

株式会社エックスネット
中期経営計画
2025年3月期 3年目の振り返り



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

INDEX

株式会社エックスネット | 中期経営計画の振り返り | 2025年6月

		参考資料
1 2025年3月期の総括	1 2025年3月期の総括	4 当社の概要 1 事業概要 2 提供サービスの概要 3 当社が提供する付加価値 4 会社概要・沿革 5 企業理念 6 ミッション・ビジョン 7 当社のビジネスドメイン 8 当社のサービス形態 9 当社のサービスの特徴 10 当社のアプリケーション
	2 TOPIC:「資産運用立国」と当社ビジネス	
2 2025年3月期の決算	3 パーパスの決定	
	* 親会社との関係を見直し、新たな飛躍のステージへ	
	1 2025年3月期の実績	
	2 主要財務指標の推移	
	3 売上の構成別推移	
3 2025年3月期の取組み	4 営業利益の増減要因	
	1 中長期的なサービス展開 - AMO・SOの拡大 -	
	2 アプリケーションサービスの更なる拡大	
	3 中計期間における事業戦略 - コア売上の拡大 -	
	4 人財戦略	
	5 システム投資	
	6 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	
	7 株主様向けの取組み - 株主優待制度の継続 -	
	8 配当方針	



1

2025年3月期の総括

1-1. 2025年3月期の総括

経営目標の2025年3月期 進捗

コア売上高*1	営業利益率	ROE
26/3期目標 50 億円 47.1 億円 (前期比 +2.9%)	26/3期目標 15.0% 16.2%	26/3期目標 8.0% 10.2%

*1コア売上高 = 安定的に売上を確保できるセグメント (▶詳細P11)

2025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*2サービスを
4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
2025年 3月より
『**CONNEQTOR***3』直結機能の提供を開始
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1.3億円**

4. 人財戦略
賃金改善と
継続育成

5. システム投資
OS更改対応、
UI*4の刷新

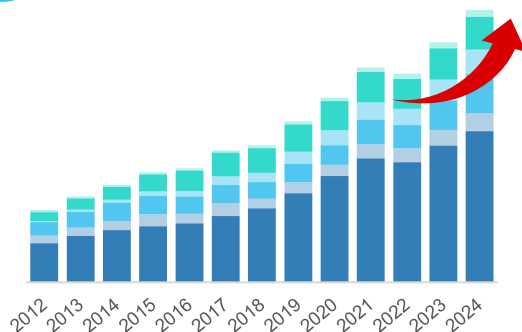
*2 SO = 業務プロセス受託 (▶詳細P24) *3 CONNEQTOR = 東証が提供する電子プラットフォーム *4 UI = ユーザーインターフェース

1-2. TOPIC: 「資産運用立国」と当社ビジネス

政府が構想する「資産運用立国」により、①運用資産の増加、②運用会社の増加、③BPOの拡充、④必要なシステムの変化、等が見込まれます

これらの影響は、いずれも当社の事業拡大の機会となり得ると考えております

1 運用資産の増加

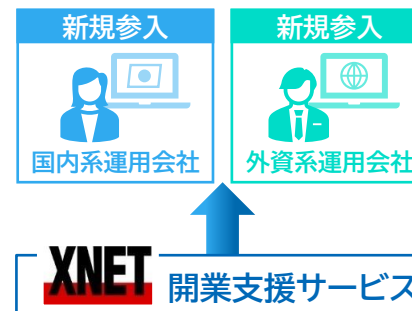


▶ 政府の掲げる「投資の拡大」により日本全体の運用資産が増加すれば、資産運用会社の受託額も増加

▶ 当社のお客様の受託額が増加するということであり、長期的なプラス要因に

関連サービス▶ アプリケーション AMO* SO

2 運用会社の増加



- ▶ 政府は、資産運用立国に向けた新規参入支援策のあり方を模索中
- ▶ 運用会社の新規参入が増加すれば、開業支援サービスやSOの拡大に
- ▶ 長期的にも、SOの拡大が安定的に続くことが期待される

関連サービス▶ アプリケーション AMO SO

3 BPOの拡充

✓ BPOの要件緩和

✓ 運用対象の多様化

XNET へのアウトソーシング
が増加する後押しに

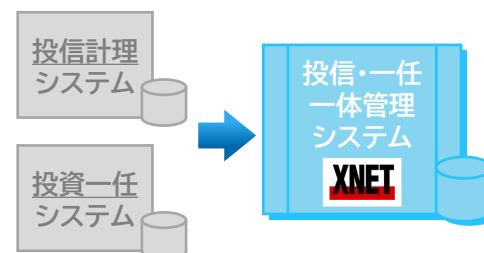
▶ 新規参入支援策の中には、ミドル・バックオフィス業務のアウトソーシングに係る規制緩和などが含まれる

▶ また、オルタナティブ投資やサステナブル投資の活性化により、運用対象が多様化⇒管理は複雑化

▶ 当社サービスのニーズが増加

関連サービス▶ アプリケーション AMO SO

4 必要なシステムの変化



- ▶ スチュワードシップ活動（企業対話）の実質化や二重計算の是正など、資産運用会社や信託銀行のあり方についても今後変化
- ▶ 当社のみが提供できる「投信・一任一体管理システム」の需要増加が見込まれる

関連サービス▶ アプリケーション AMO SO

* AMO＝システム運用受託（▶詳細P24） ①のグラフは投資信託協会・投資顧問業協会の統計データより作成

1-3. パーパスの決定

2024年6月、新たに当社の想いを込めたパーパスを定めました

本パーパスを胸に刻み、役職員一同、更なる努力を続けて参ります

エックスネットのパーパス

資産運用業界に新しい価値を生み出し、
社会の今と未来を支える

パーパスに込めた **XNET** の想い

このパーパスには、資産運用業界における唯一無二の存在として、より良い社会の基盤作りと更なる発展を目指すという当社の想いが込められています。

また、企業理念に通ずる「新しい価値を創造する」という表現も盛り込まれており、資産運用業界に貢献し続けるという当社の社会的存在意義が感じられるパーパスとなりました。

参考：親会社との関係を見直し、新たな飛躍のステージへ

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

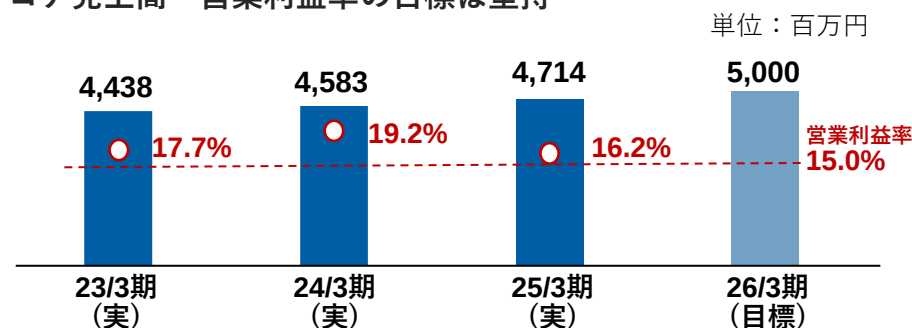
■ 自己株式取得の狙い

- 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

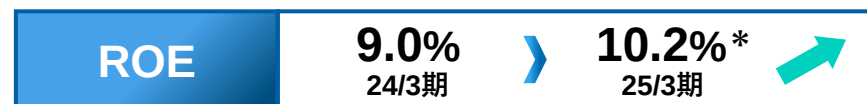
▶ これらの戦略で資本効率の改善と企業価値向上を実現
一度にすべて、実質自己資金で実施したのは日本初

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



* 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)の平均値で除して計算。25/3期末純資産で除した場合は**19.9%**。

■ その他一株当たり指標の改善

	25/3期 (実)	26/3期 (予)
一株当たり純利益	128.74円	150.72円
一株当たり配当額	45.00円	45.00円



2

2025年3月期の決算

2-1. 2025年3月期の実績

売上高・営業利益ともに前年を下回りましたが、コア売上は前年比2.9%増の47.1億円となっています
営業利益率も16.2%と、目標水準を上回る結果となっております

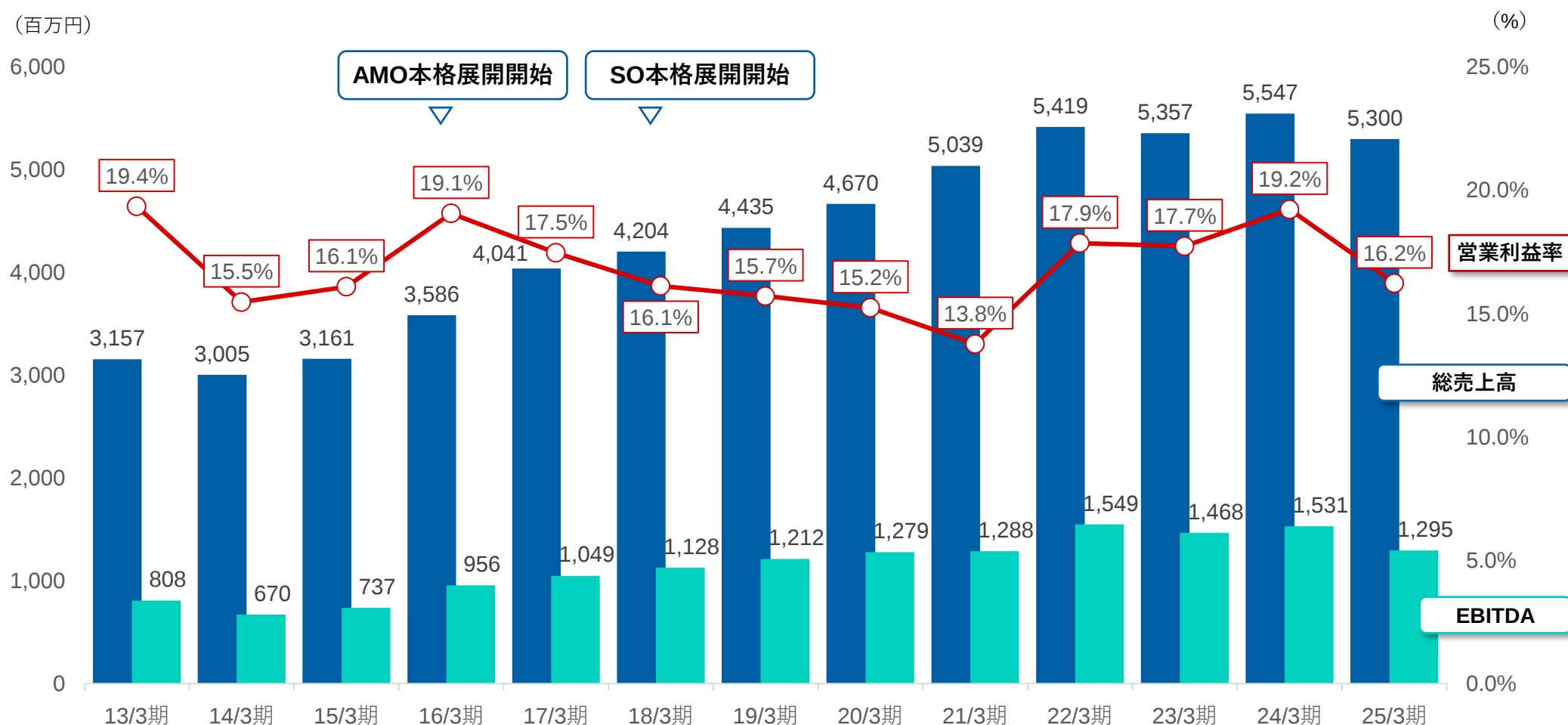
2025/3期 実績

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	(昨年対比)	
売上高	54.1 億円	53.5 億円	55.4 億円	53.0 億円	(▲4.5%)	
コア売上高	43.8 億円	44.3 億円	45.8 億円	47.1 億円	(+2.9%)	2024/3期に対して 2.9%増加
営業利益	9.6 億円	9.5 億円	10.6 億円	8.6 億円	(▲19.3%)	
営業利益率	17.9 %	17.7 %	19.2 %	16.2 %	(▲3.0 pt)	目標 15.0%に対し +1.2pt
ROE	9.8 %	8.9 %	9.0 %	10.2 %	(+ 1.2 pt)	目標 8.0%に対し +2.2pt

2-2. 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、25/3期は売上高・営業利益ともに前年を下回ったものの、営業利益率は16.2%と目標水準の15.0%を上回る結果となっております

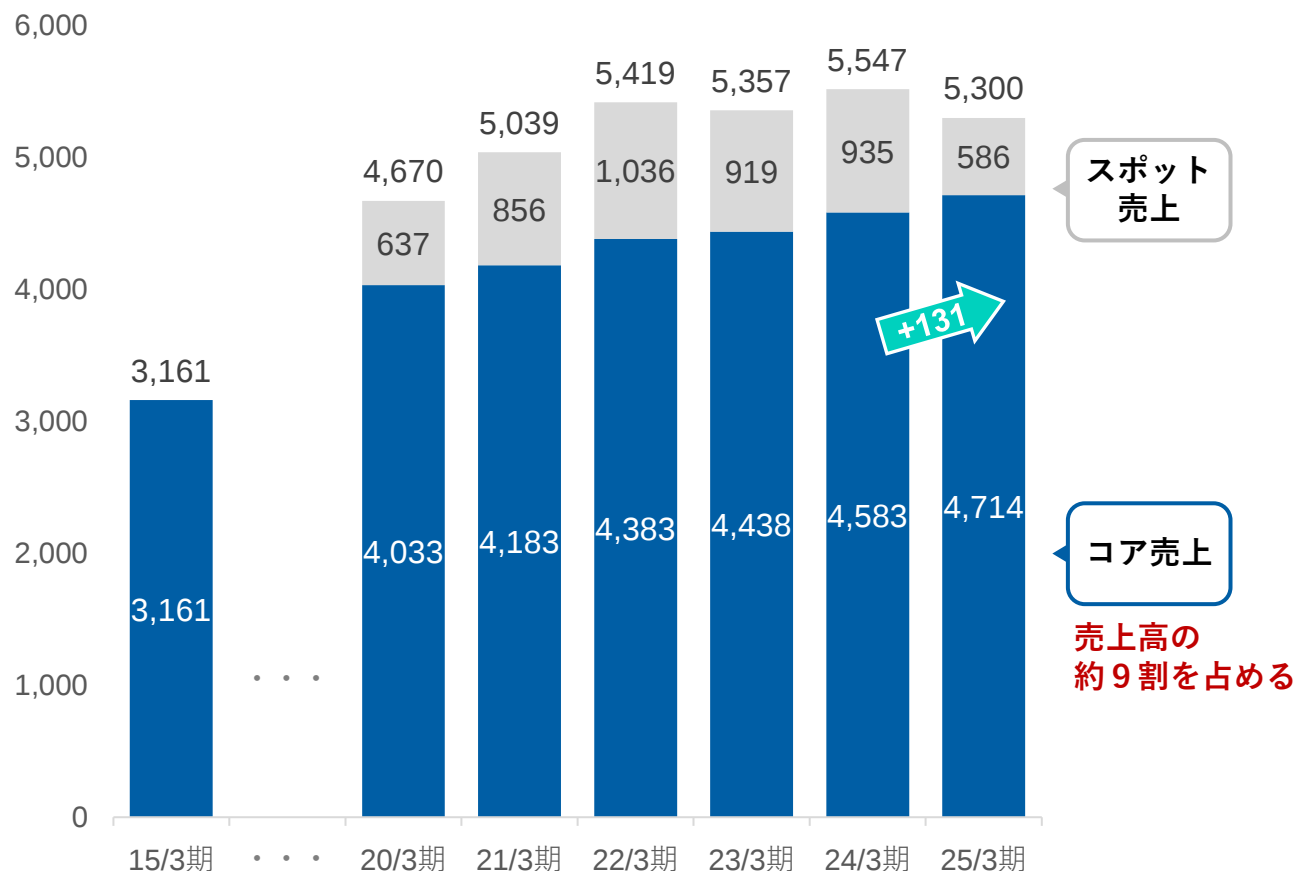
総売上高・営業利益率・EBITDA推移



2-3. 売上の構成別推移

コア売上は前期より1.3億円近く伸長し、約47.1億円となりました
25/3期は、コア売上が売上高の約9割を占めております

コアとスポットの売上高構成比（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

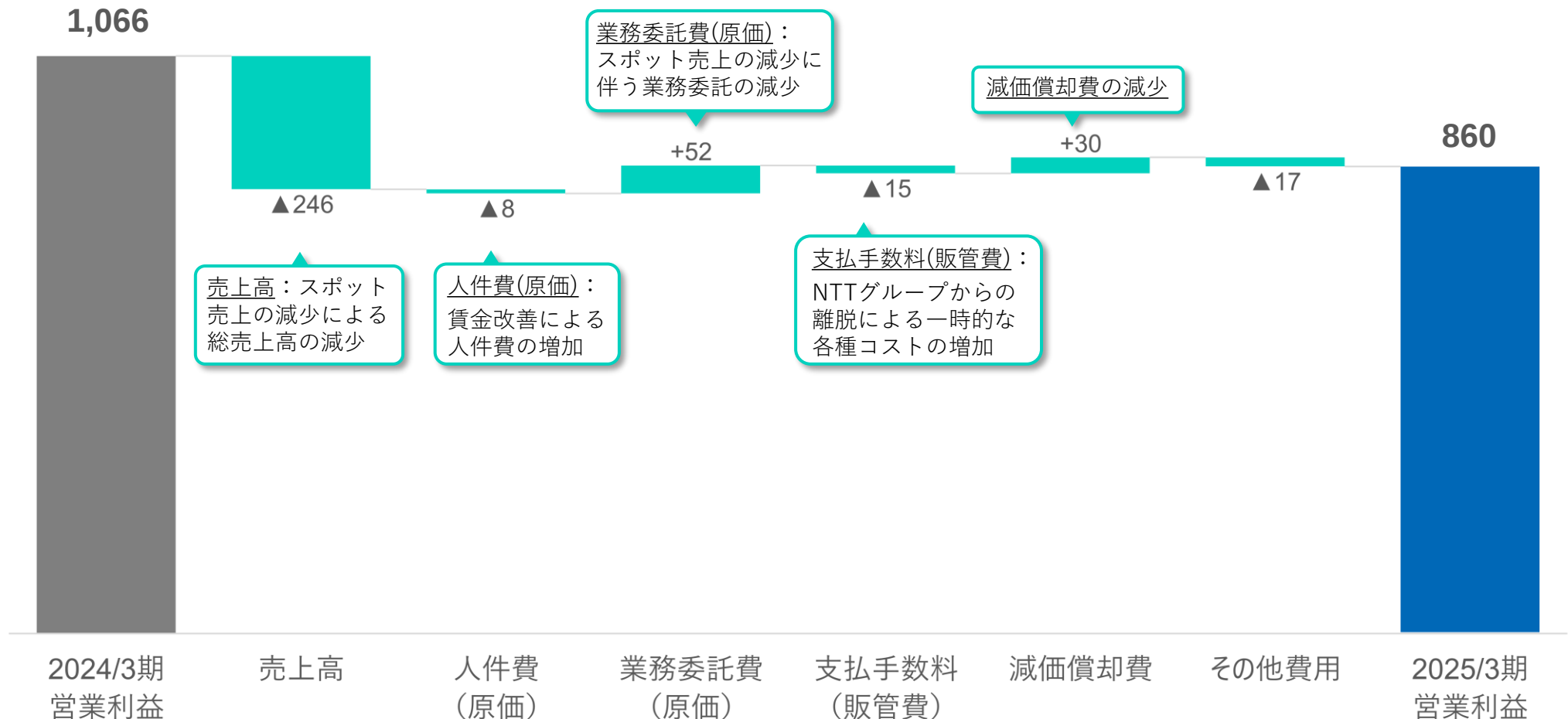
対象提供サービス：
AMO（スポット）※新規導入・基盤更改

2-4. 営業利益の増減要因

25/3期 営業利益は、主にスポット売上の減少により24/3期から約2億円の減少となりました

スポット売上の減少に伴い業務委託費も減少した一方で、賃金改善の施策により人件費が増加しております

2024/3期と2025/3期 営業利益の比較（単位：百万円）





3

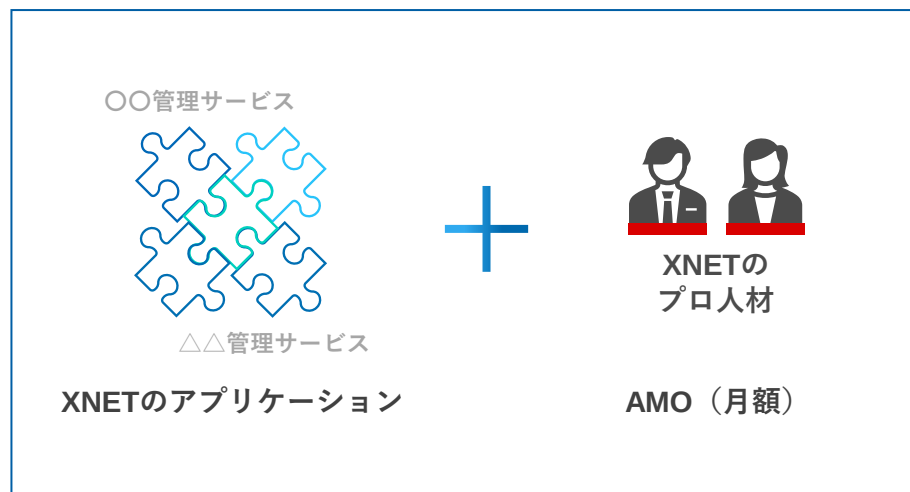
2025年3月期の取組み

3-1. 中長期的なサービス展開 – AMO・SOの拡大 –

新規のアプリケーションの提案を行う際には、AMO（月額）もセットで提案することにより、コア売上に帰属するAMO（月額）売上は増加しております。SOについては、対応範囲をオルタナティブ資産にも拡大した他、生損保会社（4社目）に導入が決まり、今後も更に拡大していく予定です

AMO（月額）の拡大：アプリケーションとのセット提案

AMO：当社のプロ人材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



アプリケーションだけでなく**AMO（月額）**をセットとすることで、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

SOの拡大

SO: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



生損保会社における導入が4社目となった背景には、業界全体におけるニーズの高まりがあると考えられる

BPR (Business Process Reengineering:業務プロセスの抜本的見直し)

上記に加え、近年お客様各社との対話の中で「BPR」がキーワードとしてあがることが増えています。BPR実現のkeyとして、弊社のSOへの関心が高まっています

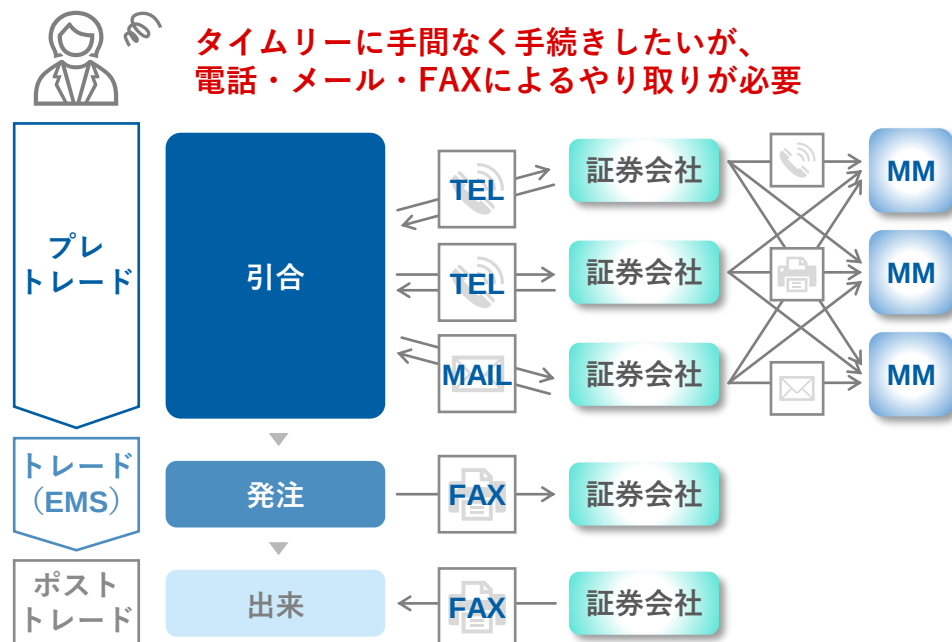
3-2. アプリケーションサービスの更なる拡大

2025年3月に、沖縄銀行に対して、T-Wave・XNET 連携ソリューションを利用したCONNEQTORとの直結機能の提供を開始しました

これにより、お客様のETF売買における業務効率化・取引コスト低減を実現しました

背景： 投資家がプレトレード（トレード）する際の煩わしさからの解放

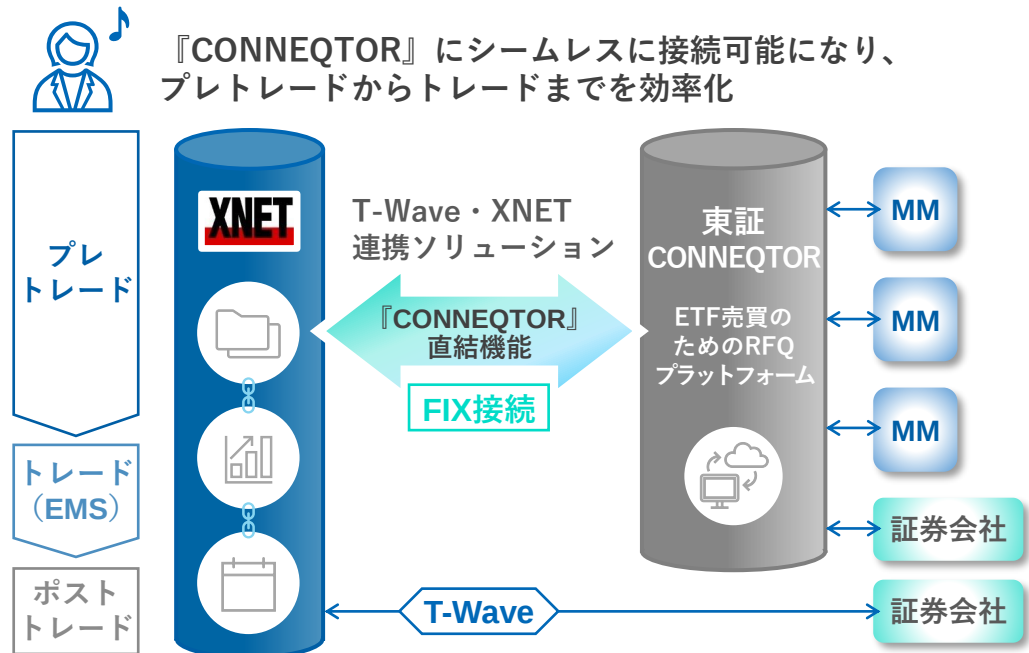
機関投資家が東証からETFを売買するにあたっては、見積依頼や執行指示・発注のために電話やFAX・メールが使用されており、これらの手続きの自動化が待たれていました



MM = マーケットメイカー

『CONNEQTOR』直結機能を提供開始

『CONNEQTOR』直結機能により、**シームレスなワークフローを実現**。お客様は**世界のマーケットメイカーに一斉に気配提示を依頼し、最良の価格で取引が可能**に



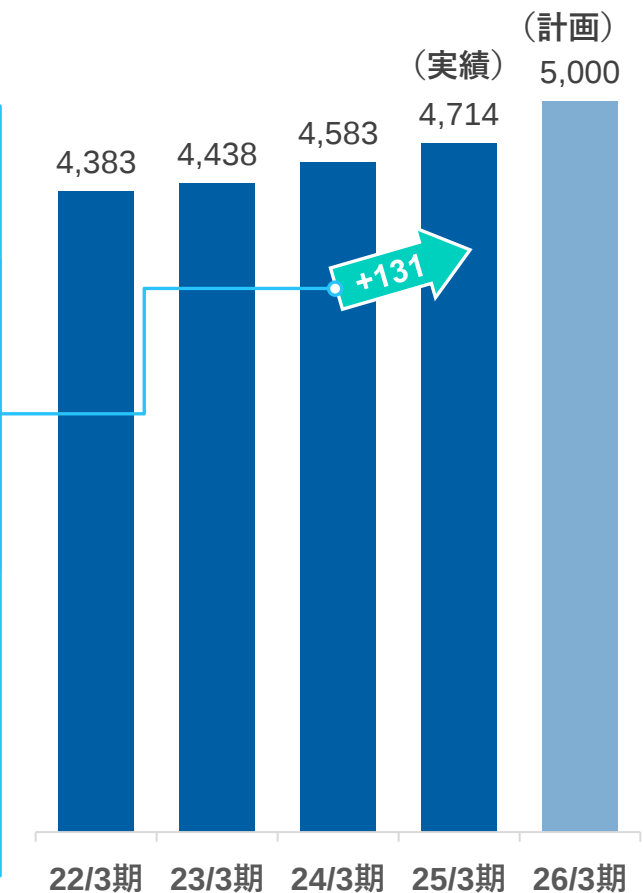
3-3. 中計期間における事業戦略－コア売上の拡大－

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

2025年3月期の主な動き

足利銀行	▶ 融資管理（スプレッド貸） 提供開始
北陸銀行・ 北海道銀行	▶ 個人向け信託管理（代理店方式） 提供開始
東京海上日動 あんしん生命保険	▶ SOサービス 提供開始
損害保険ジャパン	▶ 有価証券フロント 提供開始
ニッセイアセット マネジメント	▶ スマート・オルタナデータフィード 提供開始
沖縄銀行	▶ 『CONNEQTOR』 直結機能 提供開始

コア売上の推移（単位：百万円）



3-4. 人財戦略

2025年3月期も、採用サイトを通じた当社の魅力の発信や、社員の処遇改善等の施策により、売手市場の中でも優秀な人材の獲得に成功しております

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

- ✓ 社員の賃金改善を実施
(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
- ✓ 採用サイトの活用

<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



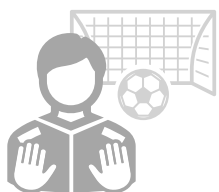
*CE＝クライアント・エグゼクティブ：当社に在籍する資産運用管理のノウハウが豊富な正社員
(▶詳細P32)

3-5. システム投資

2025年3月期も、有価証券（新資産）管理のアプリケーション開発に加えて、守りの投資として、当社のサービス維持のために新たなOS更改を継続し、サービスの維持継続に努めております

また、既存アプリケーションの改良・改善という観点で、アプリケーションのUI刷新を完了しました

守りの投資 = サービス維持のためのシステム更新



- ✓ OS（オペレーションシステム）更改の対応として、当社のシステムを更新



**Red Hat Enterprise Linux 9の
対応を着実に実行中**

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



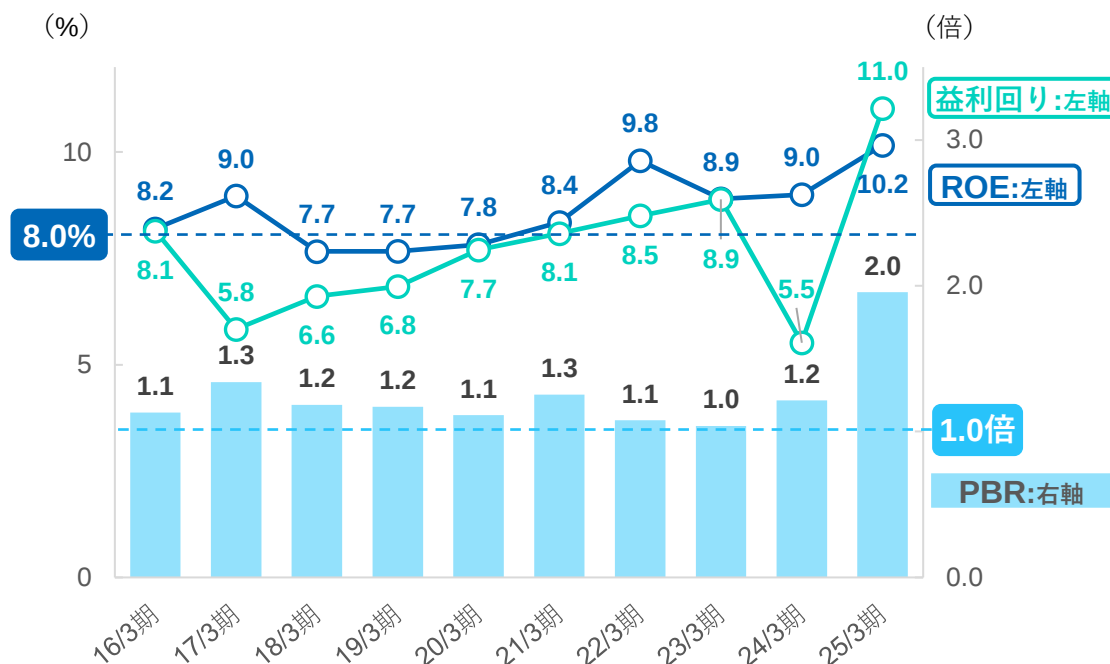
**当社アプリケーションの
UIの刷新を完了（100%）**

3-6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ROE8.0%以上を維持するために、目標営業利益率15.0%以上を維持すると共に、バランスシートの効率性も追求してまいります

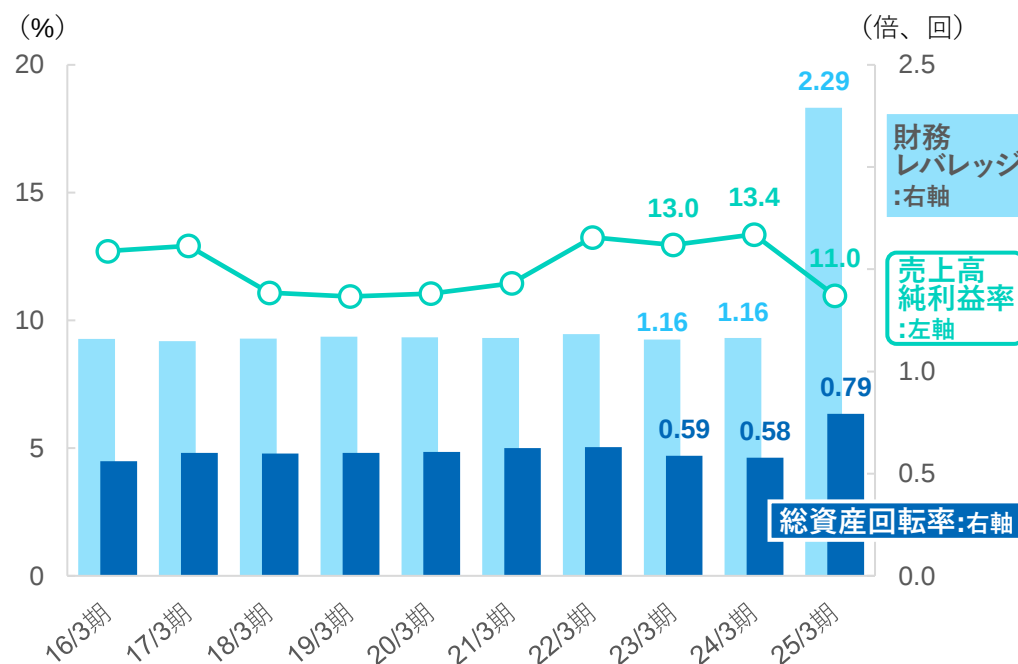
それにより、目標ROE8.0%以上を維持し、資本コストを上回るリターンを獲得します

PBRとROE・益利回りの関係



ROEは目標の8.0%を超える
10.2%を達成

ROE分解の3要素



利益率と資本効率を意識し、
ROE8.0%以上を達成

当社想定株主資本コスト (6.2%程度) = リスクフリーレート (1.49%) + ベータ * (0.48) × 市場リスクプレミアム (9.86%)

(注) 益利回りは当期末時価総額で翌期当期純利益 (実績) を除して計算。但し、25/3期の翌期当期純利益は26/3期の会社予想値を使用。* Bloombergの2年週次ベータを使用

※2024年5月にNTTデータより株式を取得し自己株式としたことにより、期中に株主資本の変動があったため、ROEやPBR、財務レバレッジの上昇に影響をもちしています

3-7. 株主様向けの取組 – 株主優待制度の継続 –

2022 年 6 月 28 日のご案内の通り、株主優待制度を新設し、単位株主数が倍増しました

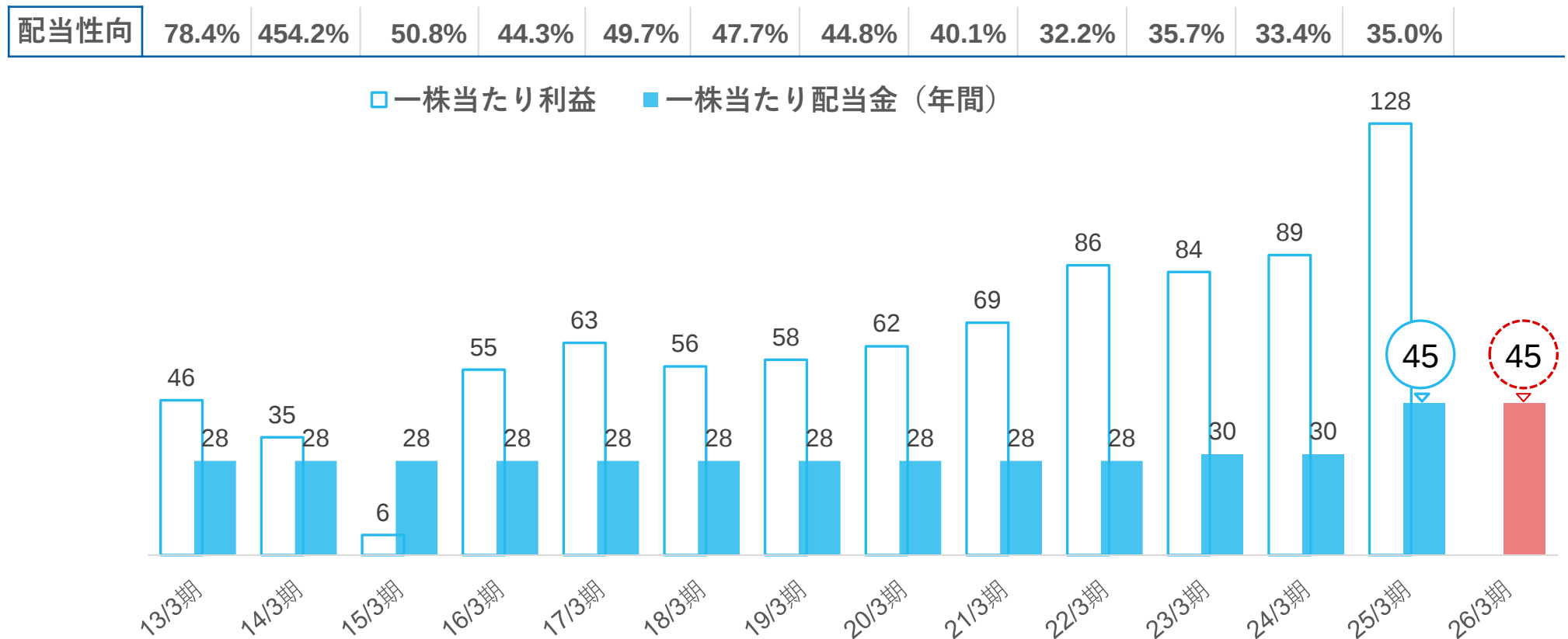
株主優待制度の内容

実施期間	中期経営計画の期間（2022/4/1～2026/3/31）に合わせて実施		
対象となる株主様	上記実施期間中における毎年9月末日および3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単位（100株）以上を保有されている株主様		
優待内容	対象となる株主様にクオカードを贈呈	保有株式数	優待内容
		1単位（100株）以上	クオカード500円分
贈呈時期	9月末日現在の株主様：11月下旬～12月初旬にお送りする「中間報告書」に同封予定 3月末日現在の株主様：6月下旬にお送りする「定時株主総会決議通知」に同封予定		

3-8. 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
26/3期は、25/3期と同じく年間45円を予定しております

配当実績*と配当予想（単位：円）



* 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。

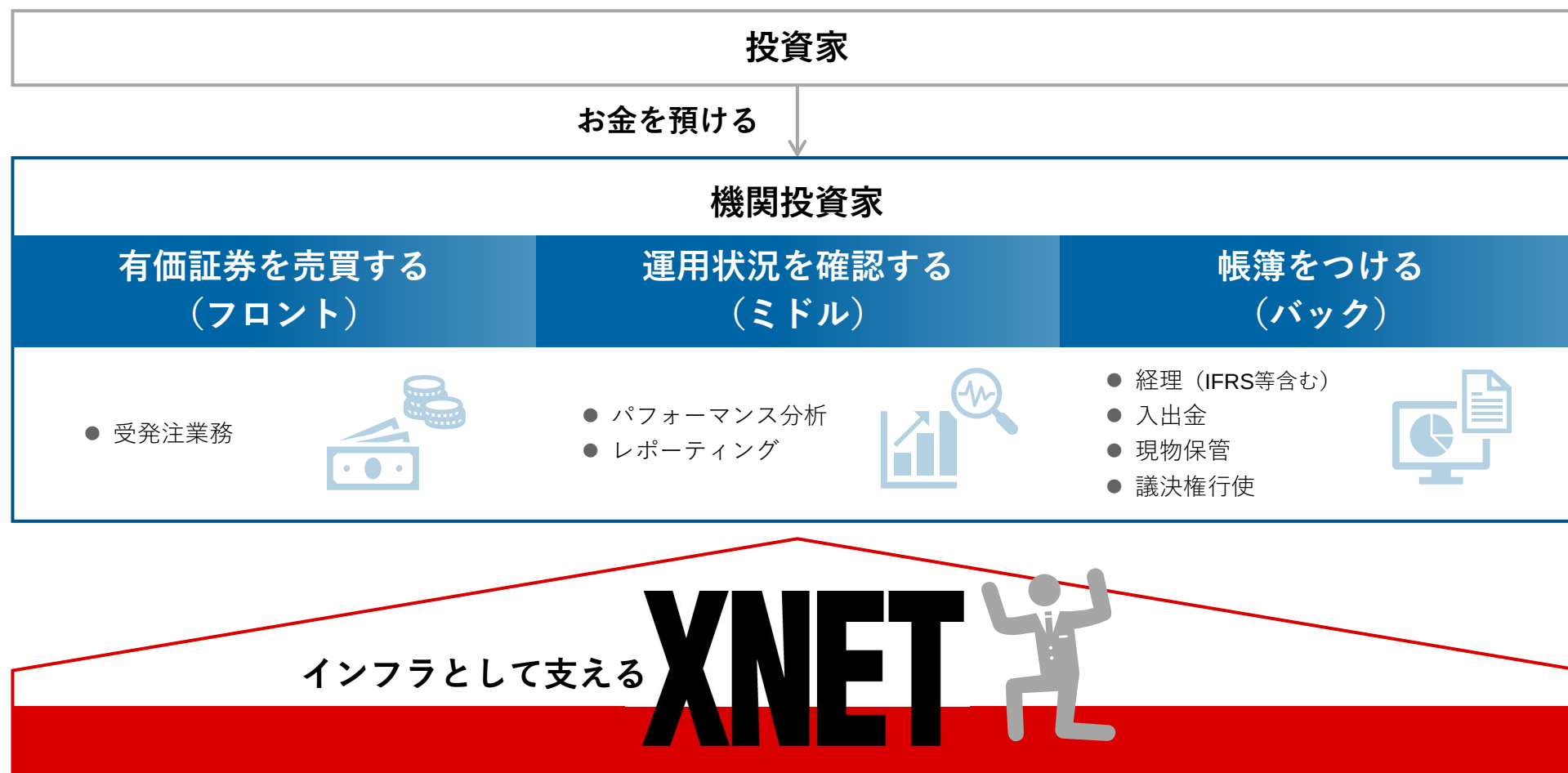
4

当社の概要

4-1. 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

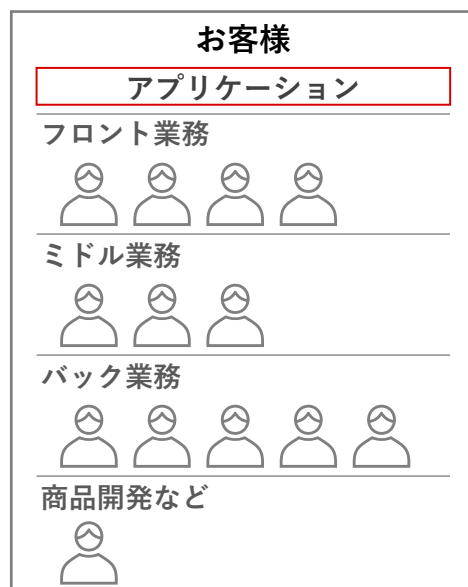


4-2. 提供サービスの概要

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

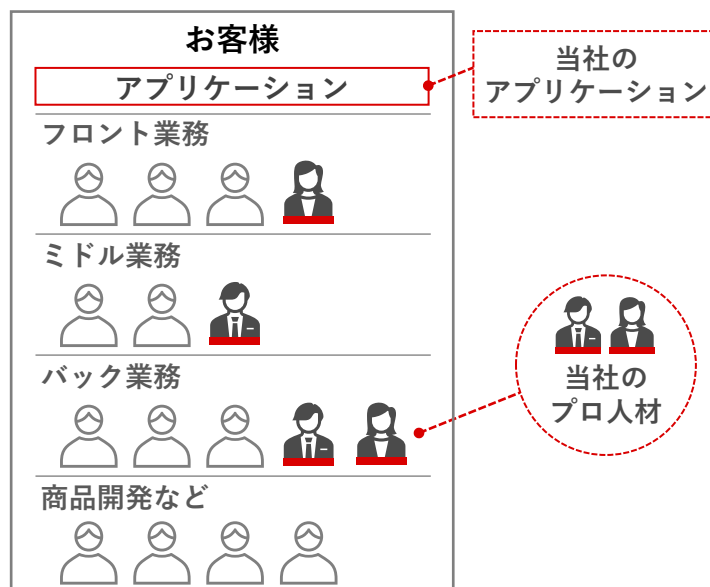
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



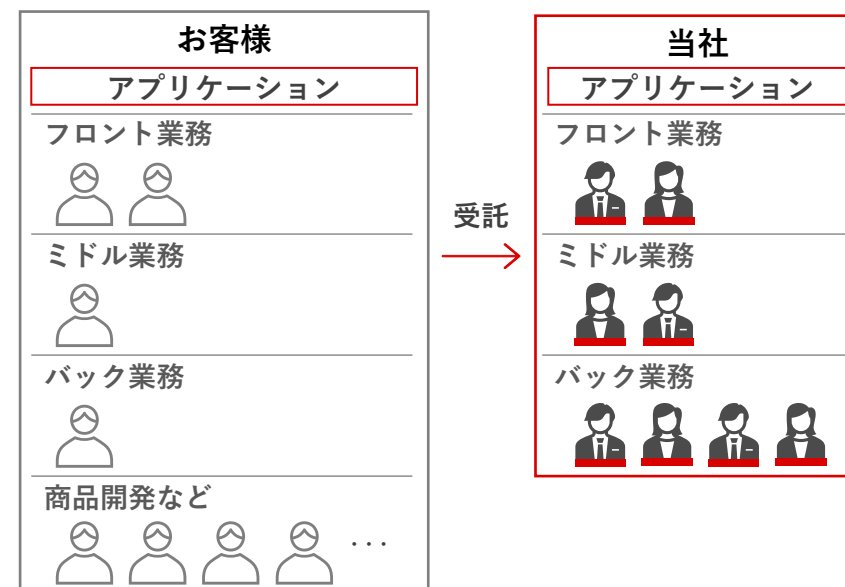
②AMO : Application Management Outsourcing

当社のプロ人材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

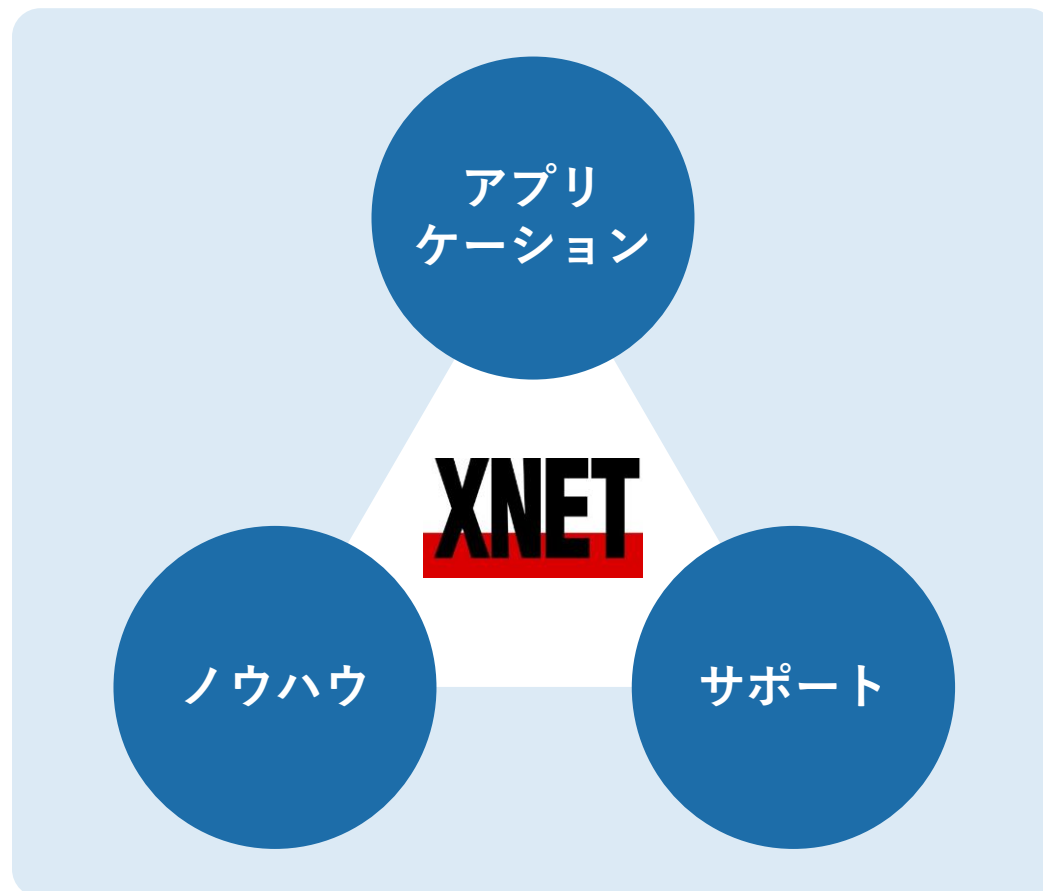


フロント／ミドル／バック業務を当社のプロフェッショナル人材が請け負う
ことで、お客様はその他の業務にリソースを集中させることが可能に

4-3. 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4,000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

4-4. 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	201名（2025年3月現在）
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** 会社設立（野村證券・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

4-5. 企業理念

当社が目指すもの

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

を目指します

eXcellent Company として、当社は

1. 「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」を目指します。
2. 「できない」→「できる！」にしてお客様を笑顔にするために努力し続けます。
3. 「新しい仕組み」や「新しい価値」を創造することで、よりよい社会の実現を目指します。
4. 社員及び家族の幸福、そして株主への還元を意識した経営を実践します。

4-6. ミッション・ビジョン

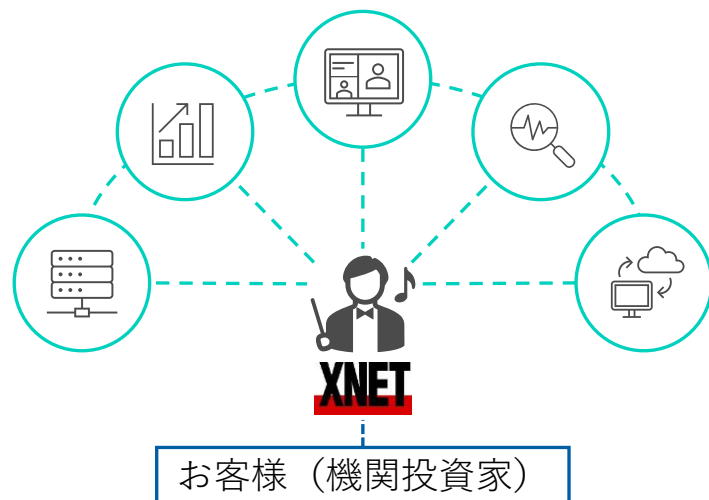
当社は「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター」として、お客様が望むソリューションを提供します

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

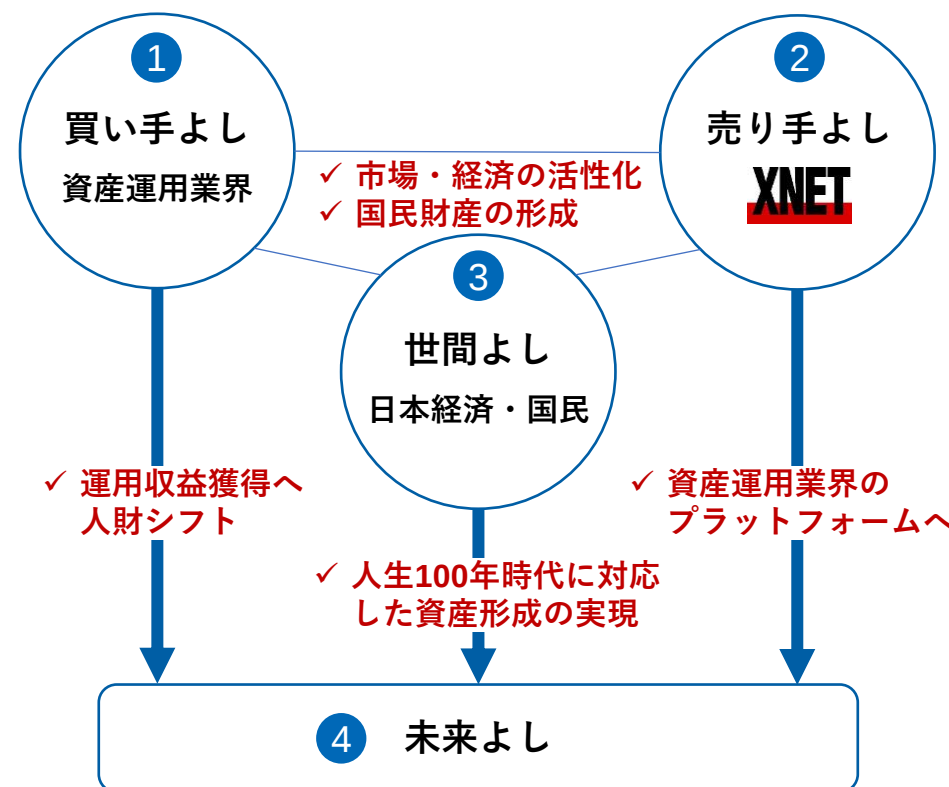


*第三者企業が提供するものを含む

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



4-7. 当社のビジネスドメイン

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継続してきたことが挙げられます

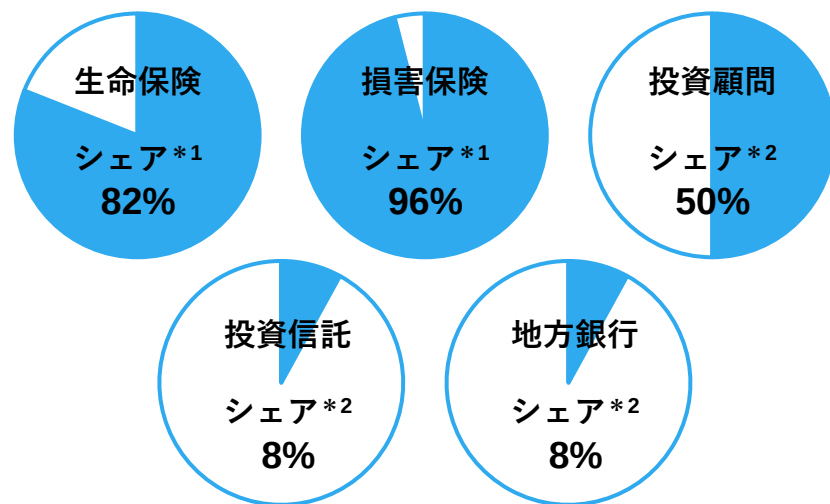
資産運用業界に特化し、シェアを拡大



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（2022年時点）

*2 当社簡易試算に基づく当社のシェア（2022年時点）

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

4-8. 当社のサービス形態 – 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

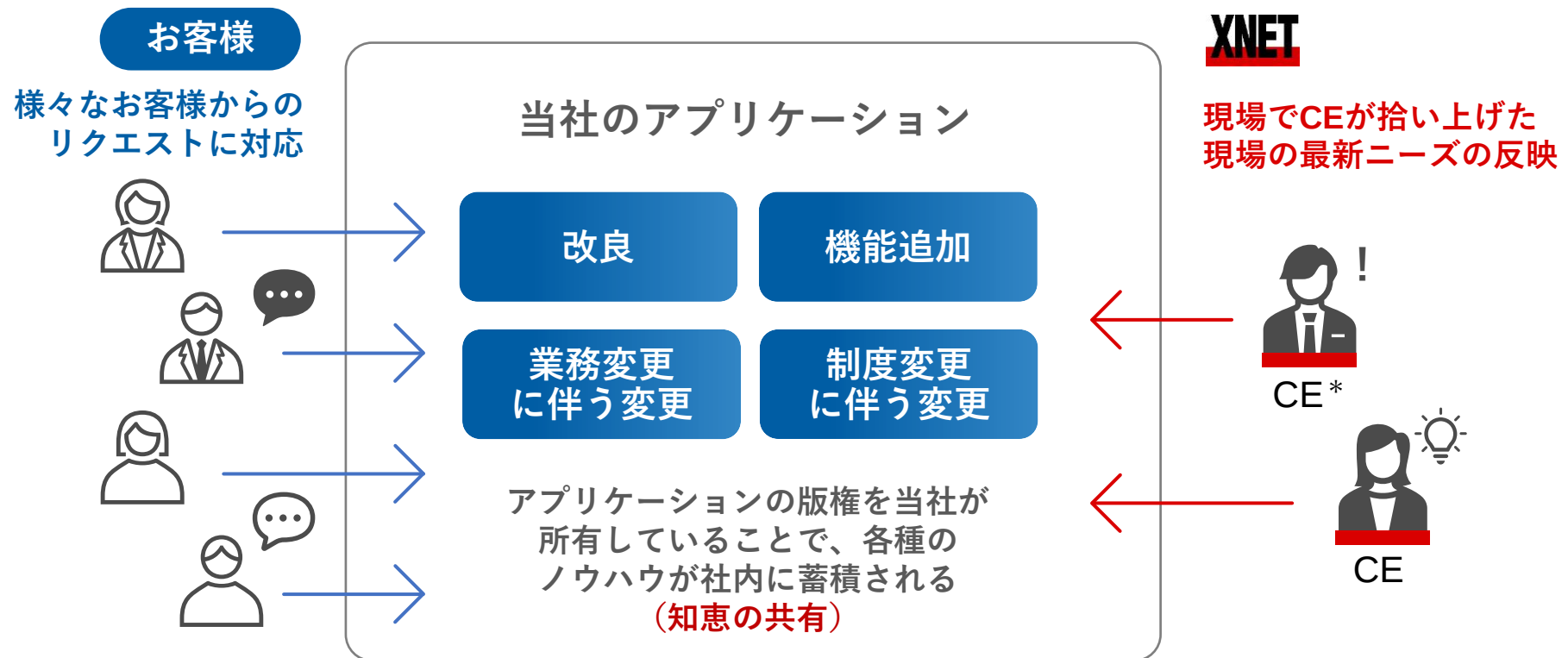
< パッケージ型 >

- 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

4-9. 当社のサービスの特徴 – 進化するサービス –

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



*CE＝クライアント・エグゼクティブ：
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（▶詳細P32）

“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

4-9. 当社のサービスの特徴 – 顧客志向 –

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

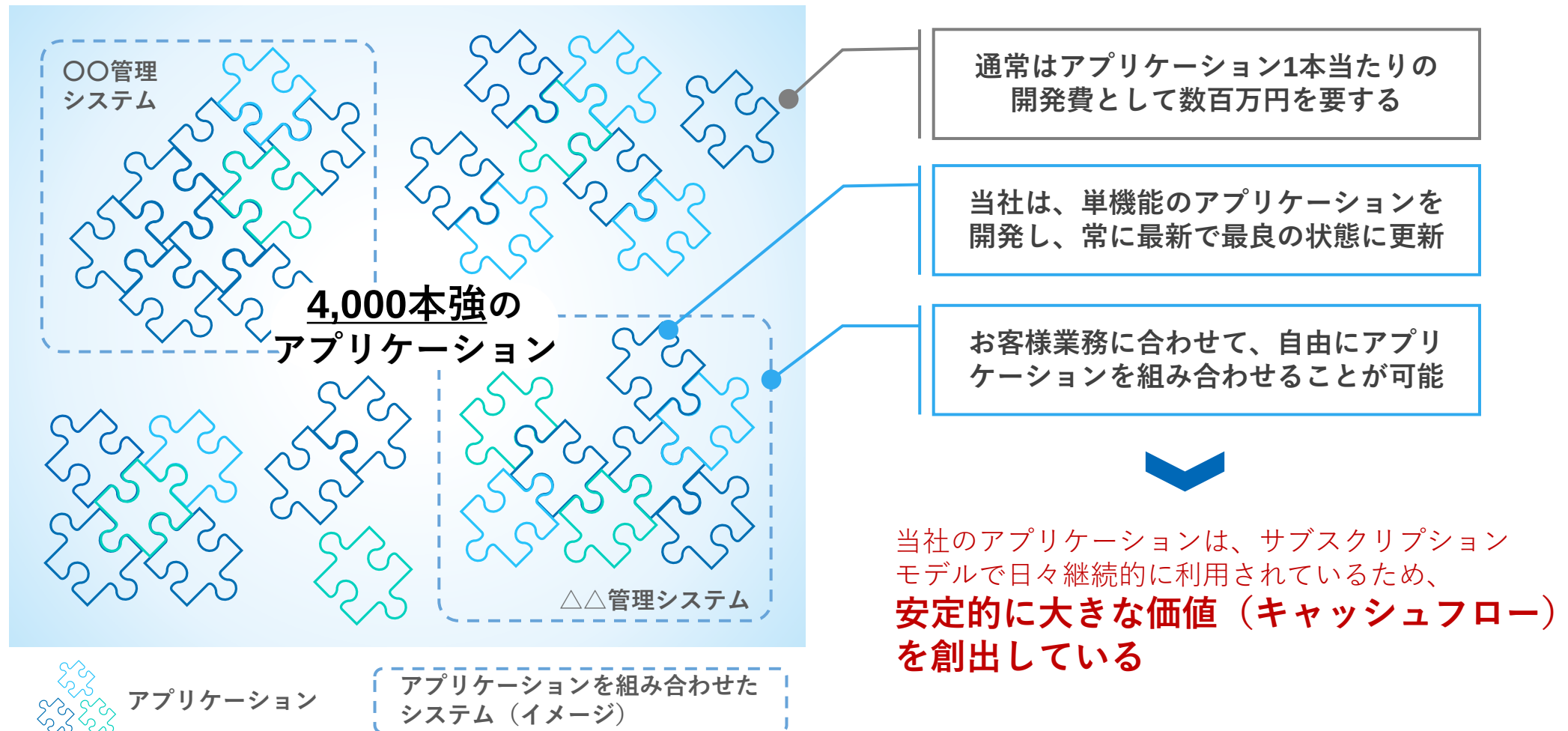
*CE（クライアント・エグゼクティブ）は、当社に在籍する資産運用管理のノウハウが豊富な正社員です
お客様毎に複数のCEが担当することで、万全のサポート体制を構築しております

XNET

4-10. 当社のアプリケーション

最新で最良のアプリケーションを約4,000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





(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と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