

4762 エックスネット

茂谷 武彦 (モタニ タケヒコ)

株式会社エックスネット社長

IFRS の適用見送りで特損計上も主力サービスは順調

◆会社の概要

当社は1991年6月3日に設立され、新宿区荒木町に本社を置いている。2015年3月末時点の従業員数は154名、事業内容はアプリケーション・アウトソーシング事業(商品名「XNET サービス」)である。創業以来、一貫してシステム(アプリケーション)をサービスとして提供する「XNETサービス」を展開してきた。

2000年6月にナスダック・ジャパン(現ジャスダック)の第1号として上場を果たした。その後、東証2部上場を経て2004年3月に東証1部へ上場した。2009年3月には、更なる発展を目指して業務資本提携を行い、NTTデータが当社の株式51%を保有することで、NTTデータグループの一員となった。

当社が提供する「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。創業以来1つの商品「XNET サービス」のみを推進し、主に機関投資家を対象とした有価証券管理システムの提供に強みを持っている。

システムの提供パターンは3つあると考えている。まず「自社開発型」は、SIベンダーやソフトハウスが顧客の要望通りに作り、コストは全額発注者負担となるパターンである。また「パッケージ型」は、パッケージベンダーが提供する既成のソフトウェア(システム)を利用するため、低額であるものの変更・追加には別途費用が必要となる。つまり高額なコストをかけて自社向けに開発するか、既成のパッケージソフトで間に合わせるかが、従来の一般的なシステム利用方法であった。

これらに対し、当社のXNET サービスは、その二つの長所を併せ持った「サービス型」である。顧客とのコラボレーションによって優れたシステムを作り上げ、変更・追加も含めて月額定額でシステムを提供するものである。

◆陳腐化しないサービスを月額制で提供

XNET サービスの特徴は、陳腐化しないシステムの提供である。まず、システム導入時には開発済みの有価証券管理アプリケーションを利用していただく。導入後の改良や機能追加、業務・制度の変更に伴う変更などについては、すべて月々定額の利用料で対応する。具体的な直近の制度・業務変更の例としては、消費税5%から8%への変更、株価0.10円刻みへの対応、新商品「日経平均 Weekly オプション」への対応などが挙げられる。

有価証券管理の世界(金融の世界)においては、新商品の開発や会計・税務制度の変化などが非常に激しい。追加費用がなければシステムの改良ができない場合は、システムはどんどん陳腐化して結局使えないものになってしまうが、当社は初期費用・追加投資なしで迅速に対応するため、XNET サービスを使い続けてもらうことが可能となる。

当社のサービス提供方法には、アプリケーション・サービスとフルサービスの二つがある。アプリケーション・サービスでは、当社はアプリケーション・プログラムを提供するのみで、ハードウェアやシステムの運用・管理は顧客が行う。これは創業初期から続けてきたサービスである。

一方で、主に小規模の機関投資家や一般企業向けに提供してきたフルサービスに対しても、東日本大震災の

発生によるリスク管理意識の高まりもあり、近年においては機関投資家業界全体に広く需要が出てきた。これは、アプリケーションのみならずコンピュータやシステムの運用をトータルで提供するサービスである。このフルサービスもまた月々の定額サービス料で提供している。現状の傾向として、大手の顧客ではアプリケーション・サービスが多く、開業直後の投資顧問会社など小規模の顧客ではフルサービスの提供が多くなっている。

XNET サービスは、機関投資家が扱うほぼすべての投資有価証券について管理可能である。また、サポートが可能な業務としては、フロントオフィス(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)、ミドルオフィス(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(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)と幅広く対応し、いずれも当社のアプリケーションで相互連携が可能である。

◆2015年3月期決算の概要

当社の特徴として、高い営業利益率(2015年3月期:16.1%)と有利子負債ゼロの無借金経営であることが挙げられる。

2015年3月期の業績として、売上高は31億61百万円(前期比5.2%増)、その内訳はXNETサービスが31億42百万円(同5.1%増)、機器販売等が19百万円であった。売上高全体では3期ぶり、XNETサービスは4期ぶりの増収となっている。生保や損保などの大手資産運用会社の合併なども影響したと考えている。売上高の当初予想31億円に対しては2.0%増となった。

営業利益は5億8百万円(前期比9.5%増)、経常利益は5億31百万円(同6.7%増)といずれも増益であったが、当期純利益は50百万円(同82.7%減)に減少した。営業利益、経常利益はともに4期ぶりの増益となり、営業利益の当初予想4億75百万円に対しては6.9%増となった。

これに対し当期純利益については、特別損失2億60百万円の計上によって、当初予想3億10百万円に対し83.9%減という結果であった。特別損失は減損損失の計上によるものであり、その対象は、2011年より開発に着手していた国際会計基準(IFRS)に対応した有価証券管理システム(IFRSシステム)のソフトウェアである。判断としては、IFRSシステムの将来の収益獲得時期が不透明であることから、会計原則に従い減損処理を実施した。ただし、開発したIFRSシステムのソフトウェア自体の価値を毀損したわけではなく、機関投資家業界におけるIFRS適用が進めば、収益の獲得可能性は十分にあると考えている。

減損は今期だけの特別な事情であり、同時に足元の収益は明らかに回復している。加えて安定的な財務内容も考慮して、配当は現状を維持し、1株当たり年間配当金56円(中間28円、期末28円)を実施予定である。

◆過去最高売上高の更新に向けて

2016年3月期の業績見通しとして、売上高合計は33億50百万円(前期比6.0%増)と見込んでおり、内訳としてはXNETサービス33億30百万円(同6.0%増)、機器販売20百万円を計画している。XNETサービスの過去最高売上高は2012年3月期の32億93百万円であったが、今期はその水準を上回る見込みである。要因としては、新規顧客の獲得や、新規サービスである個人向け信託管理システム、AMO(アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング)サービス、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)サービスの展開が増収に寄与するものと考えている。

営業利益は5億40百万円(前期比6.1%増)、経常利益は5億60百万円(同5.4%増)、当期純利益は3億40百万円(同567.6%増)を予想している。増収を見込む一方で、AMOの業務委託費と開発費などのコスト増が見込まれるため、売上高営業利益率は16.1%(同増減なし)と横ばいの計画である。

中期的経営戦略については、まず“One Stop Shop NTTデータグループ”として、NTTデータ、NTTデータ・フィナンシャル・ソリューションズなどグループ各社のプロダクトを一体で提供する取り組みを推進していく。

また、企業理念に基づき「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指していく。有価証券管理に関する事なら、全て当社で対応するという姿勢で臨む。同時に XNET の使命として、「資産運用業界の業務の先生になる」、「資産運用業界の更なるコストダウンを」と宣言している。

これを実現するために、社員のスキルアップをより積極的に進める。近年、セキュリティの壁が厚くなり、顧客とのやりとりが会議室にとどまってしまう傾向が強い。そのため当社の CE(クライアント・エグゼクティブ)は、顧客企業の業務内容がわかりにくいという悩みに直面している。その一方、顧客は、高スキルのベテランの退職、自動化・アウトソーシングの推進に伴うノウハウの希薄化、システム投資の削減といった悩みを抱えている。そこで当社では、AMO および BPO によってセキュリティの壁を越え、業務を直接担うことで社員のスキルアップにつなげていきたいと考えている。これにより、アプリケーションや仕様書の更なるレベルアップ、業務マニュアルの作成および恒常的なブラッシュアップを継続し、日本人の「感性」を大切に業務遂行を通して、使命の達成に向けて努力していく考えである。

グローバル戦略としては、海外の資産運用会社(日本の現地子会社を含む)に対して、英国や米国の情報を収集し、データ照合業務などを、香港、台湾、シンガポールといった APAC 地域へ展開していきたいと考えている。

各種戦略の遂行のためには、何よりも人財が必要である。現在、人財を厚くするために、資産運用業界で長年活躍したベテランの雇用、誰もが認める高いスキルと高い意欲を持っている元社員の再雇用、当社に籍を置き、当社の社風・文化をこよなく愛する人(派遣社員等)の採用に力を入れている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

近年、NISA や 401k の普及に伴い運用環境に変化が起きている。その影響を伺いたい。

NISA は個人投資家向けのため、当社は直接関与していないが、機関投資家の投資信託残高が増加すればプラスの影響となる。401k は運用主体が変わるだけであり、単純に影響が及ぶことはない。GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)の運用改革に関しては、当社は GPIF 向けのレポーティング様式の提供をサービスラインナップとしており、GPIF から運用委託を受ける機関投資家が増えれば当社にはプラスといえる。

サービスの料金体系について、もう少し詳しく伺いたい。

基本的に、端末 1 台当たりの料金を設定している。1 台の共有端末からサービスの利用を開始し、利便性を実感していただくことで 2 台、3 台と増え、さらに他の部署へ広がっていくことにより売上の増加につながっていく。料金改定はこれまで実施したことがない。

安定配当のリスク要因を教えてください。

当期は減損が発生し、当期純利益が 50 百万円に減少したものの、安定した財務基盤を背景に据え置きを決断した。基本的に、安定配当で株主に還元していくことが義務だと思っている。無借金経営で自己資本を高め、配当を実施していきたいと考えている。そのほか経営指標としては、現在注目されている ROE よりも営業利益率を強く意識しており、15%以上の水準を目指している。

(平成 27 年 5 月 13 日・東京)