

# 第 35 期 中間報告書

(自 2025年 4 月 1 日)  
(至 2025年 9 月 30 日)

**XNET**

*Outsourcing Expert*

株式会社 エックスネット



# ごあいさつ

## 株主の皆様へ

株主の皆様には、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに当社第35期中間会計期間（2025年4月1日から2025年9月30日まで）の営業および中間決算の内容についてご報告申し上げます。

## 経営の基本方針

### （会社の経営の基本方針）

当社の経営の基本方針は、創業以来極めて明確で、「XNETサービス」を推進していくことです。当社は業務に密着した、ITサービス企業であり続けます。

そこで、具体的な方針として以下のような目標を掲げ、全社を挙げて取り組んでおります。

### ＜eXcellent Companyとして当社が目指すもの＞

「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」としてお客様のあらゆるご要望に対してソリューションを提供できる会社になるという方針です。

そのために今、当社の社員が取り組むべきことは以下の3つです。

#### ① ニーズへ応えるサービスの提供

お客様への感度を高め、業務のアウトソーシング、基盤サービスなど業界やお客様によって多様化しつつあるニーズを捉え、最適なサービスをタイムリーに提供する。

#### ② 新たなお客様の獲得

地道な営業活動、新しいサービスの創造、NTTデータグループを含む協業会社とのコラボレーションにより業界シェアを伸ばし、サービス提供会社の使命を全うする。

### ③ プロフェッショナルな人財への成長

現場に「より近いサービス」の提供、専門知識の吸収、日々の課題解決、自己研鑽を通じ、業界・業務に精通した高度なノウハウ・知識を持った人財を目指す。

そして、資産運用業界で選ばれ続けるサービスを創造し、未来に続く会社になりたいと考えて日々努力を続けております。

### (中長期的な会社の経営戦略)

お客様とコラボレーションしながら「XNETサービス」を発展させていく方針に変更はありません。そもそも、「資産運用のワンストップ・ソリューション・カンパニー」になるためには、資産運用に関するお客様のあらゆるニーズに応える必要があります。

そのために、当社は祖業であるアプリケーションサービスに加えて、AMOサービス、SOサービスを展開してきました。今後もこの3つのサービス形態を中長期的に成長させ、プロダクトミックスを構築していくという方針を継続してまいります。

- ・主力のアプリケーションサービスのなかでは、当社が資産運用業界で圧倒的な強みを持つか、または当社にしかできない重要な戦略サービスとして、以下のサービスを積極的に展開します。（5本の矢）

- ① 機関投資家向けのスチュワードシップ・ソリューション・サービス
- ② 生損保向けの有価証券IFRS管理サービス
- ③ 投資顧問向けのSOサービスのなかのレポート作成サービス
- ④ 投信会社向けの国内籍外貨建投信計理サービス
- ⑤ 地方銀行向けの個人向け信託管理サービス

＊ これらに加えて、現在当社が力を入れている「生損保向けの融資管理サービス」と「生損保向けのＳＯサービス」にも積極的に取り組んでまいります。また、「全業態向けのオルタナティブ資産管理サービス」と「投信・投資顧問向けの会社設立支援サービス」にも力を入れてまいります。

・ ＡＭＯサービス、ＳＯサービスについては以下の通りです。

① ＡＭＯ（Application Management Outsourcing）サービス＝システム運用受託  
当社から人財を提供して、お客様の社員の代わりに業務を行います。

具体的には、システム導入や基盤の運用保守・更改などです。

② ＳＯ（Smart Outsourcing）サービス＝業務プロセス受託

お客様から当社へ業務移管をする形となり、業務そのものを当社が引き取ります。

具体的には、経理処理やレポート作成などです。

＊ 特に、ＳＯサービスは当社のアプリケーションサービスに次ぐ、２つめの柱になると考えております。

このような戦略の下で、2022年4月の東証新市場区分において、当社は「スタンダード」市場を選択いたしました。

今後は、当社のペースでプライム市場の基準に適合する企業を目指し、企業価値向上と持続的成長を目指します。そのために、必要な成長戦略と保有する資産の有効活用に全力で取り組んでまいります。具体的には、持続的成長のための投資と株主還元です。

そこで、2022年6月に当社初の中期経営計画を策定し、社内・社外に向けて公表いたしました。

一言で言えば、当社の「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げるための決意表明としてまとめたものです。

その中で、この中期経営計画から新しいサービス分類を定義いたしました。具体的には、当社売上をコアとスポットという2つに分類しております。

- ・コアとは、サブスクリプションモデルにより、月額定額で安定的に売上を確保できるサービスで、具体的にはアプリケーションサービス、月額で頂くAMOサービス、そしてSOサービスのことです。

（現在、売上高の9割近くを占めるビジネスです。）

- ・スポットとは、コアを増やすために必要であるが、あくまで一過性の売上で新規導入や基盤更改のためのAMOサービスのことです。

今後はこのコアに注力することが、当社の経営基盤の強化につながると考え、この2つの分類を定義いたしました。この中期経営計画の最大の事業戦略は、コアに注力し、拡大し、高い収益率の維持をはかります。

このコアへの注力が当社の経営基盤を強化し、更なる企業価値向上につながるのです。

その中の「使う力」の一つの施策として、2024年5月1日に当社の発行済株式総数の約半分に当たる自己株式取得を行いました。これにより、NTTデータグループを資本関係では離れますが、業務関係のつながりは変わりません。その意味では、この資本提携の解消は当社にとって次の成長に向けた新しいスタートと考えております。

当社の狙いは、親子上場の解消等がありますが、この目的を一度にすべて、実質自己資金のみで実施したのは当社が日本で初めてです。そして、結果としてR O E、E P S、配当単価は大幅に改善されます。まさに「新生エックスネット」の誕生です。

そして、もう一つの大きな施策が株式報酬制度の導入です。当社は、2025年7月開催の取締役会において、従業員に対して自社の株式を給付するインセンティブプラン「株式給付信託（J-ESOP）」の導入を決めました。本制度の特徴は、①全従業員対象であること、②大規模な設定（50万株）であること、③将来勤続分だけではなく、過去勤続分も合わせて支給するという、これまでに日本で例のない制度です。

この制度により、社員は給与や退職金以外に株式という給付を受けることができ、将来の資産形成の一助となるだけでなく、会社の業績を意識しながら、株主として経営に参画できるというメリットがあります。社員に長く働いて頂きたい、そして長く働いて頂いたことに感謝の意を込めた制度となっています。

今後の当社の企業価値向上と持続的成長のためには、社員の「働きやすさ」と「働きがい」を充実させ、長く働いて頂くことがとても大切なのです。

改めまして、時代は当社にとって追い風です。資産運用立国の旗印の下、当社は更なる成長を目指します。そして、より柔軟で自由度の高い発想で会社経営を行い、より積極的な姿勢で新たな投資や株主還元を行います。

それが、当社の企業価値向上と持続的成長を支え続けるはずです。

今後は「新生エックスネット」として、社内・社外に向けての「更なる変革」を推進し、独立性の高いユニークな資産運用管理ソリューション会社として成長してまいります。

### （目標となる経営指標）

当社は、2022年6月16日公表の中期経営計画のなかで、以下の目標を掲げております。

- ①2026年3月期において、コア売上高50億円の達成
- ②営業利益率15.0%以上
- ③ROE8.0%以上

今期はこの中期経営計画の最終年に当たります。目標達成に向けて、全力で取り組んでまいります。

そして、2024年6月27日に公表しました通り、当社の社会的存在意義であるパーパスを「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」と決めました。当社はパーパス実現に向け、資産運用管理ソリューション「XNETサービス」の提供を通じ、資産運用業界におけるあらゆる課題解決に貢献することで、より良い社会の基盤作りと更なる発展を目指してまいります。

また、パーパス実現に向けた当社のミッション、ビジョンは以下の通りです。

まず、当社のミッションは以下の2つであると考えております。

- \* 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、資産運用業界のコストを下げ、そして、業務のプロまたは先生として、フロントからミドル・バックまでのあらゆる業務について、お客様から相談して頂けるワンストップ・ソリューション・カンパニーになるということです。



しかも、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、どのシステムともつなぎ、共生する、いわゆる「資産運用業界のエコシステム・オーケストレーター」になることです。

また、当社のビジョンは「三方よし→四方よし」の実現という考え方で、最終的には日本国民全体の財産の形成に貢献できると信じております。

具体的には、「買い手よし」は顧客である資産運用業界、「売り手よし」は当社、「世間よし」は日本経済、国民の皆様、そして「未来よし」はこの3者全員に対してです。今後はこの四方よしの実現に向けて努力をしていきたいと考えております。

### （会社の対処すべき課題）

当社の対処すべき課題は2つです。

一つは、上記のXNETの使命を果たすために、大切なものは社員の人財力アップです。

ただ、これは社員に研修を行ったり、鍛えることだけで成し得るのは難しいと考えております。

そこで、新たな人財を確保していきます。XNETの社風や文化を理解している人達を積極的に採用し、社内で融合しながら、そのスキルをレベルアップしていきます。

具体的には以下の方々です。

- ・資産運用業界で長年活躍したベテランや定年退職者など業界に恩返しをしたい人の雇用
  - \* 特にSOサービスを展開していくには、不可欠な人財と考えております。
- ・資産運用業界出身者で、育休や子育て後の女性や会社都合による離職者の雇用
- ・誰もが認める高いスキルと高い意欲を持っている元社員の再雇用
- ・当社に籍を置き、当社の社風・文化をこよなく愛する人（派遣社員等）の採用

・高校新卒の採用

もう一つの課題は、その人財の成長です。

具体的には、まず、社員の「働きがい」「働きやすさ」を実現するために、様々な施策を実施していきます。それは単なる「働き方改革」ではなく、社員一人ひとりが自覚・自律して、どのように効率良く成果を出すかという生産性向上を意識したものです。

つまり、成果をいかに実現するかを意識した「成果実現改革」を実施していきます。

加えて、これまでの社内制度や慣行を積極的に見直し、「更なる変革」を推進して、すべての社員が成長を実感できる会社になることを目指します。

最後に、社員の定着のためにも積極的に人財投資を行います。人財としては、先程挙げた方々です。その中でも、資産運用業界出身のベテランの積極的な採用に加えて、専門性のある若手の育成に注力していきます。特に、IT人財が不足するなか、業界のベテランを採用でき、かつ即戦力として生かせるのは当社の強みと言えるでしょう。

それと同時に、若手を育成することはとても大切です。当社は創業以来中途採用のみで、業界経験のない人財を丁寧に育成してまいりました。その仕事内容は金融の知識はもちろんシステムの知識も必要です。さらにお客様との対話力、アプリの仕様書作成から出来上がったアプリの検収・チェックまで行える特別な人財なのです。そのため、入社して1～2年で一人前になるのは難しく、最低でも3年は必要です。そして、専門家になるには5～10年を要します。その大切に育てた人財に長く働いて頂きたいという思いで、今回の株式報酬制度を導入いたしました。

## 経営成績

### 当中間期の概況

#### (売上高)

当中間会計期間（2025年4月1日から2025年9月30日まで）の売上高は、中核商品である「XNETサービス」の売上高が2,763百万円（前年同期比4.8%増）となり、機器販売等を含めた売上高は2,766百万円（前年同期比4.9%増）となりました。

当社の資産運用管理ソリューション「XNETサービス」は、大別して以下に区分されます。

- ・有価証券管理システムを中心としたXNETシステムの月額利用料を収益源とするアプリケーションサービス
- ・XNETシステムに関する導入や保守、会計制度変更対応等の業務を請負うAMOサービス
- ・XNETシステムを利用して、機関投資家の経理事務等の実務を受託し、効率的に集約、処理することで収益を獲得するSOサービス

これらのうち、アプリケーションサービス、SOサービスおよびAMOサービスのなかで継続的なシステム保守サービスについては、当社の安定的な収益基盤を支えるコアサービス（コア売上）として捉え、より積極的にビジネス拡大を推進しております。

#### (アプリケーションサービスの状況)

アプリケーションサービスのうち、主力である有価証券管理システムについては、大手損害保険会社に対する有価証券フロントシステムの提供開始や、保険会社および地域金融機関に対する有価証券バックシステムの提供開始などにより、引き続き堅調に推移しております。また、融資管理システムについても新規顧客に対する提供を開始したほか、個人向け信託管理システムについても順調に稼働するとともに、導入社数は徐々に拡大しております。

以上の通り、アプリケーションサービスについては全体として安定的に推移していることに加えて、マーケットデータ等の仕入を伴う一部サービスについては、仕入コスト増加に伴う利用料改定も寄与し、売上高としては前期比増収となりました。

（AMOサービスの状況）

AMOサービスについて、採算性の低いスポット案件からは撤退したものの、比較的規模の大きい複数のシステム導入案件（スポットAMOサービス）受注のほか、コア売上につながる継続保守案件（月額AMOサービス）も引き続き拡大しております。人財投資等によるコスト増を吸収するため単価の改定を進めたこと等もあり、サービス全体を通じて前期比増収を確保しております。

（SOサービスの状況）

SOサービスについては、従来からの投信・投資顧問会社向けサービスが引き続き堅調であるほか、生損保業界に対して、前第3四半期より3社目のサービス提供を開始するなど、徐々に規模を拡大した結果、前期比増収となっております。生損保業界へのSOサービス展開については、現在も複数の会社に対して導入準備を進めております。

当中間会計期間の売上高の内訳は下表の通りです。

（単位：百万円）

	当中間会計期間 (2025年9月中間期)	前中間会計期間 (2024年9月中間期)	前事業年度 (2025年3月期)
①XNETサービス	2,763 (4.8%)	2,635 (△4.3%)	5,297
アプリケーション サービス	1,981 (3.1%)	1,922 (△0.3%)	3,836
AMO・SO サービス	782 (9.5%)	713 (△13.5%)	1,460
②機器販売等	2 (16.5%)	2 (△74.1%)	3
合 計	2,766 (4.9%)	2,638 (△4.5%)	5,300

また当社は、2023年3月期より4カ年の中期経営計画を策定し、このなかで新たに売上を以下の区分に分け、管理することといたしました。

- ・コア売上

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

(対象サービス)

アプリケーションサービス、

AMOサービス(月額)、SOサービス

- ・スポット売上

コア売上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

(対象サービス)

AMOサービス(スポット)

このうち、コア売上について、当社の安定的な収益基盤の確保につながるものと捉え、2026年3月期におけるコア売上50億円の達成を目標として掲げております。当中間会計期間においてはコア売上高2,458百万円となり、前年同期比4.7%増となりました。

前述の通り、比較的採算性の低いスポット案件からの前期での撤退完了による減収影響が第1四半期で収束し、スポット売上高が前年同期比増加に転じるとともに、コア売上高については継続的に拡大し、総売上高に占める割合も88.9%と高水準を維持しております。

### (営業利益、経常利益、中間純利益)

当中間会計期間においては、営業利益495百万円（前年同期比22.0%増）、経常利益482百万円（前年同期比23.2%増）、中間純利益186百万円（前年同期比29.0%減）となり、営業利益率は17.9%となりました。

当中間会計期間においては、人財投資による労務費の増加や役員に対する株式報酬コストなど販管費の増加が利益を圧迫しました。一方、NTTデータグループからの離脱に伴う一過性コストが前期で収束したほか、スポット案件撤退により業務委託費等は減少しました。増収効果も含め、全体として利益押し上げ要因が上回ったことから、利益については大幅に改善し、結果として、当中間会計期間の営業利益率は17.9%と、当社が中期経営計画のなかの目標の一つとして掲げる営業利益率15.0%を上回る水準となっております。

また、2025年7月31日付けで公表いたしました「特別損失の計上、業績予想の修正および配当予想の据え置きに関するお知らせ」の通り、株式報酬制度の導入に伴い特別損失を計上した結果、中間純利益は186百万円となりました。なお、同リリースにおいて140百万円を見込んでいた特別損失額は、従業員退職の影響等を反映させた結果、136百万円となりました。

### (当事業年度の見通しと取組み)

当中間会計期間の経営成績は概ね予想通りの水準となり、今後も予想通りの水準を達成すると見ております。

この結果、2026年3月期の業績予想は、2025年7月31日発表「特別損失の計上、業績予想の修正および配当予想の据え置きに関するお知らせ」に記載している数値から変更はありません。

## (配当)

当社は長期的・安定的で、かつ「減配しない会社」を基本とした株主還元を配当政策として掲げております。

上記方針を踏まえ、当事業年度の間配当金は、前期同様、1株当たり22.5円といたします。

また、株主優待につきましては、2022～2025年度の中期経営計画期間と合わせ（2022年6月28日公表「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご参照ください）、予定通り、上記の配当金に加えてQUOカードを贈呈いたします。

株主の皆様におかれましては、今後とも引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2025年12月

代表取締役社長 茂谷武彦

# 中間貸借対照表

(単位：千円)

期 別 科 目	当中間会計期間末 (2025年9月30日現在)		前事業年度末の 要約貸借対照表 (2025年3月31日現在)	
	金 額	構成比	金 額	構成比
(資産の部)		%		%
I 流動資産				
1. 現金及び預金	1,216,794		1,456,027	
2. 売掛金	286,937		347,309	
3. 有価証券	—		300,000	
4. 契約資産	101,357		62,660	
5. 前払費用	51,161		48,472	
6. その他	6,543		6,327	
流動資産合計	1,662,794	27.9	2,220,796	33.2
II 固定資産				
1. 有形固定資産 ※				
(1) 建物	42,444		44,587	
(2) 工具、器具及び備品	42,220		47,703	
有形固定資産合計	84,665	1.4	92,291	1.4
2. 無形固定資産				
(1) ソフトウェア	1,003,098		1,016,166	
(2) ソフトウェア仮勘定	254,384		204,587	
(3) 電話加入権	993		993	
無形固定資産合計	1,258,475	21.2	1,221,747	18.3
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	2,497,984		2,697,866	
(2) 敷金及び保証金	201,601		201,601	
(3) 繰延税金資産	243,350		245,860	
(4) その他	648		797	
投資その他の資産合計	2,943,584	49.5	3,146,125	47.1
固定資産合計	4,286,725	72.1	4,460,164	66.8
資産合計	5,949,519	100.0	6,680,960	100.0



(単位：千円)

期 別 科 目	当中間会計期間末 (2025年9月30日現在)		前事業年度末の 要約貸借対照表 (2025年3月31日現在)	
	金 額	構成比	金 額	構成比
(負債の部)		%		%
I 流動負債				
1. 買掛金	550		—	
2. 短期借入金	1,500,000		2,500,000	
3. 未払金	233,163		319,619	
4. 未払費用	40,686		35,399	
5. 未払法人税等	176,455		112,344	
6. 未払消費税等	56,944		17,485	
7. 前受金	926		143	
8. 預り金	19,965		17,394	
9. 賞与引当金	137,634		123,712	
10. 役員賞与引当金	12,989		—	
11. 株式給付引当金	4,726		—	
12. 役員株式給付引当金	14,366		—	
流動負債合計	2,198,410	37.0	3,126,098	46.8
II 固定負債				
1. 退職給付引当金	586,863		604,052	
2. 株式給付引当金	130,479		—	
3. 資産除去債務	19,579		19,498	
4. その他	—		9,510	
固定負債合計	736,921	12.4	633,061	9.5
負債合計	2,935,331	49.3	3,759,160	56.3
(純資産の部)				
I 株主資本				
1. 資本金	783,200	13.2	783,200	11.7
2. 資本剰余金				
(1) 資本準備金	1,461,260		1,461,260	
資本剰余金合計	1,461,260	24.6	1,461,260	21.9
3. 利益剰余金				
(1) 利益準備金	17,397		17,397	
(2) その他利益剰余金				
繰越利益剰余金	6,655,558		6,619,101	
利益剰余金合計	6,672,956	112.2	6,636,498	99.3
自己株式	△5,903,228		△5,959,158	
株主資本合計	3,014,187	50.7	2,921,800	43.7
純資産合計	3,014,187	50.7	2,921,800	43.7
負債純資産合計	5,949,519	100.0	6,680,960	100.0

(注)

(当中間会計期間末)

(前事業年度末)

※ 有形固定資産の減価償却  
累計額

242,670千円

234,193千円

# 中間損益計算書

(単位：千円)

期 別  科 目	当中間会計期間  (自 2025年4月1日) (至 2025年9月30日)		前事業年度の 要約損益計算書  (自 2024年4月1日) (至 2025年3月31日)	
	金 額	百分比	金 額	百分比
		%		%
I 売上高	2,766,496	100.0	5,300,593	100.0
II 売上原価	1,904,542	68.8	3,797,165	71.6
売上総利益	861,953	31.2	1,503,427	28.4
III 販売費及び一般管理費	366,735	13.3	642,766	12.1
営業利益	495,218	17.9	860,661	16.2
IV 営業外収益 ※1	16,908	0.6	31,156	0.6
V 営業外費用 ※2	29,955	1.1	42,585	0.8
経常利益	482,170	17.4	849,232	16.0
VI 特別損失 ※3	136,457	4.9	—	—
税引前中間(当期)純利益	345,713	12.5	849,232	16.0
法人税、住民税及び事業税	156,700	5.7	271,400	5.1
法人税等調整額	2,510	0.1	△3,510	△0.1
中間(当期)純利益	186,503	6.7	581,342	11.0

(注)	(当中間会計期間)	(前事業年度)
※1 営業外収益のうち主要なもの		
受取利息	1,479千円	891千円
有価証券利息	14,595	30,020
※2 営業外費用のうち主要なもの		
支払利息	11,005千円	21,548千円
支払手数料	18,950	21,000
※3 特別損失のうち主要なもの		
株式給付引当金繰入額	122,764千円	—
特別賞与等	13,692	—

# 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

期 別 科 目	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)	前事業年度の要約 キャッシュ・フロー計算書 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
	金 額	金 額
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー		
1. 営業収入	2,788,955	5,270,764
2. 原材料又は商品の仕入れによる支出	△1,675	△2,767
3. 未払消費税等の増減額(△は減少)	39,459	△34,208
4. 人件費の支出	△1,107,599	△2,081,879
5. 外注費の支出	△625,968	△1,262,646
6. その他の営業支出	△398,574	△674,682
小計	694,597	1,214,580
7. 利息及び配当金の受取額	15,951	31,304
8. 利息の支払額	△11,005	△21,548
9. 法人税等の支払額	△95,487	△387,301
営業活動によるキャッシュ・フロー	604,055	837,035
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー		
1. 有形固定資産の取得による支出	△7,724	△10,992
2. 無形固定資産の取得による支出	△242,346	△506,267
3. 有価証券の償還による収入	300,000	100,000
4. 投資有価証券の償還による収入	200,000	200,010
5. 敷金及び保証金の差入による支出	—	△471
6. 関係会社預け金の預入による支出	—	△1,313
7. 関係会社預け金の払戻による収入	—	1,482,589
投資活動によるキャッシュ・フロー	249,929	1,263,553
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	1,000,000	2,500,000
短期借入金の返済による支出	△2,000,000	—
自己株式の取得による支出	△65	△5,965,106
配当金の支払額	△93,151	△217,594
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,093,217	△3,682,701
IV. 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△239,232	△1,582,112
V. 現金及び現金同等物の期首残高	1,456,027	3,038,139
VI. 現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,216,794	1,456,027

(注)

(当中間会計期間)  
現金及び現金同等物の中間期末残高と  
中間貸借対照表に掲記されている科目  
の金額との関係(2025年9月30日現在)  
現金及び預金勘定 1,216,794千円  
預入期間が3ヶ月を  
超える定期預金 —  
現金及び現金同等物 1,216,794

(前事業年度)  
現金及び現金同等物の期末残高と貸借  
対照表に掲記されている科目の金額と  
の関係(2025年3月31日現在)  
現金及び預金勘定 1,456,027千円  
預入期間が3ヶ月を  
超える定期預金 —  
現金及び現金同等物 1,456,027

## 会社の概況（2025年9月30日現在）

---

- 商号 株式会社 エックスネット （英訳名 XNET Corporation）
- 本社 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 茂谷 武彦
- 設立 1991年（平成3年）6月3日
- 資本金 7億8,320万円
- 発行可能株式総数 16,476,800株
- 発行済株式の総数 8,261,600株
- 従業員数 203名
- 事業内容 共用型アウトソーシング事業 （商品名「XNETサービス」）
- お問い合わせ先 TEL 03-5367-2201 FAX 03-5367-2115  
ホームページアドレス <https://www.xnet.co.jp>  
メールアドレス [xnet@xnet.co.jp](mailto:xnet@xnet.co.jp)

## 取締役

(2025年9月30日現在)

代表取締役社長	茂谷 武彦
常務取締役	新島 毅
取締役	荻田 正陽
	川崎 裕介
取締役（常勤監査等委員）	丸山 浩司
取締役（監査等委員）	鈴木 行生
	武山 芳夫
	小林 貴恵

（注） 取締役のうち丸山浩司、鈴木行生、武山芳夫、  
小林貴恵は社外取締役であります。

# 株主メモ

---

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会 毎年6月下旬
- 基準日  
定時株主総会・期末配当 毎年3月31日  
中間配当 毎年9月30日
- 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社
- 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社
- 郵便物送付先 〒168-0063  
東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) 電話 (0120)-782-031(フリーダイヤル)

・未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

メ

モ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

