

決算説明会

2008年3月期

株式会社シンプレクス・テクノロジー
(東証一部:4340)

www.simplex-tech.co.jp

進行

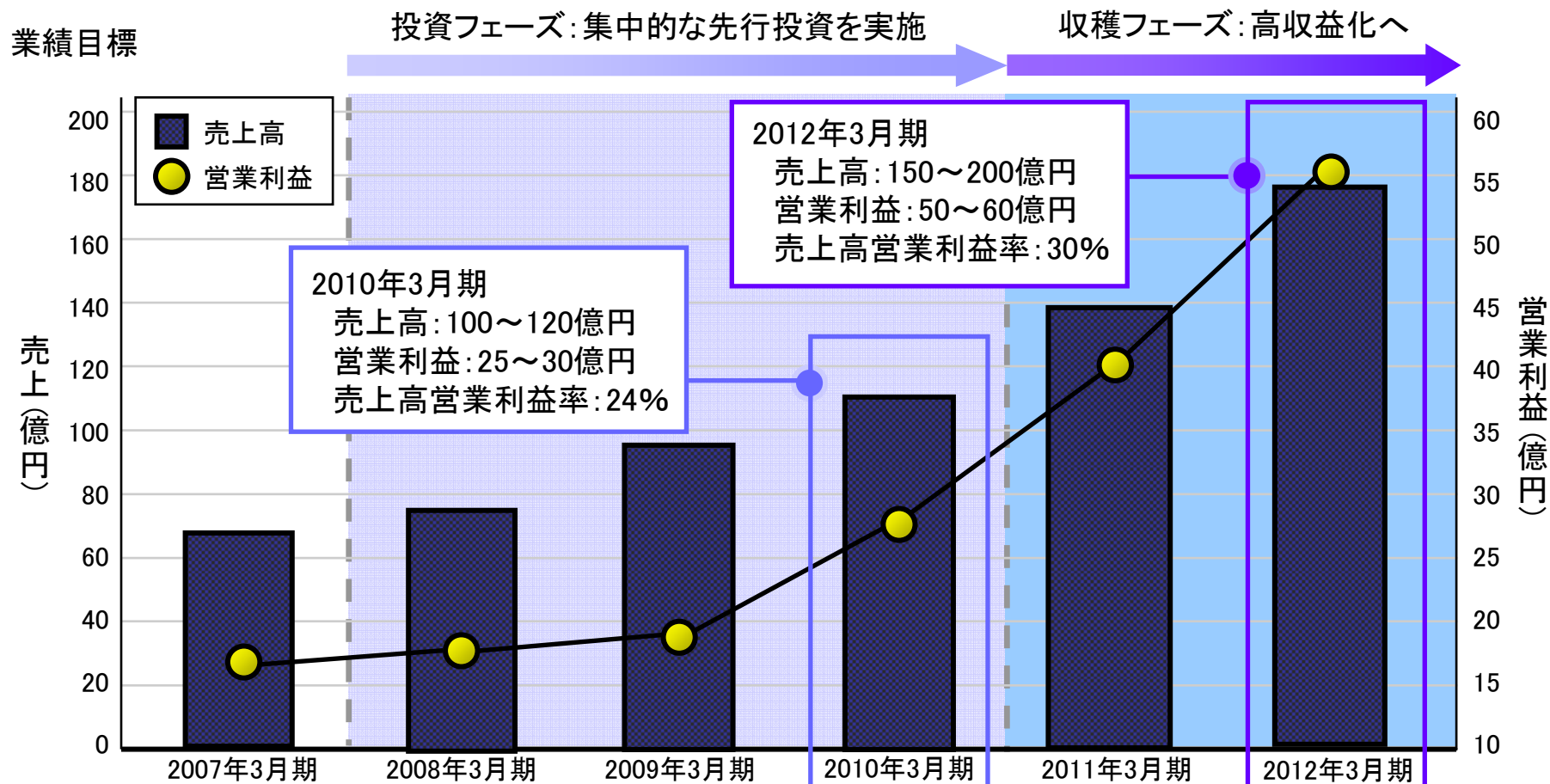
2008年3月期決算概要

2009年3月期決算見通し

第二次中期事業計画 進捗状況

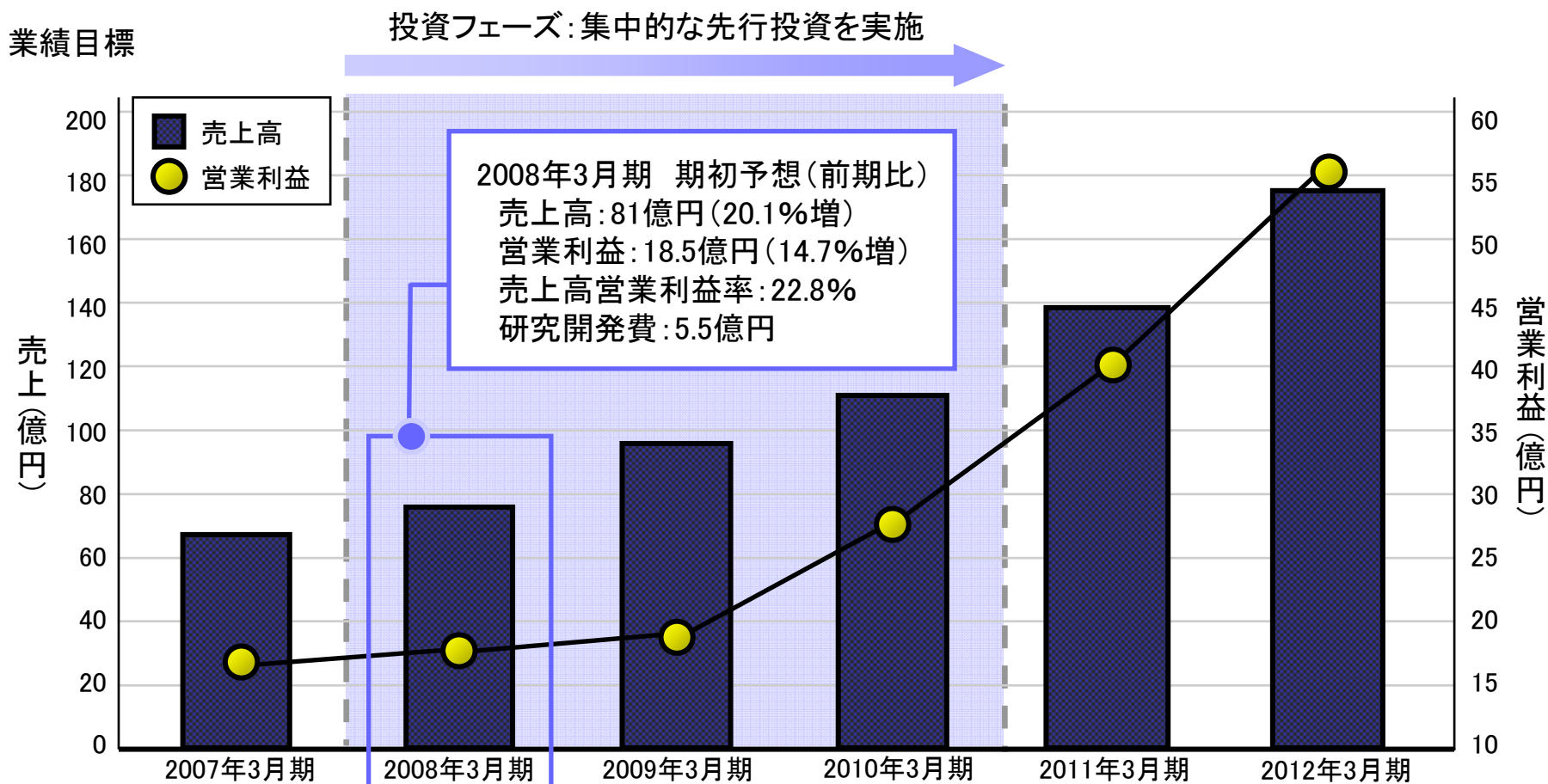
2008年3月期決算概要

第二次中期事業計画概要



※2010年3月期、2012年3月期のグラフはすべて業績目標の中間値で表示
 ※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
 ※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計上

第二次中期事業計画における2008年3月期の位置づけ



※2010年3月期、2012年3月期のグラフはすべて業績目標の中間値で表示
 ※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
 ※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計上

2008年3月期決算サマリ



第二次中期事業計画の1年目として、UMS事業の立上げに注力

- 売上高は期初予想通りの着地となる
- UMS事業向け研究開発費予算も期初予想通り消化する
- 粗利益率の向上により営業利益が期初予想よりも上ブレする
- 上場来最高の売上高営業利益率を達成



7期連続の増収増益を達成し、第二次中期事業計画の好調なスタートをきる

2008年3月期決算実績(連結)

単位:百万円	2007年3月期実績	2008年3月期実績	増減	前期比
売上高	6,742	8,128	1,386	20.6%
売上総利益(率)	2,615 (38.8%)	3,673 (45.2%)	1,057	40.4%
販管費(率)	1,003 (14.9%)	1,592 (19.6%)	589	58.7%
内 研究開発費(率)	137 (2.0%)	364 (4.4%)	226	164.6%
営業利益(率)	1,612 (23.9%)	2,081 (25.6%)	468	29.1%
経常利益(率)	1,608 (23.9%)	2,074 (25.5%)	465	28.9%
当期純利益	909	1,234	325	35.8%
従業員数:期中平均	163	193	30	18.4%

※(率)は対売上比率



売上総利益率が45.2%を達成し、期初予想(43.7%)を超える高い利益率を確保



経常利益 28.9%増(前年同期比) 期初予想(18.5億円)を約2億円強上回る

売上高の増減要因：事業セグメント別



単位:百万円	2007年3月期 売上高(構成比)	2008年3月期 売上高(構成比)	前期比 増減(増減率)
システム・インテグレーション(SI)	4,013 (59.5%)	4,686 (57.7%)	672 (16.7%)
保守	1,101 (16.4%)	1,283 (15.8%)	181 (16.5%)
UMS(導入)	491 (7.3%)	342 (△4.2%)	148 (△30.2%)
UMS(サービス)	623 (9.2%)	1,119 (13.8%)	496 (79.7%)
その他(物販など)	512 (7.6%)	696 (8.5%)	183 (35.7%)

SI/保守は期初予想通りの順調な伸び

研究開発色の強い案件を戦略的価格で受注したことにより、UMS(導入)の売上減

SPRINTを中心にUMS(サービス)が順調に立ち上がっている

売上高の増減要因：分野別



単位：百万円	2007年3月期 売上高(構成比)	2008年3月期 売上高(構成比)	前期比 増減(増減率)
ディーリングシステム	3,623 (53.7%)	4,173 (51.3%)	549 (15.1%)
CRM/SFAシステム	523 (7.8%)	566 (7.0%)	43 (8.2%)
インターネット取引システム	2,082 (30.9%)	2,692 (33.1%)	609 (29.2%)
その他	512 (7.6%)	696 (8.6%)	183 (35.7%)

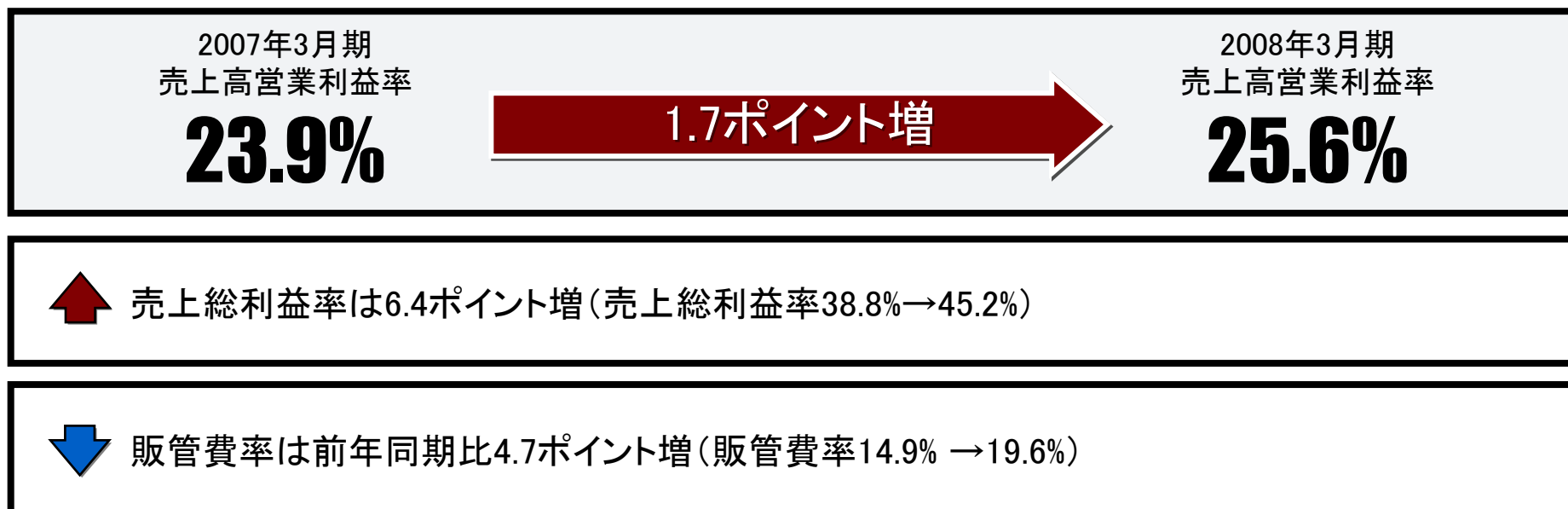


都銀向けデリバティブシステムを筆頭にディーリングシステムが好調



外国為替証拠金取引システムを中心にインターネット取引システムが好調

売上高営業利益率の増減要因



売上総利益率の増減要因



単位:百万円	2007年3月期 売上高(利益率)	2008年3月期 売上高(利益率)	前期比 増減(増減)
システム・インテグレーション(SI)	4,013 (36.2%)	4,686 (47.2%)	672 (11.0P)
保守	1,101 (48.9%)	1,283 (59.9%)	181 (11.0P)
UMS(導入)	491 (40.1%)	342 (△7.7%)	△148 (△47.8P)
UMS(サービス)	623 (58.2%)	1,119 (56.4%)	496 (△ 1.8P)
その他(物販など)	512 (12.6%)	696 (13.0%)	183 (0.4P)



特定の大規模案件で利益率が高まったため、SIの利益率が向上
目立ったシステム障害がなかったため、保守の利益率が向上



研究開発色の強い開発コストを売上原価に計上したため、UMS(導入)は赤字に



利益率の高いUMS(サービス)の売上高構成比が高まったため、全体の利益率を押し上げた
売上高構成比9.2%→13.8%

販管費の増減要因

2007年3月期販管費(連結)

1,003百万円

58.7% 販管費増

2008年3月期販管費(連結)

1,592百万円

単位:百万円	2007年3月期 売上高(構成比)	2008年3月期 売上高(構成比)	前期比 増減(増減率)
販管費	1,003 (14.9%)	1,592 (19.6%)	589 (58.7%)
内 給与賞与	280 (4.1%)	349 (4.3%)	69 (24.8%)
内 採用教育費	57 (0.8%)	150 (1.8%)	93 (161.2%)
内 賃借料	39 (0.5%)	75 (0.9%)	35 (89.6%)
内 研究開発費	137 (2.0%)	364 (4.4%)	226 (164.7%)
内 その他費用	487 (7.2%)	652 (8.0%)	165 (33.6%)



人員増加に伴い給与賞与・採用教育費が増加／オフィス増床に伴い賃借料が増加

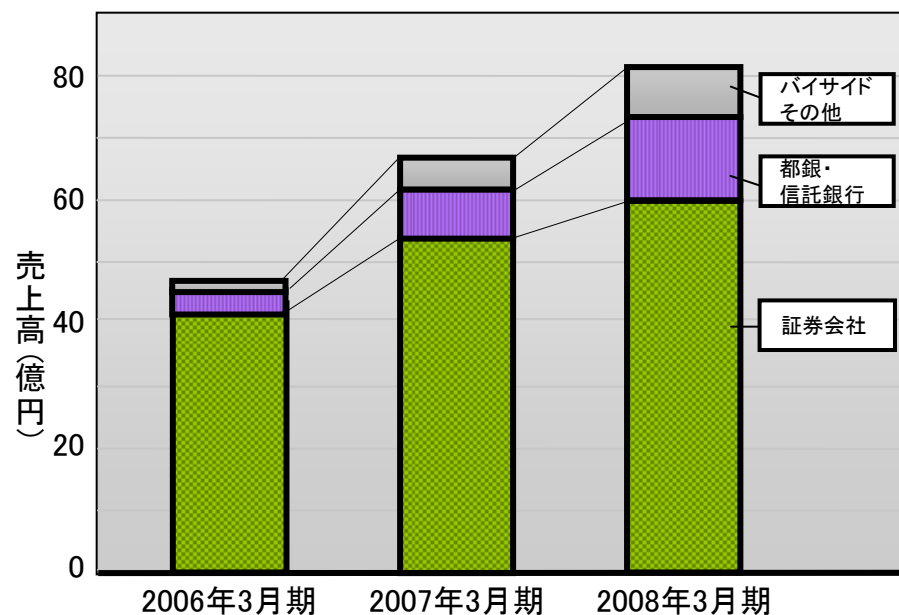


UMS事業立上げに伴い研究開発費が増加

UMS事業向け研究開発費として、3.6億円を販管費内研究開発費として計上
 その他、特定のUMS(導入)案件における研究開発費を売上原価として2億円計上
 結果として、UMS事業向け研究開発は合計5.6億円となり、ほぼ期初予想(5.5億円)通りの着地となる

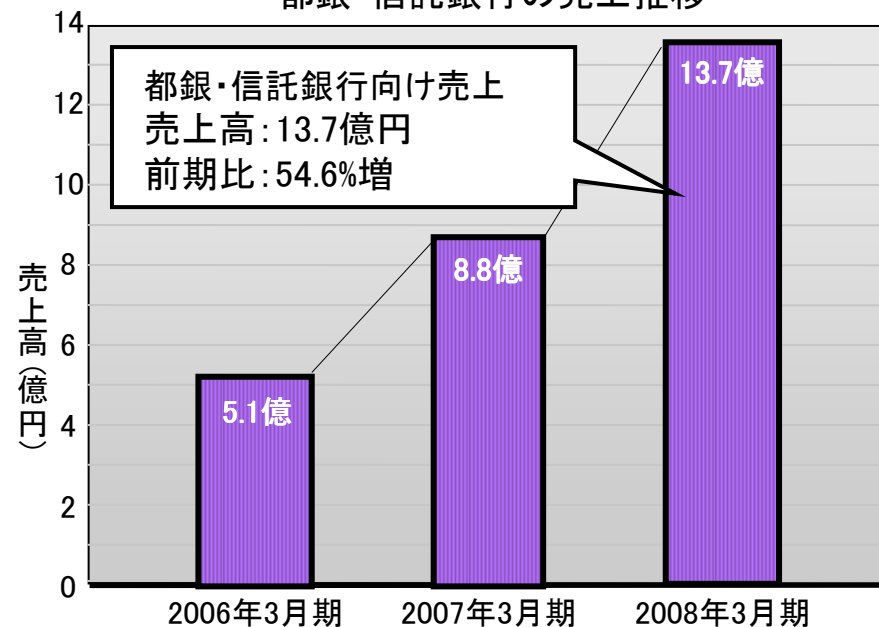
顧客セグメント別売上比率

顧客セグメント別売上の推移



為替証拠金取引専業業者への売上は「バイサイド・その他」に分類

都銀・信託銀行の売上推移



都銀向け売上高が大幅に増加 (前期比: 54.6%増)

2008年3月期事業サマリ(SI事業)

分野	ソリューション	主なトピック
ディーリングシステム	株式	準大手総合証券2社の株式ディーリングシステムを納入し、大手総合証券10社中4社の実績
	デリバティブ・仕組債	都銀のデリバティブシステム3次フェーズ終了 ※2009年3月期1Q完了予定 三井住友銀行にクレジットデリバティブシステムを納入 準大手総合証券1社にデリバティブシステムを納入
	債券	岡三証券に債券フロントシステムを納入
CRM/SFAシステム		既存顧客でパフォーマンス向上の為、ハードを中心とした大規模アップグレードを実施
インターネット取引システム		マネーパートナーズの次期基幹システム開発、売上一部計上 ※2008年3月期に売上3.2億円を計上、残り3.2億円は2009年3月期上期に売上計上を予定 コスモ証券に外国為替証拠金取引システムを納入

2008年3月期事業サマリ(UMS事業)

個人投資家向けインターネット取引システム「SPRINT」が好調に推移

従来SI事業として展開してきた外国為替証拠金取引システムをASP化し、UMS(サービス)事業にシフト

2008年3月期より新たにサービスを開始した「SPRINT」導入顧客一覧

	対応チャネル			対応商品		
	リッチクライアント		Web ブラウザ	株式 (現物・信用)	先物・ オプション	外国為替 証拠金
	PC	携帯電話				
SPRINT Pro スプリント・プロ	●			オリックス証券	オリックス証券 ジョインベスト証券	マネーパートナーズ (発注機能追加)
SPRINT Mobile スプリント・モバイル		●		オリックス証券 ジョインベスト証券	オリックス証券	ジョインベスト証券 トウキョウフォレックス
SPRINT Basic スプリント・ベーシック			●	ジョインベスト証券	ジョインベスト証券	ジョインベスト証券 スター為替

時価・ニュースの情報配信サービスを開始

松井証券およびジョインベスト証券が、2008年3月期下期よりサービスイン
当社システムの既存導入顧客を中心に顧客獲得を目指す

2008年3月期その他のトピック

剰余金の配当を増額（1株当たり配当金が期初予想より30円増の210円へ）

当期の業績が好調に推移したことを受けて、配当性向10～15%を目処とした業績連動型の配当方針に基づき、期初予想(180円)を上回る1株当たり配当金とする

バーチャレクスの発行済株式数の40%を取得し、筆頭株主に

同社が保有するCRM分野での高度なシステムコンサルティングノウハウを取得してシナジーを強めていくことで、同分野でのSI事業の拡充を図る

米国サンフランシスコに子会社を設立（費用への影響は軽微）

今後の海外の金融機関への営業開始に先行したマーケティング拠点、およびUMS事業における新サービス開発のための研究開発拠点とする

自己株式の市場買付を実施

取得株式数：15,599株（取得総額:582百万円／発行済株式数に対する割合:2.6%）

取得期間：2007年6月15日～2007年9月30日

スタッフ増加に伴い第2オフィスを開設（約4ヶ月分の賃借料として0.3億円計上）

実施日：2007年11月下旬　オフィス面積：164坪（最大120名収容可能）

所在地：東京都港区六本木一丁目6番1号 泉ガーデンタワー16階

2009年3月期決算見通し

2009年3月期決算見通しのポイント



第二次中期事業計画の2年目として、引き続きUMS事業の立上げに注力

- 受注残高増を背景に大幅な売上高増を見込む
- UMS事業に対して継続的に先行投資を実施
- 販管費比率は前年比からほぼ横ばいとなる見通し
- 粗利益率・売上高営業利益率はほぼ例年通りにもどる見通し



期初予想を達成した場合、投資フェーズ最終年度にあたる2010年3月期の業績目標(売上高100~120億円、営業利益25~30億円)の下限値を1年前倒しする形で達成できる見通し

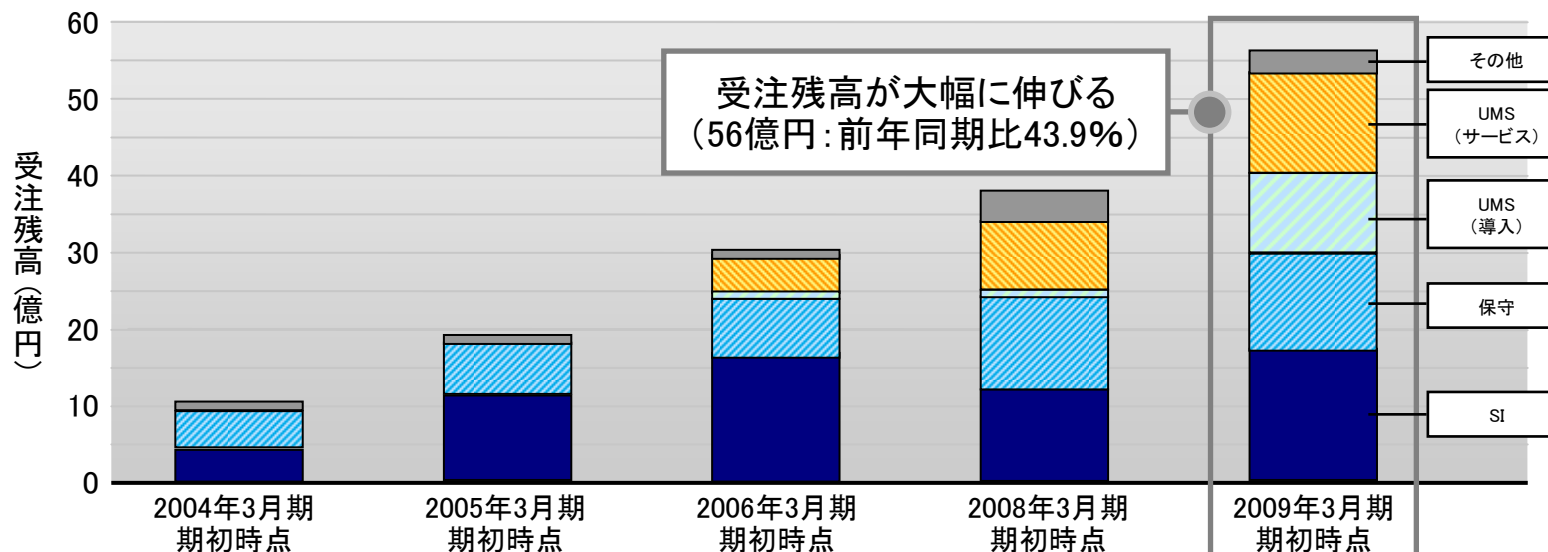
2009年3月期決算見通し(連結)

単位:百万円	2008年3月期実績	2009年3月期見通し	増減	前期比
売上高	8,128	10,500	2,371	29.2%
売上総利益(率)	3,673 (45.2%)	4,546 (43.3%)	872	23.8%
販管費(率)	1,592 (19.6%)	2,035 (19.3%)	442	27.8%
内 研究開発費(率)	364 (4.4%)	600 (5.7%)	236	64.8%
営業利益(率)	2,081 (25.6%)	2,510 (23.9%)	429	20.6%
経常利益(率)	2,074 (25.5%)	2,500 (23.8%)	425	20.5%
当期利益	1,234	1,475	240	19.4%
従業員数:期中平均	193	242	49	25.3%

※(率)は対売上比率

期初予想を達成した場合、2010年3月期業績目標(売上高:100~120億円、営業利益:25~30億円)の下限值を1年前倒しする形で達成できる見通し

受注残高



単位: 百万円

	2004年3月期 期初時点	2005年3月期 期初時点	2006年3月期 期初時点	2008年3月期 期初時点	2009年3月期 期初時点
その他	124	198	81	490	175
UMS(サービス)	0	0	448	894	1,233
UMS(導入)	0	0	93	73	1,094
保守	459	591	817	1,213	1,391
システム・インテグレーション(SI)	472	1,144	1,635	1,226	1,713
期初時点の受注残高	1,055	1,934	3,076	3,898	5,608
期初時点の予算達成率	30.3%	40.5%	45.6%	48.1%	53.4%

※通常、基本料金(固定) + インセンティブ売上となるUMS(サービス)は、基本料金(固定)のみを受注残高として計上

2009年3月期決算見通しのポイント(SI事業)

ディーリングシステムを中心として、SIの新規受注を抑制する見通し

UMS大型案件受注に伴い、SI案件からUMS(導入)にエンジニアの振り分けを実施予定のため

SIの売上総利益率が例年通りの水準(40%程度)に戻る見通し

前期は特定の大型案件の利益率が高まったことを受けて、特例的にSIの利益率が47.2%と向上したため

インターネット取引システムが大幅に拡大する見通し

分野別2009年決算見通しのポイント(SI事業)

ディーリングシステム	リピート案件を中心に受注し新規受注を抑制
CRM/SFAシステム	バーチャレクスとのシナジーを強化
インターネット取引システム	多くの引き合いがあり、大幅に拡大する見通し

2009年3月期決算見通しのポイント(UMS事業)

大阪証券取引所の取引所外国為替証拠金取引「大証FX(仮称)」システム導入案件を受注内定

UMS事業として受注内定 (システムは2009年春より稼働予定)

システムの設計・開発に伴う初期費用はUMS(導入)として売上計上予定

システム稼働後はシステムの月額運営費用をUMS(サービス)として2010年3月期から売上計上予定

FXシステム開発のリーディングカンパニーとして、取引所取引システムに新規参入を果す
当該案件を今後のPTS(私設取引システム)／ECN※への参入の足掛かりとする

※ECN: 私設の証券取引所として運営される電子証券取引ネットワークを指す

「大証FX(仮称)」を含む大型導入プロジェクトが複数あり、UMS(導入)は15億円程度に拡大予定

UMS事業の新サービスとして、デリバティブ時価評価サービスを展開予定

SPRINTの新たな対応商品として債券が加わり、継続してサービスメニューの拡充を図る

2009年3月期決算見通しのポイント(費用、配当)

費用

販管費として20億円を想定(前期:15億円)

販管費増加要因

UMS事業関連の販管費内研究開発費として6億円を想定(2008年3月期:3.6億円)

4億円 : 360人月分のエンジニア人件費

2億円 : UMS事業向けその他経費(情報料など)

リクルーティング費用として2.5億円を想定(前期:1.3億円)

その他費用

スタッフ増に伴い第3オフィスを開設予定 賃借料が前期比で約1.4億円増の見込み

配当の実施

業績連動型、配当性向10~15%

一株あたり260円の見込み(前期210円)

自己株式の取得

ToSTNeT-3(自己株式立会外買付取引)による自己株式の買付けを実施

取得方法 : 2008年5月14日午前8時45分の東京証券取引所のToSTNeT-3において買付注文を実施

取得株式数 : 25,000株 (取得総額:1,090百万円/発行済株式数に対する割合:4.4%)

2012年3月期を最終年度とする第二次中期事業計画の5年間は、ROE30%超を実現できる見込み

第二次中期事業計画 進捗状況

第二次中期事業計画(事業領域)

既存事業“SI事業”に並ぶ第2の事業として“UMS事業”を展開開始
最終年度には両事業の粗利益を30億円台にまで引き上げる計画

既存事業領域

SI事業

今後5年間で15%程度の
年間平均成長率を持続

新規事業領域

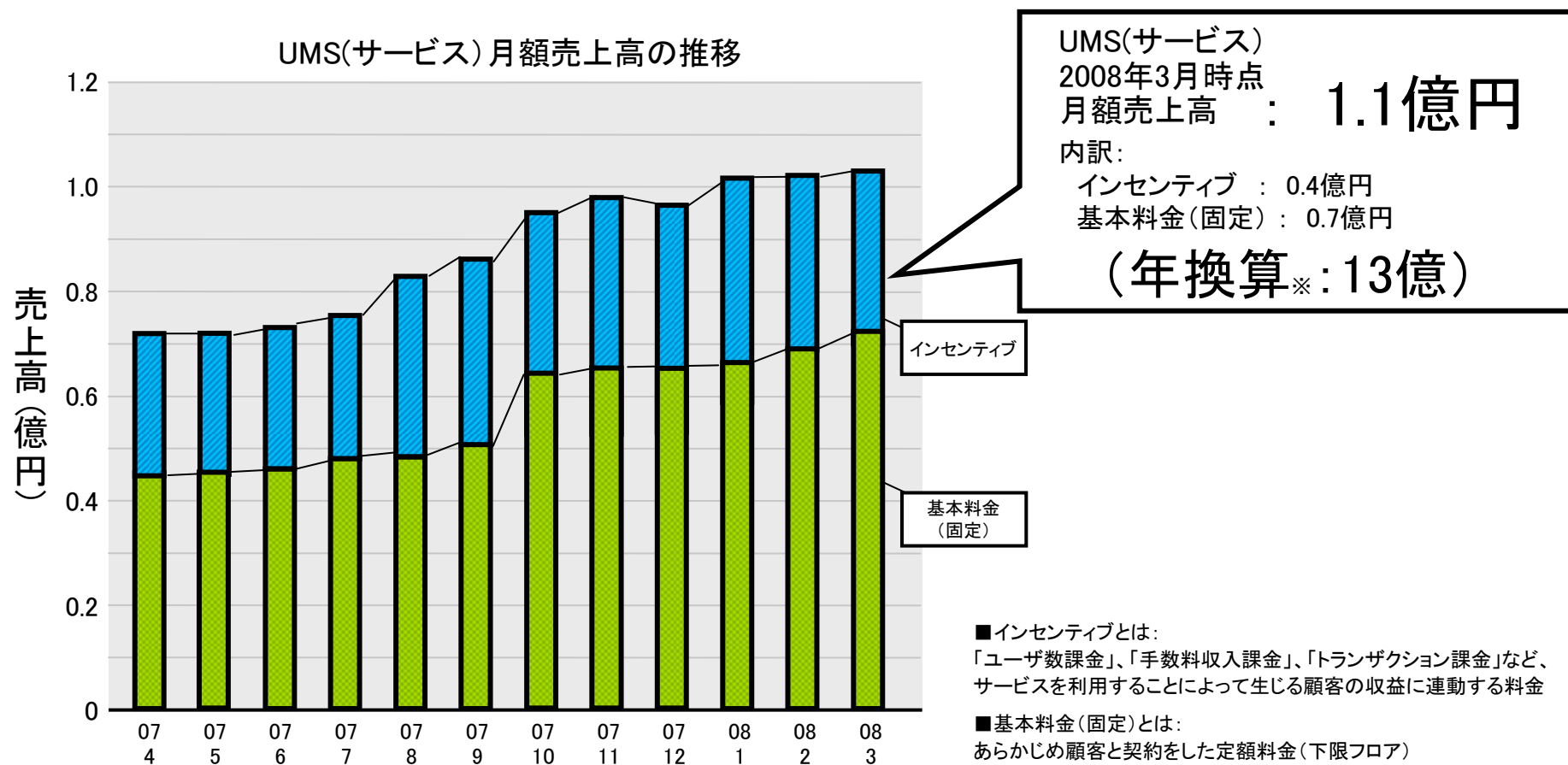
UMS事業

2012年に、SI事業と同程度の
売上総利益達成を目指す

金融フロンティア領域

金融フロンティア領域のユニバーサルプレーヤーを目指す

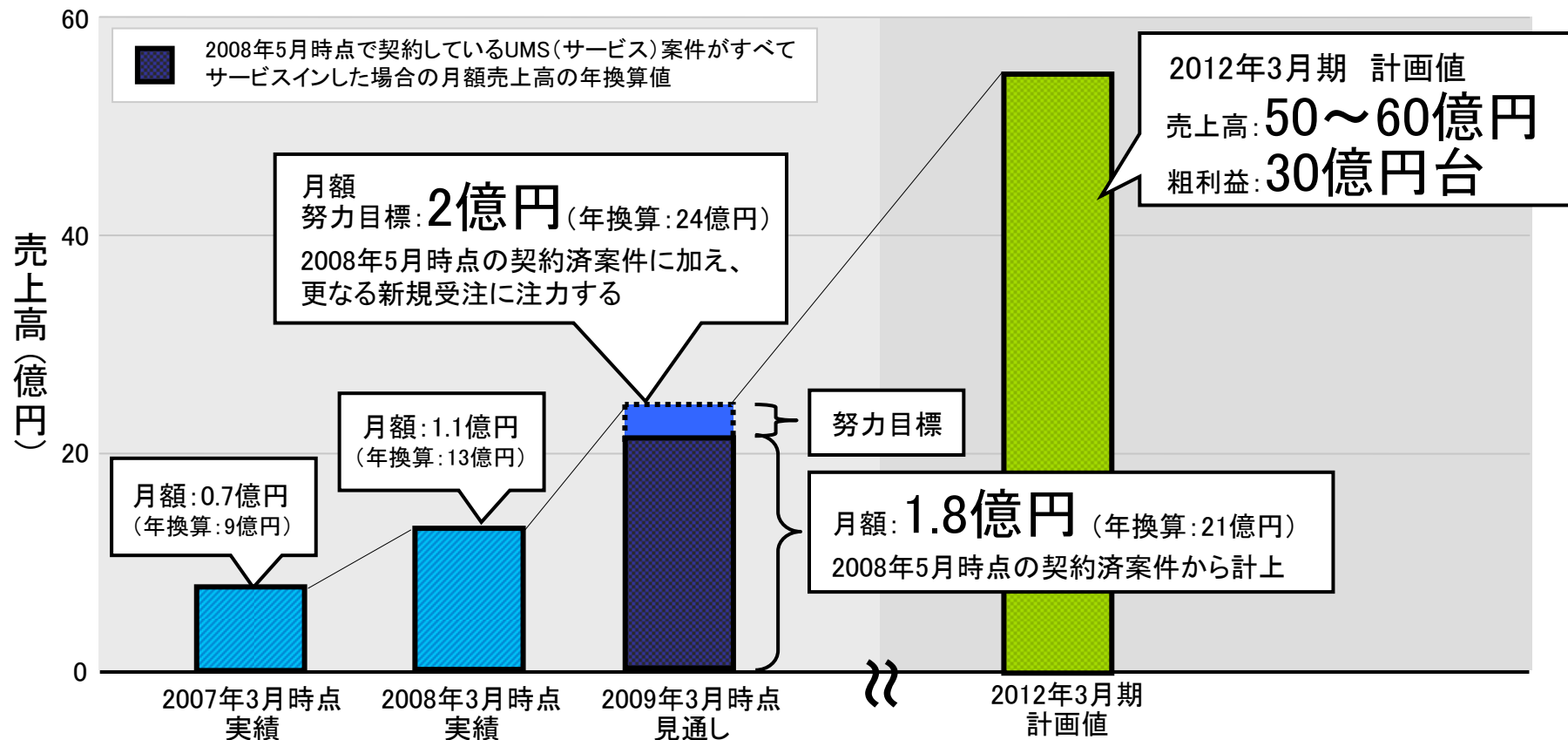
UMS(サービス)月額売上高の推移



2008年3月時点で 月額売上高1.1億円(年換算13億円) となる

UMS(サービス)営業概況

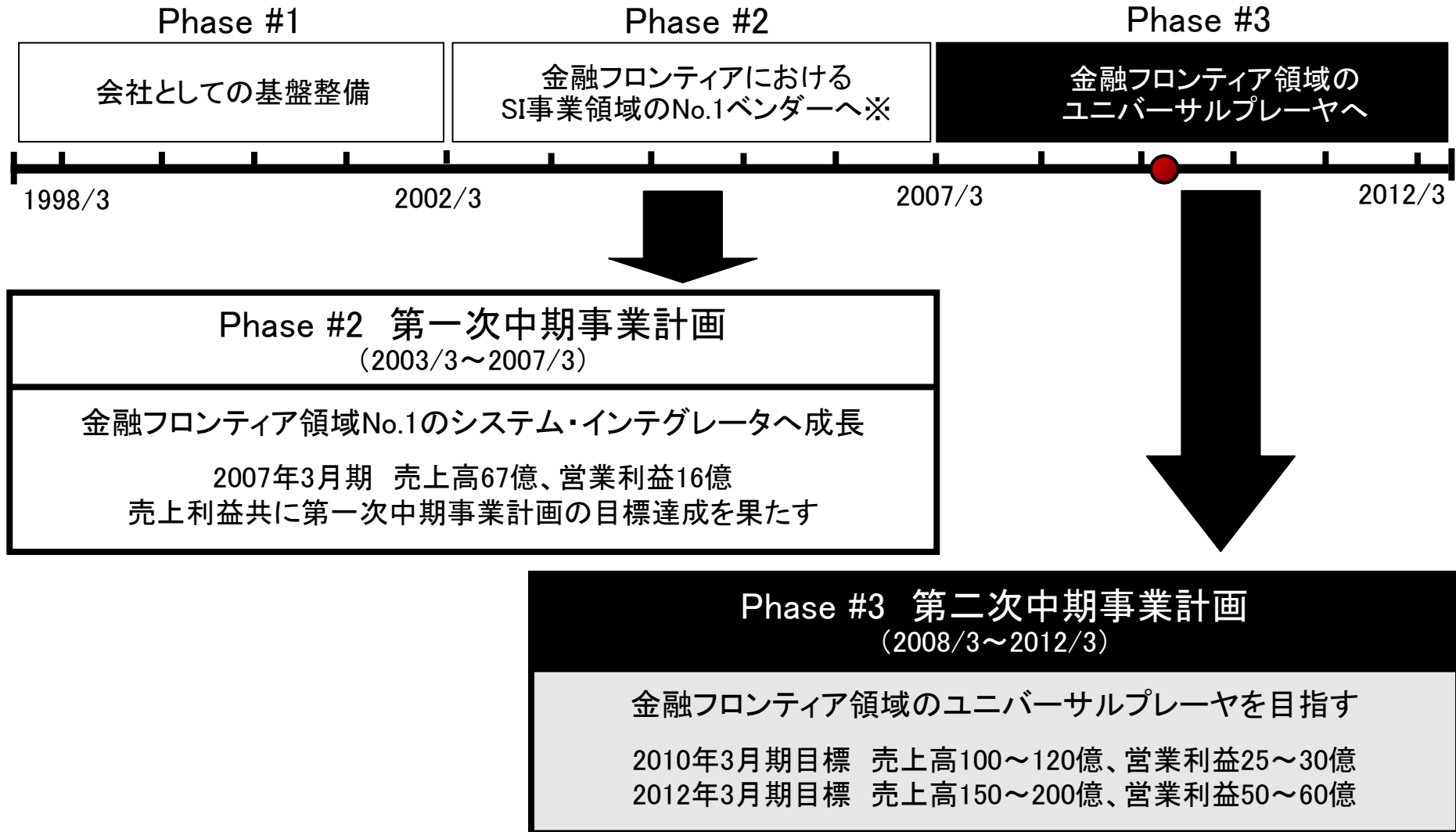
2008年5月時点でのUMS(サービス)営業概況



2009年3月までに月額売上高を拡大(1.8億円→2億円)させることを努力目標とし、2009年3月期のUMS(サービス)は、売上高20億円、売上総利益率55%の達成を目指す

參考資料

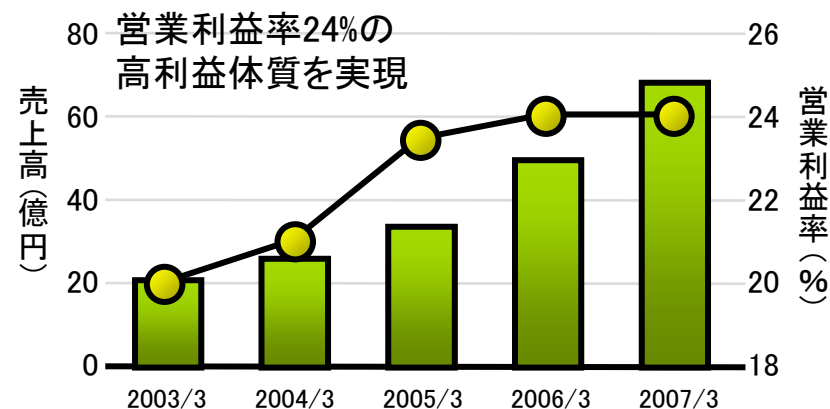
シンプレクス・テクノロジーの成長戦略



第一次中期事業計画の総括(2002年3月期～2007年3月期)

金融フロンティア領域のNo1システム・インテグレータに成長

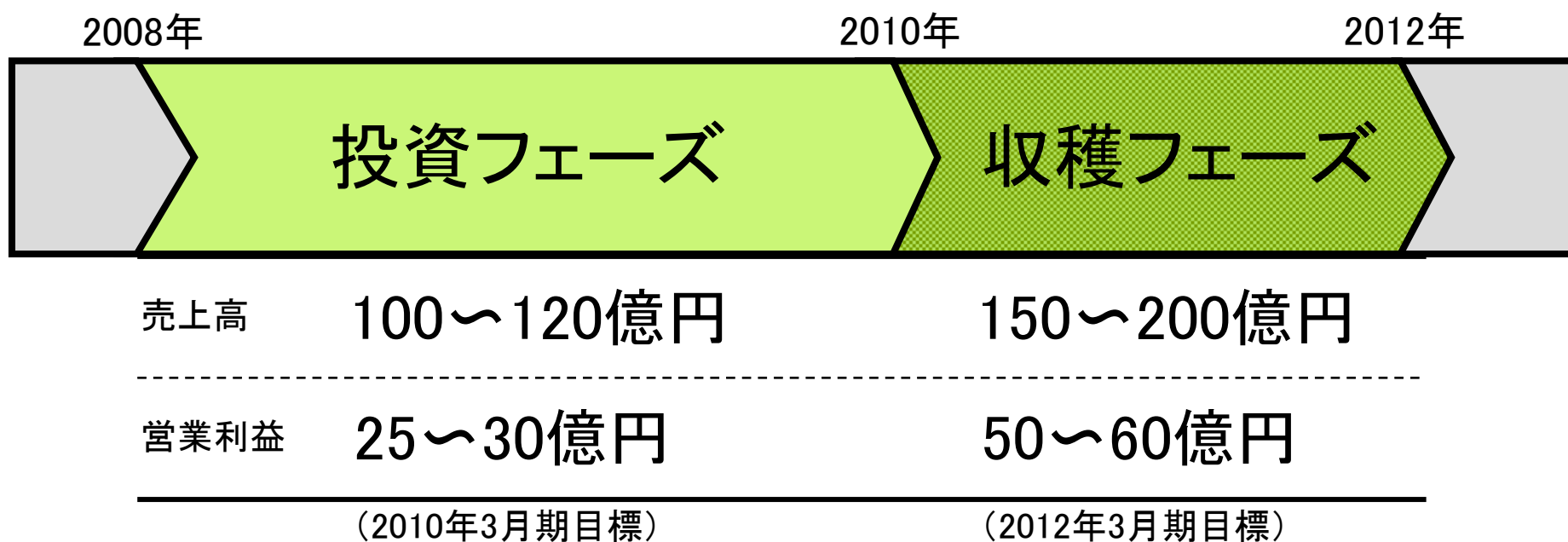
	売上高	経常利益
第一次 中期事業計画	60～70億円	15～20億円
2007年3月期	67億円 (目標達成)	16億円 (目標達成)



第一次中期事業計画の成長課題

1. フロー型(売り切り型)ビジネスのため、収益基盤が不安定
2. 利益率向上の限界
3. 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

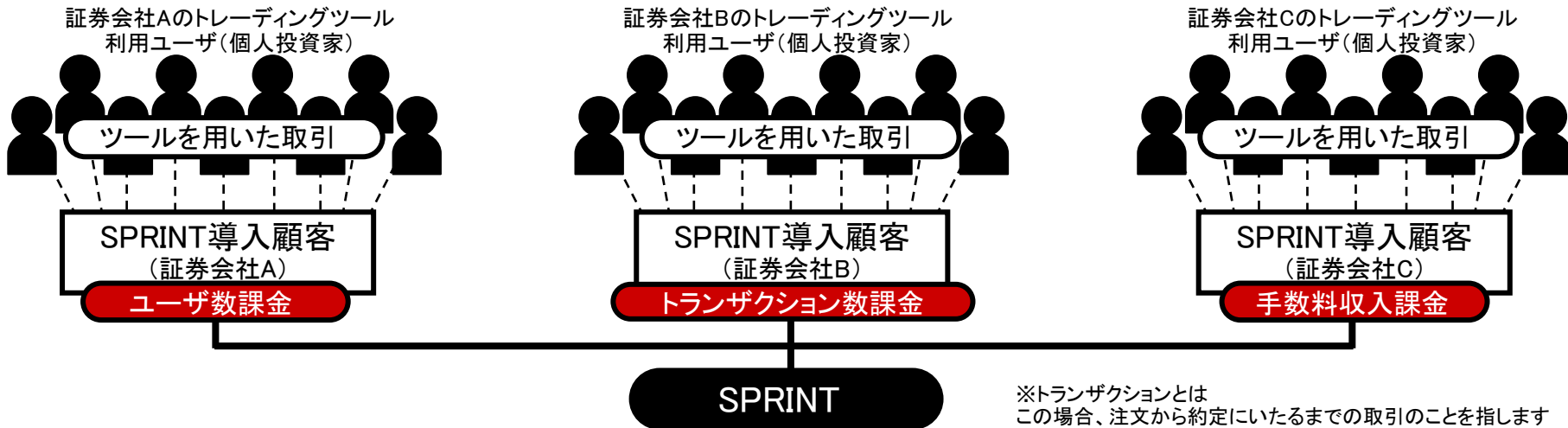
第二次中期事業計画(目標)



UMS事業例:「SPRINT」ASPサービス

「SPRINT」とは:
機関投資家とほぼ同等の取引環境を実現する、
個人投資家向けのインターネット取引システムの名称です。

「SPRINT」ASPサービスとは:
「SPRINT」を証券会社など金融機関向けに提供するサービスです。
例えば証券会社が採用した場合、証券会社は顧客(個人投資家)などに向けて、
「SPRINT」を自社ブランドのトレーディング・ツールとして提供できます。



Win-Winの課金体系

システム自体の開発費や購入費は必要がなく、システムの利用料も、導入顧客の収益に連動した課金体系となっています。

- ・ユーザー数
- ・トランザクション数
- ・証券会社の手数料収入

短期間に導入可能

平均3~6ヶ月でのサービスインが可能です。

システム共有型

当社が提供する単一システムを、複数の導入顧客で共同利用。

ハードウェア、ネットワークなどのインフラから、ソフトウェアまでを共有します。

常に最新バージョン

ネットワークを介して、サービスのエンドユーザ(個人投資家など)に、常に最新バージョンのシステムが提供されます。

UMS事業コンセプト

サービス提供型

顧客からの受託開発でシステムを納入するのではなく、シンプレクスが自社で企画・投資(開発・保守・運用)を行い、そのシステムをサービスとして顧客に提供します。

顧客収益連動型 収益モデル

利用ユーザ総数やトランザクション数、当社サービスの利用で発生した取引手数料などに連動した課金体系とすることで、当社サービス導入顧客の収益と当社の収益が連動し、両社Win-Winの関係を構築します。

サービス利用者増 ＝利益率上昇

単一のシステムを共有する形で複数の顧客にサービスを提供することで、サービス利用顧客が増えるに従って、システムを運用するための固定費の割合が加速度的に減少します。つまり、サービス利用顧客の増加が利益率の上昇に大きくつながります。

先行投資リスクを とったビジネス

先行投資リスクをとった自社システムの開発を行うことで、始めてサービス提供型の事業が成立します。さらに、顧客連動型収益モデルでの収益拡大を実現するためには、この自社開発システムが、常に付加価値の高いシステムでありつづける必要があります。