



2024年9月期 第2四半期 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5月13日

目次

1. 2024年9月期 第2四半期 連結業績
2. 2024年9月期 第2四半期 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2四半期 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 (2Q)

売上 4,274百万円（前年同期比 7.7%増）

営業利益 344百万円（前年同期比 91.6%増）

当期純利益 185百万円（前年同期比 54.2%増）



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

- ・政府が「資産運用立国実現プラン」に、「資産運用業・アセットオーナーシップの改革」を追加
金融システム投資に追い風
- ・生保向け売上高が増加。変額年金保険等資産
形成型新商品の投入に伴うシステム投資が好調
- ・生成AIを活用したアドバイスアプリの開発

決算ハイライト 第2四半期連結累計期間

売上高

42億74百万円

前年同期比 +7.7%

営業利益

344百万円

前年同期比 +91.6%

親会社株主に帰属する 当期純利益

185百万円

前年同期比 +54.2%

- **2024年9月期第2四半期連結累計期間は、過去最大の売上高を計上**

生命保険会社向けにレガシーシステムのクラウド化・ライフプラン再構築プロジェクトや、銀行・証券会社向け
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、さらにはレガシーシステムのDX案件を
受注したこと等が寄与し、売上高は42億74百万円と第2四半期として過去最大を記録

- **営業利益はコロナ禍前2019年9月期第2四半期実績近くまで回復**

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、広告宣伝費、
注文獲得費等の販管費の支出を削減したことにより、営業利益は前年同期比91.6%増となり、コロナ禍前の
2019年9月期第2四半期時点の実績366百万円近くまで回復

- **親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比54.2%増**

2期連続で増益を達成

2024年9月期第2四半期連結業績

当第2四半期連結累計期間の売上高は、上場以来過去最高の売上高を達成
営業利益は、前年同期比92.2%増加、コロナ禍前とほぼ同水準の営業利益を達成

(単位：百万円)	23年9月期 上期実績	24年9月期 上期実績	前年同期比		24年9月期 上期予想 ※1修正前	24年9月期上期予想比		24年9月期 通期業績 予想
			増減額	増減率 (%)		増減額	増減率 (%)	
売上高	3,970	4,274	304	7.7	3,980	295	7.4	8,700
売上総利益	846	1,048	201	23.8	960	89	9.2	1,920
売上総利益率	21.3%	24.5%	3.2p	—	24.1%	0.4p	-	22.1%
販管費	667	704	37	5.6	780	△75	△9.7	1,570
営業利益（※2）	179	344	164	91.6	180	164	91.2	350
経常利益	188	347	159	84.4	180	168	93.2	340
親会社に帰属する 四半期純利益	120	185	65	54.2	120	66	54.8	230

(※1) 2024年4月25日に2024年9月期第2四半期業績予想を修正

(※2) 2019年9月期第2四半期累計期間営業利益366百万円

売上利益増加要因（対前年同期比）

売上 +304百万円（+7.7%）

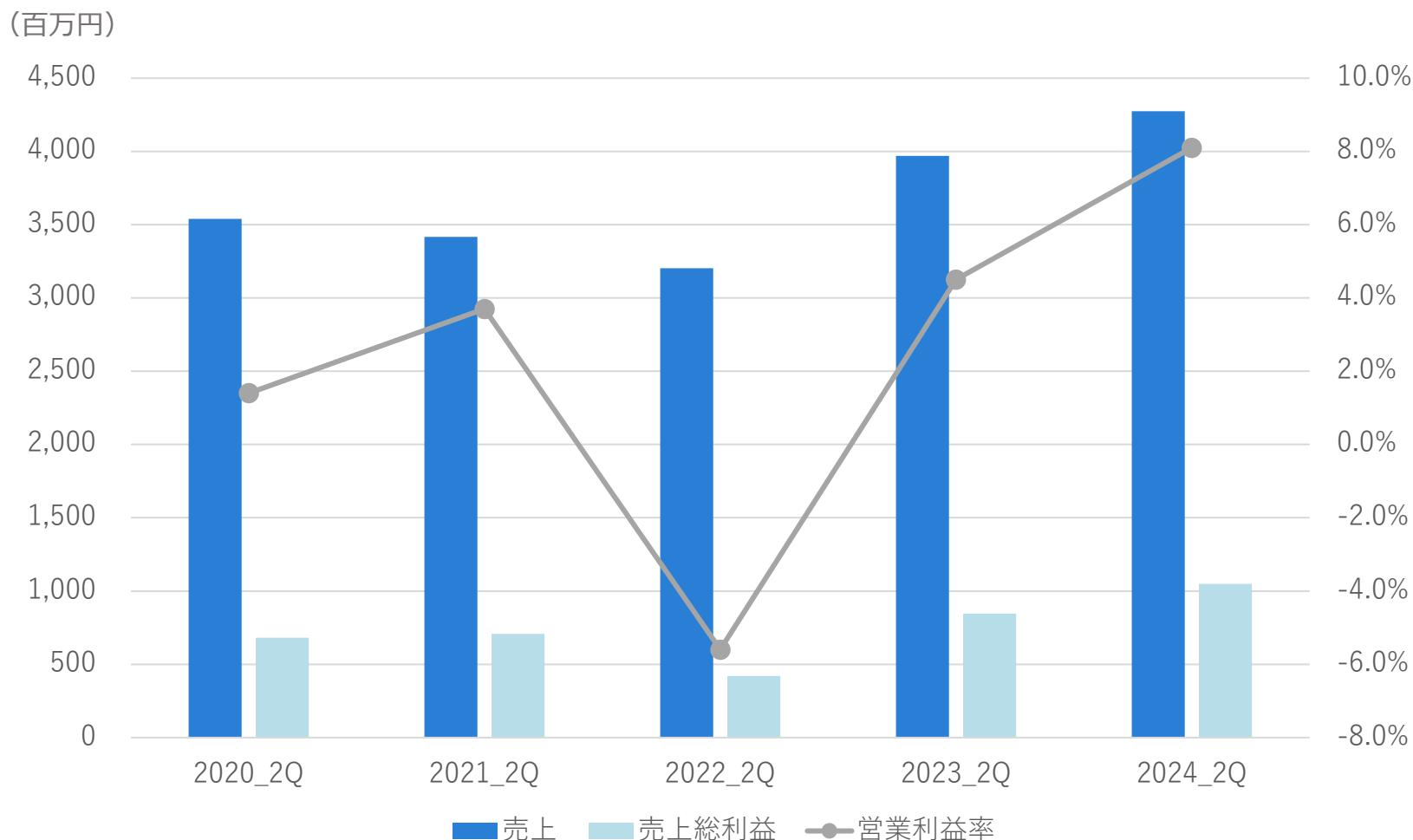
- 生命保険会社向けに営業支援システムの生産性向上プロジェクト、ライフプラン再構築プロジェクトが好調で売上の増加に大幅に寄与
- 銀行・証券会社に提供するゴールベースプランニングシステム、確定拠出年金プラットフォーム、ポートフォリオ分析システム等が引き続き堅調
- 銀行向けに専用端末を使用したレガシーシステムのワークフローをDXし、ペーパーレス化する案件を受注

営業利益 +164百万円（+91.6%）

- 売上高が304百万円増と拡大
- 売上の増加に伴い、労務費等売上原価が増加したが、小幅にとどまる（102百万円増加）
- 販管費は、主に採用費、支払手数料等が増加。注文獲得費、宣伝費等が減少。差引37百万円の増加
- 上記の結果、営業利益は前年同期比164百万円の増益

売上・営業利益率の推移

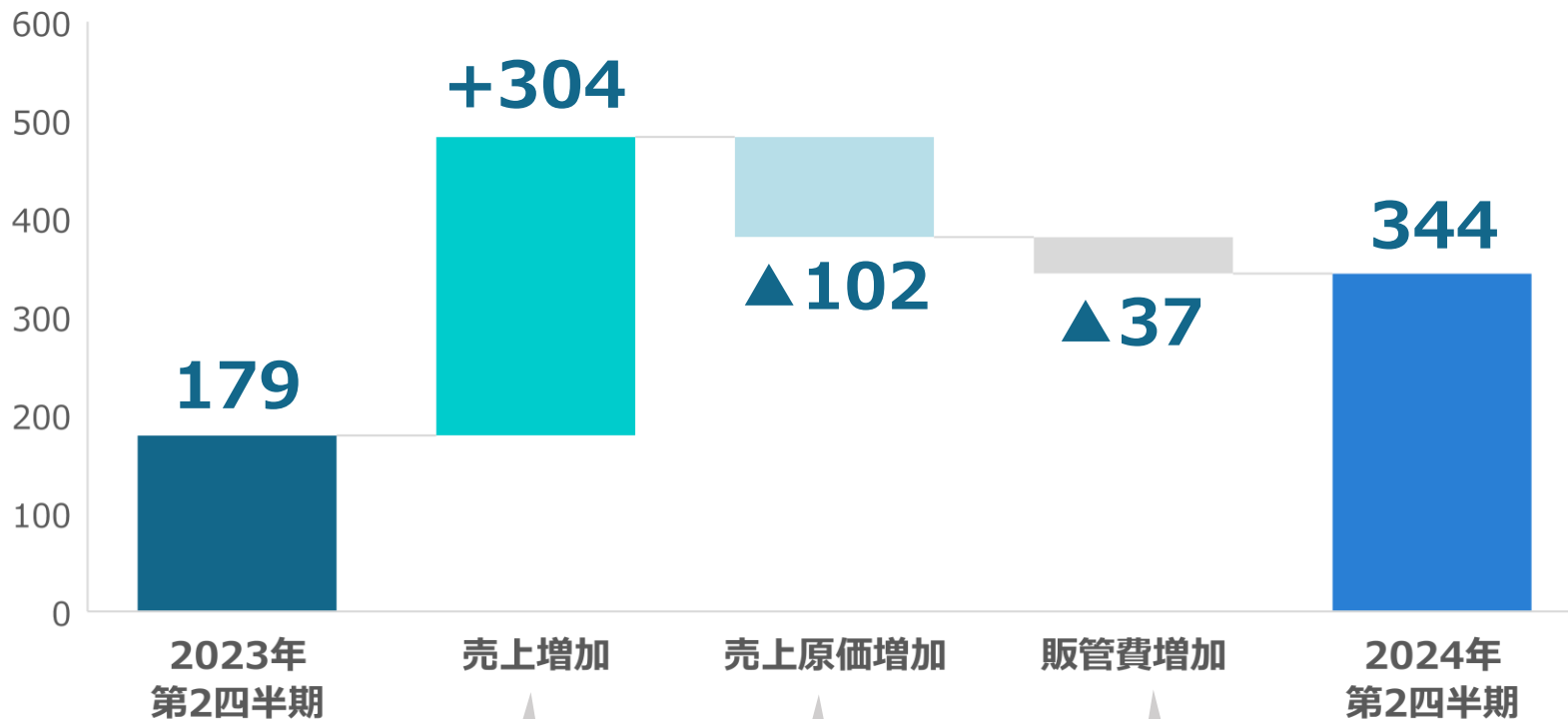
第2四半期連結累計期間の売上、売上総利益、営業利益率は前年同期比ですべて増加
コロナ禍で落ち込んだ2022年9月期第2四半期より、2期連続で増収増益を達成



営業利益増減分析

前年同期比で売上高が大幅に増加、それに伴い売上原価も増加したものの、売上増加の影響が大幅に上回り、前年同期実績比91.6%の増益を達成

(百万円)



生保向け受託開発が好調

生保向けにレガシーシステムのクラウド化、ライフプラン再構築プロジェクトが引き続き好調

労務費等が増加

売上の増加に伴い労務費等が増加したものの小幅にとどまる

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

受託開発売上に加え、相続・財産承継やポートフォリオ関連ライブラリの使用料課金売上も伸長

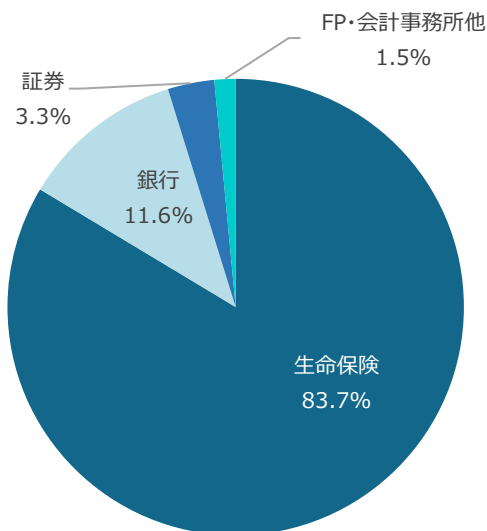
(単位：百万円)	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	前年同期比		内容
			増減額	増減率 (%)	
受託開発	3,733	3,959	225	6.0	<ul style="list-style-type: none"> ● 生命保険会社からの受託開発案件が好調、売上に寄与 ● 銀行においても、レガシーシステムのDX化案件等受注 ● 受託開発の売上は、前年同四半期比6.0%の増収
	(94.0%)	(92.6%)			
使用許諾・保守運用	223	304	81	36.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀行・信託銀行向けシステムでは、受託開発費に加え、相続・財産承継、新NISAを含むポートフォリオのリスク・リターン分析に係る計算ロジックをAPIで提供し、使用料課金も拡大 ● 使用料許諾・保守運用の売上は、36.6%の増収
	(5.6%)	(7.1%)			
その他	14	11	△3	△21.6	
	(0.4%)	(0.3%)			
合計	3,970	4,274	304	7.7	
	(100.0%)	(100.0%)			

クライアント別売上

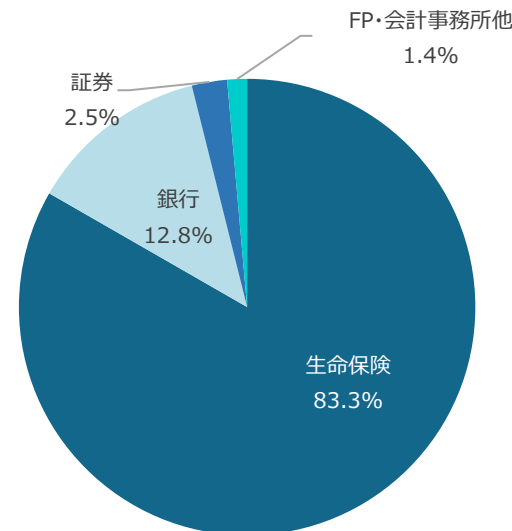
2024年9月期第2四半期は、生命保険会社向けの受託開発売上が好調に推移

また、銀行向け売上も19%増加し、銀行・証券の売上比率が15.3%に拡大

2023年9月期第2四半期
構成比（参考データ）



2024年9月期第2四半期
構成比



(単位：百万円)	2023年9月期 第2四半期	比率(%)	2024年9月期 第2四半期	比率(%)
生命保険	3,322	83.7	3,561	83.3
銀行	460	11.6	548	12.8
証券	129	3.3	107	2.5
FP・会計事務所他	58	1.5	58	1.4
合計	3,970	100.0	4,274	100.0

14.9%

15.3%

連結経営成績

	23年9月期 第2四半期累計		24年9月期 第2四半期累計		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	3,970	100.0	4,274	100.0	7.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 生命保険会社向けのレガシーシステムのクラウド化・ライフプラン再構築プロジェクトが引続き好調であり売上が増加 ● 変額年金保険等資産形成商品の投入に伴うシステム投資が活況
売上原価	3,123	78.7	3,226	75.5	3.3	<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製造原価の増加額を抑制
売上総利益	846	21.3	1,048	24.5	23.8	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上の増加と売上原価の抑制により、売上総利益が増加
販売費及び一般管理費	667	16.8	704	16.5	5.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 新卒・中途採用に係わる採用費等が増加、継続プロジェクトが多く注文獲得費等が減少
営業利益	179	4.5	344	8.1	91.6	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上原価と販管費及び一般管理費の増加は限定的で、増収により営業利益は91.6%増加
営業外収益	18	0.5	12	0.3	△31.4	
営業外費用	9	0.2	8	0.2	△4.4	
経常利益	188	4.7	347	8.1	84.4	
税引前純利益	178	4.5	277	6.5	55.4	<ul style="list-style-type: none"> ● 新ERPシステム導入による旧会計システムの除却損21百万円、他にソフトウェアの減損49百万円を特別損失として計上
法人税等	58	1.5	91	2.2	57.8	
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	3.0	185	4.3	54.2	<ul style="list-style-type: none"> ● 好調な売上に反映し、当期純利益は増加
親会社株主に係る 四半期包括利益	156	3.9	239	5.6	53.5	<ul style="list-style-type: none"> ● 有価証券評価益差額を計上し、前年同期比大幅に利益拡大

連結財政状況

(単位：百万円)	23年 9月期 2Q	24年 9月期 2Q	増減率 (%)	要因
流動資産	3,469	3,882	11.9	<ul style="list-style-type: none"> ● 売掛金及び契約資産が188百万円増加 ● 現金及び預金が223百万円千円減少
固定資産	1,973	1,869	△5.3	<ul style="list-style-type: none"> ● ソフトウェアが120百万円減少
資産合計	5,442	5,752	5.7	
流動負債	1,812	1,861	2.7	<ul style="list-style-type: none"> ● 買掛金が35百万円減少
固定負債	562	539	△4.1	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期借入金が19百万円減少
負債合計	2,375	2,401	1.1	
純資産合計	3,067	3,351	9.3	<ul style="list-style-type: none"> ● 利益剰余金が212百万円増加 ● その他有価証券評価差額金が65百万円増加
負債純資産合計	5,442	5,752	5.7	

2024年9月期 第2四半期 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

- 「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
- ・メガバンク向け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開発納品
- ・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

- ・新商品対応老後設計システムの受託開発
- ・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

- ✓ 第2四半期として過去最高の売上4,274百万円を計上

- ✓ 銀行・証券の売上比率が15.3%に拡大し、事業ポートフォリオの分散に向け進捗中

- ✓ 使用料課金も拡大し人的リソースに依存しない売上が拡大中

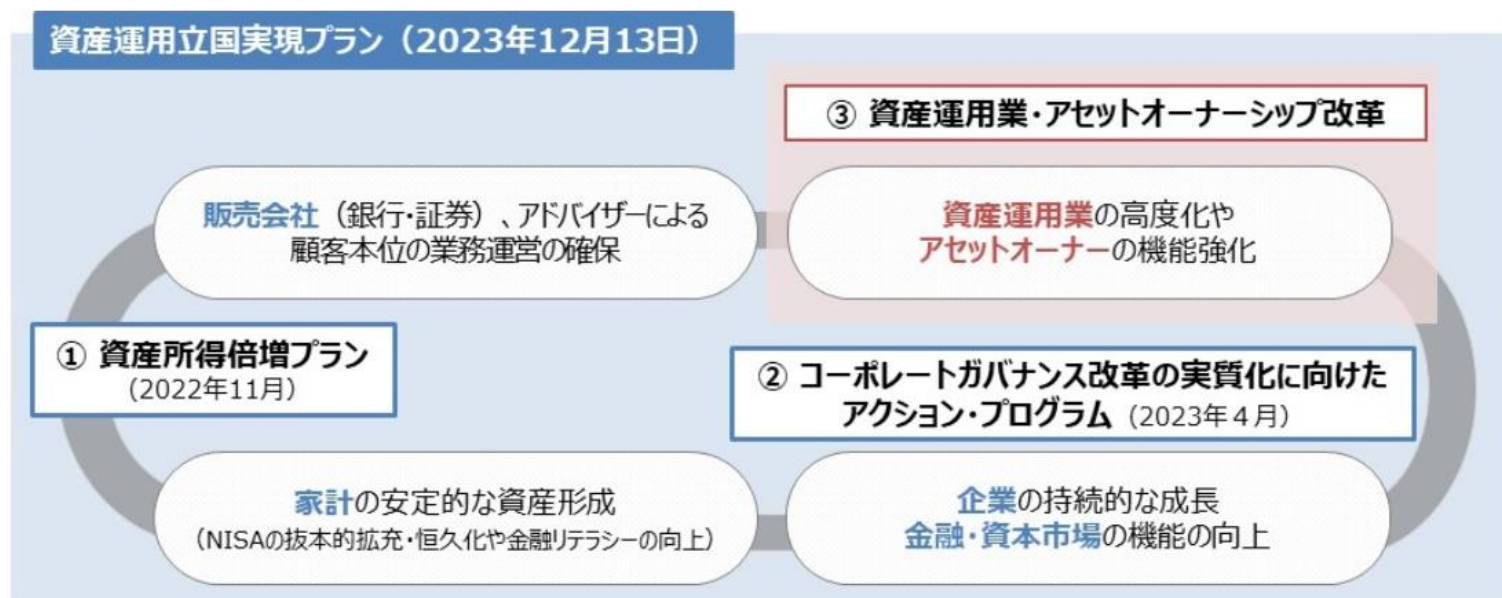


金融業界

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。

資産運用立国実現プラン ～当社取り組みについて～

販売会社への取組

- 「Design Your Goal」システムの提供により顧客本位の業務運営を支援



- 資産管理・ポートフォリオ管理のシステム「Wealth Management Workstation」
「企業型確定拠出年金システム」の提供により、
安定的資産形成、円滑な相続を実現



アドバイザーへの取組

- 我国の資産形成コンサルタント・プライベートバンカーの資格の教科書を当社代表北山が執筆



資産運用業者への取組

- 資産運用業・アセットオーナーシップ改革を支援する新システムの導入、企業型確定拠出年金プラットフォームを提供
- 資産運用業者との業務提携・資本提携を検討

多様な分野でデジタルテクノロジーを活用しながら
我国の資産運用立国の実現を支援

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

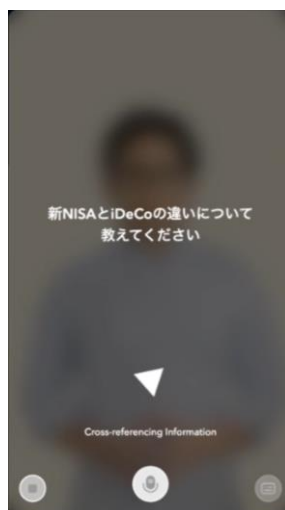
- 生成AIにより、アバターが投資アドバイス等を行う革新的なサポートシステムを開発
- さらにFirework社の技術を導入することにより、質問を読み込んでアバターが話し出すまでの時間を大幅に短縮

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

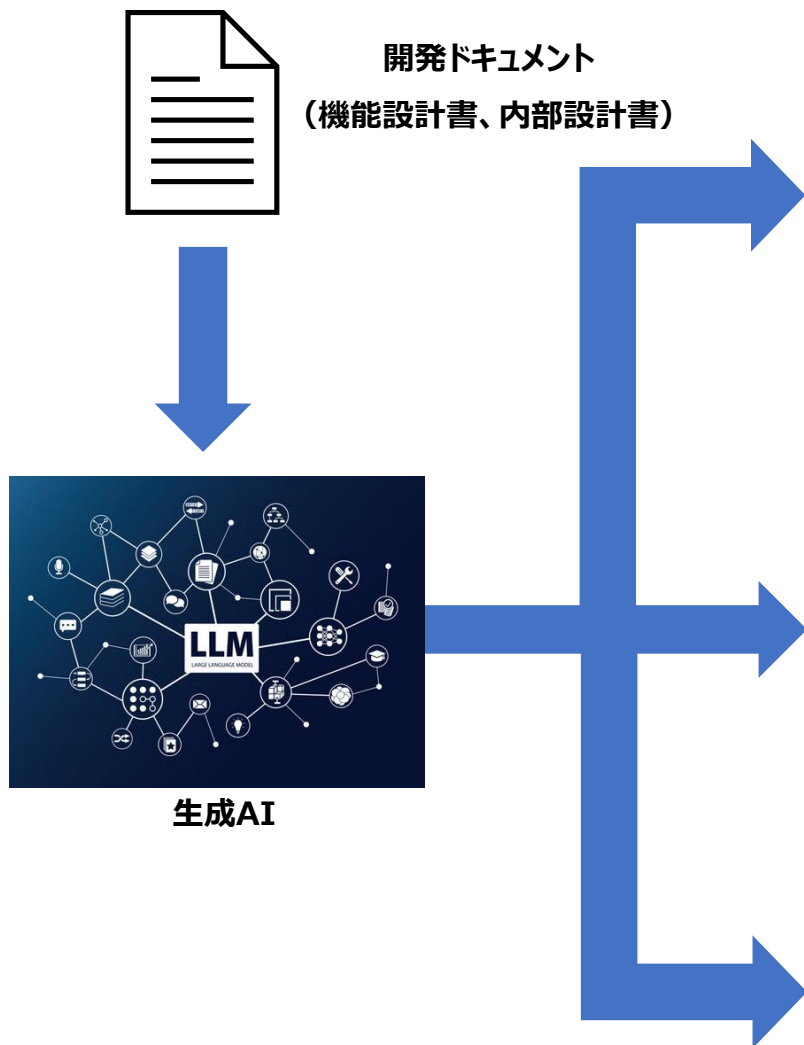
従来型：約30秒

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



■ 開発関連 ■

開発ドキュメントからプログラムソースコード、データベース定義を**半自動生成※**

※生成された結果の正当性について、開発有識者によるチェックは必要

■ テスト関連 ■

開発ドキュメントから単体テスト仕様書、結合テスト仕様書、テスト自動実行用スクリプトを**半自動生成※**

※生成された結果の正当性について、開発有識者によるチェックは必要

■ テスト自動実行用スクリプト ■
WEBブラウザを自動で動作させ、人の手を介さずにテスト打鍵を実施

変額個人年金等の資産形成商品を組み込んだシステム開発

生命保険会社向けに生涯に渡るゴールベースプランニングシステムを開発・納品

- 人口減少一方での人生100年時代に向けて、生保向け死亡保障・入院介護・資産形成のトータルプランニング提供戦略を支援
- 資産形成、死亡保障、三大疾病の保障の充足度を担保する独自のゴールベースプランニング(GLiP)の開発を当社が全面的に担当

個人年金保険新契約数 国内NO.1

世界分散投資を実現する16の特別勘定を用意

ソニー生命 News Release

ソニー生命保険株式会社
〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
https://www.sonylife.co.jp/

2022年11月8日
ソニー生命保険株式会社

ソニー生命が発明したライフプラン分析システム『GLiP』の特許出願について
～人生100年時代のフィンテック デジタル×保険商品によるトータルライフプランニングの実現～

ソニー生命保険株式会社（代表取締役社長：萩本 友男、以下「当社」）は、2022年10月2日より、先
デジタル技術を活用したライフプラン分析システム『GLiP』（グリッブ、Goal based Life Planning Support
Service）の略）をリリースし、人生100年時代に備える「トータルライフプランニングサービス」*を多く
客さまにご体験いただいています。この度、『GLiP』の仕組みについて特許*を出願いたしましたので、お
知らせいたします。

*1 「トータルライフプランニング」サービスについては、2022年9月21日の当社ニュースリリース
(https://www.sonylife.co.jp/company/news/2022/files/220921_totallifeplanning.pdf) をご覧ください。
*2 特願 2022-175757、特願 2022-175758、出願者：ソニーフィナンシャルグループ株式会社

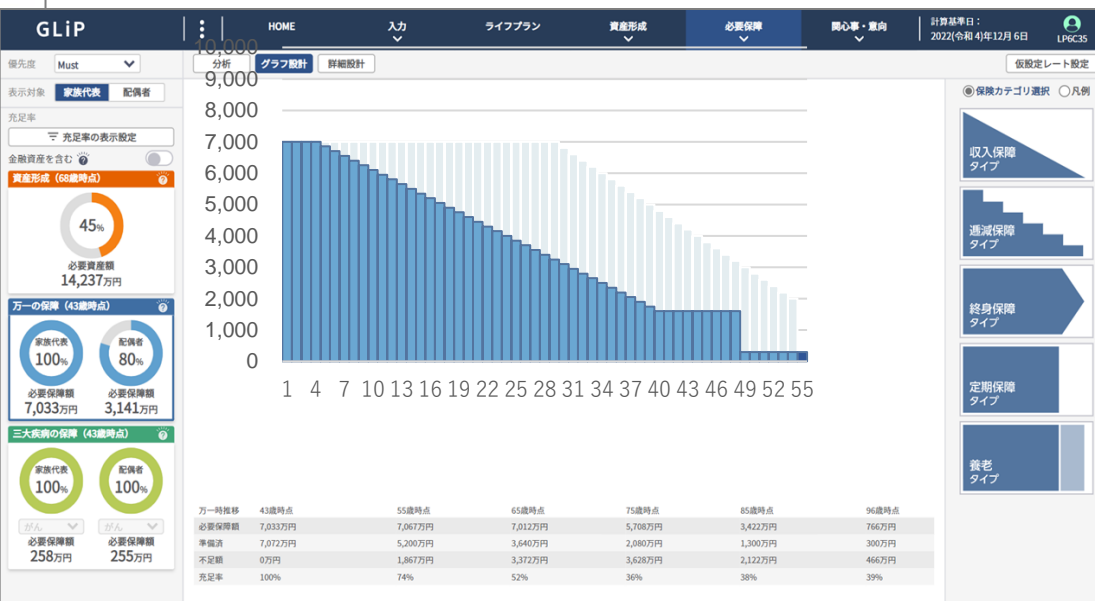
【特許出願中の技術・ポイント】

①充足度リスク別表示
人生100年時代において、お客さまのライフプランを実現するために必要となる金額や、「万一」「三
病」の各リスク時に必要となる金額に対して、現在お持ちの金融商品や加入済みの保険がどれだけ満
ているかを、円グラフや数値によってシンプルにわかりやすく表示します。
これにより、家計改善や資産形成・保障の対策の効果がスピーディに確認できます。また、生命保
険人年金保険等に加入した後も、現在の必要額に合致しているかを随時確認することができます。
＜充足度の表示＞

資産形成 (62歳時点) 94% 必要資産額 3,863万円

万一の保障 (32歳時点) 100% 必要保障額 4,931万円 88% 必要保障額 2,833万円

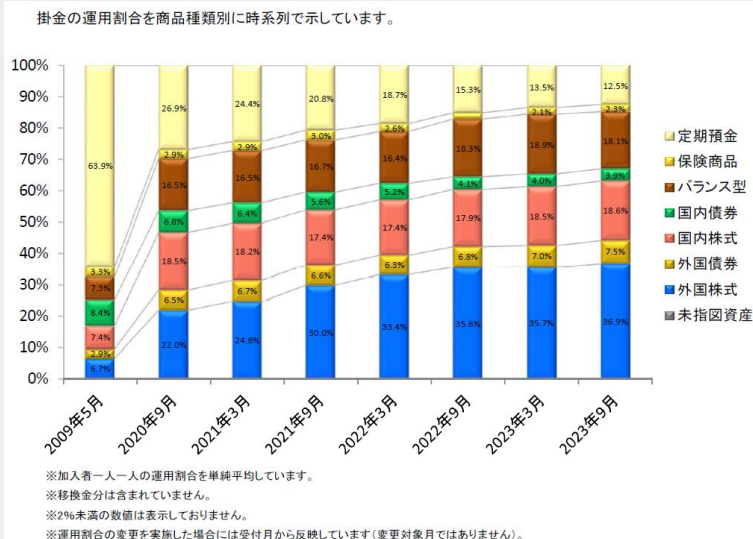
三大疾病の保障 (32歳時点) 88% 必要保障額 367万円 100% 必要保障額 273万円



自社開発の確定拠出年金アプリがグッドデザイン賞を受賞し かつ当社従業員の拠出額に対し年8.5%の運用利回りを実現

【図表1】 運用割合推移（掛金）

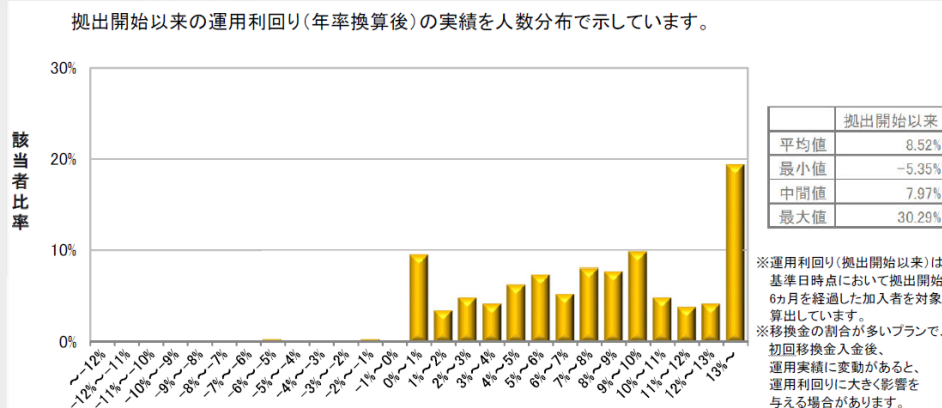
2023年9月末現在



当社従業員の確定拠出年金は株式投資比率が64%、外国資産比率が53%と世界分散投資が実現できている。その結果、従業員全体の拠出開始以来運用率は年率8.52%、過去1年間の運用利回りは14.9%にのぼっている。

【図表2】 運用利回り（拠出開始以来）

2023年9月末現在



【図表2】は社員全員の拠出開始以来の運用利回りであり、平均が8.5%、中間値が7.9%、最も運用率が高い社員の運用利回りが年率30.29%と驚異的な運用率である。

当社は自ら開発したアプリを活用。アセットアロケーションを劇的に変え、上記の運用成績を達成した。まさに、自らが資産運用立国実現のためのシステムを開発し、自らの資産所得倍増プランを実現しようとしている。

2024年9月期 業績見通し

2024年9月期 業績予想及び進捗率

2024年9月期第2四半期累計は、売上高は通期業績予想の約50%の進捗率と順調
営業利益は98.3%他の各段階利益も既に通期予算を達成又は100%に近い進捗

(単位：百万円)	24年9月期2Q (実績)		24年9月期 (予想)		進捗率
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	4,274	100.0%	8,700	100.0%	49.1%
売上原価	3,226	75.5%	6,780	77.9%	-
売上総利益	1,048	24.5%	1,920	22.1%	54.6%
販売費及び一般管理費	704	16.5%	1,570	18.0%	-
営業利益	344	8.1%	350	4.0%	98.3%
営業外収益	12	0.3%	16	0.1%	-
営業外費用	8	0.2%	26	0.2%	-
経常利益	347	8.1%	340	3.9%	102.3%
特別損益	△70	△1.6%	0	-	-
法人税等	91	2.1%	110	1.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	4.3%	230	2.6%	80.7%

2024年9月期 通期業績予想について

- 2024年9月期第2四半期において、通期業績予想に対する進捗率は、営業利益は98.3%、経常利益は102.3%、親会社株主に帰属する当期純利益は80.7%となり、当初予算に対し順調に売上、各段階利益の計上は進捗している
- 下期においても引続き生保向け資産形成商品の投入、システムのオンプレからクラウドへの移行作業、対銀行向けポートフォリオ分析及びネット銀行向けプロジェクト等が予想される。一方、新規案件に対するマーケティング活動状況の進捗を前提に通期の各段階利益の確定には若干の時間が必要と考える
- そのため、2024年5月13日時点では当初予算（前ページ参照）を据え置くこととした

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、現地企業とも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。
- このような潮流を踏まえ、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

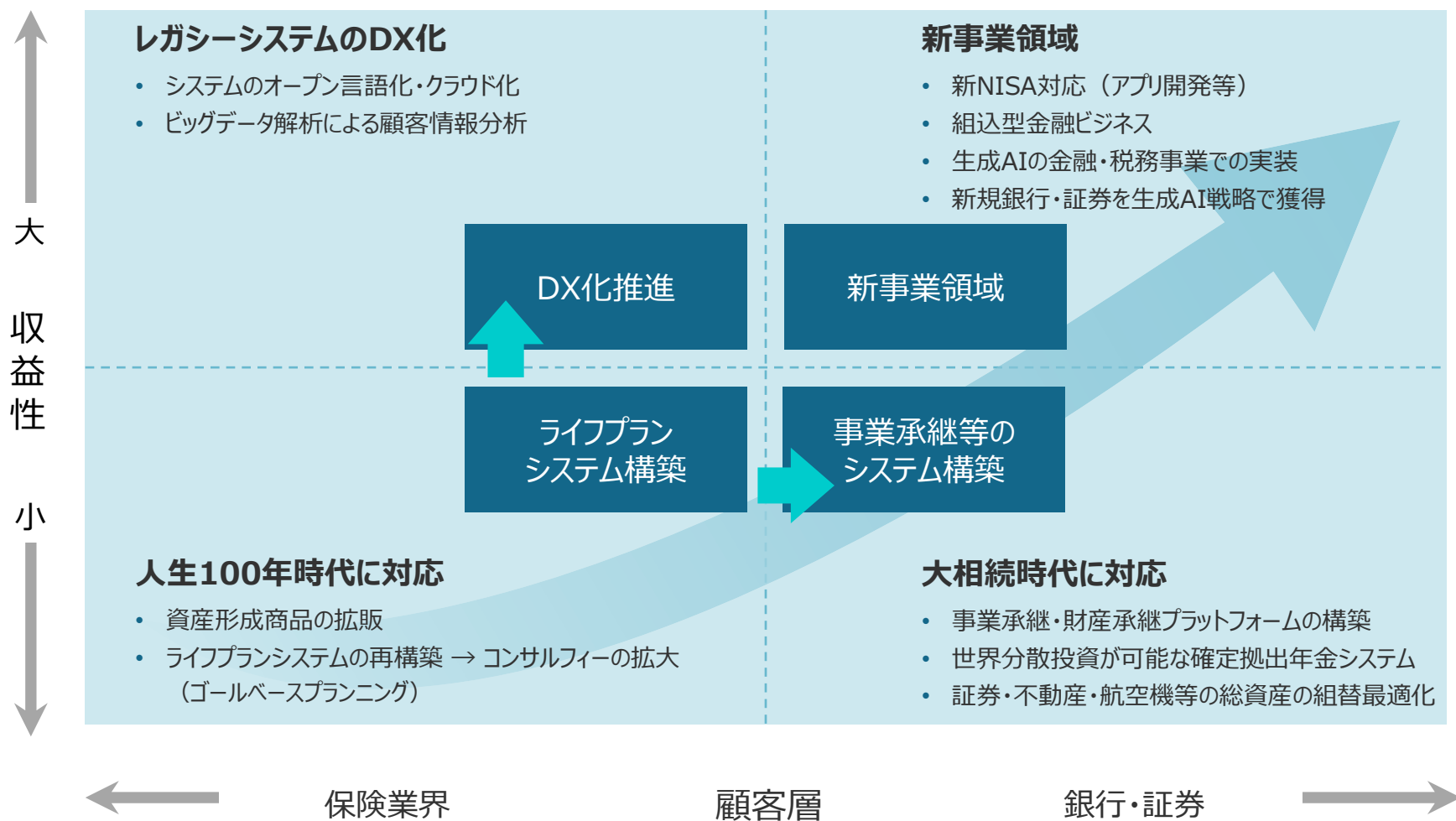
2つのDX

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

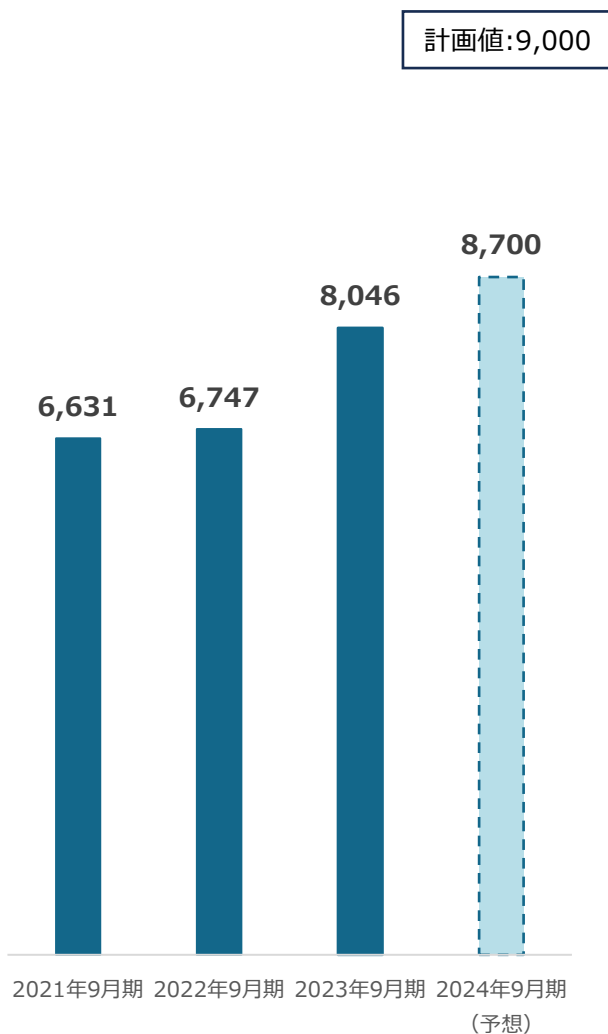
- 2024年1月から始まった新NISA制度に対するつみたてNISAと成長NISAの最適組合せを提案する生成AIアプリを開発中
- 人生100年時代に対応した資産形成商品に係るシステム開発の増加
- バックエンドシステムのオープン言語化・クラウド化に伴うDX化の受注推進
- 事業承継や財産承継等を含めたゴールベースプランニングシステムの受託開発
- 上記のとおり、引き続きシステム開発やDX業務に堅調な需要が見込まれるものの前期におけるコロナ禍終息後の大幅な受注増からの継続可能性も考慮し、現状では、売上高は当初計画比300百万円減の8,700百万円に修正

戦略投資

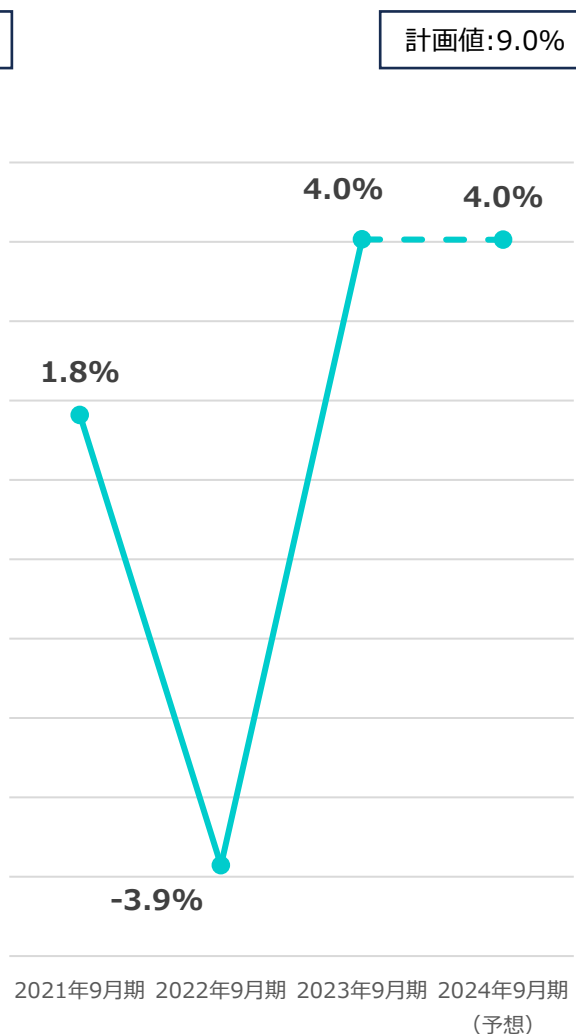
- 新事業領域である新生成AIを活用したNISA向けのアプリ開発等の先進テクノロジーに対する旺盛な**試験研究開発費の160百万円**の計上
- 生成AI・ビッグデータ解析等の最新開発ノウハウを有する社員等に対する労務費外注費等の**人的資本投資400百万円**程度の増加
- エンジニアの人員強化・統合による**オフィススペースの増床に係る50百万円程度**の費用増を予想
- 上記のような将来に向けた戦略投資コスト増を想定し、2021年11月時点想定 of 営業利益の目標値は、当初計画の810百万円から350百万円に修正。これに伴い、経常利益は340百万円、親会社株主に帰属する当期純利益も230百万円に修正。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

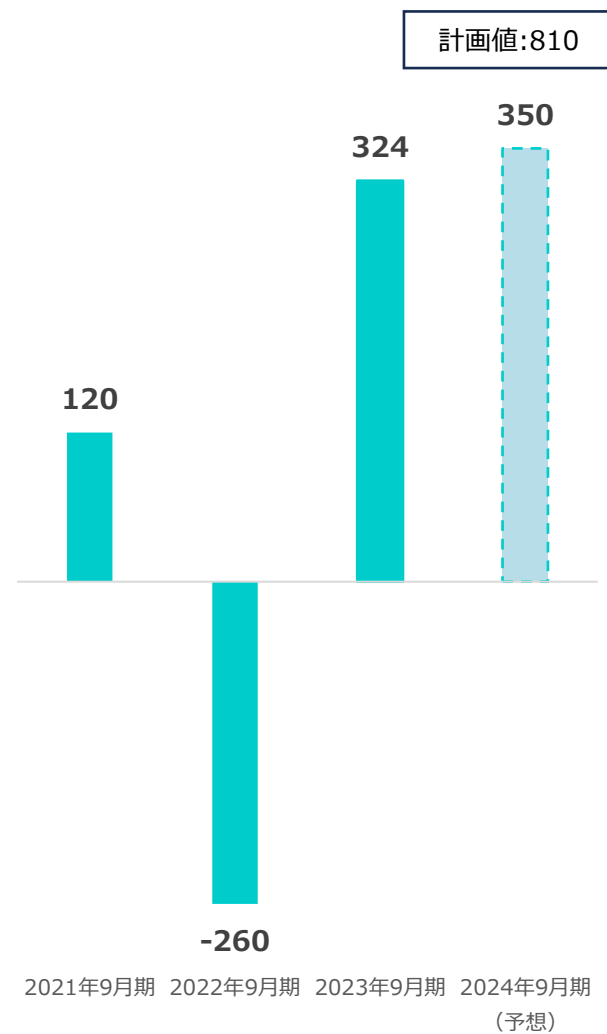
売上高（単位：百万円）



営業利益率



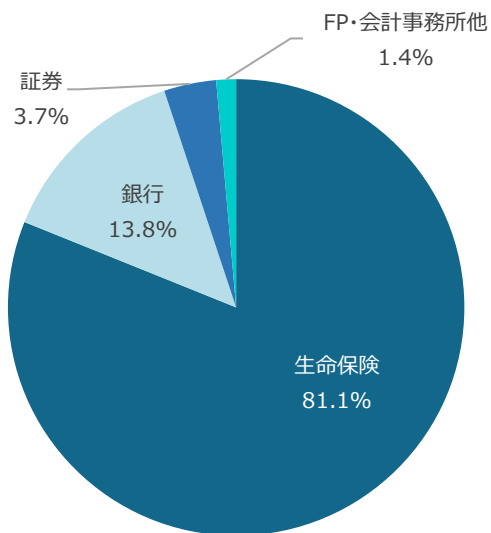
営業利益（単位：百万円）



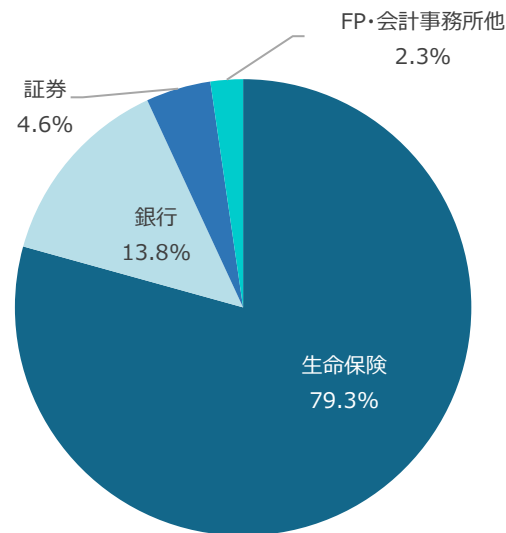
中期経営計画の売上高参考値

2024年9月期 非生命保険売上で20%を目標！2025年には25%を目標

2023年9月期
構成比実績



2024年9月期
構成比（予算）



(単位：百万円)	2023年9月期 (実績)	比率(%)	2024年9月期 (予想)	比率(%)
生命保険	6,528	81.1	6,900	79.3
銀行	1,114	13.8	1,200	13.8
証券	294	3.7	400	4.6
FP・会計事務所他	110	1.4	200	2.3
合計	8,046	100.0	8,700	100.0

- 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