



2025年9月期 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)

2025年12月2日



目次

1. 2025年9月期 連結業績
2. 2025年9月期 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

売上高

96億89百万円

前年度比 +18.5%



営業利益

530百万円

前年度比 +78.4%



親会社株主に帰属する 当期純利益

401百万円

前年度比 +156.3%



- 顧客基盤深耕・強化戦略による生保からの受注好調に加え、銀行・証券向け事業ポートフォリオの改善が進行し、売上高は前年度比18.5%増と過去最大の売上高を更新
- 営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益についても、労務費、外注費の増加を抑制、それぞれ78.4%増、156.3%増と大幅な増益を確保
- 中期経営計画初年度は、政府が推進する資産運用立国実現プランに沿った成長戦略の①顧客基盤深耕・強化、②事業ポートフォリオ改革が順調に進捗。重要経営指標（KPI）である売上、営業利益率、ROE、配当性向ともに目標値を達成
- 中計2年目以降のストックビジネス向け新プラットフォームの開発、ファミリーオフィスビジネスへの参入戦略についても、合併会社Trust Engineの設立等の布石は完了

2025年9月期 連結業績

2025年9月期通期連結累計業績

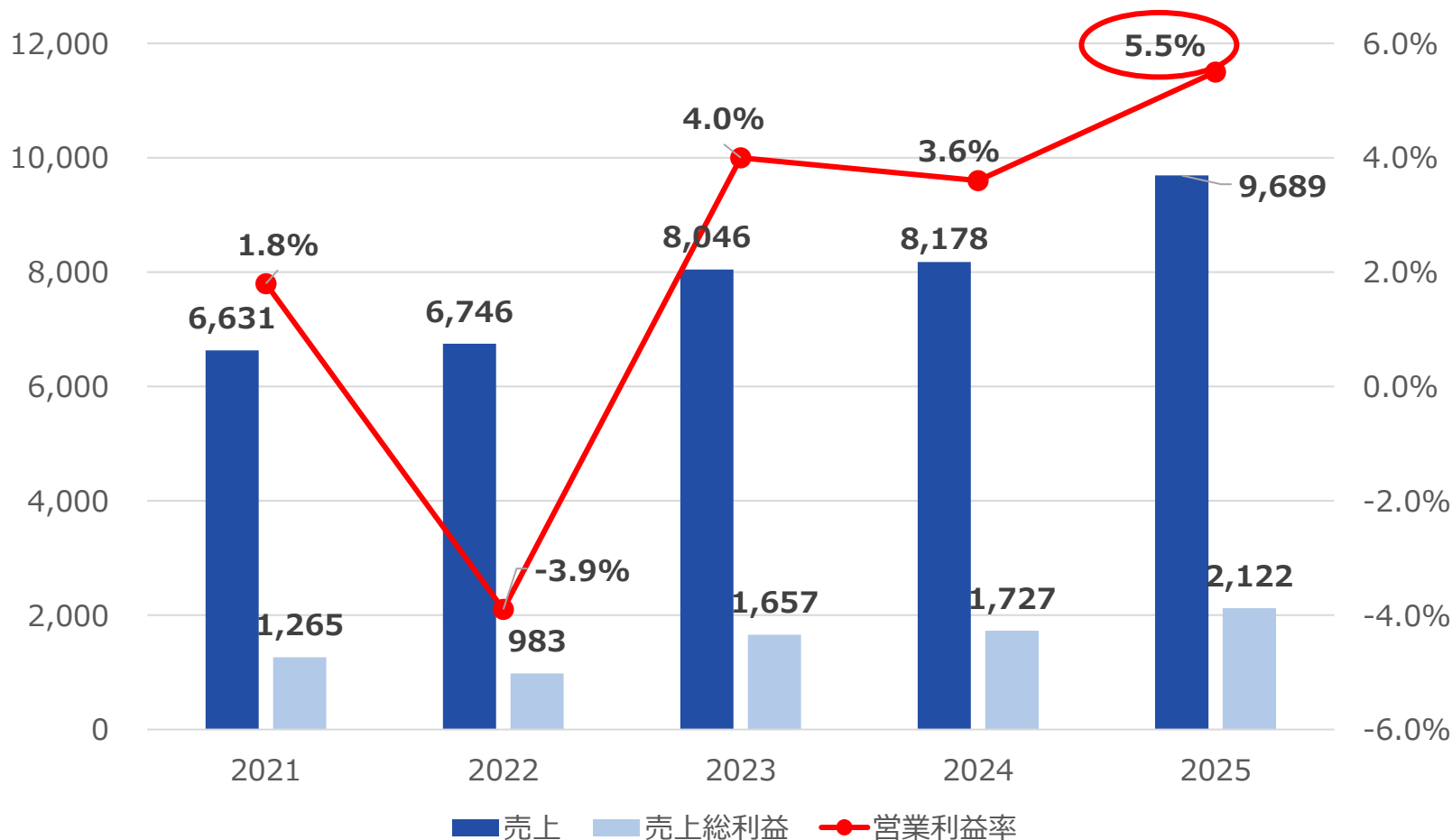
2025年9月期通期の連結業績は、生保向け顧客管理システムの再構築、変額個人年金保険の新商品システム、銀行向け資産管理プラットフォーム等の開発で過去最大の売上高を計上。プロジェクト管理徹底で外注費の上昇を抑え、売上総利益、営業利益は、売上高以上の増加率。

(単位：百万円)	24年9月期 実績	25年9月期 実績	前年度比		25年9月期 通期業績 予想
			増減額	増減率 (%)	
売上高	8,178	9,689	1,510	18.5	8,780
売上総利益	1,727	2,122	394	22.8	2,080
売上総利益率	21.1%	21.9%	0.8p	—	23.7%
販管費	1,430	1,591	160	11.3	1,630
営業利益	297	530	233	78.4	450
経常利益	308	535	226	73.2	440
税引前利益	238	544	306	128.1	440
親会社株主に 帰属する当期純利益	156	401	245	156.3	285

売上・営業利益率の推移

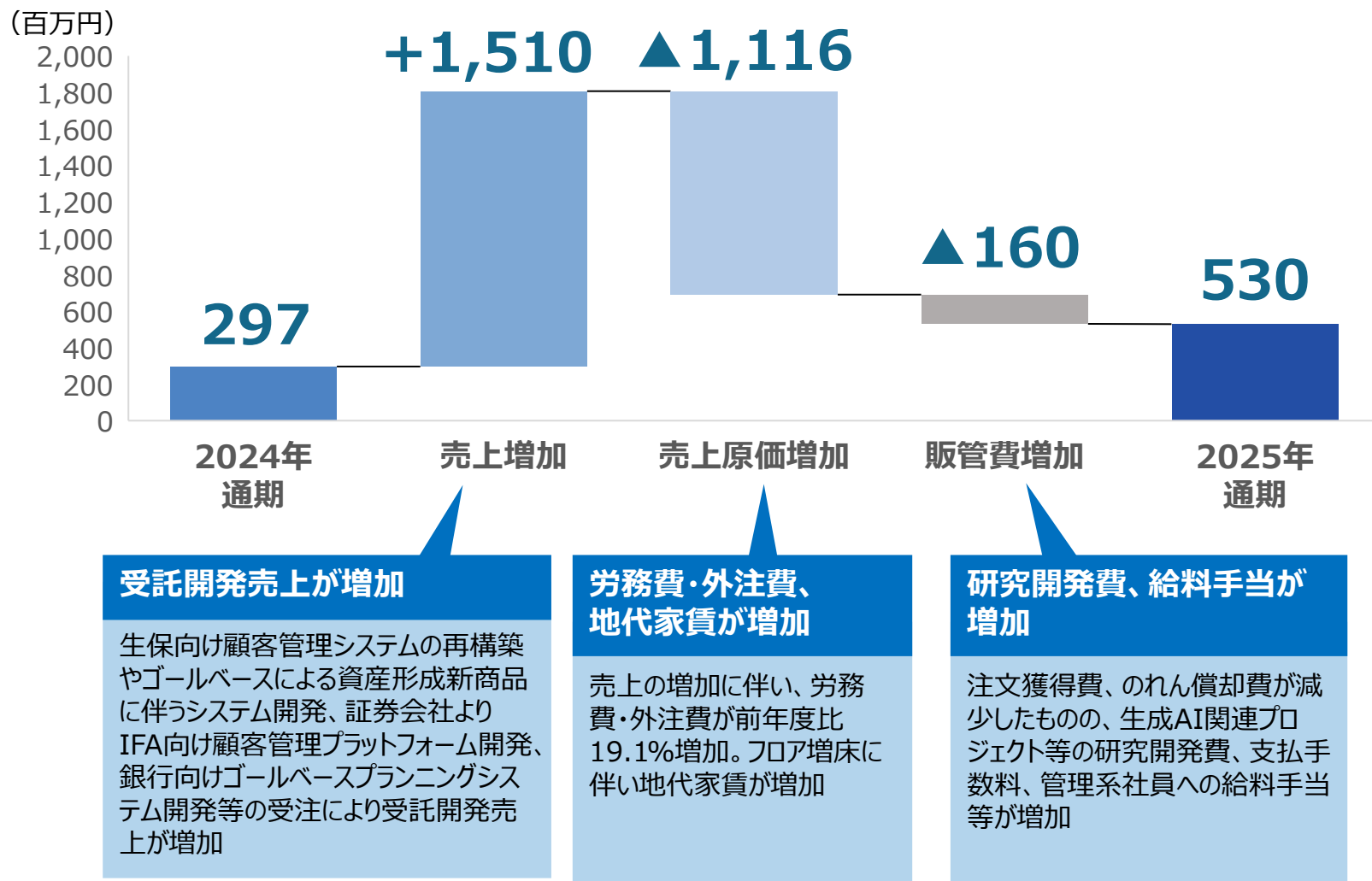
営業利益率は前年度の3.6%、中計2025年度目標の5.1%のいずれも上回り、5.5%を達成。2027年度における営業利益率目標9%を達成するために、2026年度は銀行・証券会社向け売上比率向上と使用料課金収入増を実現する施策を強化していく方針。

(百万円)



営業利益増減要因

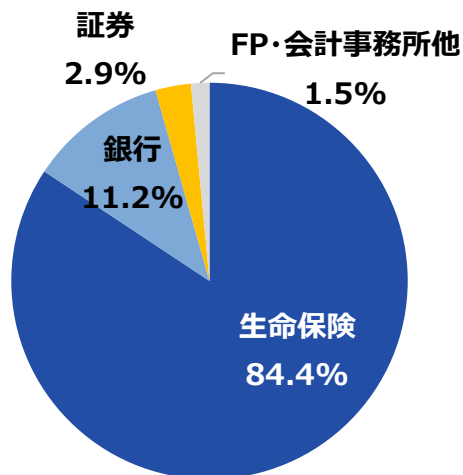
売上高が前年度比18.5%増加し、それに伴い外注費も増加、売上原価は同17.3%増。
売上総利益は394百万円増となり、売上総利益率は21.1%→21.9%に向上。
販管費160百万円の増加を吸収して、営業利益は233百万円の増益。



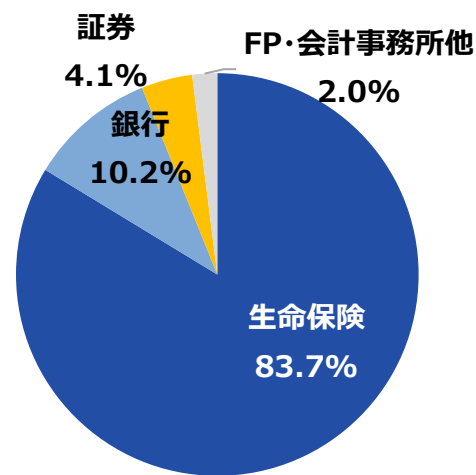
クライアント別売上

生保向け売上が前年度比17.5%増、証券会社向け売上はIFA向け投資商品発注サポートシステム等、証券業務における新事業領域の受託開発が寄与し、同69.2%増。

2024年9月期通期
構成比



2025年9月期通期
構成比

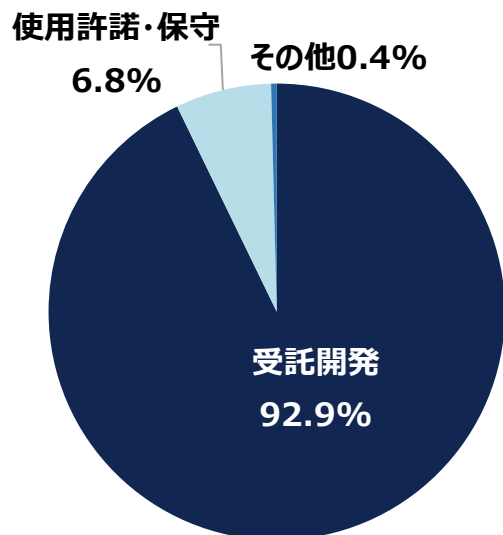


(単位：百万円)	2024年9月期 通期	比率(%)	2025年9月期 通期	比率(%)
生命保険	6,901	84.4	17.5%増 → 8,111	83.7
銀行	920	11.2	988	10.2
証券	235	2.9	69.2%増 → 398	4.1
FP・会計事務所他	122	1.5	191	2.0
合計	8,178	100.0	9,689	100.0

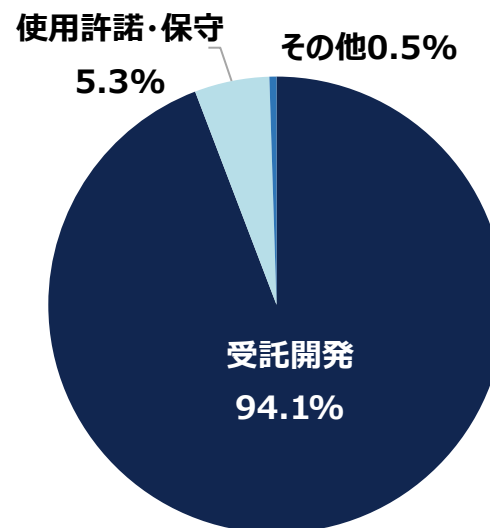
サービス別売上

生保・証券向け受託開発案件の好調に加え、メガバンクから富裕層向け資産管理プラットフォームの継続的開発、地方銀行からゴールベースプランニングや相続・医療ローンのシミュレーションシステムを受託するなど、受託開発売上が前年度比20.1%増と好調。

2024年9月期通期
構成比



2025年9月期通期
構成比



(単位：百万円)	2024年9月期 通期	比率(%)	2025年9月期 通期	比率(%)
受託開発	7,594	92.9	20.1%増 → 9,121	94.1
使用許諾・保守	554	6.8	516	5.3
その他	30	0.4	50	0.5
合計	8,178	100.0	9,689	100.0

連結経営成績

	24年9月期 累計		25年9月期 累計		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	8,178	100.0	9,689	100.0	18.5	● 生保向け顧客管理システムの再構築案件が継続 ● 生保向け変額個人年金保険設計書・申込書作成システムを開発 ● 証券会社にIFA向けプラットフォームを開発
売上原価	6,451	78.9	7,567	78.1	17.3	● 売上増加に伴い外注費が増加。他地代家賃の増加があったものの、コスト管理により原価率は低減
売上総利益	1,727	21.1	2,122	21.9	22.8	● 売上の増加により売上原価も増加したが、売上総利益率は前年度を上回る
販売費及び一般管理費	1,430	17.5	1,591	16.4	11.3	● 生成AI開発に係る研究開発費が増加、また給料手当が増加し、販管費は増加
営業利益	297	3.6	530	5.5	78.4	● 売上高が増加し、売上原価、販売費及び一般管理費も増加したものの、売上高増加の影響が上回り、営業利益は78.4%増加
営業外収益	32	0.4	27	0.3	-13.0	
営業外費用	20	0.2	23	0.2	14.6	
経常利益	308	3.8	535	5.5	73.2	
税引前純利益	238	2.9	544	5.6	128.1	
法人税等	82	1.0	146	1.5	77.8	● うち法人税等調整額 27百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	1.9	401	4.1	156.3	● 試験研究費増加と賃金増加により税額控除を受け156.3%の増益
親会社株主に係る 包括利益	233	2.9	582	6.0	150.1	

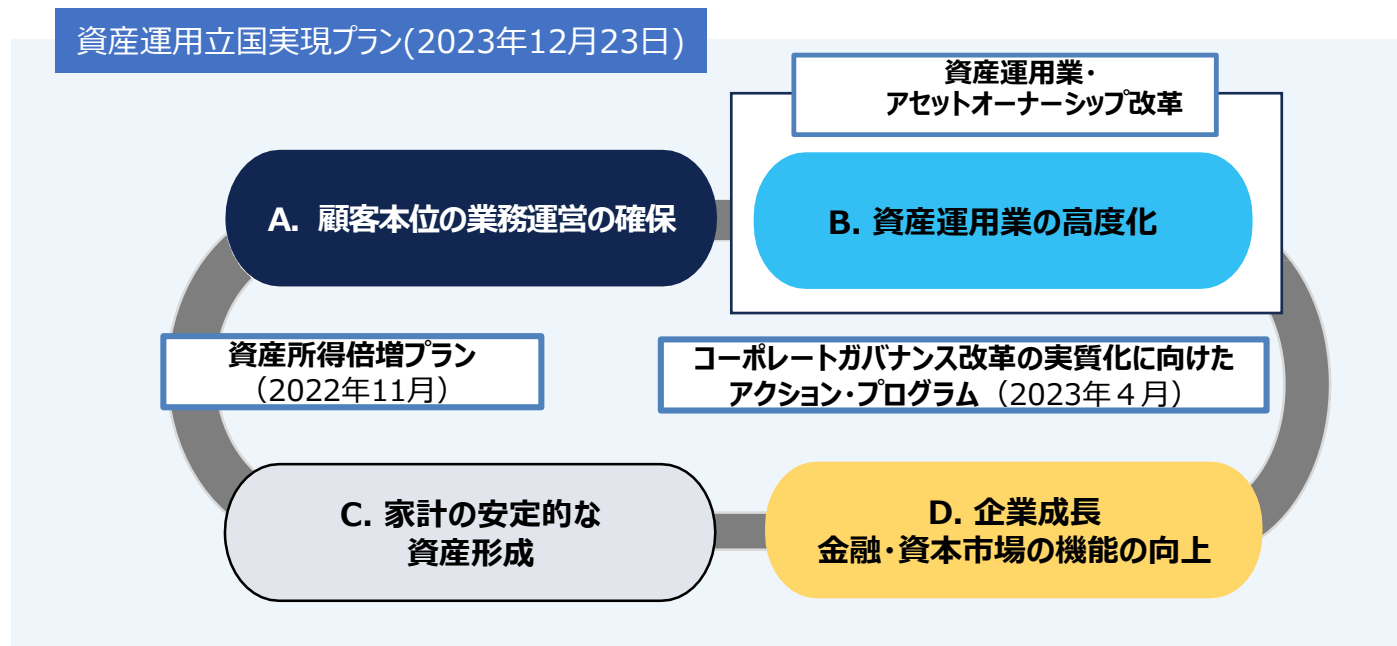
連結財政状況

(単位：百万円)	24年9月期 通期	25年9月期 通期	増減率 (%)	要因
流動資産	3,816	4,677	22.6	● 現金及び預金が358百万円、売掛金及び契約資産が544百万円増加
固定資産	1,844	1,943	5.3	● 投資有価証券が267百万円増加 ● ソフトウェアが償却により146百万円減少
資産合計	5,660	6,630	17.1	
流動負債	1,713	1,956	14.2	● 買掛金が86百万円、未払金が20百万円、未払い法人税等が78百万円、未払い消費税等が49百万円増加
固定負債	650	743	14.3	● 長期借入金が8百万円減少 ● 繰延税金負債が99百万円増加
負債合計	2,364	2,700	14.2	
純資産合計	3,296	3,930	19.2	● 親会社株主に帰属する四半期純利益401百万円、その他有価証券評価差額金の増加181百万円を計上
負債純資産合計	5,660	6,630	17.1	

2025年9月期 主なトピック

政府の資産運用立国実現プラン

- 2023年12月13日に、「資産運用立国実現プラン」が策定され、各金融機関は資産運用立国の実現に向けた取り組みを行っています



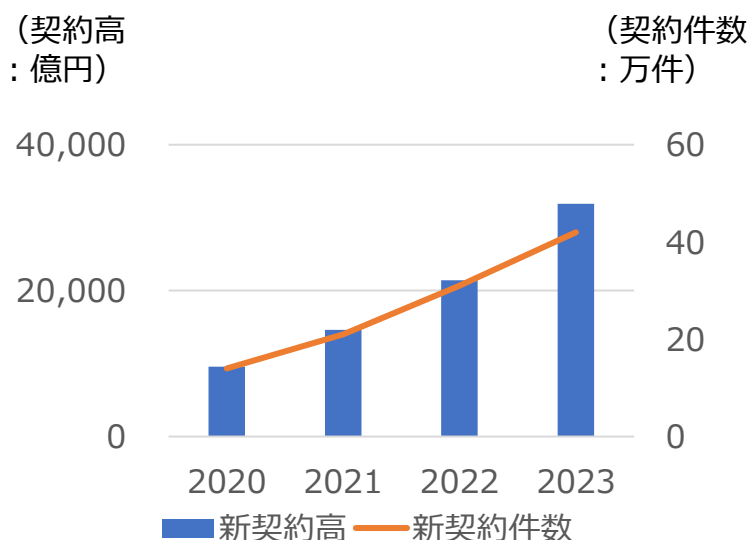
出典：2024年1月11日 政策アクション会議「資産運用立国の実現」資料より引用・修正

「資産運用立国実現プラン」を受けて、金融機関は顧客の幅広い資産形成ニーズに対応するための商品ラインナップの拡充、資産運用力向上の取り組み、顧客の金融リテラシー向上に貢献するためのセミナーの開催等、さまざまな施策に取り組んでいます。

当社はFTとITの力でファイナンシャルウェルネスの創造を目指しており、その取り組みの一環として金融機関の顧客本位の業務運営をデジタルの力で支援してまいります。

- 生保各社が銀行・証券会社の新NISAによる資産運用ニーズの高まりに対応し、資産形成商品として変額保険、変額個人年金保険の新商品を投入
- 当社では生保各社の新商品に対応した設計書・申込書システムの受託開発が好調

国内生保変額個人年金保険契約件数・契約高



**資産形成商品は生命保険業界の
新たな成長領域となっている**

- 当社はソニー生命の変額個人年金保険「SOVANI」に対し2022年10月の発売開始より設計書・申込書システムを提供
- SOVANIは預かり資産1兆6千億円を突破（1兆円以上の投信はわずか11本）
- 本実績に加え、各社資産形成型新商品に対応したシステムを提供



【事例】

- ✓ 外資系生命保険会社にて変額個人年金保険に対応した「アセットアロケーション」、「リスク許容度診断」のシミュレーションシステムを開発
- ✓ 当社のノウハウが生かされた事例

- メガバンクにおいて資産管理プラットフォームの開発・改良を継続して受注
- ゴールベースプランニングシステムの使いやすさを追求し、UI/UXを改善

ゴールベースプランニングシステムにポートフォリオ提案システムを実装

① ゴール設定

ポートフォリオに組み入れる個別銘柄を選択、お客様のゴール達成のための目標金額、運用期間、投資に対する考え等を選択

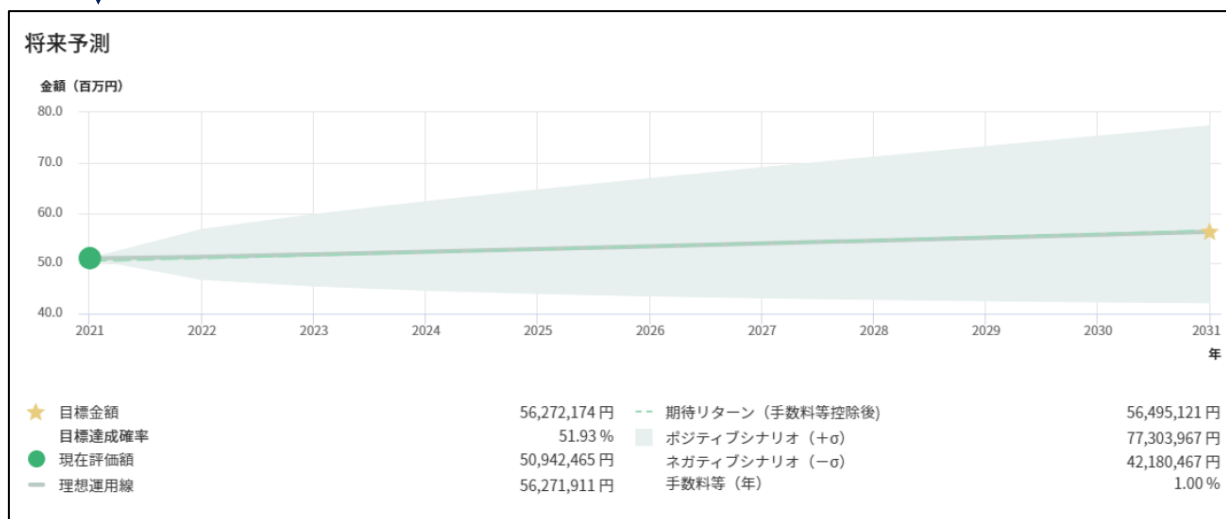
② モデルポートフォリオ選択

投資選考・リスク許容度に応じたモデルポートフォリオが複数提示
目標達成確率等を参考にしながらモデルポートフォリオを選択

③ ポートフォリオ作成

モデルポートフォリオの資産配分を参考にしながら売買する資産を選択、作成したポートフォリオの期待リターン等が表示される

ポートフォリオに組み入れる資産を個別株式・個別投資信託レベルで選択し、将来予測をシミュレーション



ウェルスマネジメント
アドバイザーの
提案力向上

顧客満足度UP

- 静岡銀行向けに、総資産営業を実現するゴールベースプランニングシステム「S-Bridge」を提供
- 顧客の実現したいイベントやゴールに必要な資金をシミュレーション、目標達成のための投資戦略を検討でき、顧客本位の業務運営推進を支援

□ 主な機能

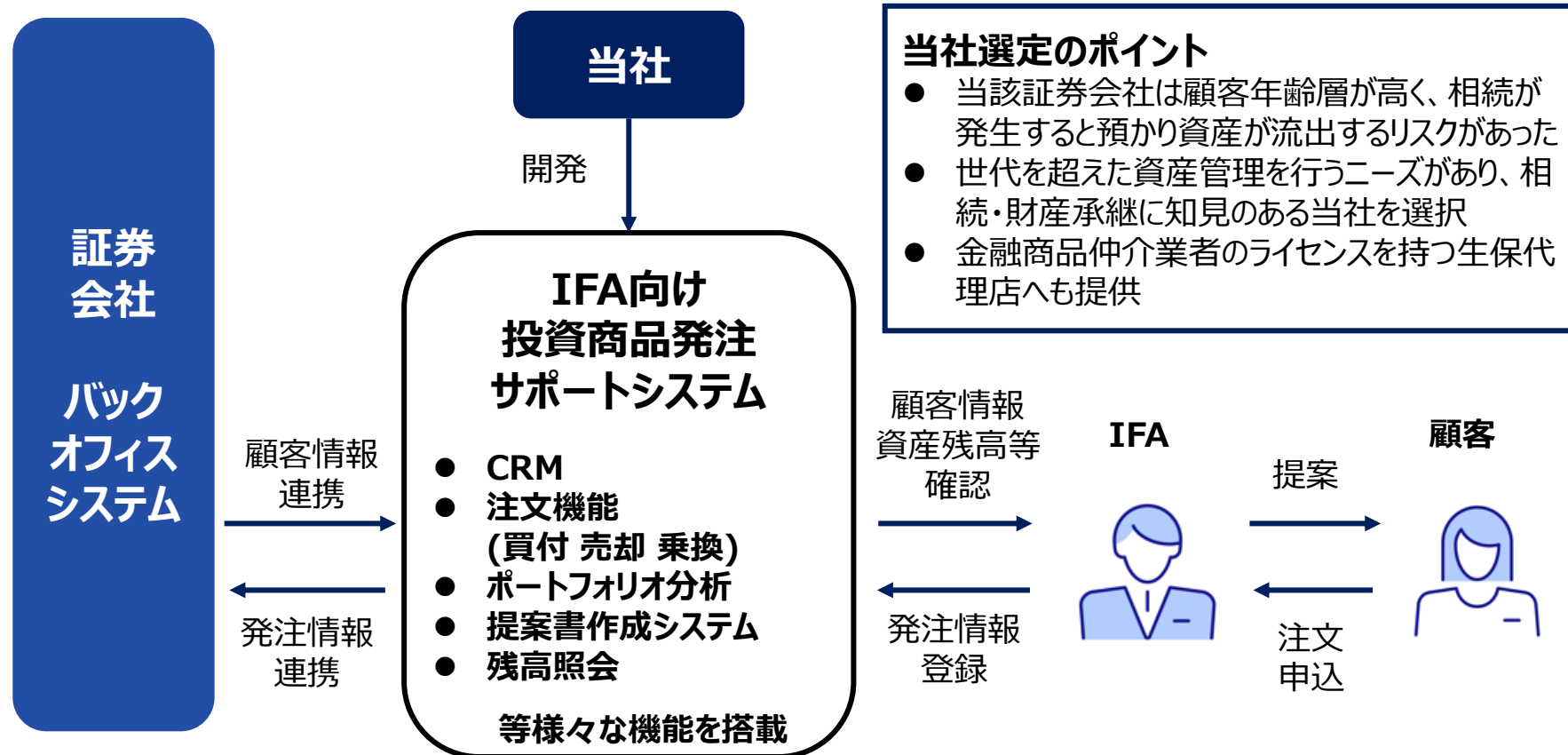
- ① **ライフプランシミュレーション**
顧客の資産と収支をヒアリングし、データ入力することで将来のキャッシュフローを提示
- ② **ポートフォリオ作成**
顧客の金融資産や不動産を含めた総資産ポートフォリオを作成、将来の多様なライフイベントや将来必要額とのギャップを認識可能



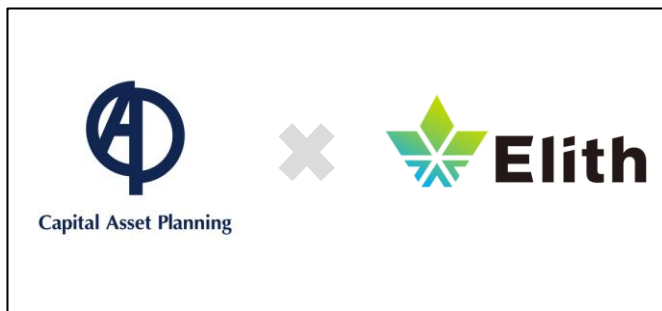
分かりやすくグラフで将来の資産シミュレーションを表示、投資戦略をアドバイス

保有するアセットクラスの種類、分散投資状況、リスクリターン等を分析し、ゴールベースアプローチに基づいた投資戦略の提案が可能

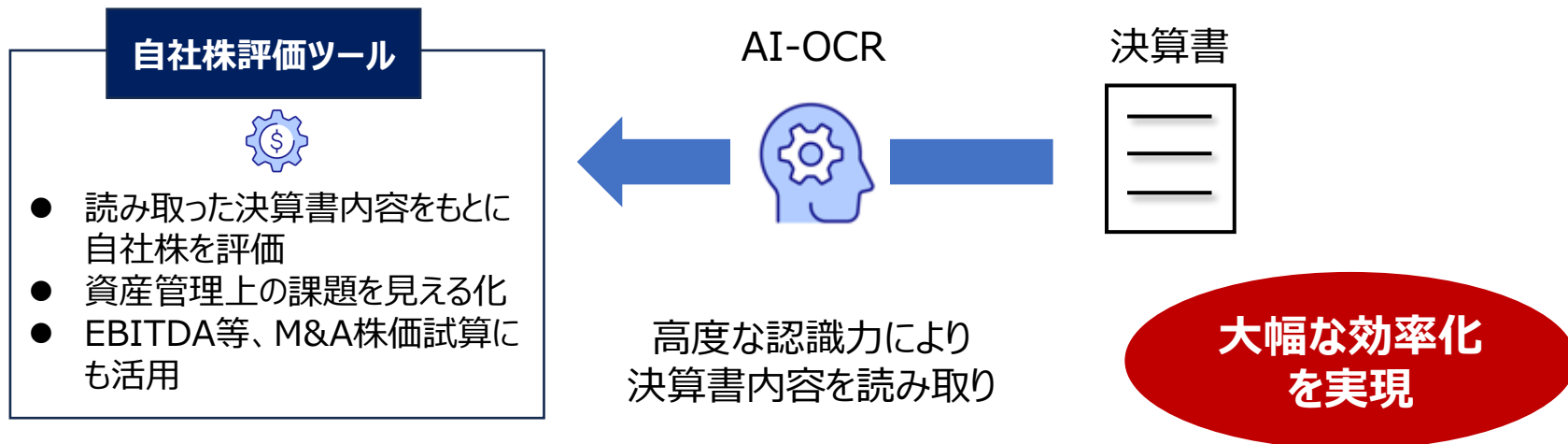
- 証券会社より、IFA向けのCRM、注文機能、ポートフォリオ分析、提案書作成システム等を備えた投資商品発注サポートシステムを受託開発、当期に売上を計上
- 当社が得意とするフロントシステムに加え、証券業務の新たな事業領域を開拓



- 2024年12月に東大松尾開発スタートアップ[®]Elith社と業務提携を発表
生成AIを活用したサービスを共同で開発



決算書を読み取り非上場株式の評価額を計算することは時間と手間を要する。非上場株式評価を効率化、省力化するため、画像データのテキスト部分を認識するOCR技術にAIを組み合わせたAI-OCRで文字認識率を大幅に向上。高度な認識力で決算書を読み取り、相続税法財産評価通達に基づく非上場株式の評価を実行するシステムを生保向けに開発



- FIT2025にて、生成 AI による相続・財産承継提案システムの開発計画を発表
- 相続・財産承継に係る顧客向け提案を生成 AI で自動作成するシステム



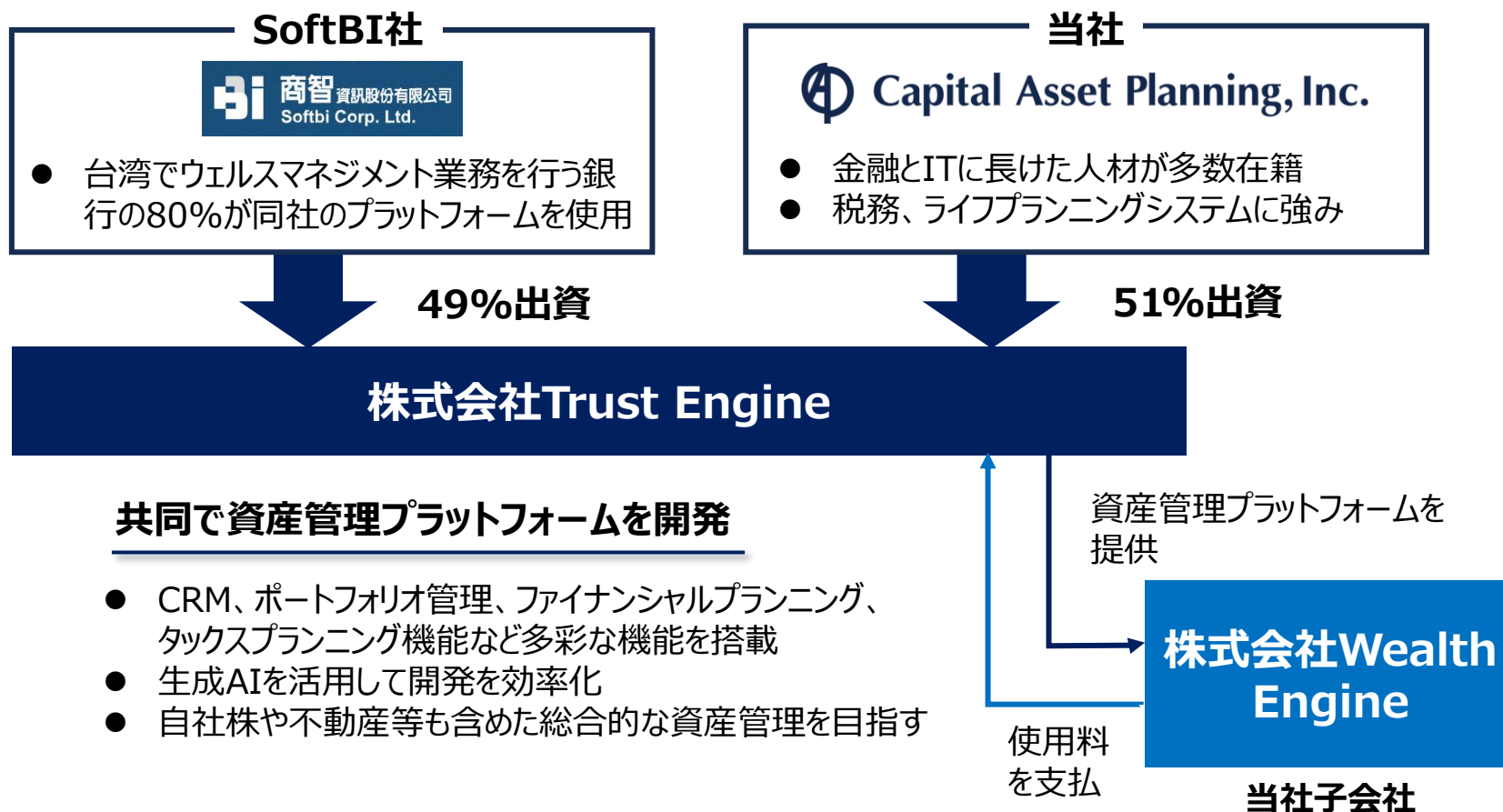
開発背景

- 大相続時代を迎える日本においては、相続税の納税準備、円滑な財産分割対策が必要となる人の増加が想定される
- 当社は、生成AIにより相続に関する課題を解決するシステムの開発に着手しました

システム概要

- 本システムは顧客の全資産、相続税未払金等を見える化し、生成AIにより、下記4つの課題を顧客に文書化して説明するシステムを開発
 - ① 相続税納税準備の説明
 - ② 円滑な財産分割の説明
 - ③ 課税価格の軽減
 - ④ 資産運用
- 2026年1月からの販売開始を目標

- 台湾フィンテック企業「SoftBI社」と合併会社「株式会社Trust Engine」を設立
- SoftBI社と当社の技術により先進的な資産管理プラットフォームを共同開発
- 当社グループで企画・デザインから資産運用・財産承継までフォロー、提案書作成を自動化



「IDC FinTech Rankings 2025 TOP 100」に選出

- 米国IDCのグローバルランキング「IDC Fintech Rankings 2025」において、
キャピタル・アセット・プランニングが国内企業で唯一TOP100社にランクイン

IDC FinTech Rankings 2025 top 25 (ranked #1-25)

Rank		Rank	
1	Fiserv	14	Nasdaq
2	FIS	15	Velera
3	Broadridge Financial Solutions	16	Cotality
4	SS&C Technologies Holdings	17	FNZ
5	NCR Attleos	18	FactSet Research Systems
6	Experian	19	Envestnet
7	Equifax Inc	20	Black Knight
8	Virtu Financial	21	NICE / NICE Actimize
9	Diebold Nixdorf	22	Guidewire Software
10	Moody's Analytics	23	Temenos
11	TransUnion	24	Glory Global Solutions
12	Jack Henry & Associates	25	FICO
13	Finastra		

IDC FinTech Rankings 2025 top 100

Ranked #51-100 - Alphabetically Listed			
Amarsoft	Devexperts	LPA (Lucht Probst Associates)	Smart Communications
Anhui Joyin Information Technology	Diasoft	Majesco	SmartStream Technologies
ARGO Data Resource Corporation	Enfusion	Maveric Systems	Solifi
Blend Labs	ERI	MeridianLink	TAS Group
Bounteous	Featurespace	MX Technologies	Tavant
Bravura Solutions	Fujian Apex Software	Nucleus Software Exports	Thought Machine
Candescent	Hoperun (Jettech)	Objectway	Total Expert
Capital Asset Planning, Inc.	i2c	Personetics	VeriPark
Celero Solutions	Insurity	Prometeia	Volante Technologies
Client Service International, Inc.	Intellect Design Arena	SAP Pioneer	VSoft Corporation
CMA - Consultoria, Métodos, Assessoria e Mercantil	ION Group	Shenzhen Kingdom Sci-Tech, Inc.	xQuant
Confluence Technology	Kasasa	Shenzhen Sunline Tech	
Curinos	Linedata Services	Silverlake Axis	



IDC FinTech Rankings 2025 top 50

Ranked #26-50 - Alphabetically Listed	
ACI Worldwide	Evertec
Alkami	GFT Technologies
Axway	GienTech Technology
Backbase	Hundsun
Bottomline Technologies	IPC Systems
CCC Intelligent Solutions	Murex
Clear Street	nCino
Clearwater Analytics	Q2
Computer Services, Inc. (CSI)	SBS
CRIF	SimCorp
Digital China Information Service (DCITS)	SinoSoft
Duck Creek	Upstart
ECI	

* 1位の「Fiserv」は売上高が約200億ドル（約3兆円）
2位の「FIS」が約100億ドル（約1兆5千億円）等、
グローバルな巨大フィンテック企業が名を連ねるなか、
当社がランクインしました

2026年9月期 業績見通し

2026年9月期 連結業績予想

(単位：百万円)	25年9月期 (実績)		26年9月期通期 業績予想	
	金額	売上高比	金額	売上高比
売上高	9,689	100.0	10,300	100.0
売上原価	7,567	78.1	7,770	75.4
売上総利益	2,122	21.9	2,530	24.6
販売費及び 一般管理費	1,591	16.4	1,900	18.4
営業利益	530	5.5	630	6.1
営業外収益	27	0.3	20	0.2
営業外費用	23	0.2	20	0.2
経常利益	535	5.5	630	6.1
特別損益	9	0.0	0	0
法人税等	146	1.5	230	2.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	401	4.1	390	3.8

- ✓ **売上高100億円企業を達成**
- ✓ **売上総利益は前年度比19.2%増の25.3億円を予想**
- ✓ **過去最高営業利益2019年9月期6.25億円を上回る
6.3億円の営業利益達成を目標とする**

2026年9月期の重点施策（1）

中期経営計画に基づき、下記のような成長戦略施策を実施する

成長戦略1：顧客基盤深耕・強化

① 企画・デザイン業務の強化

付加価値の高い企画・デザイン業務を強化。当社の強みである相続・財産承継等タックスマネジメントを含めたソリューションの企画やAIエージェントを活用した付加価値のある提案を推進

② 生成AIによる開発効率改善

システム開発の省力化を図るために、生成AIを活用して開発工程の生産性を向上

成長戦略2：事業ポートフォリオ改革

① 銀行・証券分野の売上比率の向上

銀行・証券分野の売上比率を向上するために営業体制を強化し、より収益性の高いポートフォリオマネジメントシステム、CRMシステム等、プラットフォームシステムの提供を目指す

成長戦略3：ファミリーオフィスビジネスへの参入

① グループ会社のWealth Engineを通じてファミリーオフィスビジネスへ参入

② 有力なIFA（金融商品仲介業者）、富裕層を顧客に持つ税理士法人とのアライアンスの推進

2026年9月期の重点施策（2）

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

① IFA向け資産管理プラットフォームの開発

グループ会社Trust Engineが台湾SoftBI社と共同開発中のIFA向け資産管理プラットフォームを早期にリリース

② スtockビジネスの推進

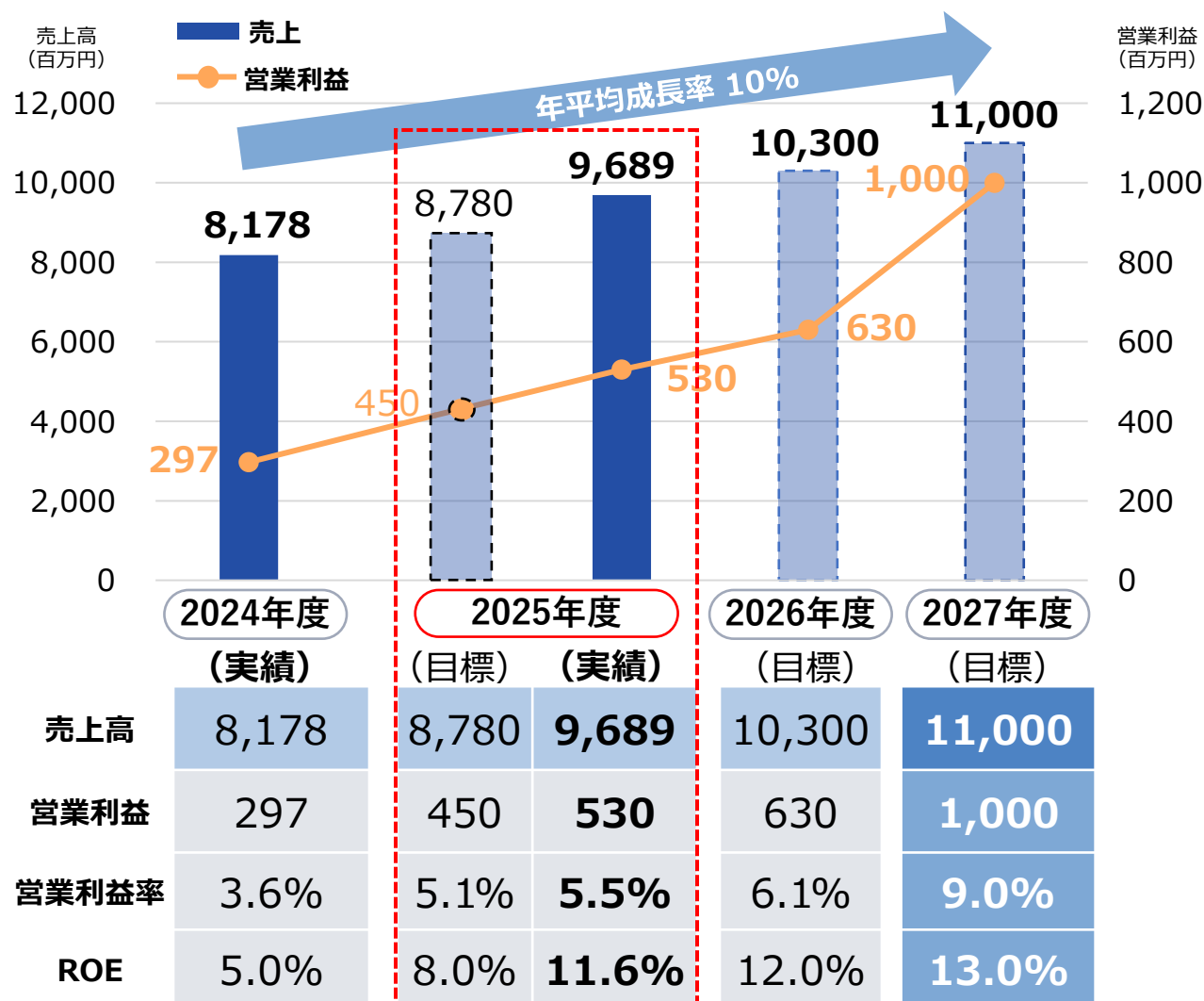
IFAやアライアンスパートナーへの導入プロモーションを推進し、使用許諾料・使用料課金および管理金融資産残高への課金による売上比率を高める

キャピタル・アセット・プランニングの金融システムソリューション分野のバリューチェーン



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10億円を目指す



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%

中期経営計画 進捗状況

中期経営計画の進捗状況

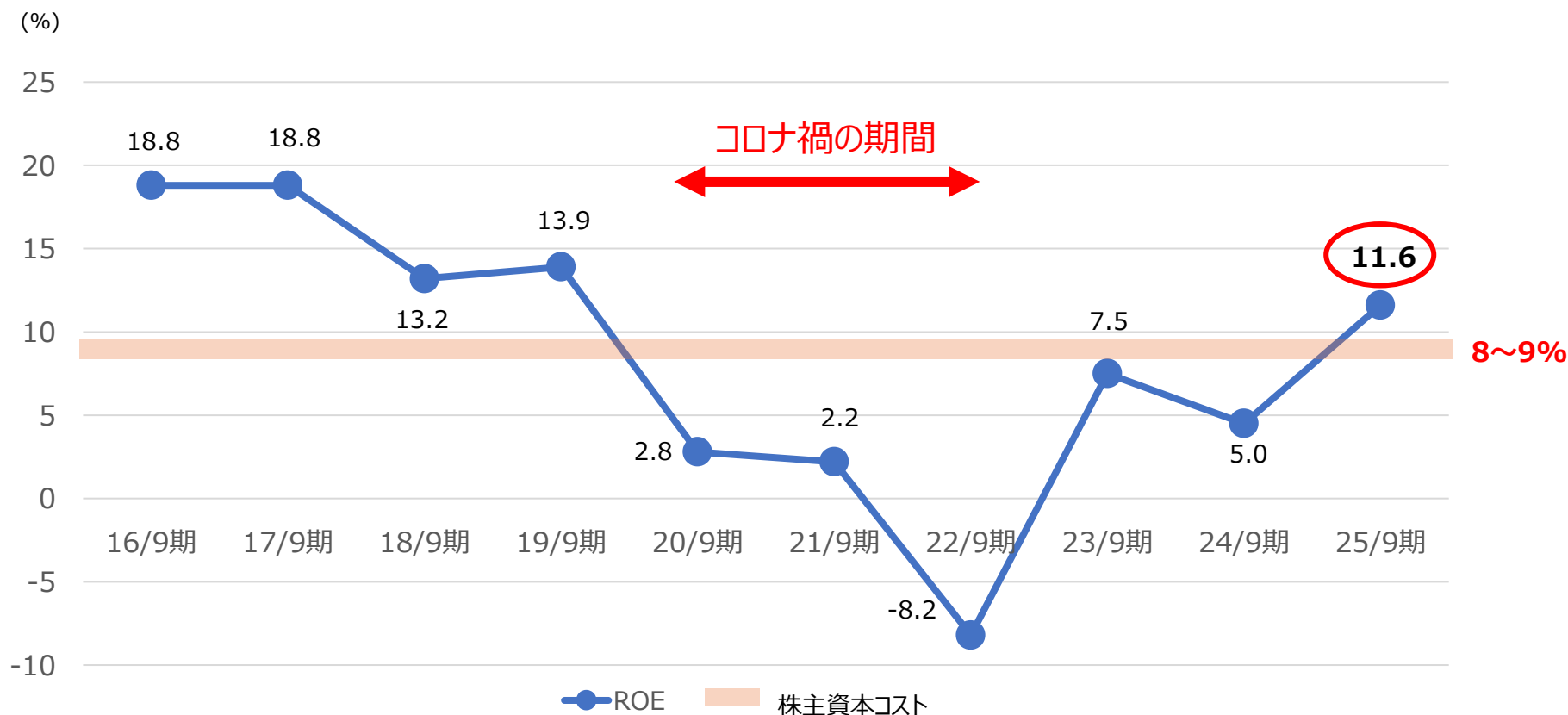
初年度の2025年度は、中期経営計画の重要経営指標（KPI）である売上高、営業利益率、ROE、配当性向ともに、目標値をすべて達成

			中計1年目			中計2年目	中計最終年
		2024年度	2025年度			2026年度	2027年度
		実績	目標	実績	達成度	目標	目標
売上規模	売上高	81億円	87億円	96億円	○	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%	9%
資本効率	ROE	5.0%	8.0%	11.6%	○	12.0%	13%
株主還元	配当性向	50.6%	20%～50%	25.7%	○	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

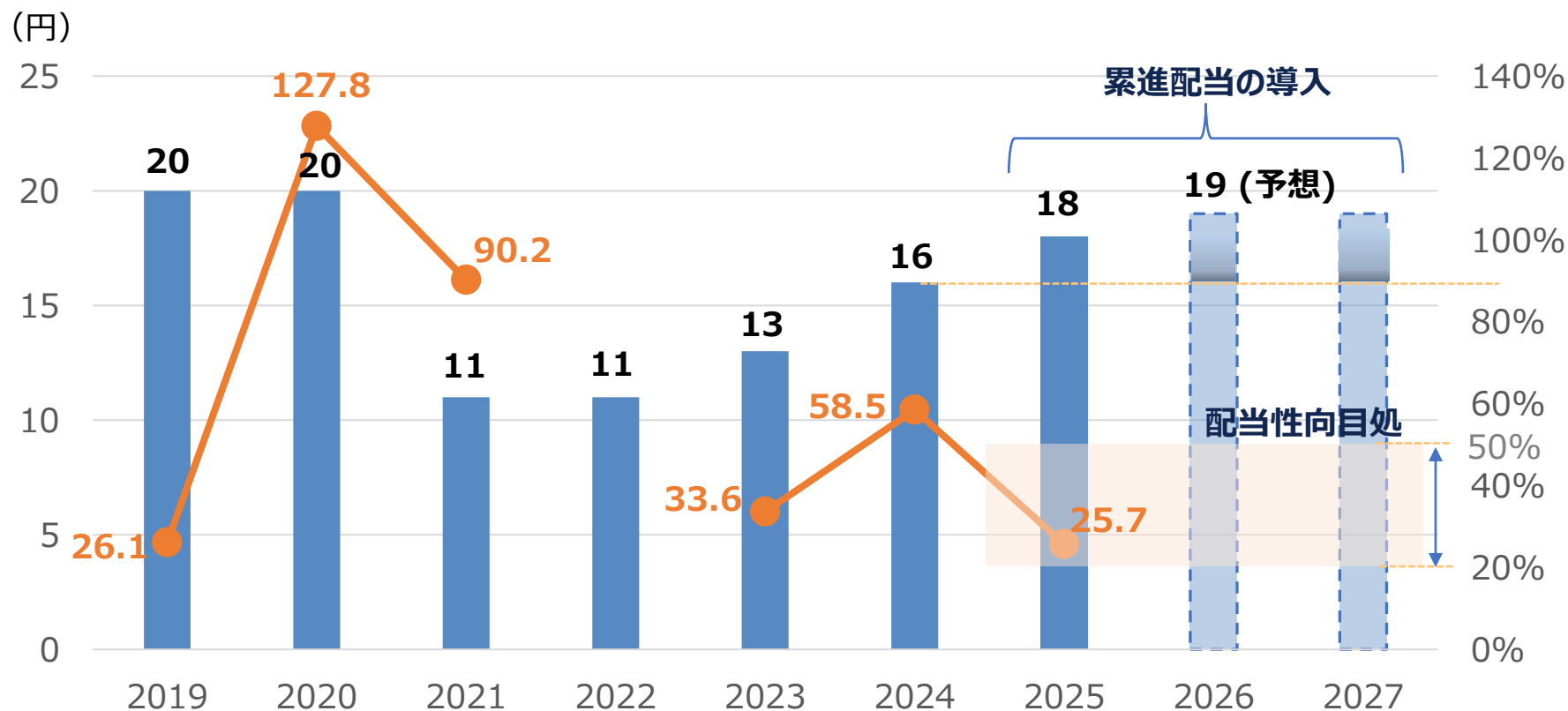
ROEの推移

- 2025年9月期のROEは、当期純利益の大幅な増加により前年度の5.0%、2025年度目標値の8%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



(※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

パーパス・ビジョン

キャピタル・アセット・プランニングは、新たなパーパス・ビジョン・バリューを制定しました。
人生100年時代、大相続時代が到来する中、FT(Financial Technology)と
IT(Information Technology)を統合したサービスでファイナンシャルウェルネスを創造して
いくことにより、クライアントの成長と社会の発展に貢献します

PURPOSE

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
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、
ファイ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
ファイ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

キャピタル・アセット・プランニングは、新たなパーパス・ビジョンを実現するために4つのバリューを制定しました

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

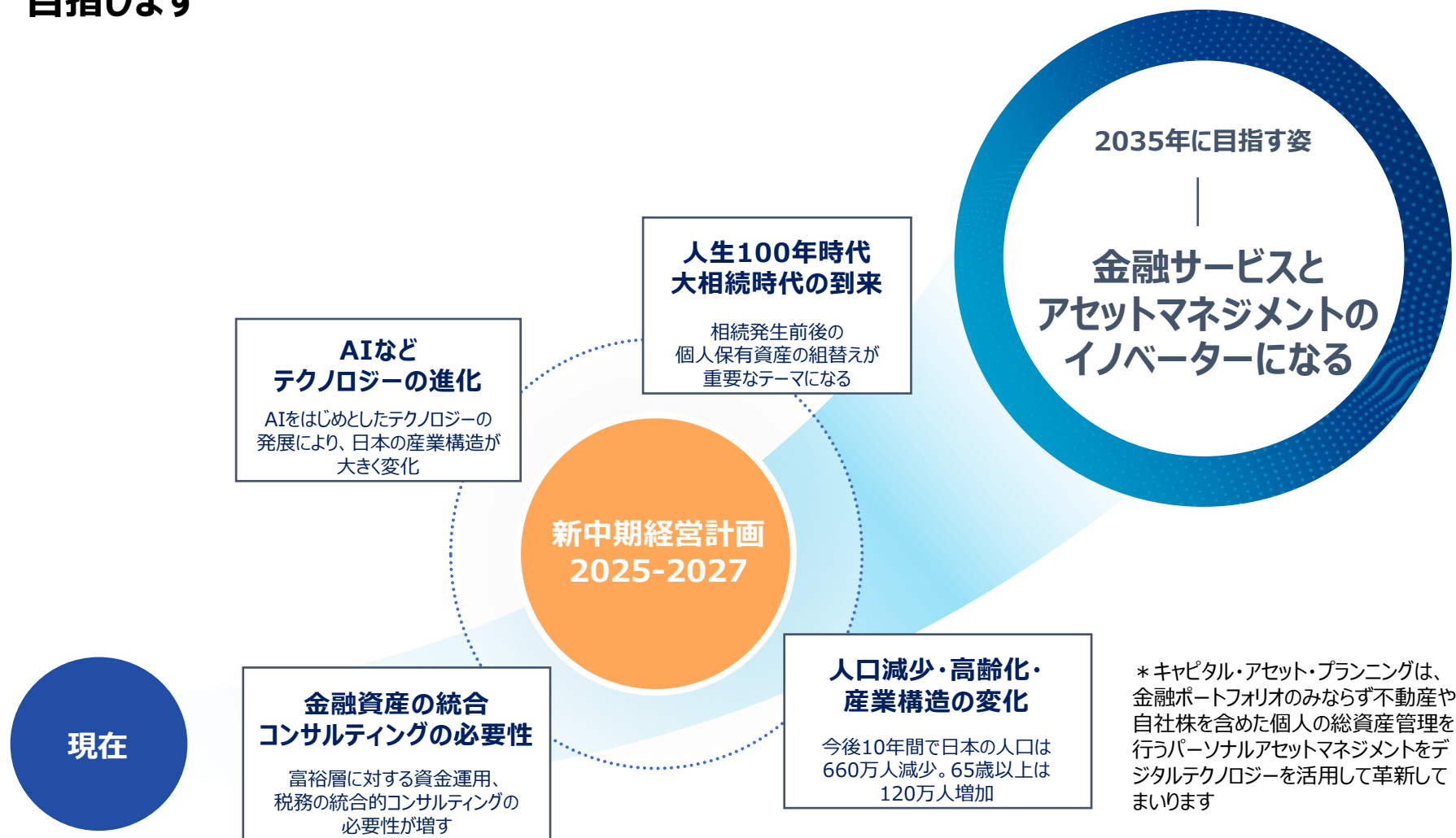
4 | **人と社会に貢献**
Wellness

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

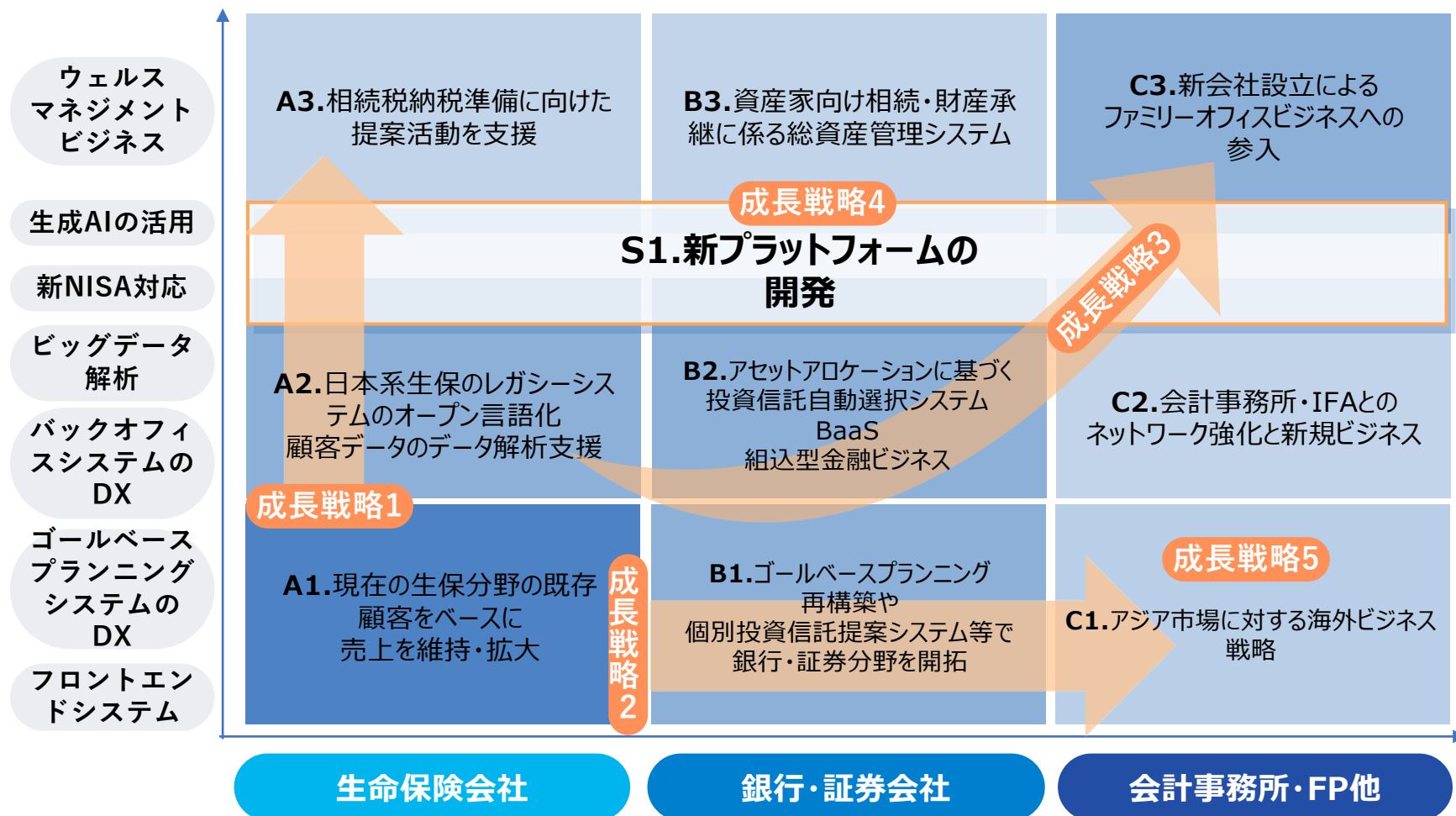
		2024年度 (実績)		2027年度 (目標)
売上規模	売上高	81億円	▶	110億円
成長性	年平均成長率	7.2%	▶	10%
収益性	営業利益率	3.6%	▶	9%
資本効率	ROE	5.0%	▶	13%
株主還元	配当性向	50.6%	▶	20~50% (累進配当導入)

* 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します

提供サービス



顧客層

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まいります

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

- 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



【東京事務所】〒108-0075

東京都港区港南1丁目2番70号 品川シーズンテラス27F

TEL:03-6433-9150 FAX : 03-6433-9151

【大阪本社】〒530-0003

大阪市北区堂島2丁目4番27号 JRWD堂島タワー6F

TEL : 06-4796-5666 FAX : 06-4796-5660