



皆様、こんにちは！ 社長の茂谷でございます。

この度は、当社が作成しました株主様及び投資家様向けのビデオメッセージをご覧頂きまして、誠にありがとうございます。

今回は、昨年公表しました中期経営計画の1年目の振り返りを中心に、ご説明したいと思います。

どうぞ最後までご覧いただきますよう、宜しくお願いいたします。

今回は、時間にして約10分の長さとなっております。

## 2023年3月期実績 業績予想の推移

- 売上、利益ともに、前期の大型AMOサービスの反動減があったにもかかわらず、堅調に推移。
- 結果として、過去最高の経営成績であった前期から微減収・微減益にとどまり、ほぼ前期並みという結果となる。
- 営業利益率についても、目標である15%を大きく上回り、17.7%を確保。

	㊤2023年3月期 当初予想	㊦-㊤	㊨2023年3月期 2Q上方修正	㊩-㊨	㊪2023年3月期 通期実績	㊫2022年3月期 前期実績 (㊩-㊫)
	百万円		百万円		百万円	百万円
売上高	5,200	100	5,300	57	5,357	5,419 (▲62)
前期比(%)	▲4.0%		▲2.2%		▲1.1%	
営業利益	850	50	900	50	950	968 (▲17)
前期比(%)	▲12.2%		▲7.0%		▲1.8%	
経常利益	870	50	920	65	985	995 (▲10)
前期比(%)	▲12.6%		▲7.6%		▲1.1%	
純利益	590	30	620	74	694	718 (▲24)
前期比(%)	▲17.9%		▲13.7%		▲3.4%	
営業利益率	16.3%		17.0%		17.7%	17.9%

それでは、本題に入らせて頂きます。

こちらのスライドをご覧ください。

振り返りの前に、まずは足元の業績の確認です。

当社は4月末に、当2023年3月期の決算発表をおこないました。

この表の右端2列を見ても、お分かりいただけますように、過去最高だった前期には若干及ばず、微減収・微減益となりました。

それでも、期中の上方修正などもあり、着地は、ほぼ前期並みの水準を達成いたしました。

前期のような大型AMO案件こそありませんでしたが、年度を通して業績が安定かつ好調だったことは、営業利益率の比較からもお分かり頂けると思います。

実際に、17.7%と当社目標の15%を大きく上回りました。

。

## 直前4期の経営成績と2024年3月期業績予想

- 2024年3月期の売上高は、引き続き堅調な推移となりほぼ前期並みを見込む。
- 利益については、人財への投資やオフィス環境投資によるコスト増を見込み、減益を予想。ただし、営業利益率については、16.6%と高水準を維持。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 業績予想	前期比
売上高	4,670	5,039	5,419	5,357	5,300	▲1.1%
営業利益	711	694	968	950	880	▲7.4%
経常利益	732	719	995	985	910	▲7.6%
当期純利益	515	576	718	694	610	▲12.1%
EBITDA	1,279	1,288	1,549	1,468	1,355	▲7.7%
現金換金 可能資産	5,210	5,622	6,411	7,019	—	—
売上高営業 利益率	15.2%	13.8%	17.9%	17.7%	16.6%	—
減価償却費	568	594	581	518	475	—

(金額はすべて百万円単位)

それでは、今後の業績見通しはどのようなのか？

こちらのスライドをご覧ください。

現状の見通しでは、次期も減収減益ですが、売上高は2020年3月期以降のコロナ禍と比べても、高水準を維持することがお分かりいただけると思います。

利益については、減価償却費は減少しますが、引き続き人財確保の施策やオフィス環境投資によるコスト増を見込んでおり、営業利益率は小幅に低下する見通しです。

また、コロナ禍の当初に、「日本でも有数のコロナに負けない会社である。」と宣言しましたが、その基盤となる現金換金可能資産（図の下から3段目）は、当期で既に70億円強まで積み上がっております。



次のスライドをご覧ください。

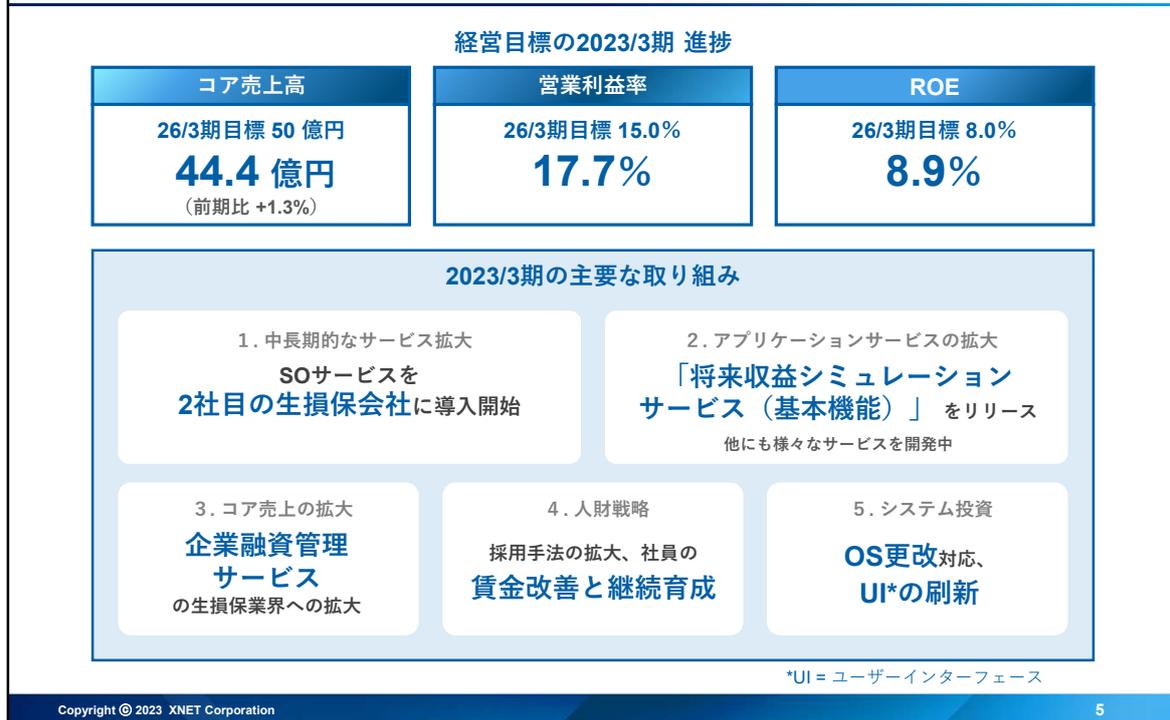
ここからは、中期経営計画の進捗状況（振り返り）につきまして、ご説明いたします。

改めまして、今回、中期経営計画を策定しました理由は、昨年4月の東証新市場区分において、「スタンダード」市場を選択したことに因ります。

そこで、今後は当社自身のペースで、「プライム」市場レベルまで、企業価値向上と持続的成長を目指しますが、そのために必要な成長戦略と保有する現金換金可能資産の有効活用を明確に打ち出したいと考えたからです。

具体的には、持続的成長のための投資と利益還元で、正に、「稼ぐ力」と「使う力」を磨き上げるための決意表明と言えるでしょう。

# 1. 2023年3月期の総括



こちらのスライドをご覧ください。

まず、振り返りの総括がこのページです。

上段は3つの経営目標です。改めまして、

①2026年3月期のコア売上高50億円。②営業利益率15%以上。③ROE8%以上。です。

結果としては、いずれも目標達成に向けて、順調な滑り出しと言えるでしょう。若干、コア売上高の伸びが低い  
ため、そのあたりが今後の課題になると思います。

また、主要な取り組みにつきましては、下段に5つほど  
挙げておりますが、この後、1つずつご説明いたします

。

## 2. 経営目標に対する進捗

売上高・利益はAMOサービス売上の反動減により減少しているものの、営業利益率は17.7%と目標水準を上回る結果となっております。また、ROEも8.9%と目標水準を上回っています

### 2023/3期 実績

	2022/3期	2023/3期	(増減)
売上高	54.2 億円	53.6 億円	(▲1.1%)
コア売上高	<b>43.8 億円</b>	<b>44.4 億円</b>	(+ <b>1.3%</b> )
営業利益	9.7 億円	9.5 億円	(▲1.8%)
営業利益率	17.9 %	17.7 %	(▲0.2 pt)
ROE	9.8 %	8.9 %	(▲0.9 pt)

2023/3期に対して **1.3%増加**

目標 15.0%に対し **+2.7pt**

目標 8.0%に対し **+0.9pt**

こちらのスライドをご覧ください。

先程の目標数値に対するの確認です。

前期の総売上高は、-1.1%と減収にもかかわらず、目標のコア売上高は1.3%増とわずかですが、増収となりました。

また、営業利益は-1.8%と減益でしたが、営業利益率は、17.7%となり、15%の目標はクリアしております。

ROEも8.9%と目標の8%を上回ることが出来ました。

### 3-1. 取組1 プロダクトミックス –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、生損保会社（2社目）への導入も決まり、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：生損保会社への2社目の導入

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2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、近年クライアント各社との対話の中で「BPR」がキーワードとしてあがるが増えています。BPR実現のkeyとして、弊社のSOへの関心が高まってきています

こちらのスライドをご覧ください。

ここからは、前期の主要な取り組みにつきましてご説明します。

まず、当社の基本方針は、資産運用に関するあらゆるソリューションを提供する「ワンストップ・ソリューション・カンパニー」になることです。

そのためには、アプリケーションだけではなく、中長期的なサービス展開としてAMO、SOを成長させ、バランスの取れたプロダクトミックスの構築を目指します。

そのために、現在2つの施策を実施しております。

1つは、アプリケーションとAMO（月額）のセットでの提案。

もう1つは、生損保へのSO拡大です。

第一生命様の変額年金保険に続き、2社目の導入が決まりました。

その背景には、BPRの推進の一つとして、当社SOへの関心が高まってきていることを実感しております。

## 3-2. 取組 2 アプリケーションの新サービス開発

2023年3月期は、2022年11月に生損保業界向けに将来収益シミュレーションサービス（基本機能）をリリース致しました

### （背景）生損保業界向けにおける債券管理

生命保険・損害保険会社は多くの債券に投資し、長く保有。それら債券投資による将来収益の計算は、表計算ソフトなどで行っており、作業や管理が煩雑



### 将来収益シミュレーションサービスをリリース

各社の元データを XNET が管理しているため、XNET の将来収益シミュレーションサービスによってお客さまは**煩雑な債券管理から解放される**



こちらのスライドをご覧ください。

先程は、プロダクトミックス推進の施策でしたが、今後、コア売上高を拡大していくためには、現在売上の7割を占めるアプリケーションサービスの拡大が必須となります。

そのための施策として、1つはアプリケーションの新サービス開発が重要となってきます。

具体的には新サービスを作ることで、既存のお客様にも、その利用範囲を広げていきます。（つまり、深掘りですね。）

残念ながら、前期は生損保向けの「将来収益シミュレーション」しかリリースできませんでしたが、現在様々な新サービスを開発中です。

### 3-3. 取組3 コア売上高の拡大 – 既存サービス導入 –

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、着実にコア売上を拡大しております

2023年3月期の主な動き

コア売上の推移



Copyright © 2023 XNET Corporation

9

次のスライドをご覧ください。

こちらは、コア売上高の拡大に向けたもう1つの施策です。

既存サービスを新規および未利用の既存顧客に広げる横展開です。（つまり、幅出しですね。）

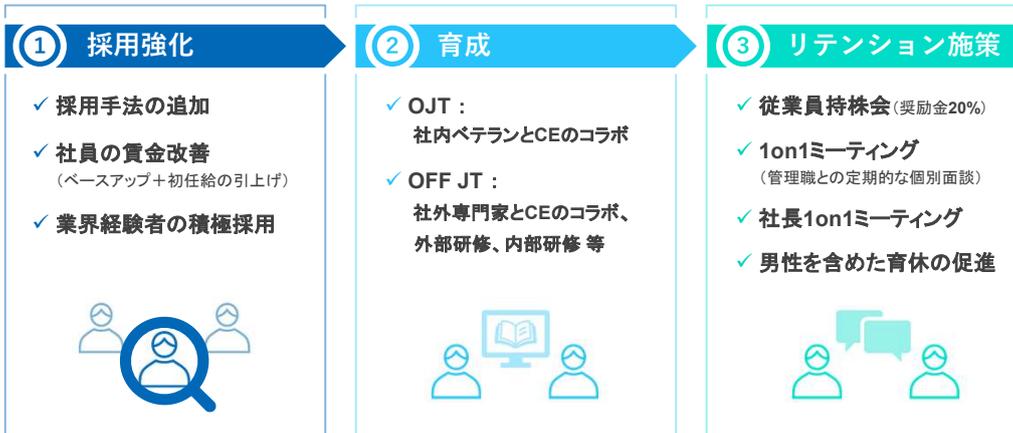
主なものを記載しておりますが、その中でも、明治安田生命様向けの融資管理サービスの導入は、今後の生損保業界への更なる拡大につながると考えています。

当社は、有価証券管理では、既に圧倒的なシェアを持っておりますが、融資管理でのシェア拡大に向けた大きな第一歩と言えるでしょう。

### 3-4. 取組 4 人財戦略

2023年3月期は、第2新卒採用マーケットが激化し、採用に苦戦しました

今後は第2新卒採用を強化すべく、①採用手法の追加、②社員の賃金改善等の施策を実行することで、採用活動により一層注力してまいります



こちらのスライドをご覧ください。

次は、当社にとって一番重要な人財戦略になります。

「使う力」の中でも、特に注力すべき分野です。

そのため、前期は採用強化策として、①採用手法の追加、②社員賃金の改善等を行ないました。

それに加えて、ここに掲げている人財の育成、リテンション（＝人財流出防止）などにも注力してまいりました。

。

実際に一つ一つは地道な施策ですが、今後も継続して取り組んでまいります。

## 3-5. 取組5 システム投資

2023年3月期は、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OS更改の対応を2022年5月に完了しました。引き続き、サービスの維持継続に努めて参ります

また、既存アプリケーションの改良・改善という観点で、約79%のアプリケーションのUI刷新を行っております

**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 8の対応を  
**2022年5月に完了**

**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うち  
**約79%のUIを刷新**

こちらのスライドをご覧ください。

システム投資は順調です。

守りの投資としては、OS更改の対応を昨年5月に完了いたしました。

また、攻めの投資としては、既存アプリケーションのユーザー・インターフェイスを80%近くブラウザー化いたしました。

## 4-1. 株主様向けの取組 1 – 株主優待制度の新設 –

2022年6月28日のご案内の通り、株主優待制度を新設致しました

### 株主優待制度の内容

実施期間	中期経営の期間（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単元（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 <table><thead><tr><th>保有株式数</th><th>優待内容</th></tr></thead><tbody><tr><td>1単元（100株）以上</td><td>クオカード500円分</td></tr></tbody></table>	保有株式数	優待内容	1単元（100株）以上	クオカード500円分
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	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li></ul>				

そして、ここからはもう1つの投資＝利益還元についてです。

こちらのスライドをご覧ください。

まず、株主様向けの最初の取組として、昨年6月に株主優待制度を新設いたしました。

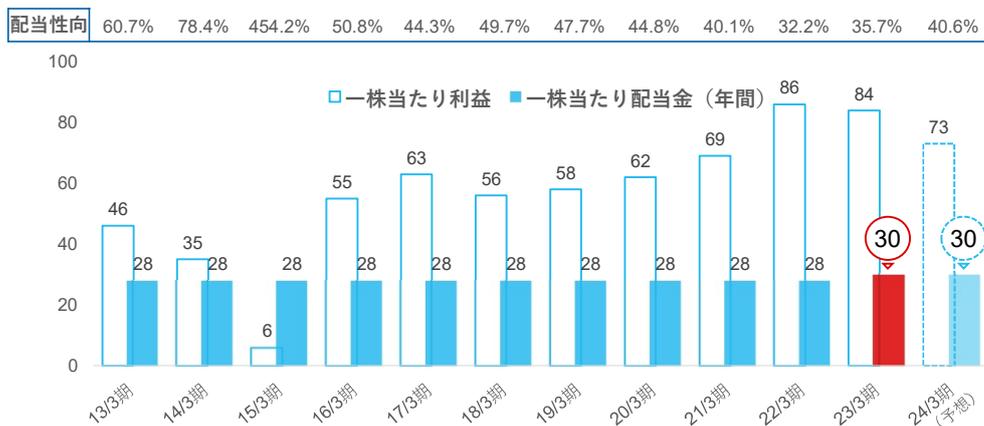
おかげさまで、これを機に、単位株主数は2倍近くに増加いたしました。

株主の皆様、ありがとうございました。

## 4-2. 株主様向けの取組 2 – 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  
 24/3期は、増配した23/3期と同じく一株当たり配当金30円を予定しております

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。

Copyright © 2023 XNET Corporation

13

最後に、こちらのスライドをご覧ください。

もう1つの取組は、配当＝配当方針についてです。

当社の配当方針は、これまでは「安定的な配当」でしたが、今後は「積極的、かつ、継続的な」も加えて実施いたします。

早速、前期2円増配をおこないました。

今期は30円に据え置く予定ですが、今後も様々な株主還元を実施してまいります。



以上が、中期経営計画の1年目の振り返りとなります。

総括としましては、順調なスタートながらも、残り3年間でコア売上高の拡大のため、より一層の努力が必要であることが明確になったと思います。

さて、冒頭でもお話ししましたとおり、今回の中期経営計画は当社の「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。

どうぞ、長い目で当社の企業価値向上と持続的成長を見守って頂ければ幸いです。

私のメッセージは以上でございます。

最後までご覧いただき、ありがとうございました。