

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

株式会社キャピタル・アセット・プランニング

# 統合報告書

2023 年 9 月期



# 目次

当社のミッション	3 - 6
中期経営計画	7 - 1 3
サステナビリティの取組	1 4 - 1 9
コーポレート・ガバナンス	2 0 - 2 4
業績と各種情報	2 5 - 3 1

# トップメッセージ

## PURPOSE + PROFIT

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する  
即ち「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を創造する

当社グループは、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することを目標として、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を創造することをパーソスに掲げております。

この理念に基づき、1990年4月の設立以来、IT(Information Technology)とFT(Financial Technology)の統合による金融リテールビジネスの業務プロセスを最適化するためのシステムを開発・提供してまいりました。金融商品、保険商品の販売に関するビジネスルール及び法令諸規則に適合しながら、金融機関とその顧客にとって有用な情報の提供及び効率的な販売、さらには個人にとって最適な商品ミックスを実現させるシステムの開発を手がけております。

当社グループは、主に生命保険会社・銀行・証券会社をはじめとする金融機関が取り扱う金融商品の増加及び消費者ニーズの多様化に対応するため、金融商品の販売に関する業務プロセスを先進のテクノロジーを活用してDXし、顧客の業務改革に貢献していくことを市場機会として捉えています。当社グループが対象とするフロンドエンドシステム、リモートコンサルティング、バックオフィスのクラウド化等金融機関向けシステムソリューションビジネスの潜在的な市場全体規模(TAM: Total Addressable Market)は約6,000億円と推定しており、この市場においていかに事業を拡大し

て持続的成長を確保していくかが今後の課題であると認識しております。

現在、政府は「資産所得倍増プラン」を掲げ、「貯蓄から投資へ」を実現するべく金融機関へ個人のニーズやライフプランにあった顧客本位の業務運営を実施することを推進しています。このような状況下、生命保険会社は人生100年時代に向けて変額個人年金保険等の資産形成型新商品や引受基準緩和型医療・がん保険を市場に投入してきており、今後このような新たな市場ニーズに対応したシステム開発に注力いたします。

また当社は、既に銀行・証券会社へつみたて投資枠、成長投資枠の新NISA資金を祖父母から18歳以上の孫に暦年贈与を活用して資金の世帯間移転と世界分散投資を誘導するシステムを開発しております。

さらに当社従業員へは、既にChatGPT4o等の生成AIを活用し、24時間28種類の確定拠出年金の投資対象の中からどの投資オプションを選択すべきかをアバターが答える社内投資教育サイトを導入しました。これにより従業員の金融リテラシーを向上させ年金拠出開始以来の従業員の年平均利回りは、8.5%を記録いたしました。当社は持続的にprofitを計上し、Fintechにより我国のファイナンシャルウェルネスを創造するというPurpose & Profitの同時実現をこれからも図ってまいります。



代表取締役社長  
公認会計士・税理士  
日本証券アナリスト協会検定会員

北山 雅一

# CAP グループの価値創造ストーリー

当社グループは、主に金融機関、会計事務所、独立系ファイナンシャルプランナー及び独立系プライベートバンカーからシステム開発を受託し、システムの設計・開発・実装、当社グループが開発したシステムの使用許諾及び保守運用等を実施しております。さらに、当社グループが開発・保有している計算ライブラリ群の一部をAPIで提供し使用料課金を獲得することにより、対価として主に受託開発収入及び使用許諾収入（保守運用収入含む）を得ております。システムインテグレータ（注1）が金融機関等と当社グループとの間に介在し、システムインテグレータより上記の収入を得ることもあります。

これらの事業を推進するにあたり、当社グループは協力会社にシステム開発プロセスの一部を外注することがあり、その場合は当社グループから当該協力会社に受託開発に係る費用及び保守運用に係る費用を支払っております。

その他、当社グループが提供するシステムの利用者を対象に財産管理、事業承継・財産承継に関するコンサルティングサービスを行い、対価としてコンサルティング収入等を得ております。なお、主に使用許諾収入は、当社グループが提供するライフプランシステム及びエステートプランシステム等の前提となっている、最新の税制・社会保障制度を網羅的に反映したCAPライブラリ（注2）の提供によって発生しております。



生命保険会社

銀行

証券会社

会計事務所・独立系FP

※FP: ファイナンシャルプランナー



受託開発収入

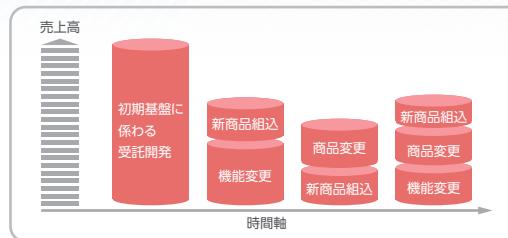
使用許諾収入（保守運用収入含む）

当社グループは、生命保険会社向けの売上比率が高く生保業界の動向や顧客の開発方針の影響を受けやすい状況にあるため、事業ポートフォリオを分散するとともに特定の販売先への売上の集中を緩和することにより、収益基盤の安定性を確保することが課題であると認識しております。

(注1) システムインテグレータとは、顧客の業務内容を分析し、要求に合わせたシステムの設計、構築、保守などの業務を一括に行う企業のことです。

(注2) CAP ライブラリとは、公的年金、社会保険料計算等の計算エンジン、統計データ、グラフ描画・帳票作成機能を有する当社グループのシステムのことです。

## 対生保の収益獲得タイミング

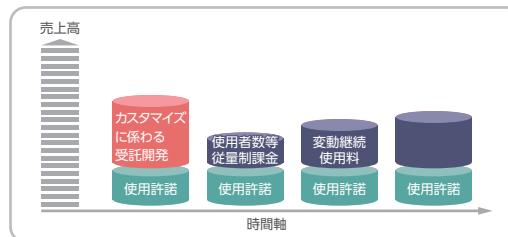


各種システムの諸機基盤を構築する時に受託開発収入を得、その後のシステム機能変更及び新しい保険商品をシステムに組み込む際ににおいて、受託開発収入を得ております

この課題に対処するため、既存販売先との取引関係を維持・強化するとともに、銀行・証券会社等非保険会社向け売上を拡大し、販売先のシステム投資予算に占める当社グループ受注比率を高めてまいります。2024年1月から新NISA制度が開始されることもあり、メガバンクや大手証券会社においては新たな個人顧客獲得と維持に向けて最新のコンサルティングサービスを強化しております。

このような大きな制度変更が行われる機会を捉え、ライフプランニング・公的年金に係る計算エンジンや金融工学系・生保年金数理系計算エンジン等当社グループが有する豊富なナレッジデータベースを活用して金融機関のニーズに沿ったシステム提案を行い、新規取引先の拡大に努めてまいります。

## ライフプラン・WMWによる銀行・証券会社向け課金体系

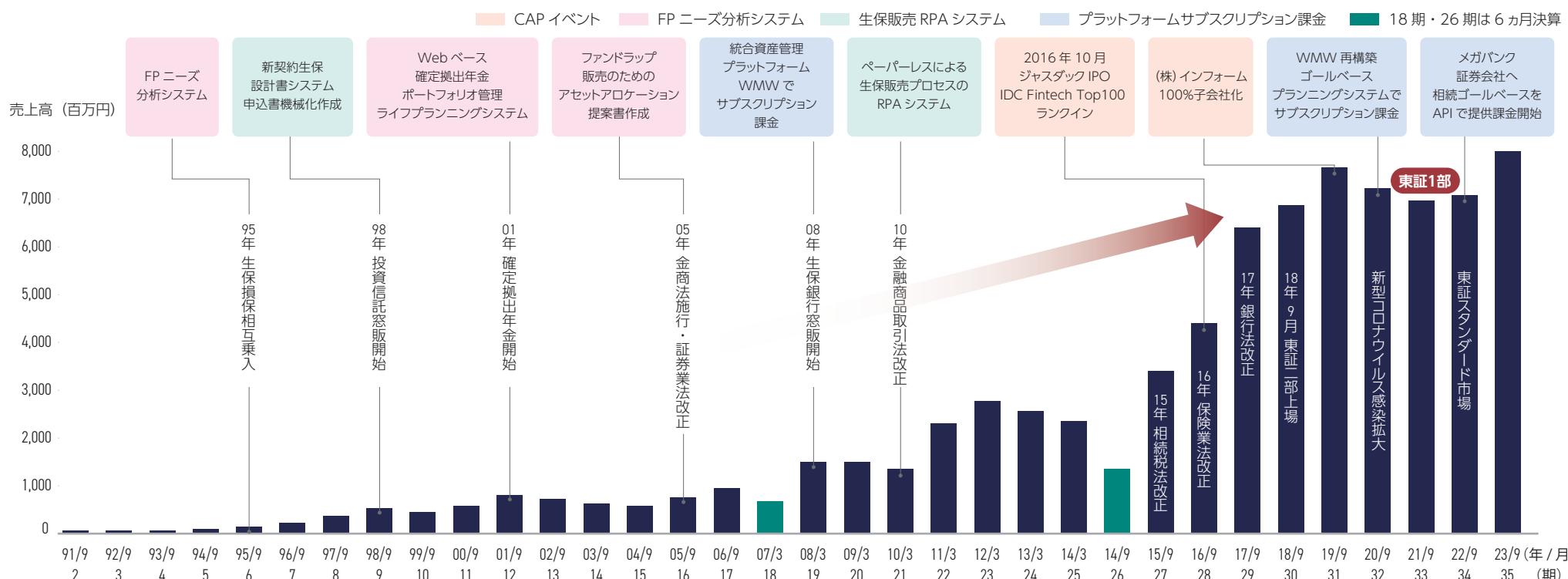


システム納品時にカスタマイズに係る受託開発収入を受取るとともにシステムの使用期間にわたって使用許諾料収入等を得ております

# CAP の革新と成長の歴史

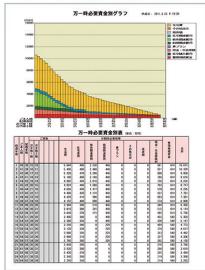
当社は、1990年4月に設立され、当時は、個人の資金繰りをシミュレーションするシステム、企業経営者の不測の事態に備え、加入すべき生命保険の必要保障額を試算するシステムを提供しておりました。転機となったのは、生損保相互参入が起きた1995年でありました。生命保険会社の販売員が個人に生命保険を販売する際、個人のライフプランを定量化して把握し、金融商品を提案するシステムを損害保険会社の生命保険子会社に提供することとなり、継続的な取引関係を構築するようになりました。その後、1998年に投資信託の金融機関の窓販開始に伴い、金融機関の販売員が顧客に対して分散投資の効果を説明するシステムを、2001年に確定拠出年金法新設に基づき、確定拠出年金の加入者向けのシステムを、2005年の金融商品取引法の施行に伴い、ファンドラップ及びSMAを販売するためのシステムを、2008年の生保銀行窓版開始に伴い、生命保険商品の銀行窓口販売用の設計書・申込書システムを提供し、大きな制度改正ごとに取引金融機関の範囲を拡大してまいりました。

2012年には、生命保険会社向けに、バックオフィス業務の省略化及び効率化を実現するシステムを提供し、生命保険会社の業務プロセスのデジタルトランスフォーメーションの先駆けとなりました。同様のシステムは、他の生命保険会社にも導入されることとなり、2015年以後の当社の成長に著しく寄与いたしました。一方、2009年に提供を開始した統合的資産管理システム「Wealth Management Workstation(WMW)」につきましては、人生100年時代、大相続時代に対する生命保険会社・証券会社・銀行向け各ソリューションの需要の増加が見込まれることから、2020年に機能を増強し、ライセンス使用料課金及びコンサルティング料シェアにより、承継ビジネスを行う際に高収益率と継続的な安定収益を目指しております。



# CAP のプロダクトラインナップ

## ライフプランニング



- 個人のライフイベントに基づく生涯資金繰り予想
- 死亡時の必要保障額を試算

## 申込ペーパーレスシステム



- ニーズ分析から保険料試算、申込手続、告知手続きをシームレスに最適化する

## 自社株評価システム



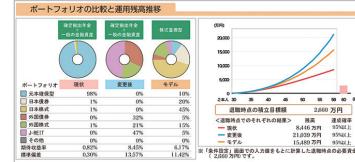
- 非上場株式、いわゆる自社株の相続税財産評価通達に基づく評価額を試算

## 生保設計書作成システム



- 終身保険、定期保険等、多様な生保、個人年金保険の死亡保険金、保険料、解約返戻金を試算

## アセットアロケーション



- 個人のリスク許容度に適合した資産配分案を提示
- 将来運用可能性をシミュレーション

## 最適贈与税試算



- 相続財産、法定相続人数、贈与予定年数に基づく税額を最少化する贈与財産額を試算

## 生保申込書作成システム



- 生保、個人年金保険の申込書を作成する
- 入力項目は、二次元バーコード化され、本社ホストシステムへ転送される

## 統合資産管理システム (WMW)



- 個人が保有する金融ポートフォリオ、保険、自社株、不動産にわたる全資産管理システム

## 生成 AI による投資アドバイスアプリ



- OpenAI API を活用した証券投資・資産管理のための総合提案アプリを開発中

# 中期経営計画



# 中期経営計画

企業経営におけるIT活用は、高度化が進む一方で、情報システムの構築や運用をより迅速かつ安価に実現するニーズが高まっています。企業における情報システムの構築・運用においては、企業自らが行う自前主義から、専門の外部業者に一部を委託するアウトソース化、さらに自身はシステムを保有せず、外部業者からサービスとしてIT機能の提供を受ける「所有から利用」への流れが加速しており、情報サービス事業者はこれらのサービスの提供力を高めることが必要となっています。また、顧客の事業が国や業種の垣根を越えて拡大する中、情報サービス産業においては、グローバル対応や業種を超えた機能連携の実現が強く求められています。

当社グループは、これらの事業環境の変化に対応するため、以下の経営戦略で事業を推進してまいります。 生命保険会社統合フロントエンドシステムの開発経験を活かし、申込書ペーパレス、顧客データベース構築、見込み客管理、販売員及び契約者への情報提供システムの構築までを自社開発領域とするとともに、あらゆる生命保険会社のニーズに的確なソリューションを提供するブティック型システムインテグレーターとしての地位を確立します。

## 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
- コロナ禍の減収・減益した二事業年度から脱出し、新たな成長への再スタート



## 手段 2つの DX

金融レガシーシステムを DX する

日本人のゴールベースプランニングを DX する

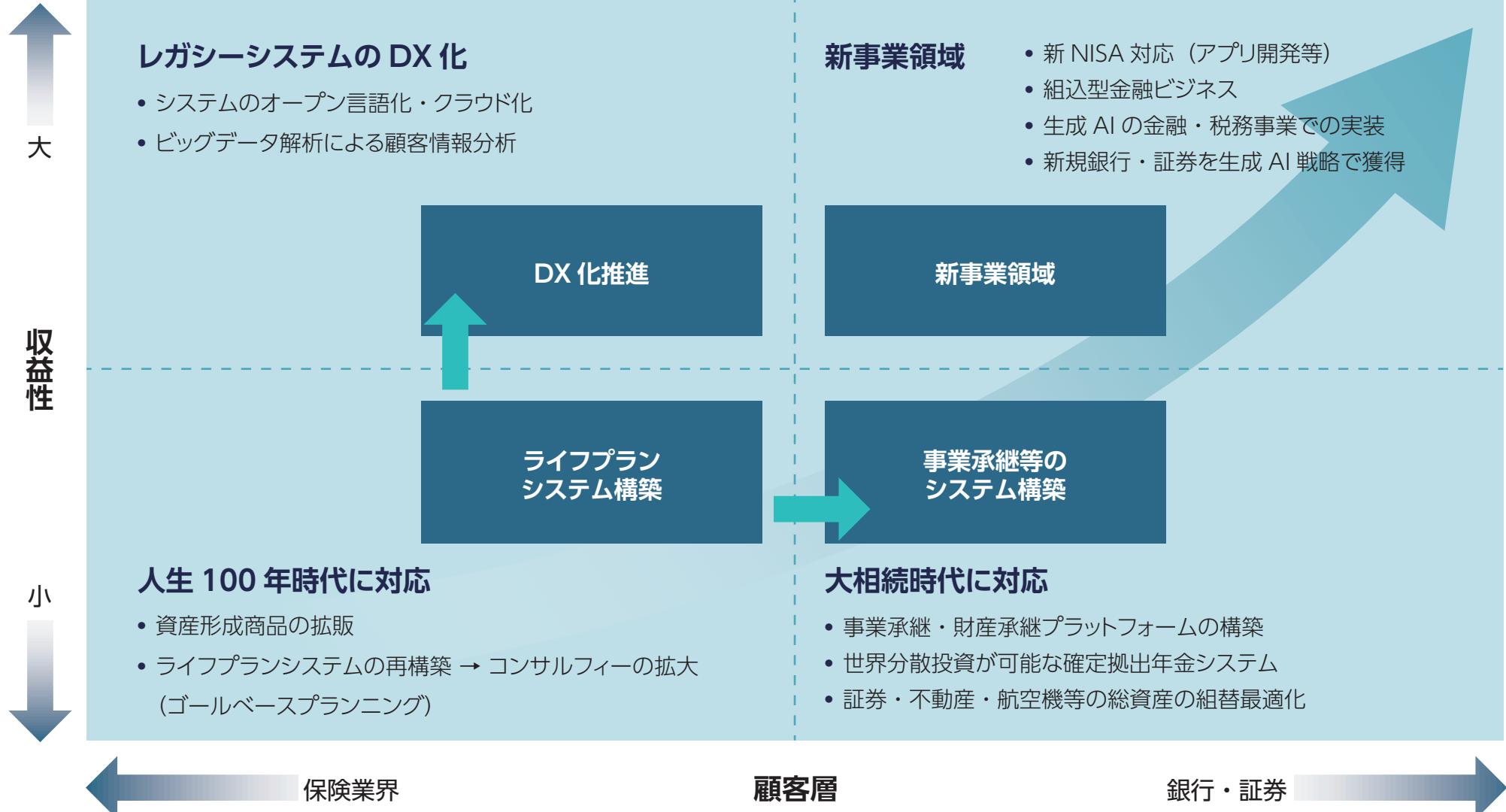
## 社会的課題

- 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
- 個人金融市场の 4 つの不都合な真実が、退職後の資金枯渢と不幸な相続財産の分割を生む

レガシーシステムの定義 稼動期間が 20 年を超える 基幹系システム

# 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します。



# 中期経営計画の進捗

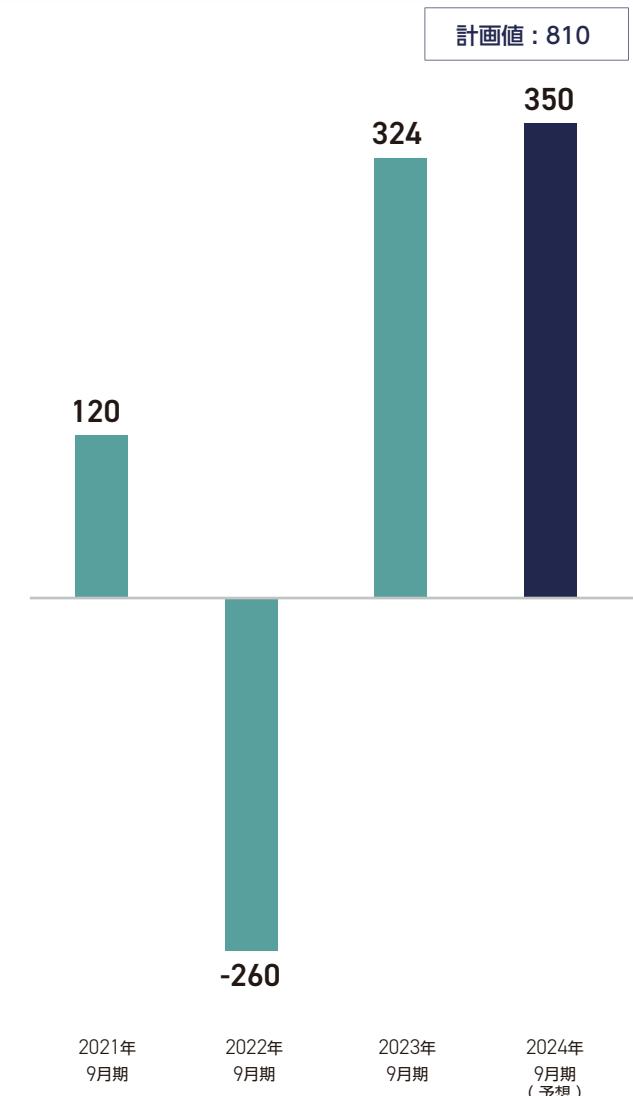
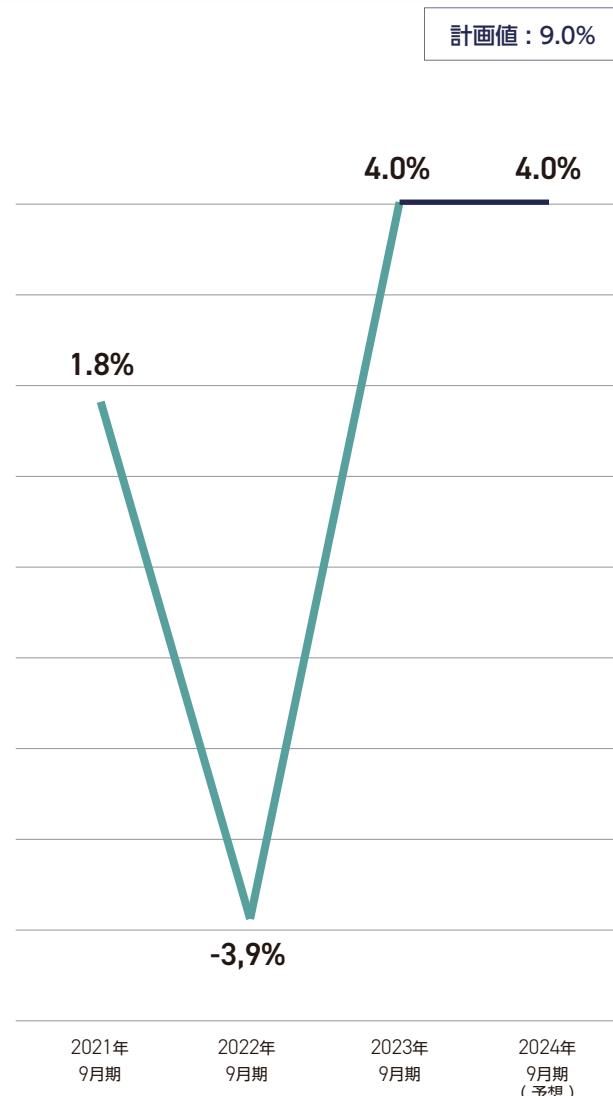
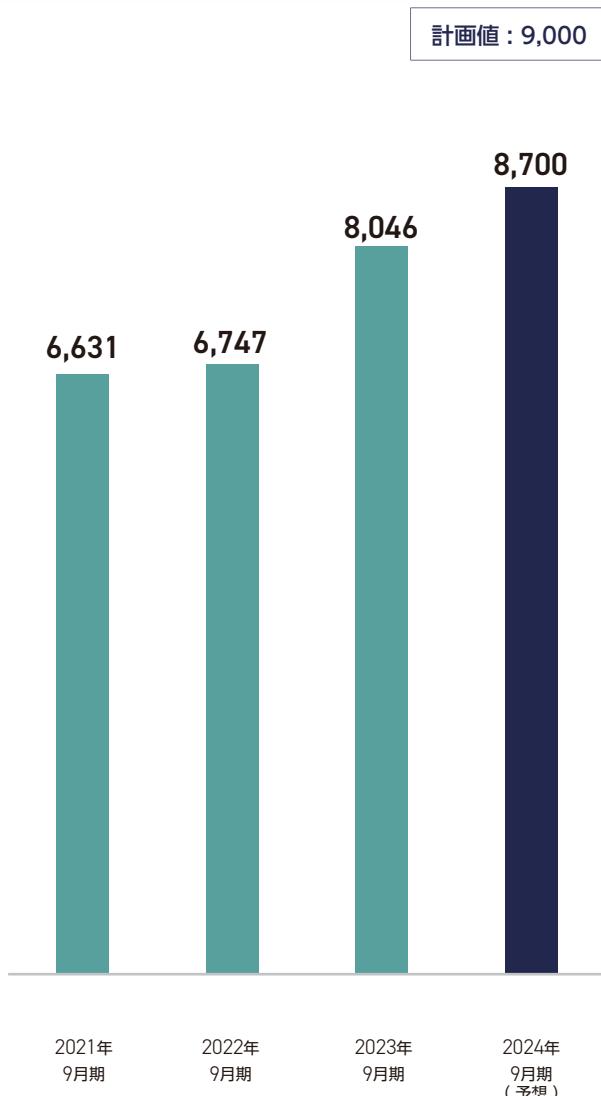
売上高

(単位：百万円)

営業利益率

営業利益

(単位：百万円)



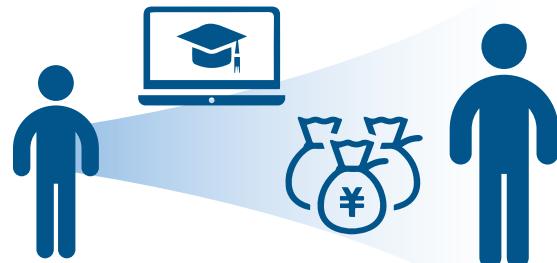
# 人材戦略

当社は、アプリケーション開発におけるローコードの進展や高度な人工知能（AI）機能の推進、クラウドの普及により、これまでのシステム開発工程における花形であった開発領域に集中採用・育成する時代から、リカーリングビジネスと呼ばれる「（金融業界のクライアントに対する）継続的な収益をもたらすビジネス」を提案できる創発型エンジニアの採用・育成に向けた人材戦略への転換が必要であると認識し、以下のような人材戦略を推進しています。

金融システムの分析や設計能力を有する人材の採用・育成

- (1) ニーズの把握、ユーザーの業務分析等に基づいた最適な業務処理フローを選定できる目利き力
- (2) 入出力設計、処理手順の設計等アプリケーション・システム設計力
- (3) 稼動後のシステム評価、問題点の発見、解決のための改善等を次期システムへつなげるコミュニケーション力

## 課題



- 継続的な収益をもたらす自社サービス立ち上げる**人材力**
- 慢性的なエンジニア不足による**「動員力」**
- 金融&IT の知見に基づいた CAP ならではの**提案力**
- 正社員にとらわれない、**新たな働き方の提示**

## 施策



- 地方在住学生の採用強化
- 法定外福利の充実
- 面接重視



- 金融知識：保険業務の入門・基礎・応用
- IT スキル：AWS、CAP 開発システム理解
- 金融&IT を備えたユニーク人材の育成



- 組織目標と個人目標の連携強化
- 人事施策の KPI 化
- 競争力の強化

# 採用・育成

## 育成

CAP で必要とする様々なスキルや能力を総合的に学べる人材育成プログラム。社員のキャリア構築における主体性・自律性の醸成を目指す。

1

学びの自走

サブスクリプション型研修の導入  
(Udemy、AWS 等)

2

教え学ぶ

社内講師による新人研修実施

3

ユニーク

資産運用・ファイナンス・生保数理・  
ポートフォリオ理論、税務理解

4

コミュニケーション

1on1ミーティング導入、中途入社者研修、  
メンター制度促進等

5

参加型組織

モチベーションサーベイ新人360°フィードバック

## 採用

職種	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (計画)
新卒採用	15名	15名
中途採用	31名	45名
合計	46名	60名

# 教育・その他

## 従業員への教育制度

人的資本投資の推進として、従業員に対する教育制度を拡充。クラウドに関する教育研修や助成金支給などリスクル施策を実施



### PMP 取得維持支援

プロジェクトマネジメント能力を客観的に示す PMP (Project Management Professional) を取得または維持するための費用を会社が負担



### エンジニアスキル学習支援

システム開発に必要な資格の受験料、資格取得のためのセミナー受講料、研修教材費用、資格維持費用などを会社が負担



### 資格取得援助制度

ファイナンスに関する資格を始めとする業務に関する様々な資格取得に対し、講座の受講料や受験料を会社が補助。当社は AFP4名、CFP3名、ファイナンシャルプランニング技能士1級8名、2級42名、3級92名とハイブリッドな人材が揃う。



### 自己啓発支援のための助成金支

社員全員を対象に、自己啓発の支援・促進を図るため、年間3万円の自己啓発費用の支援金を支給またはe-learningのアカウント付与。

## 若手社員の活躍

若手社員も金融機関向けディスラプティブな受託開発プロジェクトに参画し活躍。



### システムソリューション事業部 M.I

損保系生保、外資系生保のPJにて、保険設計書、ライフプランのシステム開発のリーダーを担当。自己啓発支援制度で新しい技術や補強したい部分を学べます。



### システムソリューション事業部 H.M

生命保険会社向けのプロジェクトリーダー。データベースアドミニストレータを担当。障害の防止等リスク管理に注力し、品質向上を目標にしています。



### システムソリューション事業部 Y.N

銀行勘定系営業業務支援システムペーパレス化対応のプロジェクトマネージャーを担当。自分のキャリアプランに合わせてチャレンジできる環境があります。



### コンサルティング部 M.T

証券会社向けゴールベースプランニングシステムのAPI開発に従事。生成AIの研究プロジェクトにも参画。パーソナライズを取り違えず軸のブレないチーム作りを目指しています。



金融機関のレガシーシステムと日本人の財活を DX する

# サステナビリティの取組

# マテリアリティ

## マテリアリティの特定

当社グループは、事業を通じた社会課題の解決による持続的な社会発展への貢献という企業が本来有する社会的責任に対する認識をよりいっそう深め、中長期的な企業価値向上を実現するため、コーポレートサステナビリティに関する取組みをよりいっそう強化してまいります。この一環として、マテリアリティ（重要課題）を特定し、優先して取り組んでいくテーマを明確化しました。

## マテリアリティと取組みの方針

### ① ファイナンシャルウェルネスの実現 (Fintech による豊かで持続可能な社会の実現)

FT（金融工学）とIT（情報工学）の統合により Essentialかつ Efficientなシステムを提供し、個人を合理的な意思決定に導くために、1990年に当社は創業しました。当社は、ファイナンシャルウェルネスプラットフォームの提供により、利用者の金融・財務上の6つの課題のバランスある充足を目指しています。

#### ① ゴールベースプランニング・生涯資金管理

- 短期及び長期の目標の立案と目標の達成可能性評価（ゴールベースプランニング）と管理
- 生涯キャッシュフロー管理
- 目標から乖離した場合のアラーム、アクションプランの生成

#### ② パーソナルアセットマネジメント

- リスク許容度、投資目的に対する最適アセットアロケーション
- アセットアロケーションに整合的な個別銘柄選択
- 不動産投資を含めた統合資産運用

#### ③ 円滑な財産分割

- 最適財産分割案の作成
- 遺留分侵害の回避
- 遺言の作成

### ファイナンシャルウェルネスとは 金融健康度!



6つの課題のバランスある充足を意味する

#### ④ 紳税準備・借入管理

- 相続税納税可能性分析
- 最適贈与額計算
- 借入残高管理、住宅ローン、事業ローン管理

#### ⑤ 事業成長・事業承継戦略

- 事業成長性評価
- 事業承継戦略立案、自社株対策
- M&A、PE(Private Equity)への売却の検討

#### ⑥ 死亡保障・就労不能・入院介護保障

- 必要保障額計算（死亡、介護、入院時）
- 生保商品設計・申込・引受の効率化、自動化

# マテリアリティ

## ファイナンシャルウェルネスの実現に資する新規プロダクト（2023年9月期）

### 死亡保障・資産運用・財産保全のリスクをゴールベースアプローチでDX

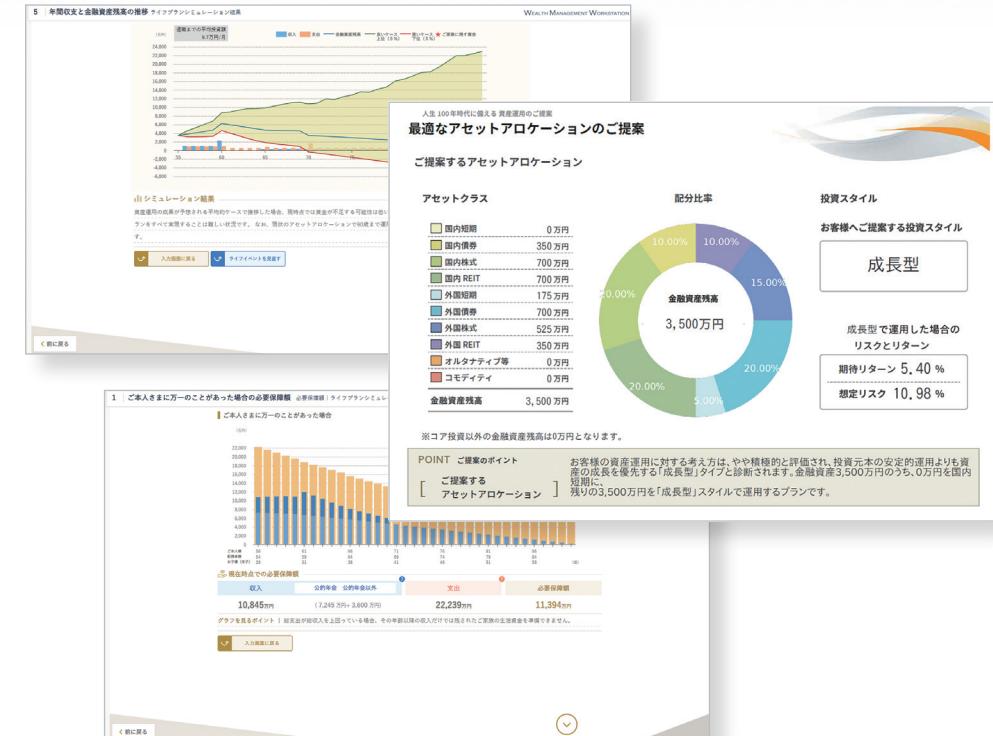
人生100年時代に向けて、ゴールベースプランニングに基づき人生における様々なイベントの実現可能性をシミュレーションし、死亡保障や入院介護、資産運用・資産保全も含めた生涯にわたるトータルプランニングで保険商品を提案するシステムの開発プロジェクトを受託しました。保険の申込、見積書作成から契約締結までの全プロセスを非対面、ペーパーレス、かつクラウド上で実行できるDXシステムを実現しました。

### メガバンク向け相続事業承継・財産承継アプリを提供

支店アドバイザー向けに融資先企業の自社株評価機能を含むタブレット用相続・事業承継コンサルティングシステムを提供、企業経営者や富裕層に相続・財産承継や事業承継・資産運用の「問題点を見る化」するスマホアプリの計算ロジックをスマートインターフェース構築ベンダーにAPI提供。

### 生命保険会社のコンサルティング販売をDX

生命保険会社の複数の業務システムから共通API基盤を通じて、クラウド上のデータウェアハウスにデータを集約し、それらのデータの加工・正規化することによって、特定部門・用途に特化した情報分析を行える戦略的DWH基盤の構築を実現しました。



#### 関連するSDGs



いずれのシステムも、金融機関の業務を大きく変えるシステムとなっており、DXに資するシステムであり、最近ではクラウド環境で提供することが多くなっております。当社グループにおいては、システムソリューション事業の「クラウド関連売上」及びコンサルティング事業の「継続売上」の合計を「戦略的売上」とし、中期経営計画の最終年度である2024年9月期において、その割合を50%超とすることを目標としています。2023年9月期における戦略的売上高の割合は50.2%となり、最終年度を待たずに目標を達成しました。

また、ファイナンシャルウェルネスを実現をより推進するために、このようなプラットフォームの提供にとどまらず、日本証券アナリスト協会におけるプライベートバンカー及び資産形成コンサルタント向けの教育事業を行うほか、大学の寄付講座の開設を検討しています。

# マテリアリティ

## 2 高品質なシステムを提供し、社会に安心を

当社の提供するシステムは、金融（お金）と密接に関係があります。そのため、顧客の金融機関からは、システムの高い信頼性や情報セキュリティが求められていると認識しております。

当社は、品質マネジメントシステムを構築・運用し常に品質の向上に努めており、ISO9001の認証を取得するとともに、顧客満足度の向上に努めています。

また、情報資産を適切に取扱い、情報セキュリティ事故を未然に防ぐことは、社会的責務と認識しており、情報セキュリティマネジメントシステムを構築し運用しており、ISO27001の認証を取得しております。さらに個人情報を取り扱う場合には、個人情報保護法その他の関連法規を遵守し、保有する個人情報の安全管理のため必要かつ適切な措置を講じております。

### 関連する SDGs



数値目標としては、以下を目指しております。

- お客様満足度については、90%以上を目標としております。2023年9月期におけるお客様満足度は91%되었습니다。
- 研修受講率については、100%を目標としております。2023年9月期の品質マネジメントシステムの研修受講率は100%、情報セキュリティマネジメントシステムの研修受講率は97%、個人情報保護マネジメントシステム96%でした。
- 重大な障害報告については、0件を目標としております。2023年9月期において、重大な障害報告はありませんでした。



FS 556719 / ISO9001



IS530785 / ISO27001 : 2022



PIMS 641244 / JIS Q 15001

## 3 ITとFTを兼ね備えた多様な人材の育成

当社グループの競争力の源泉は、金融・保険という特定の事業領域に集中することにより培われてきたメンバーの知識と経験であります。また、開発スキルが多様化する中、求める開発スキルを明確にした採用活動を行うことにより、常に優秀な人材を確保していくことが、新たなサービスを開発、展開していくために必要となります。人的資本の拡充こそが、当社グループの価値創造に不可欠な要素であります。

従業員の人格、人権を尊重し、公平な待遇と安全で働きやすい職場環境を実現し、ダイバーシティ、女性活躍、テレワークなど多様な働き方を推進します。のために、採用活動の強化、社員のスキル転換・育成、女性が働きやすい環境の整備、開発パートナーの拡大を行います。

### 関連する SDGs



数値目標としては、以下を目指しております。

- 女性及び外国人の管理職の比率については、2024年9月末までに20%以上を目標としております。人事制度の見直しに伴い、管理職数が増加したことにより、2023年9月末の同比率は12.2%に留まりました。
- 有休消化率については、70%以上を目標としております。2023年3月末においては、64.6%となりました。
- 研修開催数については、2024年9月期において、50コマ/年を目標としております。2023年9月期においては、42コマを開催しました。
- 金融レガシーシステムをDXするという中期経営戦略を実現するためには、クラウド人材の採用・養成が不可欠であります。リスクリ・学び直しの施策として、クラウドに関する教育研修のほか、自己啓発支援助成金の拡充などに取り組んでおります。その結果、2023年9月期の教育研修費は、35,050千円となりました。
- 特にクラウド関連のエンジニアの養成に注力しており、AWSクラウドおよびUdemyBusinessのオンライン学習を各50名が通年で受講しました。2024年9月末までエンジニアのリスクリング実施率30%以上を目指しております。

# マテリアリティ

## 4 社会からの信頼の確保

株主、顧客、社会、従業員等のステークホルダーから信頼される会社となるには、経営の透明性と公正性を高めるために、適切なコーポレートガバナンスの体制を構築し、運用し、企業価値を高めていくことが必要であります。

また、組織を構成する役員・従業員が法令を遵守するだけではなく、高い倫理観を持った良識のある行動をすることが必要であります。当社グループでは、行動憲章、行動基準を定め、コンプライアンスの研修を行い、日々のコンプライアンスの向上に努めております。不正等のコンプライアンス事象が発生した場合には、コンプライアンス委員会を開催し、適切に対処しております。また、内部通報制度を設け、不正等が埋没しないように努めております。

### 関連する SDGs



数値目標としては、以下を目指しております。

- 研修受講率については、100%を目標としております。2023年9月期において研修の受講率は、98%でした。
- 重要なコンプライアンス違反については、0件を目標としております。2023年9月期において、重要なコンプライアンス違反は認められませんでした。



# 環境

## 環境方針

マテリアリティにはしなかったものの、環境に対する社会の関心は高いため、当社グループでは、以下の環境方針を定め、事業活動と地球環境の調和を目指し、気候変動への対応、資源の有効活用等に計画的かつ継続的に取り組んでおります。

当社グループは、事業活動と地球環境の調和を目指し、気候変動への対応、資源の有効活用等に計画的かつ継続的に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。

### ① 事業を通じた環境保全への貢献

RPA・AI等のITシステムの活用を通じた金融機関における環境負荷低減、環境問題を改善など、事業を通じ環境保全に貢献いたします。

### ② 事業活動における環境負荷低減

省エネ・省資源、廃棄物削減等を積極的に推進し、事業活動における環境負荷の低減や環境汚染の予防に努めます。

### ③ 関連法令等の遵守

環境保全に関する法令・規制等を遵守します。

### ④ 周知と意識向上

環境方針を社内に周知し、当社グループで働く者の意識の向上を図ります。

## 具体的な取組

### ① 事業を通じた環境保全への貢献

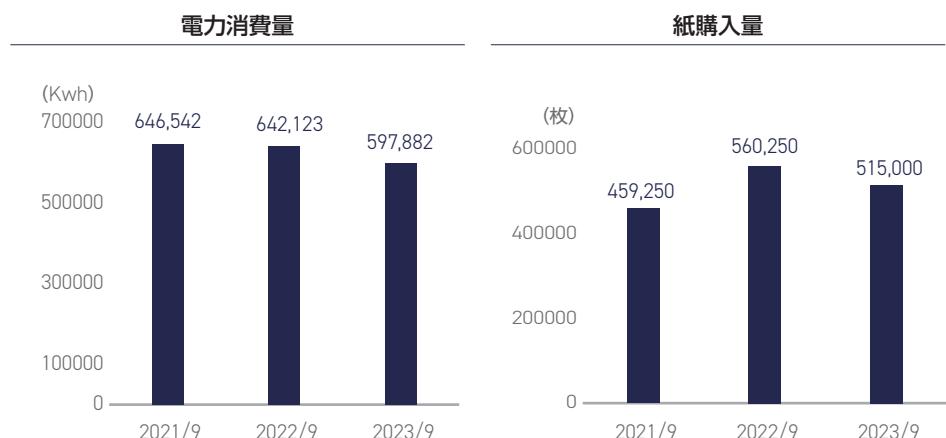
生命保険申込手続時ペーパーレスシステムは、生命保険の販売に必要とされる業務を全てペーパーレス化するシステムであり、タブレット型パソコン等のデジタル電子端末上において、生命保険加入者のニーズ把握、ニーズに基づく商品提案、契約締結及び営業担当者の上席者等による業務管理等を効率的に行うことができます。

このシステムを利用することにより、事務手続き・業務の省力化（紙コストの削減、査定日数の短縮、事務不備の減少等）を実現しております。お客様の事業を通じて、地球環境への負荷の軽減に貢献しております。

### ② 事業活動における環境負荷低減

事業活動における環境負荷低減のため、電力消費量、紙購入量をモニタリングしております。最近3年間の電力消費量の推移は、コロナ禍に伴う事業活動の低迷の影響もありますが、下に示すとおり減少しております。

また、最近3年間の紙購入量（A4換算枚数）の推移は以下に示すとおりです。社内のペーパレス化を進めており、直近の購入量は、コロナ禍で事業活動が低迷していた2年前よりは増加しておりますが、前年より減少しております。



### ③ 関連法令等の遵守

環境保全に関する法令・規制等については、年1回「適用法令一覧」を見直し、遵守を徹底しております。

### ④ 周知と意識向上

環境方針をホームページに掲載し、コンプライアンス研修を通じて、当社グループで働く者の意識の向上を図っております。

# コーポレート・ガバナンス



# コーポレート・ガバナンス

## コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに対する基本方針は、迅速な意思決定及び業務の執行、透明性及び公平性の確保された適時開示並びに法令遵守の徹底により、株主、顧客、社会、従業員等のステークホルダー各位から信頼される会社を目指すことあります。

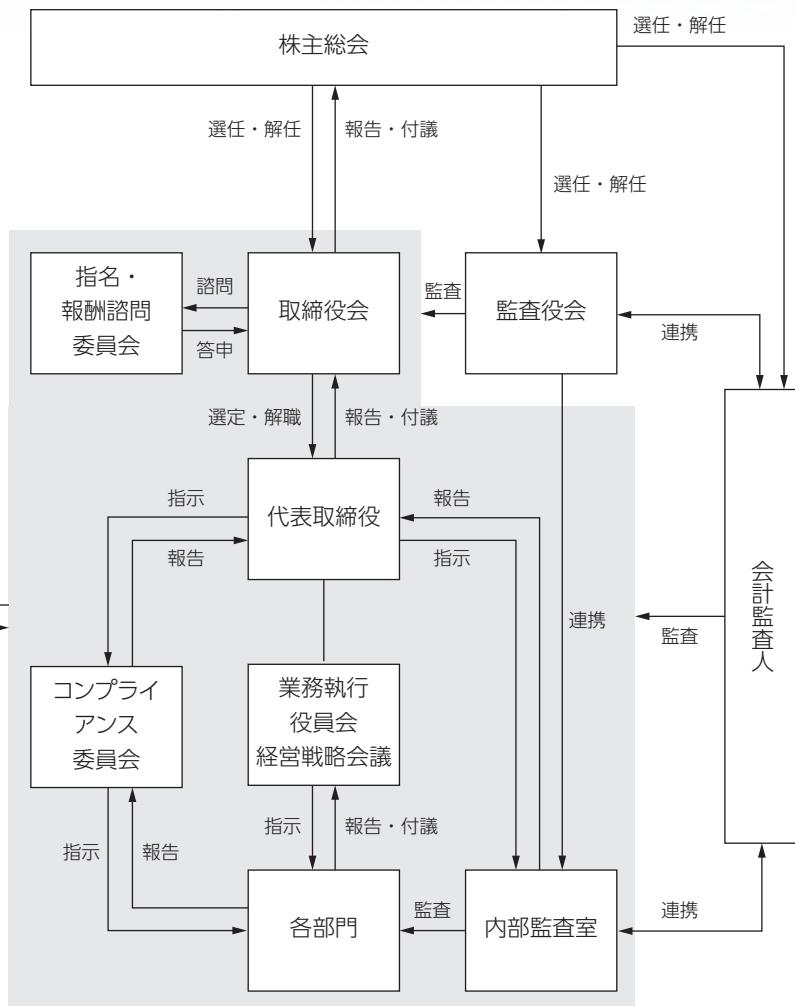
そのための組織体制として、取締役会及び経営会議において、主要な経営課題の早期解決を図るとともに、会計監査人・監査役・内部監査室が協調して三様監査を行うことによる監査体制の強化、内部統制システム及びリスク管理体制の充実を図ることが重要であると考えております。

また、コンプライアンス委員会や内部通報制度により、法令違反行為あるいは企業倫理上問題のある行為を早期に把握し解決するよう努めるとともに、適時開示体制については、法令等で義務付けられた範囲に限定することなく、株主はじめ、従業員や顧客に対しても積極的かつ適時に公正な情報開示を行う体制を構築してまいります。

## 企業統治の体制の概要

組織形態	取締役会及び監査役会設置会社
取締役会議長	社長
取締役の人数（うち、社外取締役）	6人（2人）
監査役の人数（うち、社外監査役）	3人（2人）
取締役会の任意の諮問機関の有無	有（指名・報酬諮問委員会）

## コーポレート・ガバナンス体制図



# コーポレート・ガバナンス

## 役員報酬

役員報酬については、取締役及び監査役それぞれについて年間役員報酬額を定時株主総会で決議しており、その範囲内で支給することとしております。当社の役員報酬の限度額は、2016年12月21日開催の第28回定時株主総会決議において、取締役の報酬限度額年額5億円以内（うち社外取締役分は年額4千万円以内）、監査役の報酬限度額年額5千万円以内と決められております。

また、当該金銭報酬とは別枠で、2021年12月24日開催の第33回定時株主総会決議において、取締役（社外取締役を除く。）に対する譲渡制限付株式に関する報酬等として支給する金銭報酬債権として年額6千万円以内と決められております。

各取締役の報酬については、透明性、客觀性及び合理性を確保するために、2020年6月1日付にて、指名・報酬諮問委員会を設置し、株主総会の報酬総額の限度の範囲内で、同委員会による審議を経て、その答申に基づき、取締役会決議により決定するものとしております。また、各監査役の報酬については、監査役会における監査役の協議により決定しております。

指名・報酬諮問委員会の委員は4名で構成し、うち半数以上を独立社外取締役とし、委員長は独立社外取締役より選任することとしております。同委員会は、当事業年度において計12回開催し、報酬の基本設計の審議、企業価値向上を促す報酬設計について審議を行っており、取締役会はその答申を斟酌の上、各取締役の個人別の報酬等を決定していることから、当事業年度における取締役の個人別の報酬等の内容は、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

役員区分	報酬等の 総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	非金銭 報酬等	退職 慰労金	
取締役 (社外取締役を除く)	178,324	173,736	4,588	—	5
監査役 (社外監査役を除く)	5,040	5,040	—	—	1
社外役員	33,252	33,252	—	—	4

(注) 1. 非金銭報酬等は、ストックオプションとして付与した新株予約権及び譲渡制限付株式報酬に係る当事業年中の費用計上額を記載しております。

2. 退職慰労金制度は、2021年12月24日開催の第33回定時株主総会の終結のときをもって廃止しております。

# 取締役・監査役一覧



**代表取締役社長 北山 雅一**  
コーポレートガバナンス統括経営部  
コーポレートアフェアーズ部  
品質管理部・コンサルティング部  
公認会計士・税理士・CMA  
アナリスト協会主催のプライベートバン  
キング試験の試験委員を務める  
事業承継・財務承継の実務を実行し、  
ゴールベースプランニングの実務家



**専務取締役 里見 努**  
システムソリューション事業本部  
生命保険のペーパーレスシステムやクラ  
ウドシステムを牽引  
当社全体のシステム開発部門の強化も  
努める



**取締役 青木 浩一**  
総務部・経営管理部・財務経理  
部・人事部  
公認会計士  
外資系監査法人にてヨーロッパ現地法人  
監査業務を行う



**取締役 安藤 恵郎**  
システムソリューション事業本部  
システム管理部  
生命保険のDX化、ゴールベースプラ  
ンニングを担当  
システム開発者の採用や教育も担当しシ  
ステム開発体制を強化



**社外取締役 名越 秀夫 (独立)**  
弁護士・弁理士・知的財産権法修士  
豊富な実務経験と知的財産権法修士とし  
ての知見を有する



**社外取締役 坂本 忠弘 (独立)**  
証券取引等監視委員会、金融庁監督局、  
金融副大臣秘書官等を歴任、金融行政  
に関する豊富な経験と幅広い知見を有す  
る



**監査役 (常勤) 木元 敦雄 (社外)**  
地域金融機関の常勤監査役として培わ  
れた豊富な経験を有する



**監査役 鵜川 正樹**  
公認会計士・大学教授  
税務・会計分野に関する豊富な経験と  
専門知識を有する



**監査役 植田 益司 (社外)**  
公認会計士・税理士  
税務・会計分野に関する豊富な経験を  
事業承継・財産承継に関する知見を有す  
る

# 取締役・監査役のスキルマトリックス

氏名	役職	社外	企業経営	IT 領域	金融領域	イノベーション思考	CSR SDGs	コンプライアンスセキュリティ	コーポレートガバナンスリスクマネジメント	財務会計	人材マネジメント	国際性海外ビジネス
北山 雅一	取締役		○		○	○			○	○	○	○
里見 努	取締役		○	○		○						
青木 浩一	取締役							○		○		
安藤 恵郎	取締役			○		○						
名越 秀夫	取締役	○		○			○	○	○			
坂本 忠弘	取締役	○	○		○		○				○	
木元 敦雄	監査役	○			○				○		○	
鵜川 正樹	監査役								○	○	○	
植田 益司	監査役	○							○	○		



金融機関のレガシーシステムと日本人の財活を DX する

# 業績と各種情報

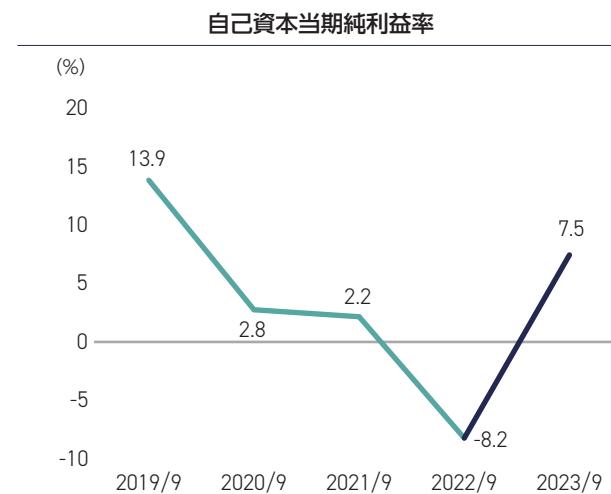
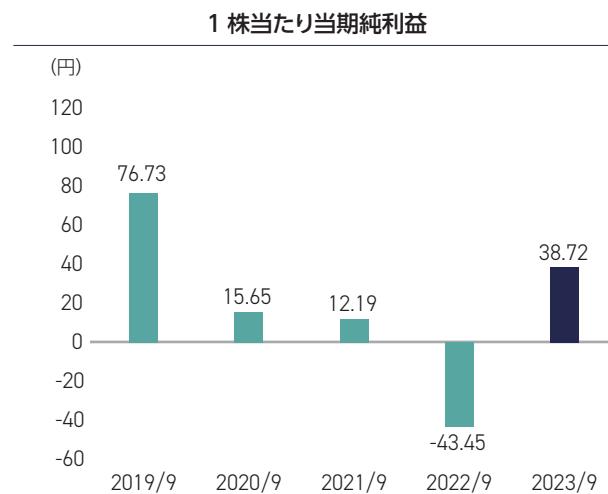
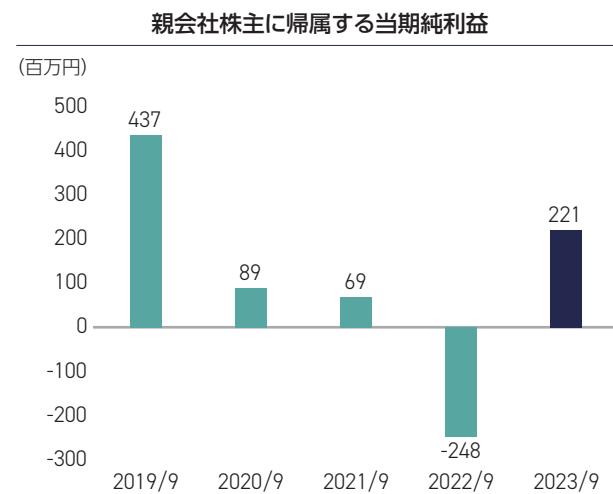
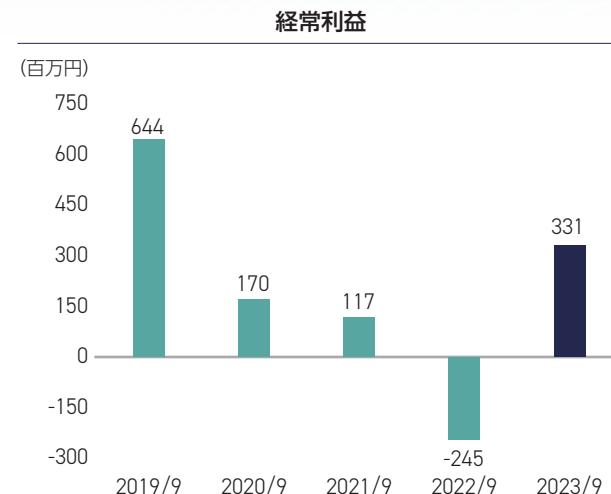
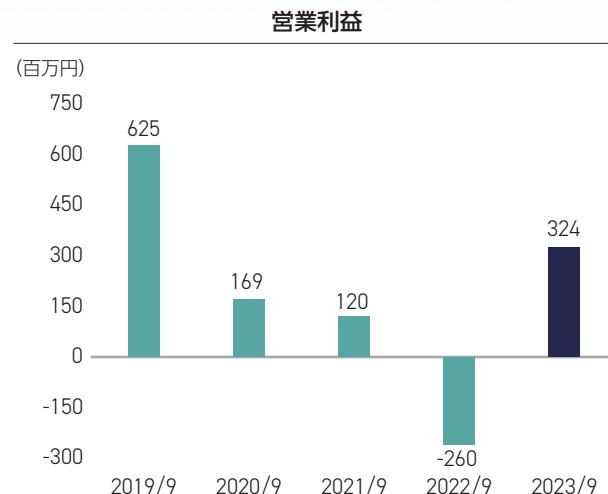
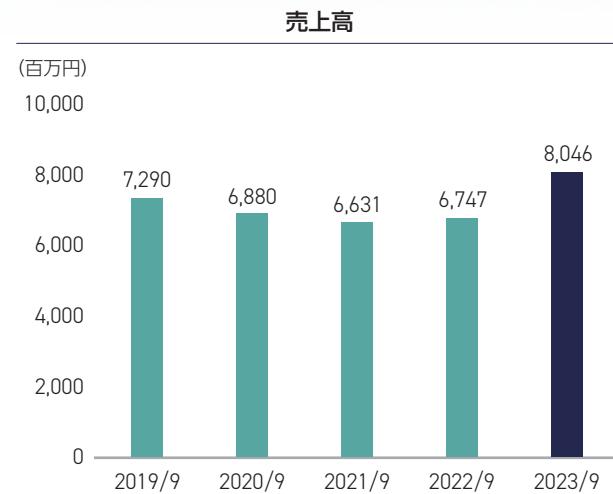
# 業績と各種情報

## 財務ハイライト（連結）

回次		第31期	第32期	第33期	第34期	第35期
決算年月		2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月	2023年9月
売上高	(百万円)	7,290	6,880	6,631	6,747	8,046
経常利益	(百万円)	644	170	117	△245	331
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	437	89	69	△248	221
包括利益	(百万円)	463	94	121	△274	269
純資産額	(百万円)	3,210	3,208	3,237	2,938	3,149
総資産額	(百万円)	5,723	5,679	5,866	5,095	5,545
1株当たり純資産額	(円)	553.03	548.55	553.91	500.34	536.42
1株当たり当期純利益	(円)	76.73	15.65	12.19	△43.45	38.72
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	—	—	—	—	—
自己資本比率	(%)	55.1	55.1	53.9	56.2	55.4
自己資本利益率	(%)	13.9	2.8	2.2	△8.2	7.5
株価収益率	(倍)	15.8	66.5	79.1	—	21.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	623	△458	996	△182	1,216
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△663	△362	△525	△164	△433
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△578	△21	4	△334	△104
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	2,235	1,393	1,869	1,187	1,866

# 業績と各種情報

## 財務ハイライト（連結）



# 業績と各種情報

連結貸借対照表

(百万円)

	2019/9	2020/9	2021/9	2022/9	2023/9
<b>資産の部</b>					
流動資産	4,026	3,780	3,611	3,136	3,557
固定資産	1,697	1,898	2,254	1,959	1,988
有形固定資産	425	372	324	280	261
無形固定資産	452	664	975	794	724
投資その他の資産	819	861	955	883	1,003
資産合計	5,723	5,679	5,866	5,095	5,545
<b>負債の部</b>					
流動負債	1,874	1,707	1,750	1,642	1,878
固定負債	638	763	878	514	518
負債合計	2,512	2,471	2,629	2,157	2,396
<b>純資産の部</b>					
株主資本	3,129	3,099	3,077	2,805	2,966
資本金	935	935	935	939	941
資本剰余金	816	816	816	820	822
利益剰余金	1,379	1,348	1,326	1,044	1,203
自己株式	△ 0	△ 0	△ 0	△ 0	△ 0
その他の包括利益累計額	26	31	83	57	104
新株予約権	54	77	76	76	78
純資産合計	3,210	3,208	3,237	2,938	3,149
負債純資産合計	5,723	5,679	5,866	5,095	5,545

連結損益計算書

(百万円)

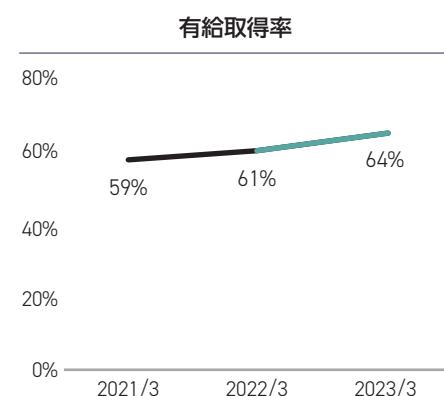
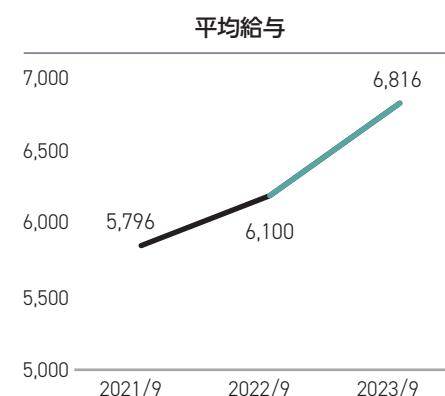
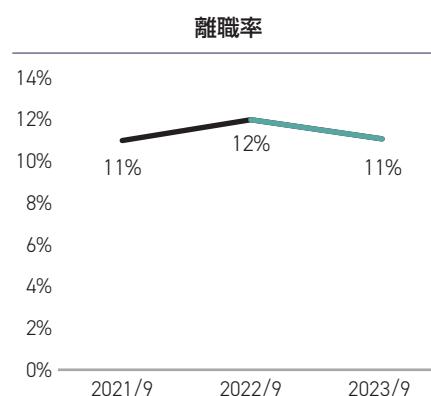
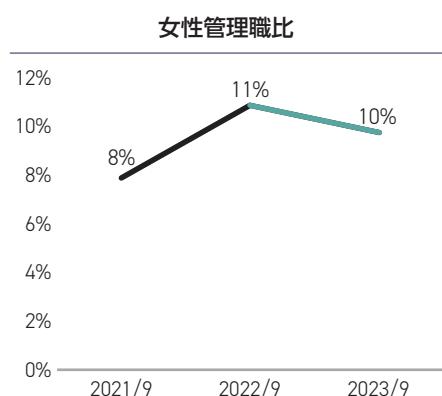
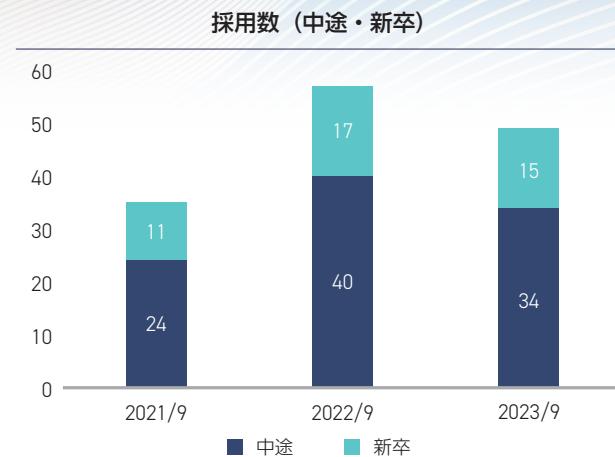
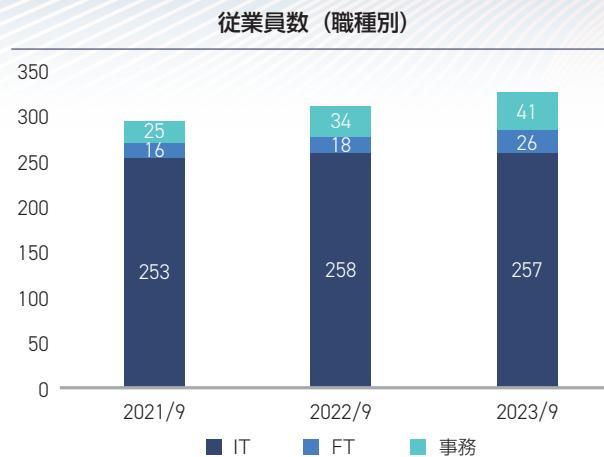
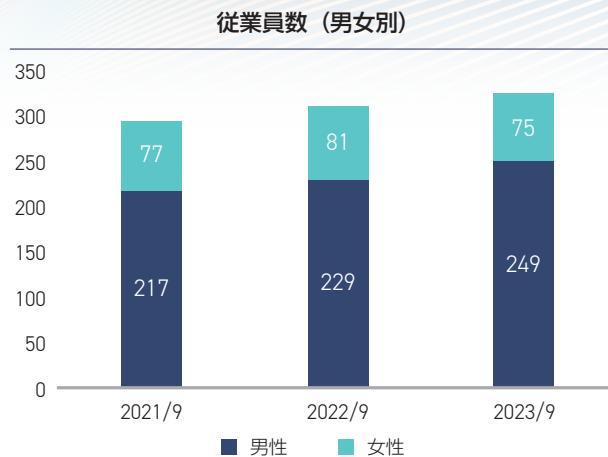
	2019/9	2020/9	2021/9	2022/9	2023/9
売上高	7,290	6,880	6,631	6,747	8,046
売上原価	5,509	5,573	5,366	5,763	6,389
売上総利益	1,781	1,306	1,265	983	1,657
販売費及び一般管理費	1,155	1,136	1,144	1,244	1,333
営業利益	625	169	120	△260	324
営業外収益	41	18	16	35	25
営業外費用	21	17	19	21	19
経常利益	644	170	117	△245	331
特別利益	—	1	4	32	0
特別損失	4	—	—	127	12
税金等調整前当期純利益	640	171	122	△340	318
法人税、住民税及び事業税	224	81	66	15	81
法人税等調整額	△ 21	1	△ 14	△107	15
法人税等合計	202	82	52	△92	96
当期純利益	437	89	69	△248	221
親会社株主に帰属する当期純利益	437	89	69	△248	221

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2019/9	2020/9	2021/9	2022/9	2023/9
営業活動によるキャッシュ・フロー	623	△ 458	996	△182	1,216
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 663	△ 362	△ 525	△164	△433
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 578	△ 21	4	△334	△104
現金及び現金同等の増減額	△ 617	△ 842	475	△681	678
現金及び現金同等物の期首残高	2,853	2,235	1,393	1,869	1,187
現金及び現金同等物の期末残高	2,235	1,393	1,869	1,187	1,866

# 非財務ハイライト (単体)



顧客満足度 **91%**

重大な障害発生件数 **0 件**

重大なセキュリティ事故発生件数 **0 件**

重大なコンプライアンス違反 **0 件**

研修開催数 **42** コマ

資格取得者数

FT系資格 **181** 名

IT系資格 **293** 名

# セミナー等の活動

2023年	2月	第21回WMWユーザー会 早稲田大学	資産所得倍増計画に対するCAPの事業戦略 早稲田大学ビジネススクール／秋学期集中講義   富裕層の資産保全戦略
	3月	生命保険会社向け	WMW活用セミナー   CAPソリューション Wealth Management Workstationのケーススタディ
	4月	一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会	2023年度第1回セミナー   IFAにおける財産承継の提案について
	10月	日本金融通信社	FIT2023 東京   生成AIによるつみたてNISAと成長NISA組合せに対するパーソナライズ提案の実践
	11月	第22回WMWユーザー会 日本証券アナリスト協会	人生100年時代・大相続時代における生成AIの活用 第16回PBセミナー(オンライン)   同族内事業承継に悩む経営者～M&A、PEファンドの活用も視野に～
	2月	早稲田大学	早稲田大学ビジネススクール/PB集中講義(オンライン)   企業経営者とコンサルタントの二つの目線からみたIPO   富裕層の資産保全戦略
	7月	第20回WMWユーザー会	ウェルスマネジメントの重要性 エステートプランとリタイヤメントプランは同時進行する
2022年	8月	BAC	第295回BAC定例会   ウェルスマネジメントの必要性
	11月	日本証券アナリスト協会 日本金融通信社 日本経済新聞	第15回PBセミナー(オンライン)   ファミリービジネスの親族外事業承継 FIT2022 東京   API提供により効率化するゴールベースプラン 日経 相続・事業承継フェア2022   大相続時代・人生100年時代の課題と老後資金運用の重要性
	2月	早稲田大学	早稲田大学ビジネススクール オンライン   企業経営者とコンサルタントの二つの目線からみたIPO   富裕層の資産保全戦略
	7月	第19回WMWユーザー会	ファイナンシャルウェルネスプラットフォームの展開
	9月	BAC共催 金融機関向け	BAC共催セミナー / OSCARデモンストレーション 地銀向けウェビナー   CAPソリューション WMW・Life Bridgeのご紹介
2021年	6月	生命保険会社向け	2021年度 代理店分科会 夏の研修会   ゴールベースプランニングとは何か?
	7月	生命保険会社向け	プレミアエージェンシーのためのゴール   AIとFintechが未来金融に与える影響と我々の役割
	9月	日本金融通信社 金融機関向け	FIT2021 大阪   同時進行する事業承継・財産承継プランニングとゴールベースプランニングのDX化 オンラインセミナー   デジタルネイティブ世代と資産形成層への営業高度化
	10月	日本金融通信社	FIT2021 東京   同時進行する事業承継・財産承継プランニングとゴールベースプランニングのDX化
	11月	日本証券アナリスト協会 一般社団法人保険健全化推進機構結心会 近畿税理士会北支部	第14回PBセミナー(オンライン)   コロナ禍の環境下でのコーヒーチェーン事業 定例会   人生100年時代と大相続時代を乗り切る フィンテックセミナー：相続財産承継とリタイアメントプランニングの同時実行



# Capital Asset Planning, Inc.

## 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

## 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



# Capital Asset Planning

[www.cap-net.co.jp](http://www.cap-net.co.jp)