

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

ビジネスモデルを拡張するための新サービスを開発中

◆会社概要

当社は1991年6月に設立され、従業員は約150名で、アプリケーション・アウトソーシング事業(商品名「XNET サービス」)を行っている。2000年6月ナスダック・ジャパン(現ジャスダック)上場、2003年2月東証第2部上場、2004年3月東証第1部上場を果たす。2009年3月、(株)エヌ・ティ・ティ・データ(NTTデータ)がTOBにより当社の51%の株式を取得し、NTTデータのグループ会社となる。副社長はNTTデータ出身、非常勤取締役全員はNTTデータ社員との兼任である。

◆当社の事業内容

当社の商品「XNET サービス」は、顧客(企業)にサービス型(月々のサービス料)でシステムを提供するものである。企業がシステムを導入する際、その方法は3つあると考えている。1つは各企業が独自にIT企業に発注して開発する自社開発型である。この場合、企業は多額の開発費用を負担しなければならない。2つ目は市販のソフトウェア等を購入するパッケージ型で、この場合費用は安価ではあるが、通常は購入後の機能変更はできない。できたとしても多額の費用がかかる。3つ目は当社の提供するサービス型である。これは、一定のサービス利用料のみで、業務内容や制度の変更などに合わせて機能の変更・追加を行うものである。サービスの提供方法については、アプリケーションだけを提供する場合と、合わせてコンピュータ、システムの運用を含めトータルな形での提供方法がある。

「XNET サービス」は主に有価証券運用管理業務をサポートするものであり、機関投資家が扱うほとんど全ての投資商品が管理可能である。具体的には以下のような業務運用を可能としている。

- ① 約定入力・与信管理・コンプライアンスチェック・データ送受信等のフロント業務
- ② 金利感応度計算・リスク量計算・収益率計算・要因分析等のミドル業務
- ③ 残高管理・勘定データ管理・現物管理・入出金管理・決算処理等のバック業務

業務に必要な有価証券の時価等のデータは、国内有価証券に関してはトムソン・ロイター等、海外に関してはInteractive Data Japan等のベンダーより提供を受けている。

当社の特徴は無借金経営であること、営業利益率が高いこと(2013年3月期:19.4%)があげられる。

◆2014年3月期第2四半期業績

2014年3月期第2四半期の業績は、前年同期比減収・減益となった。

売上高は15億11百万円(前年同期比5.2%減)、内訳はXNETサービスが15億4百万円(同4.7%減)、機器販売等が6百万円(同53.8%減)であった。営業利益は2億24百万円(同27.1%減)、経常利益は2億48百万円(同22.7%減)であった。いずれの数字も前年同期、あるいは4月に発表した業績予想と比較し、下振れとなった。

要因としては、売上に関しては昨年のような大手顧客の合併による解約はないが、既存客の利用料減少が多かったこと、利益に関しては新商品開発に注力しているため、売上原価が減少せず、減収が減益に直結したことなどである。

2014年3月期の通期業績予想については、2013年10月に修正予想を発表している。売上高は当初予想(2013年4月発表)の32億円から30億円に、営業利益は6億円から4億10百万円に、経常利益は6億25百万円から4億50百万円にそれぞれ修正した。

◆中期的経営戦略

当社はこれまでアプリケーションの提供のみを業務の中心としてきたが、今後はITに関わるコスト全体の効率化を図ることのできるサービスを提供していきたいと考えている。すなわち、アプリケーション、OS、機器・ハードウェアなどのコスト、人件費を含めたそれらを運用するためのコストを全体として効率化することのできるサービスである。

アプリケーションそのものも、商品としての競争力を高める必要がある。機能の充実やラインナップの多様化を図ること、ハードや環境の変化に対応すること、利用方法の多様化や使いやすさを追求することなどである。

来期に向けては、新サービスのスタート、AMO/BPOサービスの受託、次世代サービスへの取り組みなどを考えている。新サービスについては、顧客のニーズによる受発注に関するシステムである「Front-Trade Plus」の更改、機関投資家やアセットマネジメント各社が発行するレポートの支援サービスを開始する。AMO(Application Management Outsourcing)やBPO(Business Process Outsourcing)については新規の顧客を獲得していきたい。次世代サービスについては、フロント業務におけるOMS(Order Management System)とEMS(Execution Management System)の一体化を図るシステムの開発、およびブラウザ化による利用場所の制約からの解放、I/Oまわりの進化などに取り組んでいく。これらの施策により、来期以降は売上を反転させたい。

◆質疑応答◆

顧客数に変化がないにもかかわらず利用料が減少したのはなぜか。

顧客がコスト削減のために端末の台数を減らしたことによる。

昨年度は業界でも人員を整理する動きがあったが、今期はむしろ人を増やす方向にあるのではないか。

顧客側のコスト削減に対する圧力は依然として強い。利用料を増やすためには、既存の顧客を減少させないことと、新規の顧客を獲得することが必要であり、そのために新しいサービスを準備中である。

御社の成長性を判断するには何がインディケーションとなるのか。

新規顧客の獲得、並びに新サービスの展開がどれだけ進むか、ということになる。

その余地はまだあるのか。

新規顧客は、小口の顧客や地方の投資家などに獲得の余地があり、また、新サービスは既存客を中心として十分に展開が期待できる。

その場合のセールスポイントはやはりコストが下がるということか。

その通りである。ただ顧客側としては機器も含めて総合的に入れ替えることは数年単位で考えるので、すぐに結

実しないことが多い。

外部要因の変化によって新規顧客獲得の機会はあるか。

大幅な会計制度の変更などがあればチャンスは大きいと思っている。

今後期待できる外部要因の変化はあるか。

イファース(IFRS 国際会計基準)の導入等が考えられる。

NTT データの傘下に入ったことにより、何かメリットはあったか。

当然セールスの機会は増えたが、時間のかかる案件も多く、具体的に実現した結果は今までのところ多くはない状況である。一方でグループ各社との共同で進める仕事も増えており、オフショアの活用で開発費の低減も進めている。

(平成 25 年 11 月 7 日・東京)