http://www.xnet.co.jp/

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

「XNET サービス」の売上が伸長し、増収増益を達成

◆当社の概要と沿革

当社は 1991 年 6 月の創業以来 25 年間、資産運用管理業務に特化し、管理システムの提供と業務サポートを行っている。顧客は生命保険会社、損害保険会社、投信会社、投資顧問会社、信託銀行、その他各種銀行などの金融機関を中心に 160 社を超える。新宿区の四谷 3 丁目に本社を構えており、従業員数は 163 名である。

沿革としては、1991 年に野村証券と野村総研出身者 3 名が創業し、2000 年に NASDAQ JAPAN 市場の第 1 号銘柄として上場、2003 年には東証 2 部、2004 年には東証 1 部に指定替えをした。2009 年にはさらなる発展を目指し、NTT データと業務資本提携を行い、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、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）、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）を包括的にサポートし、IFRS の管理やスチュワードシップ管理等にも幅広く対応している。

業態別の導入実績は、有価証券の運用金額ベースで見ると、生命保険会社においては 83%、損害保険会社においては 95%と圧倒的なシェアとなっている。また投資顧問業界でも多数の顧客に利用されており、特に年金分野では当社のコストパフォーマンスとサポート力が高く評価されている。銀行については、信託銀行が当社顧客の中心であるが、地銀や信金等に強い NTT データと資本業務提携をしたことを機に顧客拡大をはかっている。

当社は顧客にサービス型（月々のサービス料）でシステムを提供するビジネスモデルである。従来、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メインであった。自社開発型は企業がコストを全額負担し、SI ベンダーやソフトハウスに発注するため、高額な費用と失敗するリスクを単独で負担することになる。パッケージ型は、販売する側が保有しているアプリケーションを利用するため、コストは低額であるが、思いどおりの使い勝手とはならず、変更や機能追加は高額になる。一方、「XNET サービス」は、機能の追加・変更を含めて月額の固定料金でシステムを提供する、「一緒に良いシステムをつくる」というコンセプトのサービスである。

サービス型の特徴は、陳腐化しないシステムを提供し続けることである。変化の激しい金融業界において理想のシステムを完成することは困難であり、改良や改善に終わりはない。サービス型は改良や機能追加を前提とし、月々の固定料金のみで業務変更や制度変更にも対応する。顧客は追加費用を負担することなくニーズに応じたシステムに変更することができる。当社のメリットとしては、アプリケーションの版権はすべて当社が保有し、他社の利用時にも同一アプリケーションを展開できることである。すべてのノウハウが「XNET サービス」に蓄積されることで知恵の共有ができ、アプリケーションの進化につながっていく。

当モデルによりビジネスを続けることができた背景として、資産運用業界に特化したこと、最初に業界最大手の顧客を獲得することができたことの 2 点が挙げられる。1 度つくったアプリケーションを何度も有効活用できることが強みであり、現在も創業時に開発したアプリケーションを利用している。

当社はアプリケーションのみを提供する AOS からハード・OS・ミドルウエアの提供をする ITO へと提供範囲を拡大してきた。現在はニーズの高まりを受け、アプリケーションや基盤を含むシステム全体の設計・運用・監視を行う

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

AMO サービスや顧客の業務を当社が請け負う BPO サービスも提供している。

◆2017 年 3 月期第 2 四半期累計の決算概要

当上期の業績は、売上高 19 億 46 百万円（前年同期比 16.4%増）、営業利益 3 億 40 百万円（同 16.1%増）、経常利益 3 億 53 百万円（同 15.4%増）、純利益（同 22.1%増）と増収増益を達成した。営業利益率も 17.5%と高水準を維持している。売上高・利益ともに本年 4 月発表の予想値を上回り、特に売上高は 1 億 96 百万円の上振れとなった。既存顧客のアプリケーションサービスで利用範囲が拡大したことに加え、地銀や海外機関投資家等の新規顧客を獲得できたことが増収要因である。また AMO・BPO サービスが順調に推移し、AMO サービスの売上は売上高全体の 15%を超える水準にまで拡大している。

◆2017 年 3 月期通期業績予想

通期業績は、売上高 40 億円、営業利益 7 億円、経常利益 7 億 20 百万円、当期純利益 4 億 90 百万円を見込んでいる。売上高は期初予想の 38 億円を上方修正し、利益については強含みで推移することを見込むが、業務委託費の増加が予想されるため期初予想を据え置いた。

創業以来、売上高は順調に推移しており、リーマンショック後も「XNET サービス」売上高および総売上高は右肩上がりを続けた。その後金融グループ合併の影響により 2012 年 3 月期をピークに 2 期連続で売上は減少したが、再度上昇に転じ、前期には過去最高の売上高を更新し、新たな成長ステージに入ったものと認識している。従来のアプリケーションサービスと AMO・BPO サービスの両輪でコーポレートガバナンス・コードにおいて公表している売上目標の 50 億円を目指す。

◆中期的経営戦略

コーポレートガバナンス・コードについては、社外取締役の人数や、政策保有株式数を減らすことなどはコンプライすることが基本であると考えるが、フルコンプライすれば良いということではなく、当社の意志を明確に示さなければ存在意義がなくなってしまう。当社の意志を明確にするために中期経営計画をあえて公表しないこととし、そのかわりに「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）、中長期の経営戦略を公表する」、「情報開示はすべて社長が行う」の 2 点を行う。

目標となる経営指標とは、過去最高の売上高更新は前期で実現したため、過去最高経常利益の更新、営業利益率 15%以上、有利子負債 0 の維持である。3 年間固定の目標ではなく、毎年確認・再考を行いながら目標に向かって毎年チャレンジを続けていく。

資産運用業界を取り巻く環境については、資産運用会社への負荷が高まる一方、期待も高まるものと認識している。昨年 6 月に発表された「金融・資本市場活性化有識者会合意見書」において、2020 年に向けて東京市場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が必要であり、そのためには資産運用業者の役割が重要であるとうたわれている。

資産運用の世界においては、CGC、スチュワードシップコード、IFRS、GPIF、NISA・ジュニア NISA、個人向け信託などがキーワードとして挙がっている。これらはすべて当社が取り組んでいることであり、ビジネスに対するプラスの影響が期待される。またリーマンショック後の世界的な規制強化により海外からの要請も高まっている。アカウンティング業務やレポーティング業務等、非コア業務をアウトソーシングする動きが強まると考え、当社は顧客ニーズに応えるべくアプリ・インフラ・業務（AMO・BPO）を提供していく。

資産運用会社の業務をさらに理解し、資産運用業界のコストダウンをはかるためには、顧客におけるセキュリティの壁を超える必要があるが、顧客サイドに常駐する AMO や業務を受託する BPO で対応していく。そのためには人財が必要であり、従来とは異なる採用方法を実施する。資産運用業界で長年活躍したベテランの雇用、高いス

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

キル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・文化を理解している派遣社員等の採用を推進する。国内のみならず顧客の海外拠点に対しても貢献したいと考えており、当上期においてはシンガポールの資産運用会社へのサービス導入を実現した。また海外の資産運用会社が日本に進出する動きの中で、会社設立から管理業務までのサポートを一貫して行うことでさらなる貢献ができるのではないかと認識している。

当社はさまざまなサービス提供を通じ、資産運用業界全体に広げていくことで「買い手よし」、「売り手よし」、「世間よし」の「三方よし」を目指している。WIN-WIN ではなく世の中への貢献も意識している。「XNET サービス」の導入により年金や投信の運用コストが下がり、結果として国民財産である年金資産の形成に貢献することができ、また海外資産運用会社の日本進出をサポートすることで競争原理が働き、市場の活性化につながることでリターンが上がると考えられる。その結果、「世間よし」につながるのではないかと認識している。

（平成 28 年 11 月 4 日・東京）

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。