

Chapter 03

成長戦略

Contents

- 24 CFOメッセージ
- 27 ビジネス領域別戦略
- 28 戦略/DXコンサルティング
- 29 キャピタルマーケット
- 30 金融リテール
- 31 保険
- 32 エンタープライズDX

CFOメッセージ

Vision1000達成に向けて 中計2027での飛躍を目指す

シンプレクスグループは、2025年3月期からの3か年を期間とする中期経営計画「中計2027」を2023年10月に発表しました。中計2027は、長期成長戦略「Vision1000」の中間地点として、足元及び中長期的に取り組む実行戦略であり、最終年度に掲げた数値目標にコミットする決意を表したものです。CFOメッセージでは、2024年3月期に終了した中期経営計画「中計2024」の振り返りを行ったうえで、中計2027の概要やサステナビリティに関する取り組み状況等についてご紹介します。

グループシナジーが際立った「中計2024」

中計2024の振り返り

中計2024は、私たちが2020年12月に発表した2022年3月期からの3か年を期間とする中期経営計画です。計画期間においては、あらゆる業種業界でDXが喫緊の経営課題となるなか、2021年に創設したコンサルファームであるクロスピアをフックにした「領域拡大」と、テックファームであるシンプレクスによる「Simplex Way」をドライバーとした「領域深耕」を基本戦略に据えて事業を推進しました。その結果、クロスピアが想定以上の成長を遂げ、シンプレクスとのシナジーを創出したことで、当初掲げた数値目標を2023年3月期に1年前倒しで達成することができました。中計2024の直前期である2021年3月期と、最終年度である2024年3月期の連結業績を比較すると、売上収益は275億円から407億円(年平均成長率+13.9%)、営業利益は45億円から88億円(年平均成長率+25.2%)へと拡大しました。さらに、最重要KPIである売上総利益率は3.8ポイント増となる42.9%、営業利益率も5.3ポイント増となる21.7%と大きく向上しました。結果として、ROEも9.8%から13.9%に向上しました。



シンプレクス・ホールディングス株式会社
取締役 (CFO)
江野澤 慶亮

中計2024で獲得した本質的な成果

クロスピアがシンプレクスグループにもたらした本質的な成果についても触れたいと思います。シンプレクス1社体制だった時代は、顧客企業内でシステム構築を行う意思決定がなされてからプロジェクトを組成し、ITコンサルティングからシステム開発、運用保守までを一気通貫で手掛けていました。事実、シンプレクスは、金融機関のディーラーやトレーダーなど、実際にシステムを利用するユーザー部門から圧倒的な支持を獲得してきました。クロスピアは、こうしたシンプレクスグループのサービスラインナップに戦略コンサルティングという新たなサービスを提供する主体として創設されました。ビジネスモデルの構築に深く関与できる戦略コンサルティングにまで私たちの支援範囲が広がったことは、すなわち、上流から下流までを一気通貫で支援する独自のビジネスモデル「Simplex Way」の進化を意味します。結果として、従来は深くリーチできていなかった顧客マネジメントと対峙できるようになるなど、大きな質的变化が生まれたのです。

中計2024の業績推移

	直前期 2021年3月期	最終年度 2024年3月期	増減	年平均成長率
売上収益	275億円	407億円	+132億円	+13.9%
営業利益	45億円	88億円	+43億円	+25.2%
売上総利益率	39.1%	42.9%	+3.8pt	—
営業利益率	16.4%	21.7%	+5.3pt	—
ROE	9.8%	13.9%	+4.1pt	—

Vision1000の中間地点としての「中計2027」

中計2027のテーマ

中計2027においても、中計2024の基本戦略を踏まえたうえで、クロスピアとシンプレクスによる一層のグループシナジーの発揮により、「領域拡大」と「領域深耕」を推進していきます。まず、領域拡大の文脈においては、クロスピアを新たな領域を開拓する先駆者として位置づけ、戦略コンサルティングをマーケティング・フックとすることで、顧客マネジメントにアプローチしていきます。また、シンプレクスグループのレピュテーションを高めることで、私たちを戦略的パートナーとして認めてくれる顧客企業の拡大を図ります。次に、領域深耕の文脈においては、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るSBIホールディングスやSBI証券のように、私たちを唯一無二の戦略的パートナーと認めていただいた顧客企業に対して、期待を超える圧倒的な成果で応えていくことをテーマとして掲げています。
(▶Page 22 事例紹介)

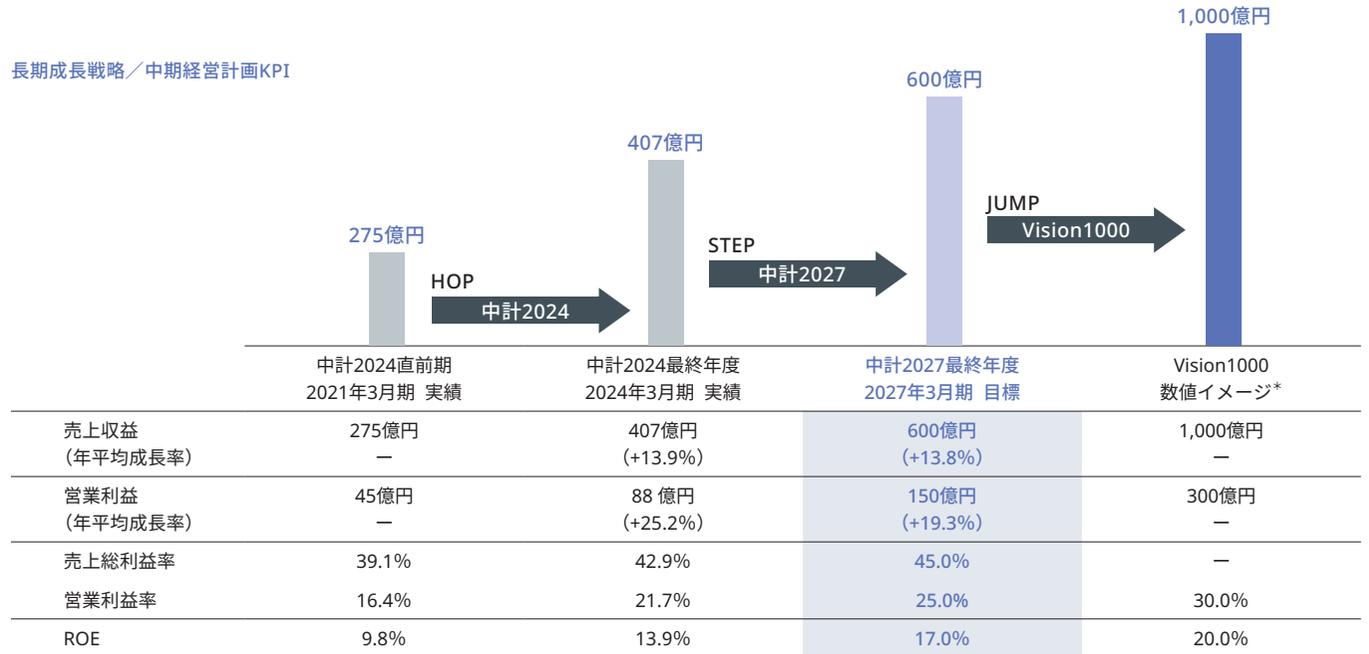
中計2027の数値目標

中計2027の数値目標としては、直前期となる2024年3月期と最終年度となる2027年3月期の比較において、売上収益を407億円から600億円(年平均成長率+13.8%)、営業利益を88億円から150億円(年平均成長率+19.3%)へと拡大させる計画です。

また、売上総利益率は、戦略/DXコンサルティングの売上構成比の向上に伴うミックス効果や生産性の向上等により、2.1ポイント増となる45.0%。営業利益率は、売上総利益率の向上に加え、販管費率の低減等により、3.3ポイント増となる25.0%。ROEについても3.1ポイント増となる17.0%を目指します。

なお、中計2027の初年度となる2025年3月期の業績目標としては、営業利益を前期比+19.8%となる106億円に設定しています。

長期成長戦略／中期経営計画KPI



* 2030年代初頭を想定達成時期とおいた数値イメージです。

中計2027のキャピタルアロケーション基本方針

事業基盤の強化につながる成長投資においては、人材への投資を最も重視しています。シンプレクスグループでは、人的資本を価値創造における最も重要な経営資源として位置づけ、人材市場トップ10%の優秀な人材の採用と育成に努めています。中計2027においても、引き続き新卒採用と中途採用を積極的に行っていくとともに、多彩なキャリア選択と社員の成長を促進する仕組みや企業風土の醸成に努めていきます。(▶Page 39 ESG:社会)

また、Vision1000の具現化・実現に向けては、新規領域や成長領域への投資も重要となります。まず、研究開発においては、各期の売上収益に対する研究開発費の割合を概ね4%程度と設定しています。中計2027以降のさらなる飛躍を視野に入れ、成長領域におけるライブラリ拡充に向けた研究開発を積極的に行っていく方針です。

M&Aについては、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や、高利益水準を誇るテックファーム等、シンプレクスグループのコアコンピタンス強化に直接寄与する会社であれば、全株式取得を前提とした買収・合併を目指していきます。特に、前者のブティックコンサルファームの買収については、2027年3月期のインオーガニック成長分の売上収益として、35億円程度を織り込んでおり、より積極的に進めていく方針です。一方、私たちのコアコンピタンス強化に間接寄与する分野においては、マイナー出資を行っています。中計2024におけるマイナー出資事例としては、DXプロ人材の調達力強化を目的としたサーキュレーション社等への出資があります。

こうした投資方針に則ったうえで、魅力的な投資機会が生じた場合は、まずフリーキャッシュフローを追加的な投資に充当します。そのうえで、資金調達が必要となる場合には、第一にデット・ファイナンスによる調達を優先。調達目安としては、ネットレバレッジ・レシオ 3倍程度を目安としています。

のれんについて

2013年にMBOを実施した経緯から、当社は一般的な企業に比べ、事業規模に対して資本が相対的に大きく、資本コストが捉えにくい状況にあります。MBOを実施した際の主な資金は、手元資金と当社創業メンバーの出資のほか、デット・ファイナンスによる資金調達とプライベートエクイティであるカーライル・グループの投資ファンドによる出資で構成されました。このような経緯から、MBO後の当社筆頭株主はカーライル・グループとなりました。その後、2016年にカーライル・グループの投資ファンドが保有していた当社株式を取得することを目的として、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り実施された吸収合併により、のれん364億円を認識しています。なお、日本政策投資銀行が保有していた当社株式は、2021年の再上場時にすべて売出されています。

ROE目標と株主還元

こうした状況も踏まえ、私たちは重要な経営指標の1つとしてROE目標を提示することを基本方針としています。M&A等のインオーガニックな成長がない前提において、絶対的な目標水準として、中計2027の最終年度までにROE17%、長期目標としてはグローバルで一定評価される水準であるROE20%の達成を目指していきます。

資本効率を意識した経営に取り組む私たちにとって、資本効率の向上に寄与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。具体的には、業績動向やROE水準、成長投資の機会等を総合的に勘案したうえで、配当を基本として株主還元の充実に努めていきます。配当については、利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的かつ持続的な増加を基本方針とし、2024年3月には、配当性向の目安を従来の30%から40%に引き上げる方針変更を行いました。また、自己株式の取得についても、資本効率の向上に寄与する株主還元策として、前述の配当決定に係る検討事項に加え、株価を含めた市場環境を考慮したうえで、機動的に実施していく方針です。

サステナビリティに関する取り組み

変化するビジネス環境のなかで、私たちが持続的な成長を続けるためには、その源泉となる社会全体の未来を見据えて、取り組むべき課題の解決に貢献する必要があります。こうした考えの下、私たちはイノベーションを持続的に創出し、自身の競争力を高めることで責務を果たし、社会に還元を図っていく方針です。

サステナビリティにおいて特に重視しているのが、人的資本の最大化です。私たちは人的資本の最大化を含め、サステナビリティに関する取り組み全般について、2023年に設置した代表取締役社長が議長を務めるサステナビリティ会議において、シンプレクスグループとしての対応を協議・決定しています。

2024年3月期には、CFOである私自身がオーナーとなって、マテリアリティの特定や有価証券報告書、コーポレートサイトの情報拡充に注力しました。今回の統合報告書の制作もこうした情報拡充施策の一つです。まだまだ道半ばではありますが、今回発行した統合報告書に対して、株主・投資家の皆さまからさまざまなフィードバックを頂戴しつつ、今後の活動の糧としていきたいと考えています。

これらの取り組みを受けて、外部の第三者評価も向上しています。MSCI（モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル）の最新のESG格付けでは、BBからBBBに1段階向上しました。一方で、評価項目別に内容をみた場合、ガバナンスに関する評価が向上したものの、社会、特に人的資本に関する評価が低い状況にあります。当社としては、この評価結果を真摯に受け止めたうえで、引き続き情報開示の強化を図り、適切な評価に繋がるよう取り組んでいきます。

ESGに関する外部からの評価

MSCI BBB

As of 2024, Simplex Holdings, Inc. received an MSCI ESG Rating of BBB.

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	------------	---	----	-----

CFOとしての課題認識とコミットメント

私は2007年に新卒でシンプレクスに入社し、エンジニアとして顧客企業の収益力の向上に全力で取り組んできました。その後、経営企画部署を経て、2021年の再上場のタイミングでCFOに就任。再上場以降、代表取締役社長である金子と共にIR活動を推進しています。

現状の課題として認識しているのは、株式市場における当社株式の流動性の向上です。この課題に対しては、株主・投資家の皆さまとのディスカッションを重ねていくとともに、シンプレクスグループの認知度を高める施策を実施する等、投資家層のすそ野を広げるIR活動に注力していく方針です。

こうした方針の下、当社は2024年6月の定時株主総会後に、再上場後初となる11年越しの株主懇親会を開催しました。200名を超える株主の皆さまにご出席いただき、社外取締役も含めた当社経営陣にとって、大変有意義な対話の機会となりました。株主の皆さまに向けては、剰余金の配当等による株主還元や、企業価値の向上を通じて報いていきたいと考えており、今後もより一層業務にコミットしていく所存です。真摯なIR活動を通じて、株主・投資家の皆さまとの信頼関係を構築していけるよう、引き続き精進していきます。



ビジネス領域別戦略

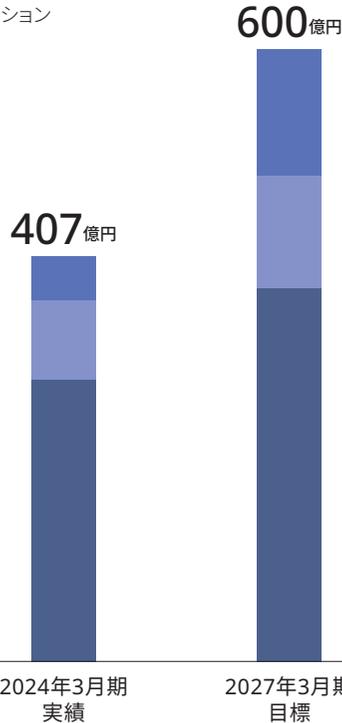
シンプレクスグループは、顧客企業のビジネスの成功に貢献するITソリューションの提供を中心に事業活動を展開する単一セグメントであるため、セグメント別の開示は行っていませんが、主な顧客・マーケットを勘案し、5つのビジネス領域に区分して開示を行っています。中計2027においては、戦略/DXコンサルティングを最大の注力エリアと位置づけるとともに、領域拡大と領域深耕に向けた取り組みを推進しています。

ビジネス領域拡大の歩み



中計2027における売上ポートフォリオ変化イメージ

- 戦略/DXコンサルティング
- 非金融ソリューション
- 金融ソリューション



ビジネス領域名	ソリューション・サービス内容	2024年3月期実績
戦略/DXコンサルティング	幅広い業種の経営層や経営企画部門を中心に、AI・UI/UX・クラウド・web3に代表される最先端テクノロジーに立脚した、DX特化型の戦略立案と実行支援を展開しています。	売上収益 42億円 提供主体 クロスピア
非金融ソリューション	エンタープライズDX	官公庁、通信、製造、エンターテインメント等の非金融機関向けに、DX支援に特化したITソリューションを提供しています。
非金融ソリューション	保険	生命保険会社や損害保険会社等の保険会社向けに、保険設計・申込から契約管理に至る一連の保険業務を支援するITソリューションを提供しています。
金融ソリューション	金融リテール	ネット証券やネットFX会社、暗号資産交換業者等の金融機関向けに、個人投資家向け金融商品取引プラットフォーム等のITソリューションを提供しています。
金融ソリューション	キャピタルマーケット	銀行や総合証券等の金融機関向けに、機関投資家向けトレーディング・リスク管理プラットフォーム等のITソリューションを提供しています。
		売上収益 143億円 提供主体 シンプレクス

より詳細な情報を入手したい方は、当社ウェブサイトをご参照ください。

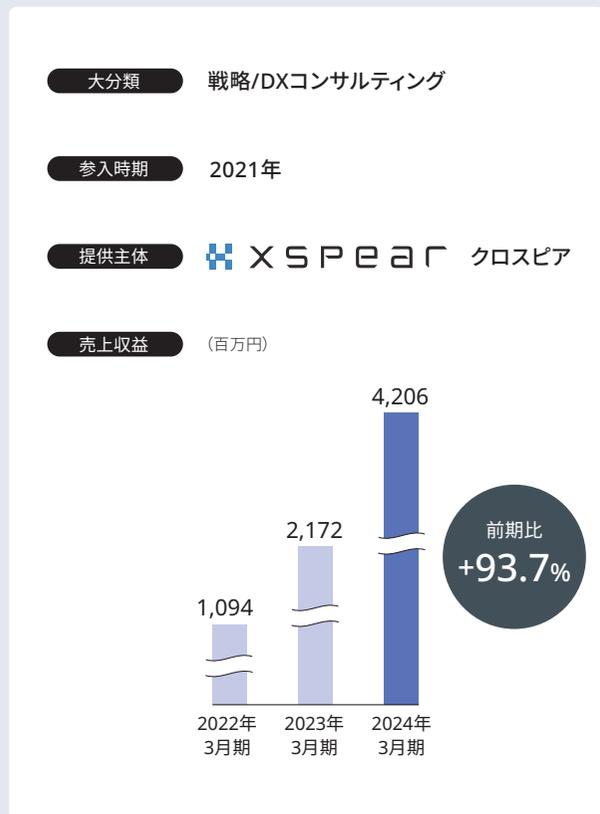
https://www.simplex.holdings/ir/library/business_plan/



戦略/DXコンサルティング

顧客マネジメントに直接対峙できる存在として さらなるグループシナジーの発揮を目指す

幅広い業種の経営層や経営企画部門を中心に、AI・UI/UX・クラウド・web3に代表される最先端テクノロジーに立脚した、DX特化型の戦略立案と実行支援を展開しています。



クロスピアが選ばれる理由

クロスピアの基盤にあるのは、シンプレクスグループが培ってきたテクノロジーの知見と、個々のコンサルタントが持つ専門領域のビジネスへの深い理解です。現代のビジネス推進に不可欠な最先端テクノロジーを、金融領域のみならず、官公庁、通信、製造、ソフトウェア産業、メディア、エンターテインメント、ベンチャー等、さまざまな業種の顧客企業に最適化した、DX特化型の戦略立案と実行支援がクロスピアの強みです。

確たる提案・実行力をもって、顧客企業と共にデジタルシフトの荒波を越えていく。高い柔軟性と機動性を武器に成功への道を切り拓くクロスピアの2つのバリューをご紹介します。

Value1: 最先端テクノロジーと多様なドメイン知識の融合

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事業の発展に貢献します。顧客企業の事業ドメインに対して知見のあるコンサルタントが担当し、プロジェクトをスムーズに進行させます。

Value2: 戦略策定から実装まで一貫通貫で課題を解決

ご提案がゴールではなく、戦略策定から調査、実証、実装まで一貫通貫で支援するのが私たちのスタイルです。エンジニアとコンサルタントが顧客企業の想いを共有し、目標達成もしくはその後の効果測定や改善まで伴走します。

Value3: クライアントファーストの精神で

私たちが目指すのは、ビジネスを成功へと導くことです。顧客企業の事業ドメインや経営方針、課題解決の考え方を軸にし、柔軟に対応することで、満足度の高いソリューションを提供します。

Value4: 顧客企業が自走できるまで伴走支援

優秀な人材の育成に貢献し、顧客企業が自走できるようになるまで伴走支援します。クロスピアでは、課題解決のプロセスを経験することは個人のスキルを高め、自己成長を促すことと考えています。

今後の成長戦略

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、テクノロジー知見と実績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。コンサルティングとテクノロジーの両面においてDXを推進するための実地スキルを有する人材を配しており、この点が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。今後もコンサルティング経験者の中途採用と、シンプレクスからの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。

中計2027における最大の注力領域として位置付けている戦略/DXコンサルティングにおいて、今後も私たちは顧客企業が未来をつかむための戦略的パートナーとして、顧客企業ごとに異なる課題を丁寧に紐解き、実効性のある総合的DXを支援していきます。(▶Page 20 COOメッセージ)

[参考] 戦略/DXコンサルティングに関するよくあるご質問

- Q.なぜコンサルティング事業を別会社として切り出したのか
- Q.なぜ日本のコンサルティング需要は依然として強いままなのか
- Q.競合と比較したときのクロスピアの競争優位性は何か
- Q.経験豊富なコンサルタントが転職先としてクロスピアを選ぶ魅力は何か
- Q.シンプレクスから出向した人材がクロスピアでも活躍できているのはなぜか
- Q.ブティックコンサルファームのM&Aの進捗はどうか

キャピタルマーケット

高度なBiz×Techが求められる環境において 人材育成と先端技術の獲得を促進

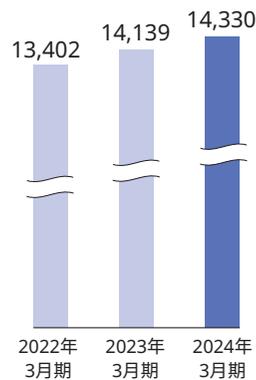
銀行や総合証券等の金融機関向けに、機関投資家向けトレーディング・リスク管理プラットフォーム等のITソリューションを提供しています。

大分類 金融ソリューション

参入時期 1997年

提供主体 Simplex Inc. シンプレクス

売上収益 (百万円)



前期比
+1.3%

キャピタルマーケットの歩み

トレーディングやリスク管理など高度な金融技術を中心に、金融機関の価値増大を支援してきたユニークなテックファームであるシンプレクス。1997年の創業時から変わることのないコア領域であるキャピタルマーケットは、大きく3つのフェーズを経て深耕をしてきました。

Phase1:証券業界への進出

低レイヤーのソースコード開発から、ミッションクリティカルシステムの構築、24時間365日の運用保守までをフルスタックに実施できるテックファームとして価値を発揮。大手システム会社による海外パッケージのローカライズが中心だったなかで、シンプレクスの債券フロントシステムが証券業界のデファクトスタンダードとなるのに、そう時間はかかりませんでした。

Phase2:銀行業界への展開

2000年代からは銀行業界に本格展開しました。ブレン商品から少量多品種のエクゾチック商品まで、200種類以上の金融商品に対応したトレーディングシステムは、シンプレクスの代名詞となっています。リアルタイムにリスクを把握できる高速計算基盤など、高度な金融技術とエンジニアリング能力をベースに、銀行業界における知名度を高めていきました。

Phase3:個別最適から全体最適への移行

金融商品単位でシステム構築を担ってきた第二フェーズまでを個別最適とするならば、2013年のMBO以降の第三フェーズは、まさに全体最適への挑戦でした。ITロードマップの作成に関与するため、プロアクティブなコンサルティングセールス体制を構築。さらに、2008年のリーマンショックに端を発するリスク管理強化に関する規制対応も、大きなターニングポイントとなりました。高度なリスク管理に課題を抱えていた複数の大手銀行と大手証券会社に向けて、トレーディングやリスク管理を統合的に行えるワンプラットフォームを提供することで、表面的なDXではない真の業務変革を実現しています。

今後の成長戦略

キャピタルマーケットの主要顧客である大手金融機関は、未来を見据えた長期的なIT投資を通じて競争力を高め、リスク管理を強化しています。私たちシンプレクスグループは、こうした金融機関と共に歩み、キャピタルマーケットの発展に貢献するという強い信念を持っています。この信念のもと、今後もプロアクティブなコンサルティングセールスを継続し、ワンプラットフォームの提供に資する重要案件の獲得に注力していきます。

中計2027においてキャピタルマーケットの成長率を控えめに設定しているのは、他の成長領域にエンジニアリソースを集中的に配分するための戦略的な判断です。しかし、ウルトラローレイテンシー、大規模クラウド、AI、そしてweb3等、デジタルケイバリティの進化をもたらすキャピタルマーケットは、依然として私たちのコア中のコア領域であり続けます。

また、高度な金融工学のみならず、高次元な業務理解能力が求められる環境ゆえに、ハイブリッド人材を育成する絶好の領域でもあります。シンプレクスグループは、これらの技術革新と人材育成を通じて、キャピタルマーケットにおける顧客価値を最大化し、持続可能な成長を目指していきます。

[参考]キャピタルマーケットに関するよくあるご質問

- Q. ワンプラットフォームの提供価値とは何か
- Q. ワンプラットフォームの業績への貢献はどう捉えるとよいか
- Q. ワンプラットフォームの開拓余地はどれほどか
- Q. MBO後にブレイクスルーを果たせた要因は何か
- Q. 中計2027の成長率を控えめに設定しているのはなぜか
- Q. 中長期的にどの程度まで売上拡大を見込めると考えているか

金融リテール

中計2027の成長ドライバー

JVスキームの圧倒的な成功が最大のテーマ

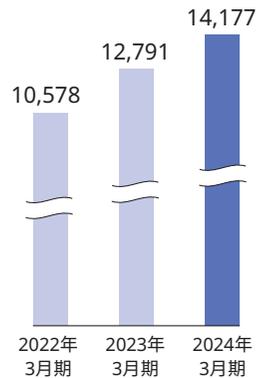
ネット証券やネットFX会社、暗号資産交換業者等の金融機関向けに、個人投資家向け金融商品取引プラットフォーム等のITソリューションを提供しています。

大分類 金融ソリューション

参入時期 2005年

提供主体 Simplex Inc. シンプレクス

売上収益 (百万円)



金融リテールの歩み

インターネットの普及やテクノロジーの進化により、個人投資家がオンラインで株式やその他の金融商品を取引できるようになった2000年代初頭。シンプレクスはこの黎明期より、金融機関のテクノロジーパートナーとして業界の成長と共に進化を遂げています。

Phase1: 共同利用型サービスの開始

金融機関の収益向上にコミットする真のテクノロジーパートナーでありたい。こうした思いから始めたのが、自ら企画・開発したシステムを複数の金融機関にサービスとして提供するSaaS型の共同利用型サービスです。ユニークな点は、月額基本料金に加えて、サービスを利用することでもたらされた金融機関の収益の一部を成功報酬として課金する点です。初期コストを抑え、迅速な事業の立ち上げができるメリットも評価され、株式や先物オプションシステムを中心に導入顧客を増やすことができました。

Phase2: FXシステムのデファクトスタンダードへ

金融リテールの成長を語るうえで欠かせないのがデファクトスタンダードとなっているFXシステムです。使いやすい直感的なUI/UX、急激な取引量の増加にも耐えるインフラストラクチャ、個人情報や取引データを保護する万全なセキュリティ技術、24時間365日の運用保守。FXシステムで培ったこうしたノウハウは、キャピタルマーケットとは異なるデジタルケイパビリティとして、私たちの価値創造に欠かせないものとなっています。

Phase3: JVスキームで唯一無二の戦略的パートナーへ

2024年3月期、さまざまなステークホルダーから高い関心が寄せられたのが、SBIホールディングスおよびSBI証券との資本業務提携です。SBI証券は、日本における口座数・シェア業界トップのオンライン総合証券です。私たちとSBI証券は、2023年2月の合併会社設立以降、単なる業務委託・受託関係を越え、ワンチームでシステム開発案件やその体制構築を推進しています。

今後の成長戦略

顧客満足度の向上や競争力の強化を目指すうえで、デジタル技術を活用した個人投資家向けサービスの充実が金融機関にとって重要なテーマです。私たちは国内トップブランドとしてのノウハウを活かし、引き続き信頼性の高いプラットフォームを提供していきます。さらに、マーケットトレンドに応じたきめ細やかなコンサルティングを通じて、金融機関の収益最大化に伴走していきます。

現在は、プラットフォームを自社開発する方針を長らく貫いてきた内製志向の金融機関との取引も拡大しています。クロスピアのコンサルティングを足掛かりに支援範囲を広げ、顧客マネジメントから信頼を獲得していくことで、金融リテールのさらなる成長を目指します。

中計2027では、私たちが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、圧倒的な成果で応えていくことをテーマの一つとしています。両社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JVスキームの有効性を実証することが、持続的成長の鍵となると考えています。(▶Page 22 事例紹介)

[参考] 金融リテールに関するよくあるご質問

- Q. 金融リテールの開拓余地はどれほどか
- Q. 将来的にフロントシステム以外も手掛ける構想はあるのか
- Q. SBI証券とのJVスキームによる収益貢献はどう捉えるとよいか
- Q. 具体的にどのような支援サービスを提供しているのか
- Q. SBIグループの証券以外のエンティティにも対象を拡大していくのか
- Q. 顧客企業とのJVスキームは他の会社にも転用可能なものか

保険

レガシーシステム刷新案件の獲得を目指し

ライブラリ拡充と大手保険会社の開拓に注力

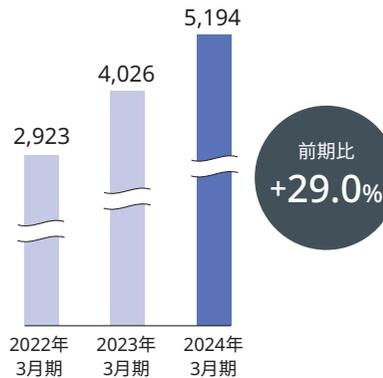
生命保険会社や損害保険会社等の保険会社向けに、保険設計・申込から契約管理に至る一連の保険業務を支援するITソリューションを提供しています。

大分類 非金融ソリューション

参入時期 2013年

提供主体 Simplex Inc. シンプレクス

売上収益 (百万円)



保険の歩み

2010年以降、オンライン専門保険会社の登場や規制緩和に伴う新規参入の促進により、日本の保険業界の競争は激化しています。シンプレクスは2013年から保険領域に参入し、金融領域で培ったデジタルケイパビリティを活かしながら、保険業界のDXを推進しています。

Phase1: オンライン専門保険会社の登場

保険第1号案件は、オンライン専門保険会社の草分け的存在であるライフネット生命保険のフロントシステム構築でした。金融リテールで長年培ってきたケイパビリティであるUI/UXが評価され、受注に至りました。この実績が総合保険会社のオンライン販売チャネルの拡充案件へと波及したことで、取引社数を伸ばしてきました。

Phase2: 基幹システムの構築

規制緩和に伴い新規参入が促進されたことで、シンプレクスにも転機が訪れます。異業種から生命保険業界に参入する事業者から、基幹システム構築案件を受注したのです。また同時期に、オンライン専門の損害保険会社からも、海外パッケージの基幹システム刷新案件を受注。保険会社の運営において重要な役割を果たす契約管理を中心に、保険業務全般を網羅した基幹システムをいずれも2022年に構築しました。

Phase3: レガシーシステム刷新に向けて

伝統的な日本の保険会社は、レガシーシステム刷新という重要な取り組みを進めています。しかし、データ移行の難しさや人材不足が課題となっており、有効な解決策がまだ見つからない状態です。私たちは、2030年代初頭を達成時期とするVision1000において、大手保険会社のレガシーシステム刷新を支援できる存在となることを目指しています。現在は、さまざまなシステム構築案件を通して、大規模なレガシーシステム刷新に求められるライブラリの拡充に取り組んでいます。(▶Page 17 システム著作権の獲得)

今後の成長戦略

私たちは、キャピタルマーケットや金融リテールでの成功から学んだように、ニッチトップを確立するためにはいくつかの不可欠なプロセスが存在すると考えています。そのプロセスとは、どんな事業もまず「挑戦者」としてスタートすること。小さな成功の先には必ずさまざまな試練が待ち受けており、そこから這い上がることで初めて「No.1」になれるということ。そして、「No.1」であり続けるためには、さらに不断のチャレンジが不可欠であるということです。

中計2027では、ライブラリの拡充とともに、大手保険会社におけるシンプレクスグループのレピュテーションを高めることを重要なテーマとしています。当面はクラウド移行支援や一部商品に限定した基幹システムの構築など、さまざまな案件を通じてレピュテーションの向上に取り組んでいく方針です。

また、重厚長大なレガシーシステムの刷新においては、現行システムの詳細な分析を行い、データ移行に伴うリスクを最小限に抑える刷新戦略が欠かせません。コンサルファームであるクロスピアとのグループシナジーを発揮することで、保険をキャピタルマーケットや金融リテールに匹敵する大きな柱へと成長させていきたいと考えています。

[参考] 保険に関するよくあるご質問

- Q. 保険領域を短期間で拡大できた背景・要因は何か
- Q. 保険システムは汎用化しやすいか
- Q. 保険領域でもシステム著作権の自社留保はできているのか
- Q. 保険領域の成長ポテンシャルや戦略について知りたい
- Q. 大手保険会社をどのように開拓していくのか
- Q. 生命保険会社と損害保険会社で異なる特徴はあるか

エンタープライズDX

金融領域で培った先端技術で案件獲得を促進 クロスピアとのシナジー最大化を目指す

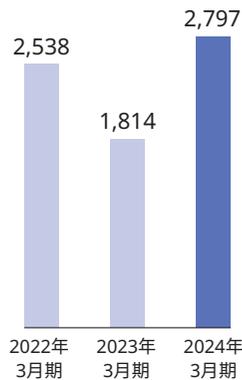
官公庁、通信、製造、エンターテインメント等の非金融機関向けに、DX支援に特化したITソリューションを提供しています。

大分類 非金融ソリューション

参入時期 2017年

提供主体 Simplex Inc. シンプレクス

売上収益 (百万円)



前期比
+54.2%

エンタープライズDXの定義

エンタープライズDXとは、非金融機関のなかで、シンプレクスの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です。そのため、業種単位の売上収益が一定の規模に達すると、独立した領域として分けることを前提としています。すでに保険は先行して独立した領域として切り出されていますが、他の業種についても同様のプロセスを想定しています。

シンプレクスが選ばれる理由

情報産業とも表現される金融業界は、他の業界に先駆けて、最先端テクノロジーを積極的に取り入れるアーリーアダプターです。ここでは創業当初から金融領域に付加価値を提供してきたシンプレクスのデジタルケイパビリティをご紹介します。これらのケイパビリティは、官公庁、通信、製造、エンターテインメント等の非金融機関においても、あらたなビジネスモデルの創出や業務効率の向上、ユーザー体験の改善など、DXに不可欠な要素となっています。

Capability1: AI

戦略策定からビジネス実装まで、顧客企業のあらゆるニーズに即戦力として応えるAIソリューションを提供します。

Capability2: UI/UX

ビジネスを深く理解したUI/UXのエキスパートチームが、ユーザー体験を重視したプロダクト開発を支援します。

Capability3: クラウド

先進事例から得られる揺るぎない知見を活かし、顧客企業のビジネス戦略に則したクラウド導入を支援します。

Capability4: web3

暗号資産、メタバース、NFTなどに関する豊富な知見を有するエキスパートが、顧客企業と共に課題を解決します。

今後の成長戦略

最大のグループシナジーは、DXに特化したコンサルファームであるクロスピアが策定したビジネスモデルやシステム化構想を、シンプレクスの技術力で具現化することにあります。具体的には、クロスピアからシンプレクスに向けて、非金融顧客の送客やシステム開発案件を提供するという流れです。

こうしたグループシナジーを発揮することで非金融領域の拡大を図っていくために、エンタープライズDXにおいては、今後もクロスピアとのグループシナジー最大化を目指していきます。また、金融領域で培ってきたAI、UI/UX、クラウド、web3等の最先端技術を活かした案件の獲得も引き続き推進していきます。

業種単位の売上収益が一定の規模に達した際には、独立した領域として切り出すというエンタープライズDXの前提に鑑み、官公庁、通信、製造、エンターテインメント等の有望な業種のさらなる拡大を目指していきます。

[参考]エンタープライズDXに関するよくあるご質問

- Q. どのようにして非金融領域を開拓しているのか
- Q. 保険のように新しい領域として切り出せそうな業種はあるか
- Q. エンタープライズDXでもシステム著作権の自社留保はできているのか
- Q. 売上総利益率が金融領域と変わらず高水準なのはなぜか
- Q. エンタープライズDXの特徴的な案件を教えてください
- Q. エンタープライズDXの売上収益のボラティリティはどう考えるとよいか