

|| 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7月1日(水)

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. 2026年9月期中間期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
4. 株主還元	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 社会的背景と事業環境	04
3. 沿革	05
事業概要	06
1. 事業構成とビジネスモデル	06
2. 特徴と強み	07
業績動向	09
1. 2025年9月期の業績概要	09
2. 2026年9月期中間期の業績概要	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フローの状況	13
今後の見通し	14
● 2026年9月期の業績見通し	14
中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の内容	15
2. 5つの成長戦略(オーガニック成長)	15
3. 足元の急速な環境変化を捉えた同社の対応	18
4. M&A戦略(インオーガニック戦略)	18
株主還元策	19

要約

2026年9月期も増収増益見込み、 市場環境を追い風にストック型収益モデルへの転換を加速

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。同社のポジショニングはユニークであり、市場環境も追い風であることから、従来の開発受託型からプラットフォーム提供を通じたストック型収益モデルへの転換を進めている。

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で5,487百万円(前年同期比16.2%増)、営業利益で638百万円(同66.3%増)、経常利益で643百万円(同65.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益で405百万円(同51.8%増)となった。売上高・全利益段階で中間期として過去最高を更新した。売上は、生命保険向けが堅調に推移したほか、銀行向けが大幅に伸長した。利益面では、ストック型売上が伸長したことに加えて、生成AIツールを開発工程に活用し最大約60%の時間短縮を実現するなど生産性が向上し、大幅な増益となった。

2. 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730百万円(同37.6%増)、経常利益で735百万円(同37.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で465百万円(同15.7%増)を予想している。中間期の好業績を受けて各利益項目を上方修正しており、営業利益は過去最高益を更新する見通しである。売上面では生命保険向け既存顧客の深耕・新規開拓に加え、銀行・証券分野の拡大とストックビジネス強化を推進し、売上高100億円の大台達成を目指す。なお、生保業界における生成AI関連予算の執行方針が固まりきっていない点から売上高予想は保守的に据え置いており、下期には新サービスの本格稼働が控えているため上振れ余地も残されている。

3. 成長戦略

同社は3ヶ年の中期経営計画を推進しており、最終年度である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%の達成を目標とする。成長戦略の柱は、(1)顧客基盤深耕・強化、(2)事業ポートフォリオ改革(銀行・証券・その他の売上比率を40%へ引き上げ)、(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開発、(5)海外市場開拓の5点である。収益構造面では、受託開発中心のモデルからストック型・使用料課金型への転換を加速させ、利益率の改善を図る。オーガニック成長に加え、銀行・証券向けビジネス拡大に直結するシステムやノウハウを持つ企業へのM&Aも視野に入れており、中期目標に対して上振れ要因となる可能性がある。

要約

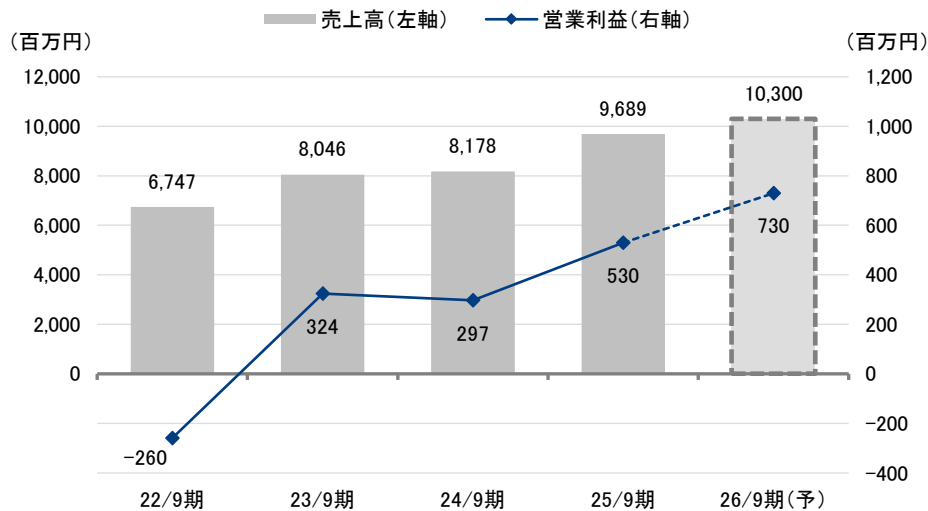
4. 株主還元

株主還元については、累進配当を基本方針とし、配当性向20%~50%を中期経営計画期間中の目安としている。2025年9月期は年間18.0円(配当性向25.7%)を実施し、2026年9月期は3.0円増配の年間21.0円(同26.0%)を予想している。業績の上方修正に伴い期初予想から2.0円引き上げた。今後は、R&D投資にも利益を充当する方針ながら、利益成長や水準に応じて柔軟に株主還元へ反映し、中長期的な株主価値向上を目指す。

Key Points

- ・ 2026年9月期中間期は、売上高及び全利益段階で過去最高を更新
- ・ 2026年9月期の営業利益は730百万円へと上方修正、過去最高を見込む
- ・ 市場環境を追い風に、プラットフォーム提供を通じたストック型収益モデルへの転換を加速
- ・ 2026年9月期配当予想は年間21.0円に上方修正し、前期比3.0円増配

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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の提供を目指している。(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、今後強力なサポート企業としての役割を担う存在である。

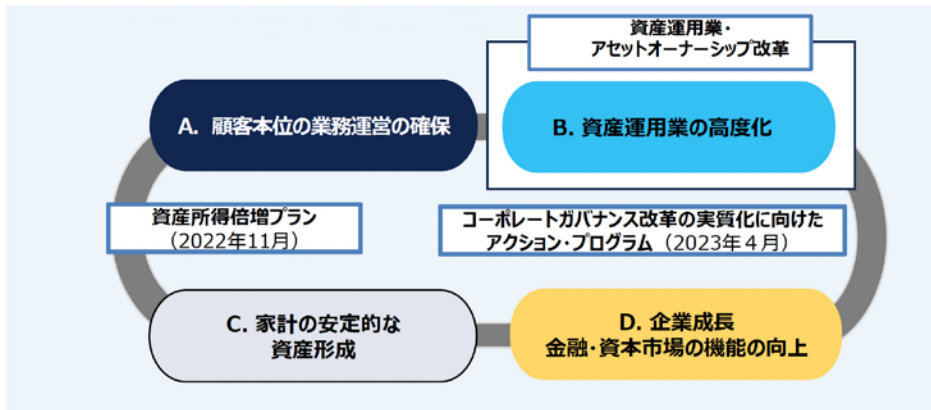
会社概要

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、足元の急速な生成AIの発展を受け、各金融機関はIT投資予算の配分見直しを進めており、自社開発から既存ソリューション活用へシフトしつつある。相続の進展(生前贈与を含む)に伴い資産運用提案の相手方が高齢者から若い世代へ移行していくことに加えて、新NISAなどの税制優遇制度の拡充によって20代を含む若年層の資産運用も広がっている。こうした顧客層の多様化を背景に、伝統的金融機関の優位性が低下する可能性があり、銀行・証券・生命保険といった業態の垣根を越えた顧客争奪競争が激化している。こうした状況のなか、AIを活用した高付加価値な提案営業が競争優位の必須条件になりつつある一方、金融機関が自社単独で開発するには限界が生じており、外部の専門ソリューションへの需要が一段と高まっている。

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

会社概要

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月には東証一部指定を経て、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	東証一部指定
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

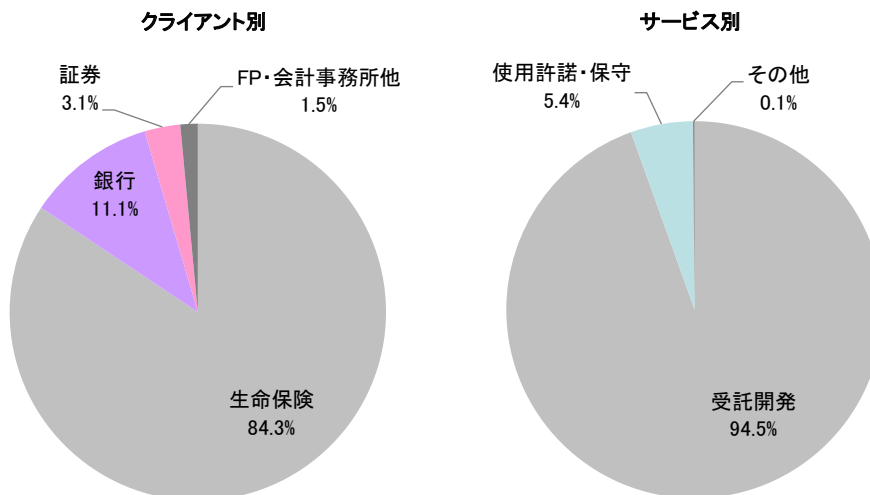
■ 事業概要

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。2026年9月期中間期のクライアント別売上高構成比は、生命保険が84.3%、銀行が11.1%、証券が3.1%、その他 (FP・会計事務所他) が1.5%であり、生命保険向けが引き続き大宗を占める。サービス別では、受託開発が売上高の94.5%を占め、使用許諾・保守が5.4%となっている。

売上高構成比 (2026年9月期中間期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

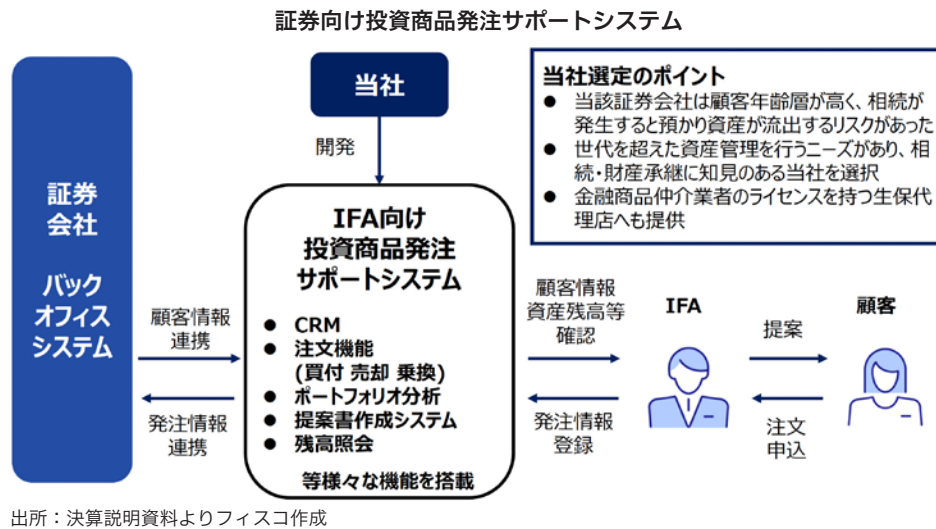
生命保険向けと銀行・証券向けではビジネスモデルが大きく異なる。生命保険向けビジネスは、エンジニアの工数に基づく受託開発が収益の柱である。各保険会社が約5年に1度更新する基幹プラットフォームの構築を受注すると、その後は新商品投入のたびに追加受注が発生する。各社は毎年3~4程度の新商品を投入しており、追加のマーケティング活動を行うことなく、安定的な継続受注につながるケースが多い。

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。



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。ソニー生命に対しては、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1兆円を突破しており、企画段階からの深い関与が事業成果に直結した。

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。さらに同社は、各社のシステム実装状況や課題が集約される唯一のポジションにある。業界内での取り組み事例を提案に活用できる点は、他社が模倣できない構造的な差別化要因となっている。

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4名、税理士4名、日本証券アナリスト協会検定会員2名、CFP(Certified Financial Planner)4名、AFP(Affiliated Financial Planner)5名(いずれも2025年9月期末時点)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%(同1.9ポイント上昇)となった。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

2026年9月期中間期は、売上高及び全利益段階で過去最高を更新

2. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で5,487百万円（前年同期比16.2%増）、営業利益で638百万円（同66.3%増）、経常利益で643百万円（同65.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益で405百万円（同51.8%増）となった。売上高及び全利益段階で中間期として過去最高を更新した。売上面では、主力の生命保険向けに加えて、銀行向けも大幅に伸長した。また、サービス別売上では、使用許諾・保守売上が受託開発を上回って増加し、ストック収益の拡大につながった。この結果、売上総利益率が26.9%（前年同期比2.4ポイント上昇）となった。また、開発エンジニア確保に伴う労務費・外注費の増加率を売上成長率以下に抑制したことに加え、生成AIツールを実装・単体テスト等の開発工程に活用し、最大約60%の時間短縮を実現するなど生産性が向上した。販管費は人件費が増加したものの、売上総利益の増益によって吸収し、営業利益以下の全利益段階でも大幅増益となった。

2026年9月期中間期業績推移

（単位：百万円）

	25/9期中間期		26/9期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,722	-	5,487	-	765	16.2%
売上原価	3,565	75.5%	4,010	73.1%	444	12.5%
売上総利益	1,156	24.5%	1,477	26.9%	320	27.7%
販管費	772	16.4%	838	15.3%	66	8.6%
営業利益	383	8.1%	638	11.6%	254	66.3%
経常利益	389	8.2%	643	11.7%	254	65.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	267	5.7%	405	7.4%	138	51.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) クライアント別売上

クライアント別売上高では、生命保険向けが前年同期比13.4%増の4,626百万円（構成比84.3%）、銀行向けは同51.5%増の609百万円（同11.1%）、証券向けは同11.1%減の168百万円（同3.1%）、その他（FP・会計事務所他）は同60.8%増の82百万円（同1.5%）となった。生命保険向けは、営業支援システムの再構築、第三分野保険（医療・がん等）の新商品対応、組織再編に伴うシステム統合作業などの案件が積み上がったことが寄与した。銀行向けでは、メガバンク向けのゴールベースプランニングシステムのUI/UX改善、ネット銀行のDX化・ペーパーレス化案件の深耕、地方銀行向けライフプランニングシステム提供が奏功し、大幅に伸長した。非生保分野（銀行・証券・その他）の売上比率は前年同期の13.6%から15.7%へ上昇しており、事業ポートフォリオ改革の進展が確認できた。

業績動向

クライアント別売上

(単位：百万円)

	25/9期中間期		26/9期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
生命保険	4,079	86.4%	4,626	84.3%	547	13.4%
銀行	402	8.5%	609	11.1%	207	51.5%
証券	189	4.0%	168	3.1%	-21	-11.1%
FP・会計事務所他	51	1.1%	82	1.5%	31	60.8%
合計	4,722	100.0%	5,487	100.0%	765	16.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

使用許諾・保守が受託開発を上回って伸長、ストック型収益モデルへ

(2) サービス別売上

サービス別売上では、受託開発売上が前年同期比16.0%増の5,185百万円(構成比94.5%)、使用許諾・保守売上は同23.2%増の294百万円(同5.4%)となった。使用許諾・保守売上では、統合資産管理システム「WMW」のアカウント数増加が寄与し、受託開発を上回る伸びとなった。この結果、ストック型収益モデルへの転換が進展した。

サービス別売上

(単位：百万円)

	25/9期中間期		26/9期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
受託開発	4,469	94.7%	5,185	94.5%	716	16.0%
使用許諾・保守	238	5.1%	294	5.4%	55	23.2%
その他	13	0.3%	7	0.1%	-6	-44.0%
合計	4,722	100.0%	5,487	100.0%	765	16.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率56.0%、流動比率は240.9%と 安全性指標は健全な水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2026年9月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比281百万円増加の6,912百万円となった。流動資産では現金及び預金が670百万円増加した一方、固定資産では投資有価証券が333百万円減少した。

負債合計は同140百万円増加の2,840百万円となった。未払法人税等、未払消費税等、契約負債の増加を主因として流動負債が246百万円増加した。固定負債は106百万円減少した。

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7月1日 (水)

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

業績動向

純資産合計は同141百万円増加の4,071百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益405百万円の計上の一方、配当金の支払い54百万円、その他有価証券評価差額金の減少208百万円が影響した。

安全性指標では、自己資本比率は56.0% (同0.1ポイント低下) と健全な水準を維持している。有利子負債の合計は1,384百万円と、前期末の1,411百万円から26百万円減少した。流動比率は240.9%と資金繰り面に懸念はない。

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	26/9期中 間期末	増減
流動資産	3,136	3,557	3,816	4,677	861	5,308	630
現金及び預金	1,209	1,887	1,410	1,768	358	2,438	670
売掛金及び契約資産	1,801	1,582	2,223	2,767	544	2,711	-56
仕掛品	53	42	85	57	-28	44	-13
固定資産	1,959	1,988	1,844	1,943	98	1,595	-347
有形固定資産	280	261	323	303	-19	313	9
無形固定資産	794	724	422	273	-149	238	-34
投資その他の資産	883	1,003	1,098	1,366	267	1,042	-323
投資有価証券	423	563	653	920	267	586	-333
資産合計	5,095	5,545	5,660	6,630	970	6,912	281
流動負債	1,642	1,878	1,713	1,956	243	2,203	246
買掛金	288	300	315	401	86	396	-5
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	975	-2
固定負債	514	518	650	743	92	637	-106
長期借入金	344	347	441	433	-8	409	-23
負債合計	2,157	2,396	2,364	2,700	336	2,840	140
(有利子負債)	1,377	1,336	1,439	1,411	-27	1,384	-26
純資産合計	2,938	3,149	3,296	3,930	633	4,071	141
<収益性>							
ROA	-4.5%	6.2%	5.5%	8.7%	3.2pp	-	-
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	56.0%	-0.1pp
D/Eレシオ	0.48倍	0.44倍	0.45倍	0.38倍	-0.07	0.36倍	-0.02
流動比率	190.9%	189.4%	222.7%	239.0%	16.3%	240.9%	1.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業キャッシュ・フローにより、 現預金残高は2,417百万円に積み上がる

4. キャッシュ・フローの状況

2026年9月期中間期のキャッシュ・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855百万円の収入となった。税金等調整前中間純利益613百万円の計上及び減価償却費115百万円の計上が主な収入であった。

投資活動によるキャッシュ・フローは104百万円の支出となった。有形固定資産48百万円、無形固定資産46百万円の取得が主な支出であった。

財務活動によるキャッシュ・フローは80百万円の支出であった。長期借入による収入250百万円の方で、長期借入金の返済276百万円、配当金の支払い54百万円が支出となった。

これら結果、現金及び現金同等物は前期末比670百万円増加し、同残高は2,417百万円に積み上がった。

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	25/9期 中間期	26/9期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-182	1,216	-283	434	528	855
税金等調整前当期純利益	-340	318	238	544	398	613
減価償却費	351	401	349	280	131	115
売上債権の増減額 (-は増加)	-168	218	-640	-544	-151	56
棚卸資産の増減額 (-は増加)	8	8	-40	28	40	13
仕入債務の増減額 (-は減少)	15	11	15	86	73	-5
投資活動によるキャッシュ・フロー	-164	-433	-178	-130	-63	-104
財務活動によるキャッシュ・フロー	-334	-104	11	27	-315	-80
長短借入金の増減額	-224	-41	102	-27	-272	-27
配当金の支払い額	-59	-62	-91	-91	-42	-54
現金及び現金同等物の増減額	-681	678	-450	331	149	670
現金及び現金同等物の期首残高	1,869	1,187	1,866	1,415	1,415	1,747
現金及び現金同等物の期末残高	1,187	1,866	1,415	1,747	1,565	2,417

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期の営業利益は730百万円へと上方修正、過去最高を見込む

● 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期通期の連結業績は、売上高で10,300百万円(前期比6.3%増)、営業利益で730百万円(同37.6%増)、経常利益で735百万円(同37.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で465百万円(同15.7%増)を見込む。2026年9月期中間期での利益超過を反映し、2026年5月に業績予想を修正した。売上高は据え置きながら、営業利益は当初予想比100百万円、経常利益は同105百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同55百万円それぞれ上方修正した。売上面では、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、使用料課金や使用許諾・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す。利益面では、売上総利益率24.3%(前期比2.4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178百万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。

なお、生保業界において生成AI関連予算の執行方針が定まりきっていないため、売上高予想は保守的に当初予想を据え置いている。下期にはTrust EngineのポートフォリオマネジメントシステムのリリースやAIエージェントによる顧客の提案書作成自動化など新サービスの本格稼働が控えており、上振れ余地も残されている。

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	-	10,300	-	610	6.3%
売上原価	7,567	78.1%	7,800	75.7%	232	3.1%
売上総利益	2,122	21.9%	2,500	24.3%	377	17.8%
販管費	1,591	16.4%	1,770	17.2%	178	11.2%
営業利益	530	5.5%	730	7.1%	199	37.6%
経常利益	535	5.5%	735	7.1%	199	37.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	401	4.1%	465	4.5%	63	15.7%

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」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。

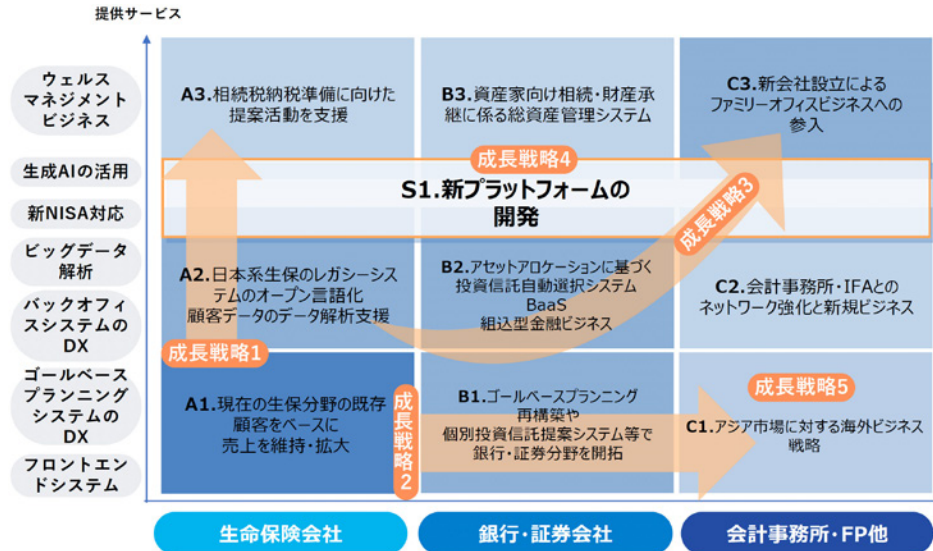
金融システムソリューション分野のバリューチェーン



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

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。

(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わたって関連する。Wealth Engineを中心に、ウェルステック※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。Wealth Engineは、2026年6月に第二種金融商品取引業及び投資助言・代理業の登録を完了した。当初は顧客との直接契約により個別銘柄を含む投資助言を行うが、将来的には米国RIA (Registered Investment Adviser) やスイスEAM (External Asset Manager) のようなファミリーオフィスサービスを提供することによる管理資産残高に対する課金型ビジネスの検討も行っていく。これにより、受託開発中心の収益構造からの転換を加速させる役割を担う。ポートフォリオマネジメントシステム (PMS) は2026年7月リリースを予定しており、金融機関・IFAへの普及を通じた使用料課金収益の積み上げを目指す。

※ アセットマネジメントとタックスマネジメントを統合したデジタルテクノロジーでウェルスマネジメントや資産運用などを革新するソリューションのこと。

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」などを基盤としたプラットフォームによる使用料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。

市場環境の変化を踏まえ、プラットフォームを活用した 使用料課金ビジネスモデルへの転換を加速

3. 足元の急速な環境変化を捉えた同社の対応

足元では、生成AIの急速な進化と普及による金融機関のIT投資姿勢の変化、相続税制改正を背景とした資産承継ニーズの拡大、NISAを契機とした顧客層の多様化など、事業環境が大きく変化している。既に多くの金融機関との取引実績と先進的なプラットフォームを持つ同社にとってはいずれも追い風であり、成長戦略のなかでも、とりわけ次の3点に注力している。

(1) ウェルステックへのポジショニング強化 (成長戦略3)

アセットマネジメント (資産運用) とタックスマネジメント (税務管理) を融合し、システムを通じて実現する「ウェルステック (WealthTech)」を目指している。こうしたシステムは日本市場では希少であり、同社に対抗できる企業は国内外を問わずほとんどない。将来的には、AIエージェントによる自動提案や人型ロボットによる富裕層向けコンサルティングまでを視野に入れており、デジタルとAIを活用した金融サービス変革を主導する姿勢を示している。

(2) ビジネスモデル転換加速 (成長戦略1、2、3)

従来の受託開発ベースの労働集約型モデルから、プラットフォームによる使用料課金及び残高報酬型の非労働集約的な収益モデルへの転換を加速する。同社のプラットフォームは、ネット証券やIFAなどから高い評価を獲得していることに加え、金融業界を横断して情報を集積できるポジショニングを生かし、新規導入に向けた営業活動に注力する。相続税の納税準備や財産分割提案書の生成AI自動作成機能も開発中である。未取引金融機関へのM&Aを活用した参入も視野に入れている。

(3) 生成AI活用と開発体制の変革

開発現場では、生成AIツールを実装・単体テストなどに活用し、最大約60%の時間短縮を実現している。業界全体でIT人材に求められるスキルセットが変化するなか、同社でも人員計画の見直しを進めている。また、東京大学・松尾豊教授研究室発のAIスタートアップ (株) Elithと連携し、AI-OCR技術を活用し、非上場会社の決算書を自動で読み取り、自社株を評価して顧客の金融資産等に係る課題を見える化するシステムを共同で開発した。

4. 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、既に具体的な交渉が進捗している。金融機関との新規取引参入はハードルが高いものの、M&Aを通じて顧客基盤拡大を目指し、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

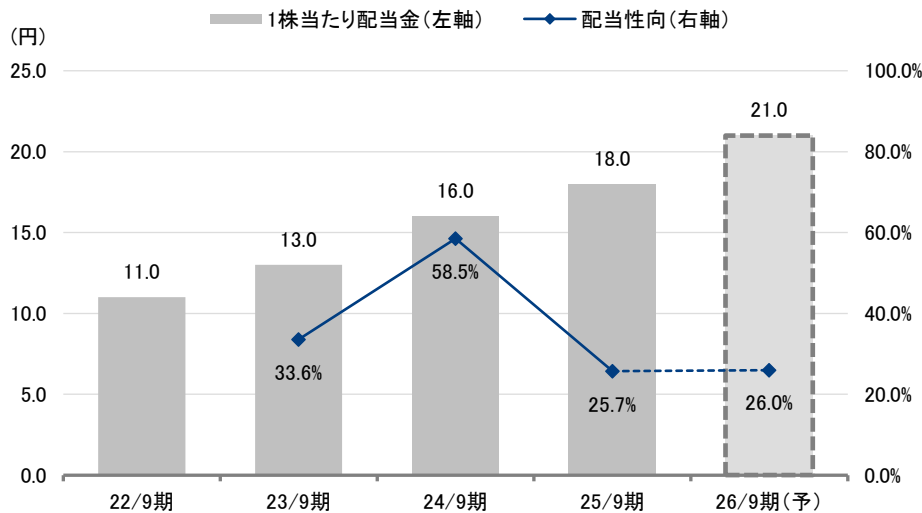
2026年9月期配当予想は年間21.0円に上方修正し、前期比3.0円増配へ

同社は株主還元策として配当を実施しており、中期経営計画の期間中においては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、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、3.0円増配となる年間21.0円(同26.0%)を予想している。通期業績予想の上方修正に合わせて、配当金予想についても期初予想比2.0円上方修正した。なお、利益の着地見込みを見ながら、機動的に修正する姿勢を示している。

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。

1株当たり配当金と配当性向



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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、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