

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

資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニーを目指す

◆企業にサービス型でシステムを提供

当社は1991年6月の創業以来、24年間にわたり、資産運用管理業務に特化して、システム提供と業務サポートを行っており、投資顧問会社、信託銀行、生命保険会社、損害保険会社、各種銀行などの機関投資家を中心に、160社を超える顧客に利用されている。本社は新宿区荒木町に置いており、従業員は3月末現在で156名となっている。沿革としては、2000年にNASDAQ JAPAN市場の第1号銘柄として上場し、2003年には東証二部、2004年には東証一部に指定替えした。2009年にはNTTデータと資本業務提携を締結し、連結子会社となっている。

当社が提供する「XNET サービス」は、機関投資家のフロント業務(トレーディング、コンプライアンスチェック等)からミドル業務(パフォーマンス、リスク管理等)、バック業務(簿価管理、現物管理、勘定仕訳、資金管理等)まで、資産運用管理業務を包括的にサポートするものであり、一部の業務サポートを切り出しての提供も行っている。近年では、議決権行使業務をサポートする、スチュワードシップ・ソリューションへの問い合わせが増加しており、また、国際会計基準(IFRS)への対応も進めている。

業態別の導入実績は、生命保険会社が23社、損害保険会社が12社、銀行が32行、その他(投信・投資顧問・証券会社など)が84社となっており、特に大手生損保を中心に絶大な支持を得ている。生命保険会社は日本の協会に41社、損害保険会社は26社が登録されており、それぞれの導入社数は前述のとおりであるが、資産額ベースで見ると、生命保険会社全体の84%、損害保険会社全体の95%が当社の「XNET サービス」で管理されている。

当社のビジネスのコンセプトは、顧客(企業)にサービス型(月々の定額サービス料)でシステムを提供することであり、創業以来、「XNET サービス」のみを推進してきた。創業当時、システムの提供パターンは、自社開発型とパッケージ型が主流であった。自社開発型は「言われたものを作る」ため、コストは全額発注側が負担し、失敗リスクを1社単独で負担する必要がある。一方、パッケージ型は「これを利用してください」というものであり、低額だが変更・追加は高額となる。

これに対して、当社のシステム提供パターンである「サービス型」は、月額定額で顧客と一緒に良いシステムを作るというコンセプトである。業務の変更や制度の変更に伴うシステムの改良や機能の追加を、月々の固定サービス料で対応することで、変化の激しい資産運用業界(金融業界)に対して継続的なシステム提供を可能としている。当社のメリットとしては、アプリケーションの著作権をすべて当社が保有するため、他社の利用時にも同一アプリケーションを展開することができる。これにより、顧客のノウハウが当社に集約され、アプリケーションに蓄積されるため、知恵の共有が可能となる。

◆前年同期比で増収・大幅増益を達成

2016年3月期第2四半期の売上高は16億72百万円(前年同期比8.6%増)となっており、このうち「XNET サービス」は16億68百万円(同9%増)であった。営業利益は2億93百万円(同43.6%増)、経常利益は3億6百

万円(同 41.1%増)、四半期純利益は 2 億 2 百万円(同 50.4%増)となっている。1 株当たり四半期純利益は 48.90 円、営業利益率は 17.5%となっており、1 株当たり配当金は 28 円を予定している。売上・利益ともに 4 月発表の予想を上回っており、特に利益については、1 割以上の上振れとなった。営業利益は予想比 33 百万円増、経常利益は 36 百万円増となっている。

通期業績予想については、当初見直しを変更していないが、強含みで推移する見込みである。売上高は 33 億 50 百万円を予想している。第 2 四半期の進捗率は 50%となっており、下期は上期比で 1 億 50 百万円増が見込めることから、社内的には過去最高(2012 年 3 月期の 33 億 70 百万円)の更新にチャレンジしていく。利益についても、営業利益 5 億 40 百万円、経常利益 5 億 60 百万円、当期純利益 3 億 40 百万円を予想しているが、第 2 四半期の時点で進捗率は 50%を超えている。

◆コーポレートガバナンス・コードへの対応状況

コーポレートガバナンス・コード(CGC)については、基本的にコンプライするの正しいと考えている(社外取締役の数、政策保有株式数 0 など)。一方で、当社の意志を明確に示さなければ、存在感がまったくなくなってしまう。当社の意志は、中期経営計画をあえて発表しないということであり、その代わりに以下の 2 点を実践していく。

1 つめは、企業理念、社員の目指すべき姿、短期の業績予想、目標となる経営指標(期限なし)、中長期の経営戦略の公表である。目標となる経営指標として、過去最高売上高の更新、過去最高経常利益(2004 年 3 月期の 8 億 86 百万円)の更新、売上高経常利益率 15%以上、有利子負債 0 の維持を掲げた。2 つめは、ディスクロズを基本的に社長が行うことであり、創業以来、株主総会での全発言やアナリスト・新聞への対応を社長が担当してきた。なお、目標に向かって毎年チャレンジすることが正しいと考えているため、目標となる経営指標は毎年確認・再考し、修正や追加を行っていく。

◆「eXcellent Company」を目指す

当社の社名の「エックス」は単なる「X」ではなく、excellent、experience など、「外に向かって行く」という前向きな良いイメージがある「eX」から取っている。こうした想いを込め、企業理念としては、「顧客とコラボレーションしながら成長し続けられる eXcellent Company」を掲げた。具体的には以下の 4 点である。

1. 「資産運用のワンストップ・カンパニー」を目指す。
2. 「できない」を「できる！」にして、顧客を笑顔にするために努力する。
3. 「新しい仕組み」や「新しい価値」を創造することで、よりよい社会の実現を目指す。
4. 社員および家族の幸福、株主への還元を意識した経営を実践する。

これらを実現するため当社が目指すべき姿は、「顧客のあらゆる要望に対してソリューションを提供できる会社」である。そのために今、取り組むべきことは、ニーズへ応えるサービスの提供、新たな顧客の獲得、プロフェッショナルな人材への成長であり、資産運用業界で選ばれ続けるサービスを創造し、未来に続く会社にしていきたいと考えている。

資産運用業界を取り巻く環境として、国内では、2015 年 6 月 30 日に「金融・資本市場活性化有識者会合意見書」が発表され、2020 年に向けて東京をアジアトップクラスの国際金融センターにするためには、投資先企業の魅力向上、資産運用業者の抜本的強化が必要だとされた。海外では、リーマンショック以降、規制が強化されており、資産運用会社に対する期待が高まる一方、さまざまな負荷がかかっている。

こうした中、資産運用会社では、コア業務(運用、資金調達業務等)への集中と非コア業務(管理業務等)のアウトソースが進むと見ているため、当社としては、アプリケーション、インフラの提供に加え、管理業務の受託(AMO・BPO)にも力を入れている。現在、顧客にはセキュリティの壁があり、当社のサポートスタッフは執務室に入ることができない。当社の社員が顧客業務の理解を深めるためにも、社員を送り込む AMO や当社内で業務を受託する

BPO はメリットが大きいと考えている。

当社の使命は、資産運用業界の業務の先生となって、AMO・BPO を推進しながら業界の更なるコストダウンを実現することであり、そのためには人財が必要となる。具体的には、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、当社の社風や文化をこよなく愛する人(派遣社員など)の採用に取り組んでおり、ベテランについては、既に4人の雇用実績がある。

◆ 質 疑 応 答 ◆

顧客数の推移を教えてください。

横ばい～微増という状況である。単に社数を増やすのではなく、1社に対するサービスを増やすことを意識している。

解約は発生しているか。

外資系などで解約はあるが、システムの切り替えには時間と労力を要するため、急激に解約が増加することはないと見ている。

資産運用業界で長年活躍したベテランを雇用したということだが、具体的にはどういった人材か。

生保系の投資顧問会社で投信を行っていた人、損保系の投資顧問会社で年金管理を行っていた人、外資系企業でレポートングを行っていた人、生保でシステムを担当していた人を採用した。

料金体系を教えてください。

投資顧問会社の場合は、1台目の端末の月額利用料が35万円、2台目以降は20万円程度となっており、利用する部署の拡大とともに売上高が増加する。生保などの本体系は料金体系が異なり、端末1台で3万円程度だが、ベースとなるサービス利用料が大きい。

大手の生命保険会社などは、グループ会社などを活用し、システムを自前で構築することが可能だと思うが、あえてアウトソースする理由を教えてください。

大手の生命保険会社はシステム子会社を持っているが、システム構築にあたっては保険の仕組みが最優先であり、資産運用の仕組みは垂流となる。当社は要件定義からすべてを定額で提供するため、予算や仕様書を書く手間などを総合的に勘案し、親会社はシステム子会社ではなく、当社に発注している。

確定拠出型年金に関わる業務は扱っているか。

確定拠出型年金向けの投信を管理するために当社のサービスを使うケースはあるが、確定拠出型年金そのものは扱っていない。

(平成27年11月6日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.xnet.co.jp/ir/index.html>