

**FINATEXT**

**HOLDINGS**

2022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

2023年5月12日

# サマリー

## 2022年度実績

売上高

**3,820**百万円  
前年同期比 **+40%**

パートナー数  
(金融インフラ)

**17**社  
前年同期比 **+8社**

調整後EBITDA<sup>1</sup>

**▲252**百万円  
マージン **▲6.6%**

営業利益

**▲328**百万円  
マージン **▲8.6%**

## 2023年度予想

売上高

**5,352**百万円  
前年同期比 **+40%**

パートナー数  
(金融インフラ)

**25**社  
前年同期比 **+8社**

調整後EBITDA<sup>1</sup>

**127**百万円  
マージン **2.4%**

営業利益

**21**百万円  
マージン **0.4%**

1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

# 目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P10
3. 2022年度通期業績	P14
4. セグメント別通期業績	P28
5. 2023年度業績見通し	P49
6. 参考資料	P74

# 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



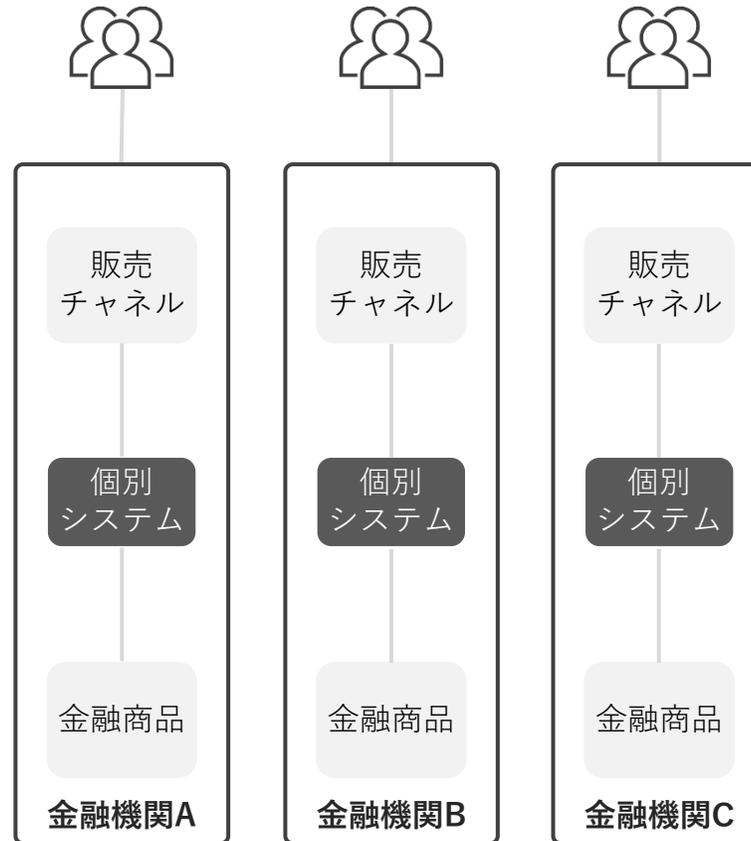
## ビジョン

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

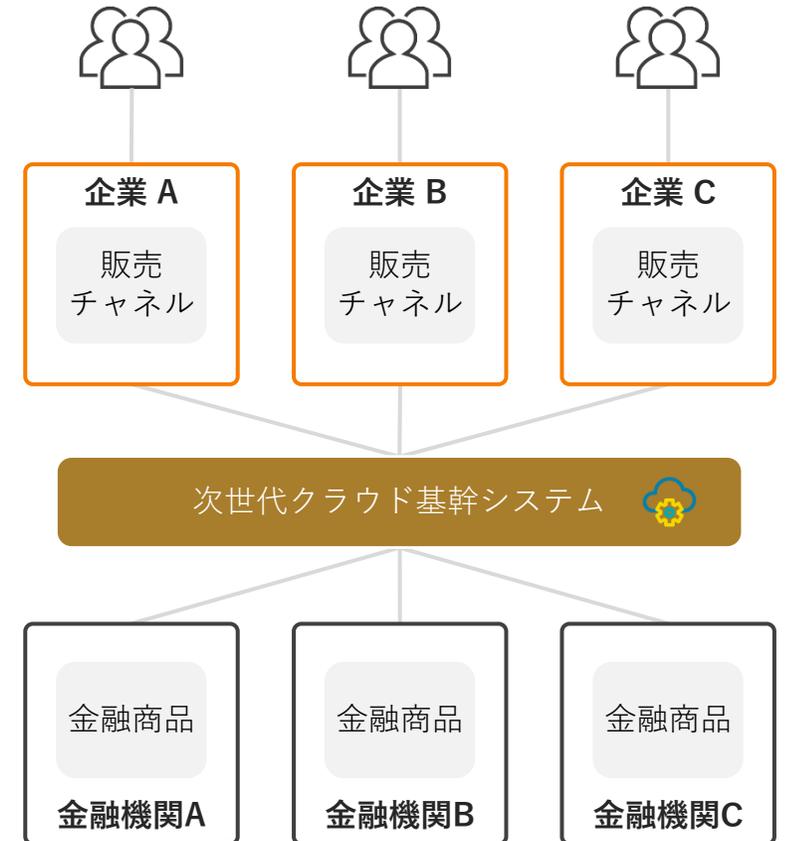
### 既存の金融業界

- 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

## 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

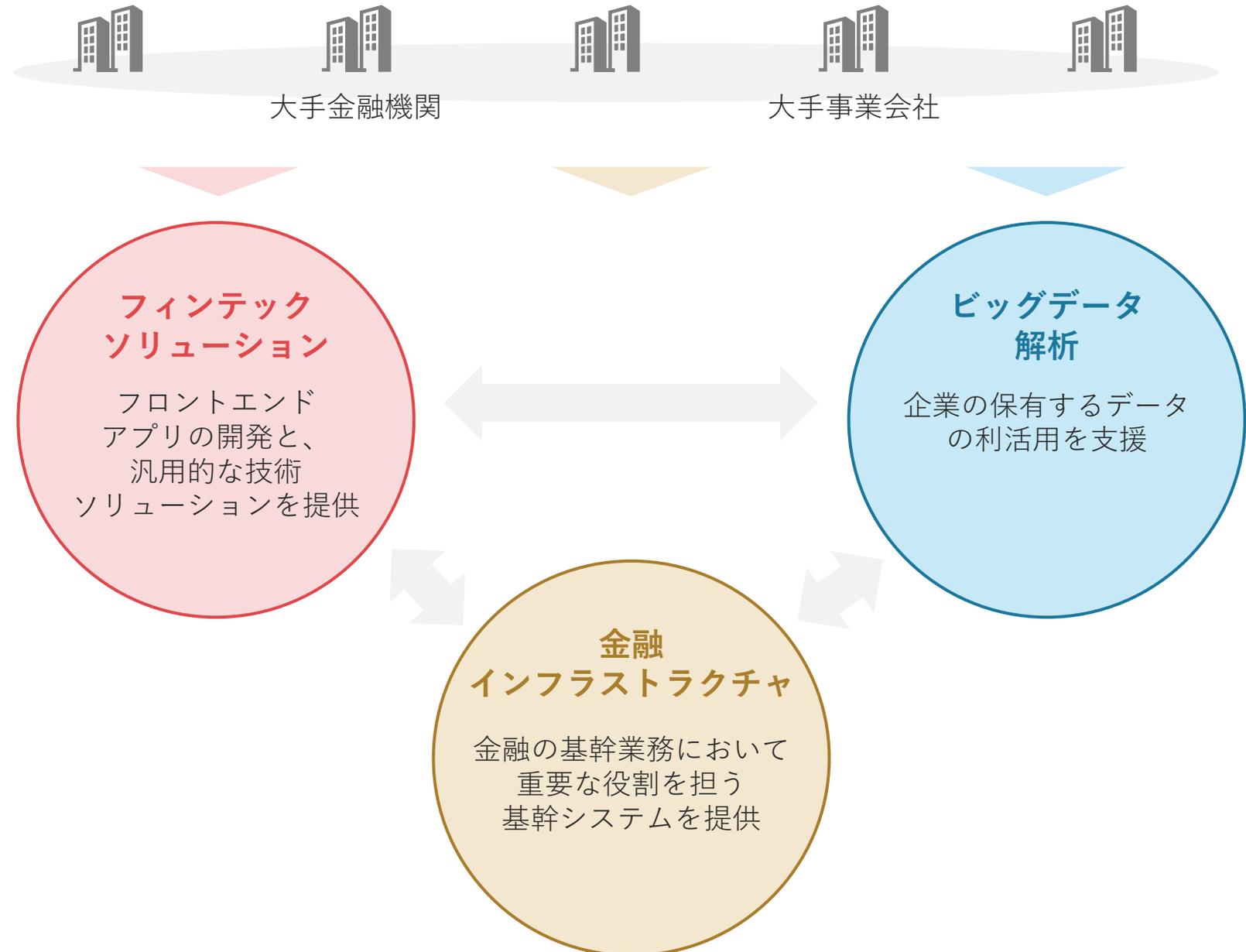
### 「BaaS」

- 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

## セグメント間の連携

顧客の大半は、大手の金融機関や事業会社となるため、ウェブサービスの企画・開発からデータ分析まで様々な観点で潜在顧客層と接点を作ることで、グループ一体で大型案件の獲得を実現



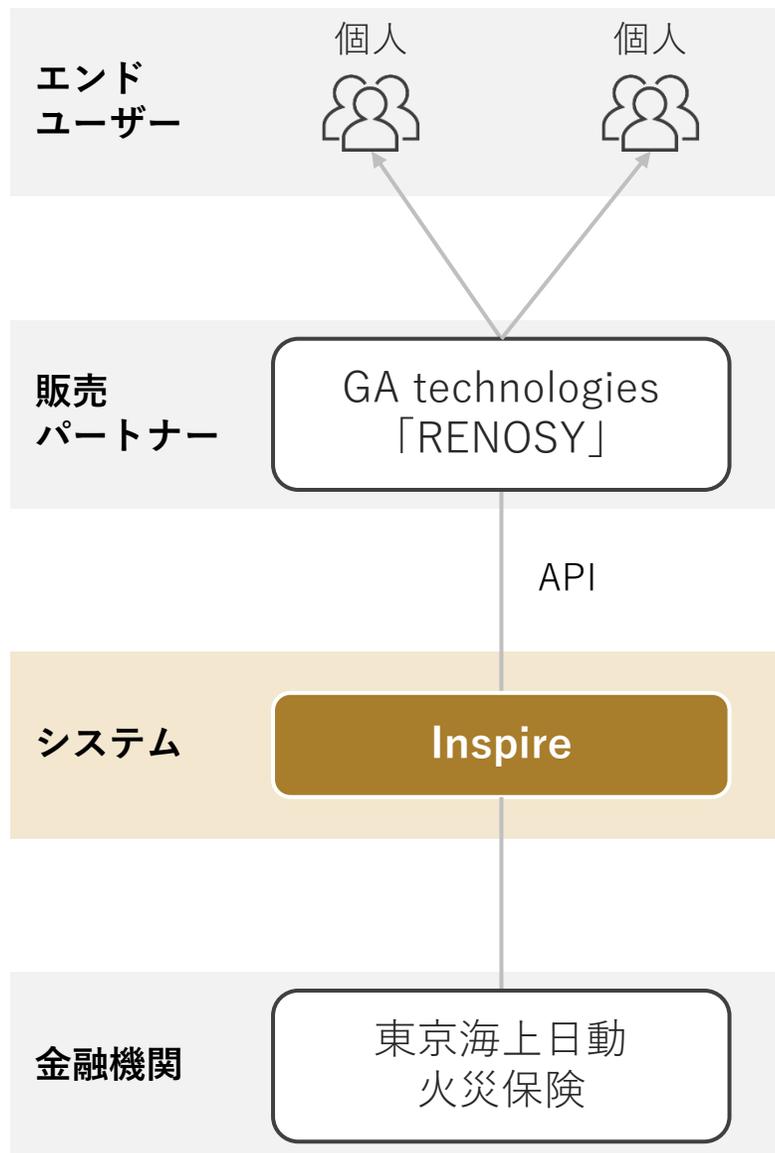
# ビジネスハイライト

## BUSINESS HIGHLIGHT

# 新規リリース

2023年5月、GA technologiesが運営する「RENOSY」で投資用不動産を購入したお客様向けに、東京海上の火災保険を提供開始

GA technologiesと東京海上は、保険インフラInspireを活用し、「RENOSY」のウェブサイトにて保険販売機能を組み込み



## RENOSY内のサービスイメージ



- GA technologiesが運営するネット不動産マーケットプレイス「RENOSY」で投資用不動産を購入したお客様向けにウェブサイト上で、簡単に火災保険に加入できる仕組みを開発
- 投資用不動産購入者向けの火災保険を組込型で提供するのには、国内の不動産及び保険業界として初<sup>1</sup>

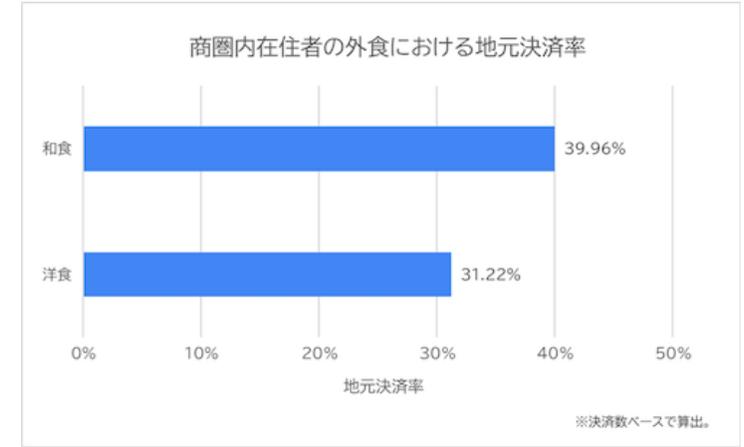
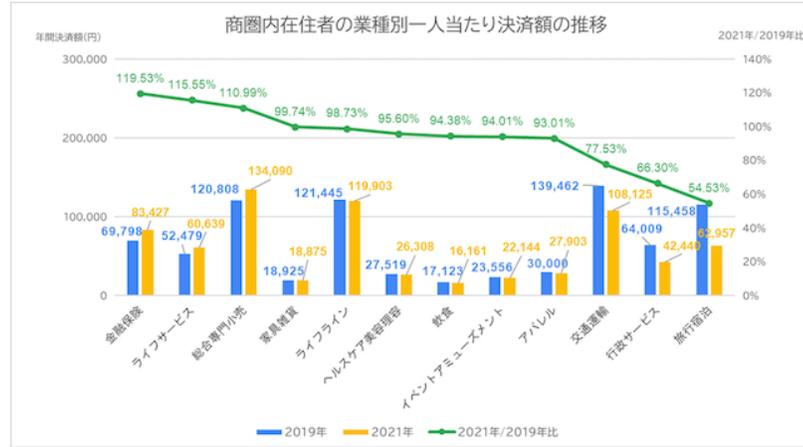
1. 株式会社GA technologies、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社Finatext調べ

# 新たなデータ分析サービス

住友商事へクレジットカードの決済データを活用した商圈分析を支援

商業施設利用者の消費行動を分析し、その嗜好に合ったテナント候補を抽出

## クレジットカードの決済データを用いた商圈分析



### 分析概要

- 商圈内在住者の業種別消費指数や消費エリアを商圈外在住者との比較、コロナ前後での消費動向の変容分析を通じて、商圈内在住者の嗜好や消費行動の特徴を抽出し、商圈内在住者が好むと思われる業種の選定やテナントリストを作成
- クレジットカードの決済データを活用することで、既に商業施設を利用している方だけでなく、これから利用する商圈内在住者の消費行動の分析や商圈外在住者との比較分析ができることが強み

## LLMラボの発足

大規模言語モデルを金融事業でセキュアに活用することを目的とした研究チーム「ナウキャストLLMラボ」を発足

業務生産性向上の取組として、コミュニティ型株取引アプリ「STREAM」の不正コメント検知の効率化を実現

## ナウキャストLLMラボ

STREAM  
コミュニティ画面イメージ



- 「ナウキャストLLMラボ」による業務効率向上の取り組みの一環として、LLMを活用し掲示板の全てのコメントからモニタリングすべきコメントのみを抽出する実証実験を実施
- 具体的には、当社が運営するコミュニティ型株取引アプリ「STREAM」では、コミュニティの健全な運営のために「ソーシャルメディア・ガイドライン」及び「運営ガイドライン」を定めており、ユーザーである口座開設者がアプリ内のSNSに投稿した内容に問題がないかの検知を行った

その結果、90%の精度での検知に成功

1. LLMとは、Large Language Modelsの略で、ChatGPT等の大規模言語モデルの総称

# 2022年度通期業績

## FULL-YEAR RESULTS

# 通期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比  
+40%と当初予想通りの  
売上高成長を実現

営業損益は売上高成長に伴い、▲542百万円から  
▲328百万円へ大幅に改善

(百万円)	2022年度 通期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	3,820	2,724	+40%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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におけるストック収益及びフロー収益の増加が売上高成長をけん引</li> </ul>
売上原価	1,721	1,057	+63%	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規開発案件の増加に伴う業務委託費及び人件費の増加</li> </ul>
売上原価率	45%	39%	-	
売上総利益	2,099	1,666	+26%	
販売管理費	2,427	2,209	+10%	<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	64%	81%	-	
営業損益	▲328	▲542	-	
営業損益率	▲9%	▲20%	-	
経常利益	▲324	▲588	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲388	▲669	-	

## 予実比較

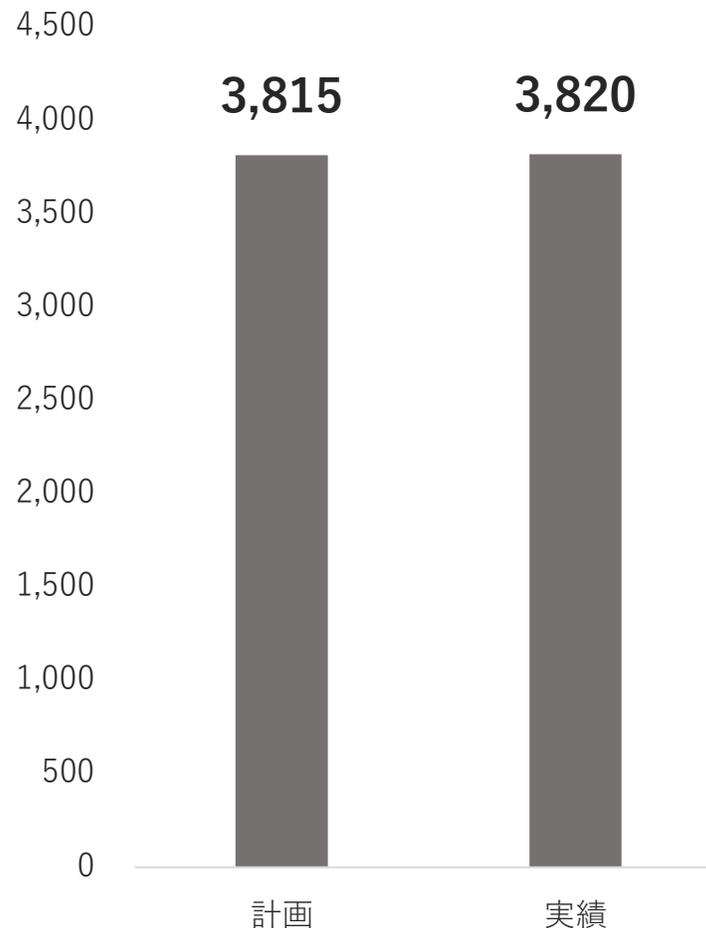
売上高は金融インフラストラクチャ事業は下振れしたものの、ビッグデータ解析事業及びフィンテックソリューション事業が上振れした結果、**ほぼ計画通りに着地**

営業損失は**当初計画比+32%<sup>1</sup>の大幅改善**

### 売上高

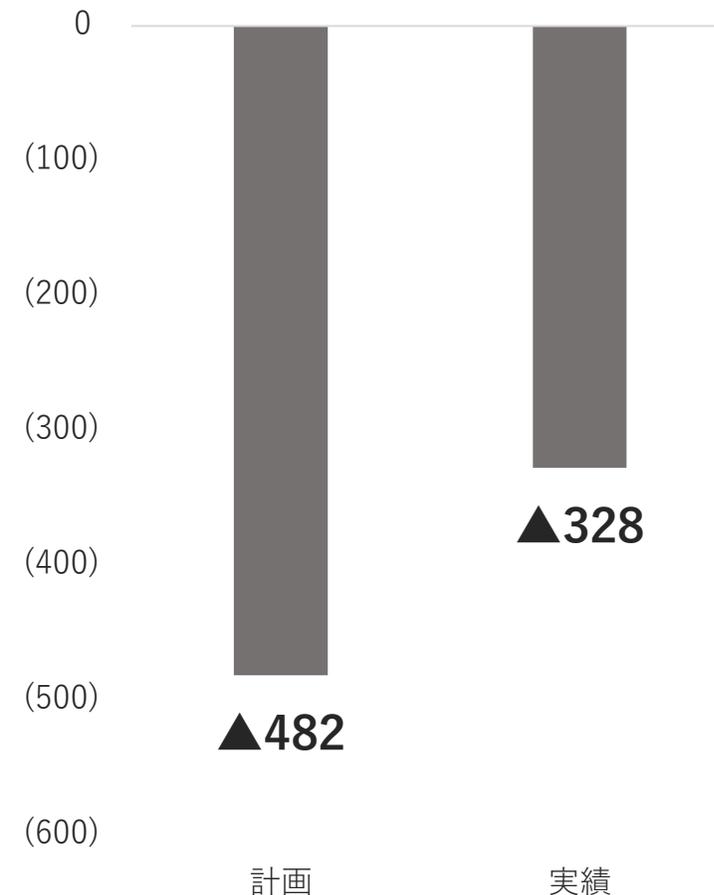
計画比

+0%



### 営業利益

+32%



1. 2023年4月26日に業績修正を発表

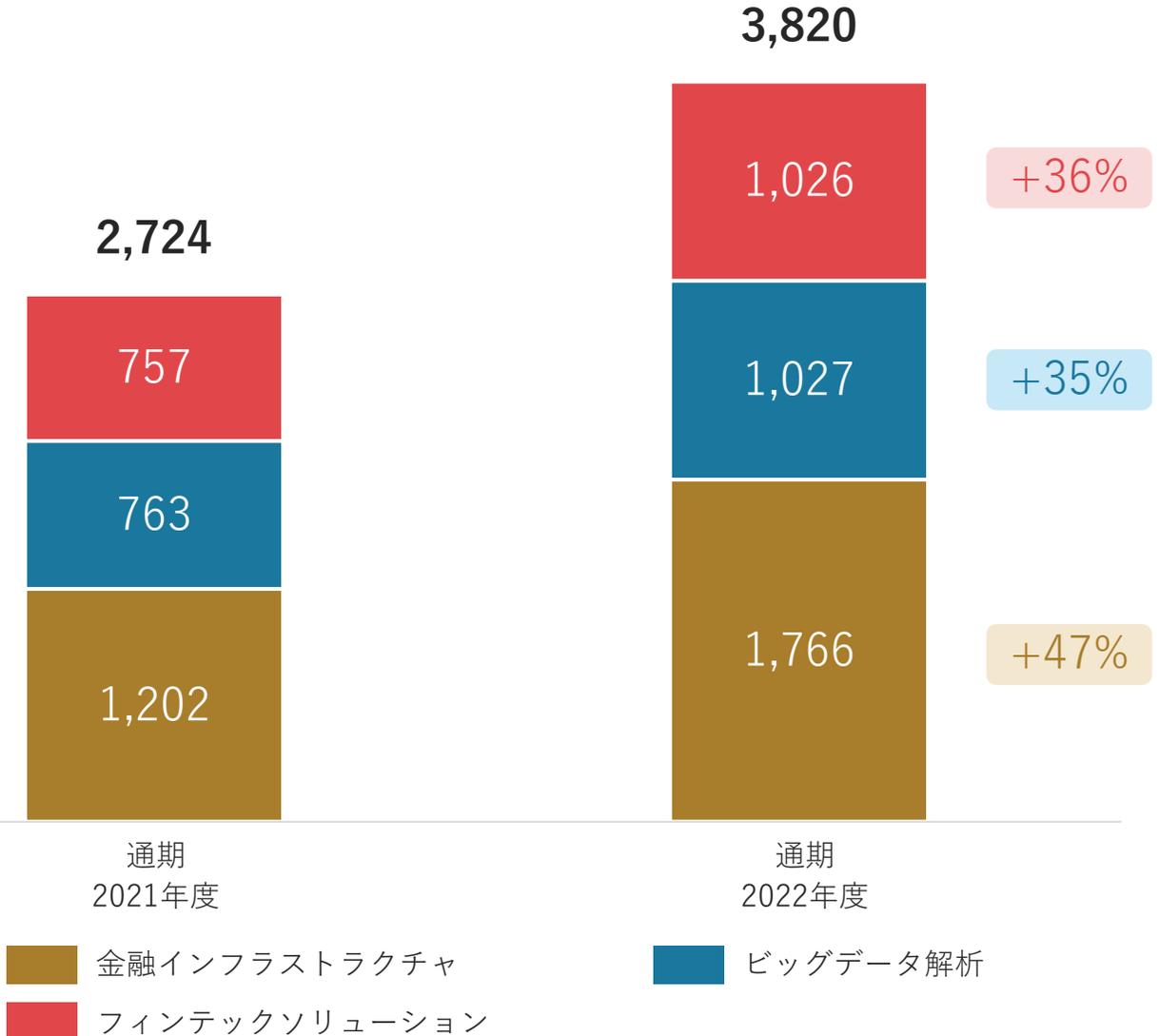
# セグメント別の売上高

全セグメントで前年同期比+30%以上の成長を実現

特に成長フェーズの金融インフラストラクチャは前年同期比+47%を達成

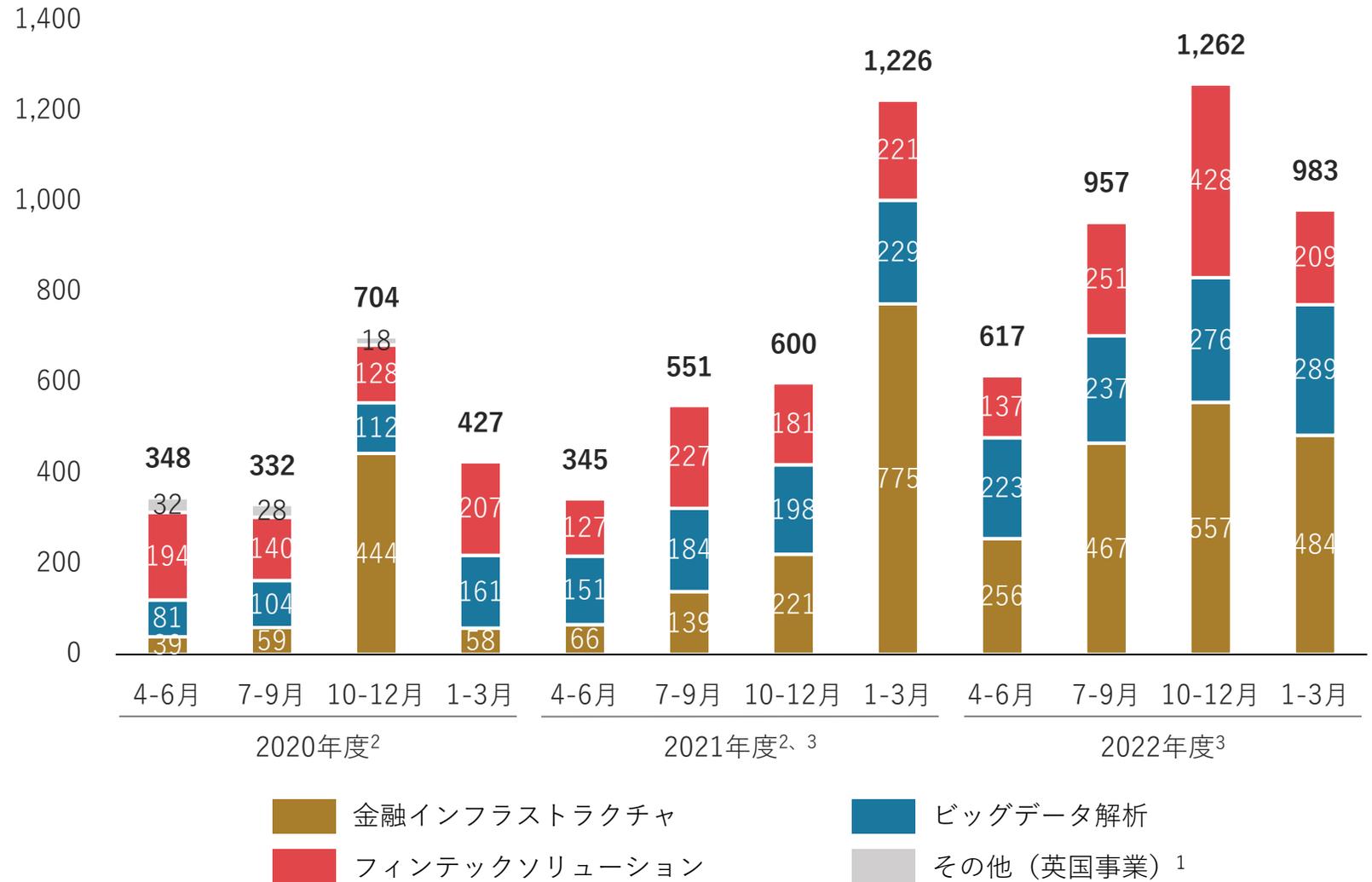
(百万円)  
4,500  
4,000  
3,500  
3,000  
2,500  
2,000  
1,500  
1,000  
500  
0

前年同期比



# セグメント別の 売上高推移

(百万円)



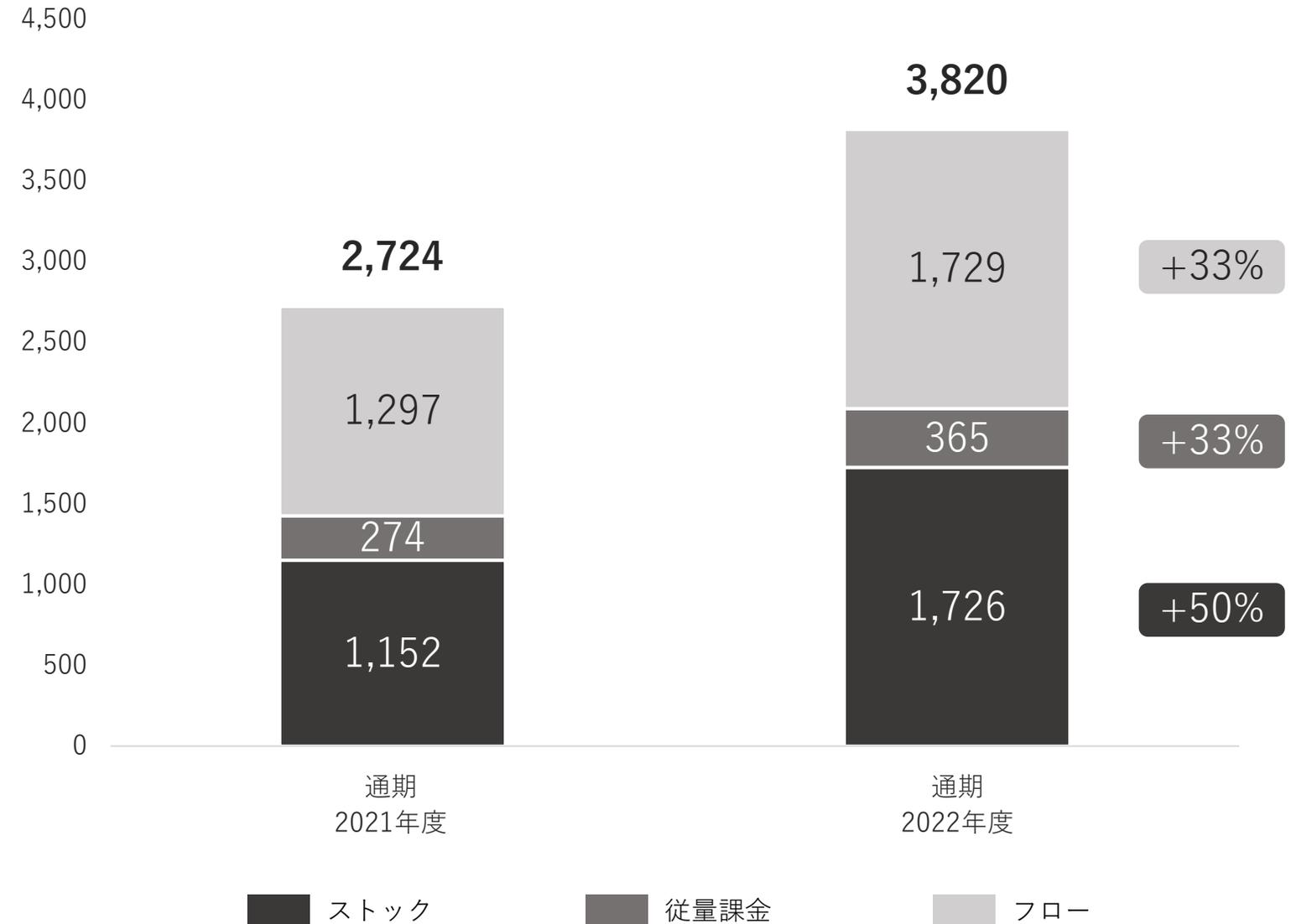
1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高
2. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
3. クレジットビジネスは、2022年度7-9月からの四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

## タイプ別の売上高

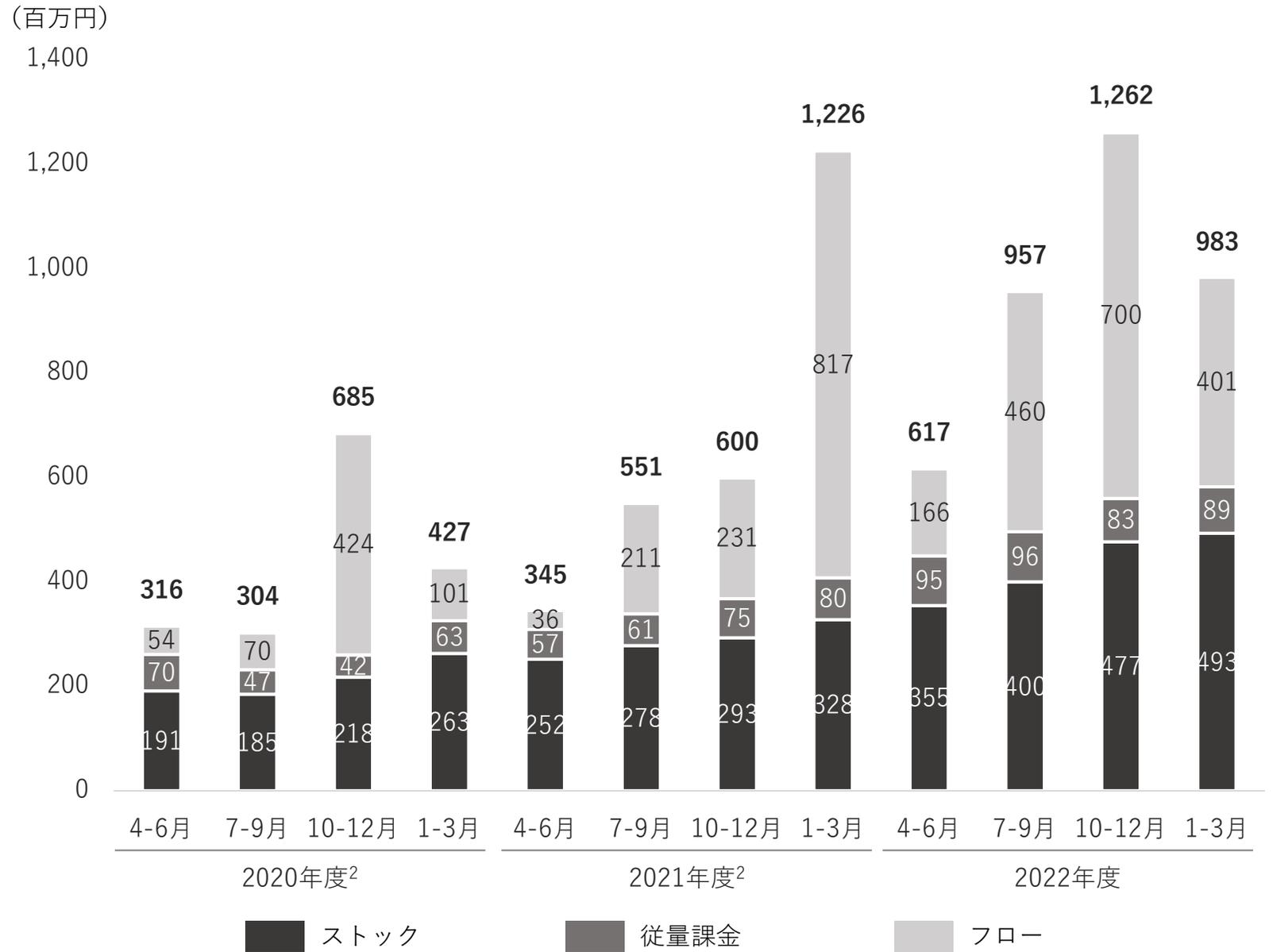
複数の新規導入案件がローンチされ、保守・運用業務が増加したため、**ストック収益は前年同期比+50%、従量課金収益は+33%と大きく増収**

(百万円)

前年同期比



# タイプ別の 売上高推移



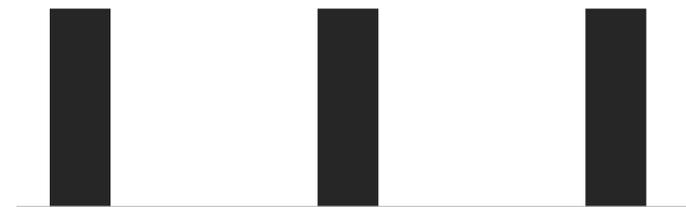
1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く  
 2. 2021年度7-9月以前の四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## (ご参考) 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

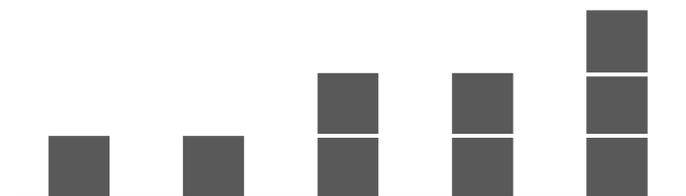
### ① フロー収益

- ・ 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



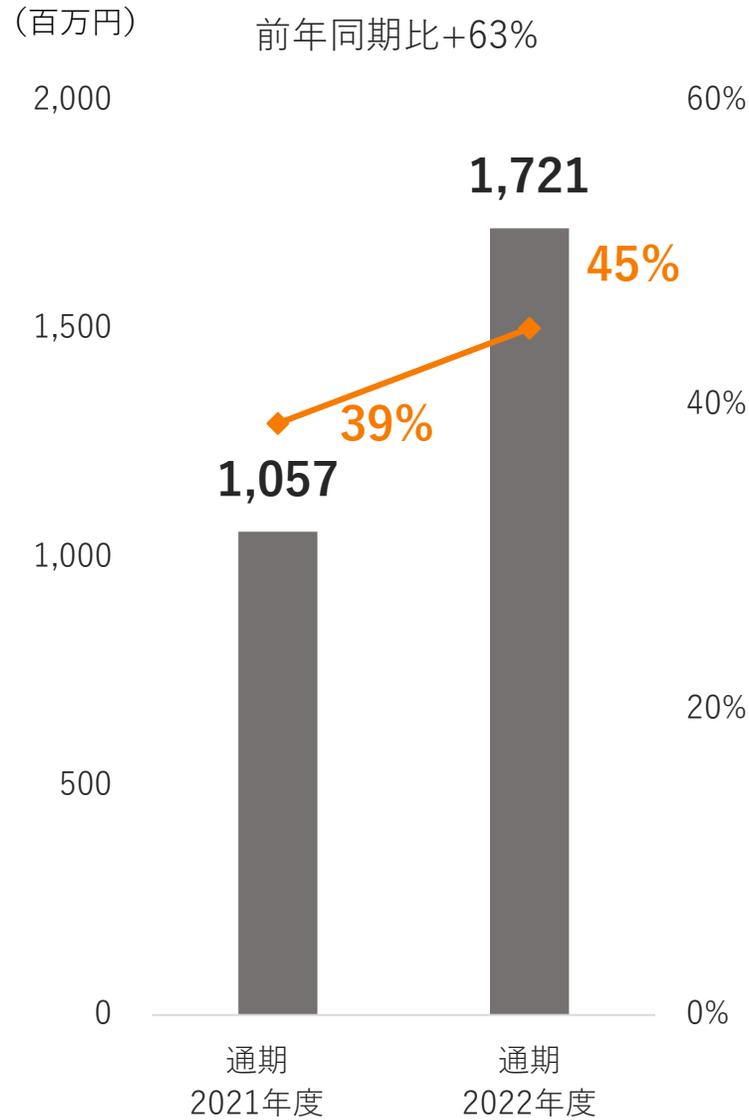
## 製造原価及び 販売管理費

製造原価は、開発案件の増加に伴うリソース不足を主に業務委託で賄ったことにより、対売上高比率は6ポイント増加

一方、販売管理費は、適切なコスト管理により増加幅が+10%に留まり、対売上高比率は64%まで低下

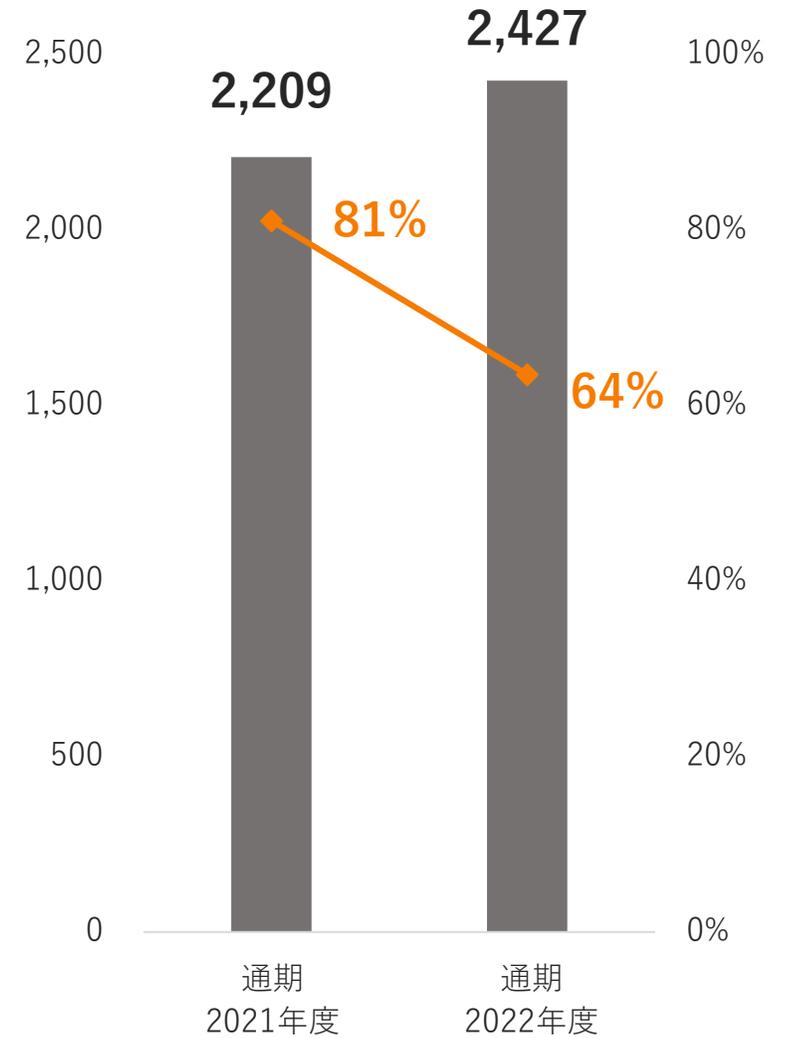
### 製造原価

前年同期比+63%



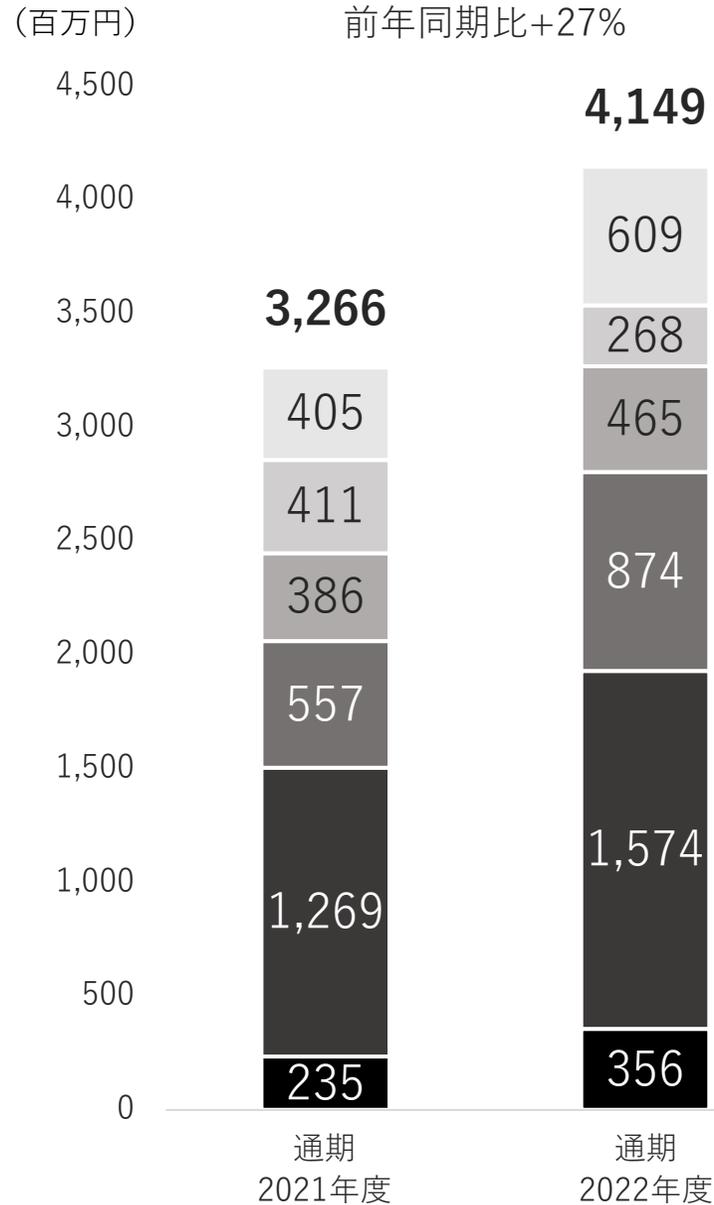
### 販売管理費

前年同期比+10%



# 費用内訳

引越関連費用や円安による通信費の増加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+40%であったのに対し、費用は+27%に留まる**



## その他（前年同期比+51%）

- 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
- 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▲35%）

- 主に自社サービスにおいて大型キャンペーン等を行わなかったため減少

## 通信費（前年同期比+20%）

- 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+57%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

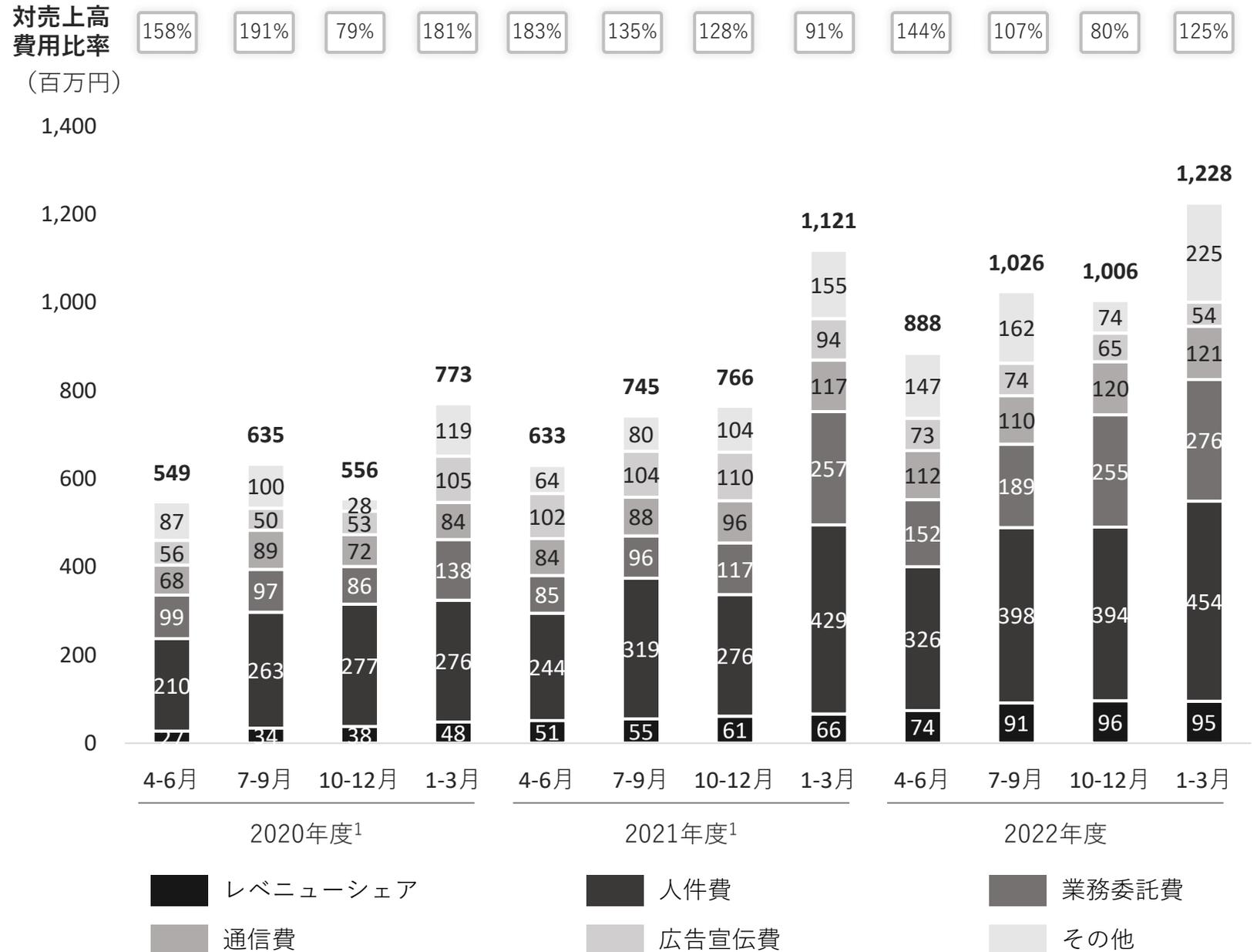
## 人件費（前年同期比+24%）

- 主に従業員数の拡大に伴い増加

## レベニューシェア（前年同期比+51%）

- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

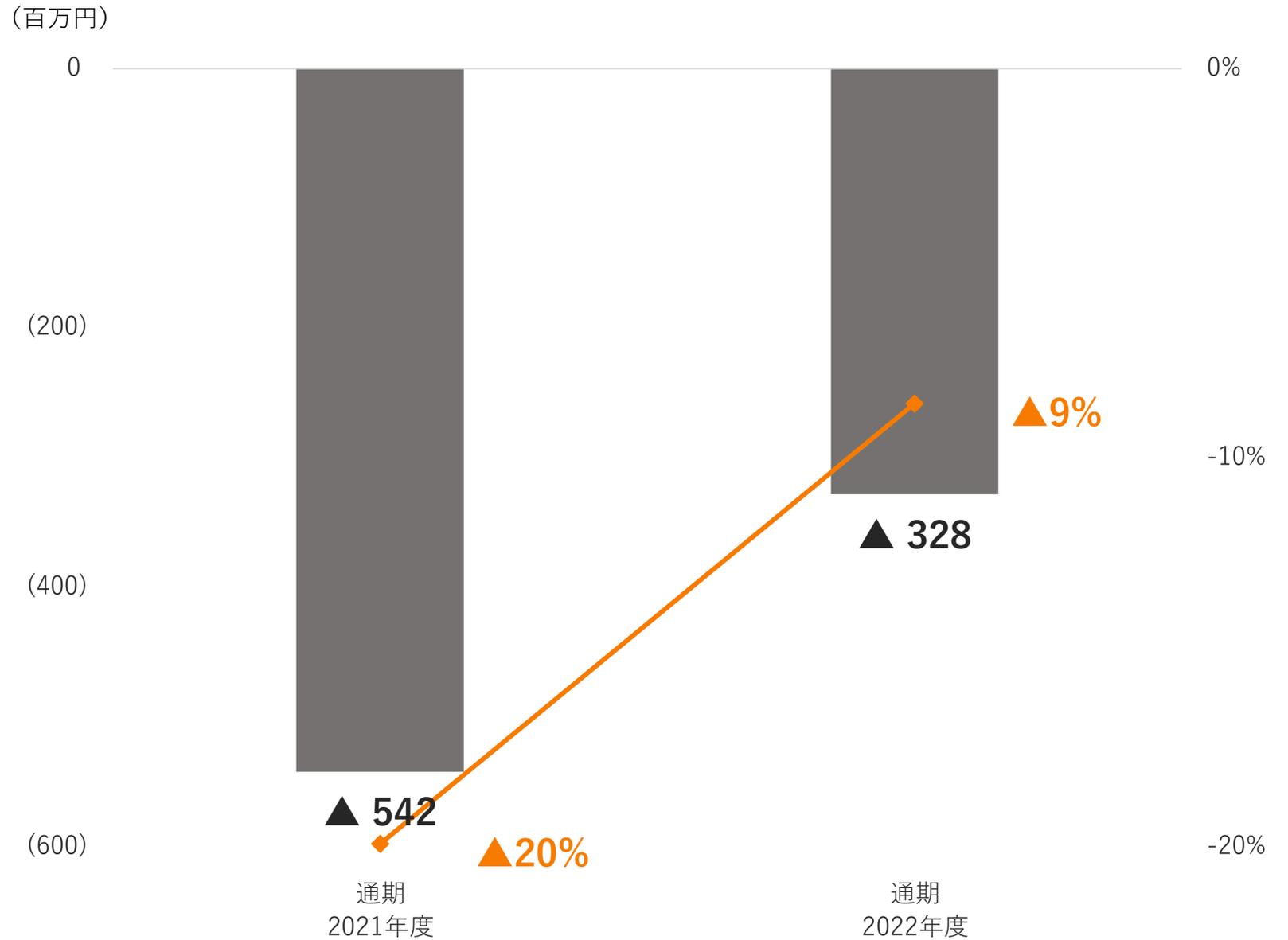
# 費用内訳の推移



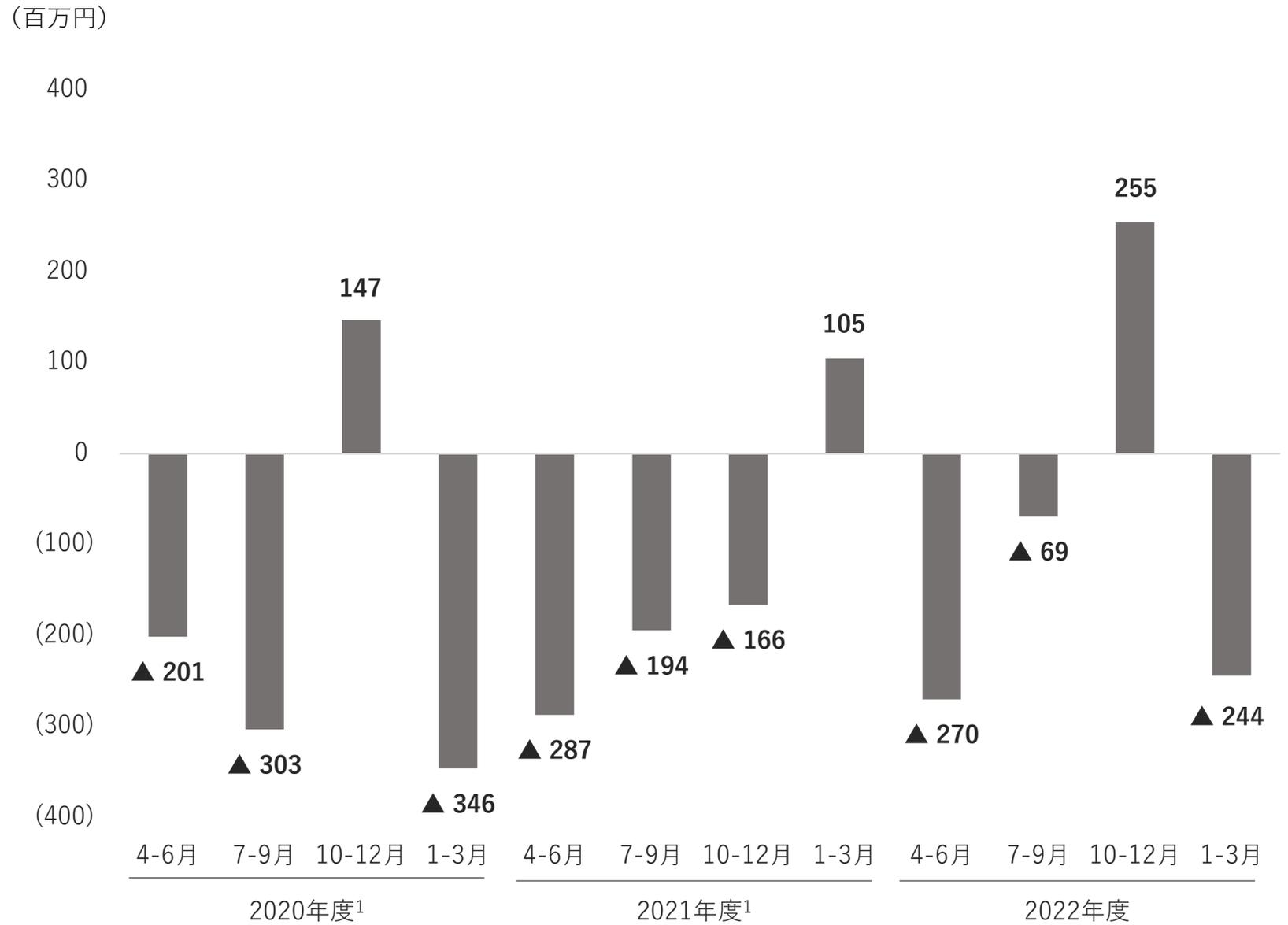
1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 営業損益

売上高の増加に伴い、販売管理費率が低下したことにより、**営業損益率は▲20%から▲9%へ改善**



# 営業損益 の推移

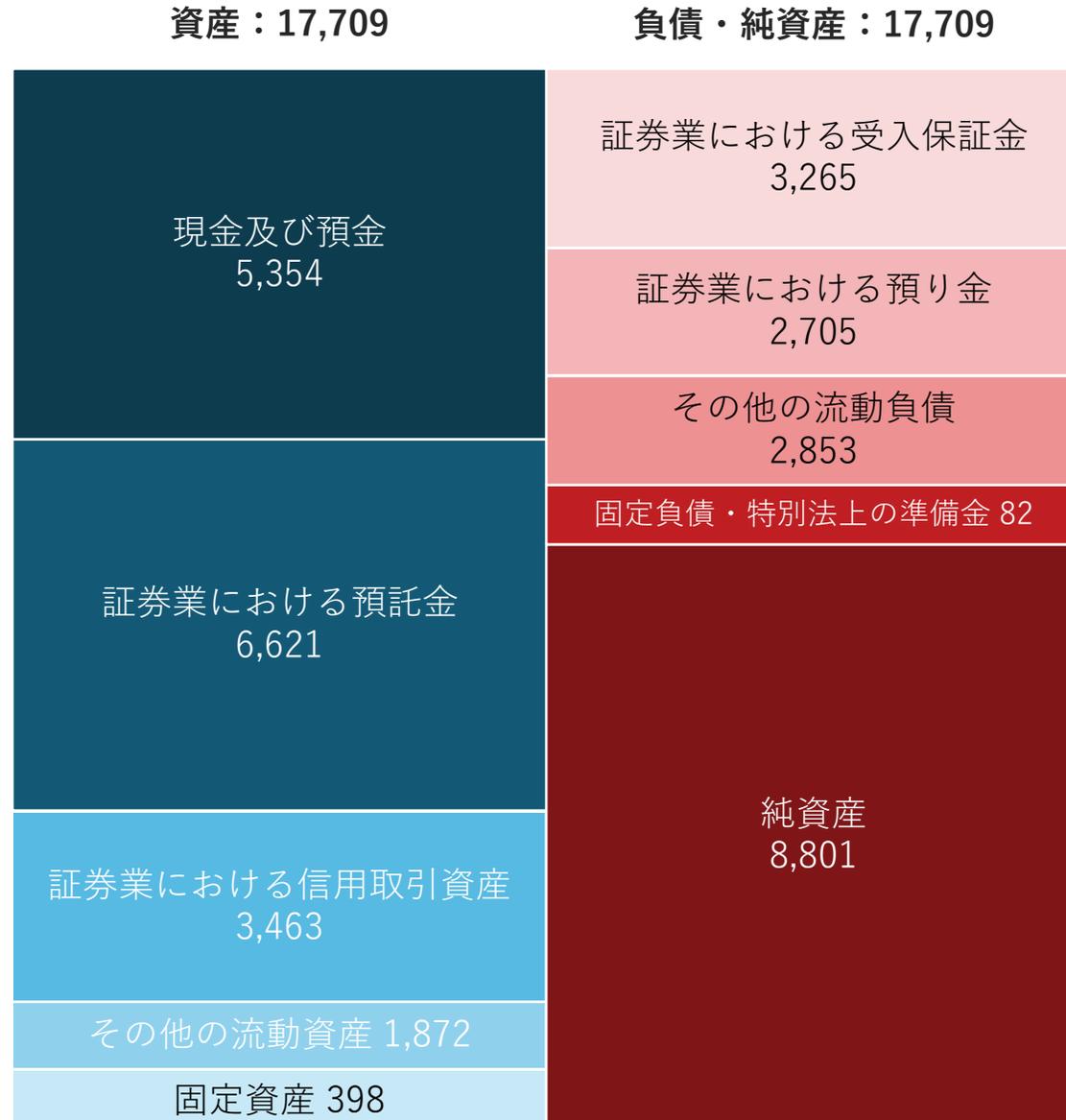


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# バランスシート の状況

2023年3月末時点で約54億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)



# セグメント別通期業績

## FULL-YEAR RESULTS BY SEGMENT

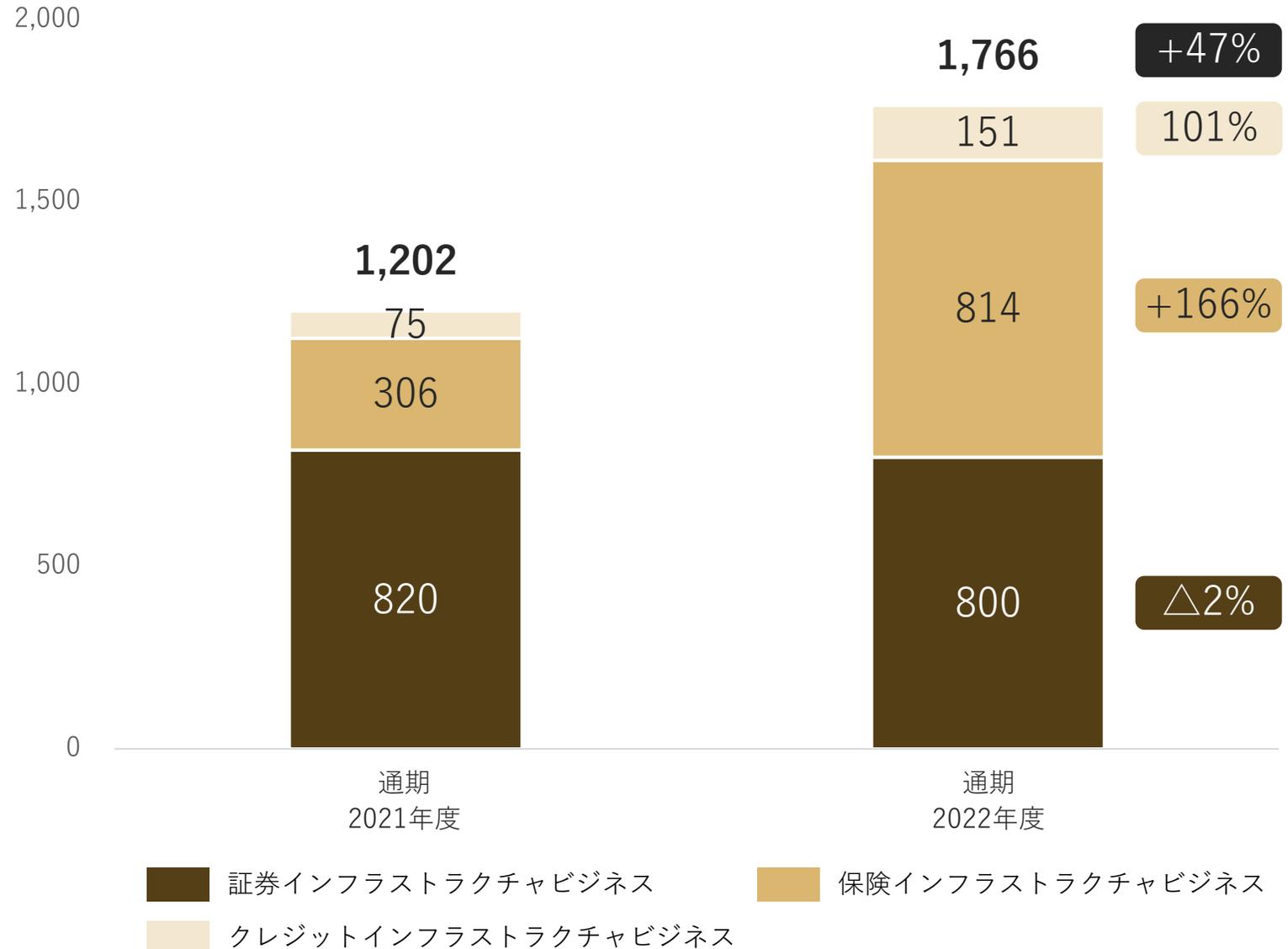
# ビジネス別の売上高

保険インフラが大きく成長し、売上高は前年同期比+47%の1,766百万円

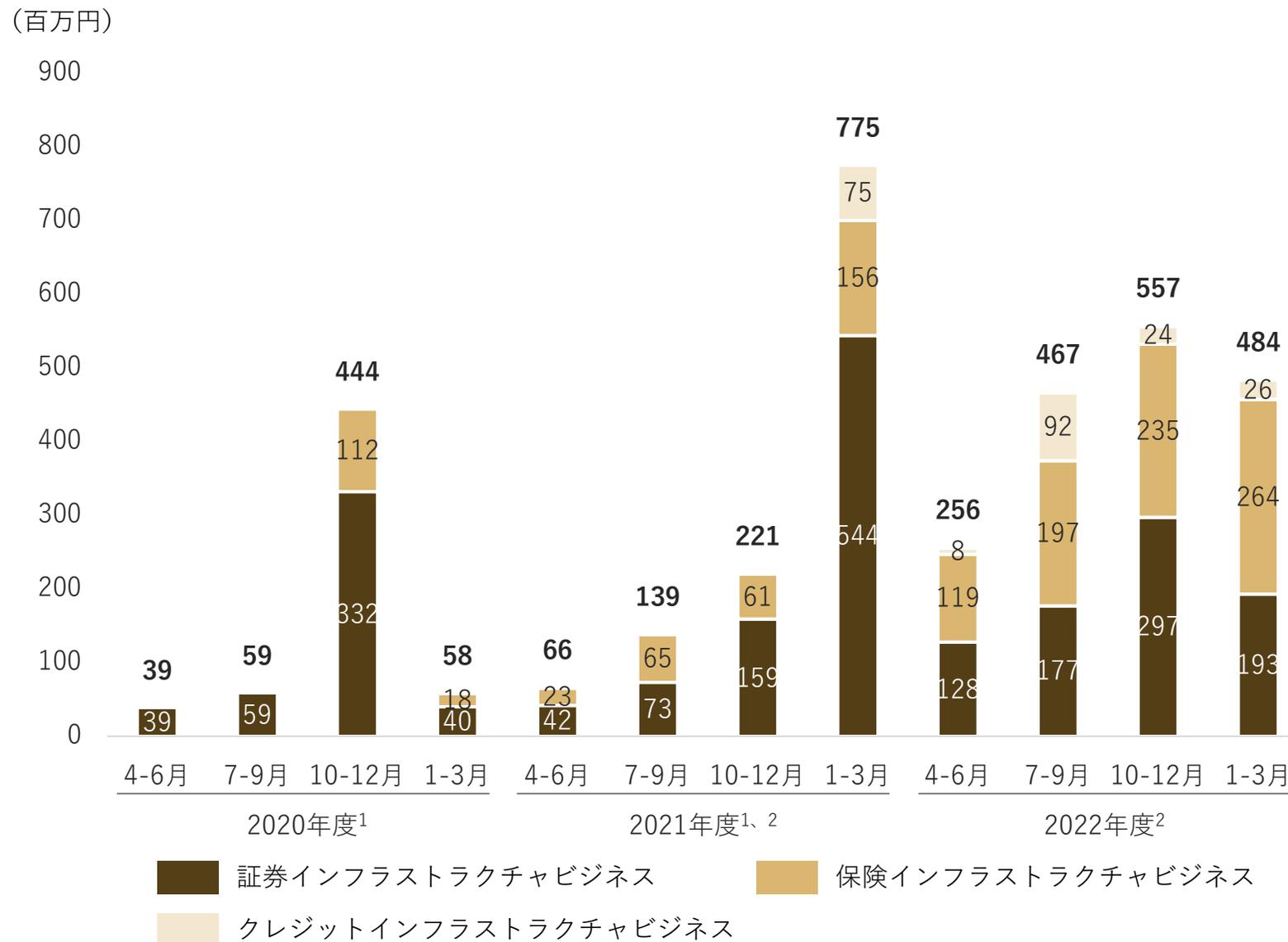
証券インフラは2021年度の大型案件の反動により、ほぼ同水準で着地

(百万円)

前年同期比



# ビジネス別の 売上高推移



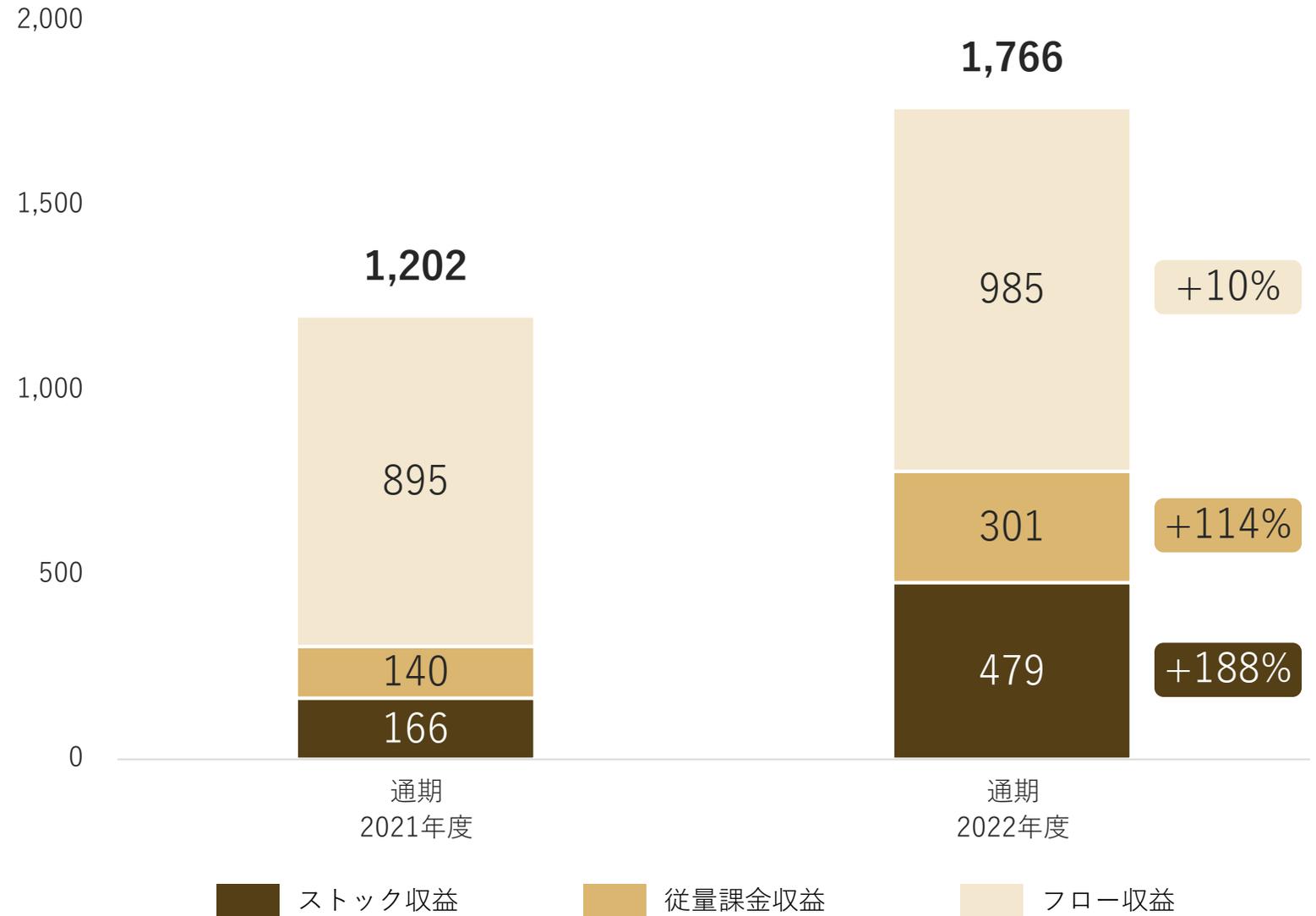
- 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月からの四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

# タイプ別の売上高

タイプ別では、パートナー数が増加したことで、ストック収益と従量課金収益が2倍以上に成長

(百万円)

前年同期比



# 証券インフラの注力領域

2022年度は、以下の2つの領域に注力

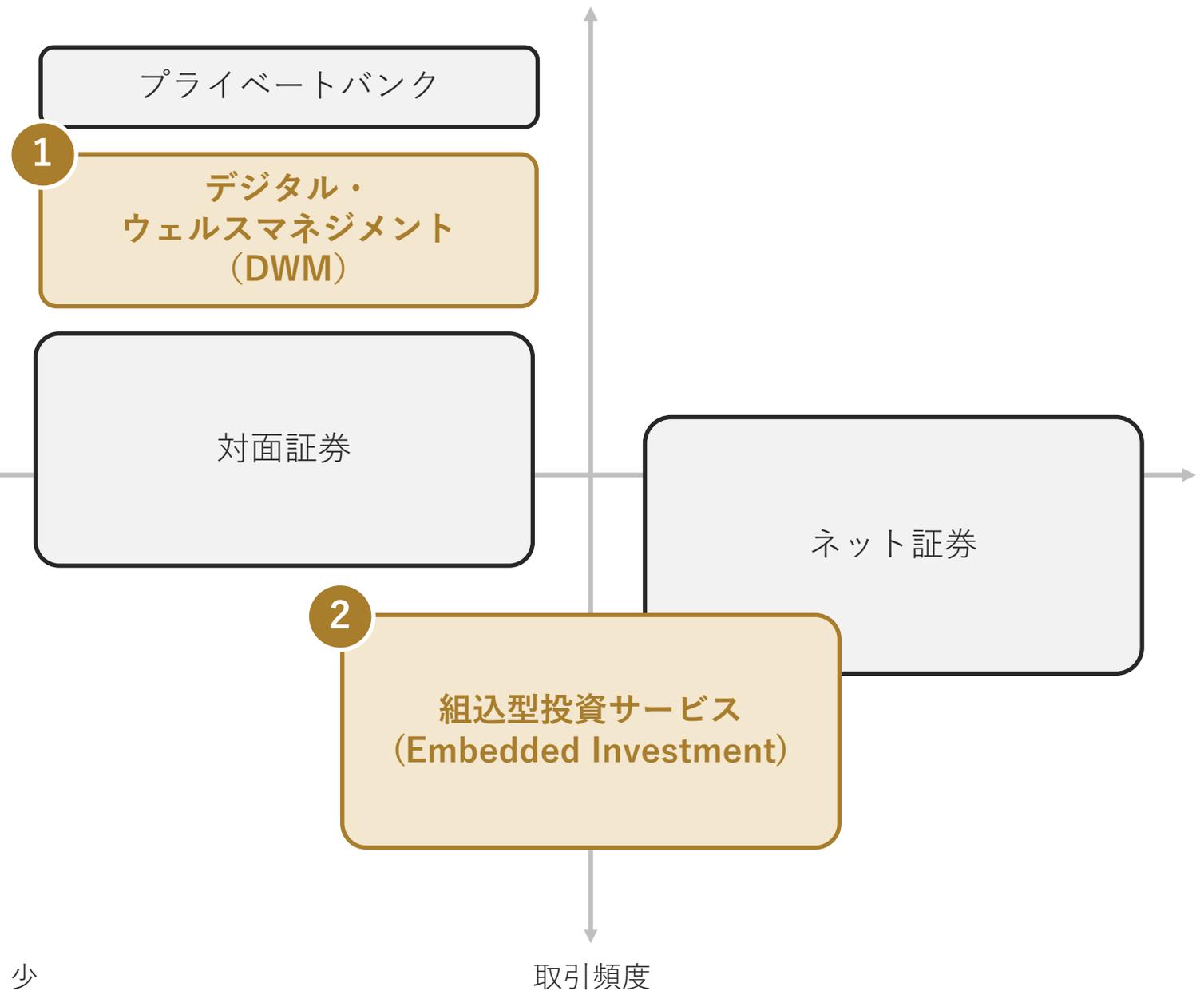
①デジタルを活用し高質な金融サービスの民主化を目指す「**デジタル・ウェルス・マネジメント(DWM)**」

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

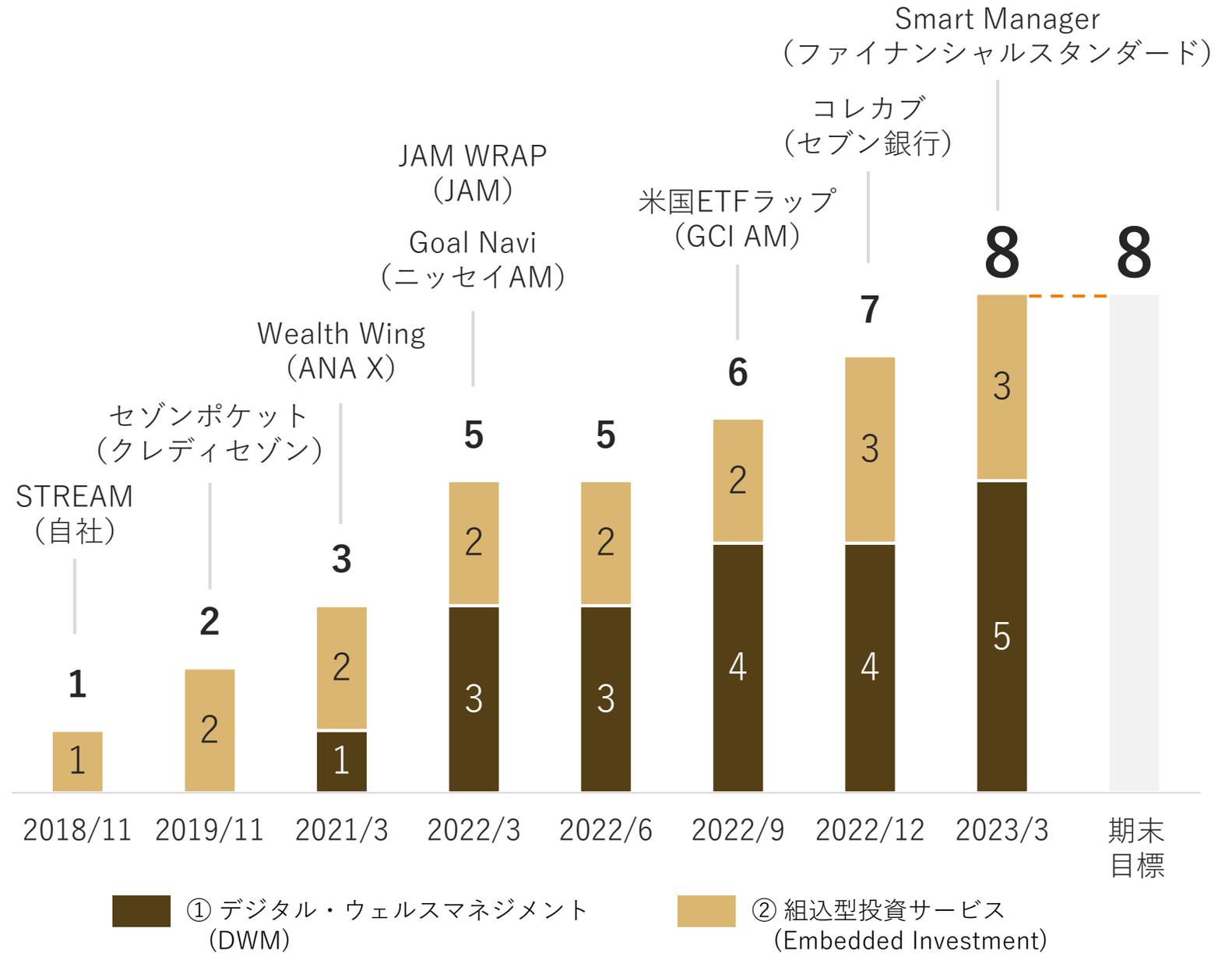
小



# 証券インフラのサービス数

当四半期は、ファイナンス標準が新たに証券インフラBaaSを導入

通期ではDWMが+2、組込型投資サービスが+1となり、**期末目標であった8サービスを達成**

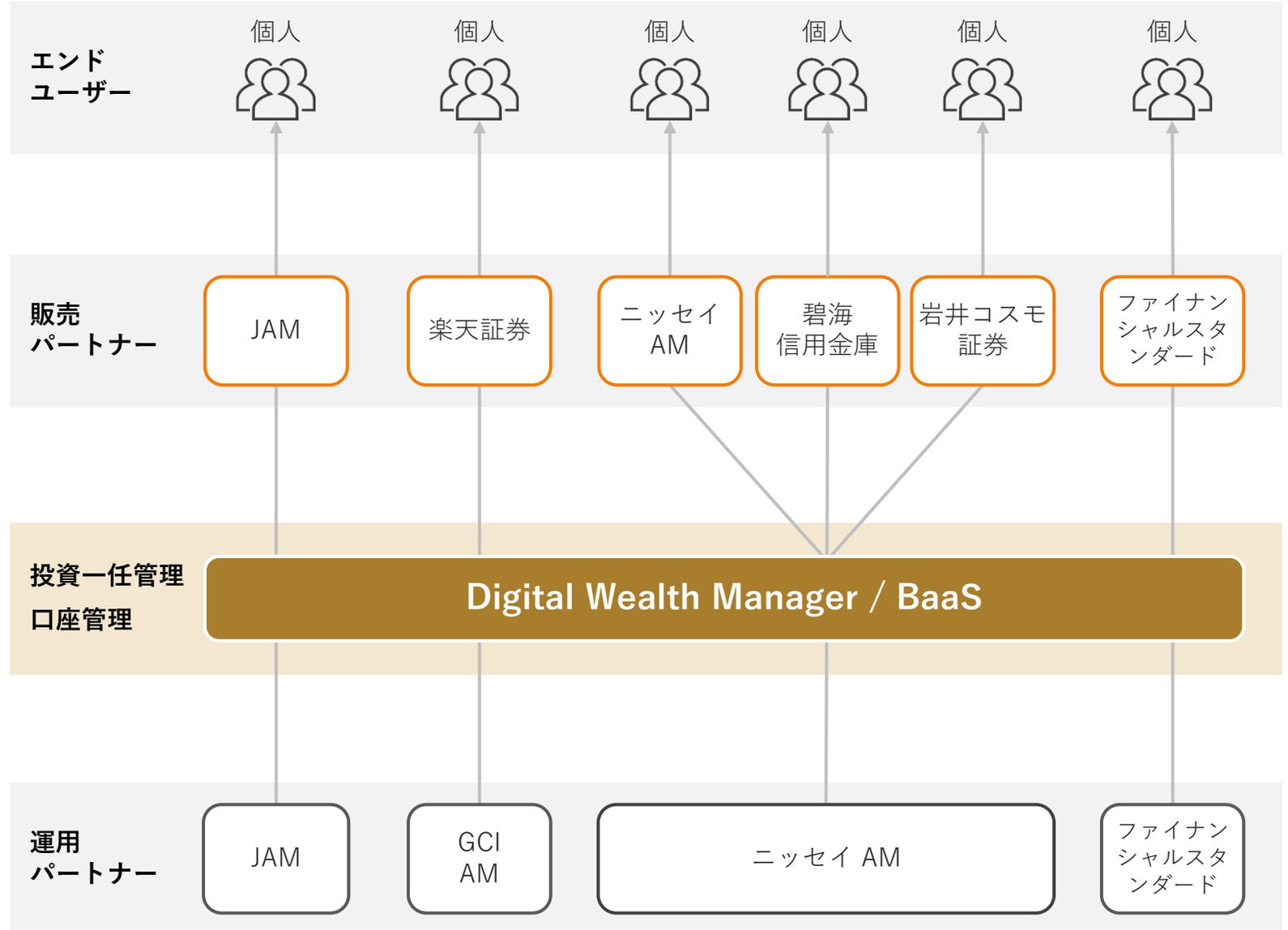


1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

# DWMの販売パートナーの拡大

パートナー企業が独自の投資一任サービスを構築・運用することを支援

投資一任サービスを運用する「運用パートナー」だけでなく、**販売を担う「販売パートナー」も拡大**



# 保険インフラの注力領域

2022年度は、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

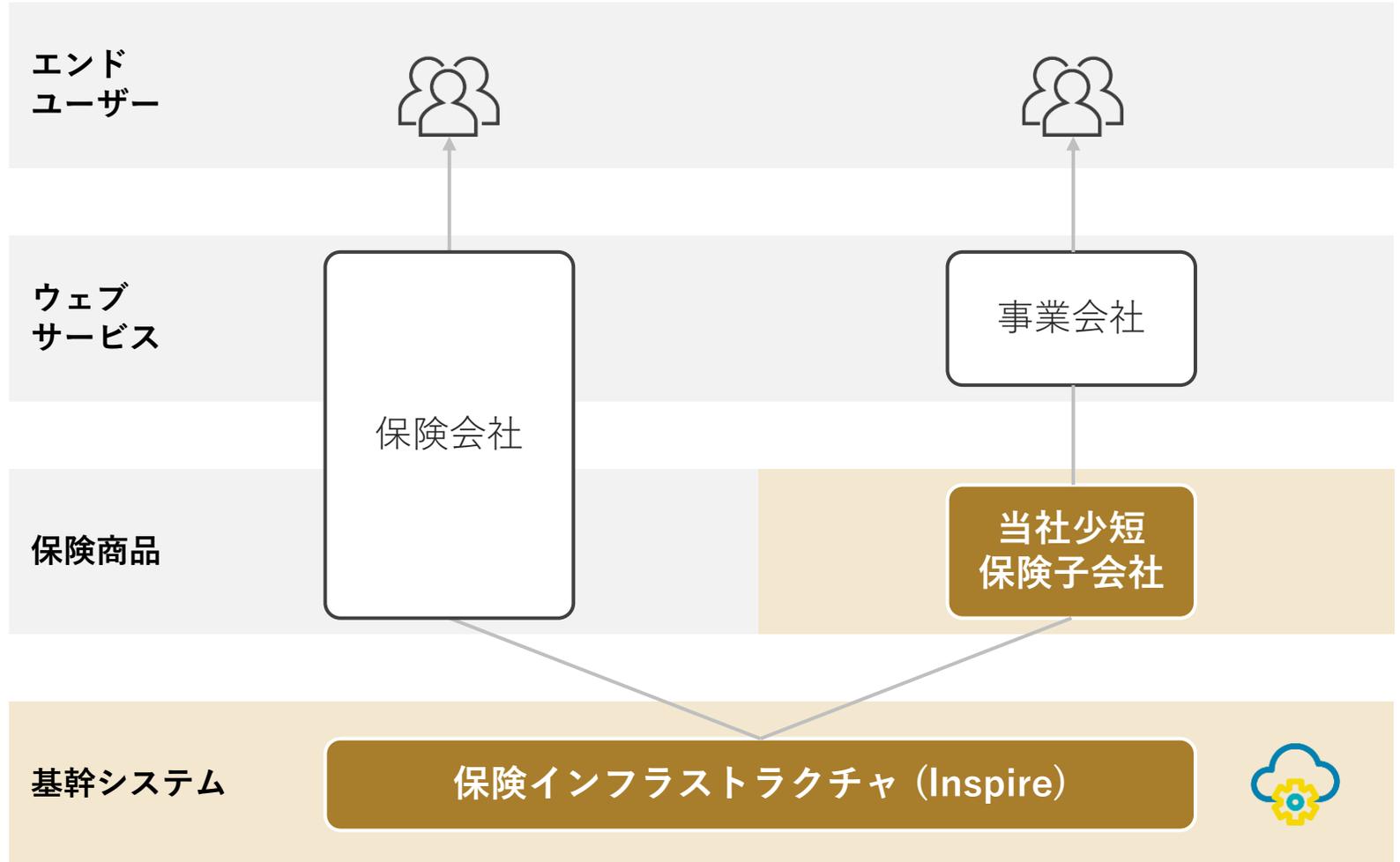
## 1 大手保険会社のデジタル化支援

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 等

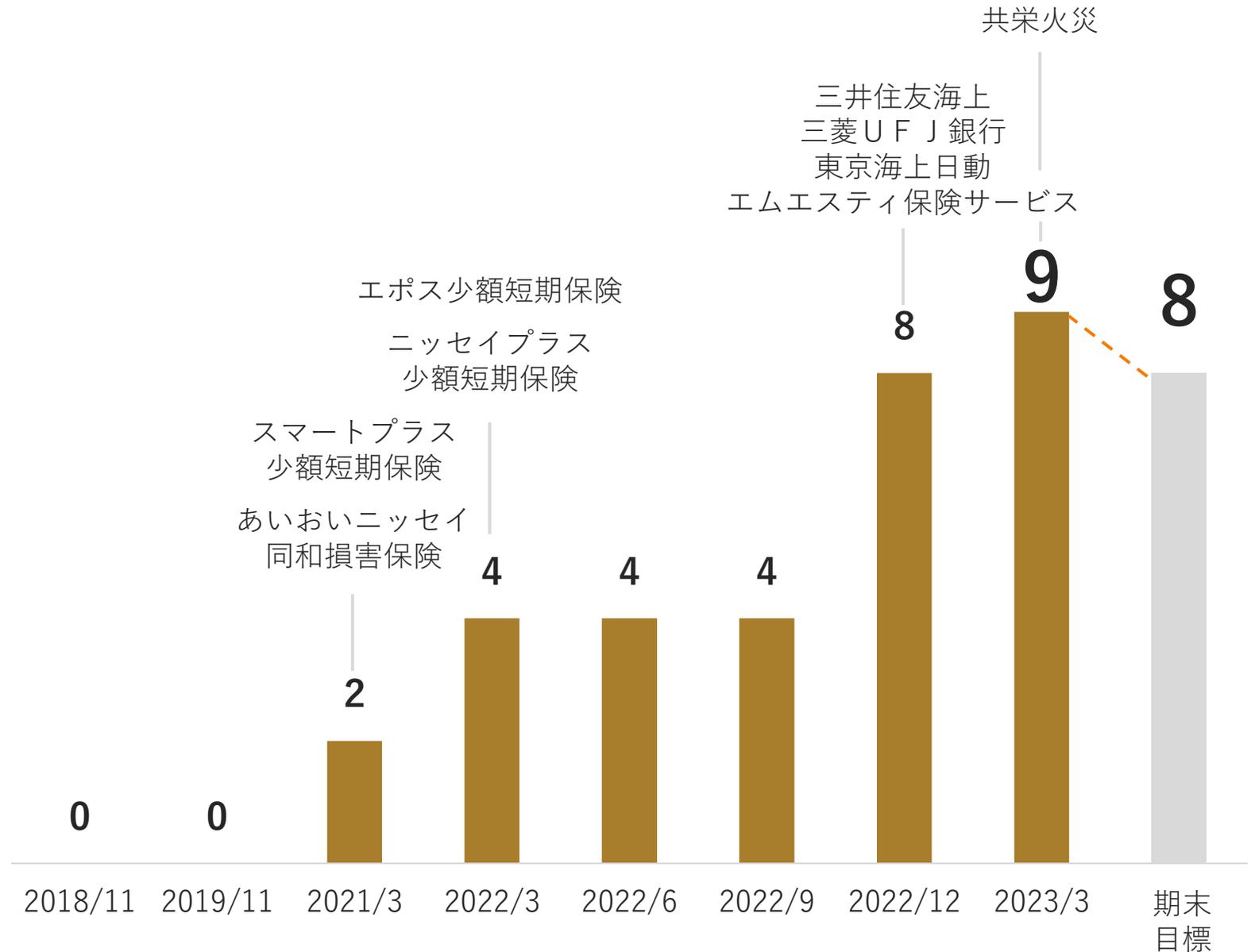


# 保険インフラの導入企業数

新規導入に向けた開発に注力し、大手保険会社の「① デジタル化支援」を推進

その結果、当四半期には新たに1社が保険インフラInspireを導入し、導入企業数は9社へ増加

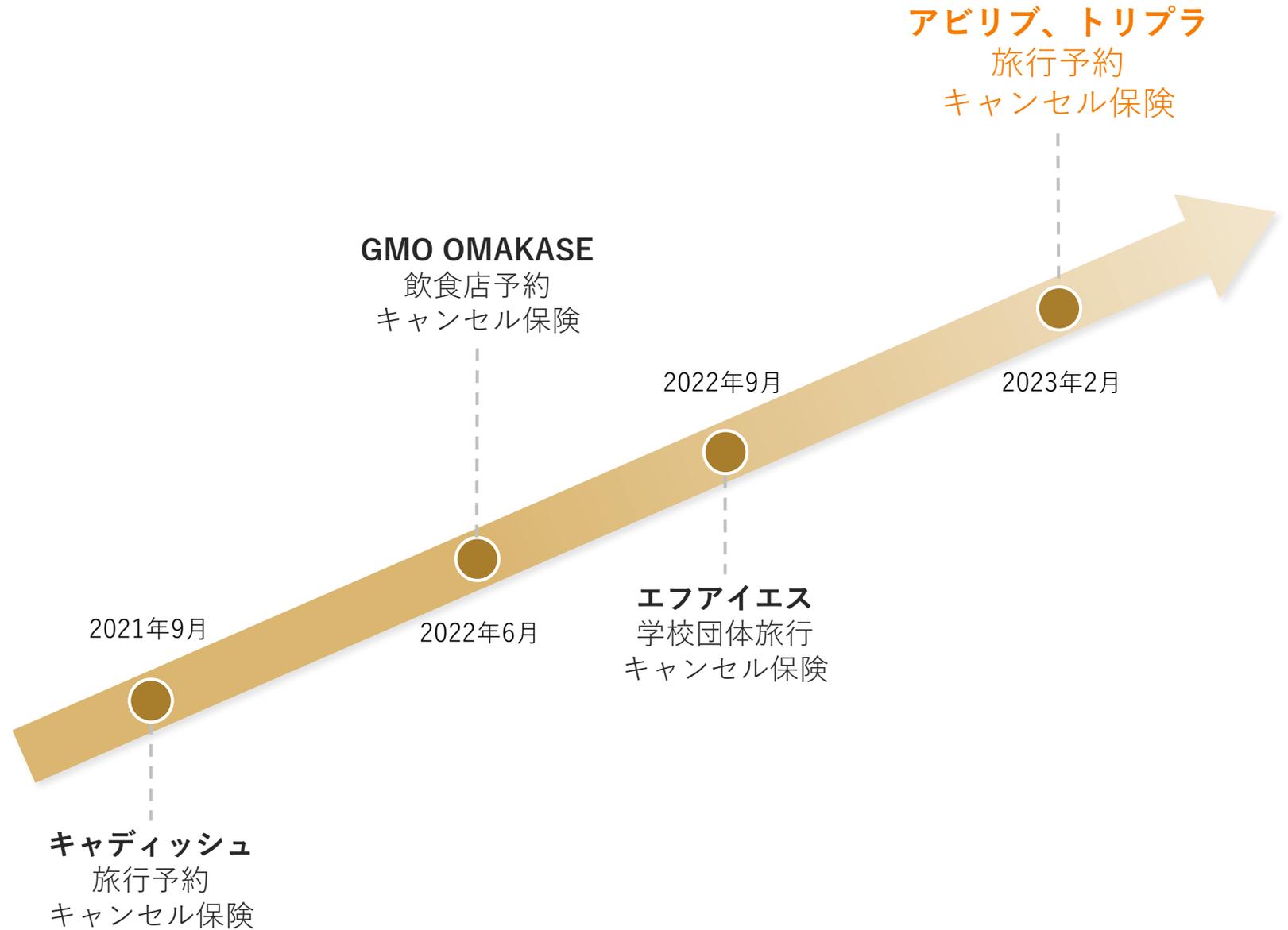
期末目標であった8社を上回る結果に



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

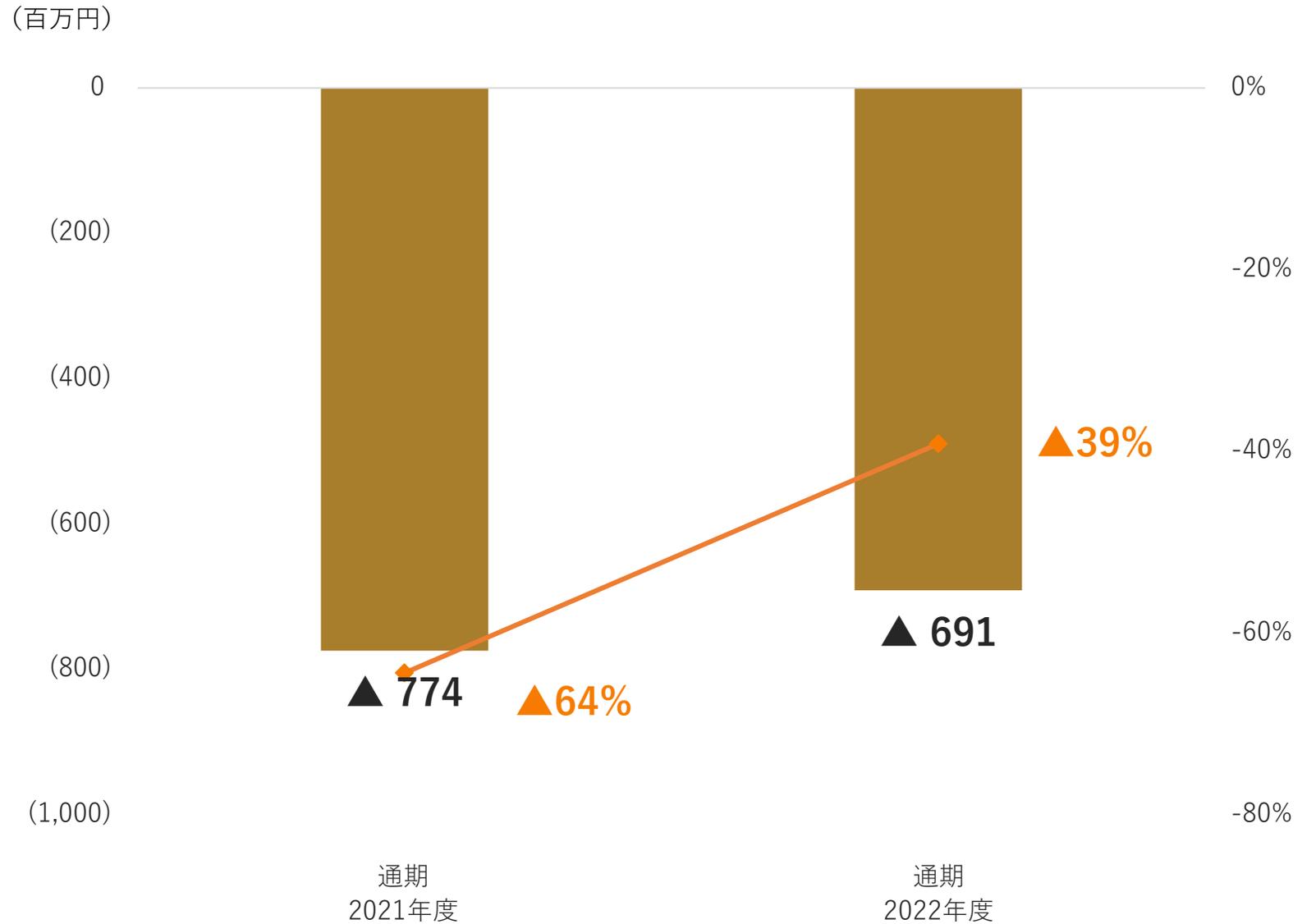
## 組込型保険の販売 パートナー拡大

「②組込型保険」では、  
新たに2社が「旅行予約キ  
ャンセル保険」の販売を  
当四半期に開始



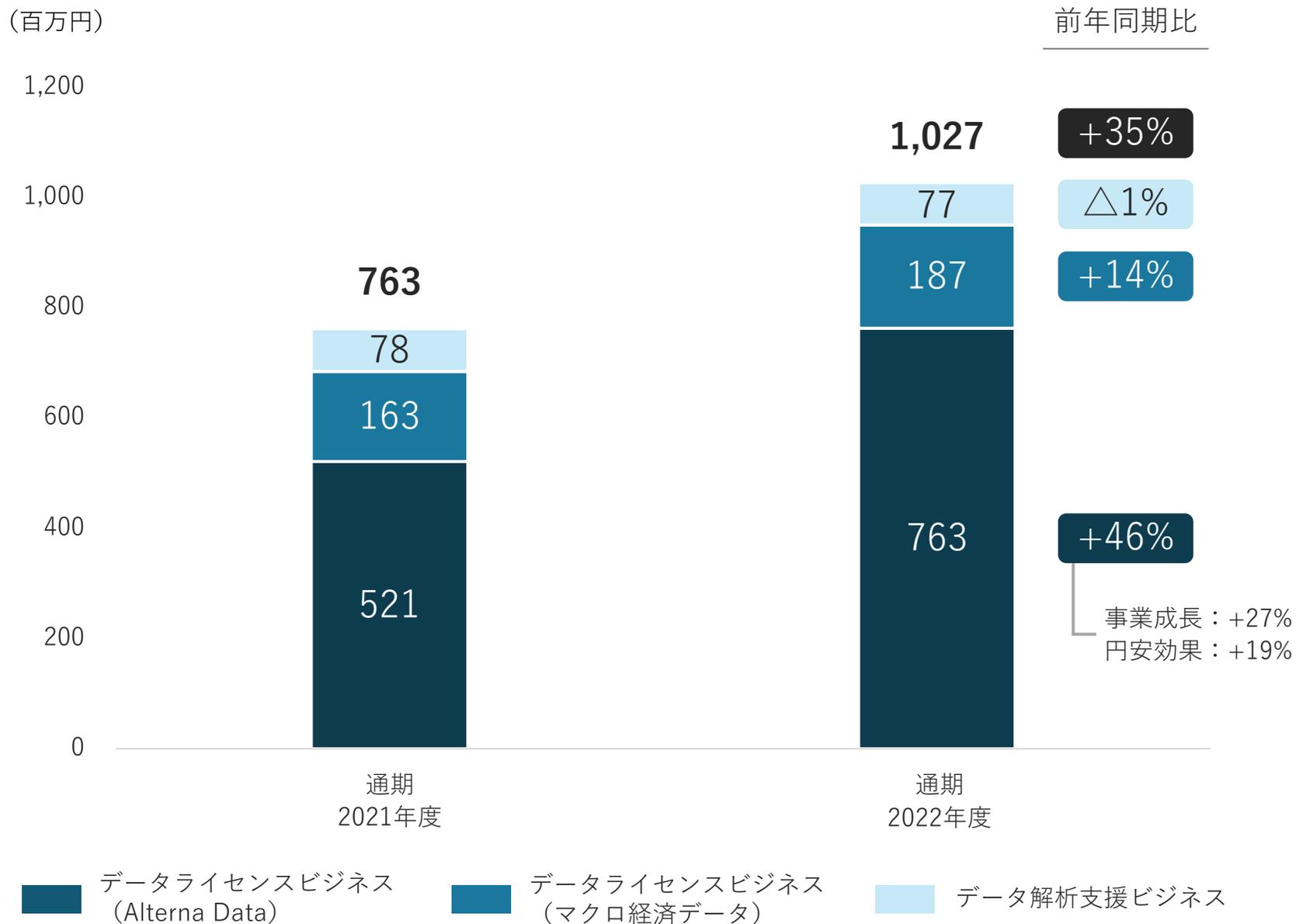
## 営業利益（率） の推移

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▲64%から▲39%へ改  
善**



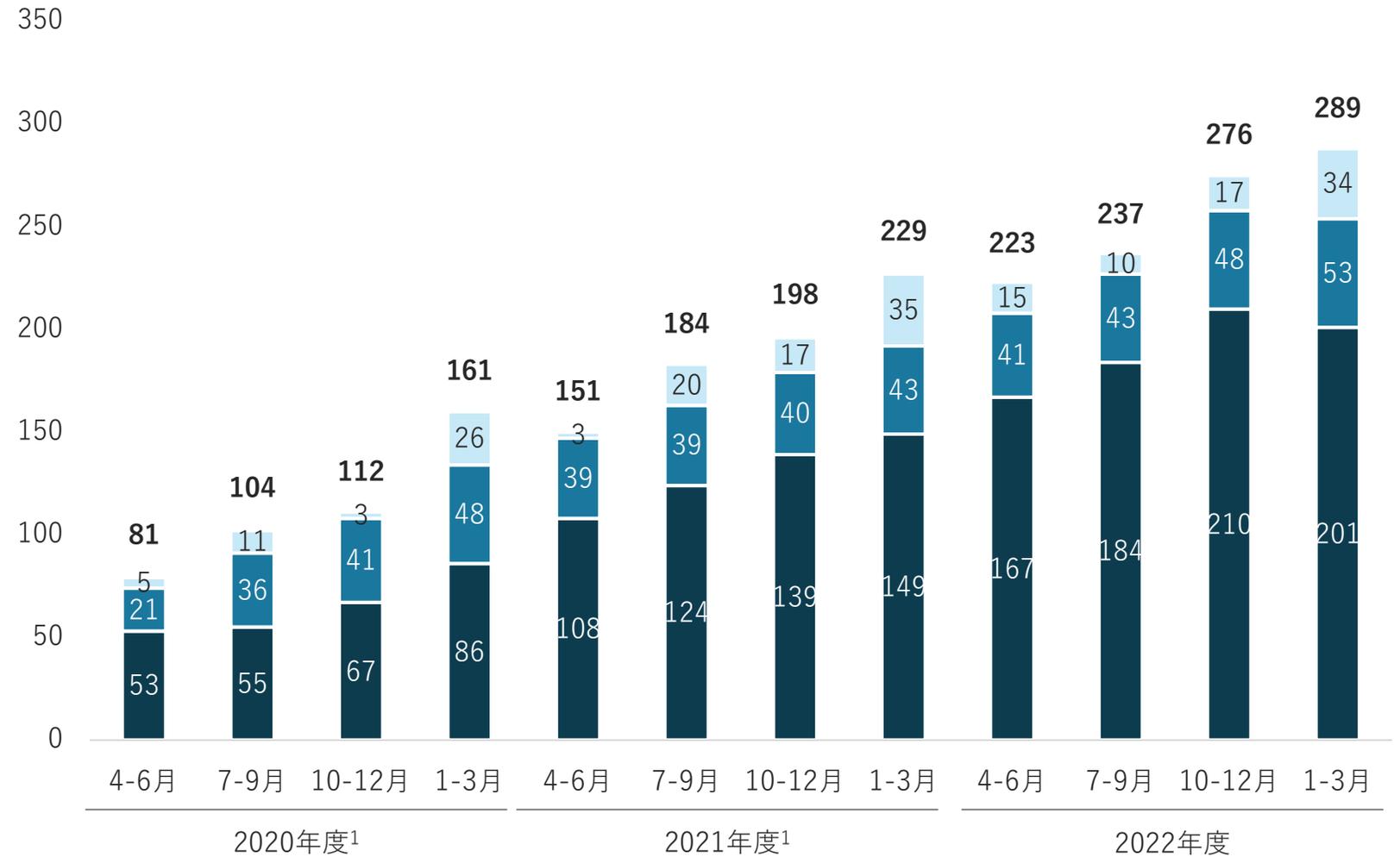
# ビジネス別の売上高

企業分析データサービスの「Alterna Data」が円安の影響もあり前年同期比+46%と大きく成長した結果、売上高は前年同期比+35%の1,027百万円を計上



# ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

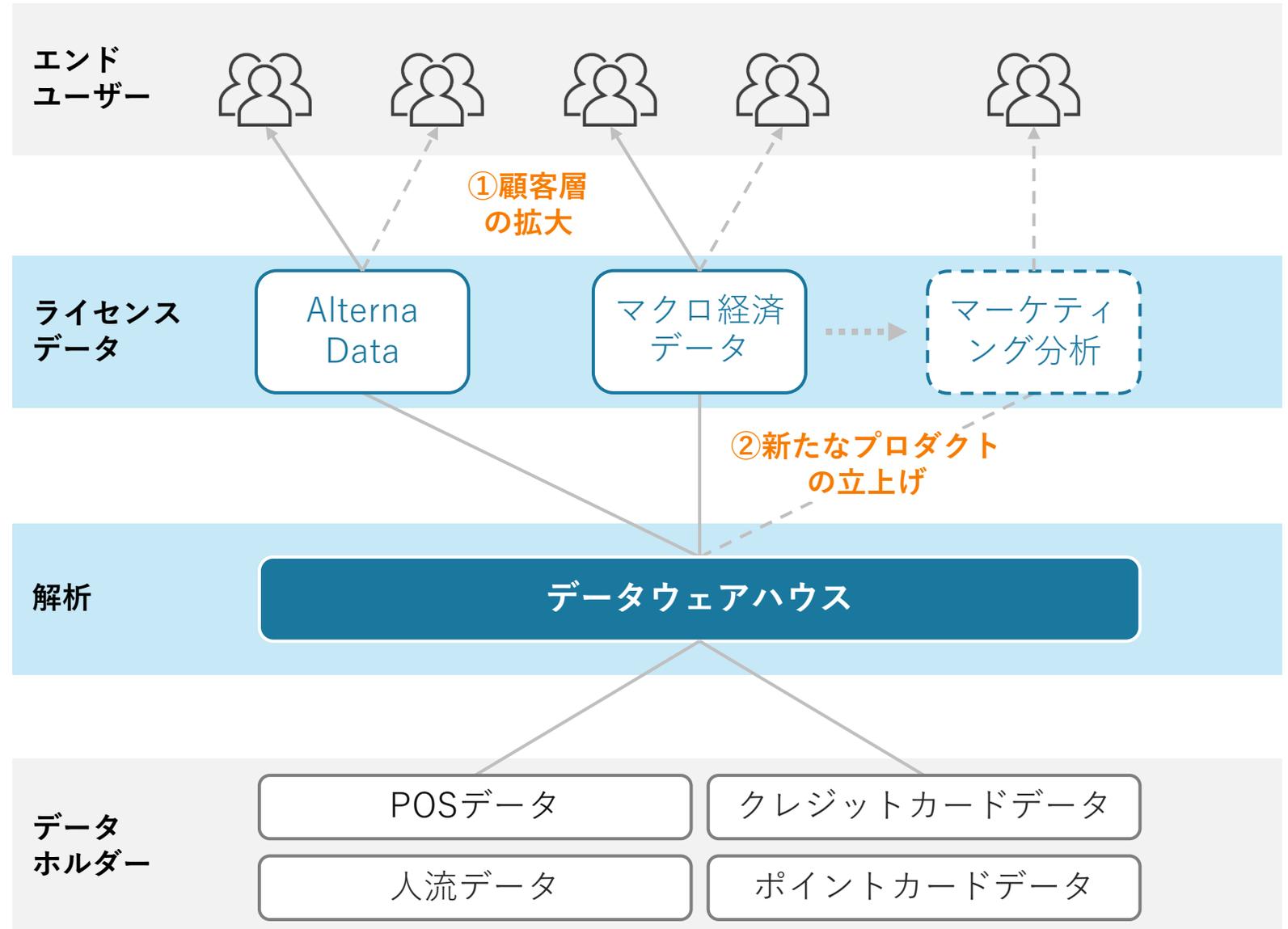


データライセンスビジネス (Alterna Data)
  データライセンスビジネス (マクロ経済データ)
  データ解析支援ビジネス

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

# ビッグデータ解析の戦略

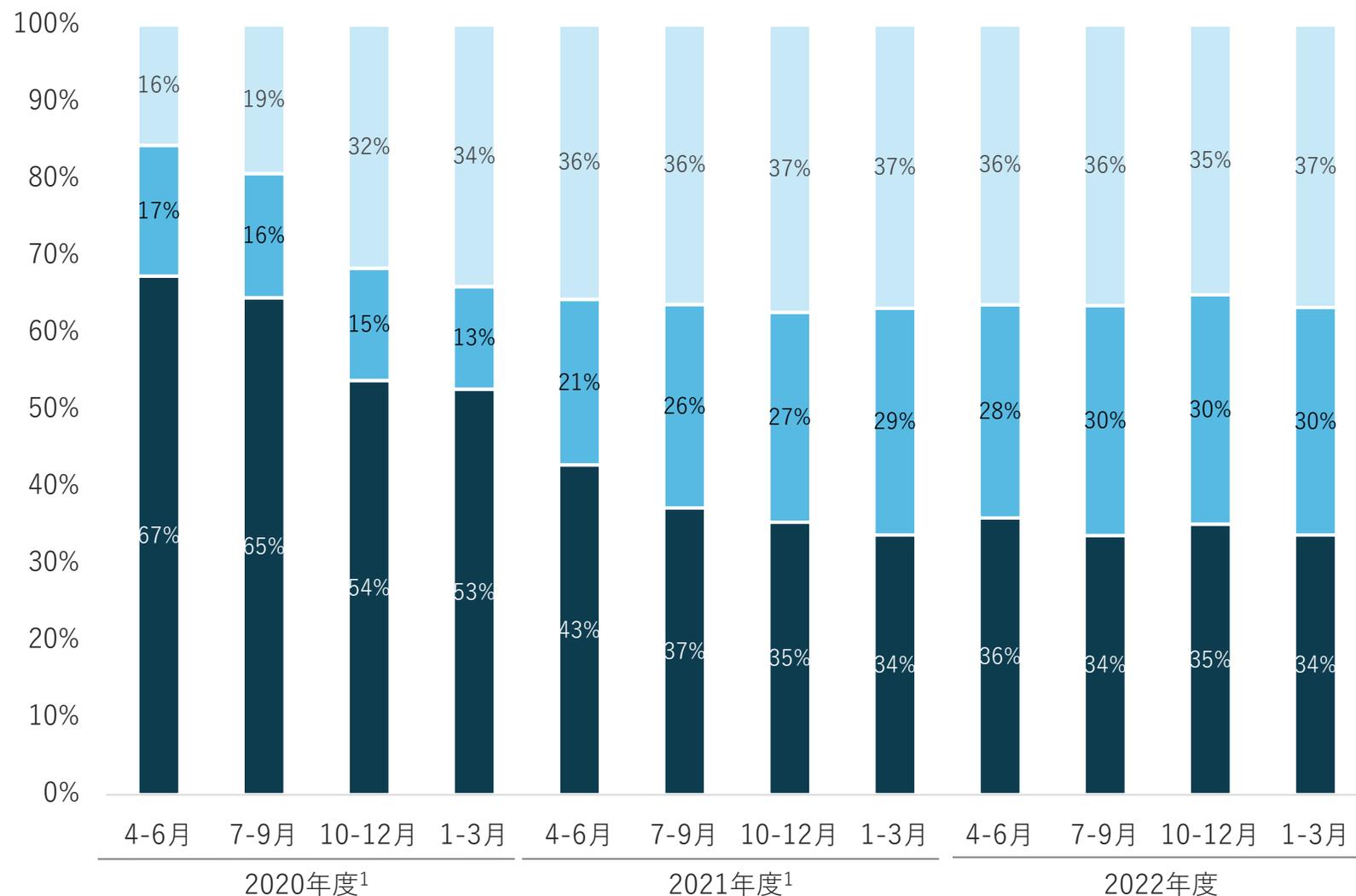
2022年度は、連携しているデータの価値を最大化するべく、①既存製品の顧客層の拡大と、②新たな製品の立上げに注力



# 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



■ 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. 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

複数のオルタナティブデータを掛け合わせ、不動産業界向けに、テナント分析等のマーケティング支援を実施

立上げ期の初年度は5社に対して分析支援を行い、不動産業界向けのサービスの知見を蓄積

### 主なクライアント名<sup>1</sup>

### 分析概要

### 結果

#### 東急不動産SC マネジメント

- 「東急プラザ」の来訪者のクレジットカードデータを用いてロイヤルユーザーの嗜好性分析やペルソナ分析を実施
  - 来訪者の嗜好に合ったアパレルブランドを嗜好性のランキングリストとして提供することで、ターゲットとなり得るテナントを掘り起こし
- これまで発見できていなかったスポーツ用品カテゴリのブランドで、相性の良いブランドを発見

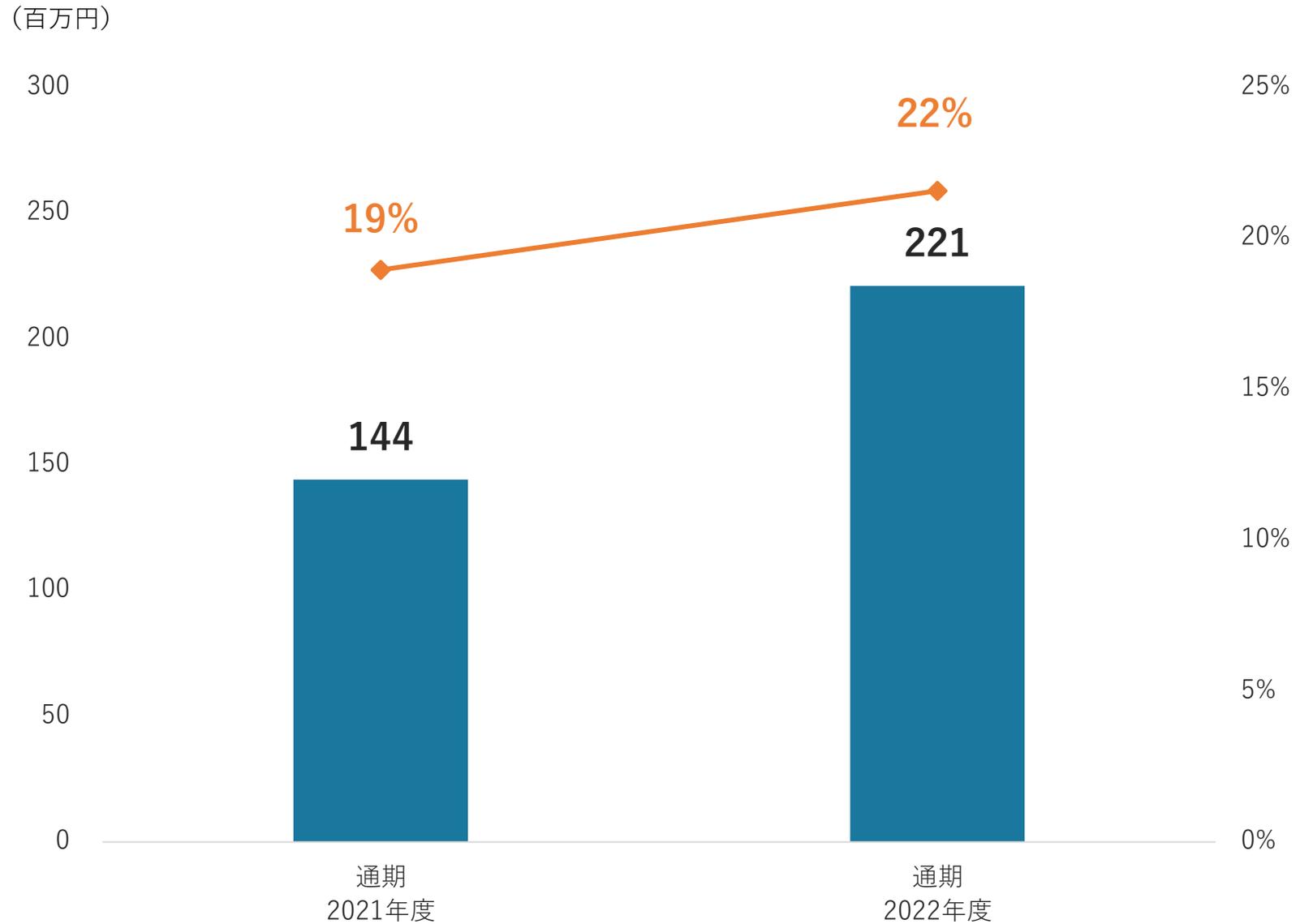
#### 住友商事

- クレジットカードデータを用いて、「湘南エリア」在住者の嗜好性分析やペルソナ分析を実施
  - 飲食店やアパレルブランド等の嗜好性のランキングリストやコロナ前後の消費傾向の分析を提供
- これまで施設の企画を行う際に商圈内の消費行動を定量的に把握することができなかったものが定量的に把握可能に
  - 商圈のペルソナをより具体的に数値で示すことが可能に

1. 開示可能なクライアントのみを掲載

## 営業利益（率）の推移

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**19%**から**22%**へ上昇



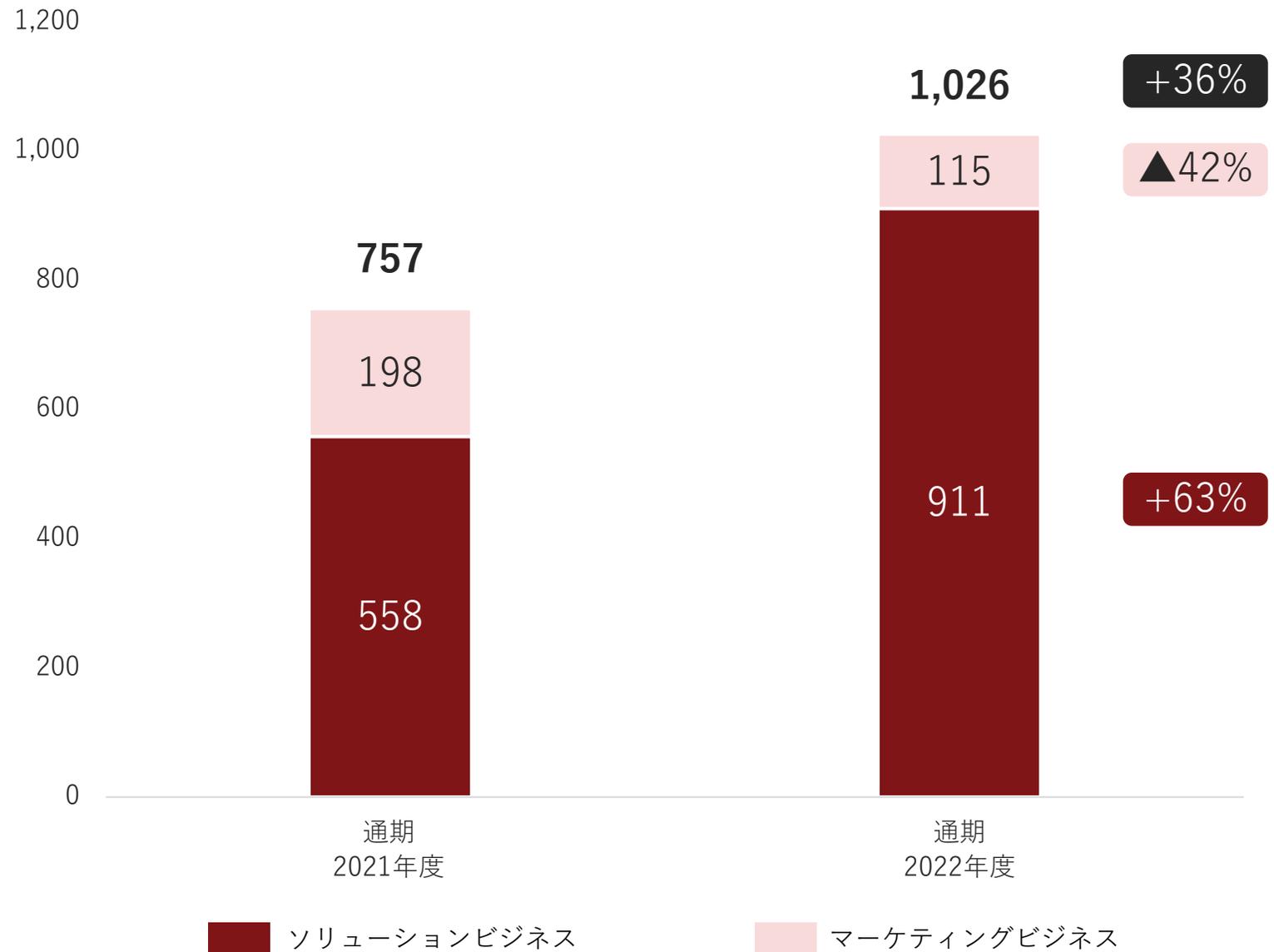
## ビジネス別の売上高

ソリューションビジネスのフロー収益が増加した結果、売上高は前年同期比+36%の1,026百万円を計上

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)

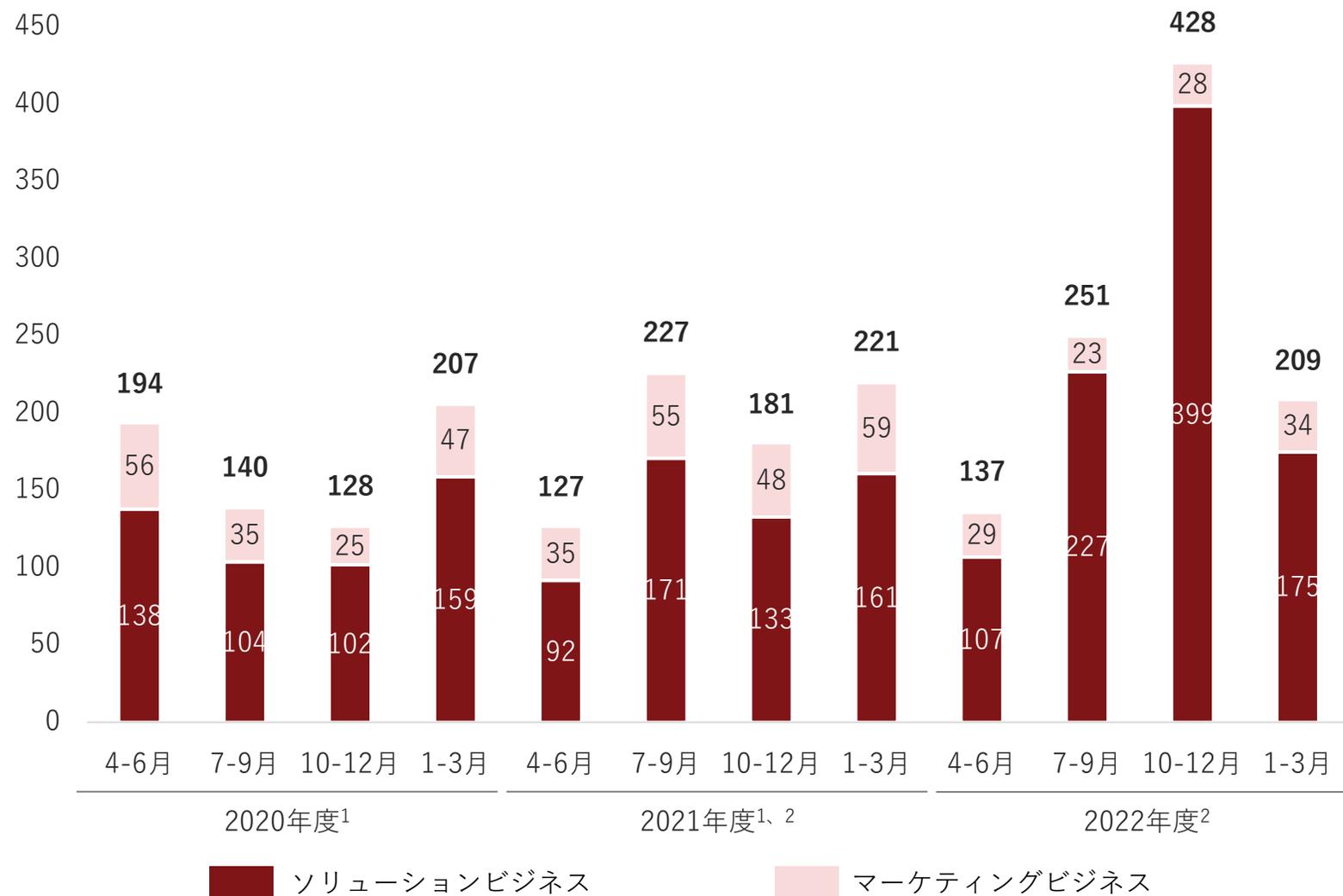
前年同期比



# 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)



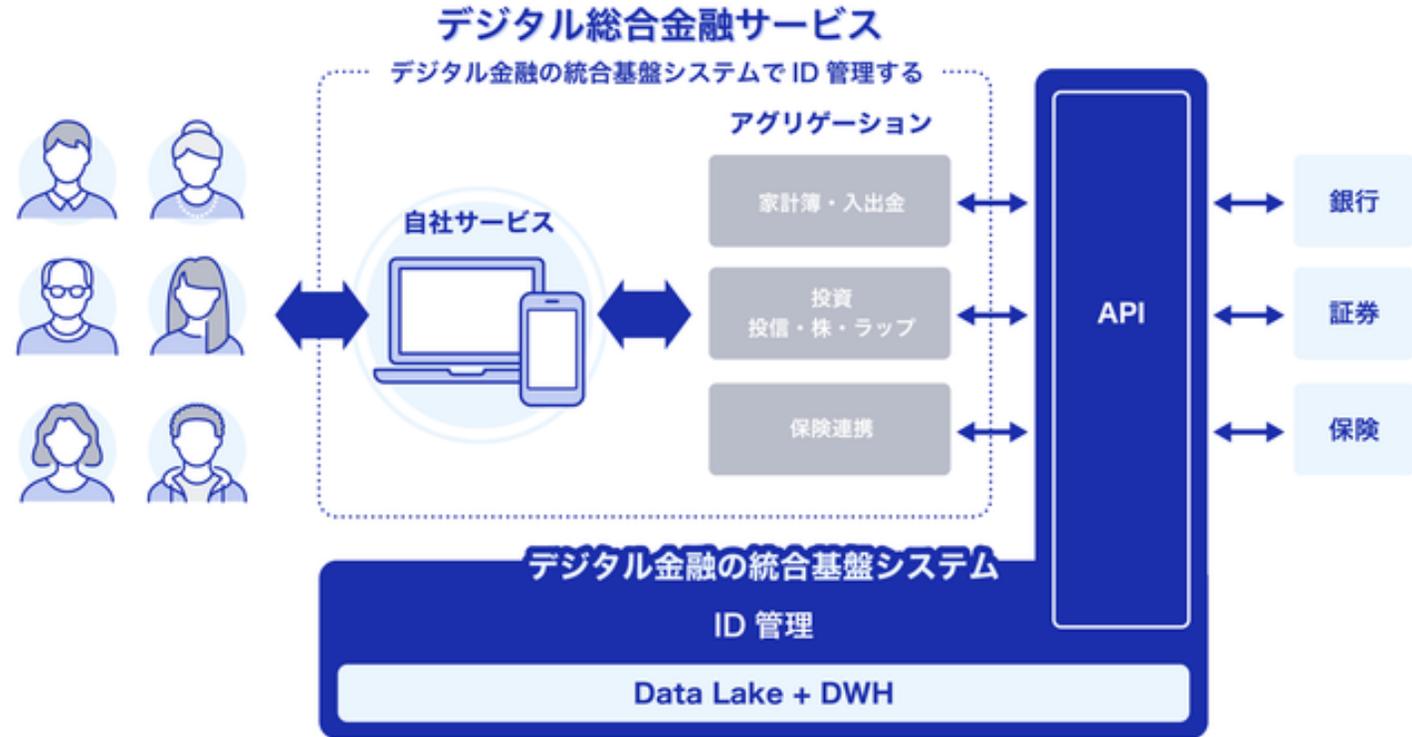
1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない  
 2. クレジットビジネスは、2022年度7-9月の四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

## 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」

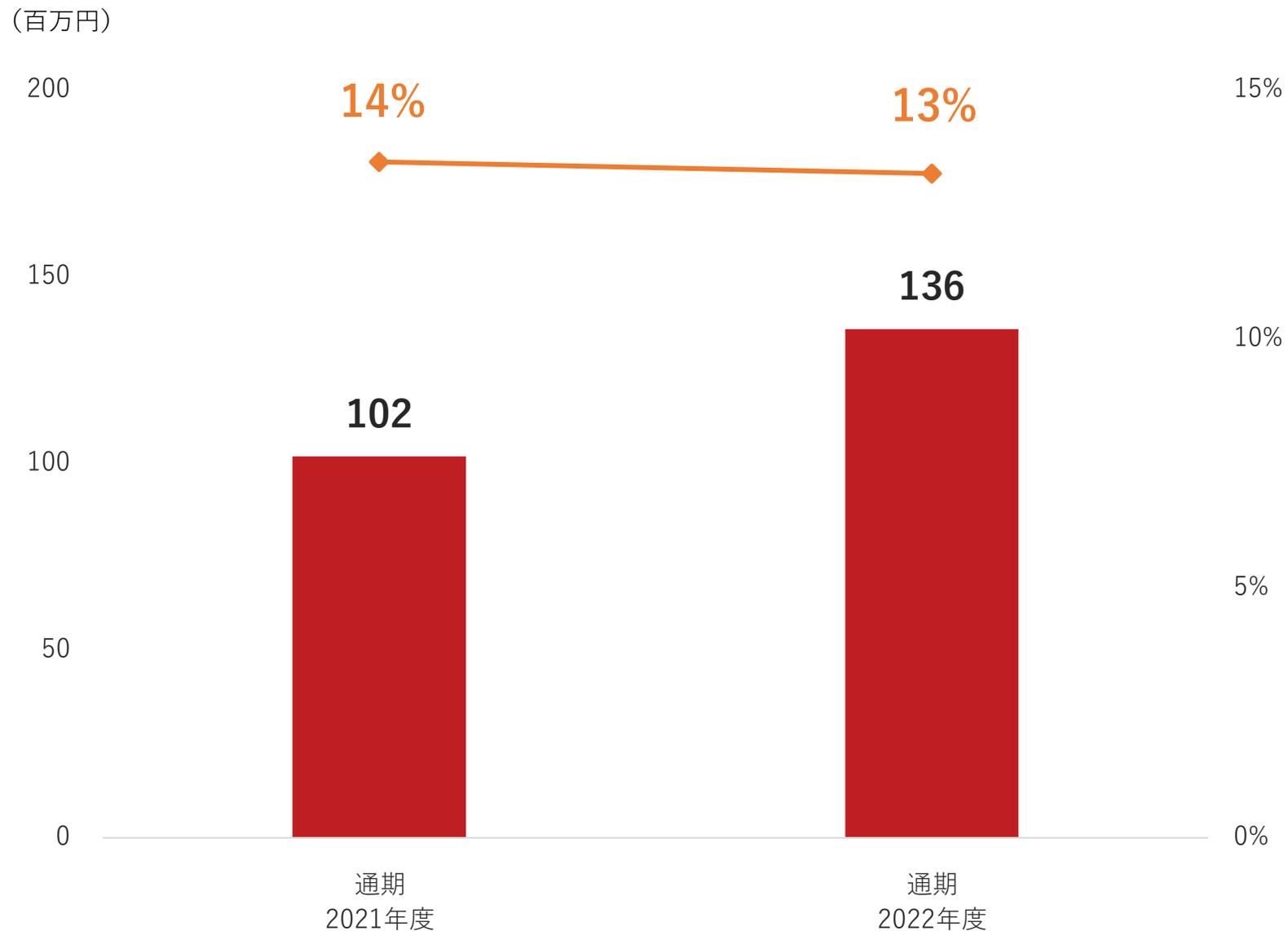


### プロジェクト概要

- 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

既存ビジネスが拡大したため、営業利益率はほぼ同水準を維持



# 2023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%、営業損益は黒字  
化を見込む

(百万円)

	2023年度 予想	2022年度 実績	前年同期比
売上高	5,352	3,820	+40%
売上原価	2,398	1,721	+39%
売上総利益	2,954	2,099	+41%
売上総利益率	55%	55%	-
販売費及び一般管理費	2,932	2,427	+21%
営業損益	21	▲328	-
営業損益率	0%	▲9%	-
調整後EBITDA <sup>1</sup>	127	▲252	-
調整後EBITDAマージン	2%	▲7%	-

1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

# 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

既存のデータライセンス及びフィンテックソリューションの利益最大化を図りながら、不動産向けやLLMの活用など新たなプロダクトを立上げていく

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

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

LLMの  
活用

不動産向け  
データ分析

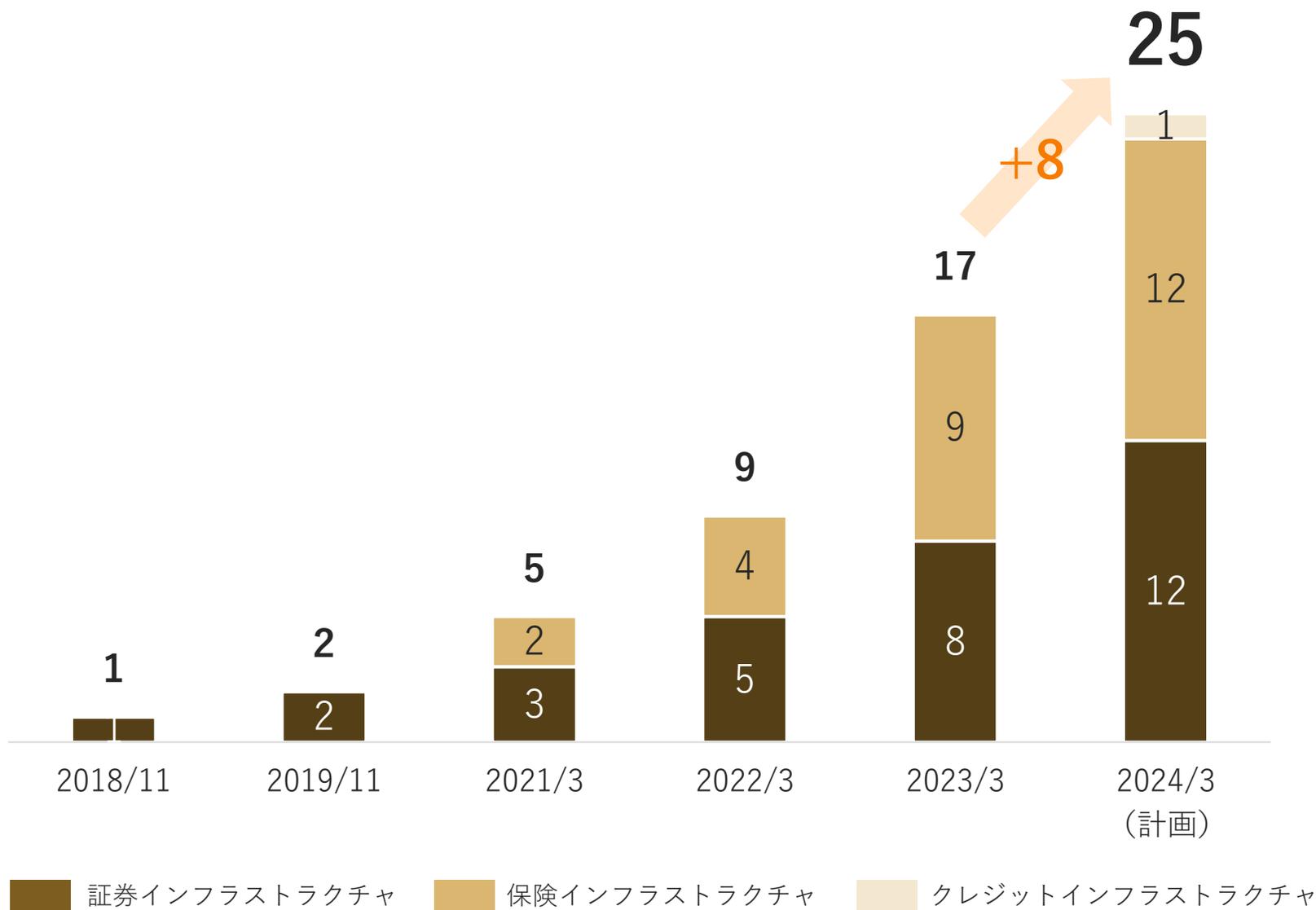
データ  
ライセンス

フィンテック  
ソリューション

フィンテック  
ソリューション

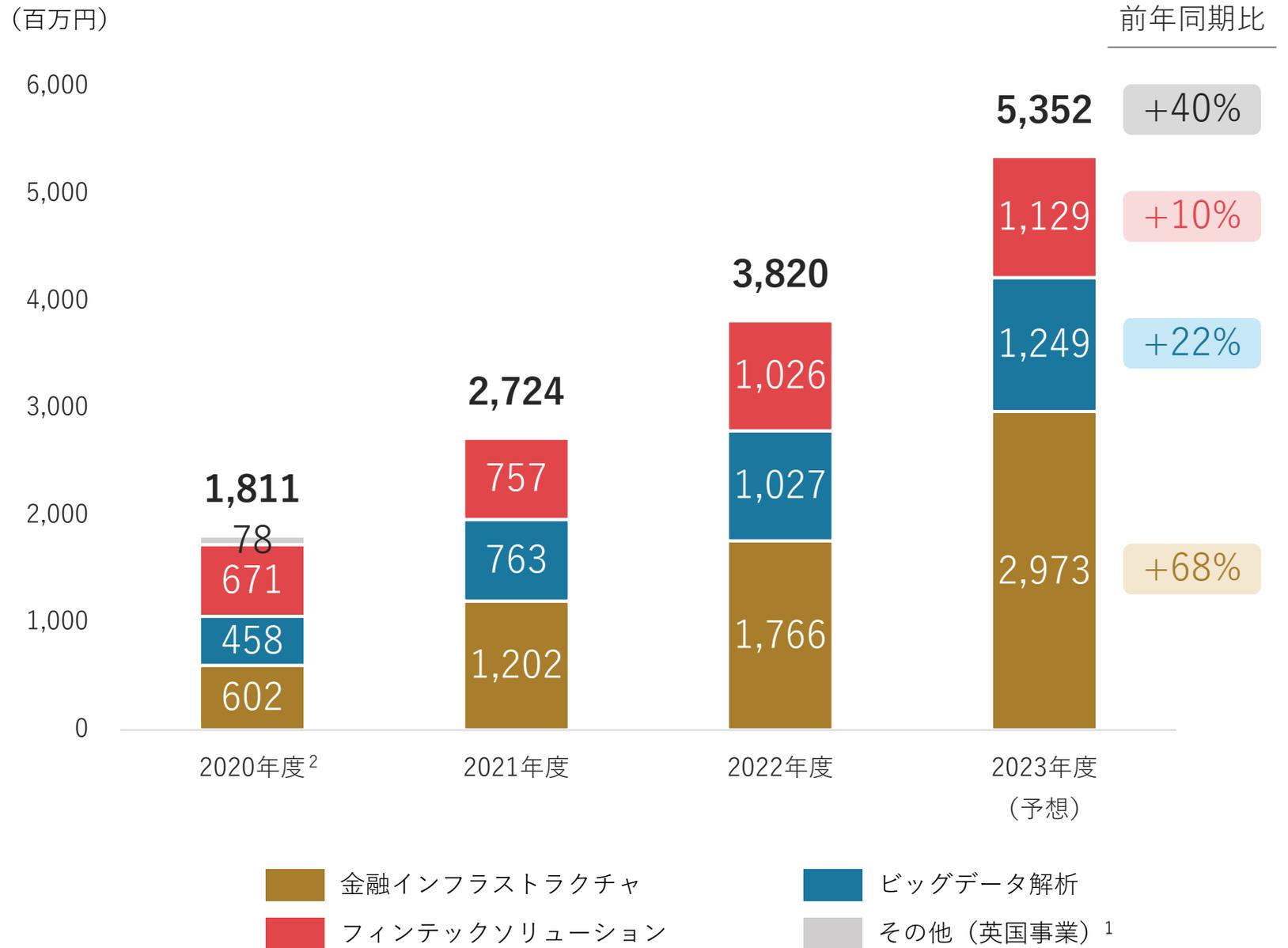
# 金融インフラの パイプライン

2023年度は8件の新規パートナーの獲得を目指す



# セグメント別の売上高予想

金融インフラストラクチャが前年同期比+68%とグループの成長をけん引していく見込み



1. 2020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

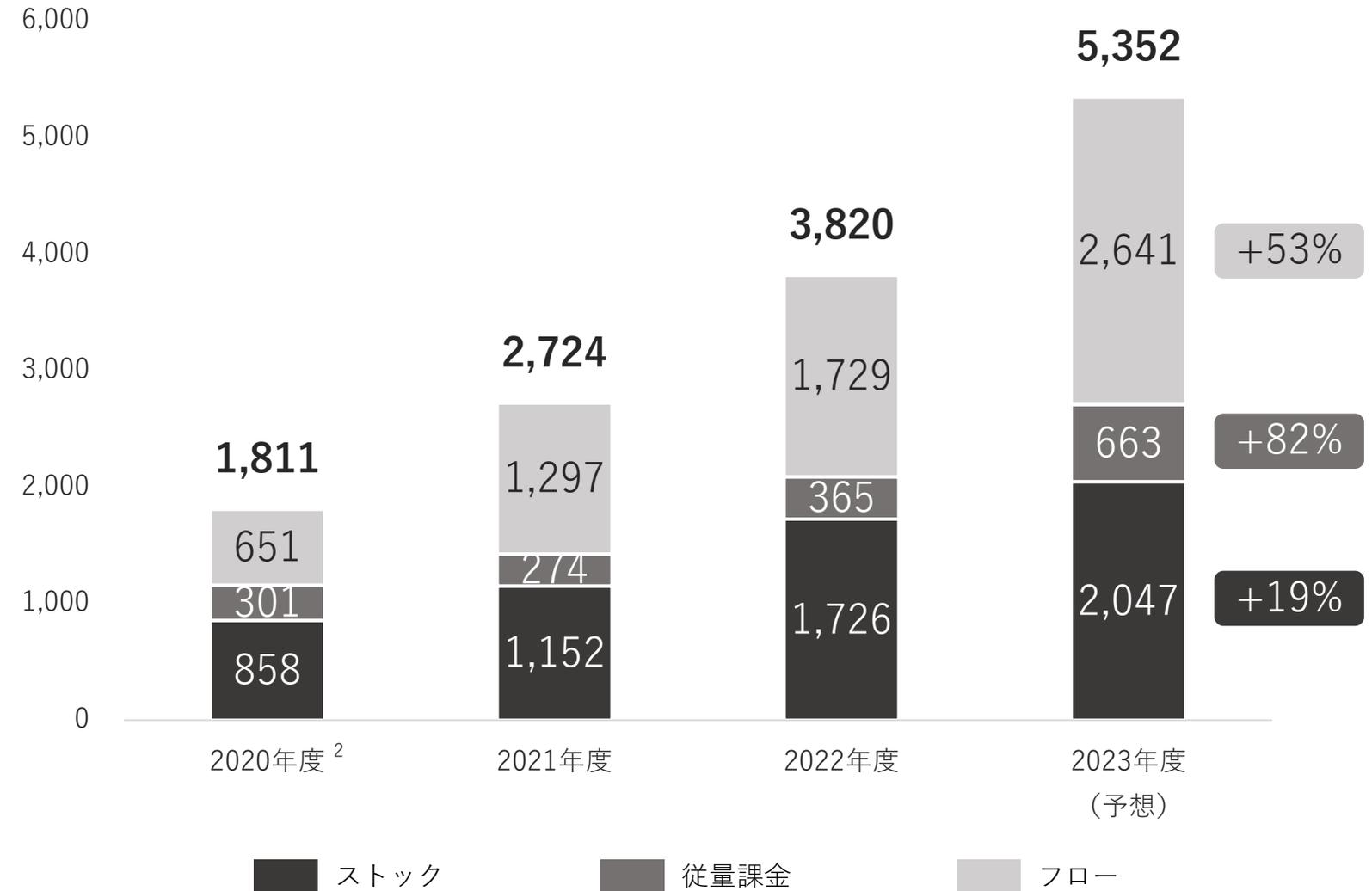
# タイプ別の 売上高予想

金融インフラを中心にフロー収益及び従量課金収益が大きく成長すると想定

ストック収益は全体では+19%の成長に留まるものの、金融インフラ単体では+52%増収する見通し  
(59頁参照)

(百万円)

前年同期比

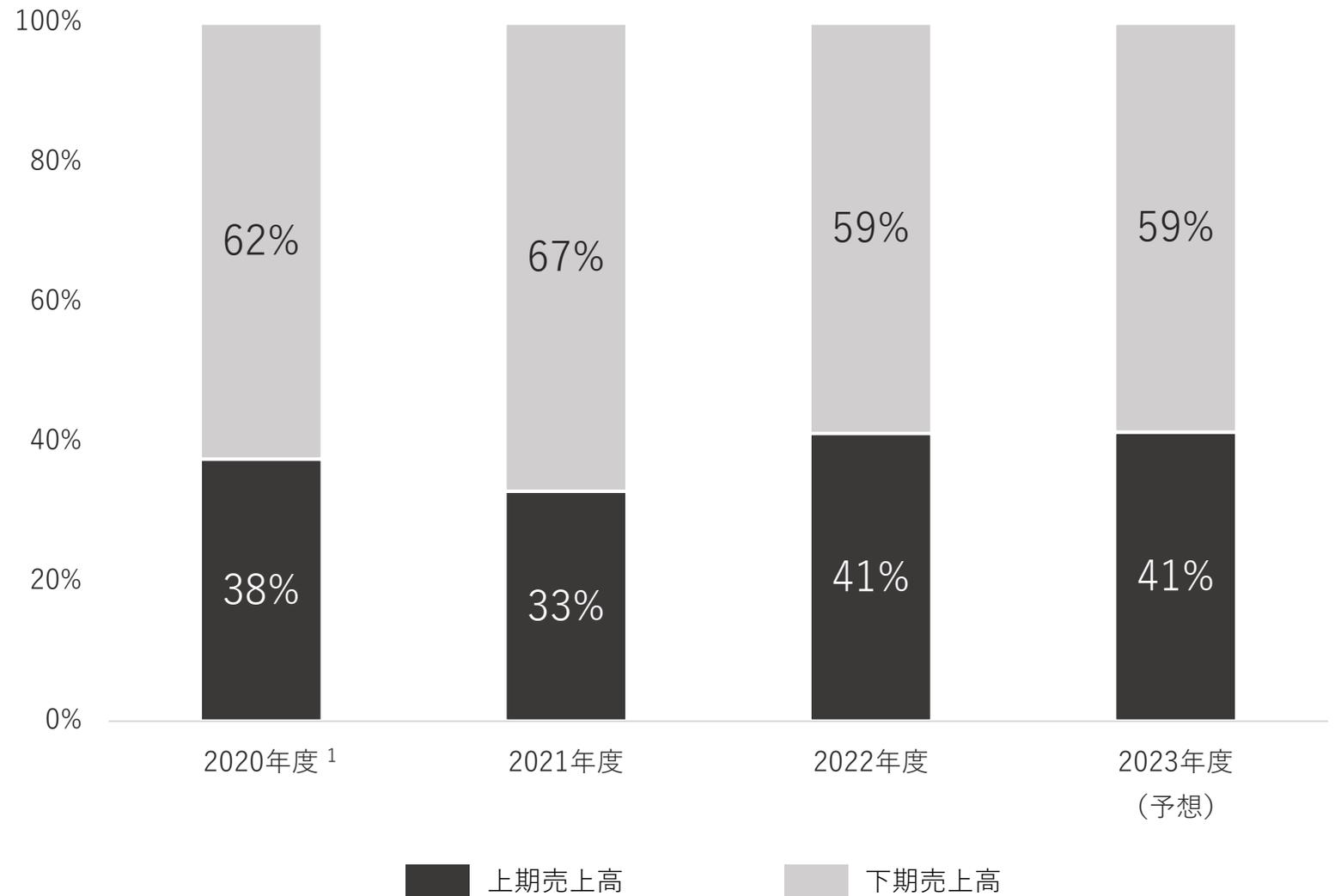


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く

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

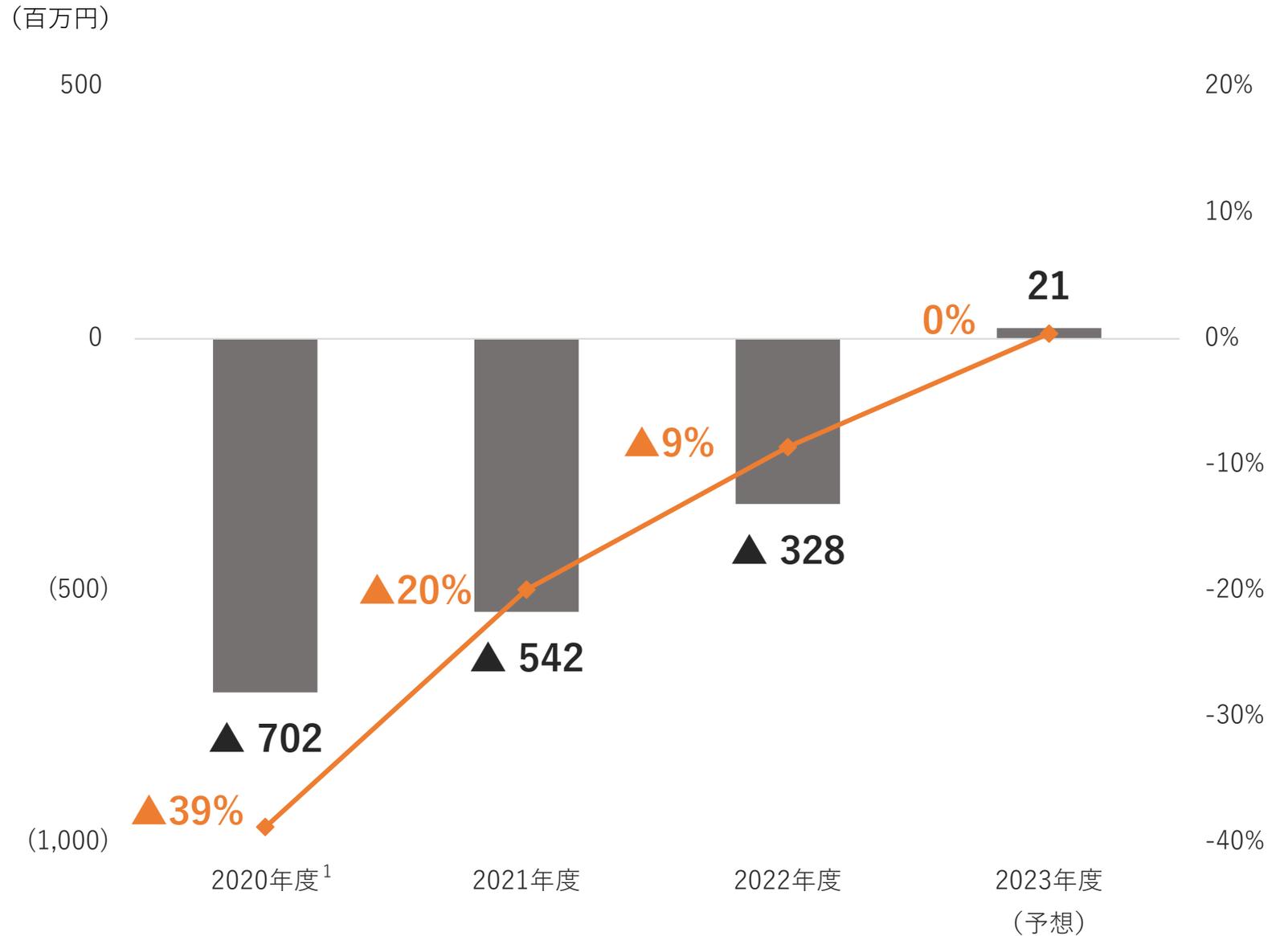
2023年度も前年度と同様に売上高は下期に偏重する見込み



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

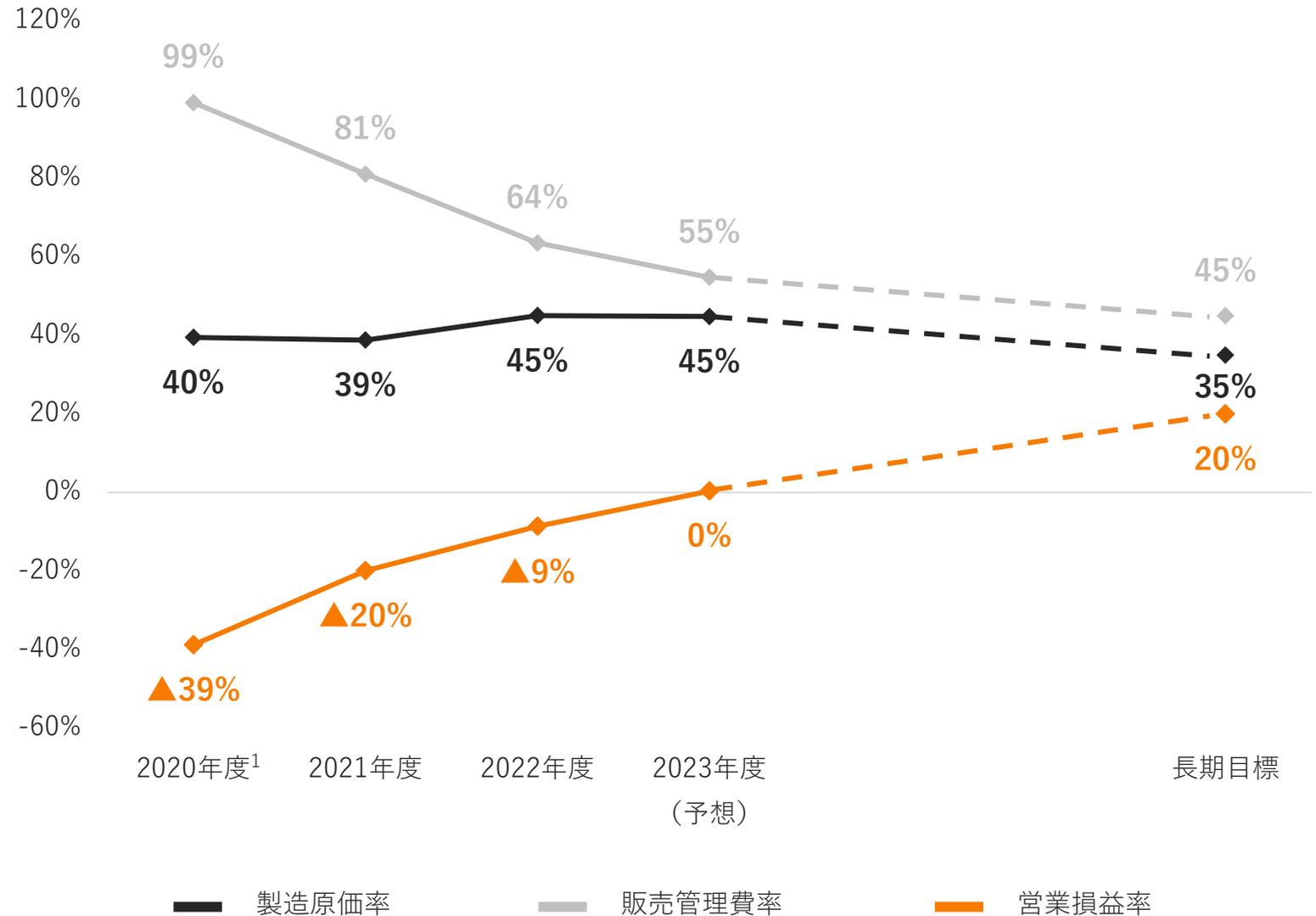
売上高の拡大に伴い、引き続き販売管理費率が低下することで、**営業損益は黒字化を見込む**



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

# 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

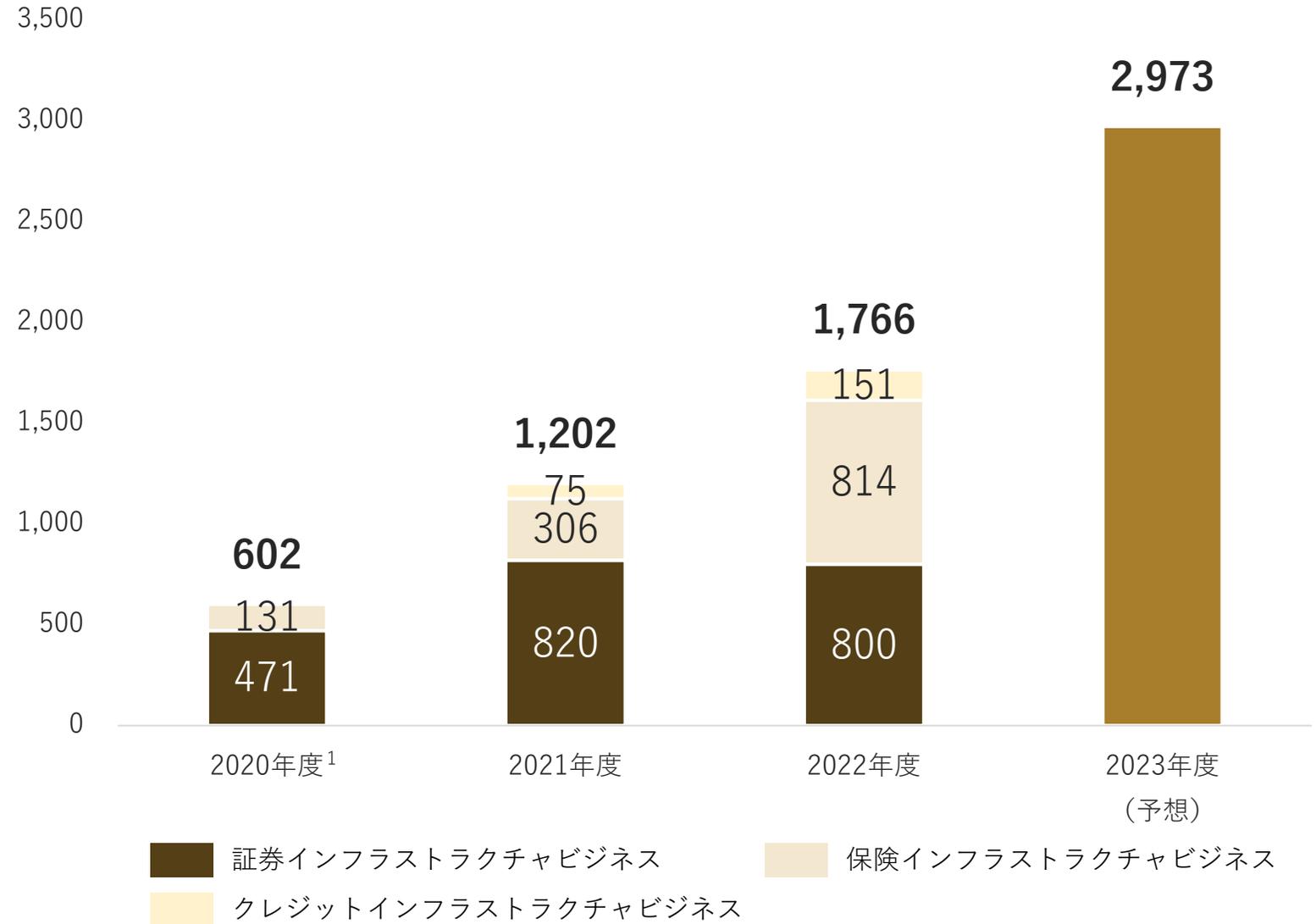


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 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、引き続き高い成長性を持続し、**前年同期比+68%の成長**を見込む

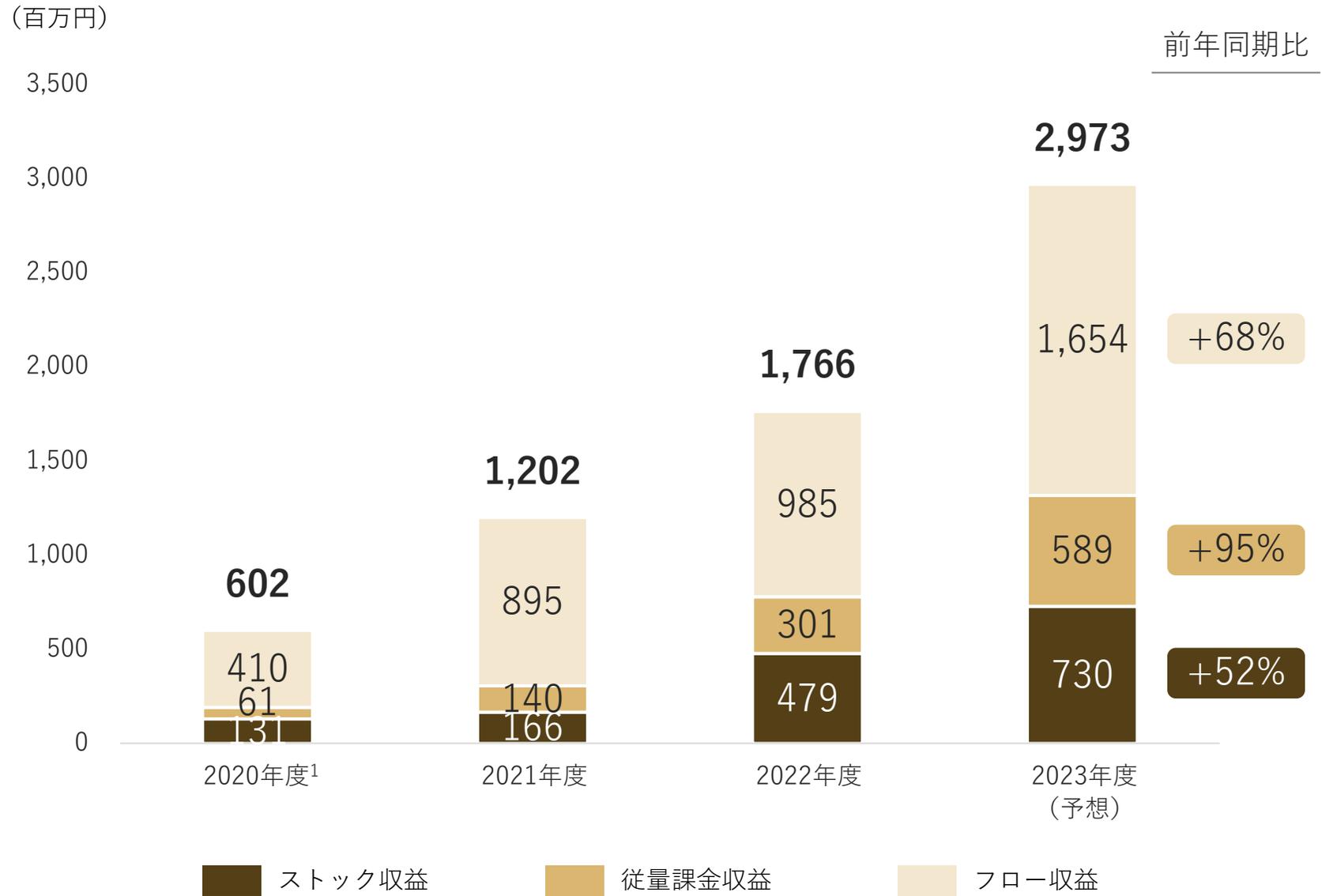
(百万円)



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
2. クレジットビジネスは、2022年度より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

# 金融インフラの 売上高予想

タイプ別では、ストック  
収益で前年同期比+52%、  
従量課金収益で+95%の成  
長を目指す

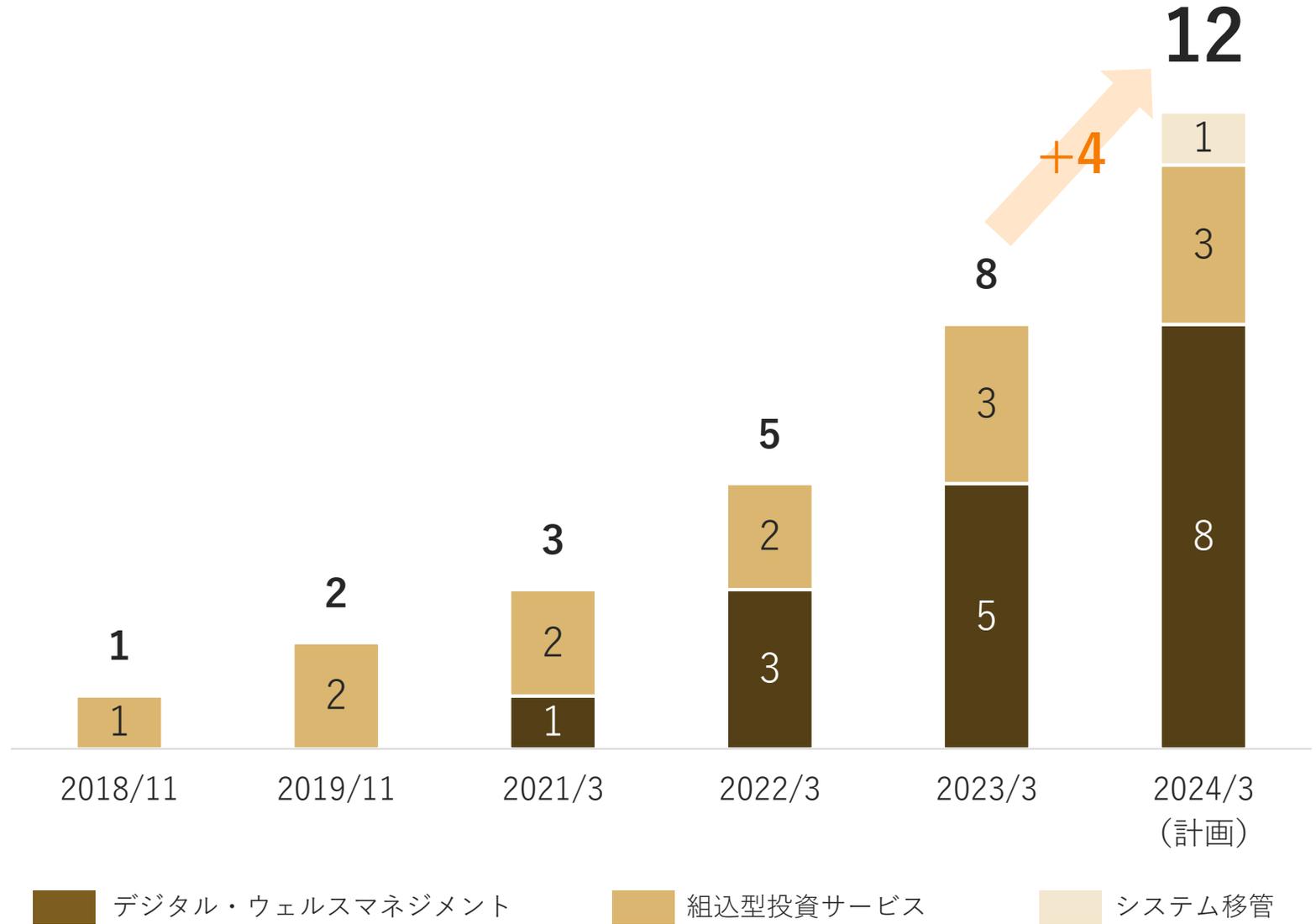


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## 証券インフラの パイプライン

2023年度は4件の新規リリースを計画しており、稼働サービス数は12件へ増加する見込み

①投資一任システムDWMが引き続き成長をけん引するとともに、②新たに既存金融機関のシステム移管案件を獲得を目指す



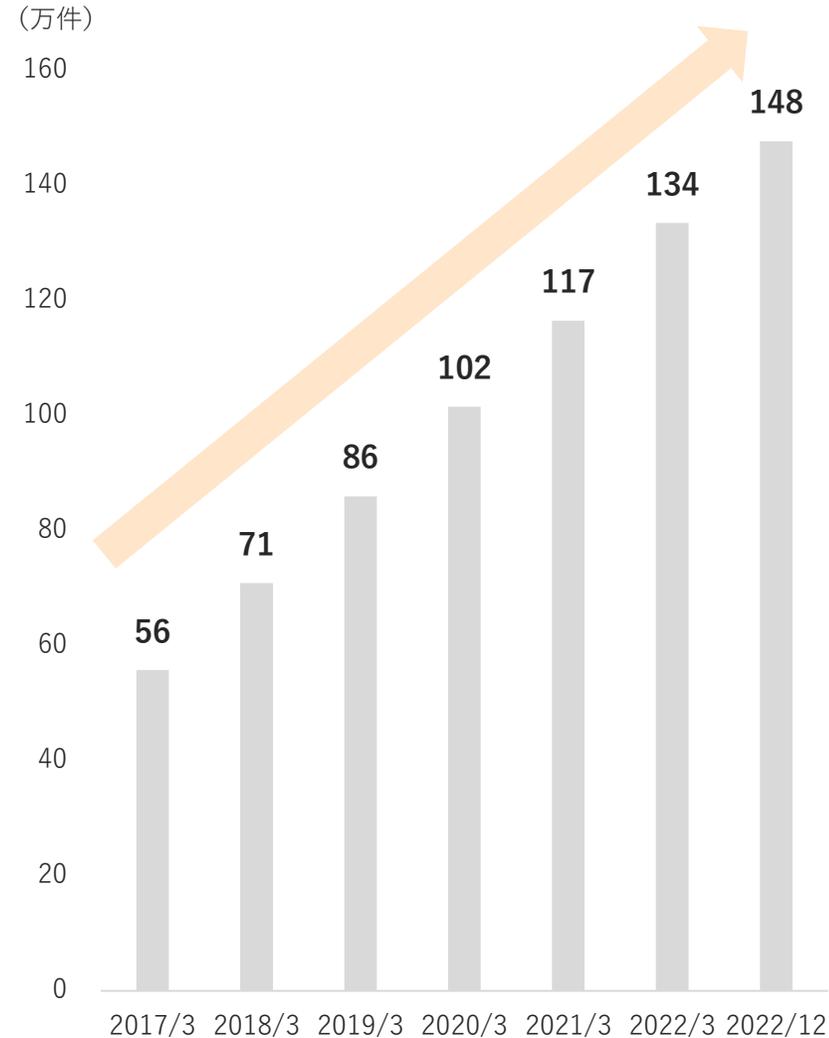
1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

## ①投資一任への需要増加

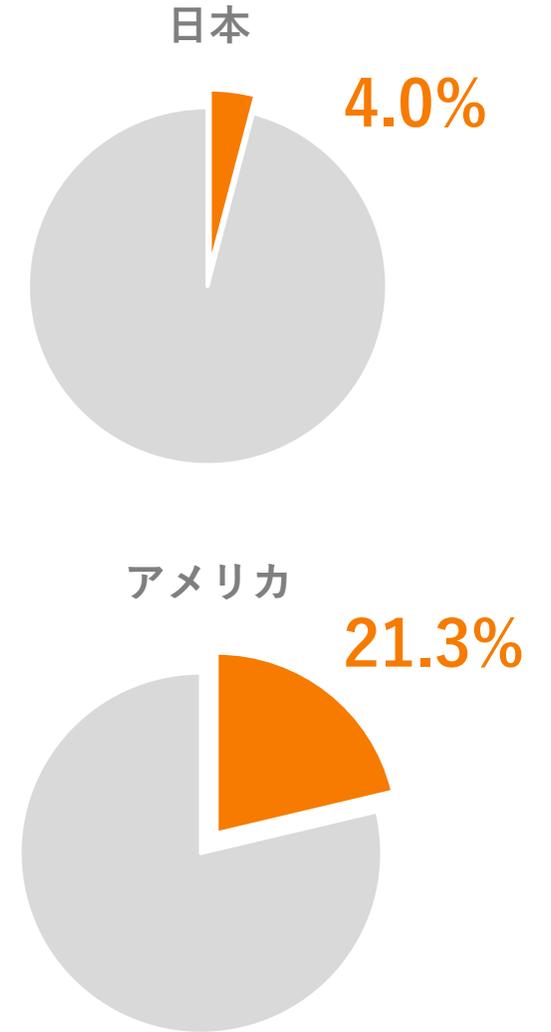
投資一任ビジネスは成長基調にあることに加え、アメリカと比べて証券投資残高に占める投資一任残高の割合は小さく成長余地も大きい

このため、スピーディーかつ低コストに投資一任サービスを展開できるDWMへの需要も高まっている

### 個人の投資一任契約件数（ラップ業務）



### 証券投資残高に占める投資一任



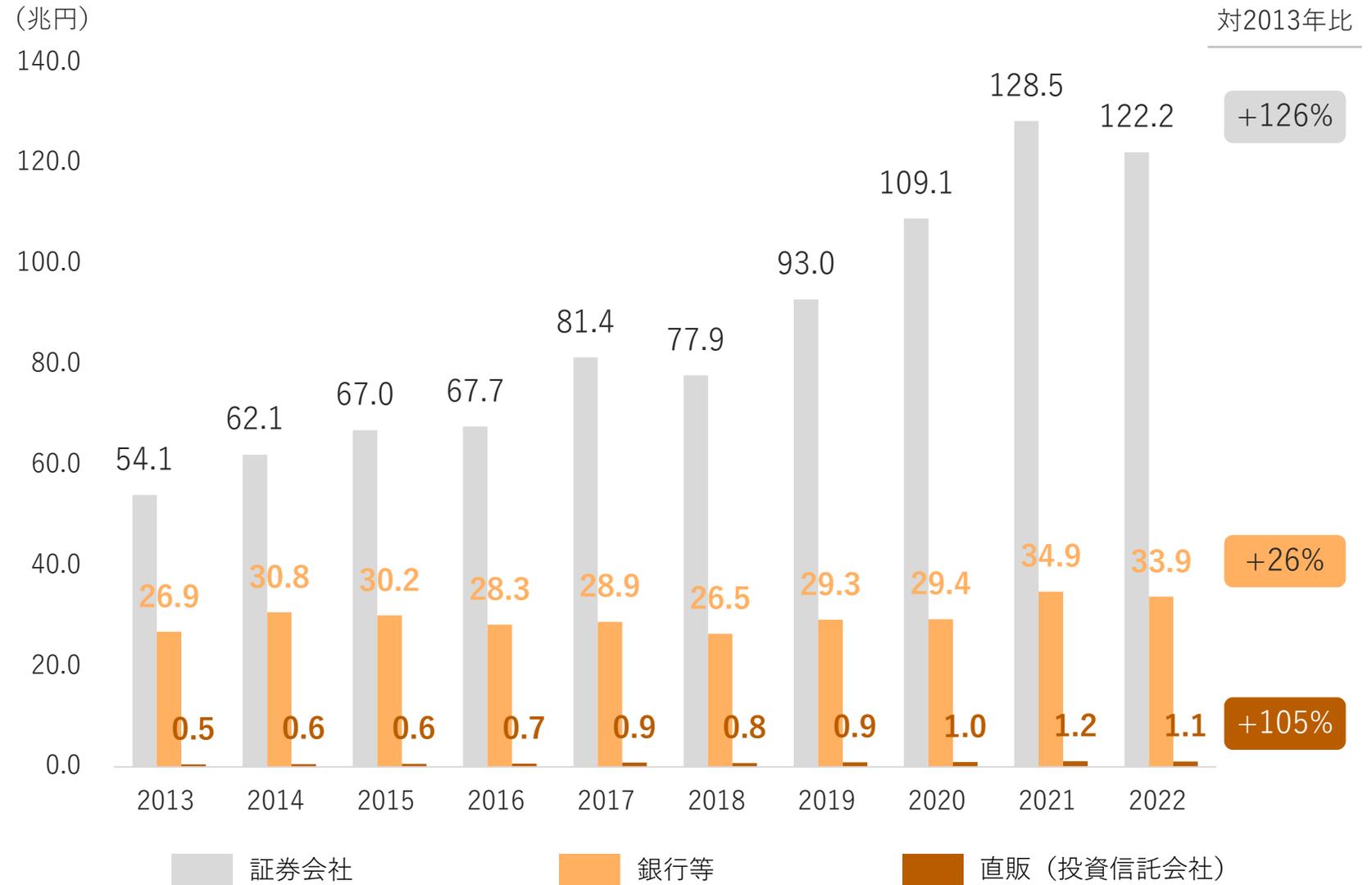
出所：日本投資顧問業協会「統計資料」、日本銀行「資金循環」、FRB「Financial Accounts of the United States - Z.1」をもとに算出（2022年12月末時点）

## ② システム移管 案件の獲得

公募投信は、市場全体が伸びている中で、銀行等による販売残高は伸び悩んでおり、また直販も小さい規模に留まる

このため、銀行や投資信託会社には投信販売システムをはじめとする固定費の改善ニーズが存在

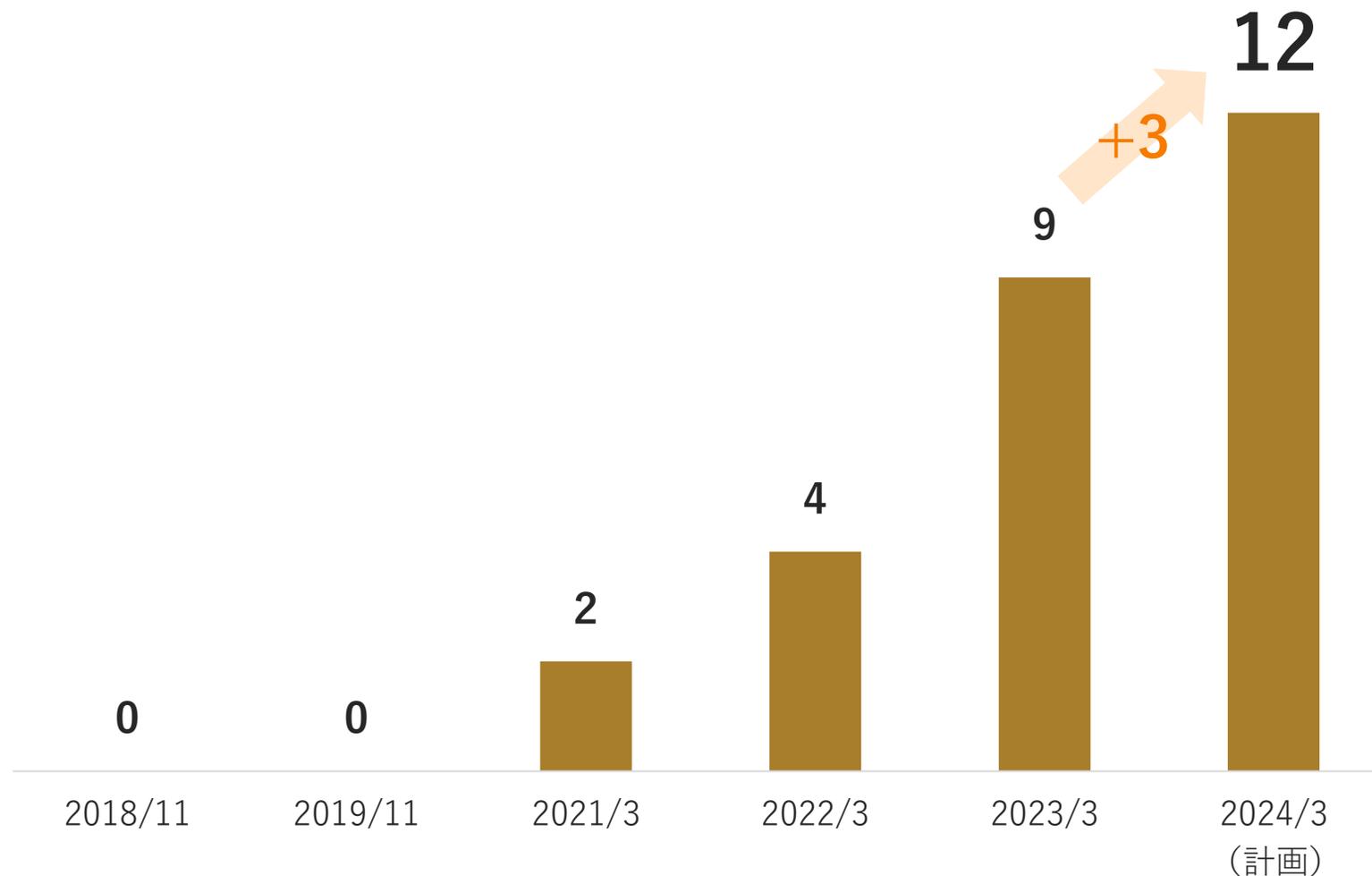
公募投信の販売態別純資産残高



出所：投資信託協会

## 保険インフラの パイプライン

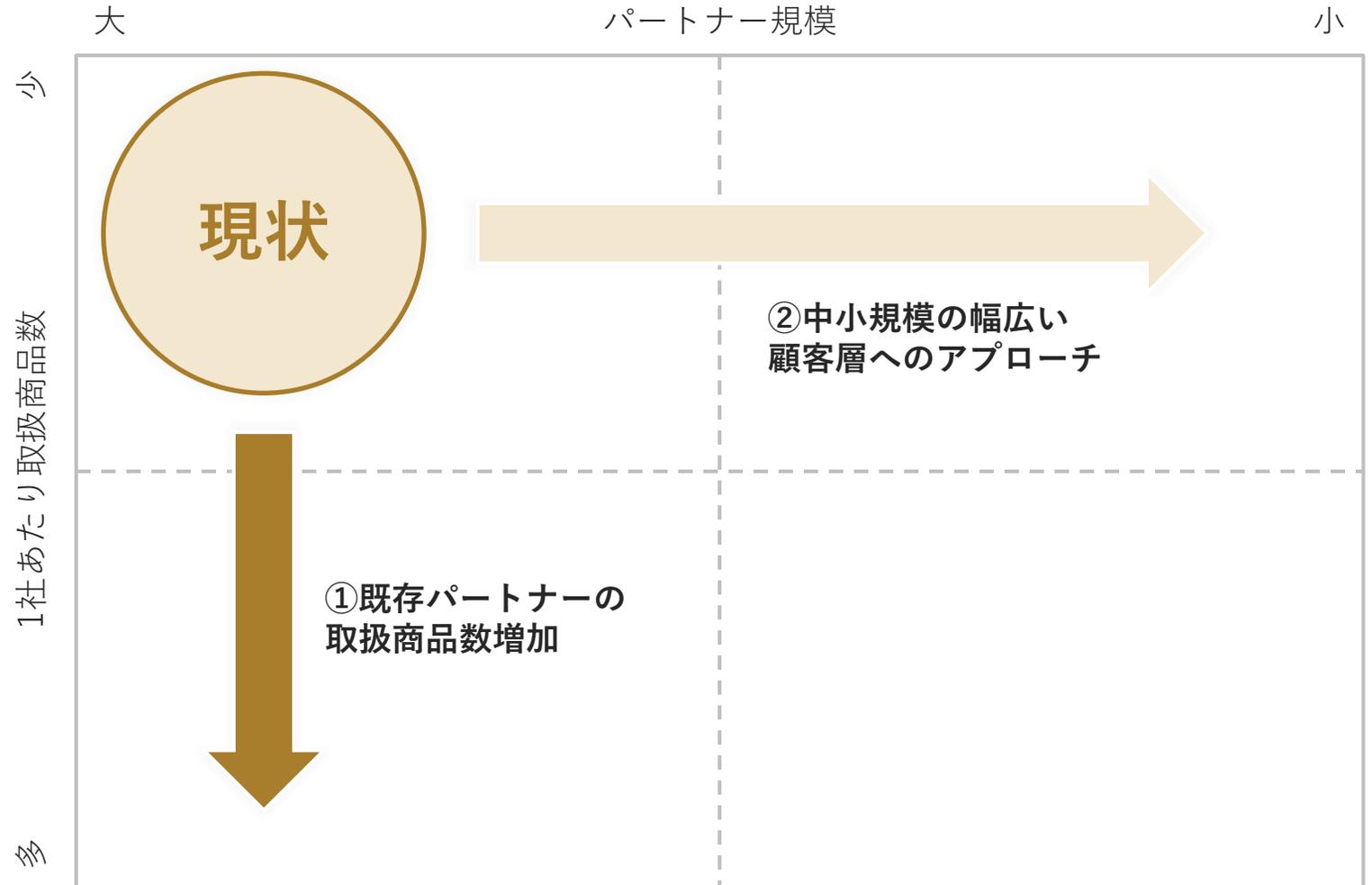
2023年度は3件の新規リリースが計画されており、導入企業数は12件へ増加する見込み



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

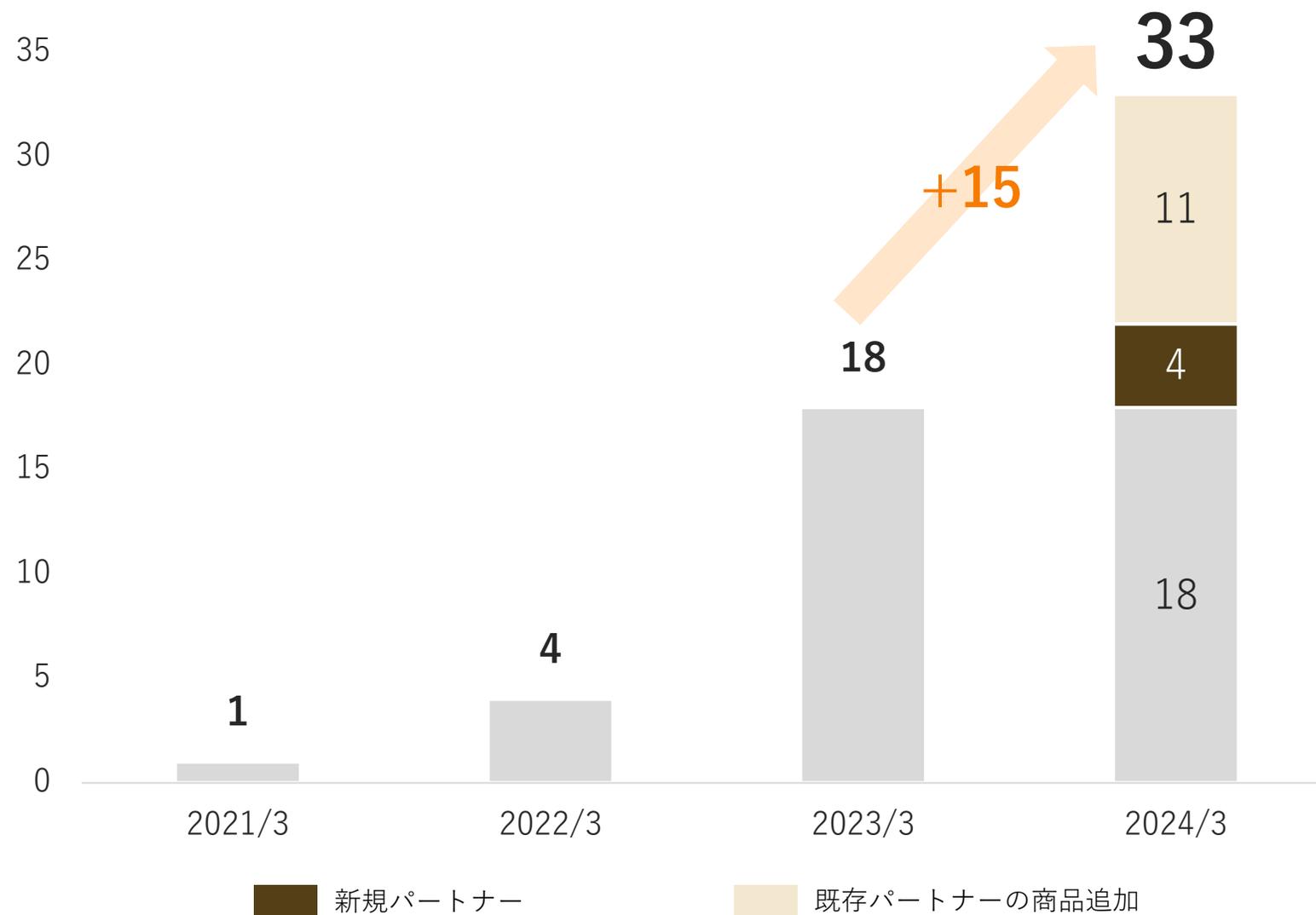
# 保険インフラの注力領域

①既存パートナーの取扱商品数を増やしていくことに注力しつつ、②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた機能拡充を行う方針



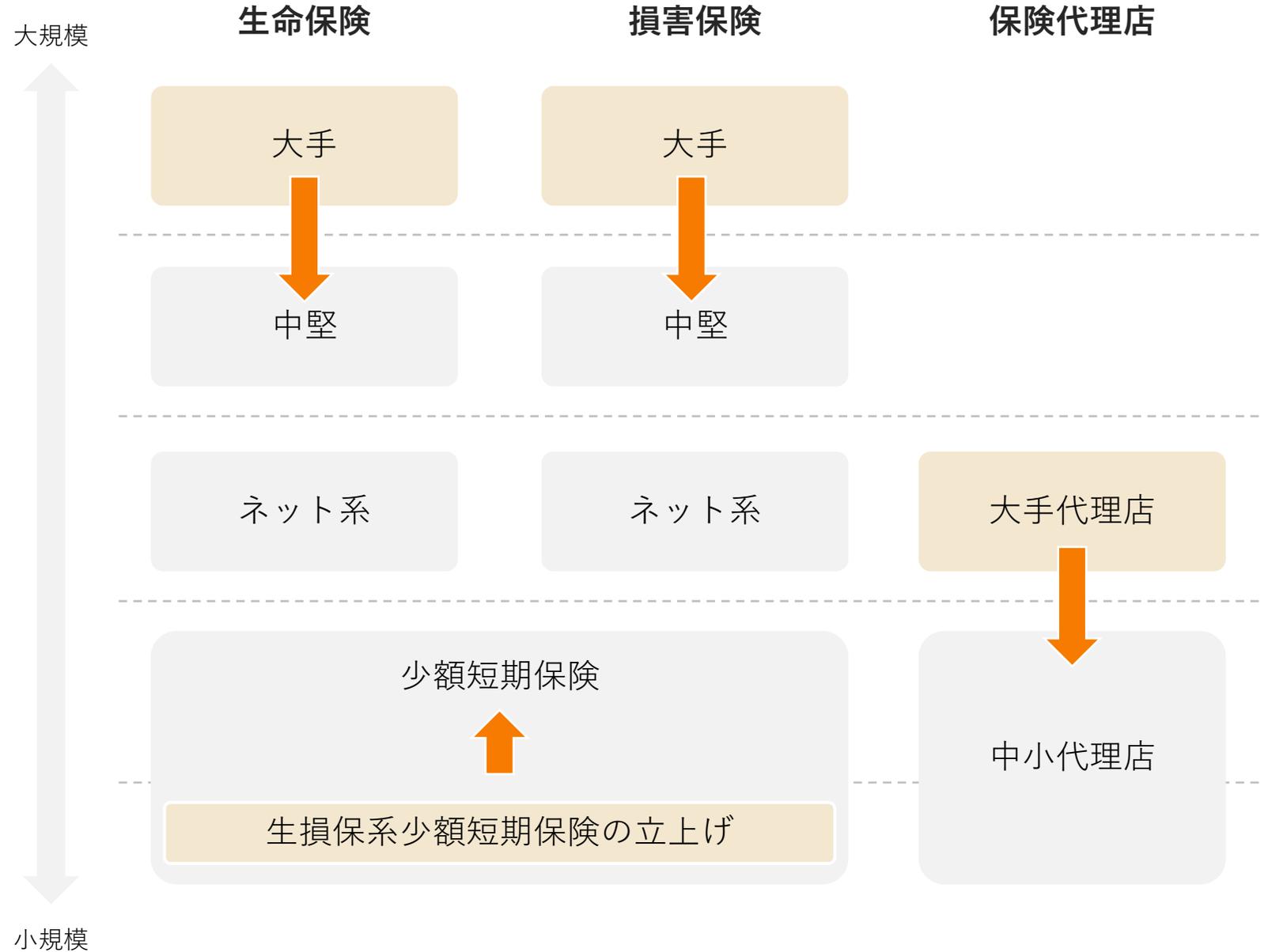
## ①取扱商品数の拡大

既存パートナーの商品追加を中心に、Inspire上で取扱う保険商品数を18から33へ増加させることを目指す



## ②顧客層の拡大

中長期的な顧客層の拡大に向けて、オンライン保険販売を最小限の開発でスピーディかつ低コストに立ち上げることができる「Inspire Express」の機能拡充を図る

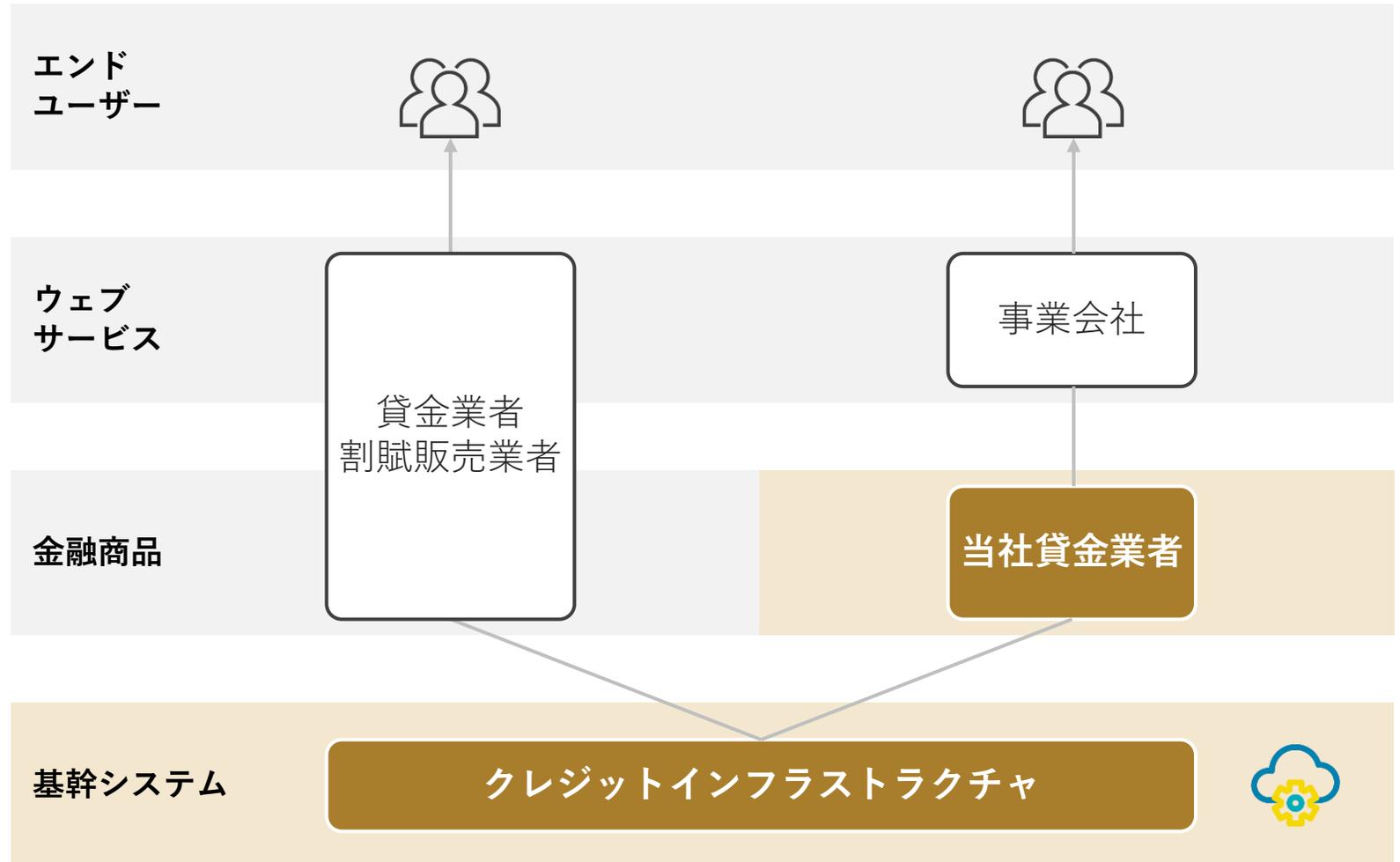


# クレジットインフラの注力領域

2023年度は、1件サービスをローンチすることを  
目指す

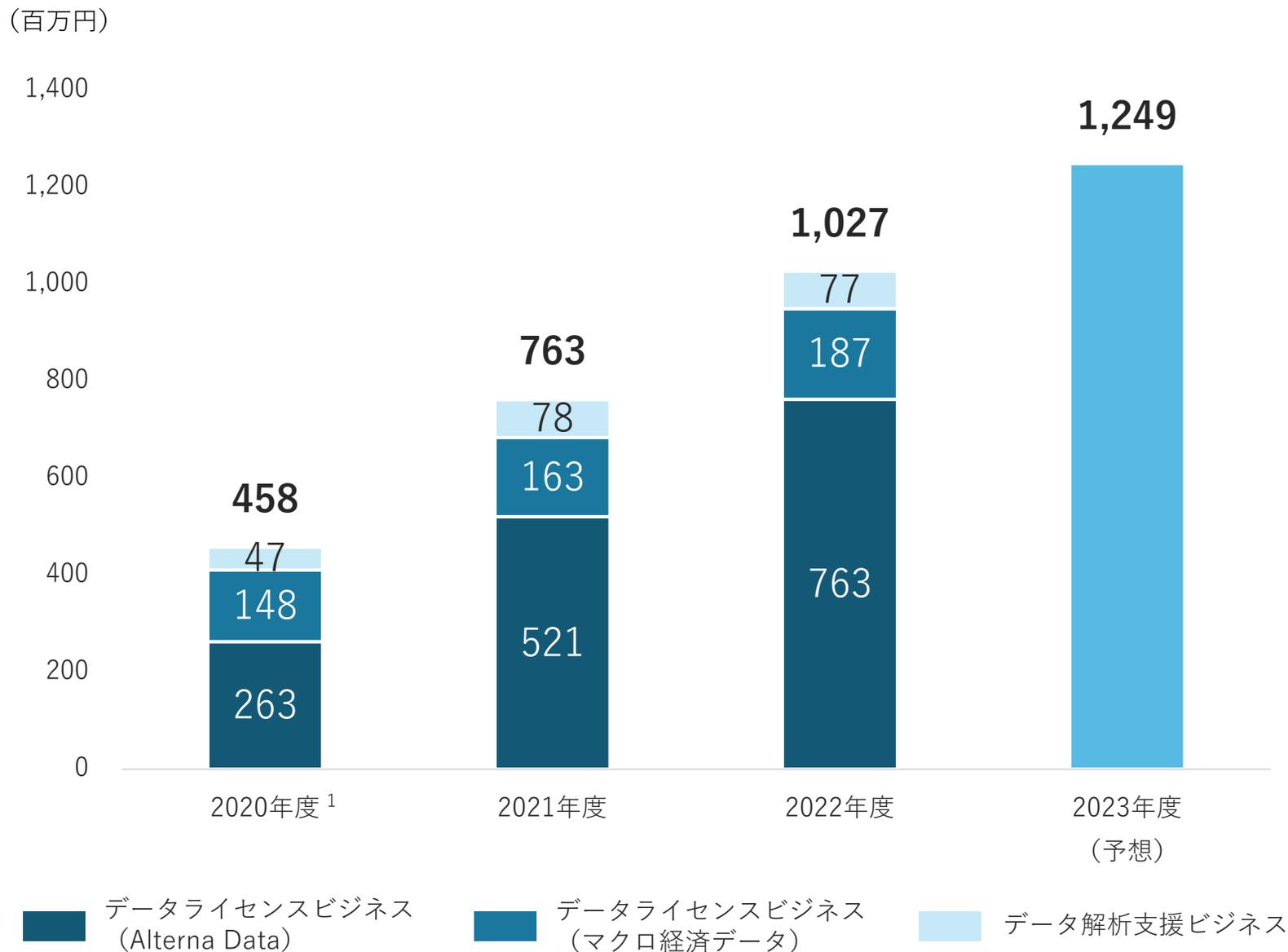
1 大手貸金業者・  
割賦販売業者の  
デジタル化支援

2 組込型レンディング  
(Embedded Lending)



# ビッグデータ解析の売上高予想

①「Alterna Data」は円安の反動によって成長性は鈍化するものの引き続き契約数の拡大を図ること、②テナント・商圈分析サービス等の新サービスをローンチすることで、**前年同期比+22%の成長を見込む**



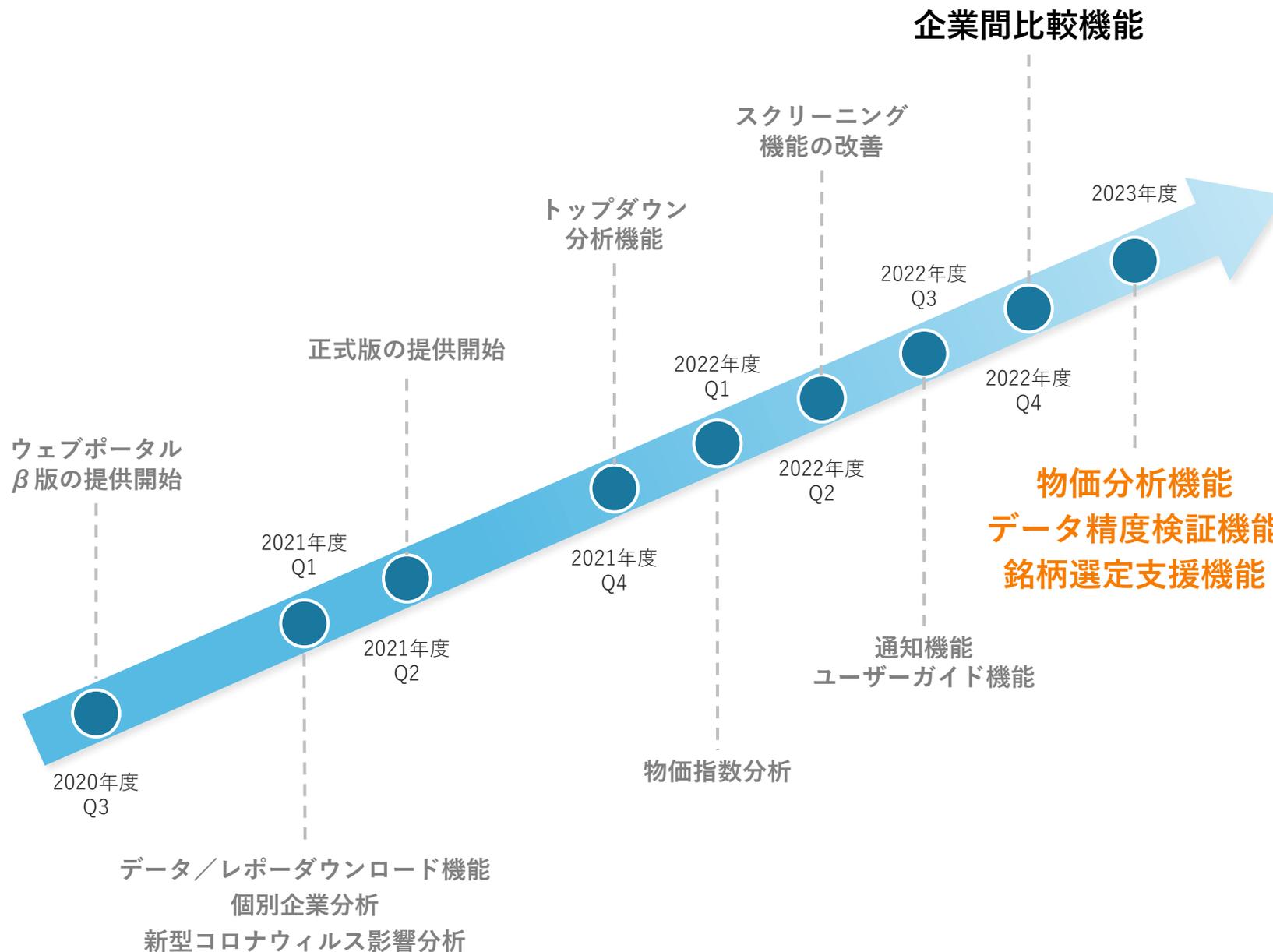
1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# ① Alterna Data の機能拡充

ファンダメンタル・ファン  
ドや事業会社向けに、  
継続して分析機能を拡充

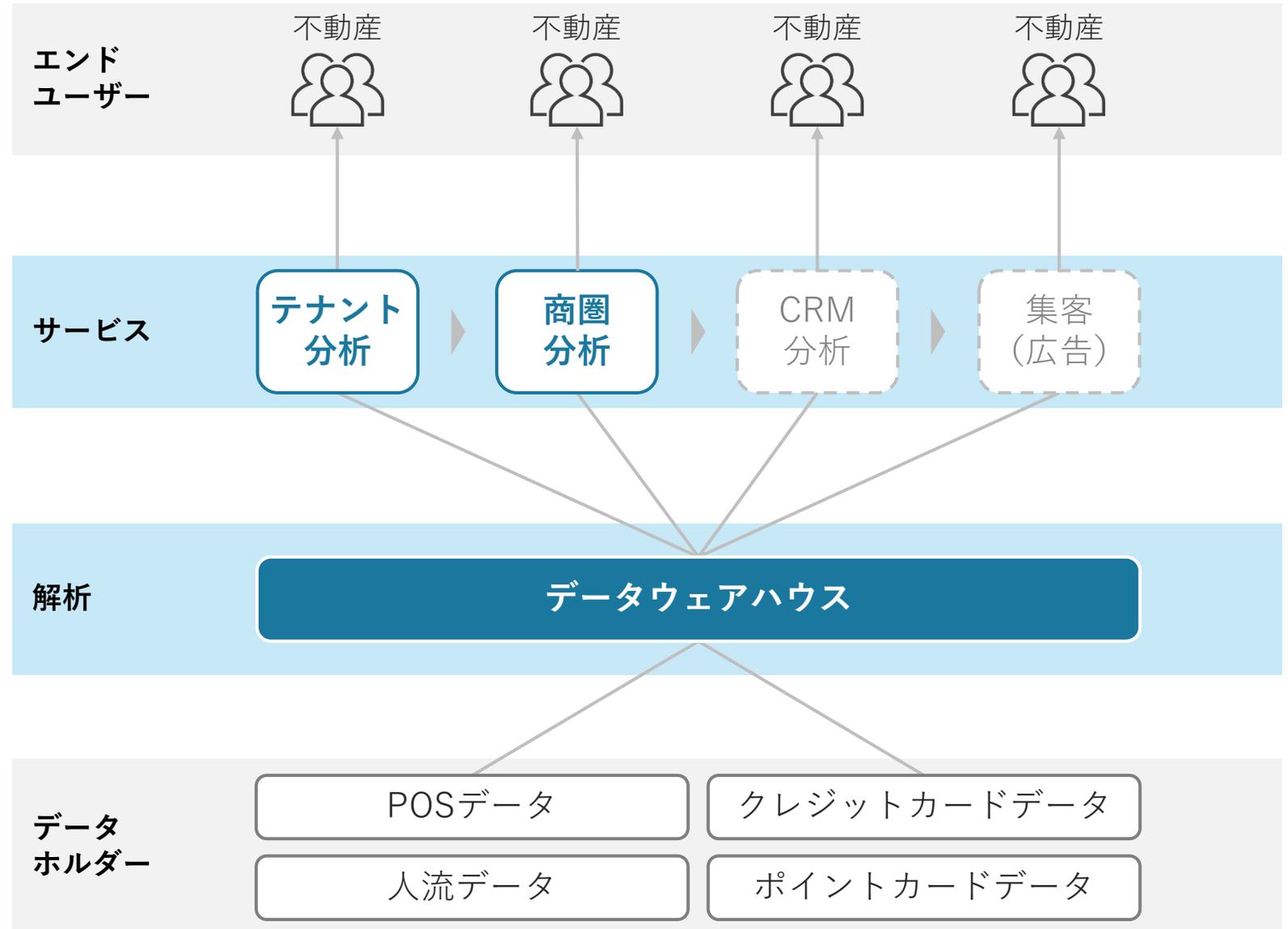
直近では企業間の比較分  
析機能を追加

2023年度は、物価分析、  
データ精度検証、銘柄選  
定支援等の機能を追加し  
ていく計画



## ②テナント・商圈分析サービスの開始

これまでの分析支援から得られた知見を活かし、**商業不動産に特化したテナント分析・商圈分析サービス**の正式ローンチを目指す



# LLMにかかる 研究開発

「ナウキャストLLMラボ」を発足し、ChatGPT等の大規模言語モデル(LLM)の有効性を検証

LLMを活用した機関投資家向けサービスにかかる研究開発に一定のリソースを投入する方針

## 例：LLMを活用した「IR資料からの質問生成」

- LLMを用いて、IR資料から機関投資家や株式アナリストの方がしそうな質問を自動で生成するタスクを実行
- 入力情報には当社の2022年度第3四半期の決算説明会スクリプトを使用



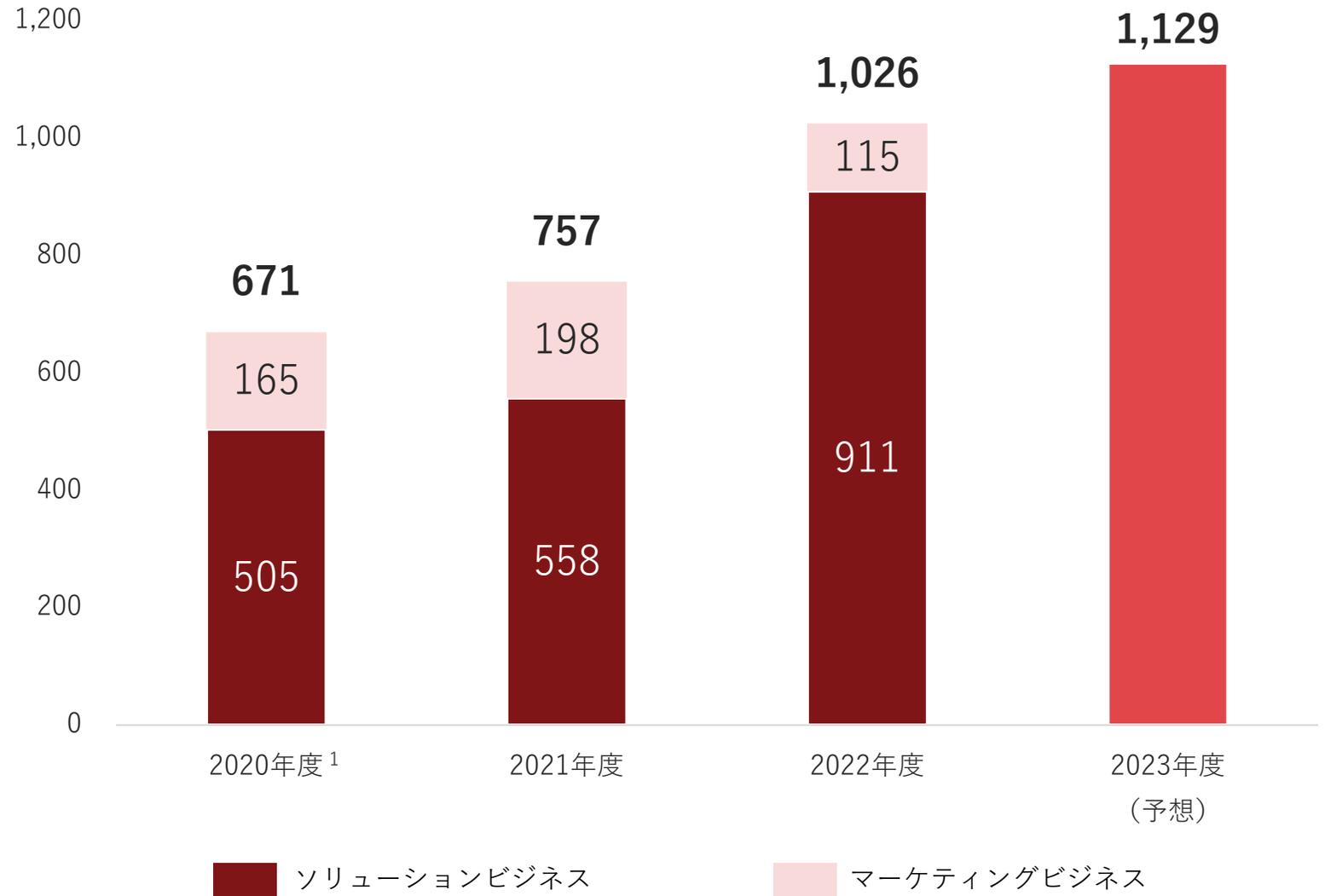
### 自動生成された質問

- 業務委託費用の割合を中長期的に抑えるために、フルタイムの正社員採用を進めるとおっしゃいましたが、採用においてどのようなポイントに重点を置いているのでしょうか？
- 今後の販管費について、広告宣伝費の拡大は見込まれないとのことですが、その代わりにどのような販売促進施策を行う予定がありますか？
- Digital Wealth Managementが証券インフラの今後の成長をけん引していくとお考えですが、このサービスの今後の展開について教えていただけますか？
- 証券インフラのパートナー数が7社になったとのことですが、今後新たなパートナーを獲得するための戦略はありますか？
- ビッグデータ解析事業の成長について、Alterna Dataが前年同期比で51%成長した理由は何だと考えられますか？
- 今後、組込型保険に関する事業拡大について、どのような戦略を考えているのでしょうか？
- マクロデータのビジネスにおいて、どのような種類のデータが必要が増加しているのでしょうか？

## 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+10%の成長**を見込む

(百万円)

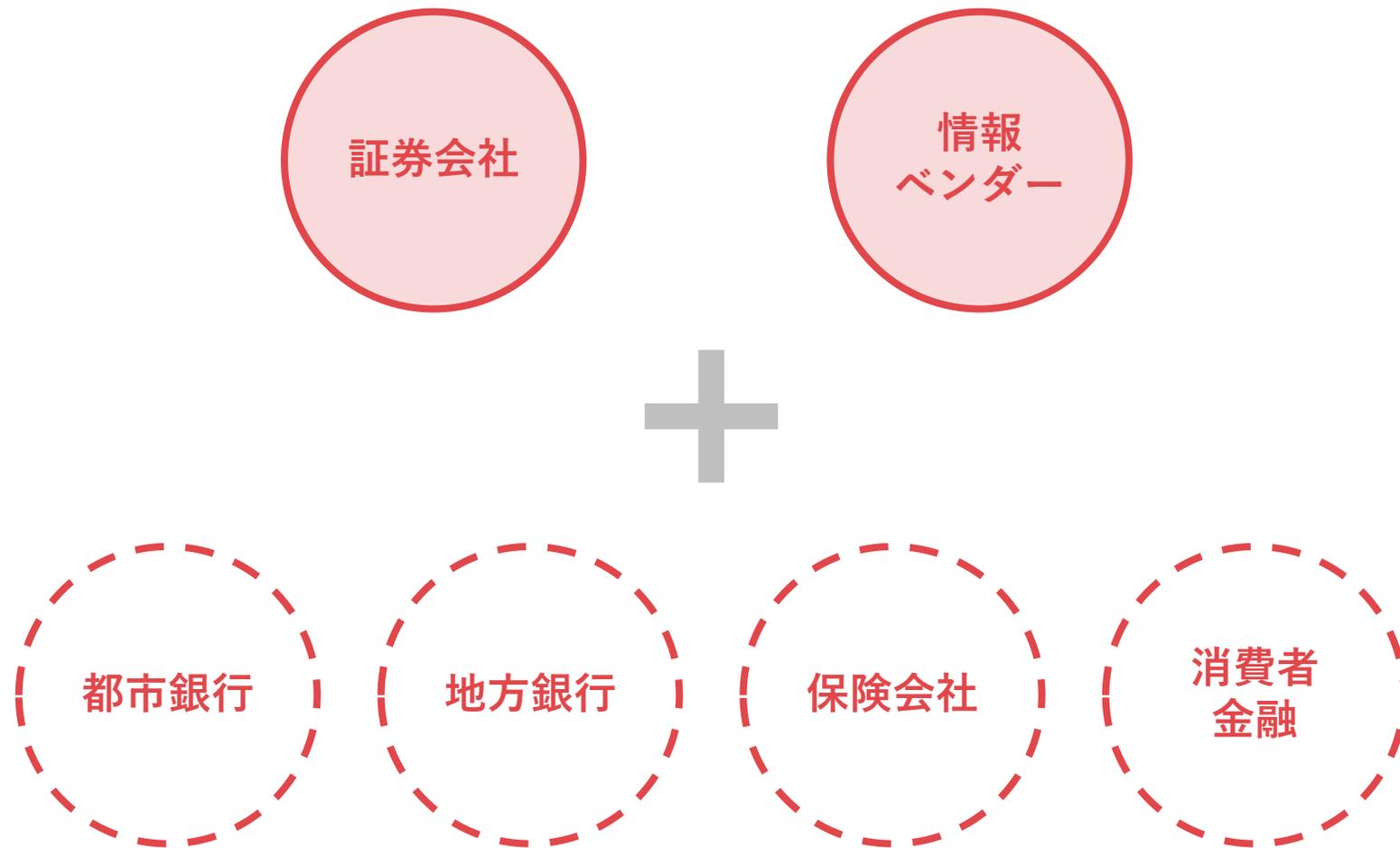


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
2. クレジットビジネスは、2022年度より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

## 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、引き続き大手銀行・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



# 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 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：	247名（2023年3月末時点）

# 会社組織

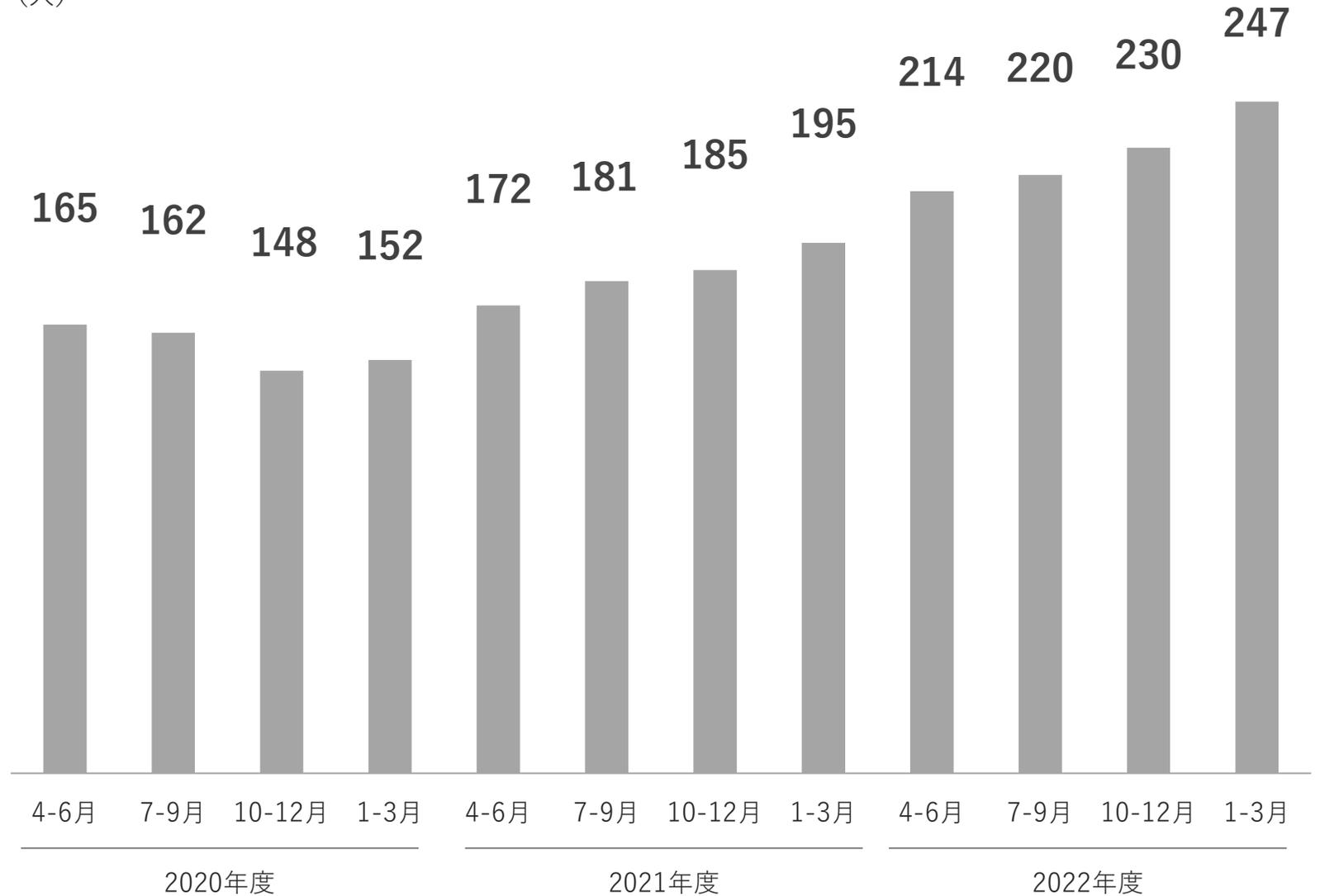
企業	所有	従業員数 <sup>1</sup>	概要	セグメント
<b>FINATEXT</b> HOLDINGS	-	13人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	84人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
ナウキャスト	100%	29人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	29人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	90%	8人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	6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% <sup>2</sup> )	78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. 2023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
3. K-ZONEは2022年12月にFinatextを存続会社とした吸収合併により連結の範囲から除外

## 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 15%

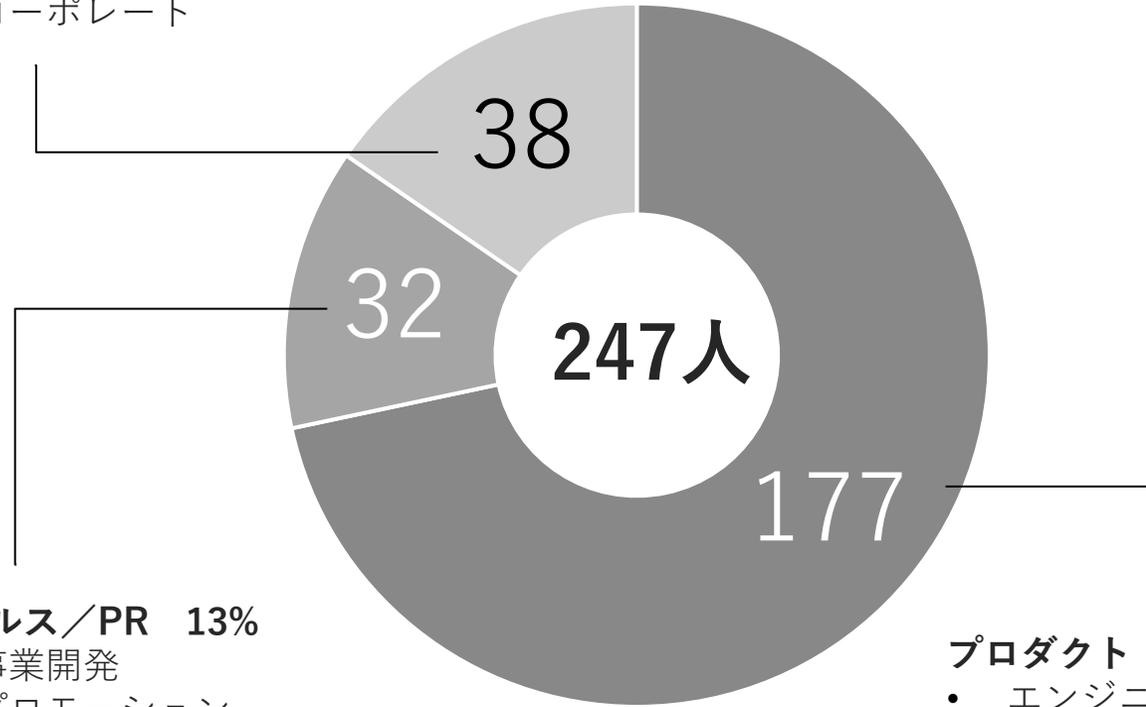
- ・ 金融業務
- ・ コーポレート

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 72%

- ・ 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. 2023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

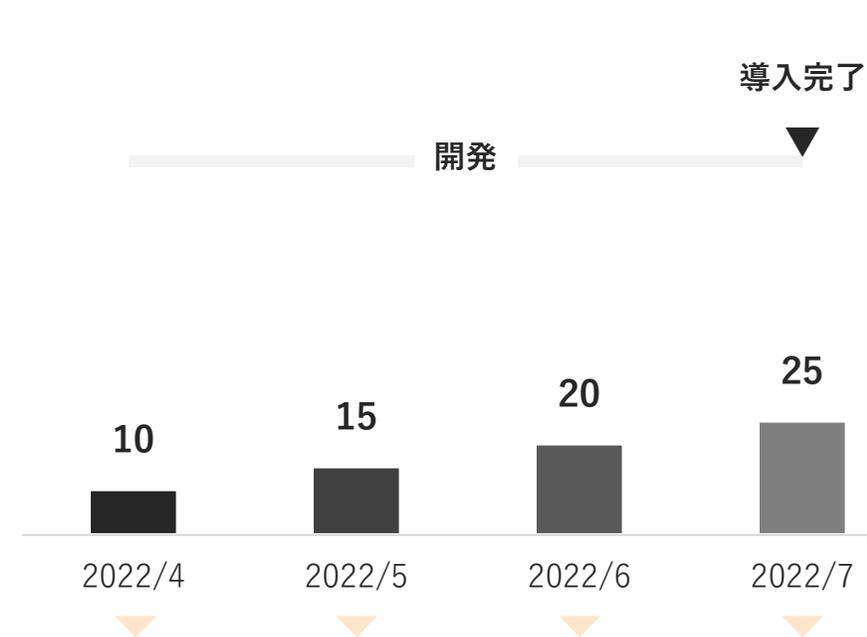
## BUSINESS OVERVIEW

# 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

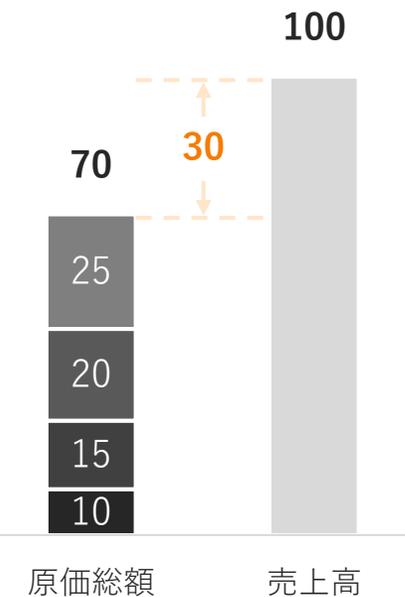
開発期間中も売上高は一  
部計上されるものの、売  
上高と費用が同額計上さ  
れていくため、収益性は  
低くなる傾向

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

総額



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

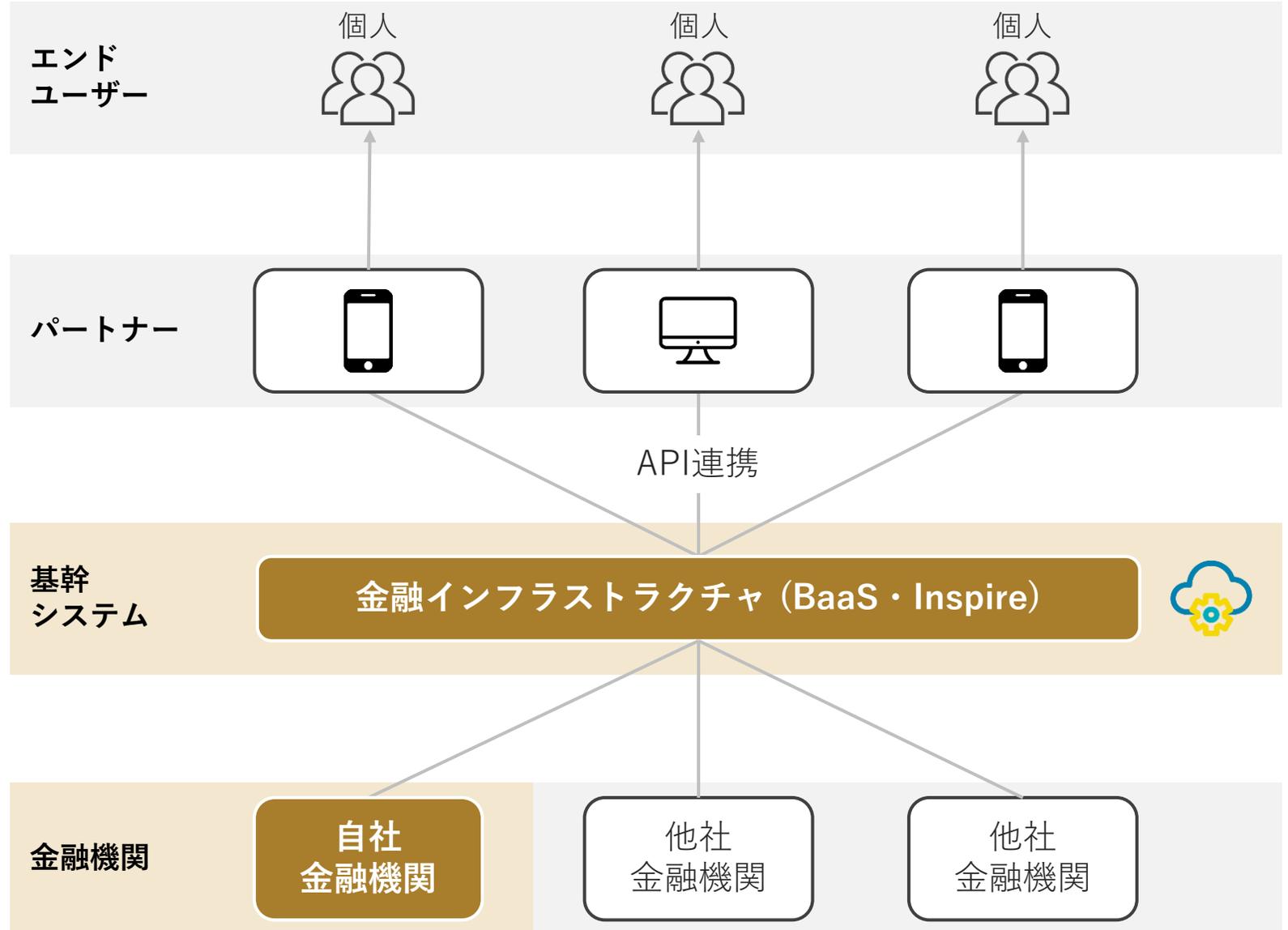
売上高の計上

	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

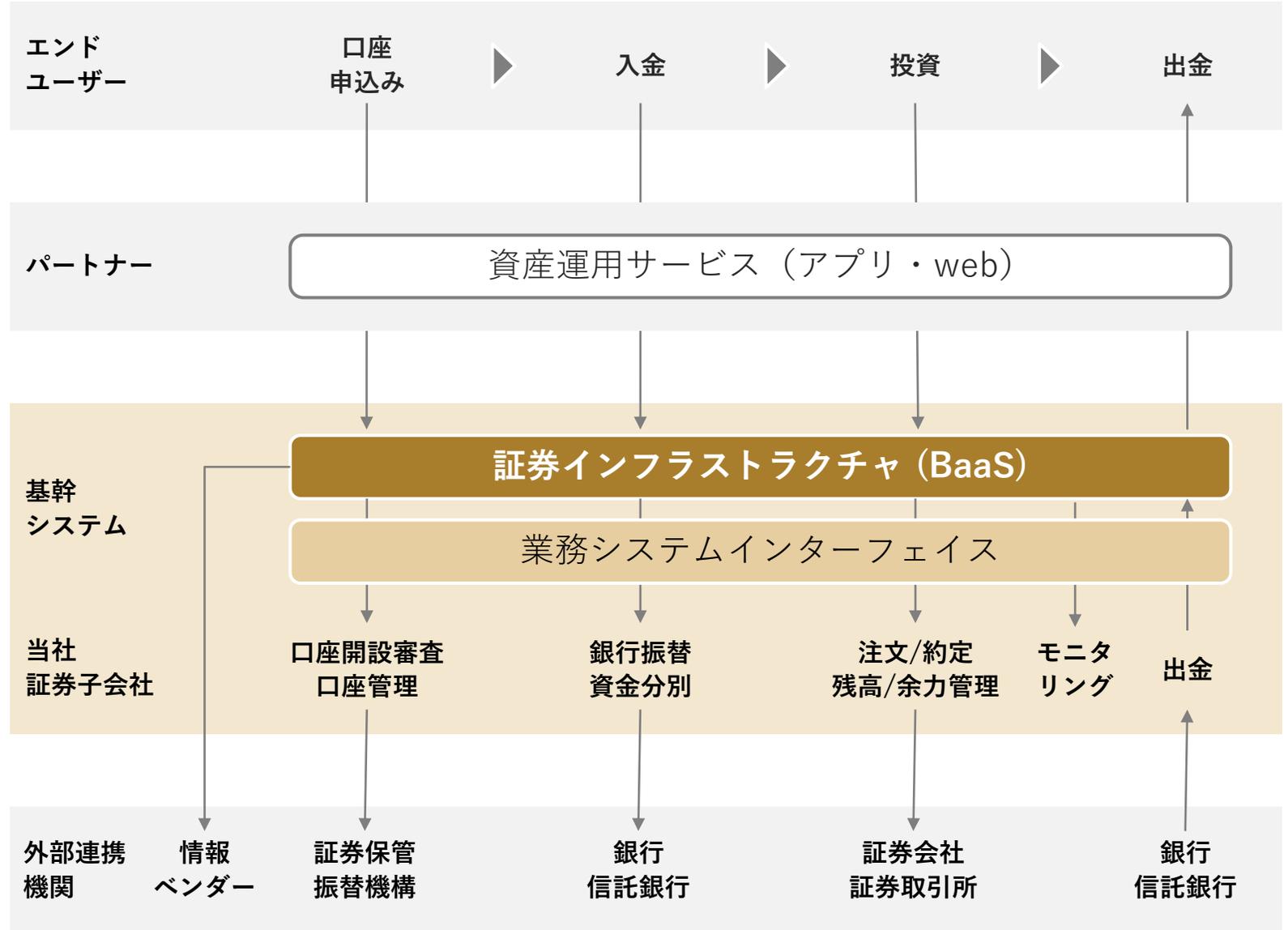
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



# 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



## ①BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、8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 (DWM)

- 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 (ANA X)



JAM WRAP (JAM)



Goal Navi (ニッセイAM)



米国ETFラップ (GCI AM)



ファイナンシャルスタンダード

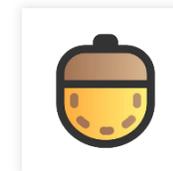
### 組込型投資サービス (Embedded Investment)

- 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 (自社)



セゾンポケット (クレディセゾン)

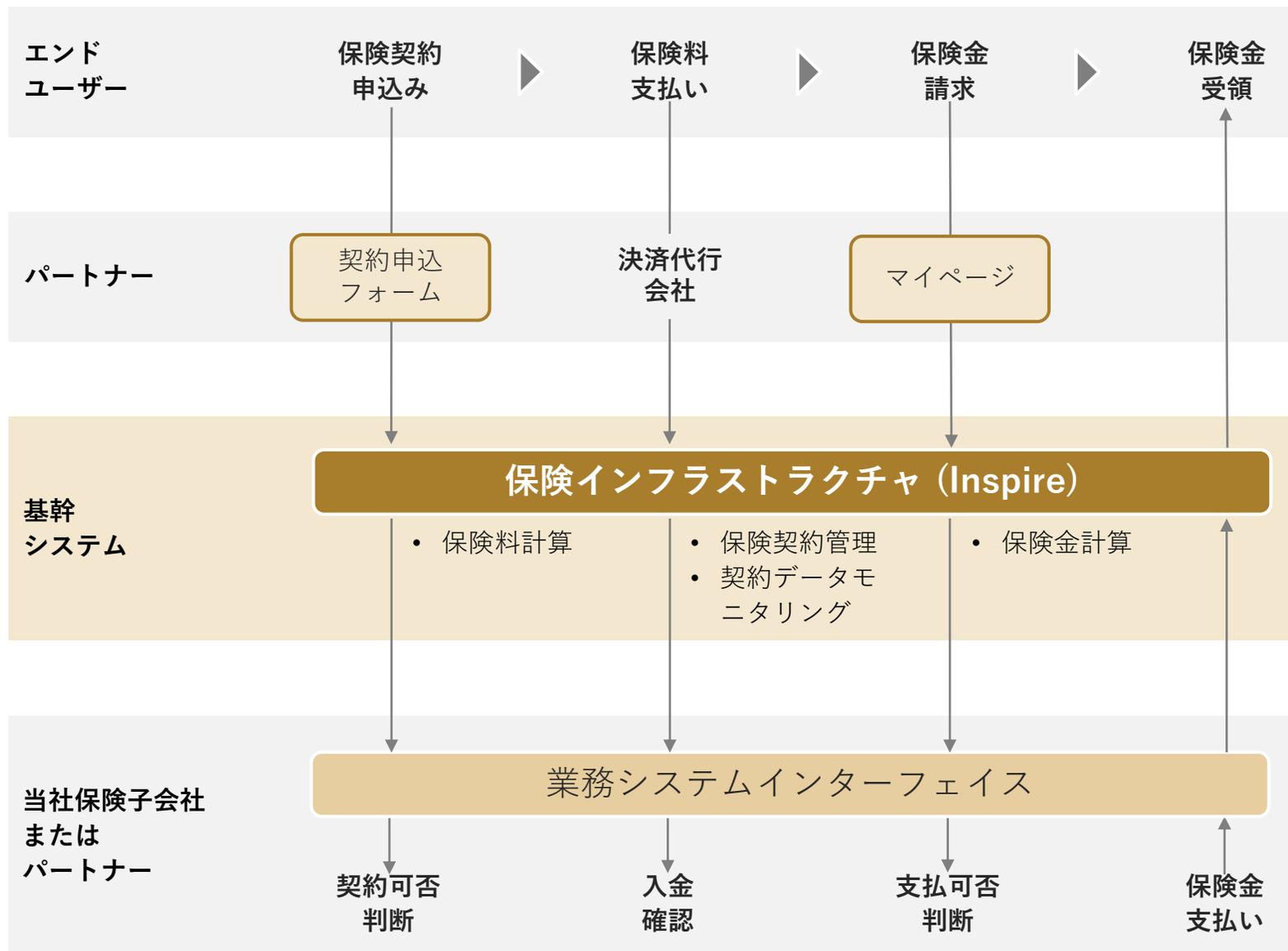


コレカブ (セブン銀行)

## 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

当四半期末時点で、当社グループの少額短期保険子会社を含め、9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

2. エポス少額短期保険

3. ニッセイプラス少額短期保険

4. スマートプラス少額短期保険

5. 三井住友海上火災保険

6. 三菱UFJ銀行

7. 東京海上日動火災保険

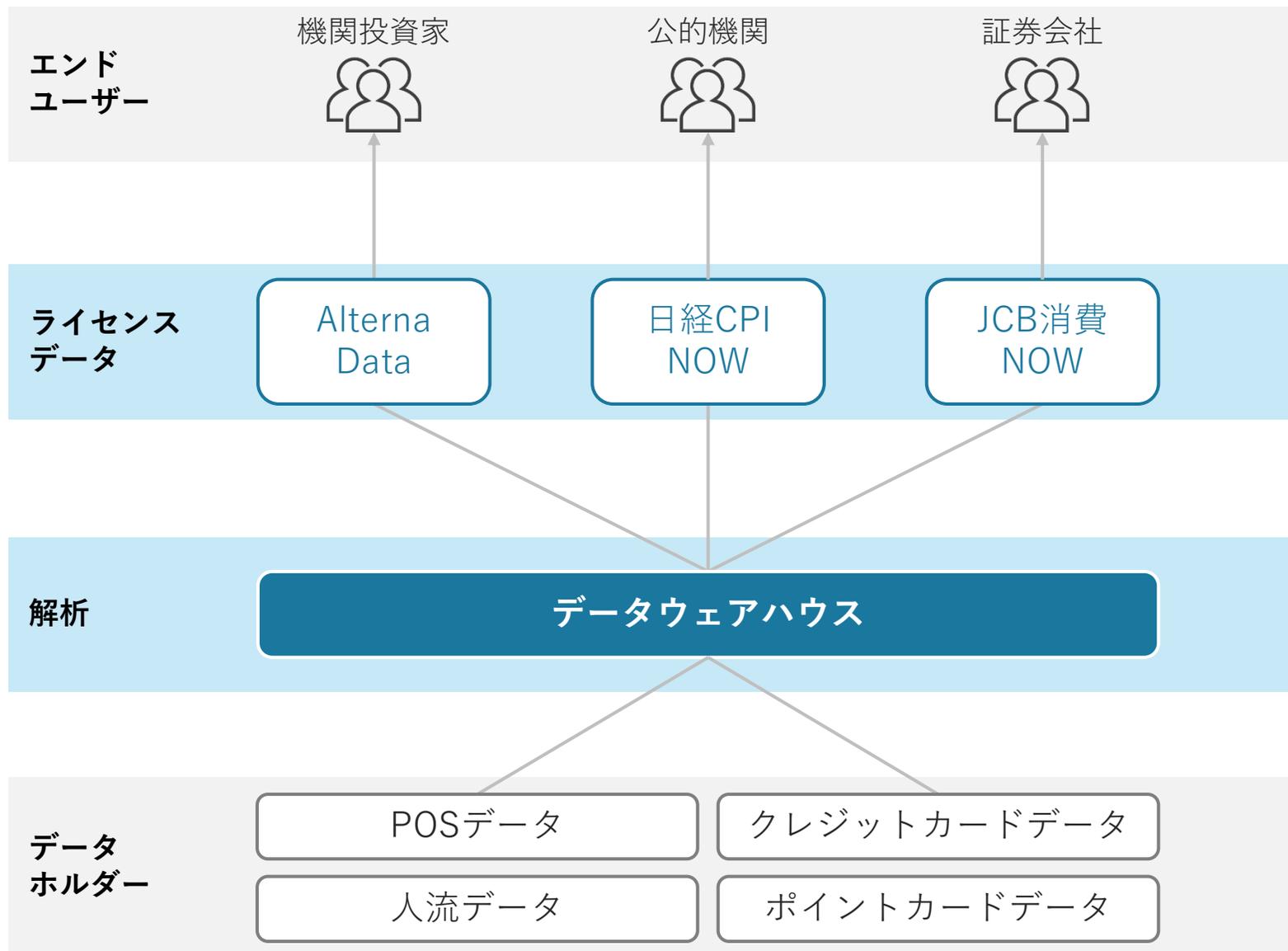
8. エムエスティ保険サービス

9. 共栄火災海上保険株式会社

## データライセンスの概要

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



# データライセンス のプロジェクト

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

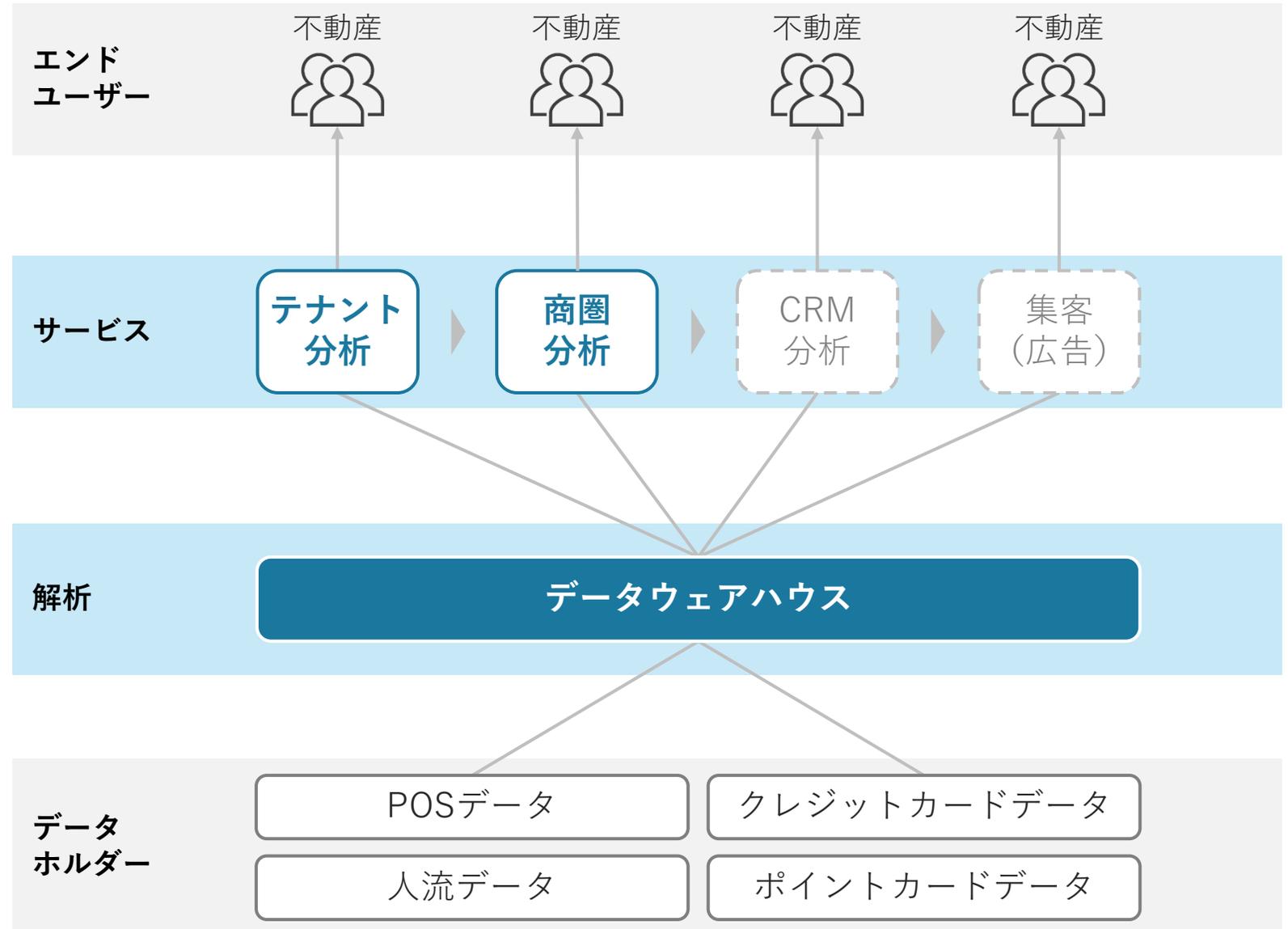


	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供</li> <li>独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供</li> <li>インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジ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>

# 不動産向けデータ分析サービス

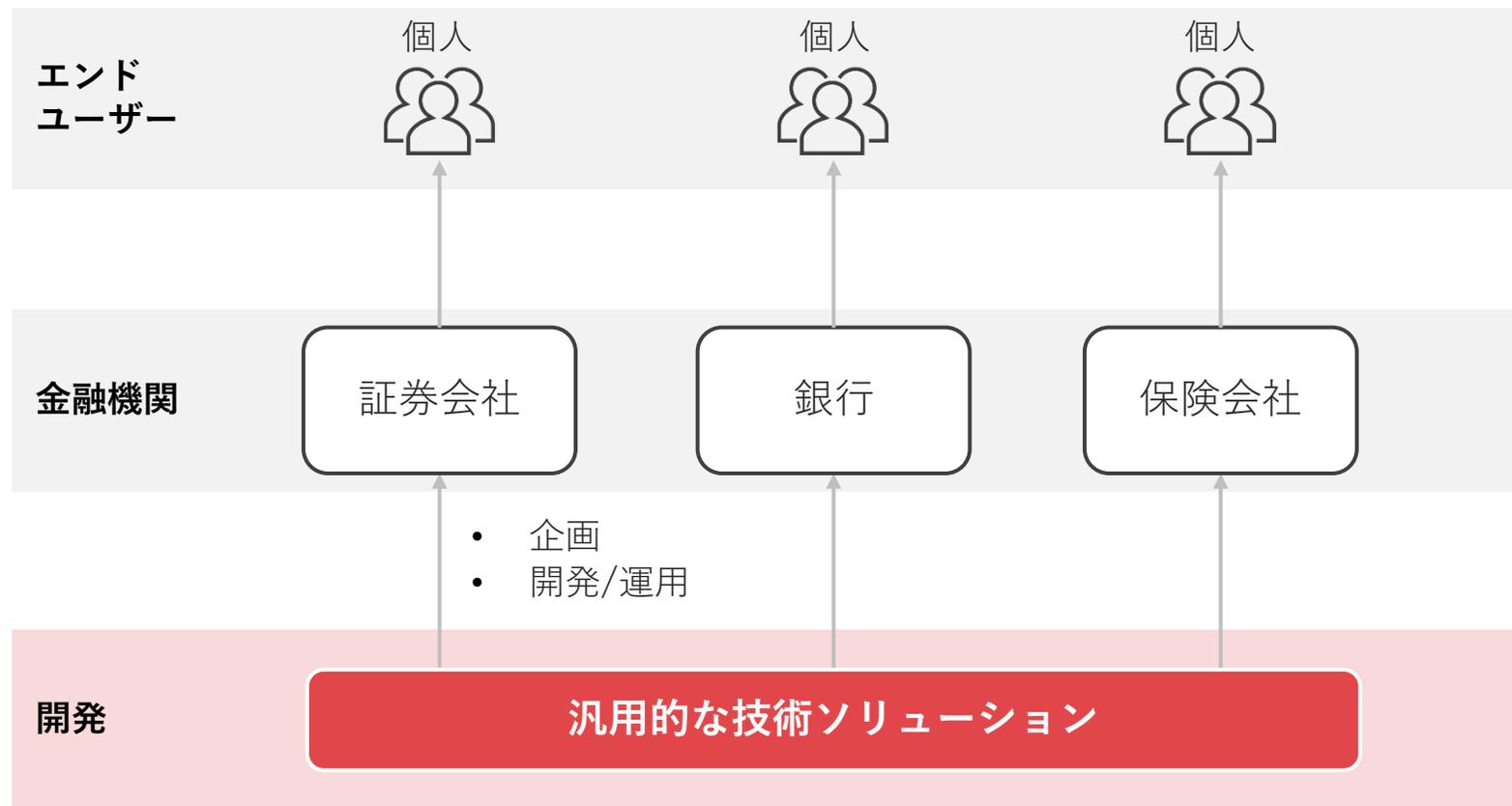
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせたデータ分析サービスを提供

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



## 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**