

FINATEXT

HOLDINGS

2022年度第3四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2023年2月14日

ハイライト

全社

- **連結売上高は前年同期比+89%の2,837百万円**
- 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+50% / +42%と高い成長を実現
- 売上高は前倒しで計上されており、年度計画に対して順調に進捗
- **営業損益は▲84百万円（前年同期▲648百万円）にまで縮小**

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+200%の1,281百万円**
- **年度末目標パートナー数16社に対して、15社まで導入済み**

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+38%の738百万円**
- 「Altern Data」の拡大に加えて、マクロ経済データも需要が増加

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+52%の817百万円**
- 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3四半期業績	P14
4. セグメント別四半期業績	P27
5. 2022年度業績見通し	P47
6. 参考資料	P52

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

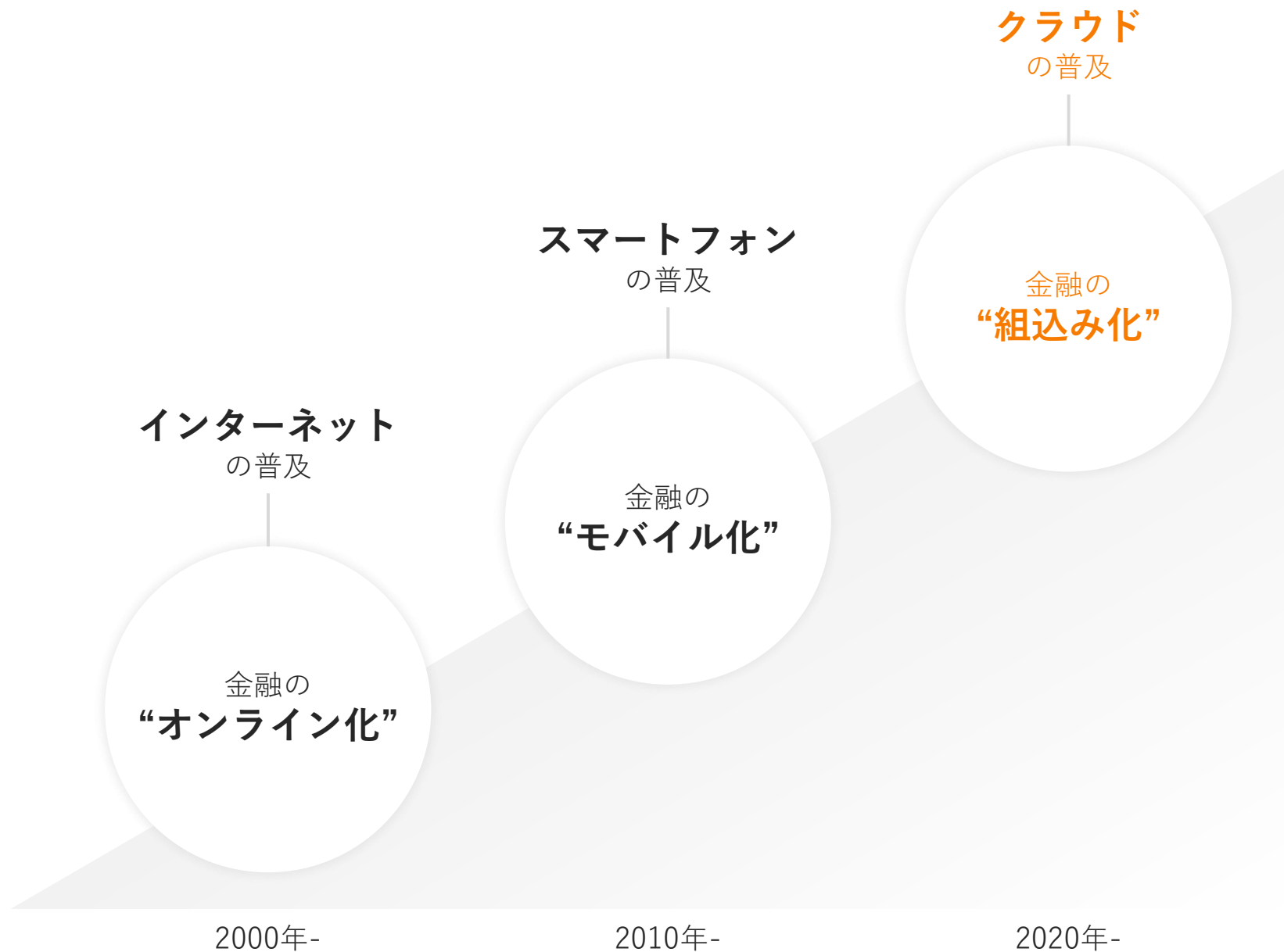
“サービス”として

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



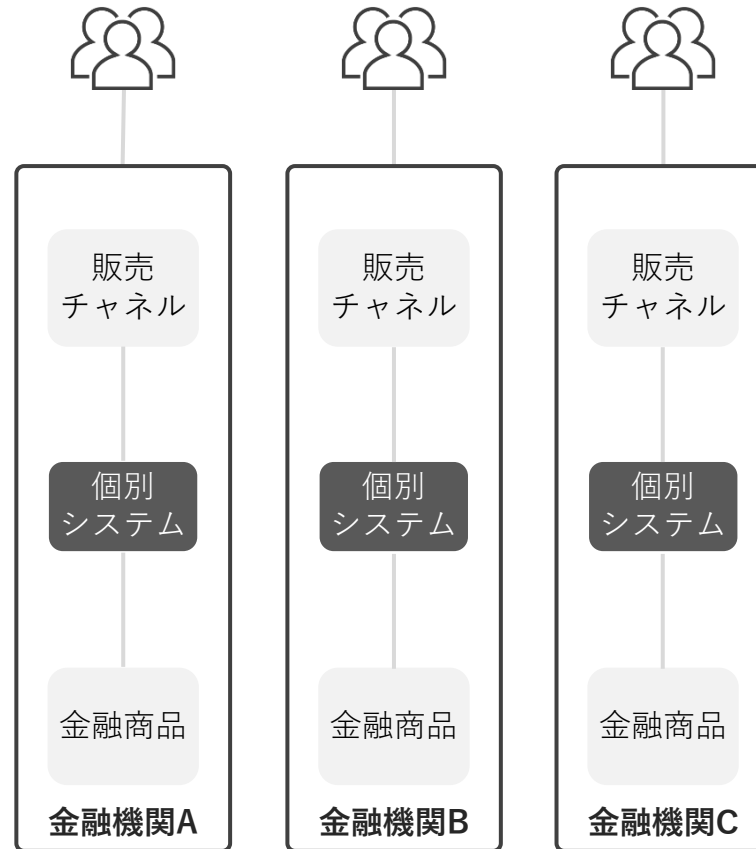
ビジョン

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

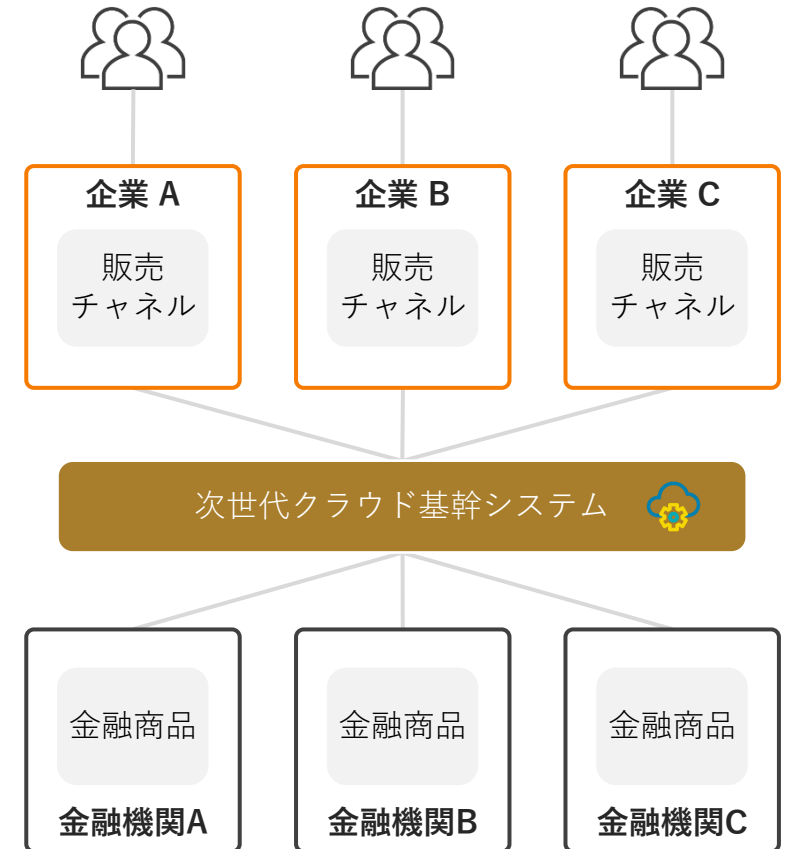
既存の金融業界

- 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

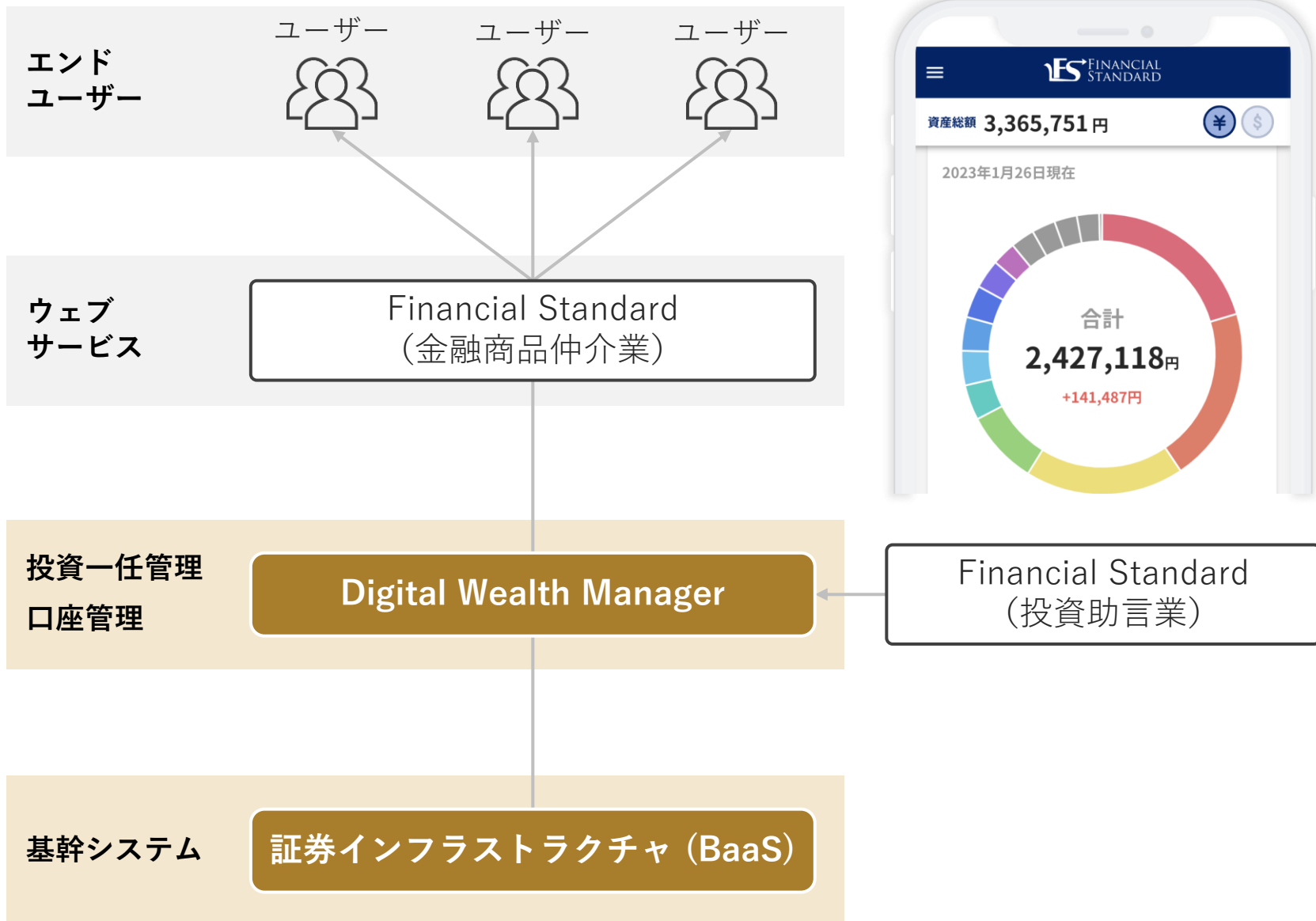
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

新規リリース

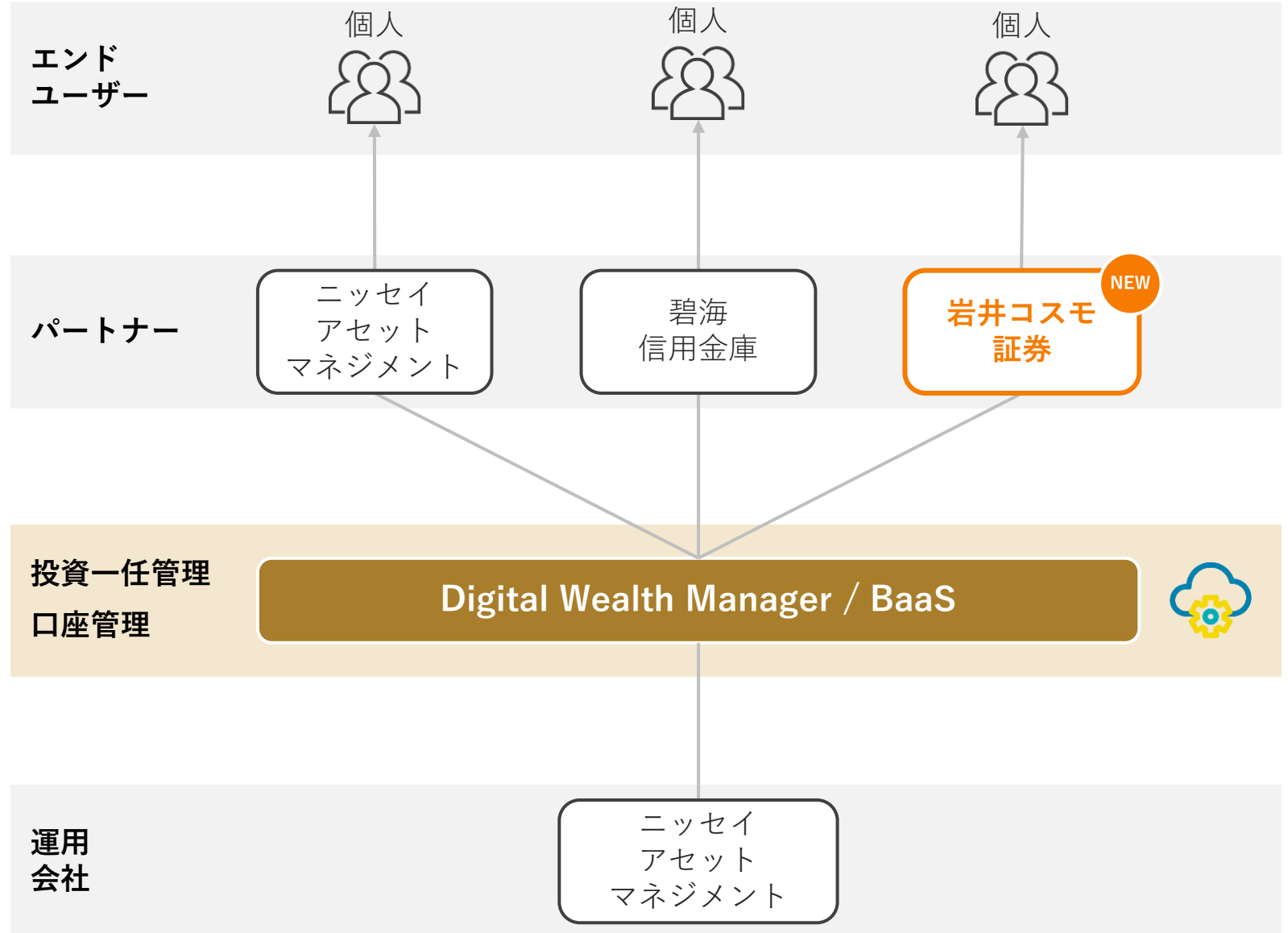
2023年1月、独立系IFA企業のファイナンシャルスタンダードが、証券インフラBaaSを導入し、米国株投資一任サービス「Smart Manager」の提供を開始

ファイナンシャルスタンダードが投資助言及び金融商品仲介を、当社が証券口座管理及び投資一任運用を担う



新規リリース

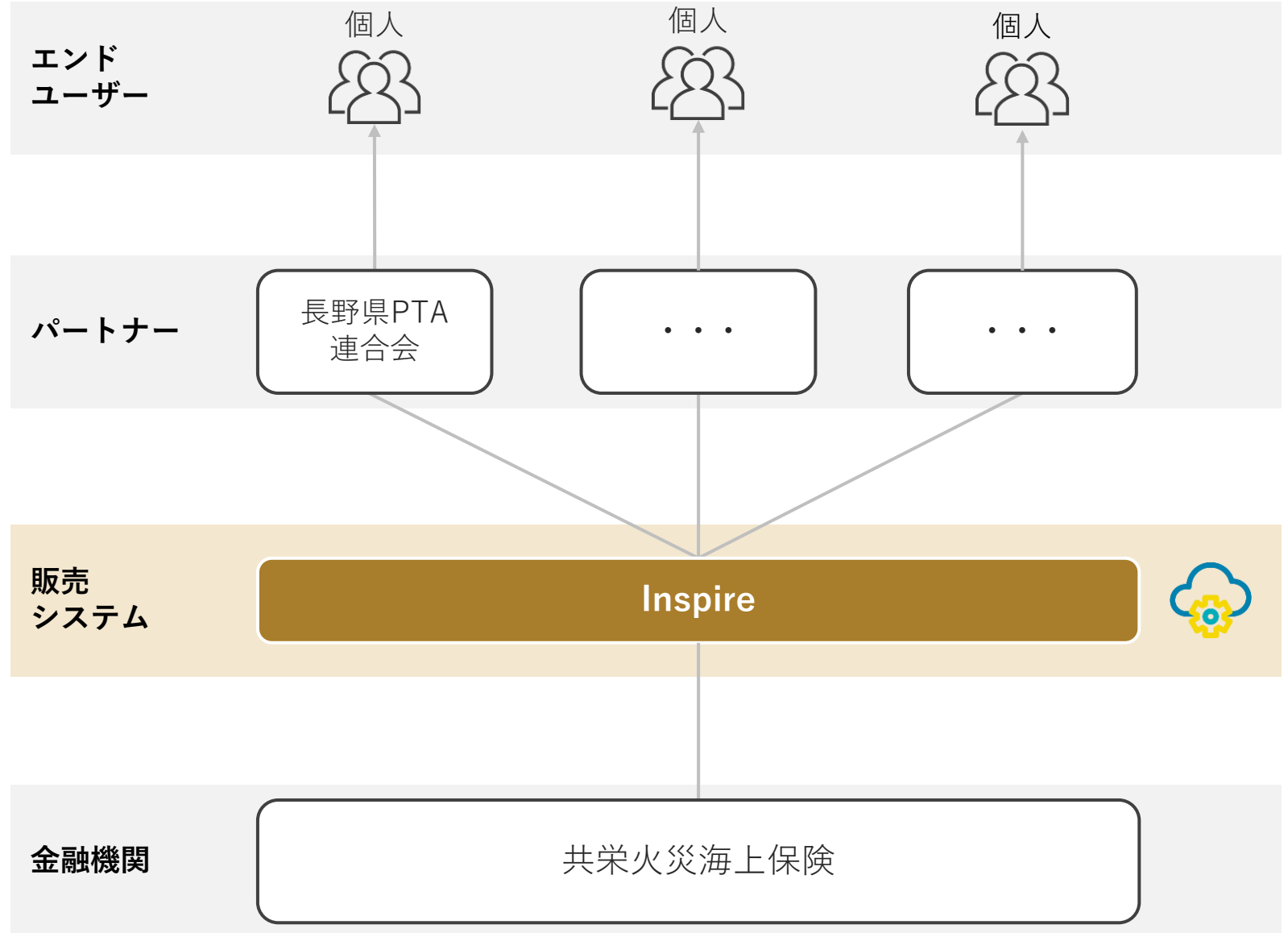
2023年1月、岩井コスモ証券は、ニッセイアセットマネジメントが証券インフラBaaSを通じて運用する個人向けファンドラップ「Goal Navi」の販売を開始



新規リリース

2023年2月、共栄火災が、
団体保険をオンラインで
販売するための販売シス
テムとして、保険インフ
ラInspireを導入

Inspireを活用して、スマ
ートフォンで加入できる
団体保険を全国の協同組
合・協同組織諸団体へ提
供していく

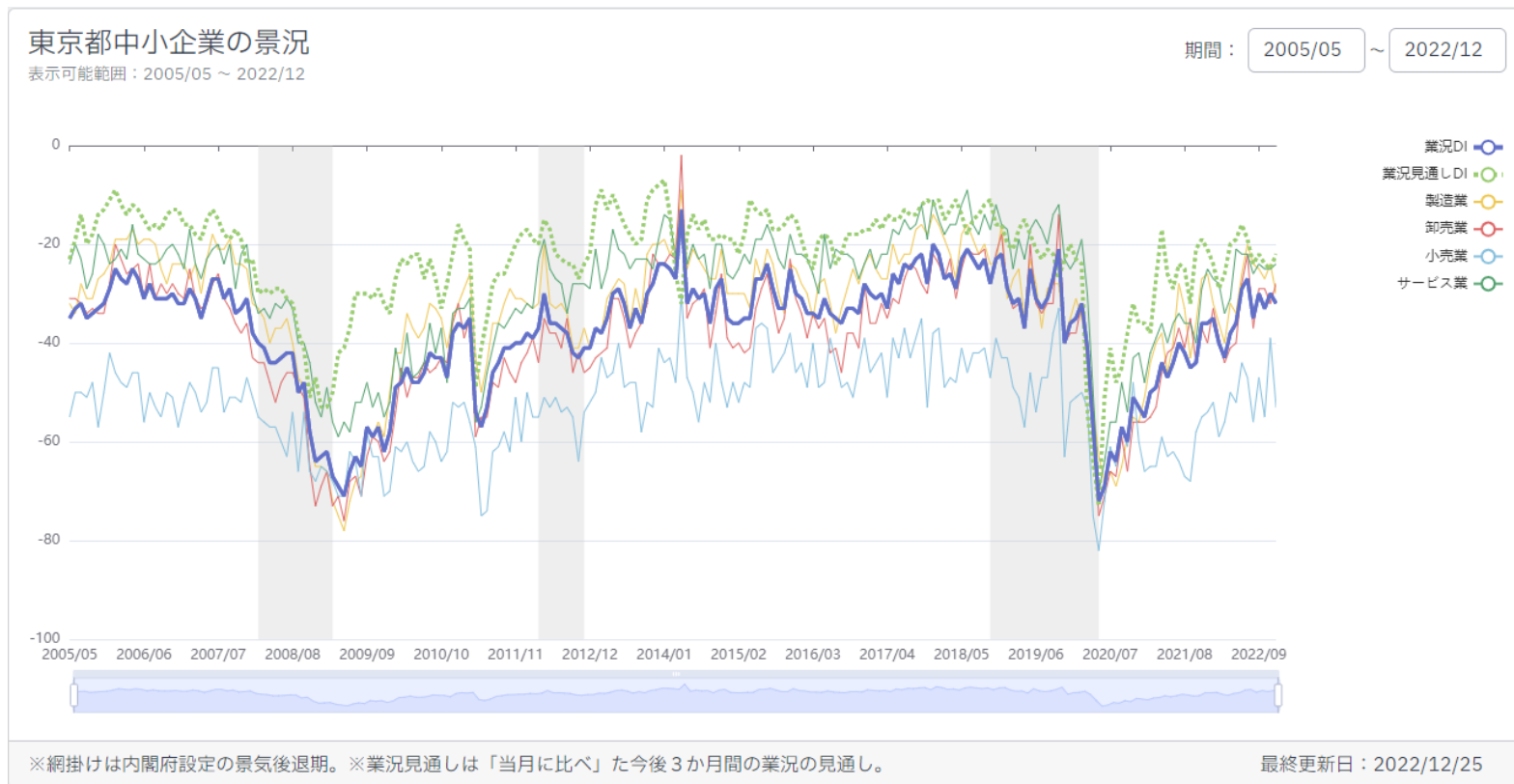


東京都との協業

景況感や消費動向、人流動向等のデータを可視化した「都内中小企業の景況指標ダッシュボード」を、東京都と開発

都内中小企業の景況指標をオープンデータ化し、オルタナティブデータと組み合わせることで、景況調査に新たな価値を創造

都内中小企業の景況指標ダッシュボード



- 東京都中小企業の景況、決済データ（JCB消費NOW）、人流データ（KDDI Location Data）を提供
- 東京都が都政課題の解決を目指して実施しているピッチイベント「UPGRADE with TOKYO」で当社が優勝したことをきっかけに協業

2022年度第3四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第3四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比
+89%と、引き続き高い
成長を達成

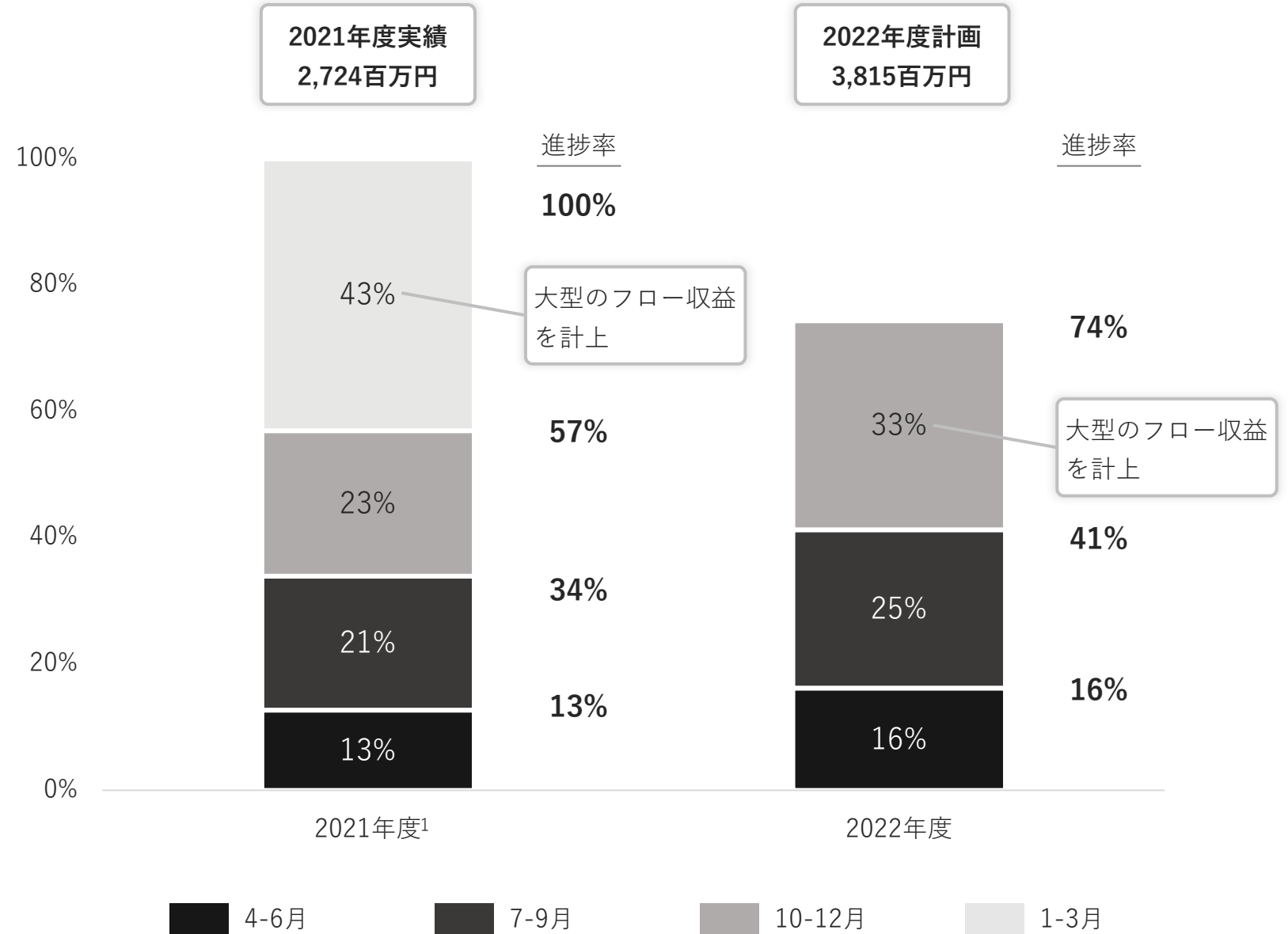
営業損益は売上高成長に
伴い、▲648百万円から
▲84百万円へ大幅に改善

(百万円)	2022年度 4-12月	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	2,837	1,497	+89%	<ul style="list-style-type: none"> 金融インフラストラクチャ及びフィンテックソリューションにおけるフロー収益の増加が売上高成長をけん引
売上原価	1,215	657	+85%	<ul style="list-style-type: none"> 新規プロジェクトの増加に伴う人件費及び業務委託費の増加
売上原価率	43%	44%	-	
売上総利益	1,622	840	+93%	
販売管理費	1,706	1,488	+15%	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に伴う人件費及び通信費の増加 一時的な引越関連費用の計上
販売管理費率	60%	99%	-	
営業損益	▲84	▲648	-	
営業損益率	-3%	-43%	-	
経常利益	▲77	▲691	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲173	▲728	-	

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は74%となり、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、当年度も同傾向



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

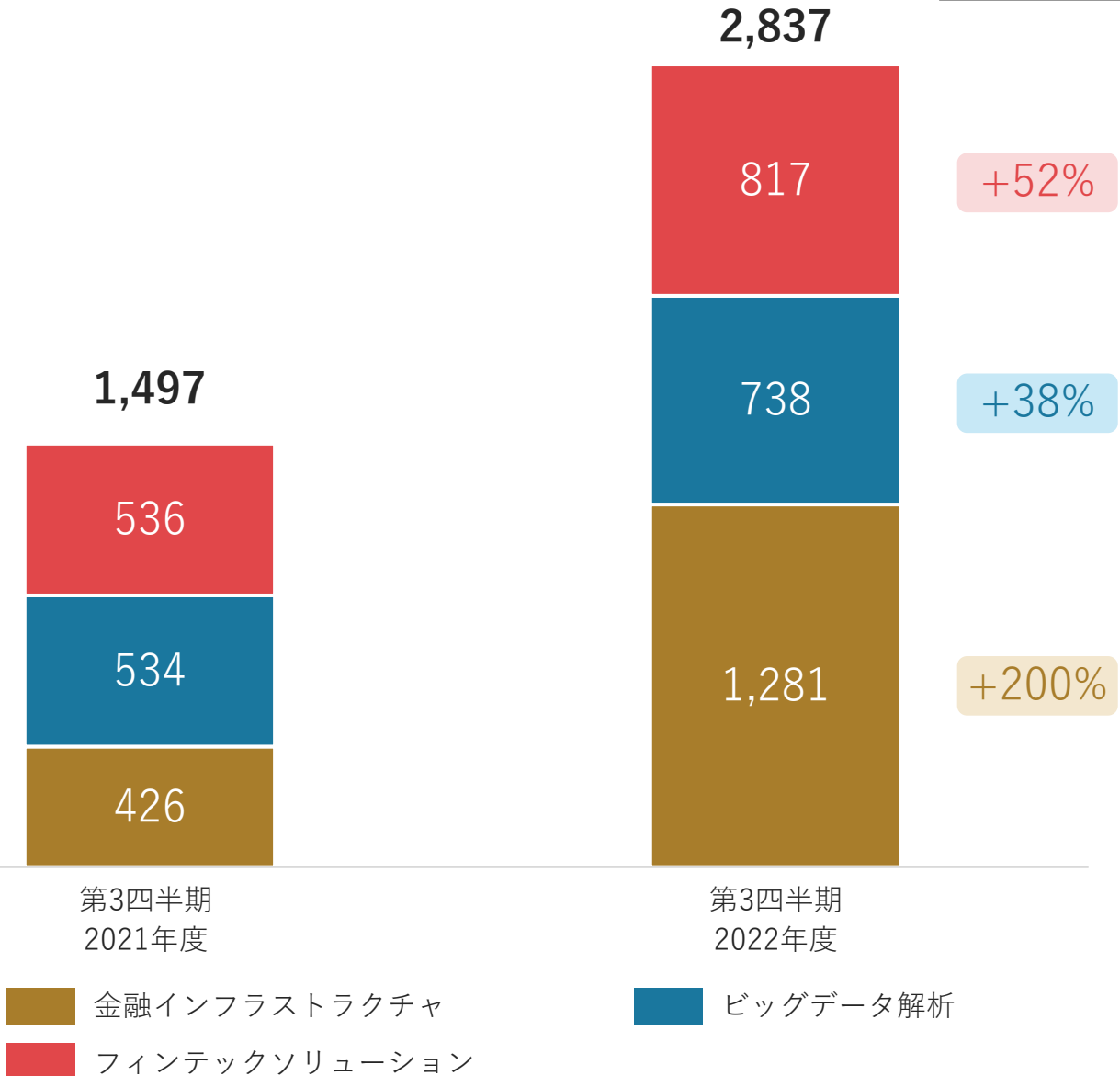
セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+200%と大幅に増収し、売上高の成長をけん引

また、フィンテックソリューション（前年同期比+52%）、ビッグデータ解析（前年同期比+38%）も高い成長を達成

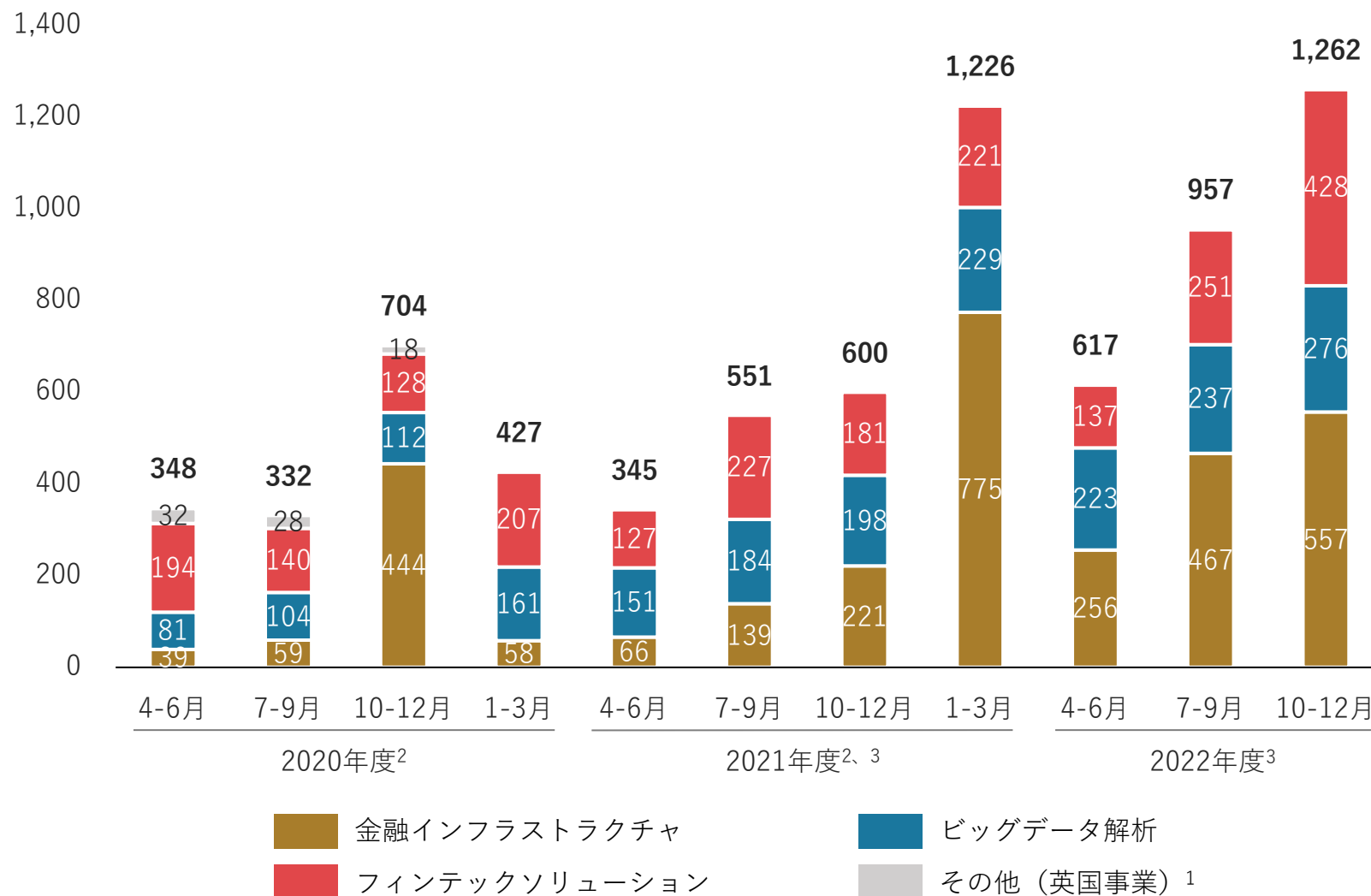
(百万円)
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(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、2022年度7-9月からの四半期より「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

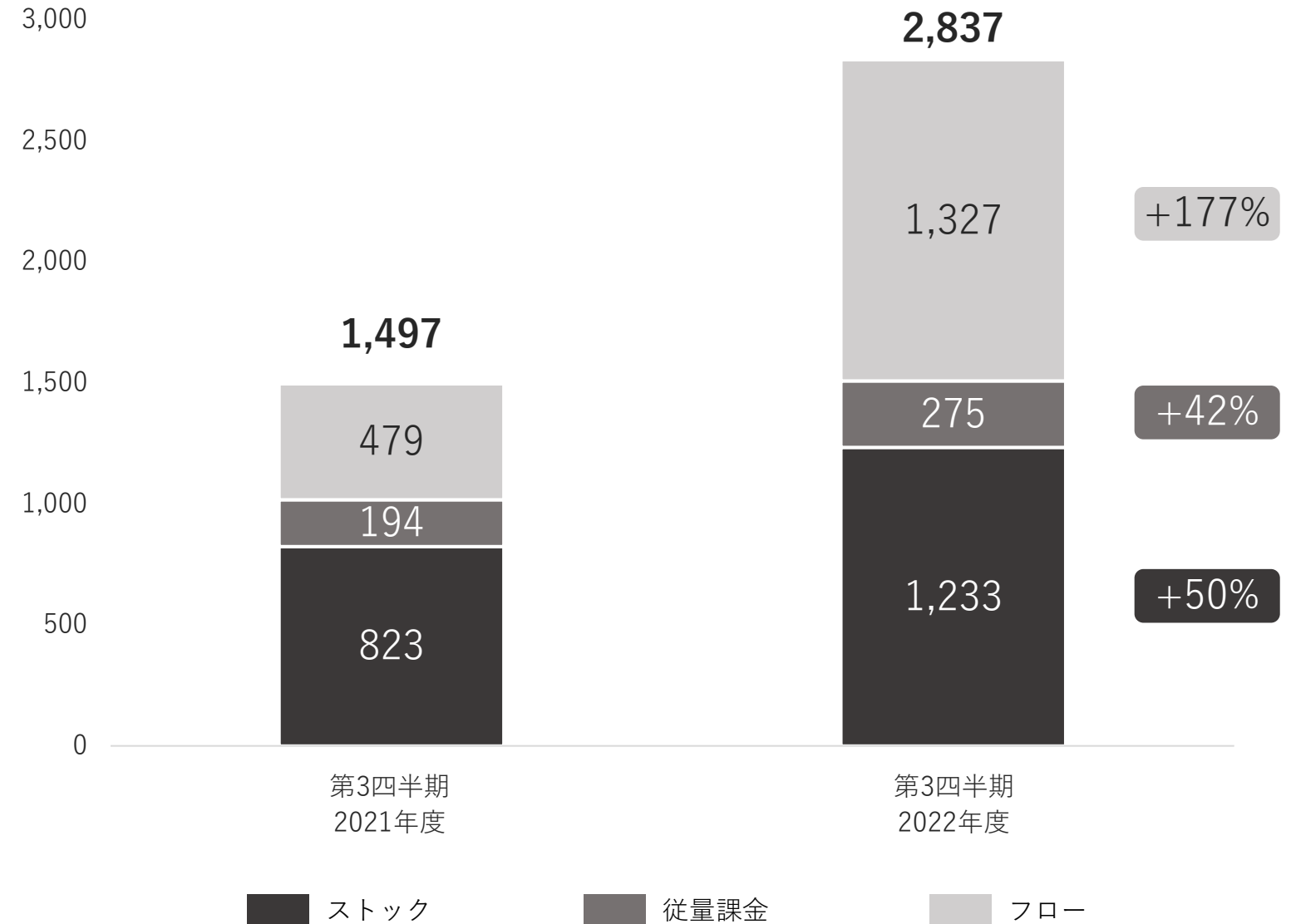
タイプ別の売上高

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+177%と大きく増収し、売上高の成長をけん引**

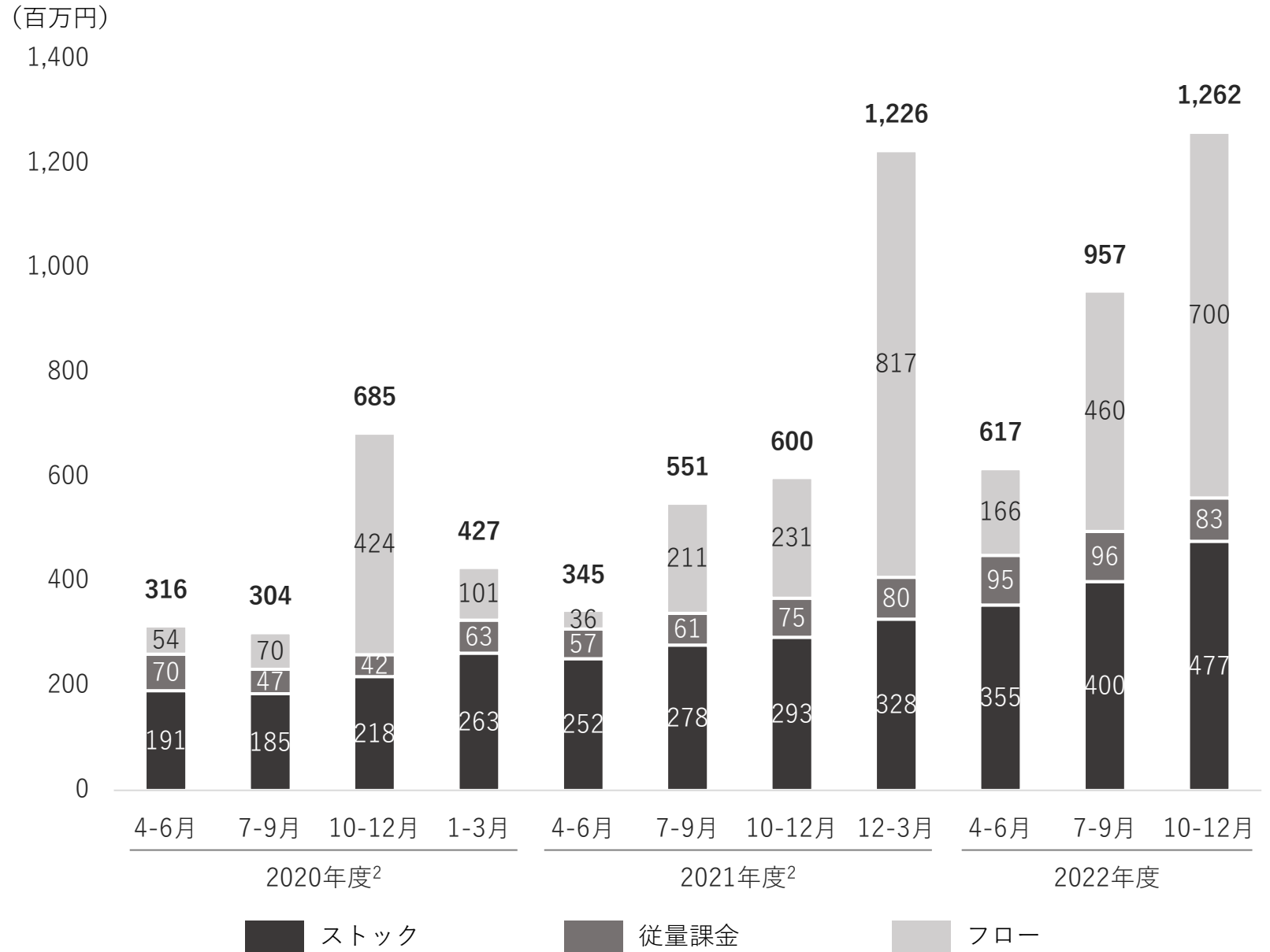
昨年度に複数の新規導入が完了したことで、**ストック収益 / 従量課金収益も+50% / +42%と高い成長を実現**

(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

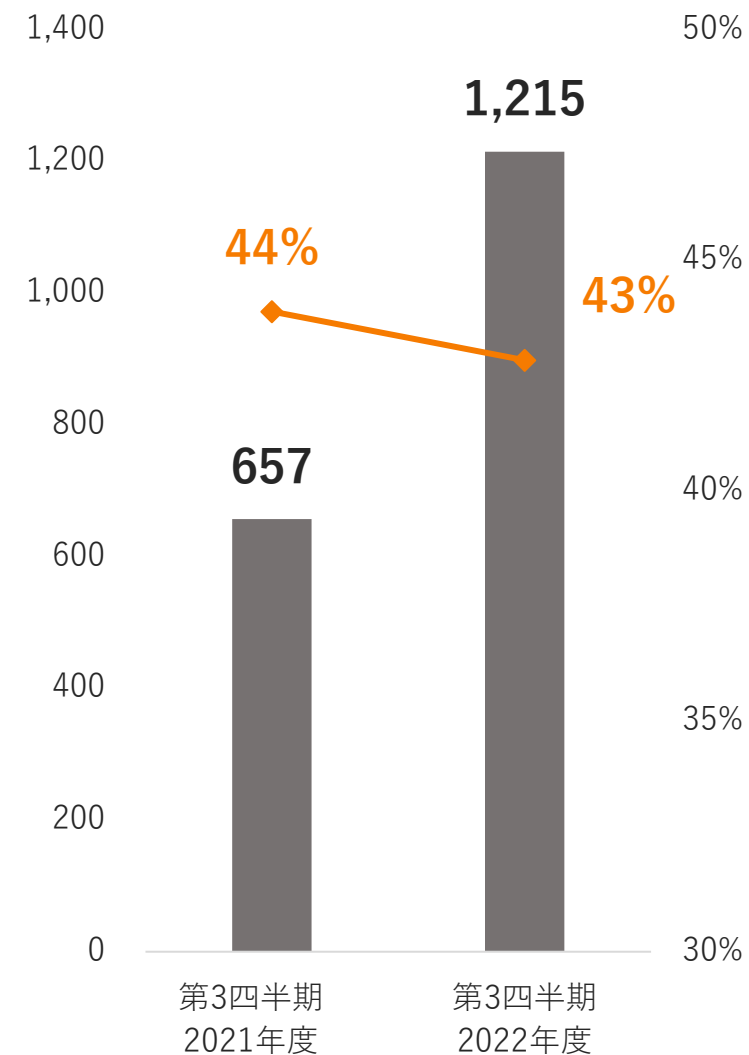
製造原価は、開発案件の増加に伴い人件費及び業務委託費が増加しているものの、対売上高比率はほぼ同等

一方、販売管理費は、適切なコスト管理により増加幅が+15%に留まり、対売上高比率は大きく低下

製造原価

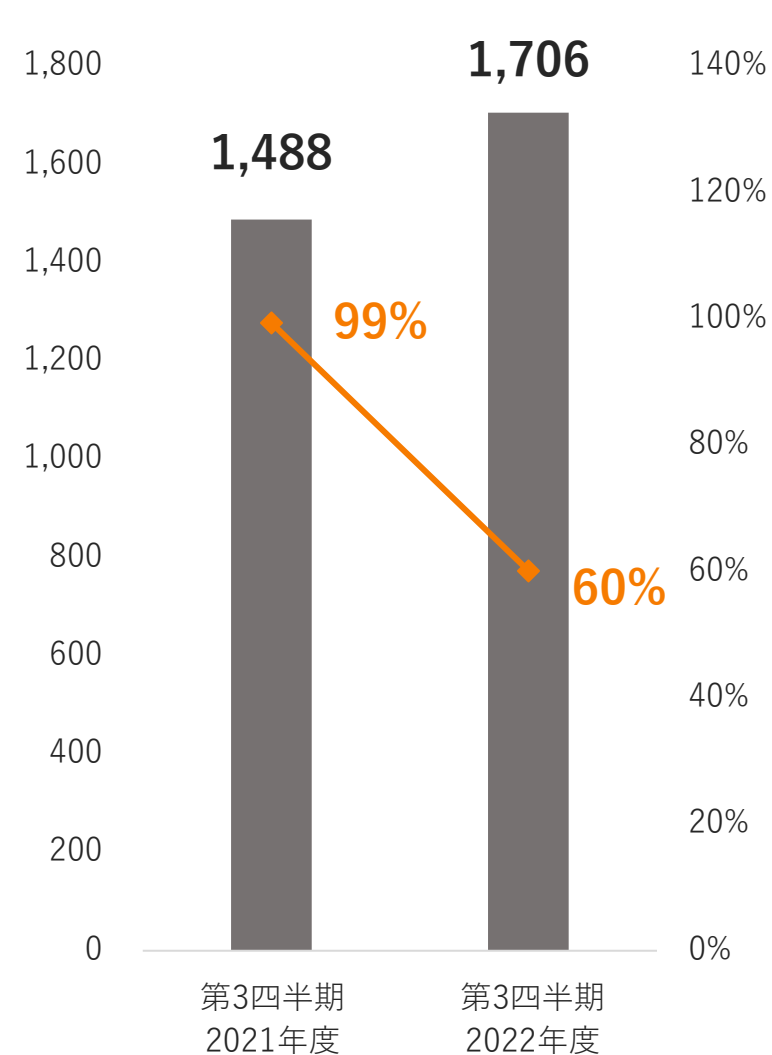
(百万円)

前年同期比+85%



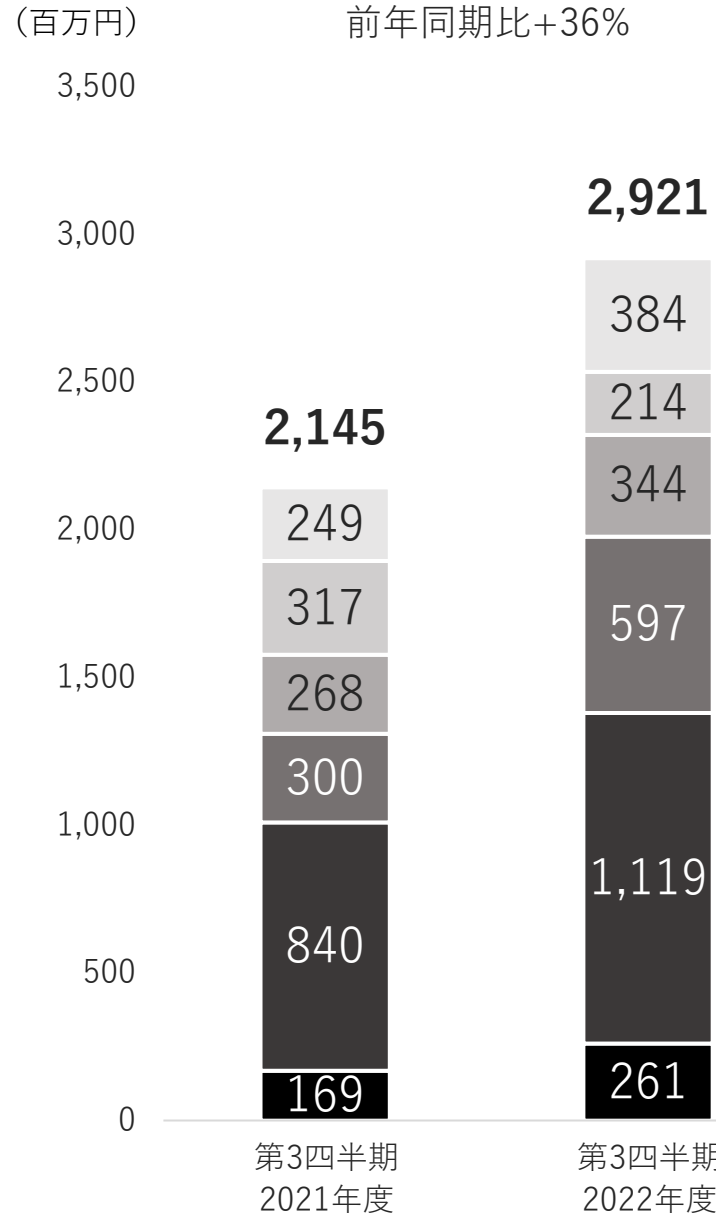
販売管理費

前年同期比+15%



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+89%**であったのに対し、**費用は+36%に留まる**



その他（前年同期比+54%）

- 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
- 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▲32%）

- 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+28%）

- 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+99%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

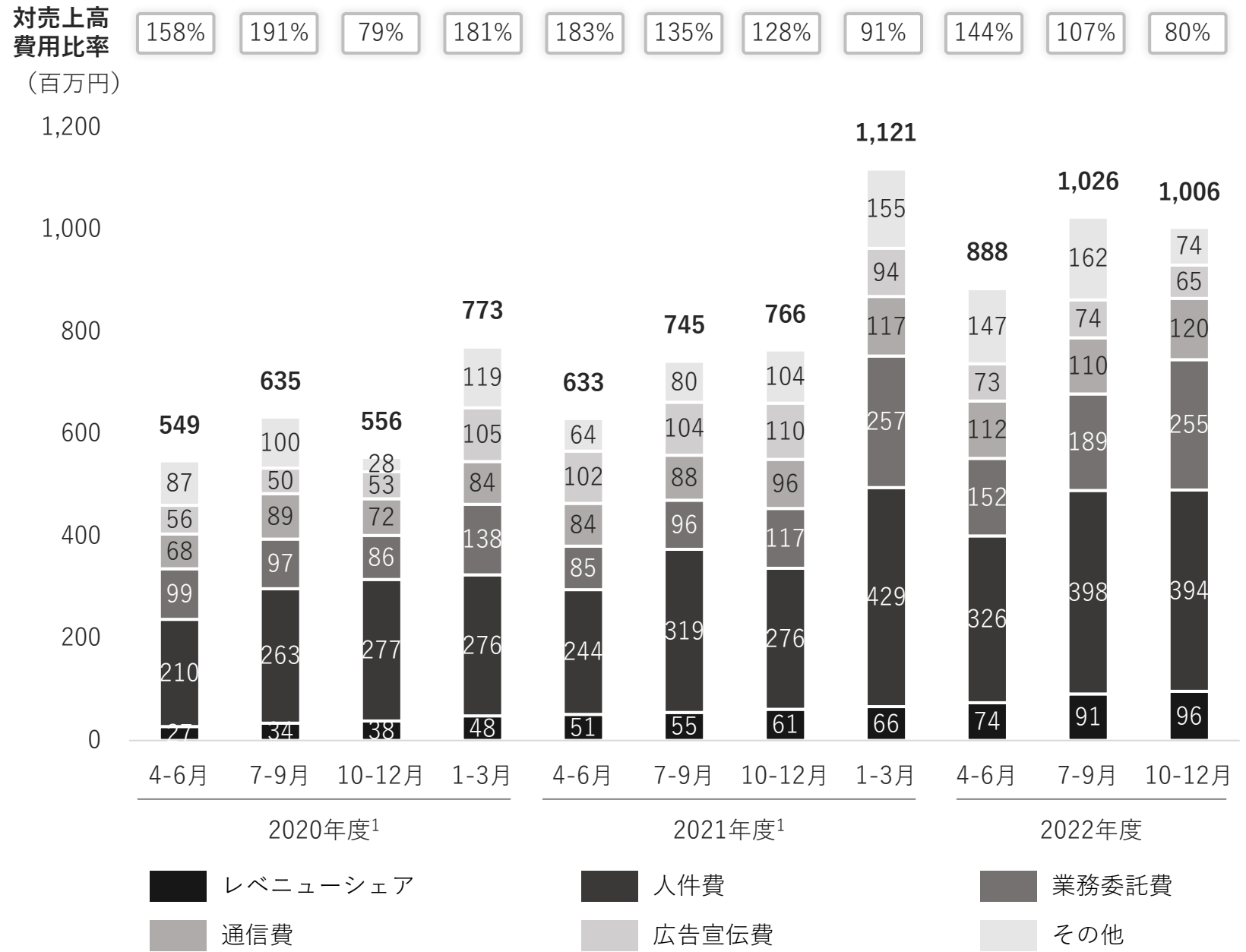
人件費（前年同期比+33%）

- 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+55%）

- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

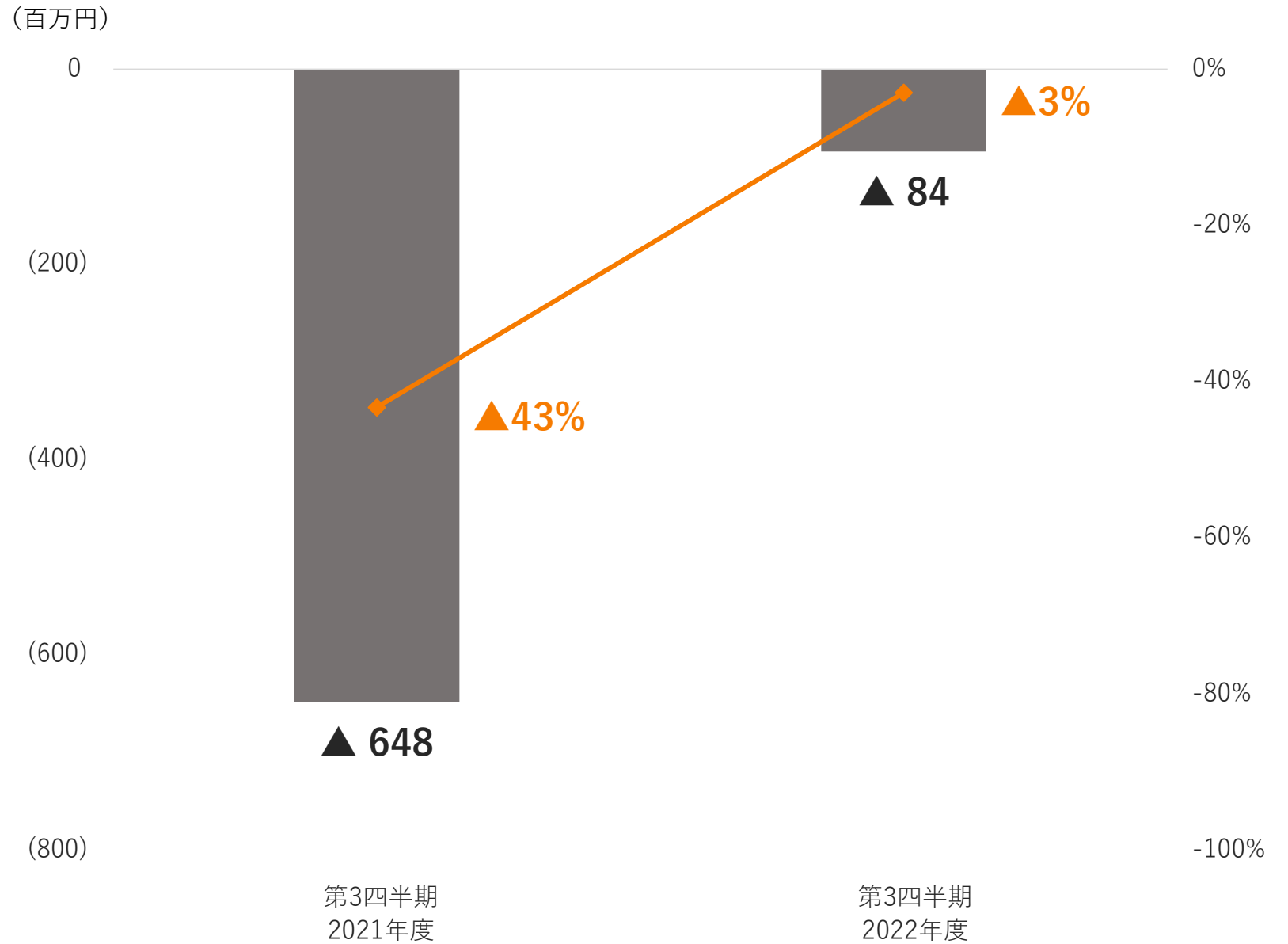
費用内訳の推移



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

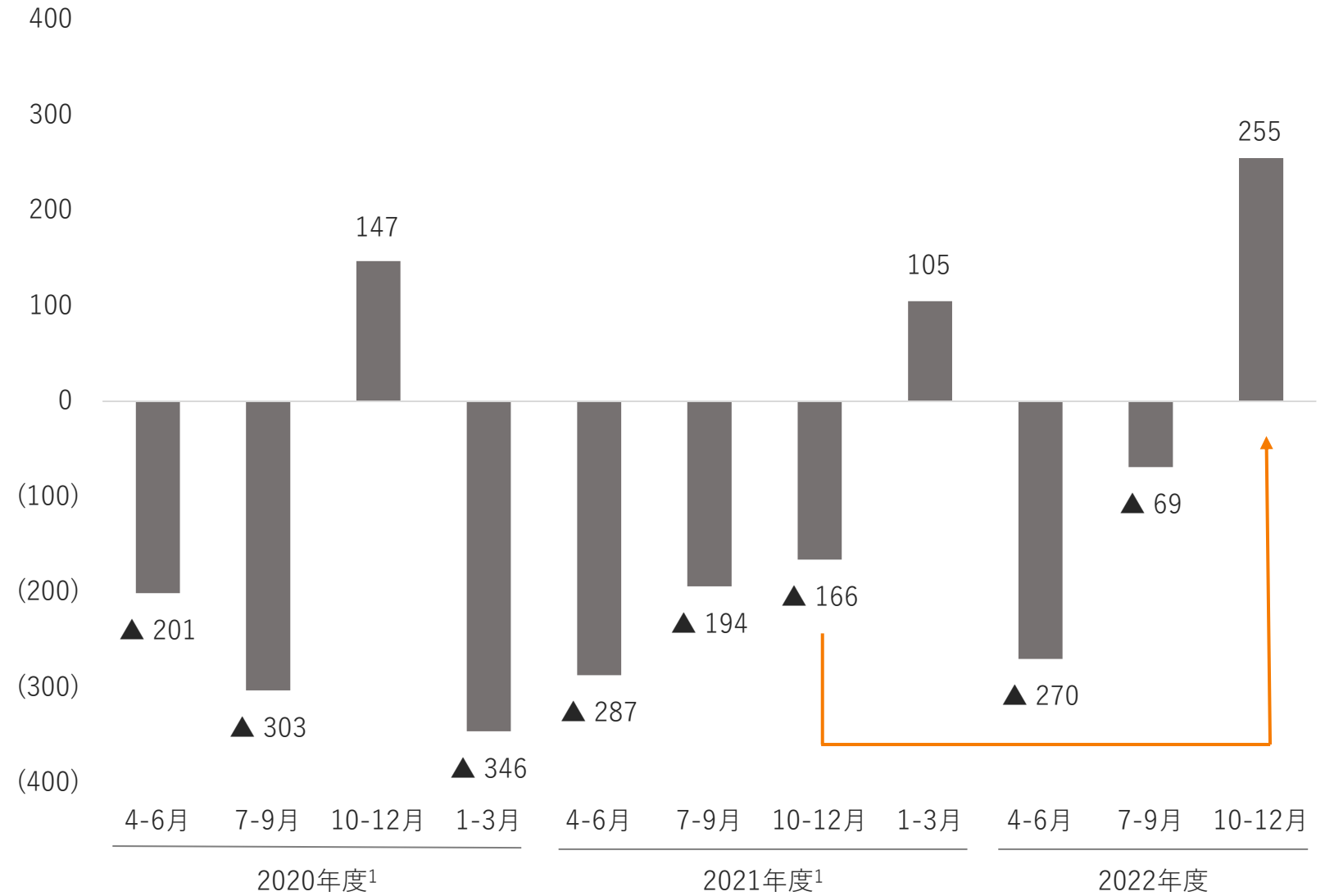
売上高の増加に伴い、販売管理費率が大幅に低下したため、**営業損益率は▲43%から▲3%へ改善**



営業損益の推移

投資フェーズであるものの、フロー収益の計上が多かったため**当四半期においては営業黒字を達成**

(百万円)

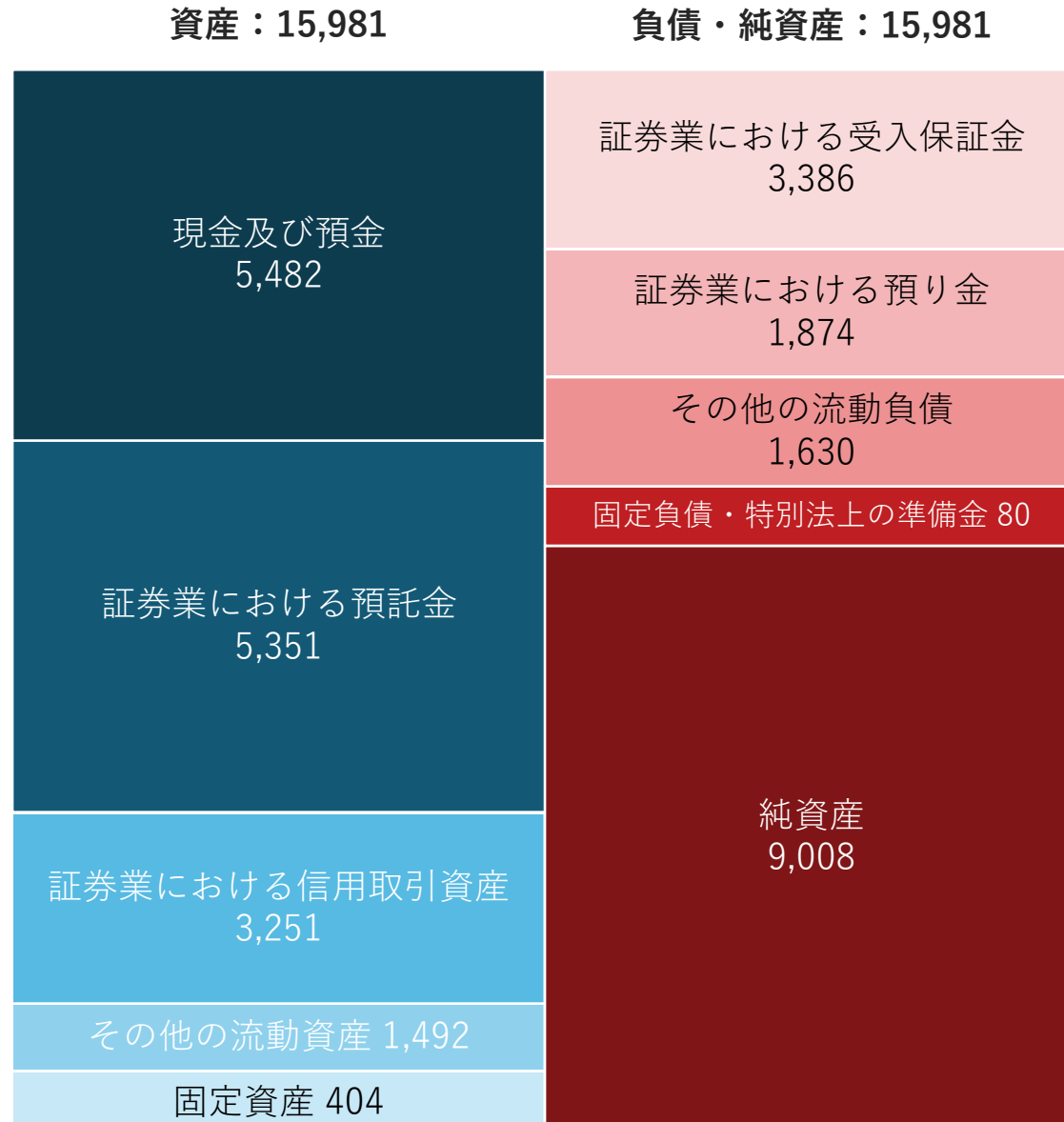


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

バランスシート の状況

2022年12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)



セグメント別四半期業績

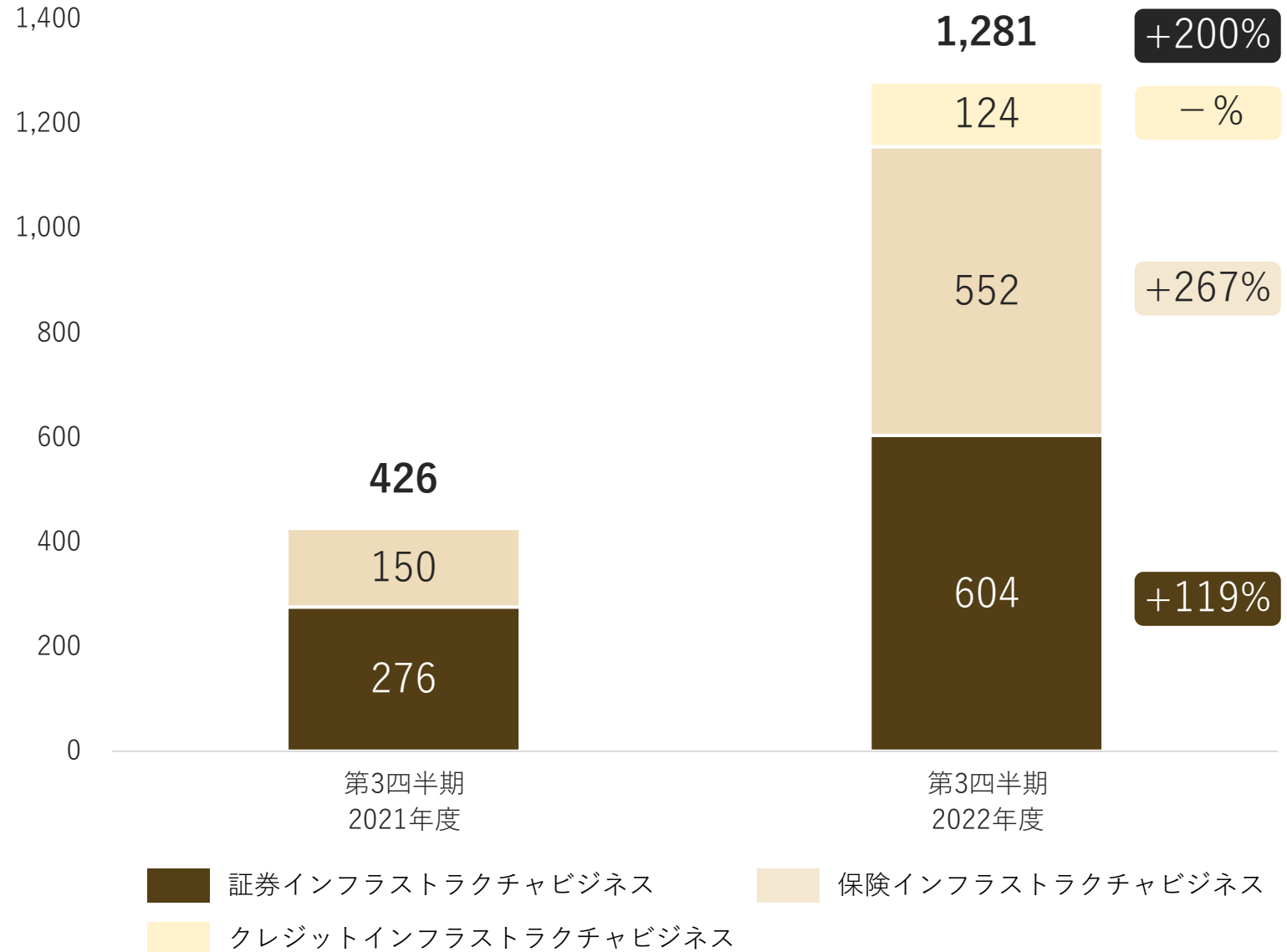
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

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
+200%の1,281百万円
を計上

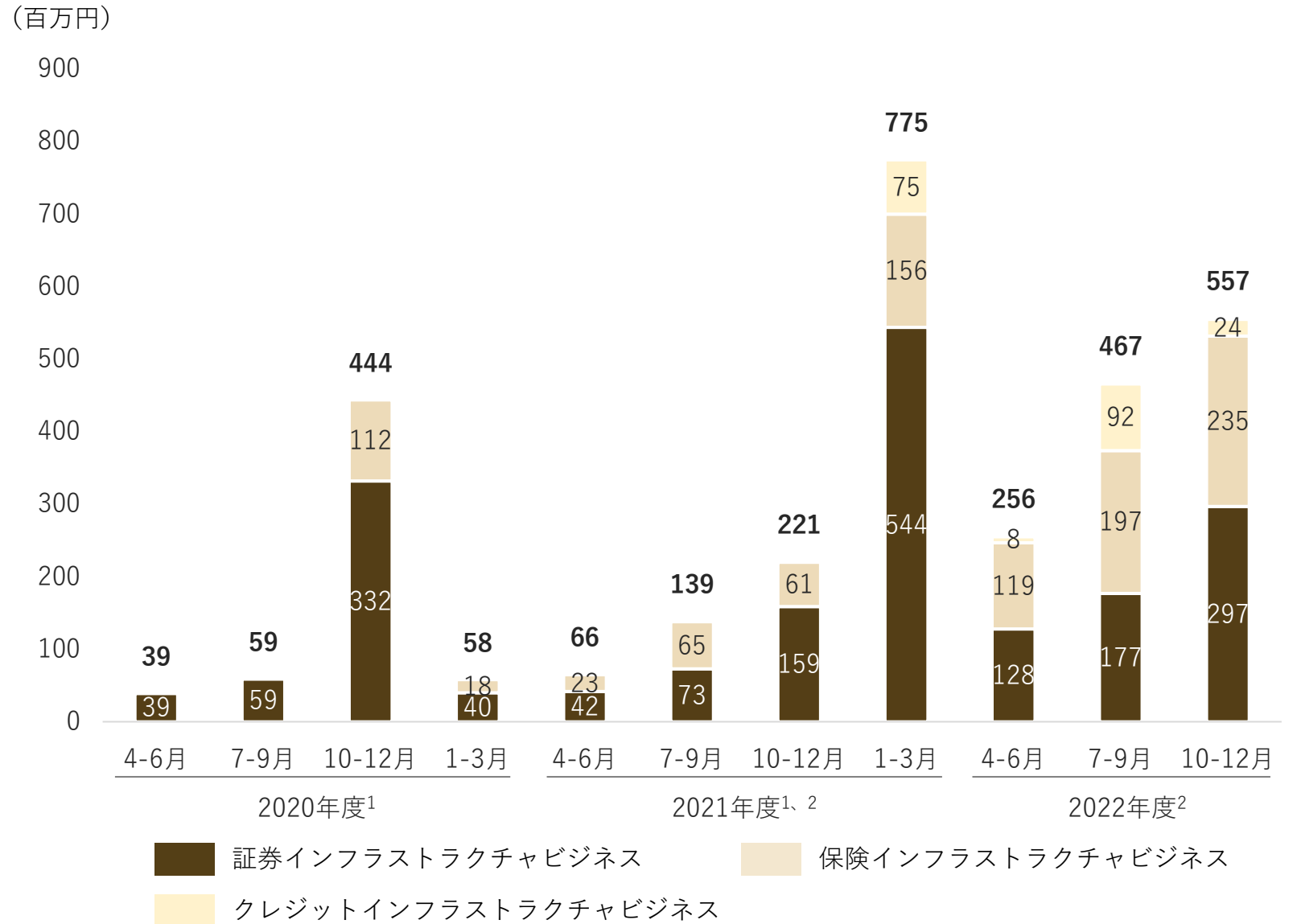
(百万円)

前年同期比



ビジネス別の売上高推移

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



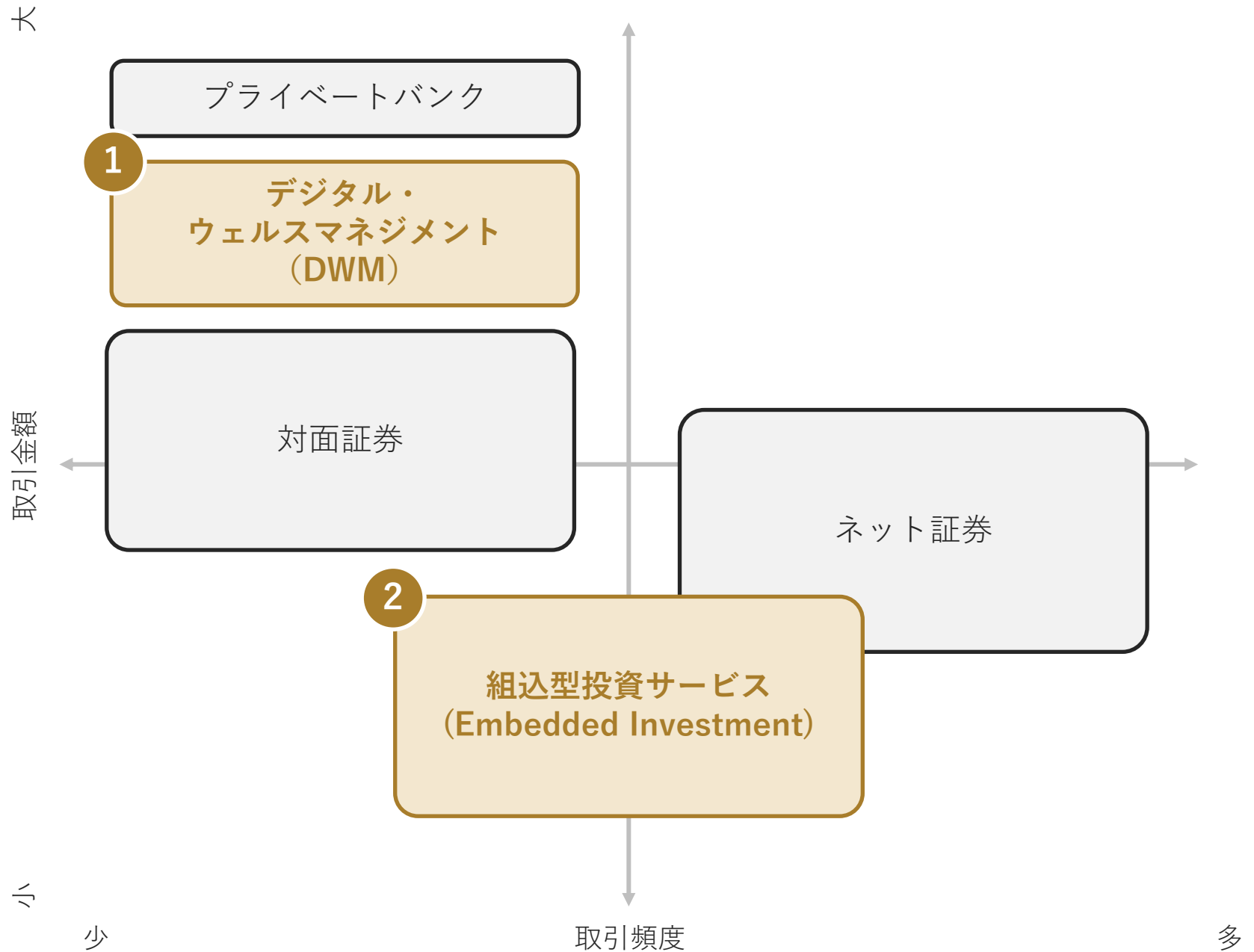
- 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月からの四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

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**」

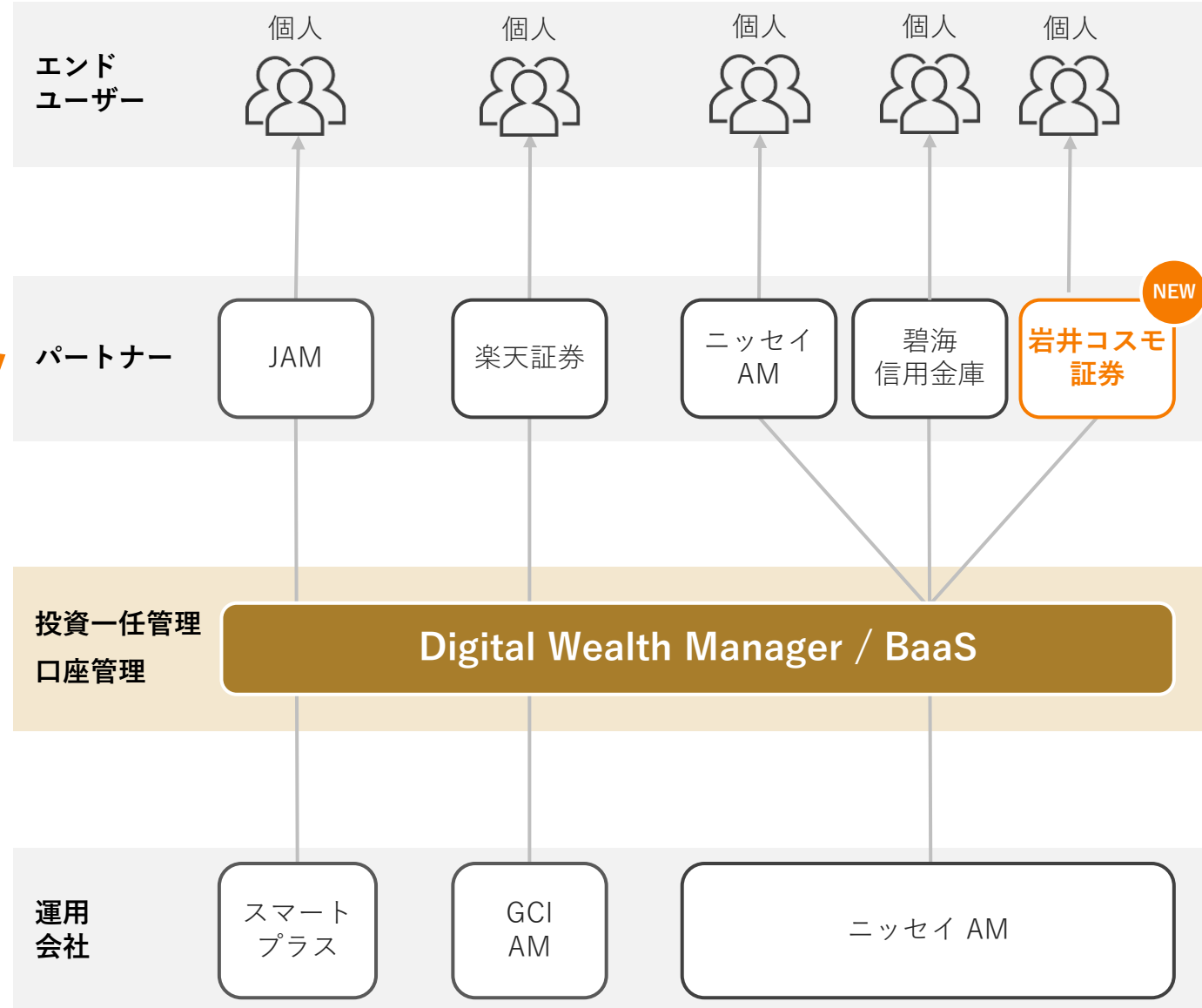


DWMの成長戦略

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

DWMを活用し投資一任サービスを運用する「運用会社」と、販売する「パートナー」の双方の拡大を目指す

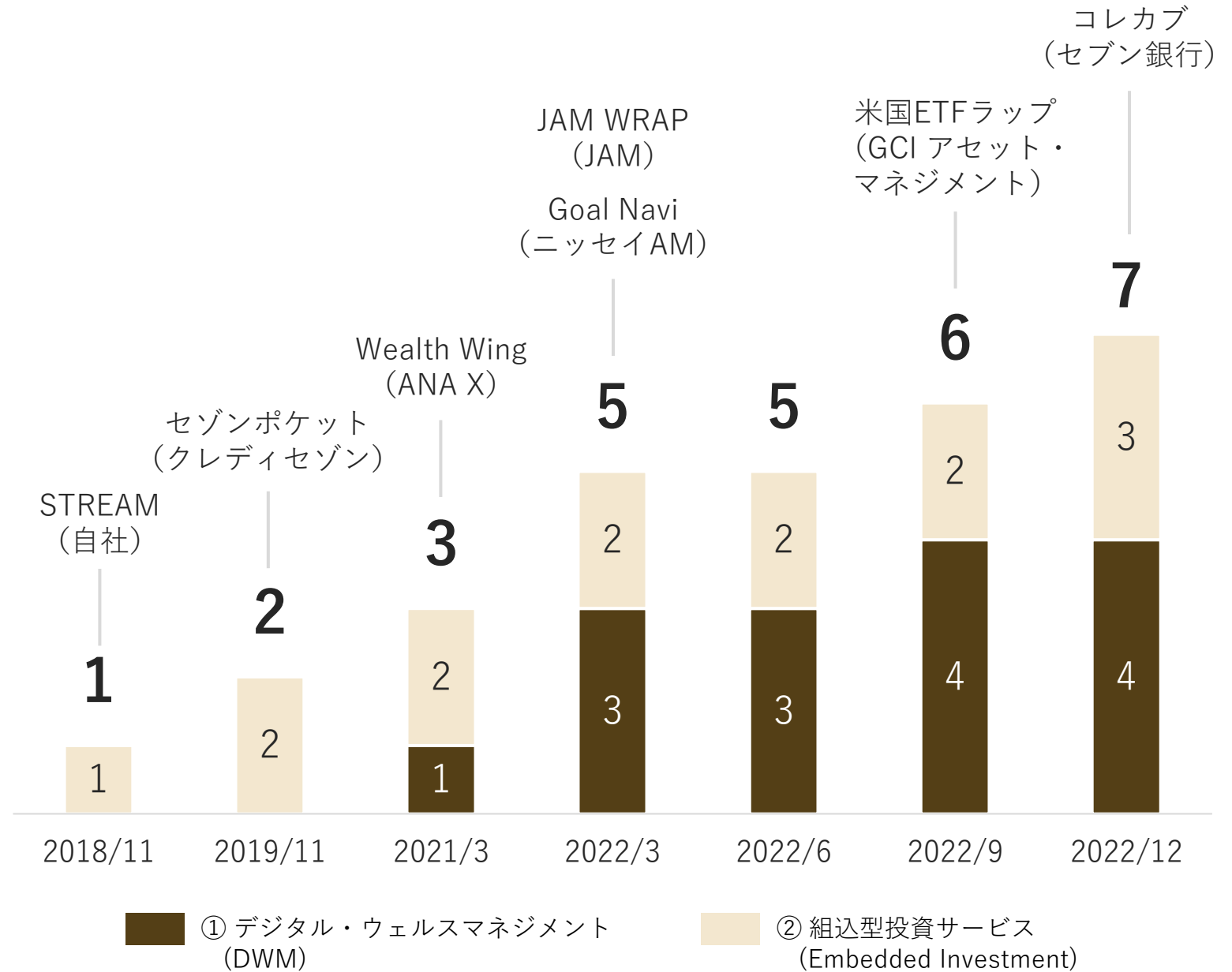
当四半期は、岩井コスモ証券が新たに増加



証券インフラのサービス数

当四半期は、セブン銀行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7サービスへ増加**

直近でもファイナンシャルスタンダードが新たに導入しており、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

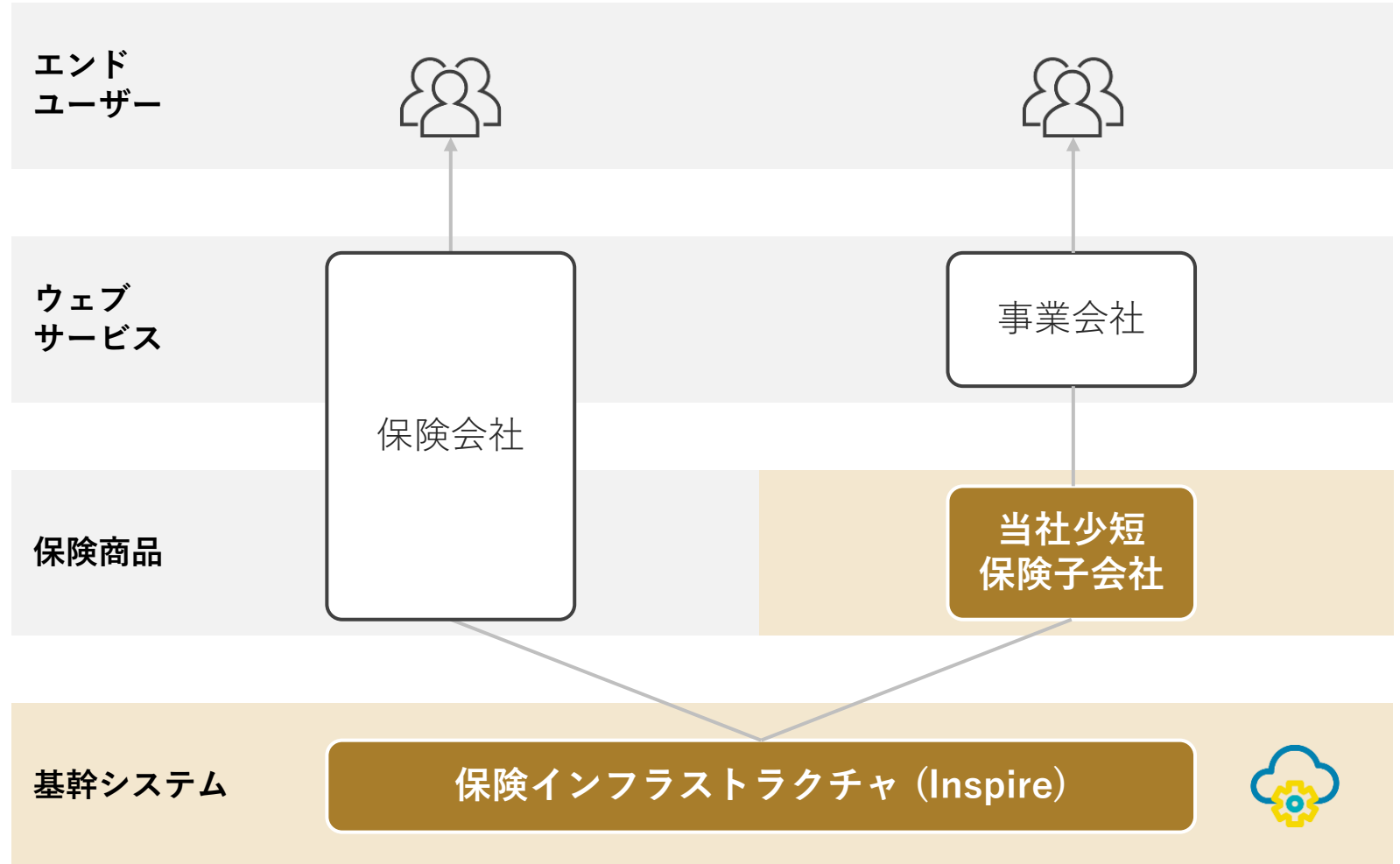
1 大手保険会社のデジタル化支援

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



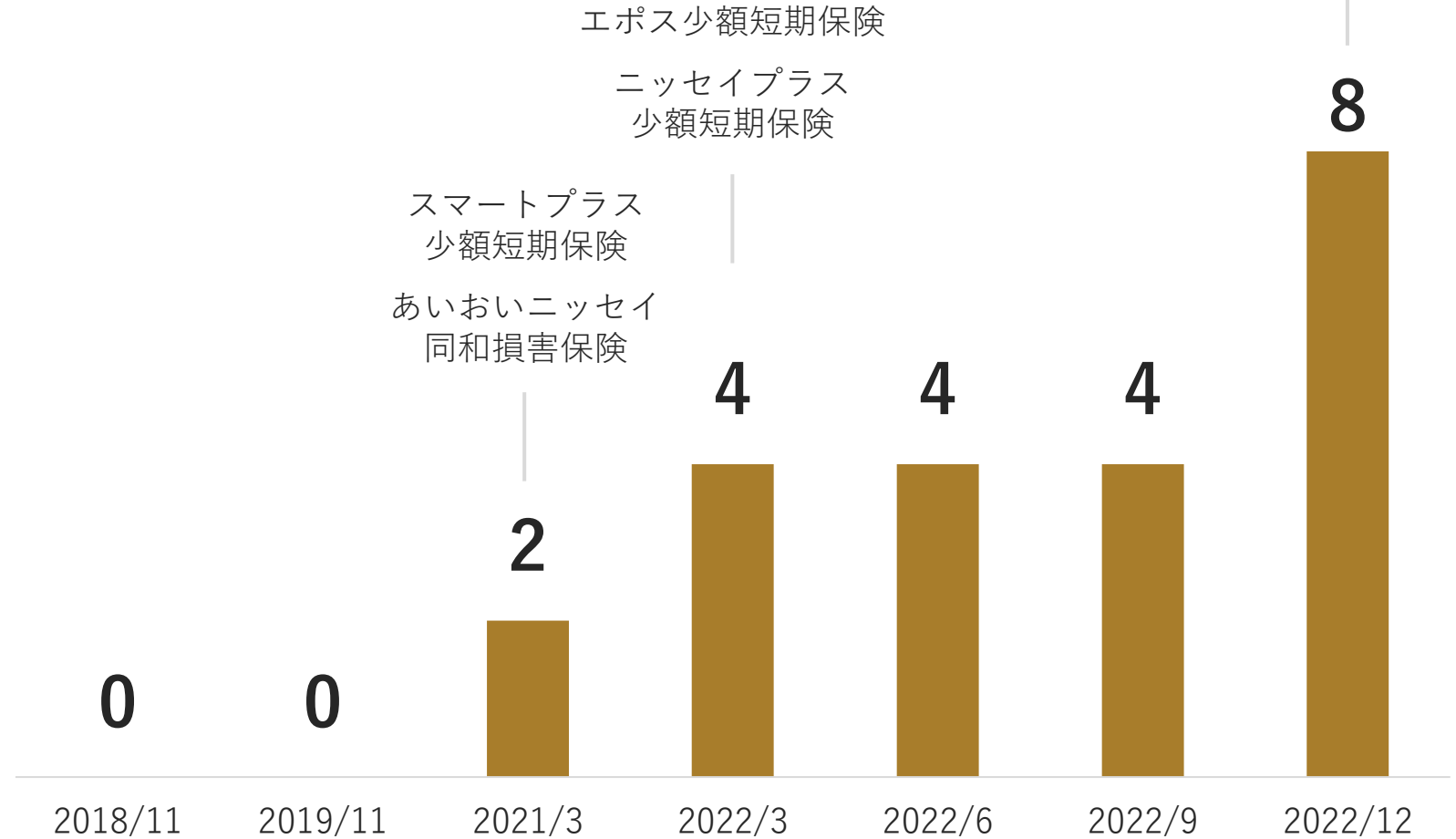
保険インフラの導入企業数

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

その結果、当四半期には新たに4社が保険インフラInspireを導入し、**導入企業数は8社へ増加**

直近で共栄火災が新たに導入しており、導入企業数は更に増加する見込み

三井住友海上
三菱UFJ銀行
東京海上日動
エムエスティ保険サービス



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

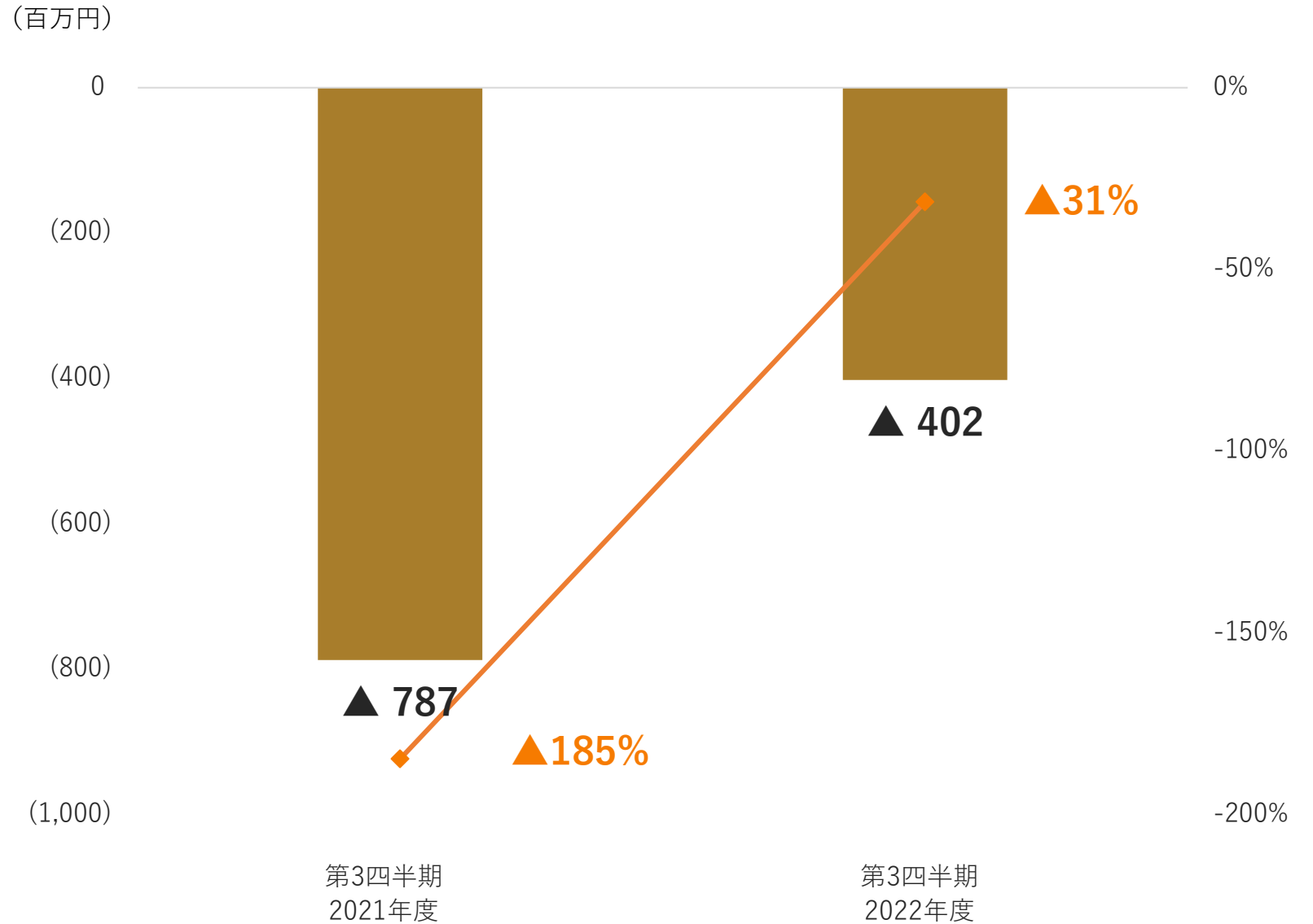
「サービス組込用キャンセル保険」をベースに、個別のニーズにマッチした保険商品をスピーディーに開発

当四半期は、旅行予約キャンセル保険をリニューアルし、補償内容を充実

保険	組込みサービス	パートナー	概要
2021年9月～ 旅行予約 キャンセル 保険	宿泊予約システム 「予約番」	キャディッシュ	<ul style="list-style-type: none"> 「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
2022年6月～ 飲食店予約 キャンセル 保険	飲食店予約サービス 「OMAKASE by GMO」	GMO OMAKASE	<ul style="list-style-type: none"> 「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
2022年9月～ 学校団体旅行 キャンセル 保険	—	エフアイエス	<ul style="list-style-type: none"> 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

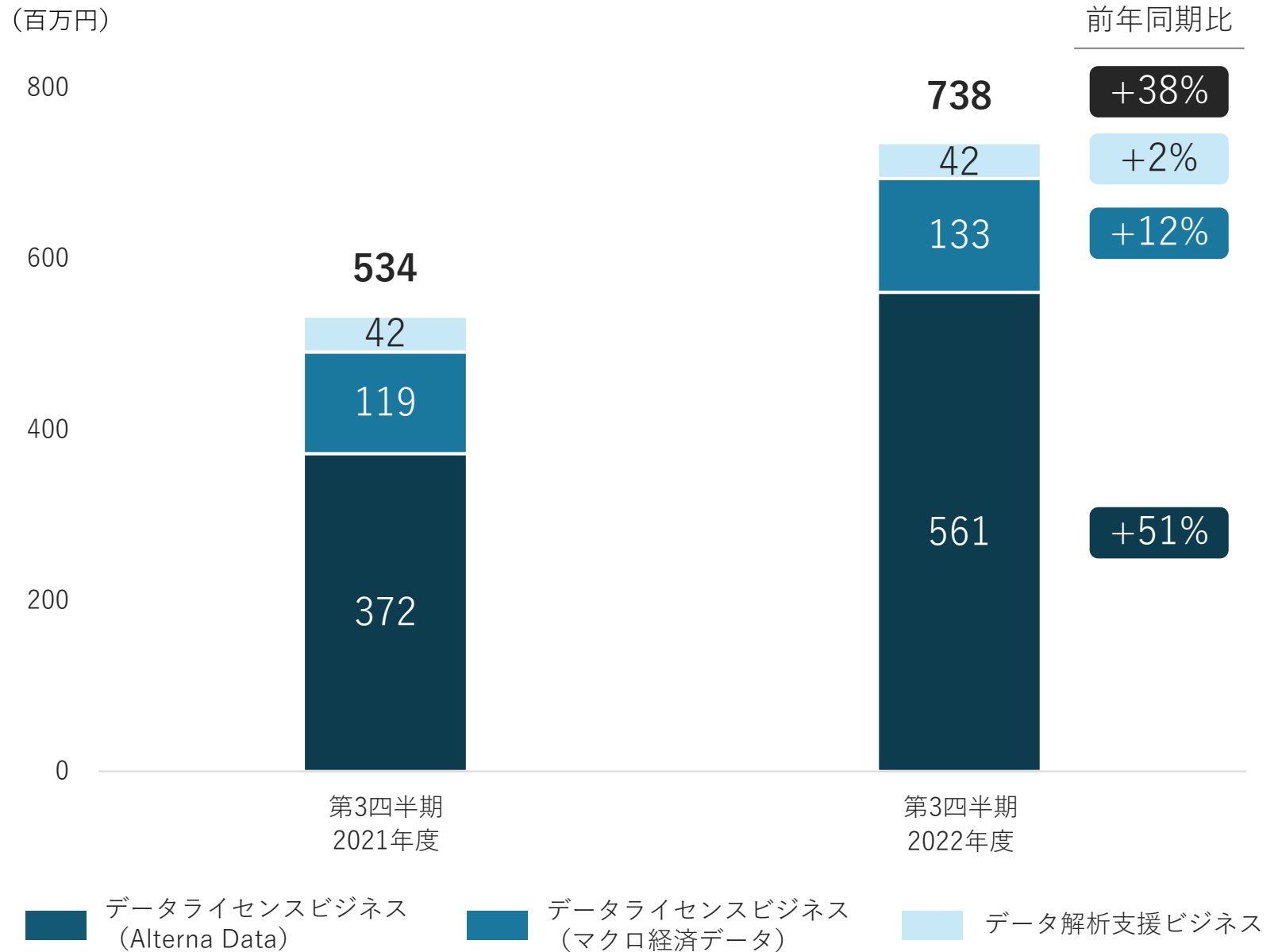
営業利益（率） の推移

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▲185%から▲31%へ
大きく改善



ビジネス別の売上高

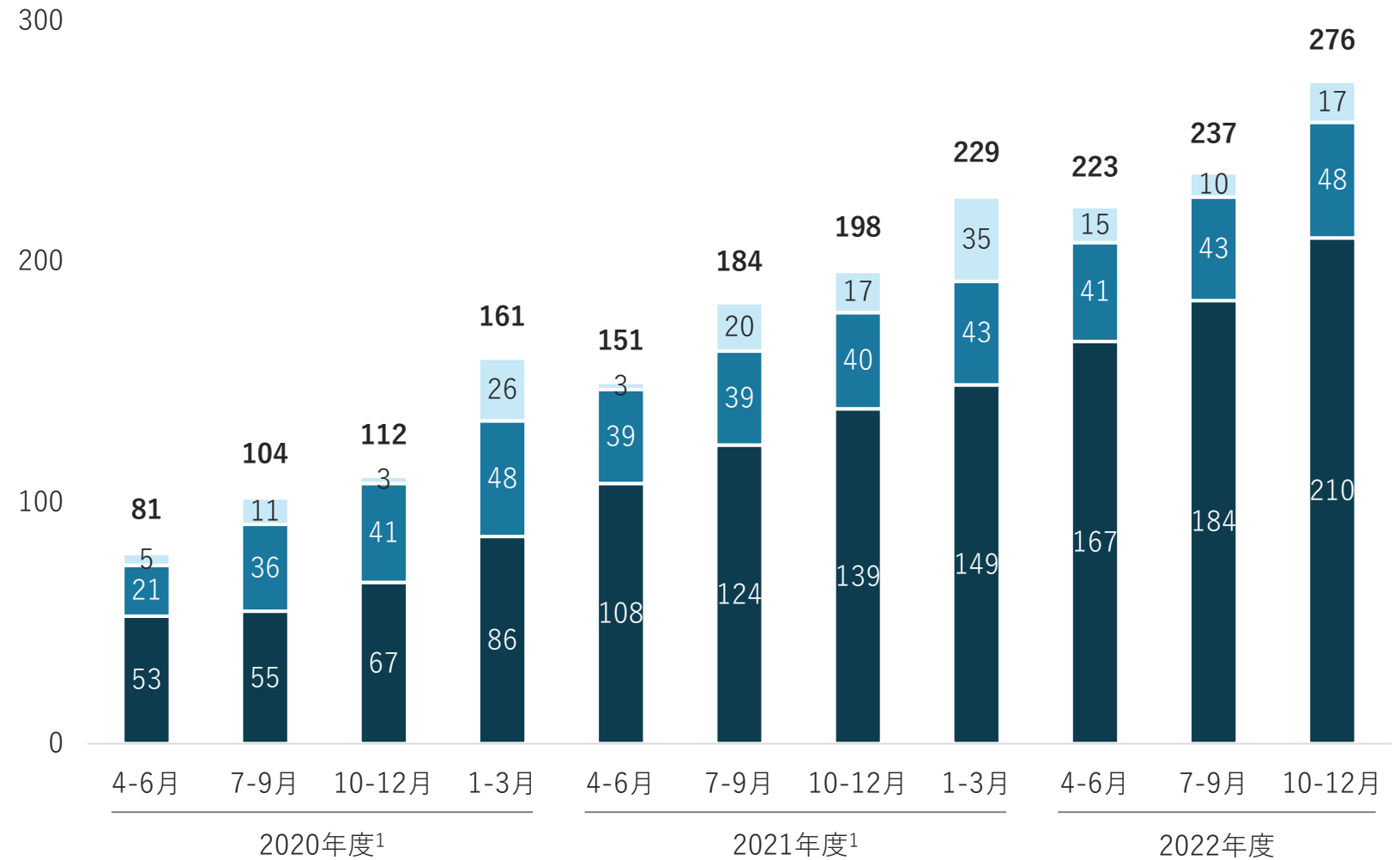
企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+51%と成長した結果、売上高は前年同期比+38%の738百万円を計上



ビジネス別の 売上高推移

ストック収益中心の
「Alternata Data」及び
「マクロ経済データ」が、
契約数の増加に伴い成長

(百万円)



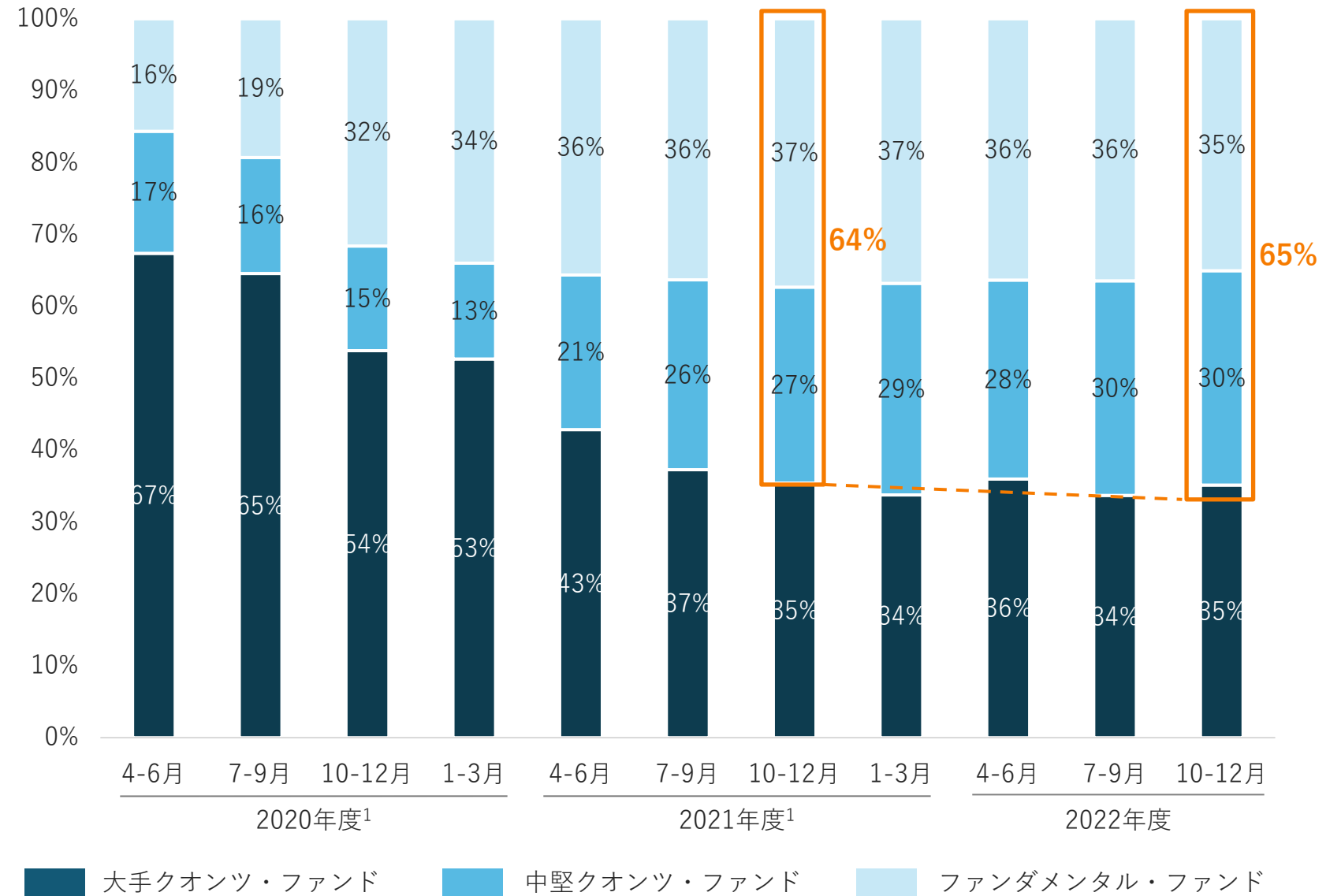
データライセンスビジネス (Alternata Data)
 データライセンスビジネス (マクロ経済データ)
 データ解析支援ビジネス

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

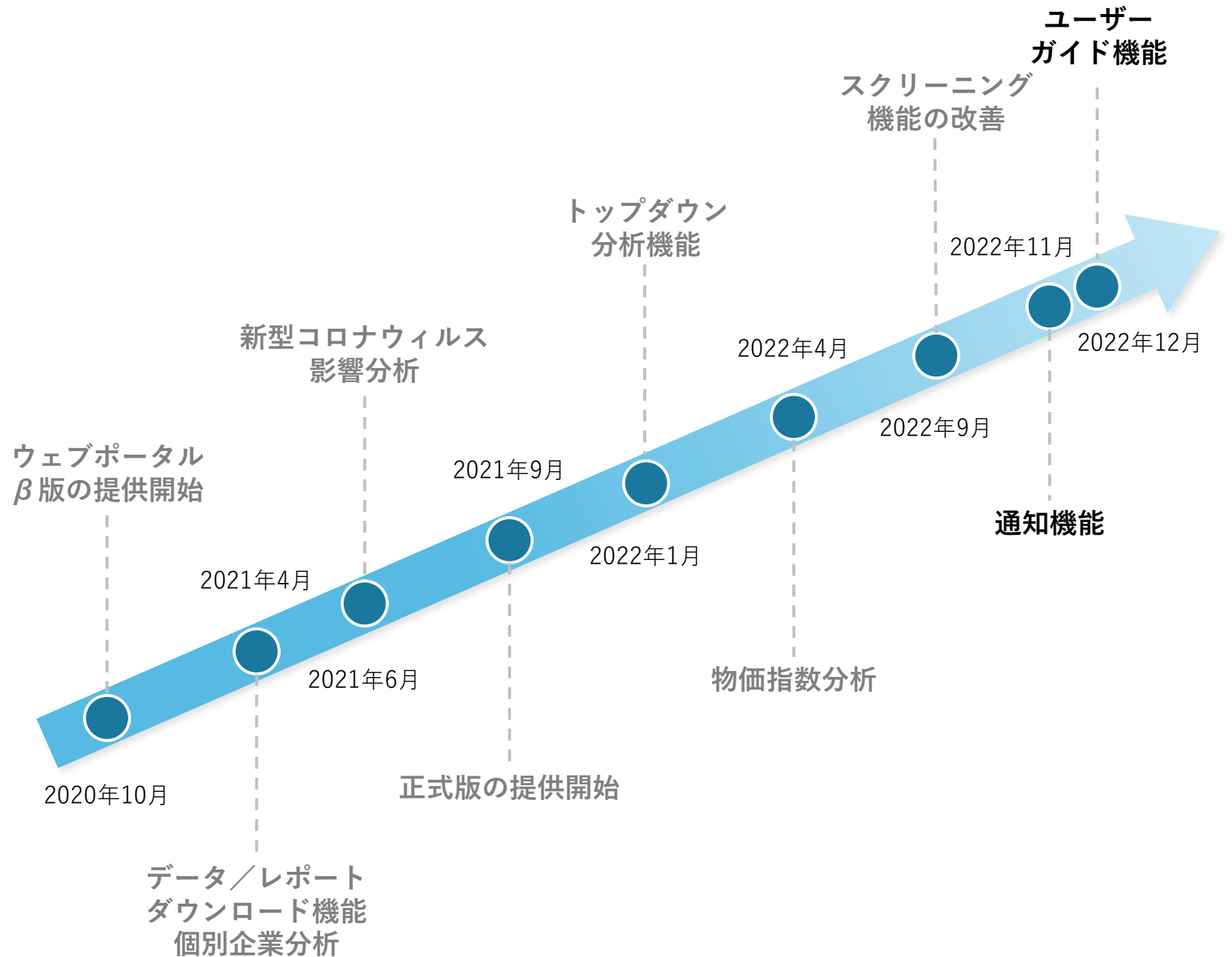


1. 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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、通知機能や
ユーザーガイド機能等
を追加し、ユーザーの利便
性向上を実現



マクロ経済データへの需要増加

世界的な物価上昇により、様々な観点で物価指数への注目が集まった結果、「日経CPINOW」等のマクロ経済データへの需要が増加

日本労働組合総連合会（連合） 「2023 春季生活闘争 第1回中央闘争委員会」

内閣府 「日本経済2022-2023」

2023 春季生活闘争 第1回中央闘争委員会確認/2022.12.15

【重点分野-2】2023 春季生活闘争 第1回中央闘争委員会確認事項

1. 最近の特徴的な動き

1. 至近の情勢について

政府が12月8日発表した2022年7-9月期の四半期別GDP速報(2次速報値)は実質GDP成長率が前期比0.2%減で、1次速報値(前期比0.3%減)からは上方修正されたが、2四半期ぶりのマイナス成長となった。うち個人消費は0.1%増で、1次速報値(0.3%増)から下方修正され、実質賃金がマイナスで推移するなかで消費低迷が懸念される。内閣府が12月7日に公表した景気動向指数(10月)の現状を示す一致指数は99.9で前月比0.9ポイント下降し、2カ月連続の下降となった。一致指数の基調判断は、「改善を示している」で据え置かれた。また日銀が12月14日発表した12月の「短観」業況判断D1は、「対個人サービス」「宿泊・飲食サービス」の改善を受けて非製造業(全規模合計)は前回調査(9月)比5ポイント改善してプラス10となった。一方製造業は中堅および中小企業が若干改善したものの、大企業は1ポイント悪化のプラス7で4四半期連続悪化した。全規模合計では2ポイント改善のプラス2となった。2022年度「売上・収益計画」も、製造業・非製造業とも全規模合計は増収増益が見込まれている。ただし、製造業の中堅および中小企業は経常利益・当期純利益で前年度比マイナスとなっており、コスト上昇分の価格転嫁が進んでいない状況がうかがえる。雇用人員判断D1は、製造業・非製造業ともいずれの規模でも前回調査比マイナスで、人手不足感は強まっている。

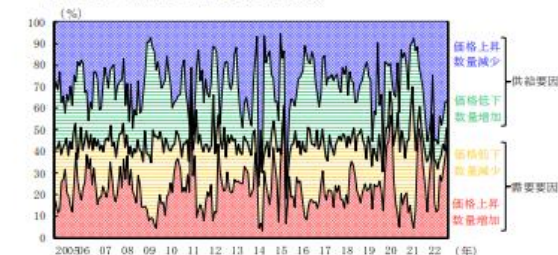
総務省が11月18日に公表した2022年10月の全国消費者物価指数は、総合指数が103.7(前年同月比3.7%上昇)、生鮮食品を除く総合指数は103.4(同3.6%上昇)となった。前年同月比での上昇に寄与したのは、電気代20.9%(寄与度0.74)、ガス代20.0%(同0.31)、外食5.1%(同0.24)、調理食品6.5%(同0.23)などが大きかった。なお、株式会社ナウキャストがスーパーのPOSデータから算出している日経CPINOW指数で食料品・日用雑貨の価格の動きを見ると、9月30日時点で前年比3.1%増であったものが12月1日には6.3%増になるなど、直近でも上昇を続けている。また、総合経済対策に盛り込まれた物価抑制策(政府の説明によると消費者物価を1.2%程度の引き下げ効果の見込み)が2023年1月から実施される見通しであり、今後の物価の動向を注視する必要がある。

総務省が11月29日に公表した2022年10月の「労働力調査(基本集計)」(速報)によれば、完全失業率(季節調整値)は2.6%で、前月と同率だった。完全失業者数は178万人(前年同月比6万人減)で、16カ月連続で減少している。一方、同日発表の厚生労働省「一般職業紹介状況」によれば、同月の有効求人倍率(季節調整値)は1.35倍で、前月比0.01ポイント上昇している。新規求人倍率(同)は2.33倍で、同0.06ポイントの上昇。新規求人(原数値)は、前年同月比7.9%の増加で、産業別では、宿泊業・飲食サービス業(29.3%増)、卸売業・小売業(11.7%増)、生活関連サービス業・娯楽業(11.3%増)などが大きく増加している。

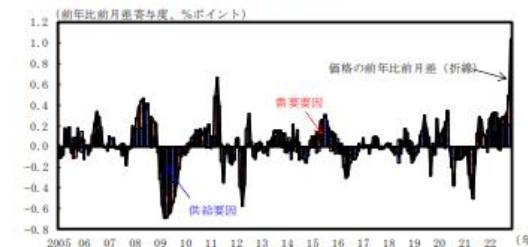
第1-2-11図 POSデータによる価格変化の要因分解

2021 年末以降の物価上昇は、供給要因が大きく寄与

(1) POSデータに基づく価格・数量変化の4分類



(2) 価格の前年比前月差の要因分解(需要要因と供給要因の編別)



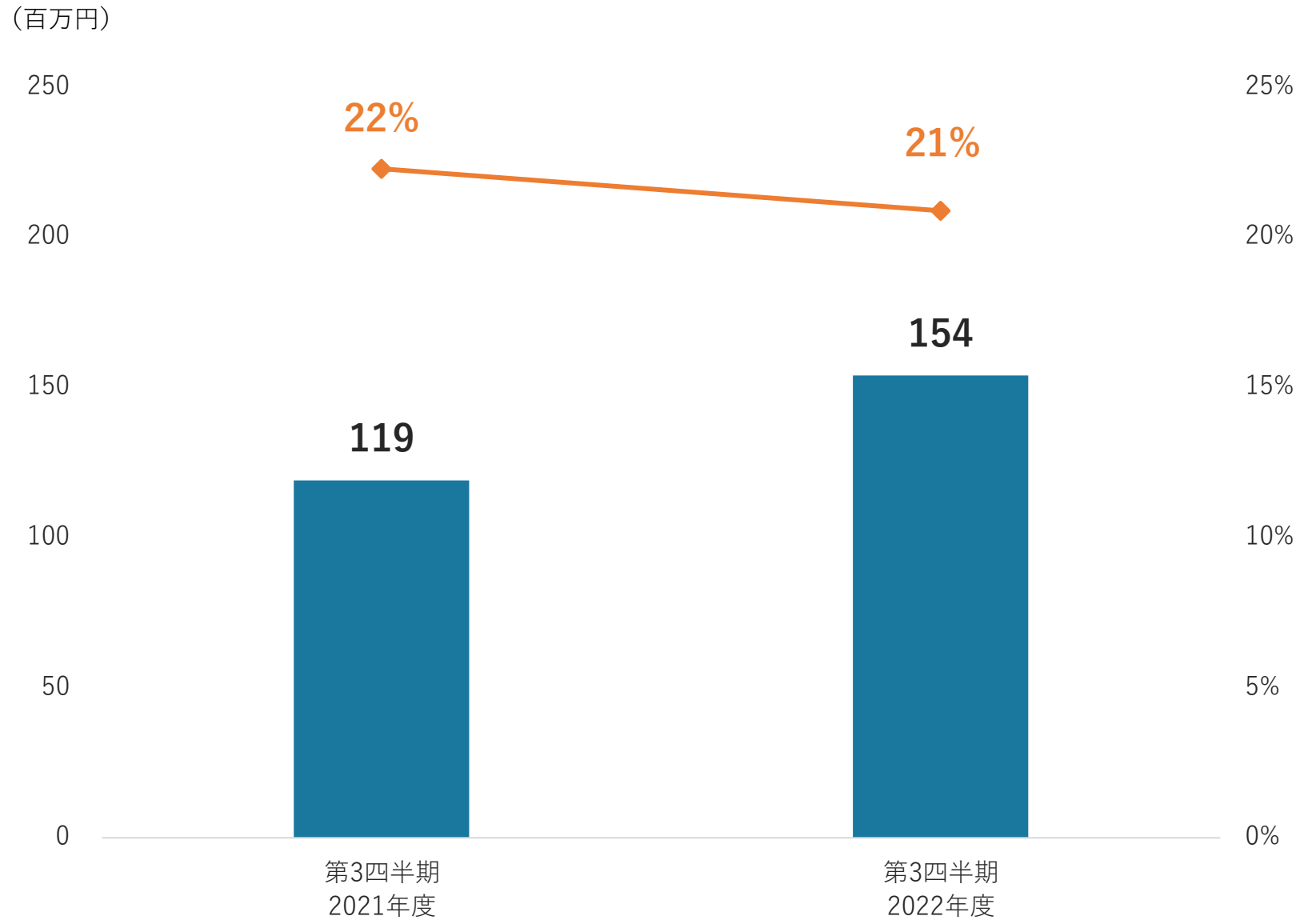
- (備考) 1. 日経CPINOWにより作成。
2. 価格と数量の両方5か月移動平均値をもとに作成。
3. 2022年10月1日に編別日単位で価格改定が行われることから生じた直前の駆け込み需要の影響を除くため、同年9月30日の売上高データを除いて作成。
4. 要因分解等の詳細は小寺勉(2018)を参照のこと。

(サービス価格の動向と安定的な物価上昇)

コストプッシュインフレが財だけでなく、サービスにも起きているかを確認するため、消費者物価上昇への寄与を財・サービス別に分解すると、2022年10月時点で財が3.3%寄与し

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、営業利益率はほぼ同水準を維持



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+52%の817百万円を計上

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

1,000

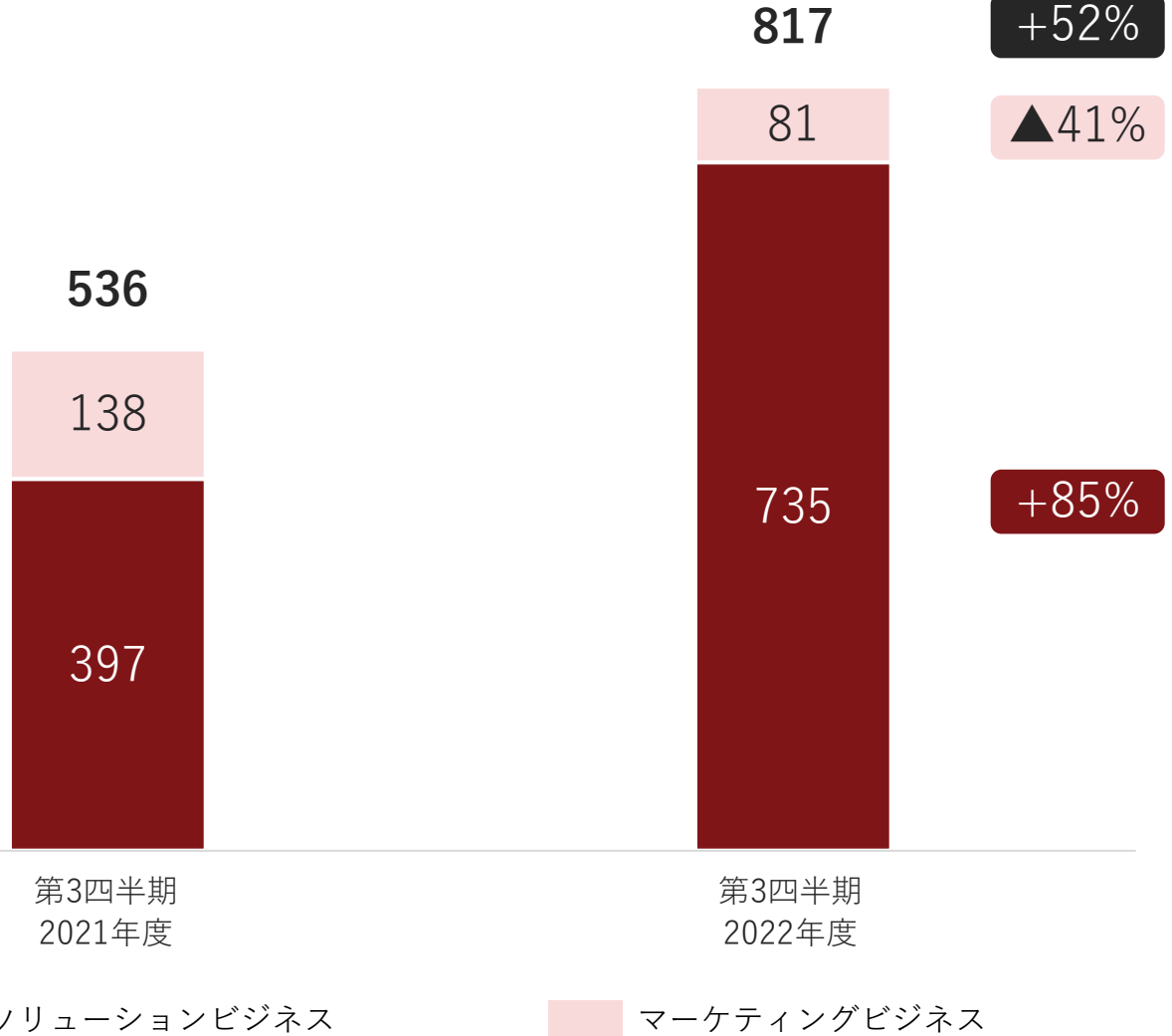
800

600

400

200

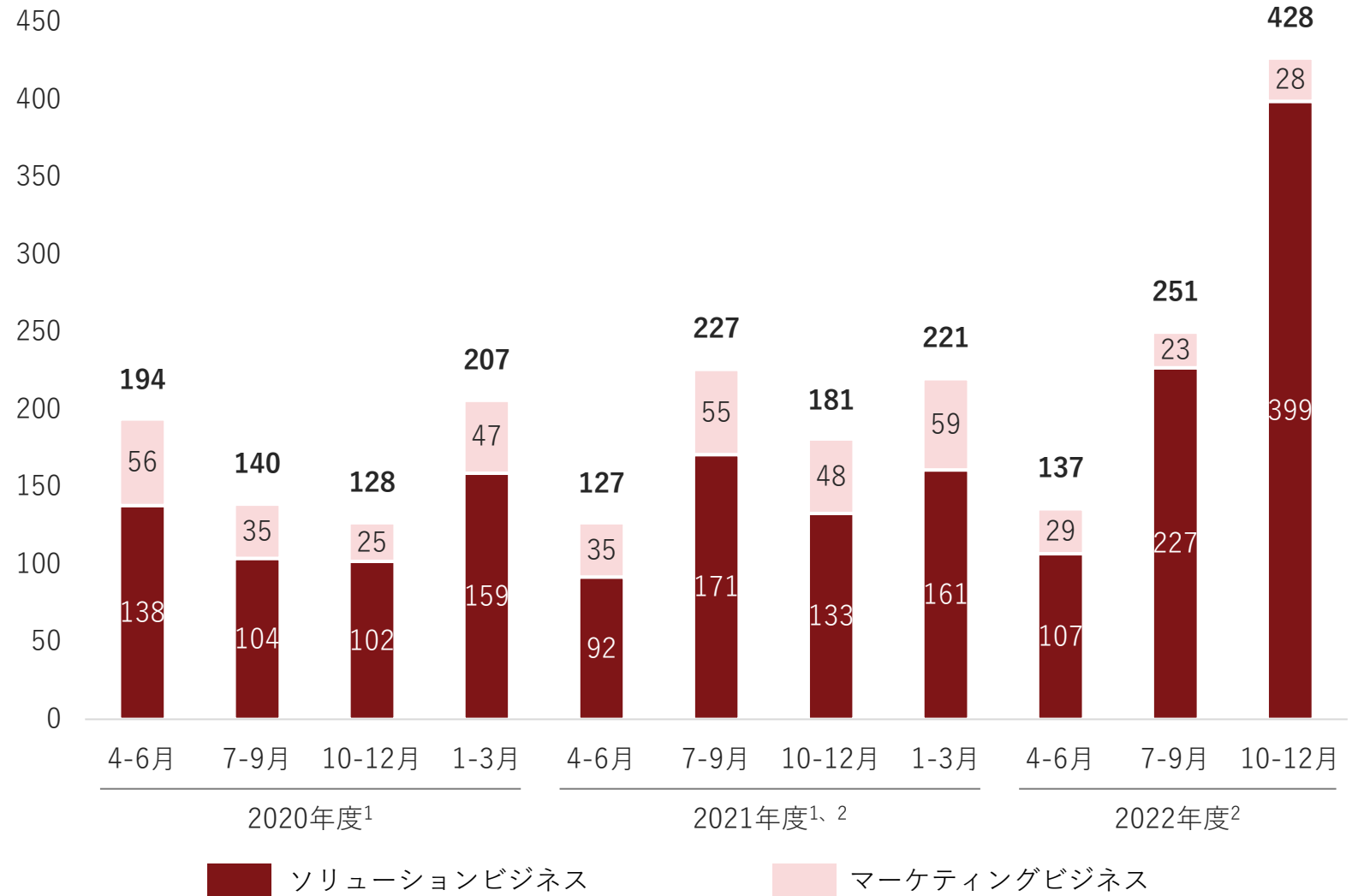
0



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)



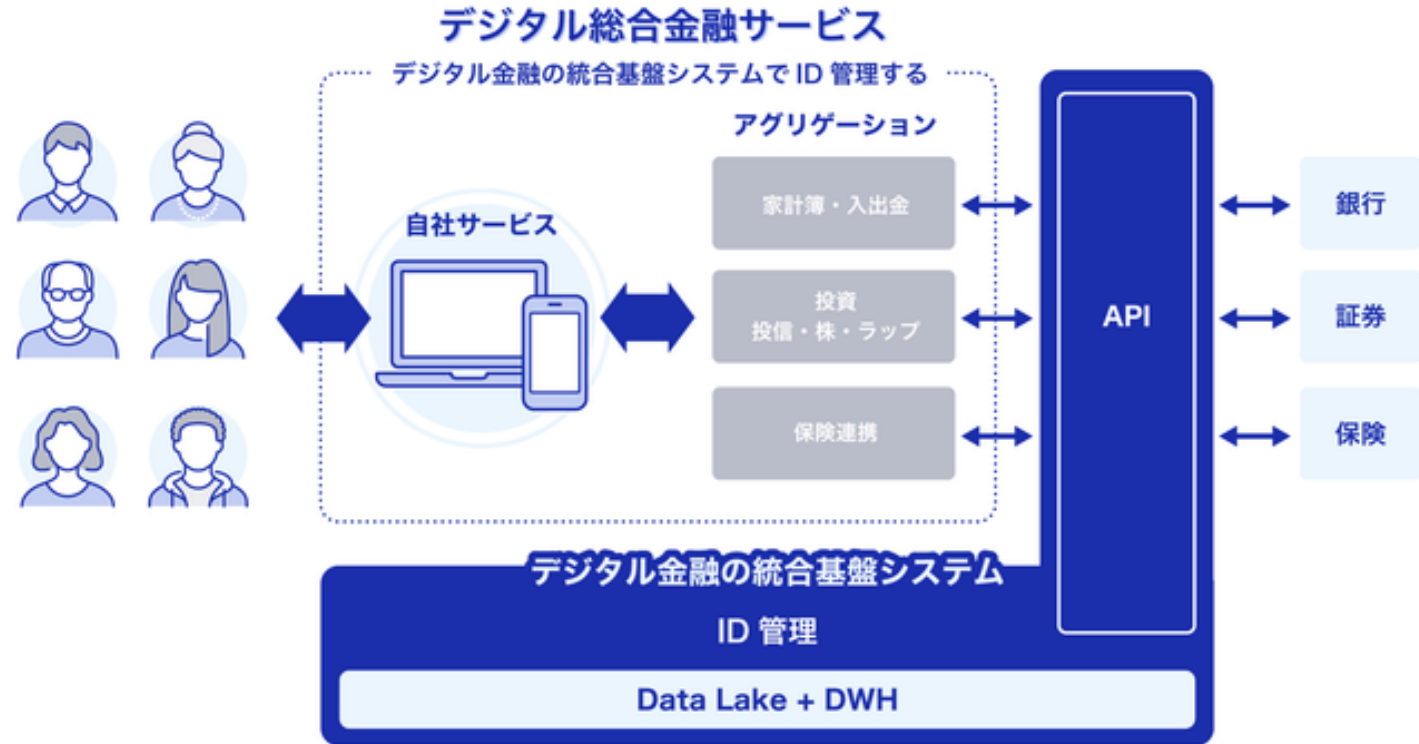
- 2021年度7-9月以前の四半期ごとの決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月の四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

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」

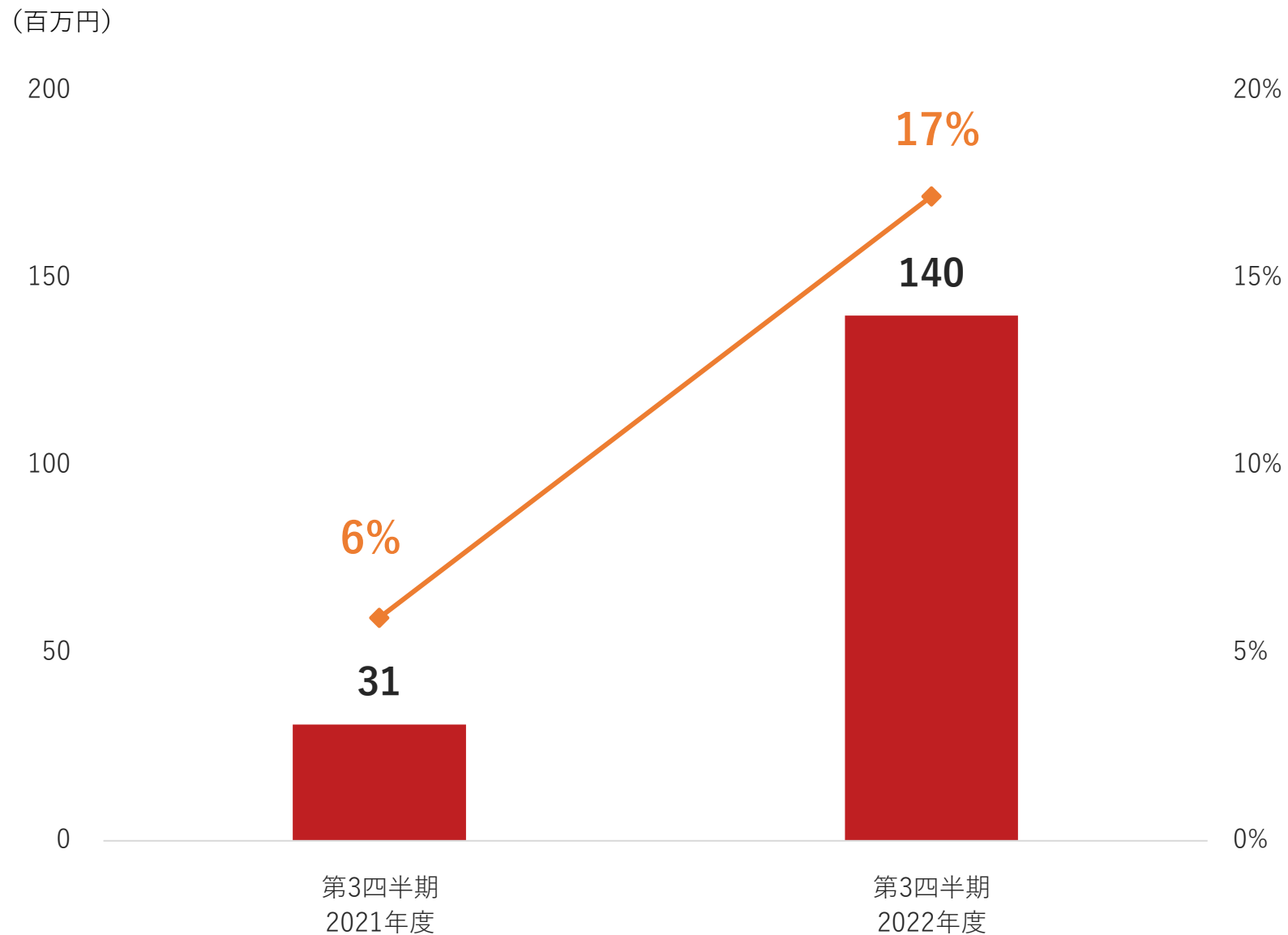


プロジェクト概要

- 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、当四半期も引き続き黒字化を継続



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

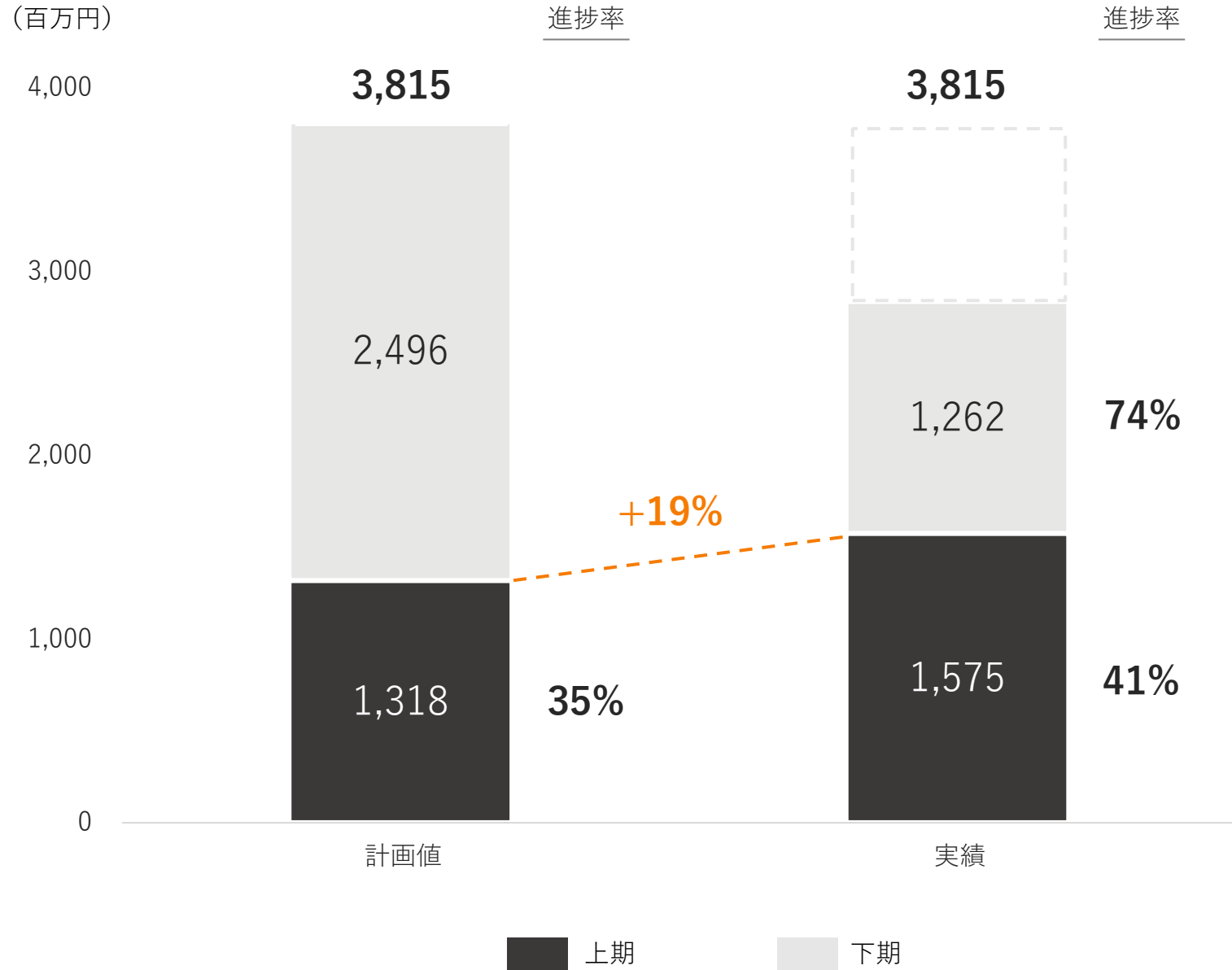
(百万円)

	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

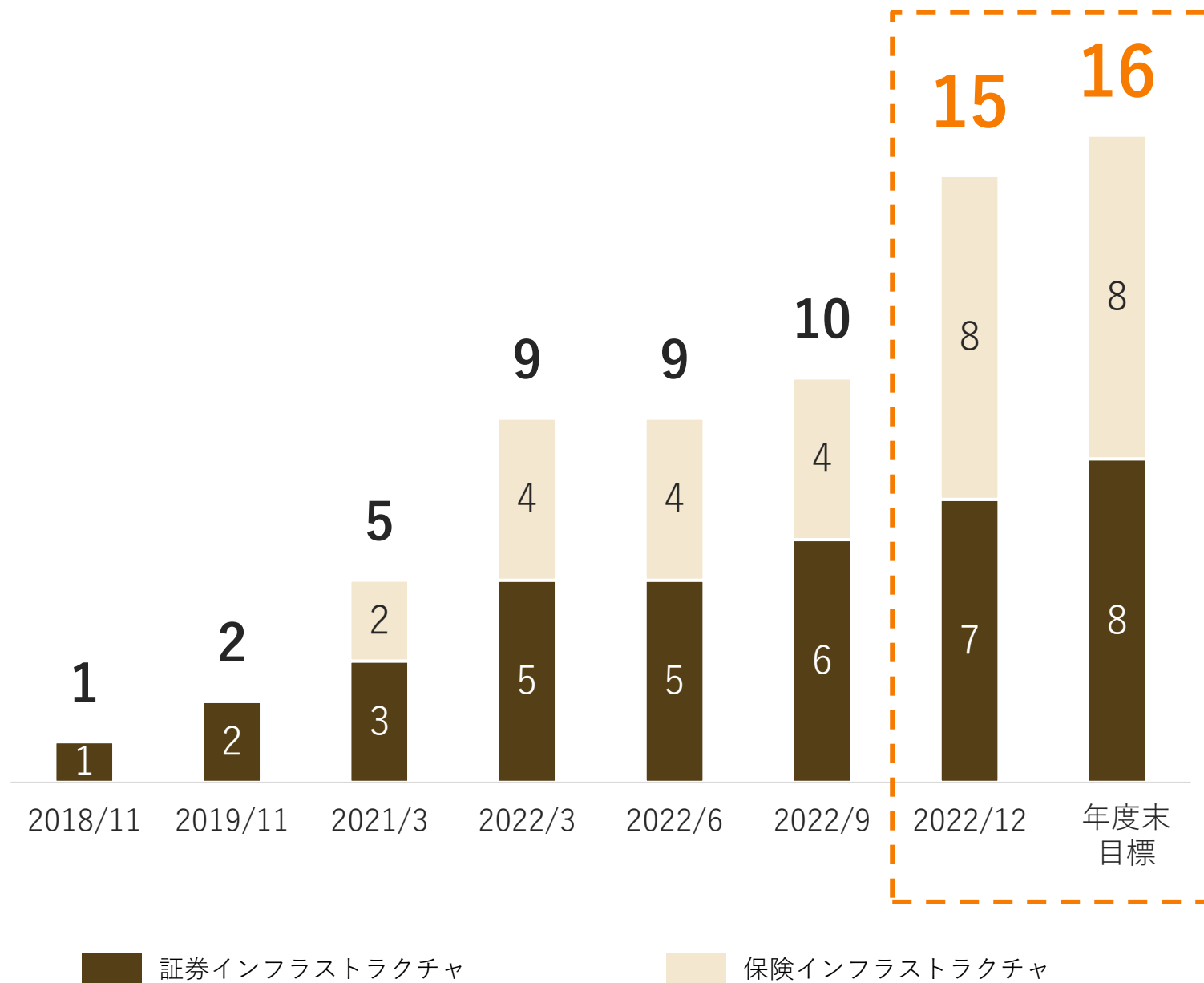
第3四半期も計画より前倒しで収益があがった案件があったことから、売上高進捗率は74%に

年度計画値に対して、順調に進捗



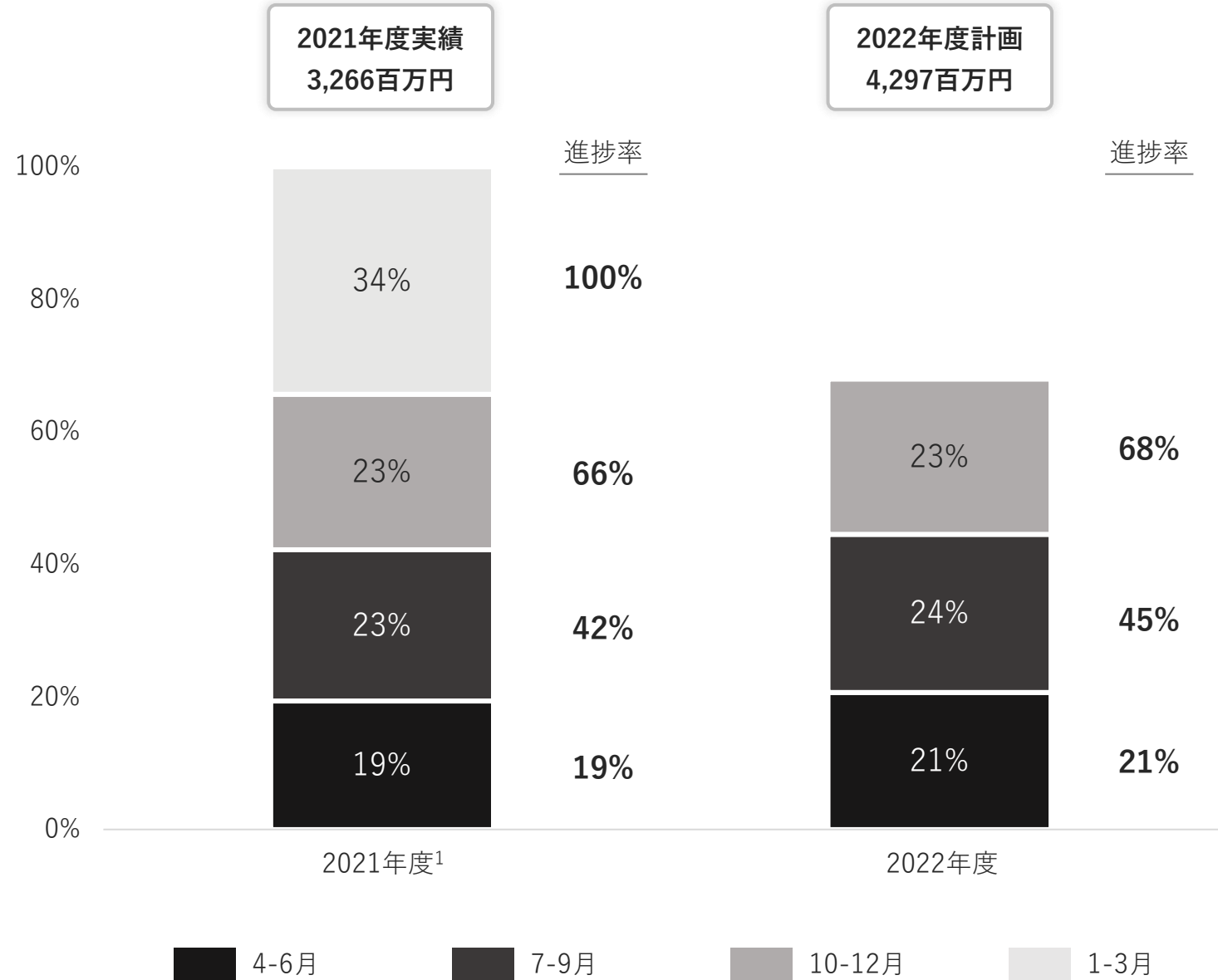
パートナー数目標に対する進捗

金融インフラストラクチャのパートナー数は、年度末目標の16社に対して、15社への導入が完了



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：	230名（2022年12月末時点）

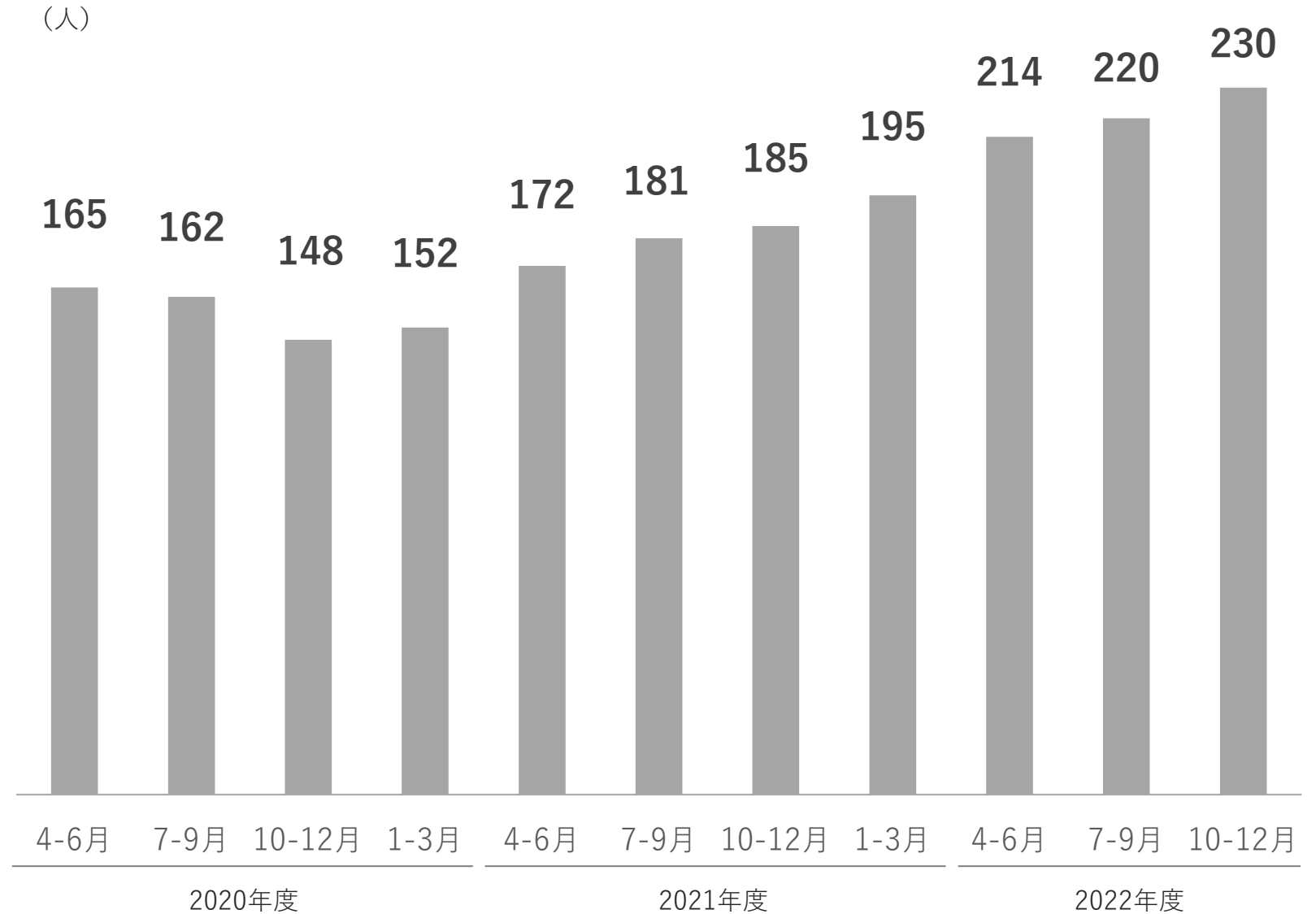
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	12人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	79人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
ナウキャスト	100%	25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%	7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%	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% ²)	73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12月31日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合
3. K-ZONEは2022年12月にFinatextを存続会社とした吸収合併により連結の範囲から除外

従業員の推移

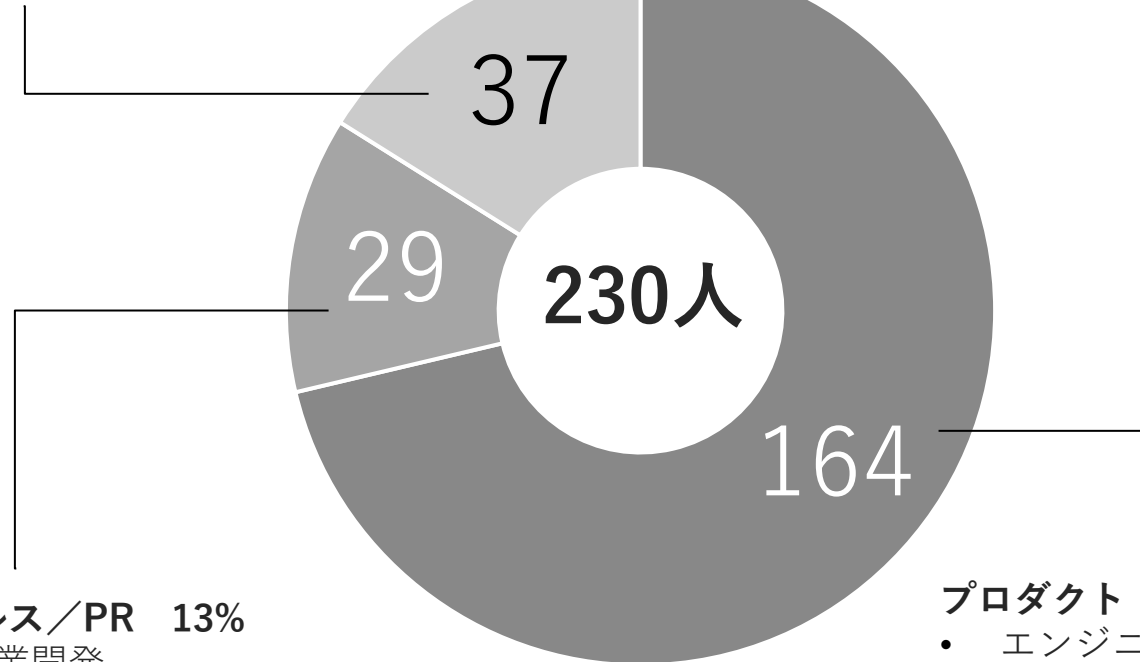
2020年10-12月にかけて英国事業から撤退したことにより一時的に従業員が減少したものの、それ以降は増加傾向



人員構成

オペレーション／管理 16%

- ・ 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 71%

- ・ 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12月31日時点の正社員数

経営陣



**代表取締役社長CEO
林良太**

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



**取締役CFO
伊藤祐一郎**

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



**取締役CTO/CISO
田島悟史**

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

経営陣



取締役
山内英貴¹

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



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

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

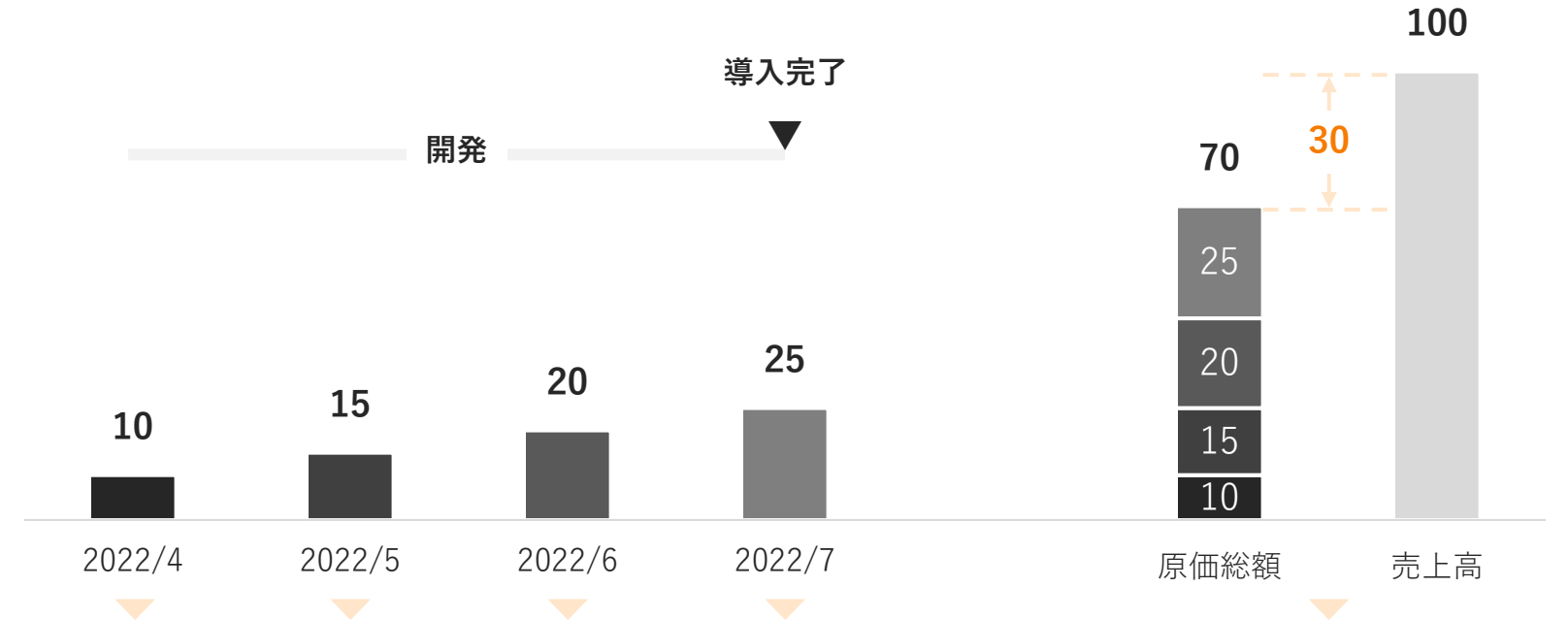


開発案件の収益 計上イメージ

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

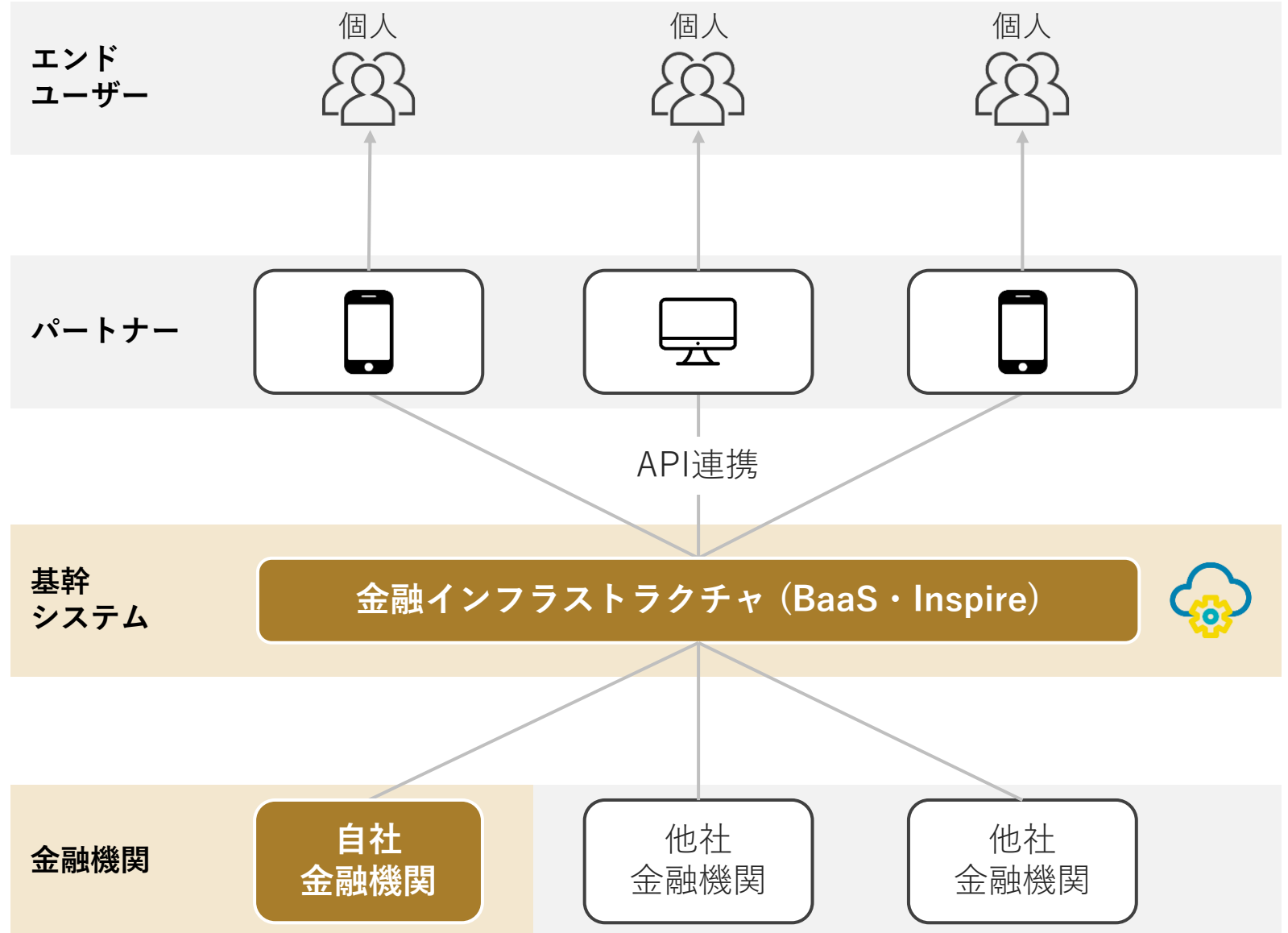
売上高の計上

	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

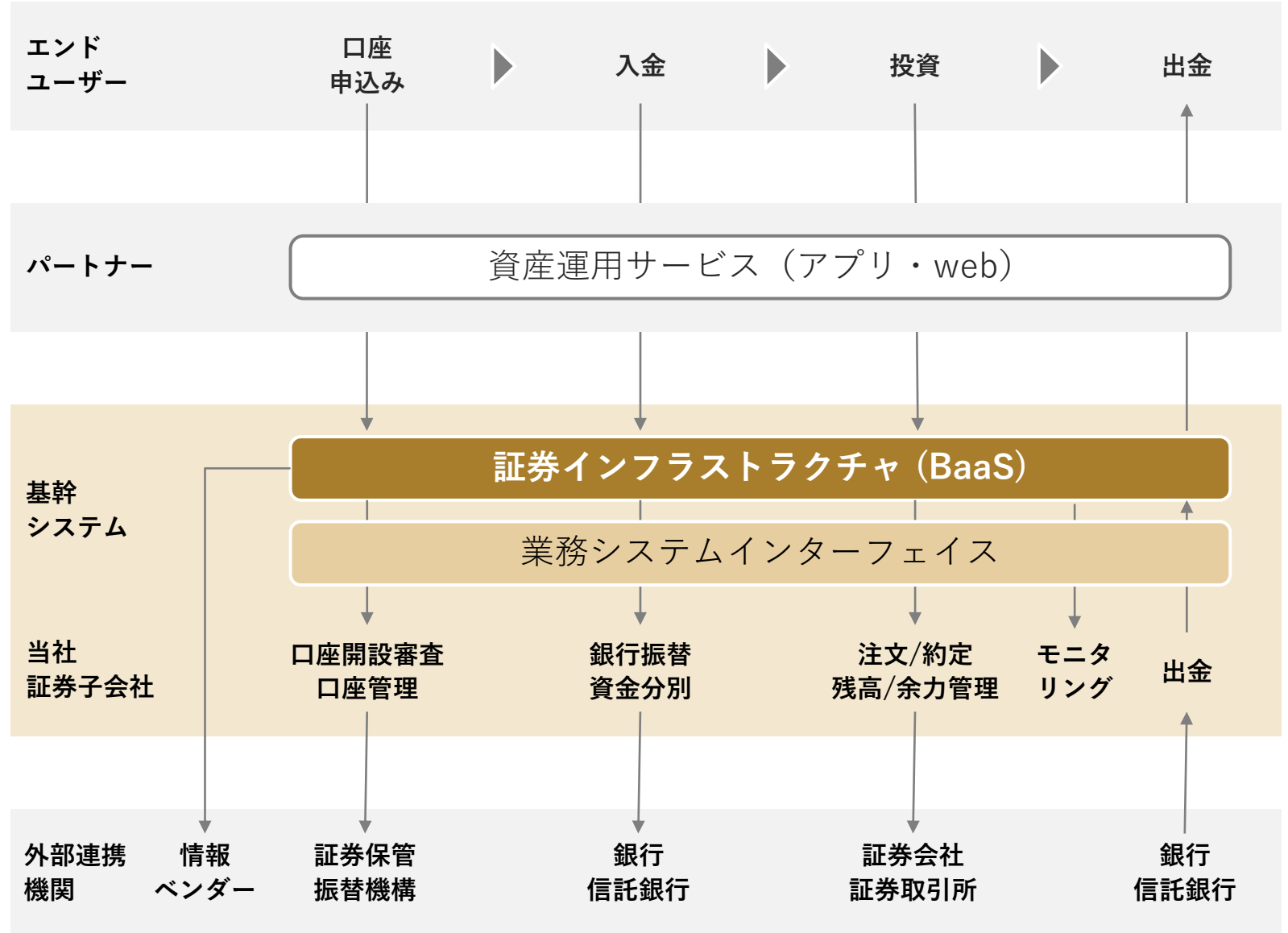
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



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

当四半期末時点で、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)

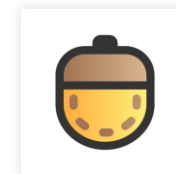
組込型投資サービス (Embedded Investment)

- 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)

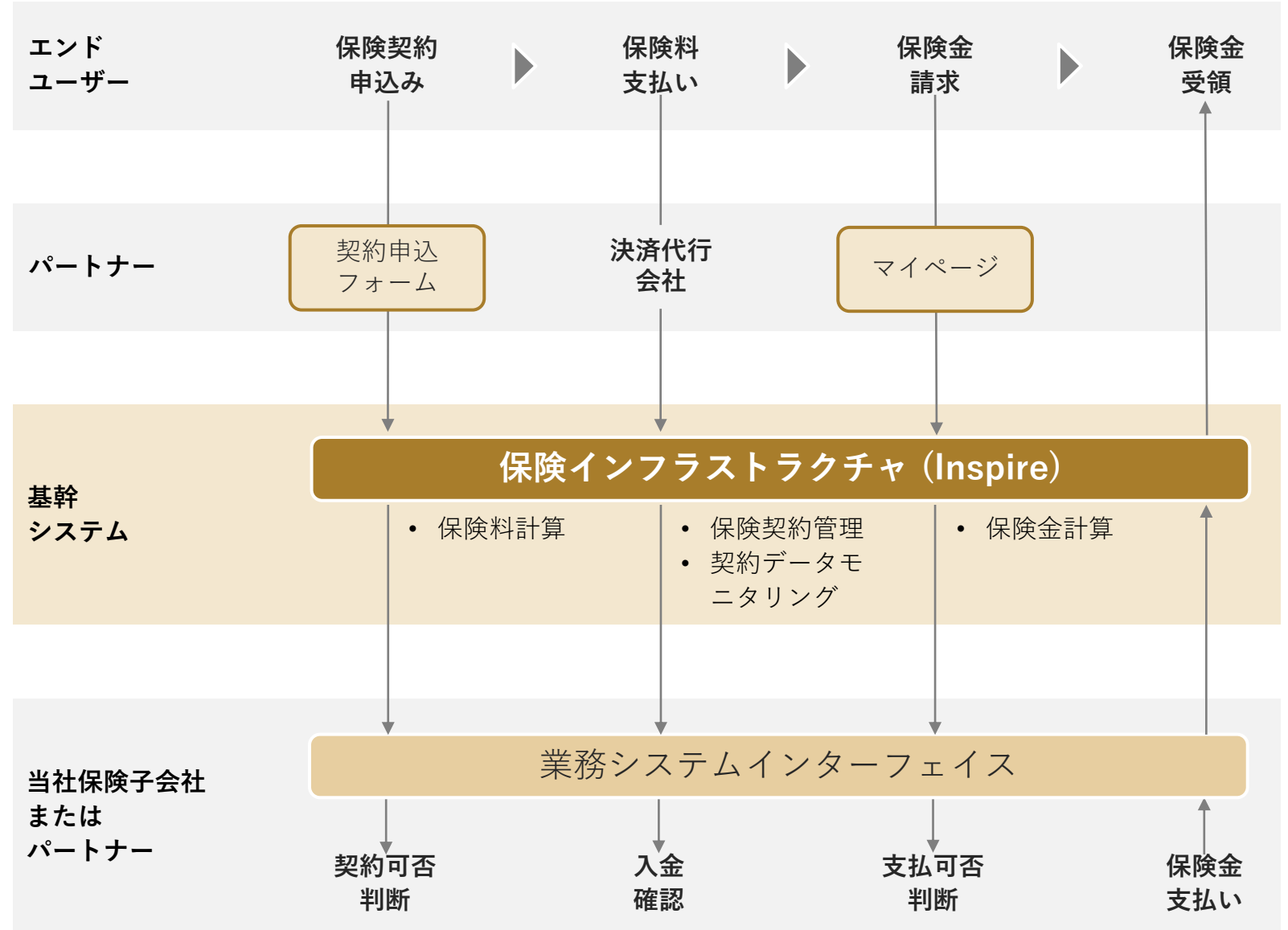


コレカブ
(セブン銀行)

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、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

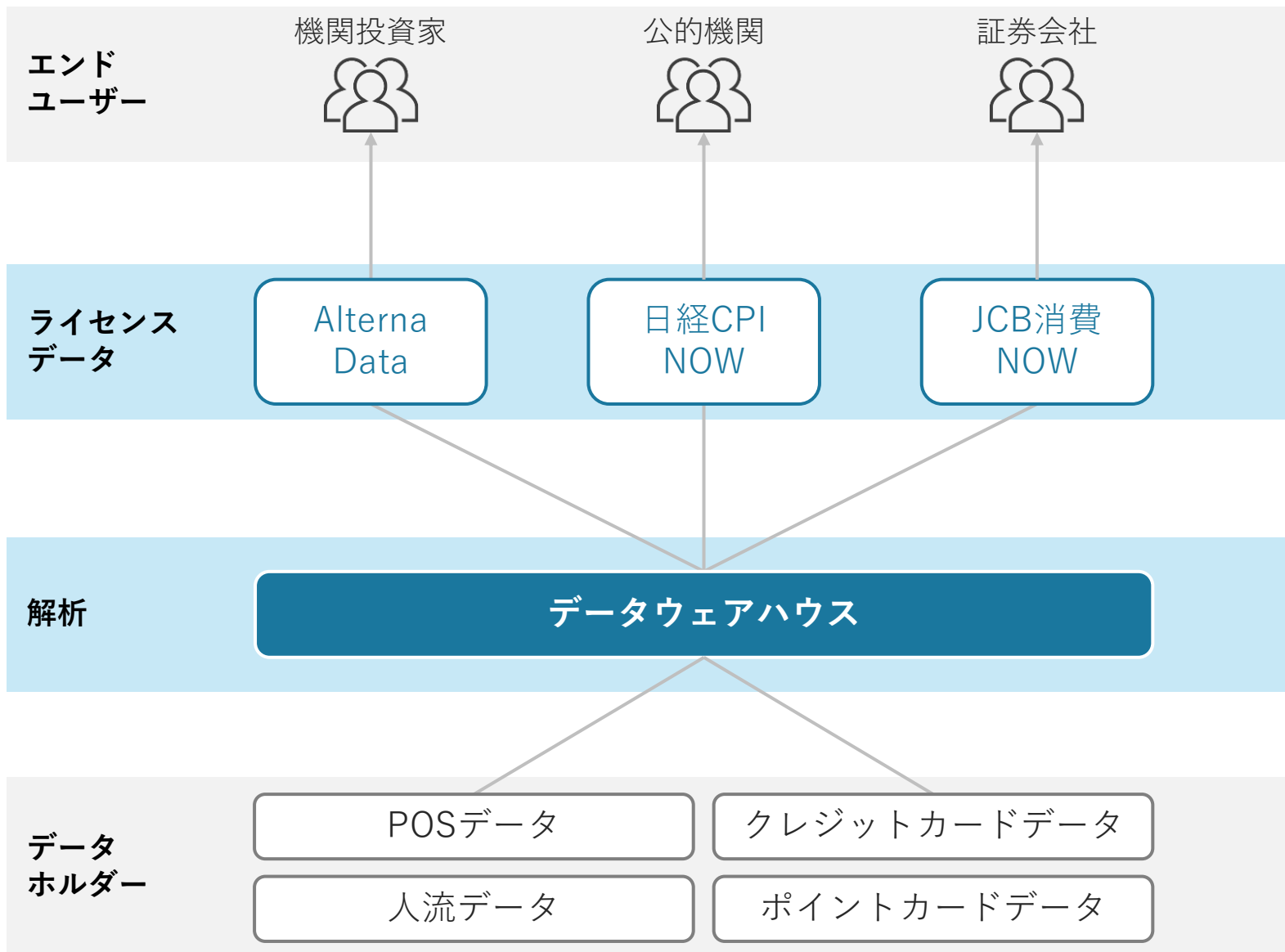
7. 東京海上日動火災保険

8. エムエスティ保険サービス

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 のプロダクト

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

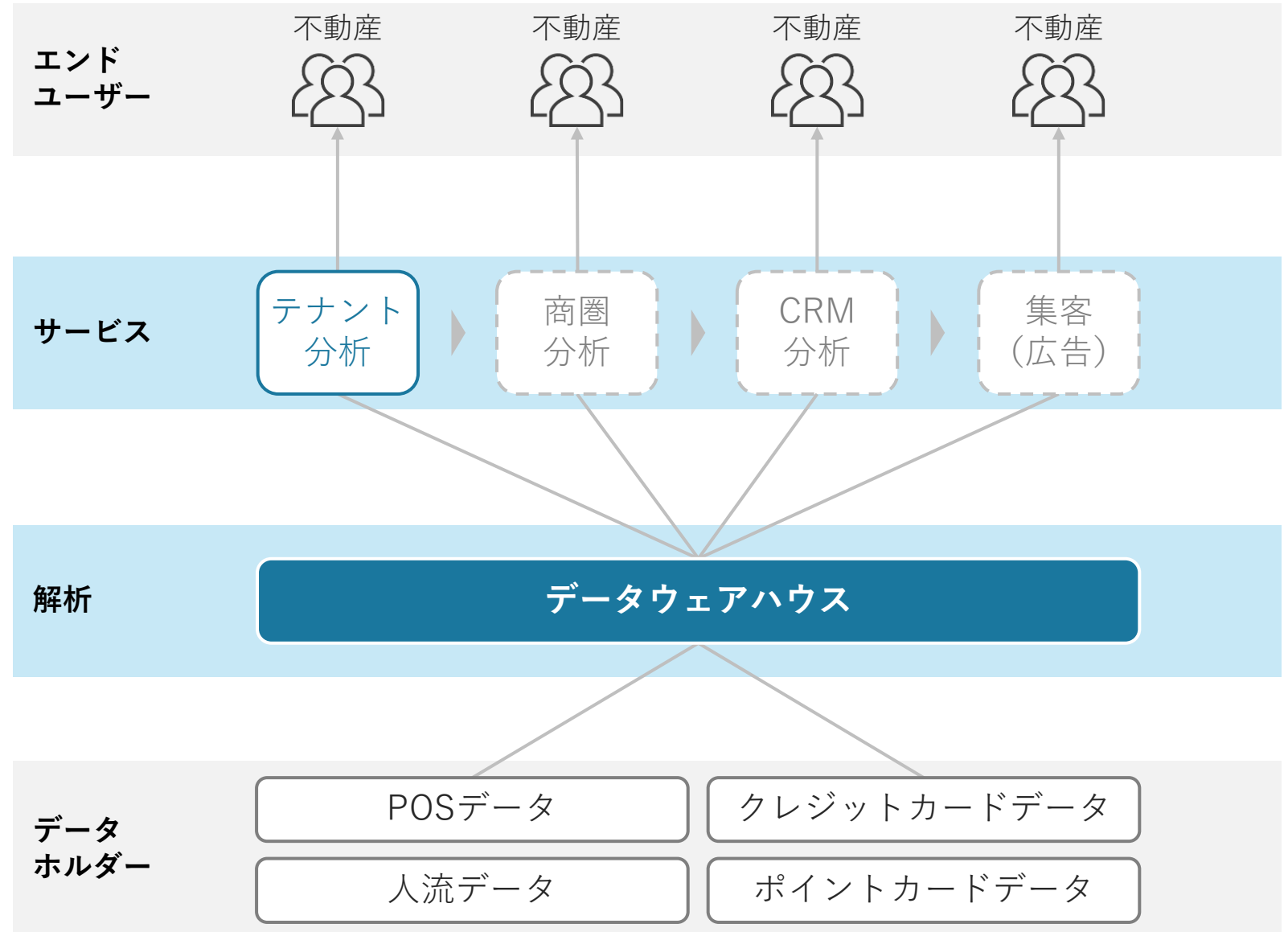


	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供 独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の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

マーケティング支援の概要

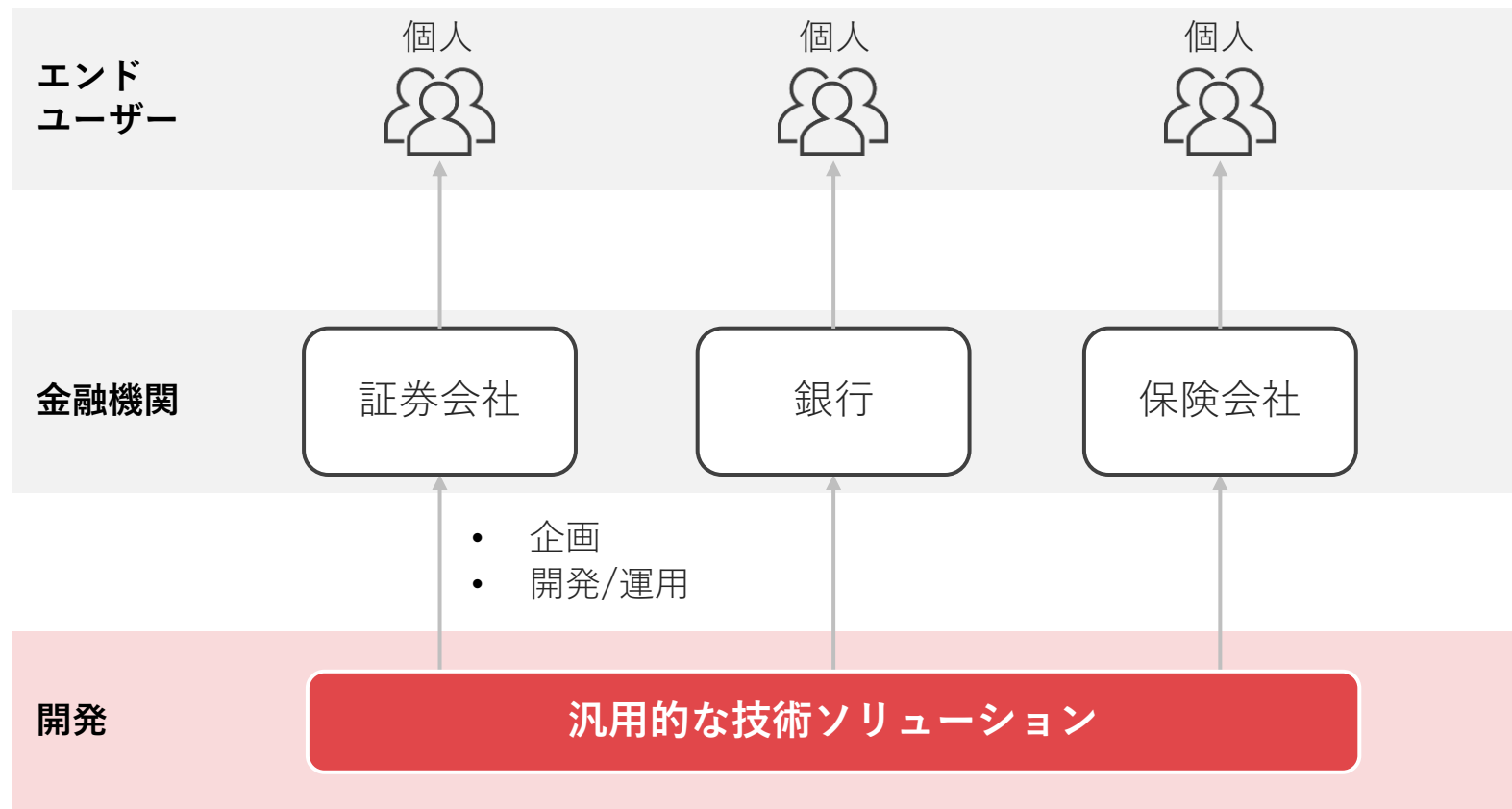
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせ、マーケティング支援サービスを提供

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