

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

2021年12月

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30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180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	206名(2021年3月末現在)
事業内容	- 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」

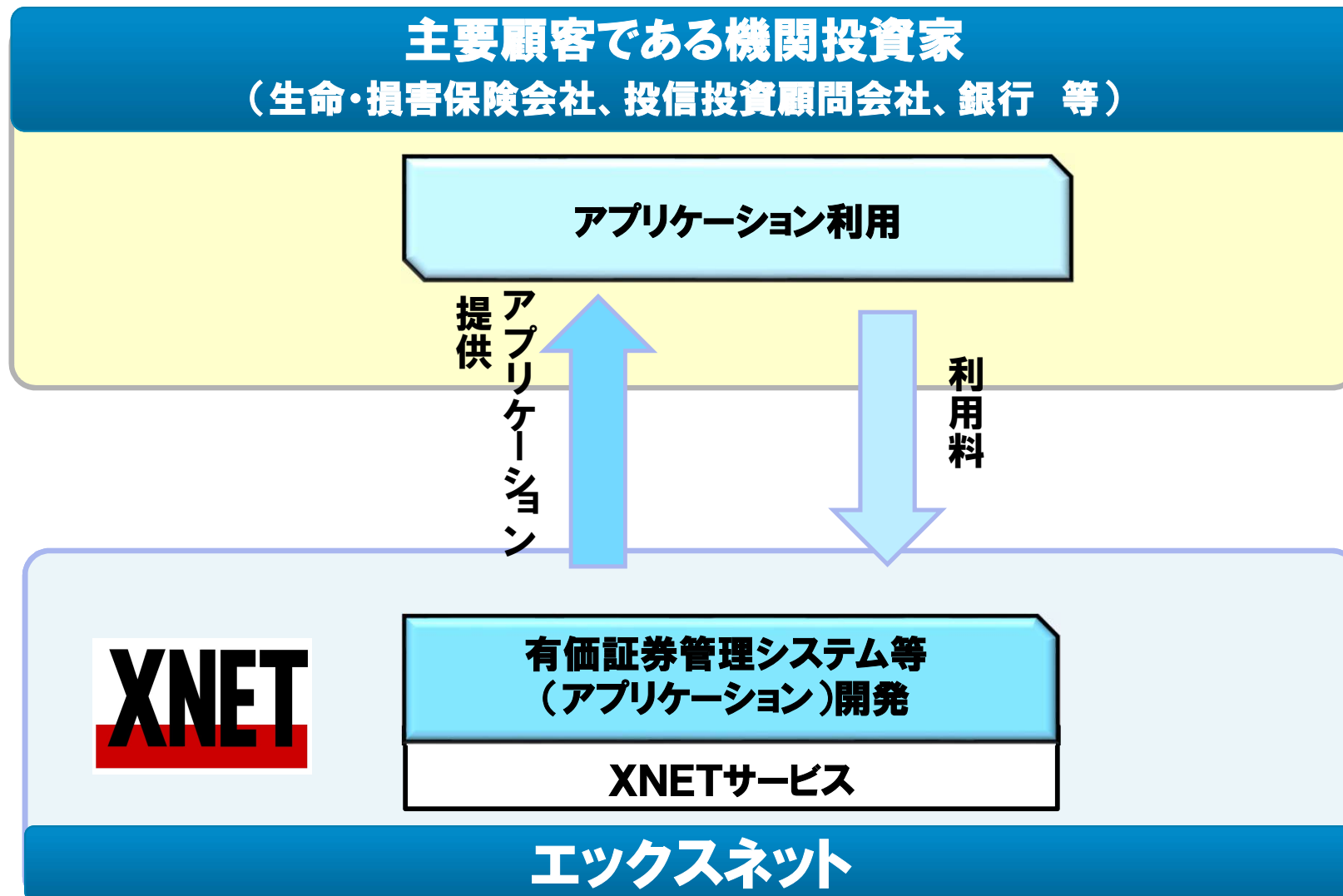
沿革

- 1991年 会社設立（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
- 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)
- 2021年 SOサービス強化のためオフィス増床を実施(1月)

エックスネットの主な収益源 「XNETサービス」

当社の主な収益源

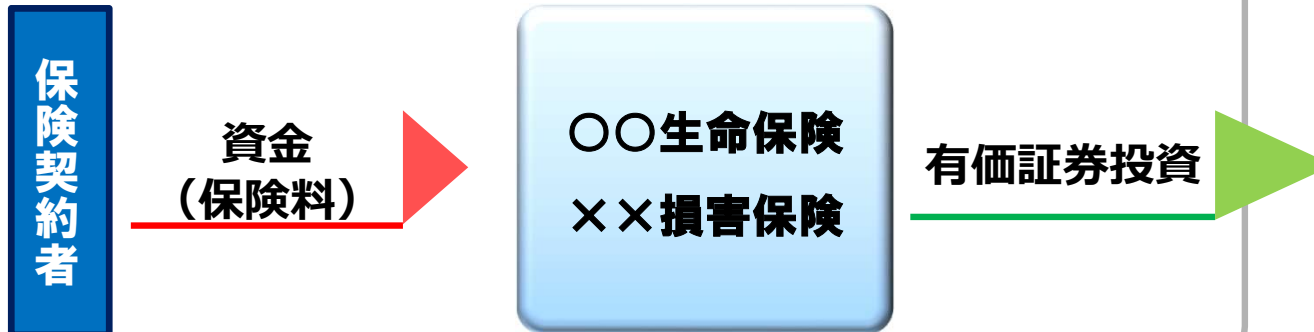
当社が開発したシステム（アプリケーション）「XNETサービス」を、お客様にご利用いただく事で得られる「利用料」



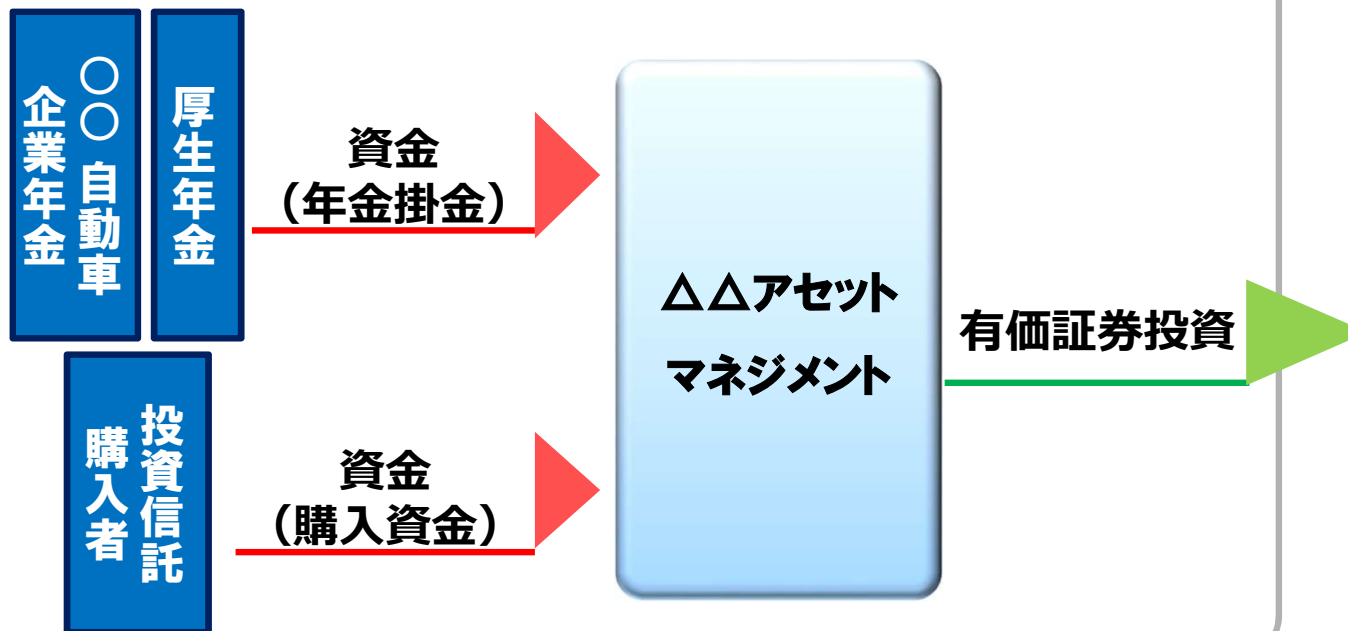
「機関投資家へのシステム提供」とは？

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

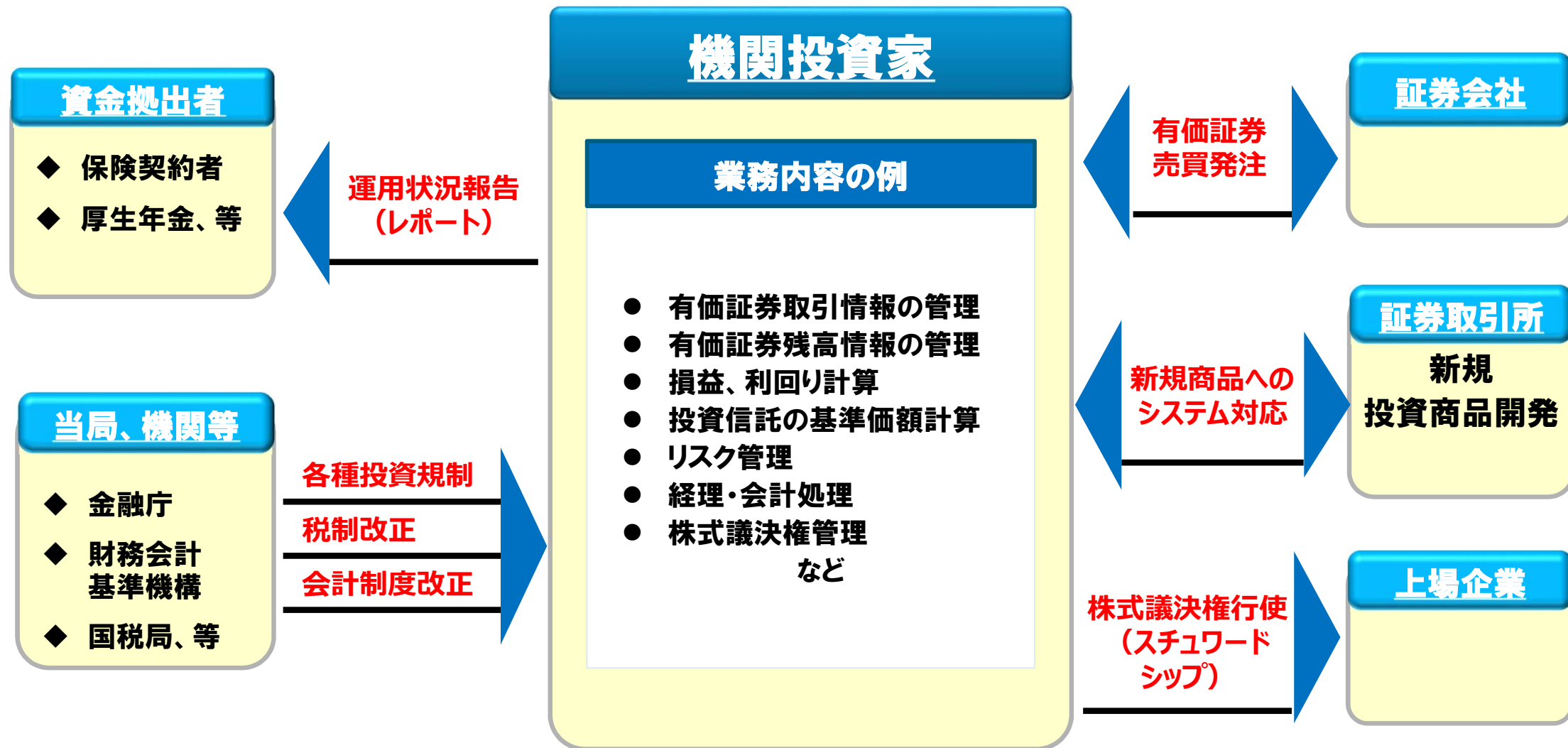
投資信託

Etc...

「機関投資家へのシステム提供」とは？

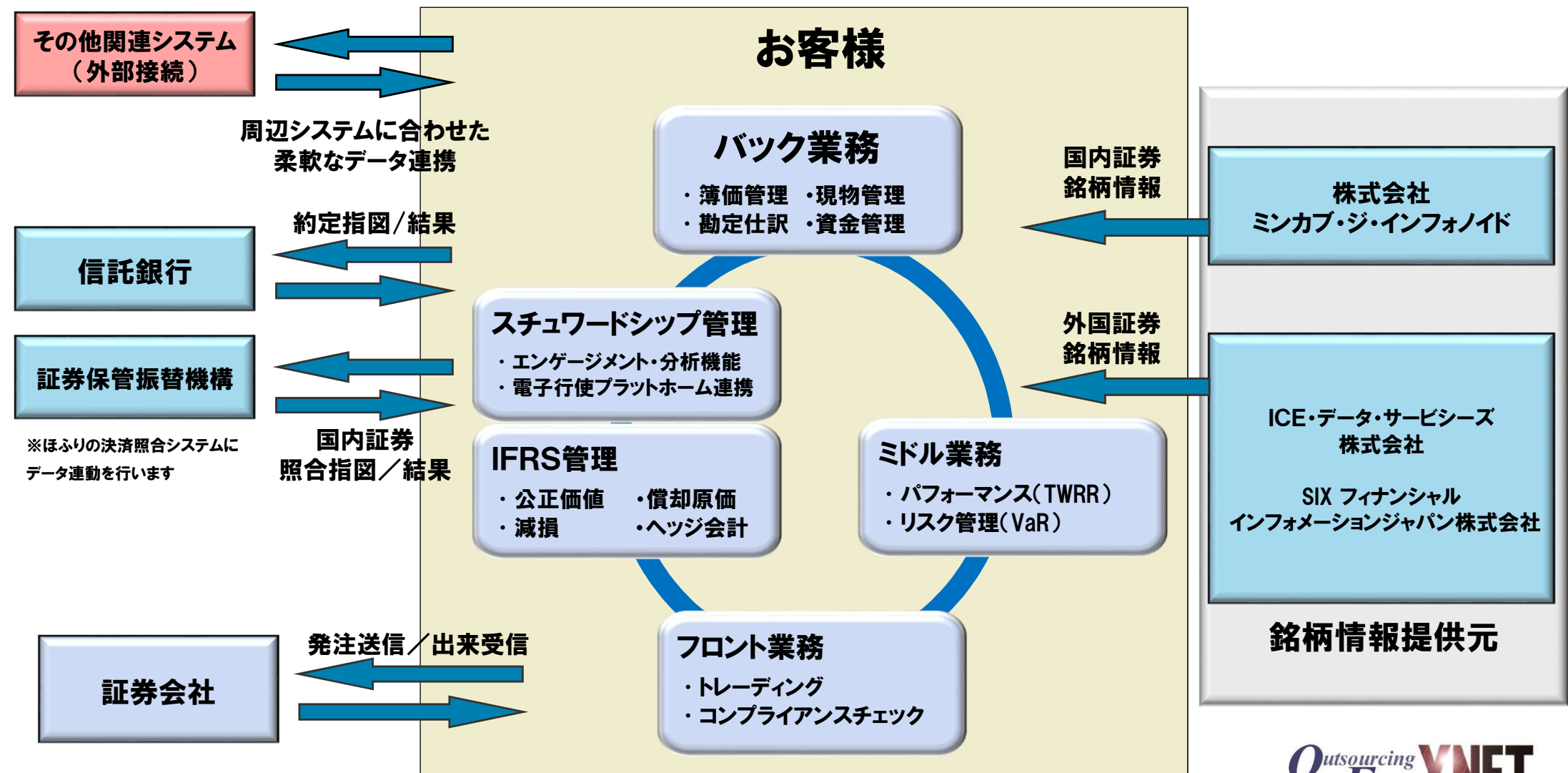
②機関投資家が必要とするシステムについて

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。(2021年6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
23	14	49	54	29	9

競合 野村総合研究所、
大和総研 など

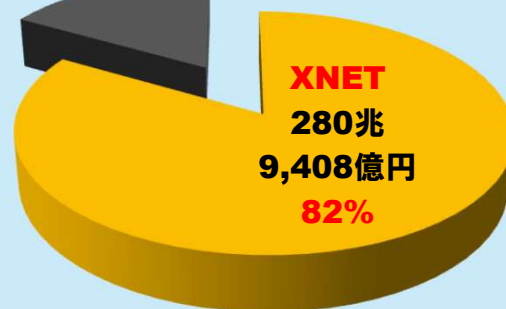
競合 日本ユニシス、
富士通、日立 など

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



生命保険

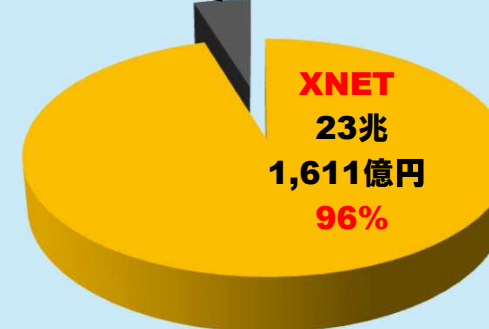
その他18%



【生保協会加盟全43社の有価証券運用総額(343兆1,132億円)
に占めるXNET利用割合 (2021/3月期決算)】

損害保険

その他 4%



【損保協会加盟全28社の有価証券運用総額(24兆1,220億円)
に占めるXNET利用割合 (2021/3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？」

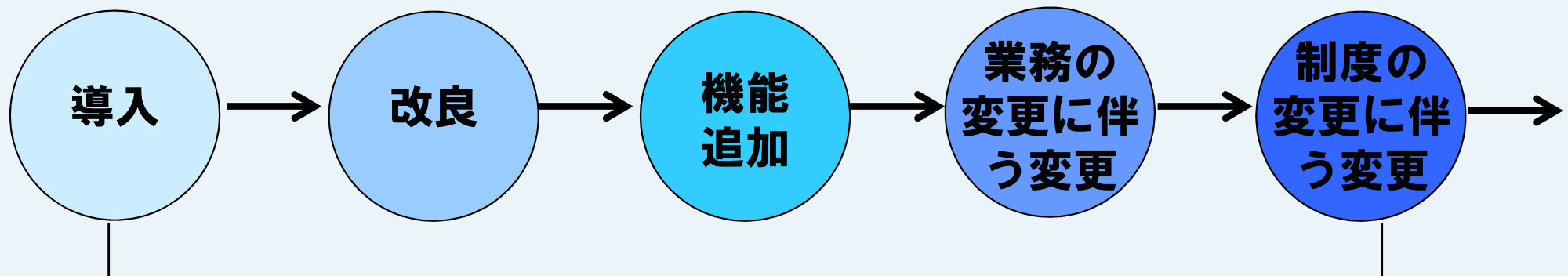
「XNETサービス」のコンセプトは…
お客様(企業)に、サービス型(月々のサービス料)で、システムを提供

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

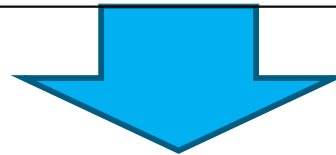
高い参入障壁

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

コーポレートガバナンスコード改定

(2021年12月末対応期限)

全83原則に・・・新設5、追加・修正14

- ・取締役会機能向上
→独立社外取締役 1/3以上
 - ・中核人材の多様性(ダイバーシティ)確保
 - ・サステナビリティ(ESG)の取組
 - ・議決権行使プラットフォームの利用促進
- *プライム市場上場会社のみ適用:6原則

東京証券取引所 新市場区分

(2022年4月～)

上場会社の持続的な成長と
中長期的な企業価値向上の観点から再編

- ・現在の「5」市場→「3」市場区分へ見直し
(プライム/スタンダード/グロース)
- ・2021年6月末を基準に該当市場を通知
- ・2021年9月～12月末に
市場選択の手続きを実施

XNET

経営体制強化

- ・監査等委員会設置会社への移行
(社外取締役の充実への第一歩)
- ・委任型執行役員制度の導入
(経営と執行の分離、後継者の育成)

企業価値向上と成長戦略

- ・新たな成長戦略(目標)の設定
- ・高収益のアプリケーションサービスを充実
- ・SOサービス(特に生損保SO)の拡大

資本政策

- ・安定配当(減配経験なし)
- ・流通株式数増加(株式分割など)
- ・創立30周年(2021年6月3日)

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

(エックスネット)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 エックスネット

2022年3月期 第2四半期実績と進捗率

- 売上については、XNETサービスの拡大基調は継続。7期連続の過去最高売上更新に向け順調に推移。
※収益の認識について、会計基準の変更による影響が生じています。詳細は本スライド下段をご参照下さい。
- 利益については、前期発生したコロナ対策費用の支出等なく、大幅増益。原価率改善もあり、利益率については目標である15%を確保し、会計基準適用の影響を除外すると16.4%と利益率改善がより鮮明。

	2021年3月期 第2四半期実績	2022年3月期 第2四半期実績	増減	2022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	2,323	新基準 2,628	305	5,200 (新基準)	50.5% (新基準)
			13.1%		
		従来基準 2,402	79		
			3.4%		
営業利益	256	394	137	780	50.6%
			53.7%	前期比12.3%増	
経常利益	269	408	139	800	51.0%
			51.7%	前期比11.1%増	
純利益	180	277	96	540	51.4%
			53.4%	前期比6.4%減	
営業利益率	11.0%	新基準 15.0%		15.0%	
		従来基準 16.4%			

※当期より、収益の認識において原価回収基準の会計処理を適用しています。これにより2022年3月期第2四半期の売上高は、従来の会計基準を適用した場合と比較し、226百万円増加しています。原価回収基準においては、売上原価が売上高の同額増減するため、利益には影響を与えませんが、売上高が増加することにより、営業利益率に影響が生じています。

直近2年間の経営成績から過去最高値の更新に向けて

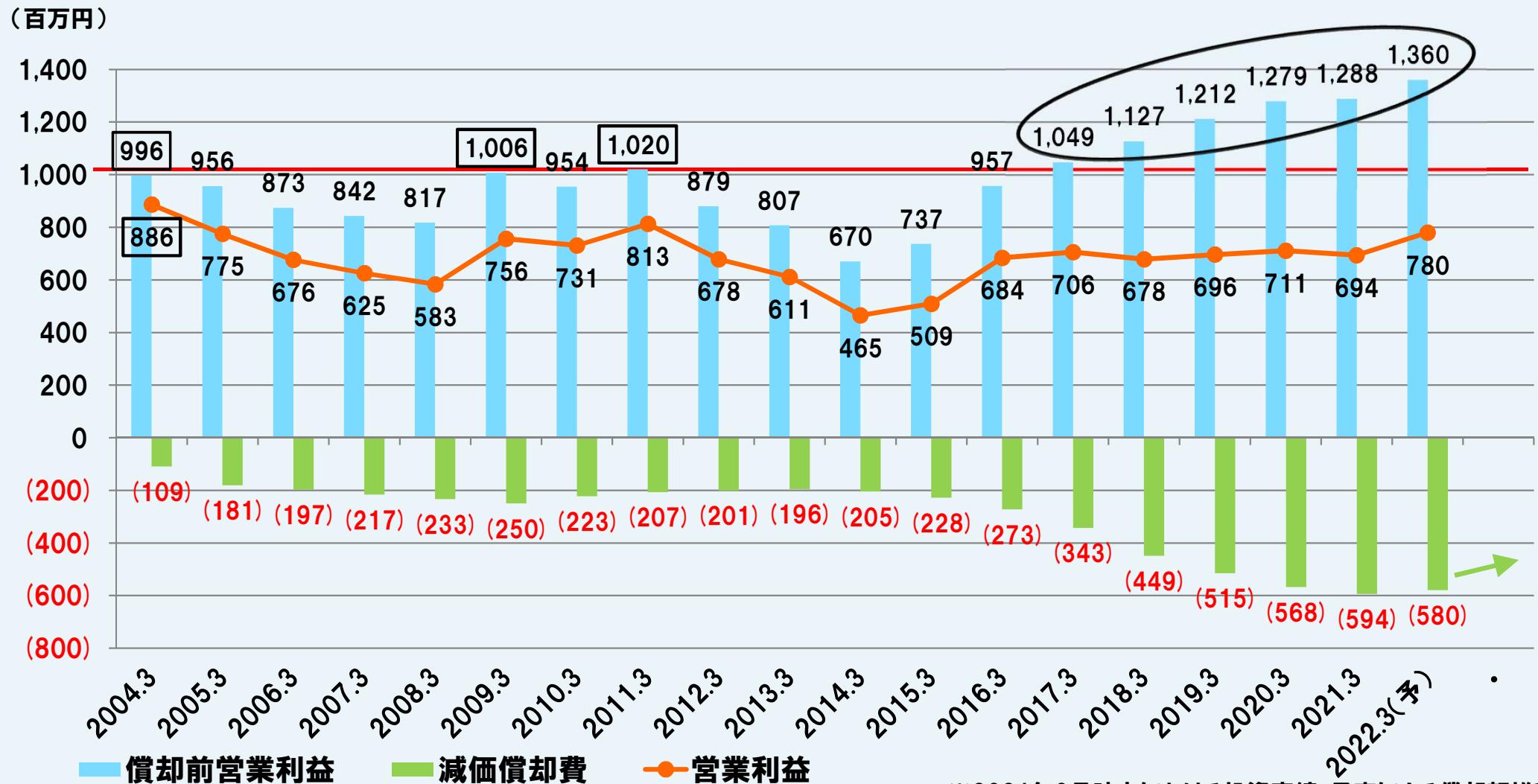
- 前期の売上高は50億円を突破し、6期連続で過去最高更新、50億円は目標1年前倒しで達成。一方、利益については、コロナウイルス対策費の支出、不採算案件の発生により営業利益率は15%を割る。ただし、当期純利益については、資産除却による税負担減により、過去最高を更新。
- 当期においても増収基調は継続。利益については、原価率の改善や減価償却費が減少に転じることなどにより、営業利益率15%の確保を見込む。

	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績		2022年3月期 通期予想と 前期比増減率		過去最高
	百万円	百万円	前期比(%)	百万円	前期比(%)	
売上高	4,670	5,039	7.9	5,200	3.2	5,039 (前期達成)
営業利益	711	694	△2.4	780	12.3	886 (2004.3期)
経常利益	732	719	△1.7	800	11.1	886 (2004.3期)
当期純利益	515	576	11.8	540	△6.4	576 (前期達成)
EBITDA	1,279	1,288	0.7	1,360	5.5	1,288 (前期達成)
売上高営業 利益率	15.2%	13.8%	—	15.0%	—	34.9%

○ 印: 過去最高

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。償却費はピークを越え、当期より漸減の見込み。



※2021年3月時点における投資実績・予定による償却額推移

エックスネットの経営指標(業績面、財務面)

	2011.3	2012.3	2013.3	2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3(予)	過去最高
売上高(百万円)	3337	3370	3157	3005	3161	3586	4041	4204	4435	4670	5039	5200	5039
対前期増減率	+4.6%	+1.0%	-6.3%	-4.8%	+5.2%	+13.4%	+12.7%	+4.0%	+5.5%	+5.3%	+7.9%	+3.2%	(2021.3)
XNETサービス(百万円)	3293	3293	3115	2990	3142	3556	4027	4179	4423	4660	5032		5032
対前期増減率	+4.8%	-0.0%	-5.4%	-4.0%	+5.1%	+13.2%	+13.3%	+3.8%	+5.9%	+5.4%	+8.0%		(2021.3)
営業利益(百万円)	812	678	611	464	508	683	705	678	696	711	694	780	886
対前期増減率	+11.2%	-16.6%	-9.9%	-24.0%	+9.5%	+34.3%	+3.2%	-3.8%	+2.7%	+2.1%	-2.4%	+12.3%	(2004.3)
売上高営業利益率	24.4%	20.1%	19.4%	15.5%	16.1%	19.1%	17.5%	16.1%	15.7%	15.2%	13.8%	15.0%	
経常利益(百万円)	832	709	635	497	531	709	729	692	717	732	719	800	886
対前期増減率	+11.0%	-14.7%	-10.5%	-21.7%	+6.7%	+33.5%	+2.9%	-5.1%	+3.6%	+2.1%	-1.7%	+11.1%	(2004.3)
売上高経常利益率	24.9%	21.0%	20.1%	16.5%	16.8%	19.8%	18.0%	16.5%	16.1%	15.7%	14.2%	15.3%	
当期純利益(百万円)	476	390	380	295	50	455	522	465	485	515	576	540	576
対前期増減率	+3.6%	-18.1%	-2.4%	-22.5%	-82.7%	+794.5%	+14.6%	-10.8%	+4.2%	+6.3%	+11.8%	-6.4%	(2021.3)
EPS(円)	11537.65	9444.85	9221.42	71.45	12.33	110.29	63.21	56.37	58.74	62.44	69.8	65.36	
BPS(円)	127272.33	131117.18	134738.60	1362.83	1319.16	1373.45	721.94	750.31	781.05	815.48	857.29		
ROE	9.0%	7.2%	6.8%	5.3%	0.9%	8.2%	9.0%	7.7%	7.7%	7.8%	8.3%		12.5%
					(5.8%)								(2004.3)
減価償却額(百万円)	207	201	196	205	228	273	343	449	515	568	594	580	594
EBITDA(償却+営業)	1019	879	807	669	736	956	1048	1127	1212	1279	1288	1360	1288
対前期増減率	+6.9%	-13.7%	-8.2%	-17.1%	+10.0%	+29.9%	+9.6%	+7.5%	+7.5%	+5.5%	+0.7%	+5.5%	(2021.3)
自己資本比率	89.3%	88.7%	88.5%	90.6%	87.8%	86.3%	87.1%	86.1%	85.5%	85.7%	85.9%		
現金換金可能資産(百万円)	4887	5139	5088	4818	4905	4977	4810	4742	4835	5210	5622		5622
													(2021.3)
DPS(1株配当金・円)	5600	5600	5600	5600	56	56	56(28)	28	28	28	28	28	
配当性向	48.5%	59.3%	60.7%	78.4%	454.2%	50.7%	44.3%	49.7%	47.7%	44.8%	40.1%		

1. 「エックスネットって、どんな会社？（どんな特徴が？）」

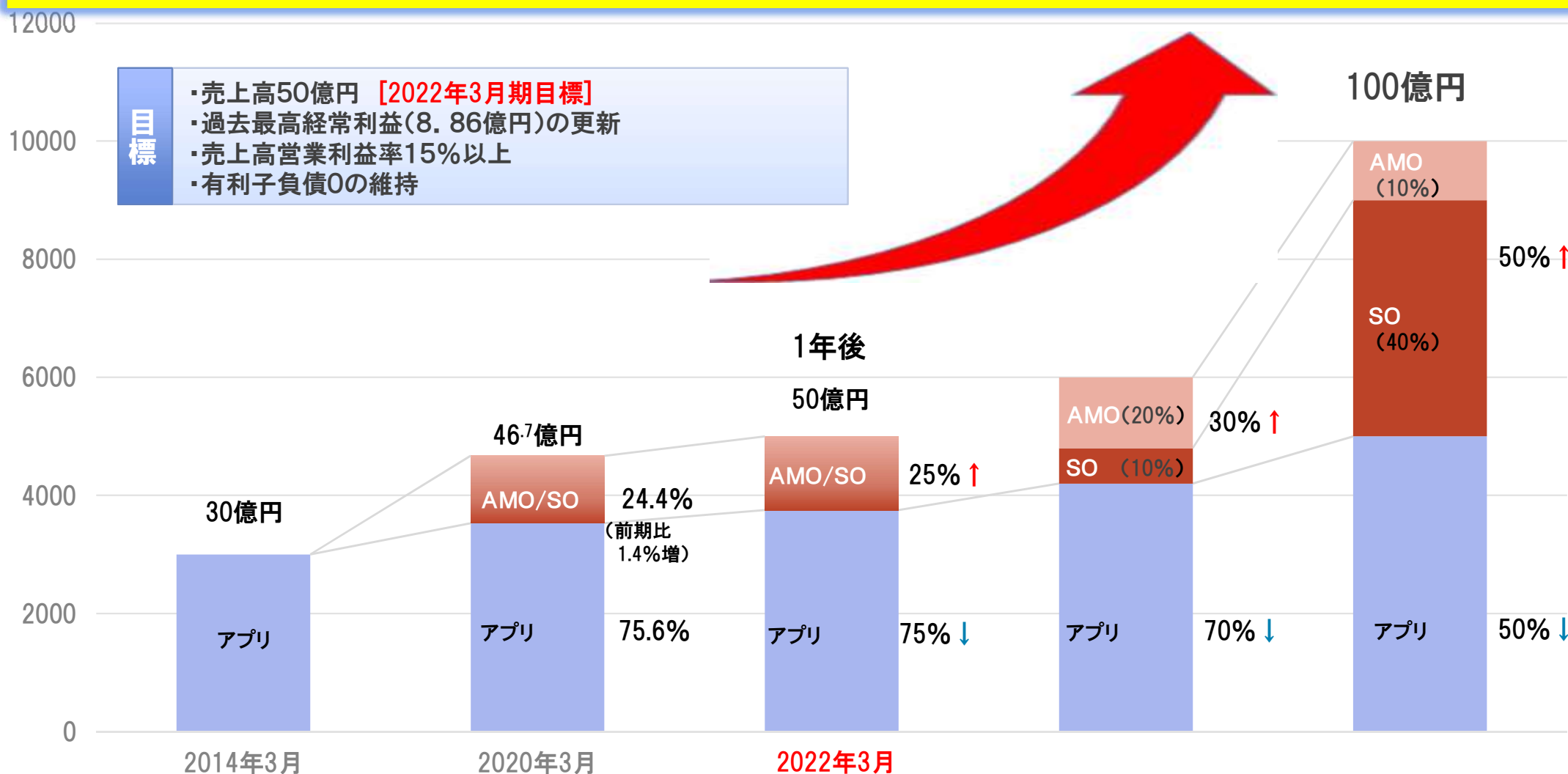
2. 「利益率が高いけど、どうして？」

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 (FY2020)

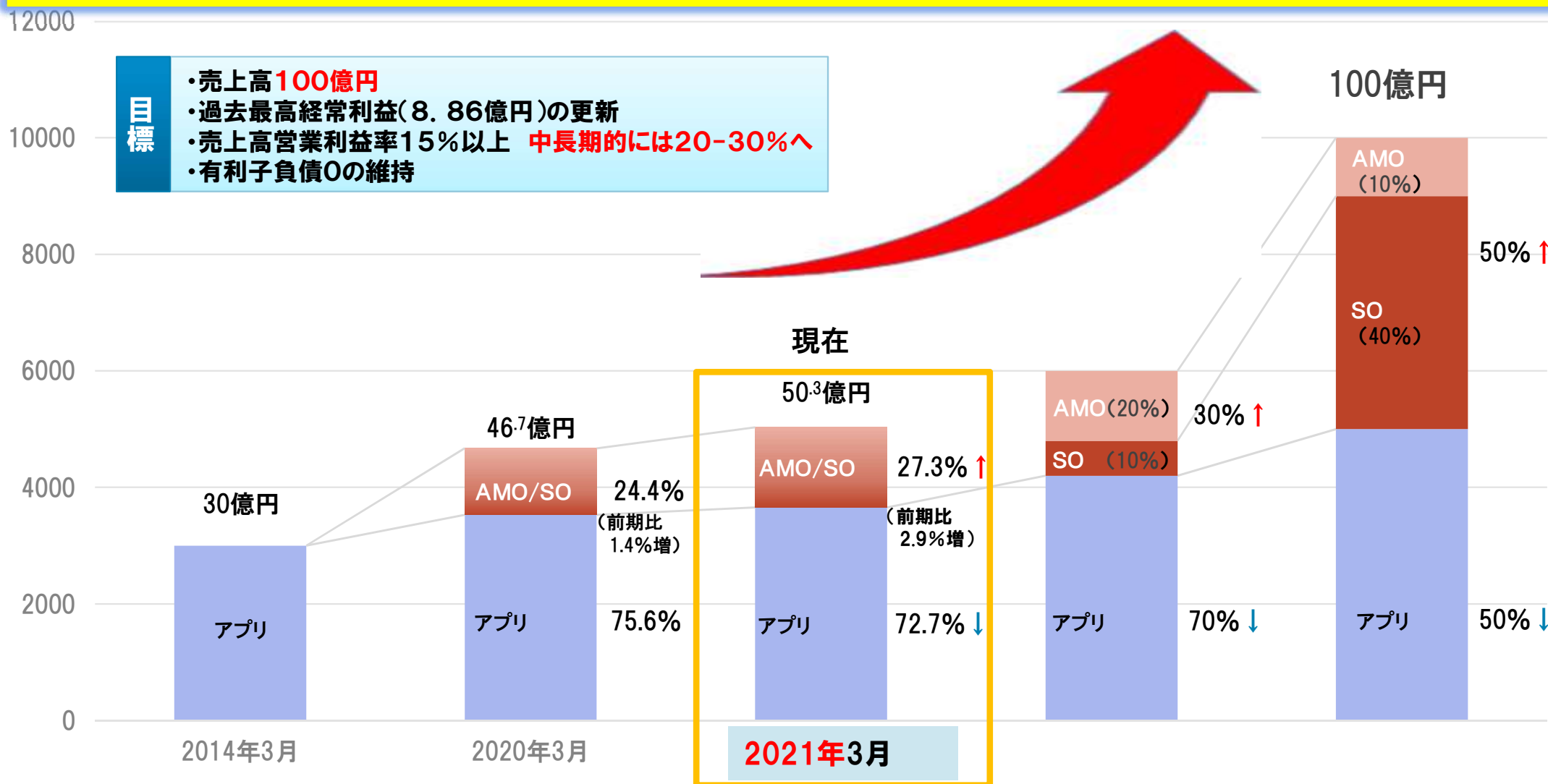
「アプリケーション・カンパニー」 から 「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」 へ



(※) アプリ = アプリケーションサービス

売上高 中長期的方向性 (FY2021)

「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



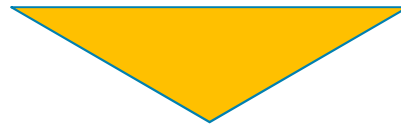
(※) アプリ = アプリケーションサービス

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

（具体的には）

当社がすべてのソリューションを持つのではなく、お客様が望む
どのサービス、システムともつなぎ、共生する

「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター」へ

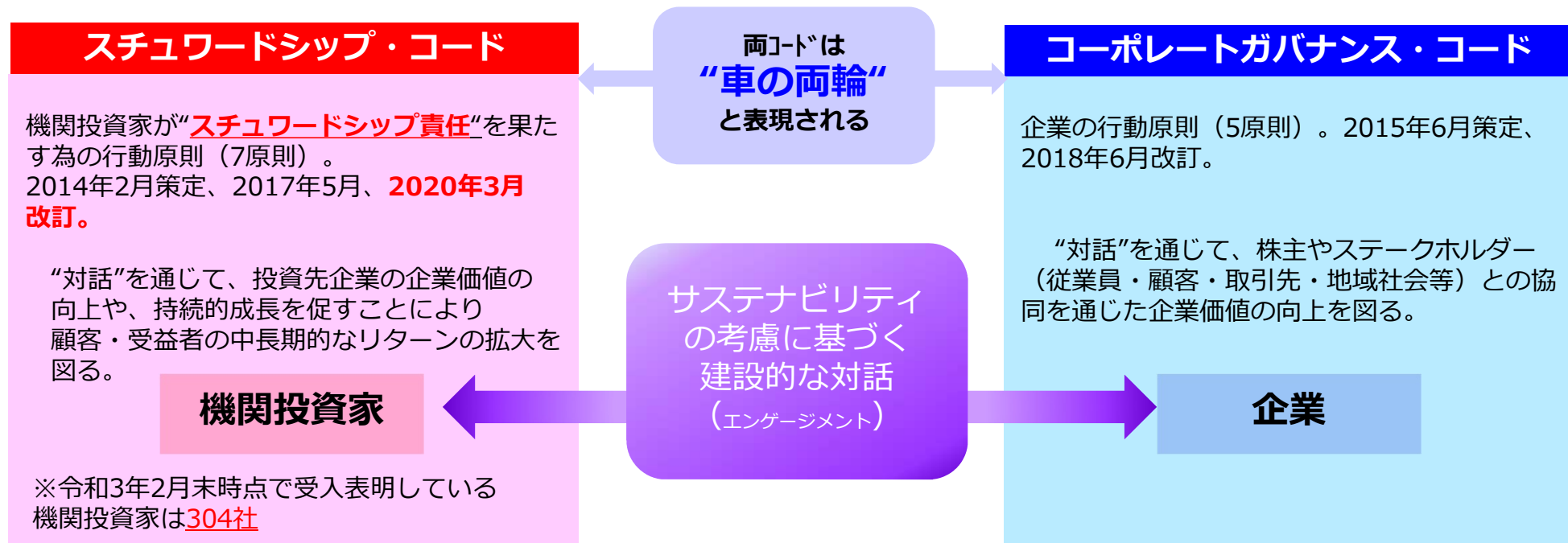


日本国民全体の財産の形成に貢献

XNETの成長戦略(新たな挑戦)



スチュワードシップ・ソリューションニーズの高まり



【議決権電子行使の重要性のさらなる高まり】

- ・業務効率化、議決権の不適切集計問題、市場再編

機関投資家へ議決権行使管理機能、対話記録管理機能を提供する
スチュワードシップ・ソリューションのニーズがさらに拡大

【業態別導入実績】

生命保険	損害保険	投信 投資顧問	その他
5	2	16	2

※導入社数は2021年4月時点

- ・現在7社が弊社システムを介して電子行使を実施
- ・特に保険業界からの電子行使採用相談が増加

大同生命様へのサービス提供開始 【スチュワードシップ・ソリューション】



2021年3月1日

各位

株式会社エックスネット

大同生命保険株式会社に対するスチュワードシップ・ソリューションの提供開始について

株式会社エックスネット（代表取締役社長：茂谷武彦、以下「当社」）は、T&D保険グループの大同生命保険株式会社（代表取締役社長：工藤 稔、以下「同社」）に対し、2021年2月よりスチュワードシップ・ソリューション（以下 本サービス）の提供を開始しました。

本サービスは、機関投資家のスチュワードシップ活動全般を管理するシステムです。今般、本サービスの特長である以下3点が特に評価され、同社にて採用となりました。

- ① 上場銘柄および非上場銘柄の議決権行使プロセスのシステム化
- ② 機関投資家向け議決権電子行使プラットフォーム利用に伴う事務負担の軽減
- ③ エンゲージメント（投資先企業との対話）情報のシステム化

◆本サービスは、保険会社や投信投資顧問会社などの機関投資家向けに主として以下の機能を提供しています。

- ① 情報ベンダーの提供する株主総会情報データ^(※1)を活用した議案精査業務の効率化
- ② 株主総会毎の議決権行使状況のモニタリング
- ③ 議決権行使結果の個別開示やスマート・フォーマット^(※2)などの各種帳票出力
- ④ 機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームとの連携（投票、投票結果照合）
- ⑤ エンゲージメント情報の入出力およびその実績値の集計

個人向け信託ニーズ獲得による成長戦略

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！

Outsourcing
Expert XNET

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。)の提供を開始しました。

具体的には、2019 年 10 月 29 日より提供を開始しました。

「遺言代用信託」は、お客様の資産への金銭の払出しがスムーズに
に適した信託商品となり、お客様のニーズに応えることが
可能となりました。

2021 年 4 月 26 日

各位

株式会社エクスネット

株式会社名古屋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

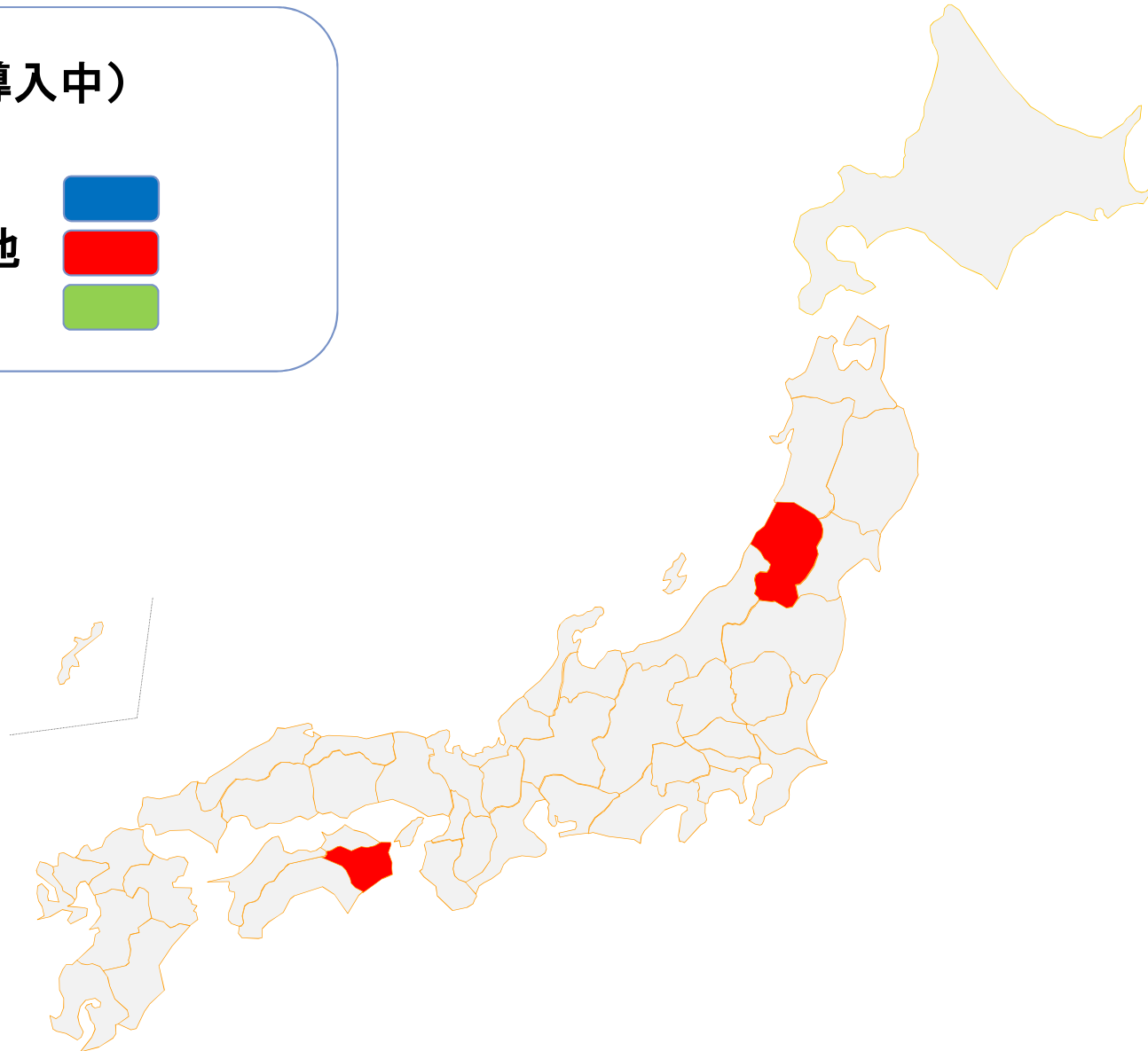
株式会社エクスネット(代表取締役社長:茂谷武彦、以下「当社」という。)は、株式会社名古屋銀行(取締役頭取:藤原一朗、以下「名古屋銀行」という。)に対し、個人向け信託管理システム(以下「当社システム」という。)の提供を開始致しました。

具体的には、2021 年 4 月 26 日より「遺言代用信託(受益者代理人選任特約付)」について、システム提供を開始致しました。

地方銀行への浸透 ・2009年頃(NTTDグループ前)

凡例(網掛けは導入中)

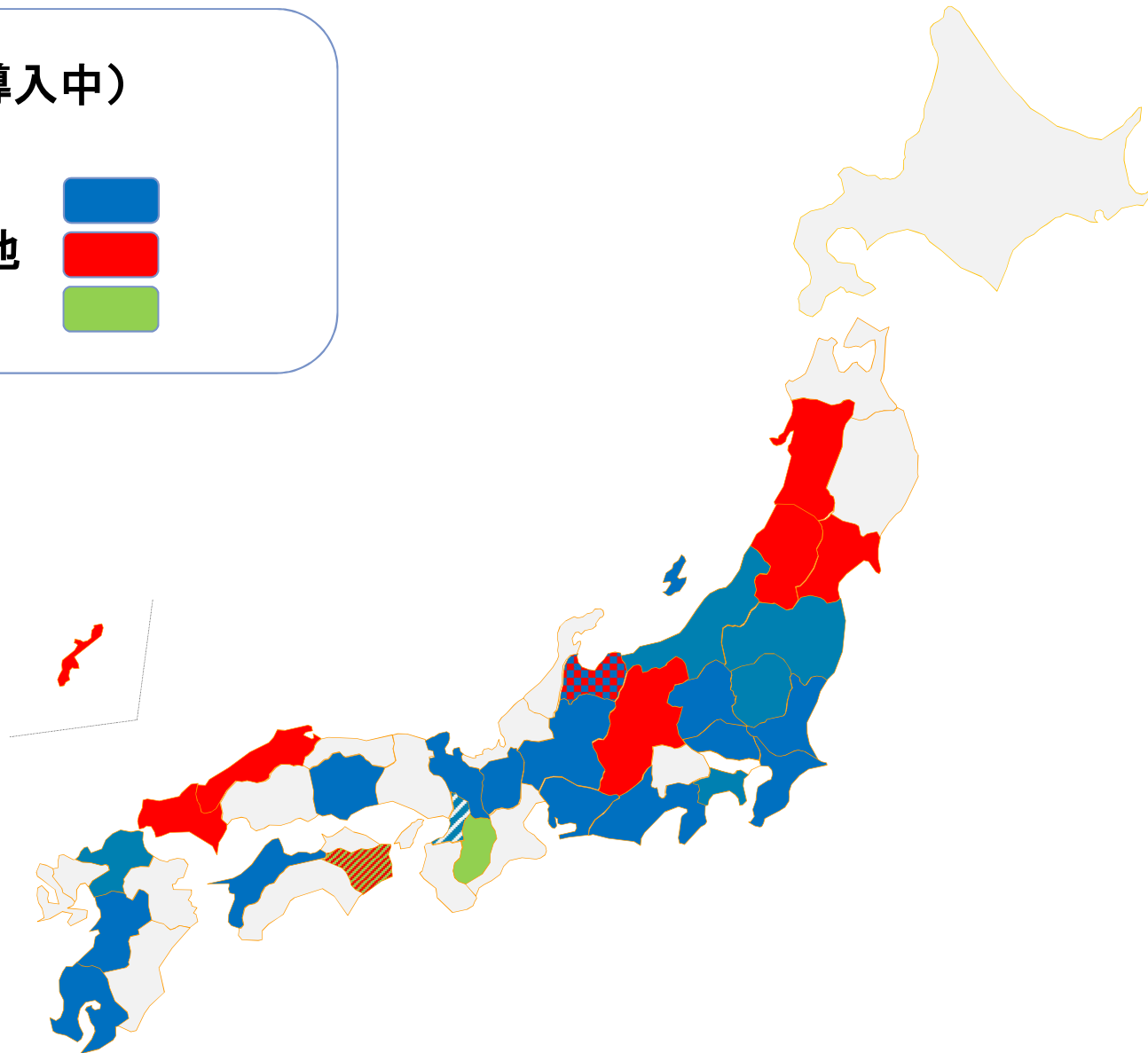
個人向け信託
有価証券バック他
両サービス



地方銀行への浸透 ・2021年4月末時点

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



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。

(2021年9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および月報作成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)	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% 株式会社かんぽ生命保険 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:?	※ JTSBと2020/7に合併して 「日本カストディ銀行」に
5	XNET	立ち上げ:2013年 残高:900ファンド超／9兆円超(2020年6月末時価ベース)	



2021年2月22日

各位

株式会社エックスネット

第一生命保険株式会社に対する SO サービス提供開始について

株式会社エックスネット（代表取締役社長：茂谷武彦、以下「当社」という）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、「SO サービス（スマート・アウトソーシング・サービス）」の提供を開始しました。

具体的には、個人変額年金保険に関わる資産運用管理業務の一部を当社の主力サービスである「XNET サービス」と組み合わせることで、事務受託まで行うサービスの提供を開始しました。

※生命保険会社向けの SO サービス提供は、当社にとって初の実績となります。

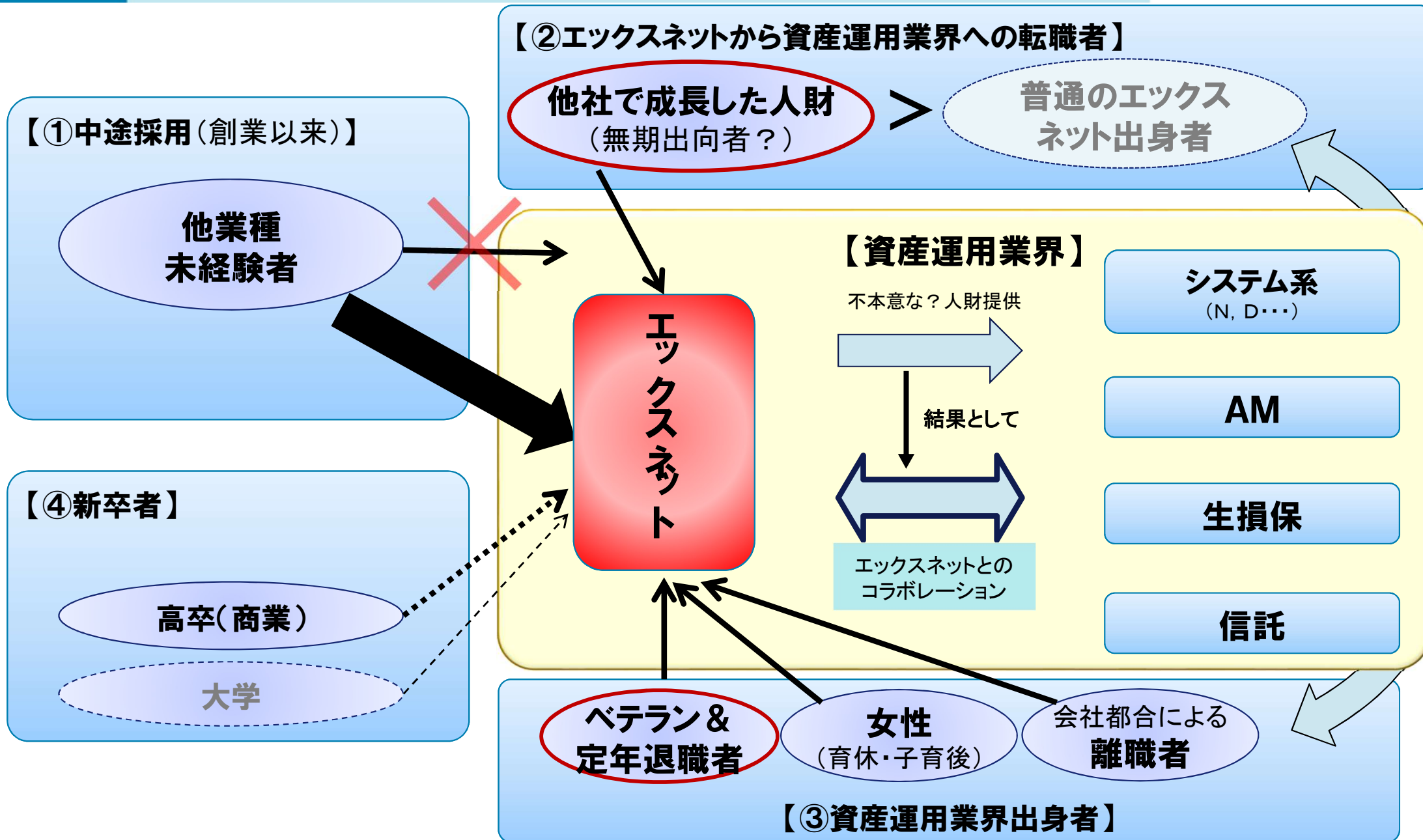
当社は創業以来約 30 年にわたり、生命保険会社、損害保険会社、銀行、投資顧問会社等の機関投資家を中心に資産運用管理システムの提供およびサポートを XNET サービスとして提供し続けており、現在では 180 社を超えるお客さまに採用されています。

今般、XNET サービスでの実績を元に培ってきたシステムおよび業務ノウハウを活用することで、お客さまの事務負担軽減に資する SO サービスの提供まで踏み込んだ形となります。

<SO サービス導入のメリット>

- ① 事務およびシステムコストが削減可能
- ② 対応要員確保および事務処理ノウハウのアウトソースが可能
- ③ 標準的な業務フローおよび事務取扱マニュアルをベースとした標準サービスが享受可能
- ④ 保険会社特有の金融商品会計や各種制度変更柔軟に対応

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。

