

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

シンプレクス・ホールディングス株式会社（4373）

開催日：2024年9月7日（土）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長（CEO） 金子 英樹 氏

1. はじめに

- ・ 当社は2021年に再上場を果たしています。個人投資家の皆様に対面で会社説明をするのは、株主総会を除いて、再上場後は今回が初めてとなります。
- ・ 我々のビジネスを語る時のキーワードは、「コンサルティング」や「金融工学」、「テクノロジー」など、一般的には馴染みのない専門用語がいっぱい出てきます。なおかつ、当社の製品やサービスの顧客は「個人」ではなく「企業」となるため、ビジネスの内容はここにいる皆様の身近に触れてわかりやすいものではありません。そういう意味でも、今日は我々のビジネスモデルを正確にご理解いただくよりも、創業者である私がどんな思いでこの会社を作ったのか、どんな未来を見てどんな努力しているのかを皆様にご理解いただけるように説明していきたいと思います。

2. 代表者プロフィール

- ・ まず私金子の自己紹介です。今年で61歳になりました。約40年前に大学を卒業して社会人となり、サラリーマン時代に3つの会社を経験しました。
- ・ 新卒で入社したのは、世界最大規模のコンサルティング会社であるアクセンチュアです。企業がビジネスを始める時には、まず戦略を立てます。そしてその戦略を実行するために、必要となるシステムについても考えなければなりません。コンサルティングとは、まさに、こうした戦略の立案やシステム構築に関して、アドバイスを行うビジネスを指します。私は、コンサルティングを生業とするアクセンチュアでキャリアをスタートさせ、アメリカ本社で働く機会も得ました。
- ・ その後、アメリカ本社の先輩から「これからはベンチャーの時代だ。俺はベンチャーに移るから、お前も手伝え」と誘われ、シリコンバレーのベンチャーに転職しました。転職した会社は、金融機関向けシステムを開発して世界中に販売するという、スタンフォードの学生ばかりが集まるベンチャーでした。アメリカでは日本よりも10年ほど早く、1990年ぐらいにベンチャーが次々と勃興していました。東海岸のニューヨークではなく、西海岸のカリフォルニアで次々にベンチャーが誕生。Appleやamazonも西海岸で生まれました。その一番の中心がシリコンバレーだったのです。ここで私は金融と初めて出会い、金融の面白さに魅了されました。そして、サラリーマン最後の7年間は、ソロモン・ブラザーズという投資銀行に勤めました。
- ・ 個人投資家は、例えば株式や投信、FXなどの金融商品を売買する「資産運用」を行っ

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

ています。実は、金融機関もほぼ同じことを行っており、プロのディーラーやトレーダーが金融商品を売買する「資金運用」を大きな収益の柱としているのです。プロによる「資金運用」の世界では、科学的なアプローチによって、確率や統計を駆使することで、勝つ確率を高めるための分析を行います。これを「金融工学」と言います。「金融工学」により科学的な分析を大量に行おうとすると、勢い人間の手では負えなくなり、システムの力を借りることとなります。私はソロモン・ブラザーズでこうしたシステムを作る仕事をしていました。1990年代のソロモン・ブラザーズは、「ウォール街の帝王」と称されるほど、世界有数の投資銀行として名を馳せていました。

- ・ 私がサラリーマン時代に過ごした 3 つの会社を振り返ると、世界最大規模のコンサルティング会社であり、アメリカでも相当早い時期に作られたベンチャーであり、当時一番華やかに成功した投資銀行ということになります。これらのキャリアで培ってきたものが、「コンサルティング」、「金融」、「テクノロジー」であり、現在のシンプレクスグループの核を成しているものです。
- ・ サラリーマン時代にニューヨークやロンドンの優秀な仲間と仕事をし、多くを学びました。ニューヨークやロンドンには、単にアメリカ人やイギリス人がいるだけではありません。インド人や中国人もいて、ニューヨークやロンドンで成功しようという意欲と熱意に満ちていました。そんな人種ひしめき合う中で、私は日本チームのリーダーとして彼らと協力しながら仕事をしていました。その時に強く感じたことは、日本チームの優秀さでした。日本全国のコンビニエンスストアに普及している ATM や、新幹線に代表される公共交通機関などの正確性や堅牢性にも象徴されるように、日本のシステム水準は相当に高いと私は思っています。日本にとっての当たり前前のシステム水準は、世界にとっては全く当たり前ではないのです。ところが、当時の世界の常識は、「日本は金融もテクノロジーも遅れていて、二流である」というものでした。私としては、その状況がとても歯がゆく、悔しかった。それならば、一緒に仕事をしてきた仲間と共に起業し、自分たちの力で、日本発のイノベーションを世界に向けて発信しようと 1997 年に創業したのがシンプレクスなのです。

3. シンプレクスグループの成長の軌跡

- ・ 創業当時は、日本の金融機関の「資金運用」を支援するシステムを提供するビジネスから始めました。その後、ネット証券や FX 会社が個人投資家向けに提供するシステムの開発を開始します。当社は 1997 年の創業以来、初年度から 1 度も赤字を出したことがありません。売上も利益も 2010 年までは毎年、前期比+30%成長を遂げていました。2002 年に JASDAQ に上場し、2005 年には東証 1 部（現・プライム市場）に上場を果たしました。
- ・ しかしながら 2010 年でピークを打ち、約 3 年間業績が停滞することとなります。金融の中でも高い専門性が求められる小さな市場での成長に限界を迎えたためです。ちょ

うど 2011～2013 年の頃です。再び成長基調に戻るためには、業績影響を伴う様々な改革が必要でした。他方、一時 900 億円ぐらいあった我々の時価総額も、2013 年当時は 150 億円にまで停滞していたことから、これ以上、株価低迷リスクを株主の皆様にも負わせるわけにはいかないと一大決心し、経営陣やファンドの出資に加え、銀行からの借入れなどを駆使し、当時の株主から我々の株式を全部買い取る MBO（マネジメント・バイアウト）を実施しました。MBO を 2013 年に実行し、我々は再び非上場の会社となりました。MBO 以降の非上場期間を第 2 の創業期と位置づけ、様々な変革を推し進めました。

- ・ シンプレクスは長らく金融の中でも高い専門性が求められる小さな市場で一番というポジションを獲得していましたが、MBO 以降は、金融の中でもより広く我々が付加価値を出せる領域の深耕に努めました。また、金融以外にも目を向け、我々が金融で培ってきたテクノロジーを必要としている新しい領域の拡大にもチャレンジしました。こうした 2 つのチャレンジに強い手ごたえを得られたことを受けて、2021 年に東証 1 部（現東証プライム市場）に再上場を果たしました。

4. グループ体制

- ・ 東証プライム市場に上場しているのは、シンプレクス・ホールディングスという持ち株会社です。この下に事業会社が 2 つあります。1 つ目の事業会社が、1997 年創業のシステム開発会社であるシンプレクスです。MBO 以前の顧客は金融機関に特化していましたが、現在は様々な業界に向けてシステムを提供しています。もう 1 つの事業会社が、2021 年に創設したコンサルティング会社であるクロスピアです。クロスピアは今年で 4 年目を迎えています。
- ・ シンプレクスグループの企業規模は、売上収益が前期 400 億円。今期は 460 億円を目標に据えています。このうち、クロスピアが 70 億円超、シンプレクスが 390 億円程度の売上を目指しています。他方、営業利益が前期 88 億円。今期は 106 億円を目標に据えており、創業来初の 100 億円超えにチャレンジしている状況です。
- ・ なお、当社は「売上総利益率」を重視している会社であり、業界屈指の高い利益率を特徴としています。本日は時間の都合上、ビジネスモデルに関する説明は割愛しますが、詳しい情報を確認したい方は、当社の IR サイト等をご確認いただければと思います。

5. シンプレクスグループが目指す姿

- ・ シンプレクスグループのコーポレートスローガンは「Hello World, Hello Innovation.」です。社員一人ひとりがこの志を実現するために日々ハードに働いています。「Innovation（イノベーション）」とは、革新を意味します。我々は、イノベーションを日本から世界に向けて発信できる企業でありたいと本気で思っている会社です。
- ・ イノベーションを体現する企業としてよく想起されるのが Apple という会社です。ステ

イーブ・ジョブスが創業した Apple は、まさにイノベーションの塊のような会社です。ただ、我々は Apple のように、今まで誰も考えつかなかったことを形にすることだけがイノベーションではないと考えています。シンプレクスグループが志向するイノベーションとは、誰もが思い描く理想や最適解はあるけれど、困難や障壁が多すぎて実現できていない課題を、他社に先駆けて泥臭く解決していくことで実現されるものです。

- ・今は多様化の時代であり、働き方も幸せの感じ方もいろいろです。しかし、我々はイノベーションを発信できる会社になるために、全社員が共有すべき価値観として、「5DNA」を掲げています。今日は「5DNA」の中でもっとも重視している「No.1」についてご紹介したいと思います。当社は、1つのビジネスに出たら、必ずそこで No.1 を取ることを決めている会社です。その理由は No.1 の実力を持った企業でなければ、我々が志向するイノベーションの実現など到底果たすことができないと考えているためです。
- ・No.1 企業であるために、我々は人材市場トップ 10%の才能を持つ人材にこだわって採用しています。新卒採用においては、2005 年頃より、私が毎年 60 回程度の説明会に立ち、学生に向けて我々が目指すイノベーションとは何かについて訴えてきました。採用活動では、外資系コンサルティング会社や総合商社など、日本を代表する大手企業と競っています。今、ようやく 300 人近い水準で新卒採用ができるようになりました。彼らは皆、「5DNA」に共感し、イノベーションを起こすためなら、努力はいとわないという人材ばかりです。

6. 中期経営計画

- ・前期を最終事業年度とする中期経営計画「中計 2024」では、2021 年の再上場時に株主や投資家の皆様にお約束した数値目標を全て達成して終えることができました。こうした状況を踏まえて、シンプレクスグループが目指すべき姿を定めた長期成長戦略「Vision 1000」に加えて、その実現に向けた中間地点として、持続的な成長と高い収益性の実現を目指した、今期を初年度とする 3 か年の中期経営計画「中計 2027」を 2023 年 10 月に策定しました。
- ・「Vision 1000」達成時には、営業利益額という規模の上でいよいよ業界大手の背中が見えるポジションとなります。このポジションになって初めて、私たちが一定の社会的インパクトを持つことができると考えています。

7. 株主還元と株主懇親会

- ・2021 年の再上場以降、配当性向については 30%としていましたが、今年 3 月に 40%に変更しました。結果として、前期の 1 株当たり配当金は 42 円、今期の 1 株当たり配当金は 50 円を予定しています。
- ・少しでも多くの株主の皆様にご参加いただくために、当社は株主総会の土日開催を徹底しています。また、株主総会終了後には、ブッフエ形式の株主懇親会を開催し、お土産

もご用意して株主の皆様との対話促進を図っています。株主懇親会については前回上場時にも開催しており、2013 年当時は 500 名近い株主の皆様にご参加いただけていました。再上場後はコロナ禍ということもあり、株主懇親会の開催を断念していましたが、今年ようやく開催することができ、200 名を超える株主の皆様にご参加いただくことができました。株主懇親会では、株主の皆様からのどんな質問に対しても、最後の 1 問が終わるまで、当社経営陣が誠心誠意お答えすることをポリシーとしています。この会場にも株主懇親会でお会いした株主様が複数名いらっしゃるようで、とても嬉しく思います。株主懇親会については来年以降も開催していく方針であり、今後とも我々が持っているエネルギーを株主の皆様と共有していきたいと考えています。

8. 質疑応答

Q1. 新卒社員の定着率や離職率はどれくらいですか。

A1. 2016 年ぐらいから 100 名を超える新卒採用ができる体制になり、来年 4 月に入社する新卒社員の内定受諾者は約 260 名になっています。なお、当社は厳しい内定者研修を実施することから、来年 4 月に実際に入社する人数は、260 名よりも少し絞られるかと思っています。新卒社員の離職率は概ね 6%ぐらいで、業界では低い水準であると捉えています。離職率が低い理由は、自らイノベーションを起こすために、ハードに働くことをあらかじめ理解した上で入社を決めた新卒社員が多いためです。また、業界最高水準の報酬や若いうちから成長できる職場環境も魅力になっていると分析しています。

Q2. 株主懇親会の開催目的や実際に開催した効果についてお聞かせください。今後も継続的に開催する予定でしょうか。

A2. 株主の方とじっくり対話できる機会として、経営者として、株主懇親会をとても重視しています。時には厳しいご指摘をいただくことで、反省することもありますし、逆に元気づけていただき、「よし、頑張ろう」と奮い立つ気持ちになることもあります。多くの株主の皆様と膝を突き合わせて対話ができる株主懇親会は、経営者として、これからもずっと続けていきたいイベントです。

以上