



2021年11月25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 東証第一部)
問合せ先 取締役 財務経理部 部長 青木 浩一
(TEL. 06-4796-5666)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

このたび当社は、2022年9月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料の「キャピタル・アセット・プランニング 中期経営計画 2022年～2024年9月期」をご参照ください。

以 上

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



 Capital Asset Planning, Inc.

キャピタルアセットプランニング 中期経営計画

2022年～2024年9月期

2021年11月25日

目次

当社のミッション

・・・ 3-7

➔ 中期経営計画の基本的考え方

システムソリューション事業

・・・ 8-13

➔ 成長戦略 4つの柱

コンサルティング事業

・・・ 14-22

➔ 成長戦略 3つのフェーズ

全社の数値目標

・・・ 23-24

ポストコロナと 大相続時代の CAP のミッション

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



「財活」とは？

6つの課題のバランスある充足、「ファイナンシャルウェルネス」を実現するプロセスを意味する。

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

4. 納税準備・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

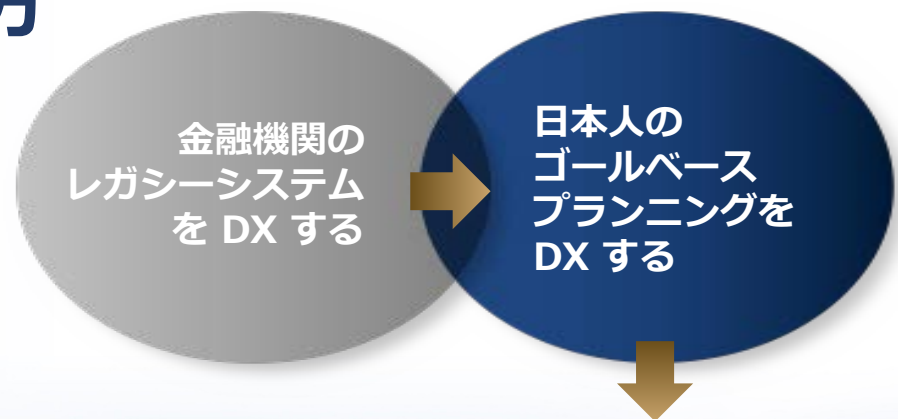
- 事業成長性評価
- 事業承継戦略立案、自社株対策
- M&A、PE(Private Equity) への売却の検討

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

中期経営計画の基本的考え方

- 65歳以上の総人口に対する高齢化率は2030年32%、2050年39%に達する
- 豊かな老後・円滑な相続のためには「個人のお金が働く」ことが必須
- そのためには、金融機関のレガシーシステムがDXされ、効率化がもたらされ日本人の欧米にはない、固有のニーズを持つゴールベースプランニングのDXが必要



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・円滑な相続の実現に貢献

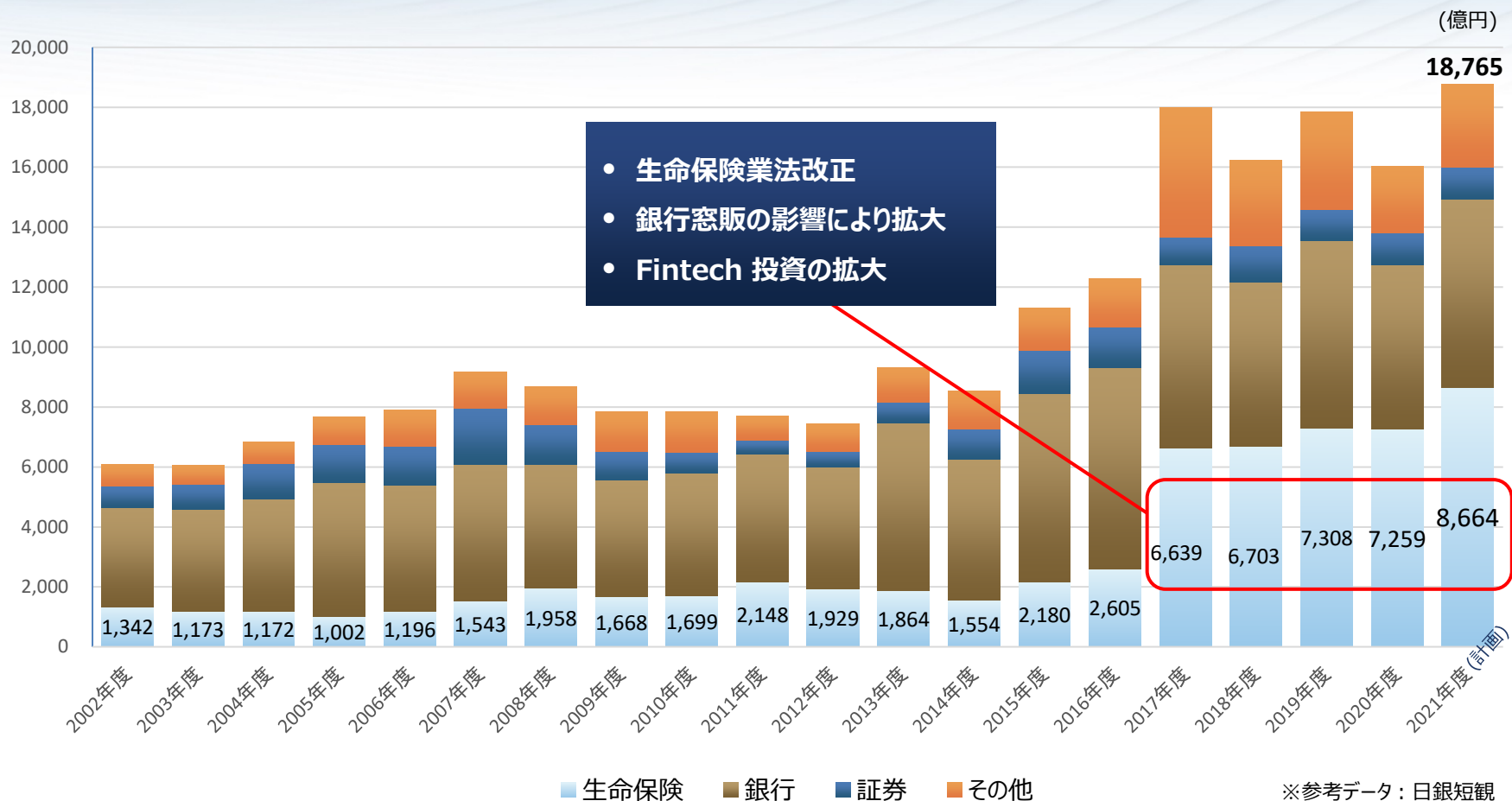


コロナ禍の二事業年度を脱し

新たな成長により

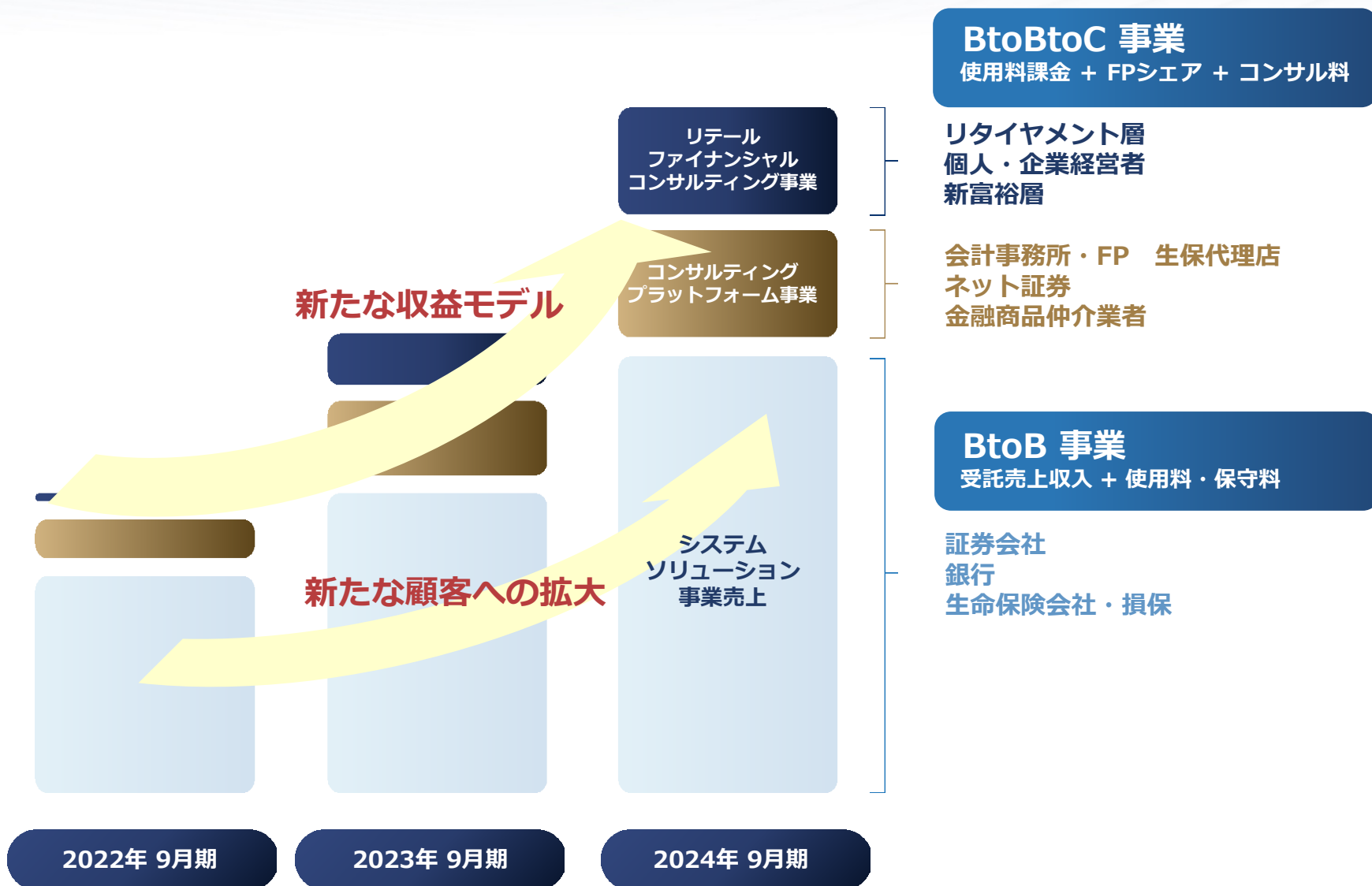
日本の個人金融市場をDXする！

アプローチする主たる金融システム投資市場の規模



全金融機関で年間約1兆 8,000 億円システム投資が実行され、今後益々拡大することを想定
生保は約8,600億円と巨大マーケット
今後当社は、全体の46%を占める生保 InsurTech マーケットの DX を支援するとともに
銀行・証券のレガシーシステムの DX を推進する

新たな顧客層への拡大・新たな収益モデルを実現



生保のレガシーシステムを DX する

システムソリューション事業

成長戦略 4つの柱 01

クラウド化をリードして事業拡大

I. 新規顧客獲得・新サービス展開

金融機関における新規顧客獲得戦略や新しいサービス展開をクラウド化により迅速かつ柔軟に実現する。

II. ビッグデータ解析・リモート販売

クラウド基盤に収集・蓄積されたトランザクションデータ、外部データ等ビッグデータ解析の活用を推進。
非対面での販売推進強化、顧客サービス拡充についての激増するシステムニーズをリードする。

III. レガシーシステムのクラウド化

老朽化したレガシーシステムの運用・保守を実行する IT 人材の枯渇が顕在化。レガシーシステムのクラウド移行案件が激増すると想定。当社が金融機関のクラウド化をリードし事業拡大を果たす。



重要指標（1）：クラウド SI 比率（目標）

22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
27%	40%	50%

クラウド SI 比率 = クラウド売上 / 受諾売上高

成長戦略 4つの柱 02

新規事業領域へ進出

I. 損害保険会社向け

損害保険会社向け巨大プロジェクトに2022年9月期参加予定。
これを足掛かりに体制の拡大、受託事業の拡大を目指す。

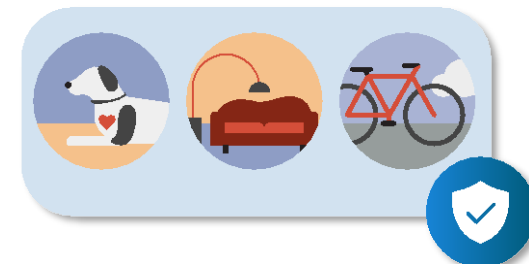


II. 少額短期保険向け

一般の生命保険や損額保険ではカバーしきれない保険商品
を設計し、新たな顧客層の獲得を目指す保険会社の設立が増加。
当社もこれら少額短期保険に関するシステム化ニーズに
率先して取り組み、受託事業拡大を目指す。

※少額短期保険会社の設立

2018年：3社、'19年：3社、'20年：8社、'21年：6社（10/13現在）



III. 戦略提携による日本系生保のクライアント化

日本系生保プロジェクトにアライアンス
パートナーと共に共同参加。
従来からのクライアントである外資系、
損保系生保以外の保険会社の
クライアント化を目指す。

重要指標（2）：新規事業領域の売上（目標）

22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
0.4 億円	3.4 億円	9.5 億円

クライアントとの共創

- 複数の生保クライアントと、要素技術の選定、要件定義、基本設計など上流工程を含め、長期的なコミットメントを前提とする「共創関係」を構築し、当社の戦略パートナーとしての地位を揺るぎ無きものとする。



重要指標（3）：年間売上5億円以上の顧客数（目標）

22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
3 社	4 社	6 社

● 戦略パートナーの要件

クライアント企業の戦略遂行を中長期的に支援するとともに、年間売上5億円の予算を獲得できること

成長戦略 4つの柱 04

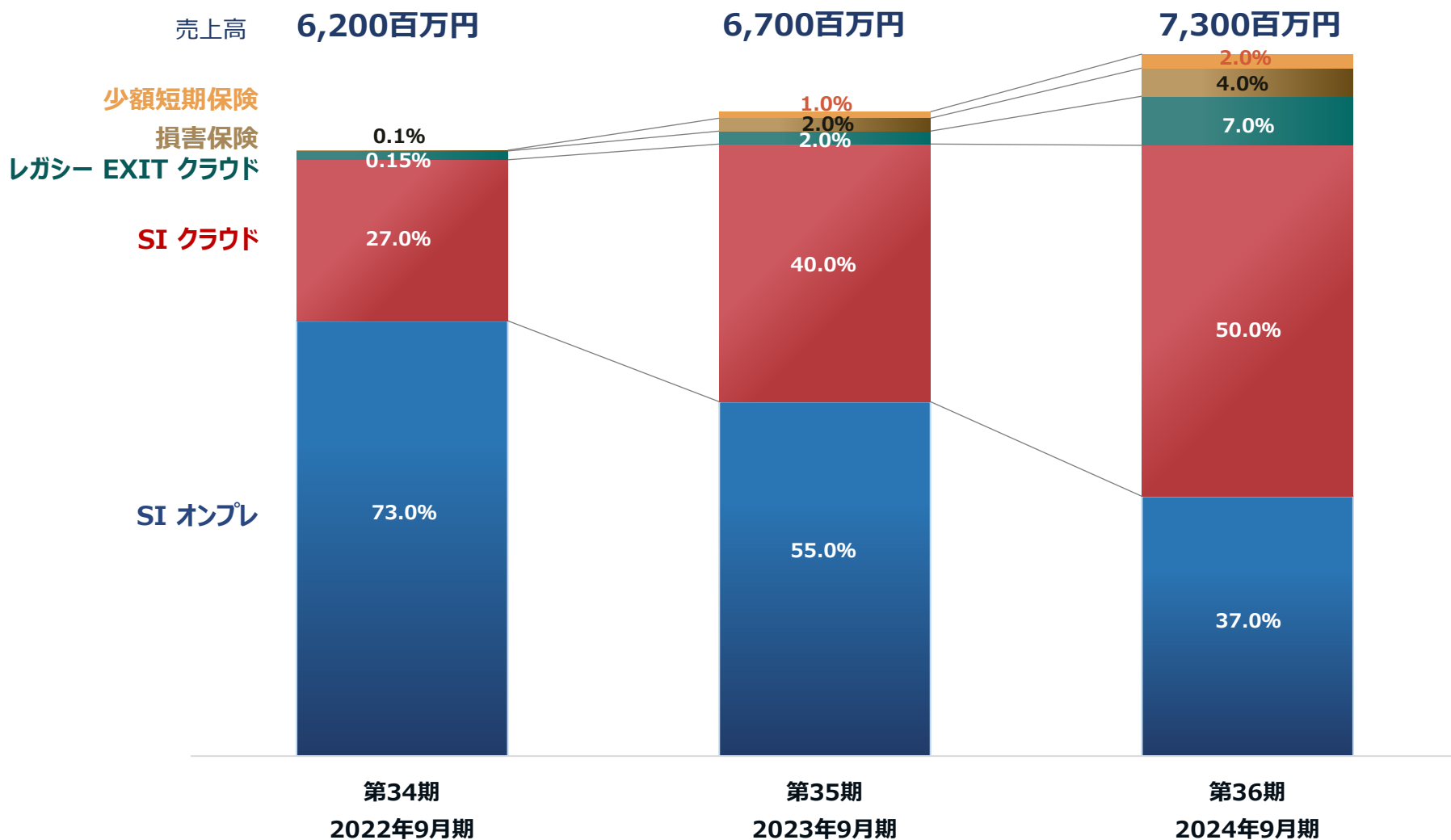
M&A によるリソース強化

- DX 推進により今後さらに IT 人材不足が顕著になり、中途採用の調達競争の激化が予想される。2022 年9月期中、又は、2023年9月期の上期までに、M&A により当社の事業領域を支える IT 人材の獲得を強化する。
- 前述の新規事業分野への進出を加速するためにも M&Aは機会を捉えて実行する。



システムソリューション事業の成長戦略の総括

「SI オンプレベンダーから SI クラウド化ベンダーへの変身」と 「新事業領域への進出」を成長のドライブとする



日本人のゴールベースプランニングを DX する

コンサルティング事業

日本の個人金融市場の4つの不都合な真実

- 日本人のためのゴールベースプランニングのDXが必要な理由

I

老後資金枯渇の可能性

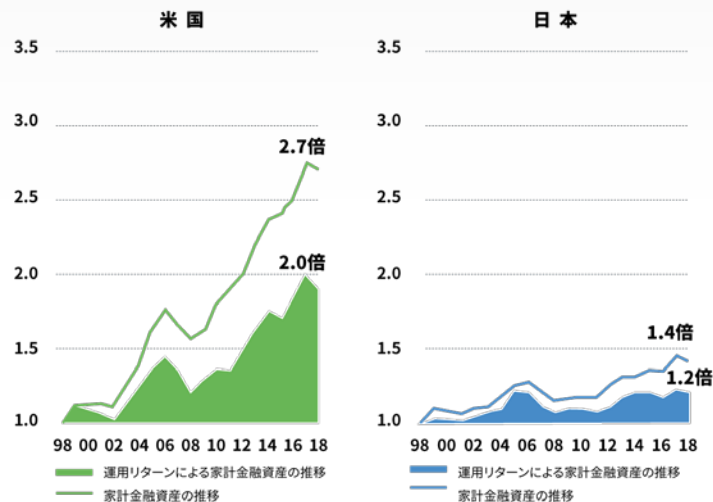
60歳の日本人の2人に1人が90歳まで、
4人に1人が95歳まで生きる



II

お金が働かない非効率なアセットアロケーション

個人金融資産の資産配分：
米国 46% 個別株式・株式投信 → 成長倍率 2.7倍
日本 54% 現預金 → 成長倍率 1.4倍
('98かからの20年間で)



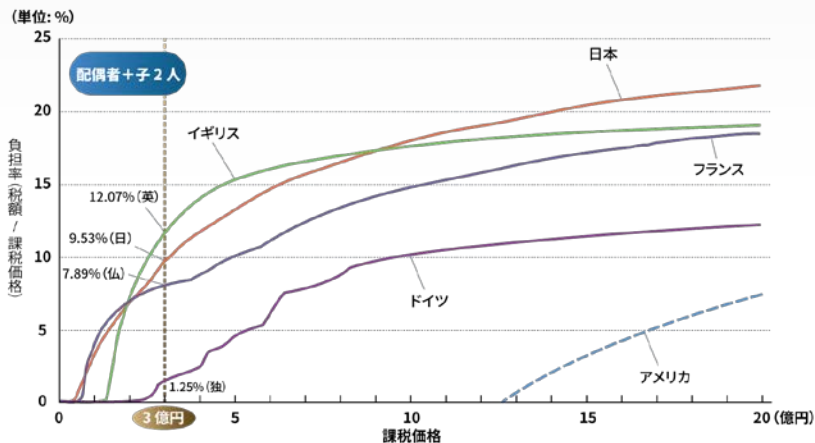
日本の個人金融市場の4つの不都合な真実

- 日本人のためのゴールベースプランニングのDXが必要な理由

Ⅲ

相続税納税に苦慮

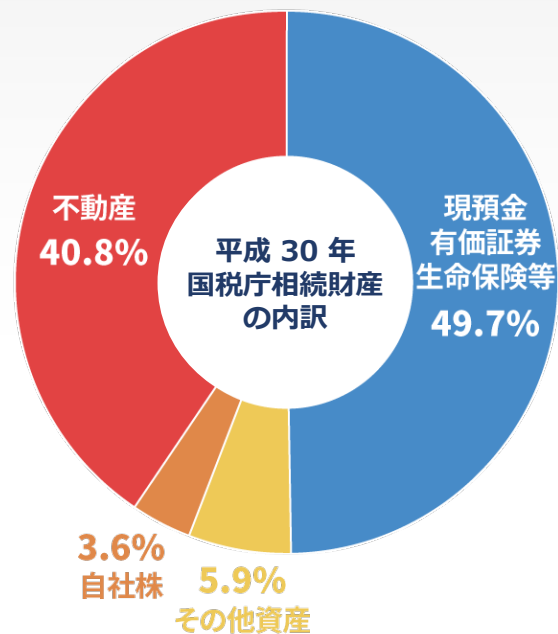
相続税、贈与税の最高税率：55%
東京都民の6人に1人が相続税を支払う。
米国は10億円を超えても課税されない。



Ⅳ

財産分割で「争続」必至

分割が難しい非金融資産が50%超



日本人のための ゴールベースプランニングを DX する

4 つの不都合な真実が存在する我が国において
日本人の最適なアセットアロケーションを実現し
豊かな老後・円滑な相続を創造する

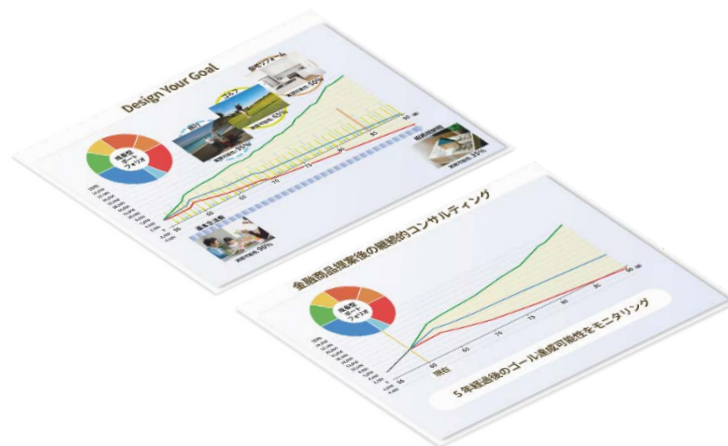
ゴールベースプランニング手法の普及加速

I. IFAへの業務・資本提携をてこにゴールベースプランニングと継続的モニタリングを普及加速

- IFAとの業務・資本提携をてこに相続・財産分割など日本的イベントを含めたゴールベースプランニングの継続的稼働をDYG (Design Your Goal)/WMW (Wealth Management Workstation) システムでDXする。
- 顧客をゴールへ誘導するためのリバランス・リアロケーションのプラットフォーム提供、金融商品販売後の顧客への継続的モニタリングを実現する。
(現状IFAのための継続モニタリングツールは皆無)

II. IFA顧客勘定を管理するネット証券との連携

- DYG/WMWシステムから売買執行システムへAPI連携し、IFAによるファンドラップ、個別投資信託、生命保険・変額個人年金保険の販売プロセスをDXする。



重要指標 (4) : DYG/WMW契約数 (目標)

22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
500	1,000	2,000

※ 期末における有償契約ID数

定性的目標IFAという新たなプレーヤーの
ゴールベースプランニングツールの
デファクトスタンダードになる

B2B2C「財活コネクト」の展開

I. 個人顧客向けブランド「財活コネクト」を立ち上げ、リタイアメント層、企業経営者、新富裕層へ直接アプローチ、税務と金融商品の専門家の最強ペアを組成、顧客課題を第三者的に解決する。

- 「会計事務所はリスク資産に関わるノウハウが少ない」「IFAは富裕層顧客に近づけない」という相互の欠点を補完する。
- 相続税の納税・財産分割など日本のイベントを含む日本版ゴールベースプランニングによるリタイアメント・エステートプランの「定額サービス」を業界、顧客に発信する。
(税務関連業務については税理士法人に委託)



定性的目標：IFAと個人投資家のためのマッチングサイトとして日本最大

タックスマネジメントとアセットマネジメントの統合コンサルティングサービスの本格展開

I. IFA機能を内製化しつつ、スマートデバイスにより顧客へ直接コンサルティングを提供

- IFAとの積極的な **資本提携・資本参加** を通じ、業務を内製化する。
- スマートデバイスによりDYG/WMWシステムの情報を個人顧客に直接提供、アラート・リコメンド機能により継続的にゴールへ誘導する。
- DYG/WMWシステムに登録された個人顧客向けのメディアを立ち上げ、リタイヤメント層、個人・企業経営者、新富裕層の興味に沿うコンテンツを配信し、ターゲット層を啓蒙すると共に、関連する商品・サービスの広告事業へ繋げる。

II. ファイナンシャルバックオフィス機能の受託収益化

- アドバイザー（IFAおよび会計事務所）向けに「タックスマネジメントとアセットマネジメント」のコンサルティングレポートをOEM提供するなど、バックオフィス機能を受託収益化する。

重要指標（5）：

FPフィーシェア売上と直接顧客へのコンサル料課金（目標）

22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
30,000千円	55,000千円	80,000千円

※ 契約アドバイザーの顧客からのコンサルティング収入のうち
当社がアドバイザーから得る収入



多世代ゴールベースプランニング事業の実現

- I. DYG/WMWシステムの機能を発展させ、世代を超えて顧客家族の資産管理、家族メンバーそれぞれの生涯設計の課題を抽出、ゴール実現に向け継続的に誘導する。
- II. テクノロジー（DYG/WMW発展版）により、会計事務所の「記帳代行業から資産管理代行業への転身」を誘導、世代を超えて顧客家族のニーズに応える「ファミリー版ゴールベースプランニング」の要となるよう誘導する。

重要指標（6）：

ゴールベースコンサルティング料

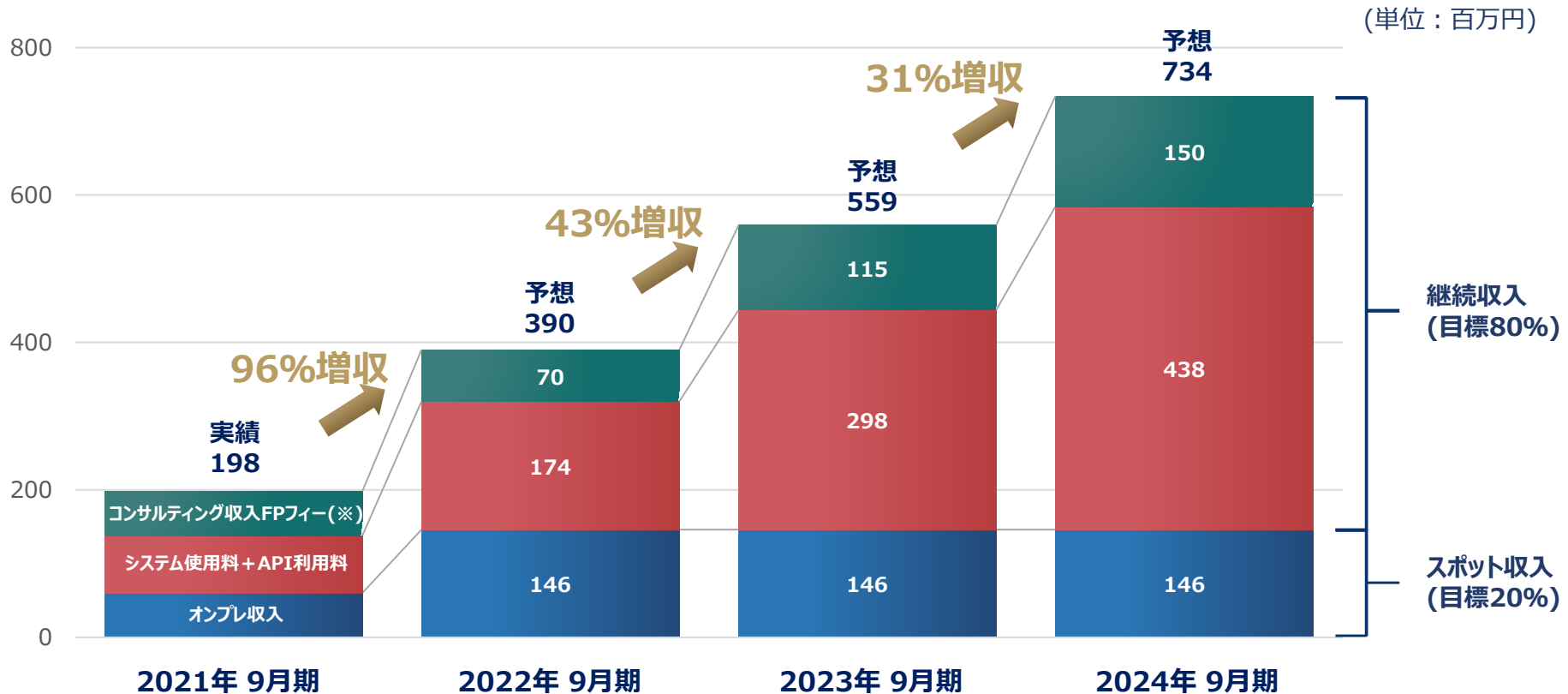
22年 9月期	23年 9月期	24年 9月期
40,000千円	60,000千円	70,000千円

人生100年時代において親(90代)のエステートプラン(相続対策)と子供(60代)のゴールベースプランによる老後資金設計は同時進行する。その際、会計事務所とともに資産管理フィーとポートフォリオ管理フィーを顧客に課金する



コンサルティング事業の成長戦略の目標

WMW・DYGとFPフィーの継続収入を部門売上の80%に



(※)FPフィーシェア売上とゴールベースコンサルティング売上の合算

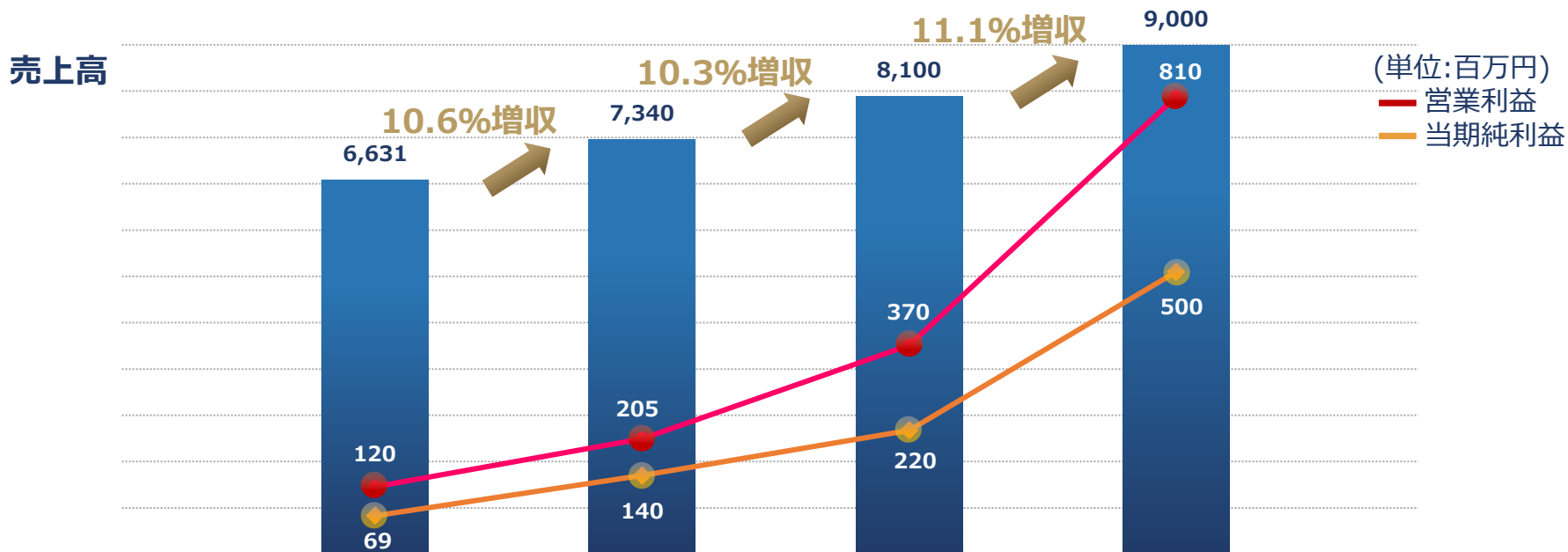
3年間で3.7倍の成長を目標とするとともに
3年後の継続収入割合 = 80% を目標とする

金融機関のレガシーシステムと
日本人の財活を DX する

全社の数値目標

3カ年の売上・利益目標 (オーガニックな成長を前提とした場合)

システムソリューション事業における「クラウド関連売上」およびコンサルティング事業における「継続売上」の合計を「戦略的売上」と位置づけ、3カ年でその割合を50%超とすることを目指す。



事業年度	2021年 9月期	2022年 9月期	2023年 9月期	2024年 9月期
連結売上高	6,631	7,340	8,100	9,000
うち戦略的売上	1,326	1,921	3,227	4,749
(比率)	20%	26%	40%	53%
営業利益	120	205	370	810
経常利益	117	225	360	800
当期純利益	69	140	220	500



Capital Asset Planning, Inc.

www2.cap-net.co.jp