

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

「XNET サービス」のさらなる発展に注力

◆事業概要

当社は(株)エヌ・ティ・ティ・データ(以下 NTT データ)グループの一員として、BtoB のアプリケーション・アウトソーシング事業を展開しており、事業の中心となるのは、機関投資家向けの資産運用管理業務全般のサポートを行うソフトウェア(アプリケーション)を、月額定額制で提供する「XNET サービス」である。

通常、システム提供やソフトウェア開発は、発注側の企業がコストを全額負担する「自社開発型」、あるいは導入コストは低額ではあるが、機能追加等を行う場合には高額となる「パッケージ型」におおむね分類される。

当社はそのいずれでもなく、顧客と共に良いシステムを作り上げていくというコンセプトのもと、「サービス型」でアプリケーションを提供している。「サービス型」は、定額の月額利用料にて業務の変更や制度の変化にあわせ、アプリケーションへの機能追加やカスタマイズが可能で、原則として導入費用や追加開発費用は発生しない。これにより、陳腐化しないシステムを提供することが可能である。資産運用分野における制度・業務変更の例としては、昨今では東証・大証の統合や株式配当の軽減税率終了、呼値刻みの 10 銭単位への変更等が挙げられる。

また、アプリケーションのみならず、コンピュータ、システムの運用等も含めたフルサービスの提供も一部で行っている。

このような事業運営により、当社は 20%前後の高い営業利益率と、ほぼ無借金経営となる健全な財務体質を維持している。

◆2013 年 3 月期の決算概要

当期の業績については、売上高は 31 億 47 百万円(前期比 2 億 13 百万円減)、営業利益は 6 億 11 百万円(同 67 百万円減)、経常利益は 6 億 35 百万円(同 74 百万円減)、営業利益率は 19.4%となった。

当期は大手顧客であった金融機関の合併に伴い、当社のサービス契約が終了したことが大きな減収要因となった。また、経費等の削減に努めたものの、売上の減少に伴い利益も落ち込んでいる。なお、売上高は当初予想を若干下回ったものの、営業利益・経常利益はそれぞれ 10 百万円程度上回っている。

売上高の内訳については、XNET サービスは 31 億 15 百万円(前期比 1 億 78 百万円減)、機器販売等は 42 百万円(同 34 百万円減)となった。

◆2014 年 3 月期見通し

今期の業績については、売上高は 32 億円(前期比 53 百万円増)、営業利益は 6 億円(同 11 百万円減)、経常利益は 6 億 25 百万円(同 10 百万円減)と、ほぼ横ばいとなる数字を予想している。

当期のように大きな減収要因は見込まれない一方、大規模な新規顧客案件の獲得も見込んでいないことから、売上高の大きな伸びは期待できない状況である。また、今期より将来を見据えたシステム投資に力を入れることから、利益も若干の減少となる見通しである。

◆今後の取り組み

これまで当社はアプリケーション・アウトソーシングに特化した事業運営を行ってきたが、昨年あたりから売上の伸びが鈍化していることなどもあり、現在、中期的な経営戦略について見直しを進めている。

具体的な内容としては、まず顧客企業から見た場合、われわれが提供しているアプリケーションだけではなく、ハードウェアの運用、バックアップ、定期的な保守業務など、社内の人件費等を含めたトータルのコストが問題となる。そのため当社としては、BPO、AMO、クラウド等のサービスも含め、これまでよりも積極的に顧客の IT コスト全体を効率化・コントロールするところまで業務を広げていきたいと考えている。

同時に、グローバル化や外部環境の変化にあわせ、アプリケーション自体の機能充実やラインナップの多様化に取り組むことで競争力の維持・発展に努めていく。一例として、従来当社が提供しているシステムは同一オフィス内のネットワーク上で利用する前提になっている。今後はネットワークや機械的な制約を取り払い、顧客のグローバル化への対応を可能とする機能の開発・提供を進める予定だ。

また、当社が所属するNTTデータグループにおいて、グループ企業各々が持つソリューション、プロダクトをワンストップで顧客に提案できる体制の構築を目指し、関係各位と相談を進めている。

以上の取り組みにより、エクスネットを新たな成長軌道に乗せていきたい。

◆質疑応答◆

NTTデータグループにおける取り組みについて具体的に伺いたい。

まだ検討段階ではあるが、グループ内に組織されつつある金融アプリケーション部隊に各社が持っているプロダクトをラインナップすることで、これまでのように案件ごとに個別に紹介するような形ではなく、グループ全体のプロダクトを活用できる体制を構築していきたいと考えている。

(平成 25 年 5 月 10 日・東京)