

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

IT コスト全体の効率化をサービスとして提供

◆会社の概要

当社の設立は1991年6月、事業内容はITのアプリケーション・アウトソーシング事業であり、「XNET サービス」の提供に特化している。従業員は約150人である。設立後、顧客に恵まれて成長を続け、2000年にナスダックジャパン(現ジャスダック)に最初に上場した会社のうちの一社である。その後、2003年に東証第2部に上場し、翌年、東証第1部に上場した。2009年3月に、(株)エヌ・ティ・ティ・データ(NTTデータ)がTOBで当社の株式の51%を取得し、現在はNTTデータのグループ会社の1つになっている。その後は大きな基本政策等の変更はないが、今年4月に兄弟会社である(株)NTTデータ・フィナンシャル・ソリューションズ(NDFS)と業務提携契約を締結したが、直近の話題である。

[XNETのビジネスモデル]

当社は基本的には「B to B」の事業に特化し、月々のサービス料でシステムを提供する「XNET サービス」を展開している。

従来、一般的にシステムは、オーダーメイドで作成する特注の「自社開発型」、または既製品を購入する「パッケージ型」が主流であった。それに対し当社は、顧客とともに一緒にシステムを改良していこうという「サービス型」をコンセプトとしている。特徴としては、変更・追加も含めて月額定額で利用できる、言わばレンタルサービスのようなイメージでソフトウェア(アプリケーション)を提供することにある。システムは、各種の制度改正や業務の変更に合わせて変更・開発していく必要があるが、その部分の費用を月額のサービス料で対応できるのがメリットである。

当社が提供するのには主に、機関投資家に対する有価証券管理業務のためのアプリケーションである。直近の変更・追加の事例としては、消費税増税、株式売買10銭刻み、金融所得課税一体化への対応などがある。こうした制度に伴う変更は当然、全顧客に係わることなので、日々対応を行っている。

[提供方法]

当初はアプリケーションの開発・提供がサービスの内容であったが、システムを安定的に稼働させるには、多くの関連業務が必要となる。現在ではアプリケーションだけではなく、コンピュータ等のハードウェアについても保守なども含めて提供している。どちらの形態を取るかは、顧客の要望、あるいは当局のセキュリティ方針などを踏まえて、顧客が選択可能である。

[サービスの概要]

当社は、機関投資家が有価証券管理などで利用するさまざまな業務アプリケーションを開発しており、代表的なものとしては3つの業務範囲をカバーしている。

バックオフィス業務に対しては、有価証券の残高管理、勘定データ管理、現物管理、入出金管理などをサポートする。また、年金等の資金を運用している場合は、信託銀行がブッキングしているので、約定データの送受信機能も提供している。フロントオフィス業務に対しては、株式や債券を中心として、トレーダーによる証券会社への発注および約定結果の受信などの業務アプリケーションを提供する。ミドルオフィス業務には、リスク管理機能、厳密法

による時間加重収益率計算などのパフォーマンス測定機能など、さまざまな分析機能を提供する。

また、有価証券管理のためには株式や債券などの銘柄属性や時価情報データが必要となる。そのため、当社はいくつかの情報ベンダーと協業し、国内の有価証券情報は主に Thomson Reuters 社から、外国証券の情報は Interactive Data Japan 社などから購入し、XNET フォーマットとして顧客へ提供している。

◆XNET の経営指標など

当社の経営の特徴としては、同じ業界内では営業利益率が高いこと、また、無借金経営であるということである。

[2014年3月期の業績概要]

売上高は前期比 4.8%減収の 30 億 5 百万円となり、昨年 10 月に修正発表した通期予想とほぼ同額となった。前期(2013 年 3 月期)の減収は大手信託銀行の合併に伴う減収が主因であったのに対し、当期は端末台数の減少によって XNET サービス利用料が減収となったこと、新しいサービス(機能)を展開できていなかったことが大きな要因となった。当社の事業の性格上、同じアプリケーションを多くの顧客に使ってもらうと利益が大きくなっていくが、3~4 年前の利益が大きかった時の投資が、新しいサービス(機能)を生み出すことにつながらなかったと分析している。

利益については営業利益 4 億 64 百万円、経常利益 4 億 97 百万円と大幅な減益になった。当期は、サービスの維持・発展を進めるために、1 億円ほど開発のための業務委託費を増やしている。その結果、減収がそのまま利益の減少に直結した形である。

[2015年3月期の見通し]

売上については新規顧客の獲得や新サービスの提供開始により、3 期ぶりに増益を達成する見込みである。

利益については、引き続き XNET サービス維持のため開発費等コストが若干上昇し、利益水準としてはややプラスだがほぼ横ばいという見込みである。結果として、売上の増収分がそのまま利益に反映するという見込みは見込めず、営業利益は 4 億 75 百万円(前期比 2.2%増)、経常利益は 5 億円(同 0.4%増)と、小幅な増益になるとみている。

◆中期的経営戦略など

当社はアプリケーション・アウトソーシングということで、ソフトウェアの提供と、銘柄属性や時価情報などのデータも合わせて提供し、毎月の利用料をいただくということに特化してビジネスを進めてきた。しかしながら、システムを動かすためにはハードウェアとその周りの通信ネットワークが必要で、その上にオペレーションシステムがあり、その上に初めてやっとアプリケーションが載るということになる。

また、アプリケーションを動かすには、ハードウェアを保守しないといけないし、アプリケーションのバージョンアップをしなければならない。さらに、さまざまな業務オペレーションがある。顧客にとっては、それらをトータルして IT コストと見ており、それをいかにして合理化するかということになるので、当社はその部分にも事業展開して行く。アプリケーションの運用や、業務オペレーションそのものをサービスとして提供し、IT コスト全体の効率化・合理化の手助けをする。それにより、顧客全体が向かっている IT 投資についての方向性もウオッチしながら、より良いサービスを作っていきたいと考えている。

当然ながら、新商品の開発、アプリケーション機能の追加についても引き続き積極的に行い、商品の競争力を発展させていく。顧客の業務も多岐にわたっており、それらによりフィットするようなサービスを増やしていこうというのが、ひとつの取り組みである。

例えば、機関投資家のスポンサーに対して、独自のレポートを作成・送付するような業務もある。当社はそれを支援する新規サービスを開発した。また、従来からのフロント業務サポートに関しては、OMS(Order Management

System)に比べ EMS(Execution Management System)への取り組みが若干遅れていたもので、改めて再構築しようとしている。

利用方法の進化という意味では、当社サービスをどこからでも利用できるような仕組みの提供も始めた。オフィス外からの利用なども可能とすることで、商品の競争力をさらに高めるとともに、顧客のグローバル化への対応を進めていく。

NTT データグループとの関係としては、親会社の NTT データとの関係強化を進める一方で、兄弟会社の NDFS 社と業務提携し、同社のノウハウを取り込んでサービスの進化を図るといった取り組みも積極的に行う。

当社としては資産運用に関してさまざまなサービスを引き続き提供して、商品の充実により競争力を高め、停滞したところを取り戻し、さらに発展していきたいと考えている。

(平成 26 年 5 月 13 日・東京)