

FINATEXT

HOLDINGS

2023年度第3四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2024年2月14日

サマリー

2023年度第3四半期実績

営業黒字化を
前倒しで達成！

売上高

3,633百万円
前年同期比 **+28%**

パートナー数
(金融インフラ)

19社
前年同期比 **+4**社

調整後EBITDA¹

97百万円
マージン **2.7%**

営業利益

38百万円
マージン **1.1%**

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3四半期業績	P17
4. セグメント別四半期業績	P31
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

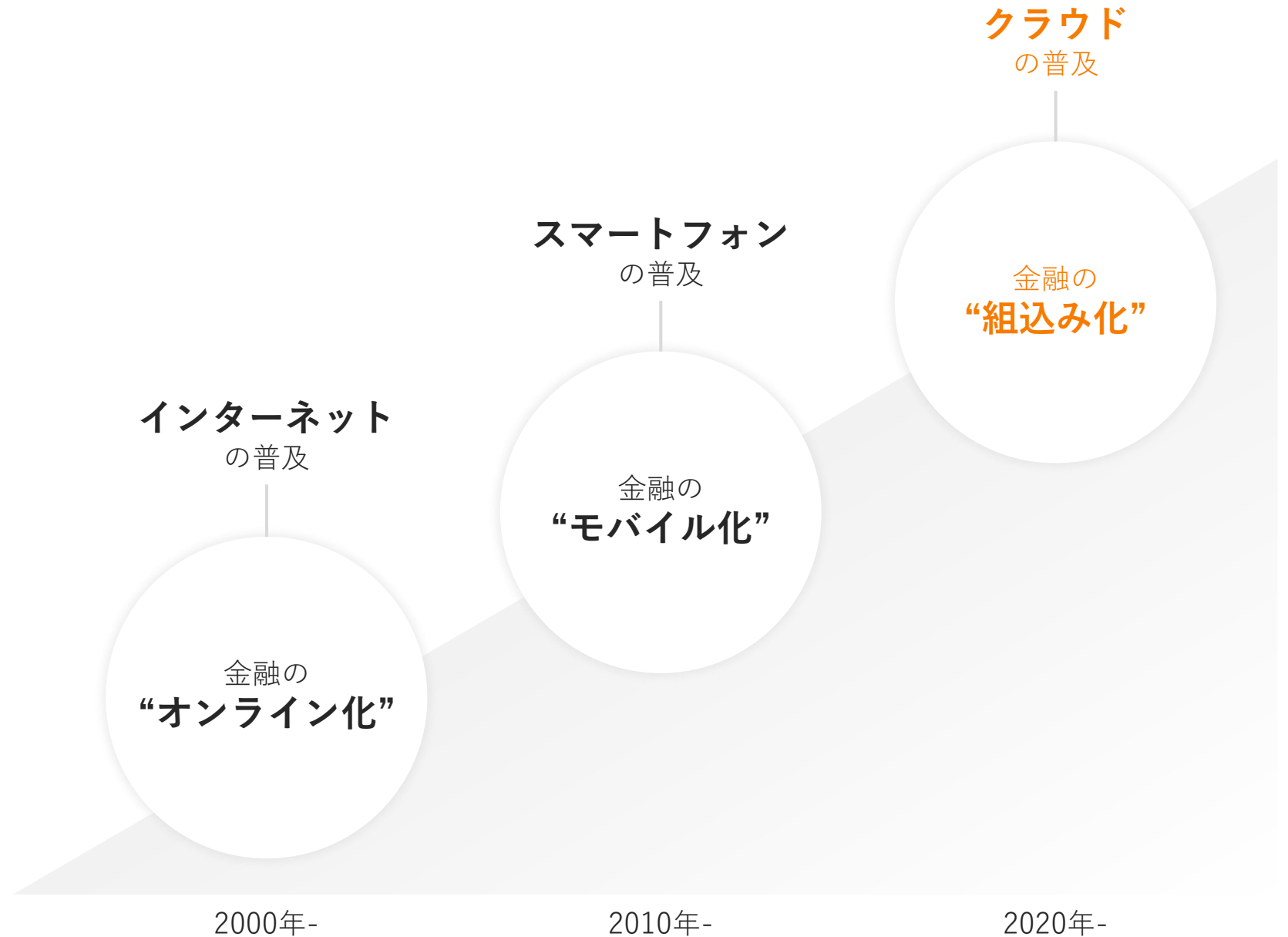
“サービス”として

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



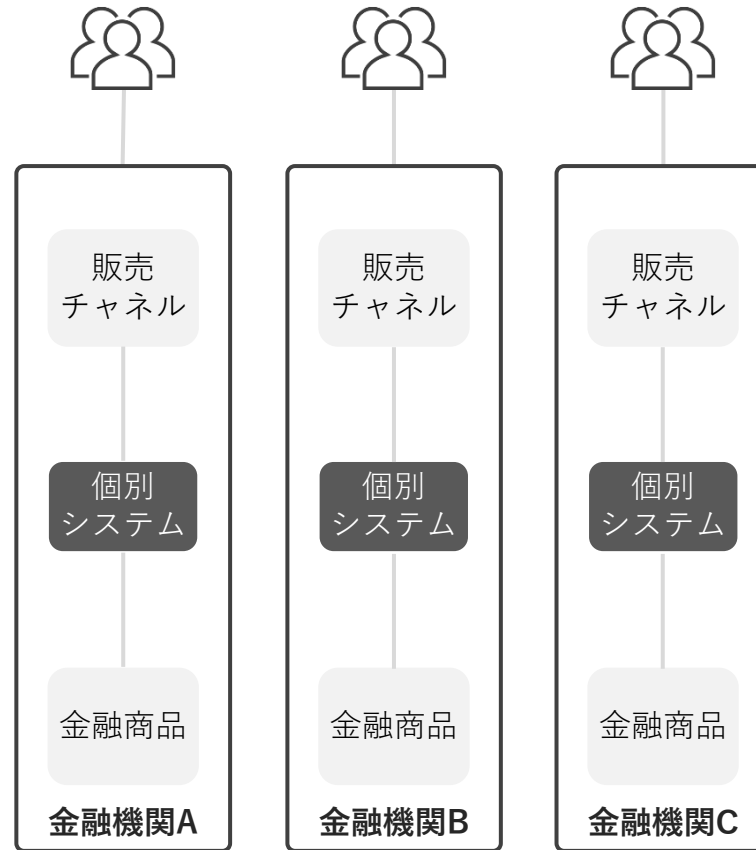
ビジョン

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

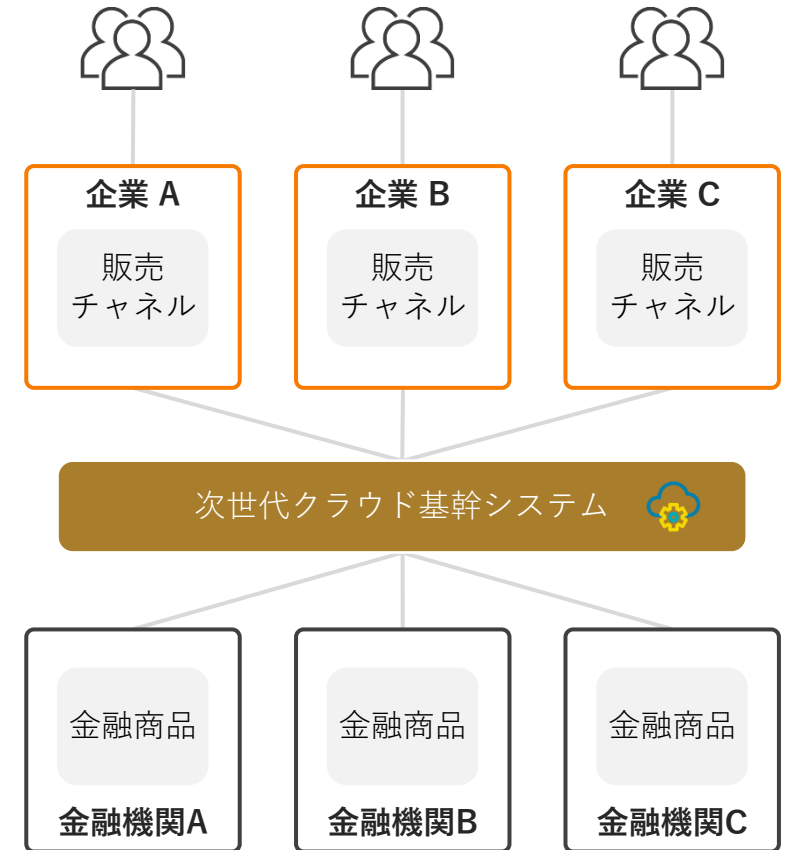
既存の金融業界

- 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」

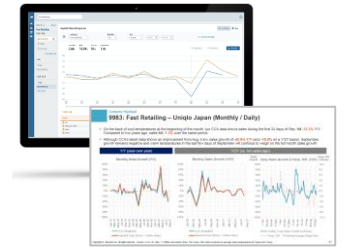
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

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

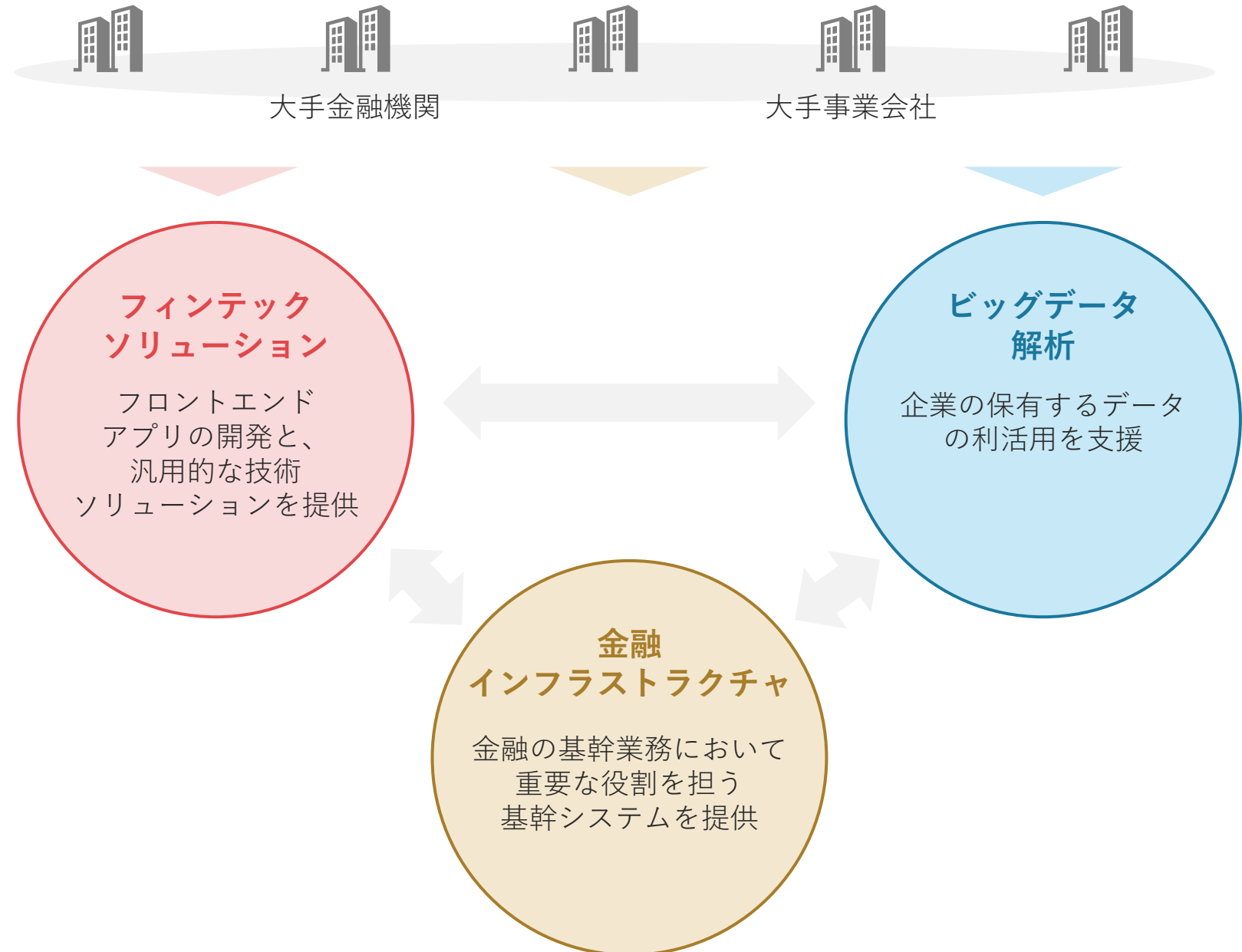
「BaaS」

- 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によって、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

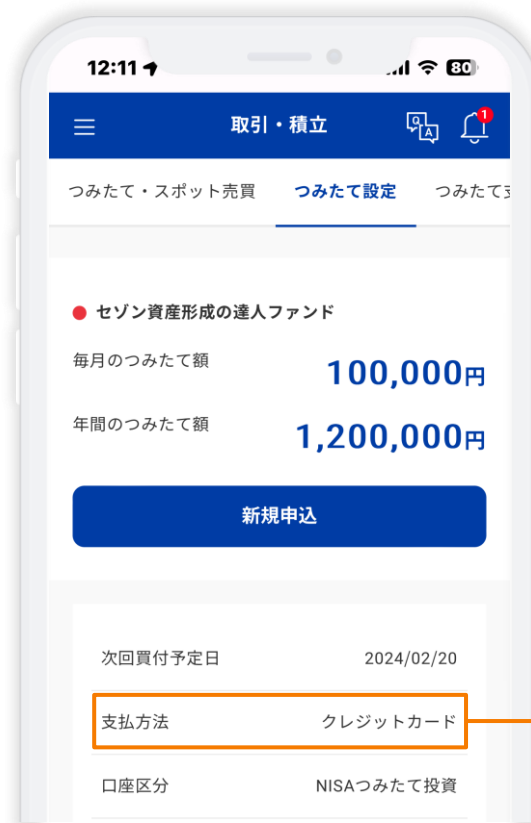
BUSINESS HIGHLIGHT

初のシステム移管 案件のローンチ

2024年1月、セゾン投信
は証券インフラBaaSを活
用し、新ネット取引サー
ビス「セゾンとつづく」
の提供を開始

既に顧客の口座を保有し
ている金融機関がBaaSへ
システム移管するのは、
当社グループとしては初
の案件であったものの、
計画通りにサービス開始
を実現

セゾン投信の「セゾンとつづく」



【特徴①】
セゾンカードと
の連携により、
クレジットカード
での積立投資
が可能



【特徴②】
長期積立をサポ
ートする機能や、資
産総額や配分がひ
と目でわかるよう
な投資家目線の機
能も充実

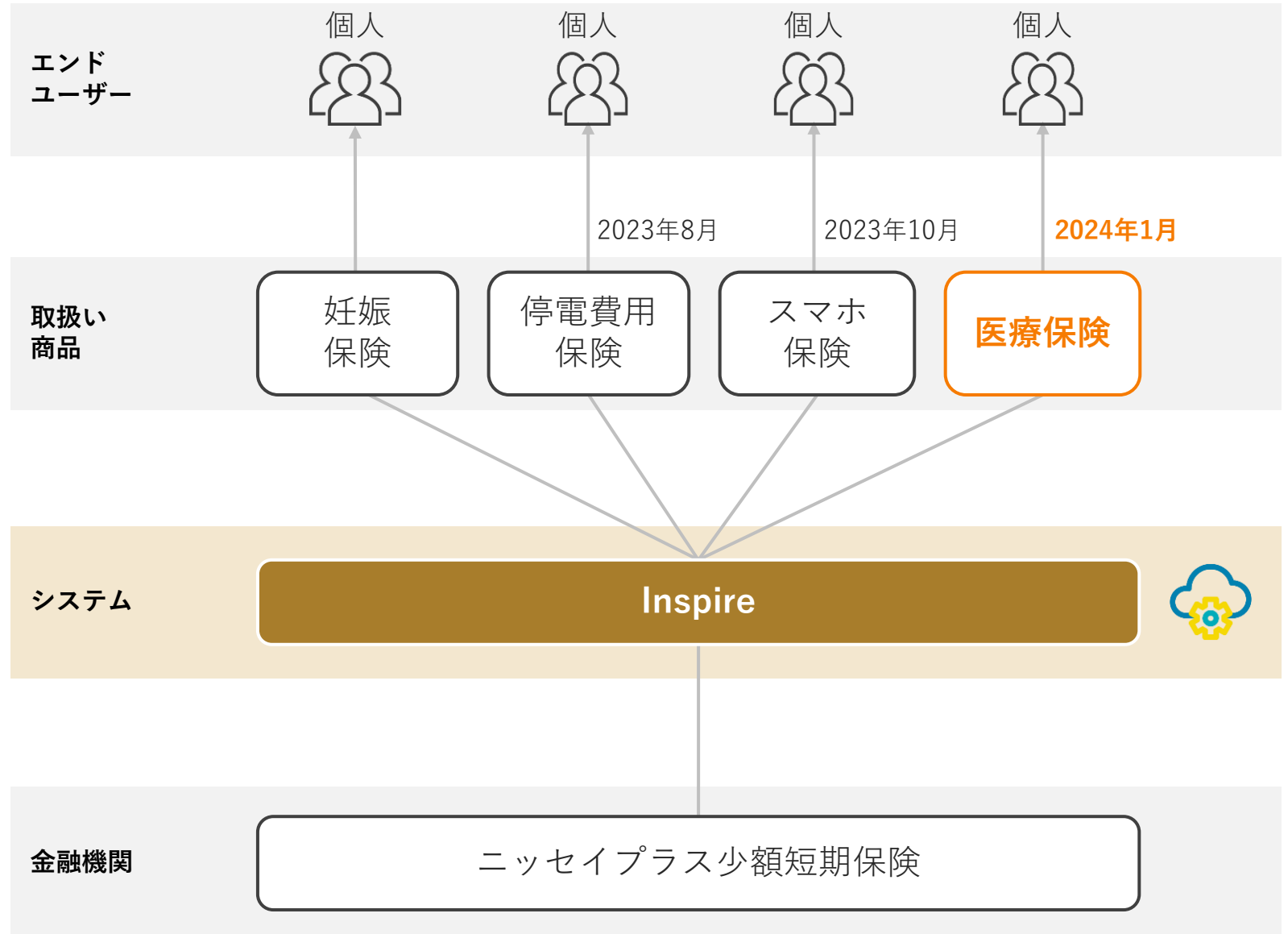
案件概要

- セゾン投信は、新NISA制度への対応と合わせて、これまでアナログだった仕組みのデジタル化を検討していた
- 当社の証券インフラBaaSを活用することで、新NISA制度への対応だけでなく、口座開設から投信買付/売却、サポートまでスマホで完結できるようにアップデート
- 更に、BaaSによってバックオフィス業務機能のUI/UXの改善も実現

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、2024年1月に「医療保険」の販売を開始

前四半期に2商品を短期間でリリースしたのにつき、本四半期も「医療保険」を約6週間でリリース



新規プロダクト のローンチ

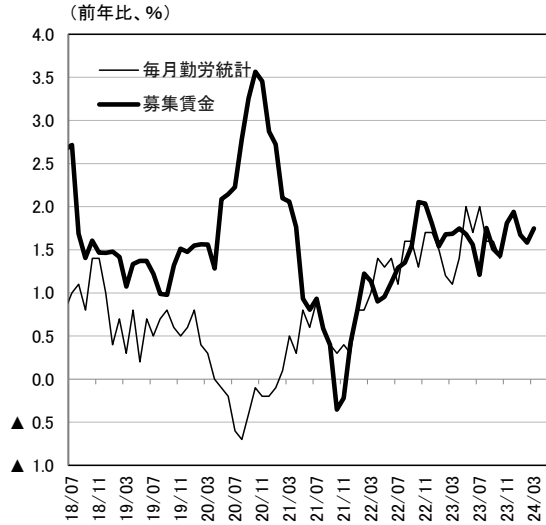
データパートナーのフロ
ッグ社が保有する求人広
告データをもとに賃金動
向指数サービス「HRog賃
金Now」を提供開始

物価上昇が続く中、賃
金・労働市場の動向把握
は政策の先行きを予測す
るうえで重要性が高まっ
ていたため、タイムリー
に製品化

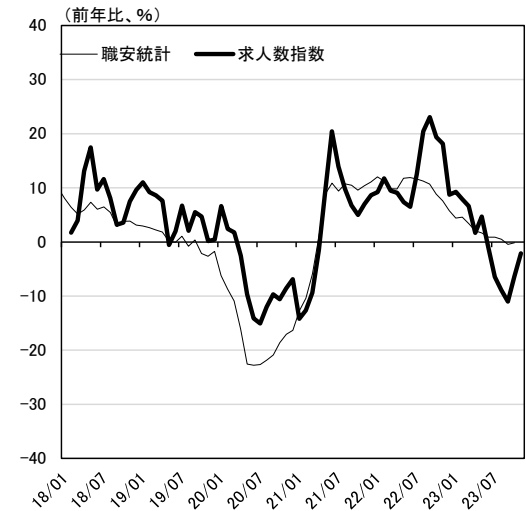
「HRog賃金Now」の概要

- 労働市場に関する各種公的統計と比較して高い頻度性と速報性を持ち、地域×職種のクロスセル分析が容易な賃金動向指数サービス

HRog賃金Now 募集賃金指数
毎月勤労統計との比較（5か月先行）



HRog賃金Now 求人数指数
職業安定業務統計との比較



“最近2代の日銀総裁が使う言葉の特徴は「賃金」だ。講演での「賃金」の使用頻度はそれ以前の総裁たちの約10倍だ。政府も最低賃金を10年で現行の1,000円から1,500円まで引き上げると表明しており、政府・日銀の政策の焦点は間違いなく賃金だ。経団連や連合も賃上げを最重要の課題と位置づけている。しかし、社会の関心がここまで賃金に集まる中で、肝心の賃金変数が可視化できているかといえば、甚だ心もとない。数年前の賃金絡みの統計不正は問題外として、純粋に統計的な観点からも、政府の賃金統計には課題が多く、このままでは政策運営や企業経営に支障を来しかねない。「HRog賃金Now」は、民間のイニシアティブでこれを解決しようとするプロジェクトだ。もちろんこの指標も100点満点ではない。これを契機として民間発の賃金指標が数多く登場し賃金の可視化が一気に進むことを期待したい。



(株)ナウキャスト
創業者・技術顧問
渡辺 努

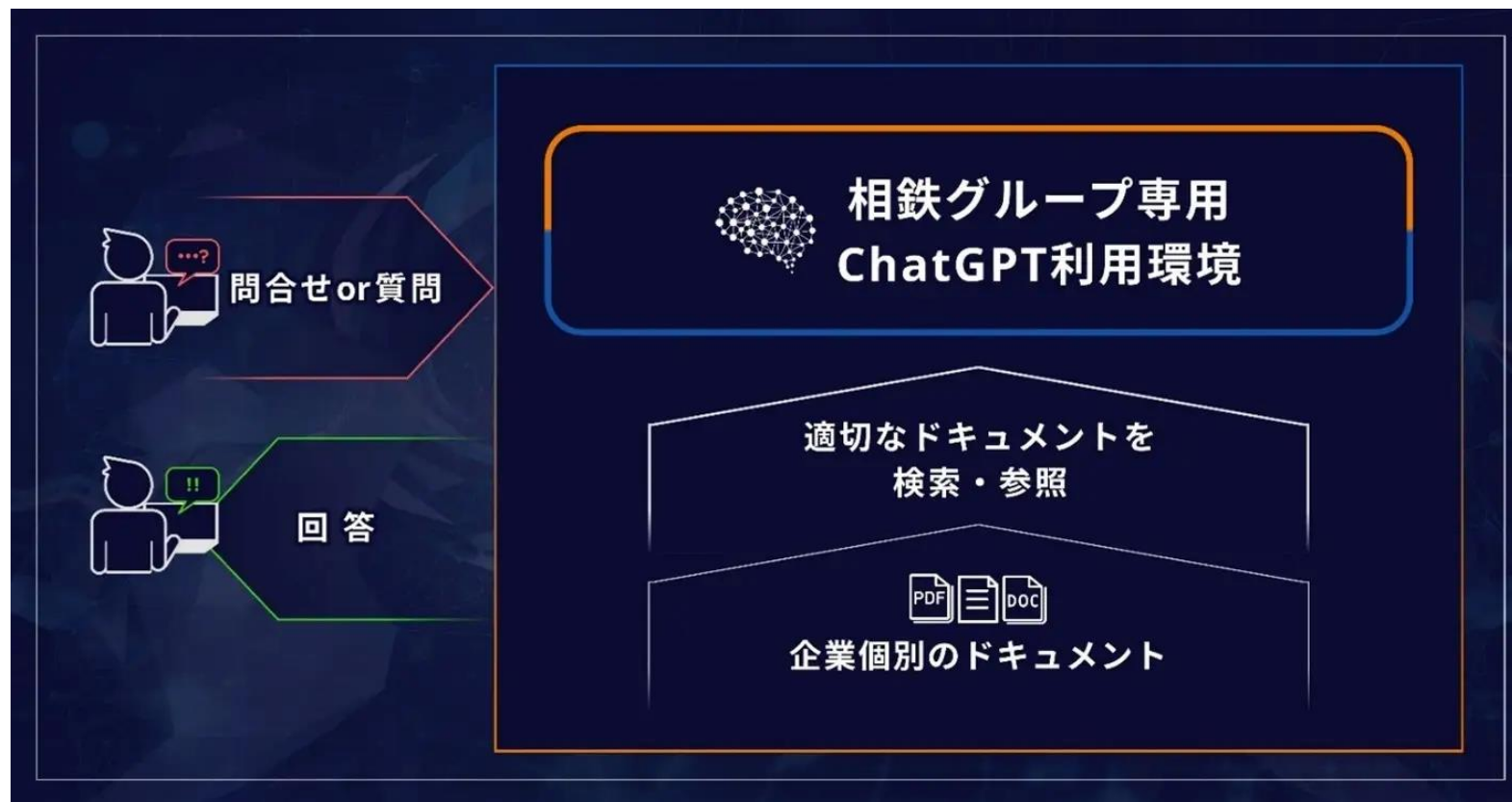
”

生成AI関連の新規プロジェクト

相鉄グループのChatGPT導入プロジェクトを支援

相鉄グループの社内文書と連携した専用のChatGPT環境を用いて、業務効率化および高度化のユースケースを探るPoCを実施中

相鉄グループのChatGPT導入プロジェクト



プロジェクトの概要

- 目的：業務効率化や価値創出につながるChat GPTのユースケースの探索
- 試行する会社および参加人数：相鉄グループ17社、約500名
- 対象業務：議事録やメールの作成、社内文書の作成や検索、情報収集、アイデア創出、プログラム作成等

既存サービスの 機能拡充

三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォーム「Money Canvas」を、2021年12月のリリース以降、継続して開発支援

「Money Canvas」のアプリ開発と家計簿機能の追加を支援

「Money Canvas」の機能拡充支援



概要

- 今までWebサービスだけだった「Money Canvas」のアプリ構築を支援
- マネーツリーのAPIと連携し、顧客体験に優れた家計簿機能を追加
- 各金融機関の残高やクレジットカードの明細等が「Money Canvas」上で確認できるようになり、家計管理と資産形成ができる日々使える身近なアプリに

CHROの就任

2024年1月より、グループCHROに就任

データとテクノロジーを駆使することで、採用力の一層の強化と組織拡大を見据えた職場環境の整備をリード



CHRO 岩本 恵子

大学を卒業後、人材ベンチャー企業にて社員5名～500名の拡大期に人事部門の起ち上げから人事基盤の確立を担当。

金融機関向けDX支援企業でのエンジニア採用経験を経て、2022年2月にFinatextホールディングスに入社。

HRリーダーとしてグループ全体の人事制度設計・運用、労務、採用業務を担当。2024年1月にCHROに就任。

2023年度第3四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第3四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比
+28%に留まるものの、**通
期では前年同期比+40%
の計画値を達成できる見
込み**

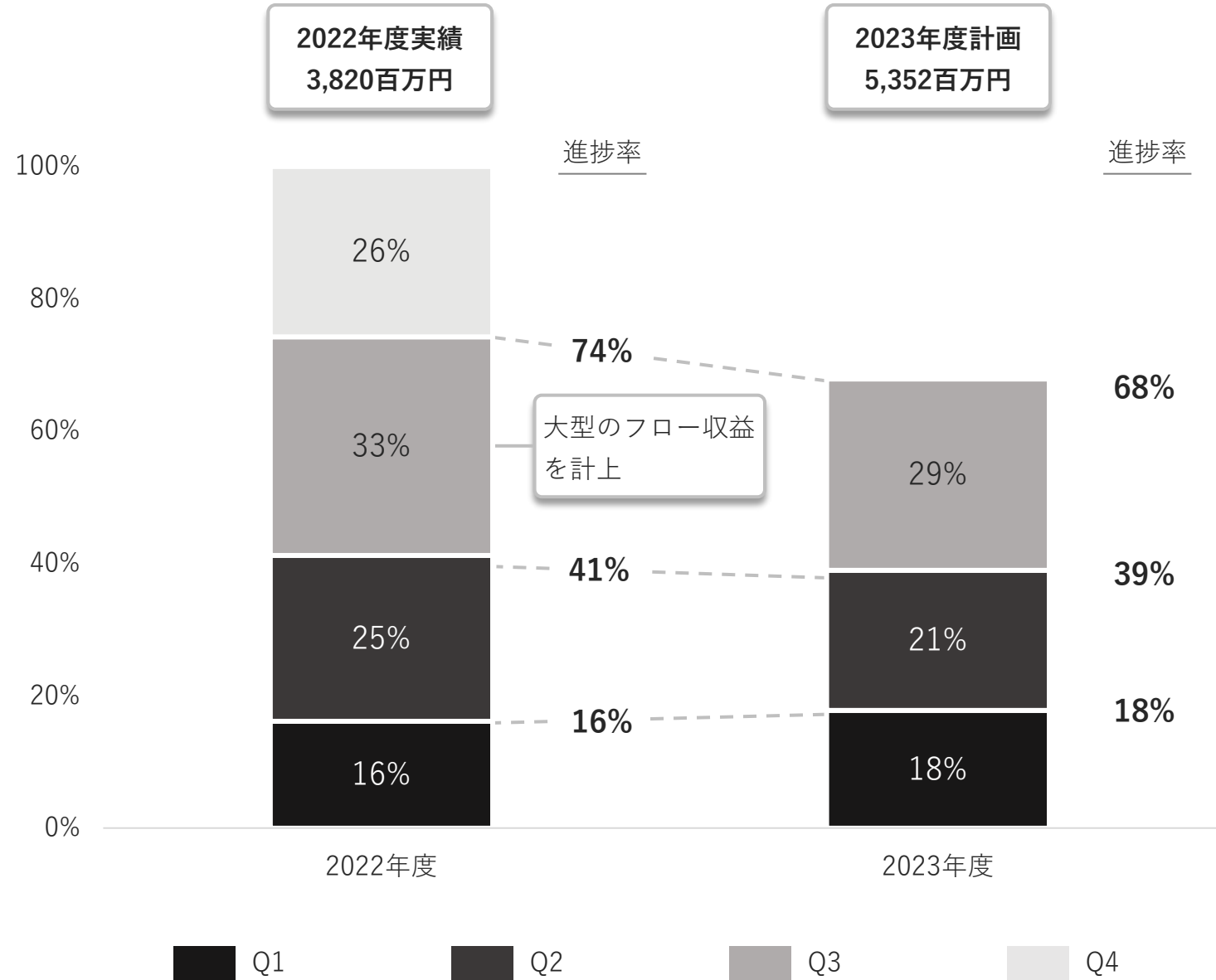
損益は、営業損益、経常
損益ともに**黒字化を達成**

(百万円)	2023年度 第3四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	3,633	2,837	+28%	<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	1,515	1,215	+25%	<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	42%	43%	-	
売上総利益	2,117	1,622	+31%	
販売管理費	2,079	1,706	+22%	<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	57%	60%	-	
営業損益	38	▲84	-	<ul style="list-style-type: none"> 営業損益の黒字化達成
営業損益率	1%	▲3%	-	
経常利益	33	▲77	-	<ul style="list-style-type: none"> 経常損益の黒字化達成
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲141	▲173	-	

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は68%に留まる

しかし、売上高は下期に偏重する傾向があり、計画通りに進捗中

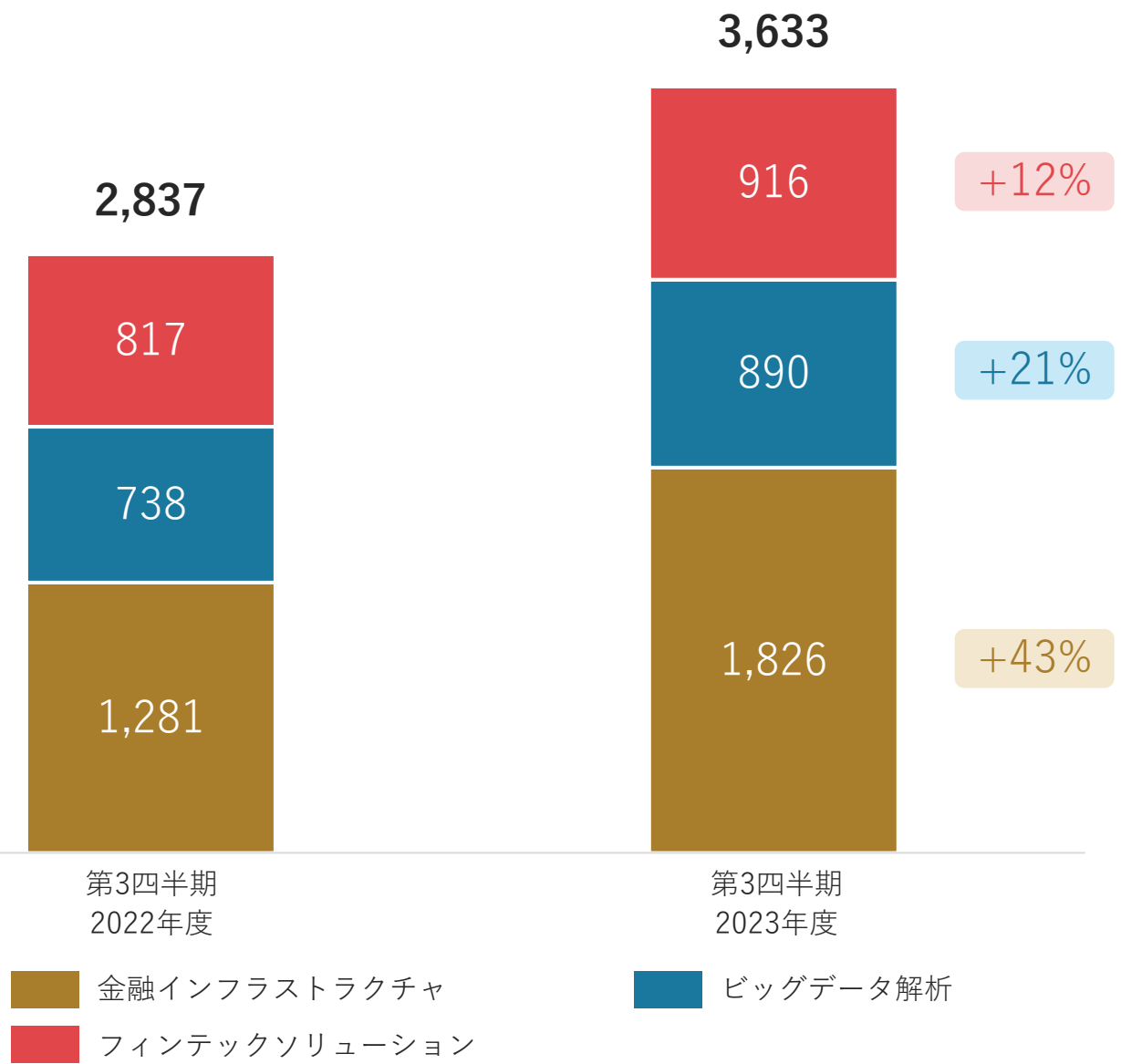


セグメント別の売上高

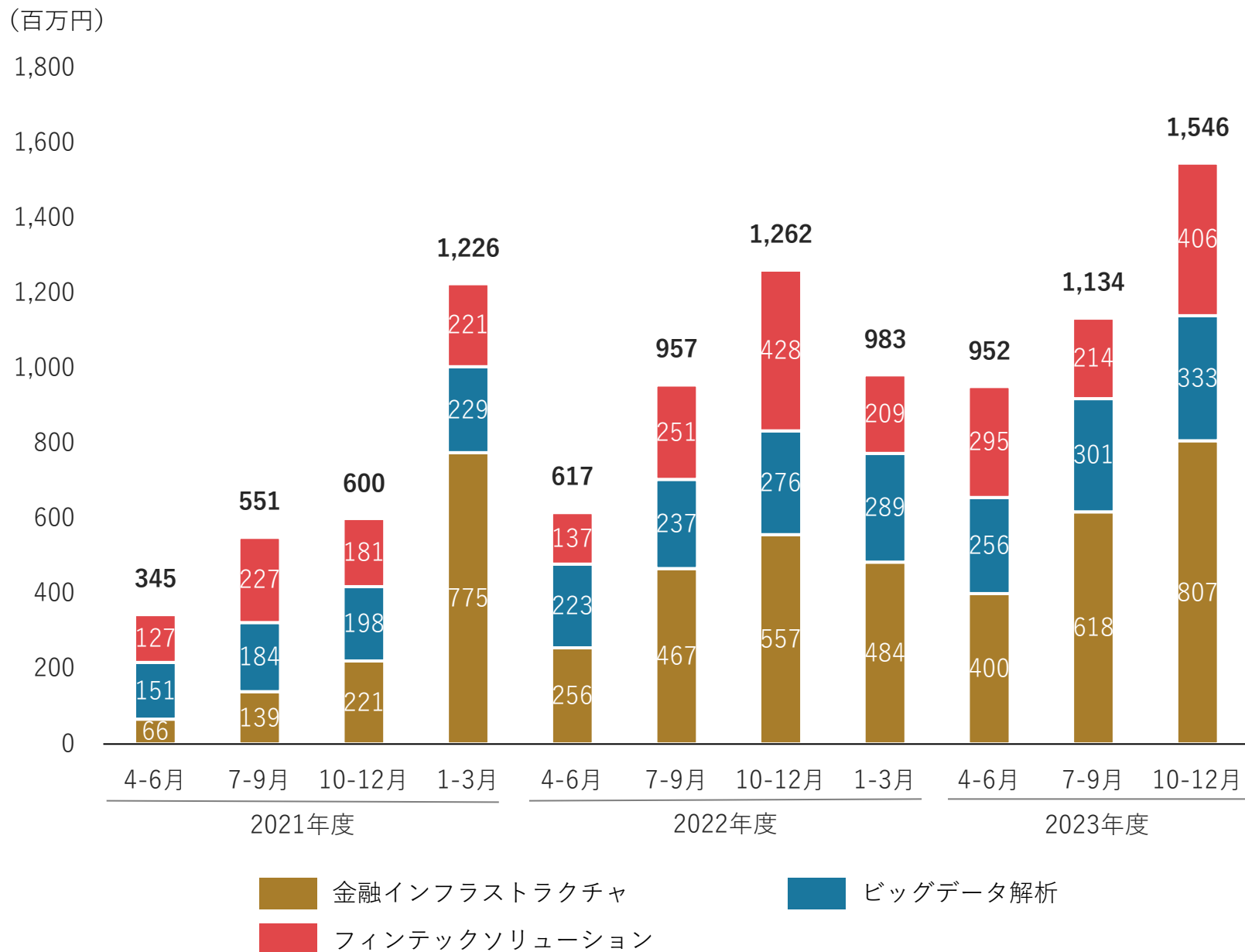
金融インフラストラクチャが前年同期比+40%以上の増収により売上高の成長をけん引

(百万円)
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

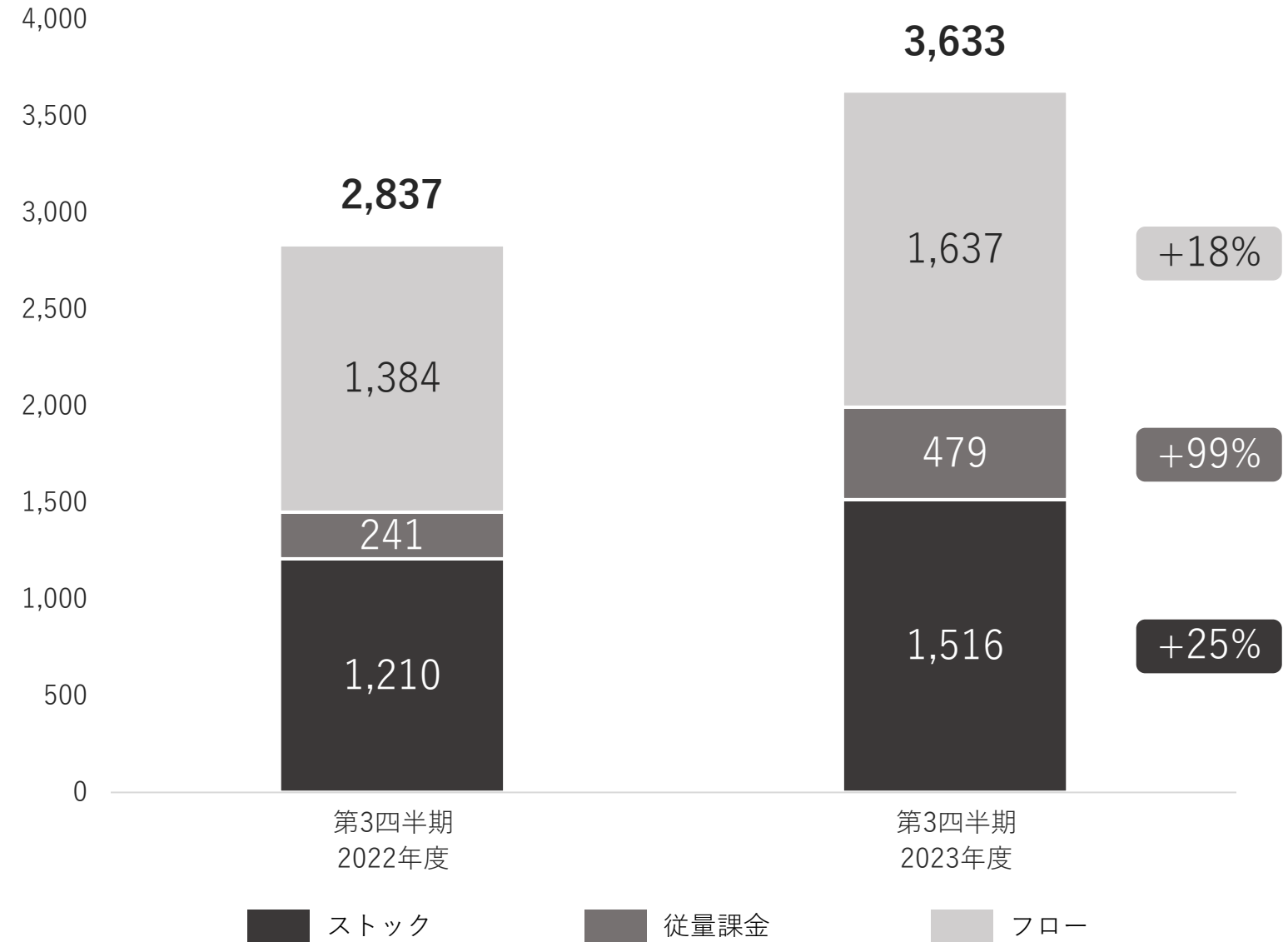


タイプ別の売上高

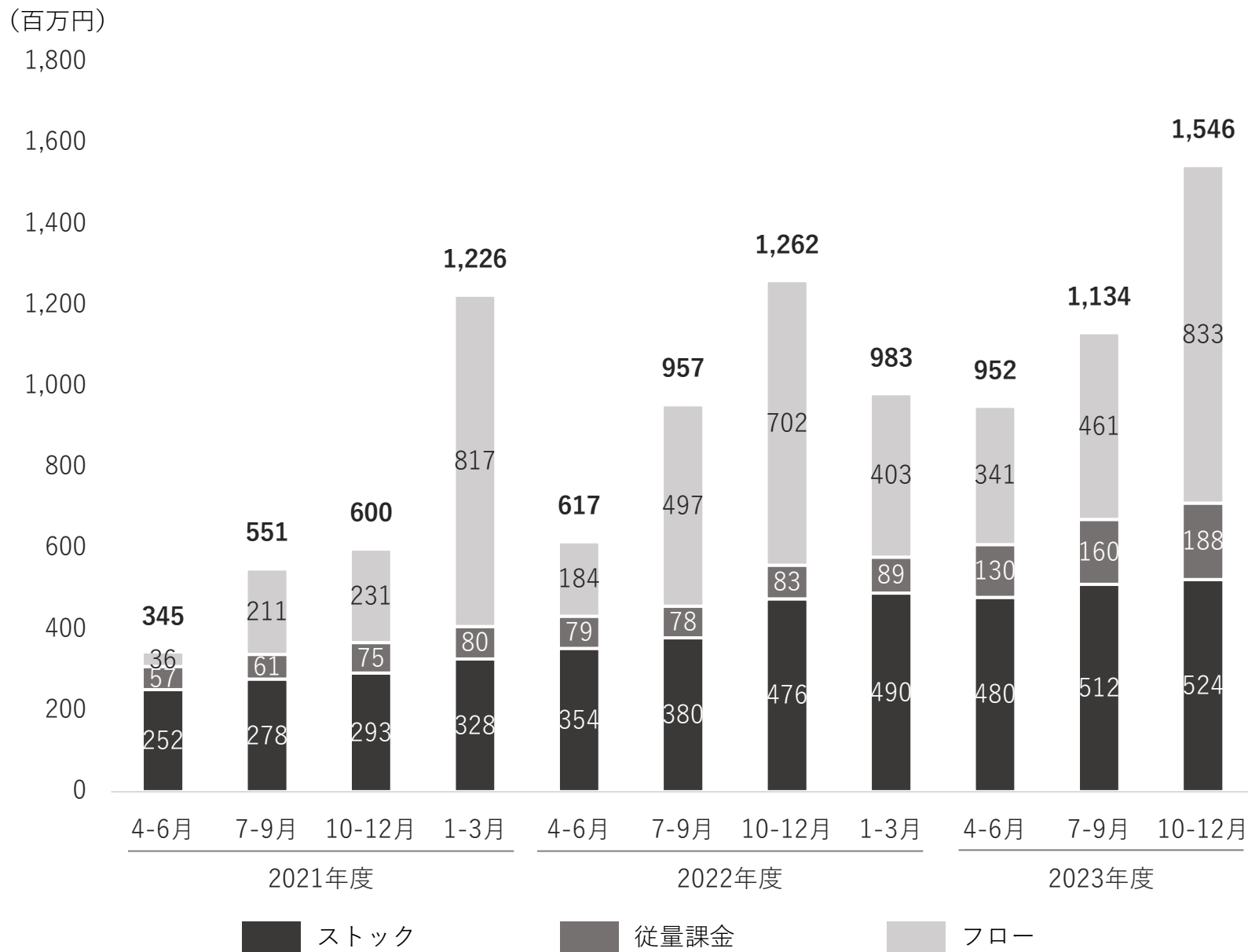
金融インフラのパートナー顧客数及びAUM等の増加により、**ストック収益は前年同期比+25%、従量課金収益は前年同期比+99%と大きく増収**

(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

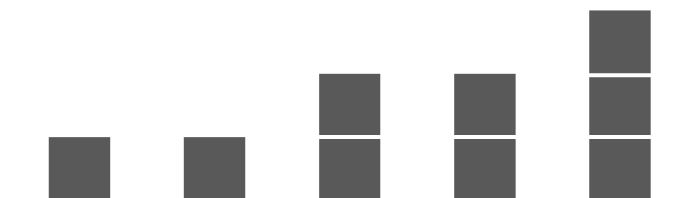
① フロー収益

- 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



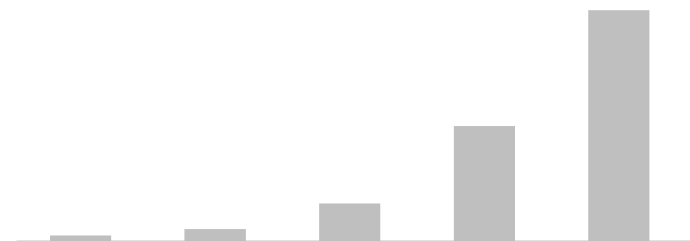
② ストック収益

- 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

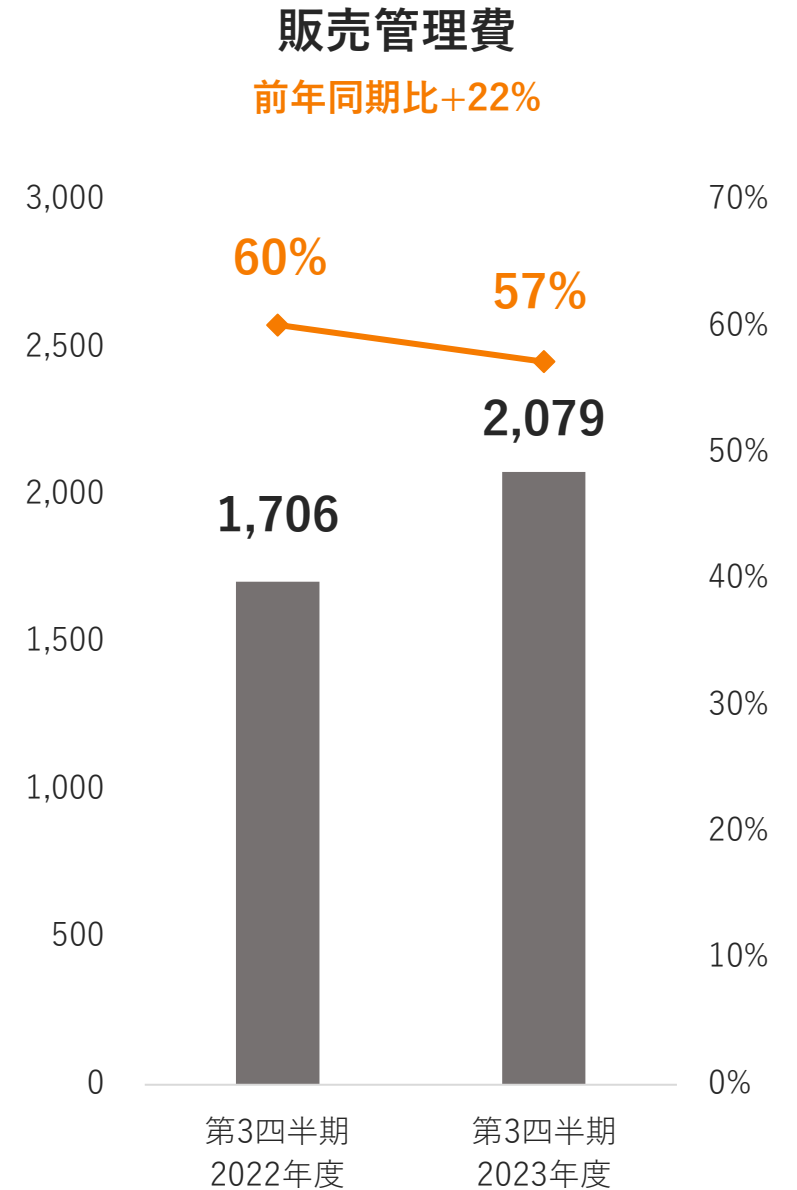
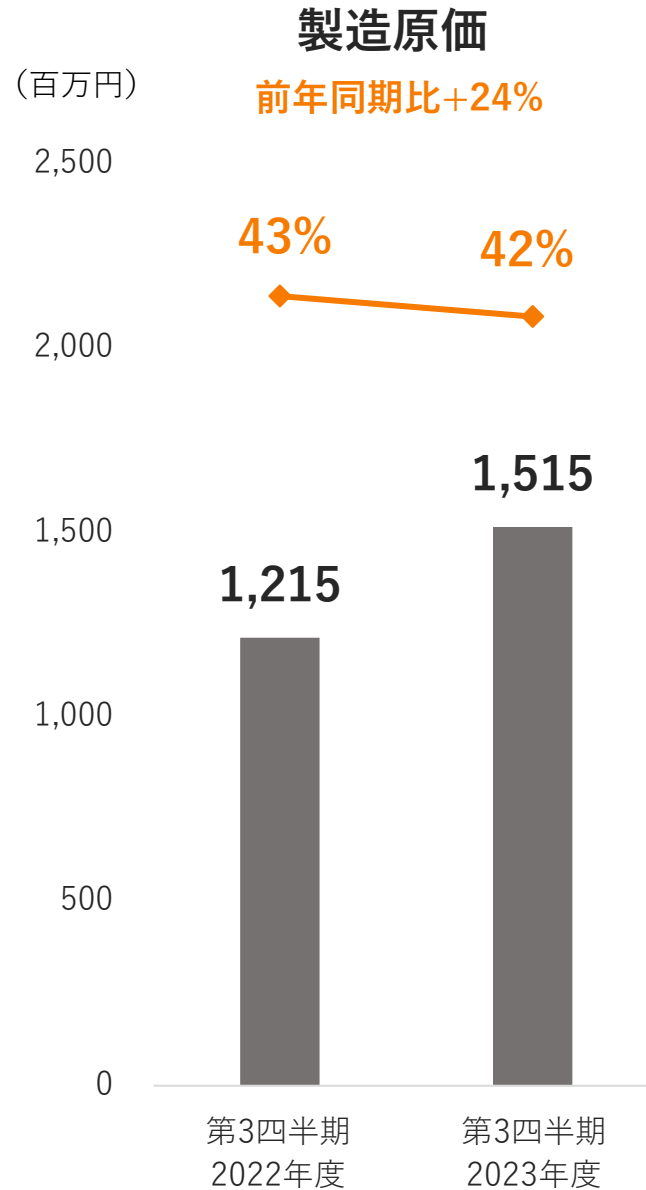
- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



製造原価及び 販売管理費

製造原価は、前年同期比+24%にとどまり、製造原価率は42%に低減

販売管理費も、前年同期比+22%に留まり、対売上高比率は57%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+28%**であったのに対し、**費用の増加率は+23%に留まる**

(百万円)

前年同期比+23%

4,000

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2,921

3,595

384

214

344

597

1,119

261

555

149

369

799

1,373

347

第3四半期
2022年度

第3四半期
2023年度

その他（前年同期比+45%）

- 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▲30%）

- 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+7%）

- 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7%増にとどまる

業務委託費（前年同期比+34%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

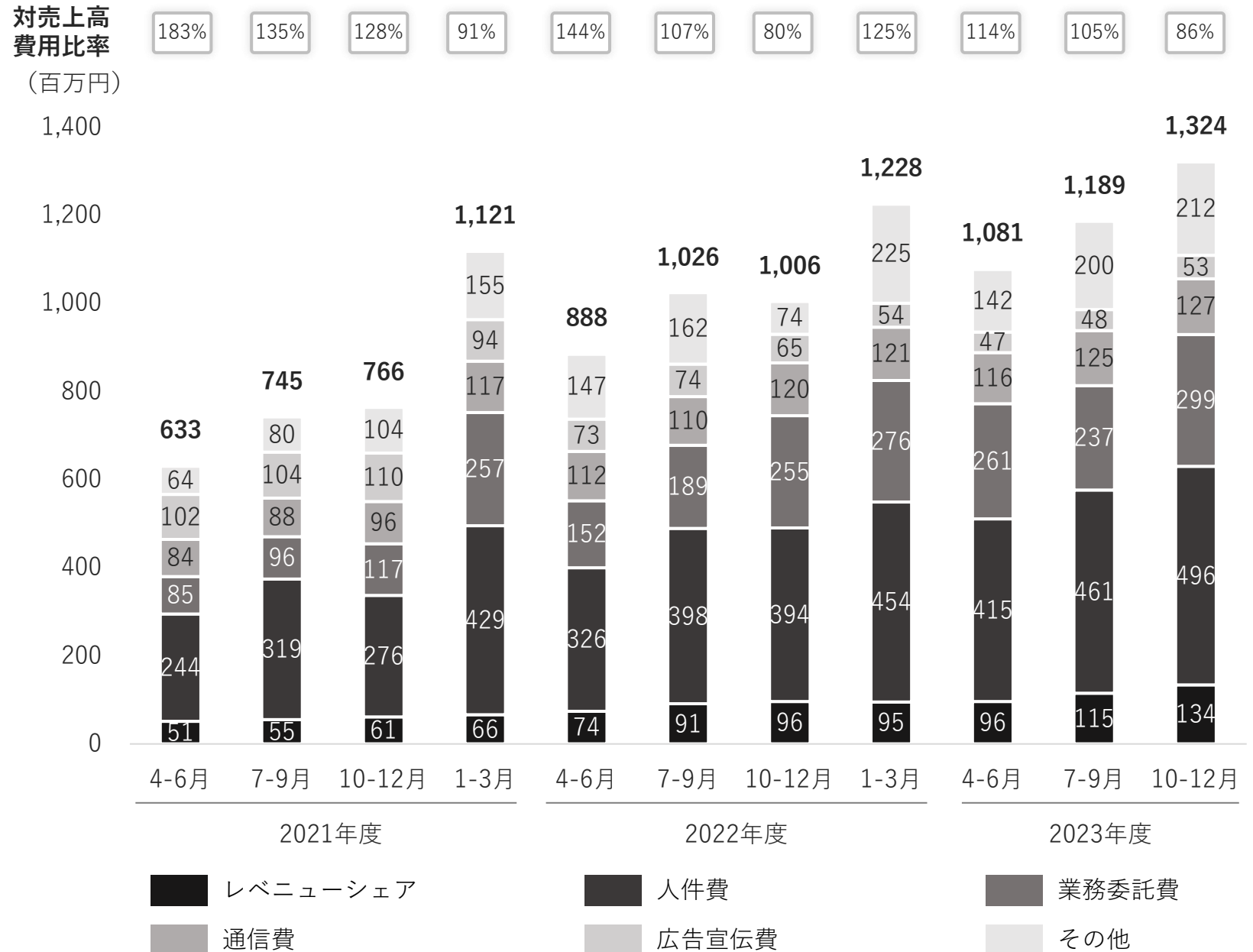
人件費（前年同期比+23%）

- 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+33%）

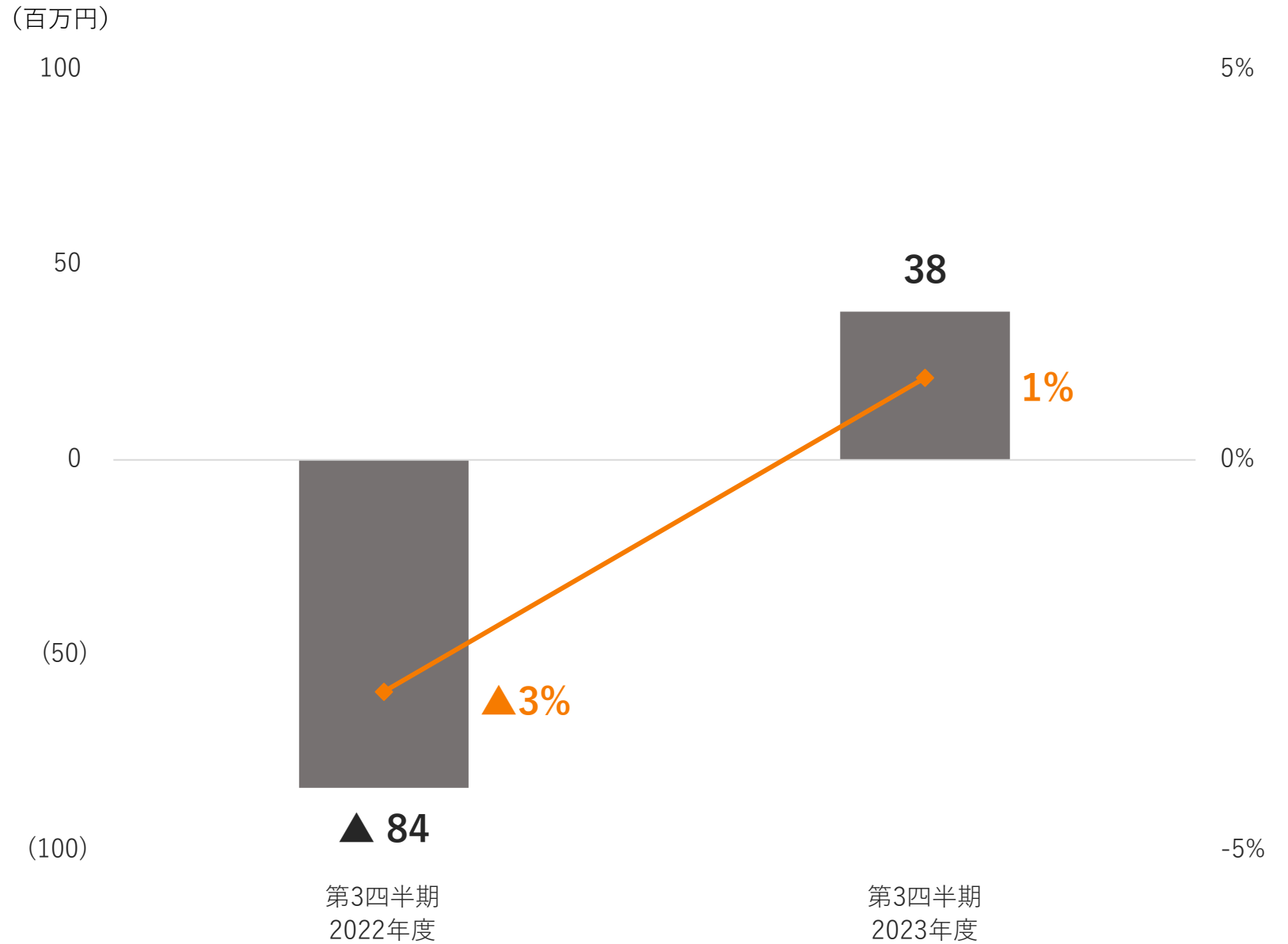
- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

費用内訳の推移

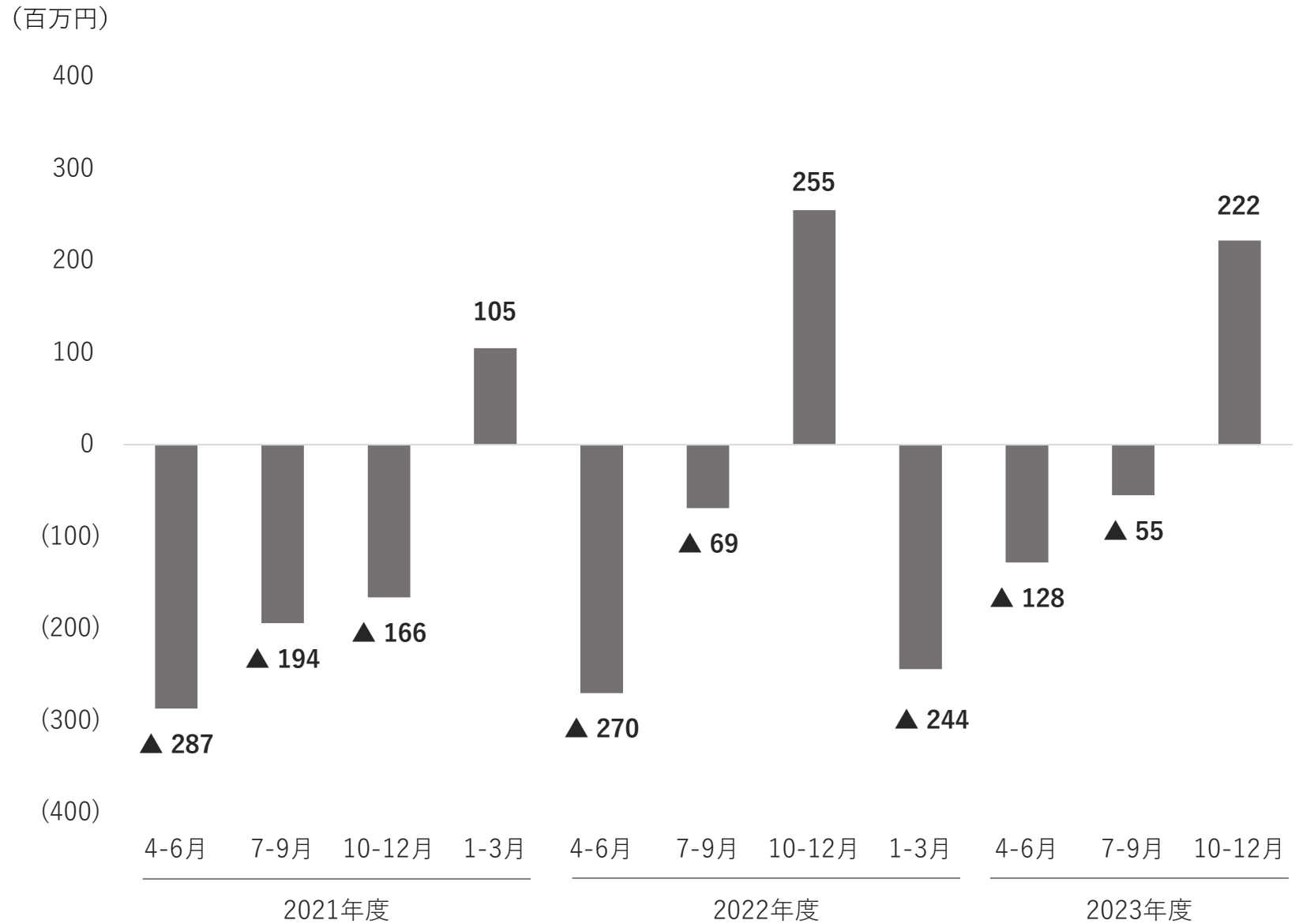


営業損益

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、**営業黒字化を達成**



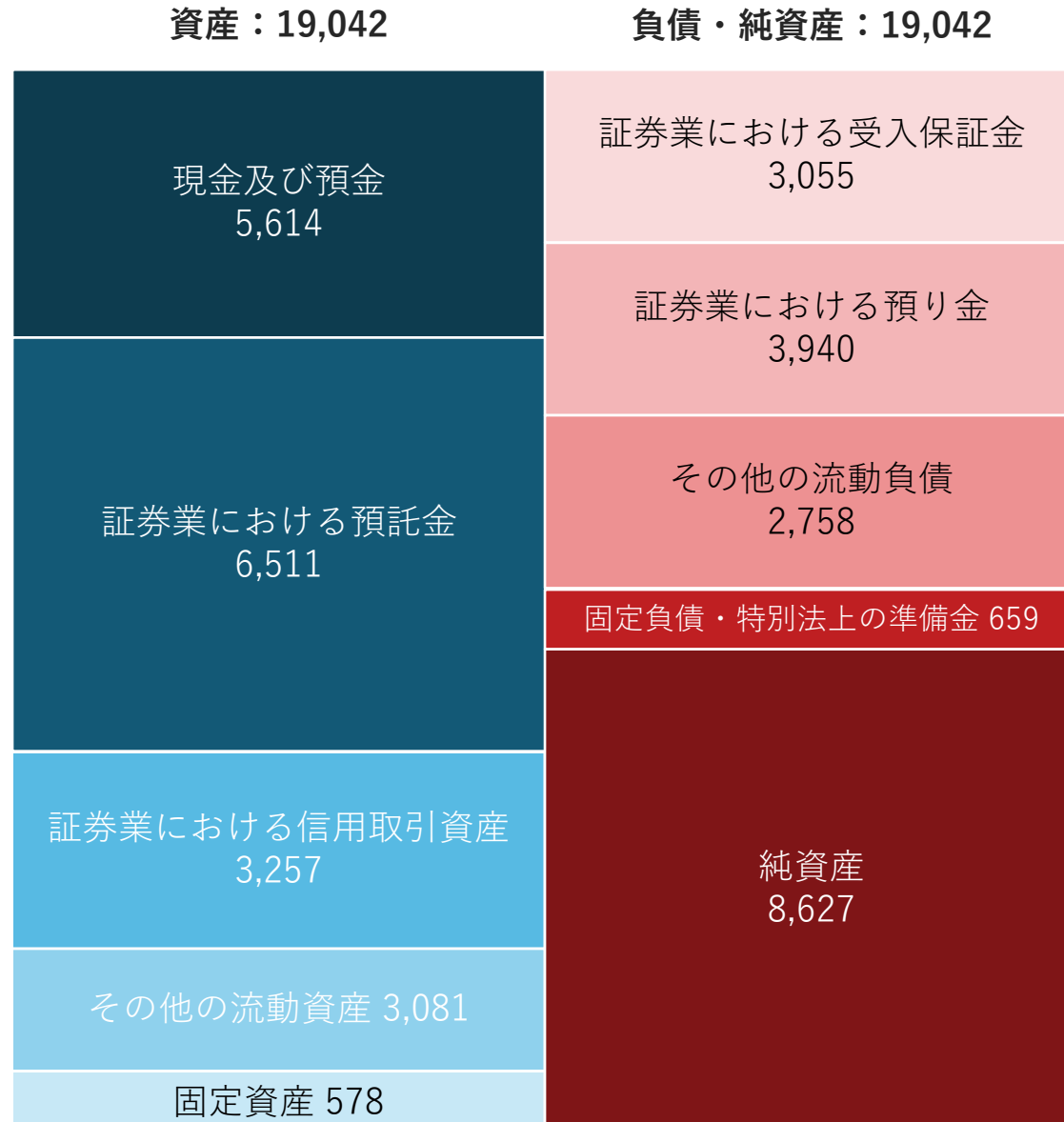
営業損益 の推移



バランスシート の状況

2023年12月末時点で約56億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)



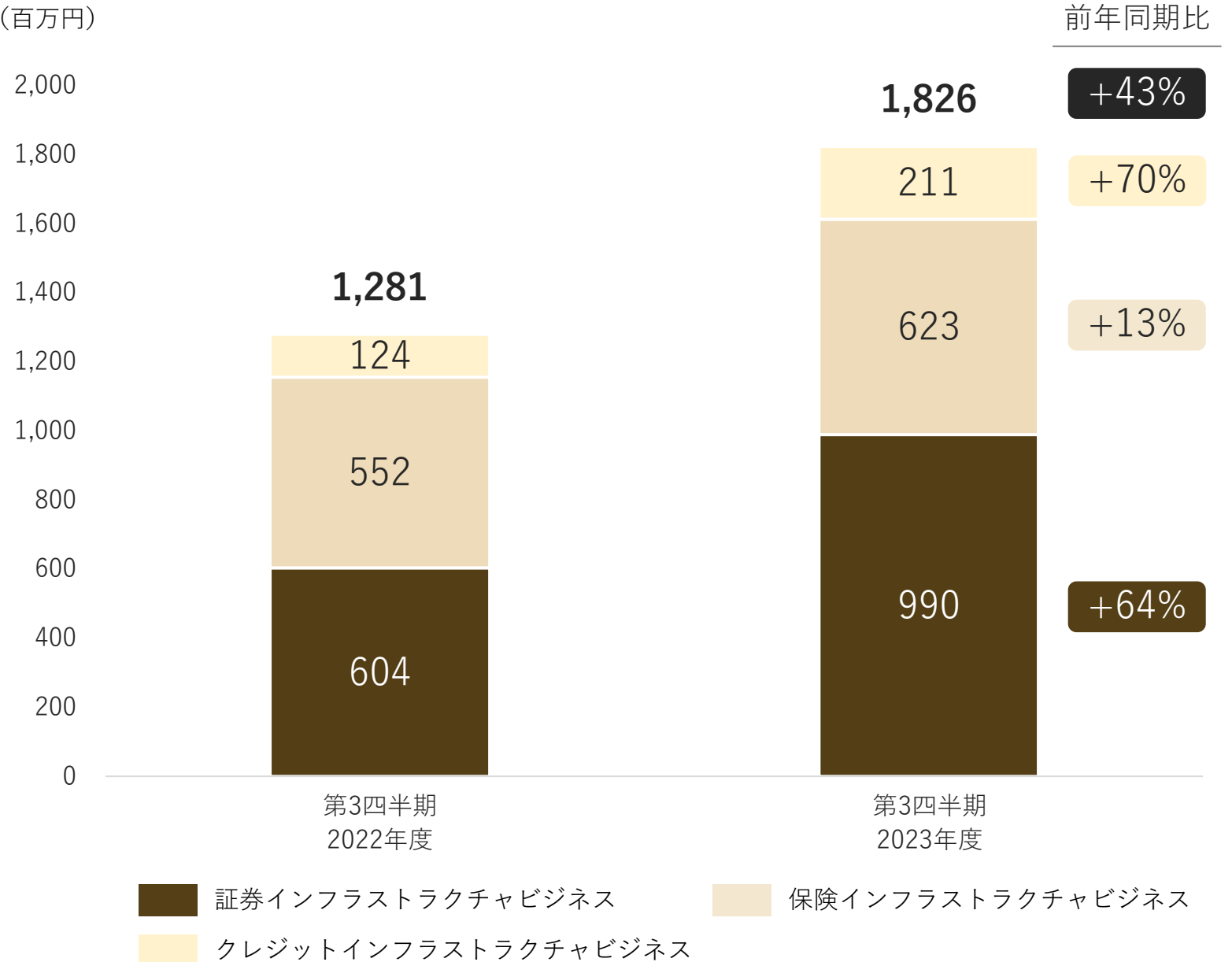
セグメント別四半期業績

QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

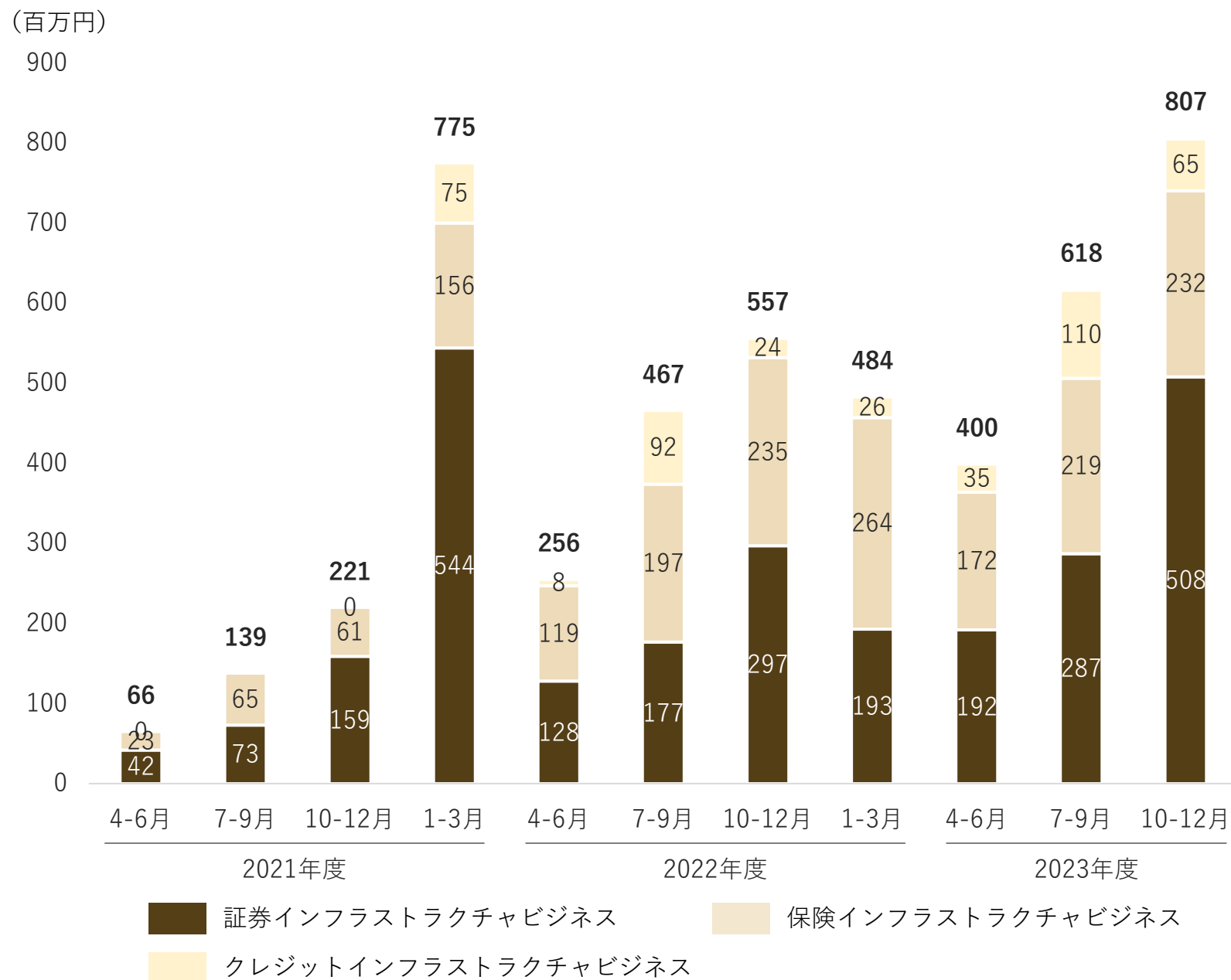
ビジネス別の 売上高

全ビジネスともに成長し、
売上高は前年同期比+43%
の1,826百万円を計上

(百万円)



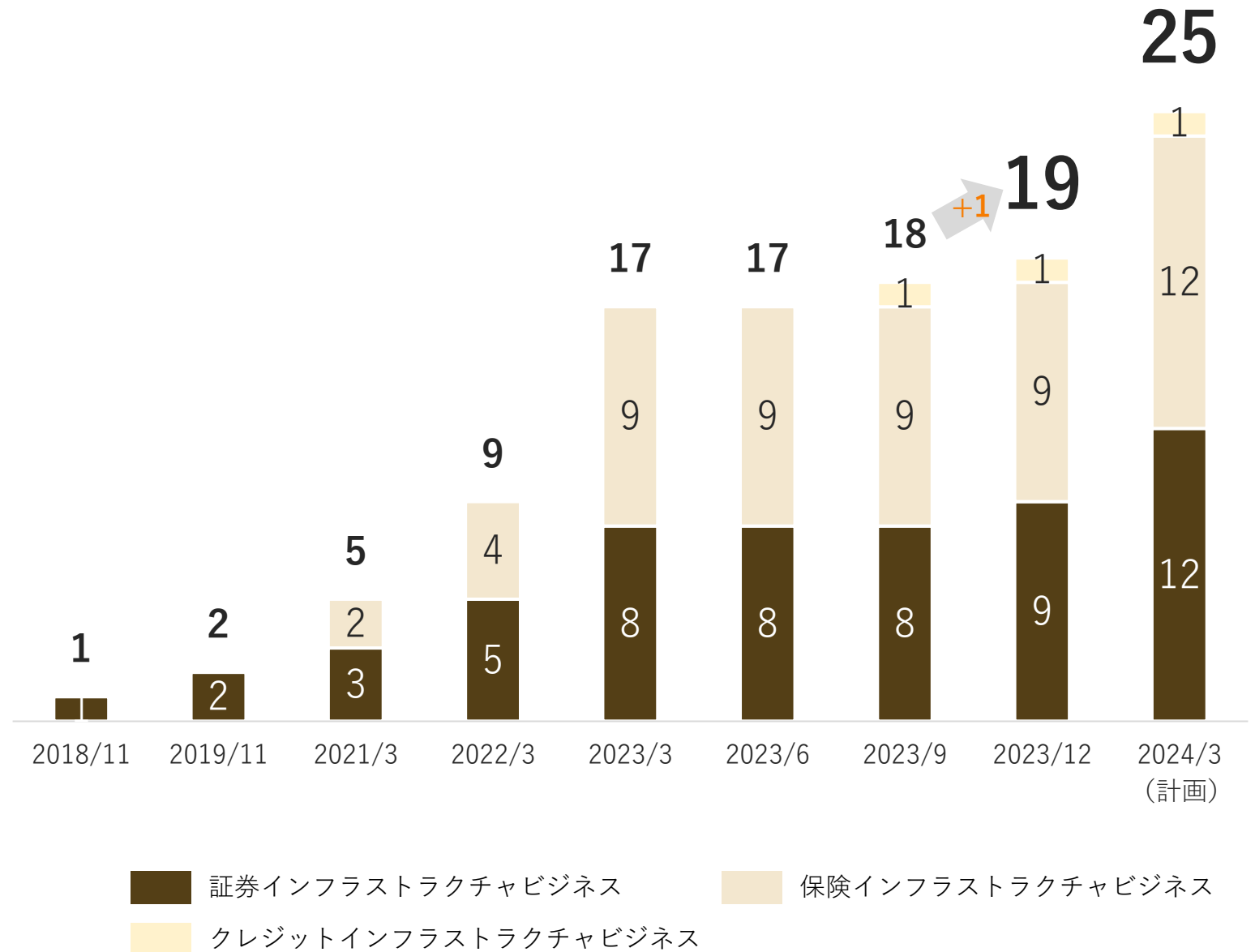
ビジネス別の 売上高推移



金融インフラのパートナー数

証券領域において、2023年11月にIFAのアンバーAMがBaaSを導入し、1件増加

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3件から下振れる見込み



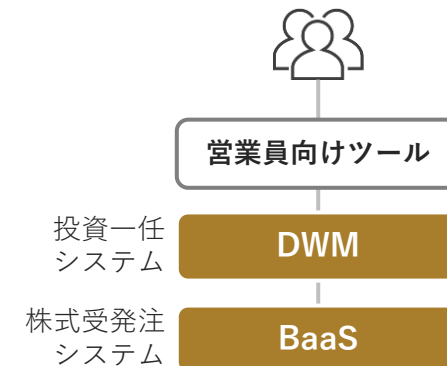
証券インフラの注力領域

証券インフラでは、3つの取組パターンが存在

デジタル・ウェルスマネジメント（DWM）が引き続き成長をけん引することに加えて、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、本年度4件の新規ローンチを目指す

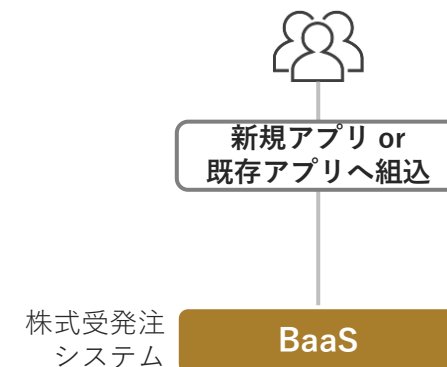
デジタル・ウェルスマネジメント（DWM）

- 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するもの
- 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
- パートナー例：ニッセイAM、ファイナンシャルスタンダード



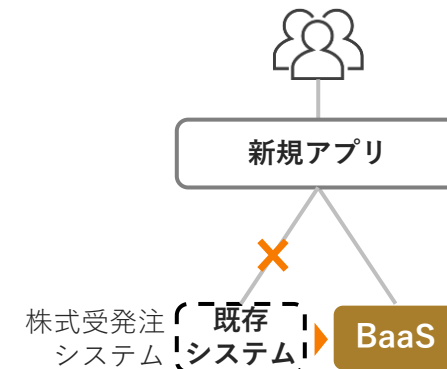
組込型投資サービス

- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが、既存の顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓するもの
- 既存サービスの中から投資サービスを利用可能にする等、パートナーに合った投資サービスの開発を企画から支援
- パートナー例：クレディセゾン、セブン銀行



システム移管

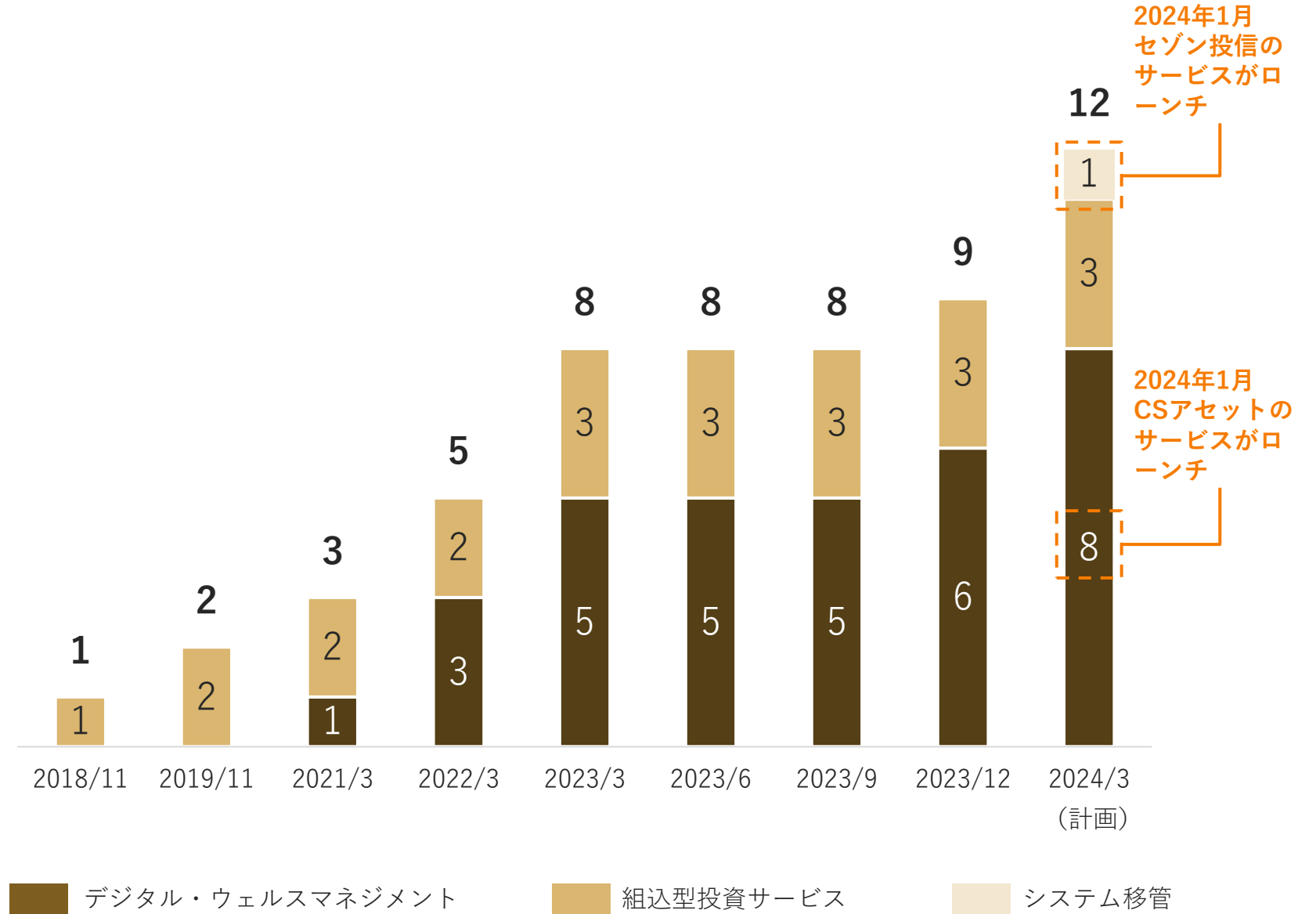
- 既に顧客の口座を保有している金融機関が、既存システムからBaaSへ移管するもの
- 基幹システムの移行と合わせて、ユーザー向けアプリケーションも刷新することで、サービスのDXも同時に実現
- パートナー例：セゾン投信



証券インフラのサービス数

2023年11月にアンバーAMのサービスがローンチし、本四半期末時点でのサービス数は9件に

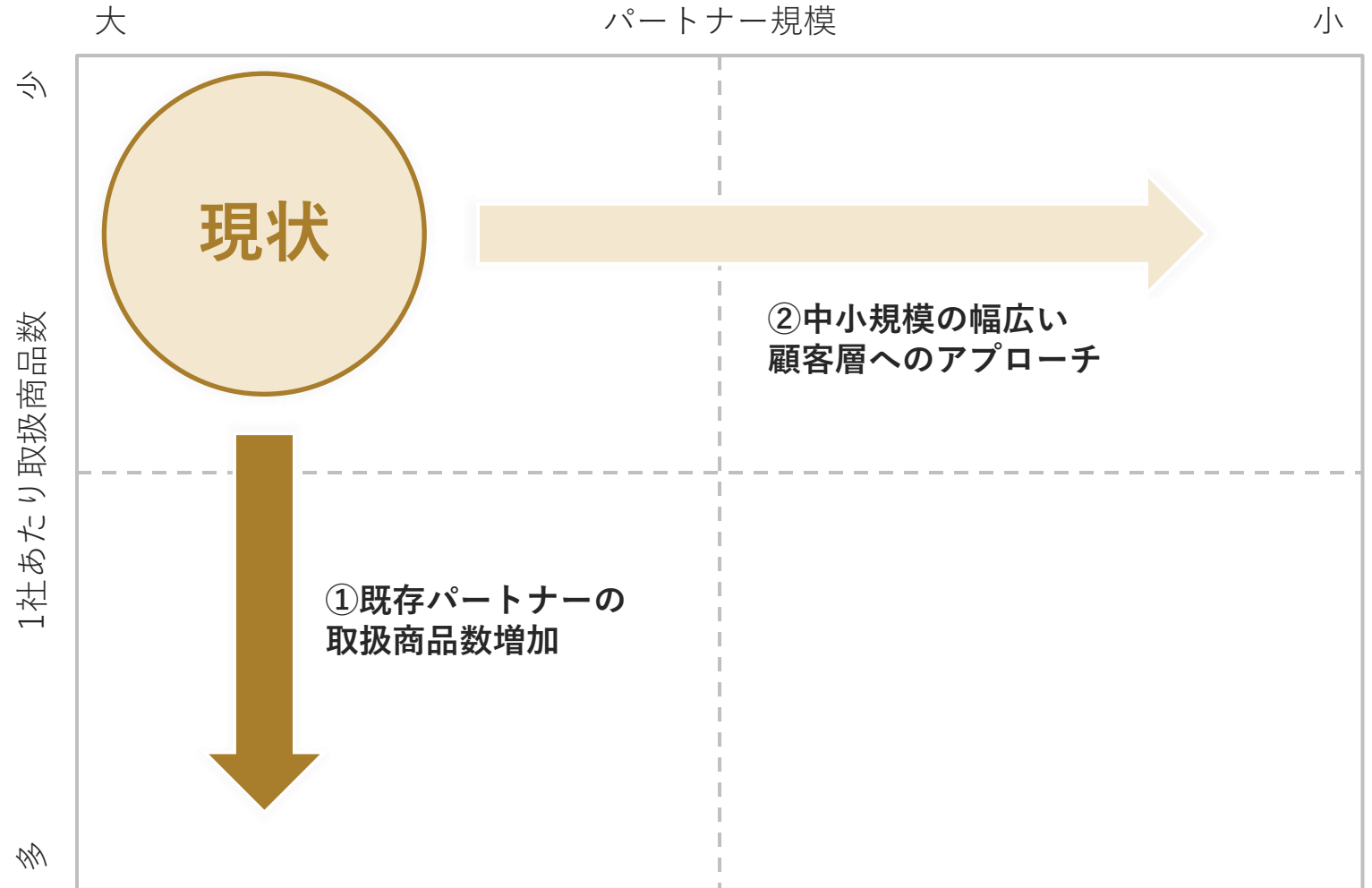
更に2024年1月にセゾン投信とCSアセットのサービスがローンチしており、目標の12件に向けては順調に推移



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

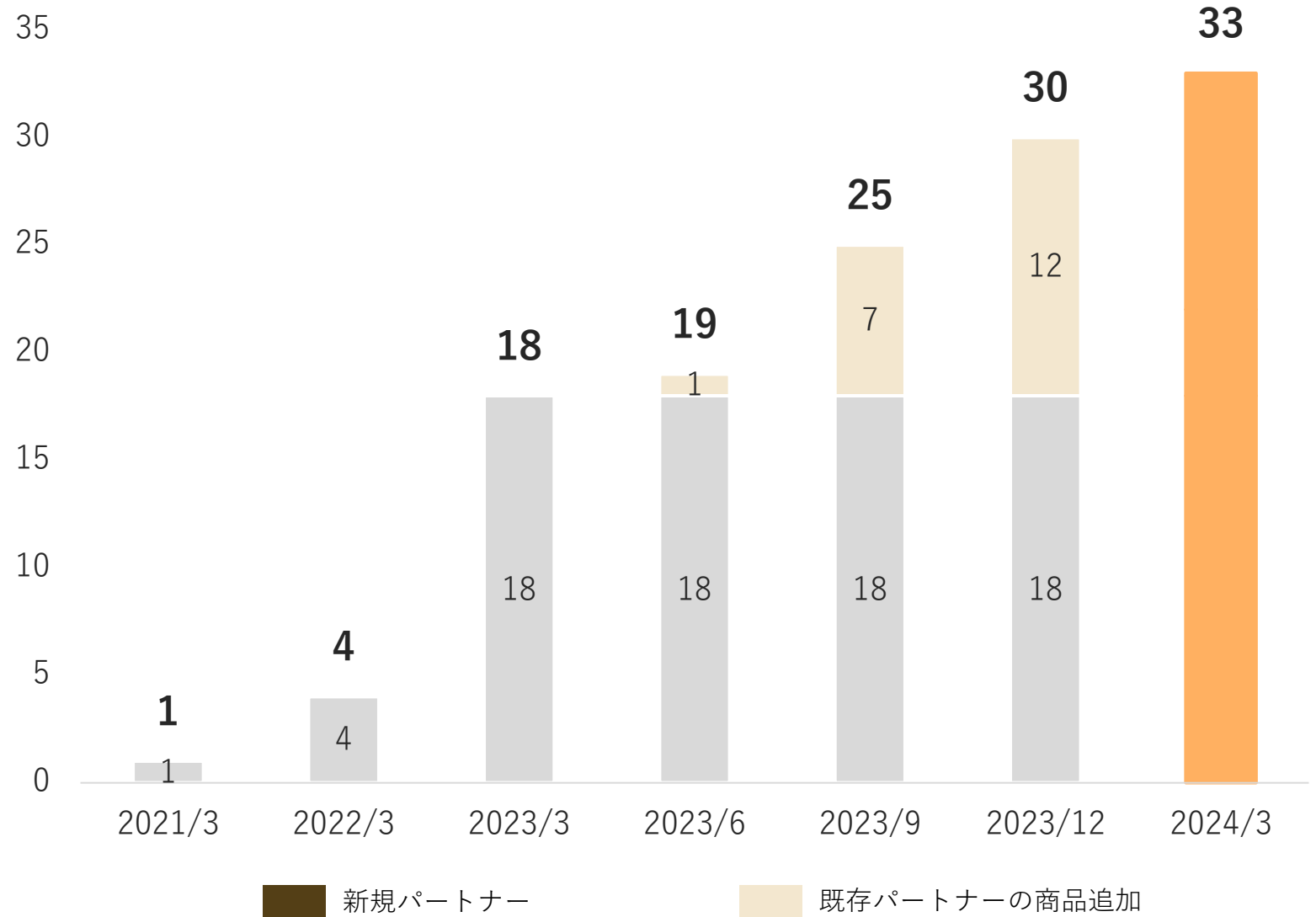
①既存パートナーの取扱商品数を増やしていくことに注力しつつ、②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた機能拡充を行う方針



取扱商品数の 拡大

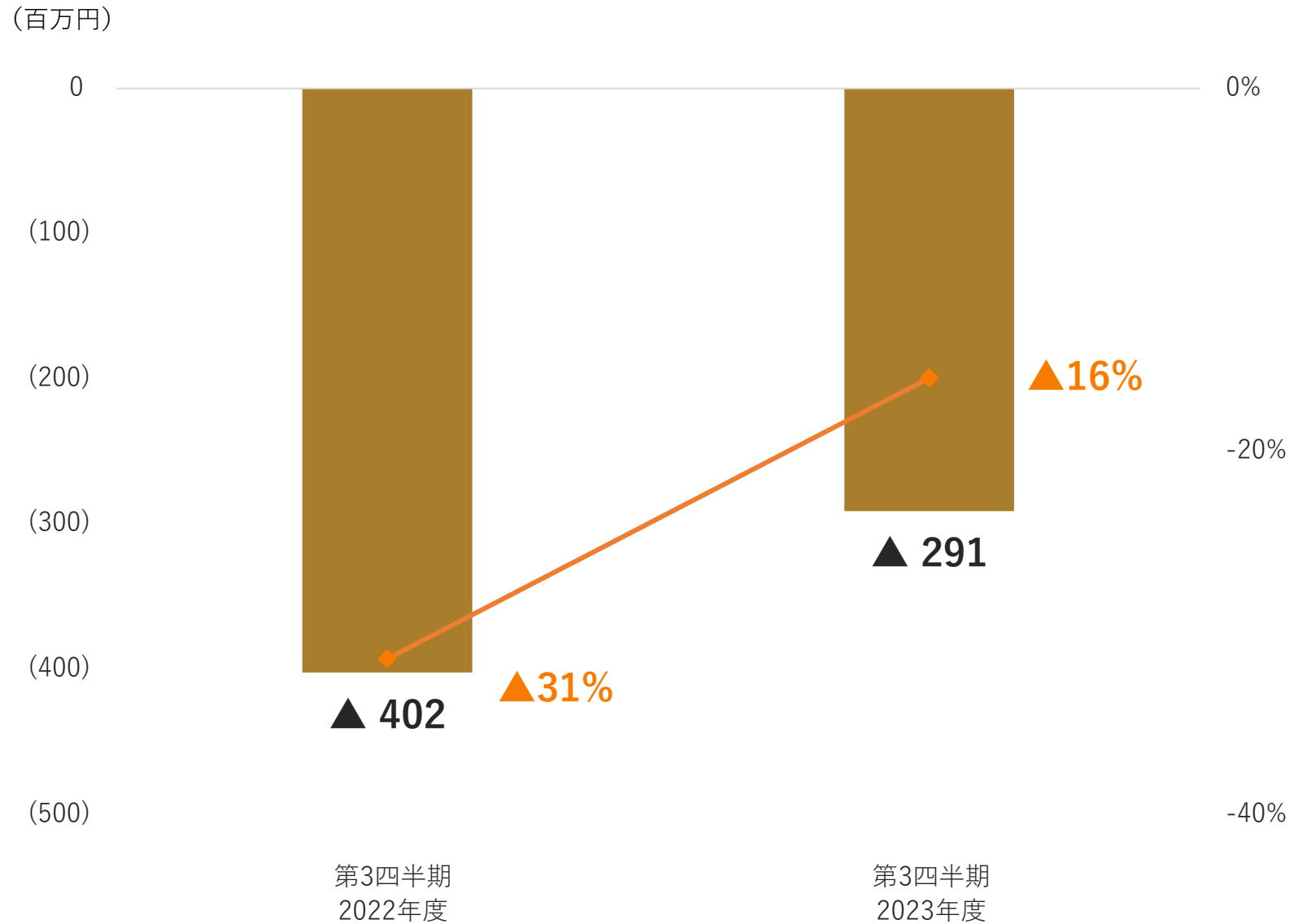
本四半期は、ニッセイプラス少額短期保険をはじめ既存パートナーが5商品を追加したことで、取扱商品数は25から30へ

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



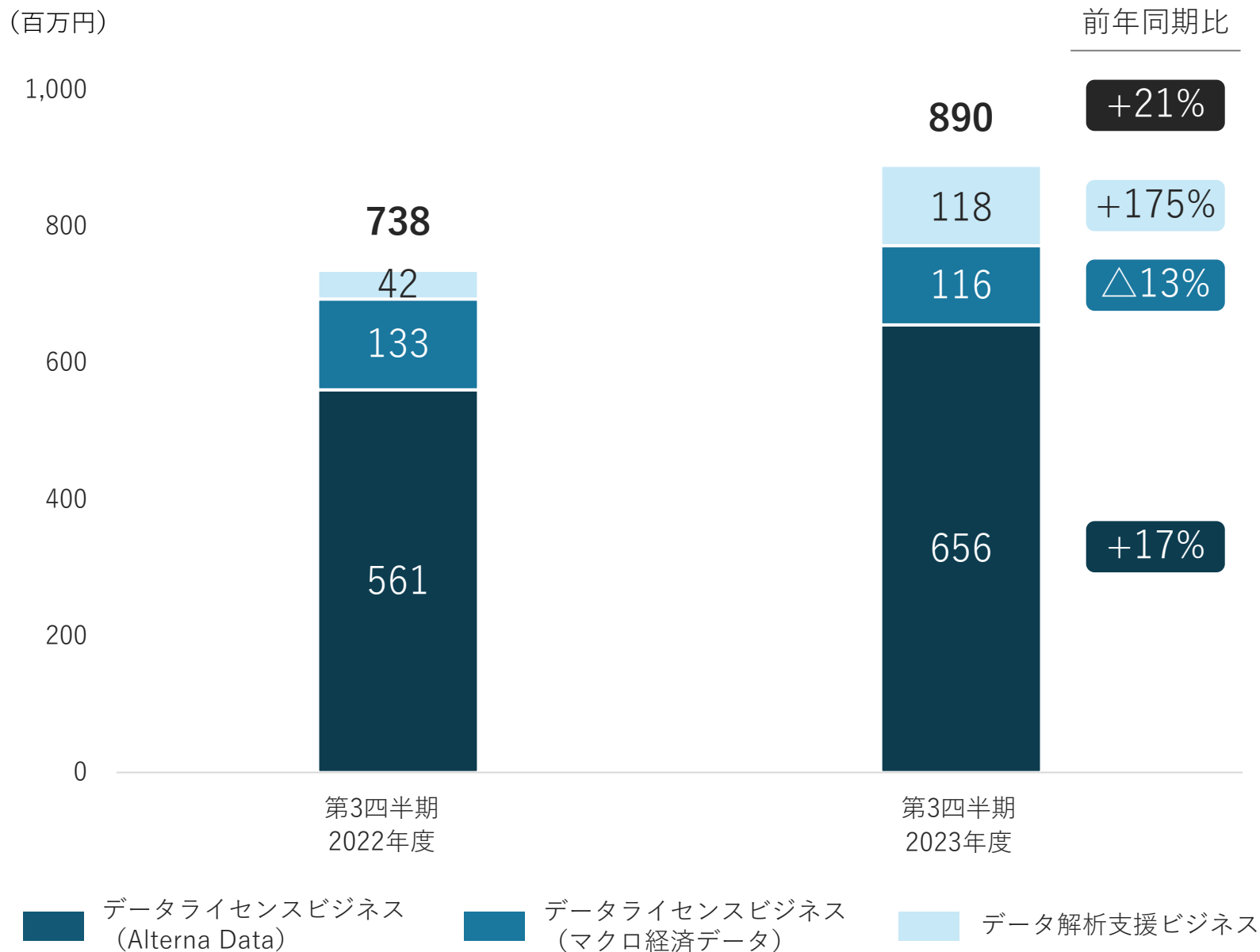
営業利益（率） の推移

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▲31%から▲16%へ改
善**

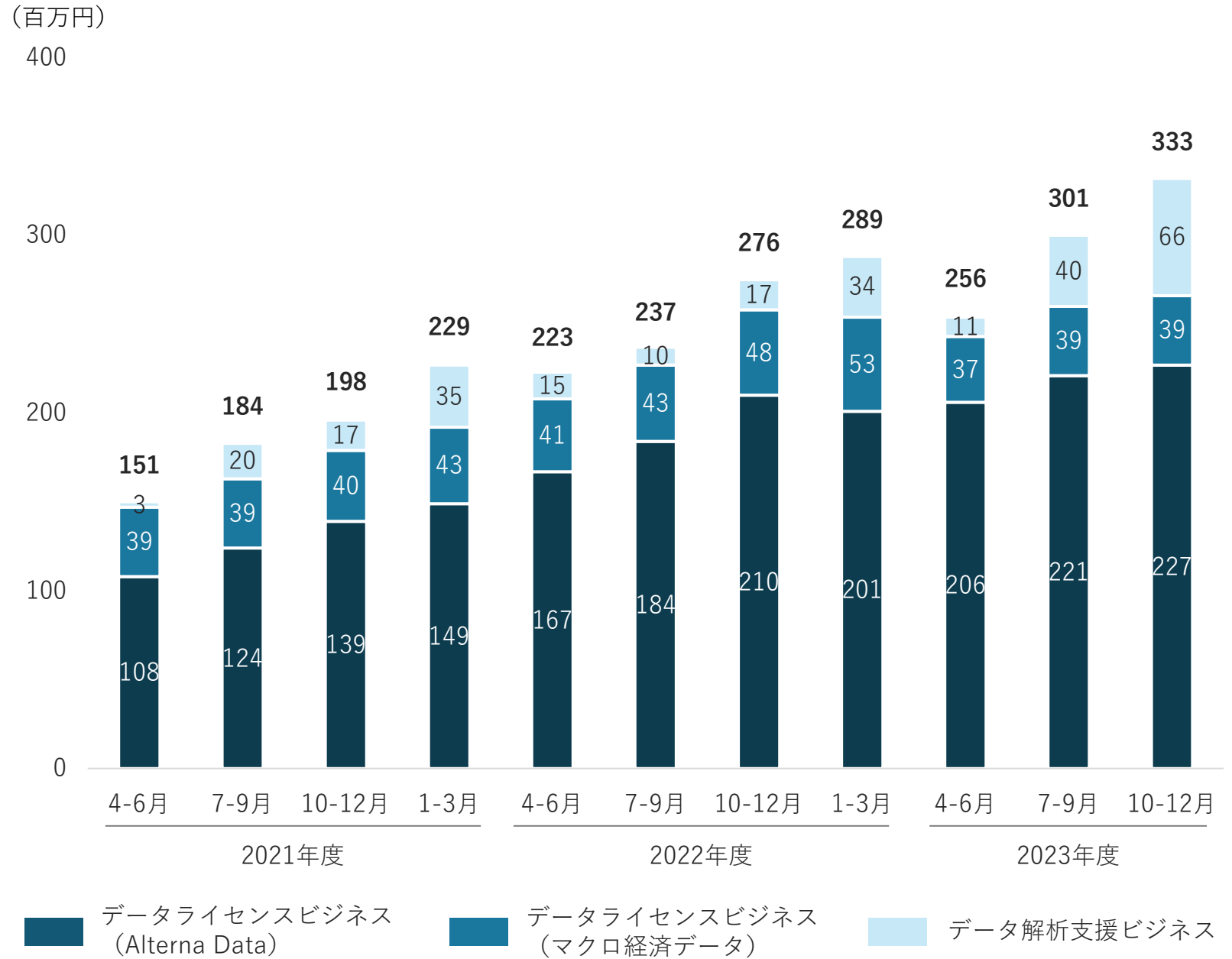


ビジネス別の売上高

企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+17%と成長した結果、**売上高は前年同期比+21%の890百万円**を計上

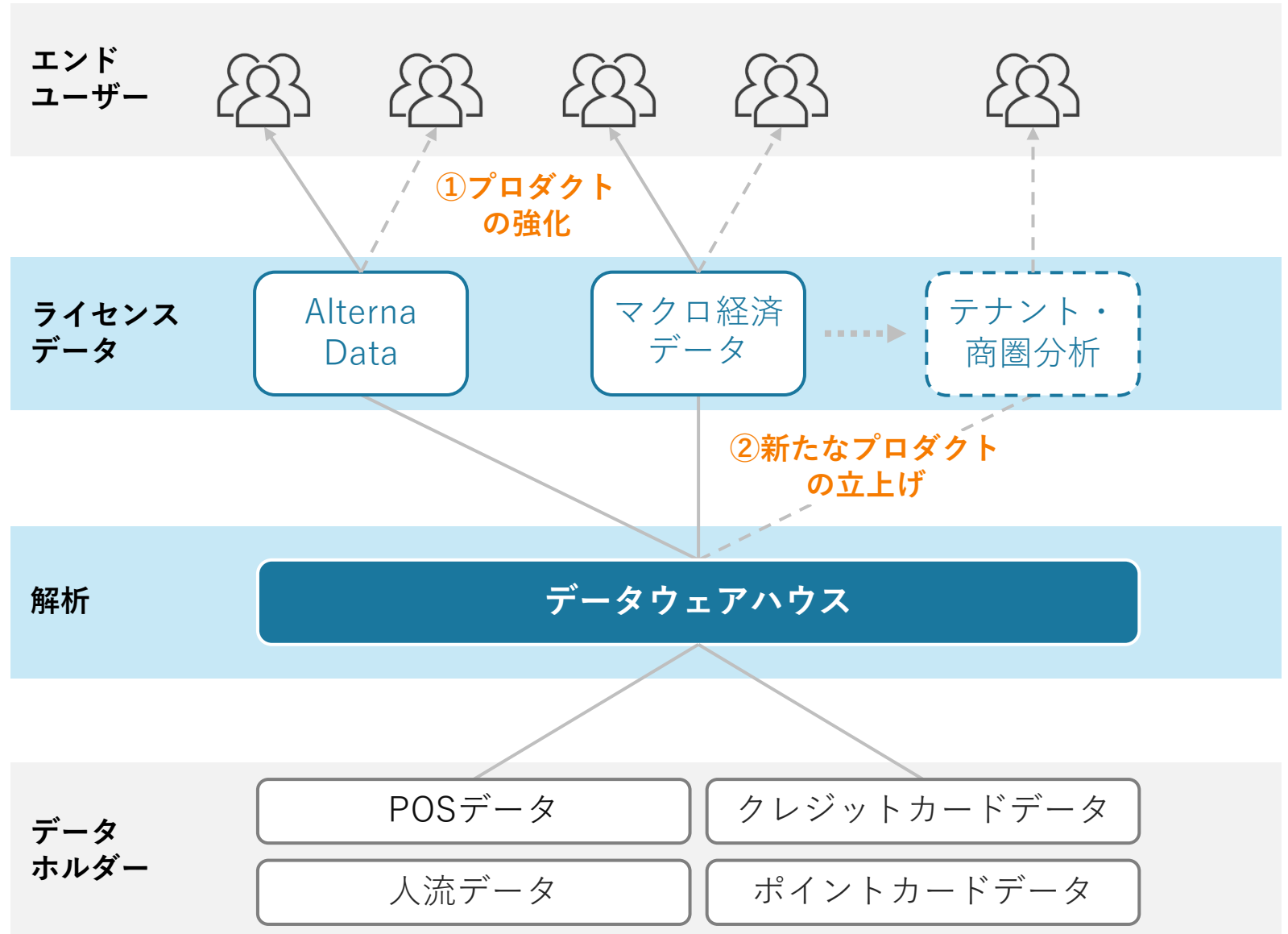


ビジネス別の 売上高推移



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



マクロ経済データの強化

これまでマクロ経済データとしては、「日経CPINOW」と「JCB消費NOW」を提供してきたが、新たに賃金動向指数「HRog賃金NOW」の提供を開始

NEW



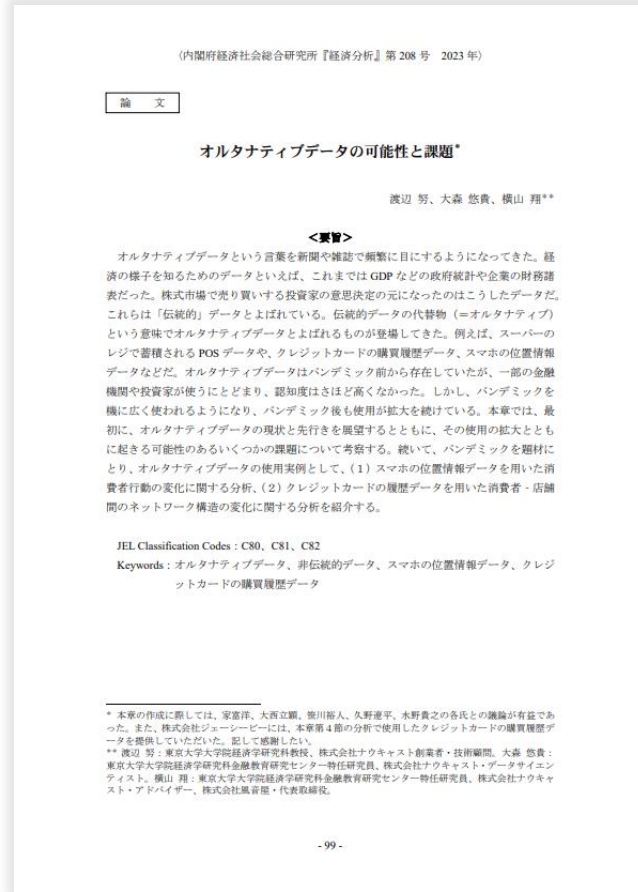
概要	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の属性によって分類 	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告データを使用した募集賃金指数及び求人数指数を提供 職種と都道府県のクロスセル分析が可能
データパートナー	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 	<ul style="list-style-type: none"> JCB 	<ul style="list-style-type: none"> フロッグ
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 	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告データ
頻度	<ul style="list-style-type: none"> 日次 	<ul style="list-style-type: none"> 隔週 	<ul style="list-style-type: none"> 週次

データに関する論文発表

オルタナティブデータ業界発展のために、アカデミック分野での貢献にも注力

内閣府の「経済分析第208号」にて、当社グループ渡辺と大森、アドバイザーの横山氏による共著論文「オルタナティブデータの可能性と課題」を発表

「オルタナティブデータの可能性と課題」



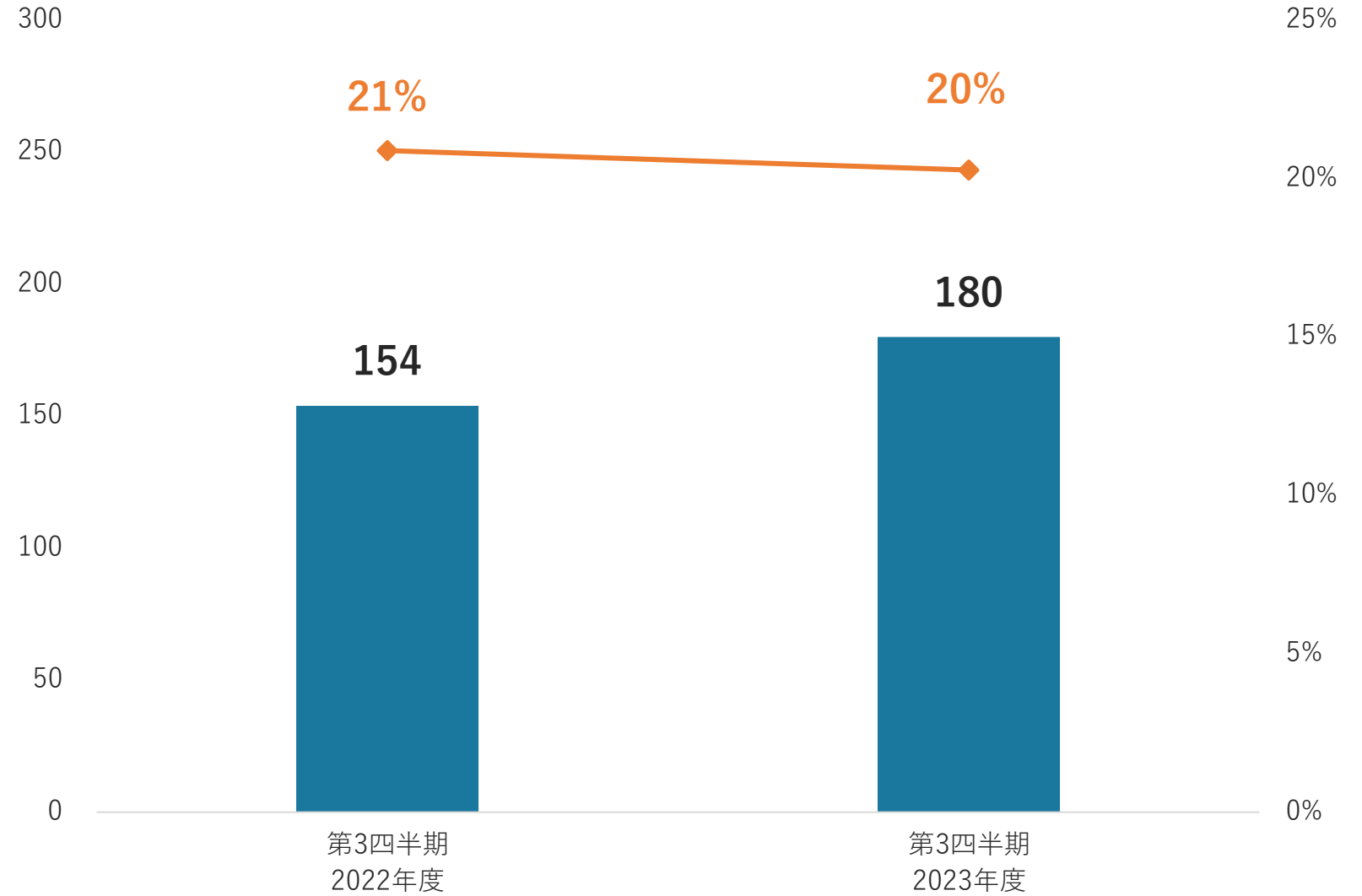
- パンデミックを題材にとり、オルタナティブデータの使用実例として、スマホの位置情報データを用いた消費者行動の変化に関する分析やクレジットカードの履歴データを用いた消費者-店舗間のネットワーク構造の変化に関する分析を紹介

出展：内閣府「経済分析 第208号(企画編集号「景気動向分析の新たな潮流」)(2023年10月)」

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20%へわずかに減少**

(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+12%の916百万円を計上

(百万円)

前年同期比

1,000

800

600

400

200

0

817

81

735

第3四半期
2022年度

916

99

817

第3四半期
2023年度

+12%

+22%

+11%

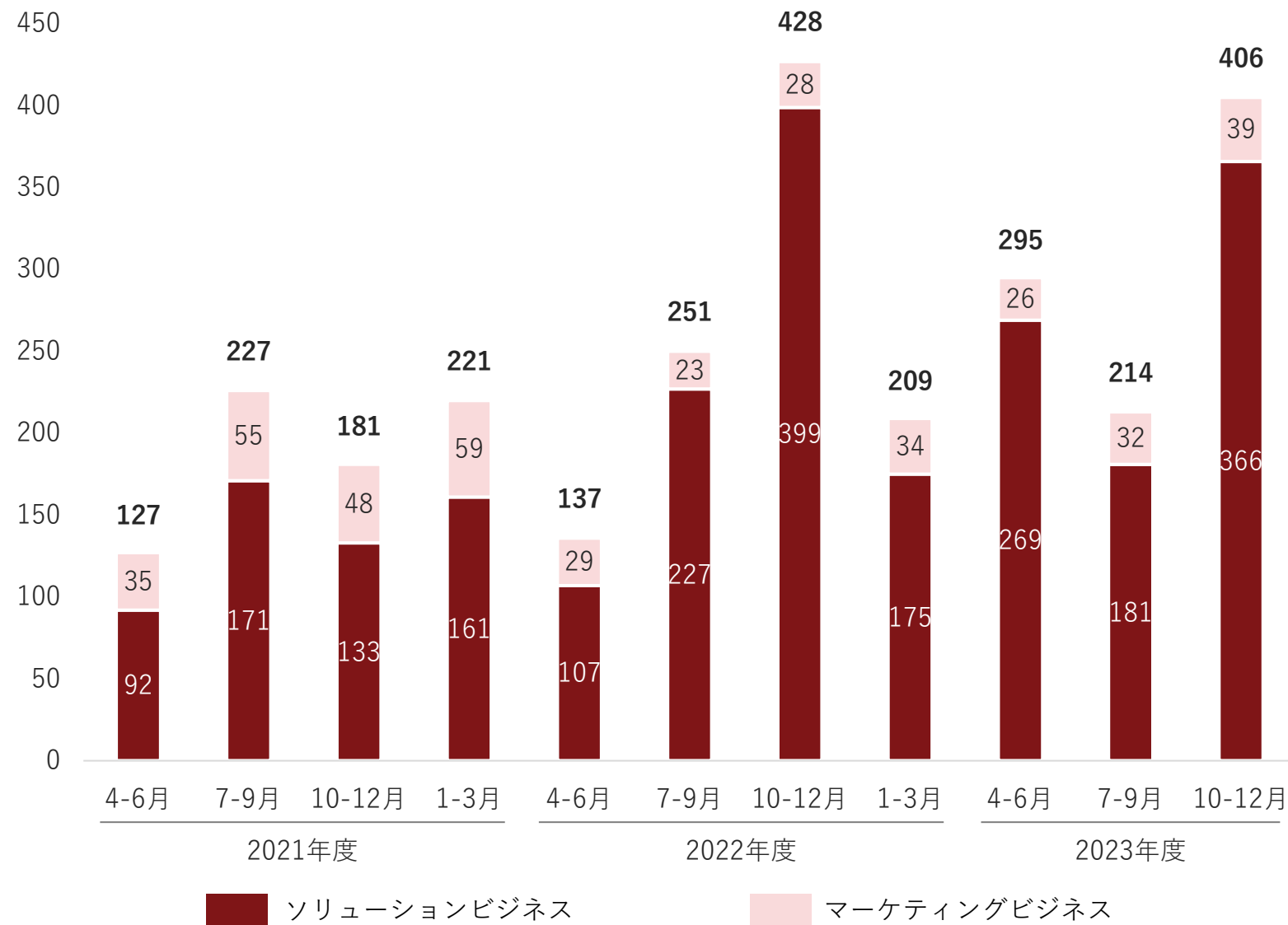
ソリューションビジネス

マーケティングビジネス

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)

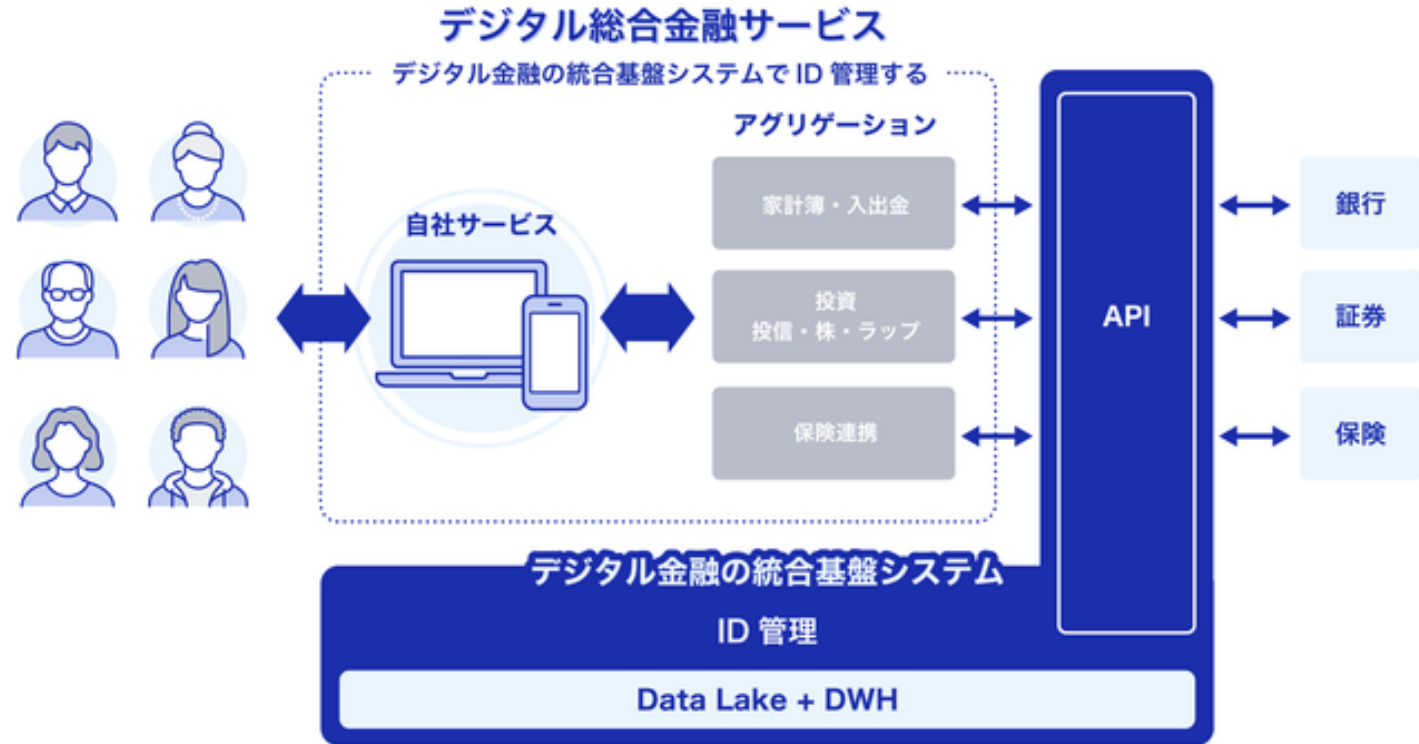


顧客層の拡大

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

営業利益率は12%を計上

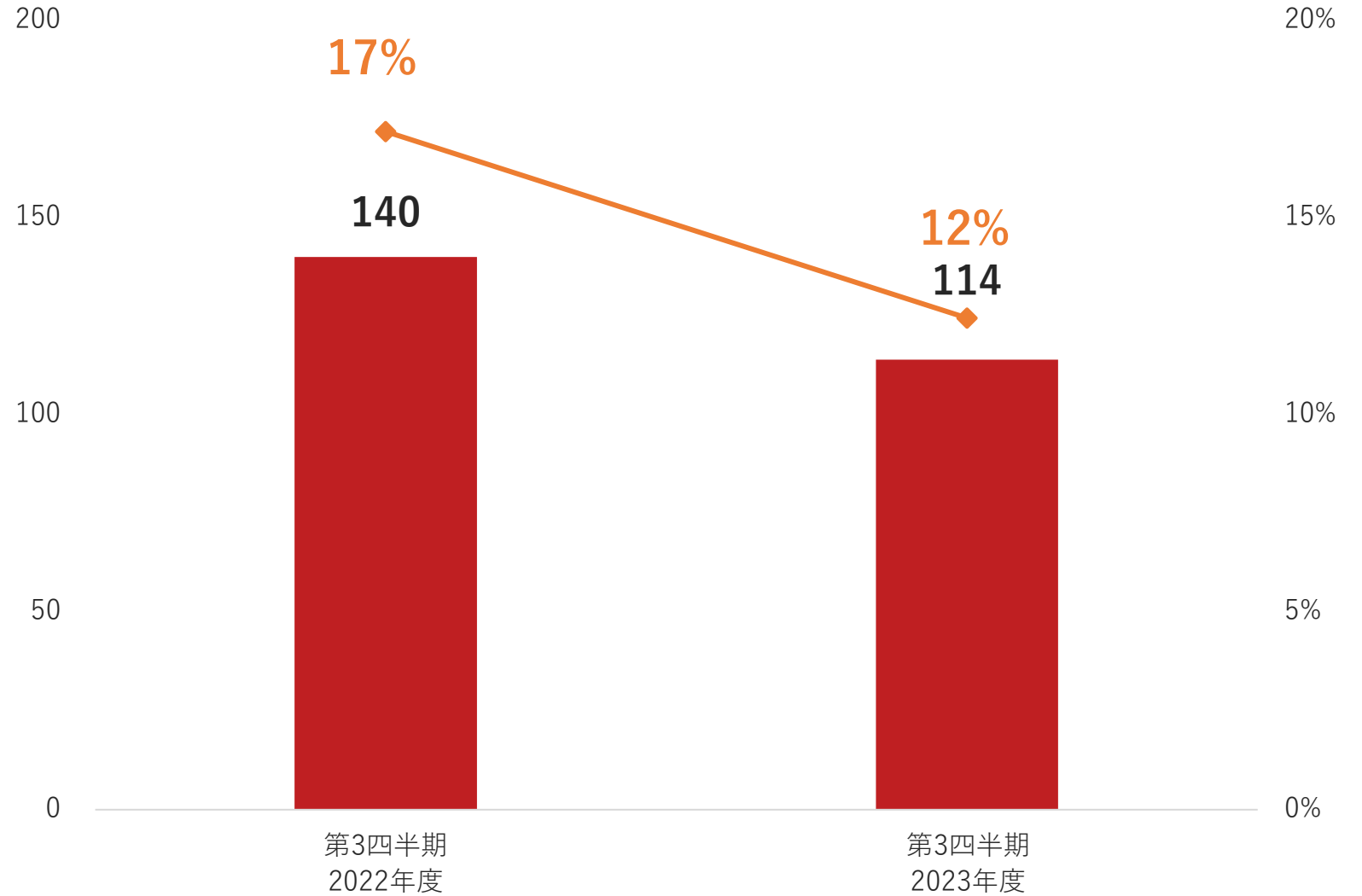
前年同期が一時的に利益率が高かったため、前年同期比では減少しているものの、想定通りに進捗

※参考：セグメント営業利益率

2022年度（通期）：13%

2021年度（通期）：14%

(百万円)



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

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

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

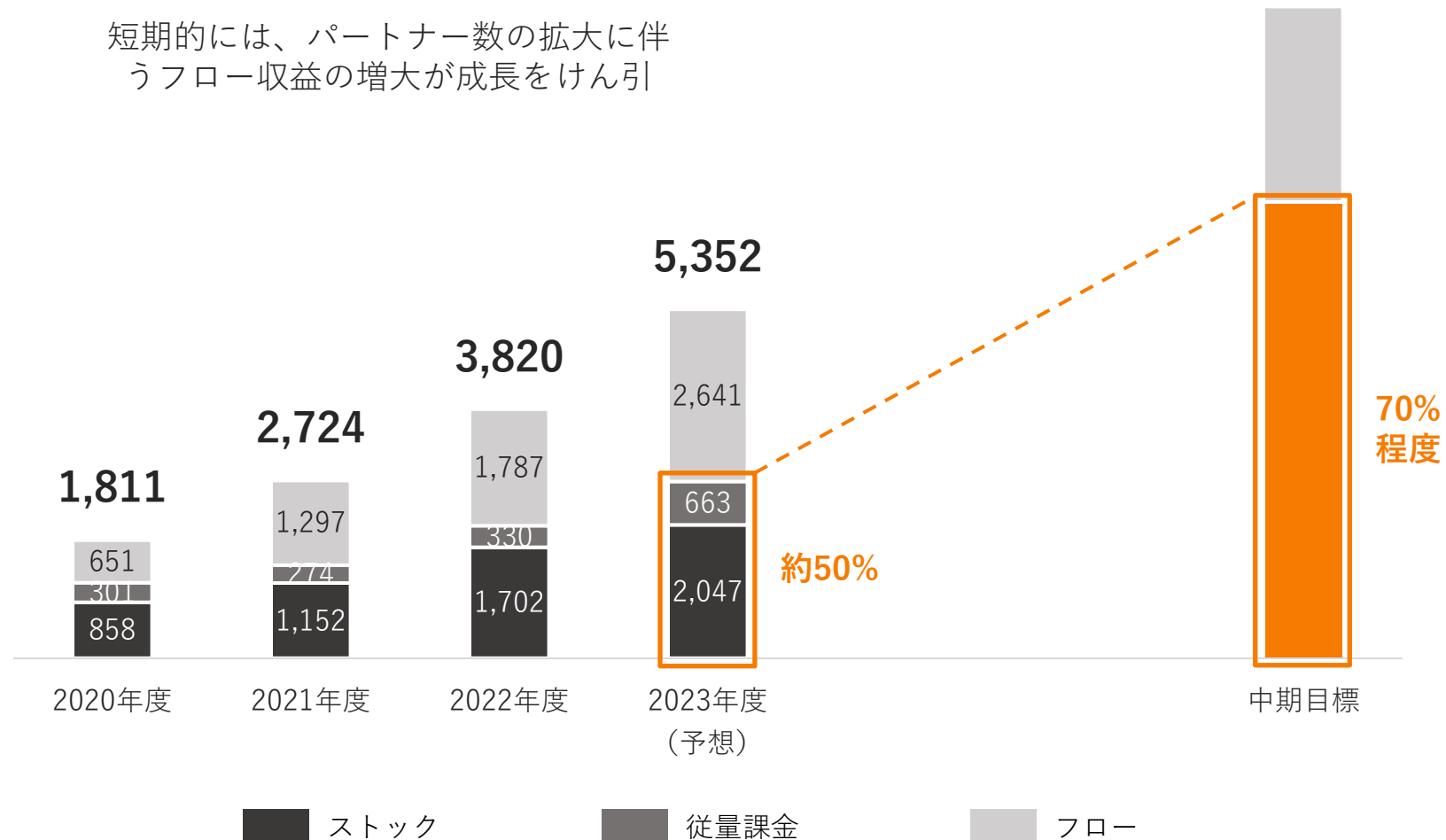
(百万円)

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

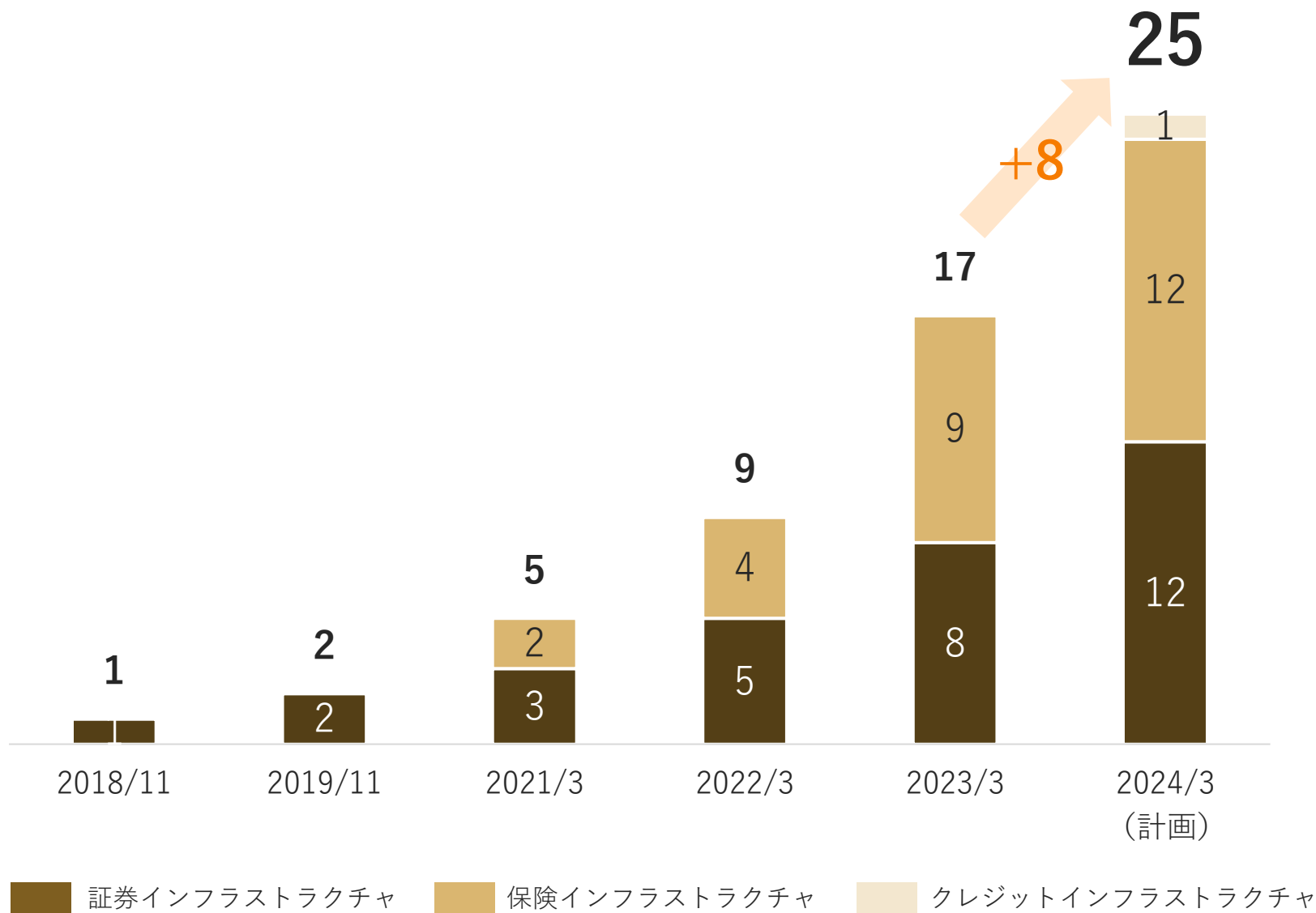
短期

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



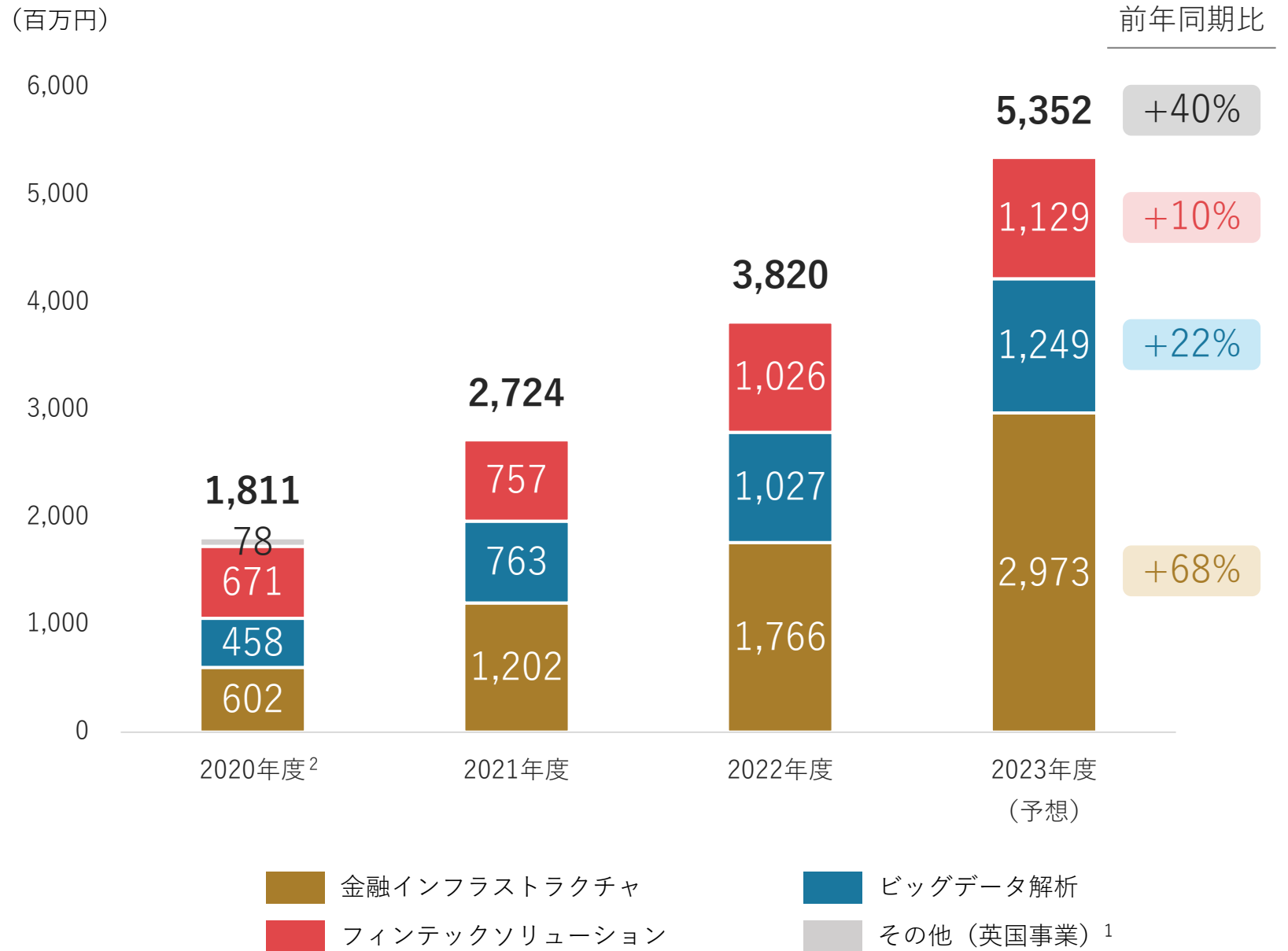
金融インフラの パイプライン

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

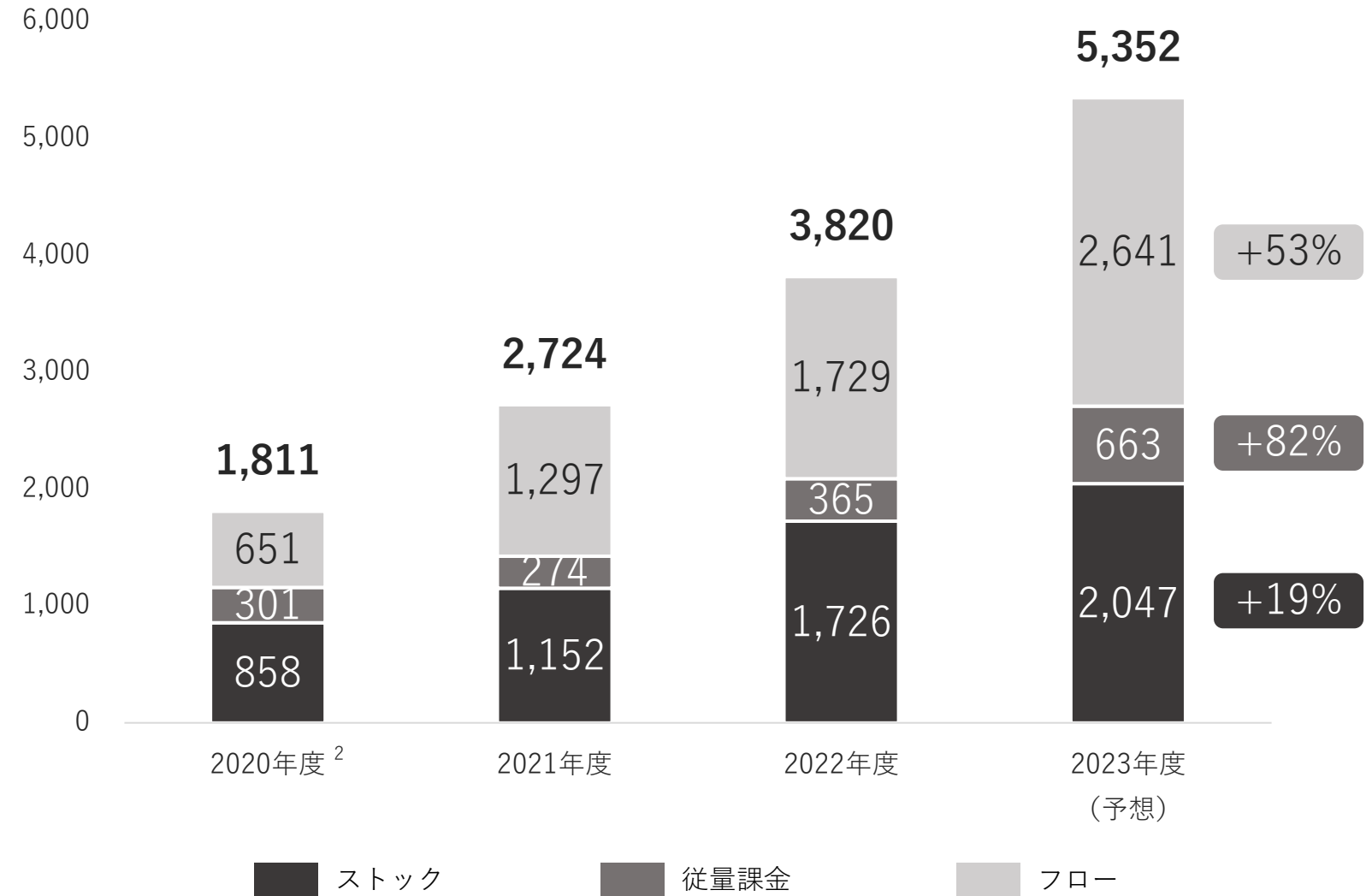
タイプ別の 売上高予想

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

(百万円)

前年同期比

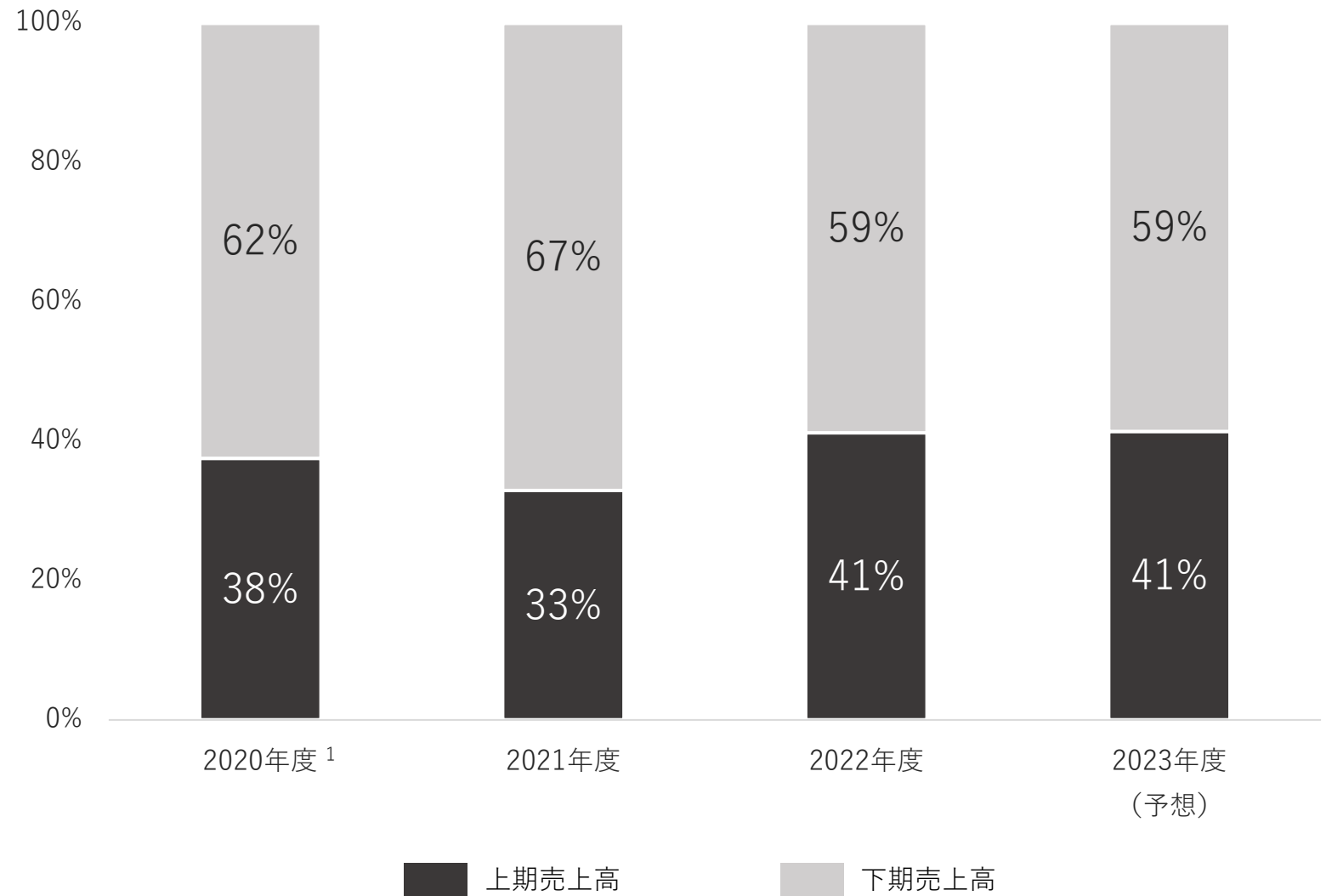


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く

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

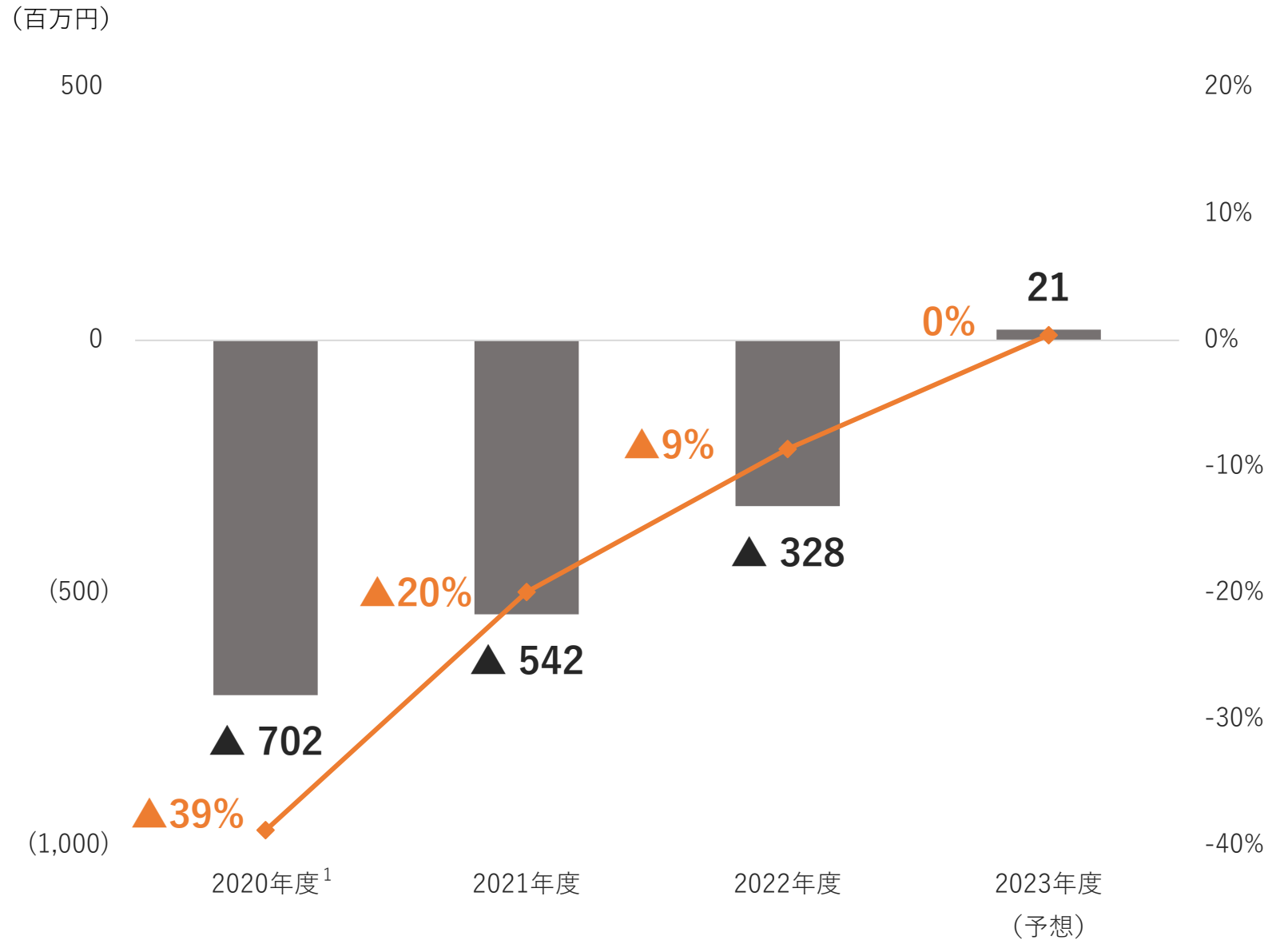
2023年度も前年度と同様に売上高は下期に偏重する見込み



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

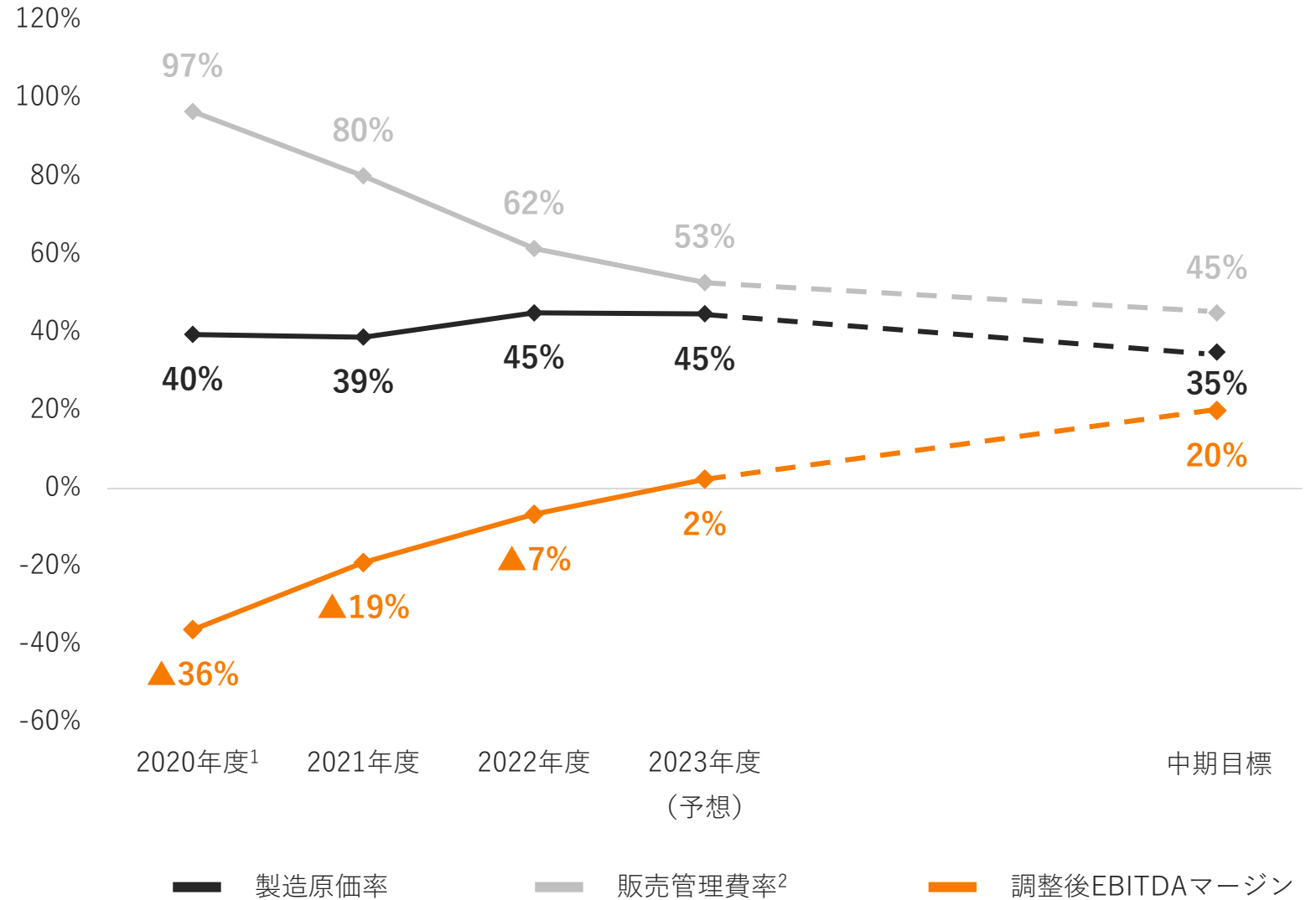
売上高の拡大に伴い、引き続き販売管理費率が低下することで、**営業損益は黒字化を見込む**



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

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

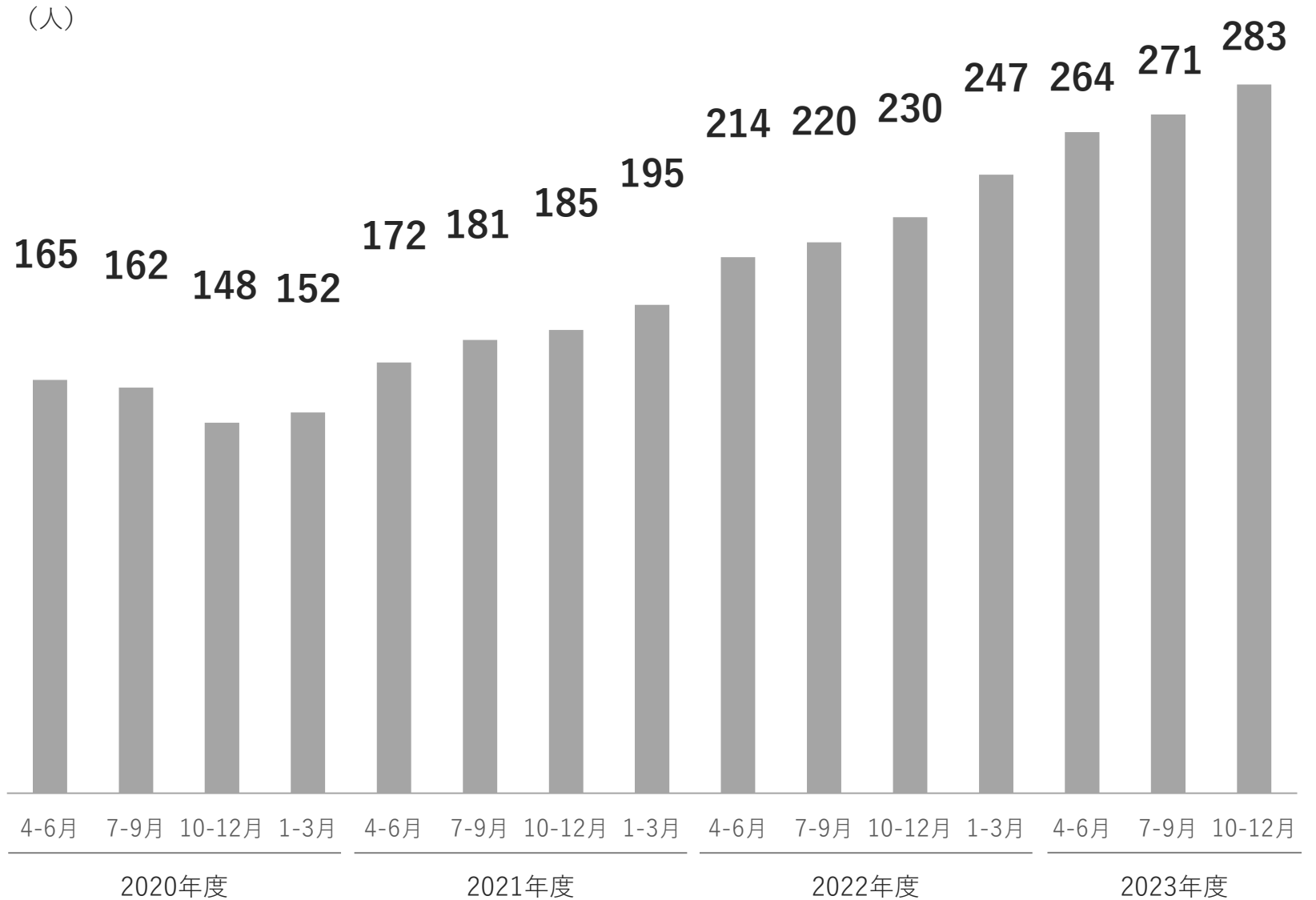
会社組織

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%	100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
ノウキャスト	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%	36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%	4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%	5人	・ オフショアへのブリッジ	フィンテックソリューション
Teqnological Asia	72% (50.4% ²)	87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12月31日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

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



人員構成

オペレーション／管理 13%

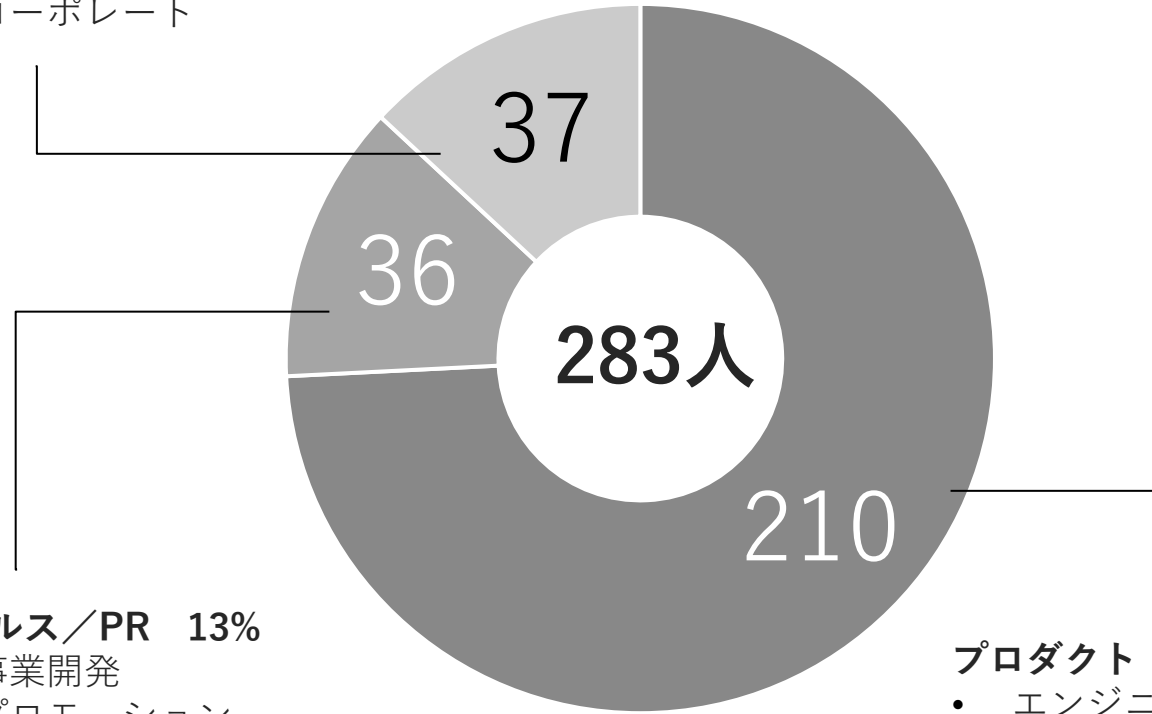
- ・ 金融業務
- ・ コーポレート

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 74%

- ・ 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12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

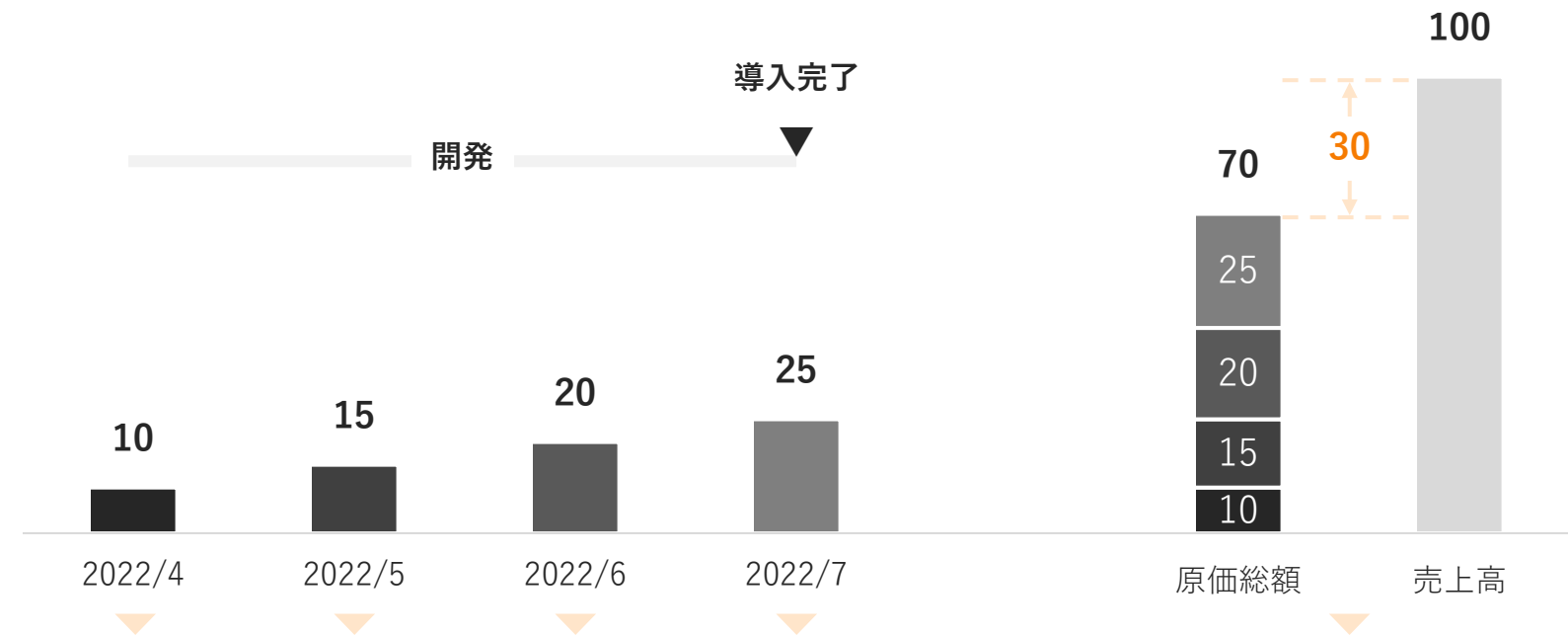
BUSINESS OVERVIEW

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

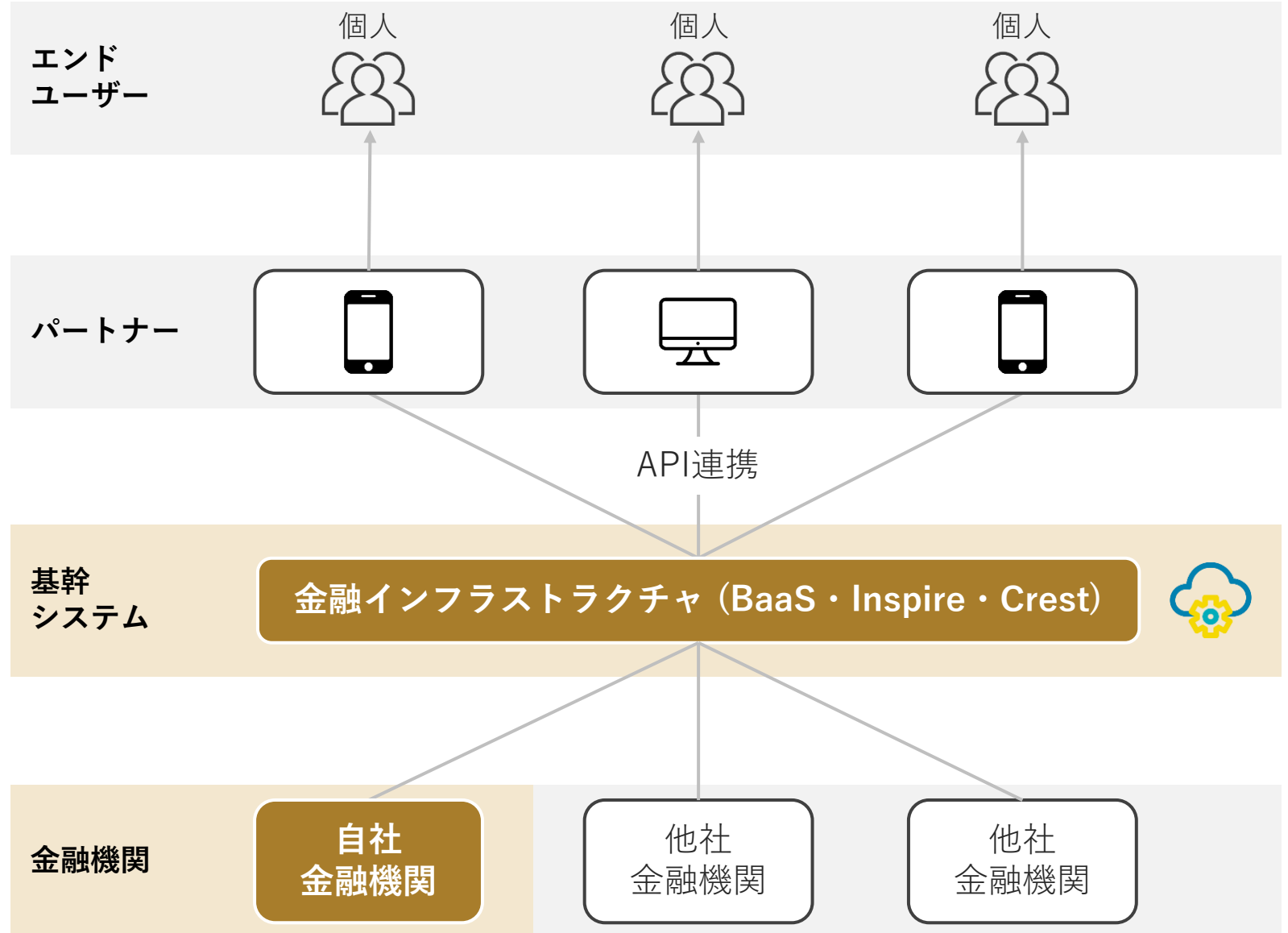
売上高の計上

	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

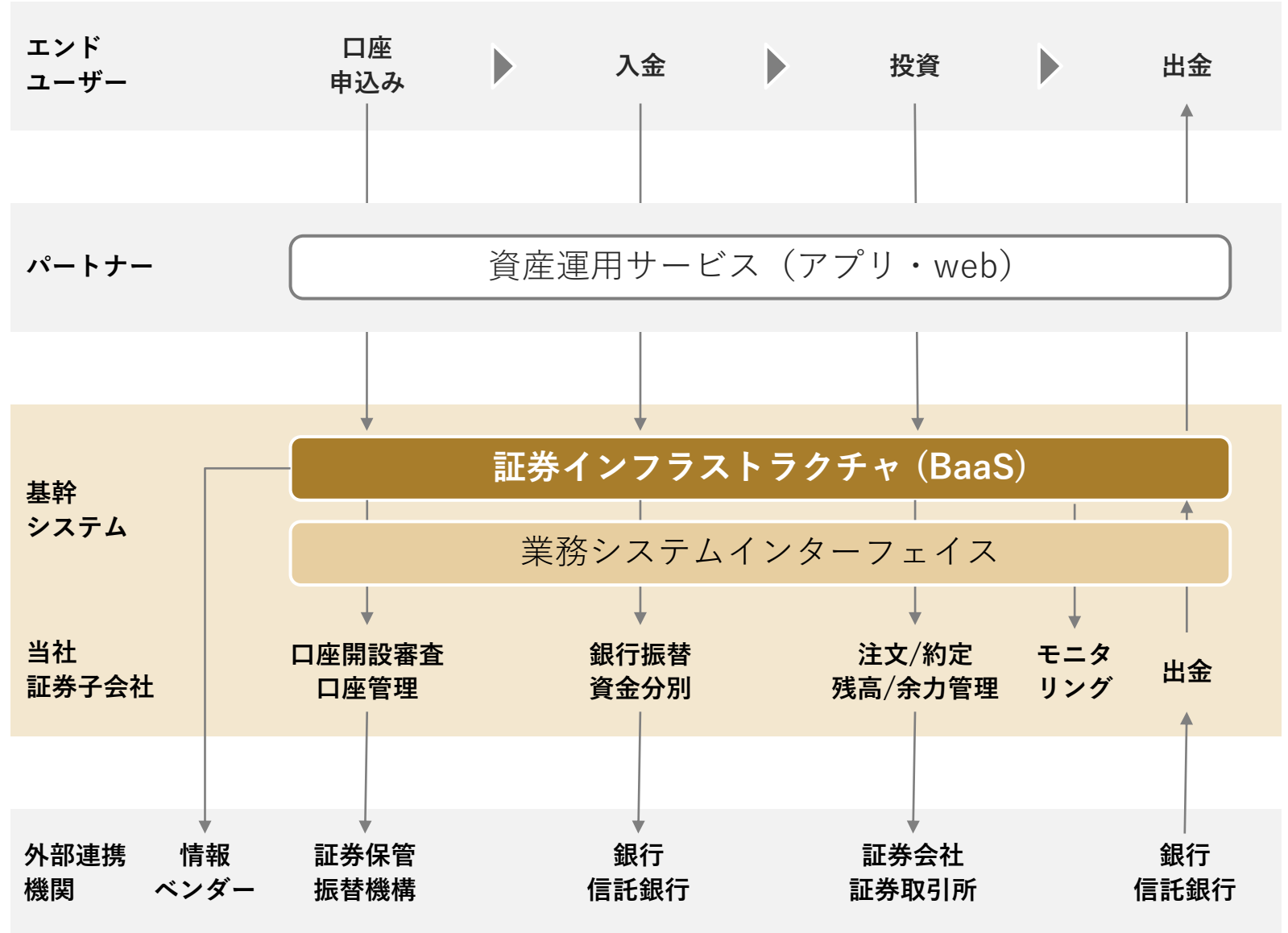
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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

当四半期末時点で、9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「組込型投資サービス」の2つに注力

デジタル・ウェルスマネジメント (DWM)



Wealth Wing
(ANA X)



Goal Navi
(ニッセイAM)



ファイナンシャル
スタンダード



JAM WRAP
(JAM)



米国ETFラップ
(GCI AM)

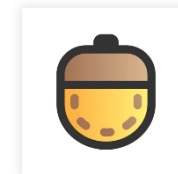


アンバー・アセット
・マネジメント

組込型投資サービス



Stream
(自社)



セゾンポケット
(クレディセゾン)

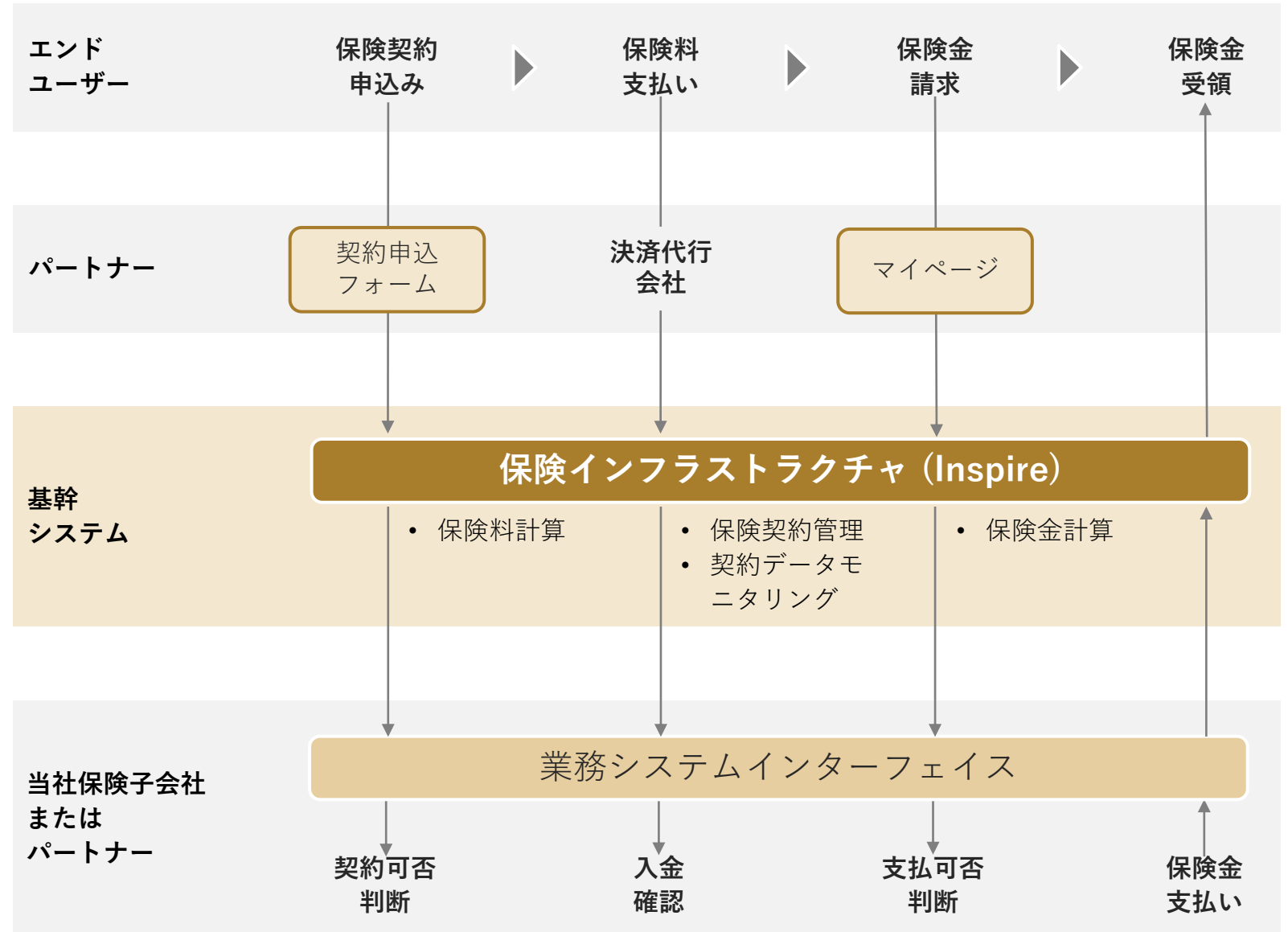


コレカブ
(セブン銀行)

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

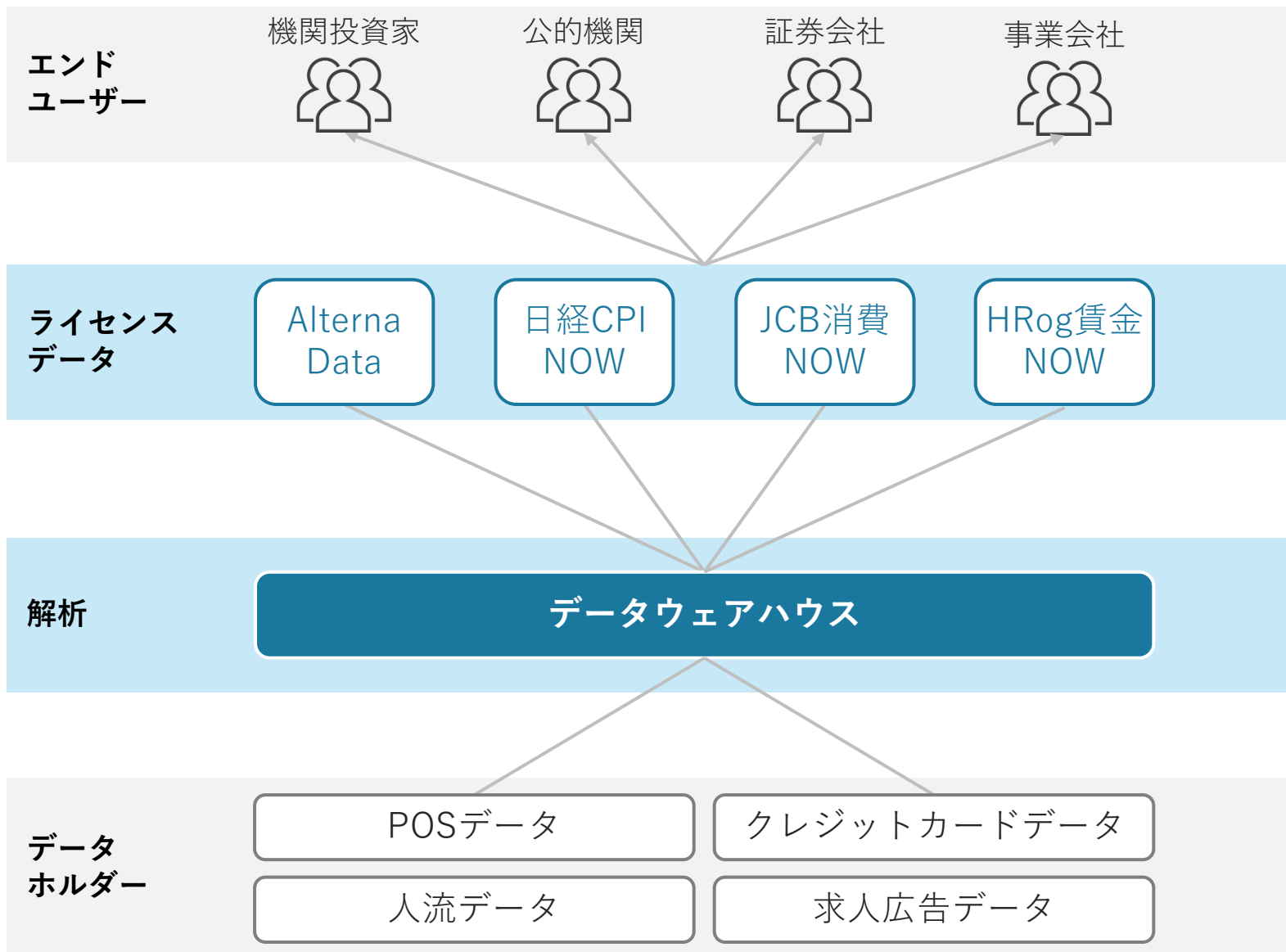
8. エムエスティ保険サービス

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 のプラットフォーム

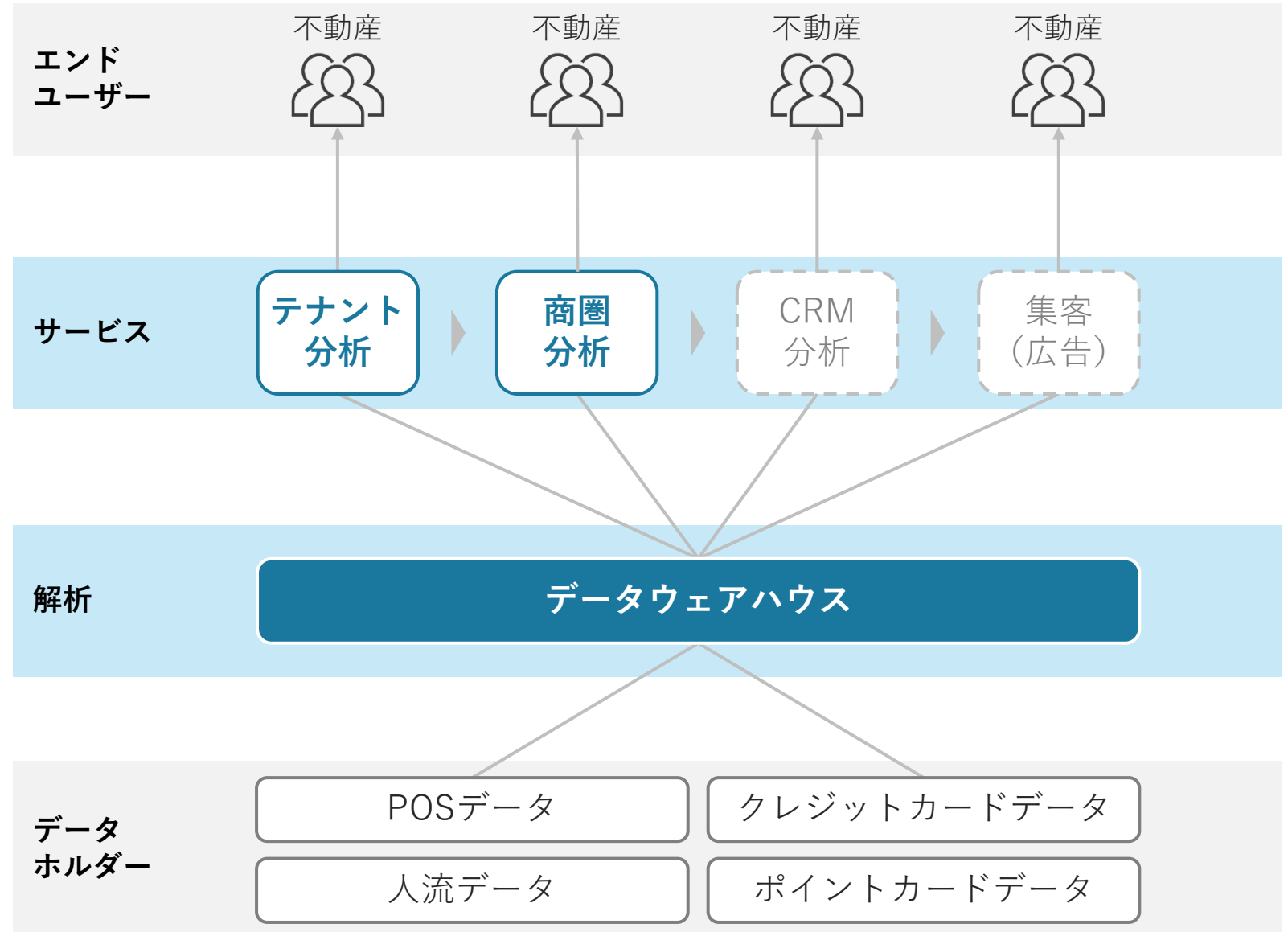
企業分析用データサービスの「Alterna Data」や、マクロ経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」、「HRog賃金NOW」を提供

	企業分析用 データサービス	マクロ経済分析用 データサービス
サービス名		 日経CPINOW  JCB消費NOW  HRog賃金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に活用できる様々なインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> 各種公的統計より高い頻度と速報性をもって、物価指数、消費指数、賃金指数などを提供
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 JCB フロッグ
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 求人広告データ 電子レシートデータ 広告データ 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータ クレジットカードデータ 求人広告データ

不動産向けデータ分析サービス

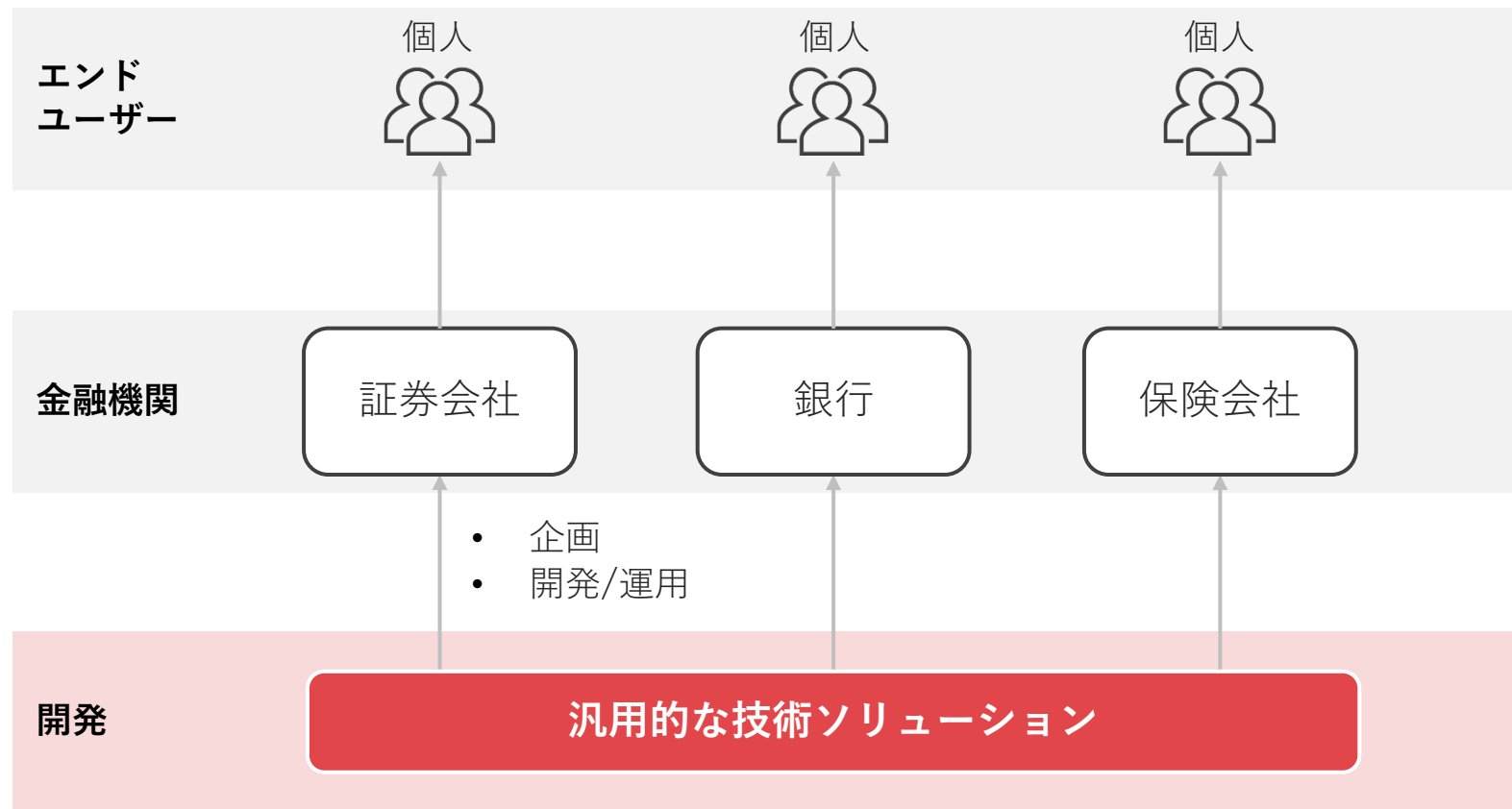
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせたデータ分析サービスを提供

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