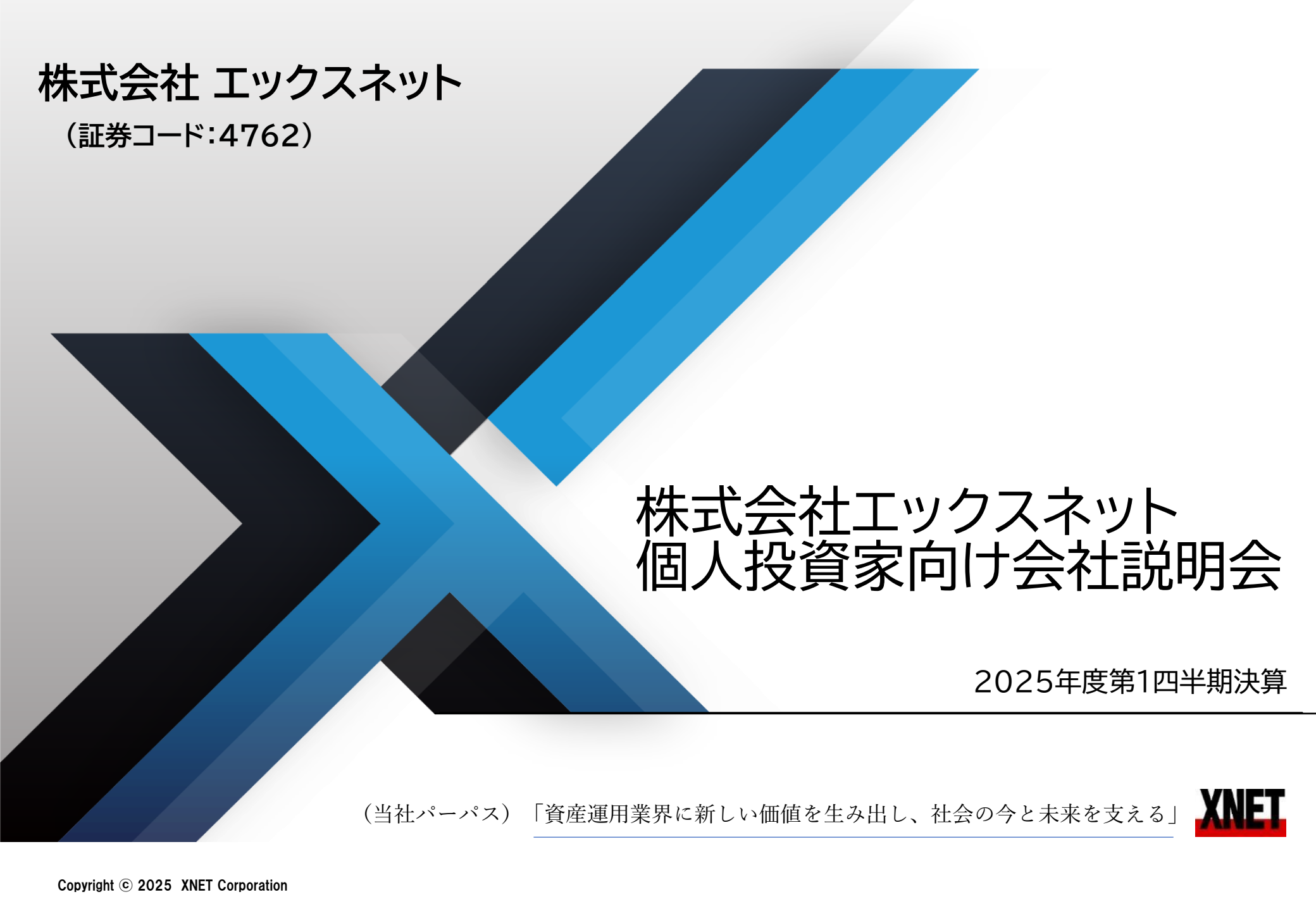




株式会社 エックスネット

(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

2025年度第1四半期決算

(当社パーパス) 「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」



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	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**

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）

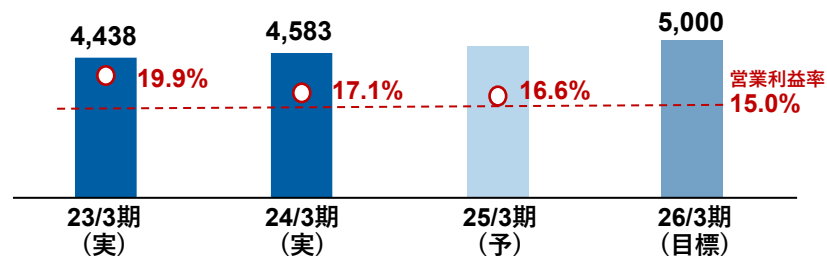
- 安定的・積極的かつ「減配しない会社」を基本に

▶ 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

単位：百万円



■ 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

全従業員向け株式報酬制度導入

当社は2025年7月31日取締役会決議により、従業員に対する福利厚生制度として自己株式を活用した株式報酬制度を導入しました

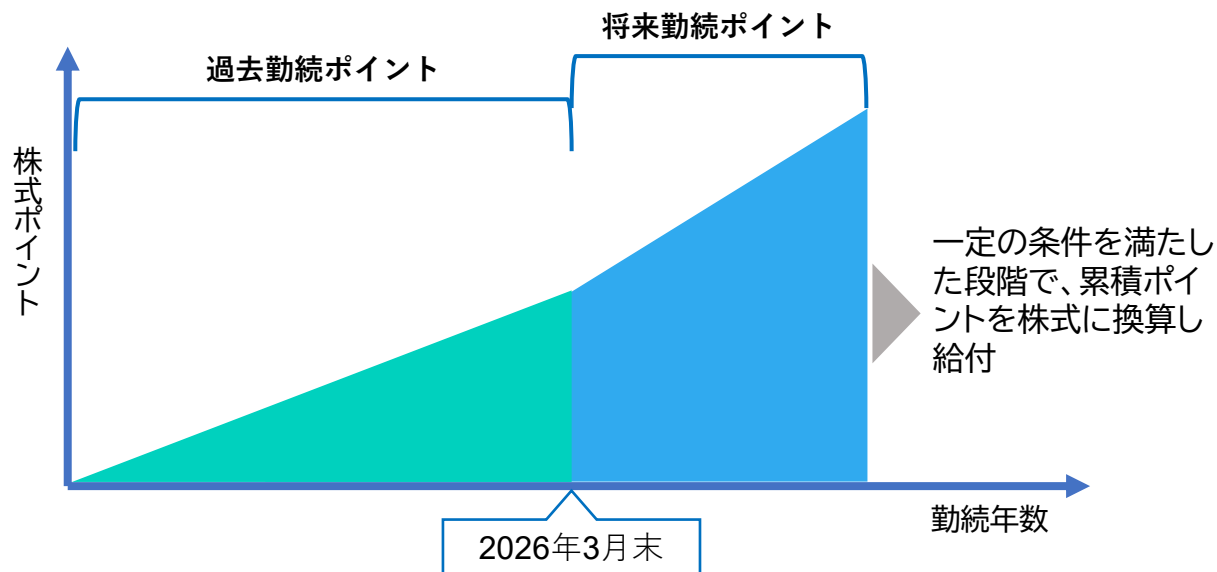
【制度導入目的】

- ✓ 福利厚生制度のさらなる拡充により、当社サービスを支える従業員の満足度向上を図る
- ✓ 従業員が当社株主としての目線を持つことで、より一層の業績拡大と株価上昇への意識づけを図る

【制度のポイント】

- ✓ 管理職などに限定することなく、**全従業員を対象とする**
- ✓ 2026年3月末時点の在籍社員に対しては、**それまでの勤続年数に応じた株式ポイントを一齐付与**

【制度イメージ】



- 本制度の導入に際して、予め自己株式を信託銀行へ信託しています（既に導入決議済みの役員向け株式報酬制度と合わせ、80万株を信託）
- 当社従業員は、信託した自己株式から株式の給付を受けます
- 過去勤続ポイントに相当する費用については、過年度の費用として2026年3月期において特別損失として計上します
- 詳細は、2025年7月31日付開示の「株式給付信託（J-ESOP）の導入及び第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ」をご参照ください

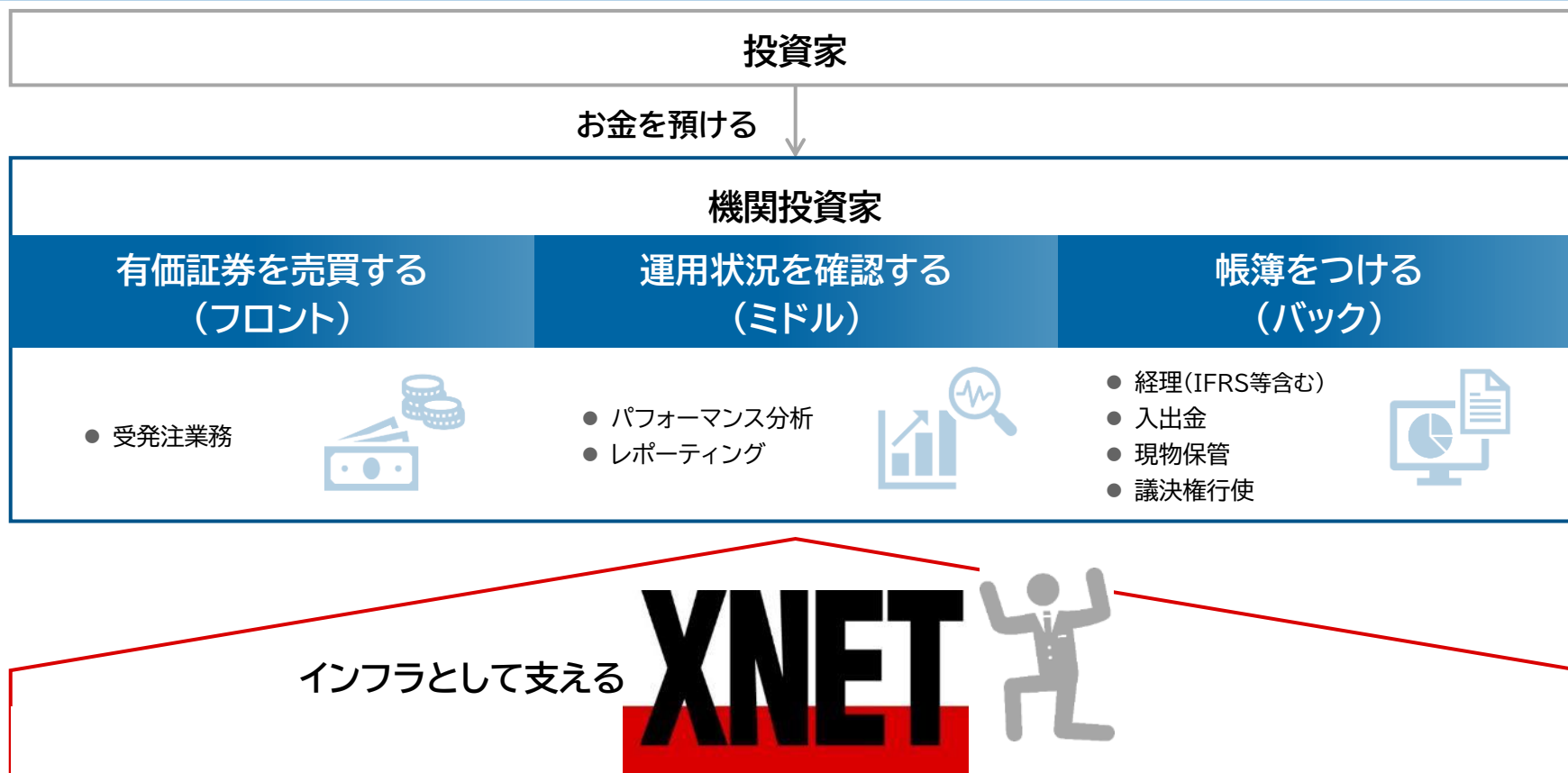
「実感サイクル」をスパイラル的に向上



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

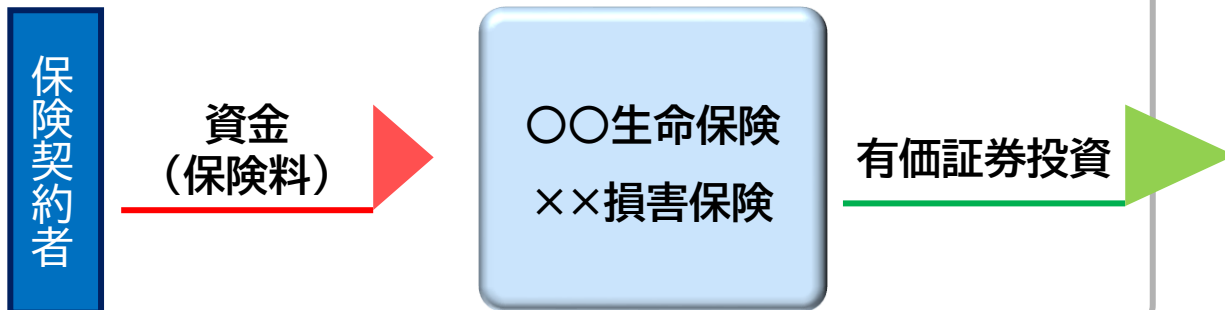
当社のビジネス(XNETサービス単一事業)の概要



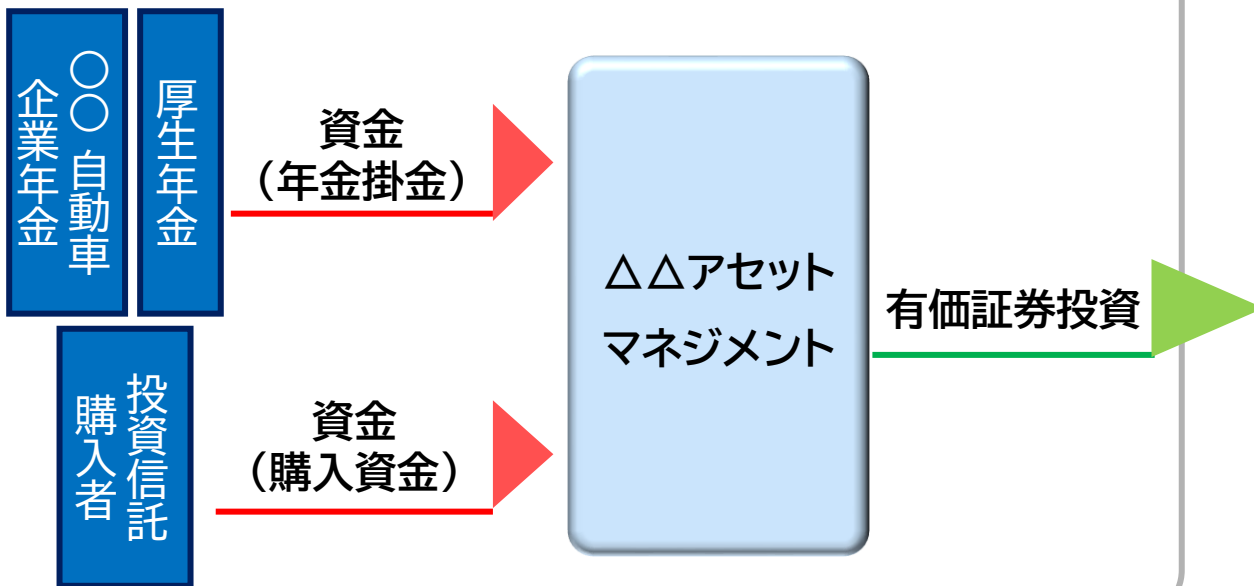
「機関投資家へのシステム提供」とは？

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



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

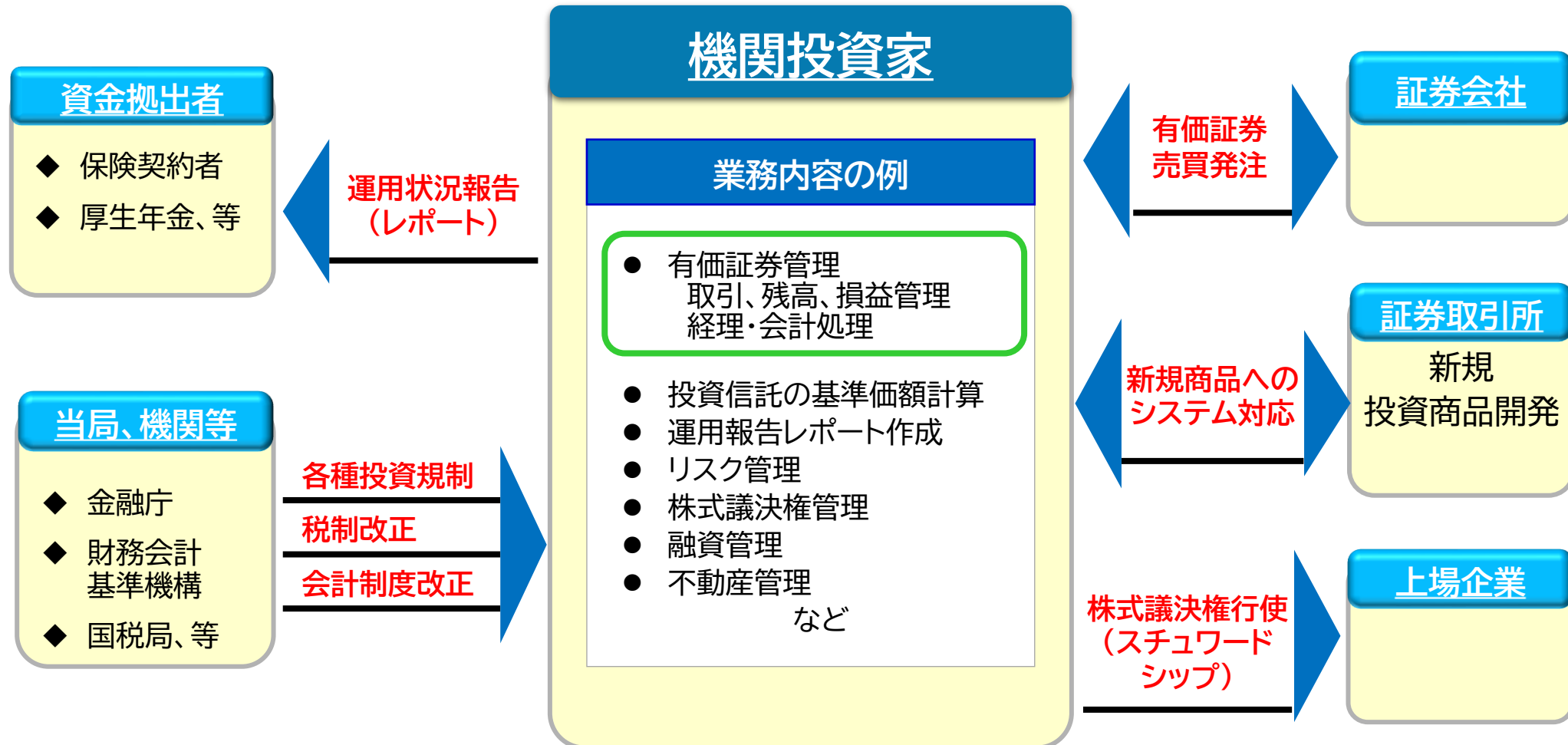
投資信託

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



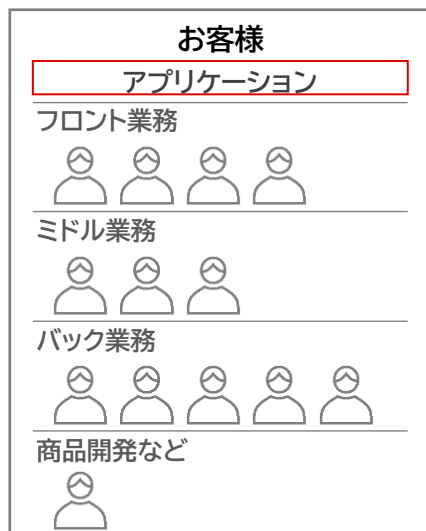
提供サービスの概要

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

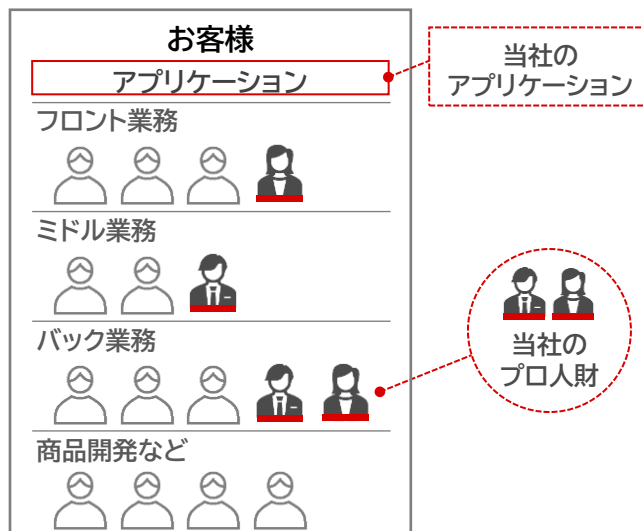
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



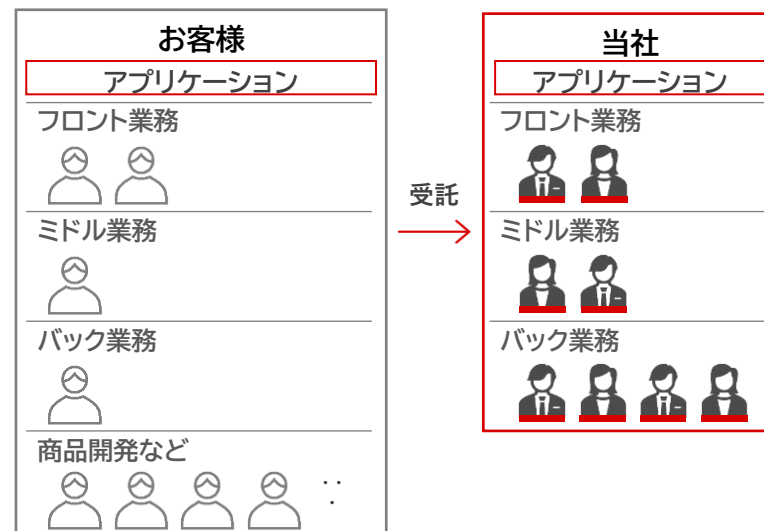
②AMO: Application Management Outsourcing

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？」

当社のビジネスモデル – 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

具体的なビジネスモデル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

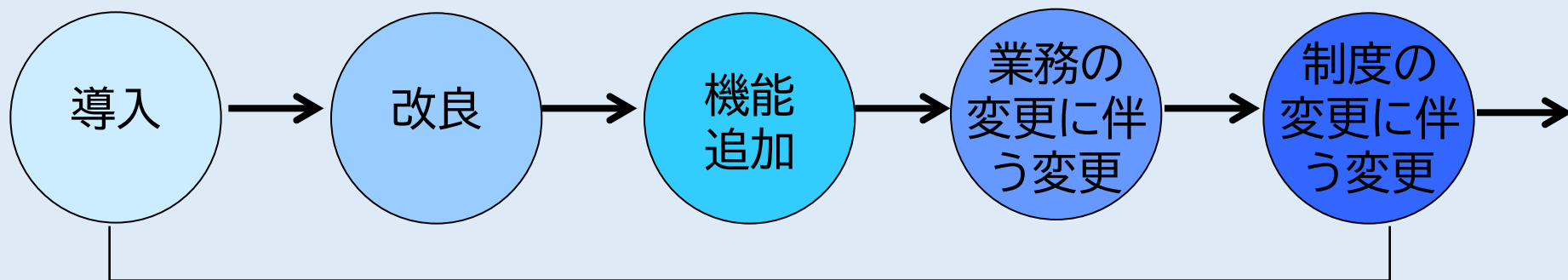
提供パターンの比較

	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 (サブスクリプション)	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	エックスネット

具体的なビジネスモデル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(2025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
22	15	46	60	23	11

競合 野村総合研究所、
大和総研 など

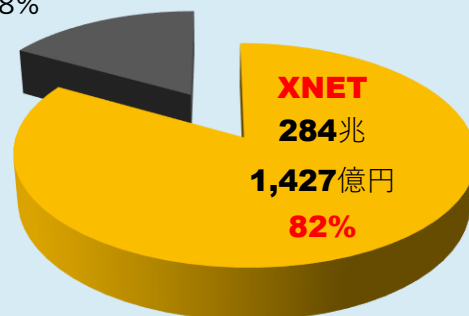
競合 BIPROGY、
富士通、日立 など

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



生命保険

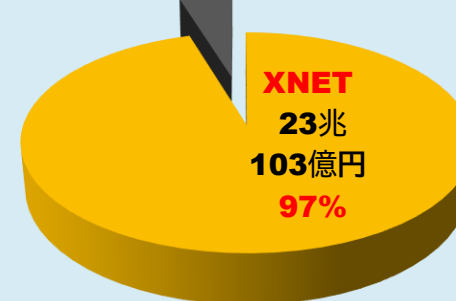
その他18%



【生保協会加盟全41社の有価証券運用総額(347兆1,507億円)に占めるXNET利用割合 (2025/3月期決算)】

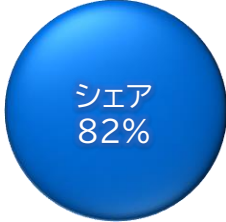
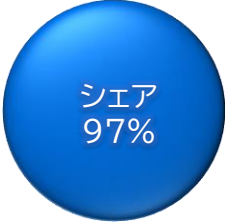
損害保険

その他 3%



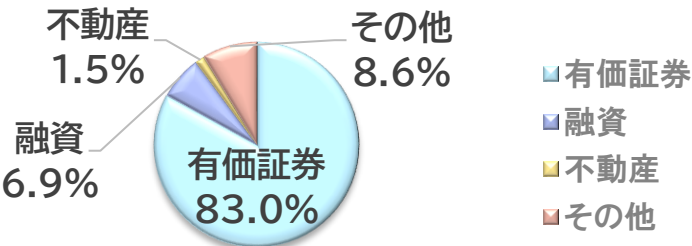
【損保協会加盟全31社の有価証券運用総額(23兆8,414億円)に占めるXNET利用割合 (2025/3月期決算)】

XNETサービス導入拡大戦略

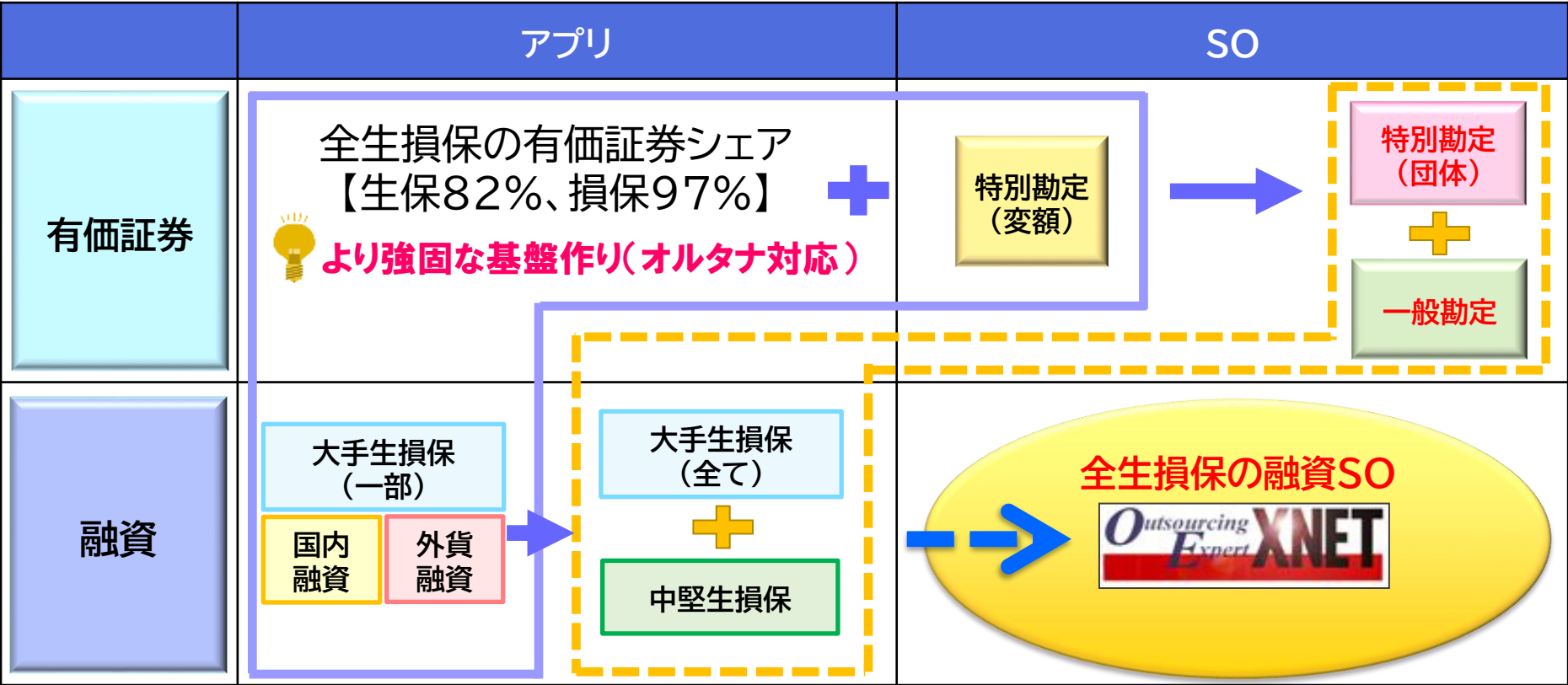
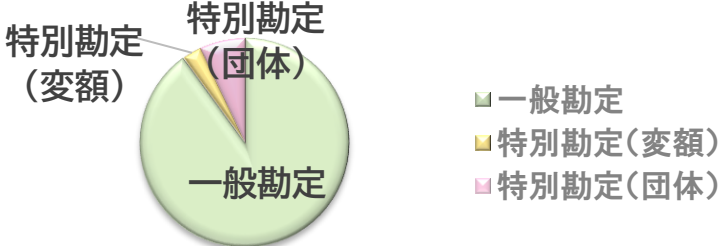
従来の導入状況					
サービス区分	生命保険	損害保険	投資顧問	投資信託	地方銀行
アプリケーション (経理コア) 利益率 高	 シェア 82%	 シェア 97%	 シェア 50%	 シェア 8%	 シェア 8%
▼▼ サービス導入拡大 ▼▼					
アプリケーション (周辺拡大) 高	IFRS 融資	レポート 報酬計算	個人向け信託★ 外貨建★	有価証券バック	
	スチュワードシップ・ソリューション(SSS) ★ オルタナティブ資産				
AMO 低	運用支援／業務改善 IFRSコンサル ★				
SO 中	経理 レポート 業務全般へ	経理 レポート 業務全般へ	経理 計理 レポート★ SSS 設立支援	全般へ 設立支援	NEXT Stage

生損保業界に対するさらなる拡大戦略

生保の資産運用状況【2023年度資産別構成比】



一般勘定と特別勘定の状況【個人・団体保険の保有契約残高】



サービス提供中
今後の展開に向け注力

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？」

2026年3月期 業績予想の修正

- 大規模な人的資本投資として、全従業員および役員に対する株式報酬制度を導入。これに伴い、特別損失および自己株式の信託費用が発生することを踏まえ、業績予想を修正
- 修正後の業績予想においても、売上高については過去最高更新の見通しであり、営業利益、経常利益については増益確保の見通し。営業利益率についても目標である15%を上回る

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 当初予想④	2026年3月期 新予想⑤	差分 ⑤-④
	百万円	百万円	百万円	
売上高	5,300	5,600	5,600	—
前期比	▲4.5%	5.6%	5.6%	
営業利益	860	950	900	▲50
前期比	▲19.3%	10.4%	4.6%	
経常利益	849	960	880	▲80
前期比	▲22.9%	13.0%	3.6%	
特別損失	—	—	140	140
当期純利益	581	630	440	▲190
前期比	▲21.6%	8.4%	▲24.3%	
営業利益率	16.2%	17.0%	16.1%	—
年間配当単価	45円	45円	45円	—

直前4期の経営成績と2026年3月期業績予想

- 2025年3月期においては、スポット案件の一部撤退およびNTTデータグループからの一時的離脱コストの発生等により減収・減益となったが、当期においてはコア売上高の拡大等により増収、一時的コストの発生もなく営業・経常増益を見込む
- 2024年5月の自社株買いにより資本効率が向上し、各種経営指標も改善。特にROEについては14.7%と高水準

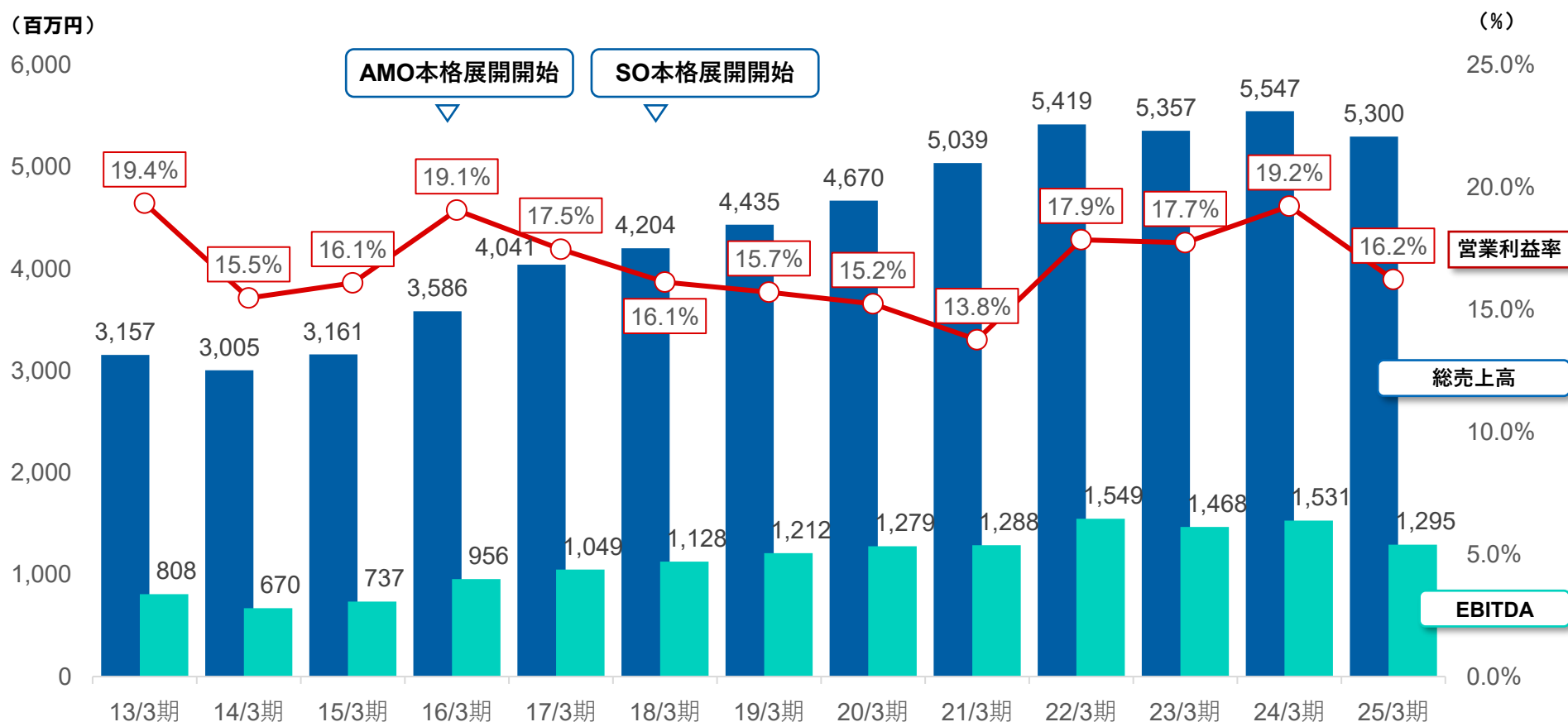
	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	2026年3月期 第1四半期実績	進捗率
売 上 高	5,419	5,357	5,547	5,300	5,600	1,352	24.1%
営 業 利 益	968	950	1,066	860	900	230	25.6%
経 常 利 益	995	985	1,101	849	880	231	26.3%
当期純利益	718	694	741	581	440	156	35.5%
売上高営業 利 益 率	17.9%	17.7%	19.2%	16.2%	16.1%	17.0%	—
自 己 資 本 比 率	84.6%	86.5%	85.9%	43.7%	—	—	—
E P S	86.95円	84.00円	89.74円	128.74円	94.11円	37.38円	—
R O E	9.8%	8.9%	9.0%	10.2%	14.7%	—	—
配 当 単 価 (年 間)	28円	30円	30円	45円	45円	—	—

(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、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

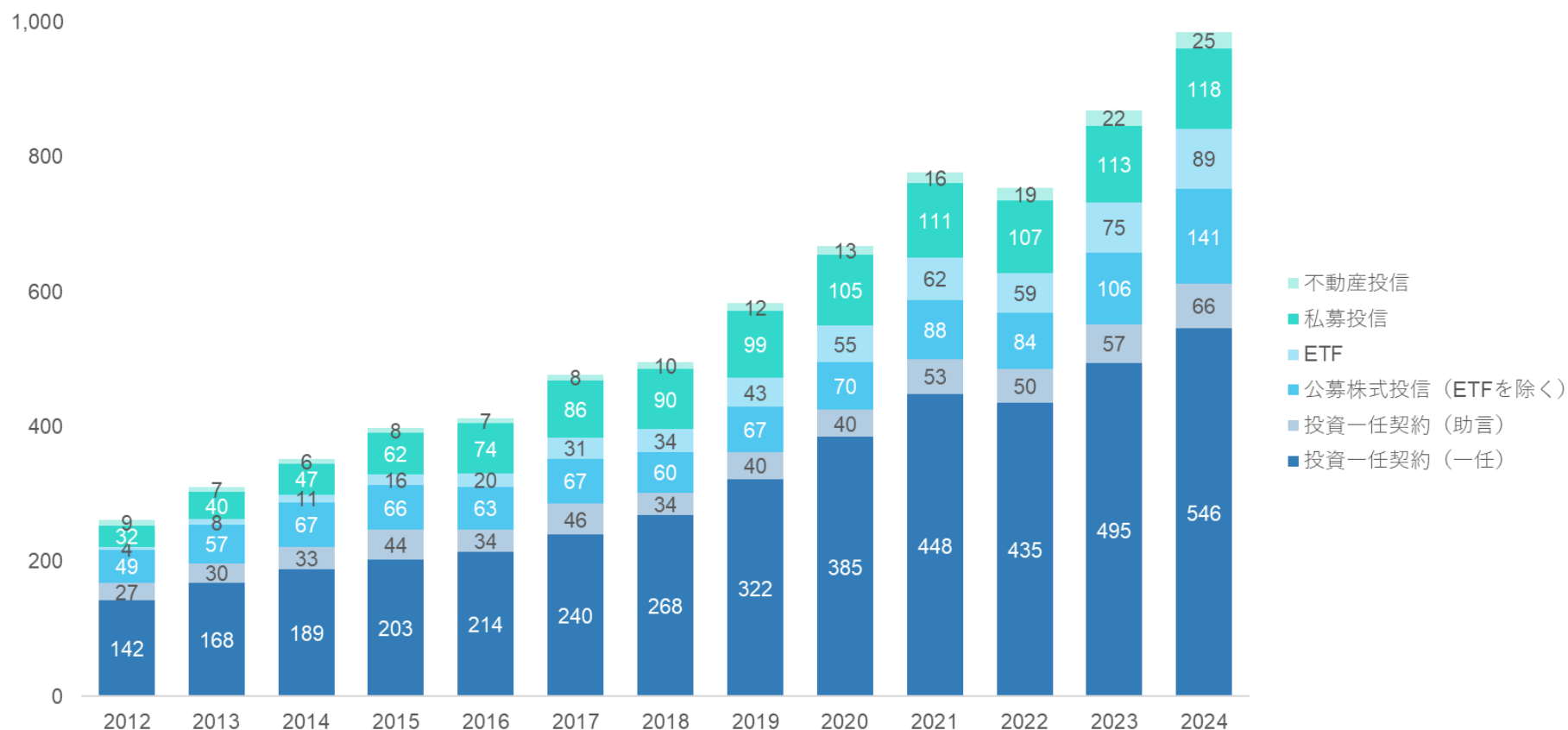
総売上高・営業利益率・EBITDA推移



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／持続可能な投資の活性化
- 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

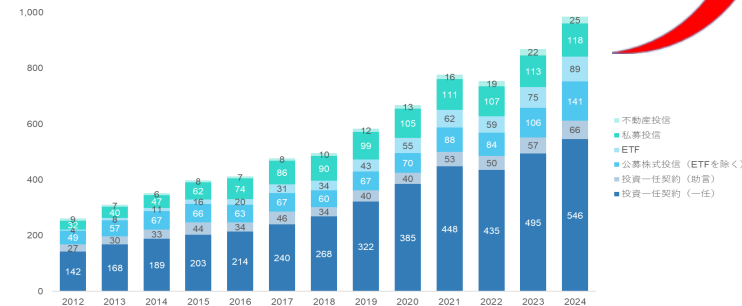


BPOの拡充



必要なシステムの変化

資産運用会社の運用受託額



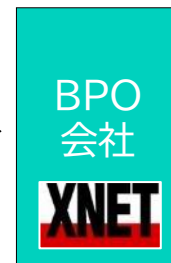
資産運用会社の参入支援

新規参入 外資系運用会社
新規参入 国内系運用会社



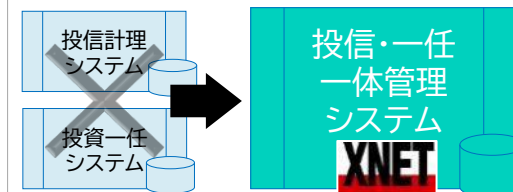
日本で活動する運用会社

業務委託

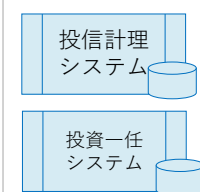


資産運用会社のシステム

運用会社



受託銀行



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？」

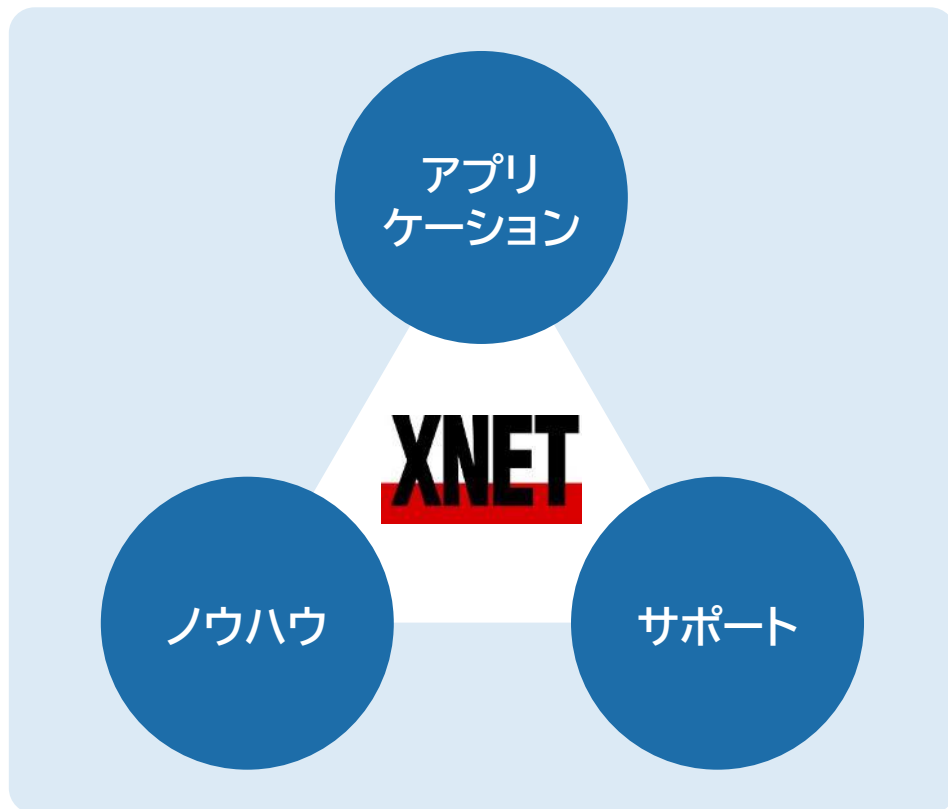
3. 「業績は過去最高を更新したけど、今後の見通しは？」

4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

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

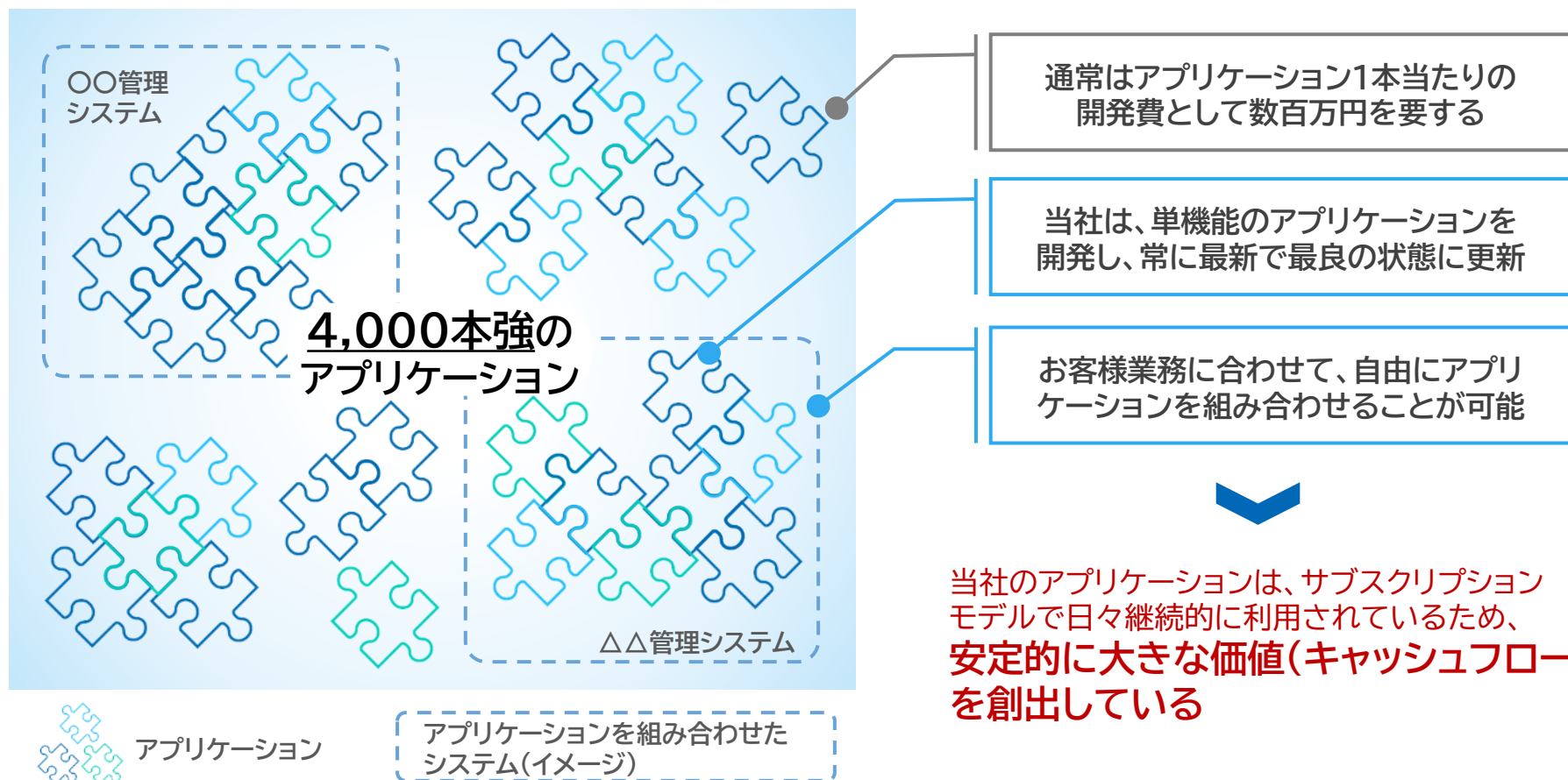
サポート

- ◆ 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 – 無形資産としての価値 –

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

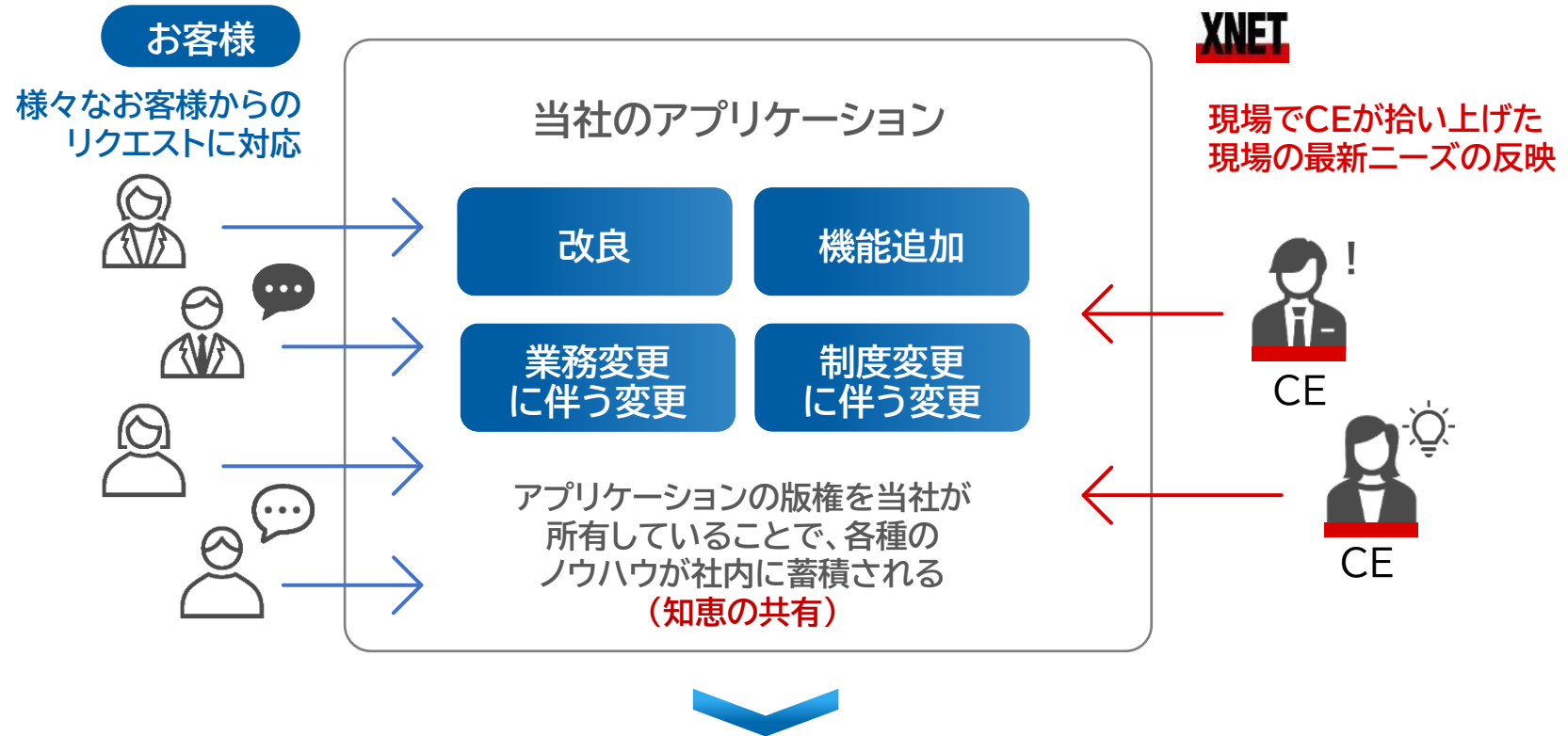
XNETが保有するアプリケーション



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

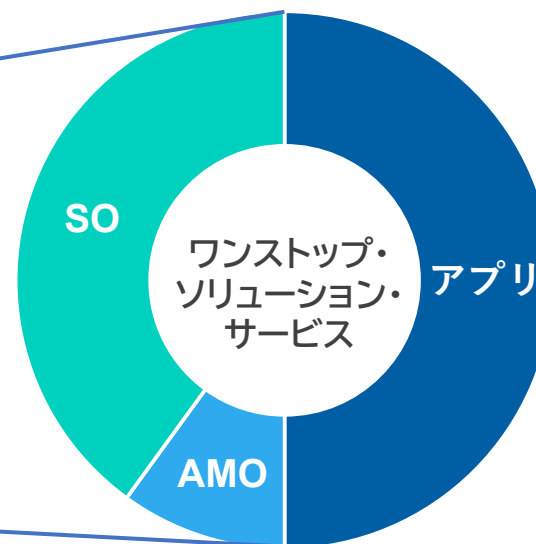
中長期的なサービス展開

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

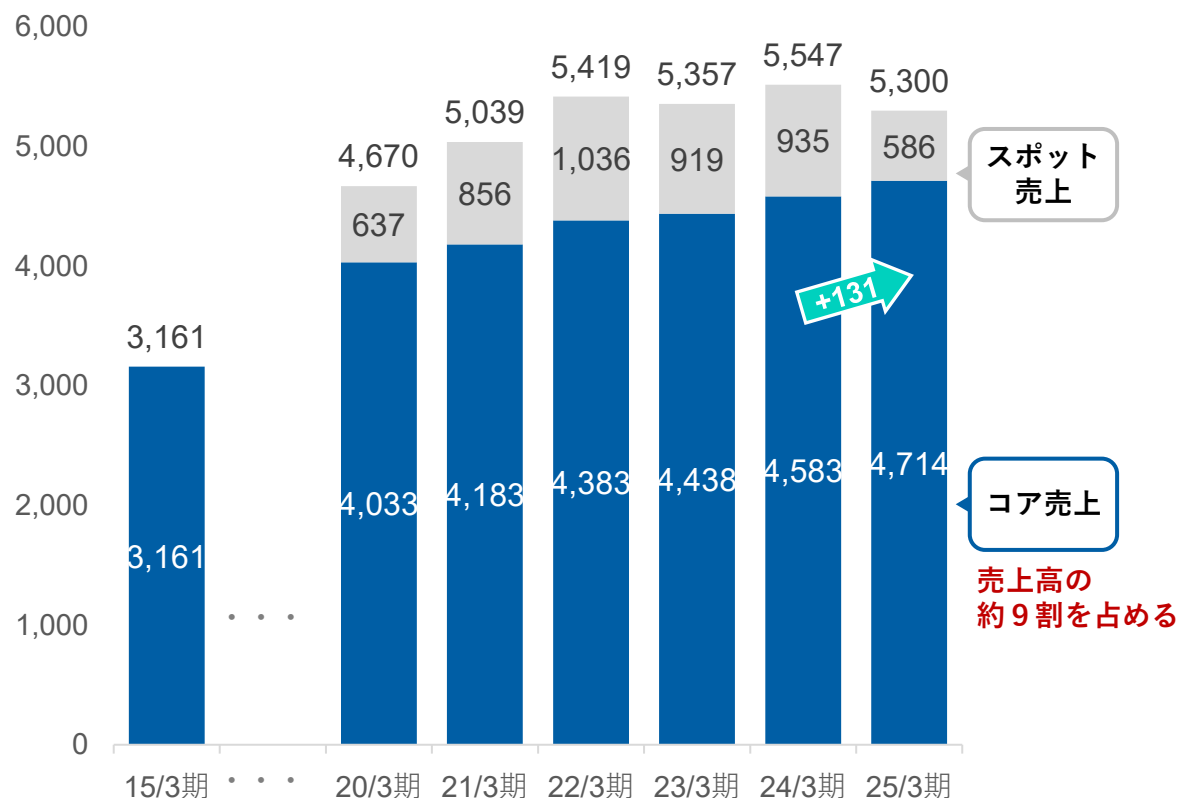


- ・ AMO・SOを拡大
- ・ プロダクトミックス構築により、資産運用のあらゆるソリューションを提供

売上の構成別推移

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

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

コア売上高	営業利益率	ROE
26/3期 50億円	15.0%	8.0%

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 管理	有価証券					
		企業融資					
		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

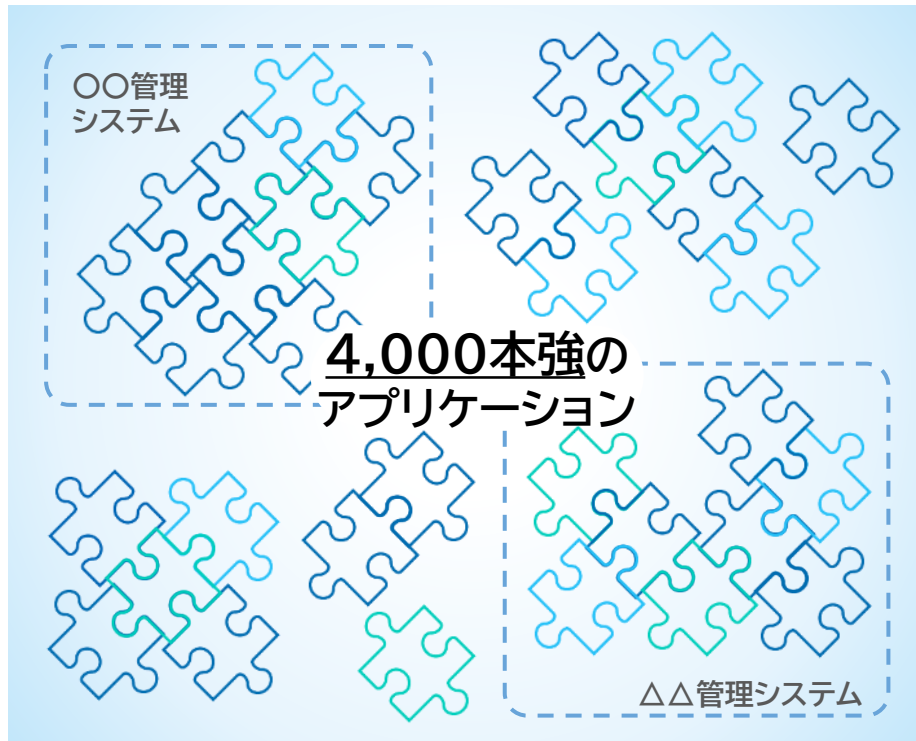
「資産運用管理」及び「周辺ビジネス」において、新たなソリューション開発を積極的に推進

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

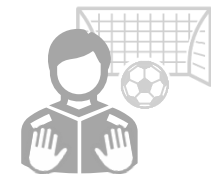


- ✓ 新たなソリューションサービスの開発
- ✓ 顧客利便性向上の追求



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

2025年3月期 中期経営計画の進捗総括

経営目標の2025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 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%

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**^{*1}』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^{*2}の刷新

^{*1} CONNEQTOR = 東証が提供する電子プラットフォーム ^{*2} UI = ユーザーインターフェース

2025年3月期 ー人財戦略の状況ー

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

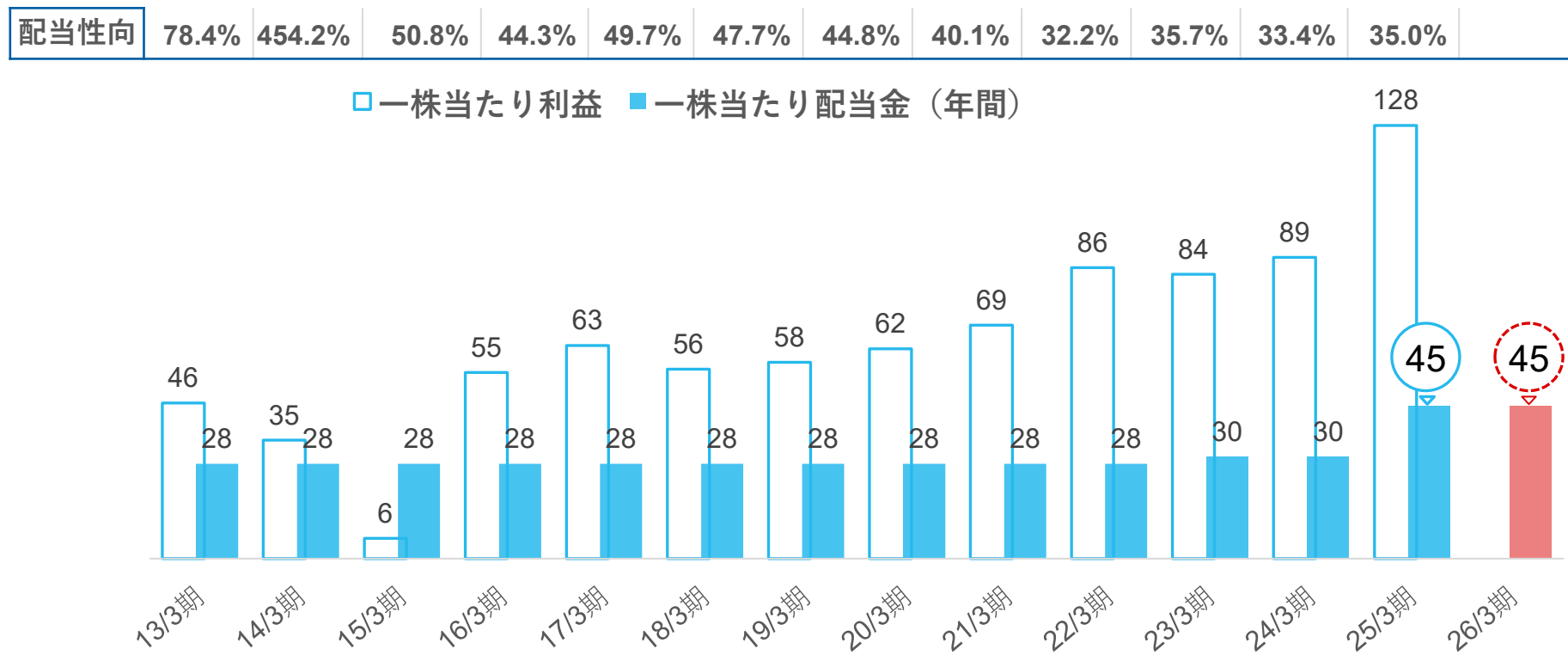
- ✓ **従業員持株会(奨励金20%)**
- ✓ **社員のライフステージに合わせた諸施策**
- ✓ **社員の健康増進、女性特有の健康課題に対する諸施策**



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。

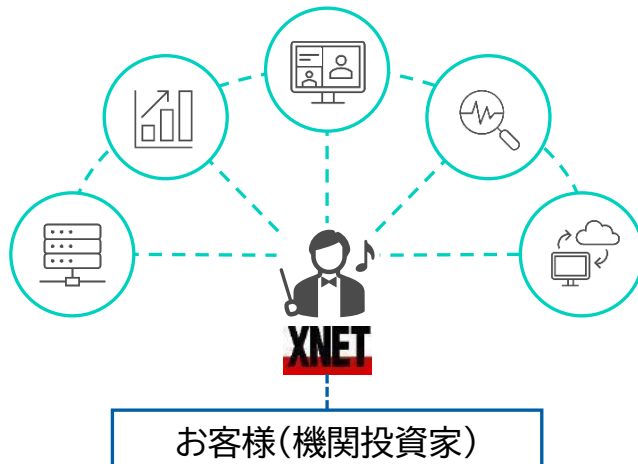
ミッション・ビジョン

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



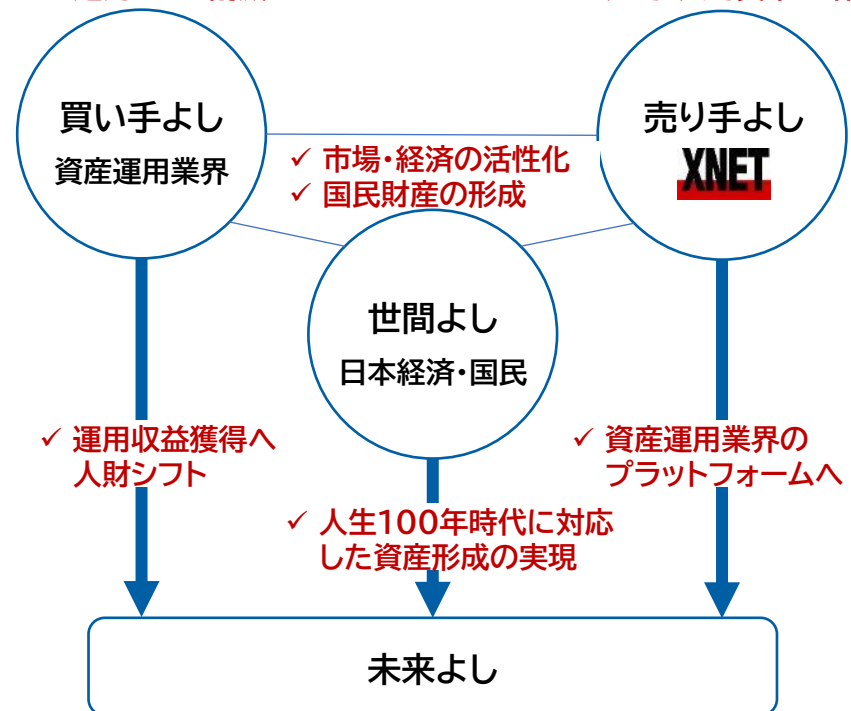
*第三者企業が提供するものを含む

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