

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社シンプルクス・テクノロジー
2. 本社所在地	東京都中央区日本橋1-4-1 日本橋一丁目ビルディング15階
3. 電話番号	03-3278-6750
4. URL	http://www.simplex-tech.co.jp/
5. 設立年月日	平成9年9月16日
6. 資本金	340百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	東京証券取引所市場第1部
8. 業種・業態	金融機関の収益業務に関わるシステム開発
9. 代表者名(年齢)	金子 英樹(42歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	田中 健一(42歳、取締役副社長)
11. 直近の売上高(百万円、年)	4,765百万円(2005年)
その1年前の売上高(百万円)	3,473百万円(2004年)
その2年前の売上高(百万円)	2,634百万円(2003年)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	1,137百万円(2005年)
その1年前の経常利益額(百万円)	804百万円(2004年)
その2年前の経常利益額(百万円)	555百万円(2003年)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	282人(144人、2005年)
その1年前の従業員数(うち社員数)	219人(130人、2004年)
その2年前の従業員数(うち社員数)	139人(91人、2003年)
14. IT部門の有無(名称)	有(システムアドミニストレーショングループ)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	田中 健一(42歳、取締役副社長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	4名(3名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	288百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	260百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	176百万円

18. 事業・商品・サービス内容	<p>金融機関の収益業務に関わるシステム開発 ■事業セグメント別売上構成 システムインテグレーション(72.7%)、システム保守(17.7%)、その他(9.6%)</p> <p>■顧客セグメント別売上構成 証券会社(84.0%)、都市銀行・大手信託銀行(10.7%)、パイサイド・非金融(5.3%)</p> <p>■ソリューション別売上 ディーリングシステム(2,681百万円)、CRM(299百万円)、インターネット取引システム(1,325百万円)、(その他(459百万円))</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>当社は、ディーリングに代表される金融機関の収益業務(フロント業務)をサポートするシステムソリューション事業を展開しています。 この分野のシステム構築には非常に高度な金融知識、ノウハウ、技術力が必要となるため、非常に参入障壁が高い領域ですが、当社は、「世界的にも最高峰の金融工学」と「豊富な金融業務知識」と「最先端IT技術」をすべて兼ね備えていることで、この分野のリーディングカンパニーとして成長を続けています。 IT技術などだけで高い技術力を持っている企業は多数ありますが、当社と同等の高いレベルで金融とITの両方を兼ね備えた企業は日本にはほとんどありません。これは大手の会社でも同様です。</p> <p>当社製品は株式、為替、金利系(債券・デリバティブ)といった主要な金融商品をすべてカバーしており、その中でも、債券フロントシステムについては、大手証券会社10社中9社で採用されており、この分野でのデファクトスタンダードとなっています。 個人投資家向け外国為替証拠金取引システムに関しても、外国為替証拠金取引大手のほとんどが当社システム採用しており、この分野においてもデファクトスタンダードとなっています。</p> <p>大手金融機関を顧客に持つ当社は、セキュリティ面に対する投資も積極的に行っており、情報管理などについて高度なセキュリティを確保しています。外部への接続などのネットワークのセキュリティ管理はもちろんのこと、例えばエントランスの電子鍵、サーバールームの静脈認証、社員PCへの外部機器接続の無効化などをおこなっています。 また、こういったセキュリティの確保・投資により、金融機関である当社顧客から信頼をいただき、社内持ち帰りでの受託開発も数多くおこなっています。</p>
② 付加価値	<p>当社は、「世界的にも最高峰の金融工学」と「豊富な金融業務知識」と「最先端IT技術」をすべて融合したシステムソリューションを提供できることから、顧客にはビジネス戦略に集中していただき、そのビジネスをサポートするシステム開発を当社が企画から開発、運用まですべてにおいてフルサポートしています。</p> <p>当社がシンプレクス・ライブラリと呼んでいる当社が著作権を保持するシステム開発の共通部品群をベースとして、お客様向けのシステム開発することで、開発期間の短縮やシステムの安定性向上、高いコストパフォーマンスを実現しています。</p> <p>当社の様に、デリバティブや仕組債といった複雑な金融商品の時価を算出するシステムを一から自社開発して提供している企業は国内にはありません。そのため、業界において当社ブランドが定着しており、高い信頼を得ています。 例えば、金融機関の決算時に、保有しているデリバティブや仕組債などの複雑な商品の時価も報告が必要となります。その際、その時価評価方法が適正であるかどうかは監査法人に説明する必要があります。これは金融機関にとって非常に負担のかかる業務となります。しかしながら、当社システムを時価評価に採用いただいている場合、この分野での多くの実績、高い信頼性、高いコンプライアンス対応性といったブランドにより、お客様である金融機関は時価評価手法の説明を個別にする必要がほとんどなくなります。</p>
③ こだわり	<p>常にクライアント・ファーストであることを第一にサービスを展開しています。 当社は顧客の要件に対して、ただシステムを構築することが目的ではなく、顧客のビジネスを成功に導くシステムソリューションの提供を目的としており、一般的なシステム会社ではコンサルティング、開発、運用それぞれが異なるエンジニアであったり、異なる会社が担当する場合がございますが、当社はすべて自社内で行ない、同じエンジニアが提案から、開発、運用まで携わることで、これを実現しています。</p> <p>当社は、顧客との直接契約でしか受注をしません。下請として受注した場合、実際のユーザとの距離ができてしまい、お客様のニーズに対してダイレクトに、スピーディに対応できなくなってしまいます。同時に余分な中間マージンを顧客に請求することになります。</p> <p>当社はエンジニア派遣型のシステム開発ビジネスを基本的に行ないません。自社内で開発を行なうことでノウハウを社内に集約させています。</p> <p>当社はコミットメントを非常に大事にしています。 例えば、一般的にシステム業界では納期が遅延するとその期間に応じて、人月単価に基づいて顧客に請求する開発費用が膨らんでいきますが、当社は、当初の要件内であれば開発がいくら難航しコストがかかろうと、納期を守りあらかじめ顧客に提示した金額で納品まで行ないます。 こういったコミットメントを確実に実現するために、顧客との責任範囲を明確にするなど契約には力を注ぎ、両社にとって良好な関係を築くためにもプロジェクト開始も契約を締結して初めて発足します。</p> <p>当社の人材育成は、基本的にOJTですが、新卒採用者向けなどには当社社員による技術研修や、外部講師を招いての金融業務研修などを行なっています。</p> <p>当社の評価制度は、プロジェクト毎の評価と半期毎の評価を総合し、それを基に全社員を順位付けし、実力とその期の貢献度に合わせ報酬を決めています。また、ここでの評価の基本的な考え方としては、もっとも必要とされている人材がもっとも評価が高くなるという考え方です。</p>

当社では、コンサルティングからシステム開発、保守・運用までも、すべて自社内で一貫して行います。お客様のあらゆるビジネスプロセスに常に密着した即応性の高いフルサービス(一貫体制)を通して、「お客様のビジネス」を成功に導きます。

システムで汎用的に利用可能な機能を、当社が著作権を保持し、システム部品として汎用化したコンポーネント群(システム部品群)をシンプルクス・ライブラリと呼び、このライブラリをシステム開発のベースとして利用することにより、開発期間の短縮、それに伴うコストの軽減、そしてシステム安定性の向上性を実現しています。また、これにより自社内でPDCAサイクルを実現し、品質の維持・向上や継続的な業務改善活動などを推進しています。

当社は、開発、運用などについてはJIRAと呼ばれる情報共有ツールを用い、プロジェクト内だけでなく顧客に対しても公開し、プロジェクトの進捗や課題等がガラス張りになっています。

④ 独自性

当社は毎年、利益の20%をボーナスプールとして設定し、これを実力やその期の実績に基づき配分しています。この業績連動型賞与の基準については株主にも公開しています。

退職金はありませんが、従業員持株会、ストックオプション制度があります。

当社の組織は、経営の中心となる役員を除くと、事業部長などにあたるバイスプレジデント、現場のマネージャなどにあたるアソシエイト、そしてスタッフの3階層となっており、フラットな体制となっており、機動力が高く、意思伝達が非常に高い組織体系となっています。

社員、社内の外部スタッフの間で業務的な役割の区別はありません。

外部のスタッフは、業務を必ず当社内で行ない、当社以外への仕事の持出しは一切認めていません。セキュリティもこれに準じたかたちで整備しています。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社シンプレクス・テクノロジー

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
<p>①業績の好調さ</p>	<p>5年連続での増収増益を達成しています。(過去3年間の売上高年間平均伸び率は32.2%、経常利益年間平均伸び率は39.4%) 売上高経常利益率もほぼ毎年20%以上と、一般的な同業他社などと比較して非常に高い水準を維持しています。 給与水準についても、業界トップクラスの高い水準を維持することで、各方面の優秀な人材を獲得し、サービスの付加価値をさらに高めています。(当社給与平均:793万8,400円)</p>
<p>②ビジネスモデル</p>	<p>当社の競争力の源泉は、高度なIT技術と知的ノウハウの集約性にあります。当社は、ソフトウェア会社にありがちな人材派遣型の労働集約的ビジネスモデルによる規模の拡大を目指す考えはありません。当社は、外資系金融機関等において活躍してきたメンバーを中心に、蓄積されたノウハウ(IT技術+金融ノウハウ)を発揮して、金融フロント業務に特化したシステム開発を行うという、高付加価値なノウハウ集約型のビジネスモデルを展開しています。</p> <p>また、当社では、下記の特徴的なビジネスモデルを構築しており、他社に対する競争優位を構築しています。</p> <p>当社では、顧客(金融機関)との直接契約でのみ案件を受注し、その案件においては、コンサルティングからシステム開発、保守・運用までも、すべて自社内で一貫して行います。お客様のあらゆるビジネスプロセスに常に密着した即応性の高いフルサービス(一環体制)を通して、「お客様のビジネス」を成功に導きます。</p> <p>具体的には、顧客を担当するエンジニアは、提案などのセールスから受注処理、プロジェクトメンバーの選定、プロジェクト・マネジメント、設計、進捗管理、システム運用などすべてに携わり、それらすべてを社内で行なっています。</p> <p>当社のプロジェクト・マネージャは、社員だけでなく、契約している外部スタッフが担当する場合も多くありますが、両者とも同じ基準でマネジメントを行なっています。</p> <p>当社は、システムで汎用的に利用可能な機能を当社が著作権を保持し、システム部品として汎用化したコンポーネント群(システム部品群)をシンプレクス・ライブラリと呼んでいます。当社では、このライブラリをシステム開発のベースとして利用することにより、開発期間の短縮、それに伴うコストの軽減、そしてシステム安定性の向上性を実現しています。</p> <p>また、このライブラリの拡充においては、自社の研究開発として投資を行なうのではなく、顧客からの受託開発案件の中から、当社の著作権としてフィードバックしています。</p>
<p>③経営の自立化</p>	<p>2002年2月に株式を公開しており、資本的にも完全独立していると同時に自己資本比率も68.7%と経営の独立性を保持しています。</p> <p>当社は有利子負債ゼロの無借金経営です。</p> <p>当社は、期初の予算の約50%が受注残として積み上がっています。</p> <p>当社は毎期約30社と取引しており、その売上構成は、売上上位5社が約50%を占めています。(この売上上位5社は毎年変わっています)</p> <p>当社は下請としての受注はせず、必ず顧客である金融機関との直接契約、もしくはそれとほぼ同等の形態での受注をしています。</p> <p>営業は自社のエンジニアが提案型営業を行ない、受注しています。</p>
<p>④経営のオープン化</p>	<p>上場企業として、業績に関わらず、企業の情報については、タイムリーディスクロージャーを心がけています。また、機関投資家説明会、機関投資家とのスモールミーティングおよび個人投資家説明会を定期的に開催することにより、ステークホルダーとの直接的な会話も行っています。</p> <p>社内において、自社開発のプロジェクトコスト管理システムや備品管理システム、商用グループウェア、オープンソースソフトウェアのCMSを活用した社内情報共有ポータルサイト、Blog、JIRAと呼ばれる課題・タスクやプロジェクト進捗管理が可能なオープンソースソフトウェア等の活用により、情報の共有を図っています。これにより、売上、経費、利益、プロジェクト進捗など成果すべてがリアルタイムに確認できます。また、プロジェクト進捗については、先述のJIRAを顧客にも公開して運用しています。</p> <p>経営状況はグループウェアを通じた報告、ミーティングなどを通してリアルタイムに経営陣に伝えられています。</p> <p>組織としては、できるだけフラットな階層構造とすることで、現場と経営がメーリングリストなどを通して情報共有し、コミュニケーションをとりながら事業を推進しています。</p> <p>当社は東証一部に上場しており、四半期ごとに監査法人の監査を受けた決算を東京証券取引所を通して公開し、同時に当社ホームページでも公開しています。</p>

当社は同業他社とは異なる専門的かつ一貫したサービスの提供により、顧客満足度をあげること
で、多くの案件がリピートオーダーとなっています。

顧客からのクレームは、社内ポータルサイトやメール等を通じに常に情報共有されており、常に迅速
に対応しています。

当社は、「クライアント・ファースト」をDNAとして、顧客とのパートナーシップを構築しています。顧
客の業務効率を改善するだけでなく、収益力を強化するための付加価値の高い金融ハイテクソ
リューションを提供することにより、顧客との間でWin-Winの関係を構築しています。

当社では、役職員に対する利益連動性の高い報酬制度を採用することにより、利益拡大というベ
クトルを通じて、株主との間においてもWin-Winの関係を構築しています。
株主に対しては、利益の10%を目安に配当しています。

当社は、プロジェクトマネージャには、チームメンバーのアサイン、経費管理などの権限委譲を積
極的に行なっています。

当社の平均年収は業界トップクラスの793万円です。

退職金制度はありません。

毎期、利益の20%をボーナスプールとして確保し、それを各社員の実績などに合わせて分配して
います。

持株会、およびストックオプション制度之採用をしています。

当社のエンジニアは、セールス、開発、運用などをすべて担当することで、それが従業員の高いモ
ティベーションとなっています。

社内での業務において、社員と外部スタッフは、立場や仕事内容について平等に扱っています。

当社ビジネスパートナーとは、現金決済となっています。

⑤満足度経営

II. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社シンプレクス・テクノロジー

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	<p>全従業員にPCを配布し、組織の全員が報告・連絡・決裁に電子メール、電子決裁を活用しています。</p> <p>電子メール、グループウェア、blogなどによりペーパーレス化を図り情報共有を徹底しています。</p> <p>外出時の顧客緊急対応は、電話、メールなどで対応しています。</p>
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	<p>営業日報はメールで管理しており、いつでも検索可能な状態になっています。</p> <p>顧客との取引の状況や折衝情報などの情報をデータベースに一元化、セールス&マーケティンググループおよび各プロジェクトのマネージャー間で共有を図り、営業戦略・マーケティング戦略に活用しています。</p> <p>見積りや提案内容の承認は、社内のグループウェアによるワークフローで行なっています。</p> <p>現在契約の進捗状況の確認や内容の検索などできる新契約管理システムを社内で開発中です。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>社内の報告・連絡・決裁に電子メール、電子決裁を活用することにより、迅速な意思決定を可能としています。</p> <p>営業活動状況と営業情報がセールス&マーケティンググループおよび各プロジェクトのマネージャー間で共有化されており、課題の共有と迅速な対応が可能となっています。</p> <p>プロジェクトでは、Wikiと呼ばれるオープンソースの読み書き更新が可能な電子掲示板でプロジェクトのさまざまなナレッジをプロジェクトチーム内で共有しています。</p> <p>セキュアなインフラを整備していることで、金融機関である顧客環境へのネットワーク接続を例外的に許可いただいています。(メンテナンスなどの目的)</p>
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<p>社内のすべての意思決定が、社内グループウェア上のワークフローで行なわれており、そのワークフローの履歴もすべて保存され、いつでも参照可能となっていることで、内部統制管理を図り、SOX法への対応にもなっています。</p> <p>提案、見積り、設計書などは、すべてグループウェアのDBで管理されています。</p> <p>会計管理システムを活用することにより、経営状況を詳細かつリアルタイムに把握しています。また、社内的に月次決算を実施するなどにより、そのデータを十分に分析、ビジネス活動や戦略策定に素早く反映しています。</p> <p>社内の備品の管理、効率的な運用を実現するインベントリーシステムを自社開発し、これにより備品の管理を徹底しています。代表的な例として、システム会社である当社は、社内に非常に多くのPCがあり、これを社内のエンジニアの増減、プロジェクトの運用などに合わせて適時に、そして効率的に管理し、可能な限りの無駄を排除しています。</p> <p>社内の人的コスト管理には自社開発のタイムエントリーシステムを使用しており、誰がどのプロジェクトで何時間を費やして業務を行なったかを把握することができます。これにより、プロジェクト毎の人的なコストの管理を行なっています。</p> <p>社内のシステム開発のノウハウや、システム開発における重要情報などはプロジェクト単位ではWikiと呼ばれる電子掲示板を利用し、情報を共有するとともに、常にアップデートしています。</p> <p>全社的にはBABELとよぶ社内情報共有システムを構築しており、そこでトピック毎に意見交換できるフォーラムや、ブログなどを使用しています。</p>

⑤情報セキュリティ対策

社員、社内の外部スタッフなどとは必ず機密保持契約を結んでいます。

ウイルス対策等セキュリティ対策をシステムアドミニストレーショングループにて、一元管理しています。
会社やサーバールームの入退室はIDカードや静脈認証を採用しており、そのログを採取し、情報漏えい等の疑いが生じた場合に、直ちに対応可能な体制をとっています。

ノートパソコンはハードディスクにロックをかけると同時に、起動にはハードウェアを用いた物理的なキーを必要とします。

メールサーバーは、業務上大変重要なため、CPU、ハードディスク、ネットワークのすべてが二重化されています。

サーバーは静脈認証が必要なサーバールームに設置されています。

サーバーのデータバックアップは日時で行なっており、このバックアップも二重化しています。バックアップしたデータは金庫で保管しています。

情報を持ち出せない様、社内のCD-Rライターの利用は許可無く使用できない様に制限し、USBメモリはPCにUSBが使用できない様にセキュリティを設定しています。

当社ネットワークへの内部、外部からのアクセスはすべてコントロールしています。

ハッカー、ウイルス対策も常に行なっています。