

## 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

### 主力サービスが好調に推移し、増収・大幅増益

#### ◆会社概要

当社は1991年6月3日に設立され、現在は新宿区荒木町に本社を置いている。従業員は164名(2016年3月末現在)である。創業以来25年間、「資産運用管理専門」のシステムの提供とその業務サポートを行ってきた。

2000年6月にNASDAQ JAPAN(現ジャスダック)の第1号として上場し、その後、東証2部上場を経て2004年3月に東証1部へ上場した。2009年にはさらなる発展を目指してNTTデータと資本業務提携を行い、NTTデータグループの一員となった。

主な顧客先は、生命保険、損害保険、投資顧問会社、信託銀行ほか各種銀行等の機関投資家を中心に約160社になる。業態別導入実績は、生命保険会社23社(国内シェア84%)、損害保険会社12社(同95%)、銀行32社、投信投資顧問証券会社ほか84社である。

当社が提供する「XNET サービス」は、機関投資家に対し有価証券管理システムを提供するものである。銘柄情報提供を含め、トレーディング、コンプライアンスチェック等のフロント業務、パフォーマンスやリスク管理を行うミドル業務、勘定仕訳による簿価管理や資金管理を行うバック業務等の資産運用管理業務のほか、国際会計基準(IFRS)管理、スチュワードシップ管理(議決権行使管理)なども含め、有価証券管理業務を包括的にサポートしている。

当社は以上のようなシステムを「サービス型」で提供している。

システムの提供パターンは3つあると考えている。一つ目は「自社開発型」で、SIベンダーやソフトハウスが顧客の注文どおりのシステムを開発し、コストは全額発注者側負担となる。二つ目は「パッケージ型」で、パッケージベンダーが提供する既存のアプリケーションを利用するため低額ではあるが、変更・追加には別途費用が必要となる。

これに対し、当社の「サービス型」は、両者の利点をあわせ持っている。初期費用なしで、顧客とのコラボレーションによって理想のシステムをつくり、変更・追加も含めて月額定額の利用料でシステムを提供するものである。

#### ◆陳腐化しないサービスを月額制で提供

XNET サービスの特徴は、陳腐化しないシステムの提供である。まず、システム導入時には開発済みの有価証券管理のアプリケーションを利用していただく。導入後の改良・機能追加、業務・制度の変更に伴う変更等には、すべて月々定額の利用料で対応する。顧客は追加費用なしで、結果的に自分の希望どおりのシステムを低コストで手に入れることができる。

当社のメリットは、アプリケーションの著作権はすべて当社が保有し、他社の利用時にも同一アプリケーションを展開・利用が可能である。その結果、有価証券管理ノウハウが当社に蓄積され、知恵が共有されるシステムへ進化する。

当社のサービス提供方法には、従来、AOS(アプリケーション・アウトソーシング・サービス)とITO(インフォメーシ

ョン・テクノロジー・アウトソーシング)の2つであり、AOSでは、当社はアプリケーション・プログラムを提供するのみで、ハード、OSの運用・管理は顧客が行う。これは創業初期から続けてきたサービスである。

一方、アプリケーションのみならずコンピュータやシステムの運用をトータルで提供するITO、フルサービスも月々定額サービス料で提供している。

最近では更に提供範囲が広がり、従来のアプリケーション・プログラムの提供、ハード・OS・ミドルウェアの提供に加えて、当社から人材提供し、システム全体の設計・運用・監視を行うAMO(アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング)、また顧客の有価証券管理業務を当社へ移管し、当社内で業務を行うBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)のニーズが高まっている。

これらのサービスのニーズが高い理由は、機関投資家が従来以上に、有価証券の運用やスポンサー獲得のための営業というコア業務に人財を集中せざるを得ない流れになっていることによるものとみている。

### ◆2016年3月期決算概要

当2016年3月期の売上高は、35億86百万円(前期比13.4%増)と過去最高を記録した。営業利益6億83百万円(同34.3%増)、経常利益7億9百万円(同33.5%増)、当期純利益4億55百万円(同794.5%増)となった。営業利益率も19.1%(前期は16.1%)と大幅に改善され、ROEも8.2%(同0.9%)となった。

業績好調の主要因は、利益率の高いアプリケーション・サービスでは、既存顧客の利用範囲拡大、地銀等の新規顧客獲得増がある。さらに、AMO、BPOの両サービスについても順調に売上を伸ばすと共に、利益率も改善している。

2017年3月期業績見通しは、売上高は38億円(過去最高連続更新)を予想している。営業利益は7億円、経常利益は7億20百万円と微増とみている。増収を見込む一方で、今期はアプリケーションの継続的な発展と品質維持のため大規模な開発投資を予定しており、その償却負担が増加すると予想している。

当期純利益は、法人税率の変更、投資促進税制適用による減税の影響もあり、4億90百万円(前期比3億50百万円増)と、過去最高の4億98百万円に迫る勢いになるとみている。営業利益率は償却負担の発生により若干低下するものの引き続き高水準を維持し、18.4%(同0.7ポイント減)を予想している。

### ◆中期的経営戦略

コーポレート・ガバナンス・コード(CGC)は、基本的には遵守することが正しいと考えるが、一方で、当社の意志を明確に示さなければ存在感はなくなる。当社の特徴は、中期経営計画をあえて公表しない方針としている点にあるが、企業理念、社員の目指すべき姿、短期業績予想、目標となる経営指標(期限なし)、中長期の経営戦略は公表している。

目標となる経営指標とは、過去最高売上高33億70百万円(2012年3月期)の更新、過去最高経常利益8億86百万円(2004年3月期)の更新、売上高営業利益率15%以上、有利子負債ゼロの維持である。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。

なお、既に過去最高売上高は2016年3月期に更新している。また、過去最高経常利益8億86百万円を更新するには、売上高50億円規模を目標とする必要があり、新たな目標値を検討中である。

資産運用業界を取り巻く環境は、国内においては金融・資本市場活性化有識者会合意見書(2015年6月発表)の中で、「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、投資先企業の魅力向上、資産運用業者の役割が重要であり、抜本的強化が必要である」とうたわれている。その結果、機関投資家への負荷が増大し、社内の人材をコア業務へ集中し、非コア業務のアウトソース化の流れがより進むと予想される。

当社としては、アプリケーション・インフラ・業務(AMO・BPO)という3つの形態のサービス提供体制が求められ、更に高まるAMO・BPOサービスのニーズに対応できる体制を整えることが、経営戦略として重要になる。

## ◆有価証券管理 BPO の世界の潮流

米国の BPO サービスは日本よりはるかに進み、バックオフィス・IT 管理等の非コア業務は常識である。さらに近年は、ミドルオフィス業務まで拡大傾向にある。サービス提供会社、サービス種類も多様化・専門化しており、顧客のニーズごとにコンサル的要素、教育的側面でのサポートも進み、日本企業の海外進出は容易ではない。

逆に、海外企業にとっては、日本への進出には高い壁(日本語・日本流)があり、現実には厳しいとの声が多い。当社は、海外進出している日系機関投資家へのサービス提供に加えて、海外の機関投資家が日本進出する際の受け入れ窓口の役割を積極的に担うべきであると再認識している。

当社は、これからもさまざまなサービス提供により、買い手よし(顧客)、売り手よし(当社)、世間よし(機関投資家のコスト低減による、国民の年金資産の増加)の「三方よし」を目指す。

## ◆質疑応答◆

**株主還元(配当額)については、いかなる状況でも上げるのか。**

「安定配当」という意識があり、配当性向 50%キープが重要と考えている。前期は減損実施、利益減の局面でも、56 円をキープした。

**投資内容は。**

主にアプリケーションの Web 化についての投資である。

**来期以降も続くのか。**

高水準で投資を続ける予定である。

**金額規模を知りたい。**

ソフトウェアは前々期の 6 億 50 百万円から 8 億 30 百万円に増えている。償却の減少分を考えると、3 億円規模の投資と考えていい。

**今後、5 億円規模になるのか。**

そこまではいかないが、XNET サービスの提供には常にある程度の開発投資が必要であり、今後も継続していく。

**御社の成長イメージを伺いたい。**

例えば、生保・損保に対しては、有価証券管理システムのほかに融資管理システムを提供することが可能である。IFRSに対応したシステムや、AMO・BPOサービスについては、生保・損保だけではなく、他の既存顧客を含めて拡大余地が大きく、今の何倍もの大きな売上になる可能性がある。また、地方銀行や信用金庫については、まだまだ当社の知名度は低く、新規開拓先は数多く残されている。そのほか、投資信託の管理システムは野村総研が圧倒的に強いが、当社も確実に顧客増を実現しており、こちらも拡大余地が大きい。

**アジア、欧米の BPO ベンダーが日本進出する際の水先案内人になれるのではないか。**

シンガポールに進出している日系の資産運用会社に XNET サービスの提供を始めており、他の企業にも展開で

きると考えている。

「東京が国際金融センターになる」と、外資誘致の施策が動いているが、日本で有価証券管理システムを提供できるのは野村総研、大和総研、当社ぐらいである。当社は、低コストで的確に対応できることが強みであると考えている。

**関係会社預け金、投資有価証券の額が大きい、その内容は。**

関係会社預け金は、NTT データグループの CMS への投資であり、投資有価証券は、主に銀行社債を購入している。

**総資産 66 億円のうち 50 億円は現金同等物と考えられるが、還元よりはストック、ということか。**

フロントシステムの提供リスクがやや高いことや、直近においては、システムの開発投資がしばらく継続すると考えられることなどから、一定水準の資金余力を持たせておくべきと考えている。

(平成 28 年 5 月 10 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.xnet.co.jp/ir/ir1.html>