

中期経営計画

「中計2030 -Vision1000-」

(2027年3月期-2030年3月期)

シンプレクス・ホールディングス株式会社

(証券コード：4373)

2026年4月30日

市場環境認識

足もとにおける国内企業のDX需要は依然として強く、収益機会の拡大が見込める事業環境

日本特有の底堅いDX需要を背景に、「生産能力の向上⇒売上収益の増加」という構造が持続していくと認識



クライアント

システム内製化意欲が高まる一方で、テック系企業を除くと内製化成功へのハードルは高い

IT人材の
圧倒的不足

非テック企業における
ITリスペクトの欠如

AIを駆使したビジネスモデルの
転換に課題を抱える経営層

簡単には紐解けない
レガシーシステム
という負の遺産



IT業界

日本特有の「ピラミッド型の多重下請け構造」が足かせとなり、本質的な付加価値の創出が難しい

成果にコミットしづらい
品質責任の所在のあいまいさ

付加価値を生みださない
中間マージンの発生

作業の細分化による
優秀な人材の育成の難しさ

多重下請け契約に伴う
セキュリティリスク



コンサル業界

デジタル技術の実装に必要なケイパビリティが十分ではなく、「変革」を真の意味で支援することが難しい

一般的なコンサルファーム
戦略策定／計画立案の知見はあるが
システム開発のケイパビリティは限定的

システム開発部隊を有するコンサルファーム
システム開発は外部委託を行うなど
実行力の面で大手SIerには及ばず

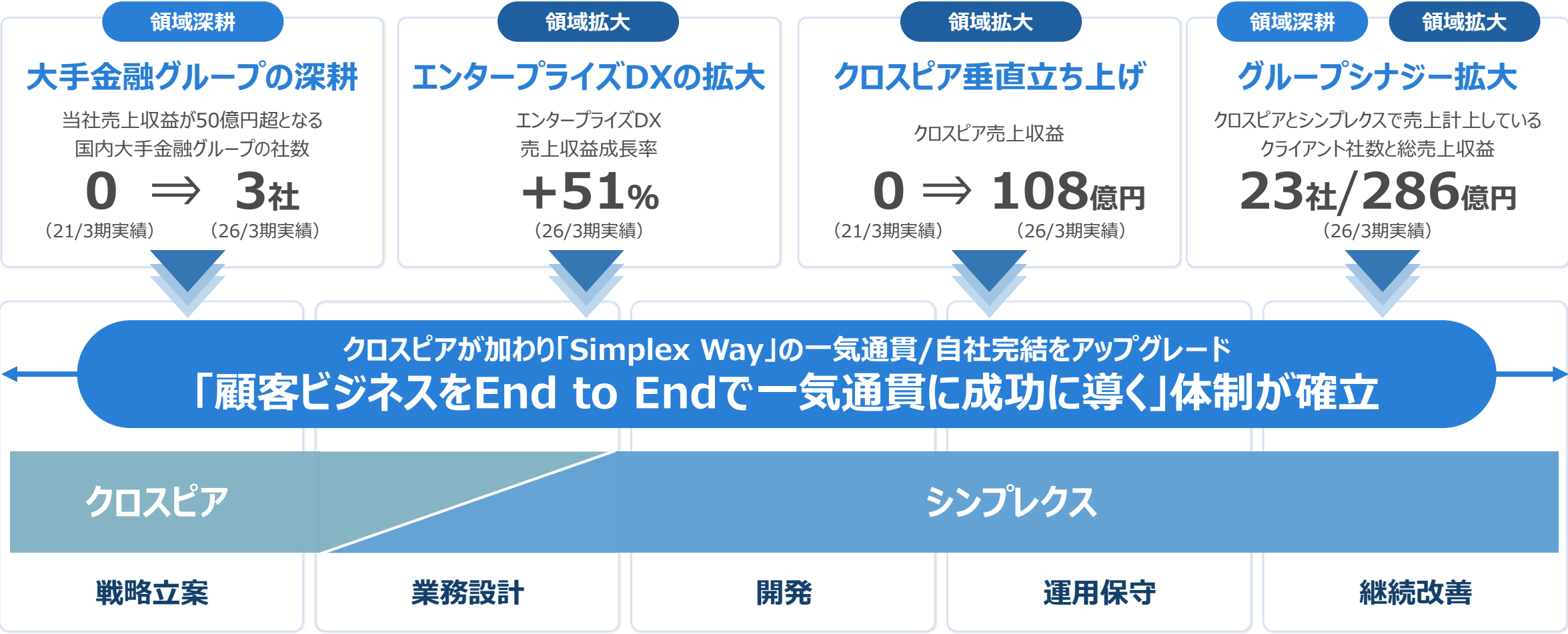
大手SIerを母体とするコンサルファーム
給与水準やカルチャーなどIT業界との
ギャップからハレーションが生じやすい

IPOから5年間、領域拡大×領域深耕を力強く実現

2021年のIPOから5年間、当初より目指していた成長戦略「領域拡大×領域深耕」を力強く実現
シンプレクスグループとして「顧客ビジネスをEnd to Endで一気通貫に成功に導く」体制が確立

5
年
間
の
成
果

確
立
し
た
価
値
提
供
モ
デ
ル



中計2027の前倒し達成を踏まえ、中計2030 -Vision1000-を始動

26/3期の実質的な営業利益が目標値を上回ったことを受け、「中計2027」を1年前倒しで達成したと認識
需要の強さを背景に、売上収益1,000億円を目指す「Vision1000」の達成時期を30/3期に明確化
27/3期から30/3期までの4力年の新中期経営計画「中計2030 -Vision1000-」を始動

	27/3期 中計2027 目標	26/3期	
		特別賞与*支給前 実績	特別賞与*支給後 実績
売上収益	600億円	586億円	586億円
営業利益	150億円	154億円 	144億円
売上総利益率	45.0%	45.0% 	43.7%
営業利益率	25.0%	26.3% 	24.6%



中計2027
(2023年10月策定の25/3期から27/3期までの中期経営計画)

26/3期に1年前倒しで達成

Vision1000
(2023年10月策定の長期成長戦略/策定時は達成時期を明確化せず)

今回、達成時期を30/3期に明確化

中計2030 -Vision1000-
(今回策定した新中期経営計画)

4力年の新中計として27/3期より始動

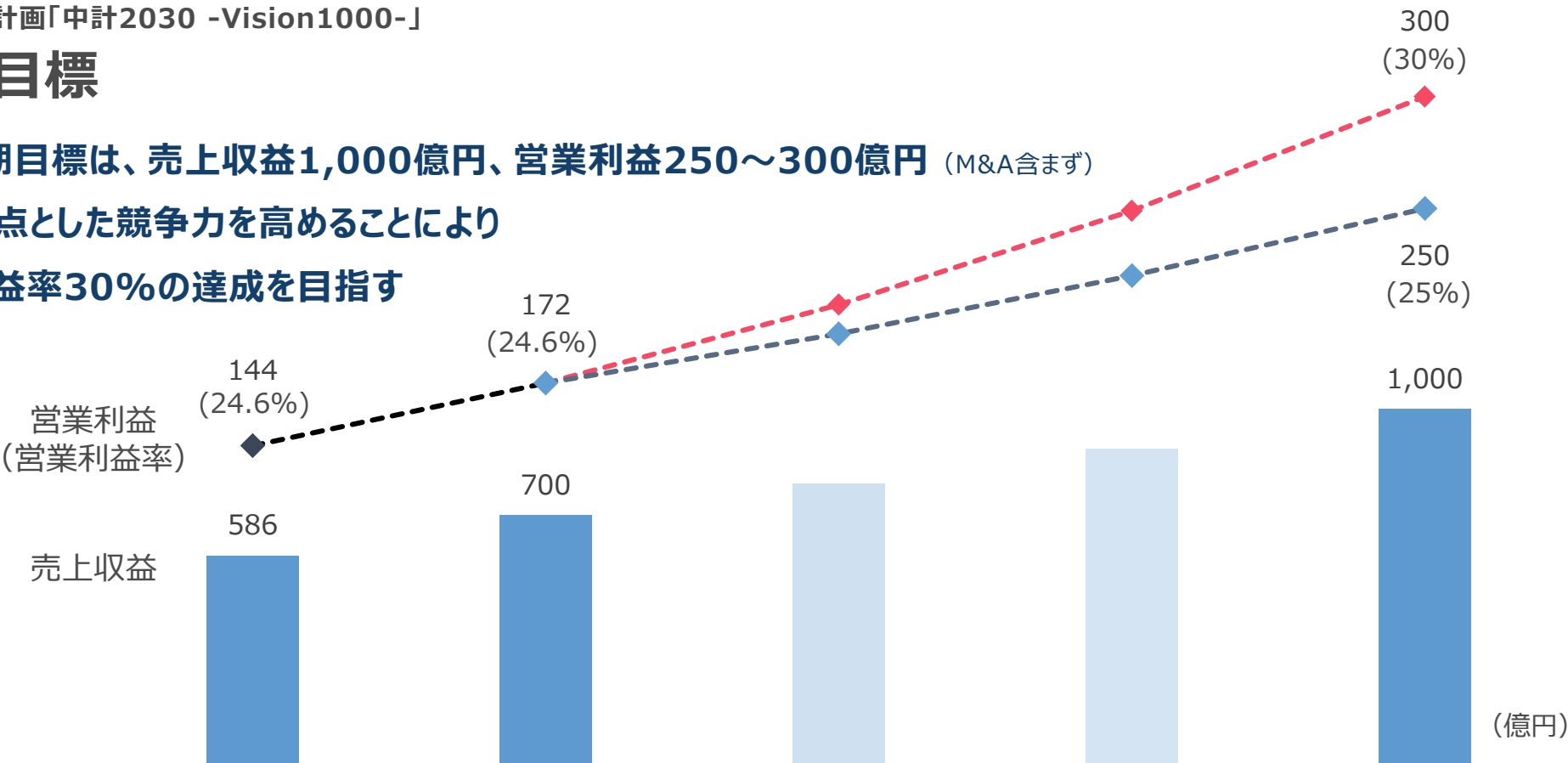
* 26/3期に、期中3度の上方修正の原動力となった役員・社員全体に対し、総額10億円の特別賞与を支給（原価部門7.5億円、販管部門2.5億円）

業績目標

30/3期目標は、売上収益1,000億円、営業利益250～300億円（M&A含まず）

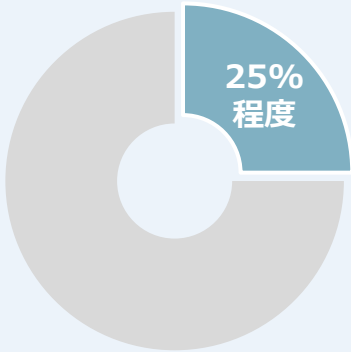
AIを起点とした競争力を高めることにより

営業利益率30%の達成を目指す



30/3期時点における
戦略/DXコンサルティングの
売上収益構成比

シンプレクスグループとして顧客ビジネスをEnd-to-Endで一気通貫に成功に導くための上流工程を担当するビジネスユニットと位置付けることから、30/3期の売上収益構成比として25%程度を見込む



	26/3期 実績	27/3期 予想	28/3期	29/3期	30/3期 目標	4年CAGR
売上収益	586億円	700億円	-	-	1,000億円	+14.3%
営業利益	144億円	172億円	30/3期 目標設定の前提 AI活用の推進や非労働集約型ビジネスの 確立等による向上を見込む一方、その効果 の発現時期及び水準については現時点で変 動要素を含むことから、レンジで目標設定		250～300億円	+14.8～+20.2%
売上総利益率	43.7%	45.0%			45～50%	-
営業利益率	24.6%	24.6%			25～30%	-
ROE	21.0%	22.3%			25～30%	-



キャピタルアロケーション

「中計2030 -Vision1000-」の前半2年を投資フェーズ、後半2年を収穫フェーズとして設定

投資フェーズ（27/3期-28/3期）は、生成AI/web3を中心として、事業基盤の強化に繋がる成長投資を優先的に実行

資本効率の向上に資する株主還元の充実を図ることにより、ROEの向上を目指す

キャッシュイン

フリーキャッシュフロー

売上拡大と収益性改善による
さらなるキャッシュ創出力の強化

フリーキャッシュフロー	:	126億円
営業活動によるキャッシュフロー	:	106億円
投資活動によるキャッシュフロー	:	19億円
財務活動によるキャッシュフロー	:	△116億円

デット・ファイナンス

資金調達が必要となった際に
厳しい契約条件なく調達可能なデット目安：
ネットレバレッジ・レシオ*¹ 3倍程度（約450億円）

2026年3月末時点のネットデット（純有利子負債）*²:△11億円

キャッシュアウト

生成AI/web3・成長領域への投資

売上に占める研究開発費等の割合：27/3期-28/3期 5%程度

人材投資

人材市場トップ10%の優秀な人材の採用・育成に注力

M&A投資

リソース拡充目的のM&Aは一時的に優先度を下げるも、実行時は原則デット調達

配当

利益成長を通じた安定的かつ持続的な増加を目指す（連結配当性向目安40%）

自己株式の取得

資本効率の向上に資する株主還元施策として、機動的に実施予定

有利子負債の返済

毎年9月末と3月末に各740百万円を約定弁済

成長投資

株主還元

*1 ネットレバレッジ・レシオ：純有利子負債/EBITDA(直近12カ月通期)

*2 ネットデット（純有利子負債）：有利子負債 - 現金及び現金同等物

目指す姿と注力テーマ

シンプレクスグループが目指す姿

DX潮流の中で社会的インパクトを持つために
売上収益1,000億円を目指す

for Clients

唯一無二の戦略的パートナー

for Employees

Biz×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



中計2030-Vision1000-

収益性向上・高付加価値化・受注拡大を実現する

AI-Native Deliveryの全社推進

web3の優位性を起点とした

非労働集約型ビジネスの確立

クライアントの経営変革を実現する

アカウント戦略の高度化

シンプレクスグループのマテリアリティ（重要課題）

「中計2030 -Vision1000-」の実現に向け、外部環境および事業環境の変化を踏まえ、
シンプレクスグループの価値創出を加速する観点から、マテリアリティ（重要課題）と目指す姿の見直し・改定を実施

価値創出の推進

Driving Value Creation

① クライアントの本質的な課題解決を通じた価値創出

企業価値の源泉を「クライアントの本質課題の解決＝価値創出」と定義し、その実現を支える基盤として、高度な人的資本および知的資本の蓄積・高度化を礎としています。当社が重視するのは、特定の技術領域に閉じることなく、変化を機会として捉え、新たな価値を創出できる人材です。こうした人材を、体系化された育成プログラム、戦略に連動したアサイン設計、知見の共有・活用基盤を通じて継続的かつ適切に育成・配置し、競争優位を持続的に創出できる体制を確立します。

戦略立案から実行・定着に至るまでを一気通貫で支援することで、構想の実効性と成果創出の確度を高めるとともに、ビジネスとテクノロジーを横断した専門性を統合し、変革の実装と成果の最大化を実現します。また、多様な専門人材が有する知見や経験を構造的に蓄積・活用し、再利用や横断展開を通じて価値提供のスピードと再現性を高めます。

さらに、こうした人材と知的資本を基盤とした取り組みを通じて、金融・非金融の枠を超え、官公庁や社会インフラ領域を含む多様なセクターへ展開し、クライアントの競争力強化と持続的成長に貢献します。加えて、その波及効果により産業や社会全体の変革を後押しし、経済・社会システムの進化を下支えする存在へと役割を拡張します。

価値を生み出す戦略資本

Strategic Capital for Value Creation

② ハイブリッド人材を中核とした人的資本の高度化

変化を機会として捉え価値創出へと転換できるハイブリッド人材の獲得・育成・最適配置を通じて、価値提供の再現性と生産性を高めていきます。あわせて、外部の専門性やケイパビリティの動向を継続的に注視し、M&Aを含む多様な手段を通じて、当社の戦略と整合する人材・機能を機動的に取り込むことで、供給力の拡充と生産性のさらなる向上を目指します。

③ 先端領域を起点とした知的資本の進化・活用

先端領域で獲得した知見を組織的・構造的に蓄積・整理し、再利用や横断展開を通じて価値提供の生産性と品質の向上を目指します。研究開発を補完的に位置づけ、知見・技術の獲得および資産化を後押ししていきます。さらに、積極的な情報発信を通じて知見を対外的に発信し、認知および信頼の向上と採用競争力の強化を目指します。

価値創出を支える実行基盤

Execution Platform Supporting Value Creation

④ 適切なリスクテイクを支えるガバナンスの確立

機動的な意思決定と成長投資を可能にするため、適切なリスクテイクを支えるガバナンスおよびリスク管理体制の高度化を目指します。戦略整合性、財務規律、リスク評価に加え、取締役会の監督・牽制機能を通じて意思決定の質を高めていきます。さらに、全社的リスク管理に基づくモニタリングを継続することで、事業継続性と信頼の確保を目指します。

⑤ ステークホルダーとの持続的な信頼関係の構築

価値創造と中長期の企業価値向上を支える基盤として、ステークホルダーとの継続的な対話を重視します。株主・投資家、クライアント、従業員、ビジネスパートナー、社会の期待や要請を的確に捉え、透明性の高い情報開示とコミュニケーションを通じて信頼を高めるとともに、経営および事業運営に反映していくことを目指します。

⑥ 気候変動を踏まえた事業運営とレジリエンスの強化

気候変動に関するリスクおよび機会を経営判断に織り込み、事業運営およびバリューチェーンに反映することで、事業継続性の確保とレジリエンスの強化を目指します。あわせて、国際的なフレームワークへの対応を通じて開示の透明性を高め、資本市場からの信認の向上を目指します。

シンプレクスグループのマテリアリティ（個別課題/指標）

特定マテリアリティ

主な個別課題

主な指標

価値創出の推進

1 クライアントの本質的な課題解決を通じた価値創出

- 戦略から実装までの一体価値提供の推進
- 金融サービスの利便性向上・高度化
- 非金融企業・官公庁・公的機関のDX支援
- 業界・市場インフラの構築
- 提供品質・安定運用の確保

- 業績指標（売上収益・売上総利益・営業利益）
- コンサルティング・システムインテグレーション売上比率
- ビジネス領域別売上比率
- コンサルタント・エンジニア1人当たり売上収益推移

価値を生み出す
戦略資本

2 ハイブリッド人材を中核とした人的資本の高度化

- 採用基盤の拡充
- ハイブリッド人材の育成
- リソースマネジメントの最適化
- 定着・エンゲージメントの向上
- 適正な評価・報酬制度の運用

- 従業員数推移
- 採用者数（新卒・中途）
- 離職率
- 業務関連資格保有件数
- 人材開発及び研修コスト

3 先端領域を起点とした知的資本の進化・活用

- AI活用によるビジネスモデルの進化
- 競争優位をもたらすケイパビリティの強化
- 研究開発の推進
- ソフトウェア資産の拡充・再利用
- 知見発信を通じたブランド価値の向上

- 研究開発投資額
- AI-Native Delivery進捗状況
- 部門横断全社研修の実施回数
- 社内留学実施件数

4 適切なリスクテイクを支えるガバナンスの確立

- AIガバナンスの確立
- 情報セキュリティの強化
- コーポレートガバナンスと実効性の確保
- リスクマネジメントの高度化
- コンプライアンスの徹底

- 取締役男女別・社内社外別人数
- セキュリティ理解度測定受講率
- 情報リスク管理委員会開催回数
- セキュリティインシデント対応訓練実施回数
- ISMS取得状況

価値創出を支える
実行基盤

5 ステークホルダーとの持続的な信頼関係の構築

- ステークホルダーとの関係形成
- 株主・投資家との建設的な対話
- クライアントとの信頼構築の強化
- 従業員との信頼関係の強化
- ビジネスパートナーとの関係強化

- IRミーティング実施回数（機関投資家・個人投資家）
- 従業員エンゲージメントサーベイ実施結果
- ビジネスパートナー人数
- ESGインデックス組み入れ状況

6 気候変動を踏まえた事業運営とレジリエンスの強化

- TCFD提言への対応
- 事業継続性の確保
- 規制・市場変化への対応
- バリューチェーン対応の高度化

- 温室効果ガス排出量(t-CO2)
- オフィスビルエネルギー消費量
- オフィスビル再生可能エネルギー使用率
- データセンター等再生可能エネルギー使用率

* 各マテリアリティに関連するリスクおよび機会、ならびに詳細な指標・目標・実績に関する具体的な数値については、有価証券報告書において詳細に開示予定

AIの取り組みと展望

AIを“個人の生産性向上ツール”から“組織のデリバリーモデル”へ進化させる

Work with AIからAI-Nativeへの移行に向けて、

AI活用ノウハウを標準化・展開し、開発プロセス全体の品質と生産性を高める仕組み「Siphon」を本格始動

Work with AI

- 人間中心の業務にAIを補助的に活用
- 既存プロセスの効率化
- コーディング補助、ドキュメント生成、分析支援

「ツールとしてのAI」

Work with AIから
AI-Nativeへ

AI-Native

- 業務・プロセス・組織設計そのものがAI前提
- 人とAIの役割分担が再定義されている
- サービスやプロダクト自体がAI中心に設計される

「前提としてのAI」

Siphon



生成AI活用推進チーム
(CoE)

23年7月設立

各領域の専門人材で組成

AI	PM	システム開発
クラウド	セキュリティ	法務

AI活用ノウハウの標準化・横展開

- 生成AI利用ガイドライン
- AI-Native Deliveryガイドライン
- CoE事例集・プロジェクト事例集
 - AI活用ユースケース/サンプル
 - プロンプト/ツール/コードベース
 - AI生成サンプル
 - 検証結果

プロジェクトの伴走支援

- プロジェクト一定期間参画
- 定期的状況確認/アドバイス

プロジェクト
A

プロジェクト
B

プロジェクト
C

当社トップエンジニアの見解

生成AIは単なる効率化ツールではなく、既存の設計力・開発力を増幅する技術である。
優秀な人材と高度な開発基盤を有する組織ほど、全体最適を通じて競争優位の源泉となる。

FAQ①：生成AIの活用進捗と全社展開について

投資家の関心

Q シンプレクスグループとして、
どの程度AI活用が進んでいるのか

投資家の関心

Q 26/3期における取り組みと成果、
今後の展望はどうか

26/3期における取り組みと成果

NO	案件特性	AI適用 対象工数	工数削減率 (削減工数)
1	CoEチーム 主導型プロジェクト	71人月	▲30% (▲21人月)
2	CoEチーム×現場メンバー 協働型プロジェクト	56人月	▲39% (▲22人月)
3	トップエンジニア 主導型プロジェクト	26人月	▲73% (▲19人月)

当社の見解

Work with AIでは先行、 27/3期からAI-Native Deliveryを全社展開

- Codex、Claude、Copilot等のAI駆動開発ツールが社内で広く定着し、
個人単位の生産性が向上－Work with AI
 - 一部サービスでアクティブユーザー数 国内TOP3、1人当たり利用量 グローバルTOP20%に
 - エンジニア・コンサルタント1人当たり年間売上収益が2,632万円⇒2,879万円に上昇
(25/3期) (26/3期)
- 26/3期下期より、新規案件の開発・テスト工程で効果を検証し、
AI-Native Deliveryの有効性を確認
- 26/3期下期以降、AI駆動開発ツールの性能向上が加速したことを受け、
27/3期より、AI前提でプロセスを再設計するAI-Nativeへの転換を全社で推進
 - 新規開発：AI-Native Deliveryを全案件に適用
 - 追加開発・運用サービス：高効果領域から段階的にAI適用範囲を拡大

FAQ②：生成AIによる代替リスク・内製化リスクについて

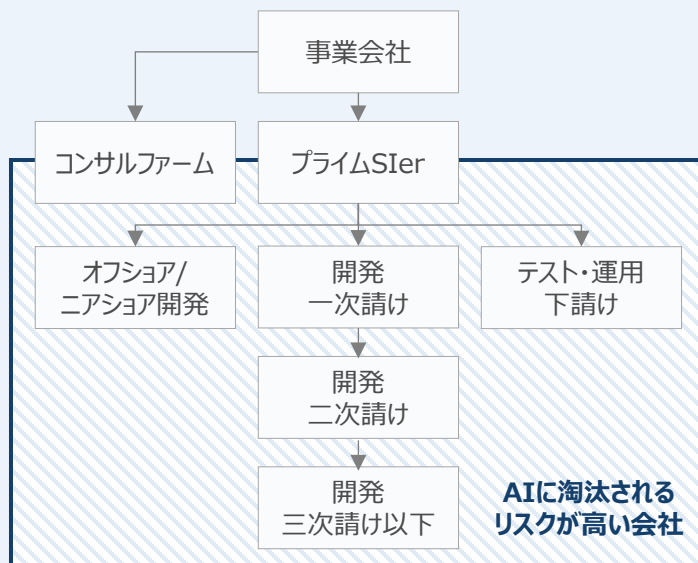
投資家の関心

Q SIerやコンサルファームは生成AIによって淘汰されないか

投資家の関心

Q 事業会社の内製化についてはどのような見解を持っているか

一般的な日本企業のシステム開発における多重下請け構造と淘汰リスク



当社の見解

AI普及後ほど、End-to-Endで品質保証・成果責任を担える企業の価値が高まる

- 「AIによる代替リスクが高い会社」と「AIで競争優位を高める会社」の2極化が進む
 - 代替リスクが高い会社①：プライムSIer配下の下請け中心の会社やオフショア
 - 代替リスクが高い会社②：人的リソースの提供を主軸とし、変革実行まで踏み込めないコンサルファーム
- 当社グループは「AIで競争優位を高める会社」としての条件を保有
 - シンプレクスは、創業以来、下請けは一切行わず、プライム受注を徹底
 - クロスピアも、グループとしてクライアントのビジネス変革にコミットし、一気通貫で支え続ける新しい価値提供モデルの起点となるDX特化型コンサルを提供
- 事業会社にとって、ミッションクリティカルなシステムの内製化も容易ではない
 - 当社グループは、日本を代表する大手金融機関に向けて、高度な業務知識、先進的なテクノロジー、高信頼性・高性能が求められるミッションクリティカルなシステム構築を長年伴走支援
 - AI普及後ほど、End-to-Endで品質保証・成果責任を担える当社グループは、事業企業にとっての戦略的パートナーとしての価値がむしろ高まる

FAQ③：AI活用による収益性向上・成長加速について

投資家の関心

Q 生成AIの活用により、顧客から価格低下圧力をかけられないのか

投資家の関心

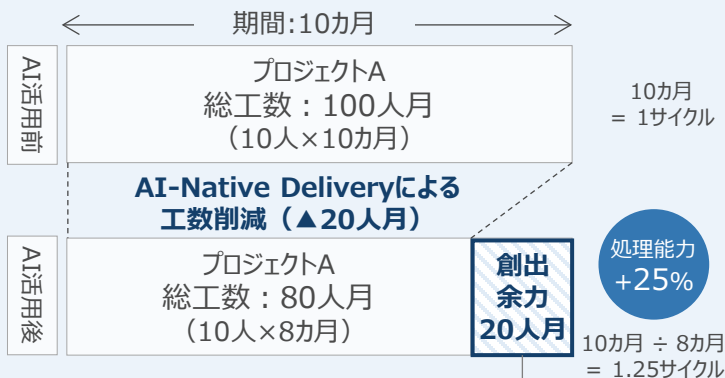
Q AI活用で生まれる余力を、成長へ振り向けられるのか

当社の見解

AI-Native Deliveryによって生産性を高め、創出した余力を高付加価値化と受注拡大に振り向ける

- 請負開発を主軸とするため、AIによる工数減を自社利益として取り込みやすい
- 人月ビジネスが主流な中、シンプレクスは案件期間と成果物の付加価値に応じて対価を得る
- 業界全体でAIによる開発工数削減が浸透した場合、今までと同等のシステムに対する価格低下は十分に起こり得る
ただし、当社グループの事業領域において、日本市場がそうした事業環境に至るまでには数年を要すると考えられ、そこまでは先行者利益を得られる見込み
- 他方、当社グループにおいて、AIによる開発工数の削減により生み出された余剰生産力は、高付加価値化と受注拡大に寄与していく
 - 国内DX需要とレガシー刷新需要を背景に、取り込み可能なバックログは当面潤沢
 - 余剰生産力が他の案件に再配分されることで、案件回転率が向上
 - 高難易度機能や追加機能の開発へ振り向けることで、提供価値が向上

AI活用による生産性向上が
案件回転率と高付加価値化を押し上げる例



- 1 別プロジェクトへの再配分＝案件回転率の向上
次案件への前倒し投入／受注対応余力の拡大
- 2 高付加価値領域への再配分＝提供価値の向上
高難易度機能・追加機能への対応

FAQ④：AI-Native時代の人材戦略について

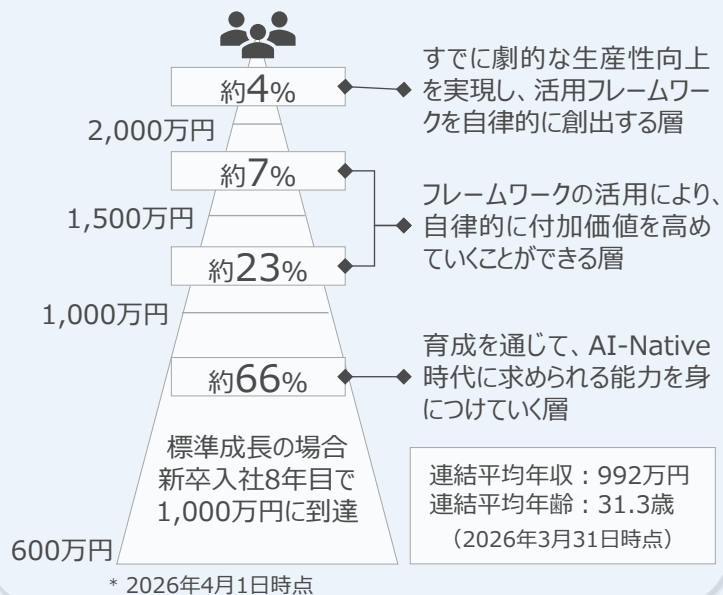
投資家の関心

Q なぜ優秀な人材基盤が競争優位になるのか

投資家の関心

Q 生産性向上によって人員は余らないのか

社員エンジニア・コンサルタントの年収別分布とAI活用における傾向



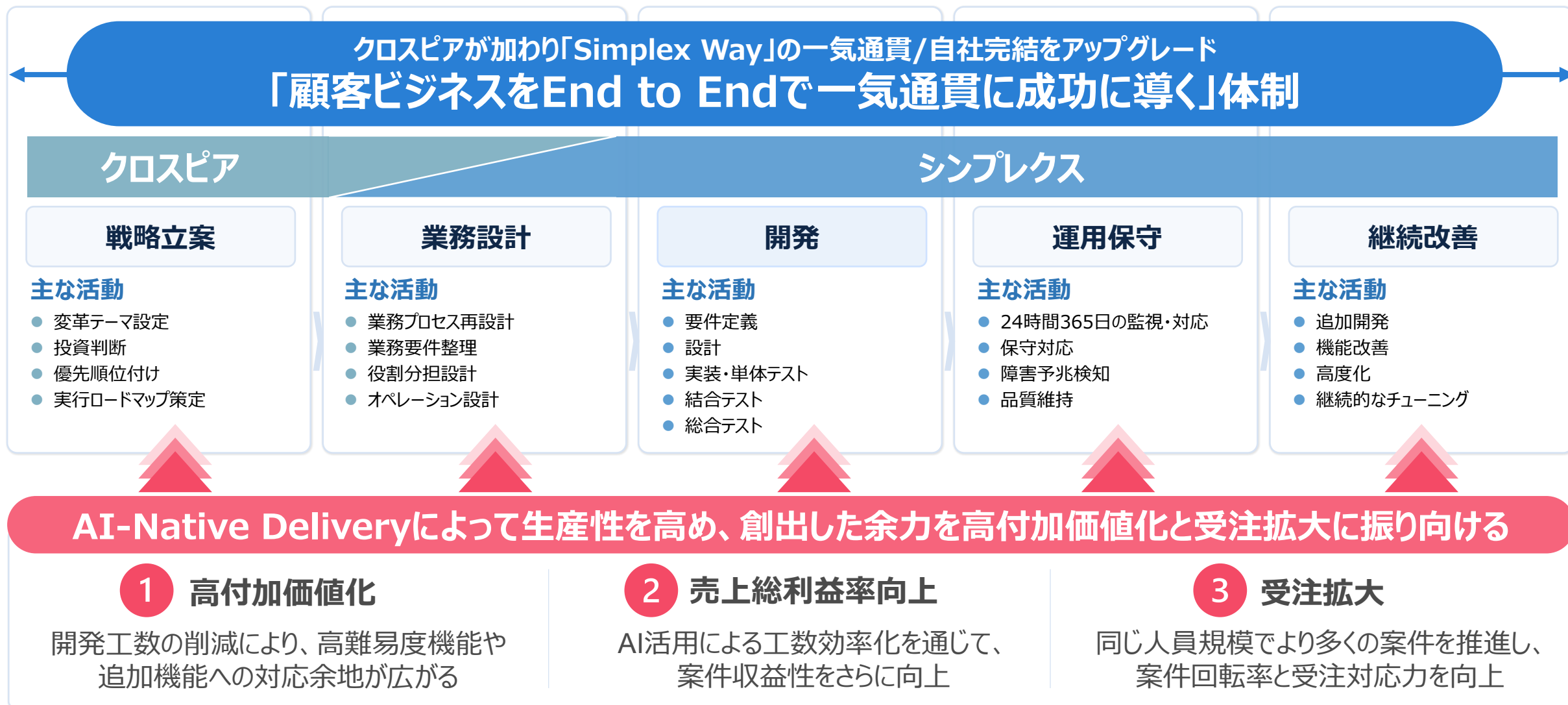
当社の見解

AI-Native時代ほど、優秀な人材の設計力・検証力が競争優位を左右する

- 生成AIは単なる効率化ツールではなく、既存の設計力・開発力を増幅する技術
 - 高信頼性・高性能が求められるミッションクリティカルなシステム構築を通じて、設計力・開発力を蓄積
 - 生成AIを使いこなし、活用フレームワークを自律的に創出・進化させる人材が競争優位の源泉に
- 高水準報酬・独自育成を背景とする人材基盤が、AI-Native時代の差別化に
 - 社員エンジニア・コンサルタントに占める年収1,000万円超の比率：約34%（579人）
 - 「プレイヤーであれ」という価値観の下、多彩なキャリア選択と社員の成長を促進する仕組み
 - オープンワーク株式会社「働きがいのある企業ランキング2026」20代成長環境：1位
- 日本市場では、当面強いDX需要が継続するため、積極採用は継続
 - 新卒/中途ともに採用目標は250～300人を継続
 - 需要減退時は、常駐ビジネスパートナー約600人により、一定のリソース調整が可能

AIによるデリバリーモデルの進化：AI-Native Delivery

AI適用をEnd-to-Endで進め、案件収益性のさらなる向上、高付加価値化、受注拡大につなげる



免責事項

本資料に記載されている情報又は意見は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性又は完全性について、シンプレクス・ホールディングス株式会社（以下「当社」といいます。）は何ら表明及び保証するものではありません。本資料の使用又は内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料には当社グループの現在の見通し、予想、目標、計画等を含む将来に関する記述が含まれています。将来予想に関する記述には、将来に関する記述であることを示すために、「方針」、「戦略」、「想定」、「目指す」、「見込む」、「信じる」、「予定」、「予想」、「予期」、「見通し」、「予測」、「計画」、「目標」又は「可能性」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を用いています。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績その他の結果は将来予想に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、何らその責任を負いません。

シンプレクス・ホールディングス株式会社

<https://www.simplex.holdings/>

お問い合わせフォーム

<https://www.simplex.holdings/contact/>