

**FINATEXT**

**HOLDINGS**

2022年度第1四半期  
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2022年8月12日

# ハイライト

## 全社

- **連結売上高は前年同期比+79%の617百万円**
- 昨年度に複数の新規導入が完了したことで、**ストック収益 / 従量課金収益も+41% / +68%と高い成長**を実現
- 更なるパートナー数の増加に向けて、CTO/CISOを任命し、グループ全体の開発組織及びセキュリティ体制の強化を図る

## 金融インフラ ストラクチャ

- 証券はパートナーからのストック収益が拡大、保険は初期導入支援を進めた結果、**売上高は前年同期比+275%の247百万円**
- 引き続き、機能拡充をしながら、新規パートナーの獲得を目指す

## 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+48%の223百万円**
- 「Altern Data」の拡大に加えて、新規ビジネスの立上げに注力

## フィンテック ソリューション

- 前年度からの銀行案件の追加支援を進めた結果、**売上高は前年同期比+14%の146百万円**
- 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

# 目次

|                  |     |
|------------------|-----|
| 1. 事業概要          | P4  |
| 2. ビジネスハイライト     | P9  |
| 3. 2022年度第1四半期業績 | P15 |
| 4. セグメント別四半期業績   | P28 |
| 5. 2022年度業績予想    | P46 |
| 6. 参考資料          | P77 |

# 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

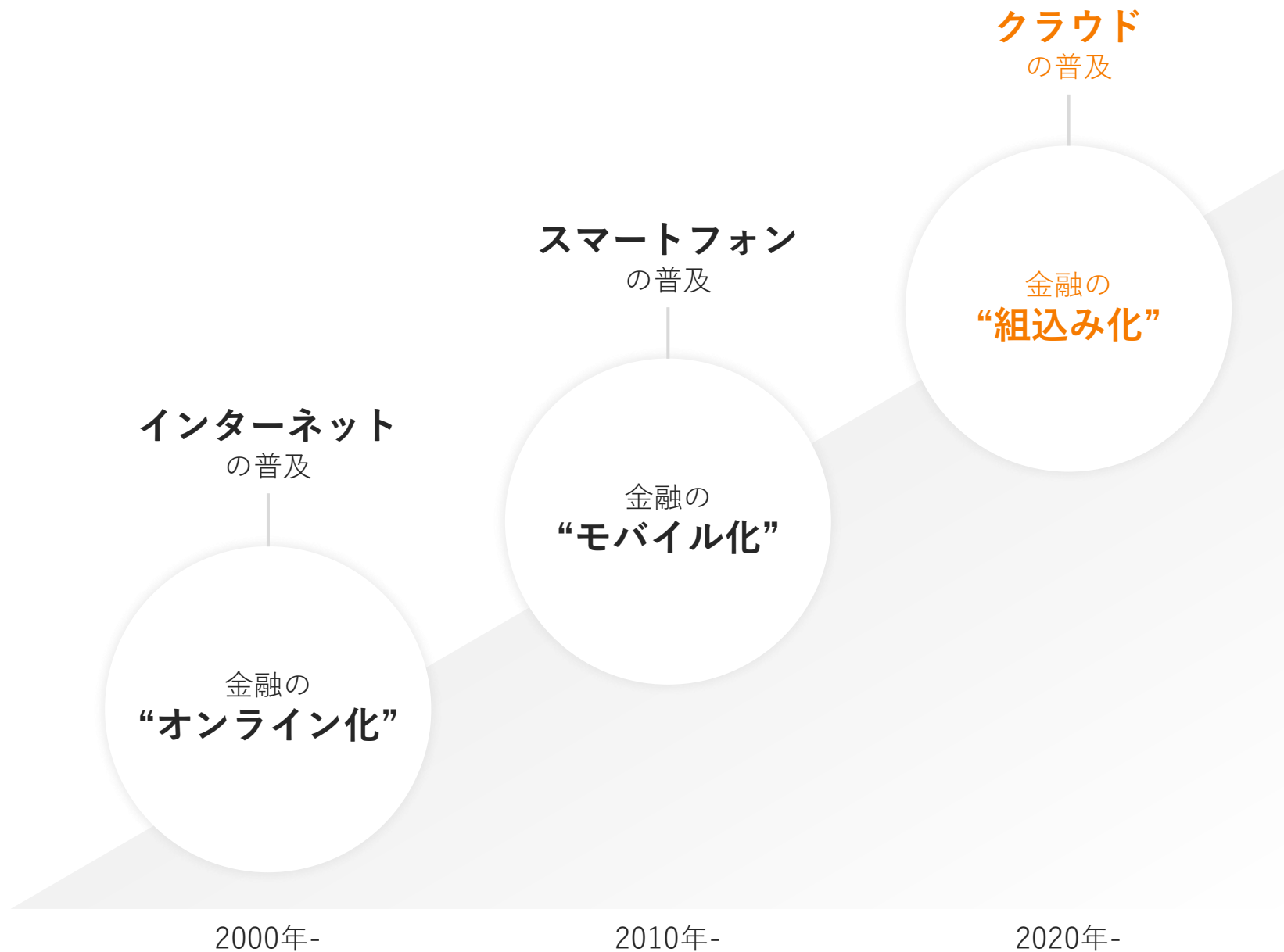
# “サービス”として

# 再発明する

## 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



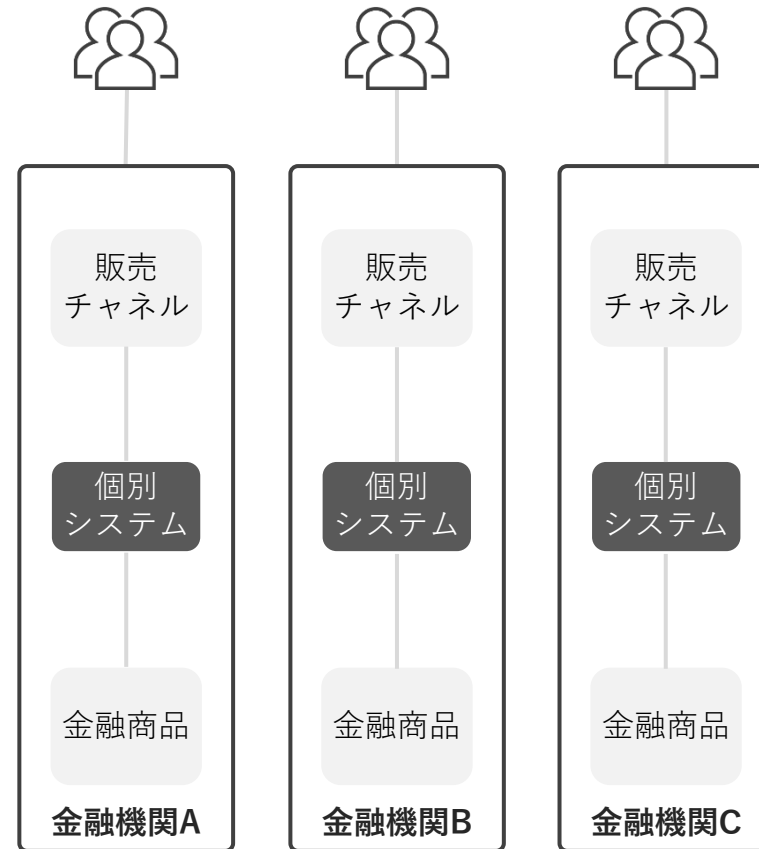
## ビジョン

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

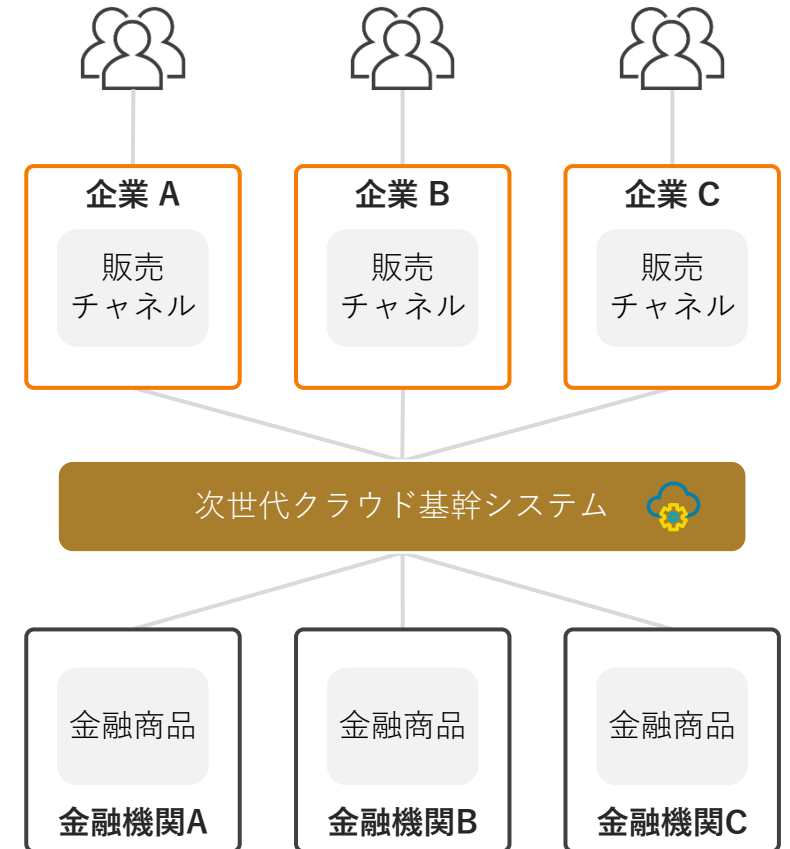
### 既存の金融業界

- 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

3つの事業が一体となって、ビジョンの実現を目指す

### 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



# ビジネスハイライト

## BUSINESS HIGHLIGHT

## 新任取締役の 就任

2022年6月の第8回定時株主総会をもって、取締役CTO/CISOとして、田島 悟史が就任

開発組織及びセキュリティ体制の強化を図ることで、更なるパートナー数の増加と事業規模の拡大を目指す



## 取締役CTO/CISO 田島 悟史

2012年4月、VOYAGE GROUP（現 CARTA HOLDINGS）に入社し、システム本部にて全社のインフラを全般的に担当した後、セキュリティチームの立ち上げを経験

2019年2月、Finatextに入社し、プラットフォームチームのリードエンジニアとして、グループ全体のシステム及びセキュリティ体制の構築・運用を牽引

2022年6月、Finatextホールディングスの取締役CTO/CISOに就任

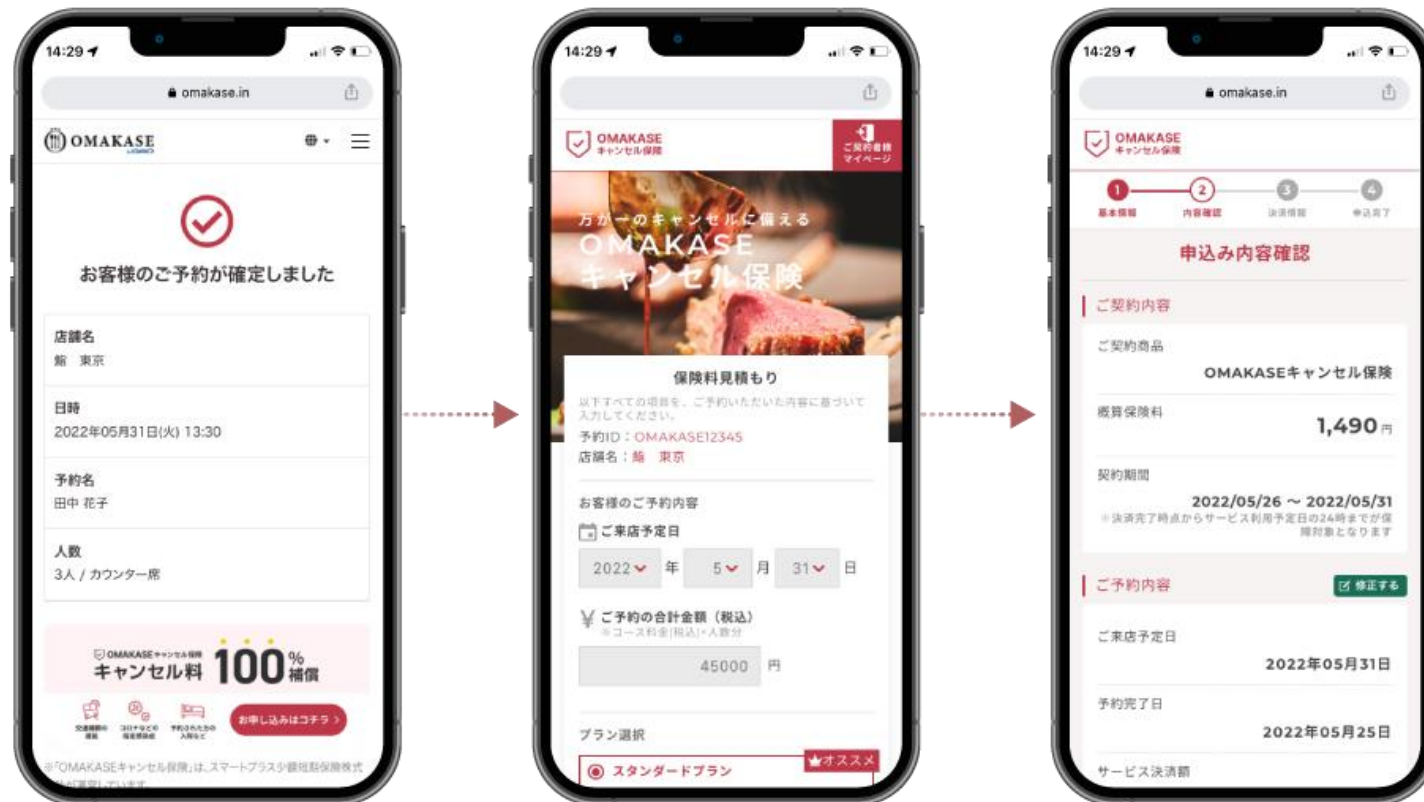
CISSP / OSCP / OSWE保有

## 新規リリース

保険インフラストラクチャにおいて、**飲食店予約サービス「OMAKASE by GMO」と提携し**、レストラン予約のキャンセル料を最大100%補償する「OMAKASEキャンセル保険」の販売を開始

当社の「サービス組込用**キャンセル保険**」をベースにスピーディーな商品化を実現

## OMAKASEキャンセル保険

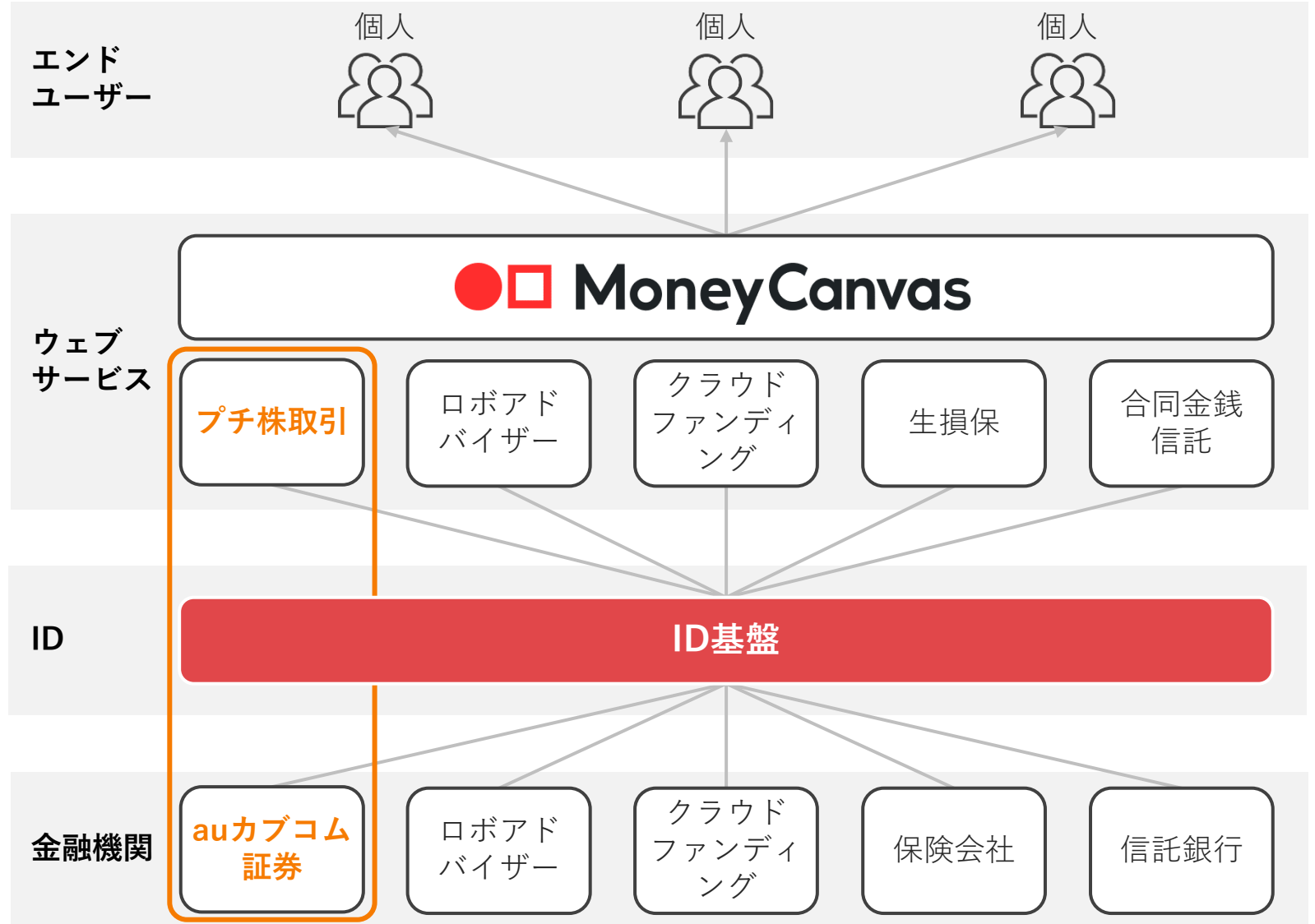


- 提携企業：GMO OMAKASE株式会社
- 商品概要：「OMAKASE byGMO」を通じて予約したレストランのキャンセル料を最大100%補償
- 特徴：個人が任意でレストラン予約のキャンセルに備えることができる日本初の保険

## 新規リリース

三菱UFJ銀行が提供する「Money Canvas」にauカブコム証券のプチ株取引を連携することを支援

FinatextのID基盤を活用し、三菱UFJダイレクトIDの「Money Canvas」への連携を可能にすることで、様々な金融サービスとの連携を実現



## 新規パートナー

ビッグデータ解析の新事業である**マーケティングビジネス**において、新たに**クレディセゾン**と提携し、商業不動産領域におけるオルタナティブデータの活用支援を開始

## データパートナー一覧

|   | データホルダー        | データ種類              | 主な提携領域   |
|---|----------------|--------------------|--|
| 1 | 日本経済新聞社        | POSデータ             | <ul style="list-style-type: none"> <li>マクロ経済データ</li> <li>Alterna Data</li> </ul> |
| 2 | True Data      | POSデータ             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Alterna Data</li> </ul>                   |
| 3 | CCCマーケティング     | ポイントデータ            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Alterna Data</li> </ul>                   |
| 4 | ジェーシービー        | クレジットカードデータ        | <ul style="list-style-type: none"> <li>マクロ経済データ</li> </ul>                       |
| 5 | BCN            | 家電POSデータ           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Alterna Data</li> </ul>                   |
| 6 | KDDI           | 人流データ              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Alterna Data</li> <li>商業不動産</li> </ul>    |
| 7 | <b>クレディセゾン</b> | <b>クレジットカードデータ</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>商業不動産</b></li> </ul>                   |

# 社会への貢献

日本銀行や内閣府において、当社が提供する「JCB消費NOW」をご活用いただく

## 日本銀行

日本銀行 Bank of Japan

経済・物価情勢の展望 2022年7月

図表29: 個人消費

図表30: 消費活動指数 (実質)

図表31: カード支出に基づく消費動向

図表29: 個人消費

図表30: 消費活動指数 (実質)

図表31: カード支出に基づく消費動向

## 内閣府

月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料

令和4年7月26日 内閣府

今月のポイント(1) 個人消費

個人消費は、緩やかに持ち直し、外食や旅行等のサービス消費は持ち直しが続く。宿泊者数に加え、7月の交通機関の利用実績も、上昇傾向が続く。

百貨店の販売額は、入出の増加に伴って改善。高価格帯や外出増加に伴う衣類等を中心に好調との声。

物価上昇により、食料・光熱費等の生活必需品への支出がコロナ前を上回る一方、その他への支出はコロナ前を下回り、所得世帯を中心に節約志向の動きがみられる。

カード支出に基づく消費動向

百貨店売上高

国内延べ宿泊者数

交通機関の利用実績

消費支出の要因分解 (2022年3~5月平均)

出典：日本銀行、内閣府

# 2022年度第1四半期業績

## QUARTERLY RESULTS

# 第1四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比  
+79%と、引き続き高い  
成長を達成

損益額も売上高成長に伴  
い減少傾向

| (百万円)                | 2022年度<br>4-6月 | 前年<br>同期 <sup>1</sup> | 前年<br>同期比 | 主な要因   |
|----------------------|----------------|-----------------------|-----------|--|
| 売上高                  | 617            | 345                   | +79%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>金融インフラのサービス数の増加及びビッグデータ解析の「Alterna Data」の契約件数の増加がけん引</li> </ul> |
| 売上原価                 | 330            | 169                   | +95%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>開発案件の増加に伴う人件費及び業務委託費の増加</li> <li>金融関連費用の増加</li> </ul>           |
| 売上原価率                | 54%            | 49%                   | -         |  |
| 売上総利益                | 286            | 176                   | +63%      |  |
| 販売管理費                | 557            | 463                   | +20%      | <ul style="list-style-type: none"> <li>事業規模の拡大に伴う人件費及び通信費の増加</li> <li>一時的な引越関連費用の計上</li> </ul>         |
| 販売管理費率               | 90%            | 134%                  | -         |  |
| 営業損益                 | ▲ 270          | ▲ 287                 | -         |  |
| 営業損益率                | -44%           | -83%                  | -         |  |
| 経常利益                 | ▲ 271          | ▲ 289                 | -         |  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | ▲ 243          | ▲ 295                 | -         |  |

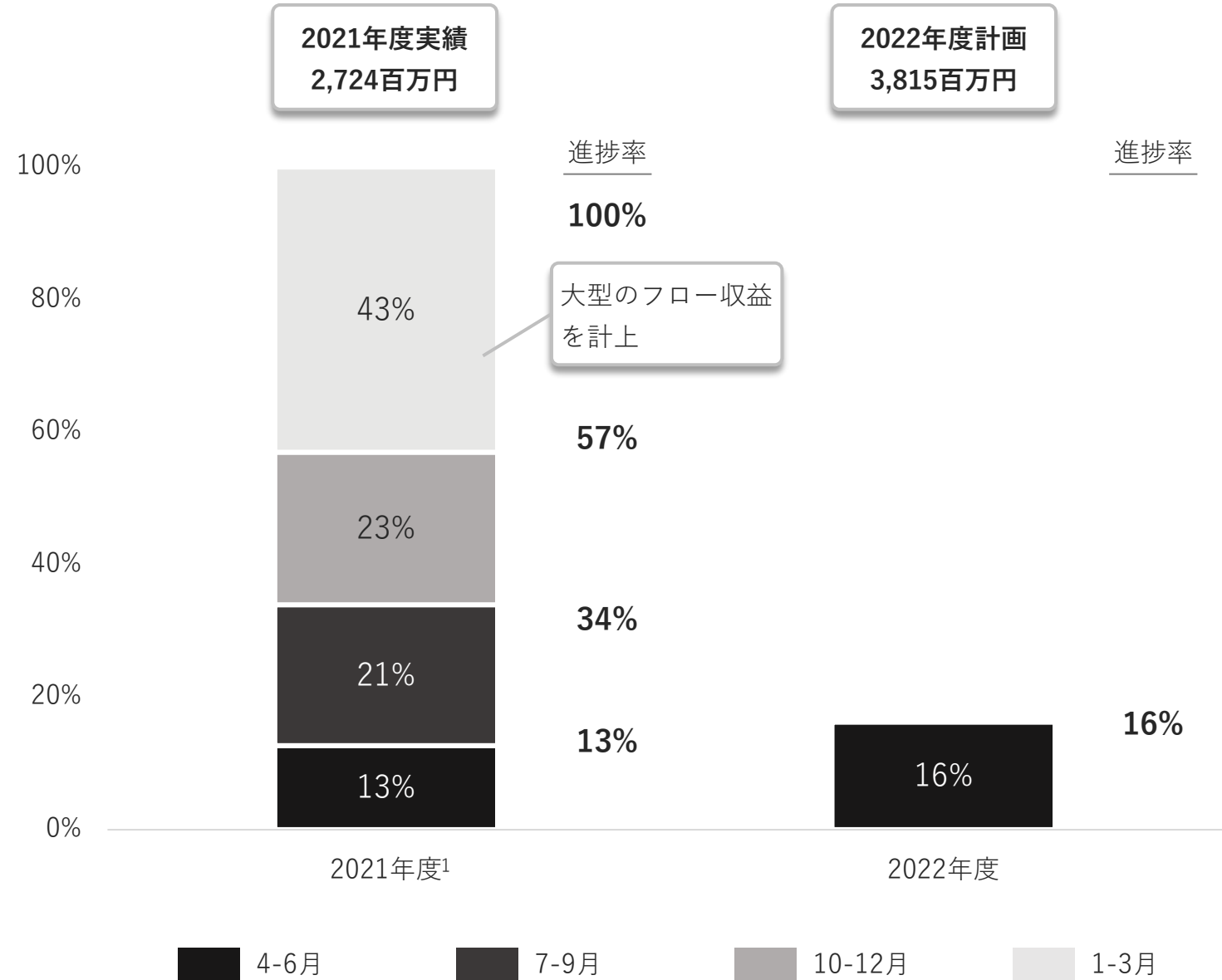
1. 前年同期（2021年4月～2021年6月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない



# 売上高進捗

年度計画に対する進捗率は16%に留まるものの、昨年度よりも高い水準で推移

売上高は下期に偏重する傾向があり、計画通りに進捗中



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

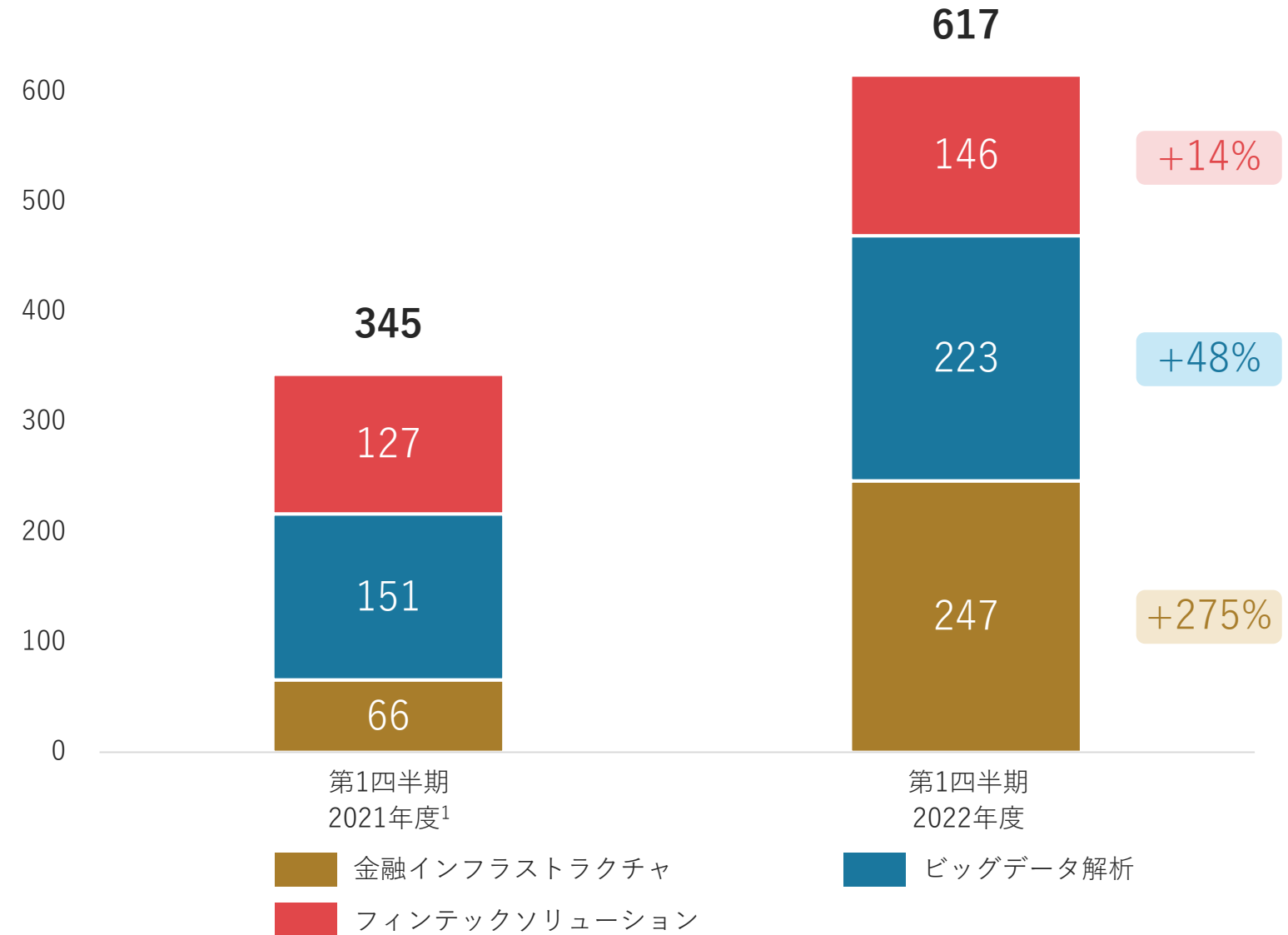
# セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+275%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+48%と高い成長を達成

(百万円)  
700  
600  
500  
400  
300  
200  
100  
0

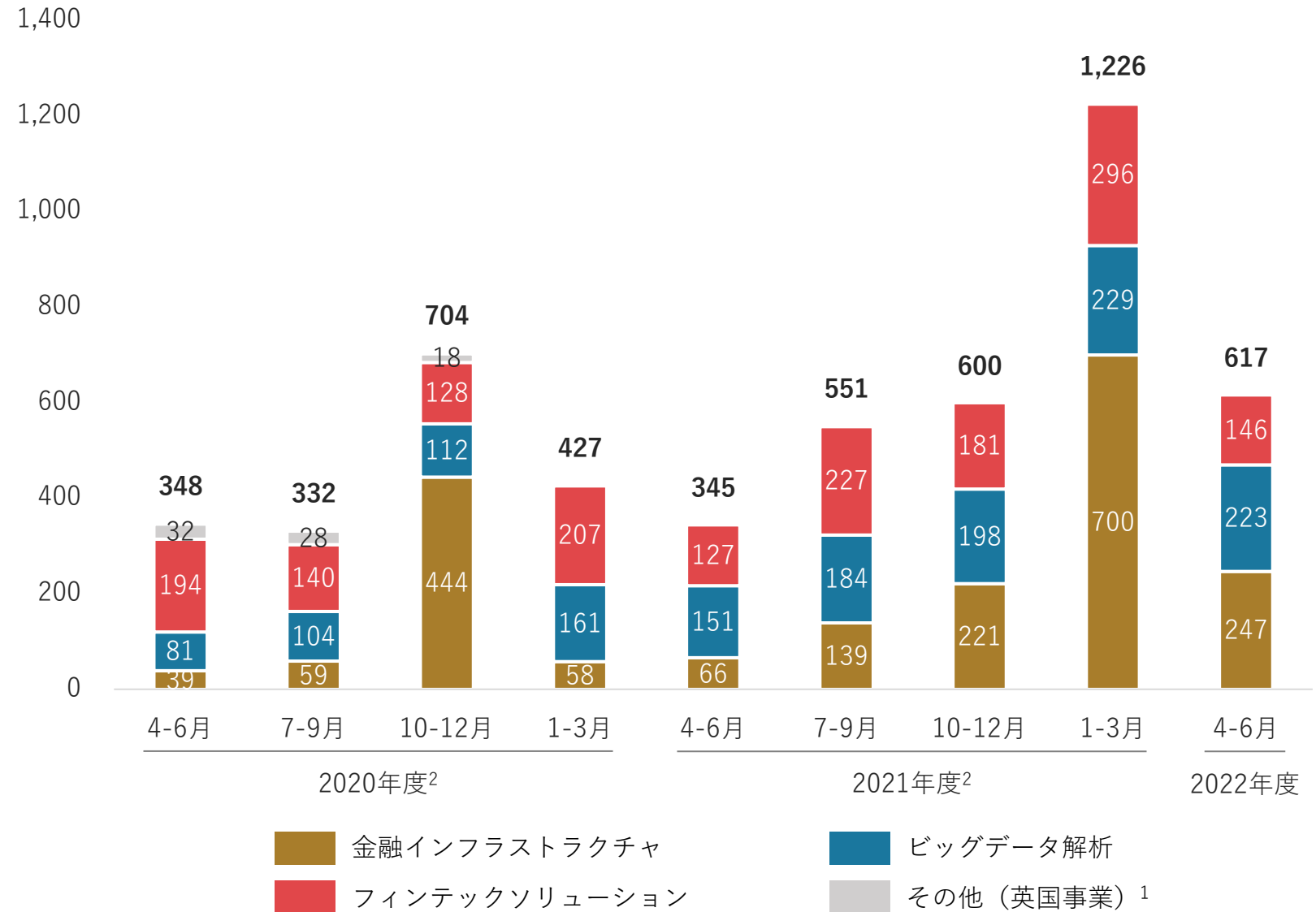
前年同期比



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

(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. 2021年度7-9月以前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

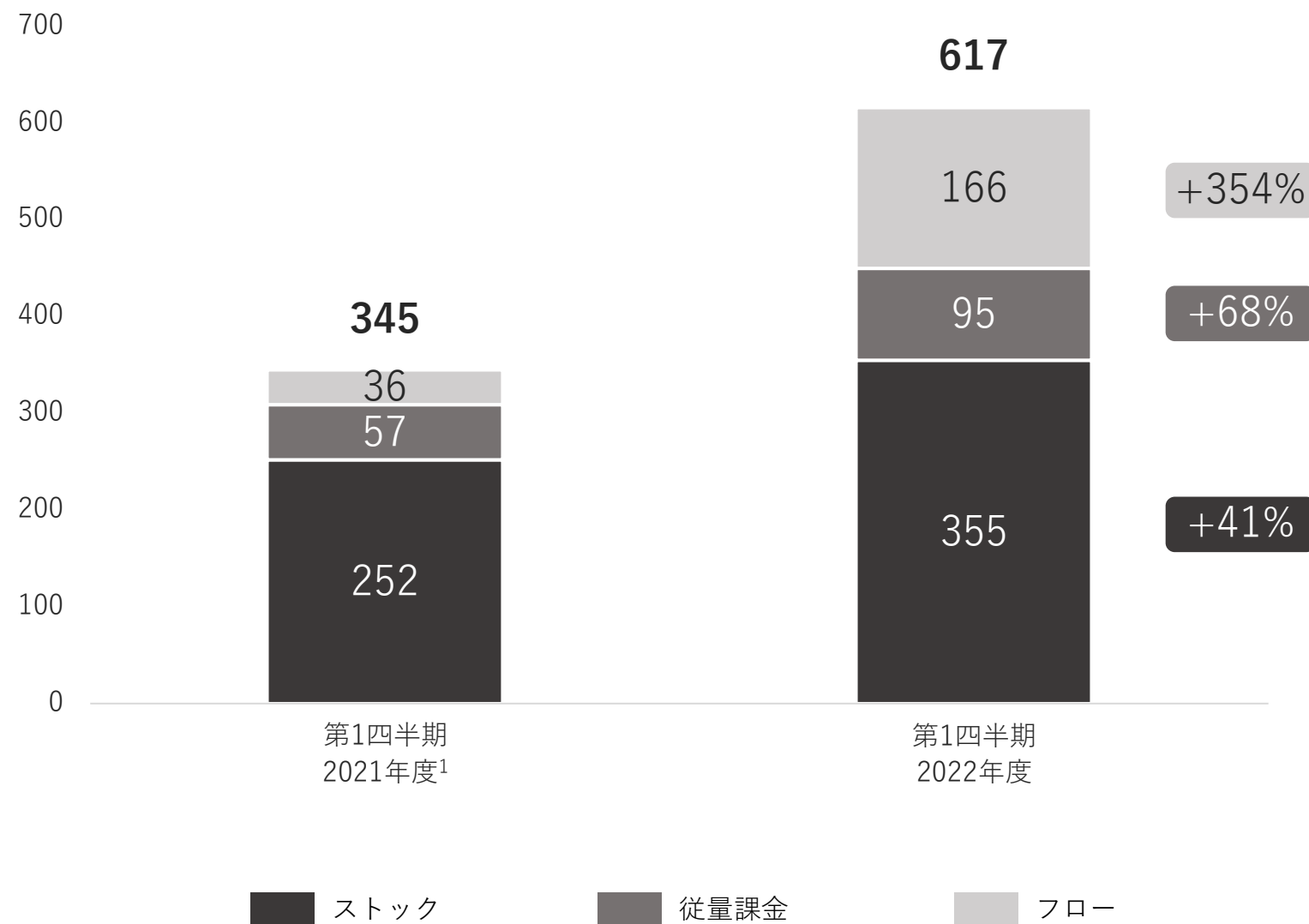
## タイプ別の売上高

新規サービスのローンチはなかったものの、開発等に伴うフロー収益が前年同期比+354%と大きく増収し、売上高の成長をけん引

昨年度に複数の新規導入が完了したことで、ストック収益 / 従量課金収益も+41% / +68%と高い成長を実現

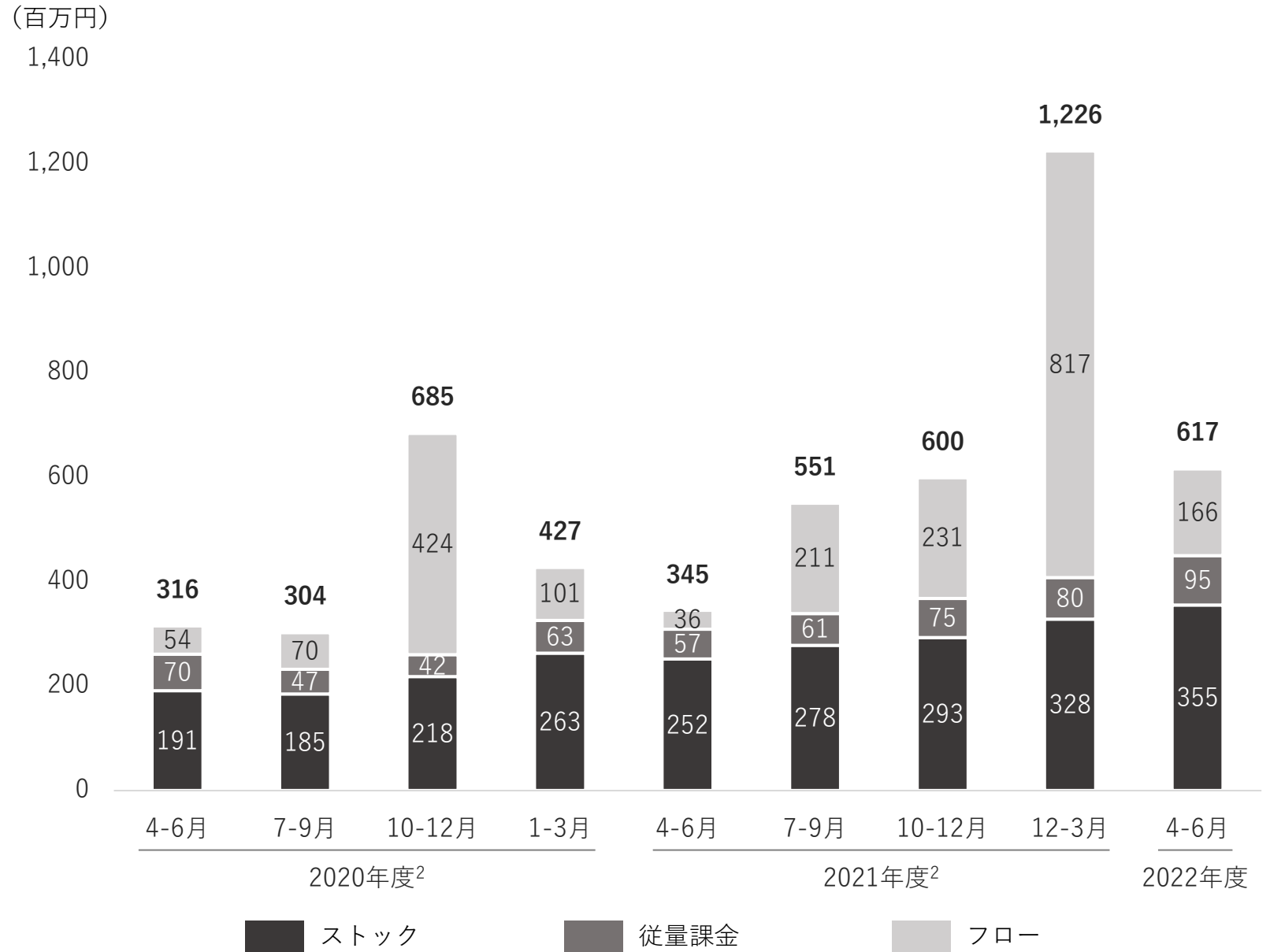
(百万円)

前年同期比



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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



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. 2021年度7-9月以前の四半期決算数値は、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

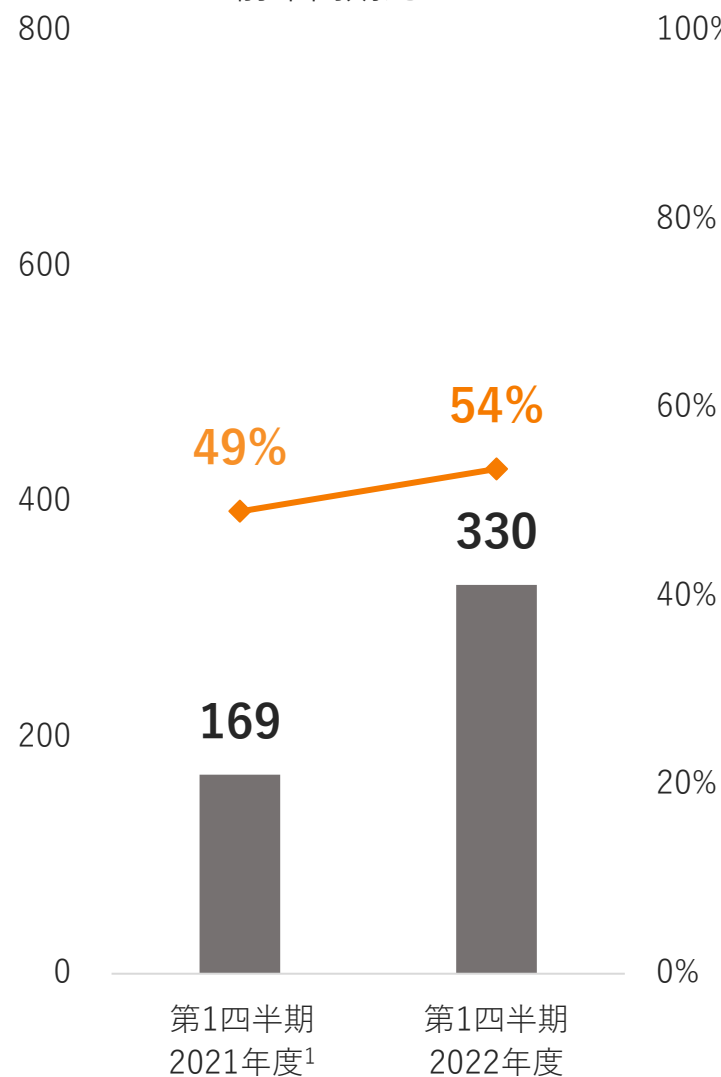
製造原価は、開発案件の増加に伴う人件費及び業務委託費の増加、並びに金融関連費用の増加により、対売上高比率は上昇

販売管理費は、事業規模の拡大に伴う人件費や通信費の増加、引越関連費用の計上があったものの、増加幅は限定的で、対売上高比率は大きく低下

## 製造原価

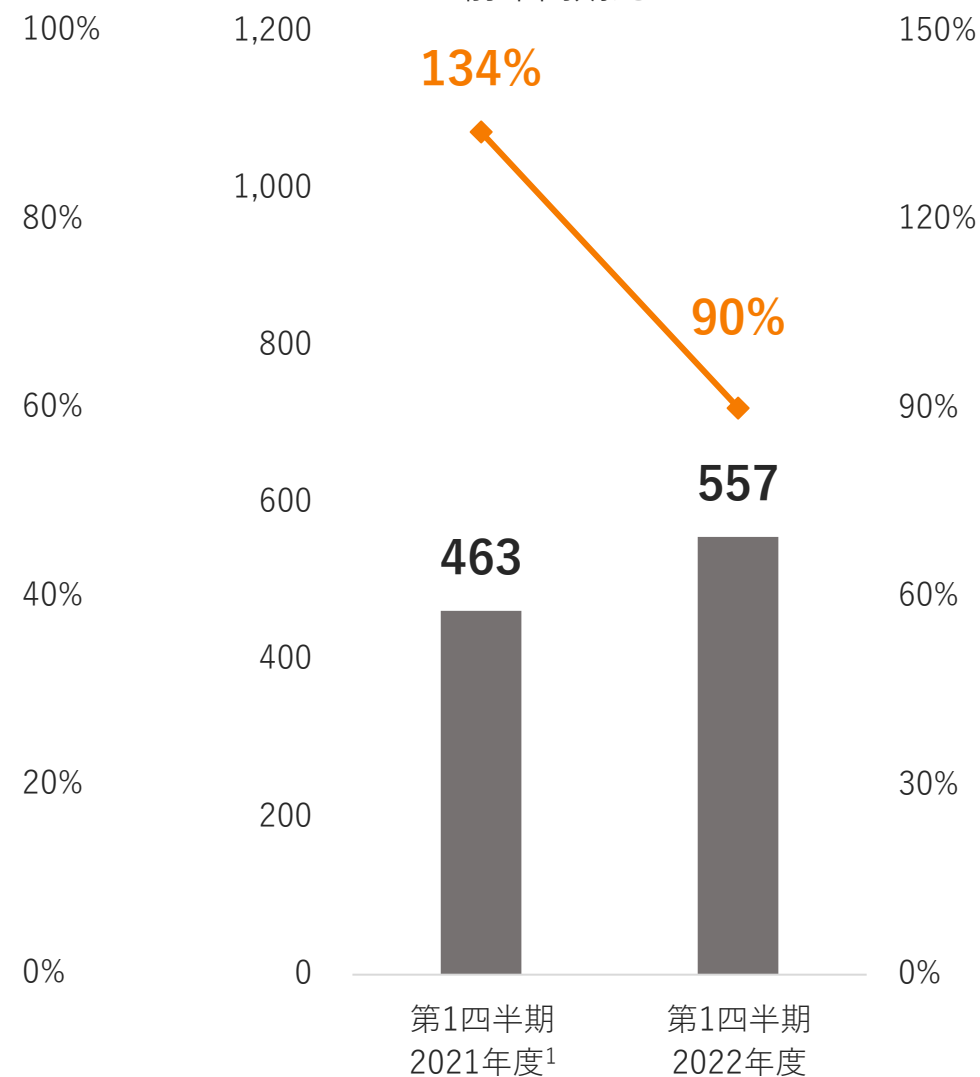
(百万円)

前年同期比+95%



## 販売管理費

前年同期比+20%



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

引越関連費用や賞与引当金の計上開始等の特殊要因による費用増があったものの、全体としては**売上高が前年同期比+79%**であったのに対し、**費用総額は+40%にとどまる**

(百万円)

1,000

前年同期比+40%

800

600

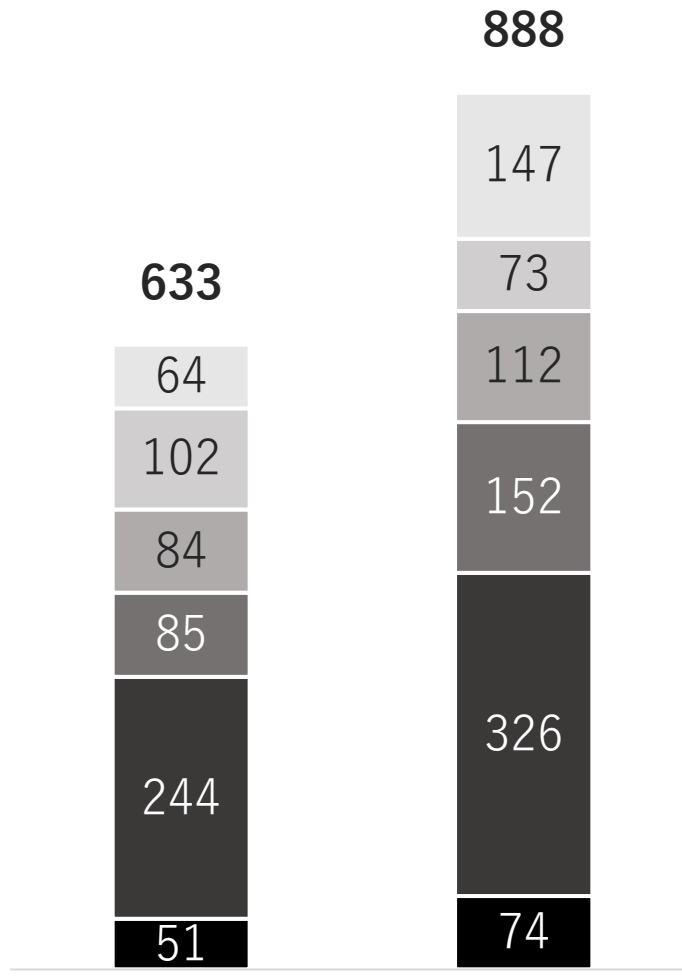
400

200

0

第1四半期  
2021年度<sup>1</sup>

第1四半期  
2022年度



## その他（前年同期比+129%）

- ・ 主に稼働サービスの規模拡大に伴い、金融関連費用が増加（+32百万円）
- ・ 特殊要因として、引越関連の一時費用（16百万円）計上

## 広告宣伝費（前年同期比▲29%）

- ・ 主に自社サービスにおける大型キャンペーン等を行わなかったため一時的に減少

## 通信費（前年同期比+34%）

- ・ 主に稼働サービスの規模拡大に伴い増加
- ・ 特殊要因として、ドル建て費用が円安の影響を受けて増加

## 業務委託費（前年同期比+78%）

- ・ 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

## 人件費（前年同期比+34%）

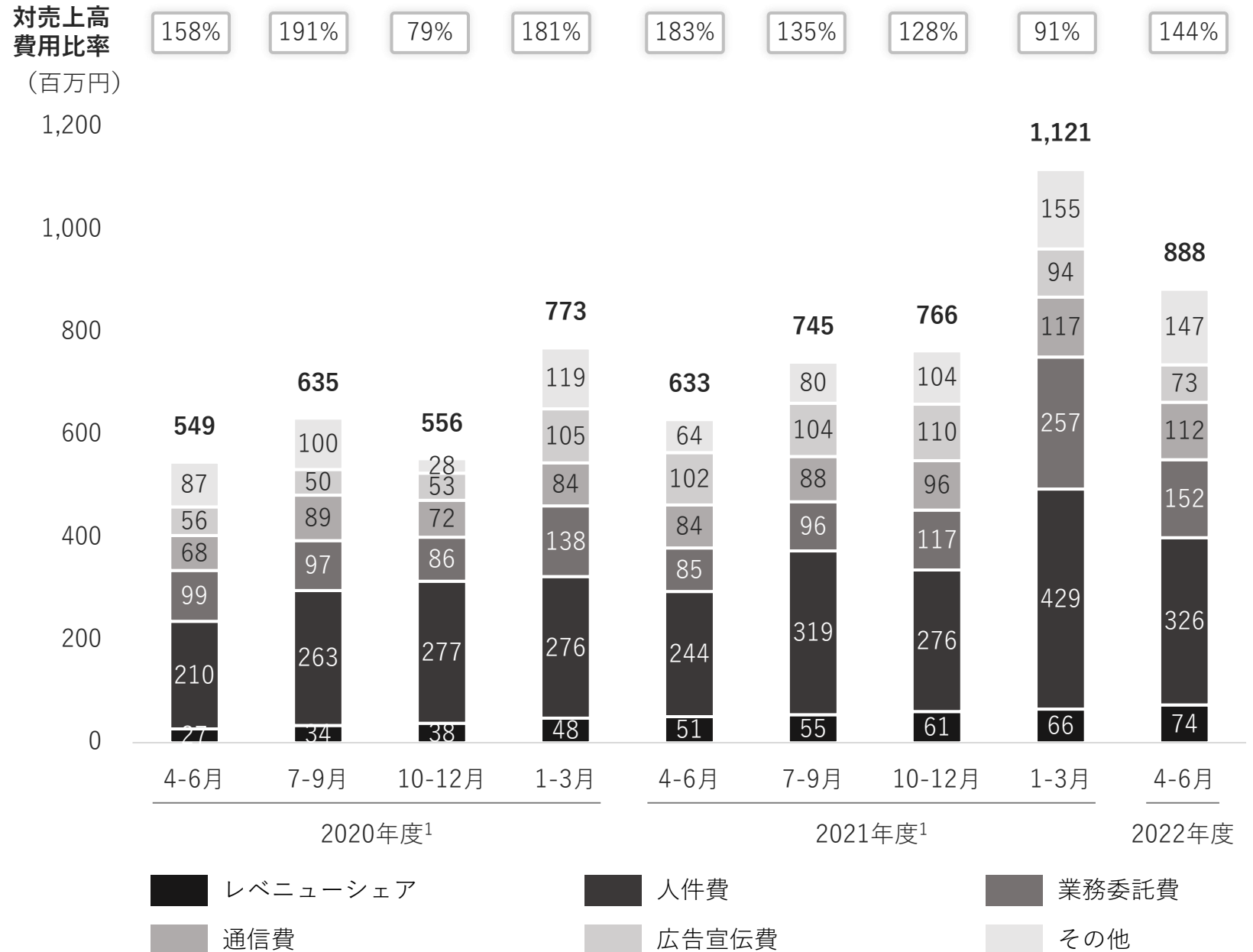
- ・ 主に従業員数の拡大に伴い増加
- ・ 特殊要因として、今期から賞与引当金の計上を開始したことで増加

## レベニューシェア（前年同期比+44%）

- ・ 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

# 費用内訳の推移

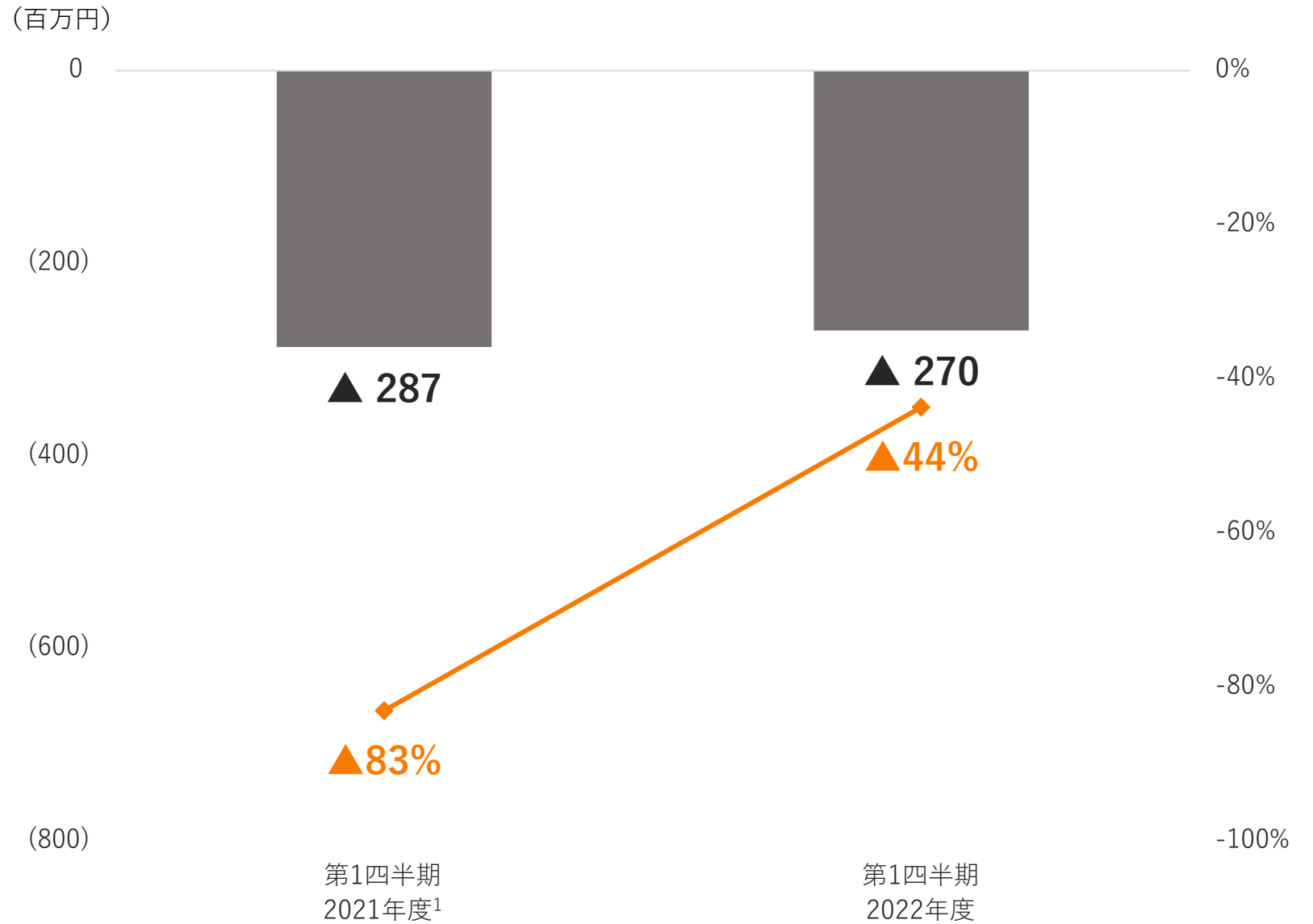


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない



# 営業損益

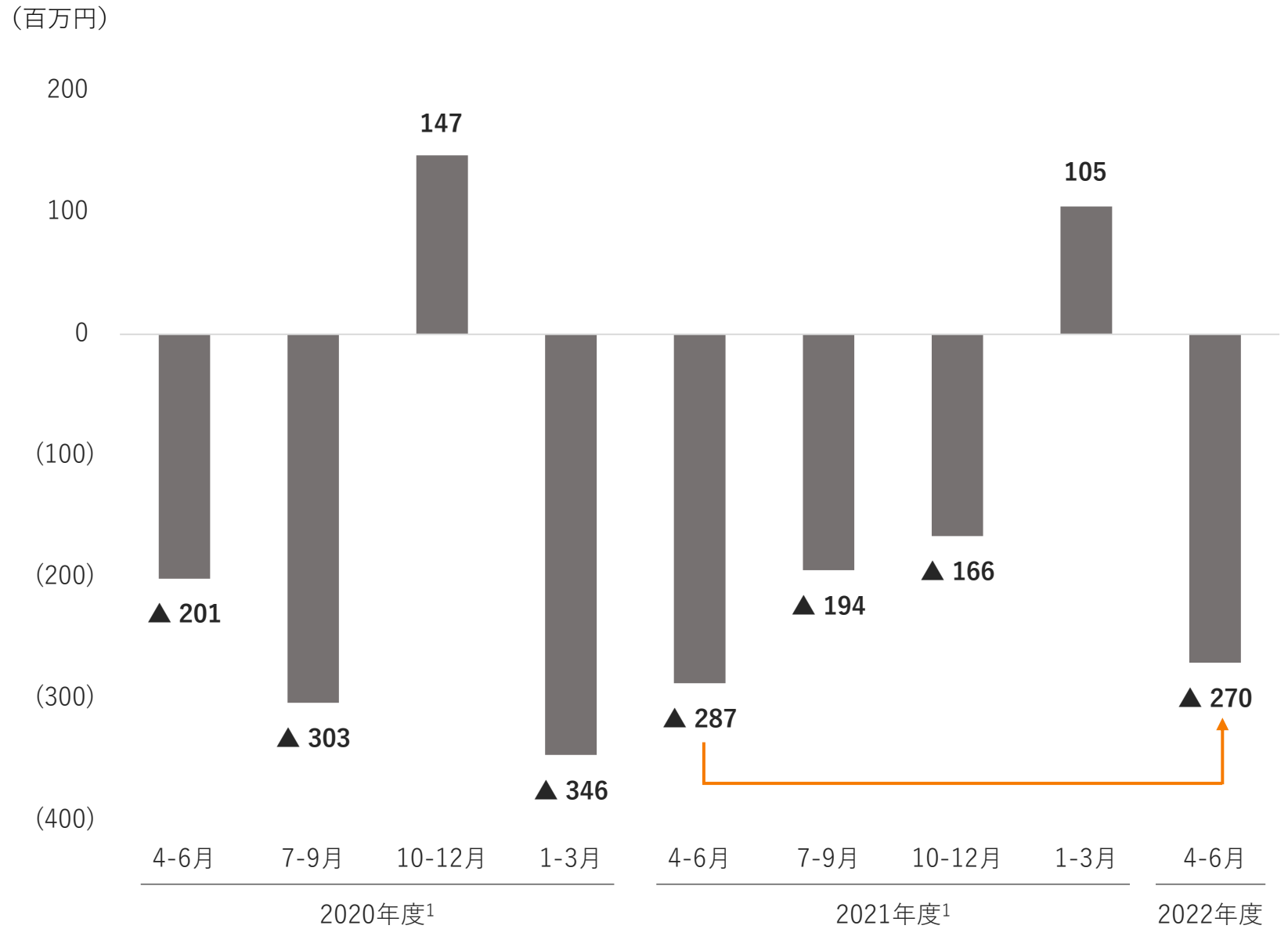
売上高の増加に伴い、販売管理費率が大幅に低下したため、**営業損益率は▲83%から▲44%へ改善**



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

投資フェーズであるため、営業赤字が続いているものの、売上高増加により営業損益は改善傾向



1. 2021年度7-9月以前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6月末時点で約59億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<br>5,904        | 証券業における受入保証金<br>2,987 |
| 証券業における預託金<br>4,911    | 証券業における預り金<br>1,947   |
| 証券業における信用取引資産<br>3,146 | その他の流動負債<br>1,368     |
| その他の流動資産<br>1,003      | 固定負債・特別法上の準備金<br>98   |
| 固定資産<br>367            | 純資産<br>8,932          |

# セグメント別四半期業績

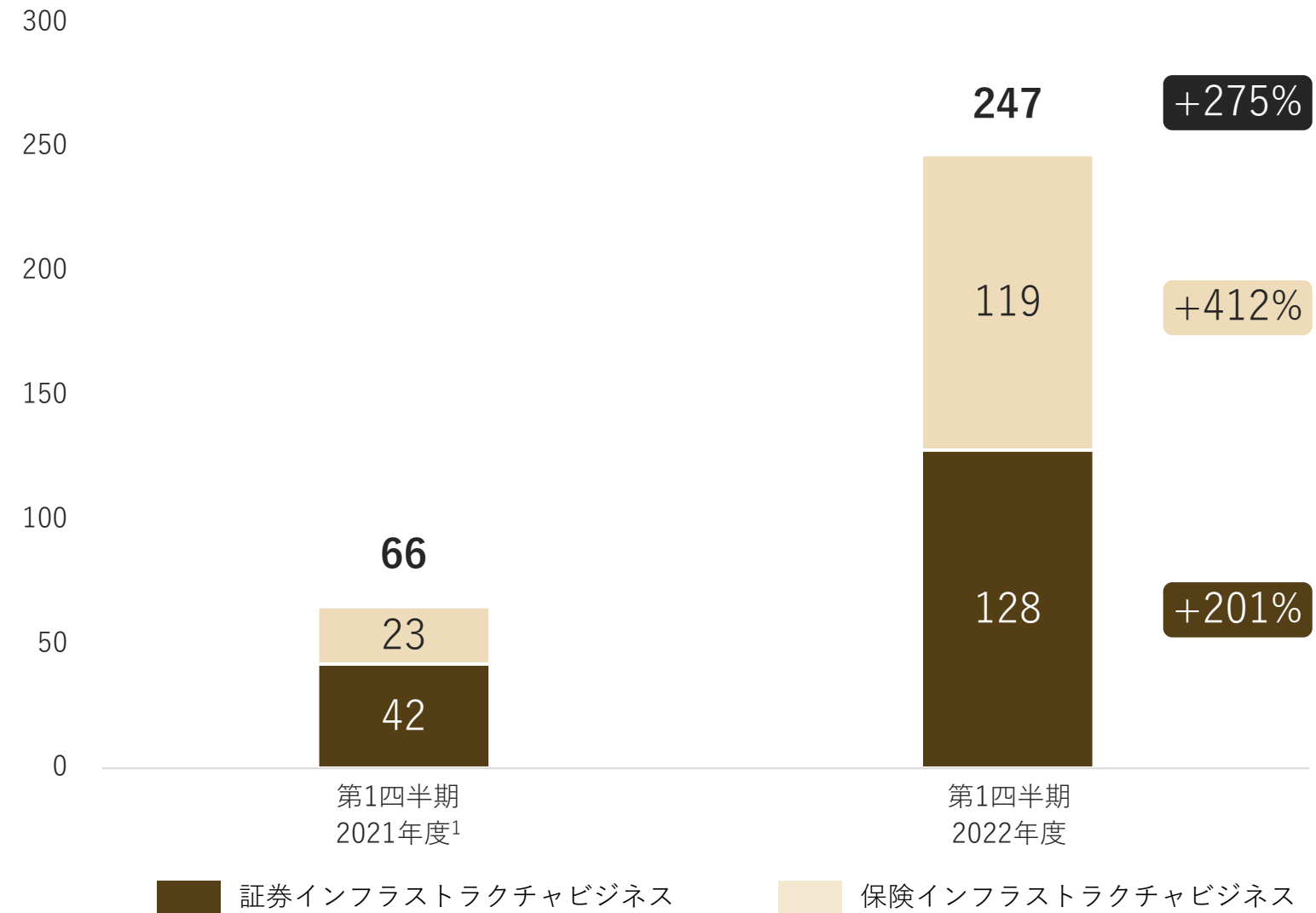
## QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

## 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  
+275%の247百万円を計  
上

(百万円)

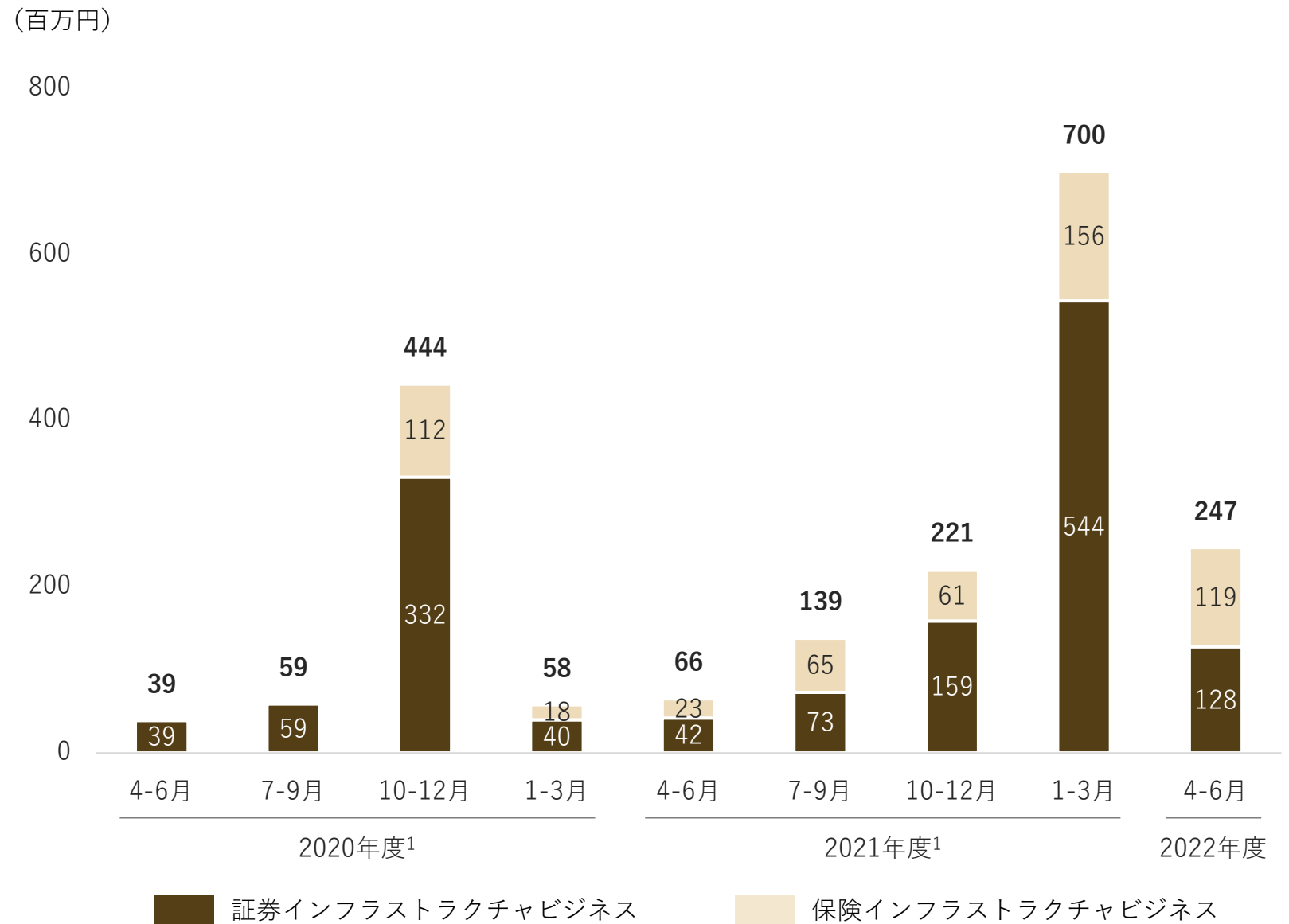
前年同期比



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

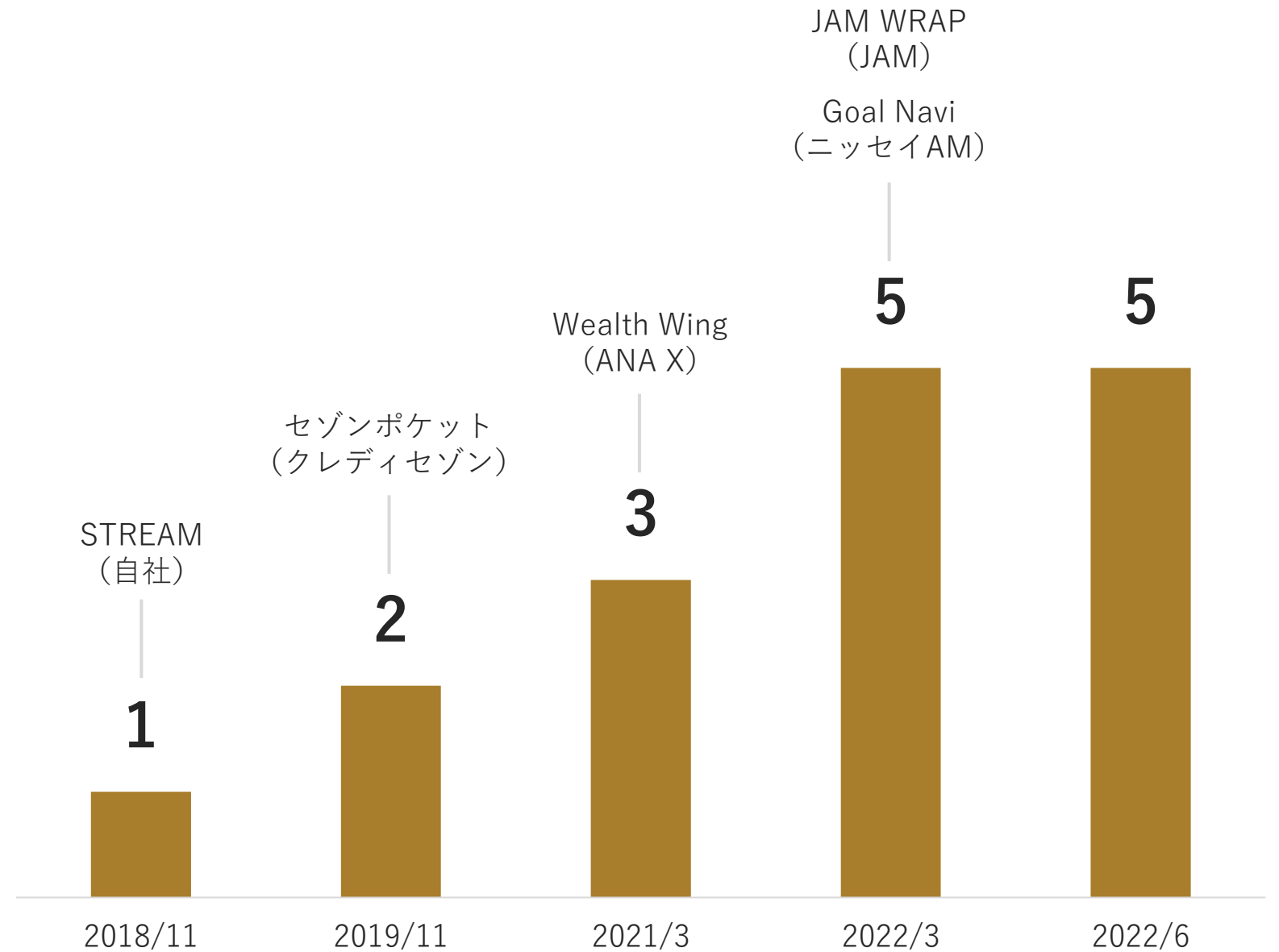
パートナー数の増加に伴うストック収益の増加が売上高拡大に貢献



1. 2021年度7-9月以前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

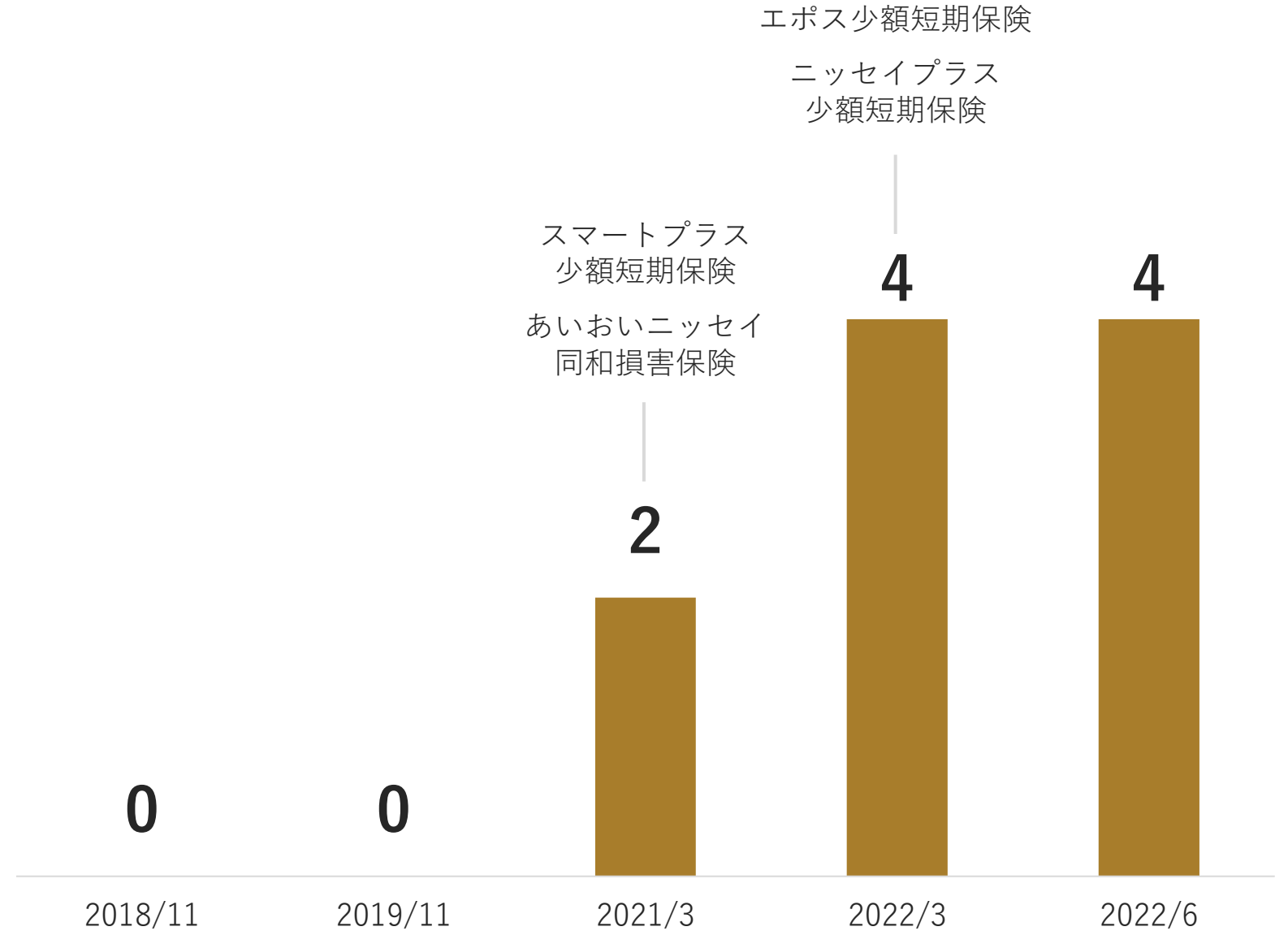
当四半期は、新たなサービスリリースはなかったものの、新規サービスのローンチに向けて開発に注力



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

保険も同様に、当四半期は新規導入はなかったものの、新規導入に向けて開発に注力



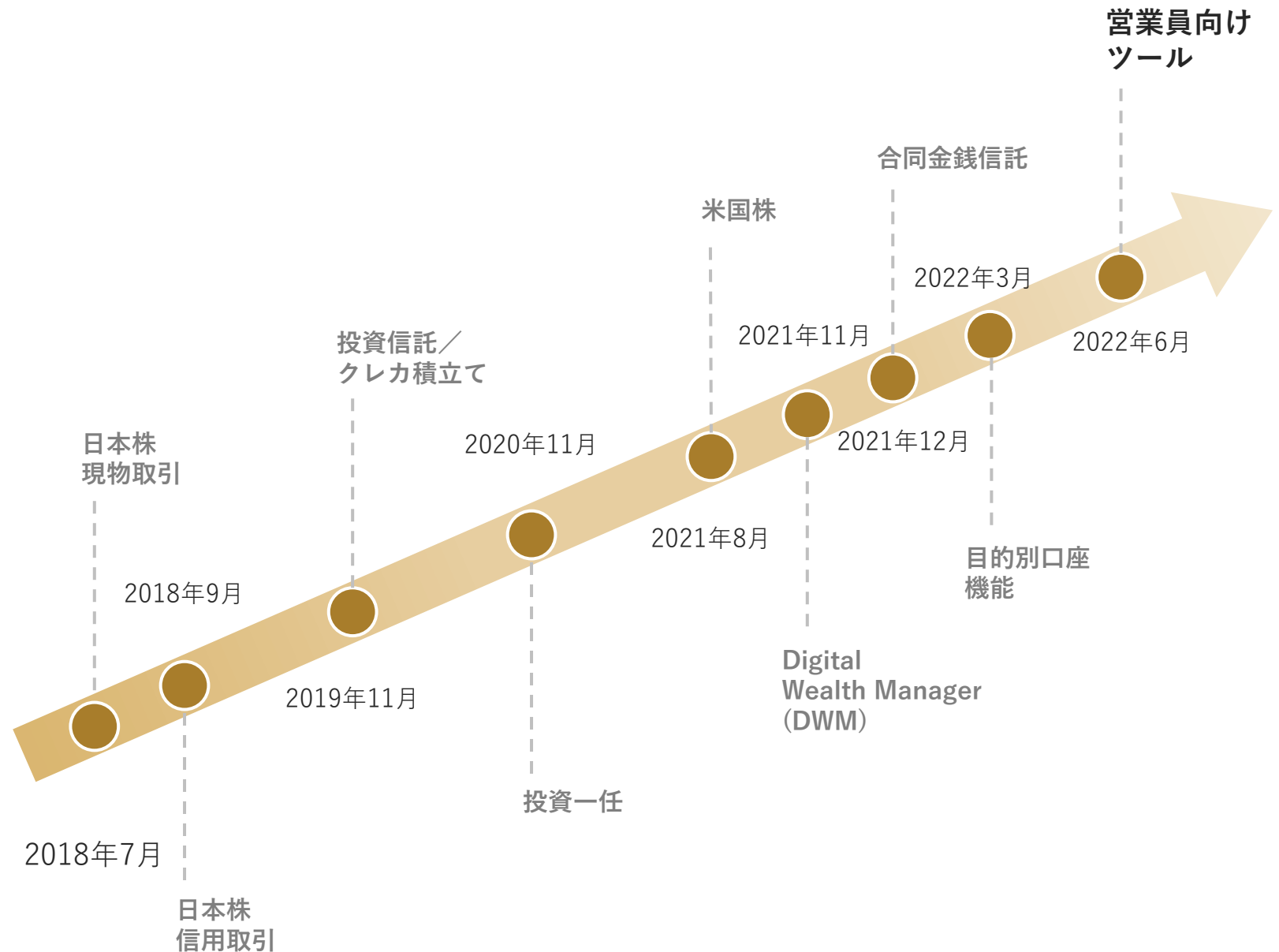
1. Inspireで妊婦向け母子保険及びキャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む



## 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

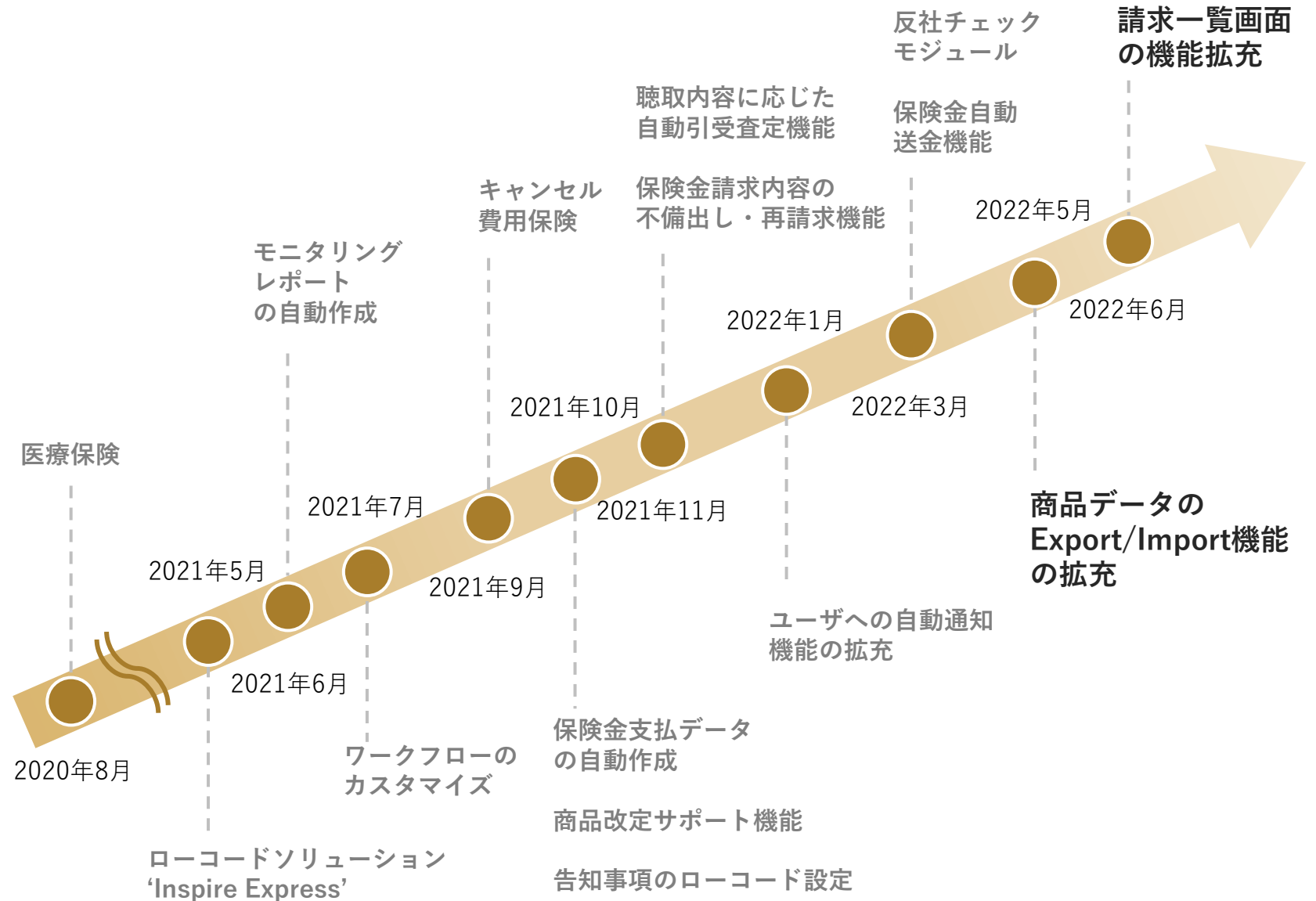
当四半期は、Digital Wealth Managerの「営業員向けツール」を開発。引き続き、「営業員向けツール」の機能拡充を行っていく計画



# 保険インフラの商品・機能拡充

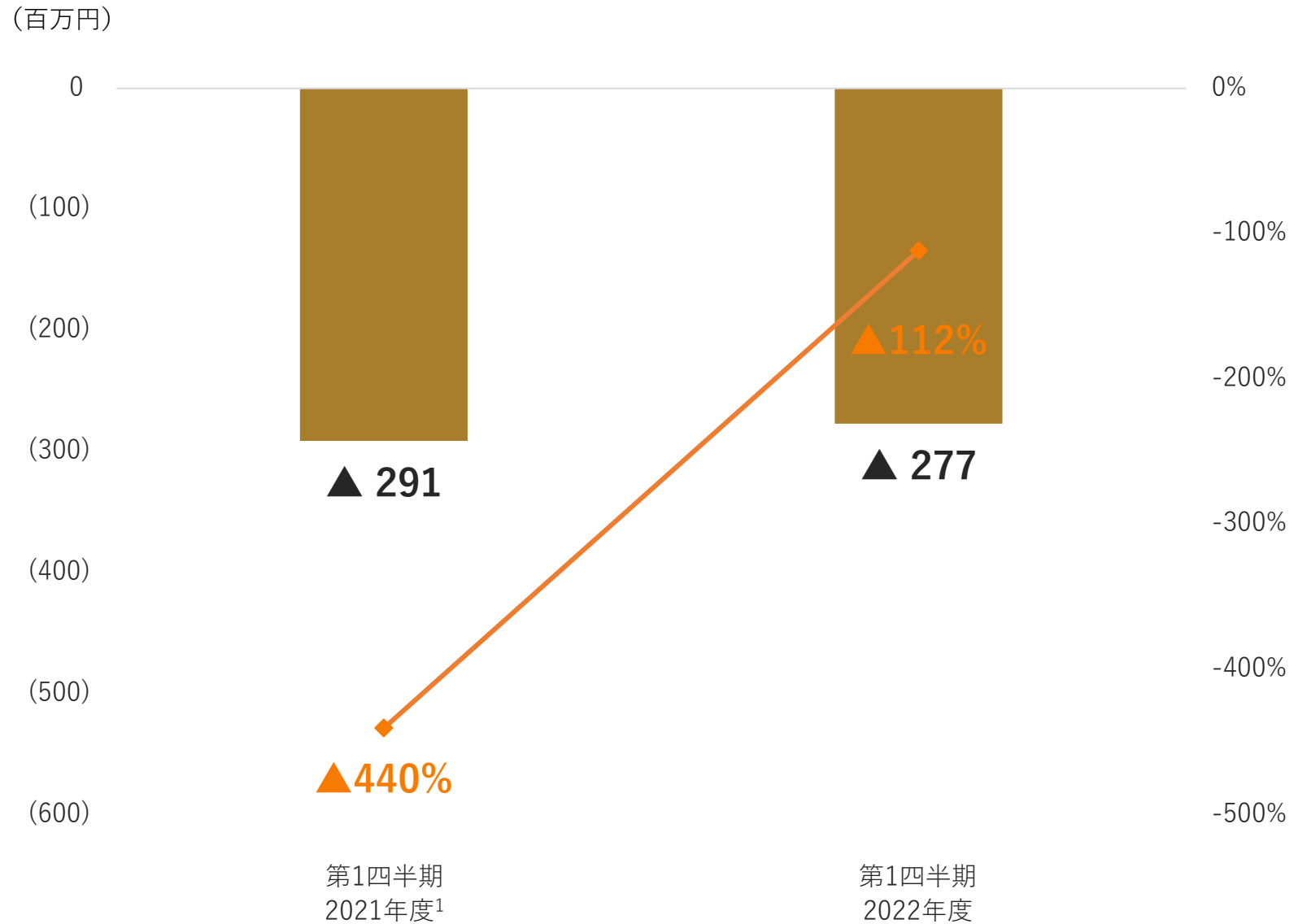
保険インフラも、証券同様、パートナーからの要望に応じて新しい機能をタイムリーに開発

当四半期は、請求一覧画面や商品データのExport / Import機能の拡充を実施



## 営業利益（率） の推移

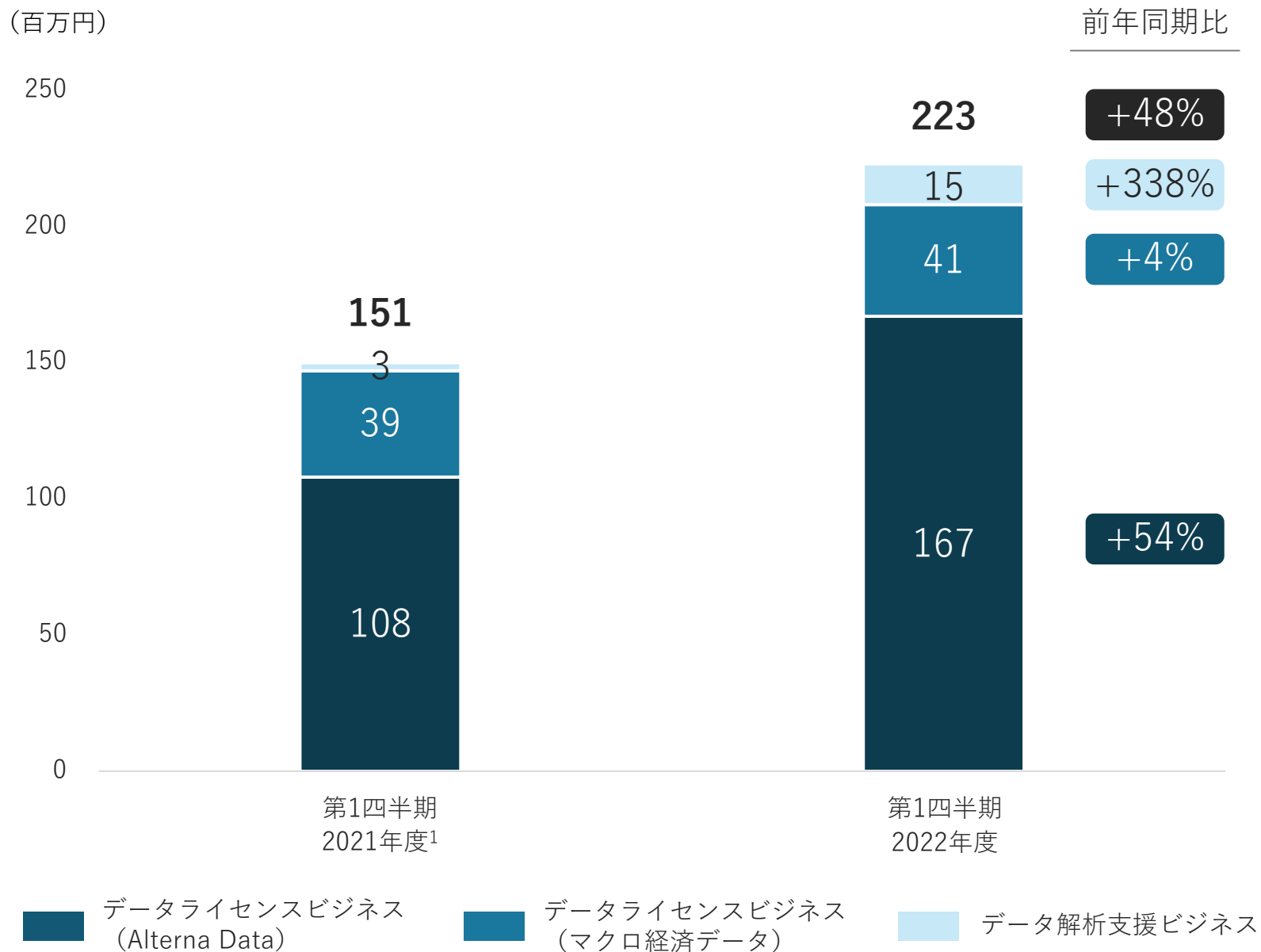
事業規模の拡大に応じて  
人件費や業務委託費が増  
加したものの、営業損失  
額は減少し、**営業損失率**  
**も▲440%から▲112%へ**  
**大きく改善**



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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+54%と成長した結果、売上高は前年同期比+48%の223百万円を計上

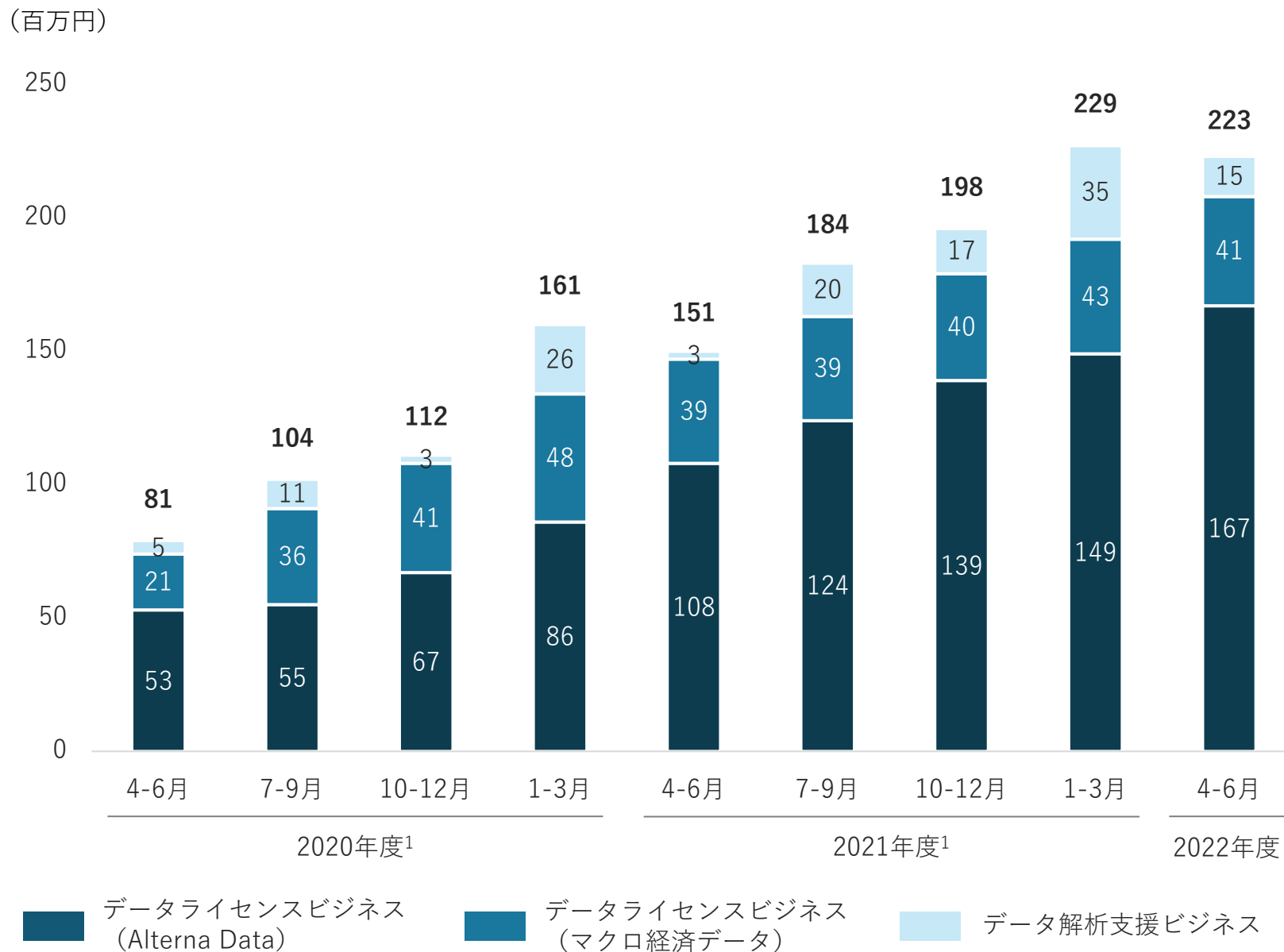


1. 前年同期（2021年4月～2021年6月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# ビジネス別の売上高推移

当四半期の売上高は、前四半期よりも若干減少しているものの、**ストック収益中心のデータライセンスビジネスは順調に拡大中**

データ解析支援ビジネスは現状フロー収益の割合が高いため、四半期毎の変動が大きく、当四半期は前期比マイナス

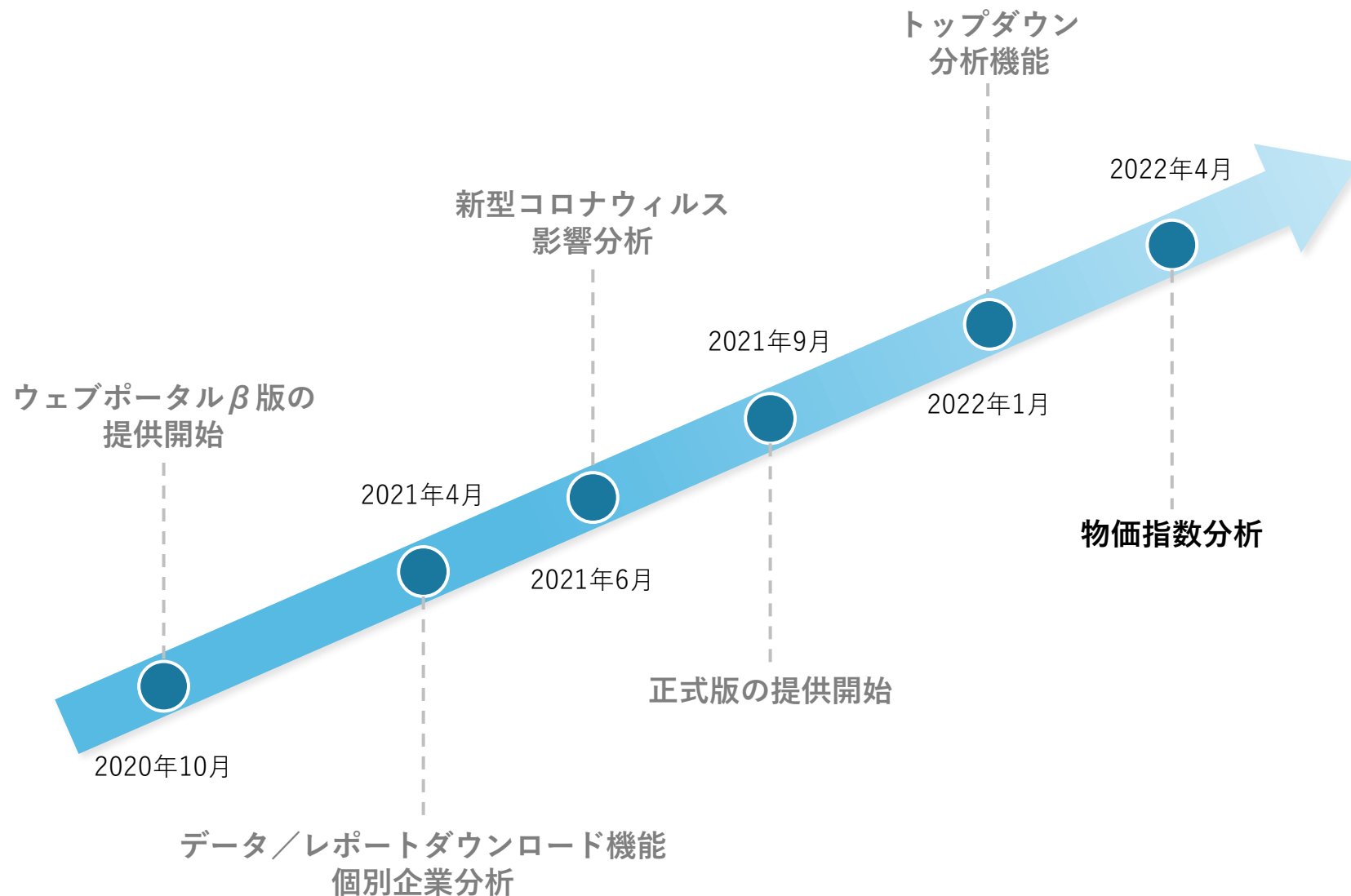


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 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

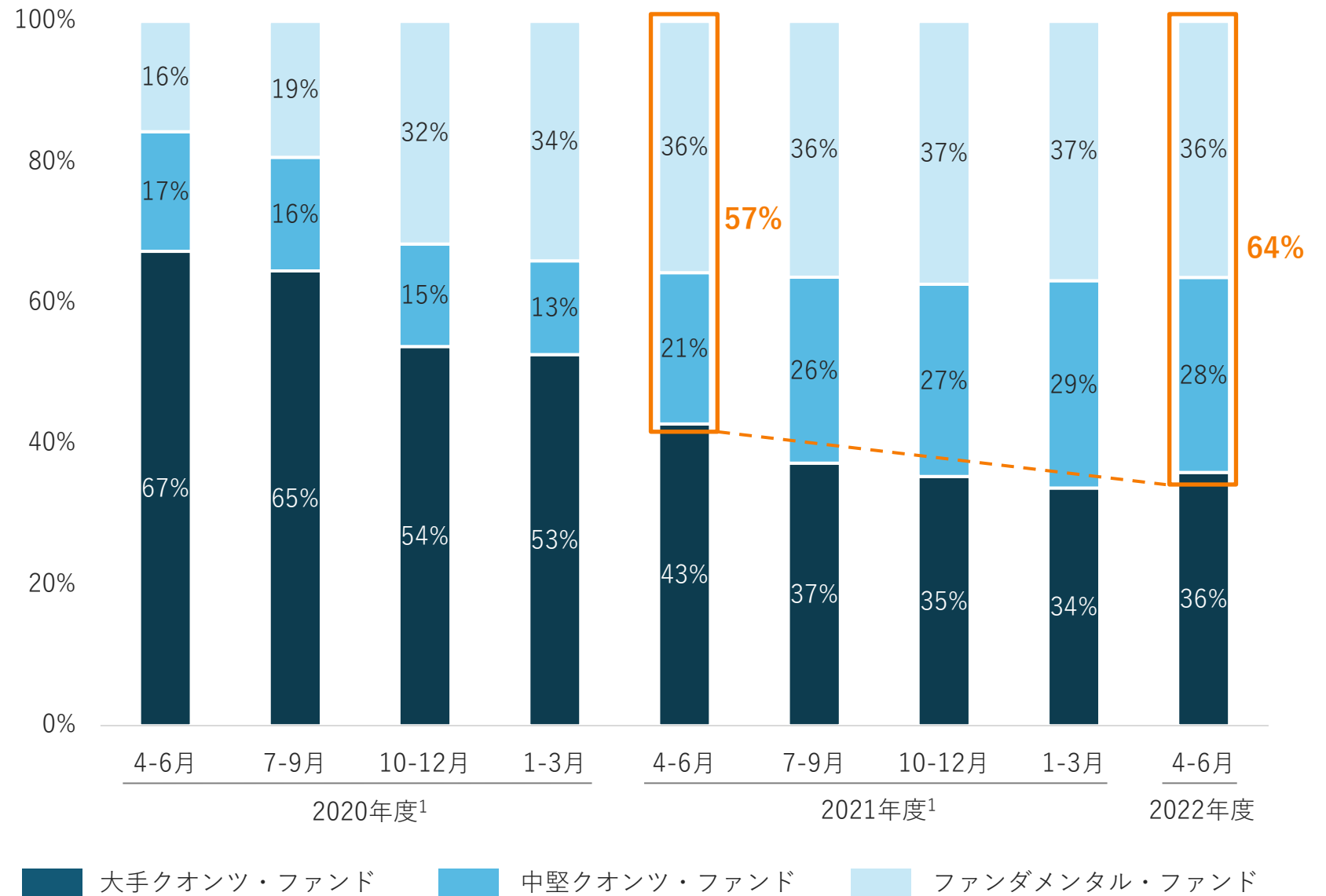
直近では、「Alterna  
Data」上で、POSデータ  
をもとにした**企業毎や商  
品カテゴリ毎の物価動向  
を分析できる機能**を追加



# Alterna Dataの顧客層拡大

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した結果、顧客の多様化が伸長

顧客属性別売上高構成比率

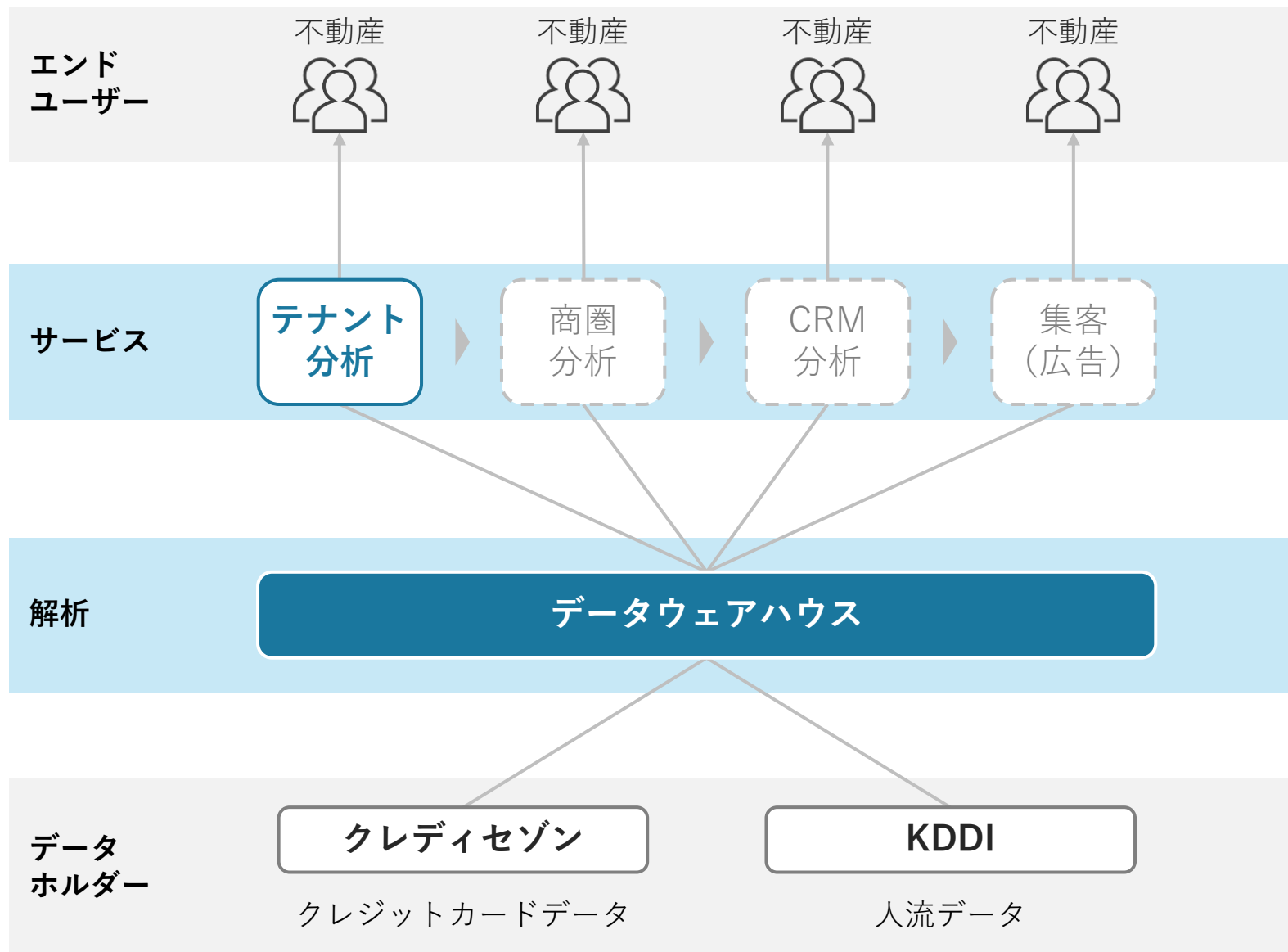


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 新たなプロダクトの立上げ

新規プロダクトの立上げに向け、顧客とデータパートナーの開拓を推進中

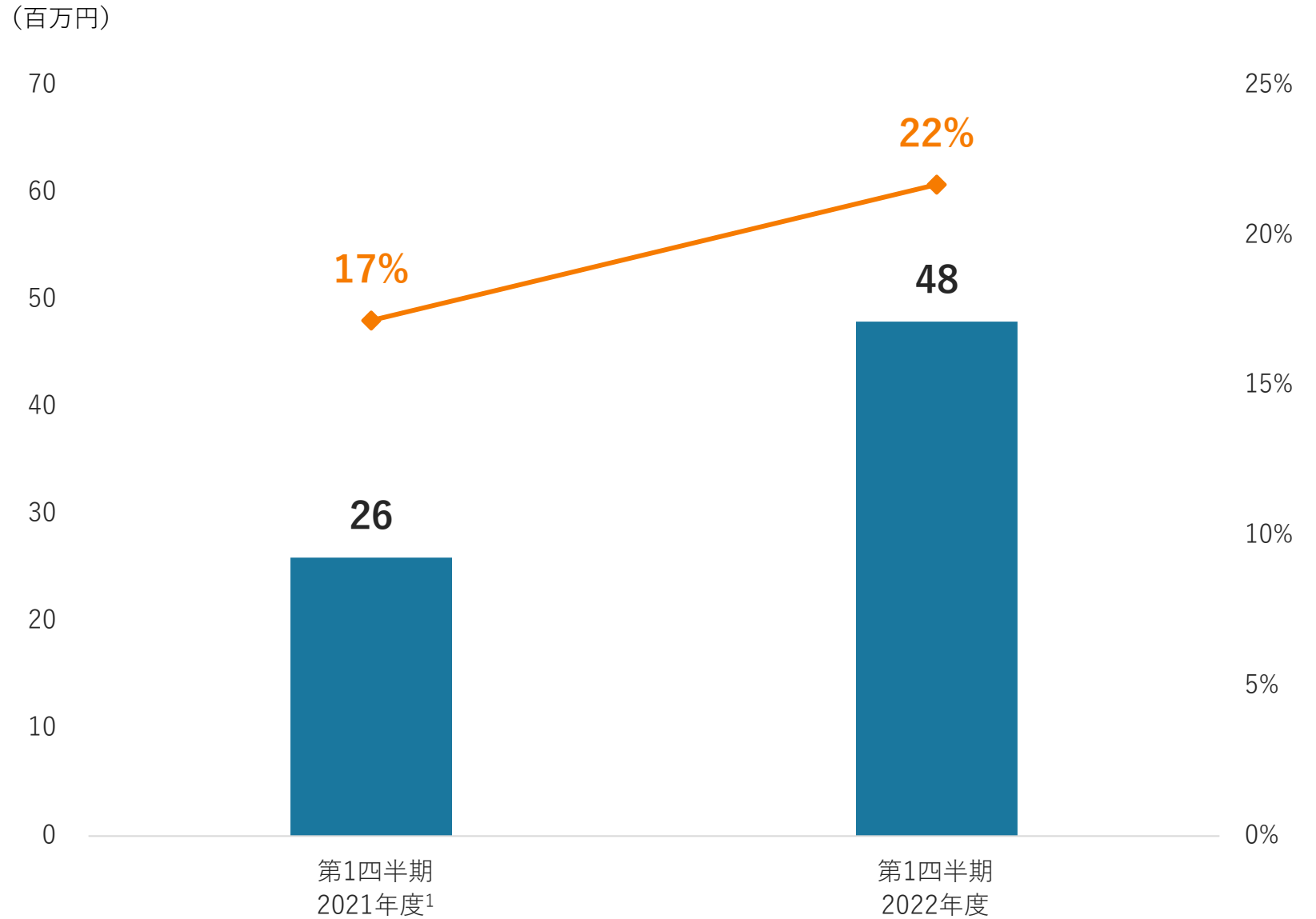
クレディセゾンとの提携（13頁参照）の第1弾として、東急不動産SCマネジメントへテナント選定分析を提供した他、KDDIの人流データを活用し、GYROグループへ運営する美容室の新規出店にかかる意思決定を支援





## 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ているものの、既存ビジネスの売上高拡大に伴い、営業利益率は17%から22%へ上昇



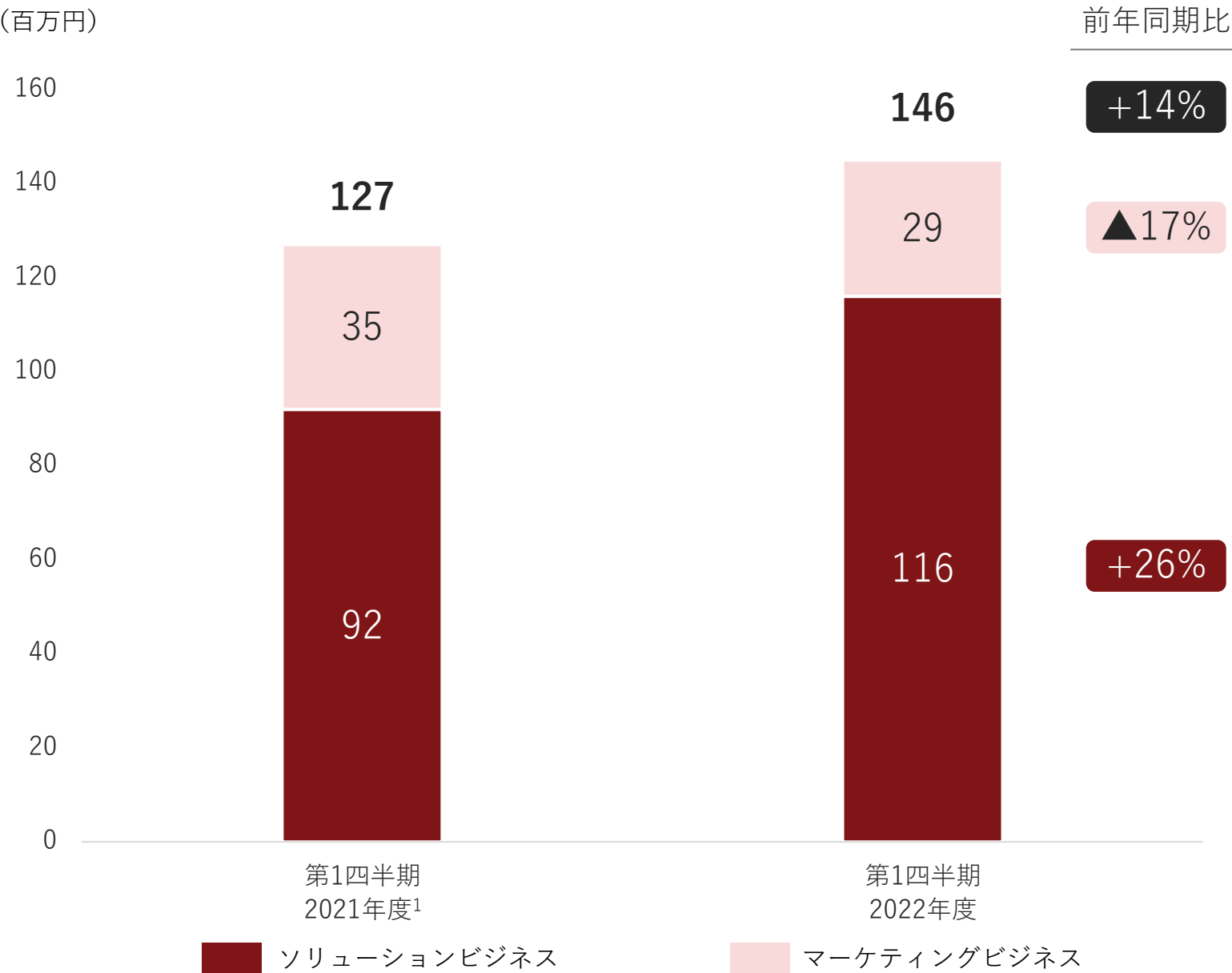
1. 前年同期（2021年4月～2021年6月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## ビジネス別の売上高

ソリューションビジネスのフロー収益が増加したため、売上高は前年同期比+14%の146百万円を計上

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

(百万円)

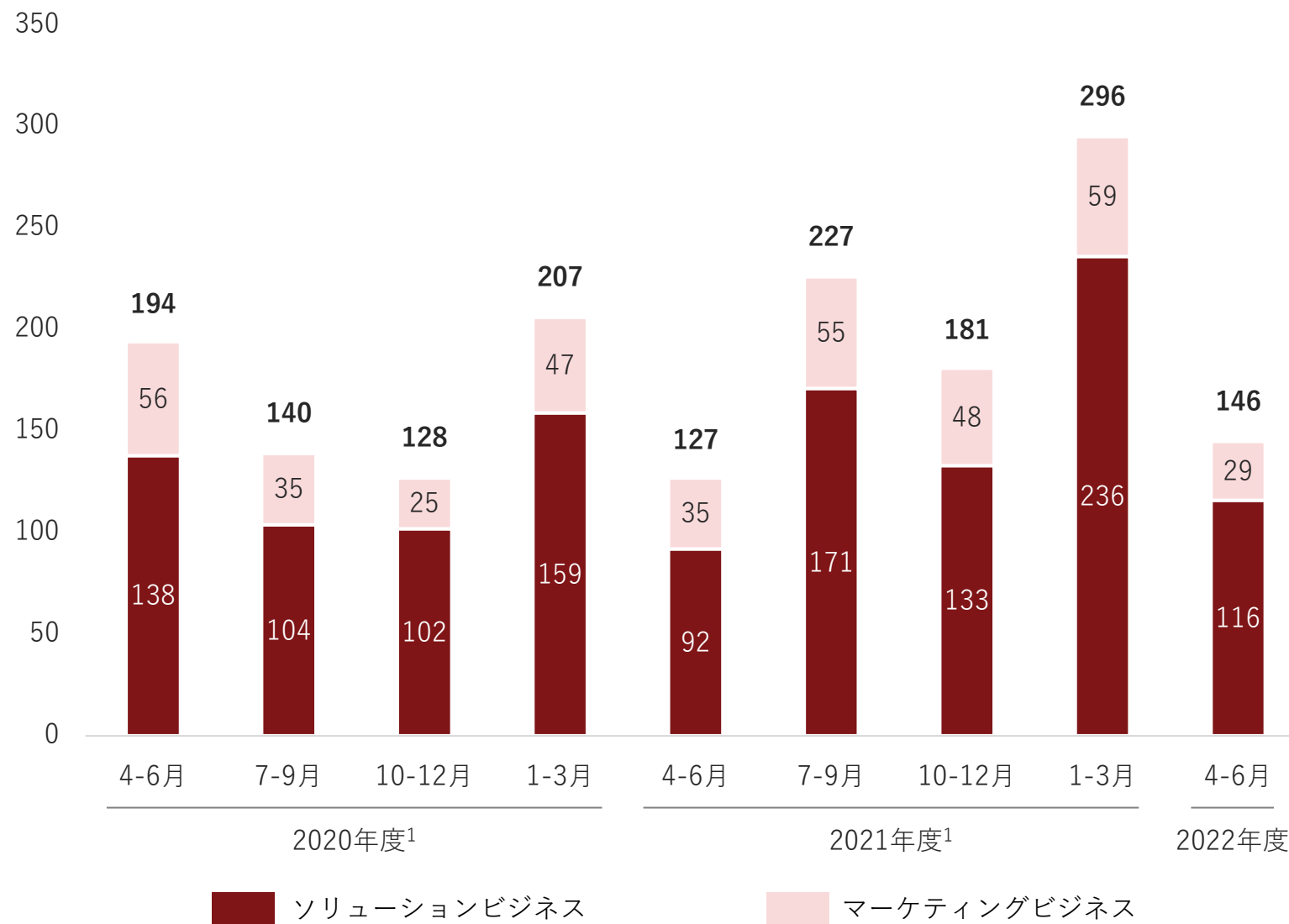


1. 前年同期（2021年4月～2021年6月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## ビジネス別の売上高推移

ソリューションビジネスは、フロー収益の割合が高いため、案件の導入時期により増減が生じる

(百万円)



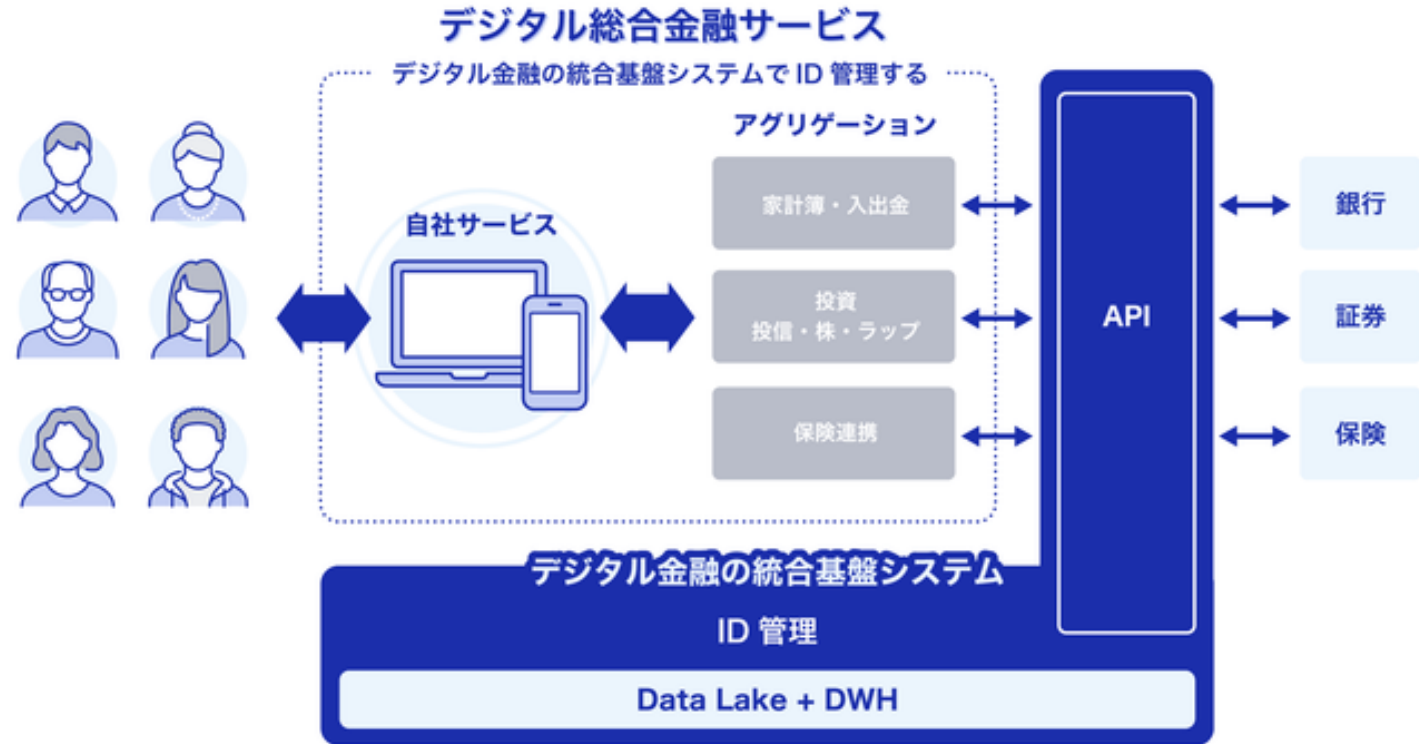
1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## 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、継続してプロジェクトを支援**

## 三菱UFJ銀行「Money Canvas」



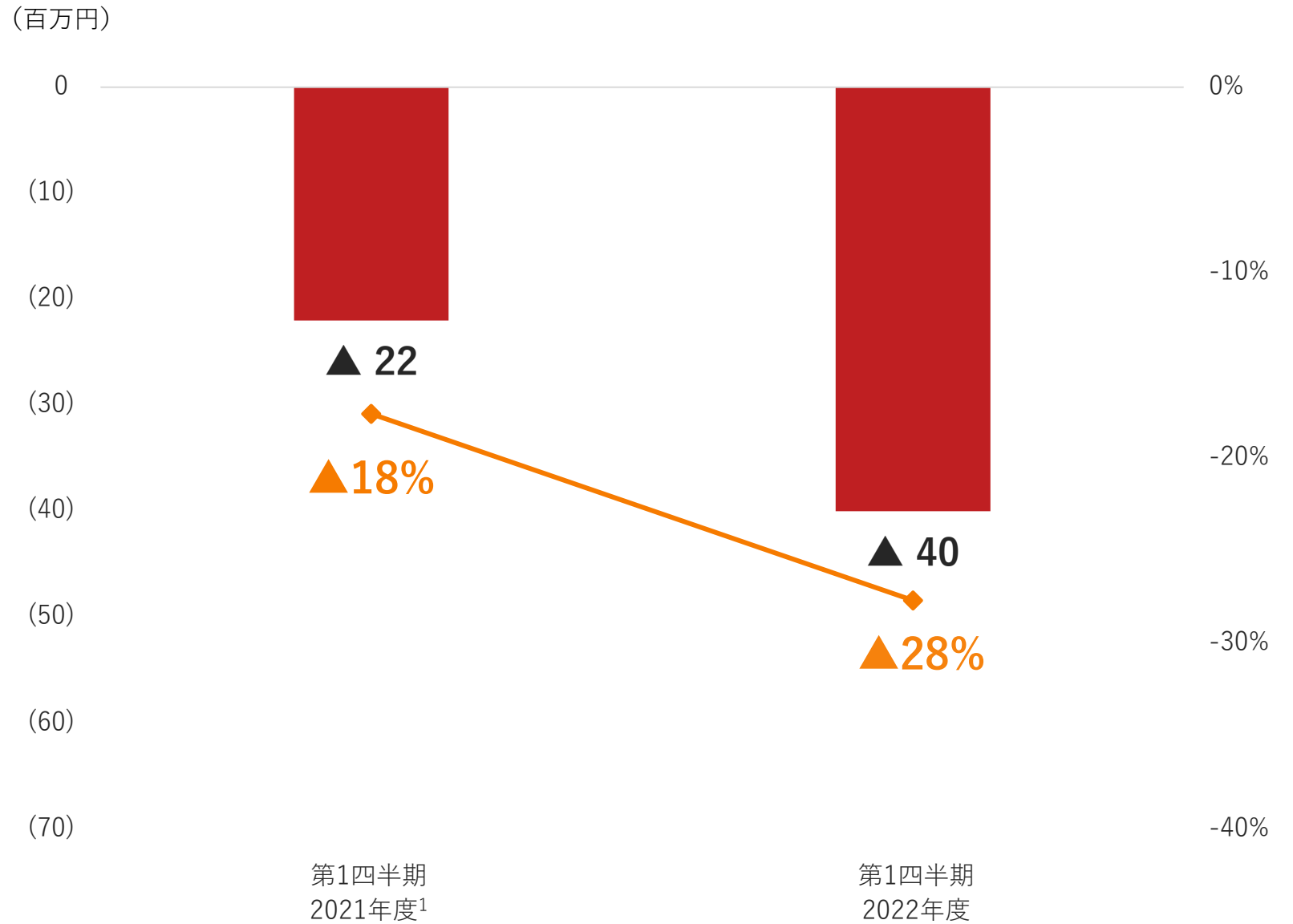
### プロジェクト概要

- 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

フロー収益の割合が高いため、案件の納品時期により、四半期毎の損益に増減が生じる

当四半期は赤字であったものの、通期では黒字が見込まれる



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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<br>予想 | 2021年度<br>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

**金融インフラ  
ストラクチャ**

成長率<sup>1</sup>  
87%

利益率<sup>2</sup>  
▲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<sup>1</sup>  
66%

利益率<sup>2</sup>  
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<sup>1</sup>  
24%

利益率<sup>2</sup>  
14%

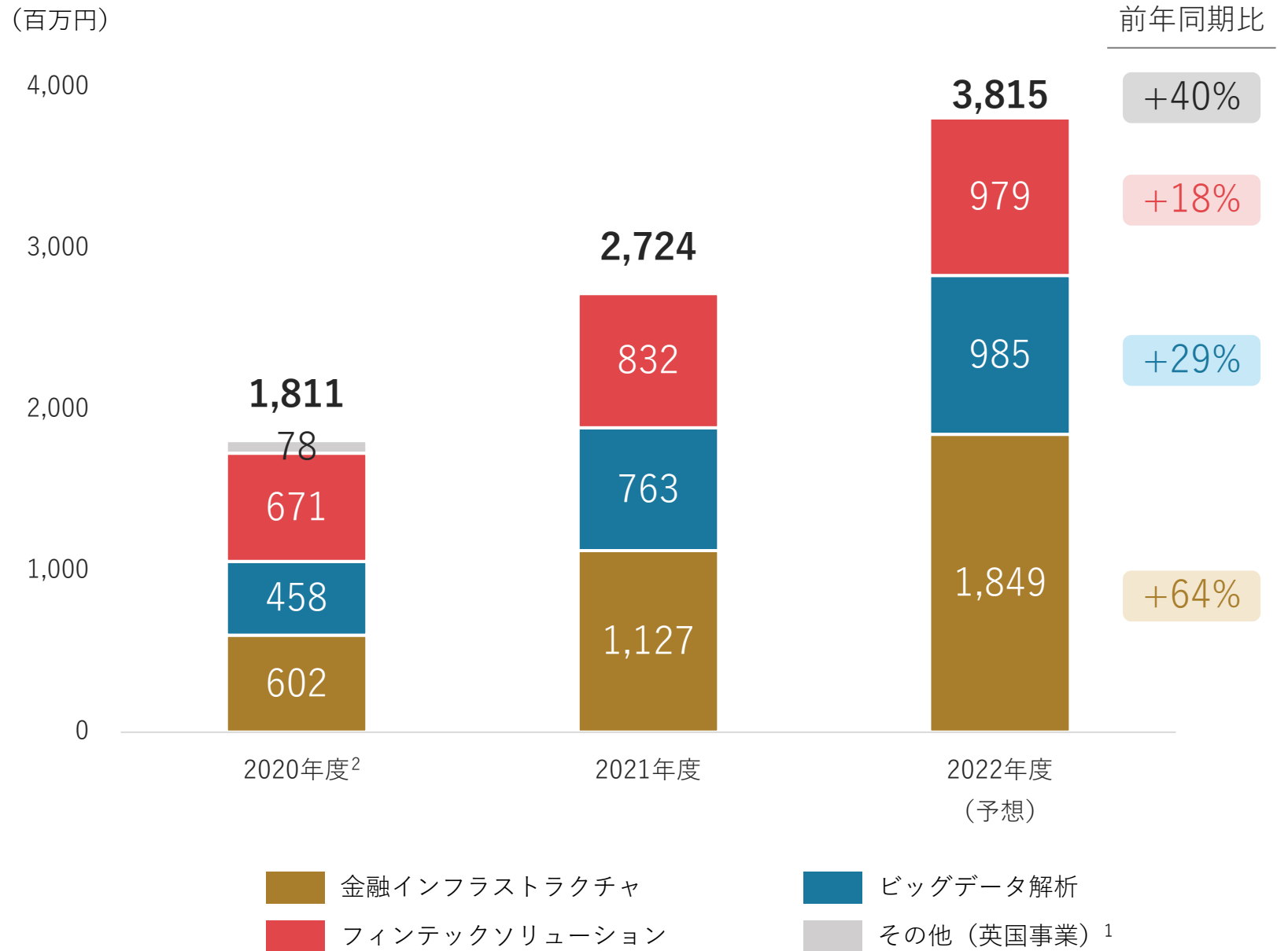
フィンテック  
ソリューション

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

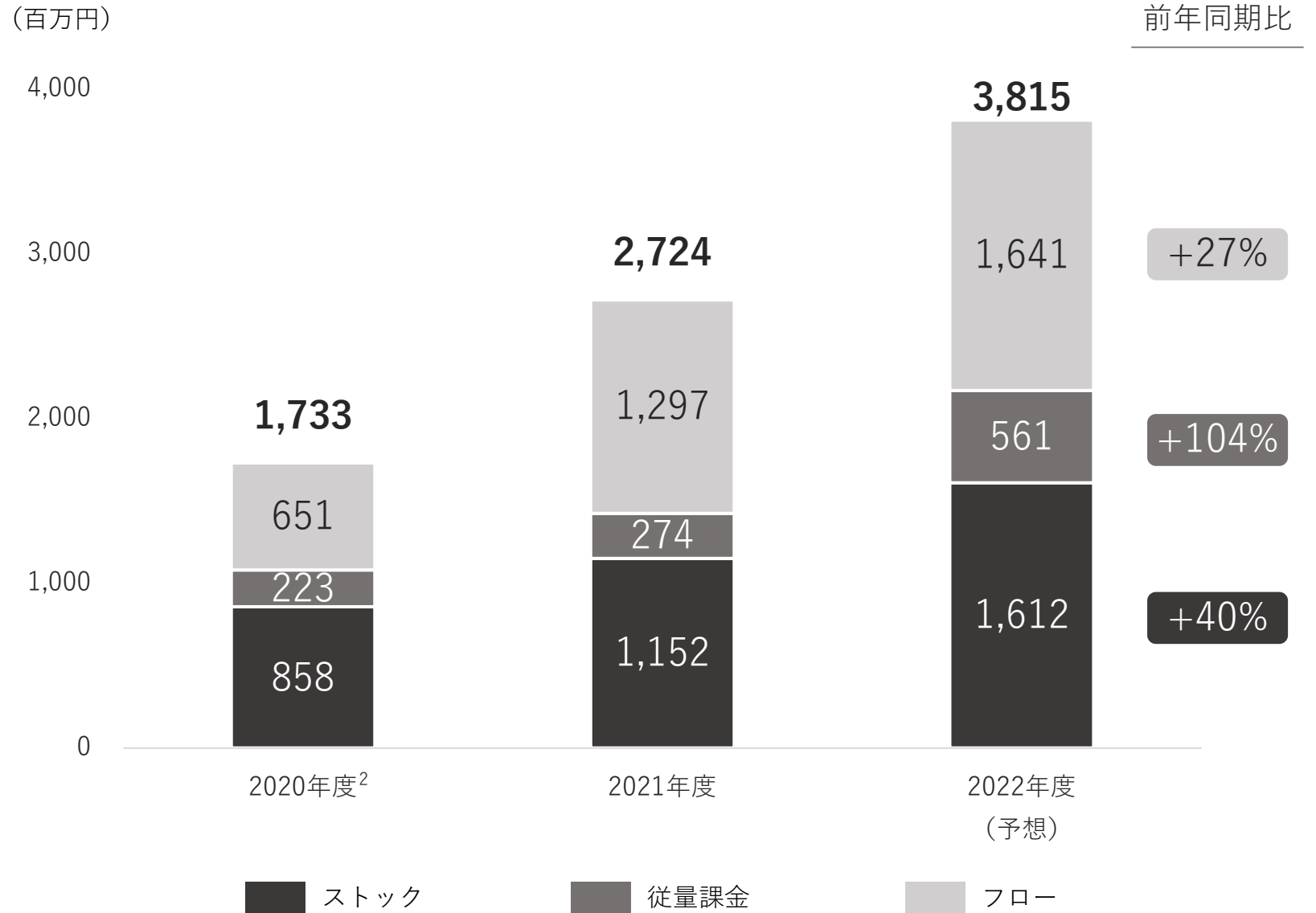


1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高

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

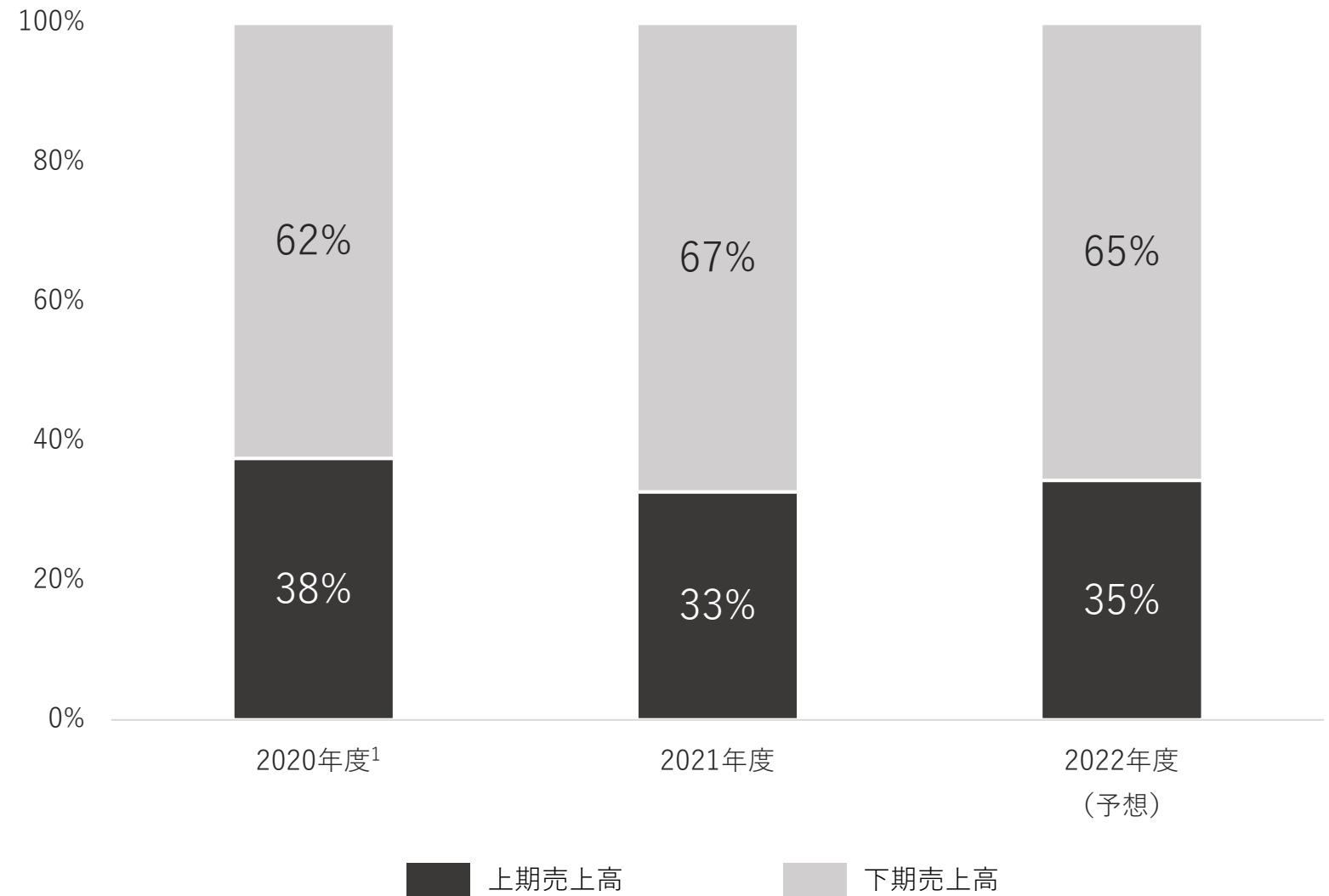
前年度の新サービスのローンチにより、ストック収益及び従量課金収益が増加する見込み



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

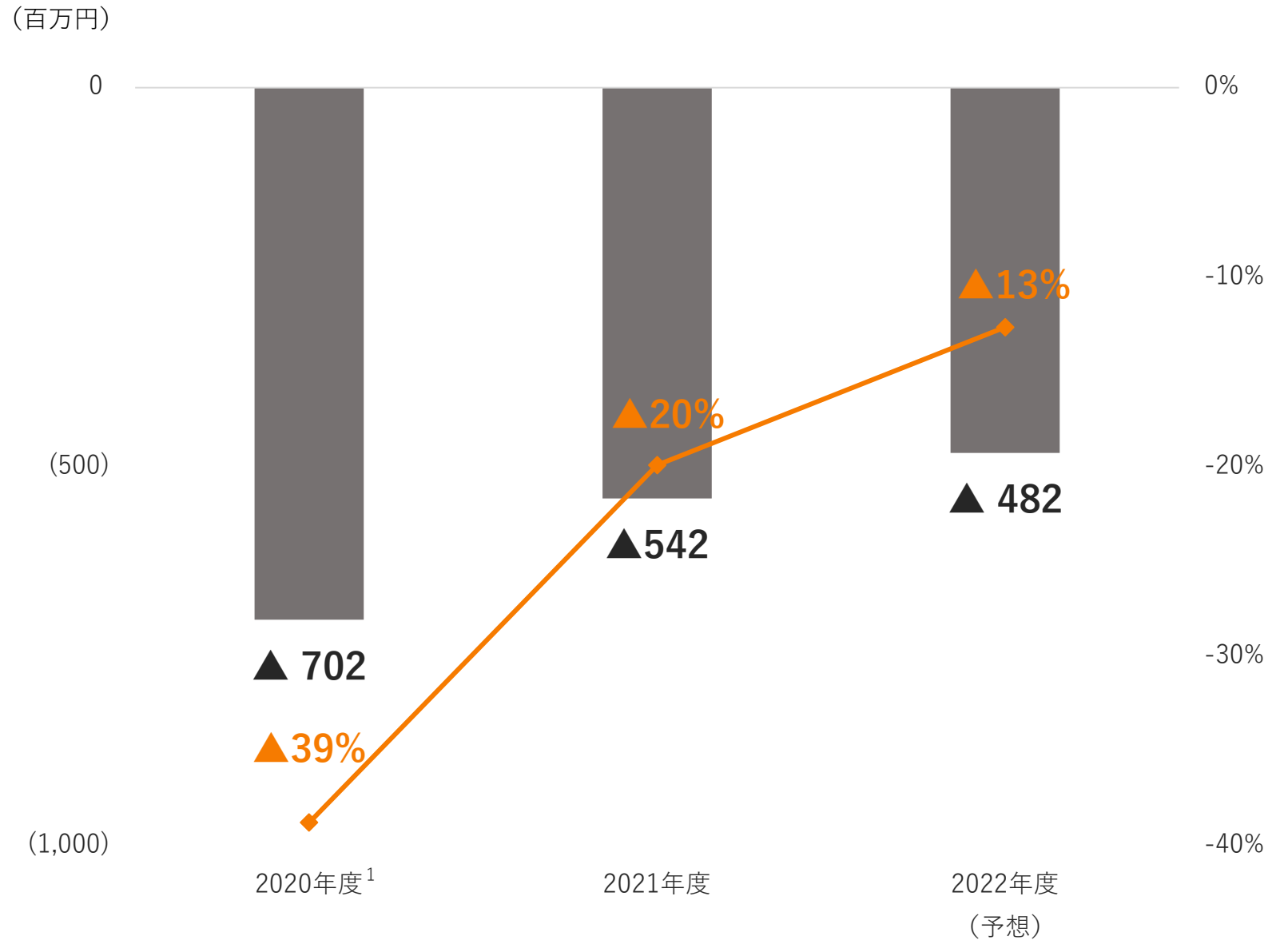
直近2期同様、2022年度も売上高は下期に偏重する見込み



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

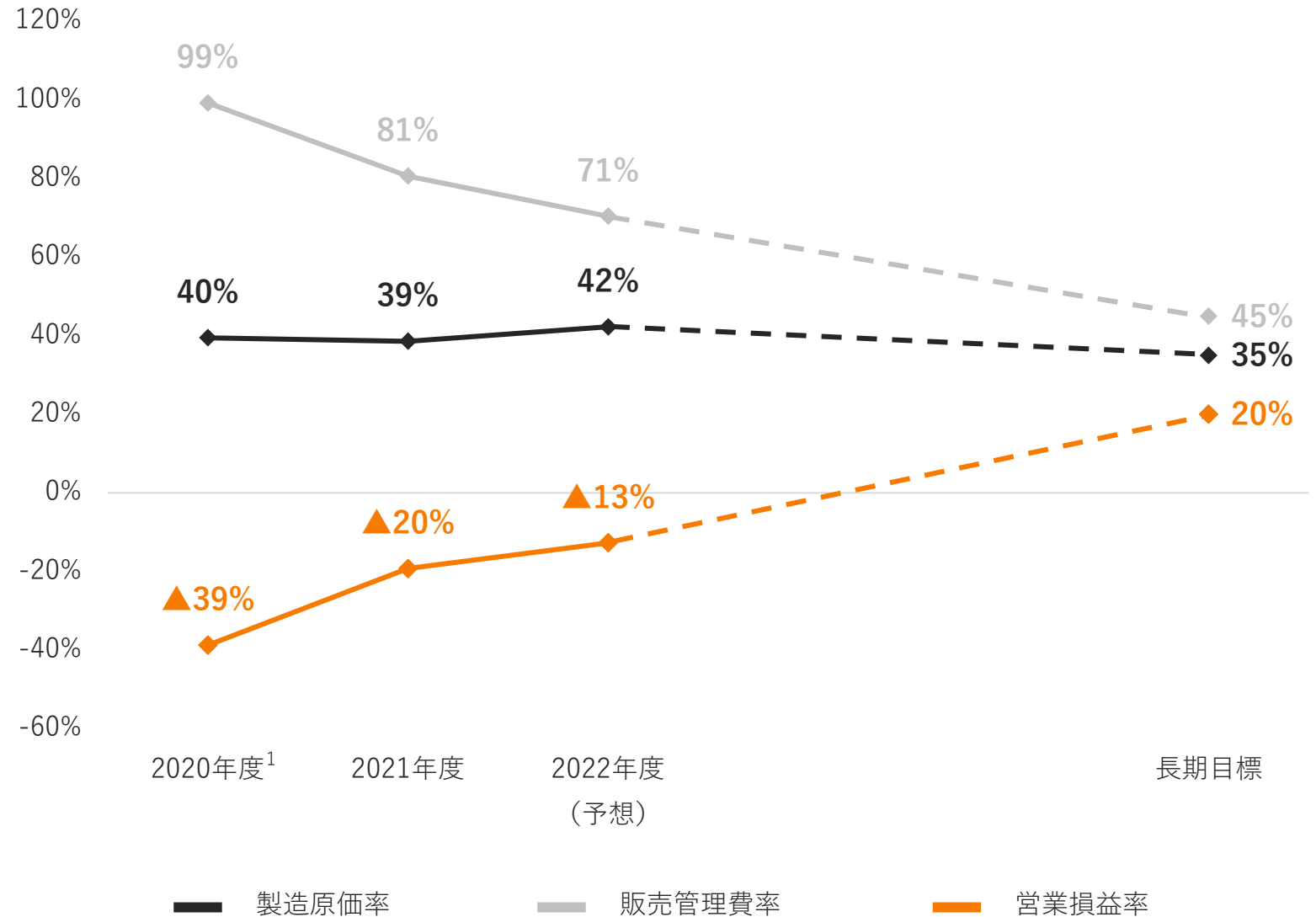
売上高の拡大に伴い、特に販売管理費率が低下することで、**営業損益率は▲13%へ改善**する見通し



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

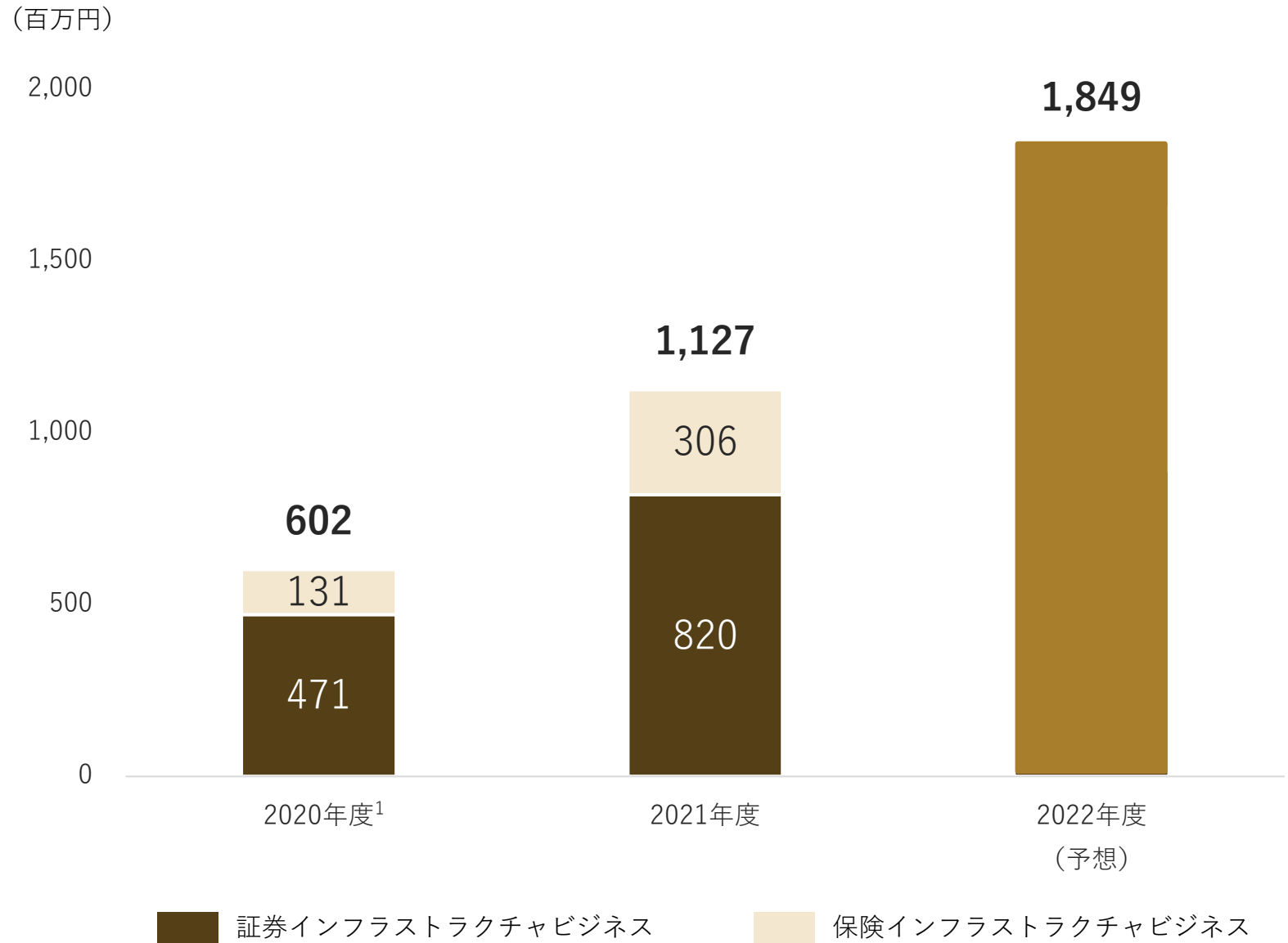
長期的にも、売上高成長に伴って販売管理費率が低下していくことで、利益率20%程度を目指していく



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

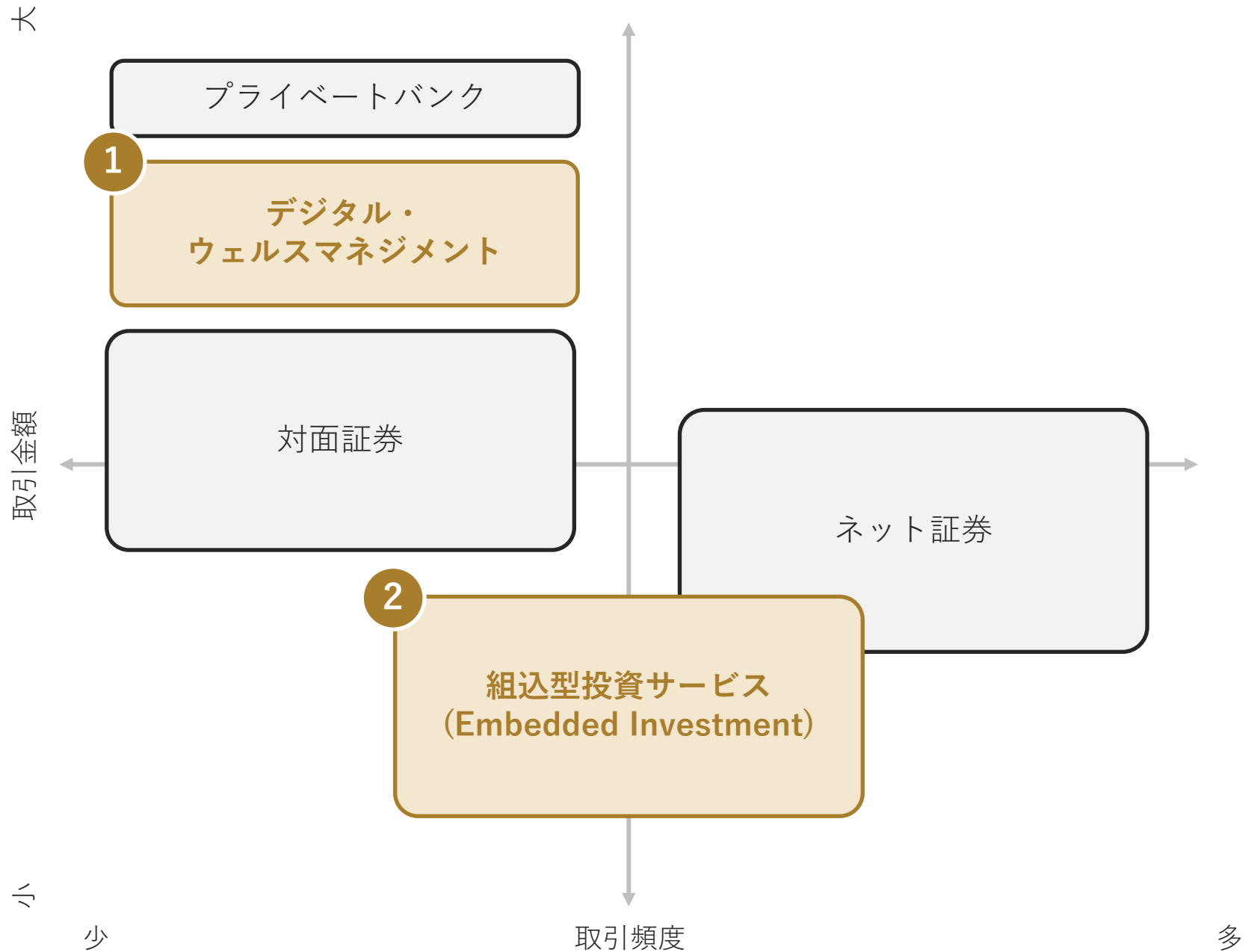
**新たな金融領域への参入**

# 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**」





# 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

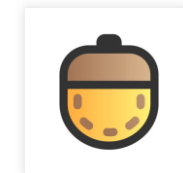
組込型投資  
サービス  
(Embedded  
Investment)

- 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

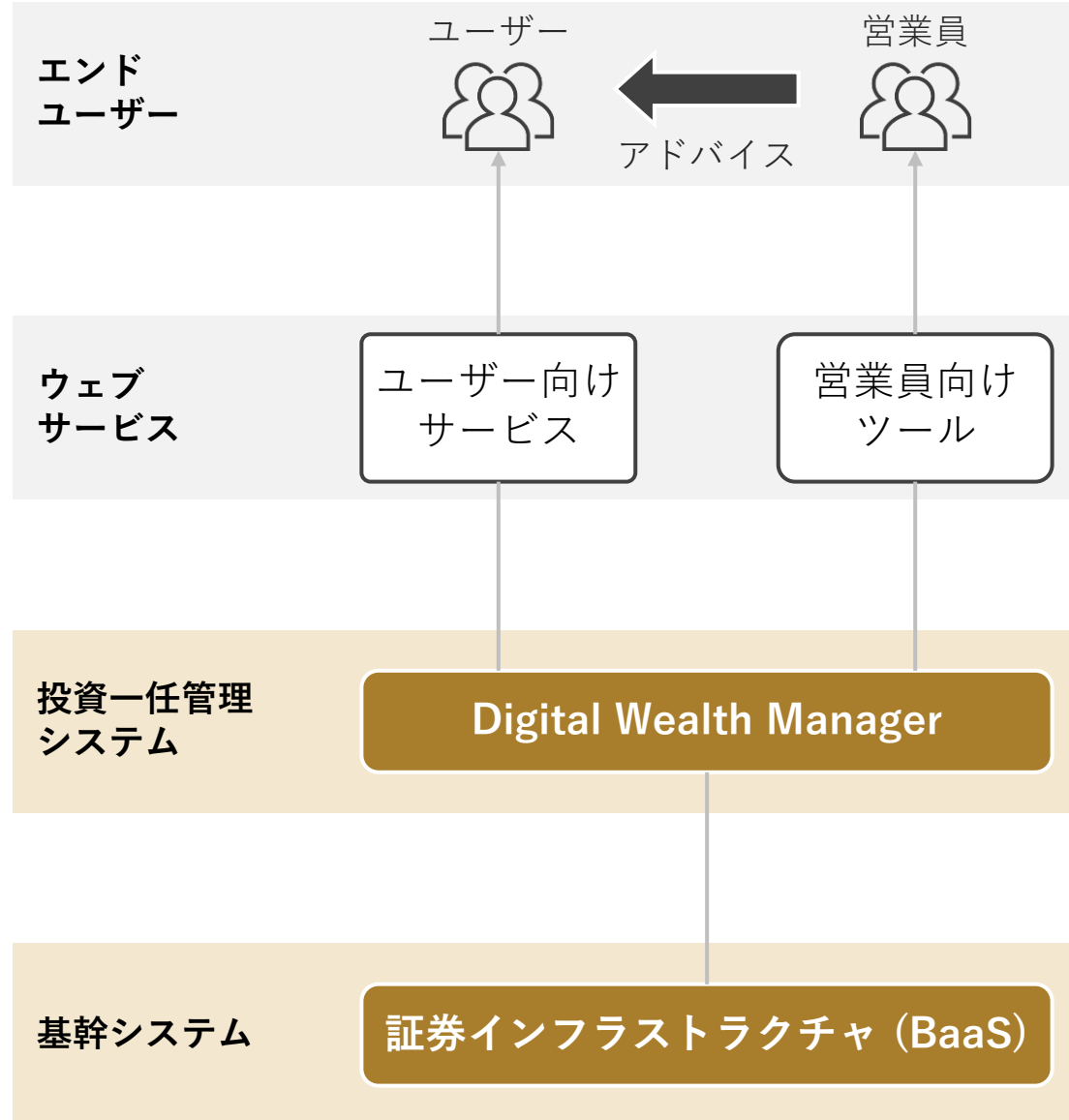


セゾンポケット

# 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

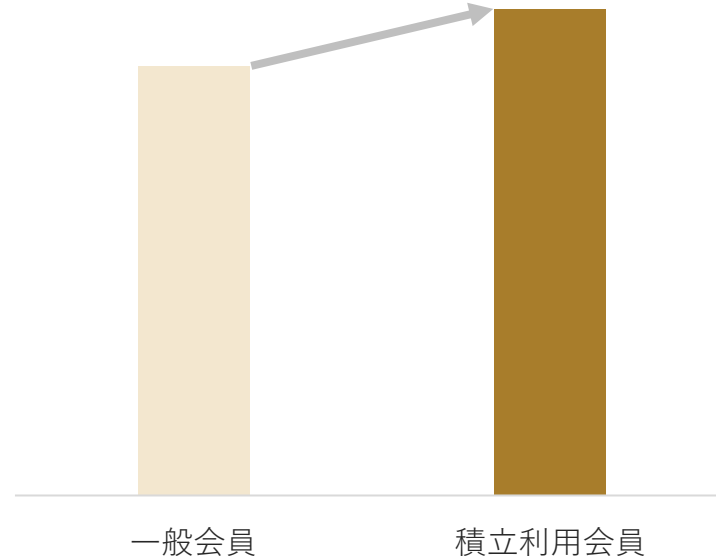
サービス

- 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



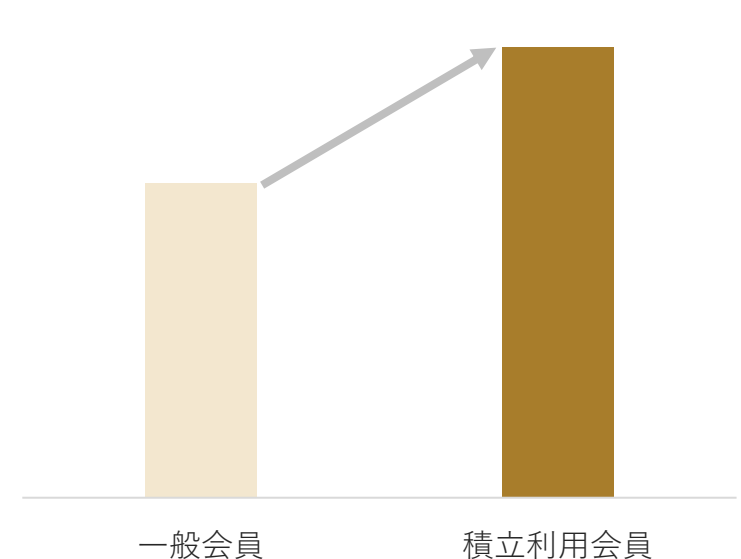
カード利用継続率<sup>1</sup>

1.13倍



カード利用額<sup>2</sup>

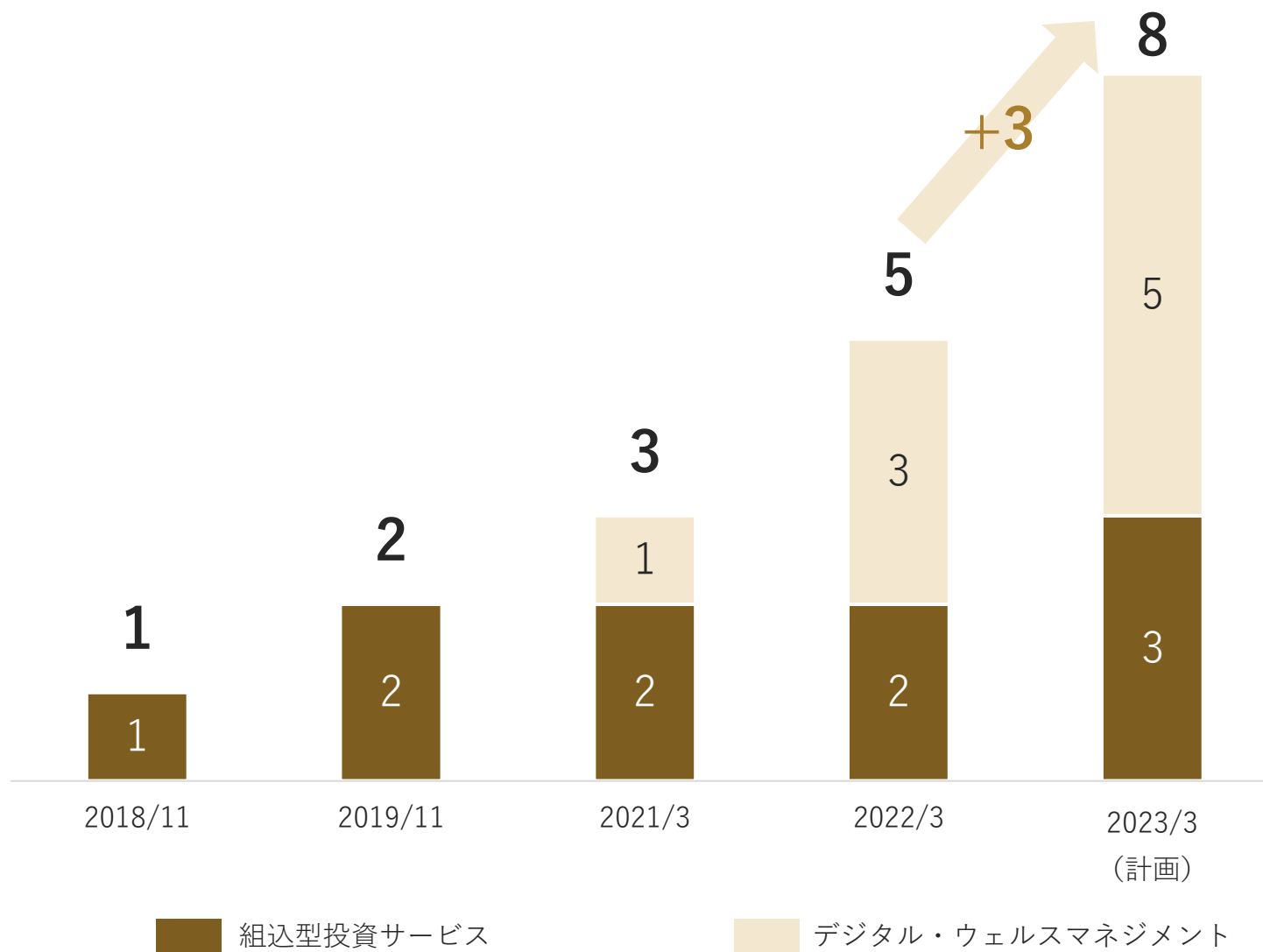
1.43倍



- 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

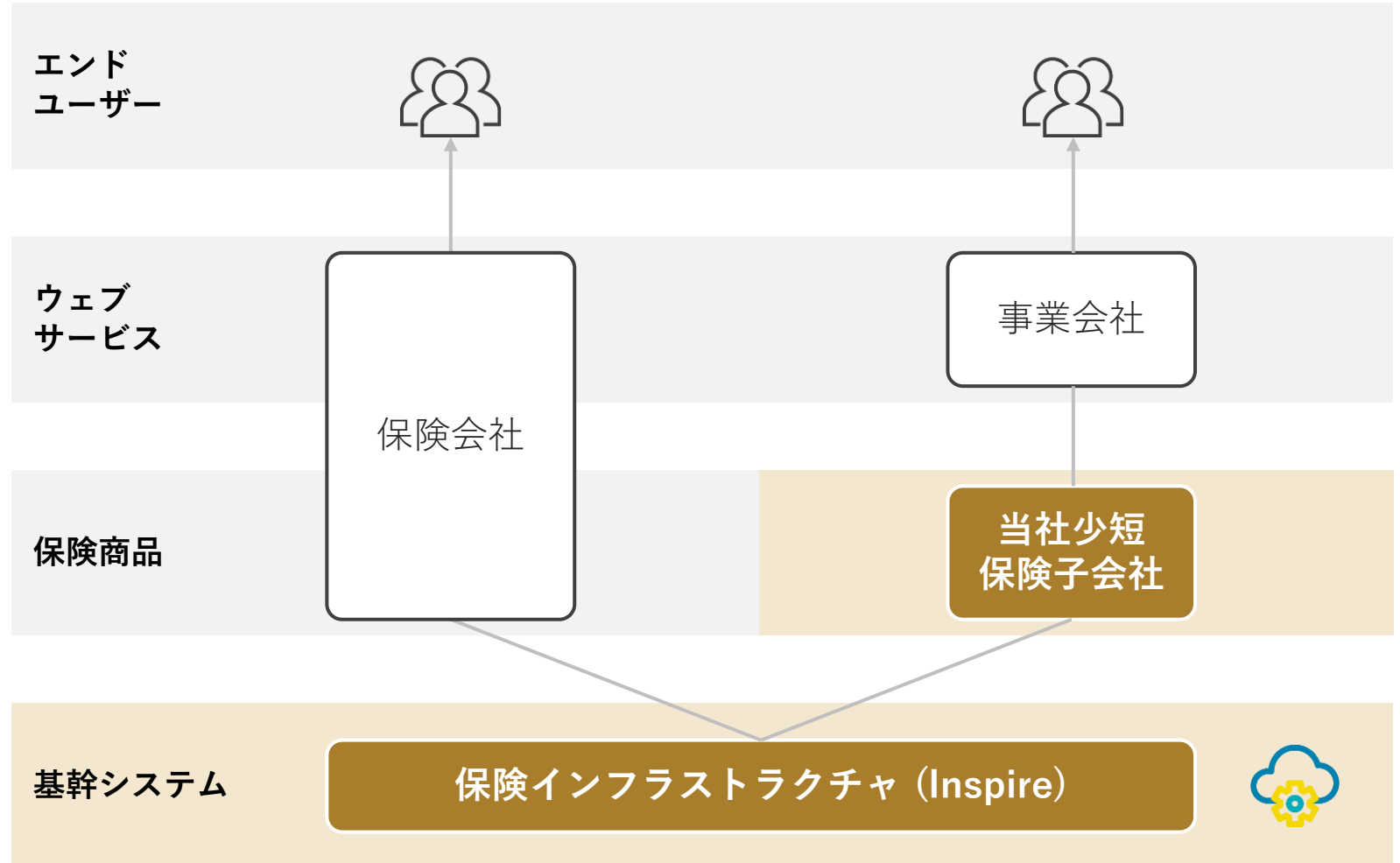
## 1 大手保険会社のデジタル化支援

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

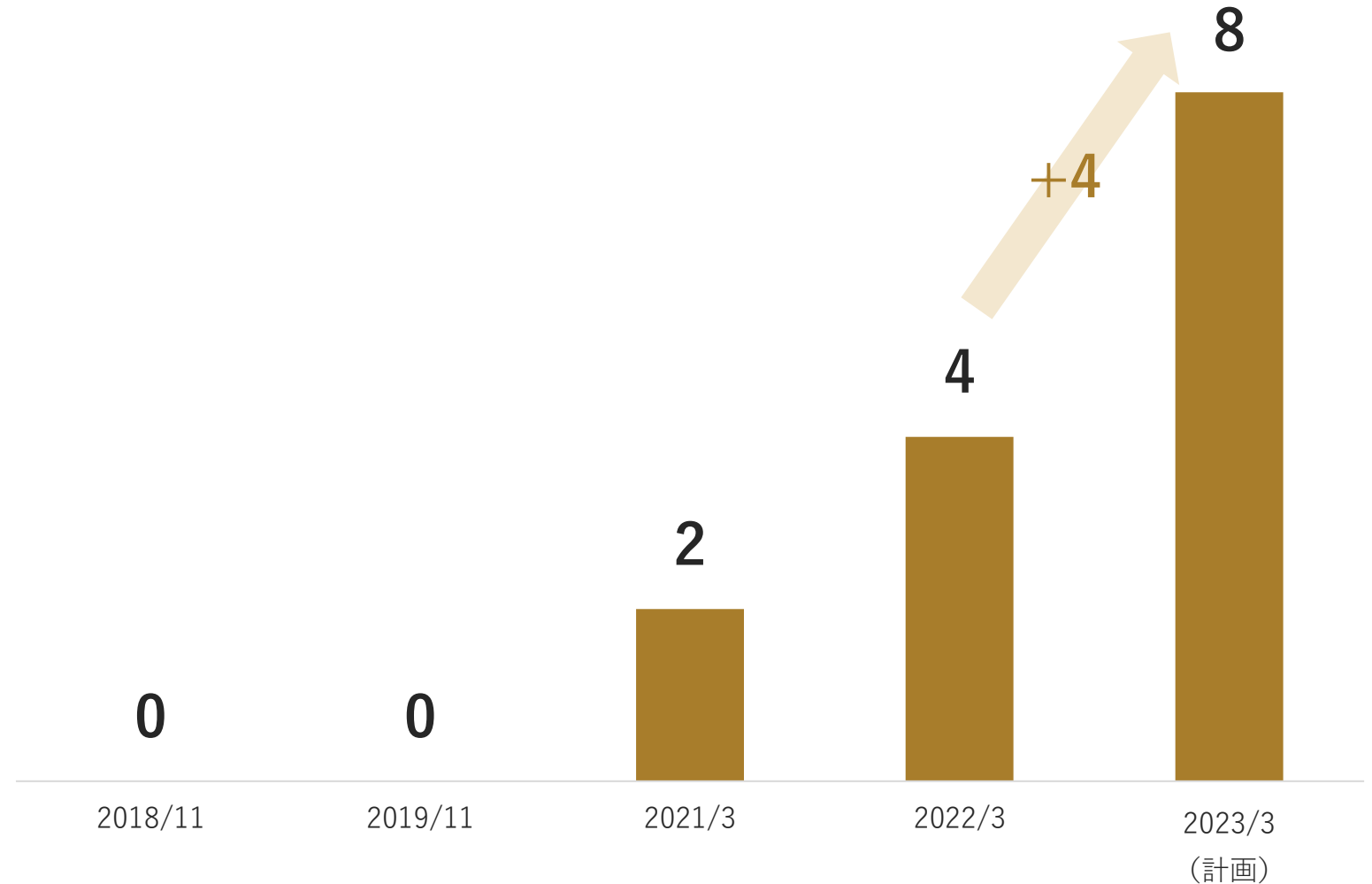
- サービスの予約の代表者を被保険者とし、被保険者が予約の全部または一部をやむを得ずにキャンセルした場合に負担する、キャンセル費用を補償する保険商品
- 保険の対象とするサービスは宿泊やチケットに特化している訳ではなく、様々なサービスに適用が可能

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

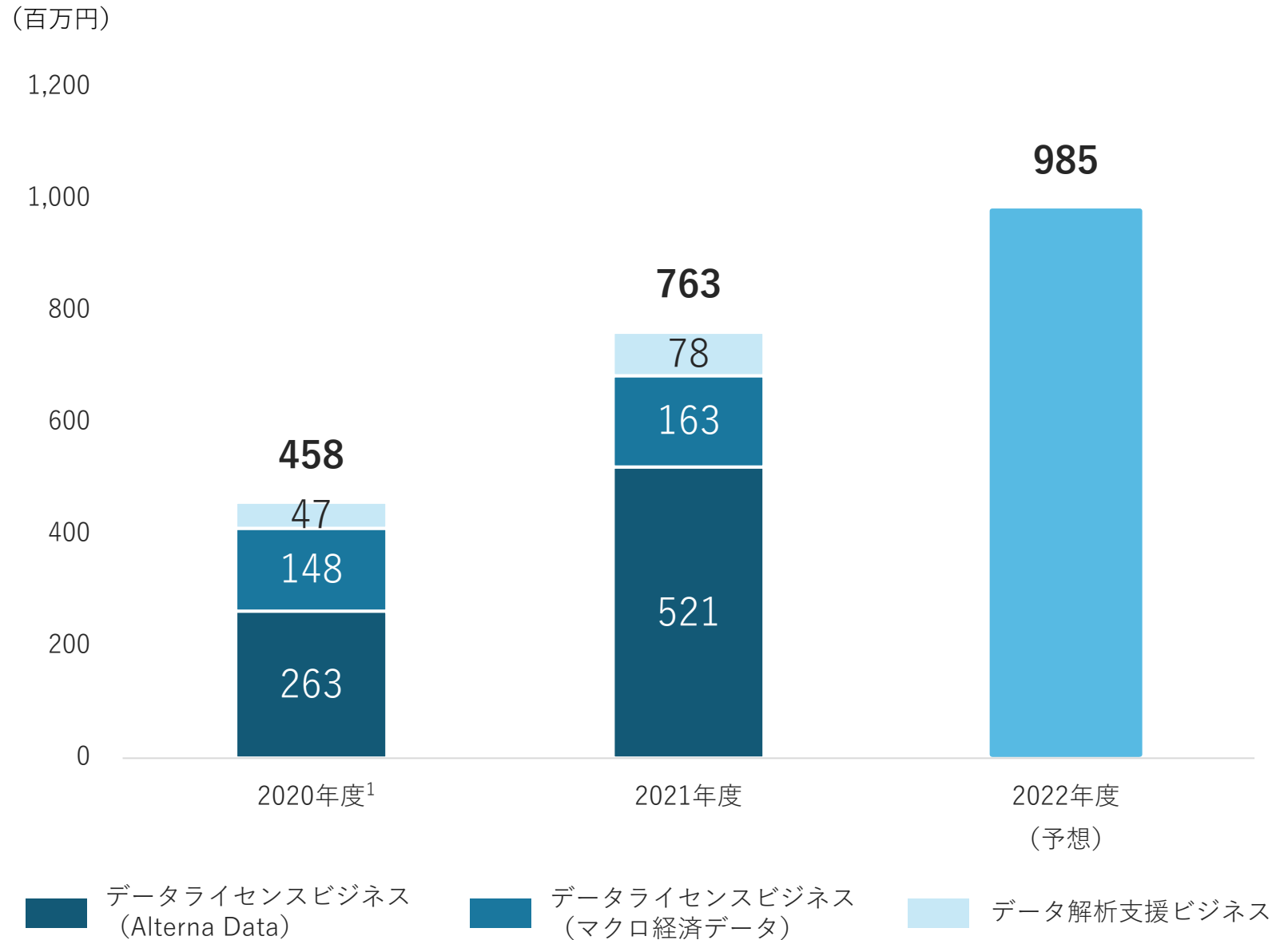


1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む



# 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

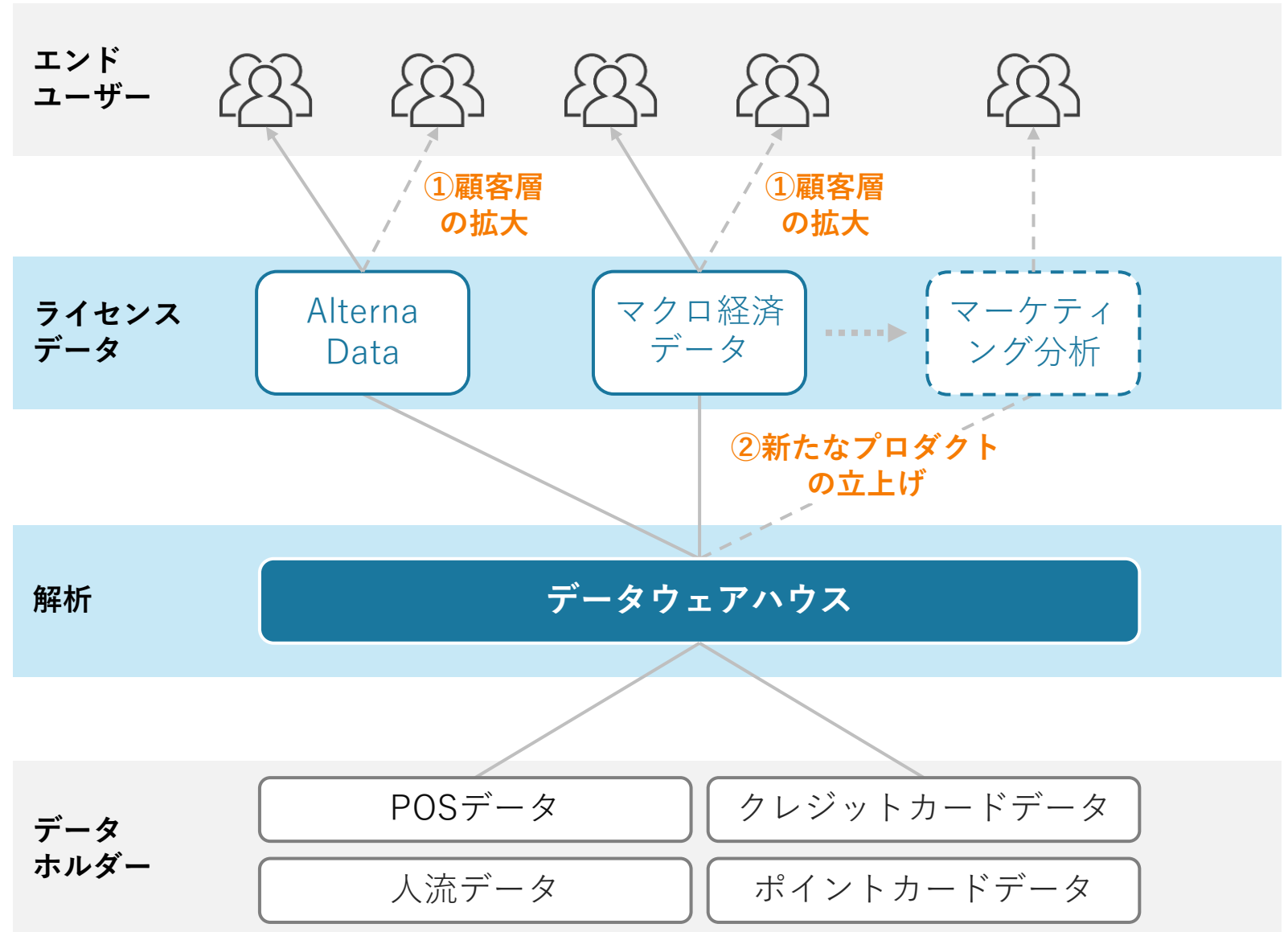


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 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

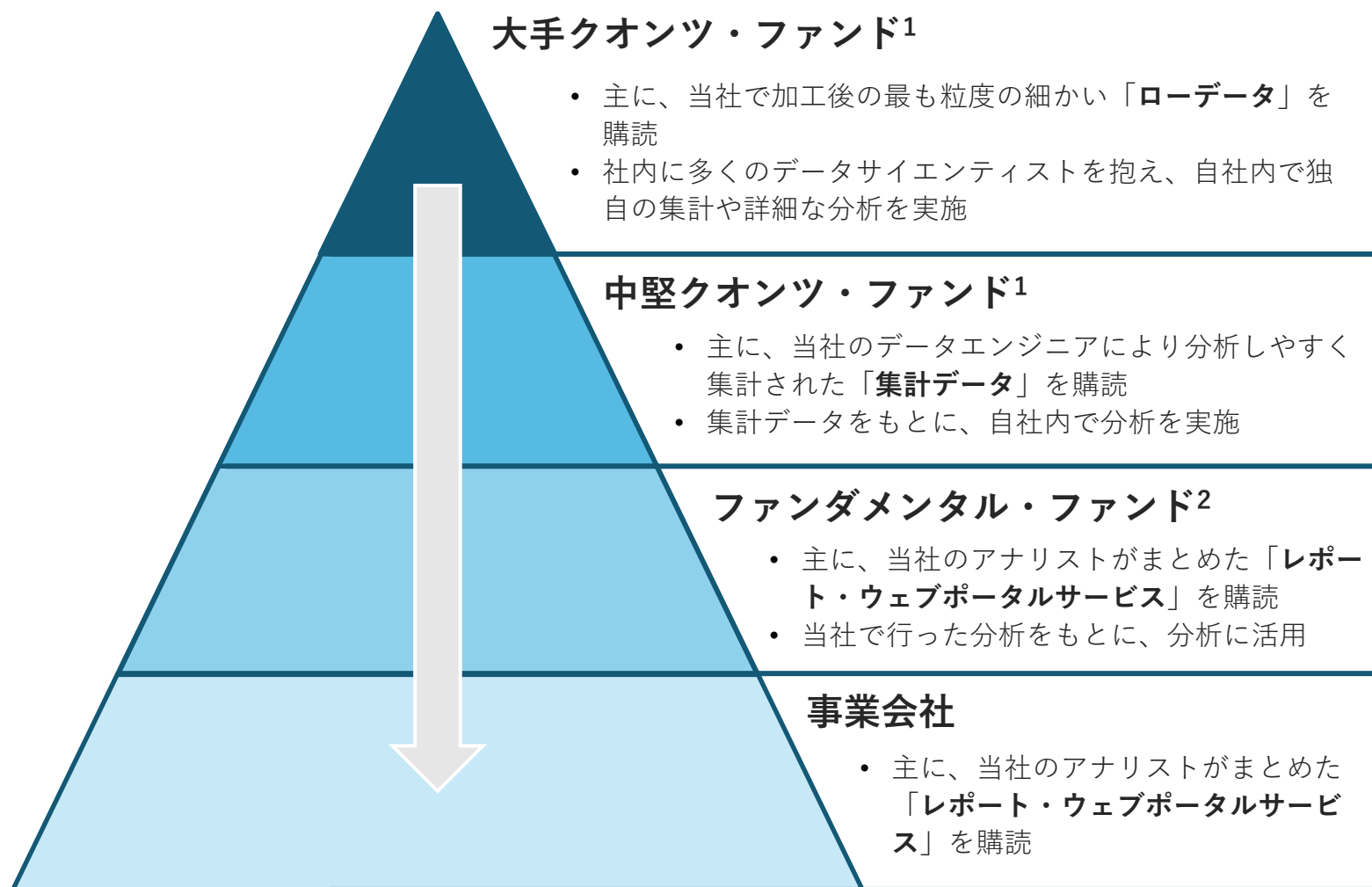
足元では、「Alterna Data」の顧客層拡大に力を入れるとともに、マーケティング領域へ進出



# 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

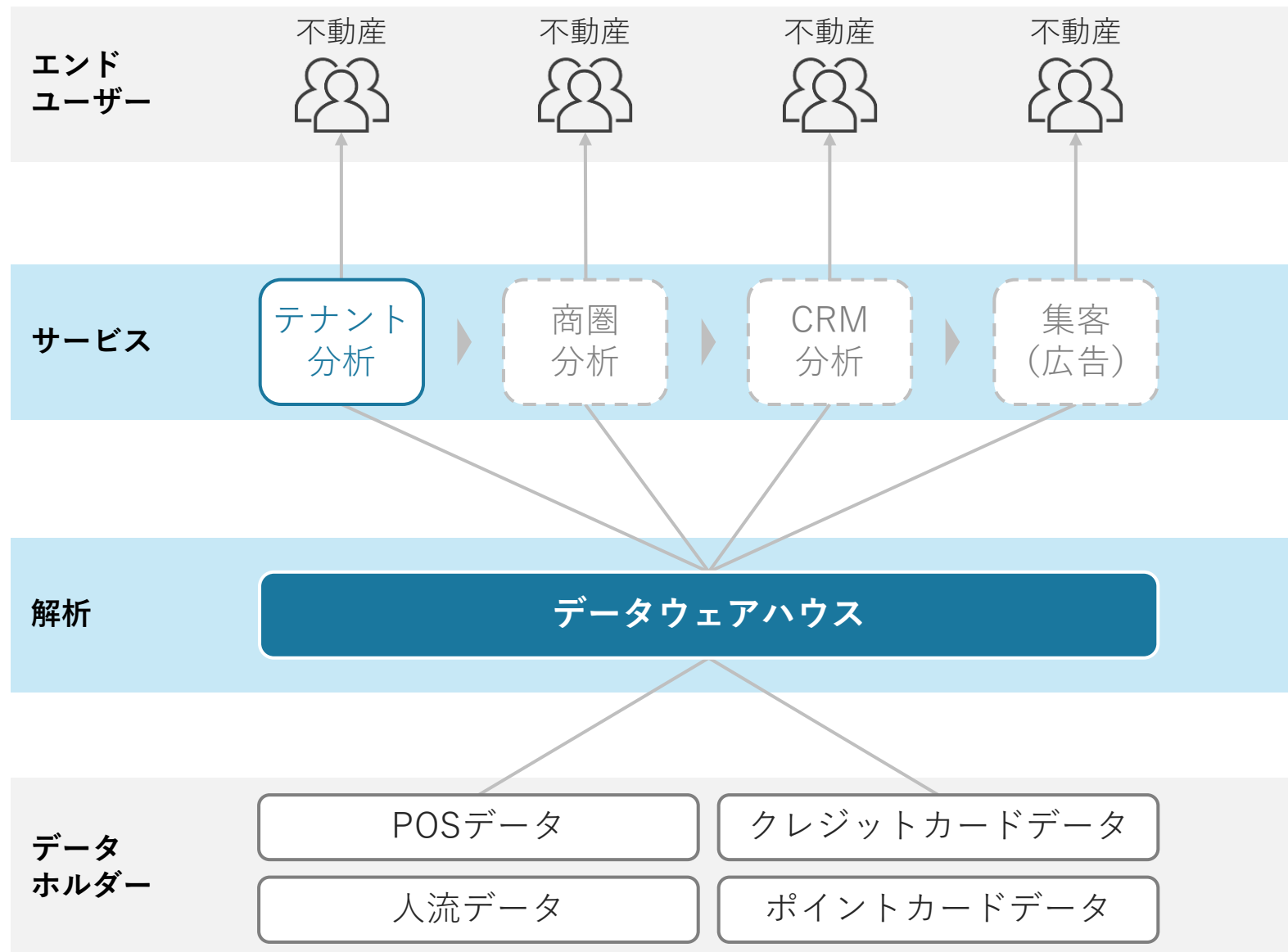


1. 定量的な予測モデルを基に投資判断を行う機関投資家
2. ボトムアップの企業分析を基に投資判断を行う機関投資家

### 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

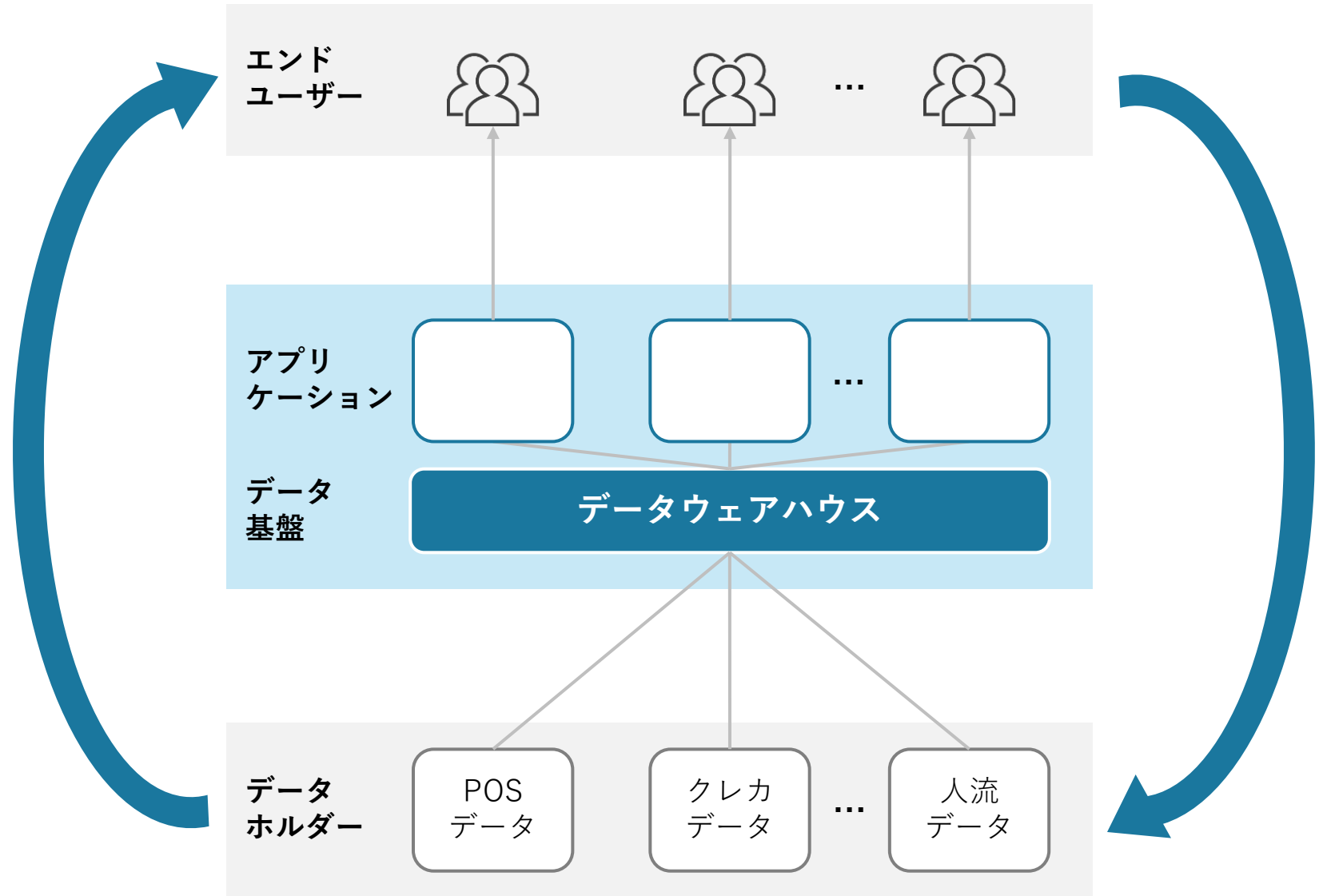
まずは不動産業界向けに、テナント分析から始め、集客まで支援できるサービスを提供していくことを目指す



# 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

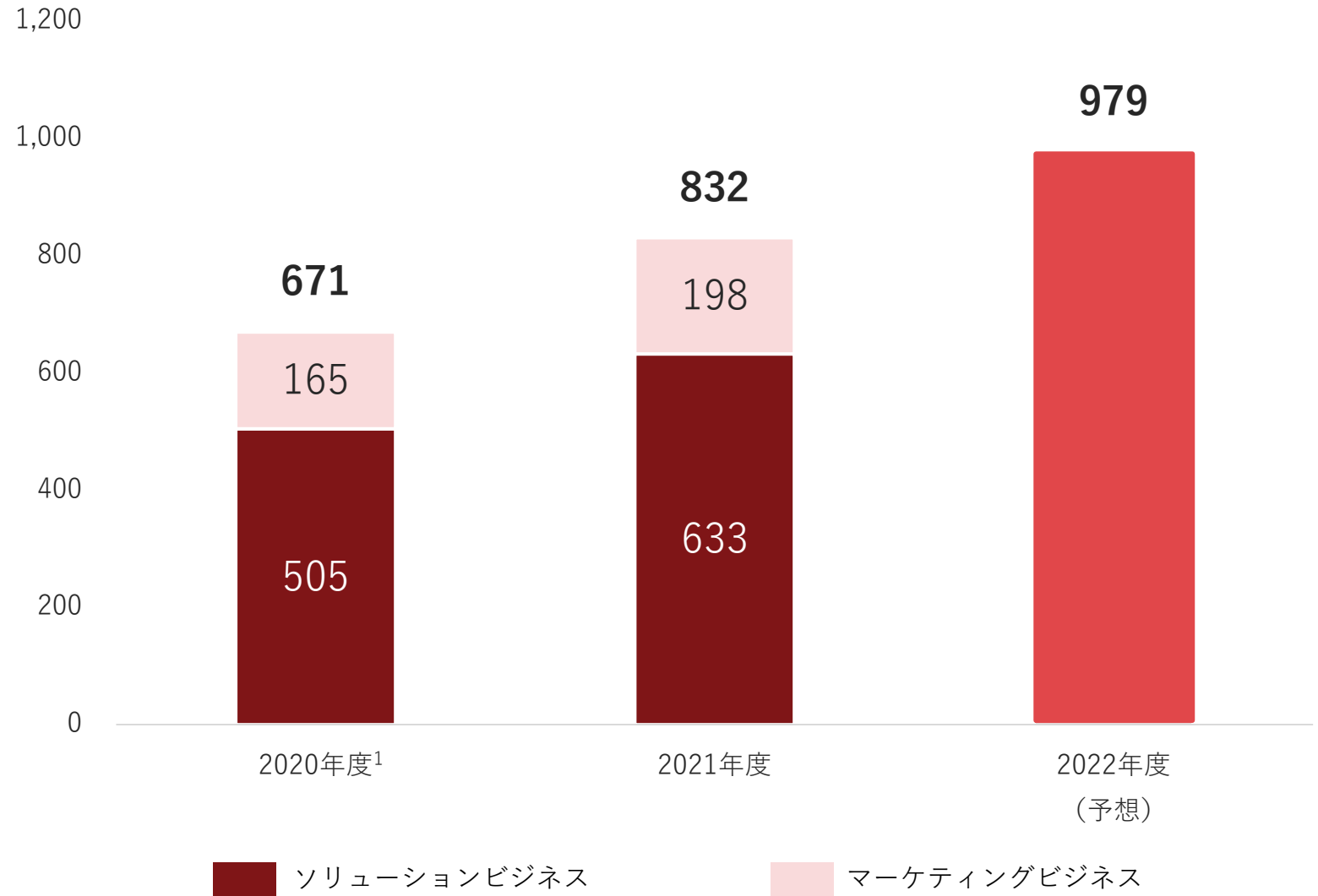




## ビジネス別の 売上予想

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)

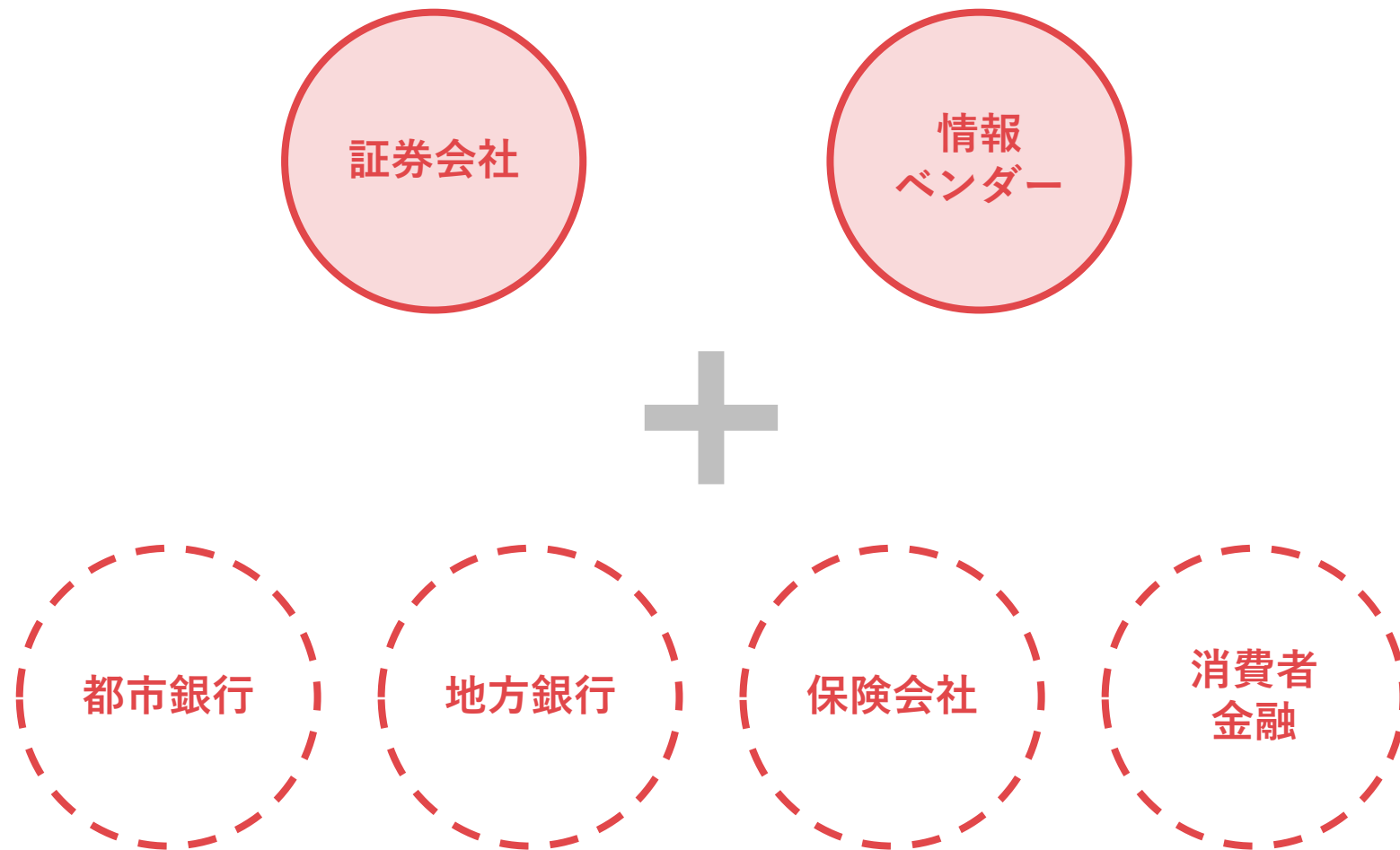


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## 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

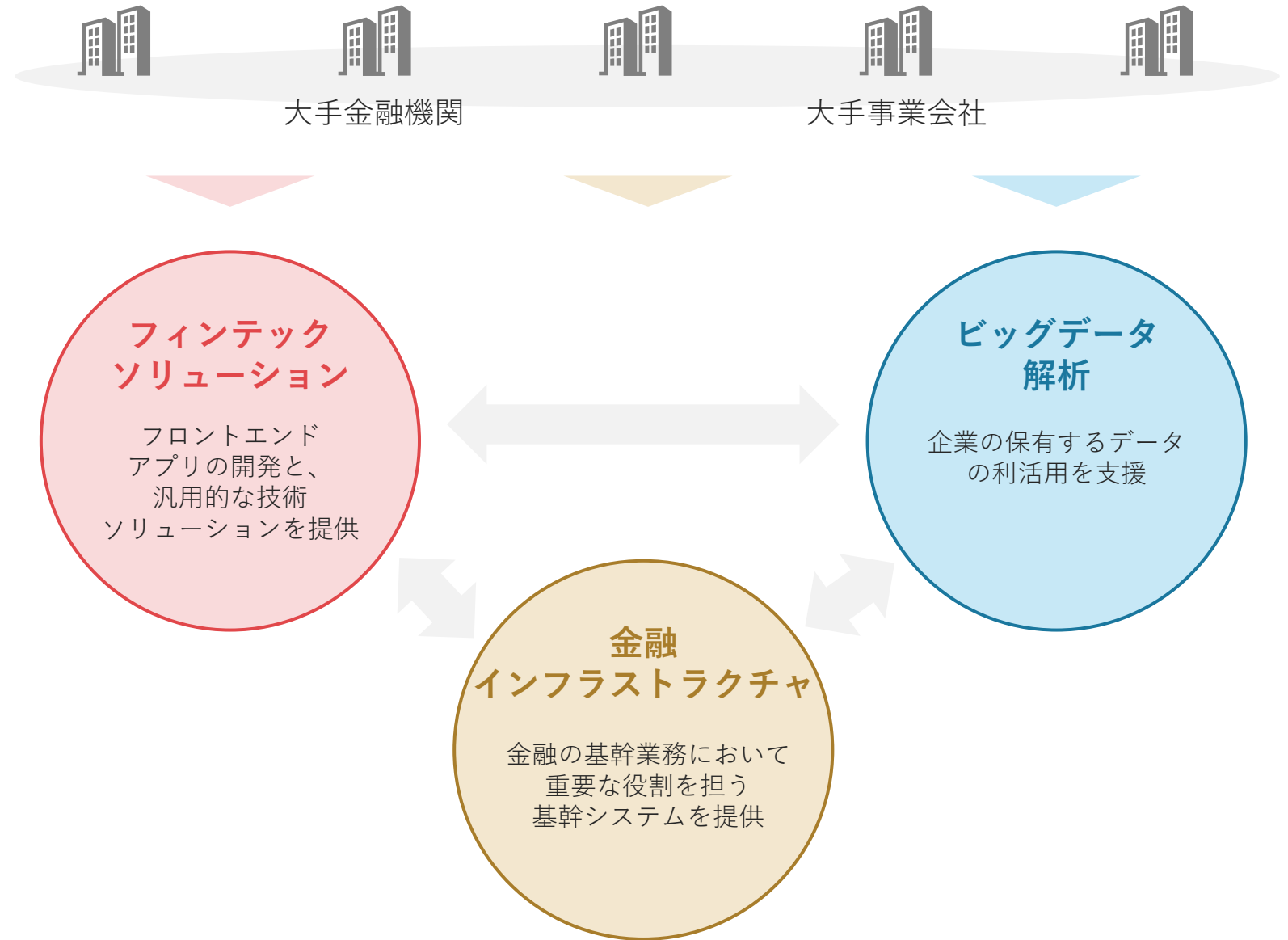
金融機関とのプロジェクトを通じて、**金融インフラストラクチャ**の案件へとつなげていく





## セグメント間の連携

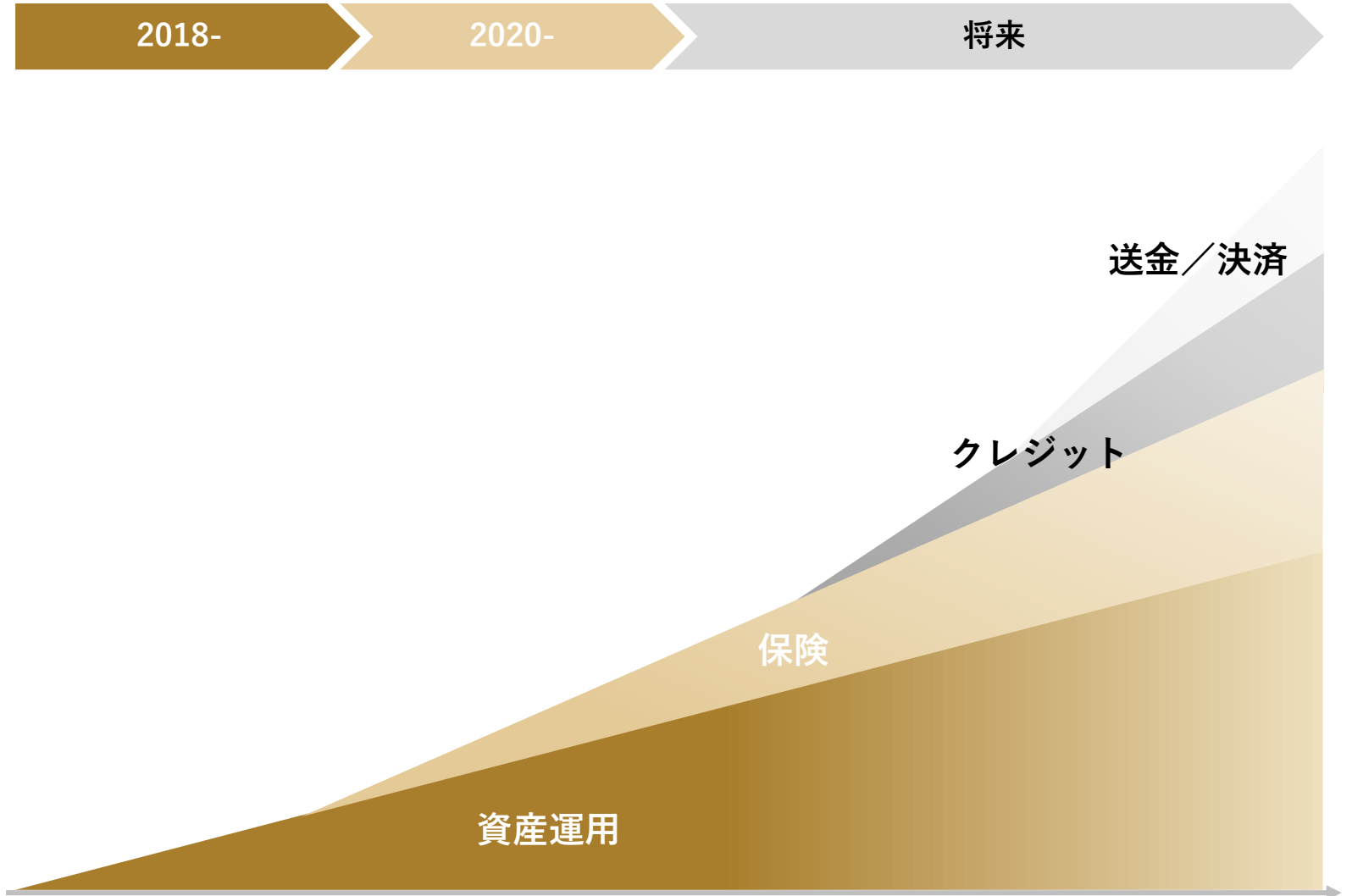
特にフィンテックソリューションは、売上高は安定しつつあるものの、大手金融機関とのリレーション構築の役割を担っており、他セグメントの新規顧客獲得において重要な役割を果たす



## 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

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**」

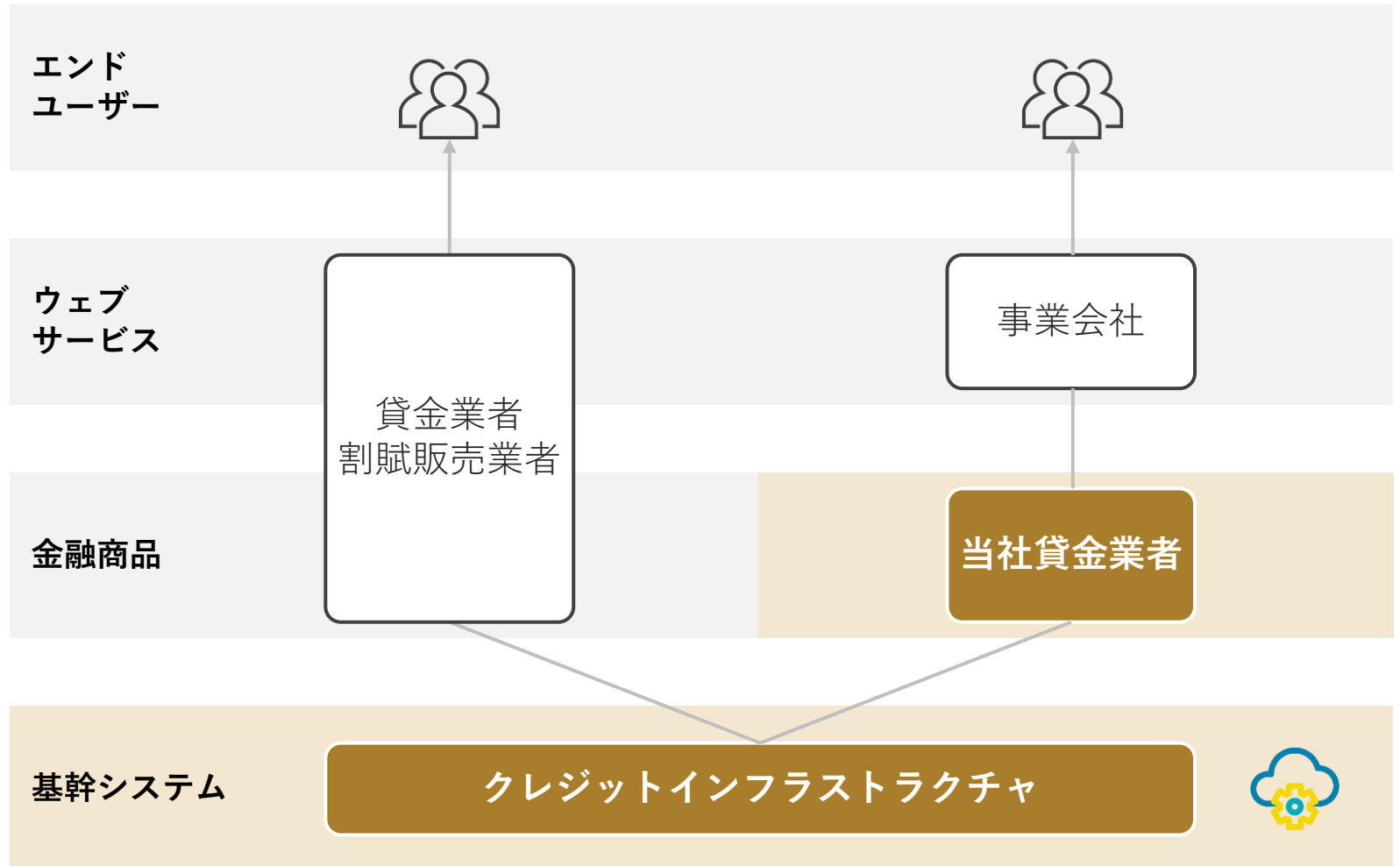
②当社貸金業者が既存サービスからシームレスに借入れができる「**組込型レンディング**」の提供

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

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<br>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： | 214名（2022年6月末時点）                          |

# 会社組織

| 企業                          | 所有                           | 従業員数 <sup>1</sup> | 概要                          | セグメント                         |
|-----------------------------|------------------------------|-------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| <b>FINATEXT</b><br>HOLDINGS | -                            | 12人               | ・ グループ持株会社                  |                               |
| Finatext                    | 100%                         | 66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<br>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%                         | 25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<br>少額短期保険           | 90%                          | 9人                | ・ 少額短期保険会社                  | 金融インフラストラクチャ                  |
| スマートプラス<br>クレジット            | 100%                         | 0人                | ・ 貸金業準備会社                   | 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<br>Asia        | 72%<br>(50.4% <sup>2</sup> ) | 70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                 |

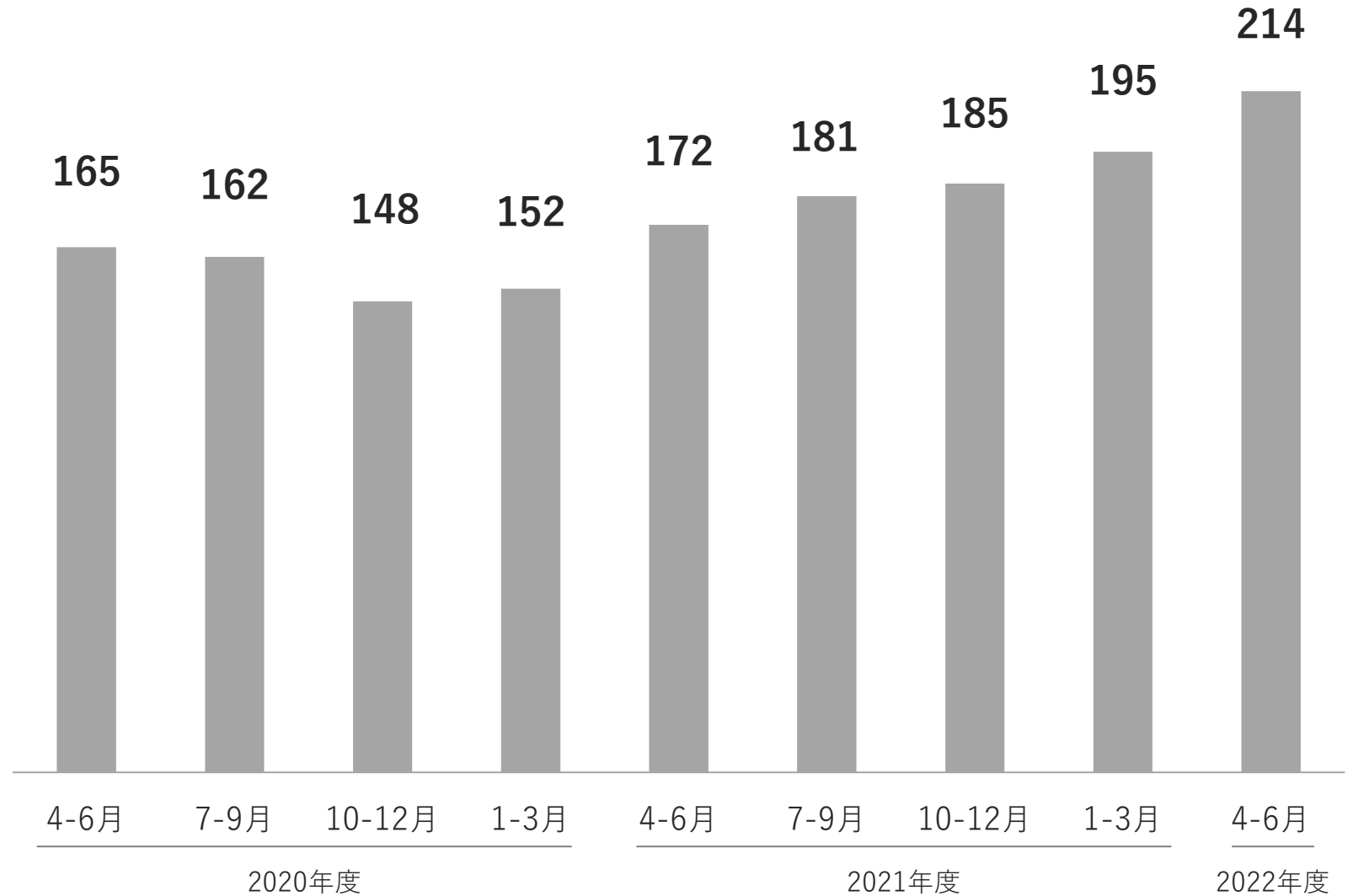
1. 2022年6月30日時点の正社員数  
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合



## 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

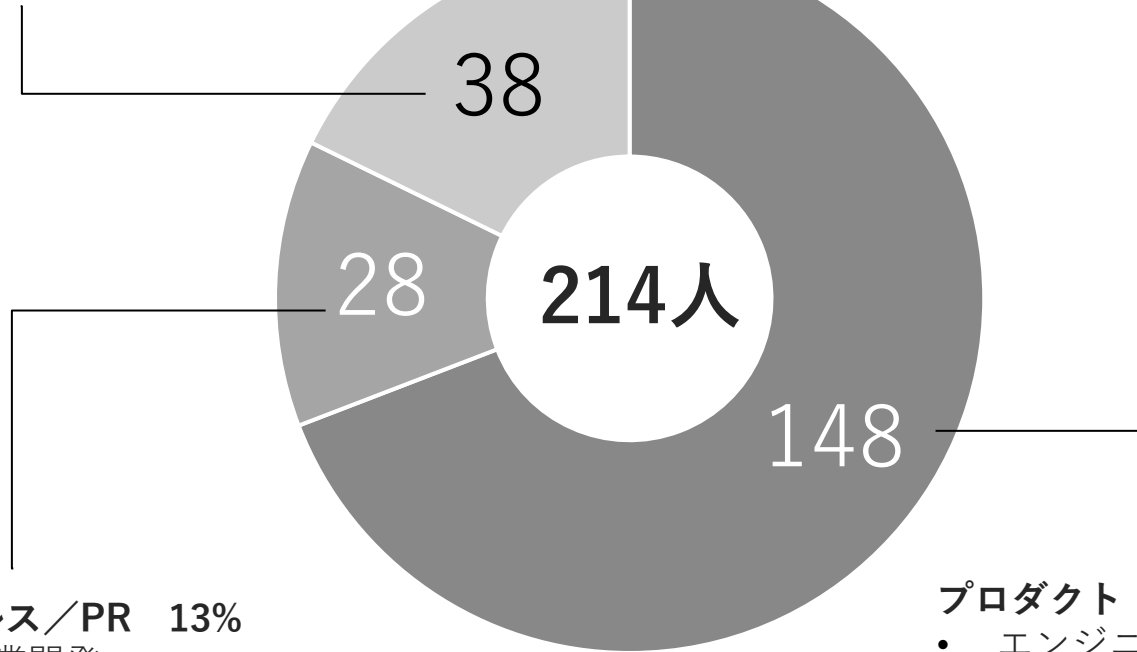
(人)



# 人員構成

オペレーション／管理 18%

- ・ 金融業務
- ・ コーポレート



セールス／PR 13%

- ・ 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 69%

- ・ 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6月30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。

# 経営陣



**取締役**  
山内英貴<sup>1</sup>

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  
に当社取締役に就任。



**監査役**  
野村亮輔<sup>2</sup>

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<sup>2</sup>

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<sup>2</sup>

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

## 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

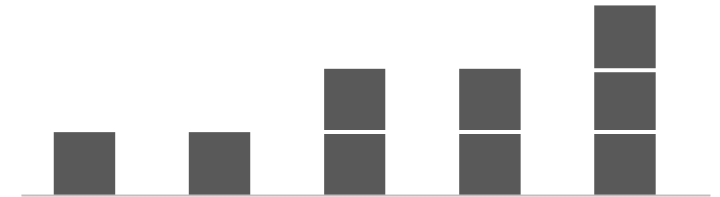
### ① フロー収益

- ・ 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



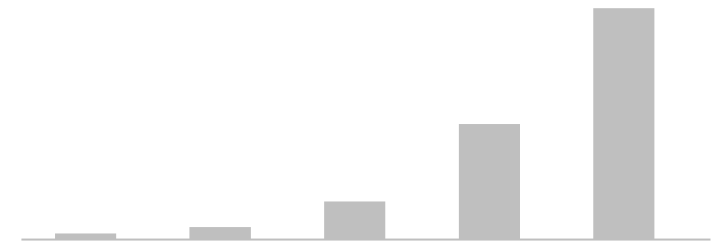
### ② ストック収益

- ・ 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

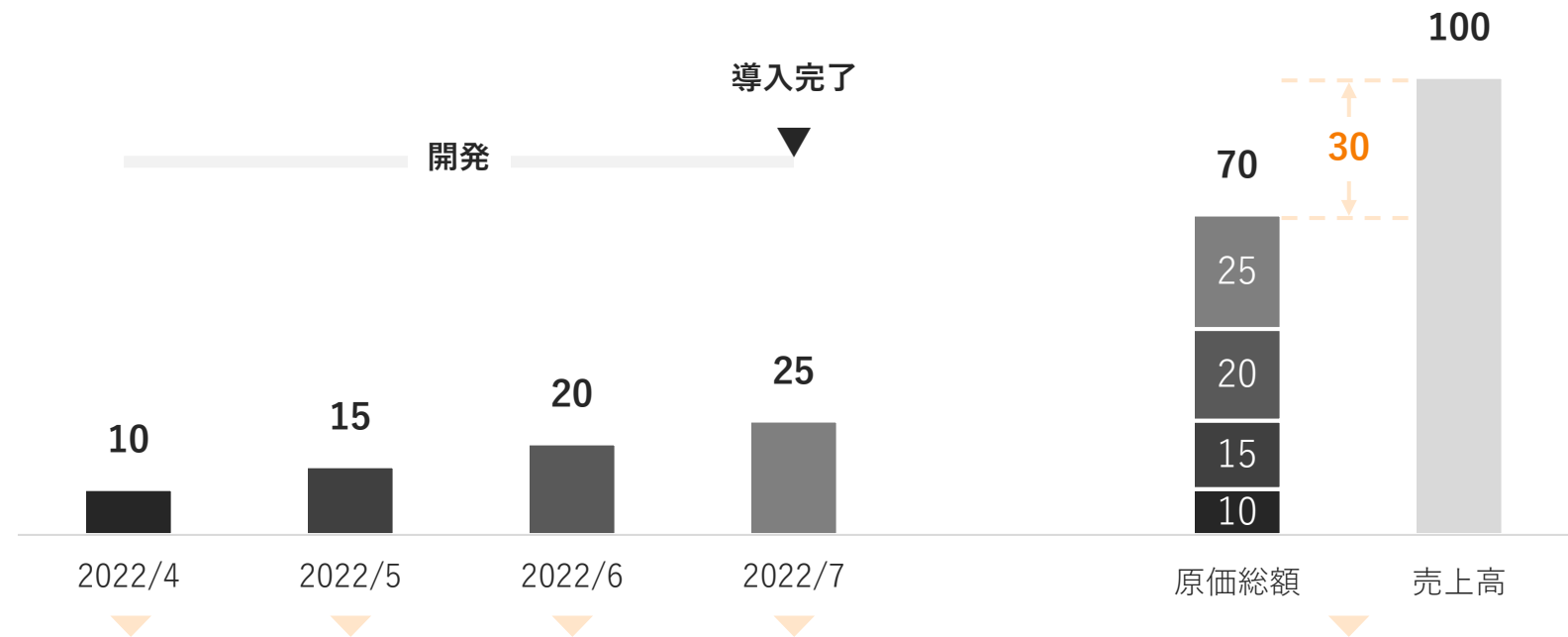


# 開発案件の収益 計上イメージ

開発案件におけるフロー  
収益の計上方法としては、  
原則「原価回収基準」を  
適用

開発期間中も売上高は一  
部計上されるものの、売  
上高と費用が同額計上さ  
れていくため、収益性は  
低くなる傾向

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

導入完了時に売上高と原価総額の  
差額分を売上として計上

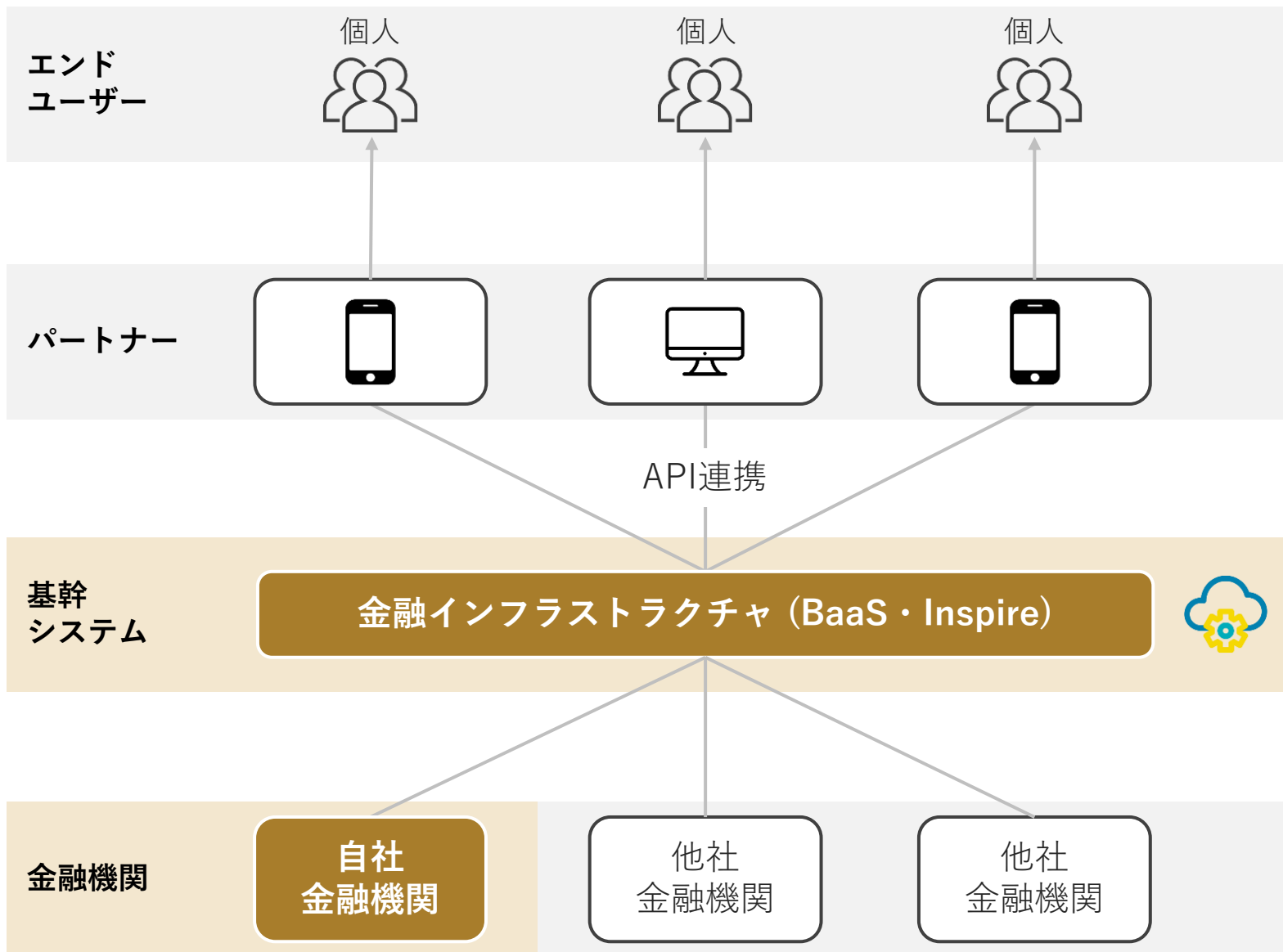
売上高の計上

|    | 2022/4 | 2022/5 | 2022/6 | 2022/7 |
|----|--------|--------|--------|--------|
| 原価 | 10     | 15     | 20     | 25     |
| 導入 |        |        |        | 30     |
| 合計 | 10     | 15     | 20     | 55     |

## 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

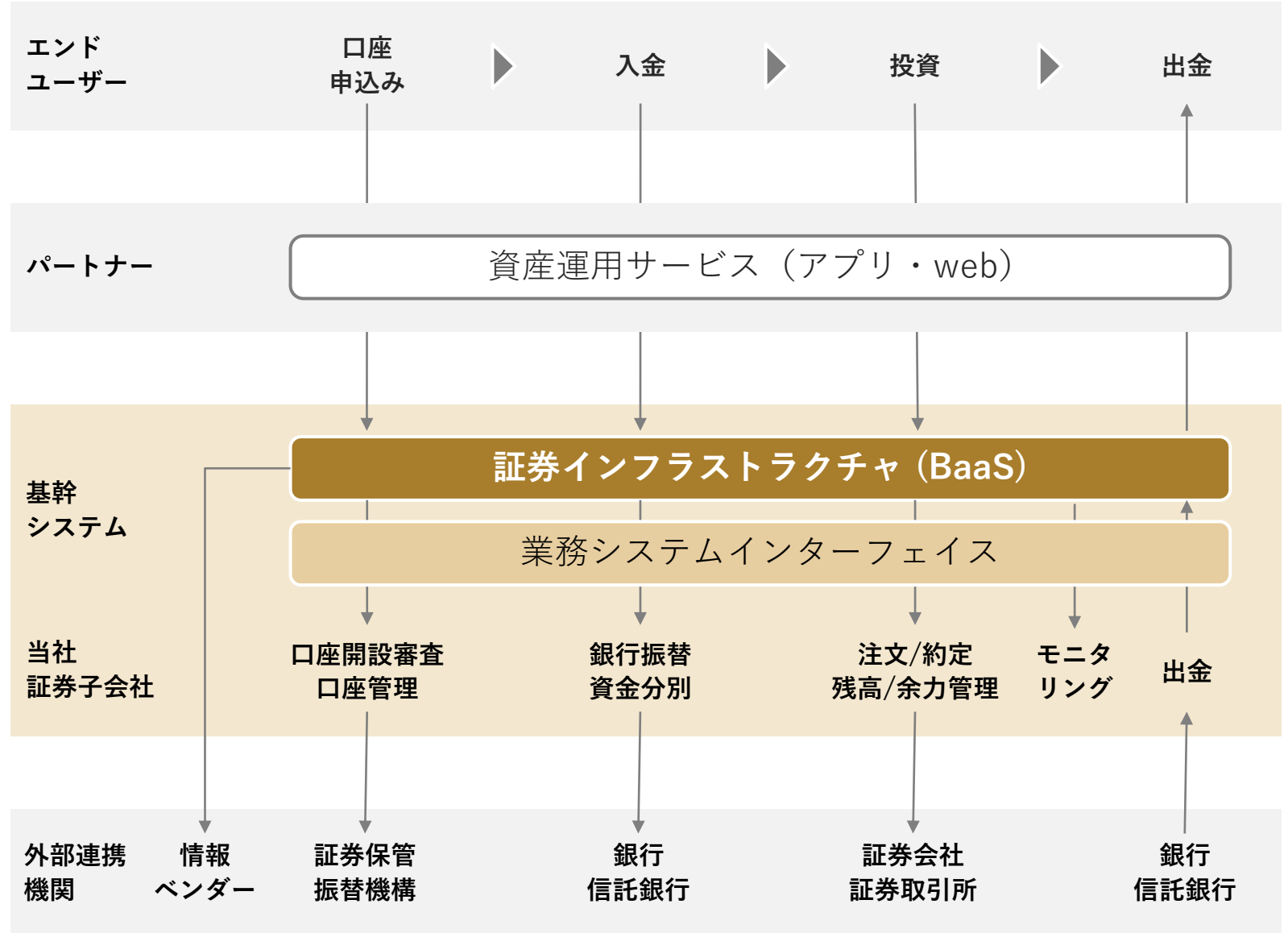




# ① BaaSの概要

「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



## ① BaaS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)

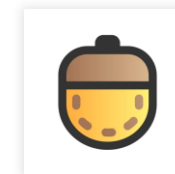
### 組込型投資 サービス (Embedded Investment)

- 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)

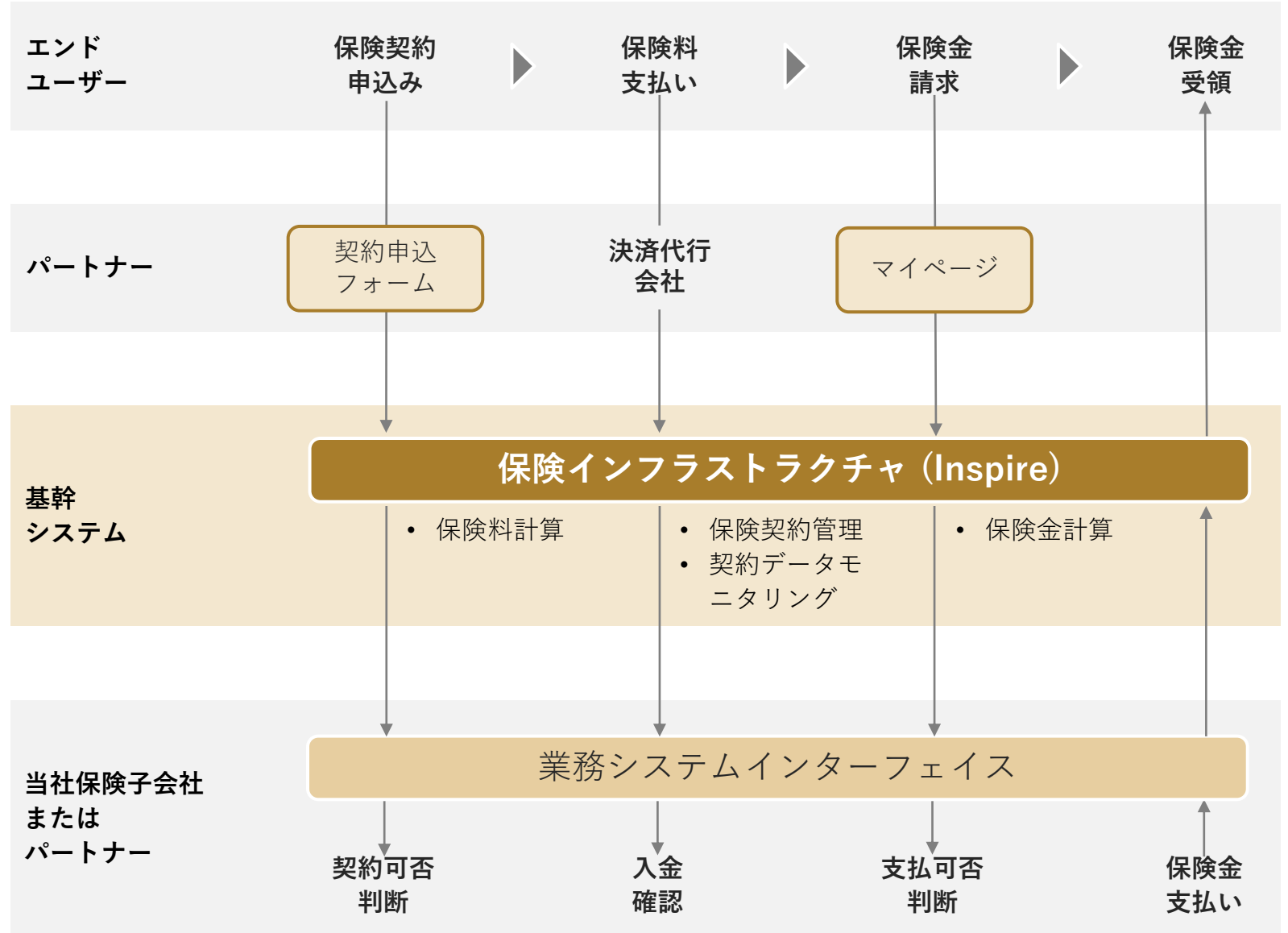


セゾンポケット  
(パートナー：クレディセゾン)

## 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、キャンセル保険（少額短期保険）

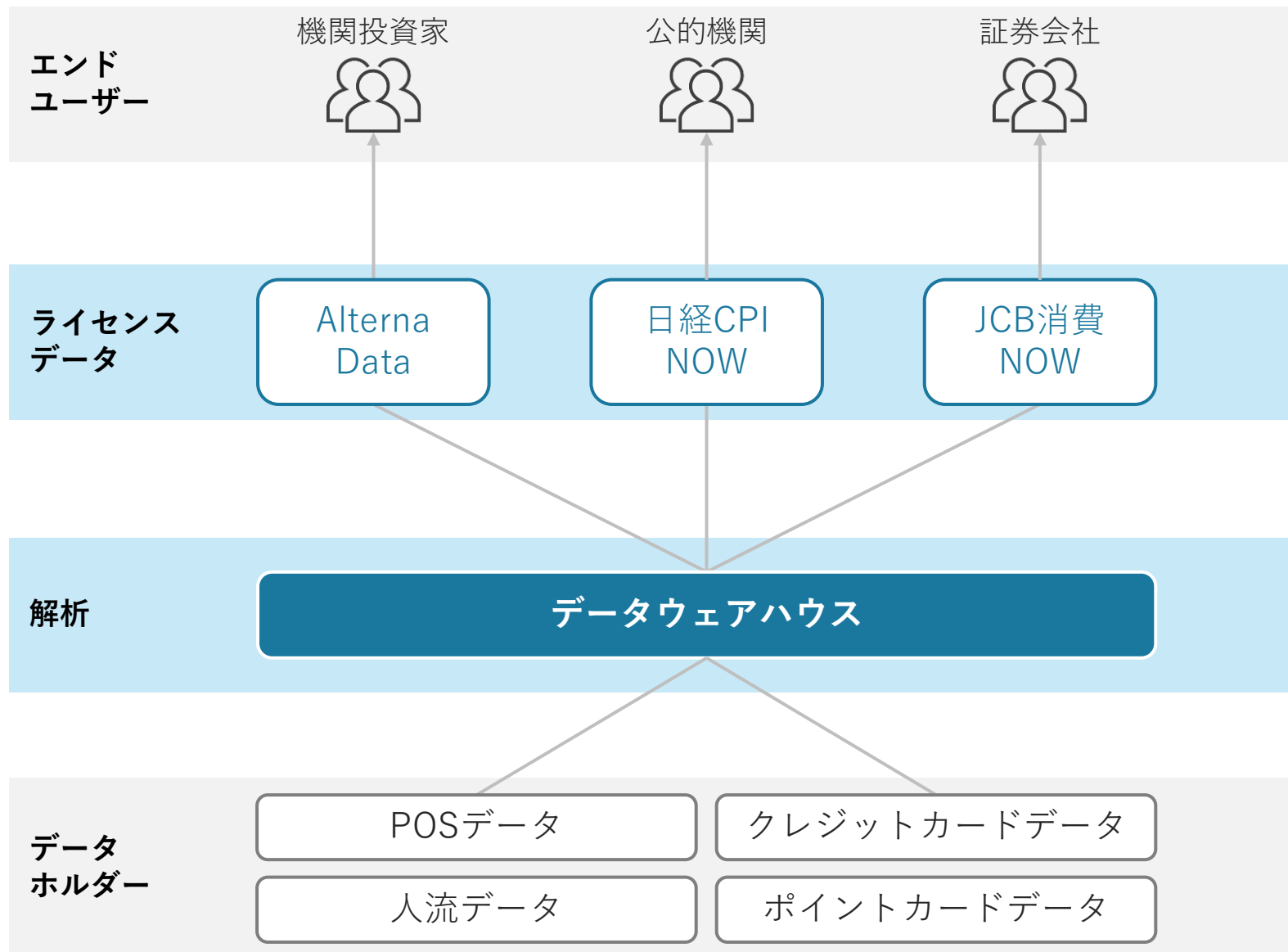
概要

- 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

## 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

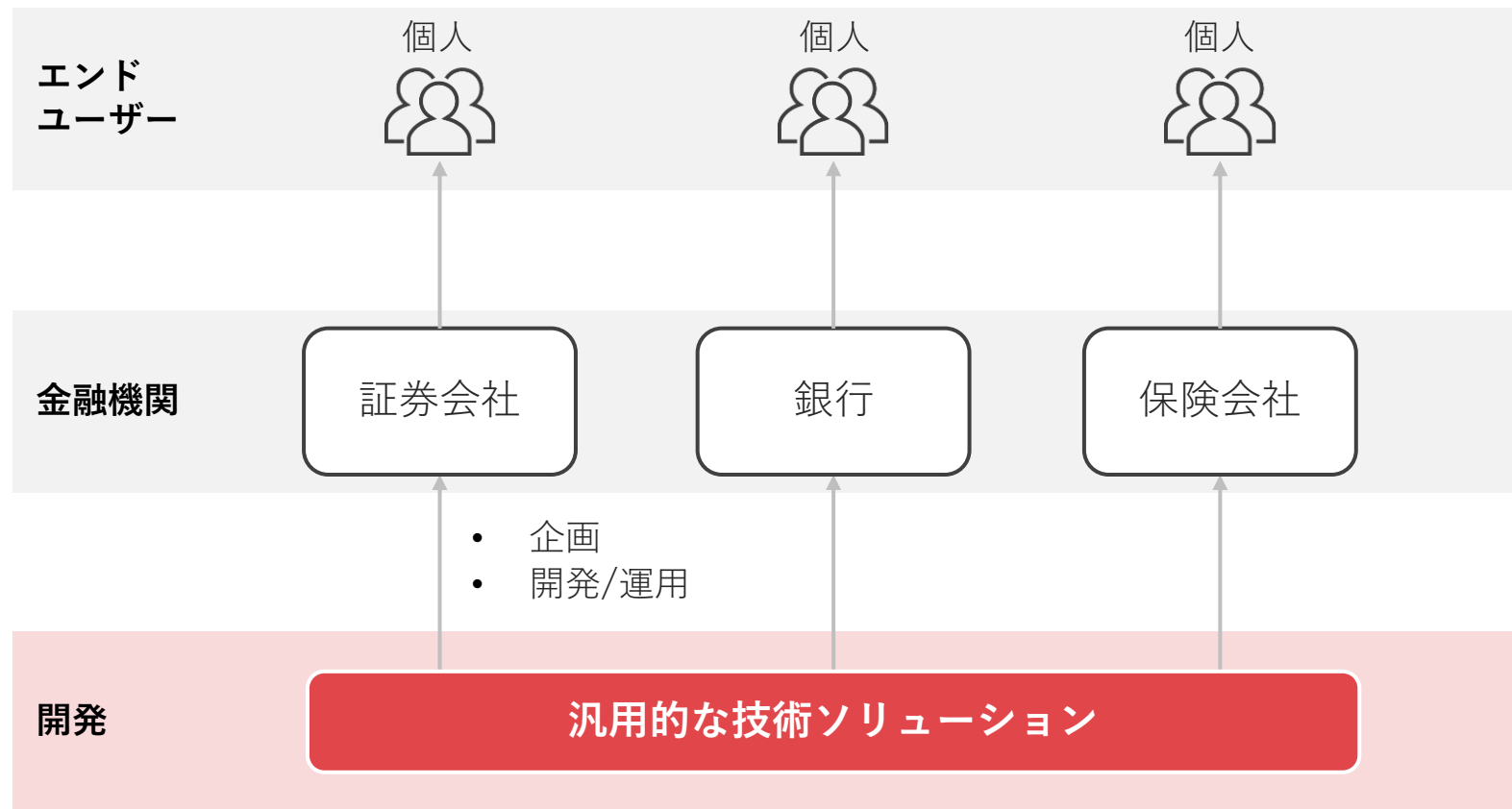
現在は、企業分析用データサービスの「Alterna Data」や経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」等を提供



|          | Alterna Data  | 日経CPINOW  | JCB消費NOW   |
|----------|---|---|--|
| 概要       | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供</li> <li>インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> |
| データパートナー | <ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> <li>True Data</li> <li>KDDI</li> <li>CCCマーケティング</li> <li>BCN 等</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>JCB</li> </ul>  |
| データ      | <ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> <li>人流データ</li> <li>ポイントカードデータ</li> <li>クレジットカードデータ</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカードデータ</li> </ul>  |

## 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

# 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**