

FINATEXT

HOLDINGS

2024年度第1四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2024年8月14日

サマリー

2024年度第1四半期実績

売上高は前年同期比+73%と順調に進捗。金融インフラが初めて黒字化し、調整後EBITDAマージンは年度計画を上回る14%を達成

売上高

16.4億円
前年同期比 **+73%**

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

2.2億円
マージン **14%**

営業利益

1.7億円
マージン **10%**

2024年度通期予想

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
マージン **12%**

営業利益

6.9億円
マージン **9%**

1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P10
3. 2024年度第1四半期業績	P15
4. セグメント別四半期業績	P29
5. 2024年度業績見通し	P51
6. 参考資料	P61

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



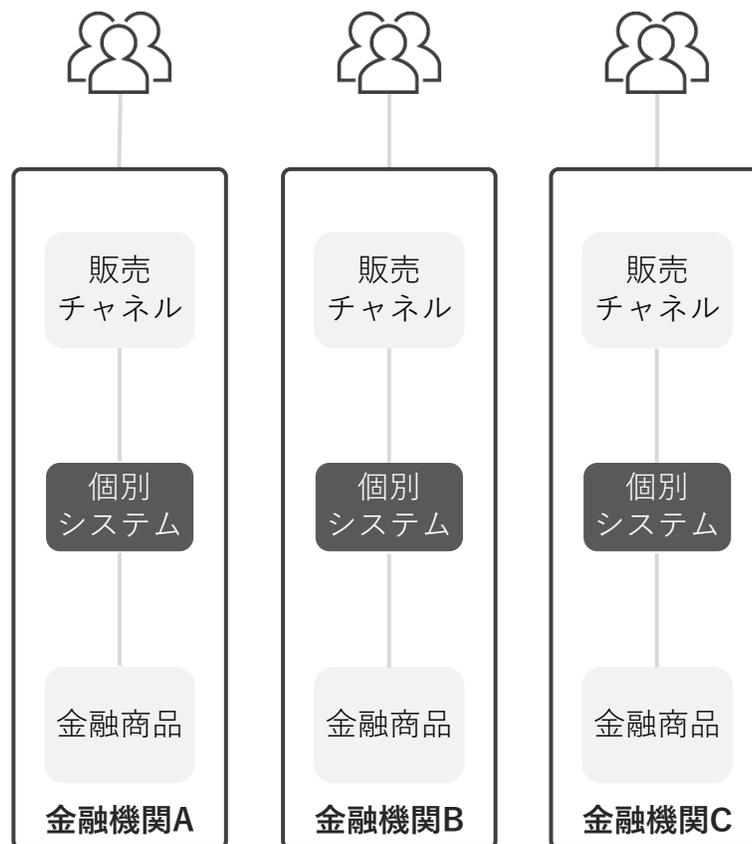
ビジョン

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



強固なセキュリティ体制

当社グループは、高度なセキュリティ関連資格保有者が複数名在籍

クラウドやコンテナ等の技術を活用し、セキュリティインシデントからの強固な復旧力・回復力（**サイバーレジリエンス**）を有する体制を構築

システム環境の 細かな分離

- 不正アクセスやマルウェアの被害が発生した際、その影響範囲がどの程度に及ぶかは重要なポイント
- 当社においては、クラウドアカウント管理を効率化し、きめ細かに分割することで、低コストで十分なシステム分離を実現

バックアップの 保護

- ランサムウェアの被害は、組織のデータが、バックアップも含めて暗号化されてしまい、復旧できなくなることで発生する
- 当社においては、一度書き込むと編集や削除ができなくなる、WORM(Write Once Read Many)という性質を持つストレージを活用することで、バックアップを保護

ディスポーザブルな インフラストラクチャ

- 不正アクセスやマルウェアの感染を検知した際、復旧のためにはクリーンな環境を再構築する必要がある
- 当社においては、システムをコンテナ化したり、構築を自動化することによって、ディスポーザブル(使い捨て可能)にすることで、万が一の状況でも短期間でクリーンな環境の再構築が可能

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

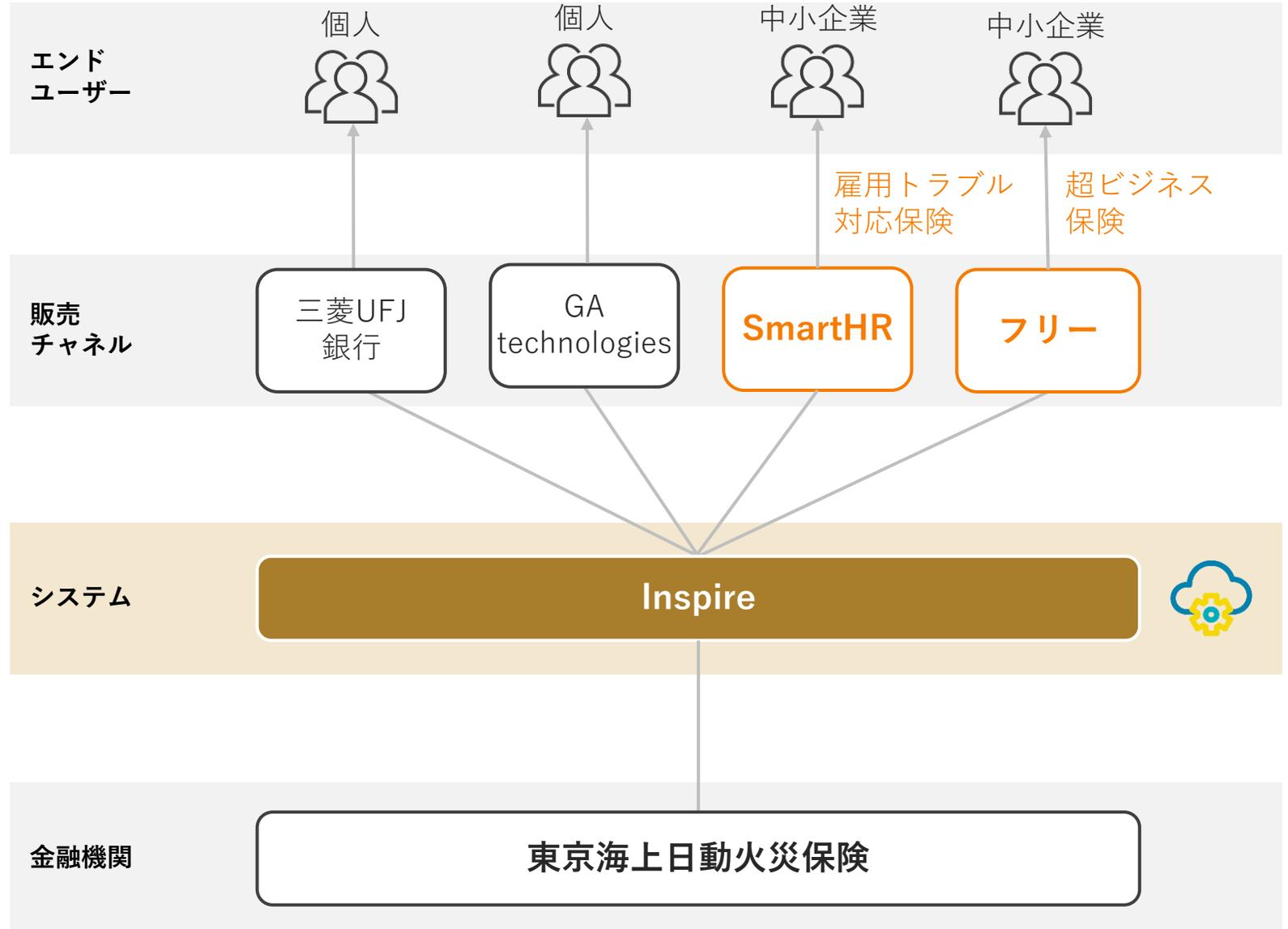
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

既存パートナーの拡大支援

既存パートナーである東京海上とInspireを活用して、バックオフィスシステム上から保険加入いただける組込型保険の仕組みを開発

2024年6月、SmartHRとフリーのサービス上で加入できるスタートアップや中小企業向けの保険を、両社のユーザー向けに提供開始

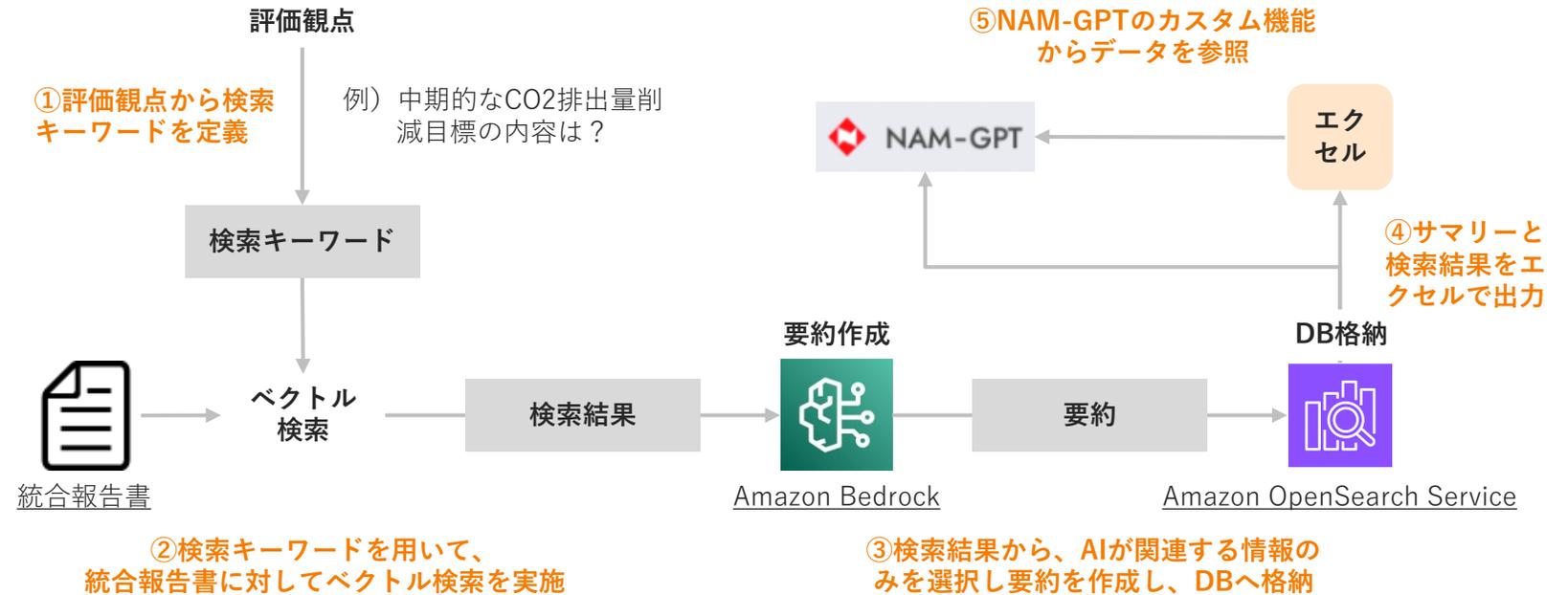


生成AI関連案件の実施

新規事業のデータAIソリューションビジネスにおいて、ニッセイアセットマネジメントと、生成AIを活用した統合報告書分析業務の省力化プロジェクトを実施

統合報告書等をアップロードすると、事前に設定した評価観点に基づきベクトル検索を行い、抽出された情報から要約を自動作成

生成AIを活用した統合報告書分析業務の省力化



プロジェクト概要

- 対象業務
 - 統合報告書やデータシートなどの資料を確認し、評価観点ごとにファクトチェックを行う
- 通常のAIチャットボットを採用した場合の課題
 - 情報量が多く、1回のプロンプトだと不十分
 - 実際のPDFを見ながら、ファクトチェックが必要
 - 複雑な検索のため、質の高いプロンプトが必要

新規リリース

生命保険の見直し、比較、専門家への相談予約がワンストップでできるWEBサイト「保険見直し本舗オンラインストア」を開発

本ビジネスは、これまで銀行や証券関連が中心であったが、新たに保険代理店のデジタルトランスフォーメーションを支援

保険見直し本舗オンラインストア

- 単なる比較サイトではなく、専門家コラムなどを通して保険商品に対する疑問に答える、新規保険の加入や保険の見直しを検討している方向けの総合的な情報プラットフォームとして開発



サービス概要

- 医療保険、がん保険、定期死亡保険、終身死亡保険ごとに保険料をシミュレーションして比較可能
- 性別や年齢を入力するだけで、おすすめやランキングが表示され、最適な保険商品を比較・検討可能
- ご自身でより詳しく検討するための資料請求のほか、対面相談を希望される方向けの店舗予約機能も提供
- 保険商品の選び方や難しい保険商品の理解を促進する専門家コラムを掲載

社会への貢献

厚生労働省の「令和6年度中央最低賃金審議会目安に関する小委員会（第2回）」にて、**HRog賃金Now**をご活用いただく

より正確でタイムリーな賃金情報を提供し、労働市場の動向把握や組織の意思決定を支援

厚生労働省

「令和6年度中央最低賃金審議会目安に関する小委員会（第2回）」

はたらくのそばで
ともに歩む
連合

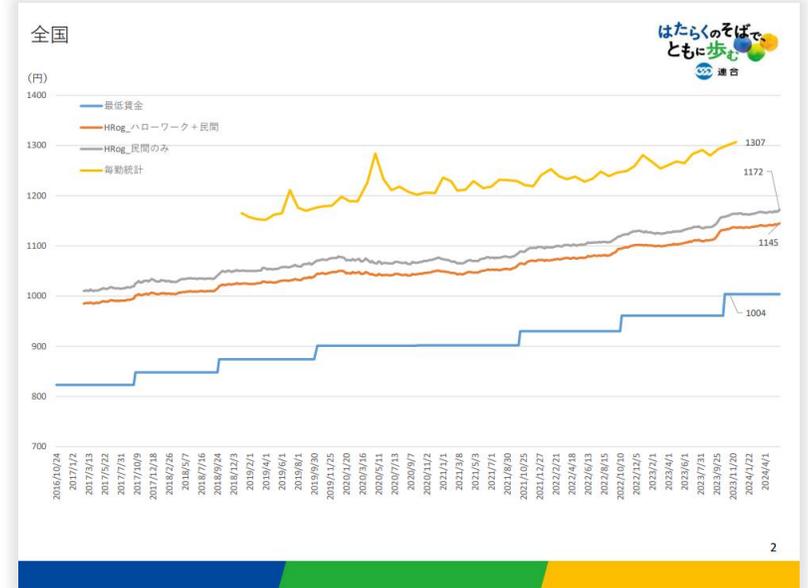
データの出典

■HRog賃金Now：株式会社ナウキャスト(<https://hrogwagenow.com/>)
 調査方法：ウェブ上に掲載されている時給表示の募集情報をAIウェブスクレイピングで収集
 複数媒体に掲載の求人や、異常な求人数の増加・減少がある媒体は削除
 金額幅で表示されている求人は上下の平均値を取得
 調査対象：最大125の求人サイト、週次でおよそ350万件以上の求人データのうち、時給表示の
 求人広告を対象とし、その他日給等の求人は非対象

■毎月勤労統計調査（地方調査）：厚生労働省
 パートタイム労働者の所定内給与額を所定内労働時間で除した値
 （事業所規模5人以上、調査産業計）

以上をもとに連合事務局にて作成

<水準の表記>
 HRog ハローワーク+民間：HRog賃金Now「時間当たり給与（パートタイム労働者）」より
 HRog 民間のみ：HRog賃金Now「時間当たり給与（パートタイム労働者）」より
 毎勤統計：毎月勤労統計調査（地方調査）より、パートタイム労働者の所定内給与
 最低賃金：地域別最低賃金額。全国については全国加重平均の値



概要

- HRog賃金Nowは、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、「都道府県別×職種別」、「業種別×企業規模別」などのクロスセル分析が容易な賃金動向指数サービス
- 最低賃金の金額改定のための引上げ額の目安を取りまとめる諮問機関「中央最低賃金審議会」において、都道府県ごとに、パートタイム労働者の時間当たり給与（毎月勤労統計調査）と求人募集賃金（HRog賃金Now）、最低賃金の比較分析を実施

出所：「令和6年度中央最低賃金審議会目安に関する小委員会（第2回）資料」の「参考資料No.4_仁平委員提出資料」

2024年度第1四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第1四半期 収益サマリー

売上高は、金融インフラストラクチャがけん引し、
前年同期比+73%の16.4億円を計上

利益も前年同期比で大幅に改善し、**下期偏重傾向**があるにもかかわらず、
第1四半期から全セグメントで黒字化を実現

	2024年度 第1四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	1,644	952	+73%	金融インフラストラクチャのフロー収益及び従量課金収益が大幅に増収
売上原価	637	444	+44%	開発案件の増加に伴う人件費及び業務委託費の増加
売上総利益	1,006	508	+98%	
対売上高	61%	53%	-	
調整後販売管理費 ¹	783	620	+26%	事業拡大と円安による通信費の増加及びレベニューシェア等の増加
対売上高	48%	65%	-	
調整後EBITDA²	223	▲112	-	
対売上高	14%	▲12%	-	
減価償却費+ 株式報酬費用	51	16	+212%	2024年4月に発行した有償SOに伴う費用(26百万円)を計上
対売上高	3%	2%	-	
営業利益	172	▲128	-	
対売上高	10%	▲14%	-	
経常利益	168	▲129	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	117	▲140	-	

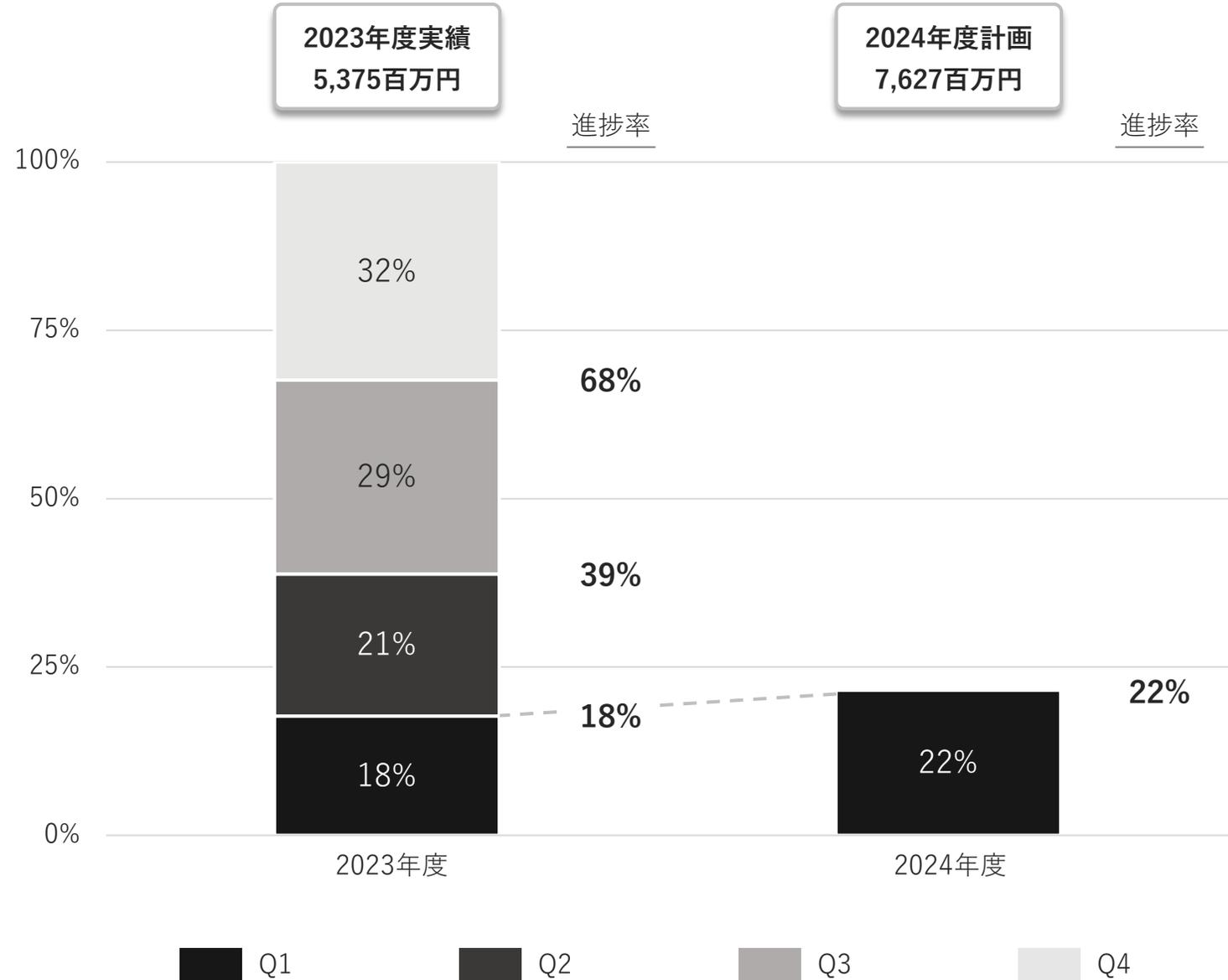
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は22%に留まるものの、昨年度よりも高い水準で推移

売上高は下期に偏重する傾向があり、上期の進捗率は40%を想定しているため、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+117%の増収により売上高の成長をけん引

(百万円)
1,800
1,500
1,200
900
600
300
0

前年同期比

952

1,644

295

396

256

376

400

871

+34%

+47%

+117%

第1四半期
2023年度

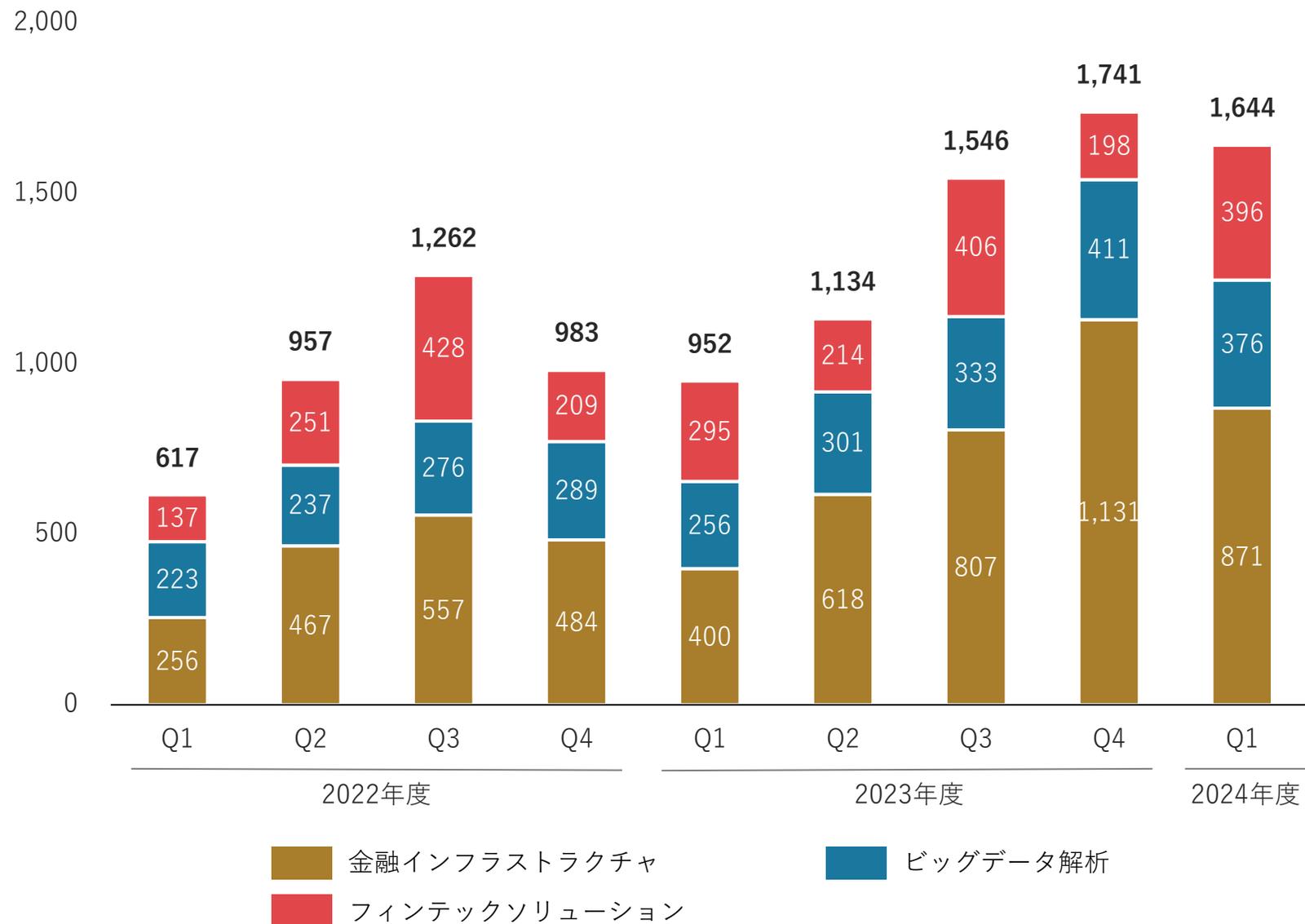
第1四半期
2024年度

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

セグメント別の 売上高推移

(百万円)

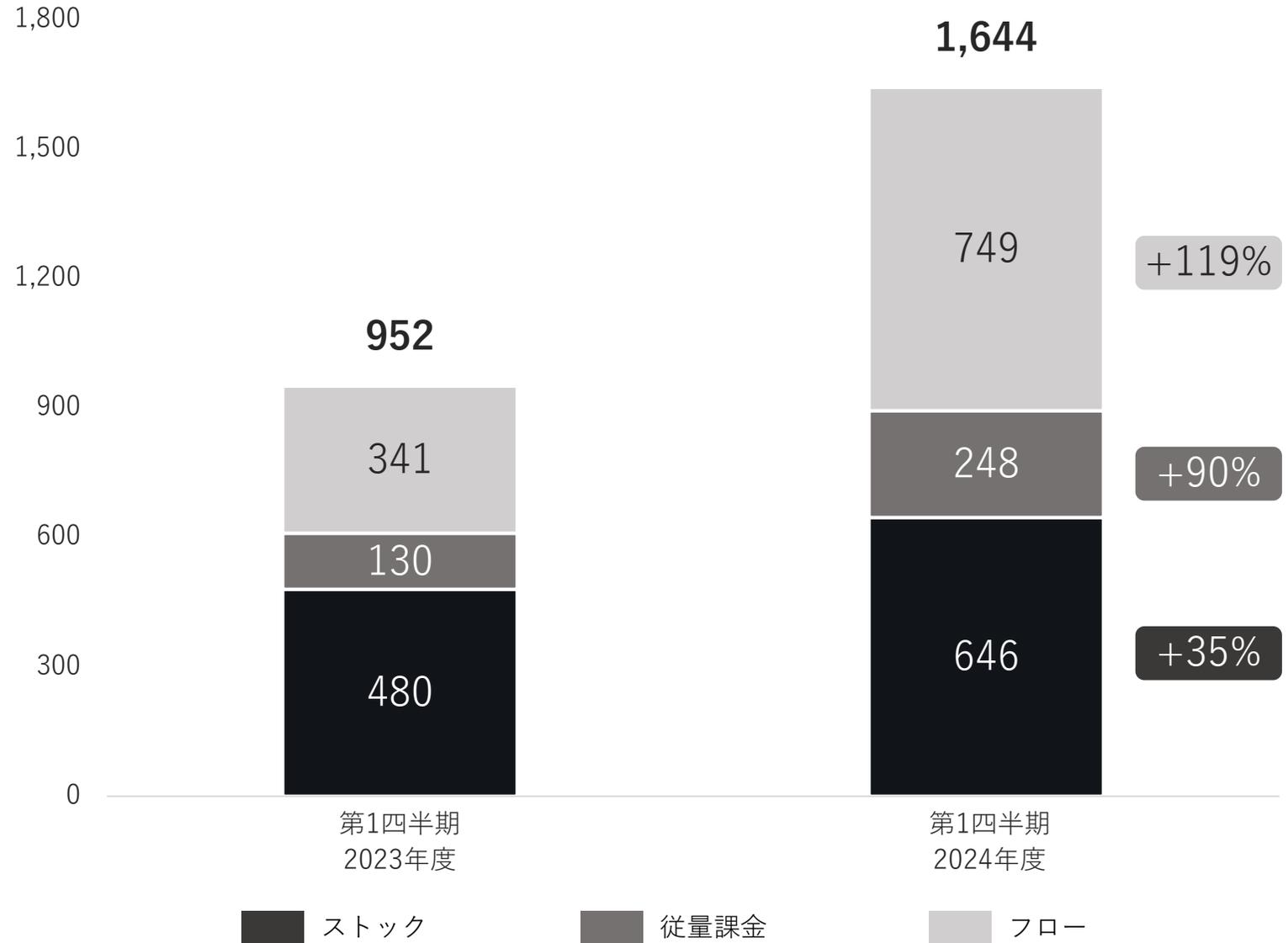


タイプ別の売上高

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、**フロー収益が前年同期比+119%、従量課金収益が+90%と大きく増収**

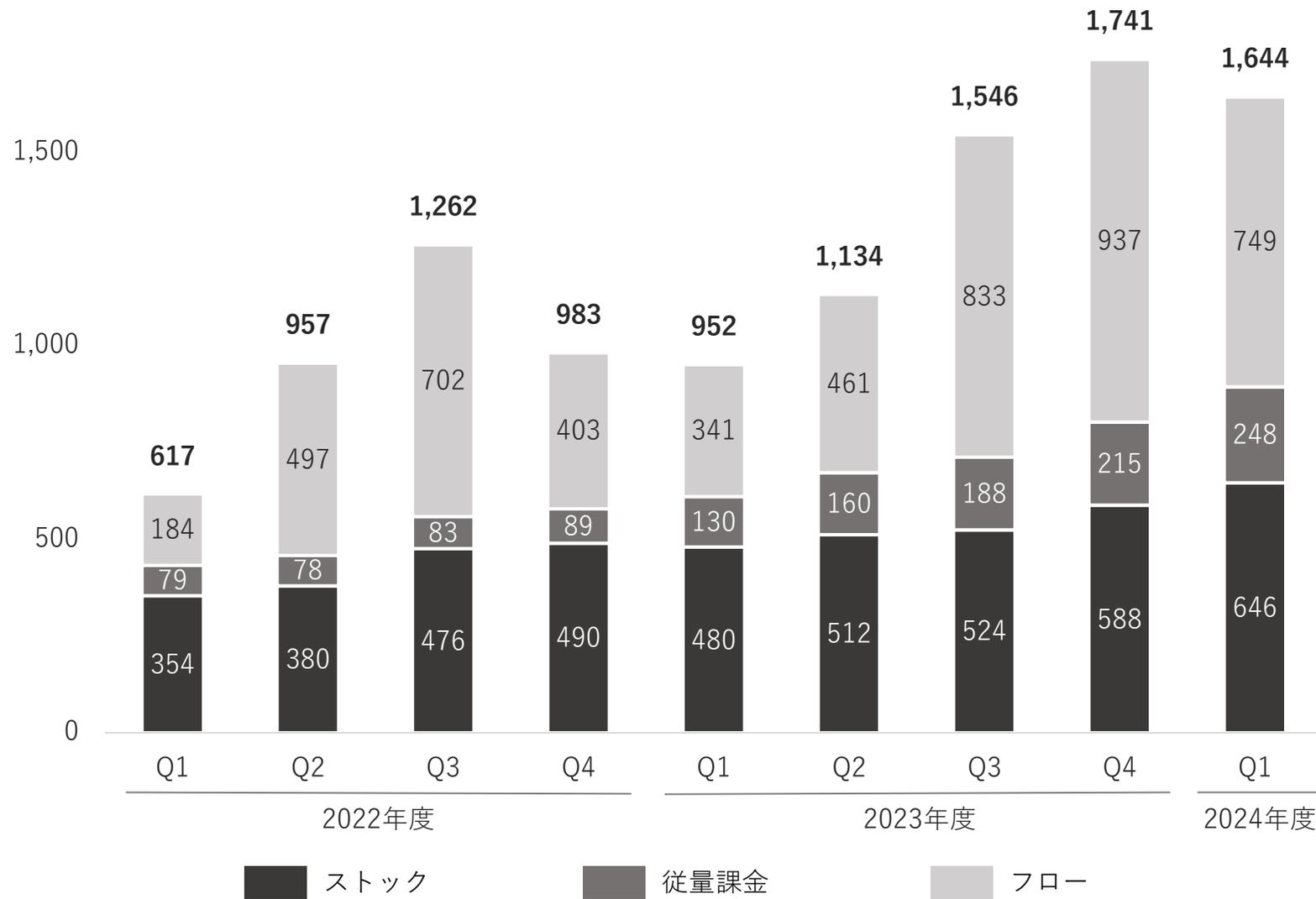
(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移

(百万円)
2,000



(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



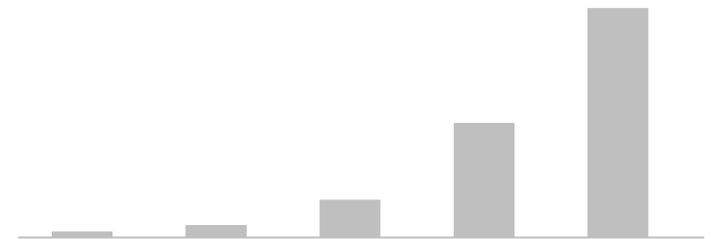
② ストック収益

- ・ 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



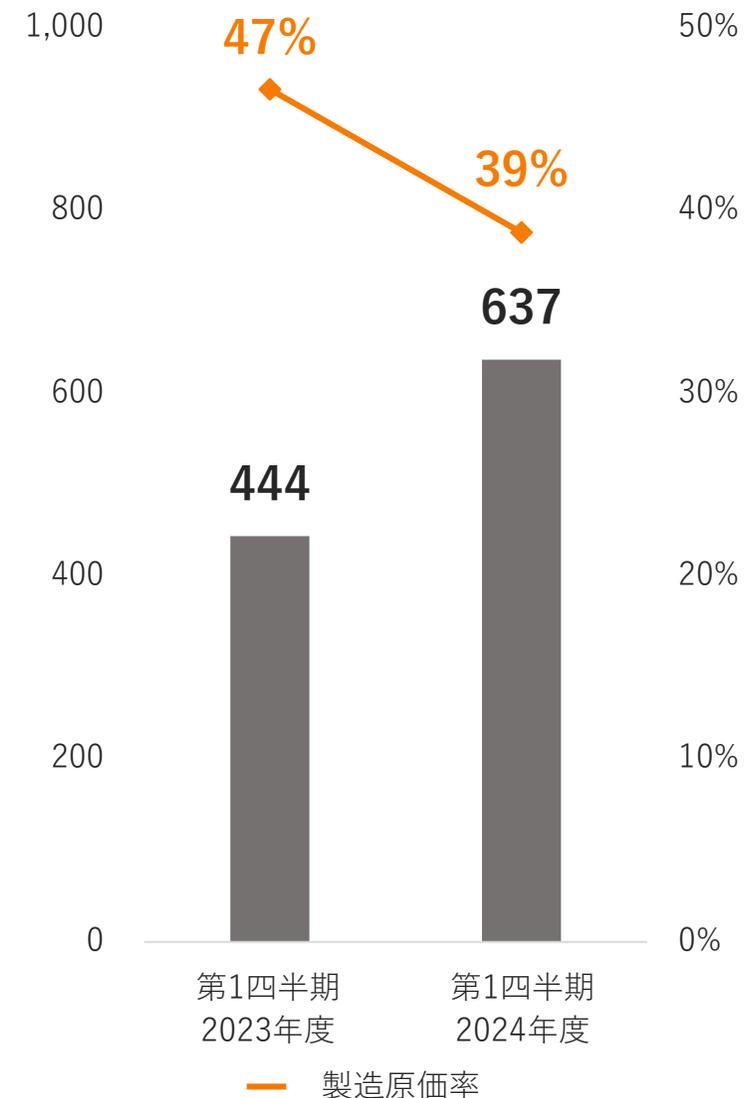
製造原価及び 販売管理費

売上が+73%増加する中、製造原価は前年同期比+44%にとどまり、製造原価率は39%に低減

調整後販売管理費も前年同期比+26%に留まり、対売上高比率は48%まで低下

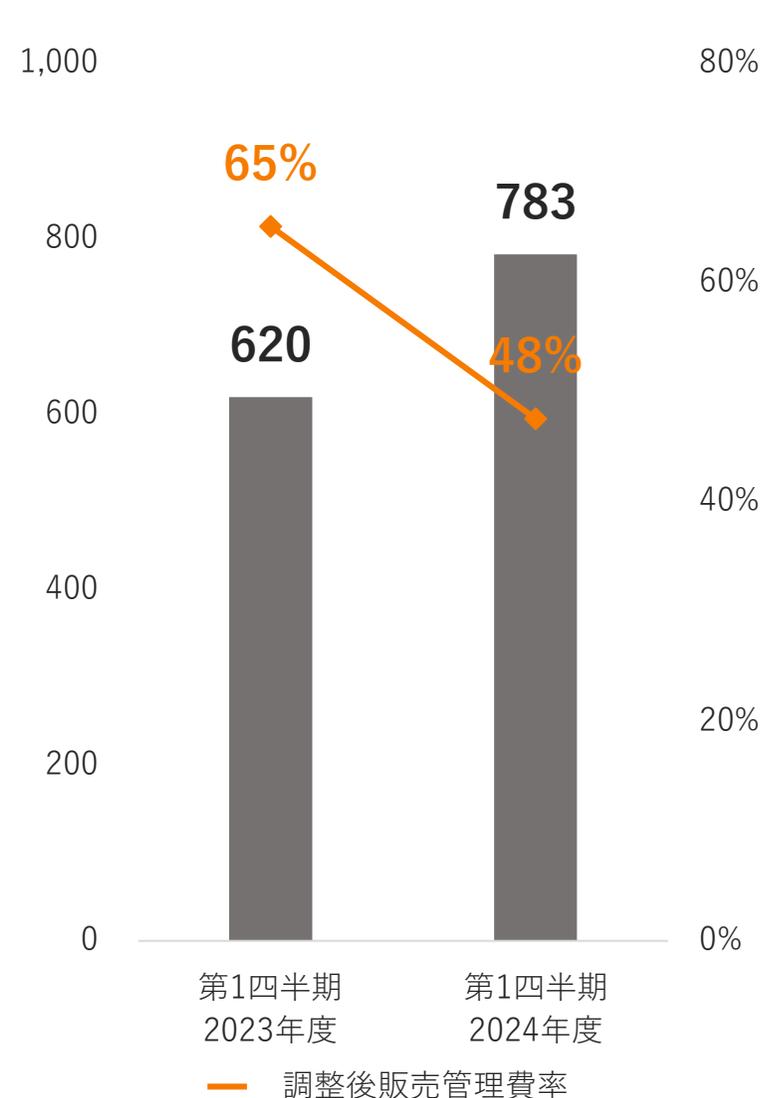
製造原価

(百万円)



調整後販売管理費¹

(百万円)



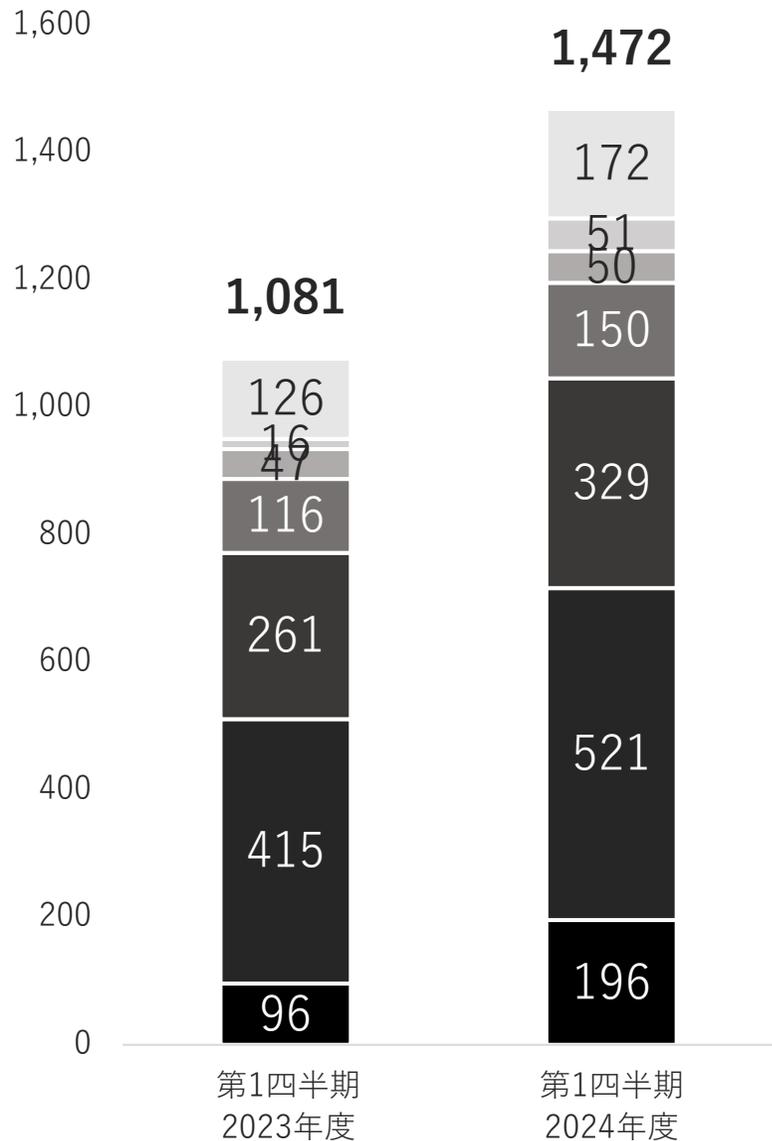
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

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+73%**であったのに対し、**費用の増加率は+36%**に留まる

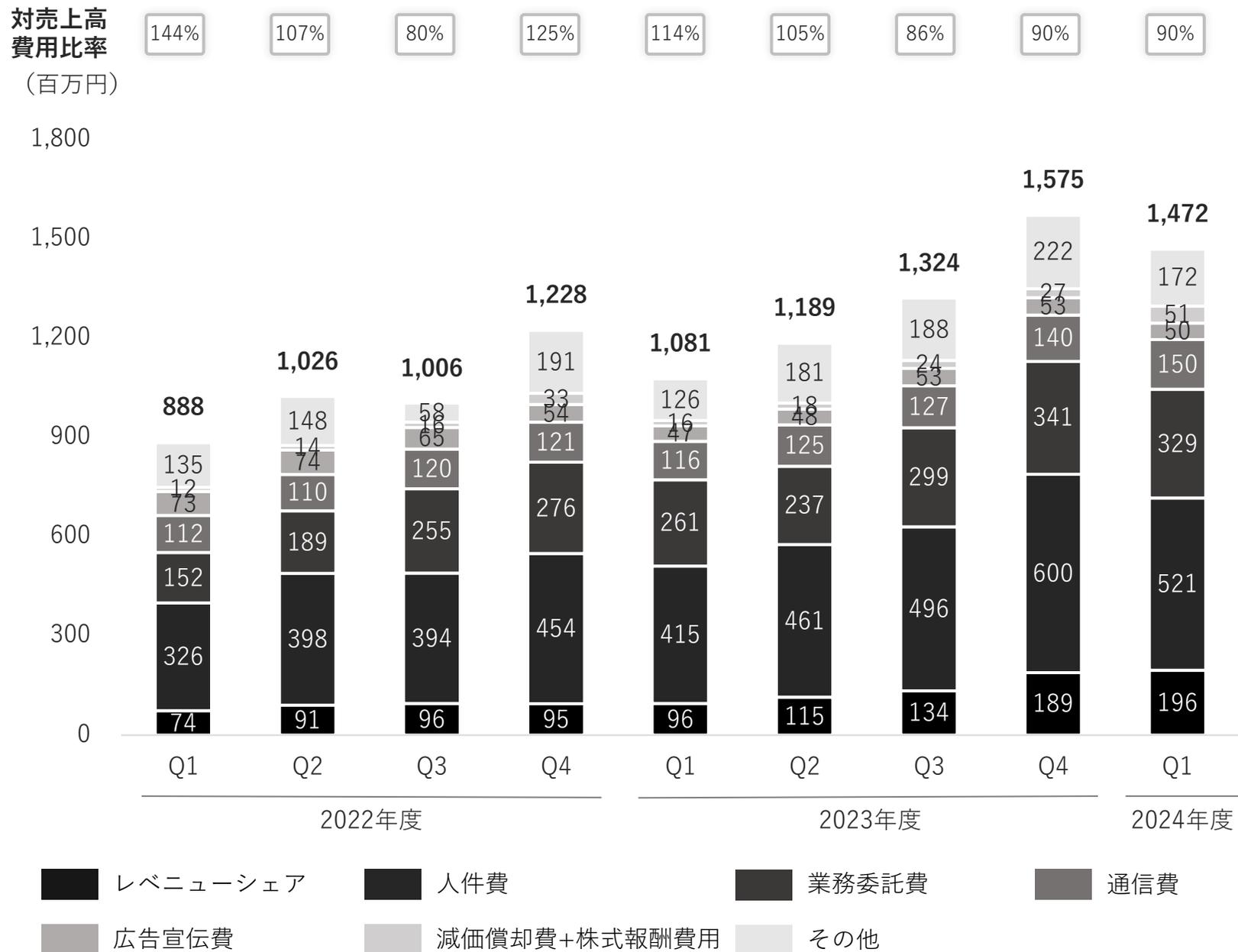
(百万円)

前年同期比+36%



- その他（前年同期比+36%）**
 - ・ オフィスに関する追加費用の発生により、前年同期比増加
- 減価償却費+株式報酬費用（前年同期比+212%）**
 - ・ 2024年4月に発行した有償ストックオプションに伴う費用（26百万円）を計上
- 広告宣伝費（前年同期比+7%）**
 - ・ 前年同期とほぼ同じ水準で推移
- 通信費（前年同期比+29%）**
 - ・ 稼働サービスの規模拡大及び円安の影響により増加
- 業務委託費（前年同期比+26%）**
 - ・ 主に開発案件の増加に伴い、開発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+103%）**
 - ・ 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

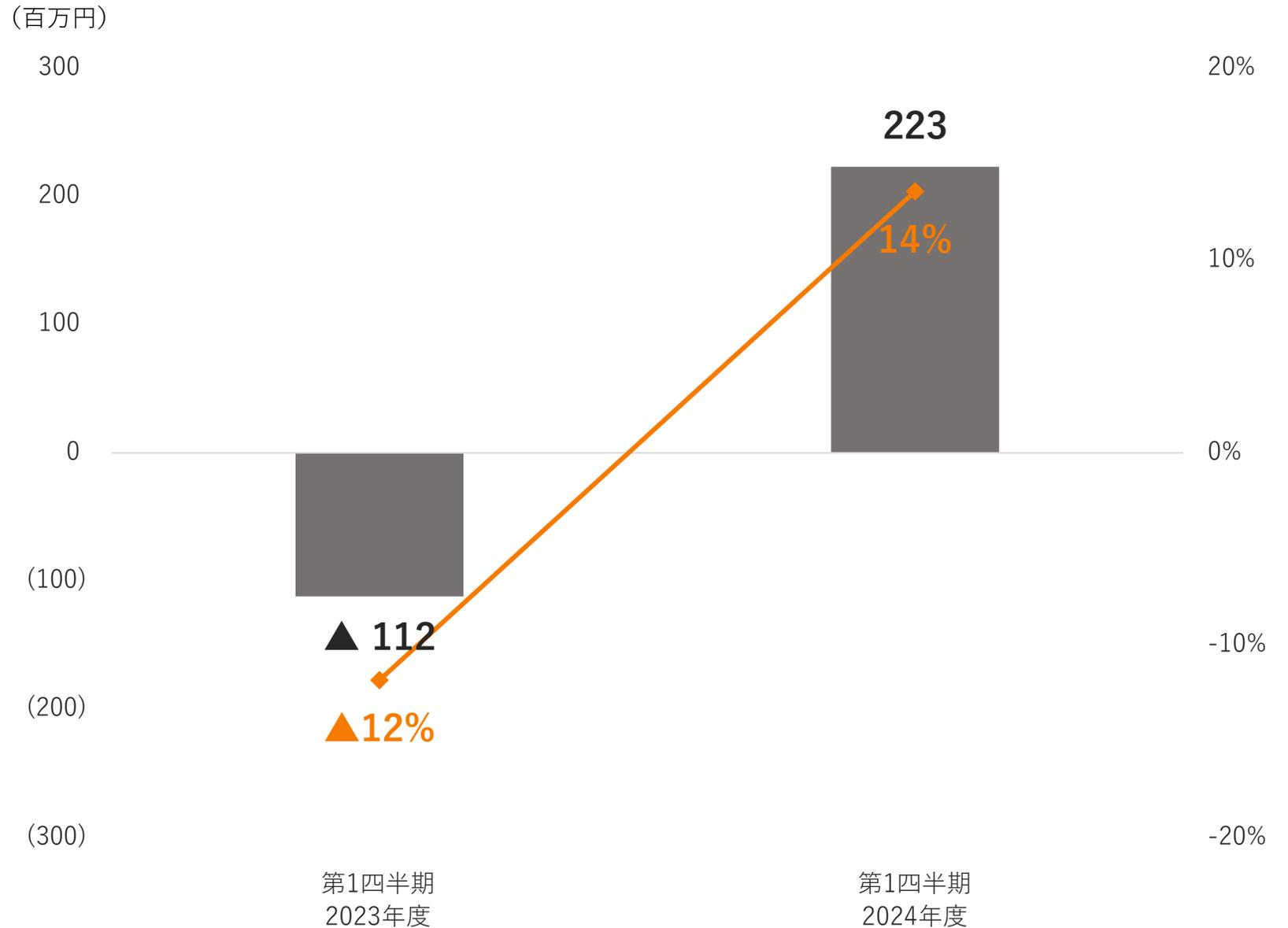
費用内訳の推移



調整後EBITDA

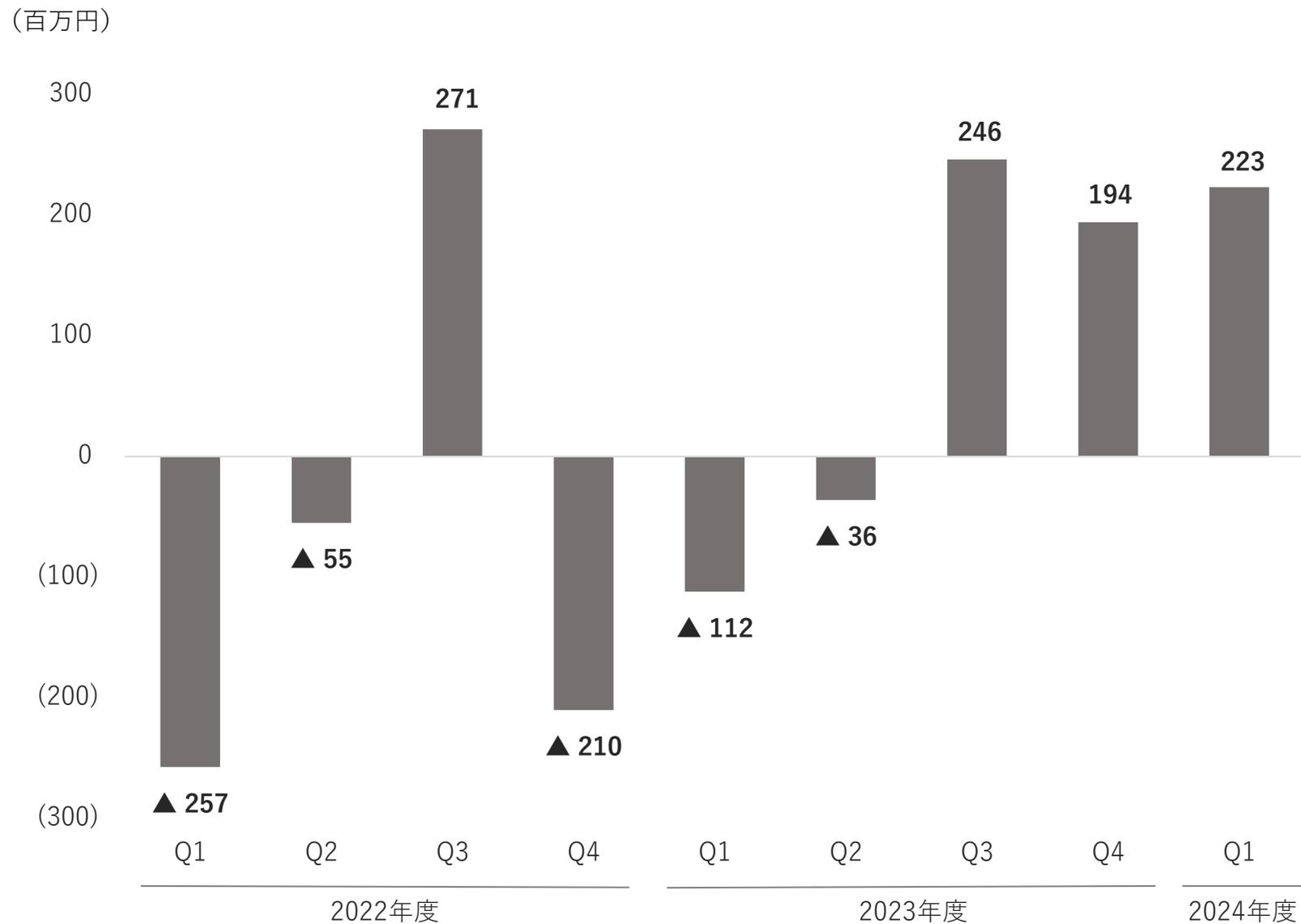
売上高の増加に伴い、収益性は大幅に改善

調整後EBITDA¹マージンは、年度計画の12%を上回る14%で推移



1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

調整後EBITDA の推移

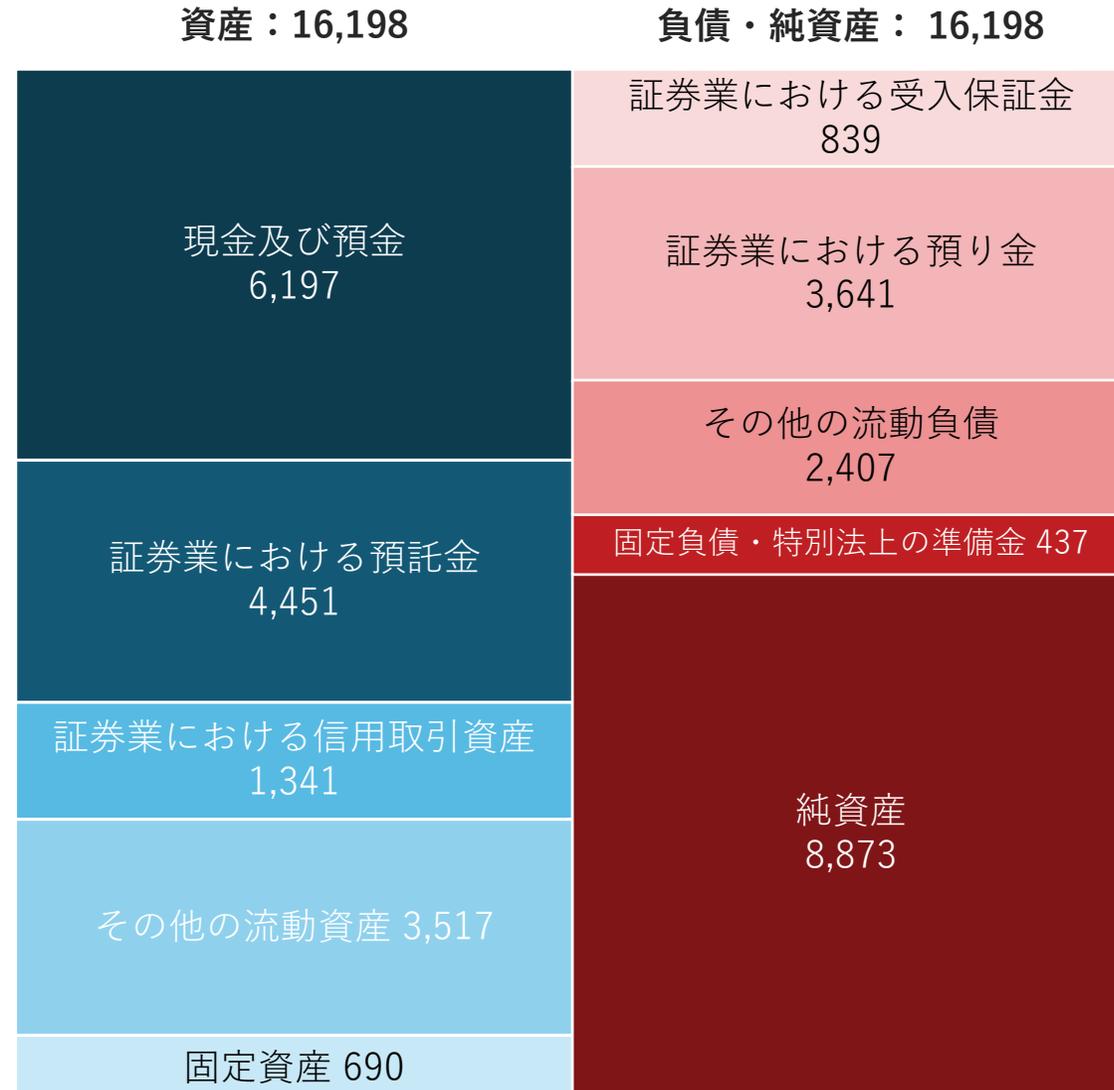


1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

バランスシート の状況

2024年6月末時点で約62億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

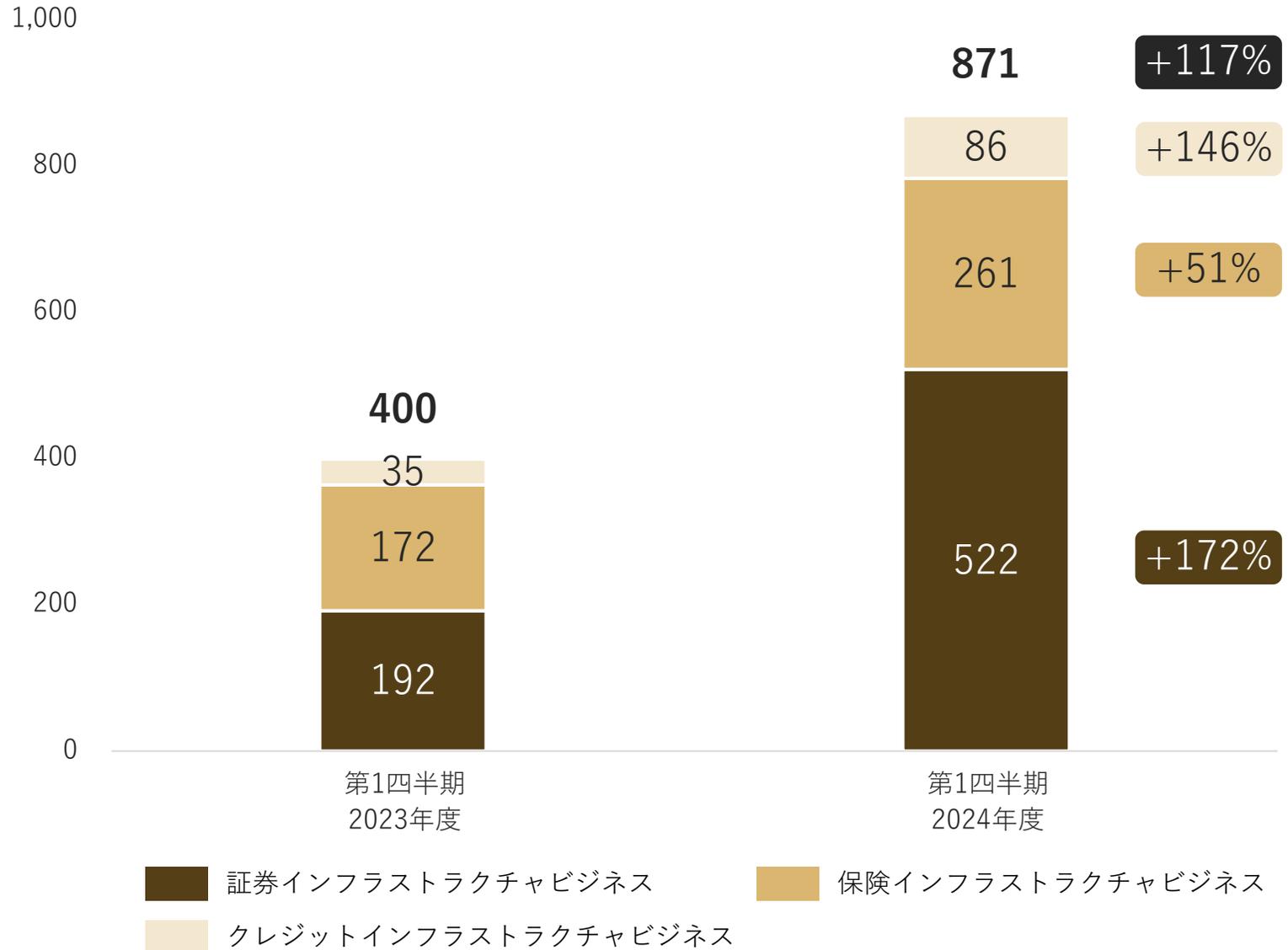
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全ビジネスが成長している中、特に証券インフラビジネスは2.5倍以上に成長した結果、売上高は前年同期比+117%の871百万円を計上

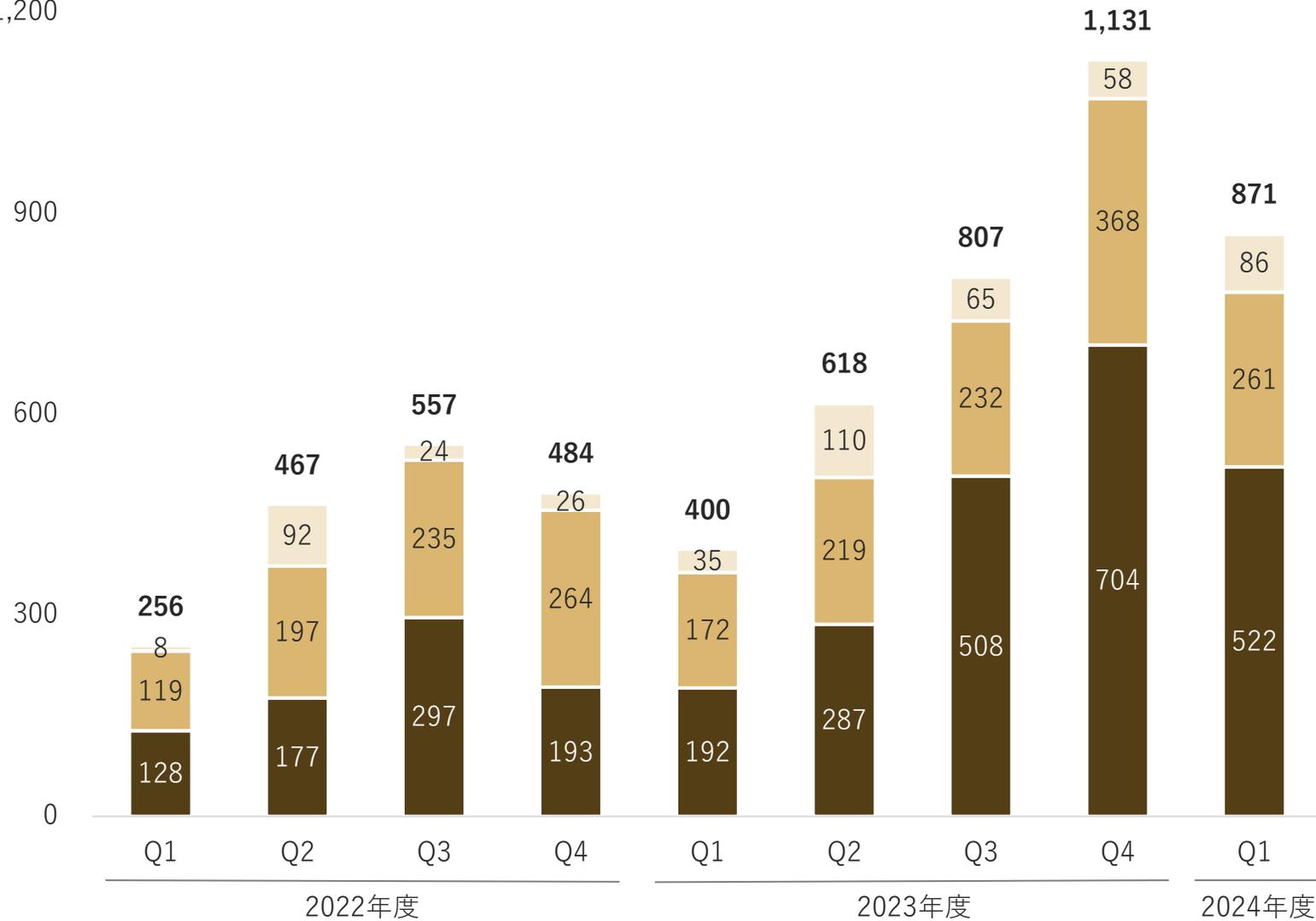
(百万円)

前年同期比



ビジネス別の 売上高推移

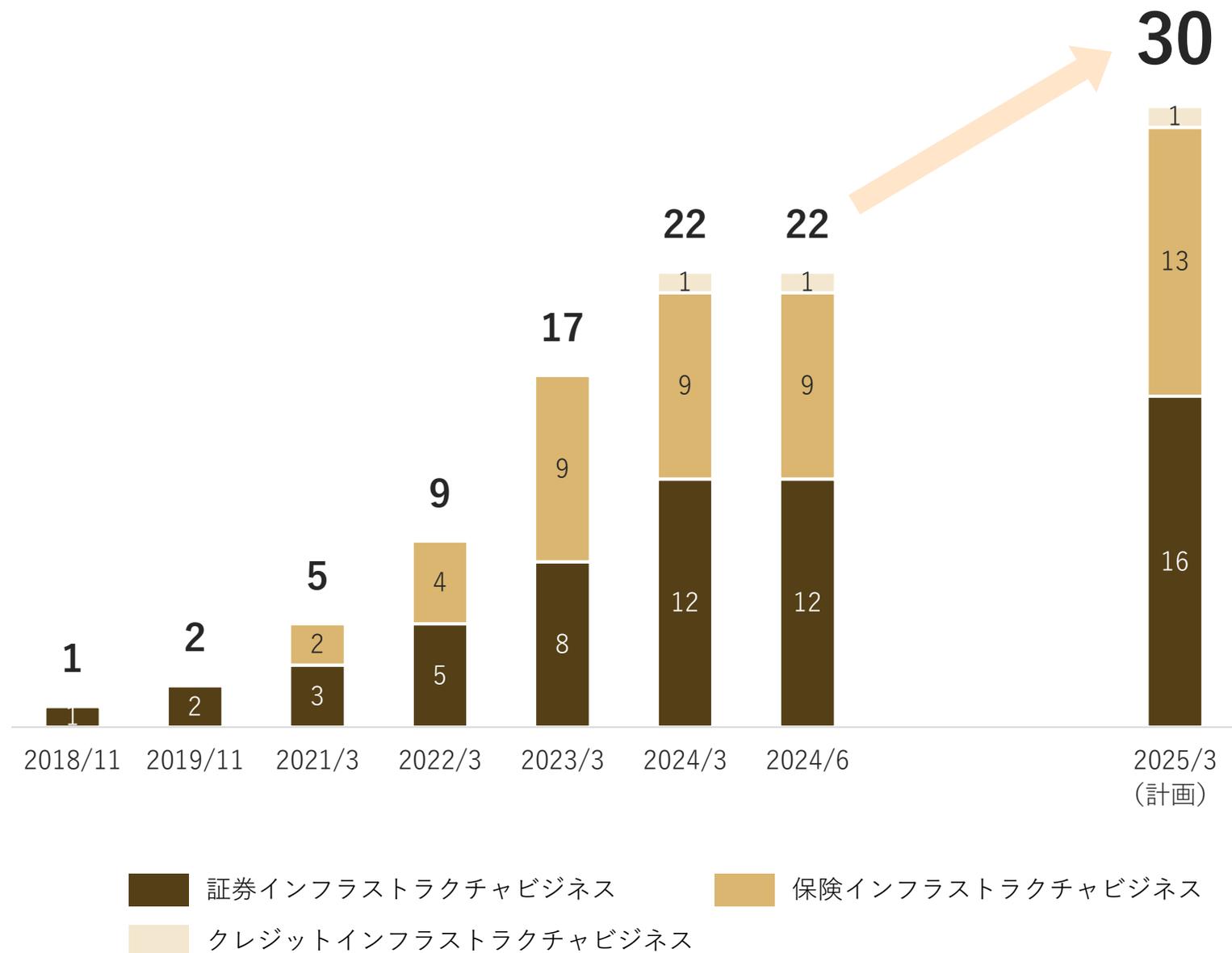
(百万円)
1,200



証券インフラストラクチャビジネス
 保険インフラストラクチャビジネス
 クレジットインフラストラクチャビジネス

金融インフラのパートナー数

当四半期は証券・保険共に新規の導入はなかったものの、パイプラインは期末目標に向けて順調に積み上がってきている



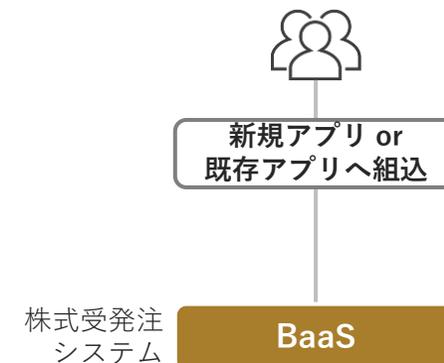
証券インフラの注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

今期は、**資産運用会社の直販支援**及び**IFA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

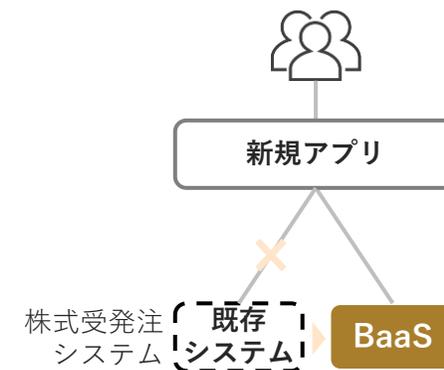
非金融機関による組込型投資

- 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



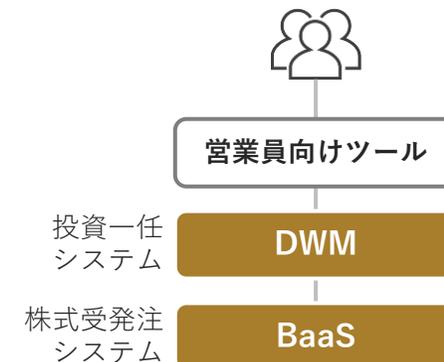
資産運用会社による直販事業

- 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等による投資一任運用

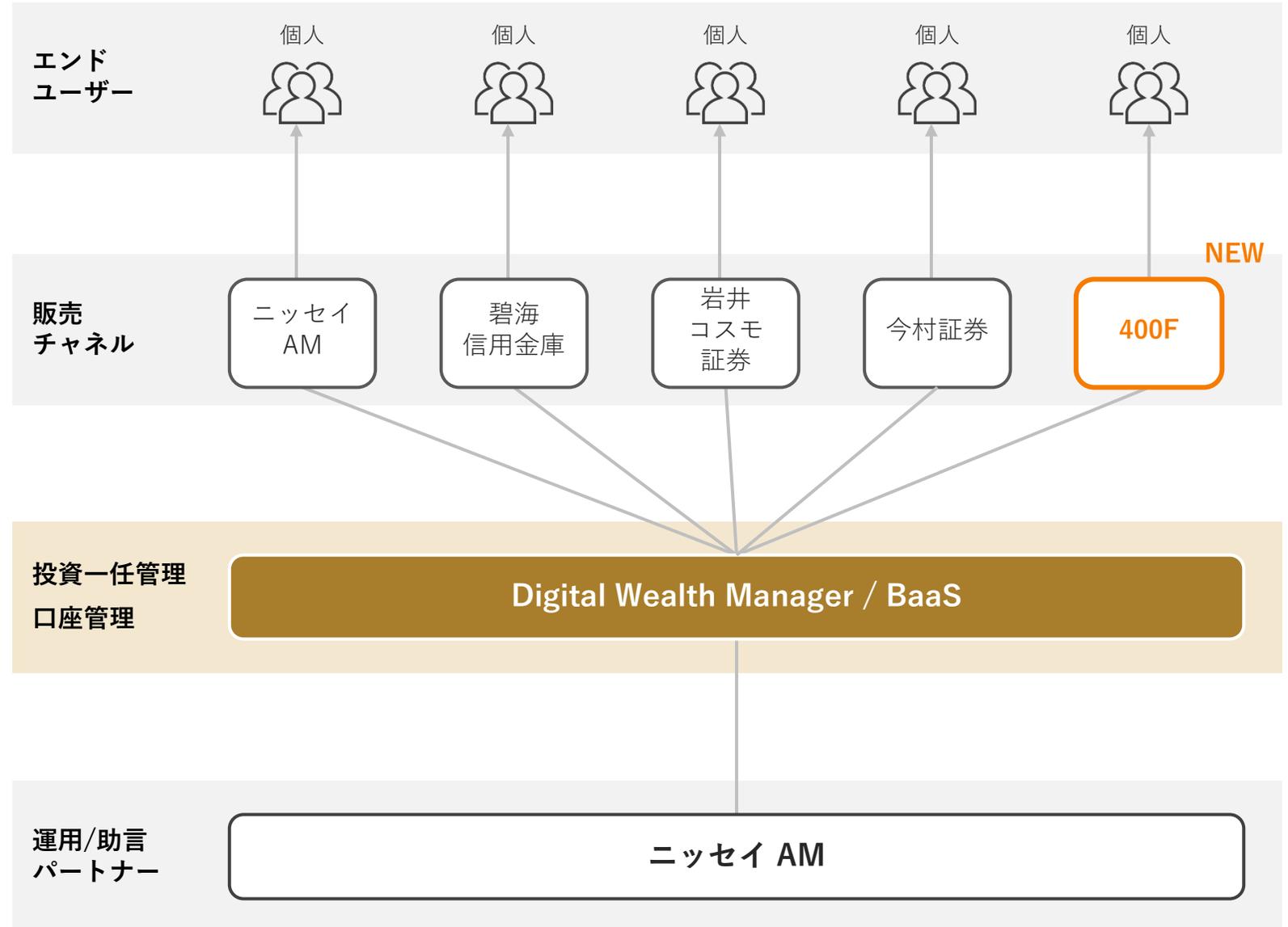
- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供するもの
- 投資一任サービスを低コストに導入・運用可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供
- パートナー例：ファイナンシャルスタンダード



投資一任の販売 チャンネルの拡大

投資一任運用支援において、新規パートナーの獲得だけでなく、既存パートナーの販売チャンネルの拡大も支援

チャンネル拡大を通じて、パートナーサービスのAUM拡大による従量課金収益の増加を目指す

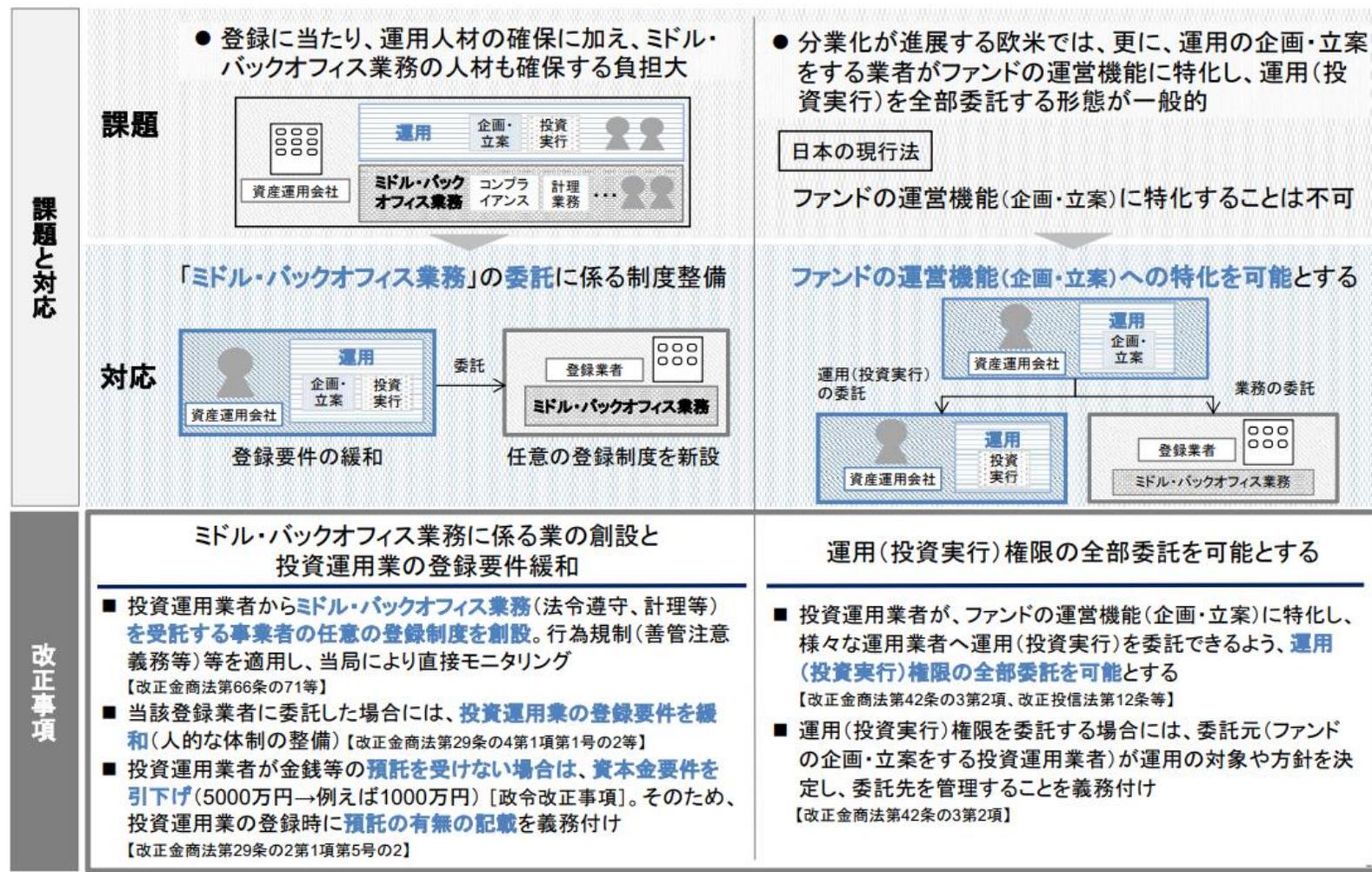


金商法改正に伴う新しい事業機会

「資産運用立国」の実現に向けて、2024年5月に金商法が改正され、投資運用業者からミドル・バックオフィス及び運用業務を受託する事業者の任意の登録制度が新たに創設されることが決定

BaaSを活用したミドル・バックオフィス及び運用業務の受託事業への参入を検討

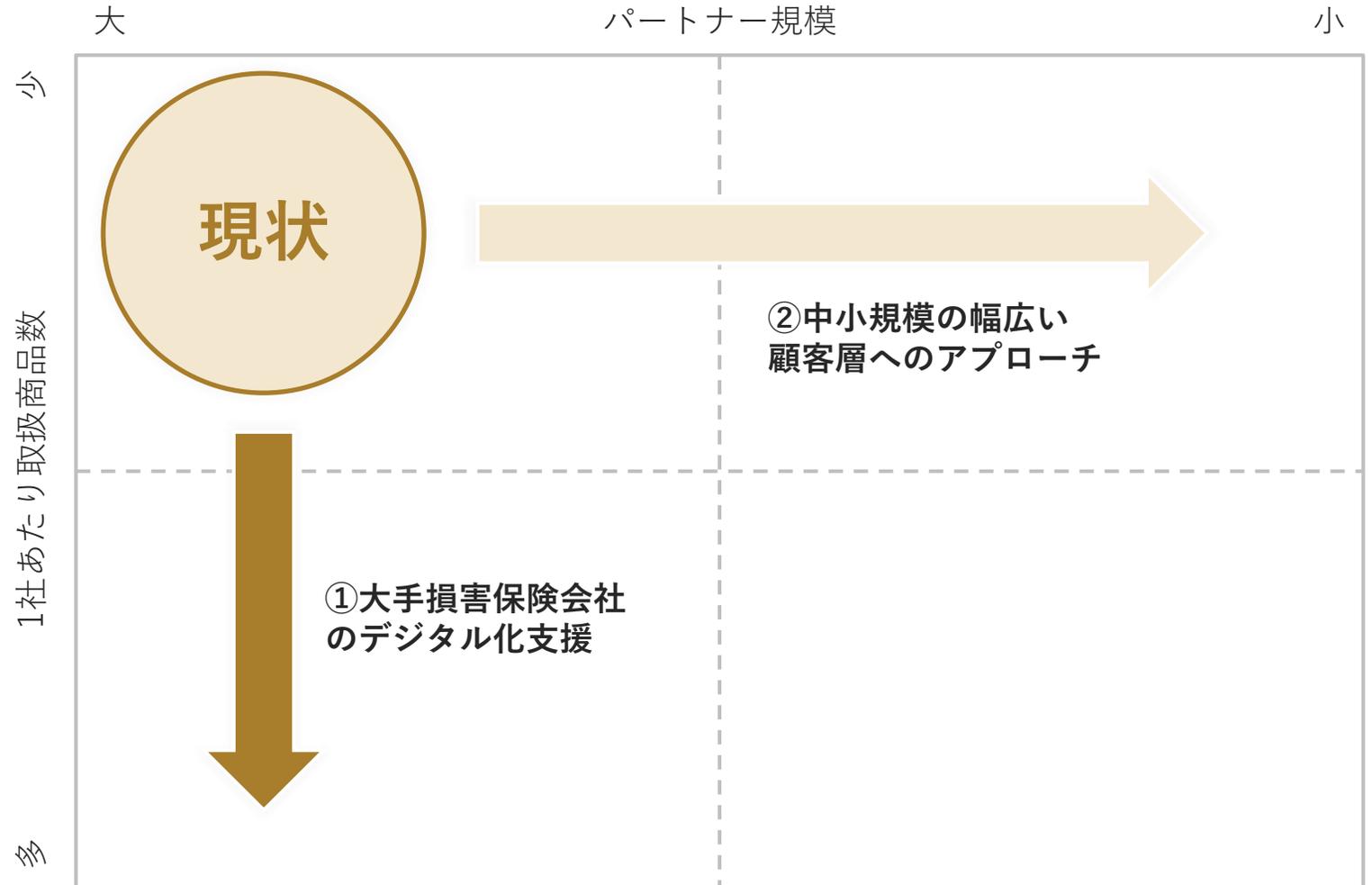
投資運用業者の参入促進



出所：金融庁「金融商品取引法及び投資信託及び投資法人に関する法律の一部を改正する法律案」

保険インフラの注力領域

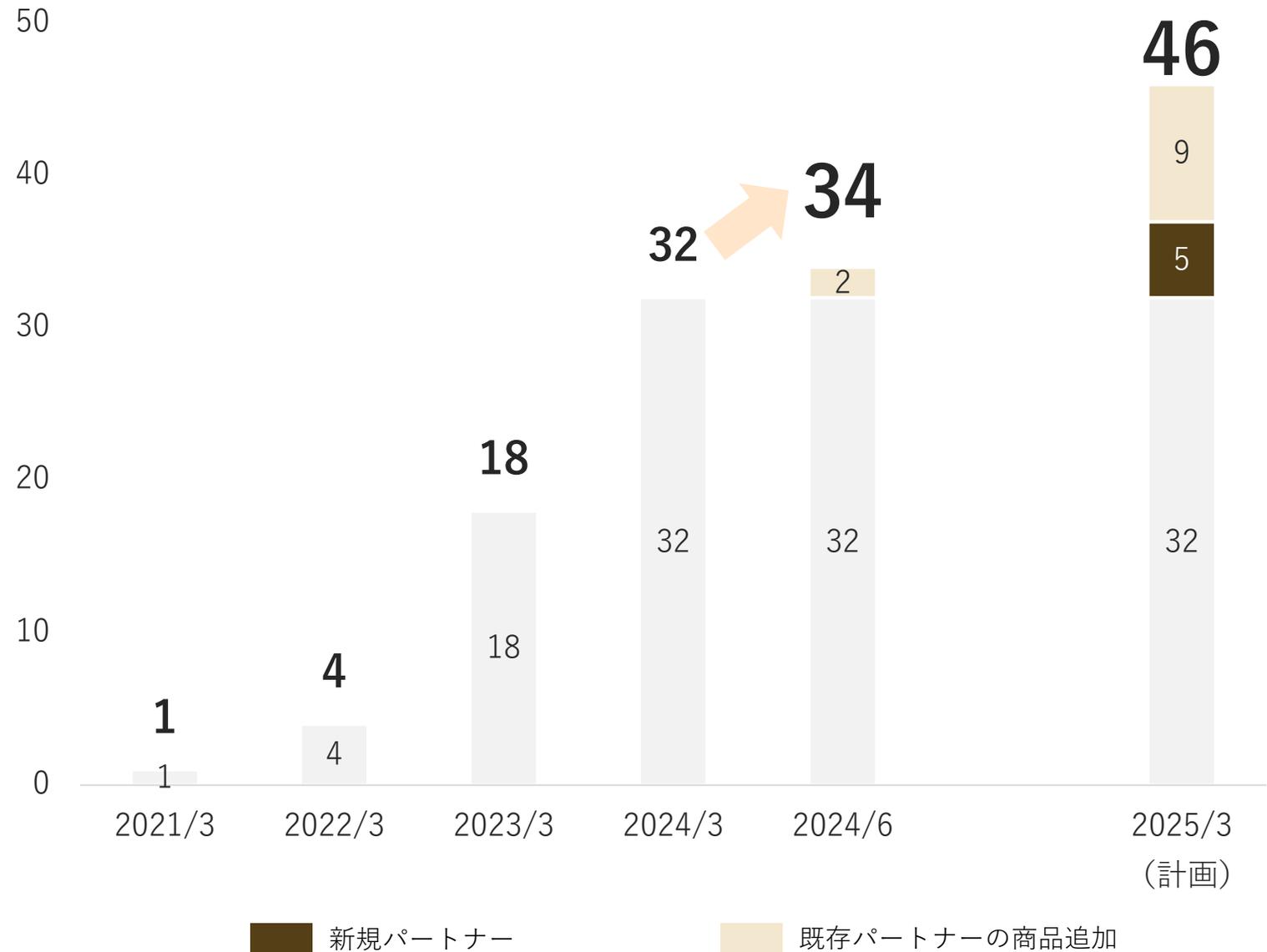
- ①大手損害保険会社のデジタル化支援を行いつつ、
- ②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた取り組みを強化していく方針



大手損保の デジタル化支援

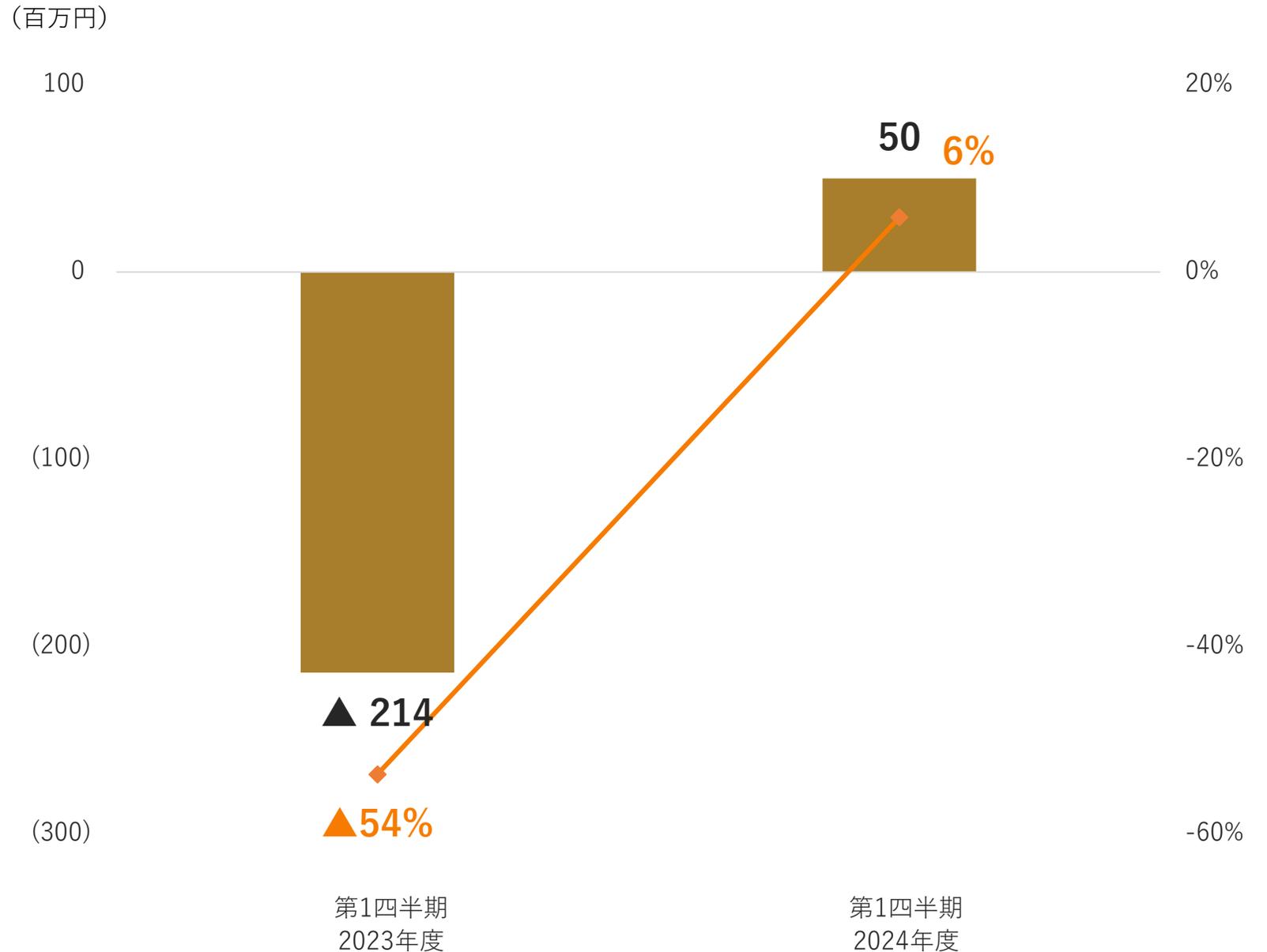
既存パートナーの商品追加を中心に、Inspire上で取扱う保険商品数を46へ増加させることを目指す

本四半期は東京海上が2商品追加したことで（10頁参照）、保険商品数は32から34へ増加



営業利益（率） の推移

事業規模の拡大に応じて
収益性が大幅に改善し、
本セグメントにおいて初
の黒字化を達成

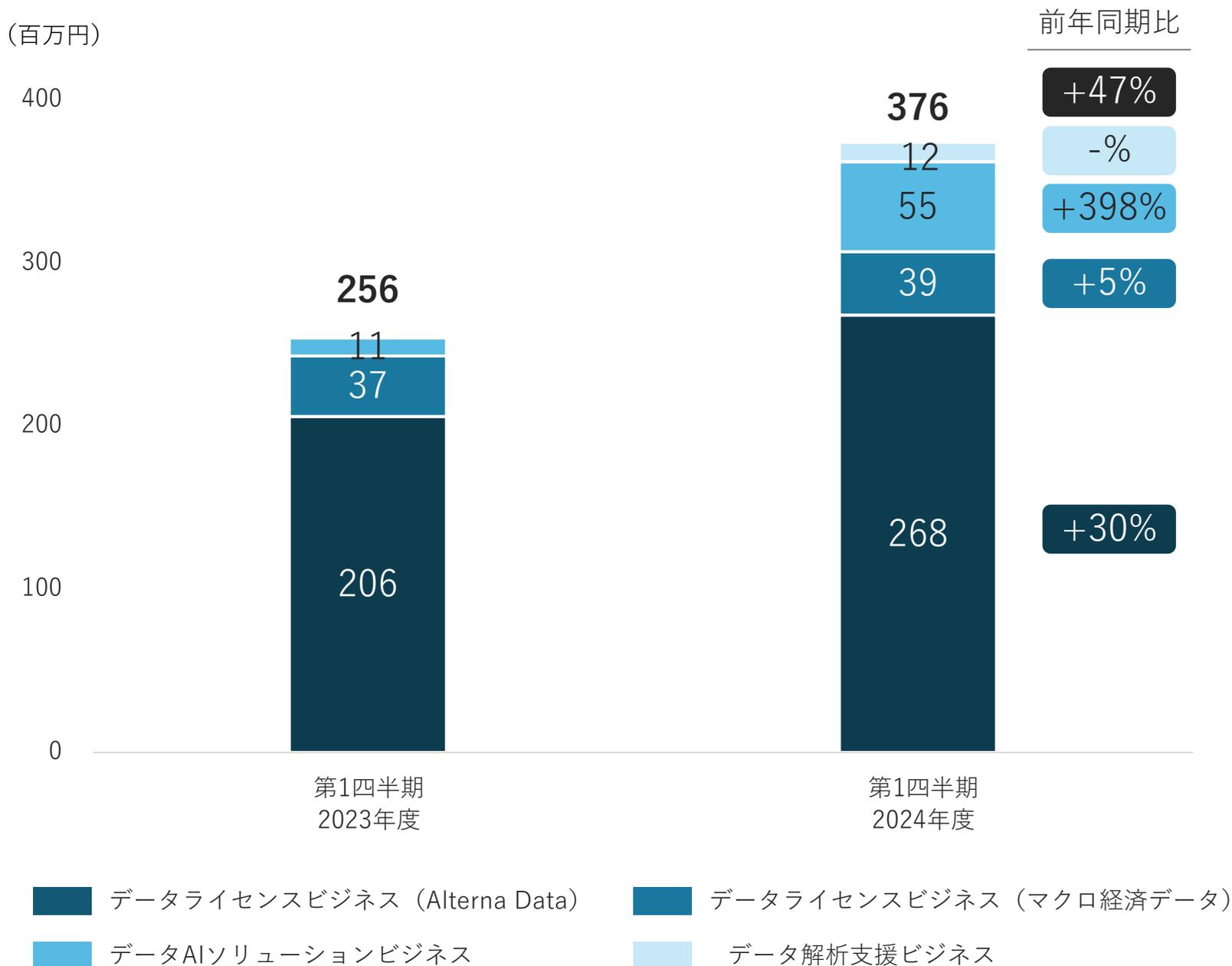


ビジネス別の売上高

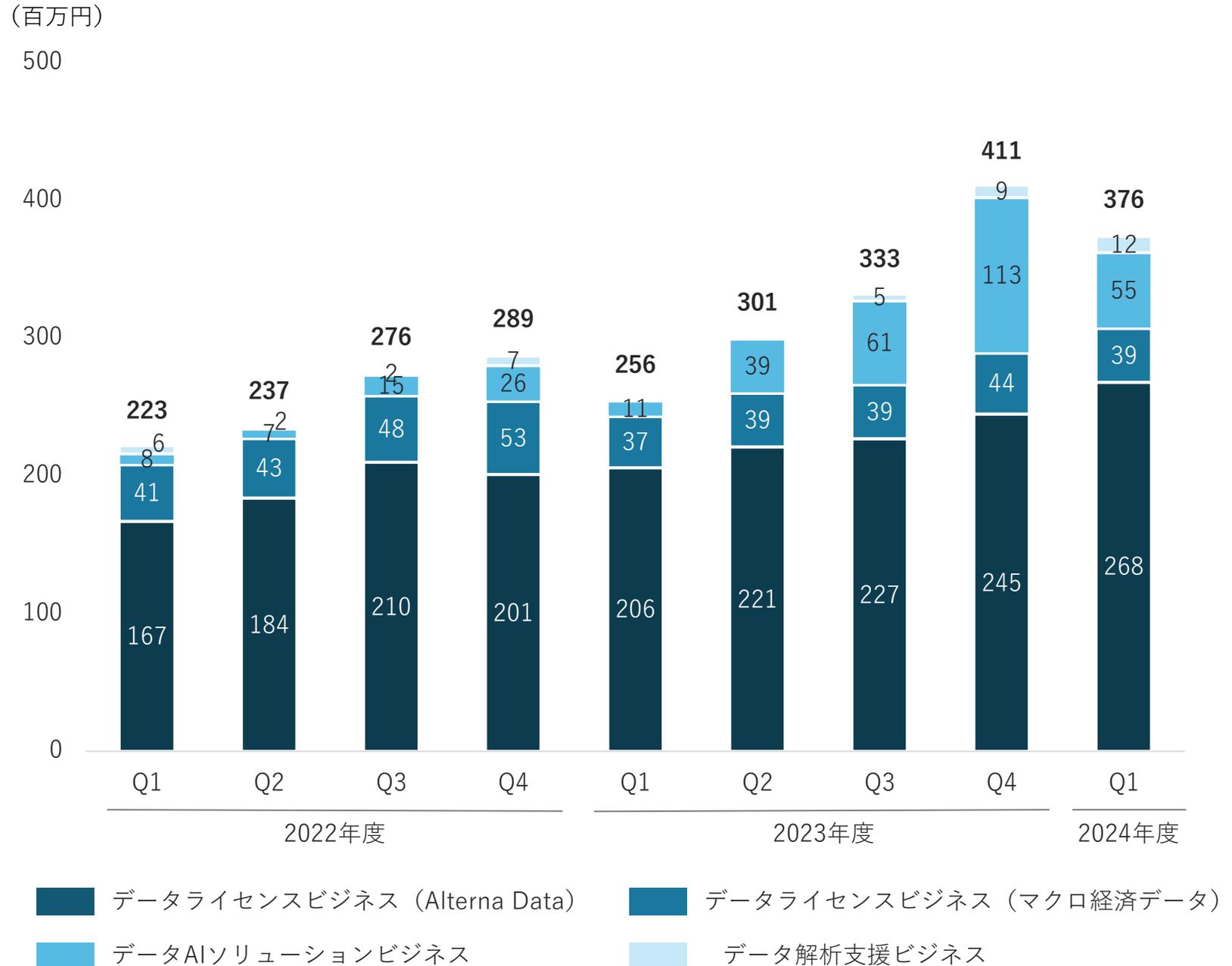
Alterna Dataが円安の影響もあり前年同期比+30%成長したことに加え、生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことで、データAIソリューションが大きく成長し、**売上高は前年同期比+47%の376百万円**を計上

開示変更

今期より「データ解析支援ビジネス」から「データAIソリューションビジネス」を切り出して開示



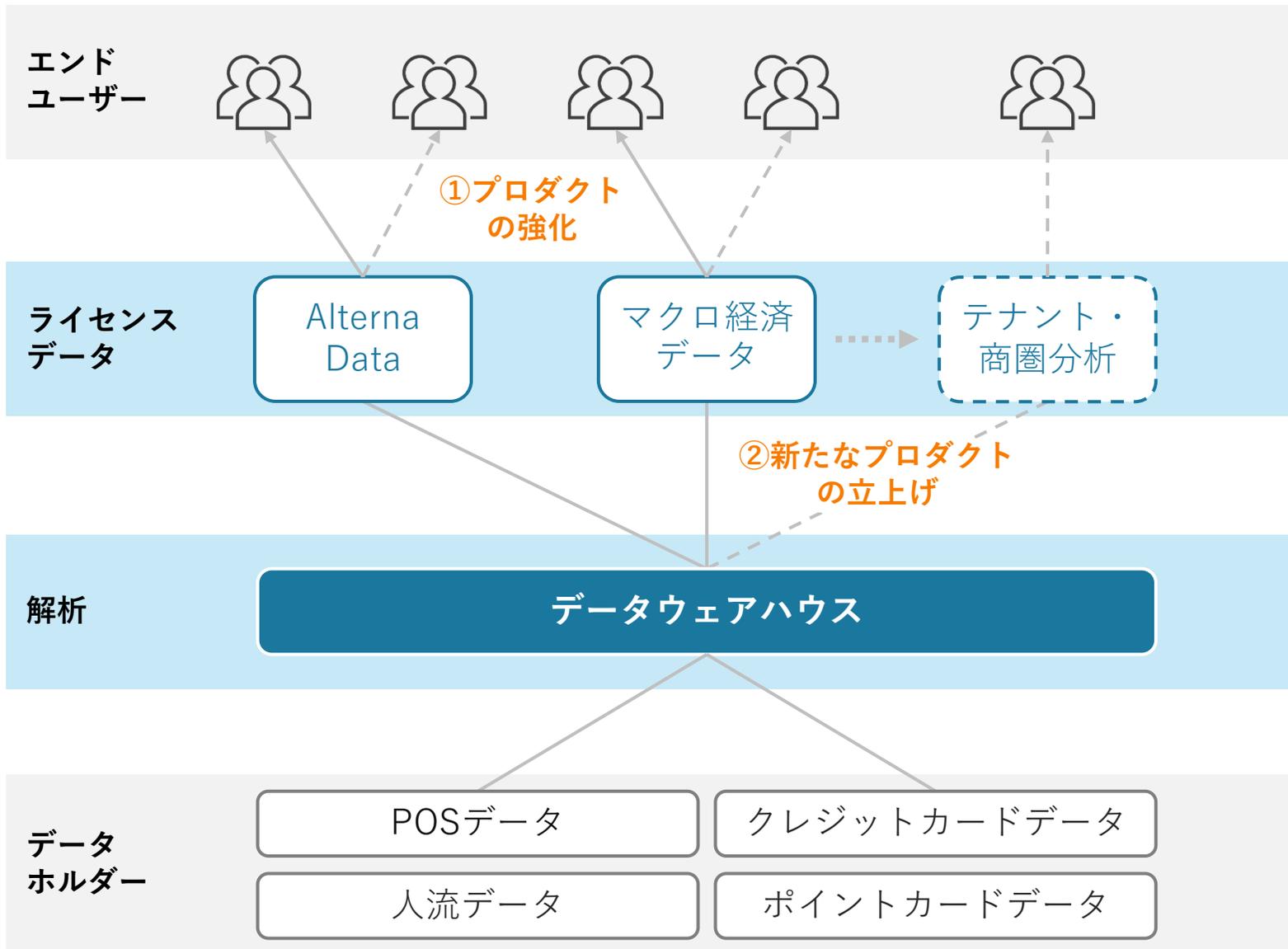
ビジネス別の 売上高推移



データライセンスの戦略

Alterna Dataにおいて、引き続き取り扱いデータの増加によるプロダクトの強化を図る

更に、テナント・商圈分析サービスにおいて、前期構築した新規出店売上予測モデルや併売分析モデルの提供拡大を目指す



新規データパートナーの獲得

Alterna Dataにおいて、従業員数データを提供するtruestarと協業

同社が扱う国内上場企業約3,000社及びその子会社を含む約200万社の従業員数データに対して、クレンジングと分析を行い、機関投資家へ提供

データパートナーは11社へ

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 テナント・商圈分析
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"> テナント・商圈分析
8	フロッグ	求人情報データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data マクロ経済データ
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
11	truestar	従業員数データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data

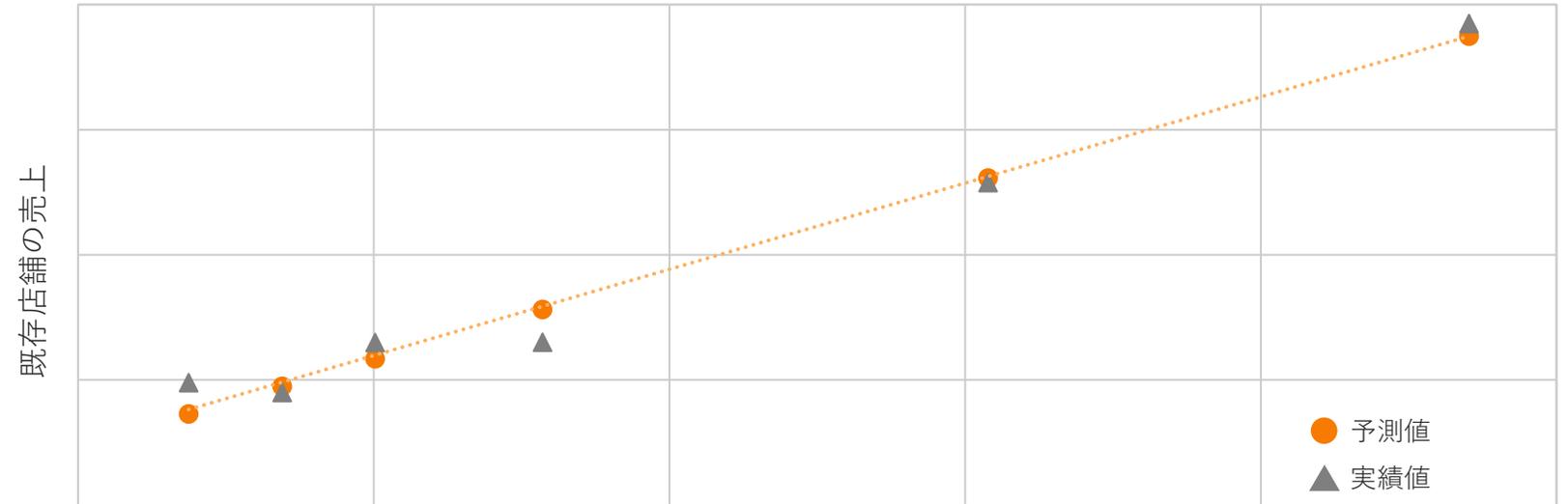
テナント・商圈 分析の提供実績

人流データを用いた売上予測モデルを活用し、いちご飴専門店などを運営するグッドアイディアカンパニーに対して新規出店判断を支援

既存店の売上高とKDDIの人流データを活用し、想定エリアにおける新規出店時の売上高を予測

人流データを用いた売上予測モデル

- 店舗前の年間通行量から売上を予測できるかを検証
- 既存の路面店の売上データと各店舗前を通行した20代女性の人流データを分析



20代女性来街者人流推計

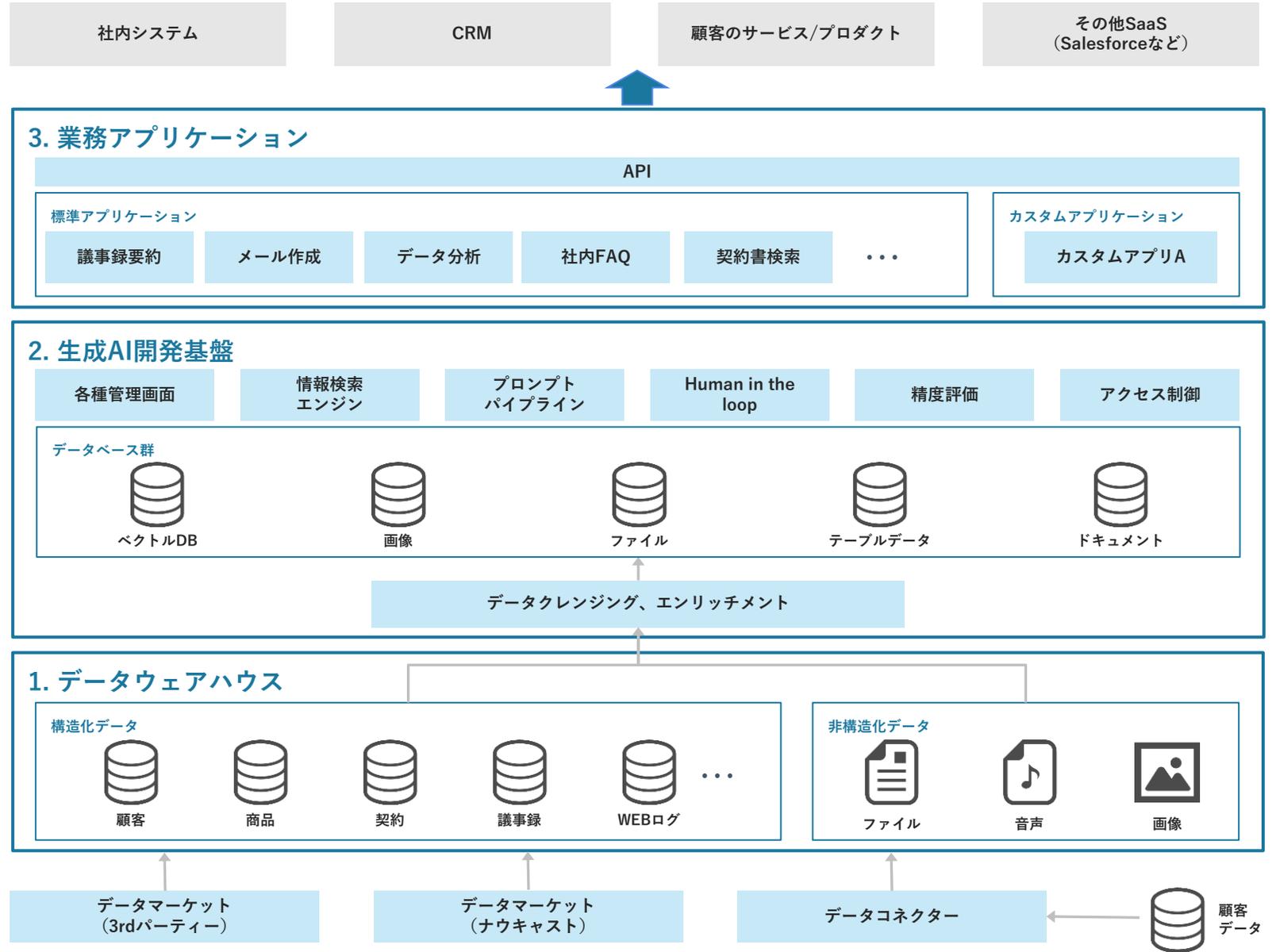
概要

- インバウンド客や若者層が多く集まる都市部の飲食店運営においては、変化の激しいトレンドや需要を正確にとらえ、ターゲット顧客に合わせたサービス提供や最適な立地選定を行うことが重要
- 従来の商圈分析では、人口統計や地理統計、顧客データといったデータが用いられてきたが、近年はよりリアルタイムに通行量を把握できる人流データに注目が集まっている
- KDDIの動態分析ツール「KDDI Location Analyzer」から得られる人流データとグッドアイディアカンパニーから提供された既存店売上データを用いて、当社において売上予測モデルを構築
- 多店舗展開支援を手掛けるBamoooveとともに、グッドアイディアカンパニーに対して新規出店判断を支援

データAIソリューションの戦略

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、今期よりデータAIソリューションビジネスを立上げ

様々なプロジェクトを通じて、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提供できる体制の確立を目指す



データ分析基盤の改善支援

三菱地所グループが自社で開発・運用しているデータ分析基盤に対して、現状の分析評価から、改善策の提案、実際の改善開発までを実施

課題

- 三菱地所グループは、データ利活用を促進するため、グループ内外の様々なデータを蓄積するデータ分析基盤を自社で開発
- これまで、提供範囲をグループ内の一部社員に絞り、実証実験を実施
- 本データ分析基盤をグループ全体へ展開していくにあたり、データのアクセス制御やインフラの運用管理に高いコストがかかるという課題を抱えていた

支援内容

● アセスメント

- 基盤の高度化を実施するにあたり現状を詳細に把握するため、データマネジメントの知識領域を定義したフレームワーク「DAMAホイール」に従って、「データガバナンス」や「データアーキテクチャ」などの全11領域において分析評価を実施

● 改善策の提案

- アセスメント結果をもとに改善の優先度が高い領域を整理し、具体的な改善策を提案

● 改善にかかる開発の実施

- 優先度が高かった「データ統合と相互運用」、「データアーキテクチャ」、「データガバナンス」、「ドキュメントとコンテンツ管理」領域について、実際に改善にかかる開発を実施

営業利益（率） の推移

昨年度に続き、データAIソリューション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ており、営業利益率はほぼ同水準で推移

(百万円)

100

50

0

第1四半期
2023年度

第1四半期
2024年度

17%

16%

42

61

20%

15%

10%

5%

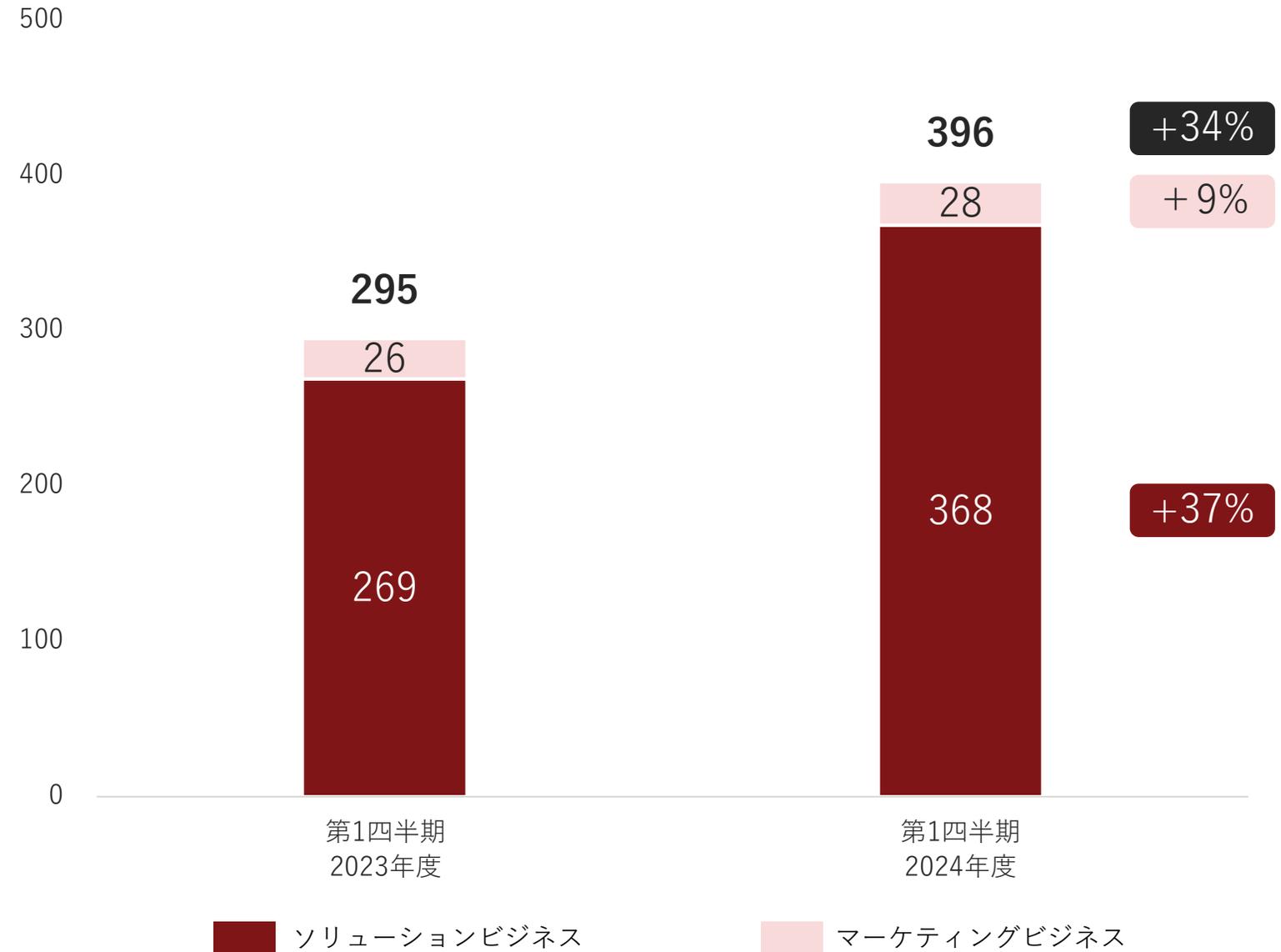
0%

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+34%の396百万円を計上

(百万円)

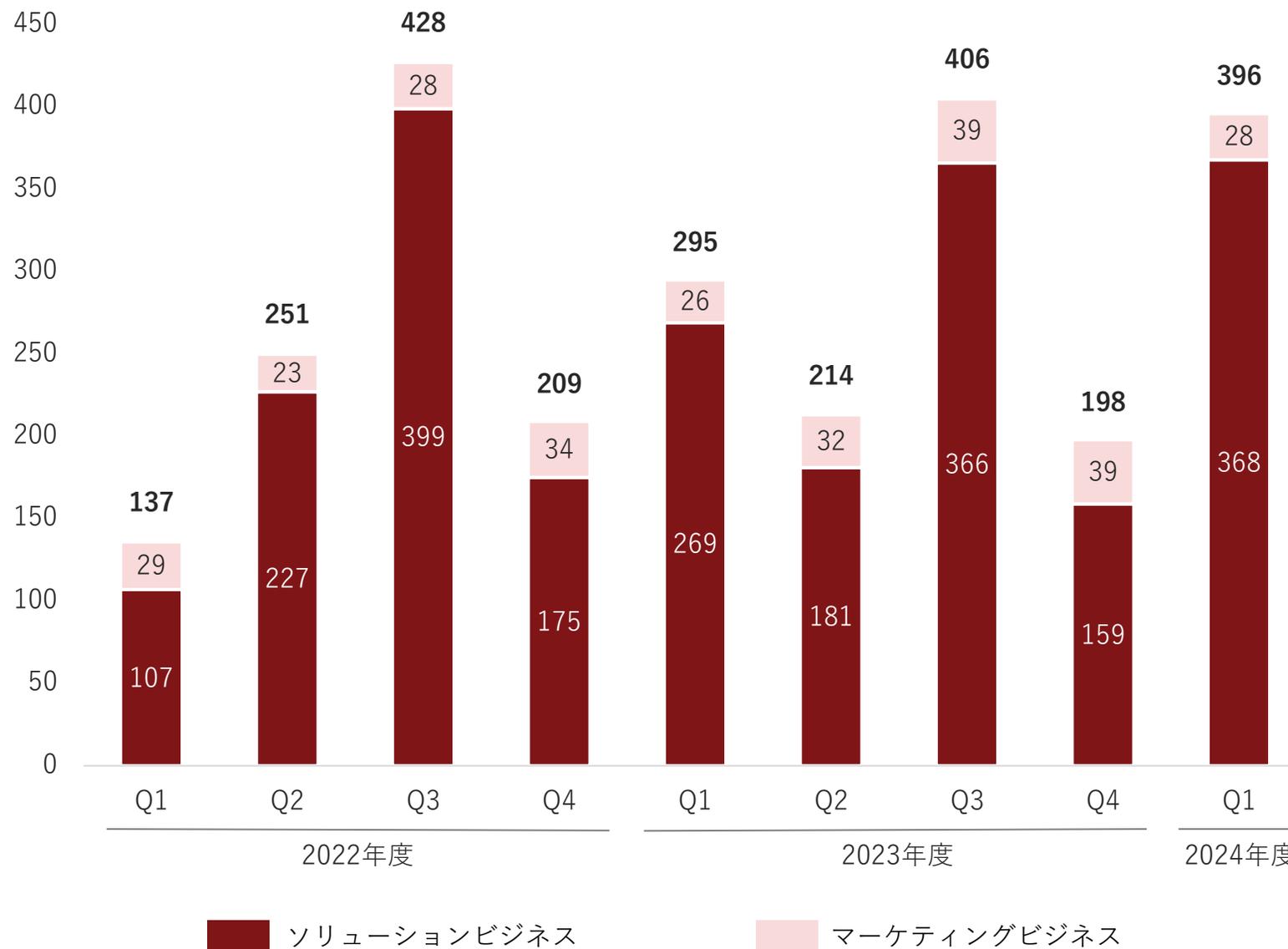
前年同期比



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)

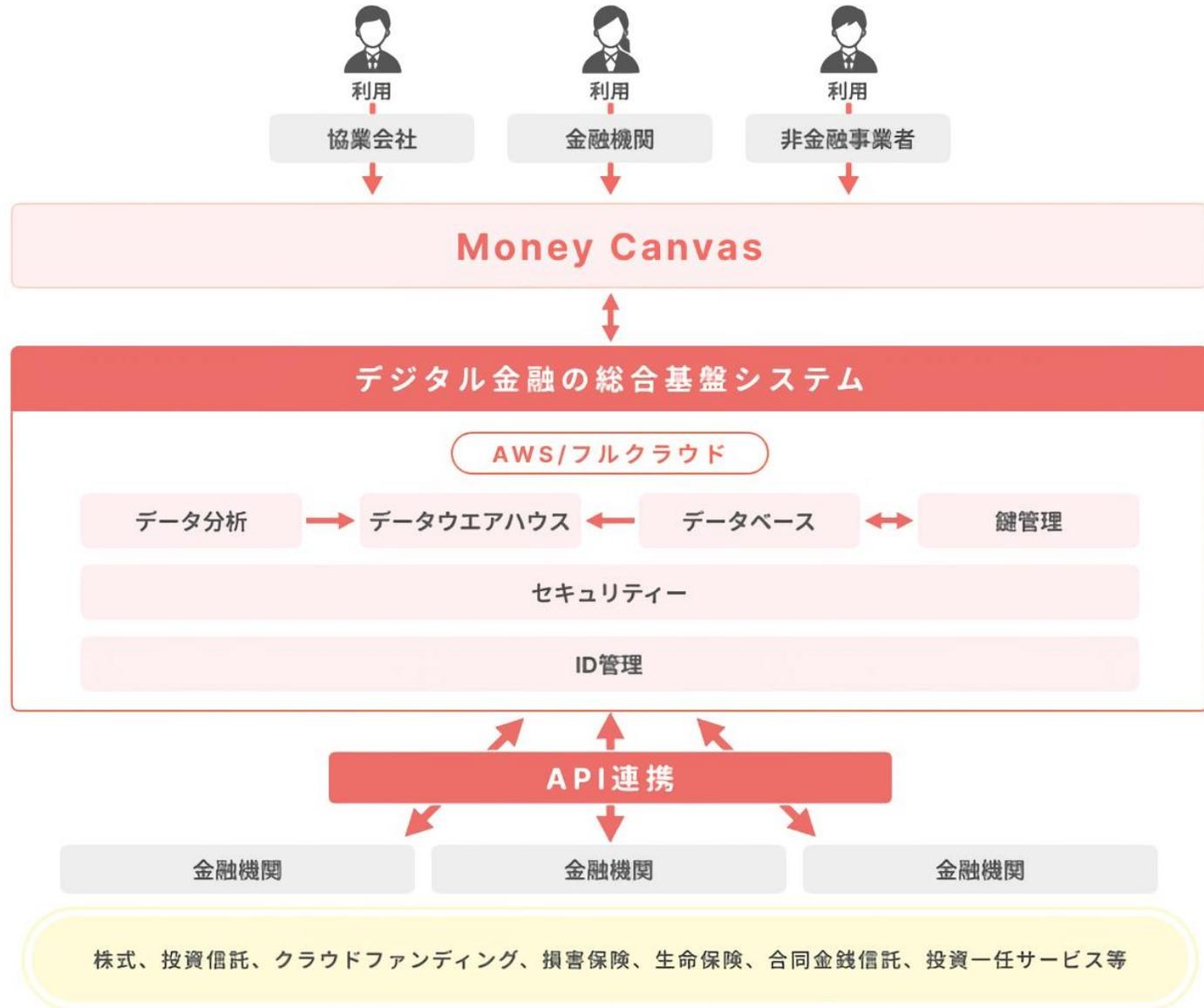


顧客層の拡大

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

2023年度第4四半期に期
跨ぎした原価回収基準の
案件が、本四半期にリリ
ースされたことで、前年
同期と比べ収益性が上昇

(百万円)

100

50

0

第1四半期
2023年度

第1四半期
2024年度

25

57

9%

15%

15%

10%

5%

0%

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 + 株式報酬費用)

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 + 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 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

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

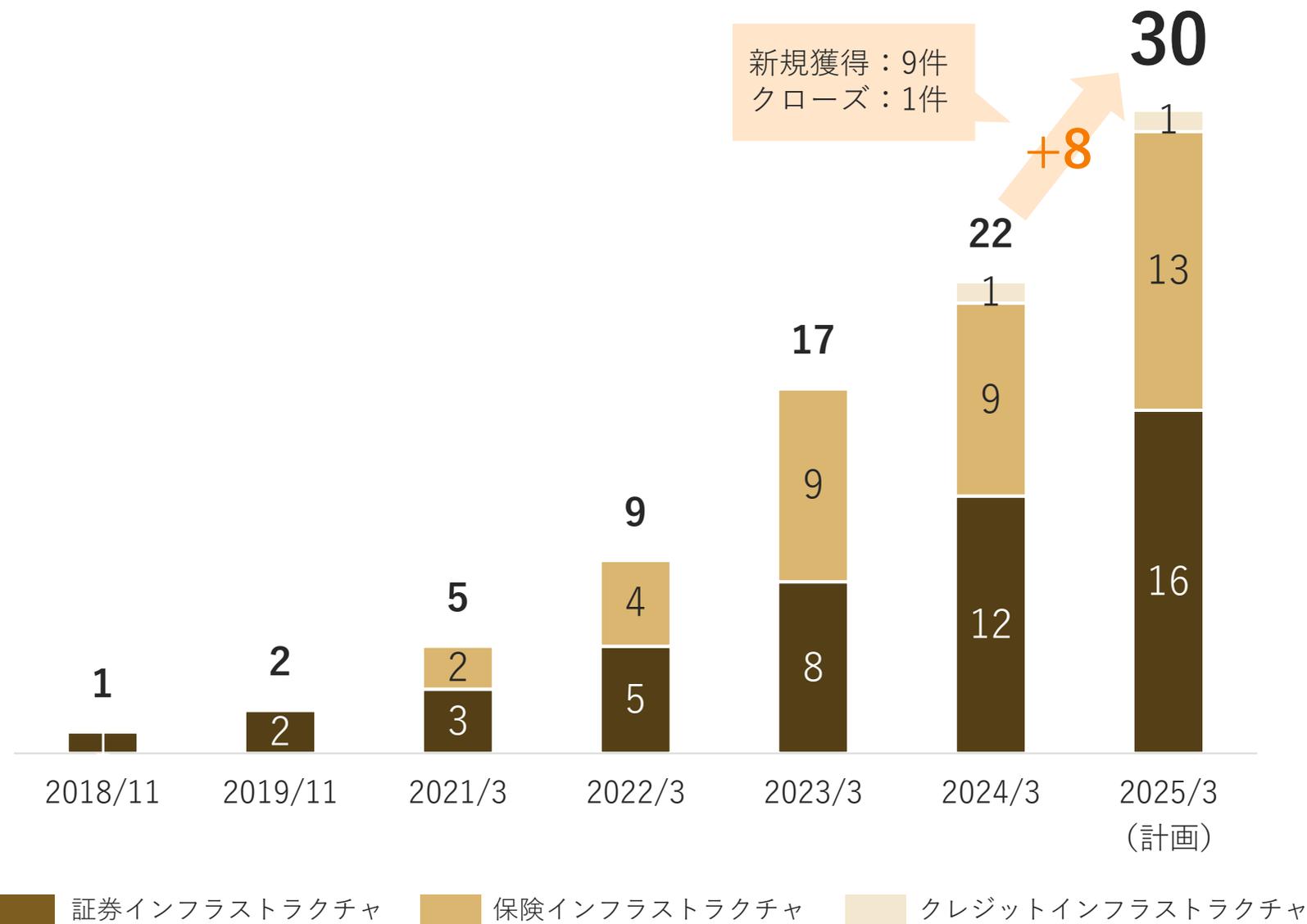
フィンテック
ソリューション

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

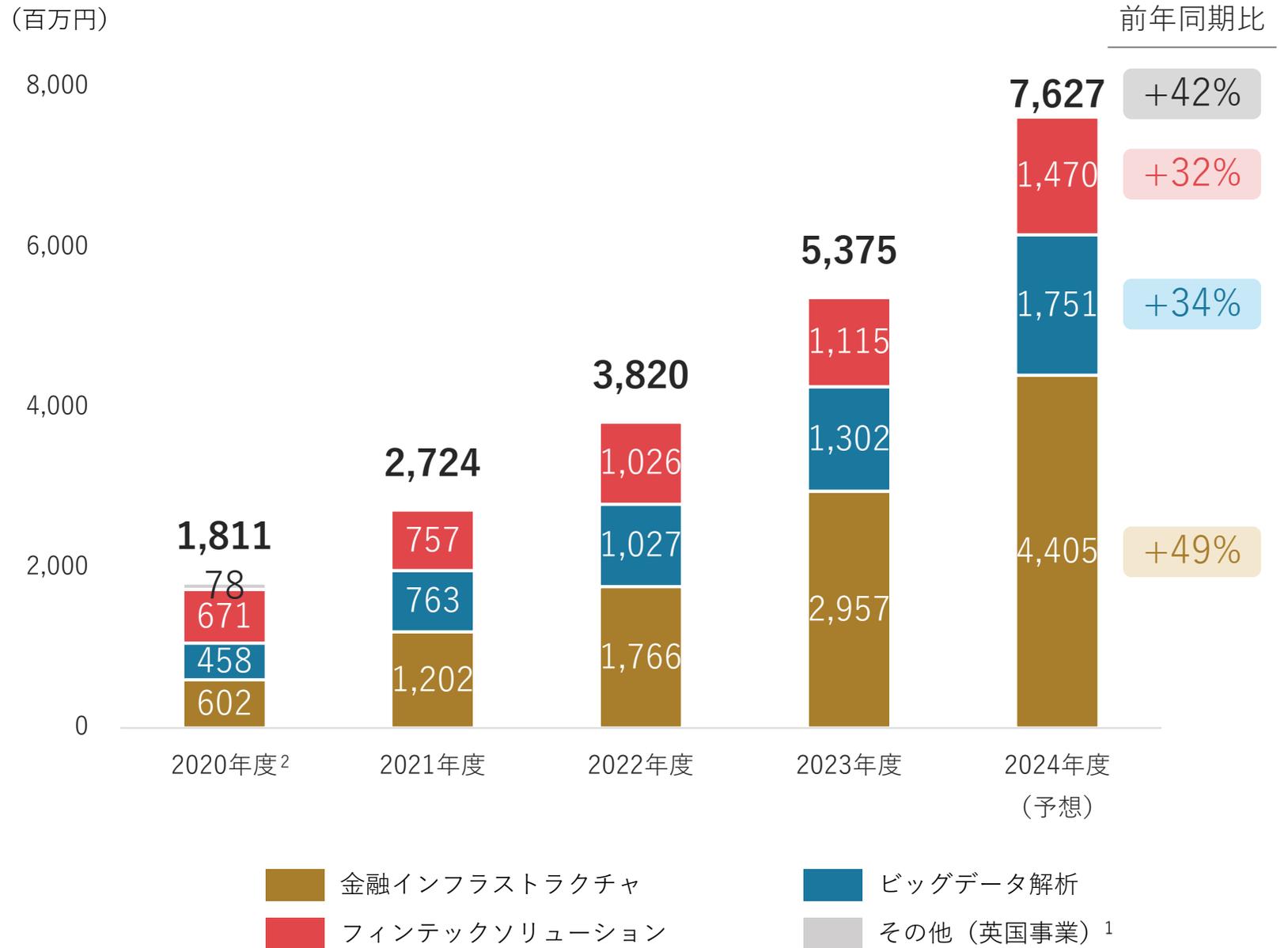
2024年度は9件の新規パートナー獲得を目指す

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

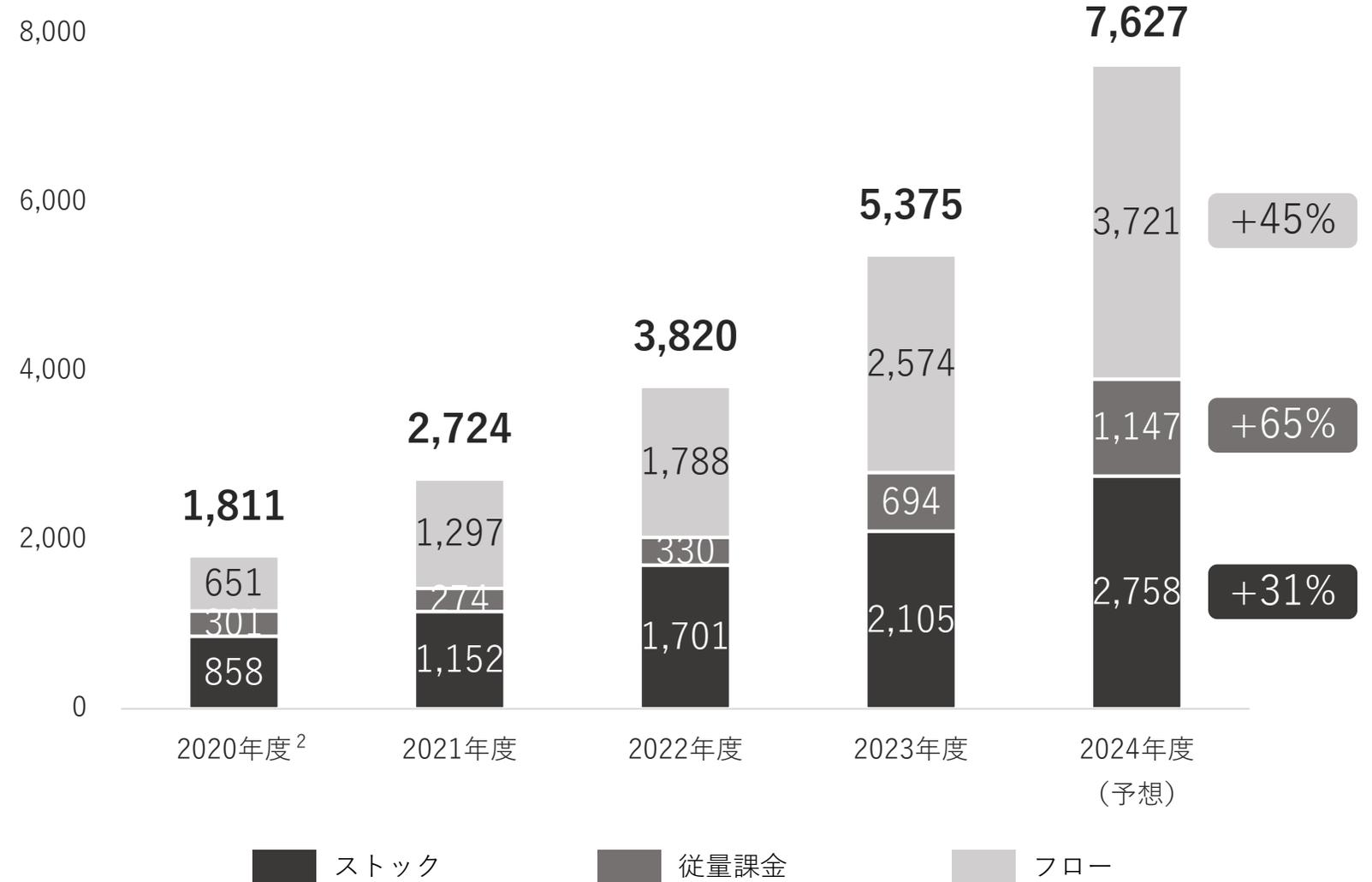
2. 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

(百万円)

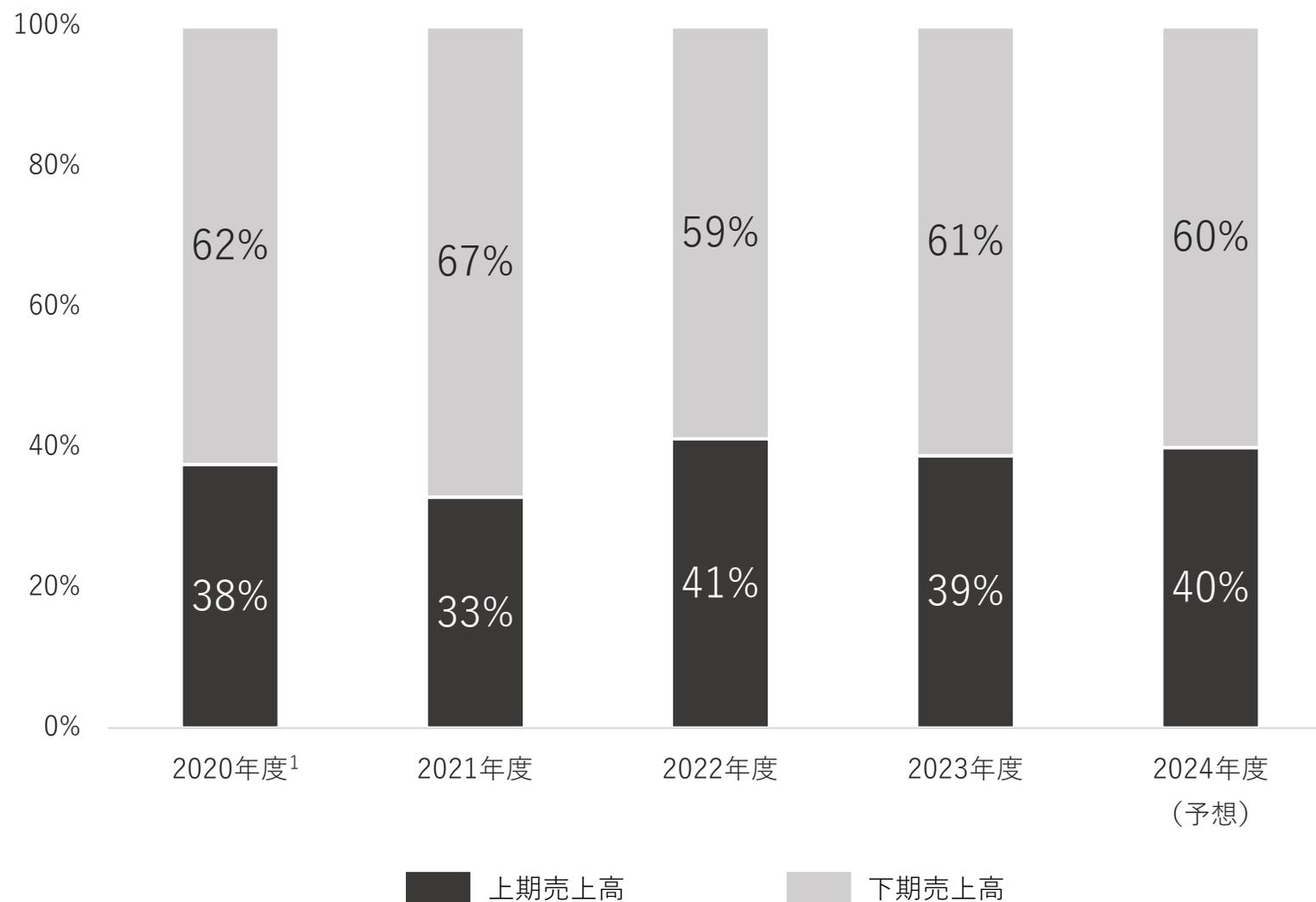
前年同期比



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

売上高は2024年度もこれまで同様、下期に偏重する見込み

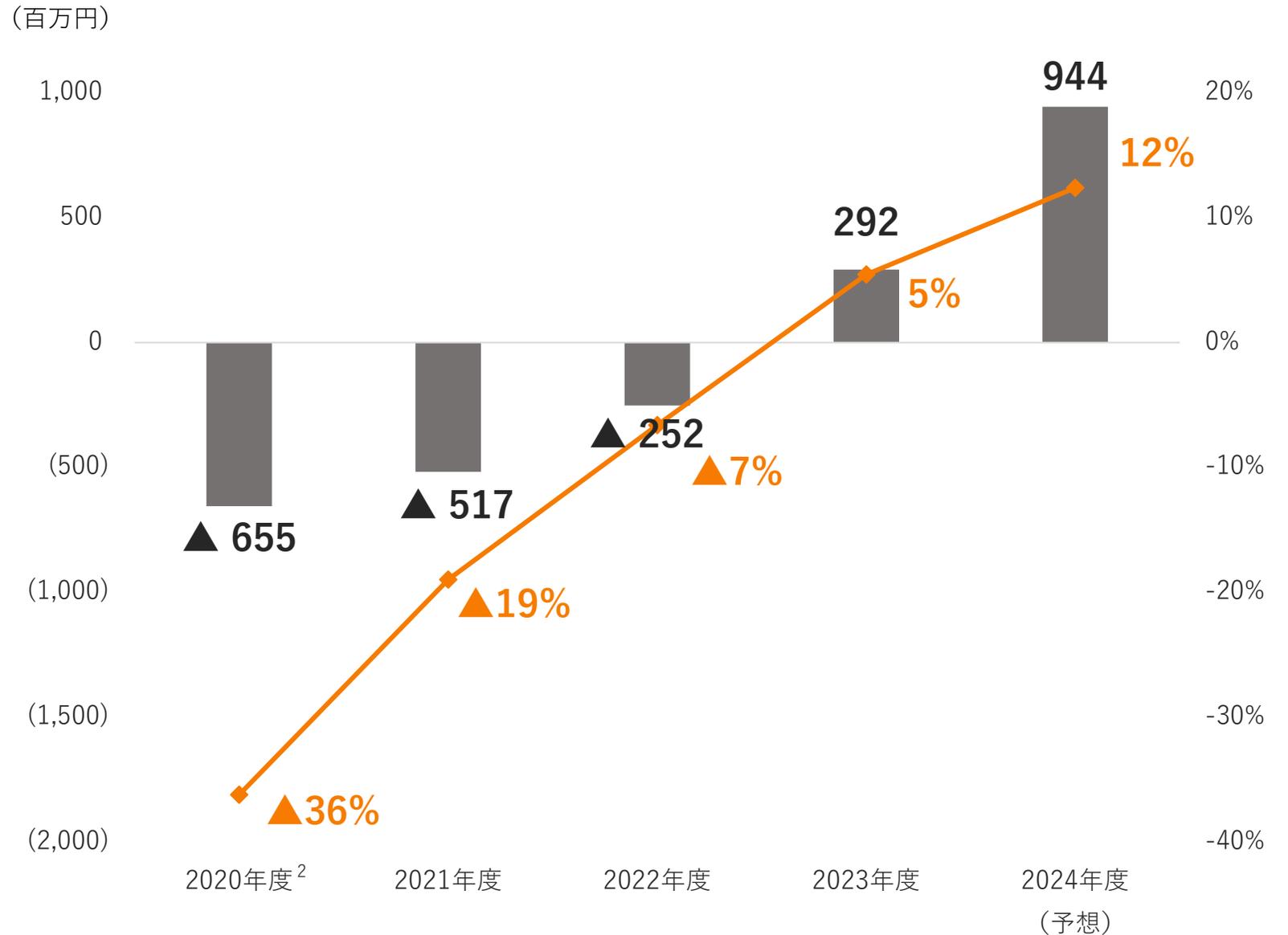


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

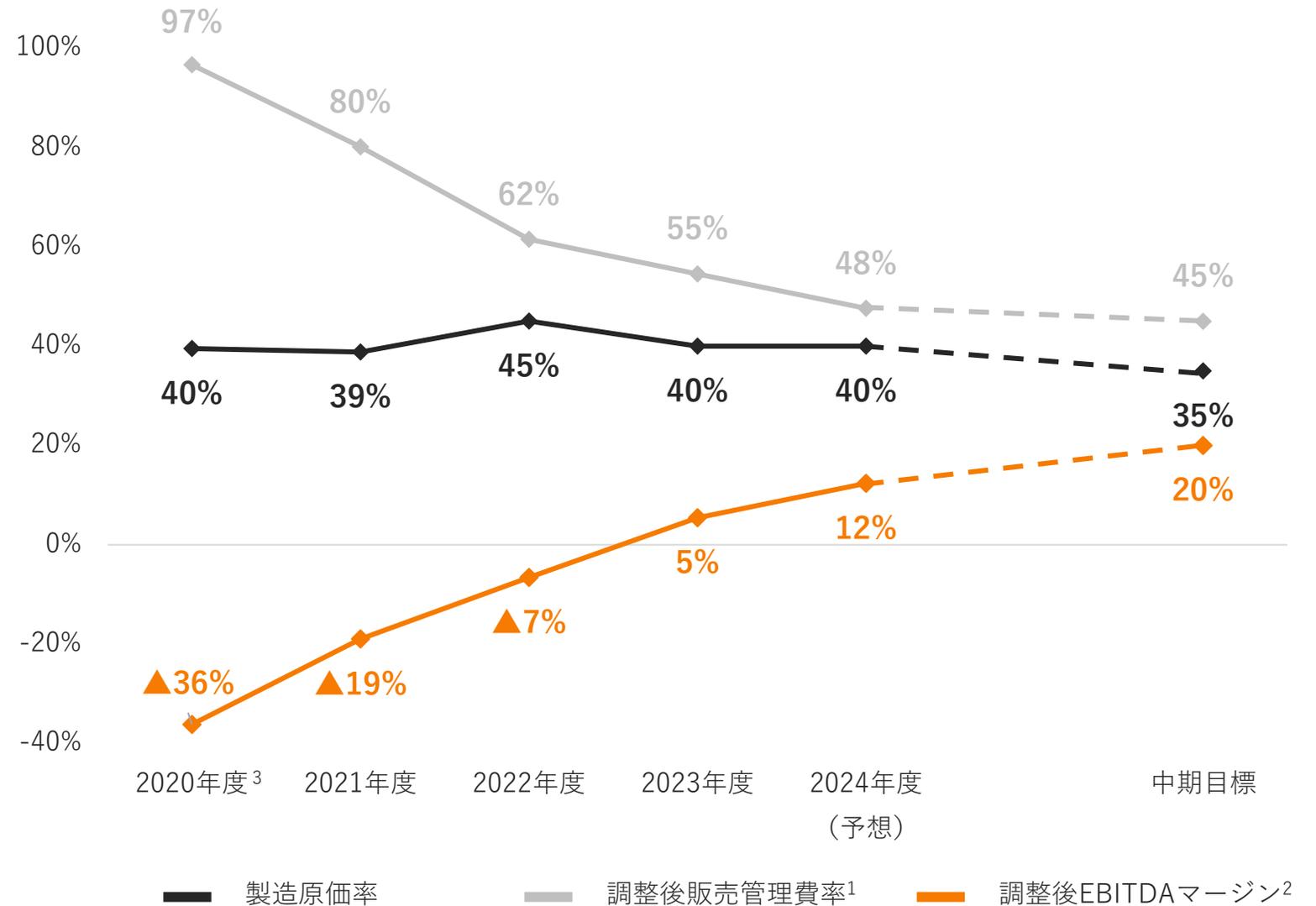


1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用

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 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

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

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

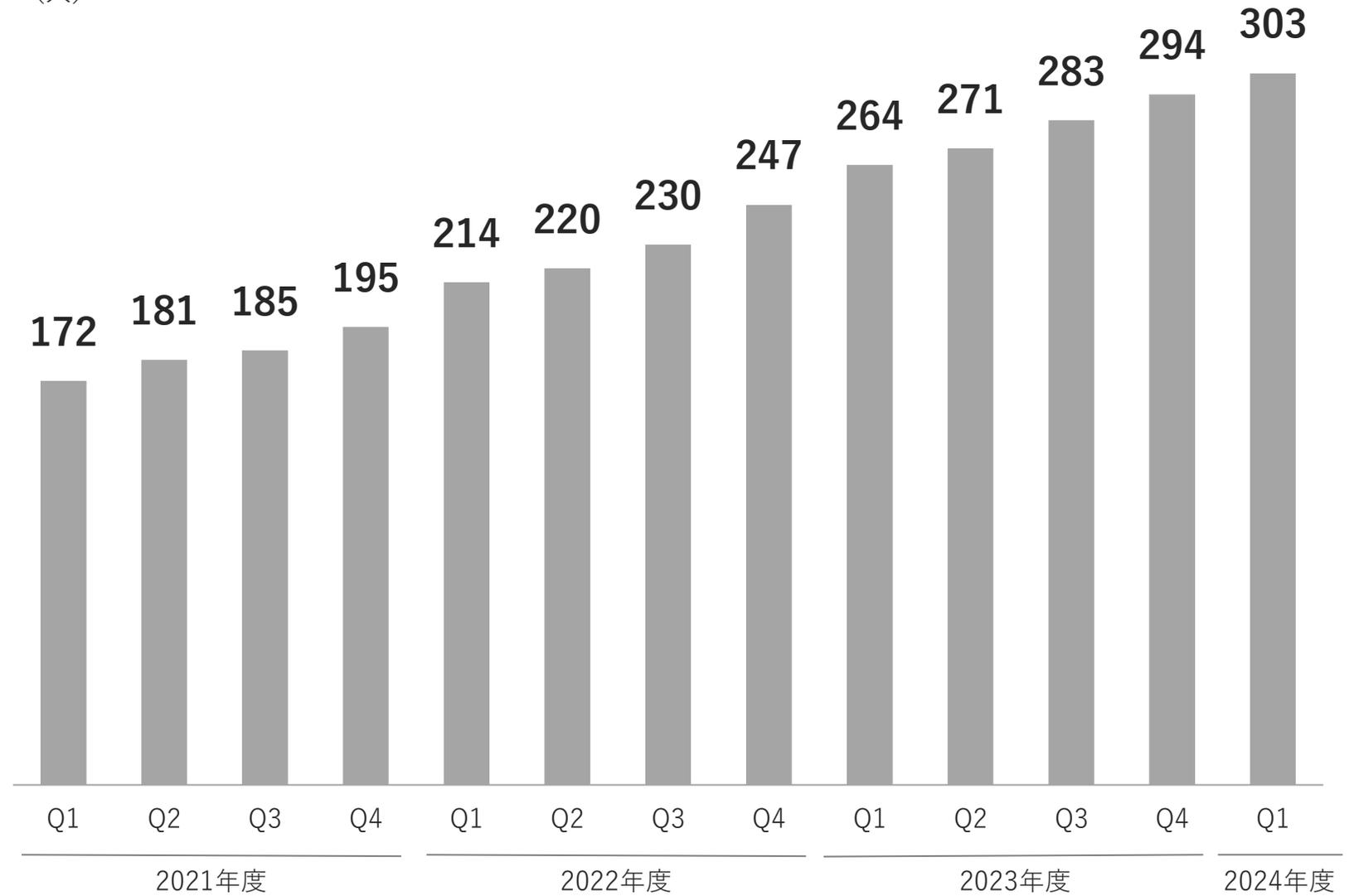
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	17人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	106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%	40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%	38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%	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)	94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6月30日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

(人)



人員構成

オペレーション／管理 13%

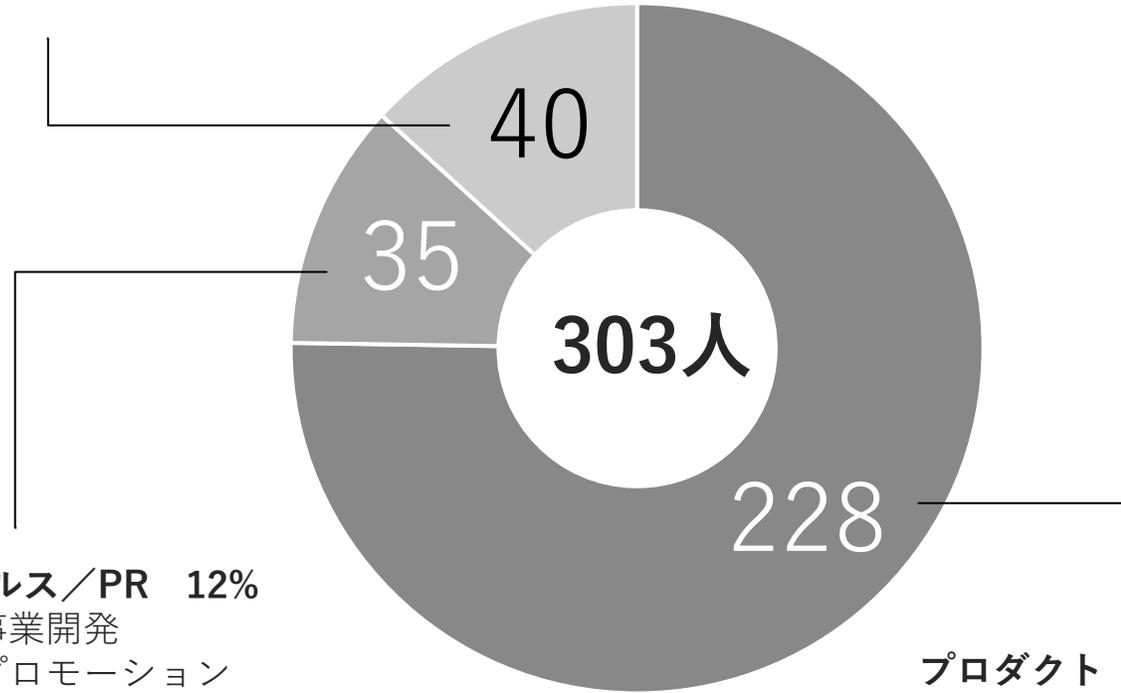
- ・ 金融業務
- ・ コーポレート

セールス／PR 12%

- ・ 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 75%

- ・ 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6月30日時点の正社員数

経営陣



**代表取締役社長CEO
林良太**

東京大学経済学部卒業。
ドイツ銀行ロンドン、ヘ
ッジファンドを経て2013
年Finatext(現当社)を創業。



**取締役CFO
伊藤祐一郎**

東京大学経済学部卒業。
2010年よりUBSの投資
銀行本部においてIPOや
グローバルM&Aのアド
バイザリー業務に従事。
2016年にFinatext(現当
社)に参画しCFOに就任。



**取締役CTO/CISO
田島悟史**

明治大学情報コミュニケー
ション学部卒業。株式会社
VOYAGE GROUP(現株式
会社CARTA HOLDINGS)を
経て2019年Finatextに入社。
CISSPを保持。

経営陣



取締役
山内英貴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

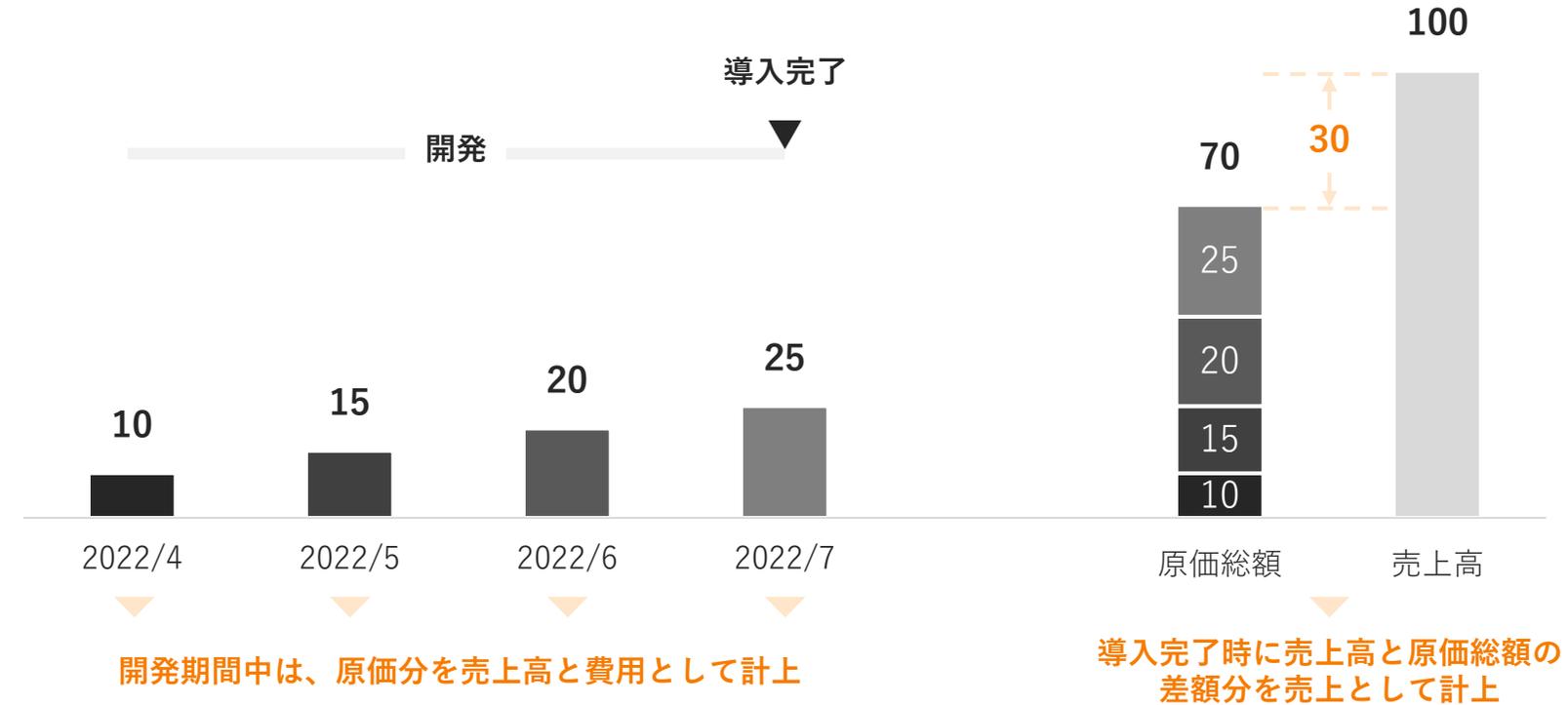
BUSINESS OVERVIEW

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



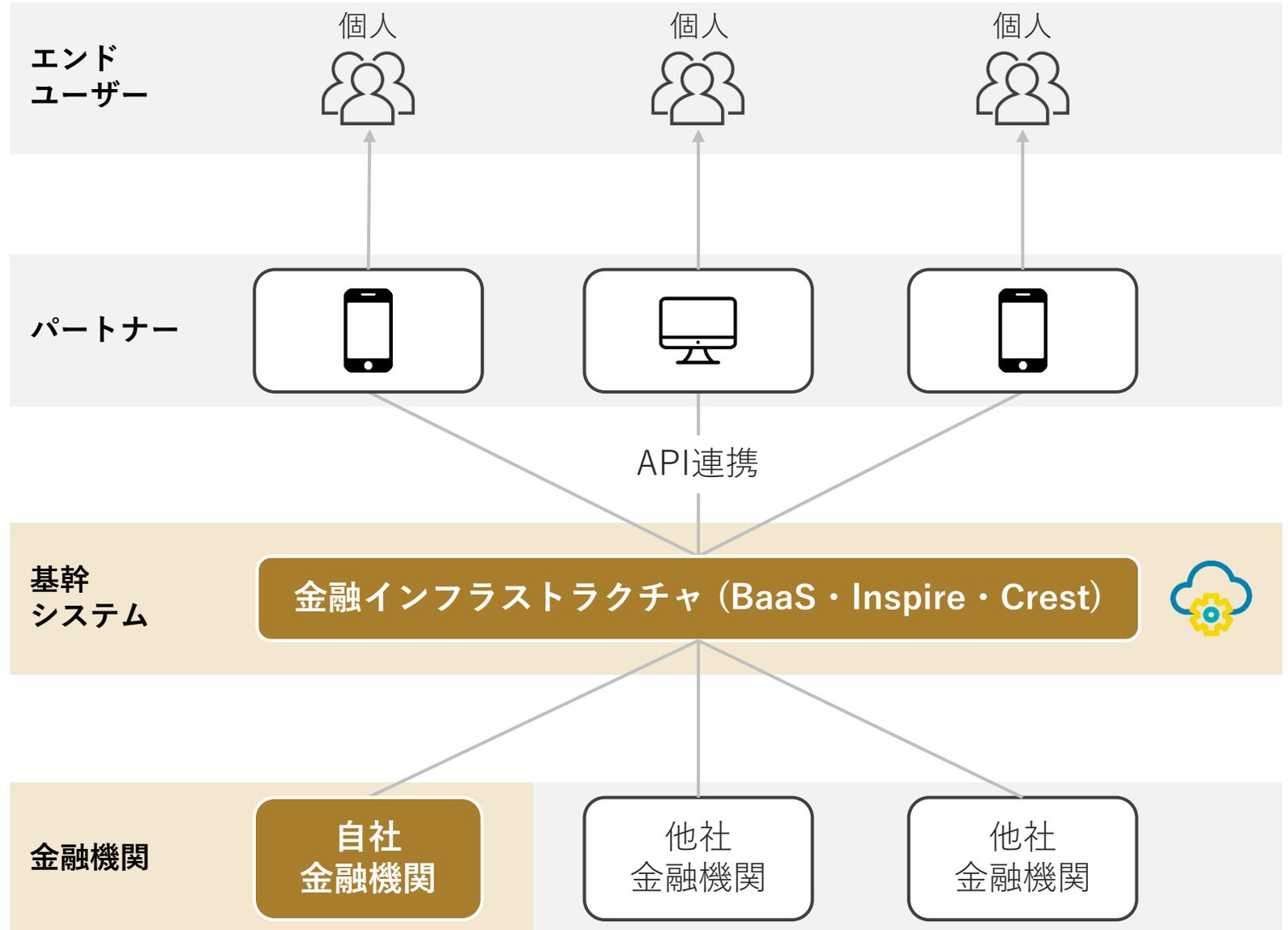
売上高の計上

	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

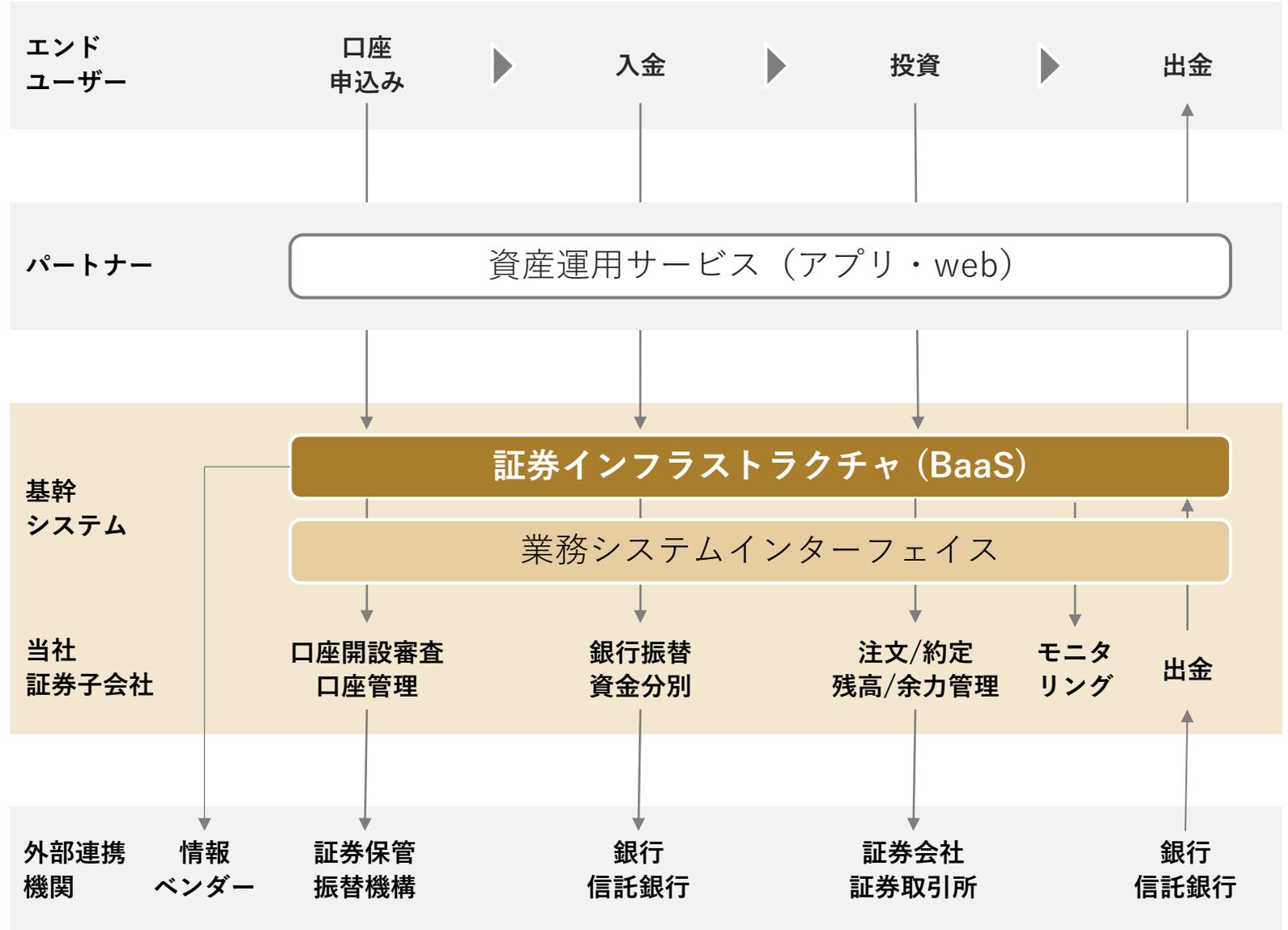
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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

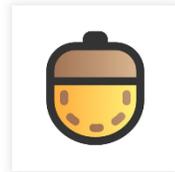
非金融機関等
(組込型投資サービス)



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



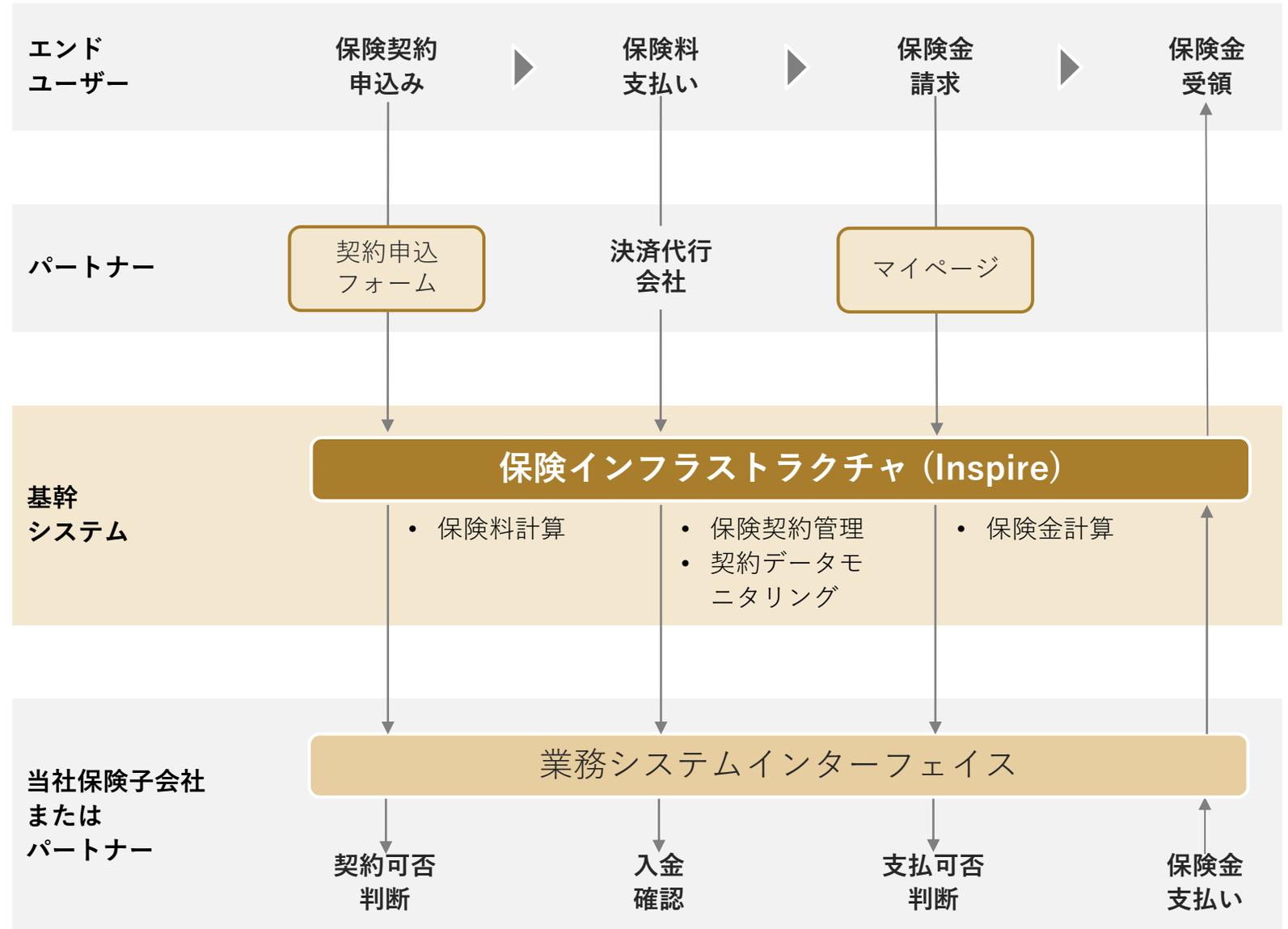
未公表

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

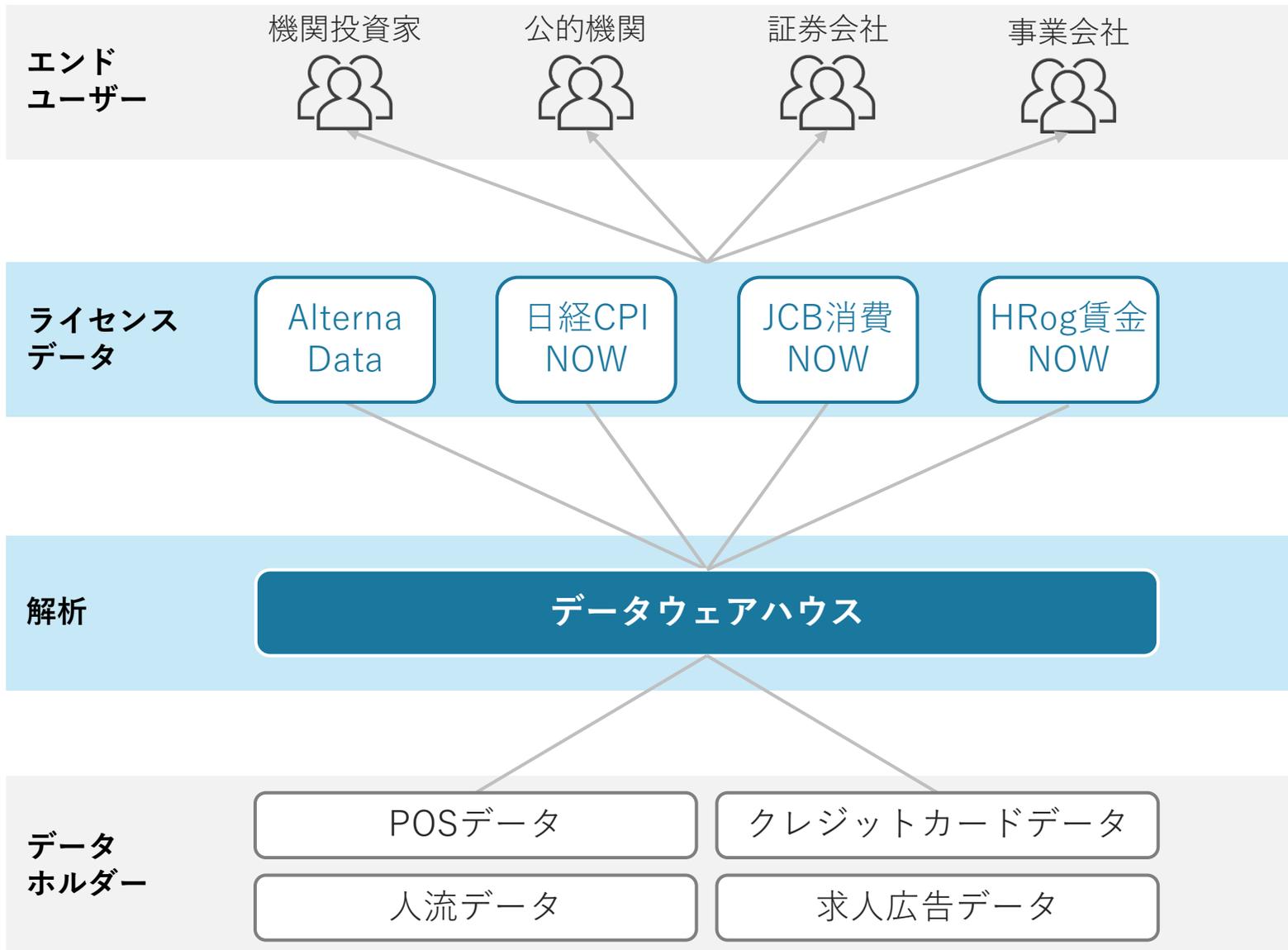
8. エムエスティ保険サービス

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



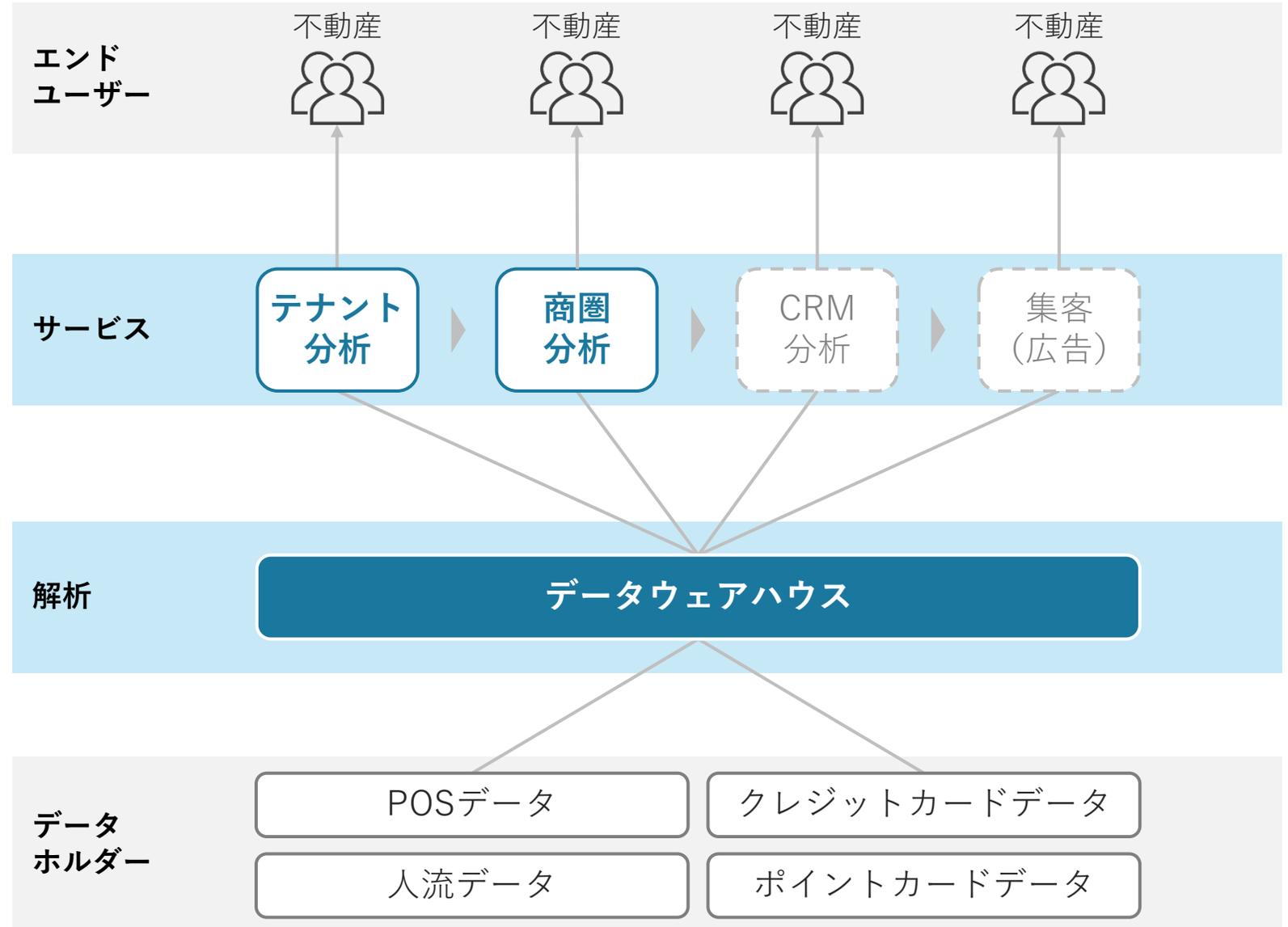
データライセンス のプラットフォーム

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

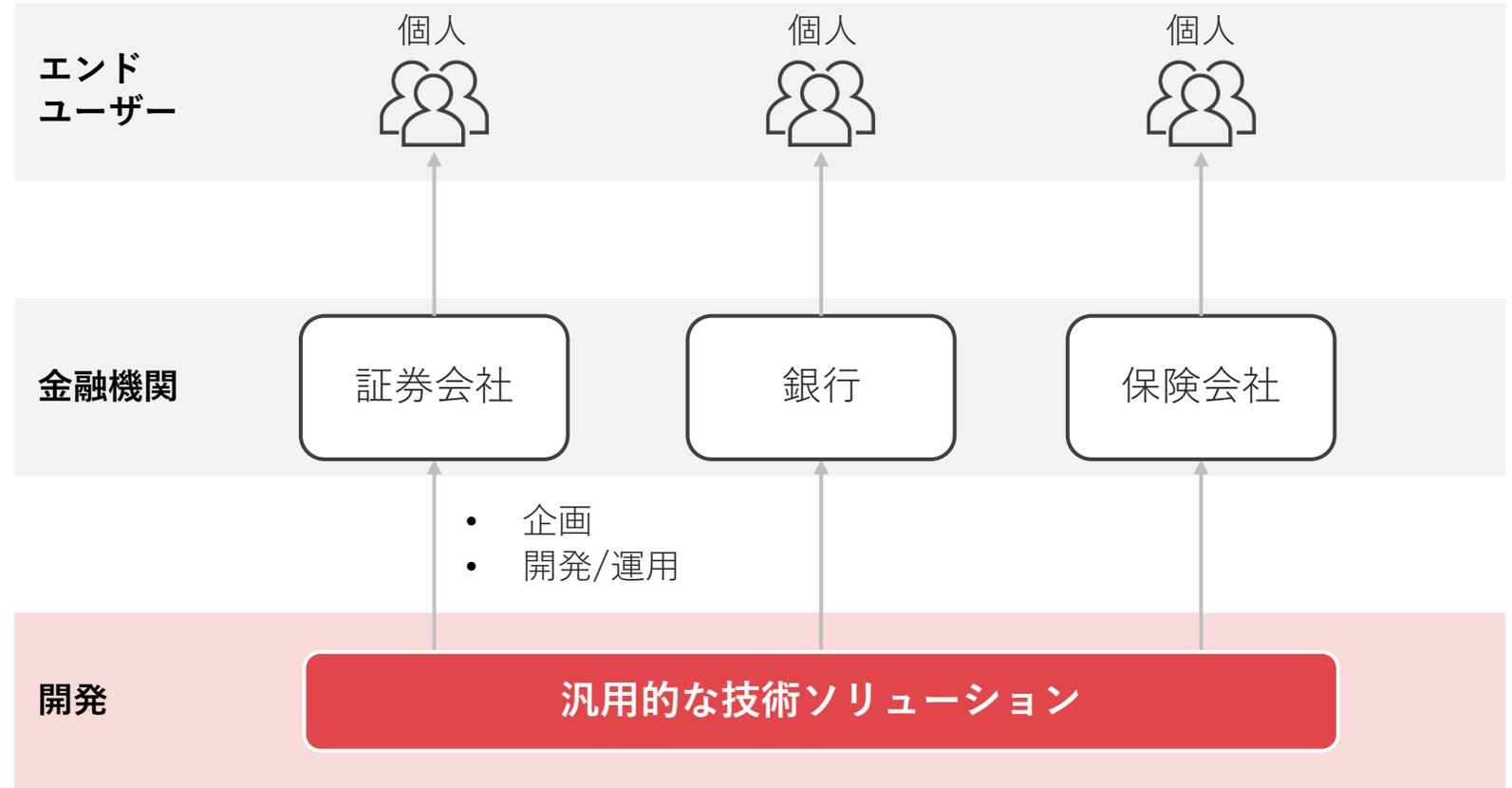
不動産向けデータ分析サービス

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