

2026年9月期 中間期

決算説明資料

株式会社キャピタル・アセット・プランニング

(証券コード：3965)

2026年5月26日

■ 目次

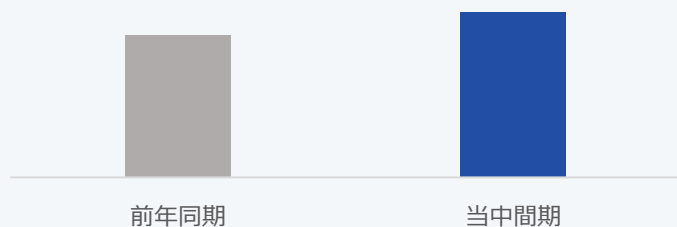
1. 2026年9月期 中間期連結業績
2. 2026年9月期 中間期主なトピック
3. 2026年9月期 業績見通し
4. 中期経営計画 進捗状況
5. 参考資料

2026年9月期 中間期決算ハイライト

● 中間期として過去最高の売上高・利益を更新

売上高

5,487 百万円
前年同期比 +16.2%



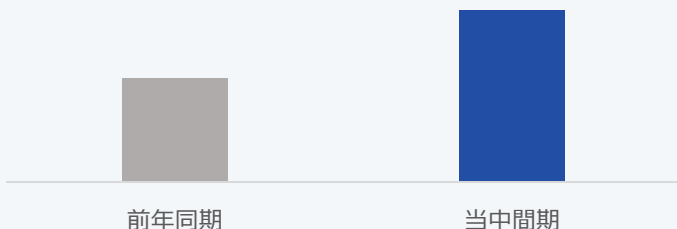
営業利益

638 百万円
前年同期比 +66.3%



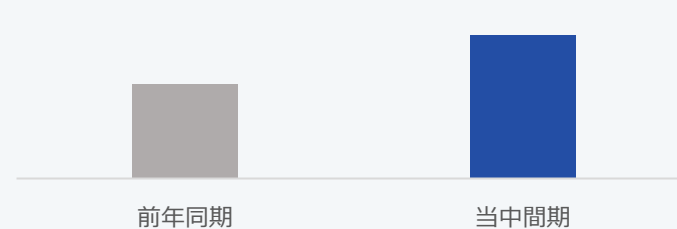
経常利益

643 百万円
前年同期比 +65.3%



親会社株主に帰属する中間純利益

405 百万円
前年同期比 +51.8%



概要

- 生命保険会社では顧客管理システムの再構築、組織再編に伴うシステム統合をはじめ、保険代理店管理システムや顧客契約手続き短縮化のための開発案件等を新たに受託
- 銀行においては、メガバンク向けゴールベースプランニングシステムの機能改善、ネット銀行のシステムDX化案件が継続地銀に対しライフプランニングシステムを提供するなど銀行向け売上が好調に推移
- 証券会社においては、IFA向け投資商品発注サポートシステムの機能を改善
- 自社クラウドサービスであるWMW等のアカウント増加による使用許諾・使用料課金の増加

2026年9月期
中間期連結業績

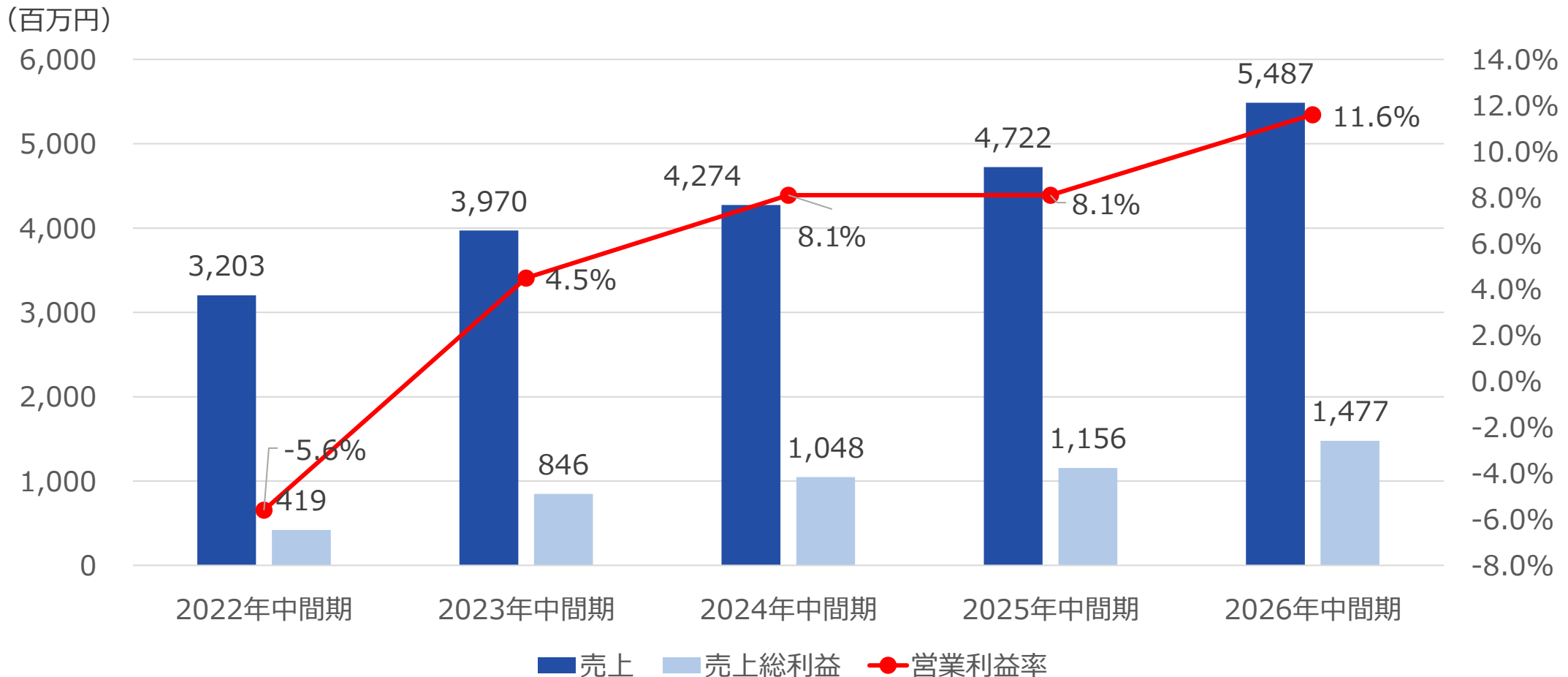
2026年9月期中間期連結業績

- 中間期として過去最高の売上高・利益を更新
- 売上総利益率が24.5%→26.9%、営業利益率が8.1%→11.6%にそれぞれ向上

(単位：百万円)	25年9月期 中間期	26年9月期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,722	5,487	765	16.2%
売上総利益	1,156	1,477	320	27.7%
売上総利益率	24.5%	26.9%	-	2.4P
販管費	772	838	66	8.6%
営業利益	383	638	254	66.3%
営業利益率	8.1%	11.6%	-	3.5P
経常利益	389	643	254	65.3%
税引前利益	398	613	215	54.2%
親会社株主に 帰属する中間純利益	267	405	138	51.8%

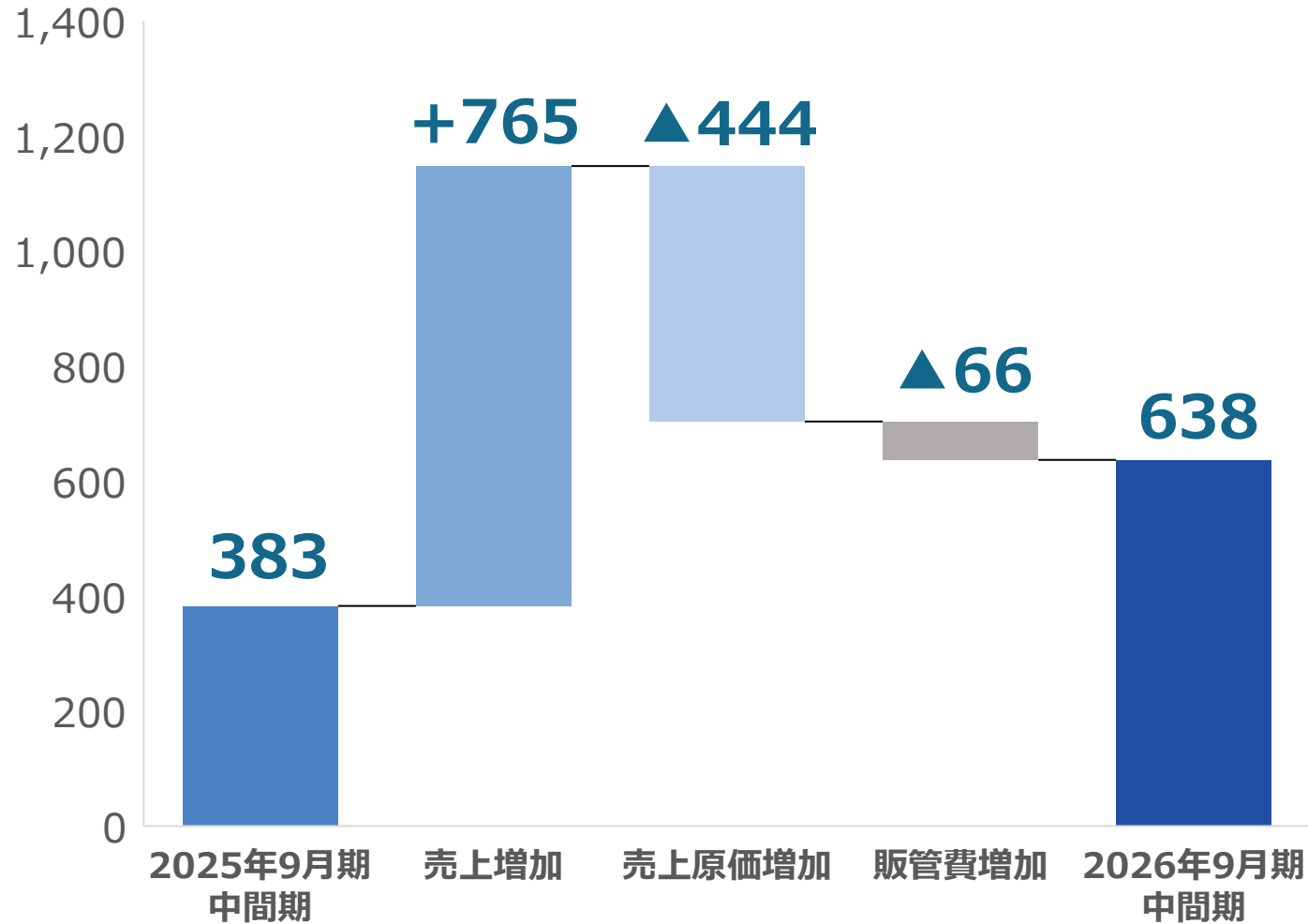
売上・営業利益率の推移

- 生保向け顧客管理システムの再構築やネット銀行のシステムDX化プロジェクトなどの開発案件に加え、WMWアカウント数増加による使用許諾・保守売上も上昇。中間期としては過去最高の5,487百万円の売上高を計上
- 営業利益率も前年同期の8.1%から当中間期は11.6%に上昇



営業利益増益要因

(百万円)



主な増減要因

増収効果

- 生命保険会社向け案件の継続的な好調
- メガバンク・ネット銀行向けDX案件の拡大
- 統合資産管理システム「WMW」のアカウント数増加等に伴い、使用許諾・保守等ストック売上が伸長（前年同期比 +23.2%）

コスト抑制と開発工程の効率化効果

- 開発エンジニア確保等に伴う労務費・外注費の増加率を売上成長率（+16.2%）以下の水準に抑制
- コードの自動生成・補完・自動修正・デバッグ等のプロセスで生成AIツールを活用、最大約60%の時間短縮するなど、開発工程の効率化を推進

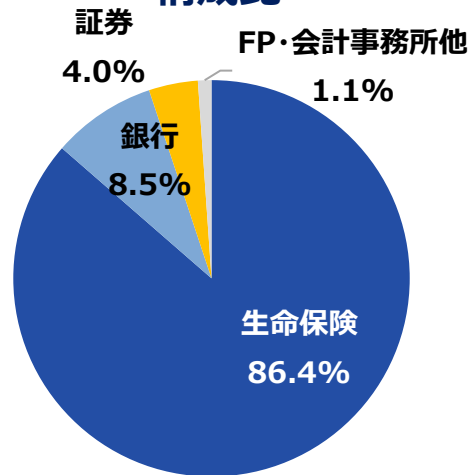
売上高の大幅増とAI活用による効率化で
営業利益 +66.3%の大幅増益を達成

クライアント別売上

- 生保向け売上が前年同期比13.4%増、銀行向け売上はメガバンク向けゴールベースプランニングシステムの機能改善、ネット銀行のシステムDX化案件等が寄与し、同51.5%増
- 銀行・証券・その他売上が全体に占める割合は13.6% → 15.7%へと大幅にアップ

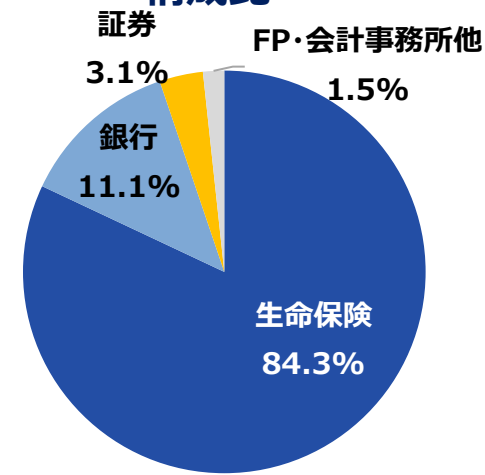
2025年9月期中間期

構成比



2026年9月期中間期

構成比

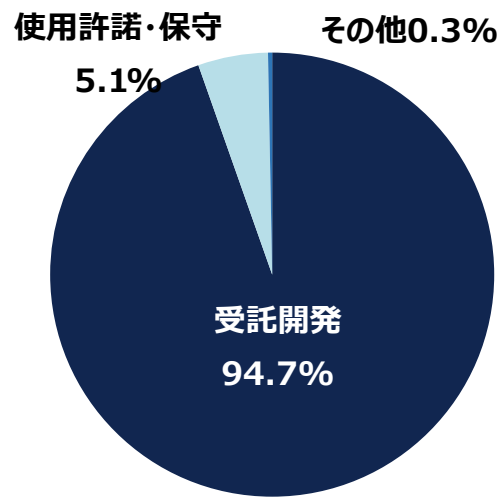


(単位：百万円)	2025年9月期中間期	比率 (%)		2026年9月期中間期	比率 (%)	
生命保険	4,079	86.4	13.4%増	4,626	84.3	
銀行	402	8.5	51.5%増	609	11.1	
証券	189	4.0	13.6%	168	3.1	15.7%
FP・会計事務所他	51	1.1		82	1.5	
合計	4,722	100.0		5,487	100.0	

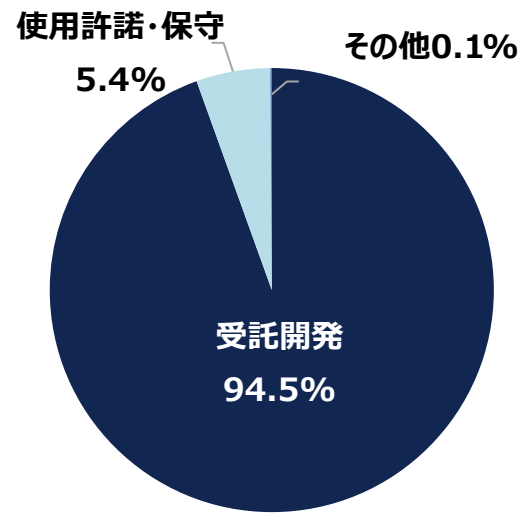
サービス別売上

- 新規案件として生保において保険代理店管理システムの開発や、地銀においてライフプランニングシステムを受託するなど、受託開発売上が前年同期比で16.0%増加
- 自社クラウドサービスである統合資産管理システム(WMW)のアカウント数増加等に伴い、使用許諾・保守の売上も同23.2%増

2025年9月期中間期 構成比



2026年9月期中間期 構成比

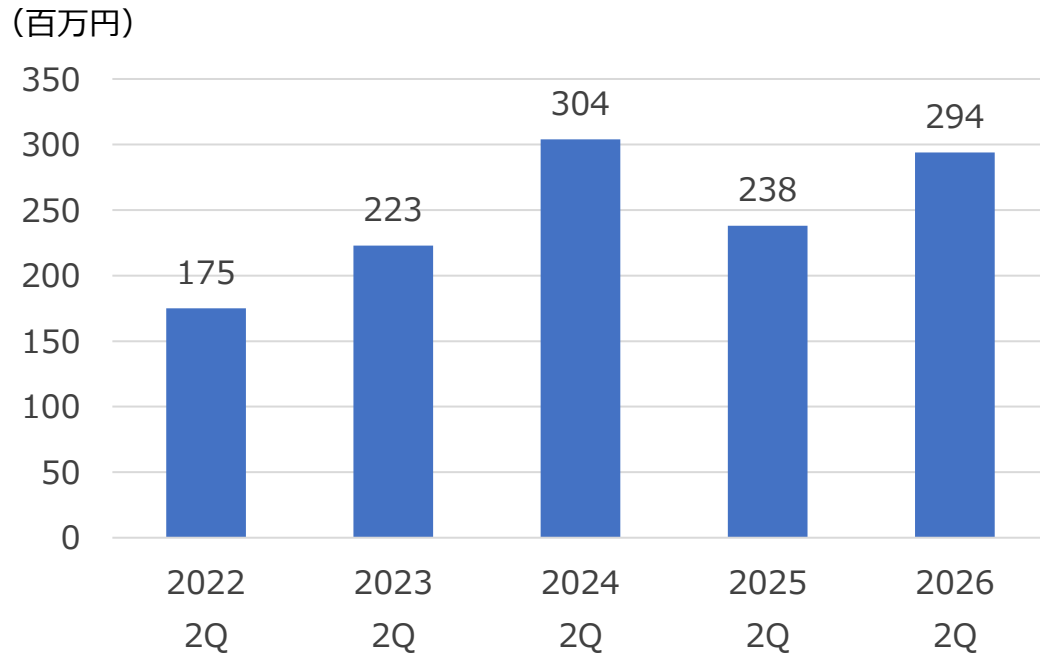


依然、非受託開発売上の比率が5.5%と低い

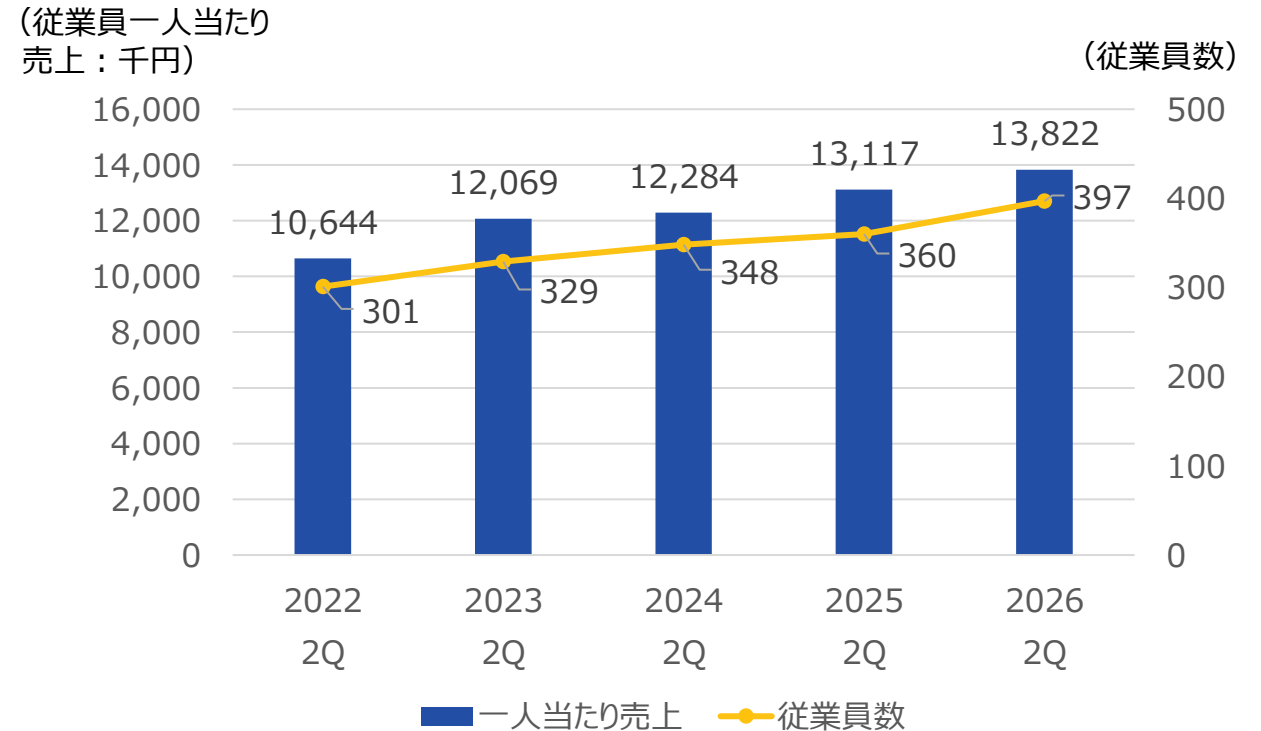
(単位：百万円)	2025年9月期中間期	比率(%)	2026年9月期中間期	比率(%)
受託開発	4,469	94.7	5,185	94.5
使用許諾・保守	238	5.1	294	5.4
その他	13	0.3	7	0.1
合計	4,722	100.0	5,487	100.0

使用許諾・保守売上、従業員一人当たり売上の推移

使用許諾・保守売上の推移



従業員数、従業員一人当たり売上の推移



- 統合資産管理・税務管理システム「WMW (Wealth Management Workstation)」のアカウント数が継続的に増えており、それに伴い使用許諾・保守売上が増加
- 2027年度には子会社「Trust Engine」が開発する金融ポートフォリオ管理システムによる使用許諾・使用料課金も加わる見込み

- 従業員数が拡大するとともに、従業員一人当たり売上も拡大している
- 従業員一人当たり売上増加の要因は、既存クライアントからの受注の拡大や生成AIを活用した開発工程の効率化、使用許諾・保守売上の増加が挙げられる

連結経営成績

	25年9月期中間期		26年9月期中間期		前年同期 比増減率	要因
	金額 (百万円)	売上高比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)		
売上高	4,722	100.0	5,487	100.0	16.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 生保向け顧客管理システムの再構築、がん保険の新商品に対応した設計書・申込書システムや保険代理店管理システム等の新規受託開発 ● 銀行向けゴールベースプランニングシステム改善やネット銀行向けDX業務が継続
売上原価	3,565	75.5	4,010	73.1	12.5%	● 売上の増加に伴い、労務費・外注費等を含む売上原価が444百万円増加
売上総利益	1,156	24.5	1,477	26.9	27.7%	● 売上総利益率は前年同期より向上し、26.9%となる
販売費及び一般管理費	772	16.4	838	15.3	8.6%	● 給料手当、福利厚生費等の人件費が増加
営業利益	383	8.1	638	11.6	66.3%	● 売上原価、販管費が増加したものの、いずれも売上高の増加率を下回る上昇幅に抑制できたため、営業利益は大幅に増加
営業外収益	16	0.3	20	0.4	26.6%	
営業外費用	11	0.2	15	0.3	42.0%	
経常利益	389	8.2	643	11.7	65.3%	
税引前利益	398	8.4	613	11.2	54.2%	
法人税等	130	2.8	218	4.0	67.0%	● うち法人税等調整額 11百万円
親会社株主に帰属する 中間純利益	267	5.7	405	7.4	51.8%	● 法人税等が増加したが、営業利益の大幅増の影響により増加
親会社株主に係る 中間包括利益	411	8.7	197	3.6	△52.1%	● その他有価証券評価差額金の減少を208百万円計上

連結財政状況

(単位：百万円)	25年9月期 通期	26年9月期 中間期	増減率 (%)	要因
流動資産	4,677	5,308	13.5	<ul style="list-style-type: none"> ● 売掛金及び契約資産が56,671千円減少 ● 現金及び預金が670,299千円増加
固定資産	1,943	1,595	-17.9	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資有価証券が333,906千円減少
資産合計	6,630	6,912	4.2	
流動負債	1,956	2,203	12.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 未払法人税等が114,991千円、その他に含まれる未払消費税等が75,796千円、契約負債が58,286千円増加
固定負債	743	637	-14.3	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期借入金が23,621千円、その他に含まれる繰延税金負債が83,883千円減少
負債合計	2,700	2,840	5.2	
純資産合計	3,930	4,071	3.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 親会社株主に帰属する中間純利益405,321千円の計上、その他有価証券評価額の減少208,268千円
負債純資産合計	6,630	6,912	4.2	

**2026年9月期
中間期主なトピック**

成長戦略1 | 顧客基盤深耕・強化（生命保険領域）

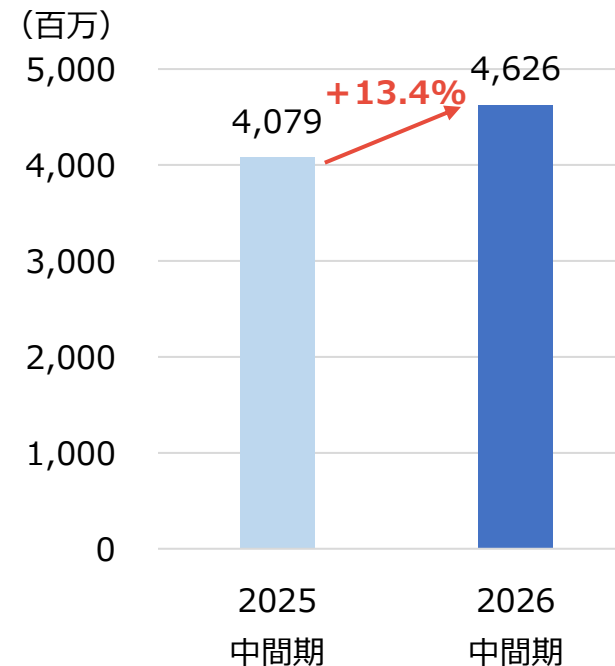
長年の信頼関係 × 先進テクノロジーで案件深耕

主な施策・対応案件

- 顧客管理システム改善の大型プロジェクトが継続
- 組織再編に伴うシステム統合対応
- 契約・事務手続の短縮化（ペーパーレス等）
- 新商品（資産形成型商品、がん保険）に対応した設計書・申込書システム等の開発
- 保険代理店管理システムの開発

生命保険会社向け 売上高推移

4,626 百万円 **前年同期比 +13.4%**
(+547 百万円)



主な寄与要因

- ✓ 顧客管理システム改善等、既存顧客からの受注が基盤となる
- ✓ さらに合併による組織再編に伴うシステム統合対応、新商品対応など、信頼を軸に新規案件の受注が拡大

成長戦略2 | 事業ポートフォリオ改革（銀行・証券・IFA等）

保険業界依存からの脱却と収益多角化

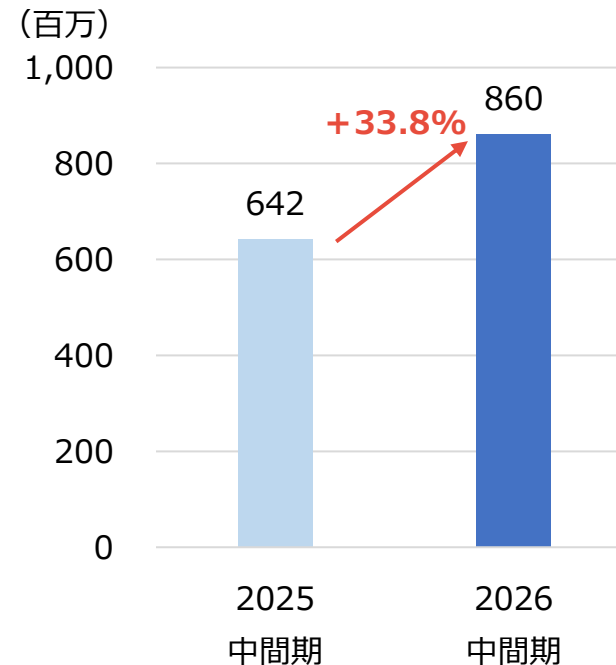
主な施策・対応案件

- メガバンク向け資産管理・ゴールベースプランニングシステムのUI/UX改善
- ネット銀行の業務プロセスDX化・ペーパーレス化案件の継続深耕
- 証券会社・IFA向け投資商品発注サポートシステムの機能拡充・受託開発

銀行・証券・IFA等向け 売上高推移

860 百万円

前年同期比 **+33.8%**
(+217 百万円)



主な寄与要因

- ✓ メガバンクのゴールベースプランニングシステム改善プロジェクトが次のフェーズに入り、売上げが拡大
- ✓ ネット銀行でDX化案件等のプロジェクトが拡大
- ✓ 新規で証券会社や地方銀行から受注

成長戦略3 | ファミリーオフィスビジネスへの参入

背景・市場環境

「人生100年時代」および「大相続時代」の到来により、相続・事業承継、資産運用に係るニーズが急拡大しています。

当社の取り組み状況

- 富裕層向けファミリーオフィス事業への本格参入のため、2024年6月に100%子会社「株式会社Wealth Engine」を設立
- 現在、投資助言・代理業 および 第二種金融商品取引業 の登録申請中
- 将来的にグループ会社「Trust Engine」が開発した金融ポートフォリオ管理システムを使用、当該プラットフォームは顧客の収入・支出、資産・負債、ライフイベント等の情報をもとに将来の資産推移を可視化し、中長期的な資産形成計画の策定を可能とする
- 顧客それぞれにパーソナライズされたカスタマイズラップを提供予定。預かり資産残高に対する課金を行う

事業展開ロードマップ

★ 現在地

2026年9月期（上半期）

- ライセンス申請中
(投資助言・代理業等)

2026年9月期（下半期）

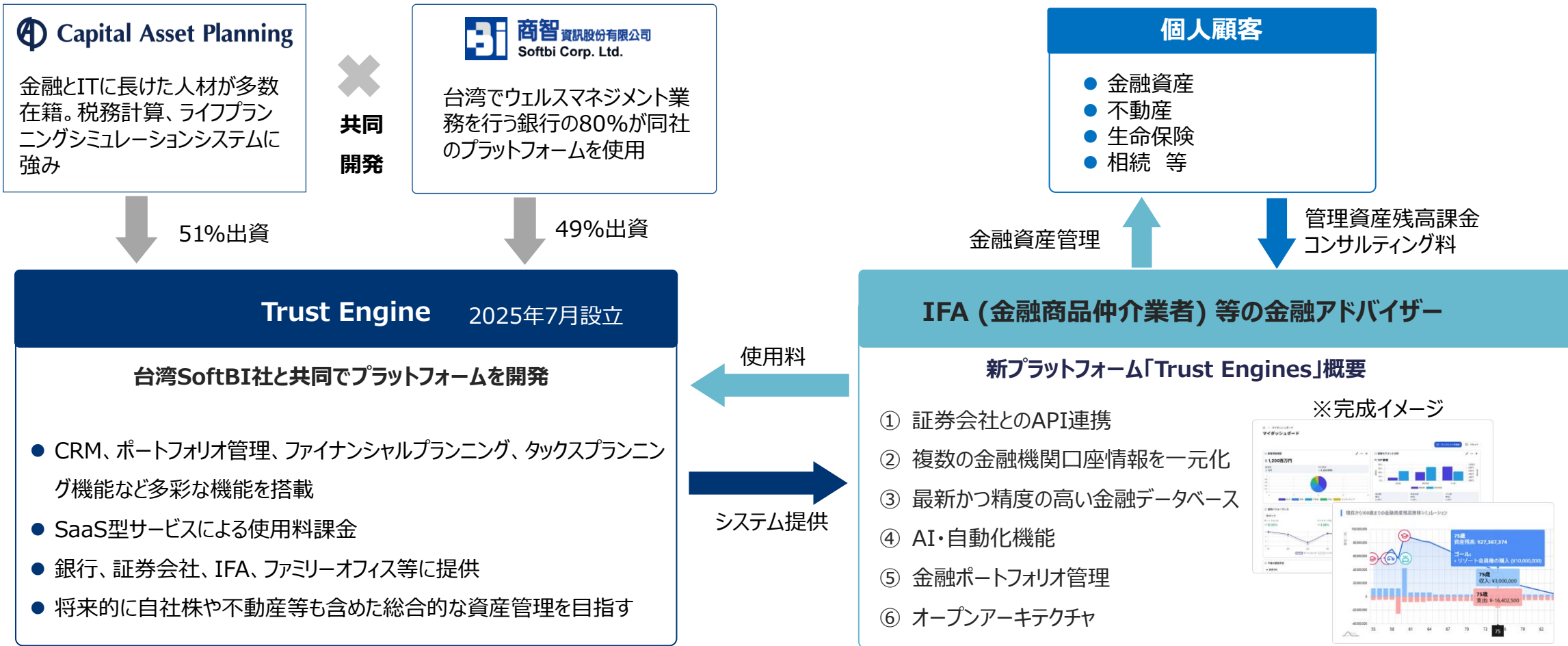
- 顧客獲得に向けた基盤整備
- マーケティング活動の展開
- Trust Engineが開発した資産管理プラットフォームを使用

2027年9月期（上半期）以降

- **ファミリーオフィス事業の本格展開**
- カスタマイズラップの提供
- サービスの拡充と高度化
- **安定的な収益化の実現**

成長戦略4 | ストックビジネス向け新プラットフォーム開発

グループ会社のTrust Engineにて、IFAや金融機関のための金融ポートフォリオ管理プラットフォームを開発中
使用料課金ビジネスの拡大を図っていきます



当年度内 (FY2026) のリリースに向けて開発を継続中

AIエージェントによる資産管理ビジネスの自動化・効率化

- 事業承継・財産承継・資産運用に係る提案書作成プロセスを総合資産管理AIエージェントが実行
- 総資産把握から顧客向け音声説明まで、ワンストップで自動化する他社にない差別化を実現

総合資産管理AIエージェント

提案書作成

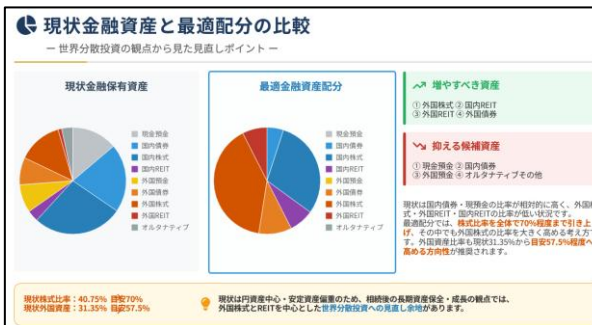


事業承継

財産承継

資産運用

画面例



主要機能



総資産の把握

預貯金・有価証券・保険・不動産・自社株を網羅的に把握し、被相続人の財産全体像を可視化



期待と方針の聴取

相続・分割に関する被相続人ファミリーの期待と方針をヒアリングし、構造化データとして整理



納税額・分割資産の計算

各相続人の相続税予想額と分割金融資産額を試算・比較し、各人ごとの納税可能性を分析



現状課題の診断

納税可能性/円滑な財産分割/課税価格の軽減/資産運用の最適化の4側面で見直し課題を診断



ソリューションの提案

4つの課題を解消する対策を立案し、効果順に優先順位を見える化し、ランキングにして提案



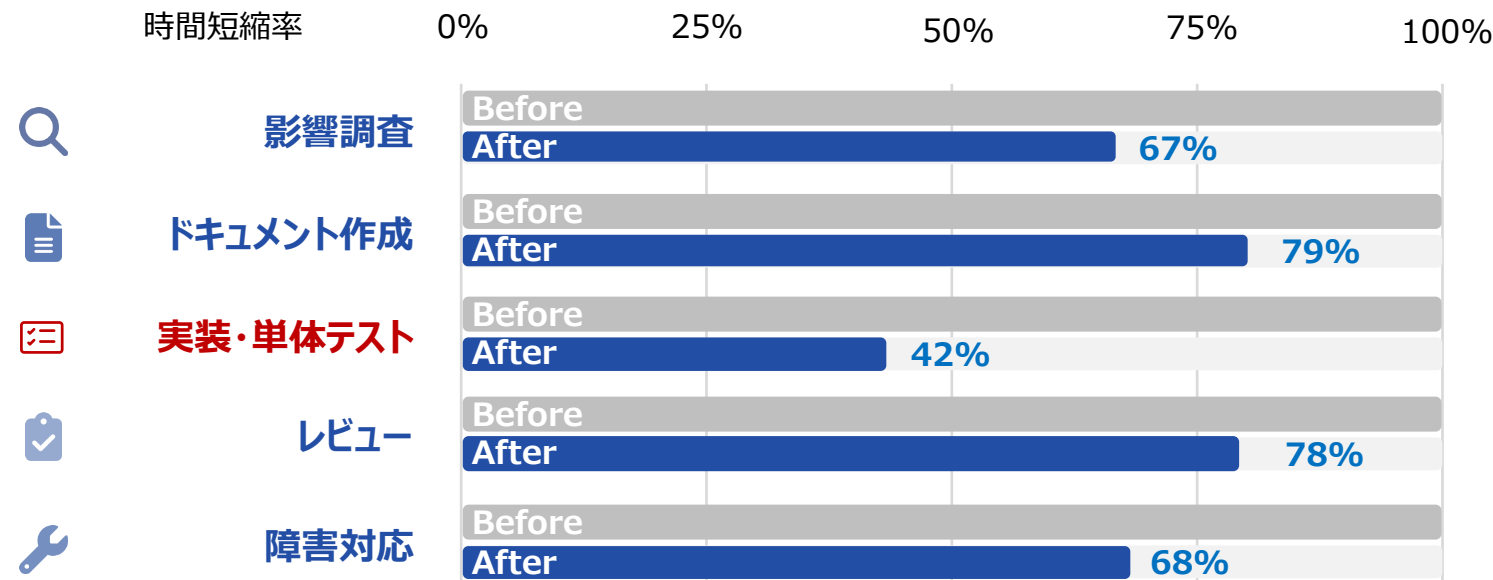
顧客向け音声データ作成

プロセス1~5の内容を約10分の音声で自動生成し、理解を促進

生成AI活用によるシステム受託開発の効率化

- ゴールベースプランニングシステムの開発にClaude Code 等のAIコードエディターを活用し、システム受託開発の全工程で開発効率を大幅に改善
- コードの自動生成・補完・自動修正・デバッグ等のプロセスで活用し、品質の標準化と生産性向上を同時に実現

工程別 時間短縮率（エンジニアアンケート実績値）



- ✓ 5工程平均で約33%の時間短縮
- ✓ 最大58%（実装・単体テスト）の効率化を実現

【開発リードタイム】



大幅短縮

【品質指標】



不具合率低減

【顧客満足度】



期間内納品率向上

※数値はエンジニアへのアンケート形式で体感での削減率を調査したデータ / ※単体テスト以外のテスト工程については未検証

**2026年9月期
業績見通し**

2026年9月期 連結業績予想

- 例年に比べ下期におけるシステム開発受注に不確実性が見込まれるため、通期連結売上高は前期実績比6.3%増の103億円と前回発表予想額を見込む
- 営業利益は、AI活用による製造原価の低減と販管費の管理徹底により、7.3億円を想定

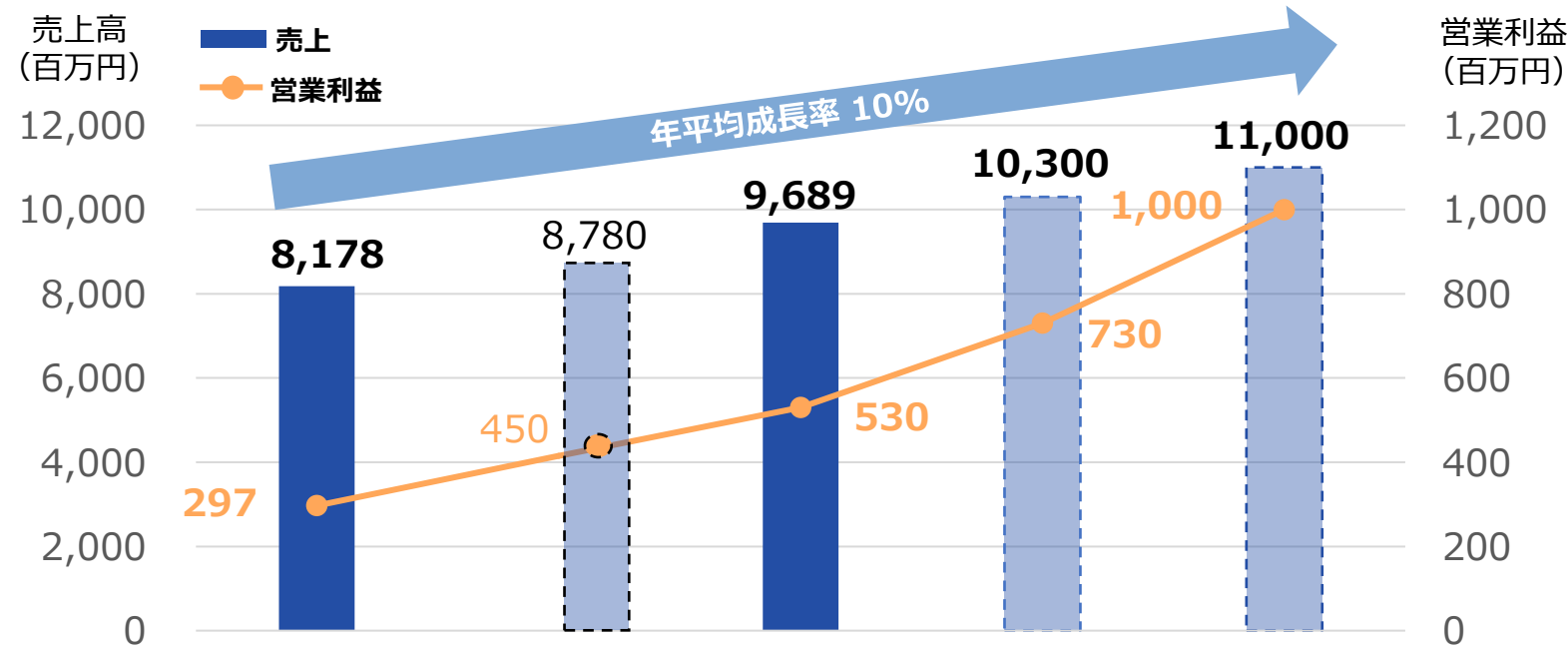
	2025年9月期通期実績		2026年9月期中間期実績		2026年9月期通期予想		前期実績比	
	金額 (百万円)	売上高比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	金額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	9,689	100.0	5,487	100.0	10,300	100.0	610	6.3
売上原価	7,567	78.1	4,010	73.1	7,800	75.7	232	3.1
売上総利益	2,122	21.9	1,477	26.9	2,500	24.3	377	17.8
販売費及び一般管理費	1,591	16.4	838	15.3	1,770	17.2	178	11.2
営業利益	530	5.5	638	11.6	730	7.1	199	37.6
経常利益	535	5.5	643	11.7	735	7.1	199	37.4
税引前利益	544	5.6	613	11.2	705	6.8	160	29.4
法人税等	146	1.5	218	4.0	260	2.5	113	77.8
親会社株主に帰属する当期純利益	401	4.1	405	7.4	465	4.5	63	15.7

2026年9月期 連結業績予想のシナリオ

- ✓ 売上高見通しは、現時点で不確実性が想定されるものの前年度比6.3%増の103億円を予想
⇒ 売上100億円企業を達成へ
- ✓ 売上総利益は、生成AIを活用した開発工程の効率化を推進し、前年度比18%増の25億円を見込む
(売上総利益率24%)
- ✓ 営業利益は、過去最高の2019年9月期6.25億円を上回る前年度比38%増の7.3億円達成を目標とする

2025年9月期～2027年9月期業績推移予想

2025年9月期は目標達成。2027年9月期に売上高110億円、営業利益10億円を達成予想



2027年度の
中計目標値

年平均
成長率
10%

売上高
110億円

営業利益
10億円

ROE
13%

	2024年度 (実績)	2025年度 (目標)	2025年度 (実績)	2026年度 (予想)	2027年度 (目標)
売上高	8,178	8,780	9,689	10,300	11,000
営業利益	297	450	530	730	1,000
営業利益率	3.6%	5.1%	5.5%	7.1%	9.0%
ROE	5.0%	8.0%	11.6%	12.0%	13.0%

2027年9月期目標達成に関する要因について

2027年9月期の業績目標達成に向けたプラス要因とマイナス要因

(単位：百万円)	FY2026 予想	FY2027 目標	FY26/FY27比較	
			増加額	増加率
売上高	10,300	11,000	700	6.8%
営業利益	730	1,000	270	37.0%
営業利益率	7.1%	9.0%	-	1.9P
ROE	12.0%	13.0%	-	1.0P

営業利益・営業利益率の向上が課題



プラス要因を業績に取り込み
目標の達成を目指す

プラス要因

- 当社はタックスマネジメントとアセットマネジメントを統合したサービスに強みを有しており、これをデジタルテクノロジーで解決する「ウェルステック」企業として独自のポジションにある。相続・財産承継、事業承継に関するシミュレーションニーズや金融機関におけるコンサルティング機能の高度化ニーズが高まっている状況下、**生成AIを活用した付加価値ソリューション**により、**受託開発売上は継続的に拡大している**
- グループ会社「Trust Engine」において、金融ポートフォリオ管理システムを開発中であり、2026年9月期中にリリース予定。リリース後は**システムの使用許諾・使用料課金による売上**が見込まれるため、利益率の向上に寄与する
- グループ会社「Wealth Engine」において、2026年9月期中に投資助言・代理業、第二種金融商品取引業のライセンスを取得見込み。取得後は投資家個人に合わせたカスタマイズラップにより、**預り資産残高に対し課金**を行う予定
- **生成AIを活用した開発工程の効率化**による利益率向上を推進中
- **総合資産管理AIエージェント**など新規サービス投入を計画。将来的には、資産運用、相続財産承継のお悩みにAIが直接答える**フィジカルAIロボアドバイザー**なども構想

マイナス要因

- 米国の通商政策や中東情勢に起因する不確実性の高まりによる景気停滞や設備投資減退が、金融機関のシステム開発に影響を与えるリスクがある
- 金融機関の不祥事による営業活動の自粛等に伴い、システム開発投資が停滞する可能性がある
- IT人材の不足により人件費が高騰しており、受託開発においては売上総利益率が圧迫されるリスクがある

生成AI及びAIエージェント事業に対するキャピタル・アセット・プランニンググループの対応

CAPグループの受託売上・使用料課金・金融資産残高課金の形態

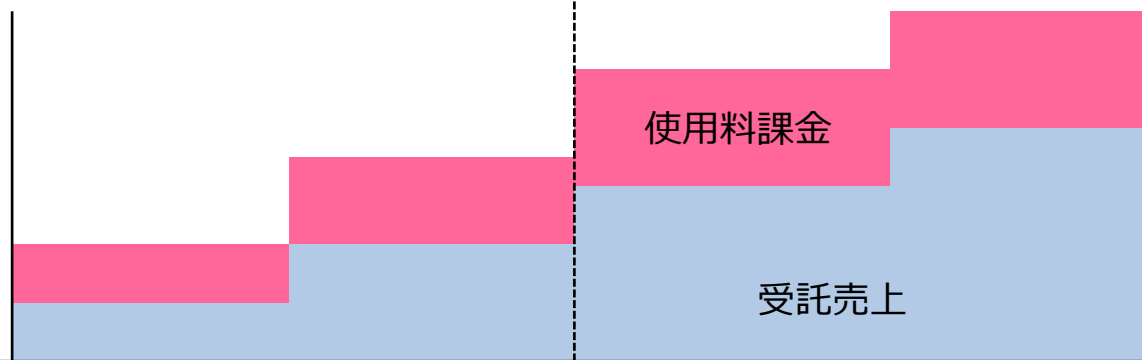
2026年9月期

2027年9月期

キャピタル・アセット・プランニング

対銀行・証券会社・生保受託開発使用料課金

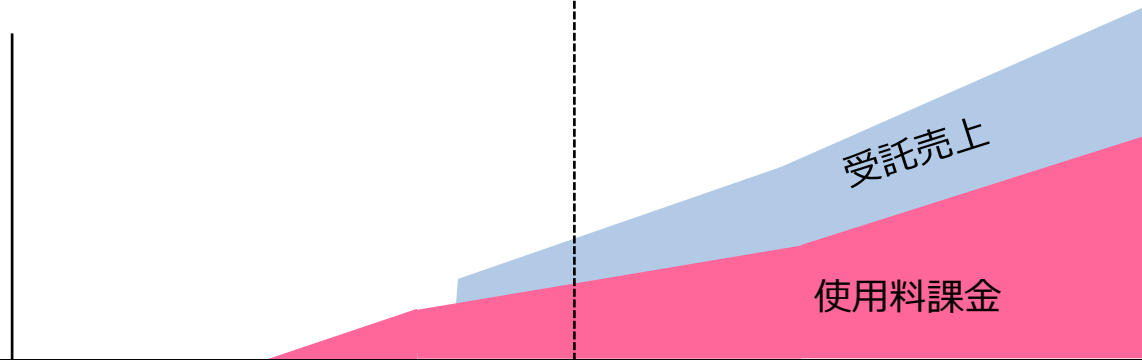
- ▶ Wealth Tech の追求
- = Asset Management
- + Tax Management



Trust Engine

対IFA向けシステムプラットフォームの使用料課金

- ▶ 顧客本位の業務運営の追求
- ポートフォリオマネジメント + CRM
- + Goal Base Planning + 総資産管理

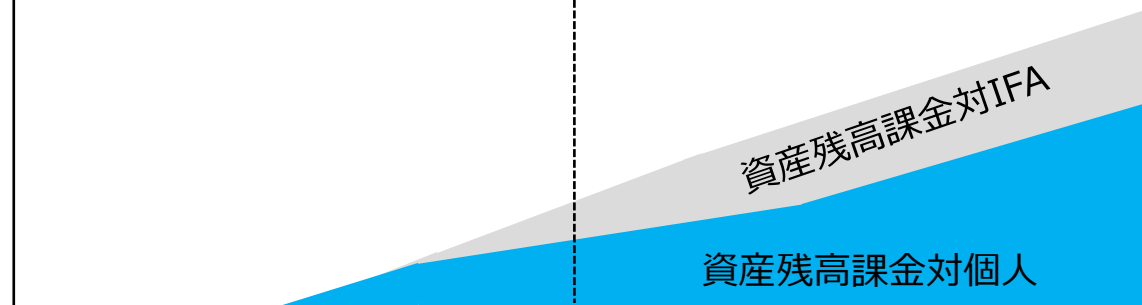


Wealth Engine

対資産家・企業経営者に管理資産残高課金

対IFAにラップ・SMA等金融商品組成・提供

- ▶ 富裕層ファミリーにDigital・AIを活用して
- ファミリーオフィスサービスの提供



中期経営計画 進捗状況

中期経営計画の進捗状況

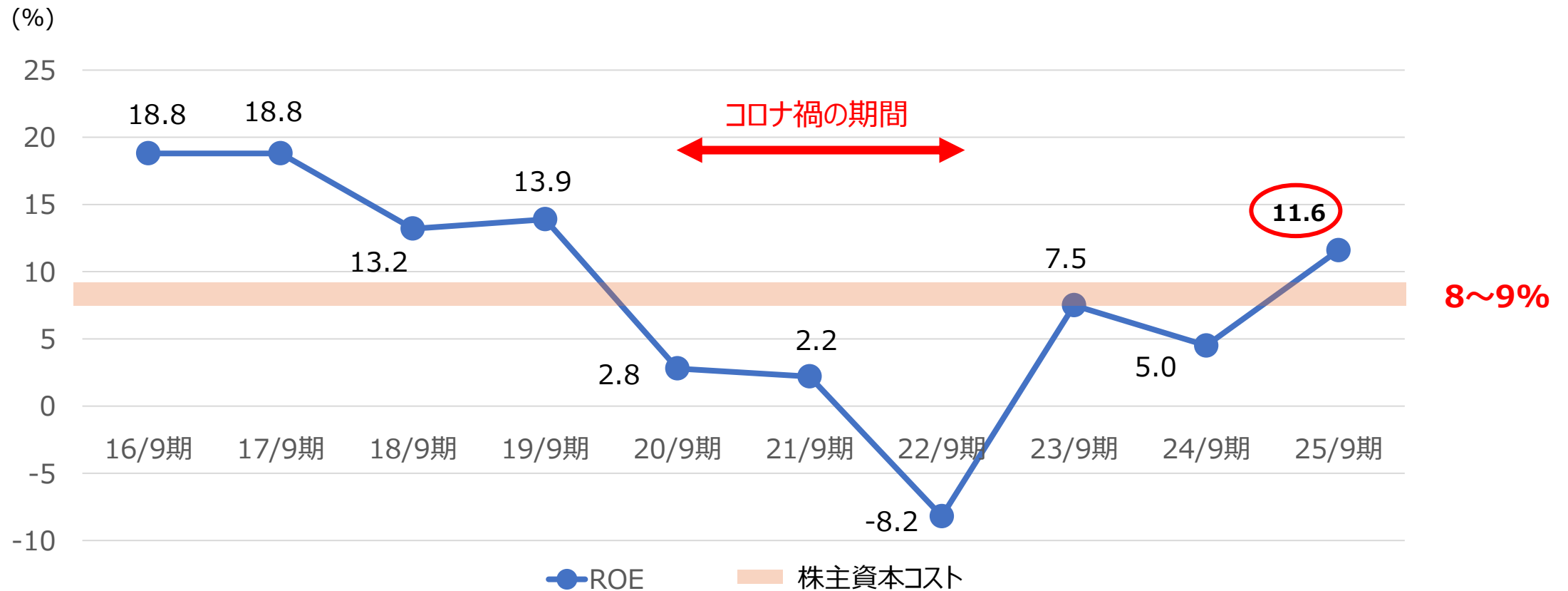
初年度の2025年9月期は、中期経営計画の重要経営指標（KPI）である売上高、営業利益率、ROE、配当性向ともに、目標値をすべて達成。2期目の2026年9月期も順調に進捗

		中計1年目				中計2年目		中計最終年
		2024年度	2025年度		2026年度 修正前	2026年度 修正後	2027年度	
		実績	目標	実績	達成度	目標	目標	目標
売上規模	売上高	81億円	87億円	96億円	○	103億円	103億円	110億円
成長性	年平均成長率*	7.2%	—	12.8%	—	—	—	10%
収益性	営業利益率	3.6%	5.1%	5.5%	○	6.1%	7.1%	9%
資本効率	ROE	5.0%	8.0%	11.6%	○	12.0%	12.0%	13%
株主還元	配当性向	50.6%	20%~ 50%	25.7%	○	20%~ 50%	20%~ 50%	20%~ 50%

*年平均成長率は、2025年度実績は2022年～2025年の3年間、2027年目標は2024年～2027年の3年間のCAGRを記載

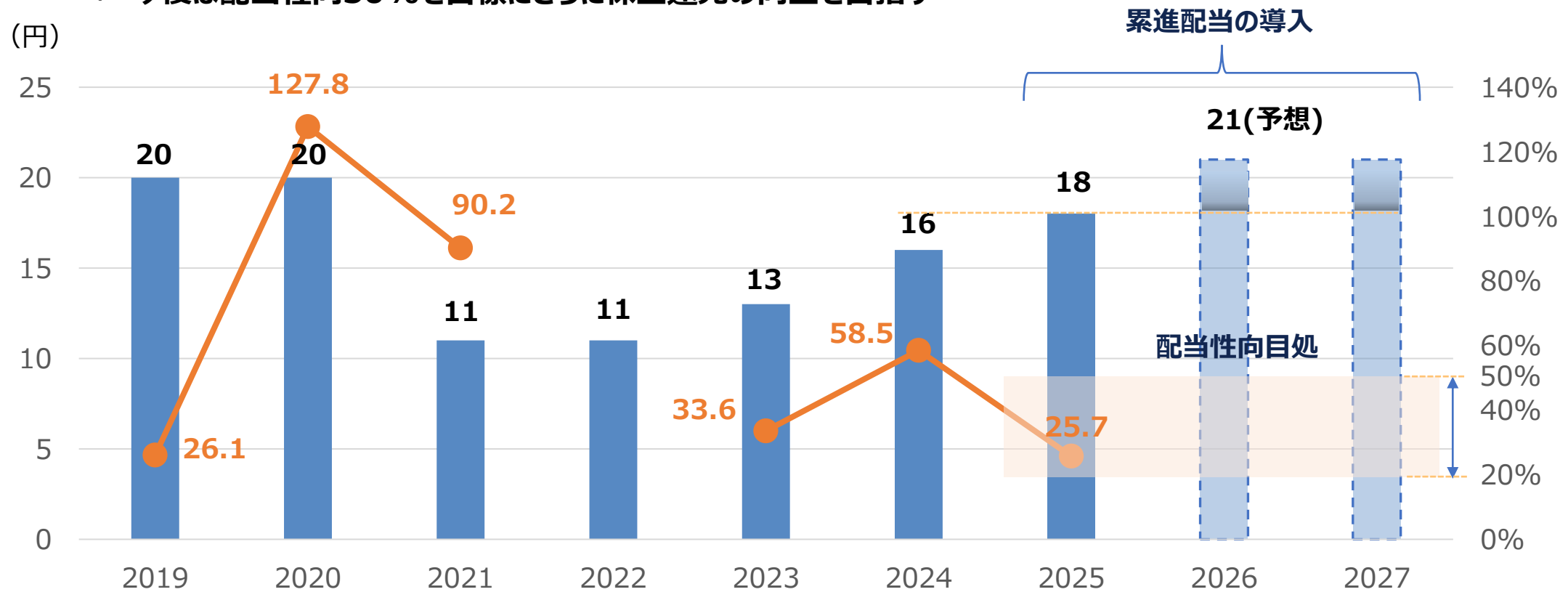
ROEの推移

- 2025年9月期のROEは、当期純利益の大幅な増加により2024年9月期の5.0%から11.6%へと大幅に向上、初年度から株主資本コスト（8～9%）を上回る結果となった
- 中期経営計画最終年度の2027年9月期に引き続きROE13%を目指す



株主還元

- 配当方針は、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う「累進配当」を導入、中期経営計画の期間において配当性向20%~50%を目途に積極的に株主への還元を図る
- 2025年9月期年間配当金は16円→18円に、配当性向は25.7%となり、目標範囲を達成
- 2026年9月期は年間配当金21円予想、配当性向26%の見込み
⇒ 今後は配当性向30%を目標にさらに株主還元の向上を目指す



(※1) 2022年度は当期純利益がマイナスのため、配当性向の記載なし

(※2) 配当性向は連結ベースの数値

■ 1株当たり配当金

● 配当性向

參考資料

PURPOSE

FTとITの統合により、フィナンシャルウェルネスを創造する

個人資産の最適なアセットアロケーションと次世代への不安無き移転を実現し、
フィナンシャルウェルネスを創造する

VISION

金融サービスとアセットマネジメントのイノベーターになる

フィナンシャルウェルネスを実現するためのプラットフォームの構築や、
マルチクライアントファミリーオフィスビジネスを通じて個人の総資産管理を行う
パーソナルアセットマネジメントのイノベーターになる

バリュー

1 起業家精神

Entrepreneurship

変化の激しい現代においても、起業家精神を忘れず常にチャレンジスピリットを持ち続けます

2 サイエンス+アート

Scientific & Artistic

サイエンティフィックな思考とアーティスティックな感性の双方を融合した独自性のあるサービスを提供します

3 革新性

Innovative

先進のテクノロジーを活用した革新的なサービスでお客様の期待に応えるイノベーターであることを目指します

4 人と社会に貢献

Wellness

顧客、株主、社員、地域社会などをはじめ、ステークホルダーの皆様のウェルネスに貢献してまいります

CAPは
WISEカンパニーへ

長期ビジョンについて 2035年に目指す姿

「FTとITの統合により、ファイナンシャルウェルネスを創造する」というパーパスを掲げ、10年後の未来には「金融サービスとアセットマネジメントのイノベーターになる」ことを目指します



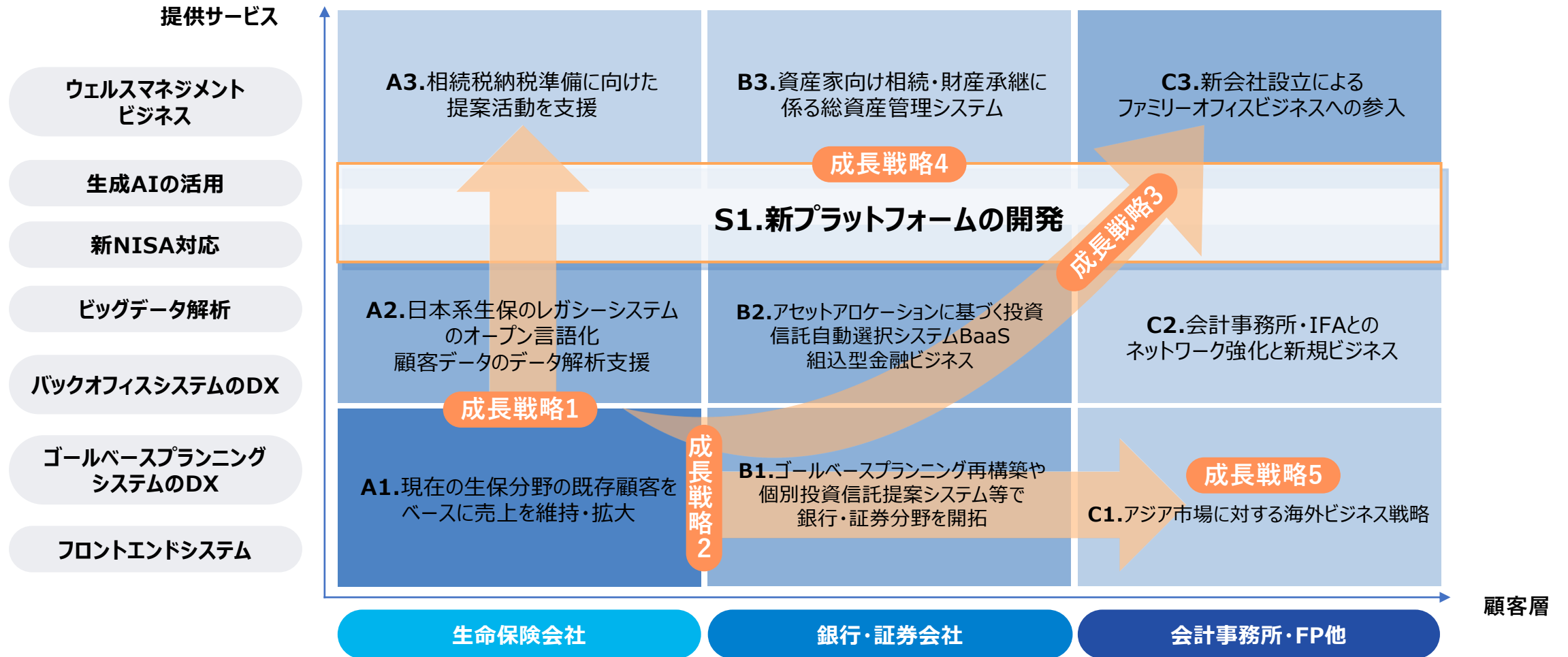
重要経営指標 (KPI) – 最終年に資本コストを超えるROE13%を実現

		2024年度 (実績)	2027年度 (目標)
売上規模	売上高	81億円	110億円
成長性	年平均成長率	7.2%	10%
収益性	営業利益率	3.6%	9%
資本効率	ROE	5.0%	13%
株主還元	配当性向	50.6%	20~50% (累進配当導入)

* 年平均成長率は、2024年実績は2021年～2024年の3年間、2027年目標は2024年～2027年の3年間のCAGRを記載

成長戦略 5つの成長戦略 –CAPの強みを活かした戦略を積極的に展開

提供サービスの深化と顧客層の拡大のステージ別に、5つの成長戦略で中期経営計画の達成を目指す



成長戦略 Organic & Inorganic Strategy

5つのオーガニック戦略とM&Aなどを視野に入れたインオーガニック戦略を効果的に取り入れ、持続的な成長を実現していきます

成長戦略1

顧客基盤深耕・強化

CAPの主力ビジネスである生保・損保会社に対する売上を維持拡大するために既存顧客に新たなサービスを提供＋新規顧客開拓

成長戦略2

事業ポートフォリオ改革

銀行・証券分野の新規業務獲得と売上比率向上に注力し、事業ポートフォリオと利益率を改善＋海外市場の開拓

成長戦略3

ファミリーオフィスビジネスへの参入

大相続時代の到来に備え、企業経営者、資産家向けの資産組替の最適化及び運用を主軸にしたファミリーオフィスビジネスを新会社で展開

成長戦略4

ストックビジネス向け新プラットフォーム開発

会計事務所・IFAのための新資産管理プラットフォームを開発し、使用料課金による売上シェアを拡大し、利益率を改善

成長戦略5

海外市場開拓

経済成長が続くアジアでの保険ビジネス市場に焦点を当て、現地企業と提携して海外市場を開拓



インオーガニック戦略

M&Aによりさらなるコンピタンスの増強を図る

■ ご注意

- 本資料は当社をご理解いただくため作成しており、当社への投資勧誘を目的としておりません
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません
- 本資料に記載されている将来に関する予測等については、資料作成時点で入手可能な情報に基づいたものであり、不確実性を含んでおります



Capital Asset Planning, Inc.