

株式会社エックスネット 2016年3月期・第2四半期決算説明会

XNET

Application Outsourcing

株式会社 エックスネット （証券コード：4762）

2015年11月6日

Outsourcing
Expert XNET

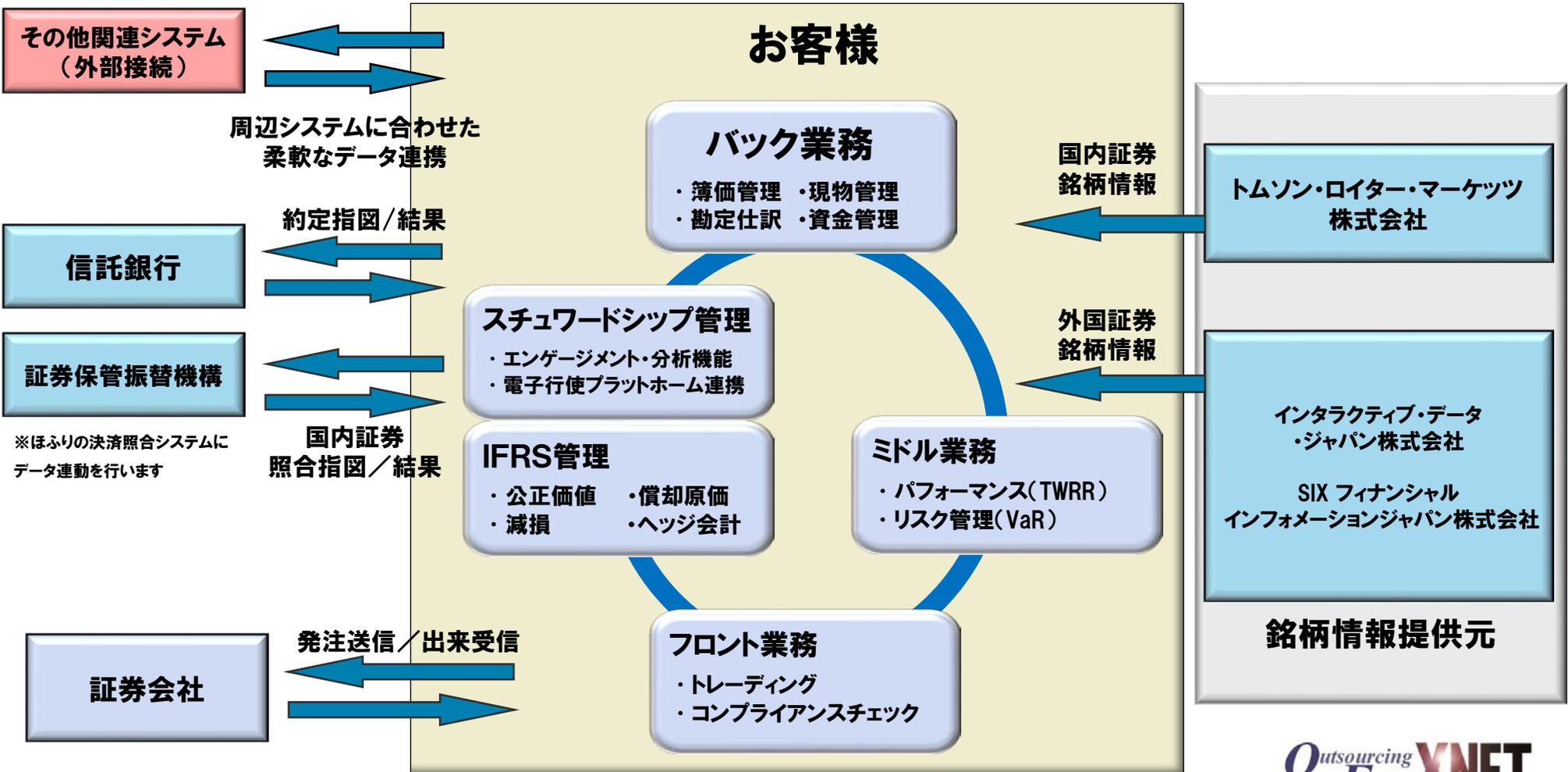
エクスネットのご紹介（会社概要・沿革）

- 当社は創業以来24年間「資産運用管理専門」のシステム提供と業務サポートを行う企業です。
- 投信運用会社、投資顧問会社、信託銀行、生命保険、損害保険、各種銀行などの機関投資家を中心に160社を超えるお客様にご利用頂いています。

会社概要	
会社名	株式会社 エクスネット
住所	東京都新宿区荒木町13番地4 住友不動産 四谷ビル4階
代表者	代表取締役社長 茂谷 武彦
設立	1991年6月3日(平成3年)
資本金	7億8,320万円
従業員数	156名(2015年3月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 資産運用管理アプリケーションのアウトソーシング事業「XNETサービス」・ 投資関連情報の配信サービス事業・ STPサービス事業（電子的な情報伝達を仲介するサービス）
主要顧客	銀行を含む広義の「機関投資家」

沿革
1991年 会社設立 ～ 「ミドルオフィス」向けサービス開始
1997年 「バックオフィス」向けサービス開始
1998年 「フロントオフィス」向けサービス開始
2000年 「NASDAQ JAPAN」市場の第1号銘柄として上場
2000年 センター型「STP」サービス開始
2001年 バックオフィス向けサービスに「約定主義対応」を追加
2002年 バックオフィス向けサービスに「融資管理機能」を追加
2002年 有価証券業務の「アウトソーススキーム」を確立
2003年 「東京証券取引所」市場第2部に上場
2003年 「投信計理」サービス開始
2003年 議決権行使管理に対応(スチュワードシップ・ソリューション)
2004年 東京証券取引所市場「第1部」へ指定替え
2007年 投信計理サービスにバックオフィス対応を追加
2009年 NTTデータと資本業務提携、連結子会社となる
2010年 投信計理サービスにオフショア対応を追加

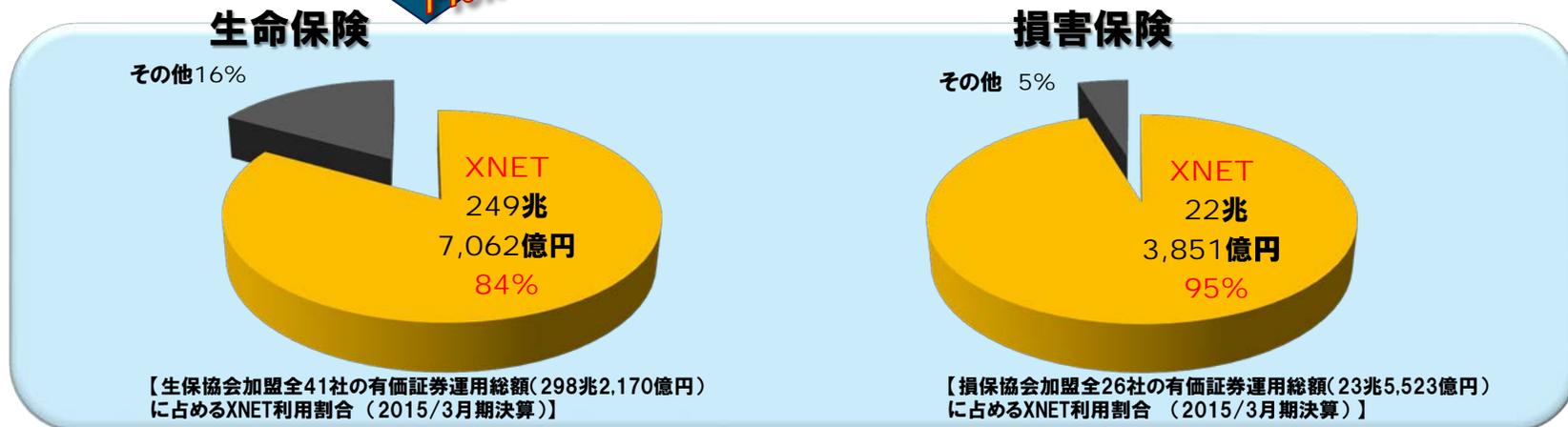
XNETサービスの全体像は下記の通りとなります。
銘柄情報提供を含め、フロント～バックまでの資産運用管理業務を包括的にサポートしております。



XNETサービスは大手生損保を中心とした機関投資家様より、絶大な支持を頂いております。



※OEM供給の「NISSAY-IT-XNET」実績含む



XNETのビジネスモデル

コンセプト

「XNETサービス」とは…

お客様(**企業**)に

サービス型(**月々のサービス料**)で

システムを提供



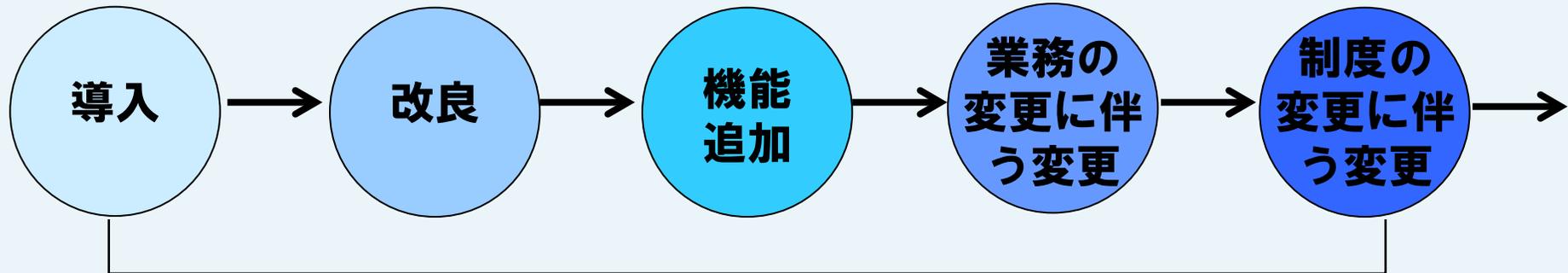
は創業以来1つの商品「XNETサービス」のみを推進

提供パターンの比較

	コンセプト	責任	業者
自社開発型	あなたの言われたものを作ります → コストは全額発注側負担 失敗リスクを1社単独で負担	発注する企業	SIベンダー ソフトハウス
パッケージ型	これを利用して下さい → 低額(但し変更・追加は高額)	販売する側	パッケージ ベンダー
サービス型	一緒にいいシステムを作りましょう → 変更・追加も含めて月額定額	両者の コラボレーション	XNET

「XNETサービス」のビジネスモデル

〈サービス型〉・・・陳腐化しないシステムの提供(現状よりスタートし、少しずつ改良、改善)



すべてを **月々の固定のサービス料** に対応

初期費用なし・追加投資なし

* XNETのメリットは？

- ・アプリケーションの著作権はすべてXNETが保有
- ・他社の利用時にも同一アプリケーションを展開・利用
- ・すべてのノウハウがXNETのアプリケーションに蓄積（知恵の共有）

XNETの中間決算と今期の見通し

前年同期比増収・大幅増益

	2015年3月期 第2四半期	2016年3月期 第2四半期	対前年同四半期 増減率
	百万円	百万円	%
売上高合計	1,540	1,672	+8.6
XNETサービス	1,530	1,668	+9.0
機器販売等	10	4	▲58.4
売上総利益	388	493	+27.0
販売管理費	184	200	+8.5
営業利益	204	293	+43.6
経常利益	217	306	+41.1
四半期純利益	134	202	+50.4
	円	円	
1株当たり四半期純利益	32.52	48.90	
	%	%	
営業利益率	13.3	17.5	
	円	円	
1株当たり配当金 (第2四半期末)	28	28	

売上・利益ともに予想を上回る。特に利益については1割以上の上振れ。

	予 想	実 績	増減幅
	百万円	百万円	百万円
売 上 高	1,600	1,672	+72
営 業 利 益	260	293	+33
経 常 利 益	270	306	+36
四半期純利益	160	202	+42

通期では、今回、当初見通しは変更しないが、強含みで推移する見込み。

	2015年4月発表 予想	前期比増減率	第2四半期 進捗率
	百万円	百万円	百万円
売上高	3,350	6.0%	50.0%
営業利益	540	6.1%	54.3%
経常利益	560	5.4%	54.6%
当期純利益	340	(※)567.6%	59.4%

(※)前期は減損計上のため

中期的経営戦略など

コーポレート・ガバナンス・コード(CGC)に関する考え方

- ・CGCは基本的にはコンプライするのが正しい。(社外取締役の数、政策保有株式数0など)
- ・一方で、当社の意志を明確に示さなければ、存在感は全くなってしまう。
- ・当社の意志(特徴)は、中期経営計画をあえて発表しないということ。
- ・その代わりに2つの事を実践する。
 - ①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)、中長期の経営戦略は公表する。

目標となる経営指標とは ...

 - ・過去最高売上高(33.7億円:2012.3)の更新
 - ・過去最高経常利益(8.86億円:2004.3)の更新
 - ・売上高営業利益率15%以上
 - ・有利子負債0の維持
 - ②ディスクロースは、社長が基本行う。

当社は創業以来、社長がディスクロース(株主総会での全発言やアナリスト、新聞対応)を担当してきた。
- ・目標となる経営指標は毎年確認・再考し、修正や追加を行う。(目標に向かって毎年チャレンジする!)

当社が目指すもの

お客様とコラボレーションしながら、成長し続けられる

「eXcellent Company」

を目指します。

「X」=eX (excellent, experience, expertise, exponent, expect ...)

これらの単語のように「外に向かって行く」というような前向きな良いイメージがある為、社名に採用しました。

加えて、「X」が「未完成で今後可能性のあるもの。超越したもの。」という意味があり、そういう存在であり続けたいという想いも込められています。

「eXcellent Company」として当社が目指すもの

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、よりよい社会の実現を目指します。
4. 社員及び家族の幸福、そして株主への還元を意識した経営を実践します。

「eXcellent Company」として当社が目指すもの

お客様のあらゆるご要望に対してソリューションを提供できる会社

その為に今、XNETが取り組むべきこと

① ニーズへ応えるサービスの提供

お客様への感度を高め、業務のアウトソーシング、基盤サービスなど業界やお客様によって多様化したニーズを捉え、最適なサービスをタイムリーに提供する。

② 新たなお客様の獲得

地道な営業活動、新しいサービスの創造、協業会社とのコラボレーションなどにより業界シェアを伸ばし、サービス提供会社の使命を全うする。

③ プロフェッショナルな人材への成長

現場に「より近いサービス」の提供、専門知識の吸収、日々の課題解決、自己研鑽を通じ、業界・業務に精通した高度なノウハウ・知識を持った人材を目指す。

▶ 資産運用業界で選ばれ続けるサービスを創造し、未来に続く会社へ

資産運用業界を取り巻く環境

国内からの要請

金融・資本市場活性化有識者会合意見書(2015.6.30発表)
「2020年に向けて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 ・ 資産運用業者の役割重要

資産運用業者に望まれる役割(抜本的強化が必要)【I】

意見書の中での
キーワード

①コーポレートガバナンスコード	④GPIF
②スチュワードシップコード	⑤NISA、ジュニアNISA
③IFRS	⑥個人向け信託

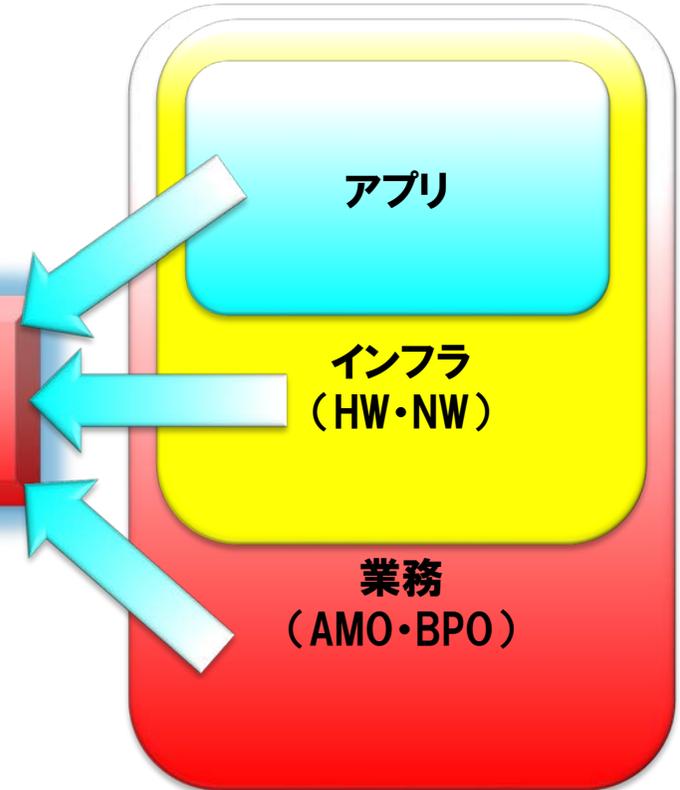
資産運用会社への負荷大 と 高まる期待
(コア業務への集中 と 非コア業務のアウトソース)

資産運用業者が注視する国際金融規制 【II】

①バーゼル資本規制(Basel III)・・・ファンドルックスルー
②AIMFD(オルタナティブ投資ファンド運用会社指令)
③UCITS(譲渡可能証券への集団投資事業指令)
④OTCデリバティブ規制 など

海外からの要請

リーマンショック後の世界的な規制強化



「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」

当社

資産運用会社(国内拠点)

(CEの悩み)

・お客様の業務内容が分からなくなっている

BPO室

会議室

(セキュリティの壁)

(お客様の悩み)

・人: 高スキルベテランの退職
・物: 自動化・アウトソース推進 → ロジック?
・金: システム投資 ≠ 聖域

執務室

BPO

AMO

NTTデータグループ会社

協力会社

企業理念『資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー』を目指す

< **XNETの使命 I** >

- ① 資産運用業界の業務の先生になる
- ② 資産運用業界の更なるコストダウンを

*そのための具体策

- ① アプリケーション/仕様書の更なるレベルアップ
- ② 業務マニュアルまでも作成 + 恒常的なブラッシュアップ
- ③ 日本人の「感性」を大切に業務遂行
- ④ セミナー等を通じた業界への情報発信

貢献①

貢献②

資産運用会社(海外拠点)

< **XNETの使命 II** >

① (データ照合の業務などを)
APACへ展開

- ・香港
- ・台湾
- ・シンガポール など

- ② 欧米での情報収集
- ・イギリス
 - ・USA

人財

- ① 資産運用業界で長年活躍したベテラン(業界に恩返しを希望する人)の雇用
- ② 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
- ③ 当社に籍を置き、当社の社風/文化をこよなく愛する人(派遣社員等)の採用

*Outsourcing
Expert* **XNET**