

Chapter 02

ビジネスモデル

Contents

13 事業領域	18 収益モデル
14 私たちの価値観	19 グループシナジー
15 最重要 KPI	20 COO メッセージ
16 Simplex Way	22 事例紹介
17 システム著作権の獲得	

五十嵐 博

シンプレクス株式会社
エグゼクティブプリンシパル
2005年中途入社

シンプレクスのなかでも技術力の高さを評価されている精鋭メンバーからなる全社横断組織であるシステム開発部門のコンピテンシーリードとして、高難度プロジェクトの技術リードや研究開発、育成・研修を牽引し、会社の成長に貢献。現在は、SBI証券との合併会社であるSBIシンプレクス・ソリューションズでビジネス拡大を支える仕組みづくりや育成に注力している。



イノベーションと競争力

DX支援における私たちのデジタルケイパビリティ

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1 コンサルティング | 6 金融サービス開発 |
| 2 プロジェクトマネジメント | 7 数理工学 |
| 3 システム開発 | 8 Generative AI |
| 4 インフラ/クラウド | 9 web3 |
| 5 UI/UX | 10 ブロックチェーン/NFT |

事業領域

付加価値の創造によりビジネスの成功に貢献する

私たちは、1997年の創業以来、日本を代表する銀行、総合証券、インターネット証券等、大手金融機関のテクノロジーパートナーとしてビジネスを展開し、金融フロンティア領域における国内トップブランドとしてのポジション獲得に向けて力強い成長を続けてきました。

現在では、クロスフロンティア領域へと事業領域を拡大し、金融フロンティア領域で獲得したAI・UI/UX・クラウド・web3に代表される最先端テクノロジーを発展させることにより、対象顧客を金融機関に限定しない高付加価値サービスを広く提供しています。



金融フロンティア領域

Financial Frontier Domain

金融フロンティア領域とは、当社グループの造語であり、金融機関のフロントオフィスにおけるトレーディング等の収益業務及びリスク管理業務等を、テクノロジーの側面から支援する領域と定義しています。銀行、総合証券、インターネット証券が主たる顧客であり、豊富なビジネスノウハウと高度なテクノロジーの両方が求められる、参入障壁が高い領域です。



クロスフロンティア領域

Cross Frontier Domain

クロスフロンティア領域も、当社グループの造語であり、顧客企業のビジネスの成功にテクノロジーが大きく貢献する領域と定義しています。金融フロンティア領域は、まさにテクノロジーが主導する形でビジネスが推進されてきた領域であることから、クロスフロンティア領域の主たる領域の一つだといえます。これに加えて、私たちが2013年のMBO以降に進出している保険、エンタープライズDX等の新しい領域、さらには、業種横断で提供される戦略/DXコンサルティングサービスを含む概念です。

私たちの価値観

ワンチームとなってイノベーションを追求する

私たちが付加価値を生み出し続けるためには、ユニークなビジネスモデルに加えて、明確な経営ポリシーと社員に根付く考え方も重要であると考えています。シンプレクスグループでは、経験豊富な経営陣の力強いリーダーシップの下、多彩なプロフェッショナルたちが行動規範である「5DNA」と価値観としての「Simplex Philosophy」を共有しながら、ワンチームとなってイノベーションを追求しています。

「5DNA」のなかで一番大切にしているのが「No.1」です。新しい領域に進出するのであれば、必ずその領域でトップを獲る。トップを獲れない領域には進出しないという行動規範であり、イノベーションの実現を本気で志している私たちの覚悟の表れでもあります。

トップであり続けるためには、既存概念に囚われることなく、常に道なき道を切り拓かなければいけません。困難を伴いますが、トップになって初めて、イノベーションを起こす挑戦権を手に行けるのだと私たちは考えています。シンプレクスグループは長らく金融フロンティア領域における国内トップブランドポジションを維持することで、その挑戦権を獲得し続けてきました。そして現在は、その過程で培った豊富なノウハウを活かし、「再現性」をもって新しい領域で「No.1」を獲得するべく挑戦を続けています。

再現性高く付加価値を生み出し続ける

「再現性」とは、正しい方向に正しい努力を重ねることで蓄積したノウハウを活かし、異なる領域やプロジェクトにおいても短期間で高い成長曲線を描きながら成果を出し続ける能力を指します。シンプレクスグループでは、コンサルティングやシステム開発の現場に限らず、社員の育成や評価においても、常に「再現性」を高めることを重視しています。

シンプレクスグループは長らく金融フロンティア領域に特化してきました。これは、この領域が「正しいアプローチによってノウハウを蓄積し続ける私たちのような企業こそが、競争優位性を発揮し続けられる事業領域」であったためです。顧客企業から付加価値を正当に評価していただける領域で、「再現性」高く社会にインパクトのある付加価値を生み出し続けるために、私たちは企業という体裁を成しながら、信頼し、尊敬し合える仲間とワンチームになって日々泥臭く挑戦を続けています。

付加価値の対価としてのフェアプライス

私たちの存在価値は、他のテックファームやコンサルファームだと手掛けられない、難易度が高いプロジェクトを引き受け、顧客企業のテクノロジーパートナーとして期待を超える付加価値を創出することにあります。私たちが新しい市場に参入する際の判断基準として、創出した付加価値の対価として、「フェアプライス」が実現できる市場であることを重視する理由もここにあります。

「フェアプライス」とは、商品やサービスが市場において公正かつ適正な価格で提供されることを指します。これは供給者である私たちと顧客企業の双方が共に納得できる価格設定を意味しており、過度な利益追求や不当に低い価格設定がなされていない状態といえます。

他社には実現できない付加価値を生み出している以上、私たちが顧客企業に求める対価は、必然的に業界平均よりも高くなる傾向にあります。それでもなお、私たちの求める対価を、「フェアプライス」として認めていただける市場でビジネスを展開することは、持続可能なビジネスモデルの構築に必要不可欠であると考えています。

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。
- Professionalism**
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、既存概念を打ち破り、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、さまざま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。

最重要KPI

付加価値の高さを測る売上総利益率が最重要KPI

私たちは持続的な成長と高い収益性の実現に向けて、売上収益、売上総利益率、営業利益を重視するとともに、なかでも売上総利益率をもっとも重要なKPIと位置づけています。その理由は、労働集約型のIT業界やコンサルティング業界において、売上総利益率こそが以下の3つの観点の実現度合を示す指標だと考えるためです。

- － 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
- － 生産性向上の仕組みが整備され、機能している
- － 顧客企業からの支持を得ている

シンプレクスグループの業界屈指の売上総利益率の高さは、これらすべての実現度合が高いこと、すなわち、顧客企業に提供するサービスの付加価値が高いことを客観的に証明しています。

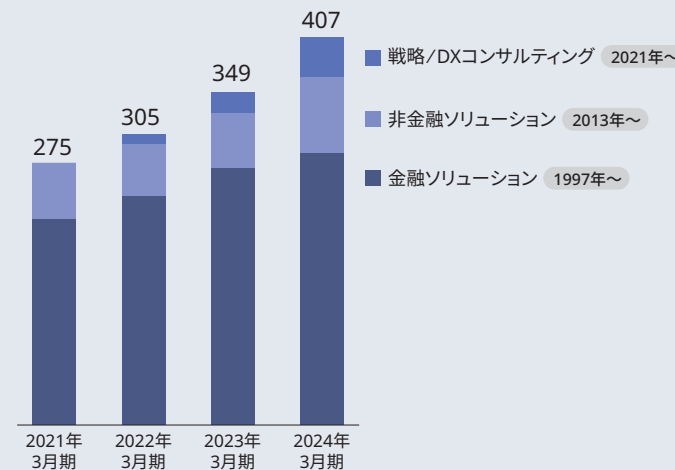
加えて、2013年以降に進出した非金融ソリューションの売上比率が増加しているなか、業界屈指の売上総利益率を維持している事実は、新たなビジネス領域でも着実に「再現性」を発揮できていることを示しています。

さらに、私たちは資本効率を意識した経営に取り組んでいることから、重要な経営指標の1つとしてROE目標を掲げ、資本効率の向上に貢献する株主還元についても、キャピタルアロケーションにおける重要施策として認識しています。(▶ Page 24 CFOメッセージ)

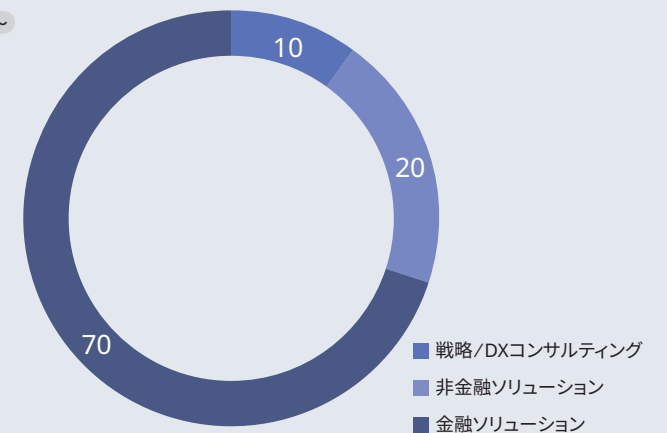
売上総利益率の比較 (%)



ビジネス領域別売上収益(億円)



ビジネス領域別売上構成比 (%)



Simplex Way

多重下請け構造に異を唱えた競争優位性の源泉

私たちは、豊富なビジネスノウハウと高度なテクノロジーが求められる、参入障壁の高い領域に特化した事業を展開しています。このような環境で競争優位性を持つために、創業以来育んできた独自のビジネスモデル「Simplex Way」が重要な役割を果たしています。

「Simplex Way」の基本コンセプトは、ビジネスとテクノロジーの双方に精通したハイブリッド人材で編成されたプロジェクトチームが、すべての工程に責任を持ち、トータルソリューションを提供することです。

国内IT業界では、元請けから下請けに作業を段階的に委託する「多重下請け構造」が主流ですが、私たちは顧客企業と直接取引を行うプライム受注を徹底し、下請けに丸投げしない自社完結モデルを維持しています。



一気通貫モデル Full Cycle Coverage

特徴

さまざまな業種の顧客企業の課題に対し、ビジネスとテクノロジー双方に精通したハイブリッド人材でプロジェクトチームを編成し、コンサルティングからシステム開発、運用保守に至るすべての工程に責任をもって対応しています。

メリット

コンサルティングを手掛けたプロジェクトチームが、システム導入後の改善ニーズを汲み取り続けることで、リピートオーダーを安定的に獲得しています。

収益モデル (▶ Page 18)



日本のIT業界構造とその課題

ピラミッド型の多重下請け構造

大手システムインテグレーターが元請けとなり、多層的に連なる複数の下請け企業に作業を細分化して委託

品質責任の所在が
わかりにくい

中間マージンの発生

作業の細分化により
優秀な人材が育ちにくい

元請け企業と下請け企業の
労働環境・利益格差

多重下請け契約に伴う
セキュリティリスク

私たちのビジネスモデル

Simplex Way

ハイブリッド人材で編成されたプロジェクトチームが、一気通貫かつ自社完結でトータルソリューションを提供



一気通貫モデル



自社完結モデル



ハイブリッド人材



自社完結モデル Direct Client Engagement

特徴

元請けから下請けに作業を段階的に委託する「多重下請け構造」を主流とする国内IT業界の慣習に対し、顧客企業と直接取引を行うプライム受注の徹底と、下請けに開発を丸投げしない体制を維持しています。

メリット

自社完結モデルにより中間マージンを排除し、効率的なプロジェクト推進を実現することにより、業界屈指の売上総利益率を実現しています。

最重要KPI (▶ Page 15)



ハイブリッド人材 Hybrid Talent Development

特徴

私たち独自のビジネスモデルの実現に欠かせない経営資源は人材であり、顧客企業からの要求に応えるためにビジネスとテクノロジー双方に精通した優秀な人材を確保・定着させることを最重要戦略としています。

メリット

ハイブリッド人材によるノウハウ提供型コンサルティングとシステム開発により、受託開発でありながら、概ねすべてのシステムの著作権を自社留保しています。

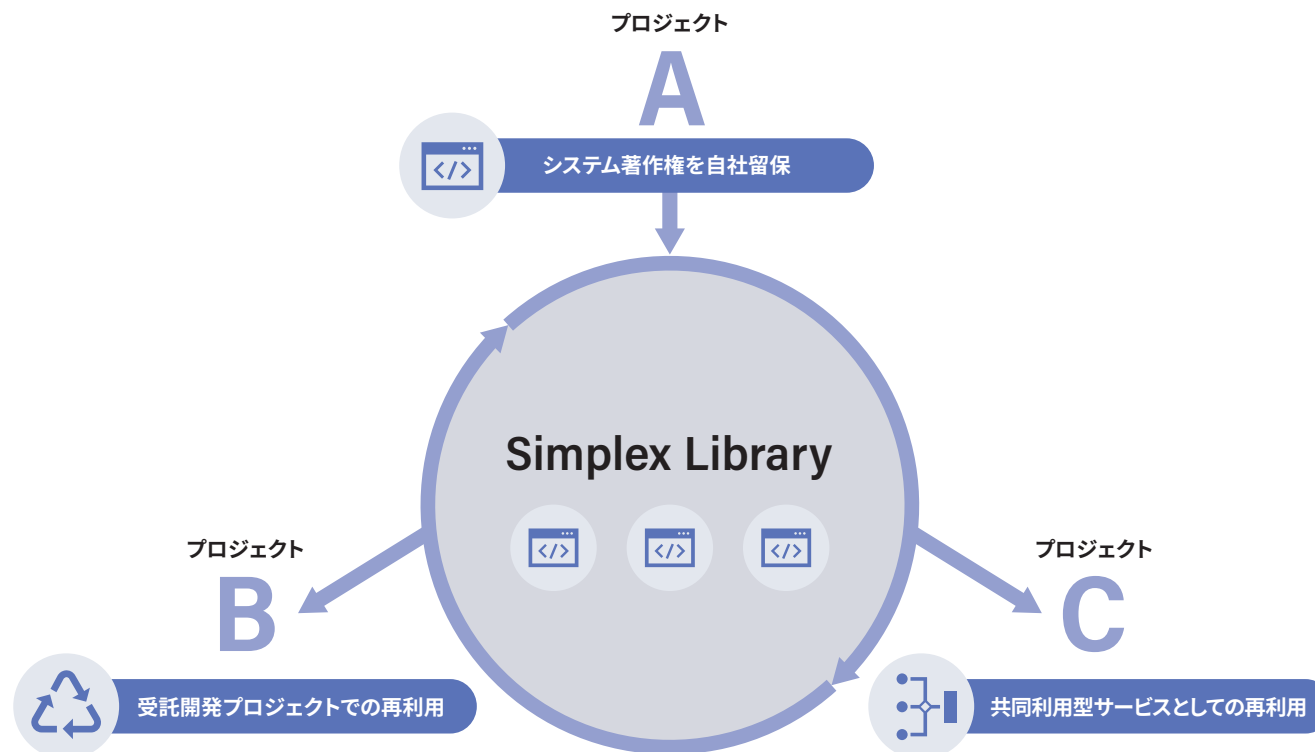
システム著作権の獲得 (▶ Page 17)

システム著作権の獲得

ノウハウ提供型コンサルでシステム著作権を自社留保

「コンサルファームに依頼しても、開発にはコミットしてくれない」「今まで付き合っていたシステム会社は業務理解に乏しく、何も提案してくれなかった」という不満を抱く顧客企業は少なくありません。私たちはDX支援の専門家として、顧客企業を確実に成功へ導き、プロジェクトに最適な解決策を提供する豊富な知識と経験を持っています。

一般的な受託開発プロジェクトでは、顧客企業にシステムの著作権が引き渡されますが、私たちのアプローチは異なります。受託開発でありながら、システムの著作権を自社に留保しています。これは、プライム受注の下、コンサルティング段階で私たちからノウハウやアイデアを提供し、自社開発を行うからこそ実現できるユニークな仕組みです。システム著作権の留保により、再利用可能なソースコードを「Simplex Library」として整備しており、効率的な案件推進を実現しています。



受託開発プロジェクトでの再利用

特徴

受託開発プロジェクトにおける汎用性の高いシステム機能の開発を中心として、自社留保したシステム著作権をライブラリとして再利用しています。金融領域のみならず、非金融領域でもシステム著作権の獲得に成功しており、さまざまな領域でライブラリの蓄積と活用を促進しています。

メリット

顧客企業は、開発・テスト工数の削減や納期短縮、品質向上といったメリットを享受できます。加えて、競争優位性をもたらすカスタマイズ対応に資源を集中することができます。私たちにとっても、「Simplex Library」でノウハウを標準化できるため、効率的なプロジェクトの推進に役立っています。

Simplex Library活用メリット

開発・テスト工数削減

納期短縮

品質向上



共同利用型サービスとしての再利用

特徴

長年蓄積してきたノウハウやソースコードを駆使することで、自ら企画・開発したシステムを、複数の顧客企業に対してSaaS型で広く提供しています。現在は、金融領域のなかでも個人投資家をエンドユーザーとする金融リテールの分野で広く活用されています。

メリット

顧客企業は、デファクトスタンダードとなっているシステムをサービスとして利用できるため、初期コストを抑えながら、迅速にビジネスを開始できます。私たちにとっても、顧客企業ごとの競争優位性に関わるカスタマイズ対応にリソースを集中することができています。

収益モデル

Simplex Wayがもたらすクオリティの高い収益モデル

「Simplex Way」は、新規システム開発に係るフロービジネスの拡大に伴い、リピートオーダーとリカーリングビジネスが連鎖的に拡大するクオリティの高い収益モデルを構築しています。リピートオーダーとリカーリングビジネスは、低リスクかつ安定的にもたらされる収益源であり、2024年3月期の売上全体の63%を占めています。



リピートオーダー Repeat Orders

リピートオーダーとは、システム稼働後のビジネスチューニングをプロアクティブに実施することで得られる追加開発案件です。具体的には、システム化構想時とのビジネスギャップ分析や事業計画の見直し、改善提案の結果としてもたらされる既存システムの追加開発を指します。DX成功の鍵を握る重要な要素であることから、リピートオーダーの獲得は、既存顧客のロイヤリティ強化や、最先端のビジネスやテクノロジーのキャッチアップに欠かせないものとなっています。



リカーリングビジネス Recurring

リカーリングビジネスとは、顧客企業との契約が続く限り毎月安定的に売上が計上される案件です。具体的には、24時間365日体制のシステム運用監視や、トラブル時の対応・復旧活動といった運用保守と共同利用型サービスがあります。国内IT業界の「多重下請け構造」では、末端の下請け企業が運用保守のみ担当する事例が散見されるなか、業界最高水準のハイブリッド人材が手掛ける私たちの運用サービスは、多くの顧客企業から支持されています。

私たちのビジネスモデル

Simplex Way



一気通貫モデル



自社完結モデル



ハイブリッド人材

Simplex Wayがもたらす収益タイプ



フロービジネス

- 戦略/DXコンサルティング
- 新規システム開発



リピートオーダー

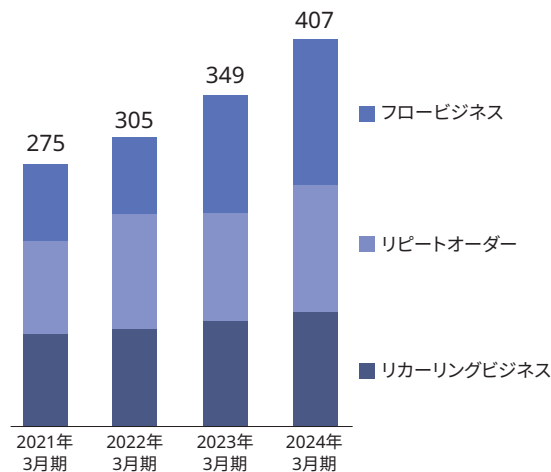
- 既存システムの追加開発



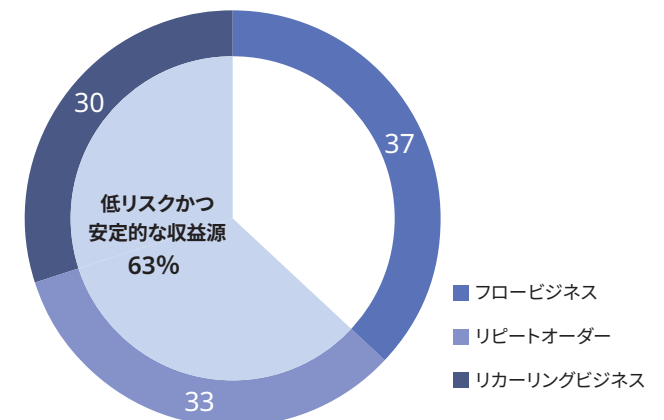
リカーリングビジネス

- 運用保守
- 共同利用型サービス

収益タイプ別売上収益 (億円)



収益タイプ別売上構成比 (%)

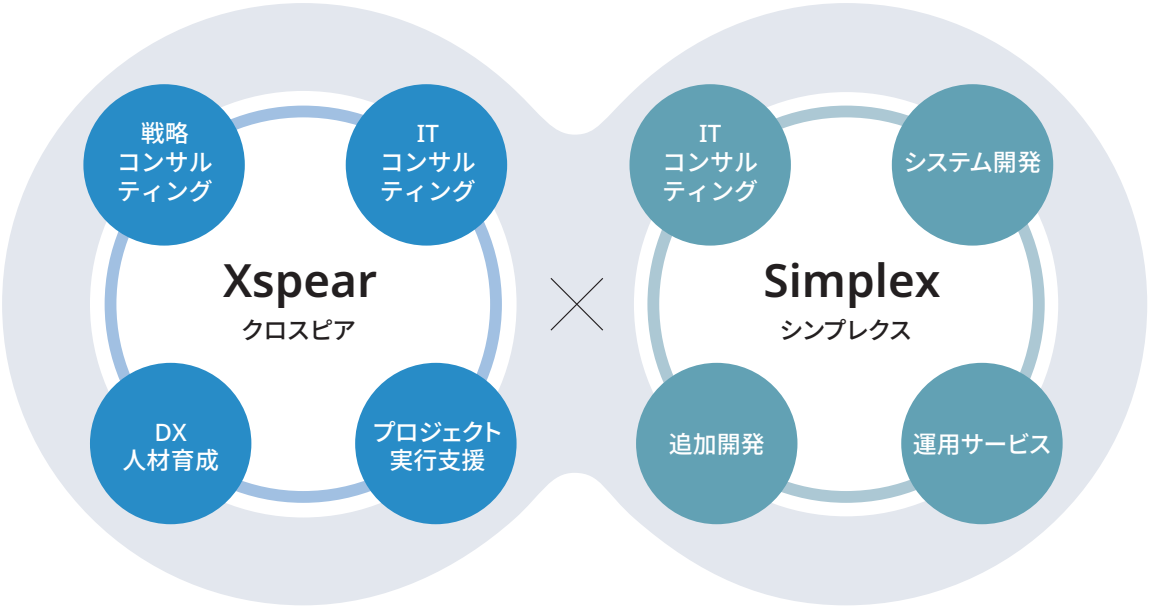


グループシナジー

グループシナジーにより領域拡大と領域深耕を促進

テックファームであるシンプレクスは、1997年の創業当初から、金融機関のディーラーやトレーダーといった実際にシステムを利用するユーザー部門からの支持を得ることで成長してきました。2021年のクロスピア創設以降は、顧客企業のDXに焦点を当てた戦略コンサルティングを開始したことにより、従来は深くリーチできていなかった顧客マネジメントにもアプローチできるようになりました。

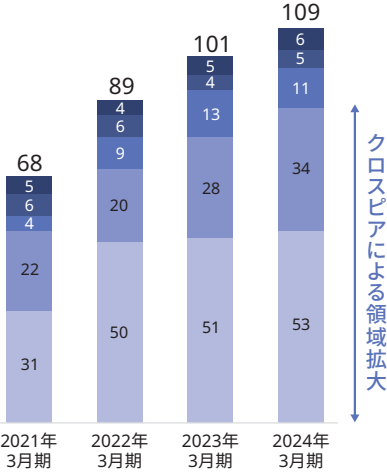
現在の基本的な成長戦略は、クロスピアによるコンサルティングをフックにした領域拡大と、シンプレクスによる「Simplex Way」をドライバーとした領域深耕です。以下のグラフは、当社年間売上に基づいて顧客企業をグルーピングし、カテゴリごとの顧客数と売上総額の推移を示しています。左のグラフは、クロスピアによる領域拡大による顧客数の増加を示しており、右のグラフは、シンプレクスによる大口顧客の深耕を示しています。



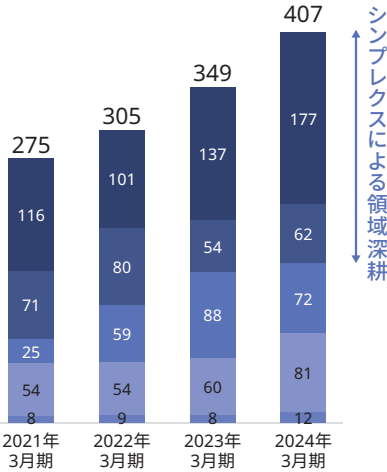
カテゴリ区分(当社年間売上に基づき顧客企業をグルーピング)

カテゴリ ①	当社年間売上 20億円以上の顧客グループ
カテゴリ ②	当社年間売上 10～20億円の顧客グループ
カテゴリ ③	当社年間売上 5～10億円の顧客グループ
カテゴリ ④	当社年間売上 1～5億円の顧客グループ
カテゴリ ⑤	当社年間売上 1億円未満の顧客グループ

カテゴリ別 顧客数(社)



カテゴリ別 売上総額(億円)



 **主要取引先**

取引状況の開示を許諾いただいている顧客企業の一覧を掲載しています。



<https://www.simplex.inc/company/client/>

COOメッセージ

DX特化型コンサルファーム クロスピアの挑戦と展望

中計2027における最大の注力領域である戦略/DXコンサルティング。その提供主体として、2021年4月に創設されたクロスピアは、さまざまなステークホルダーから注目を集めています。クロスピアの競争優位性や優秀なコンサルタントを惹きつける理由、そして今後の展望について、シンプレクス・ホールディングスの取締役副社長（共同COO）であり、クロスピアの代表取締役社長でもある早田政孝に話を聞きました。

DXを推進する顧客マネジメントのパートナー

— シンプレクスグループにおけるクロスピアの役割について教えてください

シンプレクスグループでは、テクノロジーがビジネスの成功を左右する重要な領域を「クロスフロンティア領域」と定義し、事業領域の拡大を成長戦略の核としています。このビジョンのもとに誕生したのが、DXに特化した総合コンサルファーム、クロスピアです。クロスピアという社名には、DXを目指すさまざまな領域に「槍（スピア）」を放ち、グループ全体の成長を力強くリードしていきたいという強い意志が込められています。

事実、クロスピアはシンプレクスグループの成長戦略において極めて重要な役割を果たしています。具体的には、急速に高まる日本国内のDX需要を的確に捉え、コンサルファームとしての売上拡大を実現するだけでなく、金融以外の新たな領域を開拓する先駆者としても機能しています。戦略/DXコンサルティングの売上収益は、クロスピア創設1年目には10億円、2年目には21億円、そして3年目に当たる2024年3月期には42億円と、いずれも当初計画を大きく上回りました。さらに、事業領域の拡大においても、官公庁や通信、製造、メディア、エンターテインメント等、多岐にわたる非金融領域の開拓に成功しています。この顕著な成長は、私たちの掲げるビジョンと市場のニーズが合致していることを証明するものです。

シンプレクス・ホールディングス株式会社 取締役副社長（共同COO）
Xspear Consulting株式会社 代表取締役社長
早田 政孝

— 急成長を遂げているクロスピアの特徴について教えてください

クロスピアの経営ビジョンは、DX領域で他のコンサルファームを圧倒する存在になることです。クロスピアが手掛ける案件は、企業の最高経営幹部（CXO）が抱える重要な経営課題に絡むものがほとんどです。私たちはまさに顧客マネジメントと日々対峙しながらビジネスの成功を共に築いていくことを目指しています。

これに対して、DX支援の現場では、戦略の策定だけでなく、実行支援に対するニーズも高まっています。なぜなら、感度の高い企業のマネジメント陣は、コンサルファームが戦略を策定し、実際のシステム開発や実行支援は他のベンダーが担当する従来の座組にもどかしさを感じているからです。つまり、彼らが求めているのは、戦略の策定だけでなく、実現可能性を測る技術検証やPoC（概念実証）、プラットフォーム構築までをスピーディーに実施することなのです。

このようなニーズを受けて、シンプレクスグループでは、クロスピアがAI・UI/UX・クラウド・web3に代表される最先端テクノロジーの具体的なユースケースを考え抜いて戦略を策定し、シンプレクスがスピード感をもって技術検証やPoCを行い、必要があればゼロからプラットフォーム自体を作り上げています。このように、クロスピアとシンプレクスが一体となり、戦略策定から実装支援までを一気通貫で提供できるシンプレクスグループならではの座組は、他のコンサルファームとの差別化ポイントとなっています。

さらに、クロスピアでは、コンサルティング経験者の積極的な中途採用に加えて、テクノロジー知見を有したシンプレクスからのグループ内出向も同時に推進しています。日々進化するテクノロジーに、多様なドメイン知識を掛け合わせることで、顧客企業のビジネスの発展に貢献できる多彩なプロフェッショナルを擁している点も、競争優位性の源泉となっています。

DX特化型の戦略立案と実行支援を展開

— 具体的なDXプロジェクトについて教えてください

クロスピアが提供する戦略/DXコンサルティングでは、テクノロジーが絡まない打ち手などほぼ存在しないといっても過言ではありません。だからこそ、AI・UI/UX・クラウド・web3に代表される最先端テクノロジーの具体的なユースケースを考え抜いたうえで、戦略立案から実行支援までを展開できる点がクロスピアの大きなアドバンテージとなっています。

クロスピアの創設により、顧客マネジメントに直接対峙できる存在になったことで獲得できた象徴的な案件として、SBIホールディングスおよびSBI証券との資本業務提携があります。日本の証券業界の未来をデザインする気持ちで、単なる業務委託・受託関係を越え、双方のリソースとノウハウを結集してシステム開発案件やその体制構築を推進しています。これはまさに、我々が目指すDXを具現化した取り組みです。(▶Page 22 事例紹介)

さらに、クロスピアはシンプレクスと共に、最先端テクノロジーのユースケースや顧客ビジネスのマネタイズチャンスへの適用を常に模索しており、さまざまな取り組みを発展させてきました。代表的な事例として、プレスリリースでも公開したサンリオピューロランドの動員予測AIシステムがあります。テーマパークへの来場者数の予測精度を高めることで、スタッフの配置やショーの編成、レストランの食材発注等を適切に行い、提供価値を高めつつ、効率的な運営を支援しました。この事例では、クロスピアのコンサルタントとシンプレクスのデータサイエンティストが協力し、PoCから構築後のブラッシュアップまでを実施しました。他社のコンサルファームでは、一気通貫の実現が難しい案件だったといえます。

このように、最先端テクノロジーで新たなチャレンジを行うことで本質的なDXの実現を目指す企業からビジネスパートナーとして選んで頂いています。そして、それは社会的な価値の創出につながっていると確信しています。

— 経験豊富なコンサルタントを惹きつける魅力はどこにあるのでしょうか

最大の魅力は、最先端テクノロジーに基づいたDX特化型の戦略立案と実行支援を一貫して行える点です。多くのコンサルファームでは、戦略策定以降の工程を他のベンダーに任せるのが一般的です。そのため、コンサルタントが自ら描いた戦略が顧客ビジネスの成功に実際に貢献する過程を見届ける機会が限られています。

一方、クロスピアでは、グループ会社であるシンプレクスの技術力を最大限に活用することで、最先端テクノロジーを具体的なユースケースに落とし込み、収益化の設計とビジネス化を支援することができます。PoCを活用して戦略の有効性を早期に確認し、実行フェーズへの移行を確実に進められる点も特筆すべきポイントです。

また、前例のないビジネスモデルに対して、プラットフォームをゼロから構築しなければならないプロジェクトにおいても、高品質かつスピーディーに対応できます。加えて、マーケットの変化や競合の動きに適応しながら、顧客ビジネスを伴走支援することも可能です。このように、一般的なコンサルファームの支援範囲を超え、顧客ビジネスを最適化する過程で得られる手応えと達成感が、コンサルタントにとっての大きな魅力となっています。

さらに、裁量権の大きさも魅力の一つです。大手コンサルファームの場合、所属組織やタイトルによって機能や役割が限定されていることが多く、ストレッチできる機会があったとしても、組織構造上チャレンジしにくい環境にあります。一方、クロスピアは、裁量権が大きく、挑戦できる環境を用意しています。また、外資系コンサルファームで研鑽を積んできた経営陣のリーダーシップによって醸成されたカルチャーや、十分にアップサイドを狙うことができる報酬体系も相まって、領域拡大をリードするコンサルタントの獲得に成功しています。

真のビジネスパートナーとしての責任

— 最後に、今後の展望についてお聞かせください

コンサルティング業界において後発で成功を収めるためには、顧客ビジネスの成功に対する強いコミットメントが重要となります。DX支援を謳っているコンサルファームも多数ありますが、シンプレクスグループが積み上げてきたテクノロジーに関する本質的な強みを他のファームがキャッチアップするには、膨大な年月と実績が必要となることは間違いありません。

シンプレクスグループでは、Vision1000の達成に向けた領域拡大を推進するべく、中計2027において、戦略/DXコンサルティングを最大の注力領域として位置付けています。今後もクロスピアでは、中途採用とグループ内出向によるコンサルタントの増強を推進していきます。さらに、比較的小規模ながら高度な専門知識やサービスを提供するブティックコンサルファームの買収についても、重点施策として推進していきます。

真のビジネスパートナーとは、時代や環境の変化に柔軟に対応し、顧客企業の課題に寄り添いながら、その成功に伴走する存在だと信じています。これからもクロスピアは、顧客企業と共にビジネスの成功を目指して走り続けていきます。



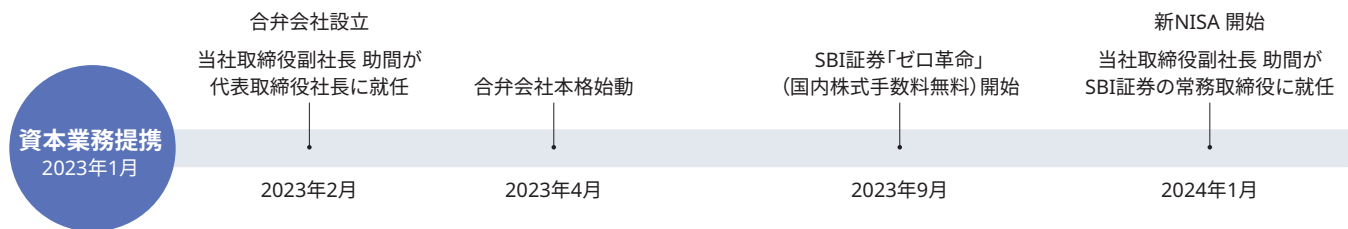
事例紹介

口座数・シェア業界トップの オンライン総合証券 SBI証券の戦略的パートナーへ

クロスピアの創設により、顧客マネジメントに直接対峙できる存在になったことで獲得できた象徴的な案件として、SBIホールディングスおよびSBI証券との資本業務提携があります。

SBI証券は、1999年10月にインターネット取引サービスを開始して以来、「顧客中心主義」の経営理念のもと、日本におけるオンライン総合証券の先駆者として、業界屈指の安価な手数料体系や魅力ある投資機会（商品・サービス）の提供、安全でより良い取引環境の提供に努めてきました。その結果、個人投資家から多大な支持を得るとともに、業界で圧倒的なシェアを獲得し、口座数、預り資産残高、個人株式委託売買代金において業界トップの地位を築いてきました。

合併会社の概要と主なイベント



SBI Simplex Solutions

商号	SBI シンプレクス・ソリューションズ株式会社
所在地	東京都港区六本木 3-1-1 六本木ティーキューブ 18F
代表者	代表取締役社長 助間 孝三 代表取締役副社長 武藤 恵慈
事業内容	SBI 証券をはじめとした SBI グループ向けのシステム開発・運用
設立年月日	2023 年 2 月 28 日
出資比率	SBI 証券 51%、シンプレクス・ホールディングス 49%

さらなる顧客基盤の開拓に向け、SBI証券では、少額投資非課税制度（NISA）や個人型確定拠出年金（iDeCo）における積極的なプロモーションやサービス拡充に努めるほか、異業種企業を含むSBIグループ外企業との提携を通じた利便性の高い金融サービスの提供も推進しています。

当社とSBI証券は、資本業務提携の一環として2023年2月に合併会社「SBI シンプレクス・ソリューションズ」を設立し、SBI証券を中心に、SBIグループのシステム開発・運用体制の強化を進めています。

新しい中期経営計画「中計2027」では、私たちを唯一無二の戦略的パートナーと認めてくれたSBI証券に対して、期待を超える圧倒的な成果で応えていくことをテーマの一つに掲げています。単なる業務委託・受託関係を越え、顧客企業とワンチームとなり、双方のリソースとノウハウを結集してシステム開発案件やその体制構築を推進する本スキームの有効性を実証することが、中長期的な持続的成長の鍵となると考えています。



革新的な取り組みで証券業界をリードし続けるSBI証券と、金融ITベンチャーとして創業し、ビジネスとテクノロジー双方に精通したDX企業として成長を続けるシンプレクスグループ。この二つの力が結集した合併会社として、SBIシンプレクス・ソリューションズが誕生しました。

新NISAや手数料無料化の動きを背景に、個人による資産運用への注目が急速に高まるなか、SBI証券の口座数や取引量は今後も拡大が見込まれています。こうした変化にスピーディーに対応しつつ、既存のお客様に引き続き安全でより良い取引環境を提供することがSBIシンプレクス・ソリューションズの使命です。

SBIシンプレクス・ソリューションズは、SBIグループの革新的なビジネス基盤と、シンプレクスグループの高度な知見やケイパビリティを融合させることで、SBI証券をはじめとするSBIグループ全体のビジネス成長をさらに加速させてまいります。私たちのこの新たな挑戦に、どうぞご期待ください。

シンプレクス・ホールディングス 取締役副社長（共同COO）兼
SBI証券 常務取締役 兼
SBIシンプレクス・ソリューションズ 代表取締役社長
助間 孝三