

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

XNET

Application Outsourcing

2022年12月

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？」

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

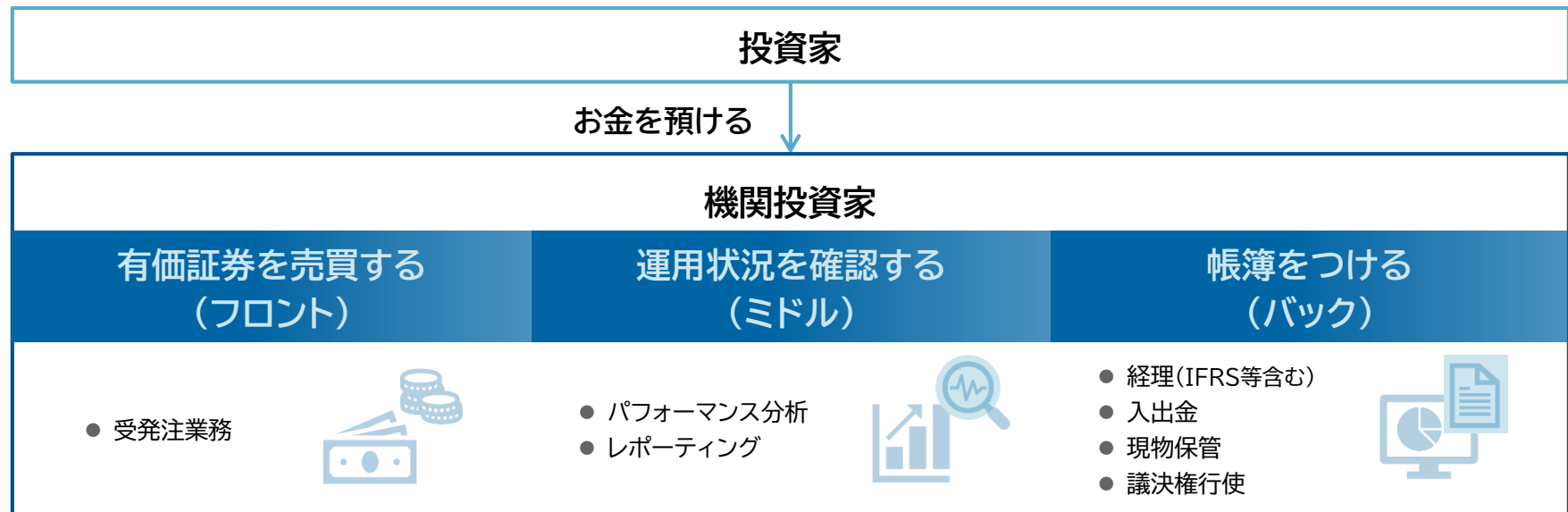
会社名	株式会社 エックスネット
住所	東京都新宿区荒木町13番地4 住友不動産 四谷ビル4階
代表者	代表取締役社長 茂谷 武彦
設立	1991年6月3日(平成3年)
資本金	7億8,320万円
従業員数	197名(2022年3月現在)
事業内容	- 資産運用管理アプリケーションの アウトソーシング事業「XNETサービス」 - 投資関連情報の配信サービス事業 - STPサービス事業 (電子的な情報伝達を仲介するサービス)
主要顧客	銀行を含む広義の「機関投資家」

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

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



インフラとして支える

XNET



「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

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)

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

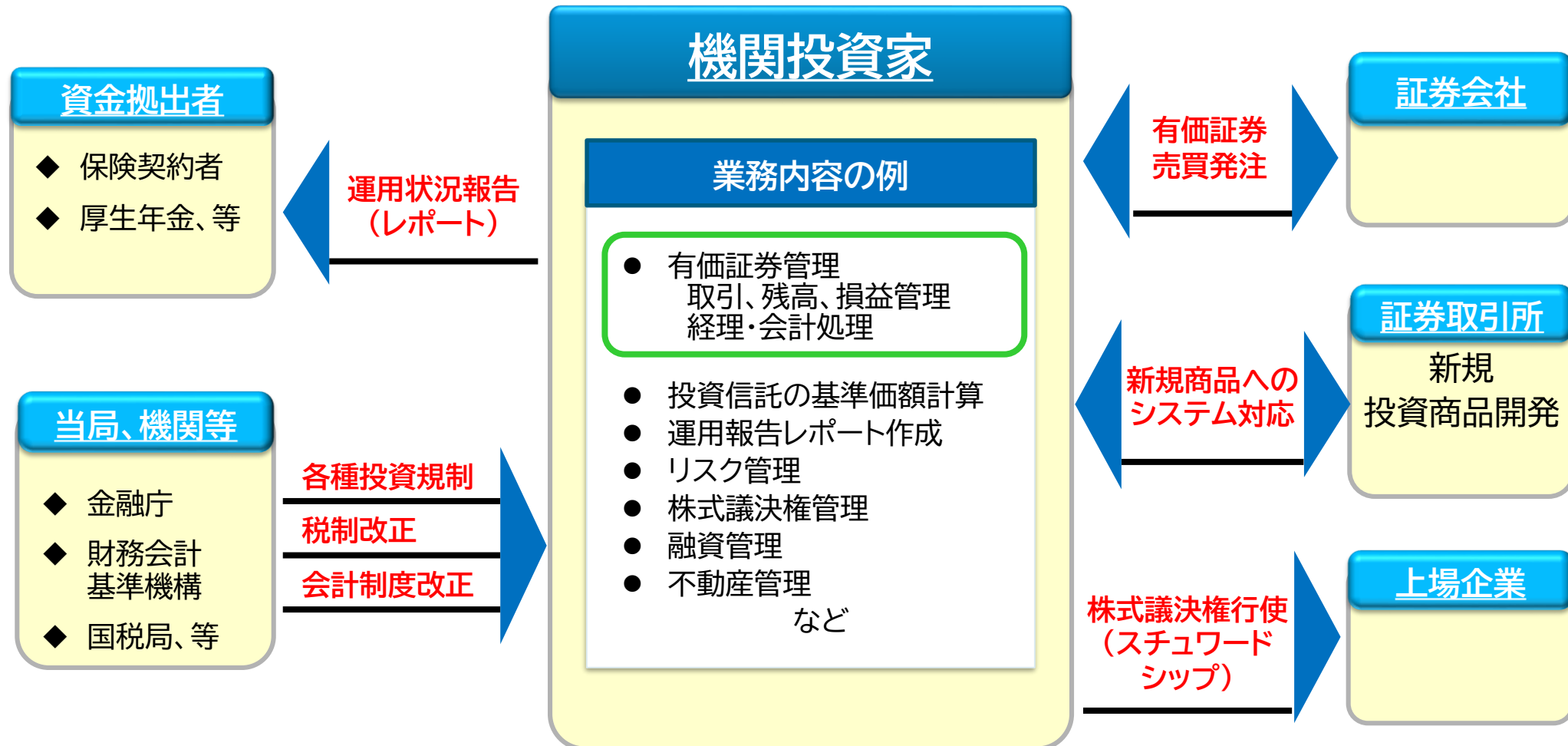
投資信託
購入者

資金
(購入資金)

「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

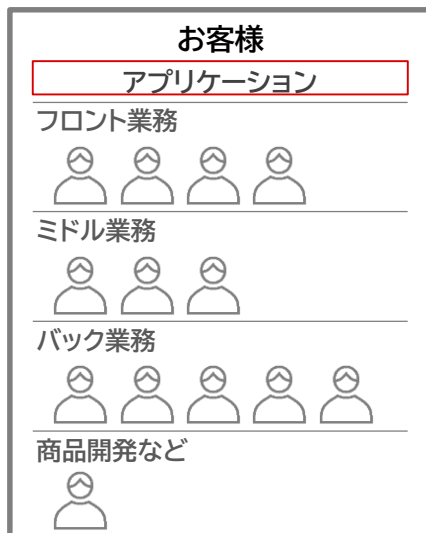
機関投資家は、前頁のとおり何百億円、何千億円もの資金を集め、数百、数千銘柄の株式や債券などの有価証券に投資しています。それらの管理のため、コストをかけて様々なシステムを導入しています。



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

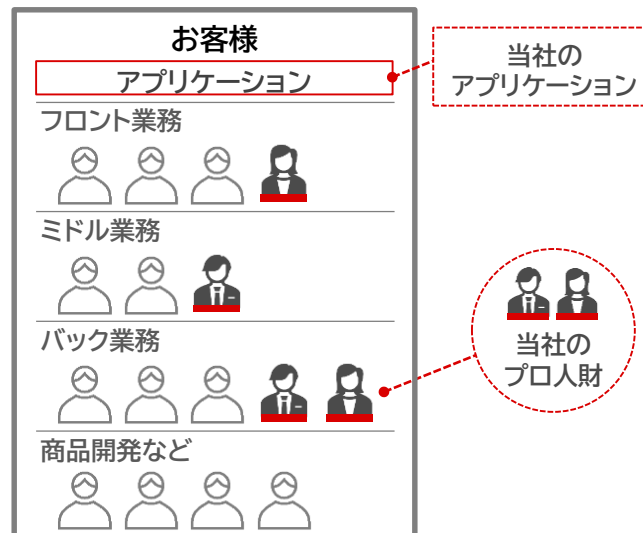
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



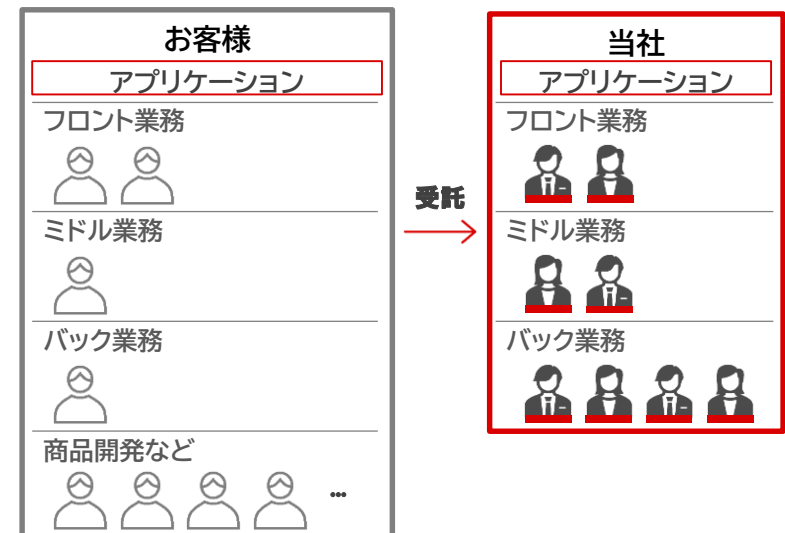
②AMO: Application Management Outsourcing

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

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

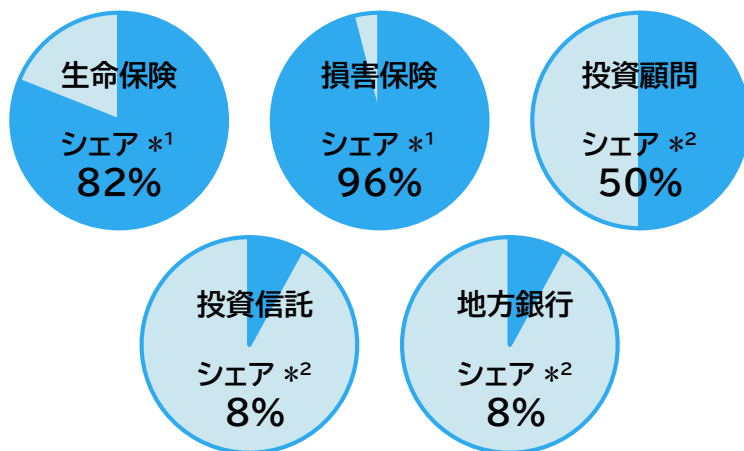
資産運用業界に特化し、シェアを拡大

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

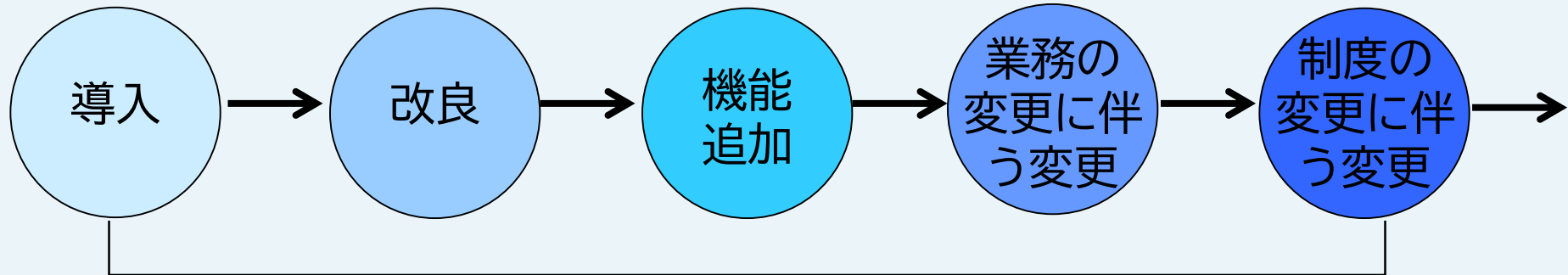
「XNETサービス」のコンセプトは…
お客様(企業)に、サービス型(月々のサービス料)で、システムを提供

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

「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)

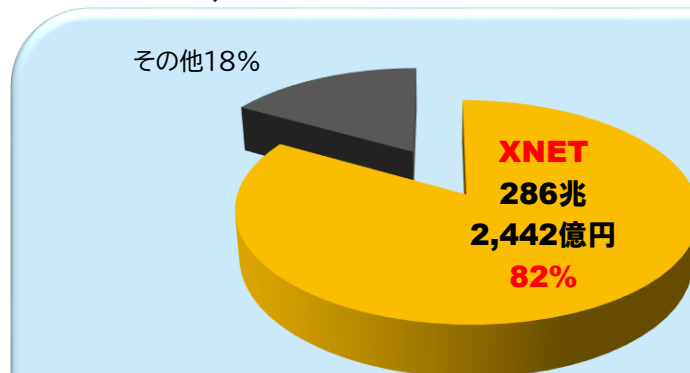
XNETサービスの業態別導入実績

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。(2022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
23	14	48	53	27	10

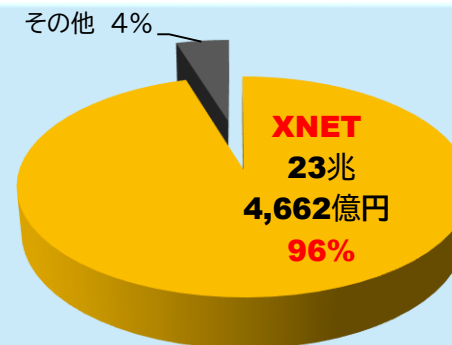


生命保険



【生保協会加盟全42社の有価証券運用総額(349兆5,060億円)に占めるXNET利用割合 (2022/3月期決算)】

損害保険



【損保協会加盟全29社の有価証券運用総額(24兆3,466億円)に占めるXNET利用割合 (2022/3月期決算)】

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



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？」

2023年3月期 第2四半期実績

- 売上については、XNETサービスの拡大基調は継続し、前期比増収。
- 利益については、売上高が前年同期比微増となる一方で、XNETアプリケーション投資に伴う減価償却費や委託費の減少等により利益率は改善、前期比20%を超える増益。
- 重視する経営指標である、売上高営業利益率は目標である15%を上回り、18.3%となる。

	2022年3月期 第2四半期実績	2023年3月期 第2四半期実績	2023年3月期 通期業績予想(当初)	第2四半期時点 進捗率(対通期)	第1四半期時点 進捗率(対通期)
	百万円	百万円	百万円	%	%
売上高	2,628	2,676	5,200	51.5%	25.7%
前期比(%)	13.1%	1.8%	▲4.0%		
営業利益	394	489	850	57.6%	26.6%
前期比(%)	53.7%	24.0%	▲12.2%		
経常利益	408	505	870	58.1%	26.8%
前期比(%)	51.7%	23.9%	▲12.6%		
純利益	277	343	590	58.2%	26.9%
前期比(%)	53.4%	23.9%	▲17.9%		
営業利益率	15.0%	18.3%	16.3%	-	-

2023年3月期 通期業績予想上方修正

- 2023年3月期においては、AMOサービス売上高の反動減により、減収減益を見込む。
- 一方で、第2四半期までの業績が想定を上回る結果となり、通期業績についてもやや上振れることが見込まれるため、業績予想を上方修正。

	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績
売上高	4,670	5,039	5,419 (※)
営業利益	711	694	968 (※)
経常利益	732	719	995 (※)
当期純利益	515	576	718 (※)
現金換金 可能資産	5,210	5,622	6,411
売上高営業 利益率	15.2%	13.8%	17.9%

(金額はすべて百万円単位)

(※)過去最高値

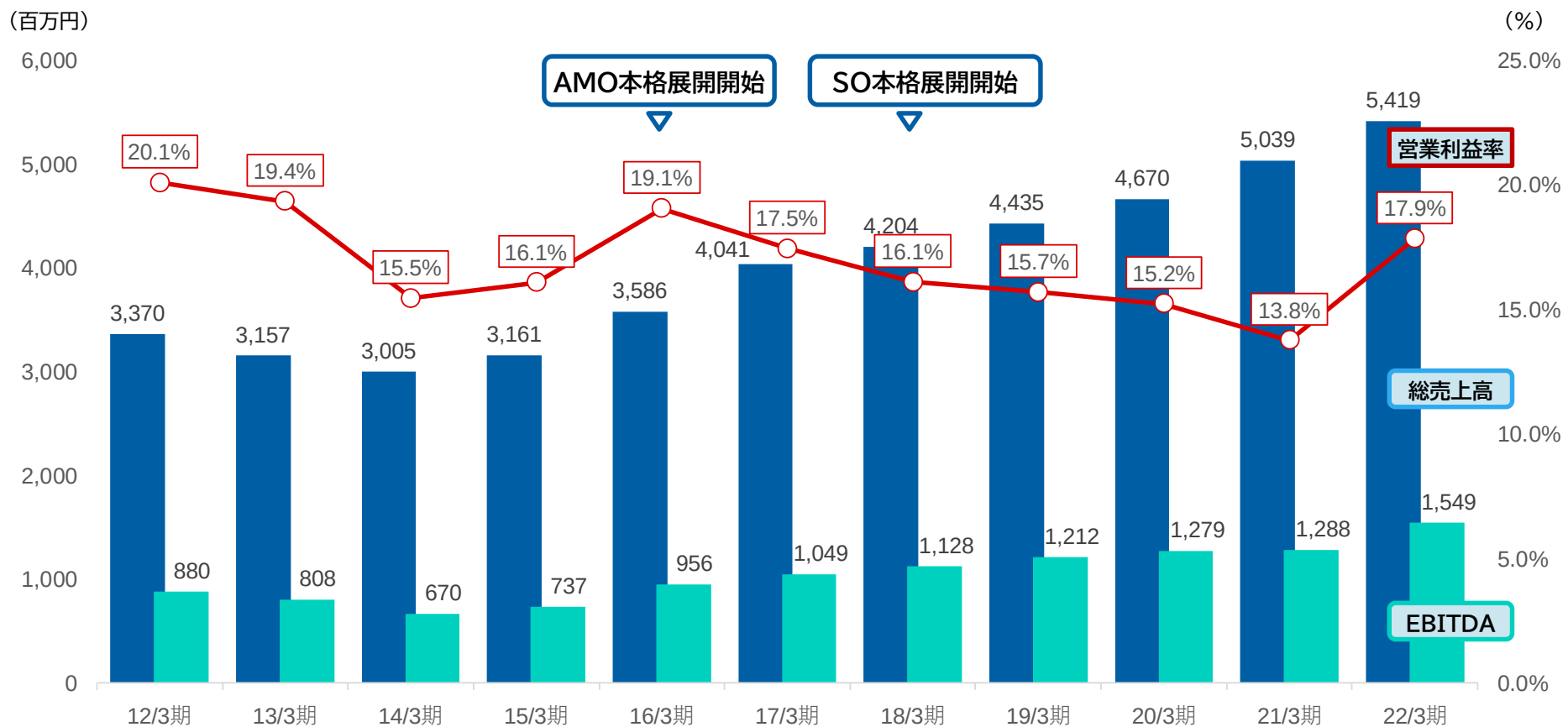
2023年3月期 通期業績予想(当初)	2023年3月期 通期業績予想(修正後)	第2四半期進捗率 (対修正後予想)
5,200	5,300	50.5%
前期比▲4.0%	▲2.2%	
850	900	54.4%
前期比▲12.2%	▲7.0%	
870	920	55.0%
前期比▲12.6%	▲7.6%	
590	620	55.4%
前期比▲17.9%	▲13.7%	
—	—	—
16.3%	17.0%	—

主要財務指標の推移

過年度は安定的に成長し続け、22/3期は過去最高の業績を達成しています

22/3期は、高採算の大型AMOサービス案件等も寄与し、利益率が大幅に改善されました

過年度総売上高・営業利益率・EBITDA推移

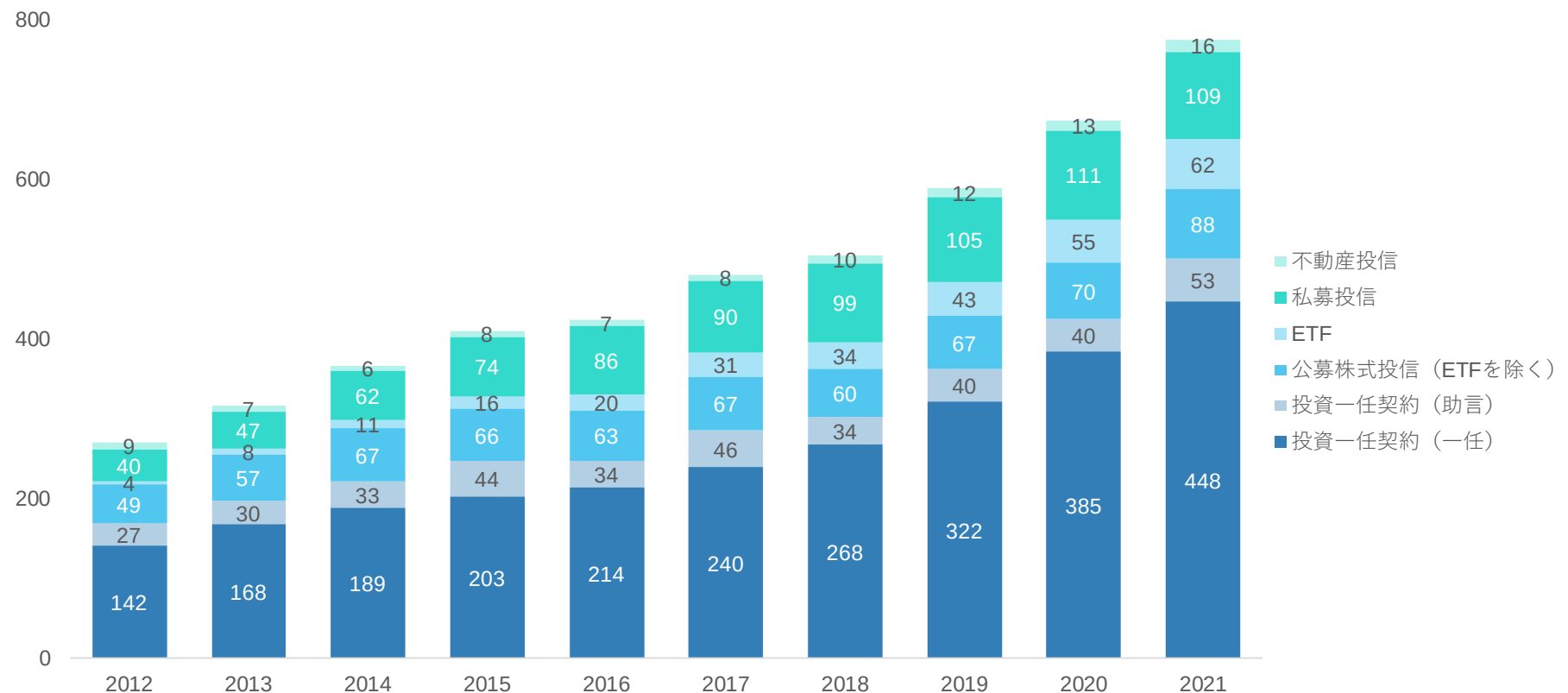


エックスネットの経営指標(業績面、財務面)

	2011.3	2012.3	2013.3	2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3(予)	過去最高
売上高(百万円)	3337	3370	3157	3005	3161	3586	4041	4204	4435	4670	5039	5419	5300	5419
対前期増減率	+4.6%	+1.0%	-6.3%	-4.8%	+5.2%	+13.4%	+12.7%	+4.0%	+5.5%	+5.3%	+7.9%	+7.5%	-2.2%	(2022.3)
XNETサービス(百万円)	3293	3293	3115	2990	3142	3556	4027	4179	4423	4660	5032	5414	5300	5414
対前期増減率	+4.8%	-0.0%	-5.4%	-4.0%	+5.1%	+13.2%	+13.3%	+3.8%	+5.9%	+5.4%	+8.0%	+7.6%	-2.2%	(2022.3)
営業利益(百万円)	812	678	611	464	508	683	705	678	696	711	694	968	900	968
対前期増減率	+11.2%	-16.6%	-9.9%	-24.0%	+9.5%	+34.3%	+3.2%	-3.8%	+2.7%	+2.1%	-2.4%	+39.4%	-7.0%	(2022.3)
売上高営業利益率	24.4%	20.1%	19.4%	15.5%	16.1%	19.1%	17.5%	16.1%	15.7%	15.2%	13.8%	17.9%	17.0%	
経常利益(百万円)	832	709	635	497	531	709	729	692	717	732	719	995	920	995
対前期増減率	+11.0%	-14.7%	-10.5%	-21.7%	+6.7%	+33.5%	+2.9%	-5.1%	+3.6%	+2.1%	-1.7%	+38.3%	-7.6%	(2022.3)
売上高経常利益率	24.9%	21.0%	20.1%	16.5%	16.8%	19.8%	18.0%	16.5%	16.1%	15.7%	14.2%	18.3%	17.4%	
当期純利益(百万円)	476	390	380	295	50	455	522	465	485	515	576	718	620	718
対前期増減率	+3.6%	-18.1%	-2.4%	-22.5%	-82.7%	+794.5%	+14.6%	-10.8%	+4.2%	+6.3%	+11.8%	+24.6%	-13.7%	(2022.3)
EPS(円)	11537.65	9444.85	9221.42	71.45	12.33	110.29	68.21	56.37	58.74	62.44	69.81	86.95	75.05	
BPS(円)	127272.33	131117.18	134738.60	1362.83	1319.16	1373.45	721.94	750.31	781.05	815.48	857.30	916.25		
ROE	9.0%	7.2%	6.8%	5.3%	0.9%	8.2%	9.0%	7.7%	7.7%	7.8%	8.3%	9.8%		12.5%
					(5.8%)									(2004.3)
減価償却額(百万円)	207	201	196	205	228	273	343	449	515	568	594	581	520	594
EBITDA(償却+営業)	1019	879	807	669	736	956	1048	1127	1212	1279	1288	1549		1549
対前期増減率	+6.9%	-13.7%	-8.2%	-17.1%	+10.0%	+29.9%	+9.6%	+7.5%	+7.5%	+5.5%	+0.7%	+20.2%		(2022.3)
自己資本比率	89.3%	88.7%	88.5%	90.6%	87.8%	86.3%	87.1%	86.1%	85.5%	85.7%	85.9%	84.6%		
現金換金可能資産(百万円)	4887	5139	5098	4818	4905	4977	4810	4742	4835	5210	5622	6411		6411
DPS(1株配当金・円)	5600	5600	5600	5600	56	56	56(28)	28	28	28	28	28	30	
配当性向	48.5%	59.3%	60.7%	78.4%	454.2%	50.7%	44.3%	49.7%	47.7%	44.8%	40.1%	32.2%		

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)



金融庁『資産運用業高度化プロGRESSレポート2021』、投資信託協会、投資顧問業協会の統計データより作成

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

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？」

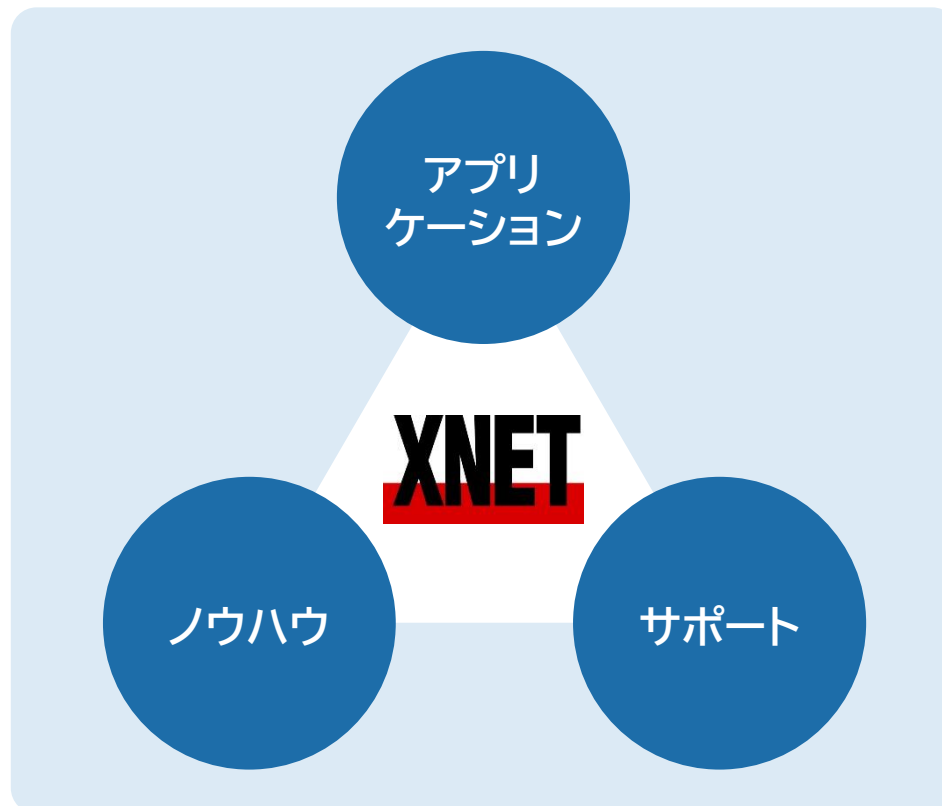
4. 「今回の中期経営計画で実現したいことは何？」

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

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 >

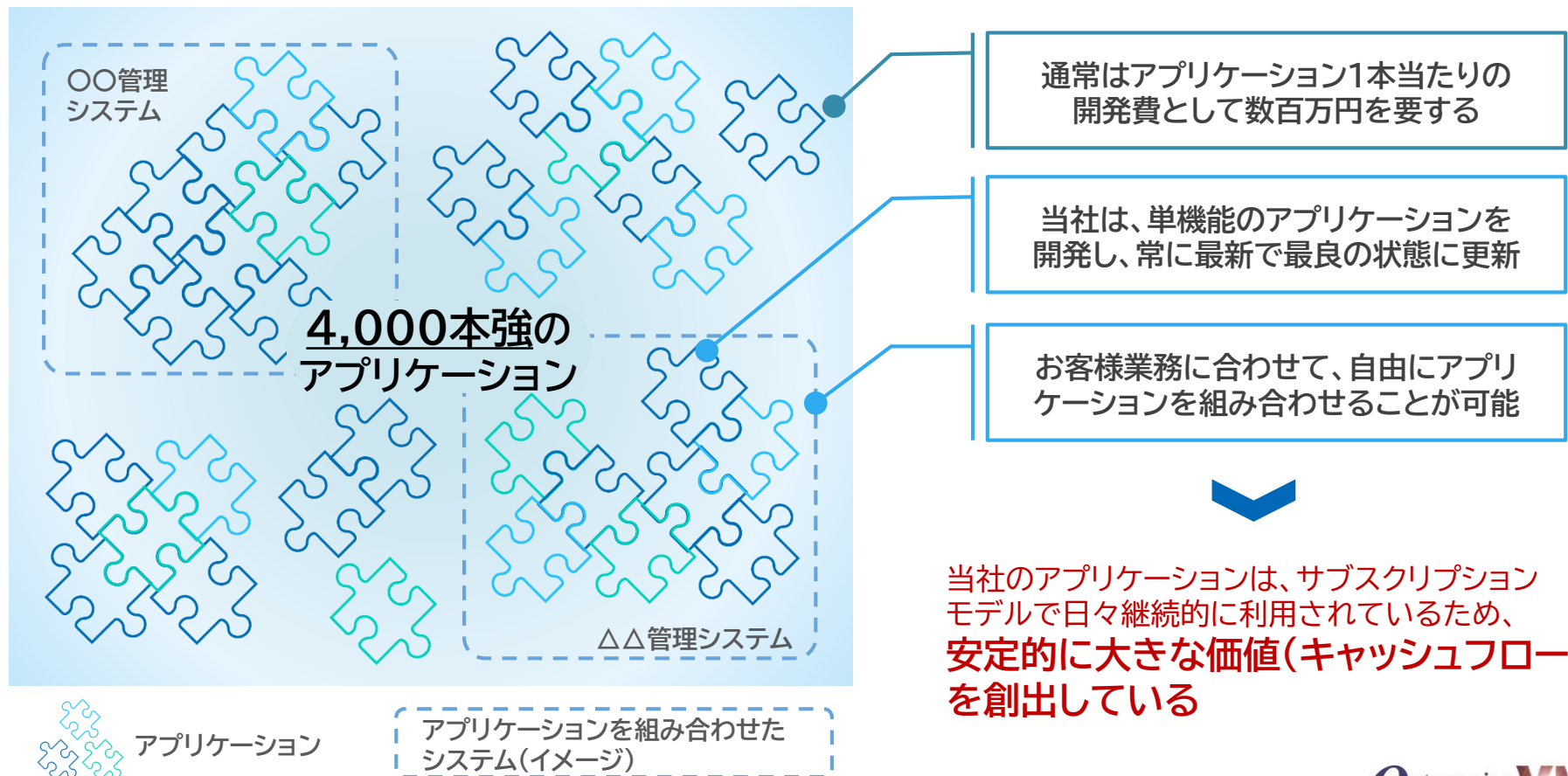
- オーダーメイド型であるため、コストとリスクはすべて発注者側が負担

< 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

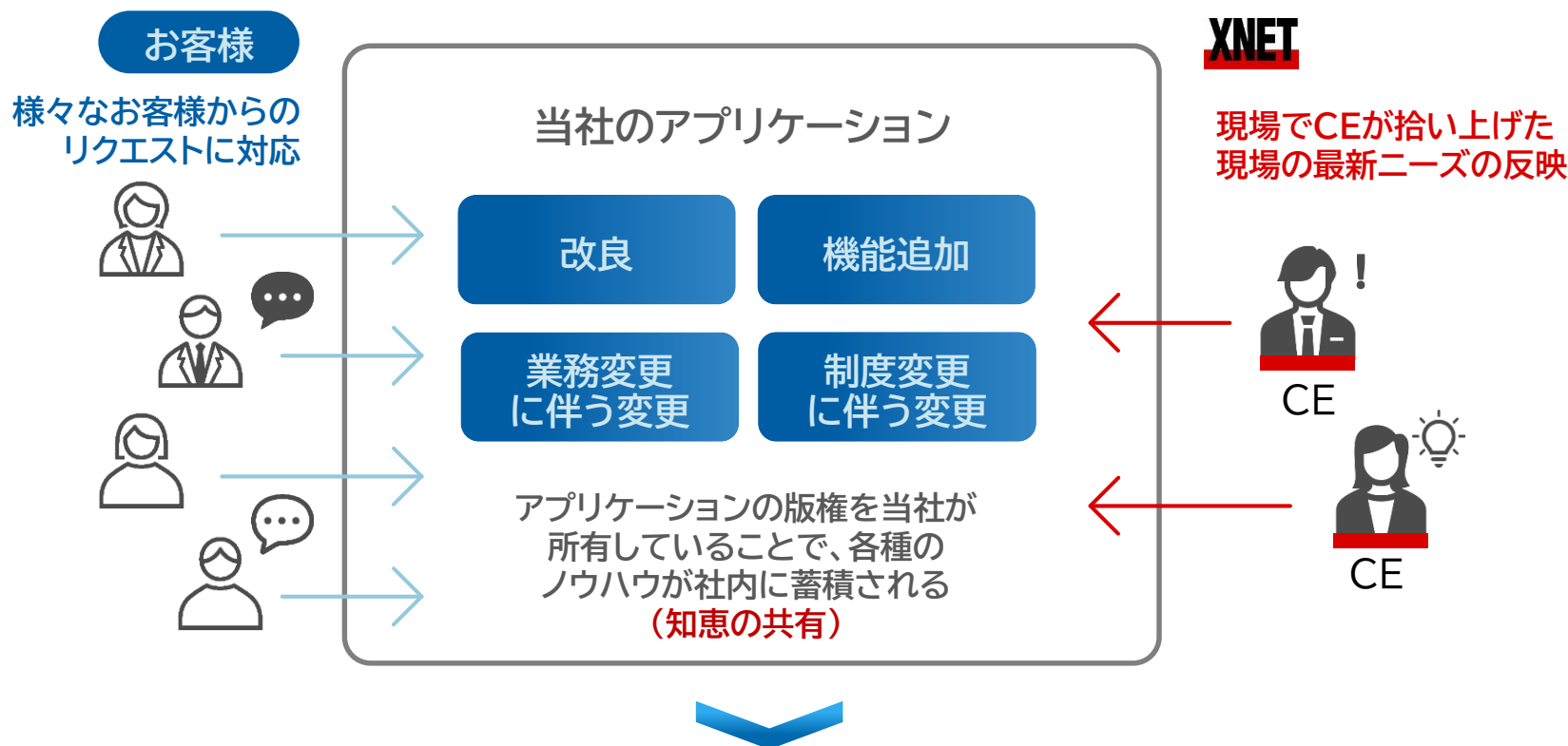
最新で最良のアプリケーションを約4000本保有しており、非常に大きな価値(キャッシュフロー)を日々生み出しております

XNETが保有するアプリケーション



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

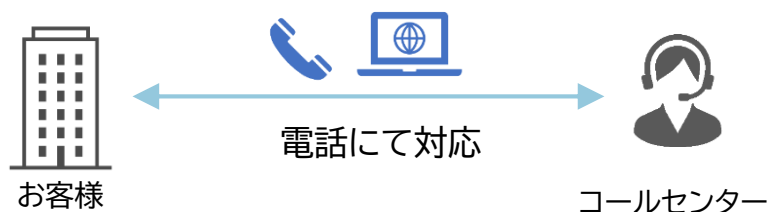
お客様の声、当社CE(社員)の声を反映し、常に最新のニーズとノウハウを当社が保有



“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

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

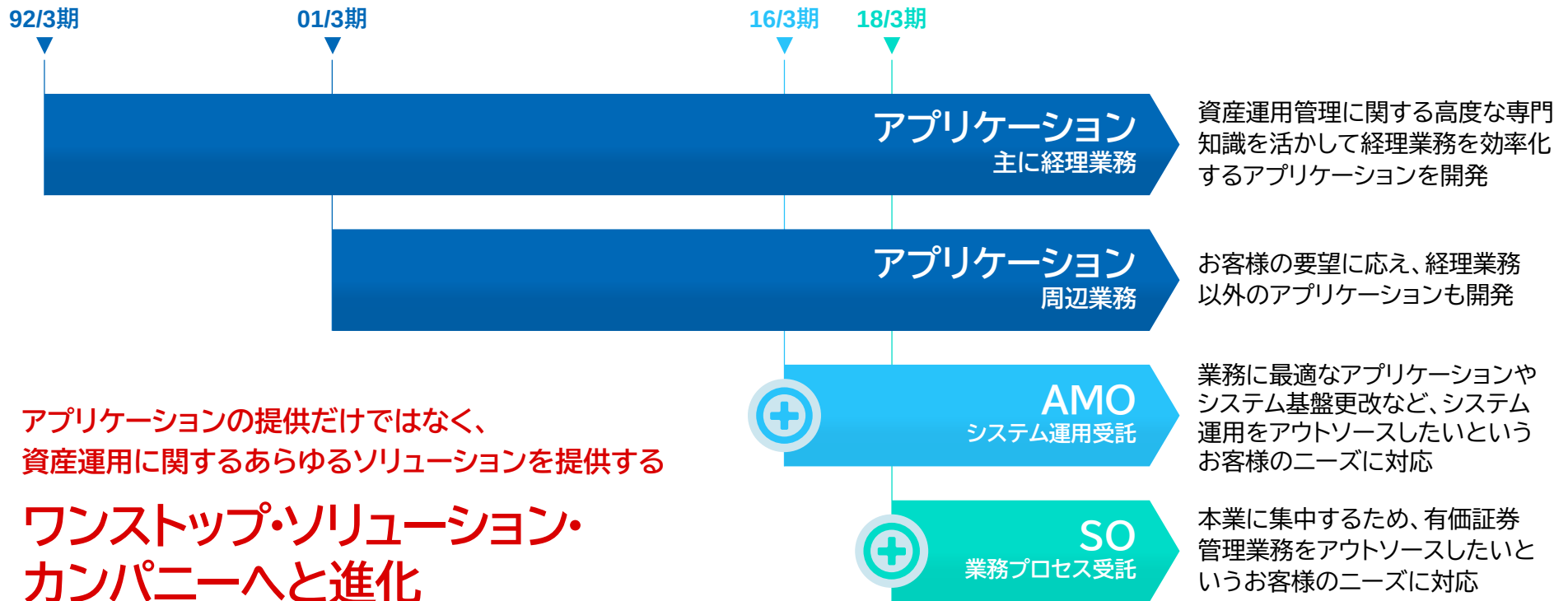
XNET

ワンストップ・ソリューション・カンパニーへ

祖業のアプリケーション(ソフトウェア)の提供に加え、AMO(システム運用受託)、SO(業務プロセス受託)のサービスを提供することで、更なる付加価値を提供しています。

背景として、お客様のリソース不足と本業への集中があります

当社のソリューションの変遷



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

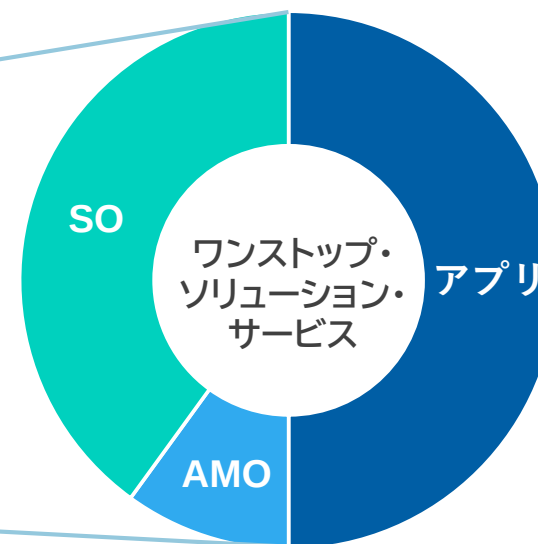
中長期的なサービス展開

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

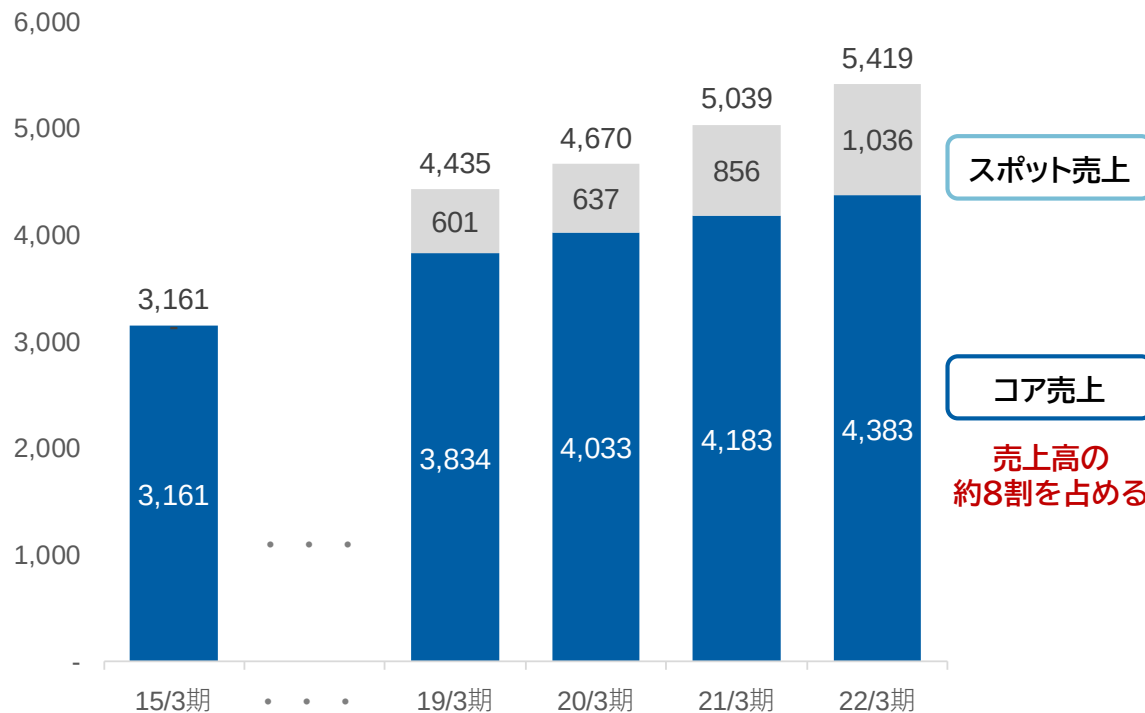


- ・ AMO・SOを拡大
- ・ プロダクトミックス構築により、資産運用のあらゆるソリューションを提供

売上構成の新分類

売上構成は大きくコアとスポットに分けることができ、コアが約80%を占めます
このコアに注力することが、当社経営基盤の強化につながります
アプリケーションサービス・AMO・SOの大半は、月額定額で安定的に売上を確保しています

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

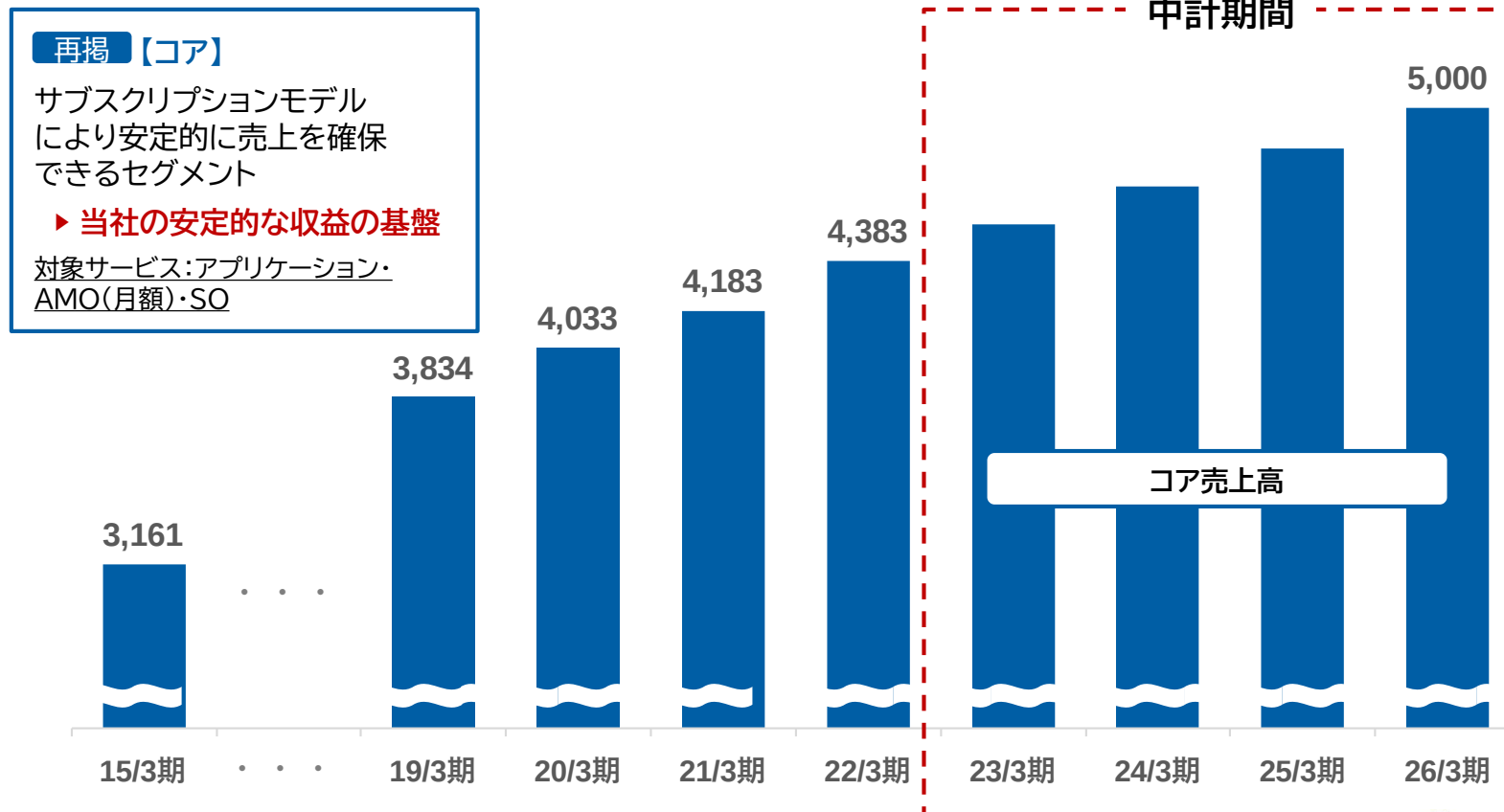
対象提供サービス:
AMO(スポット)※新規導入・基盤更改

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)



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

26/3期 **50億円**

営業利益率

15.0%

ROE

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)

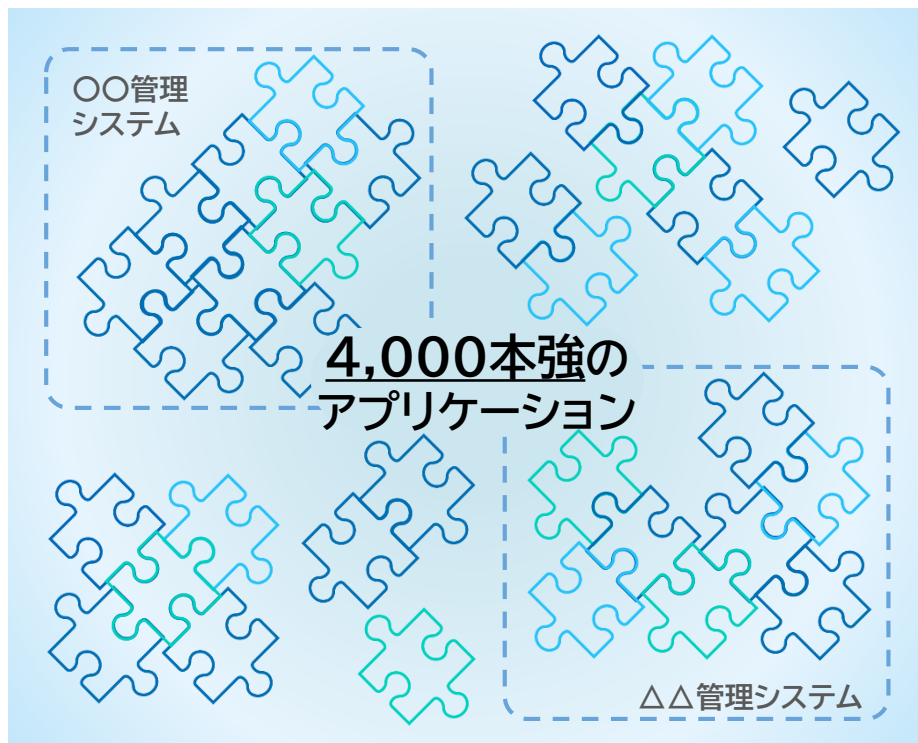
今後、拡充の余地がある
サービス領域

「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

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

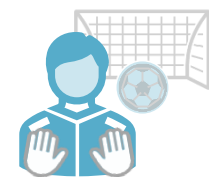
既存アプリケーションの改良・改善



- ✓ 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

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

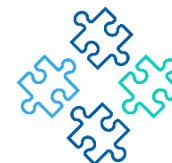
✓ 未経験者・高卒の若手の採用

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

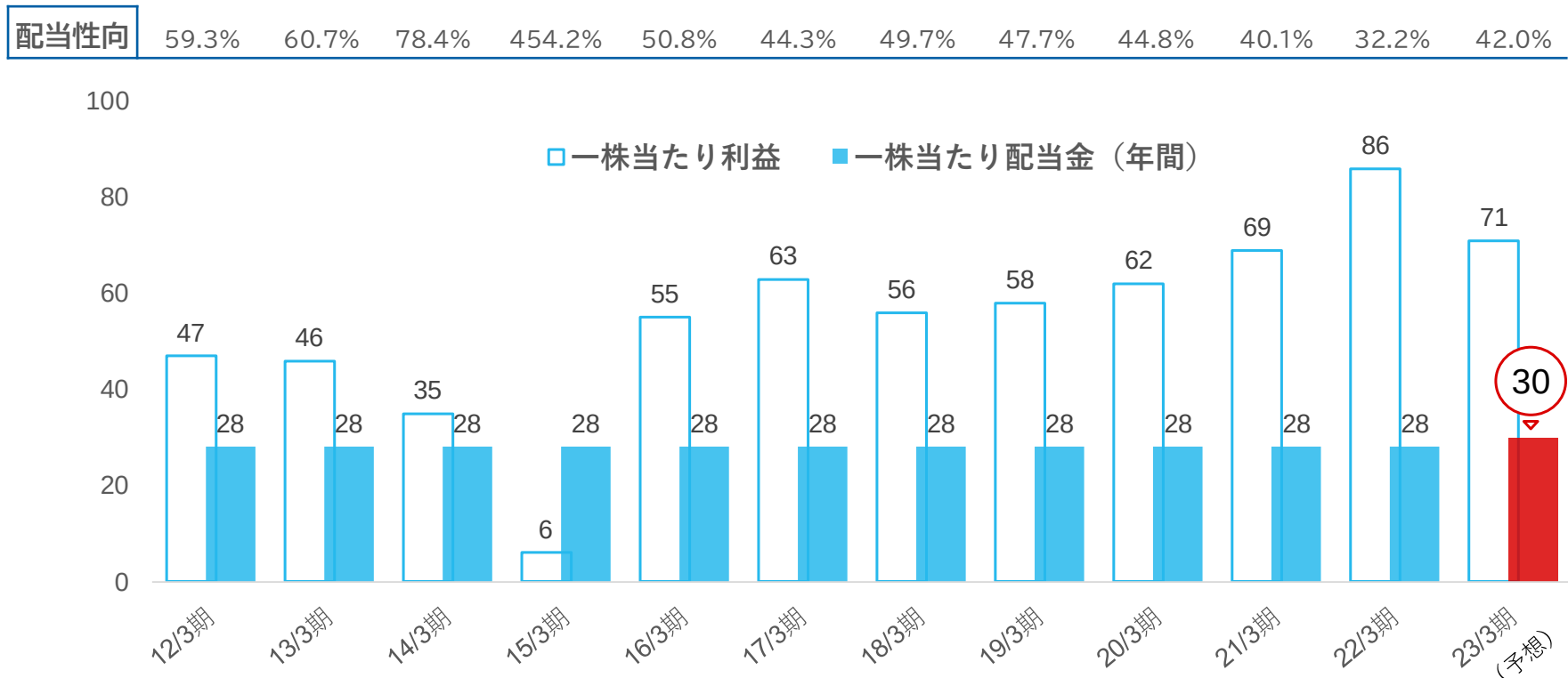


専門人財の育成

利益還元(配当方針)

長期安定配当を基本とし、株主の皆様へ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きております
なお、23/3期(予想)は一株当たり配当金 30 円としており、増配を行う予定としております

配当実績*1と配当予想(単位:円)



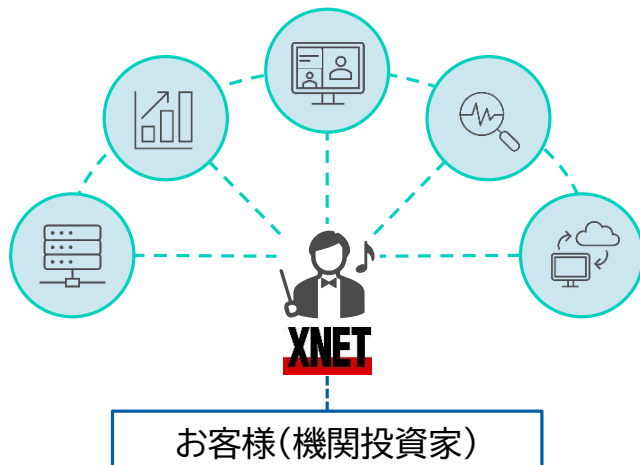
*1 当社は過年度に株式分割を行っているため、現在の株式数に分割調整を行い、計算・記載をしております。

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

