

|| 企業調査レポート ||

キャピタル・アセット・プランニング

3965 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月10日 (火)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 社会的背景と事業環境	03
3. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業構成とビジネスモデル	05
2. 特徴と強み	06
■ 業績動向	08
1. 2025年9月期の業績概要	08
2. クライアント別売上	09
3. サービス別売上	09
4. 財務状況と経営指標	10
5. キャッシュ・フローの状況	11
6. 2026年9月期第1四半期の業績概要	12
■ 今後の見通し	13
● 2026年9月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期経営計画の内容	14
2. 5つの成長戦略(オーガニック成長)	14
3. M&A戦略(インオーガニック戦略)	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2026年9月期も増収増益、営業利益は過去最高を更新見込み

キャピタル・アセット・プランニング<3965>は、金融サービスとアセットマネジメントの改革を支援するソリューションプロバイダーである。生命保険の設計書・申込書システム、資産管理・相続関連システムなど、金融商品販売や資産形成・資産承継を支援するシステム開発に強みを持つ。国内生命保険会社の半数以上と取引があり、銀行・証券分野においても富裕層向けの資産管理や事業承継支援システムを展開している。連結子会社を含めた体制により、システム開発から運用・保守までを一貫して提供している点が特徴である。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の業績は、売上高で9,689百万円(前期比18.5%増)、営業利益で530百万円(同78.4%増)、経常利益で535百万円(同73.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で401百万円(同156.3%増)と、大幅な増収増益を達成した。売上高は、過去最高を更新した。生命保険向けの顧客管理システム再構築案件や大型の変額保険システム案件の獲得が売上拡大に寄与した。クライアント別では、生命保険向け売上が8,111百万円(同17.5%増)と堅調に推移し、銀行向けは988百万円(同7.4%増)、証券向けは398百万円(同69.2%増)と高成長を示した。利益面では、プロジェクト管理の徹底による原価率低減と経費コントロールにより、営業利益率は5.5%へ改善した。また、試験研究費や賃金増加による税額控除が寄与し、最終利益は前期比2.5倍を超える増益となった。これにより、重要経営指標(KPI)は全項目の目標を達成した。

2. 2026年9月期業績見通し

2026年9月期通期の業績見通しは、売上高で10,300百万円(前期比6.3%増)、営業利益で630百万円(同18.7%増)、経常利益で630百万円(同17.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で410百万円(同2.0%増)を予想している。同社は、生命保険分野における顧客基盤の拡充に加え、銀行・証券分野の売上拡大とストックビジネスの強化を成長戦略の中核に据え、売上高100億円規模の達成を目指している。利益面では、売上構成の改善に加え、プロジェクト管理の徹底や生成AIを活用した開発効率の向上により、売上総利益率の改善を見込む。人材投資や研究開発投資を継続するものの、営業利益は過去最高益を更新する見通しであり、研究開発税制の適用により親会社株主に帰属する当期純利益は当初計画を上回る見通しとしている。なお、第1四半期は大幅増収増益で着地している。

要約

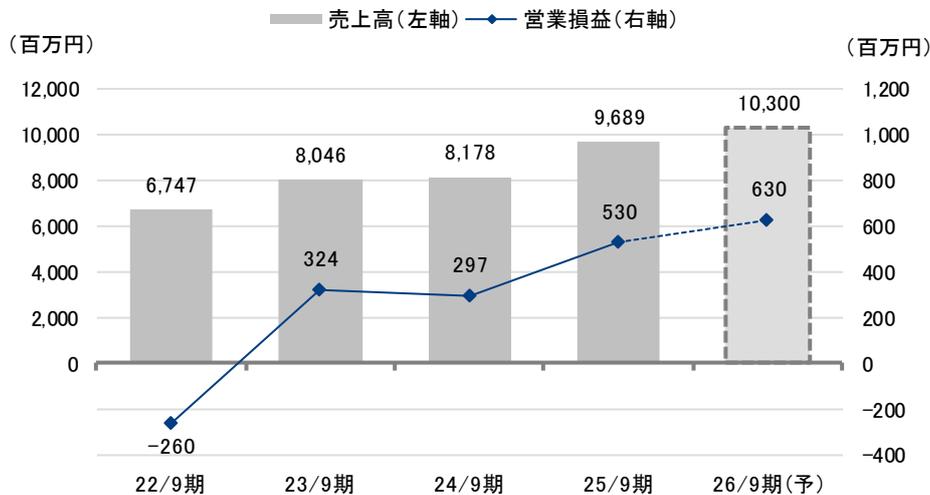
3. 成長戦略

同社は3ヶ年の中期経営計画を推進している。最終年度の2027年9月期に売上高11,000百万円、営業利益1,000百万円、営業利益率9.0%の達成を目標としており、売上成長と収益構造の転換を同時に進めている。売上構成は、銀行・証券・その他分野の売上比率を40%まで引き上げることで、事業ポートフォリオの分散を図る。サービス別では、受託開発中心の収益構造を見直し、使用許諾・保守などのストック型ビジネスの売上比率を20～30%まで拡大する計画である。銀行・証券分野では、ポートフォリオマネジメントやCRMなど、共通化可能なプラットフォーム提供を強化することで、売上拡大と利益率改善を同時に実現する。既存の生命保険向けビジネスの継続成長を基盤としつつ、ファミリーオフィスビジネスや海外展開、M&Aも組み合わせることで、中期的に持続可能な成長モデルの確立を目指す。

Key Points

- ・ 2025年9月期は増収増益、売上高は過去最高を更新。全KPIも目標を達成
- ・ 2026年9月期は、売上高は100億円の大台達成へ。営業利益は過去最高を見込む
- ・ 2027年9月期目標は売上高11,000百万円、営業利益1,000百万円

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

キャピタル・アセット・プランニング

3965 東証スタンダード市場

2026年3月10日 (火)

<https://www.cap-net.co.jp/ir>

■ 会社概要

生命保険中心に金融リテール向けシステムを開発。 資産倍増プランを追い風に成長中

1. 会社概要

同社は、1990年4月に創業した、金融サービスとアセットマネジメントの改革を支援するソリューションプロバイダーである。「FT (Financial Technology) とIT (Information Technology) の統合により、ファイナンシャルウェルネスを創造する」をパーパスに掲げ、「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」ことをビジョンとしている。個人資産の最適な運用と、次世代への円滑な資産移転を支援することを事業の中核に据えている。

代表取締役社長の北山雅一(きたやま さいち)氏は公認会計士及び税理士の資格を保有し、(公社)日本証券アナリスト協会のシニア・プライベートバンカー資格の試験委員を務めるなど、金融・税務の両面に精通した経営者である。東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場に上場している。

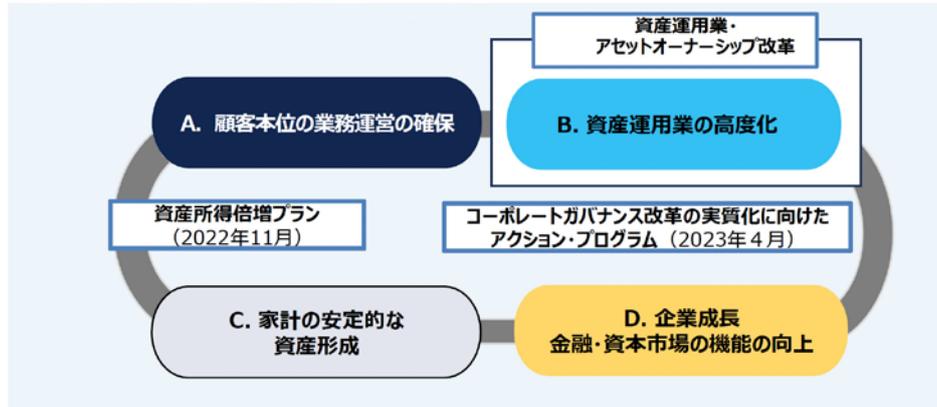
同社グループは、同社及び連結子会社3社の合計4社で構成される。(株)インフォームは、コンピュータシステムの構築・保守支援、及びコンサルティングサービスを提供している。同社との間で顧客基盤や技術力・開発力といった経営リソースを融合することで、既存事業の拡大とグループ全体の企業価値向上を担っている。(株)Wealth Engine(ウェルス・エンジン)は、資産家を対象とした資産管理・資産形成コンサルティングや事業承継・財産承継コンサルティングを展開している。マルチクライアントファミリーオフィス事業の中核として、アセットマネジメントとタックスマネジメントを融合したパーソナライズドサービスを提供している。(株)Trust Engine(トラスト・エンジン)は、台湾のSoftBI Corp.Ltd.(商智資訊股份有限公司)との合併により設立されたフィンテック企業であり、IFA(金融商品仲介業者)や銀行・証券向けに、顧客管理、資産分析、ゴールベースプランニングを統合した次世代型資産管理プラットフォームの開発・運営を行っている。グループが掲げるストックビジネス強化において、今後中心的な役割を担う存在である。

2. 社会的背景と事業環境

政府が推進する「資産所得倍増プラン」や「資産運用立国実現プラン」を背景に、家計金融資産の「貯蓄から投資へ」のシフトが国策として加速している。また、コーポレート・ガバナンス改革の実質化を通じた企業価値の向上が家計の資産形成を支えるという、経済の好循環(サイクル)の確立を官民挙げて推進している。これに伴い、金融機関では新たな顧客層の獲得や付加価値の高いサービス提供を目的としたシステム投資が活発化している。「人生100年時代」における老後資金の確保や「大相続時代」の到来を受け、資産運用と財産承継を一体で捉えるコンサルティング需要が拡大している。同社は、日本特有の制度や税制を踏まえたタックスマネジメントの知見を強みに、このサイクルを回すためのインフラとして成長市場に向けた先行投資を継続している。さらに、新NISAなどの税制優遇制度の拡充によって20代を含む若年層でも資産運用を開始する動きが広がっており、顧客ニーズが多様化している。この結果、銀行・証券・生命保険といった業態の垣根を越えた競争が激化しており、商品設計や販売活動をサポートするシステムへのニーズが一段と高まっている。

会社概要

政府が推進する「資産運用立国」実現プラン



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 沿革

同社は、1990年4月に設立され、同年8月に個人の資金繰りをシミュレーションするシステムの提供を開始した。1995年には、生命保険会社向けに個人のライフプランを定量化して金融商品提案を支援するシステムの提供を開始した。2000年には、確定拠出年金の加入者向けのシステムの提供を開始し、2007年には生命保険商品の銀行窓口販売に対応した設計書・申込書システムの提供を開始した。

資本市場との関係では、2016年10月に東証JASDAQへ上場し、2020年12月には東証1部指定を経て、2022年4月に東証スタンダード市場へ移行した。事業拡大と体制強化の一環として、2019年にインフォームを連結子会社化し、2024年にWealth Engine、2025年にはTrust Engineを設立した。

こうした取り組みと実績が評価され、2013年には生命保険会社向け統合フロントエンドシステムが「アジア生命保険テクノロジーアワード・モバイルテクノロジー賞」を受賞した。また、2025年には「IDC FinTech Rankings 2025」において、国内企業で唯一TOP100にランクインした。

沿革

年月	内容
1990年 4月	同社設立
1990年 8月	個人の資金繰りをシミュレーションするシステムの提供を開始
1995年 2月	生命保険会社向けに個人のライフプランを定量化して金融商品を提案するシステムを提供開始
2000年 8月	確定拠出年金の加入者向けのシステムを提供開始
2007年12月	生命保険商品の銀行窓口販売用の設計書・申込書システムの提供を開始
2016年10月	東京証券取引所(以下、東証)JASDAQへ上場
2019年 1月	(株)インフォームを連結子会社化
2020年12月	東証1部指定
2022年 4月	東証スタンダード市場へ移行
2024年 6月	(株)Wealth Engineを設立
2025年 7月	(株)Trust Engineを設立

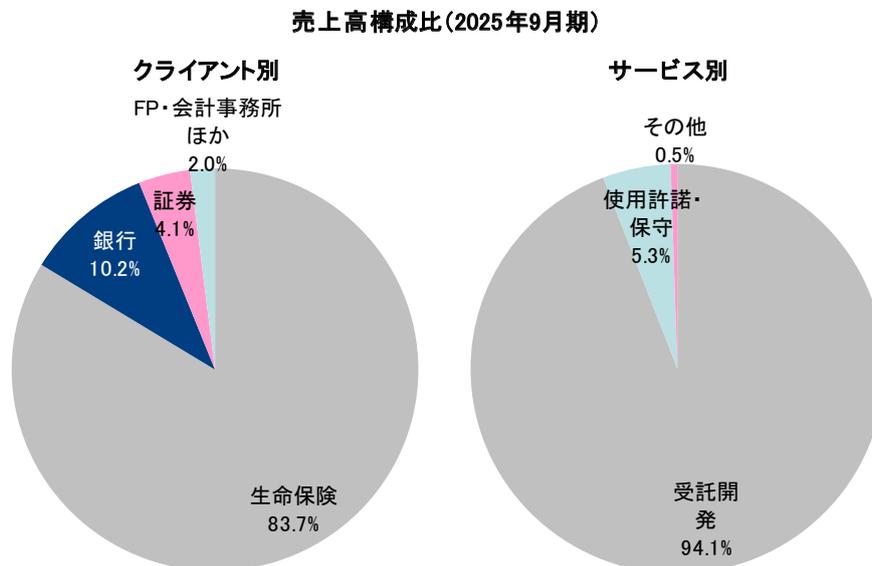
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

会計士・税理士などの専門家を多数抱え、30年超の開発実績あり

1. 事業構成とビジネスモデル

同社グループの事業は「システム開発事業」の単一セグメントである。2025年9月期のクライアント別売上高構成比は、生命保険が83.7%、銀行が10.2%、証券が4.1%であり、サービス別では、受託開発が売上高の94.1%を占め、使用許諾・保守が5.3%にとどまっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

生命保険向けと銀行・証券向けではビジネスモデルが大きく異なる。生命保険向けビジネスは、エンジニアの工数に基づく受託開発が収益の柱である。各保険会社が約5年に1度更新する基幹プラットフォームの構築を受注すると、その後は新商品投入のたびに追加受注が発生する。各社は毎年3~4程度の新商品を投入しており、追加のマーケティング活動を行うことなく、安定的な継続受注につながるケースが多い。

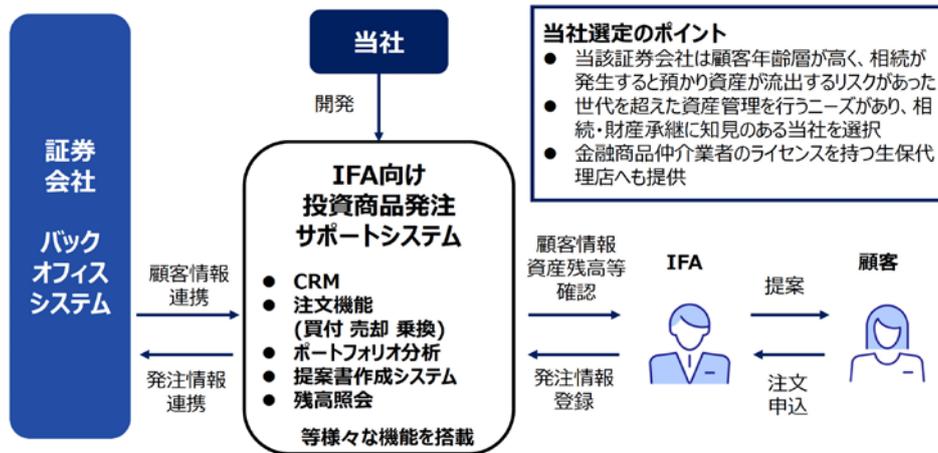
開発期間は、プラットフォーム構築の場合で約2年、新商品投入対応では3~6ヶ月程度である。売上計上は工事進行基準を採用している。

一方、銀行・証券向けビジネスでは、相続税評価や金融理論を実装したプロダクトを基盤としている。証券会社向けシステムの例では、IFA向けにCRM(顧客管理)から投資商品の注文機能、ポートフォリオ分析、提案書作成機能など幅広いフロント業務をカバーし、証券会社のバックオフィスシステムと連携する「発注サポートシステム」などを提供し、アカウント数に応じたライセンス料による使用料課金(ストック型)モデルを構築している。開発されたシステムやプロダクトは、顧客ごとに個別対応を行うのみで汎用的な営業展開が可能である。このため、開発効率が高く、収益性が高い点が特徴である。

事業概要

具体的な実績として、メガバンクグループ向けには、資産管理プラットフォーム開発の受託をはじめ、確定拠出年金システムや非上場企業の事業承継を支援する自社株評価システムなどを提供している。また、地方銀行向けには静岡銀行や千葉銀行に総資産営業ツールや保険シミュレーション機能を提供している。そのほかの地銀とも導入に向けた協議を進めるなど、地域金融機関への展開を加速している。同社は、収益の安定化と成長を目的として、銀行・証券向けの売上比率を中期的に30~40%まで引き上げる目標を掲げている。

証券向け投資商品発注サポートシステム



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 特徴と強み

(1) 金融機関での長年の開発実績

同社は金融業界において30年以上にわたりシステム開発を手掛けてきた実績を持ち、長年の取引を通じて金融機関からの信頼とノウハウを蓄積してきた。生命保険向けでは、国内41社のうち約30社で設計書・申込書・ライフプランニング関連システムなどの開発実績を持ち、現在も23社と取引を継続している。

特にソニー生命保険(株)とは、1995年以来約30年にわたり強固なパートナーシップを維持している。同社に対しては、単なるシステム開発にとどまらず、商品戦略や企画提案の段階から関与してきた。変額個人年金保険「SOVANI(ソバニ)」は、リリースから約2年で契約資産残高が1兆円を超えた。

生命保険業界では、ソニー生命が先進的な取り組みを行い、その後に他社が追随するケースが多い。同社は、ソニー生命との実績に基づいて、複数の生命保険会社から同種商品の設計書・申込書システムの開発を受託しており、実績が次の受注につながる好循環を生んでいる。

事業概要

(2) 先進テクノロジーとナレッジの活用

同社は、フロントエンドからバックエンドまでを一貫して担う技術力を基盤に、クラウド、ビッグデータ分析、生成AIなど先進テクノロジーの活用を通じて金融機関のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援している。

その中核を支える独自技術が独自開発の計算エンジン「CAPライブラリ」である。同ライブラリは、現代ポートフォリオ理論などの金融工学に加え、相続税財産評価基本通達に基づく計算機能を備えている。これにより、ゴールベースプランニング、ライフプランニング、相続・財産承継シミュレーションなど、幅広い金融シミュレーションシステムの構築を可能にしている。

生成AIについては、プログラミングの効率化に加え、生命保険募集文書のチェック業務や、相続・財産承継における提案書の自動生成など、実務に直結する分野での活用を進めている。生成AIを活用した募集文書チェックサービス「LibelliS(リベリス)」は、同社のナレッジとAI技術を融合させた具体的なサービス例であり、複数の生命保険会社で導入検討が進んでいる。

また、API※を通じて計算エンジンやナレッジを提供することで、使用料課金型ビジネスへの展開を進めており、受託開発中心の収益モデルからの転換を図っている。

※ Application Programming Interface(アプリケーション・プログラミング・インターフェース)の略で、ソフトウェア同士が情報や機能をやり取りするための「共通ルール」のこと。

(3) 金融・税務・経営に関する資格取得者が豊富

同社の強みの1つは、IT人材に加え、金融・税務・経営分野に関する高度な専門資格を有する人材を多数抱えている点である。公認会計士5名、税理士4名、日本証券アナリスト協会検定会員7名、CFP(Certified Financial Planner)2名、AFP(Affiliated Financial Planner)4名など、多様な専門家を擁している。

日本の金融市場では、資産運用に加え、相続税をはじめとする複雑な制度・税制に対応したタックスマネジメントの観点が必要である。特に富裕層向けビジネスでは、運用と税務を一体で設計・管理する能力が求められる。同社は、こうした日本市場特有の要請を前提に、金融と税務の双方を理解した人材基盤を構築している点に優位性がある。

競合となりうる外資系企業の中にはアセットマネジメント領域で先行する企業も存在するが、日本市場では制度・税制への適合が実質的な参入障壁となっている。同社は、相続税財産評価基本通達に基づく評価ロジックをシステムに実装するなど、高い市場適合力を備えている。この専門人材による知見がプロダクト開発に直接反映されていることが、総合的な競争優位性の源泉となっている。

業績動向

2025年9月期は増収増益、売上高は過去最高を更新。 全KPIも目標を達成

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の業績は、売上高で9,689百万円(前期比18.5%増)、営業利益で530百万円(同78.4%増)、経常利益で535百万円(同73.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で401百万円(同156.3%増)となった。売上高は、生命保険向けの顧客管理システム再構築案件や変額個人年金保険システム案件の獲得によって大幅な増収となり、過去最高を更新した。利益面では、プロジェクト管理の徹底により、労務費及び外注費などの原価率の低減に加え、販管費の増加を売上増加の範囲内に抑制したことで営業利益は増益となり、同利益率は5.5%に改善した。また、試験研究費や賃金増加に関わる法人税額控除の適用によって、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比2.5倍を超える大幅な増益となった。これにより、KPIとしていた売上高(目標値は8,780百万円)、営業利益(同450百万円)、営業利益率(同5.1%)、ROE(同8.0%、2025年9月期実績11.6%)のすべての項目において目標を達成した。

2025年9月期業績推移

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,178	100.0%	9,689	100.0%	1,510	18.5%
売上原価	6,451	78.9%	7,567	78.1%	1,116	17.3%
売上総利益	1,727	21.1%	2,122	21.9%	394	22.8%
販管費	1,430	17.5%	1,591	16.4%	160	11.3%
営業利益	297	3.6%	530	5.5%	233	78.4%
経常利益	308	3.8%	535	5.5%	226	73.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	1.9%	401	4.1%	245	156.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

生命保険向け売上が前期比17.5%増、証券向けが同69.2%増

2. クライアント別売上

クライアント別売上高では、生命保険向けが8,111百万円(前期比17.5%増)、銀行向けが988百万円(同7.4%増)、証券向けが398百万円(同69.2%増)、FP・会計事務所ほか向けが191百万円(同56.6%増)となった。生命保険向けは、新NISA制度の開始を背景とする資産形成商品の需要拡大を受け、新商品リリースに関連するシステム開発案件が堅調に推移した。銀行向けは、ゴールベースプランニングシステム開発などの受託開発の受注が寄与した。証券向けは、IFA向け投資商品発注サポートシステムをはじめとする、証券業務における新たな事業領域での受託開発が寄与し、大幅増加となった。これらの進展により、生命保険会社向けに偏重していた売上構成は徐々に見直されており、特定の販売先への集中を緩和する事業ポートフォリオの分散が着実に進展している。

クライアント別売上

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
生命保険	6,901	84.4%	8,111	83.7%	1,210	17.5%
銀行	920	11.2%	988	10.2%	68	7.4%
証券	235	2.9%	398	4.1%	163	69.2%
FP・会計事務所ほか	122	1.5%	191	2.0%	69	56.6%
合計	8,178	100.0%	9,689	100.0%	1,510	18.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

受託開発が前期比20.1%増と好調

3. サービス別売上

サービス別売上では、受託開発売上が9,121百万円(前期比20.1%増)、使用許諾・保守売上は516百万円(同6.7%減)、その他が50百万円(同67.7%増)となった。生命保険及び証券向けの受託開発案件が好調に推移した。加えて、メガバンクからの富裕層向け資産管理プラットフォームに関する継続的な開発受注や、地方銀行からのゴールベースプランニング、相続・医療ローンのシミュレーションシステム開発案件の獲得が受託開発増に寄与した。

サービス別売上

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
受託開発	7,594	92.9%	9,121	94.1%	1,527	20.1%
使用許諾・保守	554	6.8%	516	5.3%	-37	-6.7%
その他	30	0.4%	50	0.5%	20	67.7%
合計	8,178	100.0%	9,689	100.0%	1,510	18.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は56.1%と健全性を維持、営業利益率は5.5%に改善

4. 財務状況と経営指標

2025年9月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比970百万円増加し6,630百万円となった。主な増減要因としては、無形固定資産が149百万円減少した一方で、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、投資その他の資産が267百万円増加したことが挙げられる。売掛金は検収済みで回収待ちの債権であり、契約資産は工事進行基準を適用する請負工事において、工事進捗割合に応じて擬制的に認識される売上債権である。期末にかけて契約資産が増加したのは、期をまたぐ案件が増加したことによるものであり、ビジネスモデルの変化によるものではない。

負債合計は前期末比336百万円増加し2,700百万円となった。有利子負債は27百万円減少した一方、買掛金が86百万円増加しており、事業拡大に伴う取引量増加が主な要因である。

純資産合計は前期末比633百万円増加し3,930百万円となった。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益401百万円の計上に加え、有価証券評価差額金181百万円の増加によるものである。

収益性指標では、ROE（自己資本当期純利益率）が11.6%と前期比6.6ポイント上昇した。営業利益率も1.9ポイント改善し5.5%となり、中期経営計画における2025年度目標である5.1%を上回った。安全性指標では、自己資本比率は0.8ポイント低下したものの、56.1%と依然として高水準を維持している。D/Eレシオは0.38倍と低位に抑えられており、財務の健全性は良好である。加えて、流動比率は239.0%と高く、短期的な資金繰りに対する懸念はない水準と言える。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/9期末	23/9期末	24/9期末	25/9期末	増減額
流動資産	3,136	3,557	3,816	4,677	861
現金及び預金	1,209	1,887	1,410	1,768	358
売掛金及び契約資産	1,801	1,582	2,223	2,767	544
仕掛品	53	44	85	57	-28
固定資産	1,959	1,988	1,844	1,943	98
有形固定資産	280	261	323	303	-19
無形固定資産	794	724	422	273	-149
投資その他の資産	883	1,003	1,098	1,366	267
資産合計	5,095	5,545	5,660	6,630	970
流動負債	1,642	1,878	1,713	1,956	243
買掛金	288	300	315	401	86
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	1,033	988	997	977	-19
固定負債	514	518	650	743	92
長期借入金	344	347	441	433	-8
負債合計	2,157	2,396	2,364	2,700	336
(有利子負債)	1,377	1,336	1,439	1,411	-27
純資産合計	2,938	3,149	3,296	3,930	633
<収益性>					
ROE	-8.2%	7.5%	5.0%	11.6%	6.6pp
営業利益率	-3.9%	4.0%	3.6%	5.5%	1.9pp
<安全性>					
自己資本比率	56.2%	55.4%	56.9%	56.1%	-0.8pp
D/Eレシオ	0.48倍	0.44倍	0.45倍	0.38倍	-0.07
流動比率	190.9%	189.4%	222.7%	239.0%	16.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業活動によるキャッシュ・フローで現金及び預金が増加

5. キャッシュ・フローの状況

2025年9月期のキャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは434百万円の収入となった。売上債権の増加により544百万円減少したものの、税金等調整前当期純利益544百万円及び減価償却費280百万円の計上が主な増加要因となった。

投資活動によるキャッシュ・フローは130百万円の支出となった。これは、有形固定資産及び無形固定資産の取得に伴う支出が主因である。

財務活動によるキャッシュ・フローは27百万円の収入となった。長期借入金が27百万円減少したことに加え、配当金91百万円の支払いがあったが、非支配株主からの払込み147百万円が収入要因となった。

業績動向

これらの結果、現金及び現金同等物は前期末比331百万円増加し、期末残高は1,747百万円となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-182	1,216	-283	434
投資活動によるキャッシュ・フロー	-164	-433	-178	-130
財務活動によるキャッシュ・フロー	-334	-104	11	27
現金及び現金同等物の増減額	-681	678	-450	331
現金及び現金同等物の期末残高	1,187	1,866	1,415	1,747

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年9月期第1四半期も大幅増収増益

6. 2026年9月期第1四半期の業績概要

2026年9月期第1四半期の業績は、売上高で2,510百万円(前期比21.8%増)、営業利益で180百万円(同12.4倍)、経常利益で174百万円(同17.5倍)、親会社株主に帰属する四半期純利益で115百万円(同54.0倍)と大幅な増収増益となった。同社の主要クライアントである生命保険会社では、従来、保険商品のリリース時期が4月及び10月に集中する傾向があり、同社の売上が第2四半期及び第4四半期に偏重しやすい季節性があった。しかし足元では、資産形成商品の受注拡大を背景に、商品リリースのタイミングが分散する傾向にある。この結果、2026年9月期第1四半期においても売上が堅調に推移し、収益の期中平準化が進化したことが、大幅な増益につながった。

2026年9月期第1四半期業績推移

(単位：百万円)

	25/9期1Q		26/9期1Q		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	2,060	100.0%	2,510	100.0%	21.8%	449
売上原価	1,682	81.6%	1,914	76.3%	13.8%	232
売上総利益	378	18.4%	595	23.7%	57.3%	217
販管費	364	17.7%	415	16.6%	14.1%	51
営業利益	14	0.7%	180	7.2%	12.4倍	165
経常利益	9	0.5%	174	6.9%	17.5倍	164
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2	0.1%	115	4.6%	54.0倍	113

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期は、売上高は100億円の大台達成へ。 営業利益は過去最高を見込む

● 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期通期の業績見通しは、売上高で10,300百万円（前期比6.3%増）、営業利益で630百万円（同18.7%増）、経常利益で630百万円（同17.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で410百万円（同2.0%増）を予想している。

売上高は、生命保険の既存顧客深耕と新規顧客開拓、銀行・証券分野の新規業務獲得と使用量課金や使用許諾・保守収益などのストックビジネスの拡大を推進することで、100億円の大台達成を目指している。クライアント別では、生命保険向けの売上比率を70%（前期は83.7%）に引き下げる一方、銀行・証券・その他向けを30%（同16.3%）まで引き上げる計画である。サービス別では、受託開発の比率を88%（同94.1%）、使用許諾・保守・その他を12%（同5.9%）へ拡大する見込みであり、収益構造の転換を進める。

利益面では、売上構成比の改善に加え、プロジェクト管理の徹底や生産工程の合理化により、売上総利益率24.6%（前期比2.7ポイント上昇）を見込んでいる。売上拡大に対して外注費の増加を抑制するとともに、生成AIを活用したプログラミングの自動化を推進し、生産性向上を図る。販管費は、先行投資として人件費・採用費及び研究開発費を中心に308百万円の増加を見込むものの、営業利益は過去最高益を更新する見通しである。さらに、研究開発費に対する法人税額控除の適用が見込まれることから、親会社株主に帰属する当期純利益は当初計画を上回り、増益を確保する見通しとしている。

2026年9月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	9,689	100.0%	10,300	100.0%	610	6.3%
売上原価	7,567	78.1%	7,770	75.4%	202	2.7%
売上総利益	2,122	21.9%	2,530	24.6%	407	19.2%
販管費	1,591	16.4%	1,900	18.4%	308	19.4%
営業利益	530	5.5%	630	6.1%	99	18.7%
経常利益	535	5.5%	630	6.1%	94	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	401	4.1%	410	4.0%	8	2.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2027年9月期目標は売上高11,000百万円、営業利益1,000百万円

1. 中期経営計画の内容

同社は、2035年に目指す姿として、「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」ことを掲げ、現在は2025年9月期～2027年9月期の3ヶ年を対象とする中期経営計画を推進している。最終年度である2027年9月期には、売上高11,000百万円、営業利益1,000百万円、営業利益率9.0%、ROE13.0%の達成を目標としている。生命保険市場における変額個人年金保険需要を背景としたシステム開発受託が今後数年にわたり継続すると見込んでおり、同社の強みであるプラットフォーム提供とパッケージ展開の両輪を回すことによって成長を加速する。資本コストを上回るROE13%の実現を通じて、企業価値の最大化を目指している。

2. 5つの成長戦略(オーガニック成長)

中期経営計画では、オーガニックの成長戦略として「5つの成長戦略」を掲げている。同社は、金融システムソリューション分野におけるバリューチェーン(戦略設計、計算エンジン・ライブラリー提供、受託開発、プラットフォーム提供、ファミリーオフィスビジネス)全体への対応を志向し、事業領域の拡大を図る。国内の生命保険会社の半数以上と取引実績があり、30年以上にわたり蓄積してきたノウハウを基盤に、銀行・証券、会計事務所・FPなどへの顧客層の拡大を進めるとともに、DX、AI、クラウド技術などを活用した新たなサービス提供を強化していく。具体的には、(1) 顧客基盤の深耕・強化、(2) 事業ポートフォリオ改革、(3) ファミリーオフィスビジネスへの参入、(4) ストックビジネス向け新プラットフォームの開発、(5) 海外市場開拓の5つである。同社はバリューチェーン全体をカバーする体制を志向しつつ、2026年9月期においては、特に「戦略設計」「プラットフォーム提供」「ファミリーオフィスビジネス」の3領域に重点投資を行うことで、これら5つの戦略を推進する。

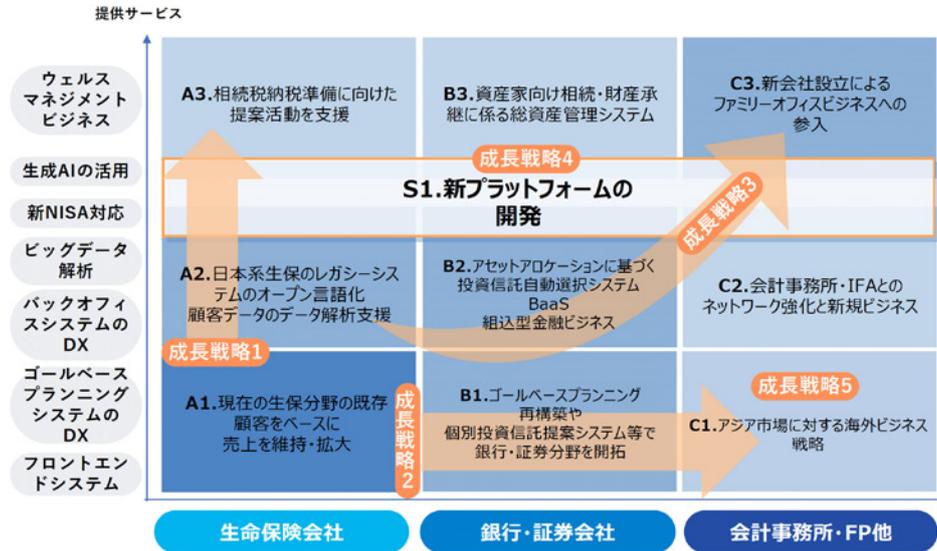
金融システムソリューション分野のバリューチェーン



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

5つの成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

(1) 成長戦略1：顧客基盤深耕・強化施策

同社の主要クライアントである生命保険会社向けビジネスの維持・拡大を目的とした戦略であり、バリューチェーン上では、「戦略設計(企画・デザイン)」及び「受託開発(金融機関向けシステム開発)」に該当する。DXソリューションや生成AIを活用した顧客データ解析の高度化、業務効率化ニーズに対応する新サービスの提供を通じ、既存顧客へのクロスセルを拡大する。単なるシステム受託開発にとどまらず、戦略設計段階から深く関与し、相続税納税準備など今後拡大が見込まれる分野への提案活動も支援する。また、同社自身においても生成AIを活用し、開発効率の改善を図る。これらを通じて、主要顧客との長期的な戦略パートナー関係の確立を目指す。

(2) 成長戦略2：事業ポートフォリオ改革

生命保険会社向けに偏重してきた収益構造を見直し、銀行・証券・会計事務所などバランスの取れた事業ポートフォリオへの転換を進める戦略である。「受託開発」の対象顧客領域を拡大するとともに、より収益性の高い「プラットフォーム提供」型ビジネスへの転換を図る。銀行・証券向けビジネスはシステムの共通化が生命保険向けに比べ容易であり、また使用料課金が組み込まれたシステム開発が多いことから、生命保険向けよりも利益率が高い特徴を持つ。同社は2027年9月期までに銀行・証券・その他分野の売上比率を40%まで引き上げることを目標としている。ゴールベースプランニング再構築システムや投資信託提案システムなどの実績をベースに、顧客層拡大と全社利益率の改善を同時に進める。

中長期の成長戦略

(3) 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」の到来を見据え、富裕層向けのパーソナライズされたコンサルティングを提供する戦略であり、「戦略設計」から「ファミリーオフィス」までのバリューチェーンに全域に関連する。Wealth Engineを中心に、アセットマネジメントとタックスマネジメントを融合させたサービスを展開し、企業経営者や資産家を対象に、相続、事業承継・財産承継・資金運用対策の立案から実行までを支援する。将来的には、カスタマイズされたファンドラップ[※]の提供を目指し、2026年前半までに第2種金融商品取引業及び投資助言・代理業のライセンス取得を進めている。

※ 投資家から預かった資産を、金融機関や運用会社が一任で運用・管理するサービスのこと。

また、Trust Engineと連携し、金融機能をほかのサービスに組み込むEmbedded Finance（組み込み型金融）の拡大を図る。具体的には、アセットアロケーションに基づく投資信託自動選択システムなどを銀行・証券のサービスへの組み込みを目指している。研究開発面では、生成AIの活用とAIエージェントの開発を進め、社会実装を推進する。これらの先進テクノロジーにより、顧客の理解に合わせた説明文章の作成や文章のチェックの効率化を目指す。

(4) 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

「ライブラリー提供」及び「プラットフォーム提供」を核とし、受託開発中心のビジネスモデルから、安定的かつ高利益率なストック型収益モデルへの転換を進めている。Trust Engineにおいて、CRMやゴールベースプランニングを統合した次世代型資産管理プラットフォームを開発し、生命保険会社、銀行・証券及び会計事務所・IFA向けに提供する。独自の「CAPライブラリー」などを基盤としたプラットフォームによる使用量課金モデルの売上比率を将来的に15%まで引き上げ、利益率の改善を図る。

(5) 成長戦略5：海外市場開拓

国内で蓄積した生命保険向けの「戦略設計」及び「受託開発」のノウハウを、東南アジア諸国（タイ、マレーシア、ベトナム、インドネシア）へ水平展開する戦略である。経済発展とともに生命保険需要の拡大が期待される新市場において、業務提携先であるSoftBIのネットワークを活用し、受託開発を通じた市場参入と段階的なビジネス化を推進する。

3. M&A戦略（インオーガニック戦略）

同社は、オーガニック成長戦略に加え、M&Aを活用したインオーガニック成長も視野に入れている。M&Aを通じて競争力を強化し、持続的な成長を実現する方針である。将来の成長期待を明確に示すことで、PERの向上を意識した経営を行う考えである。ターゲットとしては、銀行・証券向けビジネスの拡大に直結するシステムやノウハウを持つ企業を想定している。この分野では、事業承継ニーズを持つ未上場企業もあり、既に具体的な交渉案件が存在している。これにより、中期経営計画で掲げる銀行・証券・その他分野の売上比率40%への引き上げ加速をねらう。成長投資の原資としては、内部留保に加え、デットファイナンスの活用も検討している。なお、M&Aによる成長は中期経営計画の数値目標には織り込んでおらず、実現した場合には上振れ要因となる。

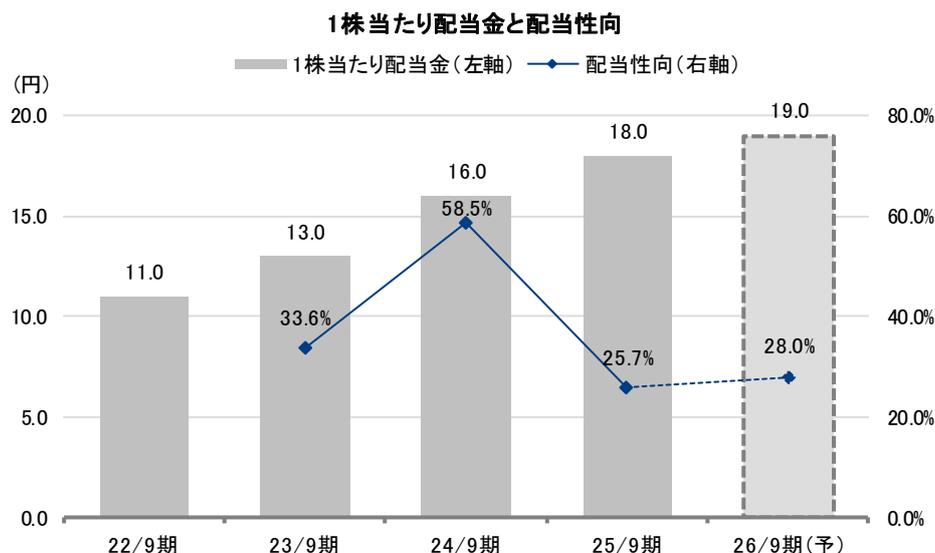
株主還元策

累進配当を基本方針とし、2026年9月期は年間19.0円を予想

同社は株主還元策として配当を実施しており、原則として減配を行わず、配当を維持または増配する「累進配当」を基本方針としている。中期経営計画の期間中においては配当性向20～50%を利益還元の目安としている。

2025年9月期は、年間18.0円(配当性向25.7%)の配当を実施し、配当性向の目標レンジを達成した。2026年9月期については、1円増配となる年間19.0円(同28.0%)を計画している。

今後、親会社株主に帰属する当期純利益の拡大を見込んでいるが、利益配分については配当のみならず、将来の成長に向けた研究開発(R&D)投資にも充当していく。配当性向に一定の幅を持たせることで投資余力を確保しつつ、累進配当の継続を通じて、中長期的な株主価値の向上を目指す。



注：22/9期は親会社株主に帰属する当期純利益がマイナスとなったため、配当性向の記載なし
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp