

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

顧客と一緒に良いシステムを作る「XNET サービス」のみを推進

◆会社の概要

当社は1991年6月に設立された。従業員数は現時点で152人。本社所在地は東京都新宿区荒木町。事業内容は資産運用管理のアプリケーション・アウトソーシング事業で、これまで23年間ひたすら全力で進めてきた。

[沿革]

1991年6月に東京都北区に資本金1,000万円で設立され、2000年6月にナスダック・ジャパン(現ジャスダック)にその第1号として上場した。その後2003年2月に東証第2部に上場、2004年3月には東証第1部に上場を果たしている。

当社は独立系という形でやってきたが、さらなる飛躍を考えて、2009年3月に(株)エヌ・ティ・ティ・データ(NTTデータ)と業務・資本提携を行い、当社の株式の51%を持っていただいて、NTTデータのグループ子会社になった。

◆XNETのビジネスモデル

当社のサービスは一言で言うと、金融機関などの機関投資家を顧客として、サービス型(月々の固定のサービス利用料)でシステム(アプリケーションなど)を提供するというものである。当社は創業以来、1つの商品「XNET サービス」のみを提供し続けてきた。

[提供パターンの比較]

世の中でシステムの提供には、大きく3つのパターンがあると考えている。メインは「自社開発型」と「パッケージ型」の2つである。

自社開発型は、「あなたの言われたものを作ります」というコンセプトで、コスト・責任は全て発注者負担、失敗リスクを1社単独で負うものだ。

パッケージ型は、「これを利用してください」というコンセプトで、パッケージベンダーが開発したシステム(ソフトウェア)を利用する。低額なのが利点だが、購入したソフトウェアを変更・追加するには高額な費用がかかるという難点がある。

それに対して当社は「サービス型」を進めてきた。コンセプトは「一緒に良いシステムを作りましょう」というもので、システム(アプリケーション)の変更・追加も毎月定額の利用料に含めるというサービスとしてのシステム提供である。このビジネスモデルを、創業当初から続けてきた。

具体的には、当社が有しているアプリケーションをまず導入させていただく。その後、使い勝手を良くするための改良や、有価証券管理の制度変更による機能追加などのすべてを、毎月定額のサービス利用料で対応していく。具体的な対応例としては消費税引き上げ、株価0.10円刻みや、今後の東証取引時間延長などがあげられる。

[提供方法]

システムの提供方法には、「アプリケーション・サービス」と「フルサービス」の2通りがある。

当社の顧客には金融機関が多く、情報セキュリティ上、自社でサーバ等のハードウェアを管理することが一般的であったため、アプリケーションだけを提供する「アプリケーション・サービス」がメインであった。

しかしながら昨今、特に東日本大震災以降、リスク管理の問題から外部にハードウェア管理を委託することが効率的であるとの考えが広まり、サーバ管理等も当社が担う「フルサービス」の導入も拡大している。

[サービスの概要]

当社は有価証券管理業務の全てをサポートしている。

具体的には、フロント業務(約定入力/与信管理/コンプライアンスチェック/データ送受信等)、ミドル業務(金利感応度計算/リスク量計算/収益率計算、要因分析等)、バック業務(残高管理/勘定データ管理/原物管理/入金管理/決算処理等)といった業務をサポートするためのアプリケーションを提供している。

機関投資家が扱うほぼ全ての投資商品を管理できるよう、アプリケーションの開発や変更を行っている。

◆XNETの経営指標など

当社の大きな特長は、「高い営業利益率(2014年3月期;15.5%)」と「無借金経営」の2点である。

[2015年3月期第2四半期の業績概要]

当第2四半期(上期)は、売上高15億40百万円(前年同期比1.9%増)、営業利益2億4百万円(同8.8%減)、経常利益2億17百万円(同12.6%減)、四半期純利益1億34百万円(同8.9%減)と増収減益であった。

期初の予想は売上高15億20百万円、営業利益2億30百万円、経常利益2億45百万円、四半期純利益1億52百万円であったから、売上高は予想を上回ったが利益は若干の下振れという結果となった。

[2015年3月期上期業績のポイント]

売上に関しては、前期から実施してきた新規サービス(AMO/BPO等)の積極的な展開が実を結び、また、既存客の利用料減少傾向も一段落したことから、前年同期比増収となった。

利益に関しては、将来の「XNETサービス」の発展に向けた開発が継続中であることや、AMO/BPOサービスに係わる費用の発生もあり、若干の減益になっている。

[2015年3月期通期業績予想]

今期の通期業績を期初に、売上高31億円(前期比3.2%増)、営業利益4億75百万円(同2.2%増)、経常利益5億円(同0.4%増)、当期純利益3億10百万円(同5.0%増)と予想したが、この期初予想を達成できる見通しである。

◆中期的経営戦略など

当社は中期経営戦略として第1に、AMO(application management outsourcing)とBPO(business process outsourcing)を積極的に推進していく方針である。

顧客の業務にはハードウェア運用やアプリケーション運用などさまざまなものがあり、当社はそれらをサポートするためのアプリケーションを開発・提供してきた。当社のサービス利用料は非常に安いと評価されているが、顧客にとっては利用料が安くても、アプリケーションを運用するための人件費などのコストが発生するという問題がある。

そこで、当社は提供だけではなく、アプリケーション運用であるAMO、顧客の業務そのものを受託するBPOを積極的に展開し、より顧客のトータルコスト効率化に関わっていく。

中期経営戦略の第2として、アプリケーションとしての商品の競争力を維持発展させたい。アプリケーション機能の充実とラインナップの多様化に注力する。また、プラウザインターフェースの採用等で、利用方法の多様化や使いやすさを進め、利用場所等の制約からの解放を図る

中期経営戦略の第3としては、NTTデータグループ各社との連携をより一層深めることで、より多くの資産運用

ソリューションを提供していこうと考えている。

具体的な取り組みとしては、兄弟会社である NTT データ・フィナンシャル・ソリューションズと業務提携し、同社のノウハウを取り込みながら、金融機関などに対して新たなサービスの提供を始めている。

このように NTT データグループの「One Stop Shop」の中で、当社の役割を果たしていきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

御社の大きな長所のひとつは営業利益率が高い(2014 年 3 月期は 15.5%)ということだが、今期以降についてはどんな見通しか。

目先は将来の「XNET サービス」の発展に向けた開発投資などがあるので、利益率が急激に上がるようなことはないが、大きく下がっていくこともないと思っている。今後も利益率改善に向けて注力していく考えだ。

(平成 26 年 11 月 7 日・東京)