

FINATEXT

HOLDINGS

2023年度第2四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2023年11月14日

サマリー

2023年度第2四半期実績

売上高

2,086百万円
前年同期比 **+32%**

パートナー数
(金融インフラ)

18社
前年同期比 **+8**社

調整後EBITDA¹

▲148百万円
マージン **▲7%**

営業利益

▲184百万円
マージン **▲9%**

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EBITDA¹

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. 2023年度第2四半期業績	P15
4. セグメント別四半期業績	P30
5. 2023年度業績見通し	P50
6. 参考資料	P60

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

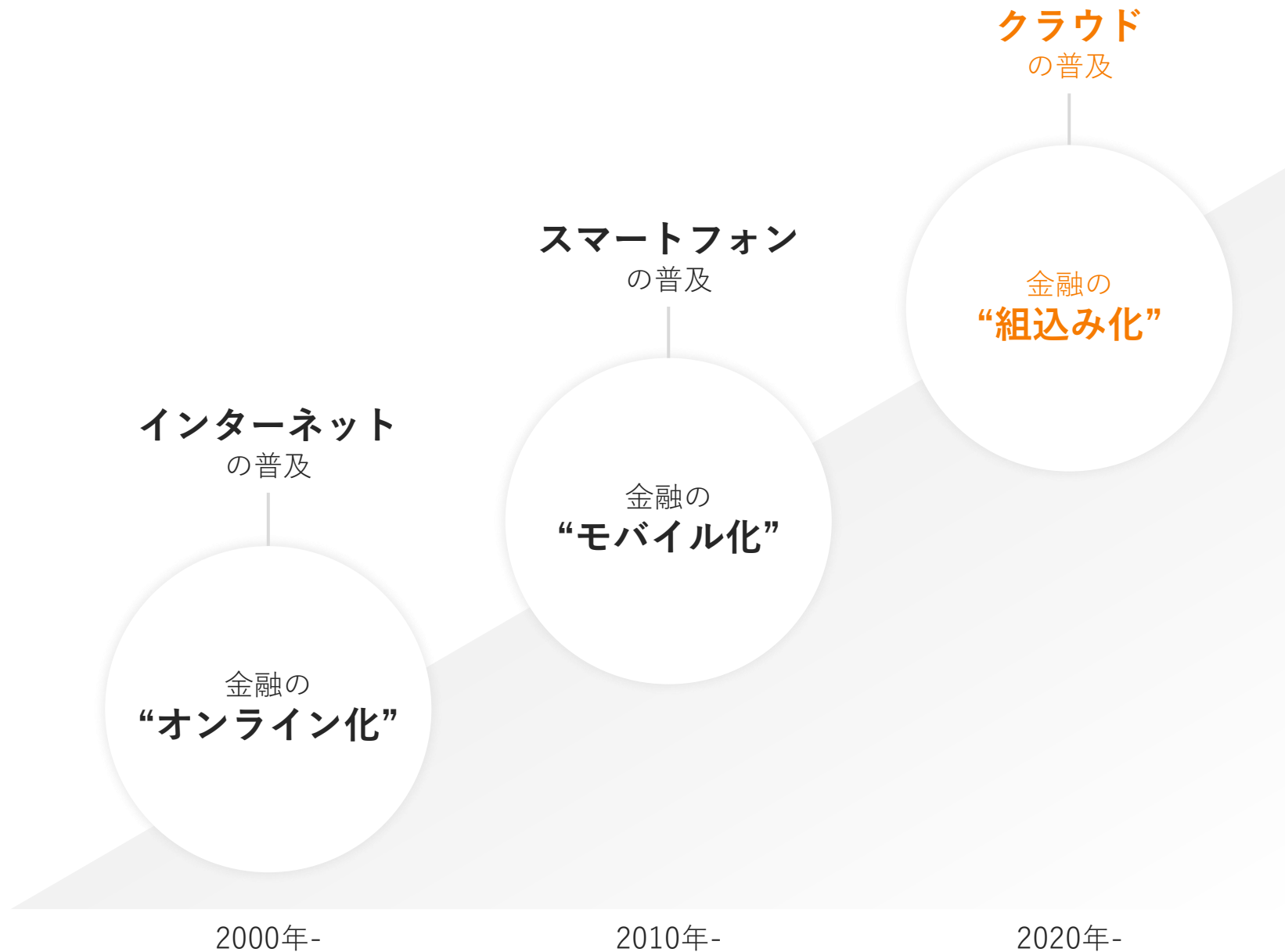
“サービス”として

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



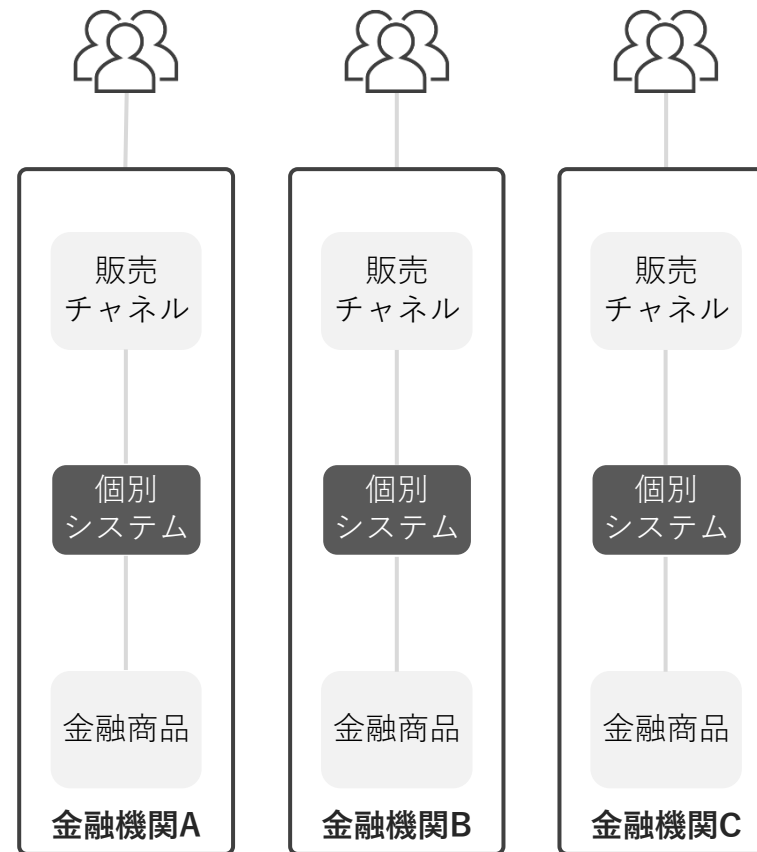
ビジョン

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」

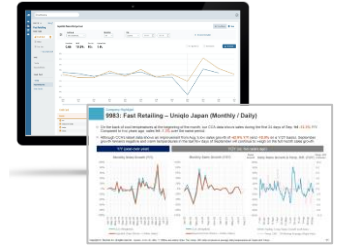
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

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

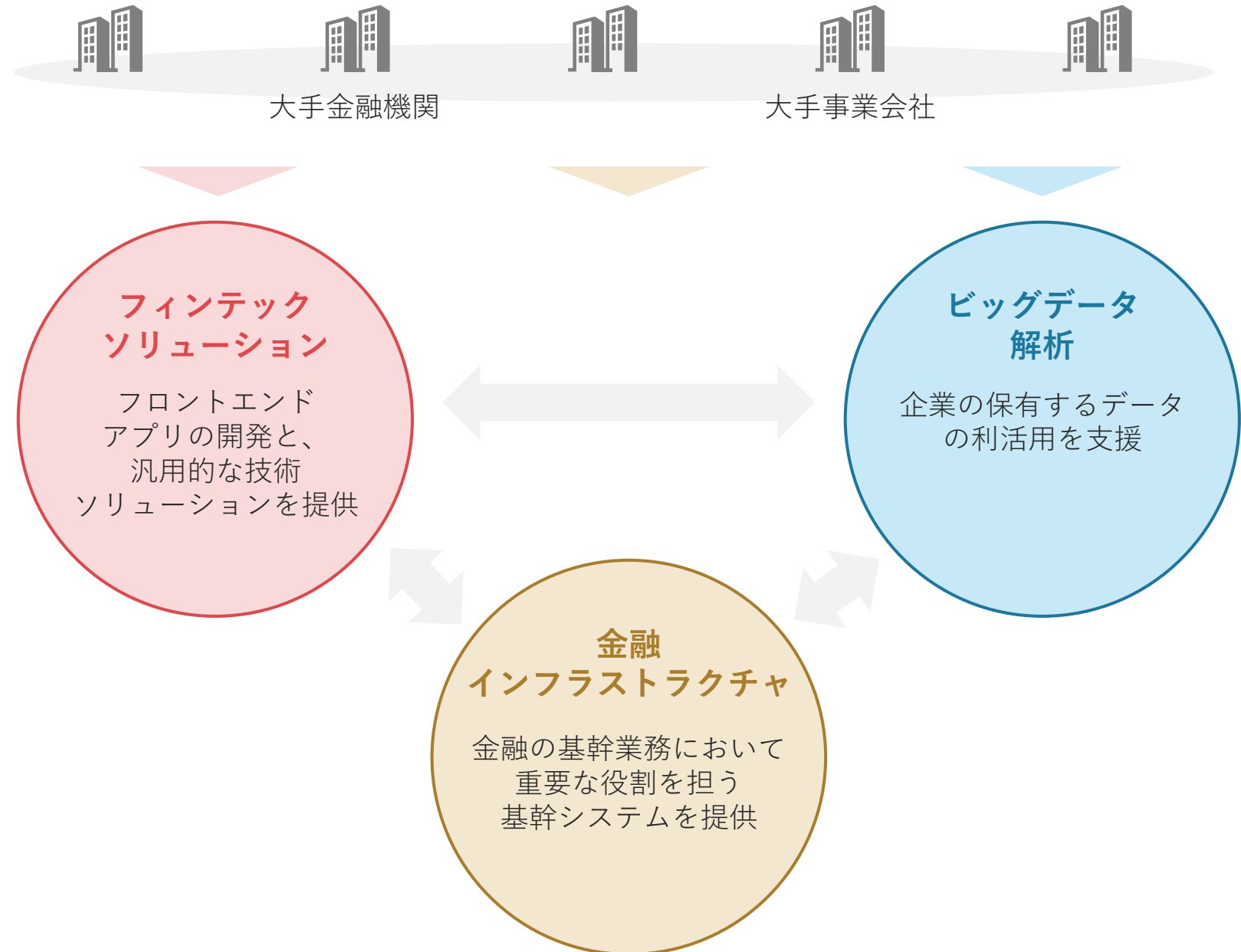
米国株式

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



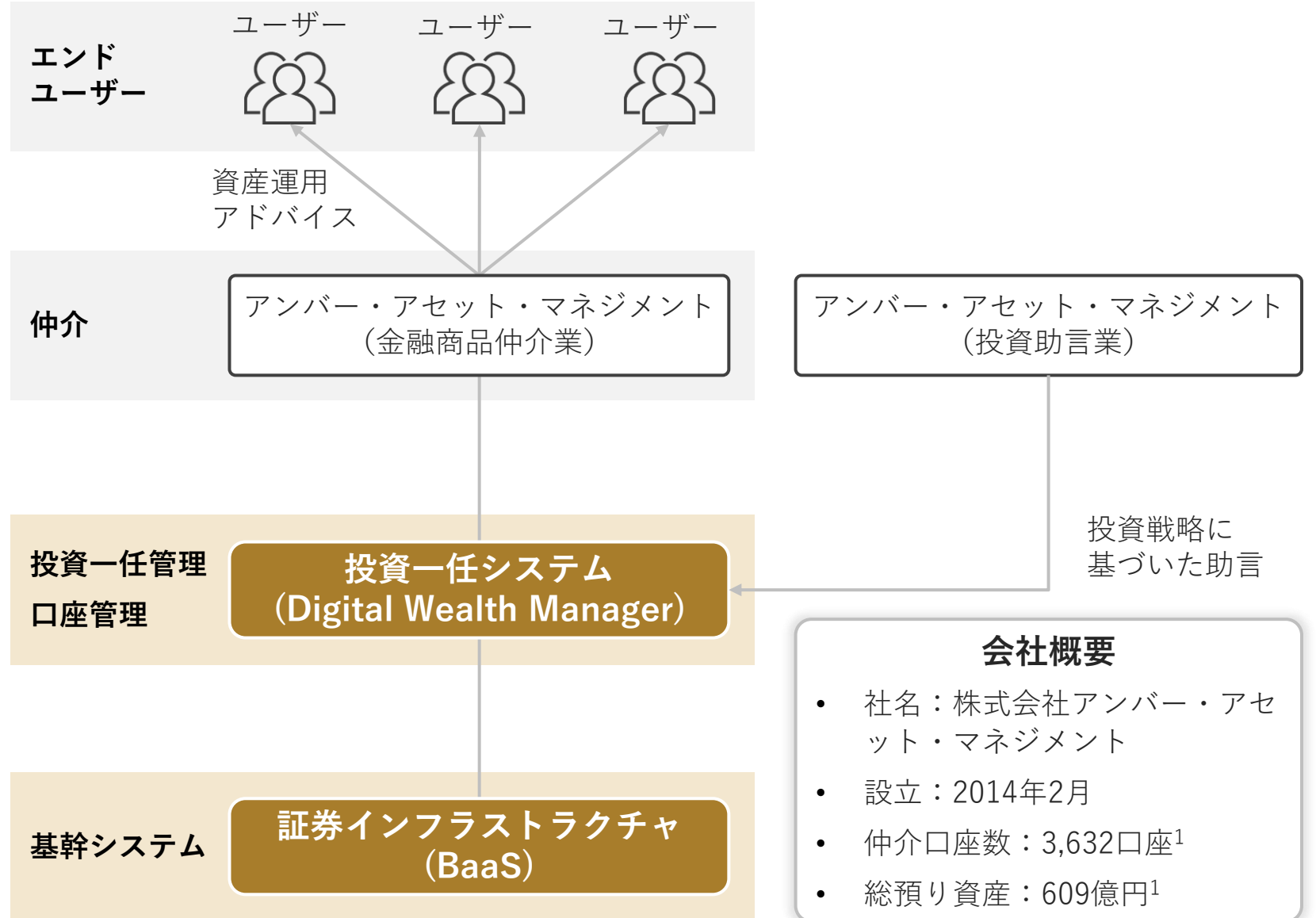
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

新規ローンチ

2023年11月、IFA企業のアンバー・アセット・マネジメントが、証券インフラBaaSを活用し、独自の米国株投資一任サービスの提供を開始

アンバー・アセット・マネジメントが金融商品仲介及び投資助言を、当社が証券口座管理及び投資一任運用を担う



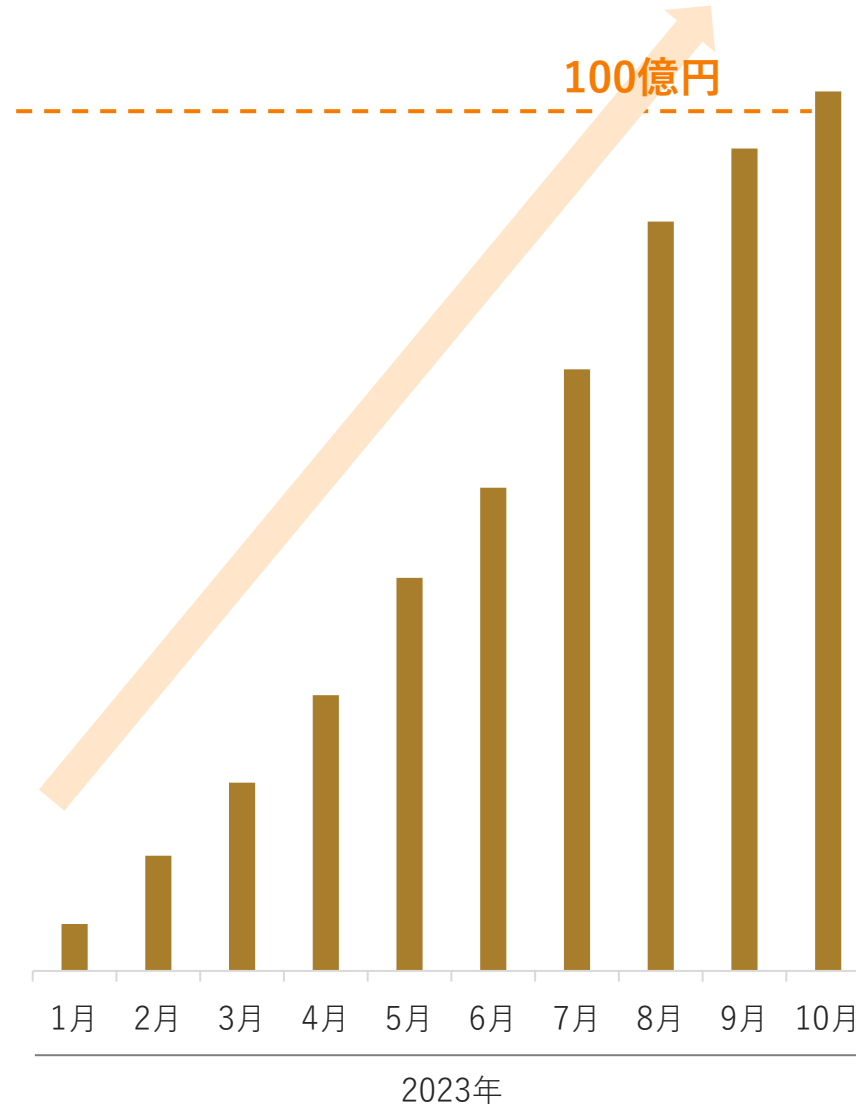
1. 2023年7月末時点

既存パートナー の事業拡大

ファイナンシャルスタンダードが証券インフラBaaSを活用して提供しているSmart Managerは、サービス開始後約9ヶ月でAUM100億円を突破

リリース後もパートナーの成長を支援することで、従量課金収益の拡大を図る

Smart Managerの預り資産残高



1. 2022年12月末時点

サービス概要



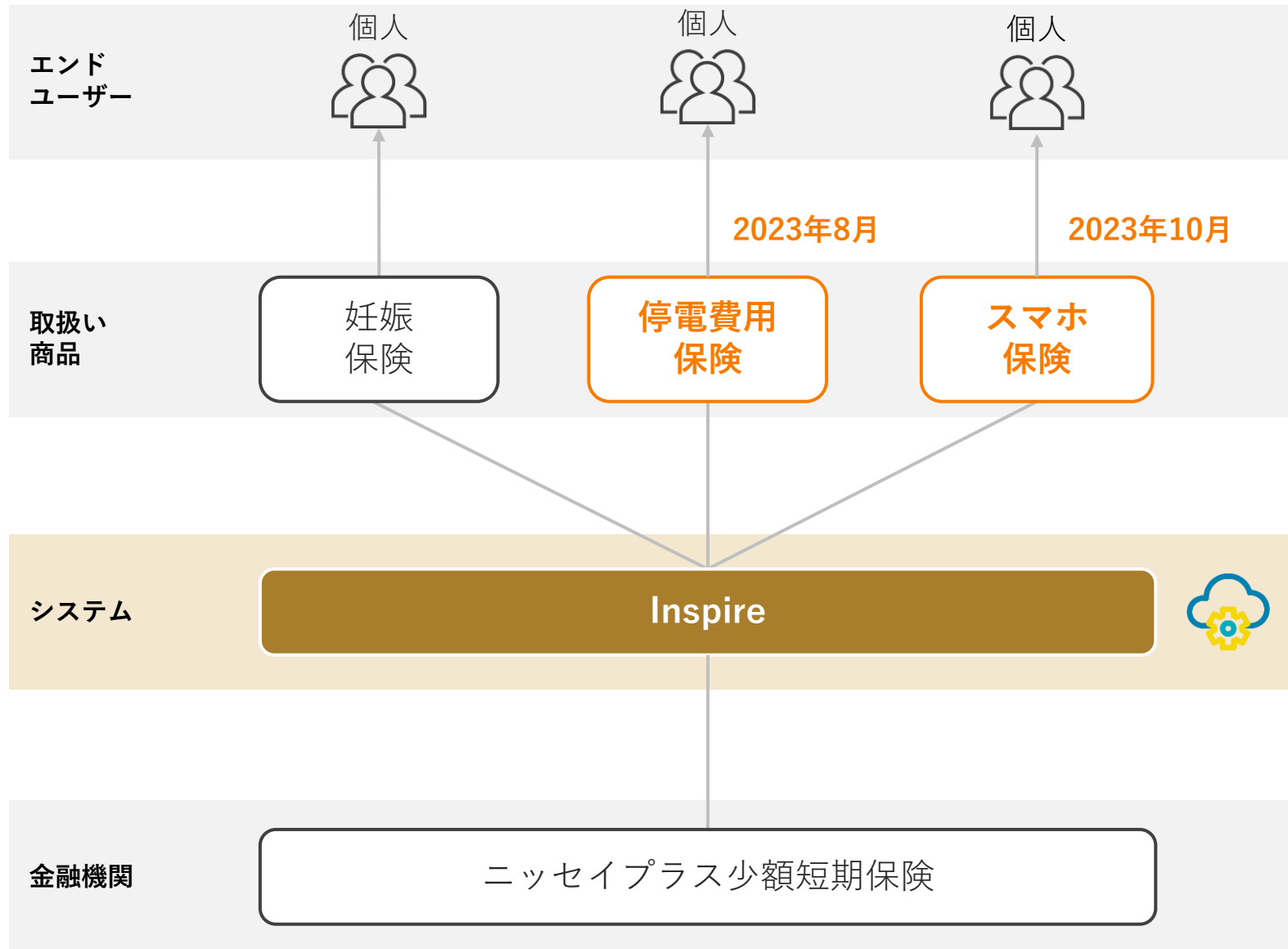
会社概要

- 社名：ファイナンシャルスタンダード株式会社
- 設立：2012年10月
- 仲介口座数：5,800口座¹
- 総預り資産：1,000億円超¹

既存パートナーの 取扱商品数拡大

ニッセイプラス少額短期
保険は、保険インフラ
Inspireを活用し、2023年
8月に「停電費用保険」、
2023年10月に「スマホ保
険」の販売を開始

Inspireは高い柔軟性と拡
張性を有しており、約2ヶ
月という短期間で新商品
のリリースを実現



新規データ パートナー

電子レシートデータを保有する東芝データと、広告データを保有するエム・データと新たに提携

取り扱いデータの種類が増加したことで、データを組み合わせることによる高度な分析が可能に

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"> マクロ経済データ Alterna Data
2	True Data	POSデータ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data
3	CCCマーケティング	ポイントデータ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data
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"> マクロ経済データ
5	BCN	家電POSデータ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data
6	KDDI	人流データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data 商業不動産
7	クレディセゾン	クレジットカードデータ	<ul style="list-style-type: none"> 商業不動産
8	フロッグ	求人情報データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data
9	東芝データ	電子レシートデータ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data
10	エム・データ	広告データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data

2023年度第2四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第2四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比
+32%と引き続き高い成長を達成

損益額も売上高の成長に伴い減少傾向にあり、**営業損益率は▲22%から▲9%へ大幅に改善**

(百万円)	2023年度 第2四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	2,086	1,575	+32%	<ul style="list-style-type: none"> 金融インフラ事業のパートナー数増加に伴うストック収益及び従量課金収益、フィンテックソリューション事業のフロー収益がけん引
売上原価	928	797	+16%	<ul style="list-style-type: none"> 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
売上原価率	44%	51%	-	
売上総利益	1,158	778	+49%	
販売管理費	1,342	1,117	+20%	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に伴う人件費及び業務委託費の増加 一時的なオフィス増床費用の計上（22百万円）
販売管理費率	64%	71%	-	
営業損益	▲184	▲339	-	
営業損益率	▲9%	▲22%	-	
経常利益	▲181	▲337	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲311	▲346	-	

信託型SO 関連損失の計上

本四半期において、信託型SO関連損失として89百万円を特別損失に計上

ただし、コストの削減等を行うことで、**連結業績予想は変更しない方針**

本件の背景

- 2023年5月30日に国税庁が公表した「ストックオプションに対する課税（Q&A）」の中で、信託型SOは権利行使を行うと会社からの実質的な給与とみなされるという見解が示される
- 会社側は源泉所得税を支払い、権利行使者に当該源泉所得税を求償する必要が発生

行使状況

	<バッチ1>	<バッチ2>
• 交付日：	2022年6月	2024年6月
• 発行株数：	859,500株	859,500株
• 交付株数：	796,400株	未交付
• 権利行使済株数：	391,100株	未交付
• 権利未行使株数：	405,300株	未交付

対応方針

- 権利行使済の信託型SOに係る源泉所得税を納付（済）
- 在籍している従業員に対しては求償権の一部を放棄
- バッチ1の信託型SOの既行使分に対する源泉所得税にかかる求償権放棄及び未行使分の引当を損失として計上
- バッチ2については、他の交付方法等を検討中であることから、現時点で引当等は行わない

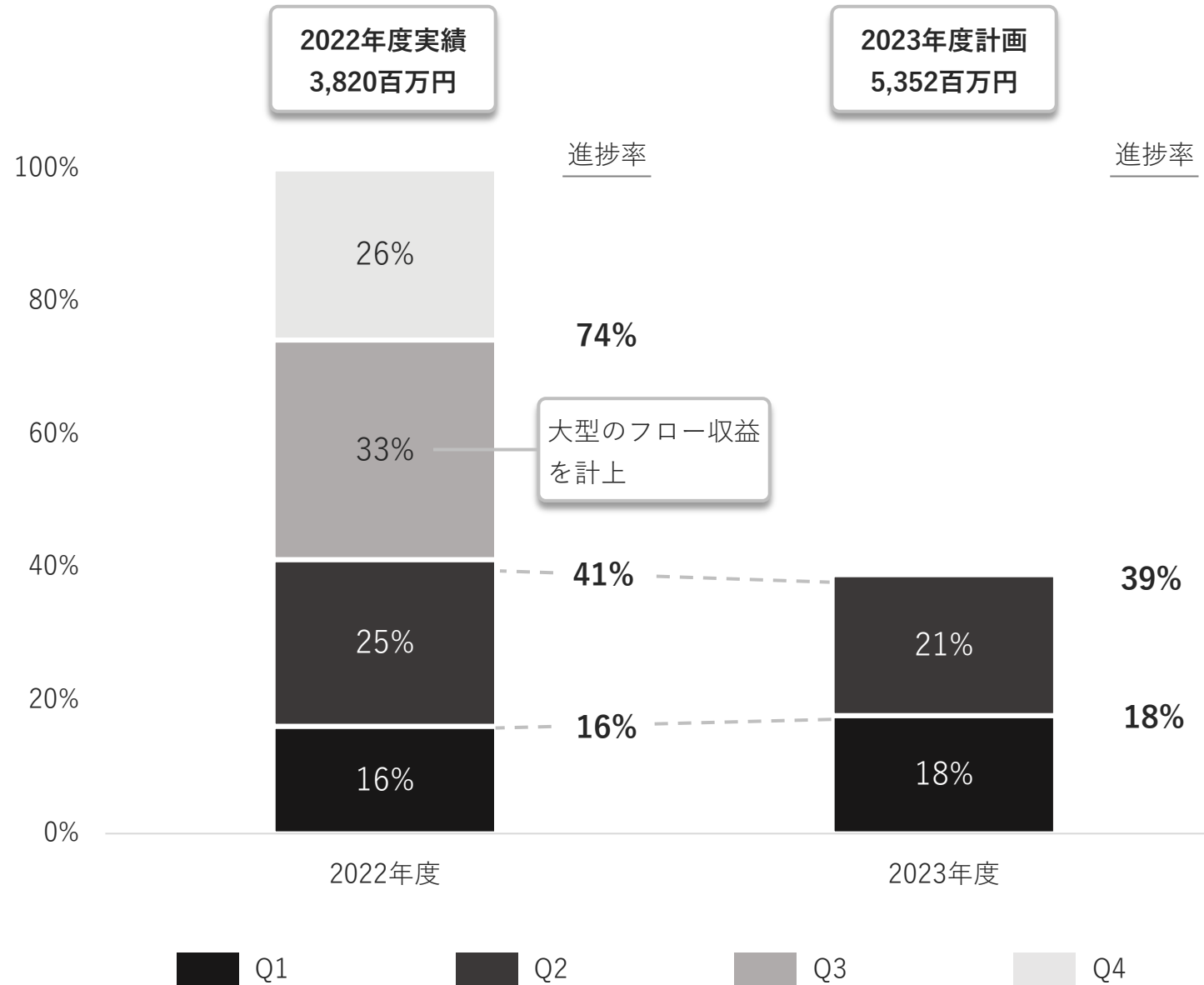
財務への影響

- 本四半期において、89百万円の特別損失を計上
- ただし、コストの削減等を行うことで、**連結業績予想は変更しない方針**
- また、本損失は一過性のものであり、当社グループの本質的な事業成長へ影響はない

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は39%に留まるものの、前年同期とおおむね同様の水準で推移

上期売上高は売上高は下期に偏重する傾向があり、計画通りに進捗中

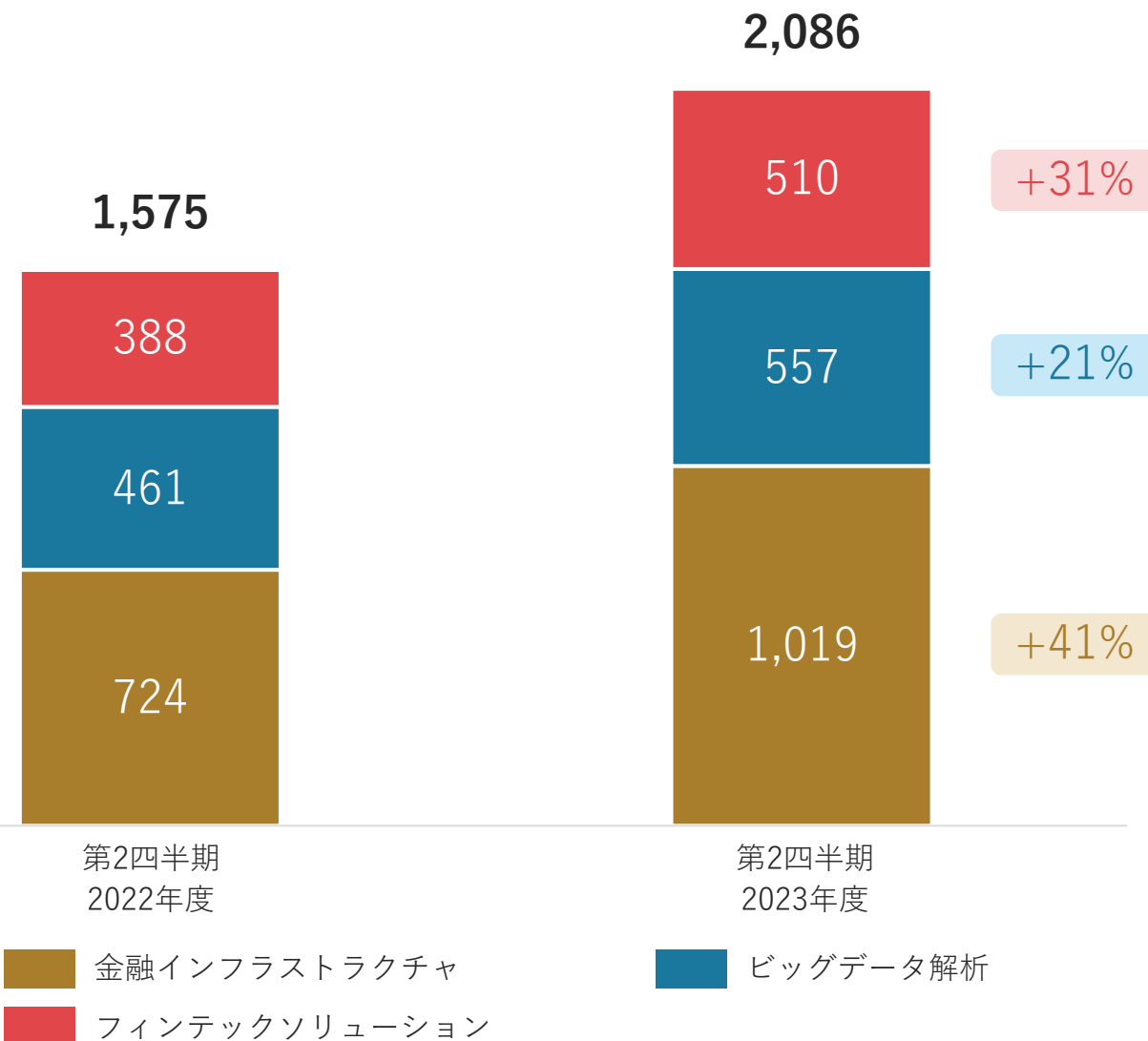


セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャ及びフィンテックソリューションが前年同期比+30%以上の増収により売上高の成長をけん引

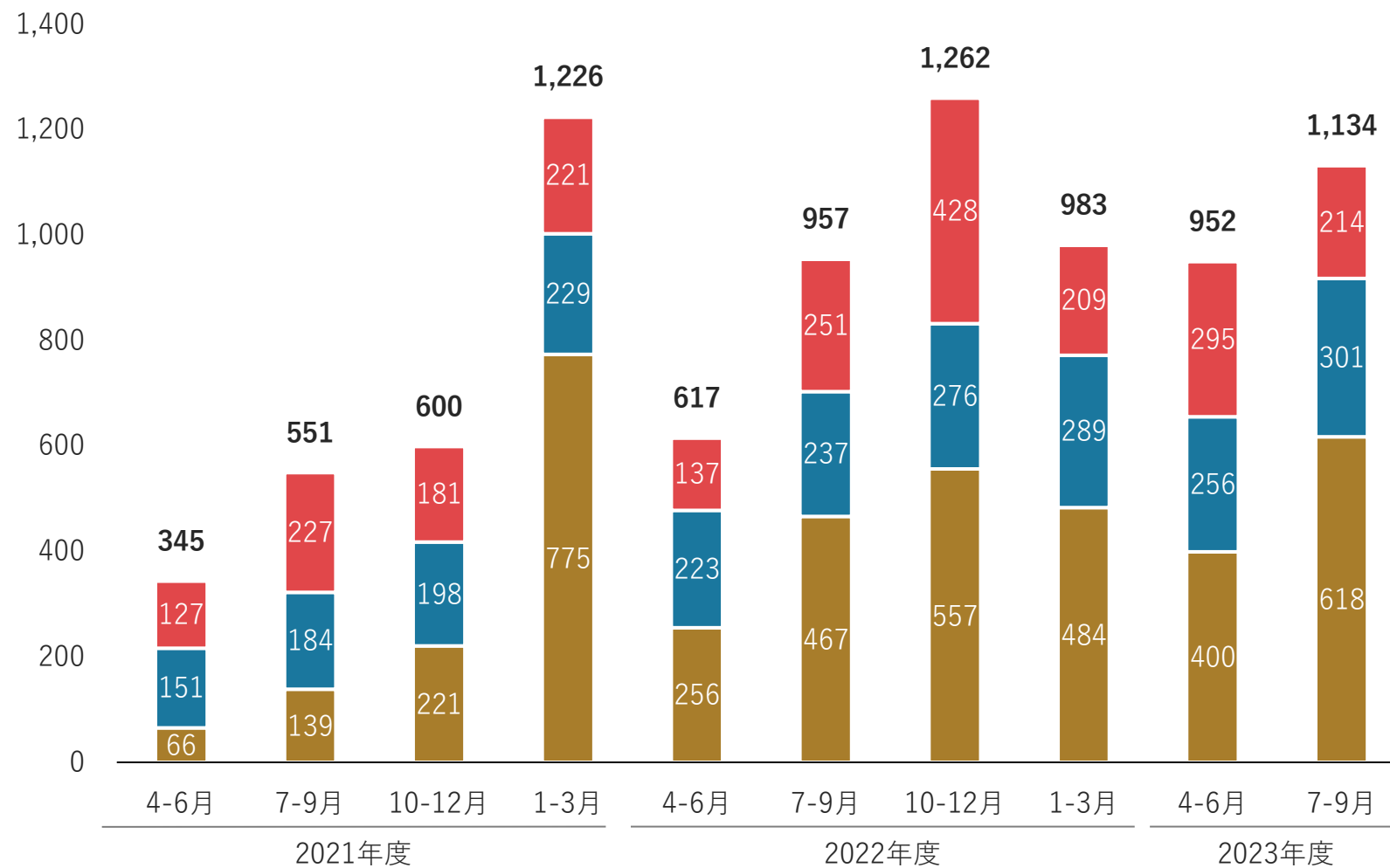
(百万円)
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(百万円)



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

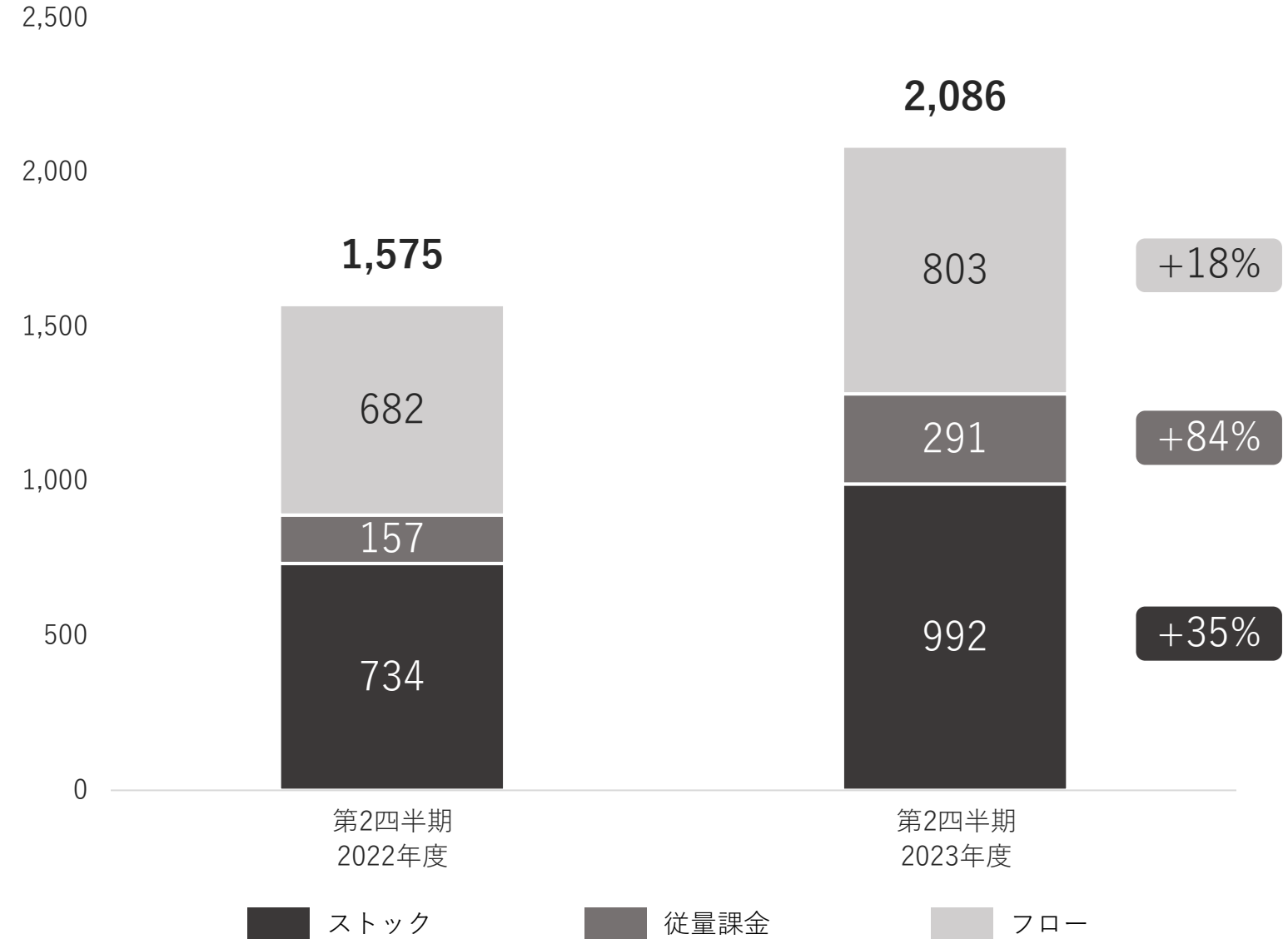
ビッグデータ解析

タイプ別の売上高

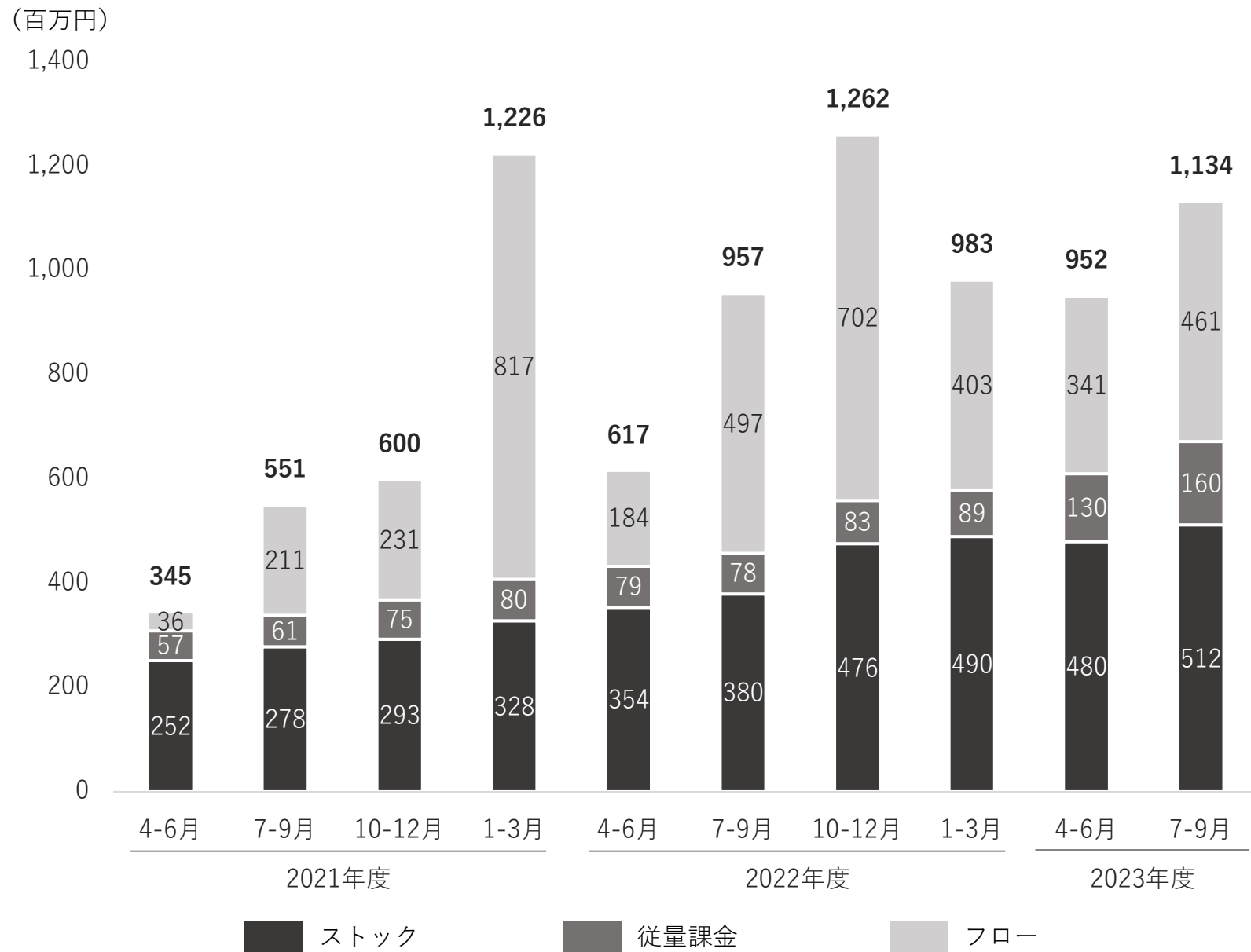
金融インフラのパートナー顧客数及びAUM等の増加により、**ストック収益は前年同期比+35%、従量課金収益は前年同期比+84%と大きく増収**

(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移



(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

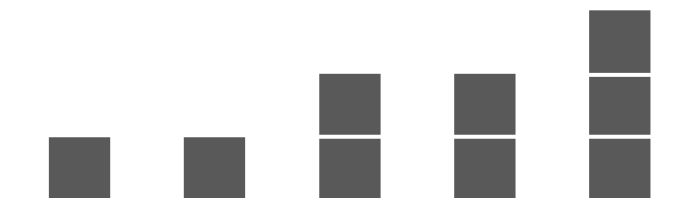
① フロー収益

- ・ 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

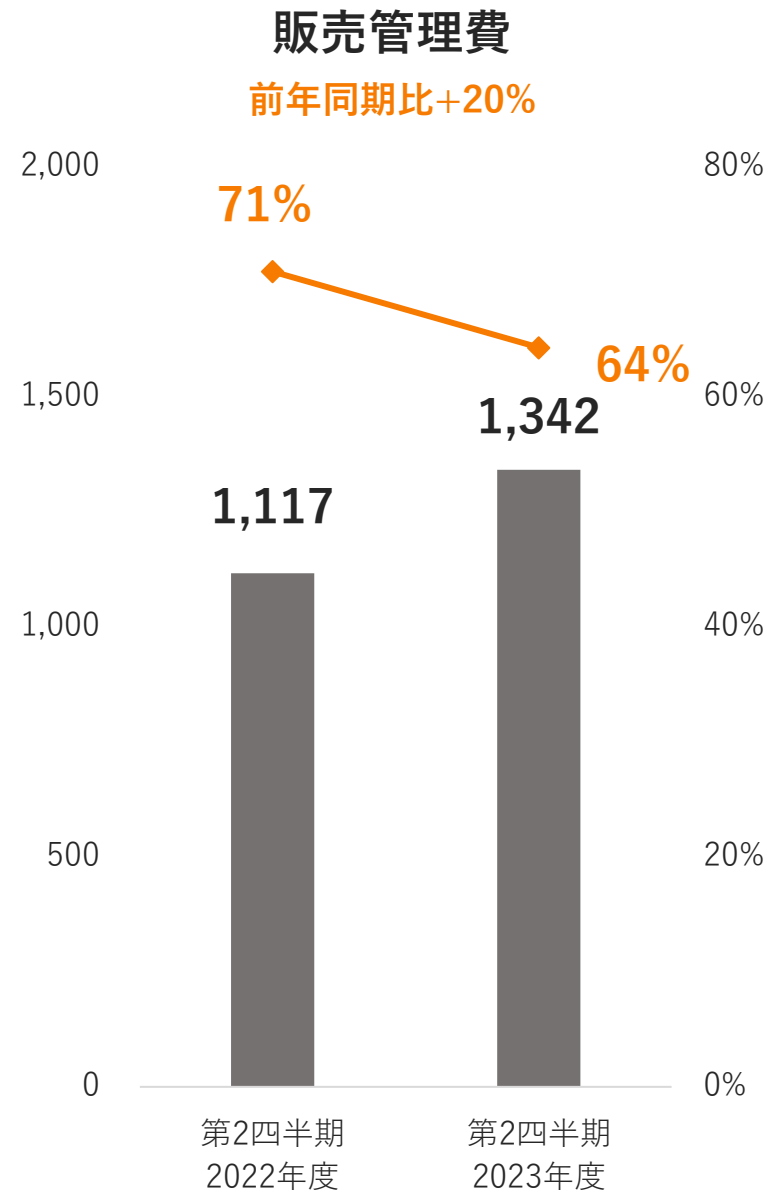
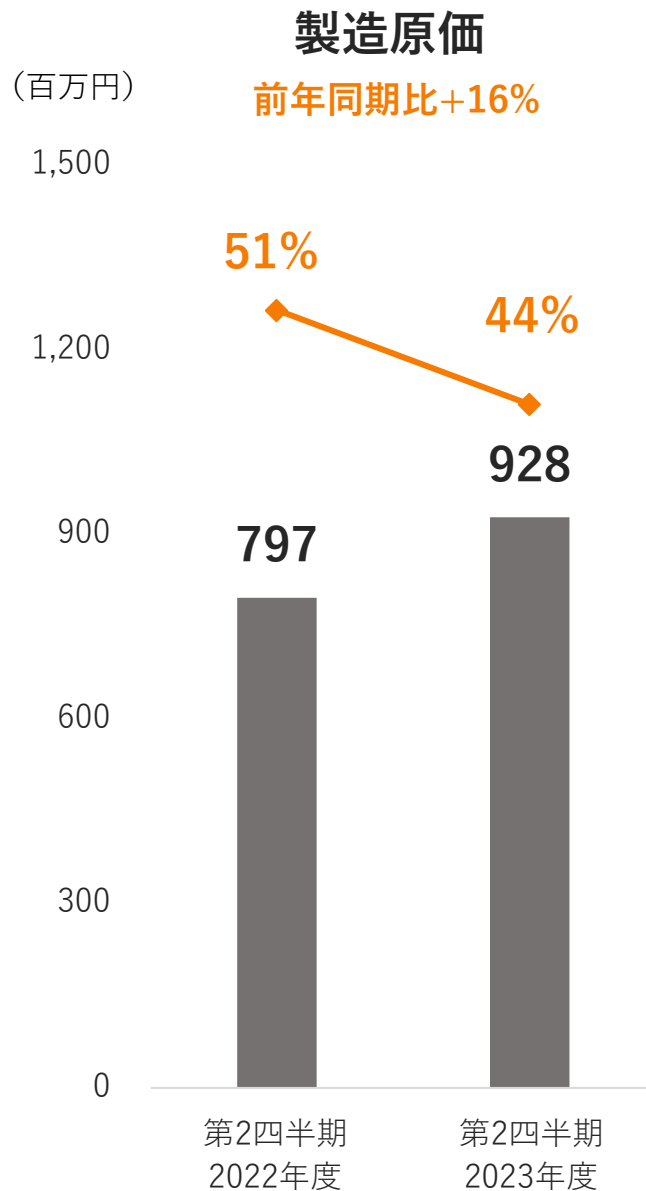
- ・ AUMや保険料収入等に応じた従量課金



製造原価及び 販売管理費

製造原価は、前年同期比+16%にとどまり、製造原価率は44%に低減

販売管理費も、適切なコスト管理により増加幅が+20%に留まり、対売上高比率は64%まで低下



— 製造原価率

— 販売管理費率

費用内訳

稼働サービス増加により費用は増加傾向にあるものの、全体としては**売上高が前年同期比+32%**であったのに対し、**費用の増加率は+19%に留まる**

(百万円)

前年同期比+19%

2,500

2,271

2,000

1,914

1,500

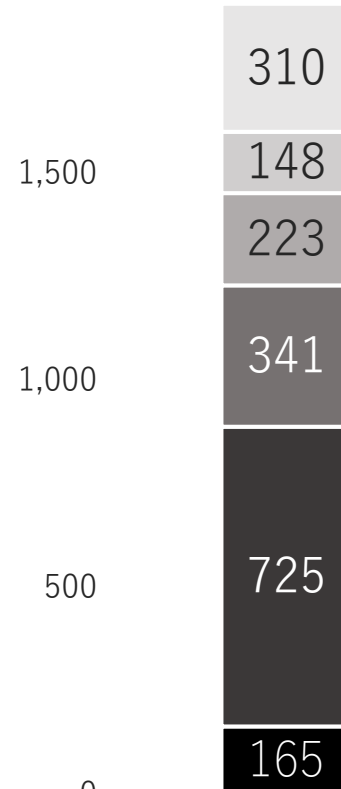
1,000

500

0

第2四半期
2022年度

第2四半期
2023年度



その他（前年同期比+11%）

- 稼働サービスの増加に伴う金融関連費用が増加、オフィス増床に関する費用発生（22百万円）により前年同期比増加

広告宣伝費（前年同期比▲35%）

- 自社サービスの広告宣伝縮小等による減少

通信費（前年同期比+8%）

- 稼働サービスの規模が拡大しているものの、コスト削減施策の効果もあり、増加率は前年同期比8%増にとどまる

業務委託費（前年同期比+46%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

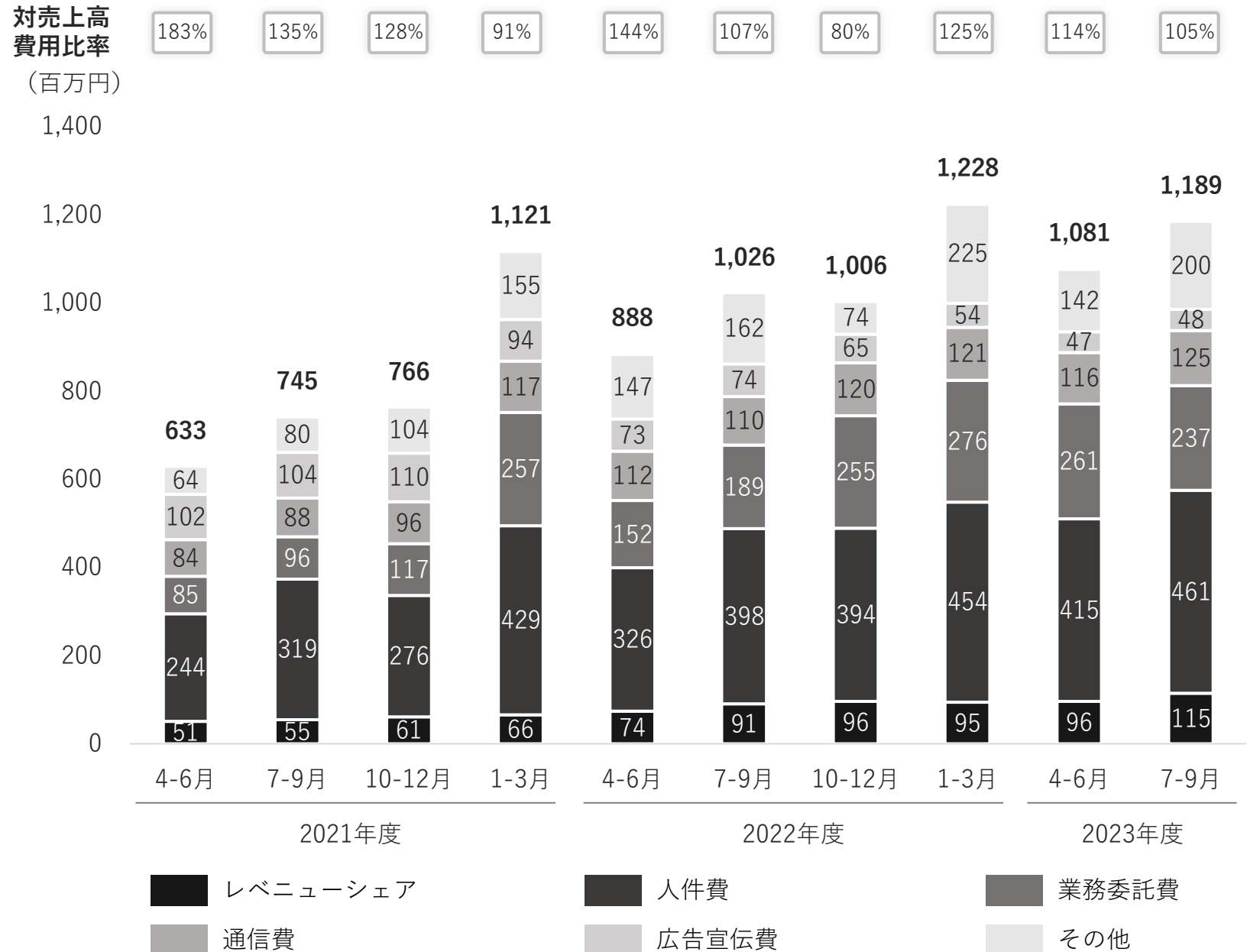
人件費（前年同期比+21%）

- 事業規模の拡大に伴い、従業員数が増加

レベニューシェア（前年同期比+29%）

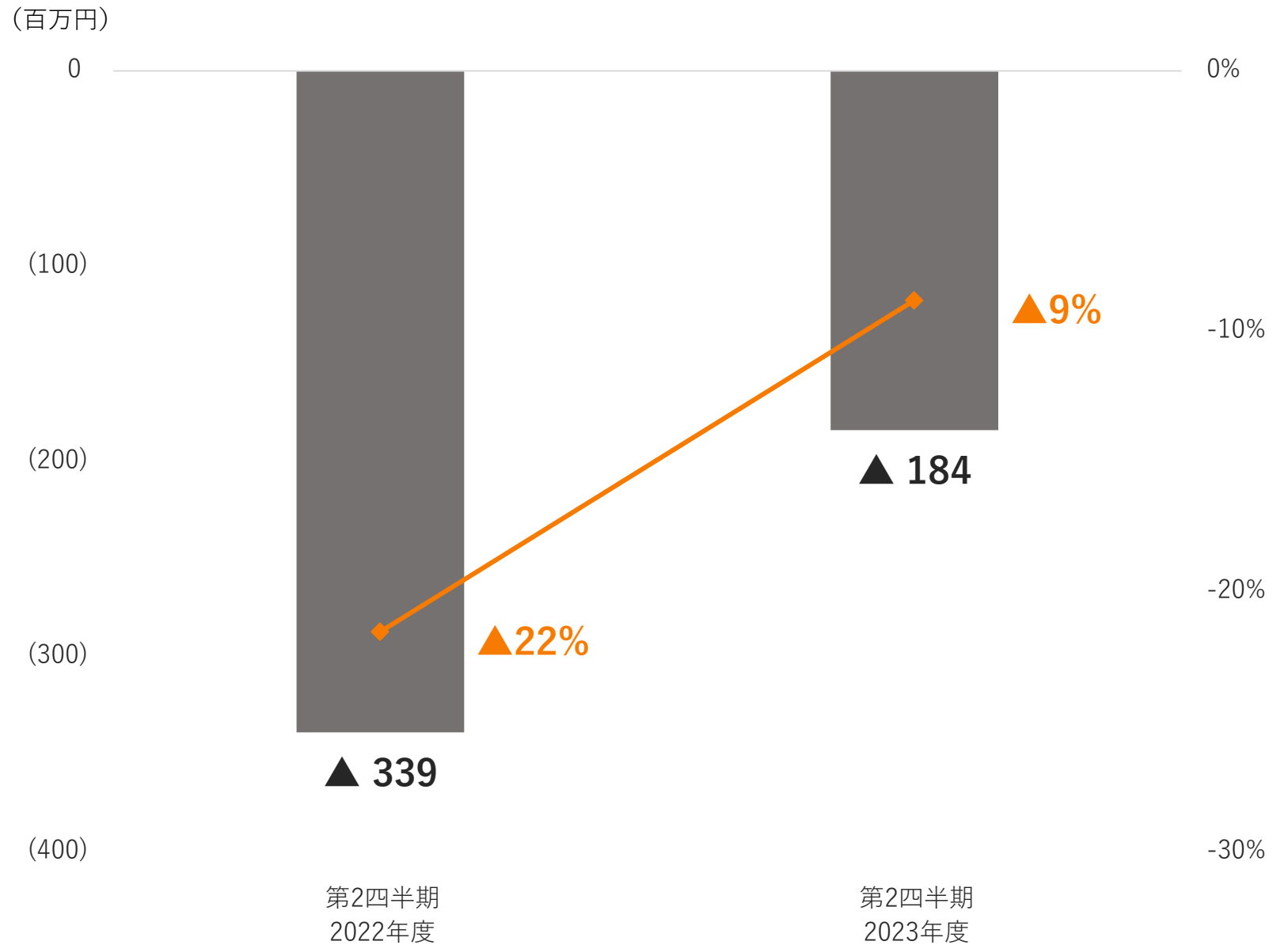
- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

費用内訳の推移

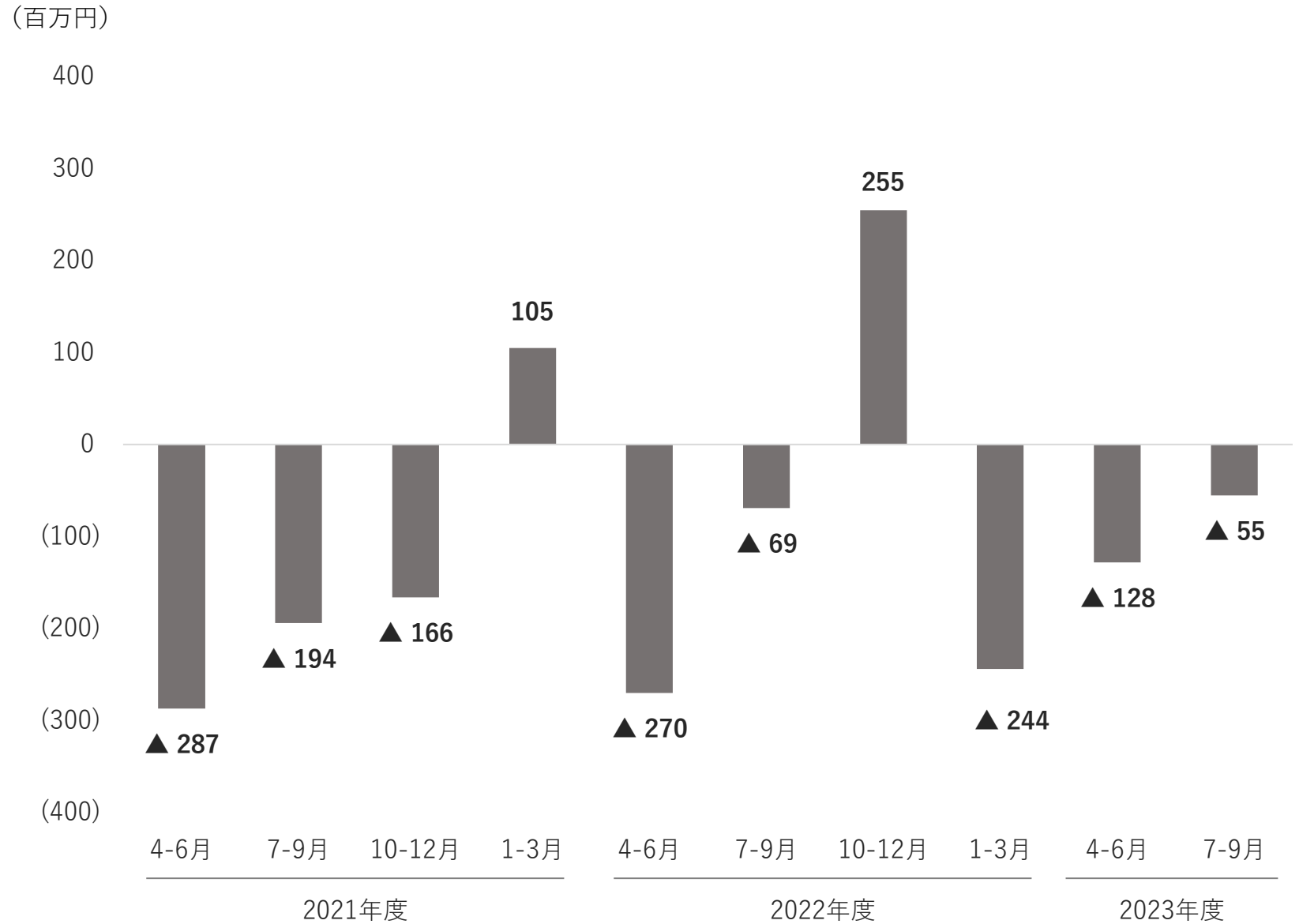


営業損益

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▲22%から▲9%へ改善**



営業損益 の推移



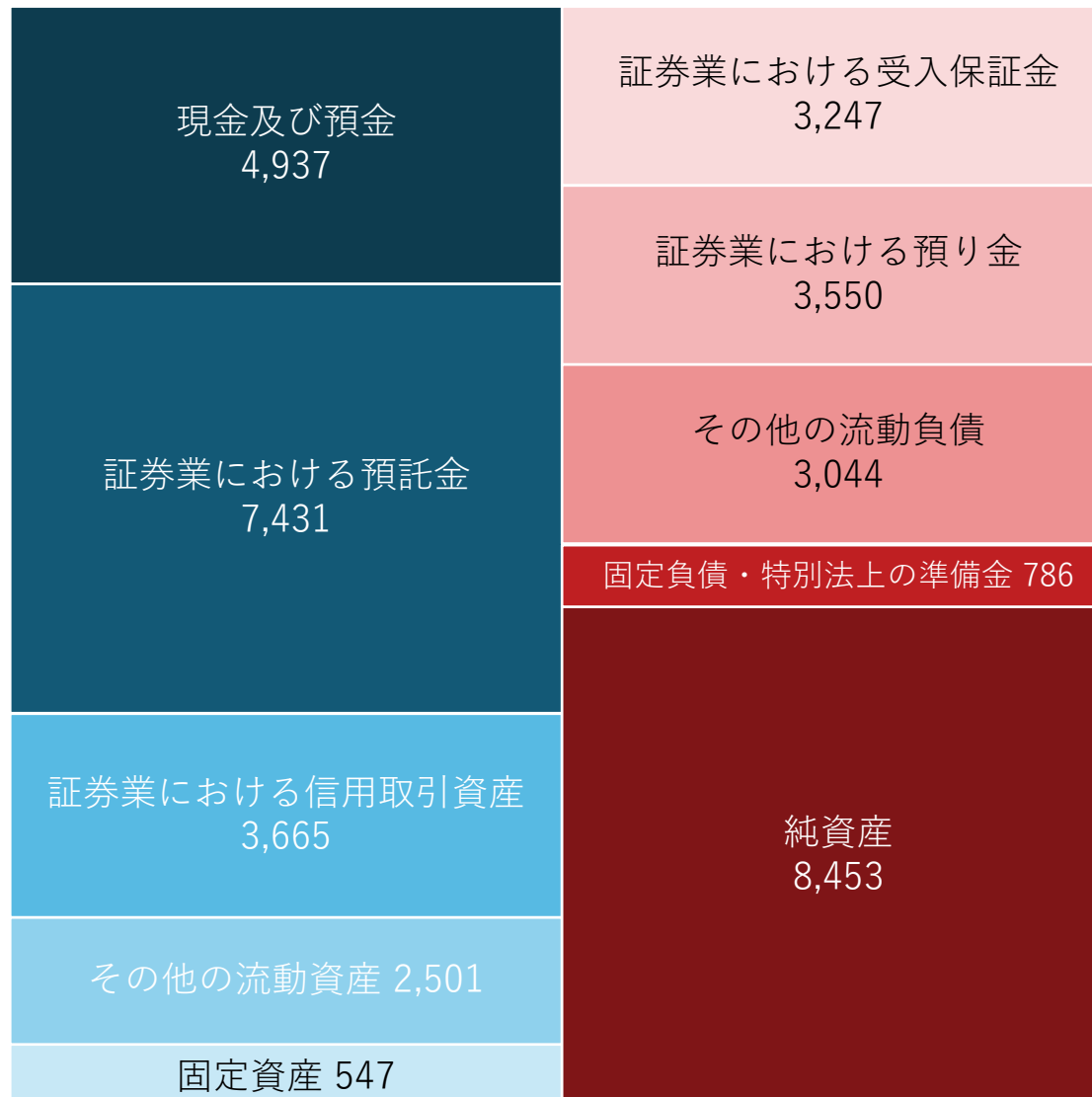
バランスシート の状況

2023年9月末時点で約49億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：19,082

負債・純資産：19,082



セグメント別四半期業績

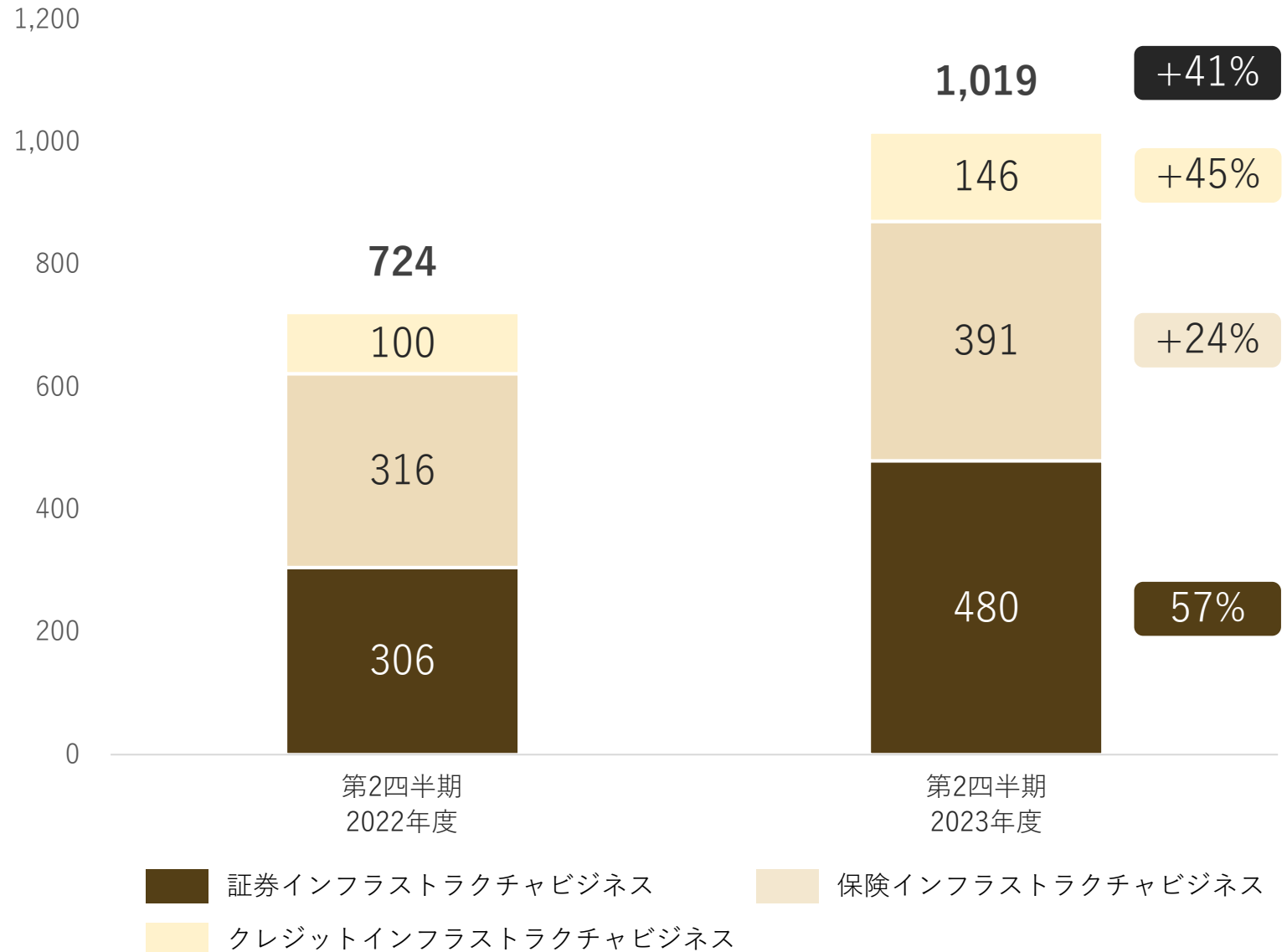
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

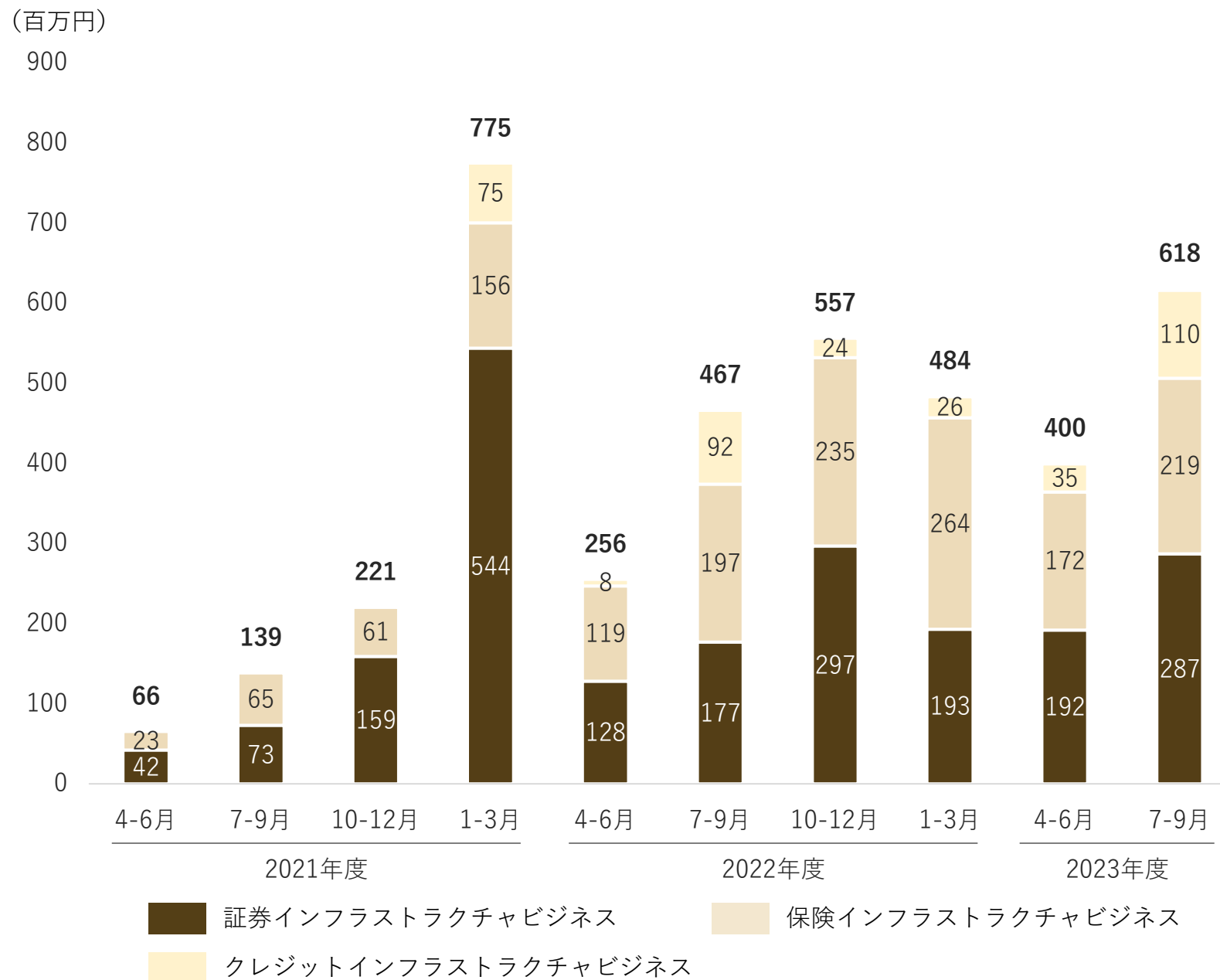
全ビジネスともに成長し、
売上高は前年同期比+41%
の1,019百万円を計上

(百万円)

前年同期比



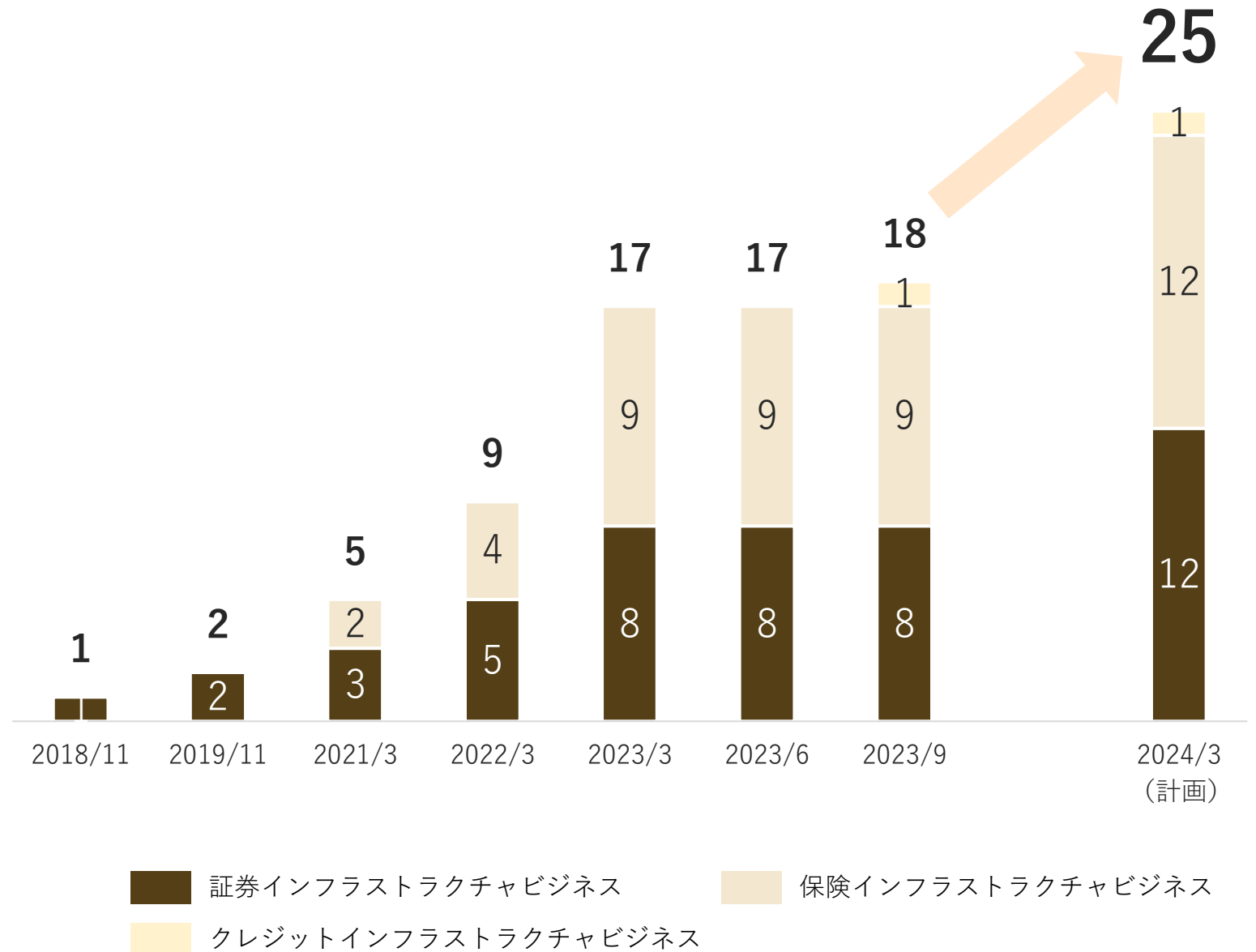
ビジネス別の 売上高推移



金融インフラの パートナー数

クレジットにおいて、クレジットインフラストラクチャCrestが稼働開始し、2023年9月よりローソン銀行とのPoCを実施

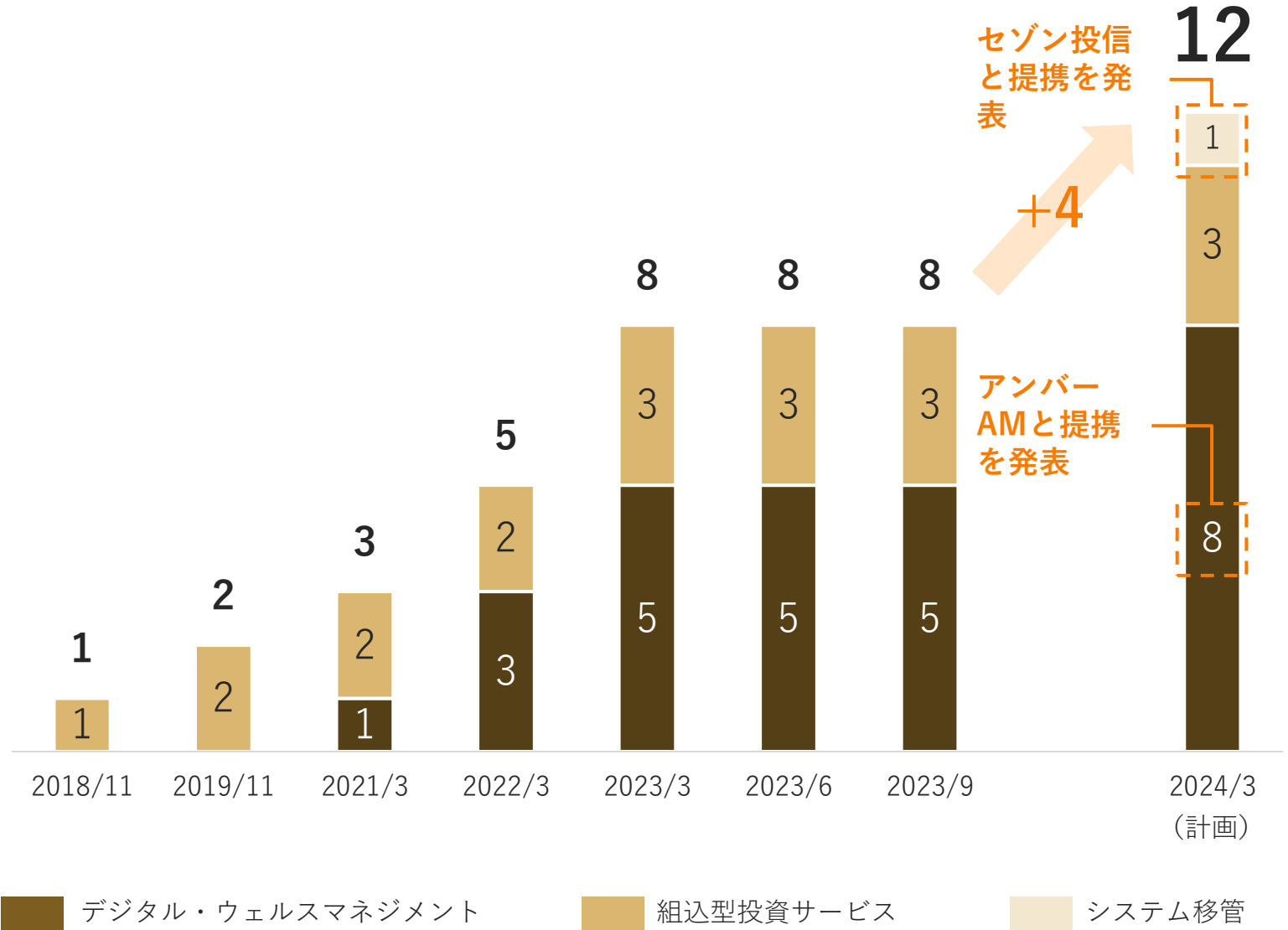
保険は既存パートナーの追加案件に注力し、新規案件のスケジュールを後ろ倒ししたことから新規獲得数は当初想定の数から下振れる見込み



証券インフラの注力領域

①投資一任システムDWMが引き続き成長をけん引しつつ、②新たに既存金融機関のシステム移管案件を獲得することで、4件の新規リリースを目指す

2023年7月にセゾン投資、2023年11月にアンバーAMとの提携を発表しており、今期リリース予定の4件中2件を公表済



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

新NISAへの 対応

2024年1月より開始される新しいNISA制度への対応にかかる開発を実施

ニッセイアセットマネジメントと個人向けファンドラップサービスGoal Naviにおいて、新しいNISA制度を活用しやすくするために「Smart NISA」を開発

新しいNISA制度に対応する「Smart NISA」の概要

自動 割当

- 新しいNISA制度は、「つみたて投資枠」と「成長投資枠」で対象商品が異なることや、それぞれの枠に保有額に限度があるなど条件が複雑
- 選択している運用プランに応じてNISAの各投資枠を無駄なく活用できるよう、「つみたて投資枠」、「成長投資枠」、「特定口座(課税)」への最適な割当を自動で行う機能

自動 組入

- 非課税保有限度額と年間投資枠に空きがあって一定の条件を満たす場合、特定口座（課税）で保有する証券投資信託を売却し、NISA口座（成長投資枠）での買付を自動で行う機能

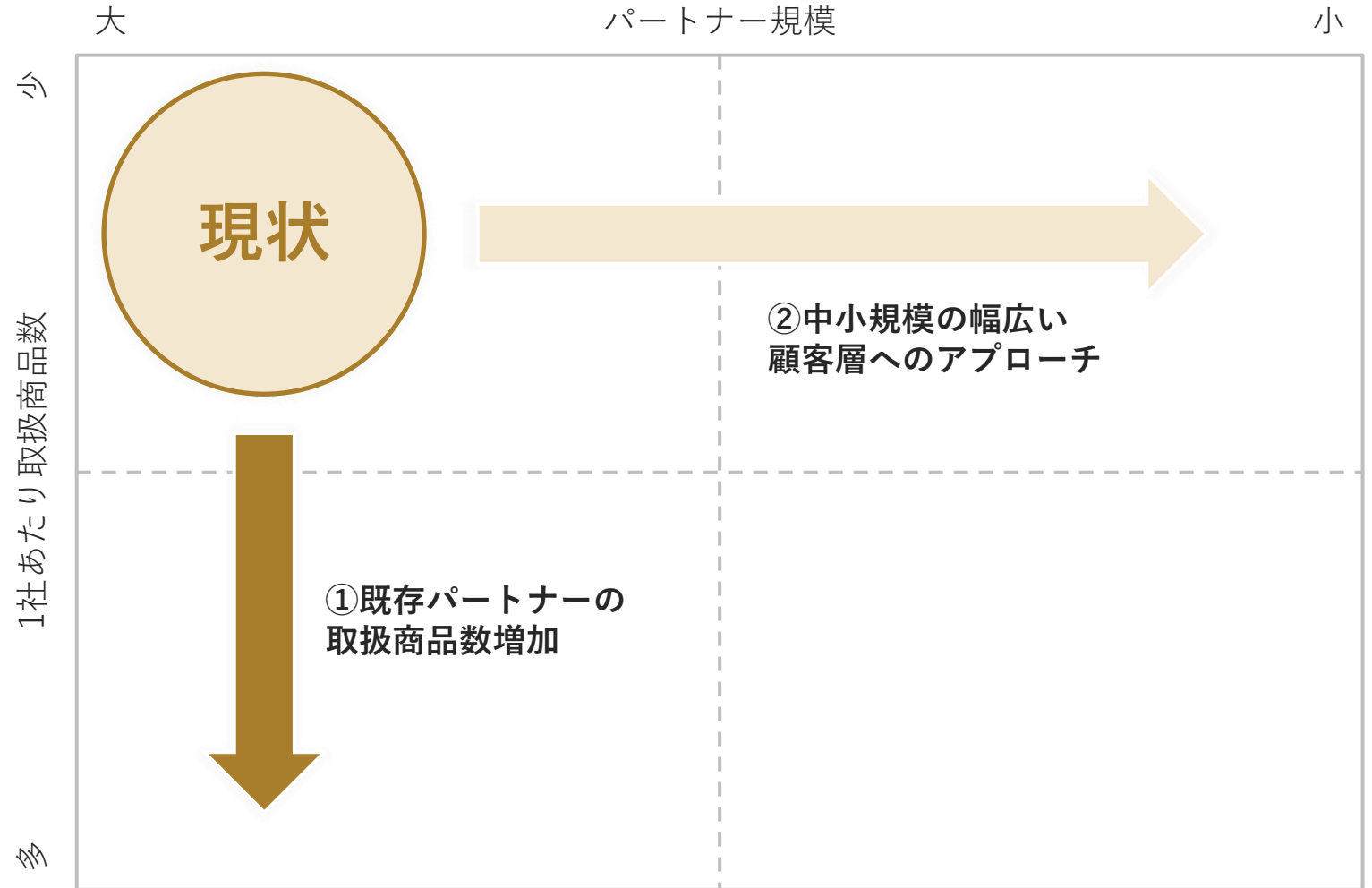
自動 空き枠 拡張¹

- 基準価額が下落した証券投資信託を自動で一旦売却し再購入することにより、非課税保有限度額である生涯投資枠の空き枠を拡げる機能
- NISA 口座で保有している証券投資信託の基準価額が一定以上下回った場合に当該機能は発動し、引き下がった取得価格（簿価）の分だけ生涯投資枠を翌年以降に再利用することが可能に

1. オプション機能

保険インフラの注力領域

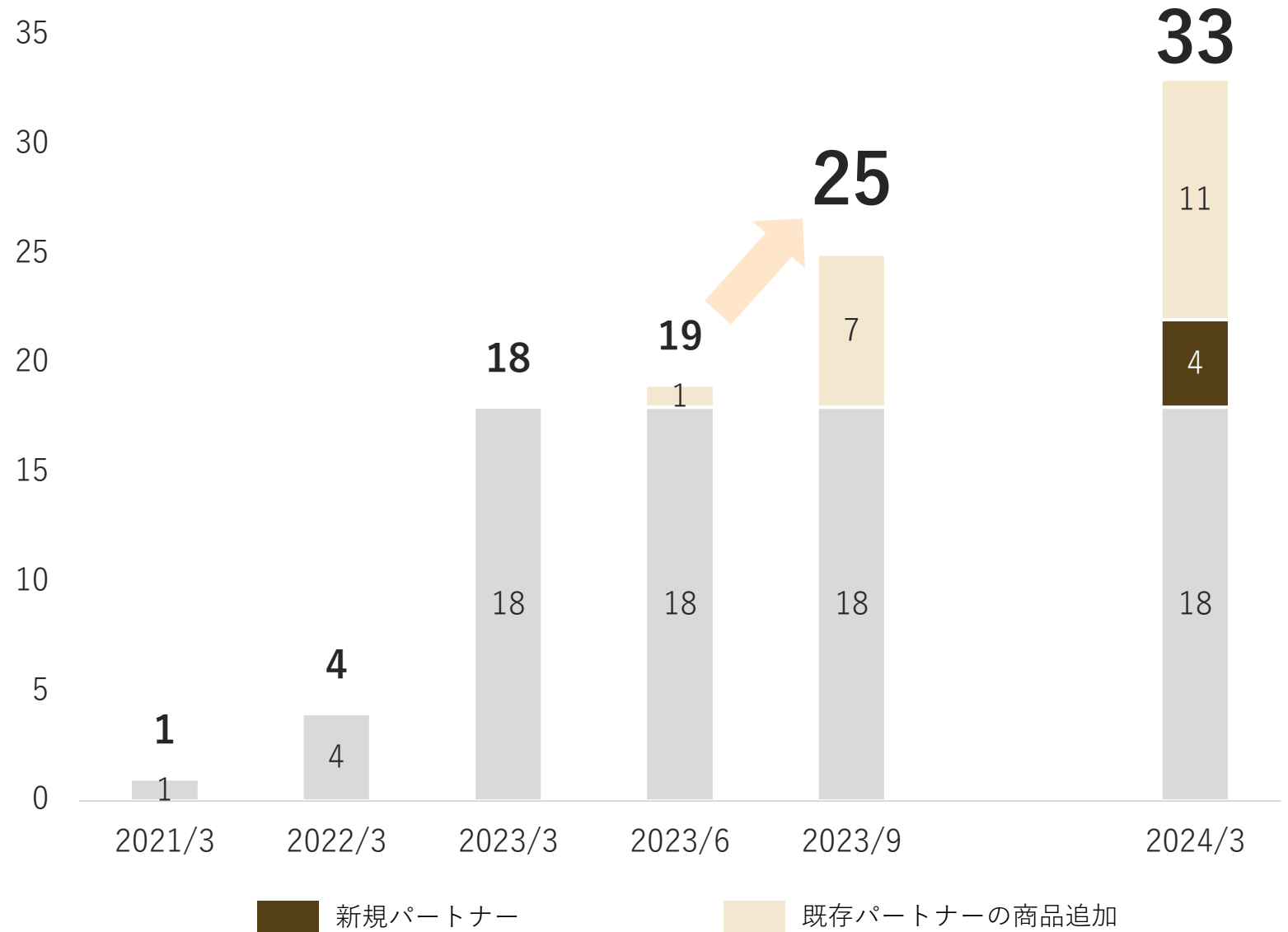
①既存パートナーの取扱商品数を増やしていくことに注力しつつ、②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた機能拡充を行う方針



取扱商品数の 拡大

本四半期は、ニッセイプラス少額短期保険をはじめ既存パートナーが6商品を追加したことで、取扱商品数は19から25へ

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33へ増加させることを目指す



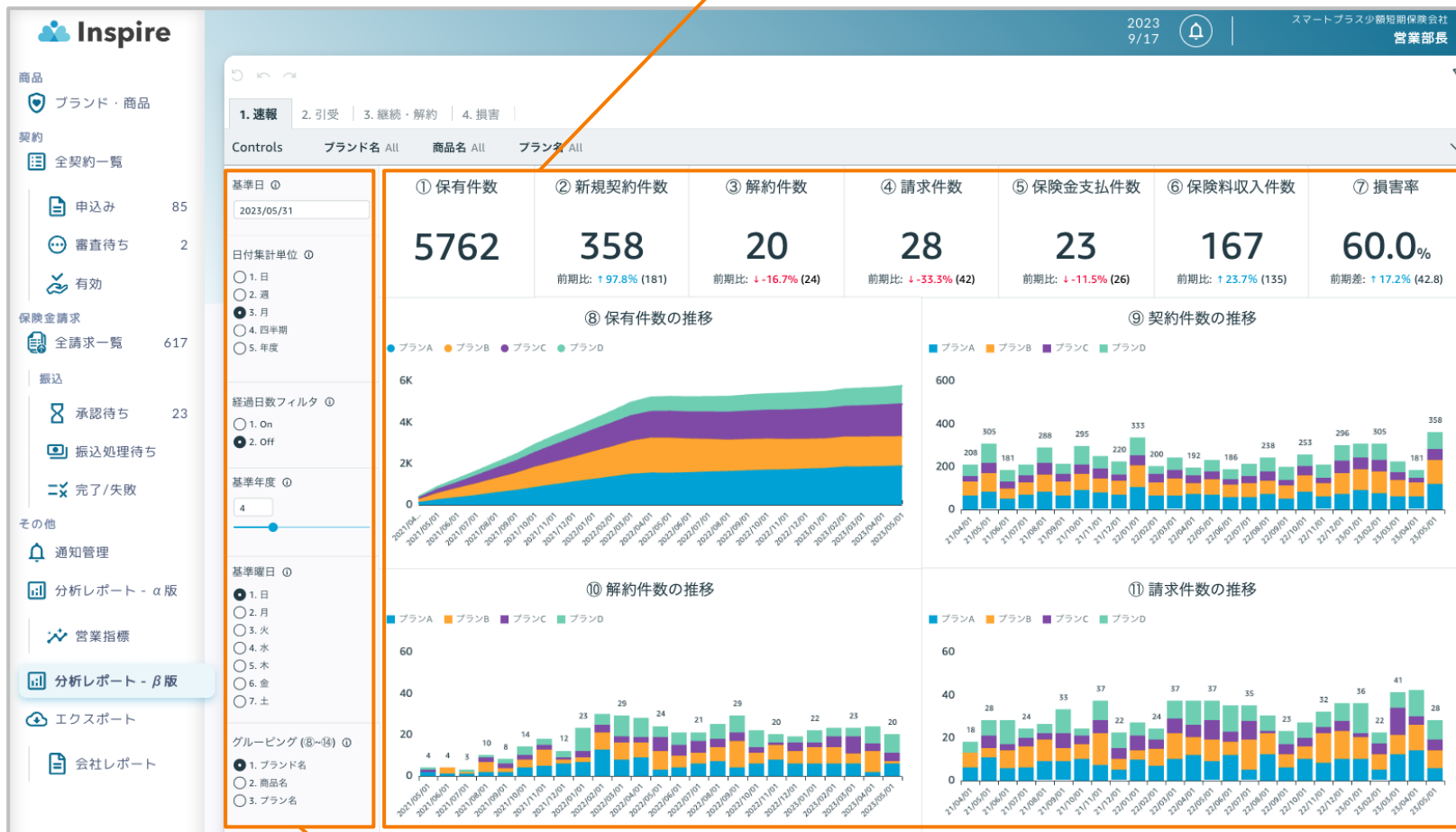
プロダクトの強化

Inspireの機能として新たにBIツールを開発

Inspireに蓄積される膨大なデータを速やかに可視化することで、保険会社や代理店によるデータ分析にかかる手間を省き、迅速な意思決定を支援

BIツール画面イメージ

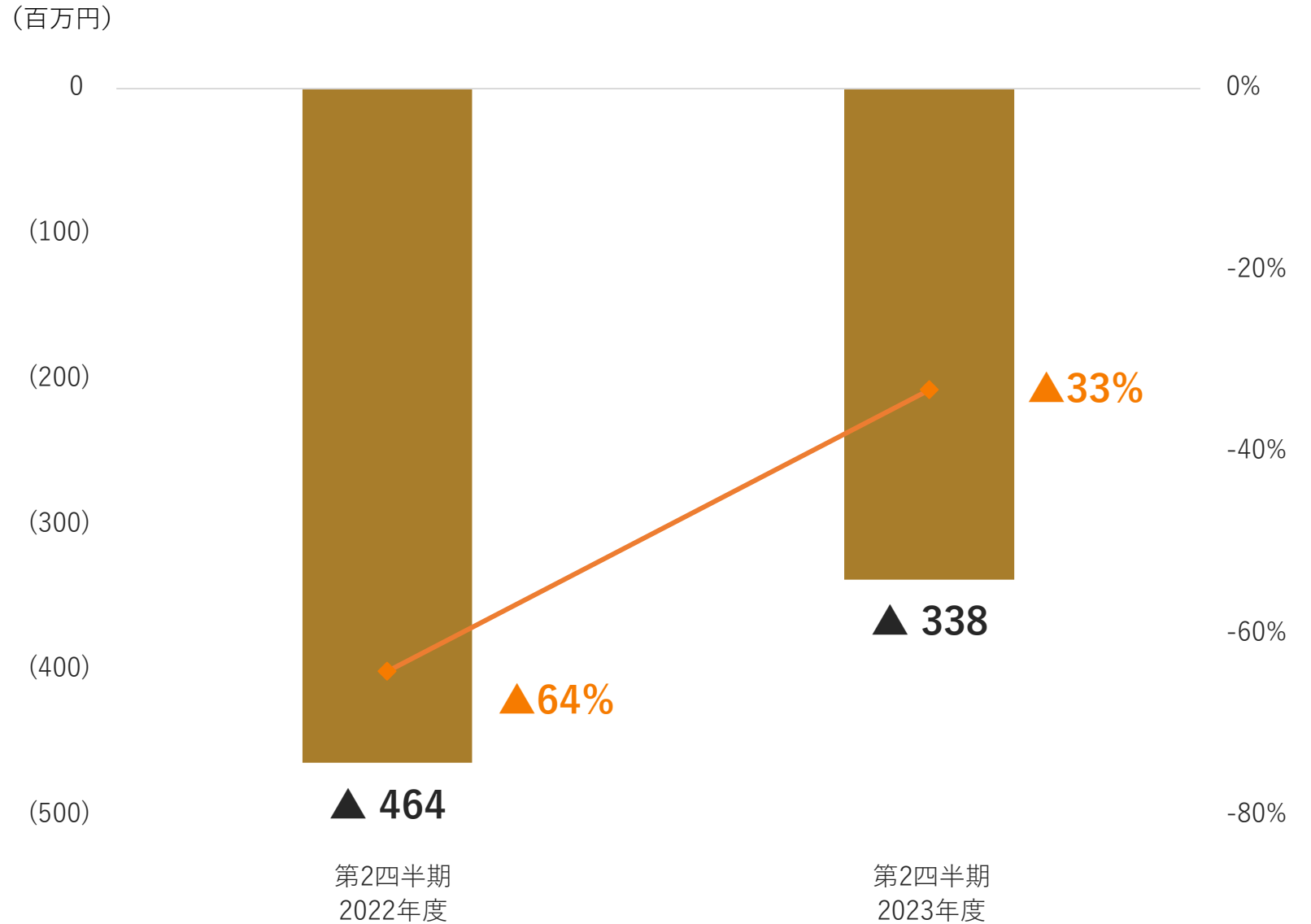
- 保有件数、新規契約件数、解約件数等、20項目以上の数値をグラフとして一覧化



- 集計単位や基準日を変更したり、ブランド名や商品名でグルーピングすることで、詳細な分析が可能

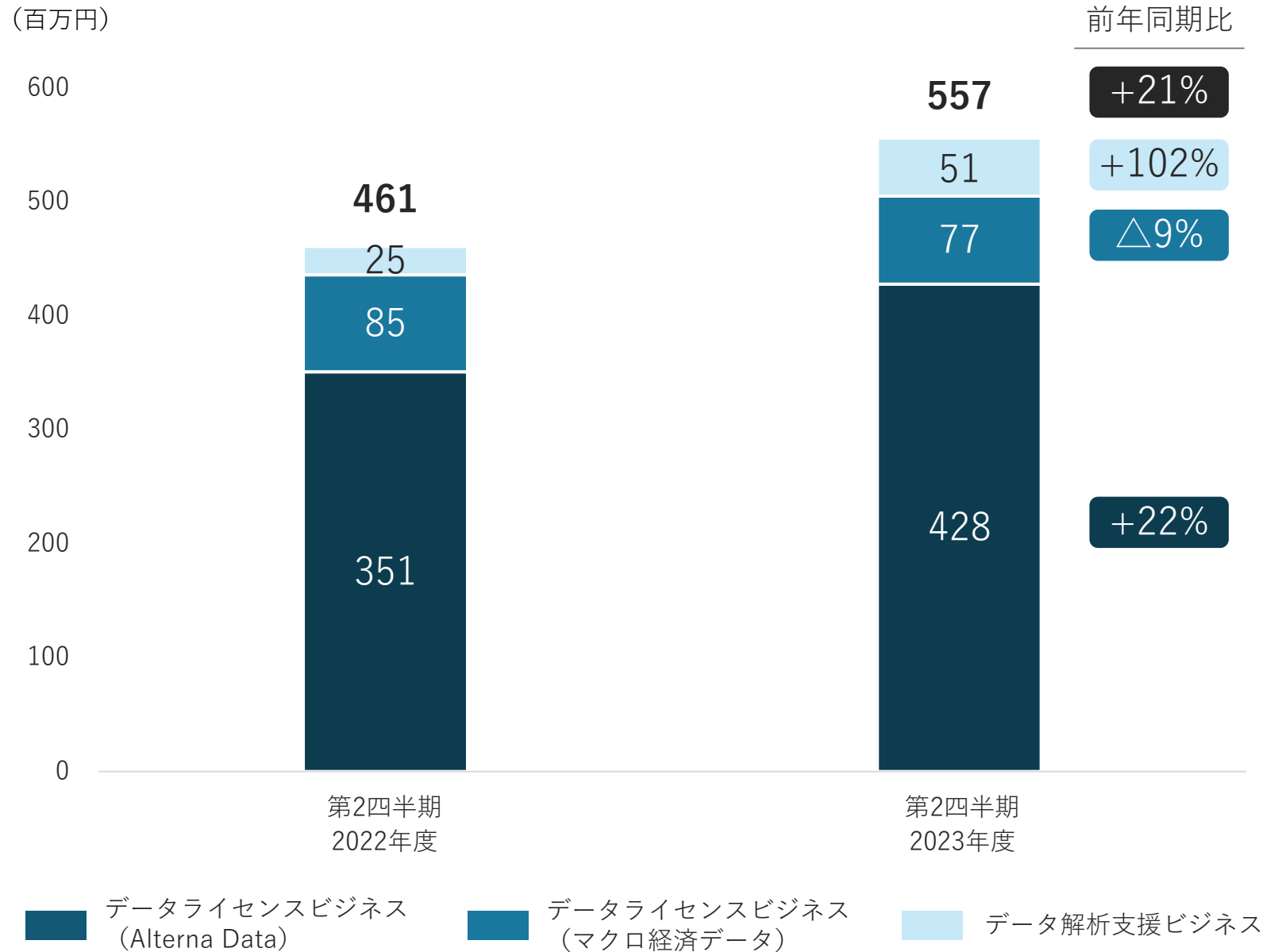
営業利益（率） の推移

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▲33%へ 改
善**

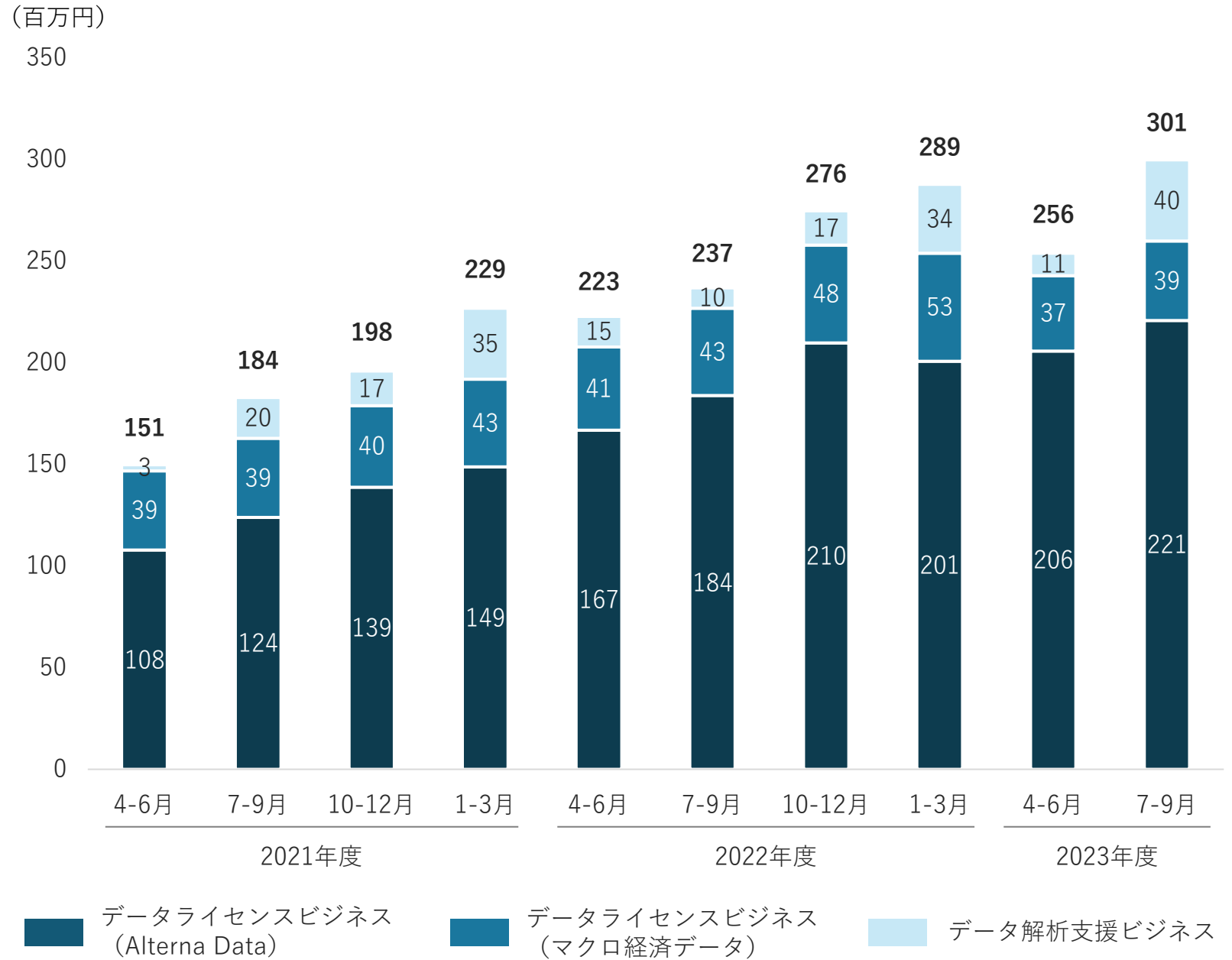


ビジネス別の売上高

企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+22%と成長した結果、**売上高は前年同期比+21%の557百万円**を計上

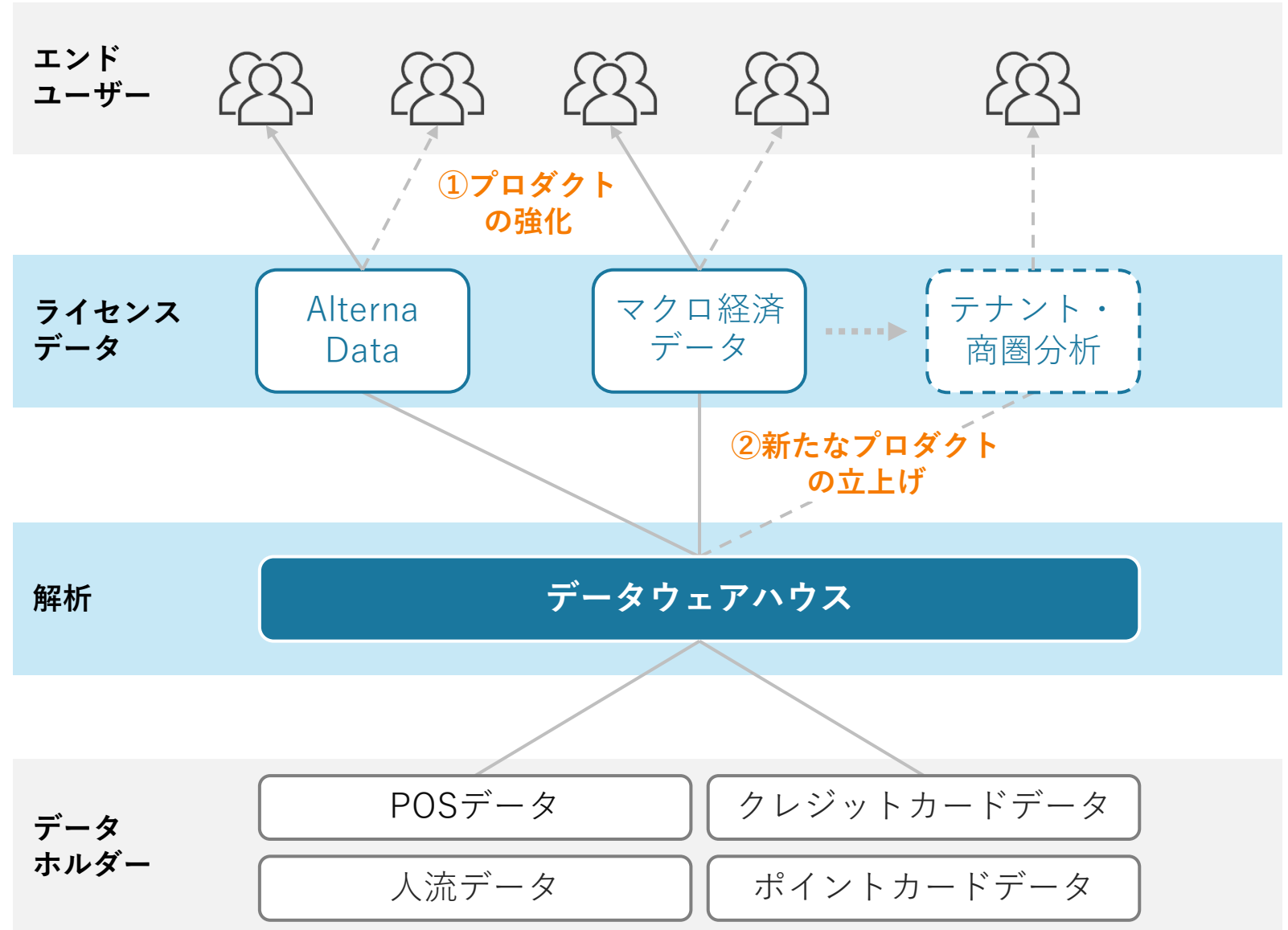


ビジネス別の 売上高推移



ビッグデータ解析の戦略

①「Alterna Data」は円安の反動によって成長性は鈍化するものの、取り扱いデータの増加をはじめプロダクトの強化を図ること、②テナント・商圈分析サービス等、不動産領域での事業立上げを目指す



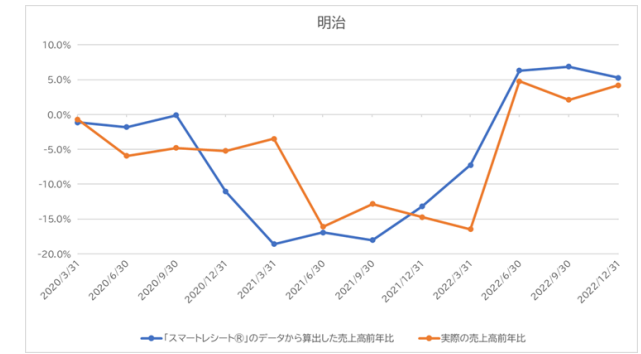
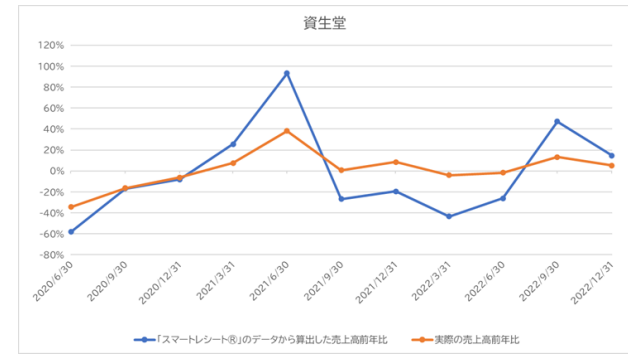
新規データ パートナー

電子レシートデータを有する東芝データと提携。様々な販売チャネルの購買行動を捕捉できることから、購買データにより高度な分析が可能に

更にエム・データと提携。テレビ番組やテレビCMの情報をデータベース化した「TVメタデータ」を活用した広告費・売上分析を提供

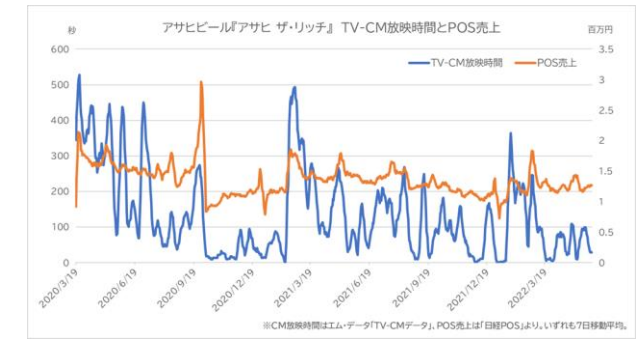
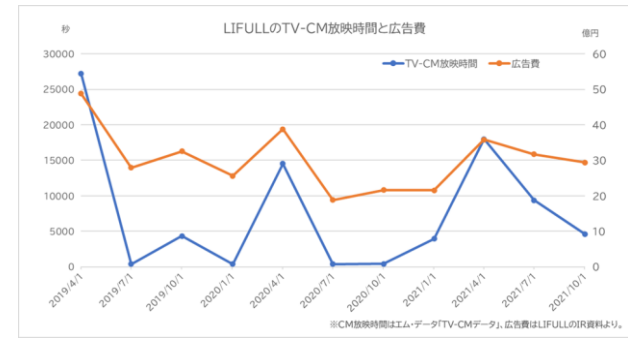
東芝データとの提携

- 東芝データの電子レシートサービス「スマートレシート®」から得られる約150万人の購買統計データを活用
- 食品・日用品メーカーは多岐にわたる販売チャネルを持つため、単一のPOSデータからの売上予測が困難だが、様々な販売チャネルを捕捉できる電子レシートデータを活用することでより高精度な分析が可能に



エム・データとの提携

- エム・データが保有するテレビ番組やテレビCMの情報をテキスト化・データベース化した「TVメタデータ」を活用
- テレビCM放映時間から広告費を見積もったり、特定商品のテレビCM放映時間とPOSデータを比較し売上高を分析したりすることが可能に



テナント・商圈 分析支援

無印良品向けに、クレジットカード決済データを活用した業態別流通額推移分析と地元消費率分析を実施

ユニークな商圈分析でお客様のニーズをとらえた商品構成の見直しを支援

無印良品向け地元消費率分析のイメージ

家具雑貨	〇〇市の平均				〇〇市のある△△県全体の平均との差分			
	2020年	2021年	2022年	2023年	2020年	2021年	2022年	2023年
合計	29.9%	38.3%	39.9%	35.5%	-3.7%	13.9%	19.9%	16.1%
1 男性	35.8%	47.7%	44.5%	56.4%	11.6%	28.1%	26.7%	39.0%
1_30歳未満	6.7%	9.5%	27.6%	15.7%	-10.4%	-2.1%	11.7%	6.2%
2_30代	23.9%	42.2%	39.1%	36.7%	3.2%	23.8%	21.8%	19.6%
3_40代	31.8%	57.9%	56.9%	72.3%	9.1%	37.9%	36.0%	55.2%
4_50代	48.3%	43.3%	39.4%	41.1%	20.7%	24.1%	23.6%	28.3%
5_60代以上	52.3%	67.8%	40.0%	63.3%	24.2%	43.5%	23.7%	35.4%
2 女性	25.9%	29.2%	36.2%	22.4%	-14.2%	0.5%	14.1%	1.1%
1_30歳未満	14.2%	15.4%	17.3%	14.1%	-3.4%	1.3%	4.4%	-0.6%
2_30代	24.7%	32.5%	22.9%	12.6%	-6.5%	9.1%	4.8%	-6.2%
3_40代	25.7%	30.1%	26.7%	25.4%	-15.1%	0.0%	3.4%	3.6%
4_50代	28.6%	24.1%	56.7%	29.3%	-15.4%	-6.3%	30.4%	8.0%
5_60代以上	28.5%	39.6%	26.3%	12.9%	-20.6%	3.1%	2.9%	-15.2%

分母：居住地={分析対象エリア}内ユーザーの決済額合計
分子：分母のうち、店舗住所={分析対象エリア}の決済額

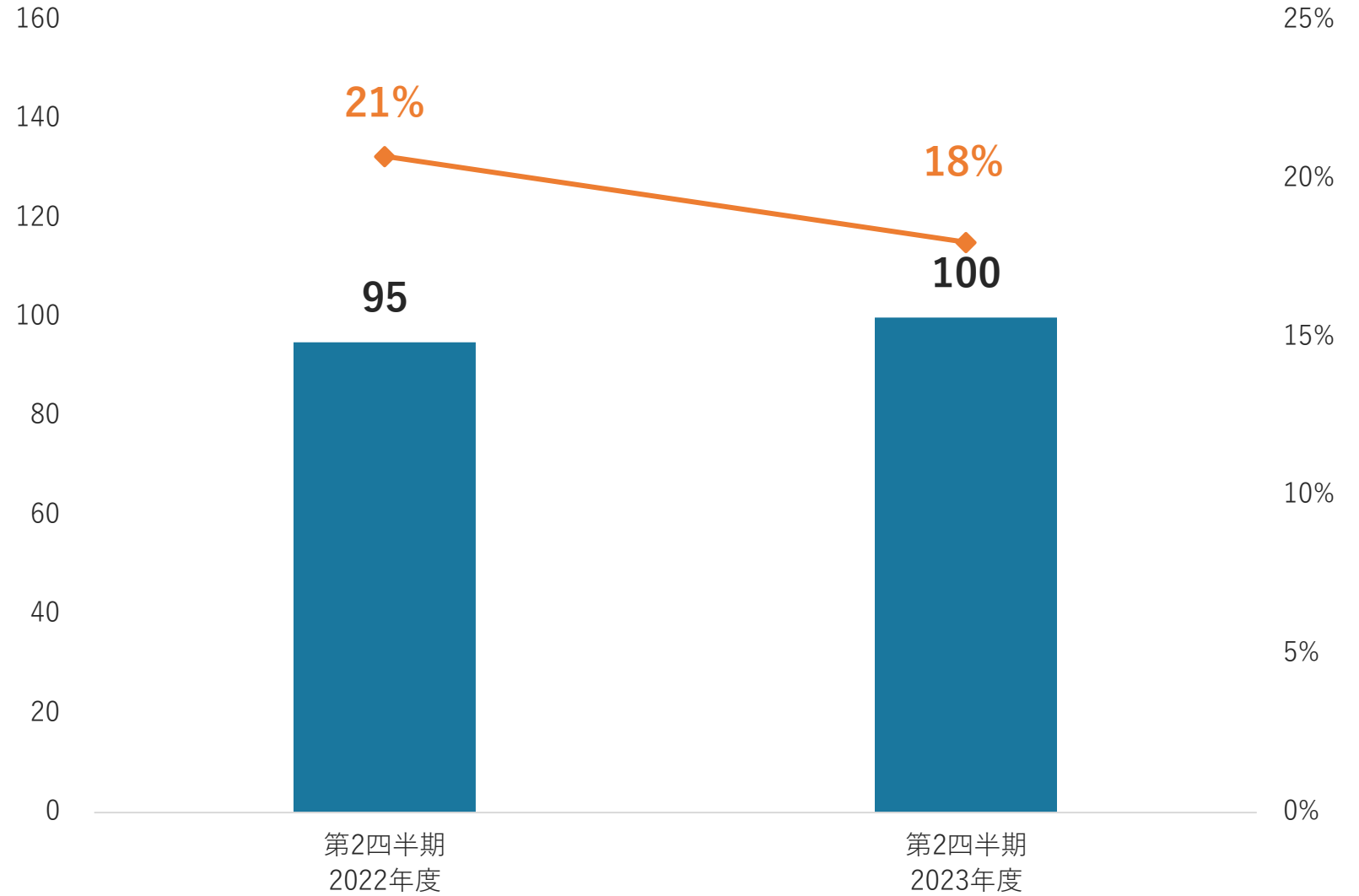
分析概要

- 業態別流通額推移：お客様が何を期待し、当該店舗の商圈でこういった買い物をしているのか全体的な傾向を分析
- 地元消費率：出店しているエリア内にお住まいの方が、そのエリアでどれだけ消費支出があるのか、またエリア外ではこういった項目の消費支出があるのかを分析

営業利益（率） の推移

データライセンスビジネスは引き続き成長しているものの、LLM（大規模言語モデル）をはじめとする新規事業へのリソースを計画的に増加させ始めたことから、営業利益率は**21%から18%へ減少**

(百万円)

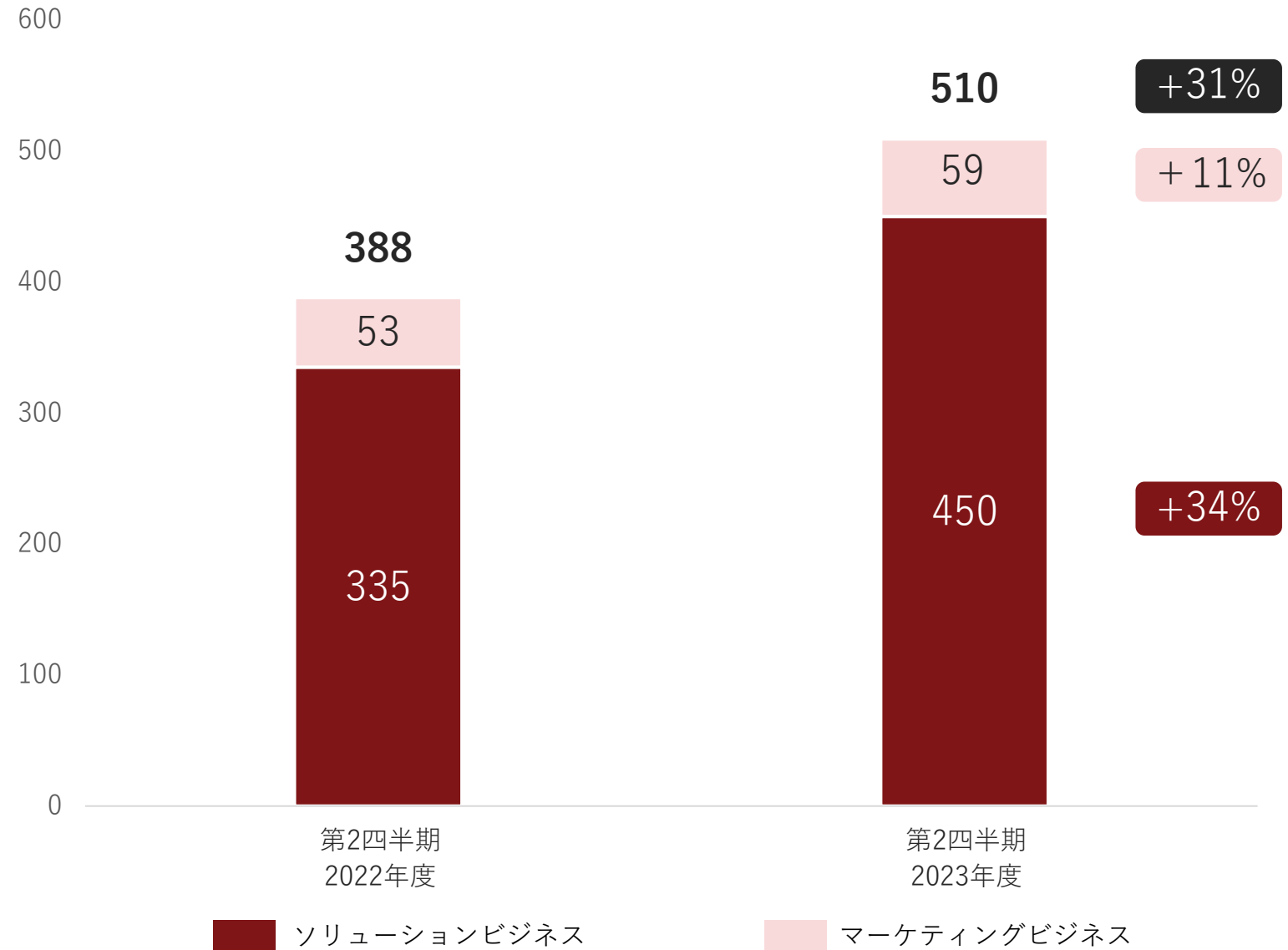


ビジネス別の売上高

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+31%の510百万円を計上

(百万円)

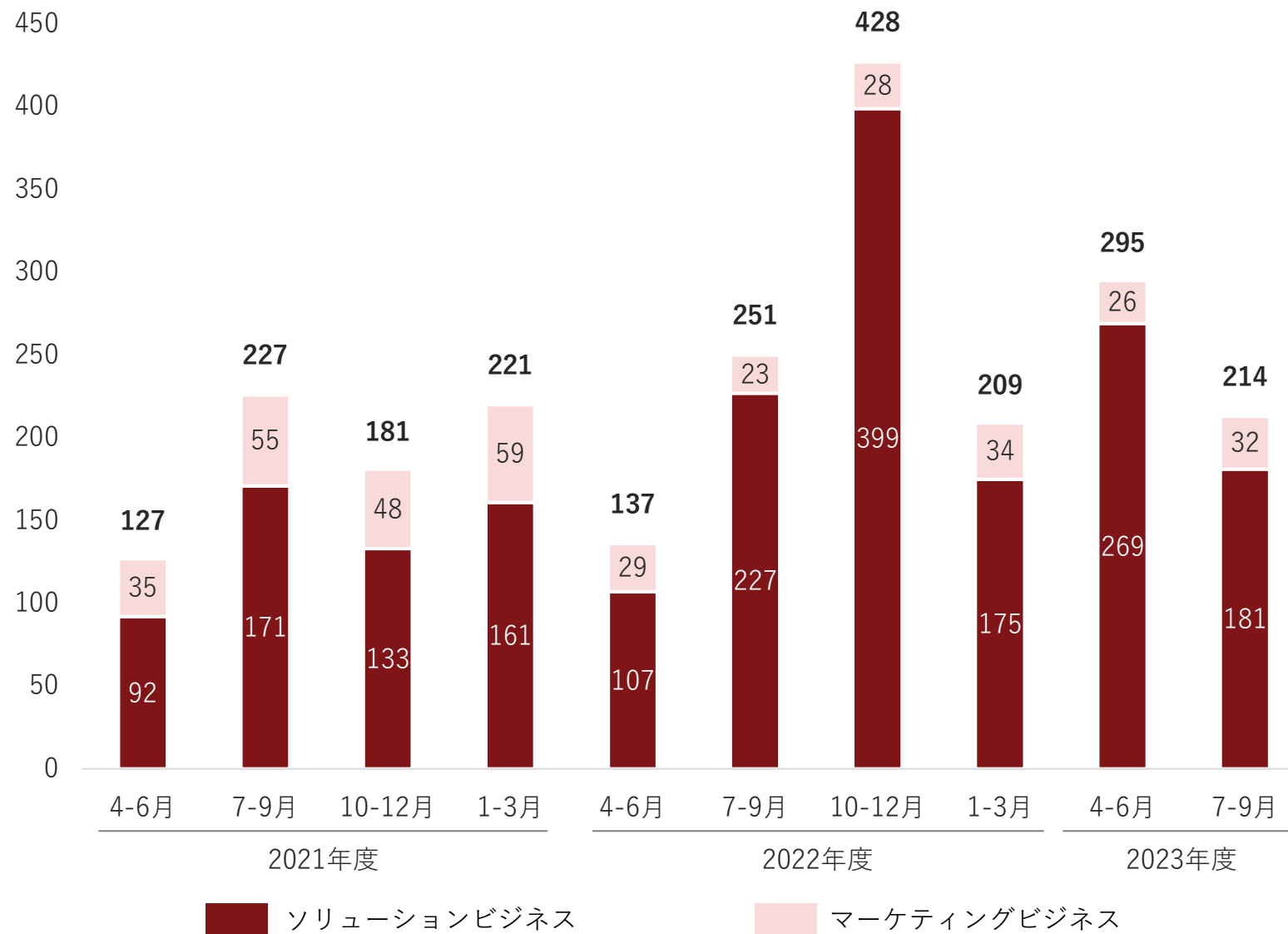
前年同期比



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)

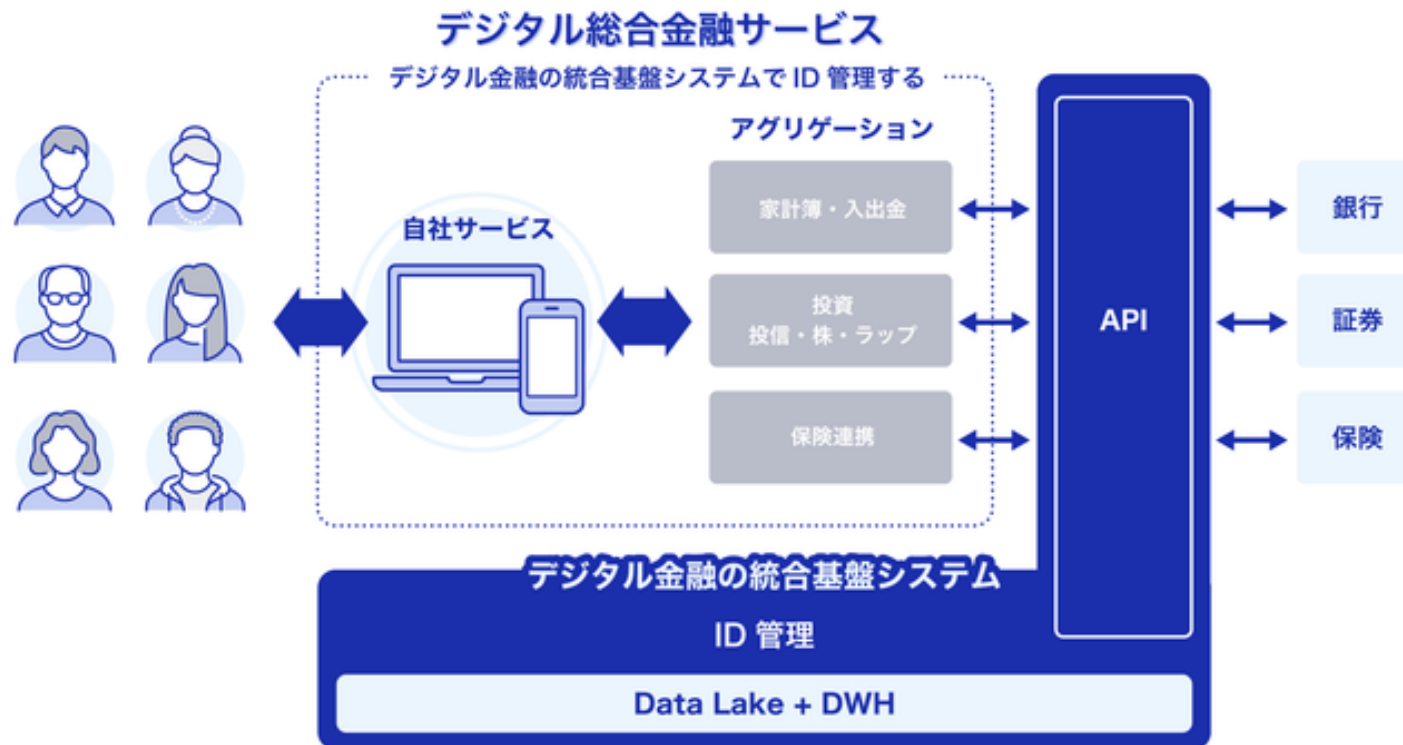


顧客層の拡大

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」

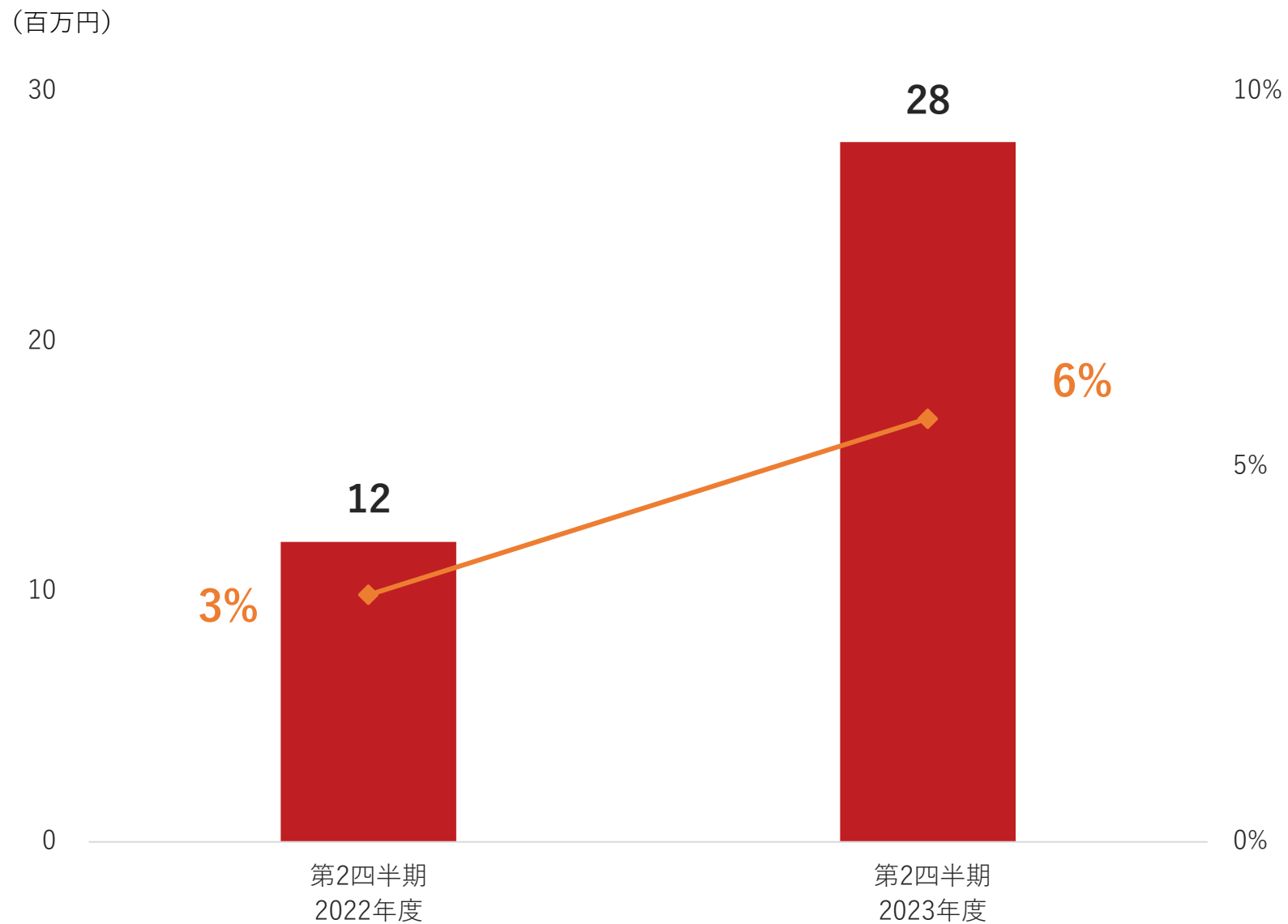


プロジェクト概要

- 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

フロー収益の増加により、
営業利益率が改善



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 ¹	127	▲252	-
調整後EBITDAマージン	2%	▲7%	-

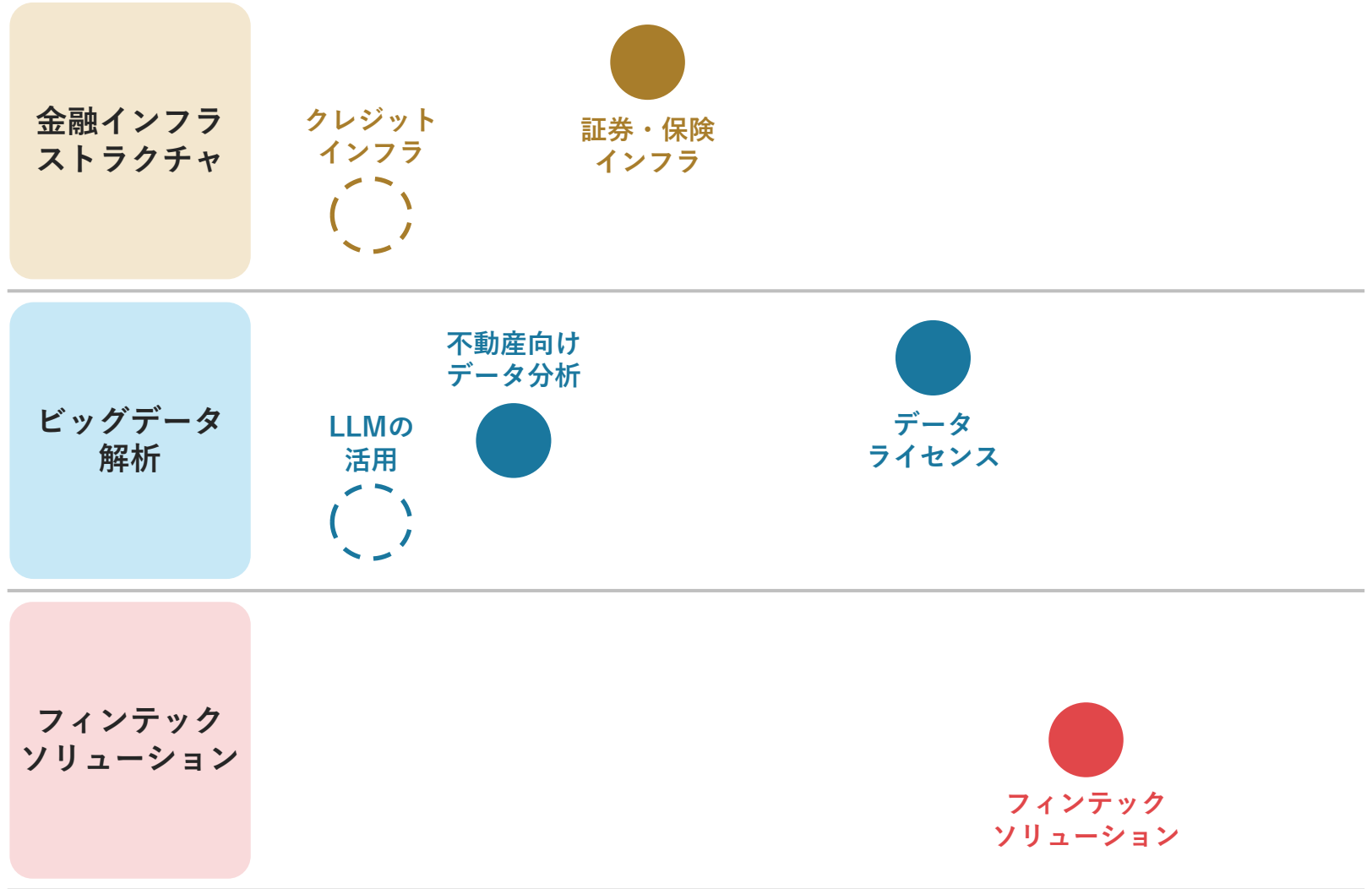
1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

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



売上高成長のイメージ

短期的には、シェア拡大を最優先とし、パートナー数の増加を目指していくため、**フロー収益**の比率が大きい傾向

中期的には、既存パートナーからの**ストック収益**や**従量課金収益**を増加し、継続性のある収益が70%程度まで引き上げることを目指す

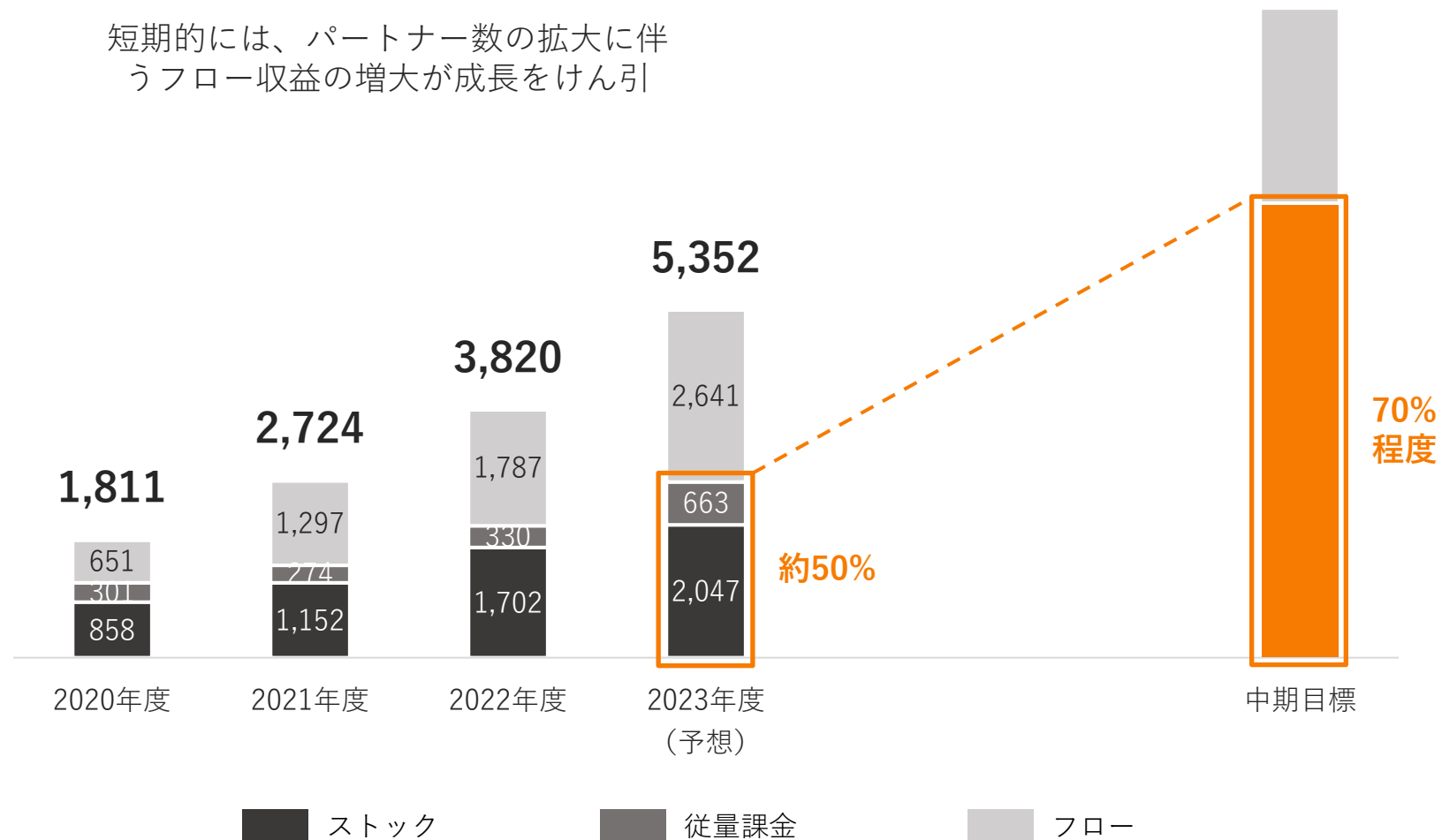
(百万円)

中期

中期的には、既存パートナーからのストック収益や従量課金収益等が成長をけん引

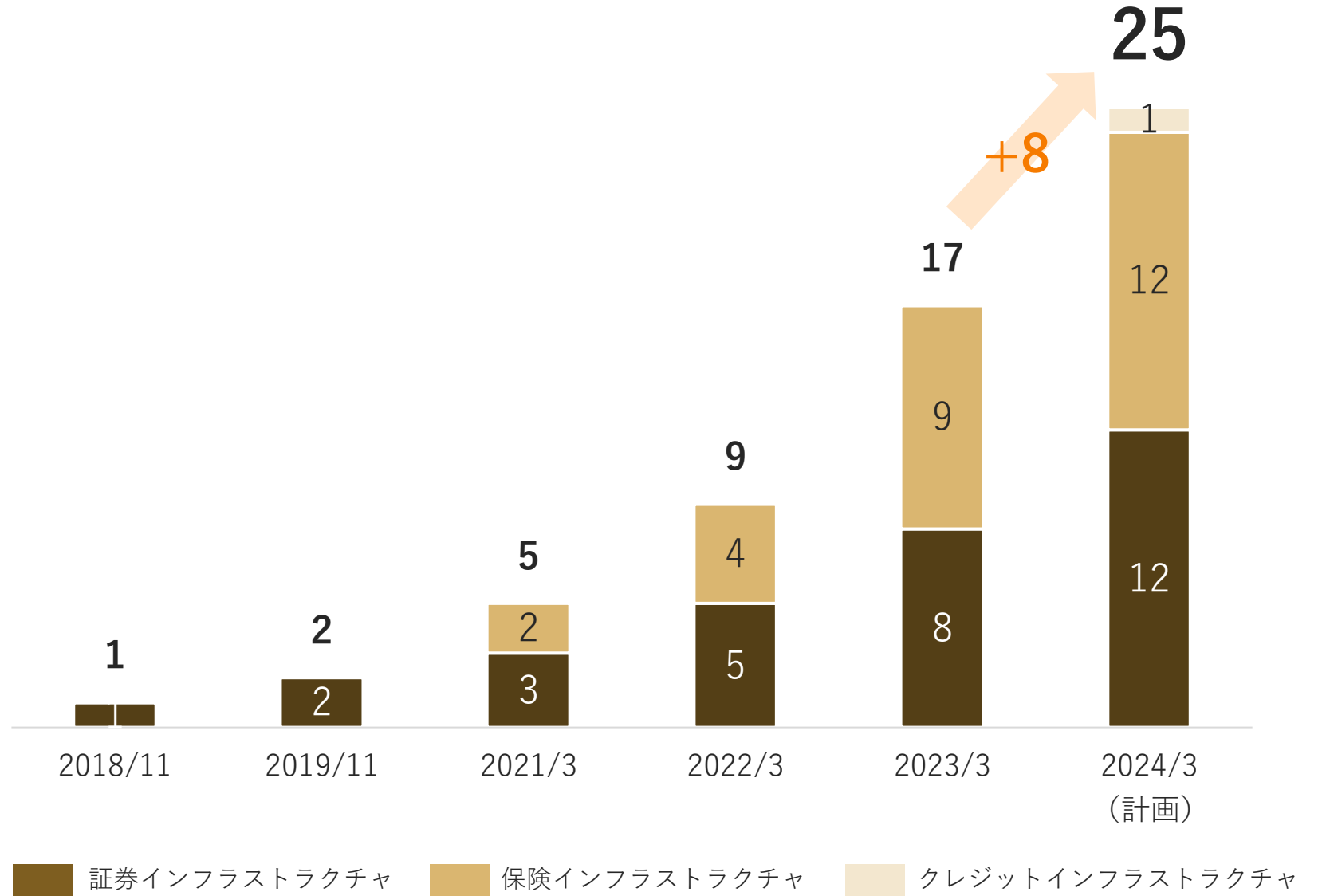
短期

短期的には、パートナー数の拡大に伴うフロー収益の増大が成長をけん引



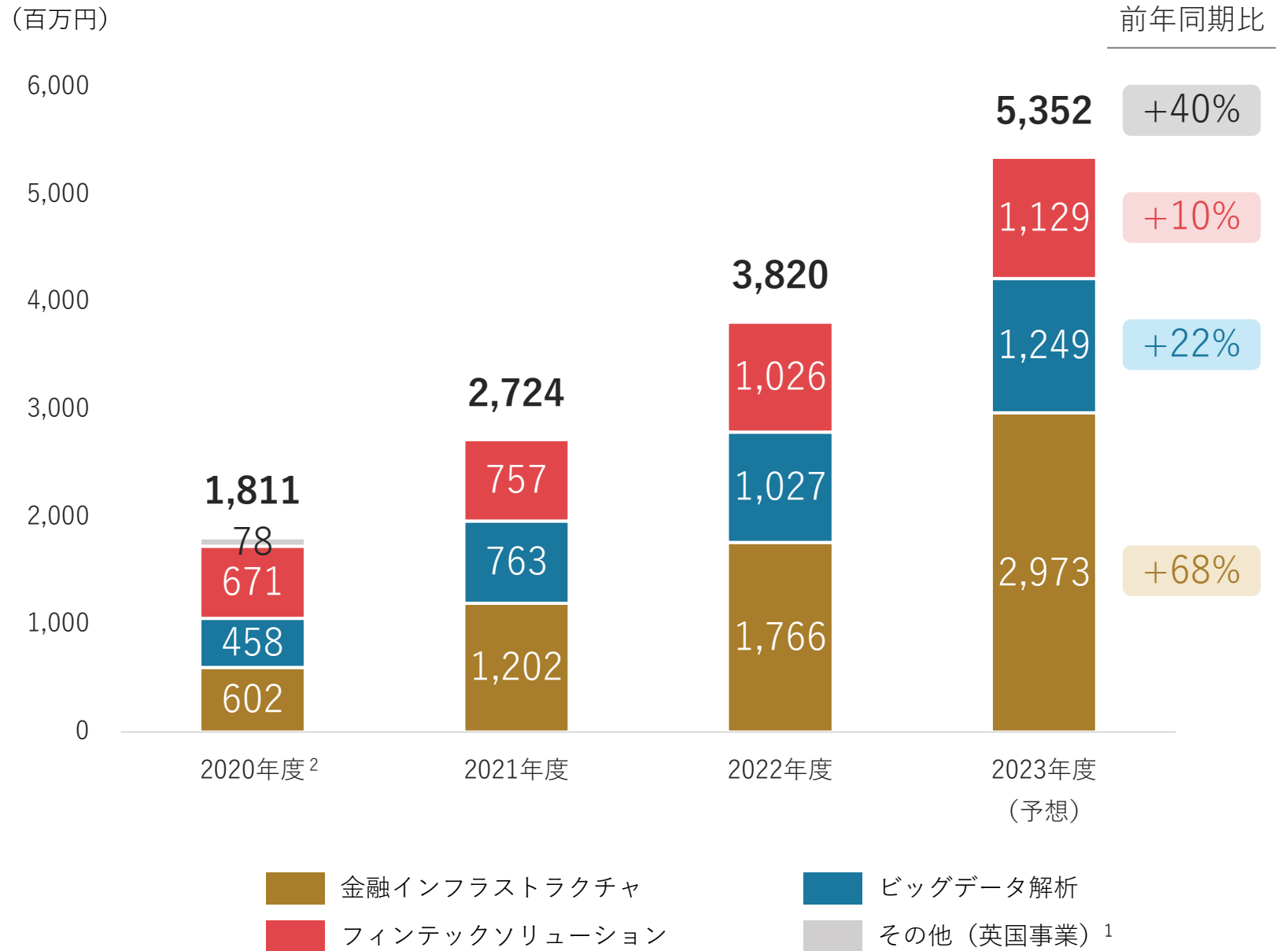
金融インフラの パイプライン

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



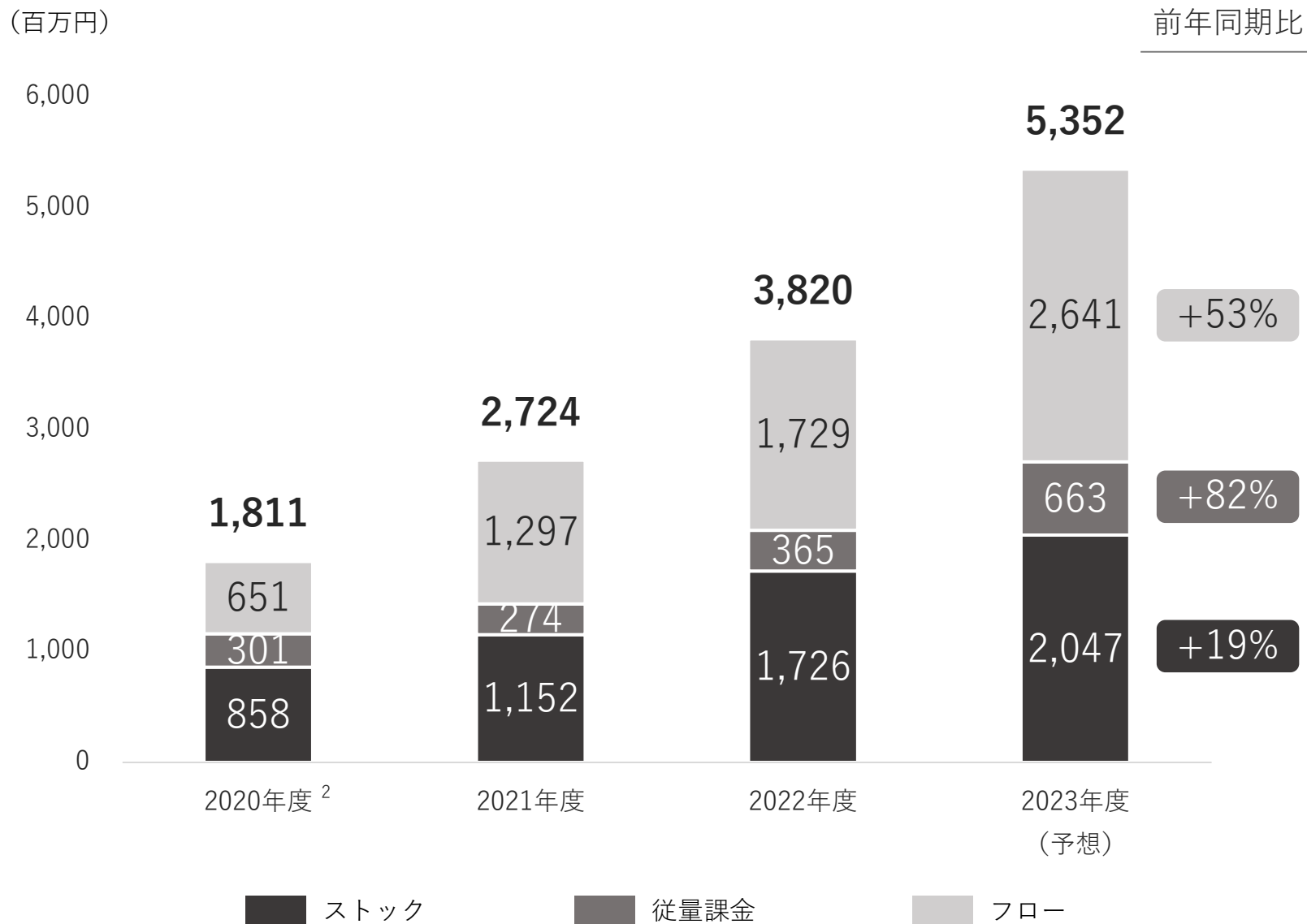
1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

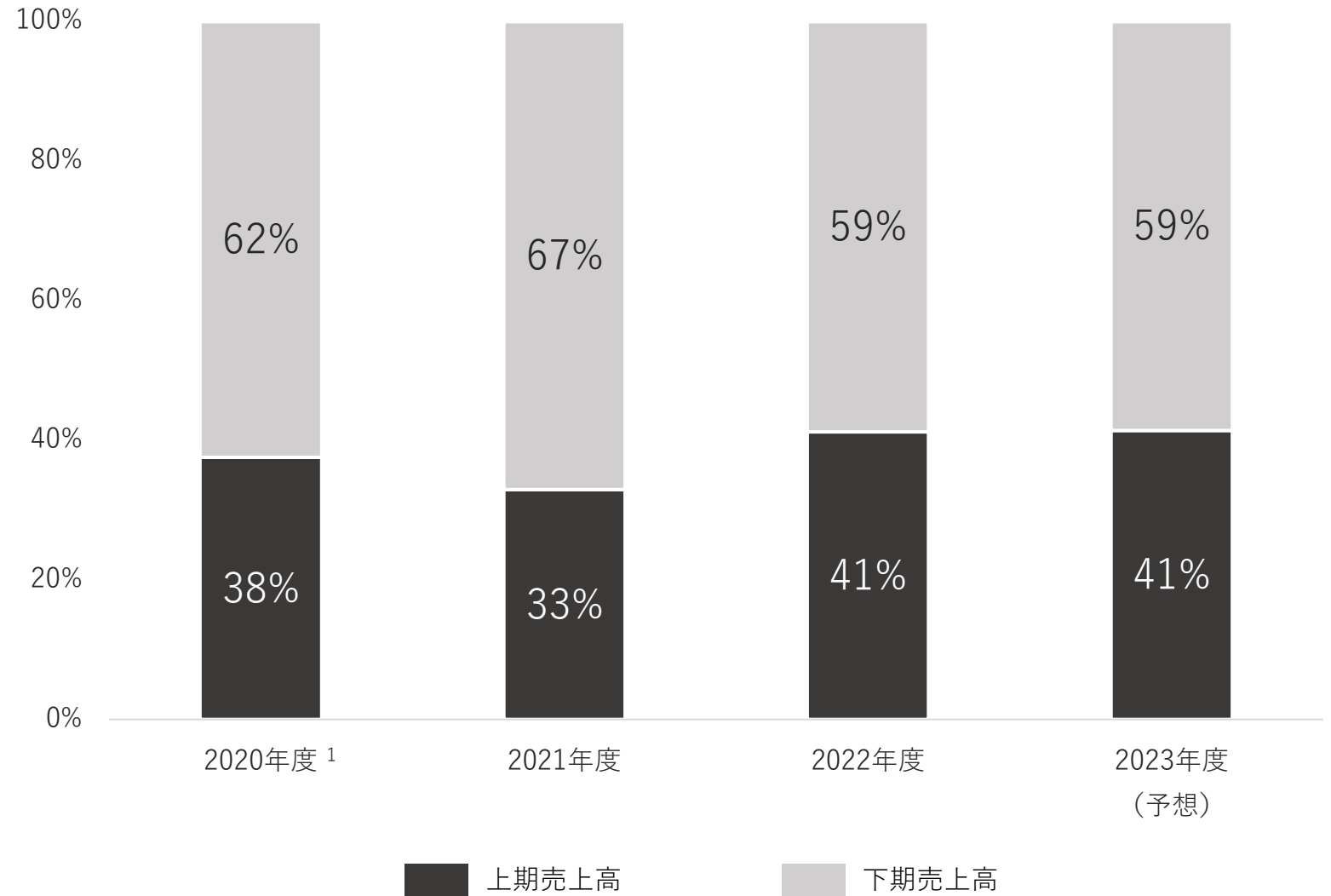
ストック収益は全体では+19%の成長に留まるものの、金融インフラ単体では+52%増収する見通し



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

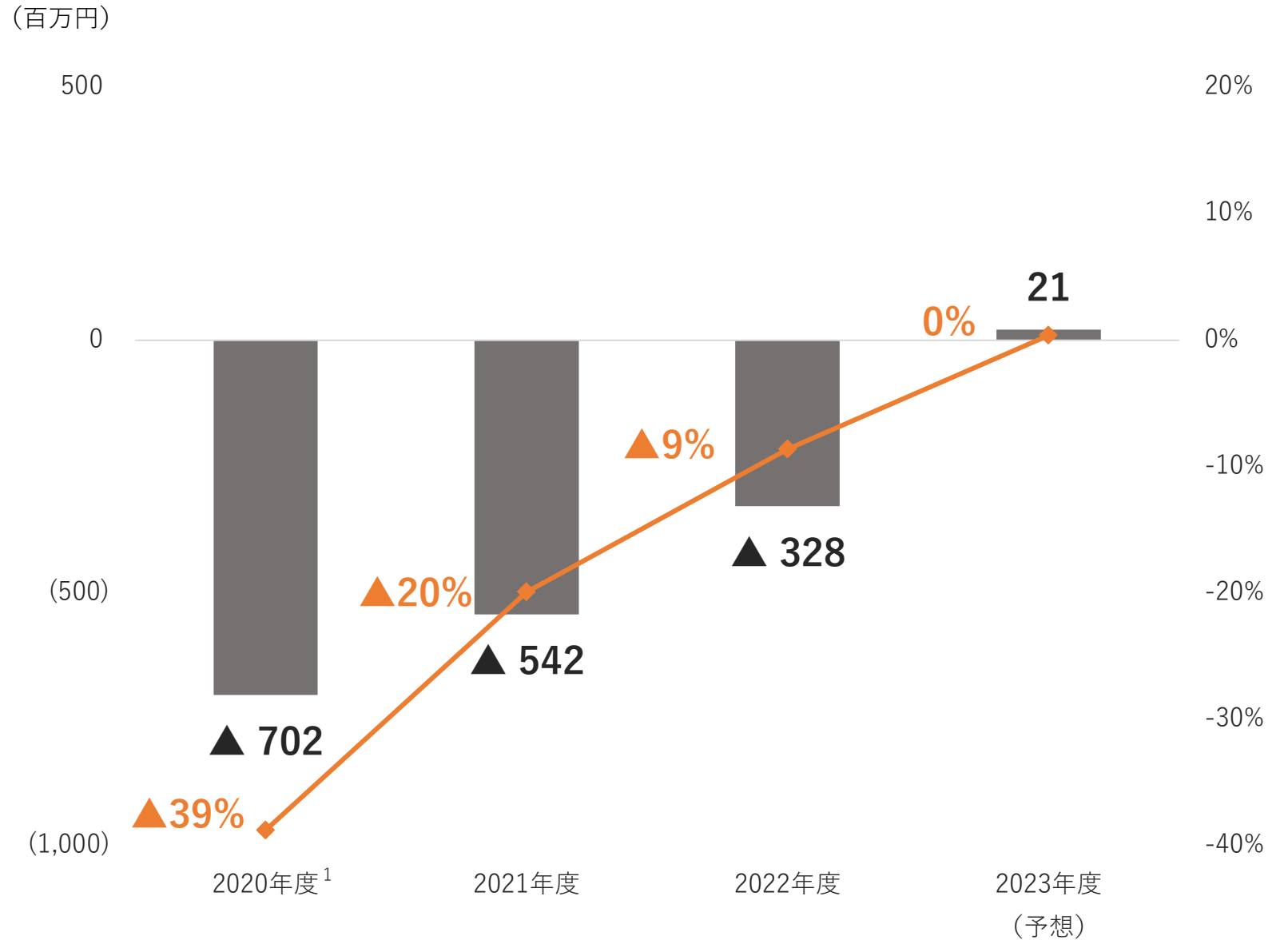
2023年度も前年度と同様に売上高は下期に偏重する見込み



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

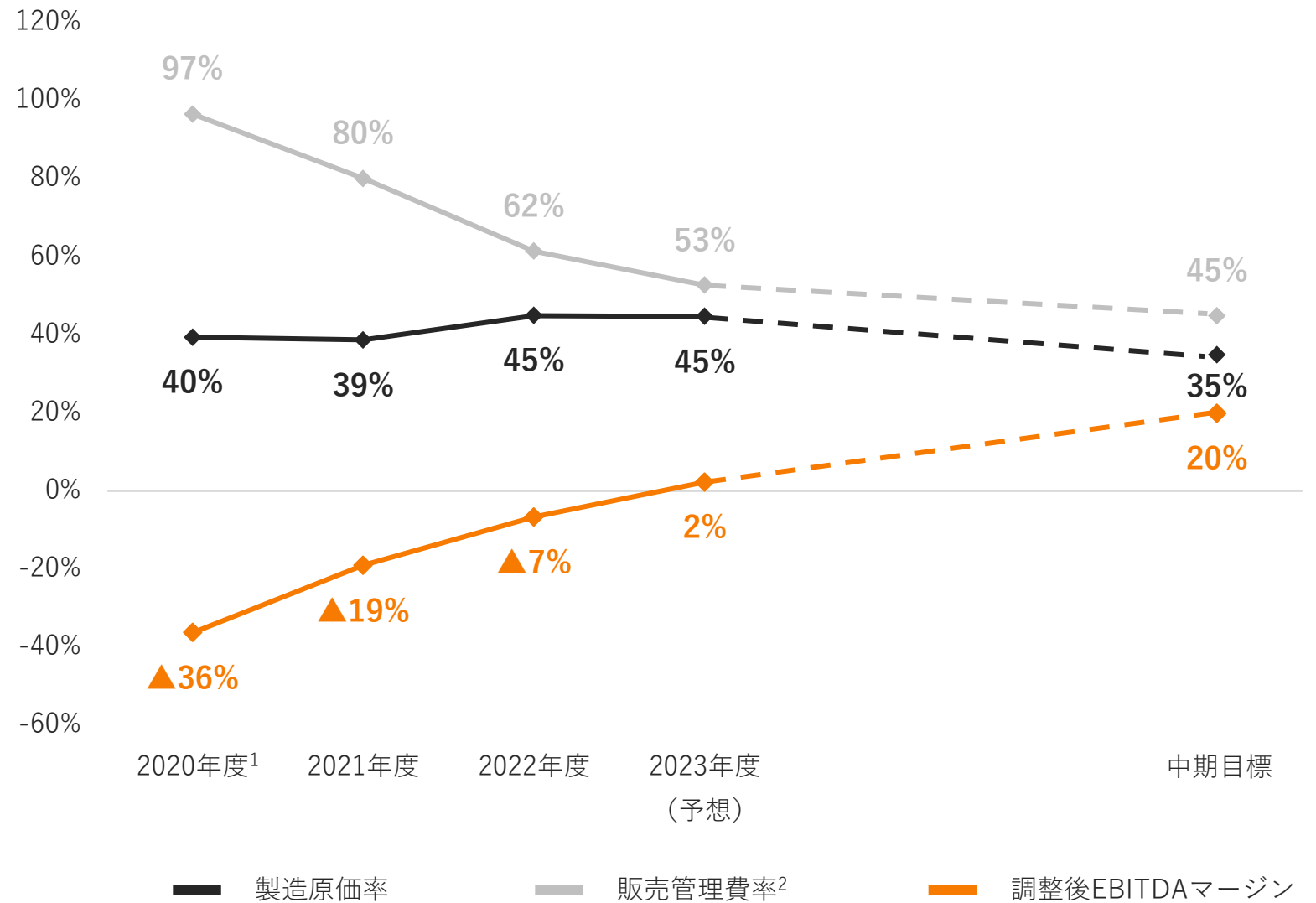
売上高の拡大に伴い、引き続き販売管理費率が低下することで、**営業損益は黒字化を見込む**



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

中期財務見通し

中期的には、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、調整後EBITDAマージン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
 2. 減価償却費及び償却費、株式報酬費用、その他の調整項目を除く

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

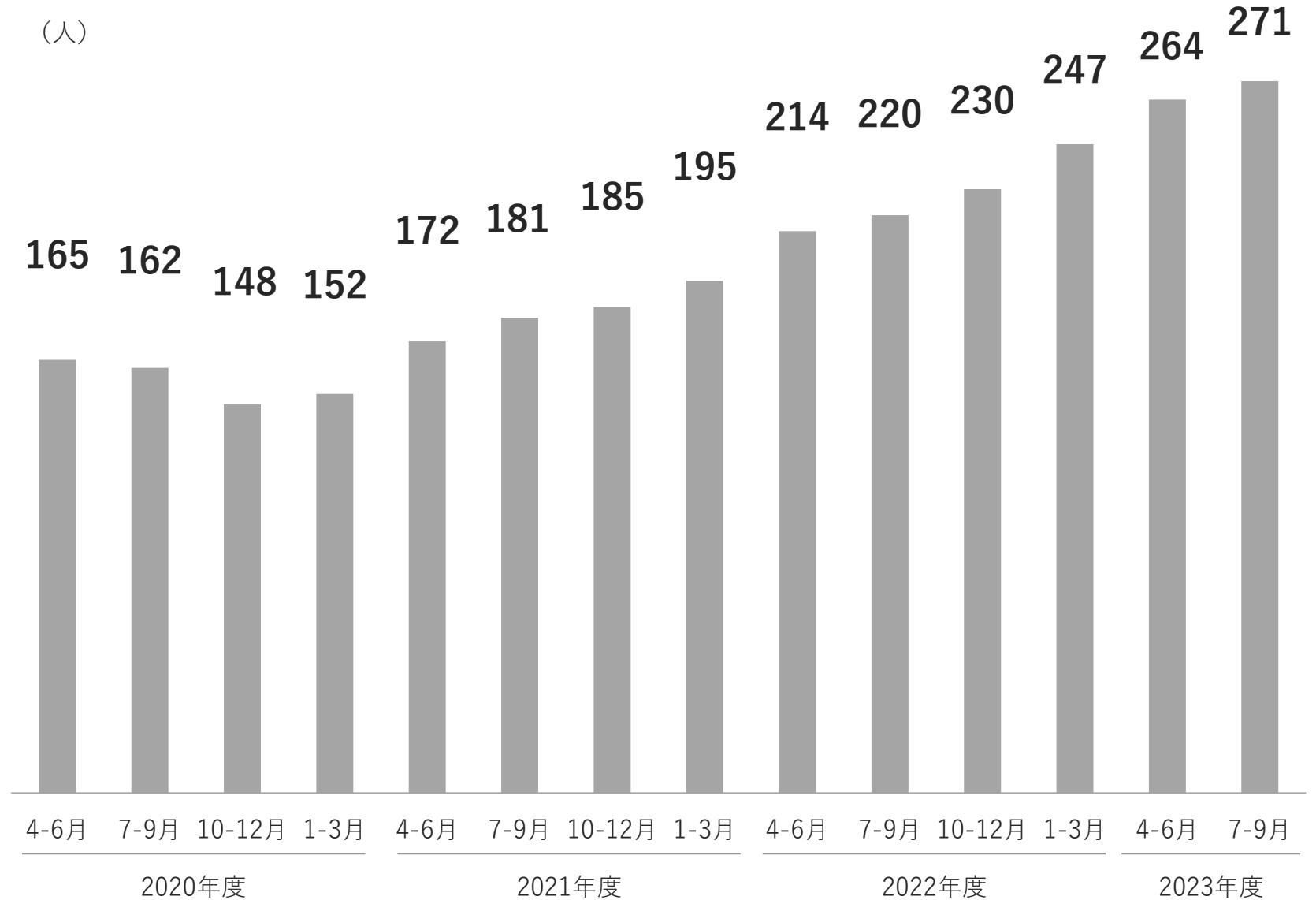
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	15人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	92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%	36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%	35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	93%	6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
Teqlogical	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
Teqlogical Asia	72% (50.4% ²)	82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9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

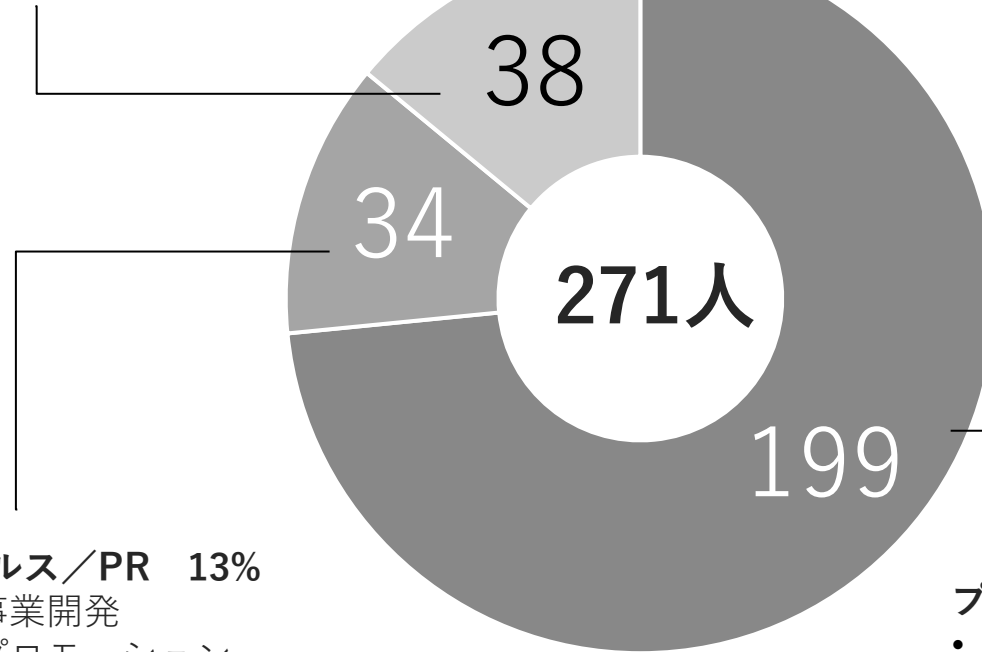
2020年10-12月にかけて英国事業から撤退したことにより一時的に従業員が減少したものの、それ以降は増加傾向



人員構成

オペレーション／管理 14%

- ・ 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 73%

- ・ 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9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¹

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



監査役
野村亮輔²

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



常勤監査役
佐藤守²

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



監査役
片岡久依²

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

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

參考資料

事業概要

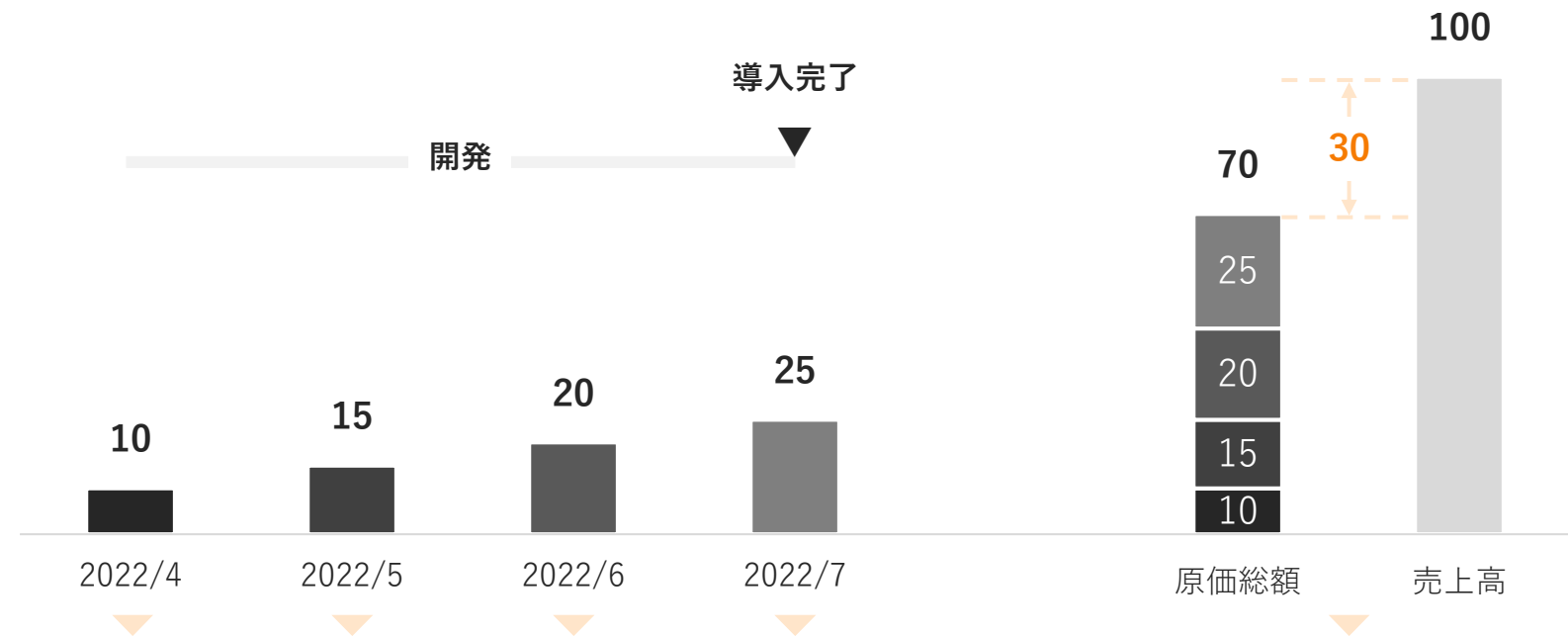
BUSINESS OVERVIEW

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

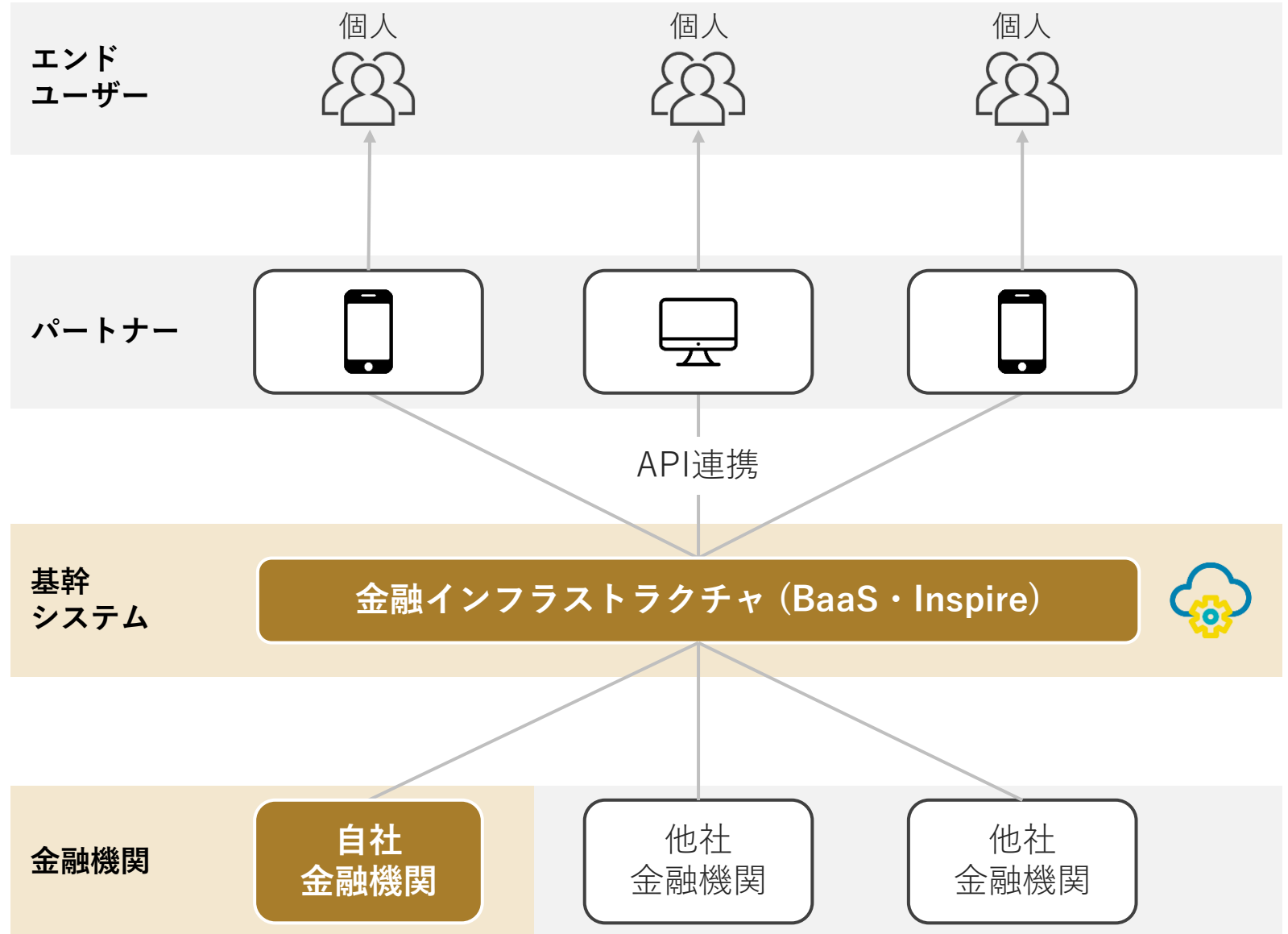
売上高の計上

	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

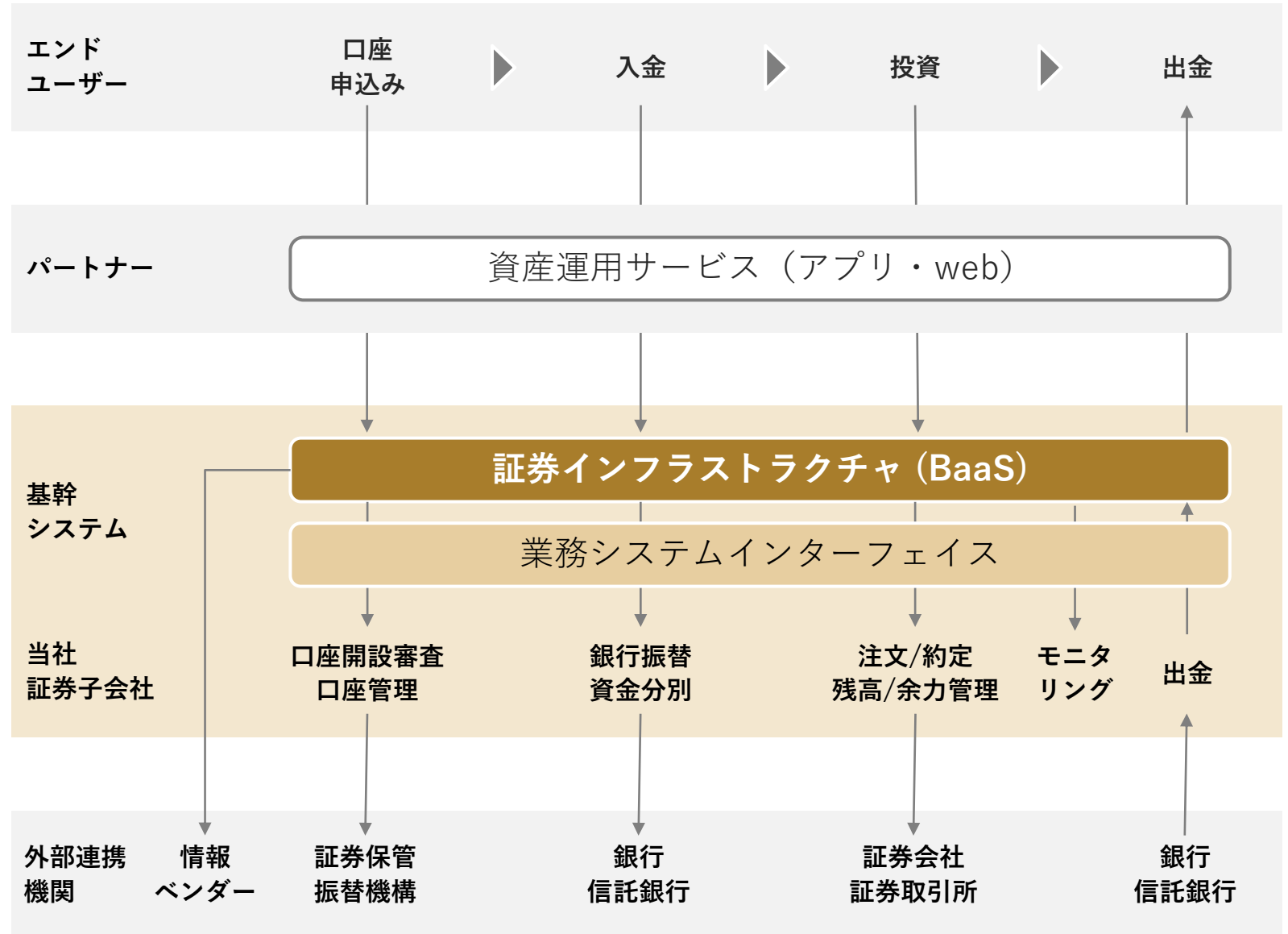
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



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



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

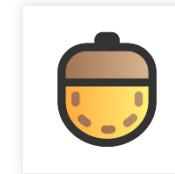
組込型投資サービス (Embedded Investment)

- 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)

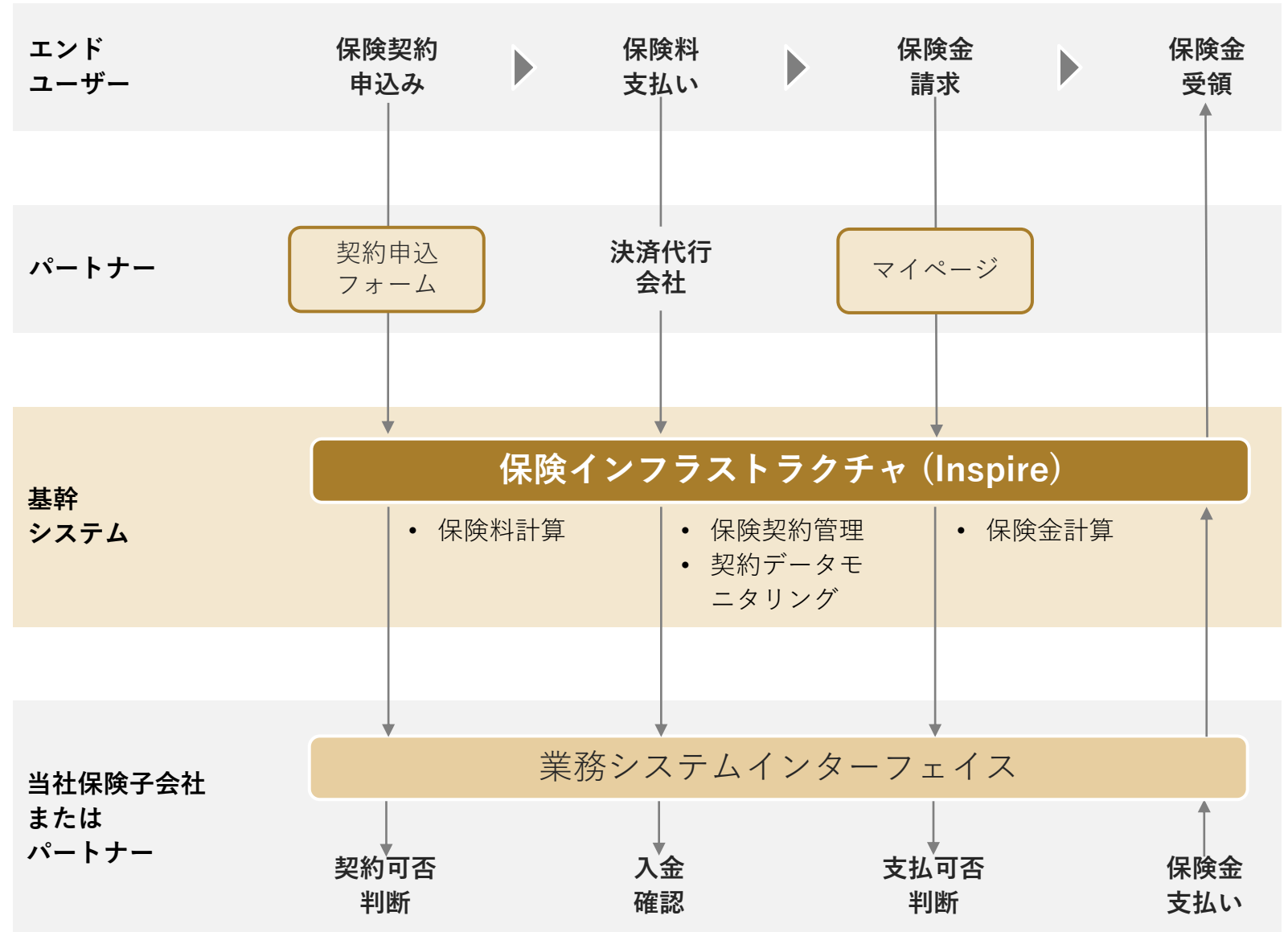


コレカブ (セブン銀行)

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

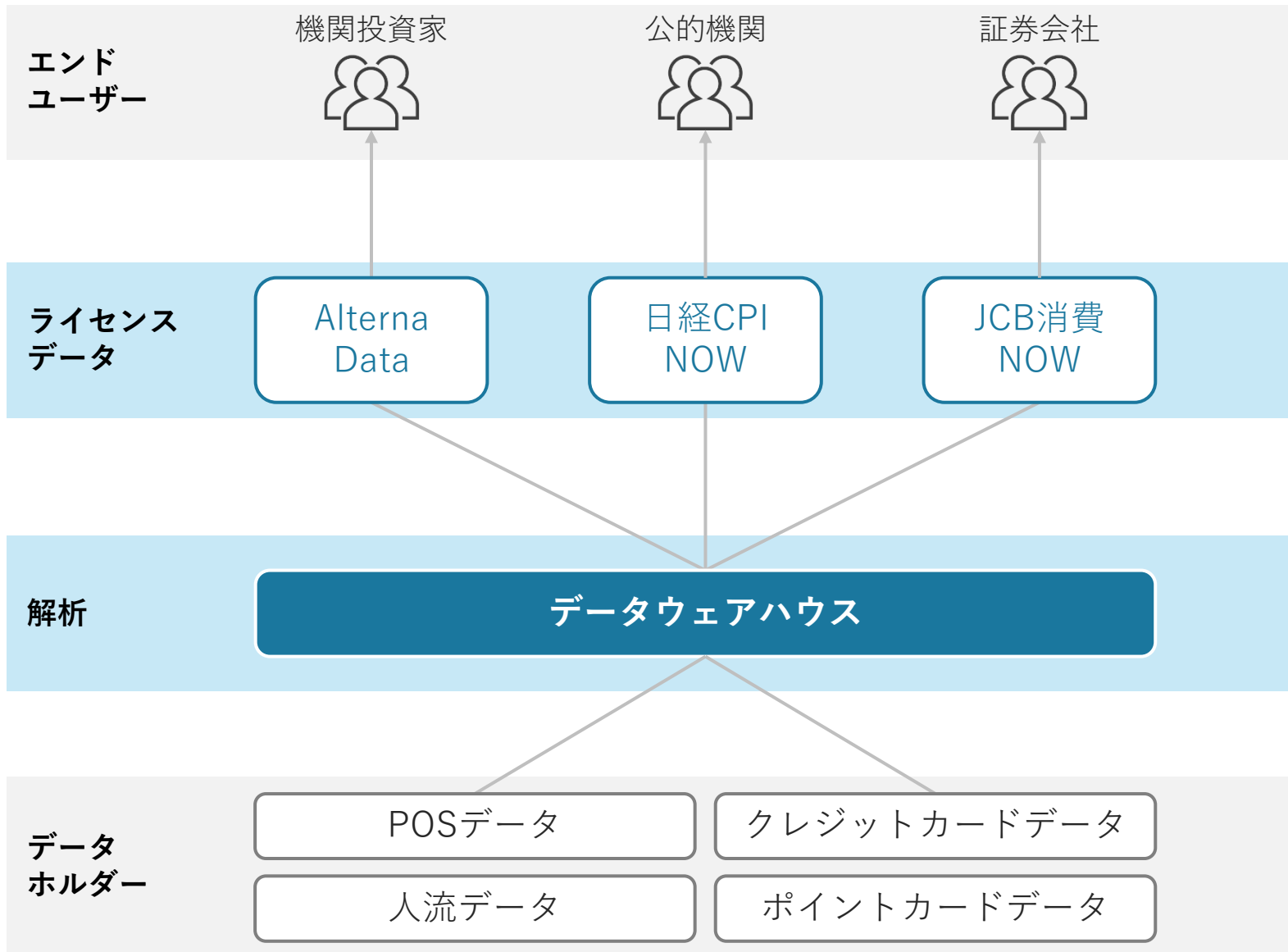
8. エムエスティ保険サービス

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

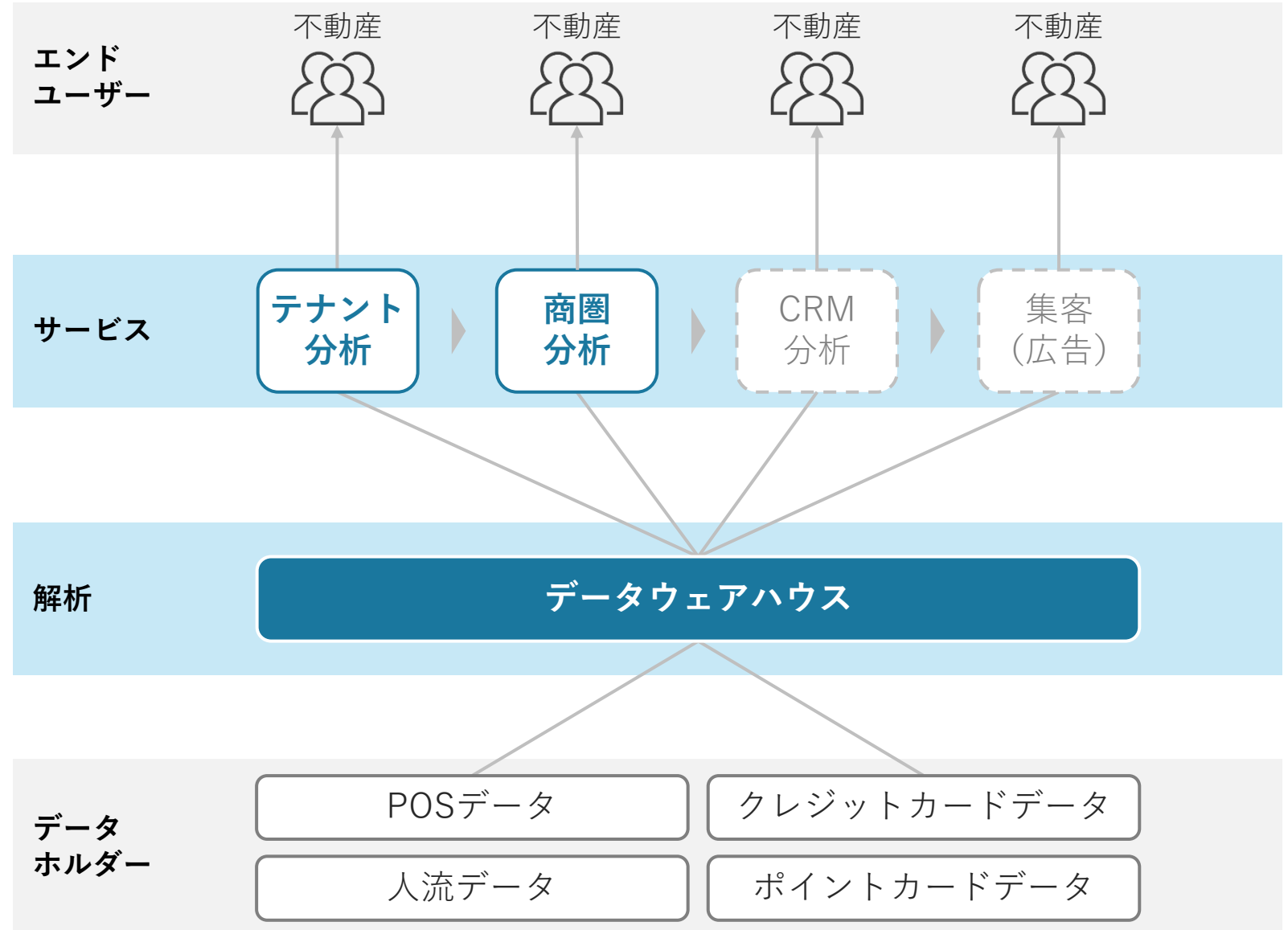


	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供 独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の属性によって分類
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 フロッグ 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 求人情報データ 電子レシートデータ 広告データ 	<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

不動産向けデータ分析サービス

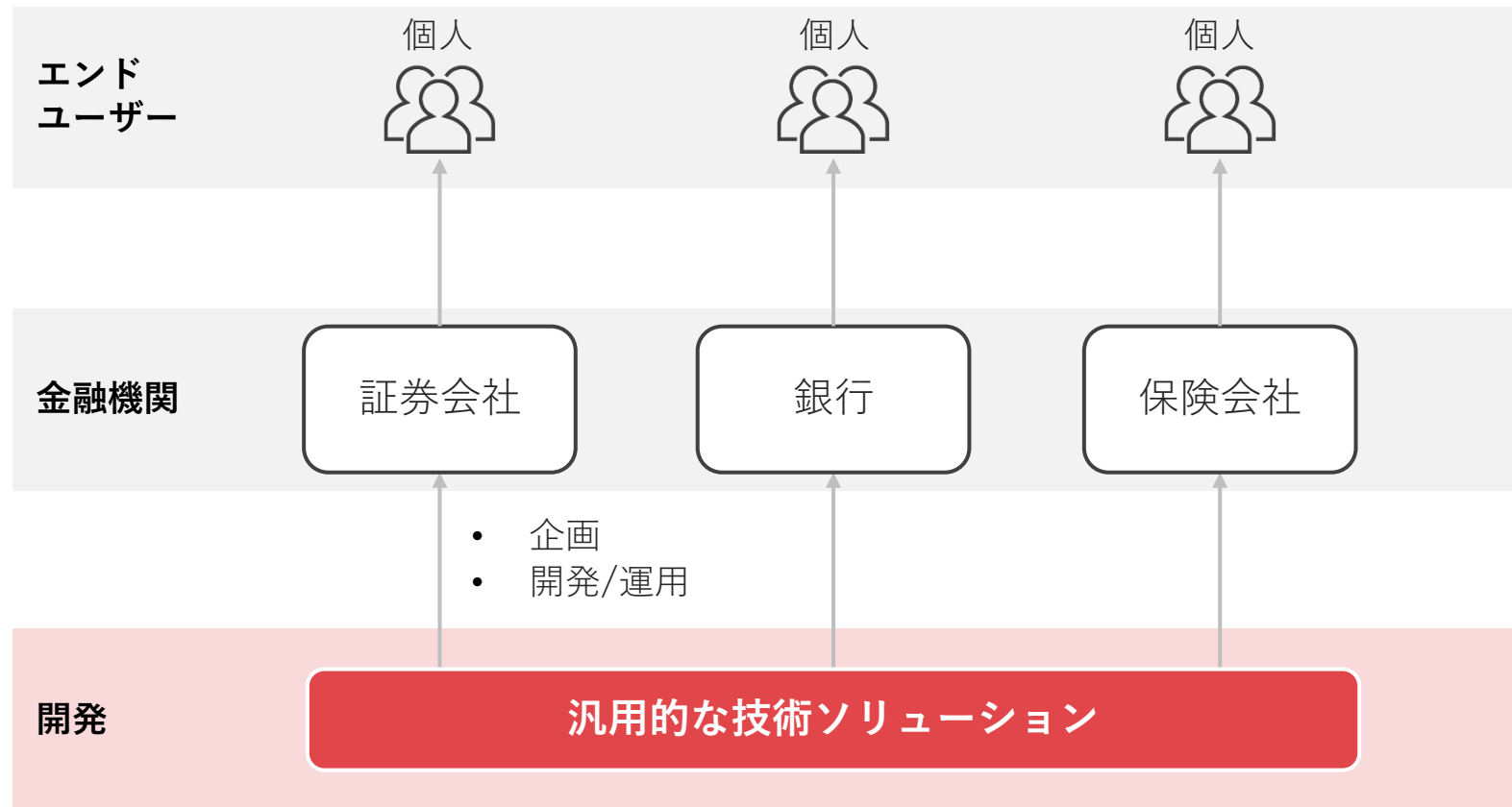
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせたデータ分析サービスを提供

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