

# 2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

シンプレクス・ホールディングス株式会社  
(証券コード：4373)

2021年10月28日

**1. 会社概要**

**2. 中期経営計画（FY2022～FY2024）**

**3. FY2022 上期業績**

**4. FY2022 通期見通し**

**5. 添付資料**

# 会社概要

# ソロモンのトレーディングテクノロジーチームが97年に創業 MBO以降、FY2021まで連続増収を継続中

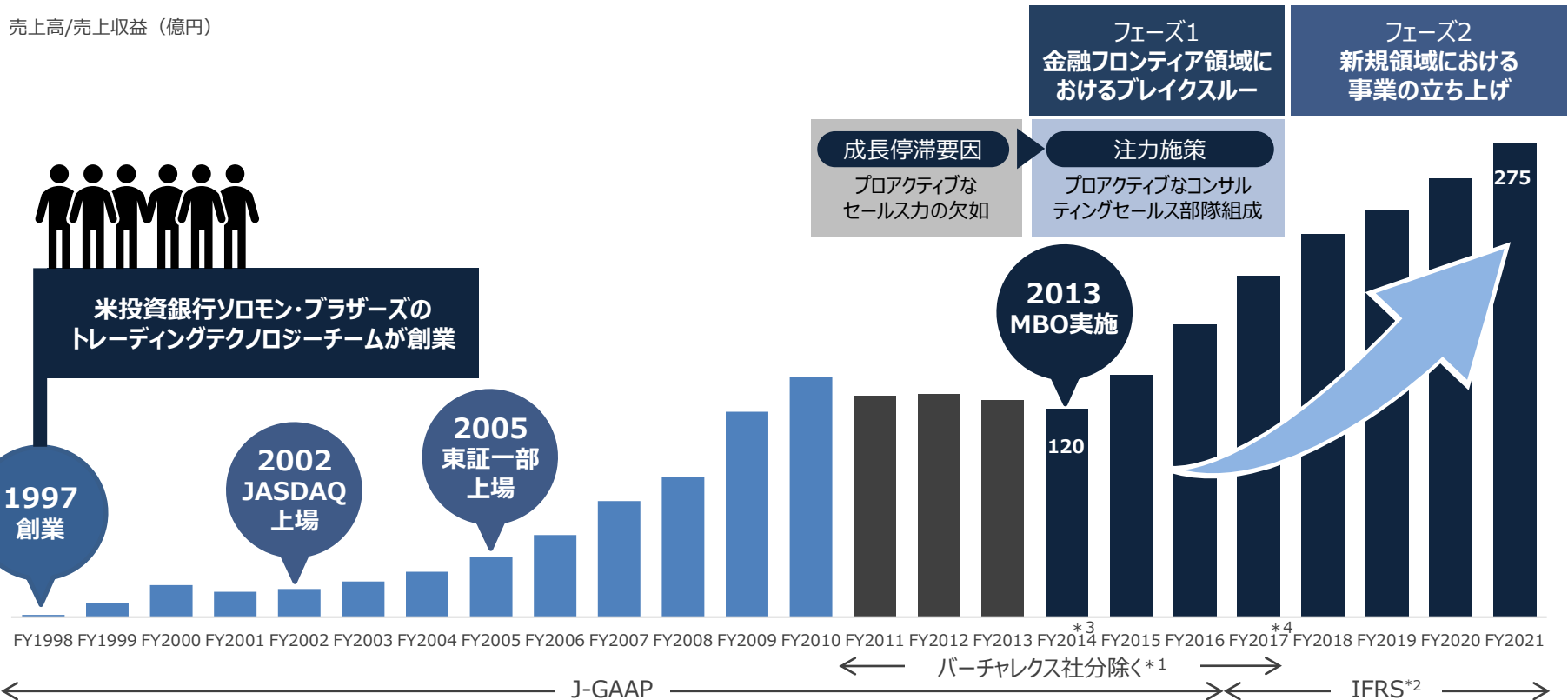
上場準備

9期連続 増収増益

成長停滞

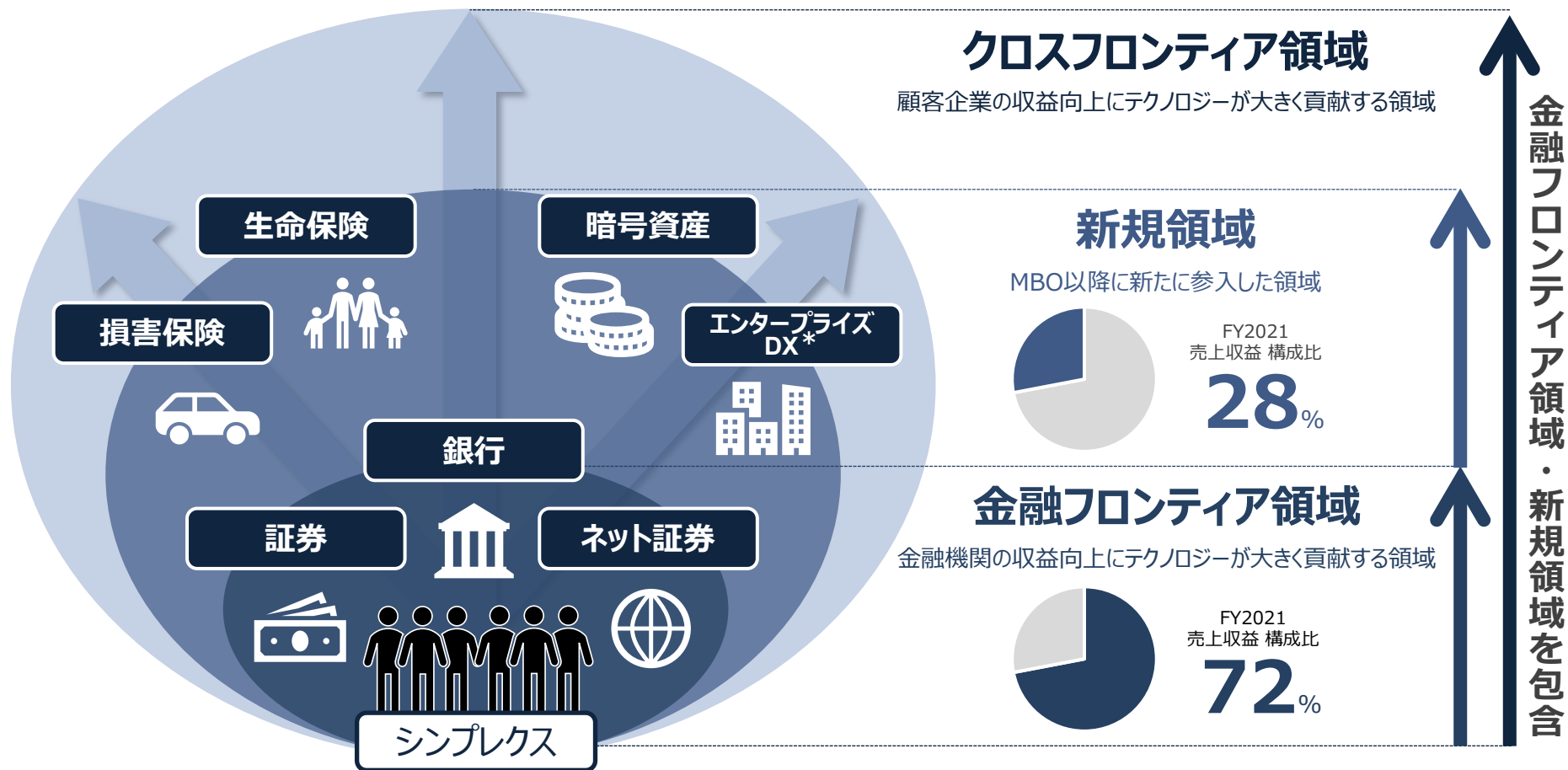
ポストMBO/第二の創業期

売上高/売上収益 (億円)



\*1 FY2011からFY2017については、2010年8月から2016年6月にかけて連結対象子会社であったバーチャクス・コンサルティング社分を除いて記載  
 \*2 FY2017よりIFRS財務諸表の作成開始  
 \*3 FY2014の数値については、2013年4月1日にMBOを目的として設立された特別目的会社（株式会社SCKホールディングス）の2013年4月1日から2013年12月31日の実績を除いた12か月間の数値を記載  
 \*4 FY2017については、2016年12月1日にカーライル・グループの投資ファンドが保有していたシンプレクス株式を取得することを目的として設立された特別目的会社による吸収合併を実施したため、合併前の旧シンプレクス株式会社の2016年4月1日から2016年11月30日を含めた12か月間を記載

# 顧客企業の収益向上にテクノロジーが大きく貢献する 「クロスフロンティア領域」へと事業領域が拡大

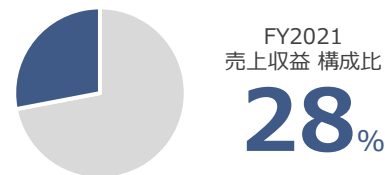


## クロスフロンティア領域

顧客企業の収益向上にテクノロジーが大きく貢献する領域

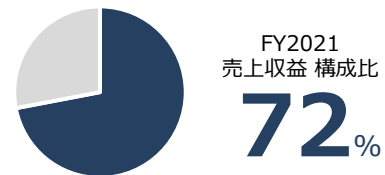
## 新規領域

MBO以降に新たに参入した領域



## 金融フロンティア領域

金融機関の収益向上にテクノロジーが大きく貢献する領域



金融フロンティア領域・新規領域を包含

\* エンタープライズDXとは、当社グループの造語であり、クロスフロンティア領域のうち、当社における売上収益が業種単位で一定の規模に満たない業種群の総称  
\* Digital Transformation (DX) とは、デジタル技術を活用して事業を変革し、新しいビジネスモデルを構築し、競争力を得る取り組みを指す

# 創業来、「売上総利益率」を経営上の最重要KPIに設定 業界屈指の利益体質を誇る

シンプルクス  
39.1%

FY2021 実績

ソフトウェア  
業界平均\*1

24.9%

## 売上総利益率が示す「3つの事象」

1



原価の大半を占める  
エンジニア・コンサルタントの質が、  
他社よりも優れている

2



優秀な人材の生産性を  
持続的に向上させる仕組みが、  
きちんと整備されている

3



チームが築いた付加価値を  
顧客価格に転嫁してもなお、  
顧客から支持されている

付加価値の高さを測る指標となるため、  
「売上総利益率」を最重要KPIに設定

\*1 ソフトウェア業界平均は、2020年6月29日に発表された経済産業省企業活動基本調査「2019年企業活動基本調査確報 - 平成30年度実績」の平成30年度の「ソフトウェア業」の売上総利益率の数値  
出所：各社公表資料、経済産業省企業活動基本調査「2019年企業活動基本調査確報 - 平成30年度実績」

## 国内IT業界の慣習に異を唱えたビジネスモデルにより、 効率的な案件推進と、業界屈指の利益率を実現

シンプレクス

### Simplex Way



#### 一気通貫モデル

コンサルティングから運用保守まで全フェーズを支援



#### 自社完結モデル

プライム受注の徹底/下請けに丸投げしない開発体制



#### ハイブリッド人材

ビジネス/テクノロジーに精通したプロ人材の育成

運用保守

たゆまぬ改善



ハイブリッド人材が  
ワンチームで支援

コンサルティング

ビジネス戦略立案

システム開発

卓越した技術力

顧客企業



## ノウハウ提供型コンサルにより、システム著作権を自社留保 ライブラリとして再利用することで、工数を削減

顧客  
A社

ノウハウ提供



\* ハイブリッド人材によるノウハウ提供型コンサル

著作権留保

\* 上流でのノウハウ提供で実現  
\* プライム受注だからこそ交渉が可能

顧客  
B社

ライブラリ活用

\* ライブラリとしての再利用により工数削減

顧客  
C社

共同利用型サービス

\* SaaS<sup>\*1</sup> /ASP<sup>\*2</sup>として提供  
\* サービス利用料を月額チャージ

Simplex Library

ライブラリ活用メリット

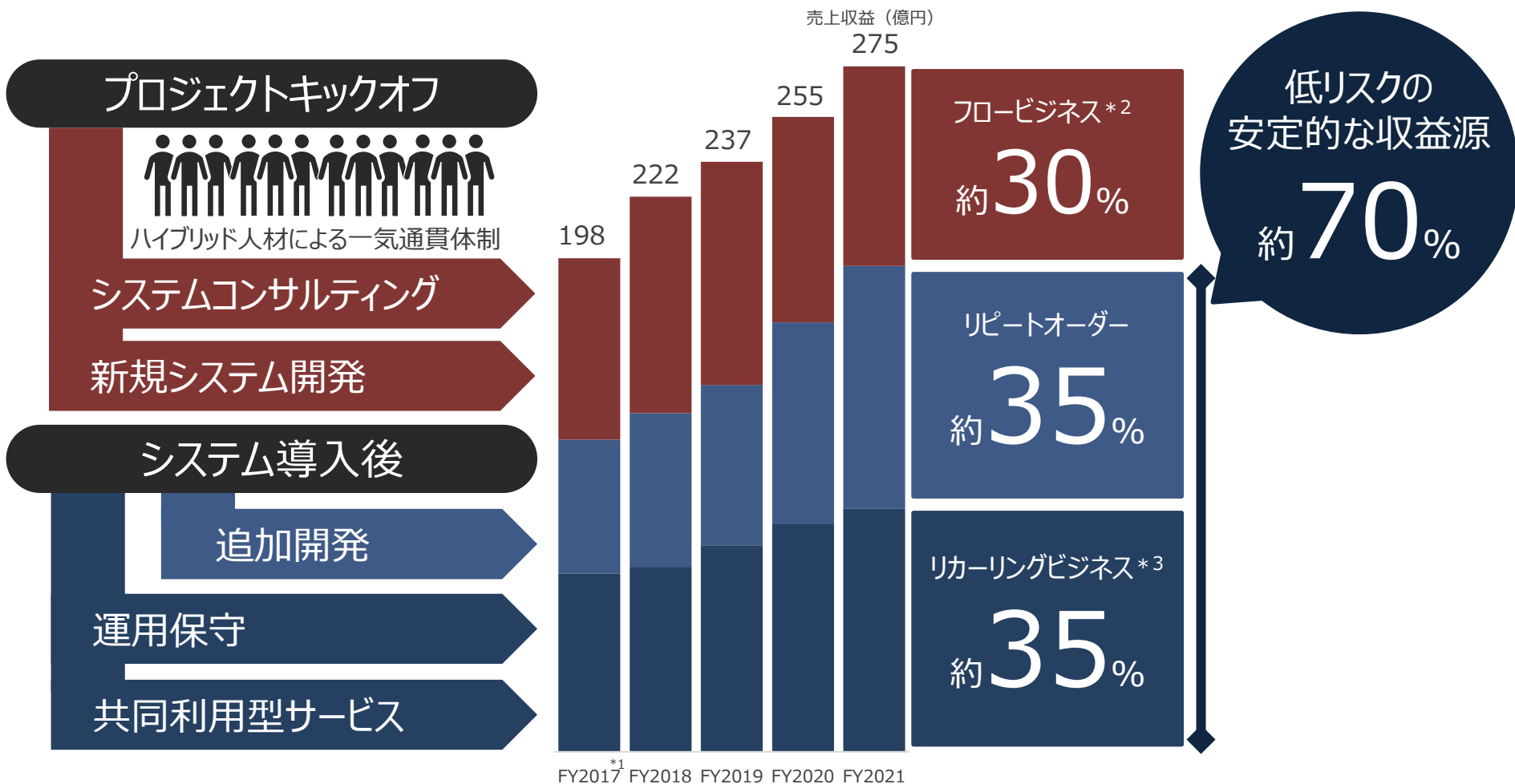
開発・テスト工数削減

納期短縮

品質向上



# フロービジネス拡大に応じて、低リスクの安定的な収益源が連鎖的に拡大していくクオリティの高い収益モデルを構築



\*1 FY2017の数値については、2010年8月から2016年6月にかけて連結対象子会社であったバーチャレクス・コンサルティング社分を除いた数値、かつ、2016年12月1日にカーライル・グループの投資ファンドが保有していたシンプレクス株式を取得することを目的として設立された特別目的会社による吸収合併を実施したため、合併前の旧シンプレクス株式会社の2016年4月1日から2016年11月30日を含めた12か月間の数値を記載

\*2 フロービジネスとは、顧客企業と都度関係を築き、都度収益をあげるビジネスを指す

\*3 リカーリングビジネスとは、顧客企業と継続的な関係を築き、繰り返し利用されることで安定的な収益を得ることを目指すビジネスを指す

# 中期経営計画

## FY2022～FY2024

# FY2022を初年度とする3か年の中期経営計画 年平均成長率 売上10%、当期利益20%成長を目指す

## 売上収益

年間平均成長率

**8~10%**

340~360億円程度

275億円

FY2021  
実績

FY2024  
目標 (参考値)

## 親会社の所有者に帰属する当期利益

年間平均成長率

**18~20%**

売上収益360億円  
達成の場合

50億円程度

29億円

FY2021  
実績

FY2024  
目標 (参考値)

目標達成の前提となる  
FY2024 利益水準

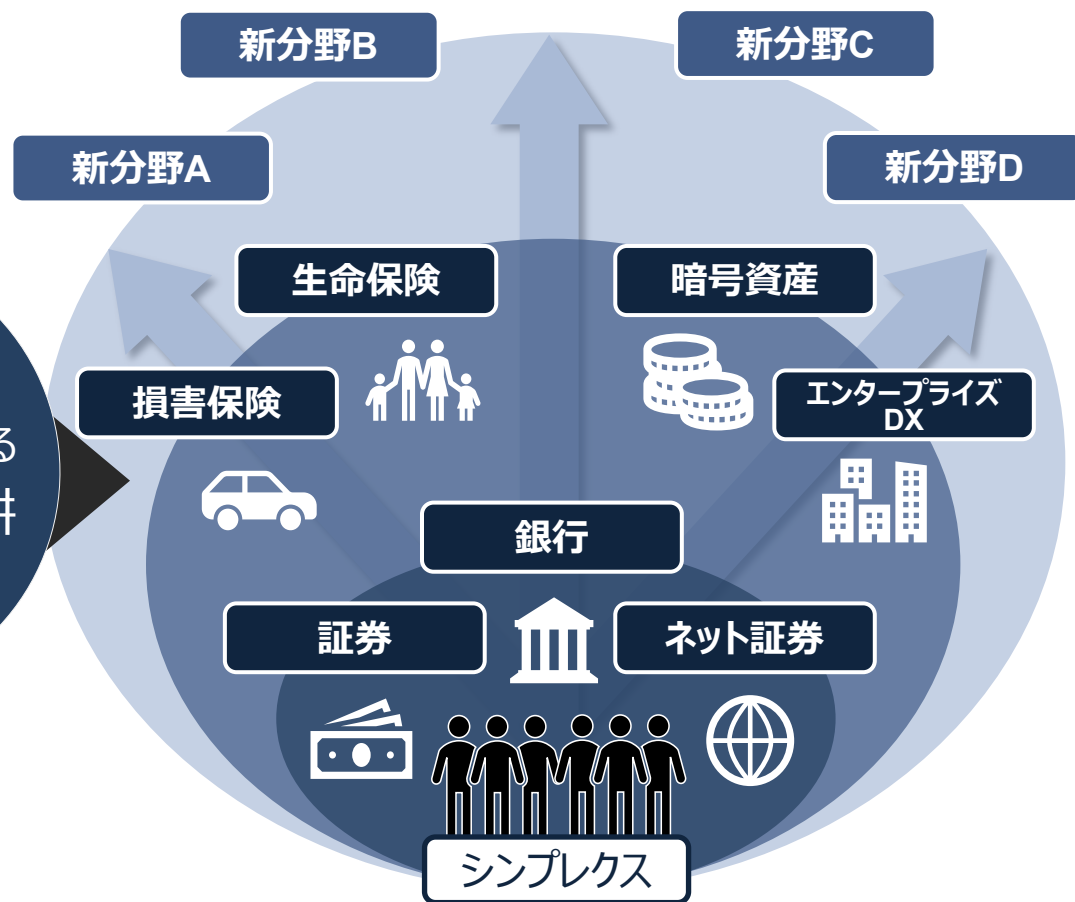
営業利益  
72億円程度  
(営業利益率20%)  
EBITDA  
82億円程度  
(EBITDAマージン23%)

# 「領域拡大」×「領域深耕」×「人材の採用育成」が注力テーマ

クロスピアによる  
事業領域の拡大

Simplex Wayによる  
事業領域の深耕

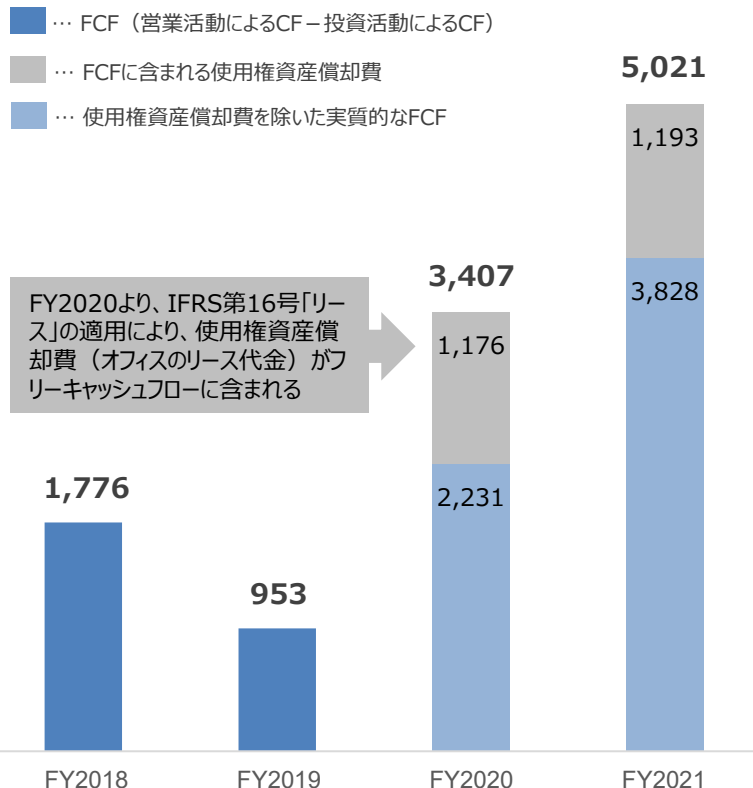
さらなる成長に向けた  
人材の採用育成



## 高いキャッシュフロー創出力を礎として 持続的かつ安定的な配当を実施する方針

### フリーキャッシュフロー（FCF）推移

(単位：百万円)

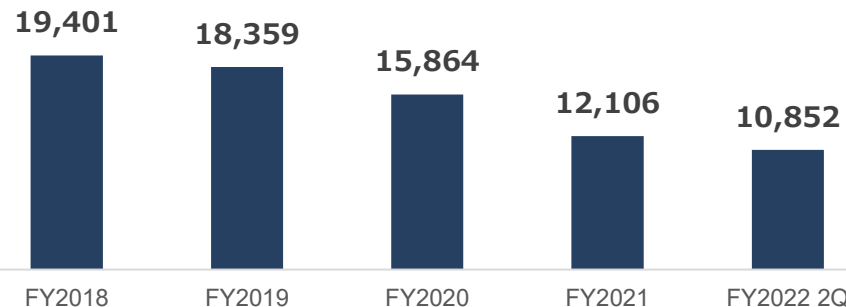


### キャピタルアロケーション

#### 1. 足元、財務健全性を強化

純有利子負債推移\*1

(単位：百万円)



#### 2. 安定的な株主還元を目指す

- 配当性向30%を目安に、持続的かつ安定的な配当を実施する方針
- 財務健全性の強化も勘案しながら、機動的な株主還元策として自己株式取得も検討していく方針

#### 3. 上記に加えFCFの範囲内で成長投資を検討

- M&A等、魅力的な投資機会が生じた場合にはFCFを追加的な投資に充当

\*1 純有利子負債：有利子負債 - 現金及び現金同等物

# FY2022 上期業績

# DX需要が一層高まり、収益機会が拡大 新プライシングポリシーの効果もあり、利益率が向上

(単位：百万円)

	FY2021 上期		FY2022 上期		前年同期比	
	実績	売上収益比	実績	売上収益比	増減額	増減率
売上収益	13,659	100%	15,614	100%	+1,955	+14.3%
売上原価	8,426	61.7%	8,757	56.1%	+331	+3.9%
売上総利益	5,233	38.3%	6,858	43.9%	+1,625	+31.0%
識別可能資産償却費	223	1.6%	223	1.4%	±0	±0.0%
販管費	2,008	14.7%	2,629	16.8%	+621	+30.9%
研究開発費	598	4.4%	550	3.5%	-48	-8.1%
その他の収益・費用*1	1	0.0%	94	0.6%	+93	-
営業利益	2,404	17.6%	3,549	22.7%	+1,145	+47.6%
+上場関連費用	5	0.0%	157	1.0%	+152	-
調整後営業利益	2,409	17.6%	3,706	23.7%	+1,297	+53.8%
調整後EBITDA*2	2,914	21.3%	4,200	26.9%	+1,286	+44.1%
親会社の所有者に帰属する 調整後四半期利益	1,517	11.1%	2,417	15.5%	+899	+59.3%

売上収益  
**15,614**  
(前年同期比 +14.3%)

- ✓ DX需要により、収益機会が拡大
- ✓ コロナの影響は軽微

売上総利益率  
**43.9%**  
(前年同期比 +5.6 P)

- ✓ FY2021より、不測の事態に備え、案件の難易度に応じて「セーフティクッション」を積み新しい「プライシングポリシー」を導入
- ✓ FY2022 上期は、「セーフティクッション」を使用せずに案件を執行できた「ベストケース」という位置づけ
- ✓ 足元におけるDX需要の強さといった構造的要因ゆえに、セレクトティブに案件を取捨選択できている事業環境も利益率好調の要因に

\*1 FY2022 上期は、雇用調整助成金をその他の収益として計上

\*2 調整後EBITDAは、調整後営業利益+減価償却費+識別可能資産償却費にて算出

## 新プライシングポリシー適用下での順調な案件進捗により システムインテグレーションの利益率が向上

(単位：百万円)

	FY2021 上期		FY2022 上期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
戦略/DXコンサルティング	-	-	443	2.8%	+443	-
	売上総利益率	-	42.3%		-	
システムインテグレーション	8,784	64.3%	10,012	64.1%	+1,228	+14.0%
	売上総利益率	36.8%	44.1%		+7.3P	
運用サービス	4,872	35.7%	5,136	32.9%	+264	+5.4%
	売上総利益率	41.0%	43.4%		+2.4P	
その他	4	0.0%	24	0.2%	+20	+562.4%
	売上総利益率	100%	100%		±0.0P	
合計	13,659	100%	15,614	100%	+1,955	+14.3%
	売上総利益率	38.3%	43.9%		+5.6P	



## 戦略/DXコンサルティングが順調に立ち上がる 大手銀行向け案件により、キャピタルマーケット分野が好調

	FY2021 上期		FY2022 上期		前年同期比		主な増減要因
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
(単位：百万円)							
戦略/DXコンサルティング	-	-	443	2.8%	+443	- +	今年4月に創設したクロスピアによる金融・非金融向けDXコンサル案件
金融ソリューション	10,487	76.8%	12,137	77.7%	+1,649	+15.7%	
うち キャピタルマーケット*1	5,474	40.1%	7,039	45.1%	+1,565	+28.6% +	大手銀行向けプラットフォーム構築案件を筆頭に好調に推移
うち リテール*2	5,013	36.7%	5,097	32.6%	+85	+1.7% ±	前年同期比で大きな変動なし
保険ソリューション	1,794	13.1%	1,475	9.4%	-319	-17.8% -	生保/損保共に大型案件にエースを集結し、Simplex libraryの拡充にFY2022いっぱい注力。そのため足下小型案件は受注抑制
エンタープライズDX	1,363	10.0%	1,545	9.9%	+182	+13.3% - +	ゼネコン向けERP構築は新規受注を凍結 モーゲージバンク向け大型案件が牽引
その他	16	0.1%	16	0.1%	+0	+0.6%	
合計	13,659	100%	15,614	100%	+1,955	+14.3%	

\*1 キャピタルマーケット：大手銀行、証券のトレーディング、リスク管理の領域

\*2 リテール：ネット証券、ネットFX、暗号資産交換業を通じた個人投資家向けのBtoBtoCサービス

4月から33名で発足し、上期売上が4.4億円に  
毎月2~3名を採用し、年間売上10億円を目指す準備が整う



- ✓ 「領域拡大」の推進役
- ✓ DX需要を背景に売上成長の新たな柱

戦略/DXコンサルティングの強化

戦略/DXコンサルティングを  
フックにした新規領域参入



### クロスピアが手掛ける主なプロジェクト

行政	官庁	COVID-19のAI活用調査研究
金融	大手金融機関	DX人材育成講義 + 新規ビジネス立案ワークショップ
	大手金融機関	全社横断でのIT機能強化 (CIOアドバイザー)
	大手金融機関	業務効率化に向けたAI活用検討
	大手金融機関	新規サービス立上に向けたシステム構想策定支援
非金融	大手小売り	BtoB向けECチャネルの売上拡大に向けた課題分析・戦略立案
	エンタメ企業	デジタルチャネルの売上拡大に向けた施策立案
	大手製造業	AIスタートアップと協業での生産・営業・メンテナンス支援
	テック系ベンチャー	組織立ち上げ支援
	テック系ベンチャー	求人検索エンジンサービスの営業戦略策定
	HR テック企業	HR テック事業拡大に向けたベストプラクティス調査、オペレーション立ち上げ支援
	AIスタートアップ	AIソリューション導入に向けた業務コンサルティング・導入支援

# グループを挙げて採用強化／退職率の低減を目指す 人事施策の一環として、労働分配率の見直しに本格着手

シンプレクス

Simplex Inc.

クロスピア

## 1 新卒採用強化

- ✓ 新卒採用市場で、長年築き上げてきたブランド力の活用
- ✓ CEOによる採用イベント実施により、採用を加速

2022年／2023年4月入社  
新卒採用者 目標数  
各**200名**

2022年4月入社  
新卒採用者 内定承諾者\*1  
約**220名**

## 2 中途採用強化

- ✓ FY2022より、戦略的な採用施策を本格的にスタート
- ✓ 社員による魅力付け／オンボーディングによる即戦力化に着手

## 3 退職率低下

- ✓ 足元好調な利益水準、および、採用競争における賞与・給与水準の引き上げに鑑み「労働分配率の見直し」に本格的に着手
- ✓ FY2022の当該関連コスト：6億円については、既に通期予想に織り込み済み

FY2021  
退職率  
**11%**

## 1 中途採用強化

- ✓ DXに欠かせないシンプレクスの技術力が差別化ポイントに
- ✓ コンサルティング経験者を中心に積極的に採用

中途採用  
年間目標数  
各**30名**

足元（4月～10月）における  
中途採用の状況  
月**2.5名**ペースで採用進む

## 2 グループシナジー創出

- ✓ 技術力あるコンサル志向のシンプレクス若手の出向強化
- ✓ コンサル企業への転職希望者をグループ内で確保

FY2024末時点のクロスピア人員イメージ

初期人員  
(実績)  
**33名**

中途採用  
(目標)\*2  
**75名**

出向  
(目標)  
**50名**

FY2024末時点  
(目標)  
**150名以上**

\*1 2021年8月現在の内定承諾者数

\*2 退職率を考慮した数値（FY2022より営業を開始しているため、退職率の前期実績はなし）

# FY2022 通期見通し

## 上期売上・利益とも順調に進むも、8月19日に発表したFY2022の通期業績予想は保守的にみて据え置く

(単位：百万円)	FY2021 通期		FY2022 通期		前期比	
	実績	売上収益比	予想	売上収益比	増減額	増減率
売上収益	27,532	100%	30,300	100%	+2,768	+10.1%
売上原価	16,775	60.9%	17,421	57.5%	+646	+3.9%
売上総利益	10,757	39.1%	12,879	42.5%	+2,122	+19.7%
識別可能資産償却費	446	1.6%	446	1.5%	±0	±0.0%
販管費	4,011	14.6%	5,114	16.9%	+1,103	+27.5%
研究開発費	1,883	6.8%	1,800	5.9%	-83	-4.4%
その他の収益・費用	93	0.3%	94	0.3%	+1	+0.7%
営業利益	4,510	16.4%	5,612	18.5%	+1,102	+24.4%
+ 上場関連費用	30	0.1%	175	0.6%	+145	+483.3%
調整後営業利益	4,540	16.5%	5,787	19.1%	+1,247	+27.5%
調整後EBITDA	5,561	20.2%	6,812	22.5%	+1,251	+22.5%
親会社の所有者に帰属する調整後当期利益	3,005	10.9%	3,873	12.8%	+868	+28.9%

\* 調整後EBITDAは、調整後営業利益 + 減価償却費 + 識別可能資産償却費にて算出

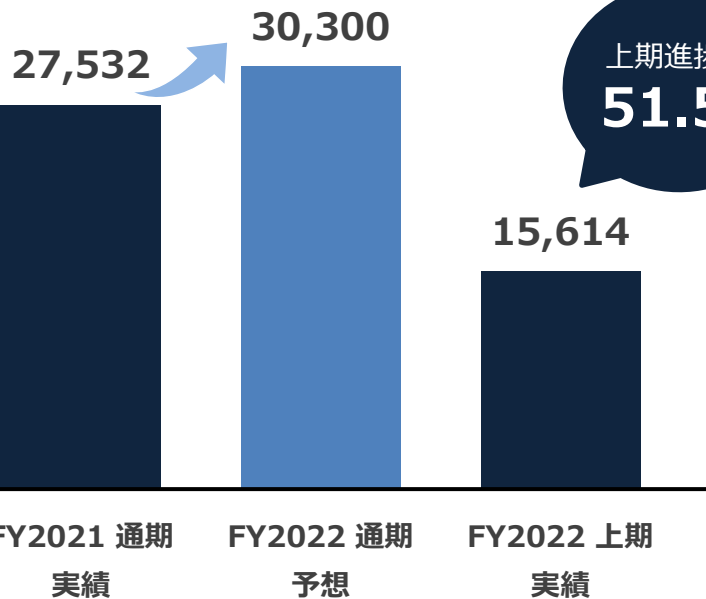
# セレクトティブに案件を取捨選択できている事業環境 通期業績予想の達成に向けて、順調に進捗中

## 売上収益

(単位：百万円)

前期比

+10.1%

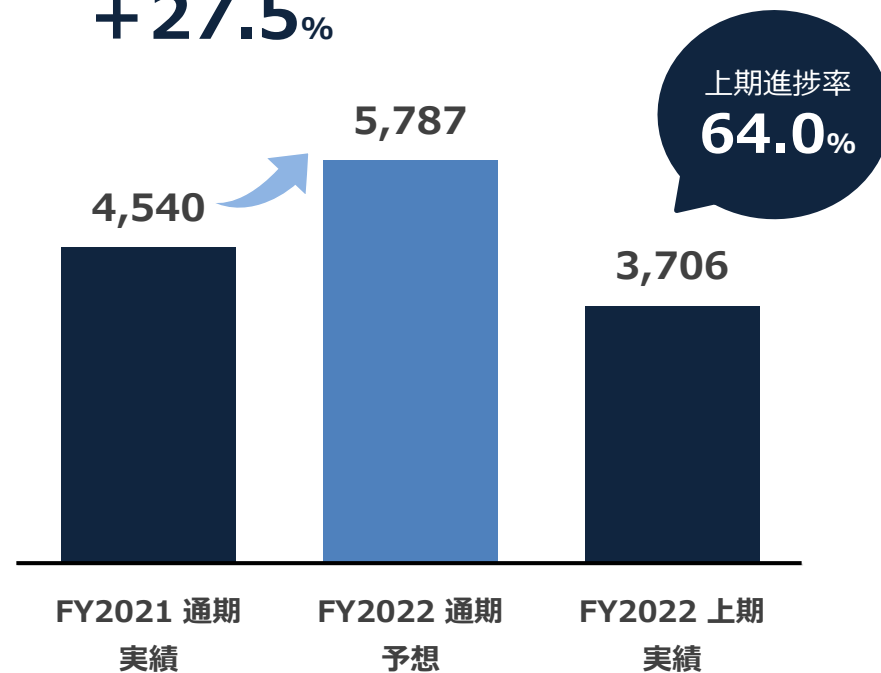


## 調整後営業利益

(単位：百万円)

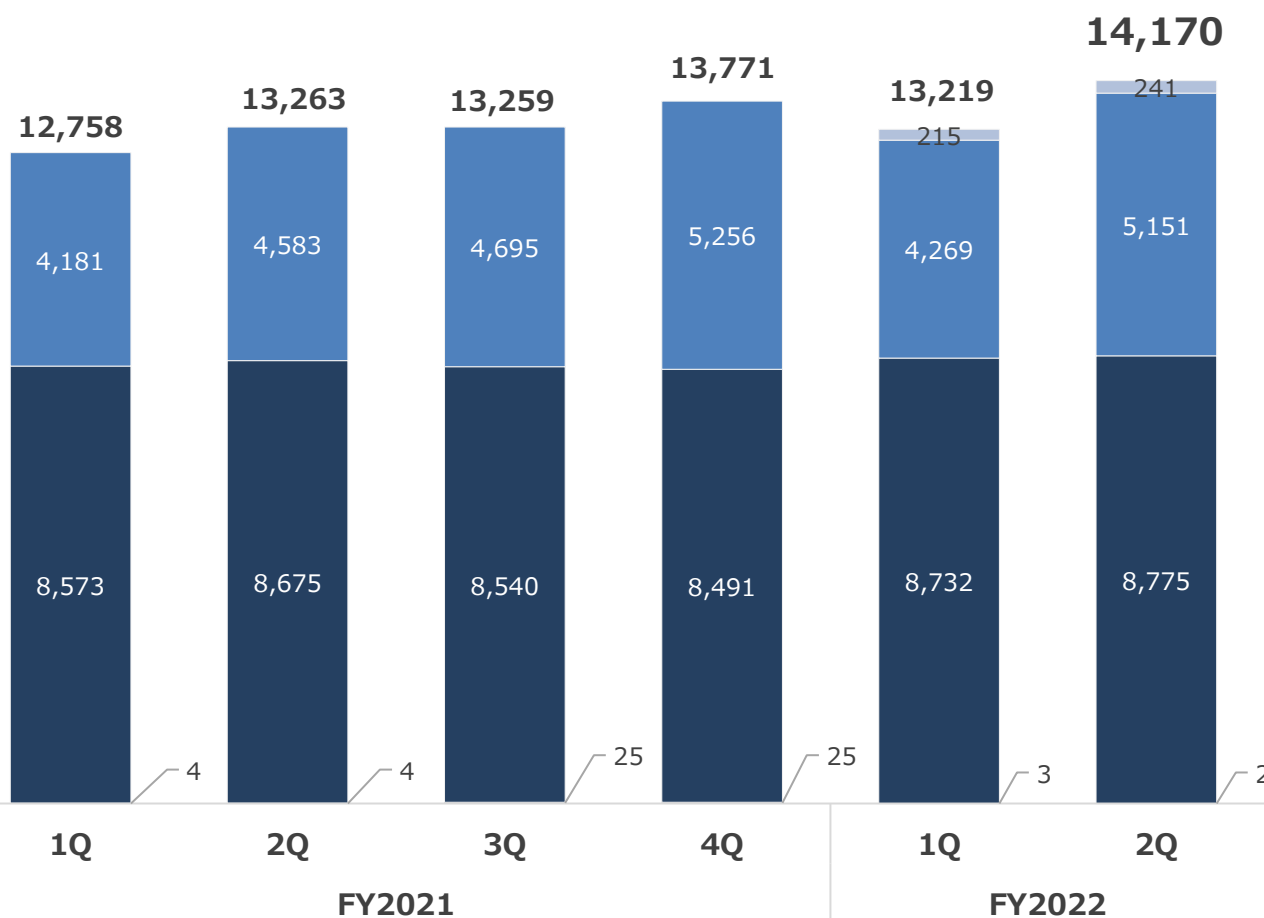
前期比

+27.5%



## リカーリングビジネスの運用サービス中心に 安定的に受注残高が積み上がる

(単位：百万円)



FY2022 2Q末 受注残高

**14,170**百万円  
(前年同Q比：+6.8%)

うち 当期計上予定受注残高

**9,431**百万円

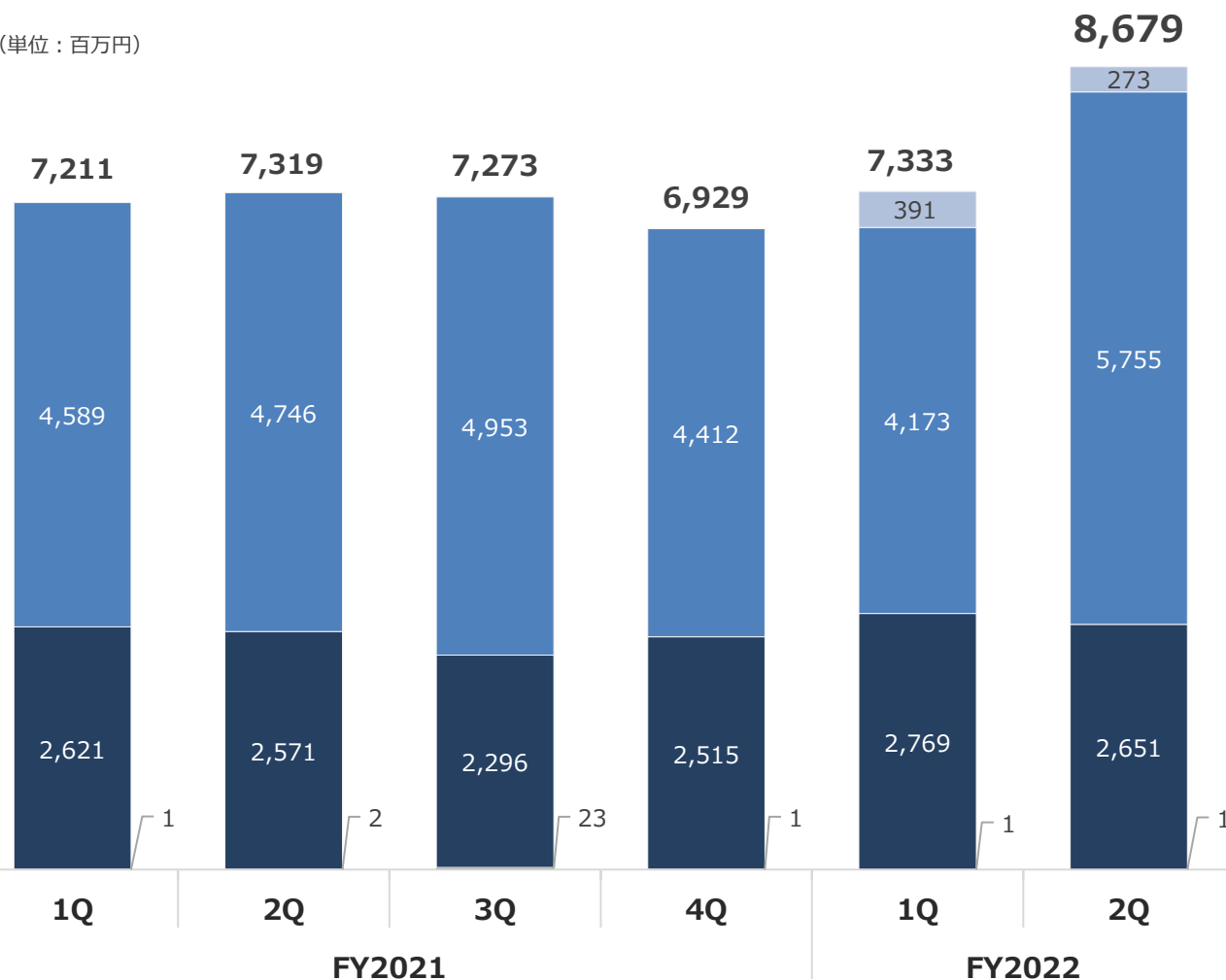
- 戦略/DXコンサルティング
- システムインテグレーション
- 運用サービス
- その他

検収までに1年以上の開発期間を要する案件については、向こう1年間で計上を見込む売上収益を受注残高として計上

過去の傾向として、共同利用型サービスにおいて年額10億円程度(半期5億円程度)をインセンティブ売上として計上しているが、確定した売上ではないため受注残高には含めず

# システムインテグレーションの受注が好調 戦略/DXコンサルティングも好調に立ち上がる

(単位：百万円)



FY2022 2Q (7-9月) 受注高

**8,679**百万円

(前年同Q比：+18.6%)

- 戦略/DXコンサルティング
- システムインテグレーション
- 運用サービス
- その他

検収までに1年以上の開発期間を要する案件については、向こう1年間で計上を見込んでいる売上収益のみを受注高として計上



## 上期時点における売上収益進捗率：84.2% 当期計上予定の受注残高も高い水準で着地

売上収益 通期予想

303 億円

受注済案件の当期計上予定売上収益（2Q末時点）

255 億円

売上収益（上期実績）

156 億円

受注残高（当期計上予定分）

94 億円

共同利用型サービス インセンティブ売上収益（当期計上予定分）\*

5 億円

FY2022 2Q末時点における売上収益進捗率

84.2 %

(参考) FY2021 2Q末時点における売上収益進捗率

82.0 %

\*「共同利用型サービス インセンティブ当期計上予定売上収益」につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものです。実際の業績はこれらの見通しと異なる結果となる可能性があります。

売上・利益共に順調に進捗しているものの、現時点では2021年8月19日に発表した予想値を据え置く

(単位：百万円)	FY2022 通期	FY2022 上期	FY2022 下期	対上期比	上期実績 VS 下期予想
	予想	実績	予想	増減額	主な増減要因
売上収益	30,300	15,614	14,686	-928	<b>売上収益</b> 研究開発が下期偏重となるため、生産能力に鑑みて、上期比で減収を見込む
売上原価	17,421	8,757	8,664	-93	
売上総利益	12,879	6,858	6,021	-837	<b>研究開発費</b> 領域拡大と領域深耕に向けた研究開発の積極化により、上期比で増加を見込む
売上総利益率	42.5%	43.9%	41.0%	-2.9P	
識別可能資産償却費	446	223	223	±0	下期予算12.5億円のうち、10月時点で6億円分の投資が確定。予算未消化の場合、最大+4億円程度、利益変動の余地あり
販管費	5,114	2,629	2,485	-144	
研究開発費	1,800	550	1,250	+700	<b>売上総利益</b> 売上収益の減収と売上総利益率の低下により、上期比で減益を見込む
その他の収益・費用	94	94	0	-94	
営業利益	5,612	3,549	2,063	-1,486	<b>売上総利益率</b> 「セーフティークッション」を一定使用することを前提に、上期比で-2.9Pの低下を見込む

**FY2022 通期 営業利益 予想値の考え方**  
 研究開発費および「セーフティークッション」の使用度合いによってそれぞれで最大4億円程度、利益変動の余地あり

上期同様、「セーフティークッション」を使用せずに案件を執行できた場合、最大+4億円程度、利益変動の余地あり

上期	<p>新プライシングポリシーの効果もあり、売上総利益率が43.9%と高水準で着地</p>
	<p>人事施策の一環として、労働分配率の見直しに本格的に着手 FY2022の当該関連コスト：6億円は、既に通期予想に織り込み済み</p>
	<p>4月創設の戦略/DXコンサルファーム：クロスピアも順調に立ち上がる</p>
	<p>新卒内定者が220名となる他、クロスピアの中途採用も順調な滑り出し</p>
通期	<p>受注残高も高水準となる一方、通期業績予想については保守的に据え置く</p>
	<p>研究開発費および「セーフティークッション」の使用度合いによって それぞれで最大4億円程度、利益変動の余地あり</p>
	<p>今後の研究開発費および「セーフティークッション」の使用度合いを見極めた上で、 必要に応じて業績予想の修正を行う見通し</p>

# Appendix

## 会社の特長

- 1 ソロモン・ブラザーズのトレーディングチームがスピンアウトして、97年に創業
- 2 マーケットを牽引する「金融フロンティア領域」で、国内トップブランドポジションを確立
- 3 Simplex Wayにより、業界屈指の収益率/リピート率/リカーリング率
- 4 ビジネスコンサルファーム × システムインテグレータ × SaaSカンパニー
- 5 「金融フロンティア領域」での実績/ノウハウを梃子に、多様な業種との取引拡大中
- 6 ITがビジネスの成否を握る「クロスフロンティア領域」で、日本企業のDXを推進

## 日本を代表する金融機関が主要顧客、97年創業のITメガベンチャーテクノロジーがビジネスの成否を握る「クロスフロンティア領域」に特化

### シンプレクス・ホールディングス 会社概要

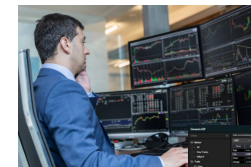
会社名	シンプレクス・ホールディングス株式会社
創業年月日	1997年9月16日
事業概要	コンサルティングサービス、システム開発、運用保守
本社所在地	東京都港区
資本金	285百万円 (2021年3月31日時点)
資本剰余金	25,833百万円 (2021年3月31日時点)
主要子会社	シンプレクス株式会社 Deep Percept株式会社 Xspear Consulting株式会社
連結従業員数	865名 (2021年4月1日時点)

### 主なソリューションと売上構成比

- MBO以前から参入している金融フロンティア領域 (銀行/総合証券/インターネット証券等)
- MBO以後に参入した新規領域 (生保・損保/暗号資産/エンタープライズDX等)



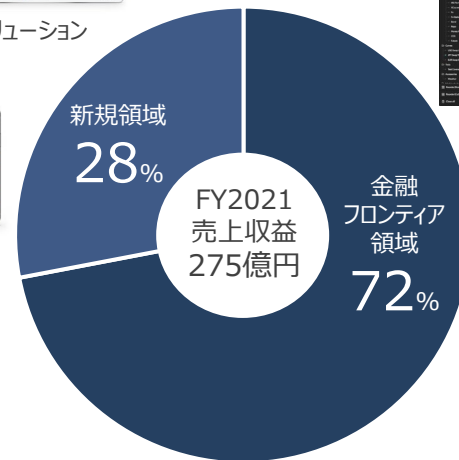
生保・損保ソリューション



機関投資家向け  
トレーディングシステム  
リスク管理システム



暗号資産ソリューション



個人的投資家向け  
トレーディングソリューション  
(FX、株式等)



**金子 英樹**

代表取締役社長 (CEO)

創業者

1987年 一橋大学法学部 卒業、同年アーサー・アンダーセン (現アクセンチュア) に入社。外資系ベンチャーを経て、1991年 ソロモン・ブラザーズ・アジア証券 (現シティグループ証券) に入社。1997年にシンプレクスの前身であるシンプレクス・リスク・マネジメントを設立し、2000年に現職である代表取締役社長に就任。2016年 単独株式移転により、シンプレクスの持株会社としてシンプレクス・ホールディングスを設立し、現職である代表取締役社長に就任。



**助間 孝三**

取締役副社長 (共同COO\*)

1996年 東京大学理学部 卒業、同年アンダーセン・コンサルティング(現アクセンチュア)に入社。複数のインターネット系事業会社の事業部門、及び経営企画部門ヘッドを経て、2008年 シンプレクスに入社。経営企画部門ヘッド、及び大手クライアントの統括責任者を歴任。2014年に常務執行役員、2016年に常務取締役を経て、2020年に現職である取締役副社長に就任。2021年より、現職であるシンプレクス・ホールディングスの取締役副社長も兼任。



**早田 政孝**

取締役副社長 (共同COO\*)

\* COO : 最高執行責任者

2002年 慶応義塾大学工学部 卒業、同年アクセンチュアに入社。2011年にシンプレクスに入社し、金融領域の責任者として、証券業や保険業を対象とした新規サービスの立ち上げに従事。2017年に常務取締役に就任し、2020年に現職である取締役副社長に就任。2021年より、現職であるシンプレクス・ホールディングスの取締役副社長も兼任すると共に、同年4月に創設したコンサルファーム、Xspear Consultingの代表取締役社長にも就任。

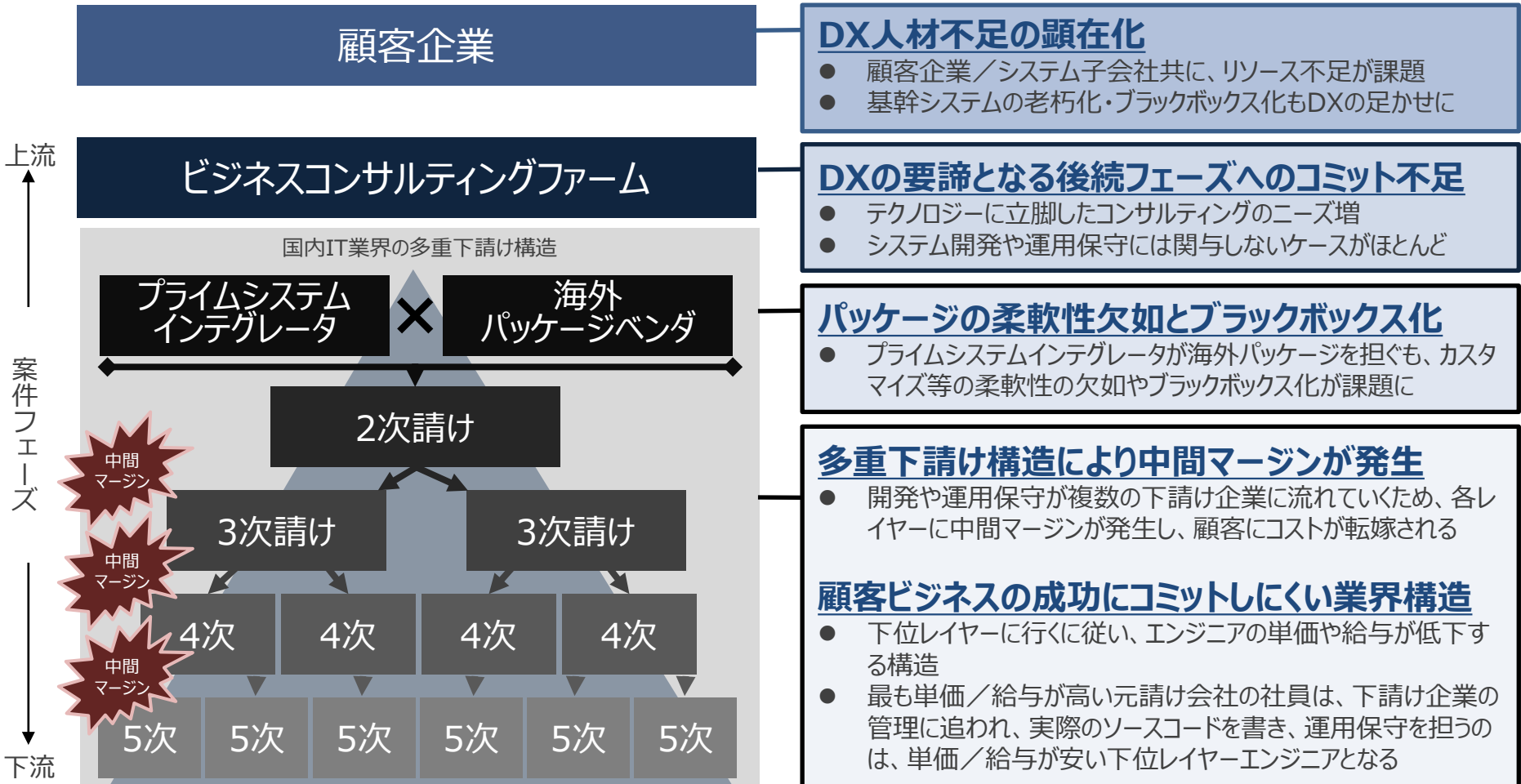
**江野澤 慶亮**

取締役 (CFO)

2007年 早稲田大学政治経済学部 卒業、同年シンプレクス・テクノロジー (現シンプレクス) にエンジニアとして新卒で入社。その後、2011年に経営企画部門に異動し、新規事業の企画・立案や事業計画の策定等に従事。2017年に同部門のグループヘッドに就任。2021年に現職であるシンプレクス・ホールディングスの取締役に就任。

# コロナ禍でDX推進ニーズが高まる一方、国内IT業界の多重下請け構造の限界が浮き彫りに

当社グループの認識





## 新卒人材の採用に注力、独自の育成メソッドを展開 従業員約7割が新卒採用者<sup>\*1</sup>

### ハイブリッド人材 育成メソッド

1



ビジネスパーソンとしてトップ層の  
高いポテンシャルを持つ新卒人材を採用

2

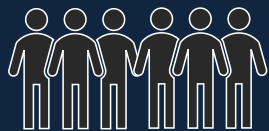


入社後、テクノロジーを徹底的に教育  
システム開発業務に集中的にアサイン

3



ニッチ領域に特化することで  
OJTを通して高い業務ノウハウを獲得



### ビジネス×テクノロジー

両方に精通したハイブリッド人材へ

新卒採用 大学ランキング<sup>\*2</sup>

1 早稲田大学

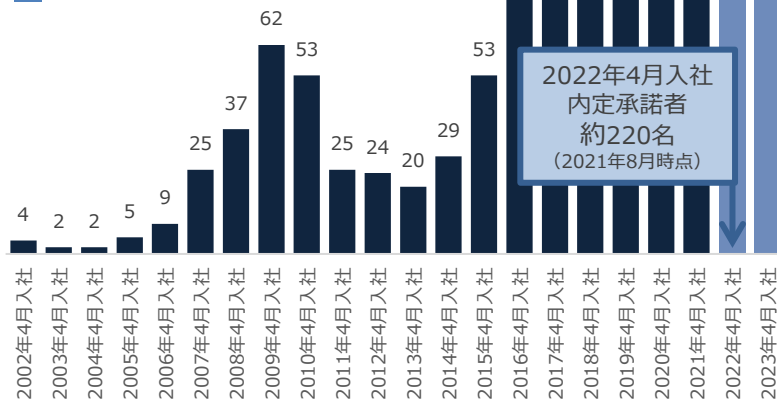
2 東京大学

3 慶應義塾大学

4 京都大学

■ …新卒採用数 (実績)

■ …新卒採用数 (目標)



2022年/2023年  
4月入社となる  
新卒採用者 目標数

各 **200** 名

2022年4月入社  
内定承諾者  
約220名  
(2021年8月時点)

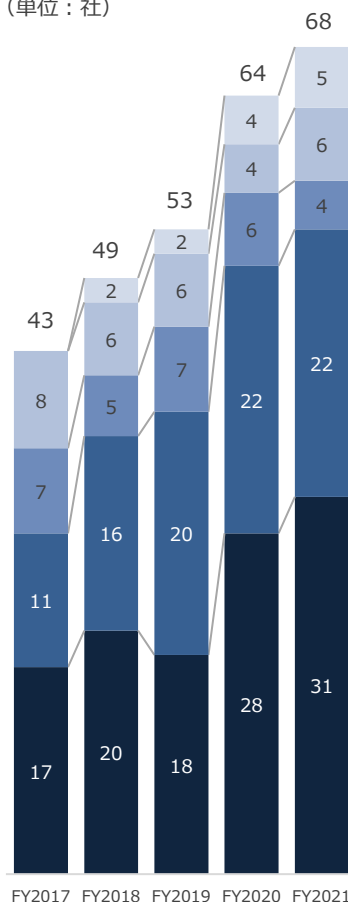
<sup>\*1</sup> 2021年4月時点で在籍している全従業員数（総合職のみ）を基に算出

<sup>\*2</sup> 2020年10月時点で在籍している新卒採用者を対象とした採用大学ランキング

# 新規顧客の開拓による「領域拡大」と、 1顧客当たりの売上拡大による「領域深耕」が進行中

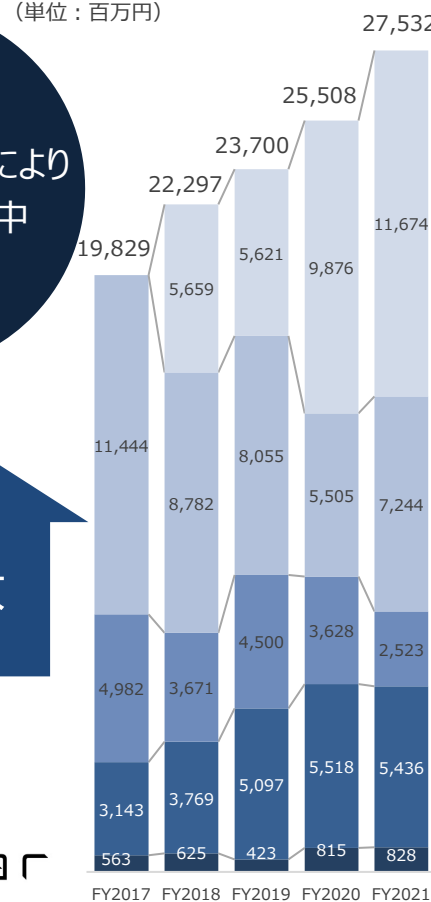
カテゴリ別 顧客数の推移\*1

(単位：社)



カテゴリ別 年間売上収益総額の推移\*1

(単位：百万円)



新規顧客の開拓により  
顧客数が増大

領域拡大



xspEAR

1顧客当たりの売上も  
順調に拡大中

領域深耕



Simplex Inc.

\*1 グループ会社各社との契約ベースでカウント

\*2 FY2017の数値については、2010年8月から2016年6月にかけて連結対象子会社であったパーチャレクス・コンサルティング社分を除いた数値、かつ、2016年12月1日にカーライル・グループの投資ファンドが保有していたシンプレス株式を取得することを目的として設立された特別目的会社による吸収合併を実施したため、合併前の旧シンプレス株式会社の2016年4月1日から2016年11月30日を含めた12か月間の数値を記載

## 97年の創業来、高度化する金融市場系業務を支援

テーマの変遷

### 2000年代

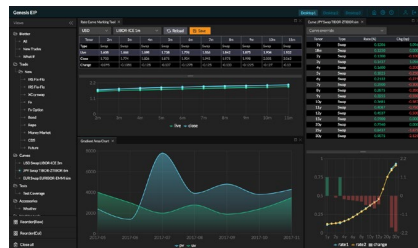
- ・ 対顧デリバティブ市場の活性化
- ・ 仕組債・エキゾチックデリバティブの発展

### 2010年代

- ・ 金融規制対応（バーゼルⅢ規制・LIBOR改革など）
- ・ メガバンクのアジア進出
- ・ インターバンク取引電子化

### 2020年代

- ・ 銀証連携対応（証券プライシングの拡大など）
- ・ 金融規制対応（デリバティブ取引報告規制改正対応など）
- ・ バックシステムも含めたDX対応



### 対応機能の拡充

- ・ 取引管理
- ・ リスク評価
- ・ シナリオ分析
- ・ 時価評価
- ・ ストレステスト
- ・ 各種規制対応

### 対応商品の拡充

- ・ 金利デリバティブ
- ・ クレジットデリバティブ
- ・ 債券
- ・ 為替デリバティブ
- ・ エクイティデリバティブ
- ・ 上場商品

### 領域深耕の軌跡

- ✓ 創業来、クオンツ、トレーディング、リスク管理を支援
- ✓ 高度な金融技術をコアに、金融機関の価値増大に貢献



### 銀証連携システム構築

### 取引プラットフォーム構築

- ・ 金融技術×AIによりユーザ部門にて先進的アプリケーションを開発・利用するためのプラットフォーム
- ・ クラウド(AWS)上に顧客情報も格納できるセキュアなシステム環境
- ・ AIを用いた相場予測、自動デルタヘッジ、顧客ポートフォリオのリスク分析・アドバイザー、顧客の離反予測など、多様なアプリケーションを本番化
- ・ 2週間に1度本番リリースをするアジャイルプロセスを実践

### メガバンクのアジア進出支援

### ITロードマップ策定支援

## 「事業領域の拡大」×「事業領域の深耕」がテーマ 中計期間中、各領域ともそれぞれ同程度の成長を想定

### 売上収益増減イメージ

(単位：億円)

各領域ともそれぞれ  
同程度の成長を想定

275

金融  
フロンティア  
領域

新規  
領域

FY2021 (予想値) \*2比  
年平均成長率\*4 8~10%程度で  
成長した場合の参考値

340~360程度

戦略/DX  
コンサル  
ティング

FY2021  
(実績)

FY2024  
(目標)

\*1

\*1\*2\*3\*4

### 領域ごとの主なトピック

- |                |                            |
|----------------|----------------------------|
| 非金融向けコンサル      | ・ 金融で獲得したケイパビリティによる差別化     |
| 金融向けコンサル       | ・ 金融フロンティア領域に限定しない案件獲得     |
| 生命保険           | ・ トータル保険業務ソリューションの拡販       |
| 損害保険           | ・ 海外デファクトパッケージのリプレイス       |
| 暗号資産           | ・ 他業界でのブロックチェーン技術の応用/PoC   |
| エンタープライズ<br>DX | ・ ゼネコン向けERPの拡販 (中計には織り込まず) |
|                | ・ モーゲージバンク案件の大型化           |
|                | ・ 戦略/DXコンサル強化による新業種への参入    |
| 銀行             | ・ 銀証連携対応                   |
|                | ・ 金融規制対応                   |
| 総合証券           | ・ バックシステムも含めたDX対応          |
| インターネット証券      | ・ 大手インターネット証券との取引拡大        |

\*1 IFRSに基づく連結での財務報告値ベース

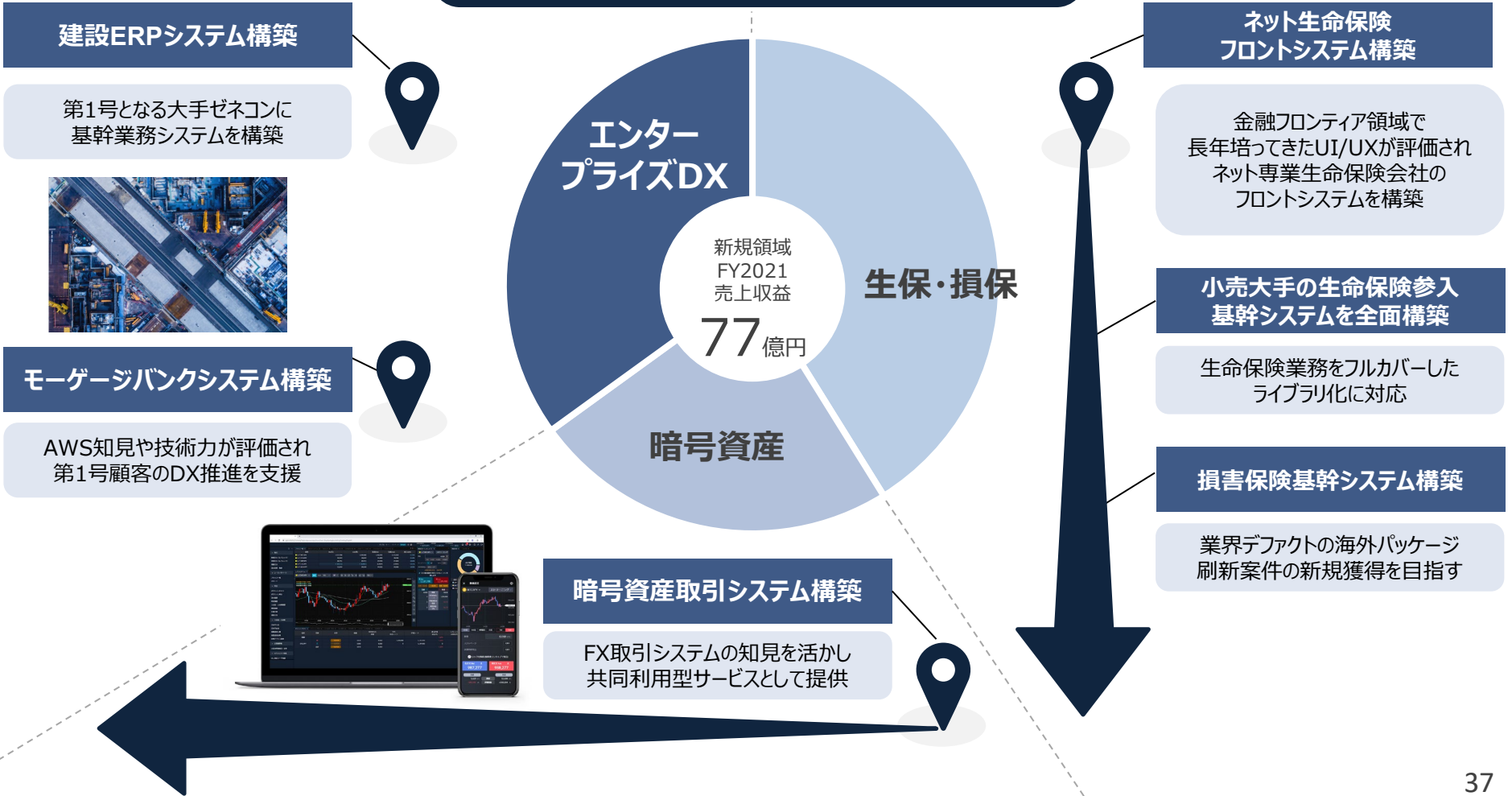
\*2 FY2021 (予想値) は、中期経営計画の策定において前提とした当該計画発表時点 (2020年12月4日時点) における予想値 (270億円程度)

\*3 上記記載の参考値は、中期経営計画発表時点 (2020年12月4日時点) におけるFY2021 予想値 (270億円程度) 対比で、每期8%ずつ成長した場合の売上収益 (340億円程度)、每期10%ずつ成長した場合の売上収益 (360億円程度) をそれぞれ記載しています。中期経営計画発表時点 (2020年12月4日時点) で想定されない国内外の政治、経済、金融情勢の変動や、当社グループや当社グループの事業に係る取引が集中する金融取引業者、銀行等に対する規制の変更を含む諸制度の変更等に係るリスクや他社との競争の激化、当社グループの競争性を維持するための人材の確保状況等の不確実な要素等により、変動する可能性があります

\*4 年平均成長率は、FY2024における中期経営計画発表時点 (2020年12月4日時点) におけるFY2021 予想値 (270億円程度) 対比

# DX先駆者である金融で獲得したケイパビリティを活かし、ニッチで高収益な新規領域を垂直立ち上げ

新規領域 カテゴリ別売上収益 構成比



創業以前

メインフレーム  
全盛期

創業～MBO以前

他の産業に先駆けて  
金融フロンティア領域が  
いち早くオープン化

MBO以後

様々な産業の  
基幹業務で  
DXが急務に

中期経営計画期間  
FY2022～FY2024

“DX本格化への移行期間”  
全産業のレガシーからの脱却  
に向けた取り組みが加速

中期経営計画以降

“様々な産業でDX本格化”  
重厚長大なメインフレーム・  
レガシーからの真の脱却へ

金融フロンティア領域  
IT支出総額  
約**1,600**<sup>\*1</sup>億円

戦略/DXコンサルティング 支出額  
+ 新規領域 IT支出総額  
+ 金融フロンティア領域 IT支出総額  
約**4,500**<sup>\*2</sup>億円

クロスフロンティア領域  
IT支出総額  
約**18,000**<sup>\*3</sup>億円

新規領域  
IT支出

戦略/DXコンサルティング<sup>\*2</sup> 約**1,860**億円

生保/損保<sup>\*2</sup> 約**600**億円

エンタープライズDX<sup>\*2</sup> 約**230**億円

暗号資産<sup>\*2</sup> 約**190**億円

銀行<sup>\*1</sup> 約**1,300**億円

総合証券<sup>\*1</sup> インターネット証券<sup>\*1</sup> 約**300**億円

金融フロンティア領域  
IT支出

\*1 IDC (2021)『国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2021年～2025年』における、2021年の銀行の国内IT支出額予測値(13,322億円)及び証券/投資サービスの国内IT支出額予測値(3,392億円)のうち、当社グループの顧客の投資動向を参考として、それぞれ1割程度が金融フロンティア領域に向けられていると推定して当社グループが算出したもの

\*2 上記1に記載した2021年7月31日現在での金融フロンティア領域に係るIT支出総額の見積りに、戦略/DXコンサルティング及び新規領域(生保・損保、暗号資産及びエンタープライズDX)における関連支出額予想値を以下のとおり算出してその合計を算出したもの。保険の国内IT支出額予測値及び建設/土木の国内IT支出額予測値のうちクロスフロンティア領域に向けられる割合については、金融フロンティア領域における推定割合と同程度であるとの推定に基づく  
戦略/DXコンサルティング: IDC (2021)『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年』における、2021年の国内ビジネスコンサルティングのデジタル関連支出額予測値(1,865億円)

新規領域: IDC (2021)『国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2021年～2025年』における、2021年の保険の国内IT支出額予測値(5,988億円)の1割程度と推定して当社グループが算出したもの、IDC (2021)『Worldwide Blockchain Spending Guide2021』における、2021年のブロックチェーンの国内合計支出額予測値(190億円)、及びIDC (2021)『国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2021年～2025年』における、2021年の建設/土木の国内IT支出額予測値(2,308億円)の1割程度と推定して当社グループが算出したもの

\*3 IDC (2021)『国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2021年～2025年』における、2021年の全産業分野の国内IT市場支出額予測値(18兆3,772億円)の1割程度がクロスフロンティア領域に向けられていると推定して当社グループが算出したもの、クロスフロンティア領域に向けられる割合については、金融フロンティア領域における推定割合と同程度であるとの推定に基づく

## バランスシート (BS)

(単位：百万円)

	FY2021 4Q末	FY2022 2Q末	増減率
<b>流動資産</b>	<b>14,921</b>	<b>16,333</b>	+9.5%
現金及び現金同等物	8,068	8,779	+8.8%
営業債権及びその他の債権	6,297	6,735	+7.0%
<b>非流動資産</b>	<b>46,756</b>	<b>45,964</b>	-1.7%
有形固定資産	1,456	1,265	-13.2%
のれん	36,476	36,476	±0.0%
無形資産	1,726	1,441	-16.6%
<b>流動・非流動負債</b>	<b>30,216</b>	<b>28,502</b>	-5.7%
借入金	20,174	19,631	-2.7%
<b>資本</b>	<b>31,462</b>	<b>33,795</b>	+7.4%
親会社の所有者に帰属する持分	31,457	33,795	+7.4%
資本金	285	304	+6.6%
資本剰余金	25,833	25,852	+0.1%
利益剰余金	5,227	7,535	+44.2%
	<b>FY2021 4Q末</b>	<b>FY2022 2Q末</b>	
<b>D/Eレシオ (倍) *1</b>	<b>0.64</b>	<b>0.58</b>	
<b>ネットD/Eレシオ (倍) *2</b>	<b>0.38</b>	<b>0.32</b>	
<b>のれん資本比率(%) *3</b>	<b>115.9</b>	<b>107.9</b>	

## キャッシュフロー (CF)

(単位：百万円)

	FY2021 上期	FY2022 上期	増減率
<b>営業活動によるCF</b>	<b>650</b>	<b>1,904</b>	+192.9%
<b>投資活動によるCF</b>	<b>-59</b>	<b>-48</b>	-18.6%
<b>財務活動によるCF</b>	<b>-1,183</b>	<b>-1,146</b>	-3.1%
<b>現金及び現金同等物</b>	<b>4,799</b>	<b>8,779</b>	+82.9%

### のれんについて

- 2016年12月1日に筆頭株主であったカーライル・グループの投資ファンドが保有していた旧シンプレクス株式を取得することを目的とした、株式会社日本政策投資銀行を主たる出資者とする特別目的会社による吸収合併により、のれん 36,476百万円を当初認識
- 当該のれんは単一セグメントを単一の資金生成単位としてすべて配分されており、毎期減損テストを実施し、回収可能価額が帳簿価額を上回っていることを確認済

### 借入金の返済計画について

- 毎年9月末と3月末に、各570百万円を約定弁済

### 純有利子負債について (FY2022 2Q末時点)

- 借入金 (有利子負債) : 19,631百万円
- 現金及び現金同等物 : 8,779百万円
- 純有利子負債 : 10,852百万円
- フリーキャッシュフロー (6か月) : 1,856百万円

- ✓ 純有利子負債：有利子負債－現金及び現金同等物
- ✓ フリーキャッシュフロー：営業活動によるCF－投資活動によるCF
- ✓ フリーキャッシュフローには、IFRS第16号「リース」の適用により、使用権資産償却費597百万円含む

\*1 D/Eレシオ：有利子負債÷親会社の所有者に帰属する持分

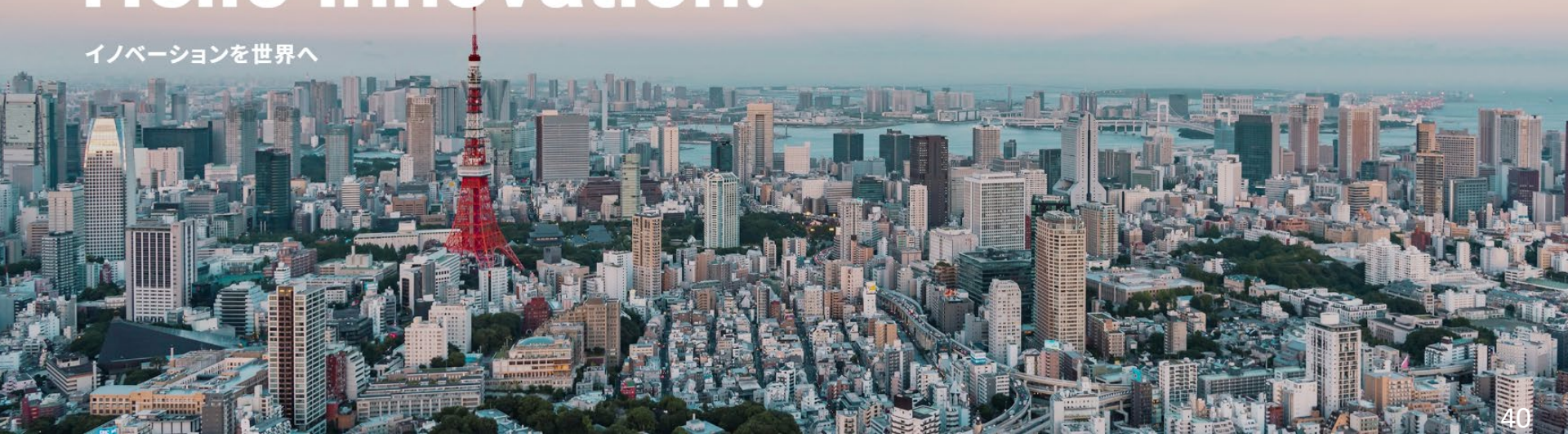
\*2 ネットD/Eレシオ：純有利子負債÷親会社の所有者に帰属する持分

\*3 のれん純資産比率：のれん÷資本

「日本発のイノベーションを世界へ向けて発信する」  
97年の創業以来、この経営理念を掲げ、付加価値の創造を追求

Hello world,  
Hello innovation.

イノベーションを世界へ





## 付加価値を生み出し続けるために、 ユニークなビジネスモデルに加え、社員に根付く考え方も重要視

### 5DNA

No.1

イノベーション創出の担い手は、いつの時代もその領域のNo.1企業。  
いかなるときも常にNo.1であることを追求する。

Client First

クライアントのビジネスの成功を第一に考える。  
期待を超える付加価値を創造することで、クライアントをハッピーにする。

Commitment

どんな難局も乗り切り、やり遂げる不屈の精神。  
目的意識を強く持ち、目指すべきゴールを見失うことなく行動する。

Professional

一流のプロフェッショナルとして、最高の成果を追求する。  
世の中の常識を疑い、既成概念を打ち破り、本質を見極める。

Global

経営理念の実現に向け、挑戦を続ける。  
あらゆる変革を恐れず、イノベーションを世界に発信する。

### Simplex Philosophy

Player

創業時から貫き通してきた「プレイヤーであれ」という価値観。  
タイトルに関係なく、全員がプレイヤーとして付加価値を創出する。

Work for Simplex

シンプレクスというチームの価値を最大化するために何ができるか。  
自分だけでなく、チームにとっての「あるべき」を俯瞰して考える。

Mutual Respect

チームとして最高の成果を出すためには、様々に尖った才能の結集が不可欠。  
謙虚な姿勢で他者の持つ才能を認め、他者から学び、お互いに尊重しあう。

God is in the Details

神は細部に宿る。  
ソースコードの最後1行まで、こだわり抜く、考え抜く。

# Appendix

## サステナビリティへの取り組み

ビジネスを通じて持続可能な社会のために取り組むべき課題に向き合い、地球環境や社会とともに成長するサステナブルな発展を目指す



## 環境

エネルギーマネジメント

事業継続性とレジリエンス



## 社会

ダイバーシティ&インクルージョン

社員の安全衛生

働き方



## ガバナンス

職業倫理

公正な競争

システミックリスク管理

お客様のプライバシー

データセキュリティ

## 事業活動に伴う環境負荷低減を意識し、 持続可能な社会の創生を目指す企業とともに歩みを進める

### エネルギーマネジメント

- ✓ 環境問題に対して積極的かつ最先端の取り組みを展開するオフィスビルに事業所を置いています。
- ✓ サステナブルな事業環境を積極的に選択することを通じ、エネルギーマネジメントに取り組んでいます。

- ✓ 社内システムに関しては、エネルギー効率がよく地球環境への負荷低減につながる、クラウドサーバー（AWS）を積極的に活用しています。
- ✓ 顧客向けシステムにおいても、最先端のクラウド活用を選択される企業に向けての支援サービスを展開しています。
- ✓ 2020年からはAWSの「FISC対応APNコンソーシアム」に参加し、金融機関のAWS活用とFISC対応の円滑化を目指しています。

### 事業継続性とレジリエンス

- ✓ 提供するシステムやサービスが長期間中断することがないように、BCP（事業継続計画）の整備を進めています。
- ✓ 大切な情報資産を障害や災害などから保護し、事業活動を速やかに再開するために必要な措置を講じます。



## ビジネスパーソンとして高いポテンシャルを発揮する人材を採用、育成し、各自が能力を最大限に発揮できる働く環境の整備に重点を置く

### ダイバーシティ&インクルージョン

- ✓ シンプレクスグループは創業以来、会社がチャレンジする領域への興味と意欲、そして自己実現を望む人を全力で応援しており、そこにはいかなる差別も区別也没有。
- ✓ 多様な人材が在籍し、各々が当事者意識をもちそれぞれの能力を発揮できる、「働きがい」のある企業風土の醸成を心掛けています。

### 社員の安全衛生

- ✓ 会社が持続的に成長するためには、社員が常に高いポテンシャルを発揮できる状況であること、すなわち心身ともに健康であることが重要です。
- ✓ シンプレクスグループでは「健康経営」に積極的に取り組み、社員全員が健康で生き生きとやりがいをもって仕事に向き合える環境、安心して働き続けられる環境の整備に尽力していきます。

### 働き方

- ✓ 社員の仕事の充実と安定した生活を重視することは、会社の社員に対する責任と考えています。
- ✓ 「自己実現」を応援する会社として、法令遵守のもと可能な限り柔軟性をもつ働き方で、各自が目標にチャレンジできる「働きがい」のある職場環境づくりに、継続的に取り組んでいます。

### 2020年TOKYOへの道



## 経営理念に即し、実効性の高いガバナンスを実践することで、 持続的かつ健全な企業の成長を目指す

### 職業倫理

- ✓ 社員一人ひとりが、経営理念のもと組織の一員として自らを律し、社会的な使命を果たします。
- ✓ 法令および契約遵守はもちろん、社会規範に則る高い倫理観をもって行動できるよう、コンプライアンス意識の醸成に努めています。

### 公正な競争

- ✓ 公正な取引は、企業活動の根幹をなします。独占禁止法、下請法（下請代金支払遅延等防止法）を含む、公正な競争、取引に関する法令を遵守します。
- ✓ 公正な事業活動を行うため、正しく行動するための企業倫理を周知しています。

### システミックリスク管理

- ✓ 金融機関を主要な顧客とする立場からも、システミックリスクへの対策は極めて重要だと考えています。
- ✓ 堅牢なサーバーを含む強固なインフラの構築、そして金融上のシステミックリスクを未然に防ぐための金融庁のガイドライン遵守を徹底しています。

### お客様のプライバシー

- ✓ 企業間取引における秘密保持はもちろんのこと、顧客である金融機関の先に存在する個人情報の機密が保たれる堅牢な製品、サービスの提供を行います。

### データセキュリティ

- ✓ 創業以来、一貫して高い情報セキュリティ意識で事業に取り組み、その知見と実績を積み上げています。
- ✓ 社内システムにおいては、Microsoft 365 E5セキュリティを採用し、機密情報の漏洩等の防止を徹底しています。
- ✓ ソリューション別には情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を受けており、全社員を対象に毎月テーマ別の情報セキュリティ研修および、年に一度のテストを実施する等、常に社員のセキュリティへの意識と知識の向上を図っています。

## 本資料に関するお問い合わせ先

シンプレクス・ホールディングス株式会社  
IR担当 平田

<https://www.simplex.holdings/contact/>

## 免責事項

本資料に掲載されている当社の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しとなります。現在入手可能な情報から得られた当社の経営判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績は、当社の見通しと異なる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではなく、銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。