

通期決算概要

2011年3月期

株式会社シンプレクス・ホールディングス

(東証一部：4340)



www.simplex-hd.co.jp

目次

1. 2011年3月期 通期決算概要	
エグゼクティブサマリー	・・・・・・・・・・ P 4
通期決算概要	・・・・・・・・・・ P 5 – 19
2. 2012年3月期 通期決算見通し	
通期決算見通し	・・・・・・・・・・ P20 – 21
3つの取り組みテーマ	・・・・・・・・・・ P22 – 28
3. 修正第二次中期事業計画	
修正第二次中期事業計画	・・・・・・・・・・ P29 – 31
最終年度の通期決算見通し	・・・・・・・・・・ P32 – 33
修正第二次中期事業計画の重点活動項目	・・・・・・・・・・ P34
第三次中期事業計画の道筋	・・・・・・・・・・ P35
4. シンプレクス・ホールディングス会社概要	・・・・・・・・・・ P36 – 50
5. 業界動向：金融フロンティア領域	・・・・・・・・・・ P51 – 55
6. シンプレクスの競争力	・・・・・・・・・・ P56 – 60
7. 現状のリスクファクター	・・・・・・・・・・ P61 – 66
8. IR宣言：IR活動指針とその実践	・・・・・・・・・・ P67 – 70

1. 2011年3月期 通期決算概要

エグゼクティブサマリー

		修正前 通期目標 (前期比)	修正後 通期目標 (前期比)	通期実績 (前期比)	修正後 通期目標 達成率	サマリー
売上高	新連結	—	150.0億 (+ 7.4%)	149.8億 (+ 7.3%)	-0.1%	<p>売上高 営業利益／当期純利益</p>  <p>修正目標確保</p>
	旧連結	165.0億 (+18.1%)	130.0億 (- 6.9%)	128.4億 (- 8.1%)	-1.2%	
営業利益	新連結	—	22.5億 (-25.8%)	25.6億 (-15.6%)	+13.8%	
	旧連結	38.0億 (+25.2%)	22.0億 (-27.4%)	24.0億 (-20.6%)	+9.4%	
当期純利益	新連結	22.5億 (+22.0%)	13.1億 (-29.0%)	14.4億 (-21.5%)	+10.6%	
受注高	新連結	—	—	154.6億 (+ 3.3%)	—	<p>受注高・受注残高</p>  <p>前期を上回る着地 過去最高水準に</p>
	旧連結	—	—	133.0億 (-11.1%)	—	
受注残高	新連結	—	—	101.0億 (+35.8%)	—	
	旧連結	—	—	79.0億 (+6.2%)	—	

※当社は2010年10月6日付けで2011/3期 通期（連結）業績目標を下方修正いたしました。

※2011/3期2Qよりバーチャレクス・コンサルティング（以下バーチャレクス）を持分法適用関連会社から連結子会社へ異動いたしました。

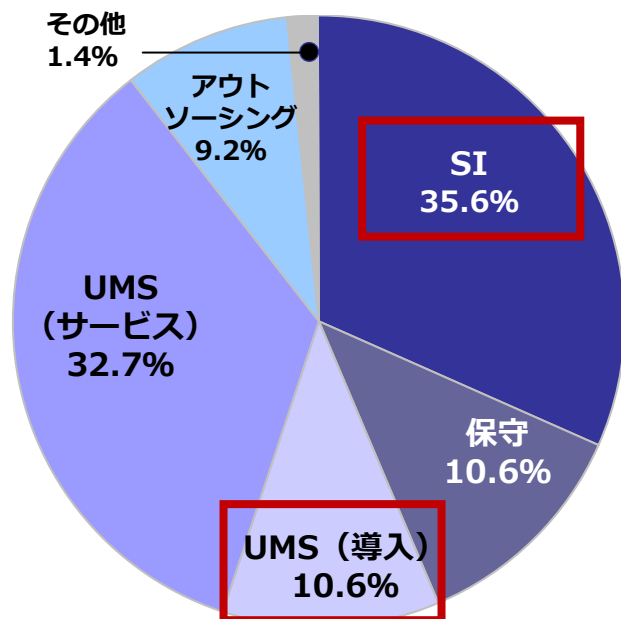
※旧連結の数値は、旧シンプルクス・テクノロジーベースの数値です。

決算（連結）実績

(百万円)	2010/3期	2011/3期	前期比	トピック
売上高	13,970	14,988	+ 7.3%	バーチャレクス連結子会社化に伴う売上高寄与：21.4億円
売上総利益（率）	6,020 (43.1%)	6,143 (41.0%)	+ 2.0%	UMS（サービス）の売上総利益率低下が全体の利益率を押し下げる
販管費（率）	2,986 (21.4%)	3,581 (23.9%)	+19.9%	役員賞与計上をゼロとした一方、研究開発費増加に伴い販管費率が悪化
内 研究開発費（率）	1,093 (7.8%)	1,436 (9.6%)	+31.4%	新世代SPRINTに計画通り約5億円投資した一方、その他投資は約2.6億円未消化
営業利益（率）	3,034 (21.7%)	2,561 (17.1%)	-15.6%	売上総利益率の低下、及び販管費率の悪化により営業利益率が低下
経常利益（率）	3,009 (21.5%)	2,514 (16.8%)	-16.4%	
当期純利益	1,844	1,448	-21.5%	特別損失：2.3億 →資産除去費用（過年度分）：1.2億など
1株当たり当期純利益	3,360.46	2,621.44	-22.0%	
1株当たり配当金	400	480	+20.0%	配当金は期初予想480円を据え置く →配当性向：18.3%（前期：11.9%）
従業員数：期中平均	301	473	+57.1%	バーチャレクス連結子会社化に伴い大幅増（バーチャレクス従業員数：128名）

当社グループの事業セグメントについて

事業セグメント別
売上高構成比
(2011/3期)



□ SIとUMS (導入) は“システム開発”という点で共通しています。

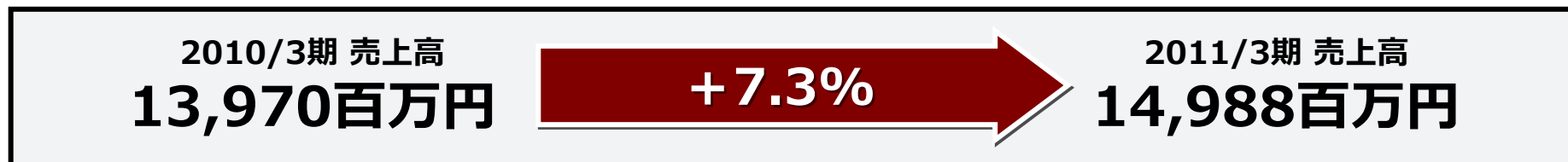
事業セグメント	特徴	収益形態
SI (システム・インテグレーション)	顧客の要望に沿ってシステムを開発・納入する受託開発が中心。売上高の6~7割がリピート案件 (機能追加等)	※1 フロー収益
保守	SIで納入したシステムの運用・保守作業	※2 ストック収益
UMS (導入)	UMS (サービス) の導入・機能追加の開発費用を顧客が負担する場合に発生。当社負担分は研究開発費へ	フロー収益
UMS (サービス)	当社が開発・運用・所有するシステムを顧客にサービス提供	成功報酬ストック収益
アウトソーシング	バーチャレクスによるコールセンターオペレーションサービスの提供 ※3	ストック収益
その他	大半がハードウェアなど物品販売による	フロー収益

※1 フロー収益とは、売り切り型を特徴とする流動的な収益形態を指します。

※2 スtock収益とは、毎月一定の固定収入を見込むことができる安定的な収益形態を指します。

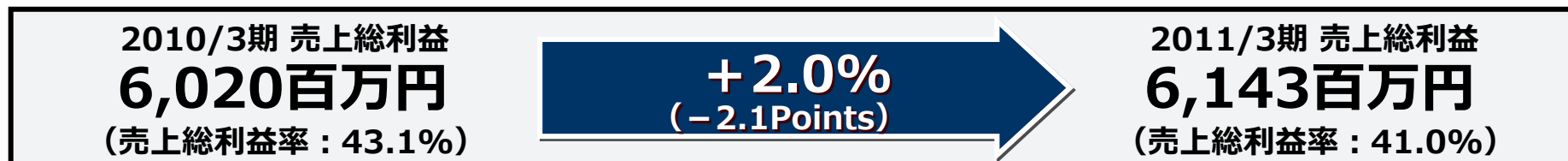
※3 2011/3期2Qから連結子会社となったバーチャレクスの事業セグメントはSIとアウトソーシングに分類されます。

売上高（連結）の増減要因：事業セグメント別



(百万円)	2010/3期 売上高 (構成比)	2011/3期 売上高 (構成比)	前期比	トピック
SI	4,252 (30.4%)	5,329 (35.6%)	+25.3%	新連結・旧連結ベース共に増収
内シンプレクス	4,252 (30.4%)	4,535 (30.3%)	+6.7%	小・中規模案件やリピート案件中心の構成となったが、前期が低調だった反動で増収
内バーチャレクス	- (-)	793 (5.3%)	-	2011/3期2Qから連結子会社化したバーチャレクス分 (CRMシステムに特化)
保守	1,600 (11.5%)	1,588 (10.6%)	-0.7%	新規契約案件がなかったため横ばい
UMS (導入)	4,325 (31.0%)	1,586 (10.6%)	-63.3%	現行版SPRINTの受注抑制に加え、前期に大型案件があった反動により大幅減
UMS (サービス)	3,684 (26.4%)	4,894 (32.7%)	+32.9%	前期相次いだSPRINT新規契約分の寄与に加え、特定月における大幅な為替変動を受けてFXのインセンティブ収入が増加
アウトソーシング	- (-)	1,379 (9.2%)	-	2011/3期2Qから連結子会社化したバーチャレクスのコールセンターオペレーション
その他 (物販など)	107 (0.8%)	209 (1.4%)	+94.6%	手数料のみ計上するネットティング処理を実施

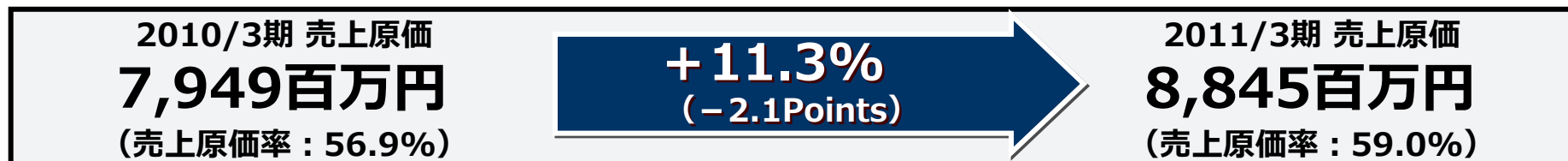
売上総利益率（連結）の増減要因：事業セグメント別



(百万円)	2010/3期 売上総利益 (利益率)	2011/3期 売上総利益 (利益率)	利益率 前期比	トピック
SI	1,639 (38.5%)	2,084 (39.1%)	+0.6P	新連結・旧連結ベース共に増益
内シンプレクス	1,639 (38.5%)	1,692 (37.3%)	-1.2P	特定3案件の採算が想定よりも悪化した影響により、利益率が低下
内バーチャレクス	- (-)	391 (49.3%)	-	2011/3期2Qからバーチャレクスを連結子会社化（好採算のCRMシステムに特化）
保守	762 (47.7%)	855 (53.9%)	+6.2P	目立ったトラブル対応がなく、想定利益率水準（50%程度）に回復
UMS（導入）	1,757 (40.6%)	830 (52.4%)	+11.7P	2011/3期1Qに特定の好採算案件が1件発生したため、利益率が特例的に大幅増（想定利益率水準：40%）
UMS（サービス）	1,753 (47.6%)	1,928 (39.4%)	-8.2P	大証FXの取引量低迷や特定FX案件で発生したトラブル対応により利益率が大幅低下
アウトソーシング	- (-)	234 (17.0%)	-	2011/3期2Qから連結子会社化したバーチャレクスのコールセンターオペレーション
その他（物販など）	107 (100%)	209 (100%)	±0.0P	手数料のみ計上するネットティング処理を実施しているため利益率100%

※ 大証FXとは、大阪証券取引所が2009年7月に創設した取引所FXの愛称です。

売上原価（連結）の増減要因



(百万円)	2010/3期 売上原価 (構成比)	2011/3期 売上原価 (構成比)	構成比前期比	トピック
材料費	1,054 (7.6%)	1,259 (8.4%)	+ 0.8P	
エンジニア人件費	6,024 (43.1%)	7,426 (49.6%)	+ 6.5P	
内 労務費	2,202 (14.5%)	3,748 (25.0%)	+ 10.5P	新卒・中途採用の強化とバーチャレクス連結子会社化に伴い正社員が増加 エンジニアの内部構成比の変化（外注エンジニアが正社員にシフト）により減少
内 外注費	4,004 (28.7%)	3,677 (24.5%)	- 4.2P	
経費	1,406 (10.1%)	1,665 (11.1%)	+ 1.0P	
当期総製造費用	8,485 (100%)	10,350 (100%)		
期首仕掛棚卸高	581	23		
期末仕掛棚卸高	23	66		
他勘定振替	1,094	1,461		
当期製品製造原価	7,949	8,845		

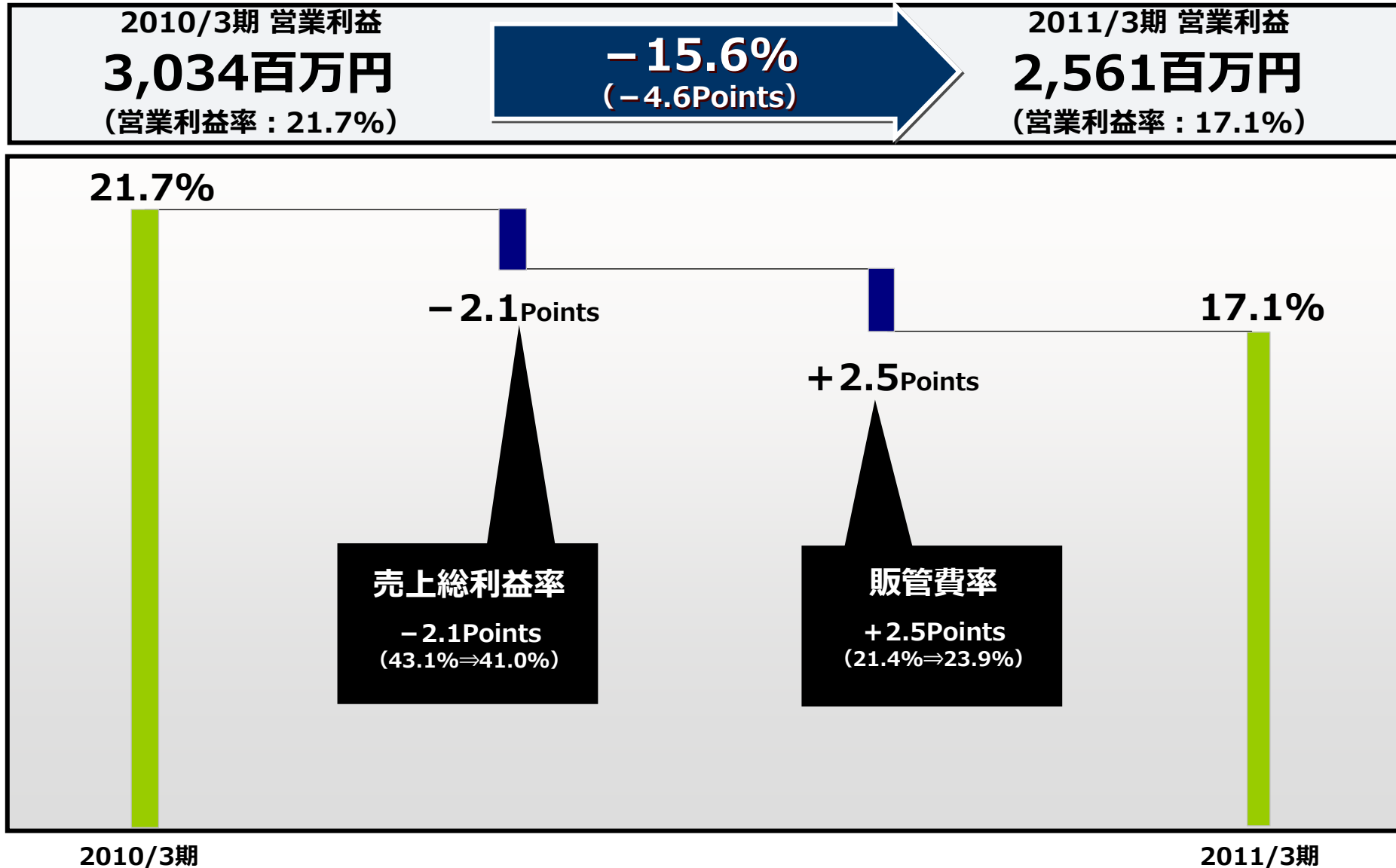
※ 売上原価における労務費は、正社員エンジニアの人件費です。

販管費（連結）の増減要因

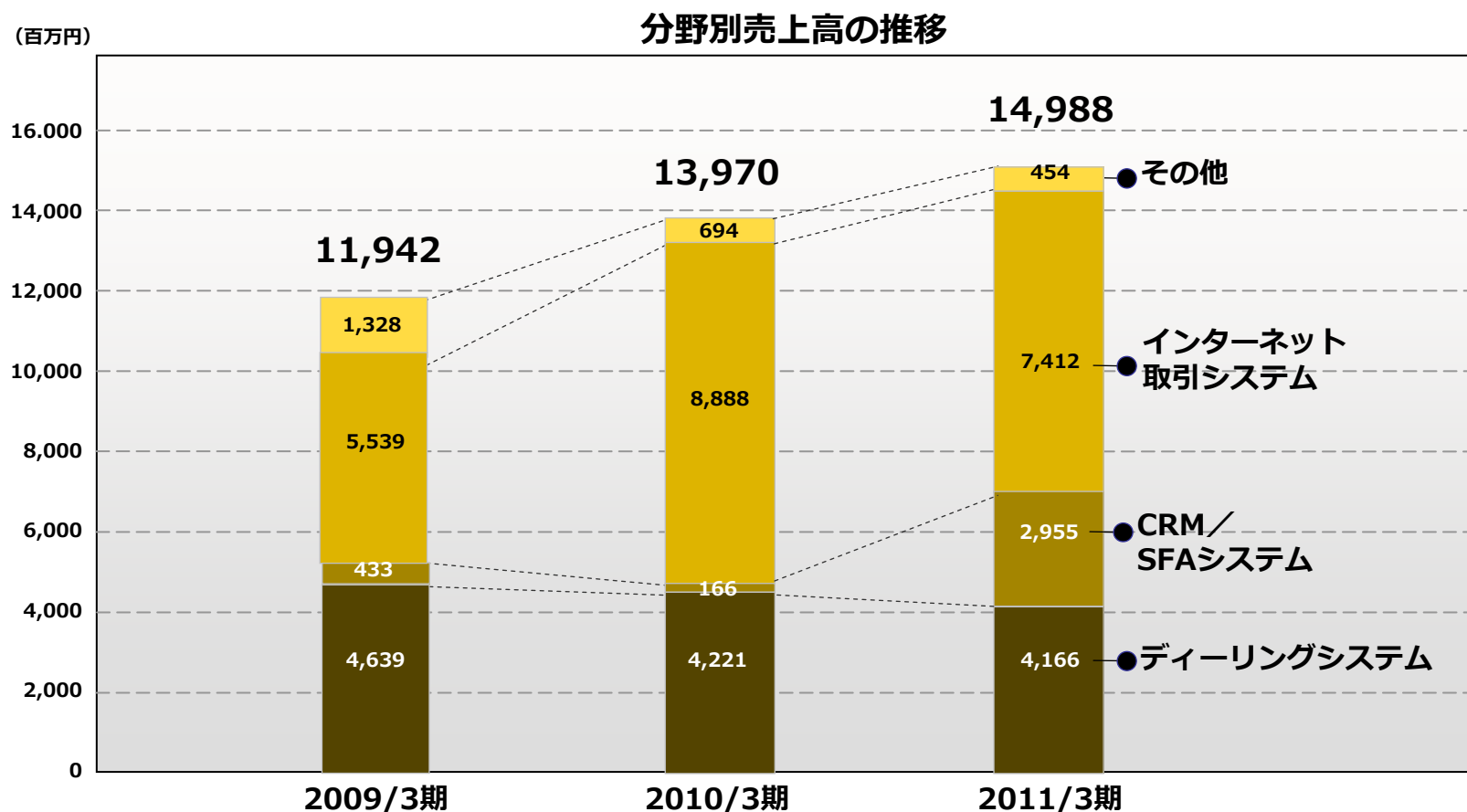


(百万円)	2010/3期 販管費 (販管费率)	2011/3期 販管費 (販管费率)	販管费率 前期比	トピック
役員賞与	185 (1.3%)	0 (0.0%)	- 1.3P	2011/3期業績の経営責任を明確化するため 役員賞与を全額カット
労務費	824 (5.9%)	1,004 (6.7%)	+ 0.8P	
採用教育費	171 (1.2%)	177 (1.2%)	±0.0P	
研究開発費	1,093 (7.8%)	1,436 (9.6%)	+ 1.8P	新世代SPRINTに計画通り約5億円投資した 一方、その他投資は約2.6億円未消化
その他	712 (5.1%)	963 (6.4%)	+ 1.3P	

営業利益率（連結）の増減要因



分野別傾向分析（連結）①：売上高の推移



ディーリングシステム：従来の主力事業であったがここ数年横ばい

インターネット取引システム：ここ数年の成長ドライバーであったが当期は低調

※ 2011/3期 2Qより連結子会社化したバーチャレクス・コンサルティングのすべての売上高を「CRM/SFAシステム」に計上しているため、当該分野が大幅増収となっています。「その他」は、大半がハードウェアなどの物品販売です。

分野別傾向分析（連結）②：インターネット取引システム

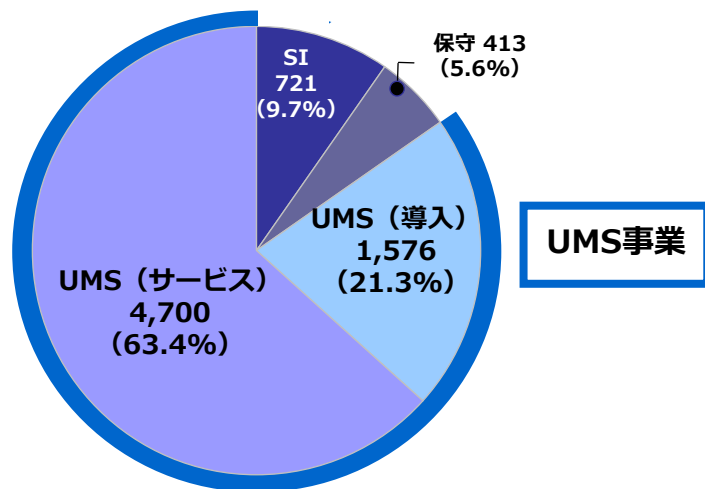
インターネット取引システム
2011/3期 売上高

7,412百万円

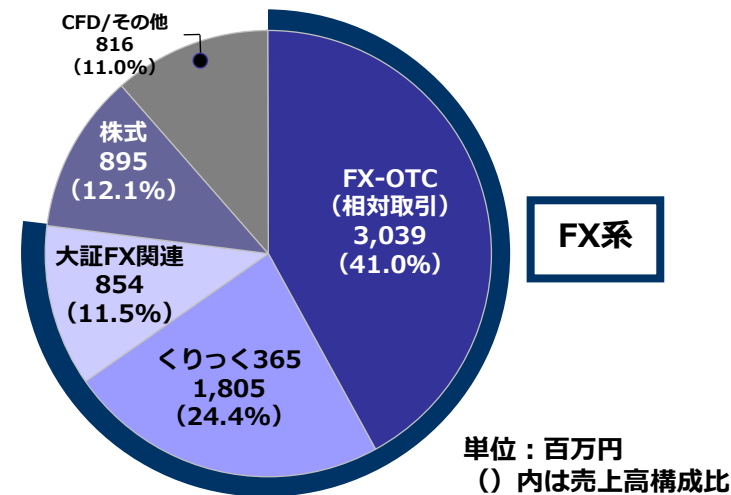
(前期比：-16.6%)

躍進するUMS系が成長ドライバーだが
前期比で減収となる

事業セグメント別構成比
(2011/3期)



ソリューション別構成比
(2011/3期)



■ UMS系の売上が大半を占める

■ FXが全体の約8割を占める

※ くりっく365とは、東京金融取引所に上場している取引所FXの愛称です。

※ CFDとはContract for differenceの略称で、様々な金融商品の差額売買を証拠金によって行う差金決済取引を指します。

分野別傾向分析（連結）③：ディーリングシステム

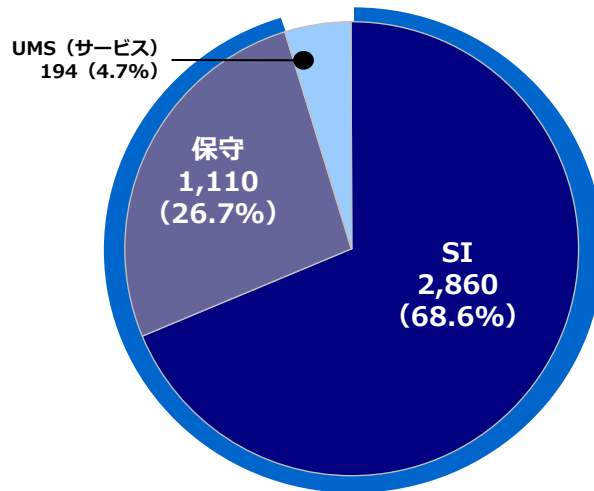
ディーリングシステム
2011/3期 売上高

4,166百万円

(前期比：-1.3%)

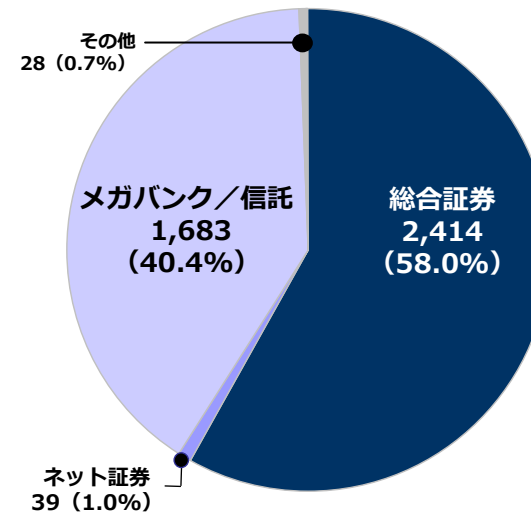
SI／保守が中心の従来からの主力事業

事業セグメント別構成比
(2011/3期)



SI事業

顧客セグメント別構成比
(2011/3期)



単位：百万円
() 内は売上高構成比

■ SI／保守が大半を占める

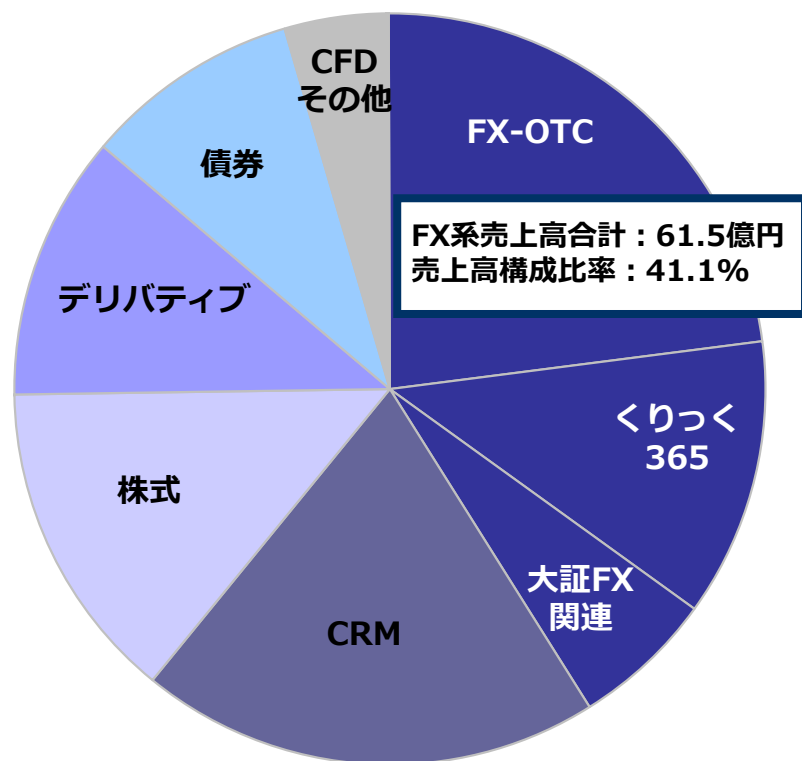
■ 従来の準大手証券中心から
メガバンク／三大証券に移行

分野別傾向分析（連結）④：総括

ディーリングシステム		インターネット取引システム
SI/保守が中心	事業セグメント	UMS系が中心
メガバンク/総合証券が半々	顧客	総合証券/ネット証券 ネット銀行/FX專業業者 取引所など多岐に渡る
ここ数年は横ばい	現状	ここ数年の成長ドライバーだが 下期に現行版SPRINTの受注を 抑制した影響で2011/3期は低調に
メガバンク/三大証券/取引所 向け大型SI案件	成長ドライバー	FX案件
大型案件の引き合いが急増するも 2011/3期は受注に至らず	トピック	2011年7月サービスインを目指し 新世代SPRINTを開発中

ソリューション別売上高（連結）構成比

ソリューション別
売上高構成比率
(2011/3期)



		売上高	構成比	前期比増減率
FX	OTC	3,441百万円	23.0%	-12.1%
	くりっく365	1,809百万円	12.1%	+28.7%
	大証FX関連	903百万円	6.0%	-41.4%
CRM		2,955百万円	19.7%	+1780.1%
株式		2,075百万円	13.8%	+3.5%
デリバティブ		1,733百万円	11.6%	-8.4%
債券		1,394百万円	9.3%	+4.9%
CFD/その他		675百万円	4.5%	-60.6%
売上高合計		14,988百万円	100%	+7.3%

UMS(サービス) 月額売上高の推移

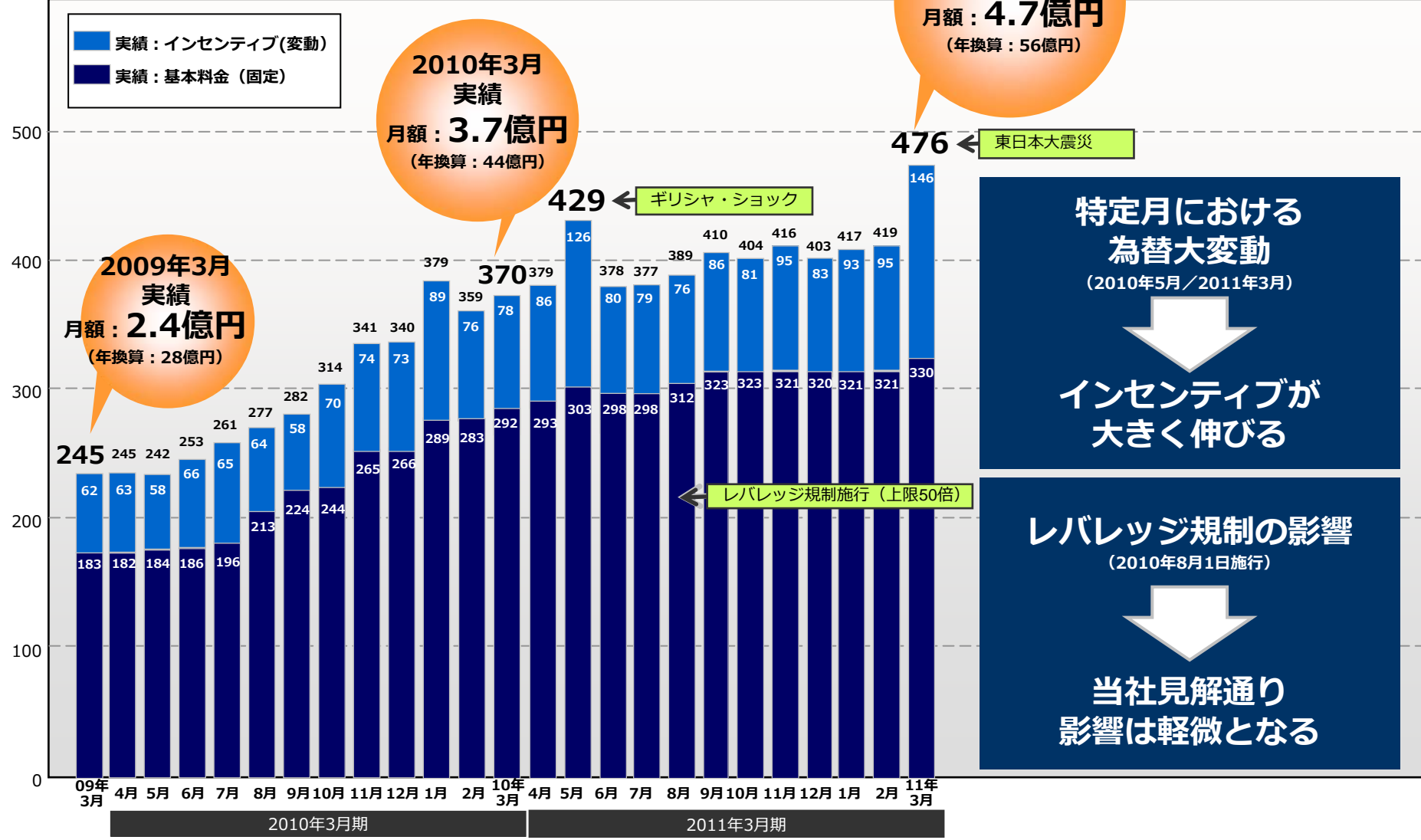
(百万円)

■ 実績：インセンティブ(変動)
■ 実績：基本料金(固定)

2009年3月
実績
月額：2.4億円
(年換算：28億円)

2010年3月
実績
月額：3.7億円
(年換算：44億円)

2011年3月
実績
月額：4.7億円
(年換算：56億円)



特定月における
為替大変動
(2010年5月/2011年3月)

↓

インセンティブが
大きく伸びる

レバレッジ規制の影響
(2010年8月1日施行)

↓

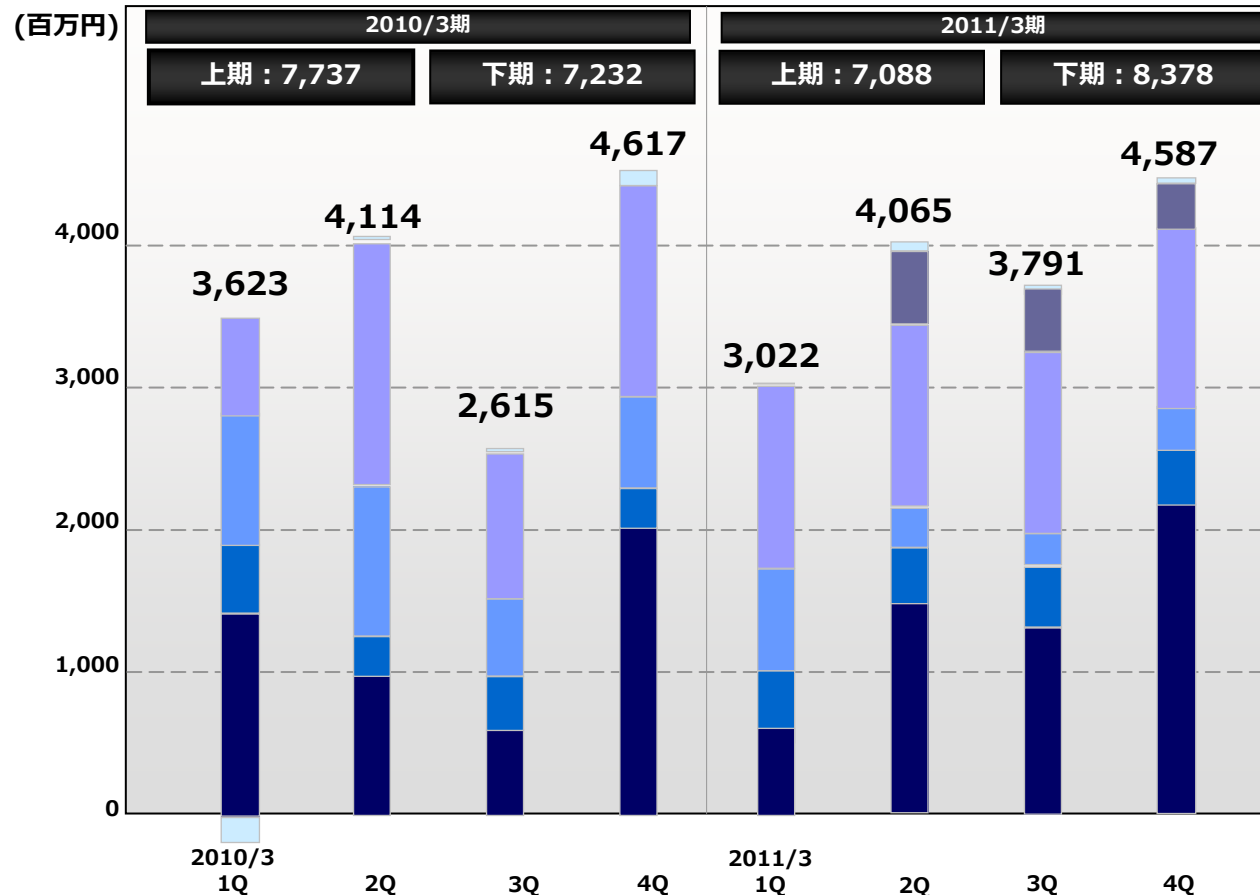
当社見解通り
影響は軽微となる

※基本料金とは、あらかじめ顧客と契約をした定額料金です。

※インセンティブとは、「手数料収入課金」などサービスを利用することによって生じる顧客の収益に連動する料金です。

※年換算値は、月額売上高の値を12倍して算出したものです。

受注高（連結）の推移：事業セグメント別



4Q（1月～3月）受注高
: 45.8億円
 （前年同期比：-0.6%）

4Q（1月～3月）受注高(45.8億円)内訳
 ■ シンプレクス分 : 40.0億円
 ■ パーチャレクス分 : 5.8億円
 ⇒アウトソーシング : 2.5億円
 ⇒SI : 3.3億円

4Q（1月～3月）受注高増減要因

提案中の大型SI案件のテストプロジェクトを4Qに受注したことにより、SIの受注高が増加。

※10/3期より、「その他」については物販売上の手数料部分のみを計上するネットイング処理を実施しているため、10/3期1Q「その他」の受注高がマイナスとなっています。

役員賞与の全額カットと配当金について

2011/3期業績の経営責任を明確化するため役員賞与を全額カット

* 参照→2010/3期の役員賞与総額：185百万円

配当金については修正せず、1株あたり480円で実施（配当性向：18.3%）

利益配分に関する基本方針として、配当性向を15%程度とする業績連動型の配当を実施しているが、配当金については下方修正後も期初予想を据え置いているため、2011/3期配当性向は18.3%に

* 参照→2010/3期の配当金：400円（配当性向：11.9%）

2. 2012年3月期 通期決算見通し

通期決算（連結）見通し：PL

(百万円)	第2四半期			通期		
	2011/3期実績	2012/3期見通し	前期比	2011/3期実績	2012/3期見通し	前期比
売上高	6,699	7,680	+14.6%	14,988	17,500	+16.8%
売上総利益（率）	2,996 (44.7%)	3,350 (43.6%)	+11.8%	6,143 (41.0%)	7,350 (42.0%)	+19.6%
販管費（率）	1,830 (27.3%)	2,230 (29.0%)	+21.8%	3,581 (23.9%)	4,250 (24.3%)	+18.7%
内 研究開発費（率）	773 (11.5%)	900 (11.7%)	+16.4%	1,436 (9.6%)	1,500 (8.6%)	+ 4.5%
営業利益（率）	1,165 (17.4%)	1,120 (14.6%)	- 3.9%	2,561 (17.1%)	3,100 (17.7%)	+21.0%
経常利益（率）	1,120 (16.7%)	1,110 (14.5%)	- 1.0%	2,514 (16.8%)	3,080 (17.6%)	+22.5%
当期純利益	689	570	-17.3%	1,448	1,700	+17.4%
1株当たり当期純利益	1,155.54	1,028.87	-11.0%	2,621.44	3,068.56	+17.1%
1株当たり配当金	—	—	—	480	500※	+ 4.2%
従業員数：期中平均	—	—	—	473	493	+ 4.2%

※ 2012/3期配当性向は16.3%となる見通しです。（前期実績：18.3%）

3つの取り組みテーマ ～ 2011/3期の下方修正要因を踏まえて ～

	2011/3期		2012/3期	
	<下方修正の主な要因と背景>	<実績>	<3つの取組みテーマ>	<見通し>
SI	<p>大型SI案件の受注不調</p> <ul style="list-style-type: none"> ■案件の大型化（10億円超）により提案活動が長期化 ■案件数の不足→売上拡大の障壁・売上予算との乖離 ■案件掘り起こし力・提案力の欠如 <p>→ 期初予想：売上高67億円、売上総利益26億円</p>	<p>売上高 53億円</p> <hr/> <p>売上総利益 20億円</p>	<p>取り組みテーマ① 大型SI案件の獲得</p>	<p>売上高 64億円</p> <hr/> <p>売上総利益 27億円</p>
UMS (導入)	<p>UMS（導入）案件の減少</p> <ul style="list-style-type: none"> ■上期→昨年8月施行のレバレッジ規制で投資意欲減 ■下期→新世代SPRINT開発に伴い、新規受注を抑制 <p>→ 期初予想：売上高28億円、売上総利益11億円</p>	<p>売上高 15億円</p> <hr/> <p>売上総利益 8億円</p>	<p>取り組みテーマ② UMS案件(導入)の回復</p>	<p>売上高 21億円</p> <hr/> <p>売上総利益 8億円</p>
研究開発費	<p>新世代SPRINT向け研究開発費の追加投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ■FX市場の急拡大に対する顧客ニーズへの対応 ■開発・運用コストの低減による収益力向上 ■機能性・信頼性の向上に伴う商品競争力の強化 <p>→ 期初予想：研究開発費12億円</p>	<p>研究開発費 14億円</p>	<p>取り組みテーマ③ 新世代SPRINTの早期開発</p>	<p>研究開発費 15億円</p>

取り組みテーマ①：大型SI案件の獲得

■ 大型案件の進捗状況

前期から提案を続けている発注元を同一顧客とする2案件

- 1案件については当社への発注を前提としたテストプロジェクトを前4Qから当上期にかけて段階的に受注（数億円規模になる見通し）

前期から提案を続けるも受注結果の判明に至らなかった2案件

- 1案件については当上期に受注結果が判明する可能性あり
- 他1案件については今期中に判明しない可能性あり

前4Q期間（2011年1月～3月）に新たに顕在化した大型案件

- 引き合いは複数件あり、案件化するべく提案／営業活動中

■ 主要施策の進捗状況

施策1：メガバンク・三大証券・取引所向けのアカウントセールスの強化

- ヘッドハンティングにより豊富なセールスキャリアを誇る人材を数名獲得（目標採用数は5～6名）

施策2：グローバル競争力のあるホールセールプロダクトの強化

- 国内金融機関のアジア拠点向けデリバティブシステム構築案件を展開中
- 海外拠点向け日本株注文システムを前4Qに受注（数億円規模）

今期の展望

テストプロジェクトの成功を通して正式受注・案件規模の拡大を目指す

受注に向け継続的な提案活動を行う

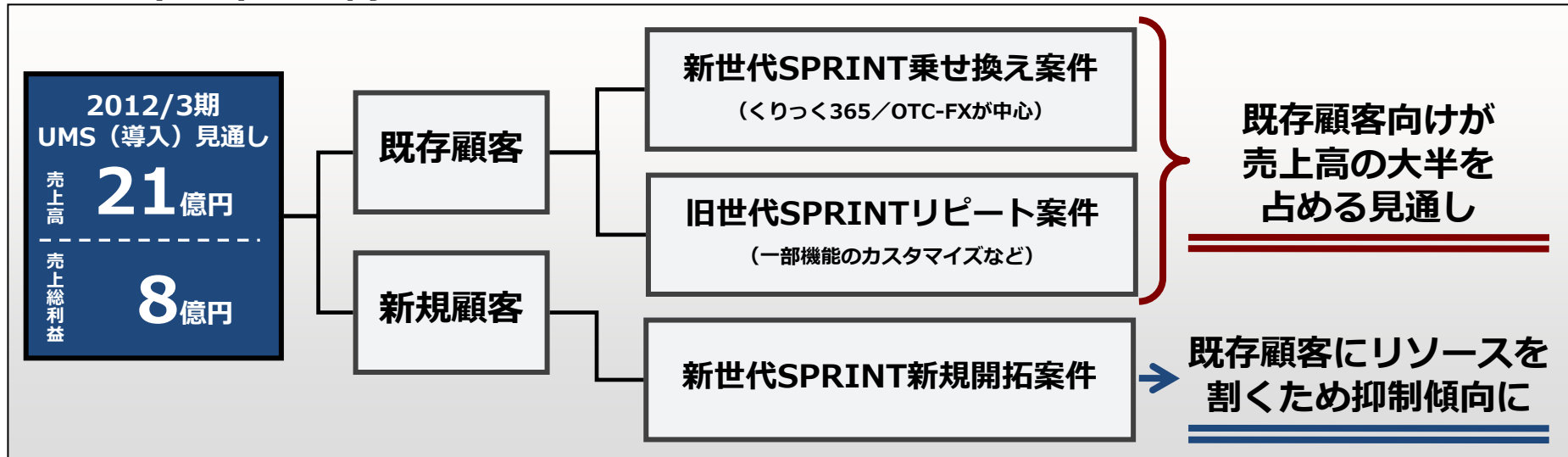
潜在的な案件の掘り起こしなど積極的な営業活動を展開する

提案段階を含め、大型案件を常時20～30件ほど保有できる体制を目指す

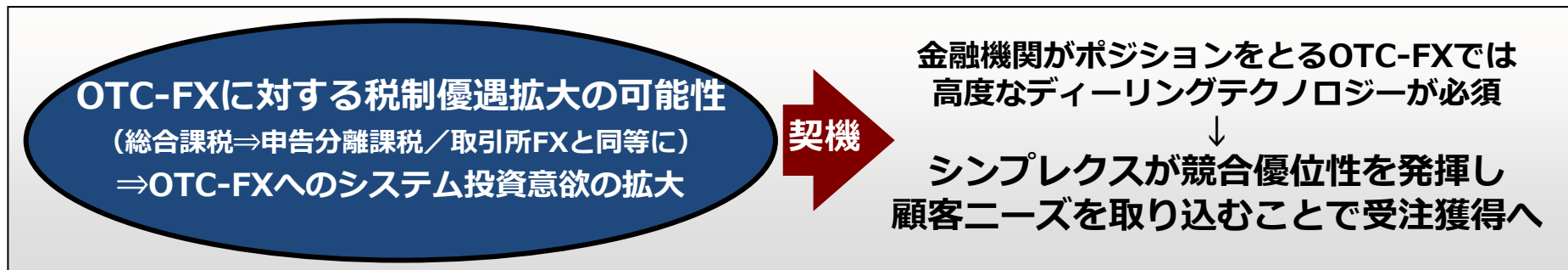
プロジェクトの成功を通してグローバル競争力の強化を目指す

取り組みテーマ②：UMS(導入)案件の回復

■ UMS（導入）売上高イメージ



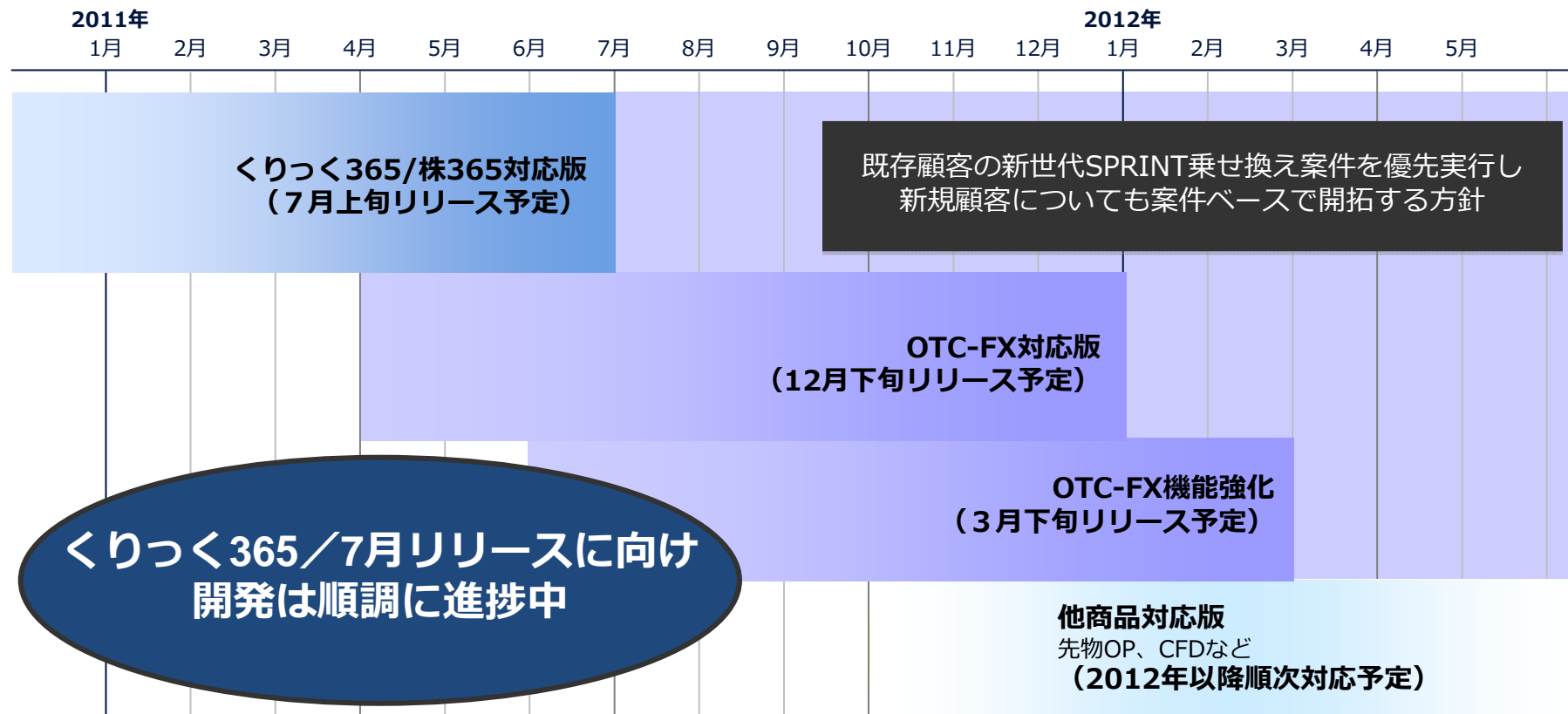
■ UMS（導入）案件の回復カタリスト



今期のUMS（導入）は既存顧客の乗せ換え案件と旧世代版のリピート案件が中心
一方、税制優遇拡大が議論される中でOTC-FXへのシステム投資意欲が向上中

取り組みテーマ③：新世代SPRINTの早期開発

■新世代SPRINT 開発ロードマップ

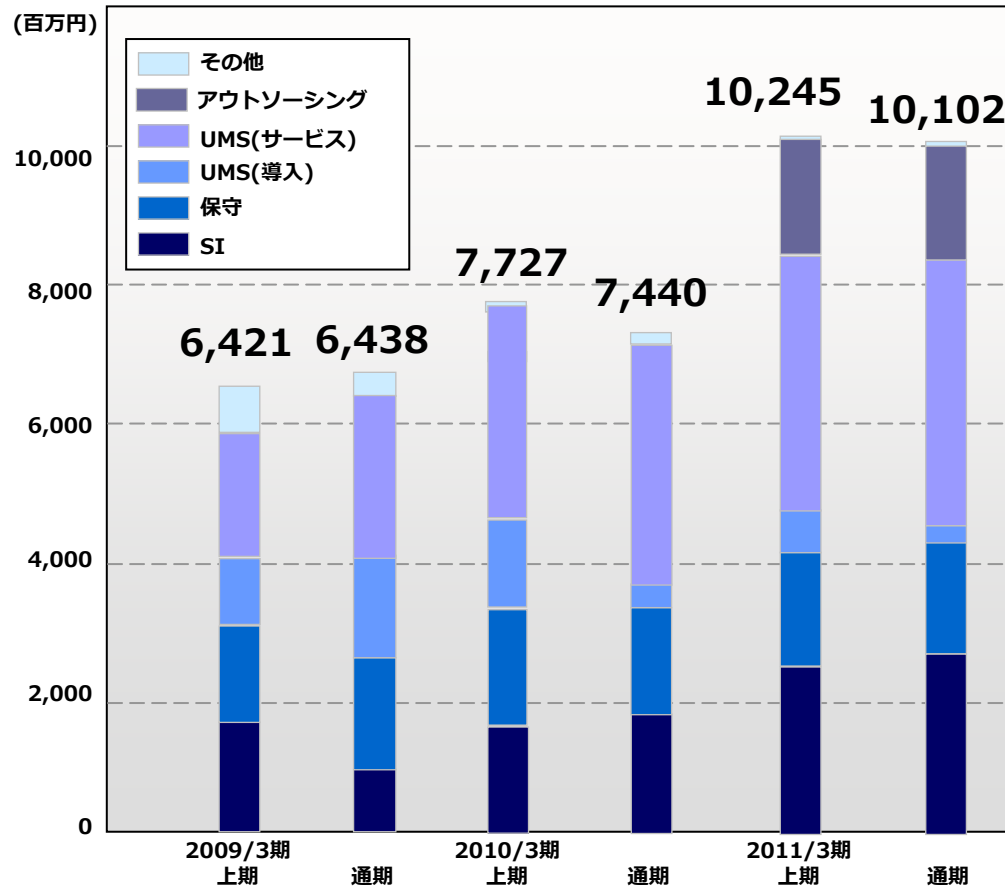


**新世代SPRINT開発に対する研究開発費として今期10億円計上予定
全既存顧客がリプレイスすれば年間約4億円の運用コスト削減となる見通し
(但し、本格的な収益寄与は13/3期となる見通し)**

通期決算（連結）見通し：事業セグメント別

※()内は前期比増減率	2011/3期実績		2012/3期見通し		2012/3期見通しの前提
	売上高	売上総利益率	売上高	売上総利益率	
SI	53.2億 (+25.3%)	39.1% (+0.6P)	64.0億 (+20.1%)	43.5% (+4.4P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 提案中の大型案件を今期中に1件受注する前提 ■ 内シンプレクス売上寄与：52億（想定利益率：42%） ■ 内バーチャレクス売上寄与：12億（想定利益率：50%）
保守	15.8億 (-0.7%)	53.9% (+6.2P)	17.0億 (+7.1%)	53.0% (-0.9P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高/売上総利益率共に前期水準となる見通し
UMS(導入)	15.8億 (-63.3%)	52.4% (+11.7P)	21.0億 (+32.4%)	42.0% (-10.4P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新世代SPRINTの乗せ換え案件で約8億円計上予定 ■ 特定の好採算案件が発生したことで特例的に利益率が向上した前期と比べ、12/3期は例年水準に戻る予定
UMS(サービス)	48.9億 (+32.9%)	39.4% (-8.2P)	52.0億 (+6.3%)	41.0% (+1.6P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、SPRINT既存顧客にリソースを割くため、新規顧客開拓に伴う売上を保守的に見込む ■ 利益面では、大証FXの取引量低迷を織り込む一方、前期の利益率低下要因となった特定案件における障害対応コストが軽微となるため、12/3期の利益率は改善見通し
アウトソーシング	13.7億 (-)	17.0% (-)	18.0億 (+30.5%)	19.4% (+2.4P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ バーチャレクス連結子会社化のタイミングにより、前期は3四半期分（9ヶ月分）の計上となった一方、12/3期は通期分（12ヶ月分）寄与となるため増収増益となる見通し
その他(物販)	2.0億 (+94.6%)	100% (±0.0P)	3.0億 (+43.5%)	100% (±0.0P)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 手数料のみを計上するネットティング処理を実施
合計	149.8億 (+7.3%)	41.0% (-2.1P)	175.0億 (+16.8%)	42.0% (+1.0P)	

受注残高（連結）の推移：事業セグメント別



2011/3期受注残高 : 101.0億円 (注)
(前期比 : +35.8%)

受注残高(101.0億円)の内訳

- シンプレクス・コンサルティング分 : 79.0億円
- バーチャレクス分 : 21.9億円
- ⇒ アウトソーシング : 16.4億円 / SI : 5.4億円

(注) 受注残高には、変動部分であるUMS(サービス)のインセンティブ売上高は含まず、基本料金売上のみを計上しています。

- UMS(サービス)インセンティブ実績
- 2011年3月期通期売上高 : 11.3億円
- 2011年3月時点月額売上高 : 1.4億円
- (年換算 : 16.8億円)

事業セグメント	2009/3期 上期	2009/3期 通期	2010/3期 上期	2010/3期 通期	2011/3期 上期	2011/3期 通期
その他	628	300	90	171	97	84
アウトソーシング	-	-	-	-	1,797	1,653
UMS(サービス)	1,797	2,244	3,181	3,606	3,827	3,862
UMS(導入)	749	1,419	1,358	295	356	258
保守	1,524	1,578	1,591	1,503	1,597	1,620
SI	1,721	895	1,504	1,863	2,568	2,623

震災の影響と金融機関のIT投資動向について（当社見解）

震災の直接的な影響について

- 震災発生以降、当社における人的被害／物的被害は特になし

金融機関のIT投資動向について

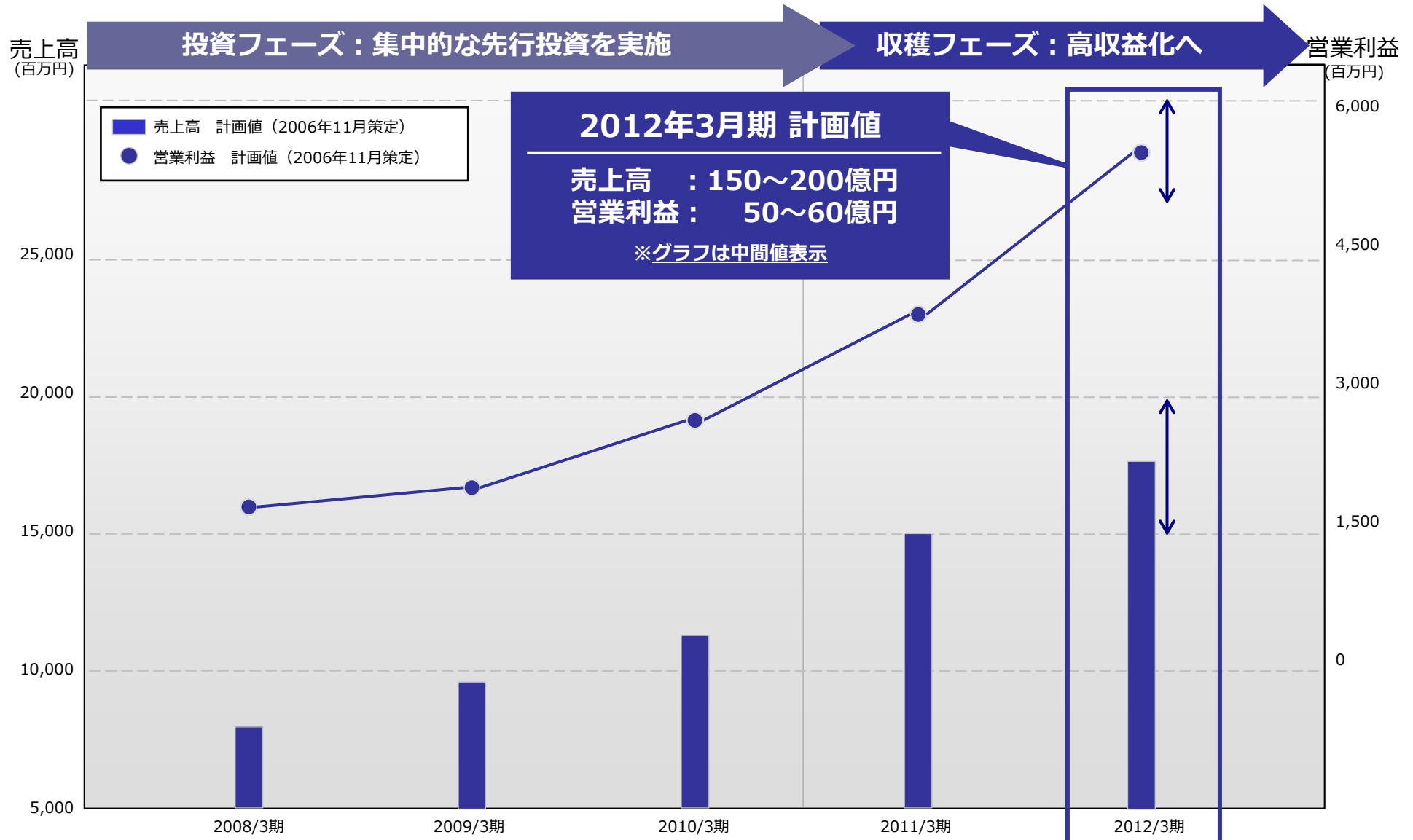
- 足元の引き合い状況から勘案し、金融機関のフロントシステムに対するIT投資意欲への影響は軽微と判断



2012/3期業績予想への悪影響は織り込まず

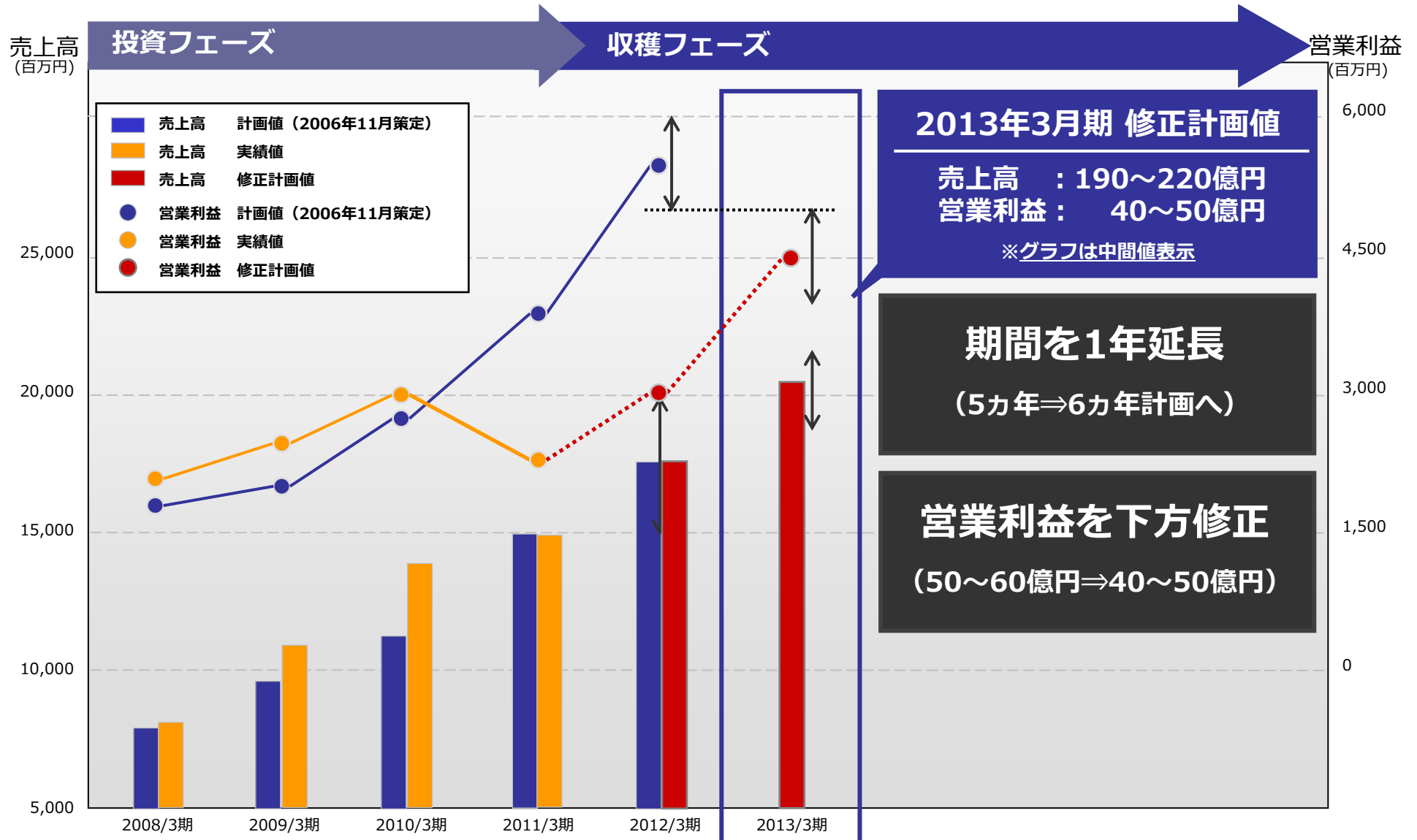
3. 修正第二次中期事業計画

従来の第二次中期事業計画（2006年11月策定／5カ年計画）



※UMS事業向け先行投資として、5年間で50億円程度の投資を実施予定です。
 ※投資コストは各会計年度で費用化することを前提としています。

修正第二次中期事業計画（2011年4月策定／5カ年⇒6カ年計画へ）



修正第二次中期事業計画見通しとその前提：PL

	2011/3期実績	2012/3期見通し	2013/3期見通し	2013/3期見通しの前提
売上高	149.8億	175.0億	190～220億	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高・売上総利益見通しの前提については次頁「修正第二次中期事業計画見通しとその前提：事業セグメント別」を参照 <下限値について> 現状のビジネス環境下における既存事業ベースで達成できる見通し <上限値について> 次頁に述べる上限値達成の前提が整った場合に達成できる見通し
売上総利益 (売上総利益率)	61.4億 (41.0%)	73.5億 (42.0%)	82～95億 (43.5%)	
販管費 (販管費率)	35.8億 (23.9%)	42.5億 (24.3%)	42～45億 (23.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 研究開発費率の低減により、販管費率が回復する見込み。
内研究開発費 (研究開発費率)	14.3億 (9.6%) 新世代SPRINT:5億 その他投資:9億	15.0億 (8.6%) 新世代SPRINT:10億 その他投資:5億	13～15億 (6.8%) ディーリングパッケージ:8～10億 新世代SPRINT/その他投資:5億	<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル競争力のあるディーリングパッケージ開発向けの研究開発投資を積極的に展開予定
営業利益 (営業利益率)	25.6億 (17.1%)	31.0億 (17.7%)	40～50億 (21.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高の拡大と売上総利益率の向上に加え、販管費率の低減効果により、営業利益率を改善しつつ大幅増益を目指す

修正第二次中期事業計画見通しとその前提：事業セグメント別

※数値は売上高

※()内は売上総利益率

2011/3期実績

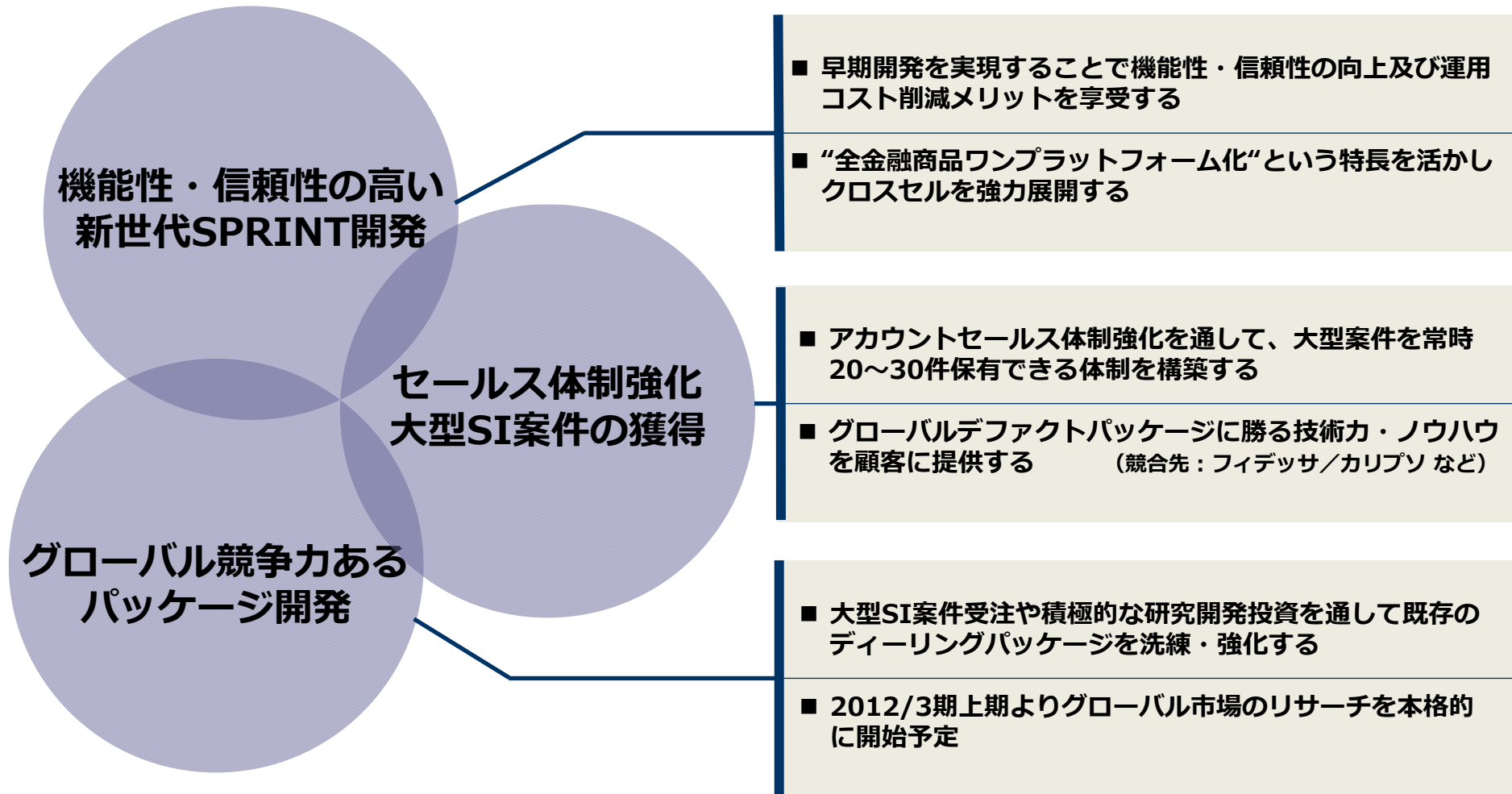
2012/3期見通し

2013/3期見通し

2013/3期見通しの前提

	2011/3期実績	2012/3期見通し	2013/3期見通し	2013/3期見通しの前提
SI フロー収益	53.2億 (39.1%)	64.0億 (43.5%)	70~90億 (43.0%)	■ 10億円超の大型SI案件を2件分売上計上できれば上限値：90億円を達成できる見込み
保守 ストック収益	15.8億 (53.9%)	17.0億 (53.0%)	20億 (53.0%)	■ 大型SI案件を受注／導入することで売上高が順調に積み上がる見込み
UMS(導入) フロー収益	15.8億 (52.4%)	21.0億 (42.0%)	22~26億 (42.0%)	■ 新世代SPRINTによる新規顧客開拓が進めば上限値：26億円を達成できる見込み
UMS(サービス) 成功報酬ストック収益	48.9億 (39.4%)	52.0億 (41.0%)	54~60億 (46.0%)	■ 新世代SPRINTの新規顧客開拓による売上増加、及び現在100万枚前後の大証FX取引量が300万枚程度に拡大すれば、上限値：60億円を達成できる見込み
アウトソーシング ストック収益	13.7億 (17.0%)	18.0億 (19.4%)	20億 (19.0%)	■ 現状の売上高・利益率の維持が前提
その他(物販) フロー収益	2.0億 (100%)	3.0億 (100%)	4億 (100%)	■ 大型SI案件の受注に伴い物販が増える想定
合計	149.8億 (41.0%)	175.0億 (42.0%)	190~220億 (43.5%)	

修正第二次中期事業計画の重点活動項目（2012/3期～2013/3期）



**大型SI案件の獲得、新世代SPRINTの早期開発に注力し
修正第二次中期事業計画（最終年度2013/3期）の目標達成を目指す**

中長期ビジョン：第三次中期事業計画（2014/3期～）の道筋

“強み”を活かして、新たな成長軌道へ

イノベーションを世界へ

Hello world, Hello Innovation.

グローバル企業として
持続的な企業価値の向上を目指す

基本戦略① 既存ビジネス拡大

- 大手顧客のシステム更新案件獲得
- 新世代SPRINTのクロスセル効果とシェア拡大

＜強化対象領域＞

- ✓ ディーリングシステム
- ✓ リスク管理システム
- ✓ 個人投資家向け株式／先物OP／FXシステムなど

2013/3期
第二次中期事業計画の達成

2014/3期～
成長戦略の更なる推進！

基本戦略② 新ビジネス創出

- 成功報酬型サービス事業の拡大
- UMS事業でBtoB領域進出目指す
- 労働集約型ビジネスからの脱却と更なる収益性の向上を狙う

＜進出検討領域＞

- ✓ PTS／エクステンジ（取引所）システム
- ✓ ヘッジファンド向けシステム
- ✓ ITドリブンな金融サービス

など

基本戦略③ グローバル展開

- 長年培ってきた技術力・ノウハウをベースにした事業展開
- グローバルデファクトとしての地位を確立する

＜進出検討領域＞

- ✓ 欧米／ディーリングシステム
- ✓ アジア欧米／ヘッジファンド向けシステム
- ✓ アジア／インターネット取引システム

など

第三次中期事業計画は2013/3期中に策定、正式発表予定

4. シンプレクス・ホールディングス 会社概要

沿革

- 1997年9月 会社設立
- 2002年2月 JASDAQ上場
- 2004年5月 東証二部上場
- 2005年9月 東証一部上場（会社設立から7年11ヶ月）

シンプレクス・ホールディングスとは

参入障壁の高い金融フロンティア領域に特化したITベンチャー企業

1. ソロモン・ブラザーズの最先端技術を誇るシステムチームのメンバーで97年に創業
2. 高度な金融ノウハウ・技術力の提供で業界において断トツの収益力

売上高営業利益率の比較（2009/3期）

業界平均	NTTデータ	シンプレクス
5.8%	8.7%	21.4%

出典：「2010年版情報サービス産業基本統計調査」ならびに22年3月期決算短信等から当社作成

3. 債券ディーリングシステムは、大手証券10社中9社が採用
FXシステムは、大証FX業者13社中10社、くりっく365業者24社中9社が採用（2011年4月1日現在）
4. 好不況に左右されずに2010/3期まで9期連続の増収・増益を達成
現在は2011/3期の増収減益を経て、成長軌道への回帰にトライ中
5. さらなる躍進を目指して、第二次中期事業計画を推進中
6. 上場企業初の「IR宣言」を実施、パブリック企業としての説明責任をコミットメント

代表者プロフィール



株式会社シンプレクス・ホールディングス
代表取締役社長
金子 英樹（昭和38年9月1日生：47歳）

- 1987年3月 一橋大学法学部卒業
- 1987年4月 アーサーアンダーセン アンド カンパニー（現アクセンチュア）入社
金融機関向けシステムコンサルティング
- 1990年11月 キャッツ ジャパン入社（外資系金融システムパッケージベンダー）
アカウント・マネージャー
- 1991年11月 ソロモン・ブラザーズ・アジア証券会社（現シティグループ証券）入社
トレーディング部門システム統括
- 1997年9月 株式会社シンプレクス・ホールディングスを設立

金子英樹が語る会社設立の経緯

イノベーションを世界に向けて発信する

- 過去、バブル前後に到来した第一次ブームと90年代後半の第二次ブームにおける国内金融機関のシステム投資額は、1社あたり数十億円単位と莫大なものでした。
- しかしながらシステム開発の実態は、大手システムベンダーが海外システムパッケージ製品を購入して機能をカスタマイズし、日本の商習慣に適応させる方法が主流でした。そのため莫大なコストが発生する一方、現場のディーラーの方々を十分に満足させる内容ではありませんでした。
- 私は当時、ソロモン・ブラザーズでディーリング・リスク管理のシステム統括を担当しており、デリバティブのディーリング業務については金融工学面でも実装面でも世界の最先端にいました。事実、10名程度のメンバーで、大手都市銀行のシステムをはるかに凌ぐシステムを構築していました。
- こうした状況の中で私は、莫大なコストをかけなくても、より質の高い純国産の金融システムを提供できるはずだという思いを強くしていきました。そして、“日本発のファイナンシャル・イノベーションを世界に向けて発信する”ことを目標に起業を決意。チームメンバーと共に「クライアント・ファースト」をDNAとするシンプレクスを設立したのです。

グループ企業一覧

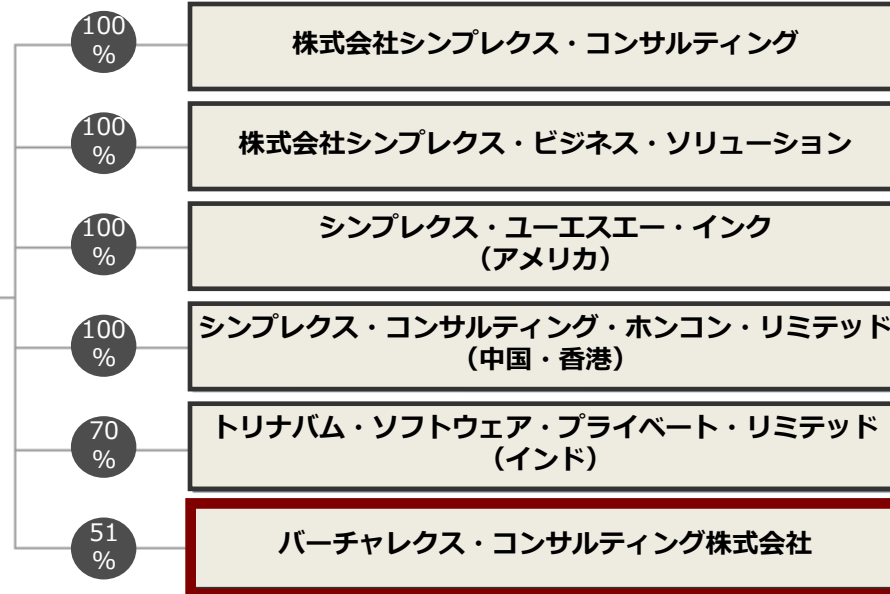
2010年10月1日より持株会社体制へ移行
機動的かつ柔軟な経営判断を可能にするグループ運営体制を構築

シンプレクスグループ

純粋持株会社（東証一部上場）

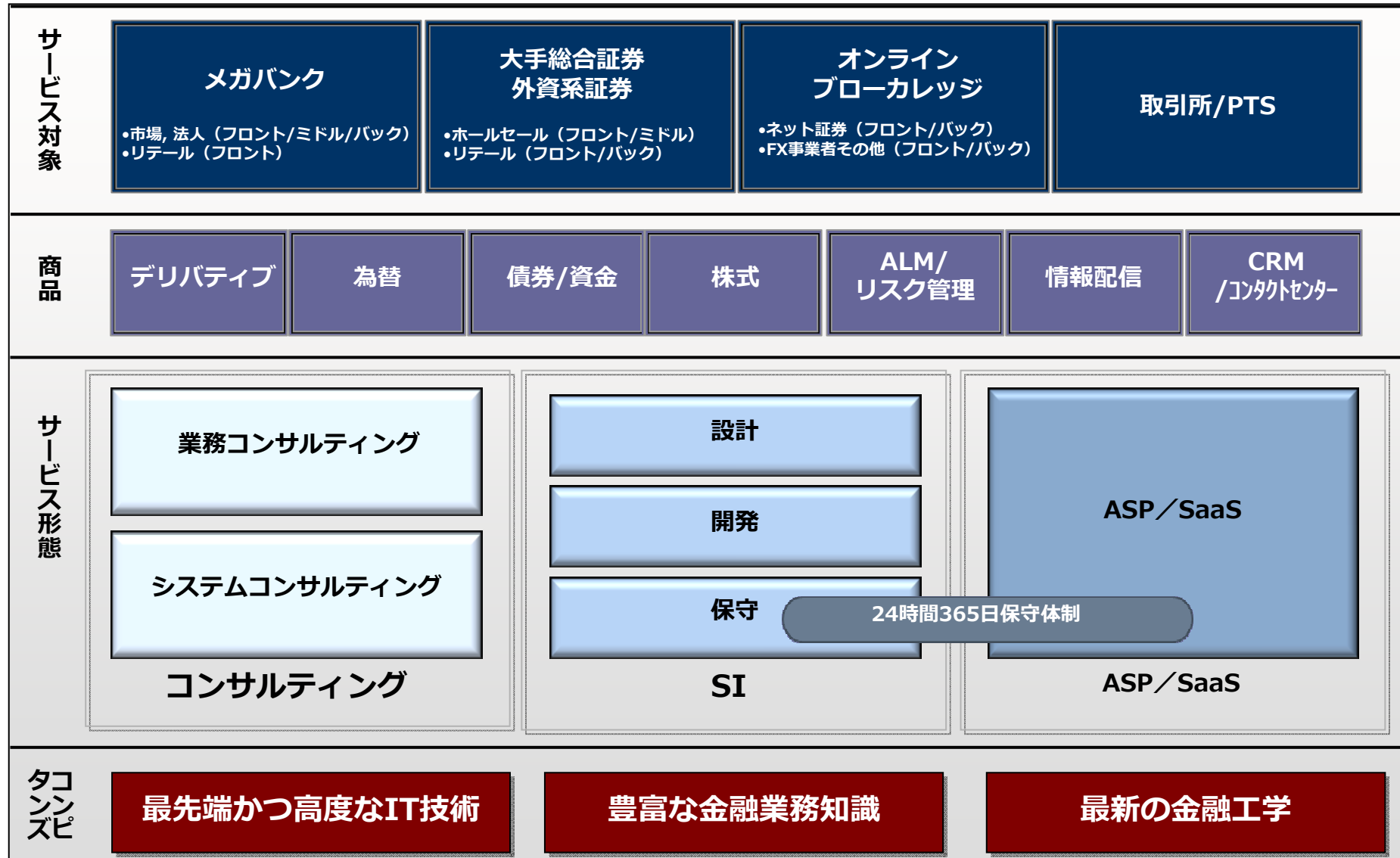
株式会社シンプレクス・ホールディングス

事業会社



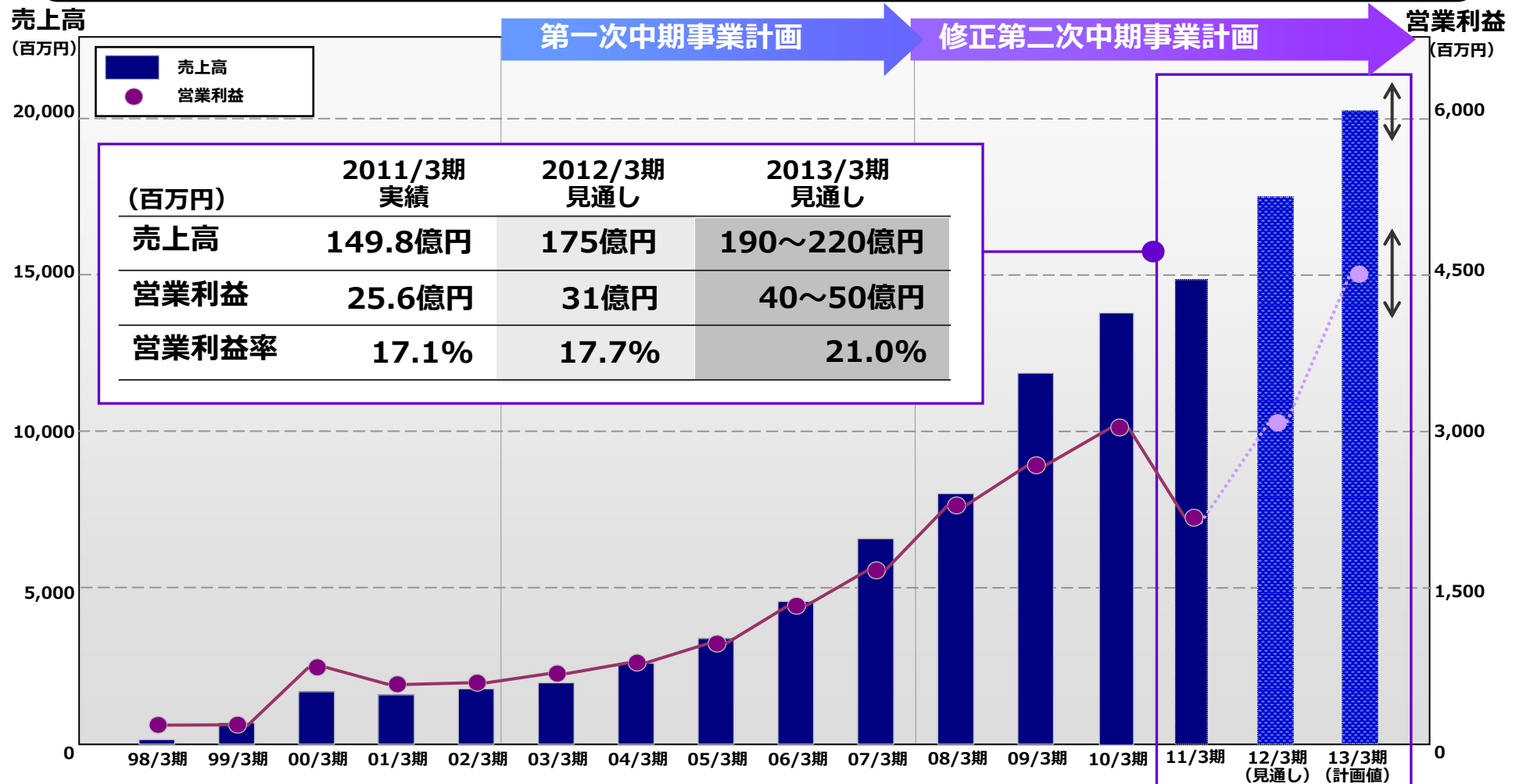
2011/3期2Qより連結子会社化

事業領域（サービスの全体イメージ）

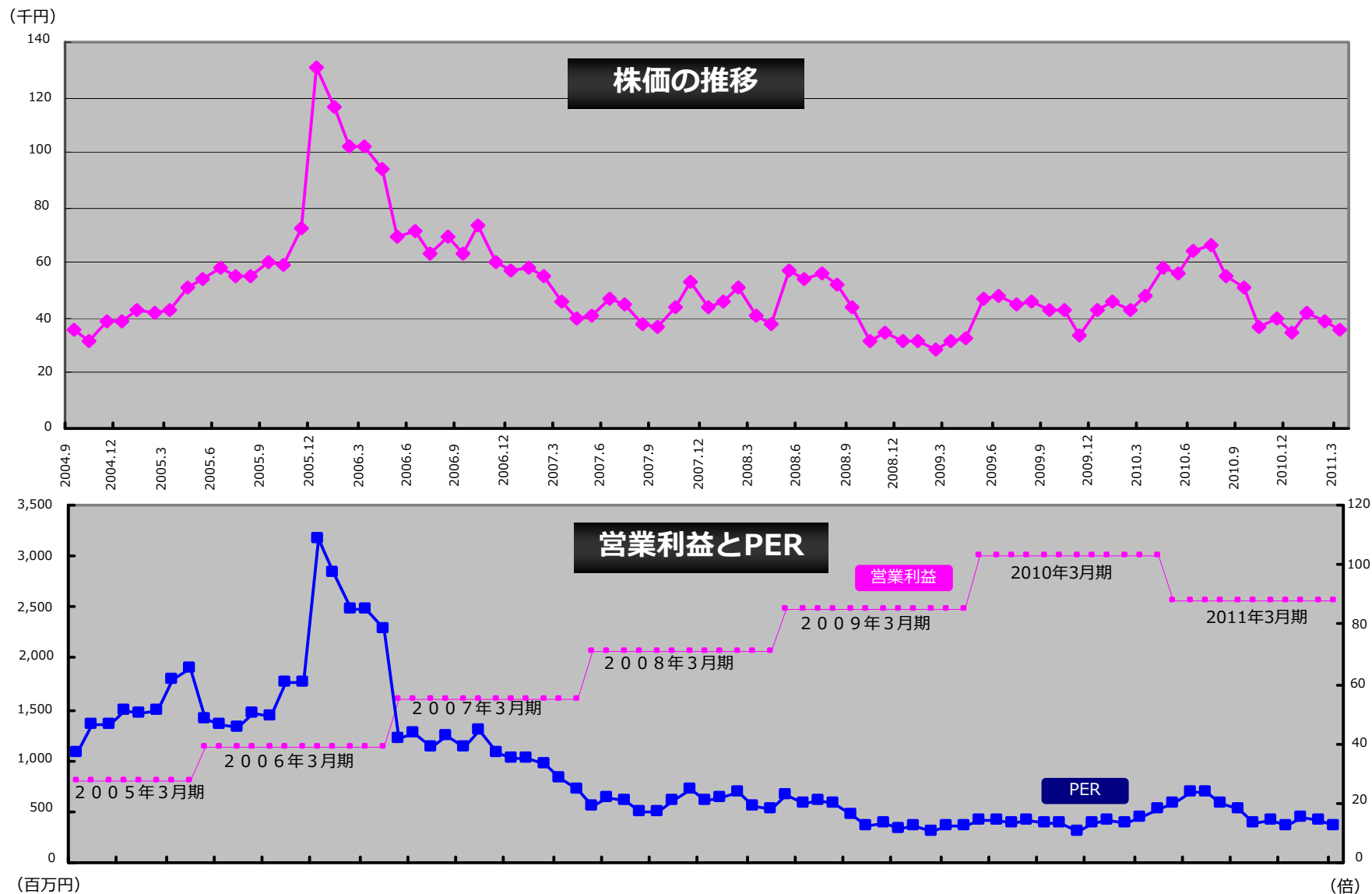


創業時からの売上高・営業利益の推移

好不況に左右されずに2010/3期まで9期連続の増収増益を達成
現在は2011/3期の増収減益を経て、成長軌道の回帰にトライ中

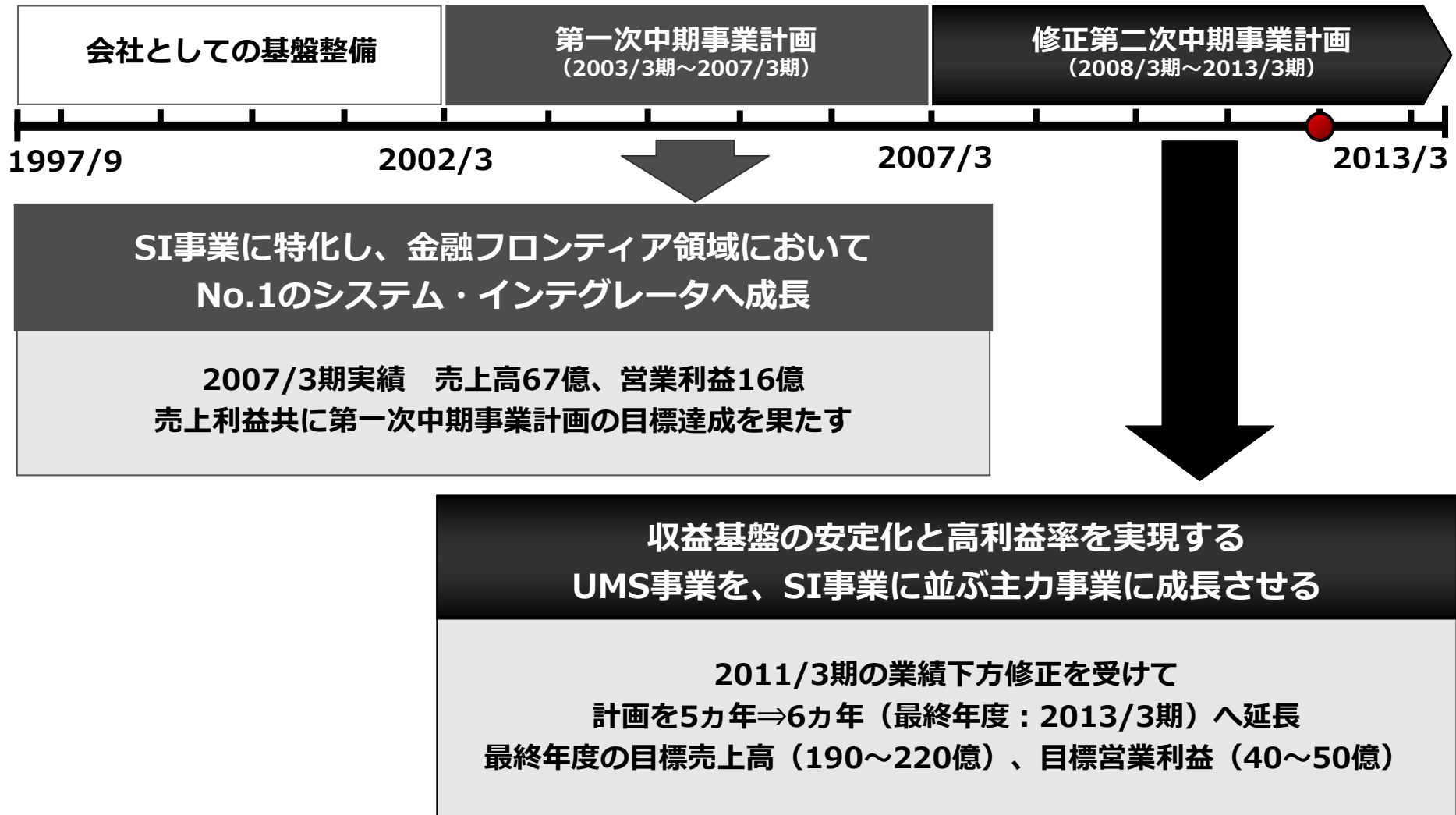


営業利益とPERの推移 (2005/3期～2011/3期)



※左軸が営業利益、右軸がPERとなります。

成長戦略の軌跡



SI事業とUMS事業が当社ビジネスの2本柱

金融フロンティア領域

SI事業

(システム・インテグレーション事業)

- 労働集約型を特徴とする受託開発型ビジネス
- フロー型収益モデル

収益力を高めるため
システム著作権を獲得

想定売上総利益率：40%

UMS事業

(ユニバーサル・マーケット・サービス事業)

- 先行投資を必要とするサービス提供型ビジネス
- ストック型収益モデル

収益力を高めるため
成功報酬型課金モデルを採用

想定売上総利益率：50~60%

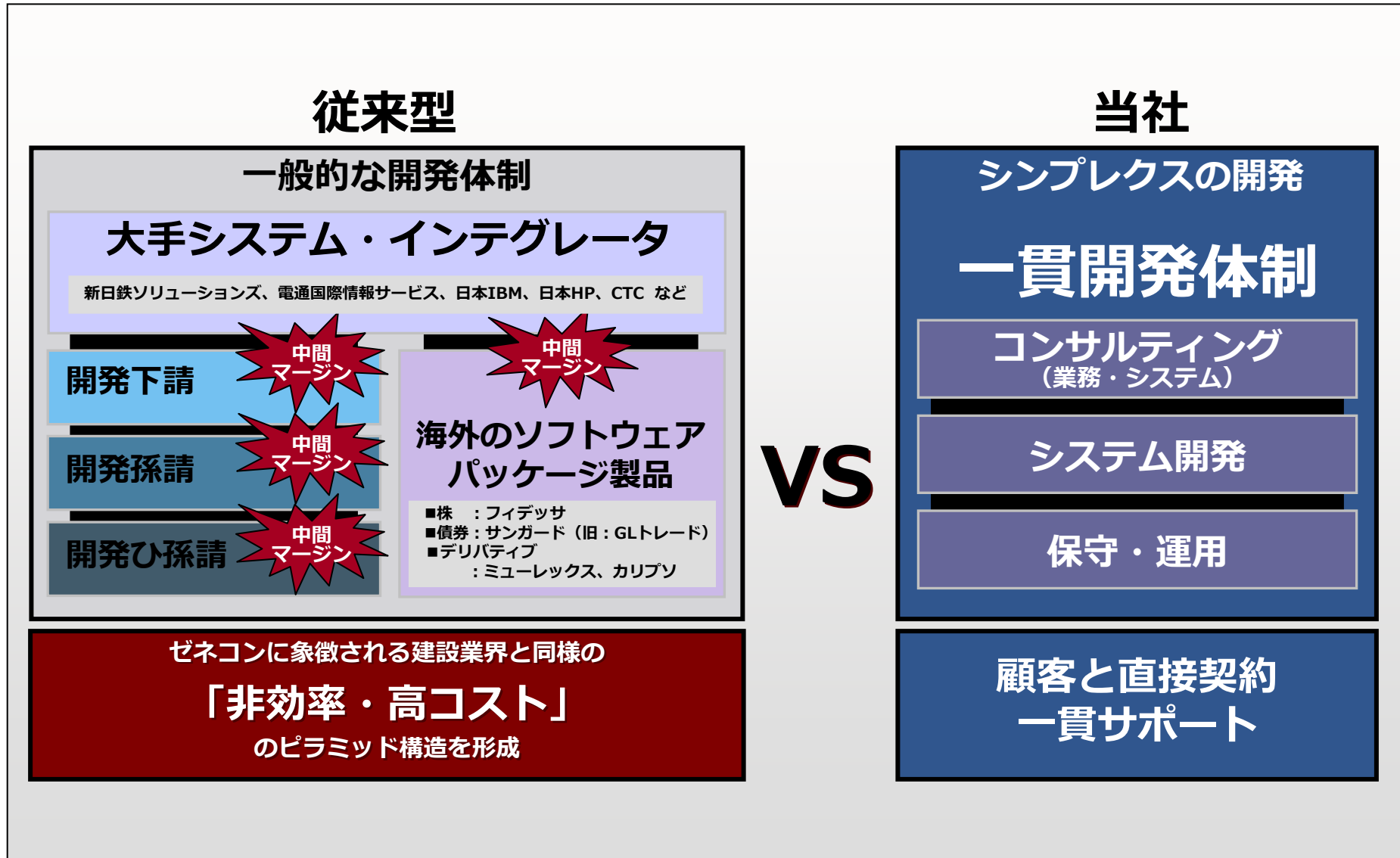
※SI事業とは：システム・インテグレーション (System Integration)事業の略称です。

※UMS事業とは：ユニバーサル・マーケット・サービス(Universal Market Service) 事業の略称です。

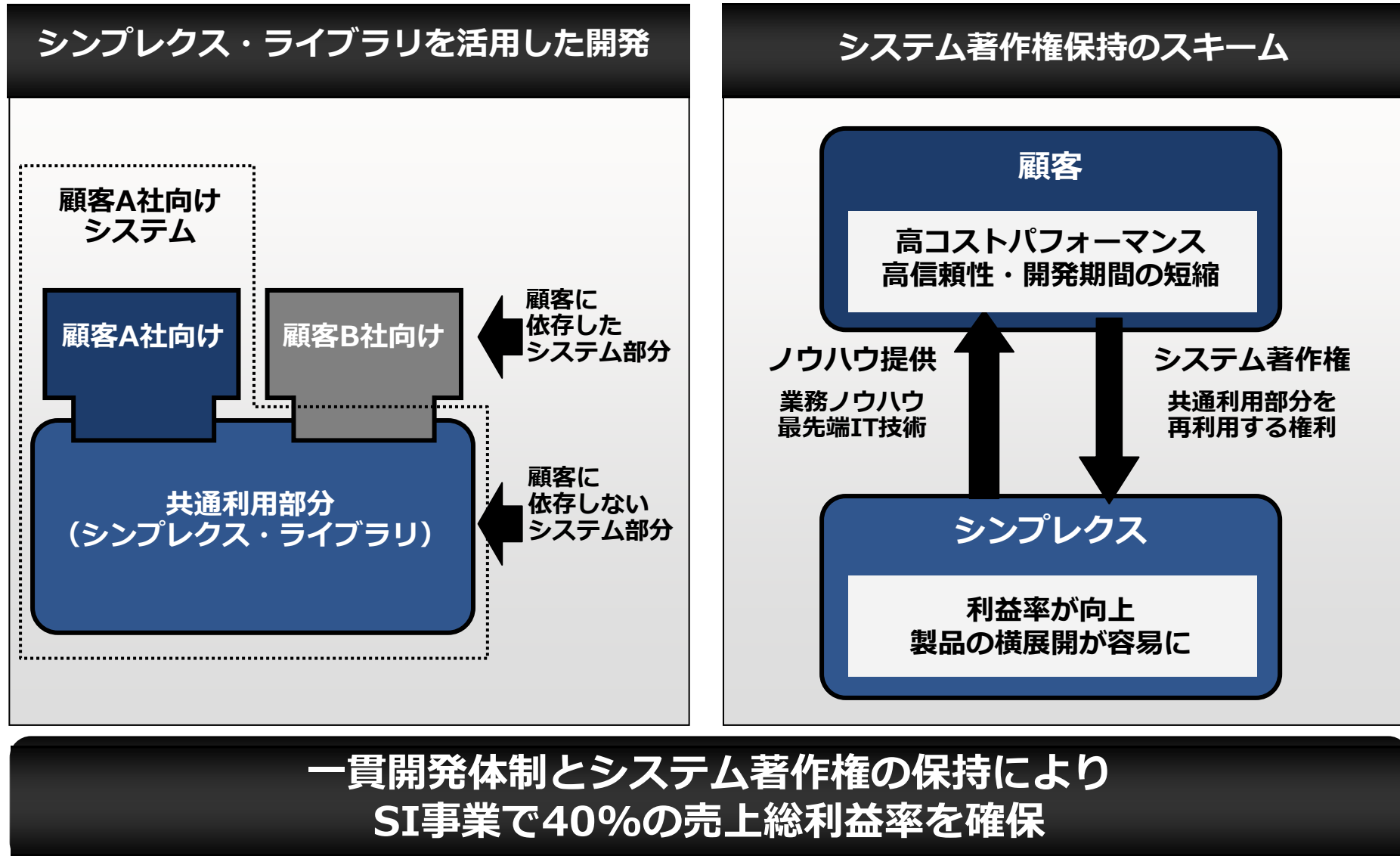
事業セグメント別傾向分析

	SI事業 (システム・インテグレーション事業)	UMS事業 (ユニバーサル・マーケット・サービス事業)
分野	<p>ディーリングシステムが中心</p> <p>〔 債券、株式、為替、デリバティブ など幅広い金融商品に対応 債券は大手証券10社中9社が採用 株式は大手証券10社中4社が採用 〕</p>	<p>インターネット取引システムが中心</p> <p>〔 FX、株式、債券、CFDに対応した 個人投資家向けインターネット取引サービス 「SPRINT」導入実績についてはP13を参照 〕</p>
顧客	<p>都銀/総合証券が半々</p>	<p>総合証券/ネット証券 ネット銀行/FX専業業者 取引所など多岐に渡る</p>
現状	<p>ここ数年横ばい</p>	<p>ここ数年の当社の成長ドライバー 当下期は現行版SPRINTの受注を抑 制する影響で前期は低調</p>
成長ドライバー	<p>メガバンク/三大証券/取引所 向け大型SI案件</p>	<p>FX</p>
トピック	<p>前々期から大型案件の 引き合いが急増するも 前期中の受注に至らず</p>	<p>FXはOTCから取引所取引 (大証FX/くりっく365)へ移行 レバレッジ規制の影響は出尽くす</p>

SI事業のビジネスモデル①：一貫開発体制



SI事業のビジネスモデル②：システム著作権の保持



SI事業の課題を補完するUMS事業

SI事業

フロー型ビジネスのため
収益基盤が不安定

労働集約型ビジネスのため利
益率40%が限界

優秀な人材の大量確保が困難な状
況が成長のボトルネックに

UMS事業

ストック型ビジネスのため
収益基盤が安定

サービス提供型ビジネスにより
労働集約性を排除
50~60%の利益率を目指す

UMS事業のビジネスモデル：3つの特長

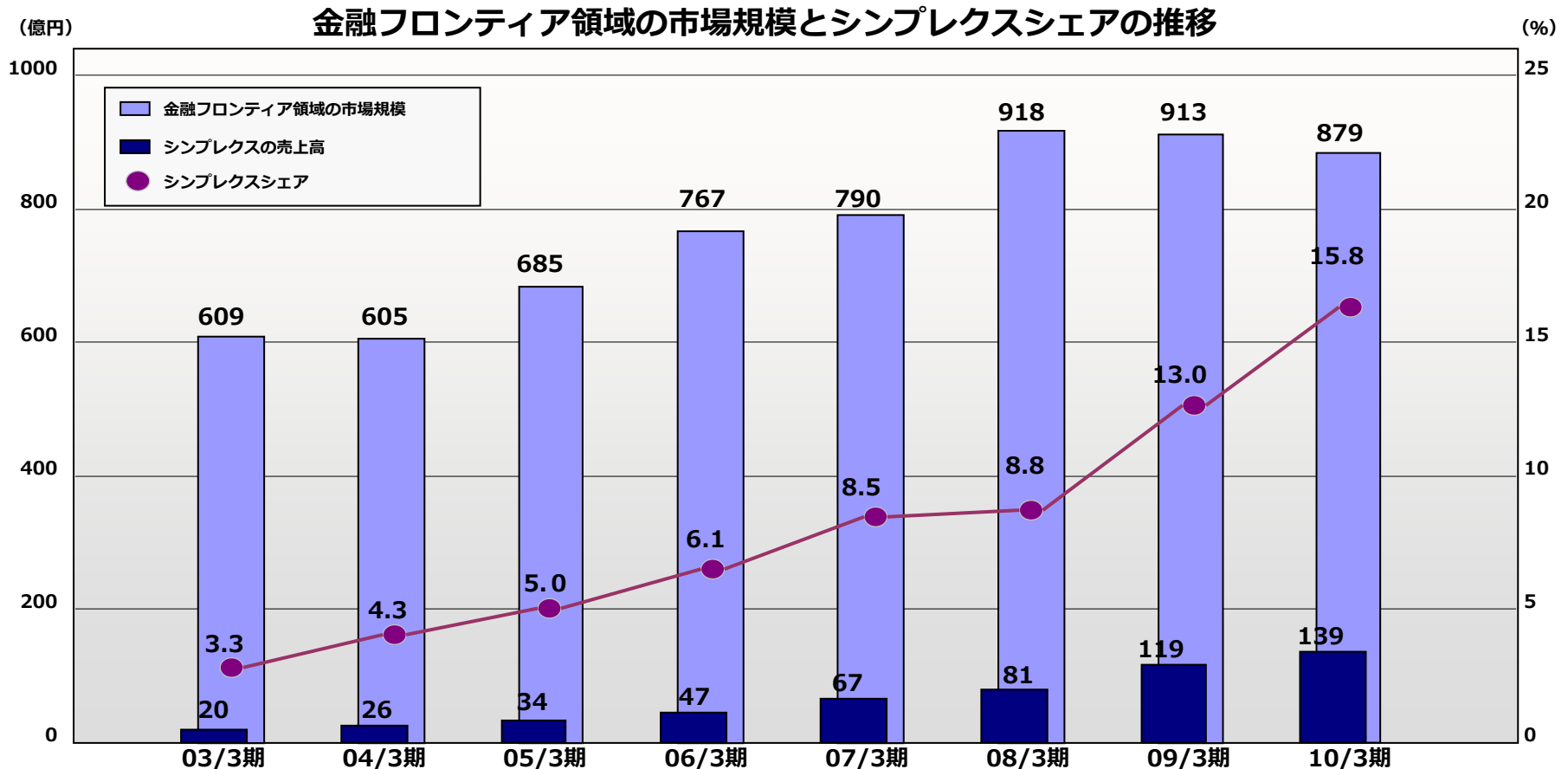
<p>サービス提供型ビジネス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当社が企画・開発・保有するシステムをサービスとして提供 ■ 利用料が月額チャージされるため、継続的な安定収益を実現
<p>収益連動型課金の採用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス利用にともなう顧客収益に連動した課金体系を採用 ■ 顧客収益と当社収益が連動するため、Win-Winの関係を実現
<p>システム共有型ビジネス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運用コストの大半が固定費である単一システムを複数顧客が共有するかたちで利用 ■ 顧客数が増えることでシステム運用の固定費割合が下がるため、高い利益率を実現

**収益連動型課金を採用し、UMS事業にて
50～60%の想定売上総利益率と継続的な安定収益を実現**

5. 業界動向：金融フロンティア領域

金融フロンティア領域の市場規模とシンプレクスシェアの推移

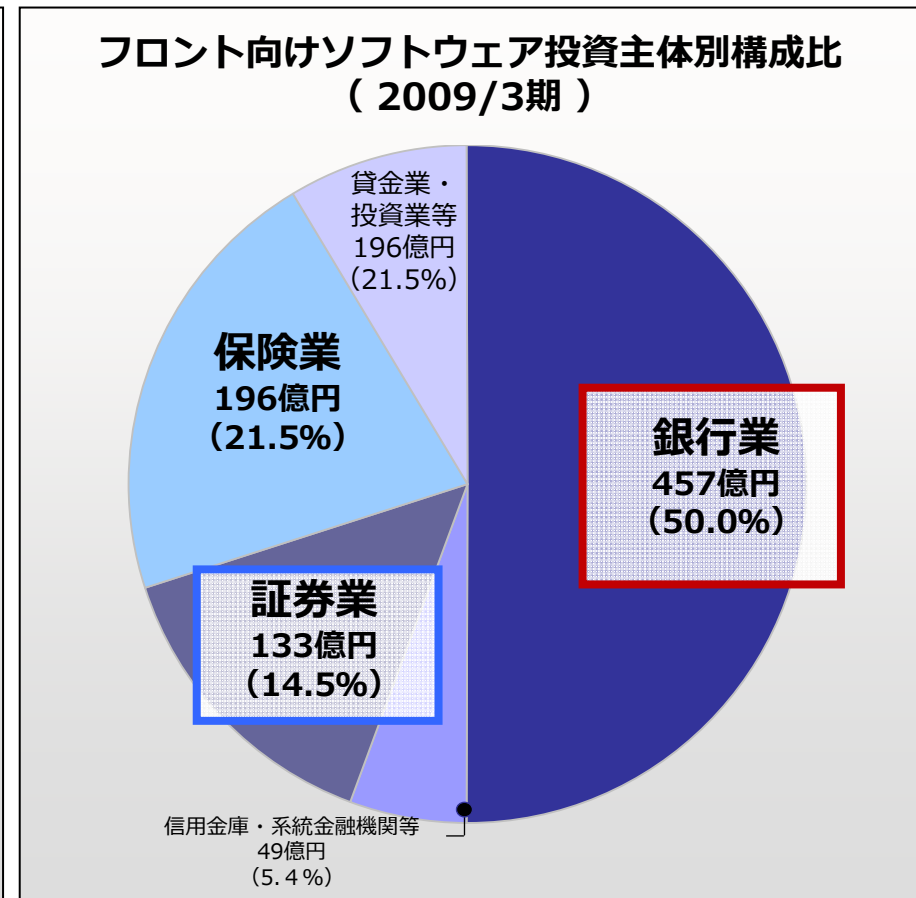
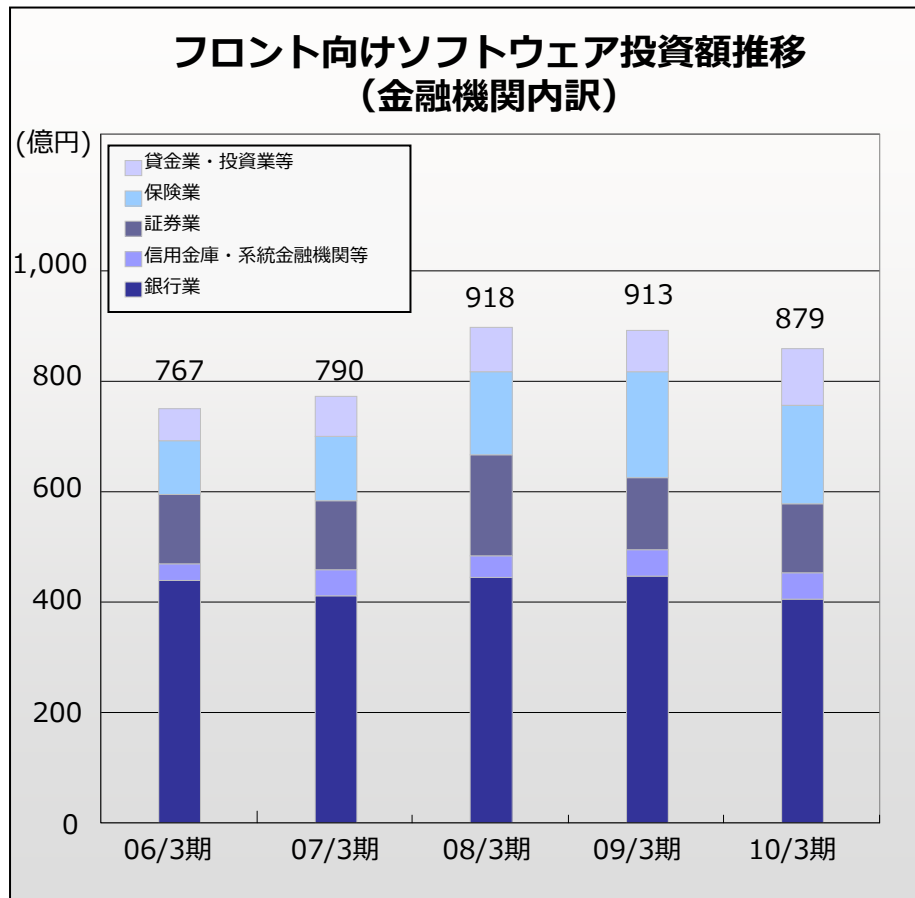
国内金融機関のソフトウェア投資総額の約1割がフロントシステムに対する投資
10/3期には同領域の約16%というシェアを獲得



※日銀短観05年12月調査、08年12月調査、09年12月調査よりシンプレクス作成

金融フロンティア領域における投資主体別構成比

シンプレクスの得意とする「銀行」「証券」分野での需要は横ばい



※日銀短観09年12月調査よりシンプレクス作成

製品分野別にみる競合状況

FX分野で新規参入が見受けられるも、その他の競合状況に大きな変化はなし

ディーリングシステム分野			インターネット取引システム分野		
国内SIer	新日鉄ソリューションズ 電通国際情報サービス 日本IBM 日本HP (日本ヒューレット・パカード) CTC (伊藤忠テクノソリューションズ) など		国内SIer	株式	QUICK 富士ソフト など
				FX	日立 富士通 IIJ など
×			取引所システム分野		
海外 パッケージ ベンダー	株式	フィデッサ など	国内SIer	日立 富士通	
	債券	サンガード など (旧: ジーエル・トレード・ジャパン)			
	デリバティブ	ミューレックス カリプソ など			

金融フロンティア領域の成長カタリスト

金融機関のIT投資の拡大可能性も含め
今後、金融フロンティア領域はますます拡大すると予想

1. 業務障壁の緩和 ⇒ 規制緩和により異業種企業が続々参入
2. 金融商品の多様化と新規開発 ⇒ ビジネスフィールドの拡大
3. システム開発のアウトソーシング化 ⇒ 自社開発部分の顕在化
4. ソフトウェア投資の配分比率の変化 ⇒ バックからフロントへ

<現状のソフトウェア投資の配分比率>

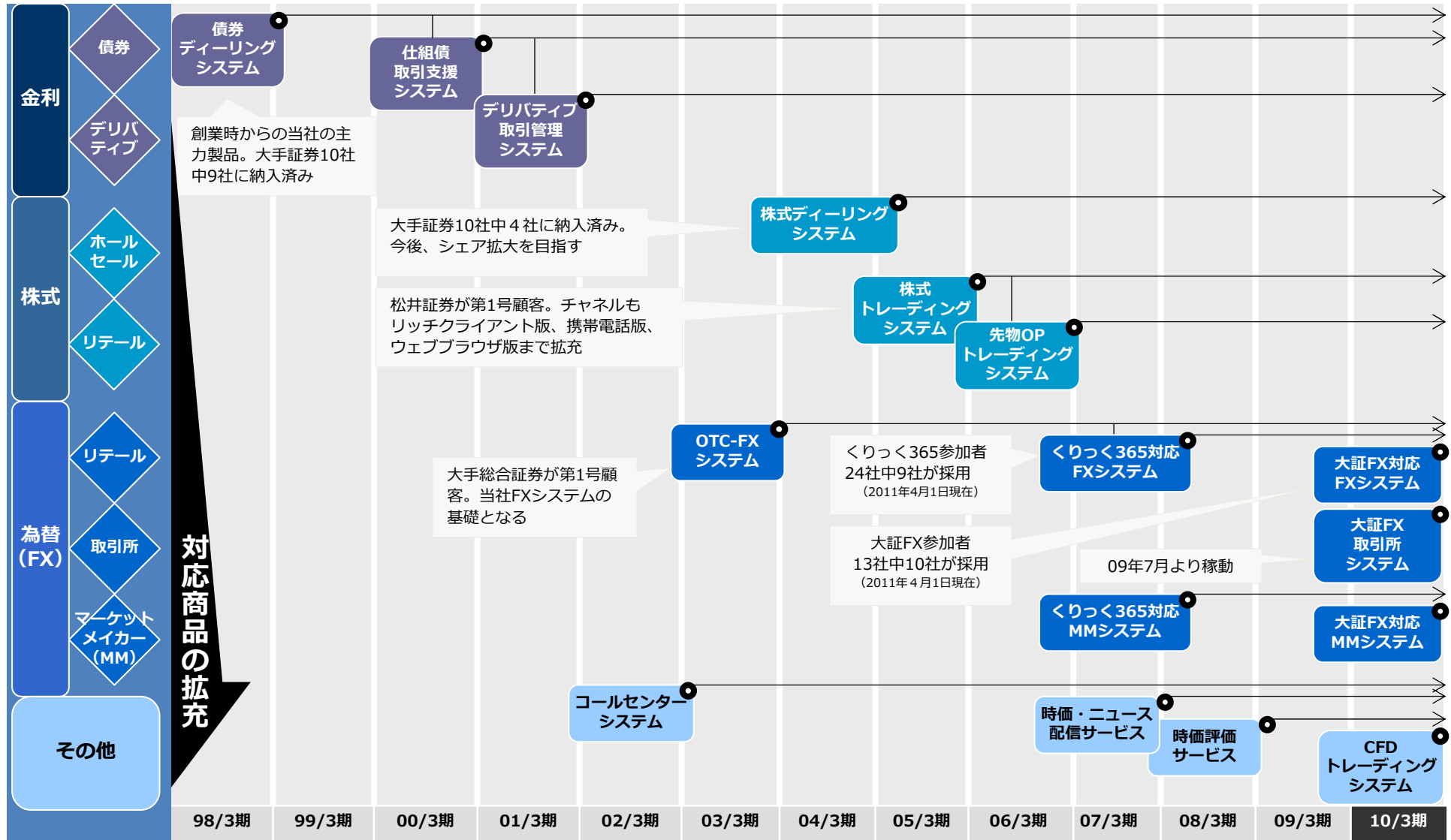
	フロント領域	:	バック領域
欧米金融機関	5	:	5
国内金融機関	1	:	9

← フロントへの配分比率が今後高まると予想

6. シンプレクスの競争力

シンプルクスの競争力①：多様なシステムニーズに応える商品開発力

■システム開発ロードマップ



シンプルクスの競争力②：大手顧客を中心とした豊富な採用実績

■主要プロジェクトにおける採用顧客の状況

2011年3月末現在

商品	対象	システム	導入実績	採用顧客名（公表済顧客名のみ／五十音順）	
金利	債券	債券システム	10社	しんきん証券／東海東京証券／岡三証券／SMBCフレンド証券 ほか ※大手総合証券上位10社中9社 ほか信託銀行1行	
		債券PTSマーケットメイクシステム	1社	大手総合証券	
	デリバティブ (通貨系含む)	デリバティブ系システム	12社	メガバンク／SMBC日興証券／シティバンク銀行／東海東京証券 ／しんきん証券／静岡銀行／大分銀行／中国銀行 ほか	
株式	ホールセール	株式統合トレーディングシステム	4社	SMBC日興証券／みずほインベスターズ証券 ほか ※大手総合証券上位10社中4社	
		株式注文障害対応システム	3社	大手総合証券2社を含む	
		市場リスク管理システム	1社	大手総合証券	
	リテール	株式、先物・オプション取引システム (リッチクライアント／携帯電話／ウェブブラウザ)	4社	松井証券／野村証券／マネックス証券 ほか	
為替 (FX)	リテール	インターネット外国為替証拠金取引システム (リッチクライアント／携帯電話／ウェブブラウザ)	18社	インヴァスト証券／岩井証券／光世証券／コスモ証券／サイバー エージェントFX／スター為替証券／住信SBIネット銀行／そしあ す証券／ソニー銀行／大和証券／野村証券／ひまわり証券／松井証 券／マネックスFX／マネックス証券／マネーパートナーズ／三田 証券／豊証券／豊商事 ほか	
		取引所	取引所システム	1社	大阪証券取引所
		マーケット メイカー	為替マーケットメイカー接続システム (くりっく365／大証FX)	2社	くりっく365⇒銀行1行 大証FX⇒マネーパートナーズ
その他	コールセンター	コールセンターシステム	7社	SMBC日興証券 ほか	
	情報・時価配信	時価・ニュース配信サービス	3社	松井証券 ほか大手総合証券を含む	
	CFD	CFDトレーディングシステム	1社	大和証券	

シンプレックスの競争力③：FXを中心に高いシェアを誇るSPRINT導入実績

2011年4月1日現在

	対応商品						
	株式 (現物・信用)	先物・ オプション	FX			債券	CFD
			OTC※1	くりっく365※2 24社中9社が採用	大証FX※3 13社中10社が採用		
 SPRINT Pro スプリント・プロ リッチクライアント PC版	野村証券 松井証券 マネックス証券 先物系証券会社1社	野村証券 松井証券 マネックス証券 先物系証券会社1社	インヴァスト証券 ジャパンネット銀行 ソニー銀行 マネーパートナーズ	インヴァスト証券 大和証券 野村証券	岩井証券 インヴァスト証券 光世証券 コスモ証券 野村証券 ひまわり証券 マネックス証券 むさし証券 ゆたか証券 松井証券	△	△
 SPRINT Mobile スプリント・モバイル リッチクライアント 携帯電話版※4	野村証券 松井証券 マネックス証券 先物系証券会社1社	松井証券 マネックス証券 先物系証券会社1社	インヴァスト証券 野村証券 (iPhone含む) ソニー銀行 マネックスFX マネーパートナーズ	豊商事	△	△	△
 SPRINT Basic スプリント・ベーシック ウェブブラウザ版	△	野村証券	インヴァスト証券 スター為替証券 ジャパンネット銀行 ソニー銀行 マネックスFX 大手証券1社 ネット專業証券2社	インヴァスト証券 サイバーエージェントFX スター為替証券 住信SBIネット銀行 大和証券 野村証券 三田証券 豊商事	岩井証券 インヴァスト証券 光世証券 コスモ証券 野村証券 ひまわり証券 マネックス証券 むさし証券 ゆたか証券 松井証券	導入実績あり	大和証券

※1 ウェブブラウザ専用のOTC対応版は、SI事業として大和証券、ひまわり証券、マネーパートナーズに納入しております。

※2 ウェブブラウザ専用のくりっく365対応版は、SI事業としてコスモ証券に納入しております。

※3 大証FX対応版は、2009年7月21日よりサービスを開始しております。なお、マーケットメイカー向けシステムをマネーパートナーズに提供しています。

※4 SPRINTとは、多彩な注文機能と分析機能を搭載した個人投資家向けインターネット取引サービスの総称です。

リッチクライアントとは、専用のソフトウェアをダウンロードすることで高い操作性・表現力・機能性を実現するアプリケーションの総称です。

シンプレクスの競争力④：信用力向上に伴うプロジェクトの大型化

■プロジェクト件数の推移

	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期
大規模 3億円以上	13億円 (3件)	23億円 (4件)	46億円 (9件)	65億円 (14件)	69億円 (13件)
中規模 1億円～3億円	16億円 (10件)	25億円 (16件)	53億円 (31件)	50億円 (25件)	59億円 (32件)
小規模 5千万円～1億円	14億円 (20件)	14億円 (20件)	11億円 (19件)	16億円 (23件)	7億円 (9件)
5千万円以下	22億円	20億円	9億円	8億円	14億円

主要プロジェクト案件数 <5千万円以下の案件除く>	43億円 (33件)	62億円 (40件)	110億円 (59件)	131億円 (62件)	135億円 (54件)
売上高合計	67億円	81億円	119億円	139億円	149億円

※ () 内は各レンジの合計売上高

7. 現状のリスクファクター

現状のリスクファクター：マクロ的要因（外部環境要因）

<p>1 東日本大震災による金融業界におけるIT投資への意欲減退は？</p>	<p>現段階では顧客である金融機関のIT投資動向に大きな変化はない。ただし、IT投資は景気に対して遅効性があると考えられるため今後の動向に注意する必要がある。</p>
<p>2 将来的に金融業界への法規制強化が実施された場合、当社業績への悪影響はないか？</p>	<p>将来的に金融庁による金融業界への法規制強化が実施された場合、短期的にはドキュメント作成などへの対応で追加的なコストが発生する可能性がある。また、将来的に金融機関の業務領域を制限するような法令や規制ないしシステム開発に関してアウトソーシングを制限する法令や規制が実施された場合、多大な影響を及ぼす可能性がある。</p>
<p>3 金融業界のもう一段の再編が起こった場合の悪影響は？</p>	<p>国内についてはおおむね集約が終わっているため、それほど悪影響は予想されない。一方で、国内金融機関がグローバル的な統合に巻き込まれた場合、IT投資の面で影響を受ける可能性がある。</p>
<p>4 昨今の外資系金融機関の日本拠点縮小による悪影響は？</p>	<p>外資系金融機関は現時点ではほとんど顧客となっていないため、大きな影響は無いと判断している。</p>
<p>5 急速に台頭してきている競合他社は出てきていないか？</p>	<p>競合は会社創業時から常に数社あるものの、急速に台頭している競合他社は今のところ見当たらない。</p>

現状のリスクファクター：ミクロ的要因（当社独自要因①）

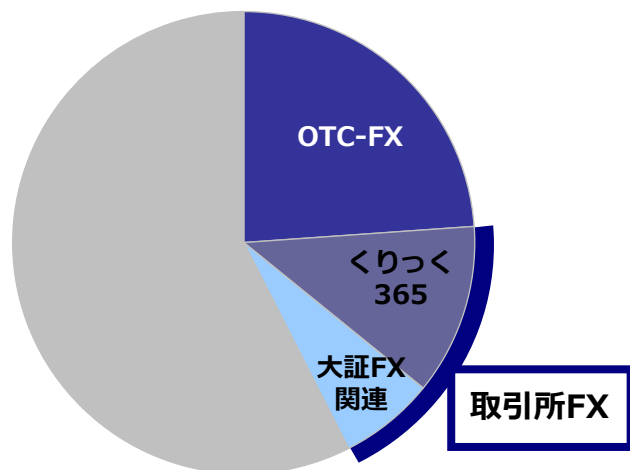
<p>1 FX事業の売上高依存度が高すぎないか？</p>	<p>前期で売上高全体の41%がFX関連。FX事業者以外の顧客層を拡大することでリスクの分散を図るとともに、安定継続的な課金収入のビジネスの比率を高めることで環境変化に対応できる体制を取っている。</p>
<p>2 現在の事業ポートフォリオでネックになっている点はないか？</p>	<p>従来は売切り型のSI事業が中心であったが、ここ数年で継続的課金が可能なUMS事業の比率を高めており、保守事業、アウトソーシング事業を含めて安定継続的な売上高が全体の52%を占める（前期実績）。事業の安定性を高める経営戦略が功を奏するようになってきている。</p>
<p>3 現在の顧客ポートフォリオでネックになっている点はないか？</p>	<p>売上高のほぼ100%国内金融機関に依存しているが、銀行/証券/FX事業者など異分野の金融機関との取引が拡大しているため顧客ポートフォリオは多様化している。ただし、顧客が国内に偏在している点はリスクと認識しており、将来的なグローバル展開を視野に入れている。</p>
<p>4 各種事業プロジェクトの採算管理体制は万全か？</p>	<p>見積コストを読み誤るリスクは見積の精緻化及び社内的なチェック体制の強化、開発工程における開発トラブルによる採算悪化リスクは標準化等を通じて品質管理に十分な対策を講じている。ただし、それでも不十分なケースがあるため、さらなる体制の強化づくりが必要不可欠だと認識している。</p>
<p>5 トラブル対処の際の体制は大丈夫か？</p>	<p>システム開発会社である以上、システム不具合(バグ)などのリスクが常に生じる可能性があることを認識している。トラブル発生時には当社社員が中心となって即、解決に向けた対処作業にあたっている。一方、契約において免責事項を定める、損害賠償保険に加入するなどのリスクヘッジをおこなっている。</p>
<p>6 SPRINT以外に現行のシステムにおいて新たに追加で大きな研究開発費が発生する可能性はあるか？</p>	<p>現状はないと認識している。2013年3月期までの修正第二次中期事業計画における研究開発費は新規分野を含めてもトータル金額は毎年15億円を予定しており、大きな増加はない。</p>

現状のリスクファクター：ミクロ的要因（当社独自要因②）

<p>7 金融フロンティア領域において当社が技術的についていけない分野はあるのか？</p>	<p>現在の技術面における問題はないが、技術革新のスピードが速いため常に最新技術にキャッチアップする必要がある。</p>
<p>8 今後の事業拡大に伴うコストコントロール力は大丈夫か？</p>	<p>コストに関しては常に高い意識を持って経営に臨んでいる。特に大きな比重を占める人件費、外注費については細心の注意を払っており、外注の人員を需要に合わせて増減させ稼働率が100%になるよう調整している。また、修正第二次中期事業計画においては、原価および販管費において大幅なコストアップとなる要因は計画していない。</p>
<p>9 今後の事業拡大に伴う新たな人材確保や外注確保は大丈夫か？</p>	<p>当社では優秀な人材を人種・国籍・性別・年齢を問わず世界各国から幅広く採用している。中途採用のみの人材拡充では限界があるため、ポテンシャルが高い新卒採用を強化している。ただし、自社の人材は常に不足気味との感は拭えない。一方、外注確保は必要に応じて調達できる体制を整えている。</p>
<p>10 現社員の人材流出リスクおよび人材定着状況は？</p>	<p>当社は社員に対して業界最高水準の報酬体系を提供するとともに、適正な人事評価システム、スキルアップの機会提供、優秀な人材を受け入れることのできる社内風土の構築に努めており、大きな人材流出は起こっていない。前期の年間離職率11%は適正レベルであると考えている。</p>
<p>11 今後の事業拡大の過程でM&Aはおこなっていくのか？</p>	<p>M&Aについては事業拡大手法の一つとして認識しているものの、M&Aそのものを事業戦略の中核と位置づけてはいない。</p>
<p>12 今後の事業拡大の過程で外部資金調達の必要性は出てくるのか？</p>	<p>当社は事業の性質上、大型の設備投資や運転資金ニーズはないため、上場後は一度もファイナンスをおこなっていない。現在の事業ドメインを前提にした場合、外部資金調達の必要性はないと認識している。ただし、将来的に大型M&Aの必要性が出てきた場合、外部資金調達が必要になる可能性はある。</p>

FXを巡る市場環境に対するリスク分析

2011年3月期 売上高におけるFX系売上高構成比



2011年3月期 売上高に
占めるFXの割合 **: 41.1%**

取引所FX向けシステムにおいて圧倒的シェアを確立

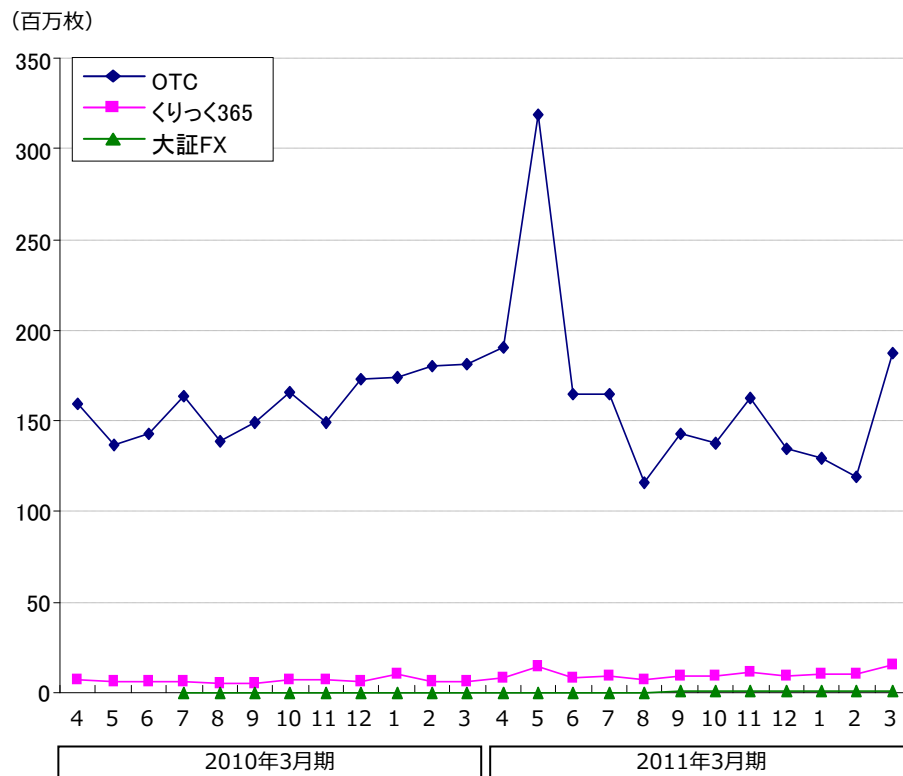
- くりっく365取扱業者向け：24社中9社が当社システム
- 大証FX取扱業者向け：13社中10社が当社システム

(2011年4月1日現在)

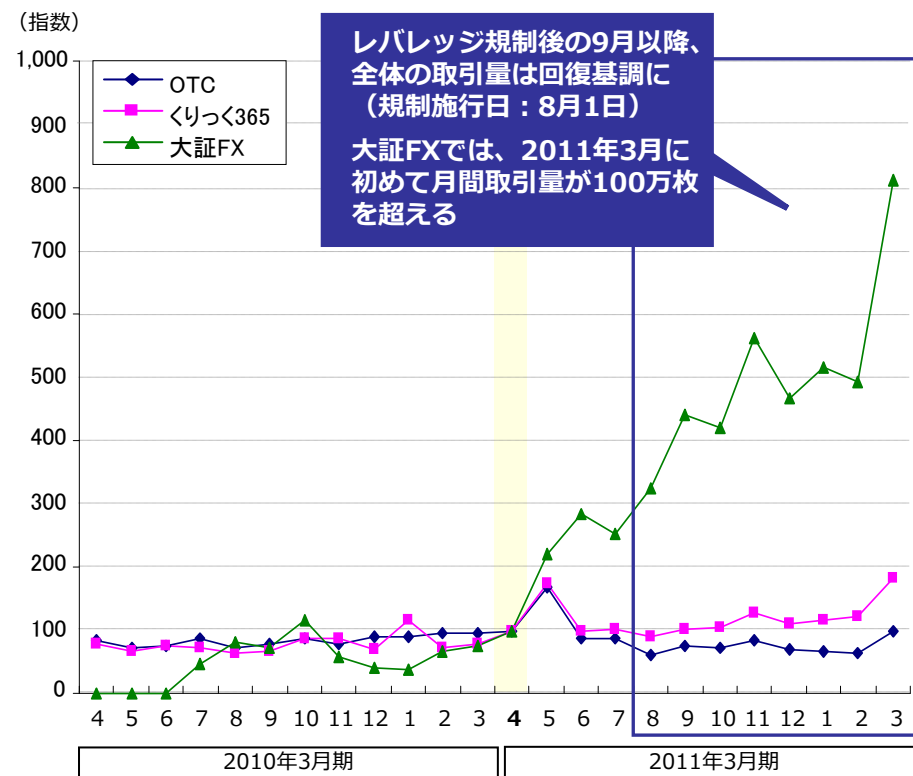
金融庁の改正内閣府令が求める内容	改正内閣府令に対する当社の状況と影響
レバレッジ（証拠金）規制の導入	2010年8月1日からレバレッジ50倍まで 2011年8月頃からレバレッジ25倍までに規制される見通し
区分管理方法の 金銭信託一本化	OTC、取引所FXともに、当社顧客は顧客預り証拠金の完全信託を 導入済みのため、当社への影響はなし
ロスカットルール整備と 遵守の義務付け	システム対応が求められ、当社システムの優位性が訴求できるため、 当社にとっては追い風となる可能性あり

レバレッジ規制前後のFX取引量の推移 (市場全体)

FX市場取引量推移



FX市場取引量推移(2010年4月を100とした指数)



レバレッジ規制後の9月以降、
全体の取引量は回復基調に
(規制施行日：8月1日)
大証FXでは、2011年3月に
初めて月間取引量が100万枚
を超える



レバレッジ規制 (2010年8月施行) の影響は限定的なものとなる
2012/3期業績予想における想定取引量は保守的に見積る一方、市場全体は回復基調に

※出典：金融先物取引業協会、東京金融取引所、大阪証券取引所 各HP

8. IR宣言

IR活動方針とその実践項目

IR宣言

シンプレクス・ホールディングスIR宣言

2009年11月2日発表

- 1** IR活動を経営の最重要項目のひとつとして位置づけます。
- 2** 東証一部上場のパブリック企業として説明責任を果たし、常に明瞭な企業メッセージを発信いたします。
- 3** 業績動向や事業環境に関わらず、一貫して公正で信頼性の高い情報を開示いたします。
- 4** 企業認知度の向上を目指すとともに、すべての利害関係者に対して公平かつタイムリーな情報開示に努めます。
- 5** 株主・投資家とのコミットメントを遵守し、ゆるぎない信頼の構築に努めます。

IR活動の実践状況（2011年3月期）

IR体制

- トップ直轄の体制
- 社長（金子英樹）－ 執行役員（澤田正憲）－ IR担当（平田由紀子）

主要IR活動

- ホームページのリニューアル（2010年7月実施）
- 個人投資家向け会社説明会（開催回数：4回／動員人数：821人）
- アナリスト・機関投資家向け決算説明会（開催回数：2Q・3Q・4Qの計3回実施）
- アナリスト・機関投資家向け個別取材（件数：135件）
- 決算説明会資料の充実とレベルアップ
- 株主総会の土日開催

IR活動の成果

- カバーアナリストの増加（10/3期初：2名⇒11/3期末：5名）
- 2010年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング（日興アイ・アール）で優良サイトに選定される

IR活動指針とその実践項目（2012年3月期）

IR活動指針	IR活動指針の実践項目
積極的なIR	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人投資家向け会社説明会を年4回開催 ● アナリスト・機関投資家向け決算説明会年3回開催 ● 上記説明会についてはすべてCEO金子が直接説明し、すべての質問に回答 ● 上記説明会のIR資料や質疑応答の内容については、可能な限りウェブサイトに公開 ● アナリスト・機関投資家との個別取材については、すべての取材依頼に対応 ● 上記個別取材においては、CEO金子またはIR担当執行役員澤田のいずれかが対応
わかりやすいIR	<ul style="list-style-type: none"> ● 決算説明会資料を中心とした各種IR資料の継続的な改革 ● 2010年7月にリニューアルしたウェブサイトの充実 ● 定性情報の積極的な開示 ● 個人投資家向け会社説明会及びアナリスト・機関投資家向け決算説明会の動画配信を実施
開かれたIR	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主・投資家の声を経営にダイレクトにフィードバック ● IR活動報告を定期的にウェブサイトに公開 ● 電話やメールでの問い合わせについては、基本的にすべてに対応 ● 多く寄せられる質問に関しては、ウェブサイトのFAQコンテンツに掲載 ● 株主総会の土日開催 ● 書面での議決権行使に加えて、インターネットによる議決権行使を継続実施 ● 株主総会や株主懇親会では基本的に質問すべてに対し、議長を務めるCEO金子が回答 ● すべての質疑応答の内容をウェブサイトに公開
株主満足度を高めるIR	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期事業計画の明確な業績目標の提示 ● 修正第二次中期事業計画の最終年度の売上高 営業利益の下限値を株主へのコミットとする

詳細は2011年4月26日発表のプレスリリースをご覧ください

http://www.simplex-hd.co.jp/pdf/1303797063_press-release20110426.pdf