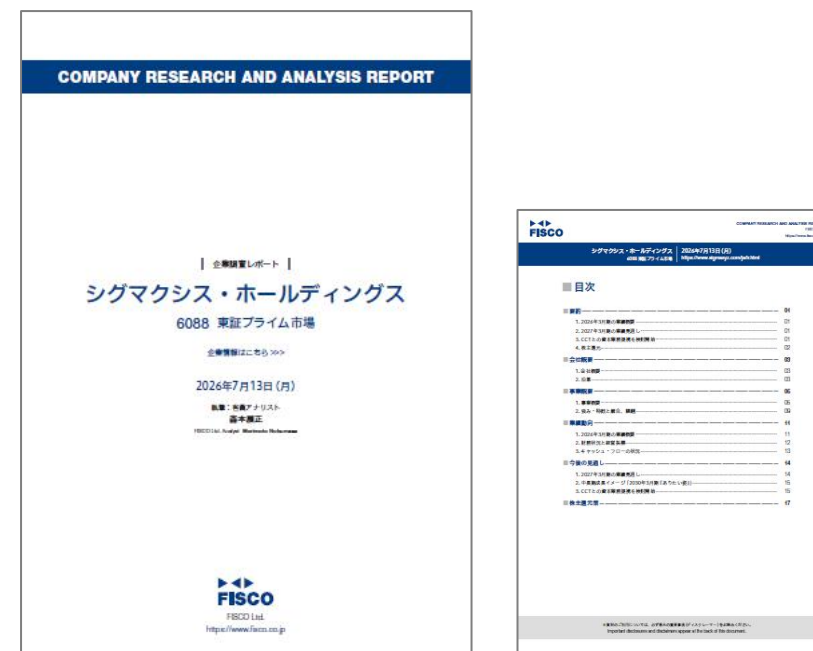
面談した投資家ポートフォリオ
2026年3月期



- 海外機関投資家・助言会社
- 国内機関投資家・助言会社
- その他

スポンサードリサーチ配信

- 株式会社フィスコより、当社の企業調査レポートが2026年7月に公開(本レポートは、当社の依頼により、株式会社フィスコが第三者の視点での調査・分析に基づいて作成)



株主との対話



フィスコ社
企業調査
レポート

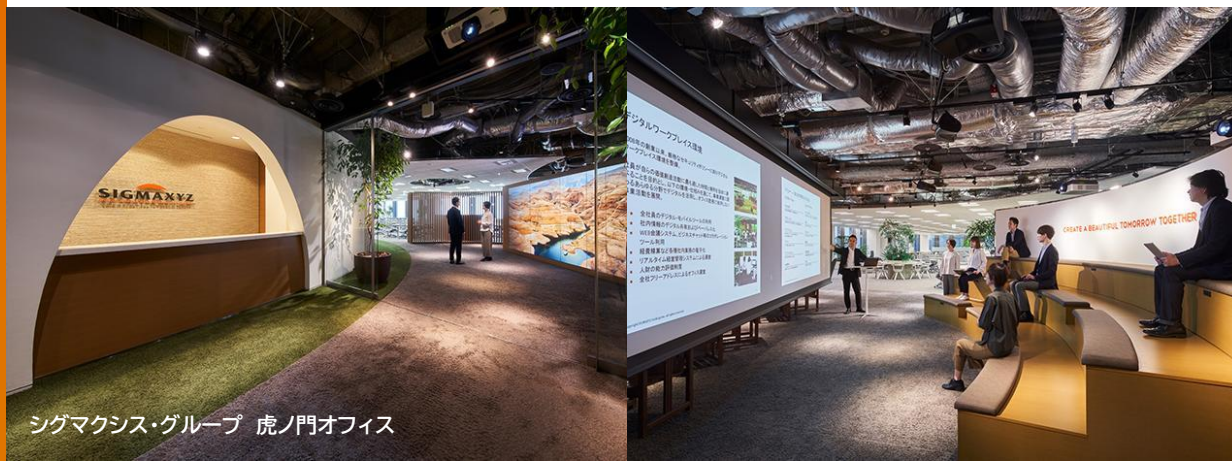


参考資料

会社情報

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	事業内容	当社グループ会社の事業活動の支援、経営管理
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	代表者	代表取締役社長 太田 寛
資本金	30億円 *2026年6月末時点	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)
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	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



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。



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。

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

2008～

2013～

2019～

会社設立期

上場/スキル転換期

SaaS/クラウド活用加速、 持株会社体制へ

- 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

- 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
 - ・ 三菱商事全株売却

- 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

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

再掲



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

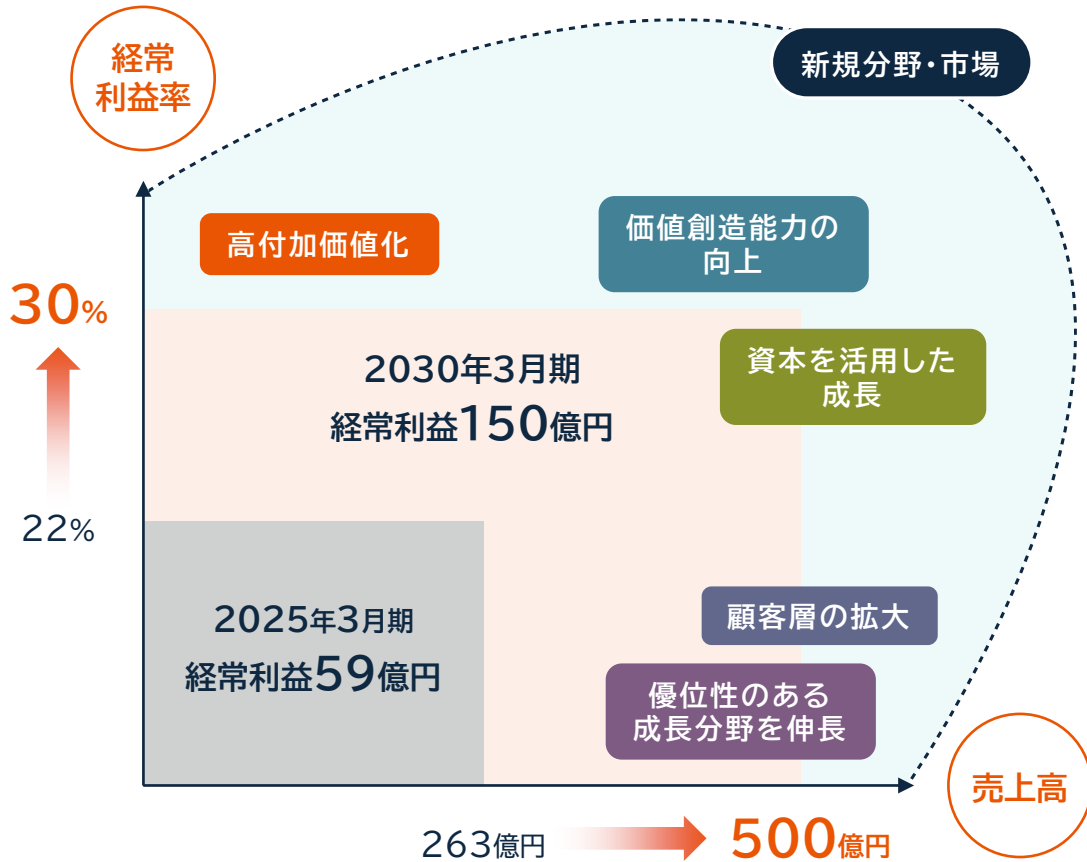
再 掲

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。

- 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

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

● 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

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



- 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

エージェントAI／生成AIの台頭は脅威ではなく、
「提供価値の高度化」「事業モデルの転換」を通じて、当社の持つ強みを発揮する機会

顧客需要における変化

- AI活用の進行
- コンサルタントに対する期待値の上昇
(低付加価値／工数代替サービスは需要減)
- AI活用から生まれる「新たなアジェンダ」の登場
- 当社の得意とする「変革のシェルパ」、「イノベーション創発」領域への期待増

当社の取り組み

- AIを活用した生産性向上
- 高付加価値・高難度プロジェクトへの取り組み強化
(「変革のシェルパ」「イノベーション創発」領域など)
- 人間的スキルが必須分野での差別化を加速
(「業務変革」「ステークホルダーマネジメント」「プロジェクトマネジメント」など)
- 成功報酬型のプライシング

当社事業モデルで扱うSaaSはAIの代替が難しい領域が中心

- 監査・セキュリティといったガバナンスの要請に耐えうるシステムが求められる会計系等の基幹系業務においては、AIによる内製化は容易には進まない
- 当該領域の業務変革は、複雑なステークホルダー合意、チェンジマネジメントが必要なプロジェクトとなるためコンサルタントの存在価値が引き続き高い
- AI活用の前提(良質なデータ基盤／System of Record)としてSaaS ERP導入やデータ基盤整備・標準化(AI Ready化)の顧客需要が拡大中
- 業界ドメインの深い専門知識・業界特有のロジックを内在する業界特化型SaaSは、汎用型AIでの代替が極めて難しい

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>



本資料の取り扱いについて

本資料は、シグマックス・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。株式会社シグマックス・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、株式会社シグマックス・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
-----	--	--------	--