



2024年9月期 第3四半期 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)

2024年8月13日



目次

1. 2024年9月期 第3四半期 連結業績
2. 2024年9月期 第3四半期 主なトピック
3. 2024年9月期 業績見通し
4. 中期経営計画の状況

2024年9月期 第3四半期 連結業績

Purpose



日本人の豊かな老後、
円滑な相続・財産承継・事業
承継の創造

Financial Results (3Q)

売上	5,976百万円	(前年同期比 1.2%増)
営業利益	229百万円	(前年同期比18.0%増)
当期純利益	100百万円	(前年同期比17.6%減)

Vision



- 金融機関のレガシーシステムをDX
- 日本人のゴールベースプランニングをDX

Key Topics

- ・生保・銀行向けシステム受託開発が第3四半期も継続
- ・使用許諾・保守売上が前年同期比29.9%増加
- ・100%子会社Wealth Engine社を設立

決算ハイライト 第3四半期連結累計期間

売上高

59億76百万円

前年同期比 +1.2%

営業利益

229百万円

前年同期比 +18.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

100百万円

前年同期比 -17.6%

- **2024年9月期第3四半期連結累計期間は、過去最大の売上高を計上**

生保向けゴールベースプランニングに基づくライフプランシステムの再構築プロジェクト、銀行向けウェルスマネジメントプラットフォームを継続開発。CAPライブラリを中心とした使用許諾・保守売上が好調。

また、金融機関のレガシーシステムのDX案件やクラウド移行プロジェクトも継続し、売上高は59億76百万円と第3四半期として過去最大売上を計上

- **営業利益は2期連続増益**

売上高の増加に加え、受託開発のプロジェクトの管理徹底により製造原価の増加額を抑制。販管費は主に採用費、支払手数料の増加の影響を受け増加したものの、営業利益は前年同期比18.0%増

- **親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比17.6%減**

営業利益は増加したが、特別損失71百万円の計上により、当期純利益は前年同期比17.6%減

2024年9月期第3四半期連結業績

当第3四半期連結累計期間の売上高は、同期間として過去最大の売上高を計上
営業利益は、前年同期比18.0%増加

(単位：百万円)	23年9月期 3Q実績	24年9月期 3Q実績	前年同期比		24年9月期 通期業績 予想（※）
			増減額	増減率 (%)	
売上高	5,908	5,976	68	1.2	8,200
売上総利益	1,207	1,293	86	7.1	—
売上総利益率	21.3%	21.6%	0.3p	—	—
販管費	1,013	1,064	51	5.0	—
営業利益	194	229	35	18.0	235
経常利益	199	231	32	16.1	240
税引前利益	189	161	△28	△14.8	—
親会社に帰属する 四半期純利益	122	100	△22	△17.6	110

（※）2024年8月9日に通期業績予想修正を発表

売上利益増加要因（対前年同期比）

売上 +68百万円（+1.2%）

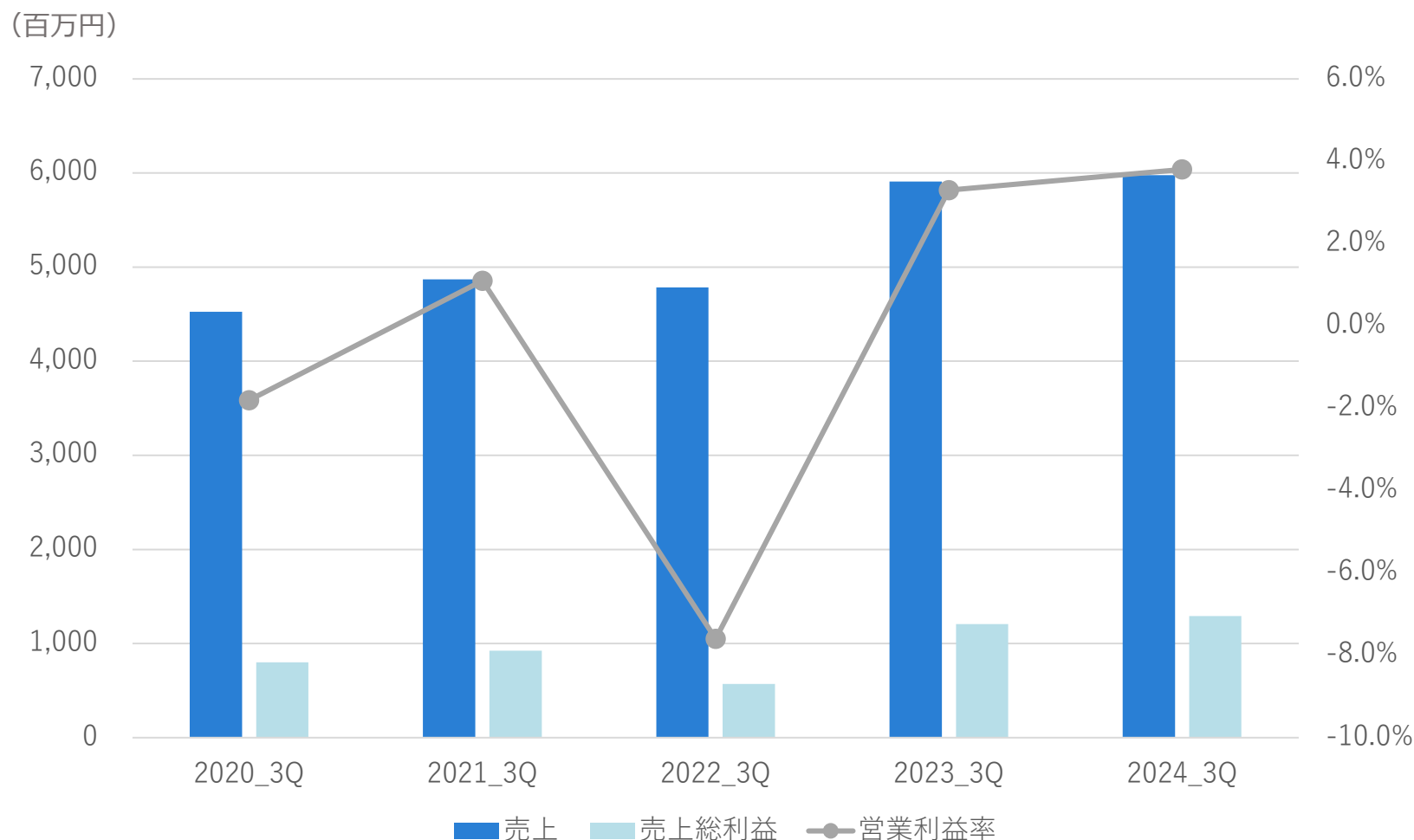
- 生命保険会社向けのゴールベースプランニングに基づくライフプランシステムの再構築プロジェクトを継続、また変額保険・変額個人年金保険等の資産形成商品を組込んだ生保設計書・申込書作成システムの開発が増収に寄与
- メガバンク向けウェルスマネジメントプラットフォームの継続開発
- 証券会社向けにファンドラップ販売アプリの再構築や自社株評価システムを提供
- シミュレーションシステムの計算エンジンであるCAPライブラリの使用が拡大、使用許諾・保守売上が堅調に推移

営業利益 +35百万円（+18.0%）

- 売上高は前年同期比68百万円増と拡大
- 売上は増加したものの、コスト管理により売上原価が前年同期比18百万円減少
- 販管費は、主に採用費、支払手数料等により51百万円の増加
- 上記の結果、営業利益は前年同期比35百万円の増加

売上・営業利益率の推移

第3四半期連結累計期間の売上、売上総利益、営業利益率は前年同期比ですべて増加・改善
2023年第3四半期、2024年第3四半期と連続で増収増益を達成

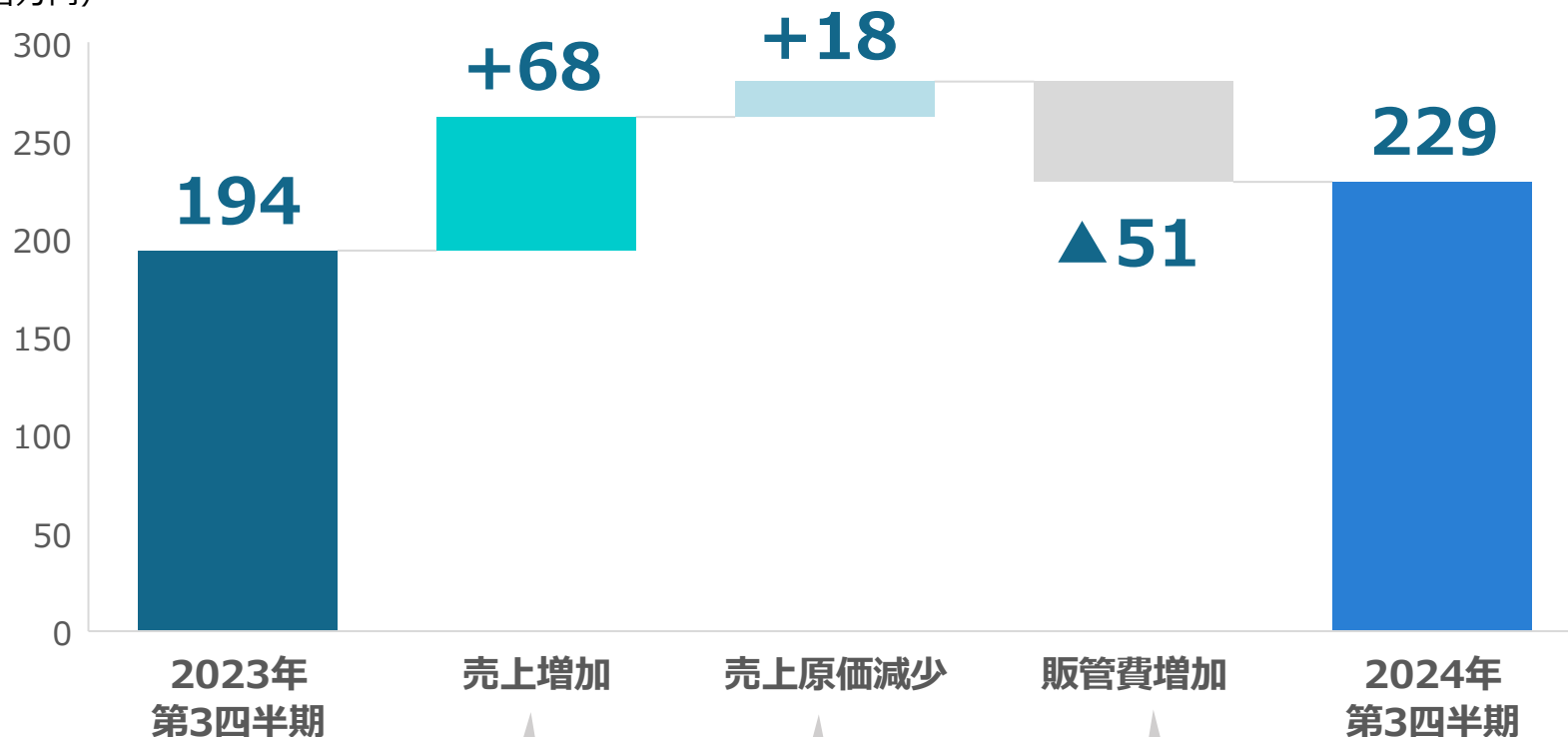


営業利益増減分析

前年同期比で売上高が増加したが、外注費減少により売上原価は減少

前年同期実績比18.0%の増益を達成

(百万円)



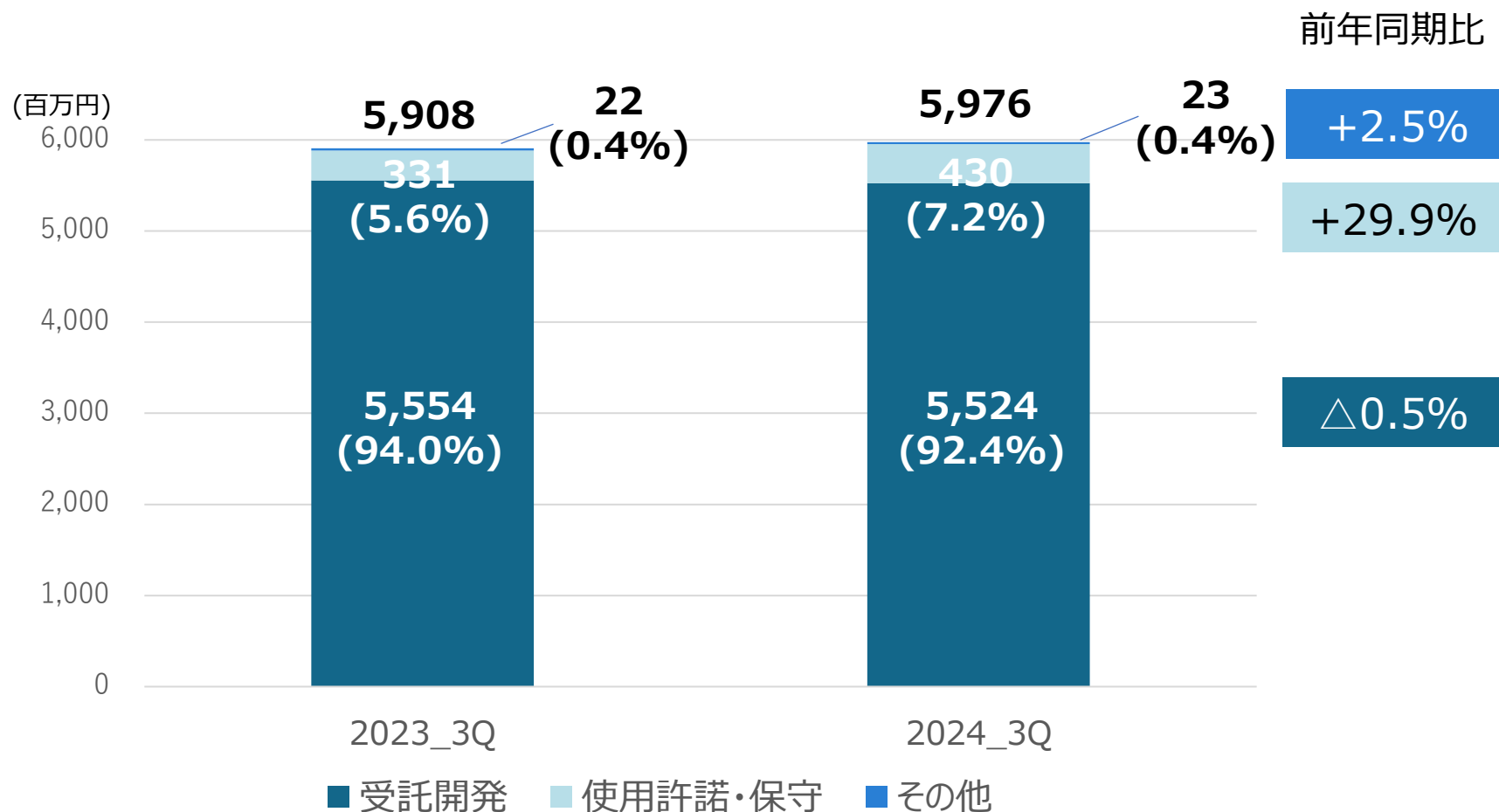
使用許諾・保守売上が増加
CAPライブラリの使用料課金増加等に伴い、使用許諾・保守売上が増加

外注費が減少
売上が増加したもののコスト管理により、外注費が減少

採用費等が増加
主に採用費、支払手数料等が増加

サービス別売上

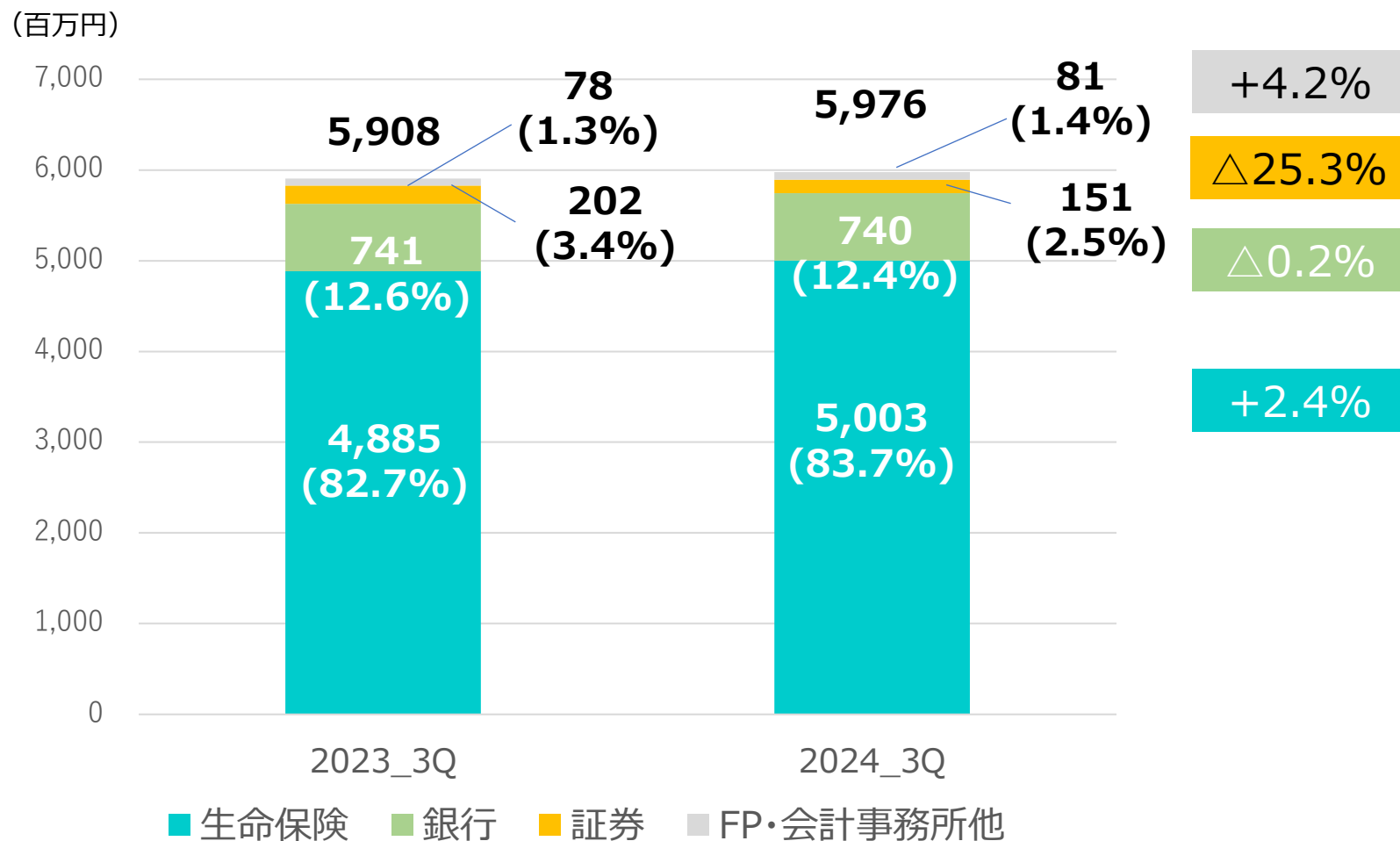
2024年9月期第3四半期においては、利益率の高い銀行・証券会社向けCAPライブラリの使用許諾や保守による売上が増加し、前年同期比29.9%増



クライアント別売上

当第3四半期は、生保向け売上が前年同期比2.4%増、
銀行証券向け売上が同5.5%減、FP・会計事務所向け売上が同4.2%増となった

前年同期比



連結経営成績

	23年9月期 第3四半期累計		24年9月期 第3四半期累計		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	5,908	100.0	5,976	100.0	1.2	<ul style="list-style-type: none"> ● 生命保険会社向けのゴールベースプランニングに基づくライフプランシステムの再構築プロジェクトを受注 ● CAPライブラリをはじめとする使用許諾・保守運用売上が増加
売上原価	4,701	79.6	4,682	78.3	△0.4	<ul style="list-style-type: none"> ● 受託開発のプロジェクトの管理徹底により売上原価は減少
売上総利益	1,207	20.4	1,293	21.6	7.1	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上の増加と売上原価の減少により、売上総利益が増加
販売費及び一般管理費	1,013	17.1	1064	17.8	5.0	<ul style="list-style-type: none"> ● 新卒・中途採用に係る採用費等が増加、継続プロジェクトが多く注文獲得費等が減少
営業利益	194	3.3	229	3.8	18.0	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高が増加した一方、売上原価は減少、販管費及び一般管理費の増加も限定的であったため、営業利益は18.0%増加
営業外収益	19	0.3	15	0.3	△21.1	
営業外費用	14	0.2	13	0.2	△7.1	
経常利益	199	3.4	231	3.9	15.9	
税引前純利益	189	3.2	161	2.7	△14.8	<ul style="list-style-type: none"> ● 特別損失として固定資産除却損を29百万円、減損を41百万円計上
法人税等	66	1.1	60	1.0	△9.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	122	2.1	100	1.7	△17.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上・営業利益は増加したが、特別損失71百万円の計上により減益
親会社株主に係る 四半期包括利益	144	2.4	228	3.8	58.3	<ul style="list-style-type: none"> ● その他有価証券評価差額金127百万円を計上

連結財政状況

(単位：百万円)	23年 9月期	24年 9月期 3Q	増減率 (%)	要因
流動資産	3,557	4,049	13.8	<ul style="list-style-type: none"> ● 現金及び預金が601百万円、仕掛金が169万円増加 ● 売掛金及び契約資産が303百万円減少
固定資産	1,988	1,887	△5.1	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資有価証券が183百万円増加 ● 第三者へのサービス提供目的のソフトウェアが減価償却と減損により69百万円、ソフトウェア仮勘定が190百万円減少
資産合計	5,545	5,936	7.1	
流動負債	1,878	1,931	2.8	<ul style="list-style-type: none"> ● 1年内返済予定の長期借入金が80百万円、その他に含まれる契約負債が109百万円増加 ● 未払法人税等が65百万円、その他に含まれる未払消費税等が103百万円減少
固定負債	518	713	37.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期借入金が198百万円増加
負債合計	2,396	2,645	10.4	
純資産合計	3,149	3,291	4.5	<ul style="list-style-type: none"> ● 親会社株主に帰属する四半期純利益を100百万円、剰余金の配当を91百万円、その他有価証券評価差額金の増加127百万円を計上
負債純資産合計	5,545	5,936	7.1	

2024年9月期 第3四半期 主なトピック

業界動向及び当社の取り組み

市場環境

当社の取り組み

成果



政府施策

新NISA

規制動向



金融業界

「資産運用立国実現プラン」

(2023年12月13日)

- ・資産運用業の高度化
- ・アセットオーナーの機能強化
- ・顧客本位の業務運営の徹底

「資産所得倍増プラン」

- ・NISA総口座数の倍増
- ・家計の投資額・運用収入の倍増

新NISA制度の開始

- ・生保は変額年金保険等、資産形成商品を投入
- ・銀行における富裕層向け相続・財産承継ビジネスの強化

- ・金融機関のレガシーシステムのDX
- ・ゴールベースプランニングシステムの開発
- ・確定拠出年金向けアプリの開発

- ・金融機関のレガシーシステムのDX
- ・大手証券会社向けに新NISA制度開始に伴い、ポートフォリオ理論に基づく投信の個別銘柄選択提案アプリの納品実装
- ・生成AIを使ったつみたてNISA、成長NISAアドバイスアプリの開発

- ・新商品対応老後資金設計システムの受託
- ・ゴールベースプランニングシステム、確定拠出年金プラットフォーム、ポートフォリオ分析システムの開発
- ・相続財産承継システム

- ✓ 第3四半期として過去最高の売上5,976百万円を計上

- ✓ 金融機関のレガシーシステムのDX、当社案件のクラウド化率は58%に達する

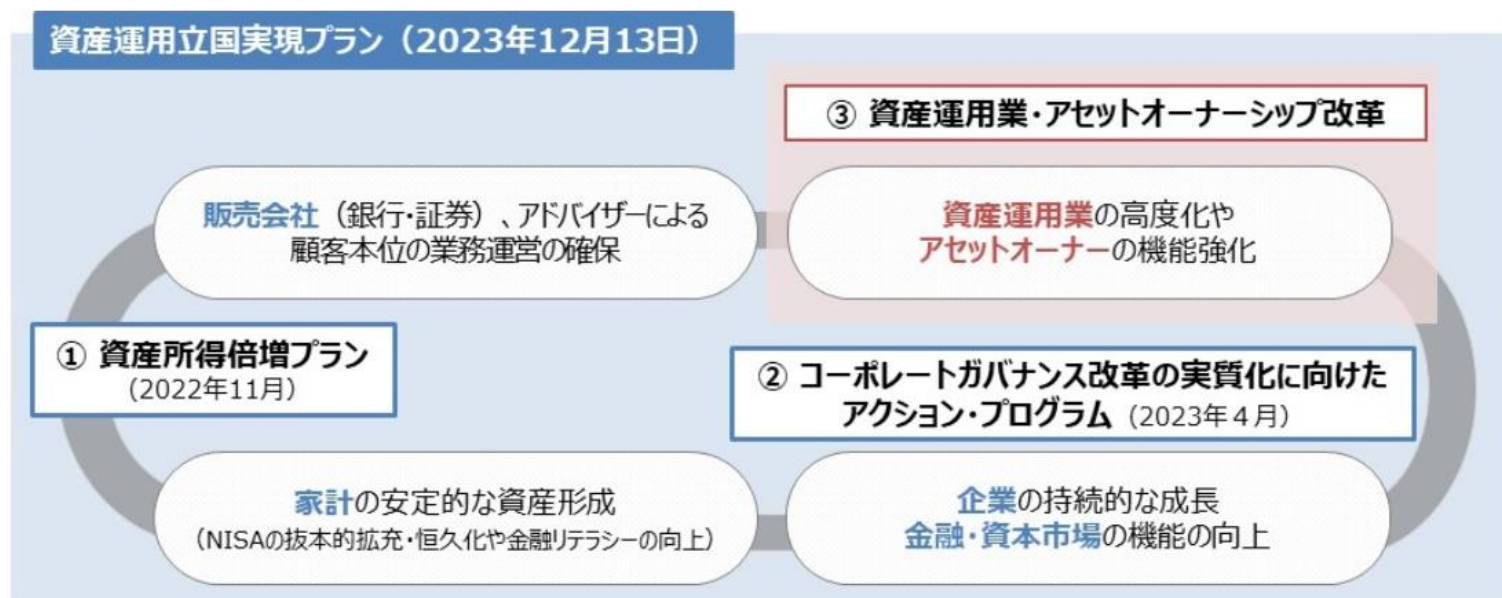
- ✓ 資産形成商品である変額個人年金保険の設計書申込書システムを提供

- ✓ 計算ライブラリによる使用料課金が増加

金融庁の資産運用立国実現プラン

2023年12月13日に、政府は「資産運用立国実現プラン」を策定しました。

概要は下図の通り、インベストメントチェーンの各主体への働きかけを行っている中で、残されたピースとして③の資産運用業・アセットオーナーシップの改革に乗り出していくというものです。



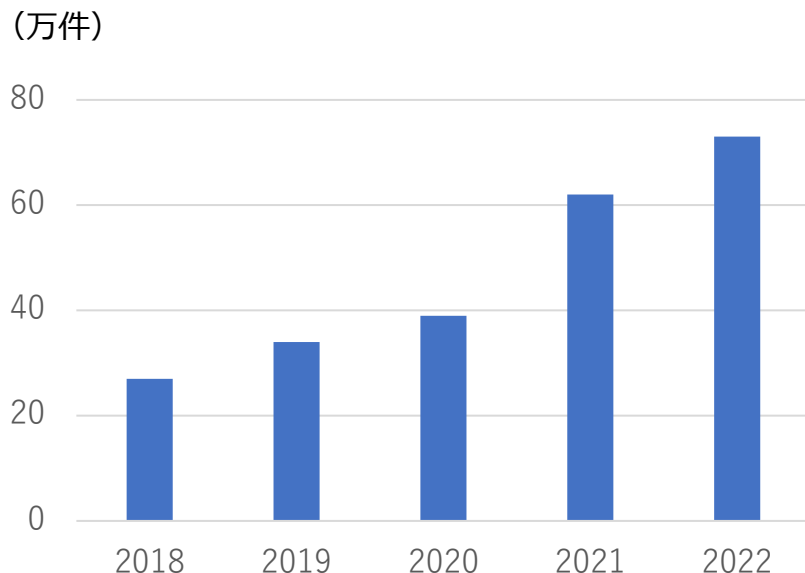
出典：2024年1月11日 政策アクション会議「資産運用立国の実現」資料より引用・修正

インベストメントチェーンの各主体（銀行・証券・アドバイザー・個人等）に対する働きかけは、まさに当社が行ってきた「金融機関のレガシーシステムのDX化」、「ゴールベースプランニングのDX化」と軌を一にするものです。また、資産所得倍増プランにおけるNISAの抜本的拡充や金融リテラシーの向上についても、既に当社ではシステム提供、投資家教育、アドバイザー教育を通じて推進しており、当社のパーパスである「日本人の豊かな老後、円滑な相続・財産承継・事業承継の創造」が、国家戦略の実現に寄与するものと考えております。

変額個人年金保険のニーズの高まり

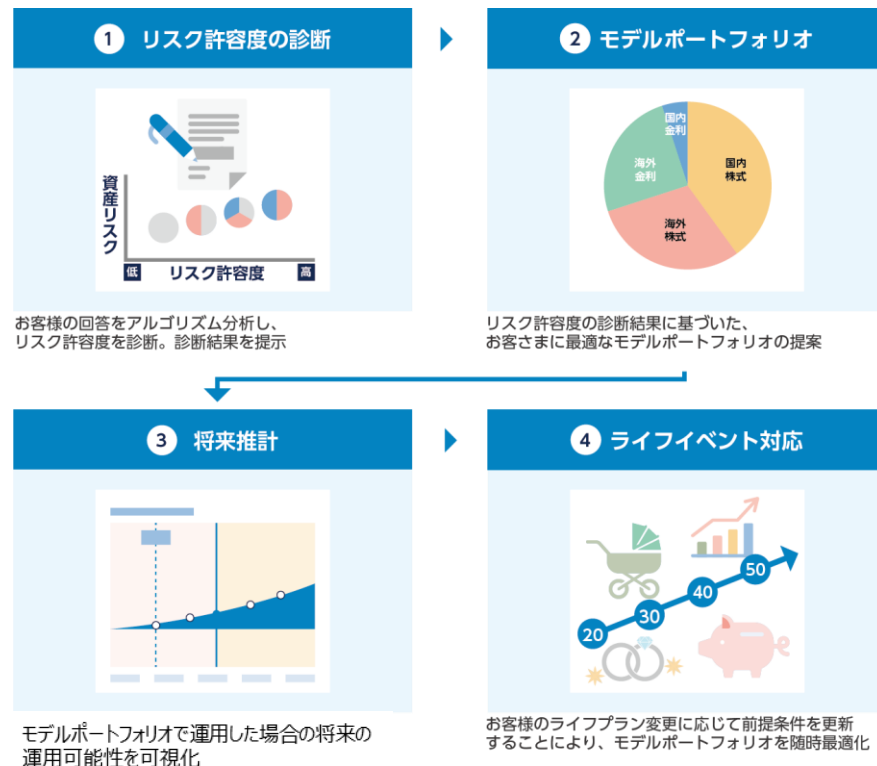
新NISAに対抗して、生保における資産形成商品である「変額個人年金保険」のニーズが年々高まっており、生保各社が変額保険・変額個人年金保険を投入、それに伴うシステム開発売上が増加

日本の変額保険契約件数



※生命保険協会資料より当社が独自に作成

ツール機能の全体像



複数のライフイベントの達成可能性をゴールベースプランニングにより実行

複数のライフイベントの優先順位を付け、現状のポートフォリオに対してそれぞれのライフイベントの達成可能性を予想
→特別勘定の組合せの変更に合わせてモデルポートの変更によりそれぞれのライフイベントの達成可能性の改善を提案

銀行・証券向けシステムの提供

ライフプランシミュレーション・ポートフォリオ理論・税額シミュレーション等が可能な計算エンジンである「CAPライブラリ」を使用し、銀行向け、証券向けにシステムを提供

計算エンジン「CAPライブラリ」



銀行向け



ウェルスマネジメントプラットフォームの 継続開発

- 富裕層顧客の情報を一元的に管理
- 金融資産・生保・自社株・不動産で構成される家計貸借対照表を作成
- 相続税の納税可能性、財産分割の難易度を予想



証券会社向け



ゴールベースプランニングのシミュレーション システムに、自社株評価機能を提供

- 保有資産を分析、投資意思決定をサポート
- 自社株評価により将来の相続税納税の達成可能性も予想

生成AI活用の投資アドバイスアプリにFirework社の技術を導入

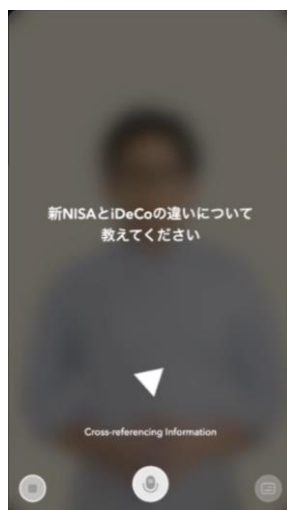
- 生成AIにより、アバターが投資アドバイス等を行う革新的なサポートシステムを開発
- さらにFirework社の技術を導入することにより、質問を読み込んでアバターが話し出すまでの時間を大幅に短縮

質問画面

口頭の質問内容が自動的に音声認識されテキスト変換



ナレッジデータベースが回答を準備



回答画面

アバターがテキストと音声で回答



本アプリの特徴

- 新NISAを含む投資や税務の領域にアバターが回答
- 音声で質問を行うとその音声テキスト変換され、AIが認識
- 約8秒の時間でAIが考えたあと、そのアバターが音声で回答
- Firework社のテクノロジーと当社のナレッジデータの融合により、タイムラグが少なく、税務や投資の質問に答えられるシステムが実現

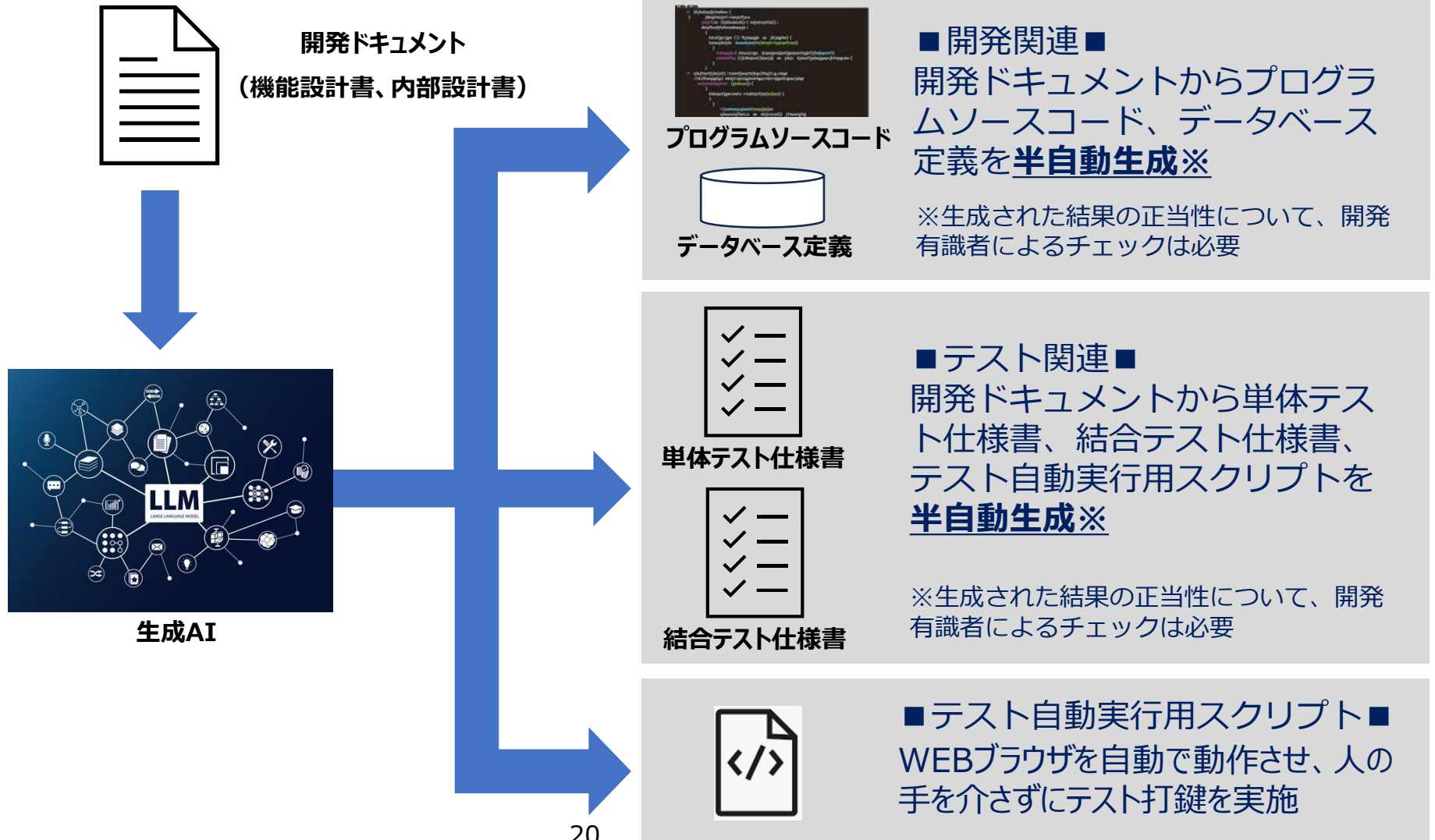
従来型：約30秒

新モデル：約8秒

質問からアバターによる回答までの時間

生成AIを活用したシステム開発の効率化

- 保険会社様向けに、生成AIを活用した、先進的な開発プロセスを導入
- プログラム開発プロセス、単体テストプロセスにわたる開発スピードの向上を実現



台湾フィンテック企業SoftBI社との業務提携（1）

● 台湾のSoftBI社とプライベートバンキング・ウェルスマネジメントシステム開発での業務提携を発表

2024年8月9日

株式会社キャピタル・アセット・プランニング
(東証スタンダード・コード 3965)

News Release

台湾フィンテック企業 SoftBI 社との業務提携について

株式会社キャピタル・アセット・プランニング（本社：大阪市北区、代表取締役社長：北山雅一、以下「当社」）は、台湾の総合金融資産管理システムでトップシェアを有する商資資訊股份有限公司（本社：台北市、総経理：石徳隆、以下「SoftBI 社」）と業務提携し、銀行、証券会社、会計事務所、金融商品仲介業者ならびにファミリーオフィス事業向け資産管理プラットフォームの開発を共同で推進することに合意しました。本提携により、今後成長が期待される総合資産管理ビジネスにおける新市場を開拓してまいります。

1946年、47年生まれの間代を中心とした大相統時代が始まりつつあり、相続発生前後の個人保有資産の相続が個人資産管理の重要なテーマとなりつつあります。一方、若い世代の起業家がIPOやM&Aにより大きな富を得るようなケースも徐々に増えてきており、資産家に対する資産運用や税務に係る総合コンサルティングの需要が増えています。このような環境下、今後新たな資産家や企業経営者を対象にウェルスマネジメントサービスを提供する金融機関や会計事務所のための総合的な資産管理プラットフォームの必要性が益々高まることが予想されます。

SoftBI社は、顧客CRM、ポートフォリオ管理、リバランス機能、自動売買指示、保有残高に基づく管理フィー計算、さらには生命保険管理等の機能を有するシステムを開発しており、台湾、中国において金融機関に対しプライベートバンキングシステムを受託売上および使用料課金で提供するトッププレーヤーです。台湾においては、既にAPIによる個人が所有する複数口座のアグリゲートが行われており、金融プラットフォーム構築に長年の経験と実績を有しています。

当社は、このたびの業務提携を通じ、金融資産、不動産、生命保険、個人年金保険等の個人資産の相続・運用によるアセットマネジメントとタックスマネジメントの統合コンサルティングが提供可能となるデジタルプラットフォームをSoftBI社と共同で開発し、我が国の金融機関・金融商品仲介業者に提供するとともに、経済成長著しい東南アジアをはじめ海外における新たな市場開拓を併せて推進してまいります。

SoftBI社について

- ウェルスマネジメント業を営む台湾の銀行の約80%が、同社のプラットフォームを使用
- ウェルスマネジメントシステム、プライベートバンキングシステムは、個人が保有する資産を適切に管理、リターンを最大化するポートフォリオの提案が可能
- CRMは顧客の基本情報から過去の購入履歴まで管理
- マルチクライアントファミリーオフィス事業のプラットフォーム構築に経験と実績

業務提携目的

- 資産家向け金融資産・不動産運用や、二世三代にわたる財産承継・事業承継を実現するファミリーオフィス向けの資産管理プラットフォームをSoftBI社と共同で開発
- 日本市場で金融商品仲介業向けプラットフォームの早期の投入
- CAPとSoftBI社の両社で東南アジア市場への進出を推進

台湾フィンテック企業SoftBI社との業務提携（2）

SoftBI社の主な顧客

台湾を中心にアジア各国のプライベートバンクの主要プレーヤーに提供

台湾におけるウェルスマネジメントシステム 採用主要金融機関

- 匯豐銀行HSBC
- 兆豐銀行
- 合作金庫銀行
- 國泰世華銀行
- 彰化銀行
- 第一銀行
- 新光銀行
- 永豐銀行
- 玉山銀行
- 台灣企銀

東アジア地域における富裕層向けPBシステムのトップシェアを持つ

ファミリーオフィス事業「Wealth Engine」社を設立

● 2024年6月にファミリーオフィス事業を行うWealth Engine社を設立

2024年8月9日

株式会社キャピタル・アセット・プランニング
(東証スタンダード・コード 3965)

News Release

株式会社 Wealth Engine の設立に関するお知らせ

株式会社キャピタル・アセット・プランニング（本社：大阪市北区、代表取締役社長：北山 雅一）は、新たにファミリーオフィスコンサルティング事業を展開するために100%子会社株式会社 Wealth Engine（本社：東京都港区、代表取締役 杉山里恵子、以下 Wealth Engine）を設立しましたので、お知らせいたします。

現在、欧米、東アジア地域では、企業経営者や資産家に対してファミリーオフィスという機関が二世代、三世代にわたる事業の成長と承継、さらには事業から生まれた自社株を含む財産の運用・管理を実行しています。それらの目標をアセットマネジャーや会計士等のプロフェッショナルに委託するのが、マルチクライアントファミリーオフィスです。

Wealth Engine は、キャピタル・アセット・プランニングが業務提携しました台湾 SoftBI 社のシステムを日本市場向けにカスタマイズしたシステムプラットフォームを活用しながら、日本においてマルチクライアントファミリーオフィス事業を展開する計画であります。また、当該事業を実行するため、投資助言・代理業、第二種金融商品取引業等の取得を今後予定しております。

■ 株式会社 Wealth Engine（ウェルスエンジン）の概要

社名	株式会社 Wealth Engine
代表者	代表取締役 杉山 里恵子
所在地	東京都港区港南1丁目2番70号 品川シーズンテラス 27F
設立	2024年6月
資本金	3,000万円（資本剰余金を含む）
従業員数	4名
事業内容	・マルチクライアントファミリーオフィス事業 ・企業経営者、ドクター等資産家向け資産管理、資産運用コンサルティング ・事業承継、財産承継コンサルティング ・後継者教育コンサルティング

マルチクライアントファミリーオフィスとは

- 二世代、三世代にわたる事業の成長と承継、さらには事業から生まれた自社株を含む財産の運用・管理をアセットマネジャーや公認会計士等のプロフェッショナルに委託することを指します

（株）Wealth Engineについて

- 当社100%子会社として2024年6月に設立
- 投資助言・代理業、第二種金融商品取引業等の取得を予定

設立目的

- Wealth Engineは、キャピタル・アセット・プランニングが業務提携しました台湾SoftBI社のシステムを日本市場向けにカスタマイズしたシステムプラットフォームを活用しながら、日本においてマルチクライアントファミリーオフィス事業を展開する計画
- CAPが開発し、Wealth Engineが使用することにより、人生100年時代、大相続時代の日本の事業承継・財産承継・資産運用を欧米並みに実践

2024年9月期 業績見通し

2024年9月期 業績予想について

2024年9月期第3四半期累計は、生保、証券会社向けプロジェクトの受託開発開始遅延が影響

(単位：百万円)	24年9月期3Q (実績)		24年9月期 修正後予想 (※)	
	金額	売上高比	金額	売上高比
売上高	5,976	100.0%	8,200	100.0%
売上原価	4,682	78.3%	-	-
売上総利益	1,293	21.6%	-	-
販売費及び一般管理費	1,064	17.8%	-	-
営業利益	229	3.8%	235	2.9%
営業外収益	15	0.3%	-	-
営業外費用	13	0.2%	-	-
経常利益	231	3.9%	240	2.9%
特別損益	△70	△1.2%	-	-
法人税等	60	1.0%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	100	1.7%	110	1.3%

(※) 2024年8月9日修正

2024年9月期 通期業績予想修正について

- 2024年9月期通期連結業績予想を2024年8月9日に下記のとおり修正

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 8,700	百万円 350	百万円 340	百万円 230	円 銭 40.17
今回発表予想 (B)	8,200	235	240	110	19.18
増 減 額 (B-A)	△500	△115	△100	△120	△20.99
増 減 率 (%)	△5.7	△32.8	△29.4	△52.1	△52.2

- 修正理由

第4四半期に見込んでいた生保及び証券会社向けシステムに係る受託開発プロジェクトの開始が遅れる可能性が高くなったことにより、2024年9月期通期の売上高は前回発表予想比で500百万円減収の8,200百万円、営業利益については115百万円減益の235百万円、経常利益については100百万円減益の240百万円となる見込み

また、第2四半期に行ったソフトウェアに対する71百万円の減損処理等の特別損失を下期の売上で補うことが難しくなったため、親会社株主に帰属する当期純利益は120百万円減益の110百万円となる見込み

事業領域

フロントシステム

1. 新商品投入プロジェクトは継続中

- 変額個人年金保険・外貨建個人年金等の資産形成商品のリリース
- 医療・介護等、日本系生保又はその子会社での引受基準緩和型商品投入
- 生保各社の資産形成商品投入プロジェクトを推進

2. 各社において死亡保障中心のライフプランシステムから生涯設計へ

- ゴールベースプランニングシステムへの再構築プロジェクトが5社の内外生保で開始
- 相続税納税準備で相続税の支払いのための相続発生後の自社株の金庫株スキームが始まり、新たな法人契約戦略が1つ追加となる

3. 販売チャネル戦略強化

- 銀行窓販チャネル強化・代理店チャネル強化のためのシステムプラットフォームの構築。相続マーケットの創造

バックオフィスシステム

1. 新契約システムのCOBOLのオープン言語化再構築プロジェクトの開始

- 日本系生保の従前に使用されていたCOBOLベースの新契約システムをオープン言語化するDXプロジェクト。事後の保守コストを軽減し、効率化

2. ネット上での生保の設計書・申込書システムのWeb化プロジェクト

- 複数の銀行向けにクラウド上で団体信用保証保険の設計書・申込書作成システムを再構築し、開発コスト・保守コストを軽減し、DXを実現進捗中

3. クラウド上に集約された顧客データの解析ビジネスへの参加

- SBI生命においてオンプレデータをクラウド環境へ集約し、データ解析を実現

2024年9月期 銀行・証券会社向けシステム提供

事業領域

マスマーケット

ウェルス
マネジメント
領域

2024年の最重点「生成AIと新NISA」

- 大手銀行・証券会社をターゲットに、複数の投資目標における達成確率をシミュレーションするゴールベースプランニングシステムへ再構築するプロジェクト5社受託は継続中。新規1社受託
- 特に老後資金の寿命（枯渇年齢）を試算し、アセットアロケーション・アセットロケーション（課税投資か、NISAによる非課税投資か？）に基づく投資信託自動選択システムを提供する
- 個人のポートフォリオについて、つみたてNISAと成長NISAを提案した後、個別投資信託を提案するシステムを使用料課金＋受託売上で提供する
- 相続税財産評価通達に基づく貸出先企業の自社株評価、不動産評価の自動化を表現。企業オーナー等資産家の総資産に対するアラーム管理機能とアクションプランの自動生成システムの提供
- 家計貸借対照表作成からファンドラップによる相続税納税準備、円滑な財産分割の自動提案システムの提供
- 相続税の準備を人生のゴールとする、ゴールベースプランニングの提供
- ゴールベースプランニングシステムから売買執行システムへのAPI連携

目標

新規 **3** 社
+
継続 **5** 社

新規 **5** 社
+
継続 **4** 社

マスマーケット及びウェルスマネジメント領域とも、生成AIと新NISAを突破口に
使用料課金と受託開発のハイブリッドで課金。利益率30%以上を目標とする

● 海外事業展開と金融商品仲介業向けプラットフォーム開発に着手

海外事業展開

- 若い世代の資産家が増加している東アジア地域市場の企業家及び富裕層に対してウェルスマネジメントシステム提供の可能性を市場調査中
- スマートフォンによる資金決済、資金運用、ファミリーオフィスに係る統合資産運用システムは日本以上に進展しつつあり、潜在的需要は大きい
- 特に東南アジアの銀行に対する富裕層向けシステムの提供を中心に、SoftBI社と連携しながら開発していく予定

金融商品仲介業向け プラットフォーム構築

- 「人生100年時代」が現実のものになりつつあり、個人顧客のニーズに合わせてパーソナライズできる資産管理プラットフォームが重要となってきている。
- SoftBI社と共に、金融商品仲介業向けのプラットフォーム開発を強化
- 特に、生保代理店を重点分野と捉え、金融商品仲介業者資格を保有しているプレイヤー向けのシステム開発に注力予定

株主還元

配当

(単位：円)	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期（予想）
中間配当	6.00 [※]	5.50	5.50	8.50
期末配当	5.00	5.50	7.50	7.50
合計	11.00	11.00	13.00	16.00

※ 2021年9月期第2四半期の配当額には、東証一部市場変更記念配当1円が含まれています。

株主優待

	保有期間3年未満	保有期間3年以上
100株以上200株未満の株主様	クオカード 1,500円分	クオカード 2,500円分
200株以上の株主様	2,500円相当のオリジナルカタログギフト	<ul style="list-style-type: none"> 2,500円相当のオリジナルカタログギフト クオカード1,000円分

※いずれも9月末を基準日の株主様対象

中期経営計画の状況

中期経営計画の基本的考え方と進捗状況

社会的課題

- **2025年の崖**
老朽化したレガシーシステムが、2025年以降毎年最大で12兆円の経済損失を生む
- **日本人固有の金融市場の課題**
老後の資金枯渇、保守的な資産運用、相続納税の苦慮



目標

- 個人資産の最適なアセットアロケーションと豊かな老後・円滑な相続の実現
- コロナ禍の減益から脱出し、新たな成長へのスタート

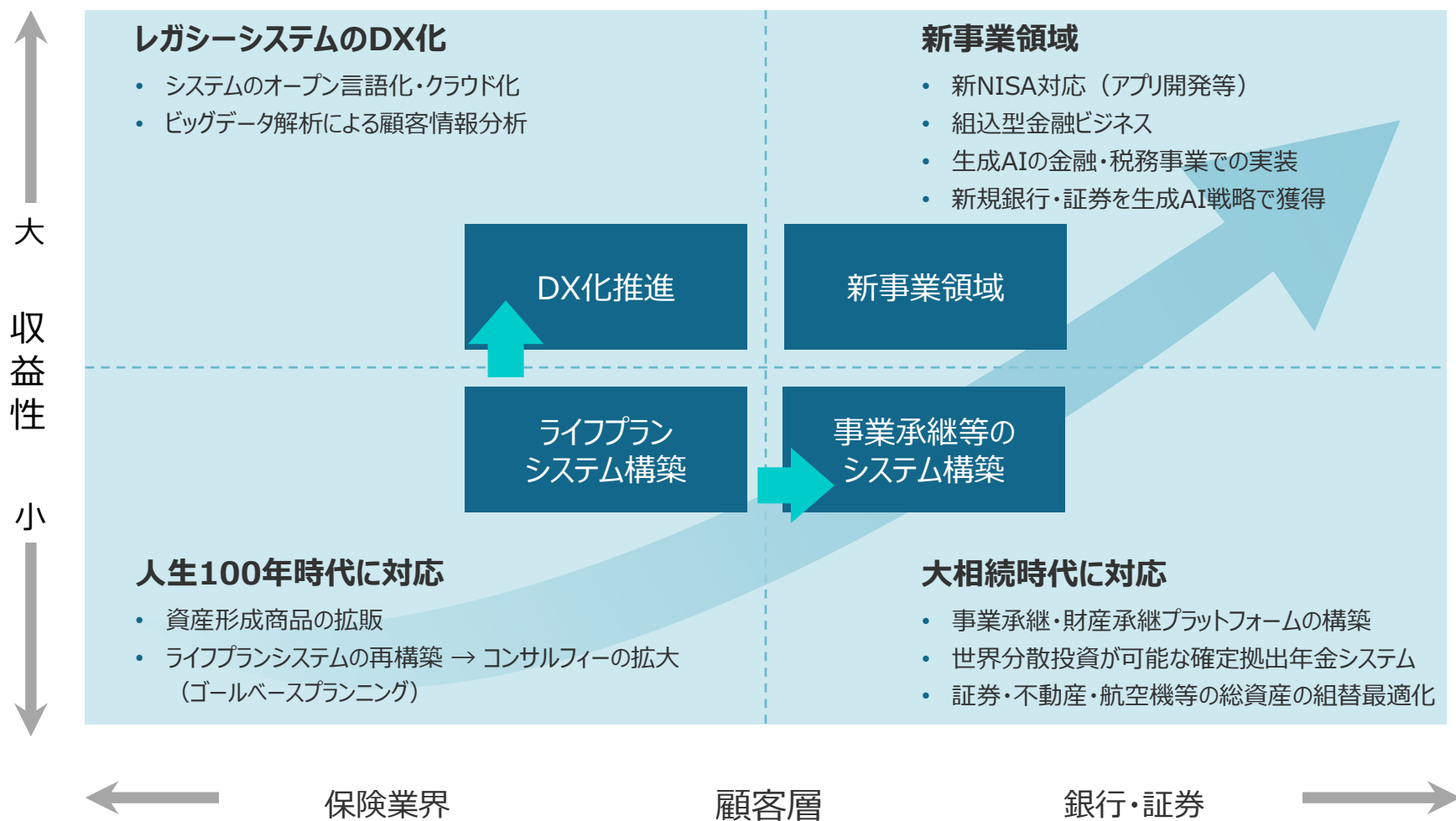
2つのDX

日本人のゴールベースプランニングをDX

金融機関のレガシーシステムをDX

事業ポートフォリオの拡大

生保向けのシステム開発の事業ポートフォリオ比率が高いため、生保DX戦略の拡大のほか、今後は銀行・証券を中心とした新規顧客層の拡大や自社開発したプラットフォームやアプリの使用料課金を増やし、収益拡大・各段階利益の拡大を目指す



中期経営計画最終年度（2024年9月期）の業績予想

過去3期のコロナ禍の環境を前提としながらも、将来への事業拡大を最優先課題と重視

業績予想

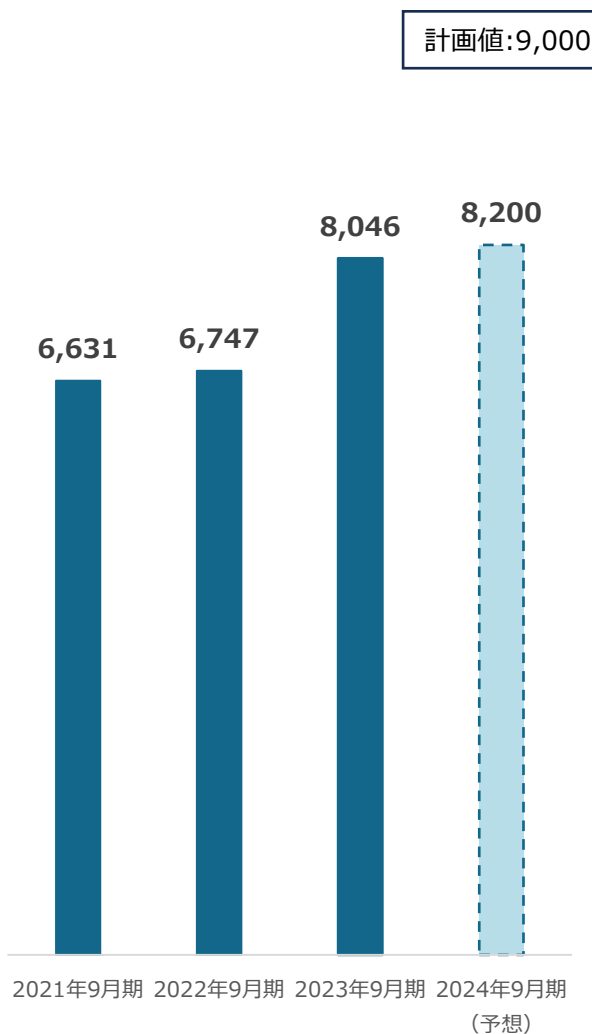
- 2024年1月から始まった新NISA制度に対するつみたてNISAと成長NISAの最適組合せを提案する生成AIアプリを開発中
- 人生100年時代に対応した資産形成商品に係るシステム開発の増加
- バックエンドシステムのオープン言語化・クラウド化に伴うDX化の受注推進
- 事業承継や財産承継等を含めたゴールベースプランニングシステムの受託開発
- 上記のとおり、引き続きシステム開発やDX業務に堅調な需要が見込まれるものの、第4四半期に見込んでいた生保及び証券会社向けシステムに係る受託開発及び使用許諾案件の開始が遅れる可能性が高くなったことにより、売上高は当初計画比800百万円減の8,200百万円に修正

戦略投資

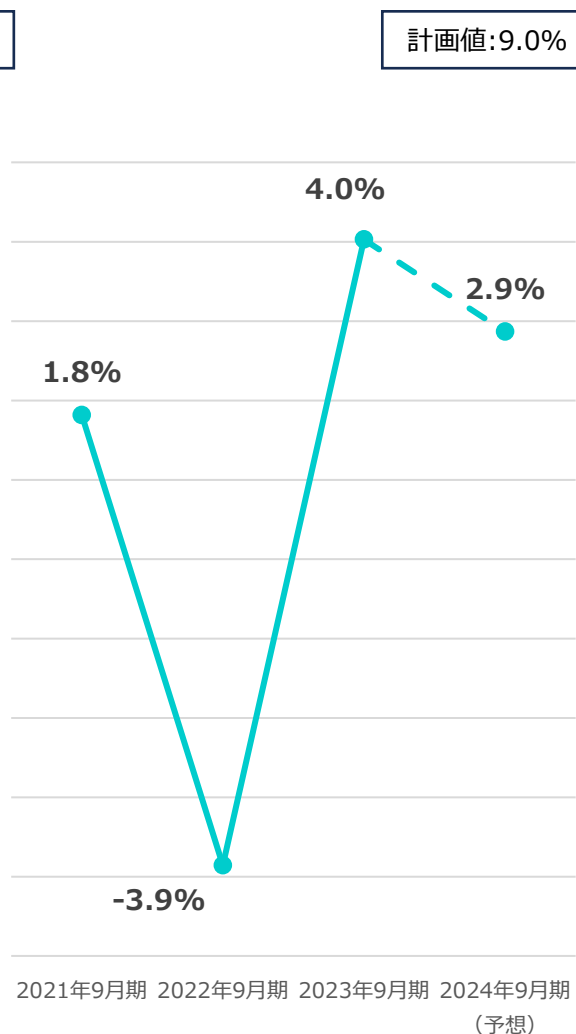
- 新事業領域である新生成AIを活用したNISA向けのアプリ開発等の先進テクノロジーに対する旺盛な**試験研究開発費の160百万円**の計上
- 生成AI・ビッグデータ解析等の最新開発ノウハウを有する社員等に対する労務費外注費等の**人的資本投資400百万円**程度の増加
- エンジニアの人員強化・統合による**オフィススペースの増床に係る50百万円程度**の費用増を予想
- 上記のような将来に向けた戦略投資コスト増を想定し、2021年11月時点想定 of 営業利益の目標値は、当初計画の810百万円から235百万円に修正。これに伴い、経常利益は240百万円、親会社株主に帰属する当期純利益も110百万円に修正。今後の新規案件に対するマーケティング活動の進捗により変動

中期経営計画の進捗

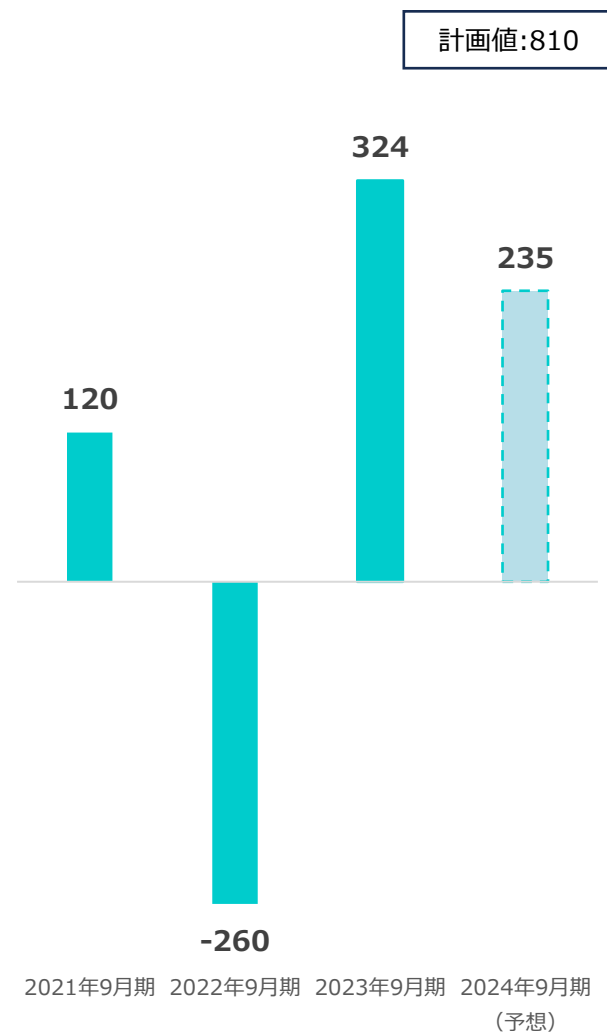
売上高 (単位：百万円)



営業利益率



営業利益 (単位：百万円)



- 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 JRE堂島タワー6F

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