



2026年6月10日

各 位

会 社 名 株式会社エックスネット
代 表 者 名 代表取締役社長 茂谷 武彦
(コード番号 4762 東証スタンダード)
問 合 せ 先 管理本部上席執行役員 坪田 浩司
(TEL 03-5367-2201)

新中期経営計画「Next STEP 2029」策定に関するお知らせ

当社は、2026年度を開始年度とする新中期経営計画「Next STEP 2029」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



株式会社エックスネット
中期経営計画書
Next STEP 2029
2026-2029年度



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

INDEX

株式会社エクスネット | 中期経営計画書 | 2026年6月

パーパス

1 事業概要

- 1 事業概要
- 2 提供サービスの概要
- 3 当社が提供する付加価値
- 4 価値創造プロセス

2 前中計の振り返り

- 1 前中期経営計画（2022-2025年度）の総括
- 2 2026年3月期の実績
- 3 売上構成

3 外部環境認識

- 1 「資産運用立国」と当社ビジネス
- 2 外部環境
- 資産運用業界のアウトソーシングの動向 -

4 新中期経営計画の概要

- 1 新中計 Next STEP 2029 のコンセプト
- 2 価値創造プロセス
- 3 経営目標
- 4 前中計から新中計へ

参考：前中計における主要財務指標の推移

5 成長戦略

- 1 コア売上高の更なる成長
- 2 成長ストーリー（中期～長期）
- 3 成長ストーリー（中計期間）
- 4 人財面の特徴
- 5 CEのスキル成長イメージ

6 投資戦略・配当方針

- 1 キャピタルアロケーション
- 2 人財への投資、人財戦略の取り組み
- 3 システム投資
- 4 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 5 株主還元方針
- 6 株主向けの取り組み

7 長期ビジョン

- 1 長期ビジョン Core100

Appendix

パーパス

2024年6月、新たに当社の想いを込めたパーパスを定めました

本パーパスを胸に刻み、役職員一同、更なる努力を続けて参ります

エクスネットのパーパス

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

パーパスに込めた **XNET** の想い

このパーパスには、資産運用業界における唯一無二の存在として、より良い社会の基盤作りと更なる発展を目指すという当社の想いが込められています。

また、企業理念に通ずる「新しい価値を創造する」という表現も盛り込まれており、資産運用業界に貢献し続けるという当社の社会的存在意義が感じられるパーパスとなりました。



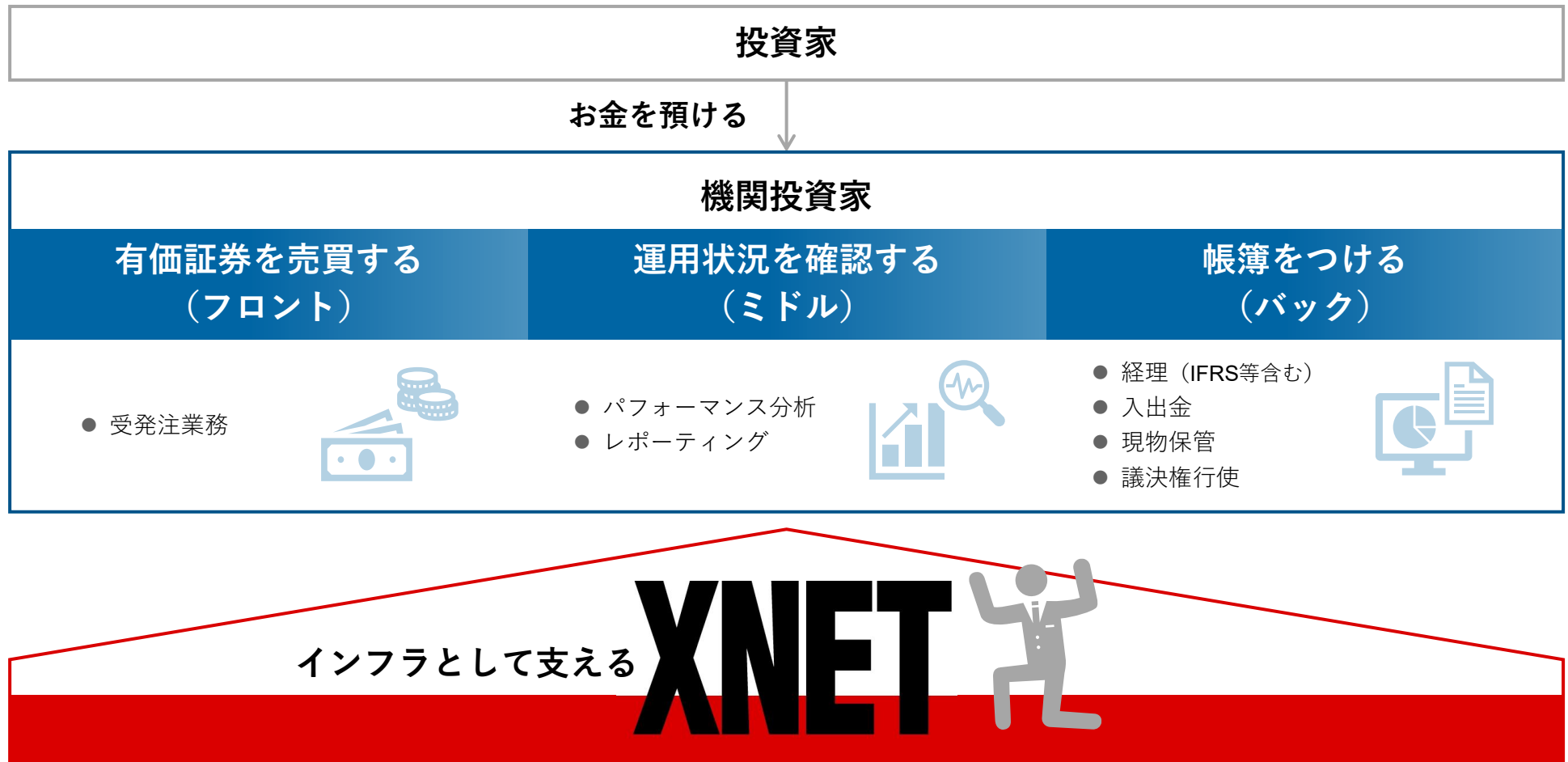
1

事業概要

1-1. 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



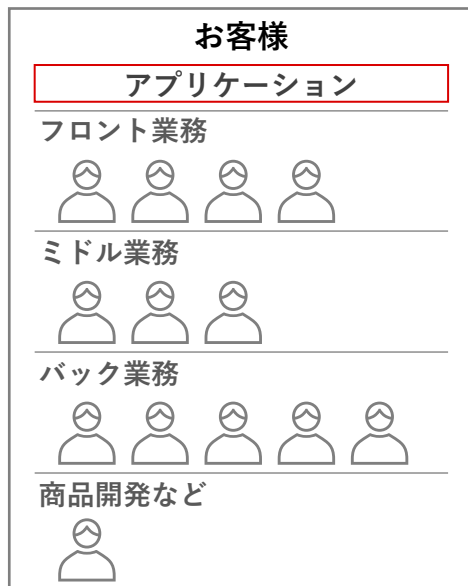
1-2. 提供サービスの概要

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

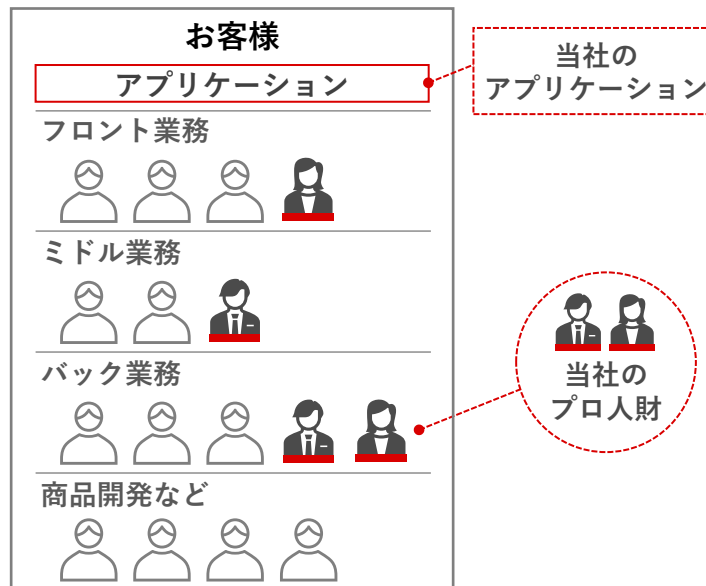
①アプリケーション

お客様のニーズに合わせた
ソフトウェアの提供



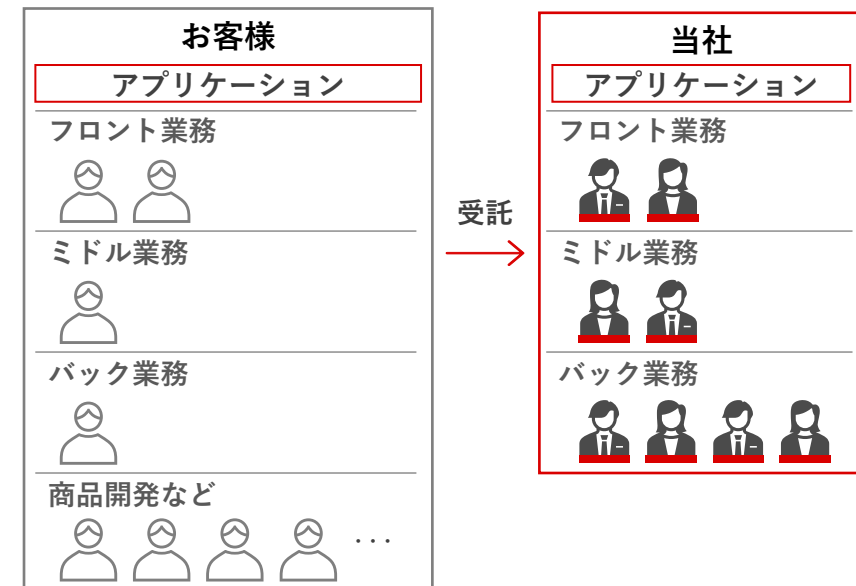
②AMO : Application Management Outsourcing

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

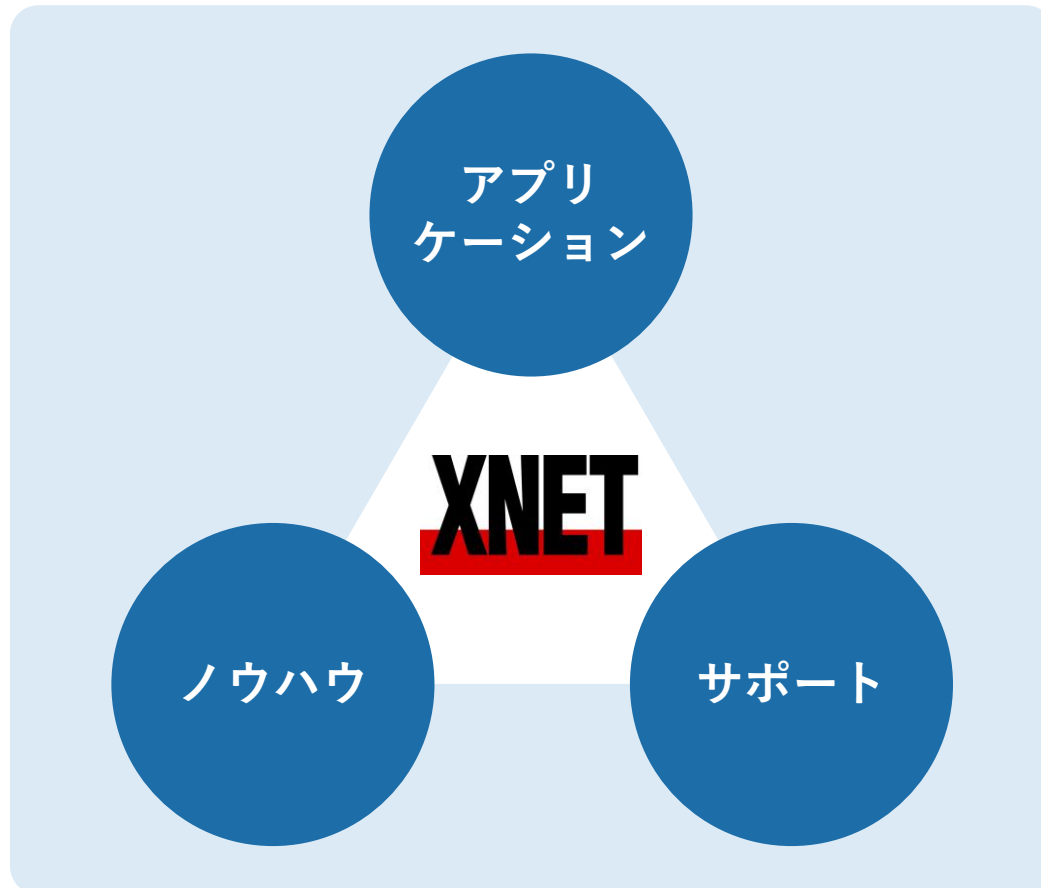


フロント／ミドル／バック業務を当社のプロフェッショナル人財が請け負うことで、お客様はその他の業務にリソースを集中させることが可能に

1-3. 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4,000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

*CE＝クライアント・エグゼクティブ：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

▶ 詳細 P41

1-4. 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

▶ 詳細 P30

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

▶ 詳細 P31

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 P19

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



2

前中計の振り返り

2-1. 前中期経営計画（2022-2025年度）の総括

コア売上高	営業利益率	ROE
26/3期目標 50 億円 49.3 億円	26/3期目標 15.0% 18.0%	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

2-2. 2026年3月期の実績

コア売上高は49.3億円となり、わずかに目標未達

営業利益率は18.0%、ROEも17.6%と、目標水準を上回る結果となっております

前中期経営計画期間

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	54.1 億円	53.5 億円	55.4 億円	53.0 億円	56.5 億円
コア売上高	43.8 億円	44.3 億円	45.8 億円	47.1 億円	49.3 億円
営業利益	9.6 億円	9.5 億円	10.6 億円	8.6 億円	10.2 億円
営業利益率	17.9 %	17.7 %	19.2 %	16.2 %	18.0 %
ROE	9.8 %	8.9 %	9.0 %	10.2 %	17.6 %

2025/3期に対して
4.7%増加

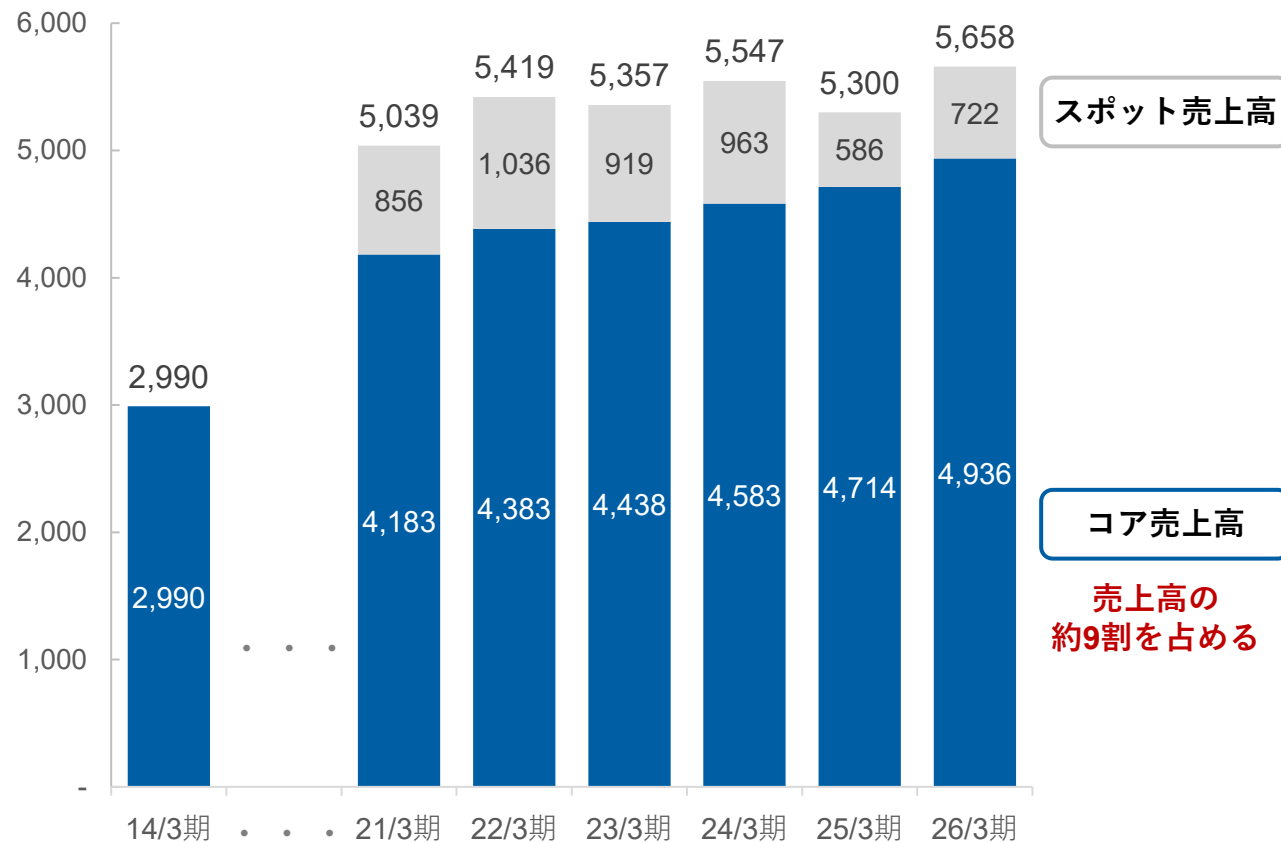
目標 15.0%に対し
+3.0pt

目標 8.0%に対し
+9.6pt

2-3. 売上構成

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

3

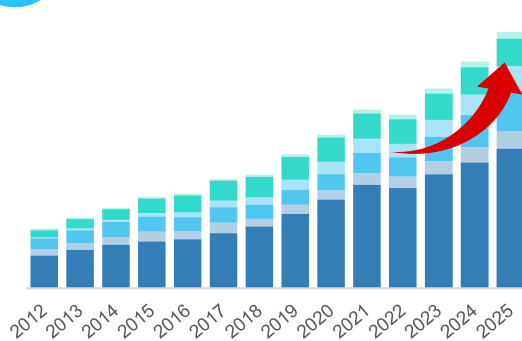
外部環境認識

3-1. 「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

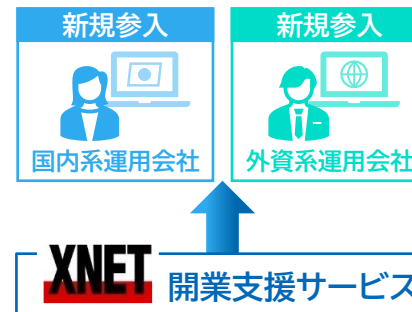
1 運用資産の増加



- ▶ 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ということであり、**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

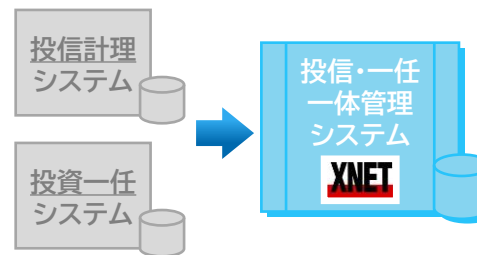
XNET へのアウトソーシング

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

3-2. 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

4

新中期経営計画の概要

4-1. 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



4-2. 価値創造プロセス【再掲】

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

▶ 詳細 P30

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

▶ 詳細 P31

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 P19

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

4-3. 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：

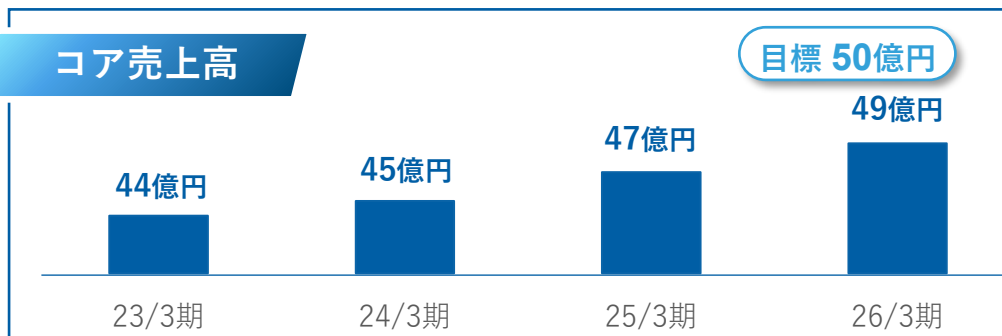
- ▶ 調整後営業利益は、通常の営業利益に人財投資額（人件費）とシステム投資額 [減価償却額] を足し戻して算出しております
- ▶ 当社の将来キャッシュフローを最大化するにあたり、人財とシステムには戦略的かつ継続的な投資が必要であるため、両投資額を包含した調整後営業利益を経営目標に決めました

※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づいています

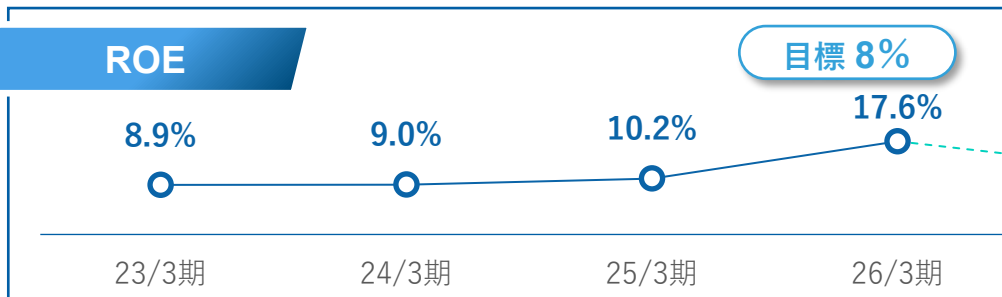
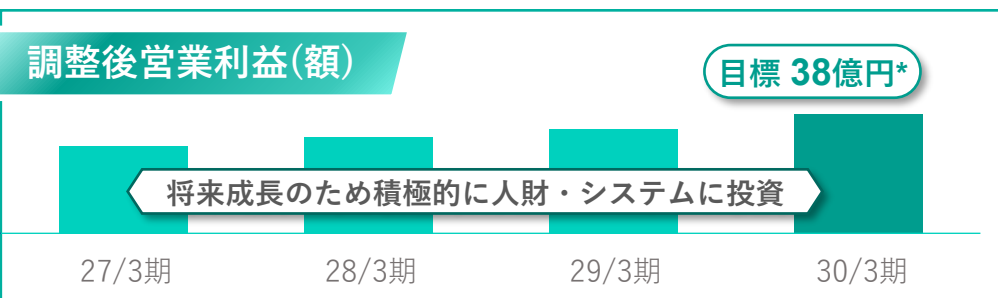
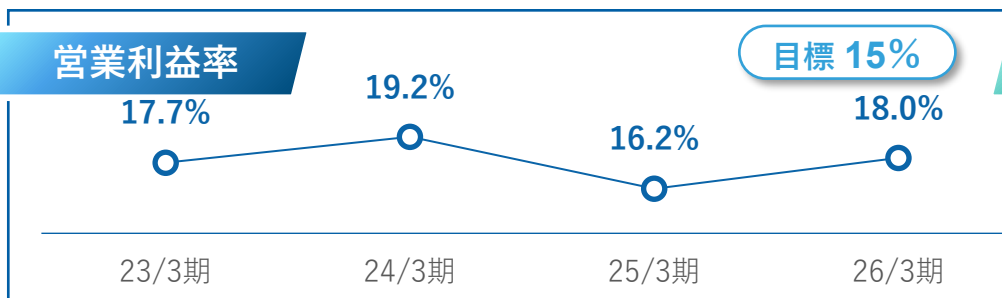
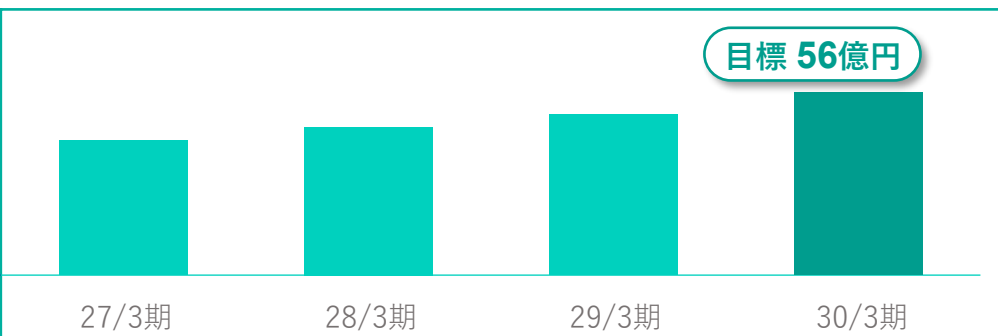
4-4. 前中計から新中計へ

前中期経営計画の各KPIは概ね目標を達成。一方、人財採用が想定通りに進まなかったことを踏まえ、新中期経営計画では、短期的な利益率よりも企業価値最大化に資する人財・システム投資を優先します

前中計のKPI



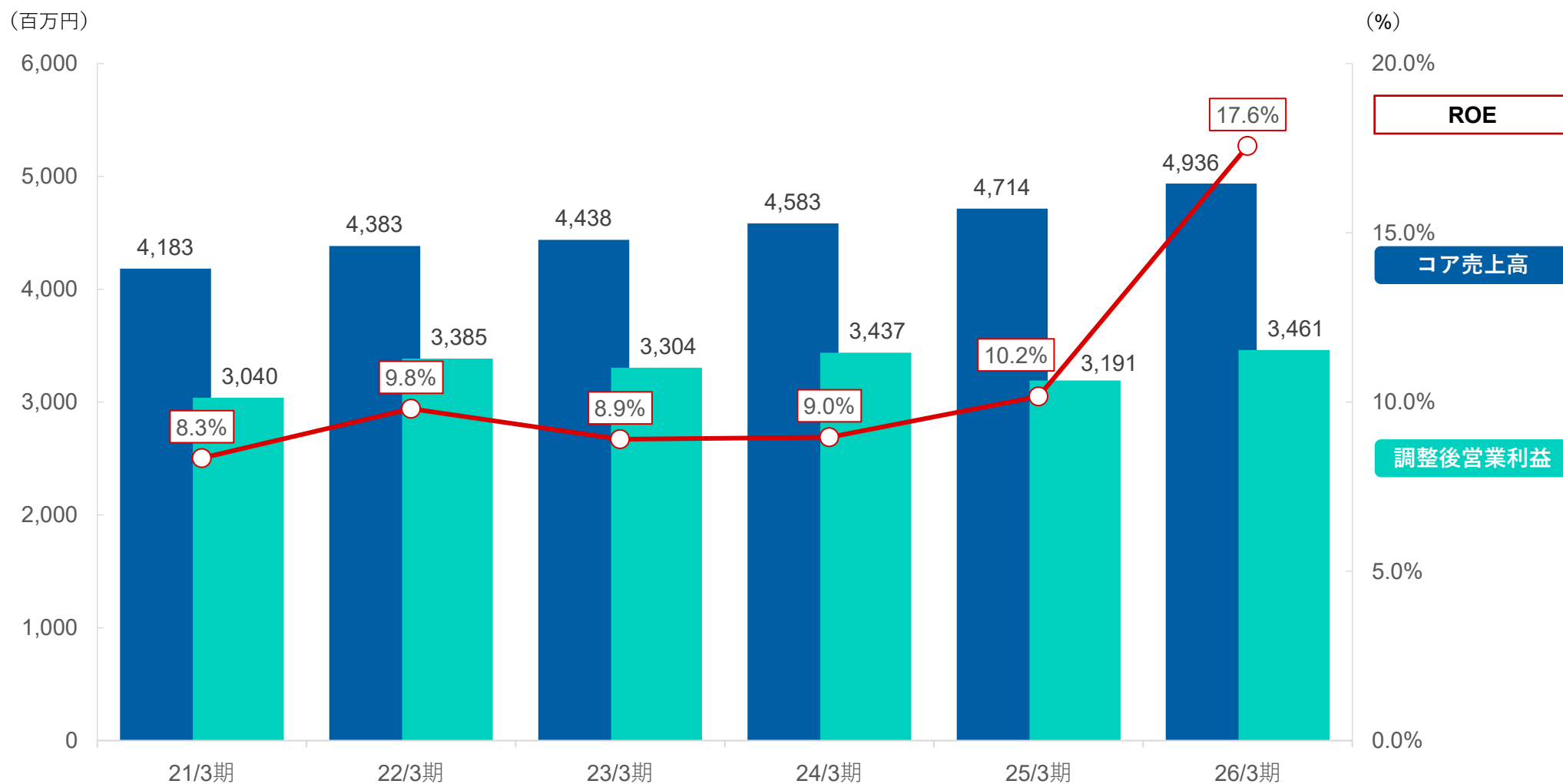
新中計のKPI



*参考：26/3期の調整後営業利益（額）は34.6億円 ※過去の推移は次頁を参照

参考：前中計における主要財務指標の推移

過年度コア売上高・調整後営業利益・ROE推移





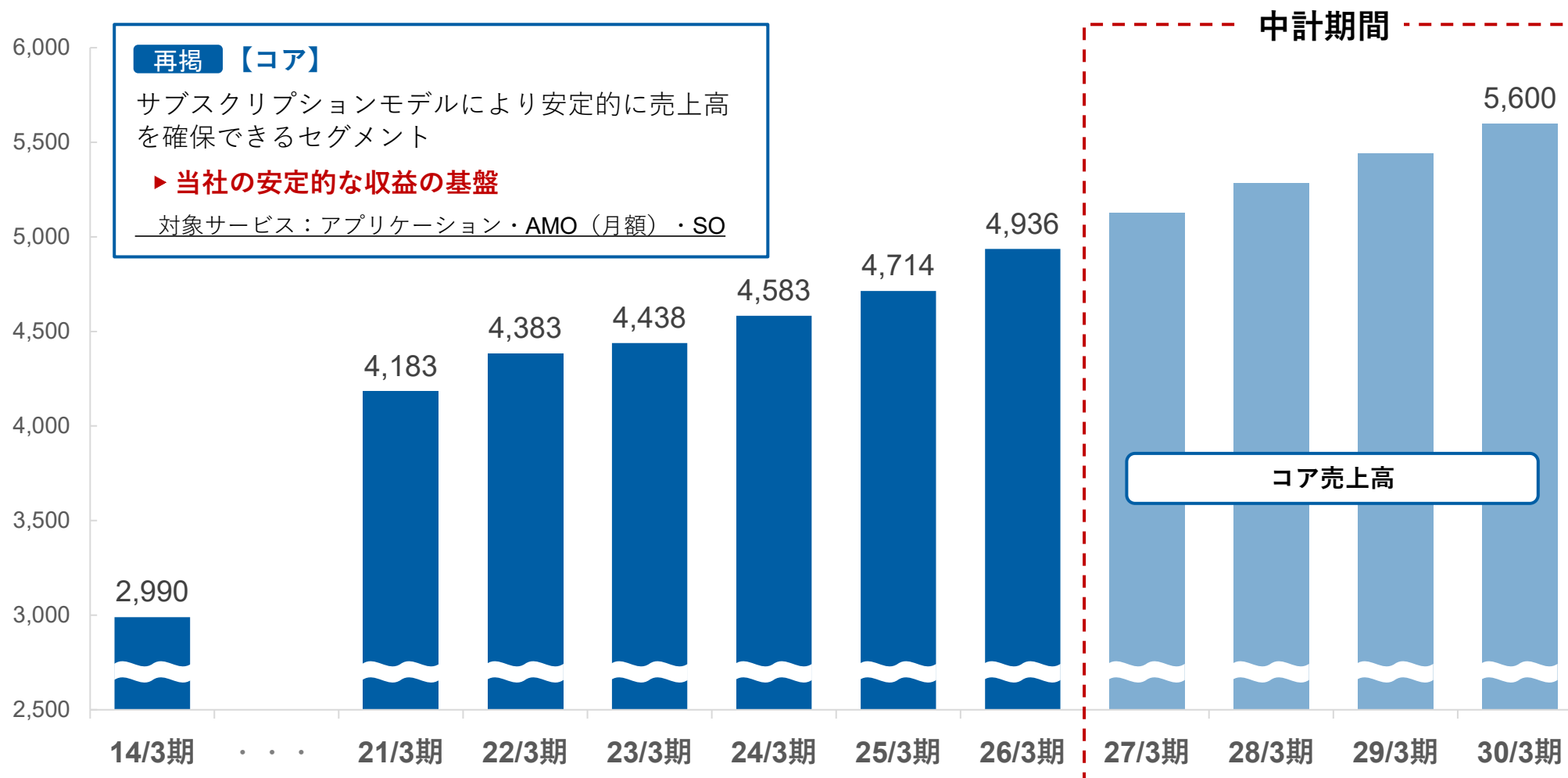
5

成長戦略

5-1. コア売上高の更なる成長

新中計においても、引き続きコア売上高の増加に注力し、安定的な成長および高投資効率の源泉の拡大を図ります

中計期間におけるコア売上高（単位：百万円）

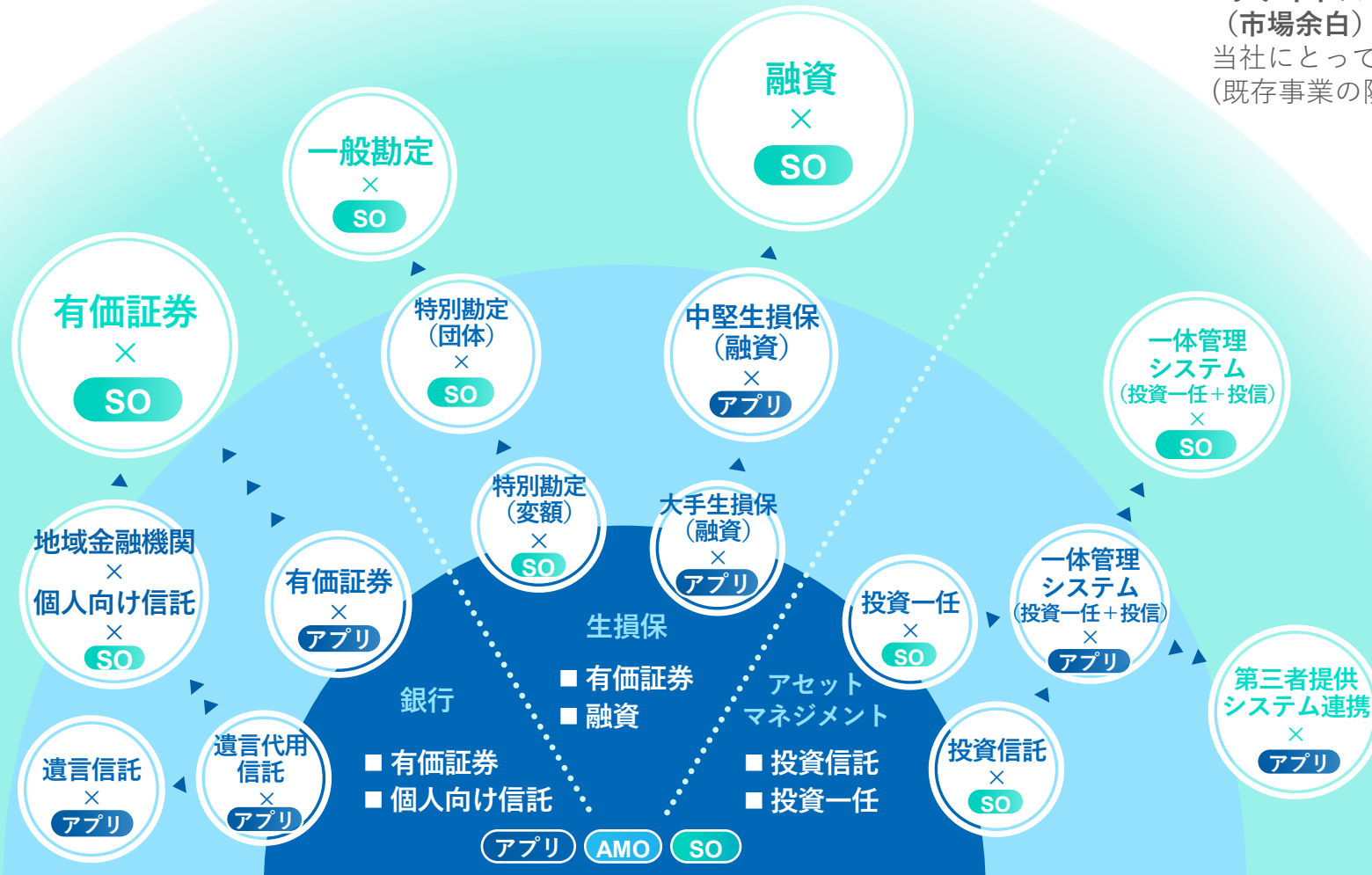


5-2. 成長ストーリー（中期～長期）

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）



5-3. 成長ストーリー（中計期間）

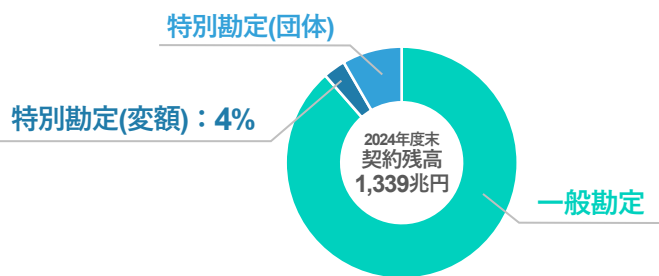
各事業領域において、市場機会を有するため、着実に市場余白を埋め、持続的成長を目指します

市場

生命保険・損害保険

<一般勘定と特別勘定の状況>

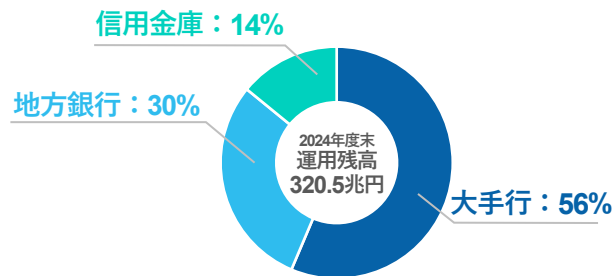
個人・団体保険の保有契約残高*1



銀行

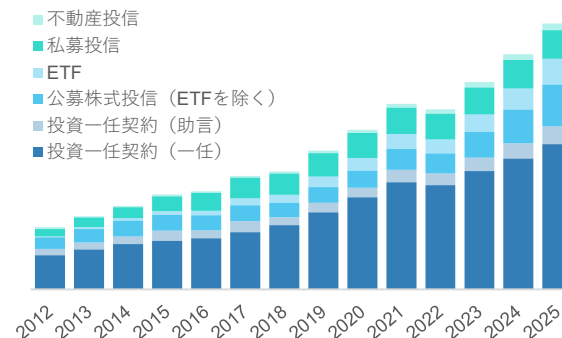
<銀行・信用金庫の資産運用の状況>

2024年度の銀行・信用金庫決算より*2

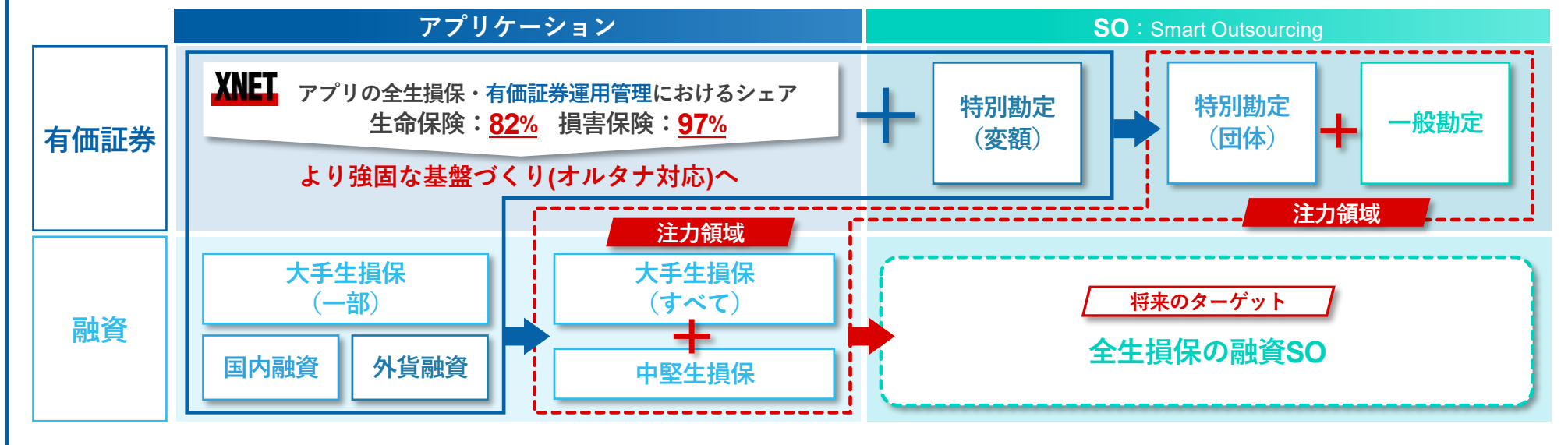


アセットマネジメント

<資産運用会社の運用受託額*3>



生命保険・損害保険 領域の成長ストーリー： 現在 → 5年以内 → 10年以内

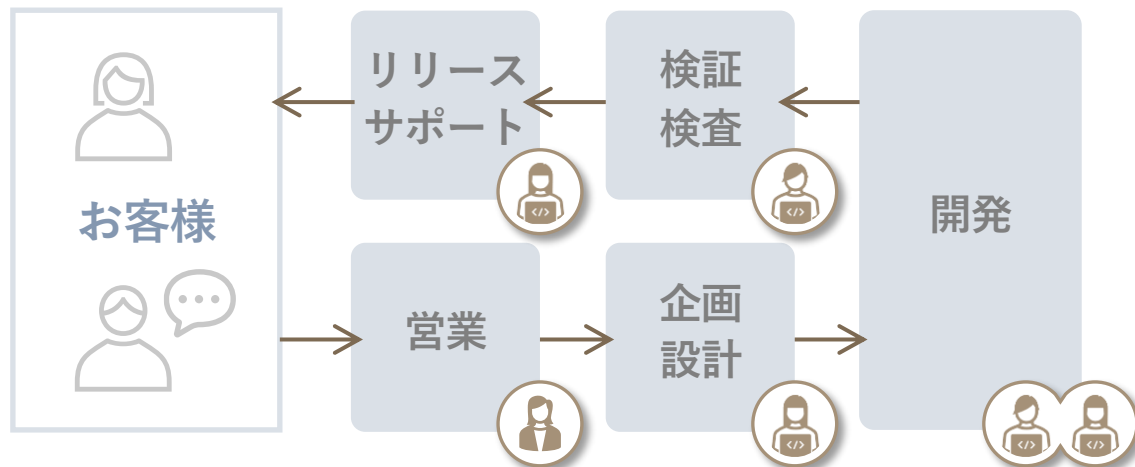


グラフ出典：*1生命保険協会「2025年版生命保険の動向」、*2日本銀行「2024年度の銀行・信用金庫決算」、*3資産運用業協会の統計データより作成

5-4. 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

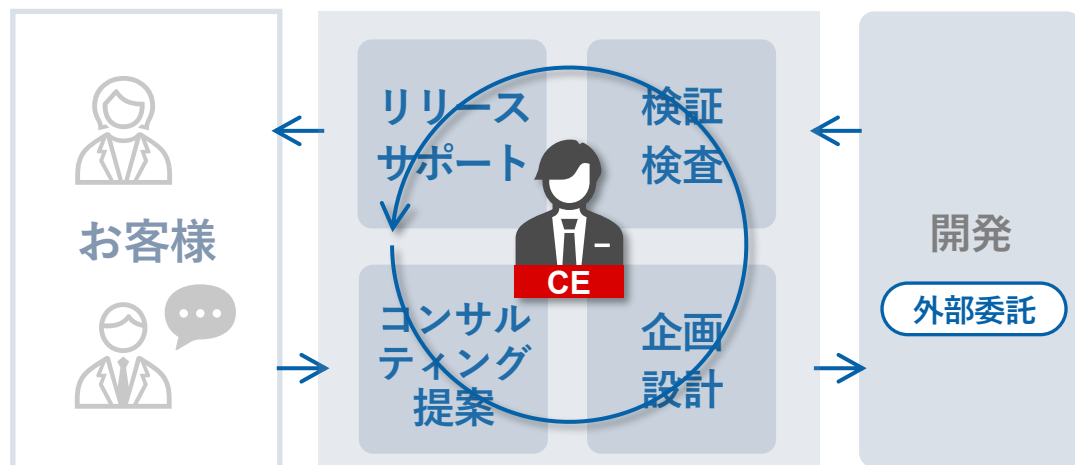
通常のIT会社



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）

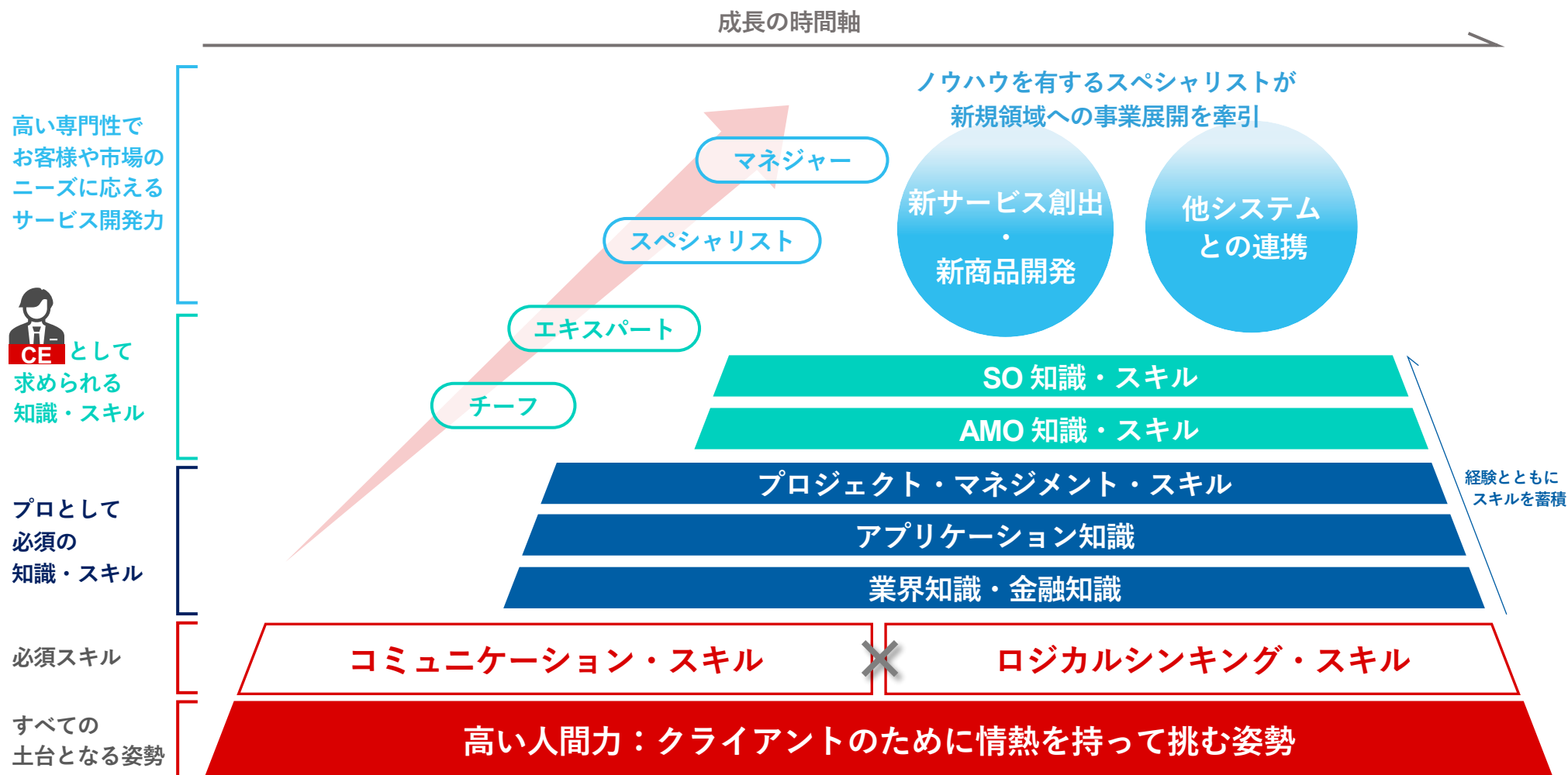
- 1人ひとりの人財がお客様の業務とシステムを熟知し、課題解決を提案＝ノウハウの蓄積

コア売上高の向上 + ROE維持・向上のKey

5-5. CEのスキル成長イメージ

当社のCEは、高い専門性を持つ人財であることにとどまらず、「お客様や市場のニーズ・環境変化に応じて新たなサービスを生み出すことのできるスペシャリスト人財」を目指しています

CEは多数の案件経験を通じて幅広いスキルと人間力を培うため、スペシャリスト人財の育成には一定以上の時間を要します



6

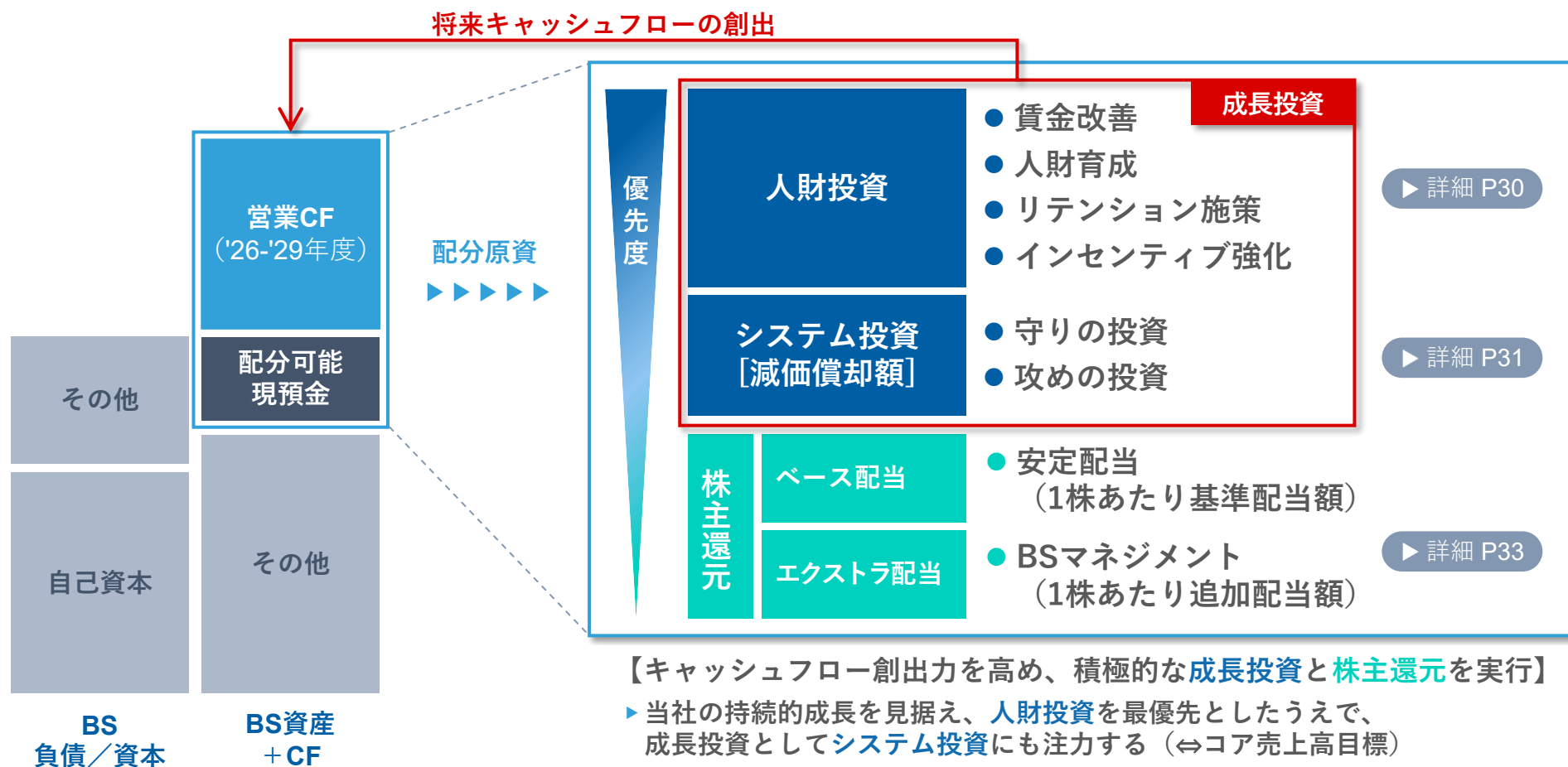
投資戦略・配当方針

6-1. 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)



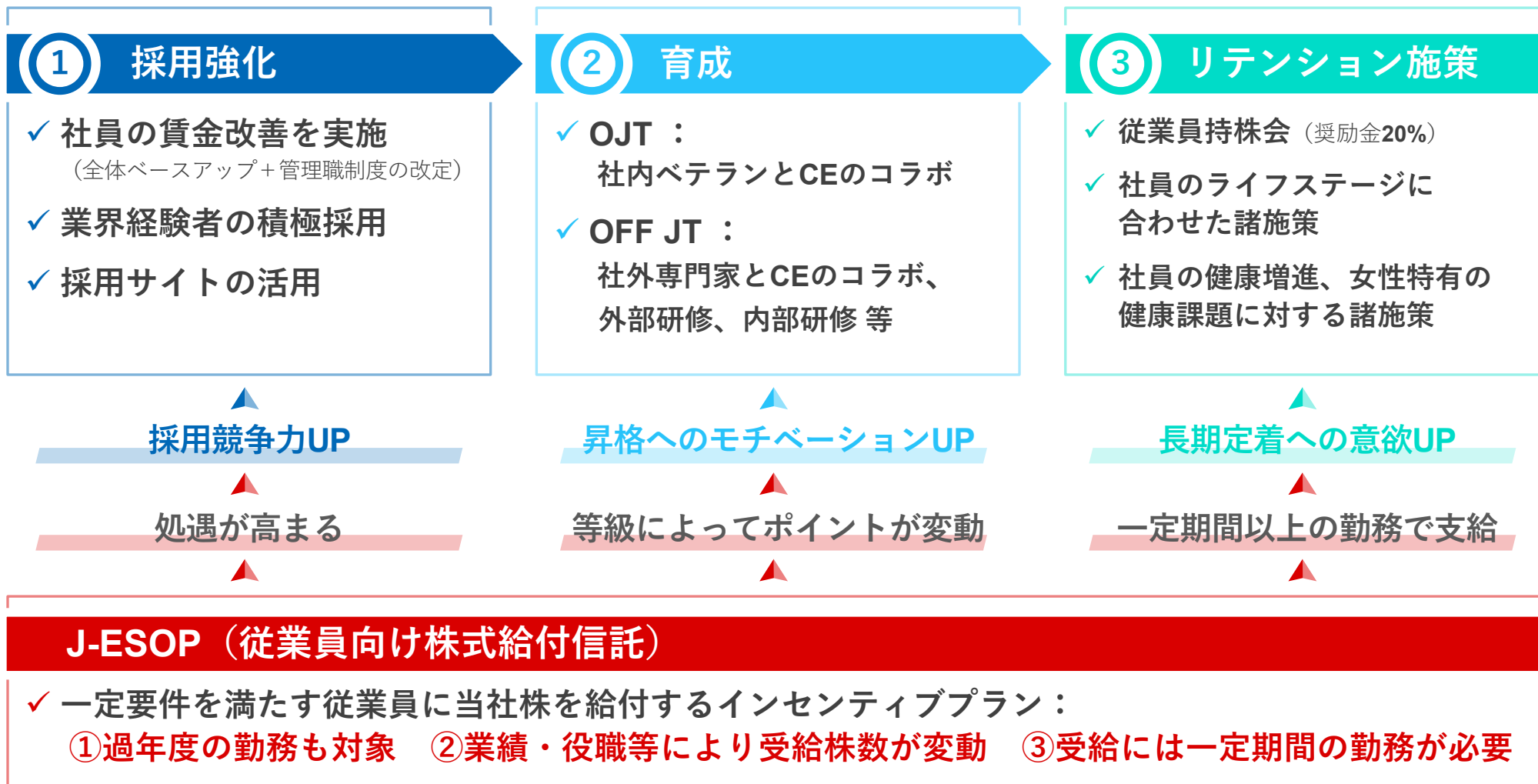
【キャッシュフロー創出力を高め、積極的な成長投資と株主還元を実行】

- ▶ 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)

6-2. 人財への投資、人財戦略の取り組み

引き続き ①採用 ②育成 ③リテンション施策 の3つの基本方針に取り組んで参ります

SDGsや健康経営の考えを取り入れながら優秀な人財の活躍を支えていくと共に、2025年8月に導入したJ-ESOP（従業員向け株式給付信託）により、人財の意欲向上・士気向上を加速させていく考えです



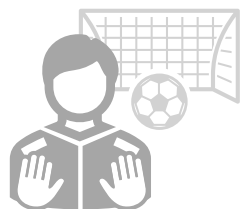
6-3. システム投資

引き続き、当社のサービス力の源泉である、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改についても着実に実行する必要があります【守りの投資】

これらの実現に向けて最新のテクノロジーの活用を、絶え間なく追求して参ります

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



新OS対応を着実に実行中

攻めの投資 = サービスの付加価値向上



- ✓ 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
- ✓ AI等の活用



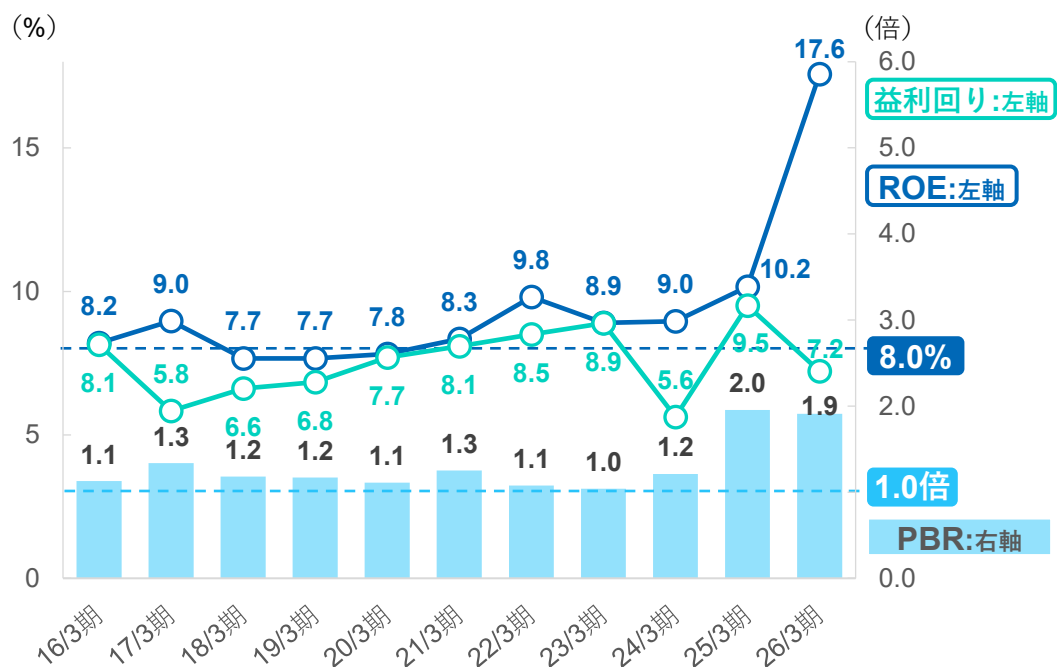
次世代フロントアプリの開発を実行

6-4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

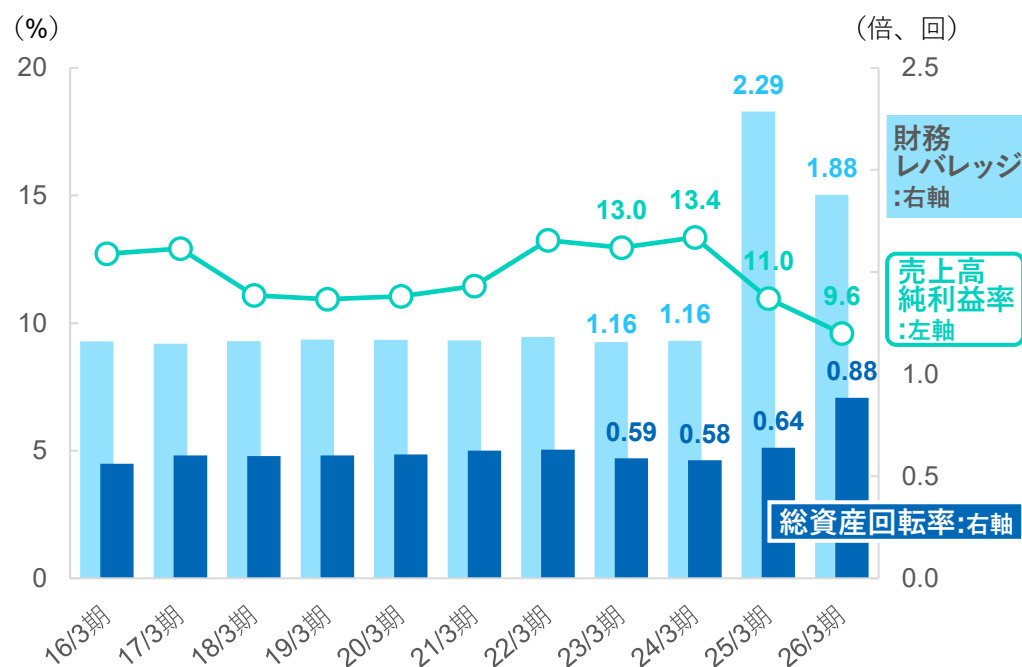
26/3期、ROEは17.6%に到達

今後も目標ROE水準を実現するため、持続的に利益を創出するとともに、キャピタルアロケーションを通じてバランスシートの効率性も追求してまいります。結果として資本コストを上回るリターンを獲得します

PBRとROE・益利回りの関係



ROE分解の3要素



当社想定の子株資本コスト (5.0%程度) = リスクフリーレート (2.35%) + ベータ* (0.41) × 市場リスクプレミアム (6.33%)

(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、26/3期の翌期当期純利益は27/3期の会社予想値を使用

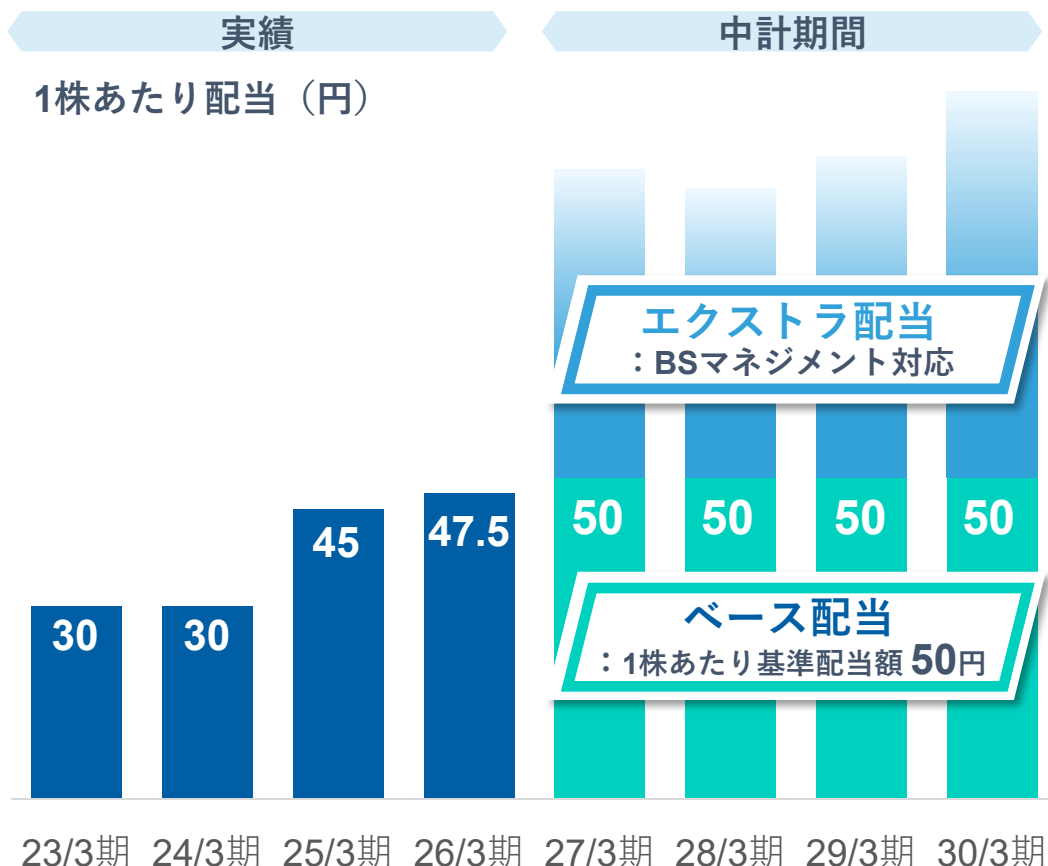
* ベータは日経バリュースーチの2年週次ベータを2/3、市場平均の1/3を用いた加重平均により試算 (修正ベータ)

※2024年5月にNTTデータより株式を取得し自己株式としたことにより、期中に株主資本の変動があったため、ROEやPBR、財務レバレッジの上昇に影響をもちています

6-5. 株主還元方針

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

6-6. 株主向けの取り組み – 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	<ul style="list-style-type: none">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		

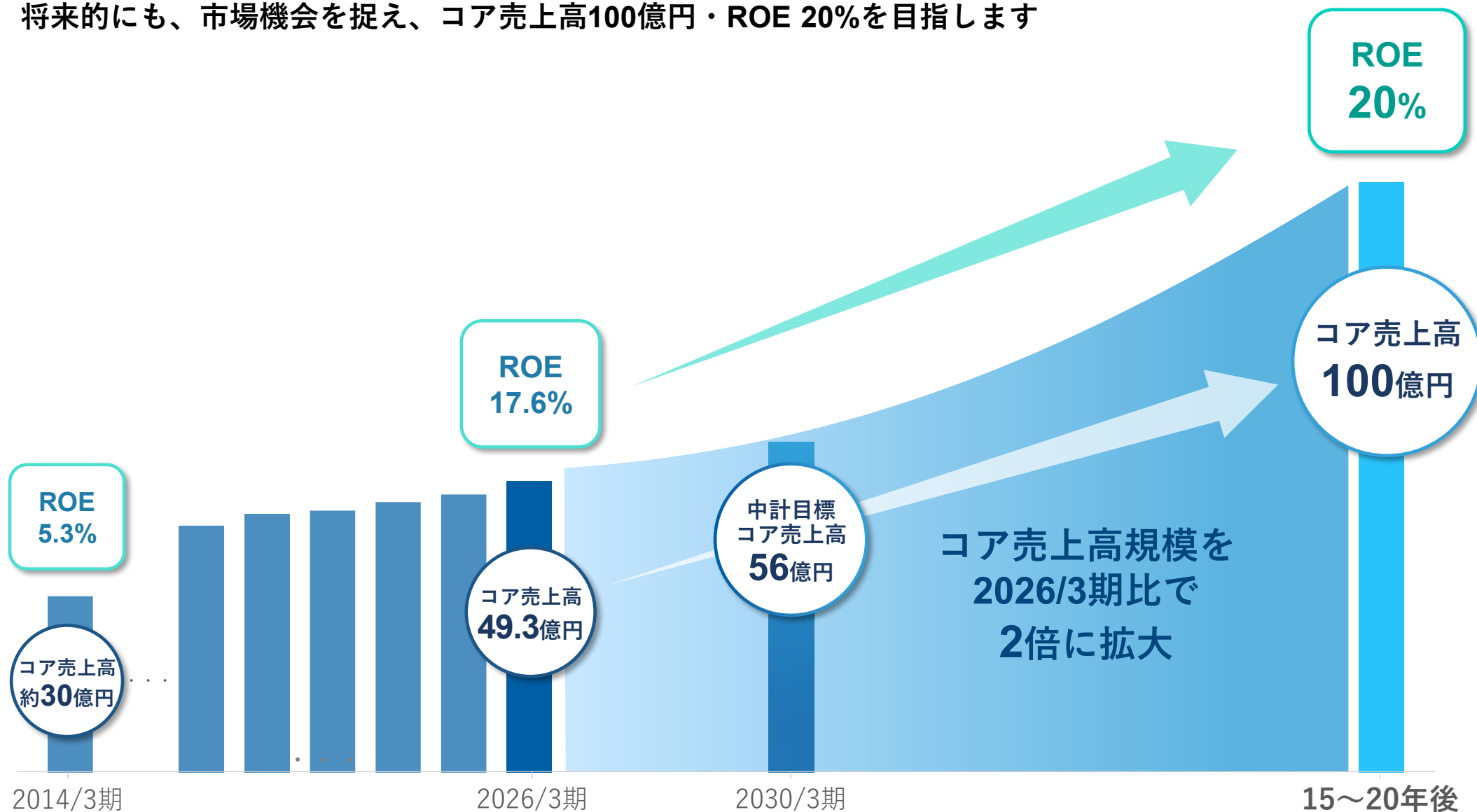


7

長期ビジョン

7-1. 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





Appendix

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 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	208名（2026年3月現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">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（野村証券・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
- 2024** NTTデータと資本提携解消、新たな業務提携へ

当社が目指すもの

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、当社は

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に努力し続けます。
3. 「新しい仕組み」や「新しい価値」を創造することで、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。

ミッション・ビジョン

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



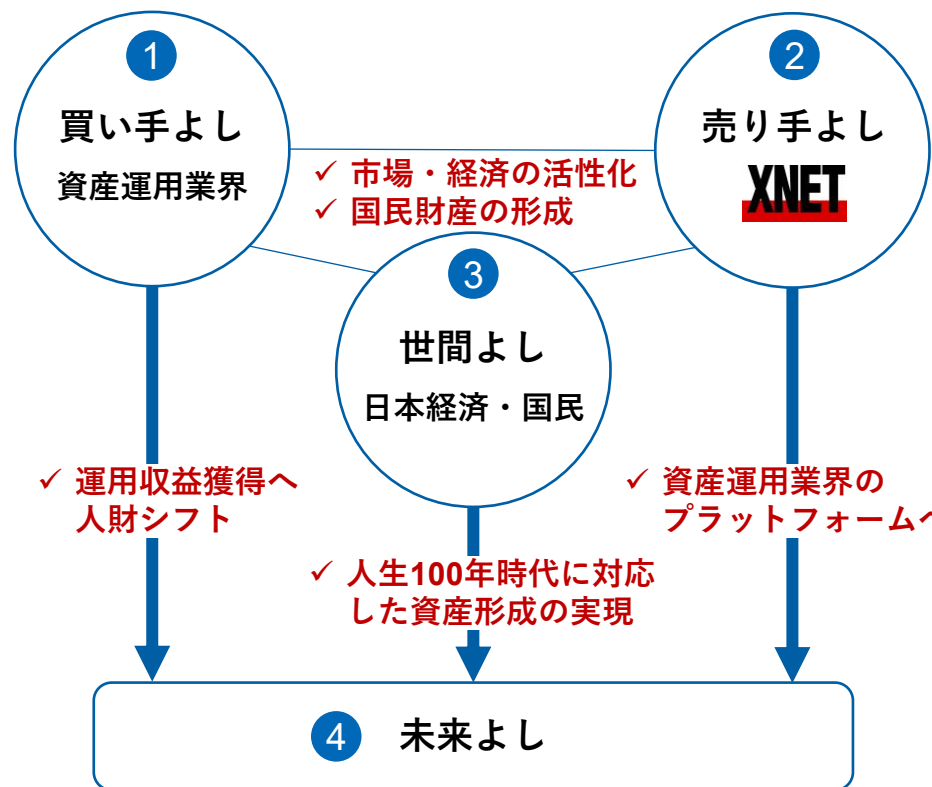
*第三者企業が提供するものを含む

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

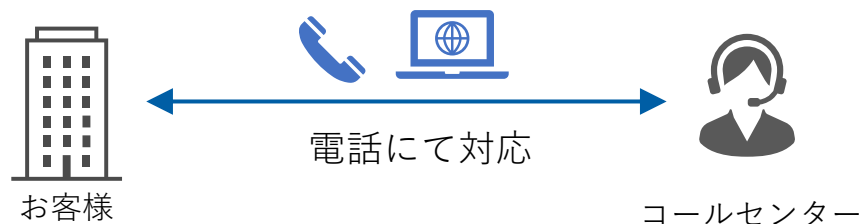
- ✓ 収益の獲得
- ✓ 知的・人的資本の増強



顧客志向

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

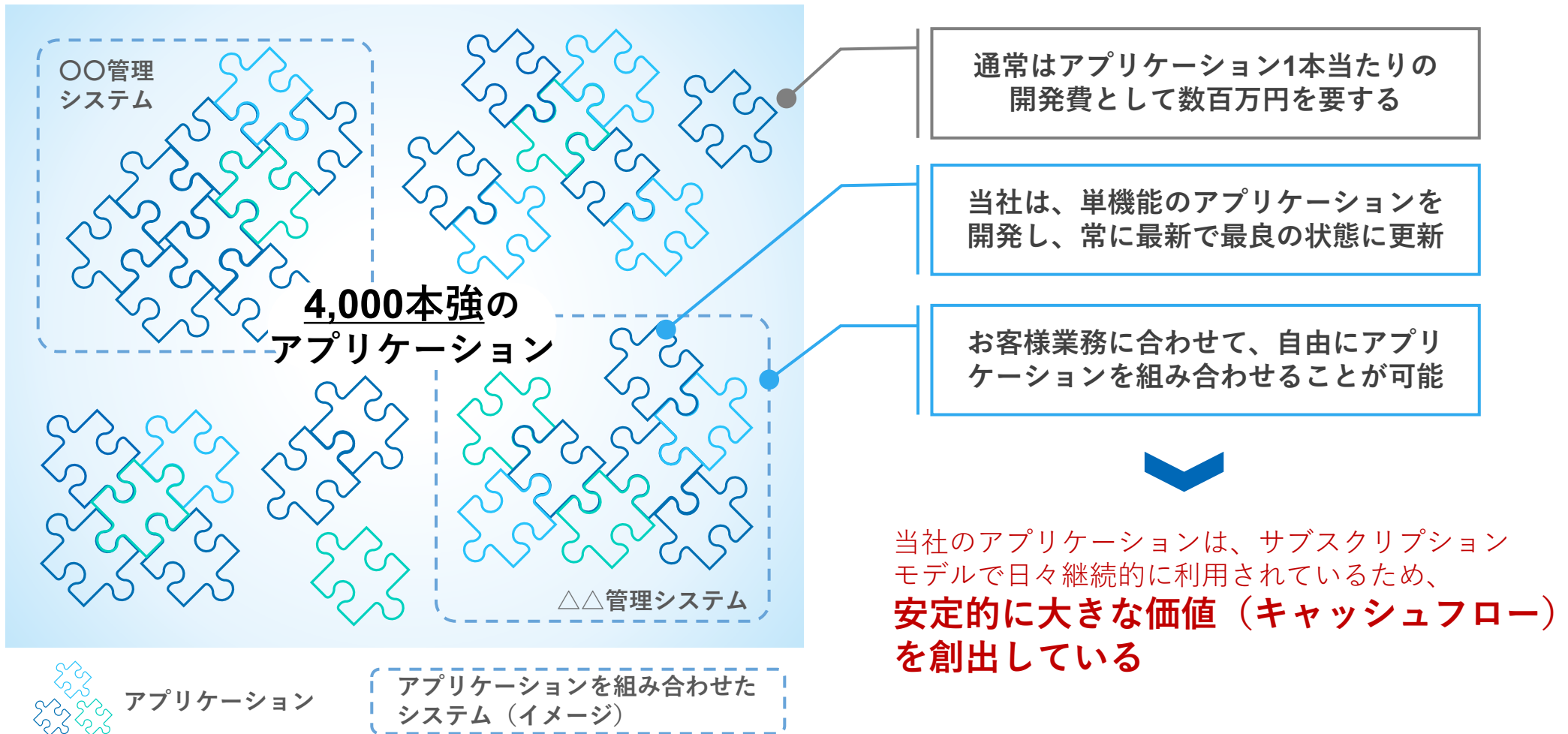
*CE（クライアント・エグゼクティブ）は、当社に在籍する資産運用管理のノウハウが豊富な正社員です
お客様毎に複数のCEが担当することで、万全のサポート体制を構築しております

XNET

無形資産 – アプリケーション –

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



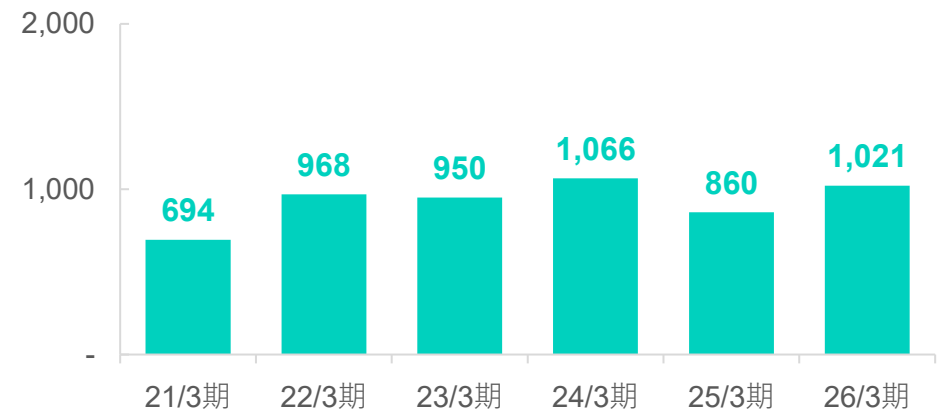
主要な財務指標の推移

総売上高、営業利益、EBITDAいずれも25/3期は減少するも、26/3期は増加しております

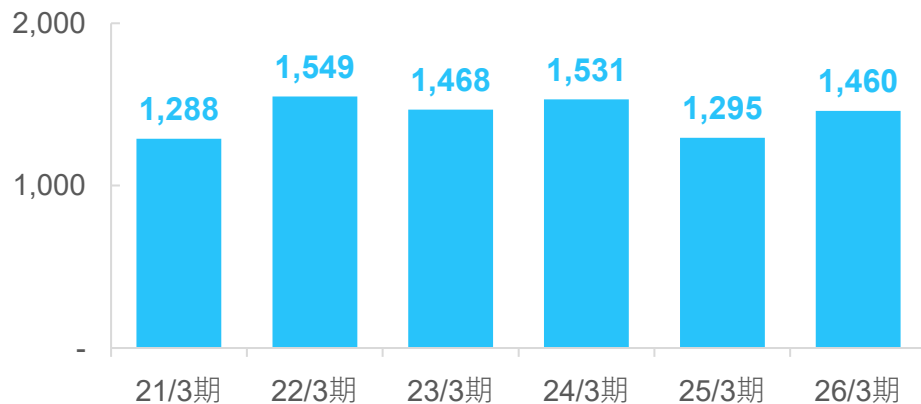
総売上高（単位：百万円）



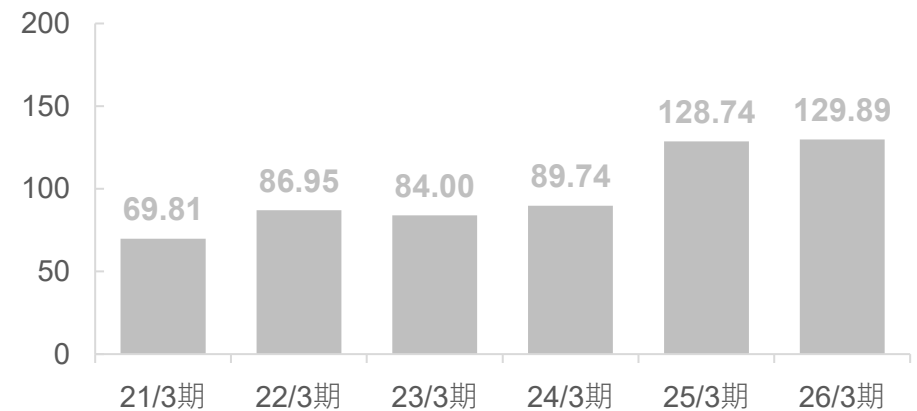
営業利益（単位：百万円）



EBITDA（単位：百万円）



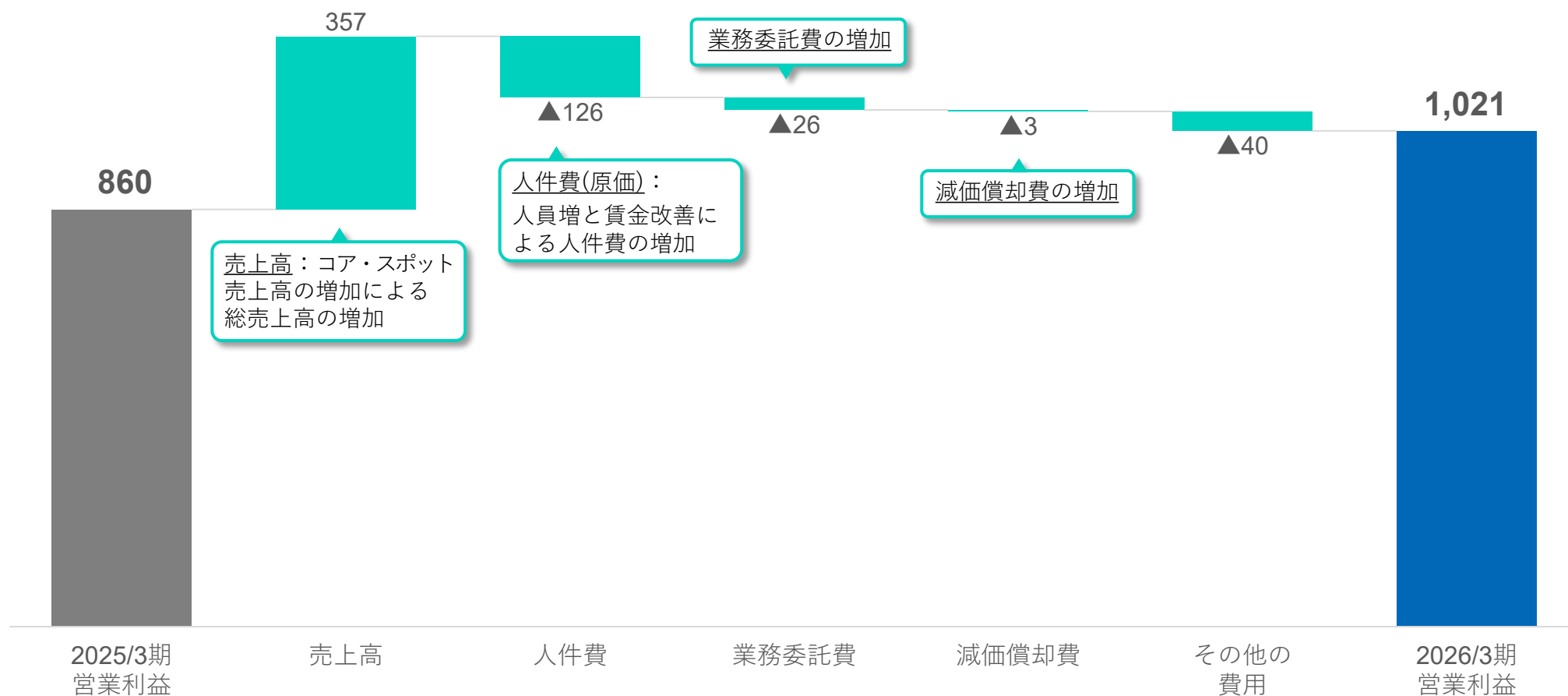
EPS（単位：円）



営業利益の増減要因

26/3期の営業利益は、主に売上高の増加により、25/3期から1.5億円超えの増加となりました
費用については、主に人件費・業務委託費・減価償却費が増加しました

2025/3期と2026/3期 営業利益の比較（単位：百万円）



(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に変更する義務を負うものではありません。

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 へ