

株式会社 エックスネット

(証券コード:4762)

株式会社エックスネット  
2016年3月期 決算説明会

**XNET**

*Application Outsourcing*

2016年5月10日

*Outsourcing  
Expert* **XNET**

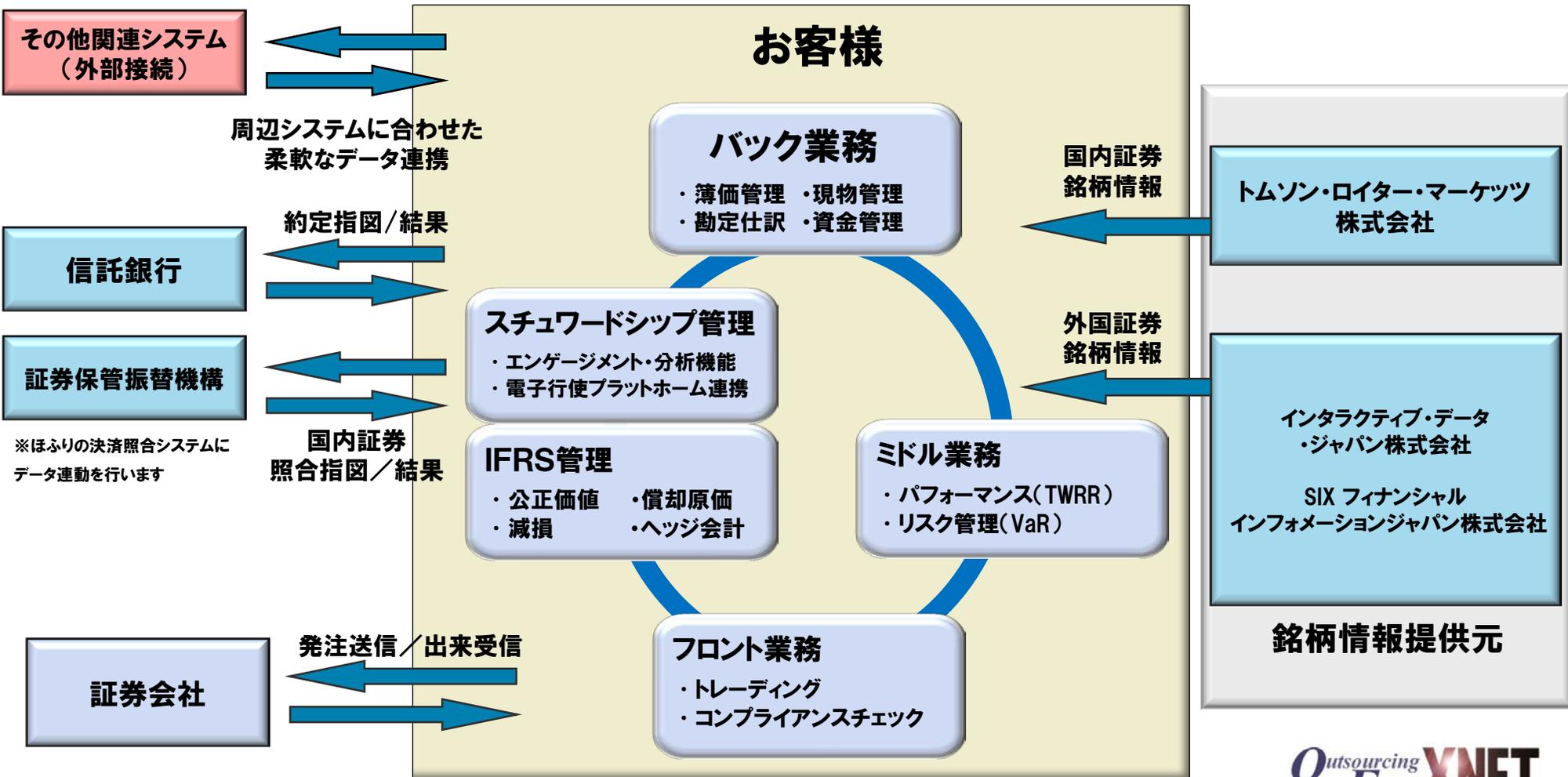
# エクスネットのご紹介（会社概要・沿革）

- 当社は創業以来25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	164名(2016年3月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>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」</li><li>投資関連情報の配信サービス事業</li><li>STPサービス事業（電子的な情報伝達を仲介するサービス）</li></ul>
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
<b>2000年 「NASDAQ JAPAN」市場の第1号銘柄として上場</b>
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
<b>2003年 「東京証券取引所」市場第2部に上場</b>
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)
<b>2004年 東京証券取引所市場「第1部」へ指定替え</b>
2007年 投信計理サービスにバックオフィス対応を追加
<b>2009年 NTTデータと資本業務提携、連結子会社となる</b>
2010年 投信計理サービスにオフショア対応を追加

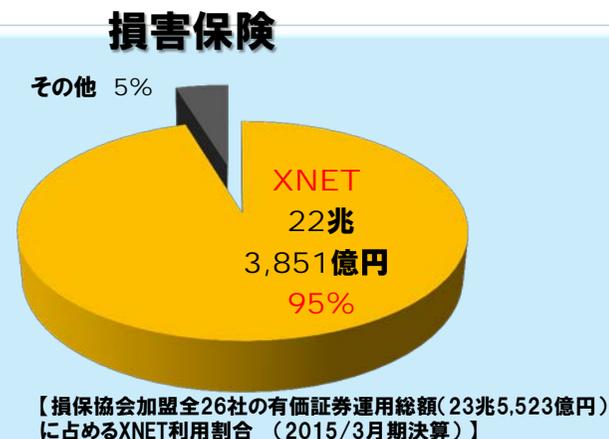
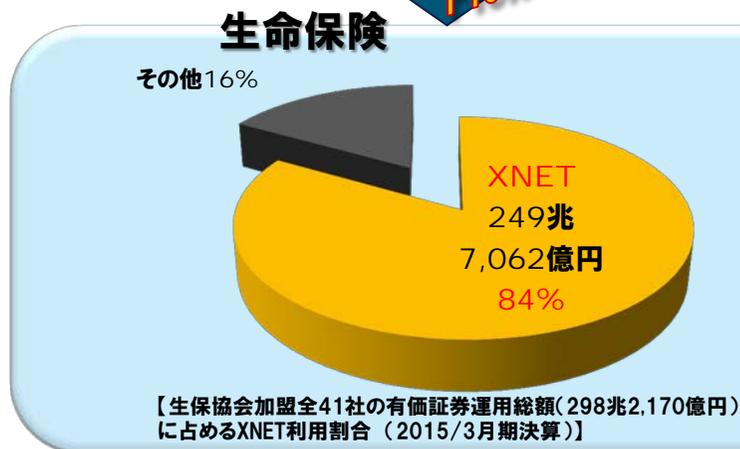
XNETサービスの全体像は下記の通りとなります。  
銘柄情報提供を含め、フロント～バックまでの資産運用管理業務を包括的にサポートしております。



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



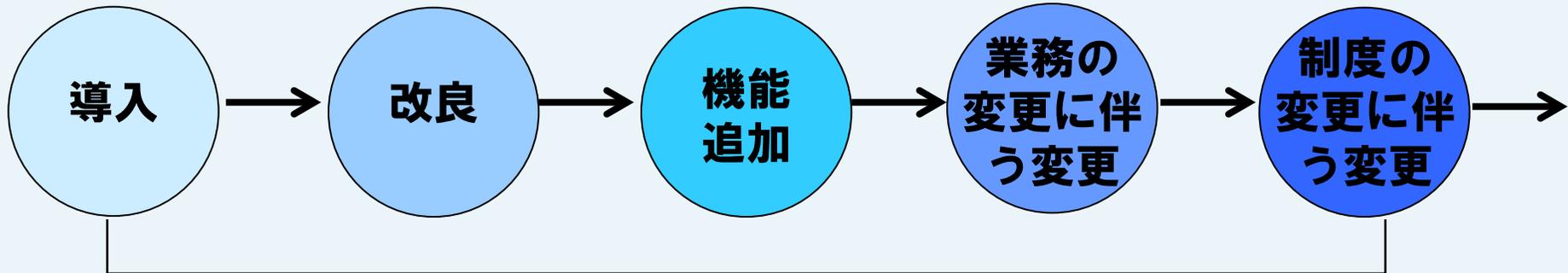
**は創業以来1つの商品「XNETサービス」のみを推進**

## 提供パターンの比較

	コンセプト	責任	業者
<b>自社開発型</b>	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
<b>パッケージ型</b>	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
<b>サービス型</b>	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	<b>XNET</b>

## 「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）

お客様のご要望と共に「サービス提供範囲の拡大」

アプリケーション・アウトソーシング・サービス(AOS)

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

「アプリケーション+基  
盤」の設計・運用・監視  
**お客様作業**

業務サービスの提供

インフォメーション・テクノロジー・アウトソーシング(ITO)

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

「アプリケーション+基  
盤」の設計・運用・監視  
**お客様作業**

業務サービスの提供

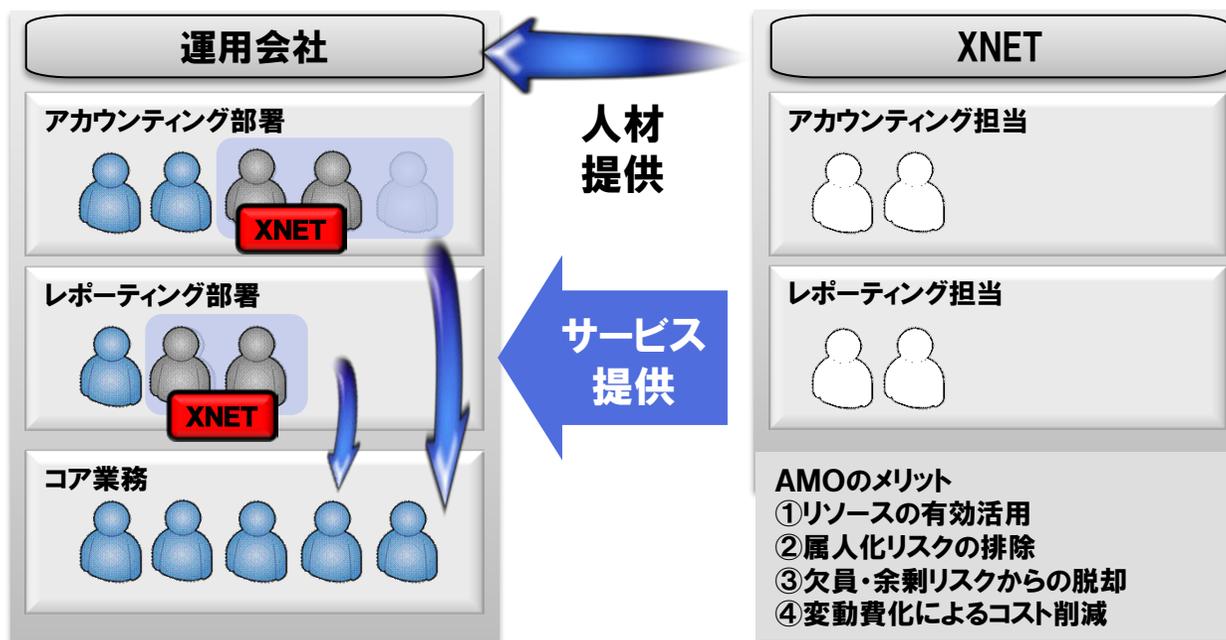
アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング(AMO)  
ビジネス・プロセス・アウトソーシング(BPO)

アプリケーション・  
プログラムの提供

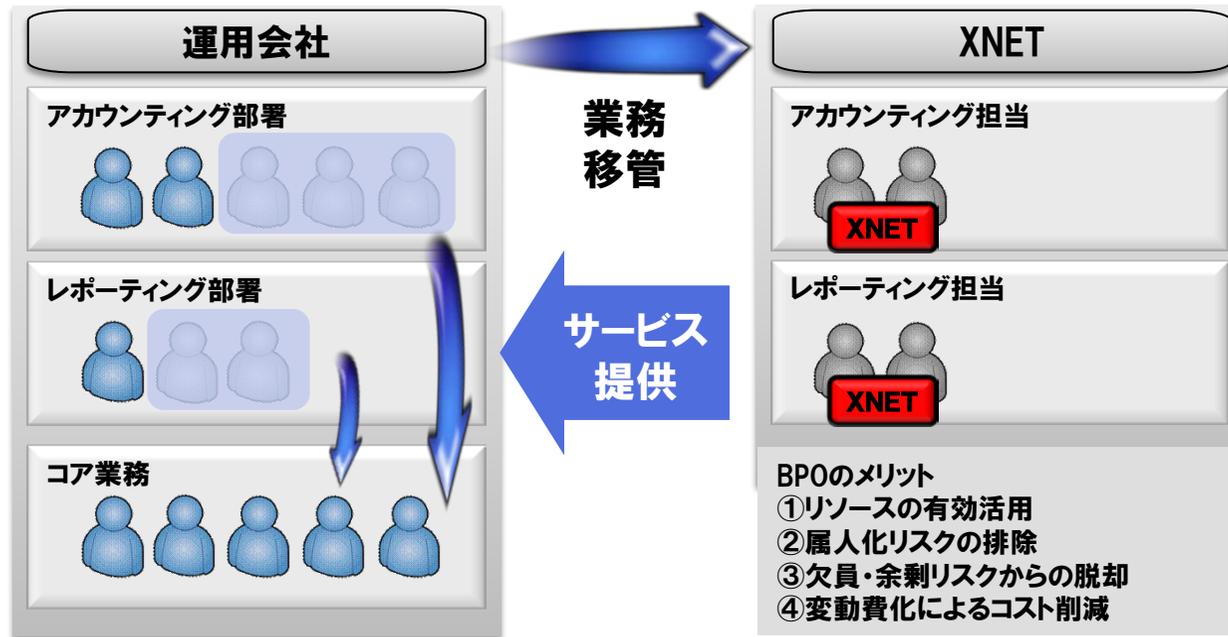
ハード・OS・  
ミドルウェアの提供

「アプリケーション+基  
盤」の設計・運用・監視

業務サービスの提供



各種データ登録	日々の約定データや時価・属性データなどの入力を代行します。 ※既定のフォーマットにより情報連携いただくことが前提となります。
計算処理実行	レポートニングに必要となる各種データの計算処理を代行します。 ポジションデータ、パフォーマンスデータなど
受託銀行との照合	データマッチングによる照合および補正 ※信託連動データを受信できるアカウントであることが前提となります。
レポートニング用データ	お客様固有のレポートニングを作成するためのアウトプットデータを送信します。 XNETコマンドでアウトプットしたPDFの送信も
投資顧問料計算	ご要望に沿った投資顧問料計算を代行します。



各種データ登録	日々の約定データや時価・属性データなどの入力を代行します。 ※既定のフォーマットにより情報連携いただくことが前提となります。
計算処理実行	レポートニングに必要となる各種データの計算処理を代行します。 ポジションデータ、パフォーマンスデータなど
受託銀行との照合	データマッチングによる照合および補正 ※信託連動データを受信できるアカウントであることが前提となります。
レポートニング用データ	お客様固有のレポートニングを作成するためのアウトプットデータを送信します。 XNETコマンドでアウトプットしたPDFの送信も
投資顧問料計算	ご要望に沿った投資顧問料計算を代行します。

# XNETの業績見通し

## 前年同期比増収・大幅増益

	2015年3月期	2016年3月期	対前期増減率
	百万円	百万円	%
売上高合計	3,161	3,586	+13.4
XNETサービス	3,142	3,556	+13.2
機器販売等	19	30	+54.3
売上総利益	869	1,095	+26.0
販売管理費	360	411	+14.2
営業利益	508	683	+34.3
経常利益	531	709	+33.5
当期純利益	50	455	+794.5
ROE	0.9%	8.2%	
営業利益率	16.1%	19.1%	

# 2017年3月期業績予想と各項目の過去最高値

**当期純利益は過去最高に迫る見通し**

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (予想)	過去最高
	百万円	百万円	百万円	
<b>売上高</b>	<b>3,161</b>	<b>3,586</b>	<b>3,800</b>	<b>3,586</b> (2016年3月期)
<b>営業利益</b>	<b>508</b>	<b>683</b>	<b>700</b>	<b>886</b> (2004年3月期)
<b>経常利益</b>	<b>531</b>	<b>709</b>	<b>720</b>	<b>886</b> (2004年3月期)
<b>当期純利益</b>	<b>50</b>	<b>455</b>	<b>490</b>	<b>498</b> (2004年3月期)
<b>営業利益率</b>	<b>16.1%</b>	<b>19.1%</b>	<b>18.4%</b>	

# 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!)

# 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

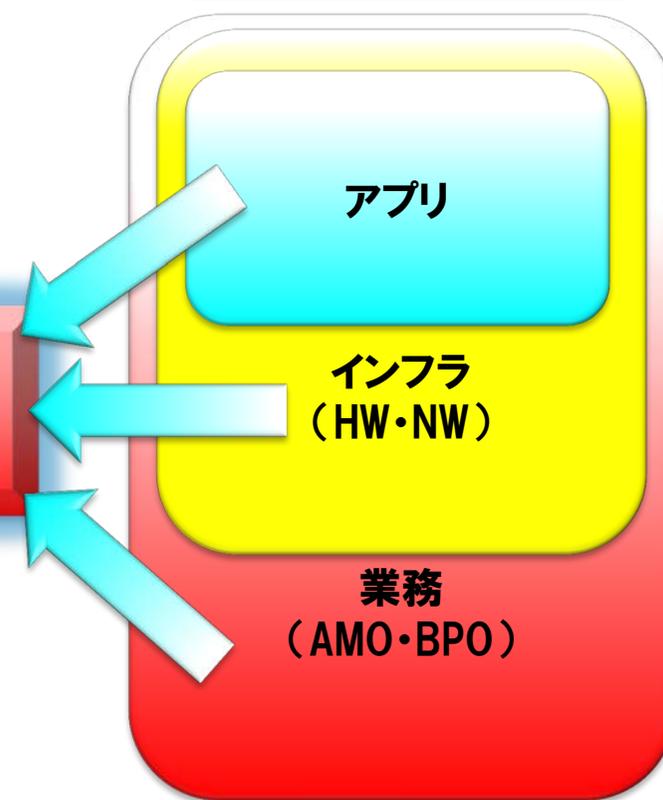
**資産運用会社への負荷大 と 高まる期待**  
(コア業務への集中 と 非コア業務のアウトソース)

## 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  
②AIFMD(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



## <米国視察> 2016年3月 BPO先進国の米国(ニューヨーク、ボストン)を訪問

1. BPOサービスは、バックオフィス・IT関連等の非コア業務は常識  
⇒近年は、ミドルオフィス業務(※)まで拡大の傾向  
(※) データ管理、プライシング・時価評価、リスク管理、レポートニングなど
2. サービス提供会社、サービス種類も多様化・専門化していることはもちろん、顧客のニーズ毎に、コンサル的要素、教育的側面でのサポートも必要に
3. 日本企業の海外進出は容易ではない。(日系企業に対しては可能性あり)

### <所感>

- 現地に行って逆に実感したのは、海外企業の日本への進出には高い壁(日本語、日本流)があるため、現実には厳しいとの声が多い。
- 当社は、日本国内において、海外の資産運用会社の日本進出の受け入れ窓口としての役割を積極的に果たすべきであることを再認識

当社はさまざまなサービス提供により「三方よし」を目指します

1

## 買い手よし

資産運用会社の方にとって、当社サービスを導入することで貢献

2

## 売り手よし

サービス利用料による、当社の売上・利益増

3

## 世間よし

日本国民全体が享受：運用コスト削減＋市場の活性化

▶ WIN-WINではなく、世間(世の中)への貢献も意識

*Outsourcing  
Expert* **XNET**