

## 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

### 高い営業利益率と無借金経営をキープ

#### ◆会社概要

当社は 1991 年の創立で、昨年 20 周年を迎えた。現在従業員は 158 名。社名を冠した「XNET サービス」というアプリケーション・アウトソーシング事業を専門とする会社である。

2000 年 6 月に当時のナスダック・ジャパンのスタートと同時に上場し、2003 年に東証第二部、2004 年に東証第一部に上場している。

2009 年 3 月、TOB によってエヌ・ティ・ティ・データ(NTT データ)が当社株式の 51%を取得し、現在は NTT データにおけるパブリック・アンド・ファイナンシャルカンパニーに属する連結子会社という立場である。

#### ◆事業内容

当社は独自のビジネスモデルによるアプリケーション・アウトソーシング事業を展開している。BtoB のビジネスに特化し、企業に対してソフトウェア(アプリケーション)の提供を行うが、売り切りではなく月々のサービス料の中でシステムを提供するという「サービス型」ビジネスに絞って経営を行っている。基本的にはシステムの追加や変更があっても定額のサービスとして提供しようというものである。親会社の NTT データは SI ベンダーとして大規模なシステム構築全体を行っているが、当社は、特定の分野において、顧客とともにいいシステムをつくらうというコンセプトのもと、サービスとしてアプリケーションを提供している。

当社のサービスを導入する場合、まず初期費用は不要である。導入後においては、機能の追加、あるいは業務や制度の変更などに伴う変更も、月々のサービス料のなかで当社がシステムを維持して修正を加え対応する。当社は有価証券管理システムを得意としており、制度変更による対応の直近の例としては、新規上場となるユーロ円 Libor の 6 カ月もの金利先物への対応、来年の 1 月から実施される復興増税で配当や利子の源泉率の変更への対応などがある。

サービスの提供方法は 2 つある。1 つはアプリケーションだけを提供して、サーバーなどの購入・管理は顧客自身が行う方式で、当社の創立時はこの形だけをとっていた。もう 1 つは一般にクラウドコンピューティングと言われるもので、当社でサーバーも用意して、システム運用をトータルで提供する形である。当社の顧客のうち比較的小口の企業にとっては、機械をもつことやシステム運用の面倒な作業についての負担感が大きいことから、このようなサービスへの期待が大きいので、現在この両面でサービスを提供している。

当社が提供する有価証券管理システムは、主には機関投資家等のバイサイドへのサービスということになる。具体的には 3 つの業務をサポートする。

- (1)「フロントオフィス」は主に、バイサイドのトレーダーと証券会社との間での発注データや約定データ送受信をサポートする。
- (2)「バックオフィス」においては、受信した約定データを用いて信託銀行や保振に向けての約定指図を行い、確定データを受信する、STP の考えに基づいたデータの送受信を実現している。

(3)「ミドルオフィス」においては、主にアセットマネジメントなどで行われているパフォーマンス管理、リスク管理機能の提供をする。

これらの業務は有価証券管理にまつわるものであることから、株式などの銘柄属性データや時価情報、資本移動や配当の情報などが必要となる。それらのうち一部は当社がデータを作成しているが、主に国内・国外とも複数の情報ベンダーと協力の上、XNET のフォーマットに変換した上で顧客へ情報を提供している。したがって、顧客はXNET サービスを導入してこうした時価情報の契約さえすれば、XNET の中でそのデータを自由に使用できる。

### ◆2012年3月期の決算概要

当期の売上高は33億70百万円(前期比1%増)で、そのうち中核商品であるXNET サービスが32億93百万円(同50万円減)、機器販売等が76百万円(同76.2%増)となっている。XNET サービスは第4四半期に幾つか解約があり、最終的には前期並みとなった。機器販売等の売上が多かった関係で、全体の売上高は増収という結果になっている。

営業利益は6億78百万円(前期比16.6%減)、経常利益は7億9百万円(同14.7%減)で減益となった。主な原因は、今後の発展に向けての人材確保・開発費等の発生による売上原価の増にある。

しかし当社は、発足当時を除けばずっと無借金での経営が特徴であり、当期も営業利益率20.1%、経常利益率21.1%と引き続き高水準を維持している。

### ◆2013年3月期の見通し

今期の予想としては、XNET サービスは初めて減収の予想となった。総売上高は通期で32億50百万円(前期比3.6%減)。うちXNET サービスは通期32億円(同2.8%減)としている。今期は大手金融機関の合併などに起因するサービスの解約が発生し、その減収分を反映しての数字である。今期は特に新規顧客の獲得、既存顧客のサービス料増加に力を注いで解約分を補いたい。

利益に関しても同様に、営業利益6億円(前期比11.5%減)、経常利益6億25百万円(同12.0%減)ということで減益の見通しである。

当社はサービスを提供していく関係で、競争力の源泉として開発投資は継続しなければならないため売上原価は当期並みと考えて、営業利益率は18.5%程度と見込んでいる。

### ◆今後の取り組み

当社はサービスの進化と商品力向上のために積極的な開発投資を行いたい。NTTデータとのIFRS関係の共同開発の準備も始まっている。現在この件については金融機関のほうがやや足踏み状態であるが、当社は海外・国内ともに様子を十分ウォッチしているため、将来は大きなチャンスになると考えている。それまでは当面グループの協力を得ながら、地域の金融機関およびアセットマネジメント等に対しての営業強化に注力していきたい。

## ◆質疑応答◆

一般企業へのサービスは金融機関と比べて何%ぐらいの売上高になっているのか。

金融機関への売上で9割強となるので、一般企業向けは残りの1割弱となる。当社はもともと独立系の小規模な会社で、上場企業として特にコンプライアンス面をしっかりと整える必要があることから、事務手続等はすべて社内で作ったシステムを使用している。これを一般企業にも使ってもらおうというサービスなので、あまり大きな売上にはなっていない。

**コンピュータのサーバーが松本市にあるようだが、災害への備えはどうなっているのか。**

去年その地域で震度 5 強の地震もあったが、当社のセンターには被害はなかった。当社ではハードウェア管理の人材を抱えているわけではなく、パートナーにサーバーを預かってもらっている。松本センターは現在 IT ホールディングス(株)配下の TIS(株)へ管理を委託している。今後金融機関向けのサーバーは、同社の東京御殿山(品川区)にあるセンターに移管の予定である

**サービスを提供している一般企業というのはどういう業界の企業なのか。**

主に人事面の、いわゆる勤怠管理システムを提供しているため特に業種の限定はない。一部薬品のチェーンとか、スモールオフィスを多くもつ会社にも導入してもらっている。

**月次の定額では、システム変更の多い顧客ではマイナスになるのではないか。**

サービスを定額でやるというのは、当然プログラムの修正になるとコストがかかるということにはなる。しかし顧客からすれば、追加費用を払わなければ直してもらえないとなると、本当に満足できるシステムにならないおそれがある。コアの部分では同じアプリケーションを多くの顧客が使っているので、一定のコストで作業をして顧客全体で少なく薄く負担してもらおう形にしている。多くの人々の知恵をそのシステムの中に入れて、みんなでベネフィットを受けられるようにしようというのが当社の基本的な考えで、このほうが合理的で安くできるという判断である。

**NTT データの傘下には他にも同様のサービスを提供する会社があるのか。**

データグループの会社はグローバルには 2 百社以上もあると思うが全部は把握していない。グループの意図と当社の志向は合っていると思うが、他の会社が同じかどうかは当社では確認していない。

(平成 24 年 5 月 10 日・東京)