

2022年3月期 第3四半期 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)

2022年1月28日

1. FY2022 3Q業績

2. 主なトピック

3. FY2022 通期見通し

4. Appendix (決算関連資料 / 会社概要)

FY2022 3Q業績

構造的な底堅いDX需要により、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 3Q累計		FY2022 3Q累計		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	20,728	100%	23,262	100%	+2,534	+12.2%
売上原価	12,845	62.0%	13,228	56.9%	+383	+3.0%
売上総利益	7,883	38.0%	10,034	43.1%	+2,152	+27.3%
識別可能資産償却費	335	1.6%	335	1.4%	±0	±0.0%
販管費	2,957	14.3%	3,865	16.6%	+908	+30.7%
研究開発費	1,044	5.0%	866	3.7%	-178	-17.0%
その他の収益・費用*2	102	0.5%	182	0.8%	+81	+79.5%
営業利益	3,649	17.6%	5,150	22.1%	+1,502	+41.2%
+上場関連費用	5	0.0%	157	0.7%	+152	-
調整後営業利益	3,654	17.6%	5,308	22.8%	+1,654	+45.3%
調整後EBITDA*3	4,419	21.3%	6,042	26.0%	+1,623	+36.7%
親会社の所有者に帰属する 調整後四半期利益	2,325	11.2%	3,478	15.0%	+1,153	+49.6%

売上収益 **23,262**
前年同期比 +12.2%

- ✓ DX需要*1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 **43.1%**
前年同期比 +5.1 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 3Qまでの累計の売上総利益率は、「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
- ✓ 足元における構造的な底堅いDX需要に連動する形で、セレクトティブに案件を受注できる事業環境が継続

研究開発費 **866**
前年同期比 -17.0%

- ✓ 活況を呈する顧客企業のIT投資への対応を優先した結果、研究開発費が減少

*1 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

*2 FY2022 3Q累計期間において、雇用調整助成金と顧客統合等に伴う解約清算金をその他の収益として計上

*3 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 3Q累計		FY2022 3Q累計		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	-	-	708	3.0%	+ 708	-
	売上総利益率	-	42.5%	-	-	
システムインテグレーション	13,418	64.7%	14,790	63.6%	+ 1,372	+ 10.2%
	売上総利益率	36.9%	43.3%	-	+ 6.4P	
運用サービス	7,304	35.2%	7,739	33.3%	+ 435	+ 6.0%
	売上総利益率	40.1%	42.6%	-	+ 2.5P	
その他	6	0.0%	26	0.1%	+ 19	+ 306.7%
	売上総利益率	100%	100%	-	±0.0P	
合計	20,728	100%	23,262	100%	+ 2,534	+ 12.2%
	売上総利益率	38.0%	43.1%	-	+ 5.1P	

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

(単位：百万円)	FY2021 3Q累計		FY2022 3Q累計		増減額	増減率	前年同期比 主な増減要因
	実績	構成比	実績	構成比			
戦略/DXコンサルティング	-	-	708	3.0%	+708	- +	昨年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	16,179	78.1%	18,102	77.8%	+1,924	+11.9%	
うち キャピタルマーケット*1	8,753	42.2%	10,178	43.8%	+1,424	+16.3% +	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	7,425	35.8%	7,925	34.1%	+500	+6.7% +	大手ネット証券の深耕が進行中
保険ソリューション	2,555	12.3%	2,294	9.9%	-261	-10.2% -	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*3	1,970	9.5%	2,134	9.2%	+164	+8.3% - +	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	24	0.1%	24	0.1%	±0	-1.2%	
合計	20,728	100%	23,262	100%	+2,534	+12.2%	

*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

*3 エンタープライズDXとは、当社グループの造語であり、クロスフロント領域のうち、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

主なトピック

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



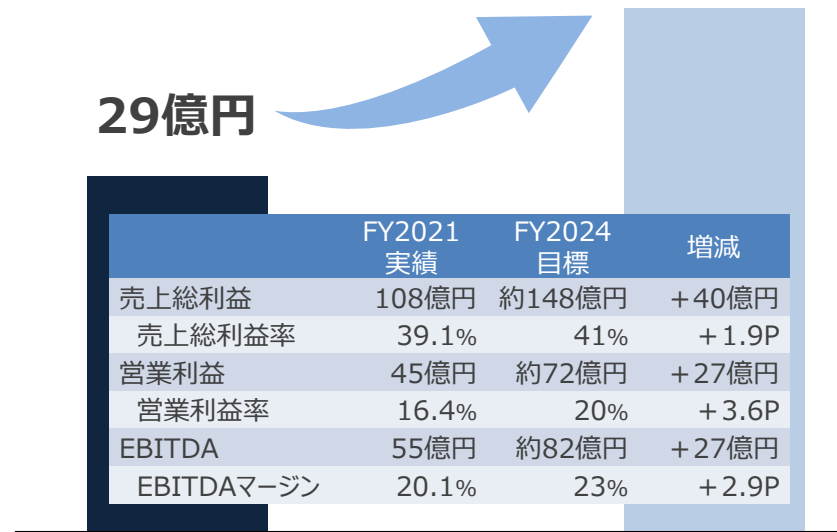
FY2021
実績

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)

	FY2021 実績	FY2024 目標	増減
売上総利益	108億円	約148億円	+40億円
売上総利益率	39.1%	41%	+1.9P
営業利益	45億円	約72億円	+27億円
営業利益率	16.4%	20%	+3.6P
EBITDA	55億円	約82億円	+27億円
EBITDAマージン	20.1%	23%	+2.9P

「クロスフロンティア領域」へと事業領域が拡大 「領域拡大」×「領域深耕」×「採用育成強化」に注力

クロスピア

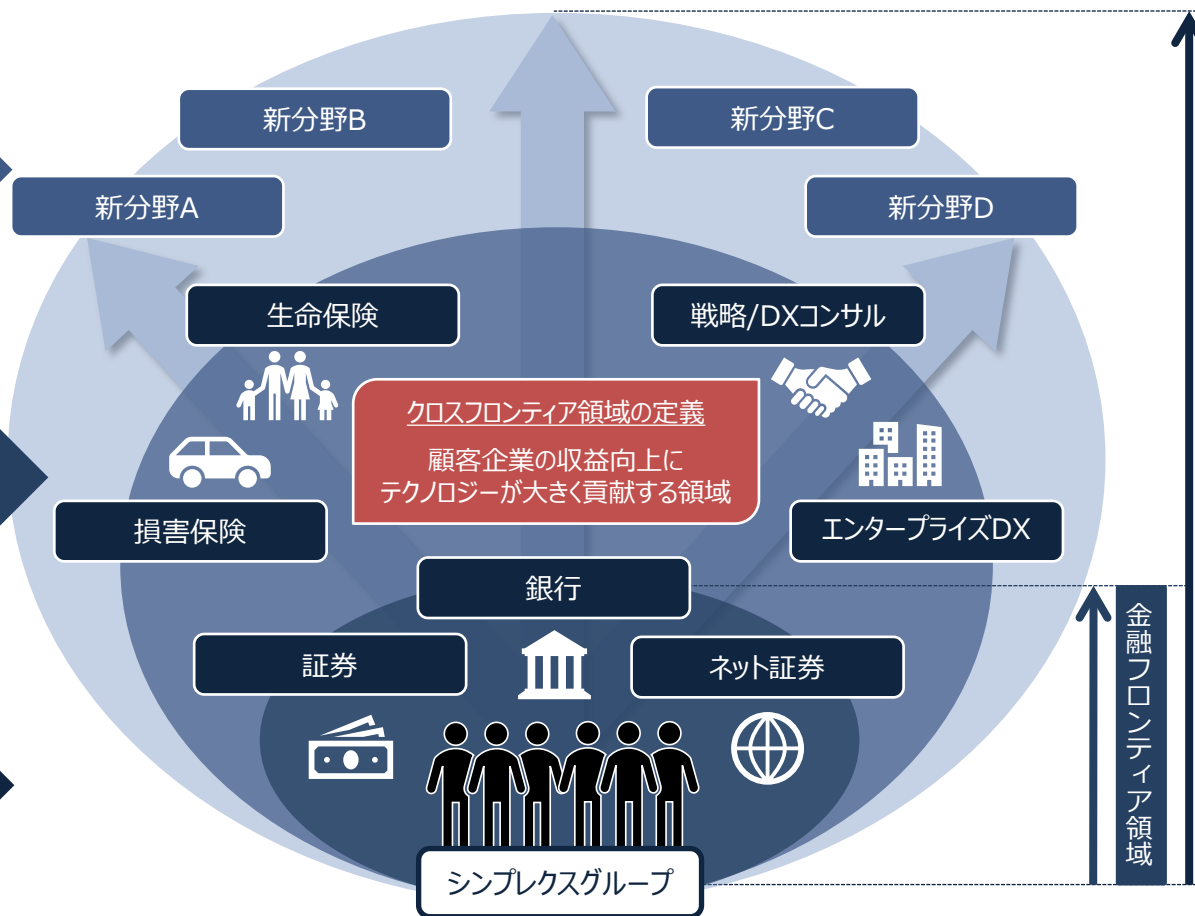
戦略/DXコンサルファーム
「クロスピア」を急先鋒とする
事業領域の拡大

シンプレクス

一気通貫/自社完結モデル
「Simplex Way」による
事業領域の深耕

グループ全体

さらなる成長に向けた
シンプレクスグループ全体での
採用育成の強化



事業領域IIクロスフロンティア領域

金融フロンティア領域

中期経営計画注力施策

昨年4月から33名で発足、今年1月時点で社員数56名に 3Q累計売上 7億円、通期売上 10億円を目指す

シンプルクスグループの主要子会社

クロスピアが手掛ける主なプロジェクト



行政	中央省庁	<ul style="list-style-type: none"> ・COVID-19のAI活用調査研究 ・AIに係るガイドラインの策定状況、規定事項に関する調査研究 ・DX加速に向けた行政機関におけるサービスデザイン事業支援 ・AI活用による下請取引監督体制の強化に向けた実現可能性調査 ・職員エンゲージメントにおける事例・有効な活用方法の調査 等
	独立行政法人	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドサービスのサプライチェーンリスクマネジメント調査 ・地域金融機関における中小企業向けセキュリティ対策に関する調査
金融	金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・全社横断でのIT機能強化 (CIOアドバイザー) ・システム開発プロジェクト伴走支援 ・大規模システム刷新に向けた構想策定 ・DX人材育成講義 + 新規ビジネス立案ワークショップ 等
保険	生保/損保	<ul style="list-style-type: none"> ・HR techを活用した新サービスの構想 ・新規事業開発におけるプロジェクトマネジメント人材育成
非金融	エンタメ	<ul style="list-style-type: none"> ・NFT含む、中期経営計画実行及び新規事業立ち上げ支援
	小売	<ul style="list-style-type: none"> ・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
	製造	<ul style="list-style-type: none"> ・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
	ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェブサービスのビジネスモデル、システム機能ベンチマーク調査 ・組織立ち上げ支援
	HRテック	<ul style="list-style-type: none"> ・HR テック事業拡大に向けたオペレーション立ち上げ支援
	メーカー	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレート・ガバナンスに関するベンチマーク調査
	テレビ局	<ul style="list-style-type: none"> ・Webコンテンツのポータルサイト設計

グループシナジーにより、大手ネット証券を深耕中 生保・損保会社におけるDXテーマにも積極的に関与

主な顧客

最近の主なDXテーマ

クロスピアの取り組み

シンプルクスの取り組み

金融アワード受賞歴

金融

キャピタルマーケット



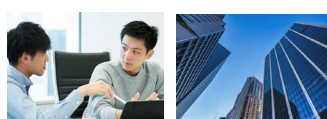
銀行



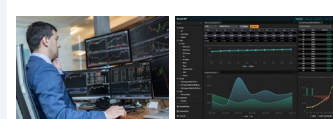
証券

- ✓ リスク管理の高度化
- ✓ 銀証連携
- ✓ DX人材育成

- ・大手銀行や大手証券向けDX人材育成支援
- ・新規サービス開発支援



- ・メガバンク及び金融グループ横断のトレーディング/リスク管理プラットフォーム構築支援



世界の金融ITサービス企業
ランキングに10年連続ランクイン



FinTech Rankings Top 100

金融

リテール



ネット証券

- ✓ IT機能の高度化
- ✓ 収益源の多様化

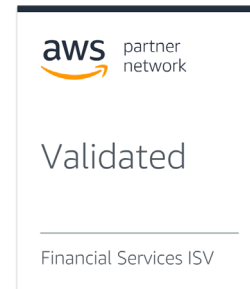
- ・内製志向の大手ネット証券を対象とした全社横断でのIT機能高度化支援



- ・セキュアかつ迅速な金融サービスの立ち上げを支援する共同利用型サービスの提供



AWSのビジネスに最も貢献した
コンピテンシーパートナーに
贈られるアワード受賞



APN Competency Partner
of the Year
-Financial Services-

保険



生命保険



損害保険

- ✓ 急速なデジタル変革
- ✓ 異業種参入
- ✓ レガシーからの脱却

- ・デジタル技術を活用した保険サービスの立ち上げ支援

設計・申込 ダイレクト	新契約	保金	支払
兼合代理店 銀行支店 寄附金 募集	契約/顧客管理		請求/収納
	個人保険	団体保険	団体後付 生命保険
	少額短期 保険	火災保険	新種保険
コールセンター	成購/手数料	代理店/募集人	資産運用

- ・生命保険会社の全業務領域をカバーしたトータルソリューションの提供とライブラリ化

- ・損害保険会社向け既存システム（海外パッケージ）刷新支援とライブラリ化

DX先駆者である金融で獲得したケイパビリティを強みに クロスピアによるコンサルサービスで、非金融にフックをかける

エンタープライズDX（非金融領域）

主な顧客	最近の主なDXテーマ	当社グループの取り組み	特徴的なDX案件
<p>ゼネコン</p>	<p>✓ 基幹業務のDX推進</p>	<p>シンプレクス</p> <ul style="list-style-type: none"> • FY2022に第1号の大手ゼネコン向けERPをリリース • FY2022のゼネコン向け通期売上見通し：約9億円 • 当面拡販の見込みがなく、中計にも織り込み済み 	<p>データアナリティクスも含めたセキュアなクラウド（AWS）構築支援</p> <p>NFTに代表されるデジタルチャネルの売上拡大に向けた施策立案</p> <p>在宅勤務の拡大に伴うセキュリティ強化に向けたリモートワークAIソリューションの提供</p>
<p>モーゲージバンク</p>	<p>✓ デジタル・クラウド対応</p>	<p>シンプレクス</p> <ul style="list-style-type: none"> • 豊富なクラウドの知見や実績が評価され、第1号となるモーゲージバンクのデジタル・クラウド対応を支援 	
<p>テック系ベンチャー</p>	<p>✓ DX戦略策定</p>	<p>クロスピア</p> <ul style="list-style-type: none"> • DX戦略立案支援/組織立ち上げ支援 • 求人検索エンジンサービスの営業戦略策定 • AIソリューション導入に向けた業務コンサル・導入支援 	
<p>エンタメ企業</p>	<p>✓ NFT事業への参入</p>	<p>クロスピア</p> <ul style="list-style-type: none"> • NFTに代表されるデジタルチャネルの売上拡大に向けた施策立案 	
<p>官庁</p>	<p>✓ ニューノーマル対応</p>	<p>クロスピア</p> <ul style="list-style-type: none"> • COVID-19のAI活用調査研究 	

グループを挙げて、採用強化と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

👥 シンプレックスの取り組み

1 新卒採用強化

- ✓ 長年築き上げてきたブランド力の活用

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に着手

FY2021
中途採用者 採用実績
33名

FY2022
中途採用者 着地見込み
約**68**名

3 退職率低下

- ✓ 採用競合における賞与・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%



👥 クロスピアの取り組み

1 中途採用強化

- ✓ コンサルティング経験者を中心に積極採用中

中途採用
年間目標数
各**30**名

足元（4月～12月）における
中途採用の状況
月**2.5**名採用

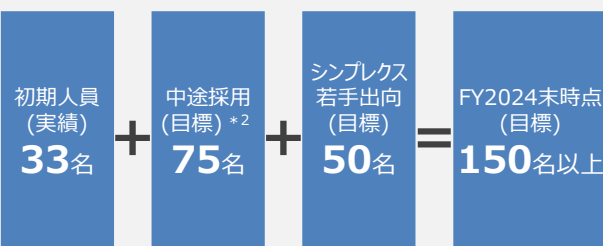
2 グループシナジー創出

- ✓ コンサル志向の強いシンプレックス若手の出向強化

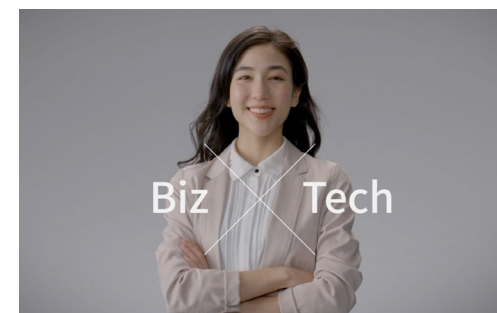
2022年1月時点における
シンプレックス若手出向者数
9名

2022年1月時点における
クロスピア社員数
56名

FY2024末時点のクロスピア人員イメージ



主なトピック



採用広告のYouTube出稿による認知度向上



openwork AWARDS
働きがいのある企業ランキング2022
初ランクイン（23位）

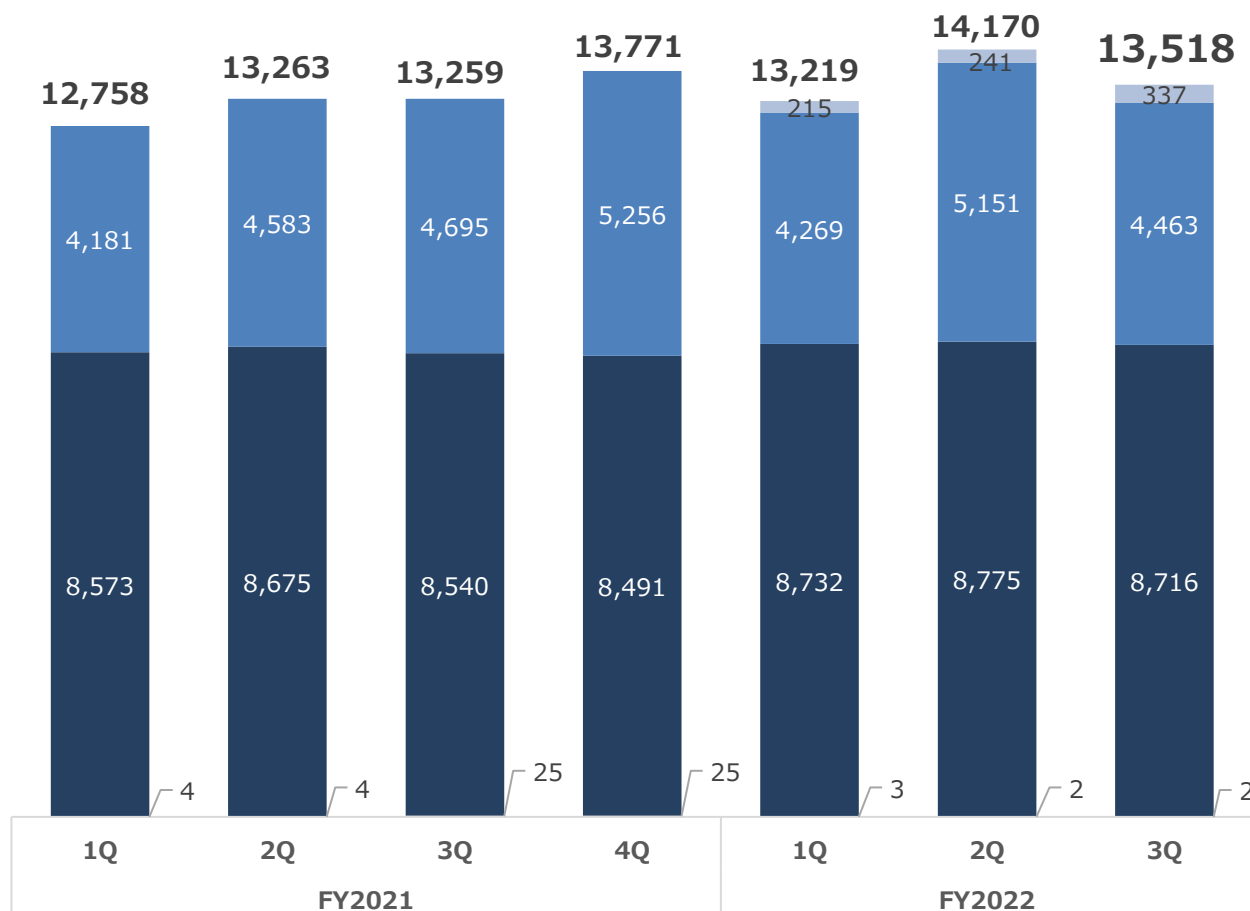
*1 2022年1月現在の内定承諾者数

*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

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 3Q 受注残高
13,518百万円
 (前年同Q比：+2.0%)

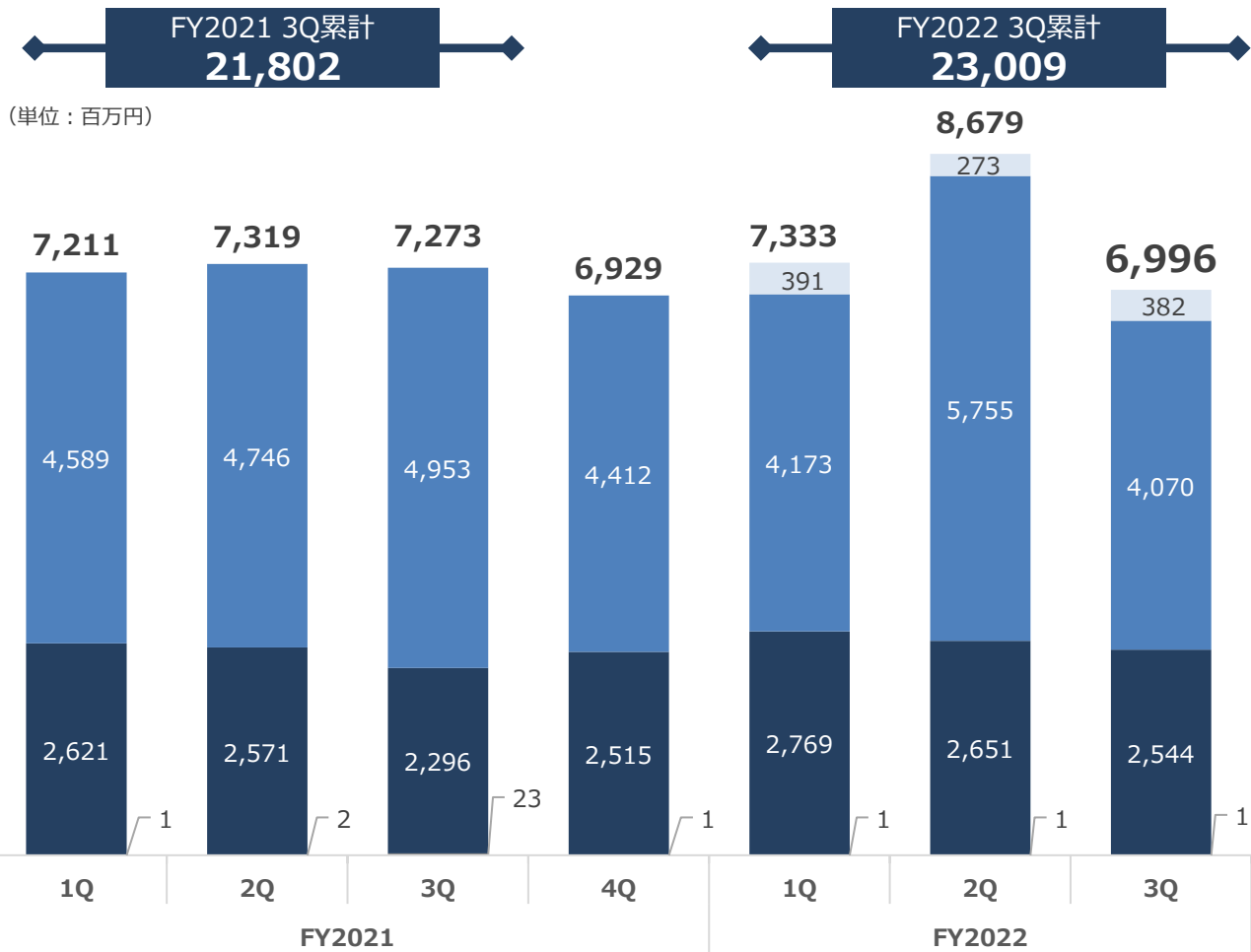
うち 4Q計上予定分の受注残高
5,513百万円

- 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(Q当たり2.5億円程度)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契約締結が2Qに集中した反動で3Qの受注高は落ち着くも、1Q-3Q累計値では順調と判断



FY2022 3Q 受注高
6,966百万円
 (前年同Q比: -3.8%)

FY2022 3Q累計 受注高
23,009百万円
 (前年同期比: +5.5%)

- 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

3Qまでの進捗を踏まえ、通期業績予想を修正 調整後営業利益+6億円（売上収益&配当金は据え置き）

(単位：百万円)	FY2021 通期		FY2022 通期		増減額	増減率	FY2022 通期		主な修正要因
	実績	売上収益比	1/28予想	売上収益比			前回予想	前回予想差	
売上収益	27,532	100%	30,300	100%	+2,768	+10.1%	30,300	±0	売上収益 30,300 前回予想差 ±0
売上原価	16,775	60.9%	17,242	56.9%	+467	+2.8%	17,421	-179	
売上総利益	10,757	39.1%	13,058	43.1%	+2,301	+21.4%	12,879	+179	売上総利益率 43.1% 前回予想差 +0.6P 前回予想値 42.5%
識別可能資産償却費	446	1.6%	446	1.5%	±0	±0.0%	446	±0	
販管費	4,011	14.6%	5,114	16.9%	+1,103	+27.5%	5,114	±0	
研究開発費	1,883	6.8%	1,450	4.8%	-433	-23.0%	1,800	-350	強いDX需要により、セレクトタイプに案件を受注できる事業環境が継続。品質管理の強化による不採算案件の低減も寄与
その他の収益・費用*1	93	0.3%	182	0.6%	+89	+96.0%	94	+89	
営業利益	4,510	16.4%	6,230	20.6%	+1,721	+38.2%	5,612	+618	
+上場関連費用	30	0.1%	157	0.5%	+127	+424.4%	175	-18	
調整後営業利益	4,540	16.5%	6,388	21.1%	+1,848	+40.7%	5,787	+600	研究開発費 1,450 前回予想差 -350
調整後EBITDA*2	5,561	20.2%	7,381	24.4%	+1,820	+32.7%	6,812	+568	活況を呈する顧客プロジェクト対応を優先した結果、予算未消化による減少を見込む
親会社の所有者に帰属する 調整後当期利益	3,005	10.9%	4,280	14.1%	+1,275	+42.4%	3,873	+407	
1株当たり 年間配当金*3	—	—	23円00銭	—	—	—	23円00銭	±0	調整後営業利益 6,388 前回予想差 +600

*1 FY2022 3Q累計期間において、雇用調整助成金と顧客統合等に伴う解約清算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

*3 FY2022の配当については、親会社の所有者に帰属する当期利益の配当性向30%を目安として、年1回の期末配当を実施する方針

3Q末時点における売上収益進捗率：95.7%

4Q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（3Q末時点）	290 億円
売上収益（3Q累計実績）	232.6 億円
受注残高（4Q計上予定分）	55.1 億円
共同利用型サービス インセンティブ売上収益（4Q計上予定分）*	2.5 億円

FY2022 3Q末時点における売上収益進捗率	95.7 %
(参考) FY2021 3Q末時点における売上収益進捗率	94.9 %

*「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。

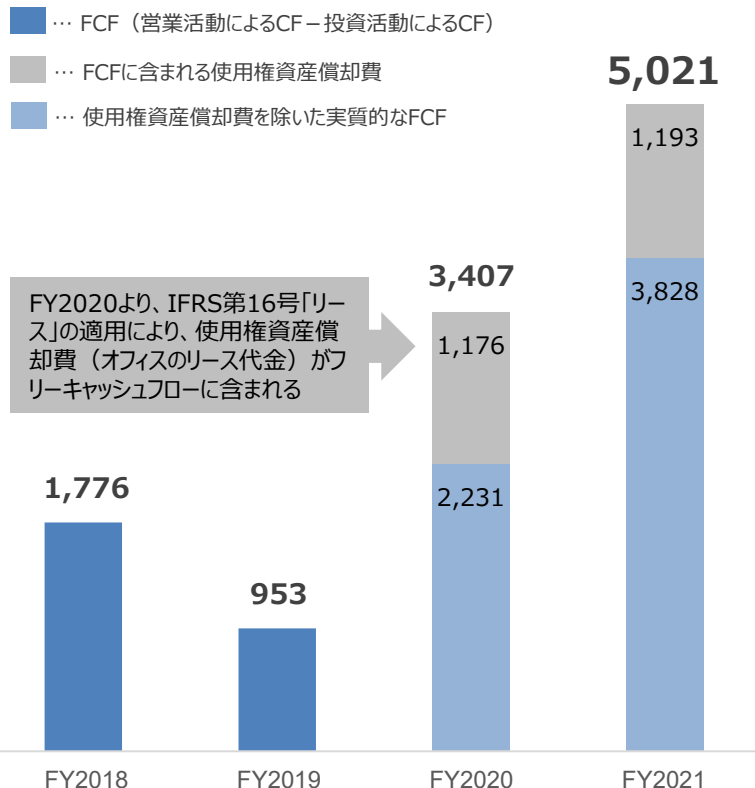
Appendix

決算関連資料

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)

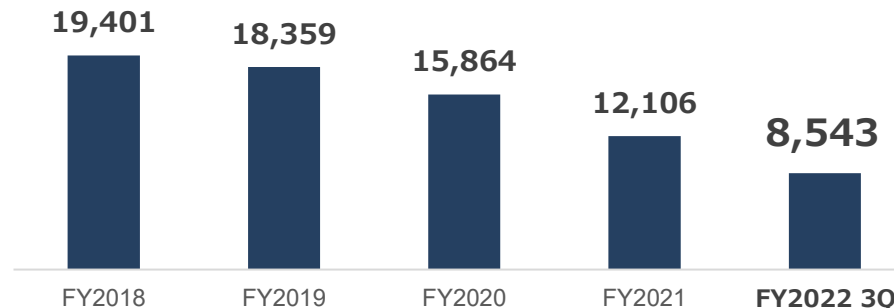


キャピタルアロケーション

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

バランスシート (BS)

(単位：百万円)

	FY2021 4Q末	FY2022 3Q末	増減率
流動資産	14,921	18,698	+25.3%
現金及び現金同等物	8,068	11,102	+37.6%
営業債権及びその他の債権	6,297	6,519	+3.5%
非流動資産	46,756	46,565	-0.4%
有形固定資産	1,456	-38	-102.6%
のれん	36,476	36,476	±0.0%
無形資産	1,726	1,299	-24.8%
流動・非流動負債	30,216	28,976	-4.1%
借入金	20,174	19,644	-2.6%
資本	31,462	36,287	+15.3%
親会社の所有者に帰属する持分	31,457	36,287	+15.4%
資本金	285	746	+161.8%
資本剰余金	25,833	26,439	+2.3%
利益剰余金	5,227	8,596	+64.5%

FY2021
4Q末

FY2022
3Q末

	FY2021 4Q末	FY2022 3Q末
D/ELシオ (倍) *1	0.64	0.54
ネットD/ELシオ (倍) *2	0.38	0.24
のれん資本比率(%) *3	115.9	100.5

*1 D/EL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/EL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

キャッシュフロー (CF)

(単位：百万円)

	FY2021 3Q累計	FY2022 3Q累計	増減率
営業活動によるCF	1,965	3,865	+96.7%
投資活動によるCF	-170	-257	+51.2%
財務活動によるCF	-1,490	-578	-61.2%
現金及び現金同等物	5,692	11,102	+95.0%

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ル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 3Q)

- 借入金 (有利子負債) : 19,644百万円
- 現金及び現金同等物 : 11,102百万円
- 純有利子負債 : 8,543百万円
- フリーキャッシュフロー (3Q累計) : 3,608百万円

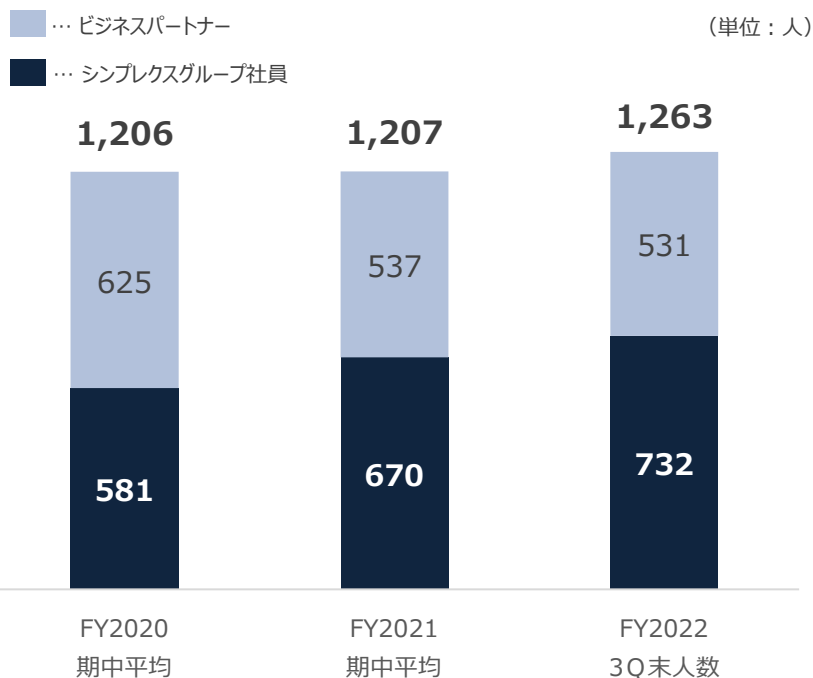
✓ 純有利子負債：有利子負債－現金及び現金同等物

✓ 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

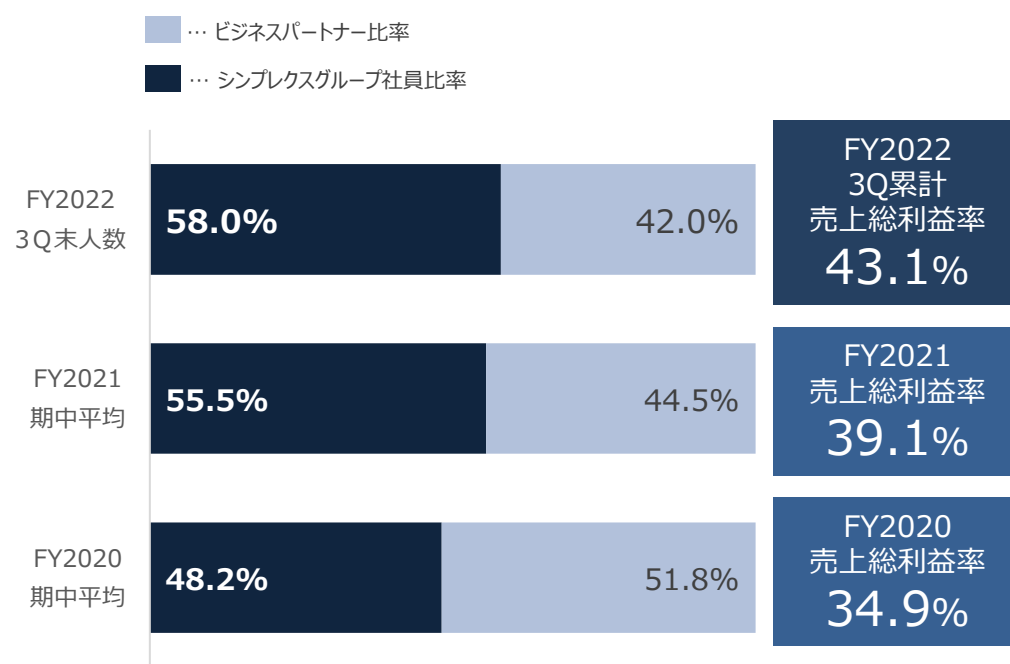
✓ フリーキャッシュフローには、IFRS第16号「リース」の適用により、使用権資産償却費901百万円含む

採用活動が功を奏し、社員比率が向上傾向に 生産性や品質が底上げにより、売上総利益率も上昇

コンサルタント・エンジニア数の推移



社員比率と売上総利益率の推移



- シンプレクスグループ社員の定義
シンプレクスグループ社員のコンサルタント・エンジニア
- ビジネスパートナーの定義
自社リソース（グループ社員）と共に当社オフィスにて業務を担ってもらうパートナー企業のコンサルタント・エンジニア



※ 管理部門及び研修期間中の新卒社員の人数は含まない
 ※ コンサルタント・エンジニアの件数は、売上原価及び研究開発費のいずれかにチャージ
 ※ 新卒社員（4月一斉入社）は4か月の研修期間を経て毎年8月に現場配属（研修期間中は販管所属）
 ※ 管理部門を含む2021年12月末時点の連結従業員数は824名

Appendix

会社概要

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

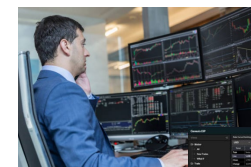
会社名	シンプレクス・ホールディングス株式会社
創業年月日	1997年9月16日
事業概要	コンサルティングサービス、システム開発、運用保守
本社所在地	東京都港区
資本金	746百万円 (2021年12月31日時点)
資本剰余金	26,439百万円 (2021年12月31日時点)
主要子会社	シンプレクス株式会社 Deep Percept株式会社 Xspear Consulting株式会社
連結従業員数	865名 (2021年4月1日時点)

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)



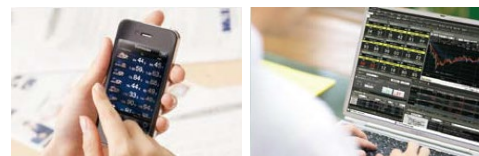
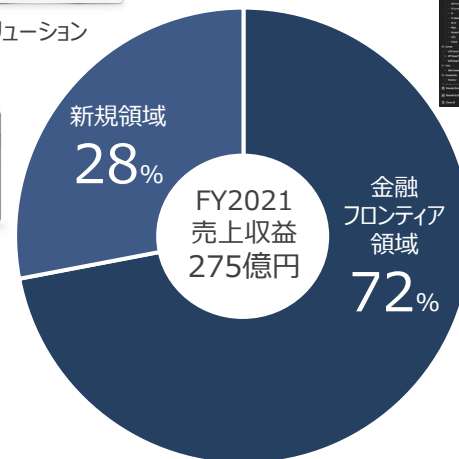
生保・損保ソリューション



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)

- 1 ソロモン・ブラザーズのトレーディングチームがスピナウトして、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

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

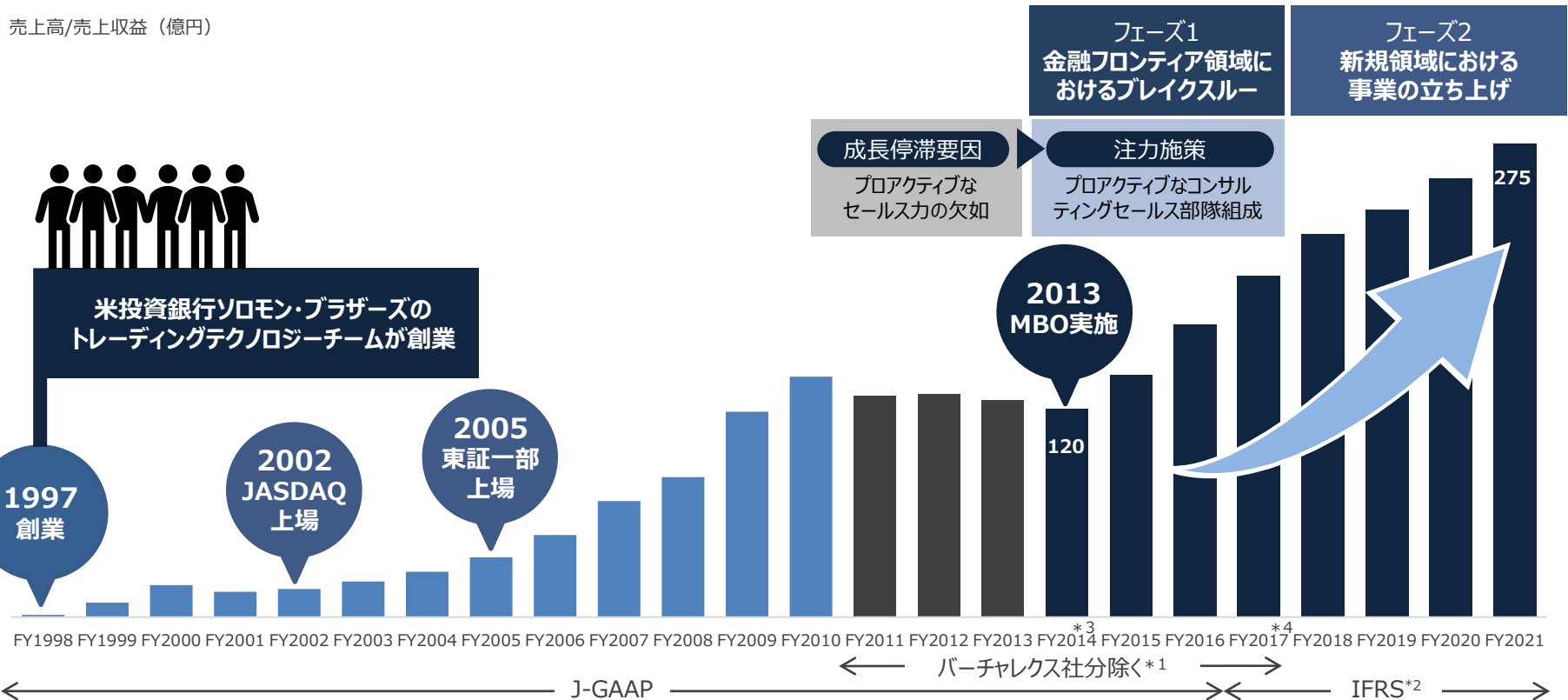
上場準備

9期連続 増収増益

成長停滞

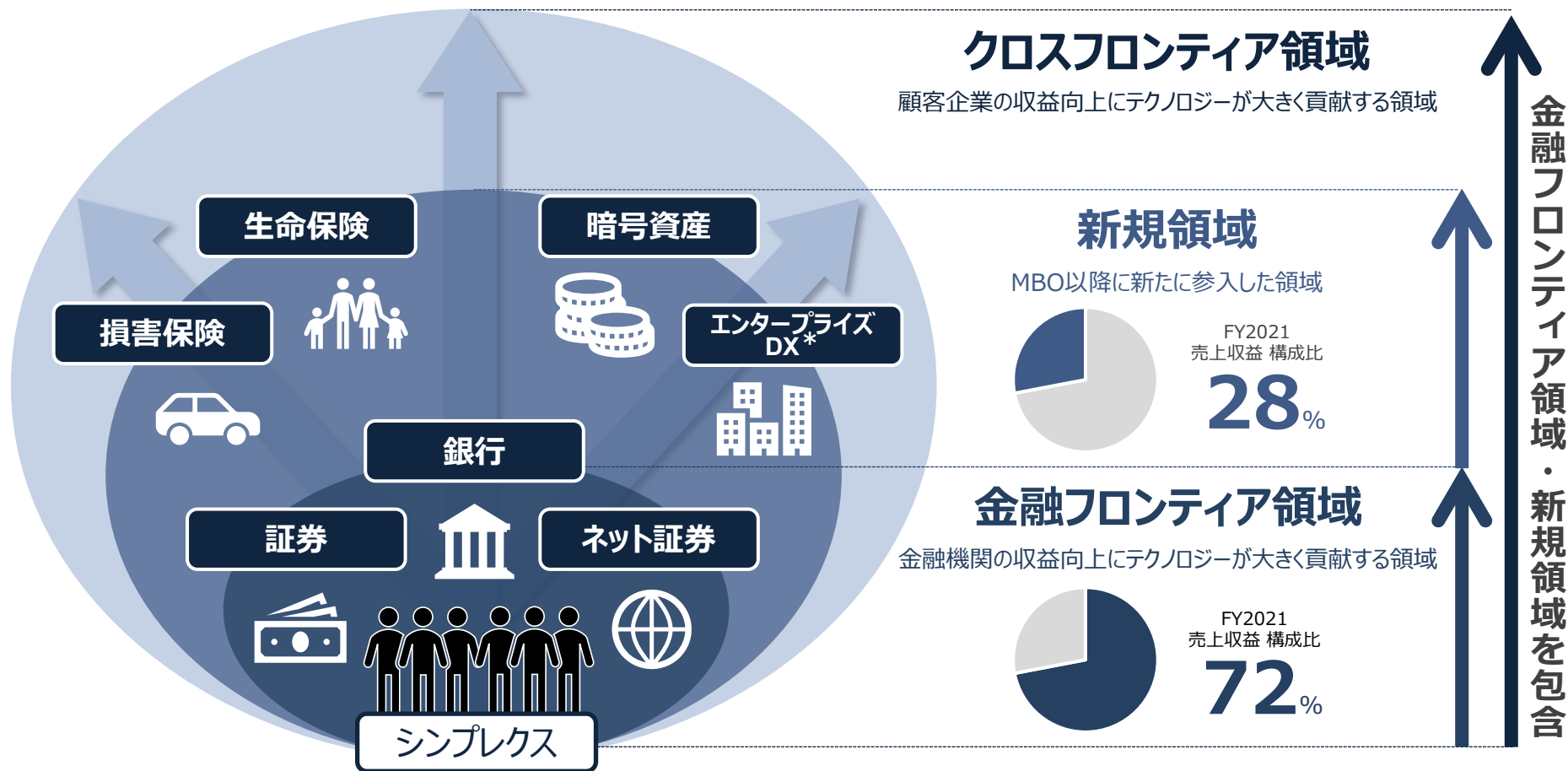
ポストMBO/第二の創業期

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レクス・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



* 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



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



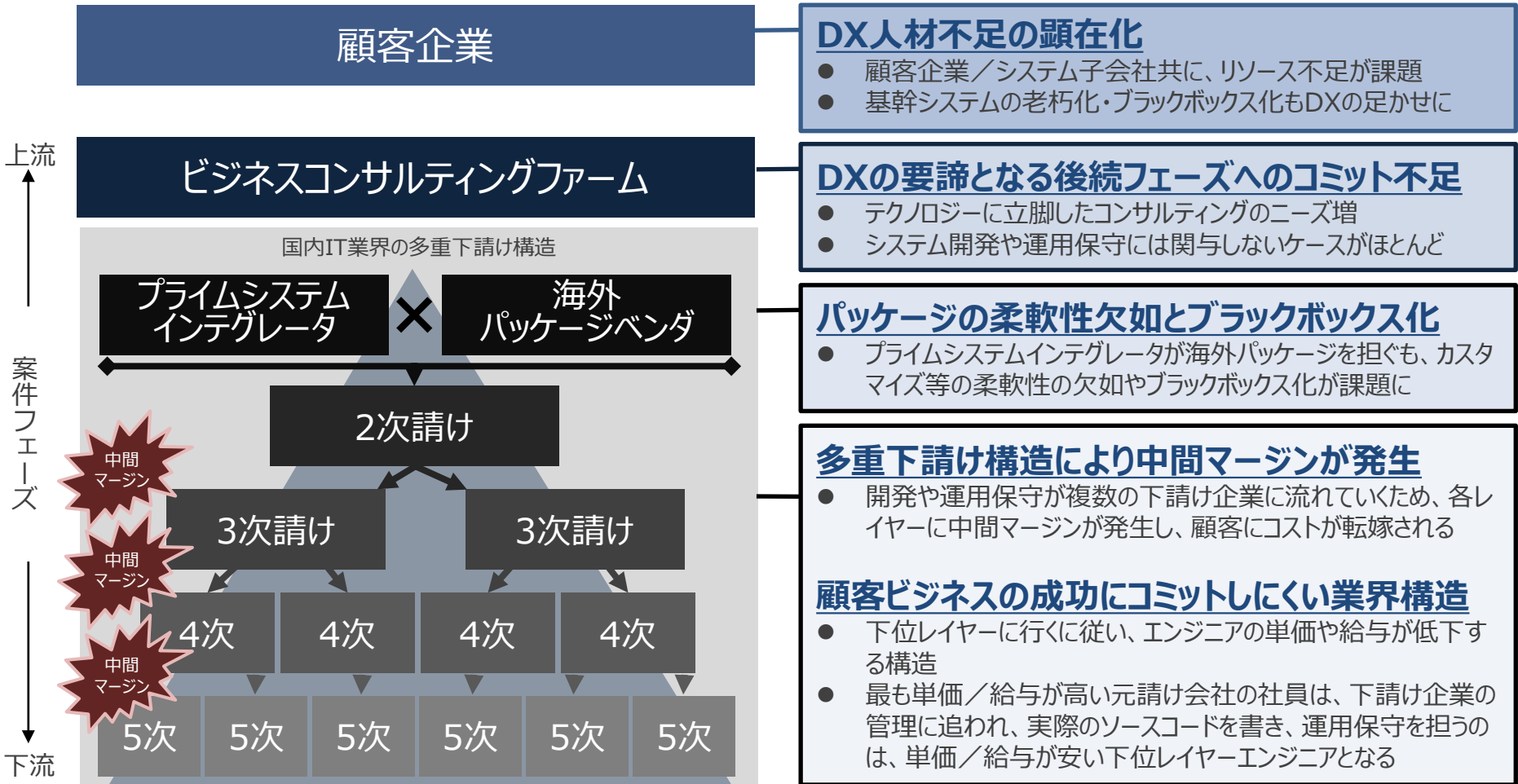
チームが築いた付加価値を
顧客価格に転嫁してもなお、
顧客から支持されている

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」

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



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^{*1} /ASP^{*2}として提供
* サービス利用料を月額チャージ

Simplex Library



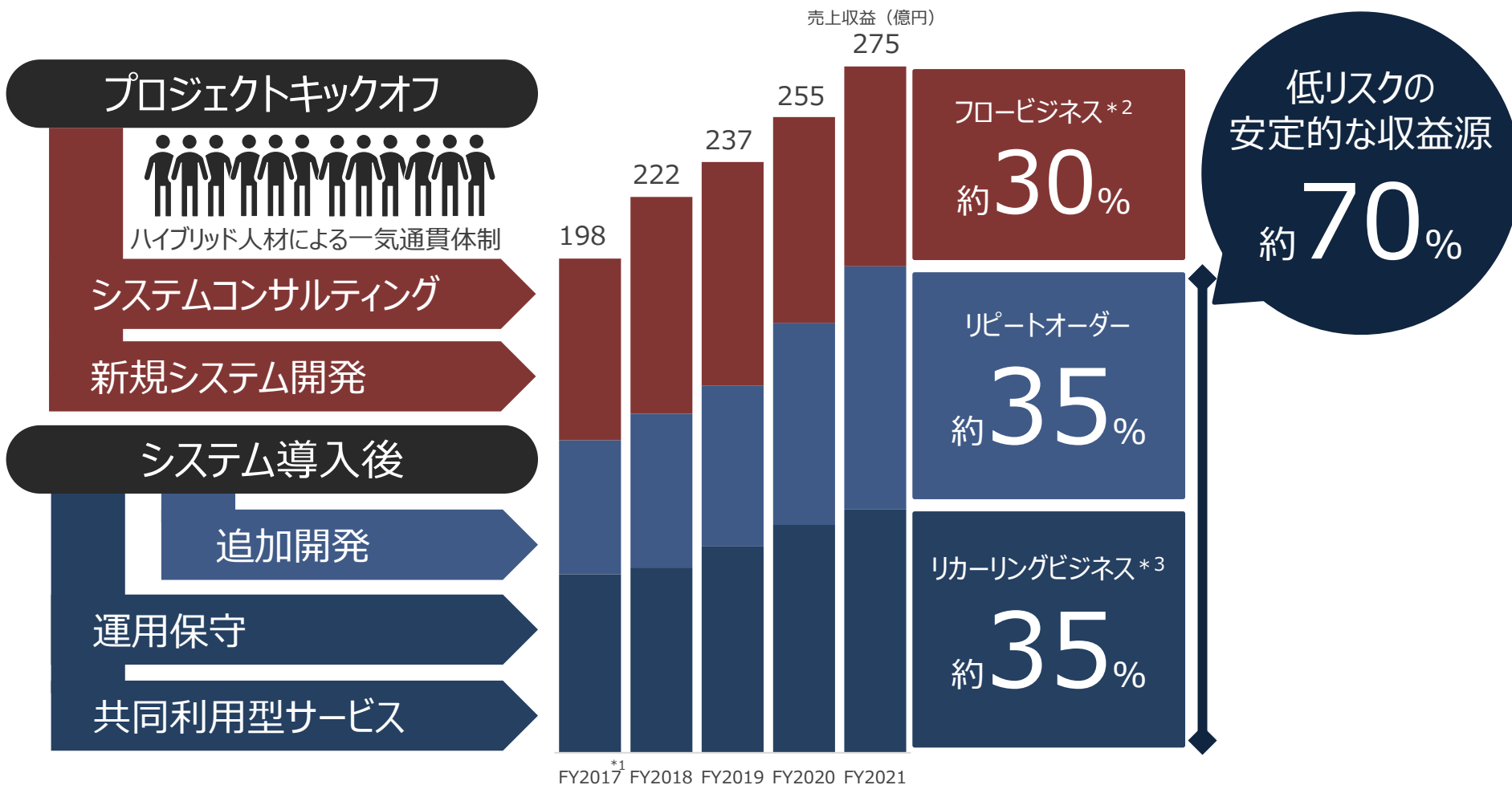
ライブラリ活用メリット

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

新卒人材の採用に注力、独自の育成メソッドを展開 従業員の約7割が新卒採用者^{*1}

ハイブリッド人材 育成メソッド

1



- 新卒採用市場で長年築いてきたブランド力を活用
- 国内有数の大学から、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大量採用

2



- 内定者研修と新人研修を経て、8月から現場配属
- テクノロジーを徹底的に教育することを目的として、入社後数年間は、開発業務に集中的にアサイン

3



- ニッチ領域において一気通貫/自社完結を特長とする独自のビジネスモデル「Simplex Way」を実践
- OJTを通して、高い業務ノウハウと技術力を獲得



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^{*2}

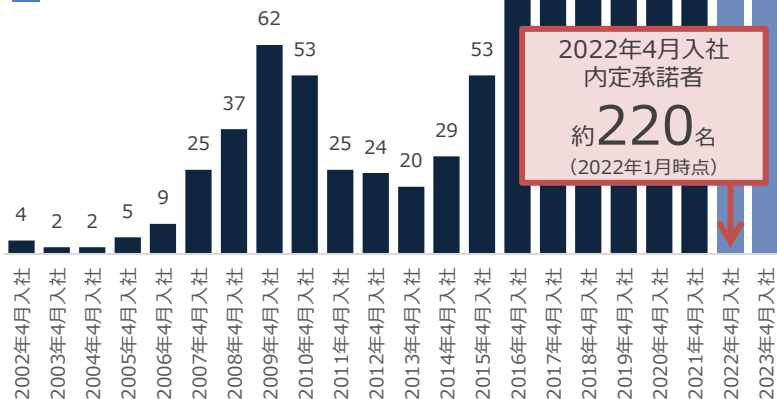
1 早稲田大学

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
(2022年1月時点)

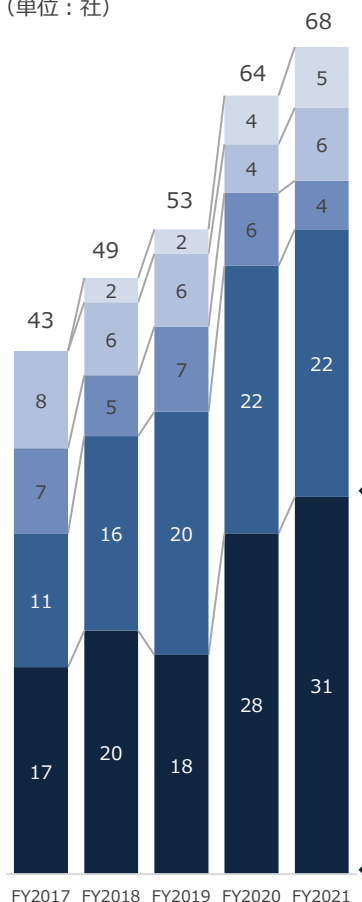
^{*1} 2021年4月時点で在籍している全従業員数（総合職のみ）を基に算出

^{*2} 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

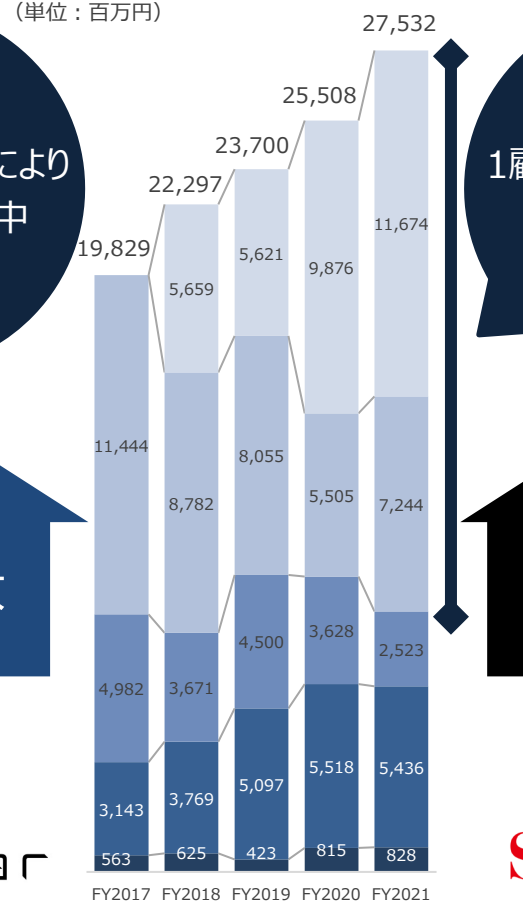
カテゴリ別 顧客数の推移*1

(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
顧客数が増大中

1顧客当たりの売上も
順調に拡大中

領域拡大

領域深耕



*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

「領域拡大」×「領域深耕」×「採用育成強化」に注力 中計期間中、3つの領域でそれぞれ同程度の増収を想定

売上収益増減イメージ

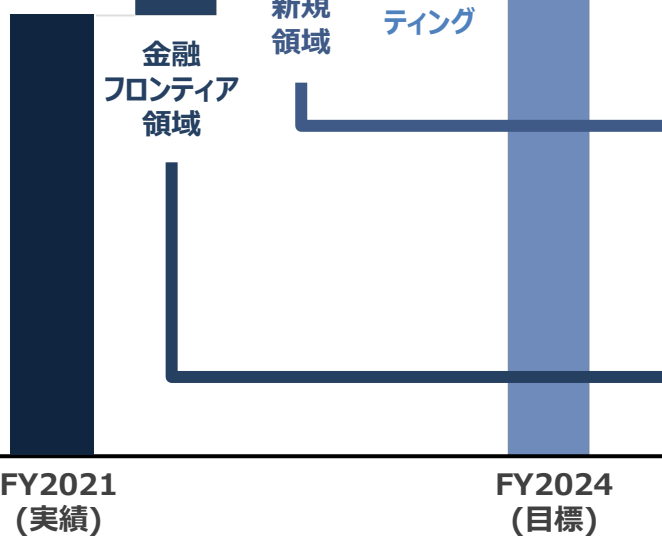
3つの領域でそれぞれ同程度の増収を想定

(単位：億円)

FY2021 (実績) 比
年平均成長率8~10%程度で
成長した場合の参考値

340~360程度

275



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ース
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

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**^{*1} 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**^{*2} 億円

クロスフロンティア領域
IT支出総額
約**18,000**^{*3} 億円

新規領域
IT支出

戦略/DXコンサルティング^{*2} 約**1,860** 億円

生保/損保^{*2} 約**600** 億円

エンタープライズDX^{*2} 約**230** 億円

暗号資産^{*2} 約**190** 億円

銀行^{*1} 約**1,300** 億円

総合証券^{*1} インターネット証券^{*1} 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



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

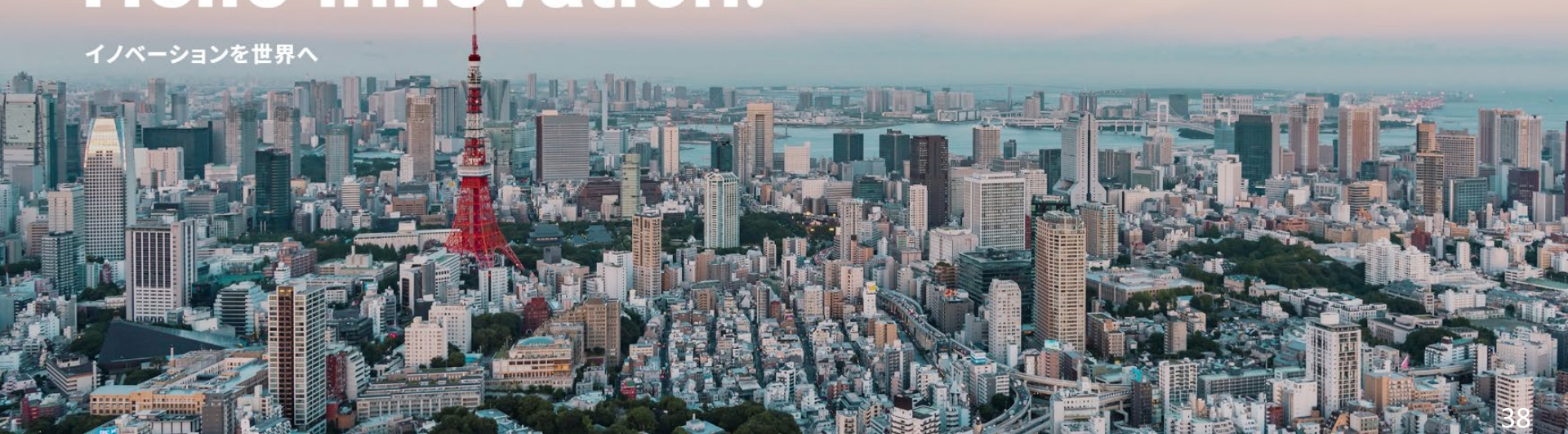
取締役 (CFO)

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。

「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。

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

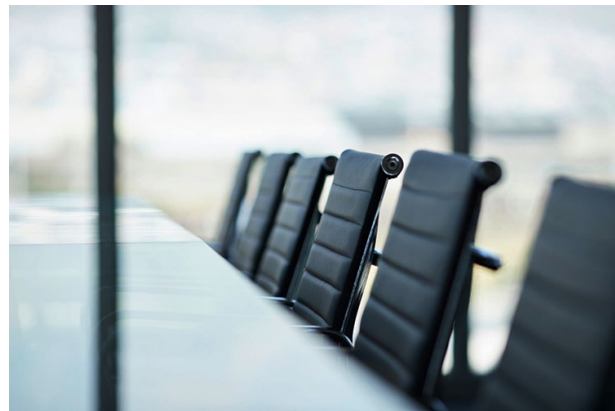


社会

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もありません。
- ✓ 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



「僕にとって、馬は目標を持って人生を歩むためのパートナーです」

シンプレクス所属のパラ馬術選手が
TOKYO2020 パラリンピック大会に出場



「健康経営宣言」のもと、働く人への健康投資を実践
多様な働き方を許容するための制度設計を推進

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。