

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



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 へ

2024年度第1四半期

本日のテーマは4つ

1. 「エックスネットって、どんな会社？(どんな特徴が?)」

2. 「生損保業界でシェアが高いみたいだけど、本当？」

3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

本日のテーマは4つ

1. 「エックスネットって、どんな会社？(どんな特徴が?)」

2. 「生損保業界でシェアが高いみたいだけど、本当？」

3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

会社概要・沿革

当社は創業以来30年間以上「資産運用管理専門」のシステム提供と業務サポートを行っています
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約
180社の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	188名（2024年3月現在）
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 会社設立（野村証券・野村総研出身者3名で創業）
- 1997 「バックオフィス」向けサービス開始
- 1998 「フロントオフィス」向けサービス開始
- 2000 「NASDAQ JAPAN」市場の第1号銘柄として上場
センター型「STP」サービス開始
- 2001 バックオフィス向けサービスに「約定主義対応」を追加
- 2003 東京証券取引所市場第二部上場
「投信計理」サービス開始
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 東京証券取引所市場第一部上場
- 2007 投信計理サービスにバックオフィス対応を追加
- 2009 NTTデータと資本業務提携、連結子会社となる
- 2015 「個人向け信託管理サービス」（地方銀行向け）開始
- 2017 日本初の「国内籍外貨建投信計理」サービス開始
SOサービス拠点として札幌にオフィス開設
- 2021 SOサービス強化のため本社オフィス増床を実施
- 2022 東京証券取引所市場スタンダード市場に移行
- 2024 NTTデータと資本提携解消、新たな業務提携へ

自己株式取得で「新生エックスネット」スタート

NTT データとの資本提携は解消しますが、新たな業務提携で協力関係を継続します

「資産運用立国」は当社にとって追い風です。その一翼を担う会社として、更なる成長を目指します

自己株式取得の実施と狙い

- 自己株式取得の実施（2024年5月1日にToSTNeT-3にて）

取得株式総数：4,081,500株（取得単価：1,460円）
発行済株式総数の49.4%に当たる当社株式を取得

（経緯）▶ NTTデータから、資本提携による一定の成果を踏まえ、当社株式の全株売却と新たな業務提携検討の申し入れ
▶ 需給悪化による株主への影響の軽減、資本効率の向上、株主還元の実現、機動的かつ安定的な事業運営の実現等の観点から自己株式取得を実施

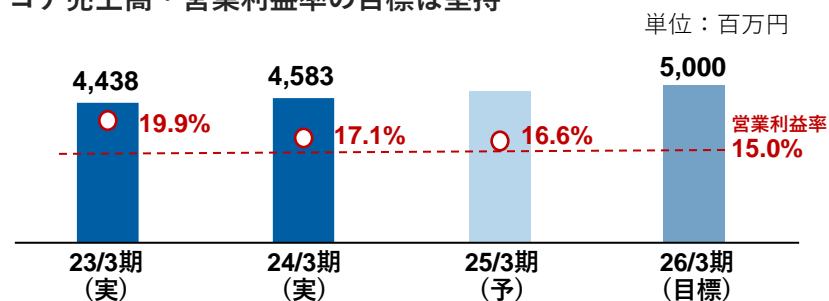
- 自己株式取得の狙い

- ① 社会課題の「親子上場」を一気に解消
- ② 事業戦略上のメリット
 - 経営の独立性、より中立性の高いポジションの確保
 - NTTデータとの業務提携・協力関係は継続
- ③ 現金換金可能資産（78億円強）の有効活用
- ④ 株主還元の充実（1株当たり15円増配）
 - 安定的・積極的かつ「減配しない会社」を基本に

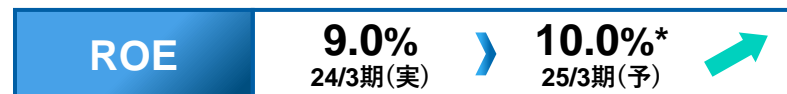
▶ これらの戦略で資本効率の改善と企業価値向上を実現
一度にすべて、実質自己資金で実施したのは日本初

本件を通じた経営指標の改善

- コア売上高・営業利益率の目標は堅持



- 資本効率 (ROE) は改善



注*) 25/3期ROEは、25/3期純利益予想を24/3期純資産(実)と25/3期純資産(予)の平均値で除して試算。25/3期末純資産(予)で除した場合は19.6%と試算。

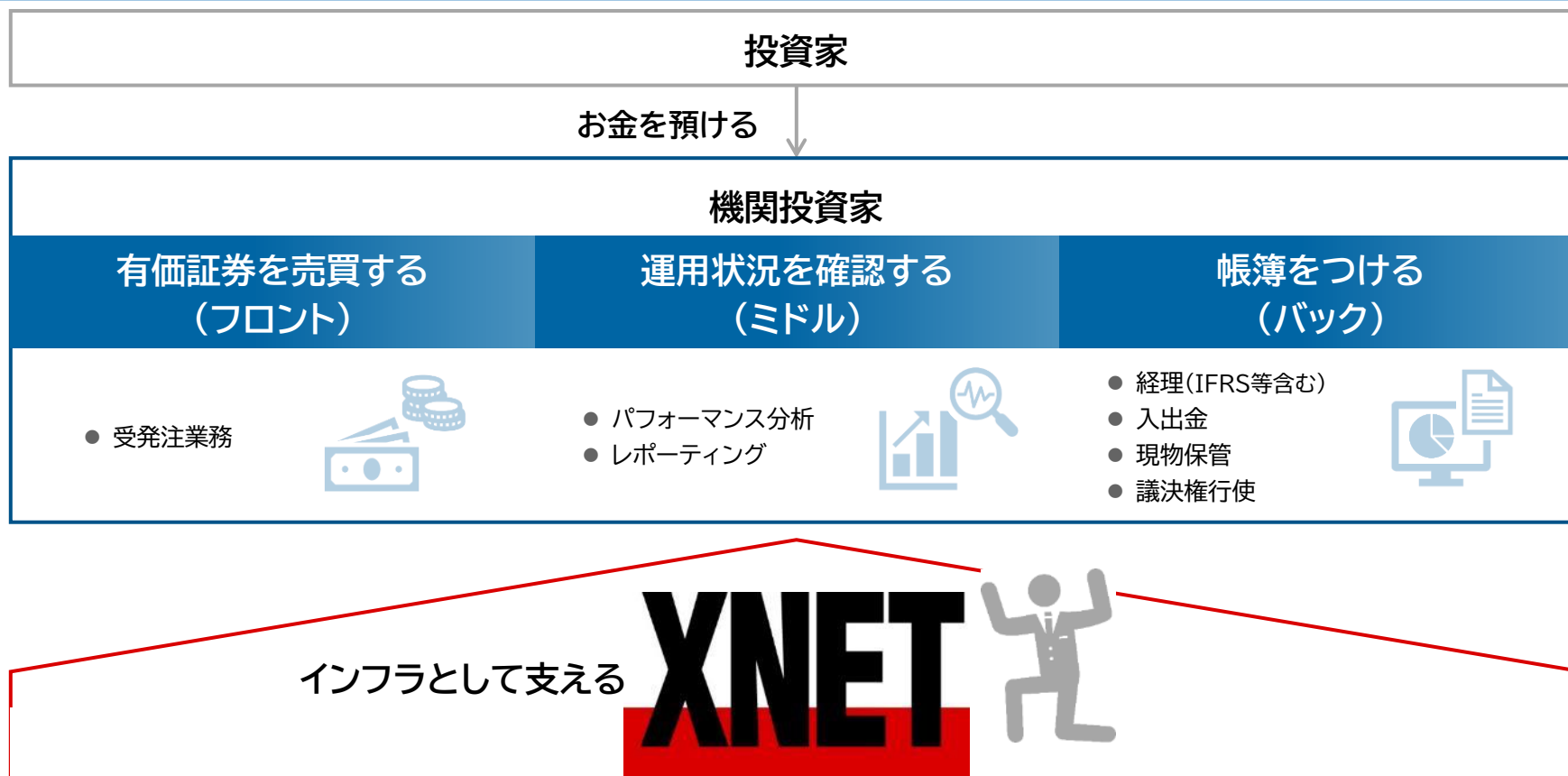
- その他一株当たり指標の改善

	24/3期 (実)	25/3期 (予)
一株当たり純利益	89.74円	129.71円
一株当たり配当額	30.00円	45.00円

事業概要

資金の運用をプロとして手掛けるお客様(機関投資家)の業務をインフラとして支えています
当社が支援する業務は、①フロント、②ミドル、③バック、の三つに分けられます

当社のビジネス(XNETサービス単一事業)の概要



「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

保険契約者

資金
(保険料)

〇〇生命保険
××損害保険

有価証券投資

例2: 投信投資顧問(アセットマネジメント)

〇〇自動車
企業年金

厚生年金

資金
(年金掛金)

△△アセット
マネジメント

有価証券投資

資金
(購入資金)

投資信託
購入者

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

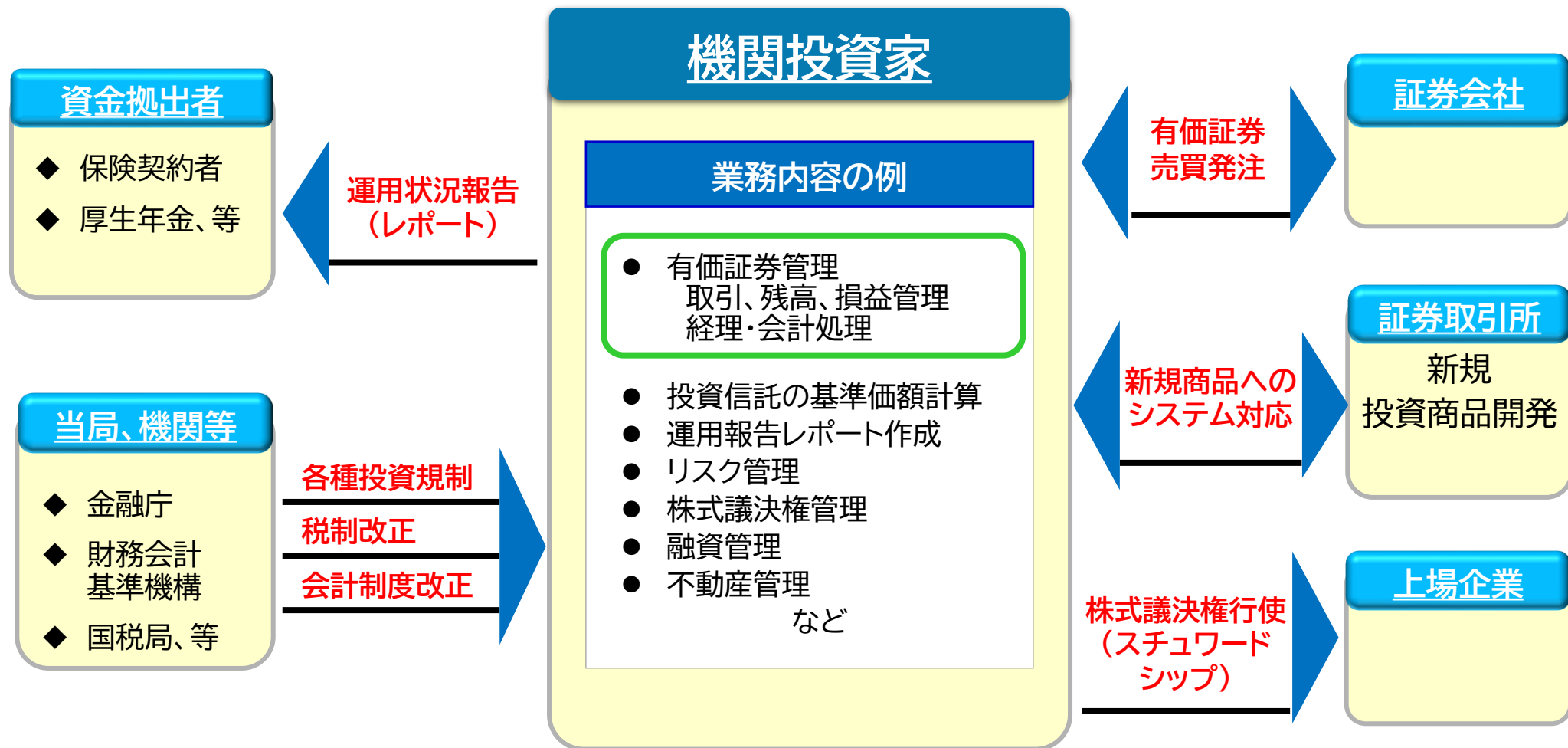
投資信託

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。



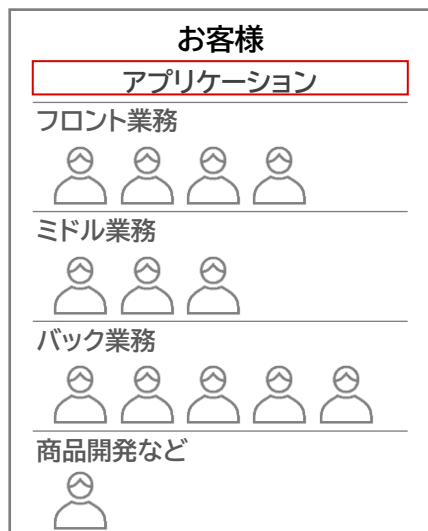
提供サービスの概要

お客様(機関投資家)の多くは、システムを使用してフロント／ミドル／バック業務を行っています

当社は、①アプリケーションの提供に加えて、②AMO(システム運用受託)や③SO(業務プロセス受託)といったサービスでもお客様を支えています

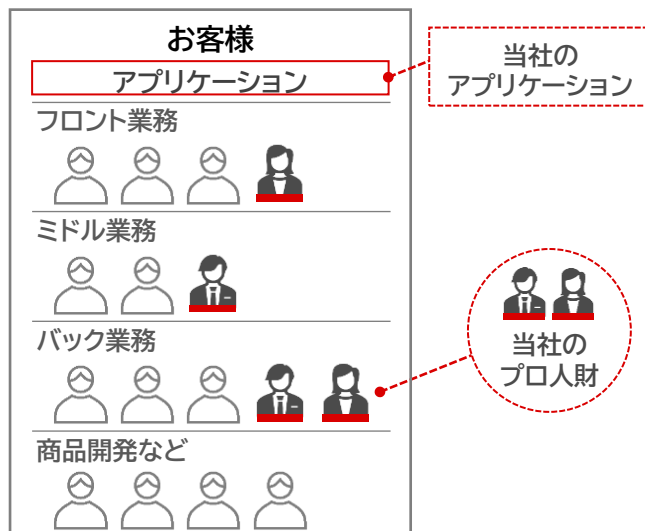
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



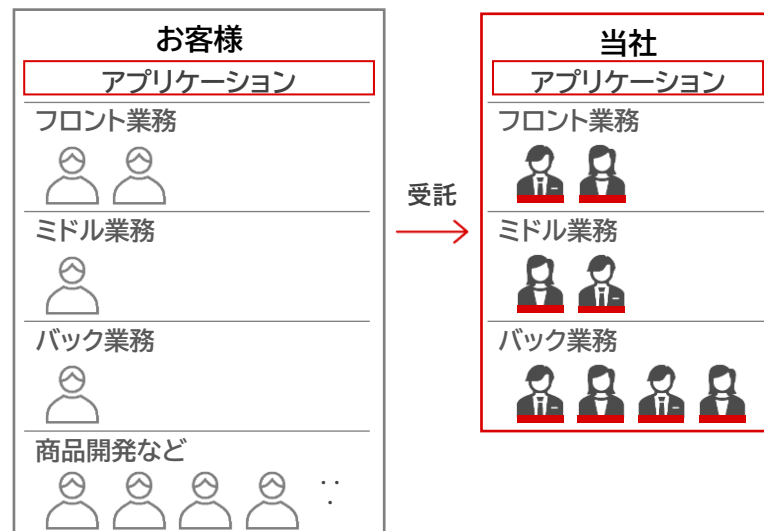
②AMO: Application Management Outsourcing

当社のプロ人財がお客様の代わりに
システム導入や基盤の運用保守・更改業務
を行うシステム運用受託



③SO: Smart Outsourcing

お客様の経理業務やレポート作成業務を代行する
業務プロセス受託



フロント／ミドル／バック業務を当社のプロフェッショナル人財が請け負うことで、お客様はその他の業務にリソースを集中させることが可能に

本日のテーマは4つ

1. 「エックスネットって、どんな会社？(どんな特徴が?)」

2. 「生損保業界でシェアが高いみたいだけど、本当？」

3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

成長の背景と過年度の事業戦略

当社は、資産運用業界(機関投資家)に特化し、業界最大手をお客様とすることでシェアを高めてきました
成長の背景としては、お客様のニーズに合わせたサービス提供を続けてきたことが挙げられます

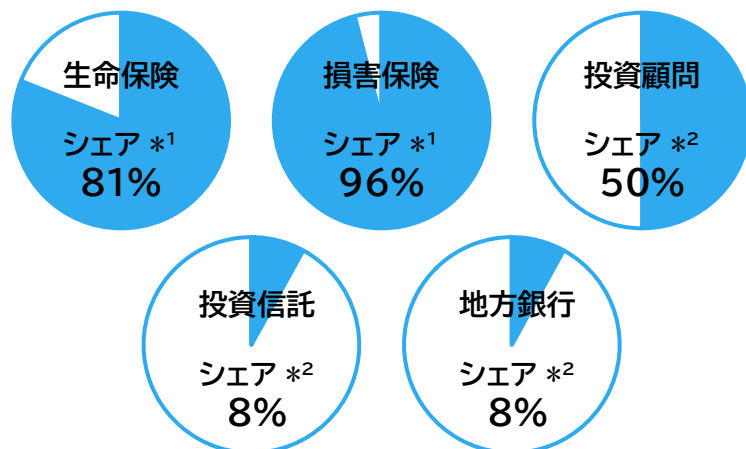
資産運用業界に特化し、シェアを拡大

XNET

資産運用業界(機関投資家)
特化型サービス企業



資産運用業界(機関投資家)と当社のシェア



*1 運用資産総額に基づく当社のシェア

*2 当社簡易試算に基づく当社のシェア

業界ニーズに合わせたサービス提供と展開

1. 変化の激しい資産運用業界

資産運用業界は新商品や制度変更など、変化が激しく、都度大きなシステム投資を行う必要がある
サブスクリプションモデル(後述)にてサービスを提供
▶ 都度の大型投資を不要に

2. 業界事情① 主流の保険システムに注力

保険会社はコア業務の保険商品の提供に注力するため、資産運用業務のリソースが手薄でアウトソーシングが加速
資産運用業務等をインフラとして支えるサービスを提供
▶ 主要サービスにリソースを集中

3. 業界事情② 小規模事業者のシステム投資負担

投資顧問・投資信託は小規模事業者が多く、システム投資の負担が大きい
▶ サブスクリプションモデル(後述)を提供し、大型投資を不要に

4. システム導入・外部委託のハードル

資産運用業務は高い安定性や信頼性が求められるため、システム導入・外部委託のハードルが高い
業界最大手顧客への導入実績による、確かな実績と信頼
▶ 導入・委託のハードルを低く

当社のビジネスモデル①

「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**

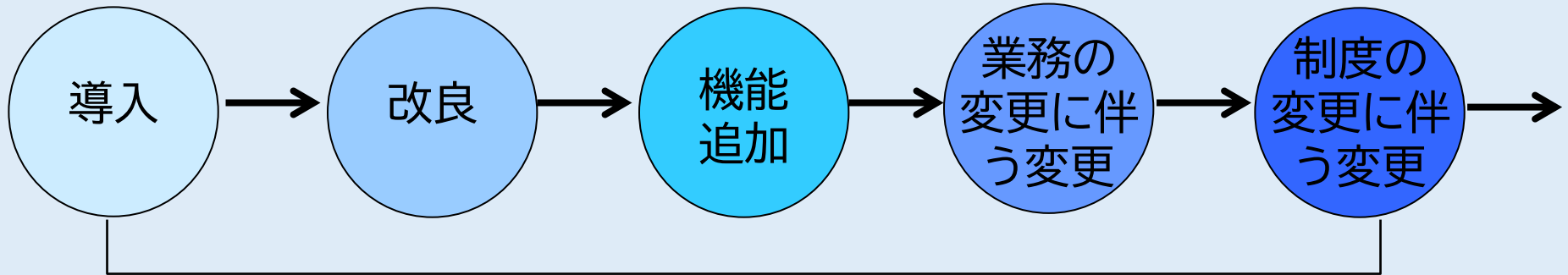
提供パターンの比較

	コンセプト	責任	業者
自社開発型	あなたに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

当社のビジネスモデル②

「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)

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。(2023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
22	14	48	55	26	11

競合 野村総合研究所、大和総研 など

競合 BIPROGY、富士通、日立 など

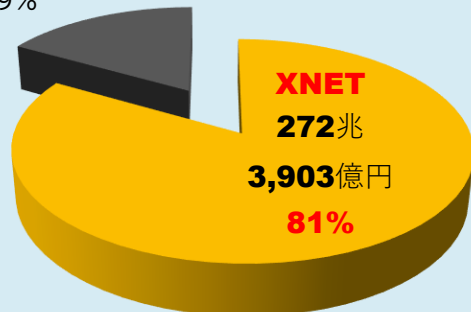
※OEM供給の「NISSAY-IT-XNET」実績含む
※導入中、導入決定先含む

Pick Up



生命保険

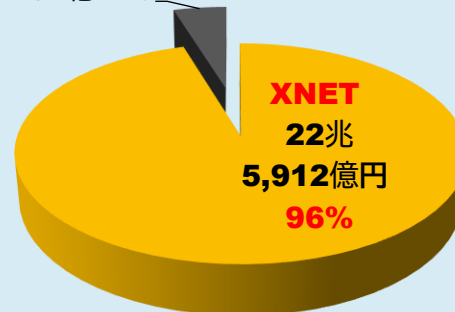
その他19%



【生保協会加盟全42社の有価証券運用総額(334兆6,682億円)に占めるXNET利用割合 (2023/3月期決算)】

損害保険

その他 4%



【損保協会加盟全29社の有価証券運用総額(22兆4,424億円)に占めるXNET利用割合 (2023/3月期決算)】

XNETの戦略サービス



本日のテーマは4つ

1. 「エックスネットって、どんな会社？(どんな特徴が?)」

2. 「生損保業界でシェアが高いみたいだけど、本当？」

3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

2024年3月期実績 業績予想の推移

- 売上についてはコア売上の伸長の他、基盤更改案件を中心に想定を上回るスポット売上を計上し、当初の減益予想から一転、増収を達成。
- 増収とともに利益も拡大し、セキュリティ対策費が当初想定よりも小さかったことなどから、売上同様一転増益となる。
- 結果として、2022年3月期の過去最高を上回る業績を達成することとなった。

	2024年3月期 当初予想	2024年3月期 2Q上方修正	2024年3月期 3Q上方修正	2024年3月期 通期実績	過去最高業績 (2022年3月期)
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
売上高	5,300	5,450	5,500	5,547 >	5,419
前期比(%)	▲1.1%	1.7%	2.7%	3.5%	
営業利益	880	960	1,000	1,066 >	968
前期比(%)	▲7.4%	1.0%	5.2%	12.2%	
経常利益	910	990	1,030	1,101 >	995
前期比(%)	▲7.6%	0.5%	4.6%	11.8%	
純利益	610	670	690	741 >	718
前期比(%)	▲12.1%	▲3.5%	▲0.6%	6.8%	
営業利益率	16.6%	17.6%	18.2%	19.2% >	17.9%

直前4期の経営成績と2025年3月期業績予想

- 特定のAMO案件からの撤退、グループ離脱に伴うシステム化コストの発生などにより、一時的に業績は落ち込むものの、2025年3月期の経営成績は引き続き堅調。
- 自己株式取得による資本効率見直しにより、分析指標は改善、配当単価についても大幅に上乘せ。

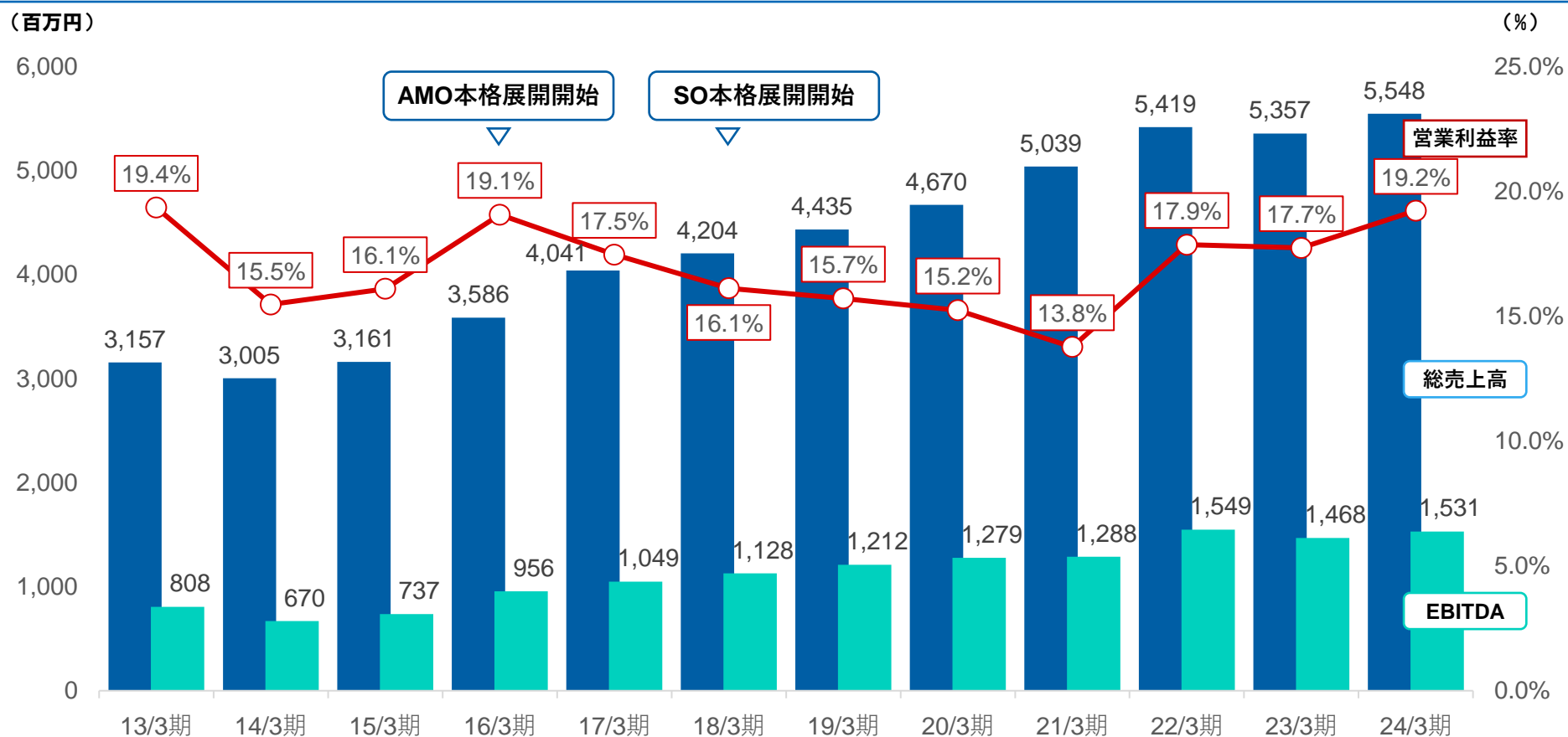
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	5,039	5,419	5,357	5,547	5,300	▲4.5%
営業利益	694	968	950	1,066	880	▲17.5%
経常利益	719	995	985	1,101	850	▲22.8%
当期純利益	576	718	694	741	570	▲23.1%
売上高営業利益率	13.8%	17.9%	17.7%	19.2%	16.6%	—
現金換金可能資産	5,622	6,411	7,019	7,817	—	—
E P S	69.81	86.95	84.0	89.74	129.71	—
配当単価 (年間)	28円	28円	30円	30円	45円	—
R O E	8.3%	9.8%	8.9%	9.0%	10.0%	—

(金額は、個別に記載されているものを除き、すべて百万円単位)

主要財務指標の推移

過年度より安定した収益を生み出し続けており、24/3期は売上高・営業利益率ともに前年を上回りました
また、営業利益率は19.2%と目標水準の15.0%を大きく上回る結果となっております

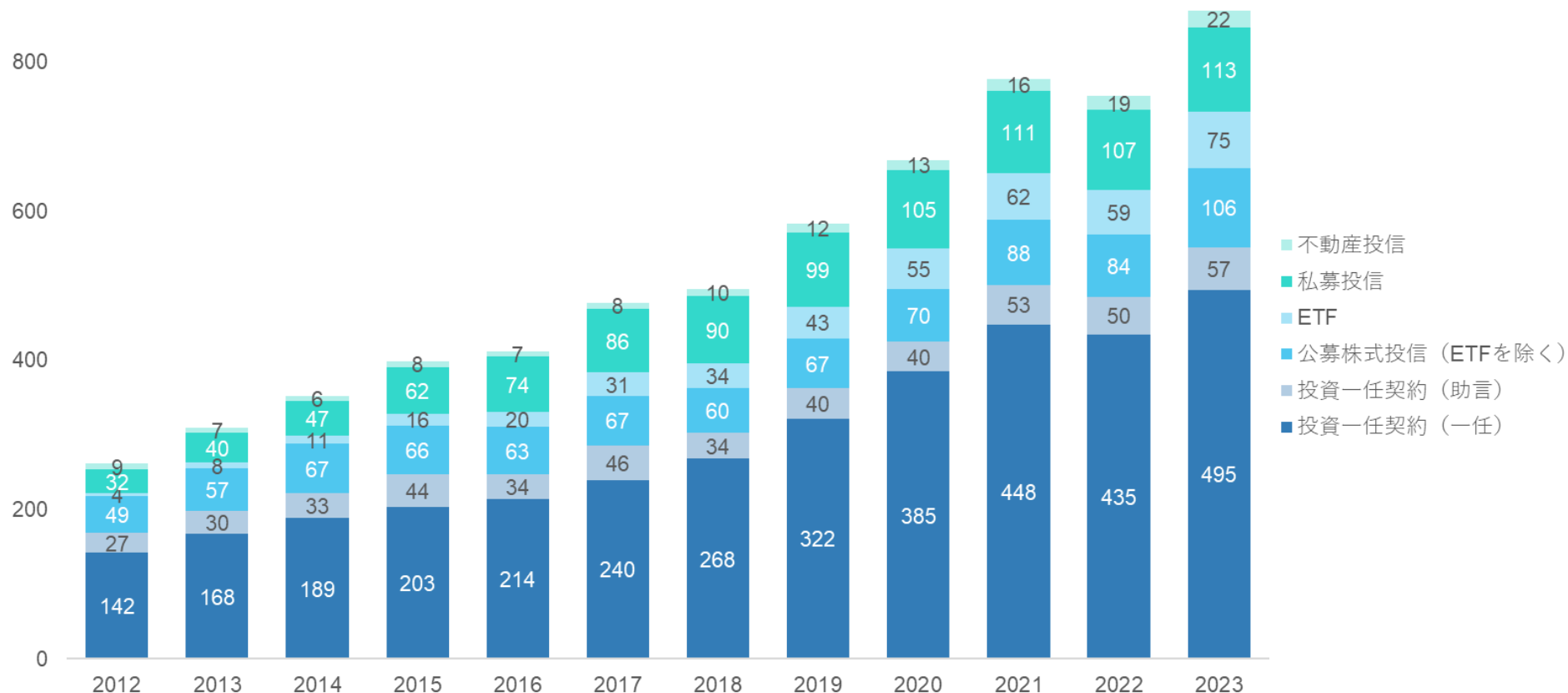
総売上高・営業利益率・EBITDA推移



外部環境 – 資産運用業界の受託額の動向 –

日本の資産運用会社の運用受託額は伸びており、当社の顧客市場は安定的に拡大することが見込まれます

資産運用会社の運用受託額(単位:兆円)



投資信託協会、投資顧問業協会の統計データより作成

外部環境 – 資産運用業界のアウトソーシングの動向 –

当社のお客様は、ビジネス環境変化の影響を受け、リソース不足と本業への集中を余儀なくされています。これらの傾向が高まることで、アウトソーシング・サービスのニーズおよび市場は拡大する傾向にあります。

資産運用業界別の動向

生命保険・損害保険

■ビジネス環境

IT技術の進化に伴い、**高度な保険商品の開発が求められている。**

運用よりも商品開発に
リソースを集中したい



投信投資顧問

■ビジネス環境

従来の運用手法では収益を稼ぐことが難しくなっており、**オルタナティブ資産等への投資拡大や、新たな金融規制への対応で業務量が増えている。**

人材確保が難しく、
手が回らない



地方銀行

■ビジネス環境

超低金利環境が継続し、本業である貸出での収益獲得がますます困難になっている。それを補う**有価証券の運用による収益拡大が至上命題に。**

適切な人材がおらず、
事務負担が増えている



アウトソーシング・サービス(AMO・SO)のニーズは拡大傾向にある

資産運用立国に向けた取組み

資産運用立国に向けた取組

金融資産所得を拡大

- iDeCoの拡充、新NISA開始
- 顧客本位の業務運営の推進等

資産運用業の改革

- 新規参入支援の拡充
: BPO要件緩和、EMP導入検討、
拠点開設サポート
- **SOサービス**
- **開業支援サービス**

- 運用対象の多様化
: **オルタナティブ投資** / **サステナブル投資の活性化**
- **有価証券ミドル**

- **スチュワードシップ活動(企業対話)の**
スチュワードシップ・ソリューション 実質化

- 日本独自のビジネス慣行 / 参入障壁の是正
: **二重計算の是正(投資信託の基準価額)**、
公販ネットワーク寡占の是正
- **IMバック**



運用資産額の増加



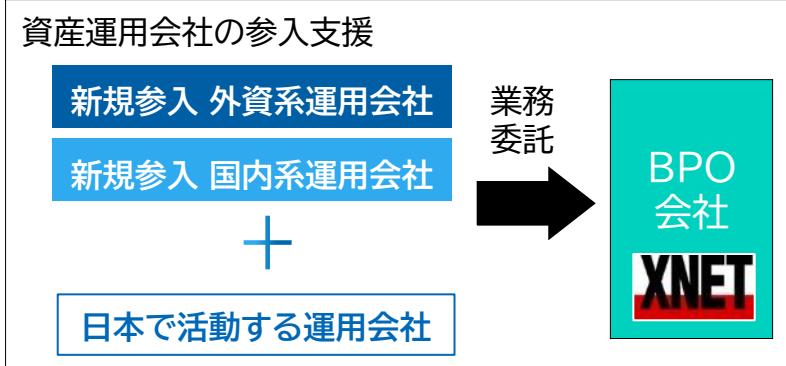
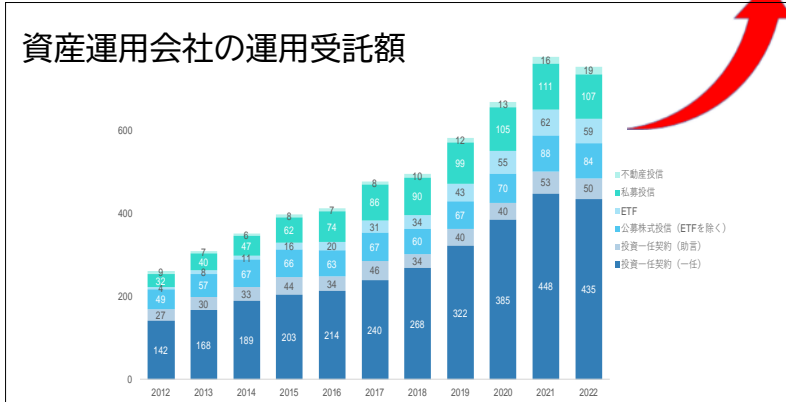
運用会社の増加



BPOの拡充



必要なシステムの変化



本日のテーマは4つ

1. 「エックスネットって、どんな会社？(どんな特徴が?)」

2. 「生損保業界でシェアが高いみたいだけど、本当？」

3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

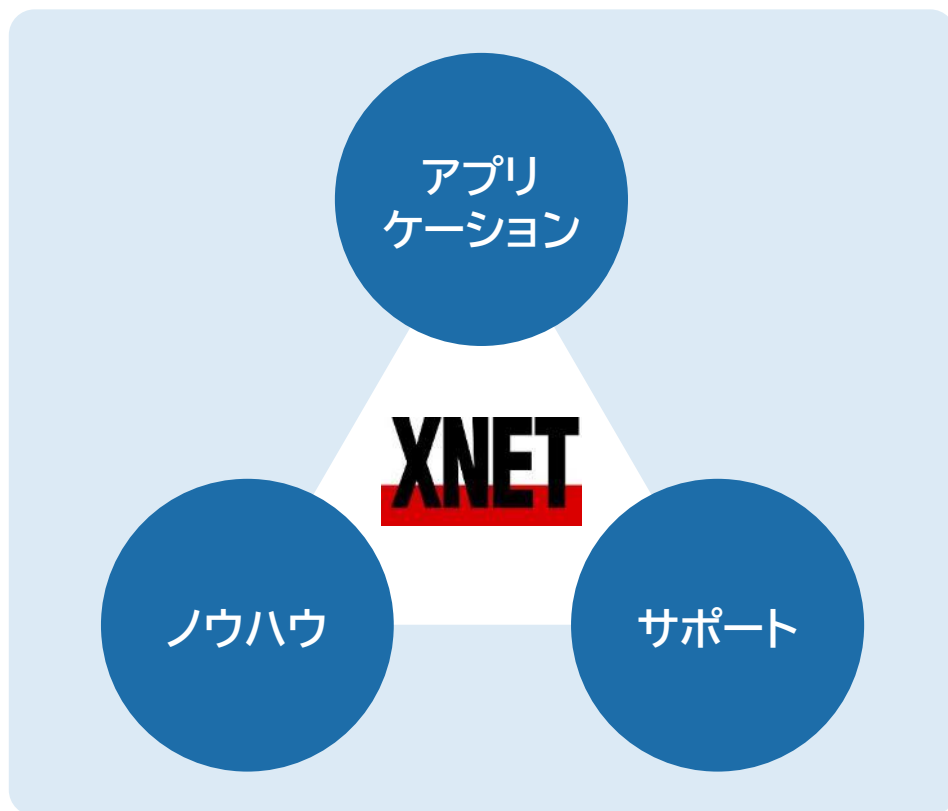
株式会社エックスネット
中期経営計画書
2022-2025年度

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 へ

当社が提供する付加価値

当社は、それぞれにハイレベルなアプリケーション+ノウハウ+サポートを一連のつながりで提供することにより、高い付加価値を創出しています

当社が提供する付加価値



アプリケーション

- ◆ 初期投資が不要
- ◆ 月額定額で利用可能
- ◆ メンテナンス費用が不要
- ◆ 約4000本強保有するアプリケーションから自由に組み合わせ可能(オブジェクト指向)

ノウハウ

- ◆ お客様や、当社のお客様担当(CE)の声によるノウハウの蓄積
- ◆ ノウハウの蓄積により、常に最新機能のアプリケーションにアップデート

サポート

- ◆ 当社のお客様担当(CE)による丁寧なサポート体制
- ◆ 資産運用業界のプロによる知見

アプリケーション – サブスクリプションモデル –

当社のビジネスはサブスクリプションモデルの先駆けであり、他社サービスとは一線を画する先進的なビジネスモデルです

当社が提供するサービス型システムは、月額定額で追加費用不要なアプリケーションサービスです

サブスクリプションモデルの先駆け

創業当時(1991年)から月額定額の利用料を継続的に支払っていただくサブスクリプションモデルを使用



お客様

継続的な利用料の支払い



最新のアプリケーション
を提供

XNET

サービス型システムの提供

当社が提供するサービス型システムのメリット

1. 初期投資が不要
2. 月額定額で利用可能
3. メンテナンス費用が不要
4. システム機能変更や追加時に、追加費用不要

他社提供システムとの比較

<自社開発型>

- オーダーメイド型であるため、コストとリスクはすべて発注者側が負担

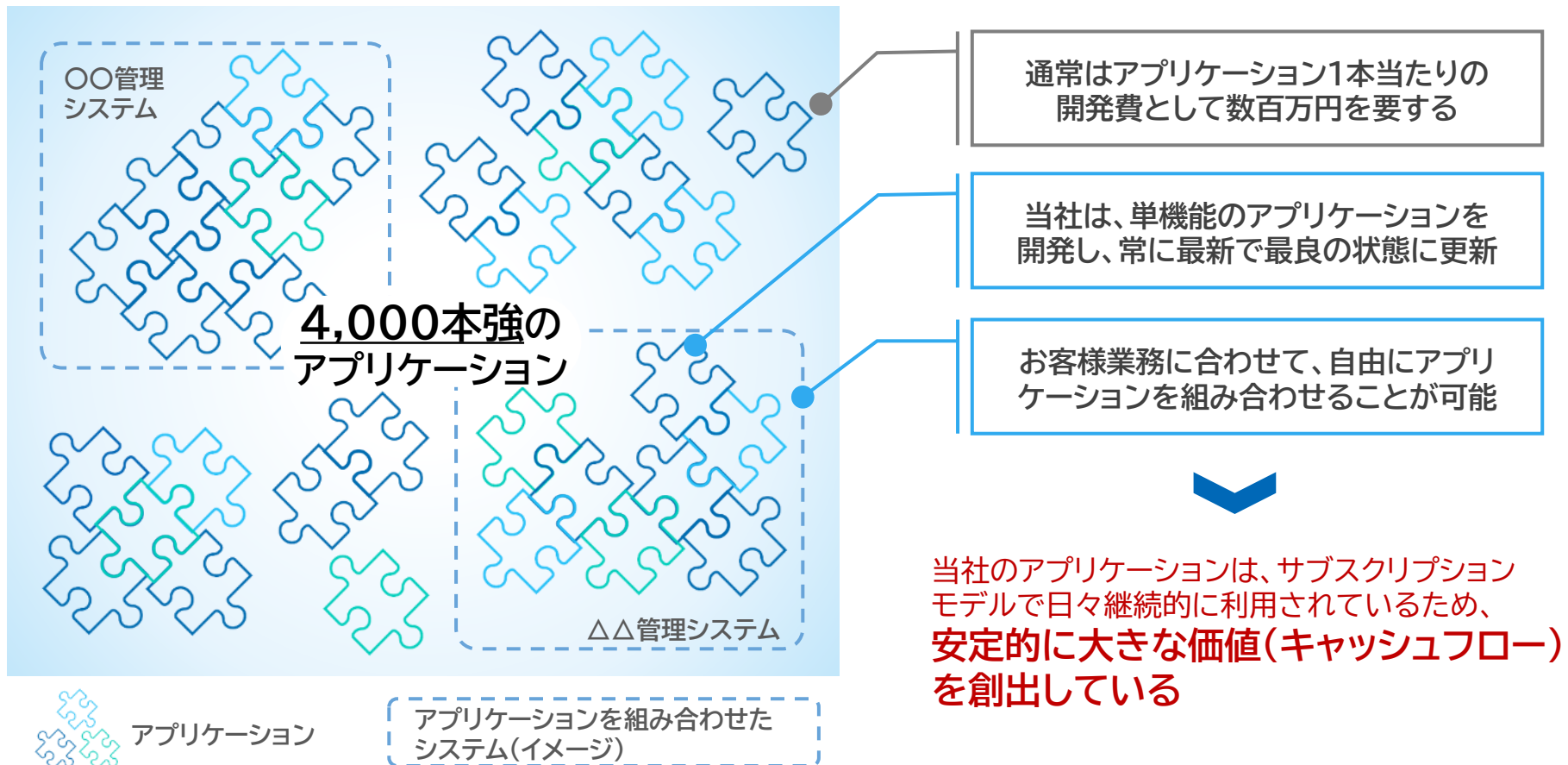
<パッケージ型>

- すでにパッケージされたシステムであるため、低額で利用可能である一方、システム機能変更時の追加費用は高額

アプリケーション – 無形資産 –

最新で最良のアプリケーションを約4000本保有しており、非常に大きな価値(キャッシュフロー)を日々生み出しております

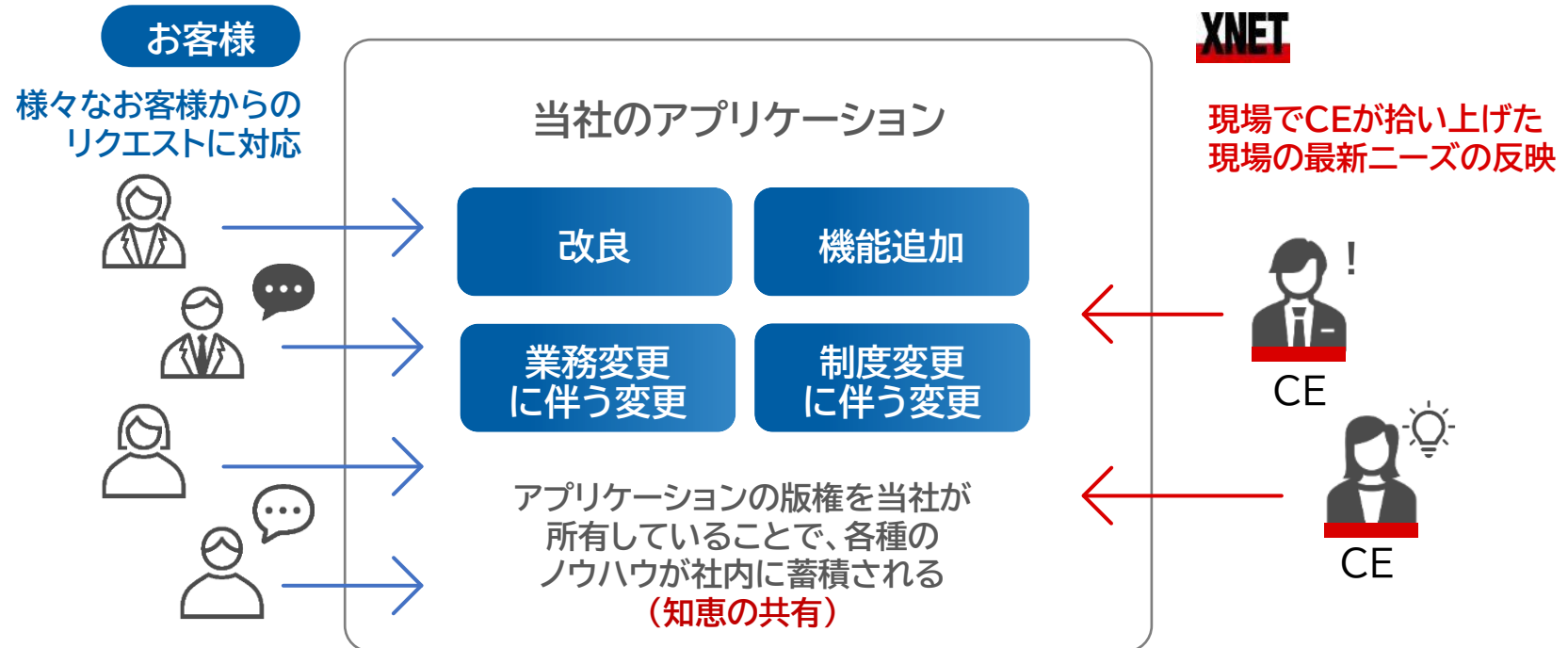
XNETが保有するアプリケーション



ノウハウ

当社のアプリケーションは日々改良を重ねて、常に最新で最良のものを提供しています

お客様の声、当社CE(社員)の声を反映し、常に最新のニーズとノウハウを当社が保有



“最新で最良”を常に追及することで陳腐化しないアプリケーションを提供

サポート(=サポート力)

当社は、お客様毎にCE(クライアント・エグゼクティブ)を配置し、丁寧でかつ専門的な知識に基づいたサポートを実施しています

一般的なシステム会社のコールセンター対応



- 電話にて依頼
- 緊急時に対応できるか不明
- 専門的な対応が必要な場合は、即時に対応不可

(スタッフが正社員でなく、外部委託している場合も)

- マニュアルに基づいた画一的な対応

XNETのサービス対応



- 担当CEが直接対応
- 緊急時に対応可
- 専門的なサポートも即時に対応可
- お客様の個別事情に寄り添った丁寧なサポート

*CE(クライアント・エグゼクティブ)は、当社に在籍する資産運用管理のノウハウが豊富な正社員です
お客様毎に複数のCEが担当することで、万全のサポート体制を構築しております

XNET

ワンストップ・ソリューション・カンパニーへ

AMO(システム運用受託)・SO(業務プロセス受託)を中長期的に成長させ、真のワンストップ・ソリューション・カンパニーを目指します

AMO・SOを大きく成長させることで、資産運用のニーズに応えるプロダクトミックスを構築します

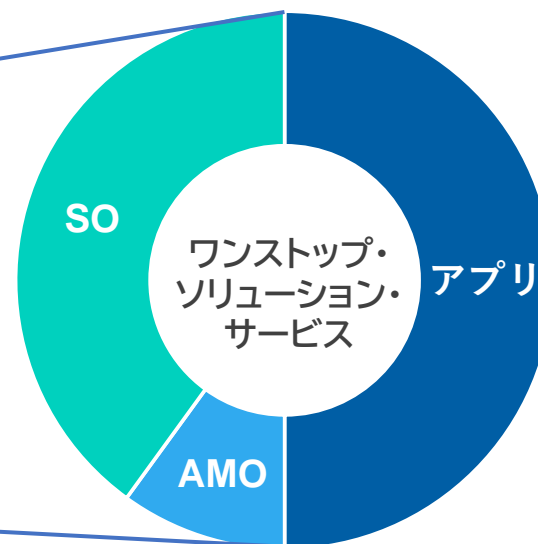
中長期的なサービス展開

2014年3月期以前



- アプリケーションサービスのみ

目指す姿



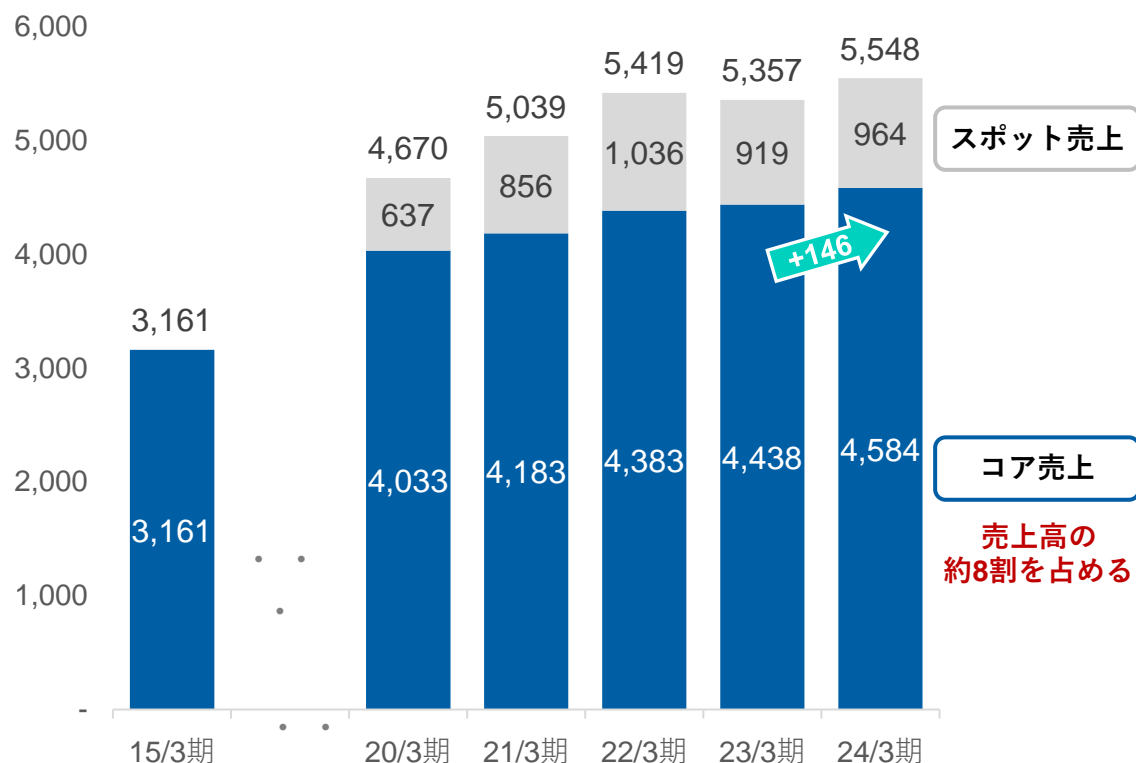
- AMO・SOを拡大
- プロダクトミックス構築により、資産運用のあらゆるソリューションを提供

売上の構成別推移

売上はコア・スポットともに伸長しております

コア売上は前期より1.5億円近く伸長し、45.8億円となりました

コアとスポット売上高構成比（単位：百万円）



【コア】

サブスクリプションモデルにより
安定的に売上を確保できるセグメント

▶ 当社の安定的な収益の基盤

対象サービス：
アプリケーション・AMO（月額）・SO

【スポット】

コアを維持するために必要ではあるが、
あくまで一過性の取引による売上

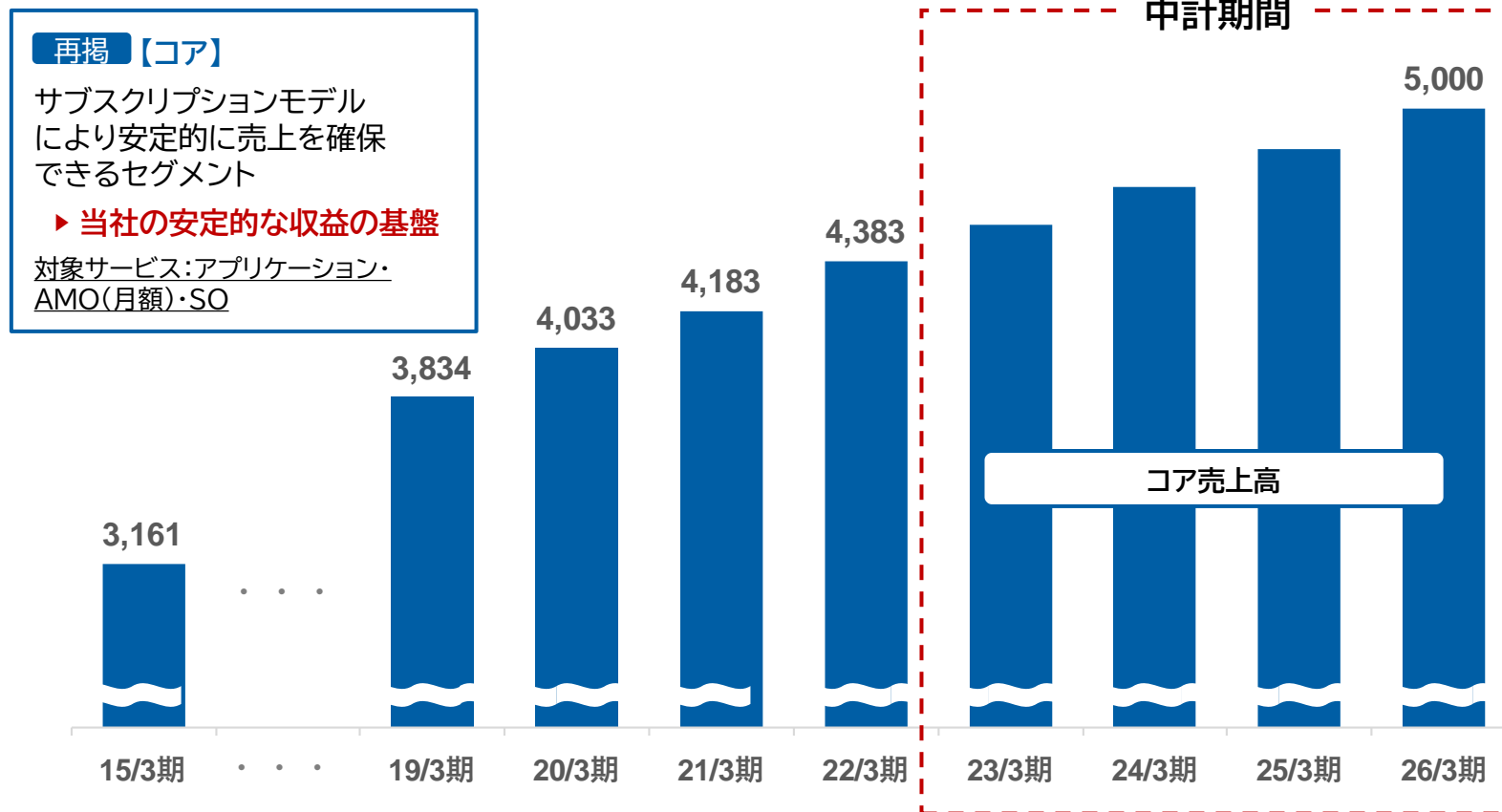
対象提供サービス：
AMO（スポット）※新規導入・基盤更改

成長戦略 – 中計期間における事業戦略 –

中計期間においては、コアを更に強化し、高い収益率の維持を図ります

コアに注力することにより、当社の経営基盤を強化し、更なる企業価値向上を目指します

中計期間におけるコア売上高(単位:百万円)



経営目標

26/3期に50億円のコア売上高の創出と高い収益率の維持(総売上高の営業利益率15.0%以上)、
結果としてROE8.0%以上を目指します

経営目標



投資戦略 – 新たなアプリケーションサービスの開発 –

新たなソリューションの開発を積極的に進め、当社の価値の源泉の一つであるアプリケーションサービスの更なる拡充を図ります

新たなアプリケーションサービスの開発

		機関投資家				
		生命保険 損害保険	投信 投資顧問	銀行	その他 金融	その他 事業会社
支援業務内容	資産運用	有価証券	■	■	■	■
		企業融資	■	■	■	■
	管理	個人向け信託	▨	■	■	■
		貸付、預け金	▨	■	■	■
	レポーティング	■	■	■	■	■
	有価証券(新資産)	▨	▨	▨	▨	▨
	個人融資	▨	■	■	■	■
	不動産	▨	▨	▨	▨	▨
	...	▨	▨	▨	▨	▨
	周辺 ビジネス	議決権行使	■	■	■	■
報酬計算		▨	■	■	■	■
IFRS管理		■	■	■	■	■
会社設立支援		▨	■	■	■	■
...		▨	▨	▨	▨	▨
データ提供	マーケットデータ他	■	■	■	■	

■ 当社のサービス提供領域 (現在)
▨ 今後、拡充の余地があるサービス領域

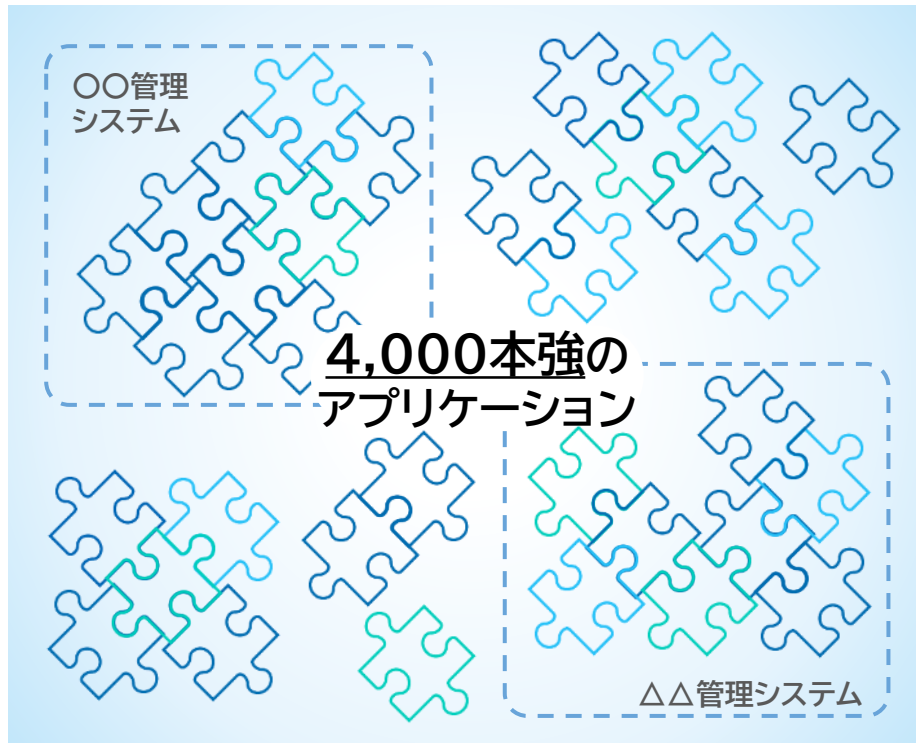
「資産運用管理」及び「周辺ビジネス」において、新たなソリューション開発を積極的に推進

具体的には、左記でいまだ当社アプリケーションが提供できていない領域に、アプリケーションサービスの拡充・お客様層の拡大を推進

投資戦略 - システム投資 -

既存のアプリケーションの改良・改善にしっかりと投資してお客様の利便性向上を図ります(攻めの投資)
同時に、ビジネスを維持するためには、OS更改に伴うシステム更新にも確実に対応することが必要となります(守りの投資)

システム投資



アプリケーション

アプリケーションを組み合わせたシステム(イメージ)

攻めの投資

既存アプリケーションの改良・改善



- ✓ 新たなソリューションサービスの開発
- ✓ 顧客利便性向上の追求

守りの投資

サービス維持のためのシステム更新



- ✓ OS*更改に伴うシステム更新

*OS:オペレーティングシステム

投資戦略 - 人財戦略 -

当社の重要リソースである人財に対して、積極的に投資を行っています
業界経験者の積極採用に引き続き注力し、同時に専門性のある若手を育成していきます
加えて、生産性向上のための環境整備も進めていきます

採用戦略

専門性の高い即戦力となる人財、特に資産運用業界出身の
ベテランの採用に引き続き注力する

資産運用業界
経験者の
採用

✓ 現場経験を豊富に有するベテラン人財
(定年退職者など)

▶ 当社が今まで採用を成功し、
成長の一翼を担っている人財であり、
最注力領域

資産運用業界
未経験者の
採用

✓ 未経験者・高卒の若手の採用

育成戦略

ベテラン人財のノウハウとアプリケーションに蓄積されているノウ
ハウを活かした将来の専門人財候補の育成



ベテラン人財
のノウハウ



アプリケーションに
蓄積されたノウハウ

ベテランとの
コラボレーションによる
知見獲得



お客様ニーズに
対応することによる
ノウハウ獲得



専門人財の育成

2024年3月期 中期経営計画の進捗総括

経営目標の2024年3月期 進捗

コア売上高	営業利益率	ROE
26/3期目標 50 億円 45.8 億円 (前期比 +3.3%)	26/3期目標 15.0% 19.2%	26/3期目標 8.0% 9.0%

2024年3月期の主要な取り組み

1. 中長期的なサービス拡大
SOサービスを
3社目の生損保会社に導入開始

2. アプリケーションサービスの拡大
2023年12月より
「**To Aladdin 連携サービス**」の提供を開始
他にも様々なサービスを開発中

3. コア売上の拡大
新規顧客への
各種サービスの提供開始
により**+約1.5億円**

4. 人財戦略
採用サイトの公開、
賃金改善と継続育成

5. システム投資
OS更改対応、
UI*の刷新

*UI = ユーザーインターフェース

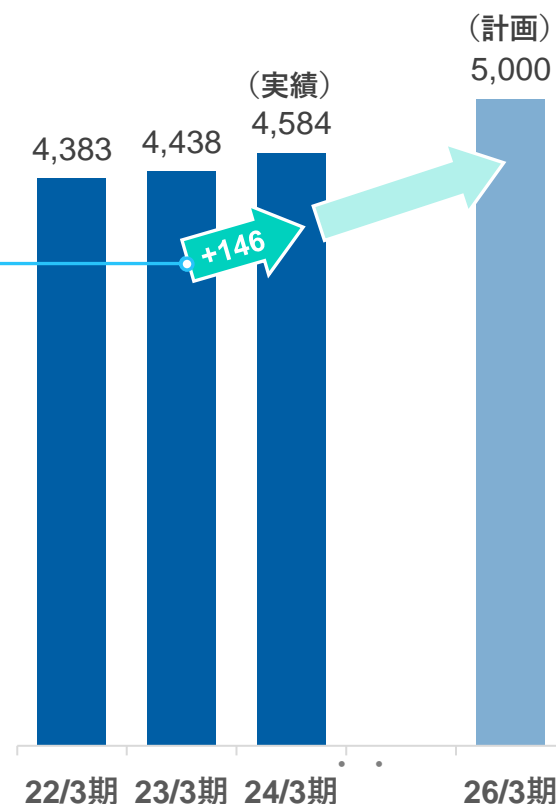
2024年3月期 – コア売上の拡大状況 –

新しいお客様へのシステム・サービスの提供を下記の通り実施し、着実にコア売上进行を拡大しております

2024年3月期の主な動き

七十七銀行	▶ 個人向け信託管理システム 提供開始
イオン・アリアンツ 生命保険	▶ SOサービス 提供開始
半田信用金庫	▶ 有価証券バックシステム 提供開始
損害保険ジャパン	▶ To Aladdin 連携サービス 提供開始
水戸信用金庫	▶ 有価証券バックシステム 提供開始

コア売上の推移



2024年3月期 – 人財戦略の状況 –

2024年3月期は、採用サイトの公開によって当社の仕事の魅力がより伝わったことで、応募者とのコミュニケーションが増えました

また、従業員のライフステージに合わせた施策導入を推進し、従業員の働きやすさの向上に努めております

① 採用強化

- ✓ 社員の賃金改善
(初任給の引上げ+若手の賃金表改定)
- ✓ 業界経験者の積極採用
- ✓ 採用サイトの公開

<採用サイト トップ画面>



<https://www.xnet.co.jp/recruit/>

② 育成

- ✓ OJT :
社内ベテランとCEのコラボ
- ✓ OFF JT :
社外専門家とCEのコラボ、
外部研修、内部研修 等



③ リテンション施策

- ✓ 従業員持株会 (奨励金20%)
- ✓ 社員のライフステージに合わせた諸施策
- ✓ 社員の健康増進、女性特有の健康課題に対する諸施策



配当方針

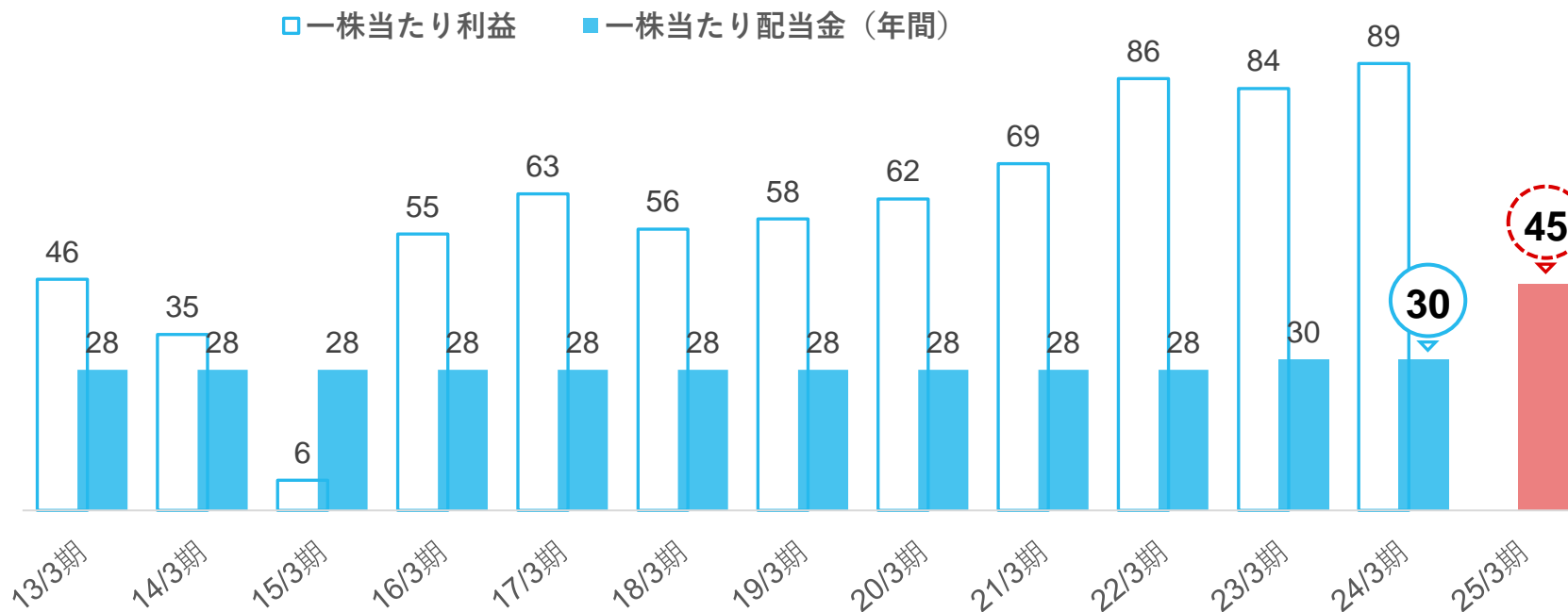
長期的・安定的で、かつ「減配しない会社」を基本とした株主還元をしていきたいと考えております

過去の実績においても、減損を出した15/3期も含め、安定配当を維持しております

25/3期は、今回の自己株式の取得により15円増配し、年間45円を予定しております

配当実績*1と配当予想（単位：円）

配当性向	60.7%	78.4%	454.2%	50.8%	44.3%	49.7%	47.7%	44.8%	40.1%	32.2%	35.7%	33.4%
------	-------	-------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------



*1 当社は過年度に株式分割を行っているため、現在の株式数に分割調整を行い、計算・記載をしております。

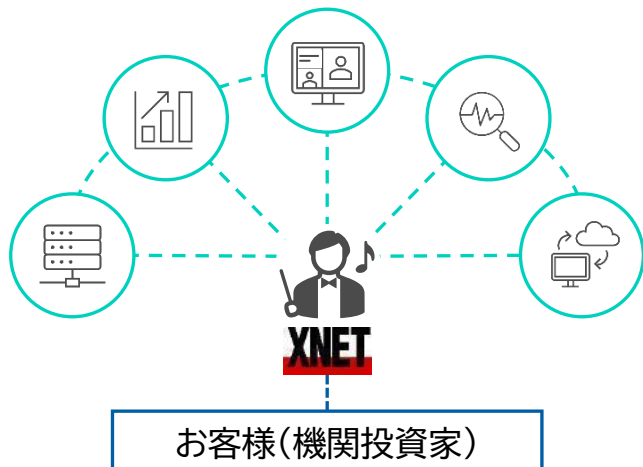
ミッション・ビジョン

当社は「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター」として、お客様が望むソリューションを提供します
四方よしの考え方で、日本国民の財産形成に貢献します

ミッション



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

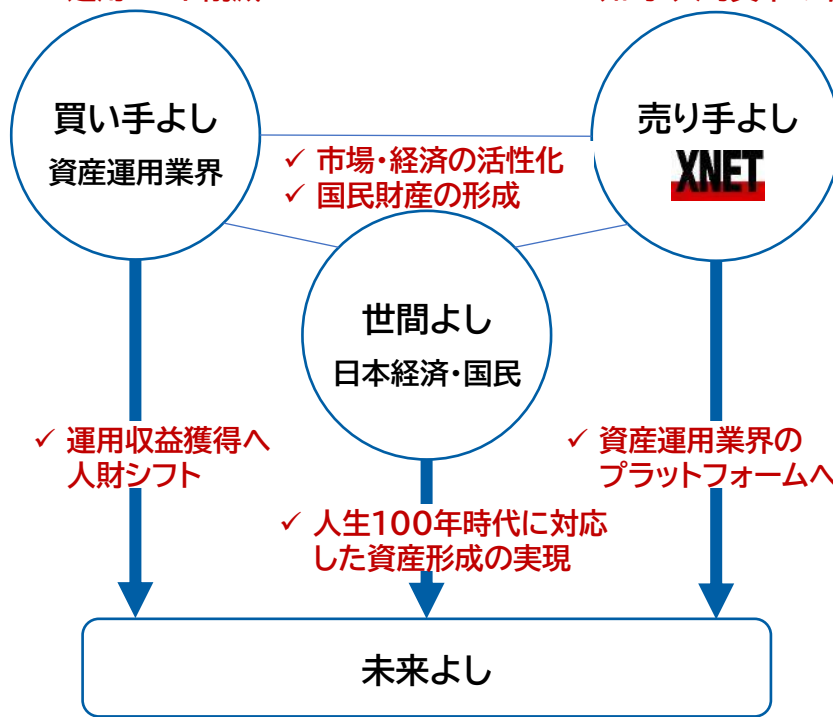



*第三者企業が提供するものを含む

ビジョン

「三方よし→四方よし」の実現

- ✓ コア業務への集中
- ✓ 運用コスト削減
- ✓ 収益の獲得
- ✓ 知的・人的資本の増強





(免責事項)

- 本資料には将来計画や業績予測、戦略、方針、見込み等に関する記載が含まれます。
- これらの将来予想に関する記載は、資料作成時点で入手可能な情報及び一定の仮説に基づいて判断したものであり、今後、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他の内部・外部要因等により変動する可能性があります。
- 従って、本資料の情報の確実性を保証するものではありません。
- これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。
- 当社は、本資料に掲載された情報を最新のものに変更する義務を負うものではありません。



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 へ