

## 4762 エックスネット

鈴木 邦生 (スズキ クニオ)

株式会社エックスネット社長

### 高利益率を維持しながら、新しいサービスを準備中

#### ◆会社概要

当社は、1991年6月に設立し、昨年20年を迎えた。オフィスは新宿区の荒木町にあり、従業員は157名である。ビジネスの内容は、コンピューターのソフトウェア、システムをサービスとして顧客に提供するアプリケーション・アウトソーシング事業である。設立以来、「XNET サービス」という1本の商品だけを提供してきた。

2000年6月に当時のナスダック・ジャパン(現在は新ジャスダック)に、初めて上場する6社のうちの1社として上場した。その後、2003年に東証第2部に上場、翌年の2004年には東証第1部上場を果たした。2009年、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ(NTTデータ)がTOBにより当社の株式の51%を所有することとなり、現在はNTTデータのグループ会社となっている。

当社の顧客は基本的には法人企業であり、いわゆるBtoBビジネスが当社のビジネス・スタイルである。提供しているサービスは、主として有価証券管理に関するシステムであり、一般の個人投資家向けのサービスではなく、機関投資家向けに提供している。月々のサービス料でシステムを提供するというのが特徴であり、これは当社独自のものである。会社設立当初は、販売をしたこともあるが、その後は一貫してこの形態で行っている。

#### ◆「XNET サービス」とは

企業がシステムを導入する場合、3つの方法が考えられる。

一つ目は自社開発型であり、SIベンダーやソフトハウスに発注して、各企業が費用を全額負担し、個々の企業の業務内容に合わせて独自のものを作る。二つ目はパッケージ型であり、パッケージ商品として安価に提供されるソフトウェアを購入するものであるが、個々の企業の業務内容にはなかなか対応できないという欠点がある。

これに対して当社の「XNET サービス」は、一定の業務範囲内であれば月々定額の利用料でサービスを提供している。顧客の業務内容の変化、あるいは各種の制度変更に対応する際のシステムの変更・追加なども、定額の利用料のみで対応する。これが三つ目のサービス型である。業務内容や制度の変更に対応した具体例としては、最近では海外通貨店頭オプションへの対応や、2013年1月より導入される復興特別所得税への対応を挙げることができる。

当社サービスの提供方法はアプリケーション・サービスとフルサービスの2通りがある。アプリケーション・サービスは、当社はソフトウェアのみを提供し、コンピューターなどのハードウェアは顧客が所有、システムの運用も顧客が行うものである。この方法は、従来の提供方法でもあり、大企業の利用が多い。フルサービスというのは、アプリケーションの他、ハードウェアも含めたシステムの運用すべてをトータルで提供するというものである。この方法は比較的最近普及してきたもので、小規模な機関投資家や一般企業が利用している。

「XNET サービス」は主に有価証券運用管理業務をサポートし、機関投資家が扱うほとんどすべての投資商品を対象としている。企業の業務内容をフロントオフィス、ミドルオフィス、バックオフィスに分けるとすれば、フロントオフィスにおいては、約定入力・与信管理・コンプライアンスチェック・注文/約定データ送受信等、ミドルオフィスにお

いては、金利感応度計算・リスク量計算・収益率計算・要因分析等、バックオフィスにおいては、残高管理・勘定デ  
ータ管理・現物管理・入金管理・決算処理等のすべての管理業務が対象となる。

## ◆経営指標

当社は創業以来、高い営業利益率と無借金経営を貫いてきた。

2013年3月期第2四半期は、残念ながら前年同期と比べて減収・減益となった。売上高合計は15億93百万  
円(前年同期比6.6%減)、XNETサービスは15億78百万円(同4.1%減)となった。売上総利益は4億99百万円、  
販売管理費は1億91百万円、営業利益は3億7百万円、経常利益は3億21百万円、純利益は1億91百万円  
であり、いずれの利益項目も減益となった。しかし、これらの数字は、4月末に発表した予想の範囲内にとどまっ  
ている。

減益となった要因としては、大手の顧客が合併により解約になったことによるものが大きい。これを埋め合わせ  
るだけの売上を確保できなかったため、その分が減収となった。また、AIJ問題などの影響により、世間の機関投  
資家に対する選別の目が厳しくなり、当初予定していたファンドを立ち上げることができないなど、特に独立系小規  
模のアセットマネジメントの売上が低調となったことも要因として挙げられる。

利益率に関しては、原価・販管費の削減を行い、前年同期とほぼ同じ水準の19.3%を確保した。

2013年3月期通期の業績予想に関しても、売上高32億50百万円、営業利益6億円、経常利益6億25百万  
円、純利益が3億74百万円で、いずれの数字も前期比マイナスとなる見込みである。

## ◆今期の方針

新サービスの取り組みとしては、フロントオフィス向けの「Front Trade-Plus」、ミドルオフィス向けの「ミドルサービ  
ス Web-Plus(仮称)」という2つの商品を、来期のサービス開始に向け準備中である。

また、これまでの東京中心の売上構成からの多様化を目指し、地方銀行など地域型運用機関への営業推進の  
ほか、IFRS(国際財務報告基準)の導入へ向けての開発作業も継続中である。

他のソフトウェア会社とのアライアンス営業に取り組むことも考えている。

## ◆中期的な取り組み

システムの運用を含む、システム予算全体の削減ニーズに対する取り組みを今後の課題として捉えている。

また、NTTデータ・グループの顧客基盤へ、当社の金融ソリューションビジネスをグループとして共同推進する。

## ◆質疑応答◆

**大口の顧客と、小口の顧客はどれくらいの割合か。**

売上に関しては、金額ベースでは当然、大手顧客の割合が大きいですが、会社数では小口顧客が相当の割合を占  
めている。大手顧客の一端を示すとすれば、日本の生命保険会社・損害保険会社のほとんどは例外なく当社の製  
品を利用してもらっている。

**顧客の合併によってなぜこんなに減収となるのか。**

これまでは、合併しても引き続き当社の製品を利用してもらえたのでそれほど影響はなかったが、今回は合併  
後に合併相手のシステムに切り替えることでサービスが解約になり、減収となった。

**売上の内容は、サービスによる売上と、開発による売上の二つがあるという認識でよいか。**

受託開発のような単発的な売上は僅かで、毎月定額のサービス利用料が売上のほとんどを占めている。

これまでは金融機関向けに特化してきたが、これから他の分野にも進出する予定はあるか。また、そのために外部の会社を買収するというような考えはあるか。

新しい分野に進出するためには、その業務に関する知識やノウハウが要求されるので簡単なことではないと思うが、そのための準備は必要であると考えている。

その場合に、M&Aのような手段を用いるかは未定である。

NTT データグループとなって3年半ほど経過したが、顧客に変化はあったか。

NTT データの紹介による新規顧客の獲得は若干あるが、それほど大きな変化ではない。

NTT データとの共同開発については予定があるか。その場合、単に御社の顧客が増えるだけなのか、それとも何か別の新しい展開が可能なのか。また NTT データにとってのメリットは何か。

NTT データ側からの要請はこれまでなかったが、今後は協力してやっていくことも当然考えられる。

当社の顧客が増えるというのも重要ではあるが、例えば、IFRS(国際財務報告基準)などに関しては新たな展開として進めていけるのではないかと考えている。

顧客基盤が増えると共に、当社のノウハウを既存顧客基盤への幅出しとして展開できることではないかと考えている。

(平成 24 年 11 月 2 日・東京)