

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  
個人投資家向け会社説明会

**XNET**

*Application Outsourcing*

2019年12月10日

*Outsourcing*  
*Expert* **XNET**

1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

2. 「利益率が高いけど、どうして？」

3. 「最近、利益が伸び悩んでいるけど、今後の見通しは？」

4. 「今後の方向性と成長のキーとなるのは何？」

1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

2. 「利益率が高いけど、どうして？」

3. 「最近、利益が伸び悩んでいるけど、今後の見通しは？」

4. 「今後の方向性と成長のキーとなるのは何？」

# エックスネットのご紹介（会社概要・沿革）

- 当社は創業以来28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。
- 生命保険会社、損害保険会社、投信会社、投資顧問会社、信託銀行、各種銀行などの機関投資家を中心に170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 エックスネット
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	183名(2019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」

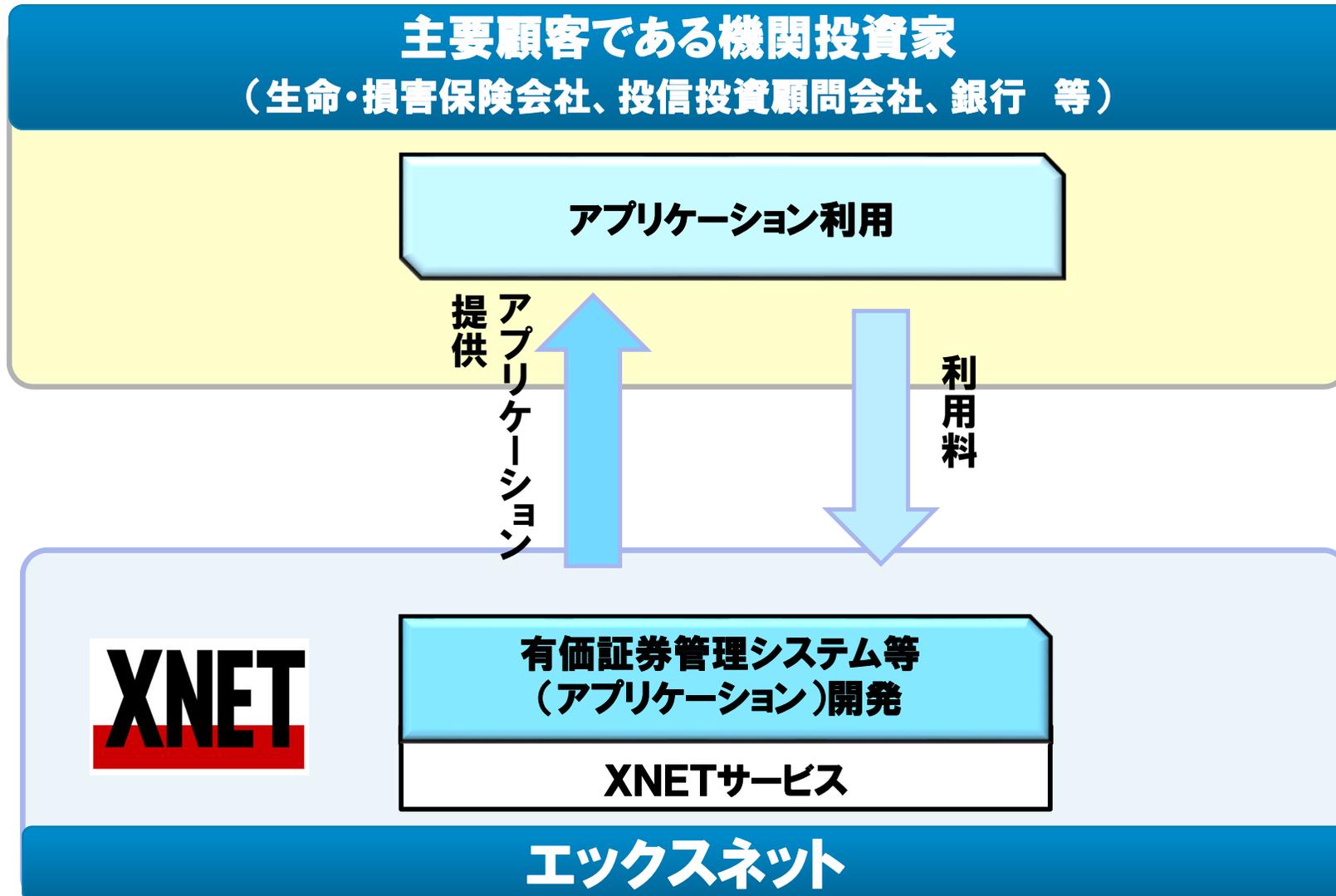
## 沿革

- 1991年 会社設立（野村證券・野村総研出身者3名で創業）
- 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 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
- 2015年 「個人向け信託管理サービス」(地方銀行向け)開始
- 2017年 日本初の「国内籍外貨建投信計理」サービス開始
- 2017年 SOサービス拠点として札幌にオフィス開設(10月)

# エクスネットの主な収益源 「XNETサービス」

## 当社の主な収益源

当社が開発したシステム（アプリケーション）「XNETサービス」を、お客様にご利用いただく事で得られる「利用料」



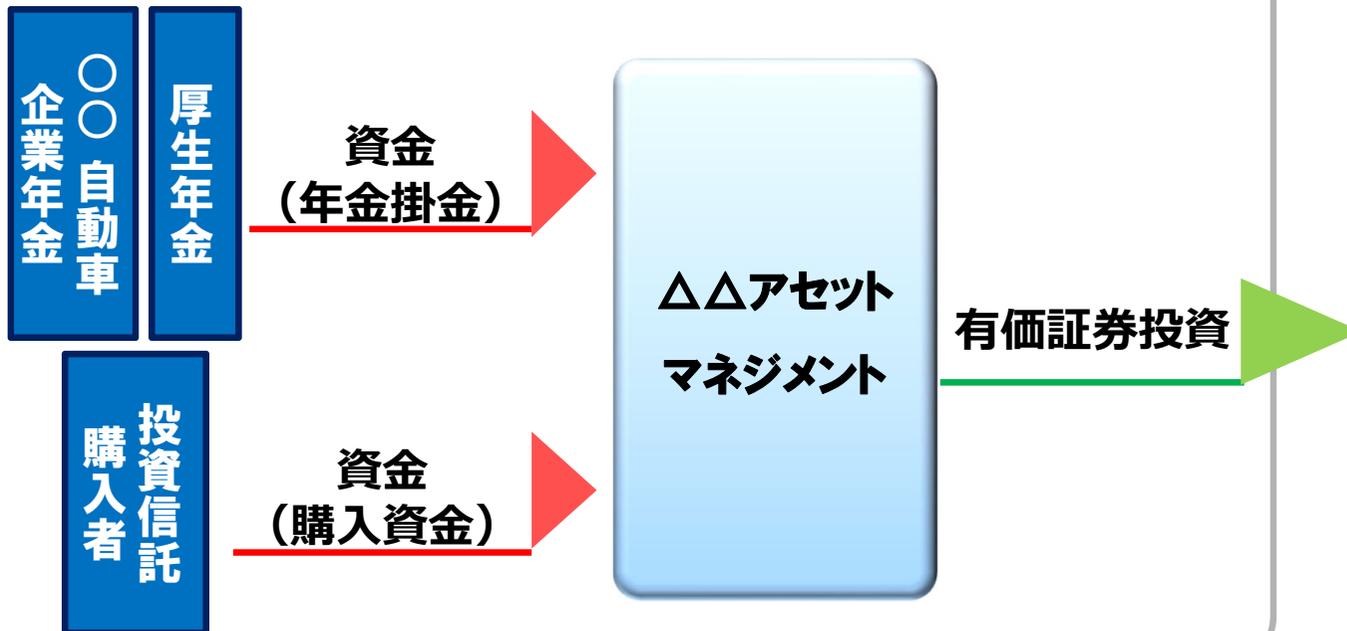
# 「機関投資家へのシステム提供」とは？

## ① 機関投資家の有価証券投資について

### 例1：生命・損害保険会社



### 例2：投信投資顧問(アセットマネジメント)



### 各種投資市場、など

#### 株式市場

国内株式

海外株式

#### 債券市場

国内債券

海外債券

為替

先物、オプション

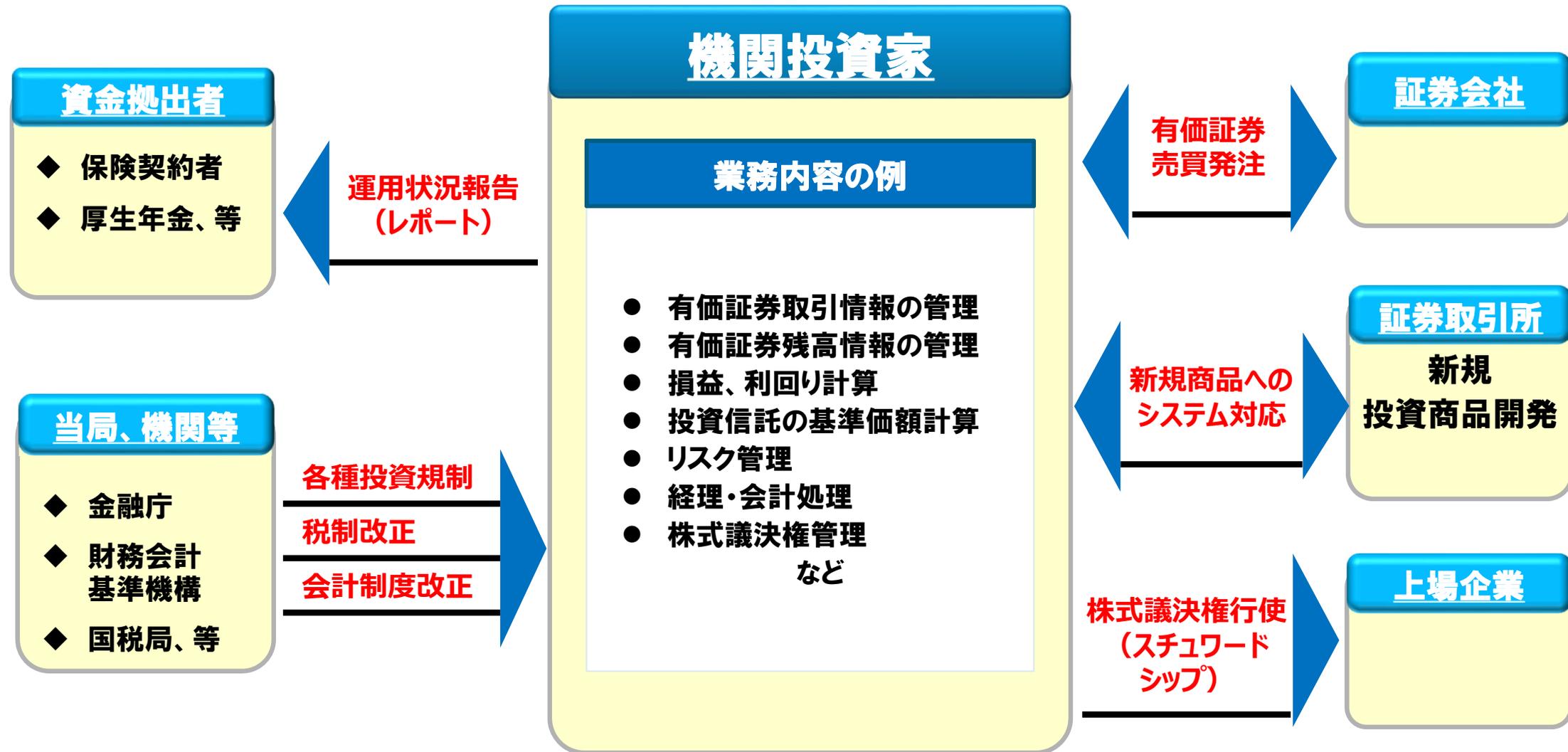
投資信託

Etc...

# 「機関投資家へのシステム提供」とは？

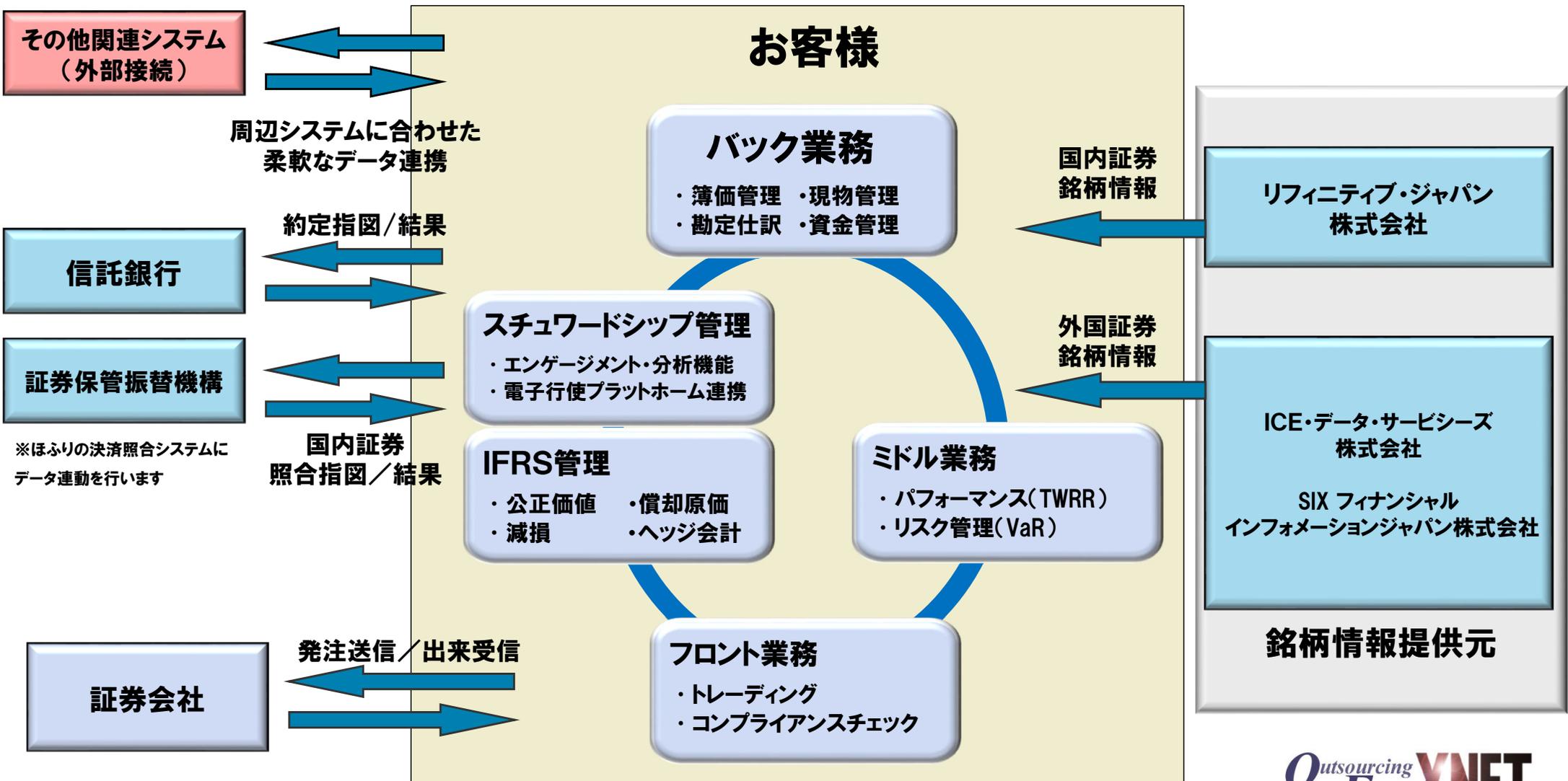
## ②機関投資家が必要とするシステムについて

機関投資家は、前頁のとおり何百億円、何千億円もの資金を集め、数百、数千銘柄の株式や債券などの有価証券に投資しています。それらの管理のため、コストをかけて様々なシステムを導入しています。



# XNETサービスの全体像

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サービスの業態別導入実績

フロント、ミドル、バックを含めた資産運用管理システムのご利用実績は下表の通りです。(2019年3月末現在)

生命保険	損害保険	投信 投資顧問	銀行/ 信託銀行/ 信用金庫 等	証券会社他	その他金融/ 事業会社
25	13	50	53	32	8

競合 野村総合研究所、  
大和総研 など

競合 日本ユニシス、  
富士通、日立 など

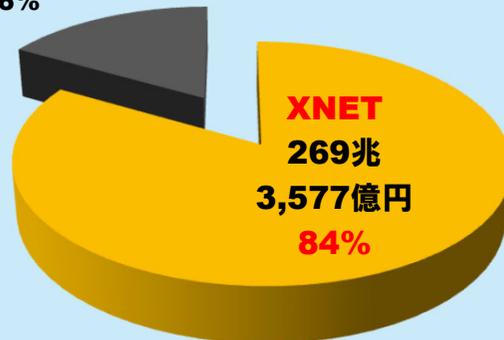
※OEM供給の「NISSAY-IT-XNET」実績含む  
※導入中、導入決定先含む

Pick Up



## 生命保険

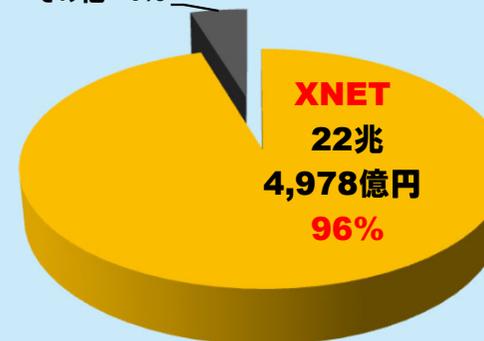
その他16%



【生保協会加盟全42社の有価証券運用総額(320兆3,095億円)に占めるXNET利用割合(2019/3月期決算)】

## 損害保険

その他 4%



【損保協会加盟全26社の有価証券運用総額(23兆4,481億円)に占めるXNET利用割合(2019/3月期決算)】

1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

2. 「利益率が高いけど、どうして？」

3. 「最近、利益が伸び悩んでいるけど、今後の見通しは？」

4. 「今後の方向性と成長のキーとなるのは何？」

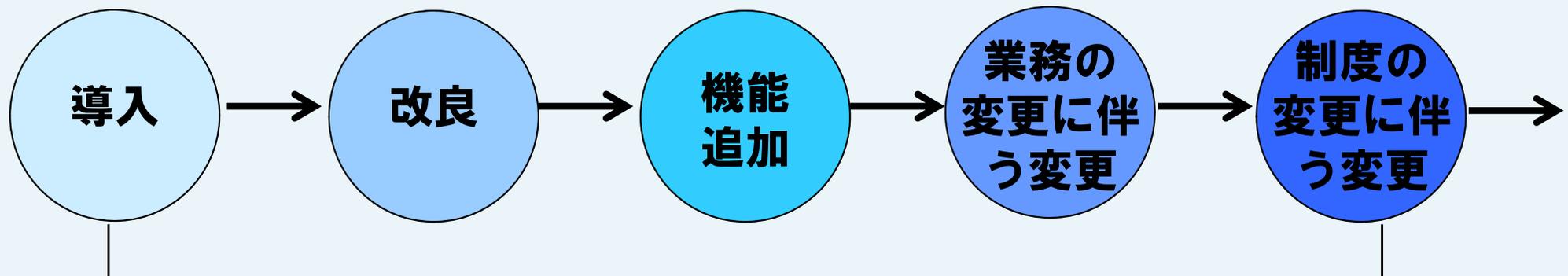
「**XNETサービス**」のコンセプトは…  
お客様(企業)に、サービス型(月々のサービス料)で、システムを提供

## 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しましょう → 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** で対応

**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）

ポイント①

## 「サービス型」によるシステム提供

有価証券管理業務は、新商品や制度変更が多いため、パッケージ製品の利用が主流に。当社は、さらに利便性を高めた「サービス型」でシステムを提供。

ポイント②

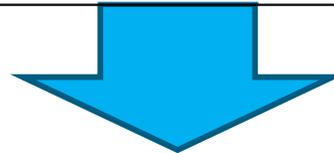
## 高い参入障壁

システム開発のためには高度な有価証券知識が必要なため、参入障壁が高く、ライバル企業も少ない。

ポイント③

## 他システム切替の高負荷

一度システム導入すると、他システムへの切替は過去データ移行などもあり、大きな負荷がかかる。



サービス解約は少なく、収益は安定

1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

2. 「利益率が高いけど、どうして？」

3. 「最近、利益が伸び悩んでいるけど、今後の見通しは？」

4. 「今後の方向性と成長のキーとなるのは何？」

ポイント①

## 「XNETサービス」の対象範囲拡大

- 従来からのアプリケーションサービスに加え、「AMOサービス」、「SOサービス」を積極的に展開(次頁)。

ポイント②

## 減価償却費の増加

- XNETアプリケーションの次世代化開発投資により、一時的に減価償却費が増加。
- 2019年3月期に開発投資のピークを迎え、減価償却費は2022年3月期より減少する見込み。

「XNETサービス」はサービス対象範囲を広げ、業績拡大に貢献

## 機関投資家

アプリケーション利用

(エクスネット)システム導入、  
運用保守、更改業務、等

経理事務、  
レポート業務、等

アプリケーション提供

利用料

業務受託

委託費

業務受託

委託費

有価証券管理システム等  
(アプリケーション)開発

アプリケーションサービス

顧客に代わり、導入・  
保守業務等を実施

**AMOサービス**  
(Application Management Outsourcing)

2016年3月期より本格展開

顧客に代わり、  
経理事務等を実施(BPO)

**SOサービス**  
(Smart Outsourcing)

2018年3月期より本格展開

**XNET** エクスネット

# 2020年3月期 第2四半期 前期との比較

売上・利益とも、前期比10%を超える増加を達成

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	対前期増減率
	百万円	百万円	%
売上高合計	2,098	2,313	+10.3
XNETサービス	2,095	2,309	+10.3
機器販売等	3	4	+10.2
売上総利益	526	579	+10.2
販売管理費	217	231	+6.6
営業利益	308	348	+12.8
経常利益	318	362	+13.8
当期純利益	214	245	+14.2
1株当たり当期純利益	25.99円	29.68円	
ROE	3.4%	3.8%	
営業利益率	14.7%	15.1%	

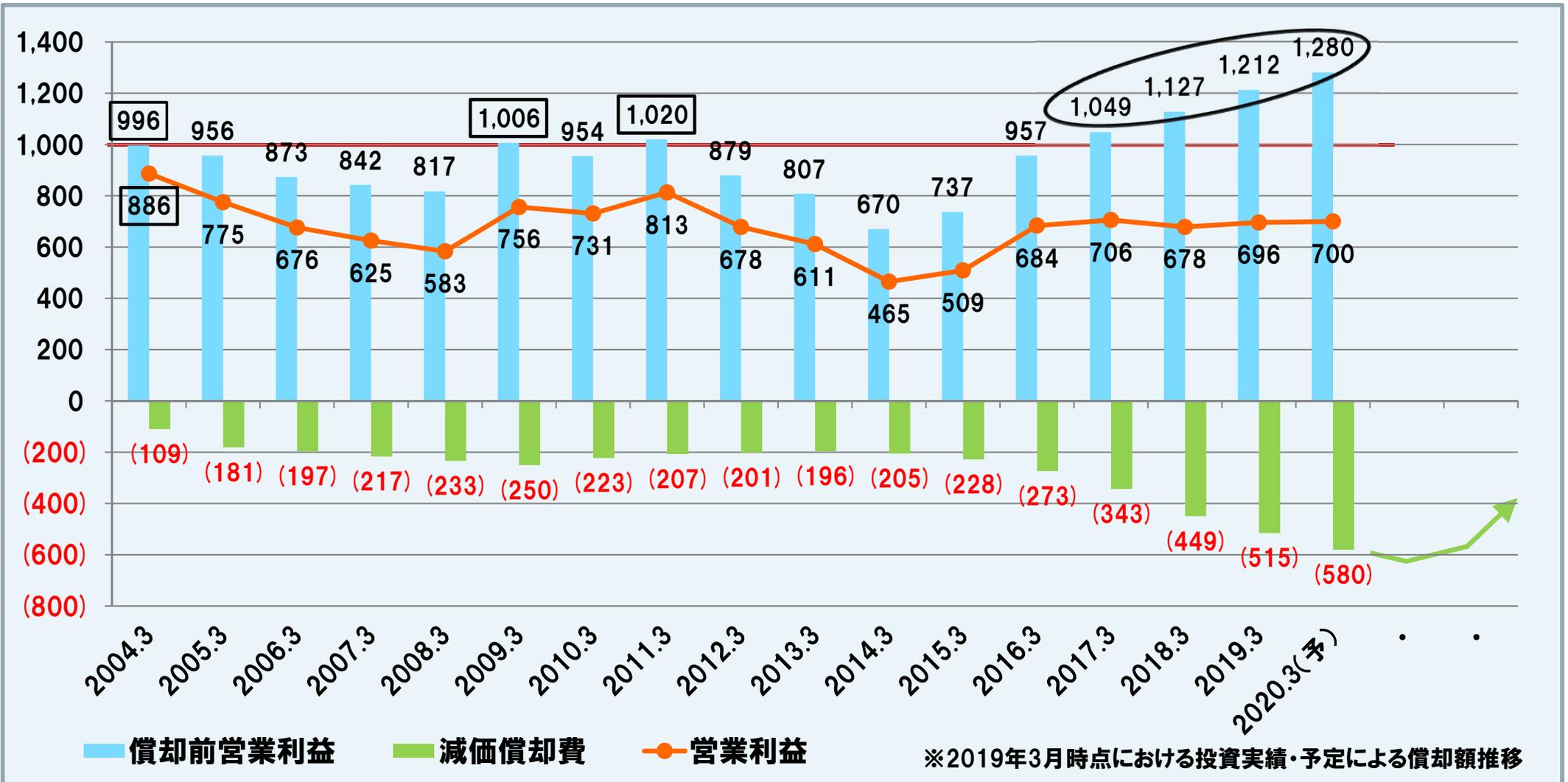
# 2020年3月期 第2四半期 予想値比較と進捗率

- 予想を上回る増収・増益
- 進捗率も、いずれも通期予想に対してほぼ50%の達成率と順調に推移

	2020年3月期 第2四半期(予想)	2020年3月期 第2四半期(実績)	対予想比、 達成率	2020年3月期 通期業績予想	第2四半期 進捗率
	百万円	百万円	百万円	百万円	
売上高	2,250	2,313	63 102.8%	4,600 前期比3.7%増	50.3%
営業利益	330	348	18 105.6%	700 前期比0.4%増	49.8%
経常利益	340	362	22 106.6%	720 前期比0.4%増	50.3%
純利益	230	245	15 106.6%	490 前期比1.0%増	50.0%
営業利益率	14.7%	15.1%		15.2%	

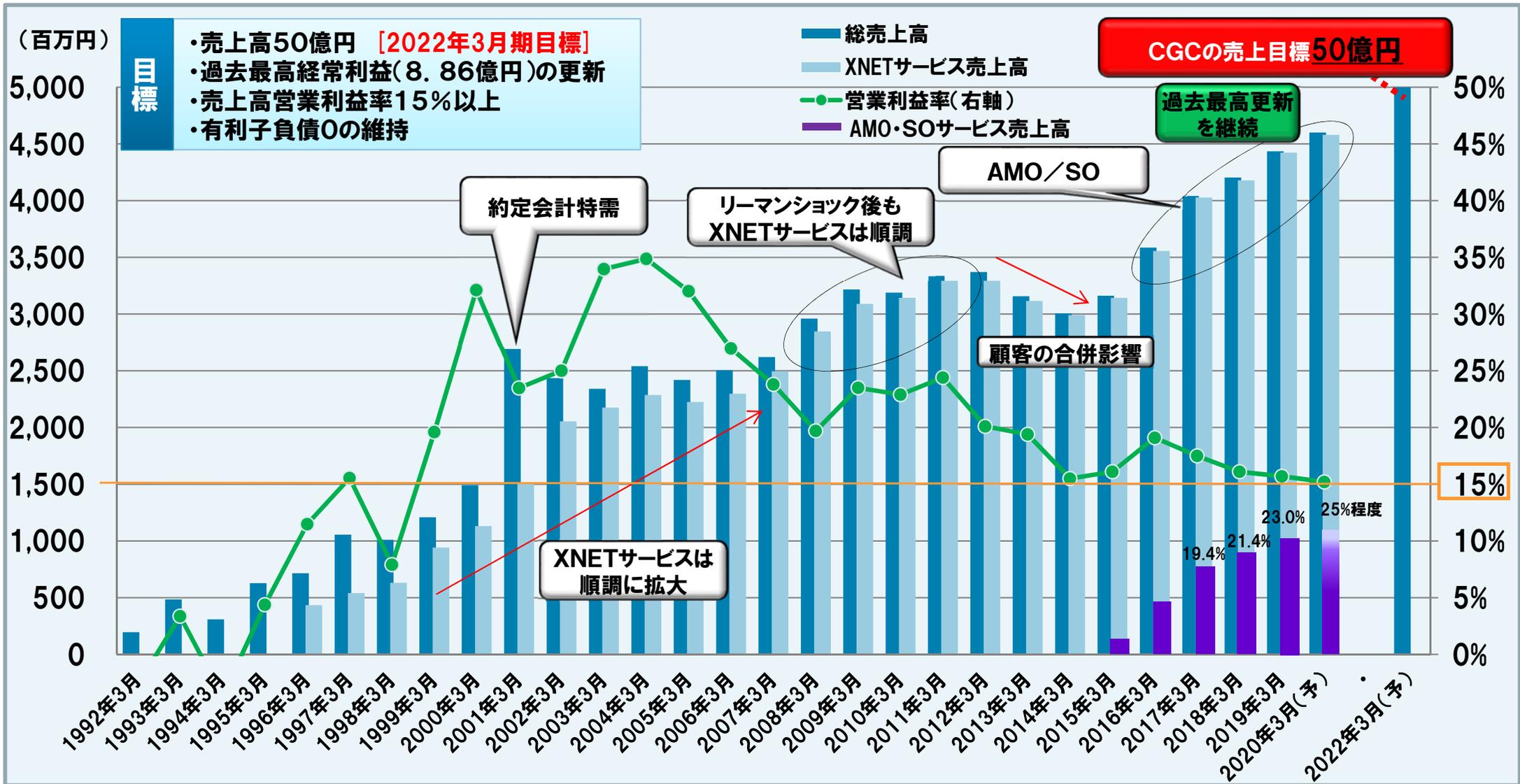
# 償却前営業利益(EBITDA)の推移

XNETアプリケーションの次世代化開発投資により、減価償却費が増加。一方で償却前営業利益(EBITDA)は過去最高水準を更新中。投資はピークを越え、今後、大幅な増加は見込まれない。



# 創業以来の売上高推移

2014年3月期を底に、売上高は 「新たな成長ステージ」 へ



1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

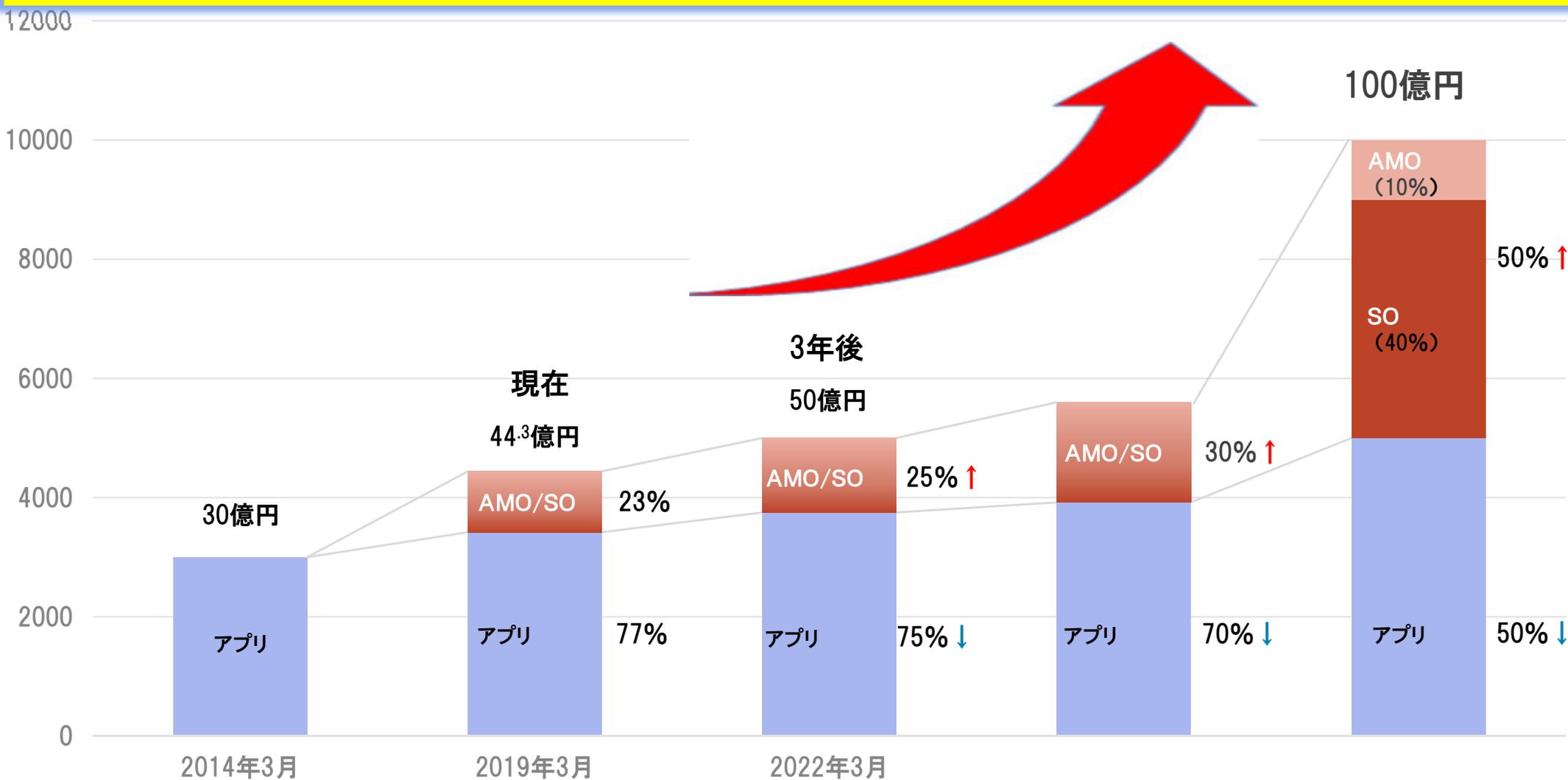
2. 「利益率が高いけど、どうして？」

3. 「最近、利益が伸び悩んでいるけど、今後の見通しは？」

4. 「今後の方向性と成長のキーとなるのは何？」

# 売上高 中長期的方向性

「アプリケーション・カンパニー」 から 「ワンストップソリューション・カンパニー」 へ



(※) アプリ = アプリケーションサービス

# XNETの成長戦略(新たな挑戦)





2019年9月5日

各位

株式会社エクスネット

## 第一生命保険株式会社における外貨融資管理サービス稼働について

株式会社エクスネット（代表取締役社長：茂谷武彦）は第一生命保険株式会社（代表取締役社長：稲垣精二）に対し、2019年8月1日よりXNETサービス（融資管理）の提供を開始しました。

第一生命保険株式会社は、取り組み可能な投資案件の拡大、および、投資コストの削減による利益向上を目的としてXNETサービス（融資管理）を導入しました。

XNETサービス（融資管理）の外貨融資管理機能には以下の特長があります。

- ① 特定の主要通貨だけではなく各国通貨の融資管理が可能。
- ② 利払・弁済日・金利判定日の展開において、日本だけでなく海外複数都市のカレンダーを考慮した休日調整を実現。
- ③ 為替予約・外貨預金管理機能により為替差損益を認識可能。
- ④ 時価評価機能を利用することで融資の時価評価が可能。

XNETサービス（融資管理）は外貨融資以外にも、国内企業向け融資、シンジケートローン、不均等返済契約、セカンダリー債権などきめ細やかな融資管理が可能です。

## 個人向け信託ニーズの拡大 ⇒ 現代社会が抱える問題解決へ！

### 地方銀行

#### 相続対策

#### 遺言代用信託

(商品内容) 契約者死亡時の金銭支払いがスムーズに行える信託商品

(ニーズ) 簡便な手続きで妻や子に対する相続対策を行いたい！

#### 生前贈与対策

#### 暦年贈与型信託

(商品内容) 1人あたり年間110万円まで生前贈与が行える信託商品

(ニーズ) 子や孫に生前贈与を行うと共に、相続税対策も行いたい！

～2030年へ向けて(相続市場)～

- 次世代への資産移転1,000兆円の獲得
- 認知症高齢者の資産215兆円の獲得(現在143兆円)

#### 認知症対策

#### 後見制度支援信託

(商品内容) 認知症後に家庭裁判所を介し財産管理が行える信託商品

(ニーズ) 認知症と診断された後の財産管理対策を行いたい！

#### 認知症対策+振込詐欺対策

#### 解約制限付信託

(商品内容) 自らが指名した親族等に財産管理を任せられる信託商品

(ニーズ) 認知症と診断される前に親族等に財産管理を任せたい！



①圧倒的な導入実績  
(自行取扱い+代理店スキーム)

②信託ノウハウの高さ  
(個人向け信託コンサル)

③ワンストップサービスの提供  
(アプリケーション+基盤環境提供)

信託銀行+メガバンク

信用金庫



各位

2019年10月29日  
株式会社エクスネット

## 株式会社横浜銀行に対する個人向け信託管理システム提供開始について

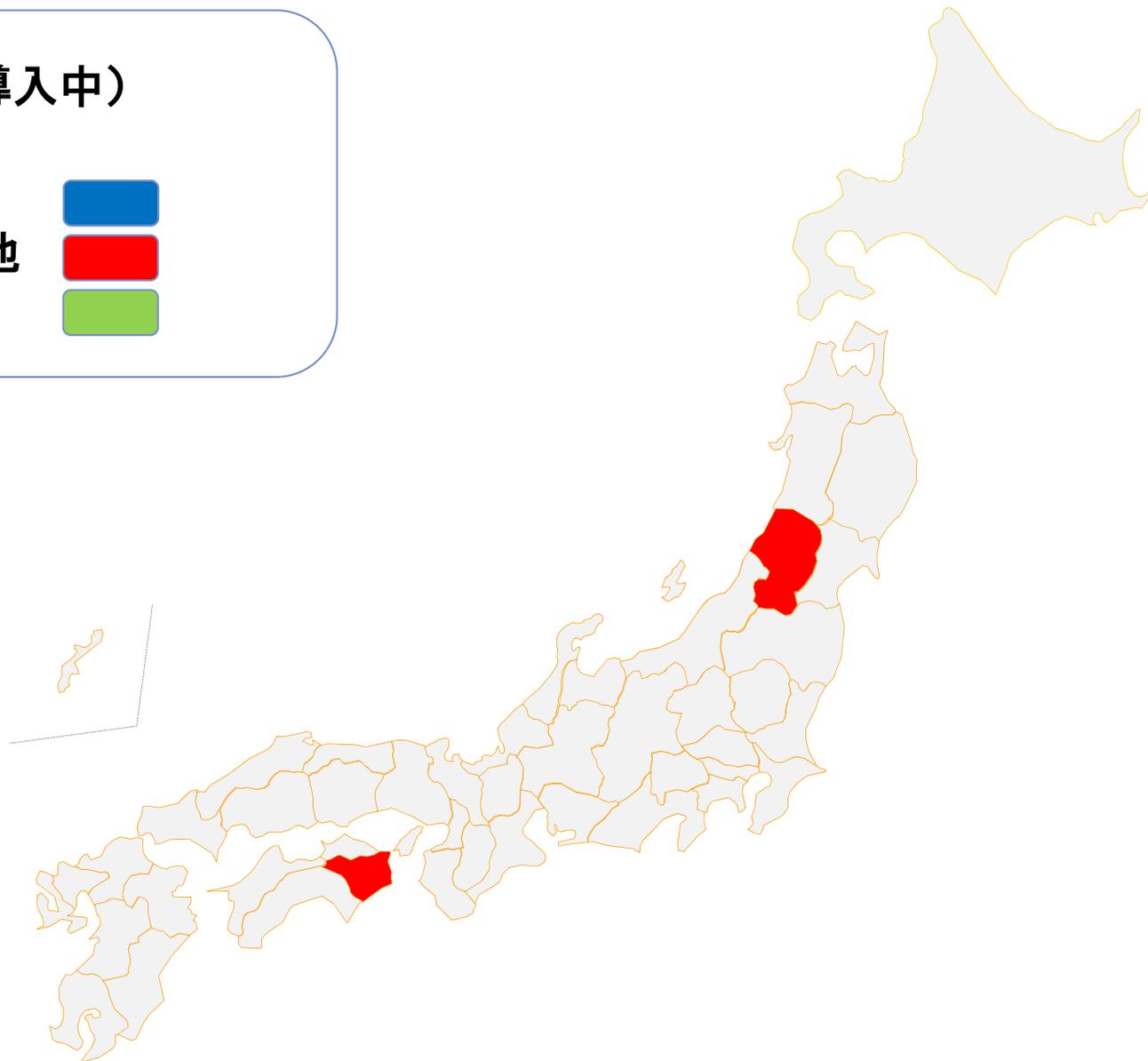
株式会社エクスネット(代表取締役社長:茂谷武彦、以下「当社」という。)は、株式会社横浜銀行(代表取締役頭取:大矢恭好、以下「横浜銀行」という。)に対し、個人向け信託管理システム(以下「当社システム」という。)の提供を開始致しました。

具体的には、2019年10月29日より「遺言代用信託(解約制限機能付)」について、システム提供を開始致しました。

「遺言代用信託」は、契約者がお亡くなりになった際に、契約内容に従いあらかじめ指定したご家族等への金銭の払出しがスムーズに行える特長を持っており、累計件数が全国で16万件を超える相続対策に適した信託商品となりますが、今般、横浜銀行は遺言代用信託に「解約制限機能」も付加することを可能としました。

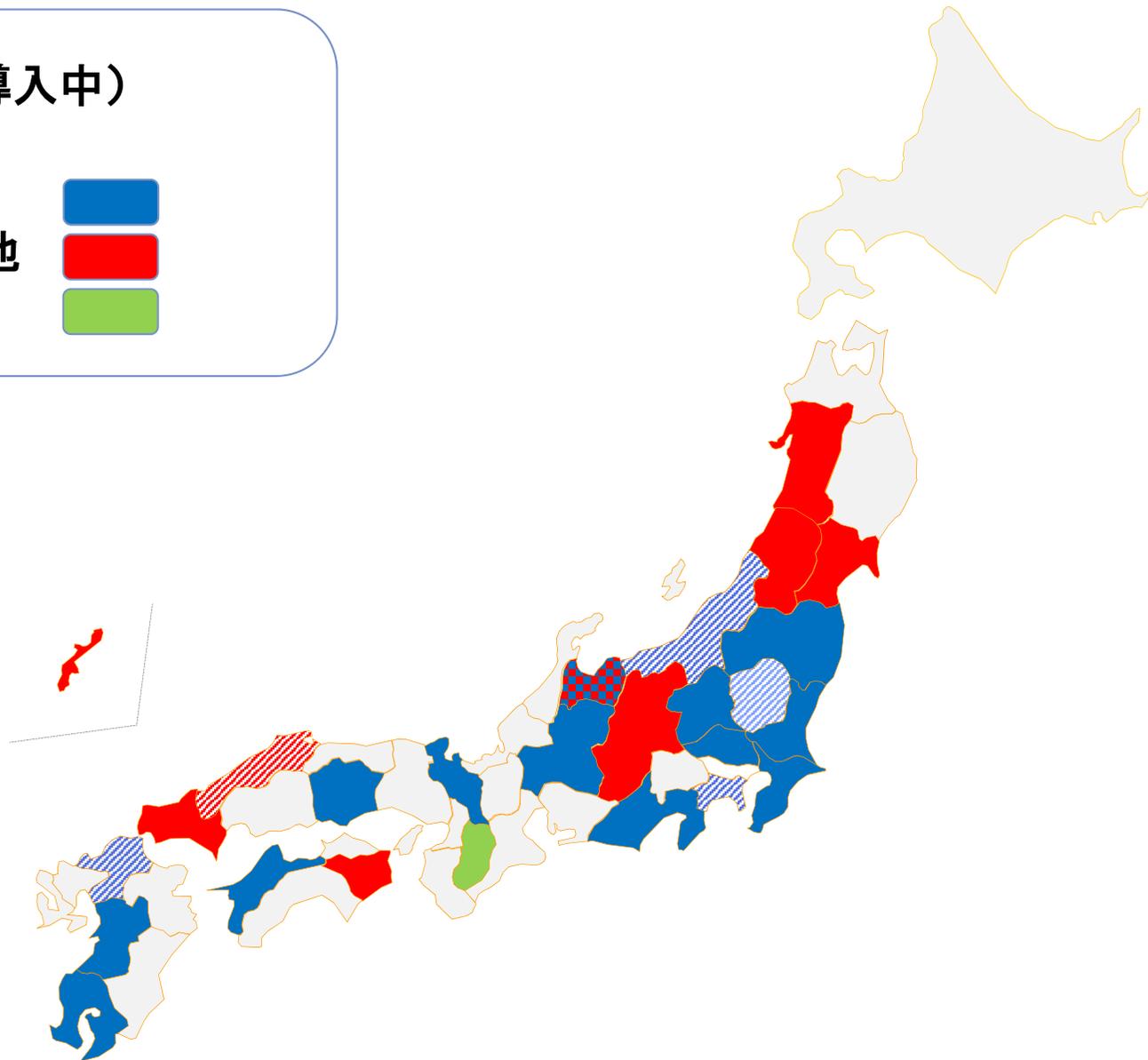
凡例(網掛けは導入中)

- 個人向け信託 
- 有価証券バック他 
- 両サービス 



凡例(網掛けは導入中)

- 個人向け信託 
- 有価証券バック他 
- 両サービス 



## SOサービスの 位置付け

## SOに対する目線

## 業務遂行の本質

当社

『システム利用料』  
からの転換  
↓  
Operationという  
『機能の提供』

事務コストを下げて  
日本の資産運用業界の  
競争力を向上  
↓  
最終的に投資家へ貢献

業務の**プロ**により、  
最小の業務定義書で  
**最良・最善の成果提供**  
↓  
運用会社の負荷最小  
「変化」にも柔軟に対応

他社

BPOは自社システムの  
維持のためのツール

運用会社の業務も  
文書化&オフショア化  
↓  
人件費の差額をシェア  
(運用会社/受任会社)

膨大な業務定義書を元  
に機械的な事務の提供  
(定義外は逐次確認)  
↓  
運用会社の残留負荷大

# 強化中の取り組み(SOサービス)

現在、投資一任のバックオフィス業務を11社より受任しております。

(2018年12月末現在)



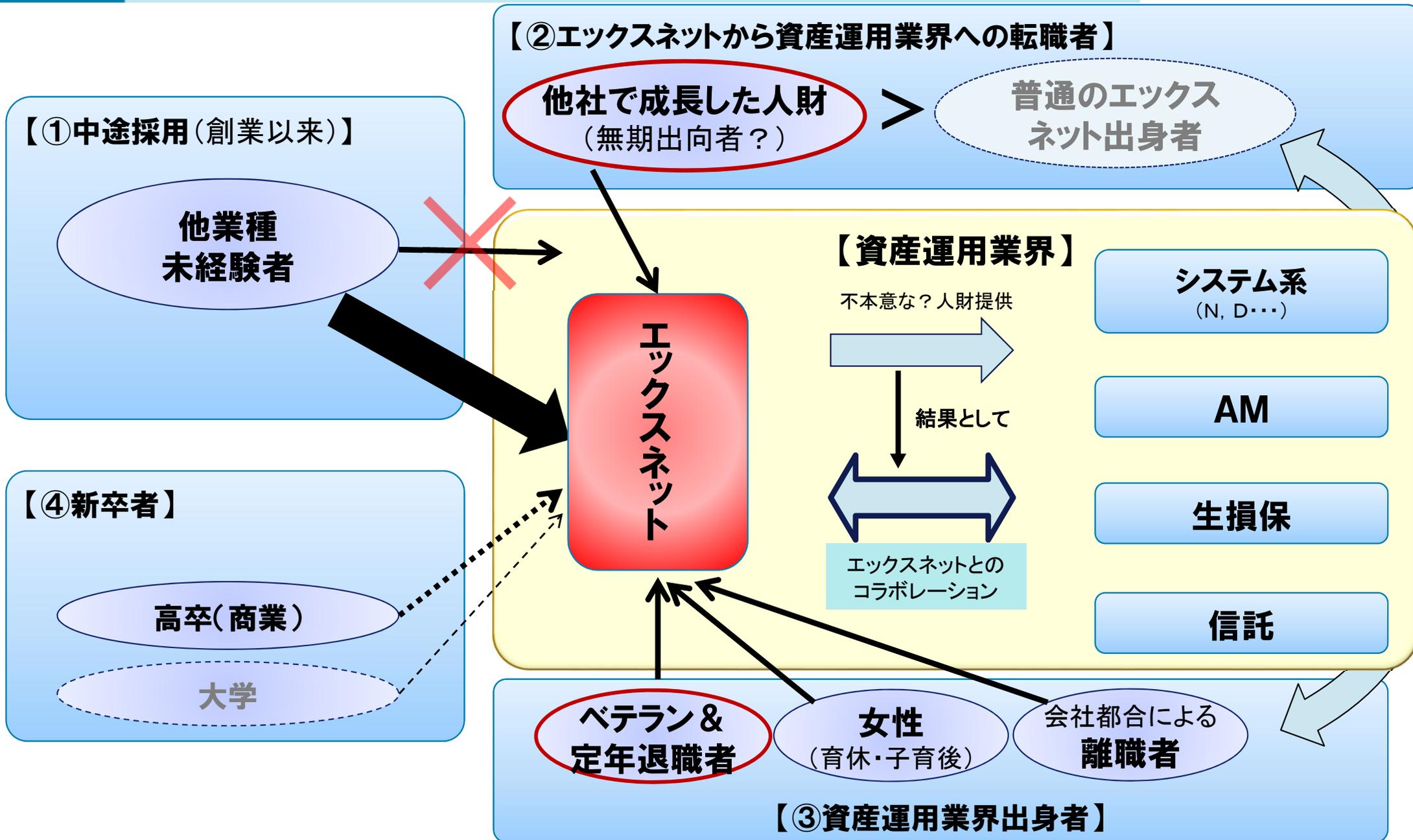
別途、投信委託会社5社より、基準価額算出業務代行を受任しております。

# 各社の事務受任状況

各信託銀行及び弊社の事務受任状況については以下のとおりです。

1	日本トラスティ・サービス 信託銀行(JTSB)	立ち上げ:2015年 残高:1100ファンド/16兆円(2017年3月末時価) 信託報酬:200億円(2018年度)	三井住友トラストHD 66.66% りそな銀行 33.33%
2	日本マスタートラスト 信託銀行(MTBJ)	立ち上げ:2005年 残高:1720ファンド/25兆円(2018年3月末元本) 信託報酬:200億円(2018年度)	三菱UFJ信託銀行株式会社 46.5% 日本生命保険相互会社 33.5% 明治安田生命保険相互会社 10.0% 農中信託銀行株式会社 10.0%
3	資産管理サービス信託銀行 (TCSB)	立ち上げ:2013年 残高:非公開 信託報酬:111億円(2018年度) <small>※ JTSBと2018/10持ち株会社統合</small>	株式会社みずほFG 54% 第一生命保険株式会社 16% 朝日生命保険相互会社 10% 明治安田生命保険相互会社 9% 株式会社かんぼ生命保険 7% 富国生命保険相互会社 4%
4	NRIプロセスイノベーション	立ち上げ:2009年 残高:?	
5	XNET	立ち上げ:2013年 残高:900ファンド超/9兆円超(2018年9月末時価ベース)	

# XNETの人財確保(採用)戦略



# 当社が目指す“三方よし→四方よし”の実現へ

当社は、様々なサービス提供を通じ、資産運用業界全体に広げていくことで、「四方よし」を目指す。



国民財産の形成  
日本経済活性化  
(日本再興戦略)

日本経済・国民

資産運用業界

未来よし

日本経済・国民

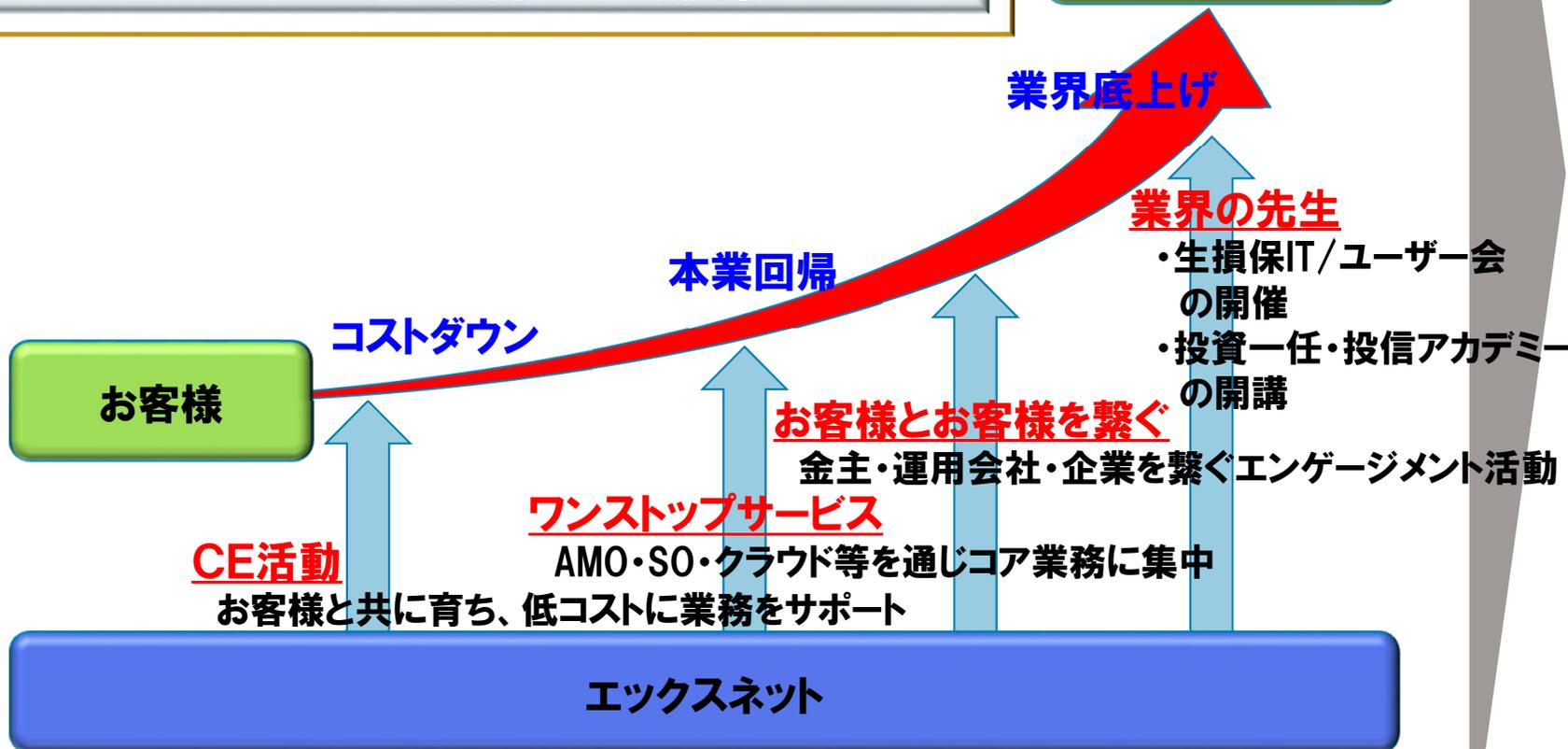
人生100年時代  
に対応した  
資産形成の実現

資産運用業界

運用収益獲得へ  
人材シフト

エクスネット

資産運用業界  
非競争分野の  
プラットフォーム



# *Outsourcing Expert* **XNET**