



2025年11月26日

各 位

会 社 名 株式会社キャピタル・アセット・プランニング
代表者名 代表取締役社長 北山 雅一
(コード番号：3965 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 管理本部担当 青木 浩一
(TEL. 06-4796-5666)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、2024年11月12日に公表しました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に関して現状を分析・評価し、内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」をご覧ください。

以上

資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応について（アップデート）

2025年11月26日

株式会社キャピタル・アセット・プランニング

エグゼクティブサマリ

2024年11月12日に公表しました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に関し、現状分析と評価、各施策の進捗状況を更新しました。この結果を踏まえた現状分析と評価の総括、ならびに方針と目標、今後の取り組みは以下のとおりです。

1. 現状分析と評価

- 2025年9月期のPBRは1.4倍となり、1倍以上を確保。ROEは前年度の5.0%から大きく向上し11.6%、株主資本コスト（8～9%）を上回る結果となった
- 株価は2022年9月期以降上昇基調に転じているが、さらなる向上が必要。特に、PERの向上が課題と認識
- 2025年9月期の配当性向は25.7%となり、目標範囲を達成

2. 方針と目標

- 2026年9月期に売上高100億円、営業利益は過去最高となった2019年9月期を上回る6.3億円を目指す
- 中期経営計画（2025年9月期～2027年9月期）で設定したKPI（重要経営目標）に基づき、株主資本コストを上回るROE目標として2027年9月期にROE13%の実現を目指す
- 累進配当方針に基づき、配当性向20～50%を目処に積極的に株主還元を図る

3. 今後の取り組み

- 収益力強化のために、銀行・証券分野での営業強化、ならびに事業ポートフォリオの改善や使用料課金の拡大
- グループ会社Trust Engineが開発中のIFA向け資産管理プラットフォームをリリースし、ストックビジネスを強化
- 当社の強みである相続・財産承継等タックスマネジメントを含めたソリューションの企画や、AIエージェントを活用した付加価値のある企画・デザイン業務領域を強化
- システム開発の省力化を図るために、生成AIを活用して開発工程の生産性を向上
- グループ会社Wealth Engineを通じて、マルチクライアントファミリーオフィスビジネスへ参入準備

中期経営計画 重要経営指標 (KPI)の進捗状況

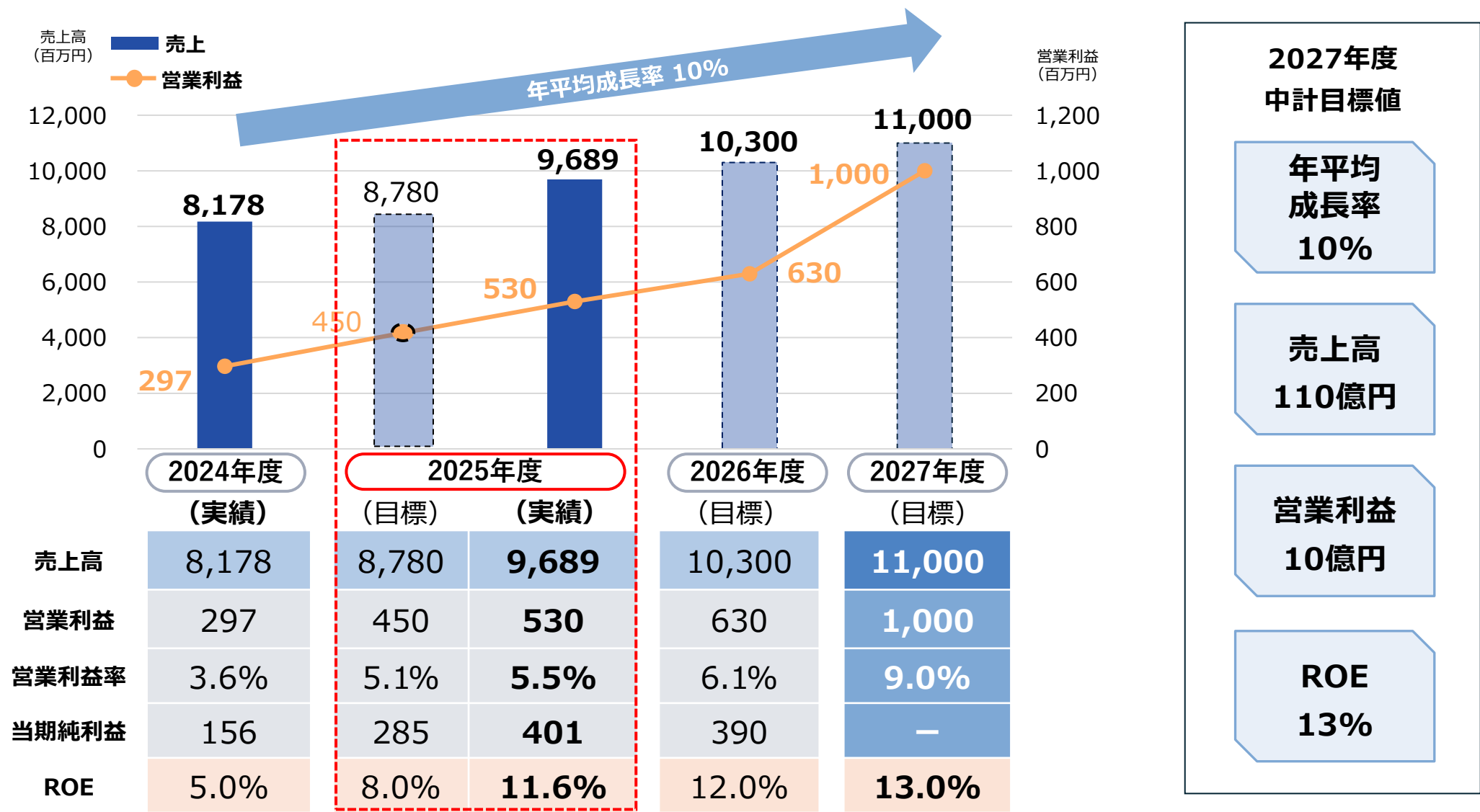
■ 初年度の2025年度は、中期経営計画の重要経営指標である売上高、営業利益率、ROE、配当性向ともに、目標値をすべて達成

			中計1年目			中計2年目	中計最終年
		2024年度	2025年度			2026年度	2027年度
		実績	目標	実績	達成度	目標	目標
売上規模	売上高	81億円	87億円	96億円	○	103億円	110億円
成長性	*年平均成長率	7.2%	—	12.8%	—	—	10%
収益性	営業利益率	3.6%	5.1%	5.5%	○	6.1%	9%
資本効率	ROE	5.0%	8.0%	11.6%	○	12.0%	13%
株主還元	配当性向	50.6%	20%～50%	25.7%	○	20%～50%	20%～50%

* 年平均成長率は、2025年度実績は2022年～2025年の3年間、2027年目標は2024年～2027年の3年間のCAGRを記載

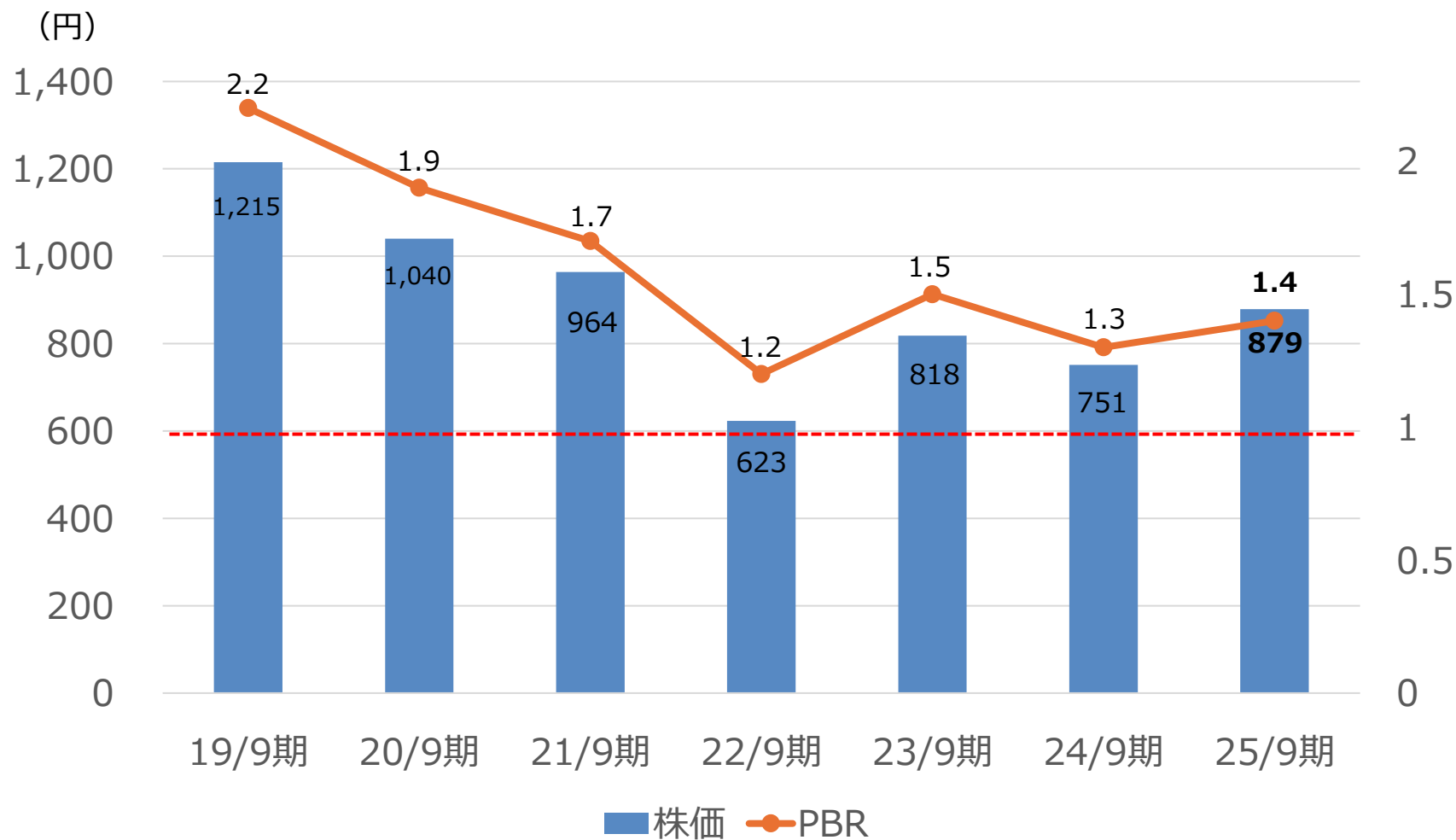
中期経営計画 主要業績とROEの概観

■ 2025年9月期は、売上高、営業利益が伸長し、ROEは11.6%に向上。今後も引き続き収益力強化を図る



現状分析と評価（１） PBR（株価純資産倍率）と株価の推移

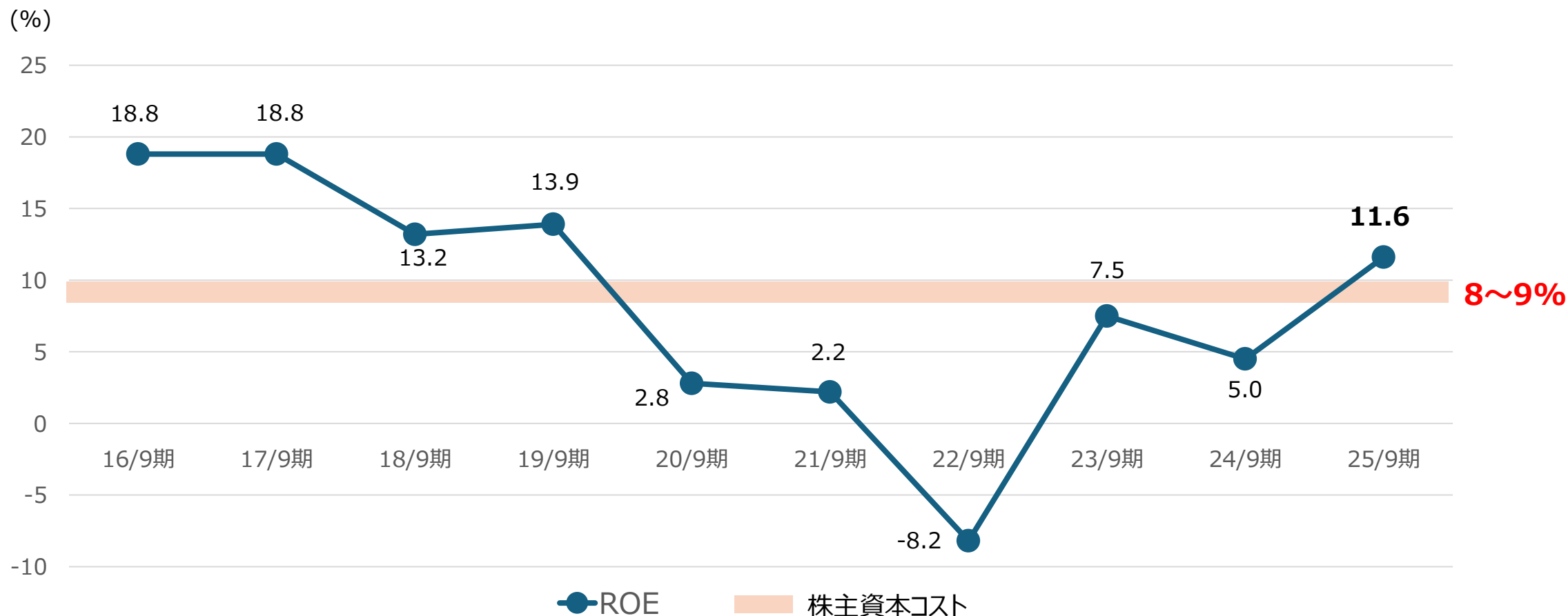
- 2025年9月期のPBRは1.4倍となり、PBRは19/9期から現在まで継続して1.2倍を上回っている
- 株価は2022年9月期以降上昇基調に転じているが、さらなる向上を目指す



(※) 株価、PBRは全て9月末時点

現状分析と評価（２） ROE（自己資本利益率）の推移

- 2025年9月期のROEは前年度の5.0%、2025年度目標値の8%から大きく向上して11.6%となり初年度から株主資本コスト（8～9%を想定）を上回る結果となった
- 中期経営計画最終年度の2027年9月期に引き続きROE13%を目指す



現状分析と評価（3） ROE

ROE分解

【収益性】

【資産効率性】

【財務レバレッジ】

$$\text{ROE} = \frac{\text{純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

売上高純利益率

総資産回転率

財務レバレッジ

ROE分析

- 当社のROEは、「売上高純利益率」の影響が大きい
- 収益性の高いビジネスを行い、売上高純利益率を高めることがROE向上において重要
- 当社の売上原価は人件費が多く、開発工程の生産性向上を進めるとともに、事業ポートフォリオの改善により収益性を高めていく必要がある

	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
ROE	13.9%	2.8%	2.2%	△8.2%	7.5%	5.0%	11.6
売上高純利益率	6.0%	1.3%	1.0%	△3.7%	2.8%	1.9%	4.1%
総資産回転率	1.3回	1.2回	1.1回	1.3回	1.5回	1.4回	1.5回
財務レバレッジ	1.9倍	1.8倍	1.9倍	1.7倍	1.9倍	1.9倍	2.0倍

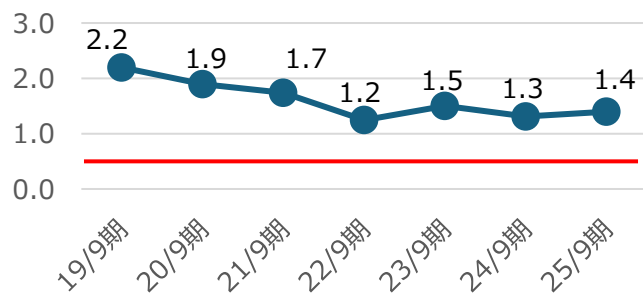
- ➡ 23/9期より回復基調
収益性の強化が最も重要な課題と認識
- ➡ 1.1～1.5回で安定。ここ数年においては
総資産回転率に大きな変化は見られない
- ➡ 1.7～2.0倍で財務状況に大きな変動はない

現状分析と評価（４） PBR

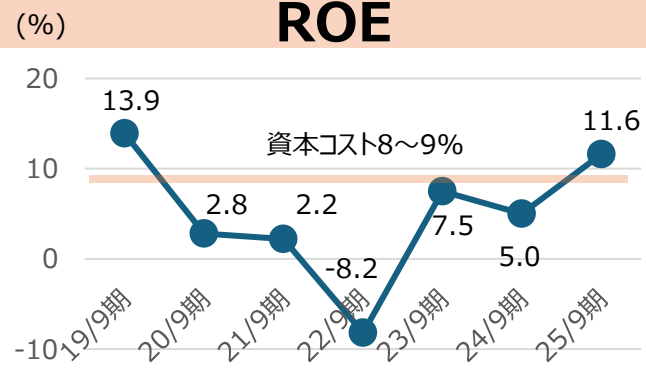
PBR分析

継続的に1.2倍を上回っているが
さらなる向上を目指す

PBR

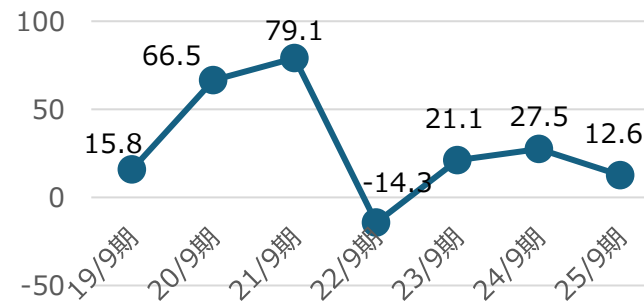


ROE



×

PER



ROE分析

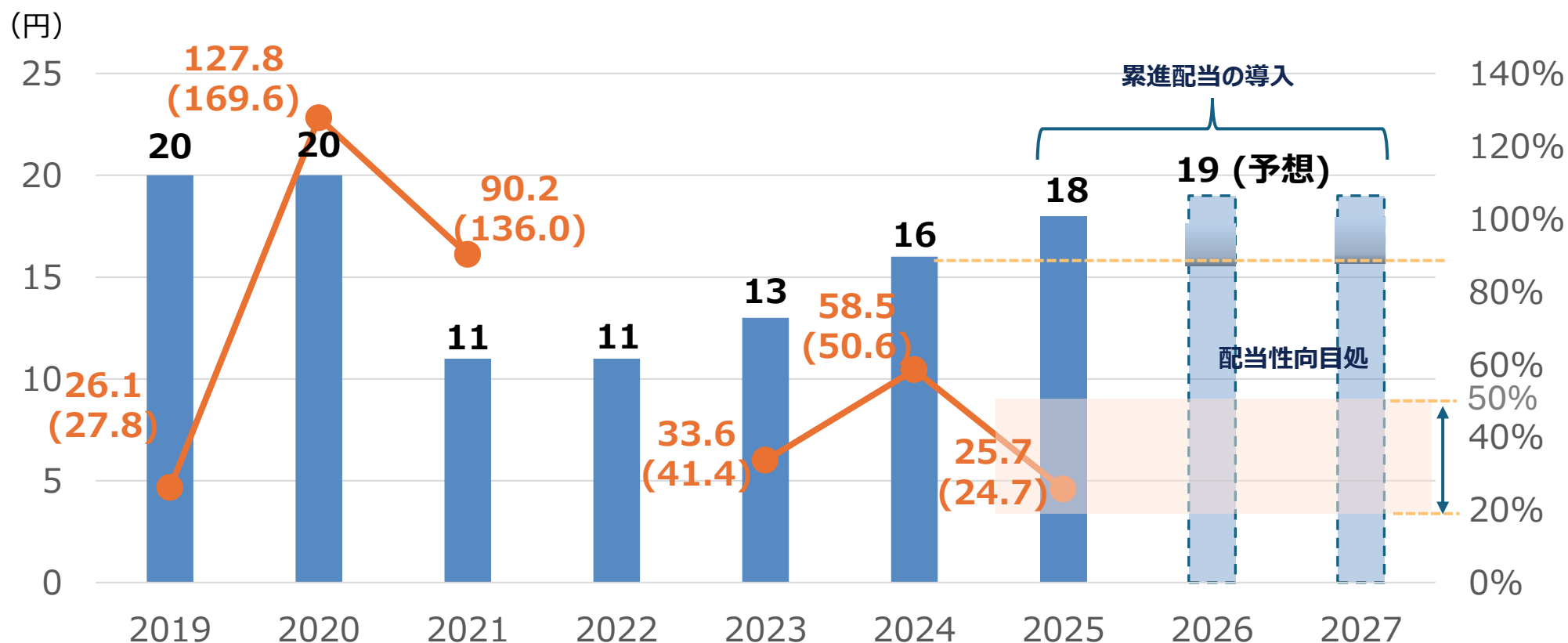
- 20/9期～22/9期に大きく落ち込んだROEは25/9期に11.6%となり、資本コストを上回るまで回復した
- しかし19/9期のROE13.9%には及んでおらず、売上高純利益率の改善が必要
- 2027年9月期にROE13%を目標に収益力の強化を図っていく

PER分析

- 20/9期、21/9期までは、ROEが悪化しても、PERが上昇することで、PBRの低下を防いでいた
- 19/9期～21/9期の期間に比べ、22/9期以降のPERは低く、25/9期のPERは12.6倍に低下している
- 投資家に対し成長期待を醸成し株価を向上させていくために、今後も引き続きIR活動を強化する

現状分析と評価（５） 株主還元

- 配当方針：原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う「累進配当」を導入、配当性向20%～50%を目途に積極的に株主への還元を図る方針を中期経営計画の期間（2025年9月期～2027年9月期）に適用
- 上記方針に基づき、年間配当金は2024年9月期の16円から2円増配し18円に、配当性向は25.7%となり目標範囲を達成



(※1) 2022年度は当期純利益がマイナスのため、配当性向の記載なし

(※2) 配当性向は連結ベースの数値（ ）内は単体ベースの数値

■ 1株当たり配当金

● 配当性向

ROE向上施策の進捗状況（1）

収益力の強化	進捗状況
<ul style="list-style-type: none">● 顧客基盤の深耕と強化<ul style="list-style-type: none">✓ 安定した顧客基盤をベースに、利益率の高い新規案件の獲得を目指す	<ul style="list-style-type: none">● 既存の主力顧客からの大型受託開発が好調だったのに加え、新規顧客開拓を強化した結果、新規顧客10社を獲得● 生保向けに変額個人年金保険の新商品に対応したシミュレーションシステム等、利益率の高い案件も獲得● その結果、売上高前年比18.5%増、営業利益前年比78.4%増という結果に寄与
<ul style="list-style-type: none">● 事業ポートフォリオの変革<ul style="list-style-type: none">✓ 主力の生保に加え、銀行・証券分野の業務拡大により事業ポートフォリオのバランスを改善し収益力の強化を図る	<ul style="list-style-type: none">● メガバンク向け資産管理プラットフォームの受託開発の拡大やネット銀行向け勘定系アプリのリニューアル等の受注が好調● 新規開拓した10社のうち銀行・証券会社では5社を獲得● 特に新規顧客の証券会社に対する投資商品発注サポートシステムを受注し、証券会社向け売上が前年比69.4%増● その結果、銀行・証券・その他向け売上比率は、前年度の15.6%から16.3%に増加
<ul style="list-style-type: none">● 新規事業の推進<ul style="list-style-type: none">✓ SoftBI社との業務提携により、資産管理プラットフォームの共同開発を推進✓ 2024年に設立したWealth Engine社を通じ、ファミリーオフィスビジネスに参入、新たな収益源の確保を目指す	<ul style="list-style-type: none">● SoftBI社と合併会社「Trust Engine」を設立。資産管理プラットフォームを共同開発中● Wealth Engine社は、日本独自の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ために、投資助言・代理業、第二種金融商品仲介業の登録認可に向けて準備中

ROE向上施策の進捗状況（2）

資産効率性の改善	進捗状況
<ul style="list-style-type: none">● 自社資産を有効活用するストックビジネスの展開<ul style="list-style-type: none">✓ 自社開発の統合資産管理システムやゴールベースプランニングシステムによる使用料課金の拡大✓ 会計事務所・IFA向けの新プラットフォームを活用したストックビジネスの展開	<ul style="list-style-type: none">● 総資産管理システムWMWの顧客数は、2025年9月末時点で前年比18.1%増の7,423人、登録しているユーザーの世帯保有資産残高である登録総資産額は前年比112.5%増の4兆946億円と大幅増● Trust EngineがSoftBI社と共同開発中の新プラットフォームを2026年度中にリリースし、ストックビジネスの売上拡大を目指していく方針● 使用許諾・使用料課金の売上構成比は5.3%と依然低いため、今後この比率向上に注力していく方針
財務レバレッジの改善	進捗状況
<ul style="list-style-type: none">● 株主還元の向上<ul style="list-style-type: none">✓ 財務の健全性を維持しながら、累進配当による安定的な株主還元を図る● 成長につながる投資にはデットファイナンスも活用<ul style="list-style-type: none">✓ 成長戦略の遂行の際には、投資機会を逃さず有利子負債も活用	<ul style="list-style-type: none">● 累進配当方針に基づき、年間配当金を2024年度16円→2025年度18円に増配● 配当性向は25.7%となり、目標範囲を達成● 今後も中期経営計画期間の累進配当を維持する予定● デットファイナンスについては、引き続き企業成長につながる投資機会の際に有効に活用していく方針

PER向上施策の進捗状況（1）

期待成長率の向上	進捗状況
<ul style="list-style-type: none"> ● 成長性の高い事業展開への変革 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 銀行・証券会社向け業務の拡大とストックビジネスの推進 ✓ 生成AIを活用した新規事業と海外事業の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ● P10、11に記載の事業ポートフォリオの変革とストックビジネス強化のための施策を展開中 ● 生成AIを活用した新サービスについては以下のような開発実績 <ul style="list-style-type: none"> － 生成AIによる文書チェック・評価用サービス「LibelliS」を開発 － 東大松尾開発スタートアップElith社とAI-OCRでの決算書自動読取による自己株式評価システムを開発 － AI アシスタントとしてのアバターによる企業型DC支援ツールを開発 － 生成AIによる相続・財産承継提案システムの開発計画を発表
<ul style="list-style-type: none"> ● インオーガニックな成長 <ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aによるコアコンピテンスの強化と事業拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● M&Aについては、継続的に検討中
<ul style="list-style-type: none"> ● 新中期経営計画の策定と実行 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新中期経営計画（2025年～2027年）の期間において成長シナリオに沿った各種施策を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画に基づく各種施策を実行の結果、1年目の2025年9月期は売上高、営業利益率、ROE、配当性向ともに、目標値をすべて達成 ● ROEについては、資本コストを上回る11.6%に向上 ● 今後も引き続き、2027年度にROE13%を達成することを目標として、成長戦略を推進していく方針

PER向上施策の進捗状況 (2)

無形資産の創出	進捗状況
<ul style="list-style-type: none"> ● 長期ビジョンに基づく理念体系の再定義 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中長期的視野に基づき、パーパス・ビジョン・バリューを再定義 	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念を再定義の上、社内浸透施策を展開 <ul style="list-style-type: none"> – Phase1: 社内報、PCロック画面、クレドカード、事業説明会、事業部ワークショップを通じた集中浸透プログラムの実施 – Phase2: マネジメントと社員とのスモールミーティング＋中間管理職向け教育研修プログラムでの対話を通じた浸透 – Phase3: パーパス・ビジョン・バリューを体現した社員を表彰するPVV Award制度で組織全体での理念浸透を推進中
<ul style="list-style-type: none"> ● IR活動の強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社の独自性や企業価値に関するコミュニケーションの強化 ✓ 将来の成長性に関する情報開示資料の充実と投資家との対話 	<ul style="list-style-type: none"> ● 機関投資家向けミーティングの開催（年4回） ● 個人投資家向けミーティングの開催（年2回） ● One on One ミーティングの開催（年10回） ● 決算説明会資料の充実と早期化および決算説明会動画の配信 ● プレスリリースによる独自性や成長性を伝えるニュースの発信 ● 今後も継続的にIR活動を強化していく方針
<ul style="list-style-type: none"> ● 人的資本経営の推進 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融とITの双方に精通したプロフェッショナル育成のための教育研修の拡充 ✓ 専門資格取得促進のための支援を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融、IT、ビジネススキルの専門性強化研修（年間28回） ● 学習E-ラーニングサービス（Udemy）の提供等、専門資格取得促進のための各種支援施策を実施 ● AWS re:Invent（米国開催AWS最大級の技術カンファレンス）への社員派遣やAWS Gen AI Catapultイベントへの参加 ● 今後もプロフェッショナル育成プログラムを充実化する方針