

FINATEXT

HOLDINGS

2021年度第4四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2022年5月13日

ハイライト

全社

- 連結売上高は前年同期比+57%¹の増収
- タイプ別売上高のうち、ストック収益は+34%の増収
- 売上高成長に伴い、連結営業損益率は▲39%から▲20%へ改善
- 2022年度の連結売上高は+40%の3,815百万円を見込む

金融インフラ ストラクチャ

- 証券・保険ともに大型の新規導入があった結果、売上高は前年同期比+87%の1,127百万円
- 引き続き、新規パートナーの獲得に注力し、売上高は+64%の1,849百万円を見込む

ビッグデータ 解析

- 企業分析データサービス「Altern Data」の契約件数が増加した結果、売上高は前年同期比+66%の763百万円
- 「Altern Data」に加えて、新規ビジネスのマーケティングビジネスを拡大することで、売上高は+29%の985百万円を見込む

フィンテック ソリューション

- 顧客層の多角化を図り銀行等の案件を獲得した結果、売上高は前年同期比+24%の832百万円
- 売上高は+18%の979百万円と安定成長を目指しつつ、金融インフラストラクチャの案件へとつなげていくことを狙う

1. 撤退した英国事業の売上高を除いた前年同期（2020年4月～2021年3月）の売上高と比較

目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P11
3. 2021年度通期業績	P16
4. セグメント別通期業績	P28
5. 2022年度の見通し	P44
6. 参考資料	P76

事業概要

OUR BUSINESS

ミッション

パートナーとともにミッションを実現することで、生活に寄り添った金融サービスの提供を目指しております

金融を

“サービス”として

再発明する

事業概要

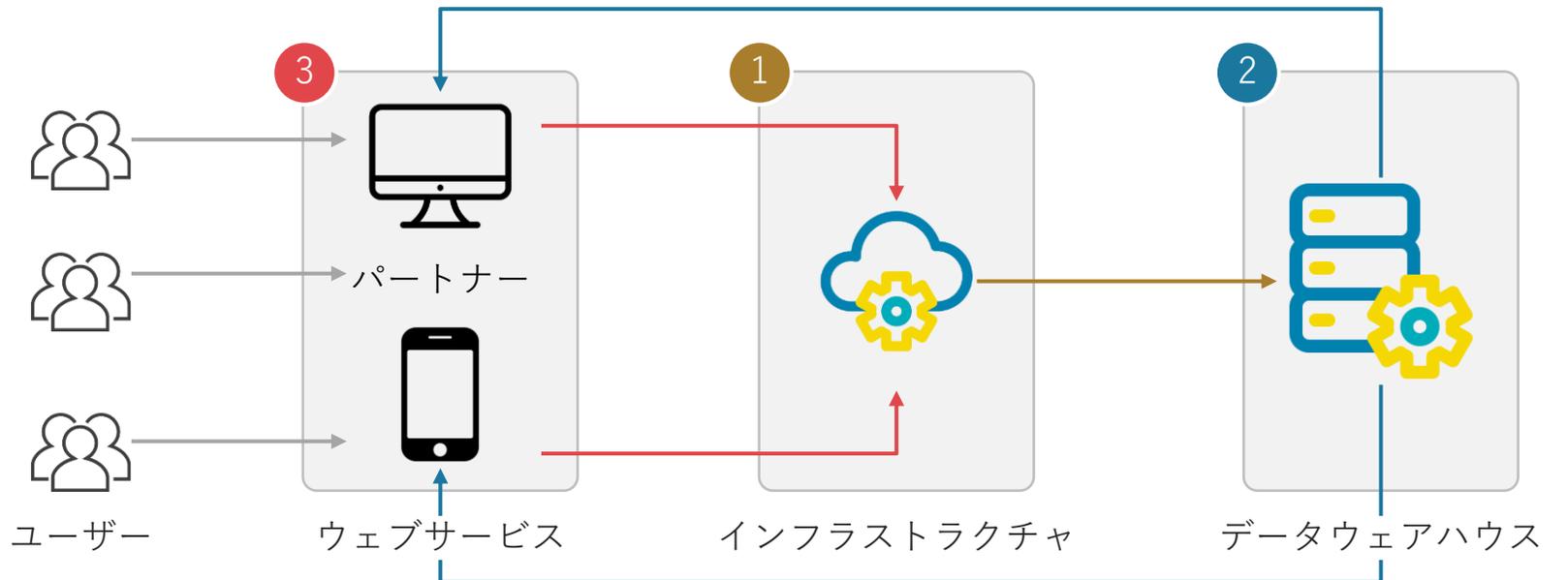
①金融インフラストラクチャ、②ビッグデータ解析、③フィンテックソリューションの3つの事業を展開

3つの事業が一体となって、お客様のデジタルトランスフォーメーションを実現し、サービス品質、効率性、収益の改善を支援

1 クラウドネイティブかつAPIベースの
金融インフラストラクチャの提供

2 **ビッグデータ解析**による
マーケティングとサービスの最適化

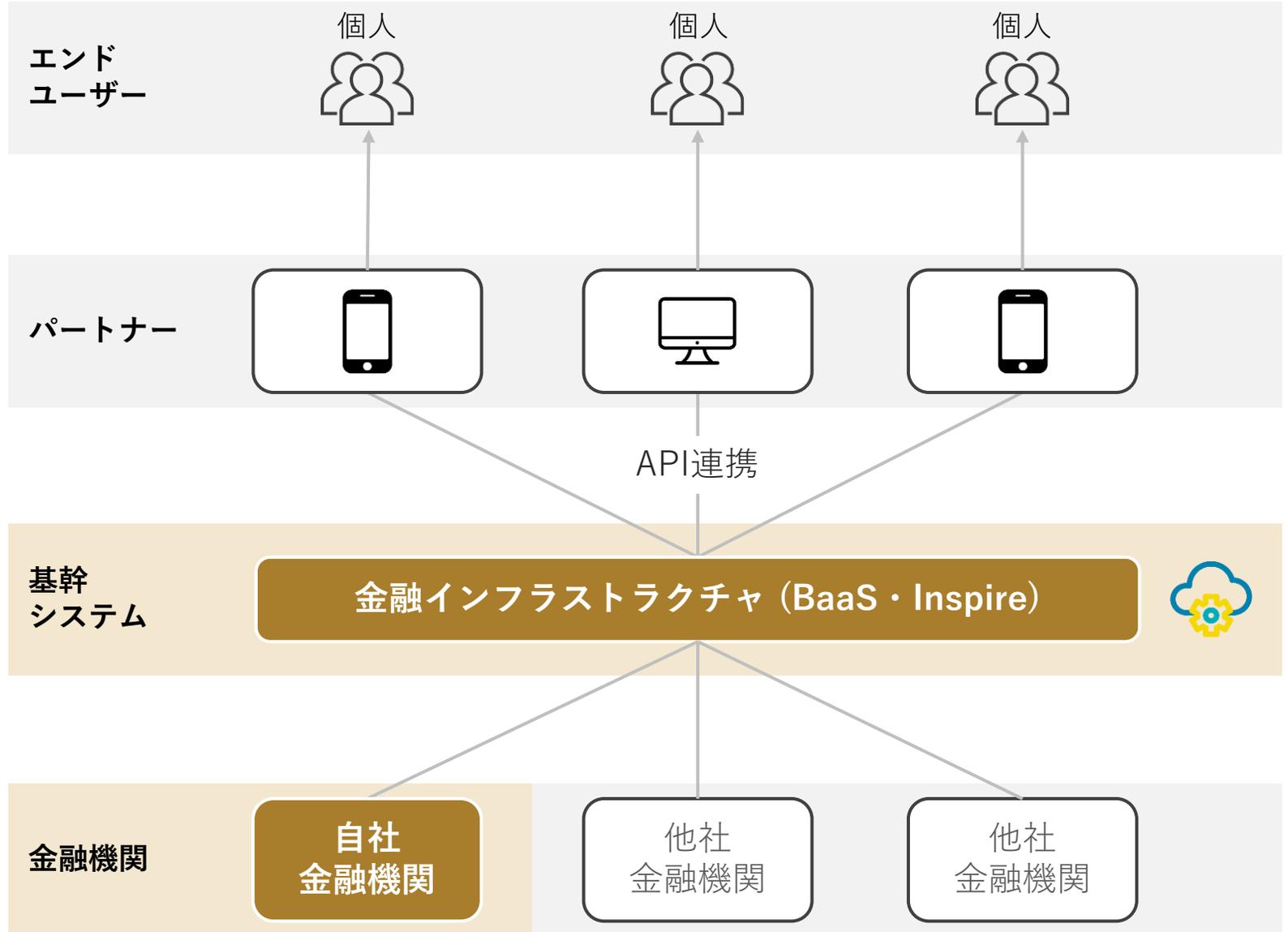
3 優れた顧客体験を実現する
フィンテックソリューションの企画・開発



事業概要

金融サービスの開発における複雑で時間やコストがかかるという課題を解決する次世代型クラウド基幹システムを提供

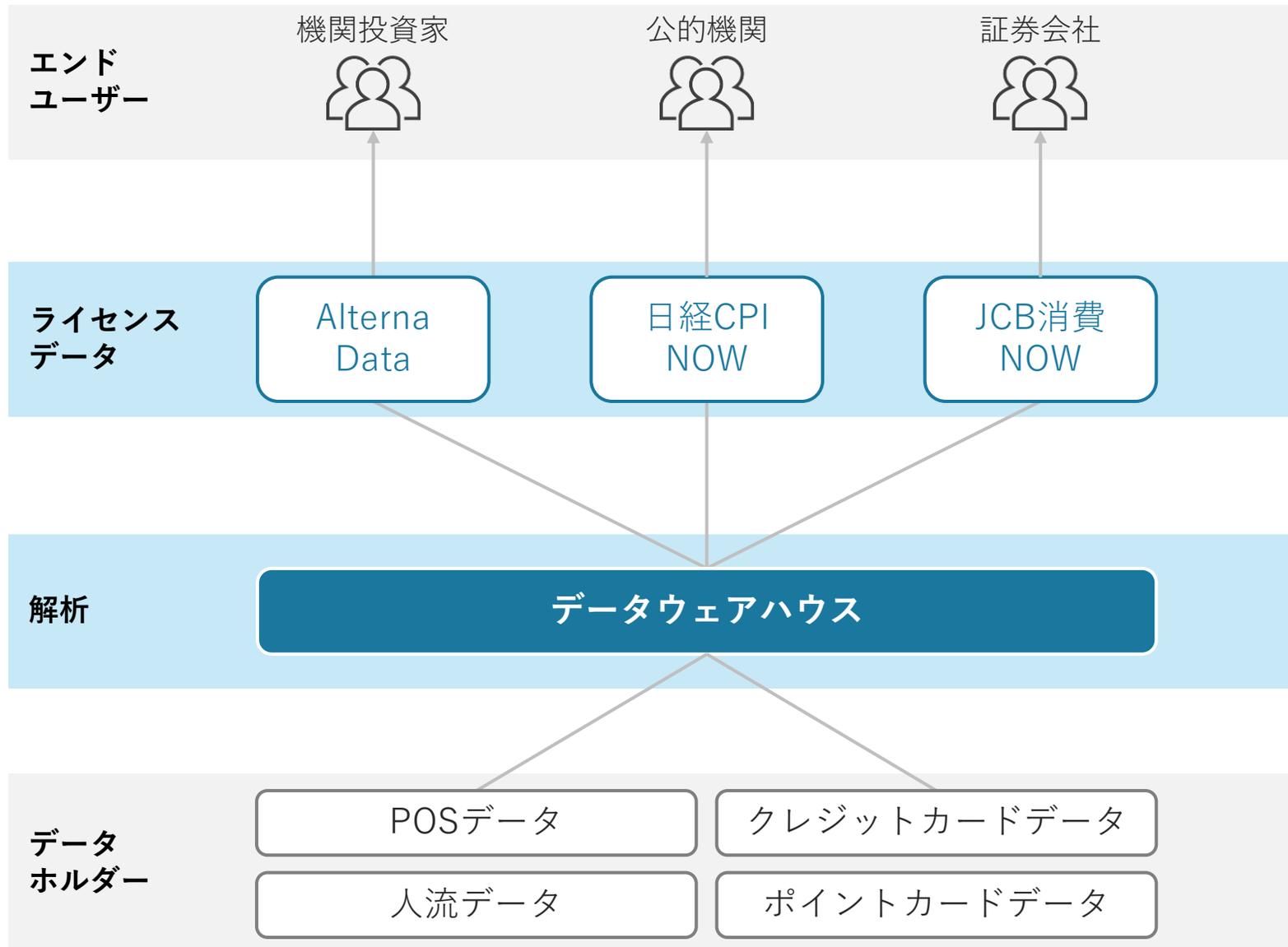
現在は、①**資産運用サービス**向けの「BaaS」と、②**保険サービス**向けの「Inspire」の2つを提供



事業概要

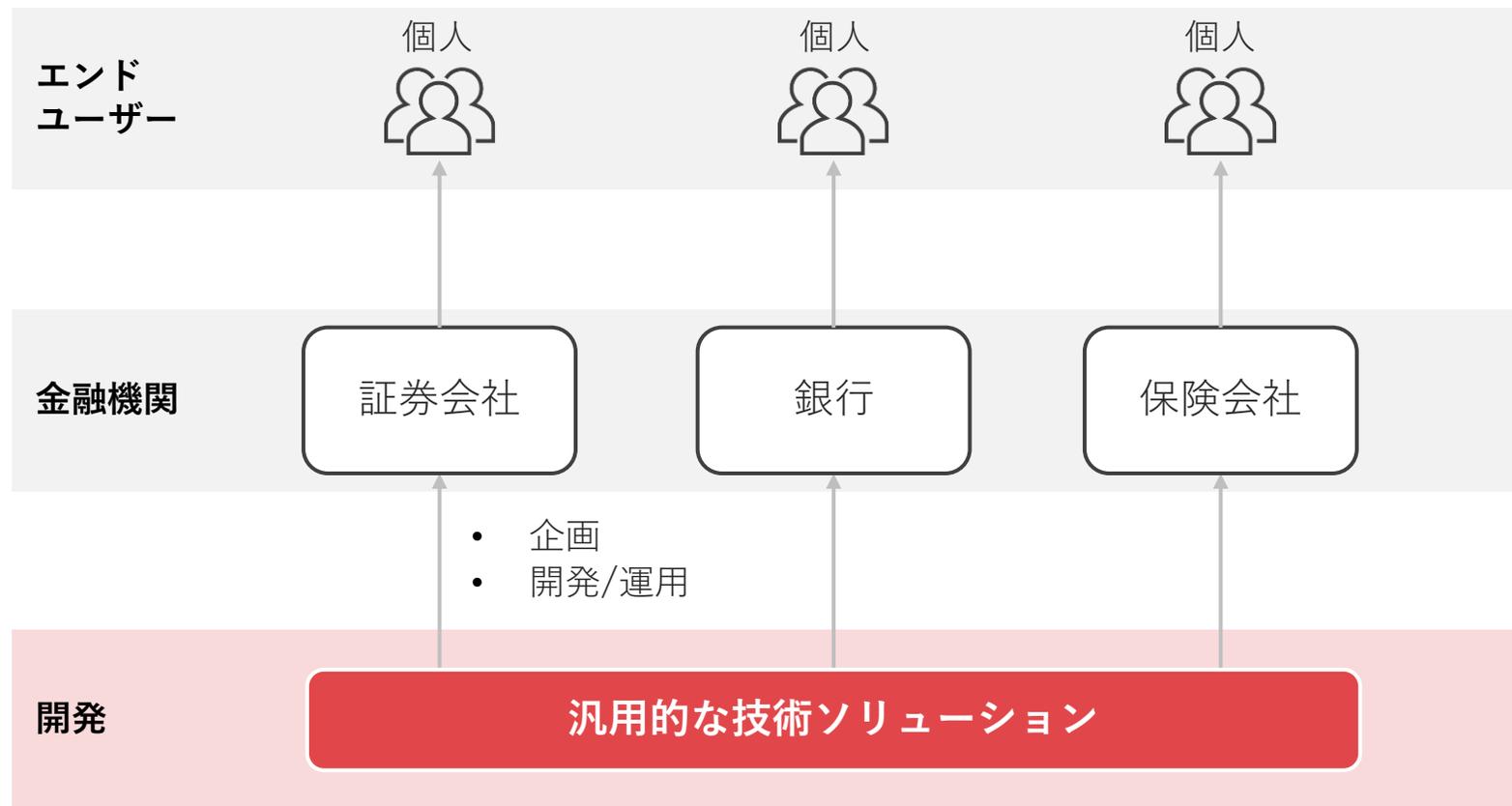
POSデータやクレジットカードデータ等のオルタナティブデータを、機関投資家や公的機関へ提供

データを保有する企業から受領したデータを、独自のクレンジング・マスタリング・モデリング技術を用いて、より付加価値の高いデータとして販売



事業概要

金融機関のDXニーズに対応したフロントエンドのアプリケーションの開発や汎用的な技術ソリューションを提供



実績（公表済）

- KDDI
- 大和証券
- 野村ホールディングス
- 楽天証券
- 三菱UFJ銀行
- SMBC日興証券
- 野村アセットマネジメント
- GMOクリック証券

収益構造

システム導入時等に受領するフロー収益と、導入後に受け取るストック収益や従量課金収益が存在

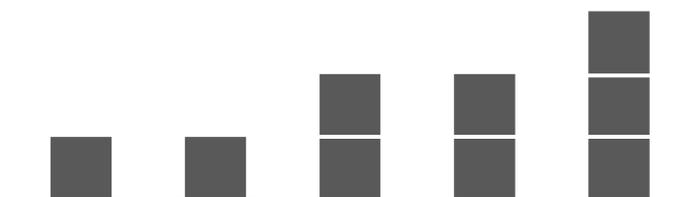
① フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



② ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



③ 従量課金収益

- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



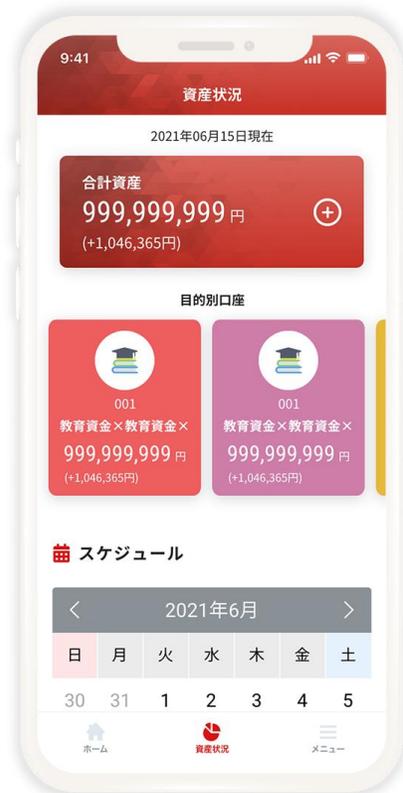
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

新規リリース

ニッセイアセットマネジメントは、BaaSを活用し、個人向けファンドラップ「Goal Navi」を提供開始

1つの契約で複数の目的別口座を設定できるほか、営業員向けツールも提供



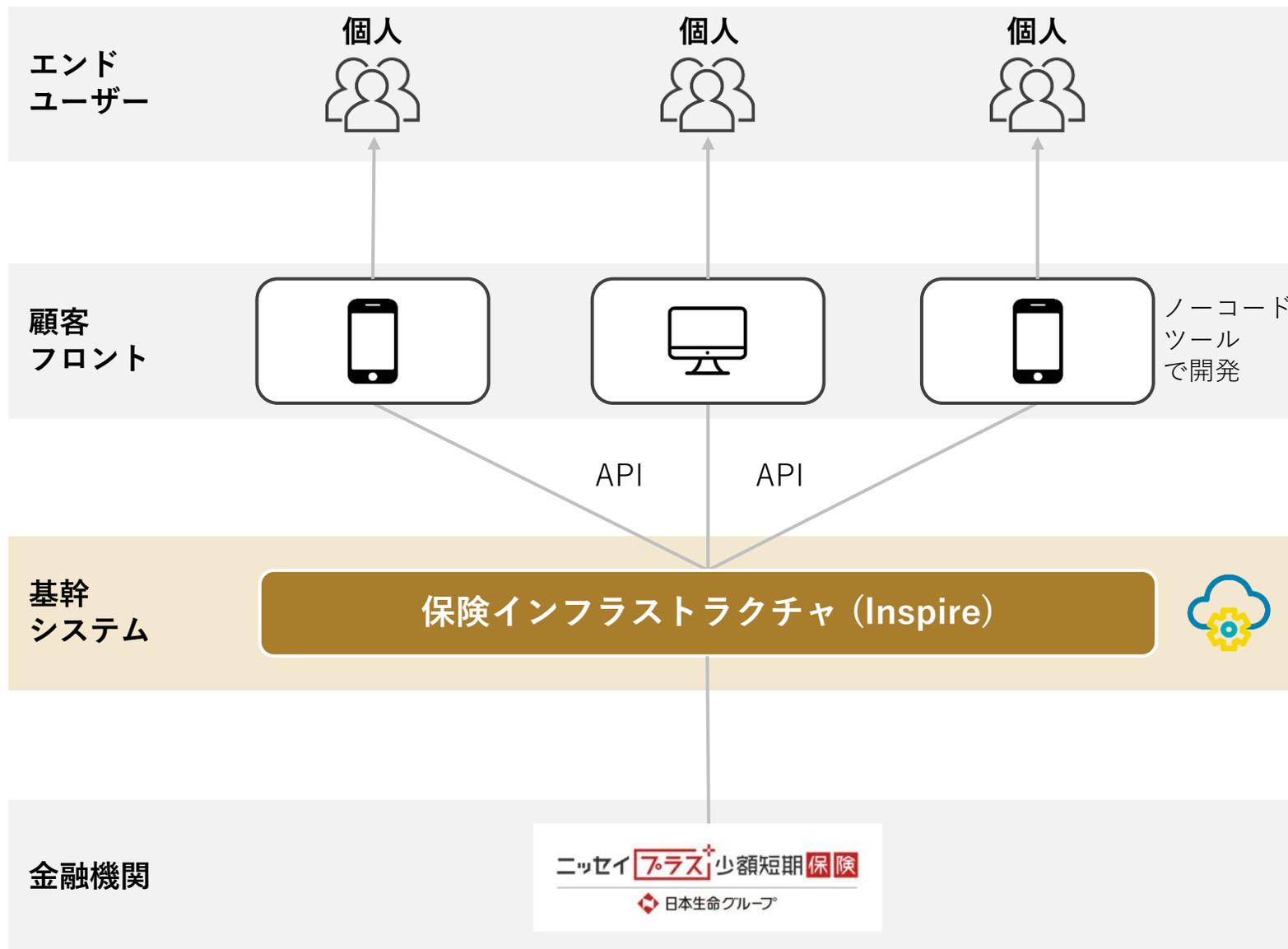
「Goal Navi」の概要

- マイホーム資金、教育資金、セカンドライフ資金等、お客様のライフスタイルに合わせて目的別に複数の口座を設定することが可能なファンドラップサービス
- 対面での営業を支援する営業員向けのツールも開発

新規リリース

日本生命保険の子会社であるニッセイプラス少額短期保険が、Inspireを基幹システムとして採用

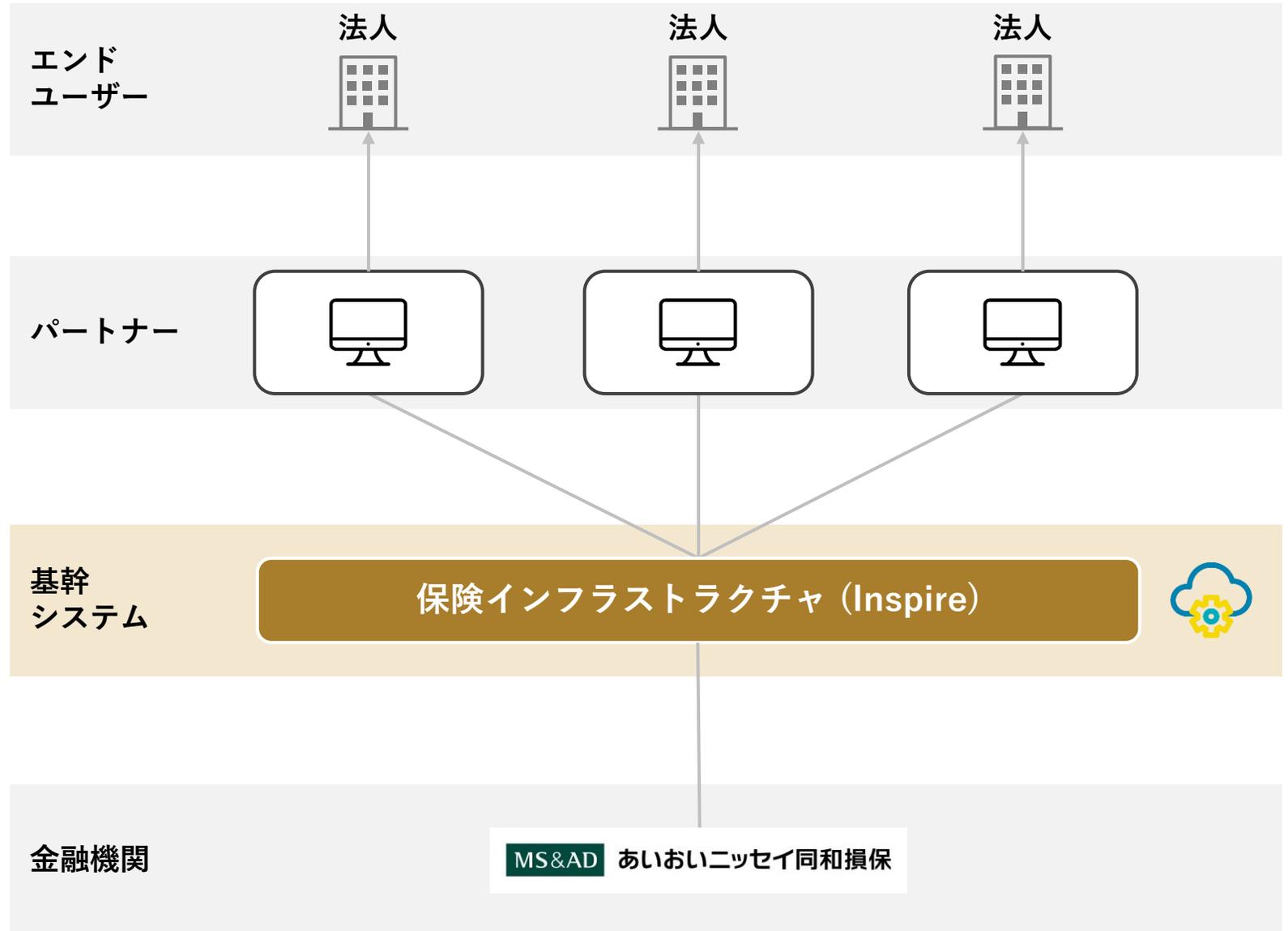
ニッセイプラス少額短期保険はAPI連携により、ノーコードツールで顧客フロントを開発し、効率的にサービスを立上げ



新規リリース

あいおいニッセイ同和損害保険は、Inspireを用いて**法人向けデジタル募集基盤を構築**

第1弾商品として「ミニサイバー費用保険」を提供していく

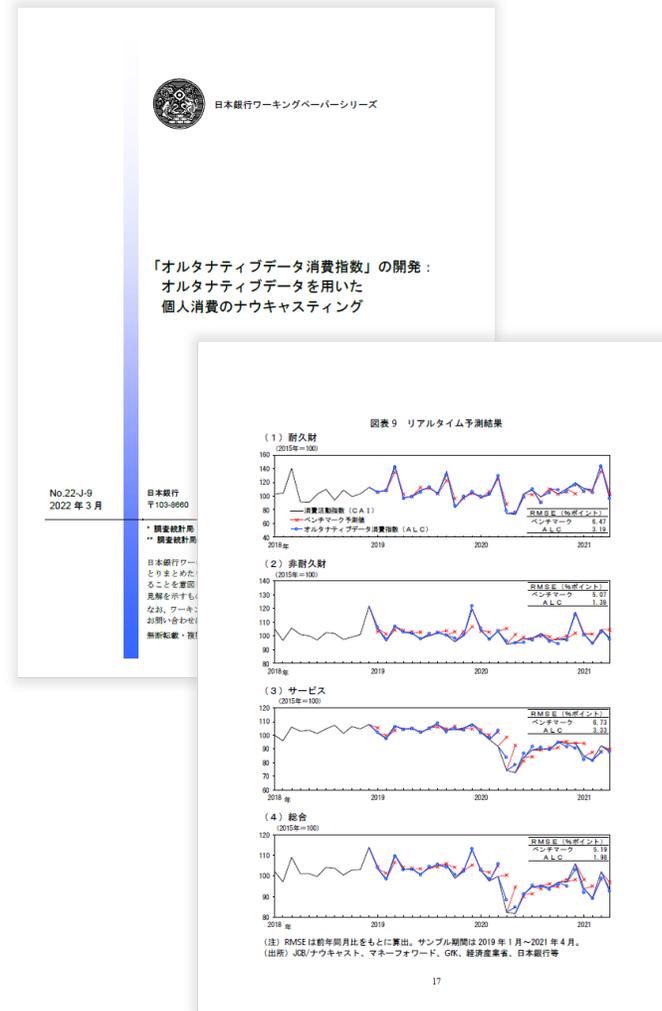


社会への貢献

日本銀行は、オルタナティブデータを用いて、個人消費の動向迅速かつ的確に捕捉する消費活動指数を構築。当該指数の開発にあたっては、当社が提供する「JCB消費NOW」をご活用いただく

その他にも、中小企業庁等でも当社データをご活用いただいております

日本銀行



中小企業庁



出典：日本銀行、中小企業庁

2021年度通期業績

FULL-YEAR RESULTS

通期 収益サマリー

撤退した英国事業を除いた連結売上高は前年同期比+57%の増収を達成

営業損失も売上高の増加に伴い、大きく改善

(百万円)	2021年度 通期	前年 同期 ²	前年 同期比	主な要因
売上高	2,724	1,811	+50%	金融インフラストラクチャにおけるフロー収益が売上高成長をけん引
(英国事業を除く ¹)	(2,724)	(1,733)	(+57%)	
売上原価	1,057	715	+48%	事業の成長に伴い、開発人件費及び開発業務委託費が増加
売上原価率	39%	40%	-	
売上総利益	1,666	1,096	+52%	
販売管理費	2,209	1,798	+23%	人件費及び広告宣伝費が増加
販売管理費率	81%	99%	-	
営業損益	▲ 542	▲ 702	-	
営業損益率	▲ 20%	▲ 39%	-	
経常利益	▲ 588	▲ 806	-	営業外費用として、上場関連費用を34百万円計上
親会社株主に帰属する 純利益	▲ 669	▲ 1,021	-	

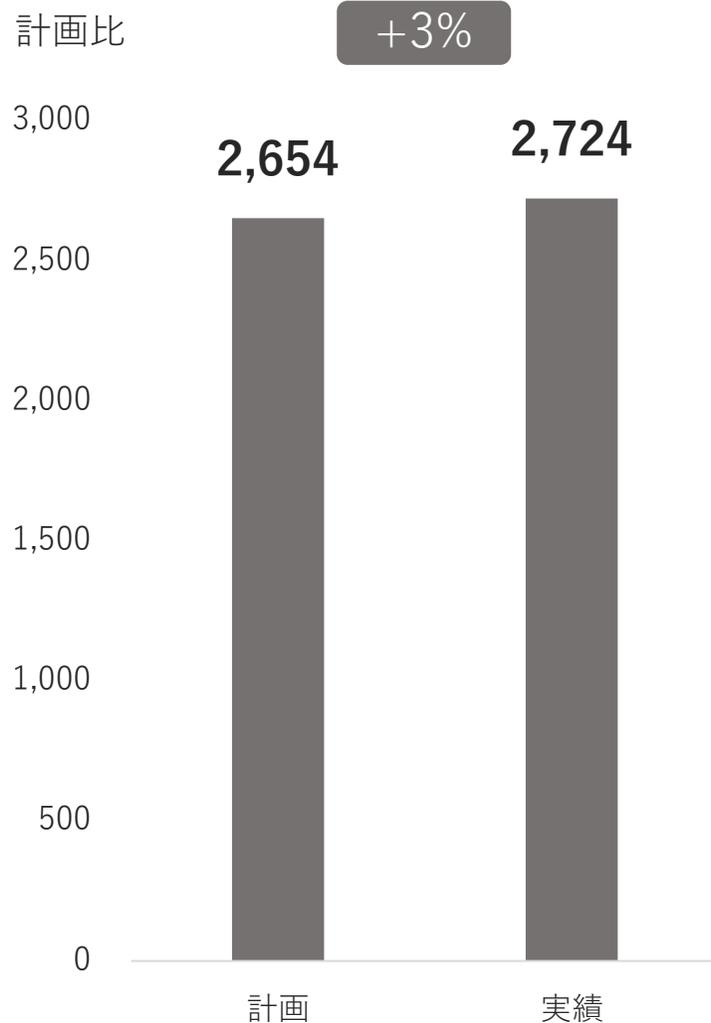
1. 前連結会計年度に英国事業から撤退
2. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

予実比較

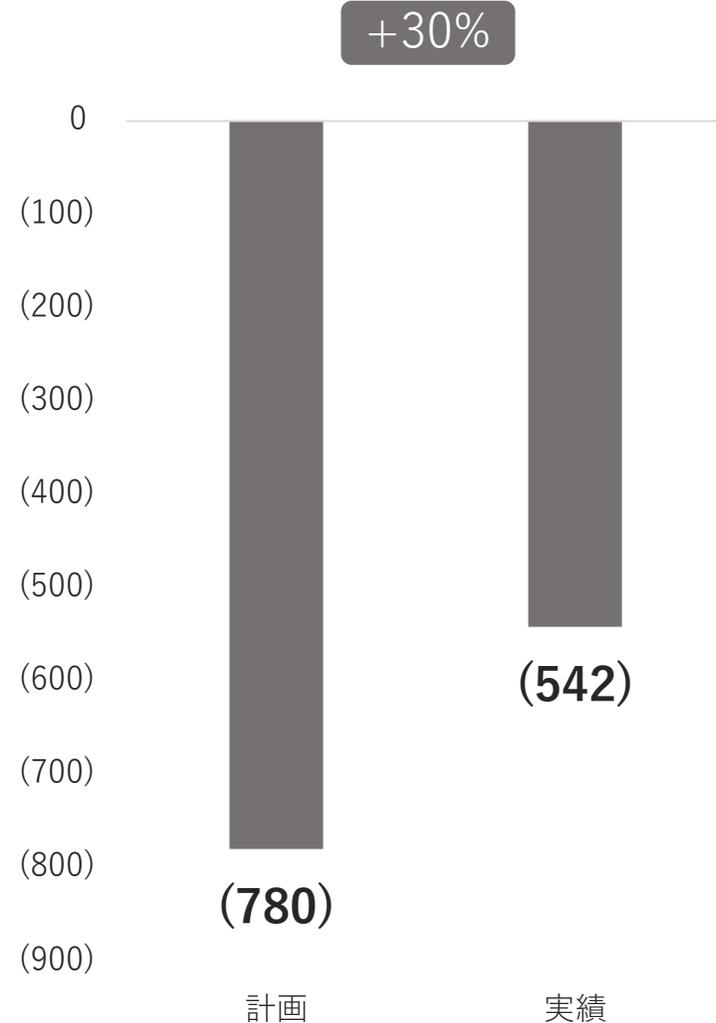
売上高はフィンテックソリューション事業は下振れしたものの、ビッグデータ解析事業が上振れした結果、**計画比+3%と若干の上振れ**

営業損失は**当初計画比+30%¹の大幅改善**

売上高



営業利益



1. 2022年4月20日に業績修正を発表

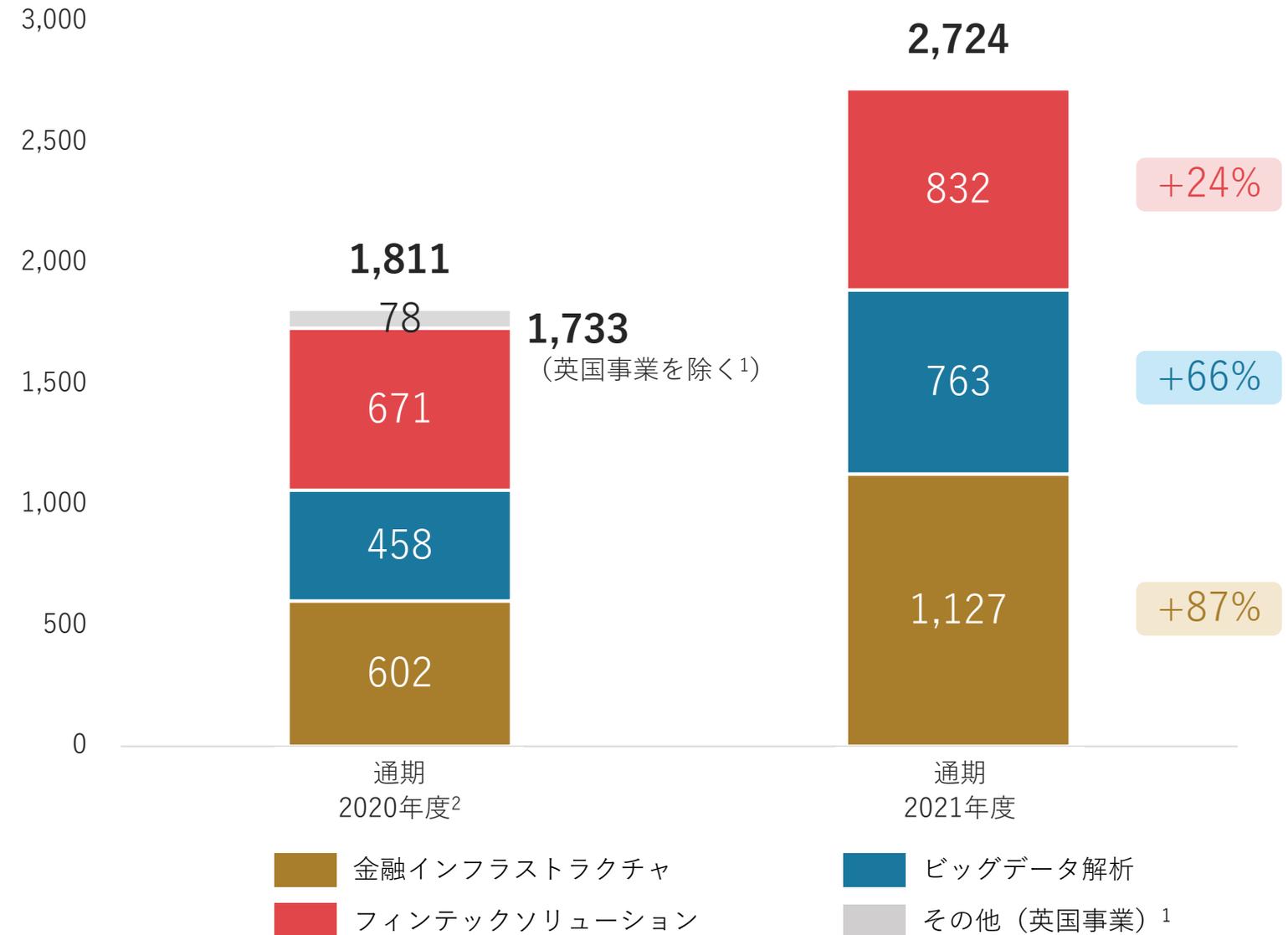
セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+87%と大幅に増収し、売上高の成長をけん引

また、ビッグデータ解析も前年同期比+66%と高い成長を達成

(百万円)

前年同期比

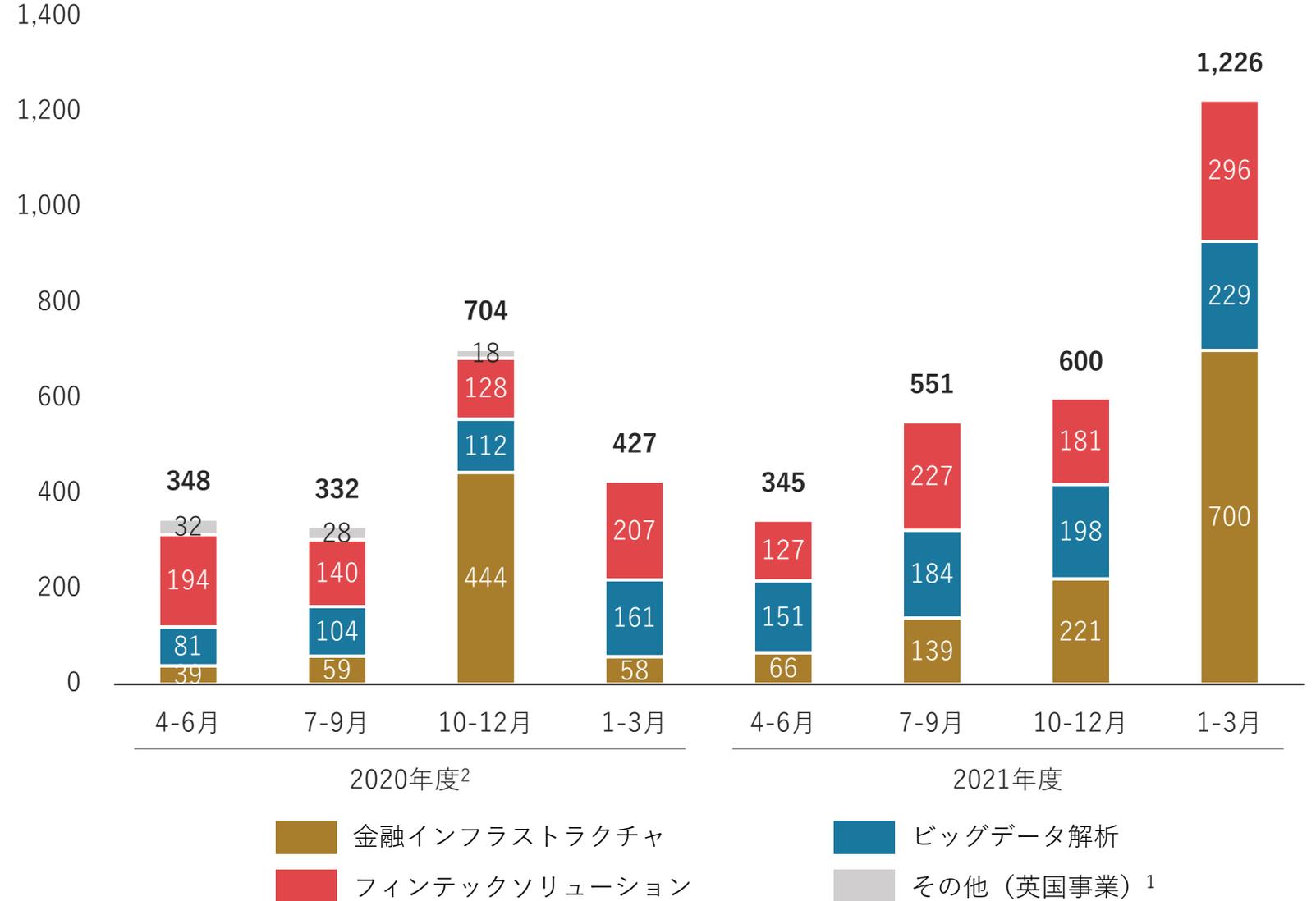


1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高
 2. 前年同期 (2020年4月~2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

セグメント別の 売上高推移

第4四半期は、金融インフラストラクチャ及びフィンテックソリューションが増収し、連結売上高は1,226百万円を計上

(百万円)



1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高
 2. 前年同期の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

タイプ別の売上高

フロー収益が前年同期比
+99%と大きく増収し、
売上高の成長をけん引

導入が完了したプロジェ
クトも増えたことで、ス
tock収益も増加

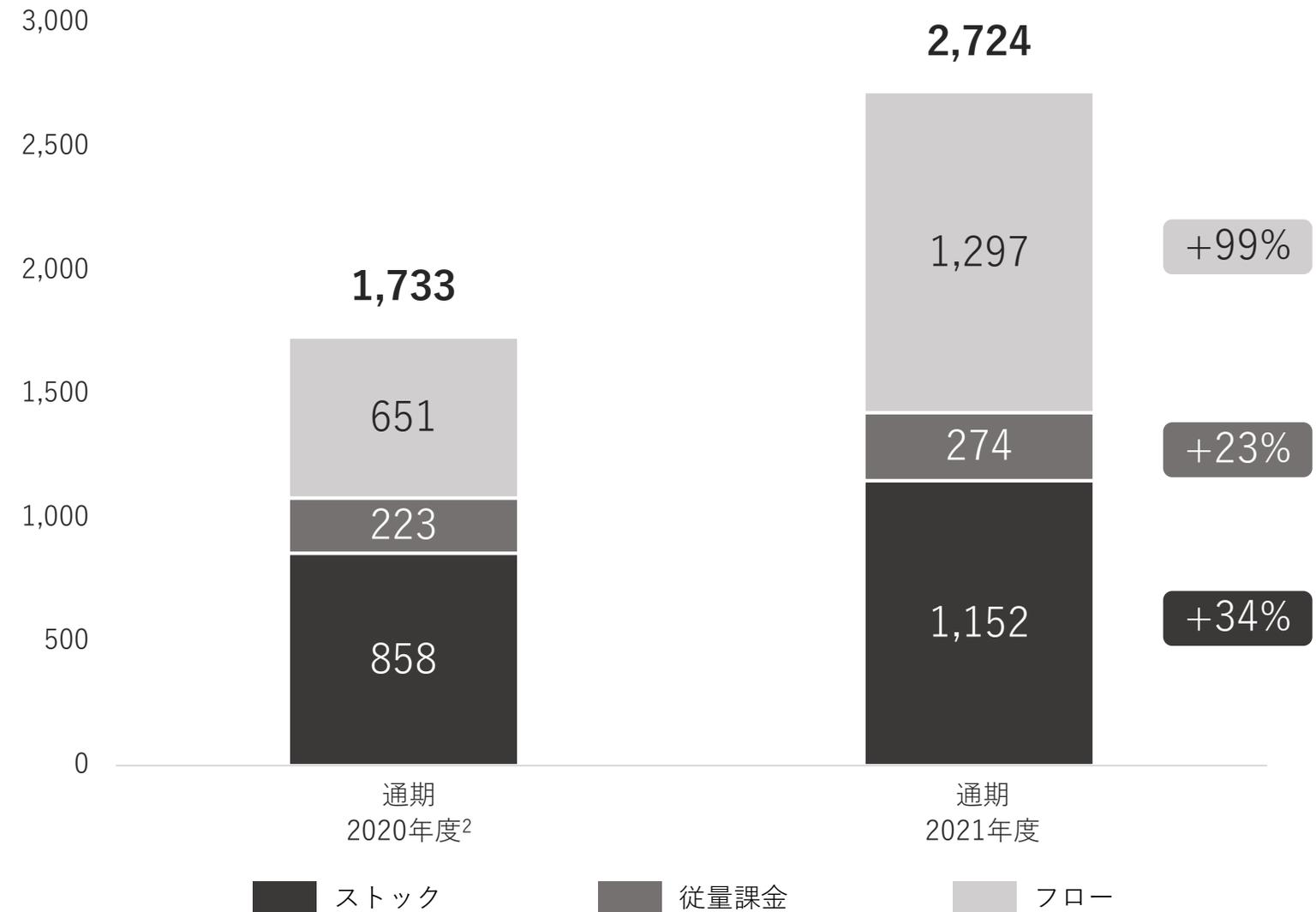
前回の決算説明資料から表記を変更して
おります

- 月額固定収益 → stock収益
- 初期導入収益 → フロー収益

※ 計上基準は変更なく、名称のみ変更し
ております

(百万円)

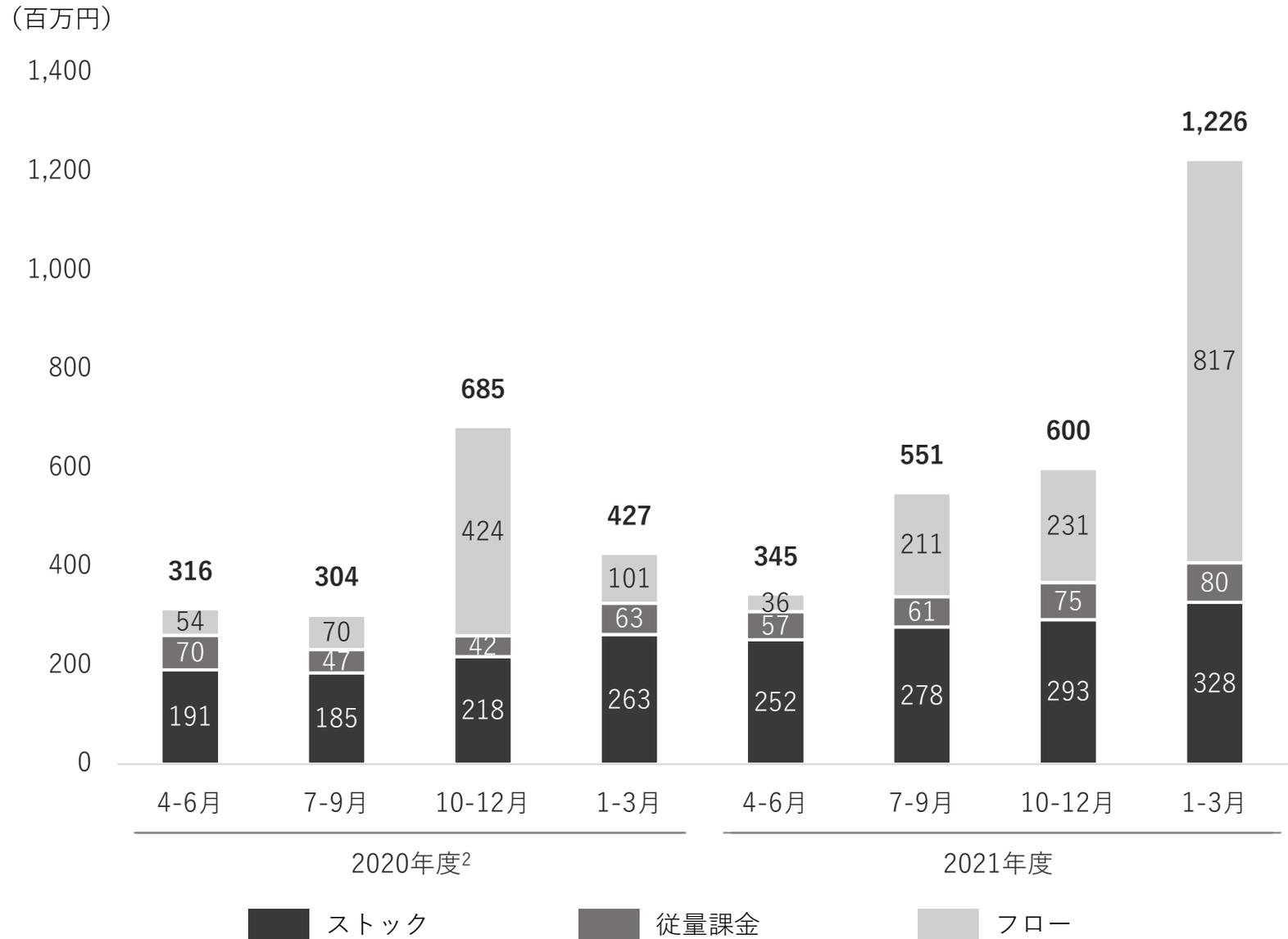
前年同期比



1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高を除く
2. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

タイプ別の 売上高推移

第4四半期において、複数のプロジェクト納品があったことで、フロー収益が増加

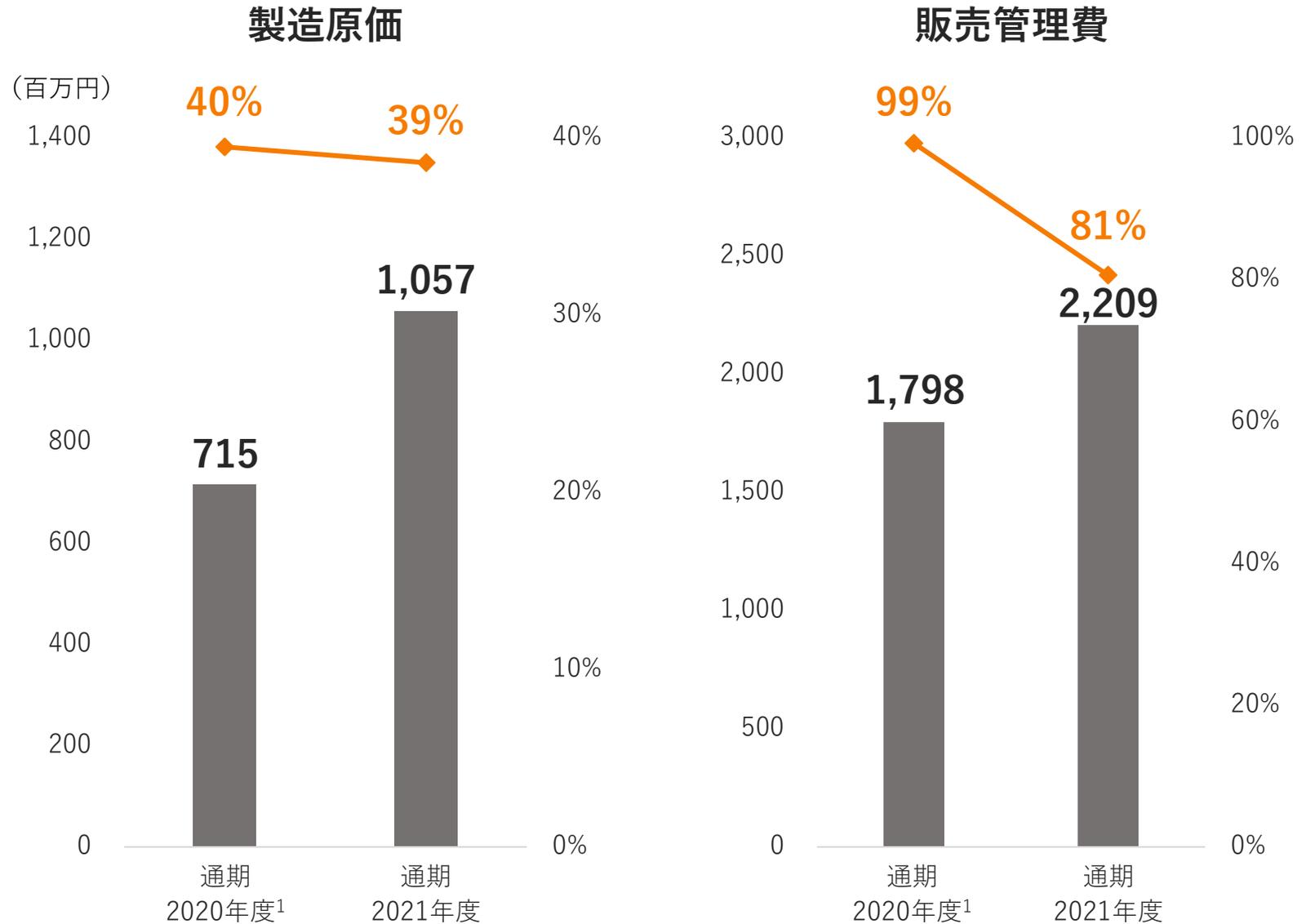


1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高を除く
 2. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

製造原価及び販売管理費の推移

製造原価は、事業成長と同水準で増加したため、**製造原価率は前年度とほぼ同水準で推移**

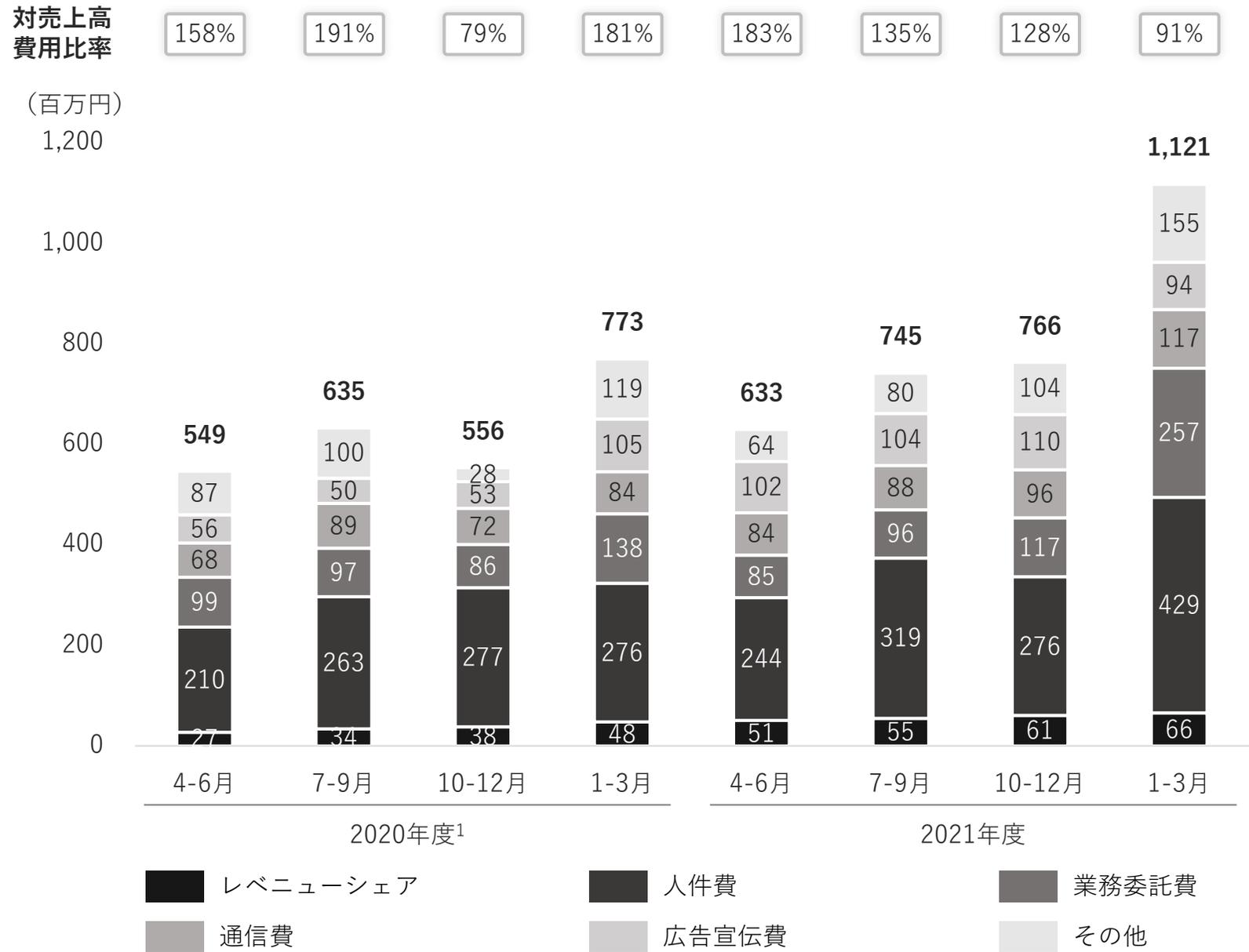
販売管理費は増加したものの、増加率は低く抑えることができたため、**販売管理費率は99%から81%へ18%改善**



1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

費用内訳

第4四半期は、新規サービスの納品に伴う開発人件費や開発業務委託費の計上があったため、費用が一時的に拡大

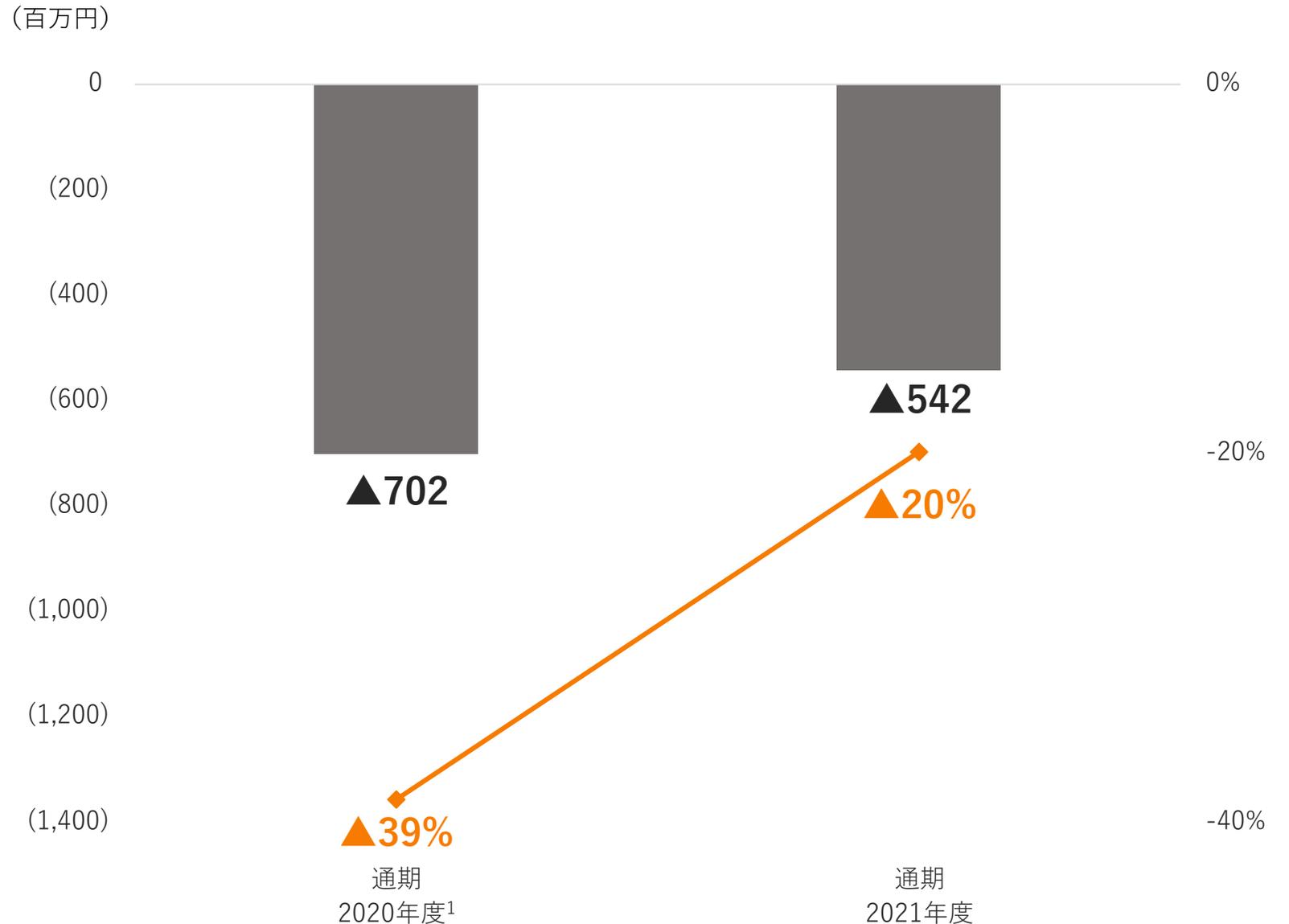


1. 前年同期の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

営業損益率の推移

販売管理費率の低下に伴い、営業損益率は改善

引き続き、金融インフラストラクチャは拡大フェーズであるため赤字であるものの、フィンテックソリューション及びビッグデータ解析は黒字化しており、**全社の営業損益率は、▲39%から▲20%へ改善**

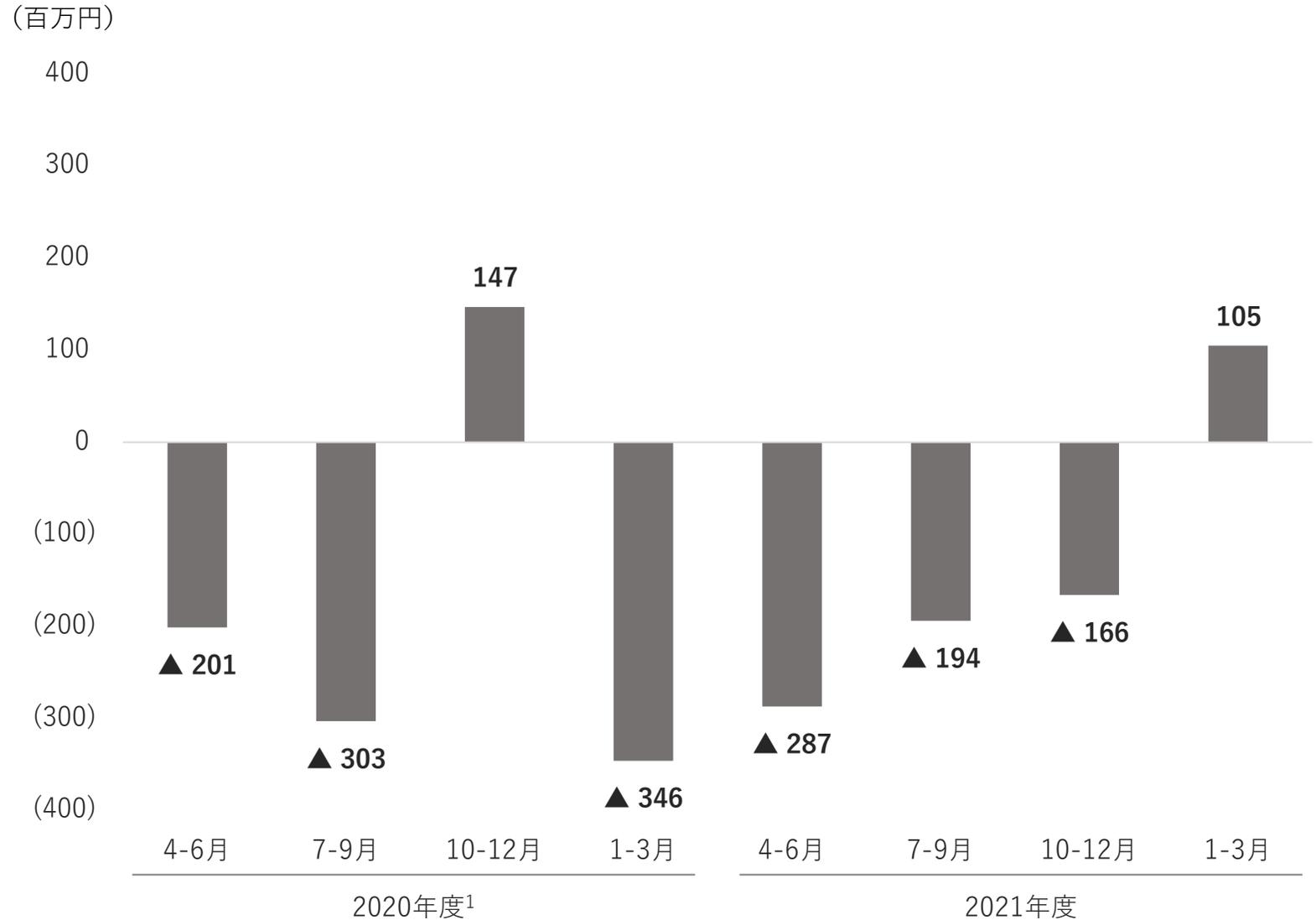


1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

営業損益 の推移

売上高の増加に伴い、四半期営業損益は2021年1-3月期以降改善傾向

フロー収益が多かった第4四半期は、一時的に営業黒字を計上



1. 2020年度の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

バランスシート の状況

2022年3月末時点で約58億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

(百万円)

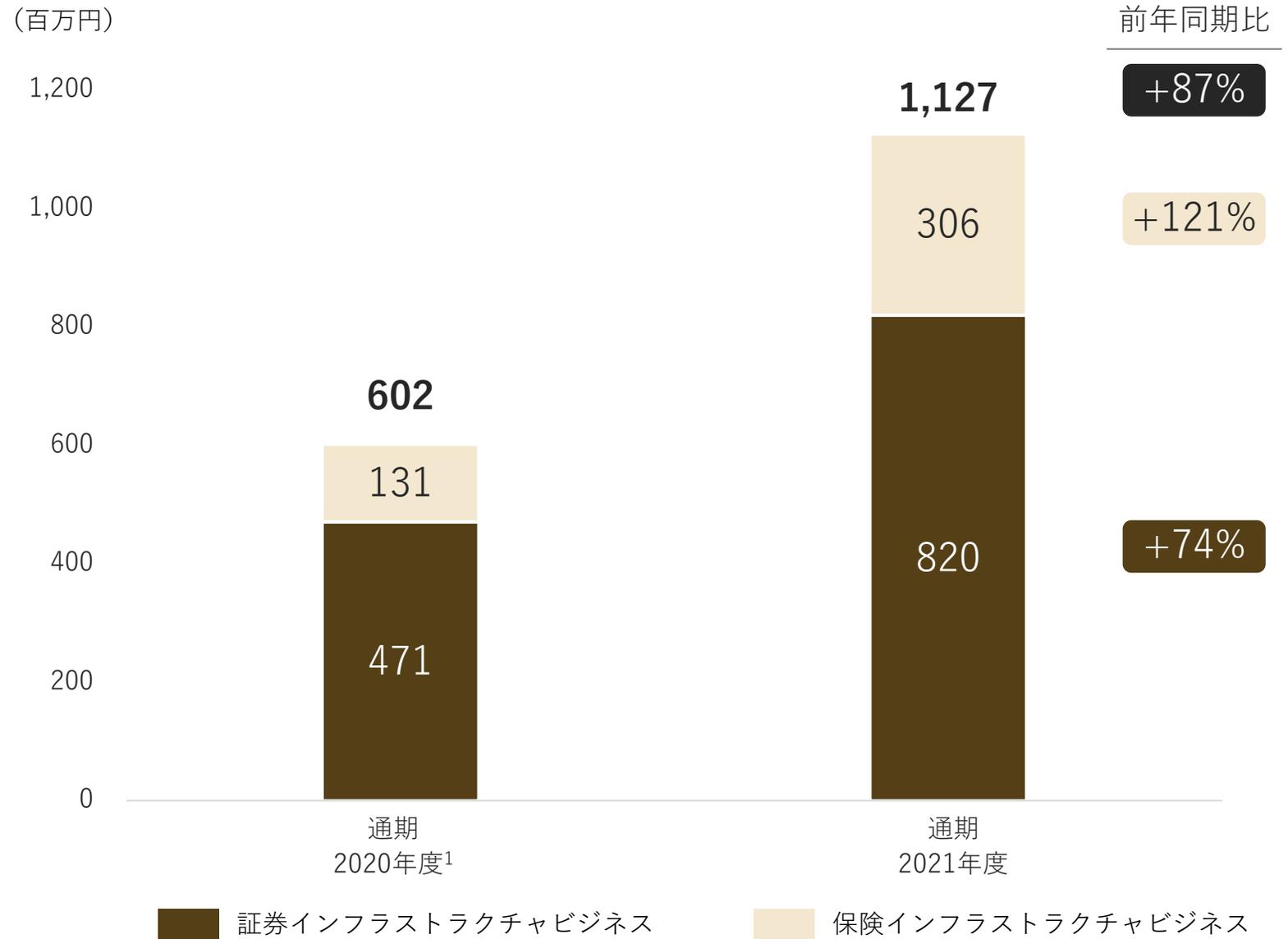
資産	負債・純資産
現金及び預金 5,792	証券業における受入保証金 2,850
証券業における預託金 5,521	証券業における預り金 2,082
証券業における信用取引資産 3,035	その他の流動負債 1,645
その他の流動資産 1,270	固定負債・特別法上の準備金 86
固定資産 234	純資産 9,189

セグメント別通期業績

FULL-YEAR RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の 売上高

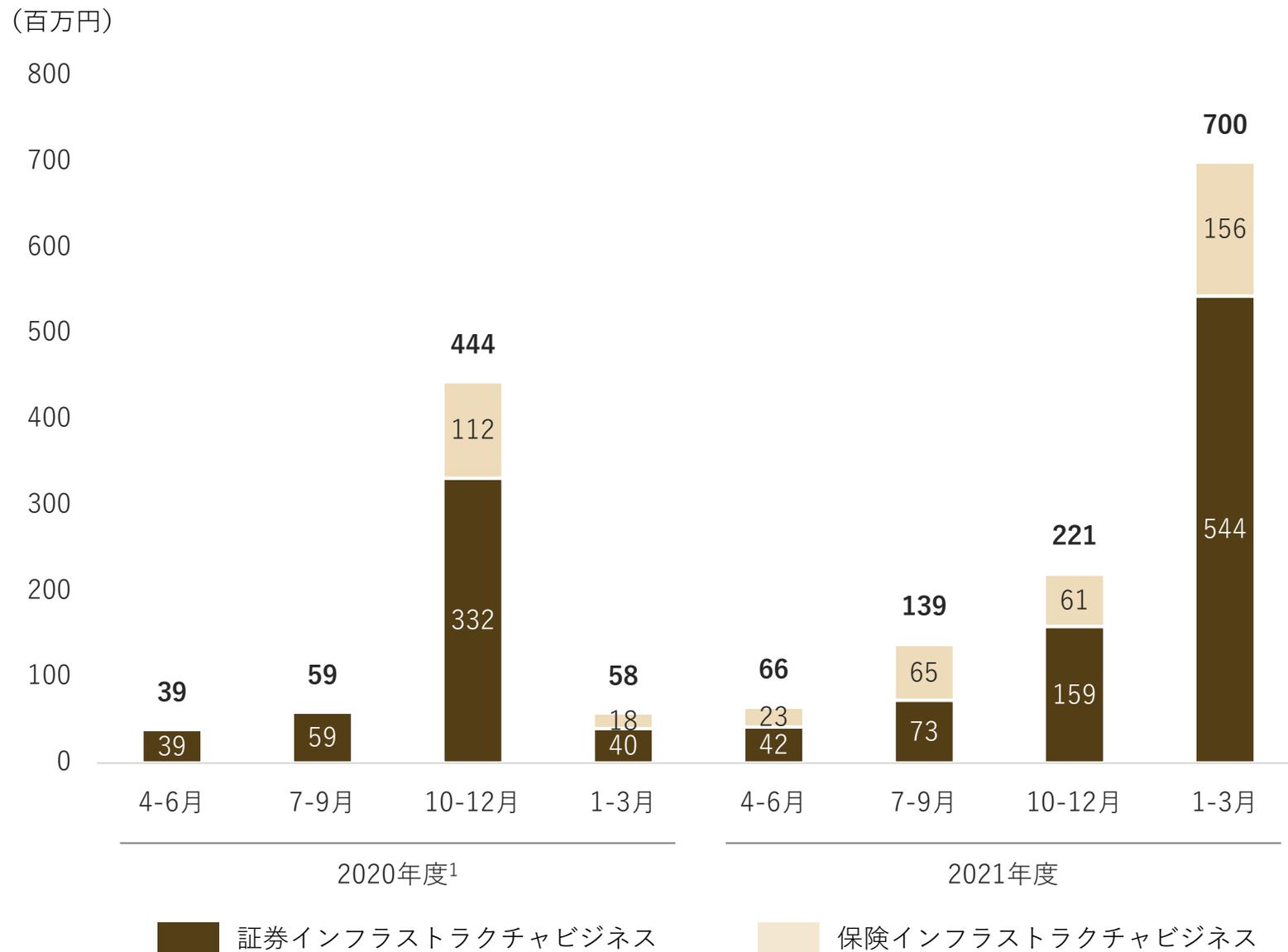
証券・保険ともに成長し、
売上高は前年同期比+
87%の1,127百万円を計上



1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビジネス別の 売上高推移

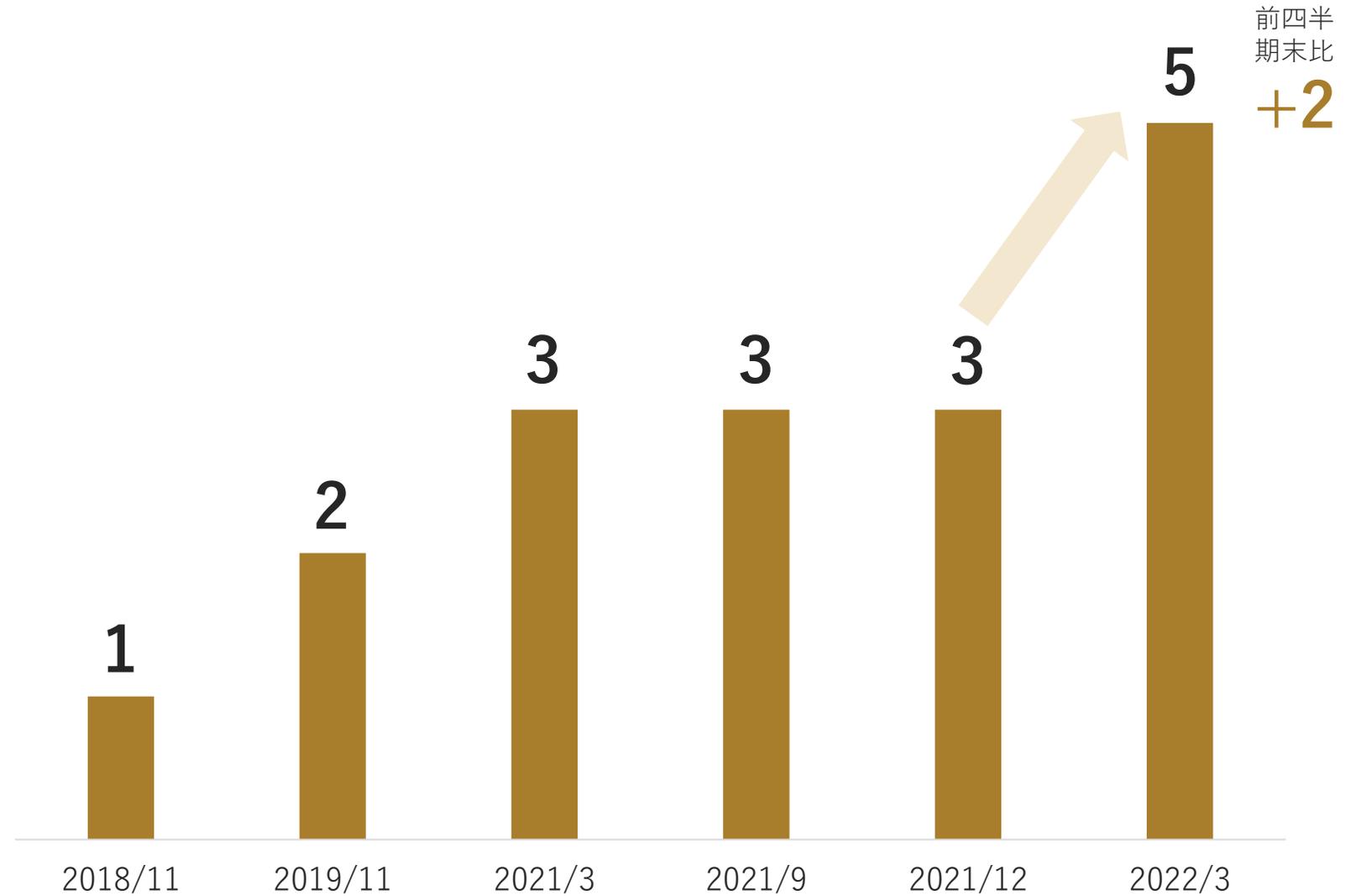
第4四半期は、証券・保険
ともに**大型の新規導入が
あったため、売上高は大
幅に拡大**



1. 2020年度の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

証券インフラの サービス数

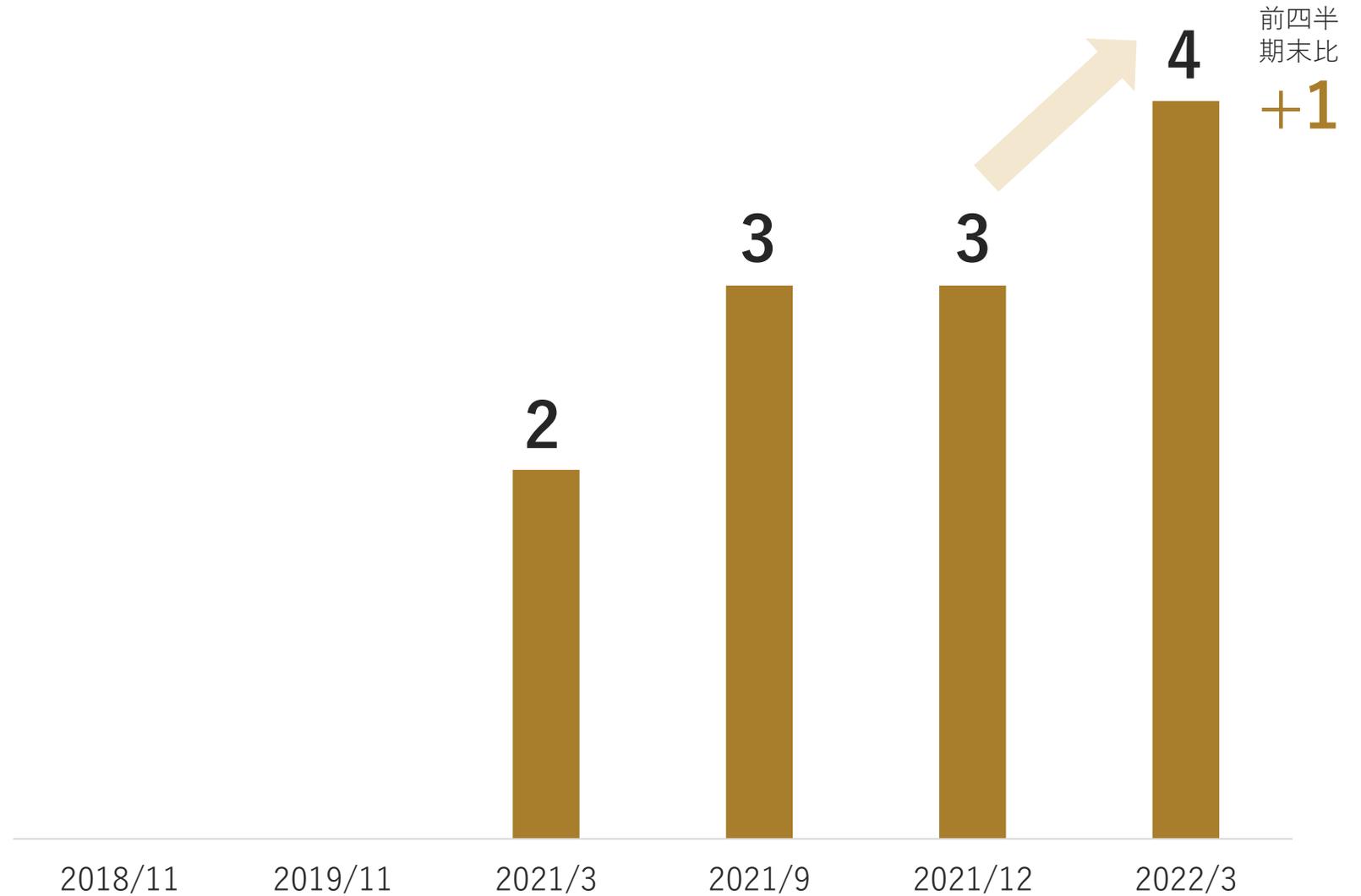
当四半期、新たに2件のリリースがあり、サービス数は、**前四半期末の3件から5件に増加**



1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

保険インフラの 導入企業数

当四半期、1件の納品があり、**導入企業数は前四半期末の3件から4件に増加**

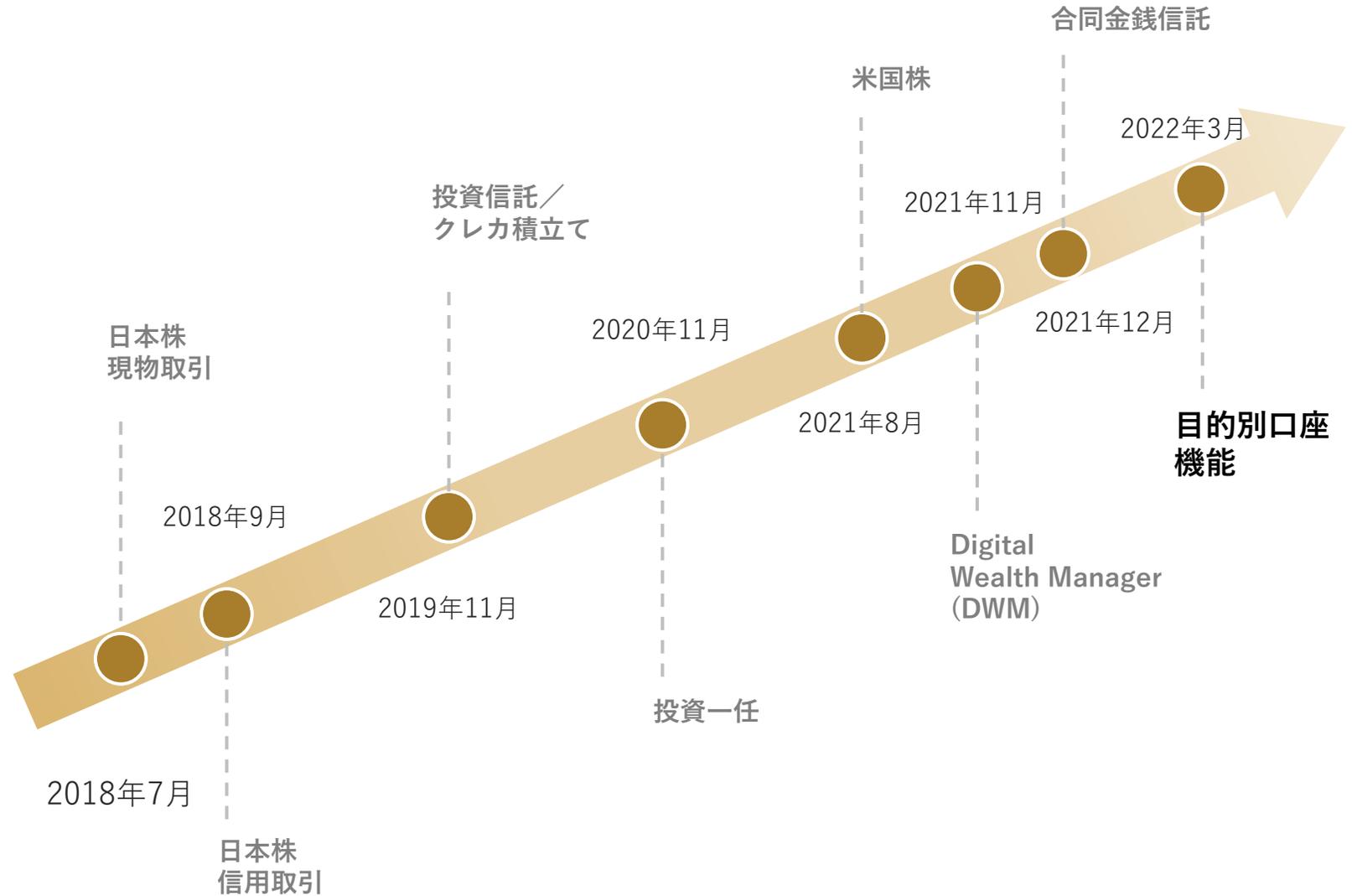


1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む

証券インフラの 商品・機能拡充

パートナーサービス数拡大に向けて、金融商品及び機能をさらに拡充

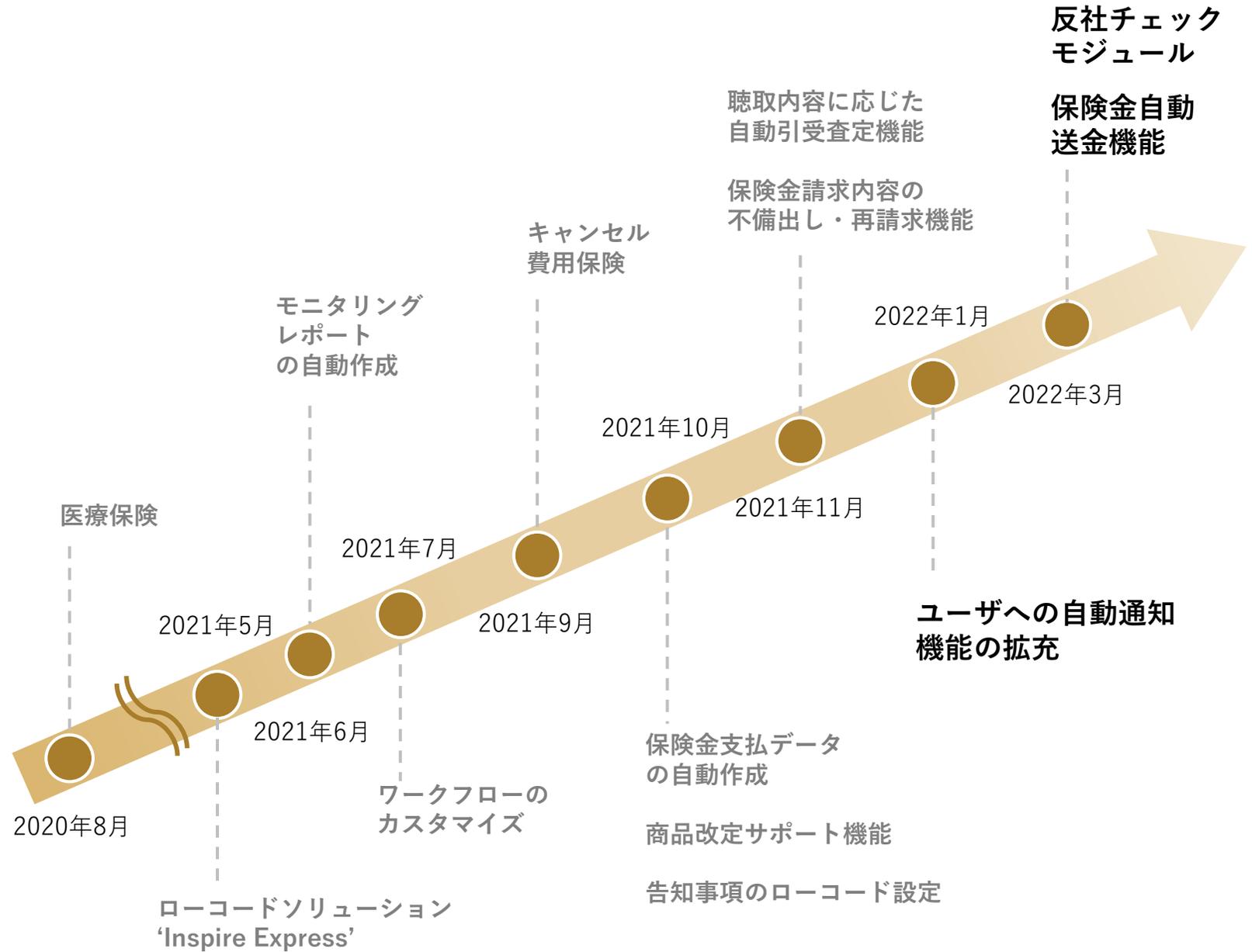
本四半期においては、目的別口座機能を追加



保険インフラの商品・機能拡充

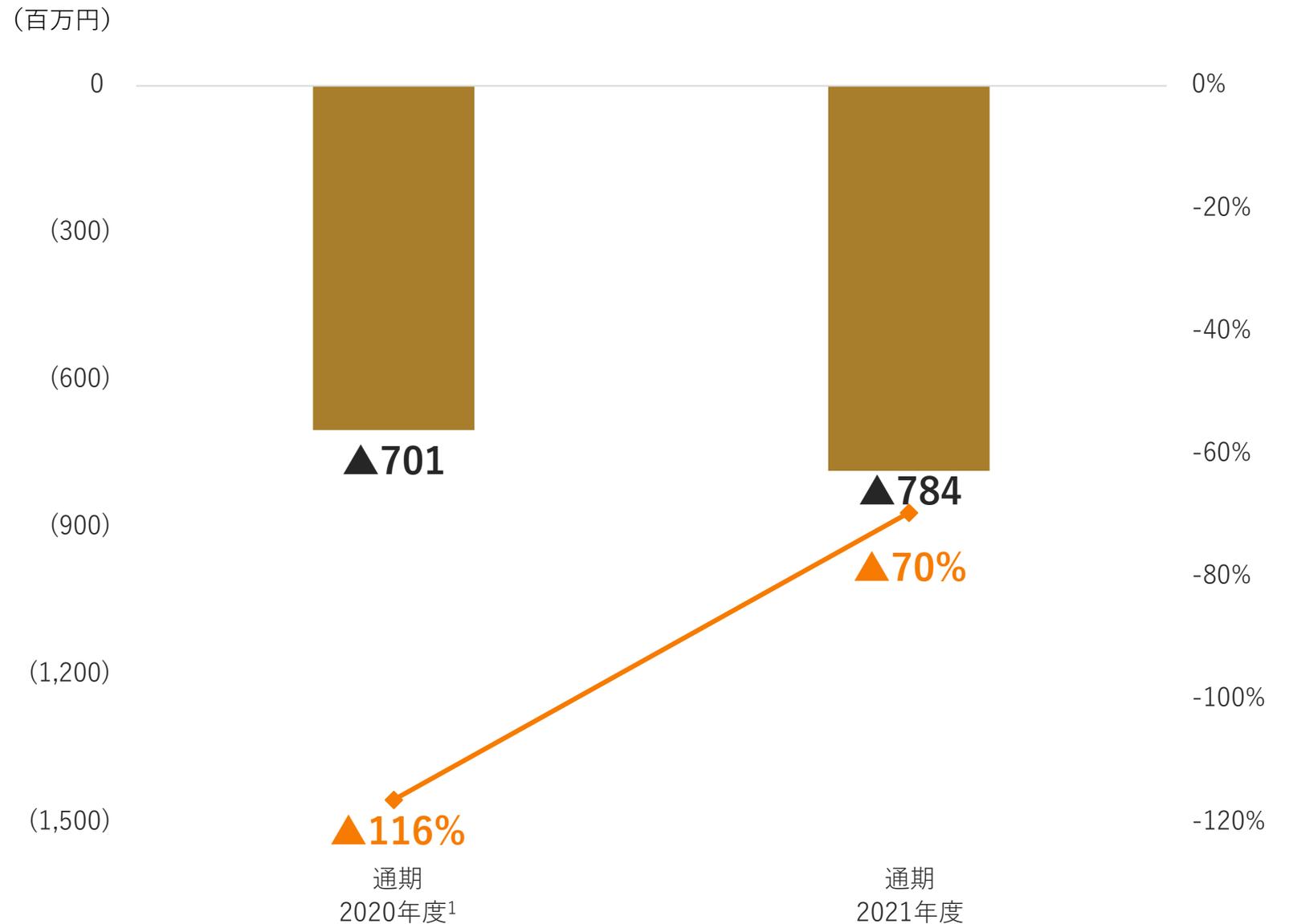
保険インフラも、証券同様、パートナーからの要望に応じて新しい機能をタイムリーに開発

直近では、反社チェックモジュールや保険金の自動送金機能を拡充



営業利益（率） の推移

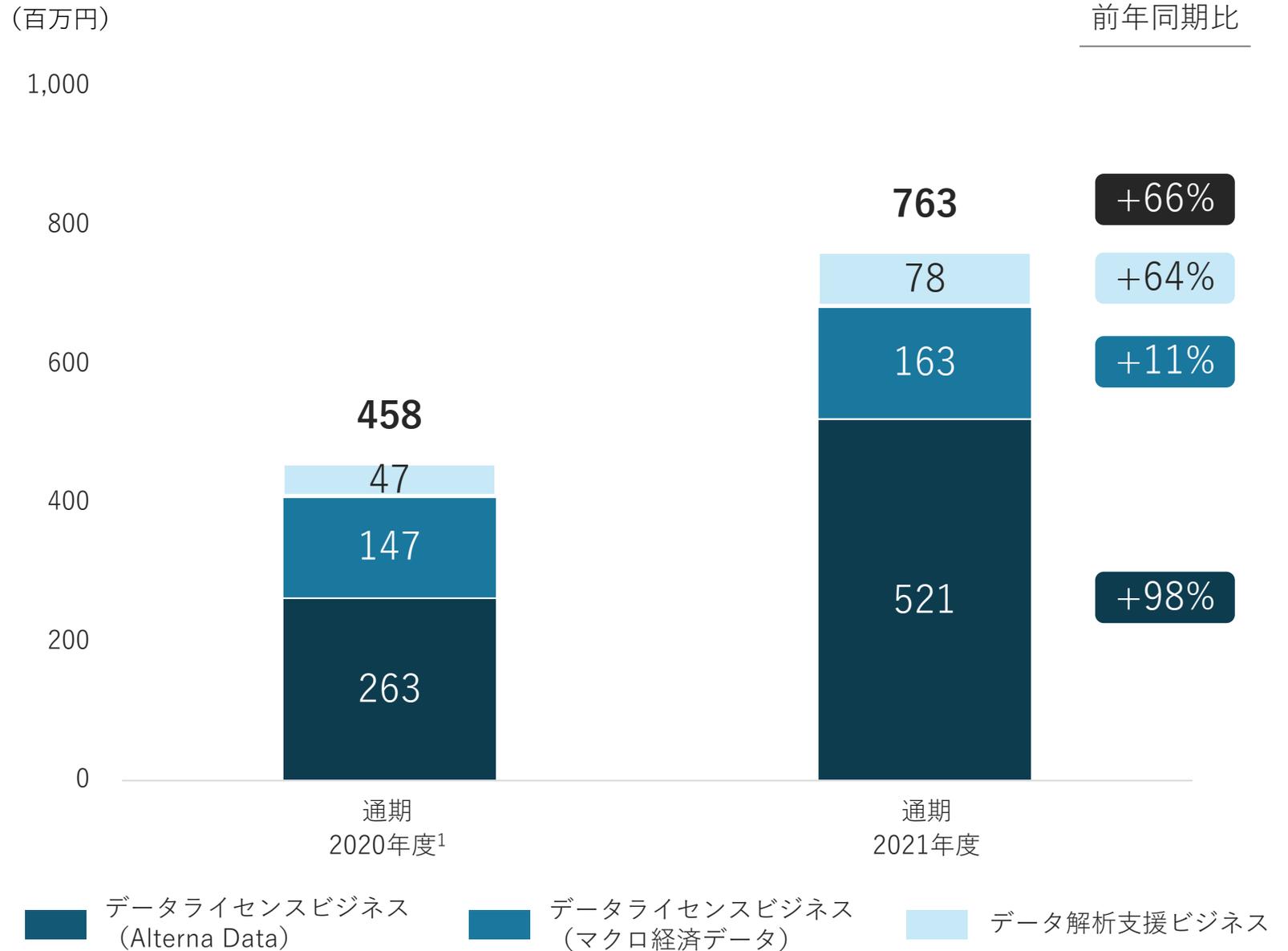
事業規模が拡大したこと
で費用が増加し、営業損
失額は拡大したものの、
営業損失率は▲116%から
▲70%へ大きく改善



1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビジネス別の売上高

企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+98%と大きく成長した結果、売上高は前年同期比+66%の763百万円を計上

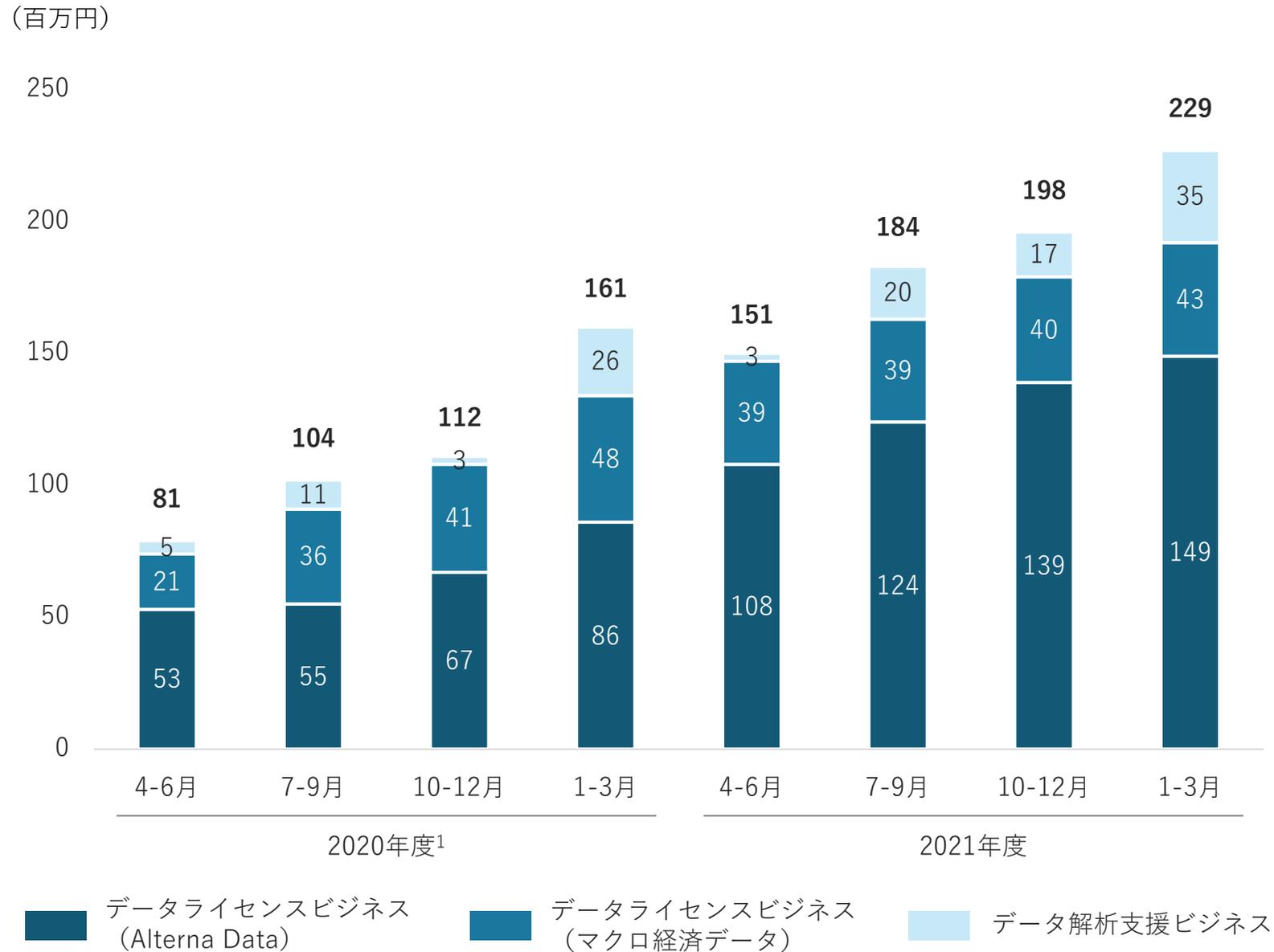


1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビジネス別の売上高推移

第4四半期も、引き続き「Alterna Data」がけん引し、売上高は229百万円を計上

データ解析支援ビジネスの中で、新たにマーケティング関連のビジネスを開始



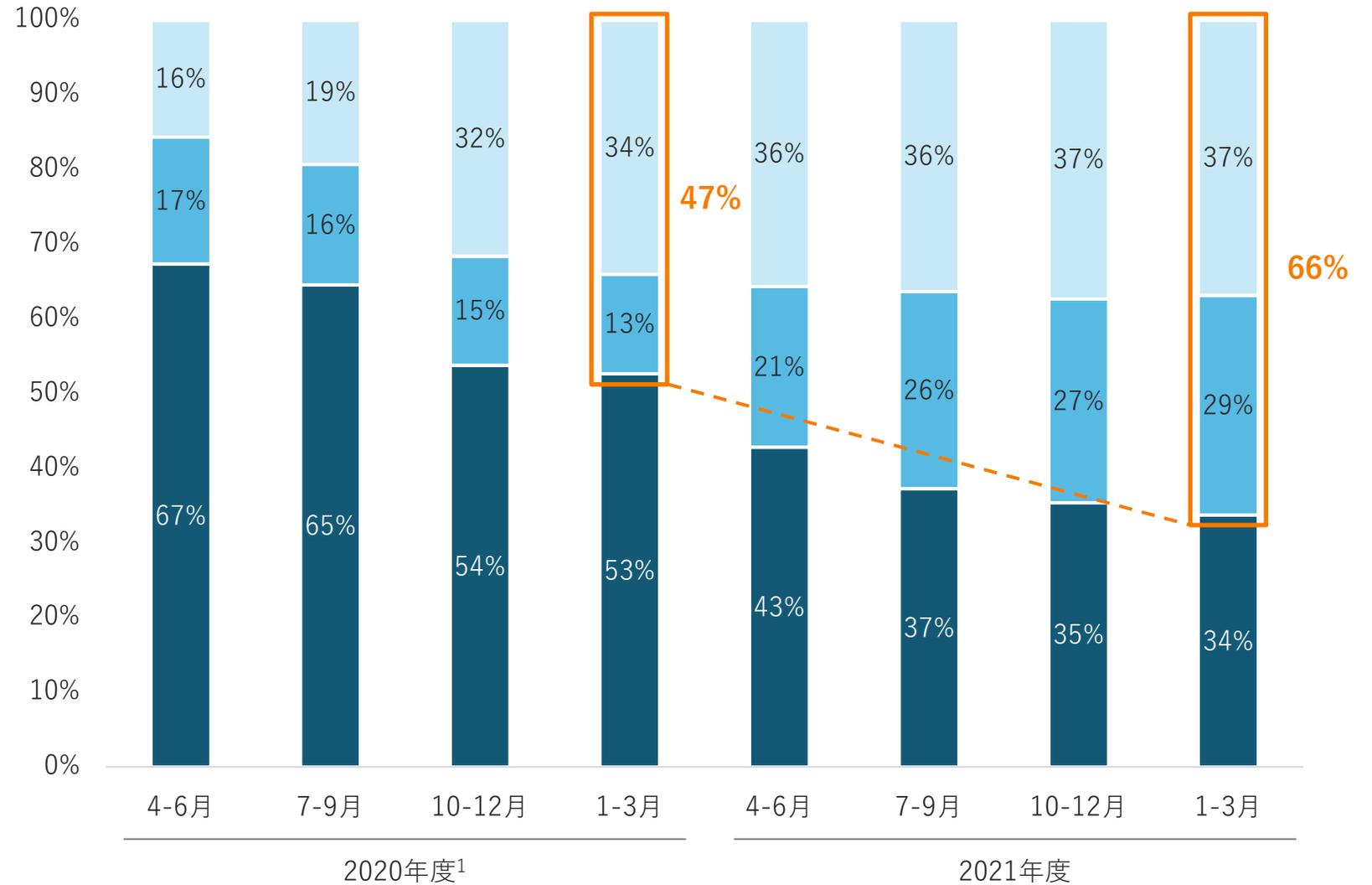
1. 2020年度の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

Alterna Dataの顧客属性

中堅クオンツ・ファンドやファンダメンタル・ファンド向けにサービスを拡充

その結果、当該属性の売上高比率は上昇し、顧客の多様化が伸長

顧客属性別売上高構成比率

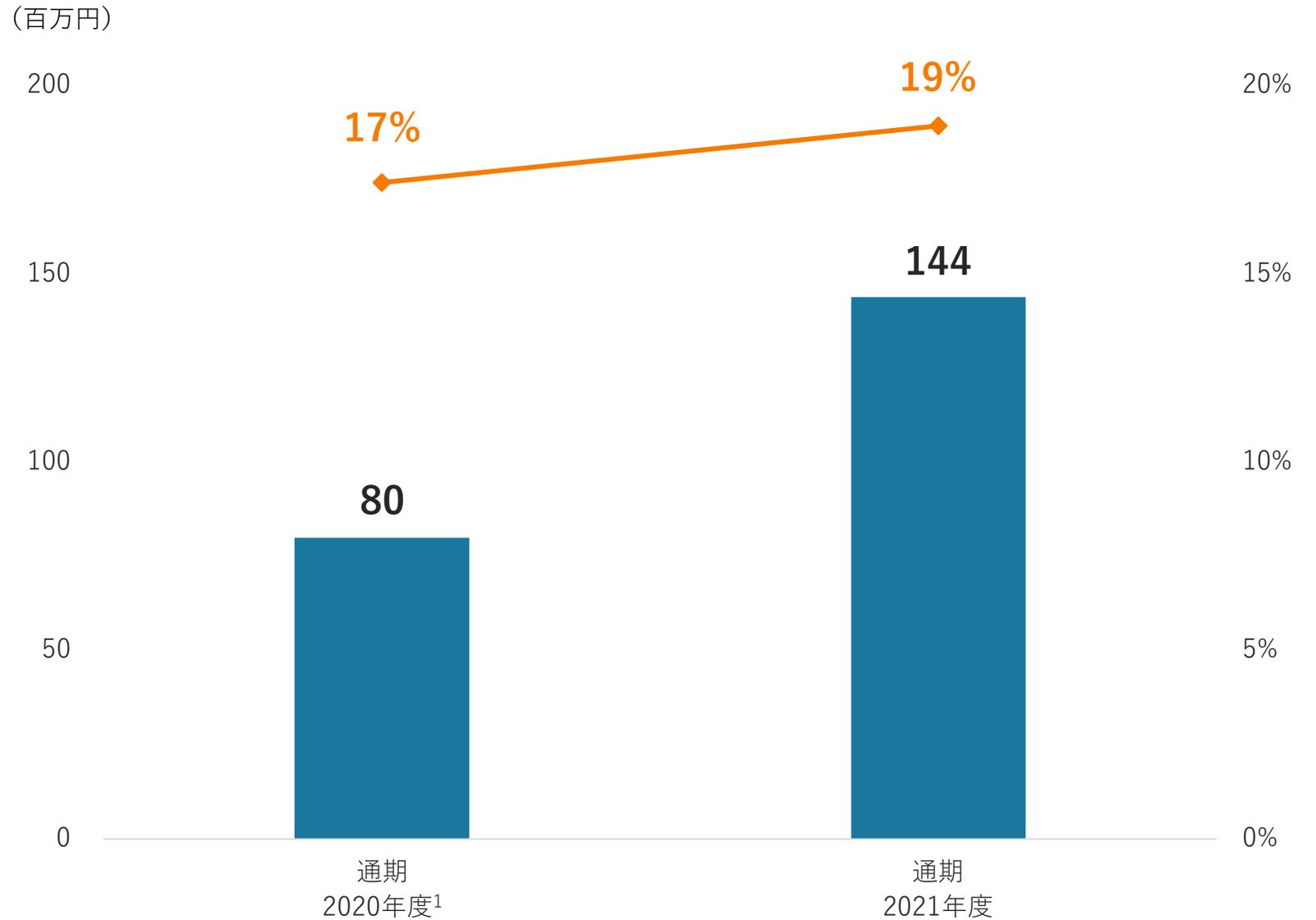


大手クオンツ・ファンド
 中堅クオンツ・ファンド
 ファンダメンタル・ファンド

1. 2020年度の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

営業利益（率）の推移

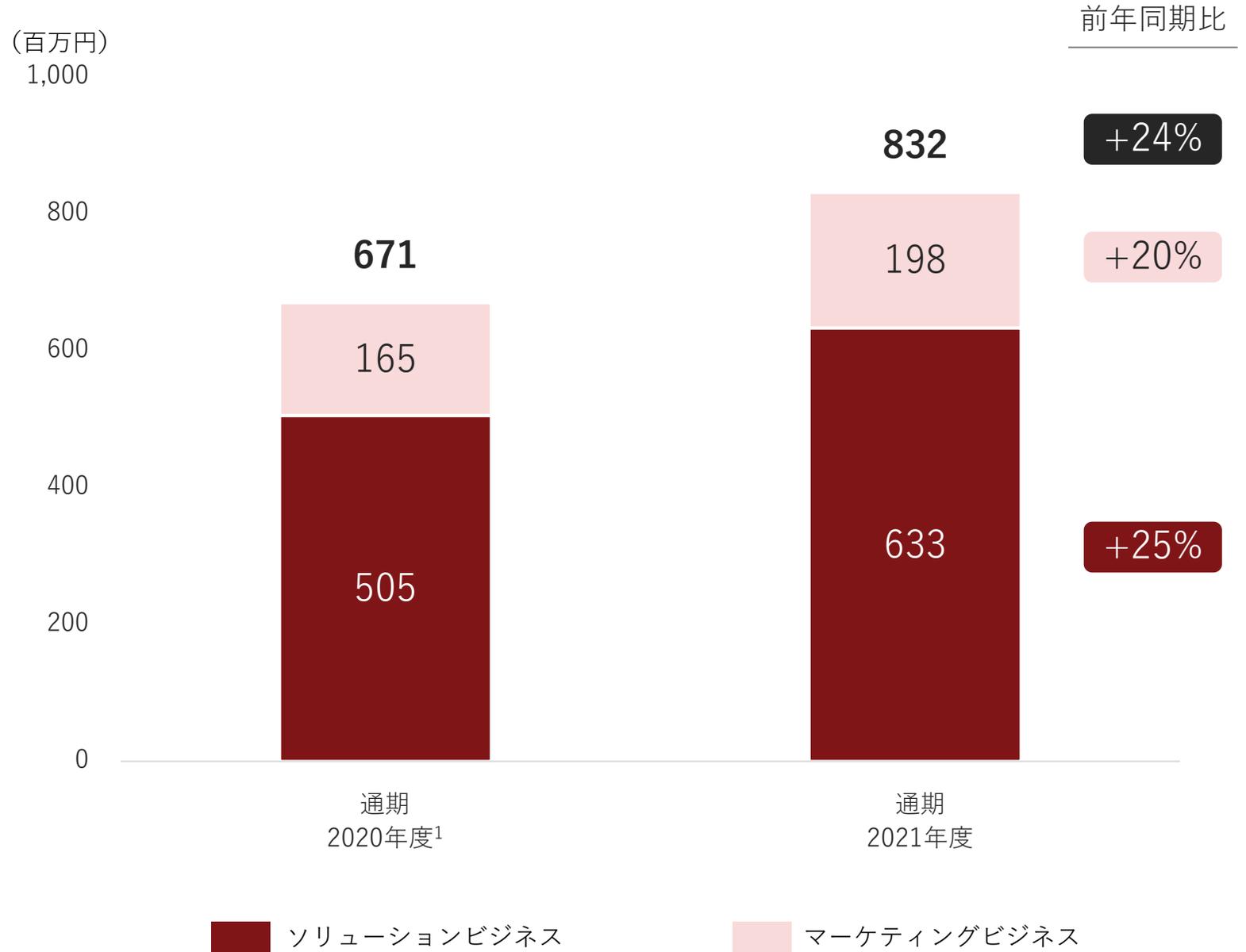
マーケティングビジネス等の新規ビジネスへの投資を行ったものの、既存ビジネスの売上高拡大に伴い、営業利益率は**17%**から**19%**へ上昇



1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビジネス別の売上高

複数の大型案件の納品があったため、売上高は前年同期比+24%の832百万円を計上

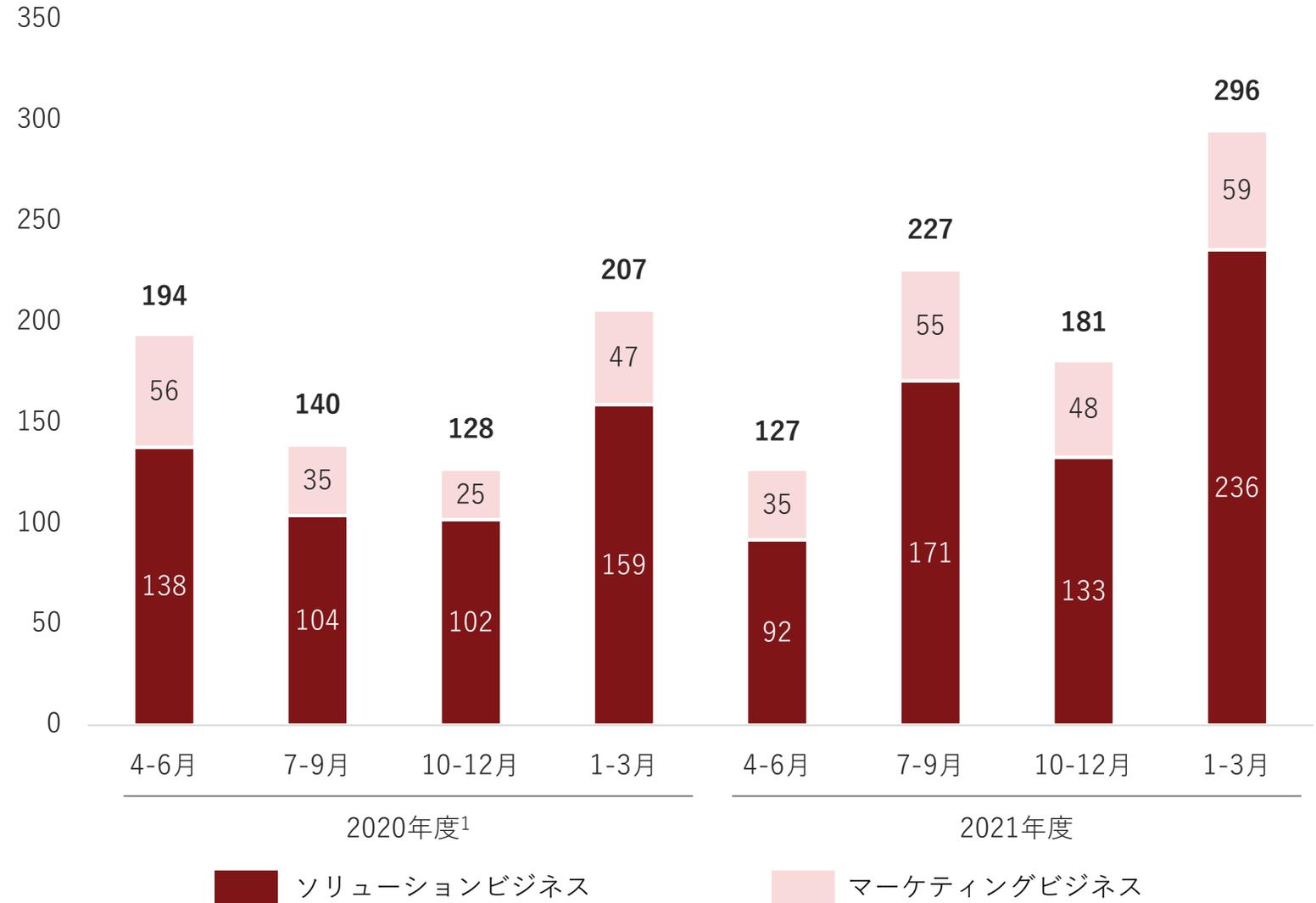


1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビジネス別の 売上高推移

第4四半期は、複数の大型
案件の初期導入があった
ため、売上高は増加し296
百万円を計上

(百万円)



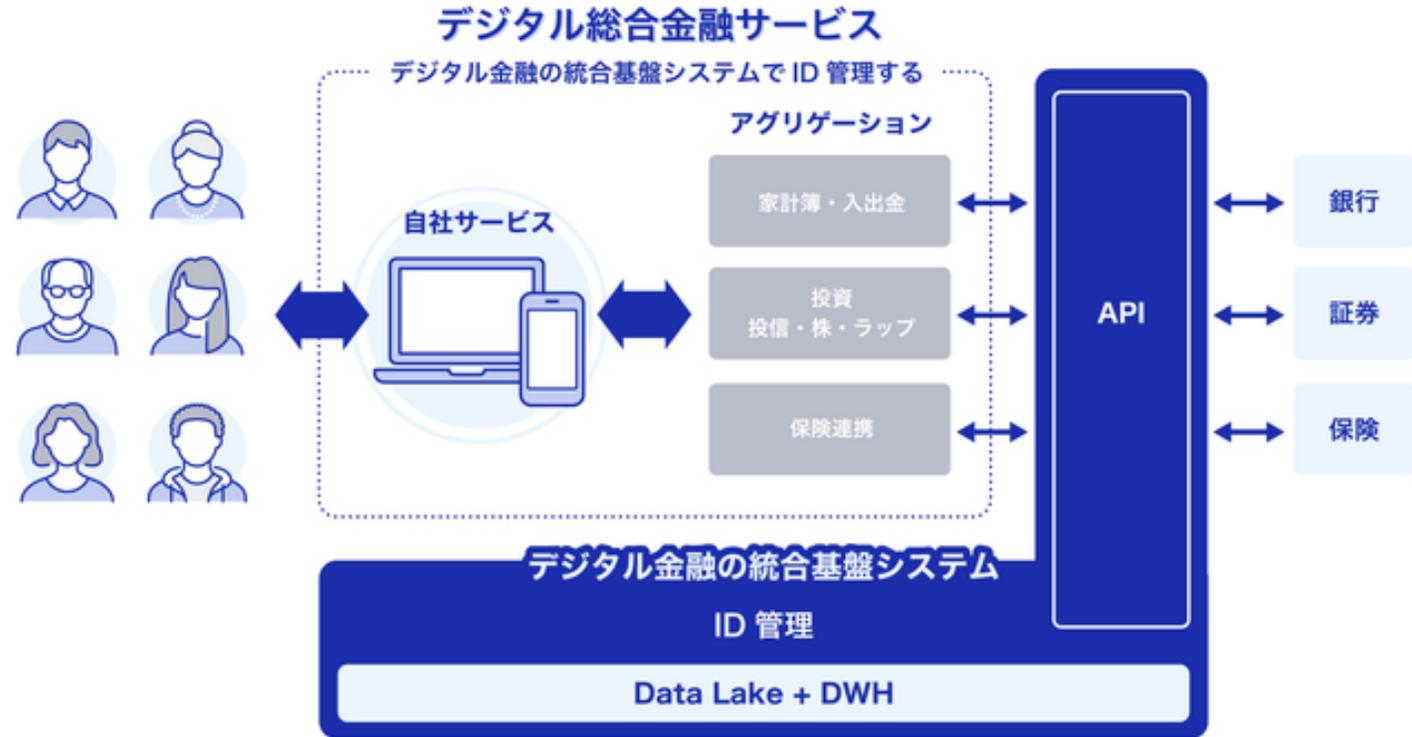
1. 2020年度の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

顧客層の拡大

顧客層の多角化を図った結果、銀行等の顧客との案件が増加

三菱UFJ銀行の「Money Canvas」は、2021年12月のリリース以降、継続して開発を支援

三菱UFJ銀行「Money Canvas」



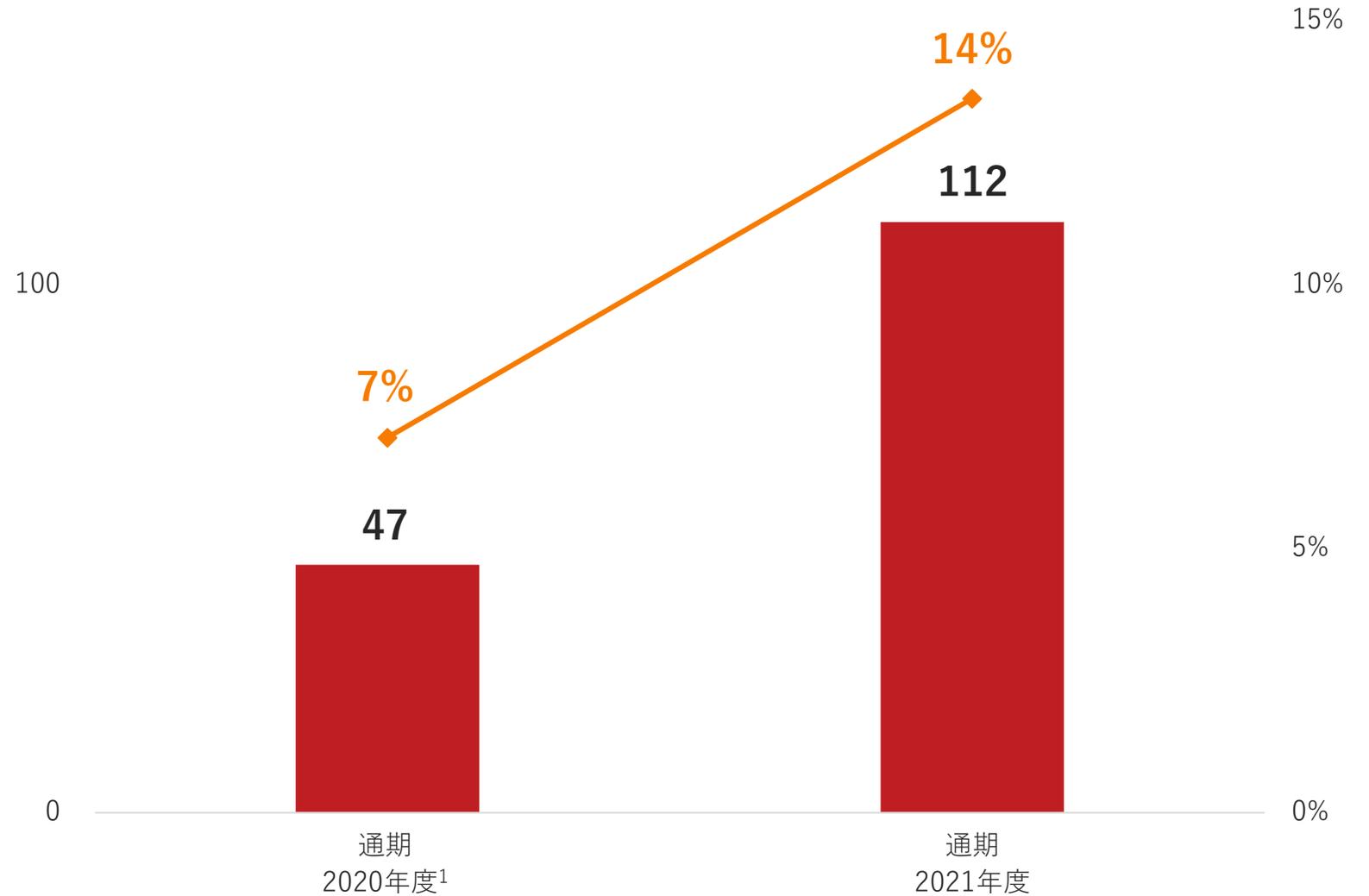
プロジェクト概要

- 2021年12月、三菱UFJ銀行は、株式や投資信託、クラウドファンディング、保険、ポイント運用等、幅広いサービスを提供する資産運用プラットフォーム「Money Canvas」をリリース
- 当社が提供するデジタル金融の統合基盤を活用することで、今後1つのアカウントで複数の金融機関のサービスを利用することが可能に

営業利益（率） の推移

ソリューション・マーケティングともに売上高が増加したことで、営業利益率は**7%から14%へ上昇**

(百万円)



1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

2022年度業績予想

EARNINGS GUIDANCE

業績予想 サマリー

売上高は前年同期比

+40%、営業損益率は
▲20%から▲13%へ改善
することを見込む

(百万円)

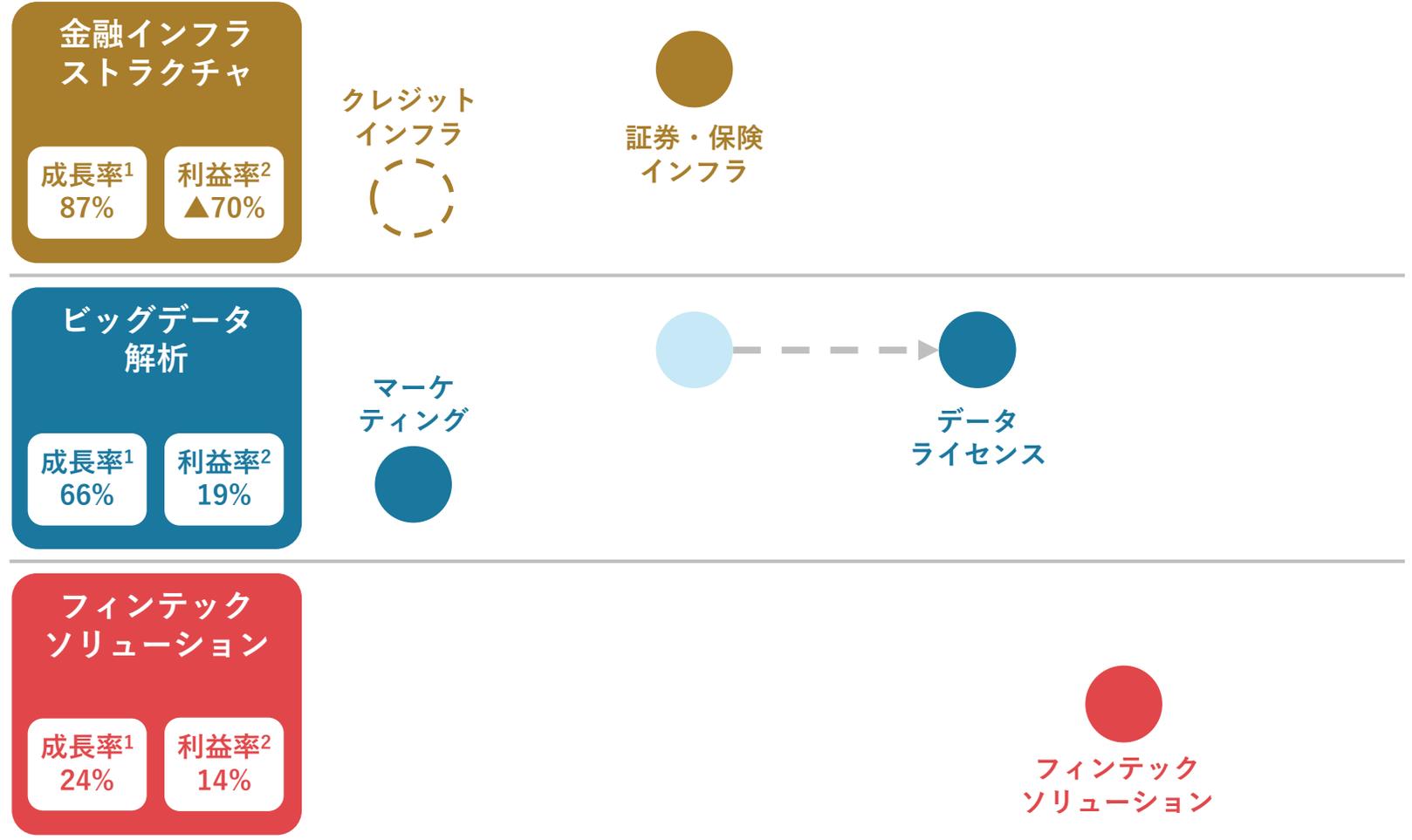
	2022年度 予想	2021年度 実績	前年同期比
売上高	3,815	2,724	+40%
売上原価	1,606	1,057	+52%
売上総利益	2,208	1,666	+33%
売上総利益率	58%	61%	-
販売費及び一般管理費	2,691	2,209	+22%
営業損益	▲482	▲542	-
営業損益率	▲13%	▲20%	-

戦略サマリー

当面は、金融インフラストラクチャの新規パートナー獲得によるシェア拡大が最重要

同時に、ビッグデータ解析において既存のデータライセンスビジネスの利益最大化を図りながら、既存事業の中で新たなサービスを立上げていく

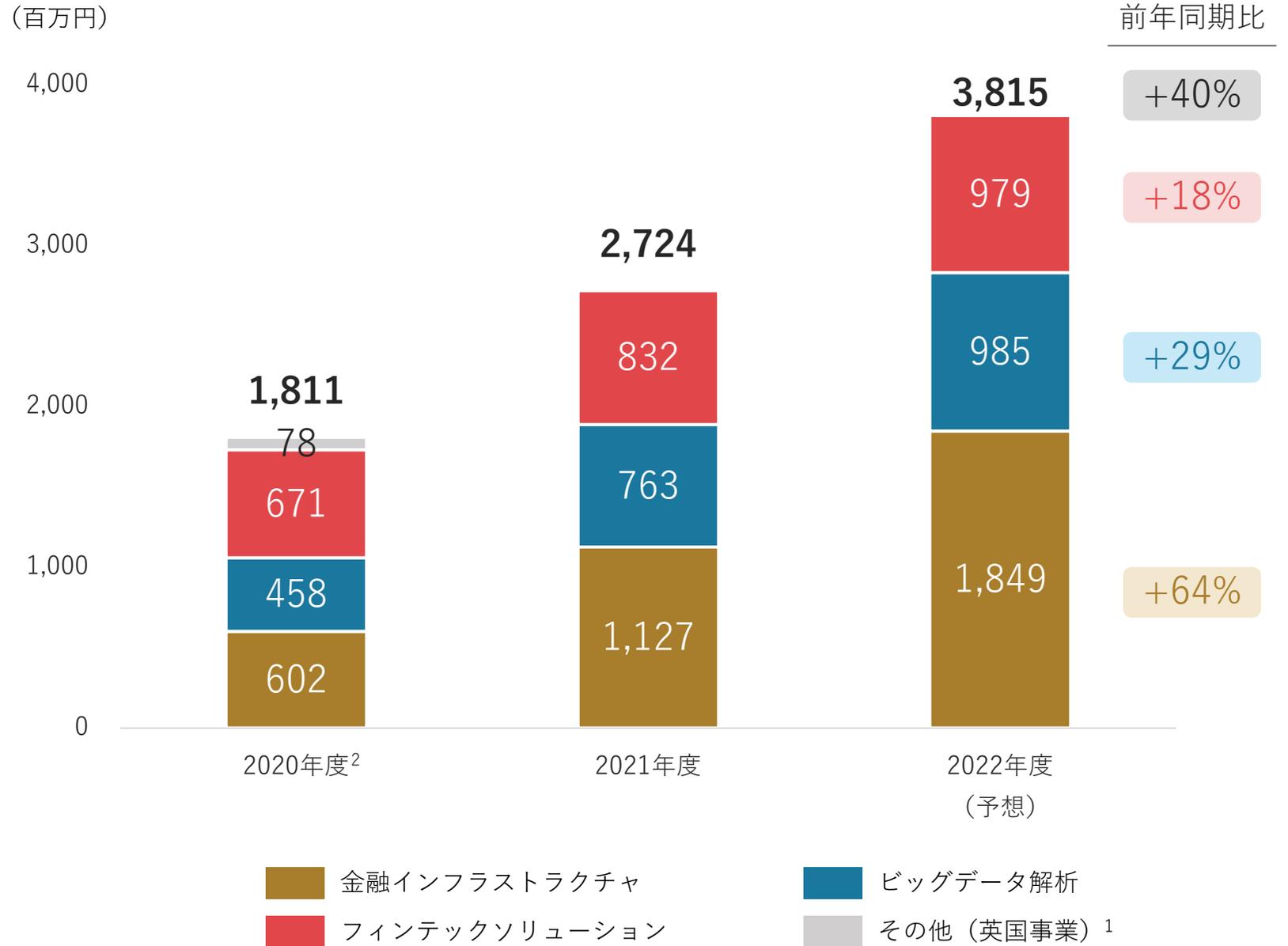
立ち上げ期 ▶ 拡大期 ▶ 収益化期 ▶ 安定期



1. 2021年度のセグメント別売上高の前年同期比
2. 2021年度のセグメント別営業利益率

セグメント別の売上高予想

引き続き、金融インフラストラクチャがグループの成長をけん引していく見込み

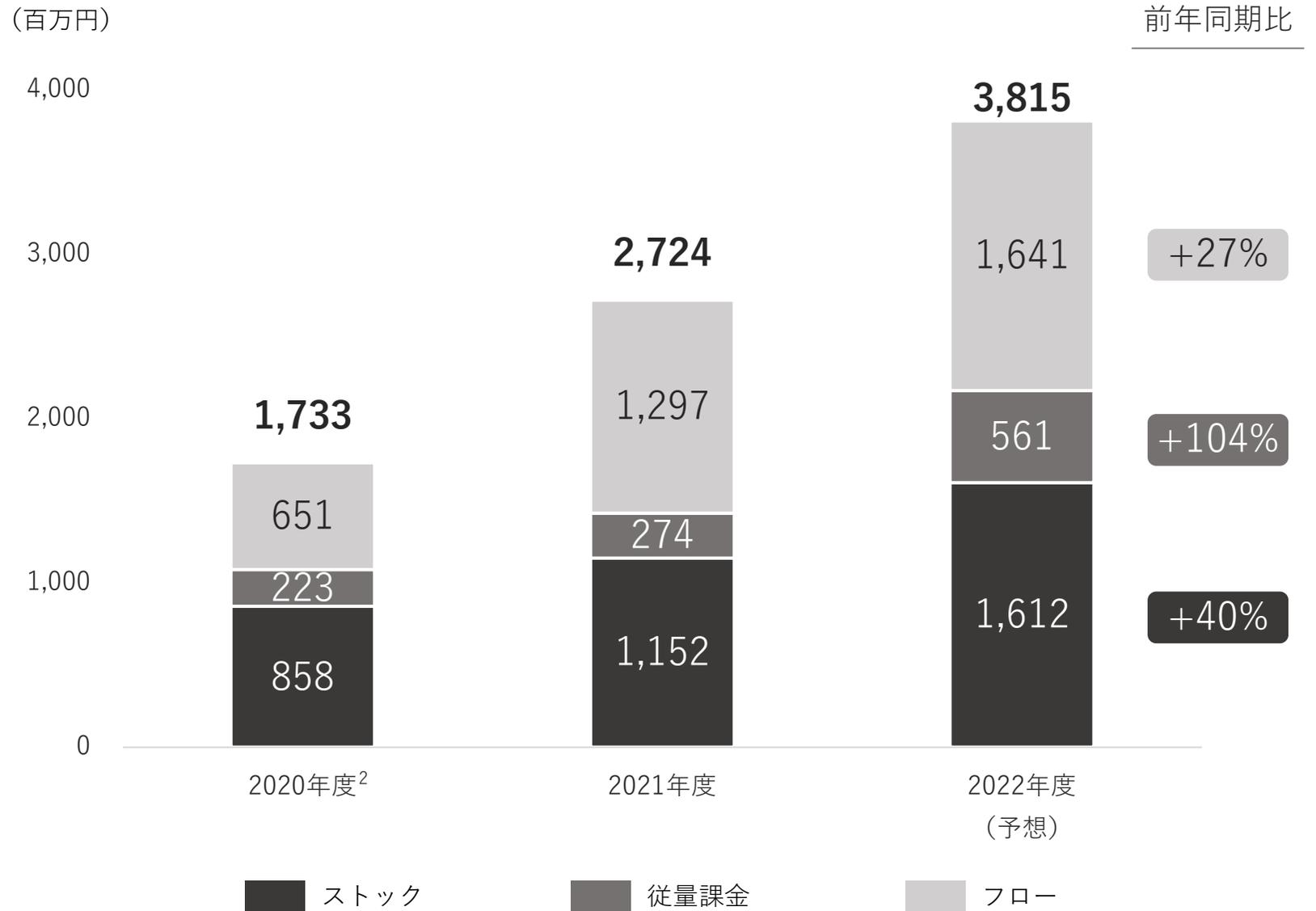


1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高

2. 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

タイプ別の 売上高予想

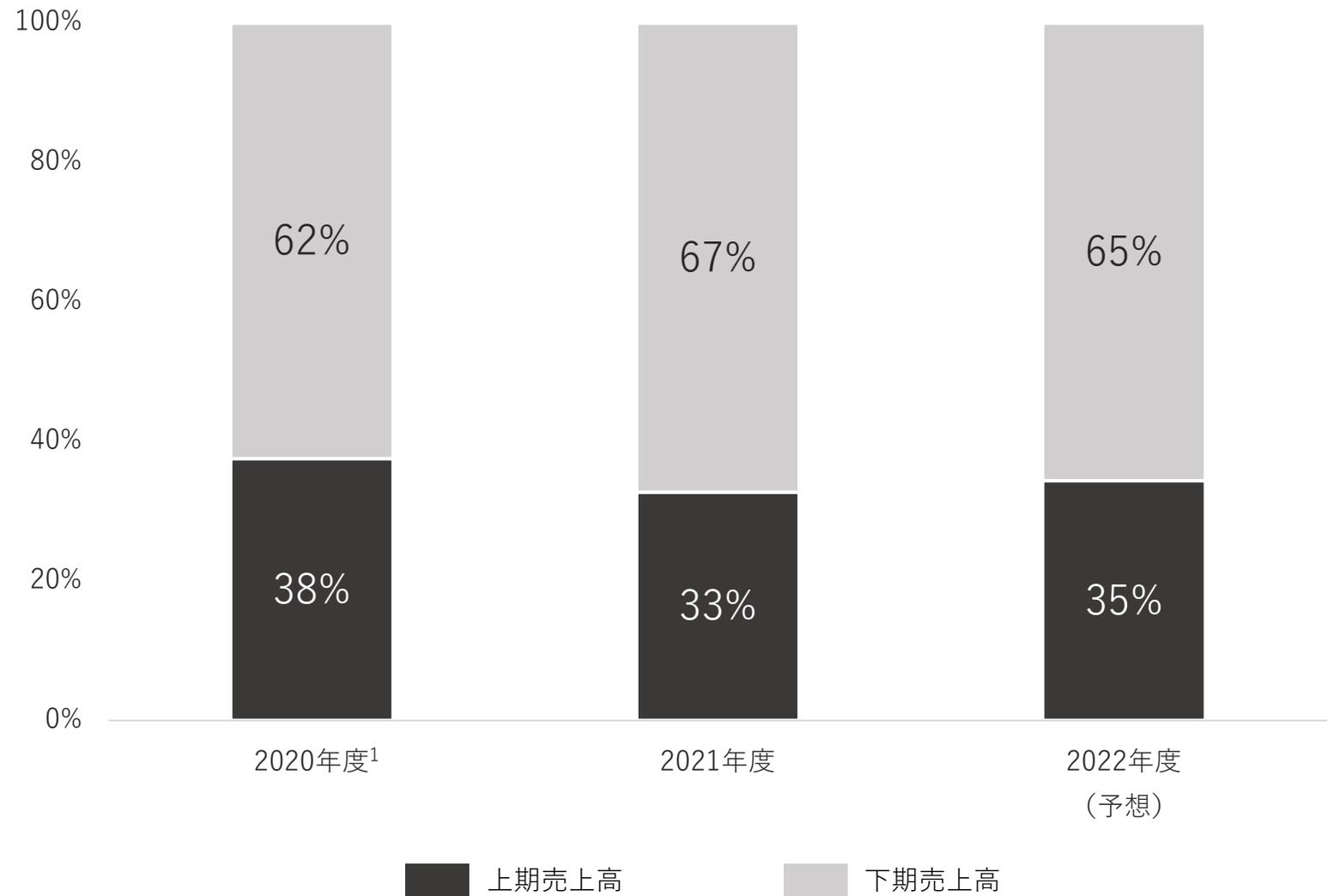
前年度の新サービスのローンチにより、ストック収益及び従量課金収益が増加する見込み



1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高を除く
2. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

売上高の季節性

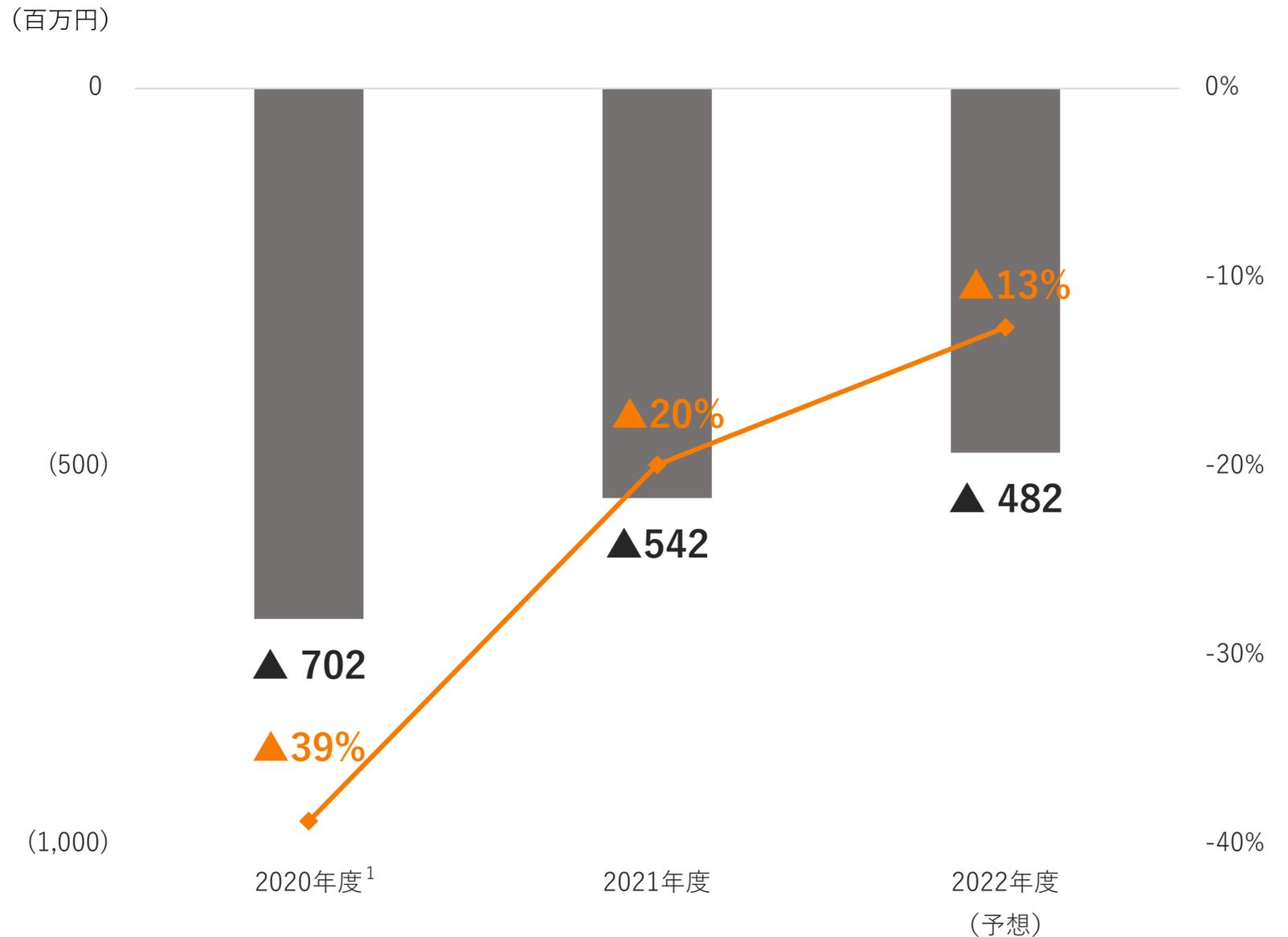
直近2期同様、2022年度も売上高は下期に偏重する見込み



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

営業損益予想

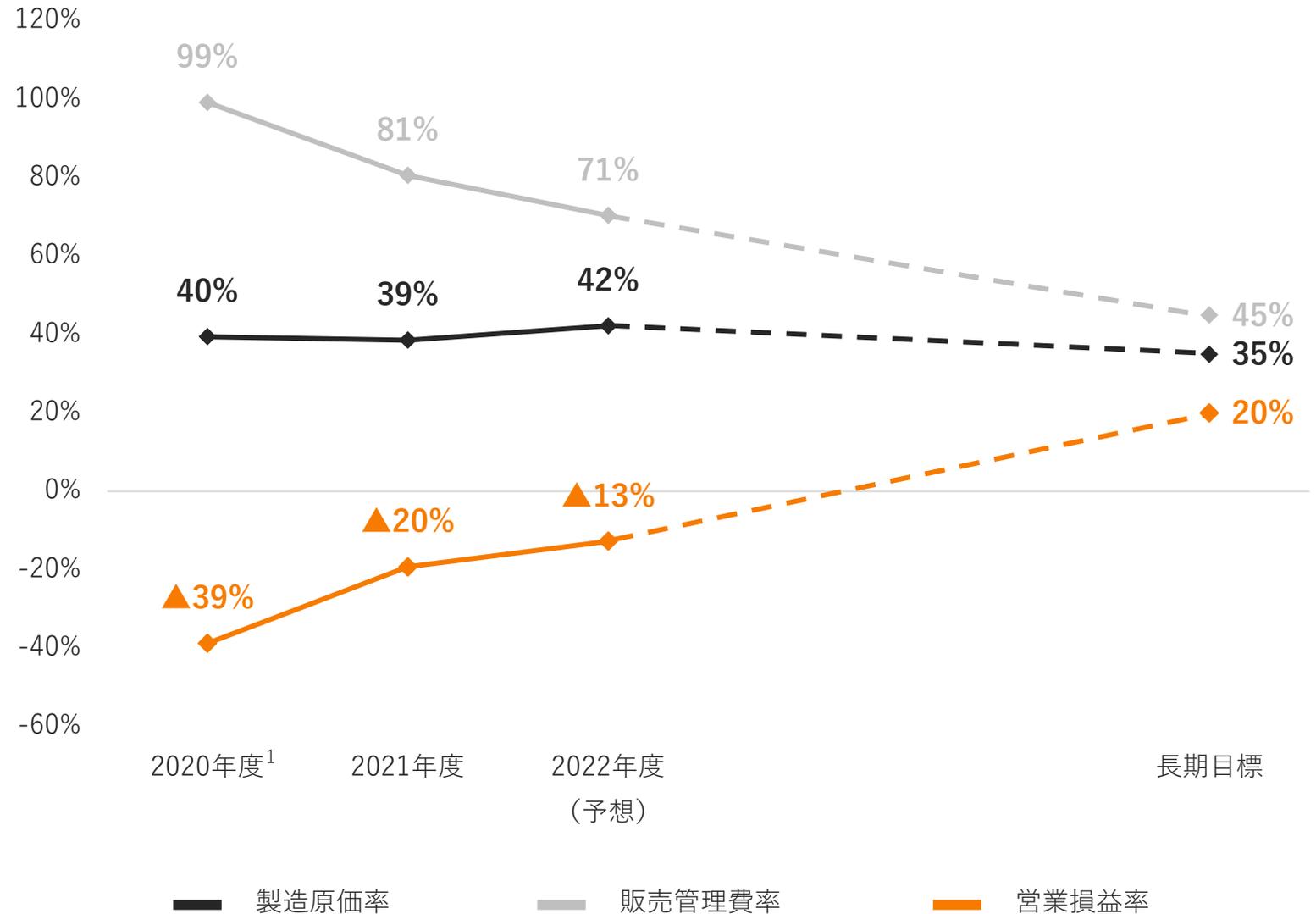
売上高の拡大に伴い、特に販売管理費率が低下することで、**営業損益率は▲13%へ改善**する見通し



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

長期財務見通し

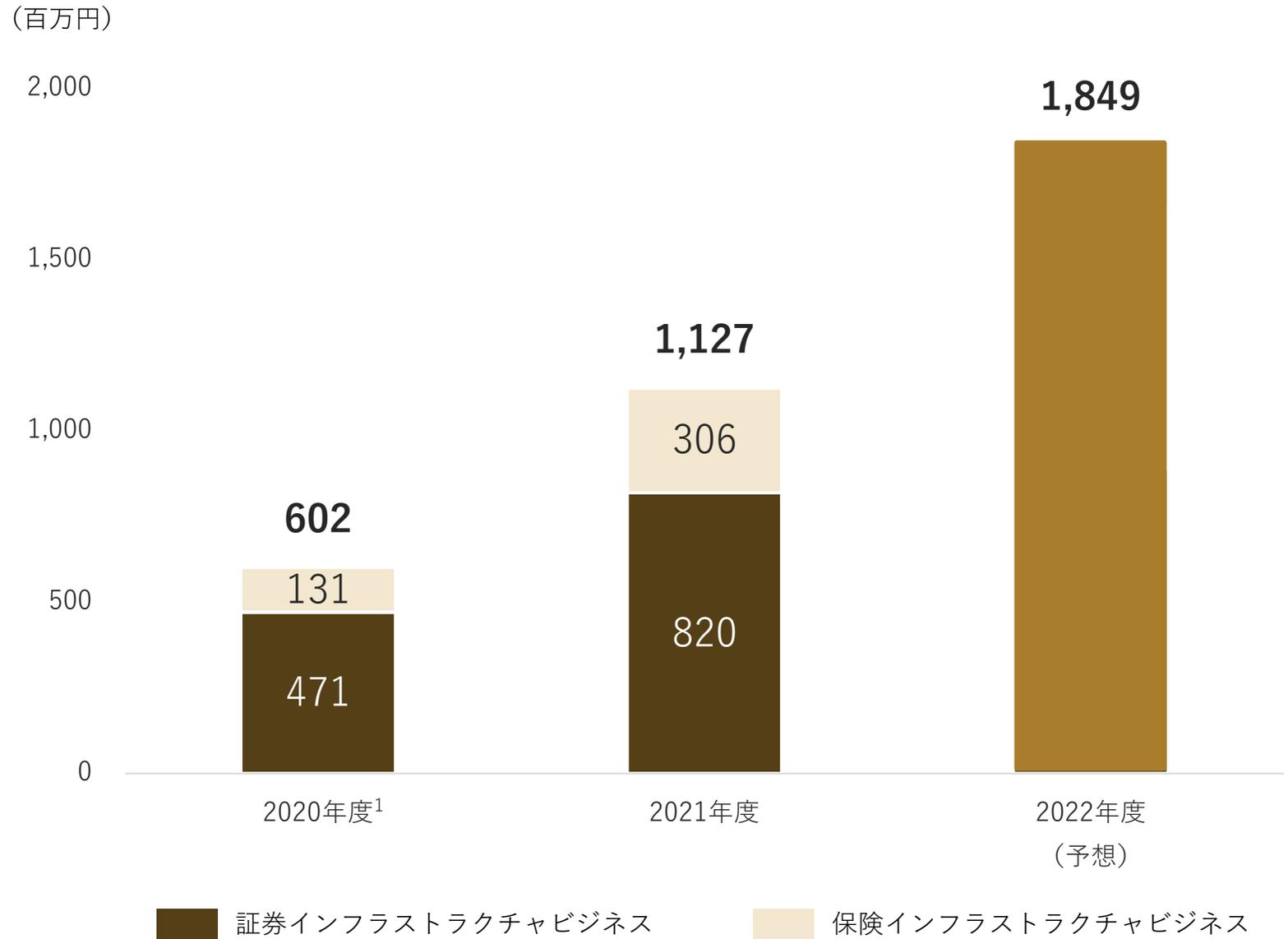
長期的にも、売上高成長に伴って販売管理費率が低下していくことで、利益率20%程度を目指していく



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

金融インフラの 売上高予想

金融インフラストラクチャでは、主に**保険インフラ**が大きく**拡大**することで、**前年同期比+64%の成長**を見込む



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

金融インフラの戦略

当面は、証券・保険ともに、「**パートナー数の増加**」にフォーカス

証券・保険それぞれで「**注力領域**」を定め、各領域でパートナー数の増加に寄与する「**商品・機能拡充**」を行っていく

↓ 当面のフォーカス

短期的成長

パートナー数の増加

中期的成長

従量課金収益の拡大

長期的成長

新たな金融領域への参入

証券インフラの注力領域

以下の2つの領域に注力

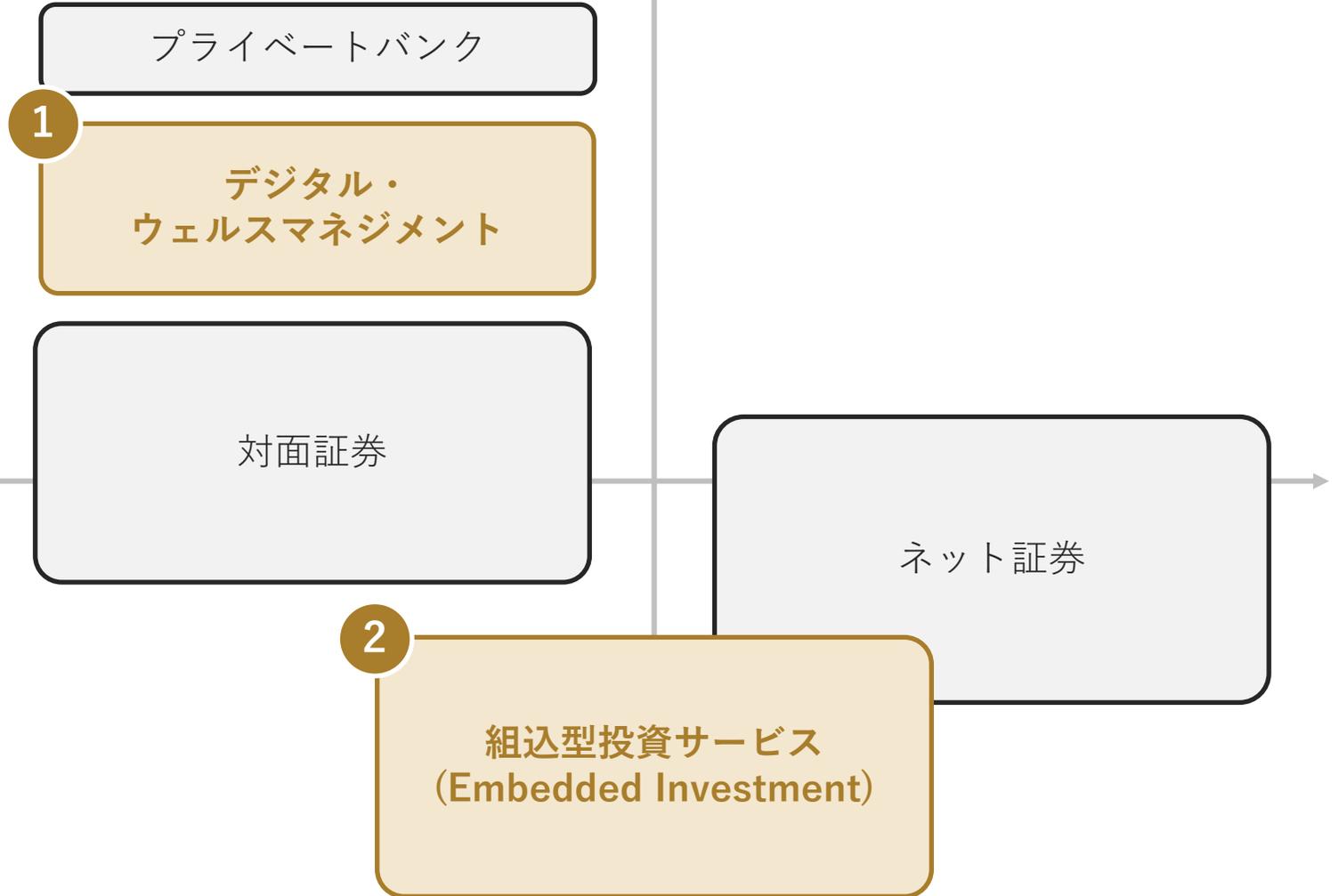
①デジタルを活用し高質な金融サービスの民主化を目指す「**デジタル・ウェルスマネジメント**」

②既存サービスとシームレスに連携することで新たな顧客層を開拓する「**組込型投資サービス**」

大

取引金額

小



少

取引頻度

多

証券インフラの 注力領域

1

デジタル・
ウェルス
マネジメント

- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供
- 投資一任サービスを低コストに導入・運用可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供

提供サービス



Wealth Wing



JAM WRAP



Goal Navi

2

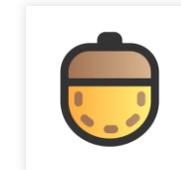
組込型投資
サービス
(Embedded
Investment)

- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓
- パートナーに合った投資サービスを提供できるよう、フロントサービスの企画から支援

提供サービス



Stream

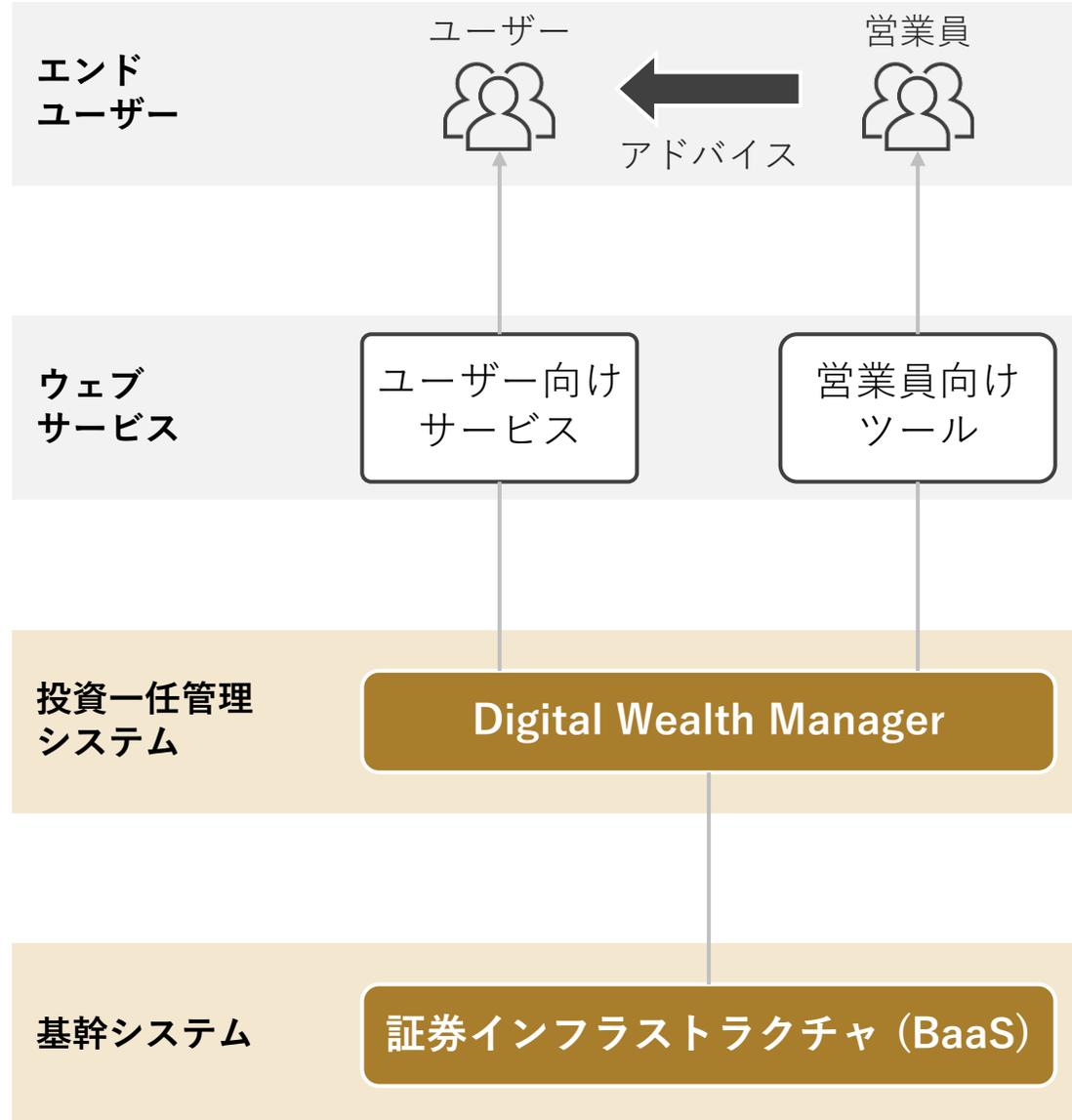


セゾンポケット

① デジタル・ウェルスマネジメント

対面とデジタルのハイブリッドによるこれまでにないサービスの実現し、ウェルスマネジメントサービスの民主化を目指す

投資一任管理システムの機能のみならず、**営業員の活動を支援する営業員向けツールの機能拡充**にも注力



提供機能

- 資産状況を確認できるユーザー向けウェブサービス
- **アドバイスをサポートする営業員向けツール**

- **投資一任契約管理**
- **契約に基づく投資判断**
- **目的別口座**
- **レポート作成**
- **要因分析 等**

- 証券口座契約管理
- 口座管理
- 注文・約定・残高・余力管理
- 帳票管理 等

②組込型投資サービス

大きな顧客基盤を有する企業がその顧客接点と文脈を活かした投資サービスを提供することを支援

金融サービスも提供することで、ロイヤリティが向上し、本業のサービス利用にポジティブな影響をもたらす効果も

例：セゾンポケット

パートナー

- 株式会社クレディセゾン

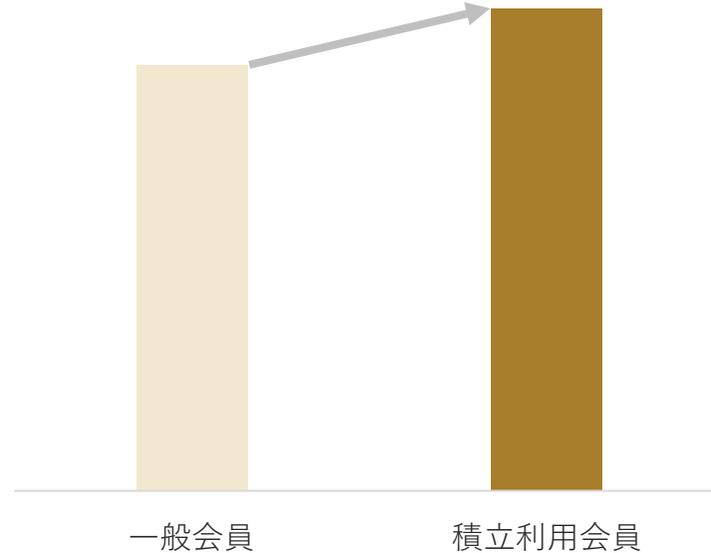
サービス

- カード会員向けのかんたん積立て投資サービス
- クレジットカードやセゾンポイント等で積立てが可能な点が特徴



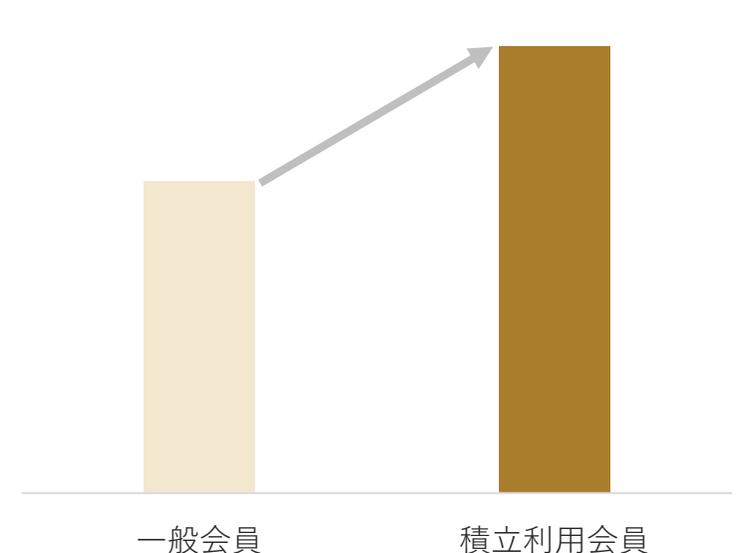
カード利用継続率¹

1.13倍



カード利用額²

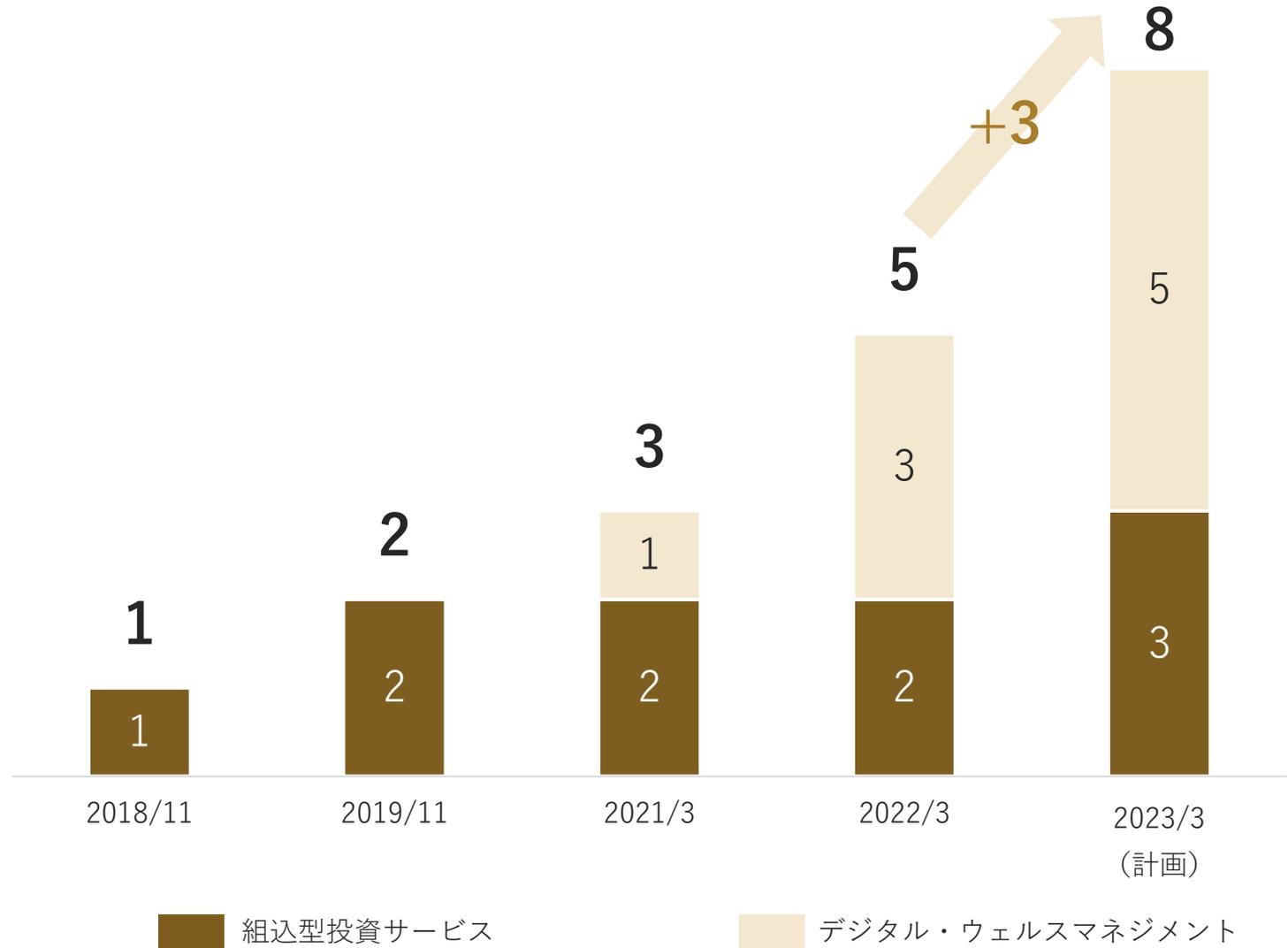
1.43倍



- 2020年12月時点で直近1年間でカード利用があるユーザーのうち、2021年12月時点でも直近1年間でカード利用がある割合
- 2019年4月の利用額を100とした時の積立設定後の利用額（セゾンポケットの決済額は除く）

証券インフラの パイプライン

2022年度は3件の新規リリースが計画されており、稼働サービス数は8件へ増加する見込み



1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

保険インフラの注力領域

以下の2つの領域に注力

①「Inspire」の提供を通じた、保険会社のデジタルブランドや新会社の立ち上げ時の「**デジタル化支援**」

②当社少短保険子会社が「Inspire」を用いて、既存サービスからシームレスに保険加入ができる「**組込型保険**」の提供

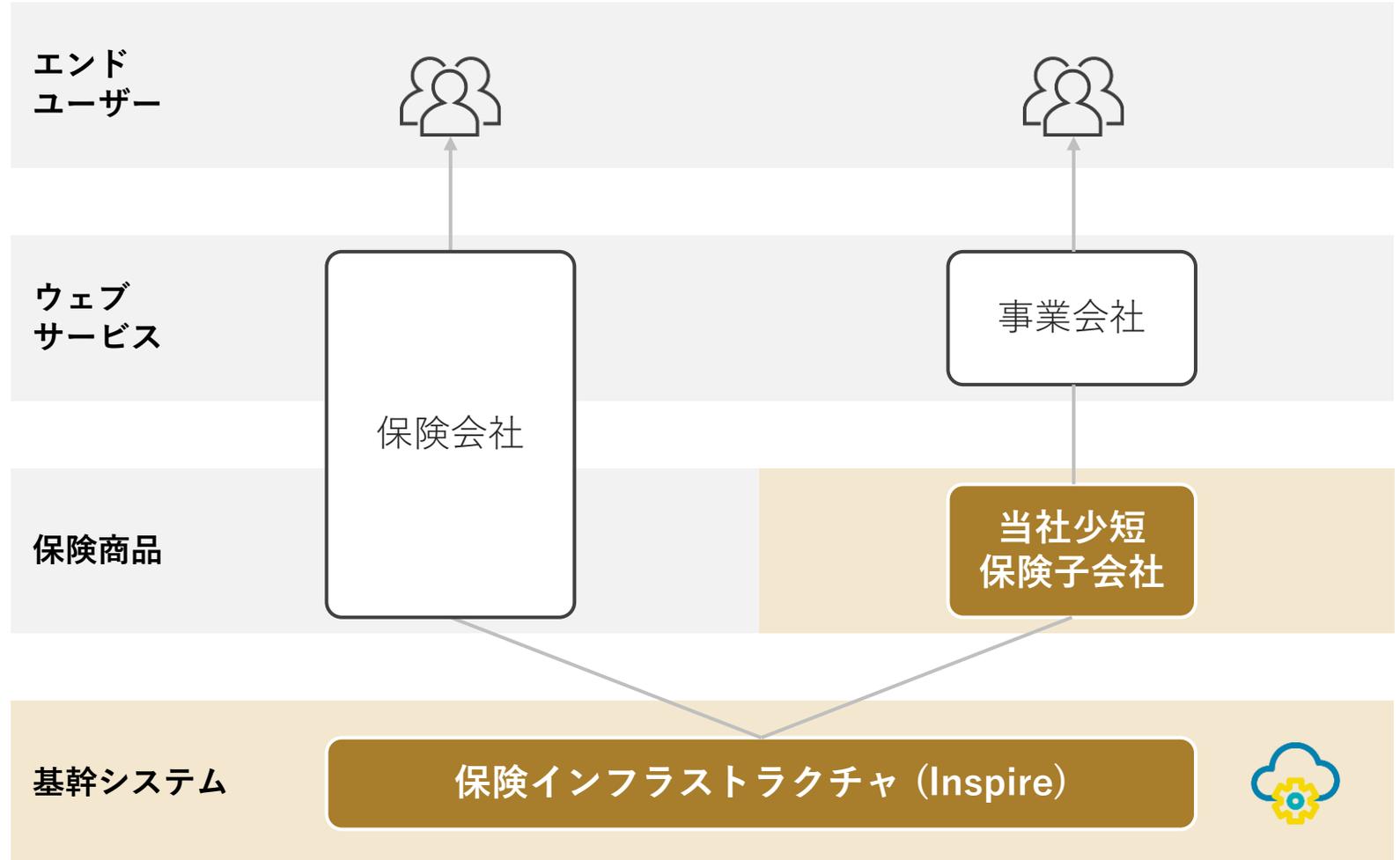
1 大手保険会社のデジタル化支援

例

あいおいニッセイ同和損害保険、エポス少額短期保険への導入

2 組込型保険 (Embedded Insurance)

キャンセル費用保険の提供



① 保険会社のデジタル化支援

短期的には、大手生損保によるDX化及び少額短期保険会社の立ち上げ支援に注力

中長期的には、中小保険会社や代理店への提供を目指す



②組込型保険

パートナーのニーズに合わせた、これまでにないユニークな保険をスピーディーに商品化することに注力

史上初めて2年連続で少額短期保険大賞を受賞する等、社内に高い商品開発能力を有する



母子保険はぐ

保険商品

- 医療保険（第三分野）

パートナー

- トツキトオカ（アマネファクトリー株式会社）

概要

- 女性専用の医療保険で、妊娠19週目までの妊娠している女性を対象として、妊娠医療特約を付帯して、妊娠・出産にかかわる入院や手術および妊娠中の病気やケガによる入院などを保障
- 被保険者が出産した後は、妊娠医療特約をこども医療特約に切り替えて、子の病気やケガによる入院および手術などを保障

第7回

少額短期
保険大賞

キャンセル保険

保険商品

- 費用保険（第二分野）

パートナー

- 株式会社キャディッシュ

概要

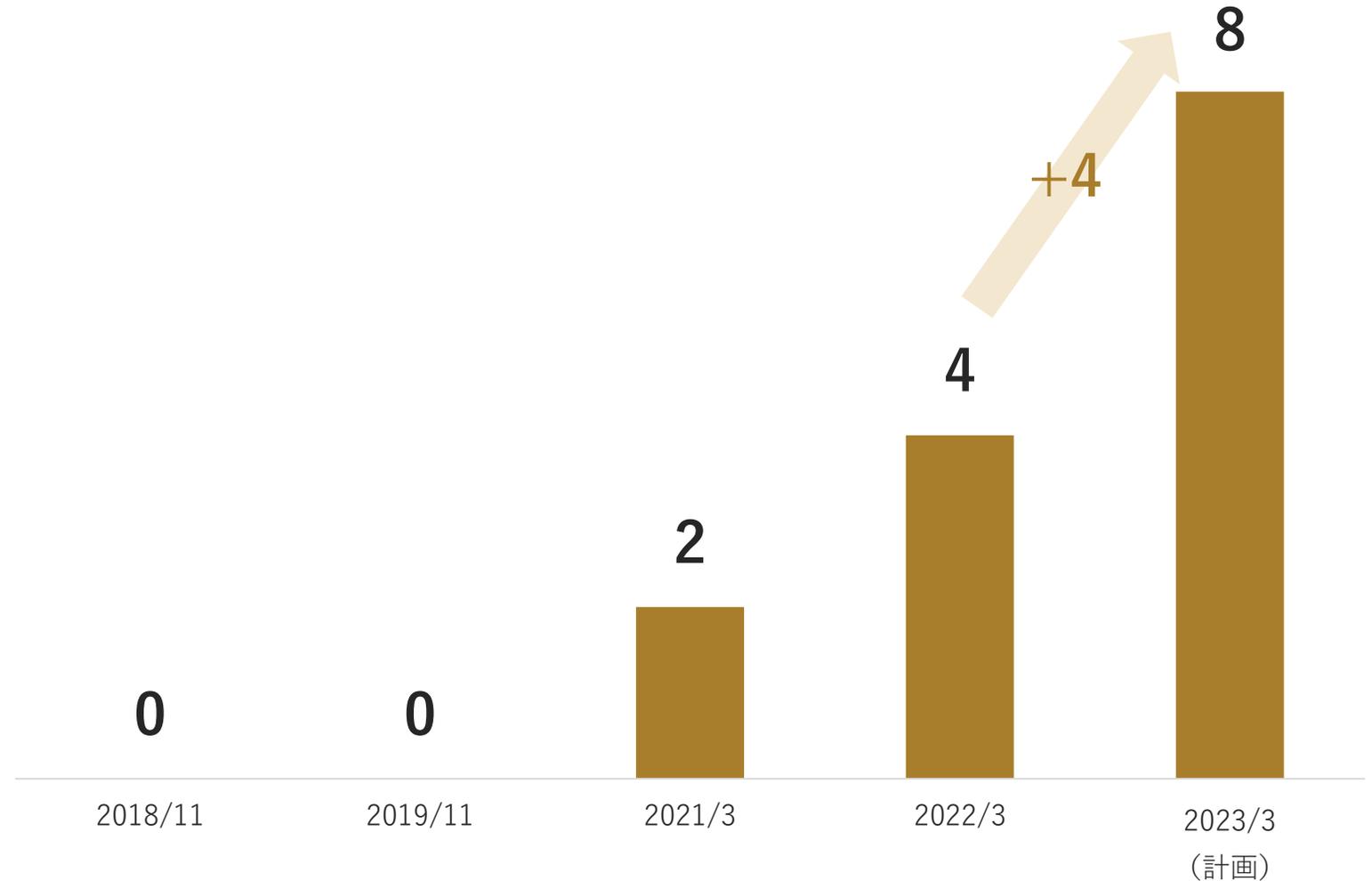
- サービスの予約の代表者を被保険者とし、被保険者が予約の全部または一部をやむを得ずにキャンセルした場合に負担する、キャンセル費用を補償する保険商品
- 保険の対象とするサービスは宿泊やチケットに特化している訳ではなく、様々なサービスに適用が可能

第8回

少額短期
保険大賞

保険インフラの パイプライン

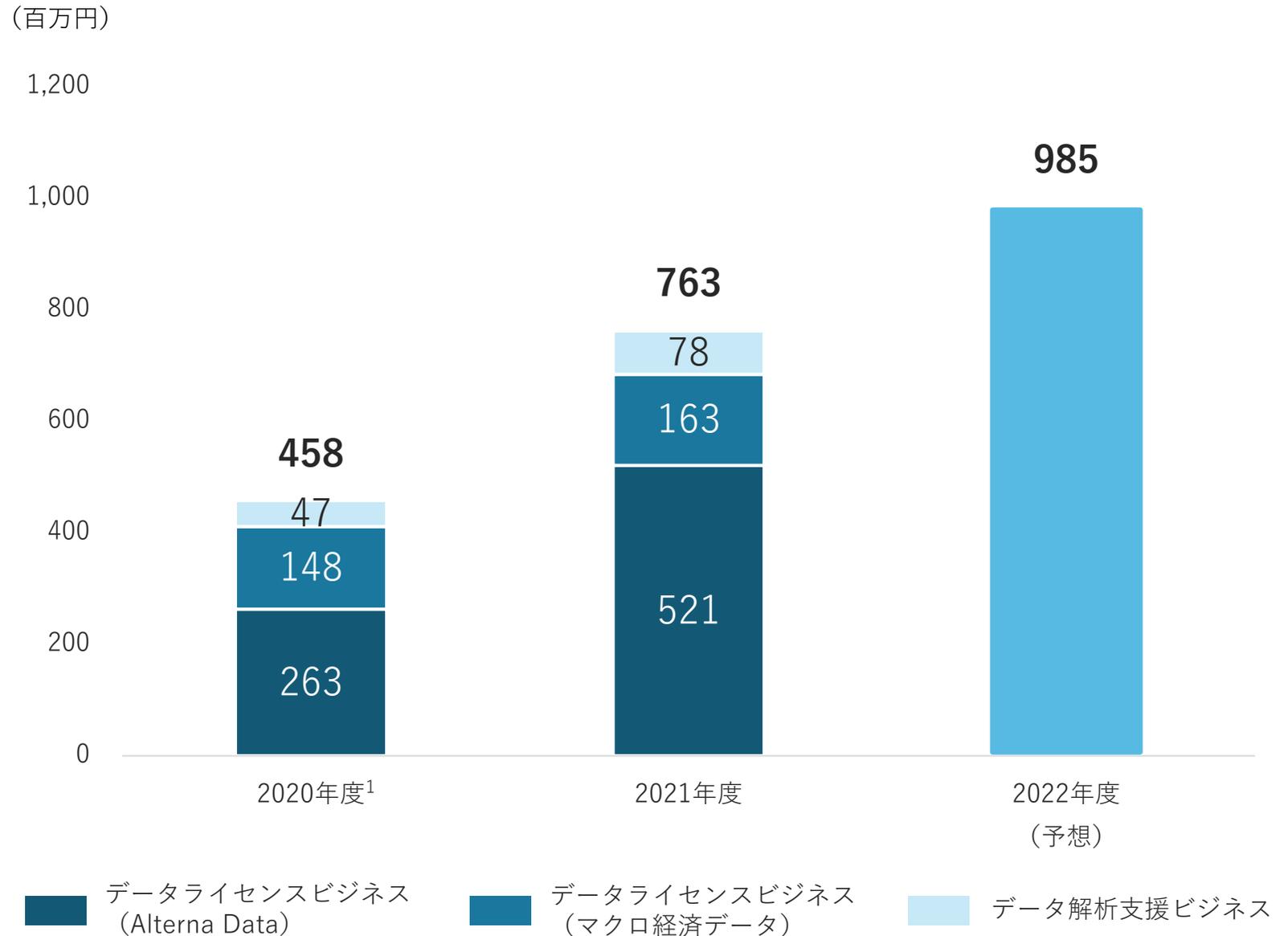
2022年度は4件の新規リリースが計画されており、導入企業数は8件へ増加する見込み



1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む

ビッグデータ解析の売上高予想

「Alterna Data」の契約数を伸ばすことに加え、新規事業であるマーケティングビジネスを立ち上げることで、前年同期比+29%の成長を見込む

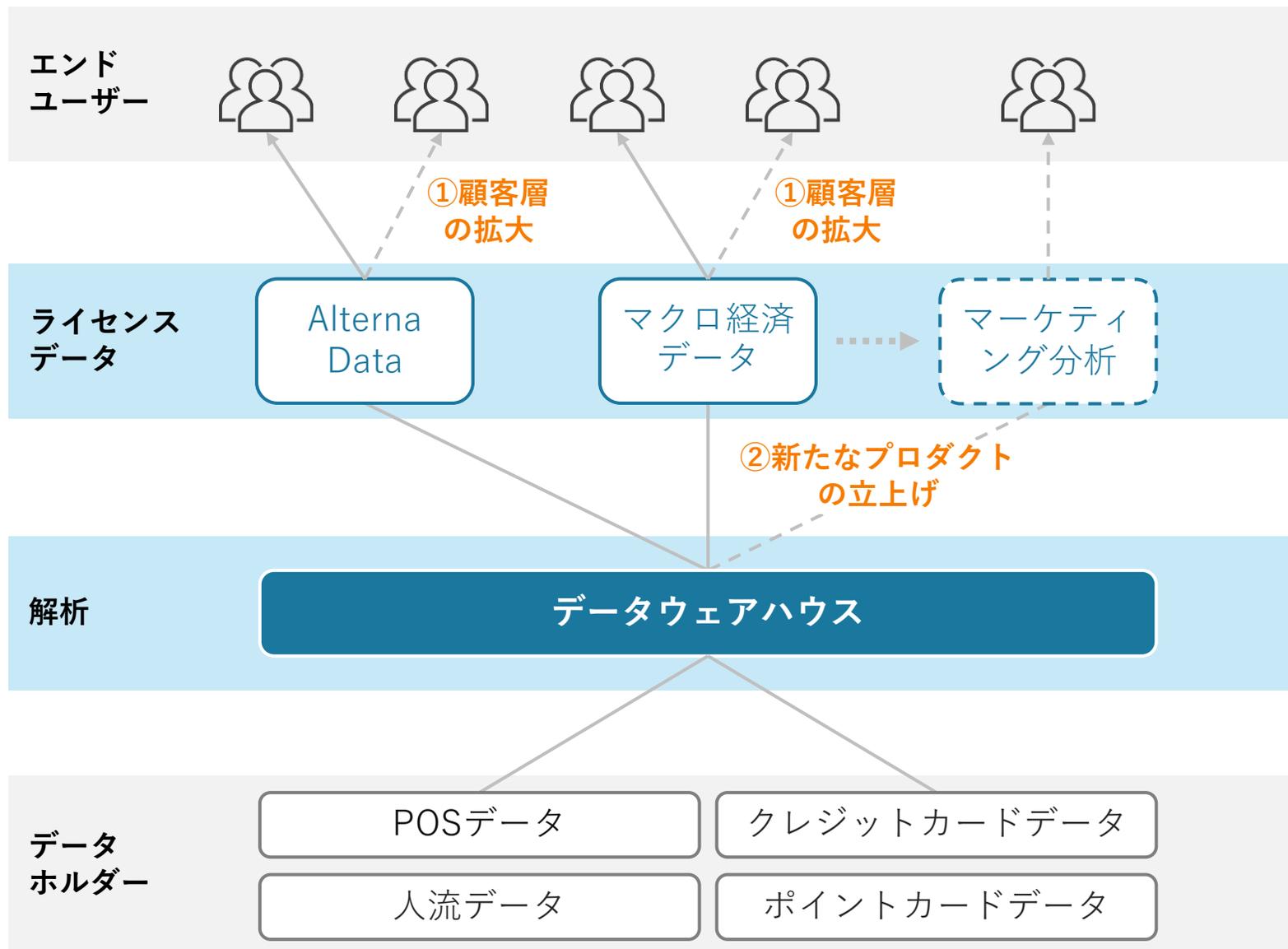


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ビッグデータ解析の戦略

連携しているデータの価値を最大化するべく、①各プロダクトの顧客層の拡大と、②新たなプロダクトの立上げに注力する方針

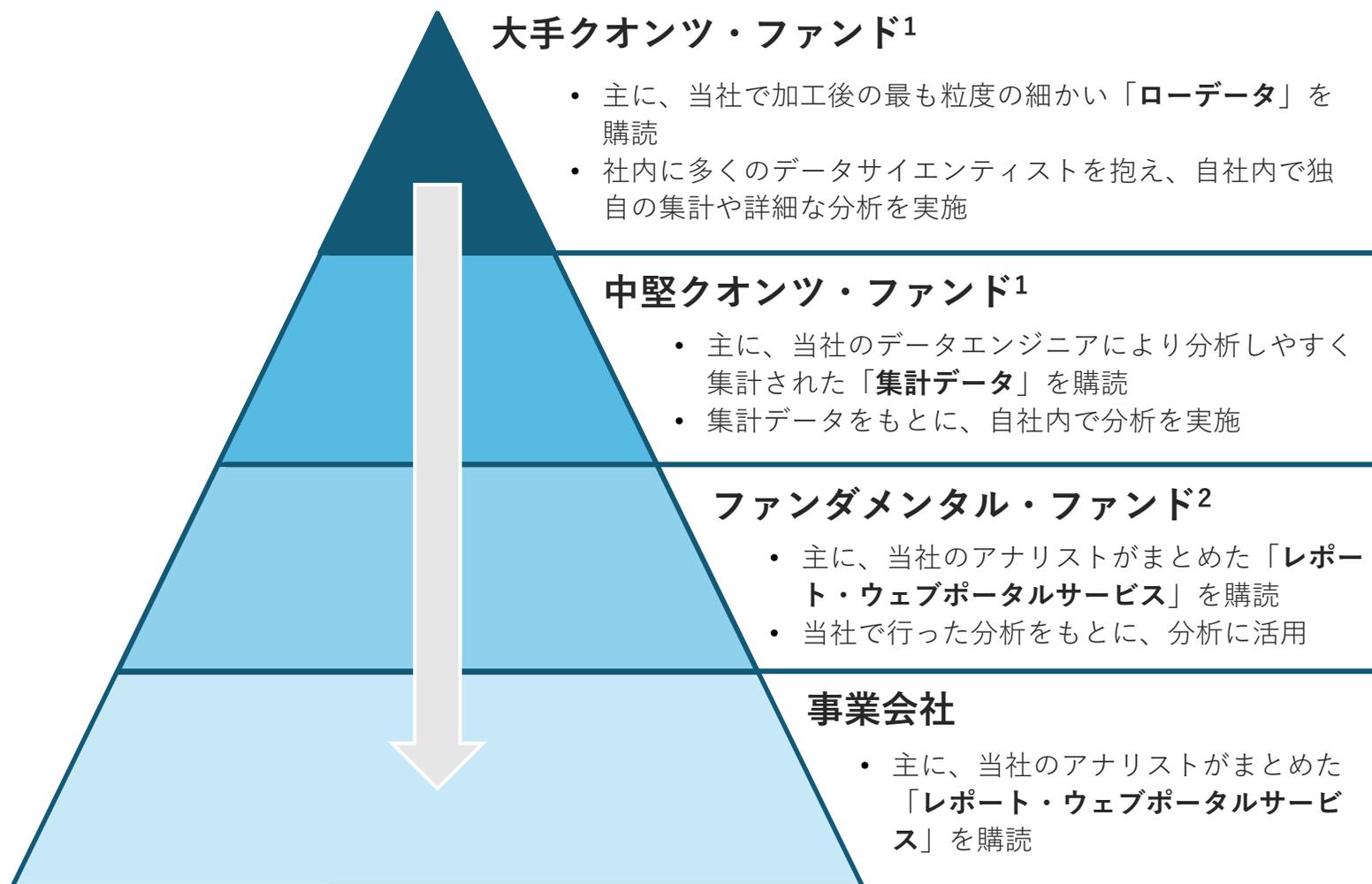
足元では、「Alterna Data」の顧客層拡大に力を入れるとともに、マーケティング領域へ進出



① Alterna Data の顧客層拡大

企業分析用データサービス「Alterna Data」の顧客層は、これまで大手クオンツ・ファンドが中心

より幅広い顧客層へサービスを提供するため、データ提供方法の多角化や分析機能の拡充を実施

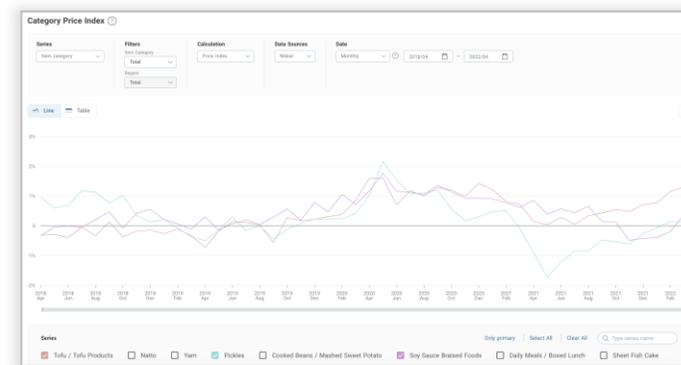
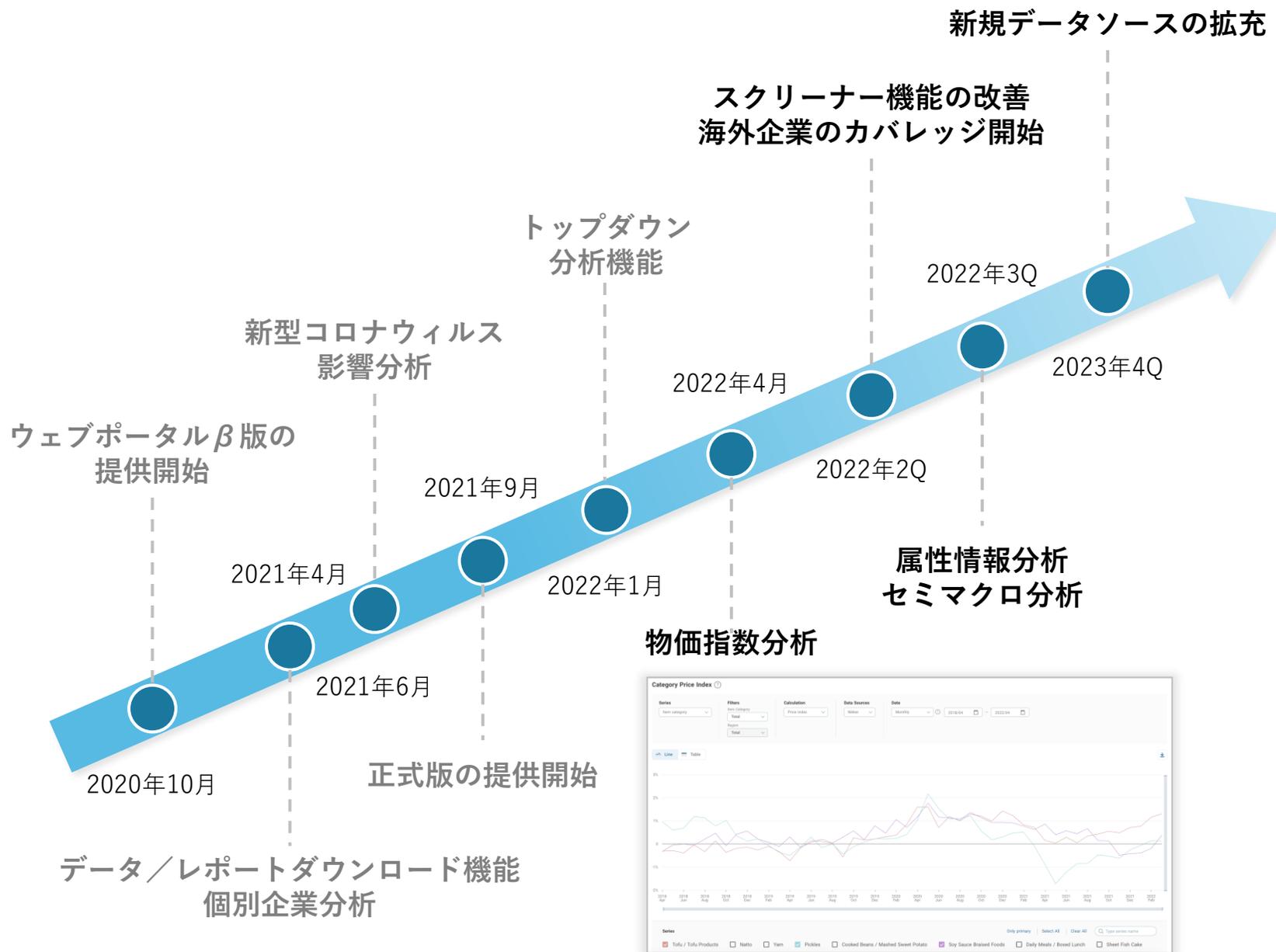


1. 定量的な予測モデルを基に投資判断を行う機関投資家
2. ボトムアップの企業分析を基に投資判断を行う機関投資家

① Alterna Data の顧客層拡大

ファンダメンタル・ファン
ドや事業会社向けに、
ウェブポータルやレポー
トの機能・サービスを拡
充していく方針

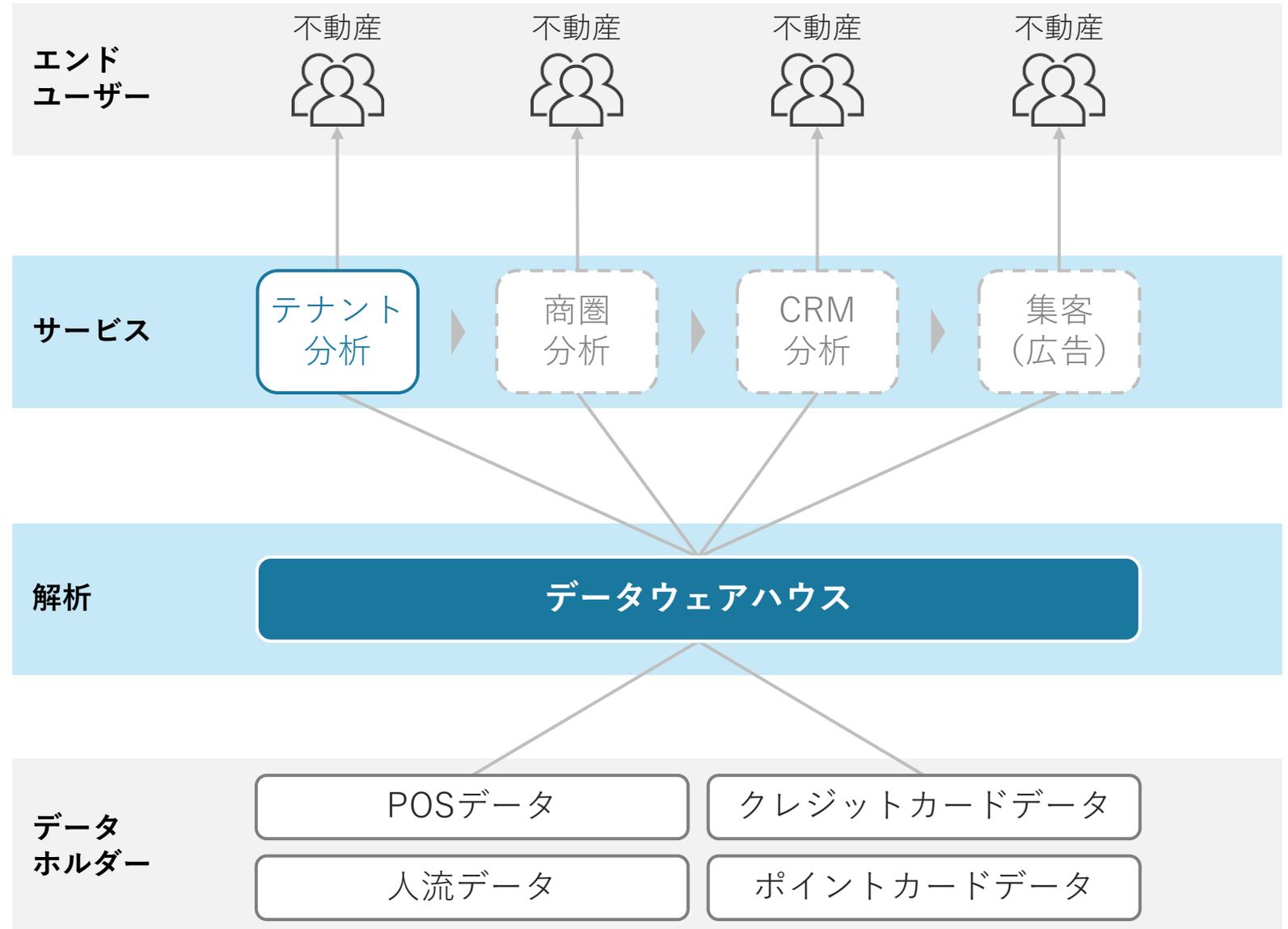
直近では、「Alterna
Data」上で、POSデータ
をもとにした**企業毎や商
品カテゴリ毎の物価動向
を分析できる機能**を追加



②新たなプロダクトの立上げ

これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせ、マーケティング支援サービスを提供していく

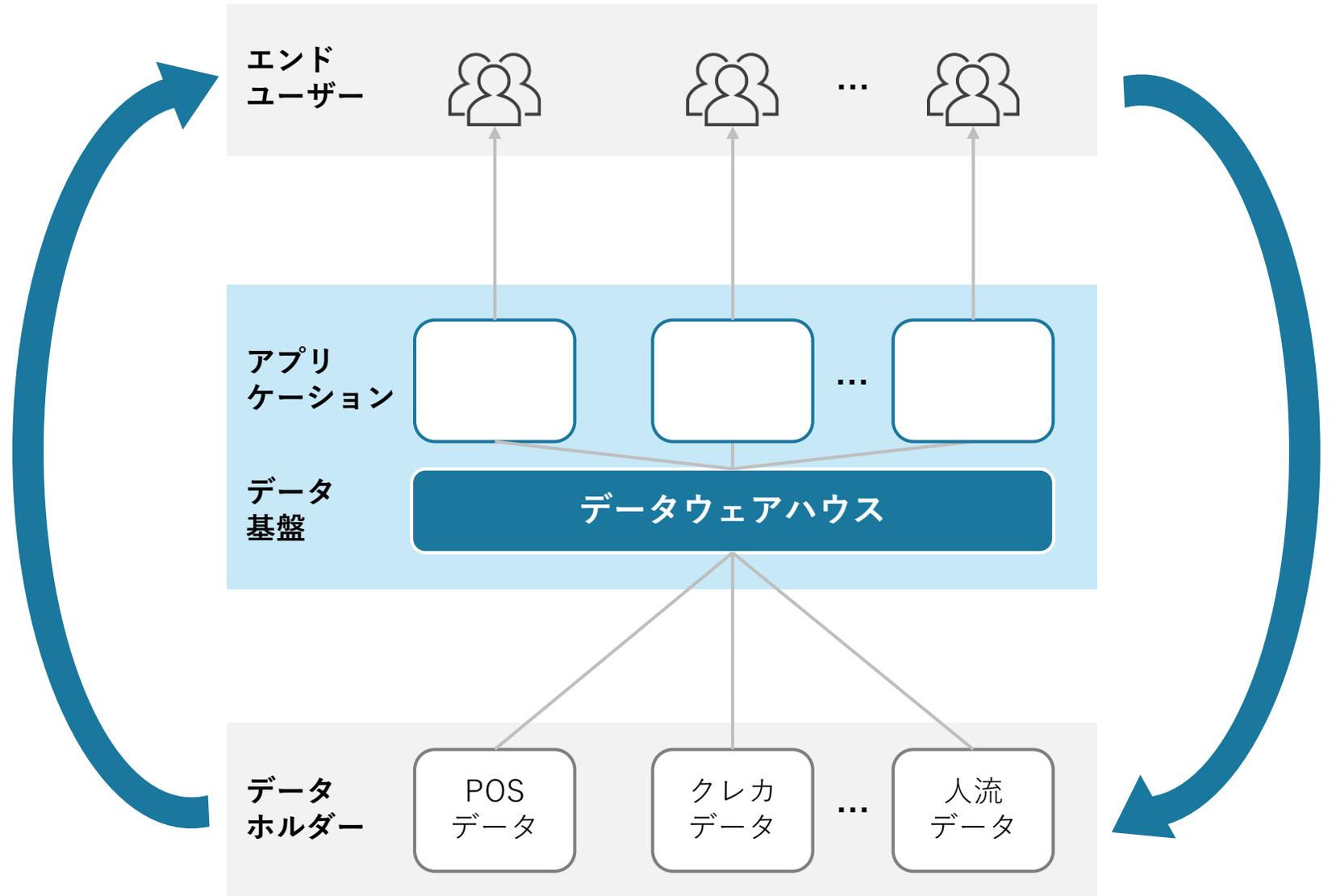
まずは不動産業界向けに、テナント分析から始め、集客まで支援できるサービスを提供していくことを目指す



データソースの 拡充

短期間でデータソースが増加すると、データソースあたりの収益が小さくなるリスクが存在

アプリケーションの拡大によるデータソースあたりの売上高の増加と、データソースの拡充をバランスよく伸ばしていく方針



認知の獲得

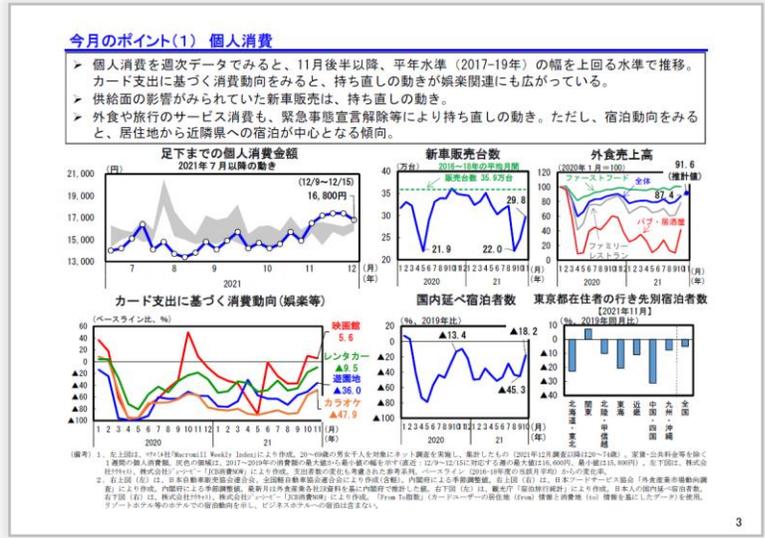
更なるデータソースの拡充にむけては、**オルタナティブデータのリーディングカンパニーとして認知を獲得することが重要**

当社が提供するデータを官公庁における政策決定やメディアにおいて活用いただくことで、引き続き認知向上を目指す

官公庁での 主な活用事例

2021年度 メディア掲載回数¹

月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料
(2021年12月21日)



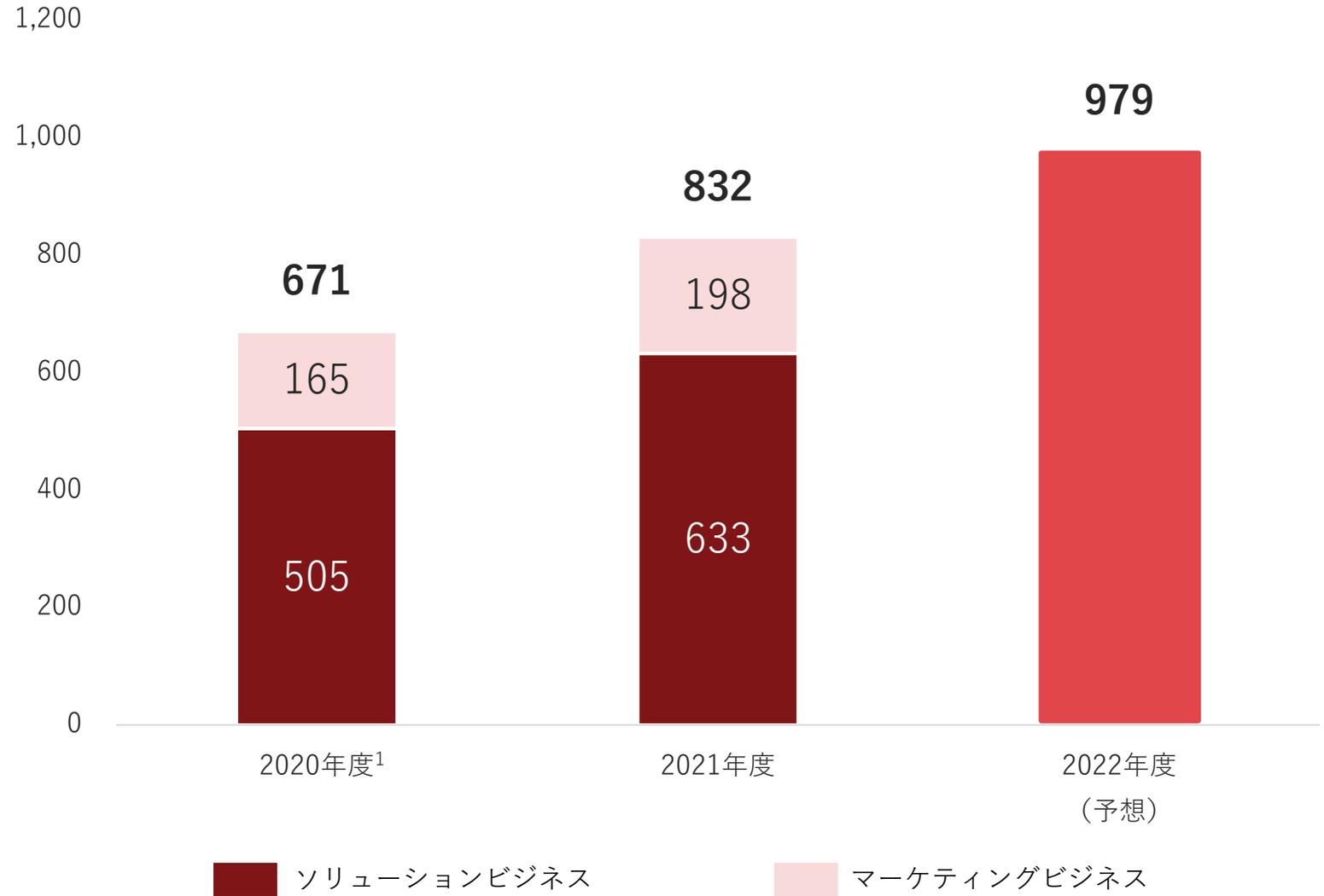
200回

1. メディアにおいて、子会社ナウキャスト及びナウキャストが提供するデータについて言及があった記事数

ビジネス別の 売上予想

主にソリューションビジネスを拡大させることで、**前年同期比+18%の成長**を見込む

(百万円)

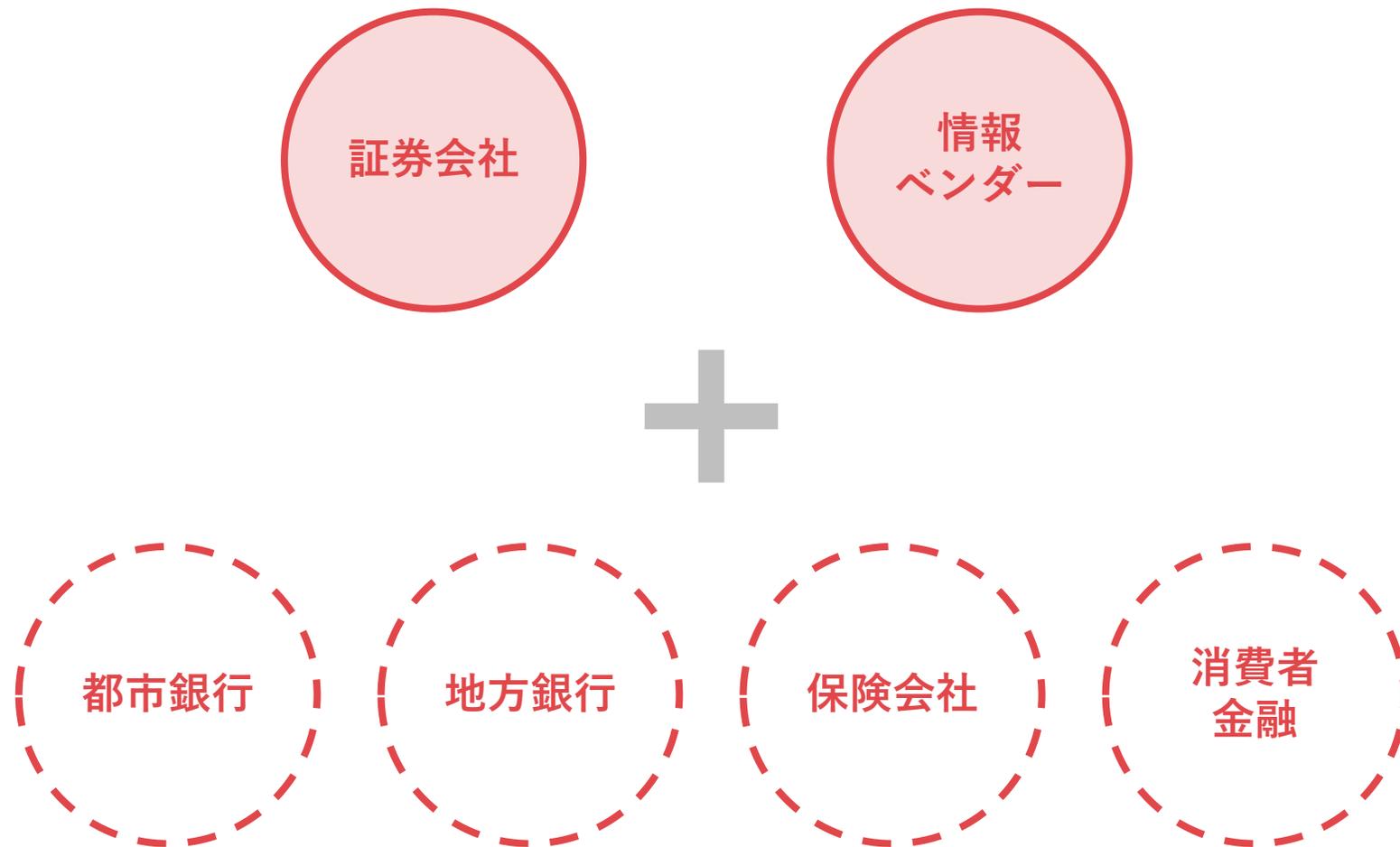


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ソリューション の戦略

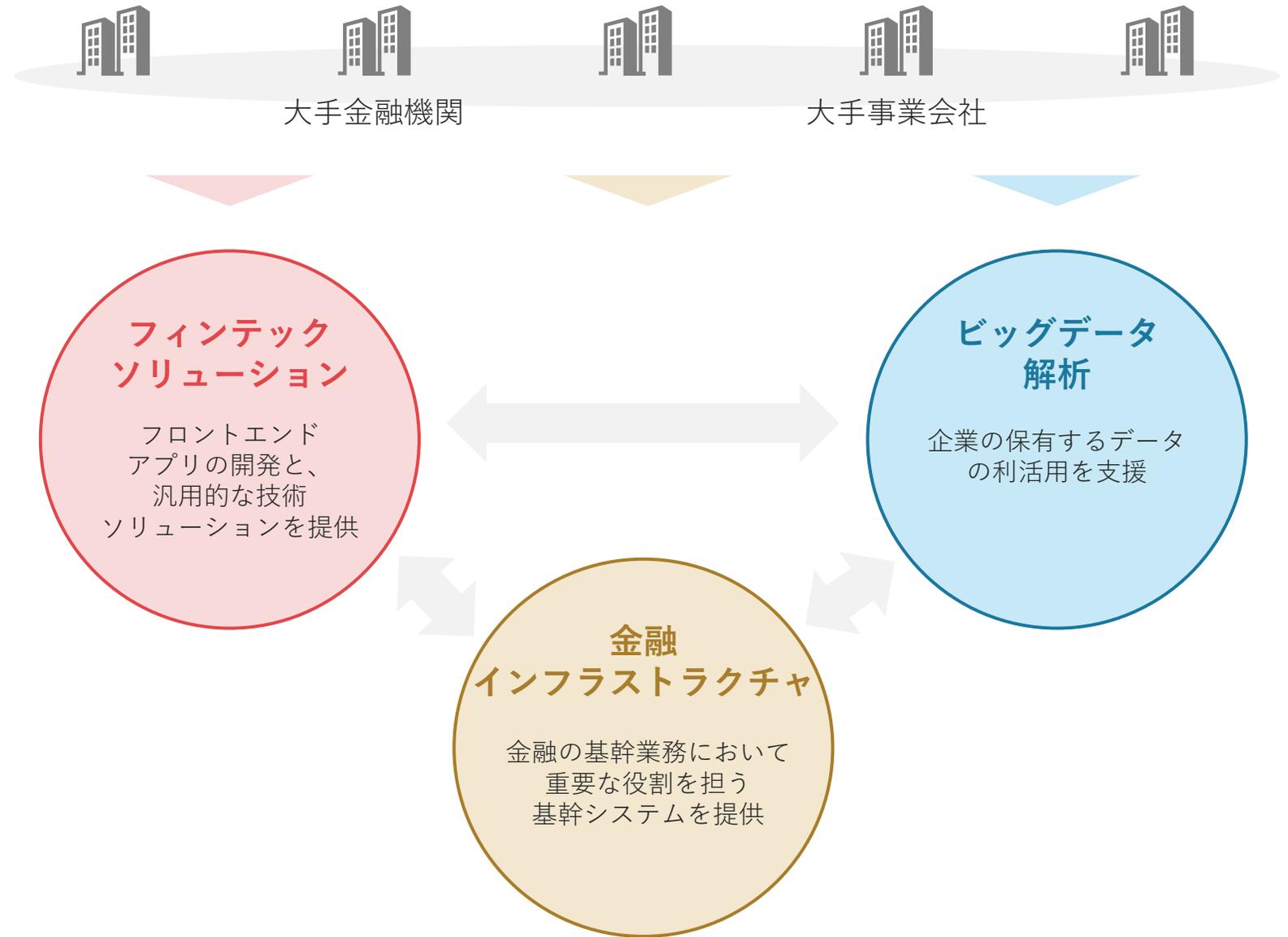
これまでは証券会社や情報ベンダーが主な顧客であったが、大手銀行・地方銀行・保険会社・消費者金融へと顧客層の拡大を目指す

金融機関とのプロジェクトを通じて、**金融インフラストラクチャ**の案件へとつなげていく



セグメント間の連携

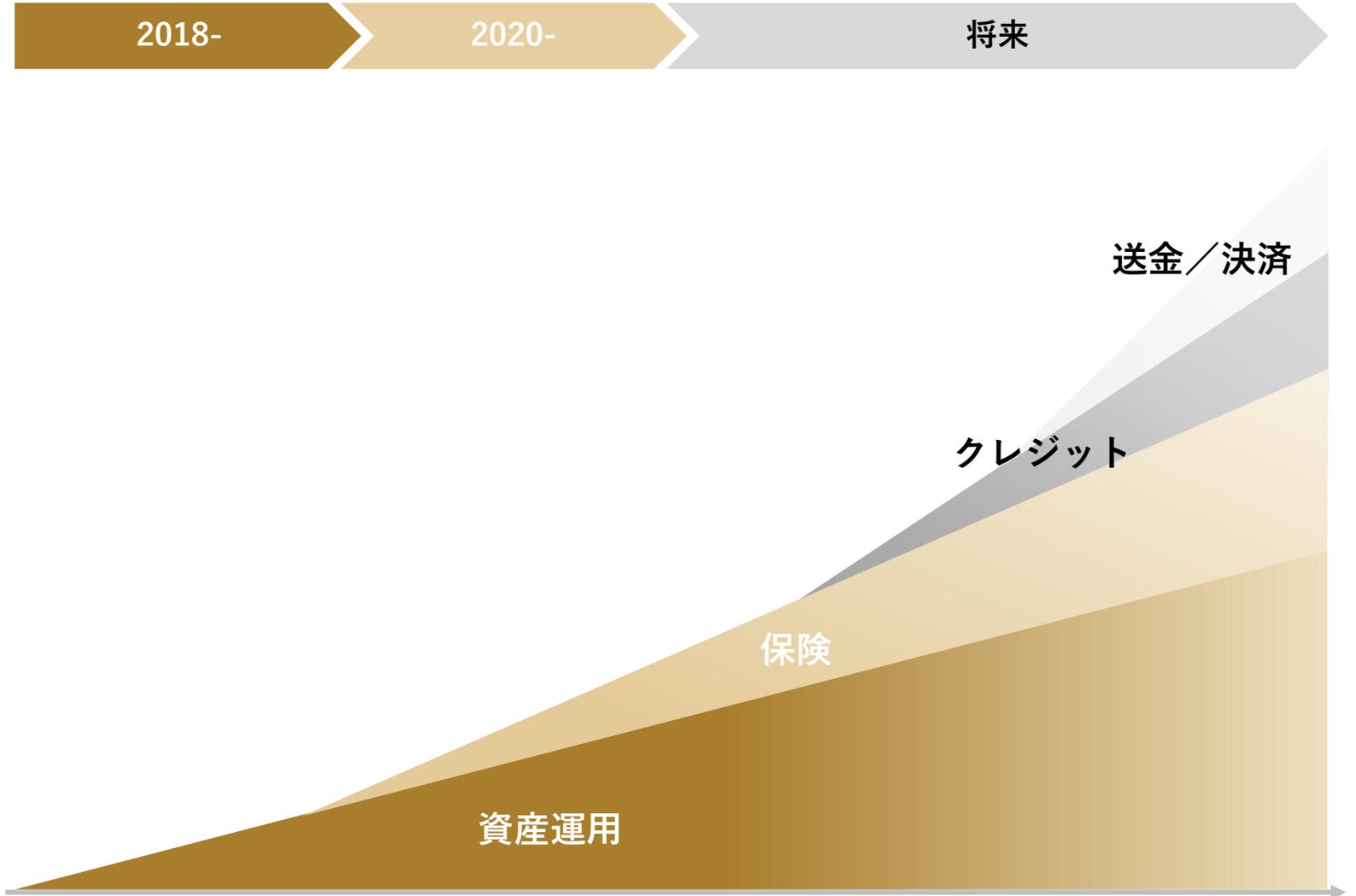
特にフィンテックソリューションは、売上高は安定しつつあるものの、大手金融機関とのリレーション構築の役割を担っており、他セグメントの新規顧客獲得において重要な役割を果たす



長期戦略

これまで2018年に資産運用領域、2020年に保険領域へ参入

今後、クレジットや送金／決済の領域へ参入する計画



新規事業

貸金業を行う準備会社として「スマートプラスクレジット」を設立

貸金業者登録のスケジュールが明確になり次第、営業開始日を決めていく方針

名称

株式会社スマートプラスクレジット

所在地

東京都千代田区九段北1丁目8番10号
住友不動産九段ビル9階

代表者

代表取締役 高平 大輔

事業内容

貸金業（登録準備中）

資本金

250百万円

持株比率

株式会社Finatextホールディングス（100%）

新規事業

以下の2つの領域に注力

①クレジットインフラの提供を通じた、貸金業者や割賦販売業者の「**デジタル化支援**」

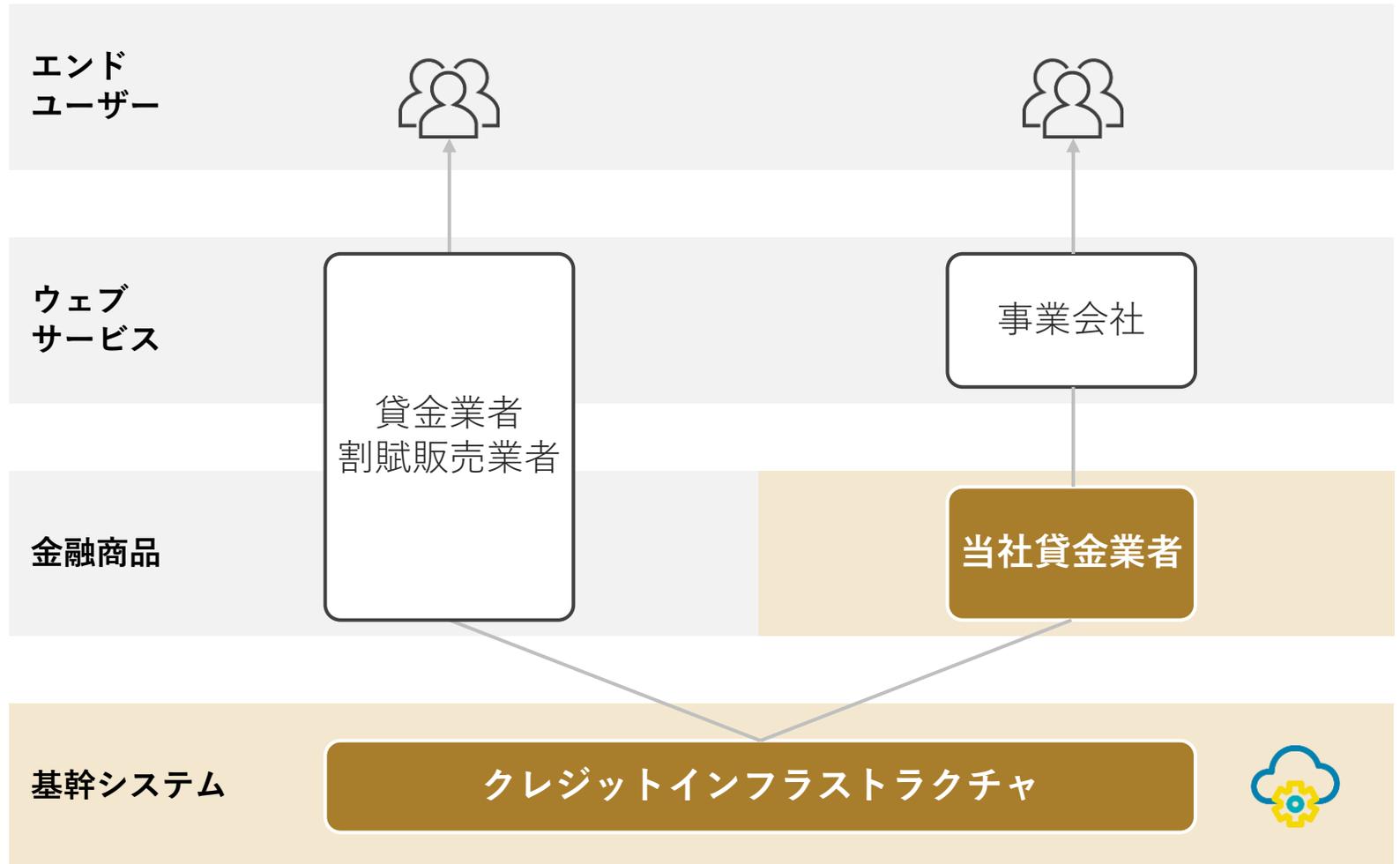
②当社貸金業者が既存サービスからシームレスに借入れができる「**組込型レンディング**」の提供

1

大手貸金業者・
割賦販売業者の
デジタル化支援

2

組込型レンディング
(Embedded Lending)



參考資料

APPENDIX

参考資料

会社概要

COMPANY OVERVIEW

会社概要

会社名： 株式会社Finatextホールディングス

所在地： 東京都千代田区九段北1丁目8番10号 住友不動産九段ビル9階

経営陣：

林 良太	代表取締役社長CEO
伊藤 祐一郎	取締役CFO
戸田 真史	取締役
山内 英貴	社外取締役
佐藤 守	常勤監査役
野村 亮輔	社外監査役
片岡 久依	社外監査役

従業員数： 195名（連結）

会社組織

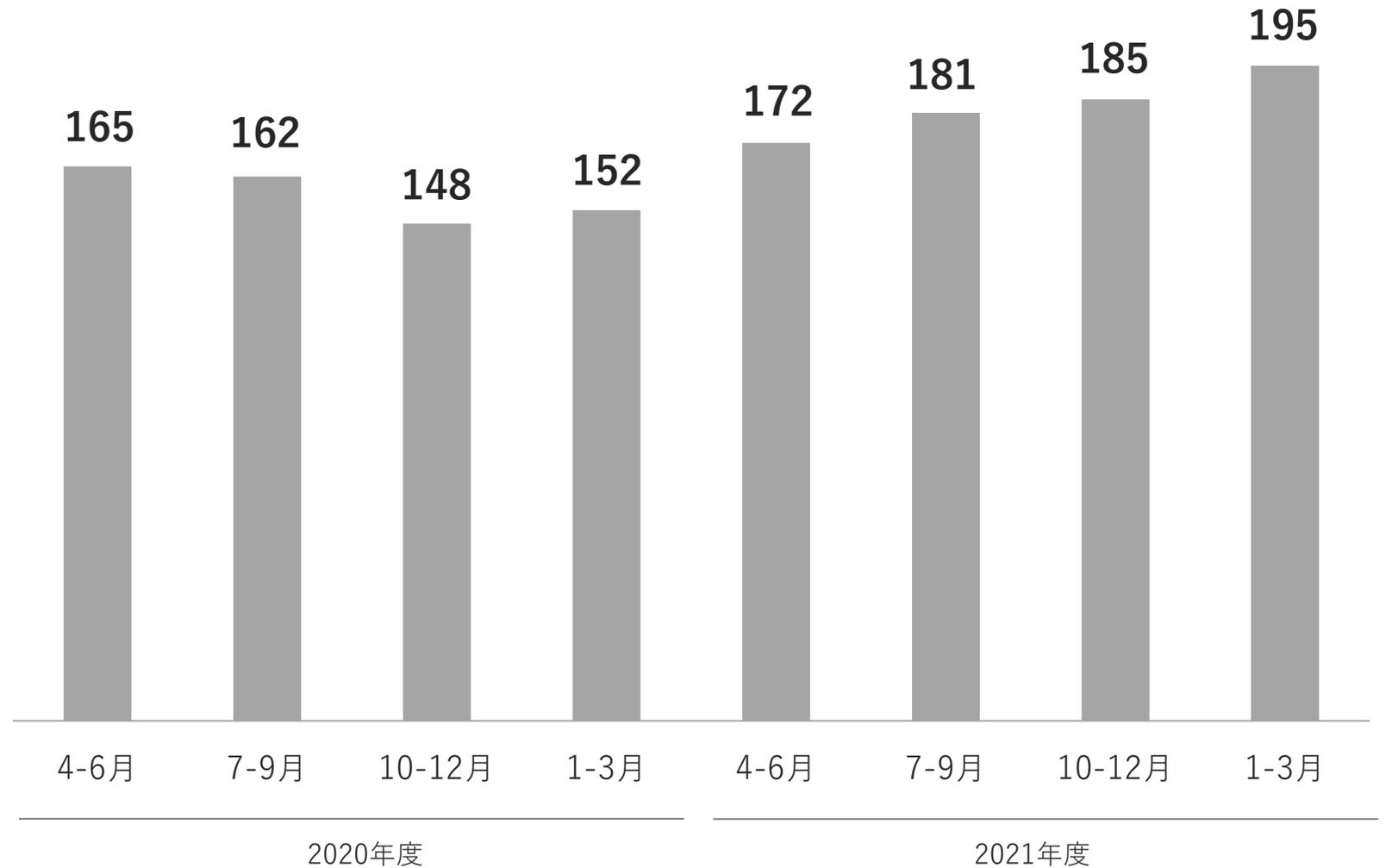
企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	12人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	61人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
K-ZONE	50.1%	0人	・ 投資教育ウェブサービスの運営	フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	22人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	27人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	90%	8人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	5人	・ オフショアへのブリッジ	フィンテックソリューション
Teqnological Asia	72% (50.4% ²)	60人	・ ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックソリューション

1. 2022年3月31日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

2020年10-12月にかけて英国事業から撤退したことにより一時的に従業員が減少したものの、それ以降は増加傾向

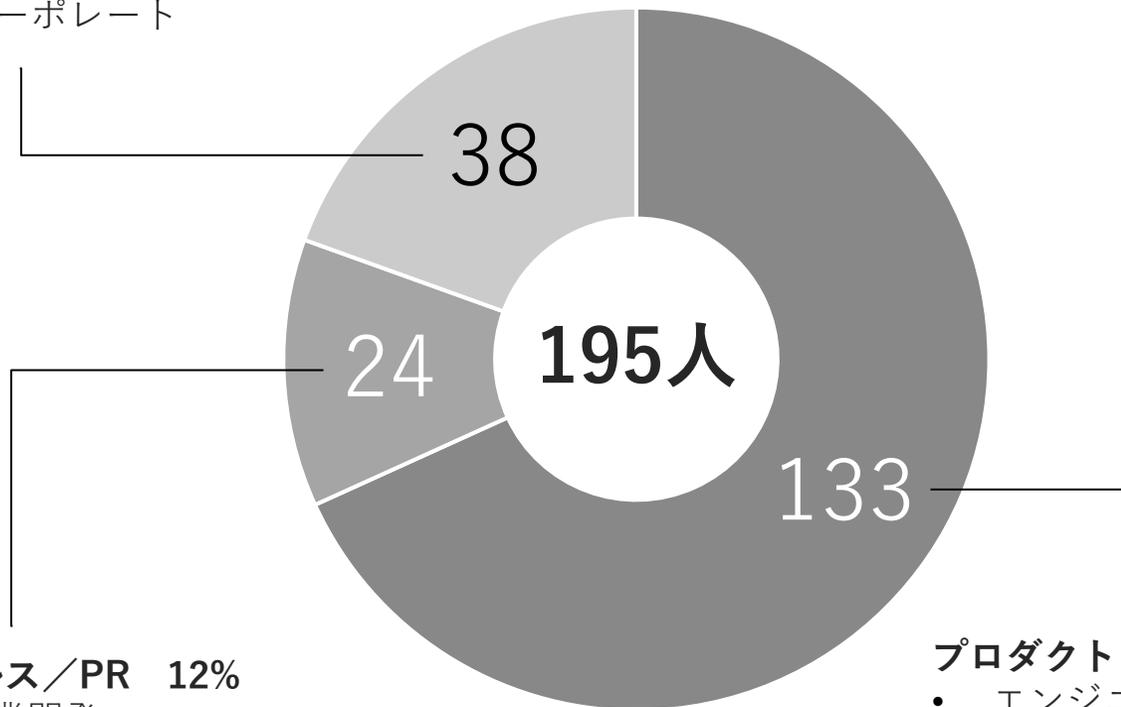
(人)



人員構成

オペレーション／管理 19%

- ・ 金融業務
- ・ コーポレート



セールス／PR 12%

- ・ 事業開発
- ・ プロモーション
- ・ リサーチ&マーケット

プロダクト 68%

- ・ エンジニア
- ・ プロジェクトマネジメント
- ・ デザイナー
- ・ ウェブディレクター

1. 2022年3月31日時点の正社員数

経営陣



**代表取締役社長CEO
林良太**

東京大学経済学部卒業。
ドイツ銀行ロンドン、ヘッジファンドを経て2013年Finatext(現当社)を創業。



**取締役
戸田真史**

東京大学経済学部の博士課程を卒業後、2013年に林と共にFinatext(現当社)を創業。



**取締役CFO
伊藤祐一郎**

東京大学経済学部卒業。
2010年よりUBSの投資銀行本部においてIPOやグローバルM&Aのアドバイザー業務に従事。
2016年にFinatext(現当社)に参画しCFOに就任。

経営陣



取締役
山内英貴¹

東京大学経済学部卒業。
日本興業銀行を経て2000
年にグローバル・サイバ
ー・インベストメント
(現GCIアセット・マネジ
メント)を創業。2016年
に当社取締役就任。



監査役
野村亮輔²

東京大学法学部卒業。
複数の法律事務所勤務を
経て、2018年エジソン
法律事務所入所。複数企
業の社外監査役を兼任。
2020年に当社社外監査
役に就任。



常勤監査役
佐藤守²

専修大学経済学部卒業。
1981年にバンカース・ト
ラスト銀行に入行し、以
来外資系金融機関のCFO、
常勤監査役を歴任。2019
年に当社常勤監査役に就
任。



監査役
片岡久依²

慶応義塾大学経済学部卒業。
東陶機器(現TOTO)、サン
ワ・等松青木監査法人(現
トーマツ)を経て、2020年
に片岡久依公認会計士事務
所を設立。複数企業の社外
監査役を兼任し、2021年当
社社外監査役に就任。

1. 取締役の山内英貴は社外取締役であります
2. 監査役佐藤守、野村亮輔、片岡久依は、社外監査役であります

參考資料

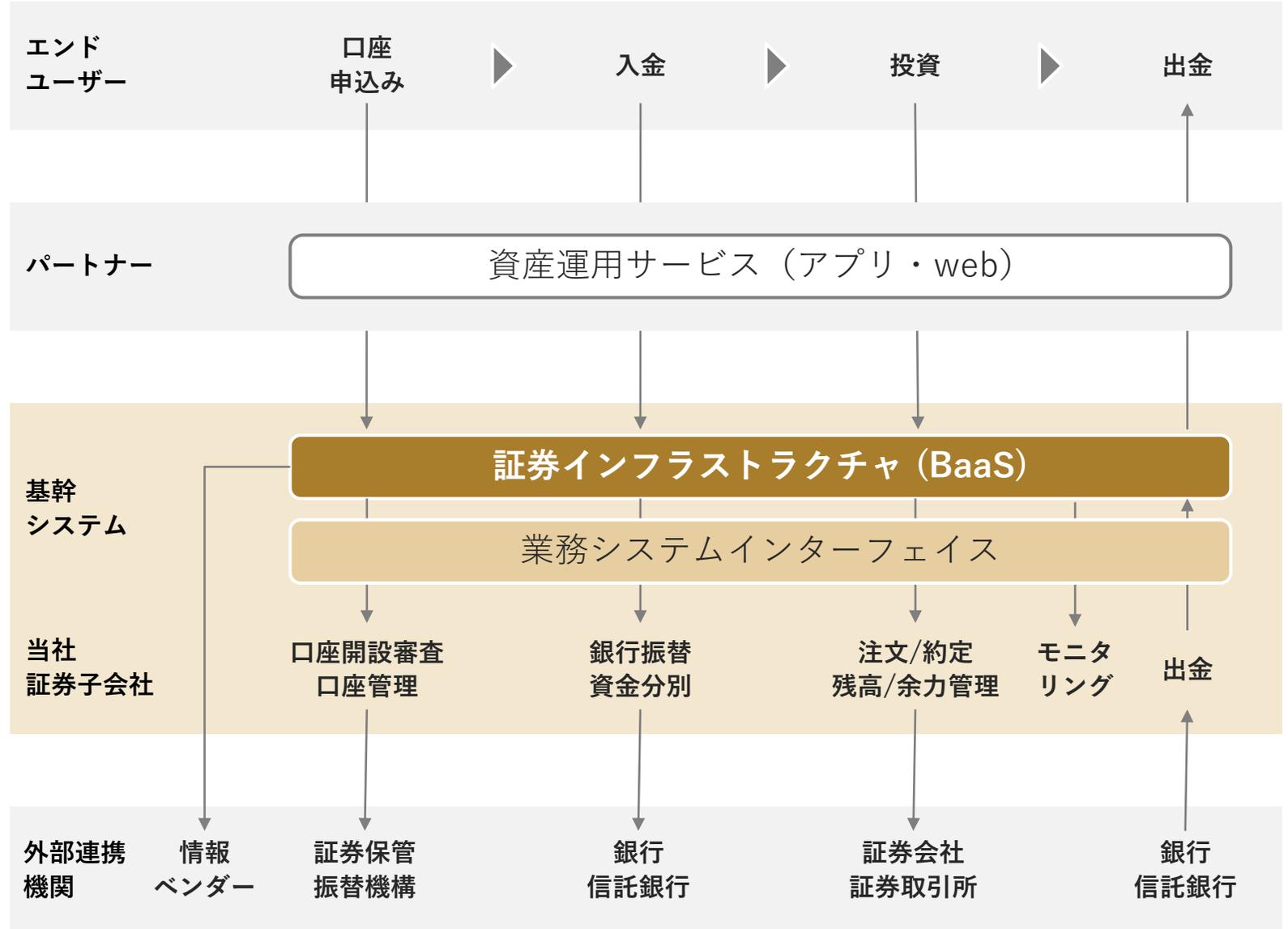
事業概要

BUSINESS OVERVIEW

BaaSの概要

「BaaS」は、資産運用サービスを展開するうえで必要となる機能をAPIベースで提供する次世代基幹システム

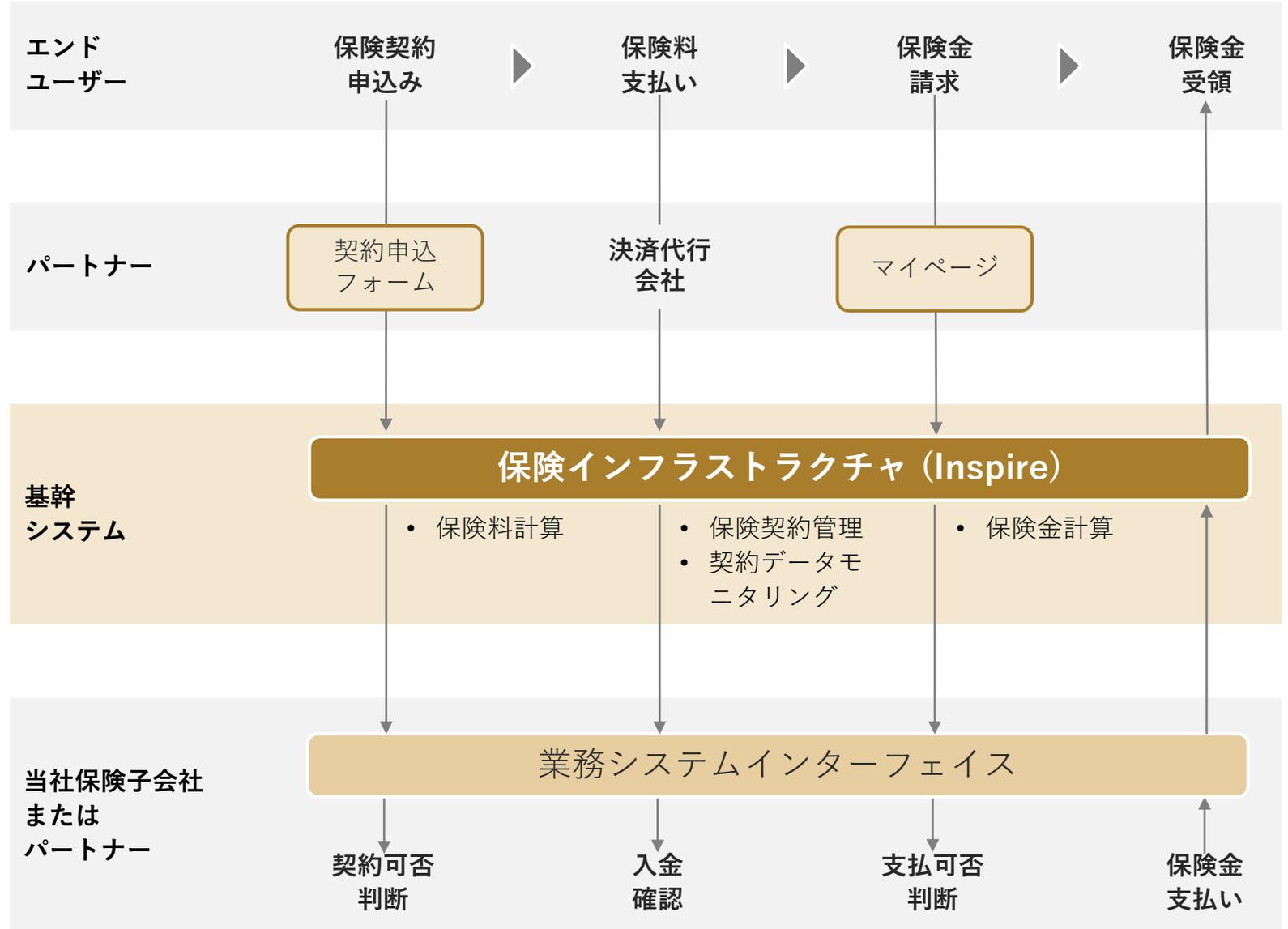
多様な外部連携を全てクラウド上で管理することで、パートナーは低コストで資産運用サービスの立上げが可能に



Inspireの概要

「Inspire」は、保険を販売するうえで必要となる機能をAPIベースで提供する次世代基幹システム

新規保険商品の導入を短期間で実現し、低コストかつスピーディーな事業展開を実現



Inspireの 導入企業概要

少額短期保険から損害保険、個人向けから法人向けまで幅広い保険商品に対応

あいおいニッセイ同和損害保険

取扱商品

- 個人向け国内旅行保険（損害保険）、法人向けサイバー保険（損害保険）

概要

- 同社のパートナー企業が自社のウェブサイトやアプリ上で、損害保険を提供するためのシステム基盤として導入
- 個人向けだけでなく、法人向け損害保険も取扱い可能

エポス少額短期保険

取扱商品

- 生活サポート保険（少額短期保険）

概要

- 同社の「エポス少短 生活サポート保険」をオンラインで販売するためにシステムとして導入

ニッセイプラス少額短期保険

取扱商品

- 母子特定疾病保障保険（少額短期保険）

概要

- 日本生命の子会社として新設された少額短期保険会社において、お客様の保障ニーズにきめ細かく応える保険商品を開発・提供するための基幹システムとして導入

1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を除く

データライセンスの概要

現在は、企業分析用データサービスの「Alterna Data」や経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」等を提供



	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供 独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の属性によって分類
データパートナー	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 True Data KDDI CCCマーケティング BCN 等 	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 	<ul style="list-style-type: none"> JCB
データ	<ul style="list-style-type: none"> POSデータ 人流データ ポイントカードデータ クレジットカードデータ 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータ 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータ

參考資料

市場規模

MARKET POTENTIAL

市場規模

ポテンシャルパートナー
である金融機関¹は、国内
に数多く存在

銀行 132		金融商品取引業者等 927		保険 208	
都市銀行	4	証券会社 ²	307	生命保険	42
信託銀行	13	IFA ²	620	損害保険	55
その他銀行	16			少額短期保険	111
地方銀行	62				
第二地方銀行	37				
系統（協同組織金融機関） 1,030		決済 554		その他 577	
信用金庫	254	クレジットカード ²	458	アセットマネジメント ²	198
信用組合	145	決済代行		貸金業者	268
労働金庫	13	(電子決済等代行業者)	96	資金移動業者	80
JA（農協） ²	618			暗号資産交換業者	31

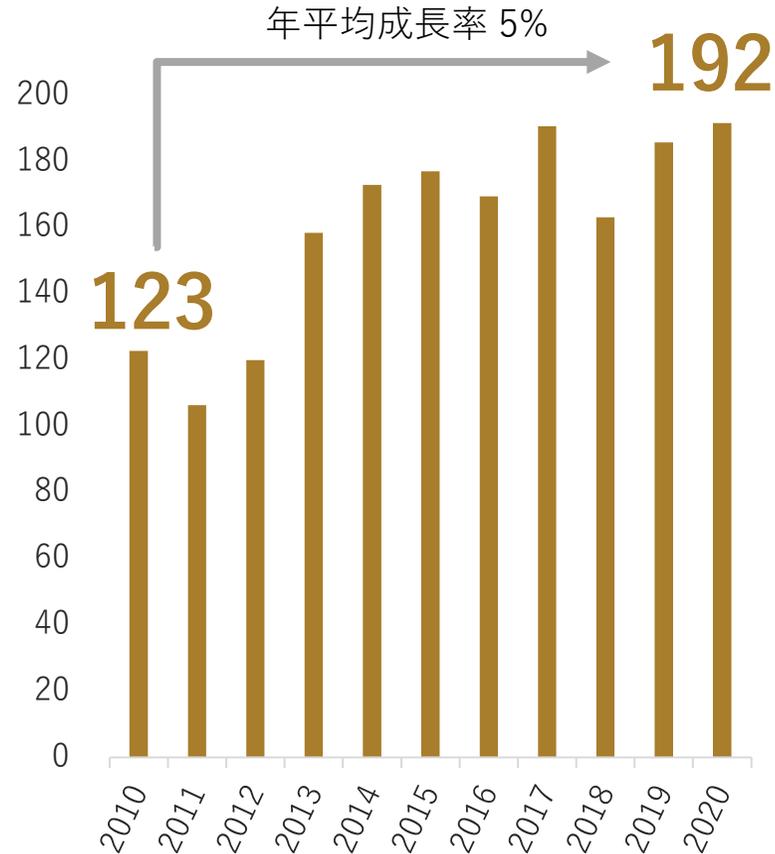
1. 一部を除き、金融庁に免許・許可・登録等を受けている業者として公表されている企業数。複数の登録等がある場合に重複している企業あり
2. 証券会社は金融庁に登録済みの金融商品取引業者。IFAは金融庁に登録済みの金融商品仲介事業者のうち法人形態。JAはJAバンク会員数。クレジットカードは日本クレジット協会の正会員数。アセット・マネジメントは投資信託協会の正会員数

市場規模：証券

個人の資産運用額は192兆円にまで増加している一方、家計が保有する現預金は1,056兆円にも上る

家計が保有する株式及び投資信託の残高推移

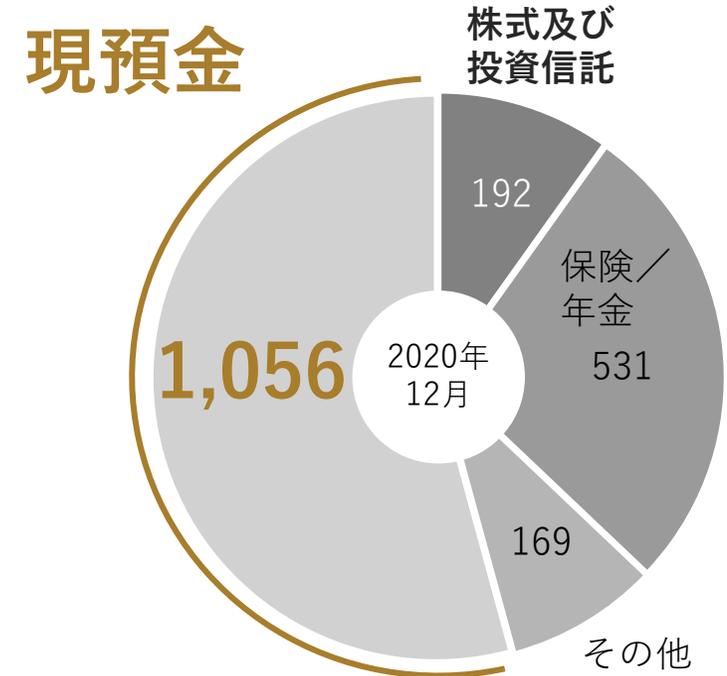
(兆円)



出所：日本銀行

家計が保有する資産の内訳

(兆円)



出所：日本銀行

市場規模：保険

日本は莫大な損害保険の市場規模を有しており、少額短期保険の領域においては、高成長を観測している

世界における損害保険料(2020年)

(十億米ドル)

#	国名	
1	米国	1,898
2	中国	308
3	ドイツ	152
4	日本	120
5	英国	99
6	フランス	95
7	韓国	88
8	カナダ	85
9	オランダ	74
10	オーストラリア	48

出所：sigma No 3/2021 Swiss Re Insurance

少額短期保険料の推移

(十億円)

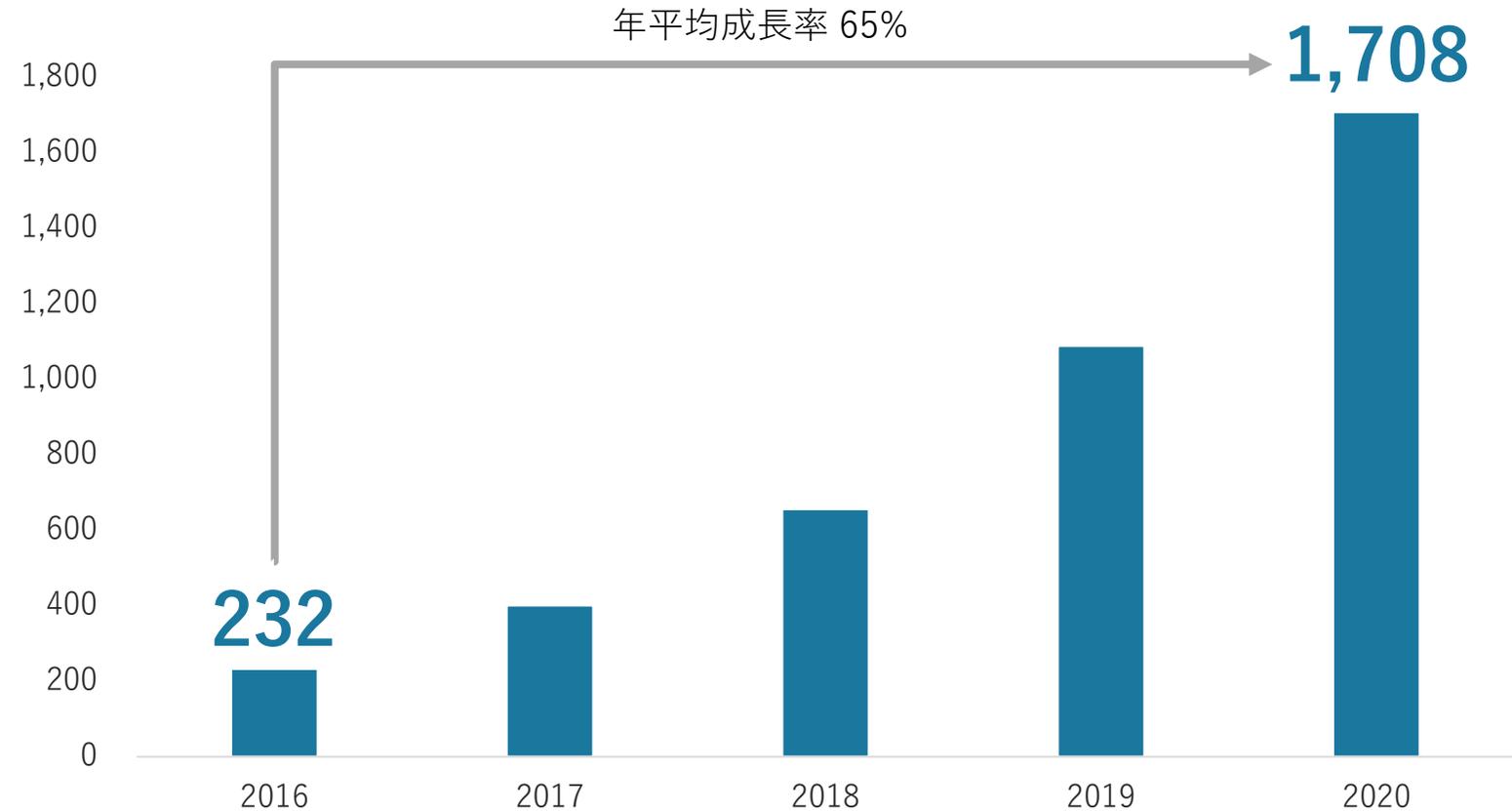


出所：日本少額短期保険協会

市場規模

オルタナティブデータ市場は、情報のリアルタイムでの提供ニーズ増加に伴い、米国を中心に拡大

(百万米ドル)

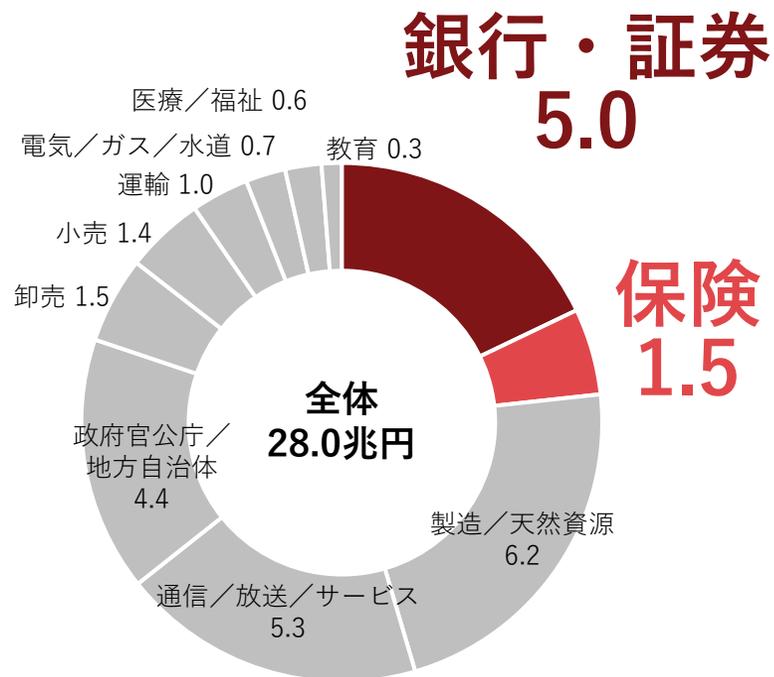


出所：AlternativeData.org (2018年)

市場規模

国内金融機関はUXの向上やビッグデータの利活用を目的としてフィンテック投資を拡大している

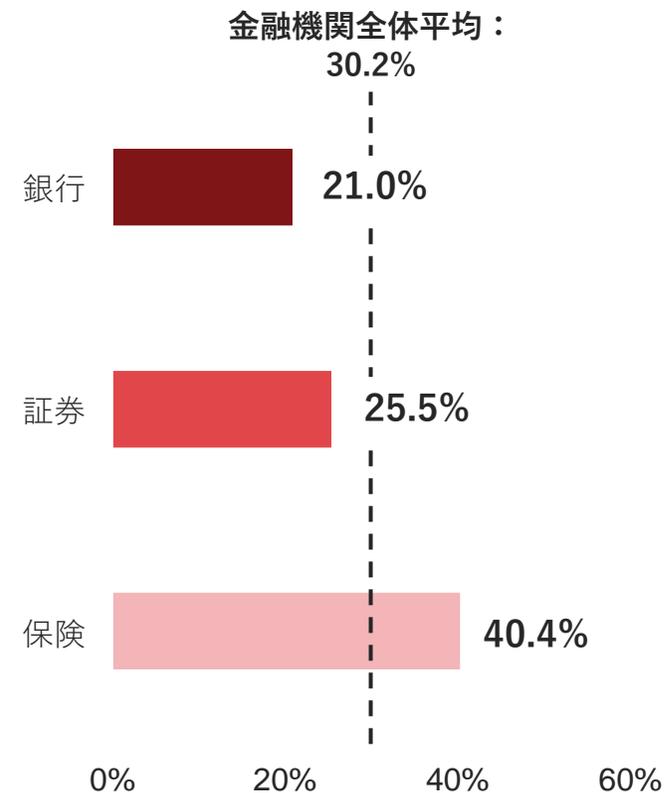
国内におけるIT支出額



出所：ガートナー（2021年）

国内金融機関による
Fintech向けIT支出額の成長

2018年 - 2023年年間平均成長率



出所：IDC Japan株式会社（2020年）

免責事項

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料に掲載された情報の正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。掲載された情報の誤りなど、本資料に関連して生じた損害などに関しては、その理由の如何にかかわらず、当社は一切責任を負うものではありません。

また、本資料には当社の事業戦略等の将来の見通しに関する記述が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が入手可能な情報をもとに、不確実な要因に係る当社の判断を反映したものであり、将来実現する保証はなく実際の結果と大きく異なる可能性があります。

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service