



茂谷 武彦 社長

株式会社エックスネット(4762)



企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	情報・通信
代表取締役社長	茂谷 武彦
所在地	東京都新宿区荒木町13番地4 住友不動産四谷ビル
決算月	3月
HP	https://www.xnet.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,015 円	8,261,600 株		8,385 百万円	9.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00 円	3.0%	71.41 円	14.2 倍	916.25 円	1.1 倍

*株価は7/7終値。各数値は22年3月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
19年3月(実)	4,435	696	717	485	58.74	28.00
20年3月(実)	4,670	711	732	515	62.44	28.00
21年3月(実)	5,039	694	719	576	69.81	28.00
22年3月(実)	5,419	968	995	718	86.95	28.00
23年3月(予)	5,200	850	870	590	71.41	30.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。

株式会社エックスネットの会社概要、業績動向、茂谷社長へのインタビューなどをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 22 年 3 月期決算概要](#)
- [3. 23 年 3 月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画 2022-2025 年度](#)
- [5. 茂谷社長へのインタビュー](#)
- [6. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 180 社を超える機関投資家に対し、月額利用料で主に有価証券管理システムを提供する「XNET サービス」を展開。創業以来、業界のデファクトスタンダードとして牽引しており、生損保業界においては 90%前後のシェアを誇る。システムの提供だけでなく、経理業務等を請け負う「SO サービス」などを積極的に展開し、さらなる業容拡大を目指している。
- 22 年 3 月期の売上高は前期比 7.5%増の 54 億 19 百万円。7 期連続で過去最高を更新。主力の有価証券管理システムが引き続き堅調。AMO サービス、SO サービスも伸長した。好採算の大型 AMO サービスの成約により売上総利益は同 25.6%増加し、粗利率も同 4.1%上昇。営業利益は同 39.4%増の 9 億 68 百万円。販管費増を粗利増で吸収し、大幅な増益となった。営業利益、経常利益は 18 期ぶりに、当期純利益は 2 期連続で過去最高を更新した。
- 23 年 3 月期の売上高は前期比 4.0%減の 52 億円、営業利益は同 12.2%減の 8 億 50 百万円の予想。アプリケーションサービスおよびSOサービスは引き続き堅調に推移。AMOサービスは前期の大型案件の反動減を見込む。利益については、減価償却費がさらに減少する見通しの一方で、AMOサービスで前期のような利益率の高い大型案件の獲得見込みはないと見ている。また、持続的成長に向けた経営基盤拡充を目的とし、業務効率化のための社内システム投資や、サービス品質維持・向上のための人的資本投資を予定している。売上高営業利益率は 16.3%と高水準を維持する見込み。配当は前期比 2.00 円/株増配の 30.00 円/株を予定。予想配当性向は 42.0%。
- 2023 年 3 月期を初年度とする中期経営計画を策定した。今後も企業価値の向上と持続的成長を目指すために、成長戦略の推進と資産の有効活用に取り組み、「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げていく考えだ。同社の付加価値の源泉である「アプリケーション」「ノウハウ」「サポート」の 3 つを更に強化するとともに、アプリケーションの提供だけでなく、資産運用に関するあらゆるソリューションを提供する「ワンストップ・ソリューションカンパニー」を目指す。最終年度 2026 年 3 月期の目標として、「コア売上高 50 億円、営業利益率 15.0%以上、ROE8.0%以上」を掲げている。
- 茂谷武彦社長に、自身のミッション、自社の競争優位性、中期経営計画のポイント、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。「今後も企業価値の向上と持続的成長を目指し、中期経営計画で挙げた施策を実施していきます。そして当社の「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げてまいります。株主・投資家の皆様のご期待に沿えるよう尽力して参りますので、是非引き続き当社への応援をお願いいたします」とのことだ。
- 茂谷社長は、「アプリケーション 1 本あたりの開発費は通常 200-300 万円ですが、ノウハウが蓄積された最新のアプリケーションであることを考慮すれば、1 本当たりの価値はそれを上回るかには考えています」と述べている。ちなみに、現在時価総額約 84 億円の同社は、22 年 3 月末にソフトウェア(仮勘定含む)約 14 億円を計上している。単純に 4,000 本で割ると 1 本あたりの評価額は約 36 万円。仮に、現在の最新のアプリケーションを新規に開発しようとした際の再調達価格を 500 万円とすると、 $4,000 \times 500 = 200$ 億円となり、同社時価総額の 2 倍以上となる。投資家としては、同社初の中期経営計画の進捗を注目すると同時に、同社の「見えない資産」の評価についても目を向けてみる必要があるだろう。

1. 会社概要

生損保、投信投資顧問、信託銀行、銀行等、180社を超える機関投資家に対し、月額利用料で主に有価証券管理システムを提供する「XNET サービス」を展開。創業以来、業界のデファクトスタンダードとして牽引しており、生損保業界においては90%前後のシェアを誇る。現在は有価証券のほか、個人向け信託、融資等、管理対象を拡大するほか、システムの提供だけでなく、経理業務等を請け負う「SO サービス」などを積極的に展開し、さらなる業容拡大を目指している。



【1-1 上場までの沿革】

1991年6月に設立し、現在の主力サービス「XNET サービス」の提供を開始した。同年10月には日本生命相互会社のモデルに「XNET サービス」が採用され、初の大型受注となる。こうした実績を基に、その後も、生損保のバックなど、サービスの提供領域を広げていく。同サービスの利便性、経済的メリットなどを高く評価され、資産運用業界の代表企業での採用件数が伸長し、業容も拡大。2000年6月の大阪証券取引所ナスダック・ジャパン上場を経て、2004年3月には東証1部に上場。

2009年3月、株式会社エヌ・ティ・ティ・データがエクسسネット社株券の公開買付を実施し、エヌ・ティ・ティ・データ社の連結子会社となる。

2022年4月、市場再編に伴い東証スタンダード市場に移行した。

【1-2 企業理念】

顧客とコラボレーションしながら成長し続けることのできる「eXcellent Company」を目指している。

「eXcellent Company」として目指す姿を以下のように掲げている。

1. 「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指します。
2. 「できない」→「できる！」にしてお客様を笑顔にするために努力し続けます。
3. 「新しい仕組み」や「新しい価値」を創造することで、よりよい社会の実践を目指します。
4. 社員および家族の幸福、そして株主への還元を意識した経営を実践します。

加えて、「資産運用業界の業務の先生になる」「資産運用業界のさらなるコストダウンを実現する」ことで「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター(※)」となり、「日本国民全体の財産の形成に貢献すること」をミッションとしている。

また、ビジョンとして「買い手よし:顧客である資産運用業界」「売り手よし:同社」「世間よし:日本経済・国民」「未来よし」の「四方よし」を目指している。

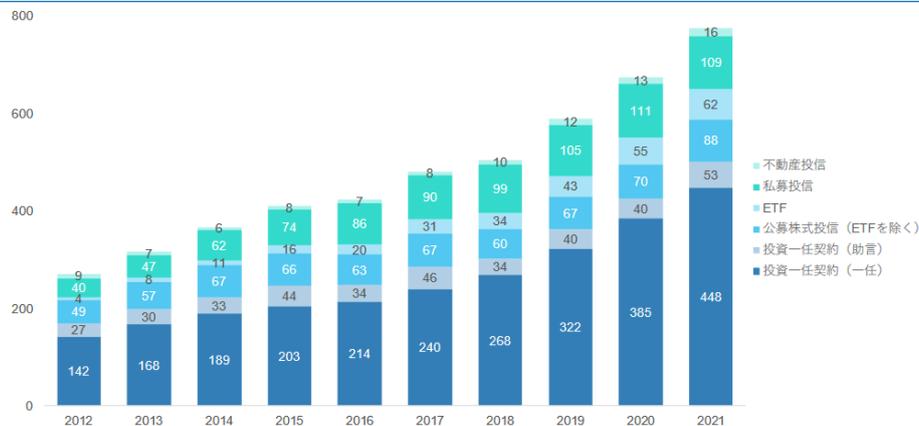
(※)エコシステム・オーケストレーター

資産運用業界のエコシステム(共生によって大きな価値を創造する構造)を作り上げる役割。そのためには、資産運用に関するあらゆる情報や要素に精通する必要がある。同社では、自社がすべてのソリューションを有するのではなく、顧客が望むどのサービス、システムともつなぎ、共生する状況を目指している。

【1-3 同社を取り巻く外部環境】

日本の資産運用会社の運用受託額は増大傾向にあり、今後も同社の顧客市場は安定的に拡大するものと思われる。

資産運用会社の運用受託額（単位：兆円）



金融庁『資産運用業高度化プロセスレポート2021』、投資信託協会、投資顧問業協会の統計データより作成

(同社資料より)

一方、同社の顧客は、ビジネス環境変化の影響を受け、リソース不足と本業への集中を余儀なくされており、後述する AMO サービス、SO サービスといったアウトソーシング・サービスのニーズおよび市場は拡大する傾向にある。

生命保険・損害保険	IT 技術の進化に伴い、高度な保険商品の開発が求められている。運用よりも商品開発にリソースを集中したい。
投信投資顧問	従来の運用手法では収益を稼ぐことが難しくなっており、オルタナティブ資産等への投資拡大や、新たな金融規制への対応で業務量が増えている。
地方銀行	超低金利環境が継続し、本業である貸出での収益獲得がますます困難になっている。それを補う有価証券の運用による収益拡大が至上命題になっているが、適切な人材がおらず、事務負担が増えている。

【1-4 事業内容】

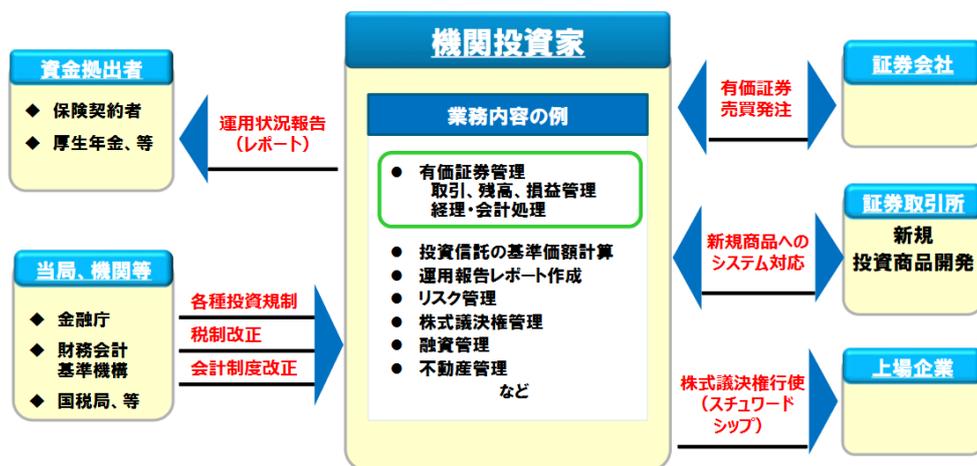
自社開発の資産運用管理専門のシステム「XNET サービス」を生損保、投信会社、投資顧問、信託銀行、銀行等、180 社を超える機関投資家に提供している。

事業セグメントは XNET サービス事業の単一セグメント。サービスの内訳は「XNET サービス」「機器販売等」に分類されるが、「機器販売等」は、顧客が「XNET サービス」導入時に、コンピュータ等の機器の導入も希望する際に販売するものであり、売上構成比は 0-1%程度。

(1) XNET サービス

①顧客の状況

同社の顧客である機関投資家は株式や債券など、数千銘柄の有価証券への投資を行っており、取引、残高、損益、経理、会計処理など、有価証券管理のために多額のコストをかけ様々なシステムを導入している。



(同社資料より)

多くの日本の企業は従来、こうしたシステムを自社で構築し、自社のみで使用していた。外部企業に開発・運用をまかせる、いわゆるシステムのアウトソーシングの場合も自社固有システムのことが多く、開発費、メンテナンス費はすべて自社負担という構造に変わりはない。

こうした状況に対し、同社は、創業当初から自社で情報システムを構築し、月々のサービス料だけで複数の顧客に提供するという独自のビジネスモデルを考え、これを「XNET サービス」と名付けた。

銘柄情報提供を含め、フロントからバックまでの資産運用管理業務を包括的にサポートしている

◎主なサービスラインアップ

①有価証券フロント	機関投資家、証券会社向けの証券の受発注業務に関する機能を提供するサービス。
②有価証券ミドル	機関投資家が投資する金融商品を対象としてパフォーマンス分析、受益者向けレポート等々の機能を提供するサービス。
③有価証券バック	機関投資家が投資する金融商品を対象として仕訳、入出金、現物保管等の管理機能を提供するサービス。
④IM バック	投信投資顧問会社向けに投信経理業務用の機能(投資信託の基準価格算出や運用報告書等の帳票作成機能)を提供するサービス。
⑤センター型指図 STP	投資家が管理信託銀行に対して信託指図を電子的に送信できるサービス。
⑥信託連動データ開示	管理信託銀行が再信託している特金、ファントラ等のポートフォリオデータ(取引、残高、ポートフォリオ属性)を XNET フォーマットで受信できるサービス。
⑦融資管理	プライマリー・セカンダリー・シンジケート・住宅ローン等、形態に関係なく融資業務全般を一律のプラットフォームで管理する機能を提供するサービス。
⑧スチュワードシップ・ソリューション	株主議決権管理業務をサポートする機能を提供するサービス。
⑨Report Manager	投信、投資顧問業務において必要となる、対外向け帳票の作成支援サービス。アプリケーション提供(基本サービス)に加えて、データ作成支援(オプションサービス)サービスも提供している。
⑩XNET-AMO サービス	専任の CE が顧客の立場で、XNET アプリケーション利用に係わる「運用・保守」から「設計・開発」までトータルでサポートし、顧客に適した XNET アプリケーションの業務運営を支援するサービス。
⑪スマート・アウトソーシングサービス (SO サービス)	当社がXNETサービス(バック・ミドル・投信等)を利用してお客様業務を代行するサービス。
⑫報酬管理サービス	投資顧問会社向けの報酬管理業務支援サービス。
⑬個人向け信託管理	遺言代用信託の「受益権管理」、「合同運用金銭信託・運用口管理」が可能。信託兼営銀行による単独利用、信託銀行が地域金融機関と提携する代理店方式の何れにも対応している。

⑭投資信託委託業開業支援サービス	投資信託委託業の開業に当たり、会社設立、投資申請準備から開業まで、一貫して支援するサービス。
⑮投資一任業開業支援サービス	投資一任業の開業に当たり、会社設立、投資申請準備から開業まで、一貫して支援するサービス。

顧客のニーズに合わせたソフトウェアの提供のほか、「⑩XNET-AMO サービス」「⑪スマート・アウトソーシングサービス(SO サービス)」など、システム運用の受託や業務プロセスの受託も行っており、拡大に注力している。

フロント/ミドル/バック業務を同社のプロフェッショナル人財が請け負うことで、顧客はその他の業務にリソースを集中させることが可能となる。

②ビジネスモデル:サブスクリプションモデルを採用

「XNET サービス」は、創業当時(1991年)から月額定額の利用料を継続的に受領するサブスクリプションモデルによりサービスを提供している。

「サブスク」の先駆けであり、SIベンダーやソフトハウスが受託開発する「自社開発型」、パッケージベンダーがパッケージを提供する「パッケージ型」とは一線を画す先進的なビジネスモデルである。

「自社開発型」ではコストは全額発注者が負担し、開発失敗のリスクは1社が単独で負担する。

「パッケージ型」では既成のシステムを導入するのは低額であるが、変更や追加開発などのコストは高額である。

これに対し、「顧客とのコラボレーション」というコンセプトの下で開発された「XNETサービス」は、スタートの後は顧客とともに改良、改善を加えていくという点が、「自社開発型」「パッケージ型」との大きな違いであり、初期費用無しで追加投資も不要である。

アプリケーションの著作権は同社が有し、他のユーザー利用時にも同じアプリケーションを提供するためユーザー数の増加に伴い収益性は向上する。

また、複数の顧客とのコラボレーションによって生まれたすべてのノウハウがXNETのアプリケーションに蓄積され知恵の共有を図ることができる点は、顧客・同社にとっても大きなメリットである。

ユーザーのメリット	<ul style="list-style-type: none"> * 初期投資が不要 * 短い導入期間 * 追加投資が不要 * 1つのシステムを多くのユーザーが負担するので全体的コストが安い * 多くのユーザーのアイデアを盛り込むので高度なノウハウが共有できる(知恵の共有) * 常にシステムの内容を更新するので陳腐化しない。
同社のメリット	<ul style="list-style-type: none"> * システムの売り切りではなく、月額課金により収益が安定している * 簡単にサービスの中止ができない * 同じアプリケーションを共同で利用するため、高い収益性を実現

ユーザーは一旦XNETをシステム導入すると過去データの移行など大きな負担が生じるため、他社システムへの切り替えの動機が働きにくいことなどからサービスの解約が少ない点も「XNETサービス」の特長である。

【1-5 特長・強み・競争優位性】

①圧倒的なシェア

生命保険協会加盟全社の有価証券運用総額に占めるXNET利用割合は82%、損害保険においては96%。

XNETサービスの包括サービスの利便性や経済的なメリットが高く評価され、フロント、ミドル、バックを含めた資産運用管理システムの利用実績は、生命保険、損害保険で圧倒的なNO.1となっている。

この競争優位性の源泉になっているのが有価証券に関する豊富な情報と、情報やノウハウを常に反映させ最新の状態としているアプリケーションである。

BRIDGE REPORT



有価証券運用・管理の世界におけるルールや制度の改定に加え、仮想通貨といった新たな投資対象についても常に情報を有しておく必要がある。加えて、単に情報として持っているだけでなく、ロジックに落とし込み、アプリケーションに反映させることが重要である。

「XNET システム」では、同社が得た情報やノウハウだけでなく、顧客が有価証券運用で得たノウハウも、アプリケーションに落とし込んでいるため、随時様々なノウハウを蓄積した常に最新かつ最良のアプリケーションとなっている。

②高付加価値の提供

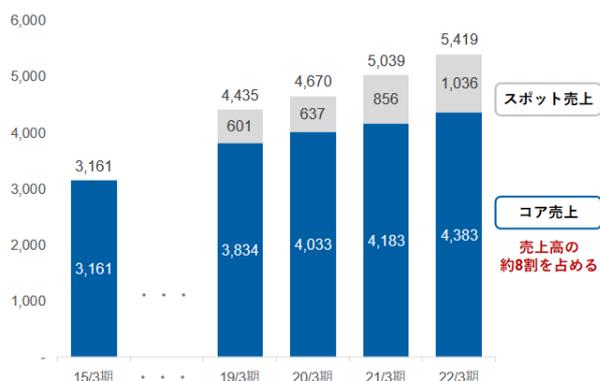
ハイレベルな「アプリケーション」「ノウハウ」「サポート」を一連のつながりで提供することにより、高い付加価値を創出している。

③安定的な収益構造

同社売上の約 8 割を占めるのが、コア売上である。コア売上拡大に注力することで、安定的な収益基盤の構築を図っている。

売上形態	概要	対象サービス
コア	サブスクリプションモデルにより安定的に売上を確保。	アプリケーション・AMO(月額)・SO
スポット	コアを維持するために必要ではあるが、あくまで一過性の取引による売上	AMO(スポット)※新規導入・基盤更改

コアとスポット売上高構成比 (単位: 百万円)



(同社資料より)

【1-6 ROE 分析】

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
ROE (%)	7.7	7.7	7.8	8.3	9.8
売上高当期純利益率(%)	11.08	10.94	11.04	11.44	13.25
総資産回転率(回)	0.60	0.60	0.61	0.63	0.63
レバレッジ(倍)	1.15	1.17	1.17	1.17	1.17

収益性の向上とともに、ROE も着実に上昇し、前期は 9%を超えた。中期経営計画では 2026 年 3 月期 8.0%以上を目標としている。

2. 2022年3月期決算概要

【2-1 業績概要】

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	5,039	100.0%	5,419	100.0%	+7.5%	+4.2%	+2.3%
売上総利益	1,210	24.0%	1,521	28.1%	+25.6%	-	-
販管費	516	10.2%	553	10.2%	+7.1%	-	-
営業利益	694	13.8%	968	17.9%	+39.4%	+24.1%	+7.6%
経常利益	719	14.3%	995	18.4%	+38.3%	+24.5%	+8.3%
当期純利益	576	11.4%	718	13.3%	+24.6%	+33.0%	+15.9%

*単位:百万円。修正予想比は22年1月公表の業績予想に対する増減。

増収増益、売上・利益とも予想上回り過去最高を更新

売上高は前期比7.5%増の54億19百万円。7期連続で過去最高を更新した。主力の有価証券管理システムが引き続き堅調。AMOサービス、SOサービスも伸長した。

好採算の大型AMOサービスの成約により売上総利益は同25.6%増加し、粗利率も同4.1%上昇。

営業利益は同39.4%増の9億68百万円。販管費増を粗利増で吸収し、大幅な増益となった。

営業利益、経常利益は18期ぶりに、当期純利益は2期連続で過去最高を更新した。

売上・利益ともに修正予想も上回った。

【2-2 サービス別動向】

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
XNETサービス	5,032	99.9%	5,416	100.0%	+7.6%
アプリケーションサービス	3,658	72.6%	3,724	68.7%	+1.8%
AMO・SOサービス	1,374	27.3%	1,692	31.2%	+23.2%
機器販売等	6	0.1%	2	0.0%	-61.0%
売上高合計	5,039	100.0%	5,419	100.0%	+7.5%

*単位:百万円

◎アプリケーションサービス

主力の有価証券管理システムが引き続き堅調。従来からの顧客基盤である機関投資家のほか、一般事業会社からも引き合いがあり、拡大基調を継続している

ここ数年間、顧客基盤拡大に大きく貢献している遺言代用信託をはじめとする個人向け信託については、新規顧客を獲得している。

◎AMOサービス

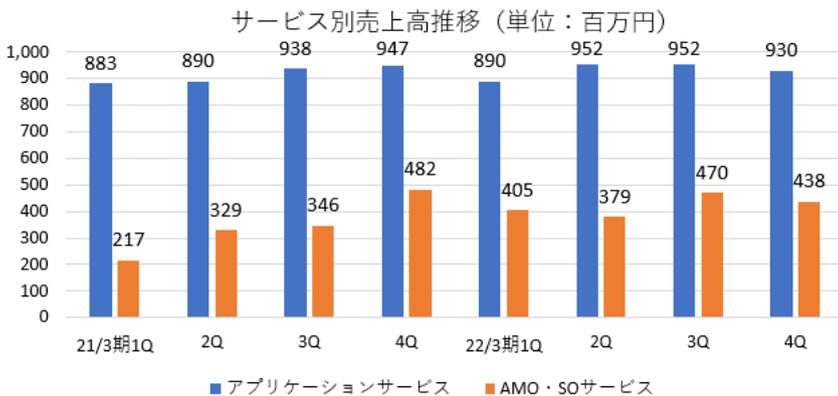
継続的なシステム保守案件の受注が引き続き好調なほか、大型のXNETシステム導入案件や基盤更改案件を複数計上した。アプリケーションサービスにおける顧客基盤の拡大とともに、AMOサービスの受注機会が増加し、XNETサービス全体の増収に大きく寄与している。

◎SOサービス

従来からの投信投資顧問会社向けサービスが堅調であるほか、21年3月期より提供を開始した生損保業界に対するSOサービスについても、安定した事務遂行が継続している。

生損保業界における業務アウトソースニーズが存在することは確認済みであり、売上規模のさらなる拡大を期待している。

BRIDGE REPORT



【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	21年3月末	22年3月末	増減		21年3月末	22年3月末	増減
流動資産	2,990	4,097	+1,106	流動負債	599	813	+214
現預金	1,394	1,865	+470	未払金	269	266	-3
関係会社預け金	1,026	1,444	+418	未払法人税等	72	243	+170
固定資産	5,253	4,885	-368	固定負債	562	569	+7
無形固定資産	1,608	1,425	-182	負債合計	1,161	1,383	+221
ソフトウェア	1,607	1,424	-182	純資産	7,082	7,569	+487
投資その他の資産	3,546	3,339	-207	利益剰余金	4,838	5,325	+487
資産合計	8,244	8,952	+708	負債純資産合計	8,244	8,952	+708

*単位: 百万円。ソフトウェアは仮勘定を含む。

現預金、関係会社預け金の増加などで資産合計は前期末比7億8百万円増加し89億52百万円。

未払法人税等の増加などで負債合計は同2億21百万円増加の13億83百万円。

利益剰余金増で純資産は同4億87百万円増の75億69百万円。

自己資本比率は前期末比0.7pt低下し84.6%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/3期	22/3期	増減
営業CF	1,077	1,387	+309
投資CF	-752	-685	+66
フリーCF	325	701	+376
財務CF	-231	-230	+0
現金同等物残高	1,394	1,865	+470

*単位: 百万円。

営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。

キャッシュ・ポジションは上昇した。

3. 2023年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	22/3期	構成比	23/3期(予)	構成比	前期比
売上高	5,419	100.0%	5,200	100.0%	-4.0%
営業利益	968	17.9%	850	16.3%	-12.2%
経常利益	995	18.4%	870	16.7%	-12.6%
当期純利益	718	13.3%	590	11.3%	-17.9%

* 単位:百万円。予想は会社側予想。

減収減益を予想

売上高は前期比4.0%減の52億円、営業利益は同12.2%減の8億50百万円の予想。

アプリケーションサービスおよびSOサービスは引き続き堅調に推移するも、AMOサービスにおいて前期の大型案件の反動減を見込んでいる。

利益については、XNETアプリケーション投資に関する減価償却費がさらに減少する見通しの一方で、AMOサービスについては前期のような利益率の高い大型案件の獲得はないと見ている。また、持続的成長に向けた経営基盤拡充を目的とし、業務効率化のための社内システム投資や、サービス品質維持・向上のための人的資本投資を予定している。

売上高営業利益率は16.3%と高水準を維持する見込み。

配当は前期比2.00円/株増配の30.00円/株を予定。予想配当性向は42.0%。

4. 中期経営計画 2022-2025年度

2022年3月期に売上・利益とも過去最高を更新した同社は、今後も企業価値の向上と持続的成長を目指すために、成長戦略の推進と資産の有効活用に取り組み、「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げていく考えだ。

そこで、2023年3月期を初年度とする中期経営計画を策定した。初めて外部に公表する中期経営計画である。

【4-1 同社の付加価値の源泉】

同社の付加価値の源泉は「アプリケーション」「ノウハウ」「サポート」の3つであり、それぞれにハイレベルな3つを融合して提供することで高い付加価値を生み出している。

当社が提供する付加価値



(同社資料より)

(1) アプリケーション

「1.会社概要」で触れたように、当社が提供する「XNET サービス」は、月額定額で追加費用が不要なアプリケーションサービス。サブスクリプションモデルの先駆けであり、他社サービスとは一線を画する先進的なビジネスモデルである。

同社は、現在約4,000本のアプリケーションを保有している。

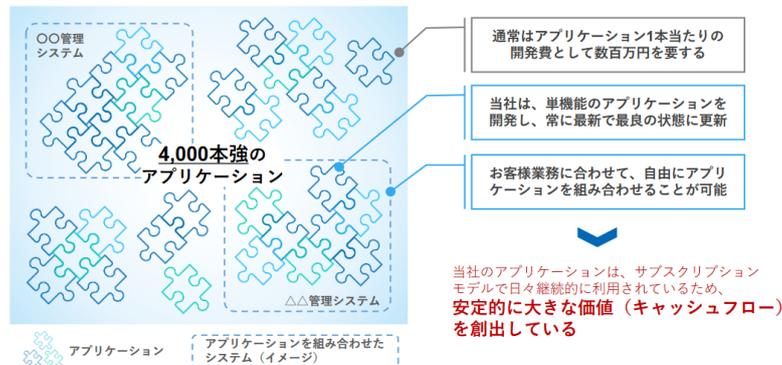
開発したアプリケーションの上に随時ノウハウを蓄積することで常に最新かつ最良のアプリケーションを保有している。

アプリケーション1本あたりの開発費は通常200-300万円であるが、ノウハウが蓄積された最新のアプリケーションであることを考

慮すれば、1本当たりの価値はそれにとどまることは無い。

こうした付加価値の高い4,000本のアプリケーションは、サブスクリプションモデルによって安定的に大きな価値＝キャッシュフローを生み出している。

XNETが保有するアプリケーション



(同社資料より)

(2) ノウハウ

同社のアプリケーションは顧客の声のみならず、同社社員が現場で拾い上げた最新ニーズも反映し、改良、機能追加、業務変更や制度変更に伴う変更などを日々行っている。

アプリケーションの著作権を同社が所有しているため、各種のノウハウが社内に蓄積され、常に最新で最良のものを提供することが可能。「最新で最良」を常に追及することで陳腐化しないアプリケーションを提供している。

(3) サポート

同社は、他社よりも徹底した顧客志向を特長としており、顧客毎にGE(クライアント・エグゼクティブ)を配置し、丁寧でかつ専門的な知識に基づいたサポートを実施している。

一般的なシステム会社のコールセンターでは、電話で依頼したのち、緊急時に対応できるかは不明で、専門的な対応が必要な場合は、即時に対応できないケースが多い。

これに対し同社では担当GEが直接対応するため、緊急時に対応が可能。専門的なサポートも即時に対応でき、顧客の個別事情に寄り添った丁寧なサポートを提供している。

【4-2 持続的成長のための最重要ビジネス】

「稼ぐ力」を更に強化するために、アプリケーションの提供だけではなく、資産運用に関するあらゆるソリューションを提供する「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指す。

(1) ワンストップ・ソリューション・カンパニーへの進化

祖業のアプリケーション(ソフトウェア)の提供に加え、AMO(システム運用受託)、SO(業務プロセス受託)のサービスを提供することで、更なる付加価値を提供している。

当社のソリューションの変遷

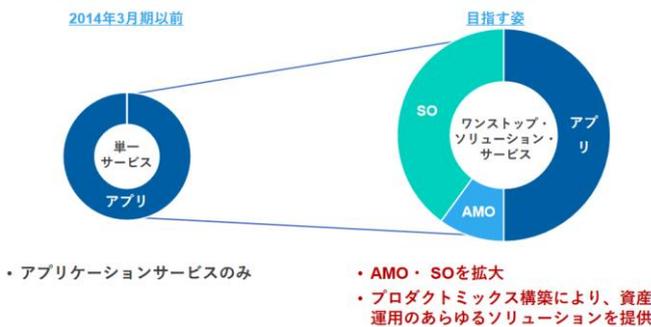


(同社資料より)

(2) 中長期的なサービス展開: AMO、SO の伸長

AMO(システム運用受託)・SO(業務プロセス受託)を中長期的に成長させ、真のワンストップ・ソリューション・カンパニーを目指す。AMO・SOを大きく成長させることで、資産運用のニーズに応えるプロダクトミックスを構築する。

中長期的なサービス展開

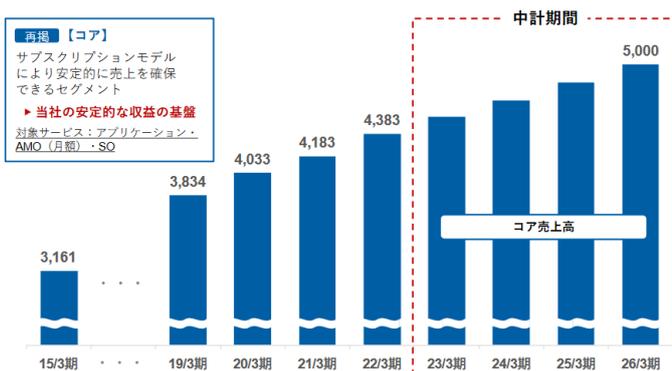


(同社資料より)

(3) 中計期間における事業戦略

サブスクリプションモデルにより安定的に売上を確保できるセグメントである「コア」を更に強化し、高収益率を維持する。「コア」への注力が「稼ぐ力」のベースとなり、経営基盤の強化、更なる企業価値向上に繋がる。

中計期間におけるコア売上高 (単位: 百万円)



(同社資料より)

【4-3 投資戦略】

アプリケーション、システム、人財に積極的な投資を行い、「使う力」も磨き上げる。

(1) 新たなアプリケーションサービスの開発

新たなソリューションの開発を積極的に進め、付加価値の源泉の一つであるアプリケーションサービスの更なる拡充を図る。「資産運用管理」及び「周辺ビジネス」において、現在不足している領域における新たなソリューション開発を積極的に推進する。

新たなアプリケーションサービスの開発

	機関投資家						
	生命保険 損害保険	投信 投資顧問	銀行	その他 金融	その他 事業会社		
支援業務内容	資産運用	有価証券					■ 当社のサービス提供領域 (現在) ■ 今後、拡充の余地があるサービス領域
	管理	企業融資					
		個人向け信託					
		買付、預け金					
		レポーティング					
		有価証券(新資産)					
		個人融資					
		不動産					
		...					
	周辺ビジネス	議決権行使					
報酬計算							
IFRS管理							
会社設立支援							
データ提供	マーケットデータ他						

(同社資料より)

(2)システム投資

既存サービスにおいても「攻め」「守り」両面で投資を実施する。

* 攻めの投資

4,000本強という同社の優良資産である既存のアプリケーションの改良・改善に投資し、新たなソリューションサービスの開発や顧客の利便性向上を図る。

* 守りの投資

サービス維持のためにOS更改に伴うシステム更新にも確実に対応する。

(3)人財戦略

重要リソースである人財に対して、積極的に投資を行う。

業界経験者の積極採用にも引き続き注力する。

同時にベテラン人財のノウハウとアプリケーションに蓄積されているノウハウを活かして将来を見据えて若手の専門人財候補の育成を進める。加えて、生産性向上のための環境整備も進めていく。

IT人材が不足する中、業界のベテラン人財を採用でき、即戦力として活用できるのは同社の強みである。

【4-4 経営目標】

最終年度の2026年3月期、以下のような目標を掲げている。

コア売上高	50億円
営業利益率	15.0%以上
ROE	8.0%以上

【4-5 株主還元】

同社では、減損損失を計上した15年3月期も含め、安定配当を維持してきた。

今後も長期安定配当を基本としつつ、積極的な増配も実施していく。

加えて、株主優待制度を新設した。

株主に感謝の意を表すとともに、この中期経営計画に対する理解を深めて、中長期的な株式保有を促すものである。

(株主優待制度の概要)

* 実施期間

中期経営計画の期間(2022年4月1日から2026年3月31日まで)に合わせて実施。

* 対象となる株主

実施期間中における毎年9月末日および3月末日現在の株主名簿に記載または記録された同社株式1単元(100株)以上を保有している株主。

* 優待内容

1単元以上クオカード500円分

5. 茂谷社長へのインタビュー

茂谷武彦社長に、自身のミッション、自社の競争優位性、中期経営計画のポイント、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

茂谷社長は1962年2月生まれ。1992年3月、1991年設立の同社に創業メンバー以外の第1号社員として入社した。取締役、常務取締役を経て、2014年6月、代表取締役社長に就任した。

Q:「まず茂谷社長ご自身のミッション、役割をどのように認識しているかをおはなしいただけますか？」

野村証券時代の先輩であった創業メンバーからお誘いを受け、創業メンバー以外の第1号社員として入社し、2014年に3代目の社長となりました。そこからさらに8年たった今年2022年は創業31年となりますが、徐々に創業者の顔が見えない会社になる中、当社の社会的な存在意義を改めて確認するとともに、次の世代にしっかりとつなげていく役割を担っていると考えています。

創業以来、資産運用業界のインフラ支援を担ってきた当社ですが、生損保、投信投資顧問、地方銀行といった当社のお客様は、ビジネス環境変化の影響を受け、リソース不足と本業への集中を余儀なくされており、アウトソーシングサービスによってお客様を支援する必要性は、今後ますます高まっています。

そうした状況を踏まえ、私は、当社のミッションを、「資産運用業界の業務の先生になる」「資産運用業界のさらなるコストダウンを実現する」、この2つを通して「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター」となり、「日本国民全体の財産の形成に貢献する」といたしました。

また、ビジョンとして「買い手よし:顧客である資産運用業界」「売り手よし:同社」「世間よし:日本経済・国民」「未来よし」の「四方よし」を目指しています。

こうした当社の社会的な存在意義を改めて明確にするとともに、やはり社長としては、持続的な成長を追求するための基盤を構築することも重要なミッションと認識しています。

おかげさまで「XNET サービス」は、生損保業界で圧倒的なシェアを有しており、投信投資顧問業界や信託銀行などでも高くご評価いただいておりますが、まだまだアプリケーションによって業務を拡大する余地はありますから、全ての領域を当社が取りに行けるような体制を目指していきます。

加えて、今回当社は東証スタンダード市場を選択しましたが、将来的にプライム市場の基準に適合するべく経営基盤を整備していくのも私の役割であると認識しています。

今回策定・公表した中期経営計画(2022-2025年度)は、そうした考えを反映したものであり、当社内、株主・投資家の皆様、お客様、取引先を始めとしたすべてのステークホルダーの皆様を知っていただきたいと考えています。

Q:「続いて、御社の強み、競争優位性について教えてください」

当社の特長の一つが、圧倒的なシェアです。

生損保においては8~9割のシェアを有していますが、この競争優位性の源泉になっているのが当社の有価証券に関する豊富な情報と、それを常に反映させ最新の状態としているアプリケーションです。

有価証券運用・管理の世界におけるルールや制度の改定などは常に情報として押さえておかなければなりませんし、例えば仮想通貨とか NFT といった今までに存在しなかった投資対象についても常にアンテナを張っておかなければなりません。

加えて、単に情報として持っているだけではなく、最終的にシステムに反映できるようロジックに落とし込み、アプリケーションに反映させることが重要です。

「XNET システム」では、当社が得た情報やノウハウだけでなく、お客様が有価証券運用で得たノウハウも、当社がアプリケーションに落とし込んでいます。

現在約 4000 本のアプリケーションを有しているのですが、随時様々なノウハウを蓄積することで、常に最新かつ最良のアプリケーションとなっています。

また、人間の頭の中ではなく、アプリケーションという形としてノウハウを残すことができますので、当社のみでなくお客様にとっても業界全体にとっても極めて有益なツールとなっています。

アプリケーション 1 本あたりの当初開発費は通常 200-300 万円ですが、ノウハウが蓄積された最新のアプリケーションであることを考慮すれば、1 本当たりの価値はそれをはるかに上回ると私は考えています。

これだけの価値を持つアプリケーションを今から他社が一から構築することは大変困難であり、当社の強力な競争優位性、アドバンテージである点をご理解いただきたいと思います。

Q:「そうした競争優位性を踏まえたうえで、今回公表された中期経営計画のポイントをお聞かせください」

当社の付加価値の源泉は「アプリケーション」「ノウハウ」「サポート」の3つで、それぞれにハイレベルな3つを融合して提供するこ

とで高い付加価値を生み出しています。

この付加価値の源泉を更に磨き上げながら、「稼ぐ力」を更に強化するために、アプリケーションの提供だけではなく、資産運用に関するあらゆるソリューションを提供する「ワンストップ・ソリューションカンパニー」を目指します。

具体的には、アプリケーション(ソフトウェア)の提供に加え AMO(システム運用受託)・SO(業務プロセス受託)を中長期的に成長させることで、資産運用のニーズに応えるプロダクトミックスを構築します。

アプリケーションにおいては、「資産運用管理」及び「周辺ビジネス」において、現在不足している領域における新たなソリューション開発を積極的に推進します。

サブスクリプションモデルにより安定的に売上を確保できるセグメントである「コア」を更に強化し、高収益率を維持します。

「コア」への注力が「稼ぐ力」のベースとなり、経営基盤の強化、更なる企業価値向上に繋がると考えています。

加えて、新たなアプリケーションサービスの開発、既存アプリケーションの改良・改善、人材に対し積極的な投資を行います。

26年3月期の目標として、「コア売上高 50 億円、営業利益率 15.0%以上、ROE8.0%以上」を掲げています。

Q:「では最後に株主・投資家へのメッセージをお願いします」

2022年3月期に売上高は7期連続で過去最高を更新し、営業利益・経常利益は18年ぶりに過去最高を更新することができました。

今期は、前期に AMO サービスで大型案件があったことから減収減益を予想していますが、売上高営業利益率は 16.3%と引き続き高水準を維持します。

今後も企業価値の向上と持続的成長を目指し、中期経営計画で挙げた施策を実施していきます。そして当社の「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げてまいります。

株主・投資家の皆様のご期待に沿えるよう尽力して参りますので、是非引き続き当社への応援をお願いしたいと存じます。

6. 今後の注目点

茂谷社長は、「アプリケーション 1 本あたりの開発費は通常 200-300 万円ですが、ノウハウが蓄積された最新のアプリケーションであることを考慮すれば、1 本あたりの価値はそれをはるかに上回ると私は考えています」と述べている。

ちなみに、現在時価総額約 84 億円の同社は、22年3月末にソフトウェア(仮勘定含む)約 14 億円を計上している。単純に 4,000 本で割ると 1 本あたりの評価額は約 36 万円。仮に、現在の最新のアプリケーションを新規に開発しようとした際の再調達価格を 500 万円とすると、4,000 本×500 万円=200 億円となり、それだけで同社時価総額の 2 倍以上となる。

投資家としては、同社初の中期経営計画の進捗を注目すると同時に、同社の「見えない資産」の評価についても目を向けてみる必要があるだろう。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	9名、うち社外取締役3名(うち独立役員3名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022年7月8日

<基本的な考え方>

当社は、継続的な業績の向上が社会の発展に貢献し、企業価値を高めて株主をはじめ利害関係者の期待にこたえるものであると認識しております。そのためには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能し、経営環境の変化に適切に対応できる体制を実現し、公正で、透明な企業経営をすることが重要と考えます。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【補充原則 3-1-2】

当社の外国人株主比率は僅少であり、現時点では開示資料の英訳は実施しておりませんが、今後の外国人株主比率の推移や海外での事業展開等の状況を踏まえながら、対応を協議してまいります。

【補充原則 4-1-3】

最高経営責任者(CEO)等の後継候補については、各本部において本部長として配置することにより、経営者としての必要な経験を積ませるとともに、定期的な経営会議のほか、親会社であるNTTデータとのステアリングコミッティー等(非常勤取締役等も出席)に出席し、当社の経営課題や業界に関する知見を継続的に深めさせること等により、計画的な育成を図っております。

一方で、CEO等の選任にあたっては、非常勤取締役等との事前の協議等を経て取締役会にて決議することとしておりますが、育成段階における取締役会としての役割については十分な議論がなされておらず、その仕組みの構築はできておりません。これについては現在、取締役会等において議論を進めております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則 1-4】

当社は現在、政策保有を目的とした上場株式の保有はございません。今後も保有の予定はございませんが、仮に上場株式を保有する可能性が生じた場合には、本原則に基づき、事前に十分な時間をかけて目的、便益およびリスク等の精査・検証を行うとともに、その結果を開示し、議決権行使の基準についても策定・開示することといたします。

【補充原則 2-4-1】

(1)人材育成方針、社内環境整備方針、その状況

人材育成の考え方についてはOJTを基本としていますが、下記記載の研修プログラムを中心とするOffJTで補完しながら、社員のスキル強化を積極的に支援しています。・新人向け集合研修・金融基礎知識研修・個別テーマ研修・システム開発入門研修・その他

加えて、社員の育成を補完する取り組みとして、下記の方々の採用を推進しています。・資産運用業界で長年活躍したベテランや定年退職者など業界に恩返しをしたい人の雇用・資産運用業界出身者で、育休や子育て後の女性や離職者の雇用・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(派遣社員等)の採用・高校新卒の採用 当社の社風や文化を理解している方々を積極的に採用し、社内で融合を図りながら、そのスキルをレベルアップしていきます。

(2)多様性確保について

当社は資産運用業界で選ばれ続けるサービスを創造・提供していくため、様々な職歴をもつキャリア採用者など、多様な人材の採用を継続的に 行いつつ、社員の一人ひとりがプロフェッショナルな人材を目指して成長できるよう意欲と能力を尊重した配置を実践しています。

<女性の管理職の登用>

組織の活力を維持するためには、人材の多様性すなわち価値観の多様性が不可欠であると考えます。その中でも女性の活躍を促進し柔軟かつ多様な働き方をより多く実現できるように様々な支援制度を整備・改善しています。その結果、女性管理職比率は増加傾向にあり、今後も増加させていく方針です。

<外国人の管理職への登用>

現時点で当社の事業ドメインが国内領域に限られることから、従業員に占める外国人の割合が非常に小さく、外国人の管理職登用については実績がありません。また同様の理由から外国人管理職比率の目標策定や開示を行っておりません。ただし当社は国籍等によらずその能力・成果に応じた人事評価を行うことを基本方針としております。

<中途採用者の管理職への登用>

当社は多様な人材を確保するため創業以来、中途採用を原則としており、管理職における中途採用者の割合は100%を占めております。今後も引き続き、多様な資産運用IT人材を育成・確保する方針のもと中途採用を中心に実施し、当社の特色である高い中途採用者管理職比率を維持していく方針です。

なお、雇用者・役職者の状況や育成方針については、当社ウェブサイトをご参照下さい。資産運用IT人材の育成 <https://www.xnet.co.jp/if/sus2.html>

【補充原則 3-1-3】

(1)自社のサステナビリティについての取り組み

当社では中期的な企業価値向上に向け ESG(環境、社会、企業統治)が重要であるとの認識のもと、当社ウェブサイトにおいて持続的な成長のためのサステナビリティ等への取り組み方針を記載しております。当社のサステナビリティの考え方や方針、取り組みの詳細については、当社ウェブサイトをご参照下さい。

サステナビリティ https://www.xnet.co.jp/if/index_sus.html

(2)人的資本への投資等

当社は多様な人材の多様な働き方を支援するとともに、女性活躍の促進や長時間労働の是正など社会からの要請に応えるためにも、従業員の理想とする働き方をより多く実現できるよう両立支援制度を整備・改善しています。

また、資産運用業界で選ばれ続けるサービスを創造・提供していくためには人財力が不可欠です。そのために社員一人ひとりがプロフェッショナルな人財を目指して成長できるように積極的に支援しています。多様な働き方の提供及び人財育成の取り組みについては、当社ウェブサイトをご参照下さい。

<https://www.xnet.co.jp/if/sus2.html>

(3)知的財産への投資等

有価証券管理システムや関連サービスを提供する当社にとって知的財産は重要な会社財産であると認識します。当社の強みとして適切に維持・管理するとともに有効に活用していく方針です。必要に応じて事業に有益な知的財産権を確保することにより、当社サービスの差異化を図り市場における競争優位性を確保するとともに、お客様や取引先をはじめとする第三者の知的財産権の侵害を防止し、事業遂行上の法的リスクを低減することを目的に知的財産活動に取り組んでいます。担当部門において規程類等の整備を行うとともに、NTT データ社と連携し社員に向けた教育・啓発の機会を設け、知的財産権に対する意識の向上に取り組んでいます。

【原則 5-1】

当社は、株主も含めた個別取材の要請に対しては、情報開示の平等性、企業価値向上の観点からの必要性等を考慮のうえ前向きに検討し、代表取締役社長自らが対応しております。

当社の株主等との対話のための方針は以下の通りです。(i) 当社は、代表取締役社長が IR 活動を統括しており、株主の皆様との対話促進のための活動を推進します。(ii) IR 活動の実施にあたっては、代表取締役社長の指示に基づき、管理本部内の経営企画、IR、法務、総務、経理等の担当者が IR 資料の作成から会社説明会、個別株主の面談まで直接的に関与することで、インサイダー情報に留意しつつ社内の継続的な情報連携を図るとともに、対話の場における情報の公平性の確保に努めます。(ii) IR 活動の中で聞かれた株主等からの意見については、取締役会の場において代表取締役社長が報告を行い、要求事項や課題等について共有意見交換のうえ、その対応について検討します。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.