

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

日本発のイノベーションを世界へ向けて発信し、顧客企業のビジネス成功に貢献する高付加価値サービスを創造

売上収益
600億円

営業利益
150億円

ROE
17.0%

売上収益
1,000億円

2 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大

Xspear Consulting中核として官公庁・通信・製造など非金融業種の戦略/DXコンサルティング強化。コンサルタント増強と金融顧客クロスセル推進

3. 採用育成の強化

ビジネス×テクノロジー両領域に精通した人材確保。新卒採用と中途採用強化、リテンション施策拡充で離職率低減と定着率向上を推進

2. 事業領域の深耕

Simplex Way推進で金融機関のDXパートナーとして高付加価値サービス提供。キャピタルマーケット大型案件受注と金融リテール拡大を目指す

4. グループシナジー発揮

Xspear Consultingの戦略構想をシンプレクスの技術力で具現化。非金融顧客送客と金融顧客送客で相互補完的に成長

3 対処すべき課題

① 事業領域拡大の推進

- 金融フロンティア領域以外への事業拡大が優先課題
- DX潮流への対応で市場環境と顧客ニーズ変化への適切な対応が必要

② 優秀人材の確保と定着

- 競争力源泉となる人材確保が重要課題
- 働きがいと働きやすさの両立によるリテンション施策の実施が急務

③ 高収益性の実現

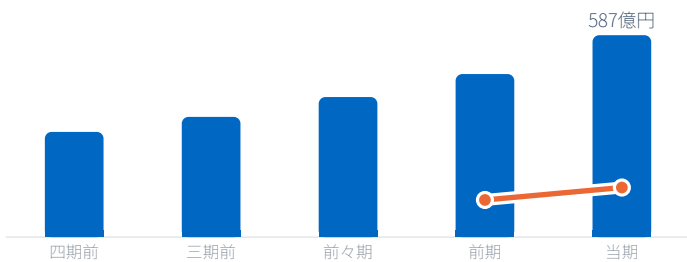
- 売上総利益率を最重要指標として重視。人材の質と生産性向上が鍵
- 参入障壁が高い領域への特化で付加価値を価格に反映する戦略

面接で使えるポイント

- Vision1000で売上収益1,000億円を目指し、クライアント・従業員・社会における3つの姿を定義している企業
- Xspear Consultingとシンプレクスのグループシナジーで非金融業種へのDXコンサルティングを強化中
- 売上総利益率を最重要指標とし、高度なBiz×Tech人材の採用育成を中計2027最大注力エリアに位置付け

証券コード 4373

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
587億円営業利益率
24.6%財務健康度
81点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 66.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
939万円

情報・通信業内 43位/592社

平均年齢
33.6歳

情報・通信業内 530位/593社

平均勤続
4.4年

情報・通信業内 414位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: シンプレクス・ホールディングス株式会社にプレミアム優待倶楽部

