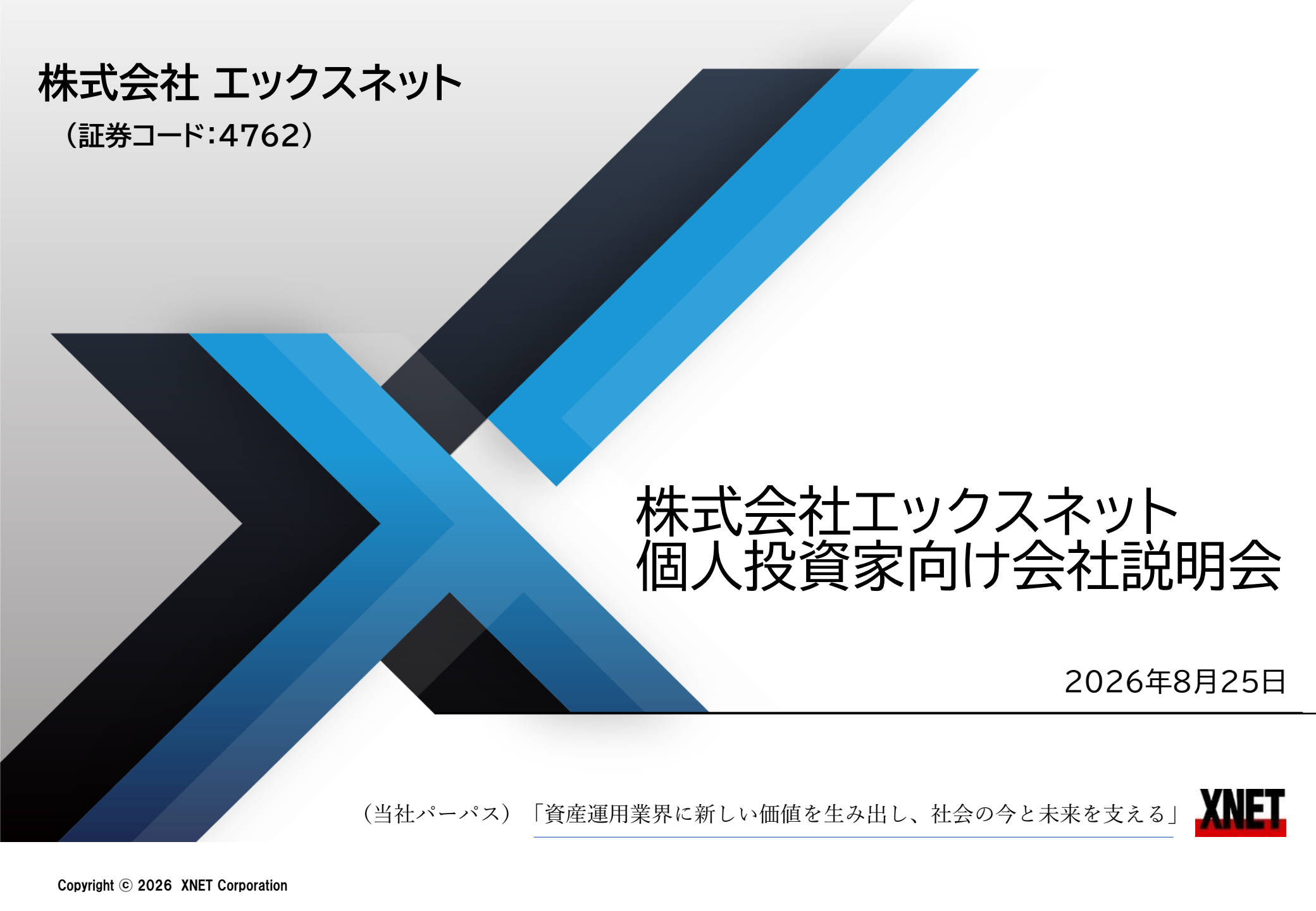




株式会社 エックスネット

(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

2026年8月25日

(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. 「業績は過去最高水準だけど、今後の見通しは？」

4. 「前中計の振返りと新中計の特徴は？」

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. 「業績は過去最高水準だけど、今後の見通しは？」

4. 「前中計の振返りと新中計の特徴は？」

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
代表者	代表取締役社長 新島 毅
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	208名（2026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（SSサービス開始）
- 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**
- 2026** **金融庁の「投資運用関係業務受託業」に登録**

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

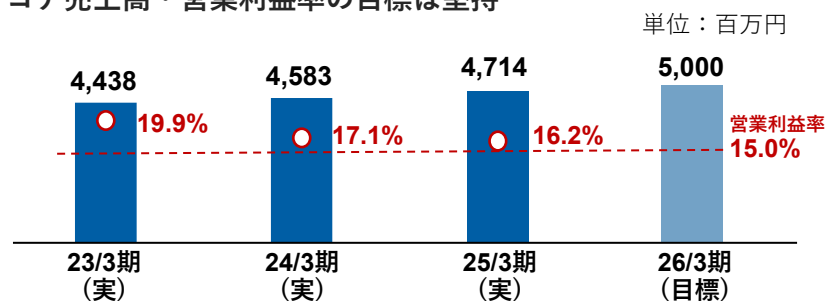
■ 自己株式取得の狙い

- 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*) ROEの分母を25/3期末純資産とした場合は**19.9%**

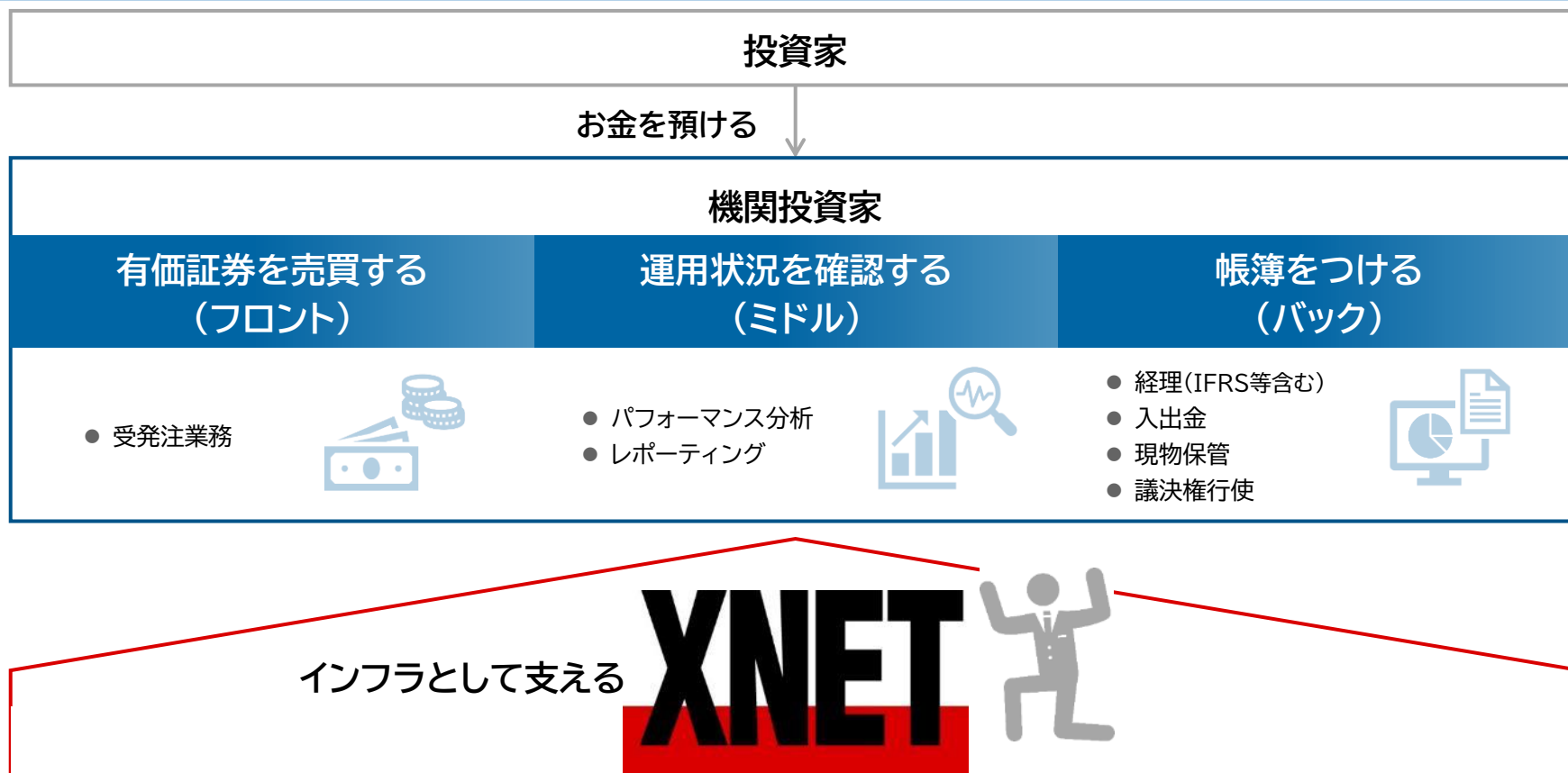
■ その他一株当たり指標の改善

	24/3期 (実)	25/3期 (実)
一株当たり純利益	89.74円	128.74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

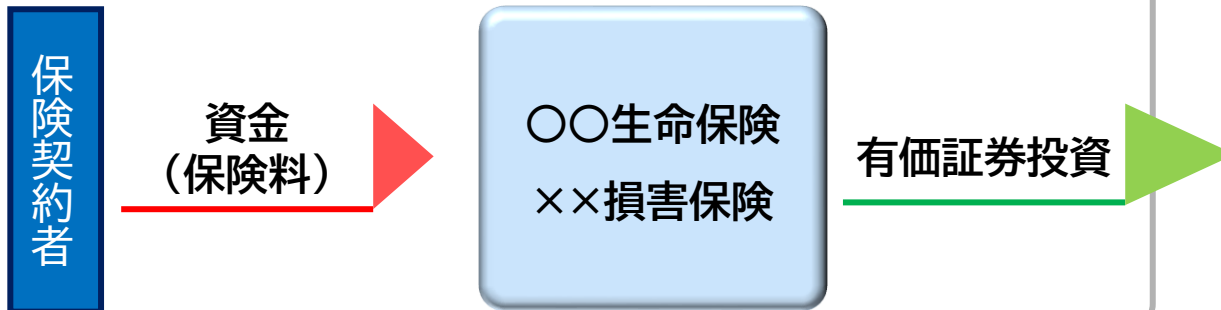
当社のビジネス(XNETサービス単一事業)の概要



「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



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

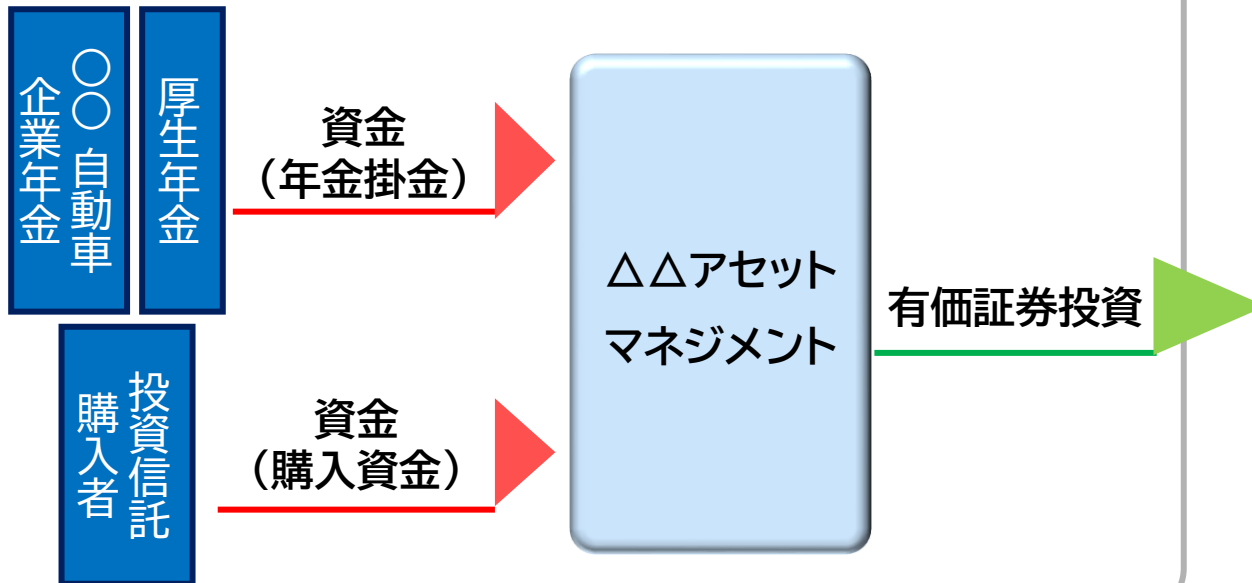
為替

先物、オプション

投資信託

Etc...

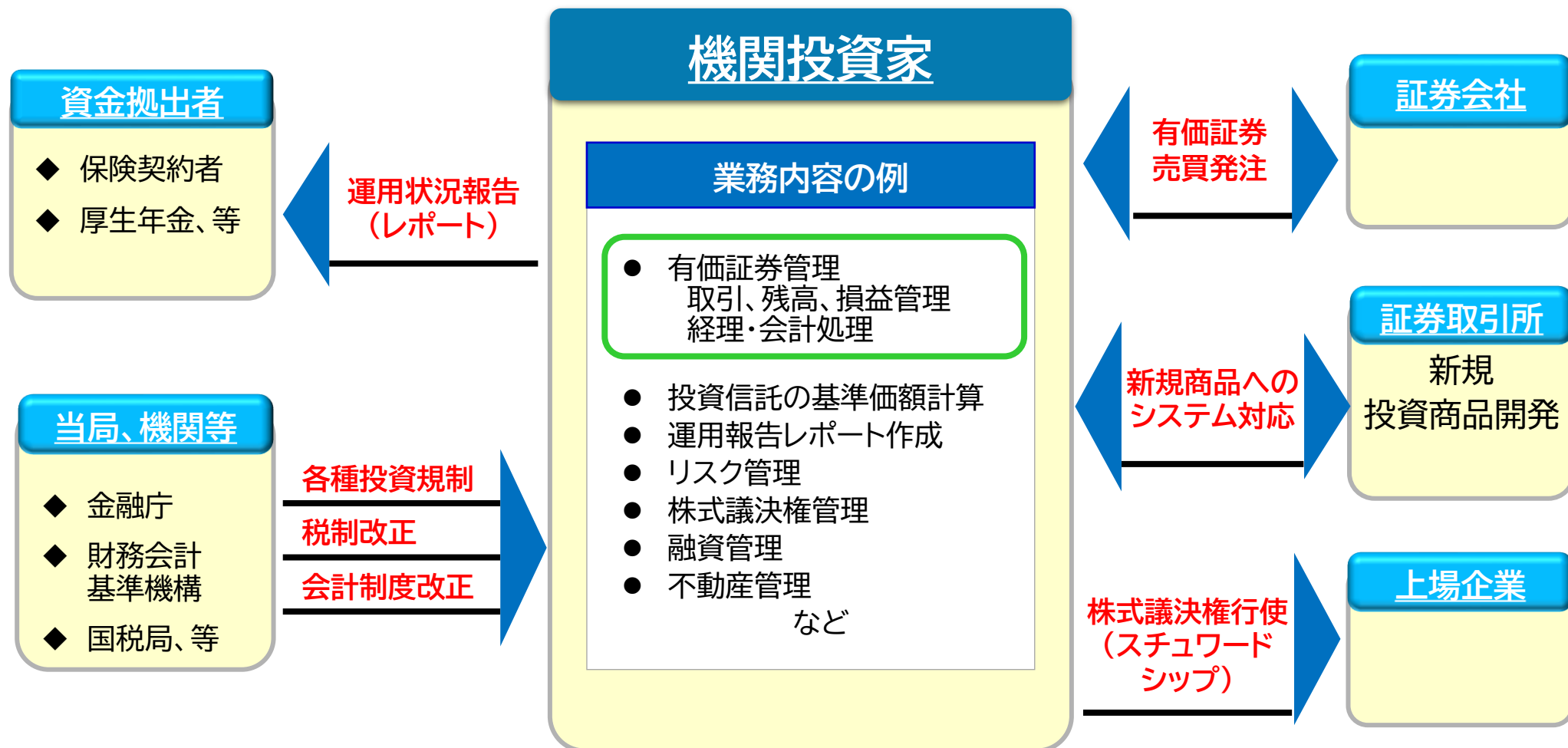
例2: 投信投資顧問(アセットマネジメント)



「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



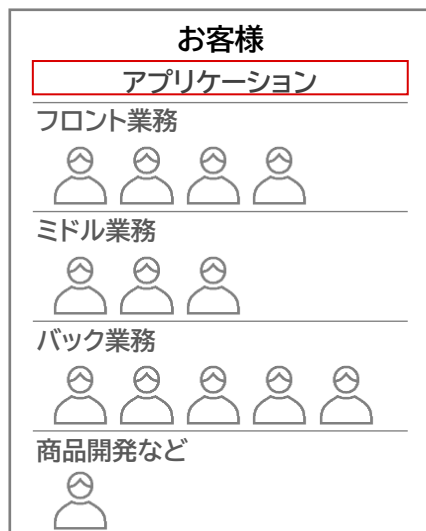
提供サービスの概要

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

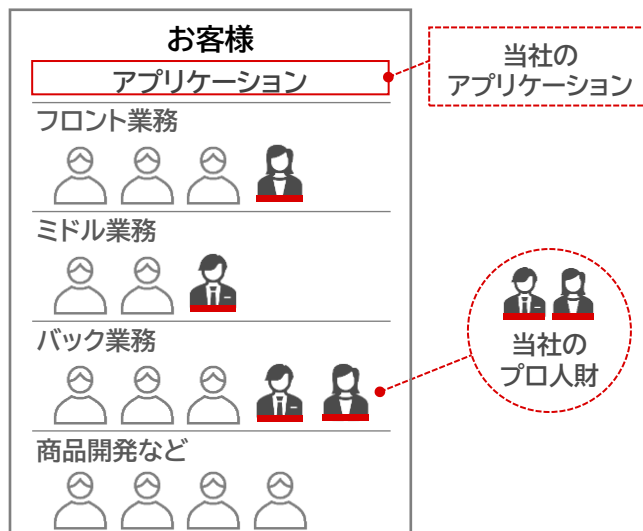
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



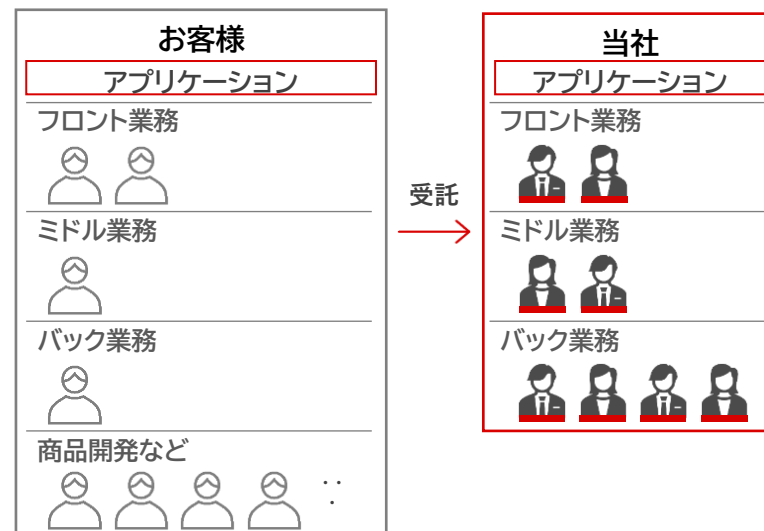
②AMO: Application Management Outsourcing

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. 「業績は過去最高水準だけど、今後の見通しは？」

4. 「前中計の振返りと新中計の特徴は？」

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

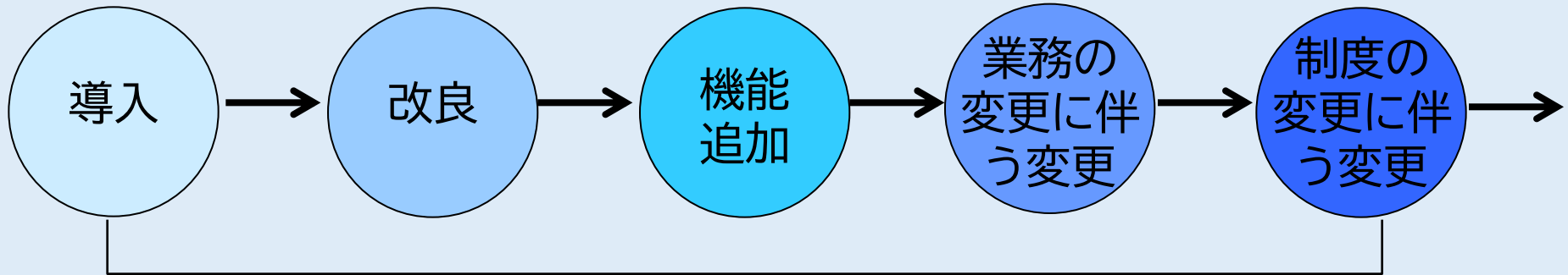
提供パターンの比較

	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(2026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
24	15	48	62	22	12

競合 野村総合研究所、
大和総研 など

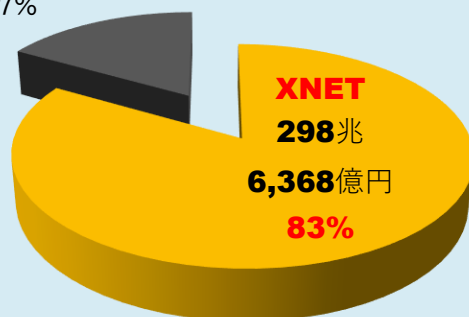
競合 BIPROGY、
富士通、日立 など

※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

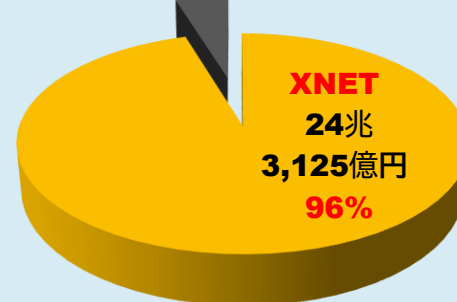
その他17%



【生保協会加盟全41社の有価証券運用総額(357兆1,298億円)に占めるXNET利用割合 (2026/3月期決算)】

損害保険

その他 4%



【損保協会加盟全31社の有価証券運用総額(25兆2,410億円)に占めるXNET利用割合 (2026/3月期決算)】

XNETサービス導入拡大戦略

従来の導入状況

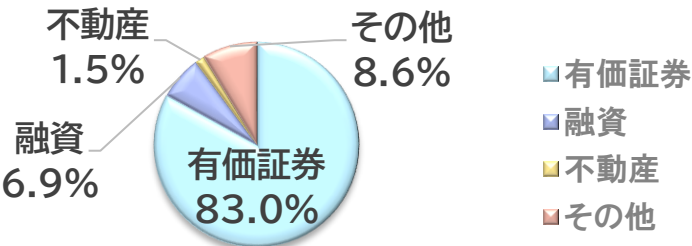
サービス区分	生命保険	損害保険	投資顧問	投資信託	地方銀行
アプリケーション (経理コア) 利益率 高	シェア 83%	シェア 96%	シェア 50%	シェア 8%	シェア 8%

▼▼ サービス導入拡大 ▼▼

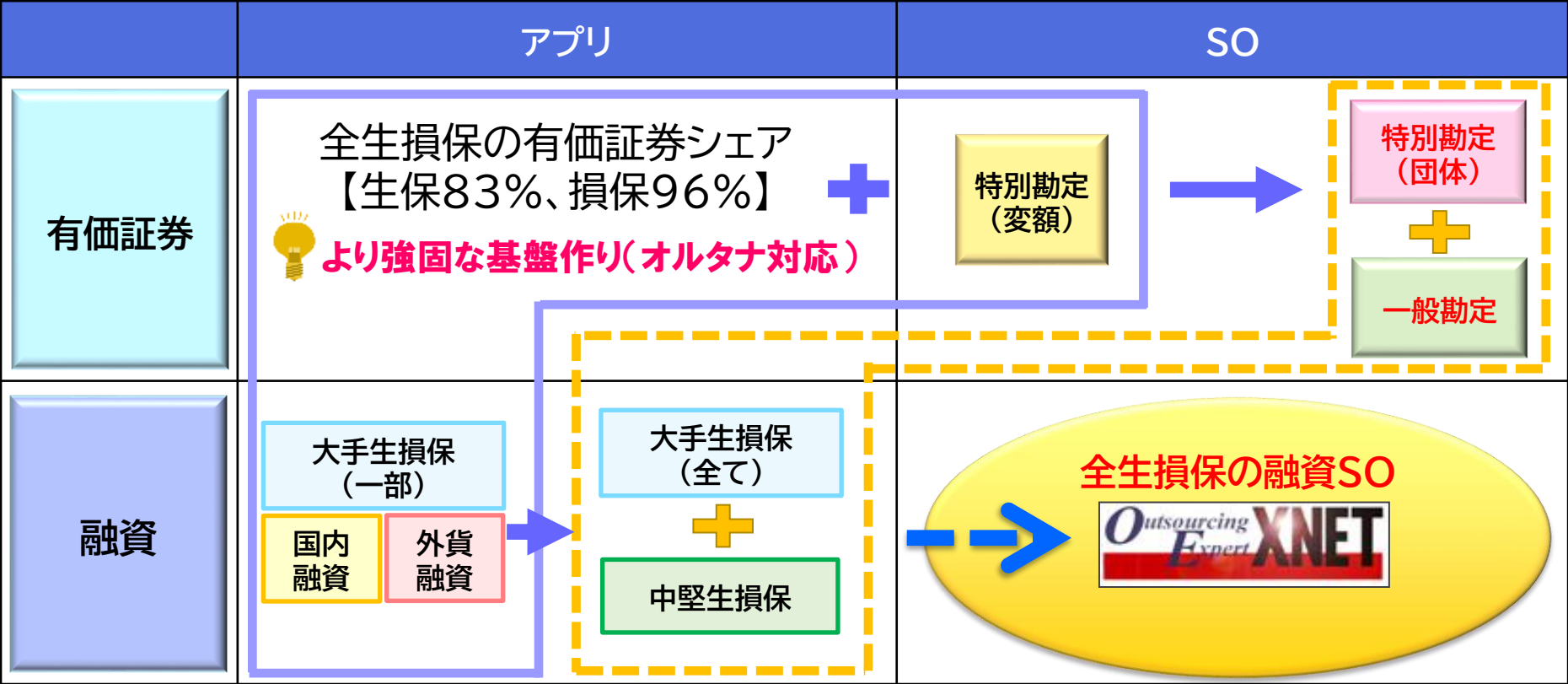
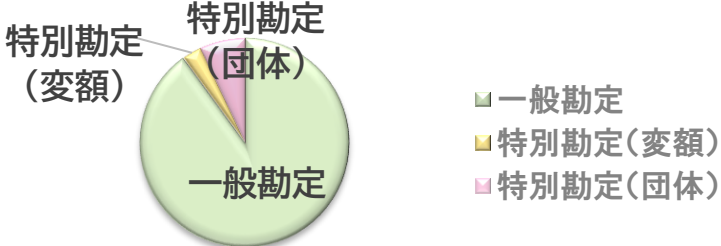
アプリケーション (周辺拡大) 高	IFRS 融資	レポート 報酬計算	個人向け信託★ 有価証券バック
	スチュワードシップ・ソリューション(SSS) ★		
AMO 低	オルタナティブ資産		
	運用支援／業務改善		
SO 中	IFRSコンサル ★		IFRSコンサル
	経理 レポート 業務全般へ	経理 レポート 業務全般へ	経理 計理 レポート★ 全般へ SSS 設立支援
			NEXT Stage

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. 「業績は過去最高水準だけど、今後の見通しは？」

4. 「前中計の振返りと新中計の特徴は？」

2026年3月期 通期業績予想推移

- 2025年3期の減収・減益要因となったAMOスポット案件からの撤退および一時的コスト(NTTデータグループ離脱コスト)の影響が収束し、当期は増収、増益を予想(当初)
- しかしながら、特別損失および営業外費用の発生により(株式報酬制度の導入による過去勤続ポイントに係る労務費および制度導入費用)、増益幅の縮小および当期利益のみ減益予想に修正(第1Q決算発表時)
- その後、業績は堅調に推移、売上、営業利益、経常利益は当初予想を上回り、営業利益率も高水準を確保

	2026年3月期 業績予想(当初)	2026年3月期 修正後予想(1Q)	2026年3月期 修正後予想(3Q)	2026年3月期 通期実績
	百万円	百万円	百万円	百万円
売 上 高	5,600	 5,600	 5,600	 5,658
前期比	5.6%	5.6%	5.6%	6.7%
営 業 利 益	950	 900	 1,000	 1,021
前期比	10.4%	4.6%	16.2%	18.7%
経 常 利 益	960	 880	 990	 1,011
前期比	13.0%	3.6%	16.6%	19.2%
特 別 損 失	—	140	136	136
当期純利益	630	 440	 520	 542
前期比	8.4%	▲24.3%	▲10.6%	▲6.6%
営業利益率	17.0%	16.1%	17.9%	18.0%

2027年3月期を含む業績推移と第1四半期実績

- 2027年3月期は、売上高については2年連続で過去最高更新の見通しも、将来の成長に向けた人財投資等を進めるため、利益は減益を予想。ただし、ROEおよび営業利益率ともに一定の水準を確保
- 人財投資とあわせ株主還元施策の見直しを行い、配当を大幅に増加。あらゆるステークホルダーへの分配を強化する方針
- 2027年3月期第1四半期実績については概ね想定通りの水準となり、順調に推移

	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 通期実績
売 上 高	5,357	5,547	5,300	5,658
(コア売上高)	(4,438)	(4,583)	(4,714)	(4,936)
営 業 利 益	950	1,066	860	1,021
経 常 利 益	985	1,101	849	1,011
当期純利益	694	741	581	542
売 上 高 営業利益率	17.7%	19.2%	16.2%	18.0%
R O E	8.9%	9.0%	10.2%	17.6%
配 当 単 価 (年 間)	30円	30円	45円	47.5円
調 整 後 営 業 利 益	3,304	3,437	3,191	3,461

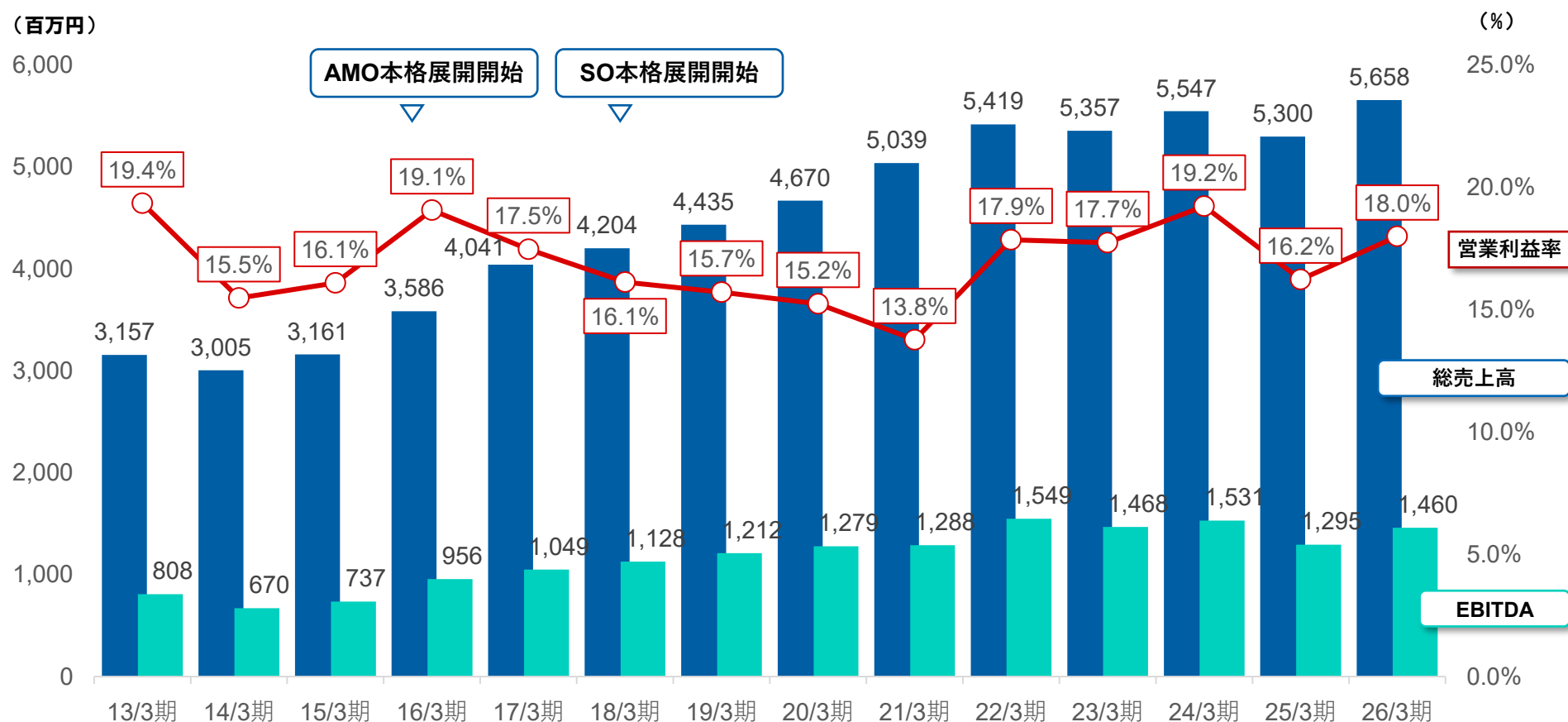
2027年3月期 通期予想	2027年3月期 第1四半期実績	第1四半期 進捗率
5,800 (過去最高)	1,461	25.2%
(5,105) (過去最高)	(1,271)	24.9%
700	211	30.2%
700	213	30.5%
450	135	30.2%
12.1%	14.5%	-
13.6%	-	-
70円	-	-
3,545	898	25.3%

(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、26/3期は売上高については過去最高を更新、営業利益・営業利益率ともに高い水準を維持しております

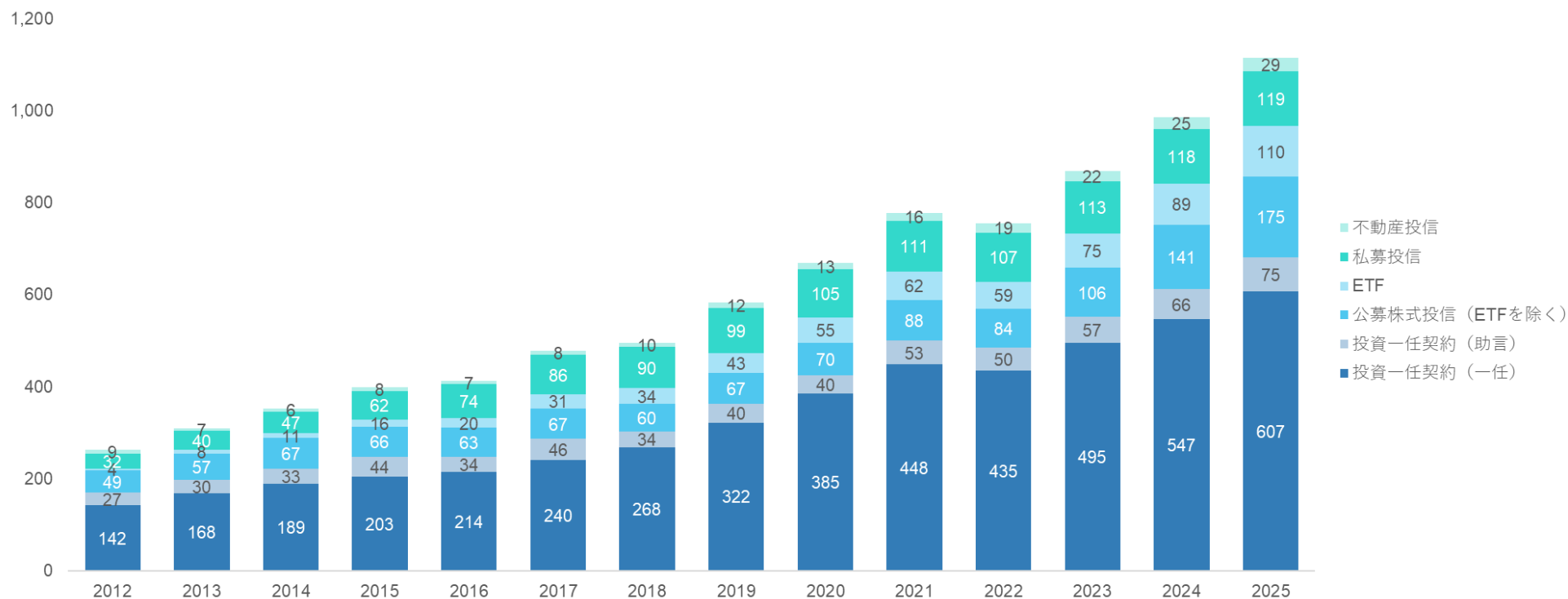
総売上高・営業利益率・EBITDA推移



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

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



地方銀行・信用金庫

ビジネス環境

- ▶ 金利上昇が見込まれる中、本業である預金獲得や貸出での**収益獲得競争がますます激しさを増している**
- ▶ 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



アセットマネジメント

ビジネス環境

- ▶ 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**業務量が増加**
- ▶ 運用パフォーマンスの向上に向け、**業務負荷の軽減と運用業務へのリソースの集約が求められる**

人材確保が難しく、
手が回らない



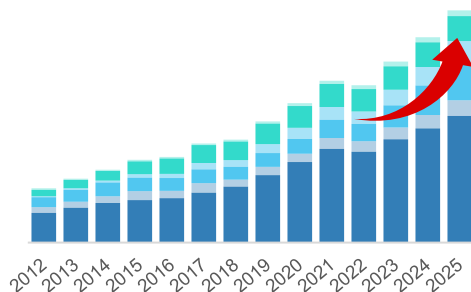
アウトソーシング・サービス（AMO・SO）のニーズは拡大傾向にある

資産運用立国に向けた取り組み

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

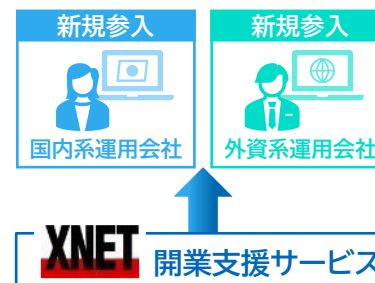
① 運用資産の増加



- ▶ 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

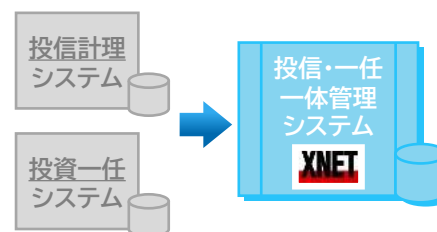
XNET へのアウトソーシング

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

※①のグラフは資産運用業協会の統計データより作成しています

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？」

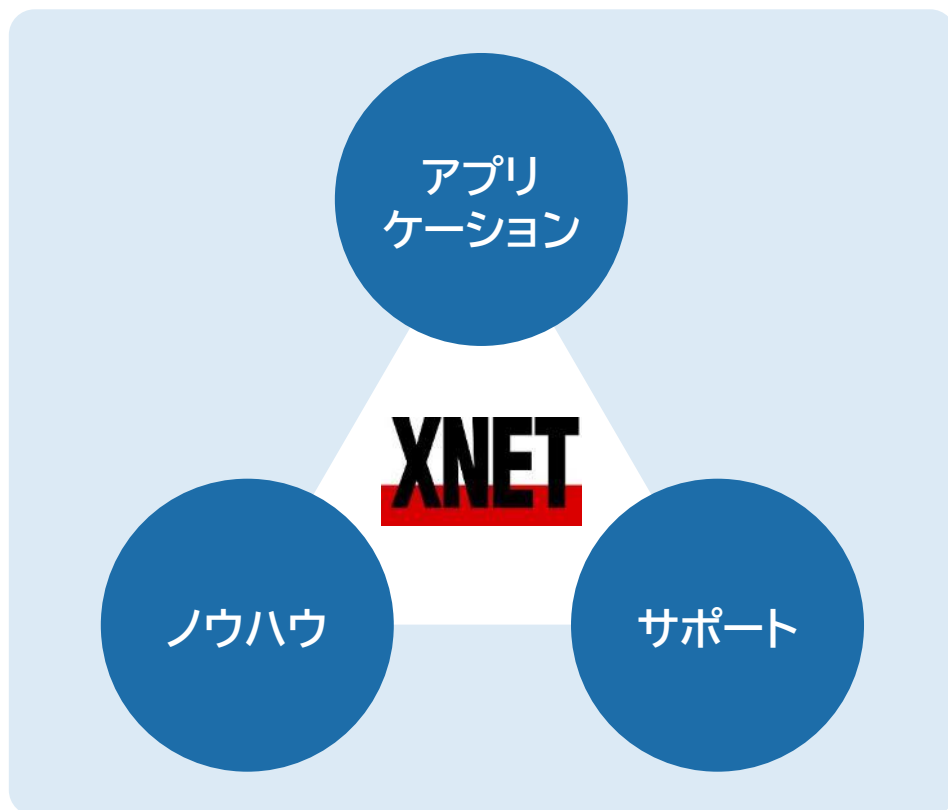
3. 「業績は過去最高水準だけど、今後の見通しは？」

4. 「前中計の振返りと新中計の特徴は？」

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

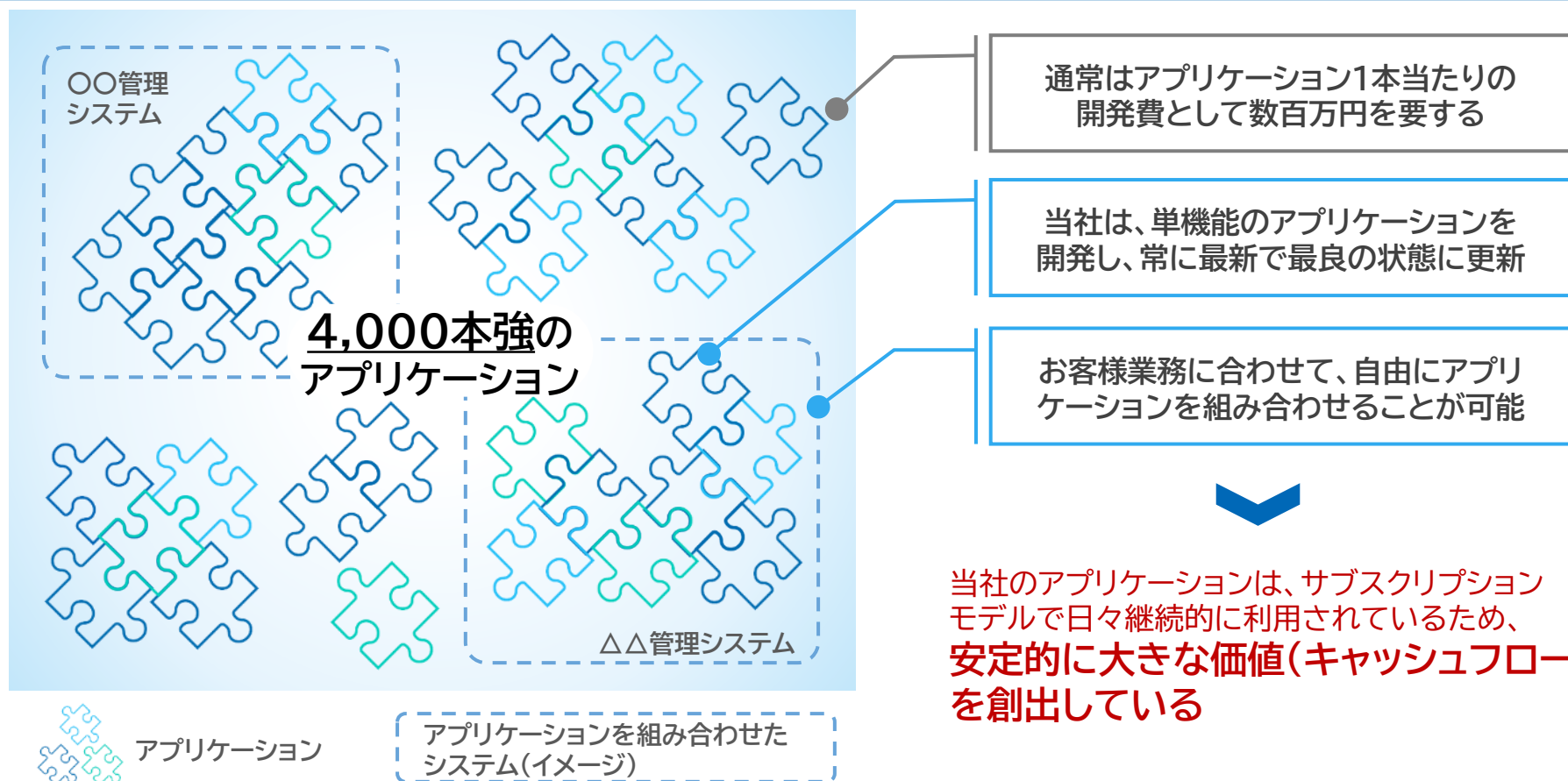
サポート

- ◆ 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



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

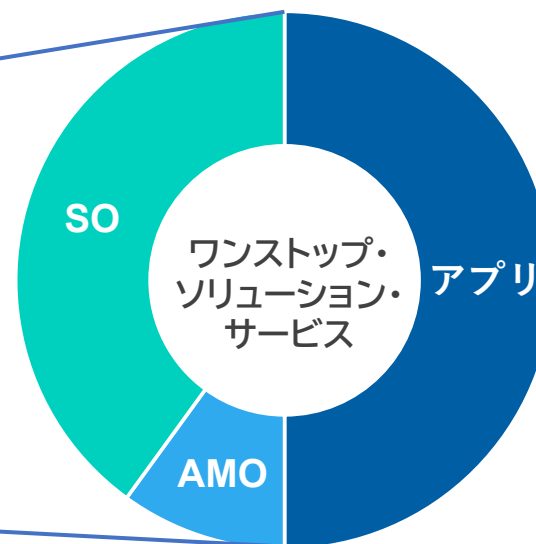
中長期的なサービス展開

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

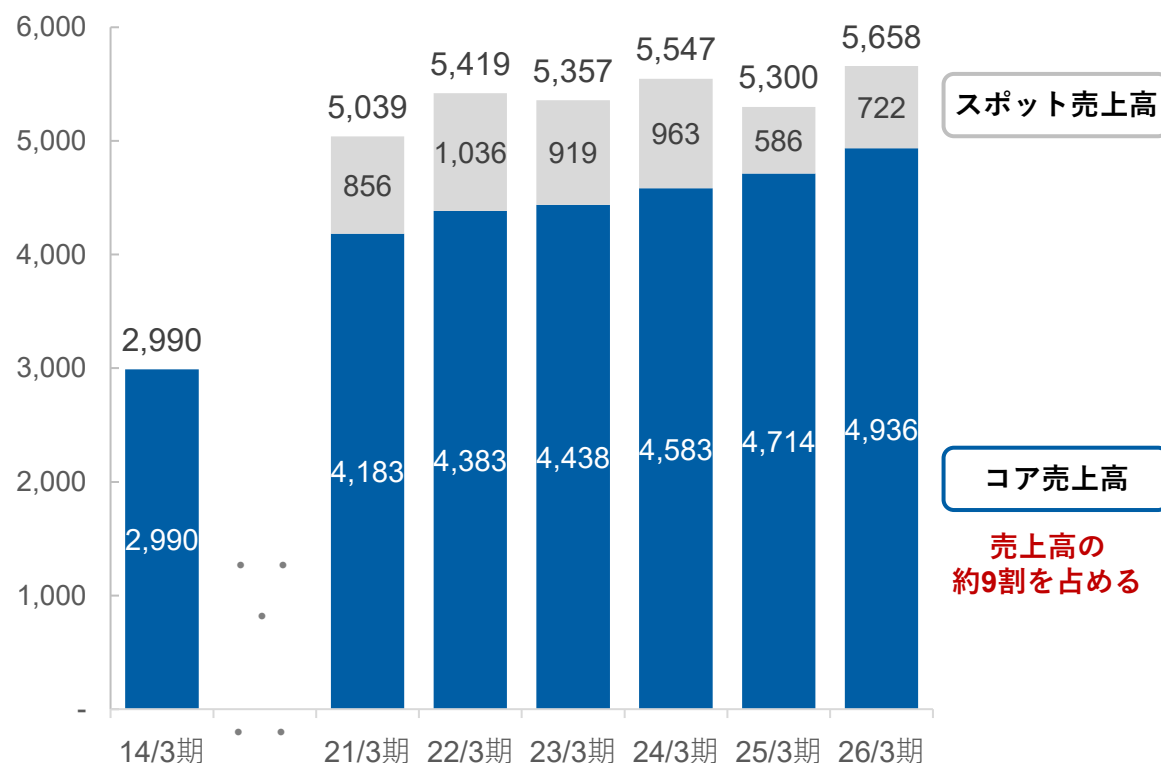


- ・ AMO・SOを拡大
- ・ プロダクトミックス構築により、資産運用のあらゆるソリューションを提供

売上の構成別推移

コア売上高は前期より2.2億円近く伸長し、約49.3億円となりました
26/3期は、コア売上高が売上高の約9割を占めております

コアとスポット 売上構成比（単位：百万円）



【コア】

サブスクリプションモデルにより
安定的に売上高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高

対象サービス：
AMO（スポット）※新規導入・基盤更改

前中期経営計画(2022-2025年度)の総括

コア売上高

26/3期目標 50 億円

49.3 億円

営業利益率

26/3期目標 15.0%

18.0%

ROE

26/3期目標 8.0%

17.6%

2022-2025年度の主要な取り組み

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
他業態にも対象資産を拡大し展開実施

2. アプリケーションサービスの拡大

当社単体サービスだけでなく、
他社連携した複数サービスをリリース
26/3期よりTo NtSaaS連携、OmegaFS連携を提供開始

3. コア売上高の拡大

**既存/新規顧客への
各種サービス**の提供開始
により計画期間**+約5.5億円**

4. 人財戦略

報酬改善
(賃金改善・株式報酬制度の導入)、
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

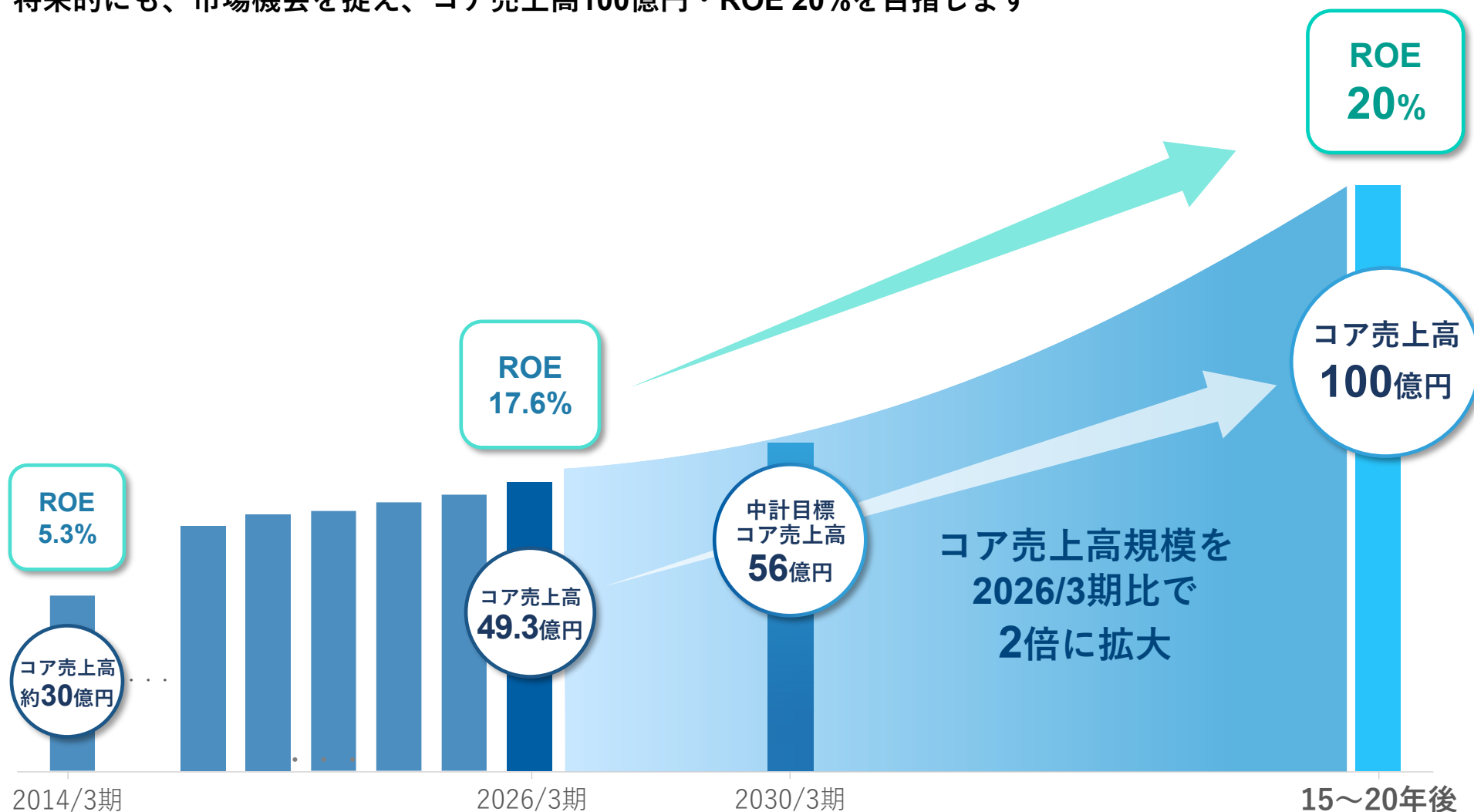
前中期経営計画から見えてきた課題

更なる資本効率化の課題

人財採用の課題

長期ビジョン Core 100

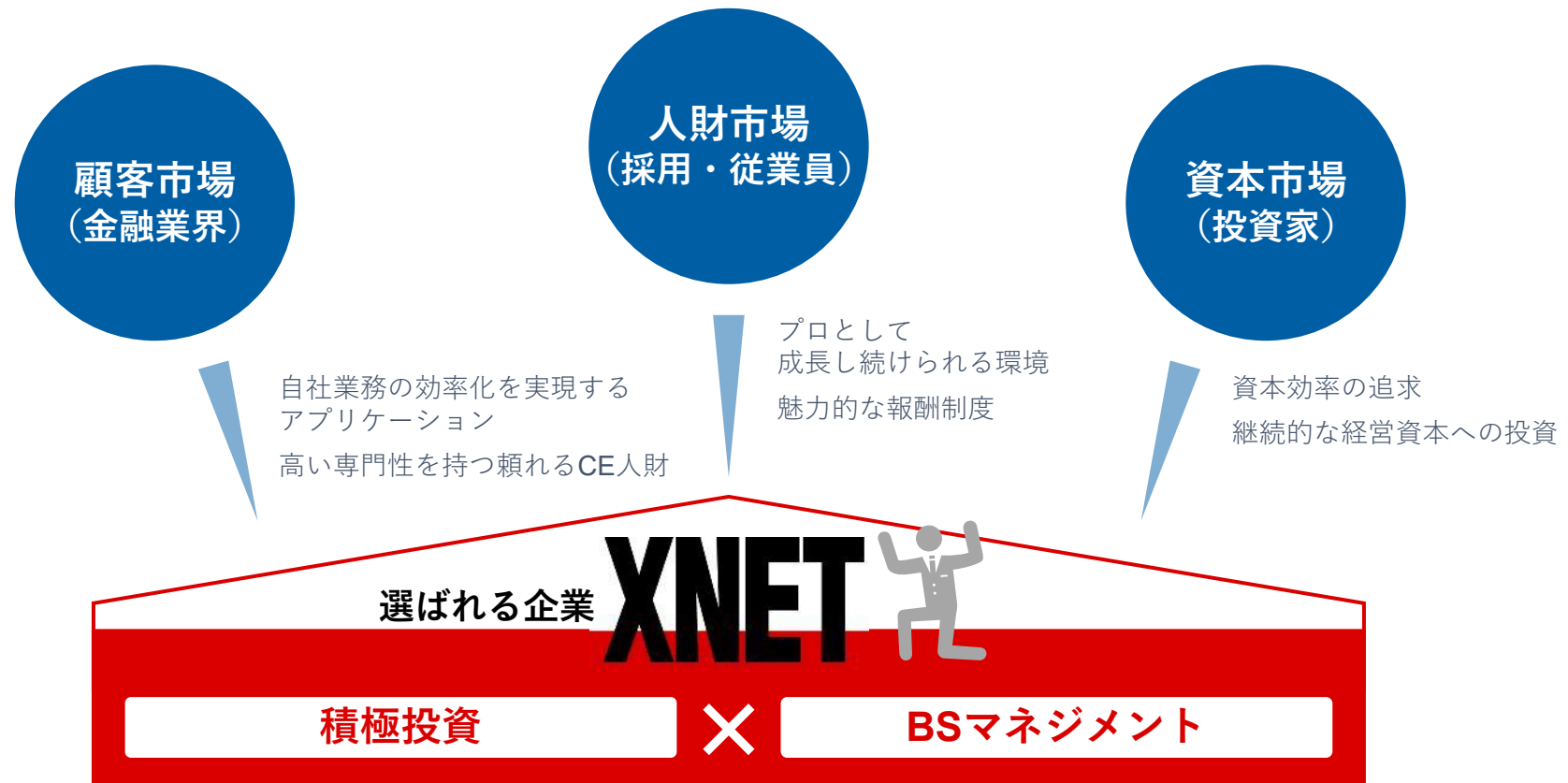
これまでも当社は業界や顧客への貢献に注力し、持続的成長を遂げてきました
将来的にも、市場機会を捉え、コア売上高100億円・ROE 20%を目指します



新中計 Next STEP 2029 のコンセプト

3つの市場（顧客市場・人財市場・資本市場）から選ばれ続ける企業になるため、
経営資本への投資とBSマネジメントの強化に取り組みます

長期的に利益創出ができる組織になるため、この4年間は人財投資・システム投資を積極推進するとともに、
戦略的な株主還元を行って参ります



価値創造プロセス

人財とシステムへの投資により、資産運用業界のインフラ企業としての役割を拡大・加速させ、お客様・人財・株主・社会に価値を生み出すと共に、獲得した利益を更なる成長の原資として還元しています

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

INPUT

人財投資

- 賃金改善
- 人財育成
- リテンション施策
- インセンティブ強化

システム投資

- ① 守りの投資
＝サービスの品質維持
- ② 攻めの投資
＝サービスの付加価値向上

BUSINESS

アプリケーション
ソフトウェア
の提供



CE

豊富なノウハウ
を持つ専門人財

AMO

システム運用
受託

SO

業務プロセス
受託

資産運用業界のインフラ企業として
「新しい仕組み」や「新しい価値」を創造し、
ワンストップで機関投資家の
フロント／ミドル／バック業務を支える

OUTPUT & OUTCOME

お客様

- ▶ 業務の効率化
- ▶ コア業務への集中

人財

- ▶ CEとしての成長（スキル向上）
- ▶ 社員とその家族の幸福

株主

- ▶ 積極的な配当
- ▶ キャピタルゲイン

社会

- ▶ 「資産運用立国」への貢献
- ▶ 人生100年時代に対応した
資産形成の実現

経営目標

▶ 詳細次頁

コア売上高

調整後
営業利益

ROE

OUTPUT・OUTCOMEを成長投資の原資として還元

経営目標

30/3期にコア売上高 56億円の創出と、人財・システムへの積極的な投資による調整後営業利益 38億円、その他配当政策等の結果としてROE 15.0%を目指します

30/3期 経営目標



調整後営業利益：

- ▶ 調整後営業利益は、通常の営業利益に人財投資額（人件費）とシステム投資額 [減価償却額] を足し戻して算出しております
- ▶ 当社の将来キャッシュフローを最大化するにあたり、人財とシステムには戦略的かつ継続的な投資が必要であるため、両投資額を包含した調整後営業利益を経営目標に定めました

※当社では、通常は費用として計上される人件費を「無形資産への投資」と捉え、これらを利益に足し戻した指標を「調整後営業利益」と定義しています
これは、当社のビジネス特性上、長期就業により経験とノウハウを蓄積させた社員が、マネジャーやスペシャリストとして新たな事業領域への展開をリードし、結果的に将来CFの最大化を実現していくとの考え方に基いています

成長ストーリー(中期～長期)

中長期にわたる成長ストーリーとして、アプリ・AMO・SOの更なる拡大を目指します
新中計期間にも、銀行・生損保・アセットマネジメント業界におけるホワイトスペース*を積極開拓します

*ホワイトスペース
(市場余白)：
当社にとっての未開拓領域
(既存事業の隣接領域も含む)



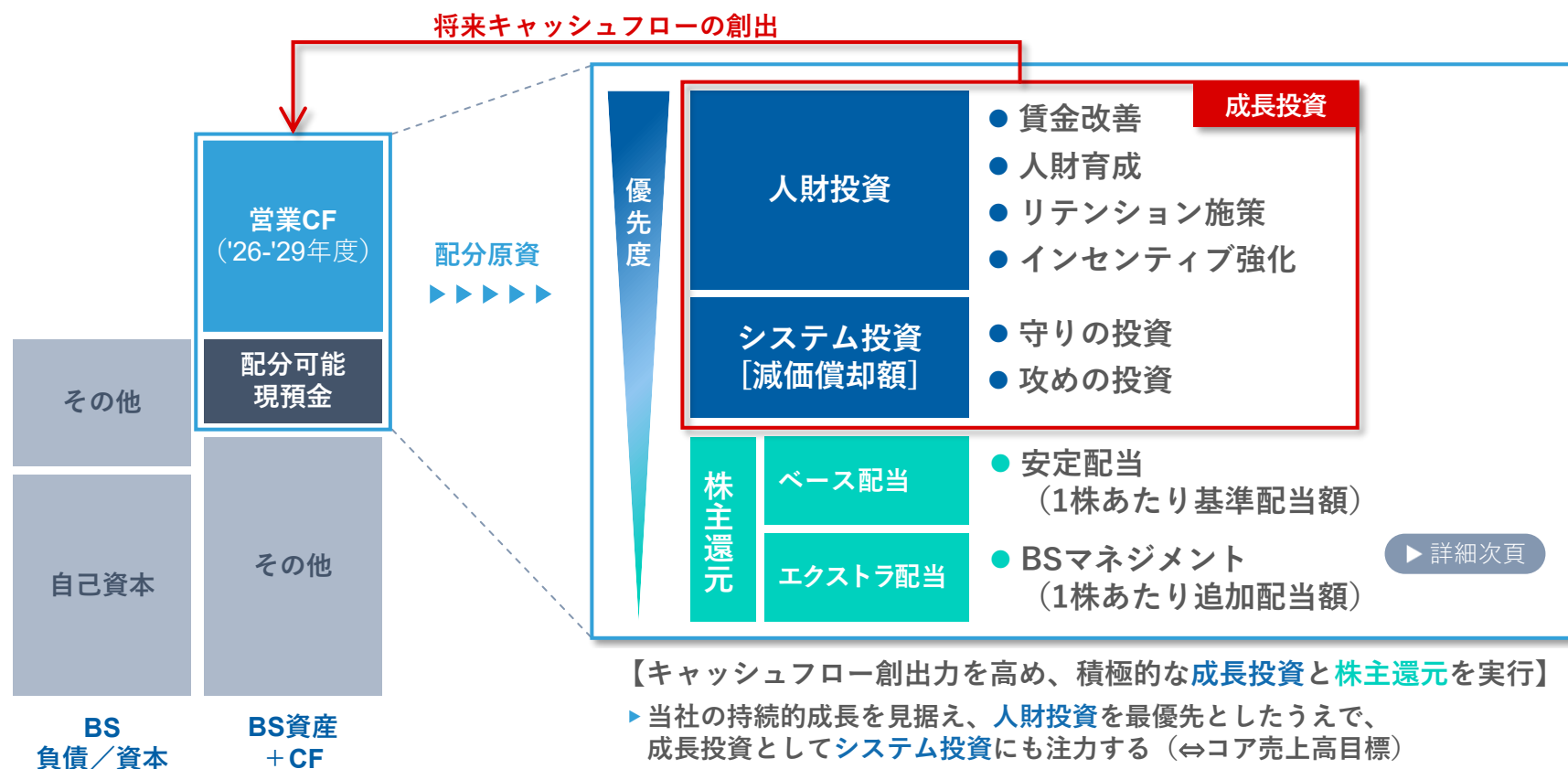
← 長期 ← 中期 ← 既存の事業領域 → 中期 → 長期 →

キャピタルアロケーション

成長ストーリーの実現のため、戦略的・継続的な人財投資とシステム投資を行います

また、BSマネジメント強化のため、安定配当に加え、資本構成適正化のための追加配当も検討します

キャピタルアロケーション イメージ図（2026 - 2029年度）



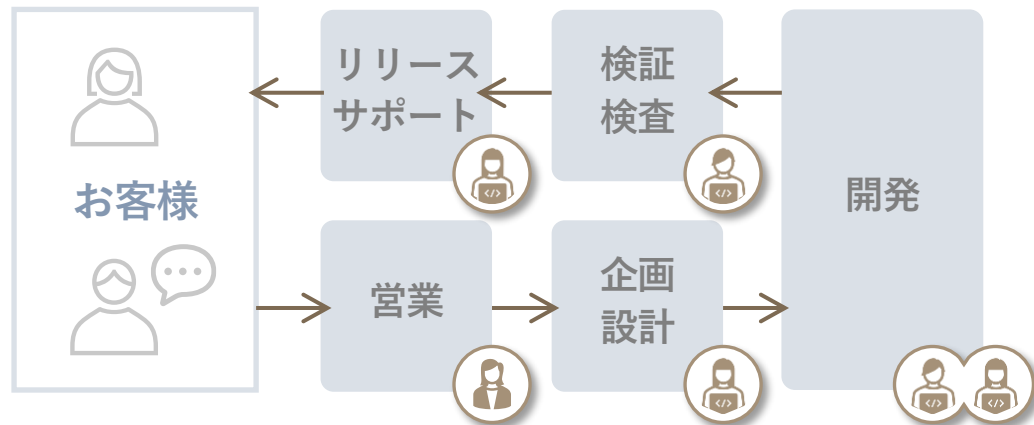
【キャッシュフロー創出力を高め、積極的な成長投資と株主還元を実行】

- ▶ 当社の持続的成長を見据え、人財投資を最優先としたうえで、成長投資としてシステム投資にも注力する（⇔コア売上高目標）
- ▶ さらに株主還元として、一定のベース配当を安定的に行うことに加えて効率的なバランスシート構築の観点でエクストラ配当を実施する（⇔ROE目標）

人財面の特徴：“一人称で対応できる人財の集団”

一般的な分業体制のIT企業と比較して、当社では“ワンストップバリューチェーン”を有する多能工な人財に特徴があり、競争優位の源泉になっています

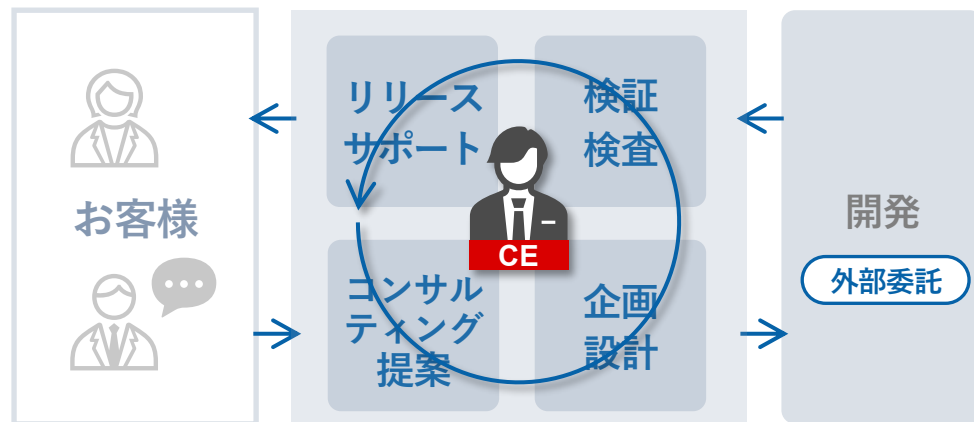
通常のIT会社



分業体制：

- 大規模プロジェクトや専門人材の早期育成にマッチ
- 一方で、情報伝達のコミュニケーションが増大する他、プロジェクト全体を俯瞰して語れるプロの育成に不向き

XNET



ITソリューションにおける ワンストップバリューチェーン（多能工化）

- 1人ひとりの人財がお客様の業務とシステムを熟知し、課題解決を提案＝**ノウハウの蓄積**

コア売上高の向上＋ROE維持・向上のKey

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

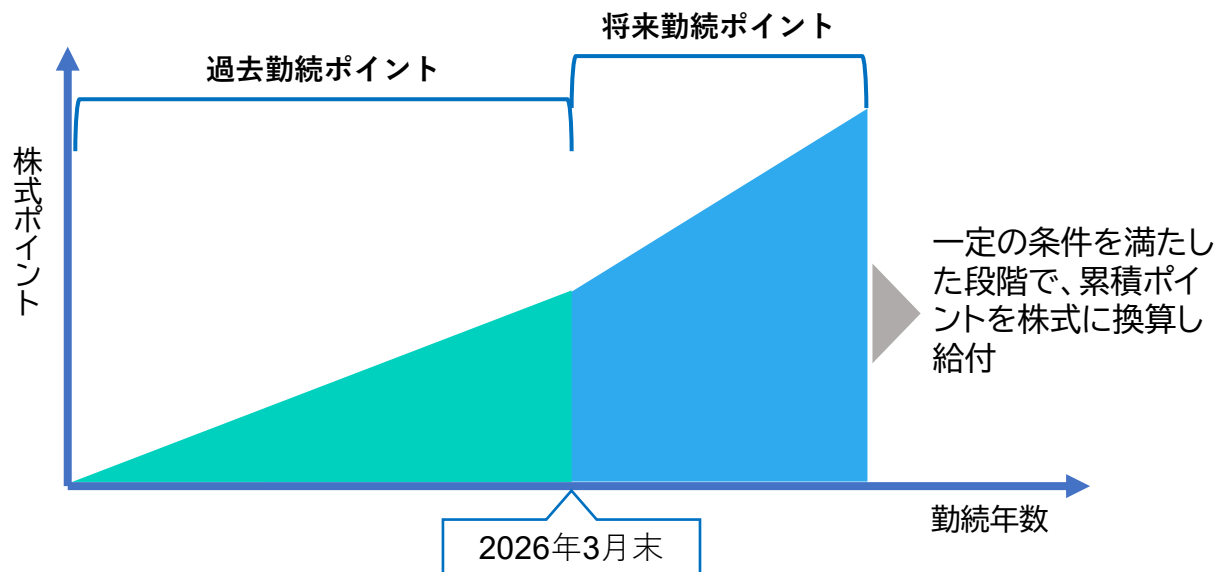
【制度導入目的】

- ✓ 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

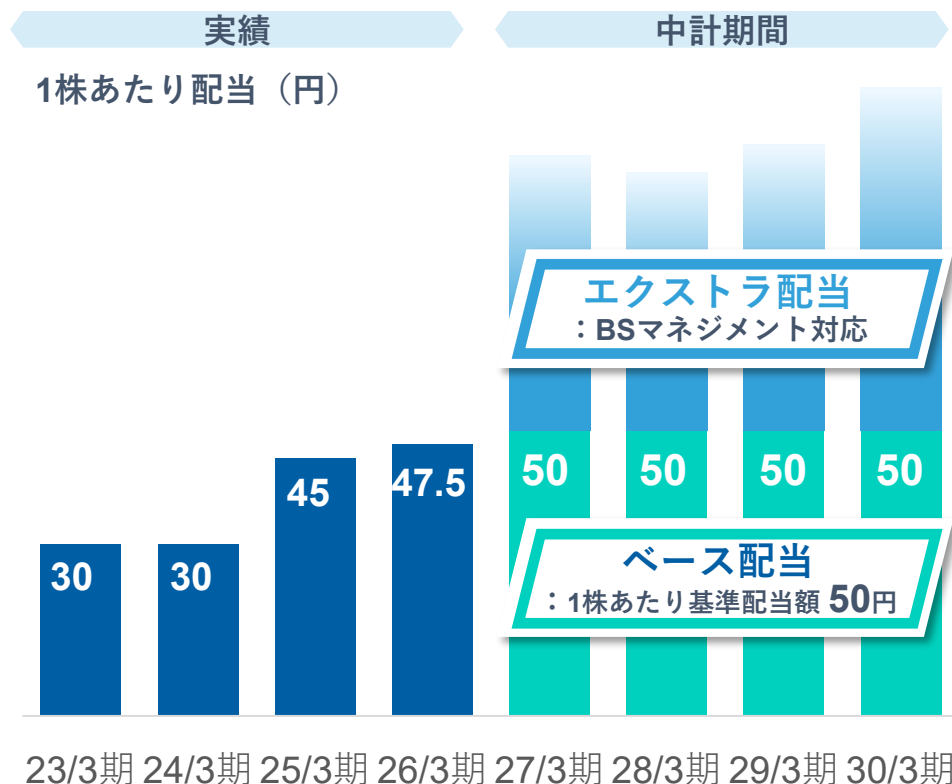
「実感サイクル」をスパイラル的に向上



株主還元方針① – 配当方針の見直し –

当社の配当をベース配当（基準配当）とエクストラ配当（追加配当）に分け、安定的な株主還元とBSマネジメント強化の両立を目指します。26/3期の配当（1株あたり47.5円）に対し、ベース配当は1株あたり50円とし、エクストラ配当により更なる還元を行う計画です

ベース配当とエクストラ配当のイメージ（単位：円）



株主還元方針

配当性向* 50%～100%を目安とする

配当種類 2種類とする（ベース+エクストラ）

加えて、株主向けに以下3点の取り組みを開始

- ① 早期の配当支払
期末配当は株主総会議案とせず、取締役会で決定し、速やかに支払う
- ② 配当の事前公表
配当（ベース・エクストラ）は、権利付き最終日より前に公表する
- ③ 早期の優待配布
6月上旬の招集通知に同封予定（詳細は次頁参照）

安定的な株主還元と
BSマネジメント強化の両立を目指す

*配当性向は、信託保有株式（J-ESOP、BBT-RS）向け配当を含む配当金総額を基準として算定

株主還元方針②－株主優待制度の継続－

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝の気持ちを表すとともに、引き続き中期経営計画に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を継続いたします

株主優待制度の内容

実施期間	中期経営計画の期間（2026/4/1～2030/3/31）に合わせて実施		
対象となる株主	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単元（100株）以上を保有されている株主		
優待内容	対象となる株主にクオカードを贈呈	保有株式数	優待内容
		1単元（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：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：6月上旬にお送りする「招集通知」に同封予定		

企業理念 – 当社が目指すもの –

XNET

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として当社が目指すこと



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努力し続けます。
3. 「新しい仕組み」 や 「新しい価値」 を想像することで、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。



(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