

第 34 期
中間報告書

(自 2024年 4 月 1 日)
(至 2024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あげます。

ここに当社第34期中間会計期間（2024年4月1日から2024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あげます。

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中では、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 I F R S 管理サービス
 - ③ 投資顧問向けの S O サービスの中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 S O サービス」にも積極的に取り組んでまいります。また、「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、S O サービスについては以下のとおりです。
- 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 S O (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、S O 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、当社売上が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、売上高の約8割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。

そして、このたび、2024年5月1日公表「自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の取得結果及び自己株式取得終了、並びに親会社、主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」の通り、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。まさに「新生エックスネット」の誕生です。

改めて、今回の自己株式取得の狙いは、

- 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として、経営の独立性、より中立性の高いポジションを確保しつつ、NTTデータとの協力関係は継続。
- ③現金換金可能資産の有効活用
- ④株主還元の充実（増配）に加えて、今後の配当方針を安定的、積極的、かつ「減配しない会社」を基本とする

以上の4つの戦略を、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。

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。「新生エックスネット」になってもこの目標に変更はありません。

- 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

今後は、これらの目標の達成に向け、当社の基本方針および経営戦略に基づき行動してまいります。

そして、2024年6月27日に公表しましたとおり、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、よりよ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。

経営成績

当中間期の概況

(売上高)

当中間会計期間（2024年4月1日から2024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2,635百万円（前年同期比4.3%減）となり、機器販売等を含めた売上高は2,638百万円（前年同期比4.5%減）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

このうちアプリケーションサービスについては、主力である有価証券管理システムのほか、個人向け信託管理システム等が堅調に推移しております。また、サービスの新たな柱の一つとなる融資管理システムにおいても、システムは順調に稼働し安定的にサービスを提供しており、従来の生命保険業界のほか、地域金融機関に対する導入も拡大しております。

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は安定的に推移しているものの、一部顧客のサービス利用料減額の影響等により、売上高としては前期並みとなりました。

AMOサービスについても全体としては堅調であり、安定的な収益獲得につながる月額保守契約が増加する一方で、スポット的な新規導入案件や基盤更改案件については、前期と比較すると案件数・規模ともにやや縮小し、前期比減収となりました。

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、生損保業界に対するSOサービスについては、前期より2社目のサービス提供を開始、現在も複数の生損保会社への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 (2024年9月中間期)	前中間会計期間 (2023年9月中間期)	前事業年度 (2024年3月期)
①XNETサービス	2,635 (△4.3%)	2,753 (3.0%)	5,536
アプリケーション サービス	1,922 (△0.3%)	1,928 (3.2%)	3,827
AMO・SO サービス	713 (△13.5%)	825 (2.5%)	1,709
②機器販売等	2 (△74.1%)	9 (397.2%)	11
合計	2,638 (△4.5%)	2,762 (3.2%)	5,547

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、この中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2,348百万円となり、前年同期比2.2%増となりました。

当期においては、人的資本活用最適化の一環として比較的採算性の低いスポット案件からの撤退を開始した影響もあり、スポット売上高については減少しておりますが、コア売上高については継続的に拡大しております。

当社は2024年5月の自己株式取得によりNTTデータグループより離脱いたしました。コア売上高目標達成に向け、既存顧客のニーズを捉えたサービス拡大や、豊富なノウハウや高いサポート力によって新規顧客の獲得等を推進し、グループ離脱後においても業容は堅調に拡大しております。

(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405百万円（前年同期比24.6%減）、経常利益391百万円（前年同期比29.7%減）、中間純利益262百万円（前年同期比30.4%減）となり、売上高営業利益率は15.4%となりました。

当中間会計期間においては、NTTデータグループからの離脱に伴う社内システム構築コスト等が発生しているほか、業容拡大およびサービス品質維持・向上を目的とした積極的な社員採用により、採用コストも増加しております。これにより、原価率、売上高販管費率ともに上昇し、前期比減益となっておりますが、これらのコスト上昇要因はいずれも当期に限定される一時的なものであります。

また、当社中期経営計画における目標の一つである売上高営業利益率については、当第1四半期（2024年4月1日から2024年6月30日まで）においては14.8%となっておりましたが、当中間会計期間においては業務委託費の減少等により改善し15.4%となり、目標である15%を上回っております。そのほか、営業外費用として、NTTデータグループ離脱に伴う自己株式取得に係るアドバイザーフィー等の各種費用を計上しており、経常利益、中間純利益の減益幅は、営業利益よりも大きくなっておりません。

(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しております。

この結果、2025年3月期の業績予想は、2024年4月30日発表の決算短信記載の業績予想数値の変更はありません。

(配当)

当社はこれまでも、安定的な経営基盤確保及び配当による株主利益の向上を重要な経営施策と考えており、安定的・積極的に株主還元をしていく方針でしたが、今回はこれを更に一歩進めて、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新たな配当政策として掲げることに致しました。

これを踏まえ、当事業年度の中間配当金につきましては、7.5円増配とし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）、予定どおり、上記の配当金に加えてQ
UO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。

2024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)

科 目	期 別		前事業年度末の 要約貸借対照表 (2024年3月31日現在)	
	当中間会計期間末 (2024年9月30日現在)		金 額	構成比
(資産の部)		%		%
I 流動資産				
1. 現金及び預金	1,219,160		3,038,139	
2. 売掛金	264,759		306,611	
3. 有価証券	400,000		100,000	
4. 契約資産	77,007		75,820	
5. 前払費用	37,856		31,254	
6. 関係会社預け金	-		1,481,276	
7. その他	6,932		6,952	
流動資産合計	2,005,715	31.4	5,040,054	50.9
II 固定資産				
1. 有形固定資産 ※				
(1) 建物	46,724		48,862	
(2) 工具、器具及び備品	39,901		43,152	
有形固定資産合計	86,626	1.4	92,014	0.9
2. 無形固定資産				
(1) ソフトウェア	905,581		938,453	
(2) ソフトウェア仮勘定	267,499		196,962	
(3) 電話加入権	993		993	
無形固定資産合計	1,174,074	18.4	1,136,408	11.5
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	2,697,795		3,197,677	
(2) 敷金及び保証金	201,129		201,129	
(3) 繰延税金資産	226,580		242,350	
(4) その他	947		1,097	
投資その他の資産合計	3,126,452	48.9	3,642,253	36.8
固定資産合計	4,387,153	68.6	4,870,677	49.2
資産合計	6,392,868	100.0	9,910,732	100.0

(単位：千円)

科 目	期 別		前事業年度末の 要約貸借対照表 (2024年3月31日現在)	
	当中間会計期間末 (2024年9月30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	690		289	
2. 短期借入金	2,500,000		—	
3. 未払金	233,028		306,375	
4. 未払費用	37,826		28,316	
5. 未払法人税等	130,624		232,453	
6. 未払消費税等	32,402		51,693	
7. 前受金	869		2,433	
8. 預り金	18,200		30,409	
9. 賞与引当金	110,210		143,445	
10. 役員賞与引当金	18,035		—	
流動負債合計	3,081,887	48.2	795,414	8.0
II 固定負債				
1. 退職給付引当金	583,552		571,434	
2. 資産除去債務	19,416		19,335	
3. その他	10,685		7,009	
固定負債合計	613,654	9.6	597,778	6.0
負債合計	3,695,541	57.8	1,393,193	14.1
(純資産の部)				
I 株主資本				
1. 資本金	783,200	12.2	783,200	7.9
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	22.9	1,461,260	14.7
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	6,394,587		6,255,732	
利益剰余金合計	6,411,984	100.3	6,273,130	63.3
自己株式	△5,959,118		△51	
株主資本合計	2,697,326	42.2	8,517,538	85.9
純資産合計	2,697,326	42.2	8,517,538	85.9
負債純資産合計	6,392,868	100.0	9,910,732	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

225,767千円

217,568千円

中間損益計算書

(単位：千円)

科 目	当中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)		前事業年度の 要約損益計算書 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	
	金 額	百分比	金 額	百分比
		%		%
I 売上高	2,638,303	100.0	5,547,529	100.0
II 売上原価	1,912,790	72.5	3,849,051	69.4
売上総利益	725,512	27.5	1,698,478	30.6
III 販売費及び一般管理費	319,557	12.1	631,736	11.4
営業利益	405,954	15.4	1,066,741	19.2
IV 営業外収益 ※1	15,849	0.6	34,260	0.6
V 営業外費用 ※2	30,374	1.1	-	-
経常利益	391,429	14.9	1,101,001	19.8
VI 特別損失 ※3	-	-	22,498	0.4
税引前中間(当期)純利益	391,429	14.9	1,078,503	19.4
法人税、住民税及び事業税	112,881	4.3	352,100	6.3
法人税等調整額	15,770	0.6	△14,950	△0.3
中間(当期)純利益	262,777	10.0	741,353	13.4

(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

282千円

2,370千円

有価証券利息

15,452

31,371

※2 営業外費用のうち主要なもの

支払利息

9,374千円

-

支払手数料

21,000

-

※3 特別損失のうち主要なもの

固定資産除却損

-

22,498千円

中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間会計期間 (自 2024年4月1日) (至 2024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 2023年4月1日) (至 2024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		2,677,403	5,651,022
2. 原材料又は商品の仕入れによる支出		△1,518	△9,896
3. 未払消費税等の増減額(△は減少)		△19,291	△11,261
4. 人件費の支出		△1,090,674	△2,011,072
5. 外注費の支出		△666,101	△1,309,297
6. その他の営業支出		△355,748	△628,279
小計		544,070	1,681,216
7. 利息及び配当金の受取額		15,818	34,832
8. 利息の支払額		△9,374	-
9. 法人税等の支払額		△211,262	△272,453
営業活動によるキャッシュ・フロー		339,252	1,443,595
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		△2,645	△25,743
2. 無形固定資産の取得による支出		△247,977	△372,126
3. 投資有価証券の償還による収入		200,000	-
4. 敷金及び保証金の差入による支出			△132
5. 関係会社預け金の預入による支出		△1,313	-
6. 関係会社預け金の払戻による収入		1,482,589	△18,185
投資活動によるキャッシュ・フロー		1,430,652	△416,187
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		2,500,000	-
自己株式の取得による支出		△5,965,066	△47
配当金の支払額		△123,817	△247,899
財務活動によるキャッシュ・フロー		△3,588,884	△247,947
IV. 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)		△1,818,979	779,460
V. 現金及び現金同等物の期首残高		3,038,139	2,258,679
VI. 現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高		1,219,160	3,038,139

(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(2024年9月30日現在)

現金及び預金勘定	1,219,160千円
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	<u>1,219,160</u>

(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(2024年3月31日現在)

現金及び預金勘定	3,038,139千円
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	<u>3,038,139</u>

会社の概況 (2024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 199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

取締役

(2024年9月30日現在)

代表取締役社長	茂谷 武彦
常務取締役	坂本 洋介
	新島 毅
取締役	荻田 正陽
	中嶋 悦子
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
取締役（監査等委員）	武山 芳夫

(注) 取締役のうち中嶋悦子、丸山浩司、鈴木行生、武山芳夫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
