

FINATEXT

HOLDINGS

2023年度通期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2024年5月14日

サマリー

2023年度通期実績

売上高は上場後3期連続の+40%超、営業利益は期初計画比大幅改善を達成

売上高

53.8億円
前年同期比 **+41%**

パートナー数
(金融インフラ)

22社
前年同期比 **+5**社

調整後EBITDA¹

2.9億円
前年同期比 **黒字化**

営業利益

2.0億円
前年同期比 **黒字化**

2024年度予想

売上高は成長を加速し前年度の成長率を上回る+42%、利益は前年度の約3倍を目指す

売上高

76.3億円
前年同期比 **+42%**

パートナー数
(金融インフラ)

30社
前年同期比 **+8**社

調整後EBITDA¹

9.4億円
前年同期比 **+223%**

営業利益

6.9億円
前年同期比 **+235%**

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	P9
3. 2023年度通期業績	P14
4. セグメント別四半期業績	P29
5. 2024年度業績見通し	P49
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



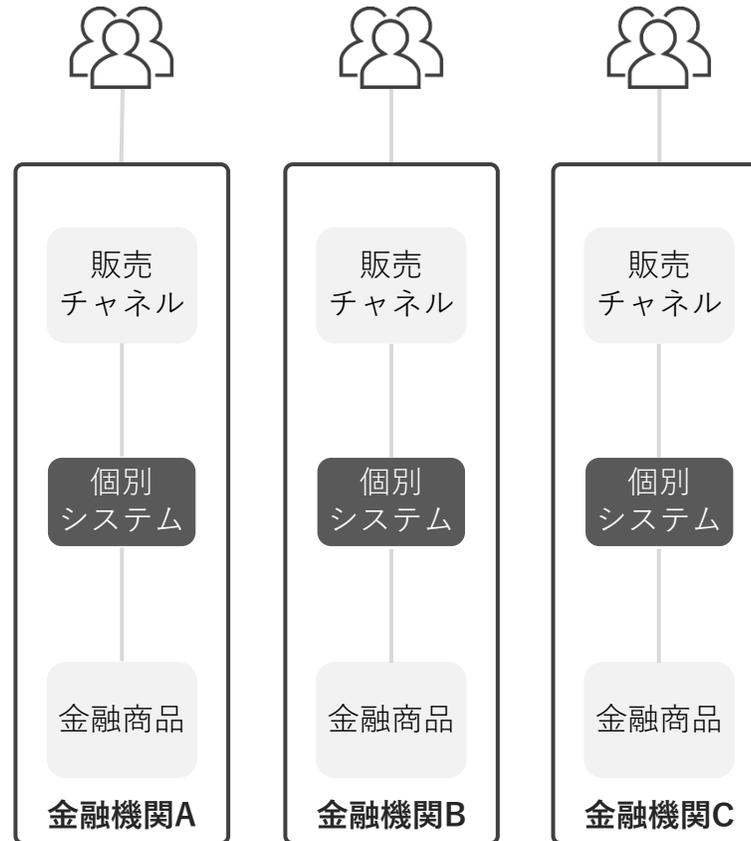
ビジョン

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

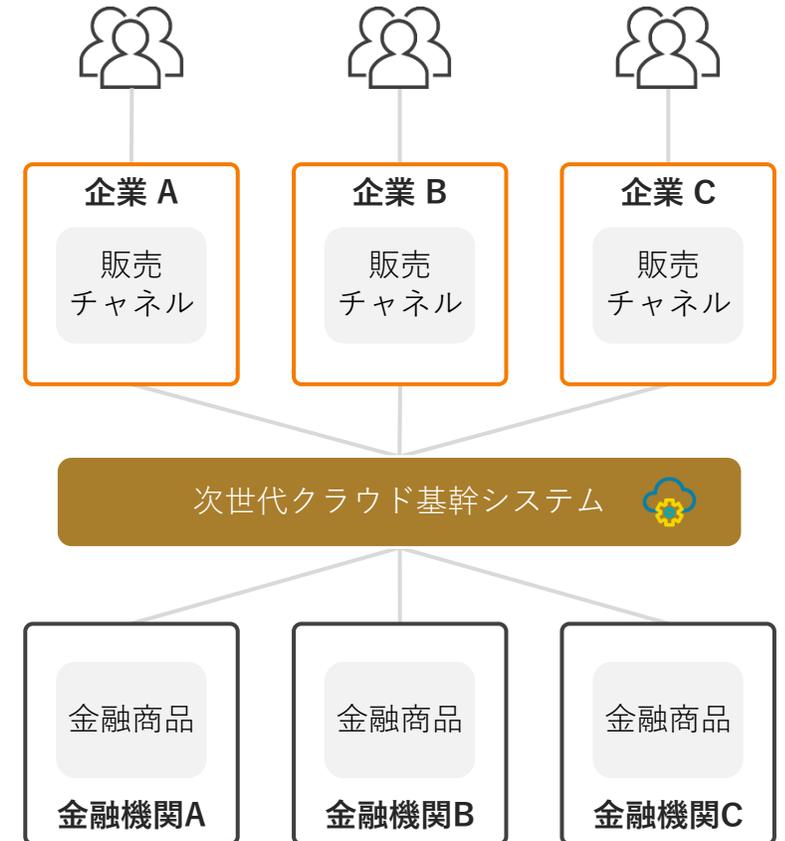
既存の金融業界

- 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

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」

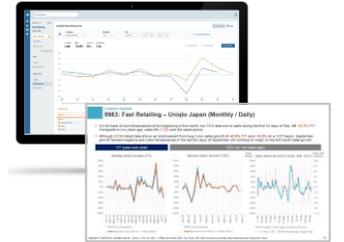
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

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

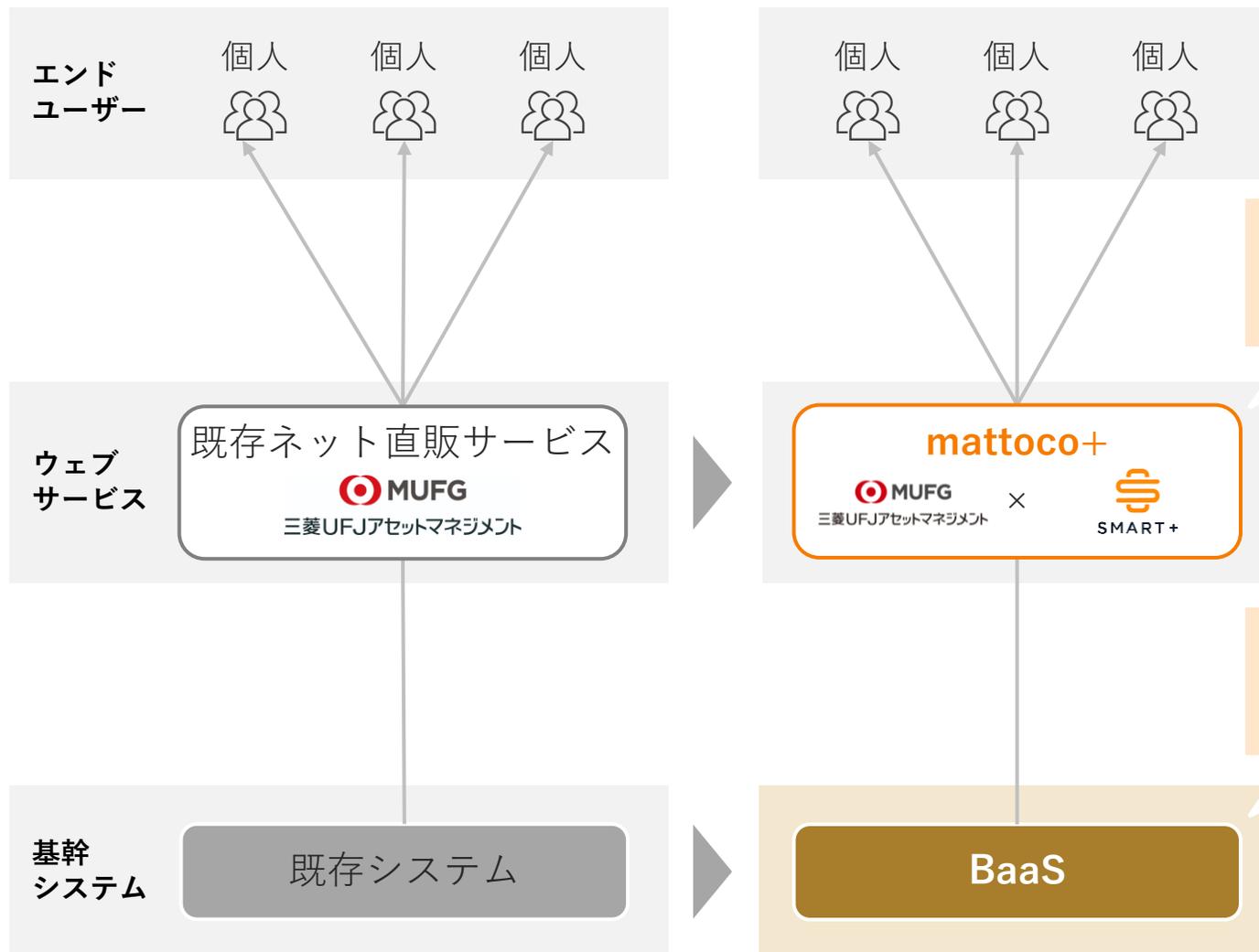
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

移管案件の獲得

三菱UFJアセットマネジメントは、証券インフラBaaSへシステムを移管し、新しいネット直販サービス「mattoco+」を2024年10月に開始することを発表

BaaSを活用することで、ネット直販事業の運用コストを下げると同時に、エンドユーザー向けサービスの顧客体験向上も実現



既存ネット直販サービスにかかる事業を分割し、当社グループへ承継

新サービスのローンチ

2024年4月、ニッセイAMは、個人投資家向け資産形成サービス「Nダイレクト」の提供を開始

ニッセイAMは、これまで提供してきた投資一任運用サービス「Goal Navi」に加えて、自社の投資信託の直販事業も開始



「Nダイレクト」の概要

- 運用会社であるニッセイAMが自ら厳選した投資信託と投資一任運用サービス「Goal Navi」へ投資可能
- 投資初心者向けで、新しいNISA制度にも対応

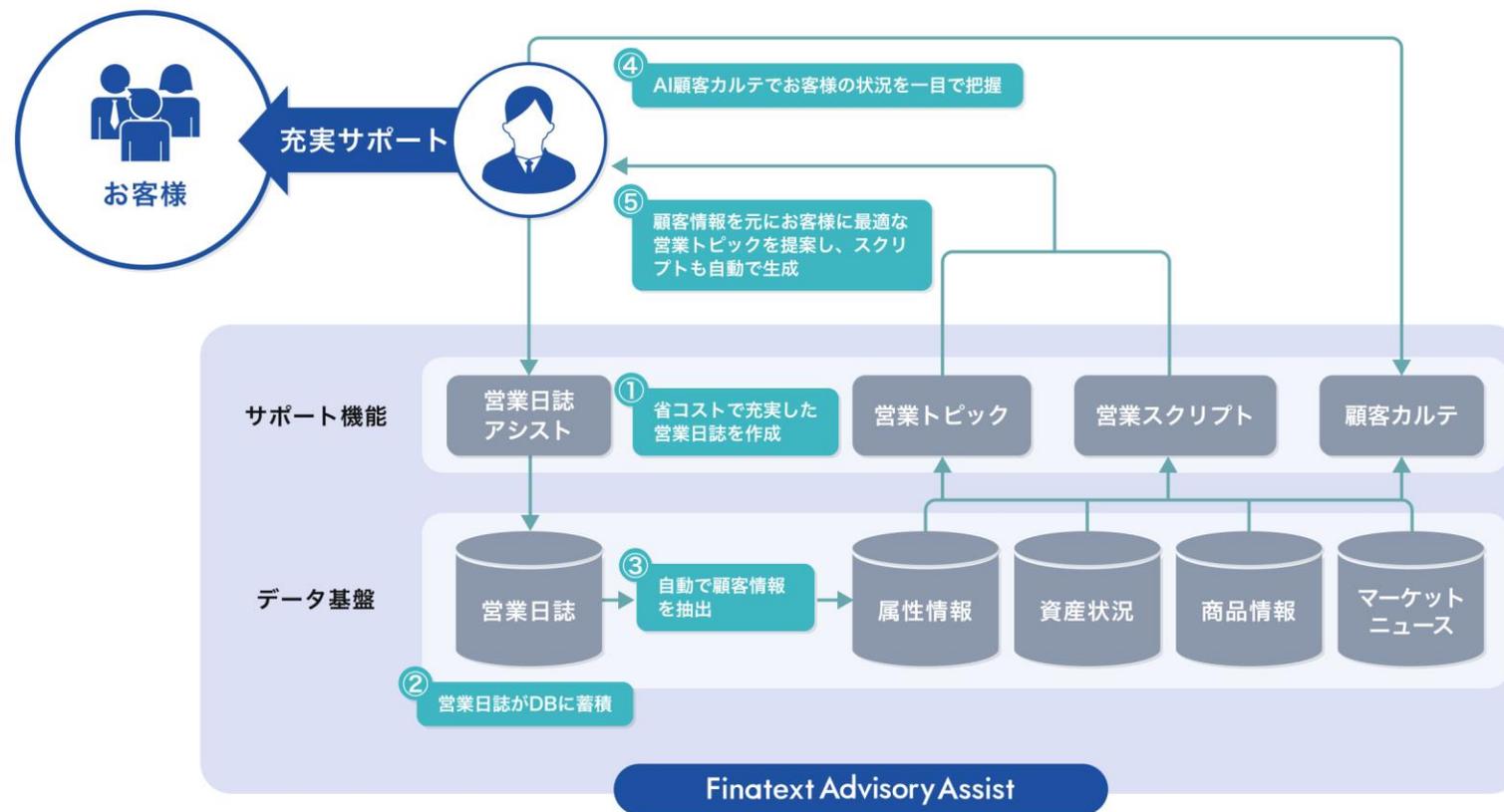


生成AIプロダクトのローンチ

2024年4月、生成AIを活用し、証券やIFA、保険、銀行等の個人向け金融サービスにおけるアドバイザー業務の効率化を支援する「Finatext Advisory Assist」の提供を開始

既にIFAのファイナンシャルスタンダードが本サービスの導入を決定

「Finatext Advisory Assist」の提供



提供機能

- **会議の自動文字起こし&営業日誌アシスト**：各種オンラインミーティングツールと連携し、音声データの要約、不足情報の確認、ドラフト修正、TODOや決定事項の抽出、テンプレート登録等の機能を提供
- **自動データベース化**：営業日誌や資産状況から、顧客の属性情報を抽出して蓄積。資産運用における営業に特化した200以上の属性のほか、カスタム属性を追加することも可能
- 営業トピックの推薦、顧客カルテの自動作成、営業トークスクリプト提案等も開発予定

事業責任者の 就任

2024年4月より、「データ&AIソリューション」及び「クレジットインフラストラクチャ」の事業責任者として、片山 燎平、大澤 和明が就任



フィンテックソリューション 木下 あかね

大和証券を経て、トムソン・ロイターにてアジアのウェルスマネジメント向けの商品企画業務に従事。2017年に入社し、2019年より事業責任者に就任



証券インフラストラクチャ 小林 紀子

学習院大学卒業後、旧興銀システムを経て、シンプレクスにてフロントエンドアプリケーションの企画・開発を牽引。2021年に入社し、2022年より事業責任者に就任



ビッグデータ解析 辻中 仁士

京都大学卒業後、日本銀行にて統計業務や経済調査業務に従事。2015年に入社し、2019年より事業責任者に就任



保険インフラストラクチャ 河端 一寛

東京大学卒業後、博報堂、ポストンコンサルティンググループを経て、2019年入社。同年より事業責任者に就任

新任



データ&AIソリューション 片山 燎平

大阪大学卒業後、野村総合研究所を経て、2017年に入社し、機関投資家向けサービスの立上げを推進。2024年より事業責任者に就任

新任



クレジットインフラストラクチャ 大澤 和明

京都大学卒業後、三井物産を経て、PayPayにてフィンテック領域の事業開発を牽引。2023年に入社し、2024年より事業責任者に就任

2023年度通期業績

FULL-YEAR RESULTS

2023年度通期業績サマリー

全社

- 売上高は、**53.8億円**で、**上場後3期連続の成長率40%超**を実現
- 利益面では、**上場後初の黒字化**を達成し、**調整後EBITDAマージン¹は5.4%**へ改善
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、信託型SOの処理による特別損失を計上したものの、期初計画を上振れ

金融インフラストラクチャ

- 売上高は、証券が成長を牽引し**前年同期比+67%**
- 証券は、投資一任で3件の新規パートナーを獲得したのに加え、当社初の既存金融機関のシステム移管案件をリリース
- 保険は、新規パートナーの獲得はなかったものの、既存パートナーによる商品追加により成長

ビッグデータ解析

- 売上高は、データライセンスが成長を牽引し**前年同期比+27%**
- データライセンスは、Alterna Dataが継続して顧客数を拡大
- データ解析支援は、不動産領域向けにテナント出店にかかる分析モデルを構築したのに加え、生成AI関連プロジェクトを複数獲得

フィンテックソリューション

- 売上高は、ソリューションが成長を牽引し**前年同期比+9%**
- ソリューションは、引き続き銀行案件を中心に、大手金融機関向けのサービス企画及び開発を支援

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

通期収益 サマリー

売上高は、ほぼ期初計画通りの5,375百万円（前年同期比+41%）を計上

利益面では、上場後初の黒字化を達成

親会社株主に帰属する当期純利益は、信託型SOの処理による特別損失を計上したものの、期初計画を上振れ

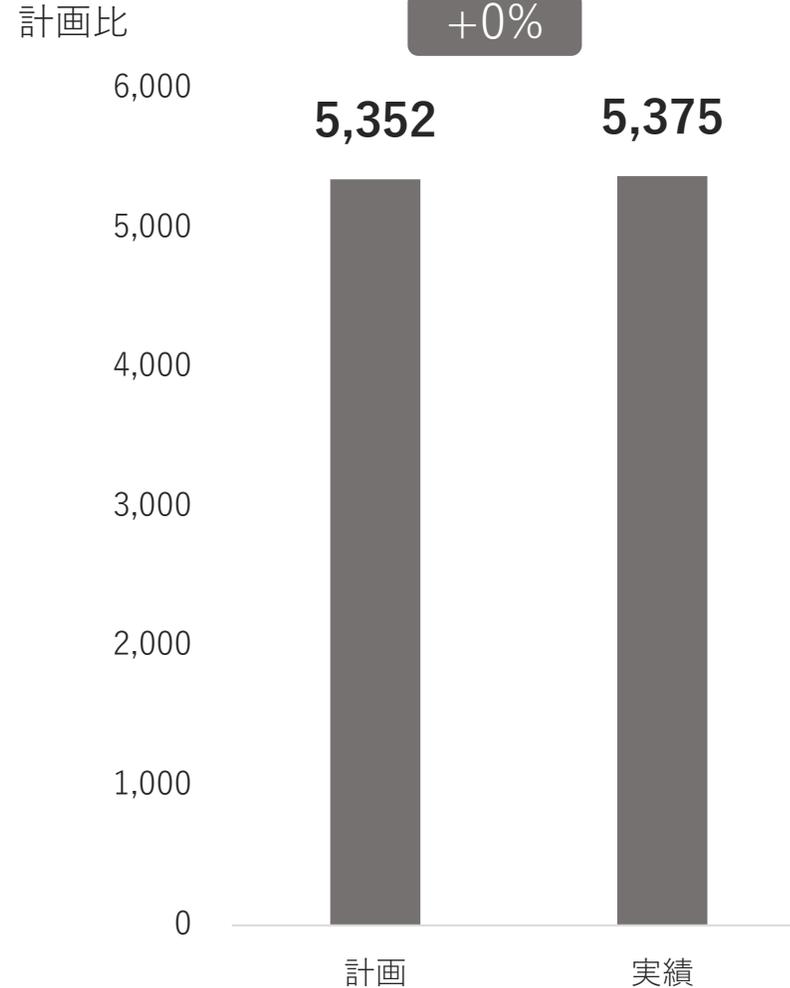
(百万円)	2023年度 通期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	5,375	3,820	+ 41%	・ 金融インフラストラクチャにおいてパートナー数増加に伴うフロー収益及び従量課金収益の拡大が成長をけん引
売上原価	2,150	1,721	+ 25%	・ 新規開発案件の増加に伴う業務委託費及び人件費の増加
売上原価率	40%	45%	-	
売上総利益	3,225	2,099	+ 54%	
販売管理費	3,020	2,427	+ 24%	・ 事業規模の拡大に伴う人件費及びレベニューシェアの増加
販売管理費率	56%	64%	-	
営業損益	204	▲ 328	-	
営業損益率	4%	-9%	-	
経常利益	194	▲ 324	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 78	▲ 388	-	・ 信託型SOにかかる特別損失や黒字の子会社において法人税を計上

予実比較

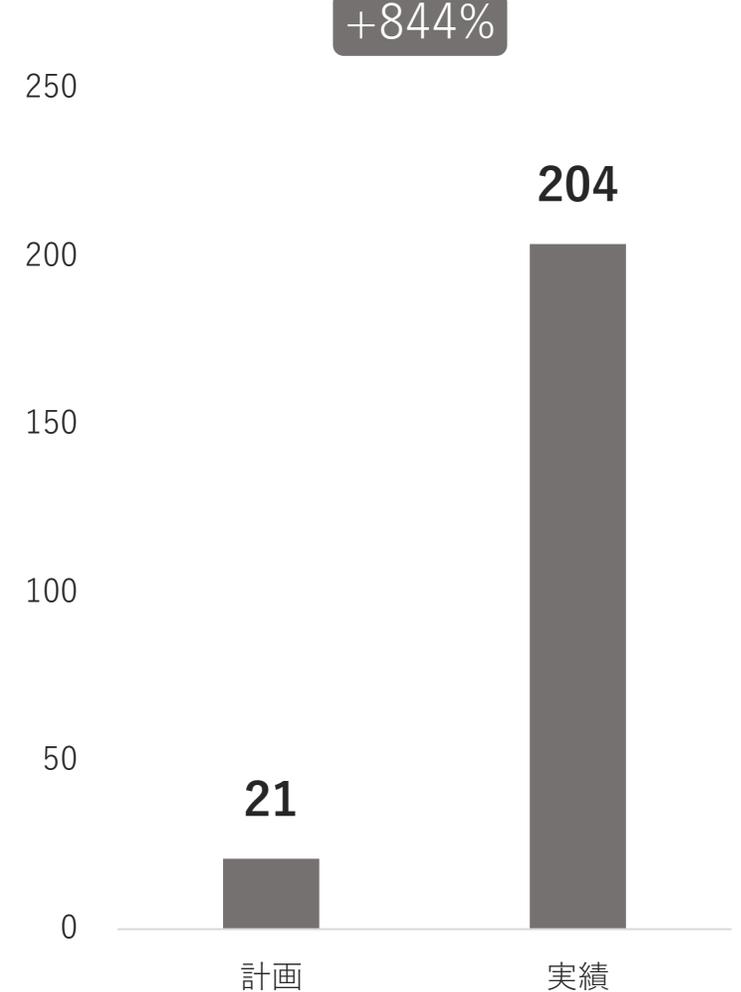
売上高は金融インフラ、ビッグデータ解析、フィンテックソリューション全ての事業がほぼ期初計画通りに着地

営業利益は期初計画比+844%の大幅改善となり、204百万円を計上

売上高



営業利益



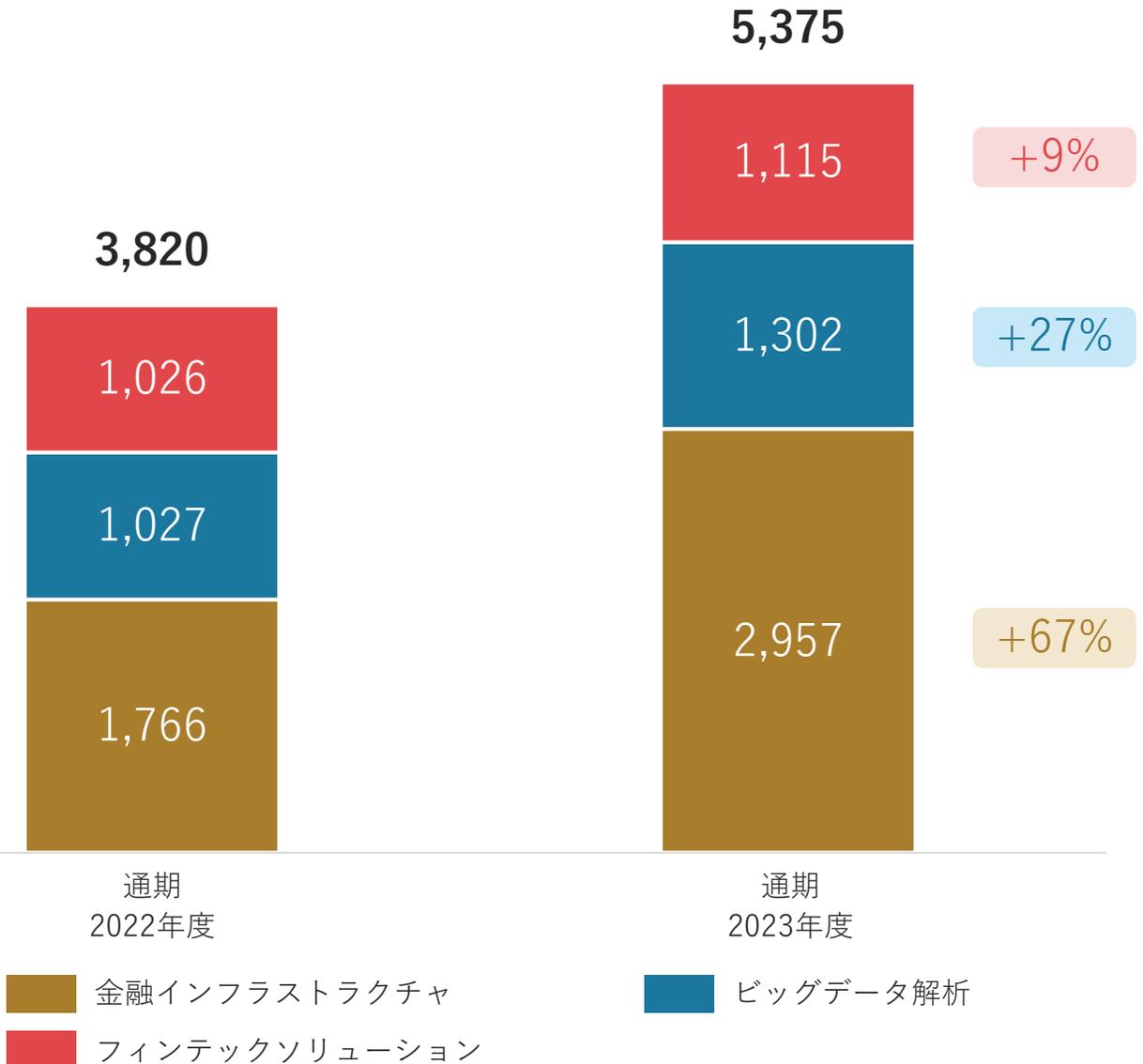
1. 2024年4月22日に業績修正を発表

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+67%の増収により売上高の成長をけん引

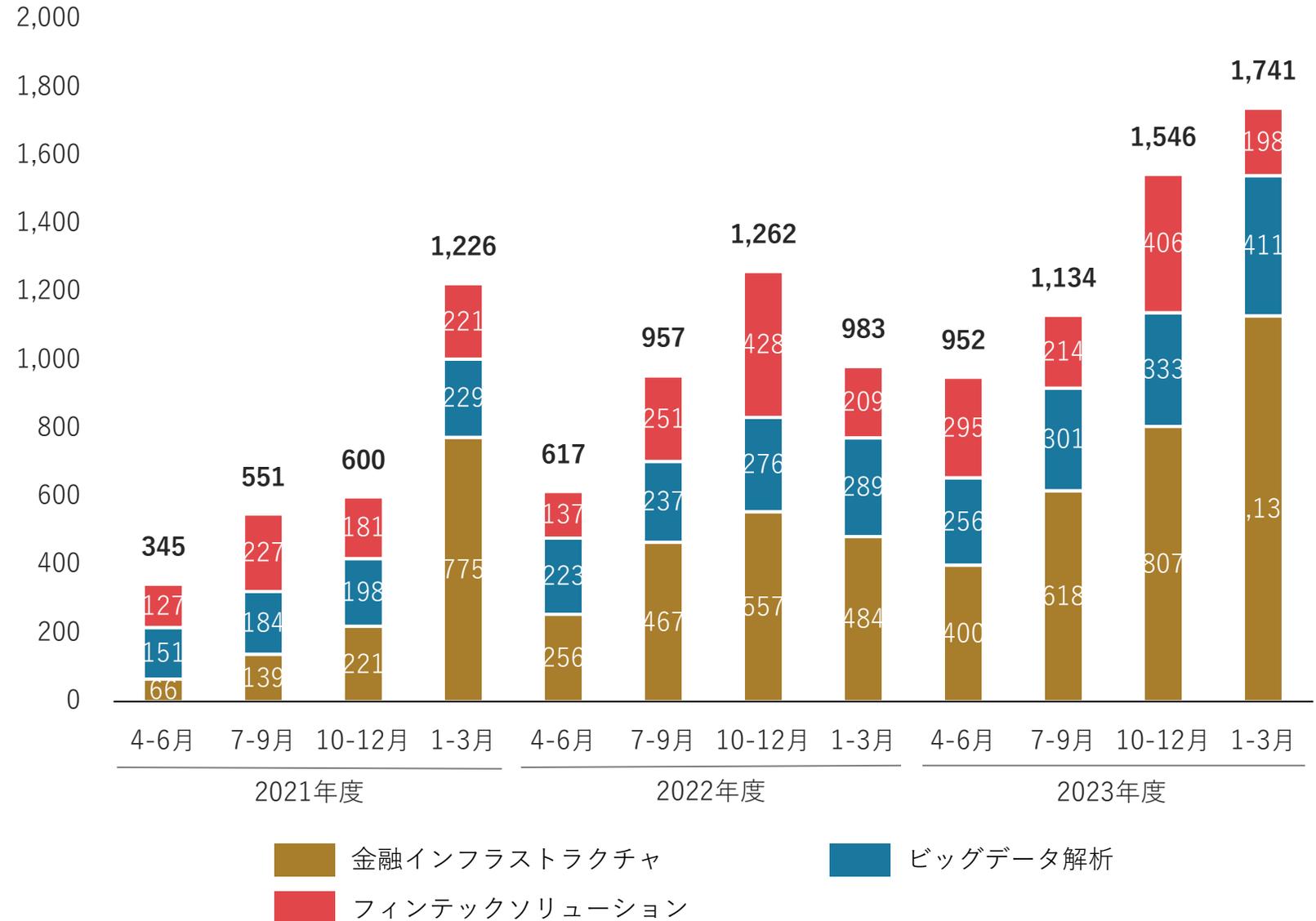
(百万円)
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(百万円)

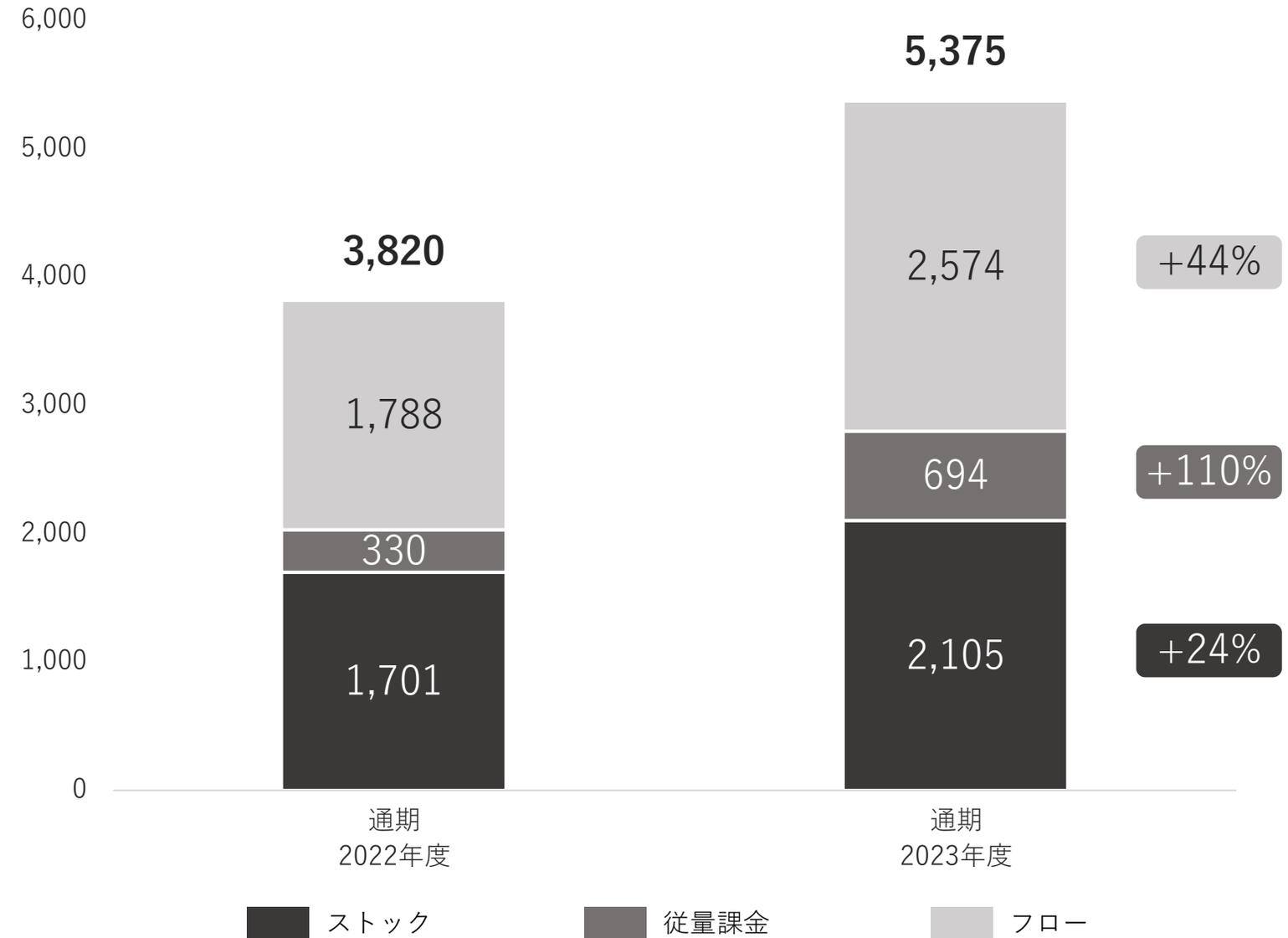


タイプ別の売上高

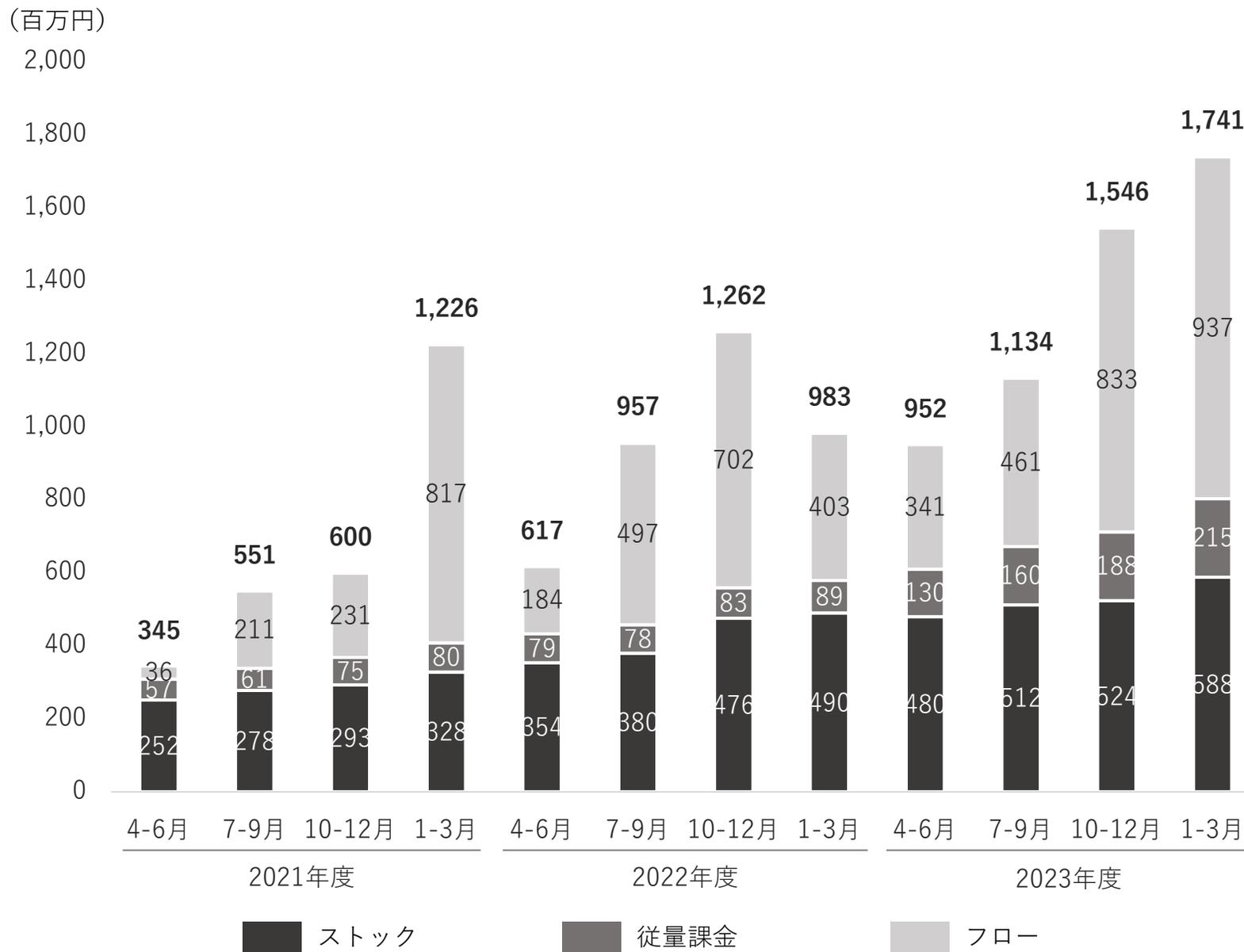
金融インフラのパートナー顧客数及びAUM等の増加により、**従量課金収益**が前年同期比+110%と大きく増収

(百万円)

前年同期比



タイプ別の売上高推移

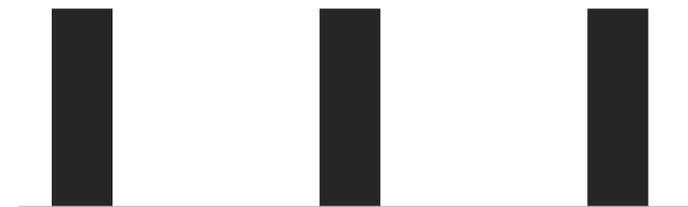


(ご参考) 収益構造

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

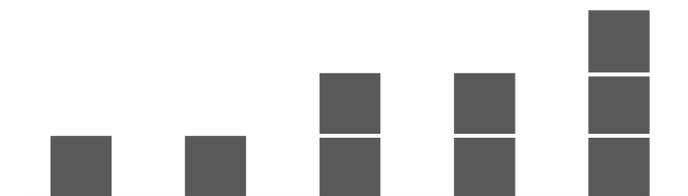
① フロー収益

- ・ 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

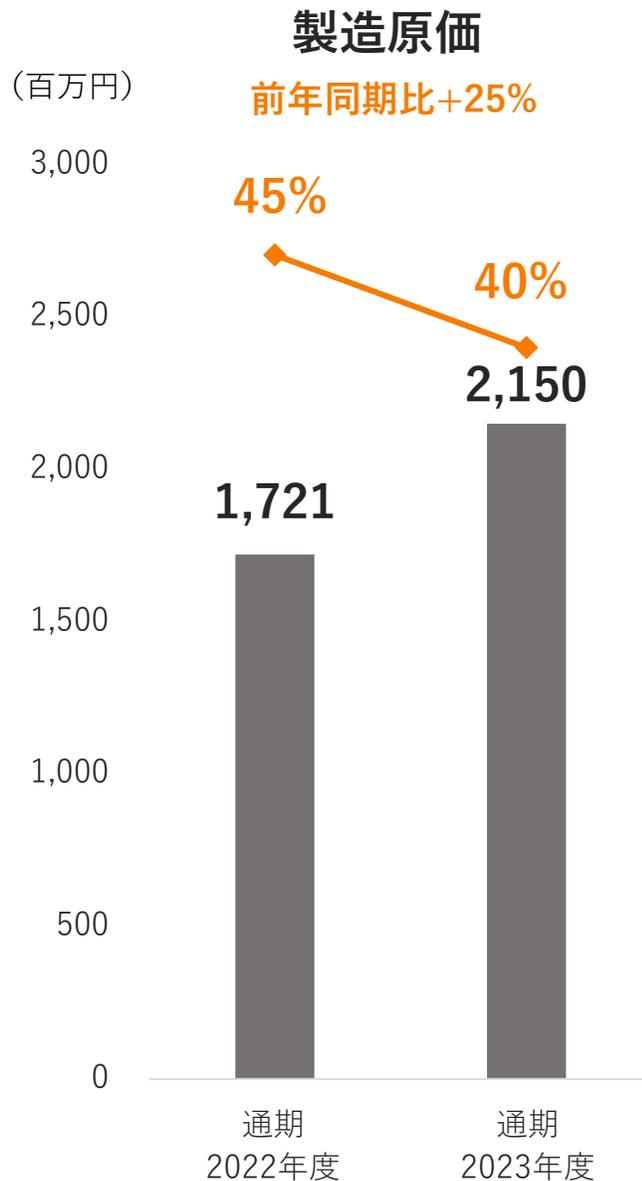
- ・ AUMや保険料収入等に応じた従量課金



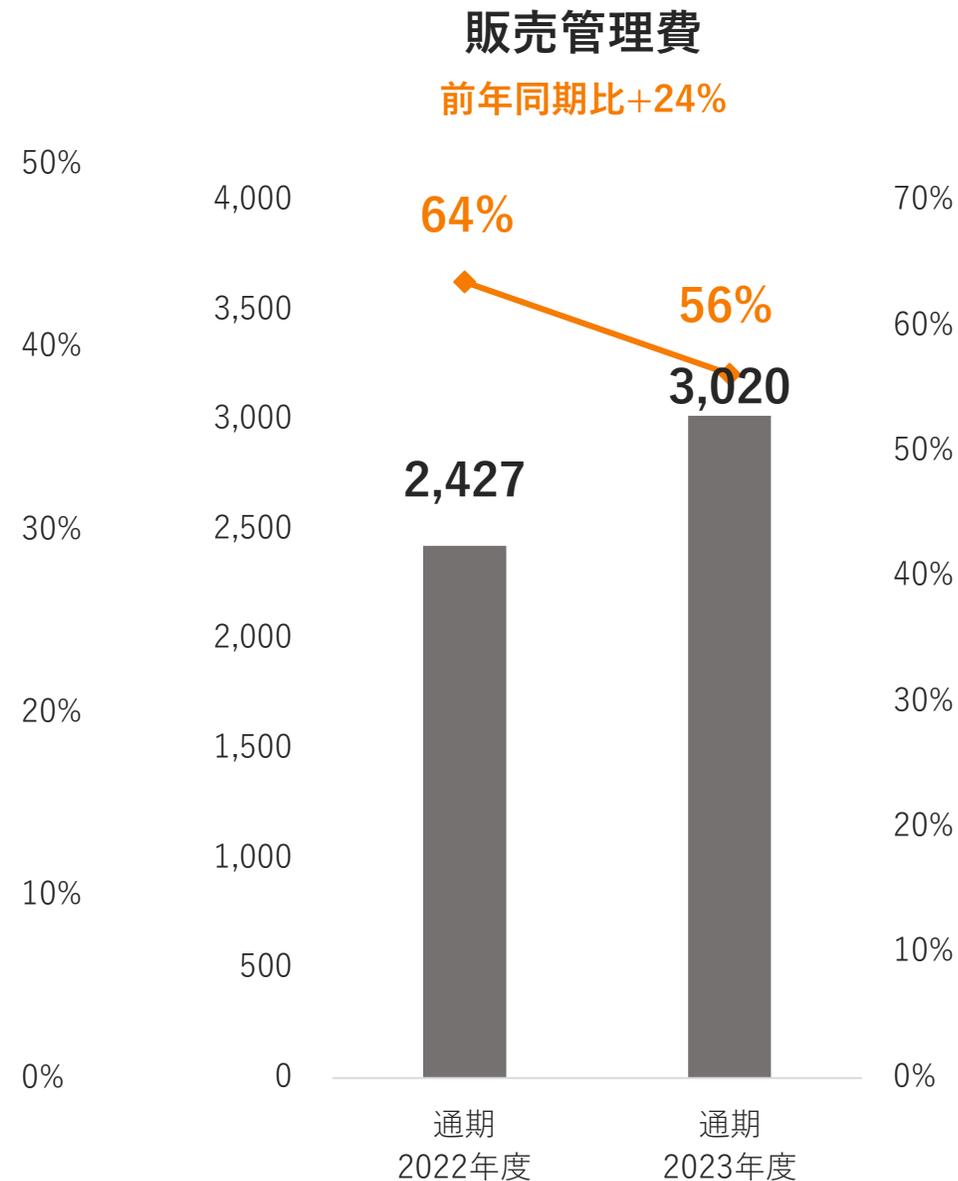
製造原価及び 販売管理費

製造原価は、前年同期比+25%にとどまり、製造原価率は40%に低減

販売管理費も、前年同期比+24%に留まり、対売上高比率は56%まで低下



— 製造原価率



— 販売管理費率

費用内訳

人件費及び業務委託費が当初計画よりもかからず、全体としては**売上高が前年同期比+41%**であったのに対し、**費用の増加率は+25%に留まる**

(百万円)

前年同期比+25%

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

4,149

5,170

609

268

465

874

1,574

356

通期
2022年度

806

203

509

1,140

1,973

537

通期
2023年度

その他（前年同期比+32%）

- 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▲24%）

- 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+9%）

- 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9%増にとどまる

業務委託費（前年同期比+30%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

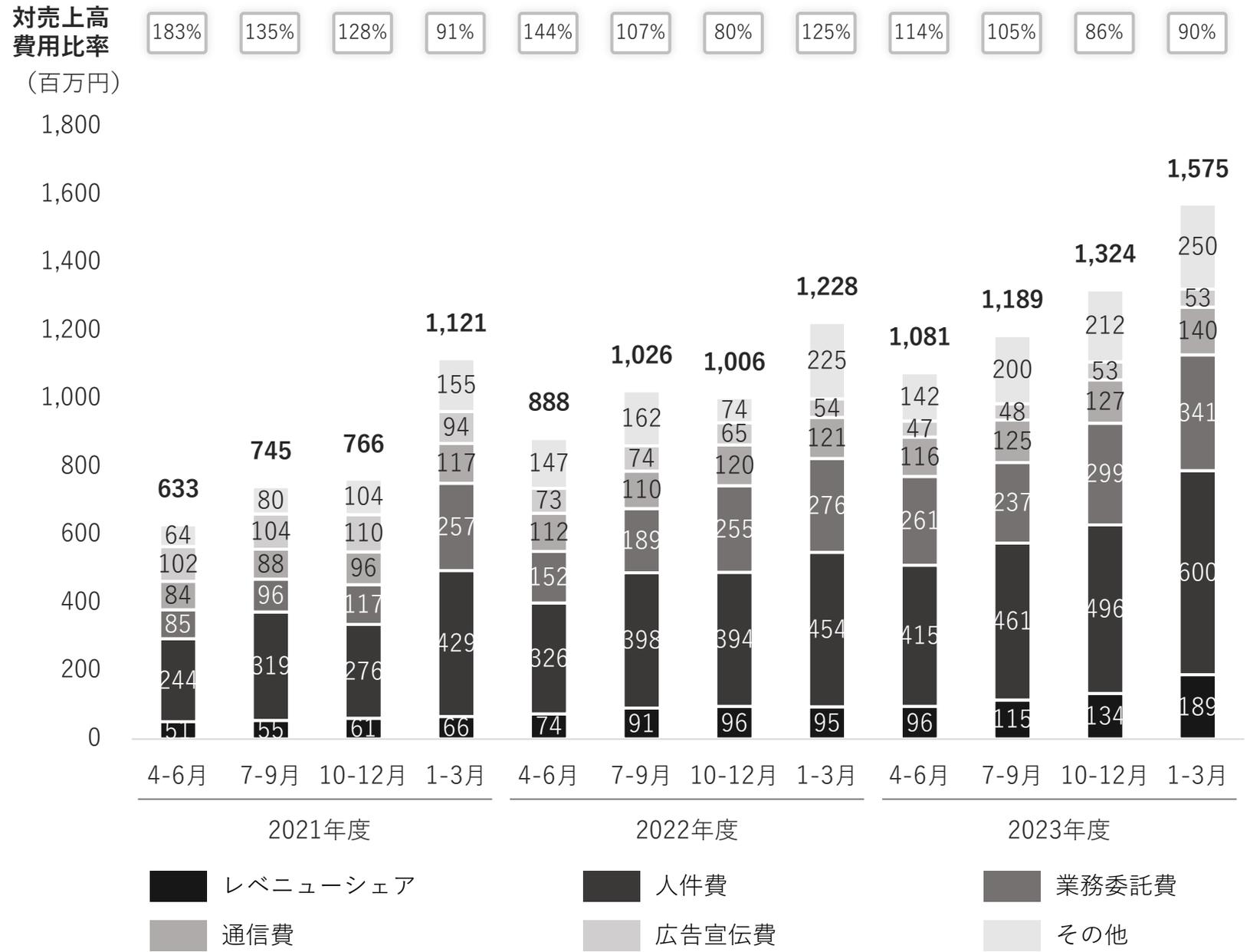
人件費（前年同期比+25%）

- 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+51%）

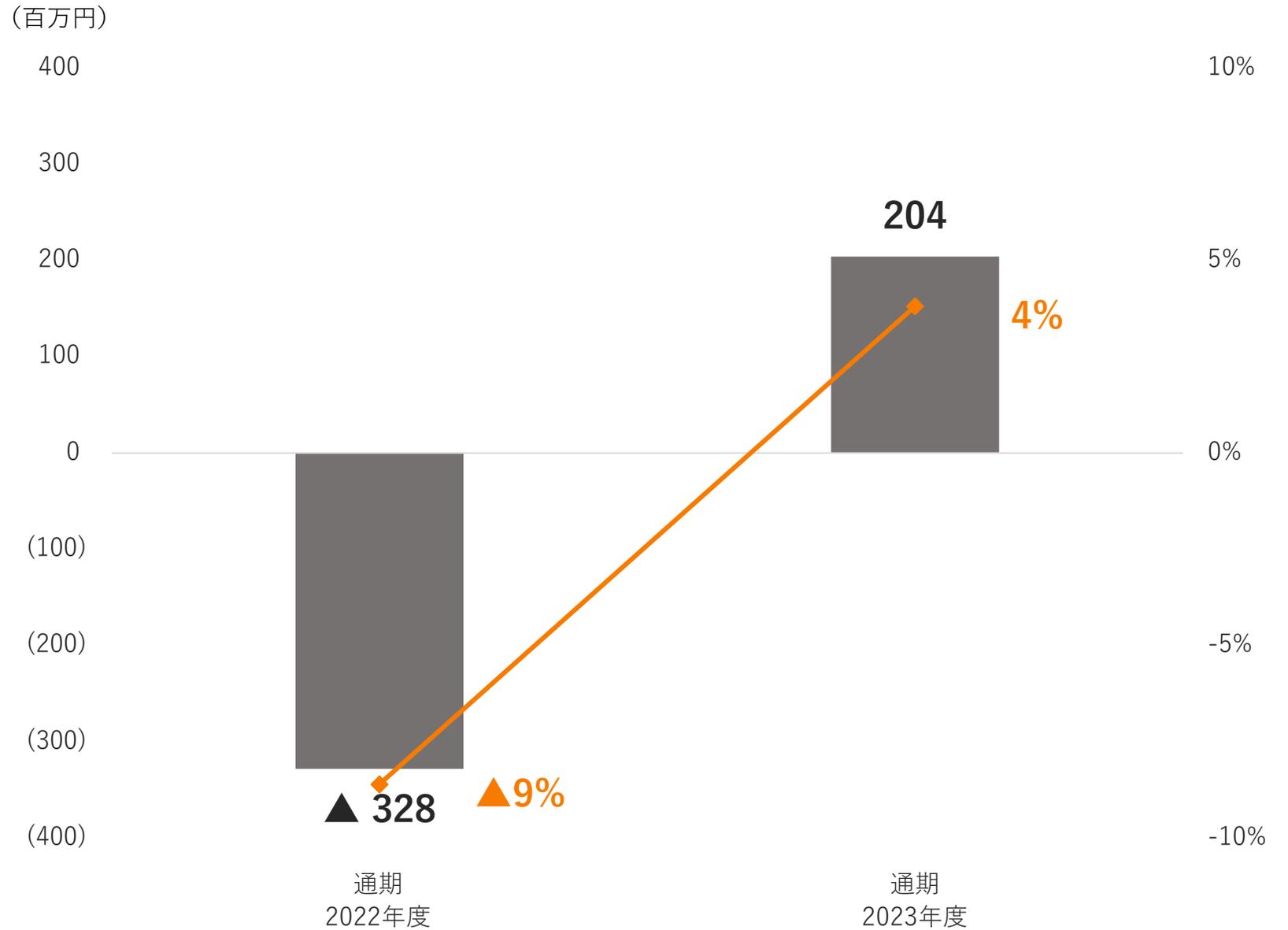
- 主にデータライセンスビジネスや金融インフラストラクチャの成長に応じて上昇

費用内訳の推移

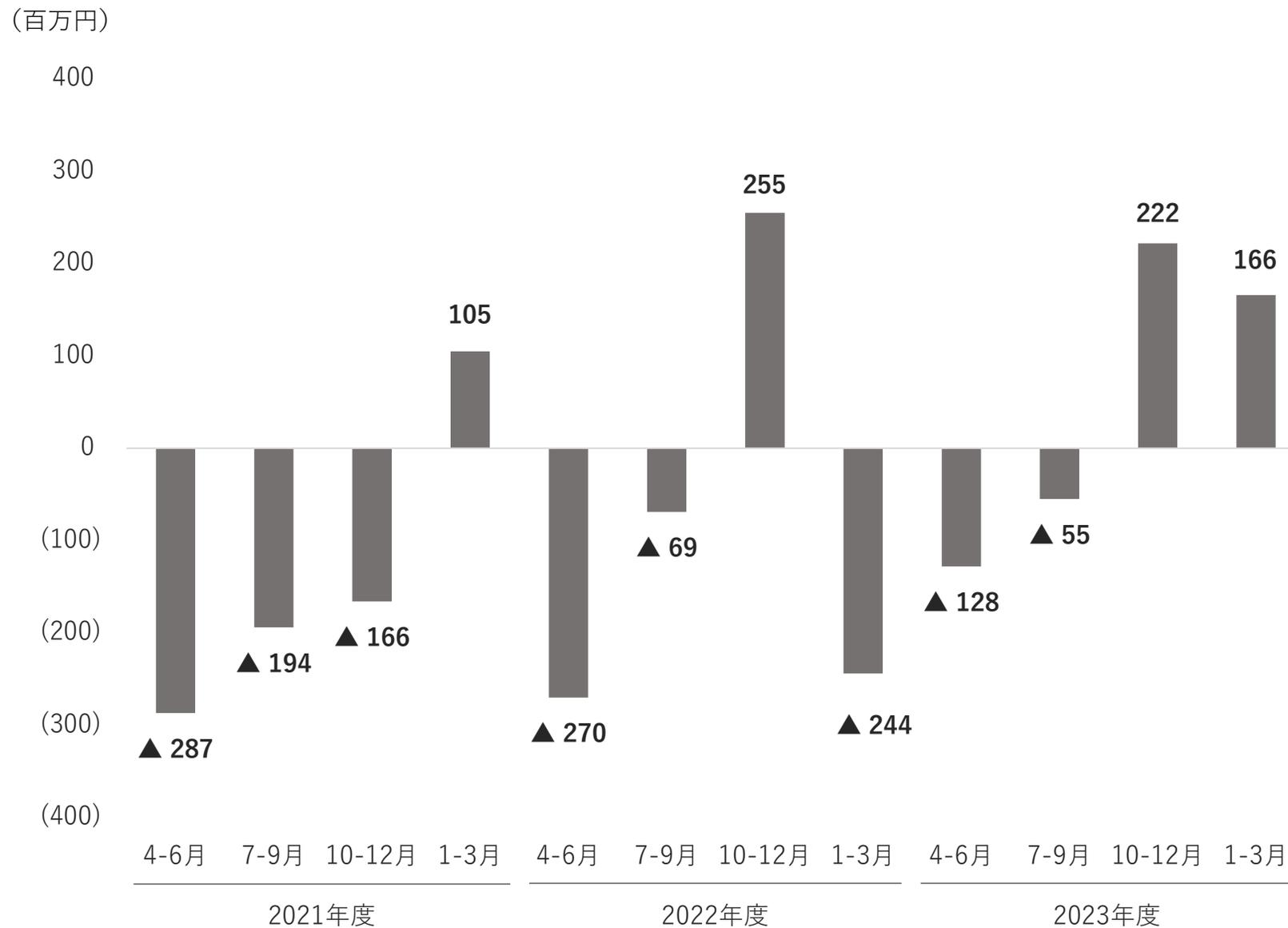


営業損益

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**



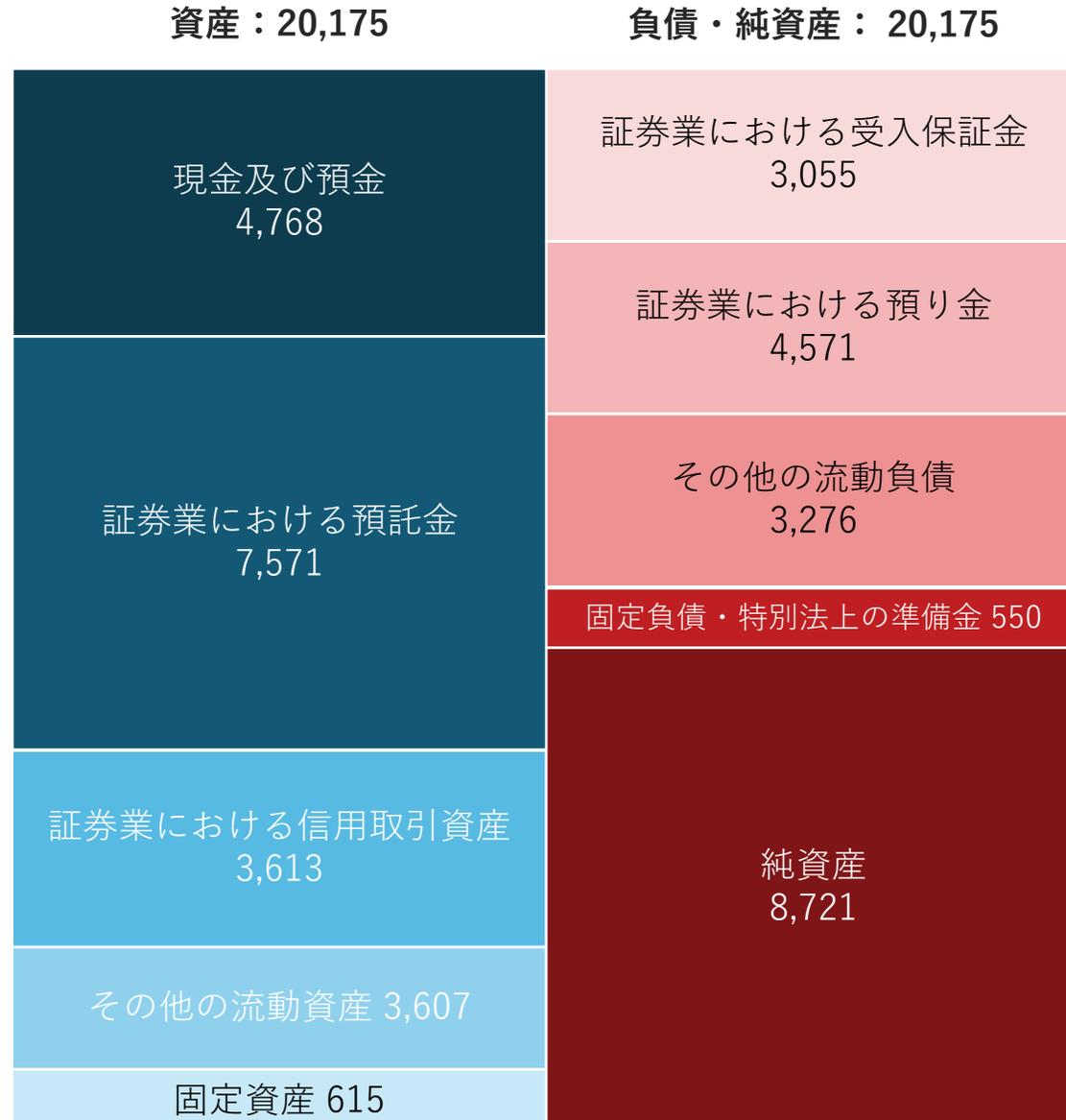
営業損益 の推移



バランスシート の状況

2024年3月末時点で約48億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

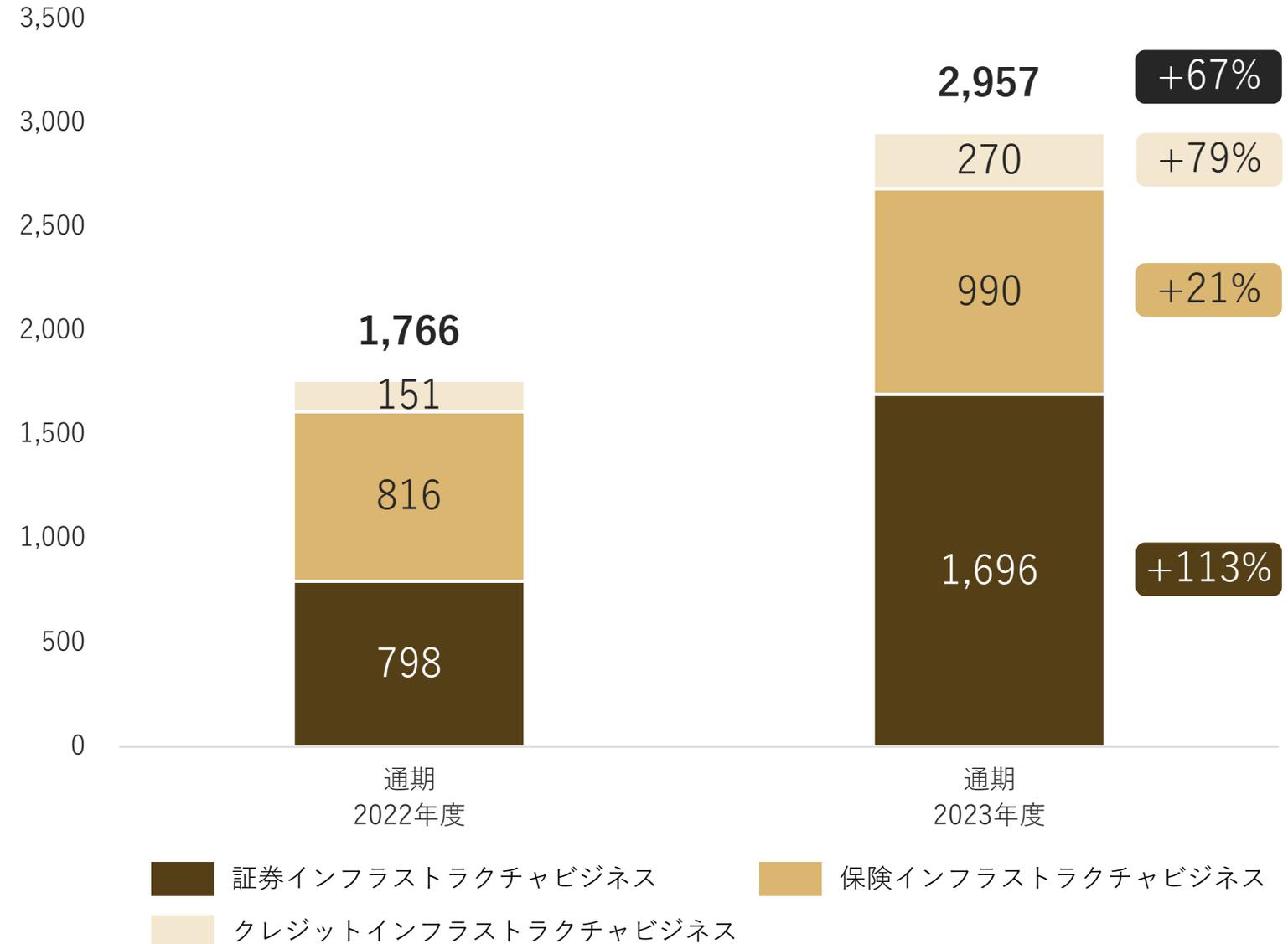
FULL-YEAR RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全てのビジネスが成長している中で、特に証券インフラビジネスは2倍以上に成長した結果、**売上高は前年同期比+67%の2,957百万円**を計上

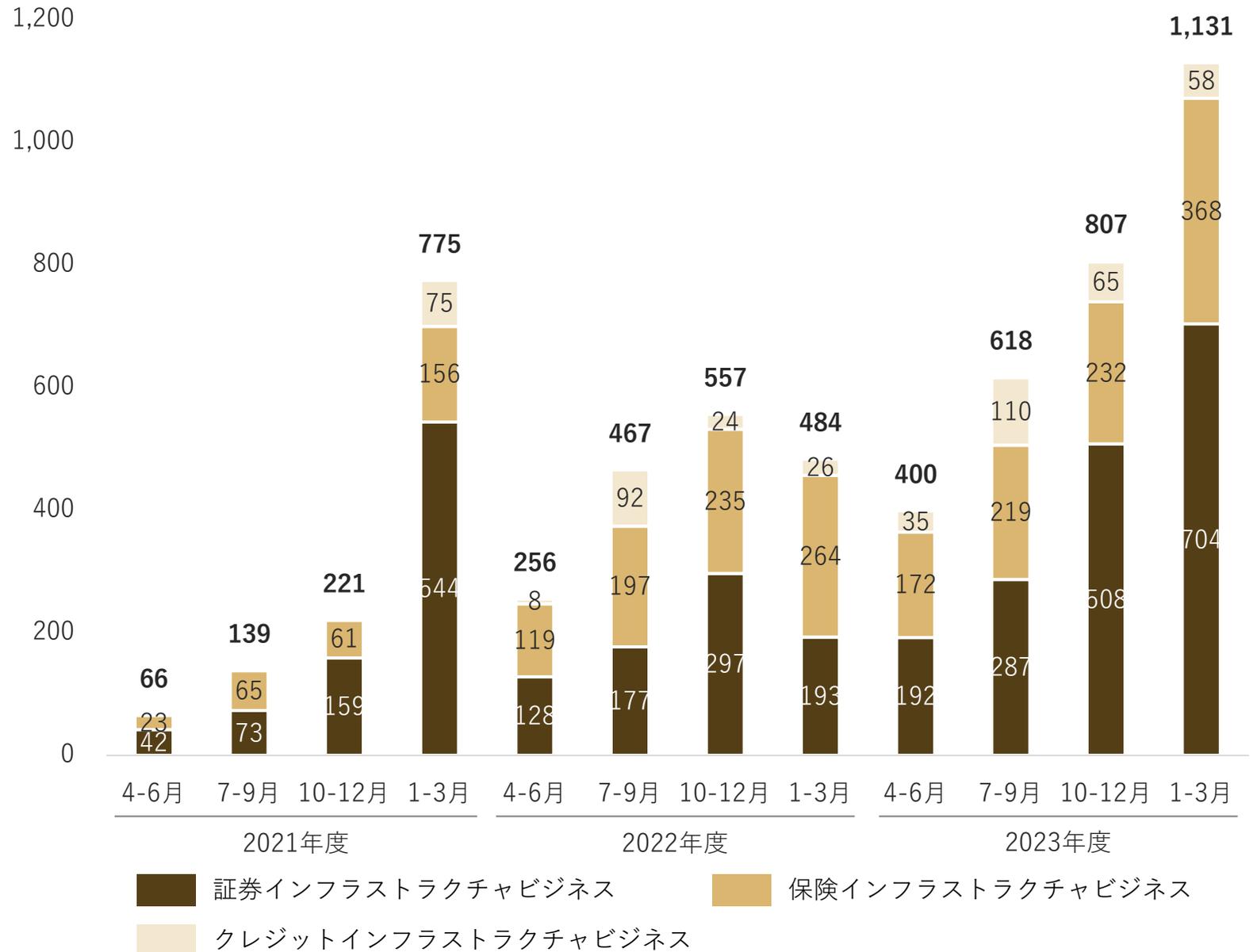
(百万円)

前年同期比



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

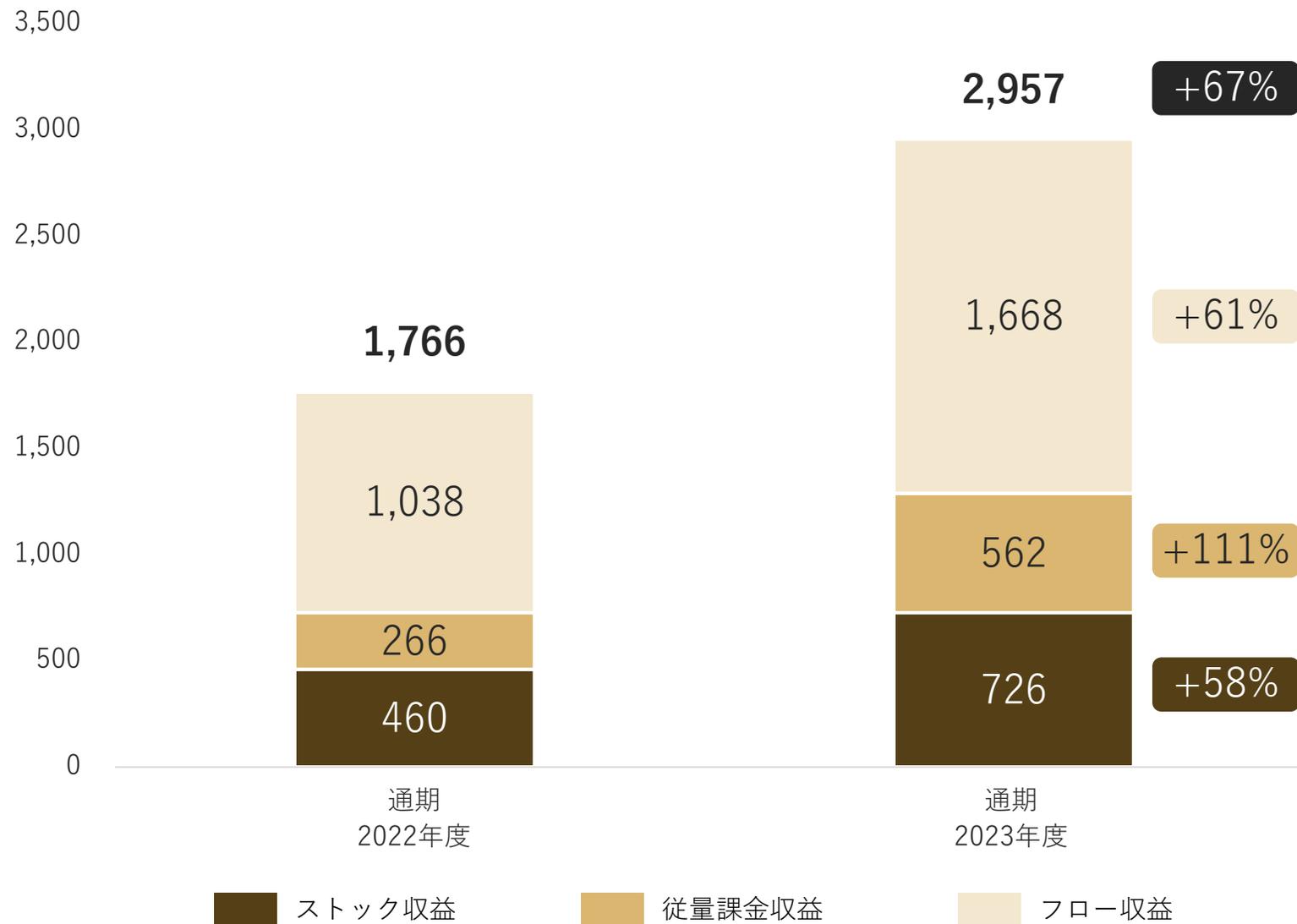


タイプ別の売上高

タイプ別では、前年度以前のパートナー数増加に伴い、従量課金収益が2倍以上に成長

(百万円)

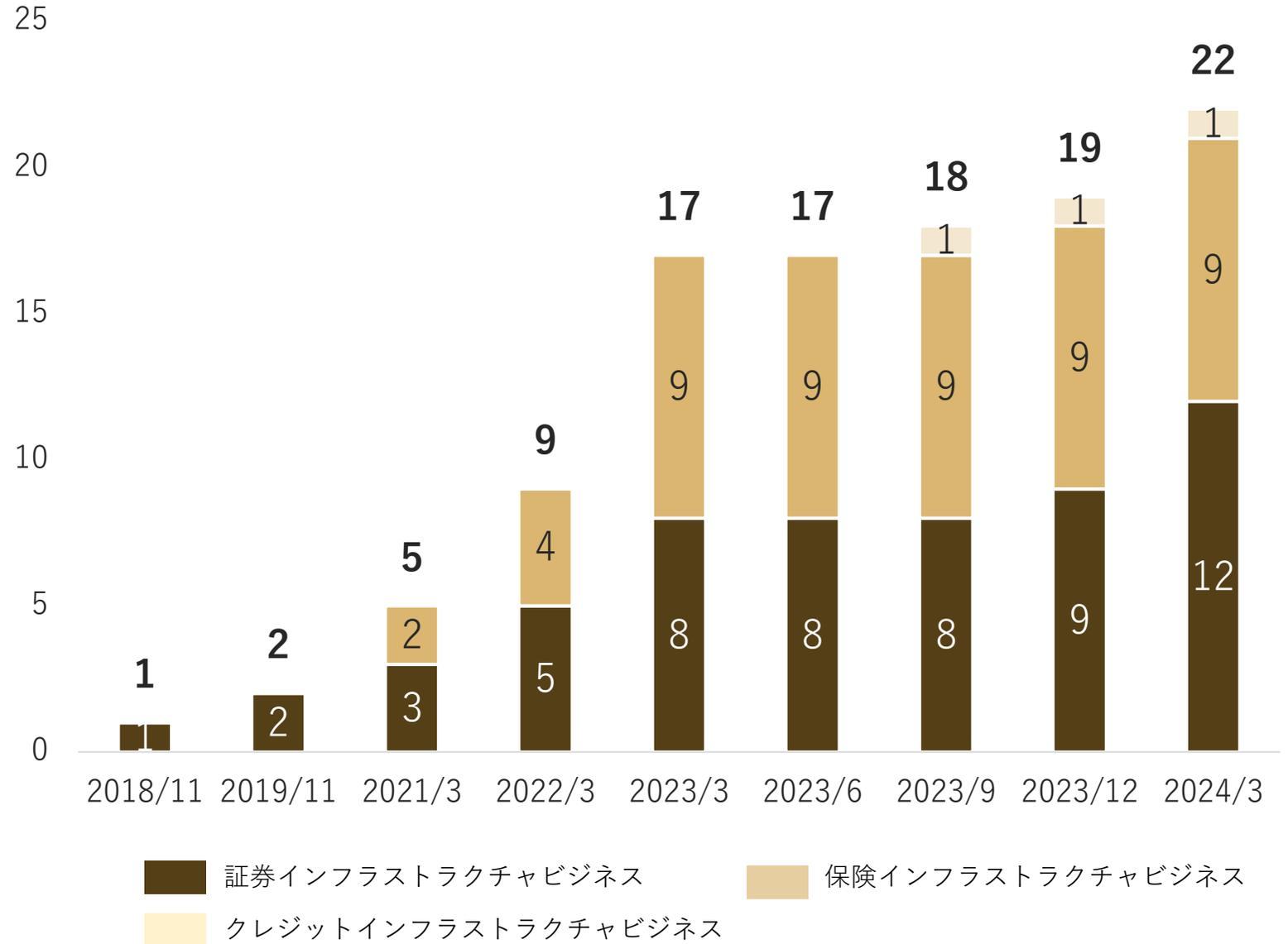
前年同期比



金融インフラの パートナー数

当四半期は、証券領域において、セゾン投信やIFAのCSアセット等がBaaSを導入し、3件増加

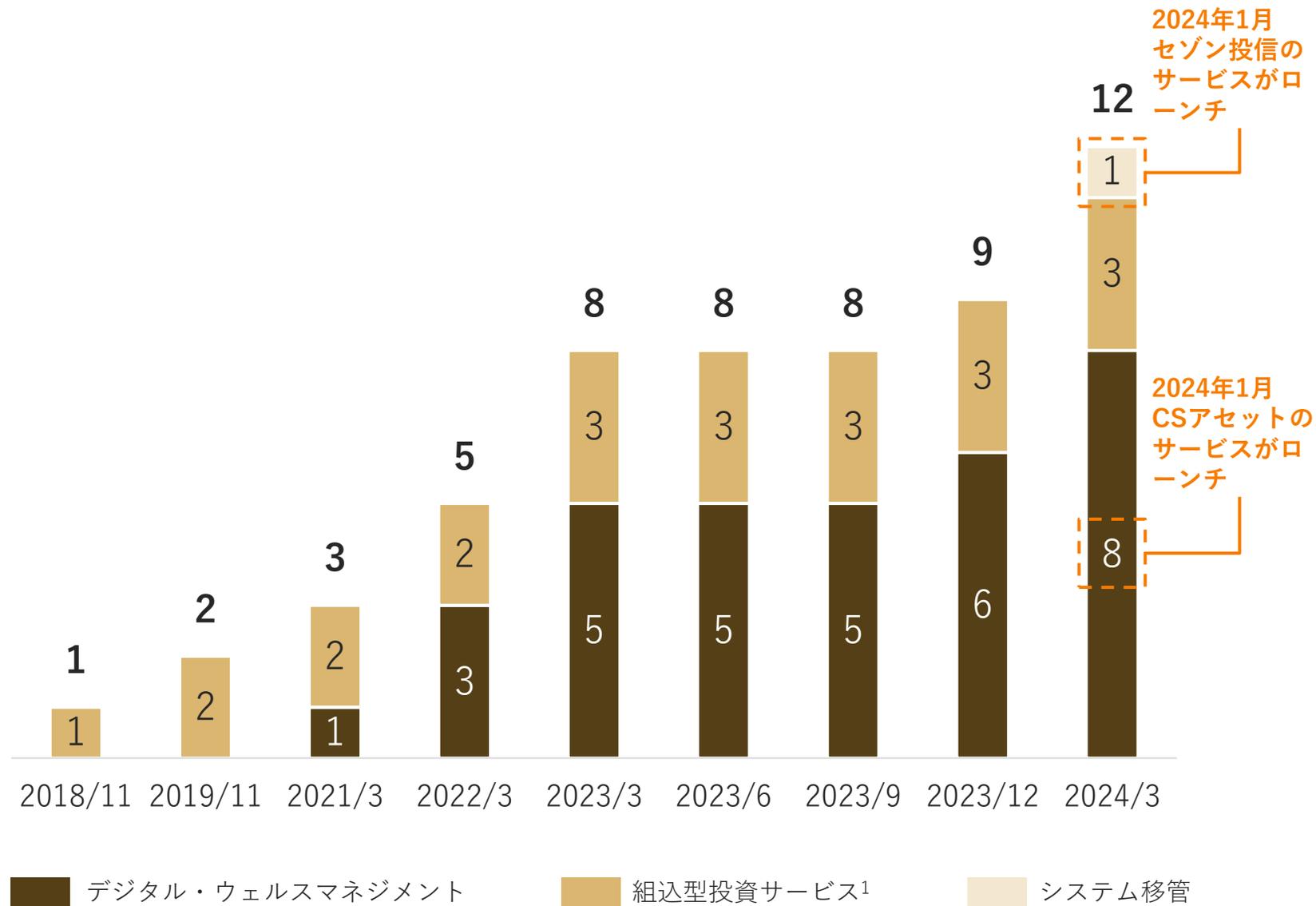
保険は既存パートナーの追加案件に注力し、新規案件のスケジュールを後ろ倒ししたことから、新規獲得はなしで着地



証券インフラのサービス数

当四半期は、セゾン投信とCSアセットのサービスを含む3件をローンチ（1件は未公表）

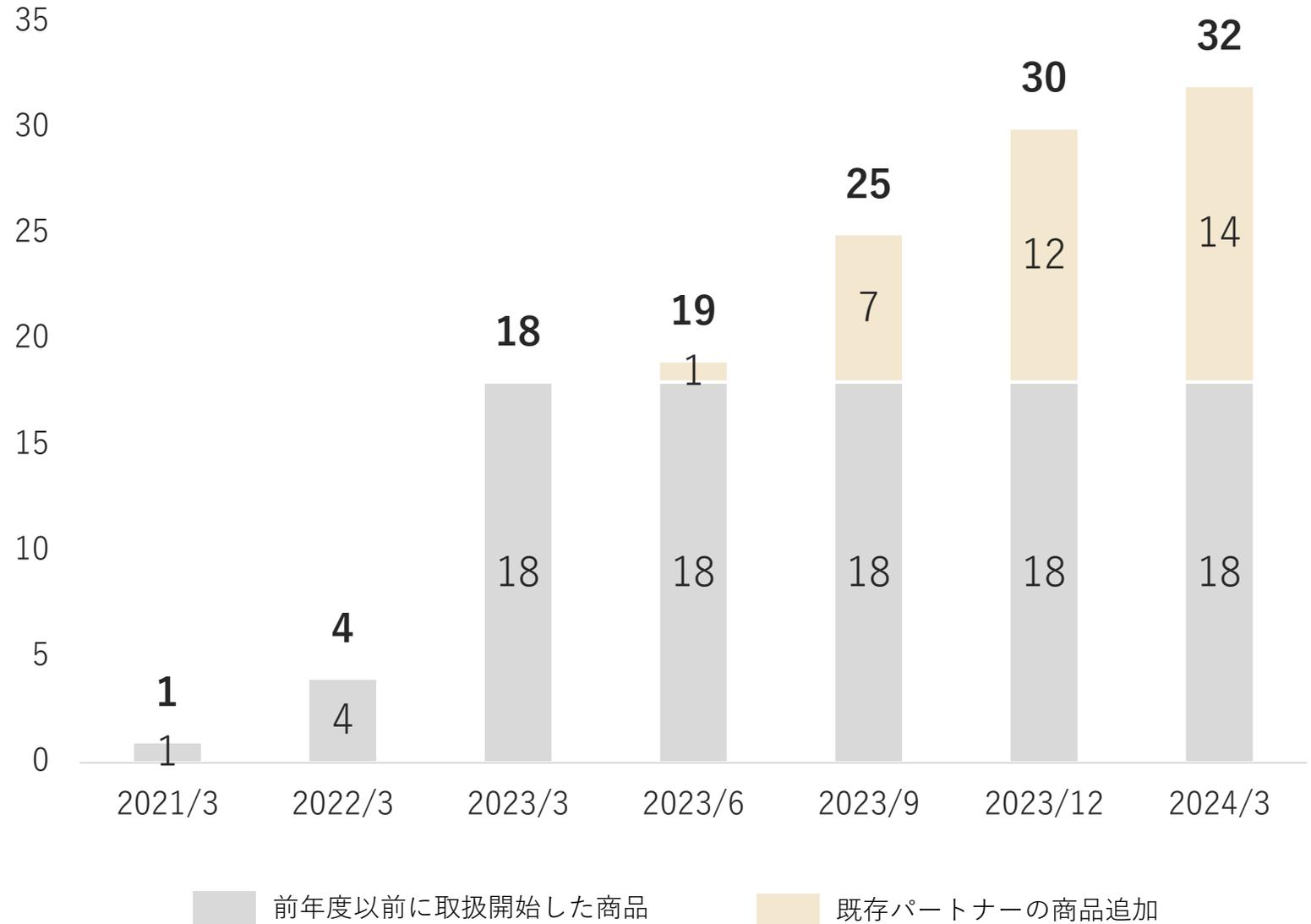
期初計画の目標パートナー数12件を達成



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

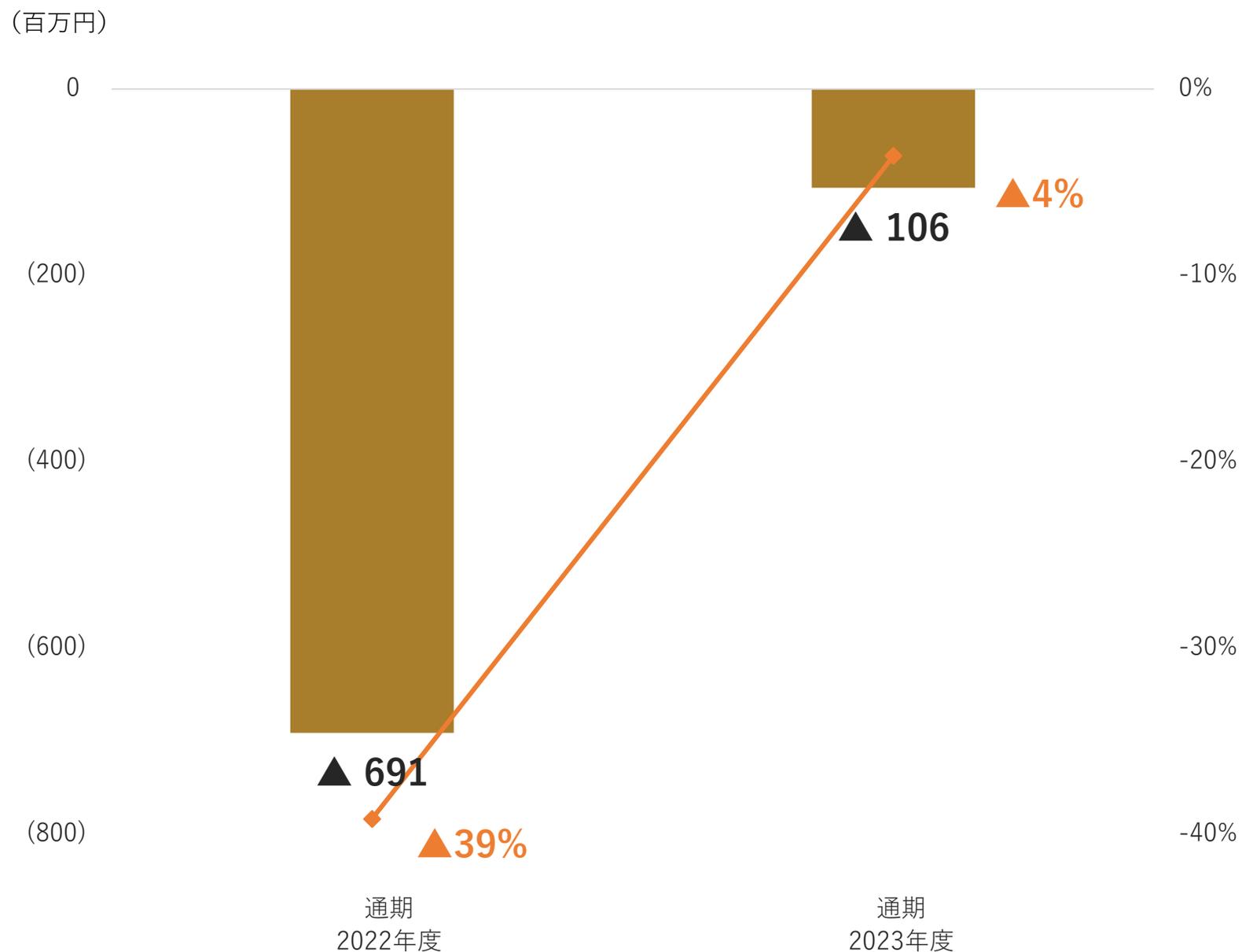
取扱商品数の 拡大

Inspire上で取扱う保険商品数は、既存パートナーの商品追加により、**期初計画33商品に対してほぼ想定通りの32商品に拡大**



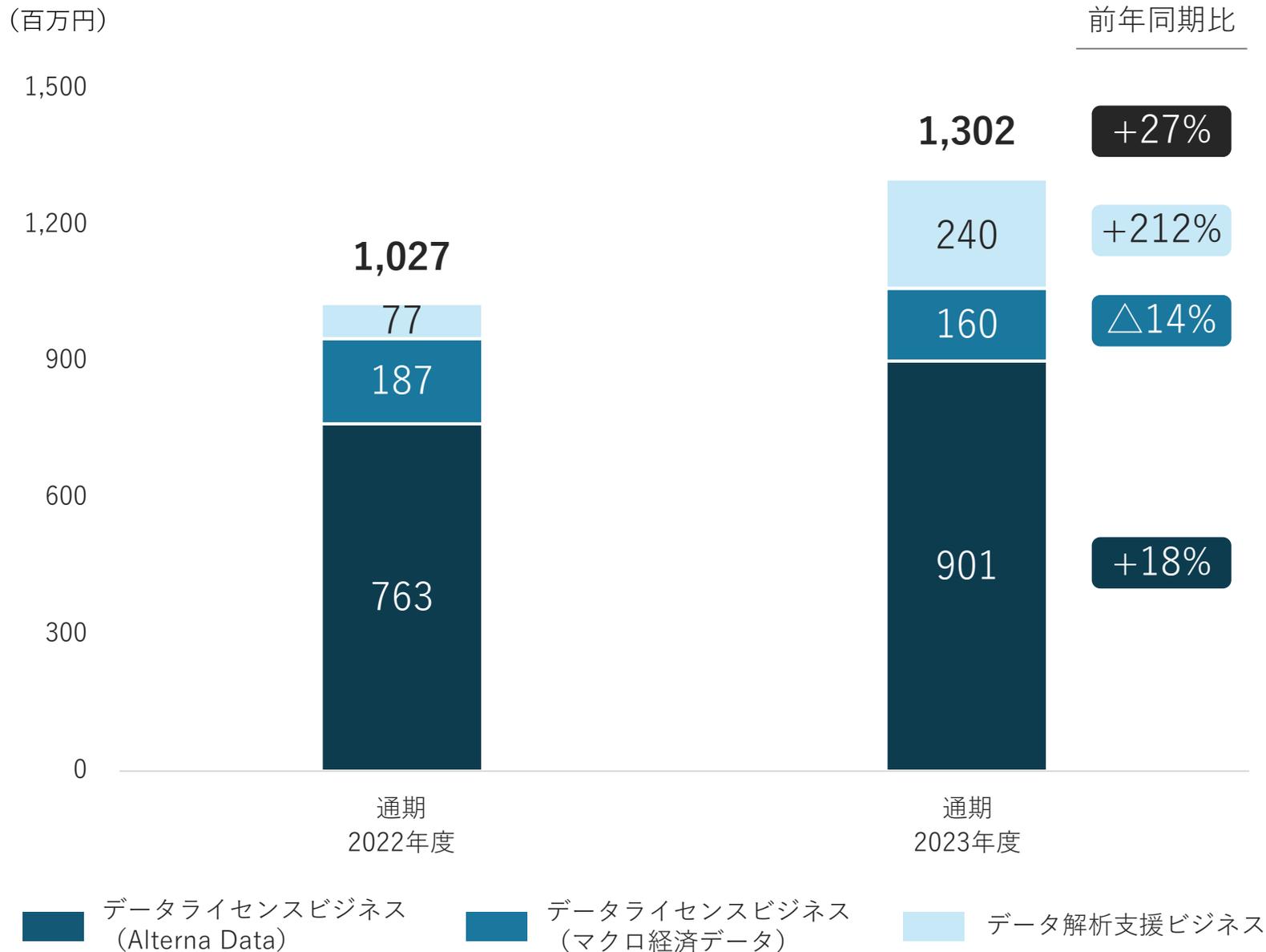
営業利益（率） の推移

事業規模の拡大に応じて
営業損失率も大幅に改善
傾向にあり、▲39%から
▲4%へ上昇



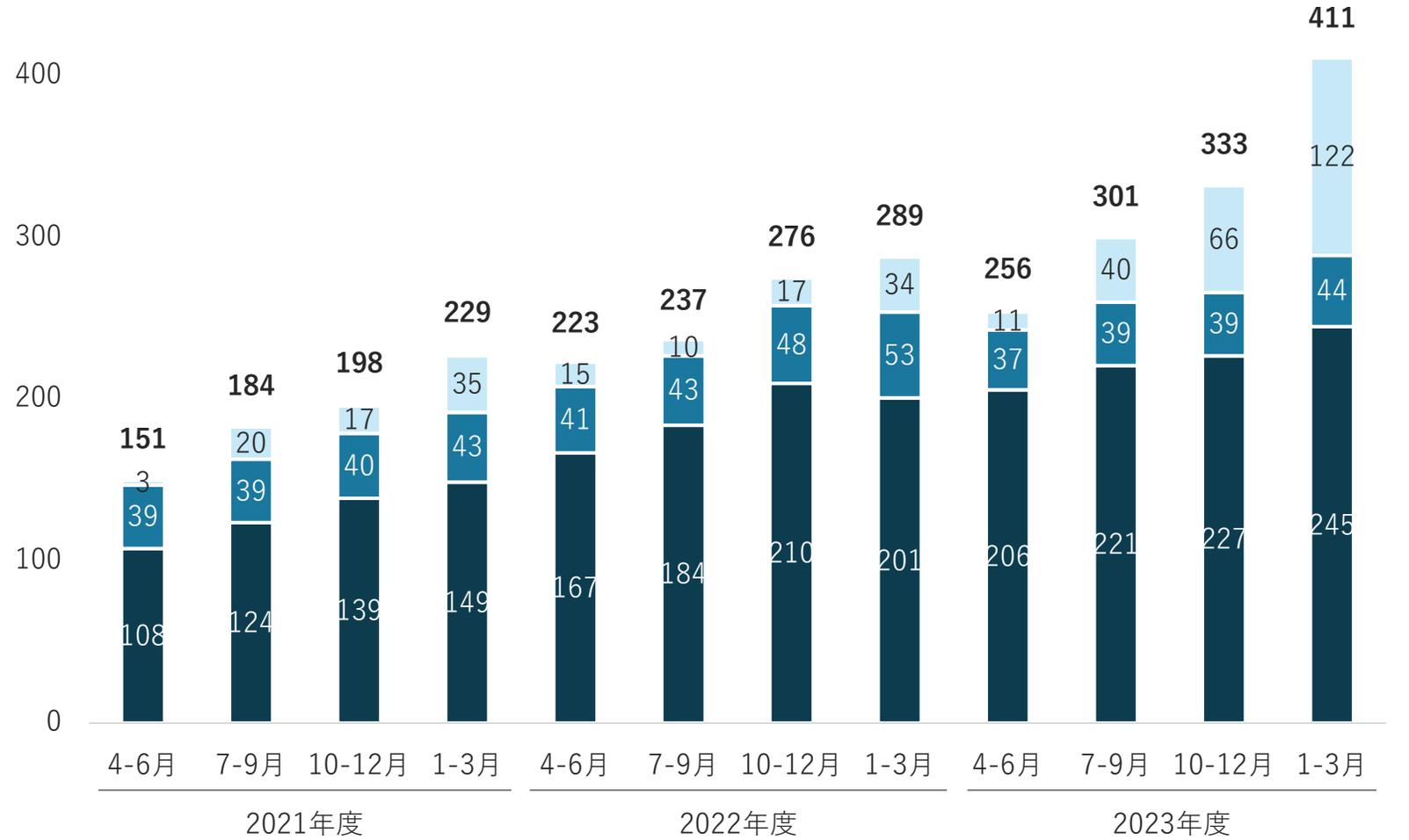
ビジネス別の売上高

テナント・商圈分析ビジネスや生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことでデータ解析支援ビジネスが成長し、**売上高は前年同期比+27%の1,302百万円**を計上



ビジネス別の 売上高推移

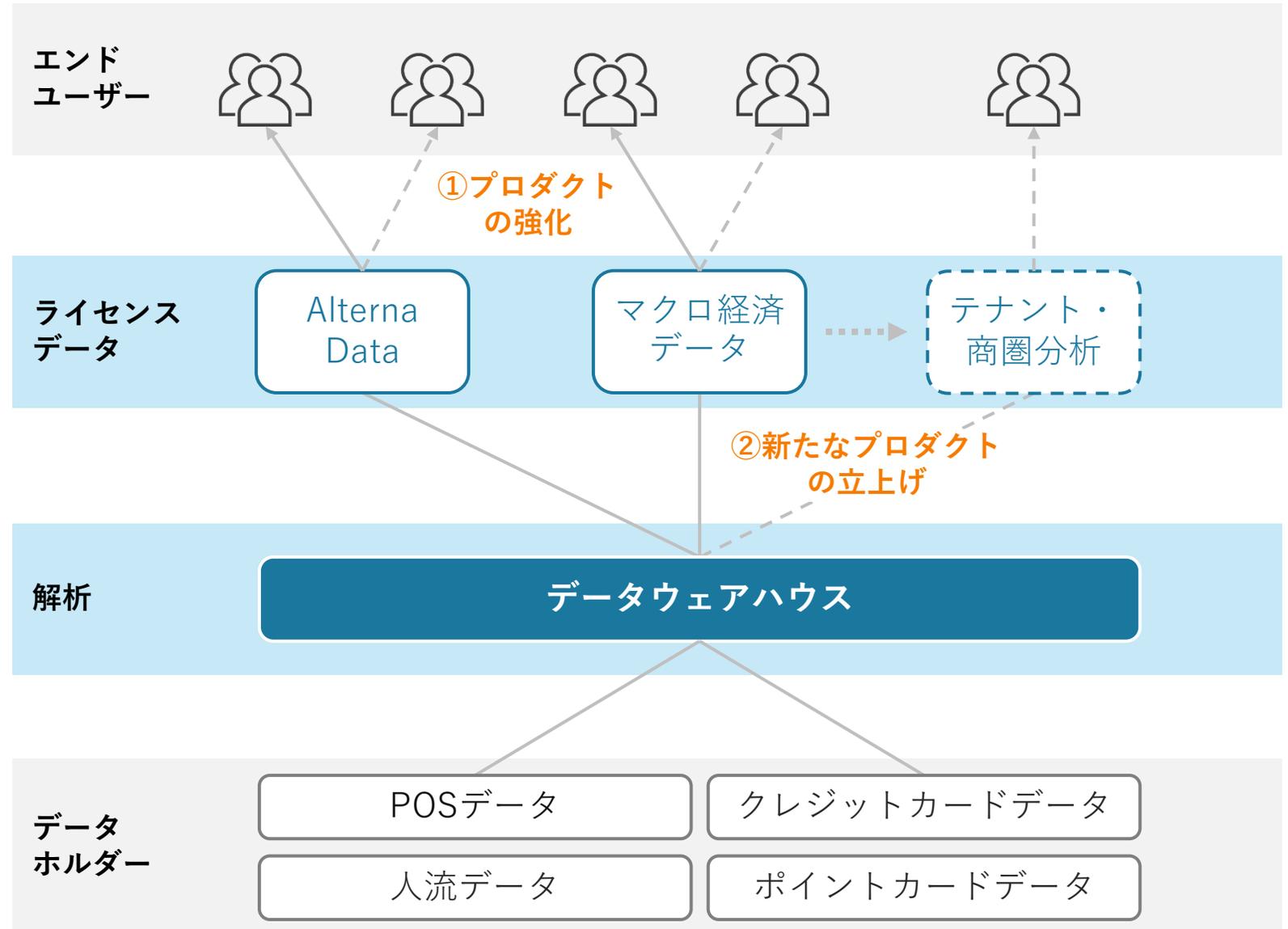
(百万円)
500



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

ビッグデータ解析の戦略

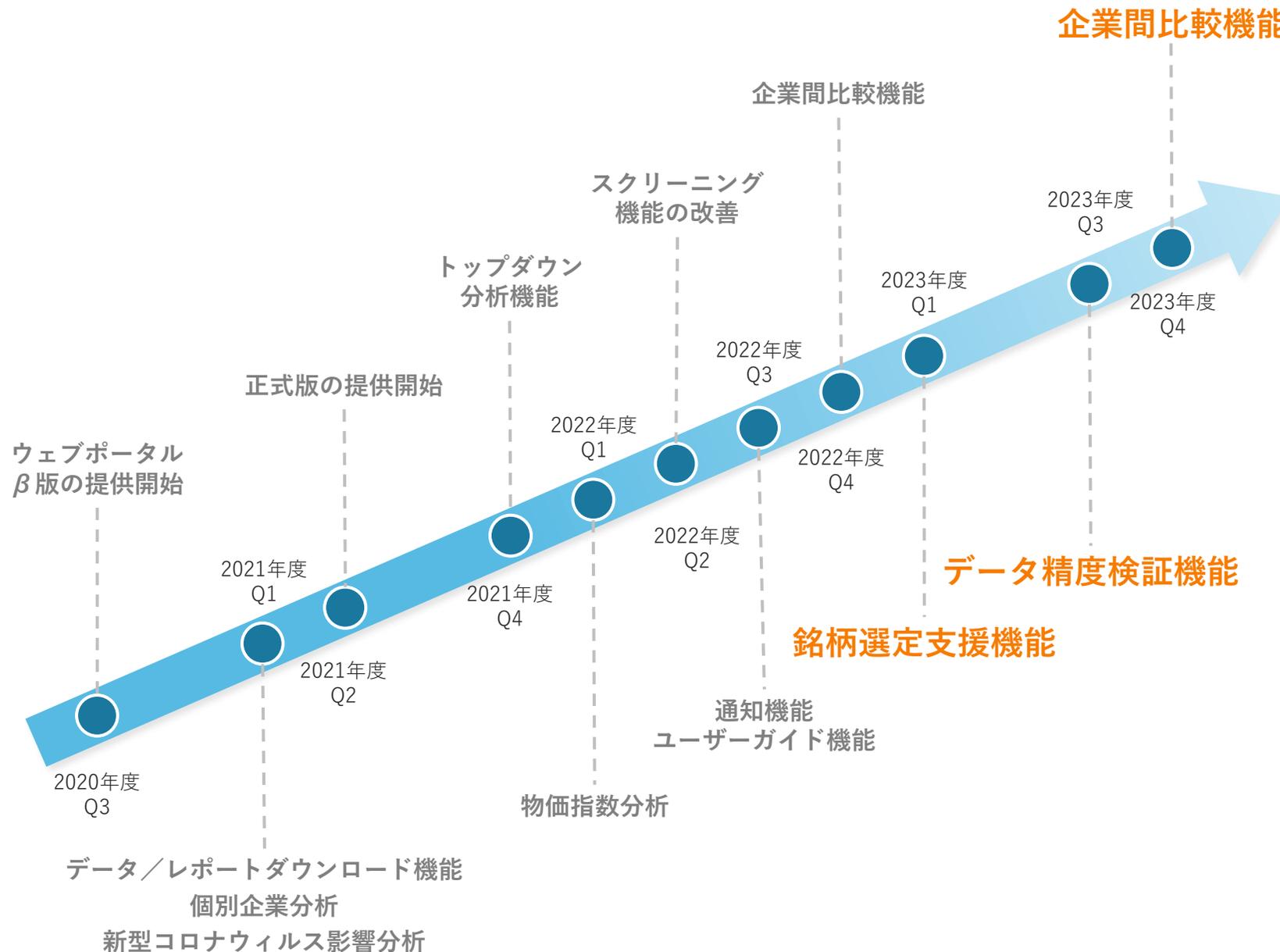
①「Alterna Data」は取り扱いデータの増加や機能拡充により製品の強化を図ること、②テナント・商圈分析サービス等、不動産領域での事業立上げること注力



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

2023年度は、銘柄選定支
援機能、データ精度検証
機能、企業間比較機能を
追加



国際的コンテストでの優勝

継続してデータ/機能を拡充してきた結果、BattleFinがシンガポールで開催した機関投資家向けオルタナティブデータに関するピッチコンテスト「The Alternative Data Challenge – Asia 2024 Edition」にて優勝

扱えるデータの多様性、インサイトやユースケースの実益性等が高く評価

BattleFin主催「The Alternative Data Challenge – Asia 2024 Edition」



概要

- BattleFinは、オルタナティブデータとAIを活用してヘッジファンド等の機関投資家が意思決定を行うための情報を提供する企業
- 機関投資家向けのオルタナティブデータのエコシステム構築のため、データのプロバイダーとバイヤーをつなぐリアルイベントを世界各地で開催
- 当社はアジア全域からエントリーした43社のデータプロバイダーの中から、最も優れたオルタナティブデータプロバイダーとして優勝

活用事例の拡大

内閣府において、賃上げの波及度合い、地域間の賃金格差の実態把握に関心が高まる中で、春闘の妥結結果と並んで「HRog賃金Now」を活用いただく

給与条件が地域間でどのように異なるのか、時系列でどのように変化してきたのかを分析

参考 日本経済

1 図 春闘の地域別妥結結果 (4月19日時点)

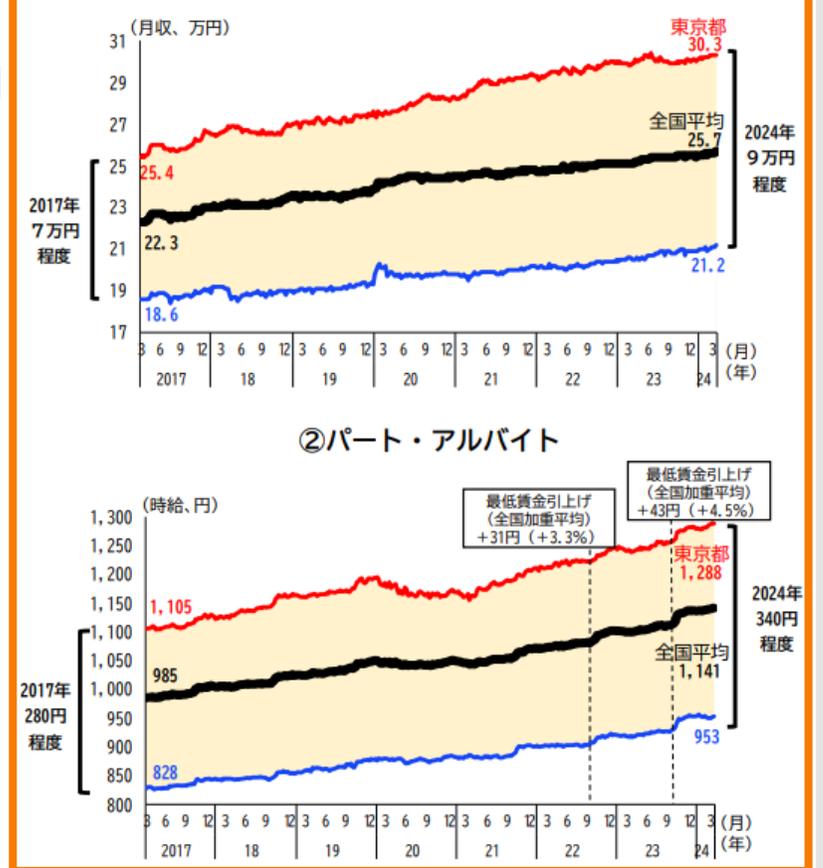
	賃上げ率 (%)	
	※全規模	うち300人未満
全国	5.20	4.75
北海道	4.68	4.77
宮城県	5.44	4.21
秋田県	4.62	-
山形県	4.14	-
福島県	4.92	3.41
栃木県	5.42	4.71
群馬県	6.85	7.67
岐阜県	4.81	4.13
新潟県	4.83	-
山梨県	5.52	-
愛知県	5.32	4.93
富山県	5.26	-
石川県	4.49	4.07
福井県	5.30	-
広島県	6.52	4.78
山口県	4.80	3.93
徳島県	4.38	-
愛媛県	5.46	-
福岡県	5.98	4.64
佐賀県	5.03	-
長崎県	4.91	-
熊本県	5.24	4.69
大分県	5.69	3.90

※赤字は全国平均を上回る過剰。

(備考) 1. 1図は、4月19日時点で妥結結果を公表している23の地方連合会の集計。

2. 2図は、株式会社ナウキャスト「HRog賃金Now」により作成。HRog賃金Nowは、株式会社ナウキャストが作成している、求人広告サイトに掲載されている募集賃金を抽出・集計したビッグデータ。

2 図 都道府県別募集賃金の推移 (ビッグデータ)



テナント分析の強化

クレカ・人流データを活用した売上予測モデルを構築。チェーン展開する企業が新規出店時の売上期待値を事前算出することが可能に

また、対象施設の既存テナントと併売率が高いブランドを抽出する併売分析モデルを構築。テナントミックス戦略の立案を支援可能に

売上予測モデル

併売分析モデル

インプットデータ

- 分析対象チェーンの既存店売上

- なし

分析データ

- クレジットカードデータ
- 人流データ

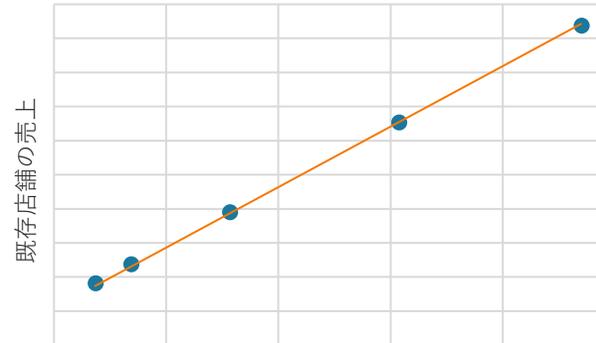
- クレジットカードデータ

分析例

- 既存店舗の売上と**そのエリアにおける商圈外に住む特定属性の人流**の関係をもとにした売上予測モデル

- クレジットカードデータから、**分析対象施設の既存テナントと併売率が高いブランドを抽出**

分析結果の実例



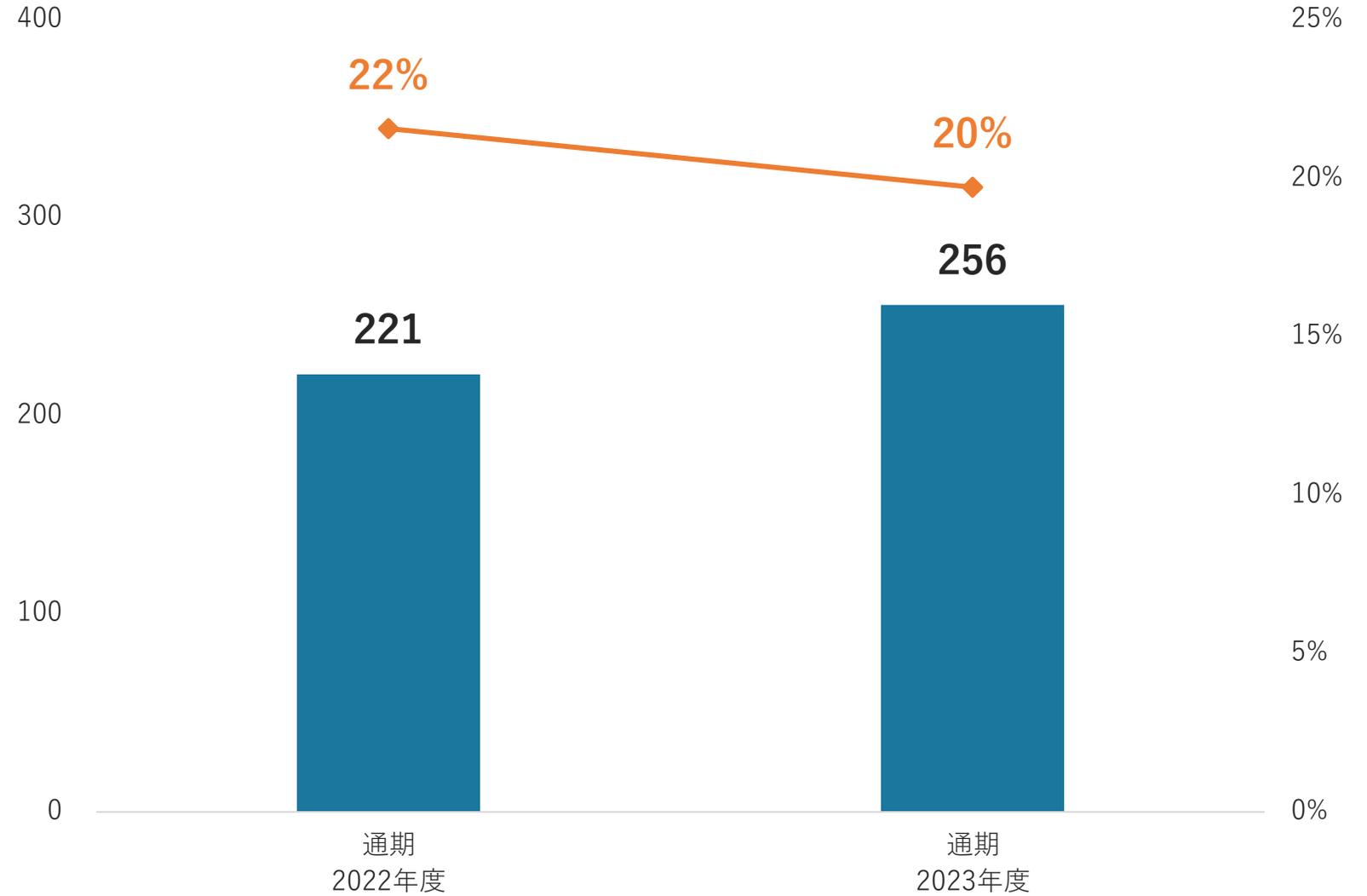
商圈外に住む特定属性の人流量

大業種	業種	ブランド名	リフト値
飲食	和食（揚げ物）	〇〇	6.84
飲食	イタリア料理	〇〇	6.78
その他小売	専門店	〇〇	6.52
その他小売	食料品店	〇〇	6.38
アパレル	ベビー・子供服	〇〇	6.36
その他小売	スポーツ・アウトドア用品店	〇〇	6.25
飲食	ラーメン	〇〇	6.24
飲食	その他洋食	〇〇	6.23
その他小売	食料品店	〇〇	6.05
飲食	和食	〇〇	6.04

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、生成AI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たことから、営業利益率は**22%から20%へわずかに減少**

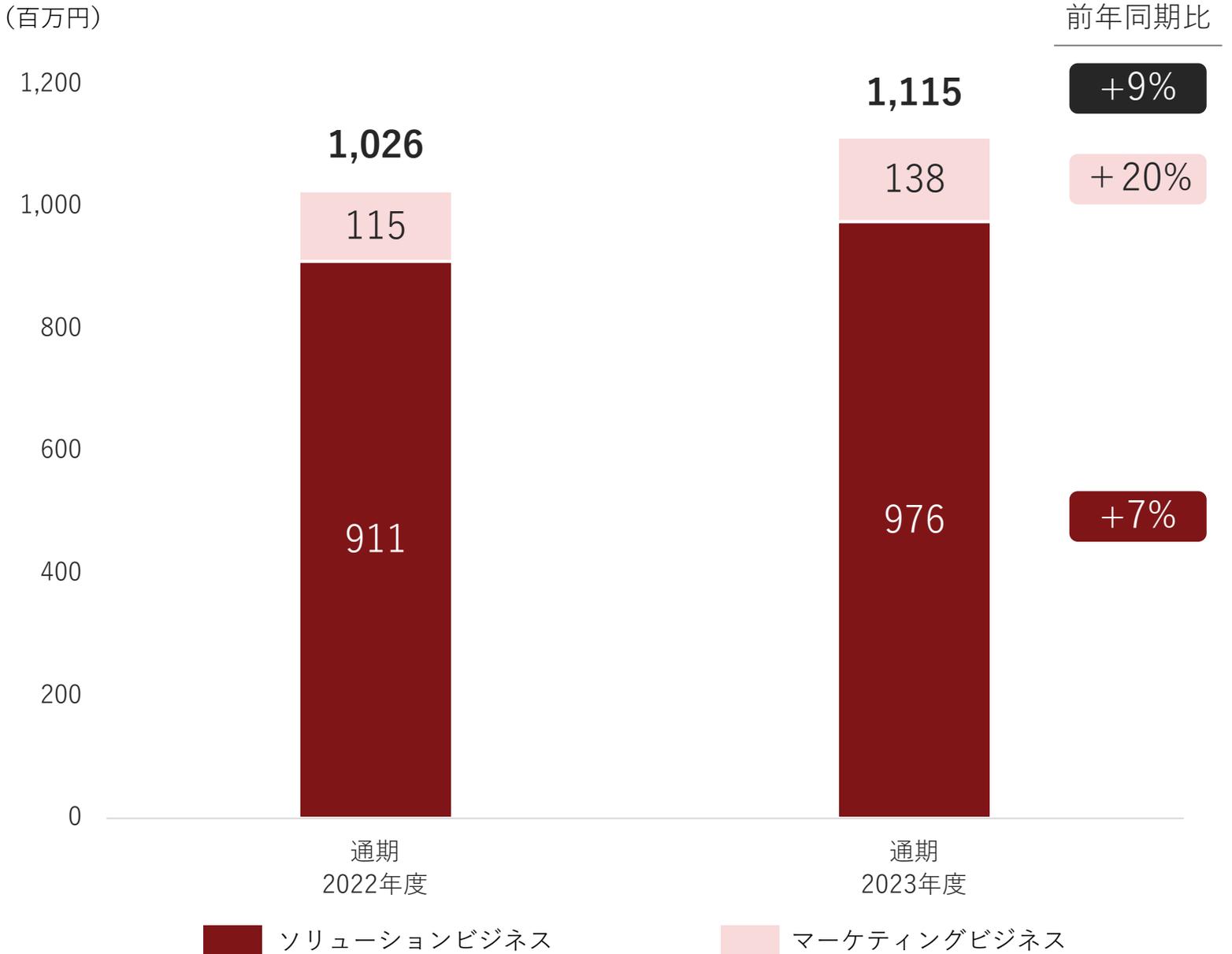
(百万円)



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+9%の1,115百万円を計上

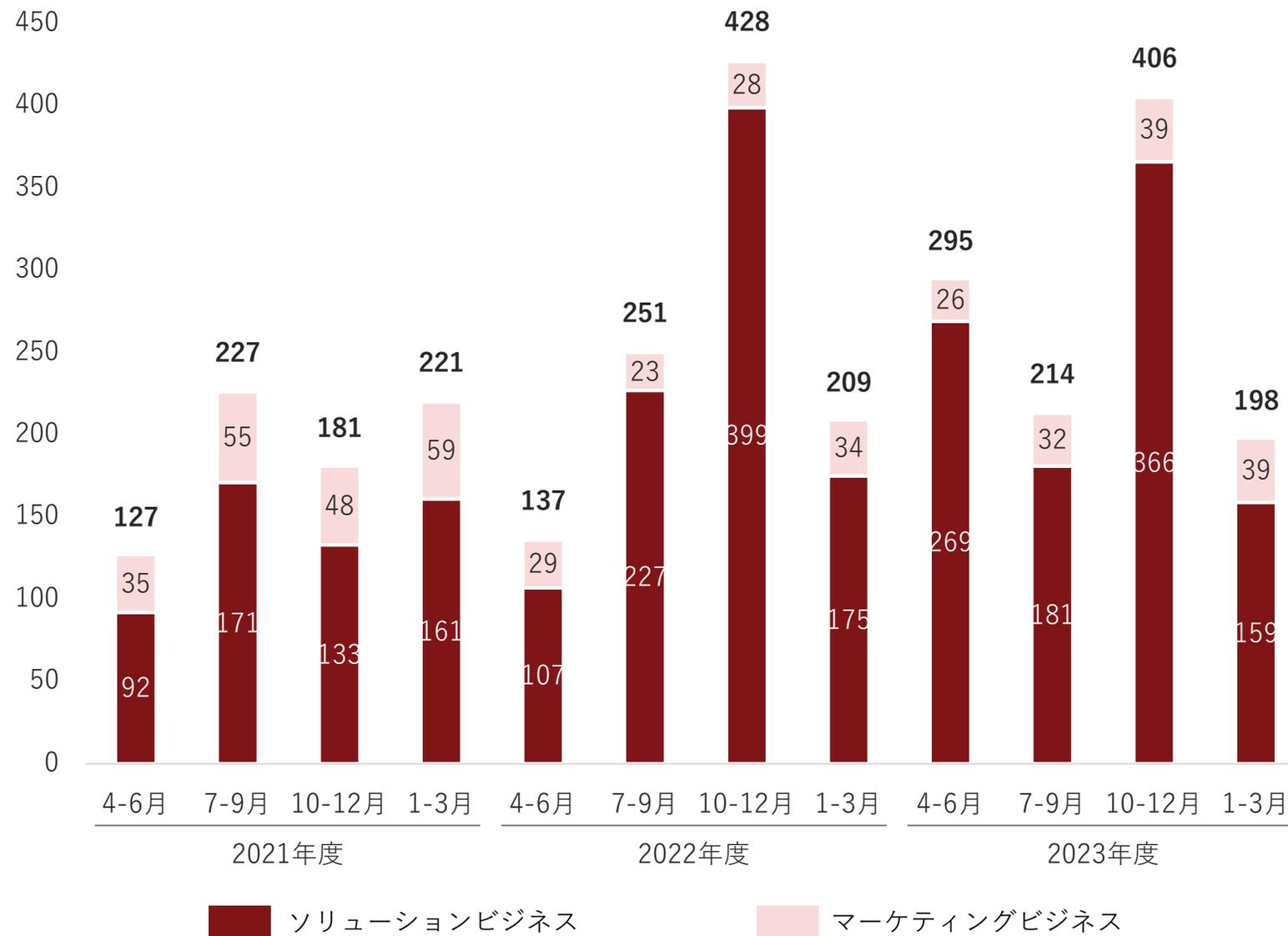
(百万円)



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)

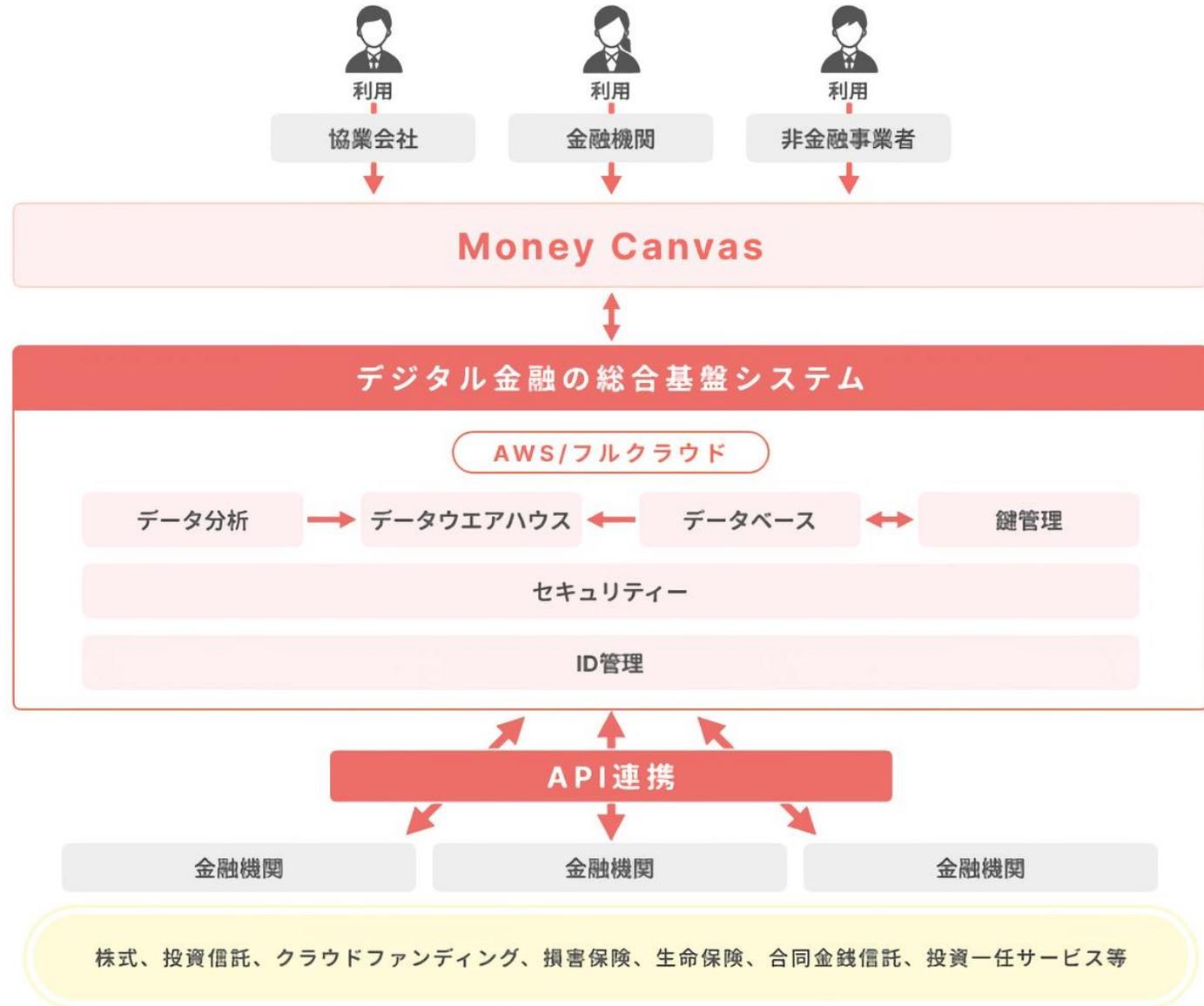


顧客層の拡大

外部システムと相互ID連携が可能でID基盤/総合基盤システムの提供が広がり、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し、2023年にはアプリのリリースも支援

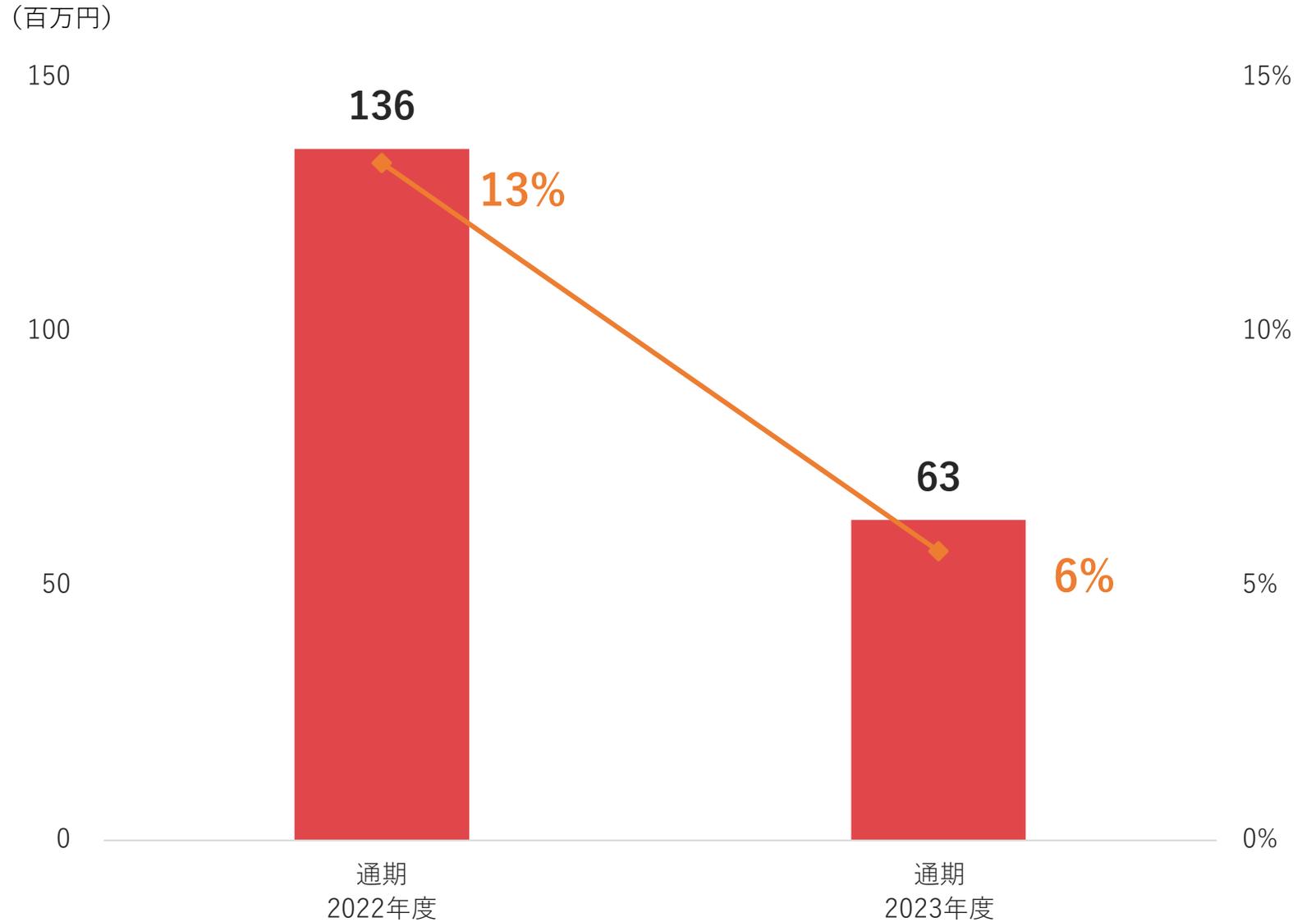
三菱UFJ銀行「Money Canvas」



営業利益（率） の推移

営業利益率は6%を計上

案件毎の収益性には大きな変化はないものの、原価回収基準（86頁参照）を適用した複数の案件において期跨ぎが発生したことで、2023年度の収益性は低下



2024年度業績予想

EARNINGS GUIDANCE

2024年度業績予想サマリー

全社

- 売上高は、更に成長を加速し、前年度の成長率を超える**+42%の76.3億円**を目指す
- 収益性は、中期目標の調整後EBITDAマージン¹20%に向けて、**前期の5.4%から12.4%へ改善**することを目指す
- 新規事業として、データ&AIソリューション、クレジットインフラストラクチャを本格的に立ち上げる

金融インフラストラクチャ

- 売上高は**+49%**成長を目指す
- パートナー数を22社から30社へ拡大することを目指す
- 証券ではアセマネ会社の直販事業の支援及び、IFA向け投資一任運用サービスの支援に注力
- 保険では大手損保のデジタル化支援及び、少短・共済向けのパッケージ提供に注力

ビッグデータ解析

- 売上高は**+34%**成長を目指す
- 不動産領域でテナント出店分析パッケージの拡販を図る
- データ&AIソリューションでは複数のPoCを通じて金融サービスの営業効率化を支援する
「Finatext Advisory Assist」の機能拡充を目指す

フィンテックソリューション

- 売上高は**+32%**成長を目指す
- 大手金融機関向けのソリューションビジネスを獲得し、グループ内ビジネスへのクロスセルを狙う

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

業績予想 サマリー

売上高は、更に成長を加速し、**前年度の成長率を超える+42%を見込む**

収益性は、調整後EBITDAマージンで12.4%、営業利益率9.0%へ改善することを目指す

中期インセンティブプランの策定（59頁参照）に伴い、今期から株式報酬費用が一定計上される想定

(百万円)

	2024年度 予想	2023年度 実績	前年同期比
売上高	7,627	5,375	42%
売上原価	3,051	2,150	42%
売上総利益	4,576	3,225	42%
対売上高	60.0%	60.0%	-
調整後販売管理費 ¹	3,632	2,932	24%
対売上高	47.6%	54.6%	-
調整後EBITDA²	944	292	223%
対売上高	12.4%	5.4%	-
減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用	258	87	196%
対売上高	3.4%	1.6%	-
営業利益	686	204	235%
対売上高	9.0%	3.8%	-

1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - 減価償却費及び償却費 - 株式報酬費用 ± その他の調整項目

2. 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

データ&AI
ソリューション

不動産向け
データ分析

データ
ライセンス

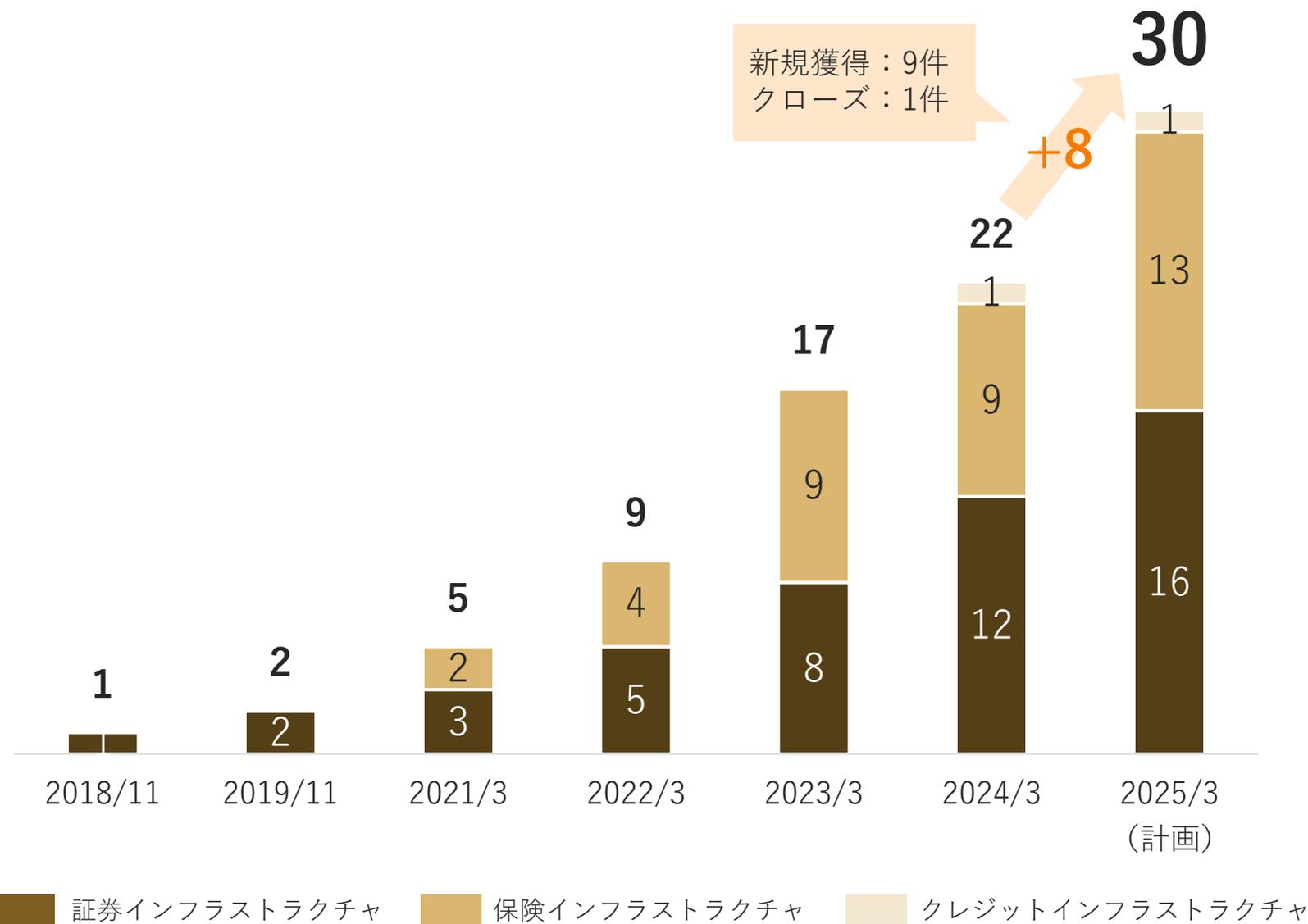
フィンテック
ソリューション

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

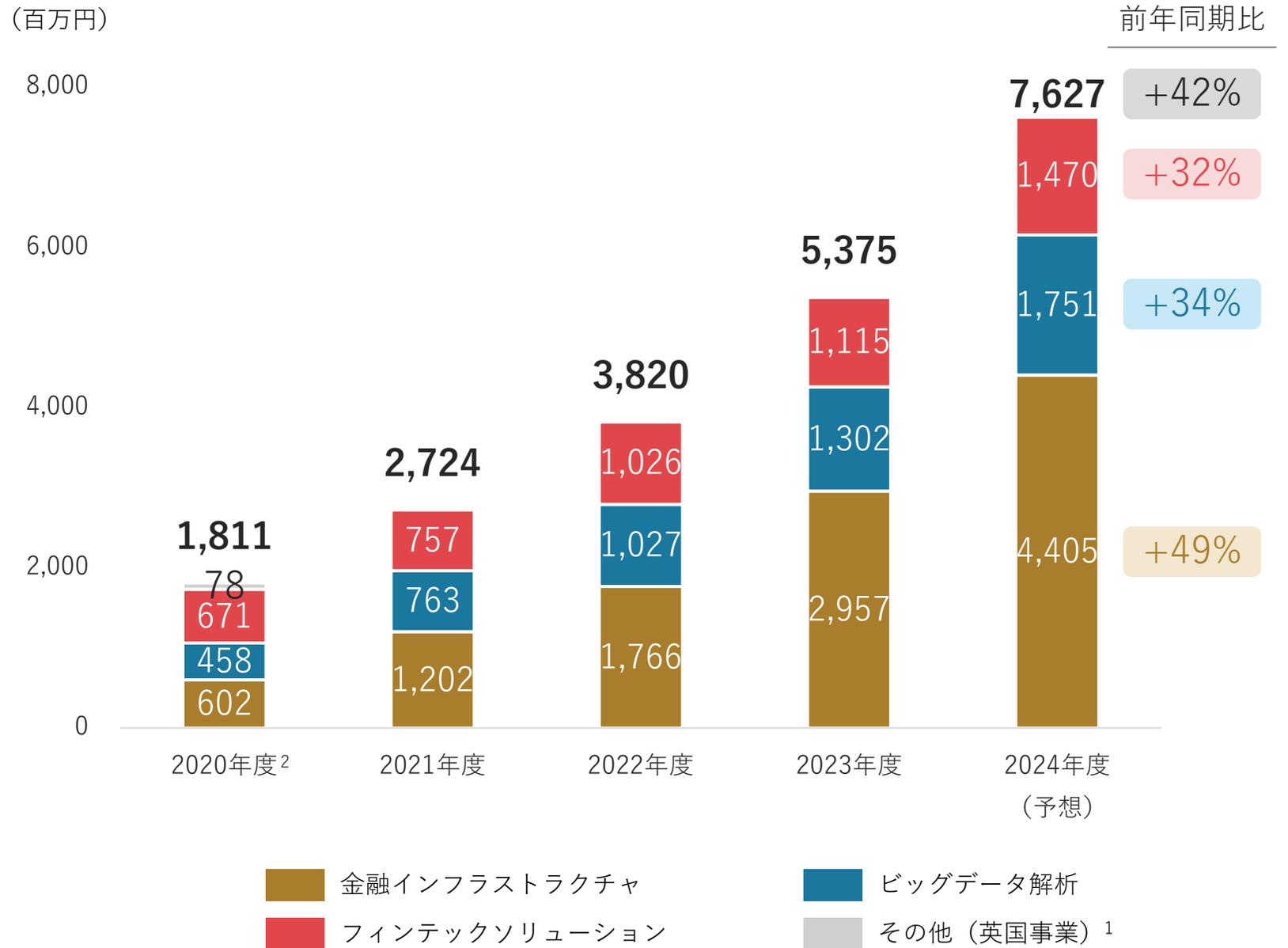
2024年度は9件の新規パートナー獲得を目指す

Streamのサービス終了に伴い1件減って純増は8件を想定



セグメント別の売上高予想

新規ビジネスの立ち上がりの効果もあり、**全てのセグメントにおいて30%以上の高い成長率を見込む**

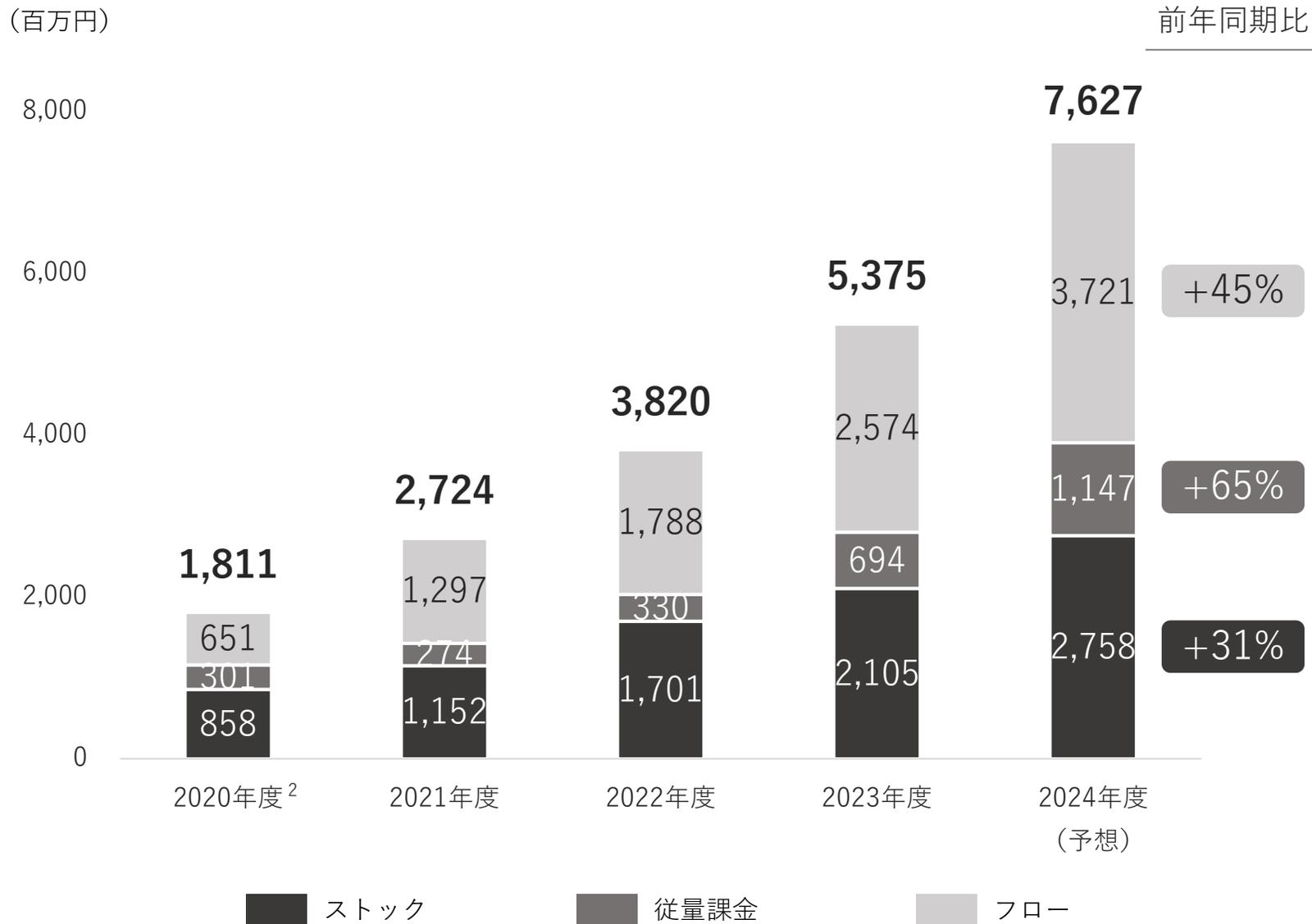


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

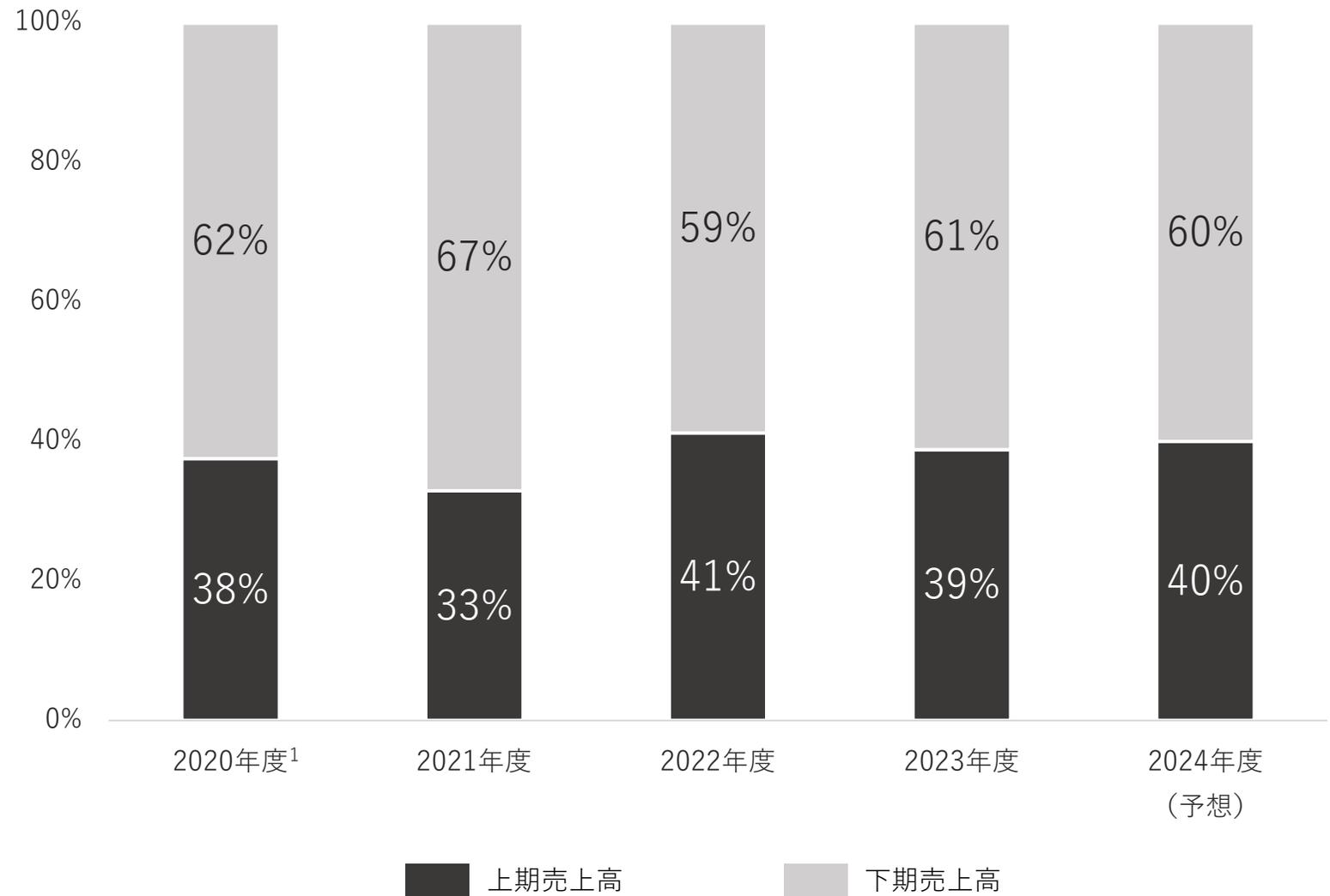
継続性のある収益である
ストック収益及び従量課
金収益がそれぞれ+31%、
65%の成長を見込む



- 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く
- 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

売上高は2024年度もこれまで同様、下期に偏重する見込み

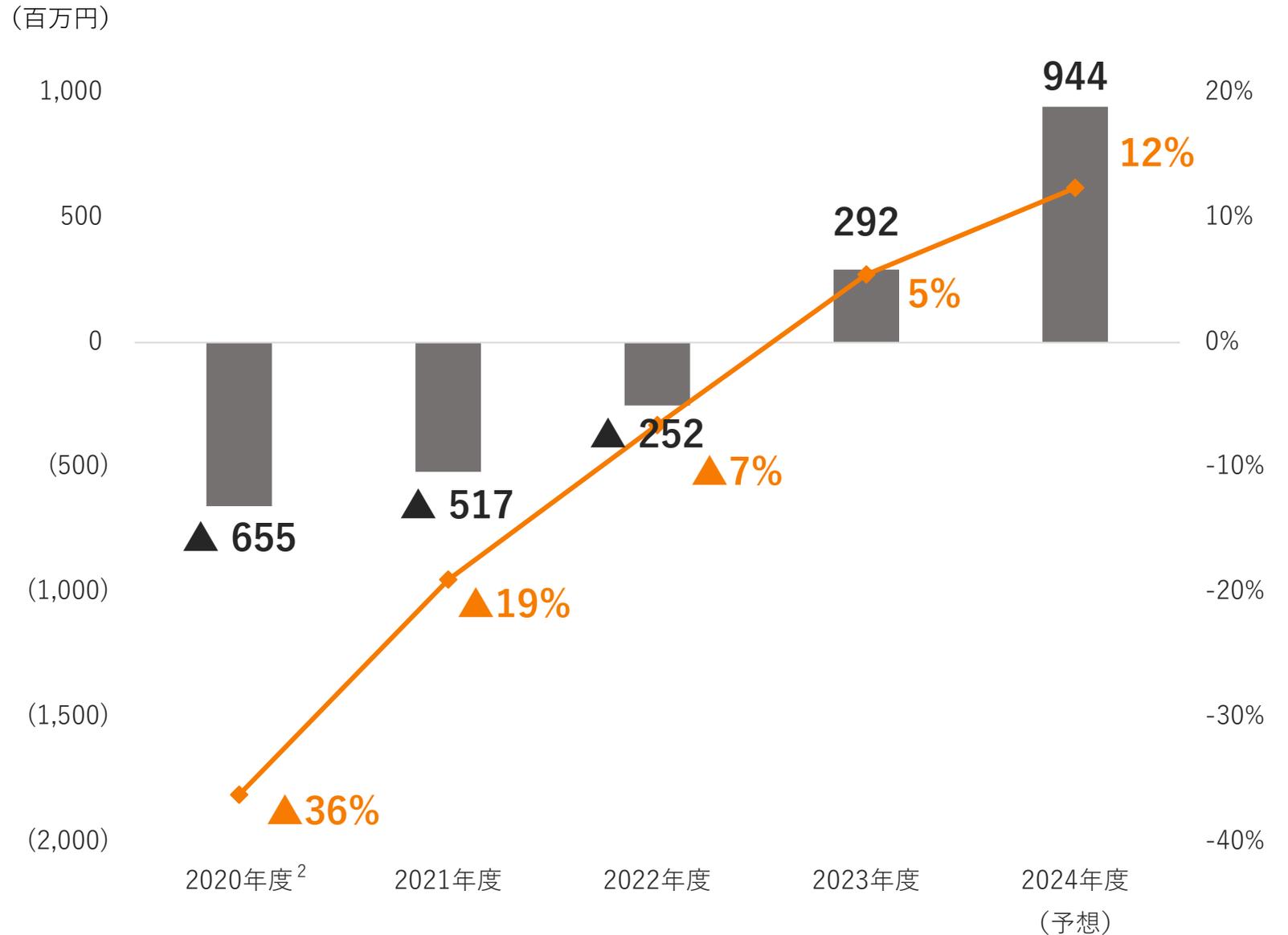


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

調整後EBITDA 予想

引き続き、売上高の拡大に伴い販売管理費率が低下することで、調整後EBITDA¹は292百万円から944百万円へ約3倍に増加する見込み

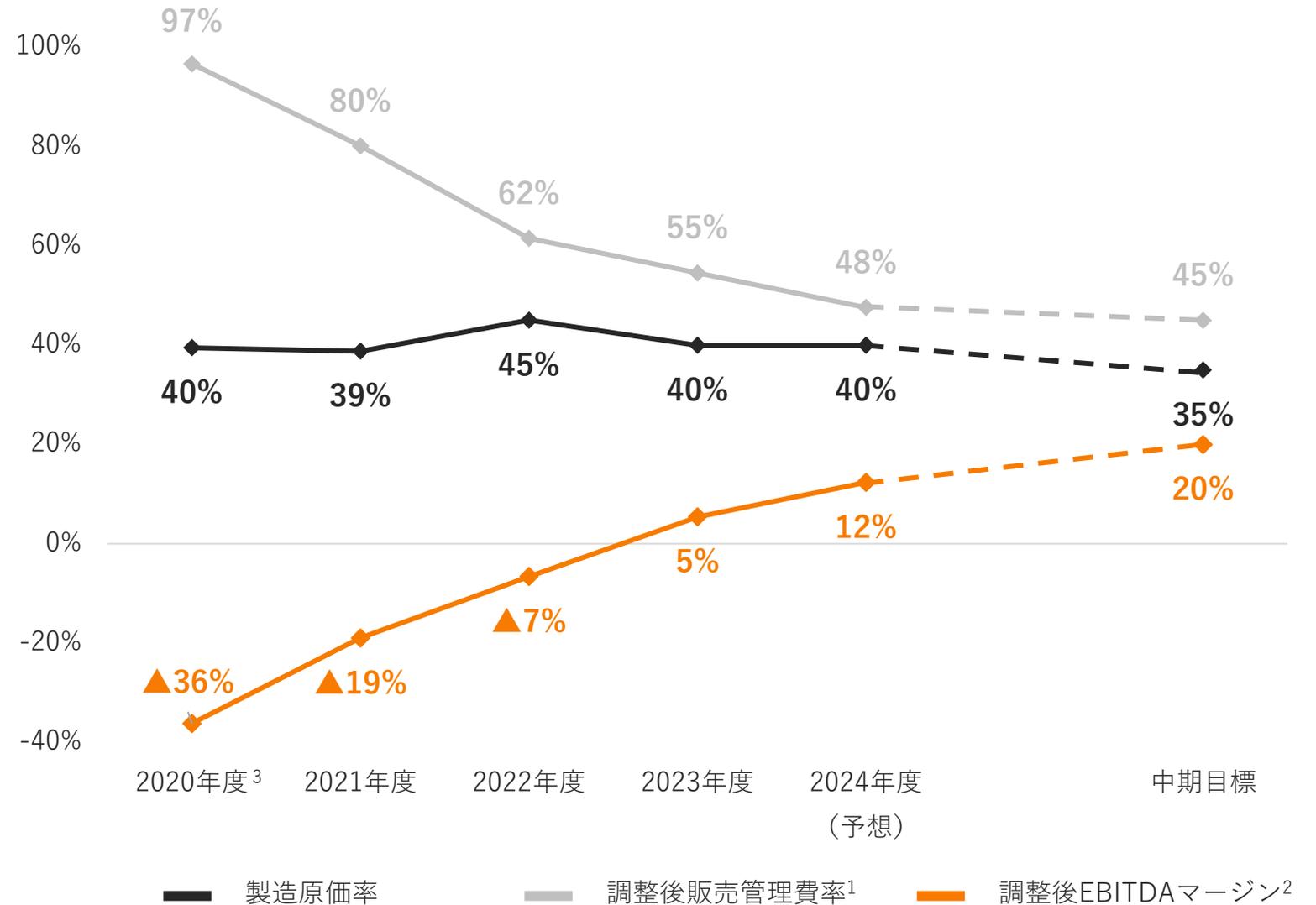
調整後EBITDAマージンも継続して改善しており、12.4%まで上昇することを見込む



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
 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

中期財務見通し

中期的には、製造原価率も低下することで、調整後EBITDAマージン20%を目指す



1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - 減価償却費及び償却費 - 株式報酬費用 ± その他の調整項目
2. 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
3. 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

中期インセンティブプラン

引き続き成長フェーズであることから、中長期的な成長を促進していくため、3つのインセンティブプランを設計

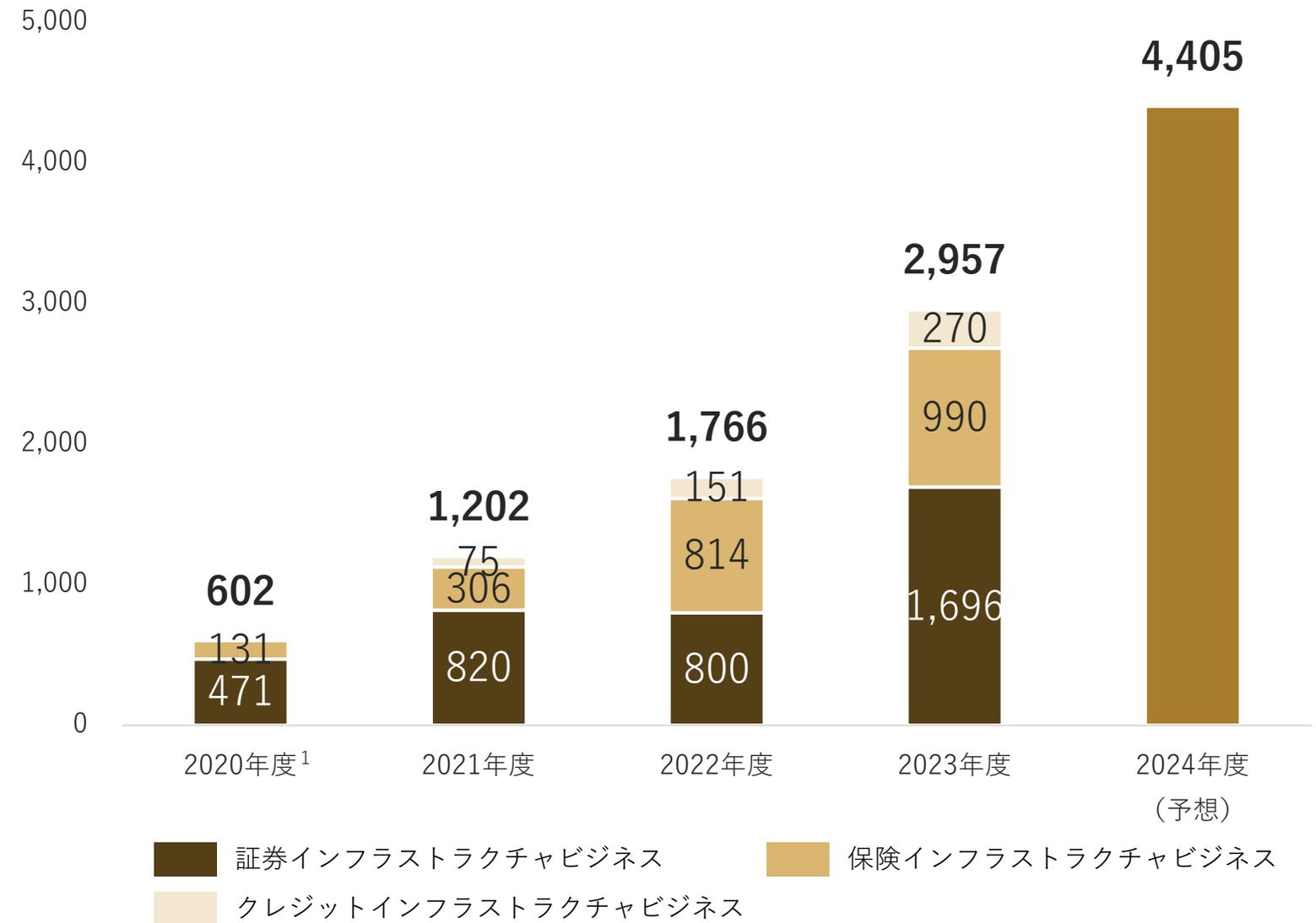
	有償SO	1円無償SO	従業員持株会
概要	<ul style="list-style-type: none"> 業績条件付で、発行時点の株価を行使価額とする、有償ストックオプション 業績条件は、2026年3月期連結売上高100億円以上 	<ul style="list-style-type: none"> 行使価額1円とする無償ストックオプション 行使条件は、付与されてから2年経過後のみ 	<ul style="list-style-type: none"> 高い奨励金比率を特徴とする従業員持株会 奨励金比率は50% 代わりに積立上限は月2万円と低めに設定
目的	<ul style="list-style-type: none"> 業績に責任を持つメンバーの中期目標達成へのコミットを高めるため 	<ul style="list-style-type: none"> 上場後も会社の成長とメンバーのインセンティブの一致 採用において競争力のあるオファー 	<ul style="list-style-type: none"> 当社のPrincipleの1つである「Jibungoto」を、幅広いメンバーが会社に対して持つようにするため
対象	<ul style="list-style-type: none"> ホールディングス取締役及び事業責任者等 	<ul style="list-style-type: none"> グループの全役員及び従業員 	<ul style="list-style-type: none"> グループの全役員及び従業員
発行個数 ¹	<ul style="list-style-type: none"> 8,000個 (対発行済株式総数1.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> 2年間合計約2,400個 (対発行済株式総数0.5%) 	<ul style="list-style-type: none"> -
発行状況	<ul style="list-style-type: none"> 2024年4月10日割当済 	<ul style="list-style-type: none"> 未発行 	<ul style="list-style-type: none"> 未設定

1. ストックオプション1個 = 100株

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+49%の成長**を見込む

(百万円)



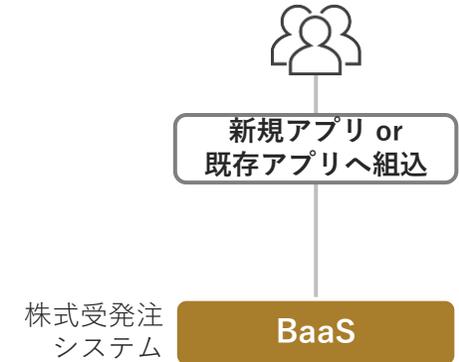
1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

証券インフラの注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

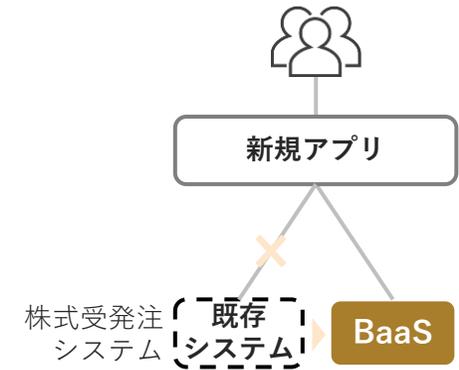
非金融機関による組込型投資

- 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



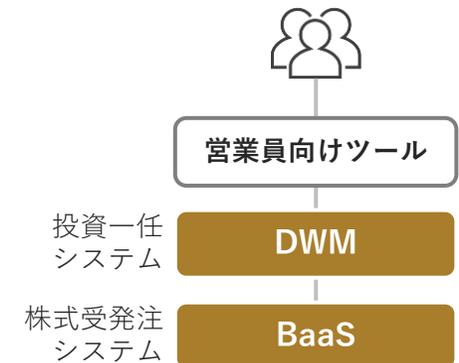
資産運用会社による直販事業

- 資産運用会社が直販事業を展開するのを支援するもの
- 既に顧客口座を保有している資産運用会社が、既存システムからBaaSへ移管するケースも
- 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



IFAによる投資一任運用

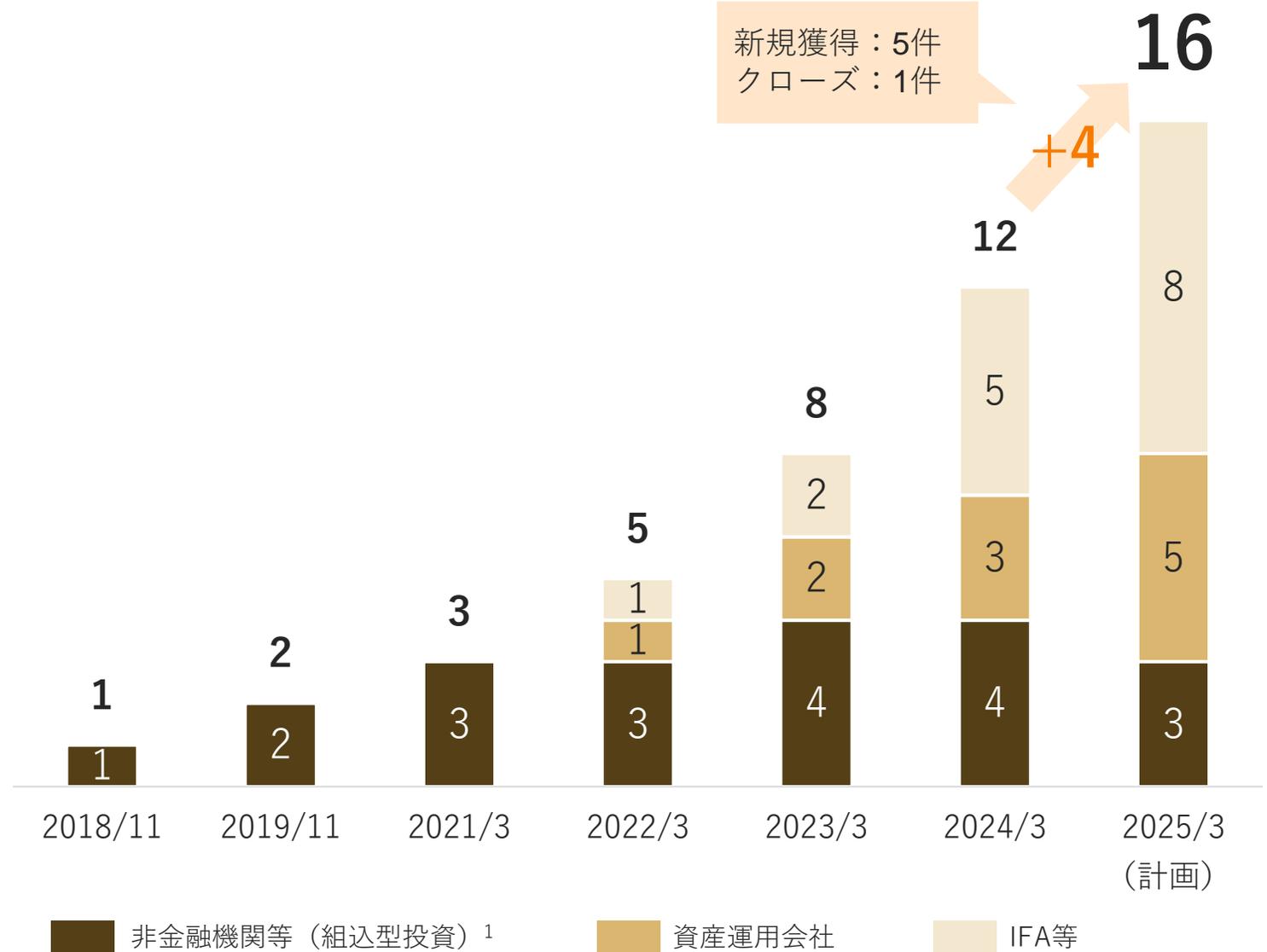
- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供するもの
- 投資一任サービスを低コストに導入・運用可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供
- パートナー例：ファイナンシャルスタンダード



証券インフラの パイプライン

2024年度は5件の新規サ
ービスリリースを目指す

①資産運用会社の直販支
援及び、②IFA等向けの投
資一任運用サービスの支
援（DWM）に注力する方
針



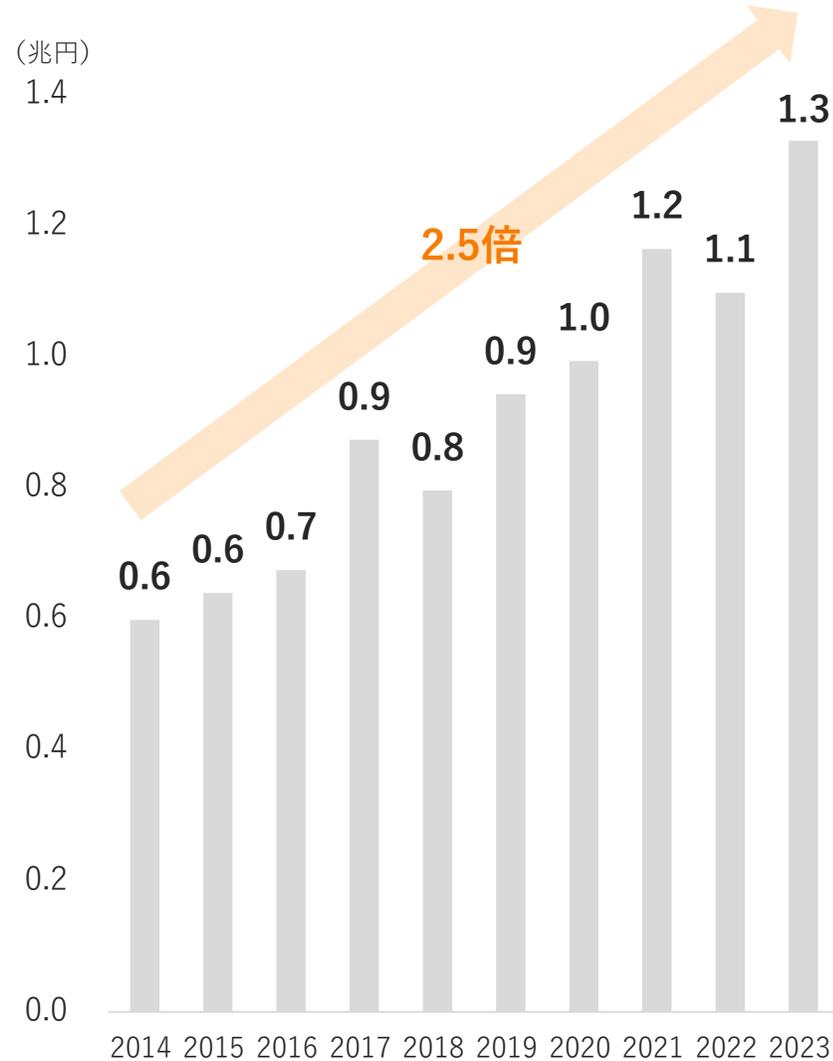
1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStreamを含む

①資産運用会社による直販の拡大

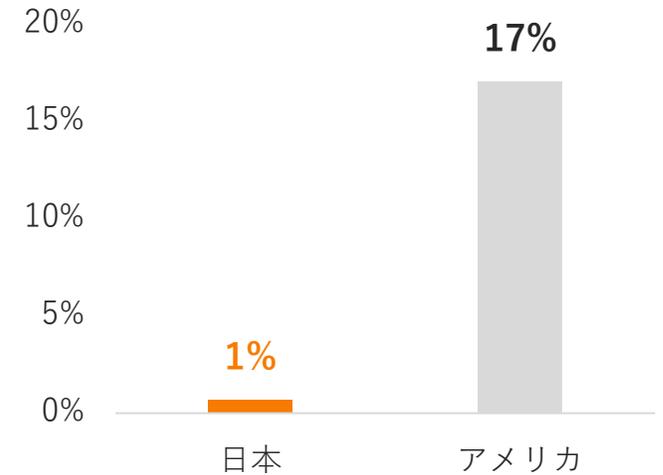
資産運用会社による直販は10年で2.5倍に急拡大しているものの、全体に占める割合はアメリカと比べて低い水準に留まる

証券インフラBaaSは、運用コストを下げながら、顧客体験を向上できることから、資産運用会社が直販事業を行う際の有力な選択肢の1つに

直販による公募投資信託販売額



投信販売に占める直販比率



既存の資産運用会社のパートナー

ニッセイアセットマネジメント

セゾン投信

三菱UFJアセットマネジメント

出所：投資信託協会、ICI「Characteristics of Mutual Fund Investors, 2023」

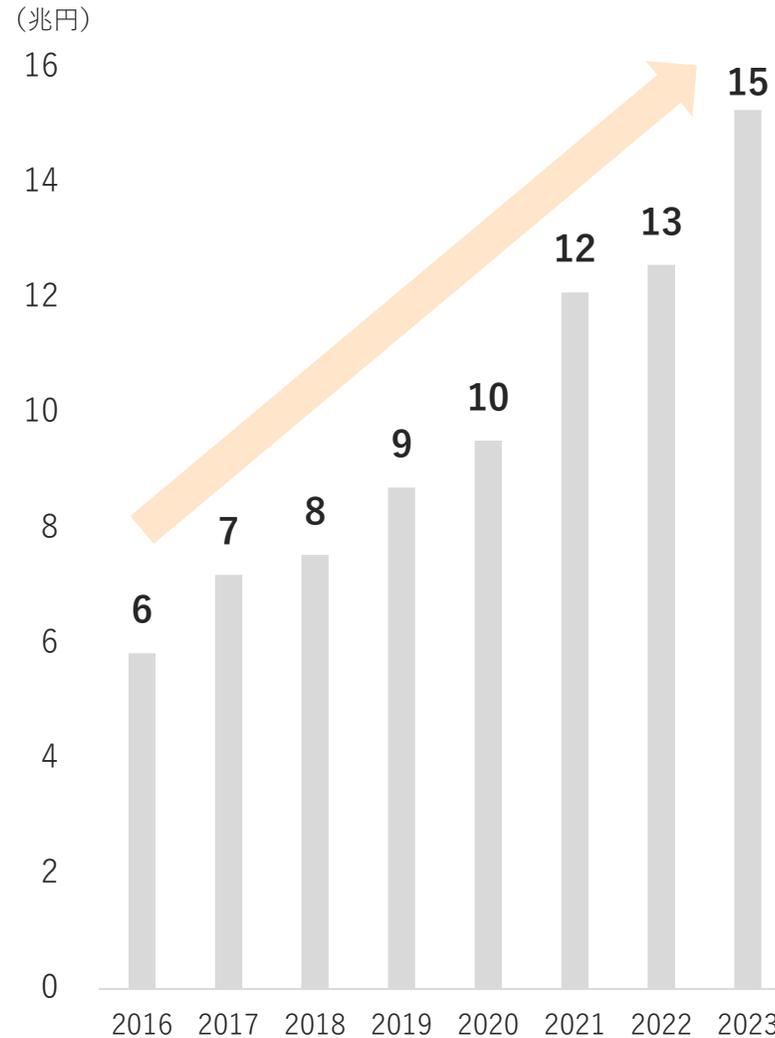
②投資一任の 需要増加

投資一任ビジネスは成長
基調にあり、2016年比で
約2.5倍に拡大

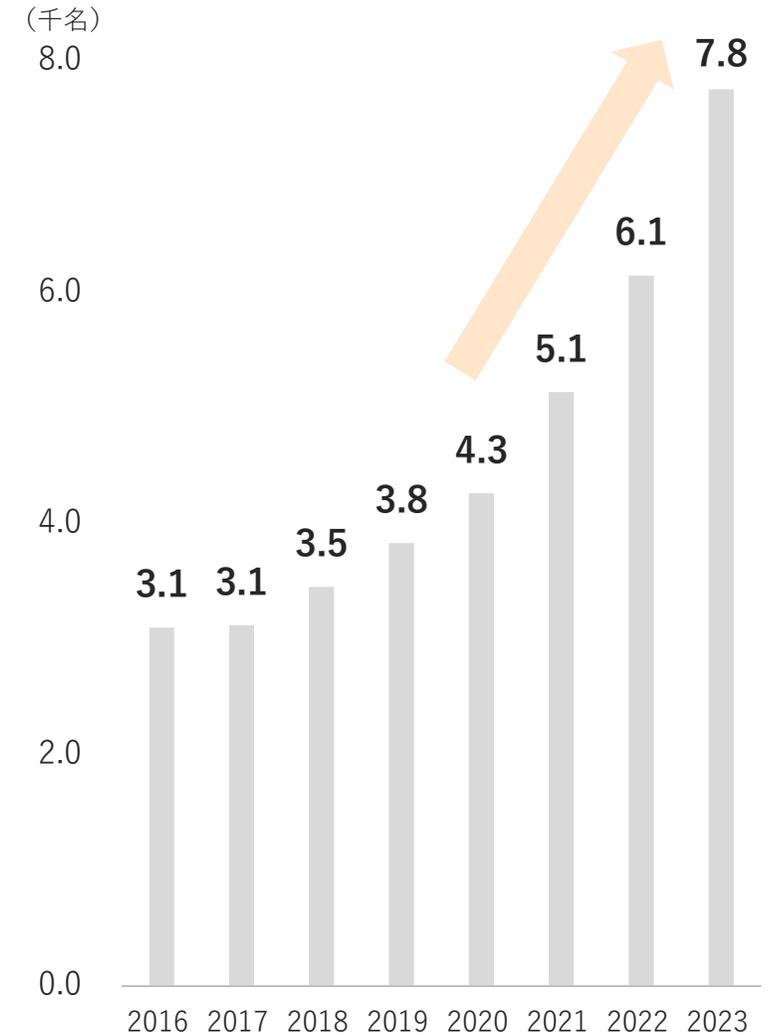
IFAの登録外務員数も直近
大幅に増加しており、IFA
による投資一任運用サー
ビスの成長余地は大きい

スピーディーかつ低コス
トに独自の投資一任サー
ビスを展開できるDWMへ
の需要が高まっている

個人の投資一任契約金額（ラップ業務）



金融商品仲介業者の登録外務員数

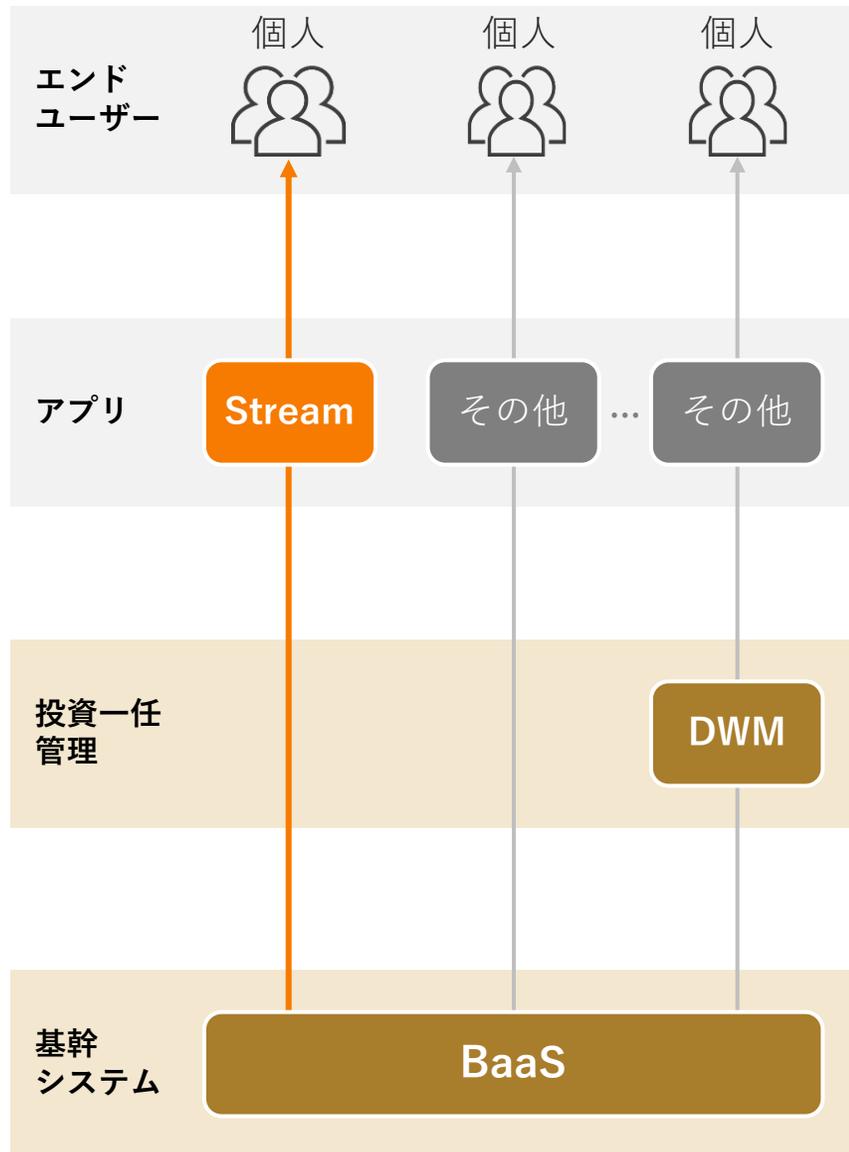


出所：日本投資顧問業協会「統計資料」、日本証券業協会「協会の従業員数等」

Streamのサービス終了

2018年7月、証券インフラBaaSの第1弾サービスとして、自社サービスであるStreamをローンチ

本サービスは、BaaSの有用性を示すためのサービスという要素もあったことから、BaaSのパートナー数が増えてきたことや足元の収益性を鑑み、サービス終了を決定



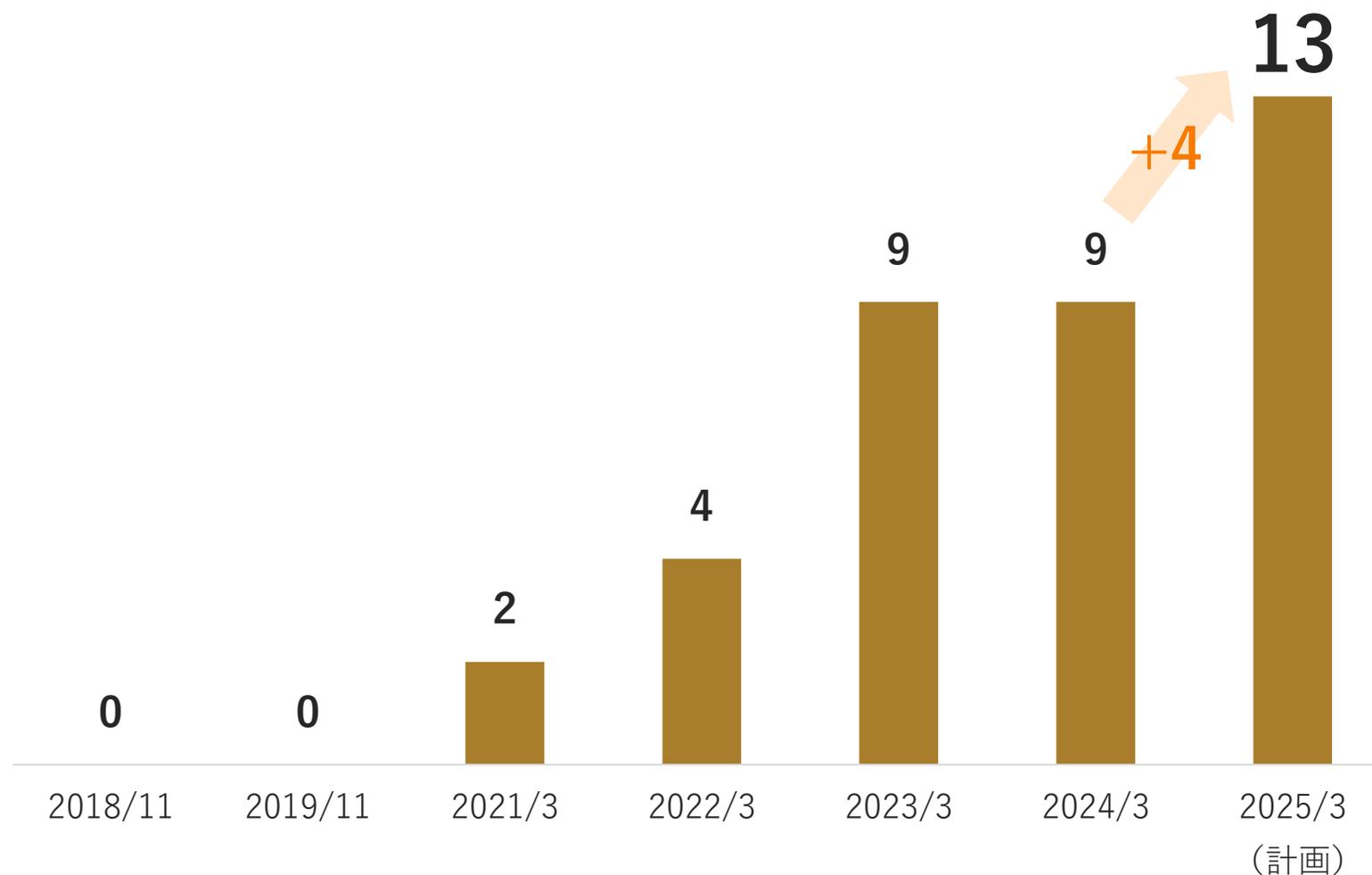
「Stream」の概要

- 日本株、米国株の取引機能に加え、コミュニティ機能を具備するユニークな株取引サービス
- 日本で初めて従来型の株式委託手数料を無料に



保険インフラの パイプライン

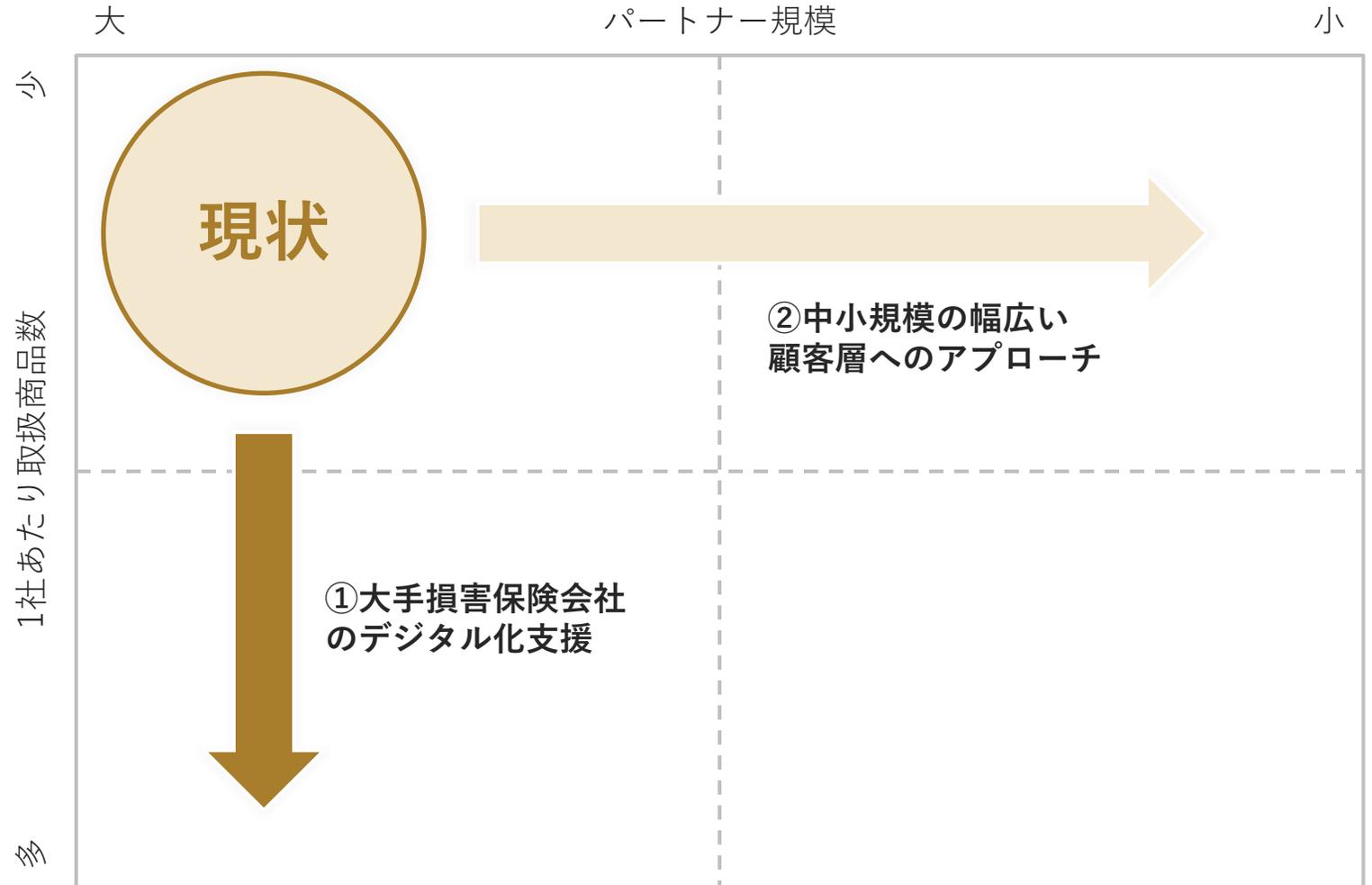
2024年度は、再度新規パートナーの獲得にも注力し、4件の新規導入を目指す



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

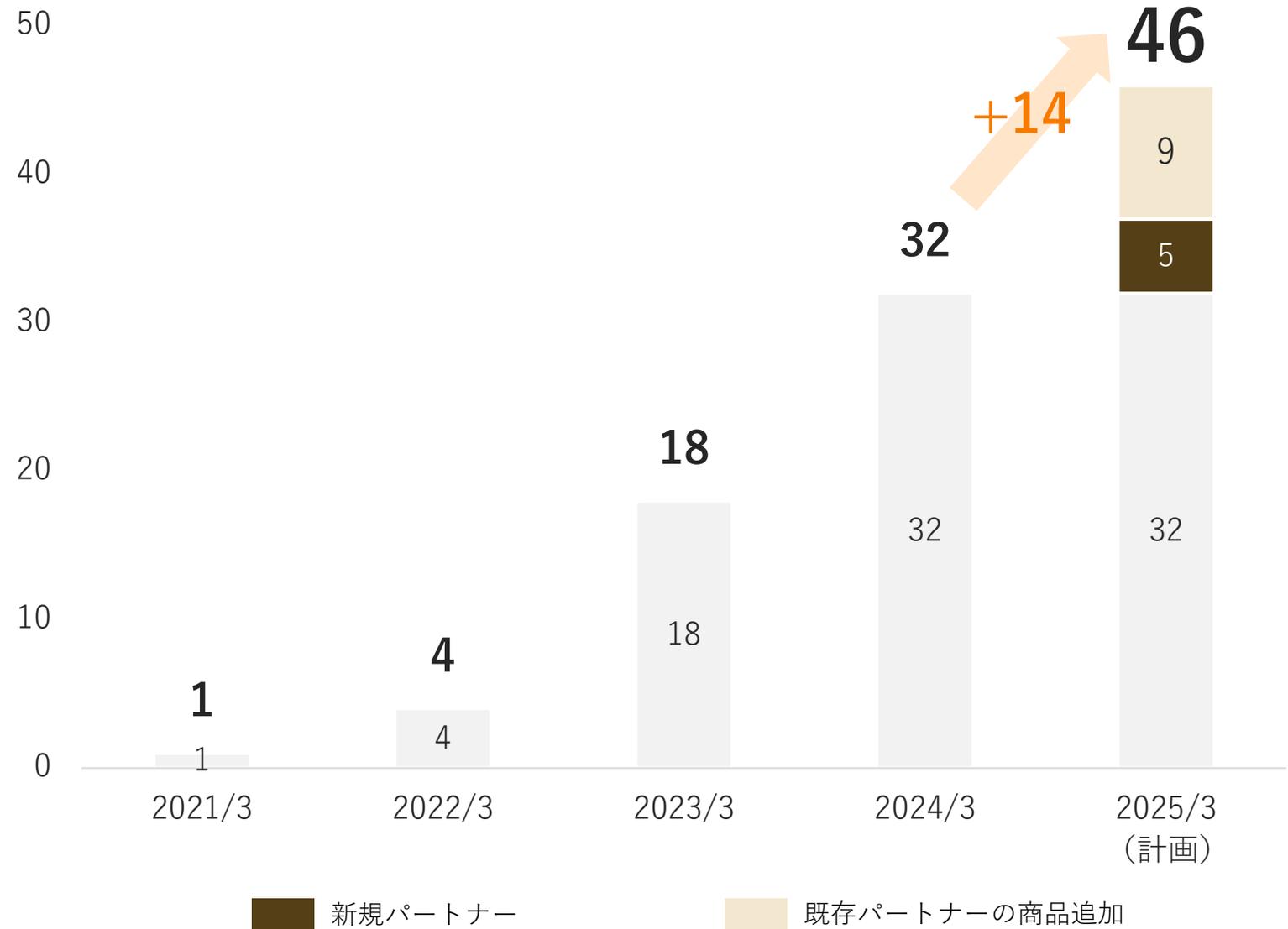
保険インフラの 注力領域

- ①大手損害保険会社のデジタル化支援を行いつつ、
- ②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた取り組みを強化していく方針



① 大手損保の デジタル化支援

新規パートナー及び既存
パートナーの商品追加を
通じて、Inspire上で取扱
う保険商品数を32から46
へ拡大することを目指す



②顧客層の拡大

保険インフラInspireを少額短期保険、共済向けにパッケージ化した

「Inspire for 少短/共済」を開発

導入における要件定義やデザイン作成などの工程をテンプレート化し、コストを抑えたことにより、最短2週間で導入可能に

最短2週間でリリース可能

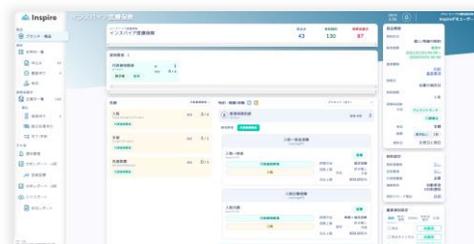
オーダー

- 導入企業様にて、顧客フロント(申込ページ・マイページ)の要望、商品情報をオーダーシートに記入



セットアップ

- オーダーシートをもとに、当社がフロント画面、Inspireへのセットアップを実施
- フィードバックがあれば修正



テスト・リリース

- 導入企業様内でのテストやオペレーション等の最終確認を実施
- 完了後、リリース

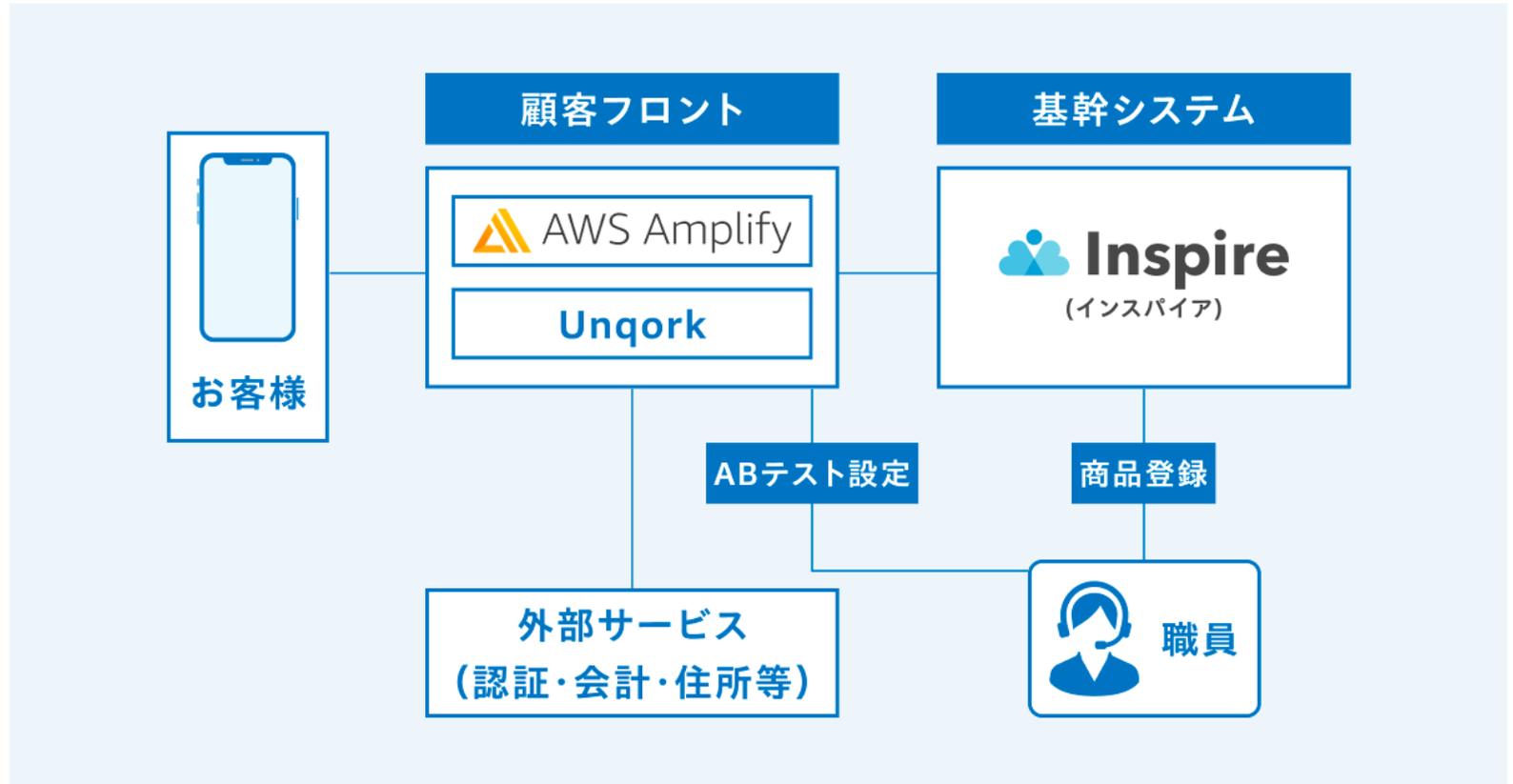


②顧客層の拡大

幅広い顧客層へ効率的にアプローチしていくため、パートナーシップを強化

ニッセイ情報テクノロジーのフロントソリューションと連携し、生命保険会社向けに柔軟なデジタル販売システムを提供することで、顧客獲得を目指す

ニッセイ情報テクノロジーとの提携



提携概要

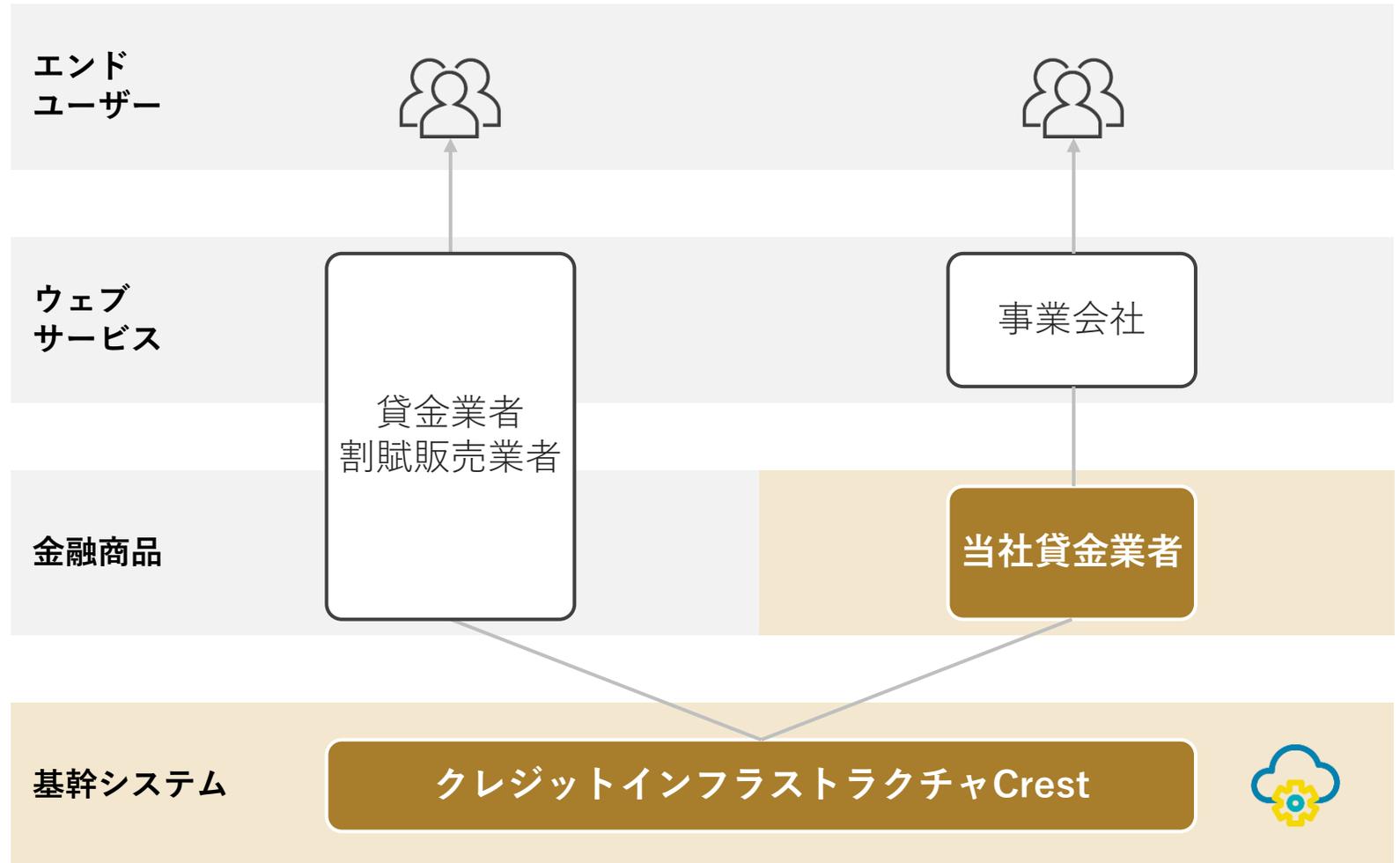
- ノーコード、ローコードツールとInspireを組み合わせることで、最低限のコーディングでマルチデバイス向けのウェブ申し込みシステムを短期間で構築可能に
- 複数のローコード基盤で構築することで、生命保険会社の要望に合わせたインフラ構成で開発が可能

クレジットインフラの注力領域

ローンビジネスに必要なとなる業務システムをフルスコープで提供できるようになるため、クレジットインフラCrestの機能拡充に注力

1 大手貸金業者・割賦販売業者のデジタル化支援

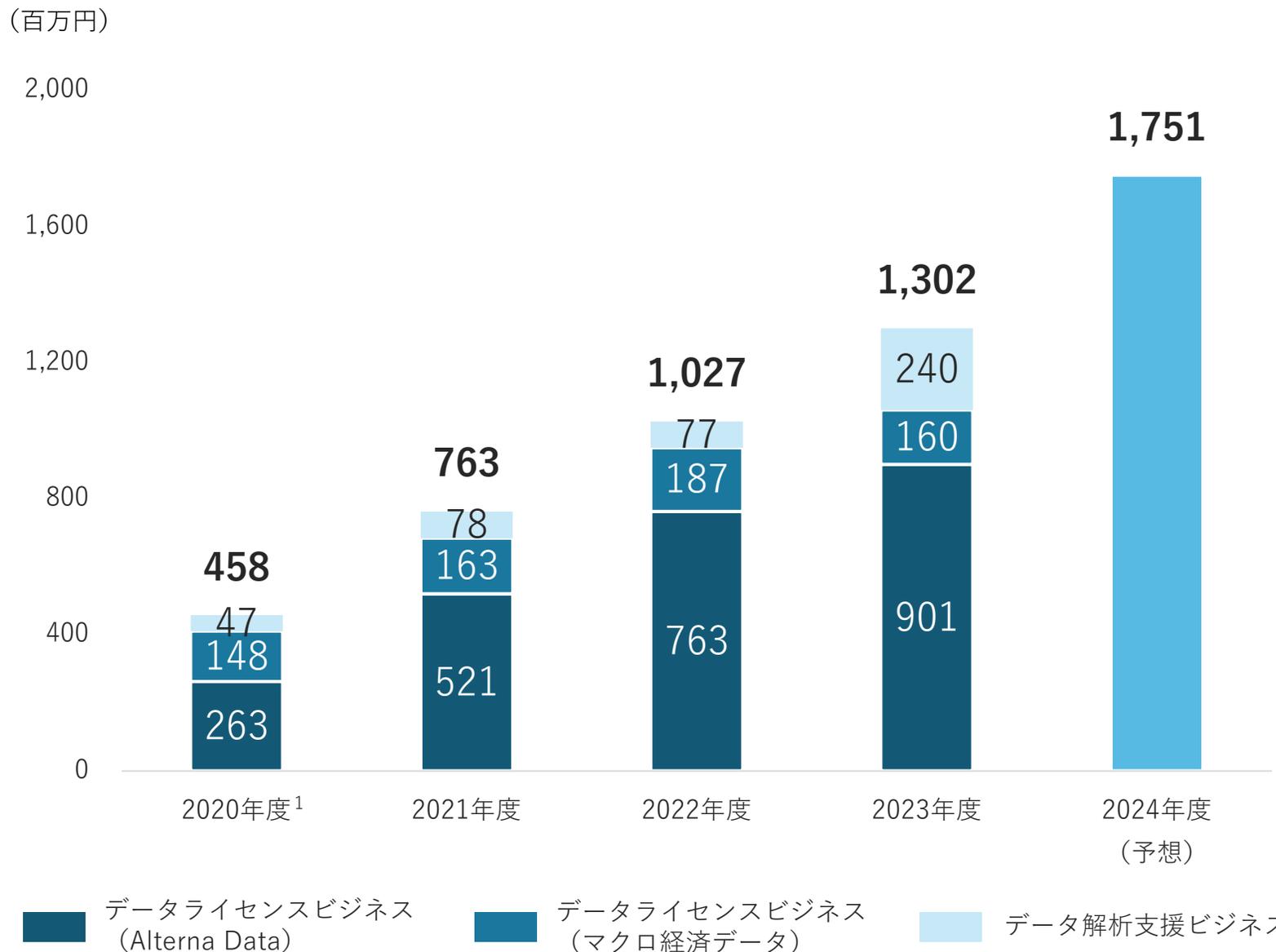
2 組込型レンディング (Embedded Lending)



ビッグデータ解析の売上高予想

前年同期比+34%の成長を見込む

引き続きデータライセンスビジネスを中核にしつつ、①テナント・商圈分析サービスの拡販、②生成AIを活用した「データ&AIソリューションビジネス」を立ち上げによる成長を目指す

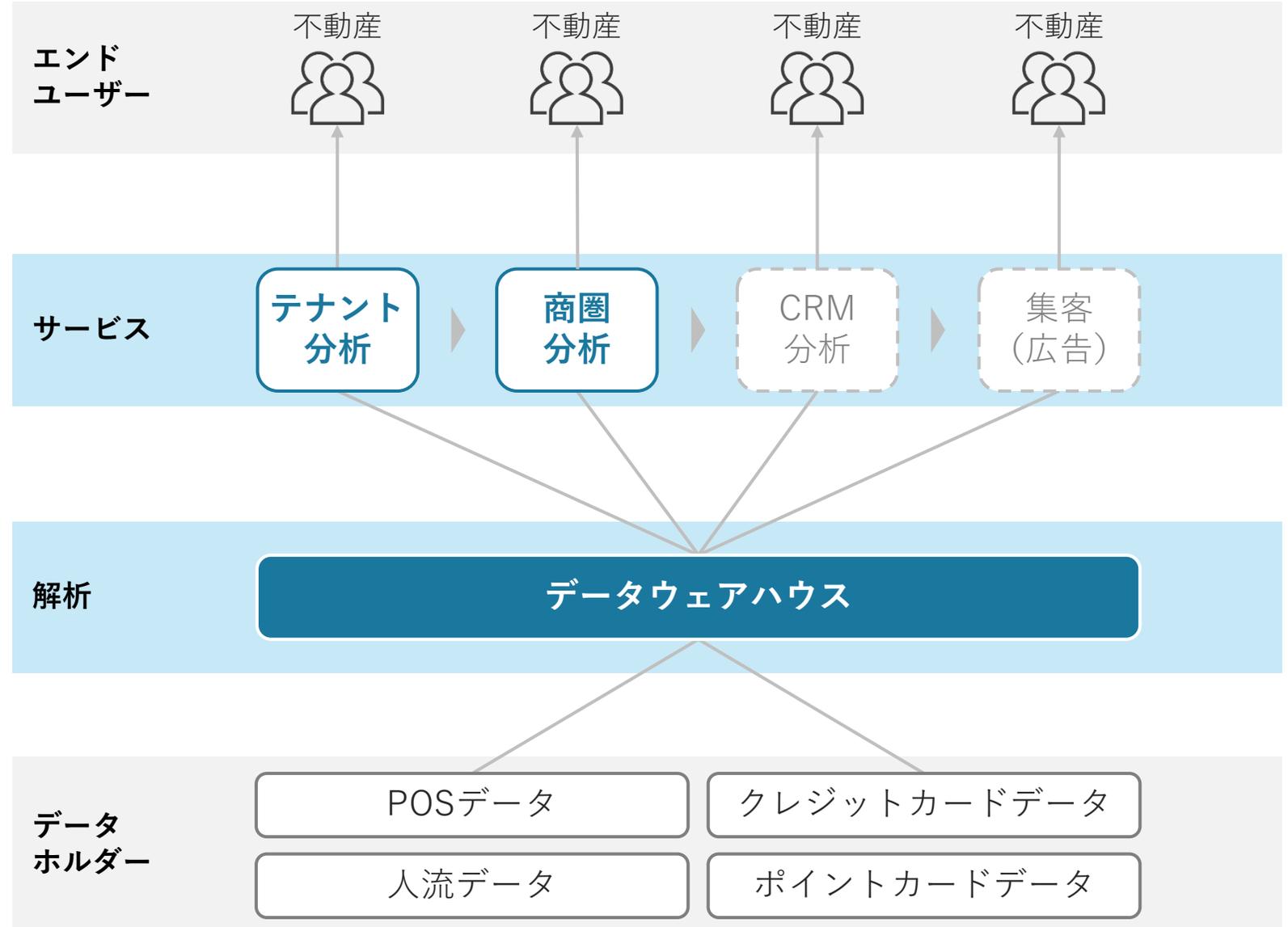


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

①テナント・商圈分析サービスの拡販

不動産領域において、オルタナティブデータを活用した分析サービスを展開

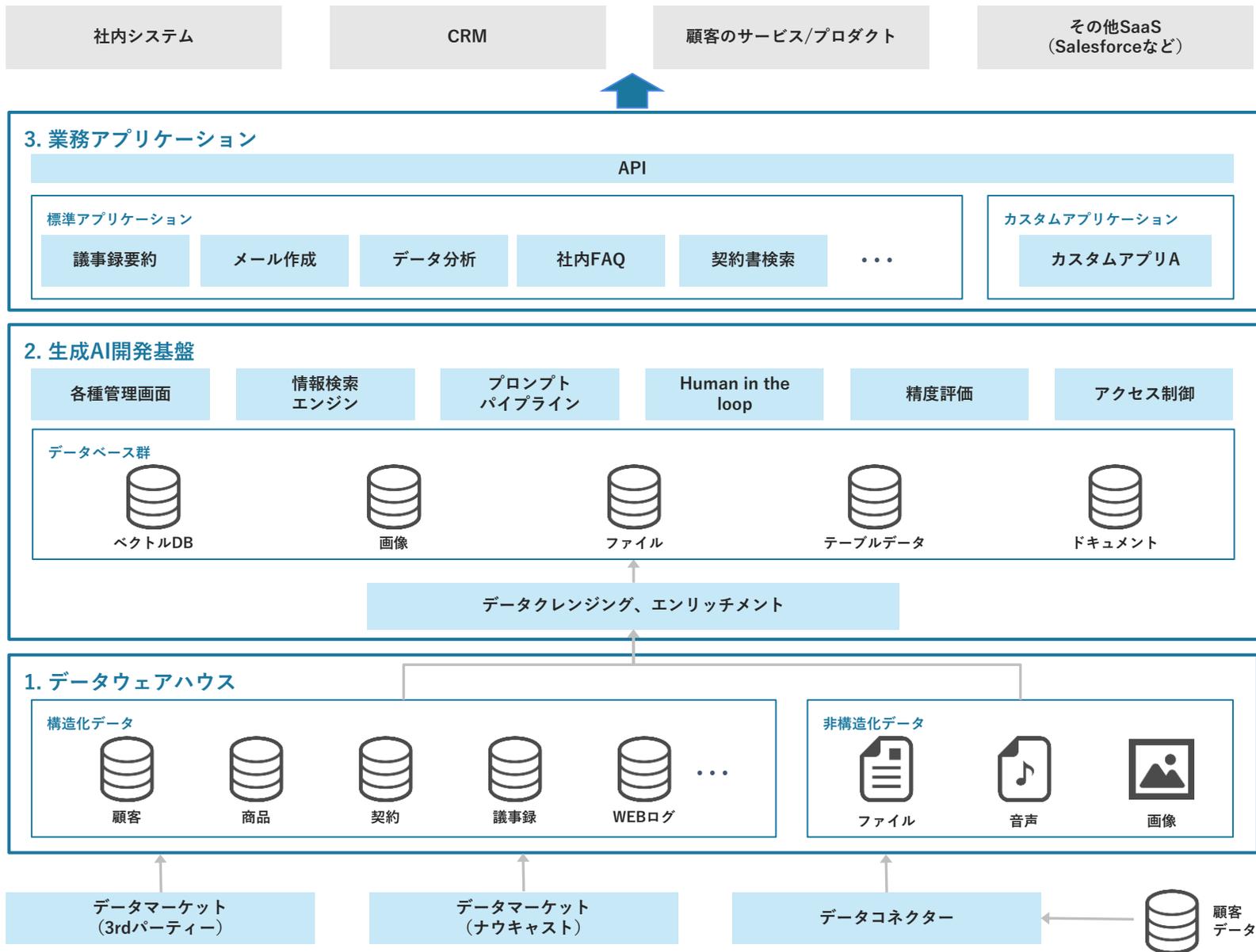
前期に構築した新規出店売上予測モデルや併売分析モデル等、様々なテナント出店分析サービスをパッケージ化し、拡販を図る



②生成AIビジネスの立上げ

これまで培ってきたデータ基盤構築のノウハウを活用し、「データ & AIソリューション」を立上げ資産運用業界に特化し、データウェアハウスから業務アプリケーションまで網羅的にパッケージで提供することを目指す

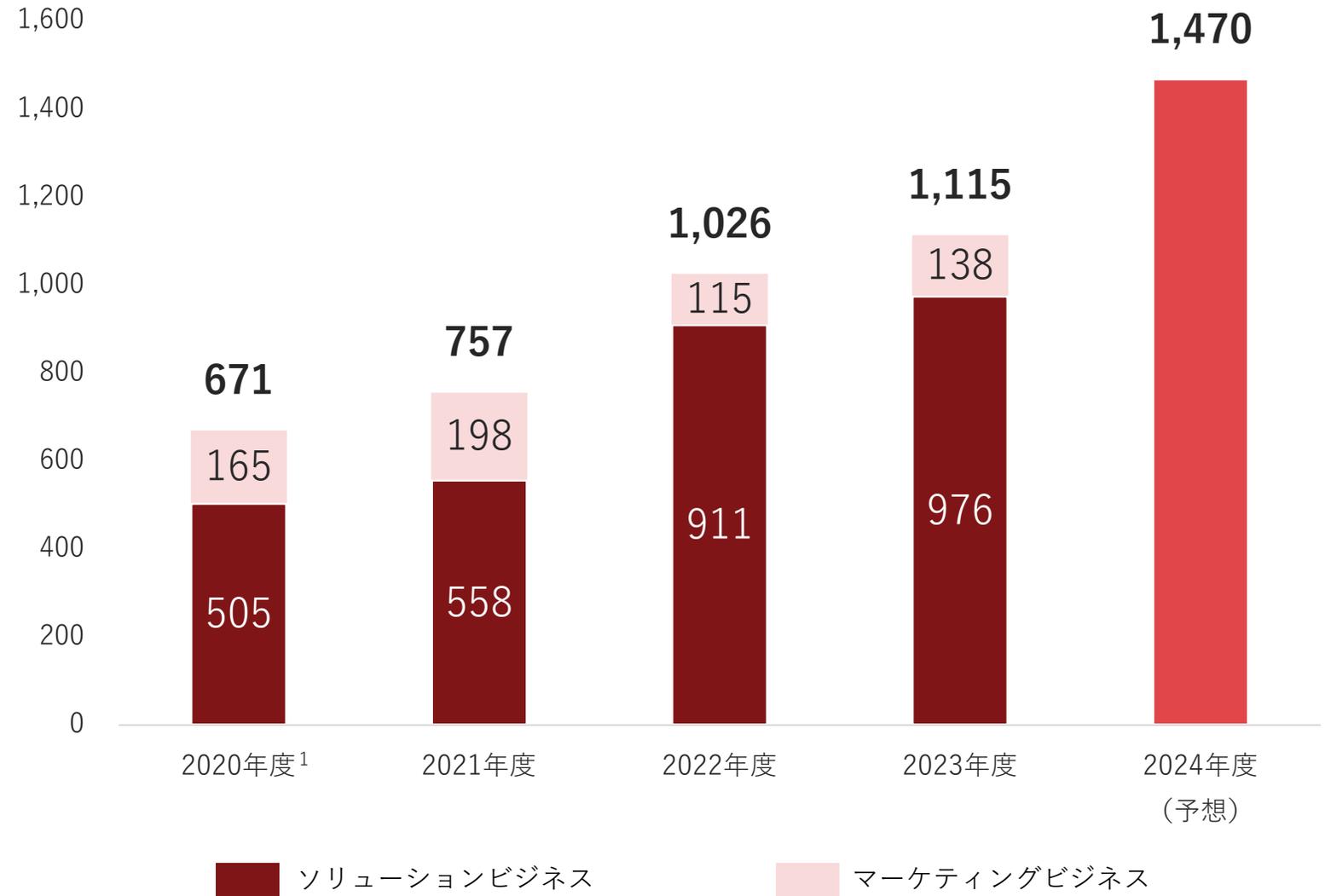
第1弾として、12頁記載の「Finatext Advisory Assist」の提供を開始



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+32%の成長**を見込む

(百万円)

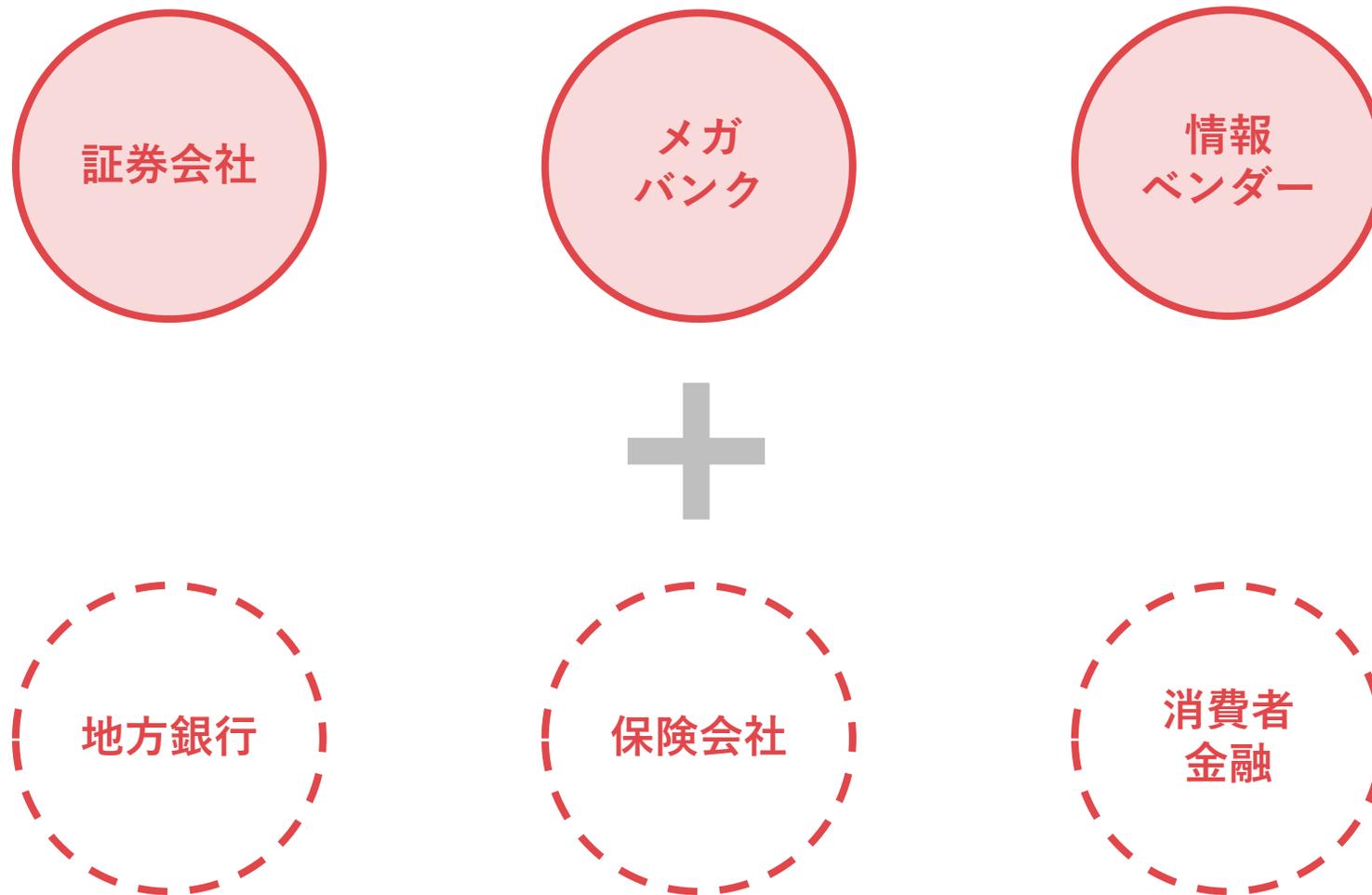


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

ソリューション の戦略

保険商品比較ツールや、
生成AIを活用したライフ
プランシミュレーション
ツール等を保険会社や地
方銀行向けに提供してい
く方針

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

会社組織

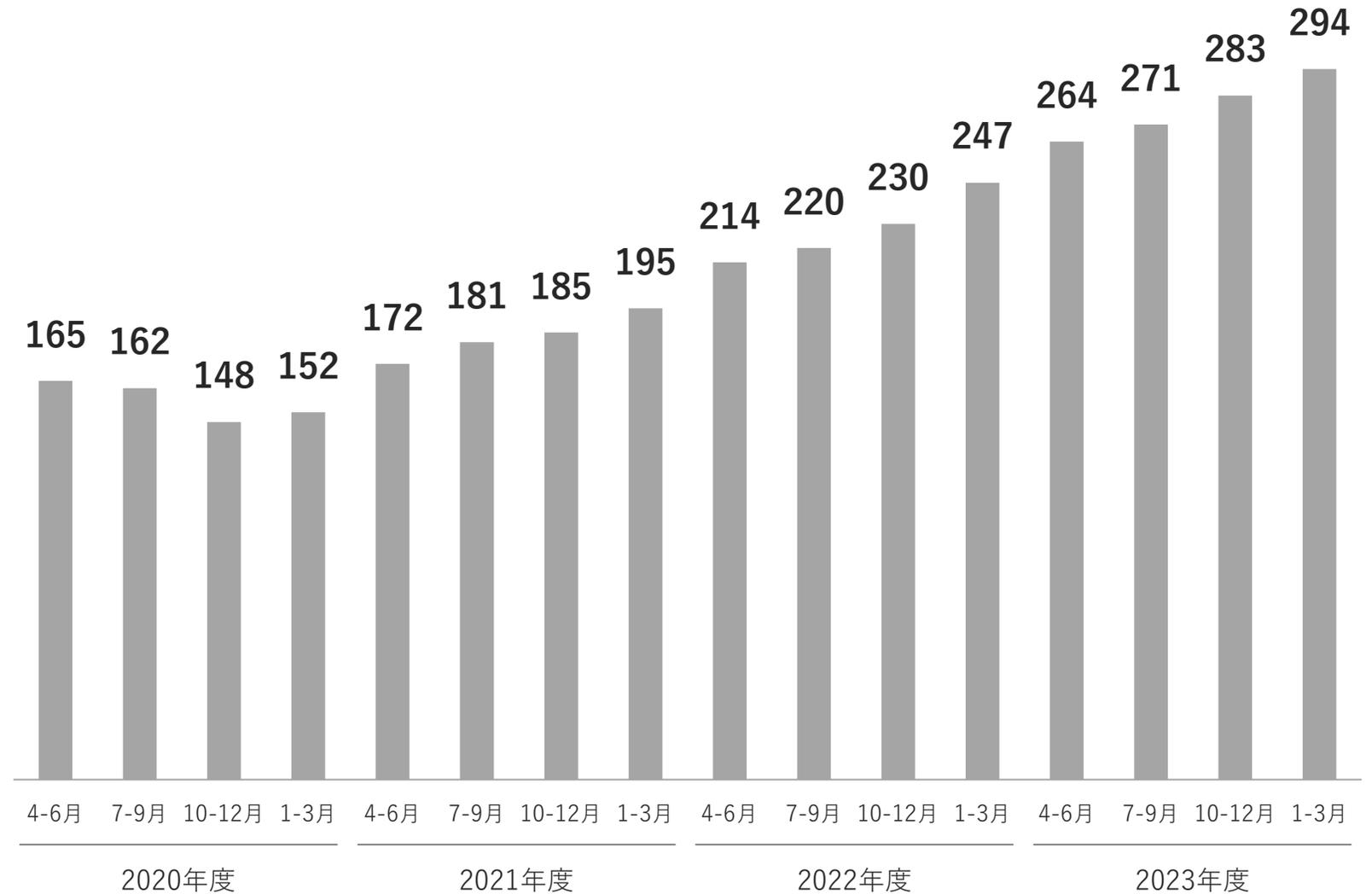
企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	16人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	103人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	37人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	40人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	93%	5人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	4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)	89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. 2024年3月31日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

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

(人)



人員構成

オペレーション／管理 14%

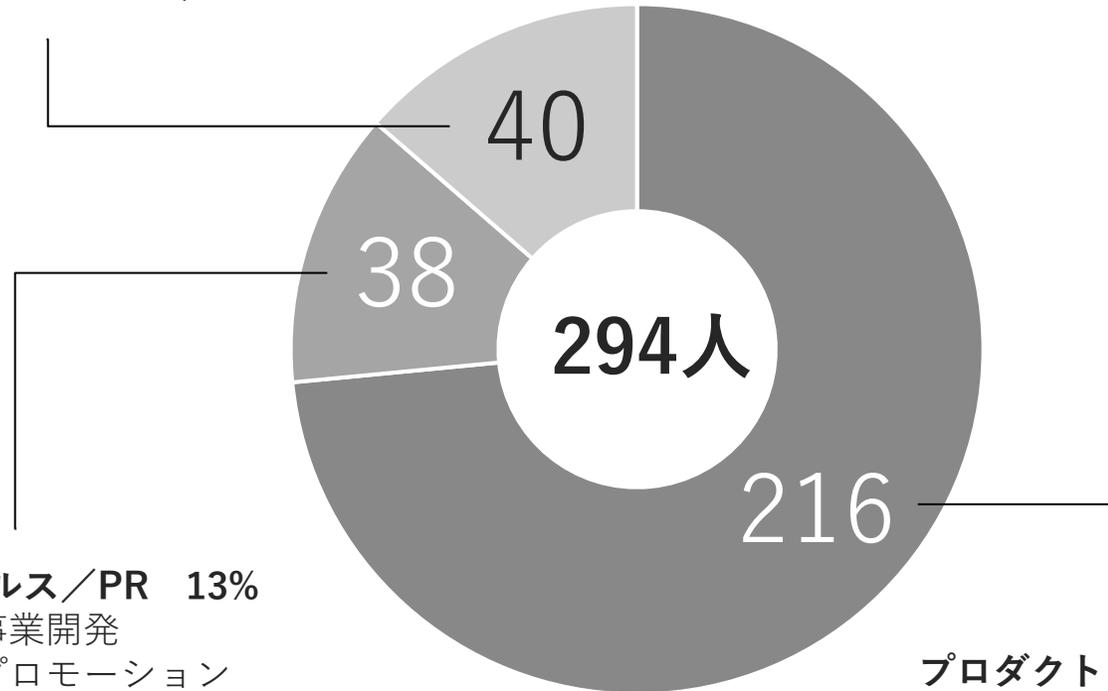
- 金融業務
- コーポレート

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. 2024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

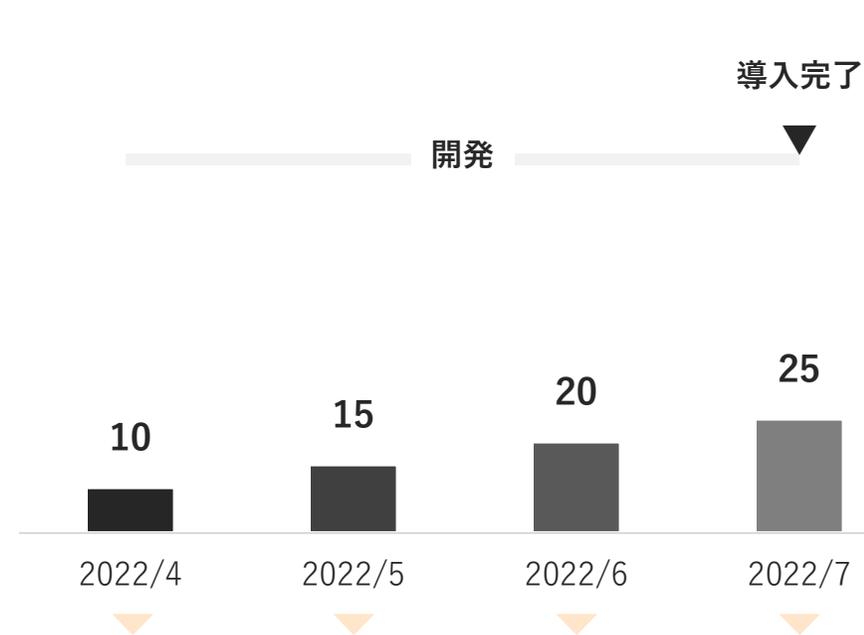
BUSINESS OVERVIEW

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

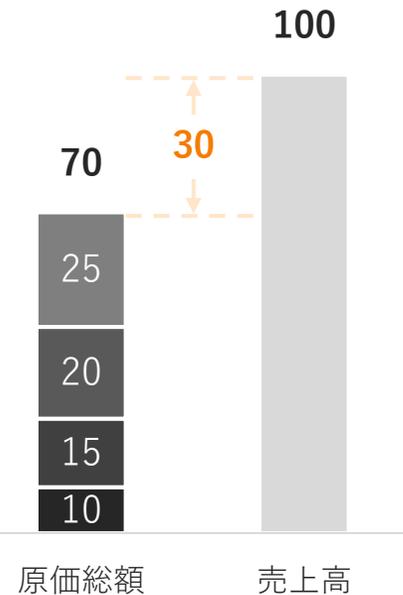
開発期間中も売上高は一
部計上されるものの、売
上高と費用が同額計上さ
れていくため、収益性は
低くなる傾向

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

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

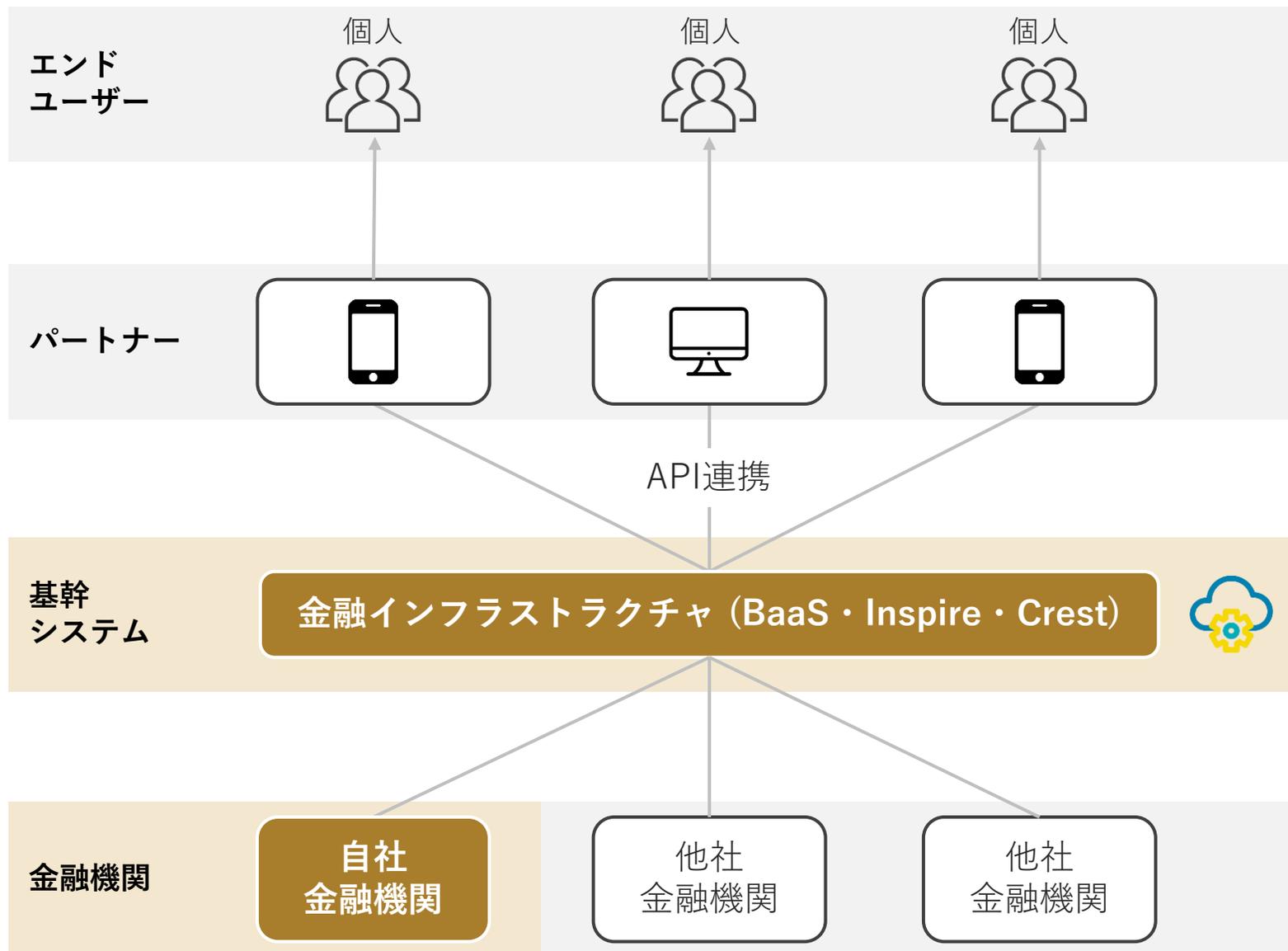
売上高の計上

	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

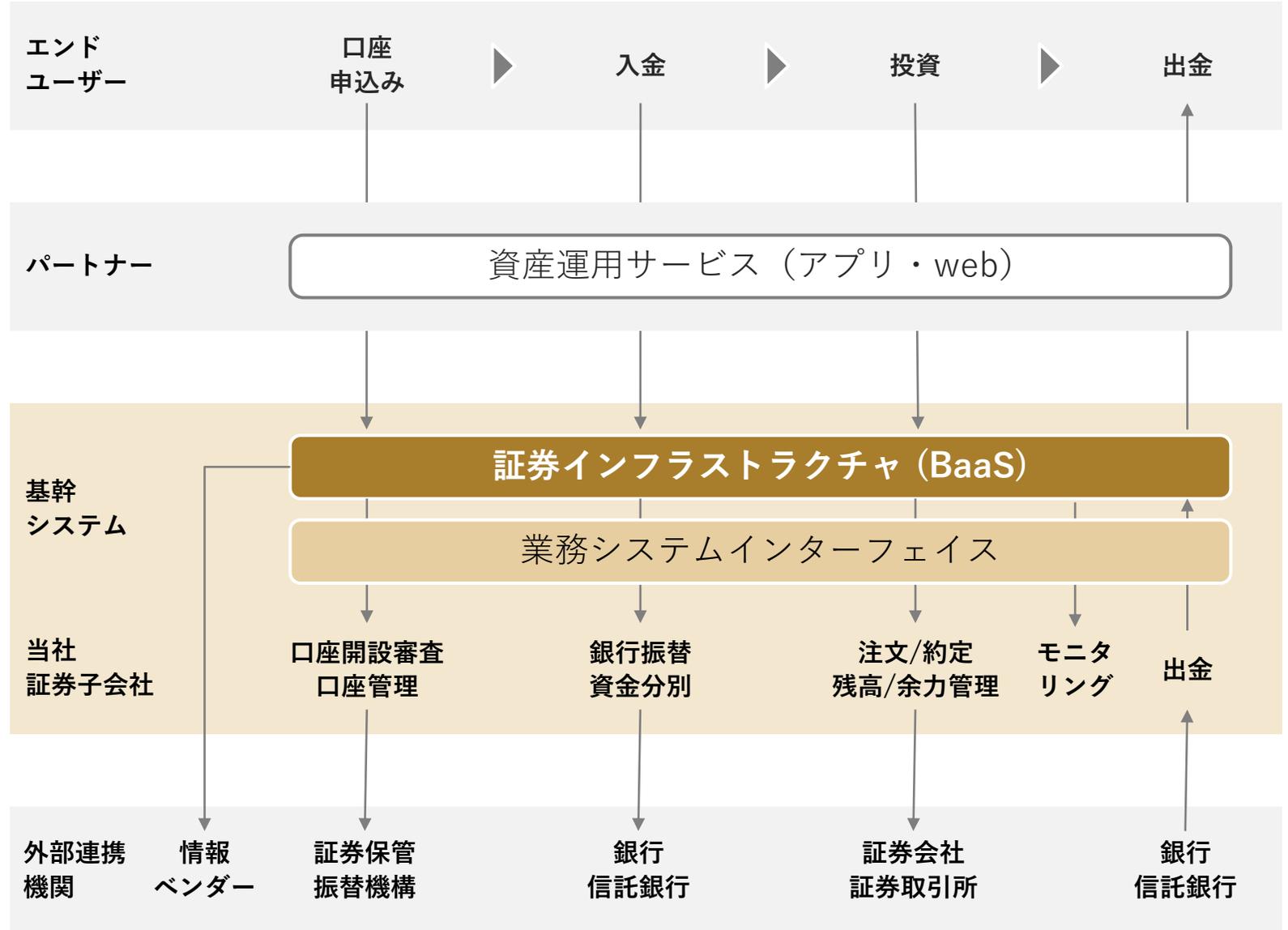
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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、12つのサービスが稼働中

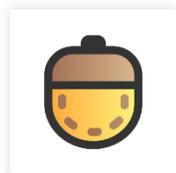
非金融機関等
(組込型投資サービス)



Stream
(自社)



Wealth Wing
(ANA X)



セゾンポケット
(クレディセゾン)



コレクラブ
(セブン銀行)

資産運用会社
(直販事業等)



米国ETFラップ
(GCI AM)



Nダイレクト
(ニッセイAM)



セゾンとつづく
(セゾン投信)

IFA/証券会社等
(投資一任運用サービス)



JAM WRAP
(JAM)



ファイナンシャル
スタンダード



アンバー・アセット
・マネジメント



CSアセット



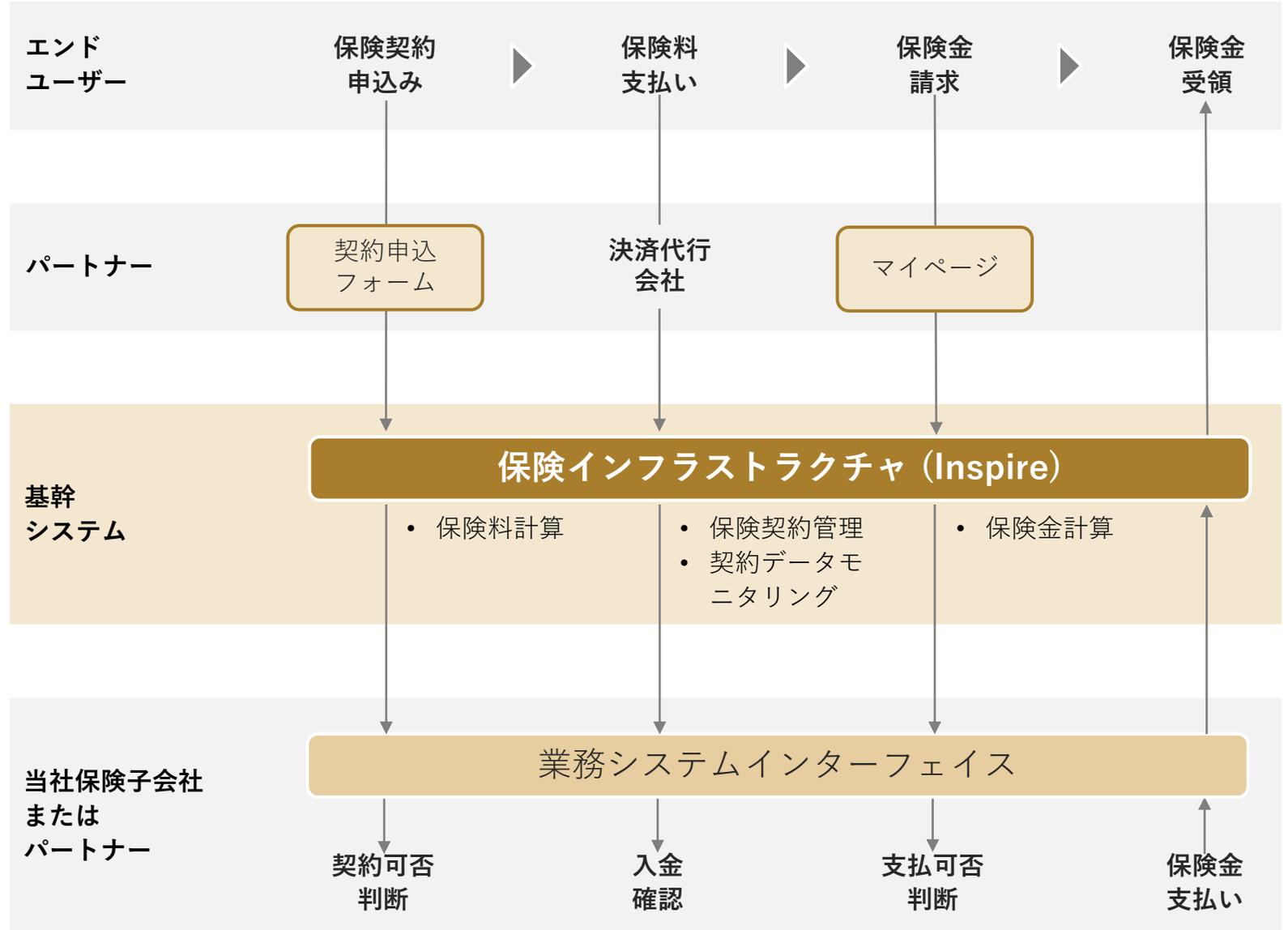
未公表

未公表

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

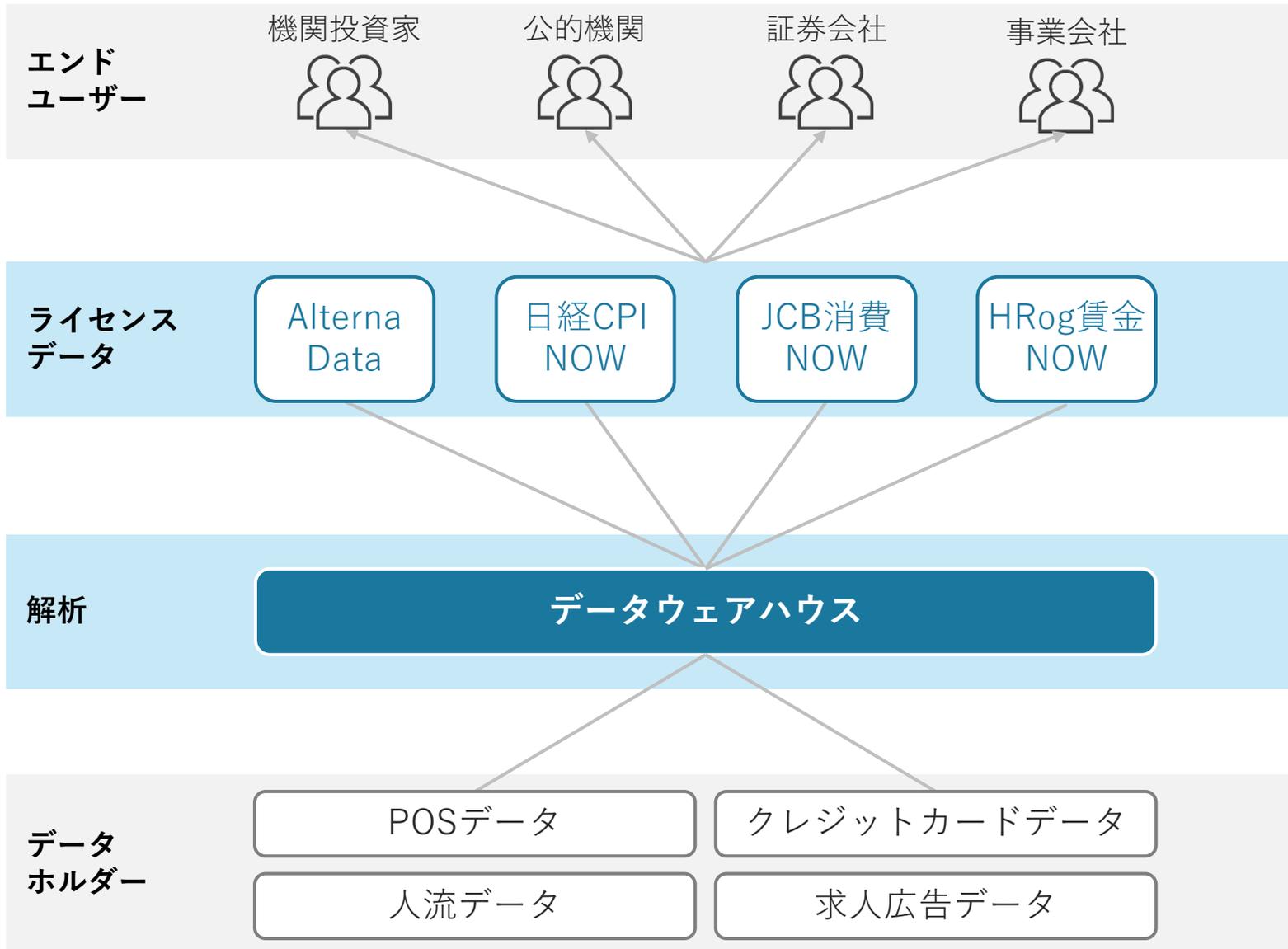
8. エムエスティ保険サービス

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



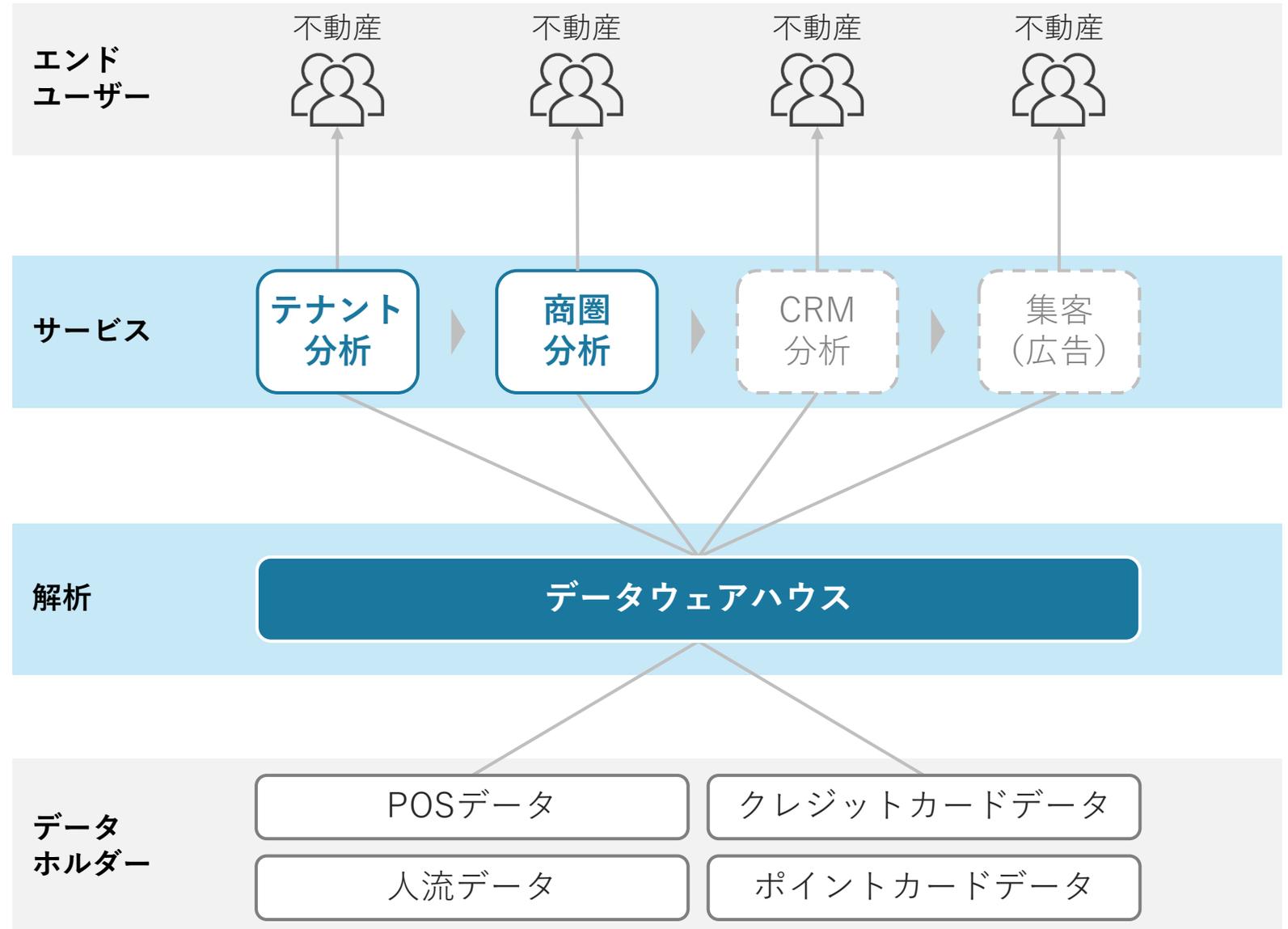
データライセンス のプラットフォーム

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

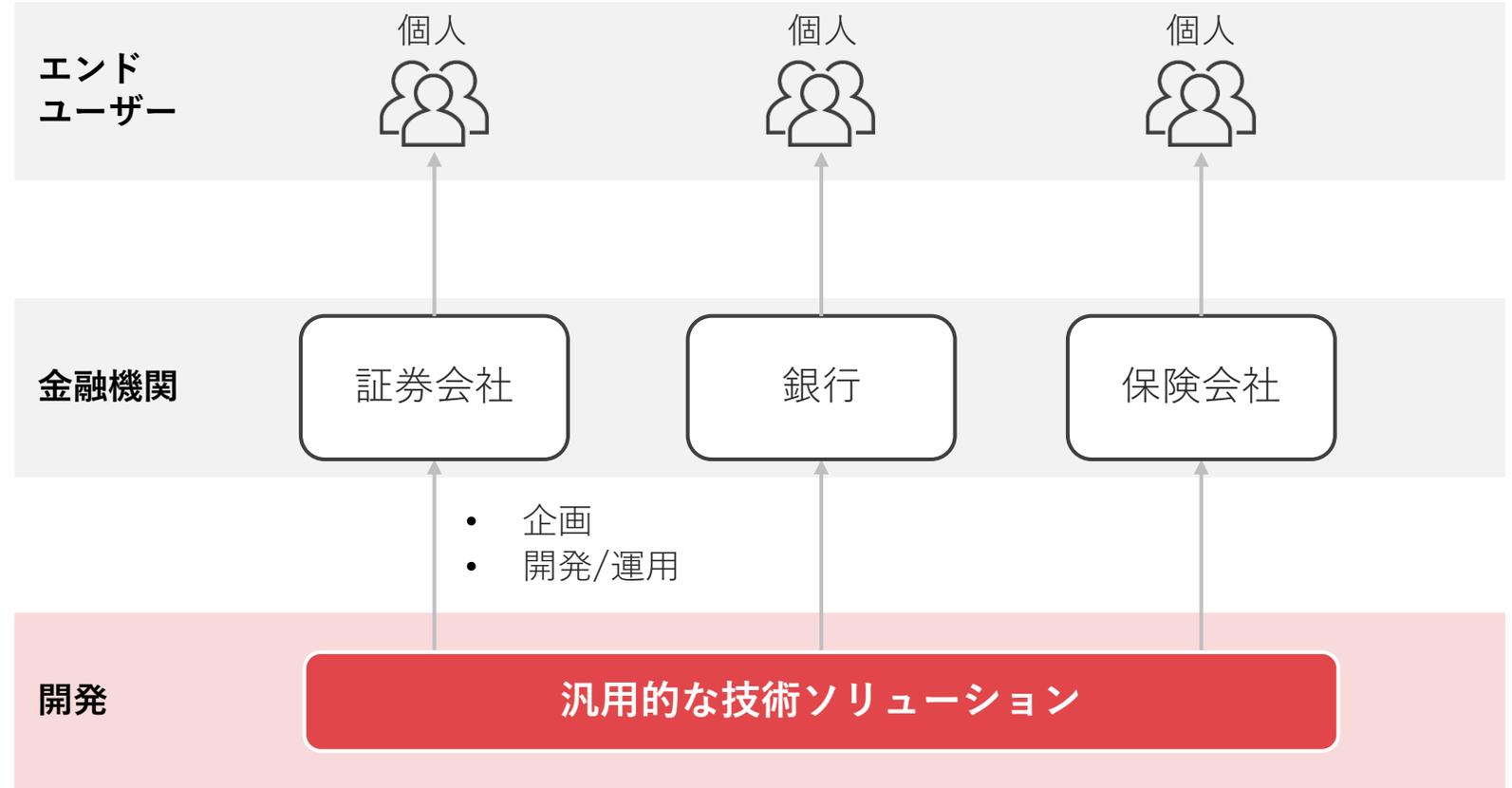
不動産向けデータ分析サービス

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



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