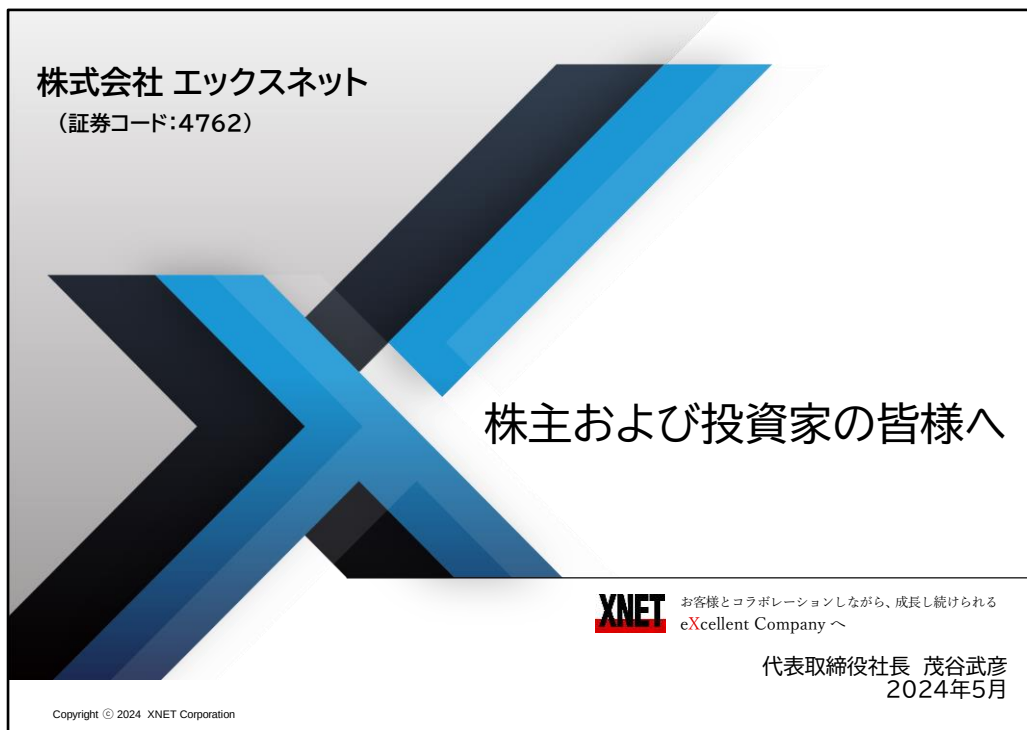




皆様、こんにちは！ 社長の茂谷でございます。

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いただきまして、誠にありがとうございます。

今回は、一昨年に公表致しました中期経営計画の2年目の振り返りを中心に、ご説明したいと思います。

その前に、今回の自己株式取得に伴う会社法違反につきまして、株主の皆様及び投資家の皆様には大変ご心配とご迷惑をお掛け致しました。心よりお詫び申し上げます。

今回の件につきましては、のちほど改めてご説明を致します。

それでは、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12分の長さとなっております。

2024年3月期実績 業績予想の推移

- 売上についてはコア売上の伸長の他、基盤更改案件を中心に想定を上回るスポット売上を計上し、当初の減益予想から一転、増収を達成。
- 増収とともに利益も拡大し、セキュリティ対策費が当初想定よりも小さかったことなどから、売上同様一転増益となる。
- 結果として、2022年3月期の過去最高を上回る業績を達成することとなった。

	2024年3月期 当初予想	2024年3月期 2Q上方修正	2024年3月期 3Q上方修正	2024年3月期 通期実績	過去最高業績 (2022年3月期)
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
売上高	5,300	5,450	5,500	5,547 >	5,419
前期比(%)	▲1.1%	1.7%	2.7%	3.5%	
営業利益	880	960	1,000	1,066 >	968
前期比(%)	▲7.4%	1.0%	5.2%	12.2%	
経常利益	910	990	1,030	1,101 >	995
前期比(%)	▲7.6%	0.5%	4.6%	11.8%	
純利益	610	670	690	741 >	718
前期比(%)	▲12.1%	▲3.5%	▲0.6%	6.8%	
営業利益率	16.6%	17.6%	18.2%	19.2% >	17.9%

Copyright © 2024 XNET Corporation

2

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、2024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、過去最高を記録した2022年3月期をすべての科目で上回り、過去最高を更新致しました。

その中でも営業利益は当社初の10億円超えを達成しております。

また、営業利益率も19.2%と高水準です。

直前4期の経営成績と2025年3月期業績予想

- 特定のAMO案件からの撤退、グループ離脱に伴うシステム化コストの発生などにより、一時的に業績は落ち込むものの、2025年3月期の経営成績は引き続き堅調。
- 自己株式取得による資本効率見直しにより、分析指標は改善、配当単価についても大幅に上乘せ。

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売 上 高	5,039	5,419	5,357	5,547	5,300	▲4.5%
営 業 利 益	694	968	950	1,066	880	▲17.5%
経 常 利 益	719	995	985	1,101	850	▲22.8%
当期純利益	576	718	694	741	570	▲23.1%
売上高営業利益率	13.8%	17.9%	17.7%	19.2%	16.6%	－
現金換金可能資産	5,622	6,411	7,019	7,817	－	－
E P S	69.81	86.95	84.0	89.74	129.71	－
配 当 単 価 (年 間)	28円	28円	30円	30円	45円	－
R O E	8.3%	9.8%	8.9%	9.0%	10.0%	－

(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)

Copyright © 2024 XNET Corporation

3

それでは、今後の業績見通しはどうなるのか？

こちらのスライドをご覧ください。

現状の見通しでは、今期は減収減益の予想です。

売上高に関しては、自己株式取得の影響はございませんが、今期は比較的採算性の低いスポット案件からの撤退を予定しております。

これは、コア売上高拡大に向けた人的資本活用のための対応です。

また、利益に関しては、N T T データグループの離脱に伴う各種システムコストの発生が見込まれるため、利益率は少し低下するほか、自己株式取得にかかるアドバイザーフィーなども営業外費用として一時的に計上されます。

それでも、今回の件は、積み上がっていた現金換金可能資産（78億円強）を有効活用することにより、下段3項目（＝E P S、配当単価、R O E）は明確に改善する見通しです。

TOPIC1：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

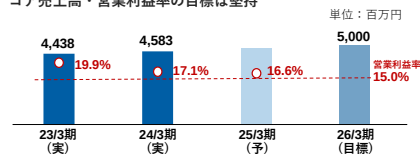
- 自己株式取得の狙い

- 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・機動的かつ「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) 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

次のスライドをご覧ください。最初のトピックです。

改めまして、今回の自己株式取得についてご報告致します。

具体的には、発行済株式総数の50%弱をToSTNeT-3にて取得致しました。

元々は、親会社からの全株売却の申し入れを踏まえてのことですが、当社の狙いは、左下のように4つあります。

- ①親子上場の解消
- ②独立性、中立性を高めるための事業戦略上のメリット
- ③現金換金可能資産の有効活用
- ④株主還元の充実

これらの目的を、一度にすべて、実質自己資金で実施したのは日本では当社が初めてです。

まさに、「新生エックスネット」の誕生です。

結果として、NTTデータグループを資本関係では離れますが、今回の件により、右下の各種経営指標は大幅に改善されることがお分かり頂けると思います。

特に、ROEは今期、計算式上は10%を予想しておりますが、実質的にはその2倍（20%程度）まで改善致します。

また、会社法違反につきましては、先日開示しました調査報告書の通り、分配可能額の算定基礎とする「最終事業年度」を誤認したものではあるが、経済実態としては十分な資金が確保されており、会社及びステークホルダーに対する損害は実質的には生じていないとのこと。

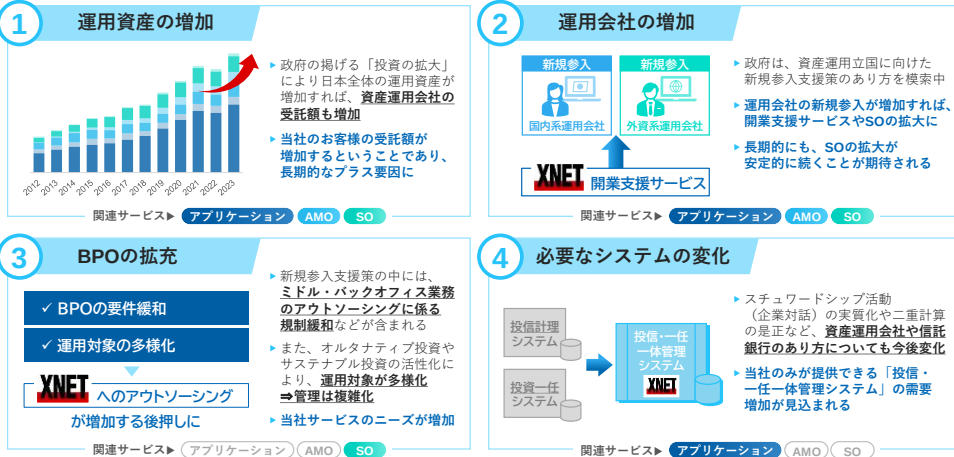
委員会としては当社取締役に対して会社法上の責任を追及するまでの必要性は認められないとの結論に至りました。

今後は再発防止に向けて取り組んで参ります。

TOPIC 2:「資産運用立国」と当社ビジネス

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のグラフは投資信託協会、投資顧問業協会の統計データより作成

Copyright © 2024 XNET Corporation

5

次に、もう1つのトピックである「資産運用立国」についてお話しします。まず、これらが当社にどのような影響を与えるのかを表したのが、この図です。今回の施策は当社にとって、長期的にも好環境が続き、追い風が吹くと考えています。

その根拠となるのは下段の4つのキーワードです。

・①の「運用資産の増加」は、資産運用マーケットの拡大につながり、当社には長期的にプラスとなります。

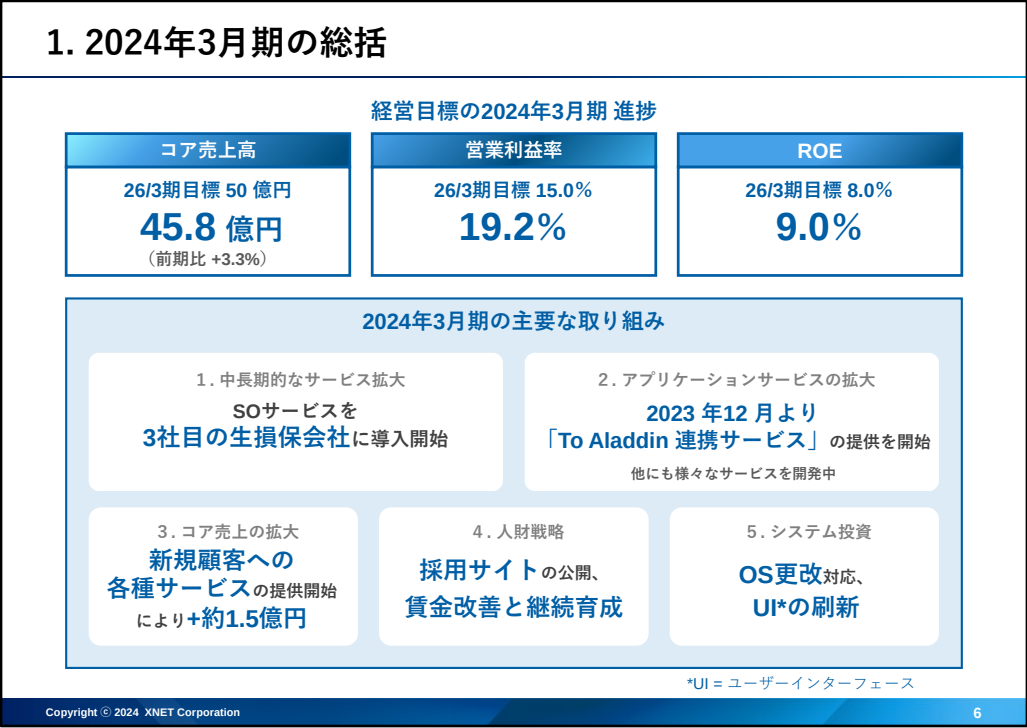
・②の「運用会社の増加」は、目先は開業支援サービスやSOの拡大につながります。

・③の「BPOの拡充」は、要件緩和や運用対象の多様化に伴い、管理の複雑化が起き、当社SOの更なる拡大が、長期的かつ安定的に続くと考えられます。

・④の「必要なシステムの変化」は、投信基準価額の二重計算の是正が発端となります。それにより、今後は投信・年金の「データが一体で管理できるシステム」が必要となりますが、それが出来るのは、日本ではXNETサービスただ1つだけです。

今回の二重計算の是正により、当社は一時的にマイナス影響を受けますが、長期的には、現在の投信シェアを劇的に変化させる最大のチャンスが訪れていると言っても過言ではありません。

結論として「資産運用立国」は当社にとって大きな追い風となり、特に投信分野でのシェア大幅変更の起爆剤となるでしょう。



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、

- ・ 2026年3月期のコア売上高50億円。・ 営業利益率15%以上。
- ・ ROE8%以上。 です。

振り返りとしましては1年目に引き続き、目標達成に向けて確実に進捗していると言えるでしょう。

後半の課題となるのは、やはりコア売上高の伸びですね。

また、主要な取り組みにつきましては、下段に5つ挙げておりますが、このあと、ポイントをご説明いたします。

2. 経営目標に対する進捗

売上高・営業利益ともに前年より増加し、営業利益率は19.2%と目標水準を上回る結果となっております
また、ROEも9.0%と目標水準を上回っています

2024/3期 実績

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	(昨年対比)	
売上高	54.2 億円	53.6 億円	55.5 億円	(+ 3.5%)	
コア売上高	43.8 億円	44.4 億円	45.8 億円	(+ 3.3%)	2023/3期に対して 3.3%増加
営業利益	9.7 億円	9.5 億円	10.7 億円	(+ 12.2%)	
営業利益率	17.9 %	17.7 %	19.2 %	(+ 1.5 pt)	目標 15.0%に対し +4.2pt
ROE	9.8 %	8.9 %	9.0 %	(+ 0.1 pt)	目標 8.0%に対し +1.0pt

Copyright © 2024 XNET Corporation

7

こちらのスライドをご覧ください。

先程の目標数値に対しての進捗確認です。

前期の総売上高は3.5%増に対して、目標のコア売上高は3.3%増となりました。

ただ、残り2年間で目標を達成するためには、今期のコア売上高をどこまで伸ばせるかがカギとなります。

また、営業利益は12.2%と大幅増益のため、営業利益率も19.2%まで上昇、15%の目標は大幅にクリアしております。

ROEも9.0%と目標の8%を上回ることが出来ました。

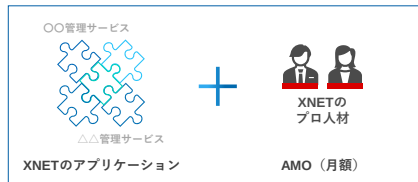
3-1.取組 1 プロダクトミックス – AMO・SOの拡大 –

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（3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

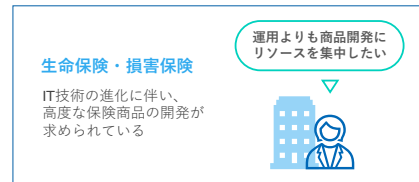
AMO：当社のプロ人材がお客様の代わりにシステム導入や基盤の運用保守・更改業務を行うシステム運用受託



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、お客様はその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3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3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、近年お客様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しています。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、中長期的なサービス展開として、アプリケーションだけでなく、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つの施策を継続実施しております。

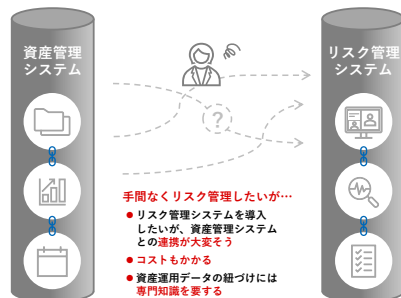
その中でも、右側の生損保会社へのSO拡大は、第一生命様、イオンアリアンツ生命様に続き、3社目の導入が決まりました。

3-2. 取組2 アプリケーションの新サービス開発

2024年3月期は、2023年12月 生損保業界向けに「To Aladdin 連携サービス」の提供を開始しました

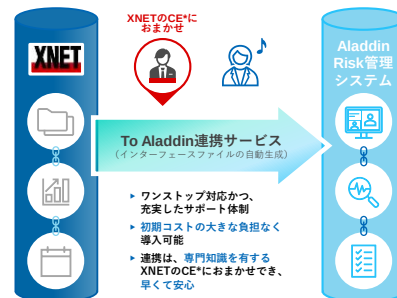
背景：リスク管理システムの導入におけるお悩み

生命保険・損害保険会社は多種多様な資産を保有しており、そのリスク管理の重要性は今後さらに高まる
一方で、リスク管理システムの導入には様々なお悩みが顕在



「To Aladdin 連携サービス」を提供開始

アプリケーション「To Aladdin 連携サービス」により、お客様は**手間・時間・コストがかからずに** XNETシステムとリスク管理システムとの連携が可能に



*CE：クライアント・エグゼクティブ（資産運用管理のノウハウが豊富な正社員）

Copyright © 2024 XNET Corporation

9

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、コア売上高を拡大するためには、現在売上高の7割を占めるアプリケーションサービスの拡大も必須となります。

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、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。）

その一つとして、前期は生損保業界向けにブラックロック社のリスク管理システム「アラジン」に連携する「To Aladdin 連携サービス」をリリース致しました。

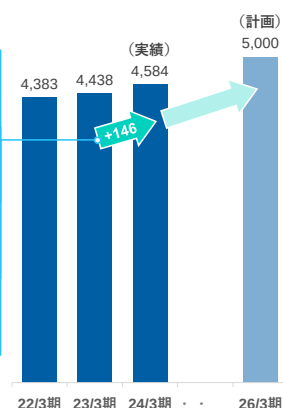
3-3. 取組3 コア売上高の拡大 – 既存サービス導入 –

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

2024年3月期の主な動き

七十七銀行	▶ 個人向け信託管理システム 提供開始
イオン・アリアンツ生命保険	▶ SOサービス 提供開始
半田信用金庫	▶ 有価証券バックシステム 提供開始
損害保険ジャパン	▶ To Aladdin 連携サービス 提供開始
水戸信用金庫	▶ 有価証券バックシステム 提供開始

コア売上の推移



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。）

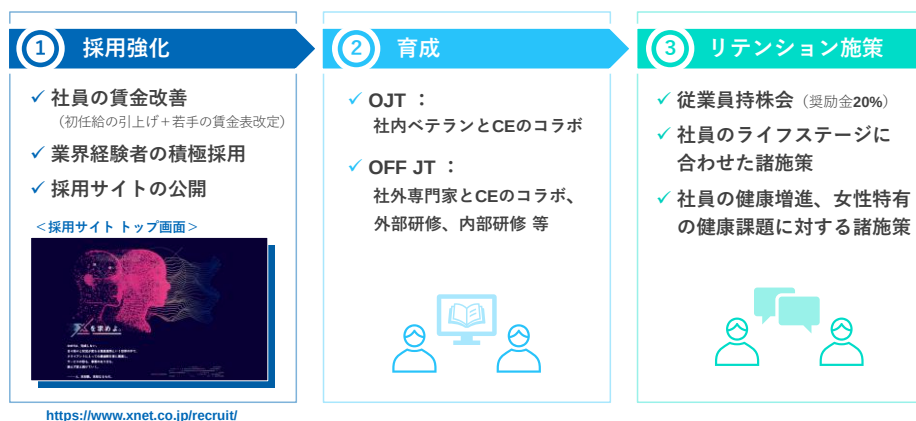
主なものを記載しておりますが、その中でも、信用金庫様に有価証券バックシステムを導入できたのは今後につながる展開です。

また、前々期の明治安田生命様向けの融資管理サービスの導入は、確実に生損保業界への更なる拡大につながってきております。

3-4. 取組 4 人財戦略

2024年3月期は、採用サイトの公開によって当社の仕事の魅力がより伝わったことで、応募者とのコミュニケーションが増加しました

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



Copyright © 2024 XNET Corporation

11

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。

そのため、前期は採用強化策として、①採用サイトを新たに立ち上げ、②2年連続の若手社員賃金の改善等を決めました。

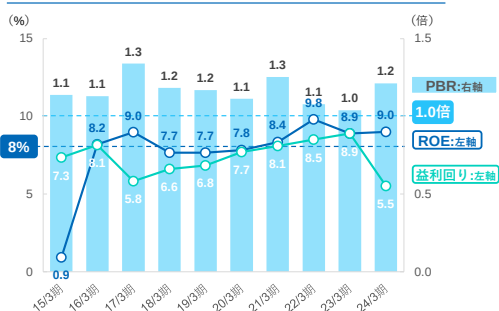
それに加えて、ここに掲げている人財の育成、リテンション（＝人財流出防止）などにも注力してまいりました。

特にリテンション施策につきましては、様々な施策をスタートさせております。

4-1. 資本コストや株価を意識した経営

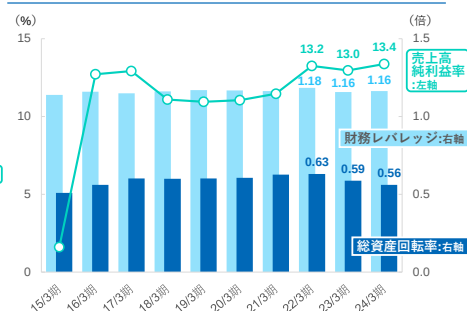
目標ROE8%以上の維持により、資本コストを上回るリターンを獲得し、PBR1倍以上の維持を目指します
ROE8%以上を維持するために、目標営業利益率15%以上を維持すると共に、バランスシートの効率性も追求してまいります

PBRとROE・益利回りの関係



目標ROE8%以上の達成により
PBR1倍以上の評価へ

ROE分解の3要素



利益率と資本効率を意識し、
ROE8%以上を達成

当社想定株主資本コスト (6%程度) = リスクフリーレート (0.73%) + ベータ* (0.531) × 市場リスクプレミアム (10.01%)

(注) 益利回りは当期末時価総額で翌期当期純利益 (実績) を除して計算。但し、24/3期は翌期当期純利益は25/3期の会社予想値を使用。*Bloombergの2年週次ベータを使用

こちらのスライドをご覧ください。

これは、現在話題の「会社の資本コスト」や「株価を意識した経営」についてまとめたものです。

当社の資本コストは現在6%程度と認識しており、前期のROE9%は資本コストを上回っております。

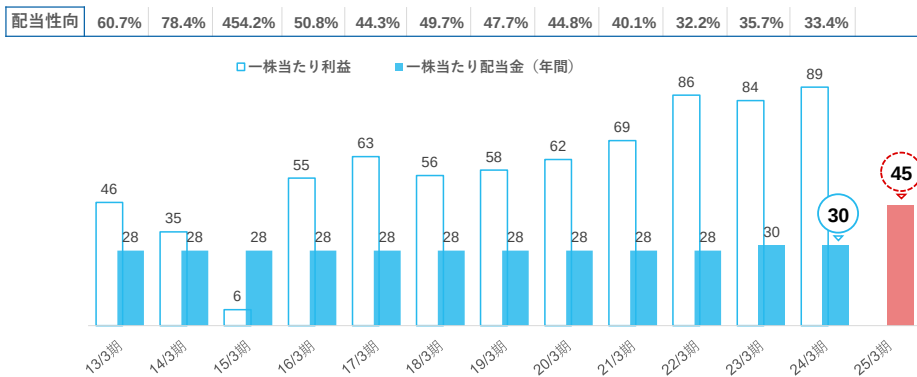
ただ、それ以上のROEを目指すためには、更なる資本効率の改善が必要と考え、今回の自己株式取得を実施致しました。

今期のROEは4ページにありますように、実質的には20%程度まで改善することは確実です。

4-2. 株主様向け取組 ― 配当方針 ―

安定的・積極的で、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
25/3期は、今回の自己株式の取得により15円増配し、年間45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・記載しております。

Copyright © 2024 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、安定的、積極的で、かつ「減配しない会社」を基本とした株主還元を実施していきたいと考えております。

すでにご承知の通り、今回の自己株式取得により、15円増配し、年間45円を予定しております。



以上が、中期経営計画の2年目の振り返りとなります。

総括としましては、確実に進捗しつつも、残り2年間で目標達成するためには、今期のコア売上高の拡大がカギとなることが明確になりました。

それでも、時代は当社にとって追い風です。

資産運用立国の旗印のもと、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。

どうぞ、長い目で「新生エックスネット」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。