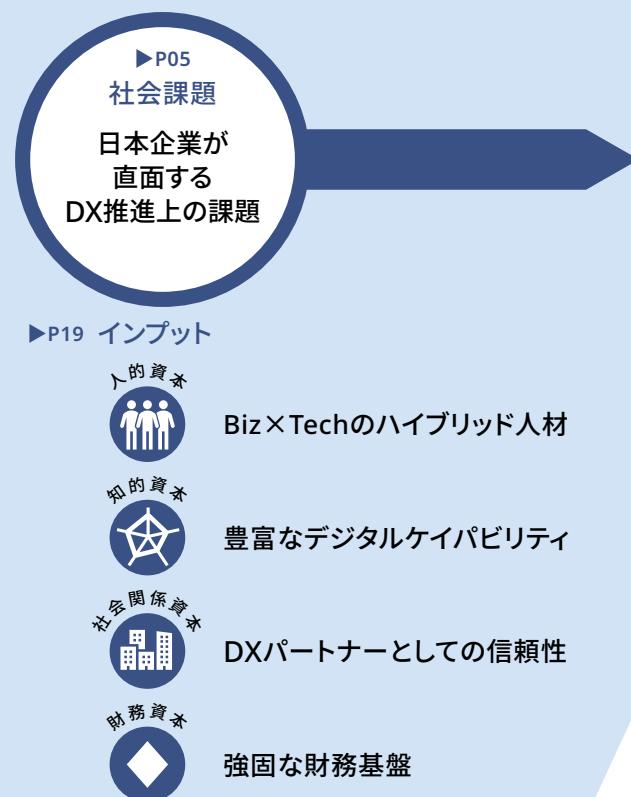


シンプレクスグループの価値創造

価値創造プロセス

シンプレクスグループは、ビジネスに深く精通したテクノロジーパートナーとして顧客企業のビジネスの成功に貢献し、持続的な成長と高い収益性を追求することで、企業価値の最大化を図っています。Simplex Wayを核として産業横断での付加価値を創出することにより、社会的インパクトを發揮する企業グループとなることを目指しています。

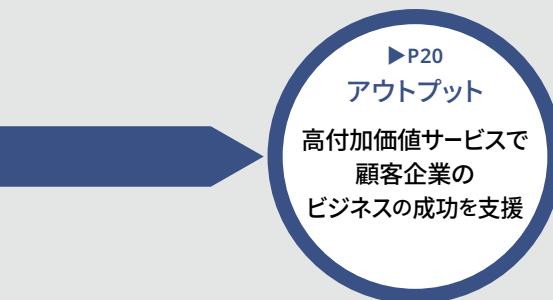


▶P03 経営理念
日本発のイノベーションを世界へ向けて発信する

▶P10 長期成長戦略 Vision1000

シンプレクスグループが目指す姿

- for Clients 唯一無二の戦略的パートナー
- for Employees Biz X Techの圧倒的イノベーター
- for Society DX時代のゲームチェンジャー



シンプレクスグループの価値創造

強みとインプット・アウトカム

インプット



Biz×Techのハイブリッド人材

人的資本をもっとも重要な経営資源と位置づけ、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。ビジネスとテクノロジーに精通したハイブリッド人材たちが、5DNAと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。

- 従業員数 1,560人
- 新卒採用者数^{*1} 223人
- 中途採用者数 172人



豊富なデジタルケイパビリティ

最先端テクノロジーのアーリーアダプターである金融領域で長年培ってきたAI、UI/UX、クラウド、web3などが、非金融領域のDX支援においても求められています。Simplex Libraryと、Simplex Competencyが競争優位の源泉となっています。

- Simplex Competency チーム数 6チーム

アウトカム



ハイブリッド人材が活躍する組織

「プレイヤーであれ」という価値観のもと、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が醸成されています。毎月の残業時間を自分で宣言できるコミットメントスタイル制度の導入や、労働分配率の向上等に取り組んでいます。

- 離職率 8%
- エンゲージメントスコア^{*2} 73点
- 平均年間給与 982万円

デジタルケイパビリティの進化

Simplex Libraryに蓄積されたライブラリを活用することで、開発期間の短縮やシステムの安定性を確保しています。金融・非金融問わず構想から実装までを自社で担うことで、受託開発でありますながらソースコードの著作権を自社に留保する仕組みを確立しています。

- Simplex Library 運用歴 28年



DXパートナーとしての信頼性

日本を代表する銀行、総合証券、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、国内トップブランドポジションを確立しています。

- 年間売上収益10億円以上の顧客数 12社
- IDC FinTech Rankings 入賞回数 13回



強固な財務基盤

事業基盤の強化に繋がる成長投資を優先的に実施していくために、高いキャッシュフロー創出力を礎とした、財務健全性の維持に努めています。

- 資産合計 790億円
- 資本合計 488億円
- 現金及び現金同等物 134億円



領域拡大とクオリティグロース

金融領域で培った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。また、フロービジネスを起点に低リスクな安定収益が拡大する収益モデルを確立することにより、クオリティグロースを実現しています。

- 戦略/DXコンサルティングの売上比率 16%
- エンタープライズDXの売上比率 12%
- 低リスクな安定収益の売上比率 60%



持続的な成長と高い収益性

底堅い国内DX需要を背景に、売上収益・営業利益ともに過去最高を更新。ROEも上昇傾向にあります。

- 売上収益 473億円
- 営業利益 108億円
- 売上総利益率 41.4%
- 営業利益率 22.8%
- ROE 16.2%

^{*1} 当該事業年度において採用を決定した人数であり、実際の入社は翌事業年度の4月1日です。

^{*2} 当社グループの社員を対象に調査したエンゲージメント・サーベイの実績です。

シンプレクスグループの価値創造

挑戦と進化の軌跡

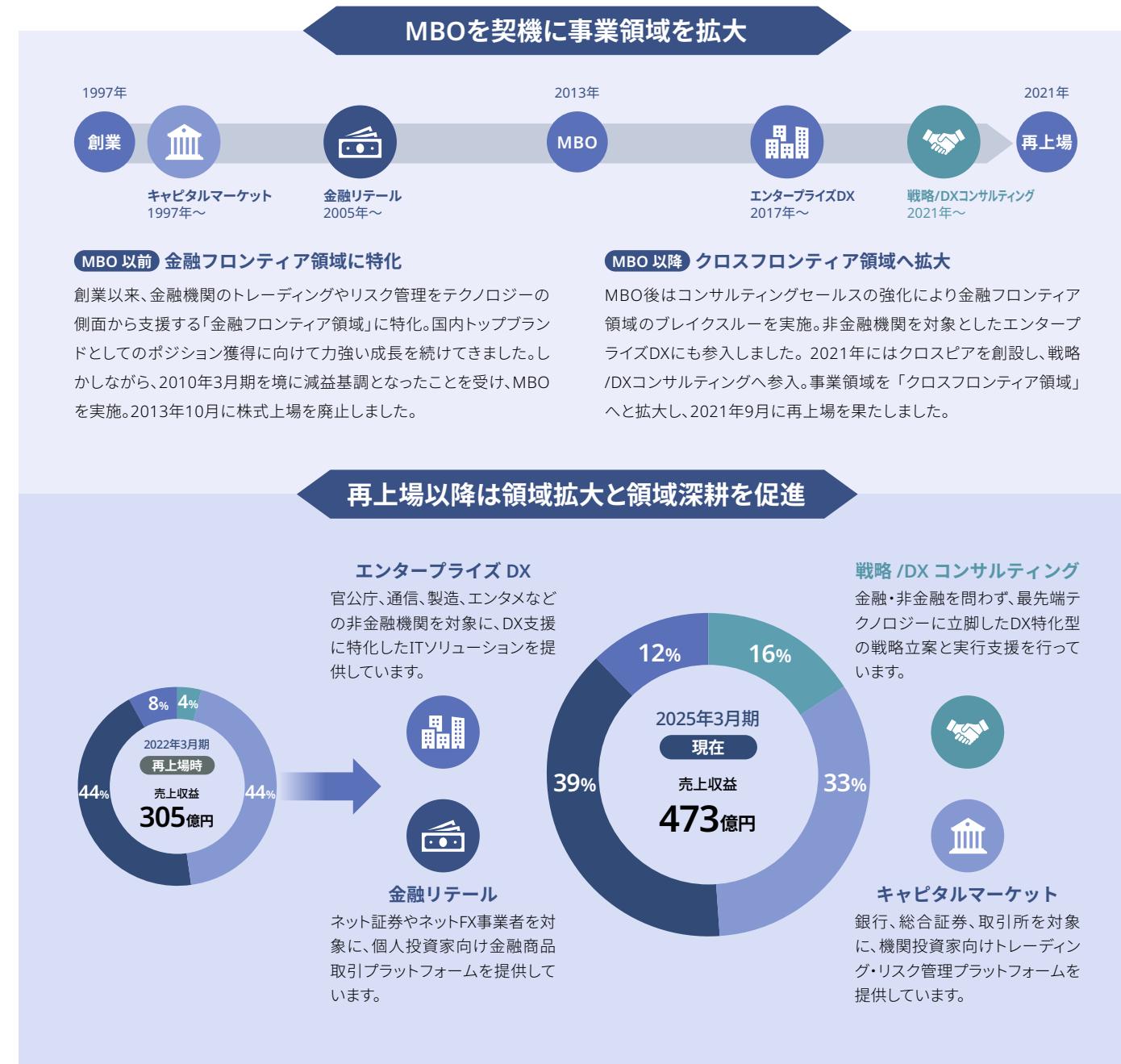
シンプレクスグループの軌跡を語るうえで欠かせないのが、成長路線への回帰を目指して2013年に実施したMBOに伴う株式の非上場化です。MBO以降を第二創業期として位置づけ、既存領域のブレイクスルーと新規ビジネス領域への進出に注力。非上場期間中にドラスティックな変化を遂げ、2021年9月に再上場を果たすとともに、対象顧客を金融機関に限定しない高付加価値サービスの提供を通じて、領域拡大と領域深耕を促進しています。

金融フロンティア領域

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およ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

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エンタープライズDX、さらには、産業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。



ビジネス領域別戦略

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、総合証券、取引所を対象に、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を提供しています。日本を代表する金融機関の価値向上を支援してきたキャピタルマーケットは、創業以来の中核事業であり、現在も競争優位性と人材育成の基盤となっています。



成長の軌跡

1990年代:証券業界への進出

ミッションクリティカルなシステムの構築から24時間365日の運用保守までをフルスタッフで対応できるテックファームとして、シンプレクスは証券業界における独自のポジションを確立しました。当時は海外パッケージのローカライズが主流でしたが、シンプレクスが開発した国産の債券フロントシステムは、その後現在に至るまで、業界のデファクトスタンダードとして定着しています。

2000年代:銀行業界への展開

証券業界での実績をもとに、2000年代に銀行業界へ本格展開しました。200種類以上の金融商品に対応するトレーディングシステムや、高速計算基盤によるリアルタイムのリスク管理が高く評価され、国内有数の大手銀行を中心に採用が進みました。以降もその信頼は継続しており、現在に至るまで銀行業界における存在感と競争優位性を維持しています。

2010年代:ワンプラットフォームによる全体最適支援

2013年のMBO以降、シンプレクスは金融商品ごとの個別最適にとどまらず、商品横断的な全体最適を支援する体制へ移行しました。リーマンショックを契機としたリスク管理強化の流れも背景に、大手金融機関を中心に、ITロードマップの策定段階から関与するプロアクティブなコンサルティングを展開し、トレーディングおよびリスク管理の統合的なワンプラットフォーム構築を支援しています。

2020年代:取引所ビジネスという新たな柱

2020年代に入り、シンプレクスは取引所ビジネスへの展開を加速させています。これまでの証券業界・銀行業界に次ぐ「第3の収益の柱」として、新たなマーケットインフラ領域での成長を目指しています。公設・私設を問わず複数の取引所から受注が進んでおり、金融機関向けに培ってきた実績と技術力が評価されています。こうした取り組みは、中長期的な成長を支えるとともに、将来的な事業ポートフォリオの多様化にもつながると考えています。

今後の成長戦略

重要案件の選別的受注

キャピタルマーケットの主要顧客である大手金融機関では、将来を見据えた長期的なIT投資を通じて、競争力強化やリスク管理の高度化が図られています。シンプレクスは、こうした顧客企業と並走しながら、キャピタルマーケットの高度化に貢献していくという明確な方針のもと、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ていきます。特に、ワンプラットフォームの提供に資する重要な案件の選別的な受注に注力してまいります。

デジタルケイパビリティの研鑽

中期経営計画「中計2027」では、キャピタルマーケットの成長率を抑制的に設定していますが、これは他の成長領域にエンジニアリソースを配分するための戦略的な判断です。一方で、ウルトラローレイテンシー、大規模クラウド、AI、web3など、先端技術の進化が求められるキャピタルマーケットは、依然としてシンプレクスの中核領域であり、今後もデジタルケイパビリティの研鑽を重ねてまいります。

ハイブリッド人材の育成

キャピタルマーケットでは、高度な金融工学に加え、業務全体を俯瞰する理解力が求められます。こうした特性を持つこの領域は、ビジネスとテクノロジーに精通したハイブリッド人材を育成する最適な場でもあります。シンプレクスは、技術革新と人材育成の両輪により、顧客価値の最大化と持続的な成長を目指してまいります。

株主・投資家との対話の主なテーマ

- ワンプラットフォームの提供価値とは何か
- ワンプラットフォームの市場拡大余地はどの程度あるか
- MBO後にブレイクスルーを果たせた要因は何か
- 中計2027の成長率目標はどのような戦略判断により設定されたのか
- 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

ビジネス領域別戦略



金融リテール

JVスキームの圧倒的な成功とともに
金融リテールビジネスの高度化に貢献する

ネット証券やネットFX事業者を対象に、個人投資家向け金融商品取引プラットフォームを提供しています。個人投資家向け金融サービスの進化とともに成長を遂げてきた金融リテールは、強固な顧客基盤からなるリカーリングビジネスの中核をなしています。

売上収益（百万円）



* 保険分野の移管を反映した遡及修正後の数値を記載しています。

成長の軌跡

2000年代:共同利用型サービスの開始

証券のオンライン化が進み始めた黎明期より、システムを自ら企画・開発し、複数の金融機関にSaaS型で提供する共同利用型サービスを開始しました。プロと同等の投資環境を個人投資家に開放するという構想のもと、直感的なUI/UXや大量の取引処理に対応する信頼性が評価され、株式や先物オプションに対応した個人投資家向け金融商品取引プラットフォームとして導入が広がりました。導入後の成果にコミットする成果報酬型のビジネスモデルを採用し、現在も複数の顧客企業で継続的に利用されています。

2000年代:FX取引におけるデファクトスタンダードへ

金融リテール分野の成長を語るうえで欠かせないのが、業界のデファクトスタンダードとなったFX取引プラットフォームです。個人投資家によるFX取引の拡大を背景に、共同利用型サービスとして提供され、国内有数の金融機関に導入されています。

2010年代:web3への挑戦と実装のはじまり

シンプレクスはweb3の可能性にいち早く着目し、2017年には暗号資産取引プラットフォームの提供を開始しました。近年では、NFTやメタバースといった非金融分野への拡大にも取り組み、2025年にはステーブルコインの発行・償還に対応したシステムの提供も開始しています。web3という新たな経済圏において、当社グループは価値創造の柱を広げ続けています。

2020年代:SBI証券との協業深化

さまざまなステークホルダーから特に高い関心が寄せられているのが、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および取引シェアで業界トップを誇るオンライン総合証券であり、2023年2月には、同社との間で合弁会社を設立しました。これにより、単なる業務委託・受託の関係を超えて、システム開発案件や体制構築に一体となって取り組むワンチーム体制が構築され、戦略的パートナーとしての協業が本格化しています。

今後の成長戦略

JVスキームの有効性の実証

中期経営計画「中計2027」では、シンプレクスグループを唯一無二の戦略的パートナーとして指名してくれているSBI証券に対し、圧倒的な成果で応えていくことを重点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、システム開発および体制構築をワンチームで推進するJVスキームの有効性を実証することが、持続的な成長を支える鍵になると考えています。

収益最大化へのさらなる貢献

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は、金融機関にとって引き続き重要なテーマです。シンプレクスグループは、国内トップブランドとして蓄積してきたノウハウを活かし、信頼性の高いプラットフォームを安定的に提供していきます。さらに、マーケットの動向や個社の状況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貢献してまいります。あわせて、既存顧客である大手総合証券を対象とした新たな分野での開発案件の獲得にも取り組んでいきます。

将来を見据えた保険分野の体制整備

保険分野における戦略変更に伴い、既存顧客10社以上を対象としたリピートオーダーの獲得・開発は、2026年3月期より金融リテール分野に統合しました。当面は、既存顧客を対象とした案件が中心となる見込みですが、将来的に大手保険会社のレガシーシステム刷新が求められた際に確実に対応できるよう、既存顧客向け案件を通じてノウハウの蓄積と体制の整備を進めてまいります。

株主・投資家との対話の主なテーマ

1. 金融リテール分野における市場拡大余地はどの程度あるか
2. SBI証券とのJVスキームはどのように収益貢献しているか
3. JVスキームで具体的にどのような支援サービスを提供しているか
4. SBIグループ内の他エンティティへの展開可能性はあるか
5. JVスキームは他社にも横展開できるモデルなのか

ビジネス領域別戦略

クロスピアとのシナジーを最大化し
金融で培った先端技術で案件を創出する

官公庁、通信、製造、エンタメなどの非金融機関を対象に、DX支援に特化したITソリューションを提供しています。金融で培った先端技術とクロスピアとの連携モデルにより、非金融分野での案件創出を推進しています。



成長の軌跡

2010年代：金融で培った先端技術を非金融へ展開

情報産業とも称される金融業界は、他業界に先駆けて最先端テクノロジーを積極的に導入してきたアーリーアダプターです。創業以来、金融領域に付加価値を提供してきたシンプレクスグループは、AI、UI/UX、クラウド、web3などのデジタルケイパビリティを強みに、非金融分野においても活躍の場を広げています。官公庁、通信、製造、エンターテインメントなど多様な業界において、新たなビジネスモデルの創出、業務効率の向上、ユーザー体験の改善といったDXニーズに応えています。

2020年代：クロスピアとの連携モデル確立

構想策定を担うクロスピアと、実装を担うシンプレクスによる連携モデルが機能し、提案力と実現力を兼ね備えた体制を確立しています。非金融顧客との新たな接点の創出に加え、上流工程から開発・運用保守までをグループ内で完結することで、シナジーと再現性の高い案件獲得を実現しています。クロスピア創設当初は、同社がコンサルティングを通じて顧客企業との関係を構築し、その後シンプレクスグループがシステム開発を担う流れが主流でしたが、近年では初期段階から両社が連携し、共同で提案・支援を行うケースが増加しています。

デジタルケイパビリティと提供価値

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ています。
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ています。
クラウド	先進事例から得られる搖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ています。
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

グループシナジーの最大化

エンタープライズDXにおける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構想を、シンプレクスの技術力によって具現化する点にあります。具体的には、クロスピアが非金融顧客の課題整理や構想策定を担い、その後シンプレクスがシステム開発を引き継ぐという役割分担により、構想から実装までをグループ内でシームレスに提供する体制を整えてまいります。

先端技術活用による案件創出

金融領域で培ったAI、UI/UX、クラウド、web3などの先端技術を強みに、シンプレクスグループならではのデジタルケイパビリティを活かした新たな案件獲得も推進してまいります。これらの技術は、非金融分野においても既に一定のニーズが顕在化しており、新たなビジネスモデルの創出や業務効率化、ユーザー体験の向上といった成果につながるテーマとして、今後の案件展開における重要な軸になるとと考えています。

有望業種の深耕

エンタープライズDXは、非金融機関のうち、シンプレクスグループの売上収益が業種単位で一定の規模に達していない領域を包括するカテゴリーです。売上収益が一定の水準に達した業種については、独立したビジネス領域として切り出す方針としており、この前提に基づき、官公庁、通信、製造、エンターテインメントといった有望業種のさらなる深耕を進めてまいります。

株主・投資家との対話の主なテーマ

1. 非金融領域はどのようにして開拓しているのか
2. 独立したビジネス領域として切り出せる有望業種はあるのか
3. 非金融領域でもシステムの著作権を自社に留保できているのはなぜか
4. 売上総利益率が金融領域と同水準を維持しているのはなぜか
5. 特徴的な案件にはどのようなものがあるか

ビジネス領域別戦略



戦略/DXコンサルティング

顧客経営層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

金融・非金融を問わず、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行っています。経営層の優先課題を的確に捉えたサービスを提供することにより、顧客企業の持続的な成長に貢献しています。



成長の軌跡

2020年代: 独自性のある人材ポートフォリオの確立

クロスピアでは、2021年の創設以来、中途採用とグループ内出向を両輪とした独自の人材ポートフォリオを構築しています。中途採用では、外資系コンサルファーム出身者など、経験豊富な人材の採用を積極的に推進しています。一方、若手社員については、まずシンプレクスにてテクノロジーの基礎を習得した後、コンサルティング志向の高い人材を選抜し、クロスピアに配置しています。こうしたハイブリッドな人材を、コンサルティングとテクノロジーの両面において配置することで、他のコンサルティングファームとの差別化を実現しています。

2020年代: テクノロジーに根ざした本質的なDX支援

クロスピアは、シンプレクスが長年にわたり培ってきた高度なデジタルケイパビリティを活かし、最先端のテクノロジーに立脚した戦略立案から実行支援までを一気通貫で提供しています。具体的には、テクノロジーの実装に強みを持つシンプレクスと連携し、コンサルティングとシステム開発の両面から、顧客企業の変革を支援する体制を構築しています。こうした一貫した支援体制により、経営層とのダイレクトな対話を通じて経営課題を的確に捉え、業務単位にとどまらない全社レベルでの最適化につなげています。

コンサルティングサービス概要と提供価値

- 戦略コンサルティング** ビジネスマodelの構築を含む中長期の成長戦略や事業構想の立案において、実効性の高い戦略策定を支援しています。
- ITコンサルティング** システム化構想の策定や既存システムの刷新に向けた方針策定を通じて、経営とITの橋渡しを支援しています。
- プロジェクト実行支援** DXプロジェクトの推進に向けて、PMO機能を含む業務改革やIT導入の実行フェーズを支援しています。
- DX人材育成** DX推進人材の育成に向けて、研修と実務を融合させたアプローチで顧客企業の自走力強化を支援しています。

今後の成長戦略

クロスピアを起点とした非金融領域の拡大

最大のグループシナジーは、クロスピアが策定したビジネスモデルや構想を、シンプレクスの技術力によって具現化できる点にあります。クロスピアの創設により、戦略策定の上流フェーズから関与できる体制が整い、従来はアプローチが難しかった顧客企業の経営層への提案機会も拡大しました。今後も、戦略立案からシステム運用までをグループ内で一気通貫に支援する体制を強化し、非金融領域における事業拡大を着実に進めてまいります。

大口顧客拡充による収益基盤の強化

Vision1000の早期達成に向けて、当社グループでは年間売上50億円を超える大口顧客の拡充を、重点施策の一つとして位置付けています。現在、30億円以上の取引がある顧客企業を対象に、まずシンプレクスからクロスピアへ送客を行い、クロスピアが未開拓領域へのクロスセルを通じて新たな信頼関係の構築を図っています。その後、シンプレクスがさらなる深耕につなげることで、両社の連携による収益基盤の強化を実現してまいります。

コンサルタントのさらなる増強とM&A

堅調に推移するDX需要を踏まえ、今後も中途採用とグループ内出向を両輪としたコンサルタントの増強を継続していきます。また、中計2027ではM&Aによるインオーガニック成長を織り込んでいませんが、Vision1000の早期実現に向けた重点施策の一つとして、高度な専門性や独自のサービスを持つ小規模なブティックコンサルファームの買収を、プロアクティブに検討・推進してまいります。

株主・投資家との対話の主なテーマ

1. 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
2. なぜ日本におけるコンサルティング需要は依然として堅調なのか
3. クロスピアは競合他社と比べてどのような競争優位性を有しているのか
4. 経験豊富なコンサルタントがクロスピアを転職先として選ぶ理由は何か
5. シンプレクスからの出向者がクロスピアで成果を上げているのはなぜか
6. ブティックコンサルファームのM&Aはどのように進捗しているのか