

FINATEXT

HOLDINGS

事業計画及び成長可能性
に関する事項

株式会社Finatextホールディングス

2022年6月30日

目次

1. 会社概要	P3
2. 事業概要	P11
3. 事業環境・ビジネスモデル	P23
4. 潜在的な市場規模	P51
5. 事業計画	P59
6. リスク情報	P92
7. 参考資料	P95

会社概要

会社概要

Finatextは資産運用・保険業界向け次世代クラウド基幹システムを提供するテクノロジー企業

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
代表者：	林 良太
設立：	2013年12月27日
事業内容：	フィンテックソリューション事業、ビッグデータ解析事業、金融インフラストラクチャ事業
従業員数：	195名（2022年3月末時点）

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
バイザリー業務に従事。
2016年にFinatext(現当
社)に参画しCFOに就任。



**取締役CTO/CISO
田島悟史**

明治大学情報コミュニケ
ーション学部卒業。株式
会社VOYAGE GROUP(現
株式会社CARTA
HOLDINGS)を経て2019
年Finatextに入社。
CISSPを保持。



**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。

1. 取締役の山内英貴は社外取締役であります

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す

金融を

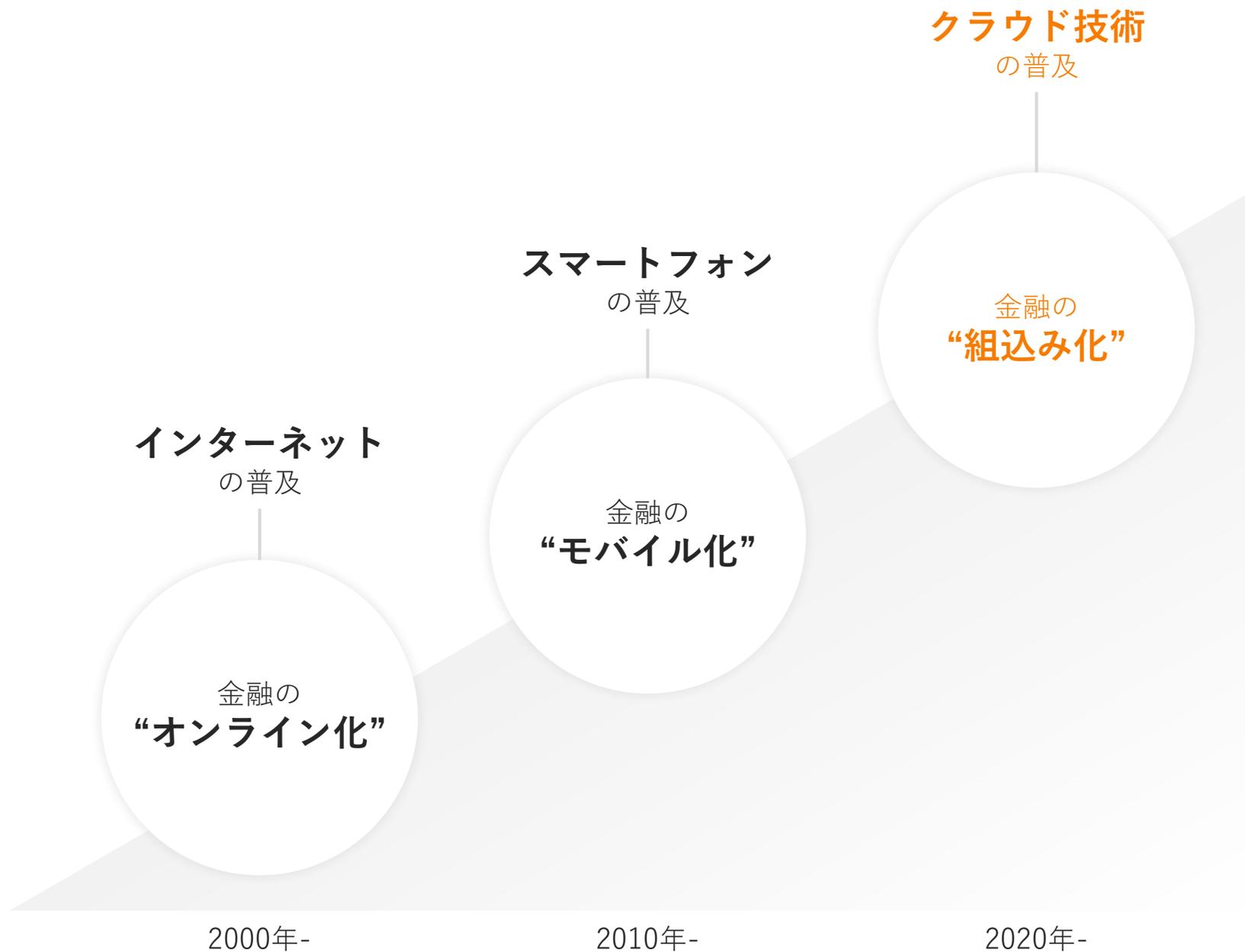
“サービス”として

再発明する

次世代クラウド 基幹システム

クラウド技術が普及する
中で、当社はいち早くク
ラウドベースの基幹シス
テムを開発

従来のシステムより、安
価に日常の様々なサービ
スに組み込まれた形で金融
商品を提供することが可
能に



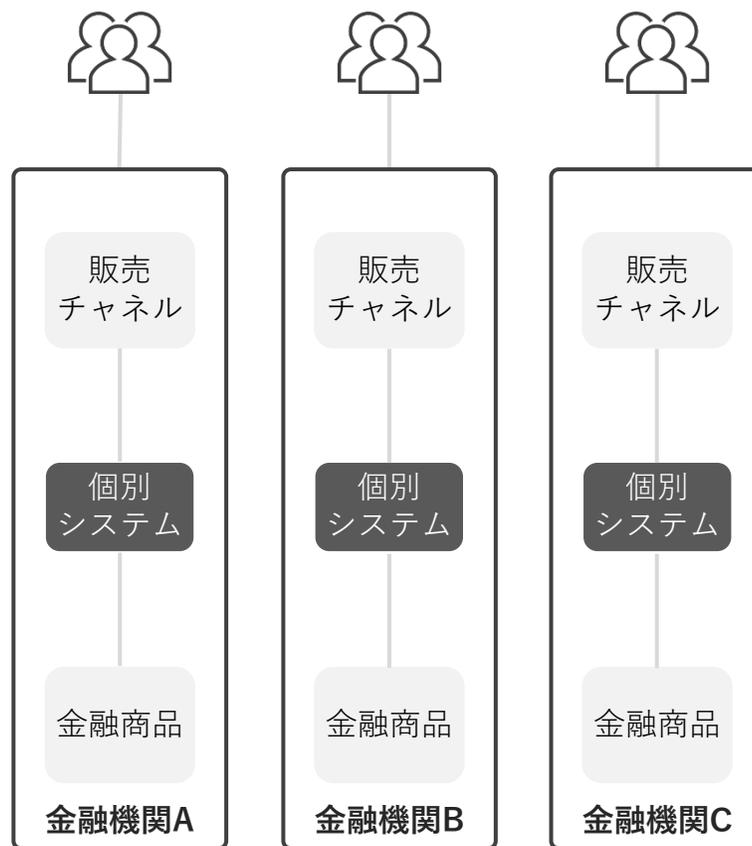
産業構造の転換

次世代クラウド基幹システムの提供を通じて、金融業界の産業構造を「垂直統合型」から「水平統合型」へ転換することを目指す

これにより、利用者の生活に身近な企業から、スムーズに金融サービスの利用を実現する

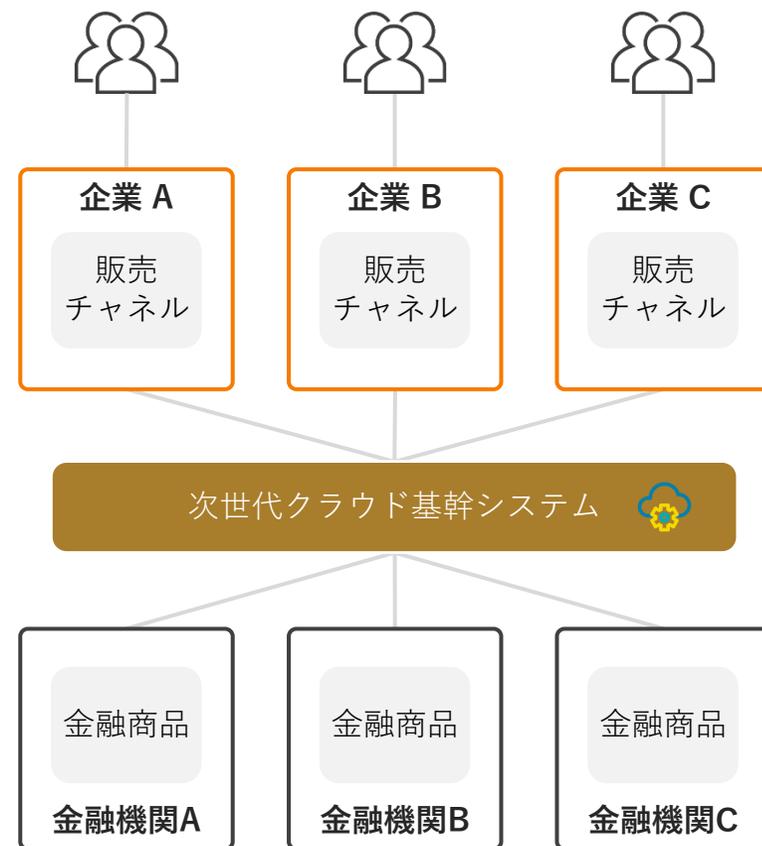
既存の金融業界

- 金融機関が金融商品の組成から販売まで、全ての機能を保有し、垂直統合的に提供



Finatextのアプローチ

- 金融商品の組成/管理と販売を分離
- 金融機関は金融商品の組成や管理に注力し、より利用者の生活に身近な企業が販売を担う



事業概要

当社は2014年にフィンテックソリューションから事業を開始

2016年にビッグデータ解析に進出したのち、現在の中核事業である金融インフラストラクチャを2018年より開始

概要

例

フィンテックソリューション (2014-)

- 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
- システム開発だけでなく、サービス企画やマーケティング支援も行う

「Money Canvas」

- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

ビッグデータ解析 (2016-)

- 機関投資家や公的機関に対して、**オルタナティブデータ**を提供
- POSやクレジットカードデータ**のクレンジングや解析に関する知見を保有

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

- 資産運用・保険ビジネス向けの**クラウドネイティブかつAPIベースのインフラストラクチャ**を提供

「BaaS」

- パートナー企業による個人顧客向け株取引サービスの提供を可能にする基幹システム

日本株式

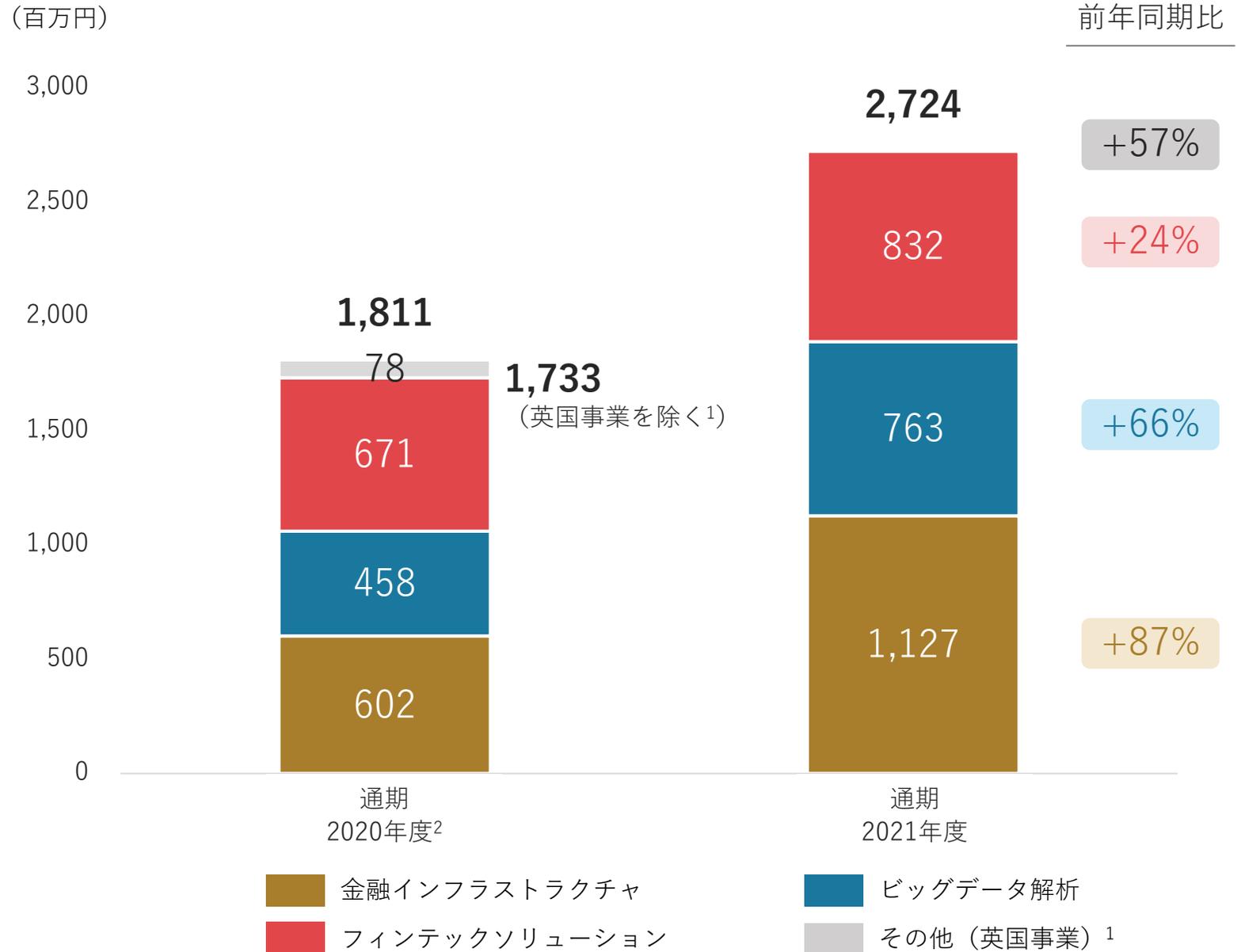
米国株式

投資一任

端株

売上高推移

直近は、中核事業である金融インフラストラクチャ事業が成長をけん引し、連結売上高は前年同期比+57%成長（英国事業売上高を除く）



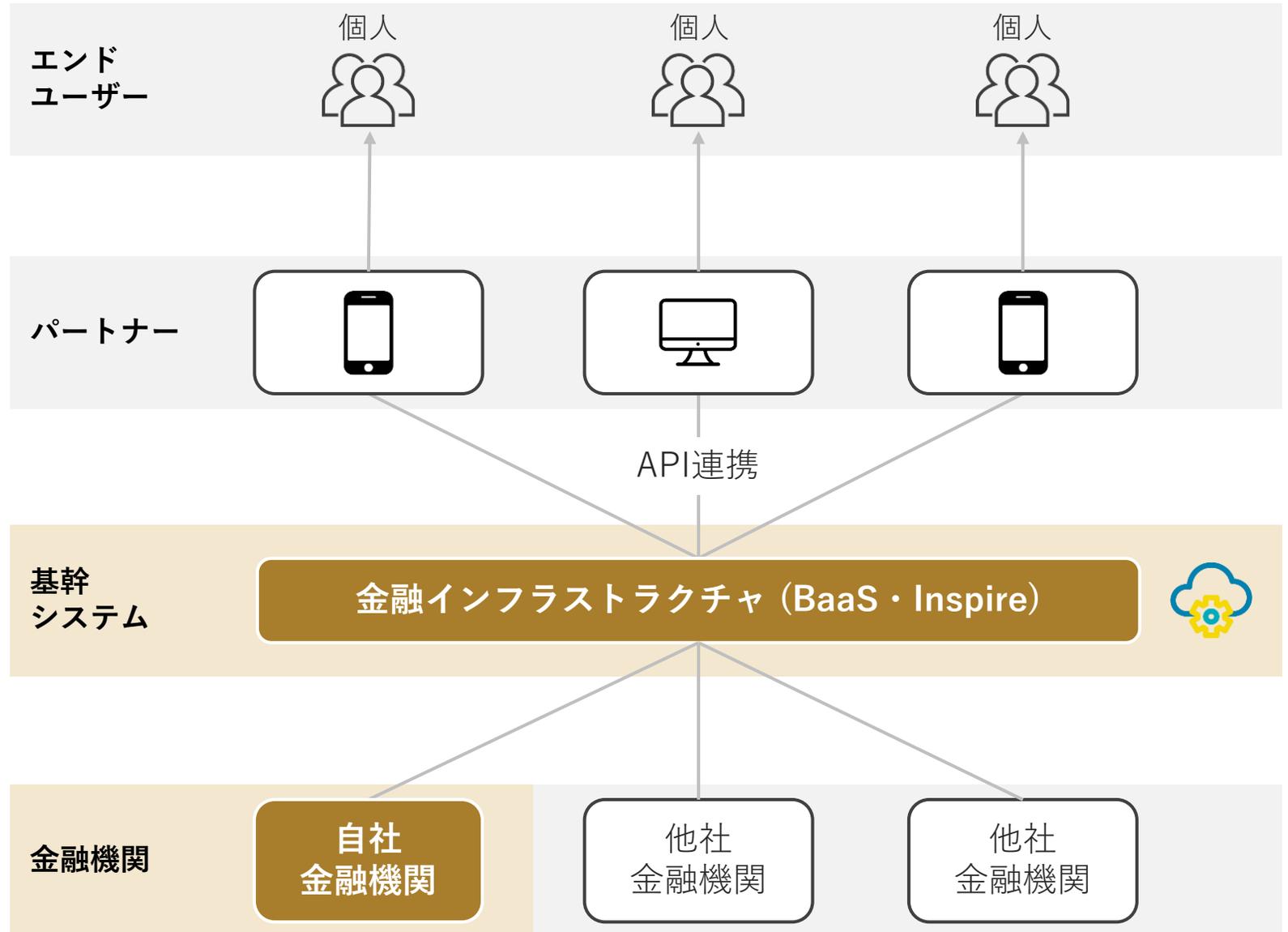
1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高
 2. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

事業概要

事業概要

金融サービスを提供するうえで必要となる業務システムをクラウドベースで提供する次世代型クラウド基幹システムを開発

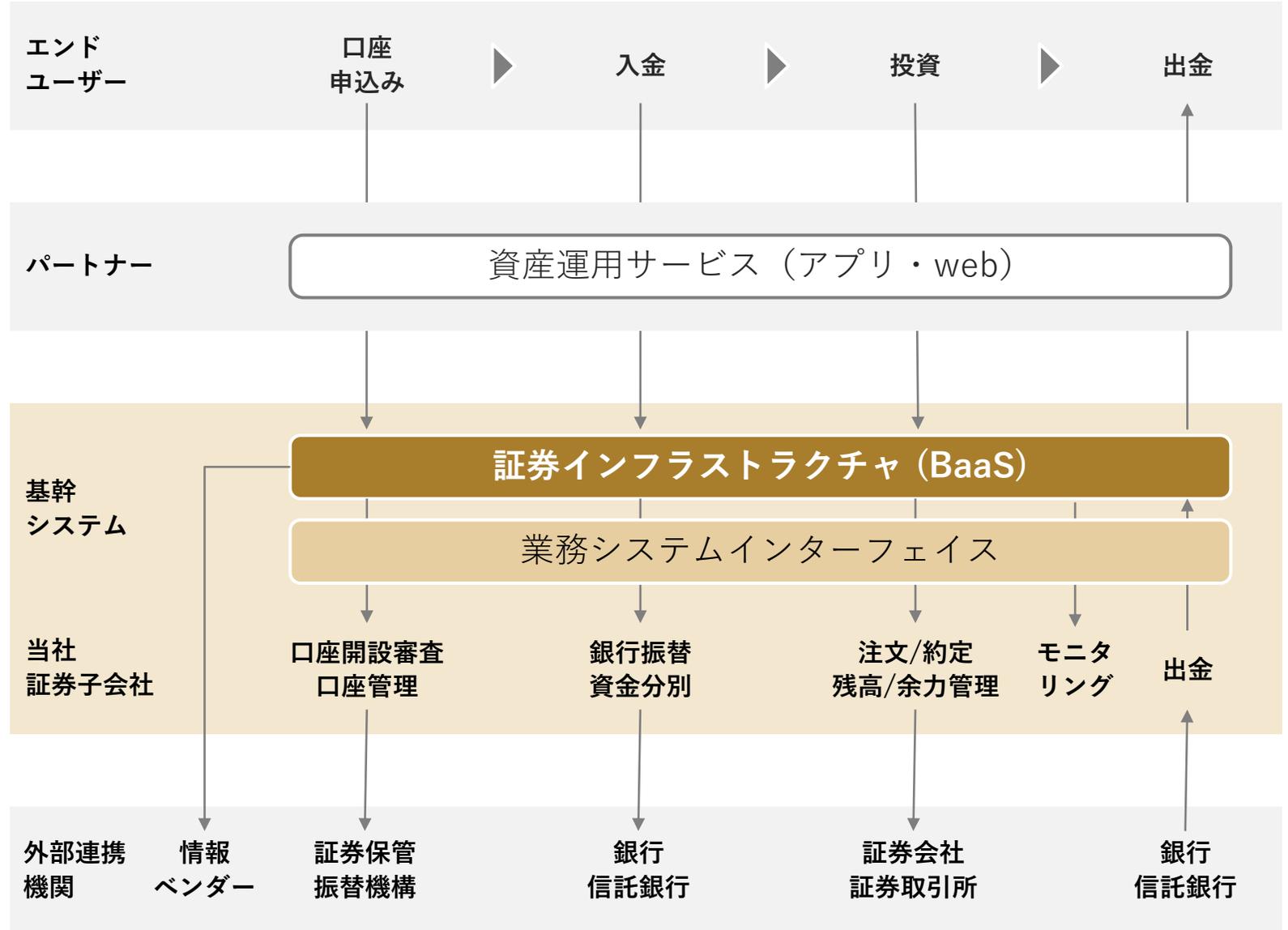
現在は、①資産運用サービス向けの「BaaS」と、②保険サービス向けの「Inspire」の2つを提供



① BaaSの概要

「BaaS」は、資産運用サービスを提供するうえで必要となる一連の業務システムを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



①BaaSの 稼働サービス

現在は、5つのサービスが
稼働中

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**」と、
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**」の2つ
の領域に注力

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
(パートナー：ANA X)



JAM WRAP
(パートナー：JAM)



Goal Navi
(パートナー：ニッセイAM)

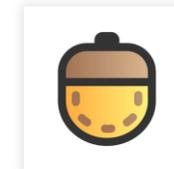
組込型投資 サービス (Embedded Investment)

- 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
(パートナー：自社)

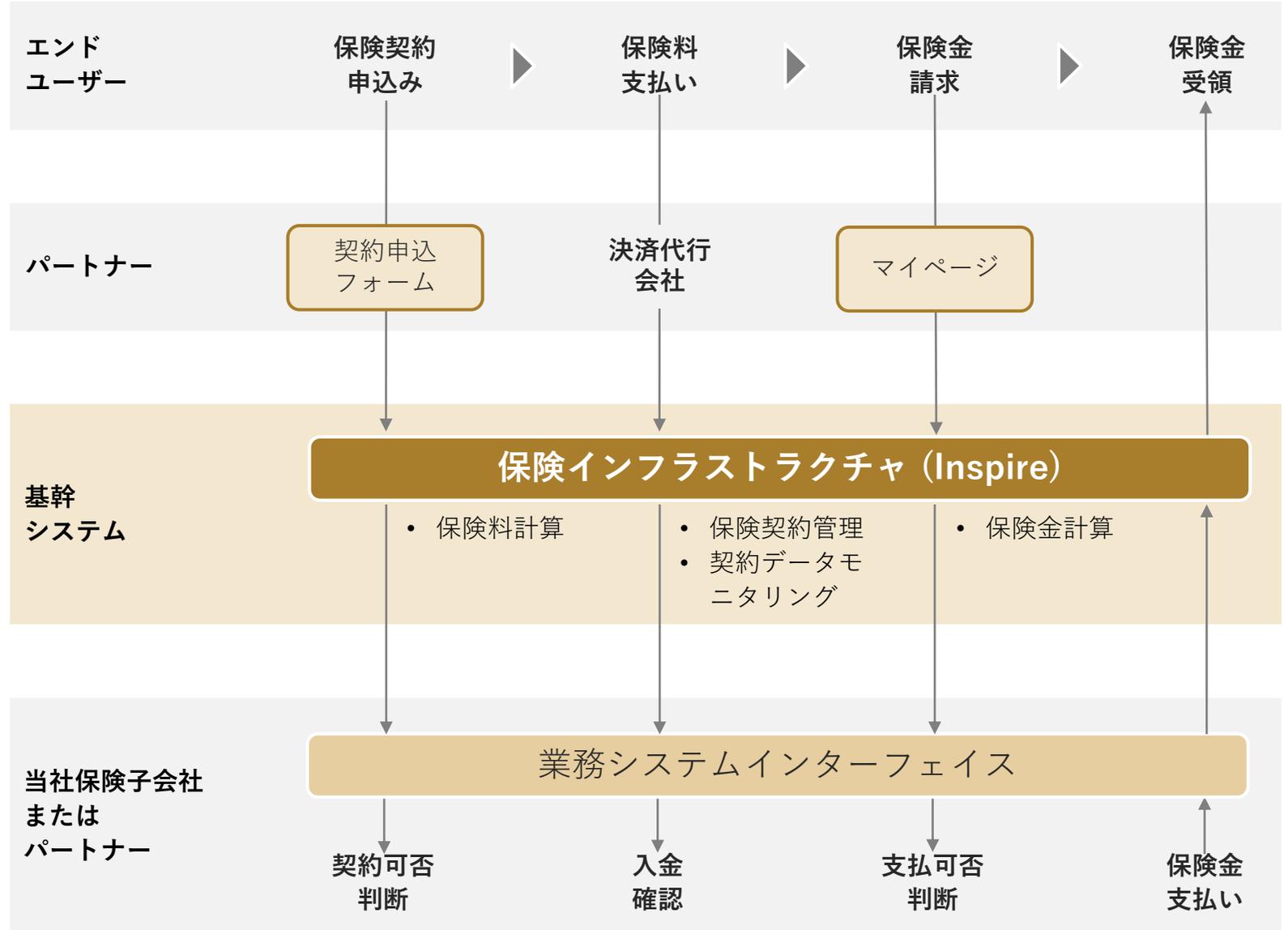


セゾンポケット
(パートナー：クレディセゾン)

②Inspireの概要

「Inspire」は、保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムを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



②Inspireの導入企業

当社グループの少額短期保険子会社を含め、4社に提供中

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

1. 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

2. 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

3. 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

4. スマートプラス少額短期保険

取扱商品

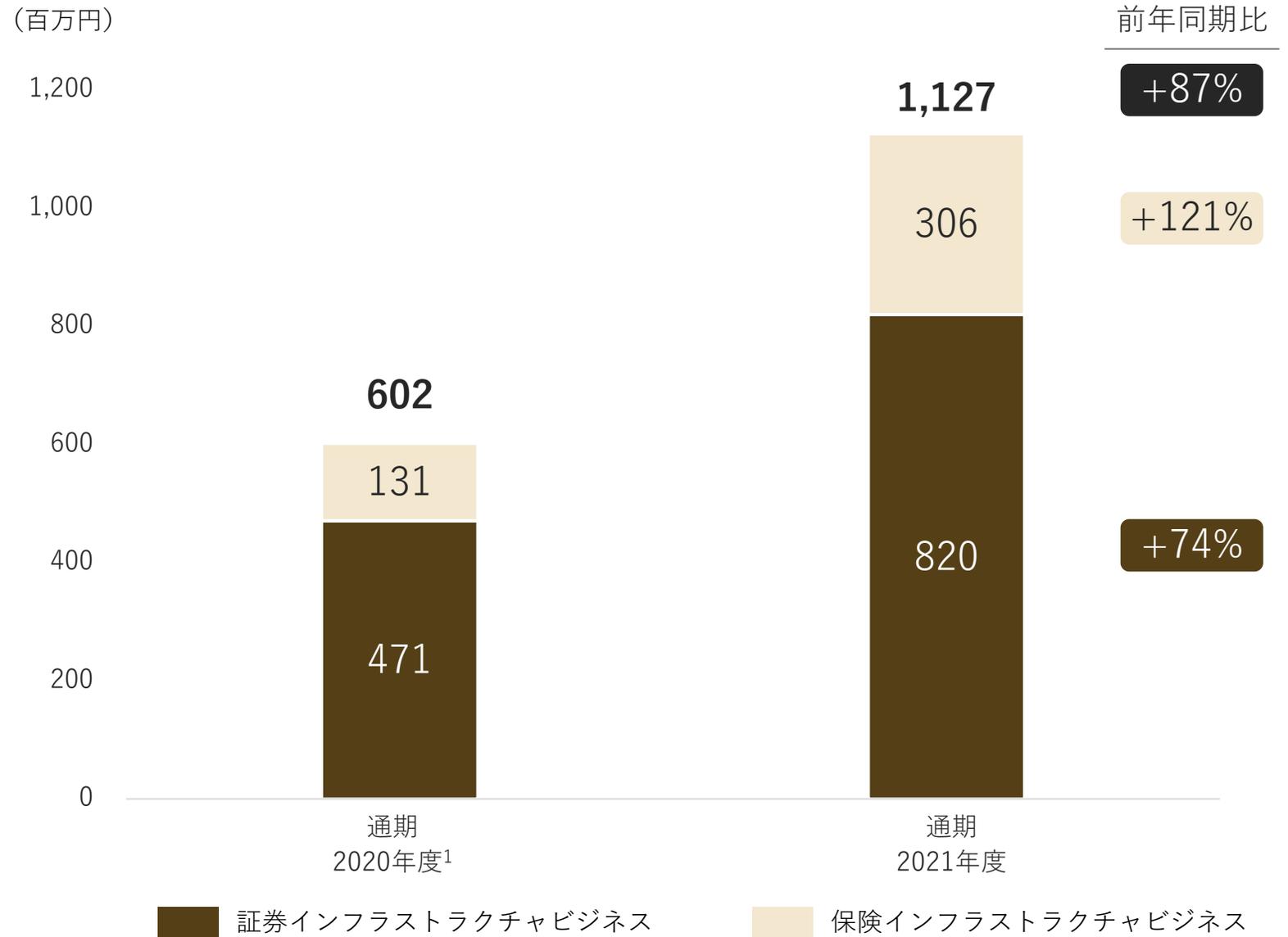
- 妊婦向け保険（少額短期保険）

概要

- 当社グループ子会社の保険会社として、ニッチな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を提供するための基幹システムとして導入

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

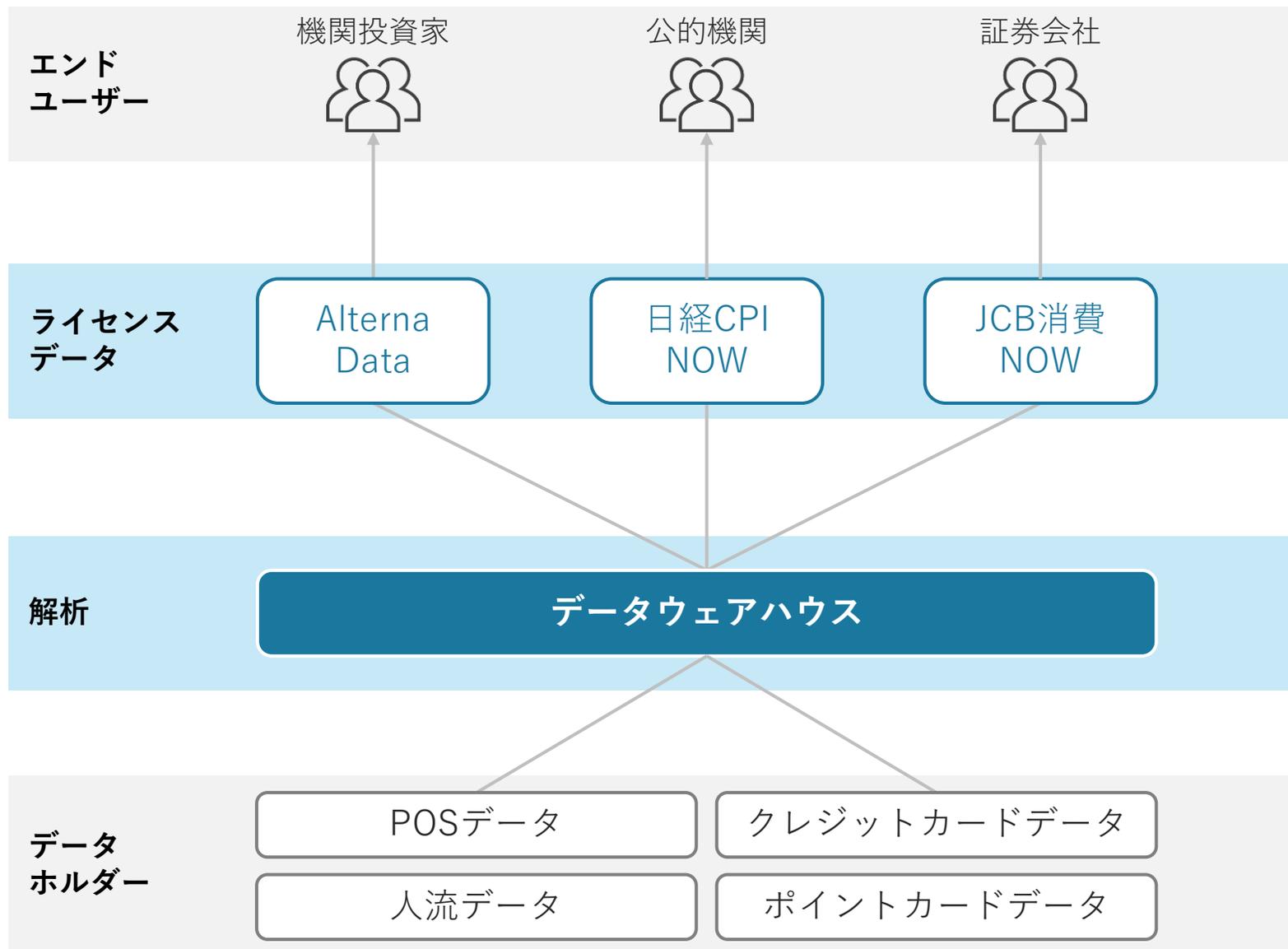


1. 前年同期（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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



プロダクトの概要

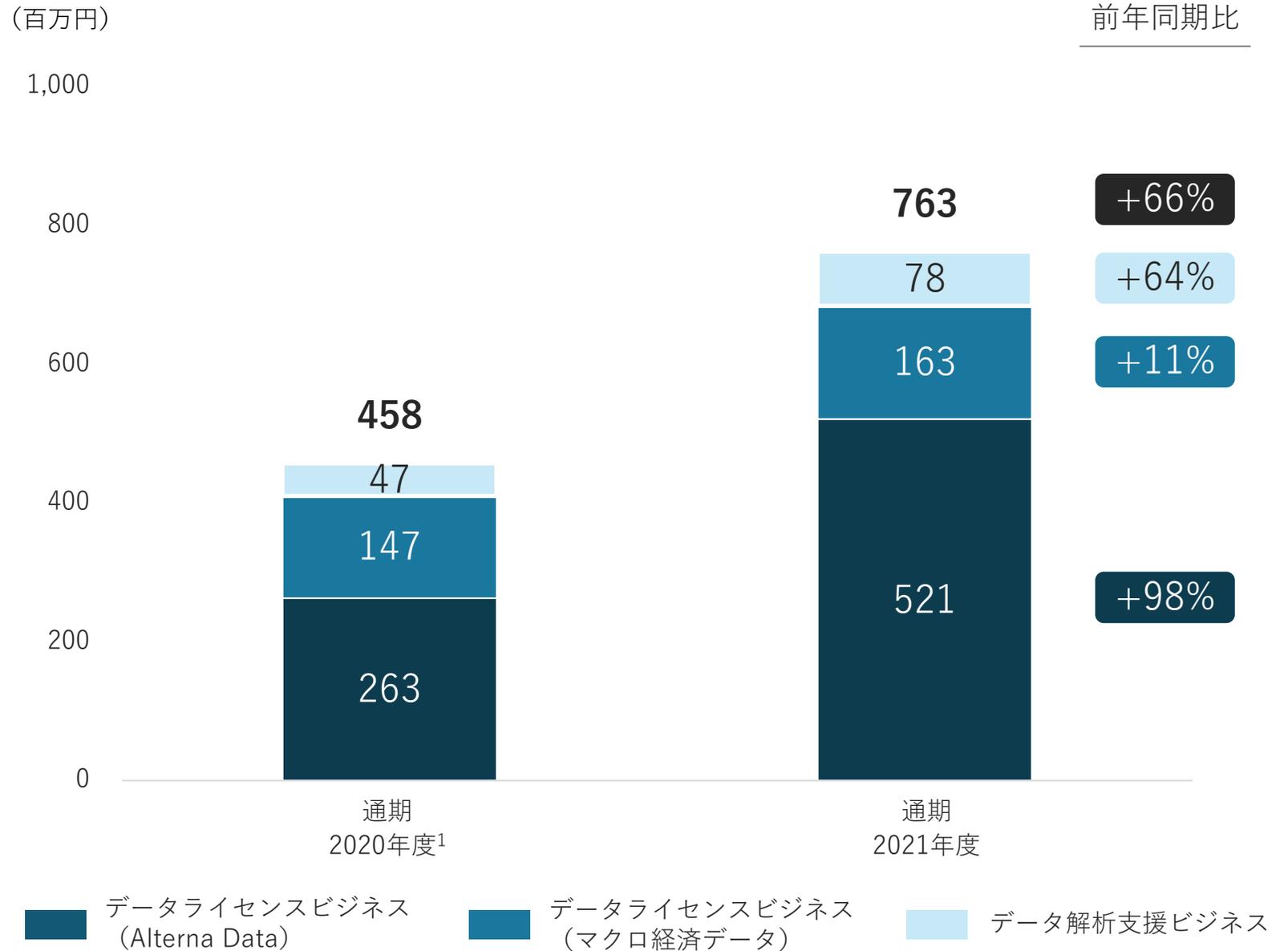
現在は、企業分析用データサービスの「Alterna Data」や経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」等を提供



	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

ビジネス別の売上高

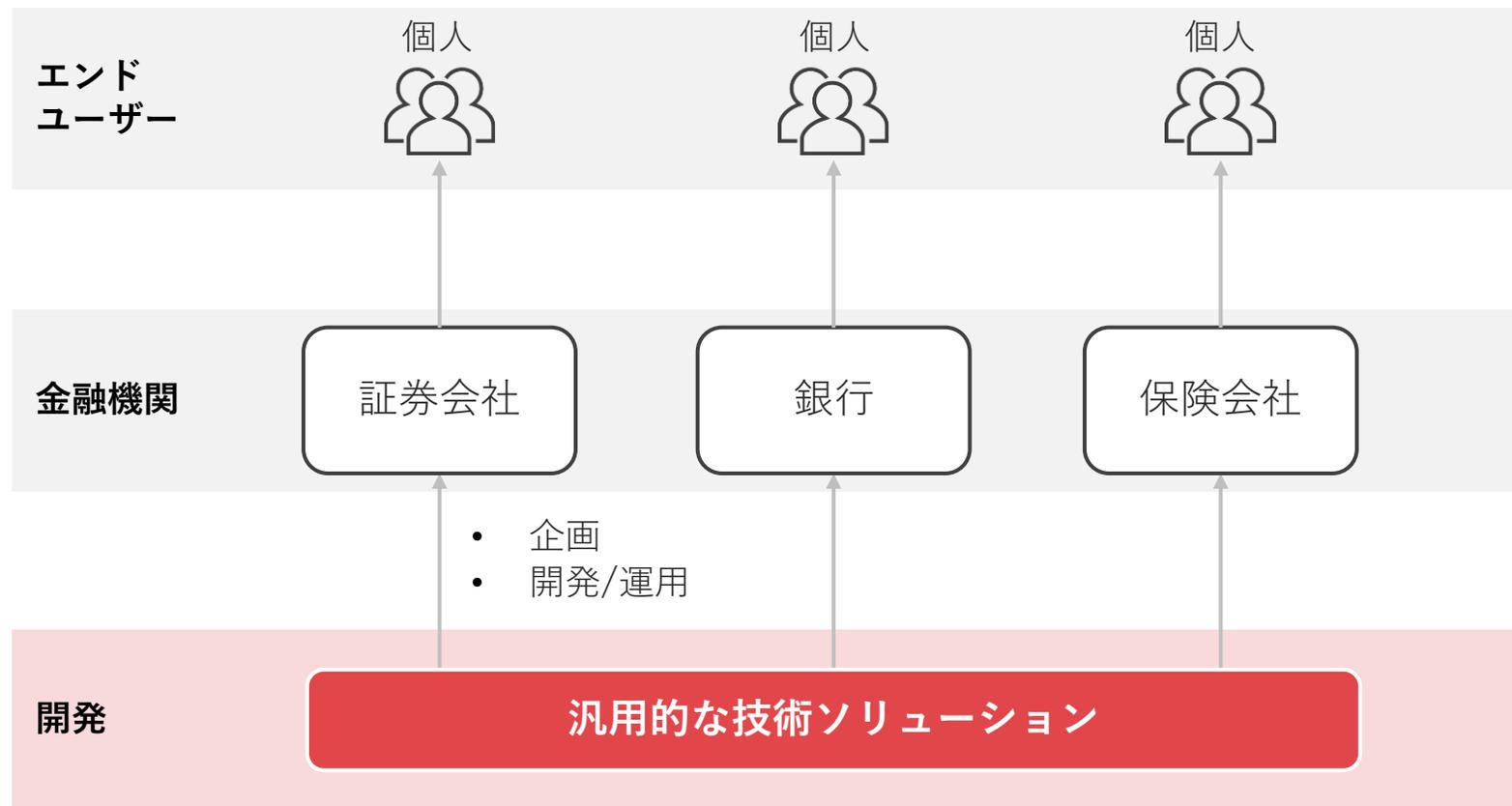
企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+98%と大きく成長した結果、売上高は前年同期比+66%の763百万円を計上



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

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

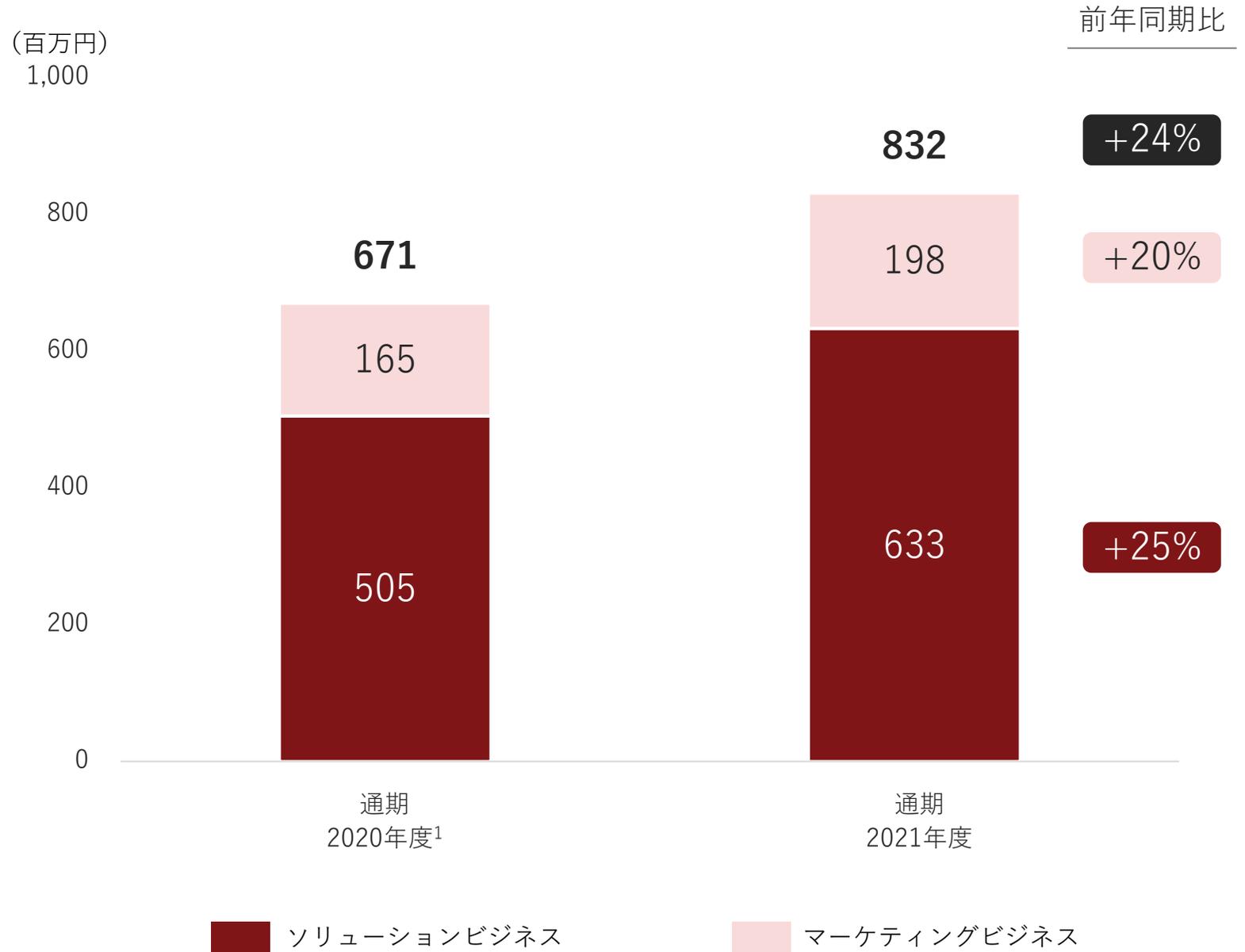


実績（公表済）

- 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

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

事業環境・ビジネスモデル

市場環境・ ビジネスモデル

- 1 金融業界の変革をリードする“プロダクト”
- 2 競合が少ないユニークな“ポジショニング”
- 3 先行者利益を享受する“ビジネスモデル”

1. 金融業界の変革をリードするプロダクト

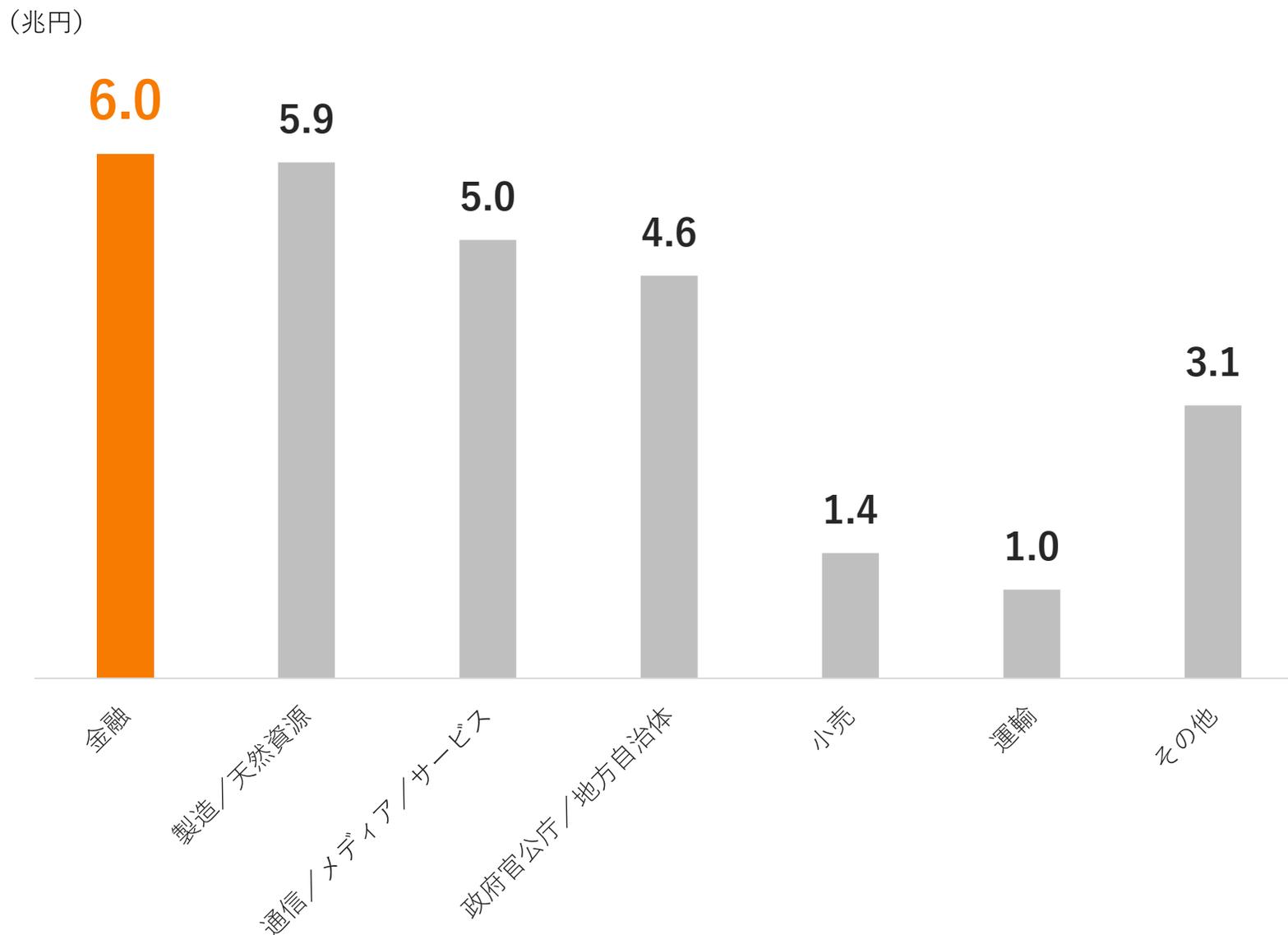
1. 金融業界の変革をリードするプロダクト

金融業界を取り巻く環境

IT支出の大きい 金融業界

金融業界の年間IT支出額は6.0兆円と、産業別で国内最大規模になることが見込まれている

日本の産業別IT支出予測（2022年）

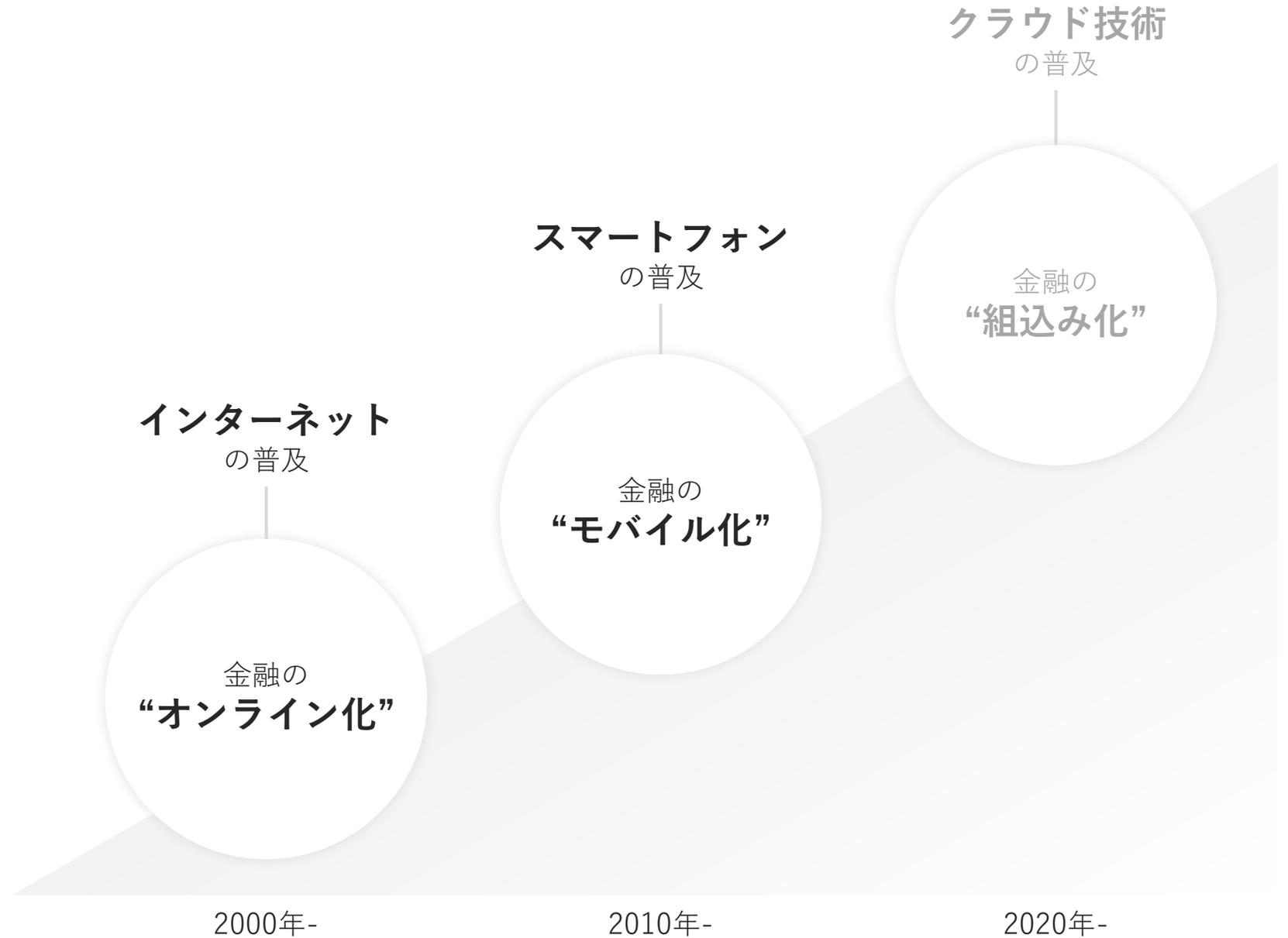


出所：ガートナー プレスリリース(2022年3月23日)

金融業界の変化

金融業界は2000年代に「オンライン化」によって、手数料は大幅に低下し、機能も飛躍的に向上

更に「モバイル化」により、利便性が向上したものの、技術革新によって誰もが高品質のサービスを提供できるようになった結果、価格/機能/利便性での差別化が困難に



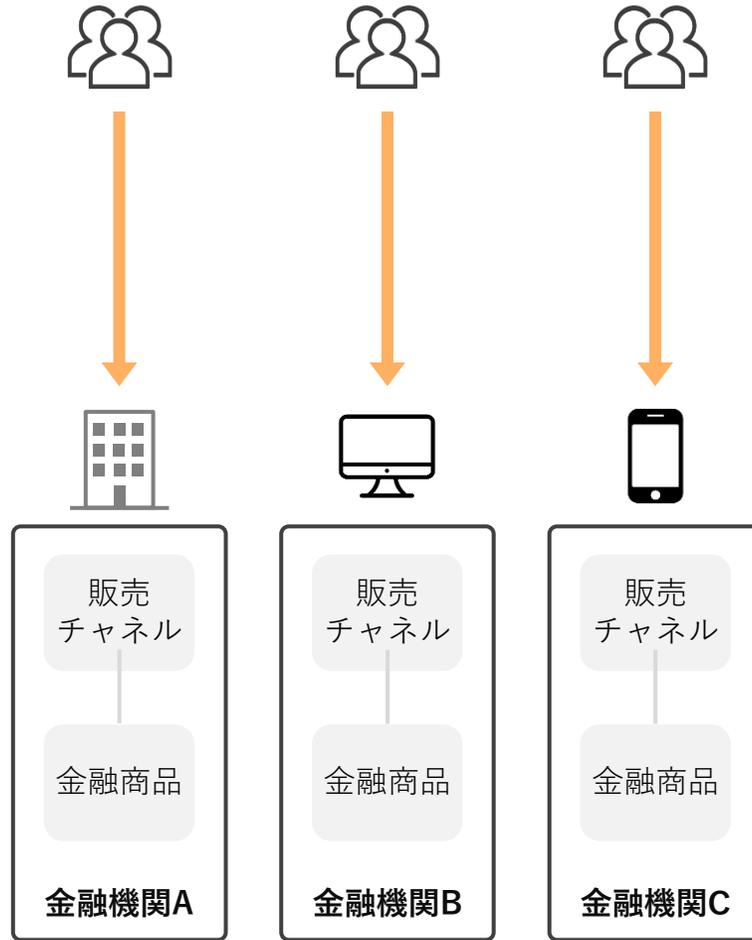
金融の“組み込み化”

差別化が難しくなった結果、顧客を店舗やウェブサイトへ連れてくるための広告費が増大

そこで、顧客を自社の販売チャンネルに連れてくるのではなく、顧客に身近なサービスに金融商品を組み込む、新しい形の金融サービスが登場

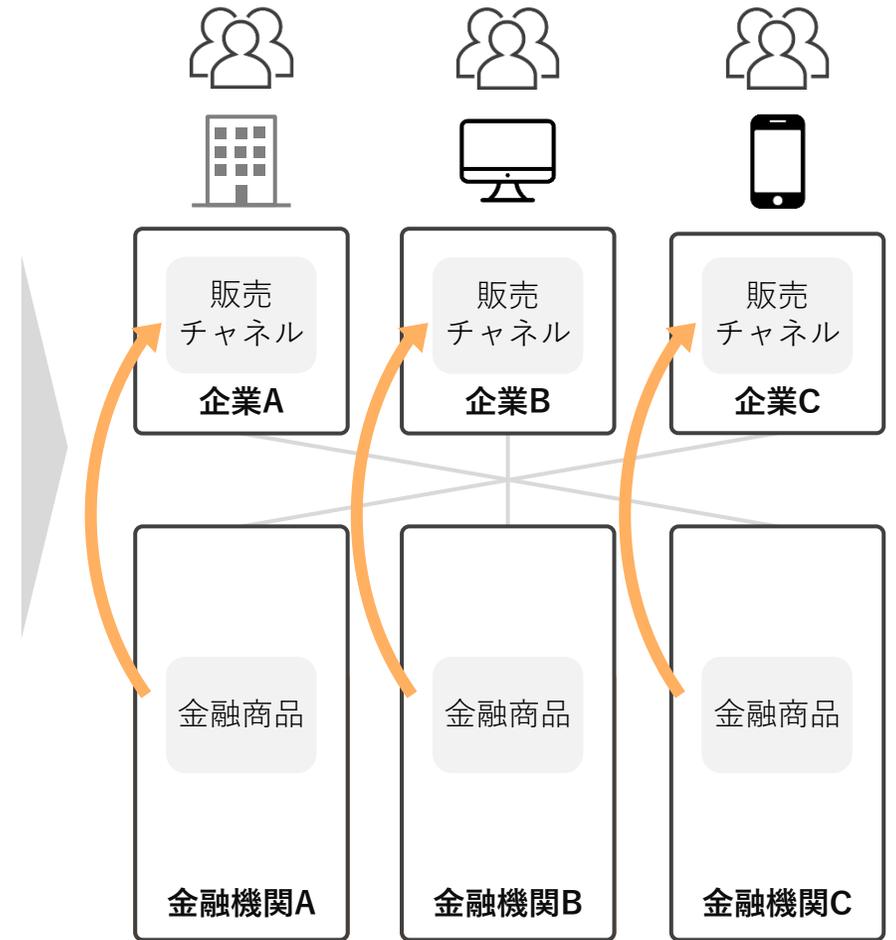
既存の金融業界

- 顧客を自社販売チャンネルへ連れてくる



金融の“組み込み化”

- 顧客が日常的に利用しているサービスに金融商品を組み込む



2つのトレンド

業界の変化を受けて、顧客基盤をもつプレイヤーがその接点を生かして金融サービスも提供する、「①異業種からの新規参入」が増加

これに対して、既存の金融機関もオンライン上での顧客接点を強化するため、「②デジタルサービスの提供」を開始

①異業種からの
新規参入

②既存金融機関
によるデジタル
ブランド

①異業種からの新規参入

クロスセルによる顧客当たりの売上高の向上や、顧客のロイヤリティ及び本業の収益向上を目的として、顧客基盤を持つ様々なプレイヤーが金融事業へ参入

国内事例

クレディセゾン

↑ 当社支援先

丸井グループ

↑ 当社支援先

LINE

イオン

海外事例

Apple

Amazon

Uber

Grab

②既存金融機関によるデジタルブランド

スタートアップや異業種からの参入に対して、金融機関自身がデジタルサービスを作り、顧客とのオンライン上の接点を増やそうとする取組みが増加

国内事例

三菱UFJ銀行
“Money Canvas”

↑ 当社支援先

日本生命
“ニッセイプラス少額短期保険”

↑ 当社支援先

大和証券グループ
“CONNECT”

ふくおかFG
“みんなの銀行”

海外事例

Goldman Sacks
“Marcus”

JPMorgan Chase
“Chase UK”

Standard Chartered
“Mox” / “Trust Bank”

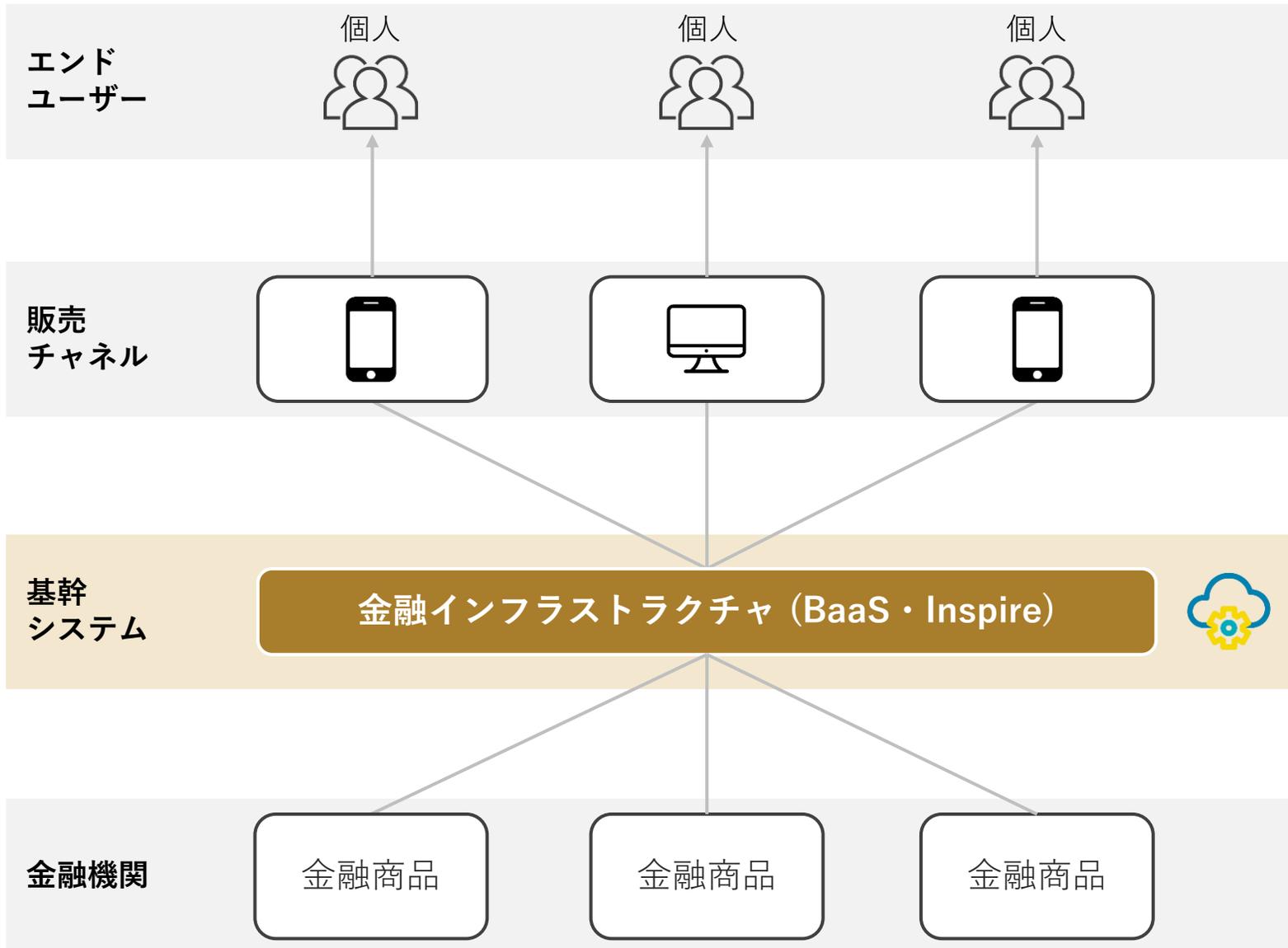
Santander
“Openbank”

1. 金融業界の変革をリードするプロダクト 金融インフラストラクチャの強み

組込型金融を実現する基幹システム

金融商品を組成・管理する「金融機関」と、エンドユーザーとの接点を持つ「販売チャネル」を繋ぐクラウドベースの次世代基幹システムを提供

システム提供を通じて、新規参入や金融機関の新デジタルブランドの立ち上げを支援



事例：異業種からの新規参入

クレディセゾンは、当社のBaaSを用いて、クレジットカード会員向けに投資サービス「セゾンポケット」を提供

セゾンカード/UCカードで 気軽につみたて投資



パートナー

- 株式会社クレディセゾン
(金融商品仲介業)

金融商品／機能

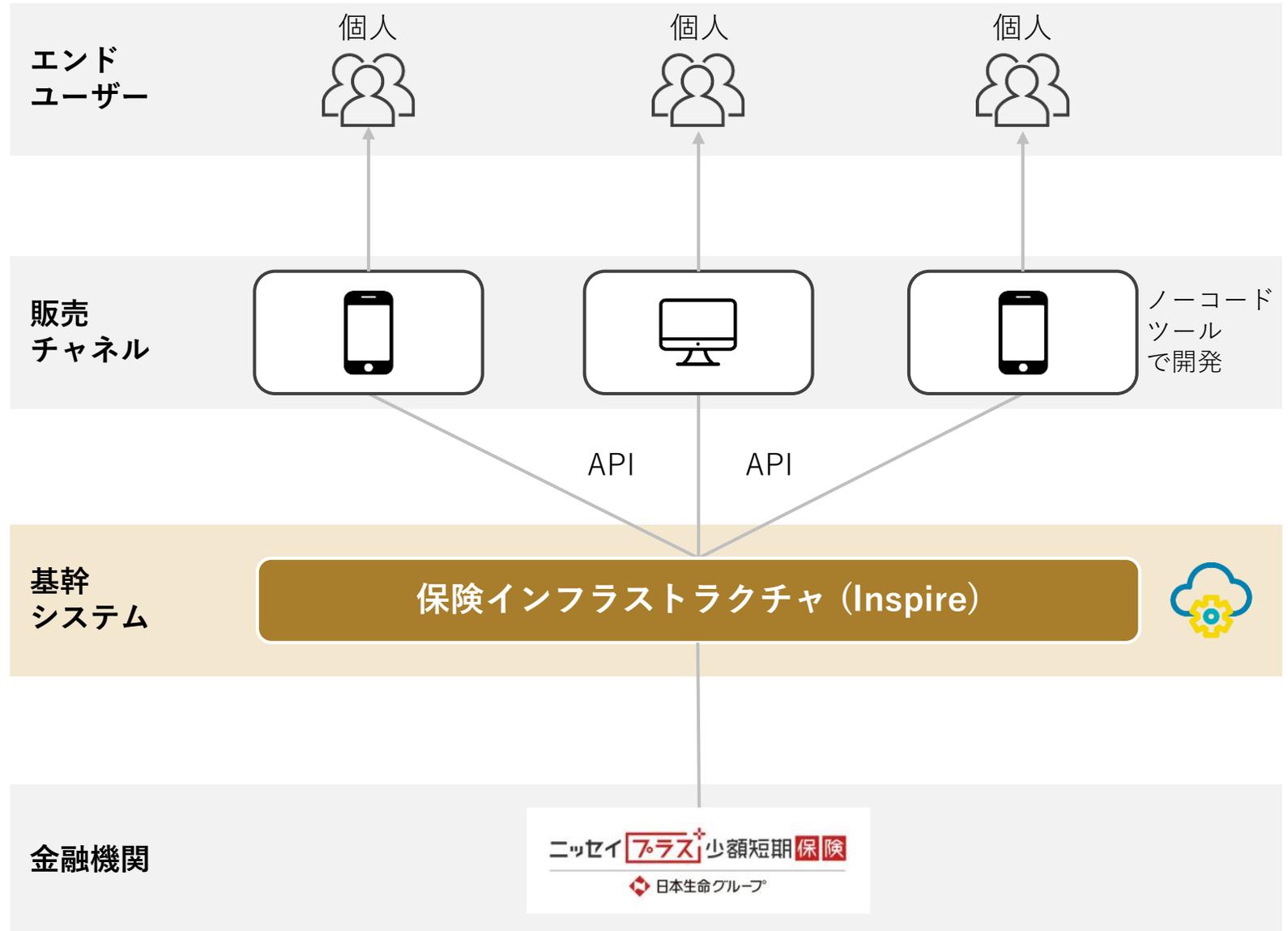
- 投資信託
- 東証上場株式
- 現物取引
- 積立投資

特徴

- クレジットカード積立が可能
- ポイント決済が可能
- 投資初心者に適した少額投資

事例：既存金融機関の新ブランド

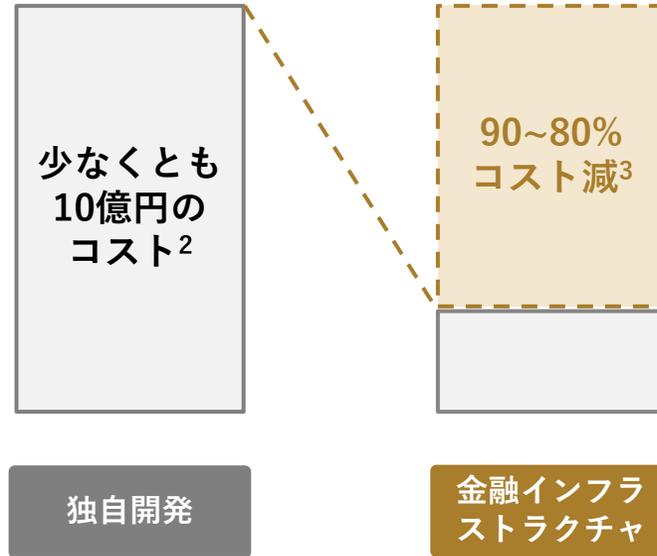
日本生命保険は、デジタル販売を促進するため、ニッセイプラス少額短期保険を設立し、基幹システムとしてInspireを採用



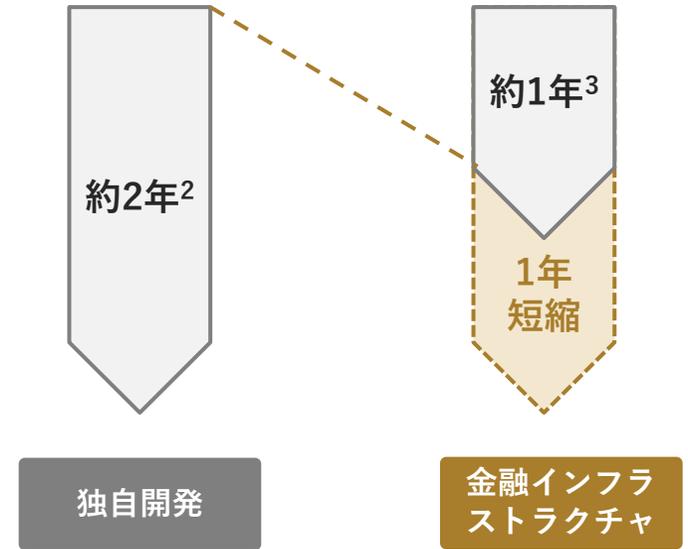
当社の強み

当社の金融インフラストラクチャは、コストと開発期間を大幅に削減することが可能

初期導入費の大幅な削減¹



サービス開始までの期間短縮¹



お客様のコメント

ニッセイプラス少額短期保険 代表取締役 光本様のインタビュー記事抜粋

“第1弾商品は共通機能の作りこみを含め、9か月間で開発した。オンプレミスの手法を使った場合に比べて、期間は半分以上に短縮でき、コストも2桁少なく済んだ。”

出所：日経FinTech 2022年5月

1. 第1種業金融商品取引業者として証券会社を立ち上げる際の、システム開発（証券業務ミドルバックシステム、証券フロントシステム、Web・モバイルアプリケーション）と体制整備にかかる費用及び期間の当社試算値と比較した場合における一例
2. 証券ビジネスに参入する場合
3. BaaS（証券インフラストラクチャ）の場合

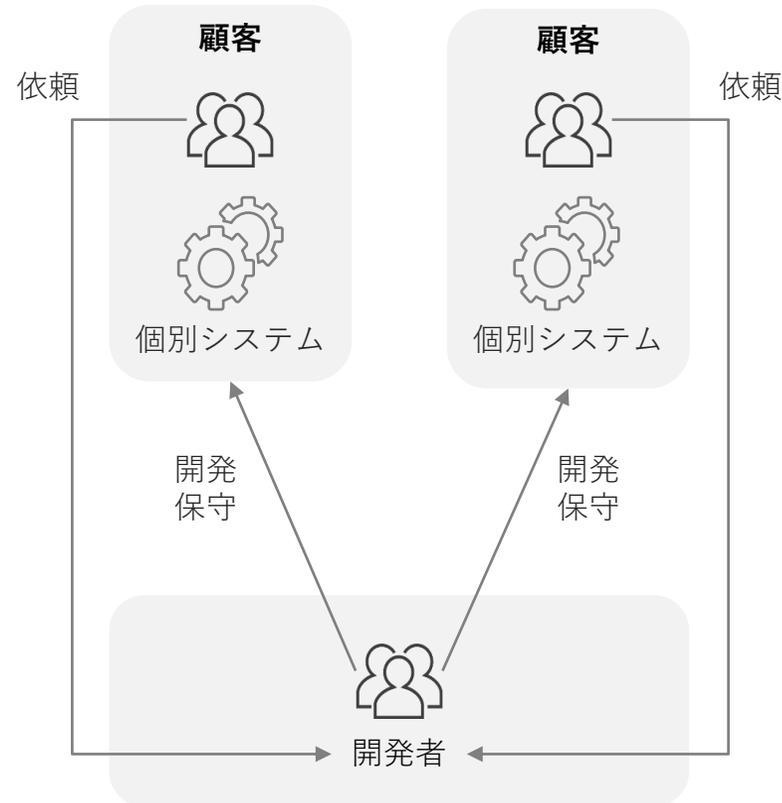
技術的優位性

これまでの基幹システムは、パッケージソフトウェアとして個別に納品する形で提供

当社の金融インフラストラクチャは、SaaS型で共通システムとして提供することで、導入にかかるコストや期間の大幅な削減を実現

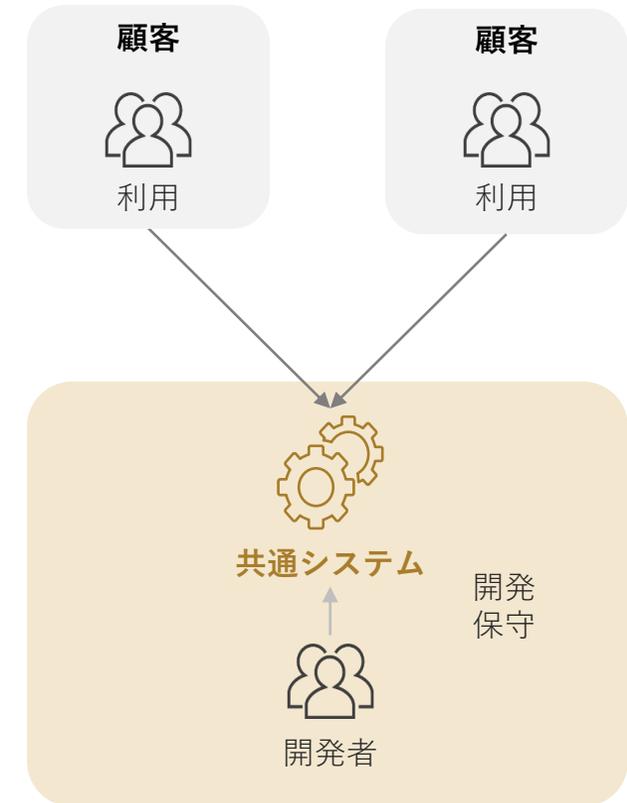
既存パッケージソフトウェア

提供方法 個別納品
サーバ オンプレミス
システム構成 密結合



金融インフラストラクチャ

システム利用(SaaS型)
クラウド
マイクロサービス



技術的優位性

オンラインでサービス提供していく上では、運用コストが低く、改善スピードが早く、外部連携が容易であることが重要

このため、既に基幹システムを保有している既存金融機関も、オンライン用の基幹システムとして、別建てで当社の金融インフラストラクチャを採用

SaaS型

- オンラインサービスは、単価が下がる傾向にあるため、運用コストを低く抑えることが重要
- SaaS型により、月々のシステムメンテナンス費用も低く抑えることが可能

マイクロサービス

- オンラインサービスは、ユーザーに利用状況に合わせてスピーディーに改善することが重要
- フロントシステムと基幹システムが疎結合になっていることで、サービスのスピーディーな改善が可能

API連携

- オンラインサービスは、外部サービスとの連携を重要
- クラウドベースで、スムーズなAPI連携が可能

2. 競合が少ないユニークなポジショニング

当社が参入できた背景

規模の大きい産業が変革期にあるにも関わらず、類似するビジネスを展開する競合企業は少なく、当社は非常にユニークなポジショニングを構築

競合企業が少ない背景は3つあると認識

① システム導入の機会が少ない

- 基幹システムは業務と密接に関わっていることから、別のシステムへの移管が難しいため、新規参入の機会が少ない

② 実績が求められる

- 非常に複雑なシステムであり安定性が重要であるため、過去の導入実績が求められることから、新規参入が難しい

③ イノベーションのジレンマ

- 既存プレイヤーは既存顧客向けに注力しているため、技術革新による大幅なコスト削減につながるプロダクトを提供しづらい

当社が参入できた背景

当社は、非常によいタイミングで参入したことや2014年から展開してきたフィンテックソリューションやビッグデータ解析のビジネスの実績があったことから、スタートアップでありながら当該市場への参入を実現

① システム導入の機会が少ない

- 基幹システムは業務と密接に関わっていることから、別のシステムへの移管が難しいため、新規参入の機会が少ない

→ [当社]新規参入や新ブランドの立ち上げが多い稀有なタイミングであったため、参入を実現

② 実績が求められる

- 非常に複雑なシステムであり安定性が重要であるため、過去の導入実績が求められることから、新規参入が難しい

→ [当社]フィンテックソリューションやビッグデータ解析での大手との協業実績により信頼を蓄積し、参入を実現

③ イノベーションのジレンマ

- 既存プレイヤーは既存顧客向けに注力しているため、技術革新による大幅なコスト削減につながるプロダクトを提供しづらい

→ [当社]新規プレイヤーとして、新しいテクノロジーを活用し、大幅なコスト削減を実現することで、参入を実現

①新規参入の多い 稀有なタイミング

業務と密接にかかわることから、既存システムの移管を通じて、顧客獲得することは非常に難しい

しかし、「金融業界を取り巻く環境」で記載の通り、新規参入や新ブランドの立ち上げが多いタイミングで、現在は新規需要が数多く存在するため、参入が可能に

①異業種からの 新規参入

②既存金融機関 によるデジタル ブランド

②大手との協業実績

金融の基幹システムは、安定性が重要であり、導入実績が求められる

当社は金融インフラストラクチャ以外のビジネスを通じて、大手企業との協業実績を積み上げたことで、信頼を構築し、金融インフラストラクチャへの参入を実現

フィンテックソリューション事業の主な顧客（過去の実績）

AUフィナンシャル

三菱UFJ銀行

大和証券グループ本社

野村証券

野村アセットマネジメント

SMBC日興証券

楽天証券

GMOクリック証券

日本証券金融

Refinitive

Quick

時事通信社

ビッグデータ解析事業の主な顧客（過去の実績）

日本経済新聞社

ジェーシービー

True Data

CCCマーケティング

KDDI

BCN

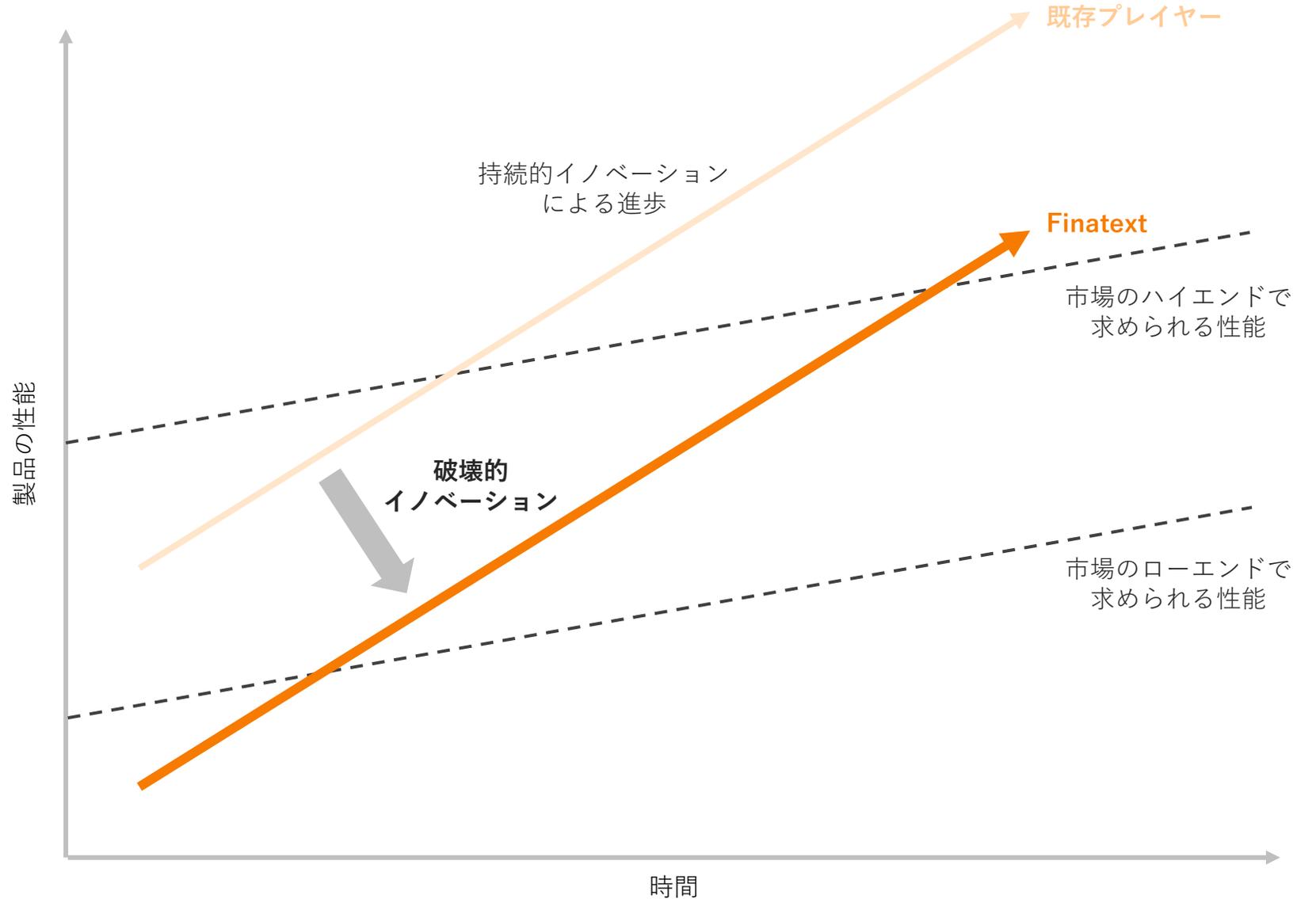
日本銀行

日本取引所グループ

③イノベーションのジレンマ

当社はクラウド等の新しいテクノロジーを活用したSaaS型の基幹システムを開発

低コスト・短納期を強みに、潜在顧客層を中心に開拓することで、既存プレイヤーが参入しにくいポジショニングを構築



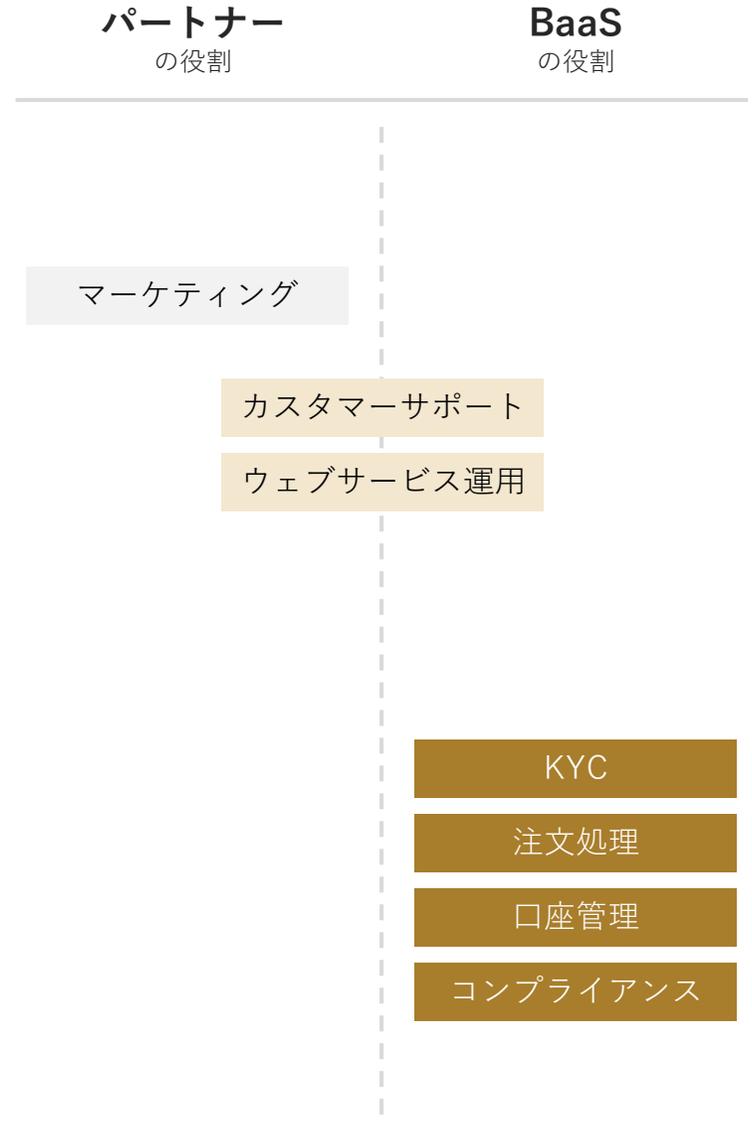
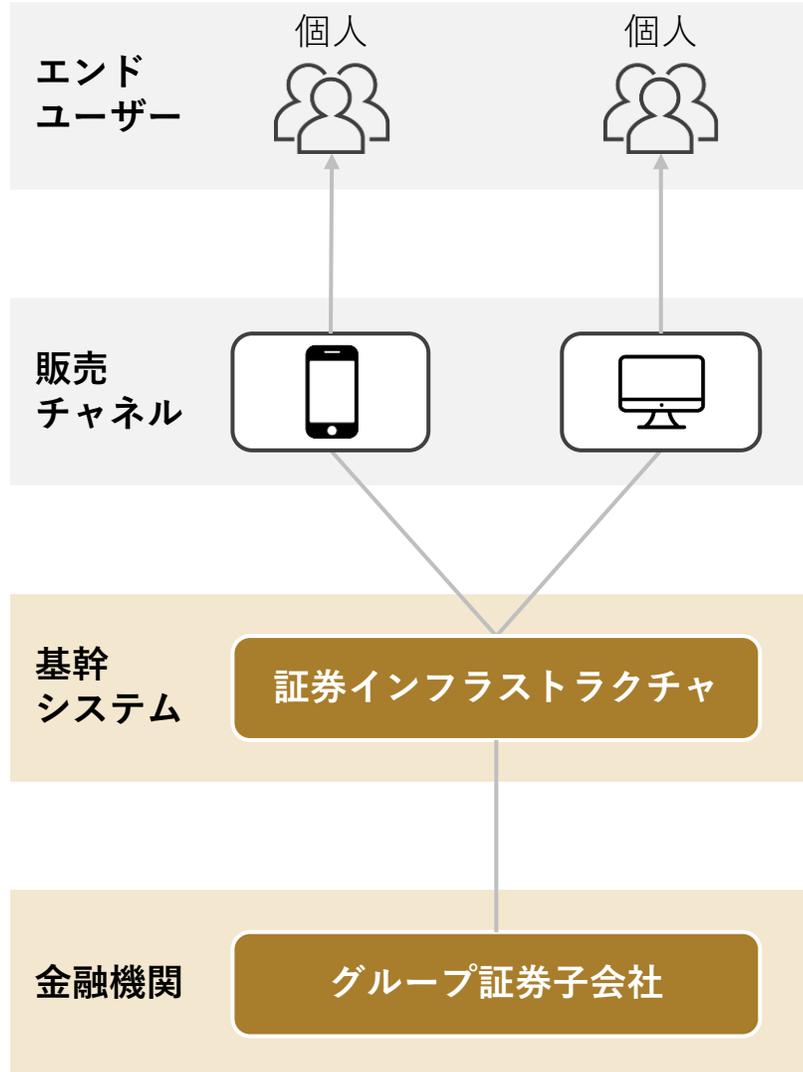
3. 先行者利益を享受しやすい ビジネスモデル

①低い解約率

オペレーションに深く組み込まれており、一度採用されると解約されにくいサービスを提供

先行的に有力なパートナーが獲得できれば、参入障壁を築きやすいビジネスモデル

BaaSの業務範囲



業界トップクラス のパートナー

当社は先行者として、各業界におけるトッププレイヤーとパートナー契約を締結

短期的には、先んじて大手のパートナーを獲得していくことで、他の新規プレイヤーに対して参入障壁を構築

証券

クレジットカード業界

クレディセゾン

航空業界

ANA X
(ANAグループ)

リテール業界

セブン銀行
(セブン&アイグループ)

自動車業界

トヨタファイナンシャルサービス
(トヨタグループ)

保険

損害保険業界

あいおいニッセイ同和損害保険
(MS&ADグループ)

リテール業界

エポス少額短期保険
(丸井グループ)

生命保険業界

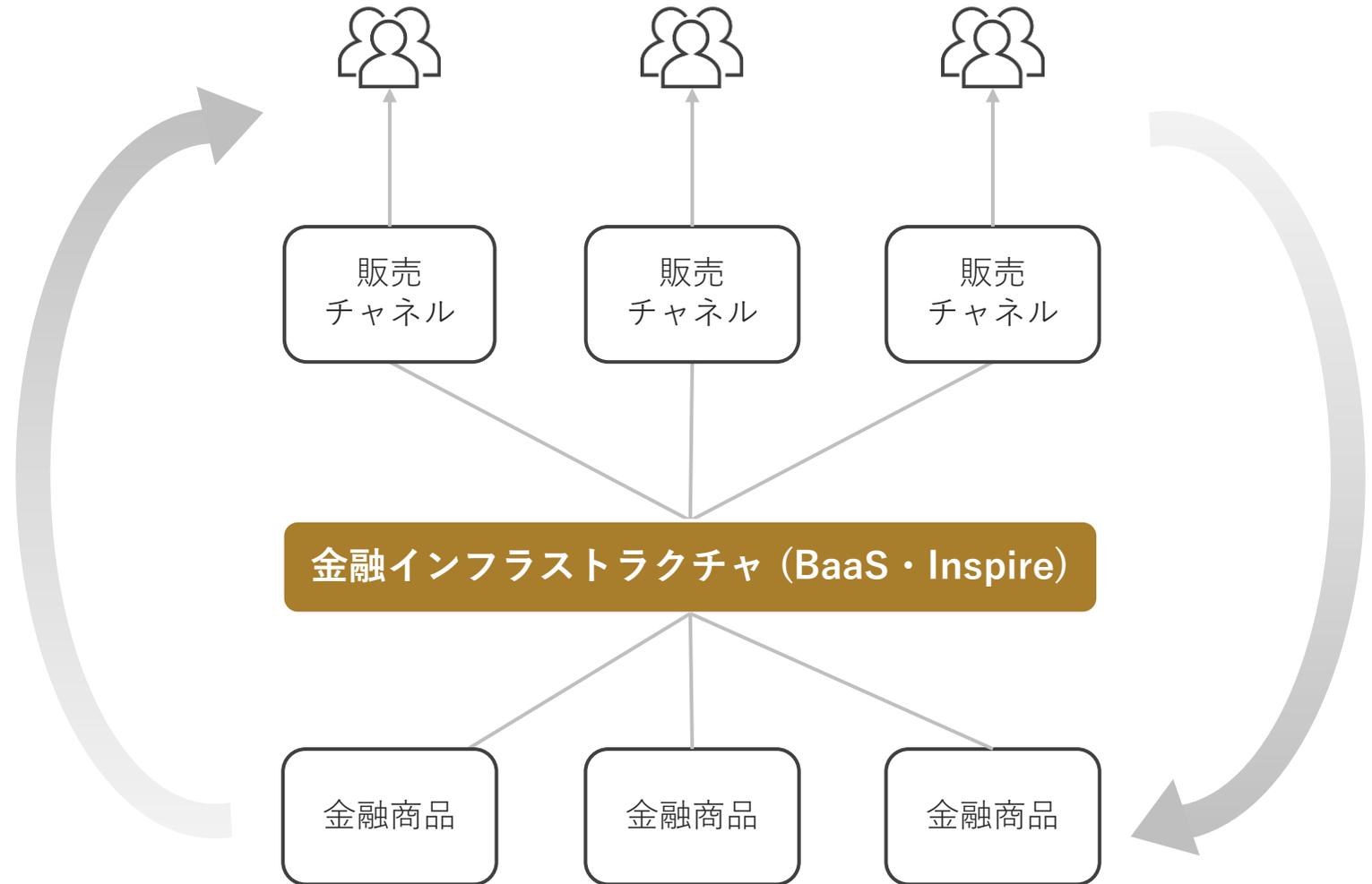
ニッセイプラス少額短期保険
(日本生命グループ)

② 双方向型プラットフォーム

中期的には、システムを汎用化することで、双方向型プラットフォームとして、より多くの「金融商品」と「販売チャネル」が接続している状態を目指す

これまでは「金融商品」側の機能強化に注力してきたが、今後は汎用化と同時に「販売チャネル」側の機能強化を図る

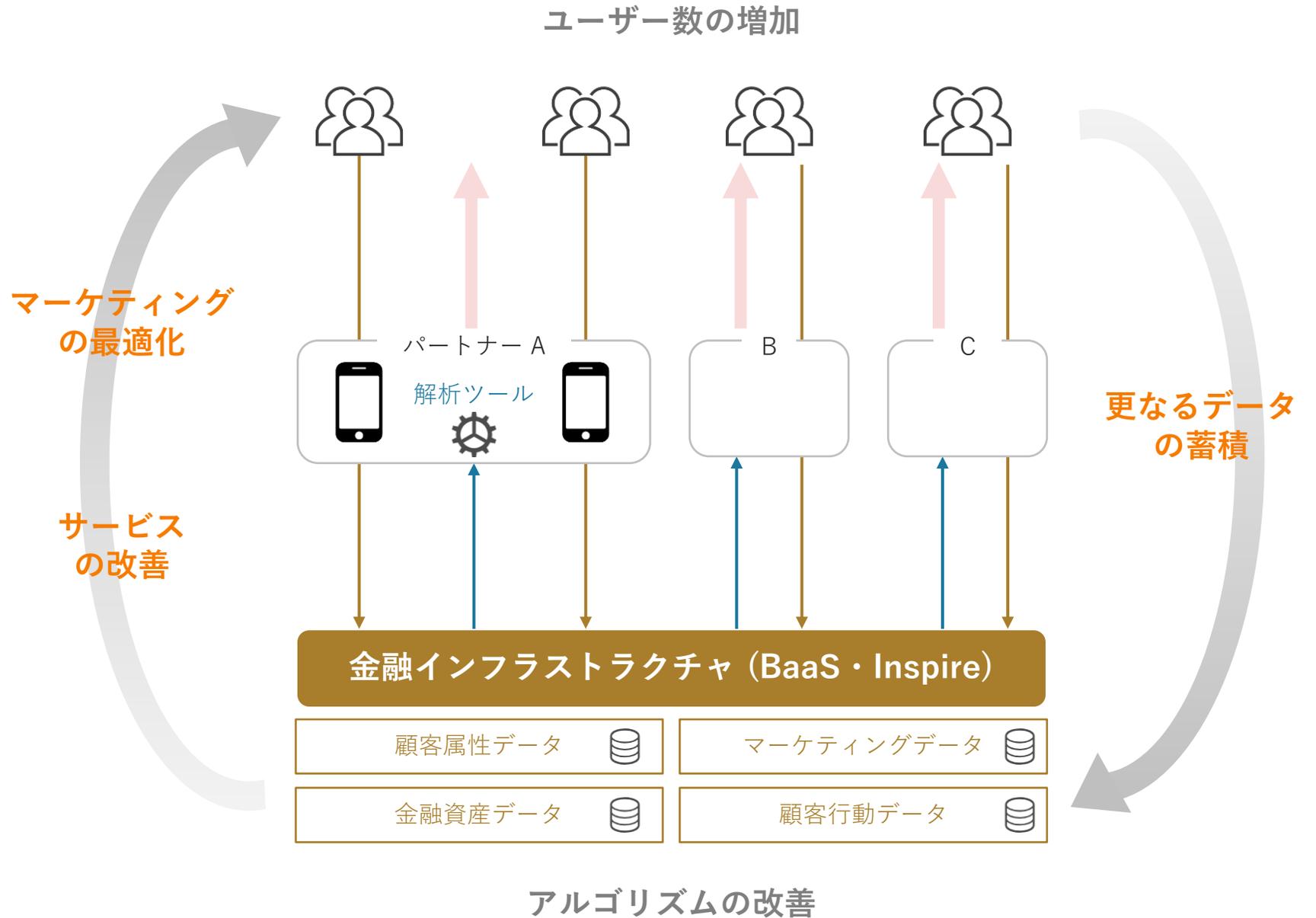
販売チャネル・エンドユーザーの増加



プラットフォーム上の金融商品の増加

③ データ活用による最適化

長期的には、蓄積されるユーザーデータを活用し、マーケティングやサービスを最適化していくことで、継続的に競争力を高めていく



潜在的な市場規模

顧客獲得の方針

証券・保険ともに、「①
新規参入の獲得」と、
「②既存システムからの
移管の獲得」を目指す

①新規参入
の獲得

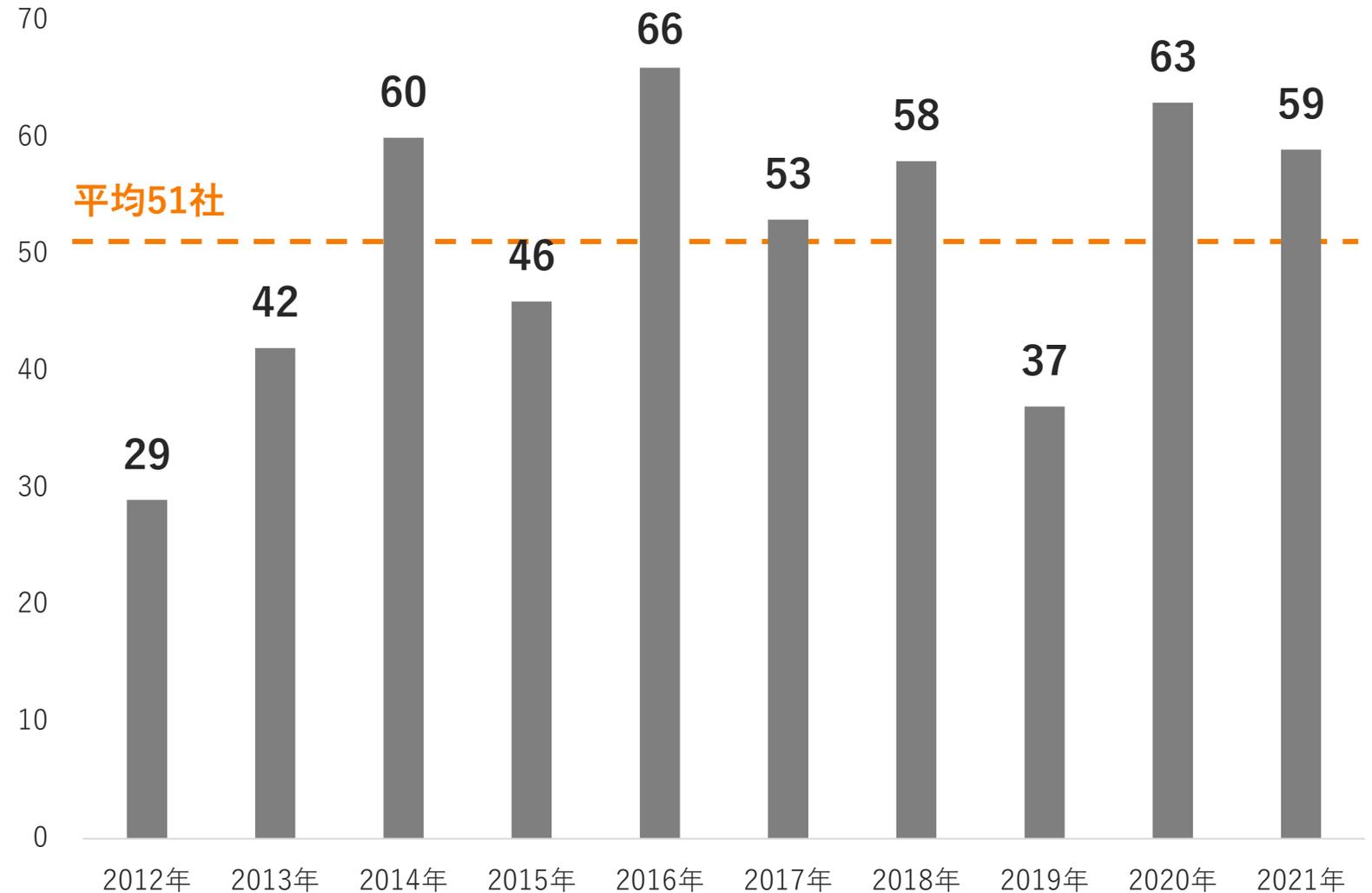
②既存システム
からの移管

証券：新規参入の獲得

短期的には、異業種等の新規参入企業の獲得を目指す

金融商品仲介業者の新規参入社数は年間平均50件ほどで推移しており、これらの新規参入企業がターゲットとなる

金融商品仲介業者の新規参入者数の推移



出所：金融庁「金融商品仲介業者登録一覧」

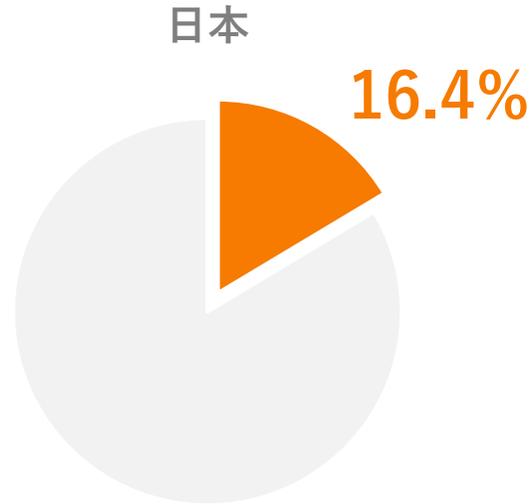
証券：新規参入の獲得

中期的には、資産運用会社の販路拡大を支援する案件獲得を目指す

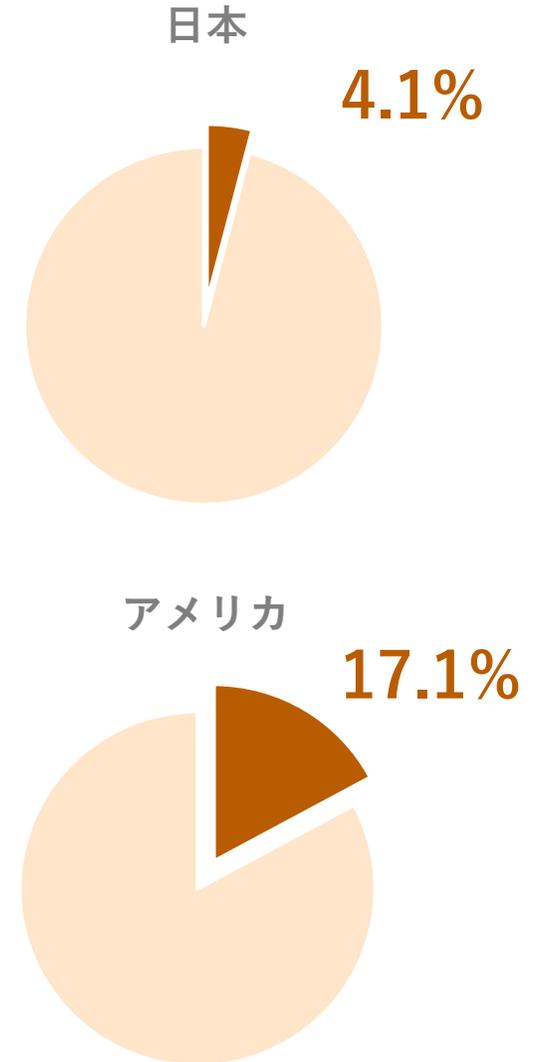
日本の「個人金融資産に占める証券投資」の割合はアメリカと比べて低い水準にとどまる

中でも投資一任残高の割合は小さく、今後拡大することが期待される

個人金融資産に占める証券投資



証券投資残高に占める投資一任



出所：日本投資顧問業協会「統計資料」、日本銀行「参考図表 2021年第4四半期の資金循環（速報）」、FRB「Financial Accounts of the United States - Z.1」

1. 日本は2021年12月末時点、アメリカは2020年9月末時点

証券：既存証券 会社の移管

長期的には、中堅証券会
社のシステム移管案件の
獲得を目指す

収益が下がっていく中で、
固定費を削減するニーズ
が高まっており、ポテン
シャルは大きい

地銀系
証券

27社

地方地場
証券

49社

直販信託系
証券

10社

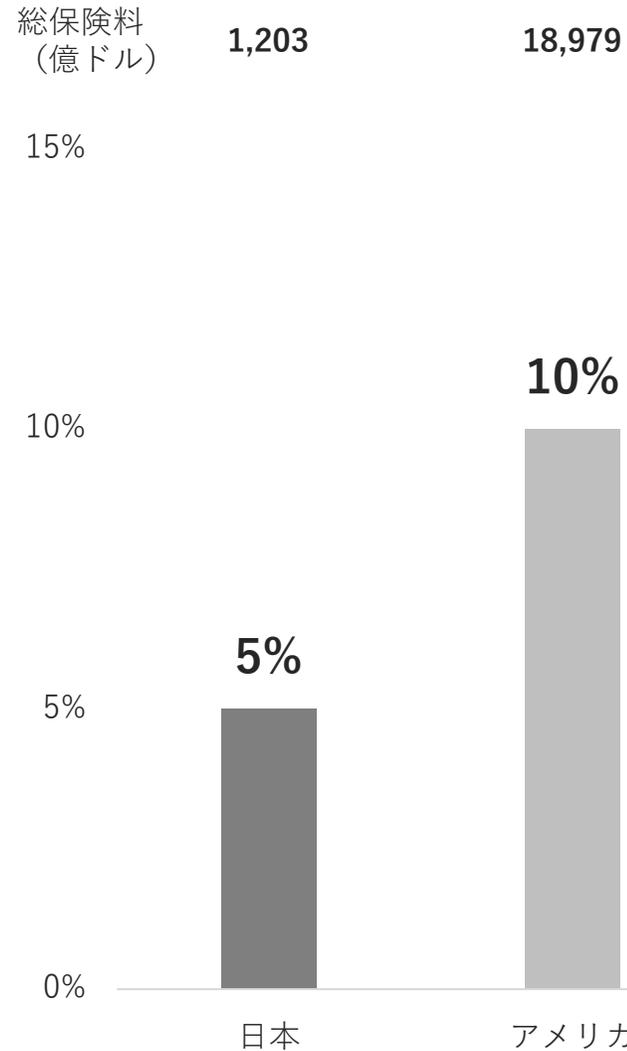
出所：当社調査に基づく

保険：新規参入の獲得

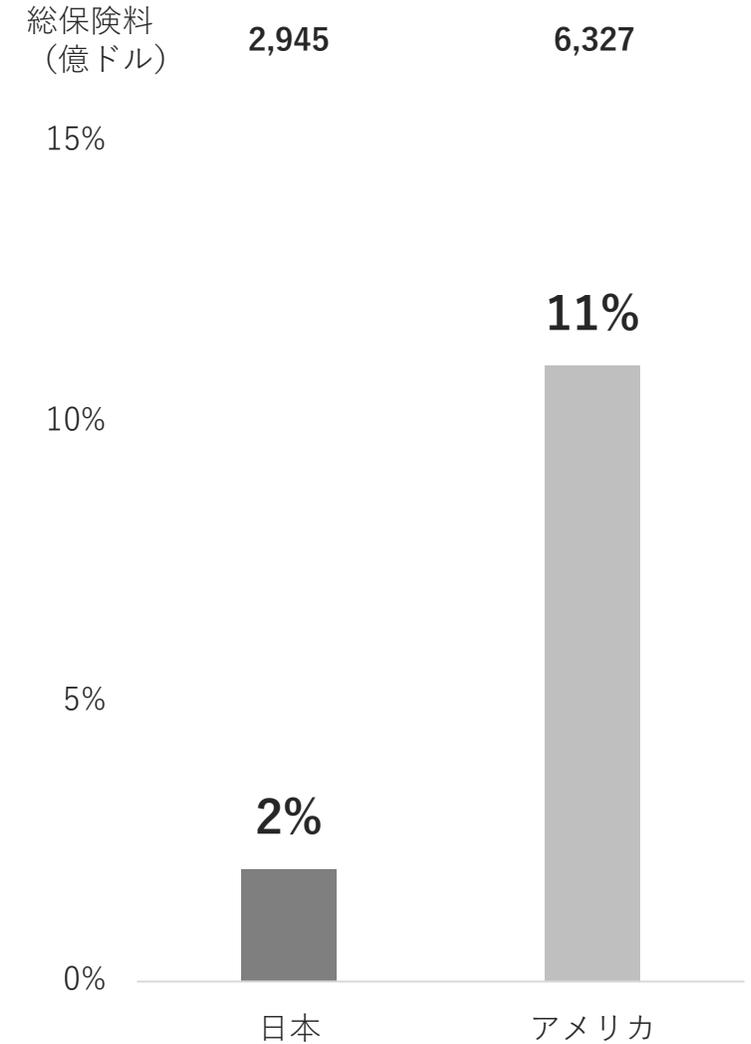
短期的には、国内の損害保険会社33社、生命保険会社42社のデジタル化支援に注力

日本の直販（主にオンライン）比率はアメリカと比べて半分以下にとどまっていることから、デジタル化支援のニーズは非常に大きい

損害保険会社の直販比率



生命保険会社の直販比率



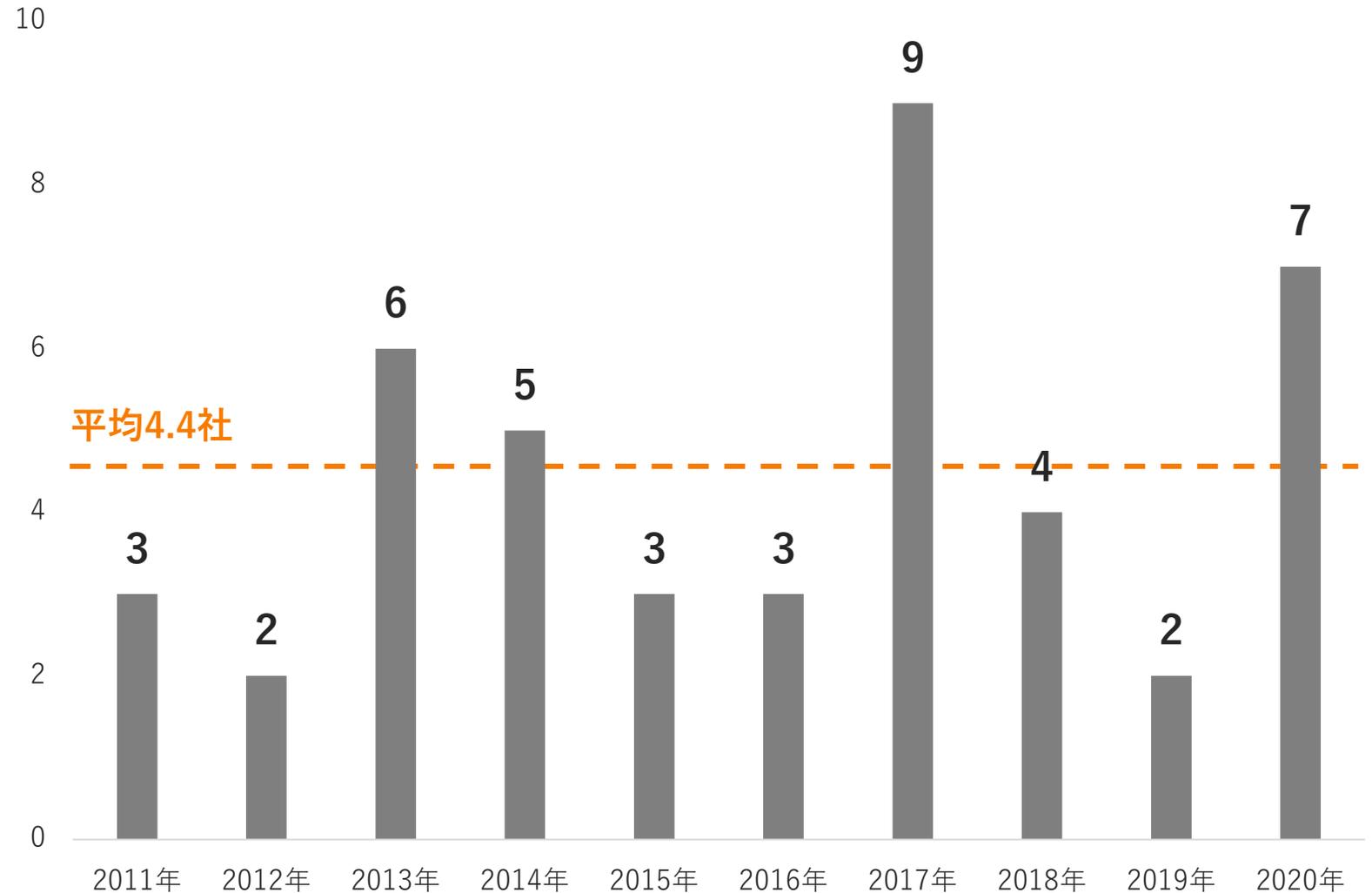
出所：sigma No 3/2021 Swiss Re Insurance、McKinsey & Company 「2020 Global Insurance Pools statistics and trends: Distribution」

保険：新規参入の獲得

中期的には、より導入に工数のかからないセルフサーブ型のシステムを提供することで、幅広く少額短期保険会社の新規参入案件の獲得を目指す

少額短期保険会社の新規参入社数は年間平均4-5件ほど

少額短期保険への新規参入社数



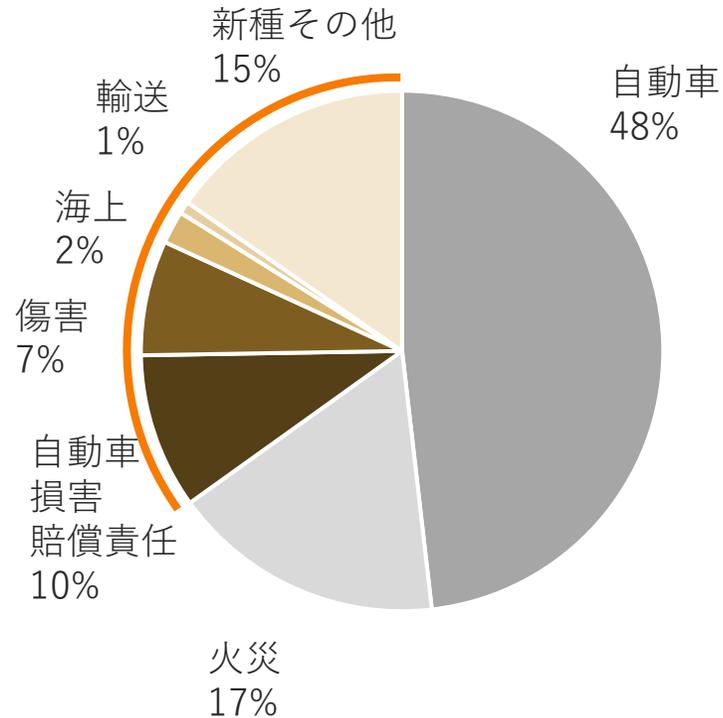
出所：日本少額短期保険協会「少額短期保険業界の決算概況について」

保険：既存保険会社の移管

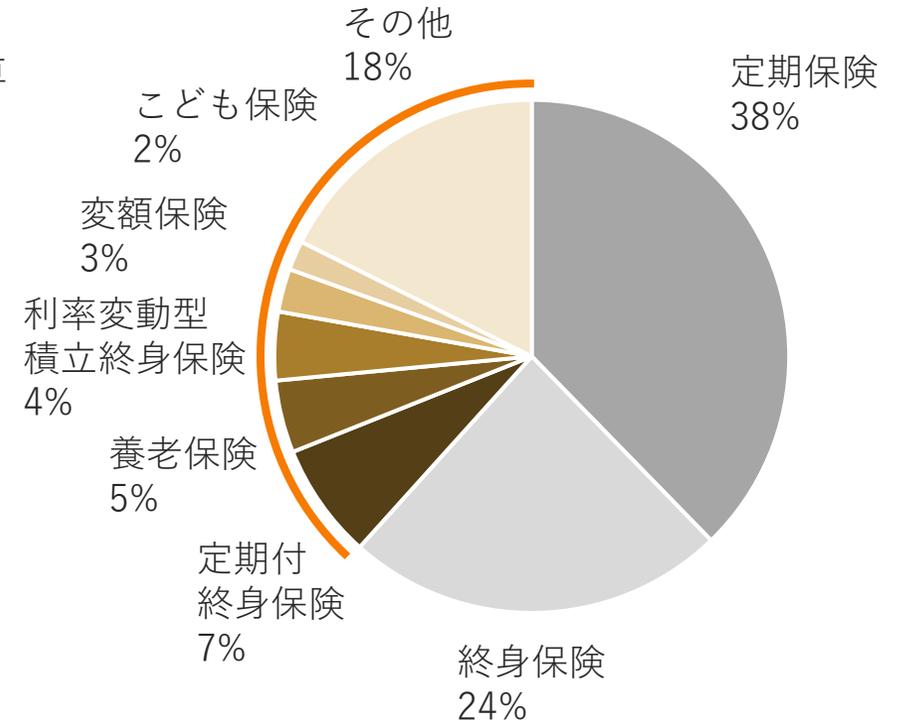
長期的には、既存保険会社の既存商品（対面・オンライン）のシステム移管の獲得を目指す

今後コスト削減のニーズが高まることが予想される相対的に規模の小さい保険商品を管理するシステムの移管獲得を目指していく方針

損害保険の種別保険料収入シェア
(2020年度)



生命保険の種別契約高シェア
(2020年度)



出所：日本損害保険協会「種目別統計表」、生命保険協会「生命保険の動向」

事業計画

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)

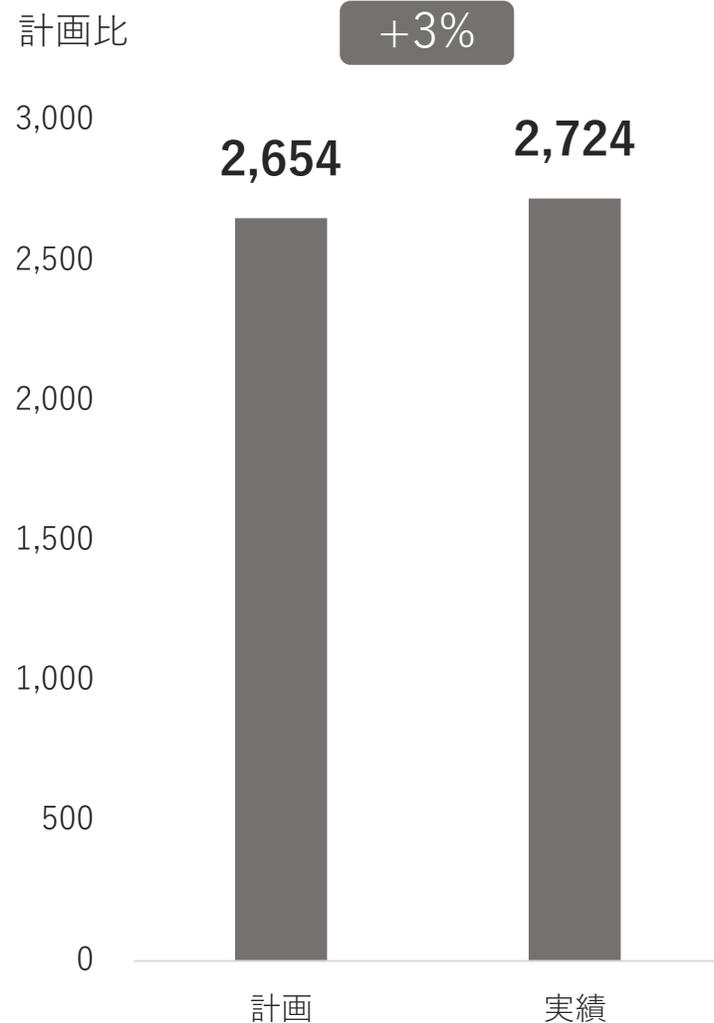
	2022年度 予想	2021年度 実績	前年同期比
売上高	3,815	2,724	+40%
売上原価	1,606	1,057	+52%
売上総利益	2,208	1,666	+33%
売上総利益率	58%	61%	-
販売費及び一般管理費	2,691	2,209	+22%
営業損益	▲482	▲542	-
営業損益率	▲13%	▲20%	-

前期の予実比較

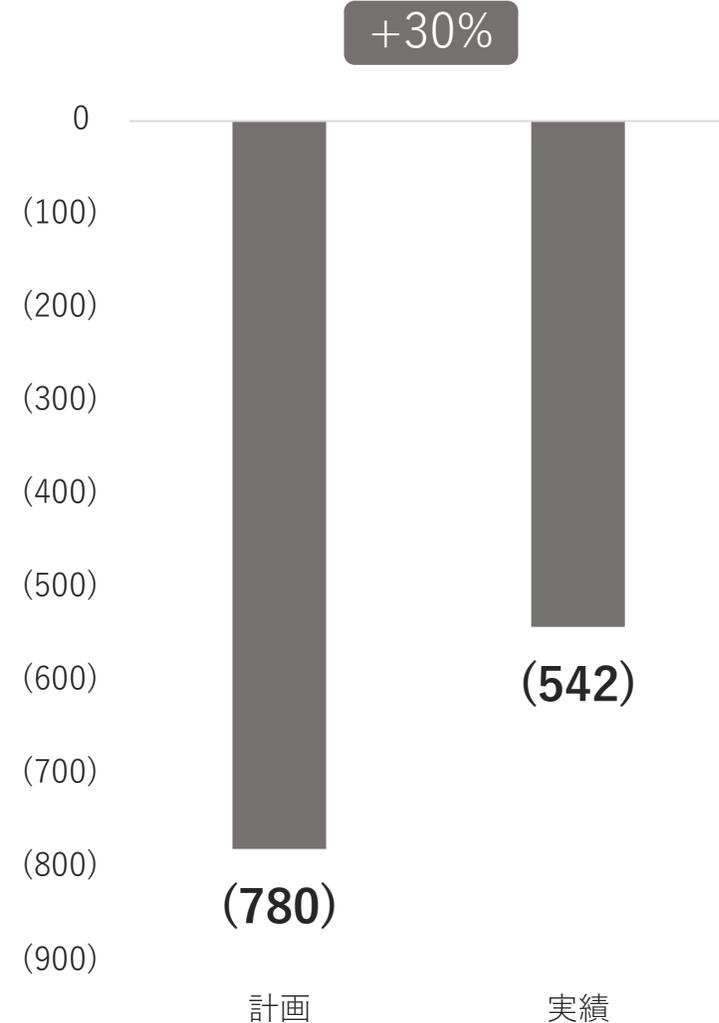
2021年度は売上高はフィンテックソリューション事業は下振れしたものの、ビッグデータ解析事業が上振れした結果、**計画比+3%と若干の上振れ**

営業損失は売上高の上振れや人件費のずれ込み、広告費の未消化に伴い、**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

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

**金融インフラ
ストラクチャ**

成長率¹
87%

利益率²
▲70%

クレジット
インフラ

証券・保険
インフラ

**ビッグデータ
解析**

成長率¹
66%

利益率²
19%

マーケ
ティング

データ
ライセンス

**フィンテック
ソリューション**

成長率¹
24%

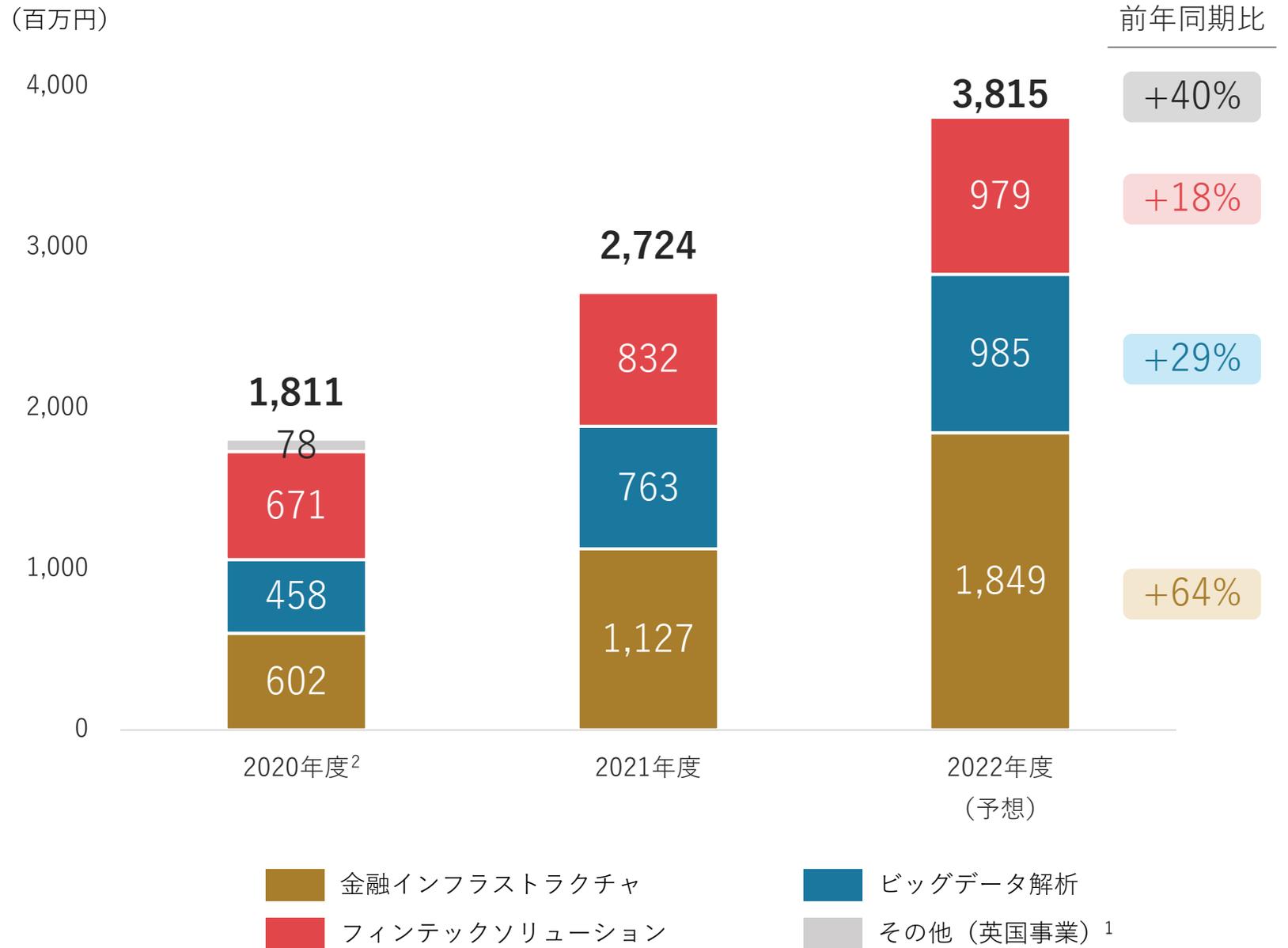
利益率²
14%

フィンテック
ソリューション

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

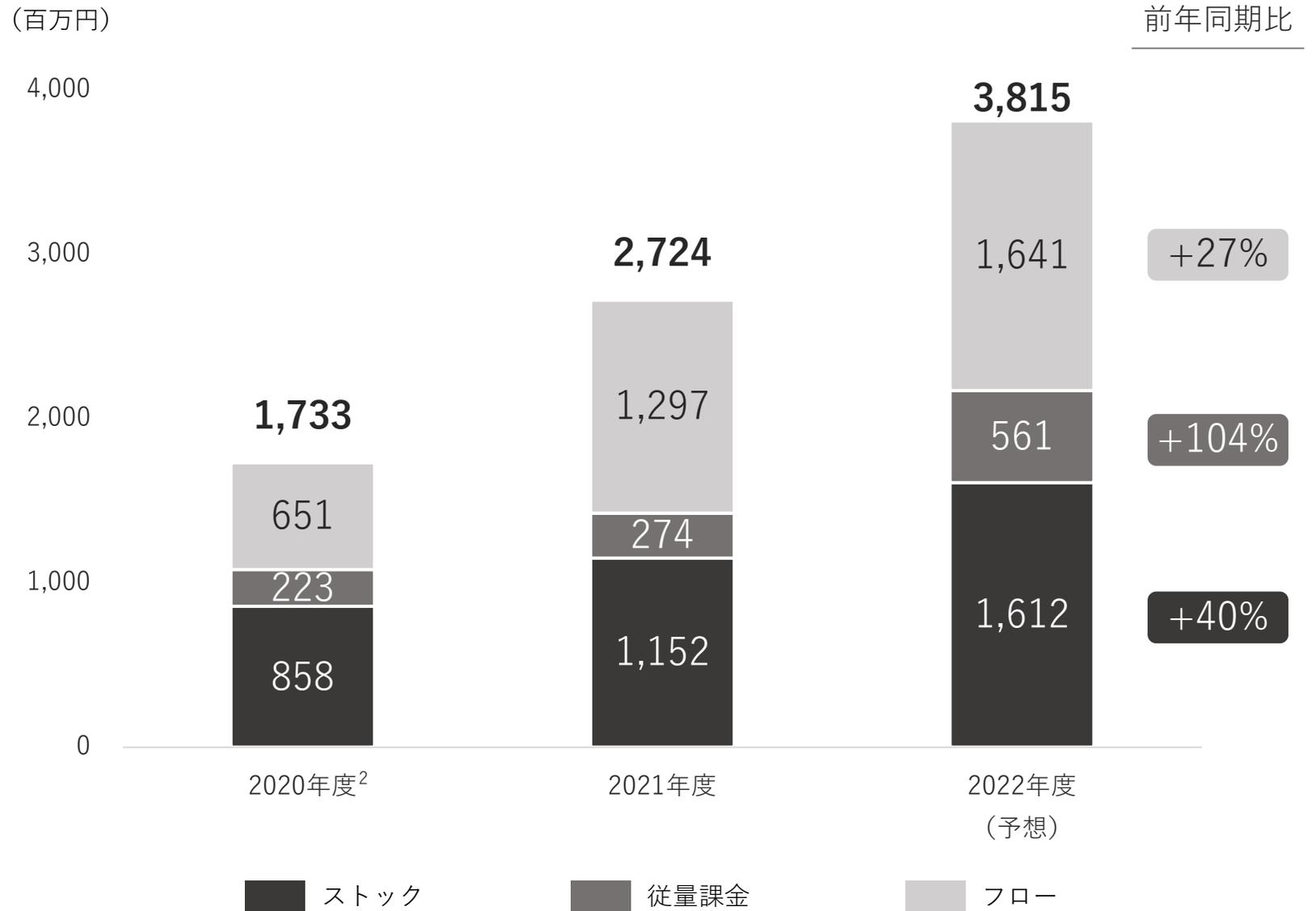


1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高

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

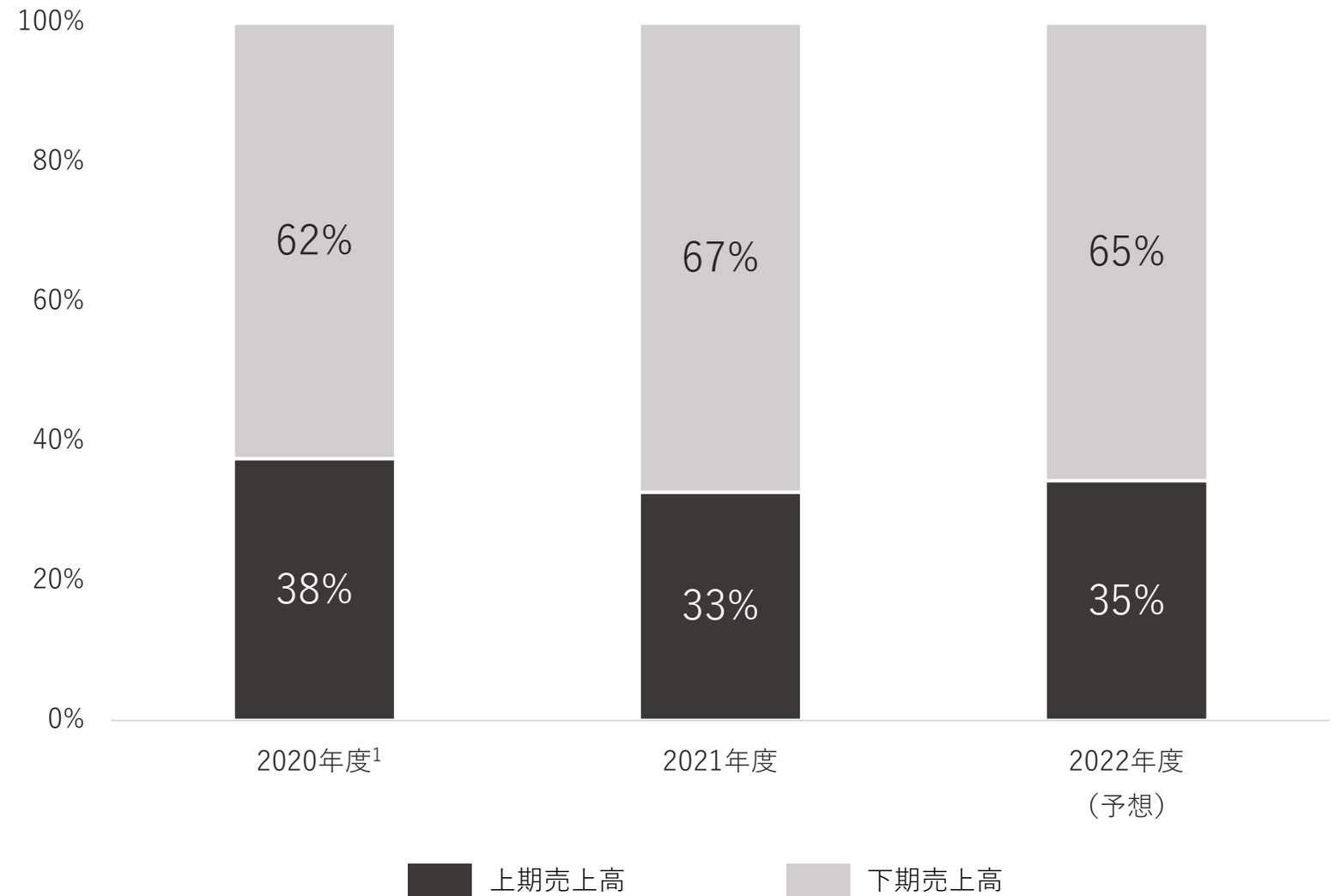
前年度の新サービスのローンチにより、ストック収益及び従量課金収益が増加する見込み



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

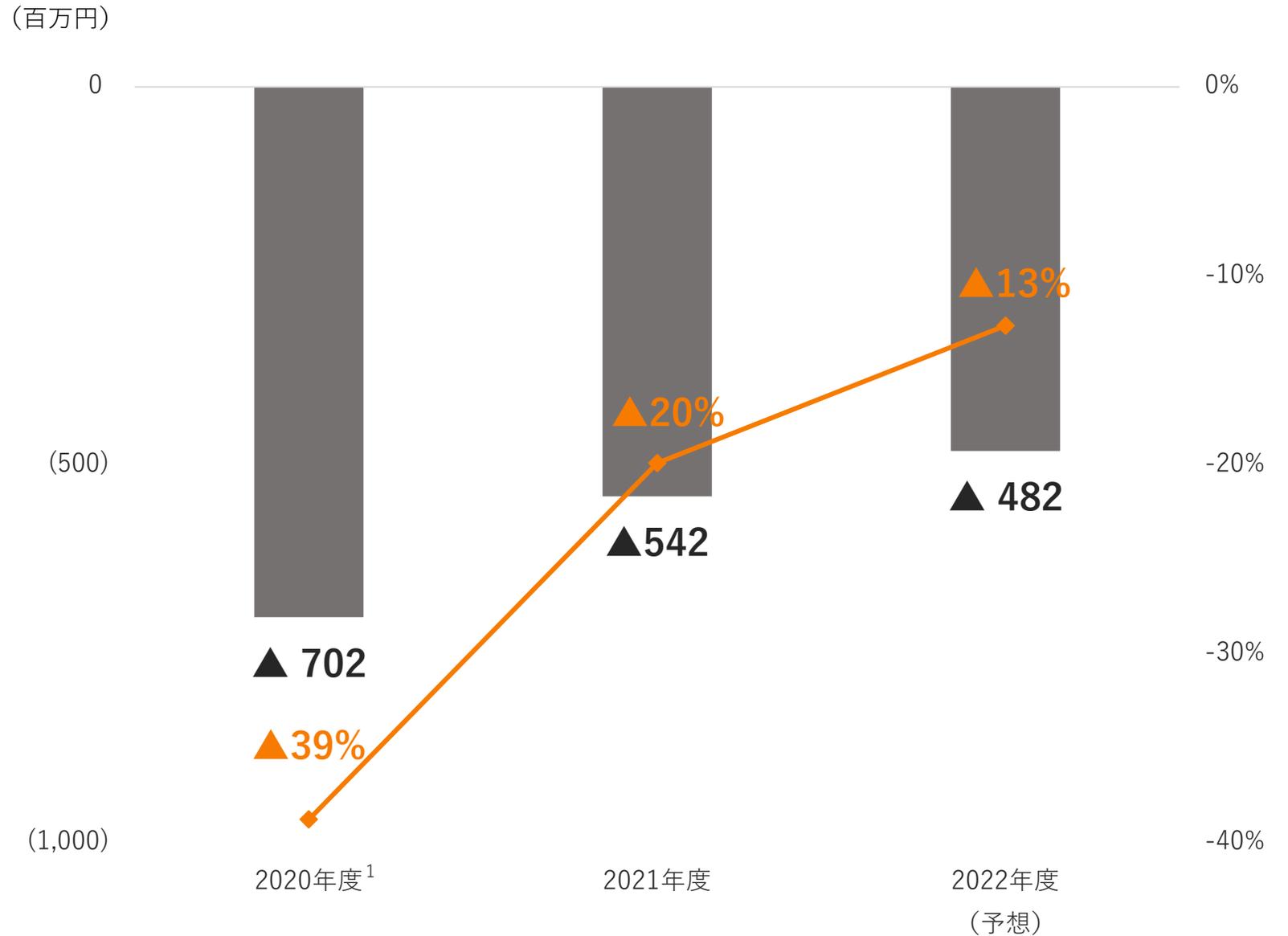
直近2期同様、2022年度も売上高は下期に偏重する見込み



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

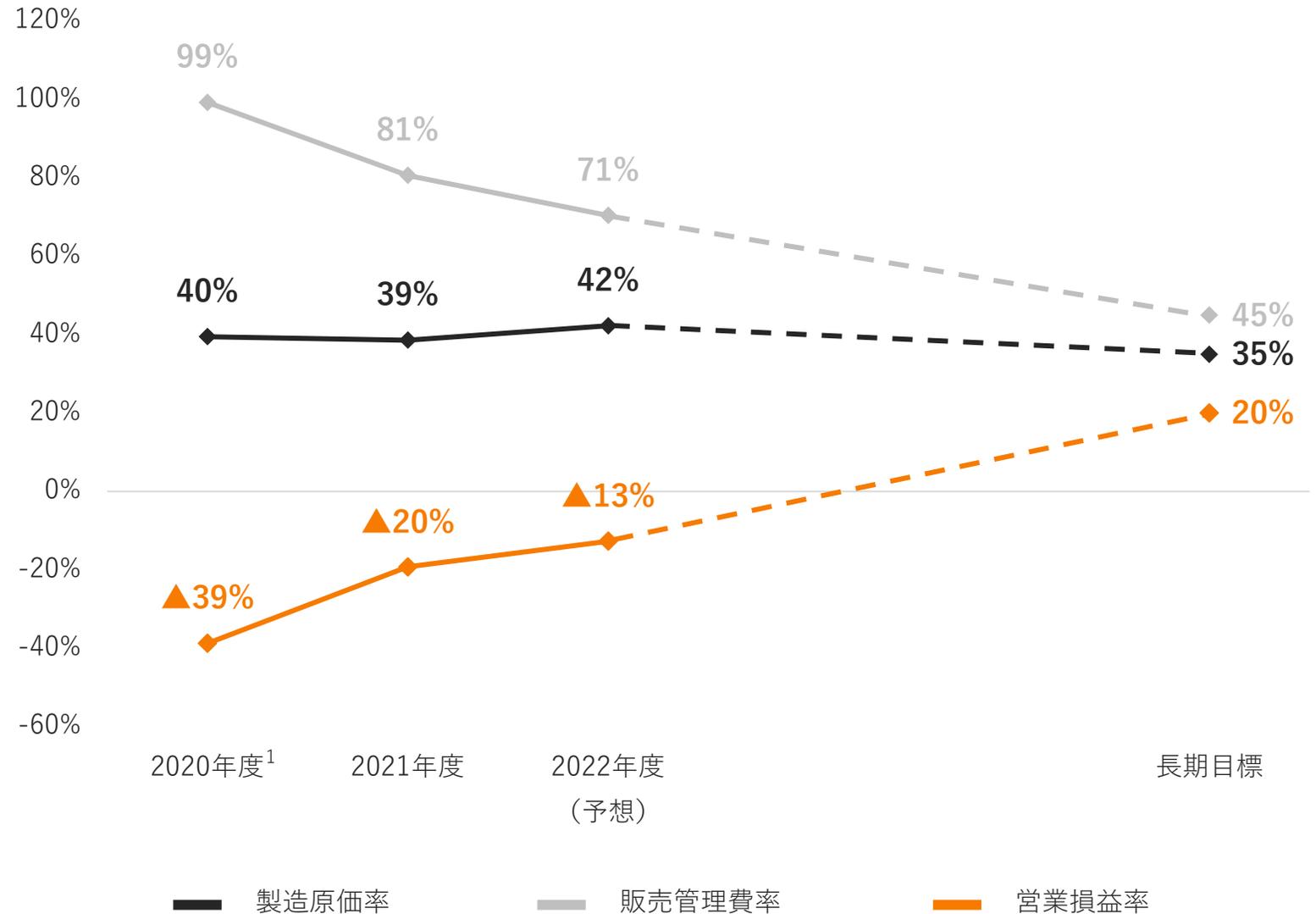
売上高の拡大に伴い、特に販売管理費率が低下することで、**営業損益率は▲13%へ改善**する見通し



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

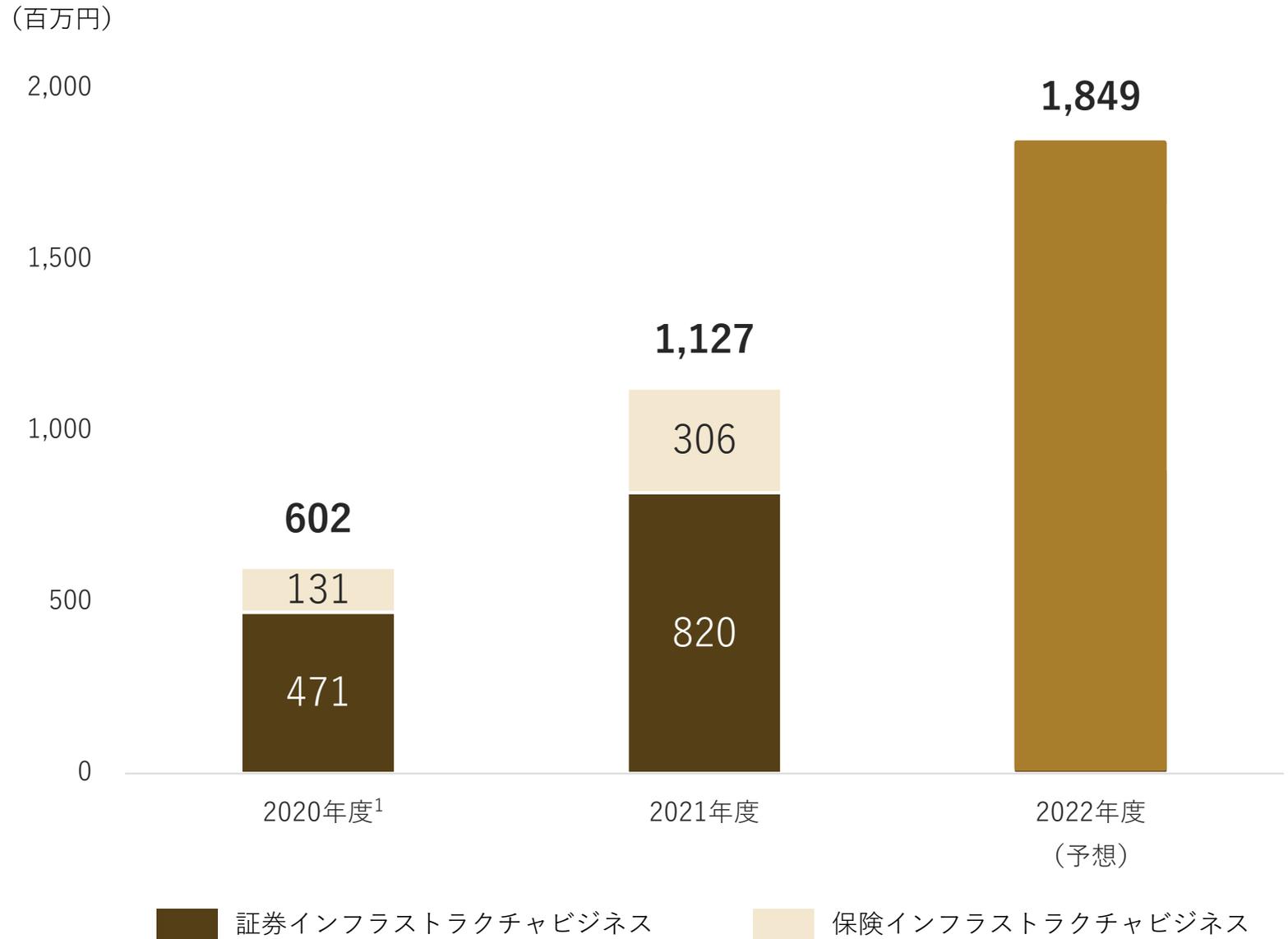
長期的にも、売上高成長に伴って販売管理費率が低下していくことで、利益率20%程度を目指していく



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

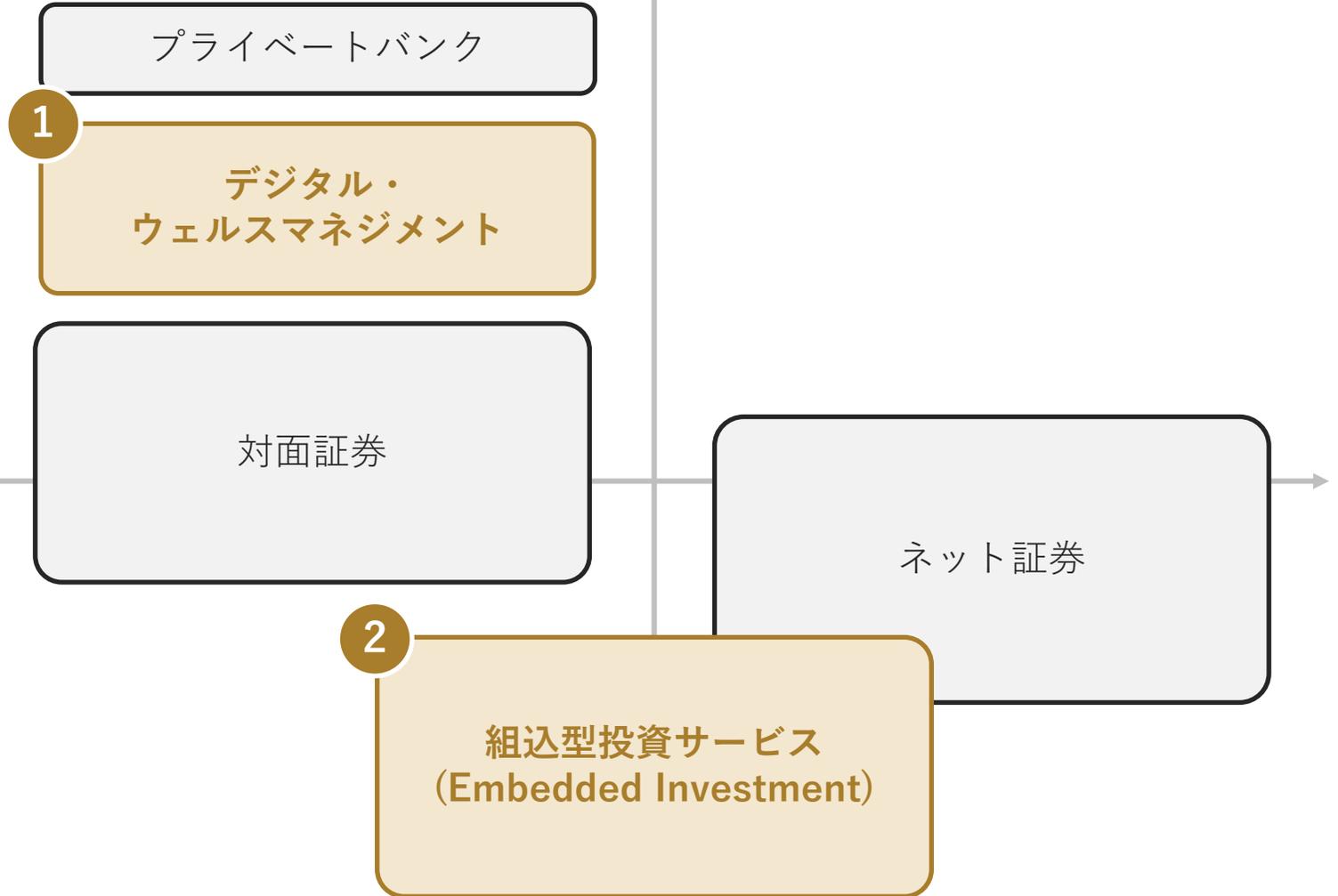
①デジタルを活用し高質な金融サービスの民主化を目指す「**デジタル・ウェルスマネジメント**」

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

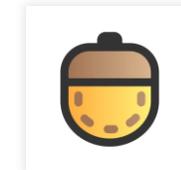
組込型投資
サービス
(Embedded
Investment)

- 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

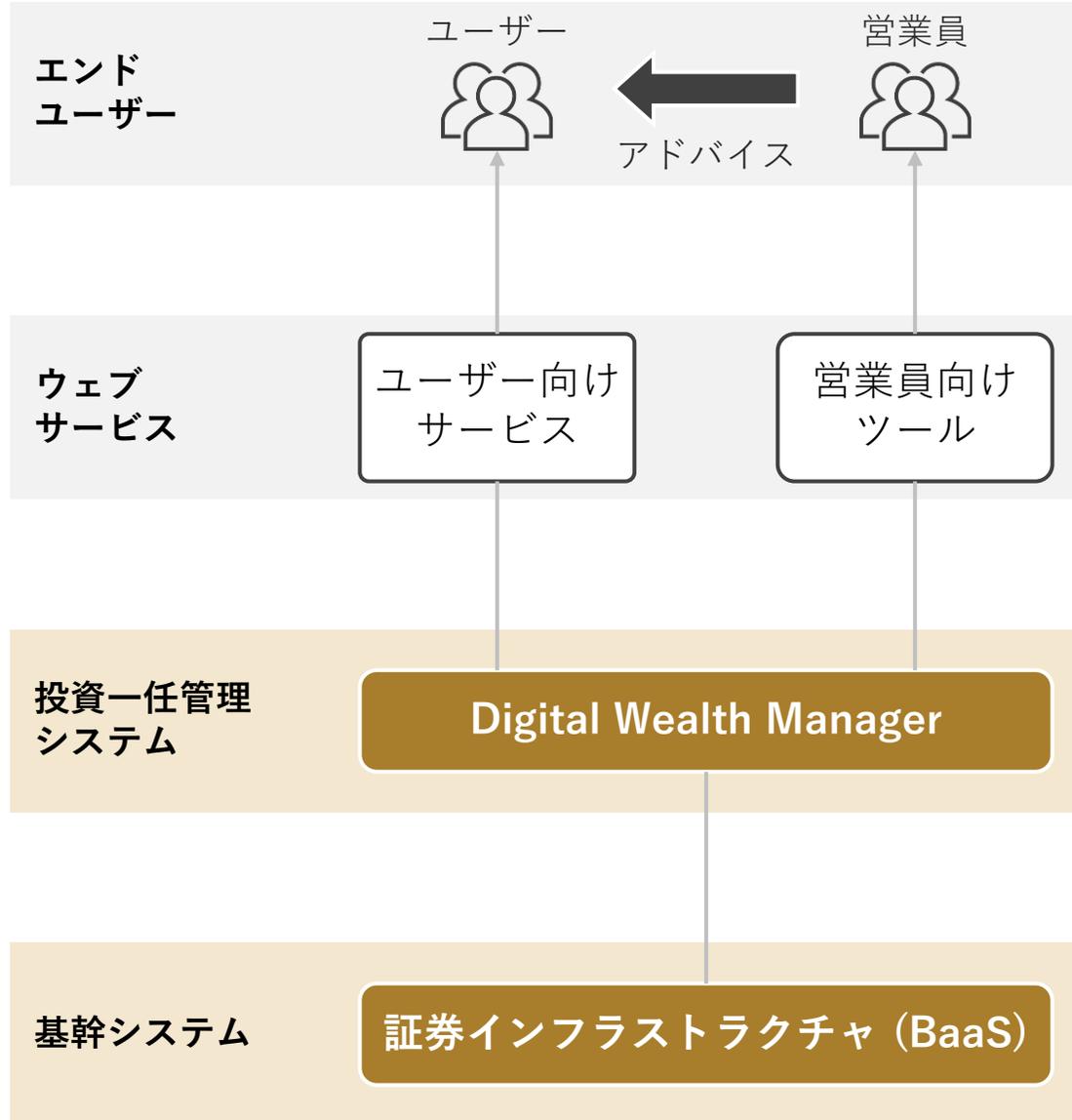


セゾンポケット

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

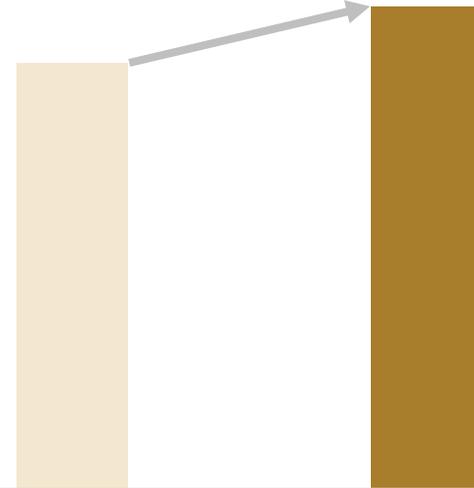
サービス

- 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

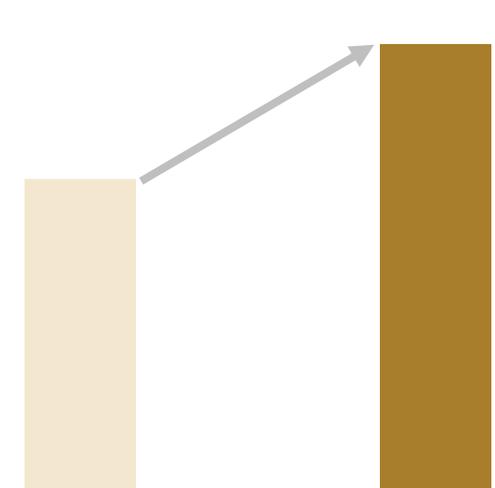


一般会員

積立利用会員

カード利用額²

1.43倍



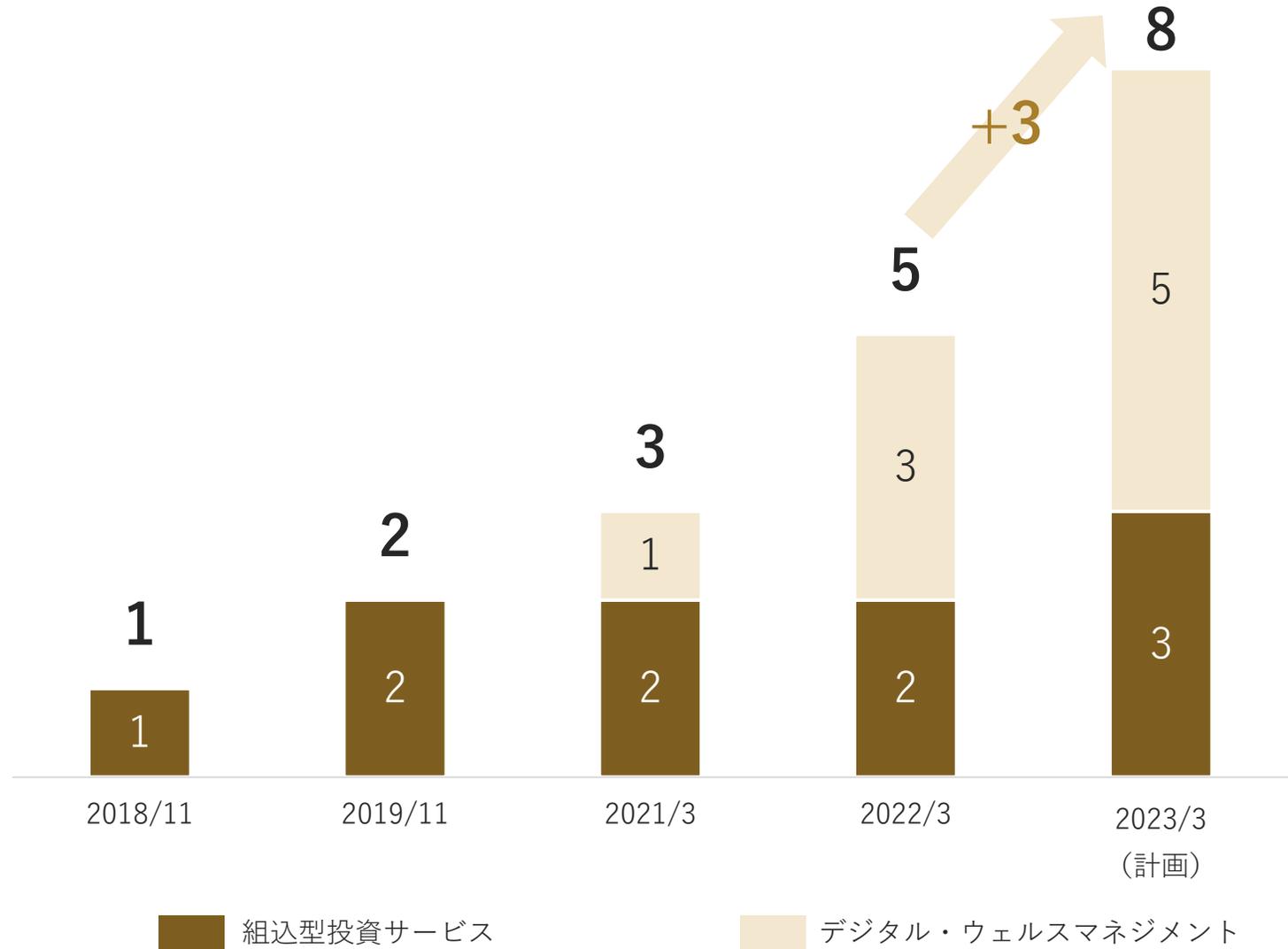
一般会員

積立利用会員

- 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

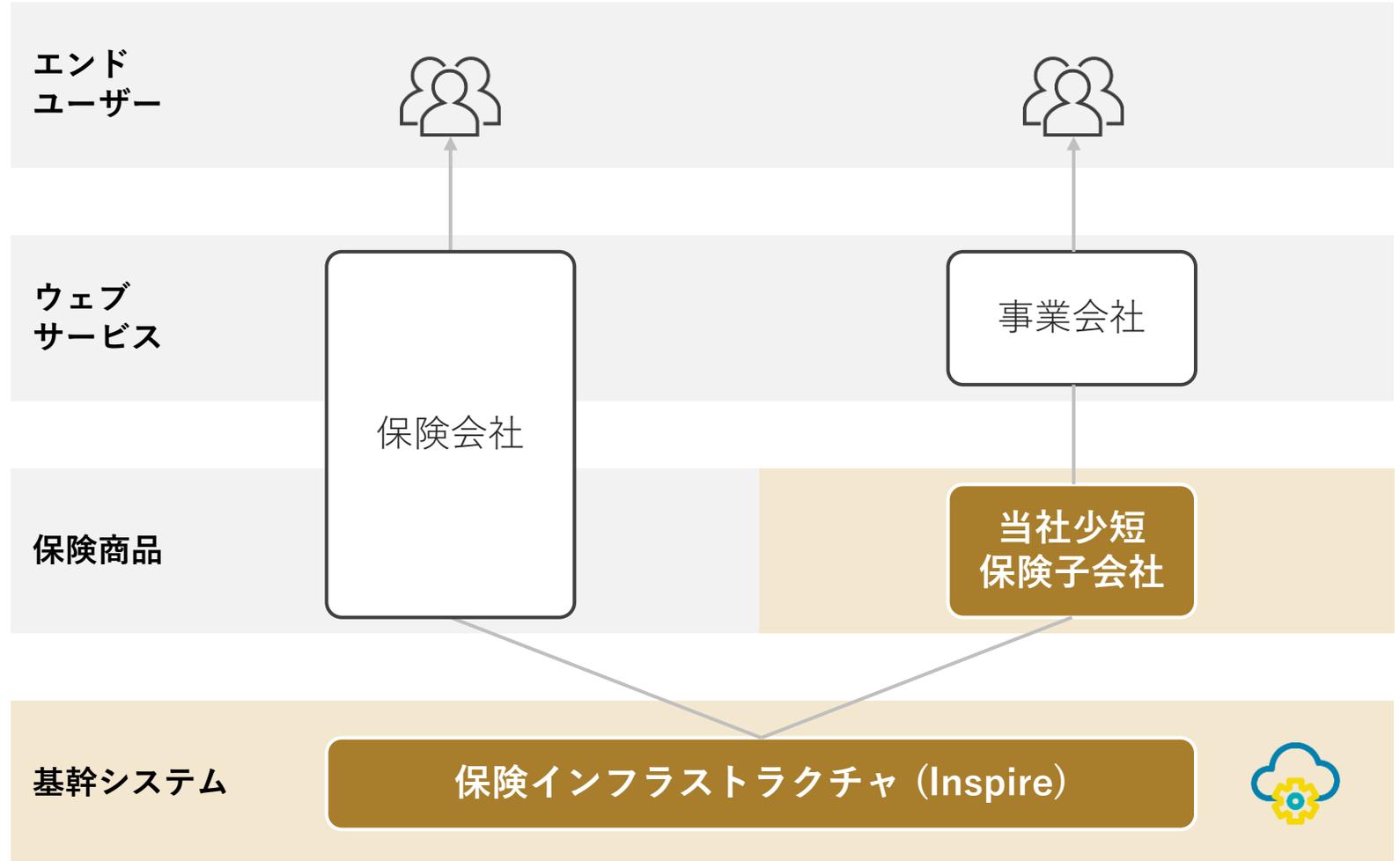
1 大手保険会社のデジタル化支援

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

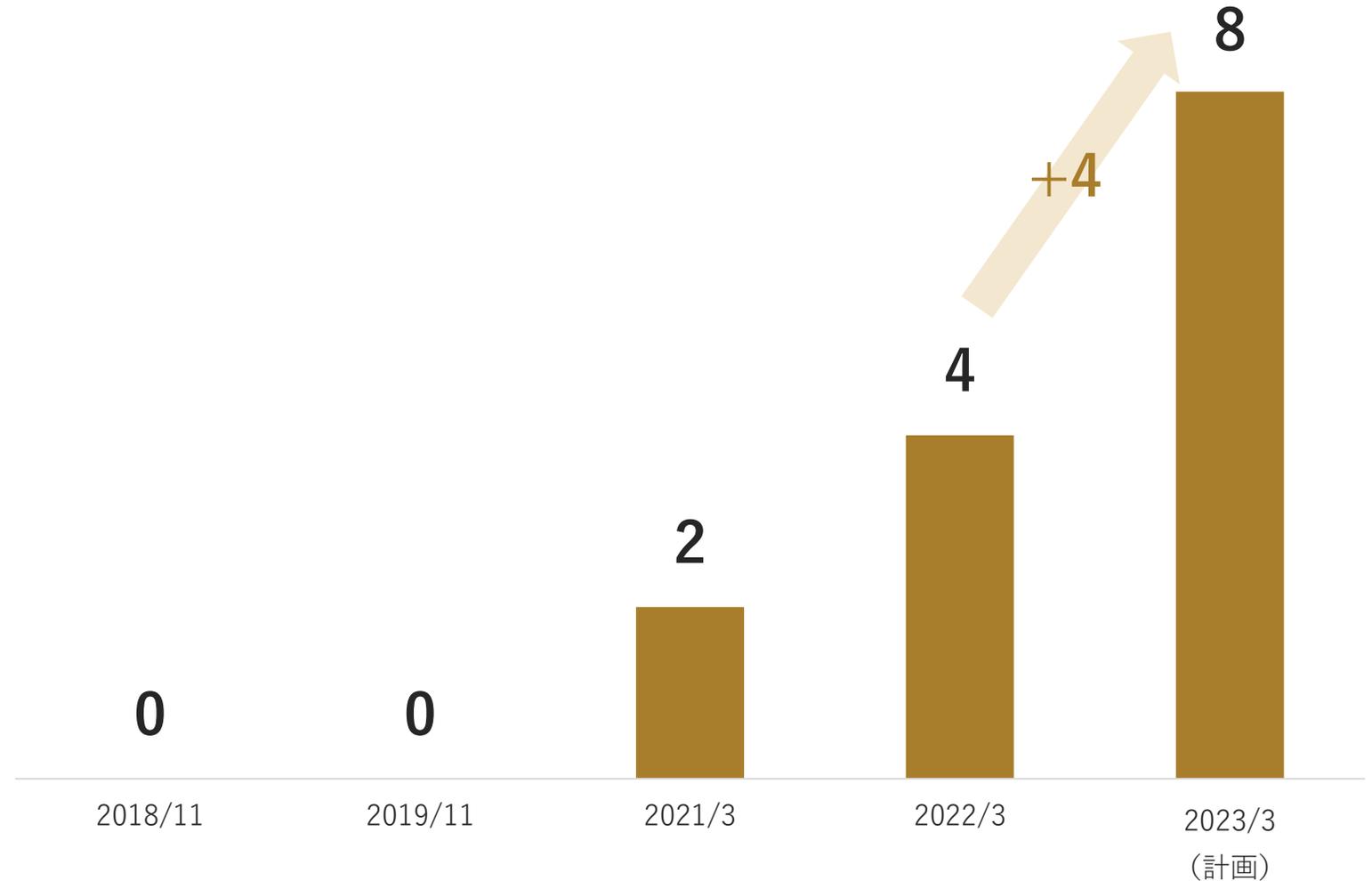
- サービスの予約の代表者を被保険者とし、被保険者が予約の全部または一部をやむを得ずにキャンセルした場合に負担する、キャンセル費用を補償する保険商品
- 保険の対象とするサービスは宿泊やチケットに特化している訳ではなく、様々なサービスに適用が可能

第8回

少額短期
保険大賞

保険インフラの パイプライン

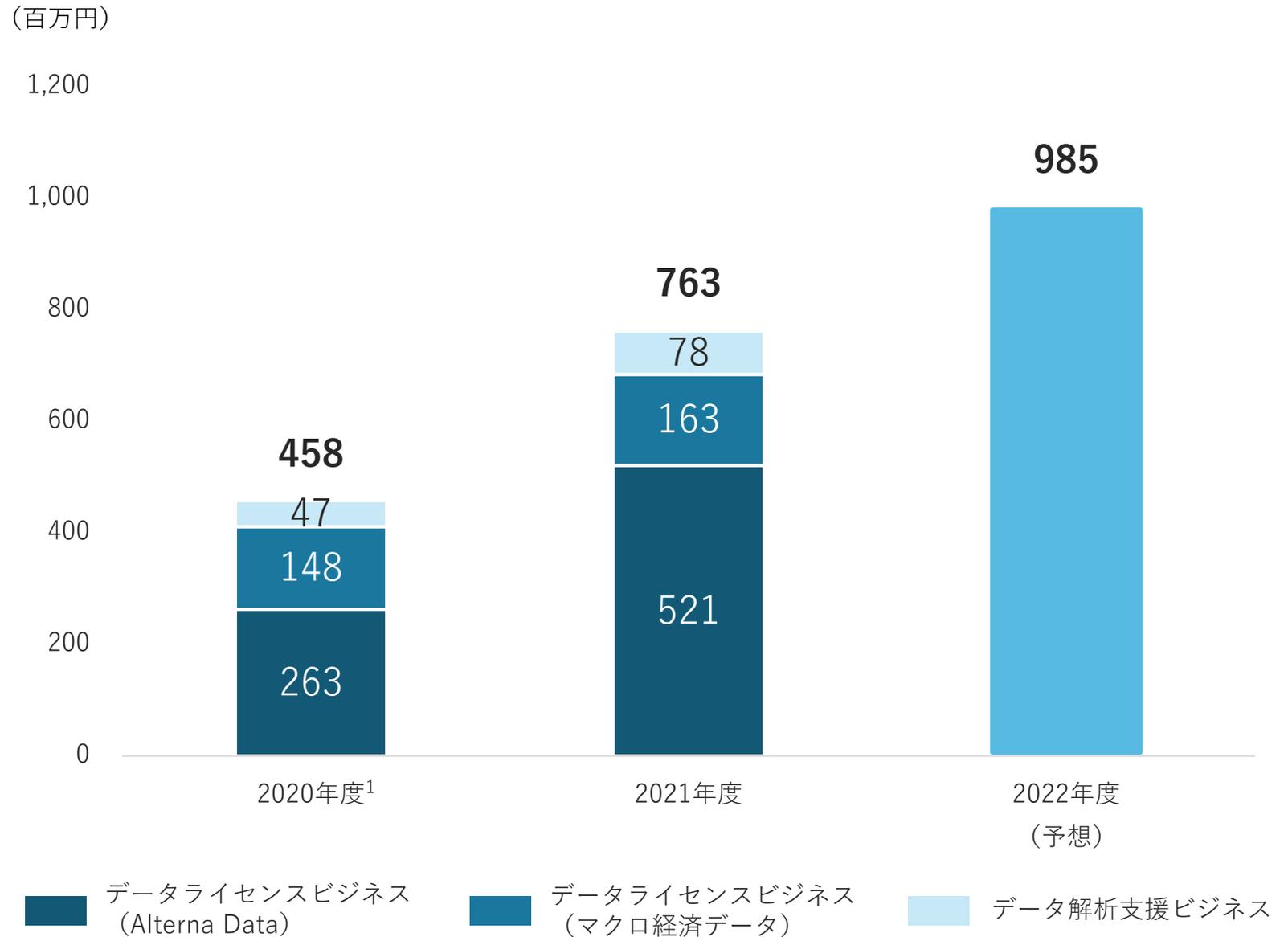
2022年度は4件の新規リリースが計画されており、導入企業数は8件へ増加する見込み



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

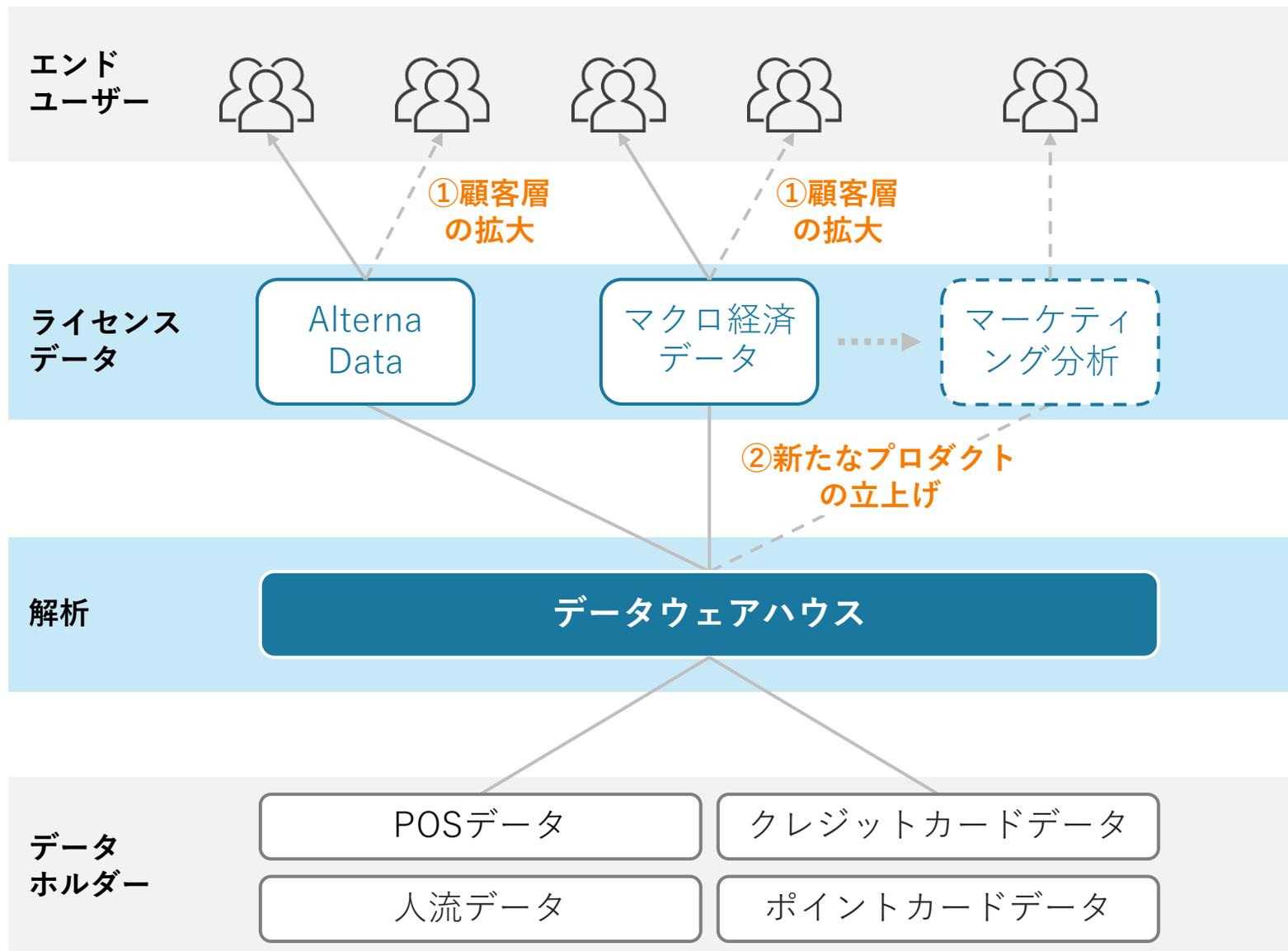


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

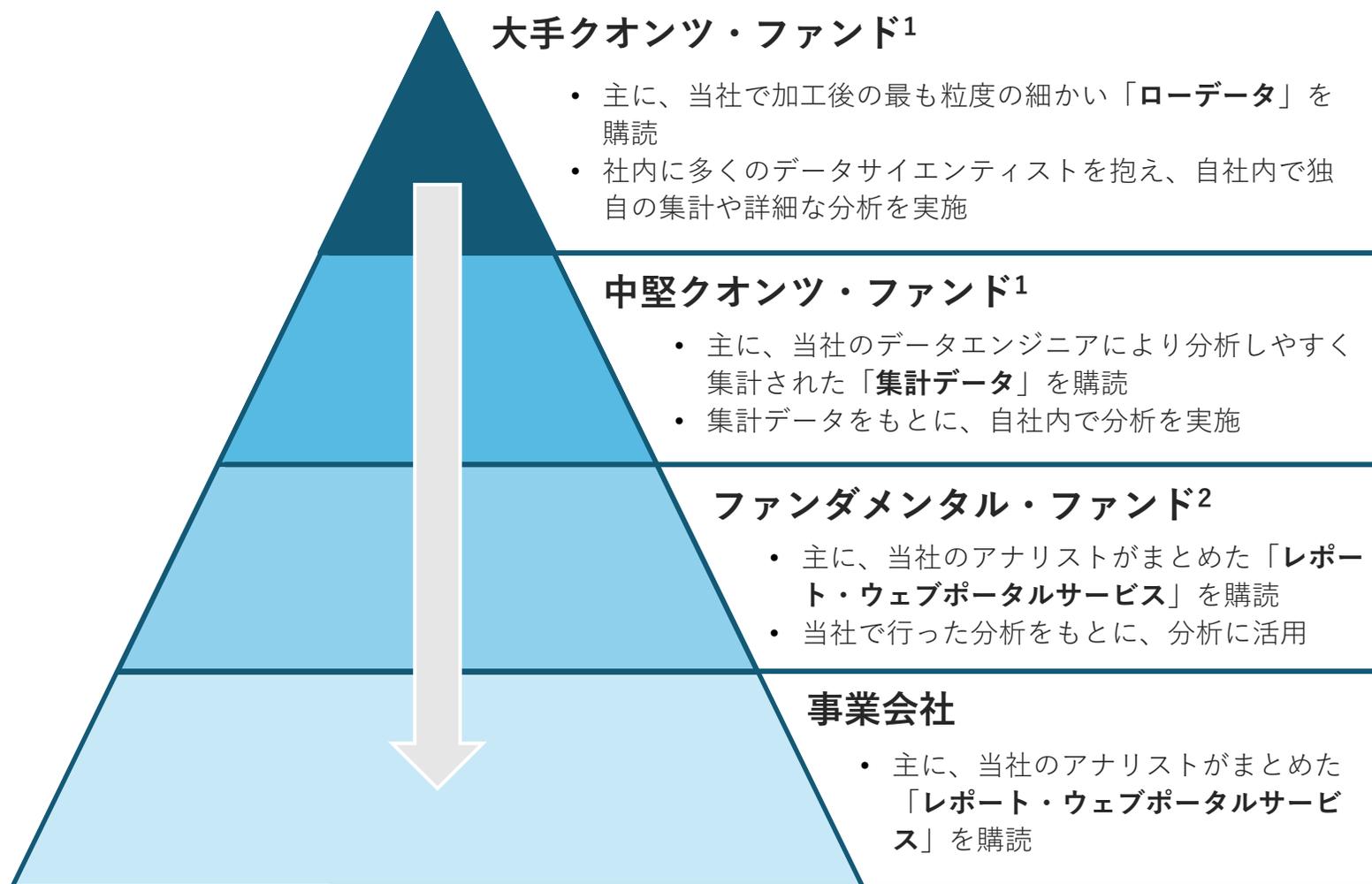
足元では、「Alterna Data」の顧客層拡大に力を入れるとともに、マーケティング領域へ進出



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

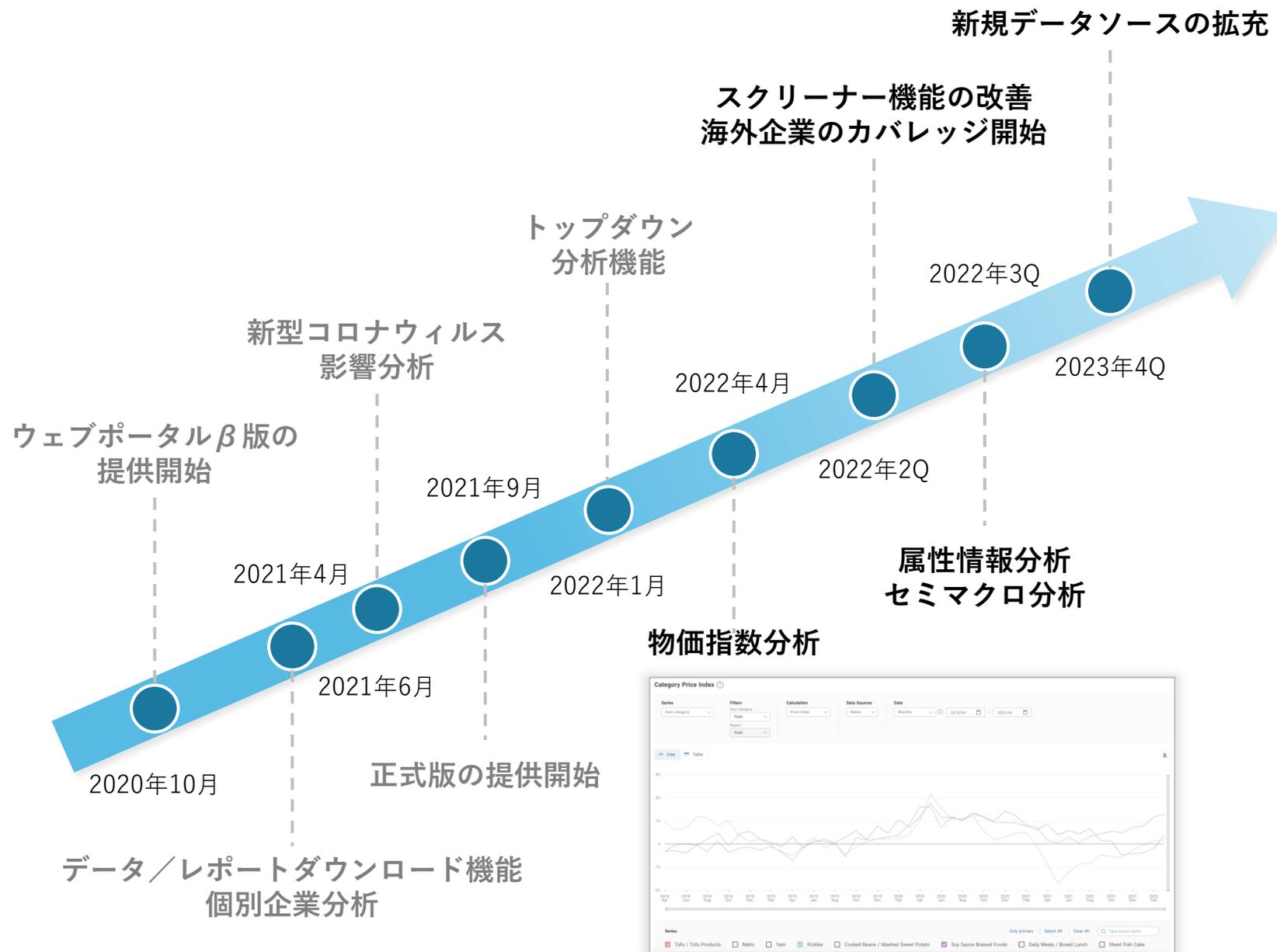


1. 定量的な予測モデルを基に投資判断を行う機関投資家
2. ボトムアップの企業分析を基に投資判断を行う機関投資家

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

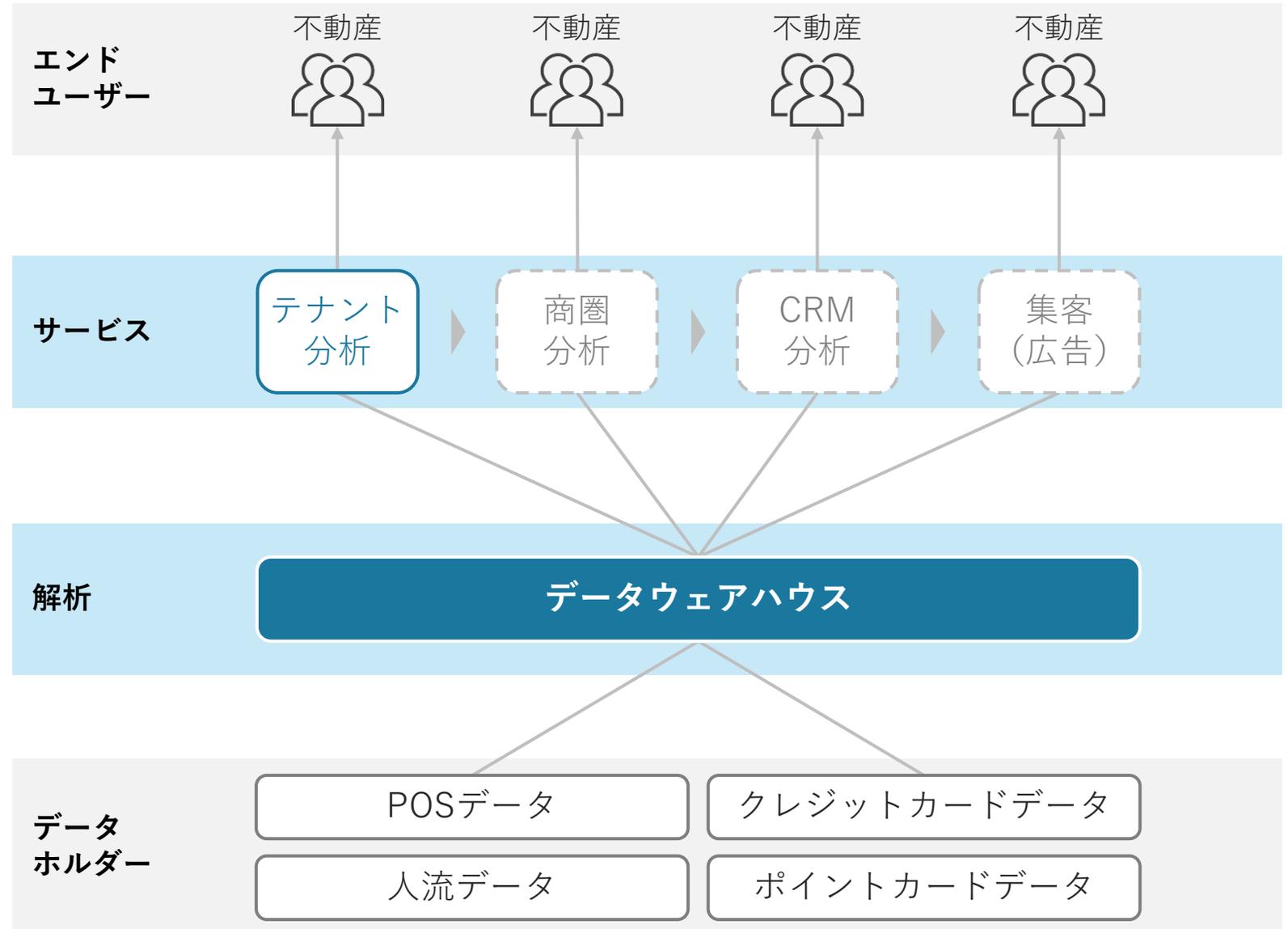
直近では、「Alterna
Data」上で、POSデータ
をもとにした**企業毎や商
品カテゴリ毎の物価動向
を分析できる機能**を追加



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

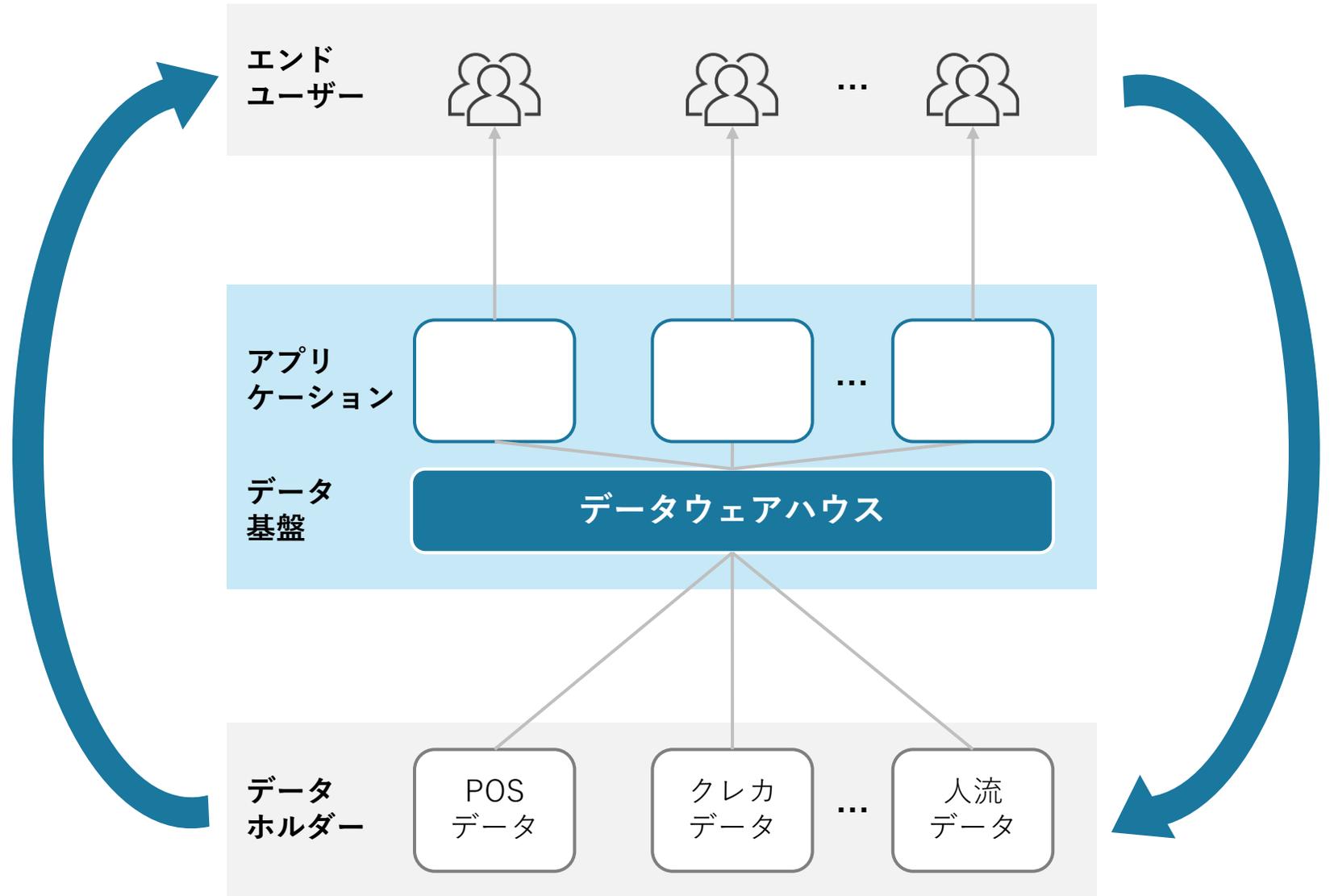
まずは不動産業界向けに、テナント分析から始め、集客まで支援できるサービスを提供していくことを目指す



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

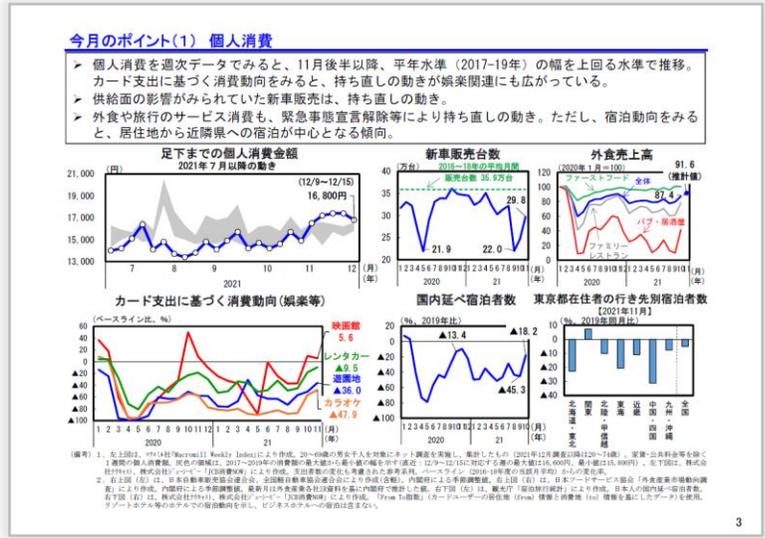
更なるデータソースの拡充にむけては、**オルタナティブデータのリーディングカンパニーとして認知を獲得することが重要**

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)

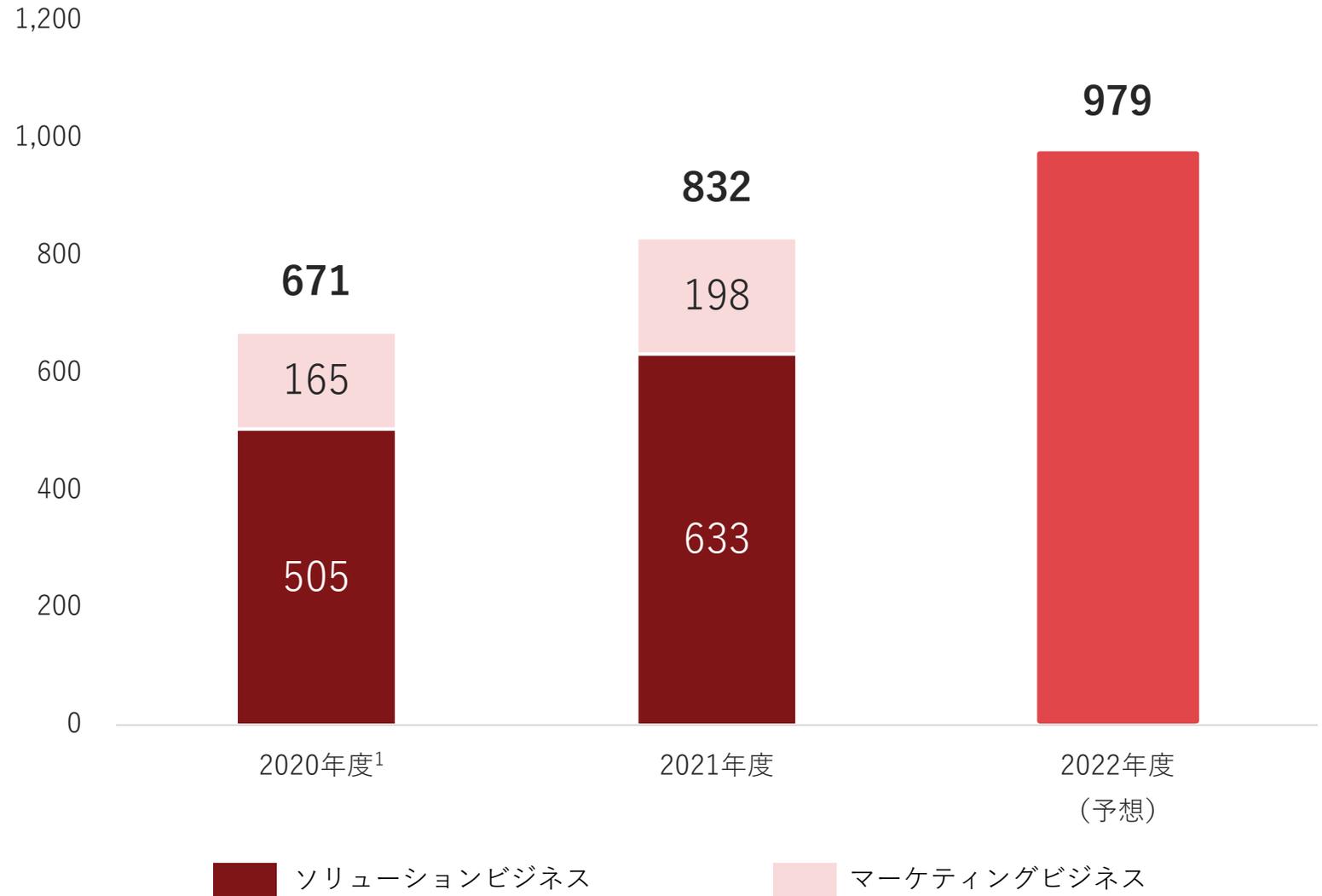


1. メディアにおいて、子会社ナウキャスト及びナウキャストが提供するデータについて言及があった記事数

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)

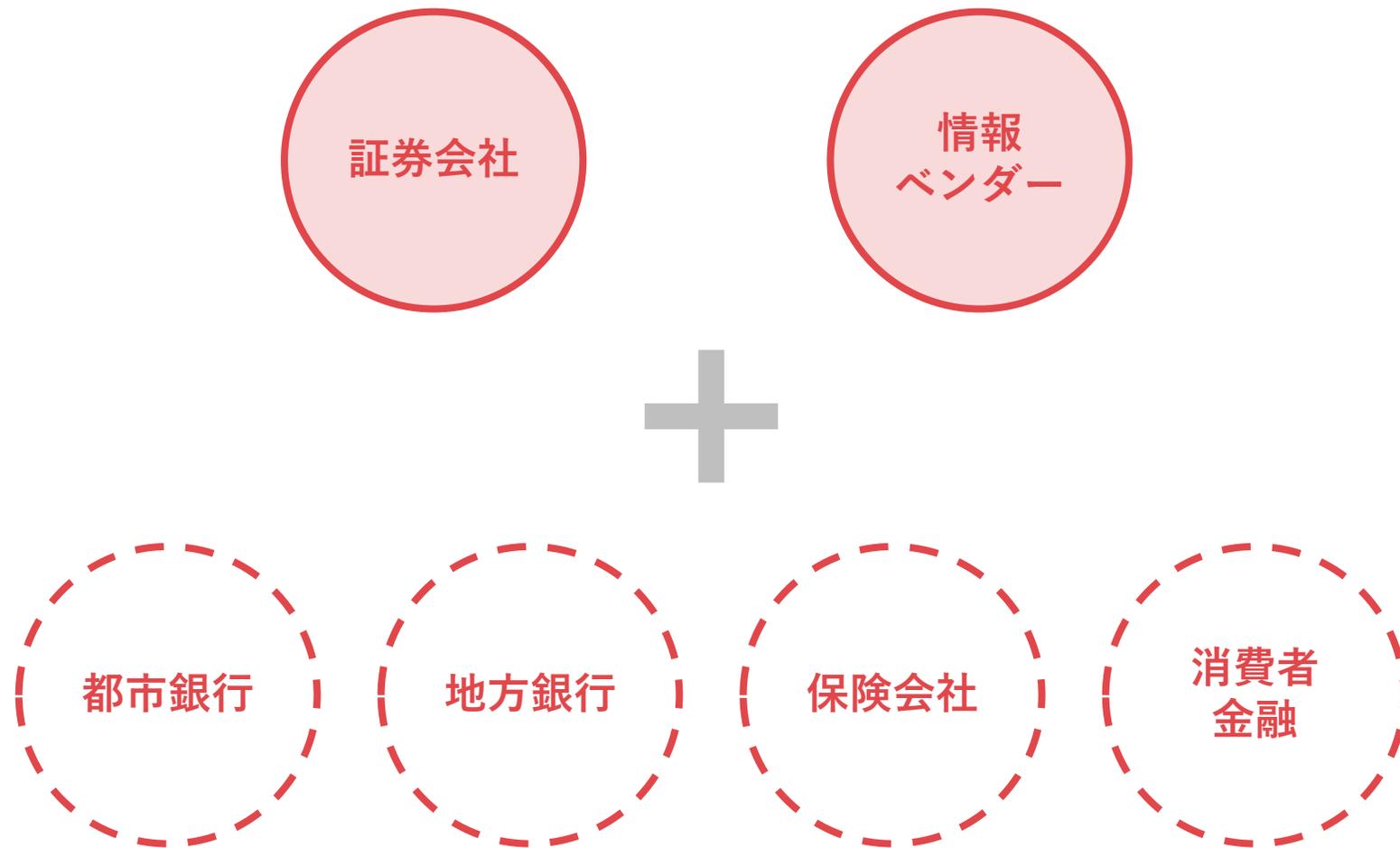


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ソリューション の戦略

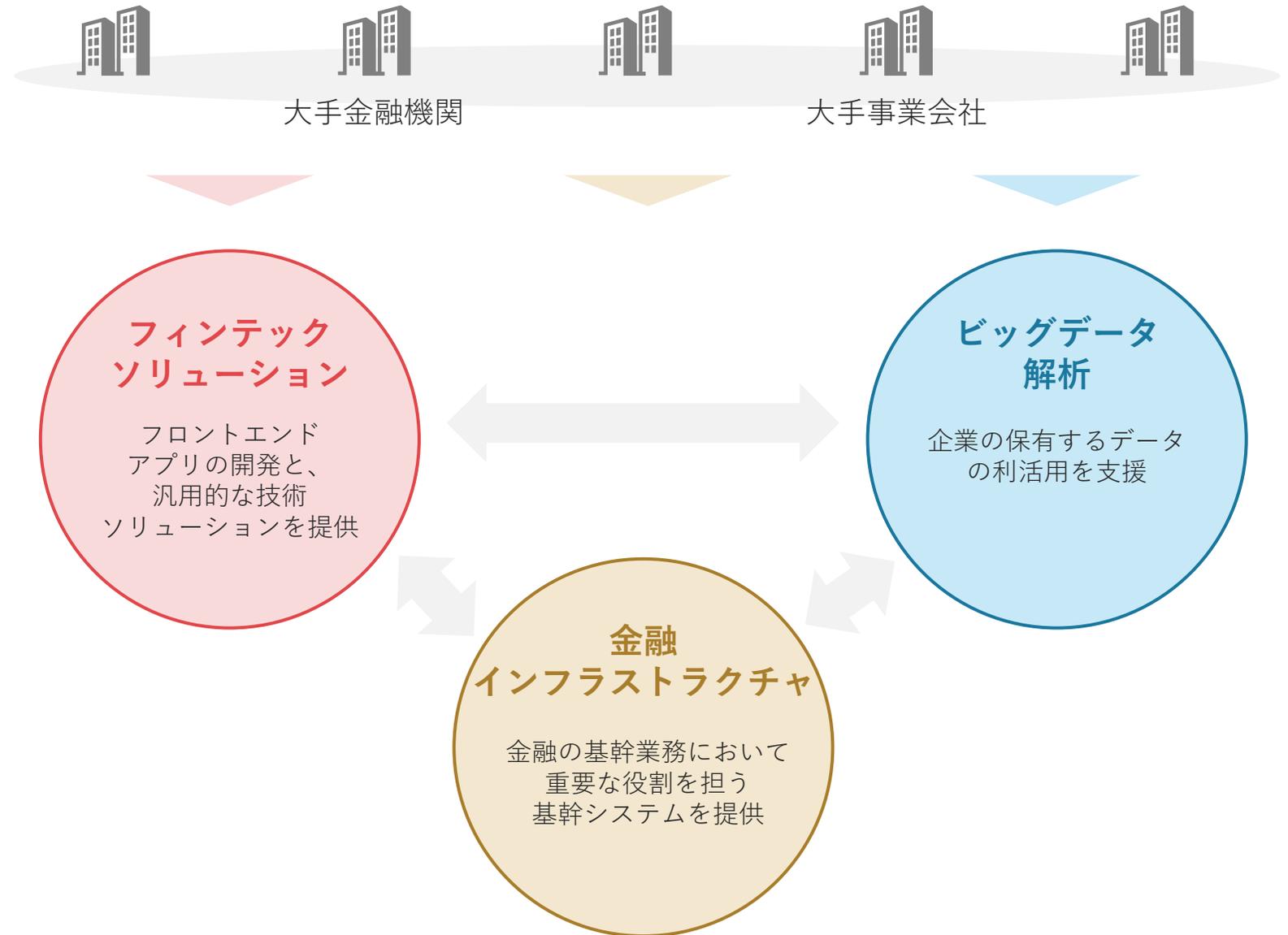
これまでは証券会社や情報ベンダーが主な顧客であったが、大手銀行・地方銀行・保険会社・消費者金融へと顧客層の拡大を目指す

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

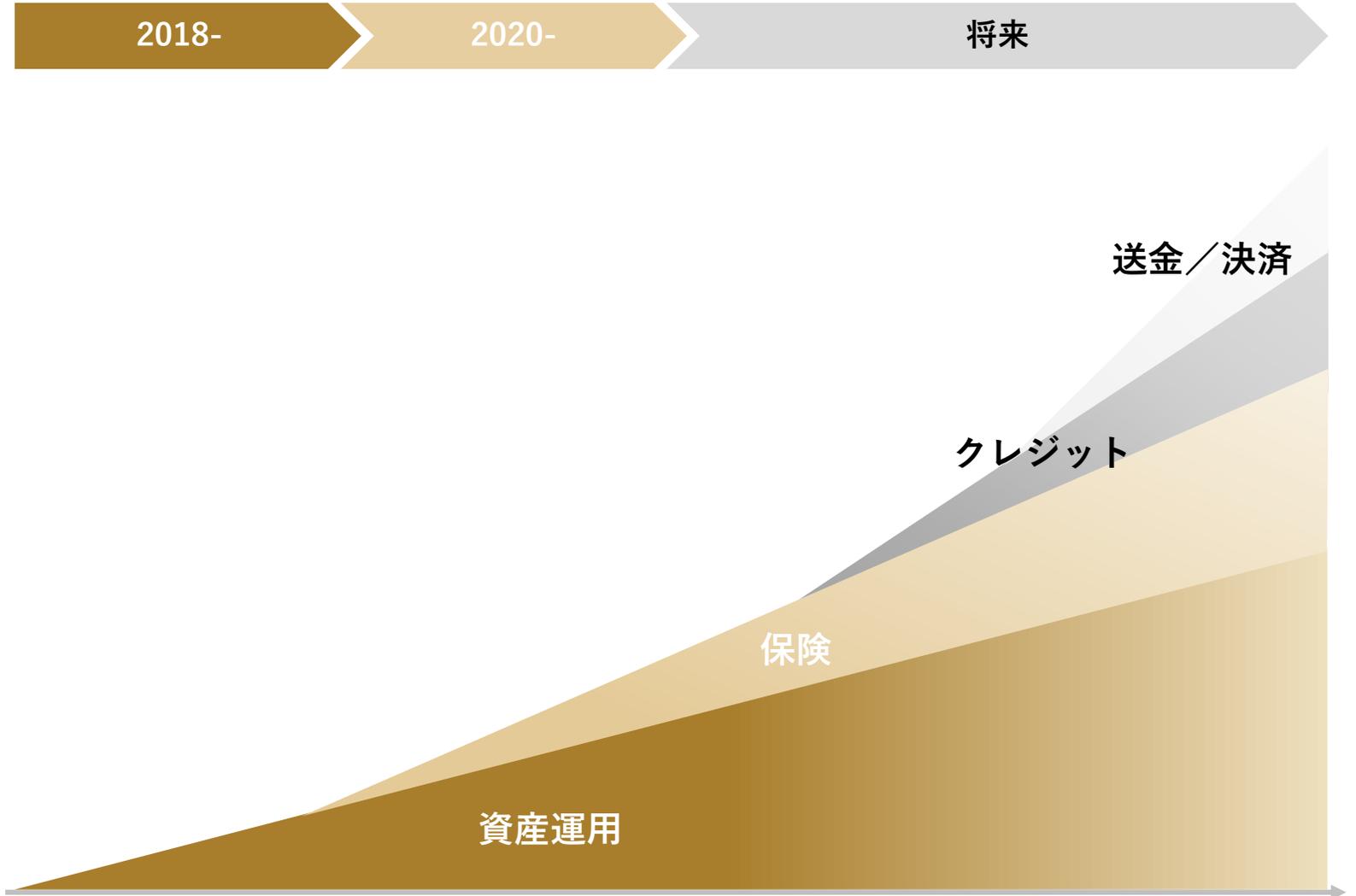
特にフィンテックソリューションは、売上高は安定しつつあるものの、大手金融機関とのリレーション構築の役割を担っており、他セグメントの新規顧客獲得において重要な役割を果たす



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**」

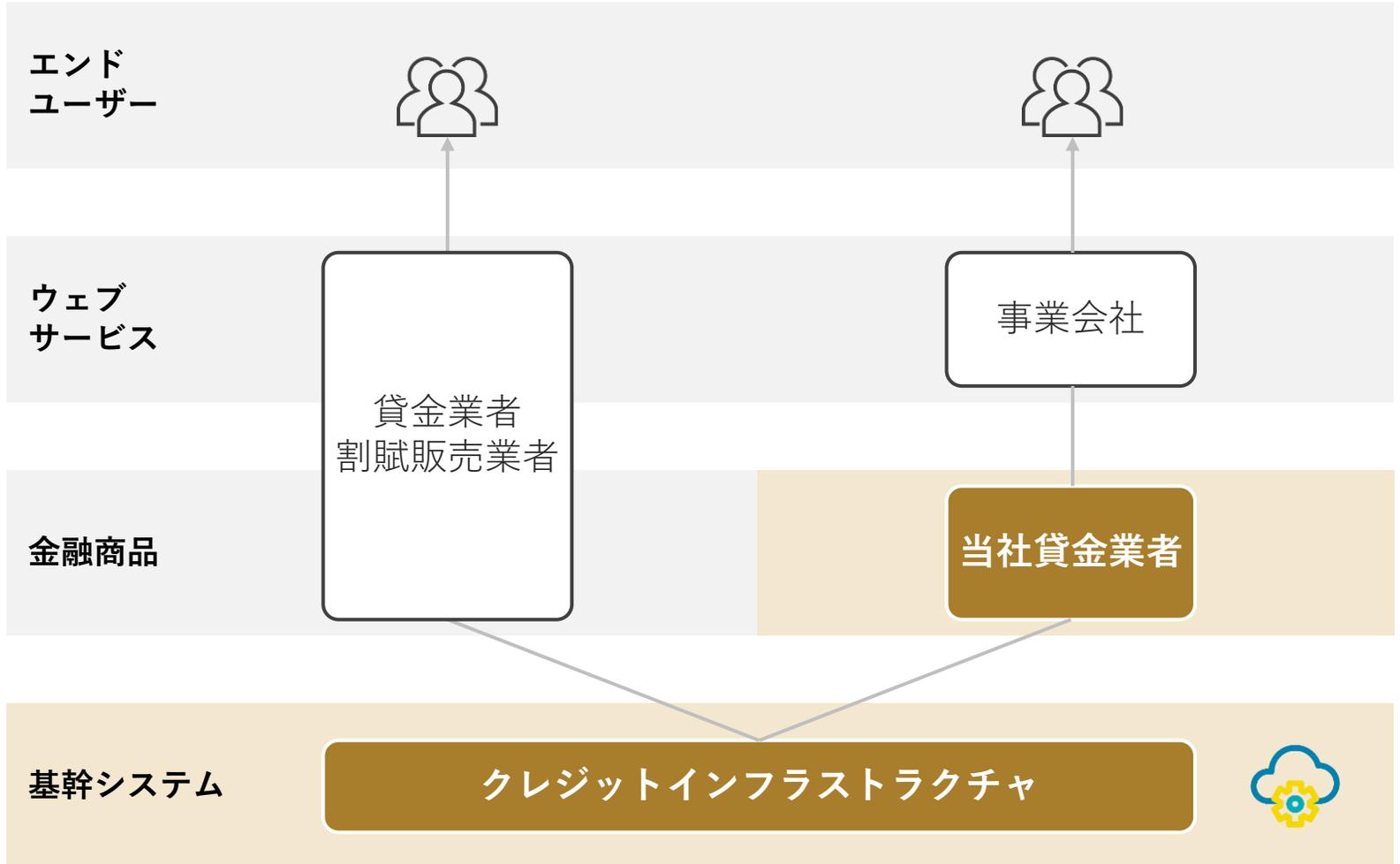
②当社貸金業者が既存サービスからシームレスに借入れができる「**組込型レンディング**」の提供

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)



リスク情報

事業等のリスク

特に重要なリスク

対応策/影響

許認可の取り消し について

当社グループにおいて、当社は保険業法に基づく「少額短期保険持株会社」、当社子会社の株式会社スマートプラスは金融商品取引法に基づく「第一種金融商品取引業者」、「第二種金融商品取引業者」及び「投資運用業者」、当社子会社のスマートプラス少額短期保険株式会社は保険業法に基づく「少額短期保険業者」の登録を受けており、かかる許認可（登録）及び各規制法の遵守は、当社グループの事業運営上、重要な事項となっております。

当社グループが取得している許認可（登録）につき、本書提出日現在において、事業主として欠格事由及びこれらの許認可（登録）の取消事由に該当する事実はないと認識しております。しかし、今後、欠格事由又は取消事由に該当する事実が発生し、許認可（登録）取消等の事態が発生した場合には、当社グループの業務に支障をきたすとともに、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しております。

また、当社グループは、事業活動を行う上で、上記を含む様々な法律、規制、政策、実務慣行、会計制度及び税制等の法令諸規則を遵守して業務を行っておりますが、これらの法令諸規則は将来において新設・変更・廃止される可能性があり、その内容によっては、当社グループのサービスの提供が制限される、新たなリスク管理手法の導入その他の体制整備が必要となる等、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

金融庁からの処分 について

当社子会社の株式会社スマートプラスは、関東財務局から金融商品取引法第29条に基づく第一種金融商品取引業者及び第二種金融商品取引業者の登録を受け、金融商品取引法等の法令・規制等を遵守し事業を行っております。金融商品取引業については、金融商品取引法第52条第1項及び第4項若しくは同法第53条第3項、同法第54条により登録の取消しとなる要件が定められており、万が一、これらに該当した場合、登録の取消しを含む行政処分が下されます。

当社グループにおいて何らかの事由により諸法令等に違反する事象が発生した場合、行政指導・業務停止・登録取消等の行政処分を受ける可能性があります。その場合、当社グループの信用が著しく損なわれ、経営成績及び財政状態に重大な影響を与える可能性があります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ではありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」を合わせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。また、各リスクについては、弊社がリスク低減の施策を十分に取っていた場合でもコントロールできない外的要因によってリスクが顕在化する可能性のある事項であり、正確な予測ができるものではないことから、リスクの顕在化の可能性については記載を省略しております。

事業等のリスク

特に重要なリスク

対応策/影響

システムトラブル について

当社グループの事業は、インターネットを通じて提供されているものであり、システムの安定稼働が、業務遂行上、非常に重要であります。そのため、ネットワーク監視やシステム管理体制の構築等、継続的なシステム障害に対する取組みを実施しております。

しかしながら、プログラムの不具合、人為的ミス、不正アクセス、自然災害等の諸要因により、システム障害や情報漏洩が発生した場合には、当社グループへの信頼や企業イメージの低下や相当な費用負担により、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

個人情報保護 について

当社グループは、金融インフラストラクチャ事業等を通して各種の個人情報を保有しております。当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉えております。個人情報保護基本規程及び情報システム管理規程を制定し、個人情報を厳格に管理するとともに、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、個人情報の保護に関する法律及び関連法令並びに当社グループに適用される関連ガイドラインの遵守に努めるとともに、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。

しかしながら、万が一、外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報が外部に流出した場合や不適切な利用、改ざん等が発生した場合には、当社グループへの損害賠償請求や対応に多額の費用を要するほか、社会的信用の失墜により、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。また、各リスクについては、弊社がリスク低減の施策を十分に取っていた場合でもコントロールできない外的要因によってリスクが顕在化する可能性のある事項であり、正確な予測ができるものではないことから、リスクの顕在化の可能性については記載を省略しております

參考資料

会社組織

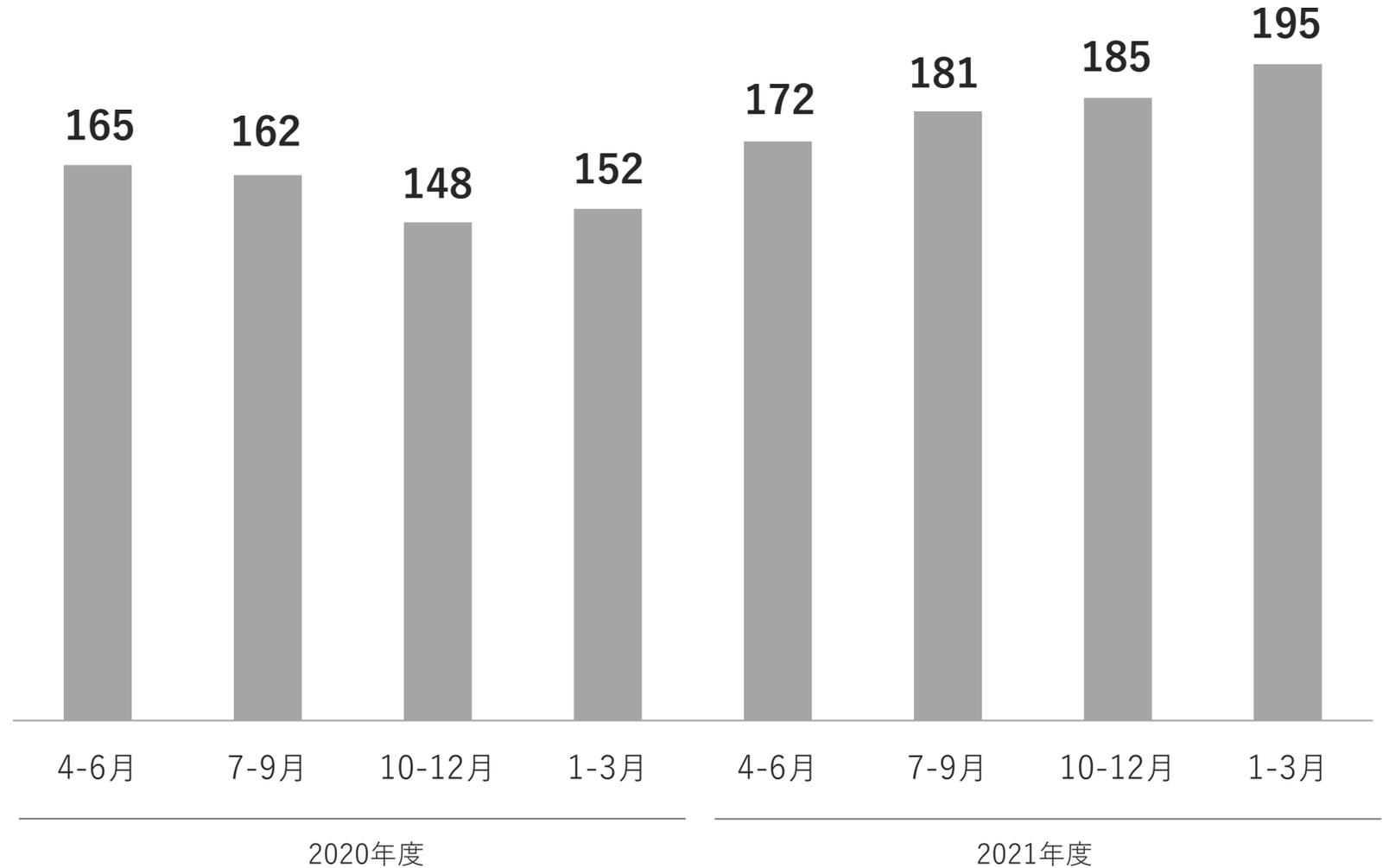
企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	12人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	61人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
K-ZONE	50.1%	0人	・ 投資教育ウェブサービスの運営	フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	22人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	27人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	90%	8人	・ 少額短期保険会社	金融イ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

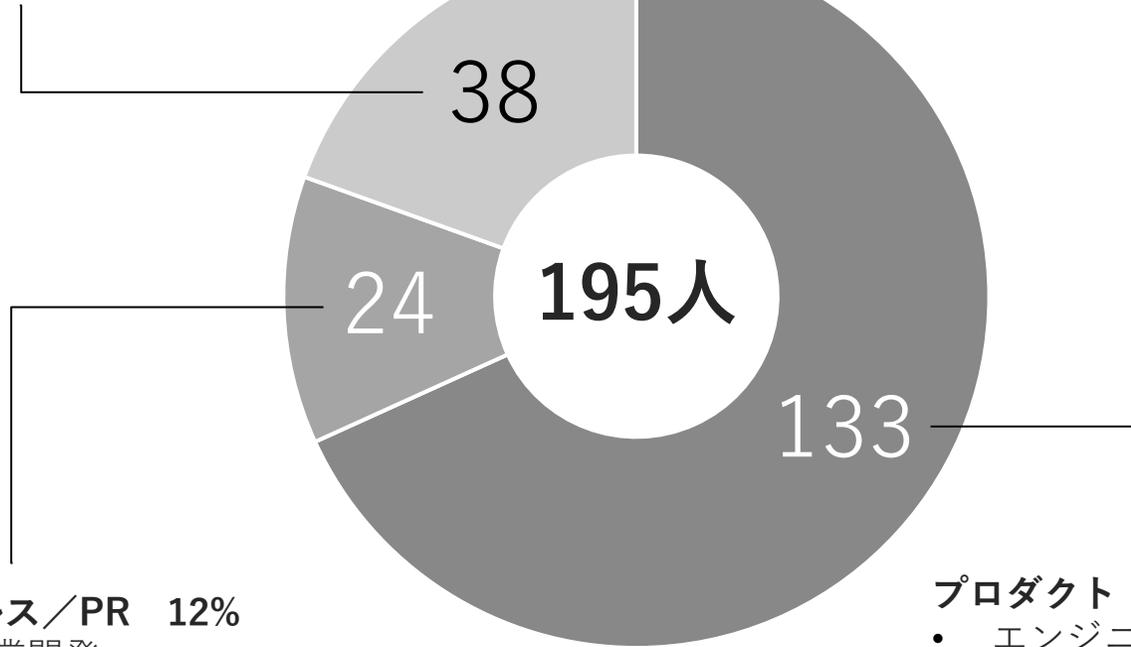
(人)



人員構成

オペレーション／管理 19%

- ・ 金融業務
- ・ コーポレート



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

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

1. 2022年3月31日時点の正社員数

本資料の取り扱いについて

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2023年6月を予定しております。

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service