

**FINATEXT**

**HOLDINGS**

2022年度第2四半期  
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2022年11月14日

# ハイライト

## 全社

- **連結売上高は前年同期比+76%の1,575百万円**
- 昨年度末に複数の新規導入が完了したことで、ストック収益 / 従量課金収益も+42% / +62%と高い成長を実現
- 前倒しで収益が計上されたため、**上期計画に対して+19%の上振れ**で進捗

## 金融インフラ ストラクチャ

- 複数の初期導入の開発支援が進んだ結果、フロー収益が大きく増加し、**売上高は前年同期比+253%の724百万円**
- **年度末目標パートナー数16社に対して、15社まで公表**

## ビッグデータ 解析

- 引き続き、企業分析データサービス「Altern Data」の契約件数が増加した結果、**売上高は前年同期比+37%の461百万円**
- 「Altern Data」の拡大に加えて、新規ビジネスの立上げに注力

## フィンテック ソリューション

- 前年度からの銀行案件の追加支援を進めた結果、**売上高は前年同期比+10%の388百万円**
- フィンテックソリューションのプロジェクトにおいて、金融インフラストラクチャの導入に繋げることを実現

# 目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P9
3. 2022年度第2四半期業績	P16
4. セグメント別四半期業績	P29
5. 2022年度業績見通し	P50
6. 参考資料	P55

# 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

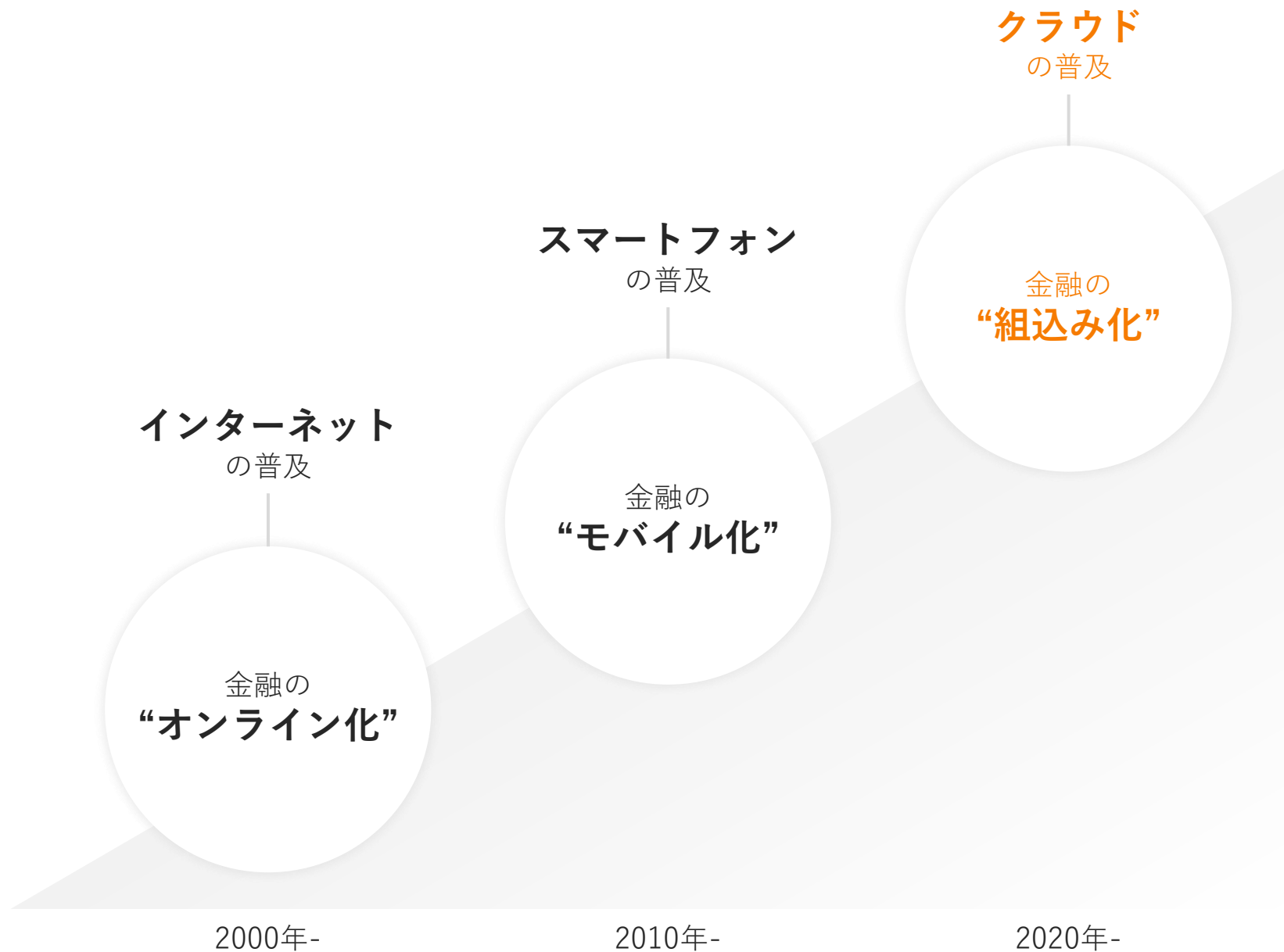
# “サービス”として

# 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



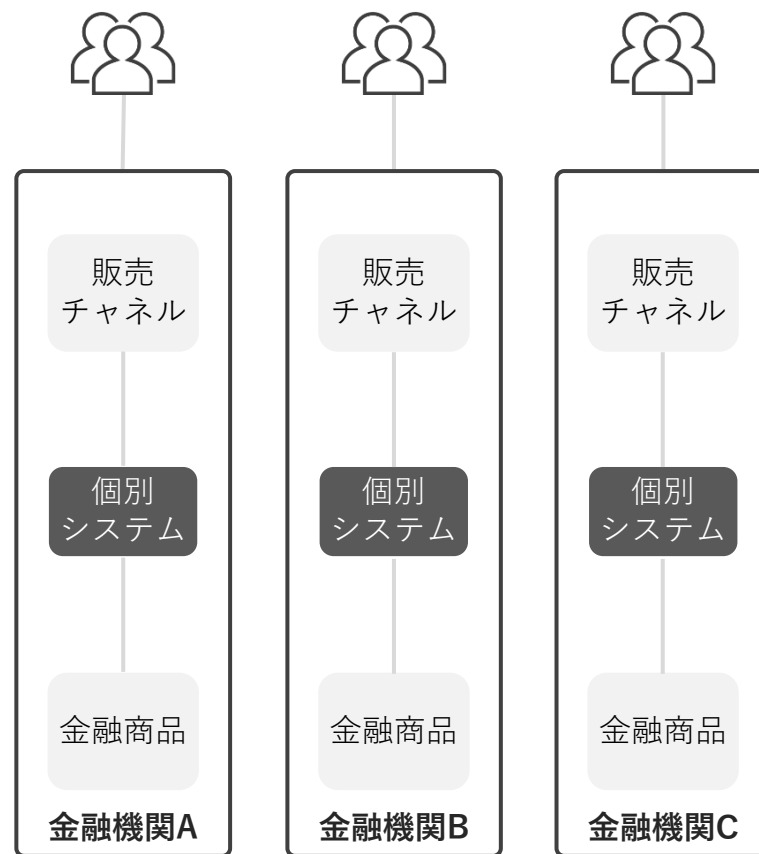
## ビジョン

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

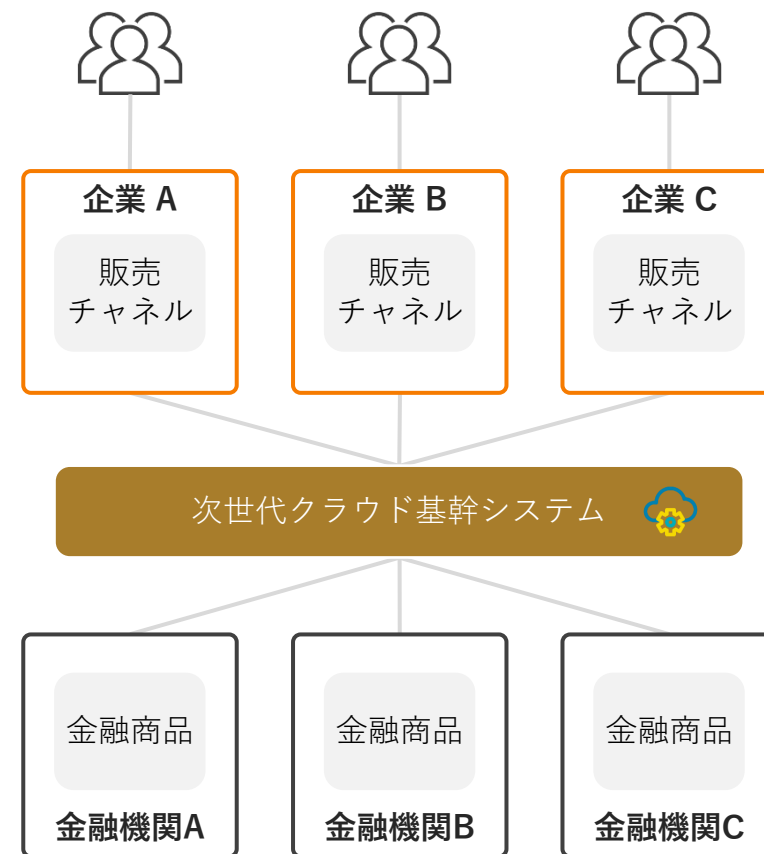
### 既存の金融業界

- 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

3つの事業が一体となって、ビジョンの実現を目指す

### 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」

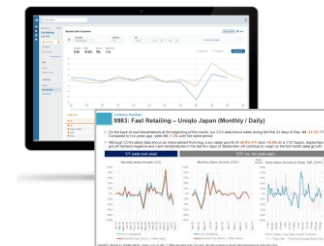
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

#### 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

## 新規リリース

証券インフラ「BaaS」を  
セブン銀行が採用

同社の「Myセブン銀行」  
アプリを通じて、買い物  
ついでに投資ができるサ  
ービス「お買い物投資コ  
レカブ」を開始

身近な商品と紐づけた  
「お買い物」のような投  
資体験を実現



- 対象ユーザー：「Myセブン銀行」アプリ利用者
- 取扱商品：日本・米国株式等の売買・つみたて取引（約300銘柄）
- 主な特徴：アプリ完結で手軽に開始、1株数百円から売買可能
- 役割：（登録金融機関）セブン銀行、（第1種金融商品取引業者）スマートプラス

## 新規リリース

保険インフラ「Inspire」  
を新たに4社が導入

導入企業数は8社へ大幅に  
増加

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

NEW

NEW

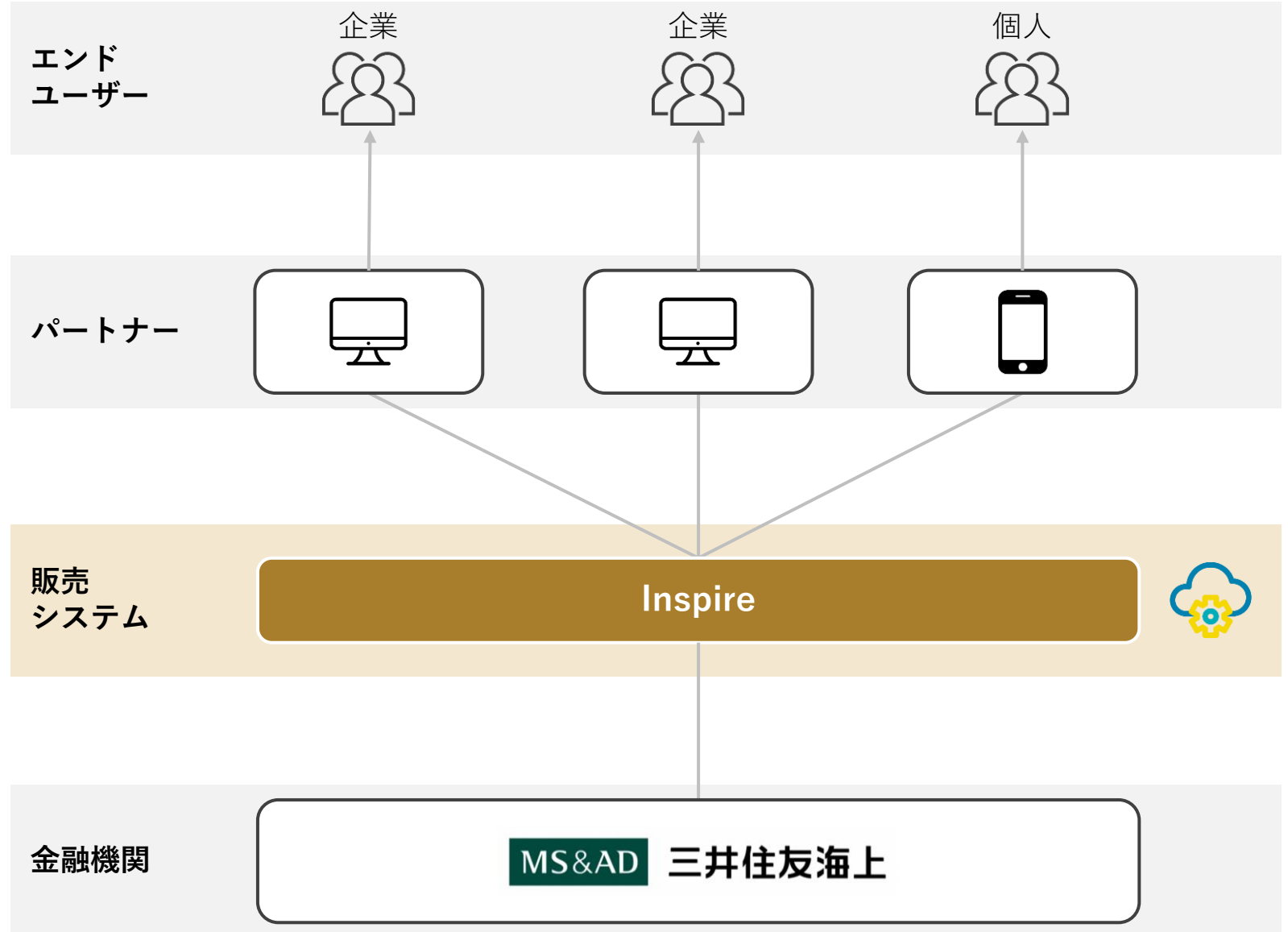
NEW

NEW

## 新規リリース

三井住友海上は、インターネット保険募集システムとして、保険インフラ「Inspire」を採用

第1弾として、企業向け総合賠償責任保険の販売を開始

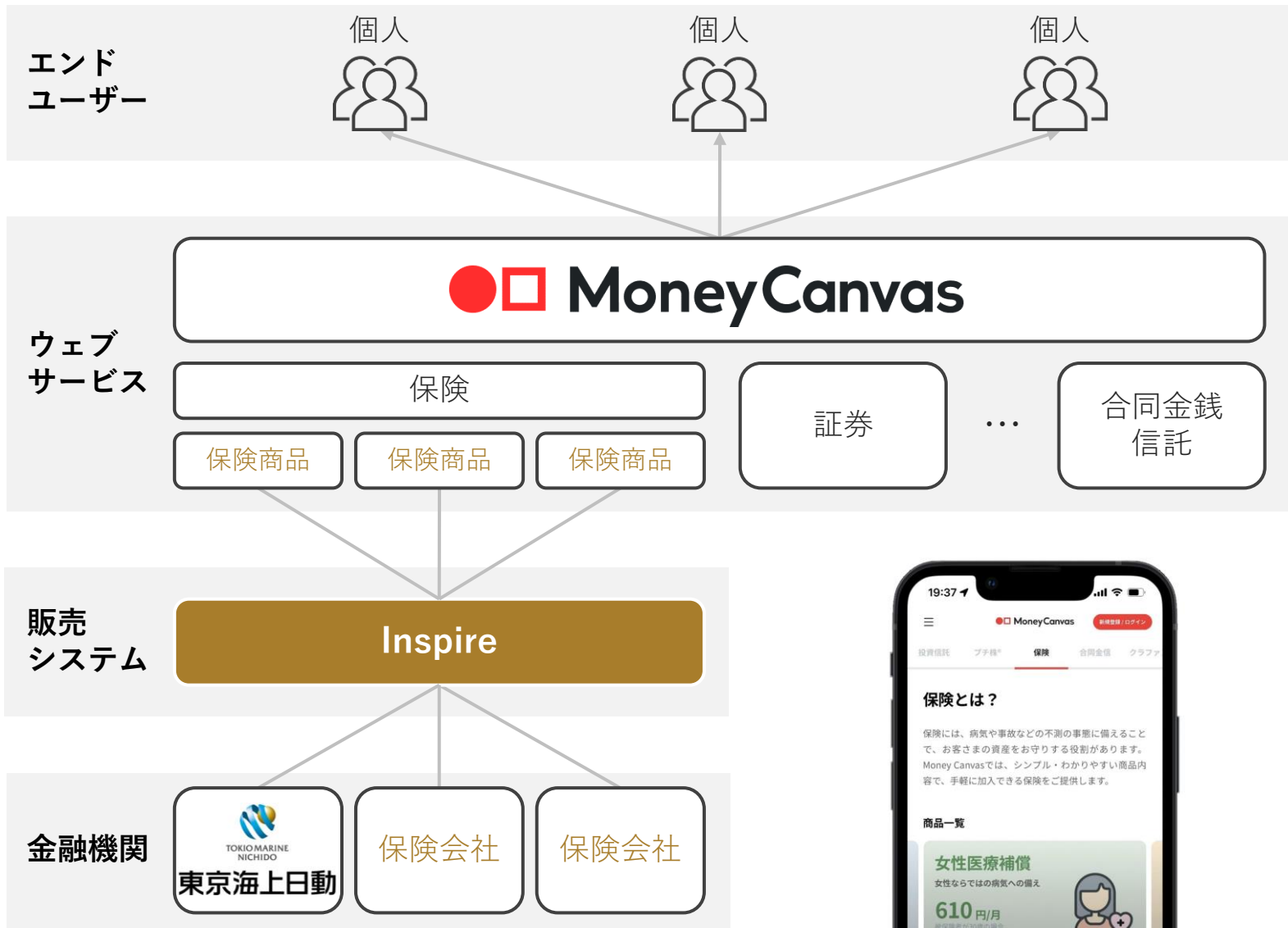


## 新規リリース

(株)三菱UFJ銀行が保険  
インフラ「Inspire」を導入

第1弾として、東京海上日  
動火災保険が「Inspire」を  
用いて、同社の保険商品を  
提供開始

フィンテックソリューションから金融インフラストラ  
クチャの導入に繋がっており、グループシナジーが発  
揮された案件



## 新規リリース

(株)三菱UFJ銀行が提供する「Money Canvas」内の、富裕層向けサービス「Wealth Canvas」の新規開発を支援



- 昨年度より、(株)三菱UFJ銀行が提供する「Money Canvas」の開発・運用を継続
- 新サービスとして、スマホ起点のライフプラン、資産運用、資産承継、事業承継に関するシミュレーションの開発を支援



# 2022年度第2四半期業績

## QUARTERLY RESULTS



## 第2四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比  
+76%と、引き続き高い  
成長を達成

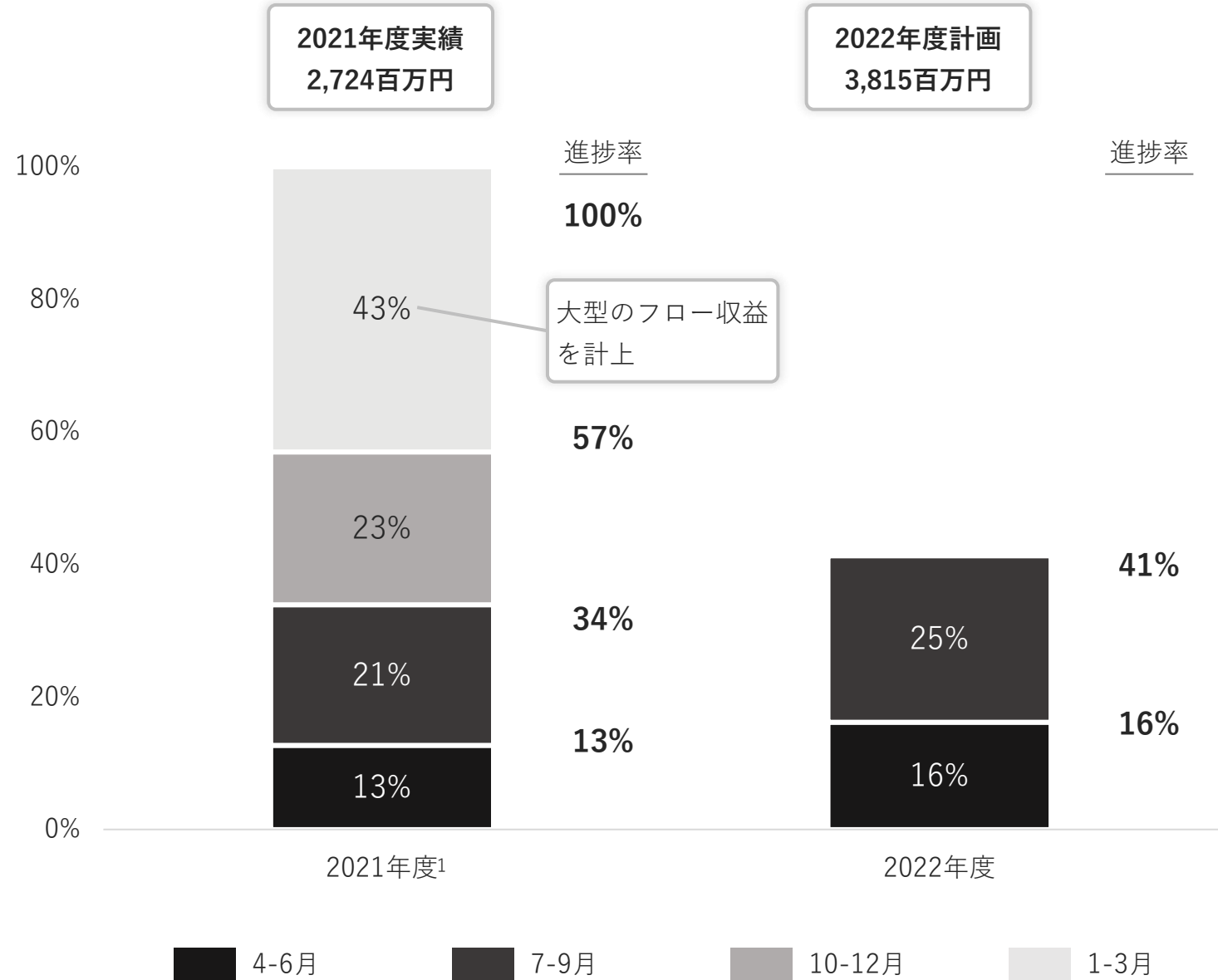
損益額も売上高成長に伴  
い減少傾向

(百万円)	2022年度 4-9月	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	1,575	897	+76%	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融インフラのサービス数の増加及びビッグデータ解析の「Alterna Data」の契約件数の増加がけん引</li> </ul>
売上原価	797	419	+90%	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発案件の増加に伴う人件費及び業務委託費の増加</li> <li>金融関連費用の増加</li> </ul>
売上原価率	51%	47%	-	
売上総利益	778	477	+63%	
販売管理費	1,117	959	+17%	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業規模の拡大に伴う人件費及び通信費の増加</li> <li>一時的な引越関連費用の計上</li> </ul>
販売管理費率	71%	107%	-	
営業損益	▲ 339	▲ 481	-	
営業損益率	-22%	-54%	-	
経常利益	▲ 337	▲ 488	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 346	▲ 474	-	

# 売上高進捗

年度計画に対する進捗率は41%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、計画通りに進捗中



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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

# 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+253%と大幅に増収し、売上高の成長をけん引

また、ビッグデータ解析も前年同期比+37%と高い成長を達成

(百万円)

1,800

1,500

1,200

900

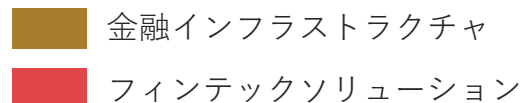
600

300

0

第2四半期  
2021年度

第2四半期  
2022年度



前年同期比

1,575

388

+10%

461

+37%

897

355

336

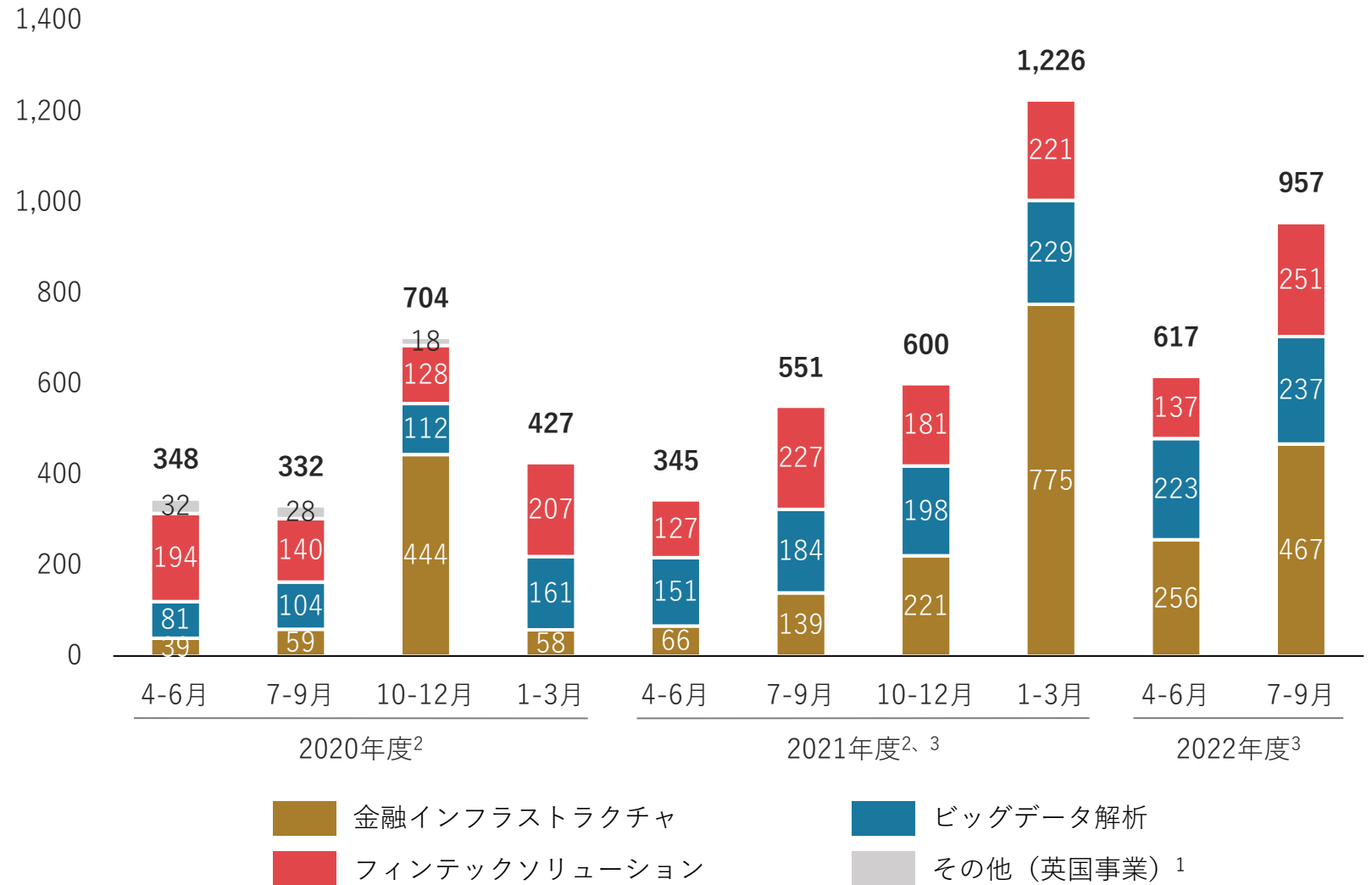
205

724

+253%

# セグメント別の 売上高推移

(百万円)



1. 前連結会計年度に撤退した英国事業の売上高
2. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
3. クレジットビジネスは、本四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

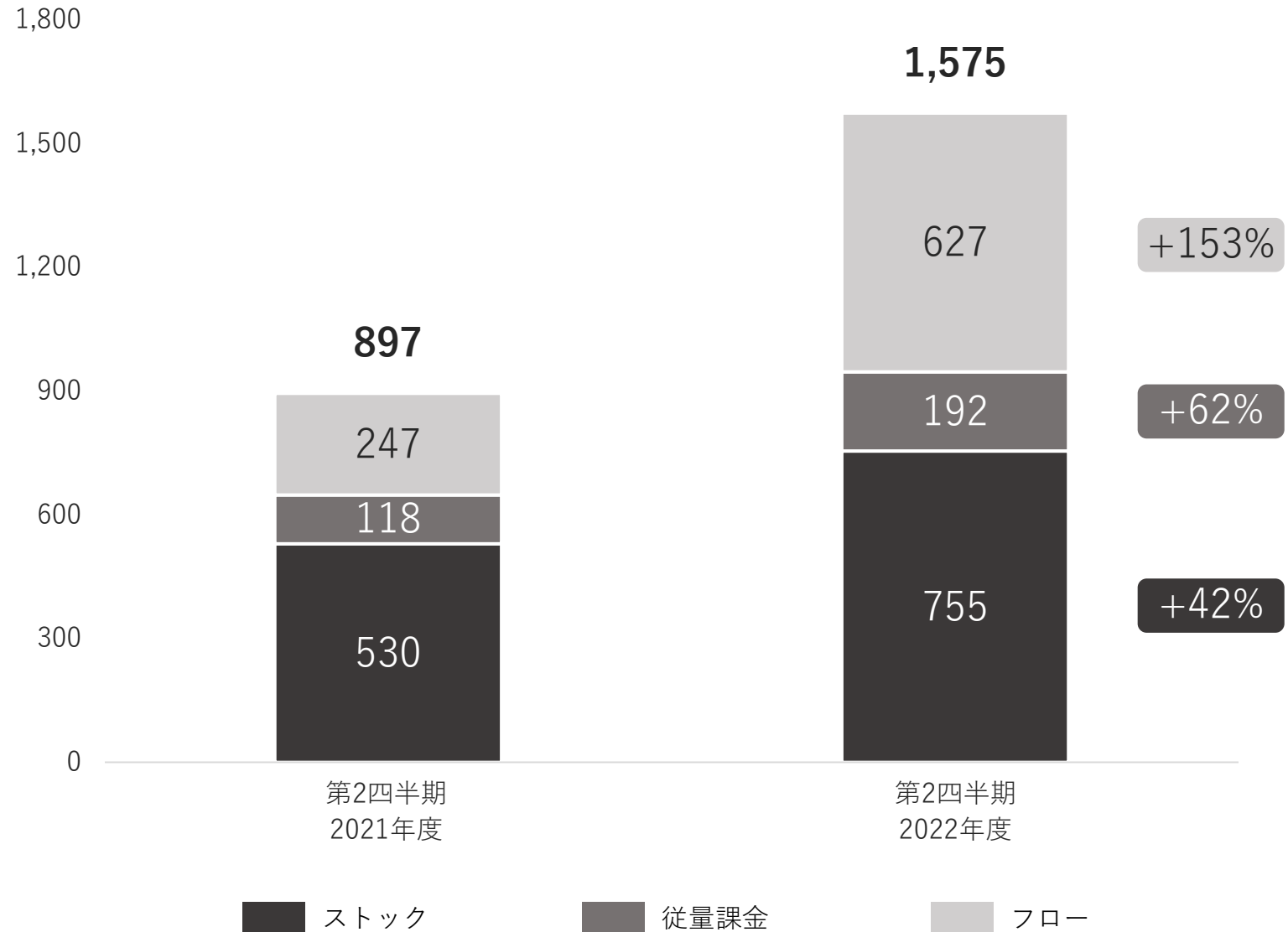
## タイプ別の売上高

新規サービスのローンチに伴い、**フロー収益が前年同期比+153%と大きく増収し、売上高の成長をけん引**

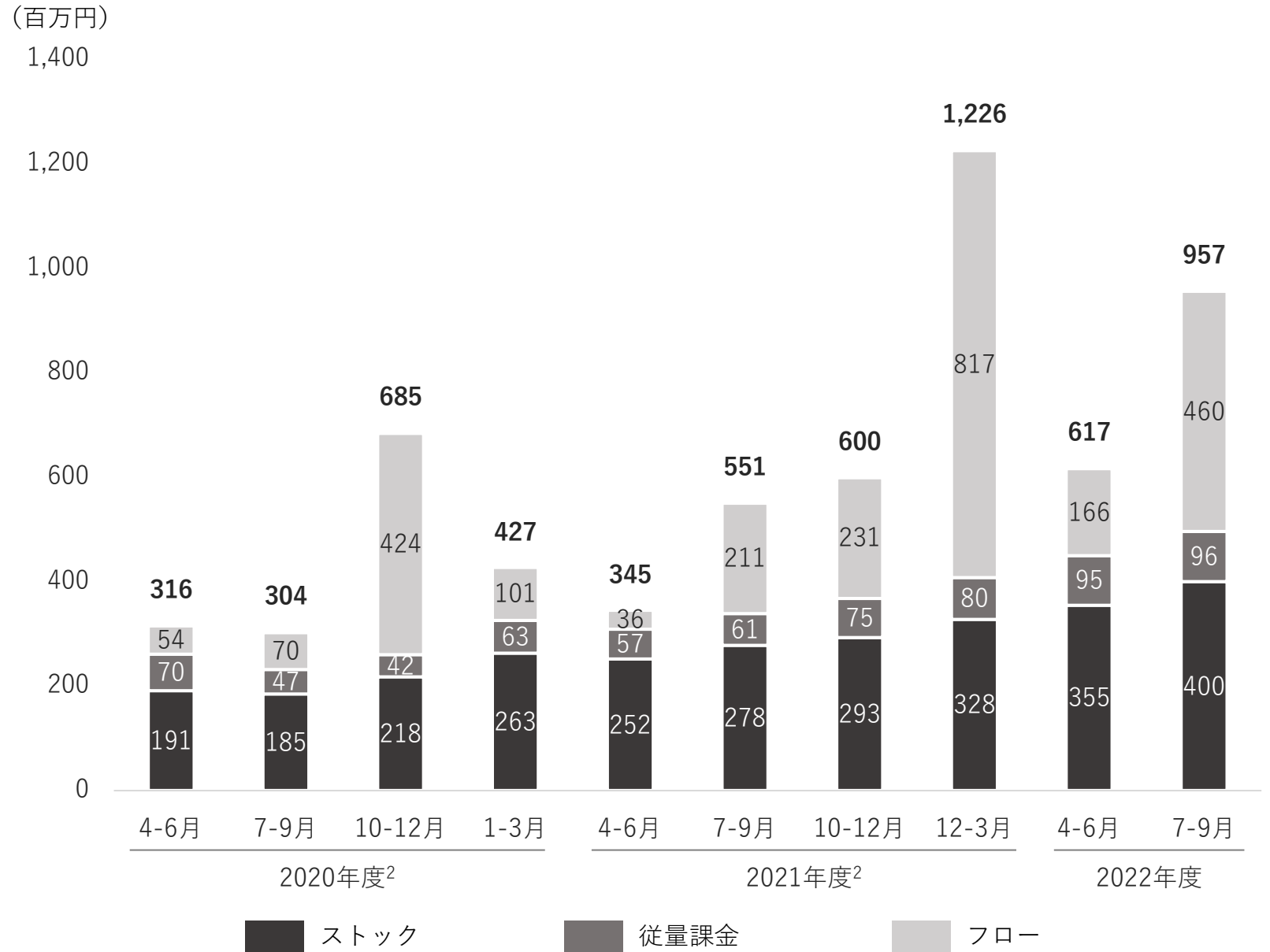
昨年度に複数の新規導入が完了したことで、**ストック収益 / 従量課金収益も+42% / +62%と高い成長を実現**

(百万円)

前年同期比



# タイプ別の 売上高推移



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

## 製造原価及び 販売管理費

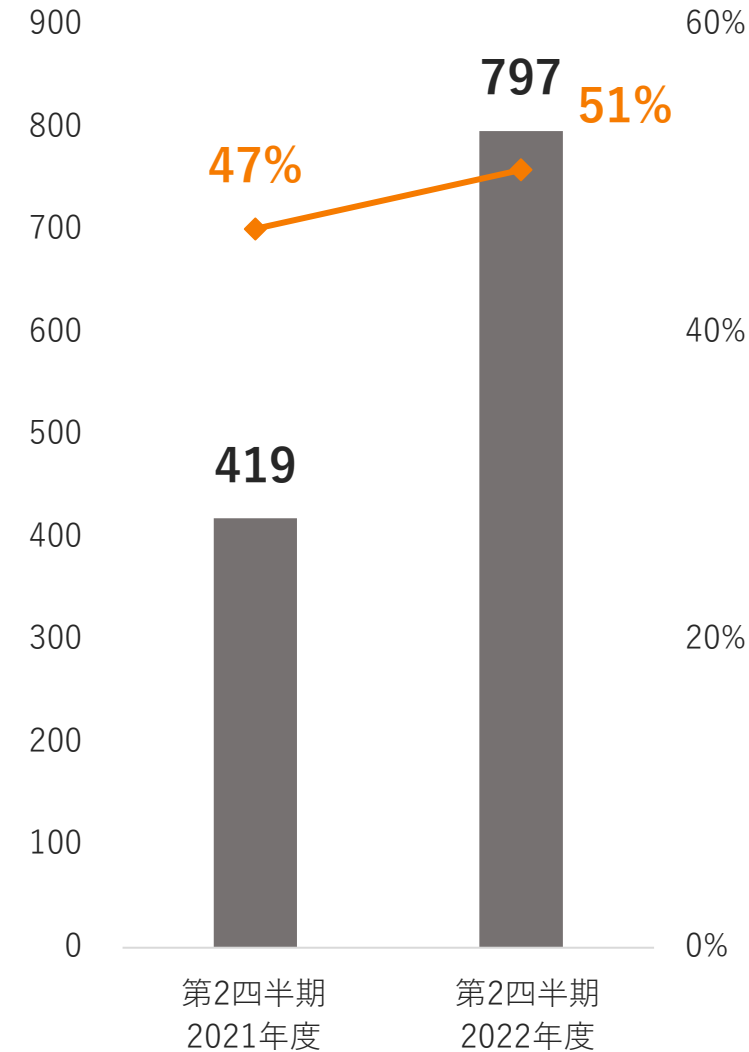
製造原価は、開発案件の増加に伴う人件費及び業務委託費の増加、並びに金融関連費用の増加により、対売上高比率は上昇

一方、販売管理費は、適切なコスト管理により増加幅が+17%に留まり、対売上高比率は大きく低下

### 製造原価

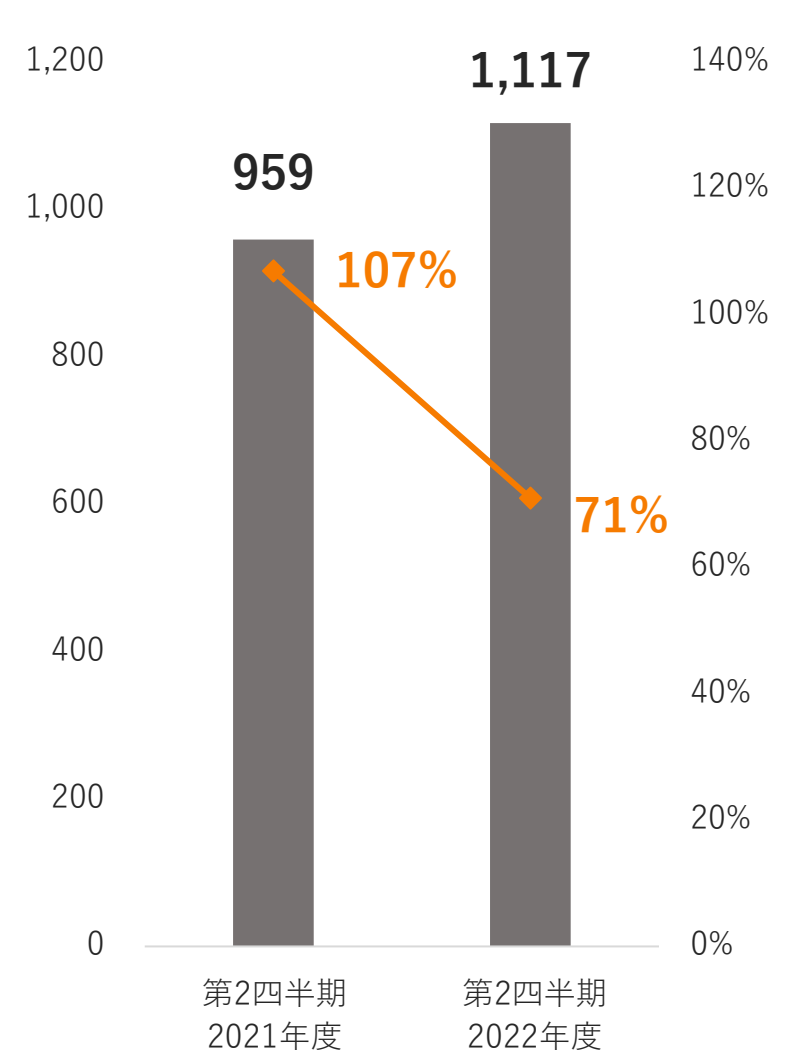
(百万円)

前年同期比+90%



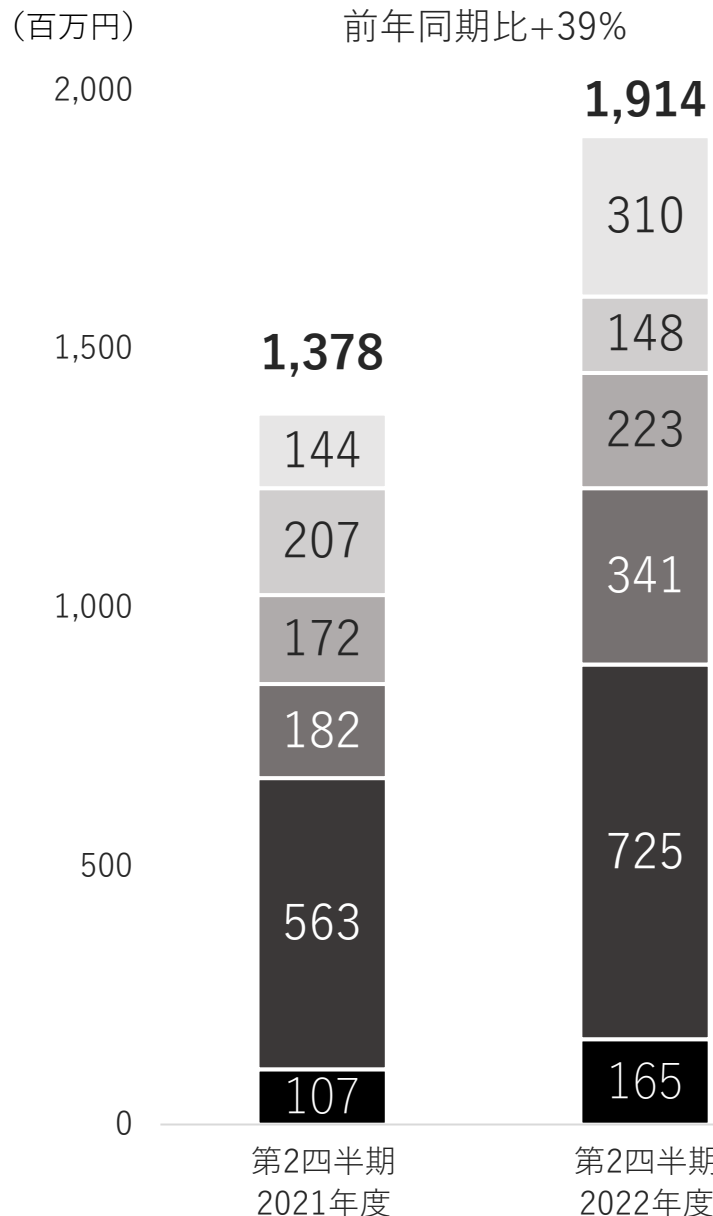
### 販売管理費

前年同期比+17%



# 費用内訳

引越関連費用や円安による通信費の増加等の特殊要因による費用増があったものの、全体としては**売上高が前年同期比+76%**であったのに対し、**費用は+39%に留まった**



## その他（前年同期比+114%）

- 主に稼働サービスの規模拡大に伴い、金融関連費用が増加（+93百万円）
- 特殊要因として、引越関連の一時費用（16百万円）計上

## 広告宣伝費（前年同期比▲28%）

- 主に自社サービスにおいて大型キャンペーン等を行わなかったため減少

## 通信費（前年同期比+29%）

- 主に稼働サービスの規模拡大に伴い増加
- 特殊要因として、ドル建て費用が円安の影響を受けて増加

## 業務委託費（前年同期比+87%）

- 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+29%）

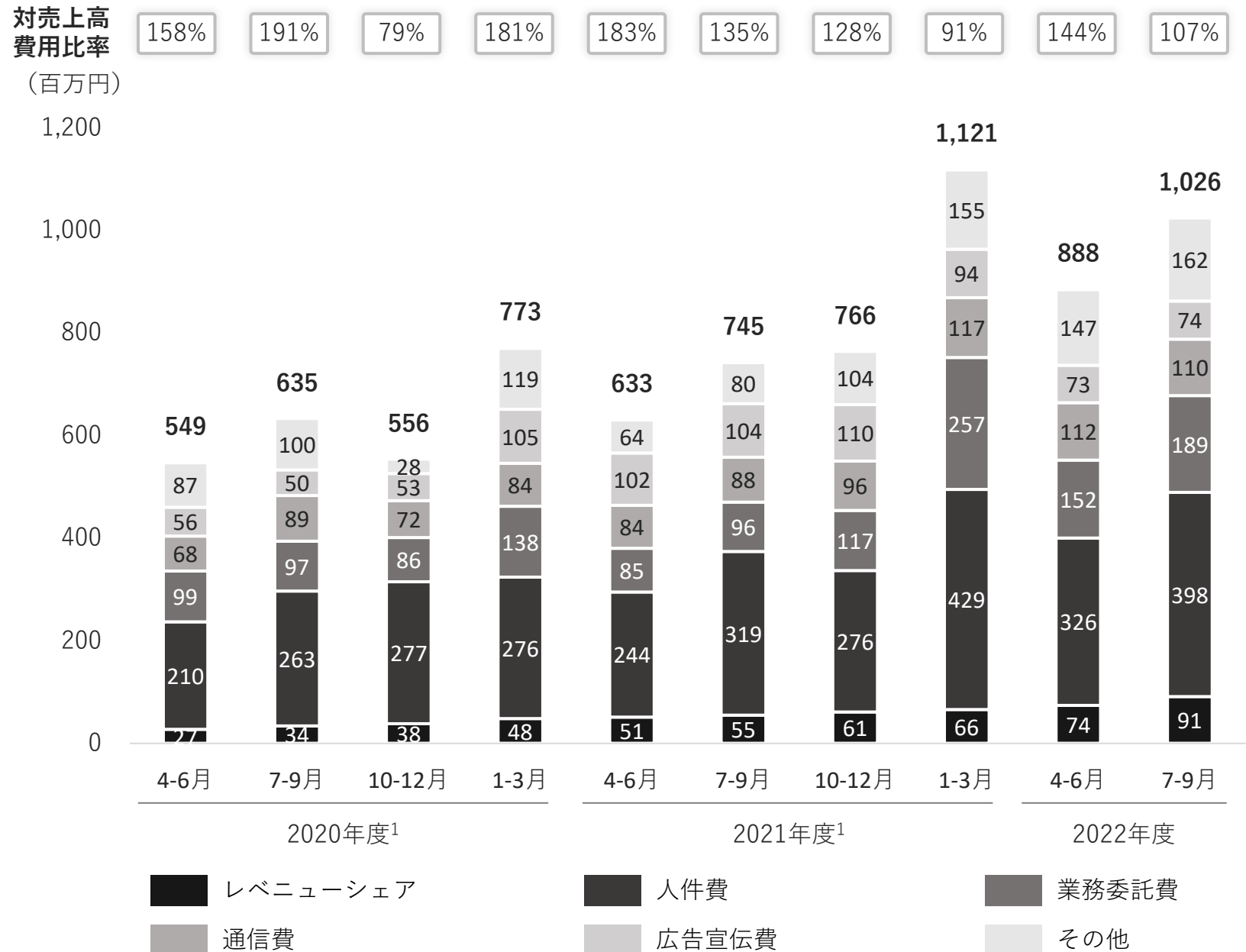
- 主に従業員数の拡大に伴い増加

## レベニューシェア（前年同期比+54%）

- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇



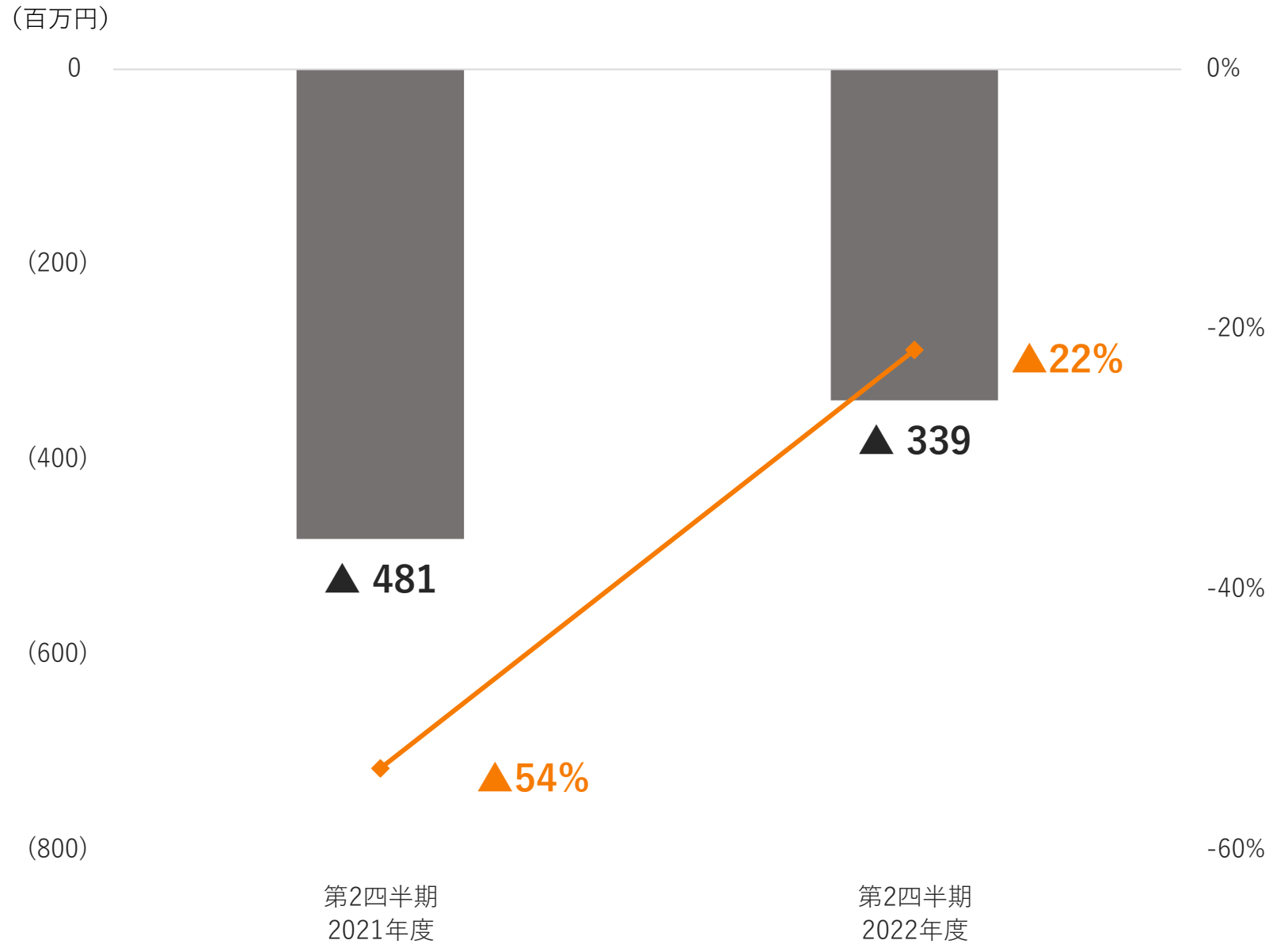
# 費用内訳の推移



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

# 営業損益

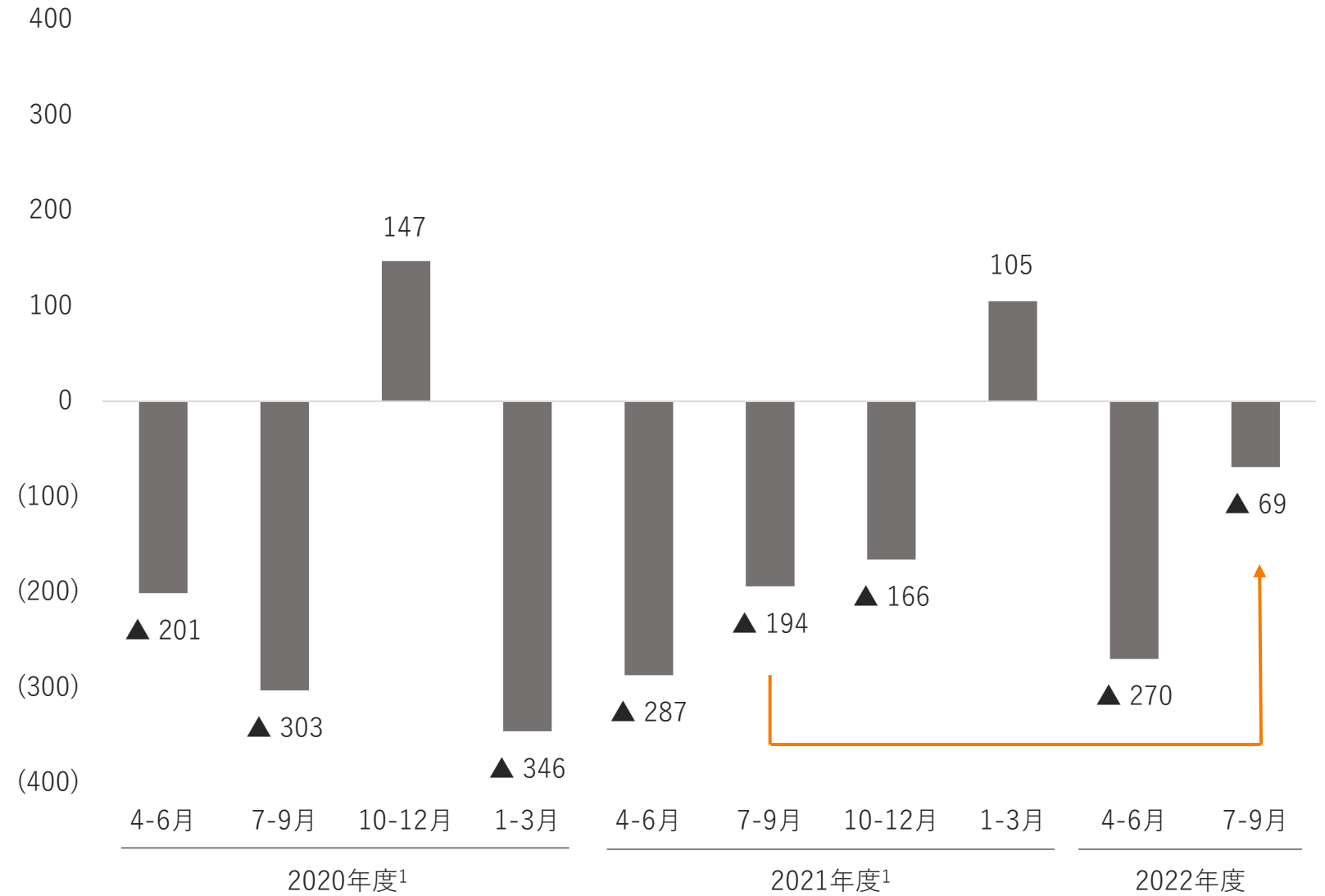
売上高の増加に伴い、販売管理費率が大幅に低下したため、**営業損益率は▲54%から▲22%へ改善**



# 営業損益の推移

投資フェーズであるため、営業赤字が続いているものの、売上高増加により営業損益は改善傾向

(百万円)



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

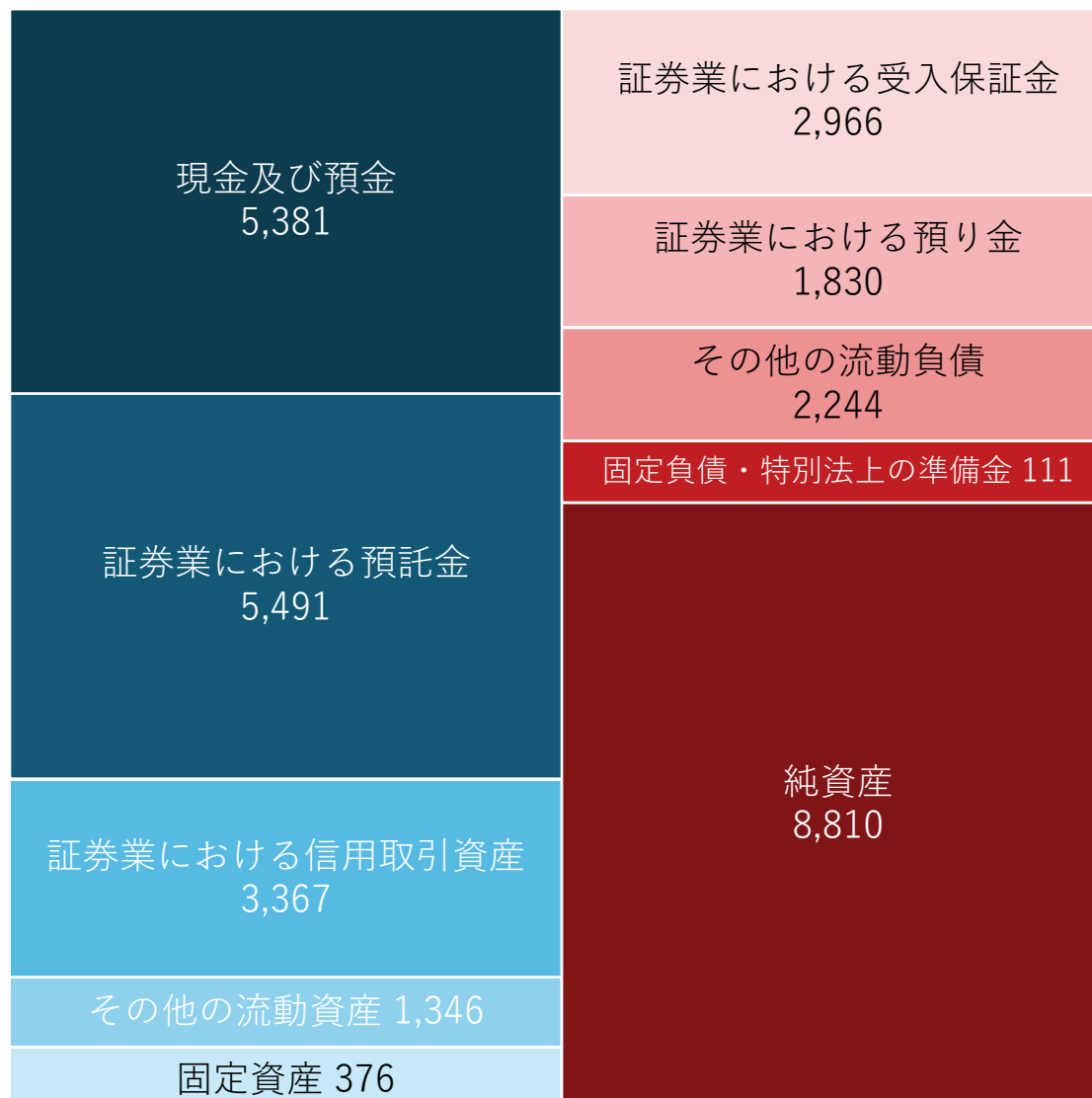
# バランスシート の状況

2022年9月末時点で約54億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

(百万円)

資産：15,962

負債・純資産：15,962

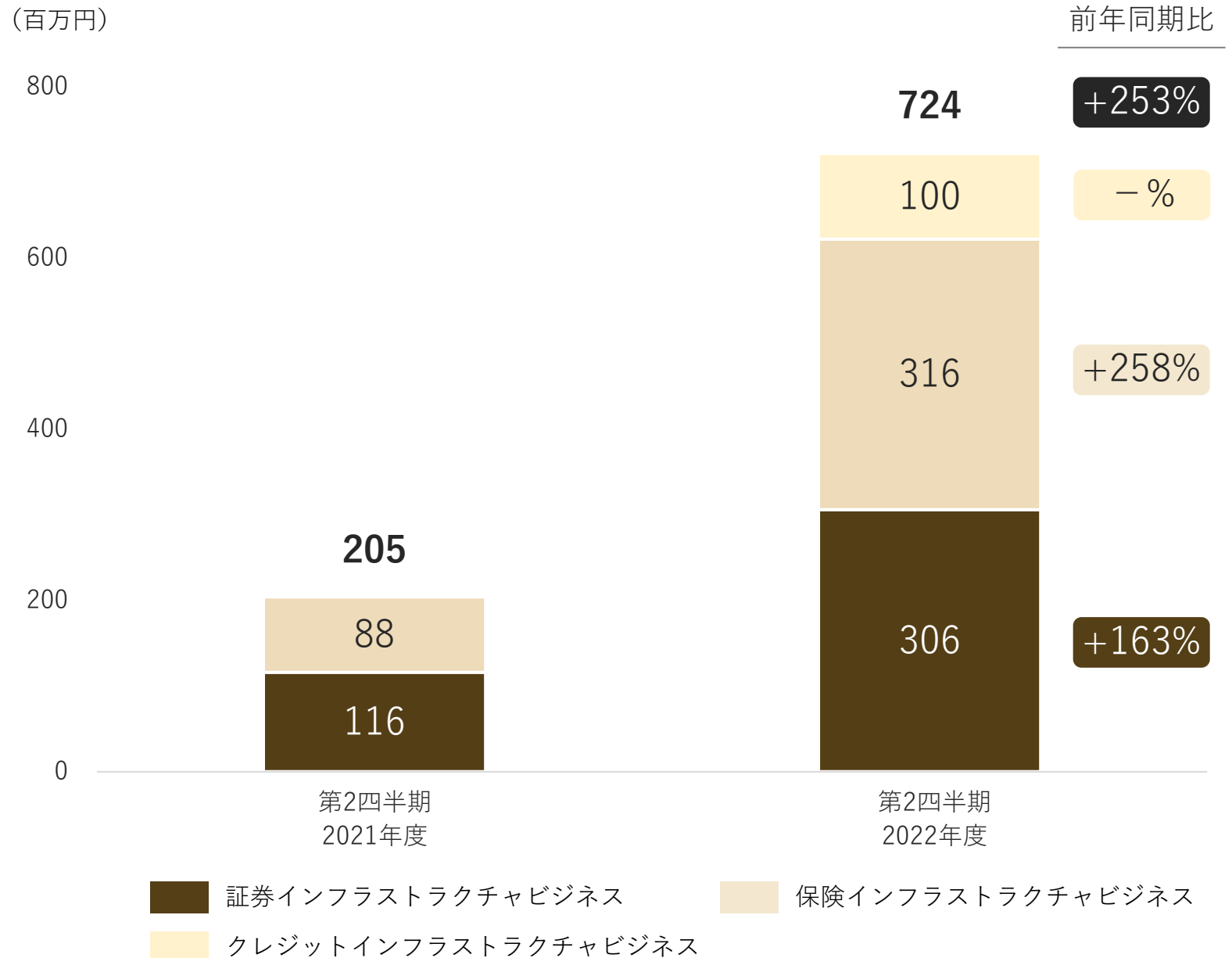


# セグメント別四半期業績

## QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

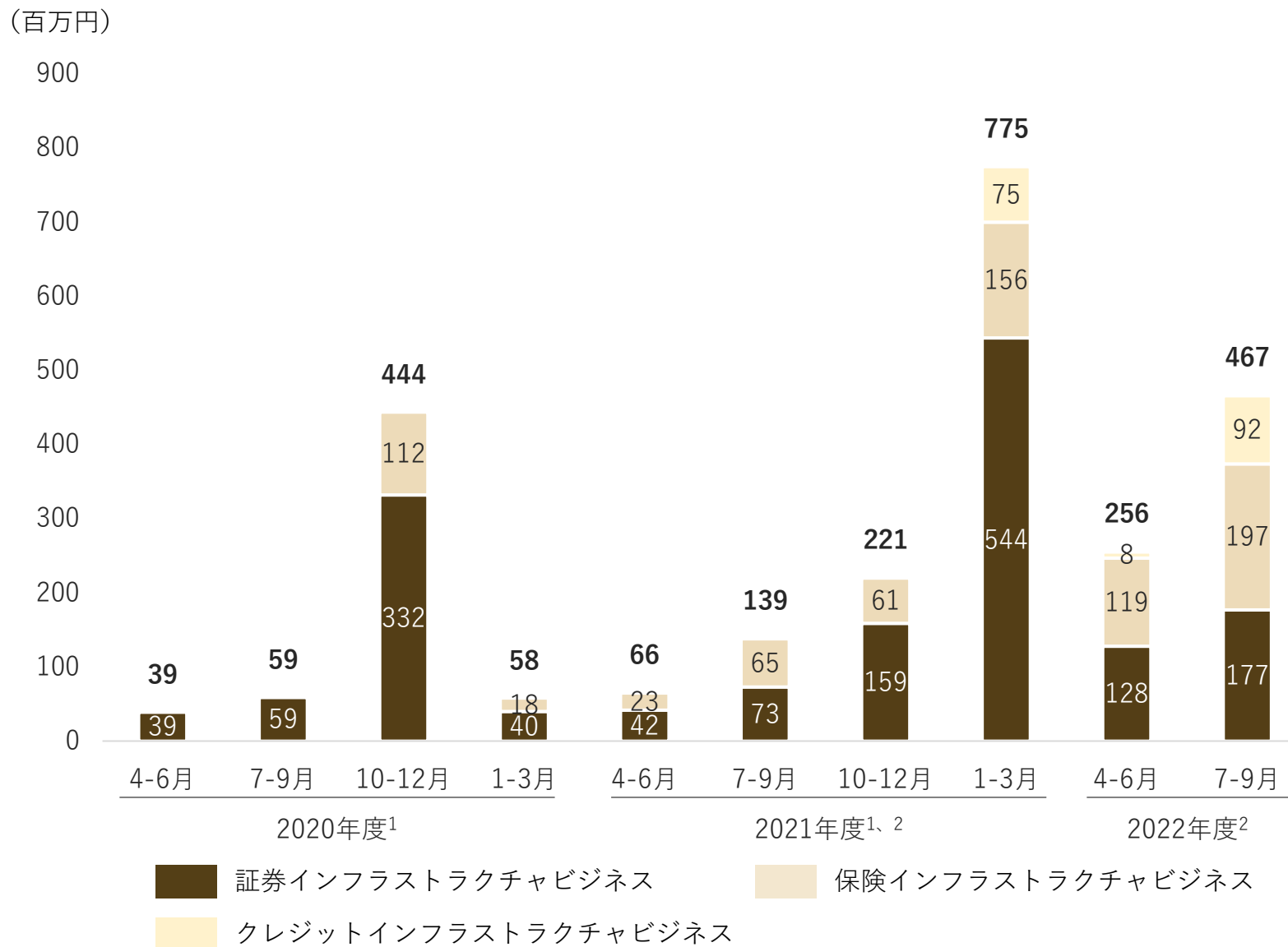
# ビジネス別の 売上高

証券・保険ともに成長し、  
売上高は前年同期比  
+253%の724百万円を計上



# ビジネス別の売上高推移

パートナー数の増加に伴う  
ストック収益の増加が  
売上高拡大に貢献



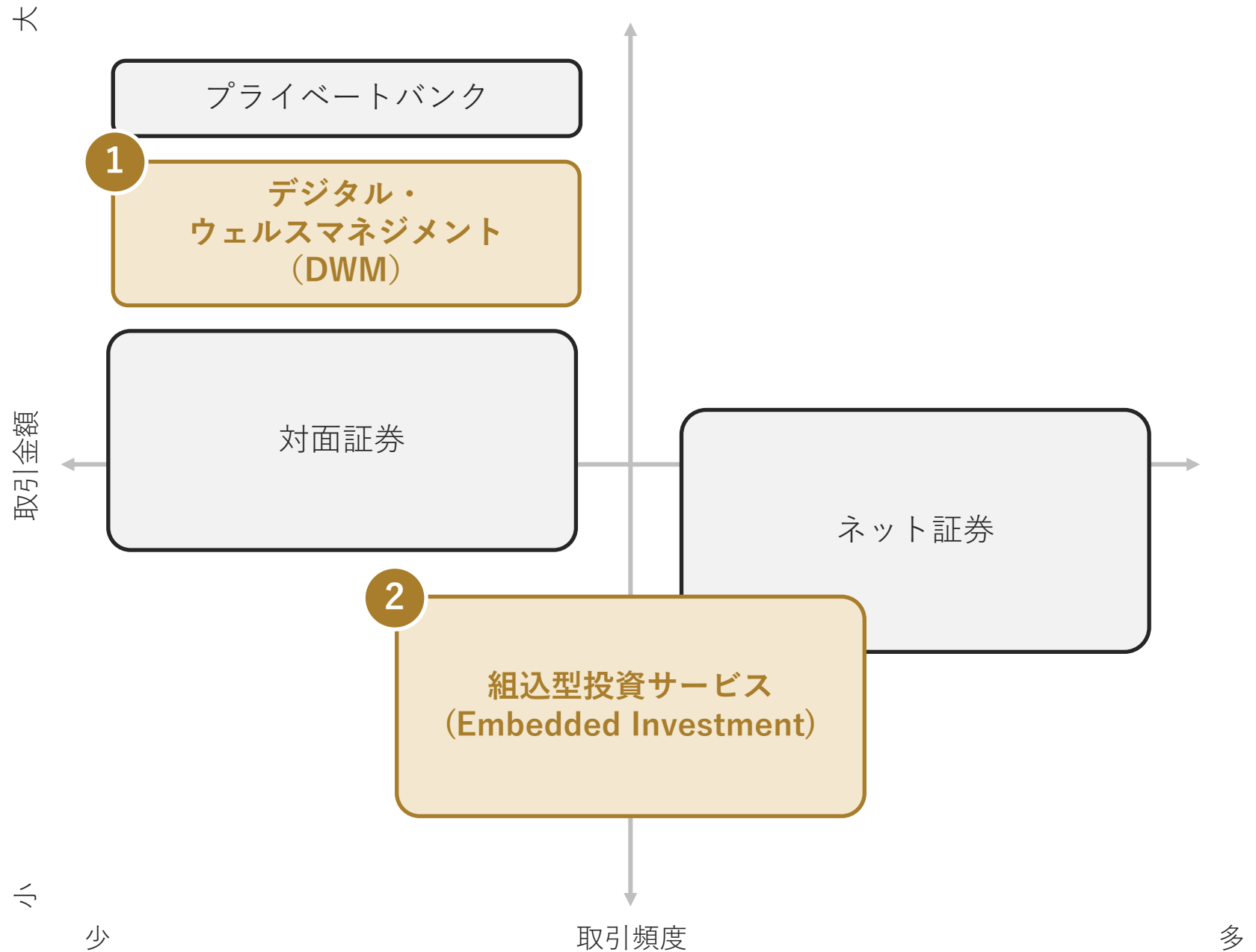
- 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、本四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

# 証券インフラの注力領域

以下の2つの領域に注力

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

②既存サービスとシームレスに連携することで新たな顧客層を開拓する「**組込型投資サービス**」



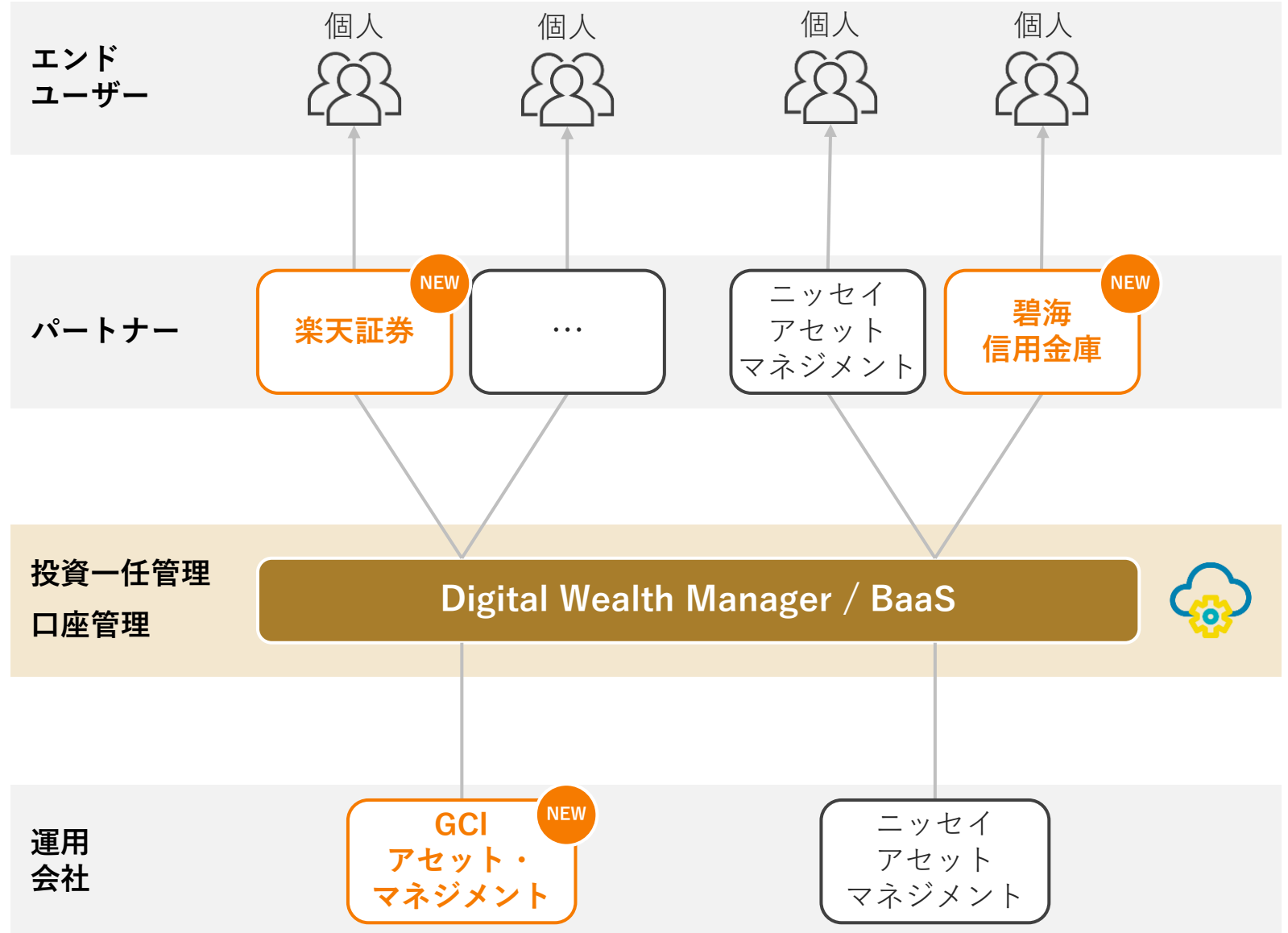


# DWMにおける 新サービス

資産運用会社が独自の投資一任サービスを構築・運用することを支援

GCIアセット・マネジメントは、米国ETFを用いた投資一任サービスを、楽天証券経由で販売開始

ニッセイアセットマネジメントは、「Goal Navi」を新たに碧海信用金庫経由で、対面販売を開始



## DWMの 競争優位性

顧客本位の金融サービス  
が一層求められている中  
で、それを実現できるシ  
ステムと包括的なサポー  
ト体制が揃っている点が  
当社の強み

### 1 柔軟性の高いシステム設計

- システムが柔軟であるため、様々なカスタマイズが可能  
→ エンドユーザーのニーズにマッチしたサービス構築が可能

### 2 SaaS型のプラットフォーム

- クラウドベースのSaaS型プラットフォームであるため、シ  
ステム運営コストが相対的に低くなる傾向  
→ 安価なシステム運営費は、適切な手数料設計に寄与

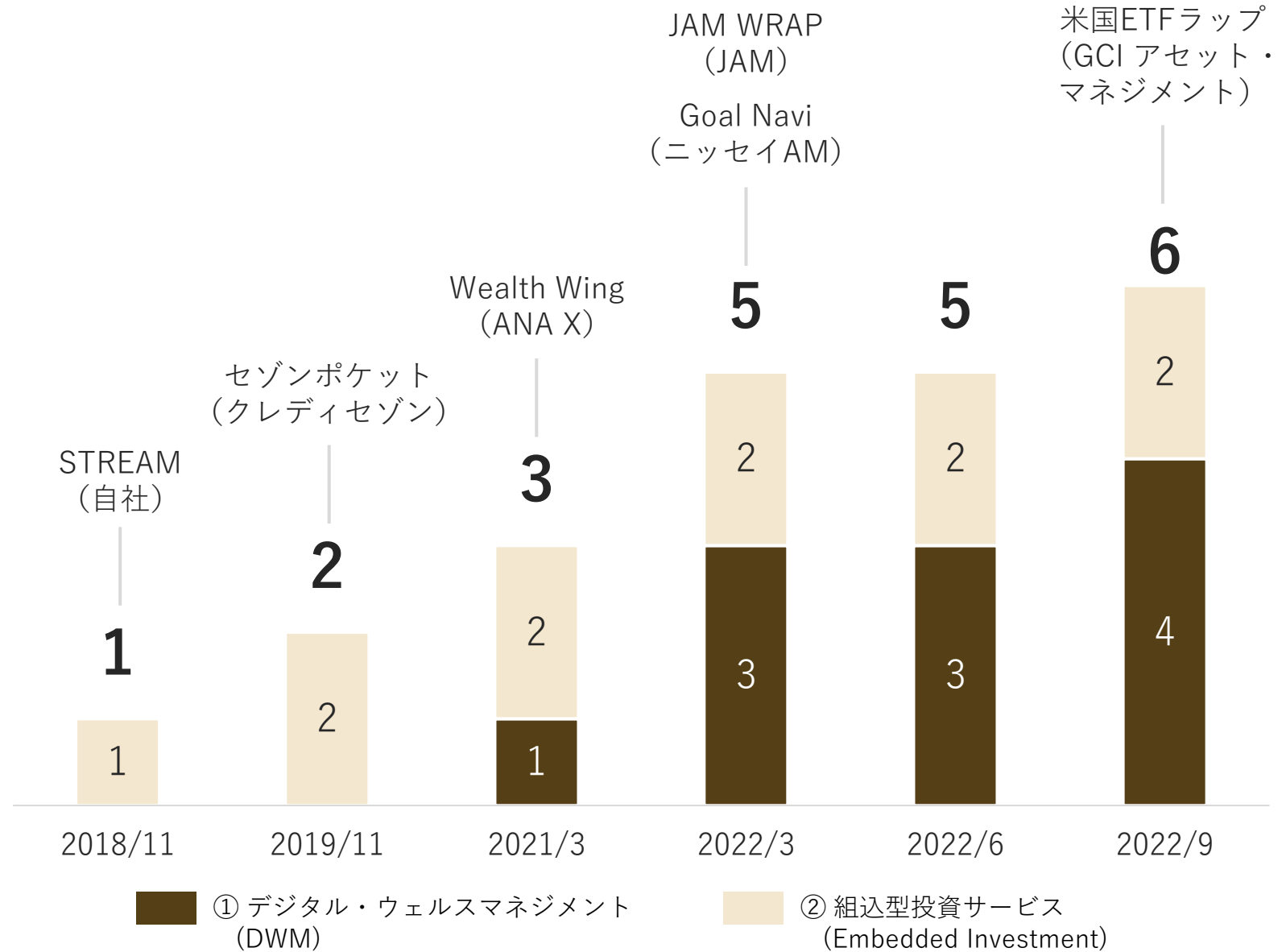
### 3 プロフェッショナルサポート

- サービス設計から、システム導入や当局対応まで、包括的に支  
援できる体制  
→ 顧客本位なサービスになるよう、サービス企画段階から支援

# 証券インフラのサービス数

当四半期は、GCIアセット・マネジメントが新たに証券インフラBaaSを導入し、累計稼働サービス数は6サービスへ

公表している通り、既にセブン銀行で稼働が開始しており、導入企業数は更に増加する見込み



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

以下の2つの領域に注力

①「Inspire」の提供を通じた、保険会社のデジタルブランドや新会社の立ち上げ時の「**デジタル化支援**」

②当社少短保険子会社が「Inspire」を用いて、既存サービスからシームレスに保険加入ができる「**組込型保険**」の提供

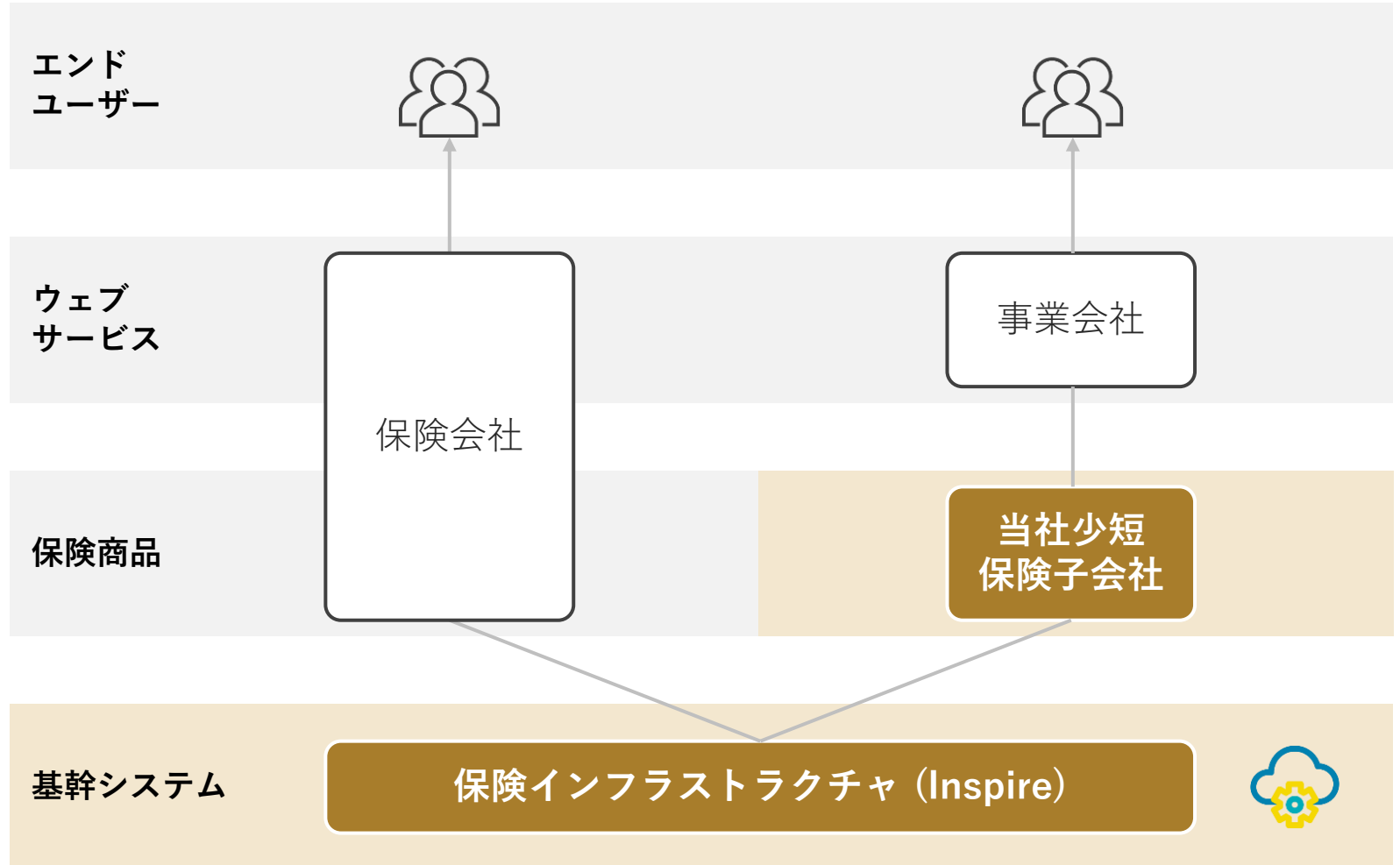
## 1 大手保険会社のデジタル化支援

例

あいおいニッセイ同和損害保険、エポス少額短期保険への導入

## 2 組込型保険 (Embedded Insurance)

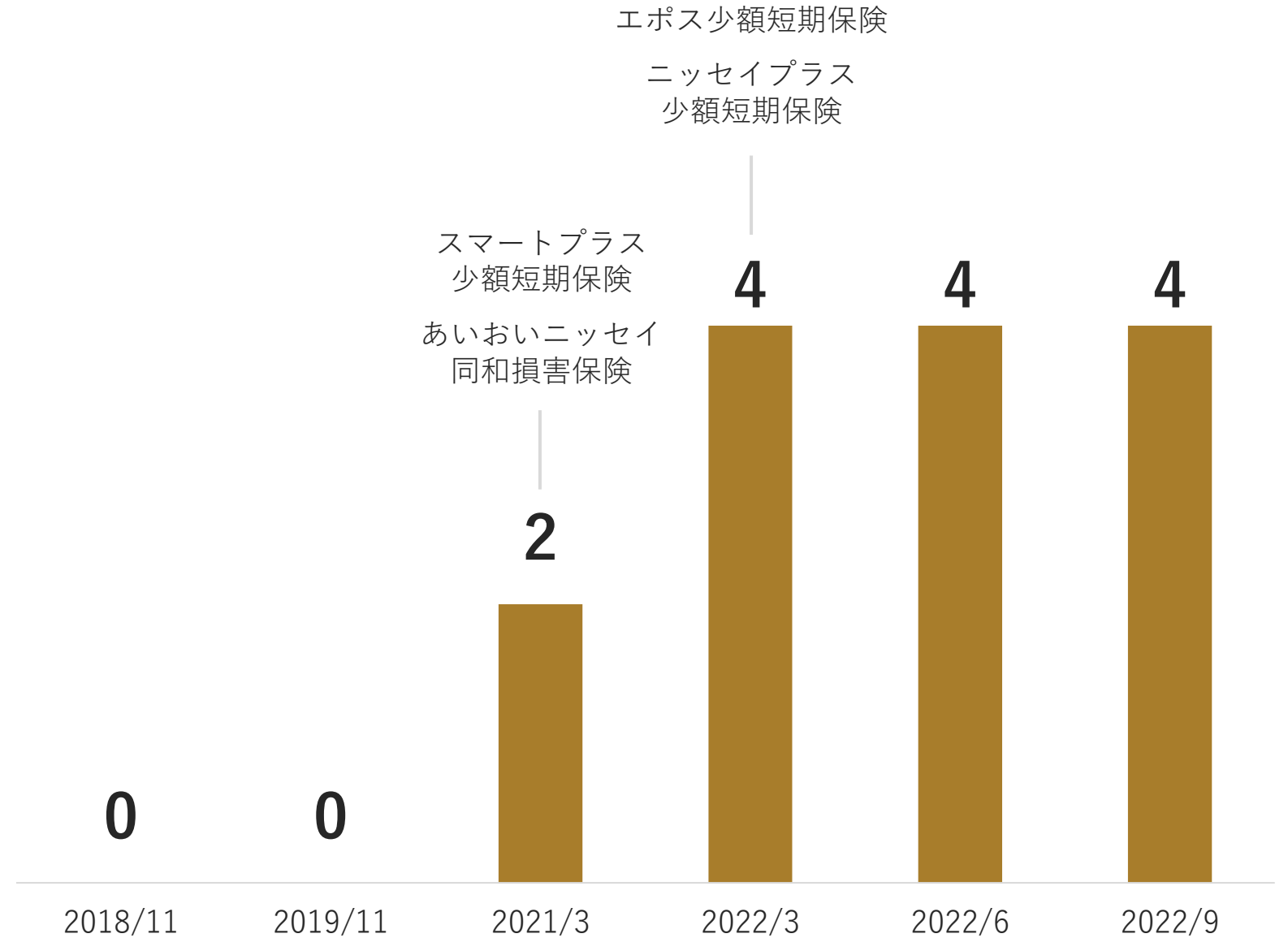
キャンセル費用保険の提供 等



## 保険インフラの導入企業数

当四半期は新規導入に向けた開発に注力し、大手保険会社の「① デジタル化支援」を推進

公表している通り、本決算発表時点で新たに4社が稼働開始しており、導入企業数は大きく増加する見込み



1. Inspireで妊婦向け母子保険及びキャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む

## 組込型保険のサービス拡大

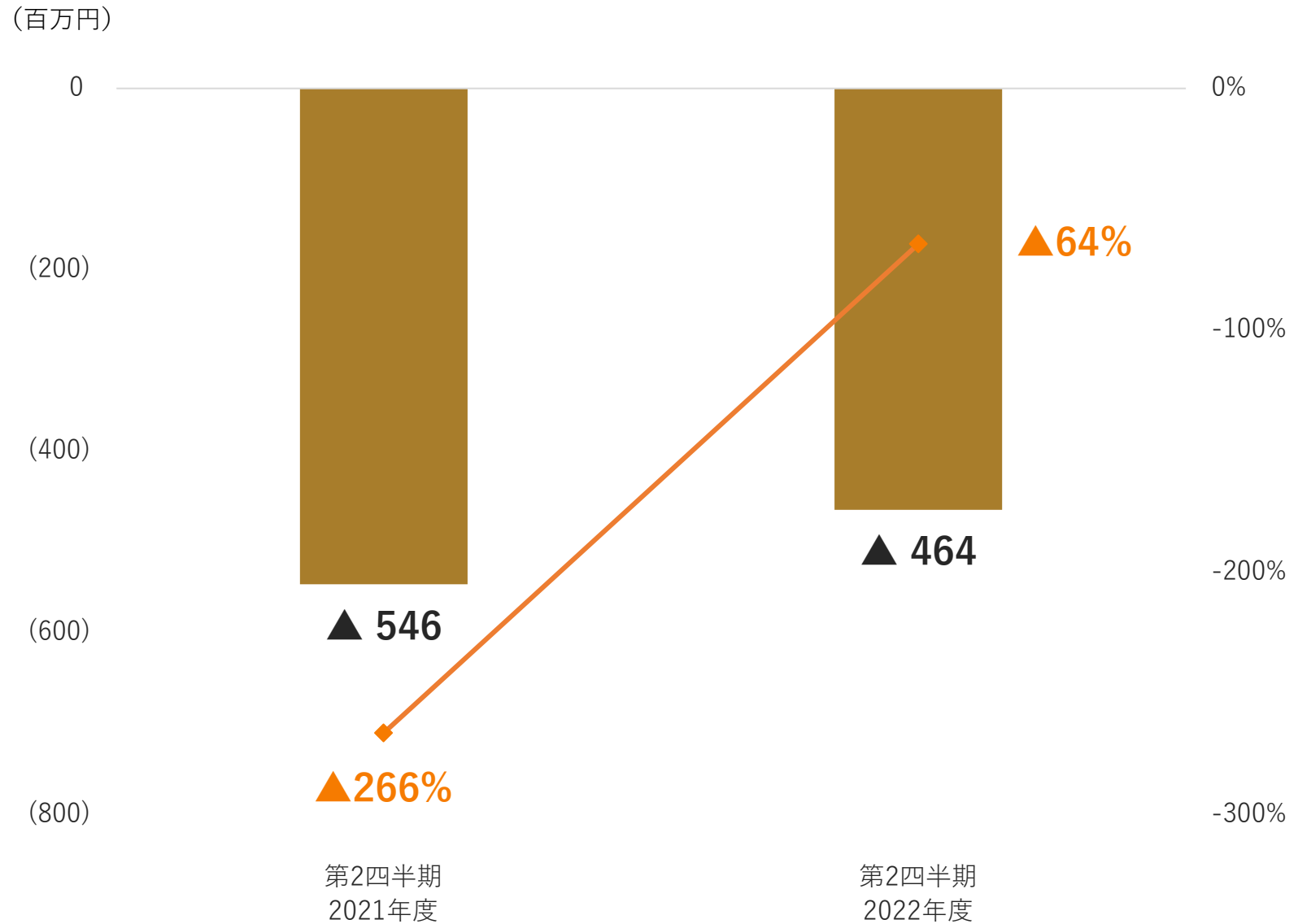
「サービス組込用キャンセル保険」をベースに、個別のニーズにマッチした保険商品をスピーディーに開発

当四半期は、団体旅行に参加する生徒の保護者が任意で加入できる「学校団体旅行キャンセル保険」を発売開始

保険	組込みサービス	パートナー	概要
2021年9月～ <b>宿泊予約 キャンセル 保険</b>	宿泊予約システム 「予約番」	キャディッシュ	<ul style="list-style-type: none"> <li>「予約番」を利用する一部の旅館・ホテルを予約した際の宿泊費のキャンセル料を最大100%補償</li> </ul>
2022年6月～ <b>飲食店予約 キャンセル 保険</b>	飲食店予約サービス 「OMAKASE by GMO」	GMO OMAKASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>「OMAKASE by GMO」上で予約した飲食店のキャンセル料を最大100%補償</li> </ul>
2022年9月～ <b>学校団体旅行 キャンセル 保険</b>	—	エフアイエス	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校単位で行く国内旅行に生徒が参加できなくなった場合のキャンセル料を最大100%補償</li> </ul>

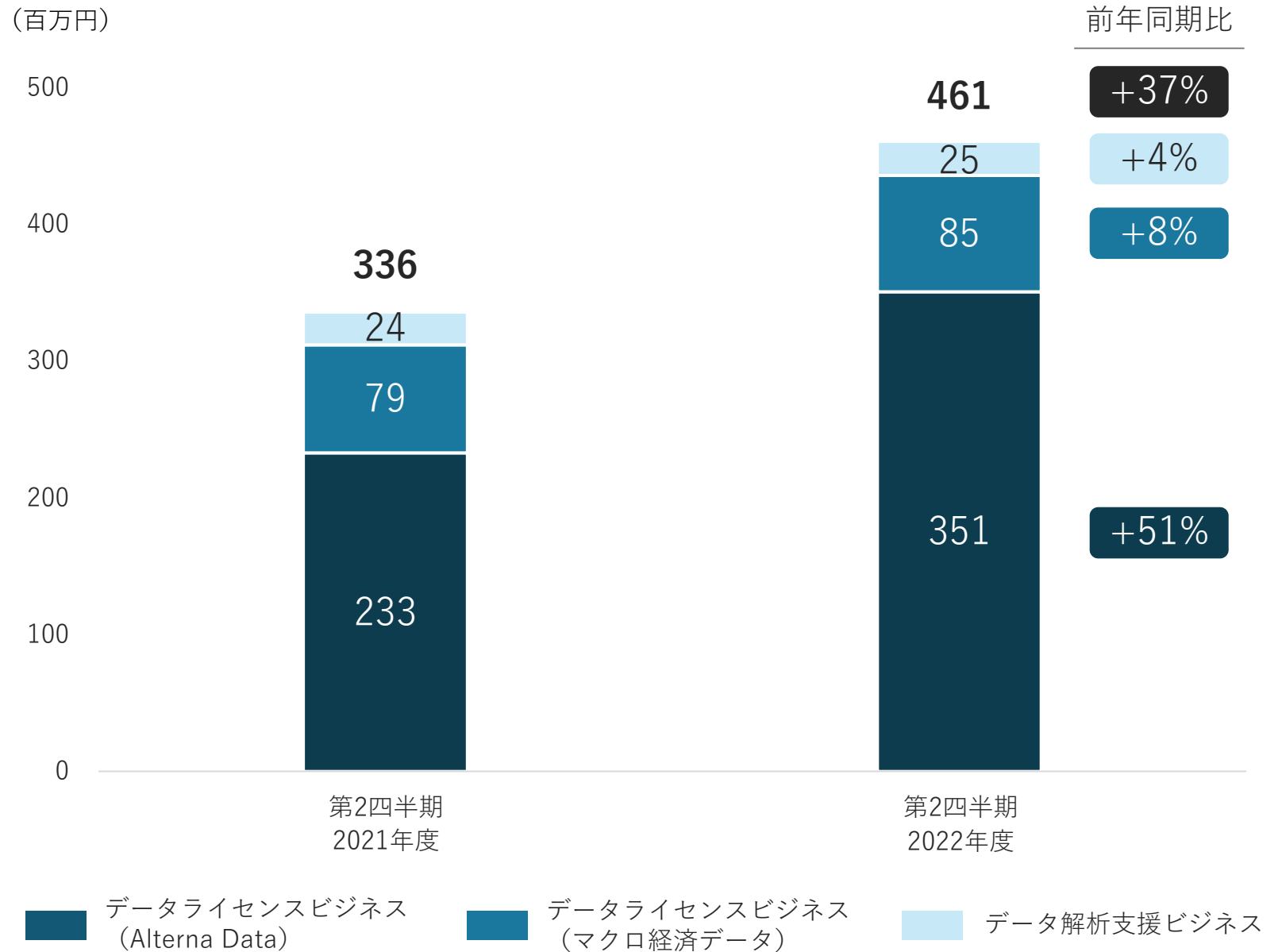
## 営業利益（率） の推移

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▲266%から▲64%へ  
大きく改善



# 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+51%と成長した結果、売上高は前年同期比+37%の461百万円を計上

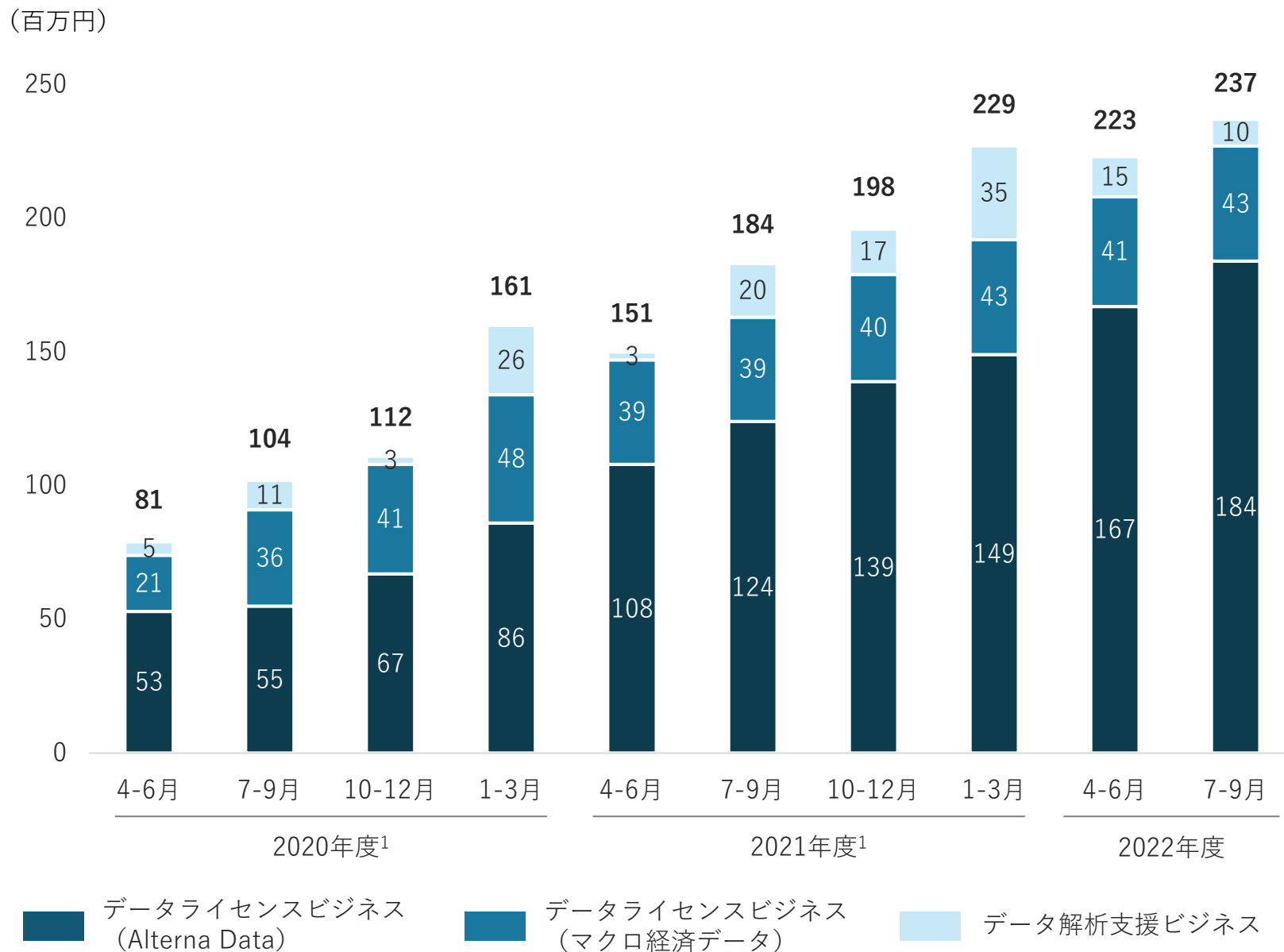




# ビジネス別の売上高推移

ストック収益中心の「Alterna Data」は、契約数の増加に伴い、継続的に成長

データ解析支援ビジネスは現状フロー収益の割合が高いため、四半期毎の変動が大きく、当四半期は前期比マイナス

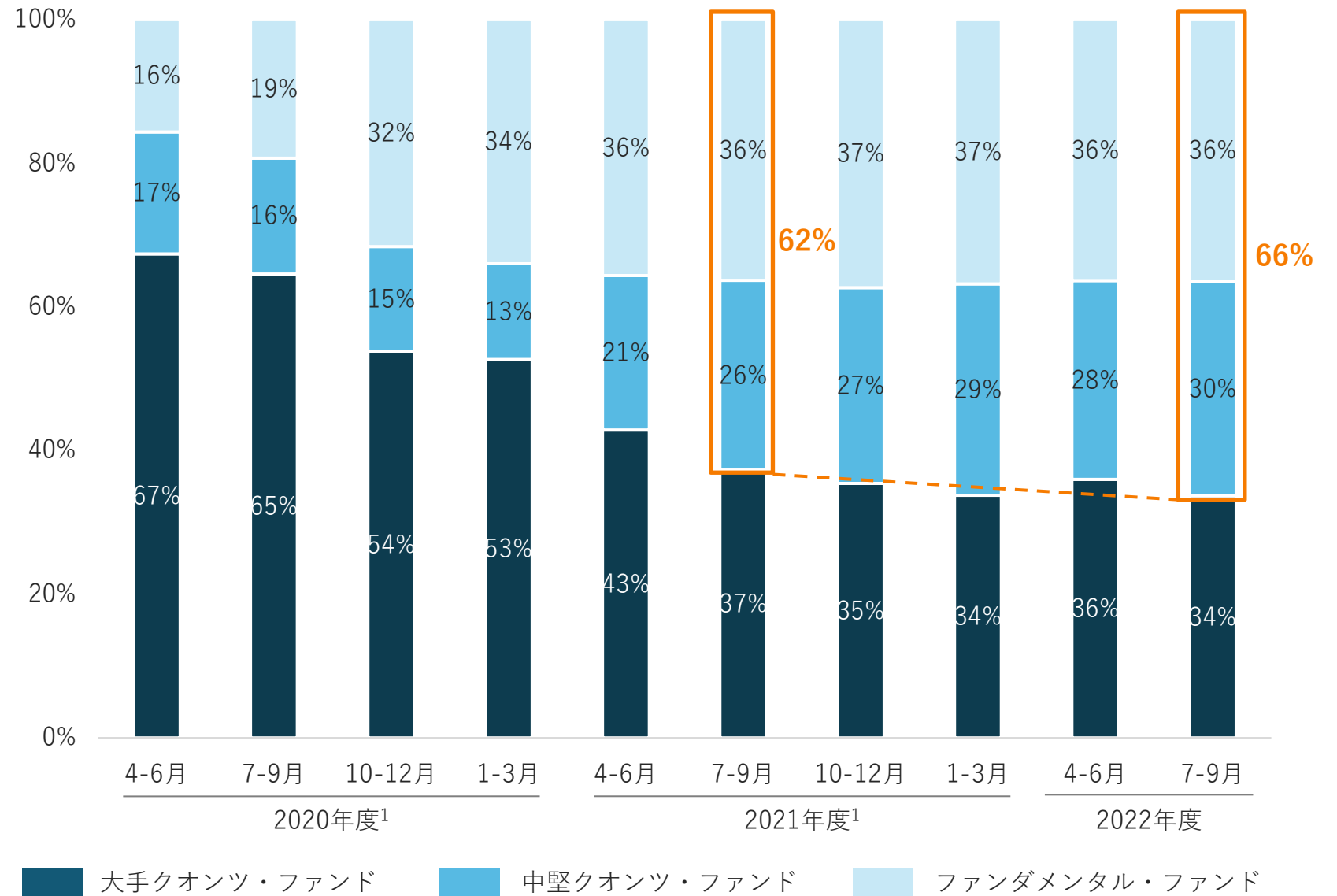


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# Alterna Dataの顧客層拡大

中堅クオンツ・ファンドやファンダメンタル・ファンド向けにサービスを拡充した結果、顧客の多様化が伸長

顧客属性別売上高構成比率

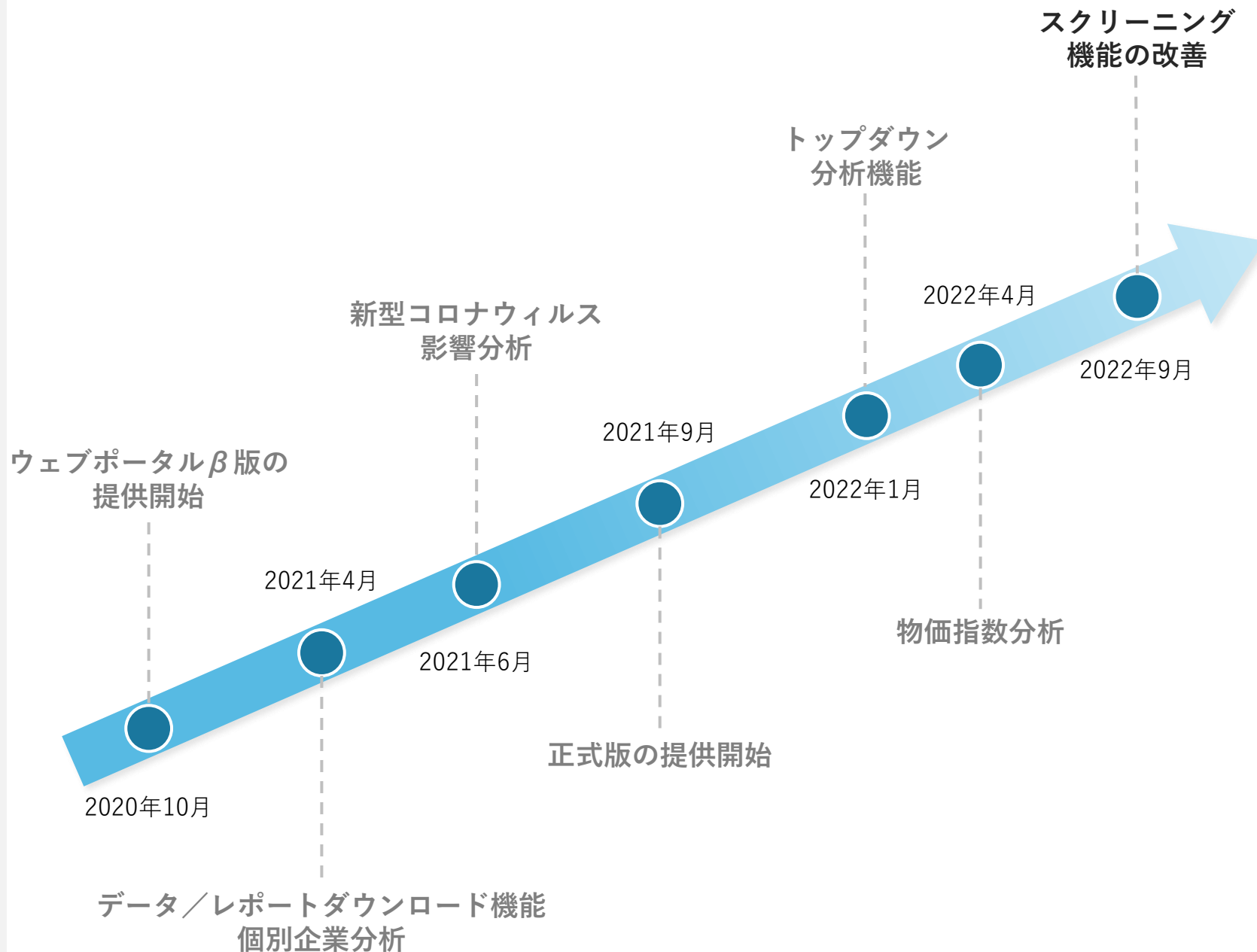


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# Alterna Dataの顧客層拡大

ファンダメンタル・ファン  
ドや事業会社向けに、  
ウェブポータルやレポー  
トの機能・サービスを拡  
充

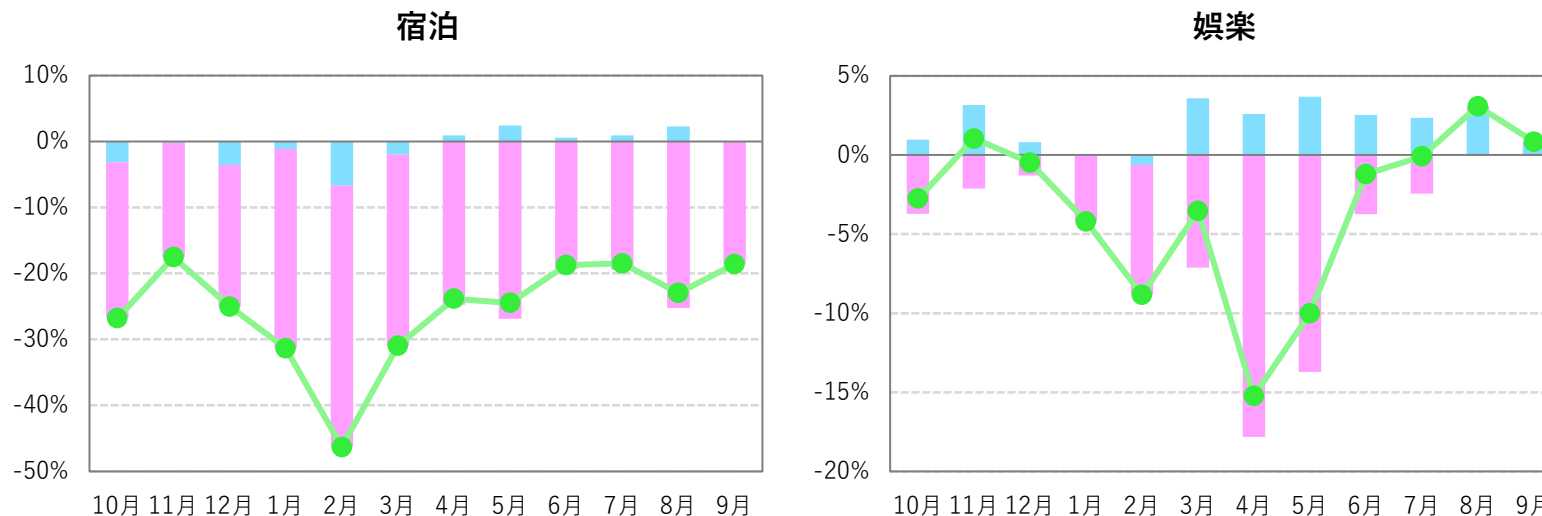
直近では、「Alterna  
Data」の**スクリーニング  
機能**を改善



# データライセンスの活用事例

三井住友トラスト・アセットマネジメントのリサーチ運用部において、投資戦略の仮説構築や個別企業の分析に活用いただく

## JCB消費NOW



**Q:** 様々な方が部内にいるということですが、特にオルタナティブデータの活用が積極的にできているのはどの辺りでしょうか？

**A:** **ほぼ全員です。**例えば、2020年に巣ごもり指数を開発してGPSデータやアプリ・ウェブのトラフィックデータ、「JCB消費NOW」のホテル・娯楽のデータなどを活用し、企業と個人それぞれの巣ごもり具合を測ったりしました。これは戦略の構築にも役立ちますし、そこから示唆される個別企業の分析にも役立ちます。

(中略)

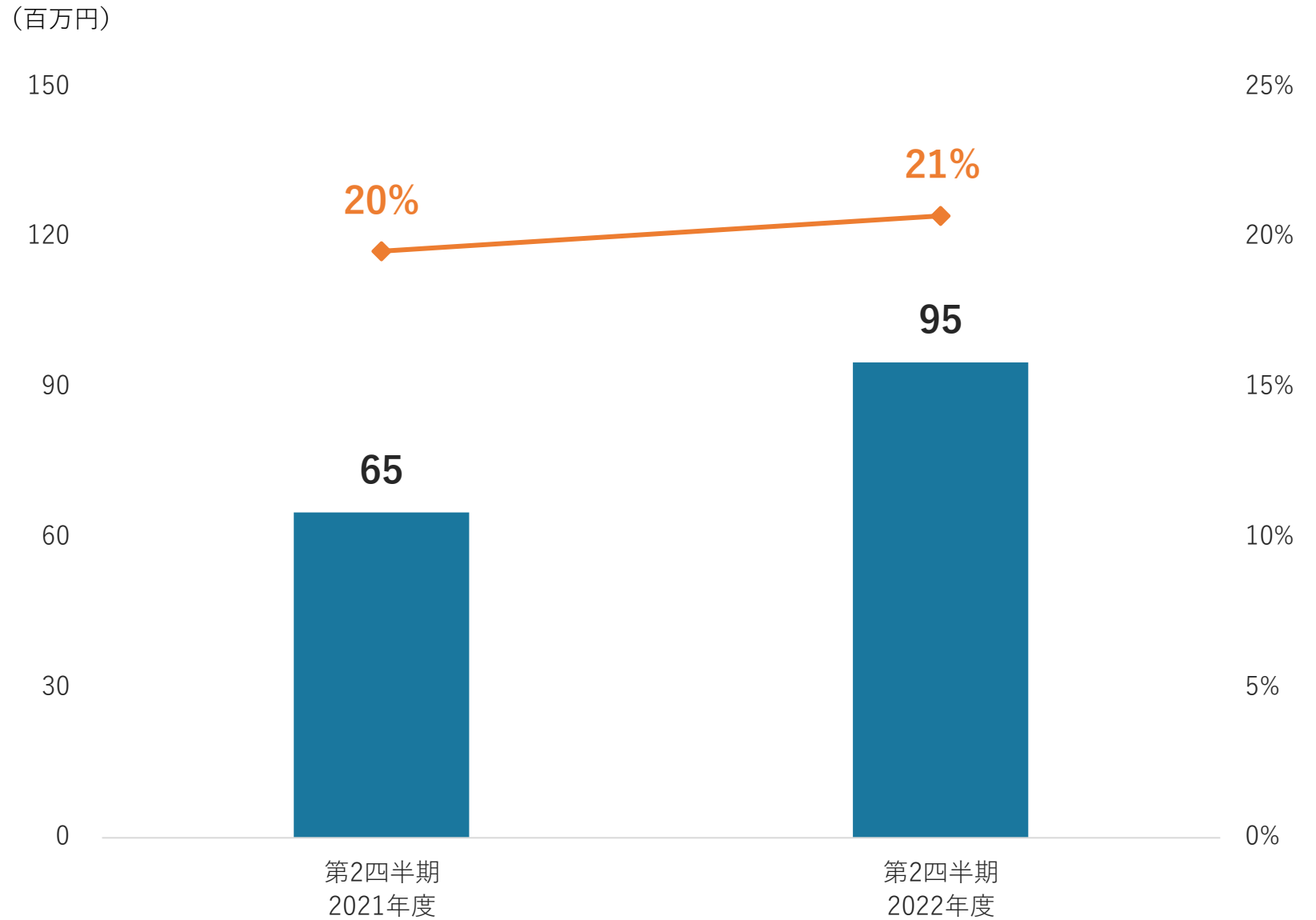
日々のジャッジメントからクオンツ運用でも応用できるところは応用します。例えばアイデア出しの時、最初クオンツが「このデータを使うと、こうしたスクリーミングができる」と提出して、そのあと個別企業のアナリストが「そのスクリーミングだと、これを検知するのに使えるのでは」といった仮説が出てきて、それをまたクオンツが検証する。こうした“ファクターのブラッシュアップ”でもデータが活用できていて、**組織全体でデータを活用できています。**



三井住友トラスト・アセットマネジメント  
リサーチ運用部長  
松本 宗寿様

## 営業利益（率）の推移

マーケティングビジネス等の新規ビジネスへの投資を行っているものの、既存ビジネスの売上高拡大に伴い、営業利益率は20%から21%へ上昇



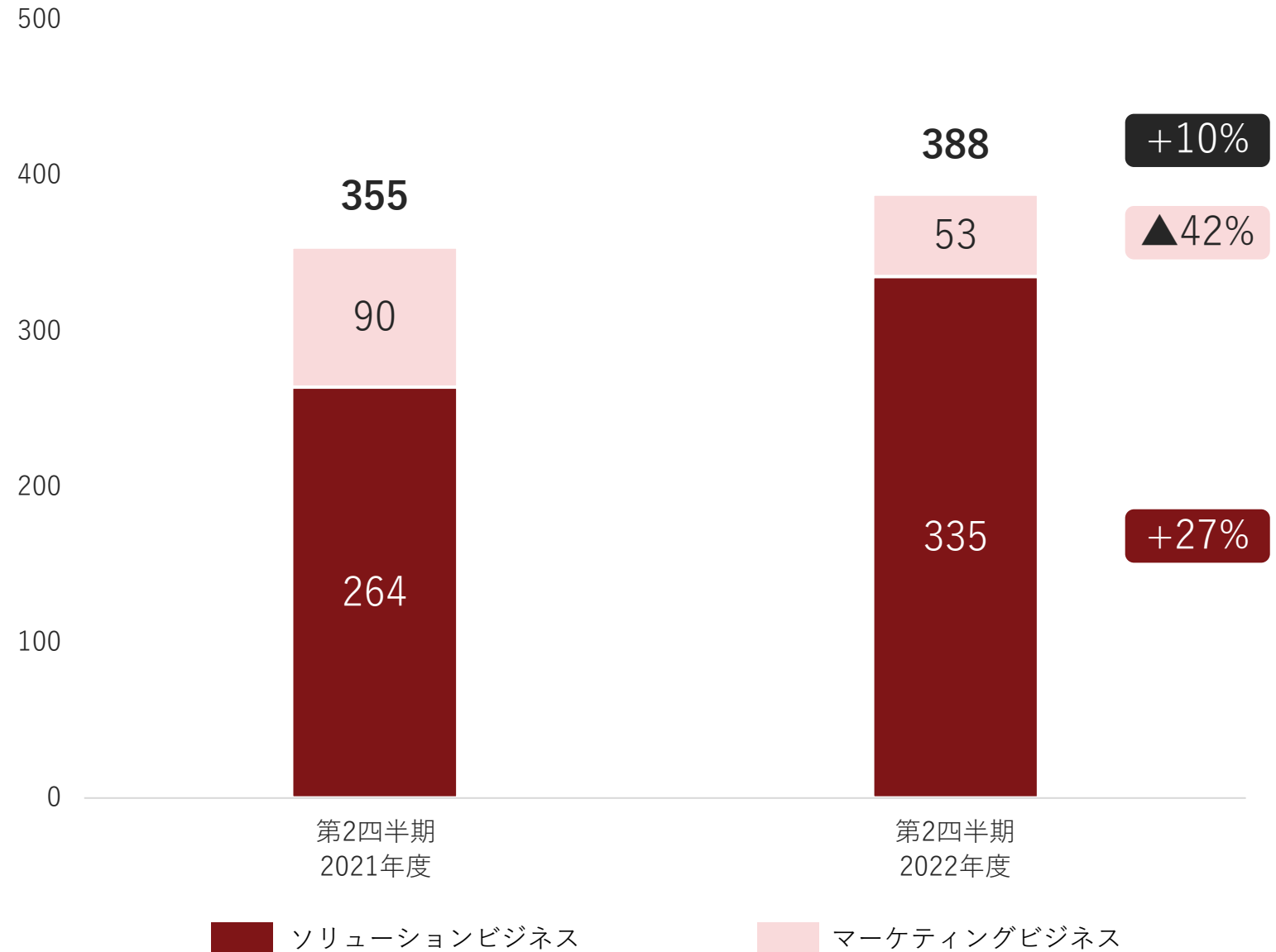
## ビジネス別の売上高

ソリューションビジネスのフロー収益が増加した結果、売上高は前年同期比+10%の388百万円を計上

顧客層の多角化を図った結果、銀行等の顧客との案件が増加

(百万円)

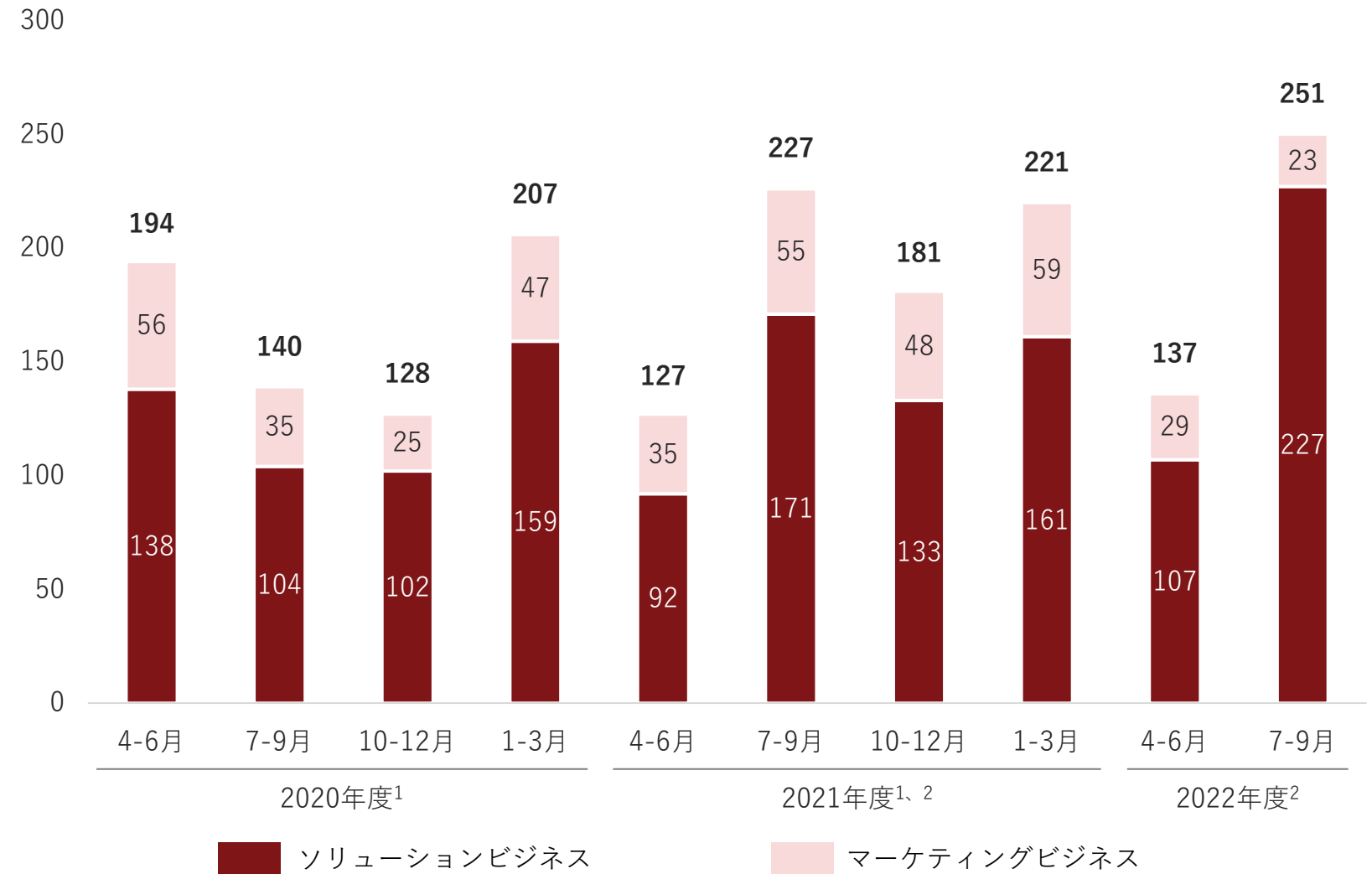
前年同期比



## ビジネス別の売上高推移

ソリューションビジネスは、フロー収益の割合が高いため、案件の導入時期により増減が生じる

(百万円)



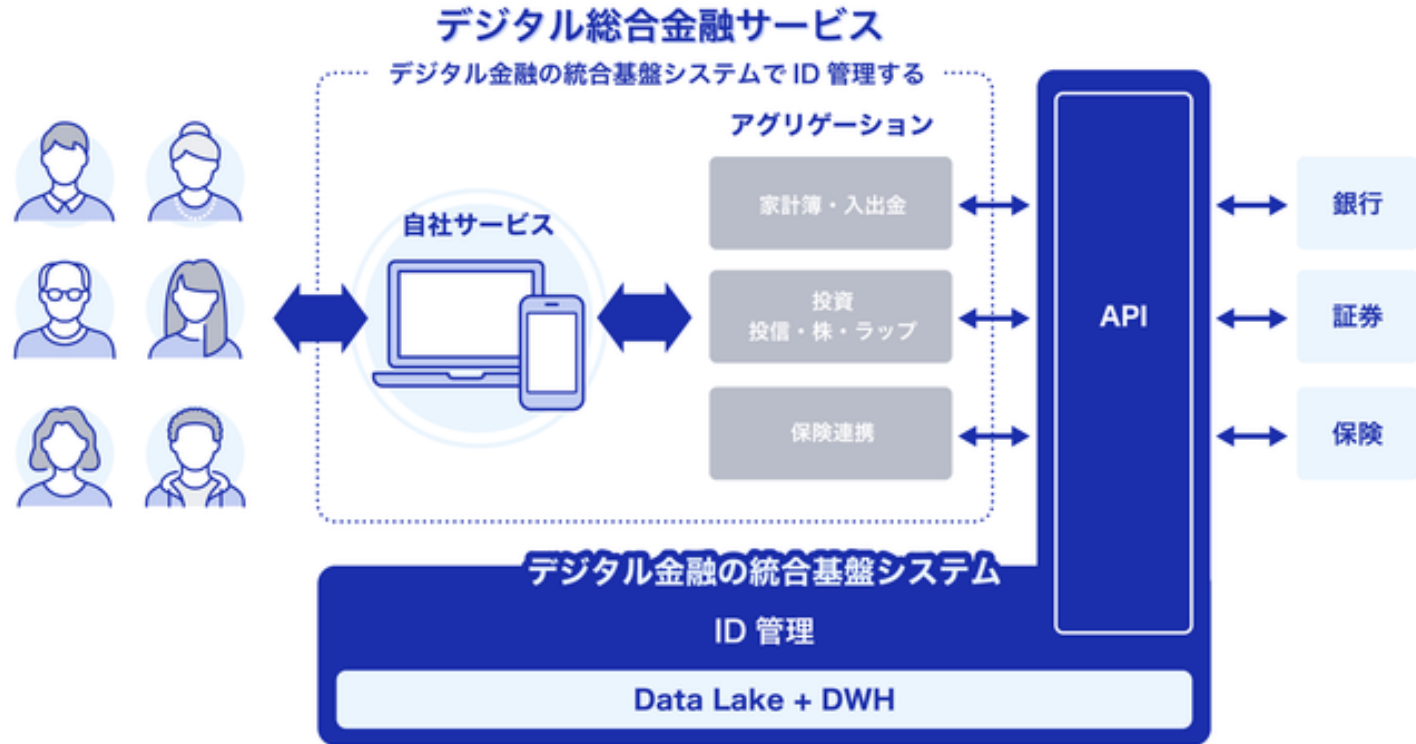
- 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、本四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

## 顧客層の拡大

顧客層の多角化を図った結果、銀行等の顧客との案件が増加

三菱UFJ銀行の「Money Canvas」は、**2021年12月のリリース以降、継続してプロジェクトを支援**

## 三菱UFJ銀行「Money Canvas」



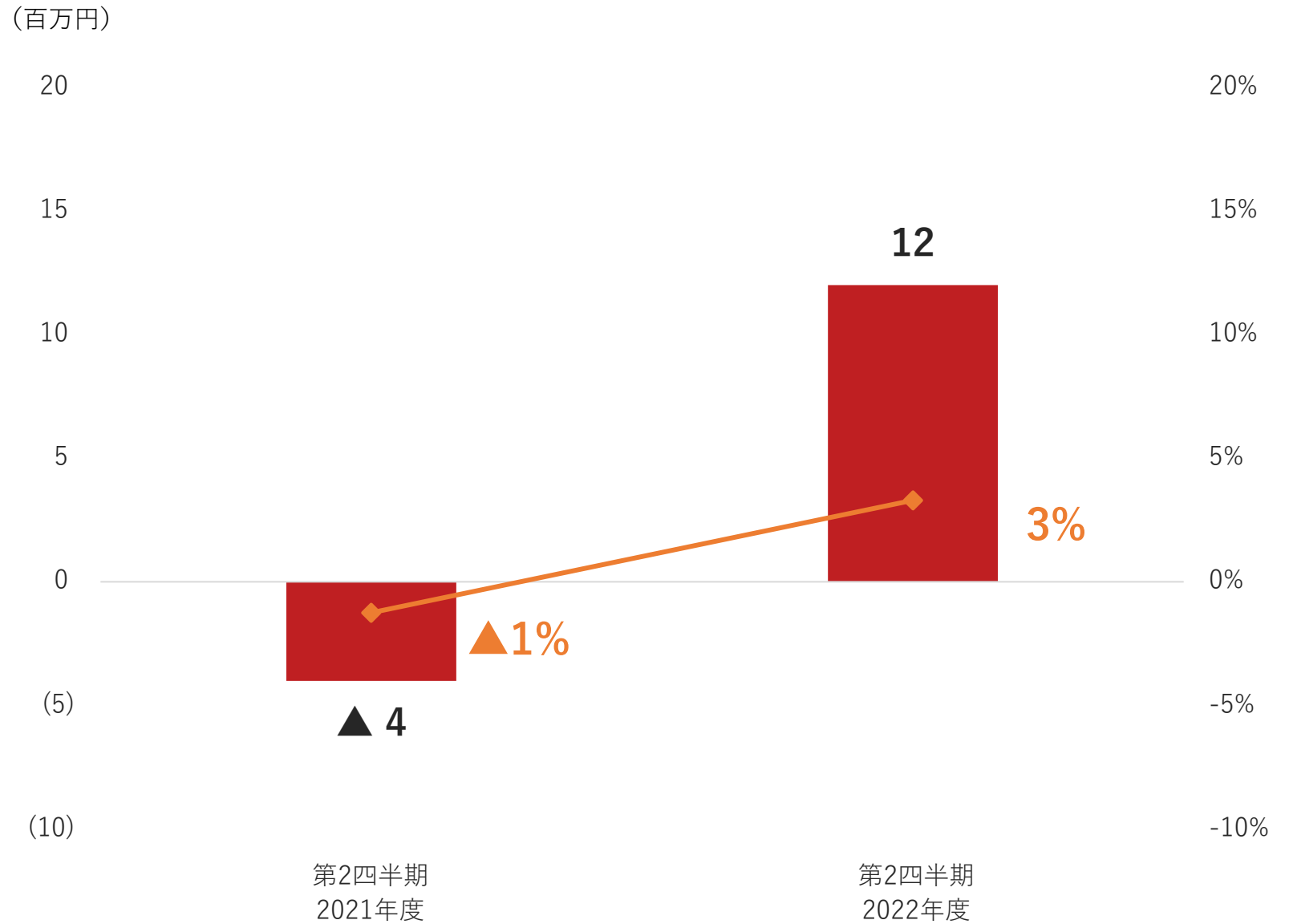
### プロジェクト概要

- 2021年12月、三菱UFJ銀行は、株式や投資信託、クラウドファンディング、保険、ポイント運用等、幅広いサービスを提供する資産運用プラットフォーム「Money Canvas」をリリース
- 当社が提供するデジタル金融の統合基盤を活用することで、今後1つのアカウントで複数の金融機関のサービスを利用することが可能に



## 営業利益（率） の推移

フロー収益の割合が高いため、案件の納品時期により四半期毎の損益に増減が生じるものの、当四半期で黒字化を達成



# 2022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%、営業損益率は  
▲20%から▲13%へ改善  
することを見込む

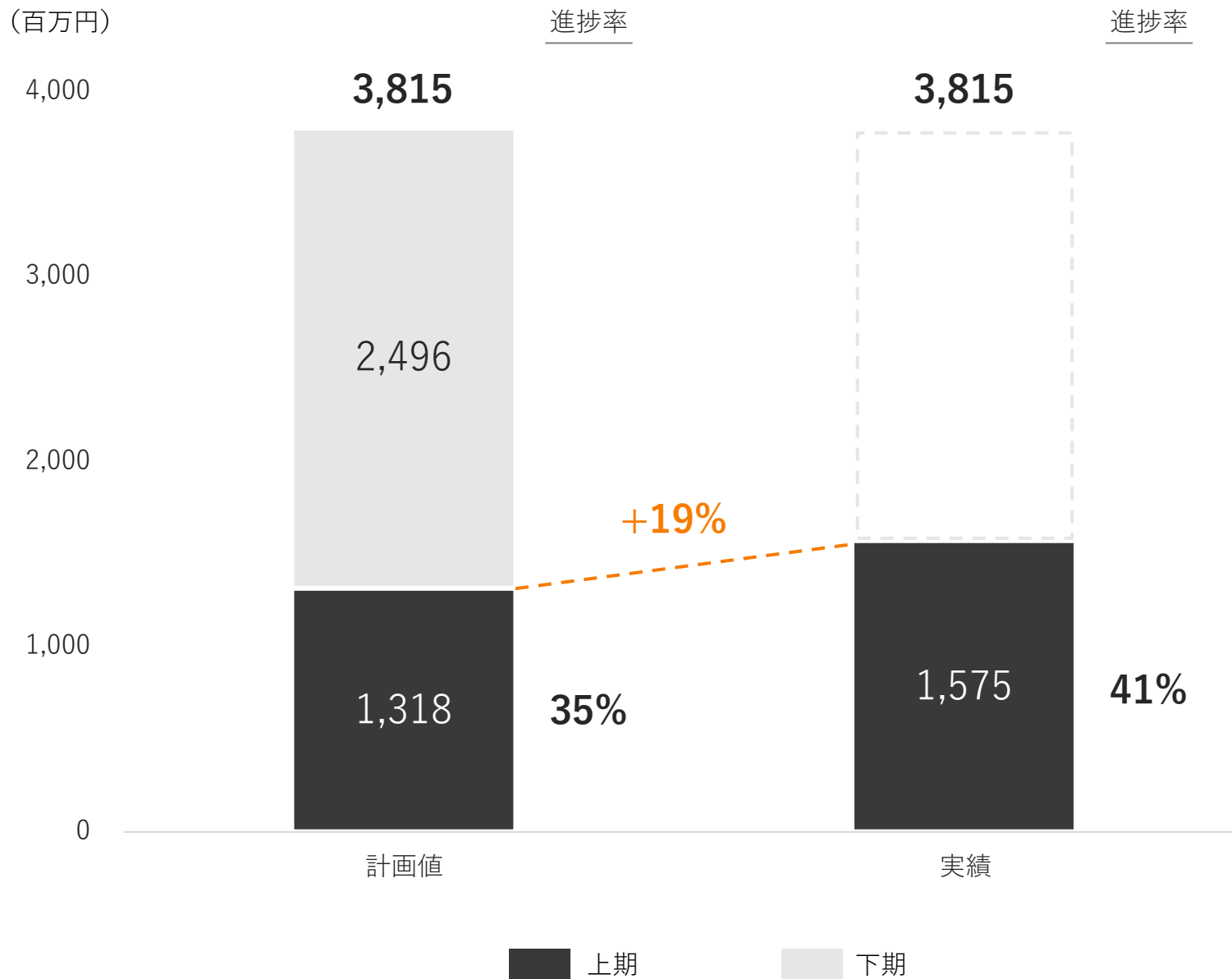
(百万円)

	2022年度 予想	2021年度 実績	前年同期比
売上高	3,815	2,724	+40%
売上原価	1,606	1,057	+52%
売上総利益	2,208	1,666	+33%
売上総利益率	58%	61%	-
販売費及び一般管理費	2,691	2,209	+22%
営業損益	▲482	▲542	-
営業損益率	▲13%	▲20%	-

# 売上見通しに対する進捗

上期は前倒しで収益があがった案件が多かったことから、計画値に対して19%上振れして着地

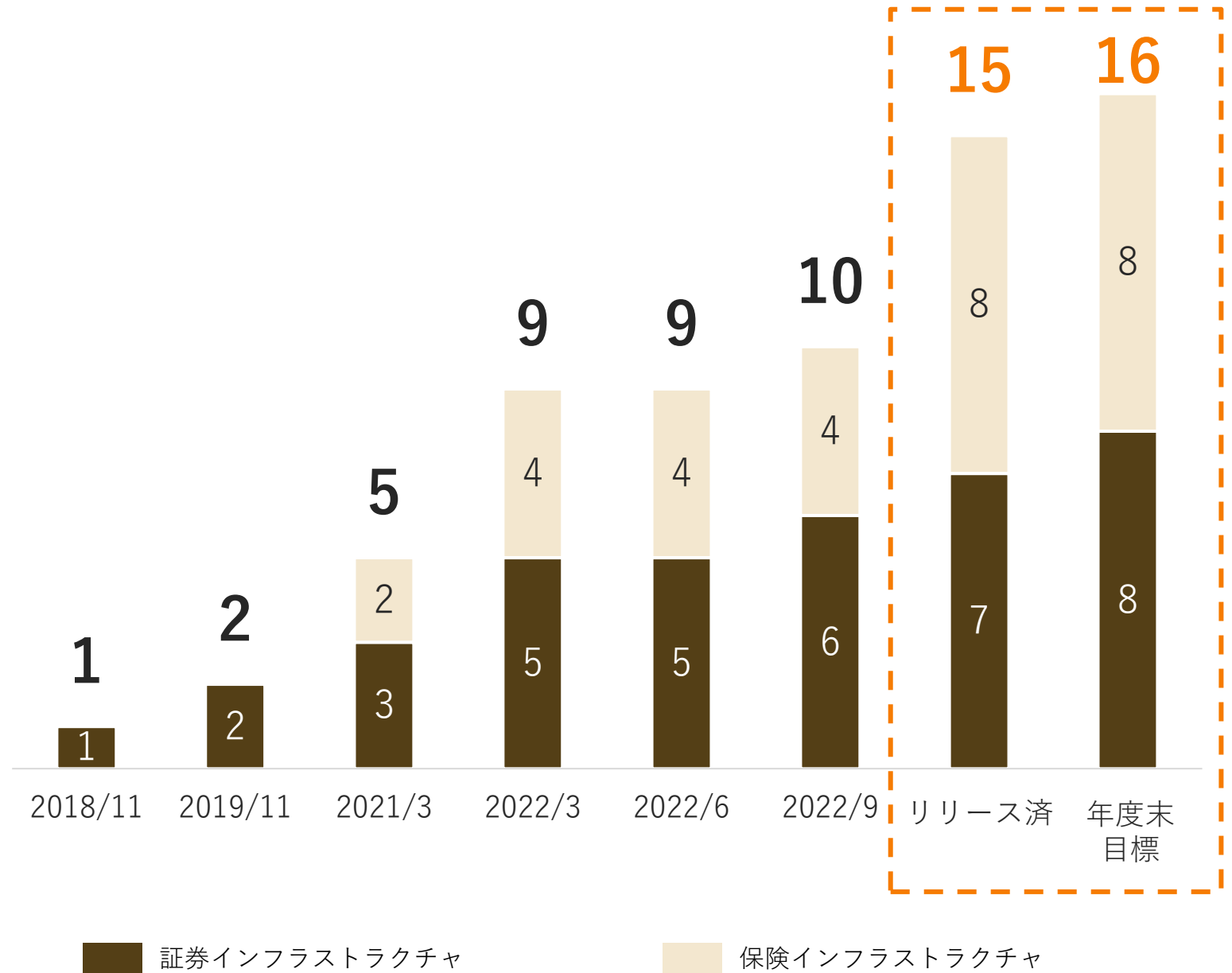
年度計画値に対して、順調に進捗



## パートナー数目標に対する進捗

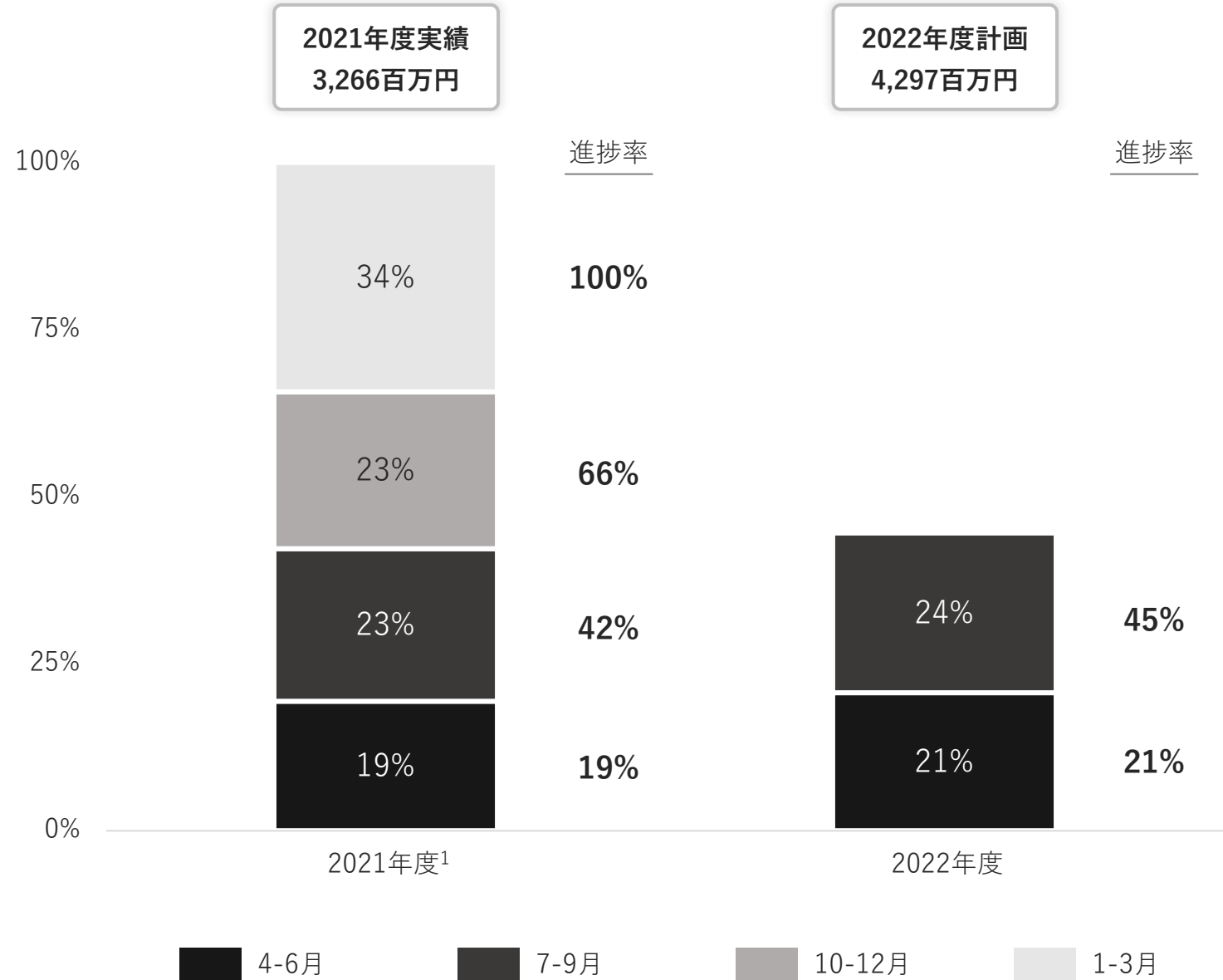
金融インフラストラクチャのパートナー数は、年度末目標16社に対して、本決算公表時点で15社まで増加

パートナー数も年度末目標に対して、順調に進捗



# 費用進捗

費用は前年度より速いペースで計上されているものの、売上進捗が前倒しになっていることを加味すると、想定通りに進捗



1. 前年同期（2021年4月～2021年6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
従業員数：	220名（2022年9月末時点）

# 会社組織

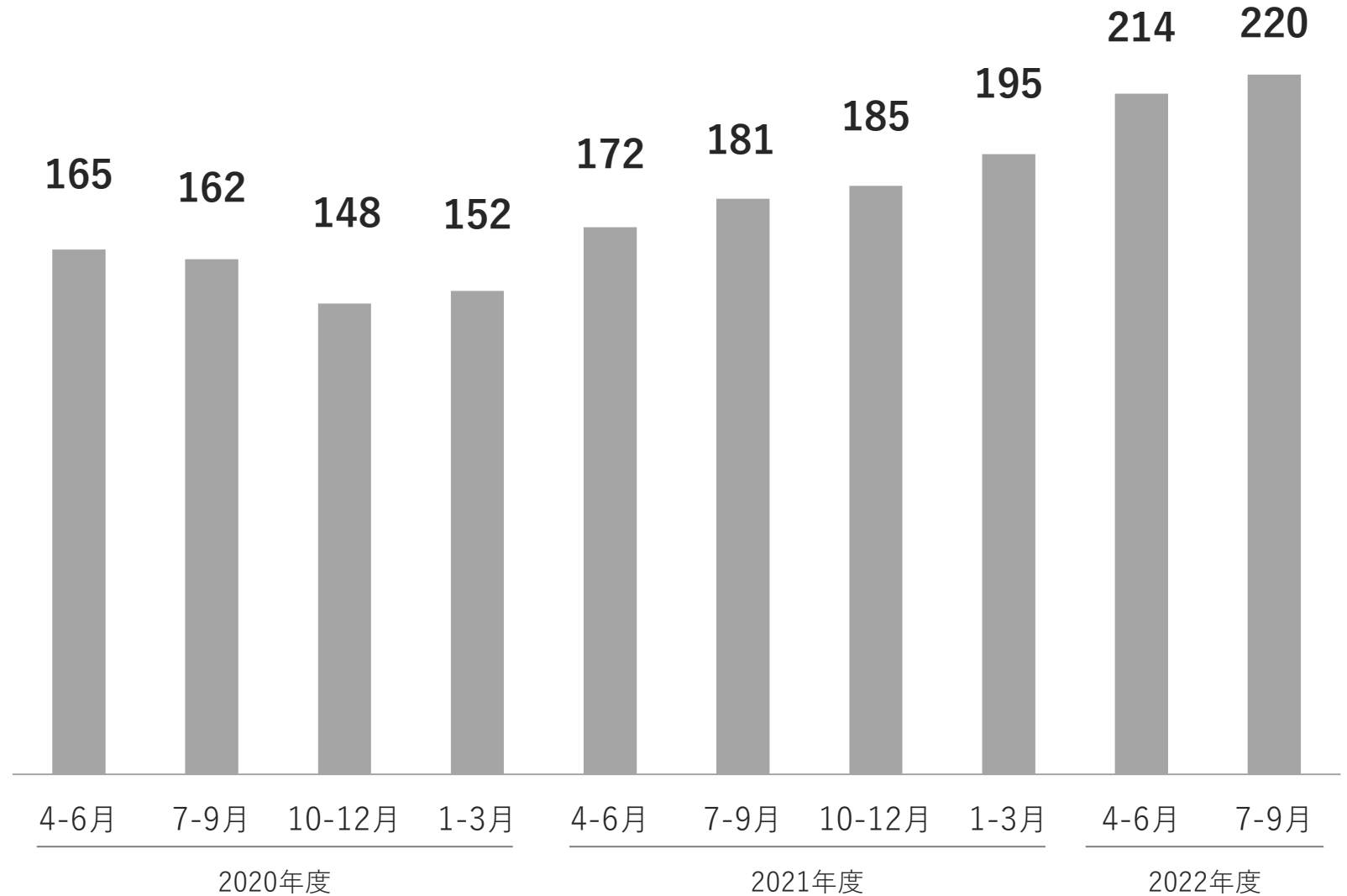
企業	所有	従業員数 <sup>1</sup>	概要	セグメント
<b>FINATEXT</b> HOLDINGS	-	12人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	72人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
K-ZONE	50.1%	0人	・ 投資教育ウェブサービスの運営	フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	22人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	28人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	90%	8人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業準備会社	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	6人	・ オフショアへのブリッジ	フィンテックソリューション
Teqnological Asia	72% (50.4% <sup>2</sup> )	72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. 2022年9月30日時点の正社員数  
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

## 従業員の推移

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

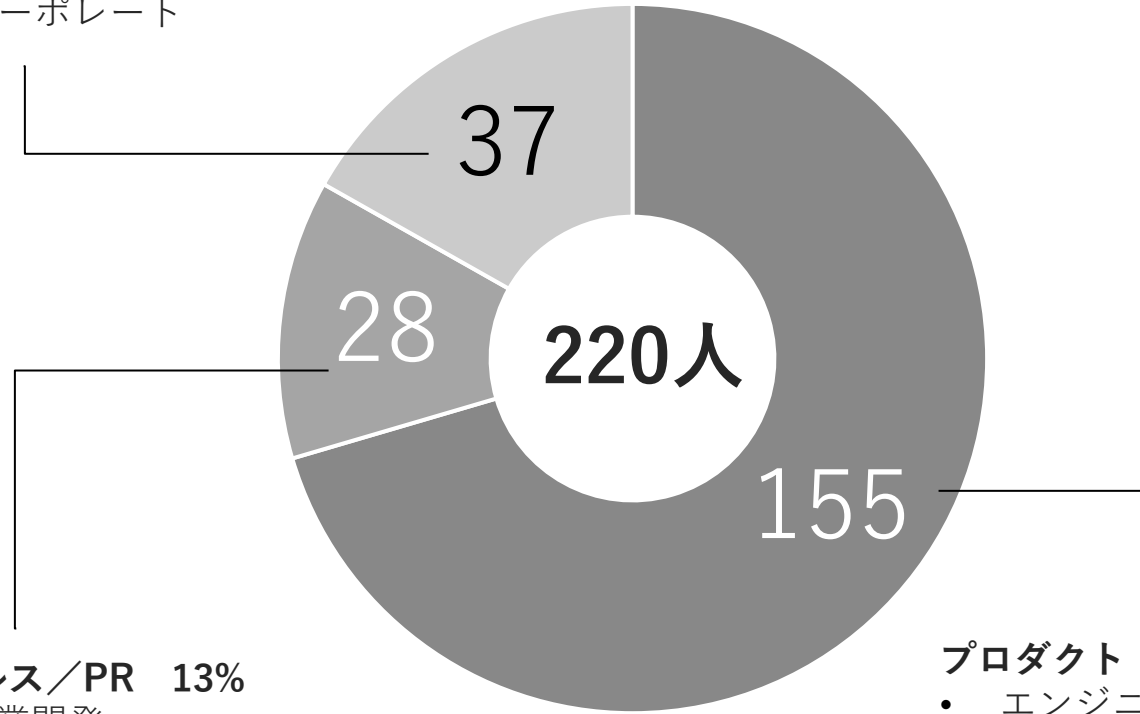
(人)



# 人員構成

オペレーション／管理 17%

- ・ 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 70%

- ・ 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. 2022年9月30日時点の正社員数

# 経営陣



**代表取締役社長CEO  
林良太**

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



**取締役CFO  
伊藤祐一郎**

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



**取締役CTO/CISO  
田島悟史**

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

# 経営陣



**取締役**  
山内英貴<sup>1</sup>

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



**監査役**  
野村亮輔<sup>2</sup>

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



**常勤監査役**  
佐藤守<sup>2</sup>

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



**監査役**  
片岡久依<sup>2</sup>

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

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

參考資料

# 事業概要

## BUSINESS OVERVIEW

## 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

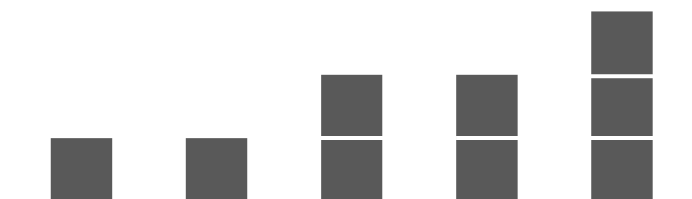
### ① フロー収益

- ・ 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



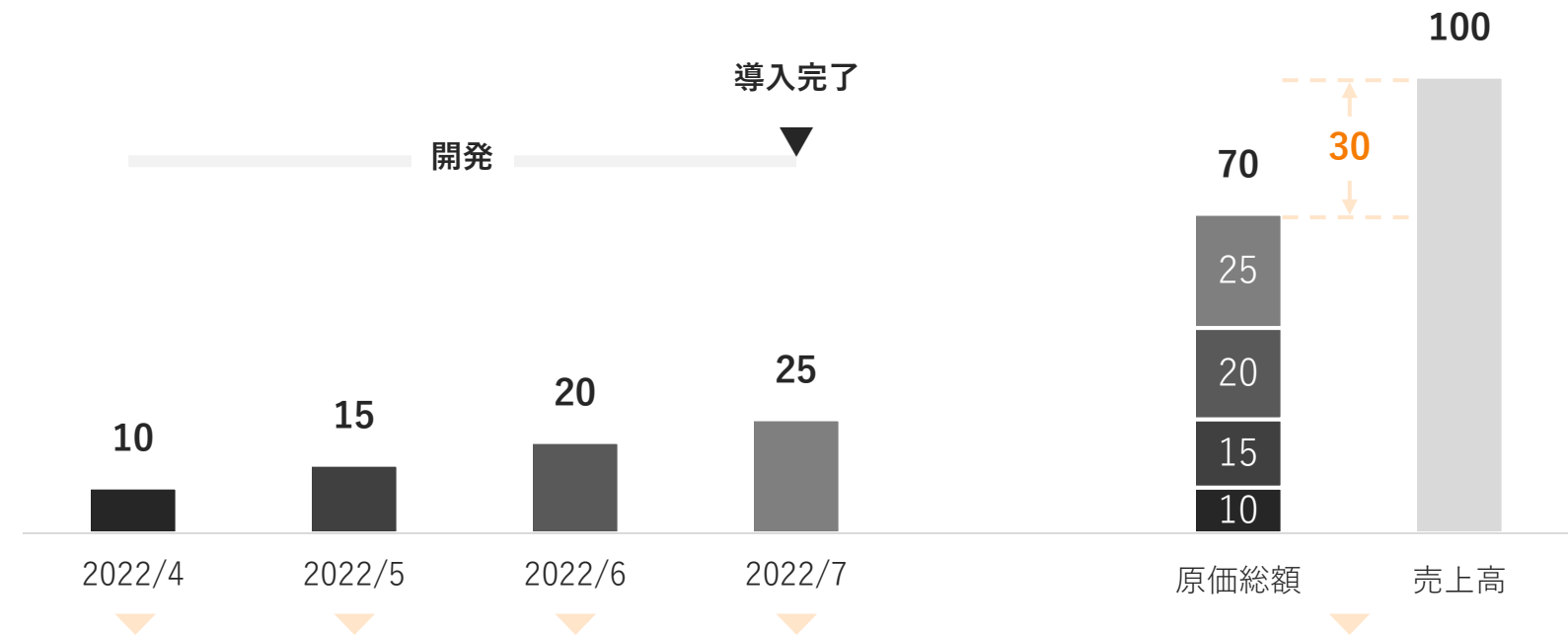


# 開発案件の収益 計上イメージ

開発案件におけるフロー  
収益の計上方法としては、  
原則「原価回収基準」を  
適用

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

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

導入完了時に売上高と原価総額の  
差額分を売上として計上

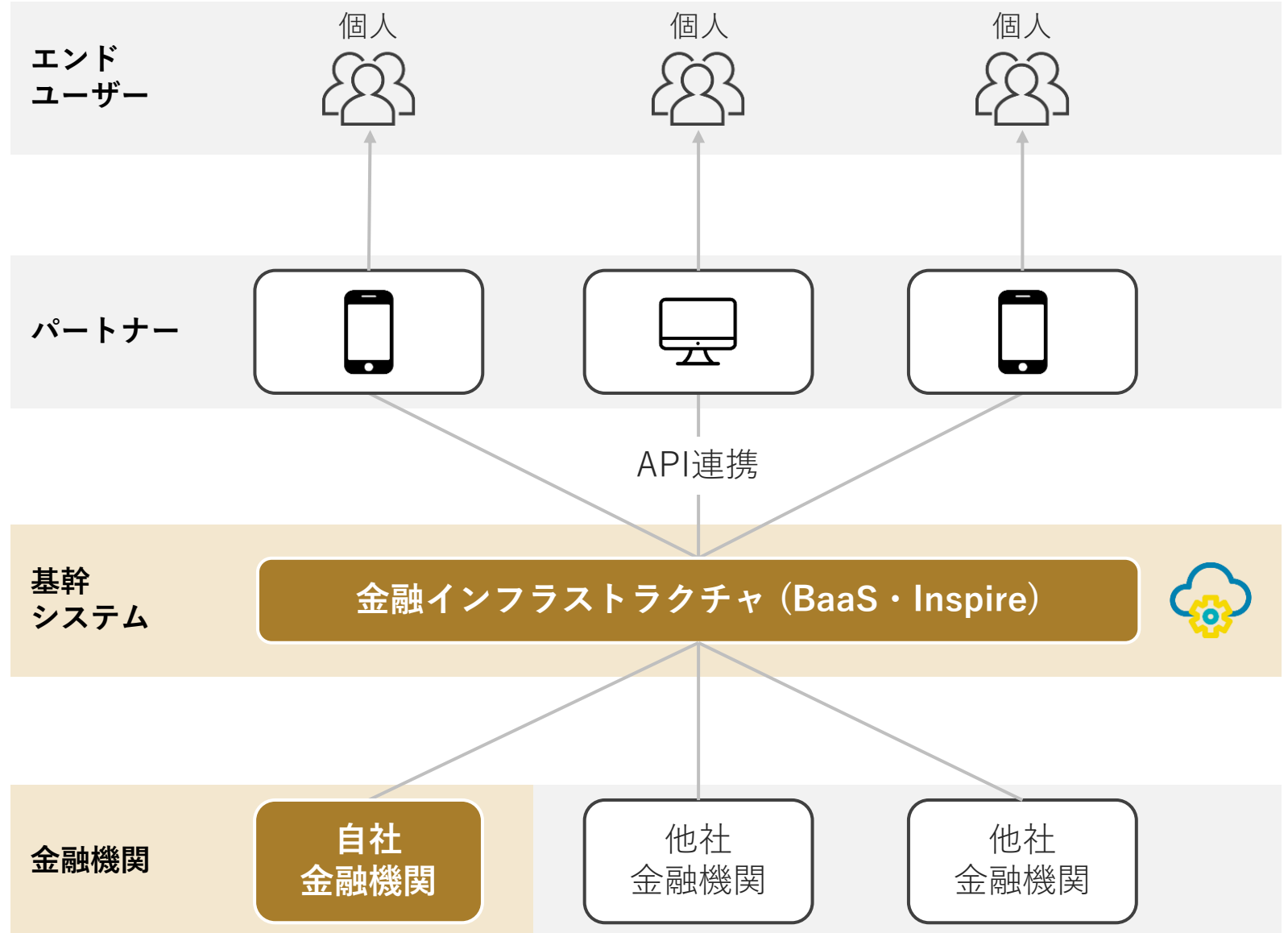
売上高の計上

	2022/4	2022/5	2022/6	2022/7
原価	10	15	20	25
導入				30
合計	10	15	20	55

## 事業概要

金融サービスを提供するうえで必要となる業務システムをクラウドベースで提供する次世代型クラウド基幹システムを開発

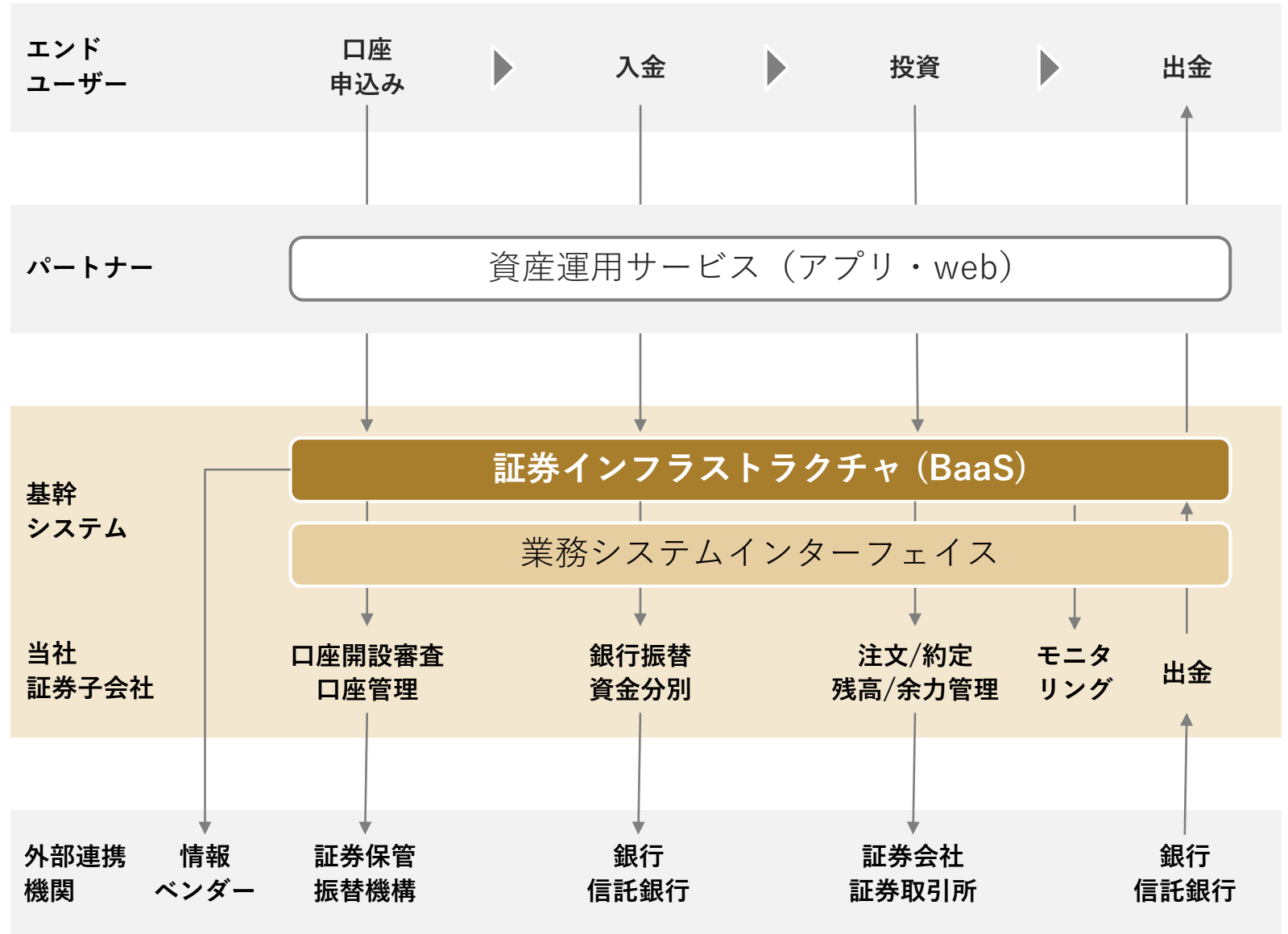
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



# ① BaaSの概要

「BaaS」は、資産運用サービスを提供するうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

多様な外部連携を全てクラウド上で管理することで、パートナーは低コストで資産運用サービスの立上げが可能に



## ①BaaSの 稼働サービス

現在は、7つのサービスが  
稼働中

デジタルを活用し高質な  
金融サービスの民主化を  
目指す「**デジタル・ウェ  
ルスマネジメント**」と、  
既存サービスとシームレ  
スに連携することで新た  
な顧客層を開拓する「**組  
込型投資サービス**」の2つ  
の領域に注力

### デジタル・ ウェルス マネジメント

- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供
- 投資一任サービスを低コストに導入・運用可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供

#### 提供サービス



Wealth Wing  
(ANA X)



JAM WRAP  
(JAM)



Goal Navi  
(ニッセイAM)



米国EFTラップ  
(GCI AM)

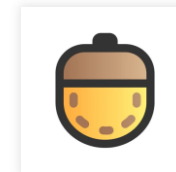
### 組込型投資 サービス (Embedded Investment)

- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓
- パートナーに合った投資サービスを提供できるよう、フロントサービスの企画から支援

#### 提供サービス



Stream  
(自社)



セゾンポケット  
(クレディセゾン)

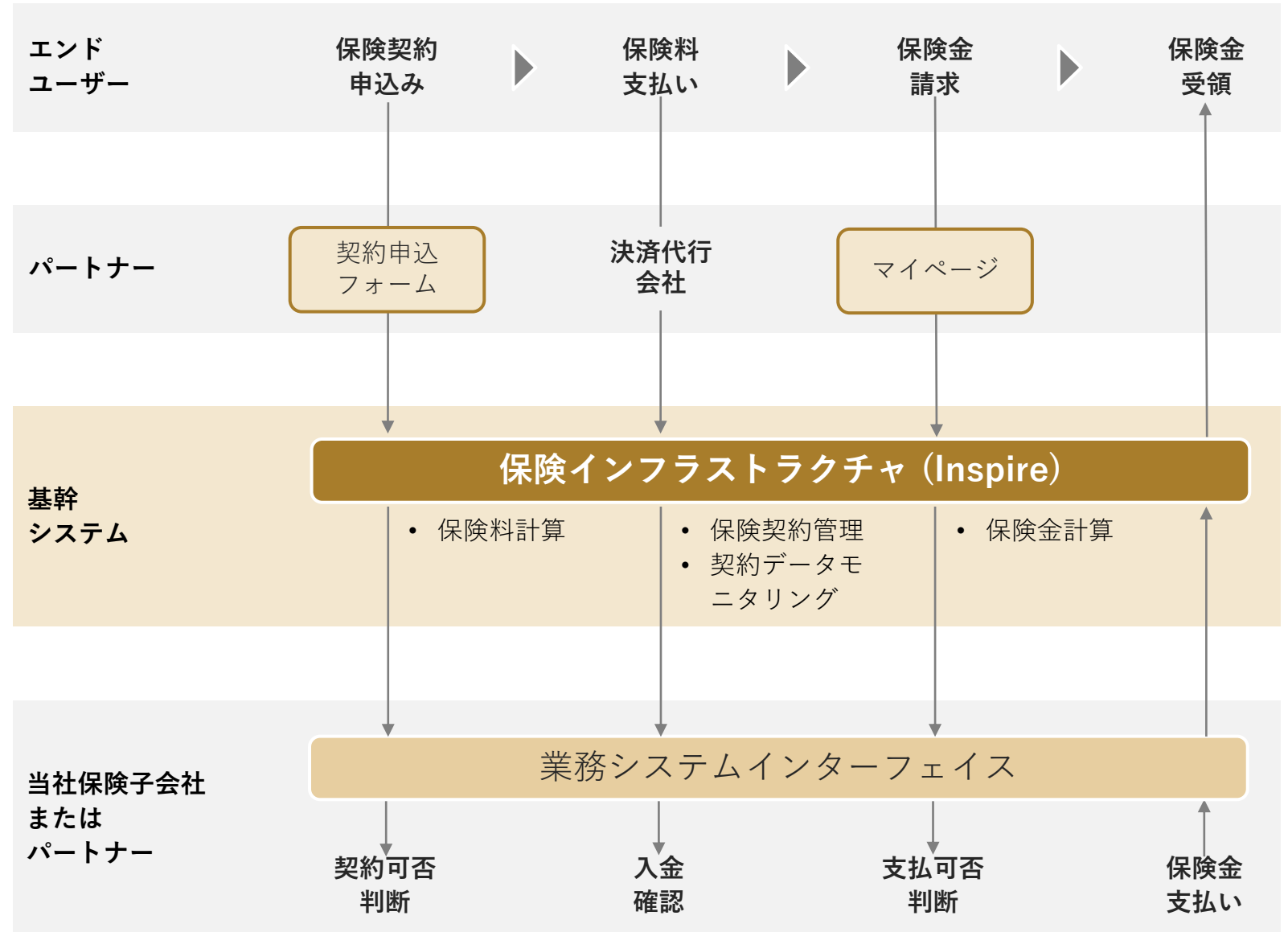


コレカブ  
(セブン銀行)

## ②Inspireの概要

「Inspire」は、保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

新規保険商品の導入を短期間で実現し、低コストかつスピーディーな事業展開を実現



## ②Inspireの 導入企業

当社グループの少額短期  
保険子会社を含め、8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を  
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

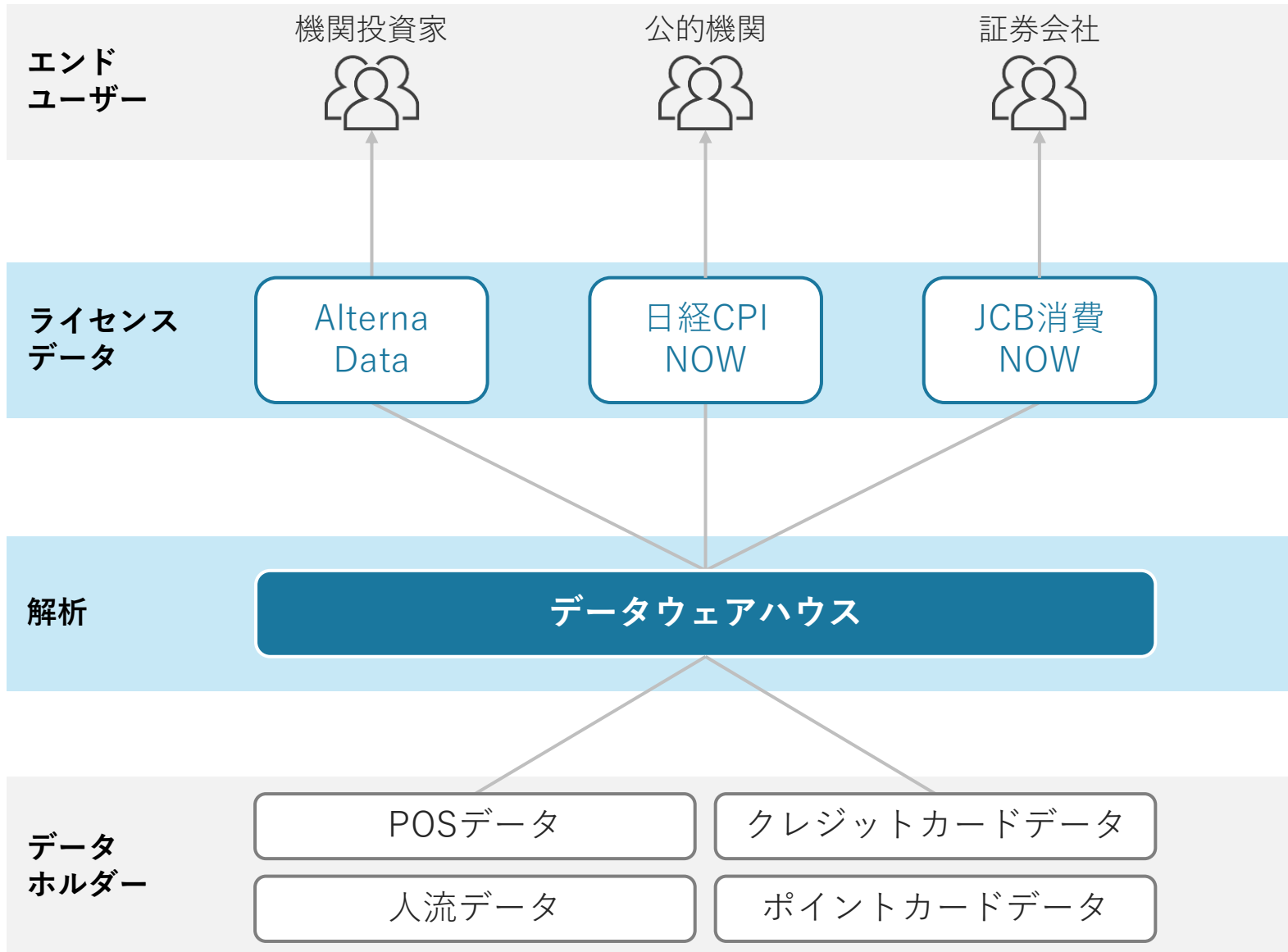
7. 東京海上日動火災保険

8. エムエスティ保険サービス

## データライセンスの概要

POSデータやクレジットカードデータ等のオルタナティブデータを、機関投資家や公的機関へ提供

データを保有する企業から受領したデータを、独自のクレンジング・マスタリング・モデリング技術を用いて、より付加価値の高いデータとして販売



# データライセンス のプロジェクト

現在は、企業分析用データサービスの「Alterna Data」や経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」等を提供



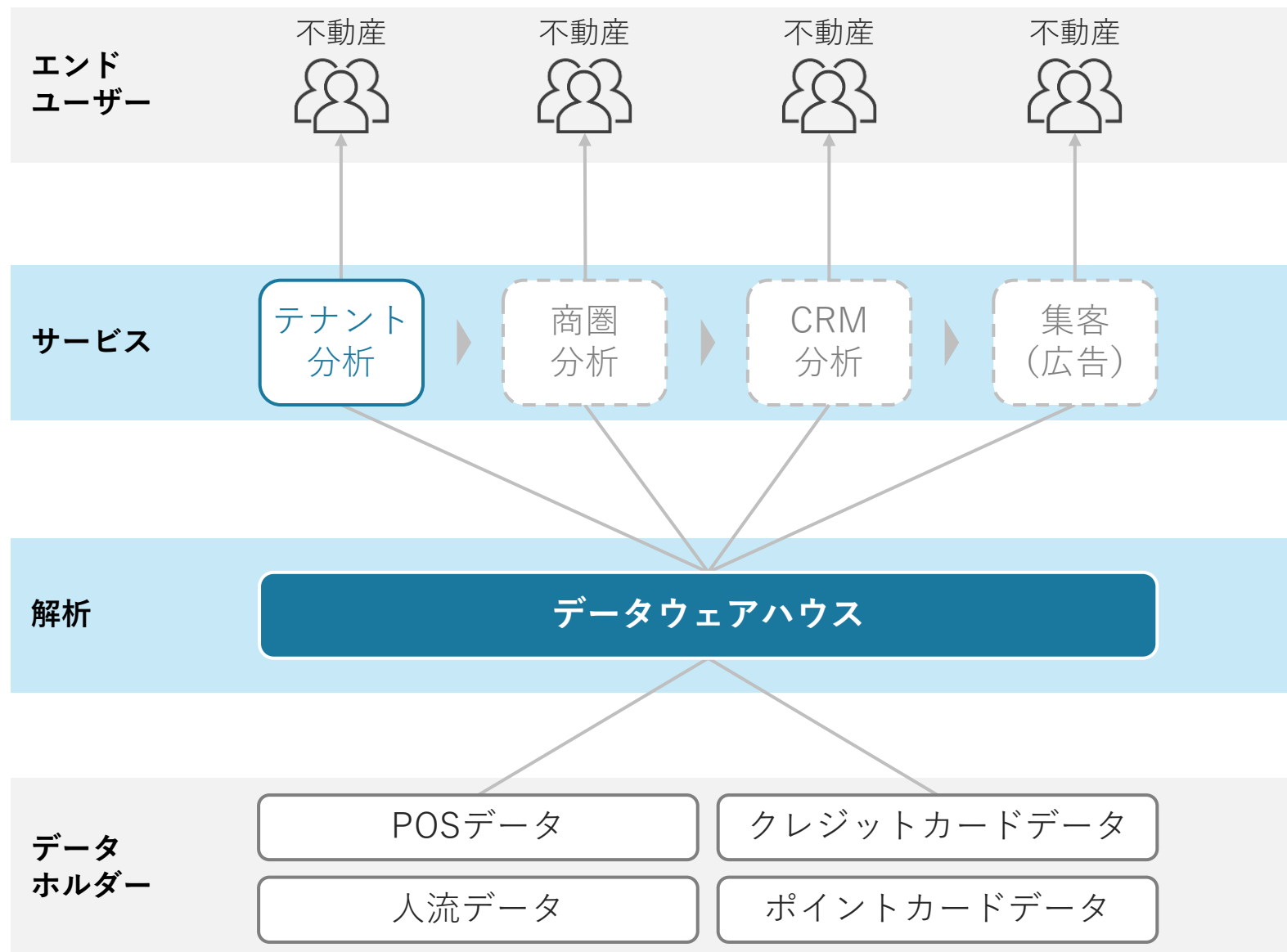
	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供</li> <li>独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供</li> <li>インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供</li> <li>データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の属性によって分類</li> </ul>
データパートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> <li>True Data</li> <li>KDDI</li> <li>CCCマーケティング</li> <li>BCN 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JCB</li> </ul>
データ	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> <li>人流データ</li> <li>ポイントカードデータ</li> <li>クレジットカードデータ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカードデータ</li> </ul>



# マーケティング支援の概要

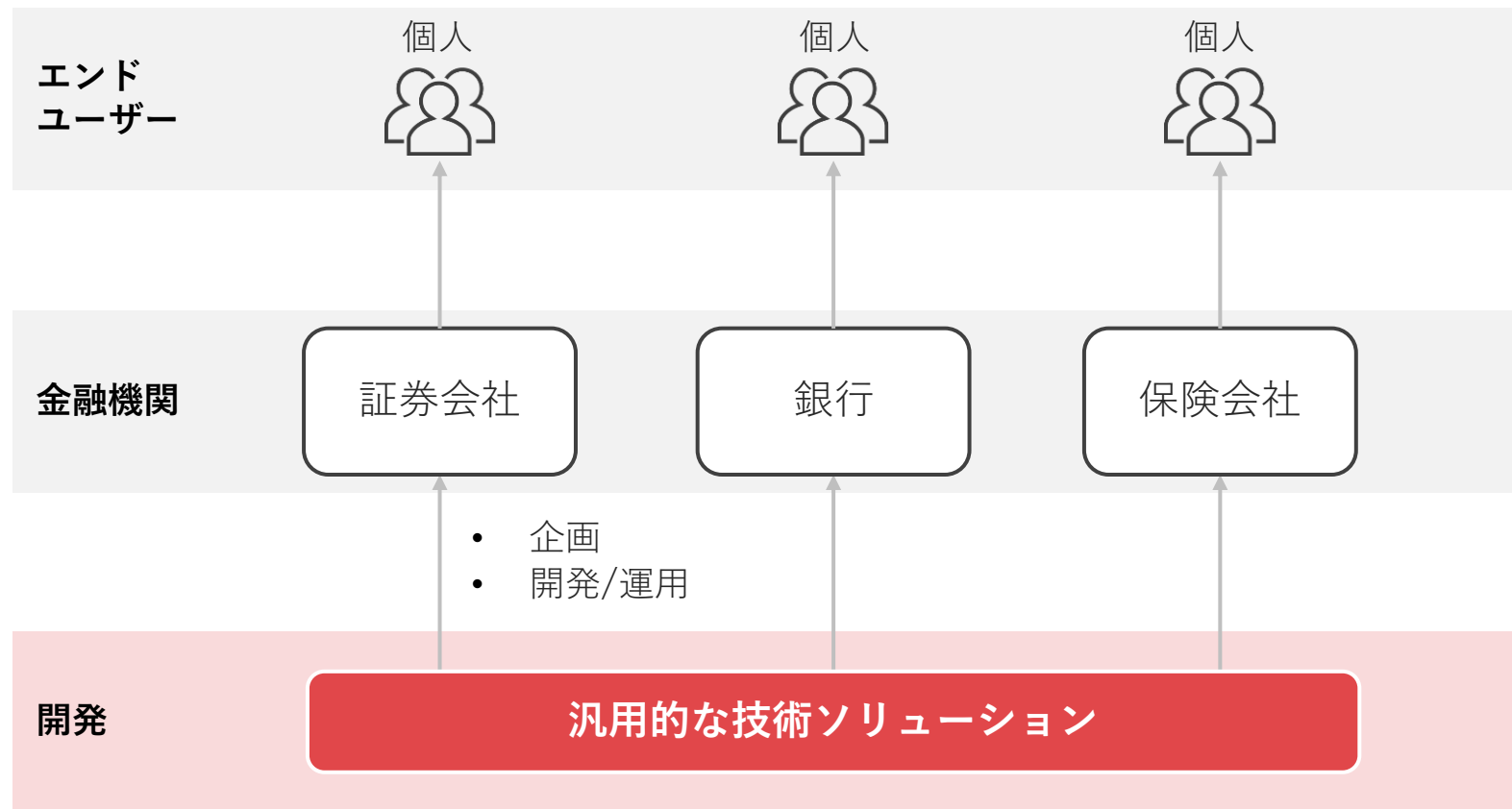
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせ、マーケティング支援サービスを提供

まずは不動産業界向けに、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**