

FINATEXT

HOLDINGS

事業計画及び成長可能性
に関する事項

株式会社Finatextホールディングス

2023年6月30日

目次

1. 会社概要	P3
2. 事業概要	P9
3. 金融業界を取り巻く環境	P22
4. 金融インフラストラクチャの強み	P29
5. 成長戦略	P34
6. 2022年度 通期業績	P42
7. 2023年度 事業計画	P49
8. リスク情報	P71
9. 参考資料	P74

会社概要

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：	247名（2023年3月末時点）

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。



**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。

1. 取締役の山内英貴は社外取締役であります

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

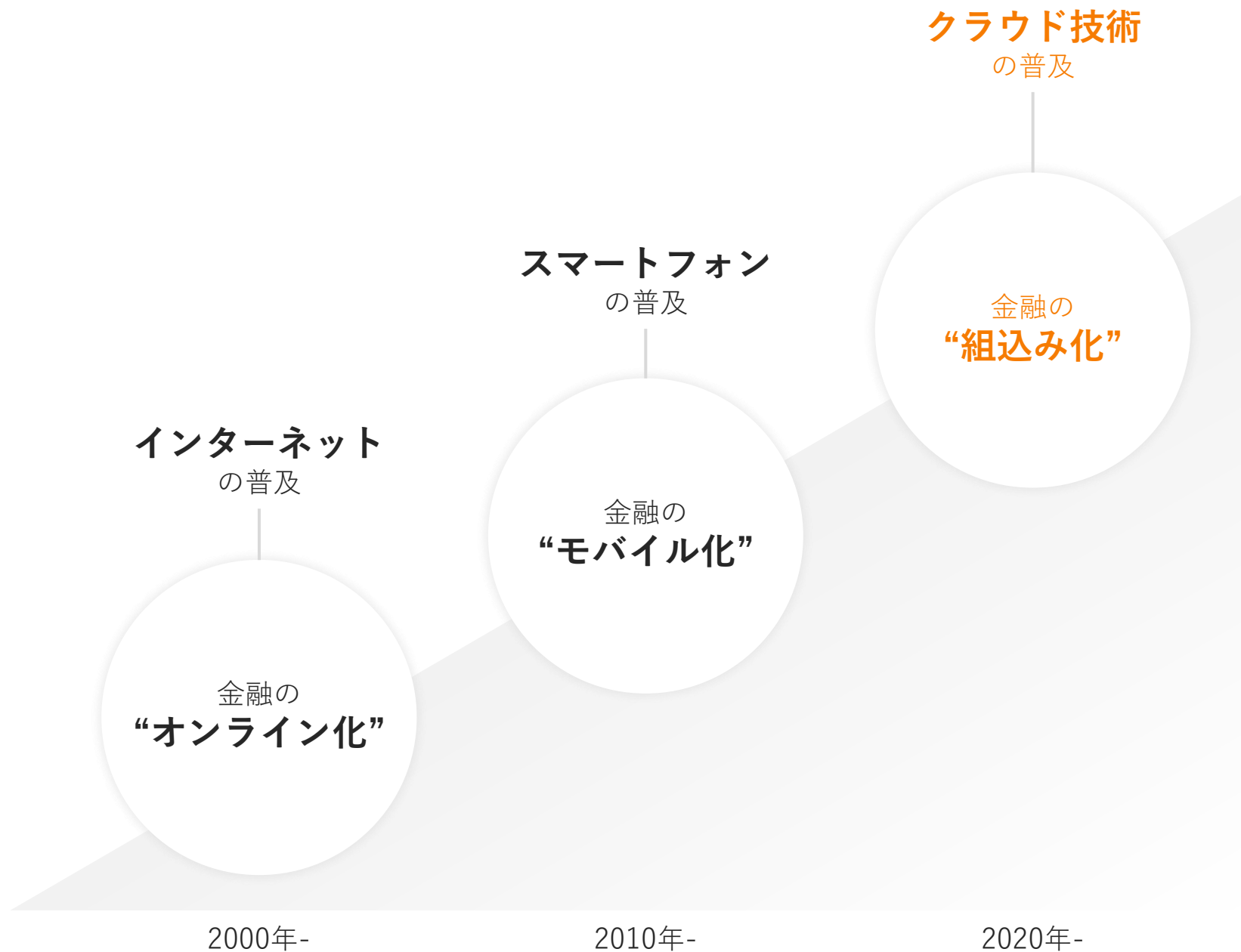
“サービス”として

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



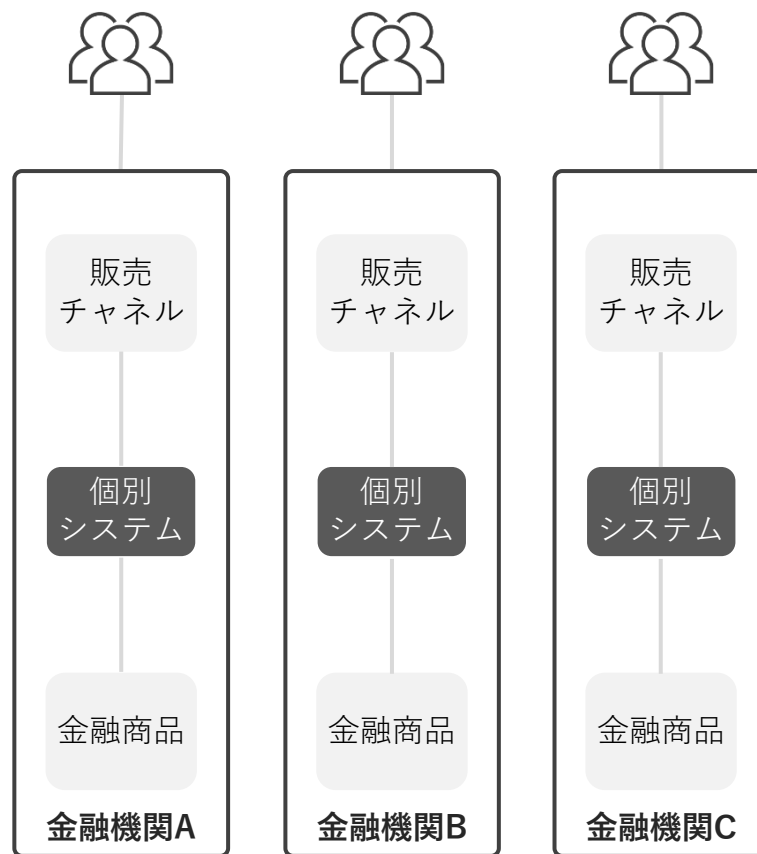
産業構造の転換

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

事業概要

当社は2014年にフィンテックソリューションから事業を開始

2016年にビッグデータ解析に進出したのち、現在の中核事業である金融インフラストラクチャを2018年より開始

概要

例

フィンテックソリューション (2014-)

- 金融機関のDXニーズに対応した**フロントエンドのアプリケーション**の開発や**汎用的な技術ソリューション**を提供
- システム開発だけでなく、サービス企画やマーケティング支援も行う

「Money Canvas」

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

ビッグデータ解析 (2016-)

- 機関投資家や公的機関に対して、**オルタナティブデータ**を提供
- POSやクレジットカードデータ**のクレンジングや解析に関する知見を保有

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

- 資産運用・保険ビジネス向けの**クラウドネイティブかつAPIベースのインフラストラクチャ**を提供

「BaaS」

- パートナー企業による個人顧客向け株取引サービスの提供を可能にする基幹システム

日本株式

米国株式

投資一任

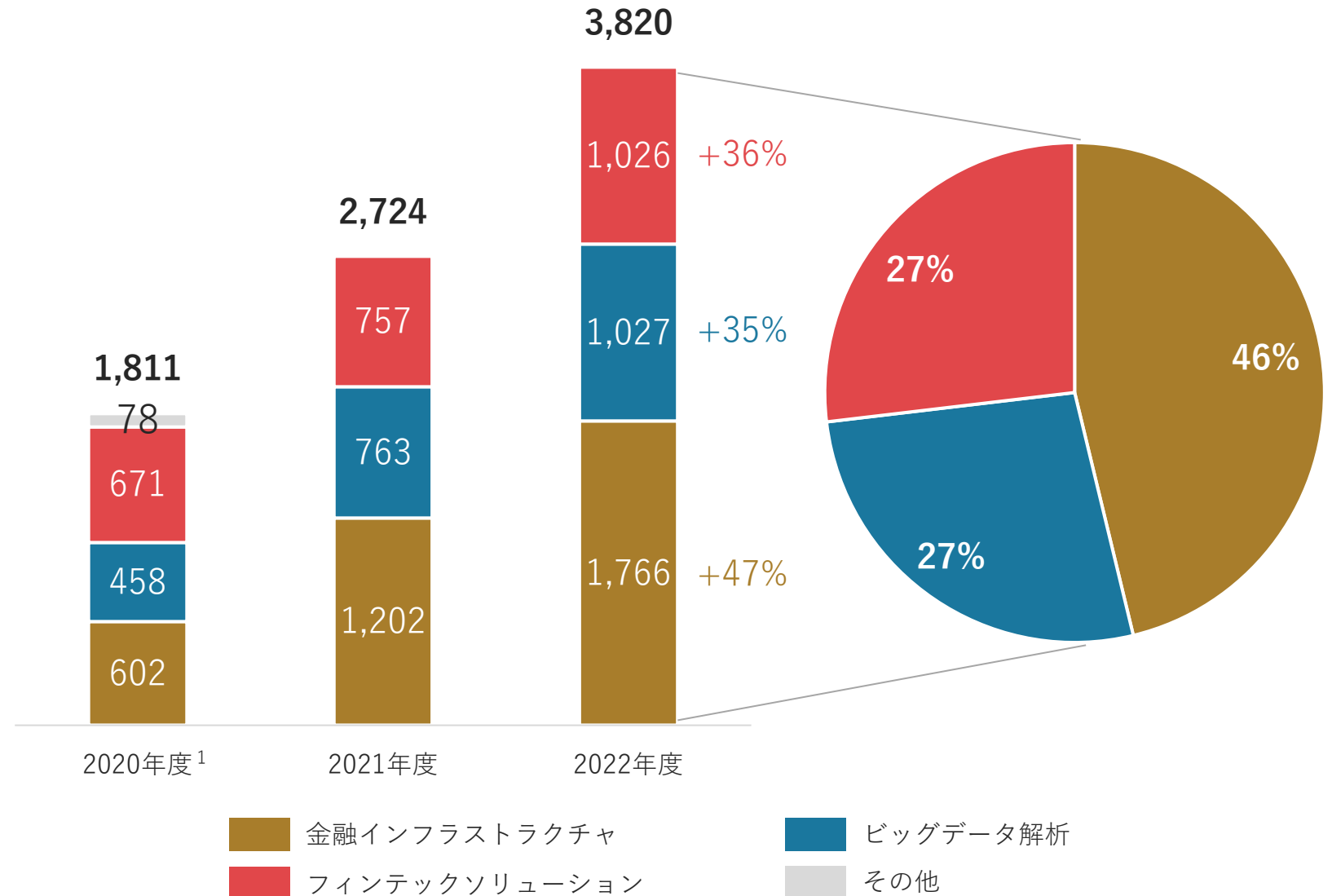
端株

セグメント別 売上高構成

セグメント別では、金融インフラストラクチャが売上高の46%を占め、ビッグデータ解析及びフィンテックソリューションが27%ずつを占める

(百万円)

(前年同期比)



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

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の3つのタイプの収益が存在

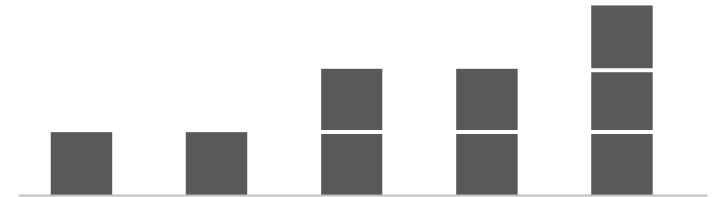
① フロー収益

- 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



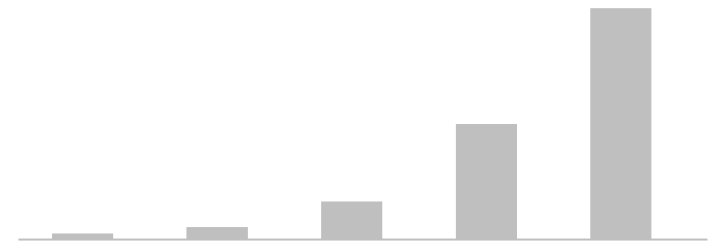
② ストック収益

- 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



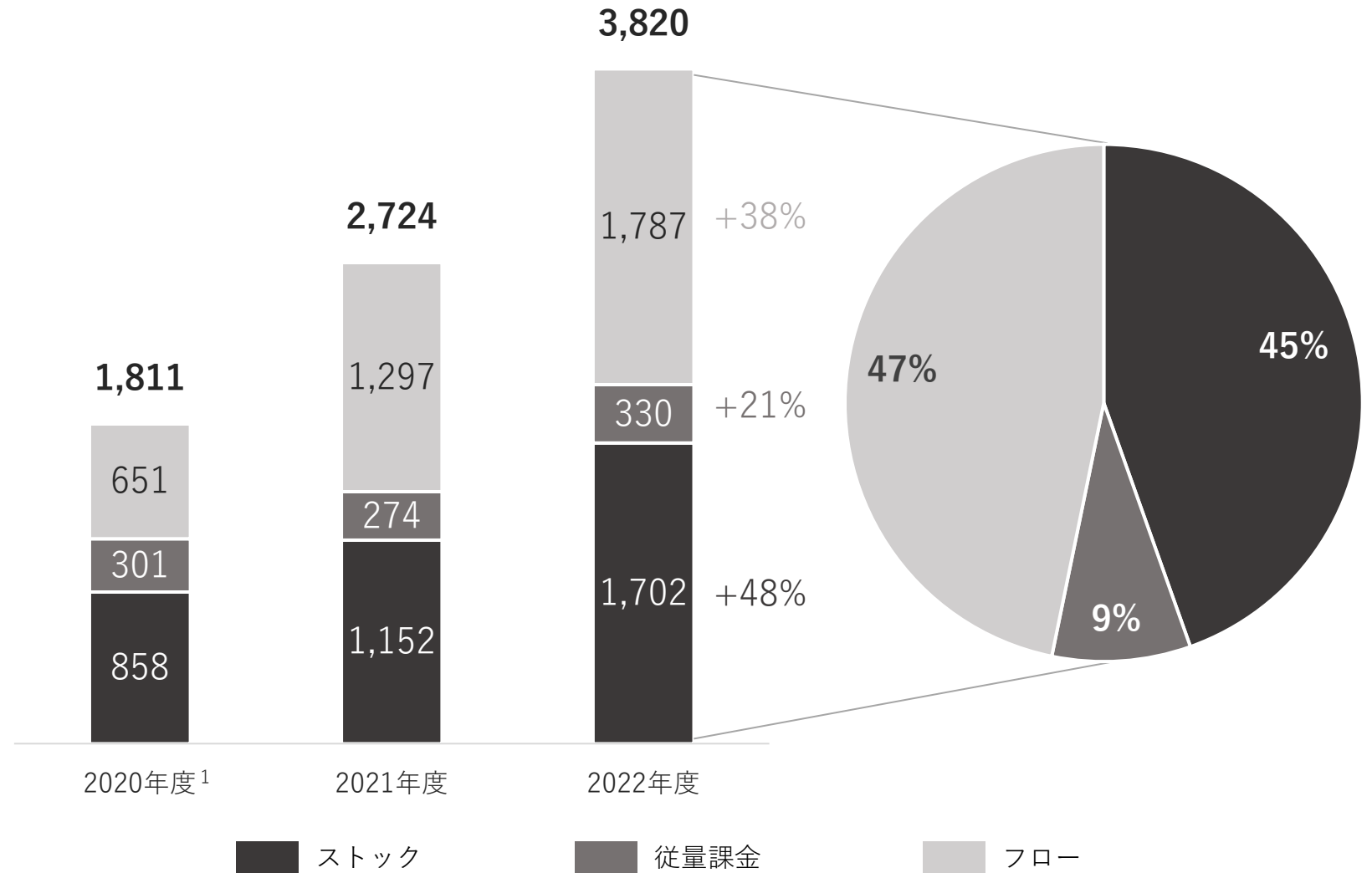
タイプ別 売上高構成

現在は、特に金融インフラストラクチャで新規導入案件が多いことから、フロー収益の比率が高く45%を占める

継続性のある収益であるストック収益と従量課金収益は、合計で54%を占める

(百万円)

(前年同期比)

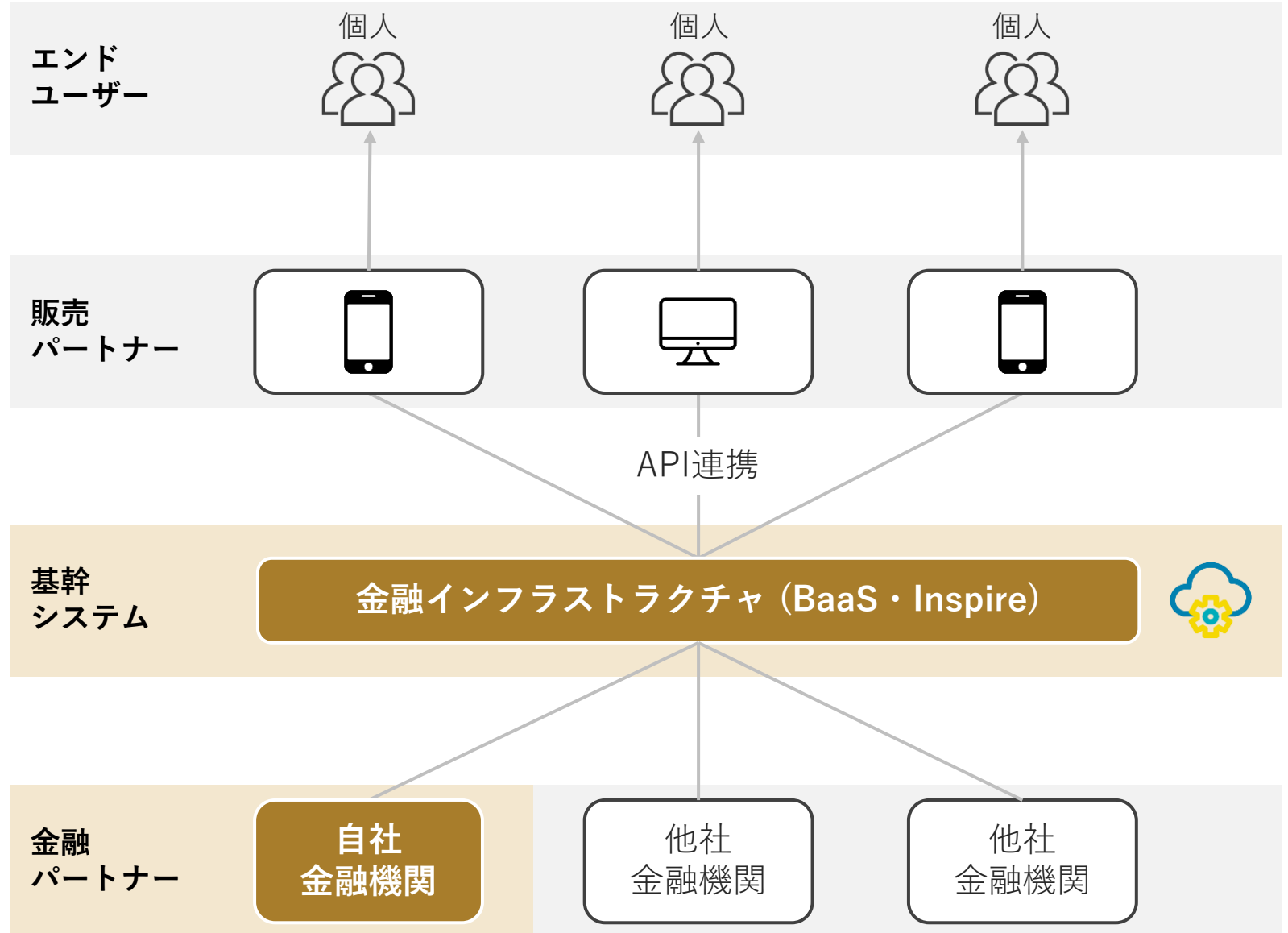


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

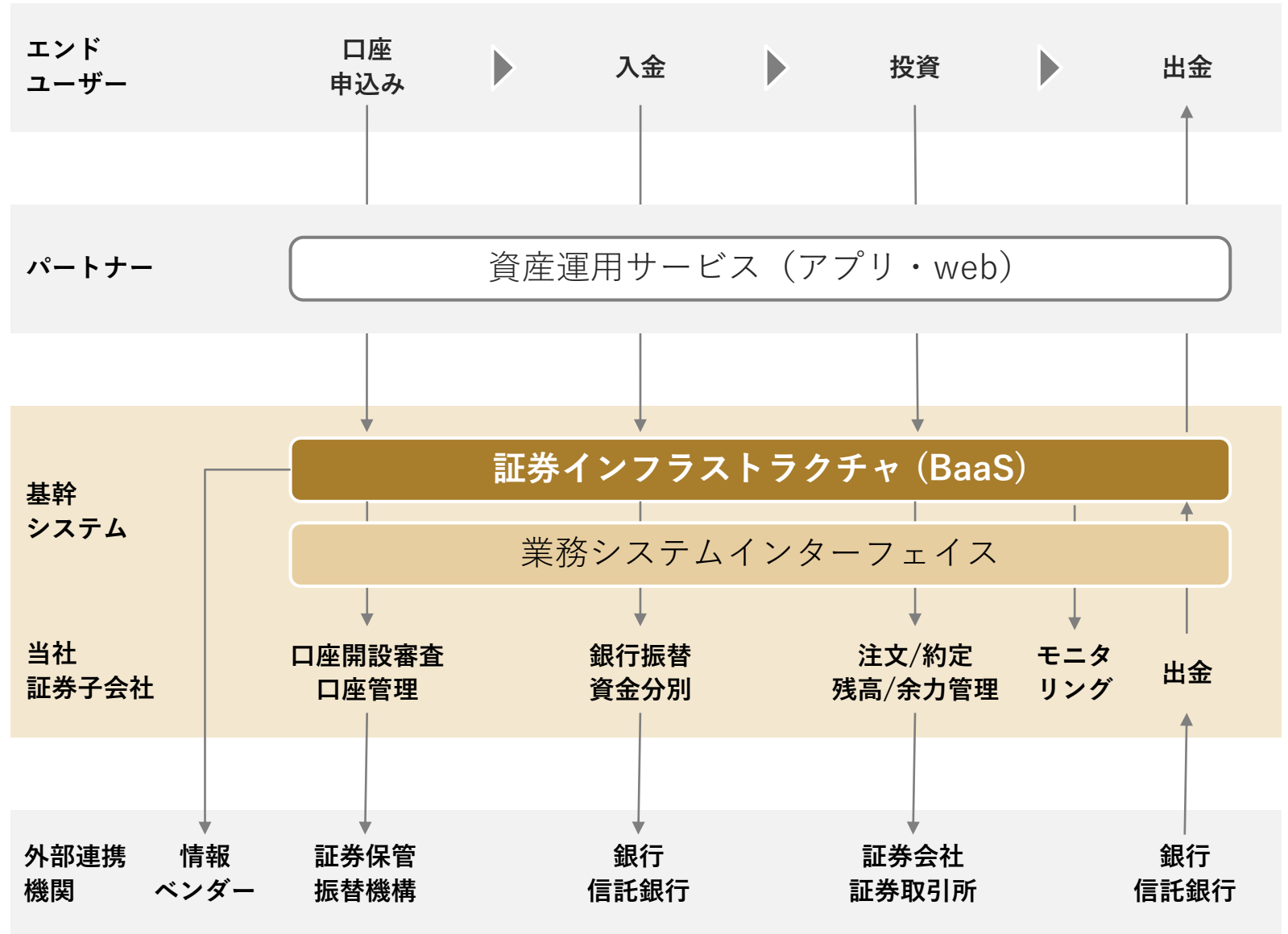
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



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

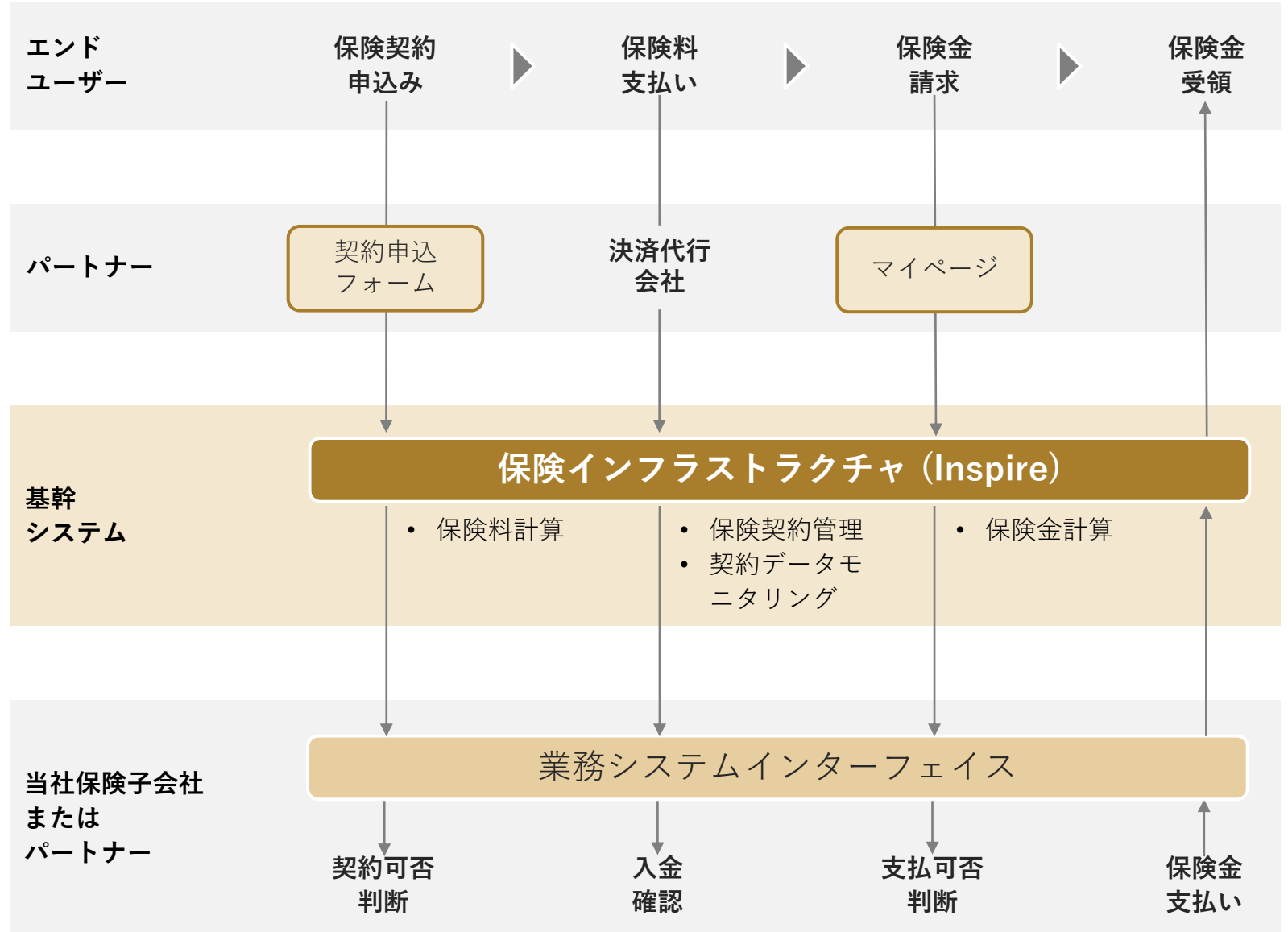
多様な外部連携を全てクラウド上で管理することで、パートナーは低コストで資産運用サービスの立上げが可能に



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



パートナー一覧

大手エンタープライズを中心に、17社のパートナーを支援

証券インフラストラクチャ

クレディセゾン

セブン銀行

Stream
(自社)

ANA X

ニッセイ
アセットマネジメント

ファイナンシャル
スタンダード

Japan Asset
Management

GCI
アセット・マネジメント

保険インフラストラクチャ

あいおいニッセイ
同和損害保険

三井住友海上
火災保険

東京海上日動
火災保険

共栄火災
海上保険

三菱UFJ銀行

エムエスティ
保険サービス

エポス
少額短期保険

ニッセイプラス
少額短期保険

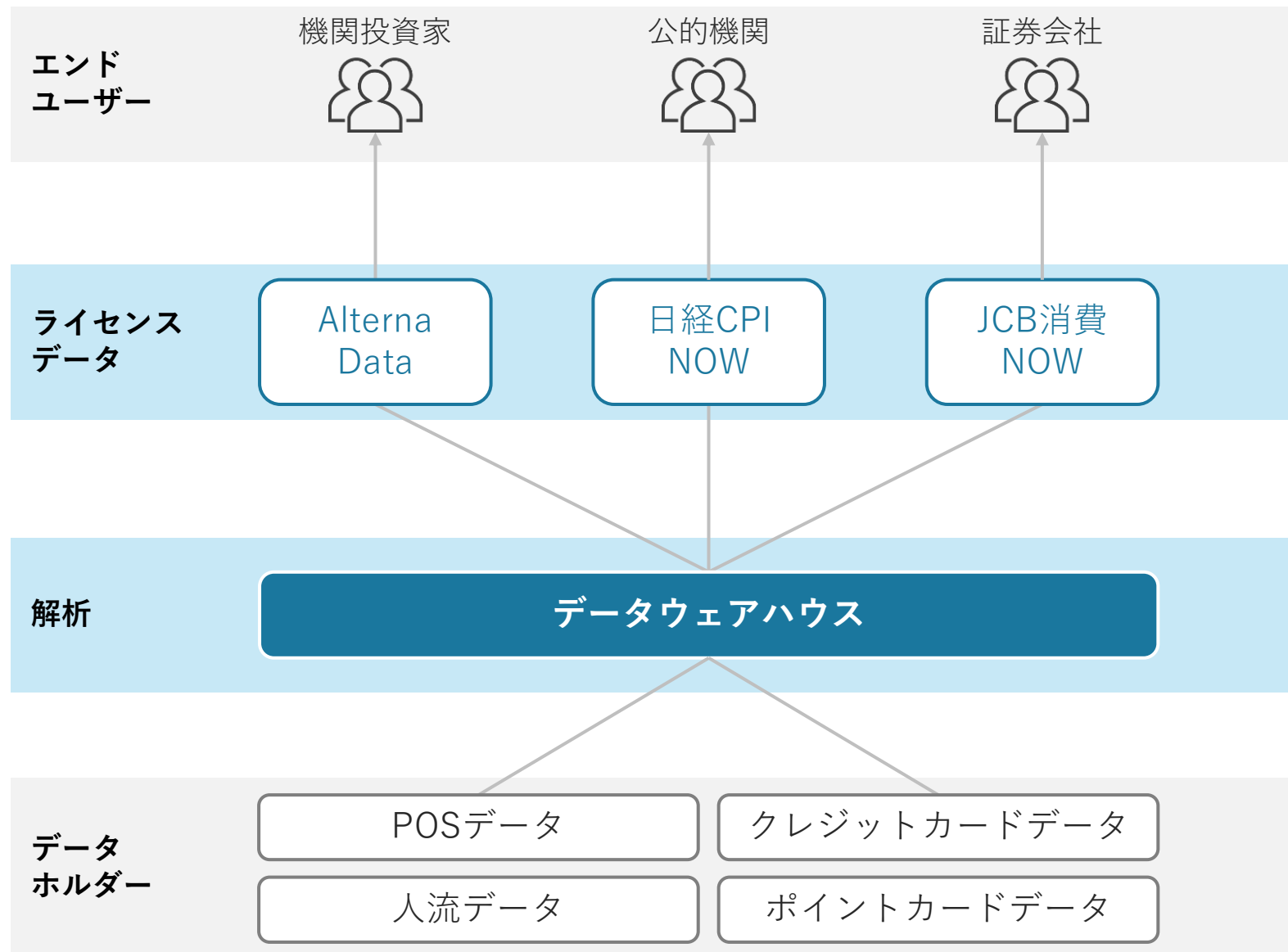
スマートプラス
少額短期保険

1. 2023年3月末時点

事業概要

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

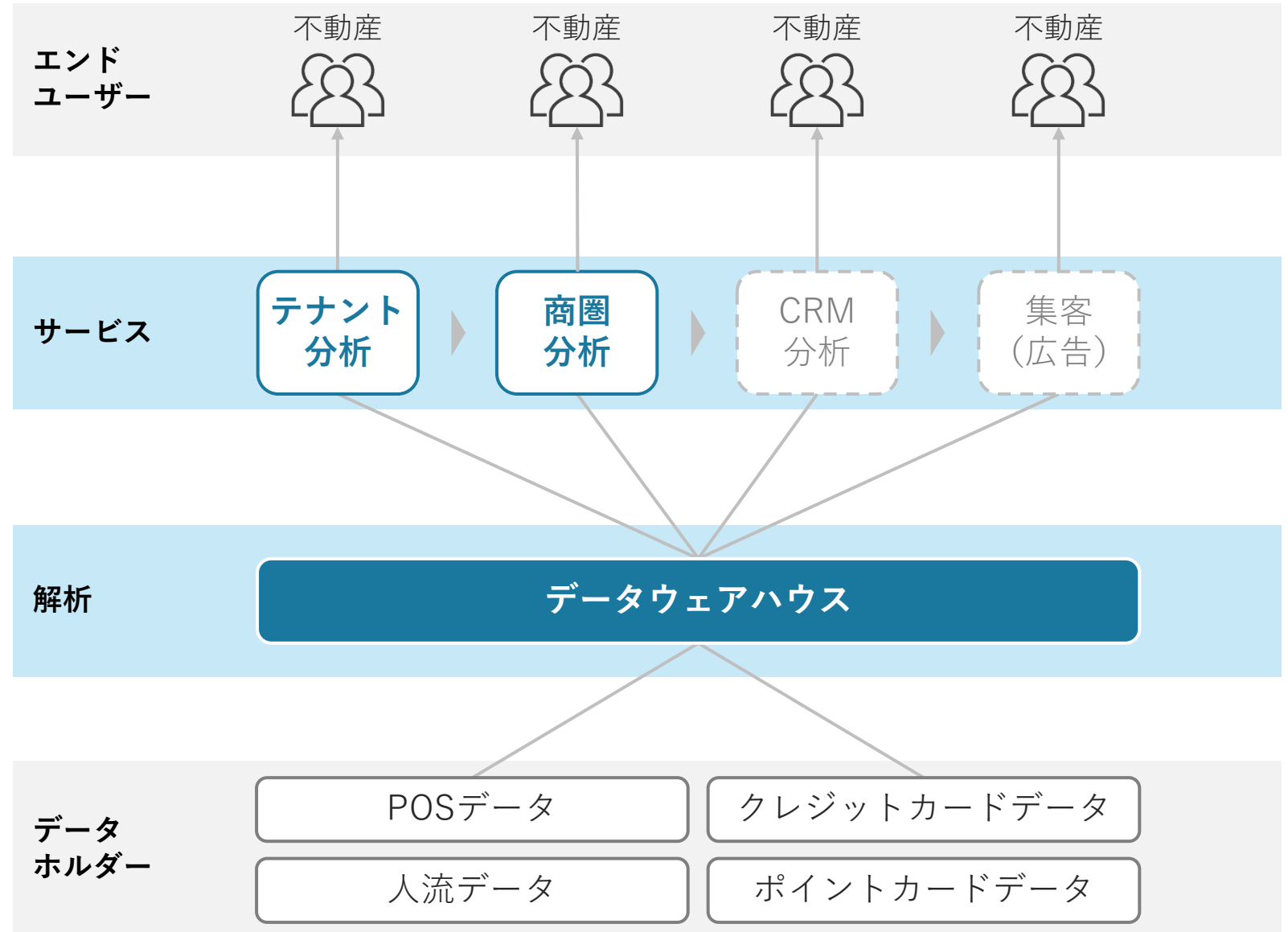


	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供 独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の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

不動産向けデータ分析サービス

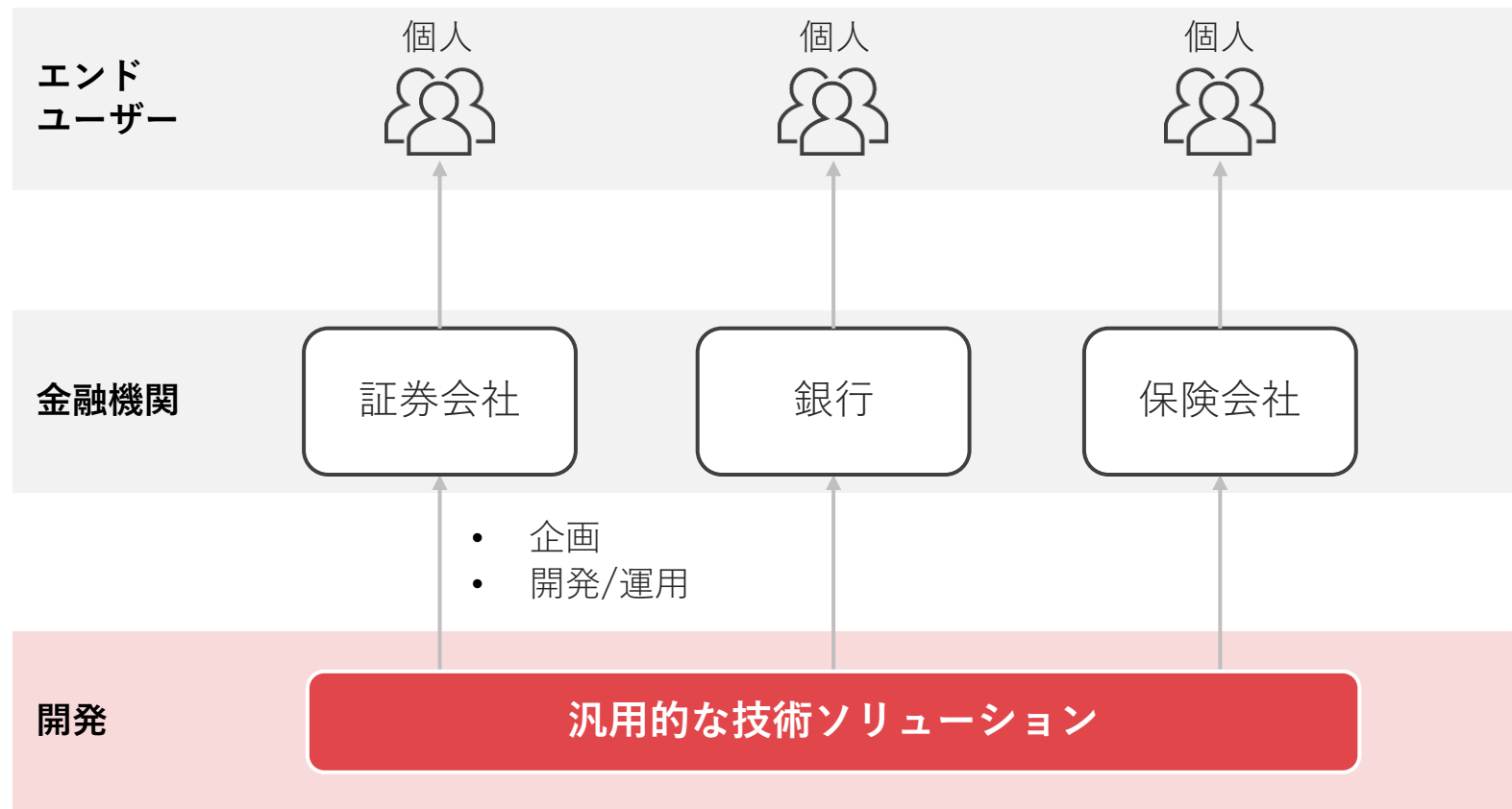
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせたデータ分析サービスを提供

不動産業界向けに、テナント分析から始め、集客まで支援できるサービスを提供していくことを目指す



事業概要

金融機関のDXニーズに対応したフロントエンドのアプリケーションの開発や汎用的な技術ソリューションを提供



実績（公表済）

- KDDI
- 大和証券
- 野村ホールディングス
- 楽天証券
- 三菱UFJ銀行
- SMBC日興証券
- 野村アセットマネジメント
- GMOクリック証券

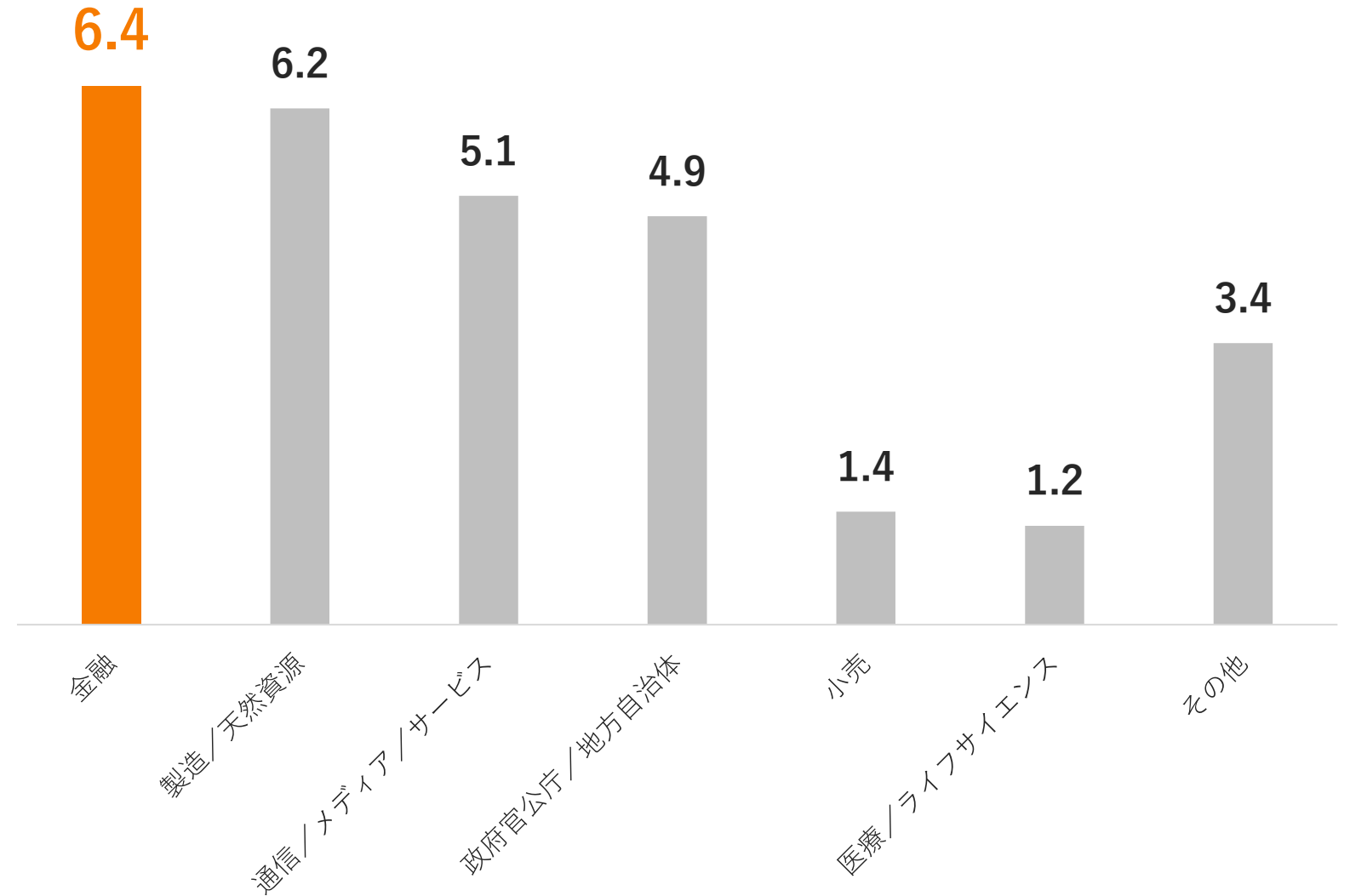
金融業界を取り巻く環境

IT支出の大きい 金融業界

金融業界の年間IT支出額は6.4兆円と、産業別で国内最大規模になることが見込まれている

日本の産業別IT支出予測（2022年）

(兆円)

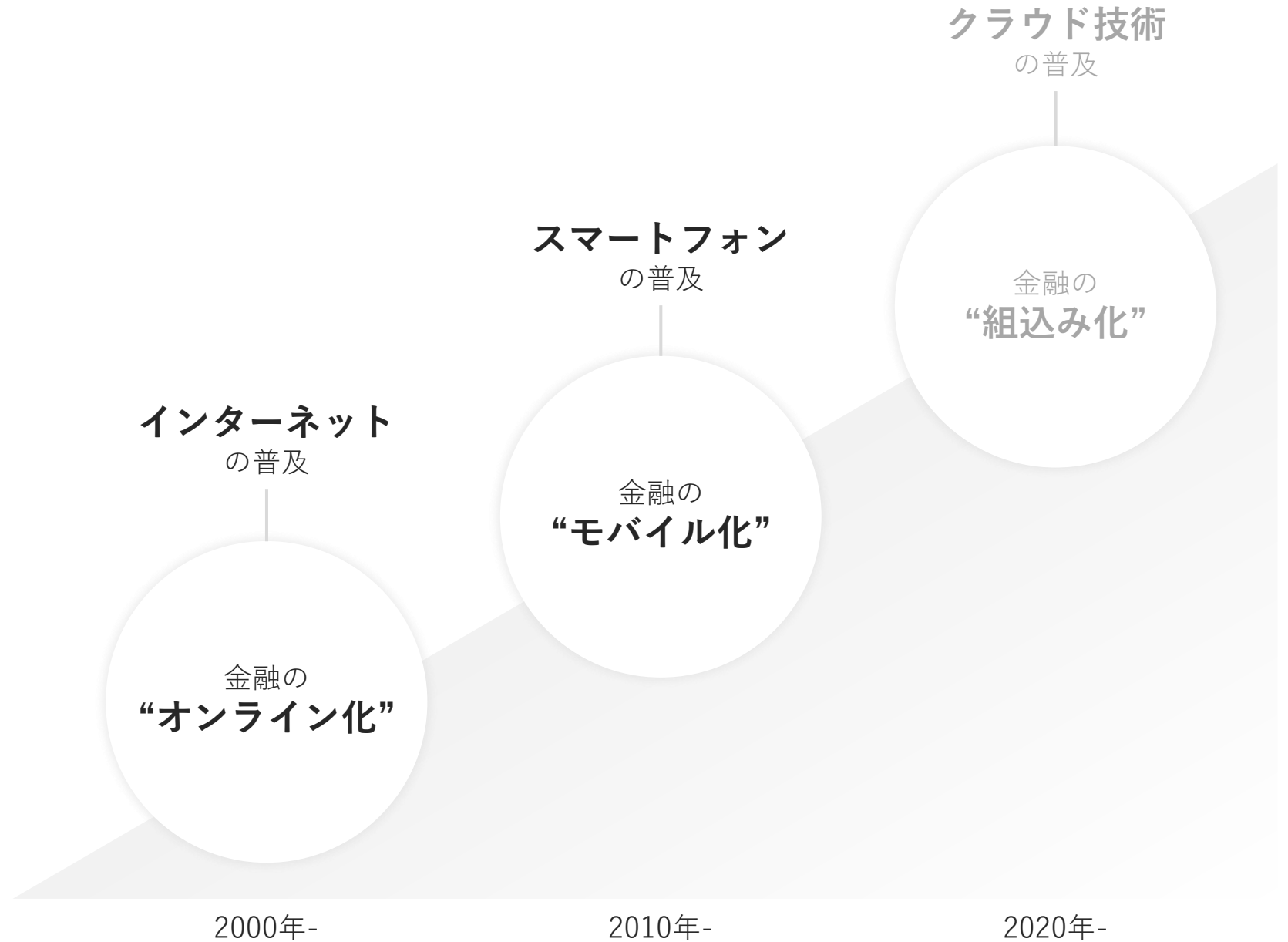


出所：ガートナー プレスリリース(2023年2月27日)

金融業界の変化

金融業界は2000年代に「オンライン化」によって、手数料は大幅に低下し、機能も飛躍的に向上

更に「モバイル化」により、利便性が向上したものの、技術革新によって誰もが高品質のサービスを提供できるようになった結果、価格/機能/利便性での差別化が困難に



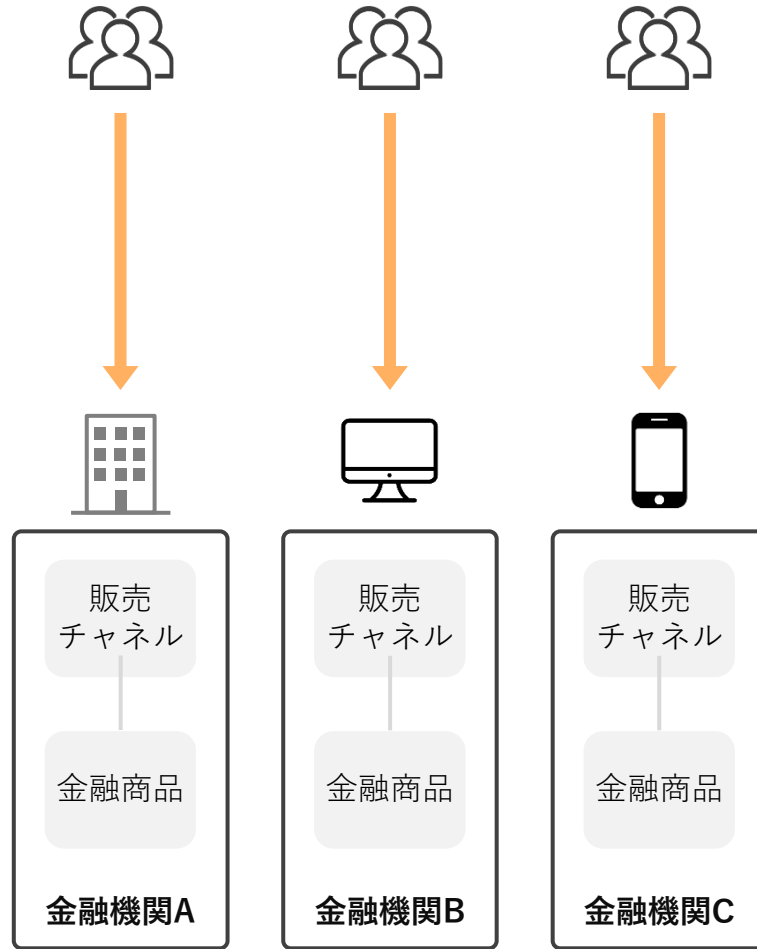
金融の“組み込み化”

差別化が難しくなった結果、顧客を店舗やウェブサイトへ連れてくるための広告費が増大

そこで、顧客を自社の販売チャンネルに連れてくるのではなく、顧客に身近なサービスに金融商品を組み込む、新しい形の金融サービスが登場

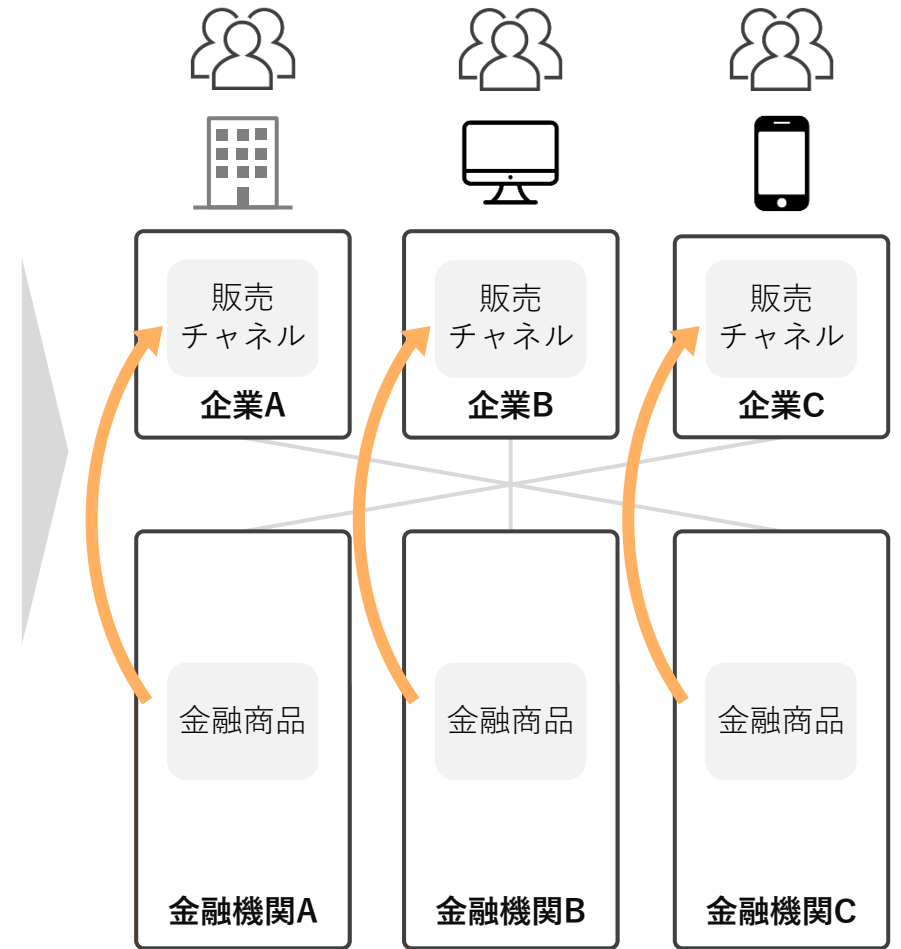
既存の金融業界

- 顧客を自社販売チャンネルへ連れてくる



金融の“組み込み化”

- 顧客が日常的に利用しているサービスに金融商品を組み込む



2つのトレンド

業界の変化を受けて、顧客基盤をもつプレイヤーがその接点を生かして金融サービスも提供する、「①異業種からの新規参入」が増加

これに対して、既存の金融機関もオンライン上での顧客接点を強化するため、「②デジタルサービスの提供」を開始

①異業種からの
新規参入

②既存金融機関
によるデジタル
ブランド

事例①：異業種からの新規参入

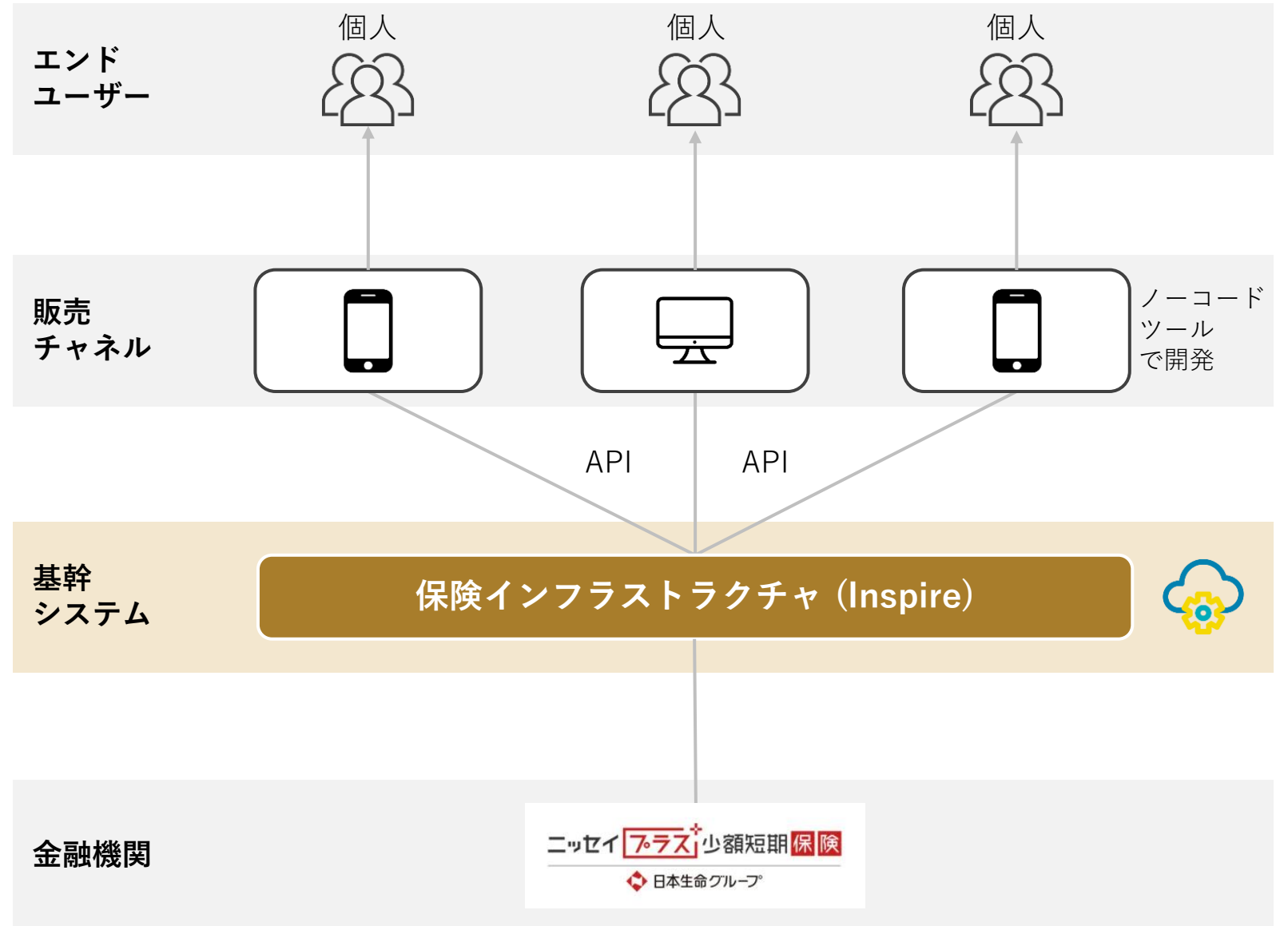
セブン銀行は当社の証券インフラ「BaaS」を用いて、買い物ついでに投資ができるサービス「お買い物投資コレカブ」を開始



- 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

事例②：既存金融機関の新ブランド

日本生命保険は、デジタル販売を促進するため、ニッセイプラス少額短期保険を設立し、基幹システムとしてInspireを採用

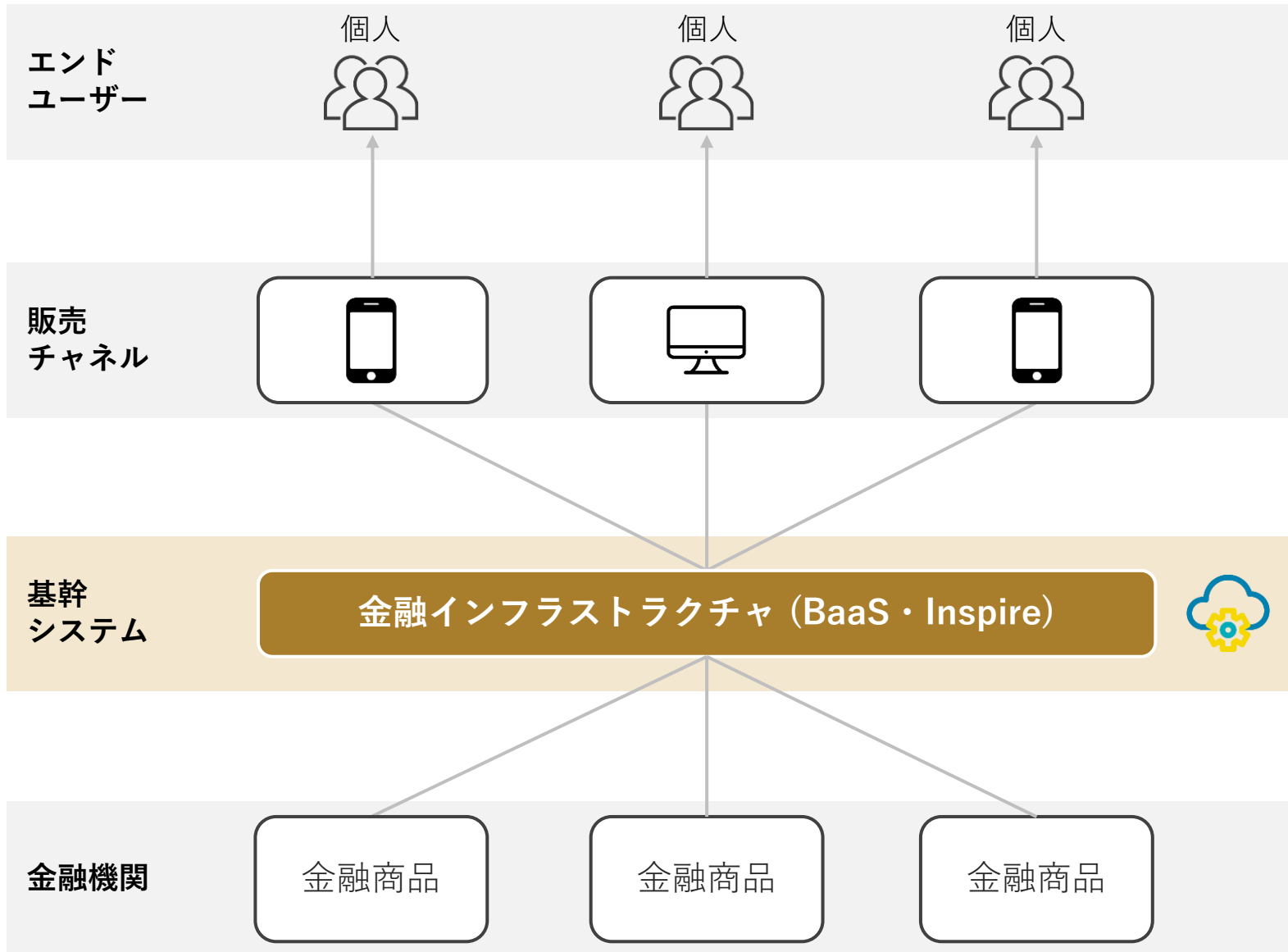


金融インフラストラクチャの強み

組込型金融を実現する基幹システム

金融商品を組成・管理する「金融機関」と、エンドユーザーとの接点を持つ「販売チャネル」を繋ぐクラウドベースの次世代基幹システムを提供

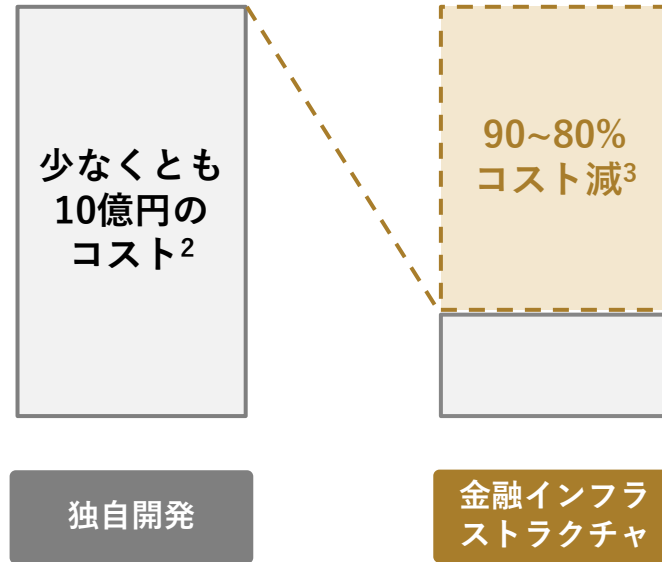
システム提供を通じて、新規参入や金融機関の新デジタルブランドの立ち上げを支援



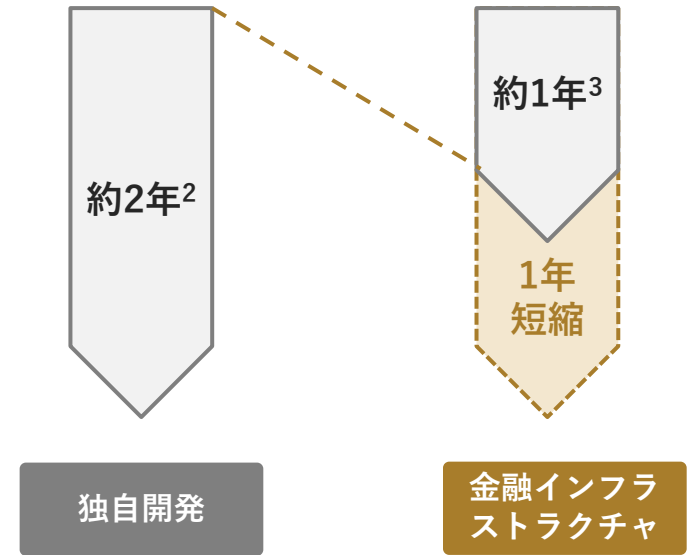
当社の強み

当社の金融インフラストラクチャは、コストと開発期間を大幅に削減することが可能

初期導入費の大幅な削減¹



サービス開始までの期間短縮¹



お客様のコメント

ニッセイプラス少額短期保険 代表取締役 光本様のインタビュー記事抜粋

“第1弾商品は共通機能の作りこみを含め、9か月間で開発した。オンプレミスの手法を使った場合に比べて、期間は半分以上に短縮でき、コストも2桁少なく済んだ。”

出所：日経FinTech 2022年5月

1. 第1種業金融商品取引業者として証券会社を立ち上げる際の、システム開発（証券業務ミドルバックシステム、証券フロントシステム、Web・モバイルアプリケーション）と体制整備にかかる費用及び期間の当社試算値と比較した場合における一例
2. 証券ビジネスに参入する場合
3. BaaS（証券インフラストラクチャ）の場合

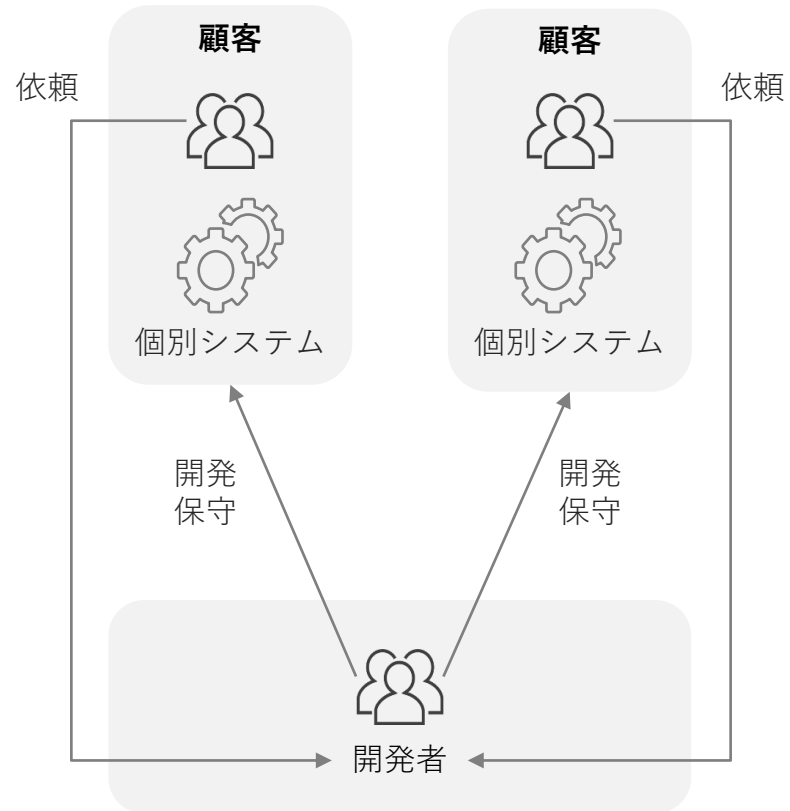
技術的優位性

これまでの基幹システムは、パッケージソフトウェアとして個別に納品する形で提供

当社の金融インフラストラクチャは、SaaS型で共通システムとして提供することで、導入にかかるコストや期間の大幅な削減を実現

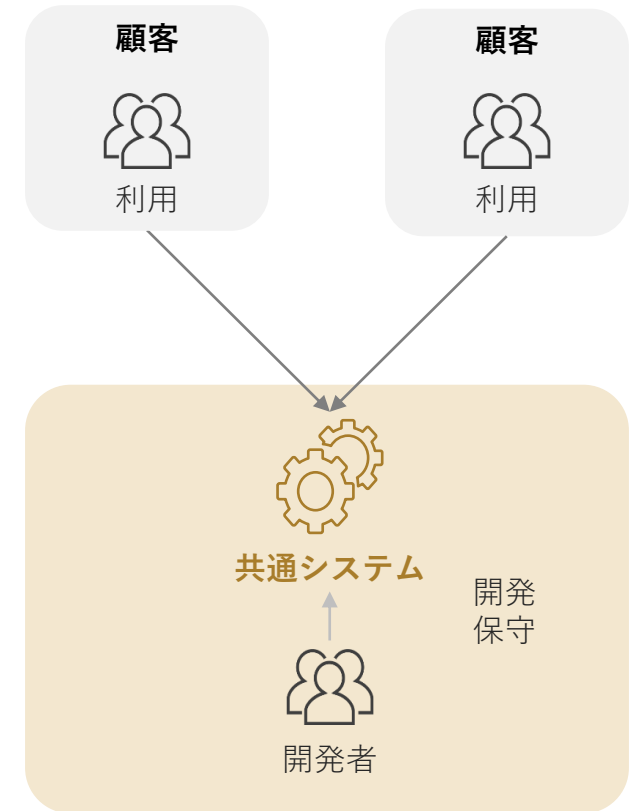
既存パッケージソフトウェア

提供方法 個別納品
サーバ オンプレミス
システム構成 密結合



金融インフラストラクチャ

システム利用(SaaS型)
クラウド
マイクロサービス



技術的優位性

オンラインでサービス提供していく上では、運用コストが低く、改善スピードが早く、外部連携が容易であることが重要

このため、既に基幹システムを保有している既存金融機関も、オンライン用の基幹システムとして、別建てで当社の金融インフラストラクチャを採用

SaaS型

- オンラインサービスは、単価が下がる傾向にあるため、運用コストを低く抑えることが重要
- SaaS型により、月々のシステムメンテナンス費用も低く抑えることが可能

マイクロサービス

- オンラインサービスは、ユーザーに利用状況に合わせてスピーディーに改善することが重要
- フロントシステムと基幹システムが疎結合になっていることで、サービスのスピーディーな改善が可能

API連携

- オンラインサービスは、外部サービスとの連携を重要
- クラウドベースで、スムーズなAPI連携が可能

成長戦略

戦略サマリー

当面は、金融インフラストラクチャの新規パートナー獲得によるシェア拡大が最重要

既存のデータライセンス及びフィンテックソリューションの利益最大化を図りながら、不動産向けやLLMの活用など新たなプロダクトを立上げていく

立ち上げ期

拡大期

収益化期

安定期

金融インフラ
ストラクチャ

クレジット
インフラ

証券・保険
インフラ

ビッグデータ
解析

LLMの
活用

不動産向け
データ分析

データ
ライセンス

フィンテック
ソリューション

フィンテック
ソリューション

売上高成長のイメージ

短期的には、シェア拡大を最優先とし、パートナー数の増加を目指していくため、**フロー収益**の比率が大きい傾向

中期的には、既存パートナーからの**ストック収益**や**従量課金収益**を増加し、継続性のある収益が70%程度まで引き上げることを目指す

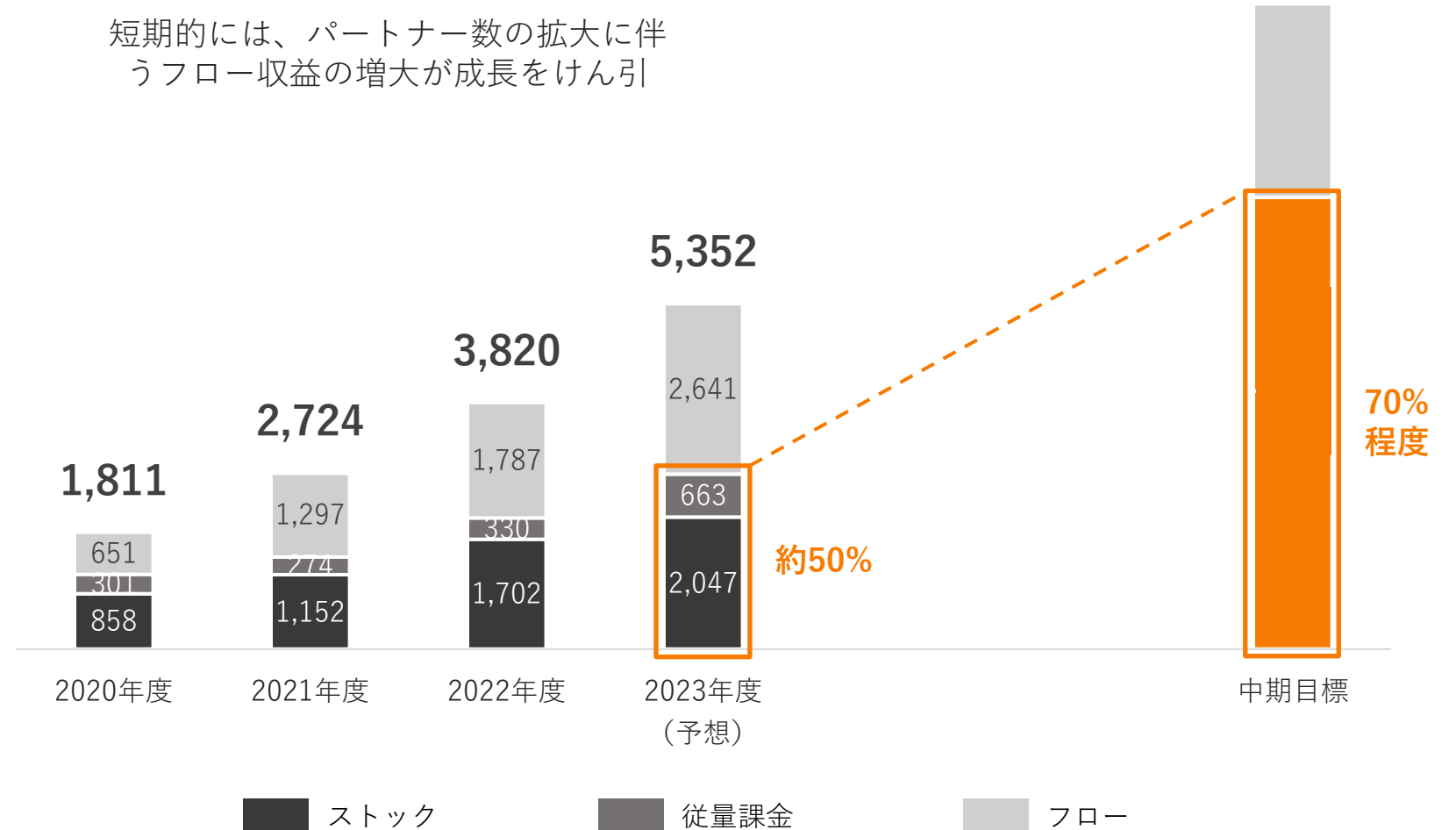
(百万円)

中期

中期的には、既存パートナーからのストック収益や従量課金収益等が成長をけん引

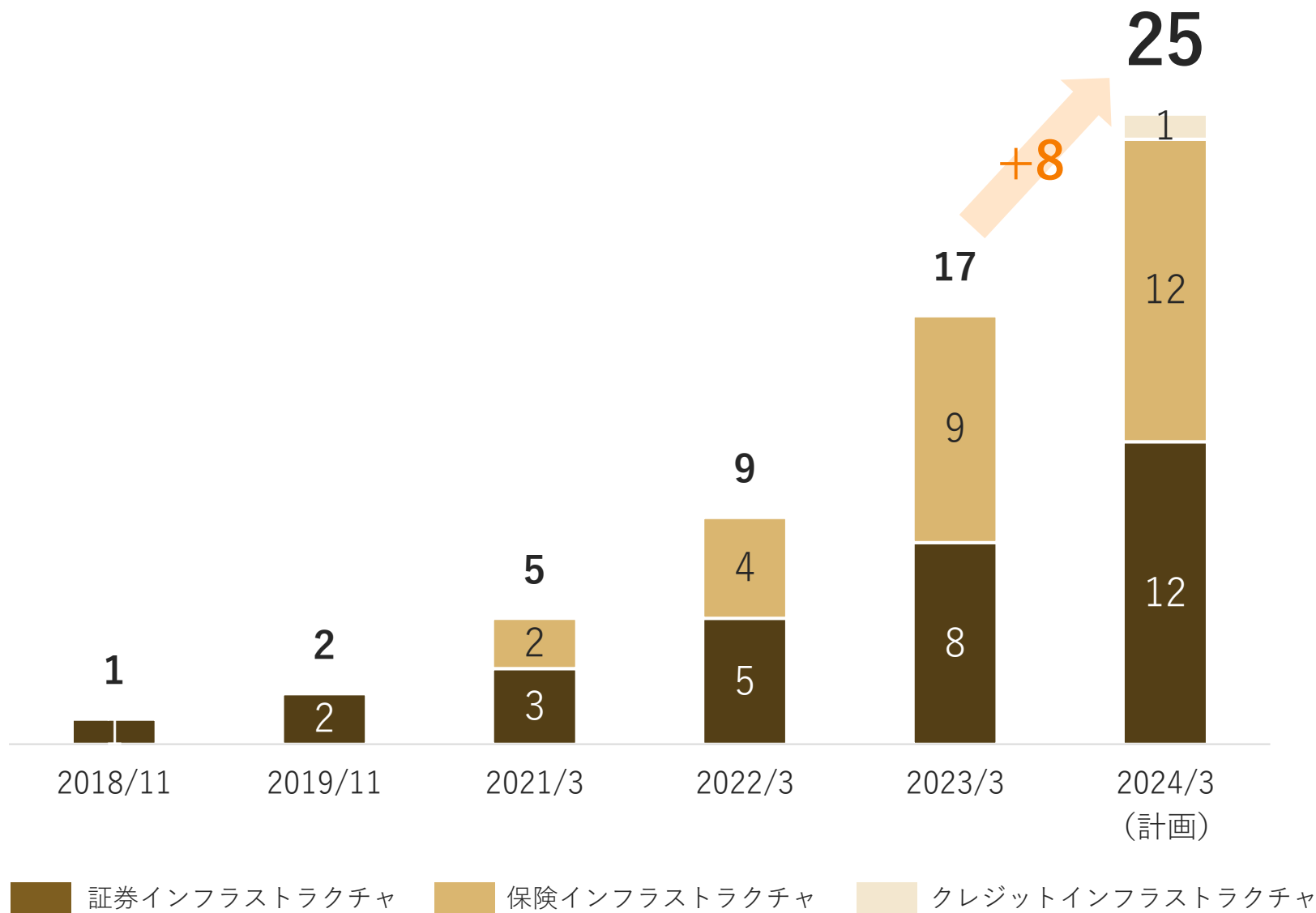
短期

短期的には、パートナー数の拡大に伴うフロー収益の増大が成長をけん引



新規パートナー の獲得

金融インフラストラクチャ
の新規パートナー獲得
によるシェア拡大に注力



継続的なパートナー獲得施策

これまでは、「新規導入」案件のみであったが、今期から既存のシステムから乗り換える「システム移管」案件の獲得を目指す

特に、株式や投資信託を販売する既存金融機関は、固定費を削減するニーズが高まっており、ポテンシャルは大きい

①新規導入

+

②システム移管

想定される顧客層（証券インフラストラクチャ）

地銀系
証券

27社

地方地場
証券

49社

直販信託

10社

地方銀行

99社

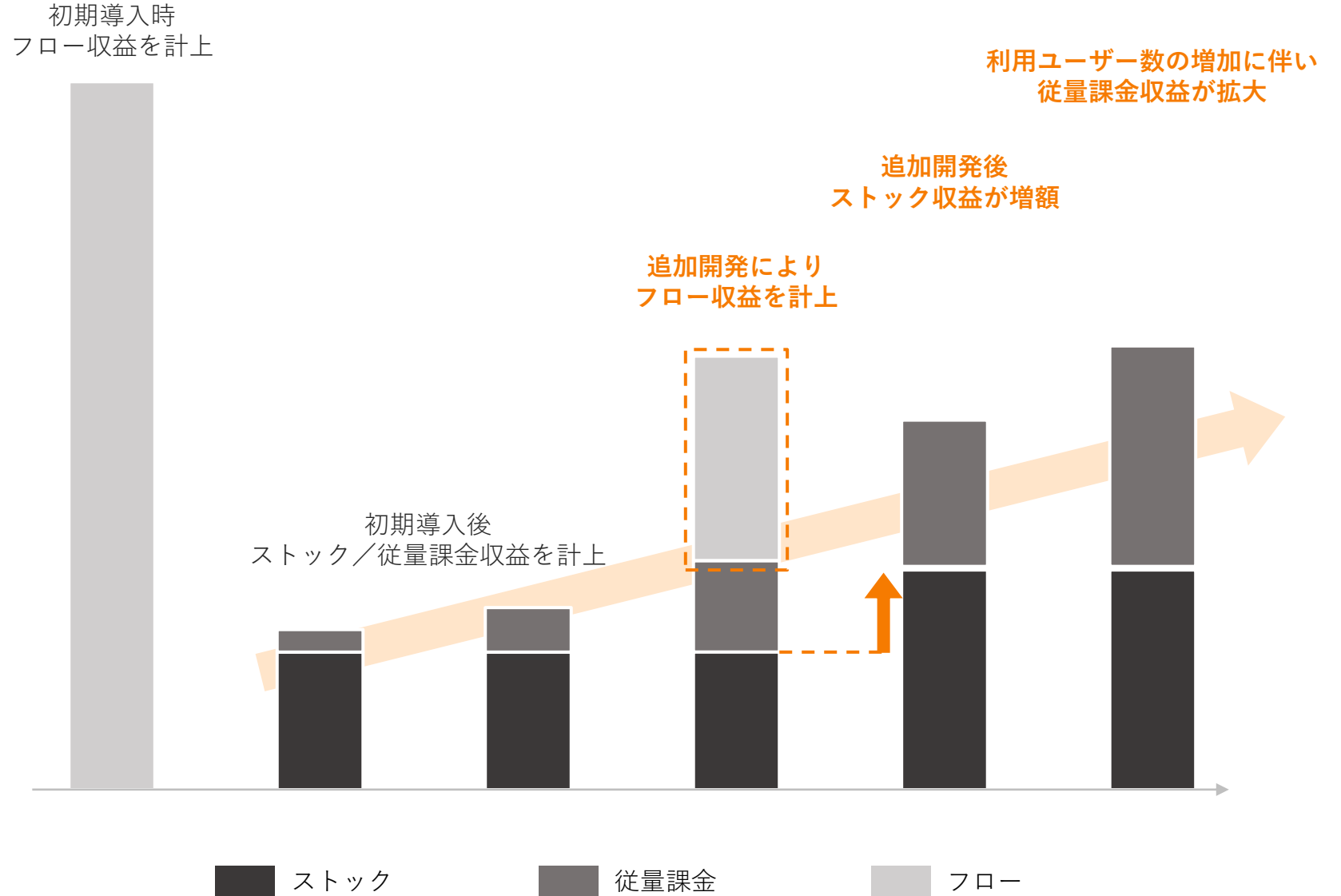
出所：当社調査に基づく

既存パートナーからの収益拡大

中期的には、当社インフラストラクチャを活用する金融サービスの**利用ユーザー数の増加に伴って、従量課金収益が拡大**することを旨とする

更に、**既存パートナーの機能や販売チャネルの追加に伴うフロー収益やストック収益の増額**による成長も図る

1パートナーからの収益計上イメージ

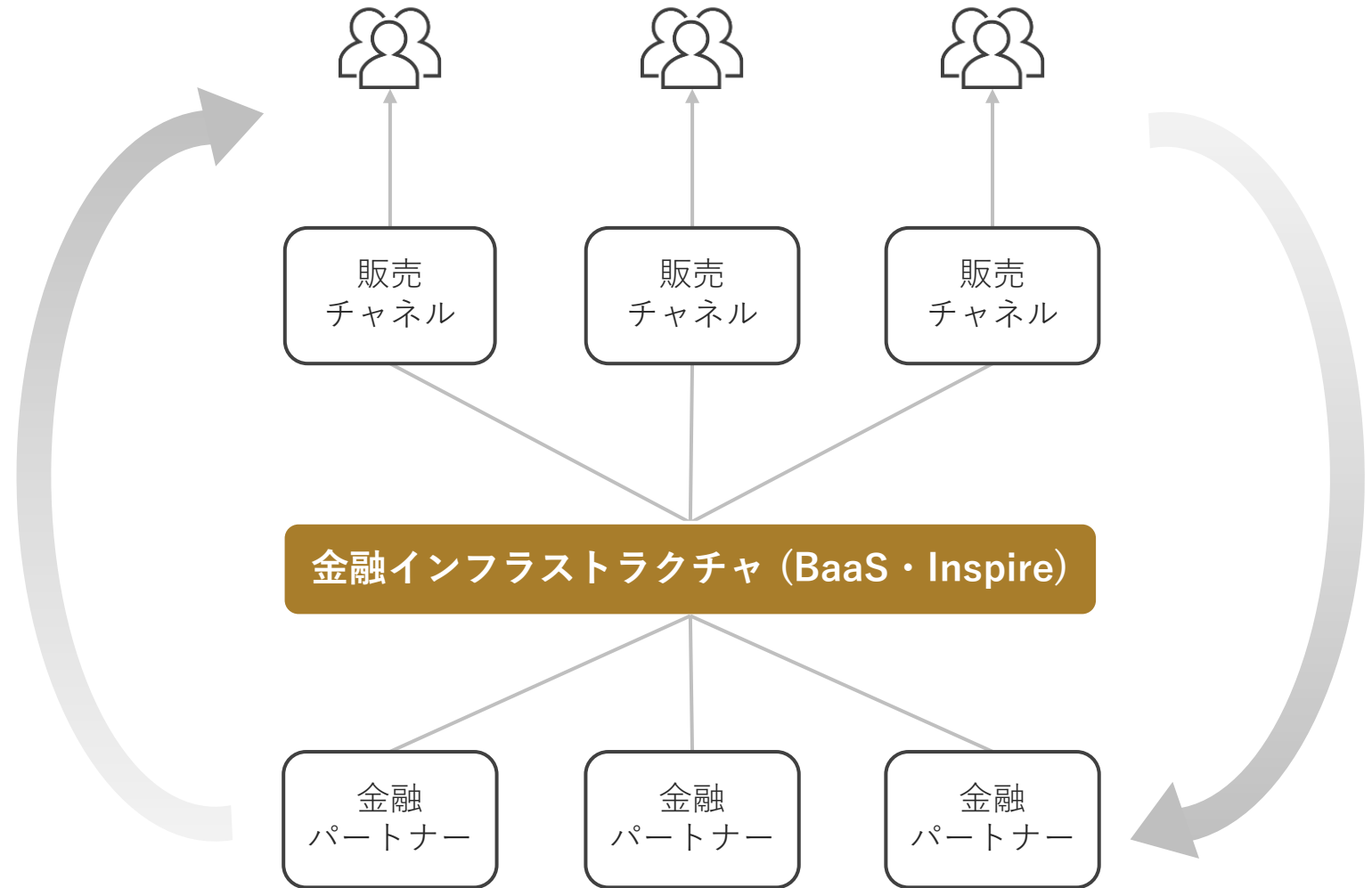


機能及び販売チャネルの強化

中期的には、双方向型プラットフォームとして、**より多くの「金融パートナー」と「販売チャネル」**が接続している状態を目指す

これまでは「金融パートナー」側の機能強化に注力してきたが、今後は「販売チャネル」側の機能強化も図る

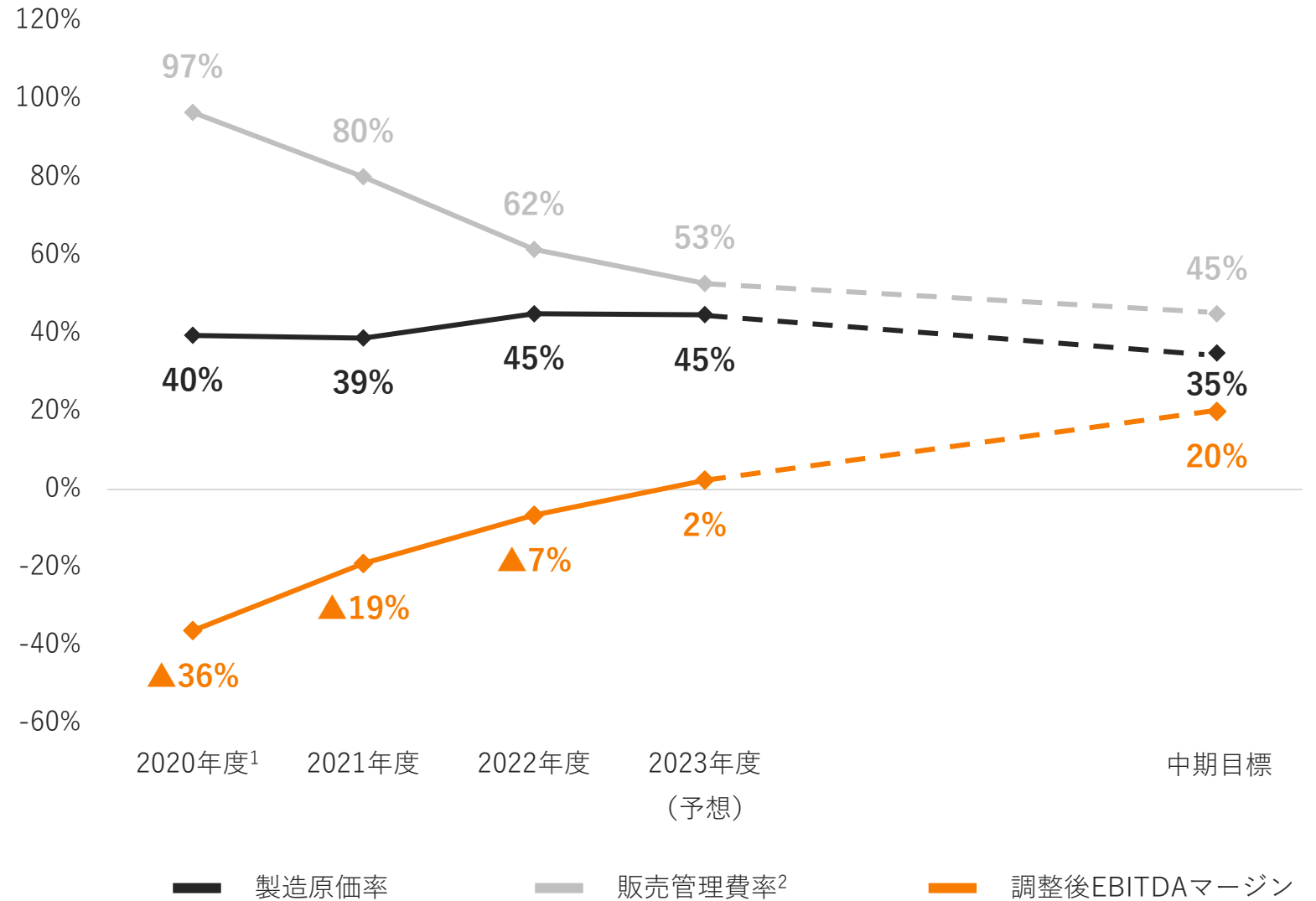
販売チャネル・利用ユーザーの増加



プラットフォーム上の金融商品の増加

中期財務見通し

中期的には、売上高成長に伴って販売管理費率が低下していくことで、調整後EBITDAマージン20%程度を目指していく



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
 2. 減価償却費及び償却費、株式報酬費用、その他の調整項目を除く

2022年度 通期業績

通期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比
+40%と当初予想通りの
売上高成長を実現

営業損益は売上高成長に伴い、▲542百万円から
▲328百万円へ大幅に改善

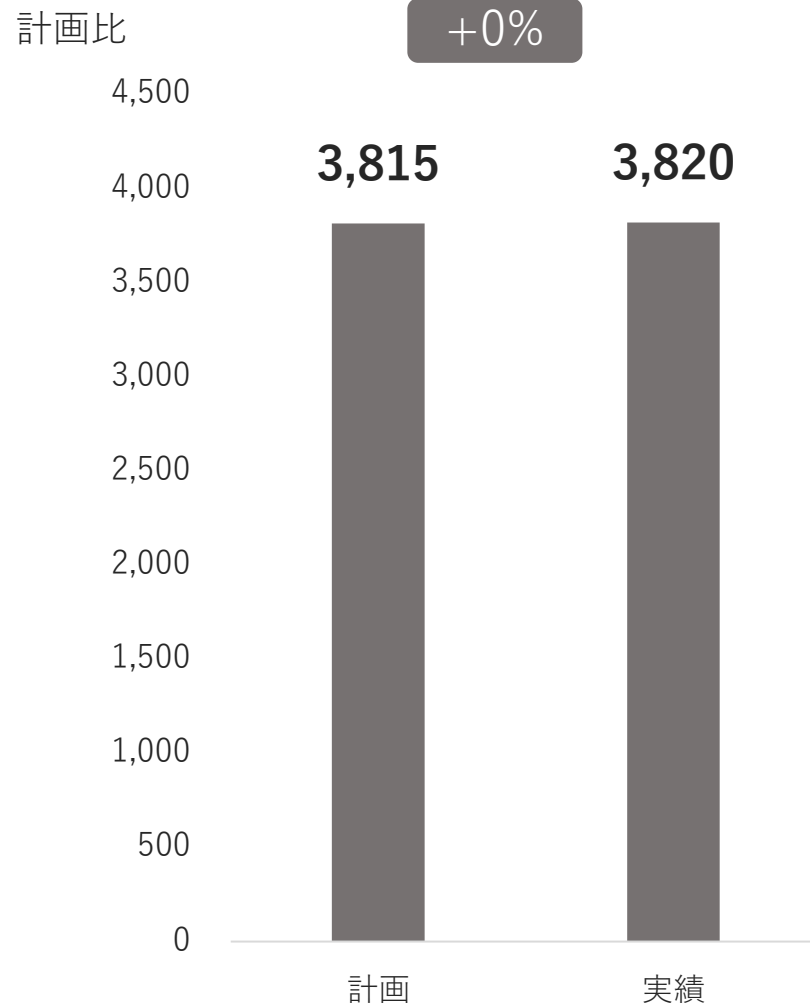
(百万円)	2022年度 通期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	3,820	2,724	+40%	<ul style="list-style-type: none"> 金融インフラストラクチャ及びフィンテックソリューションにおけるストック収益及びフロー収益の増加が売上高成長をけん引
売上原価	1,721	1,057	+63%	<ul style="list-style-type: none"> 新規開発案件の増加に伴う業務委託費及び人件費の増加
売上原価率	45%	39%	-	
売上総利益	2,099	1,666	+26%	
販売管理費	2,427	2,209	+10%	<ul style="list-style-type: 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	64%	81%	-	
営業損益	▲328	▲542	-	
営業損益率	▲9%	▲20%	-	
経常利益	▲324	▲588	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲388	▲669	-	

予実比較

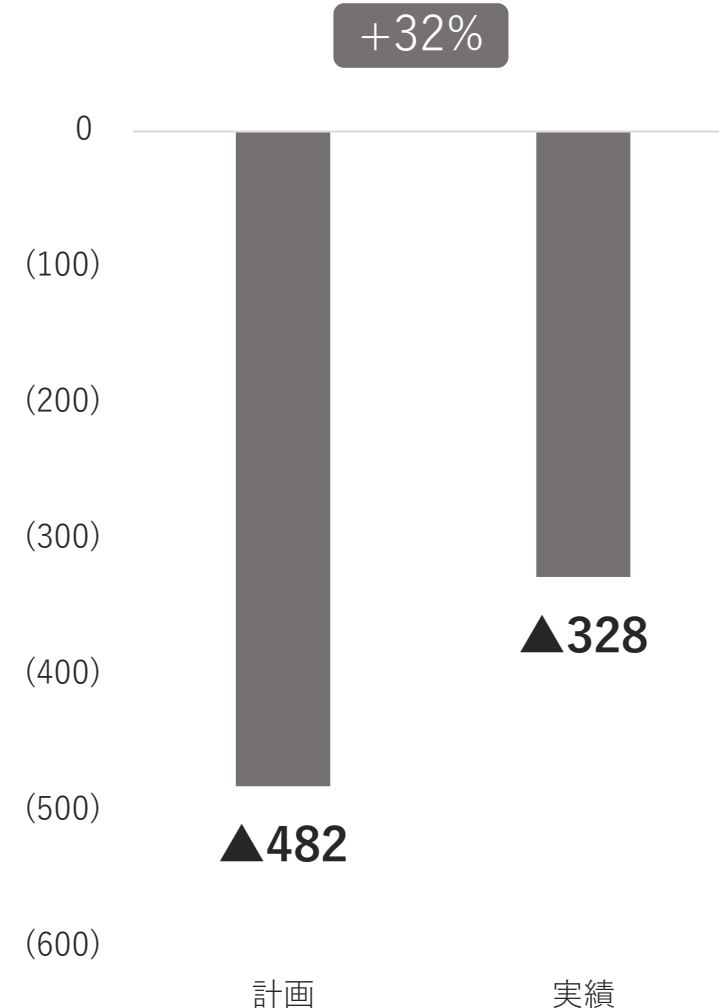
売上高は計画値3,815百万円に対して、3,820百万円とほぼ計画通りに着地

一方、営業損失は計画値▲482百万円に対して、▲328百万円と大幅改善

売上高



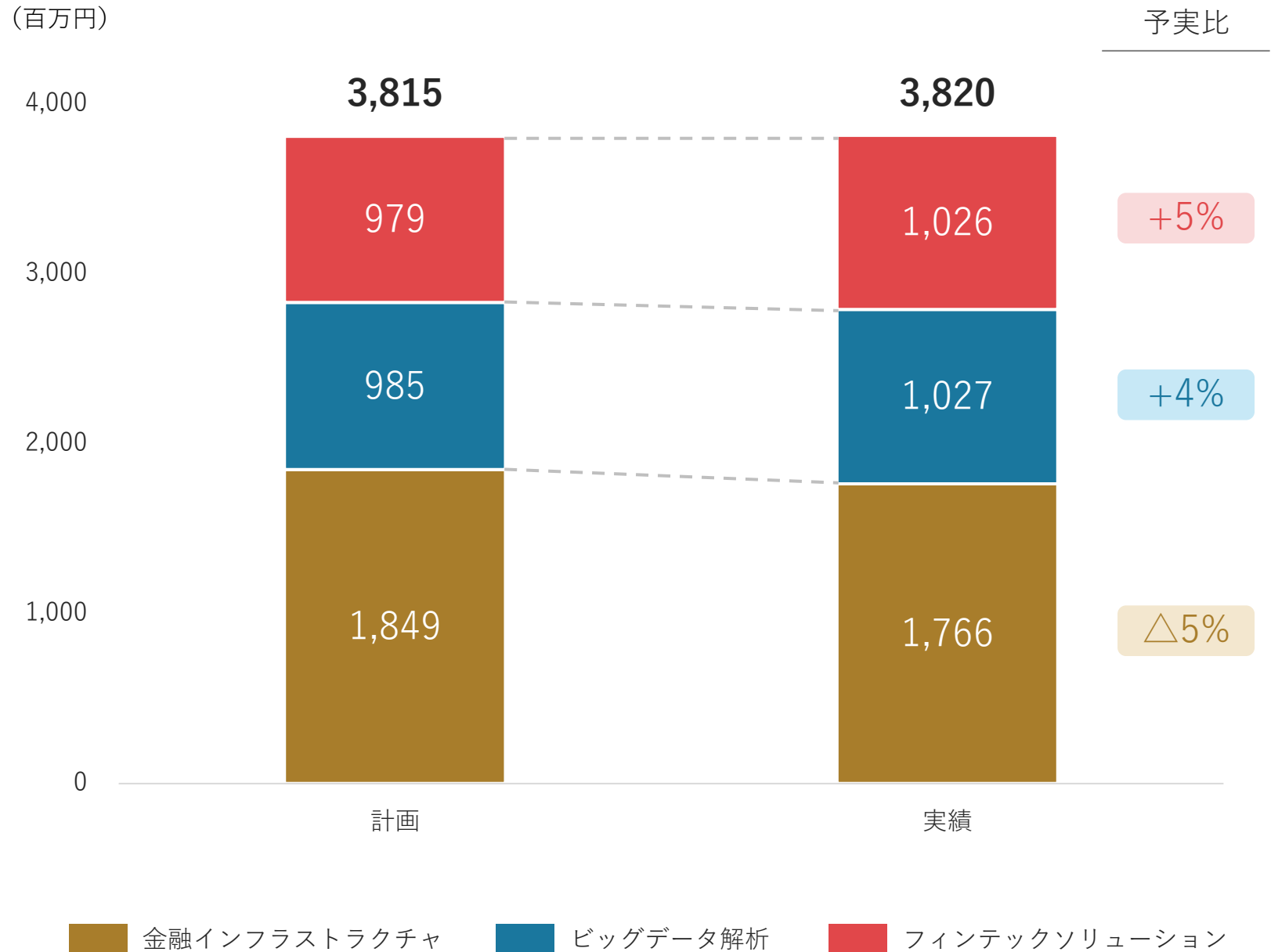
営業利益



1. 2023年4月26日に業績修正を発表

セグメント別売上高の予実比較

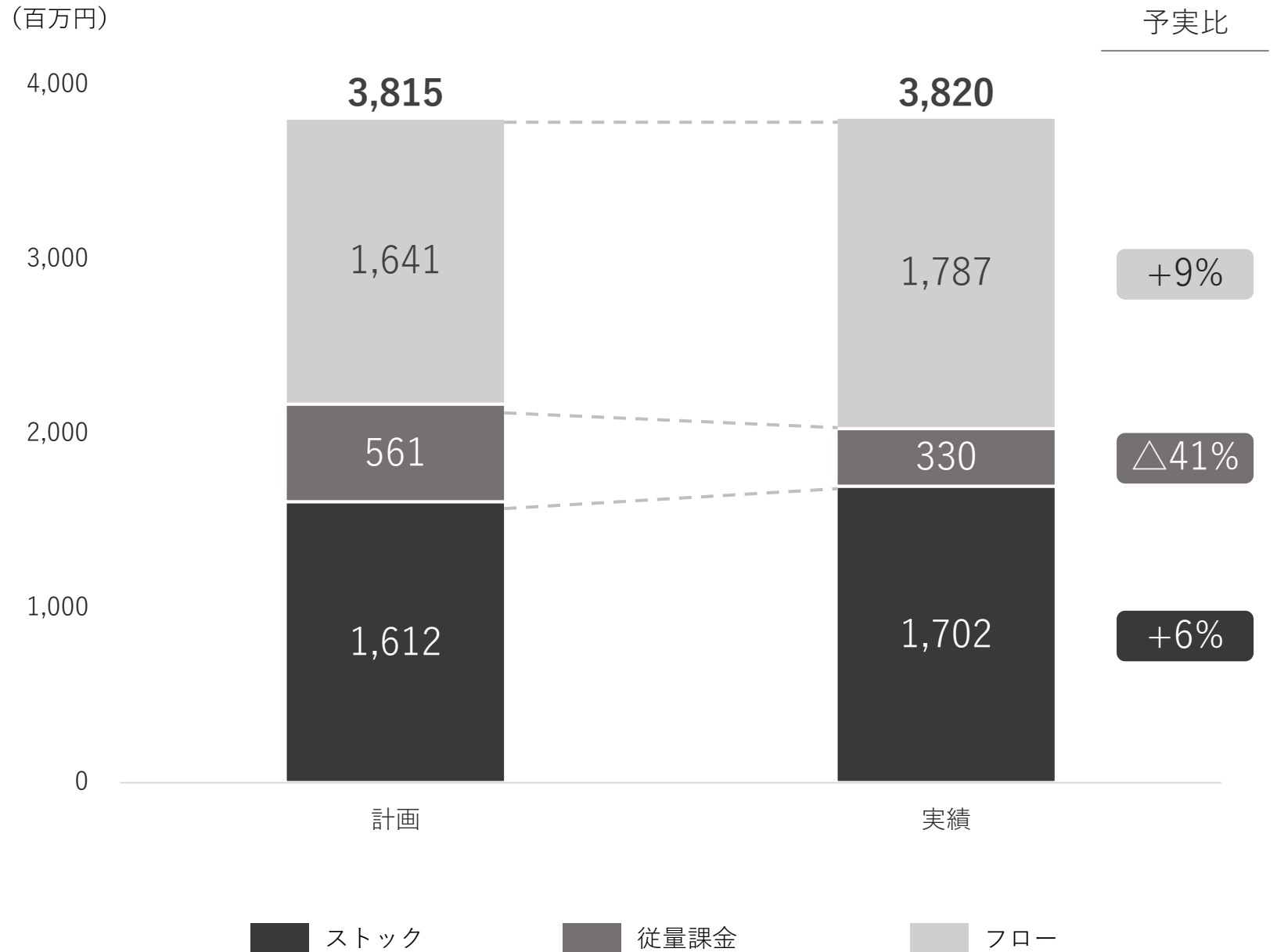
金融インフラストラクチャは従量課金が伸び悩んだことで下振れしたものの、ビッグデータ解析が円安等の影響で上振れ、フィンテックソリューションも新規案件の獲得により上振れした結果、ほぼ計画通りに着地



タイプ別売上高の予実比較

ストック収益は主にビッグデータ解析が上振れたことで計画比+6%、フロー収益も新規案件の獲得により上振れし計画比+9%を計上

一方、従量課金収益は金融インフラストラクチャで伸び悩み計画比▲41%を計上



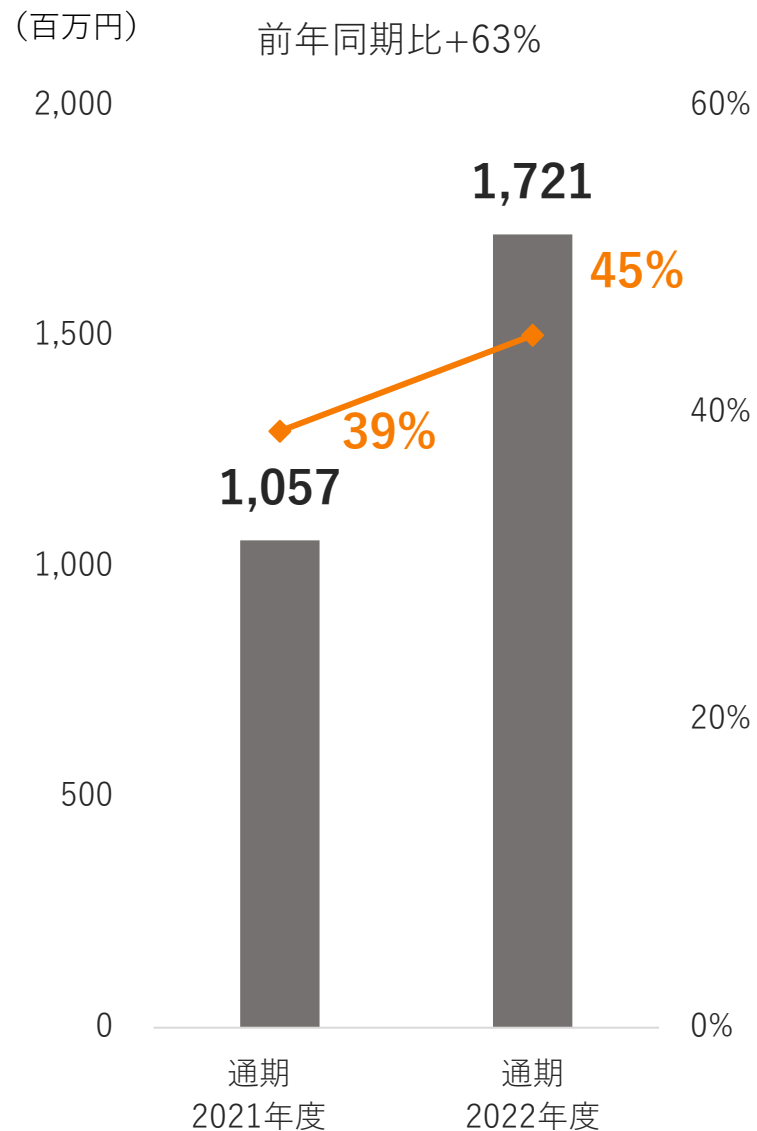
製造原価及び 販売管理費

製造原価は、開発案件の増加に伴うリソース不足を主に業務委託で賄ったことにより、対売上高比率は6ポイント増加

一方、販売管理費は、適切なコスト管理により増加幅が+10%に留まり、対売上高比率は64%まで低下

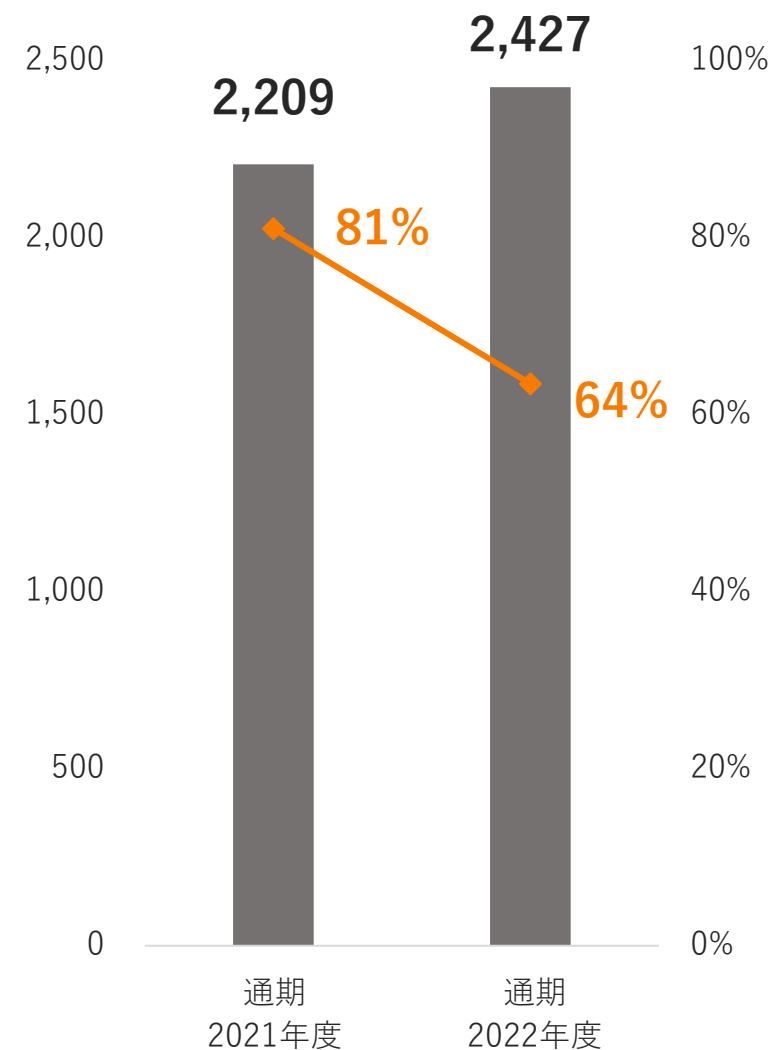
製造原価

前年同期比+63%



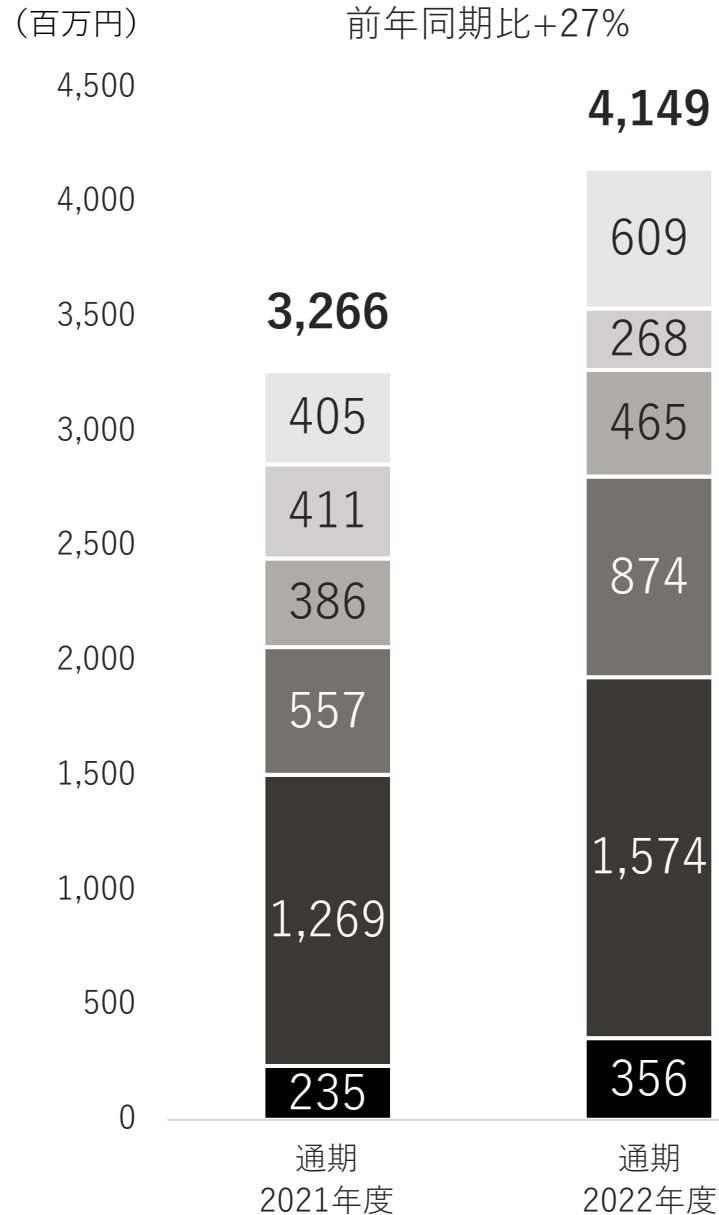
販売管理費

前年同期比+10%



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+40%であったのに対し、費用は+27%に留まる**



その他（前年同期比+51%）

- 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▲35%）

- 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+20%）

- 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+57%）

- 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+24%）

- 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+51%）

- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

2023年度 事業計画

業績予想 サマリー

売上高は前年同期比
+40%、営業損益は黒字
化を見込む

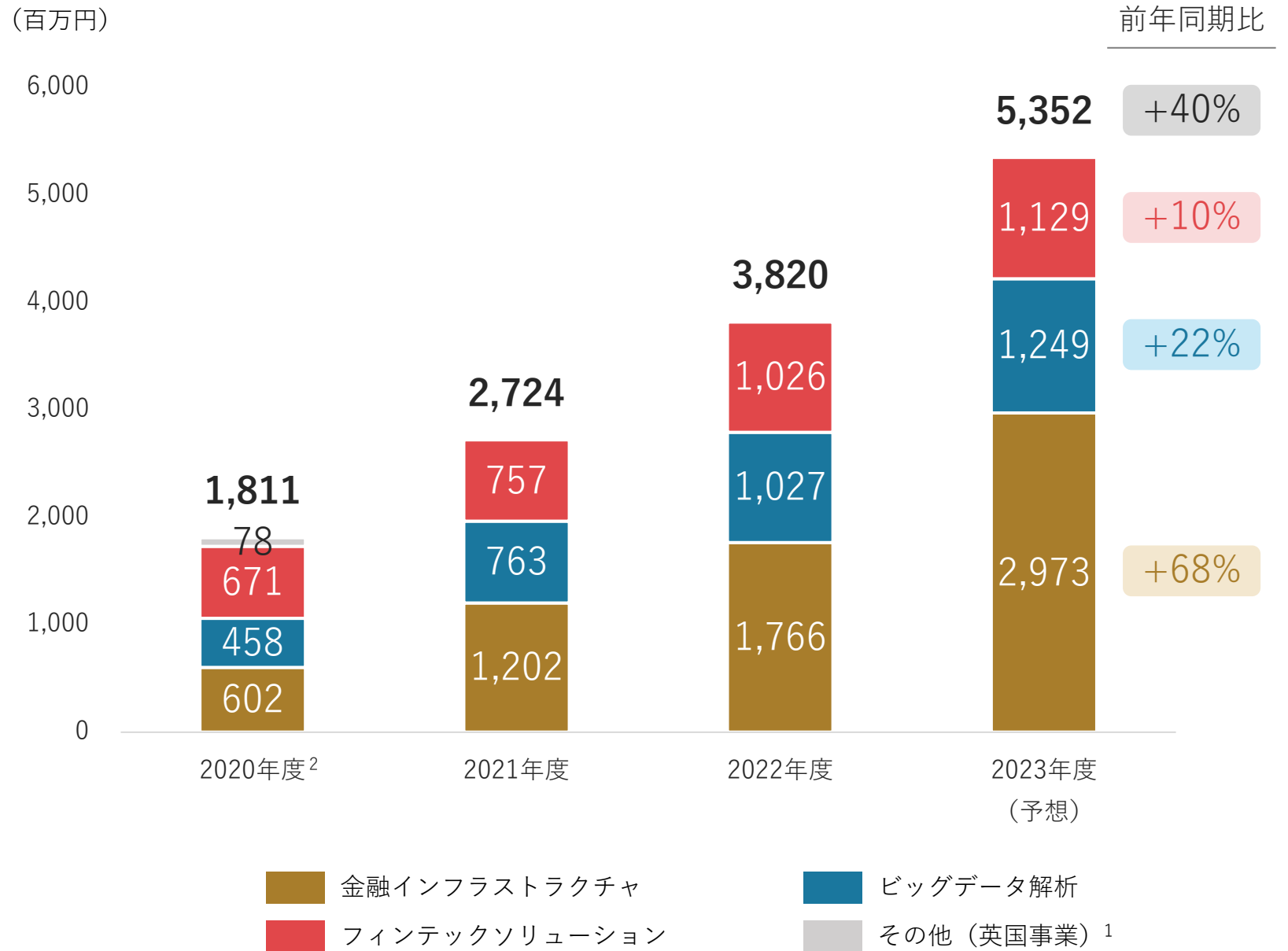
(百万円)

	2023年度 予想	2022年度 実績	前年同期比
売上高	5,352	3,820	+40%
売上原価	2,398	1,721	+39%
売上総利益	2,954	2,099	+41%
売上総利益率	55%	55%	-
販売費及び一般管理費	2,932	2,427	+21%
営業損益	21	▲328	-
営業損益率	0%	▲9%	-
調整後EBITDA ¹	127	▲252	-
調整後EBITDAマージン	2%	▲7%	-

1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

セグメント別の 売上高予想

金融インフラストラクチャが前年同期比+68%とグループの成長をけん引していく見込み



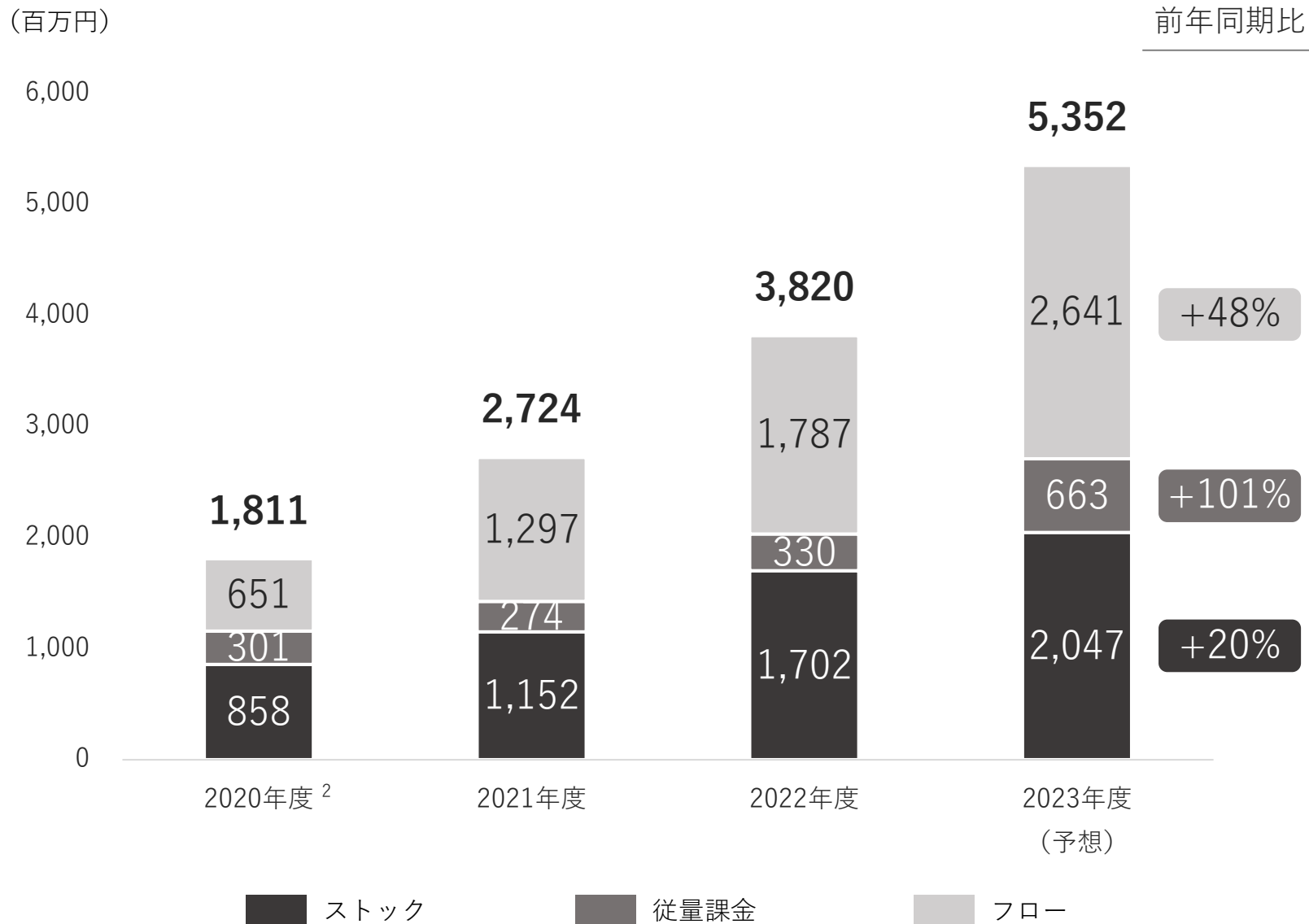
1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

タイプ別の 売上高予想

金融インフラを中心にフロー収益及び従量課金収益が大きく成長すると想定

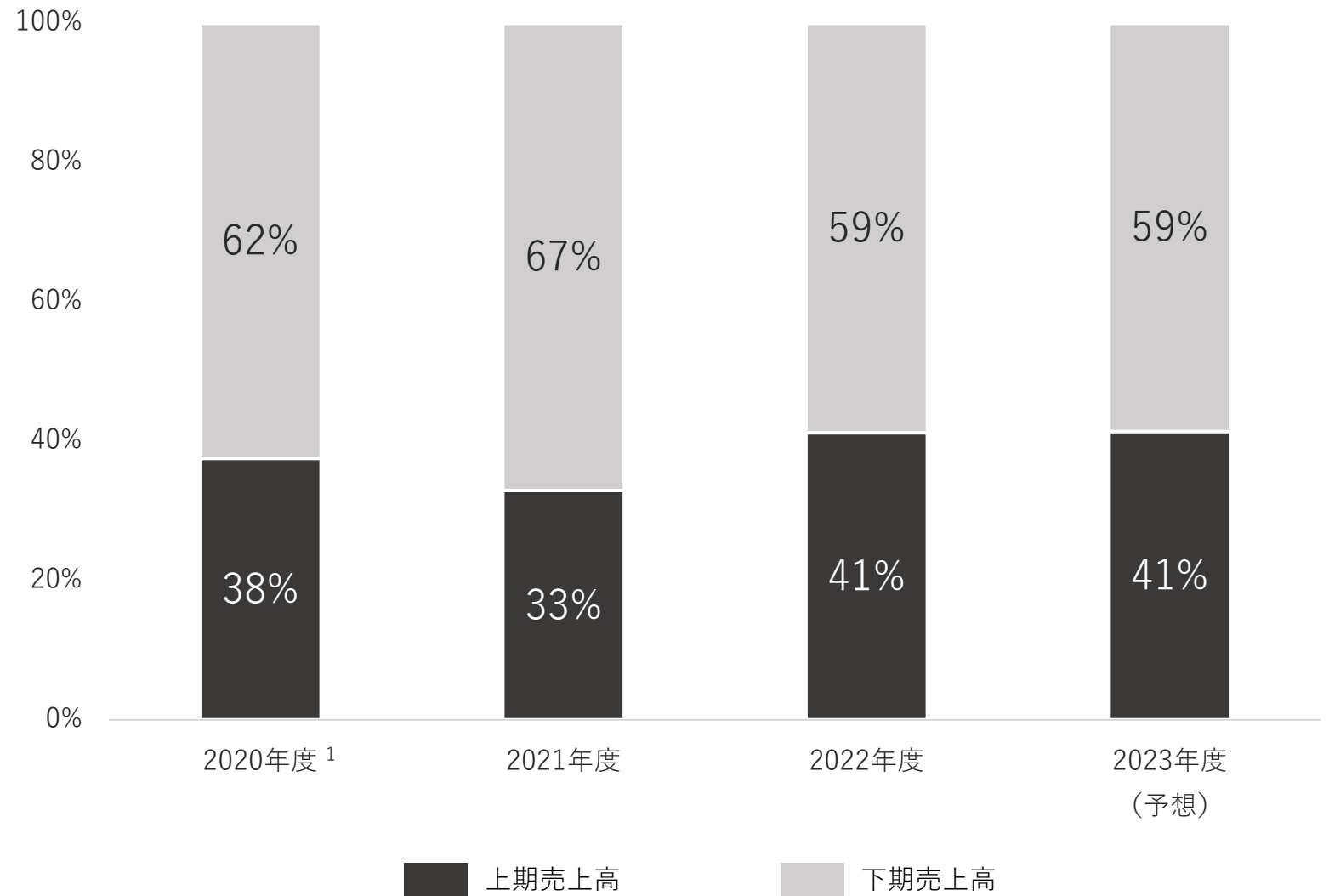
ストック収益は全体では+20%の成長に留まるものの、金融インフラ単体では+58%増収する見通し
(56頁参照)



1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く
2. 2020年度(2020年4月~2021年3月)の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

売上高の季節性

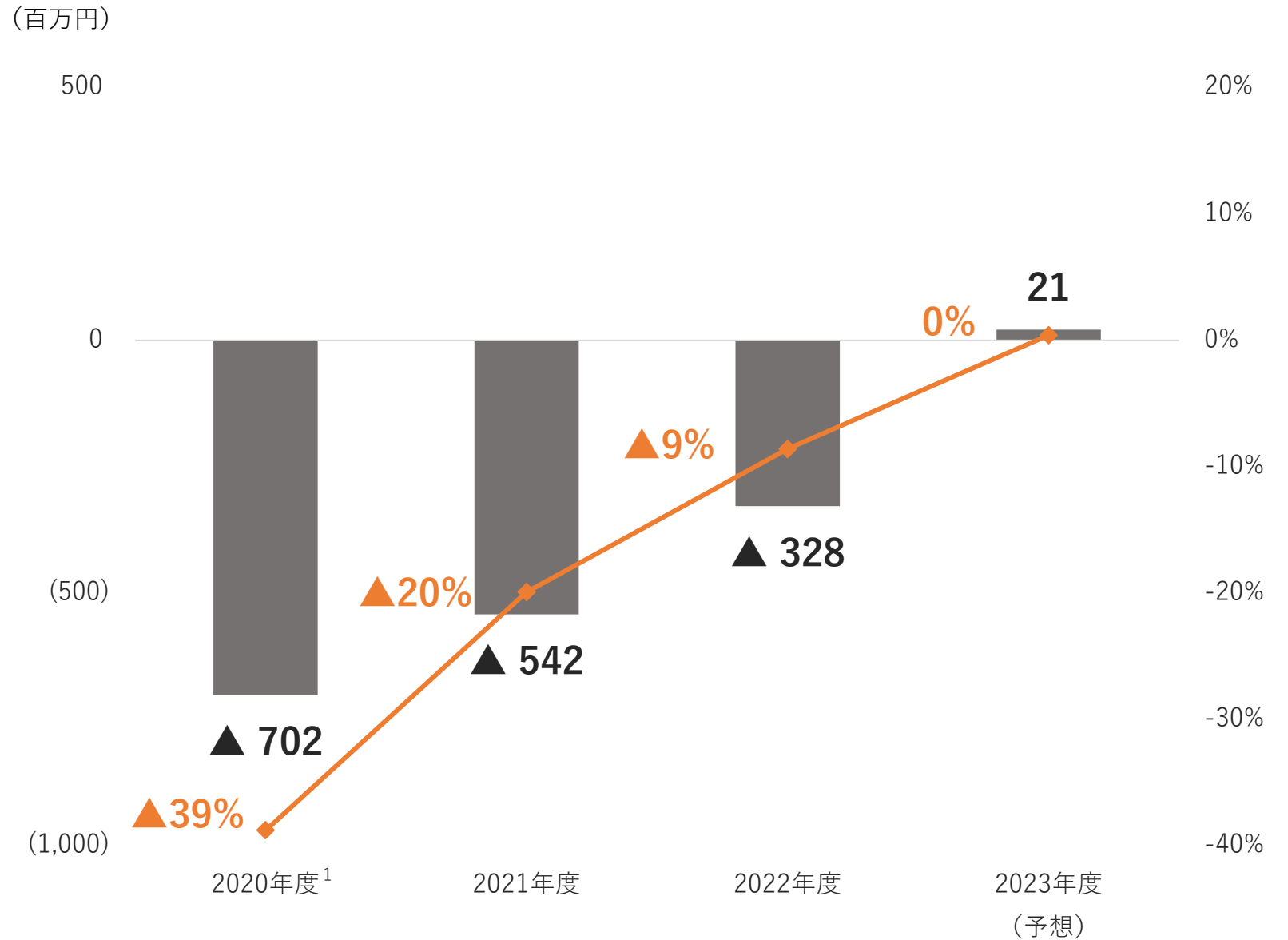
2023年度も前年度と同様に売上高は下期に偏重する見込み



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

営業損益予想

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

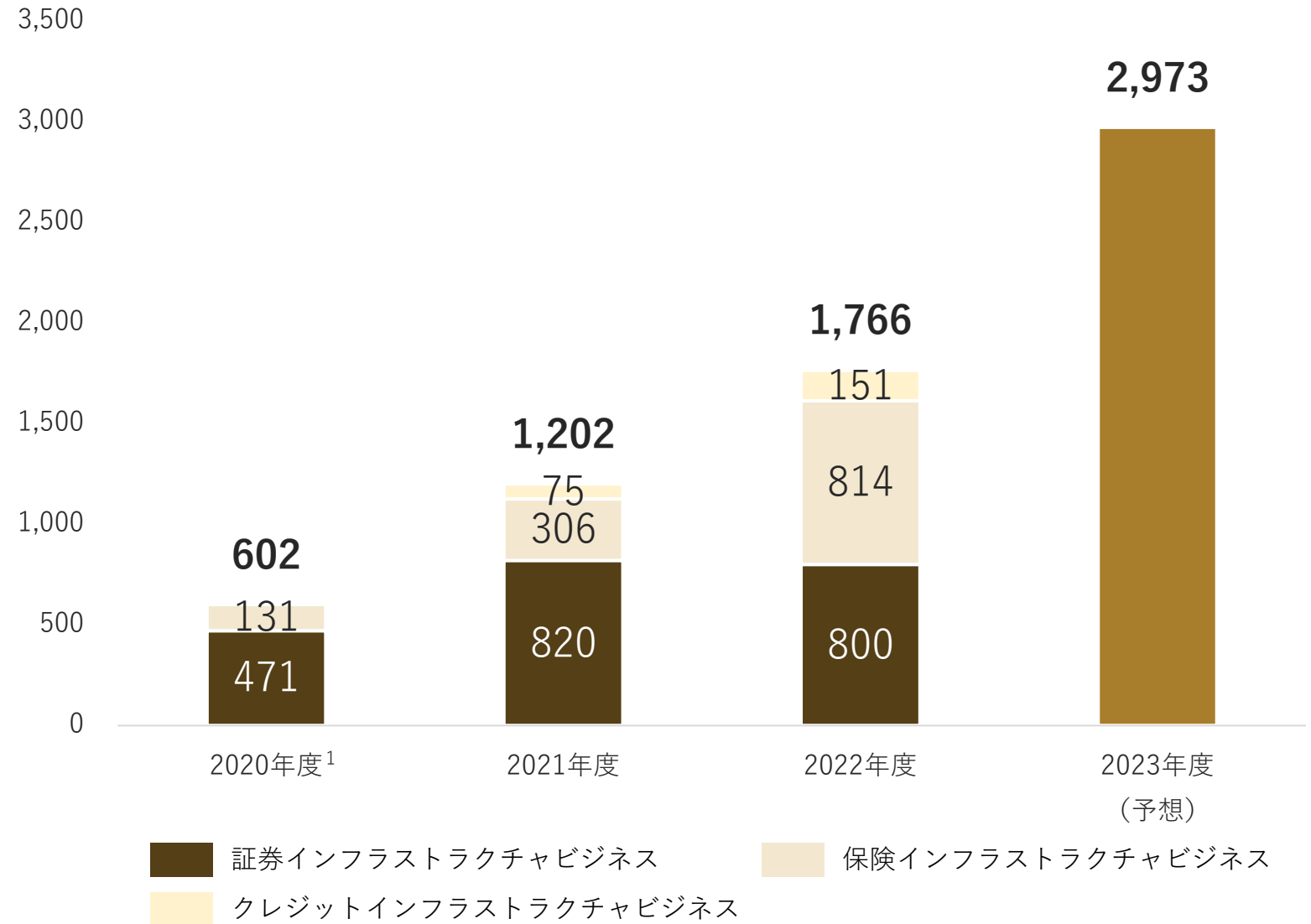


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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+68%の成長**を見込む

(百万円)



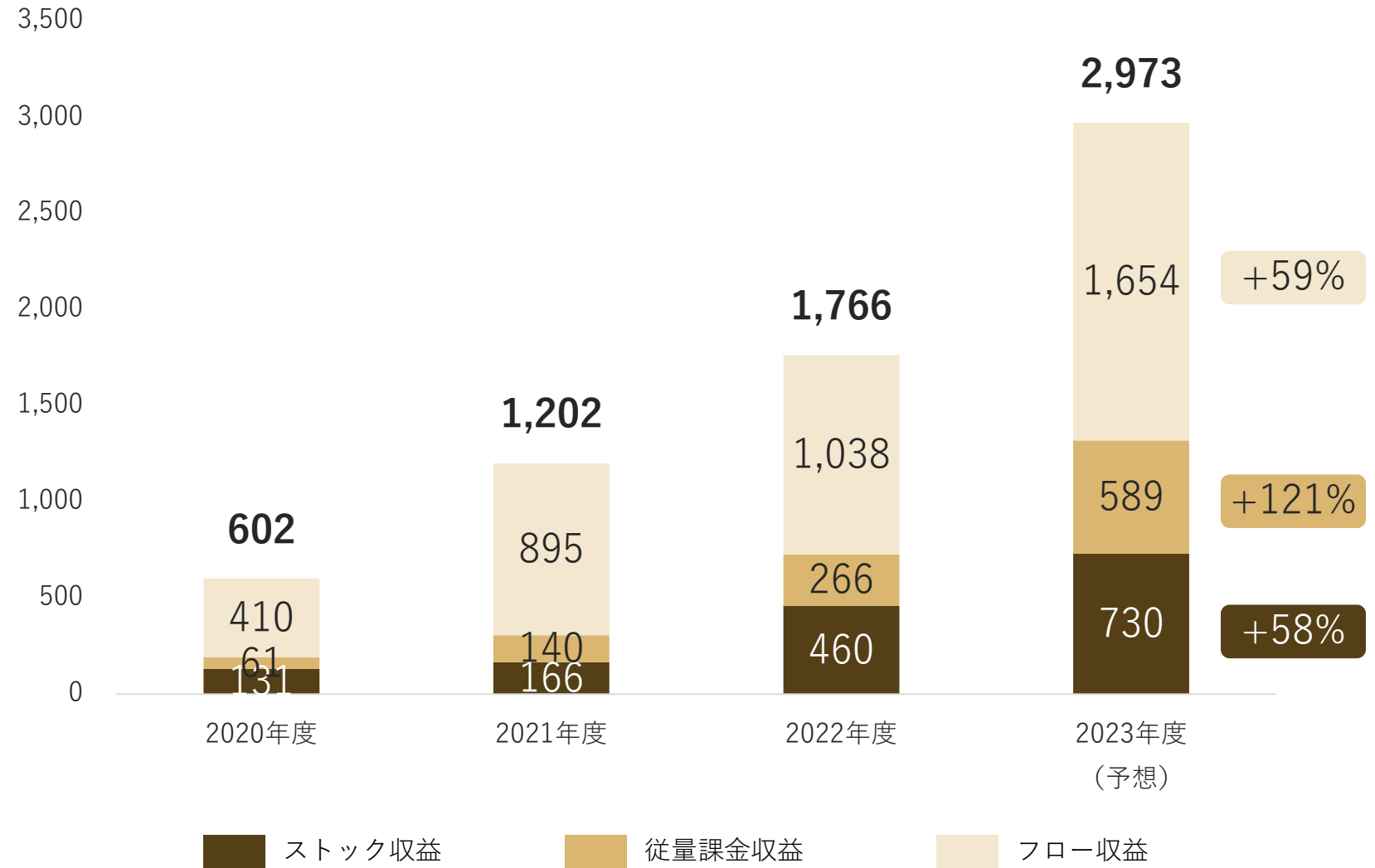
1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
2. クレジットビジネスは、2022年度より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

金融インフラの 売上高予想

タイプ別では、ストック
収益で前年同期比+58%、
従量課金収益で+121%の
成長を目指す

(百万円)

前年同期比

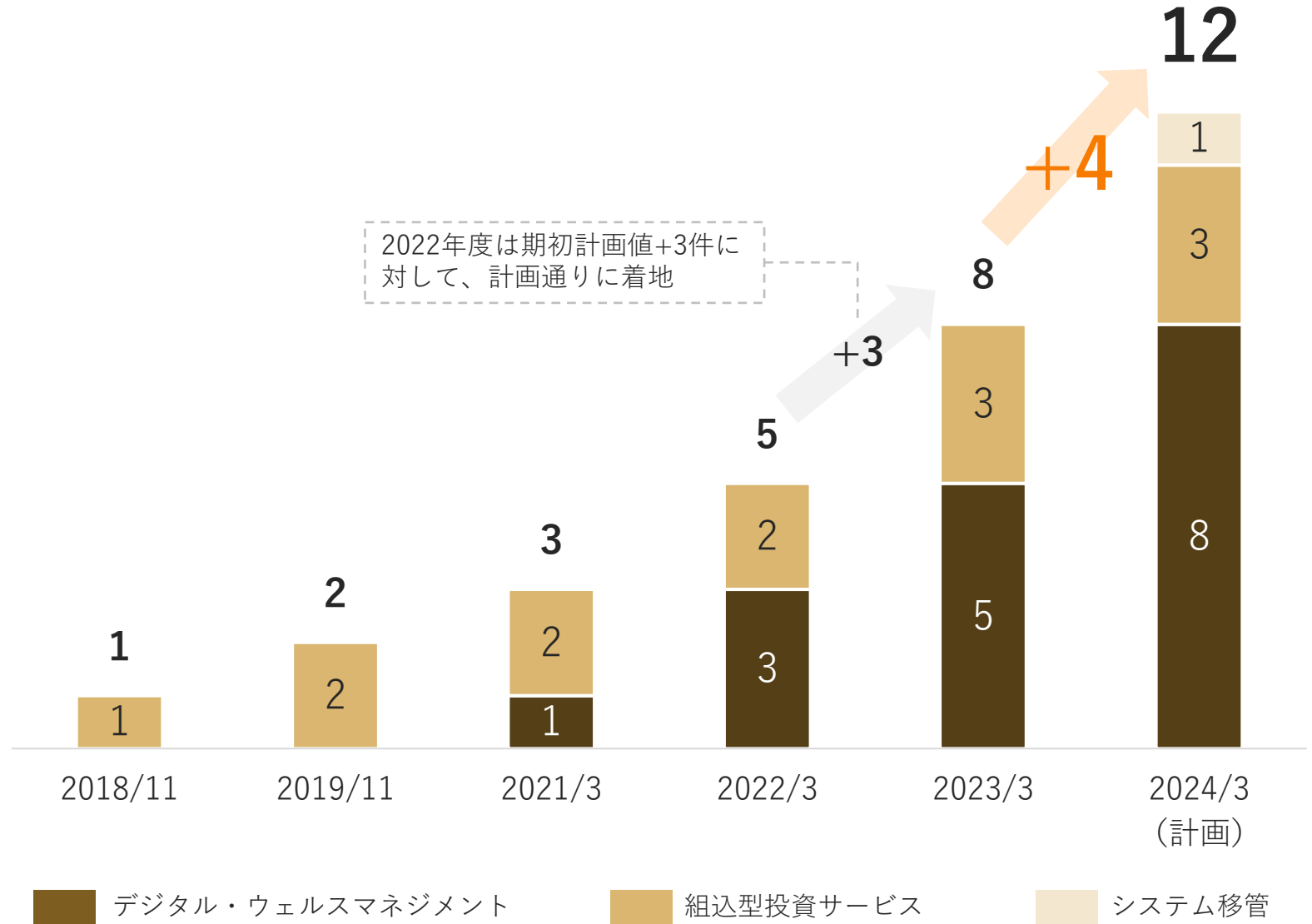


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

証券インフラの パイプライン

2023年度は4件の新規リリースを計画しており、稼働サービス数は12件へ増加する見込み

①投資一任システムDWMが引き続き成長をけん引するとともに、②新たに既存金融機関のシステム移管案件を獲得を目指す



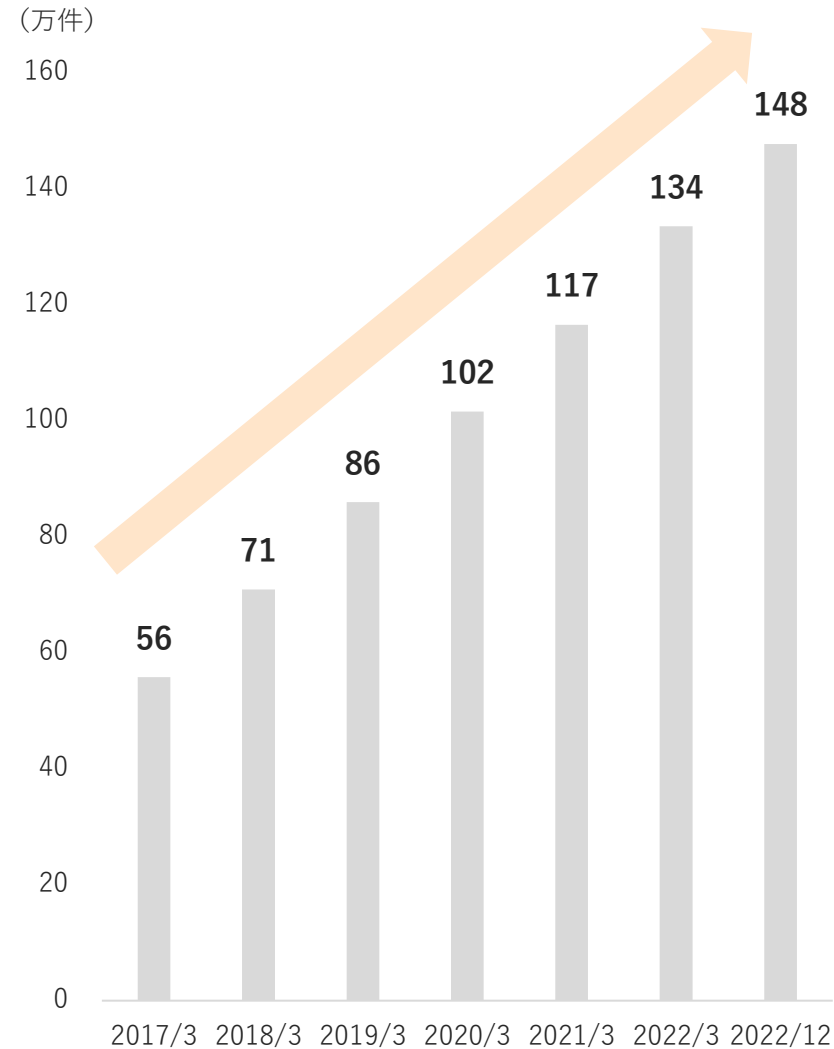
1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

①投資一任への需要増加

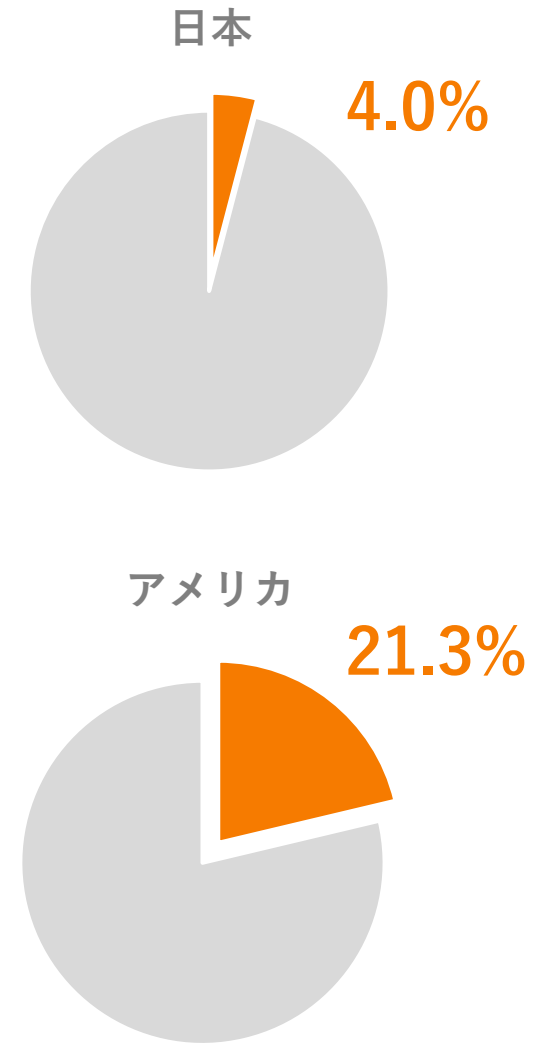
投資一任ビジネスは成長基調にあることに加え、アメリカと比べて証券投資残高に占める投資一任残高の割合は小さく成長余地も大きい

このため、スピーディーかつ低コストに投資一任サービスを展開できるDWMへの需要も高まっている

個人の投資一任契約件数（ラップ業務）



証券投資残高に占める投資一任



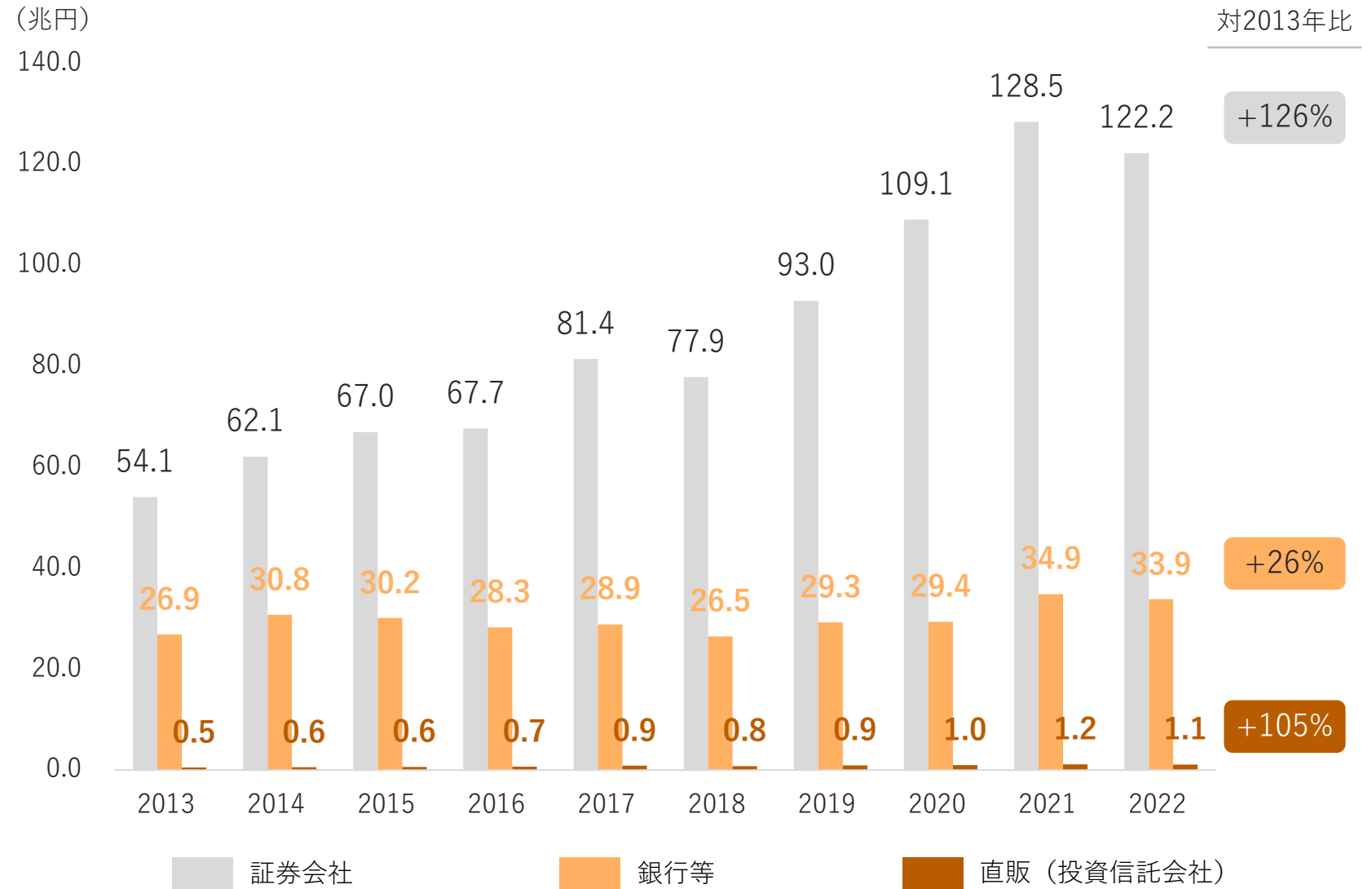
出所：日本投資顧問業協会「統計資料」、日本銀行「資金循環」、FRB「Financial Accounts of the United States - Z.1」をもとに算出（2022年12月末時点）

② システム移管 案件の獲得

公募投信は、市場全体が伸びている中で、銀行等による販売残高は伸び悩んでおり、また直販も小さい規模に留まる

このため、銀行や投資信託会社には投信販売システムをはじめとする固定費の改善ニーズが存在

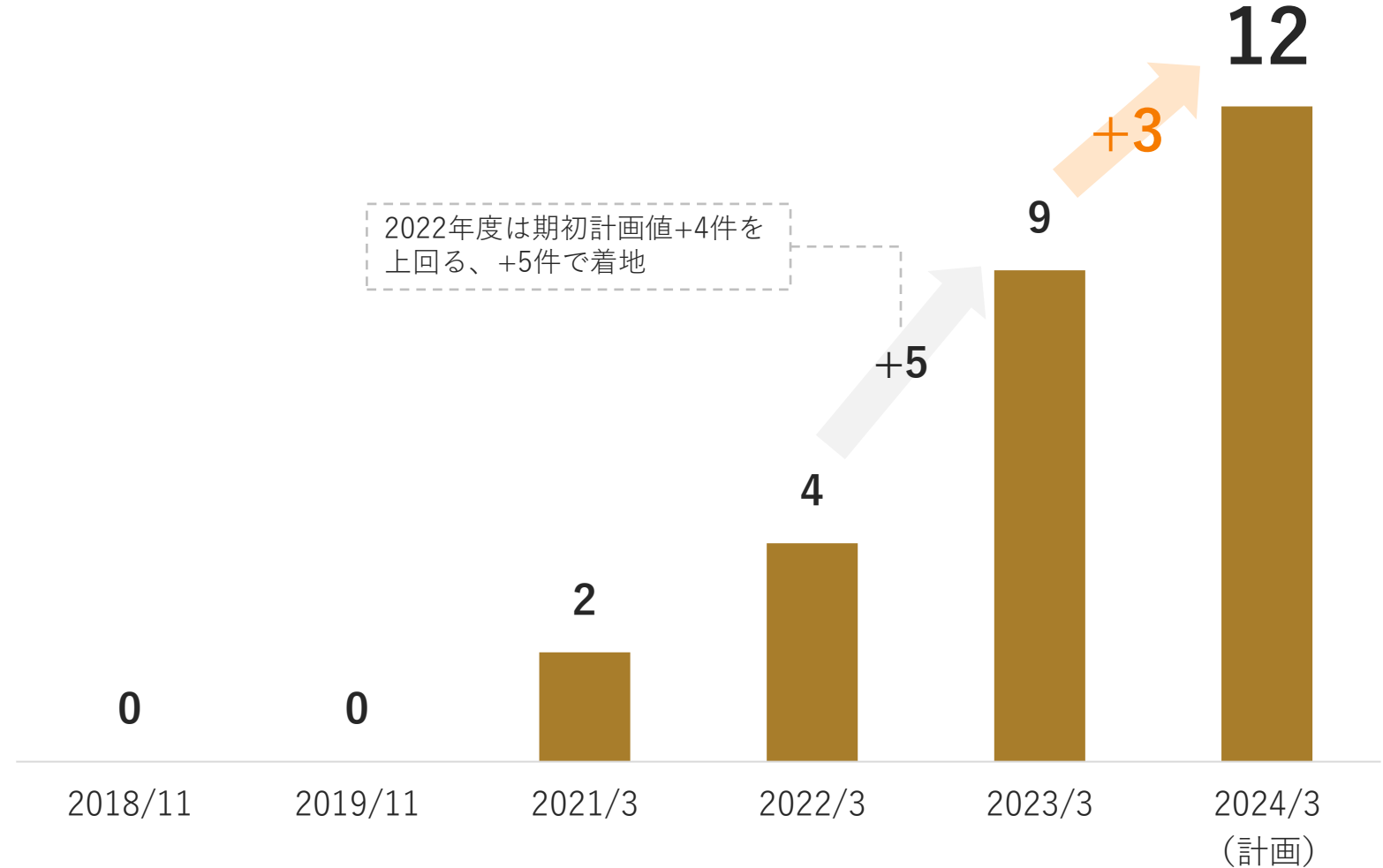
公募投信の販売態別純資産残高



出所：投資信託協会

保険インフラの パイプライン

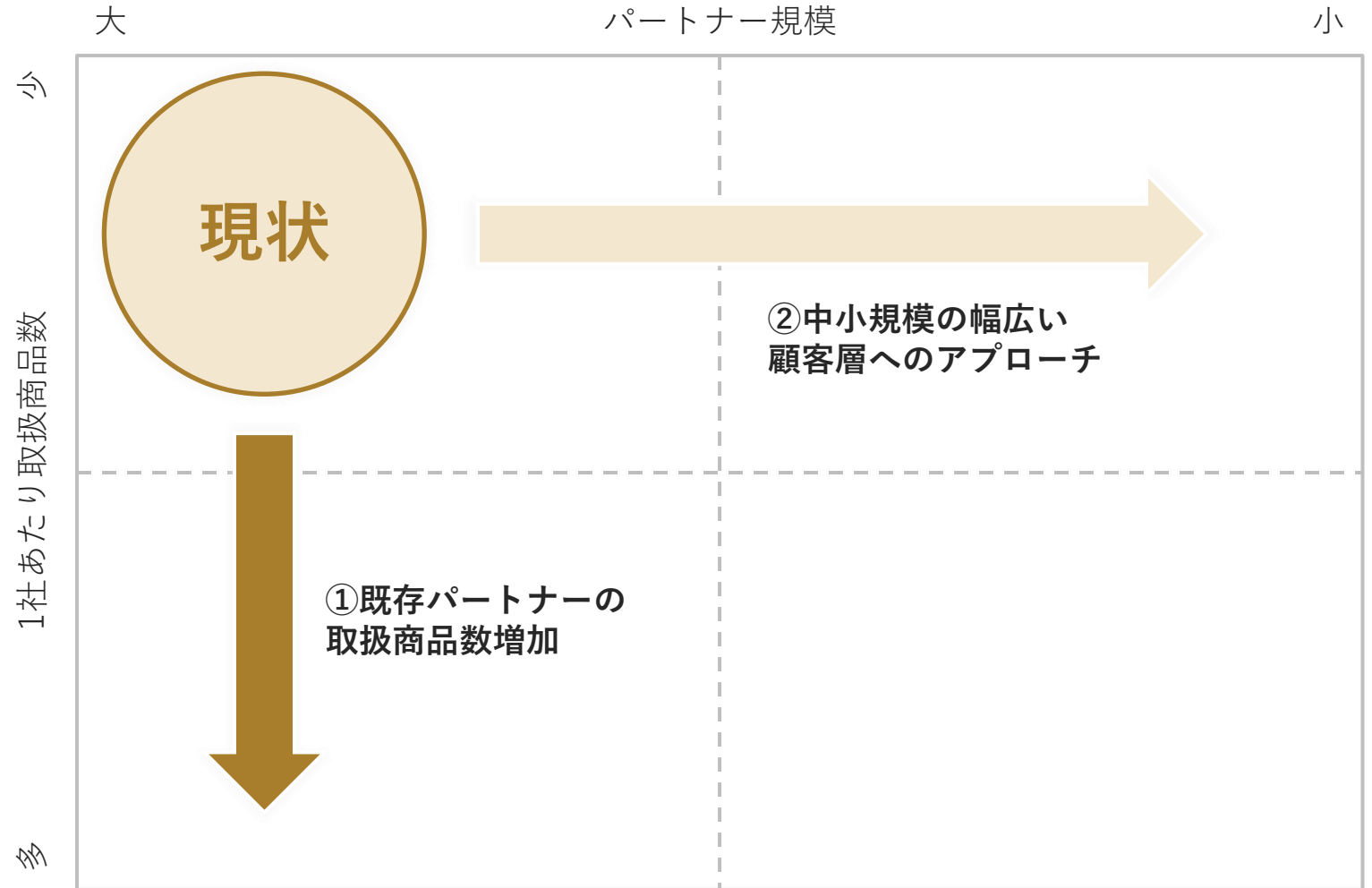
2023年度は3件の新規リリースが計画されており、導入企業数は12件へ増加する見込み



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

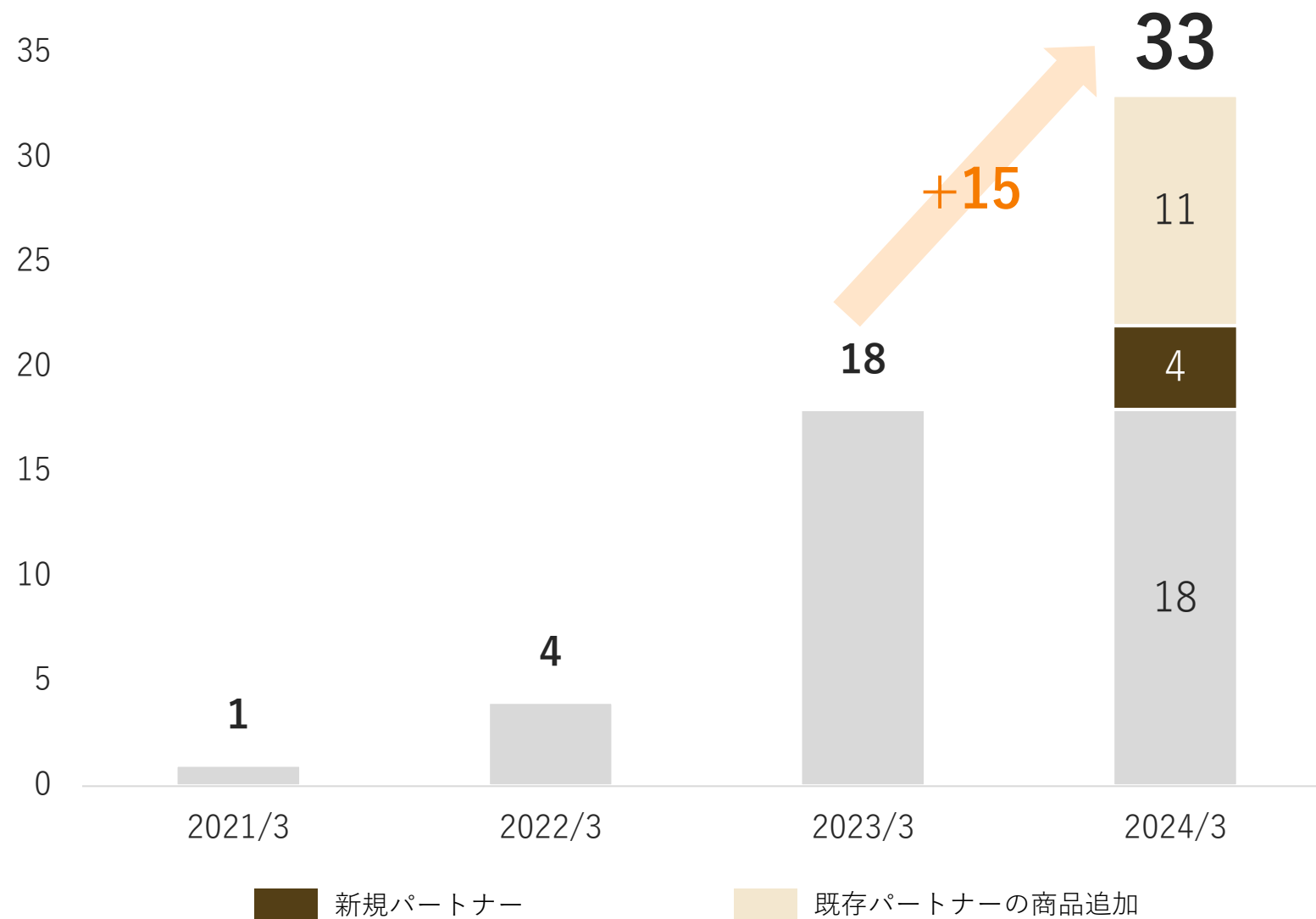
保険インフラの注力領域

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



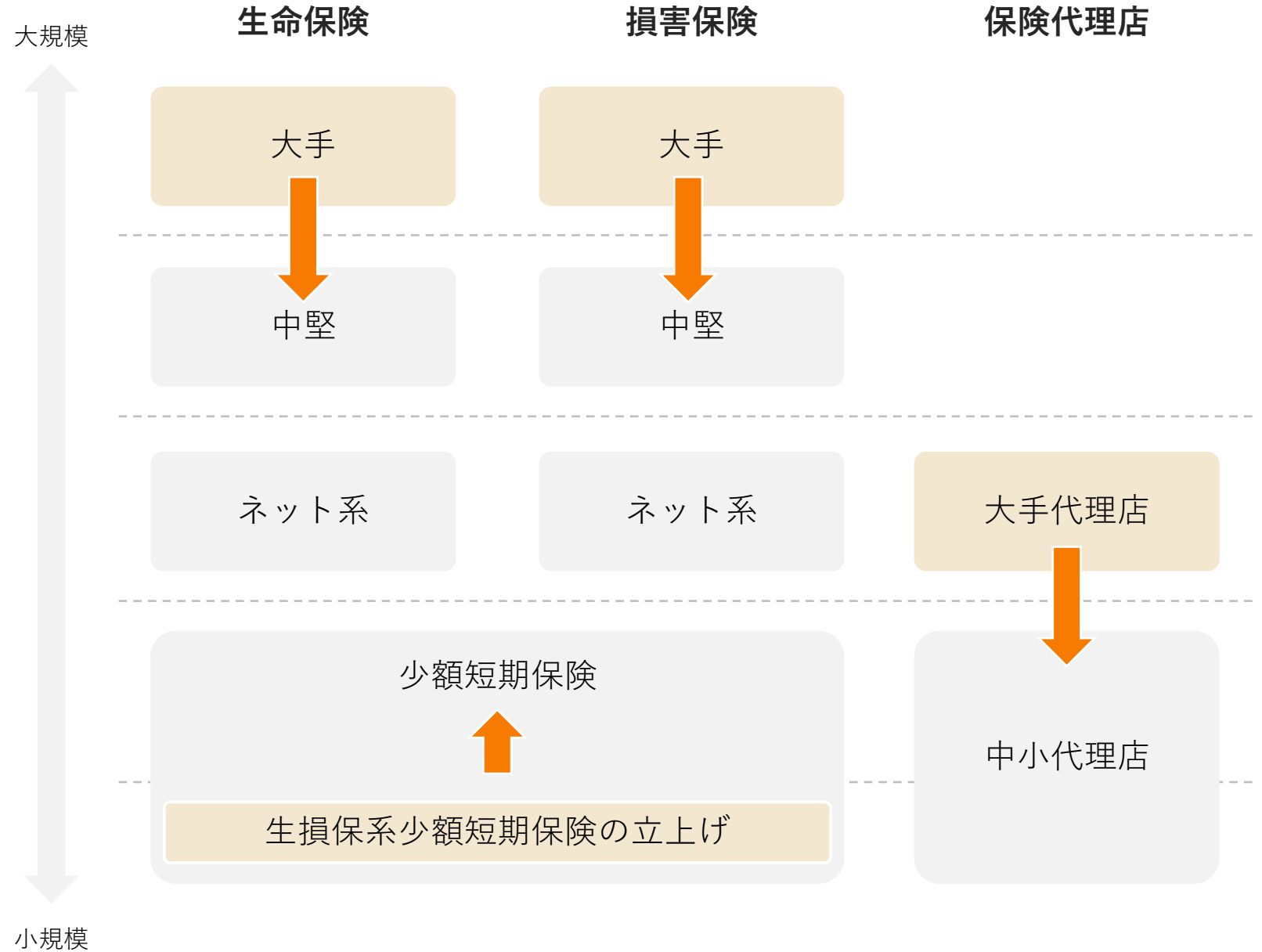
①取扱商品数の拡大

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18から33へ増加させることを目指す



②顧客層の拡大

中長期的な顧客層の拡大に向けて、オンライン保険販売を最小限の開発でスピーディかつ低コストに立ち上げることができる「Inspire Express」の機能拡充を図る

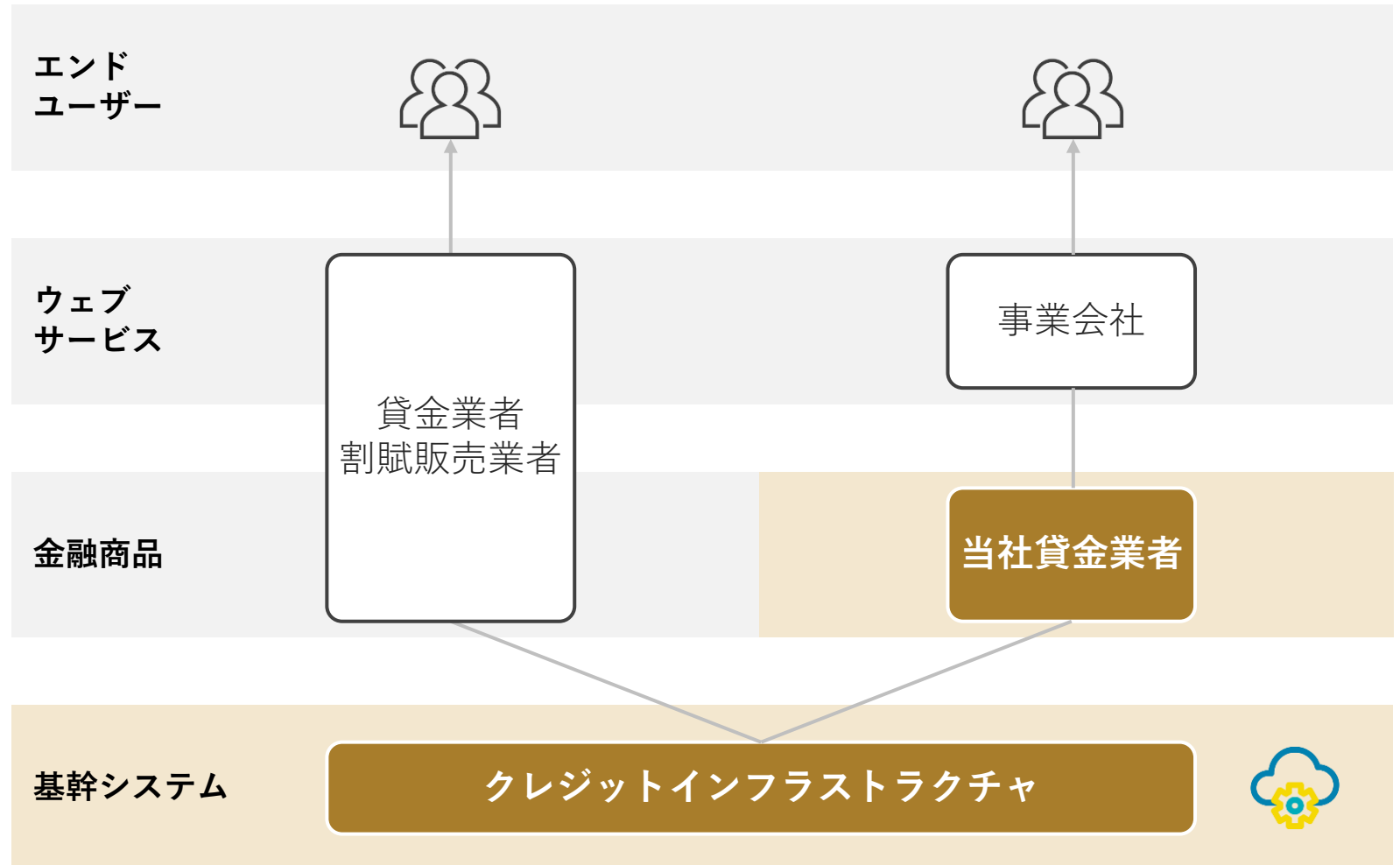


クレジットインフラの注力領域

2023年度は、1件サービスをローンチすることを
目指す

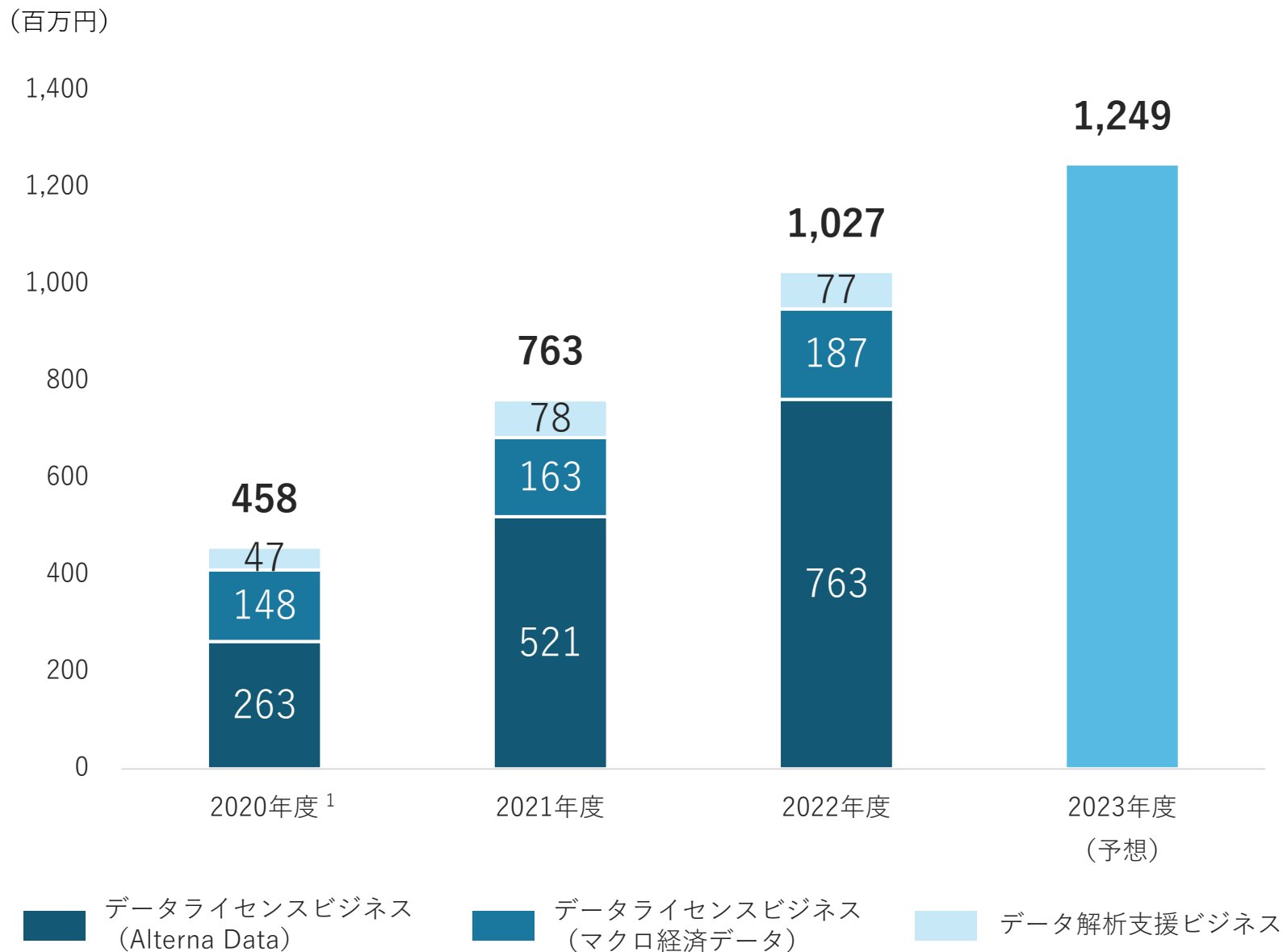
1 大手貸金業者・
割賦販売業者の
デジタル化支援

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

①「Alterna Data」は円安の反動によって成長性は鈍化するものの引き続き契約数の拡大を図ること、②テナント・商圈分析サービス等の新サービスをローンチすることで、**前年同期比+22%の成長を見込む**



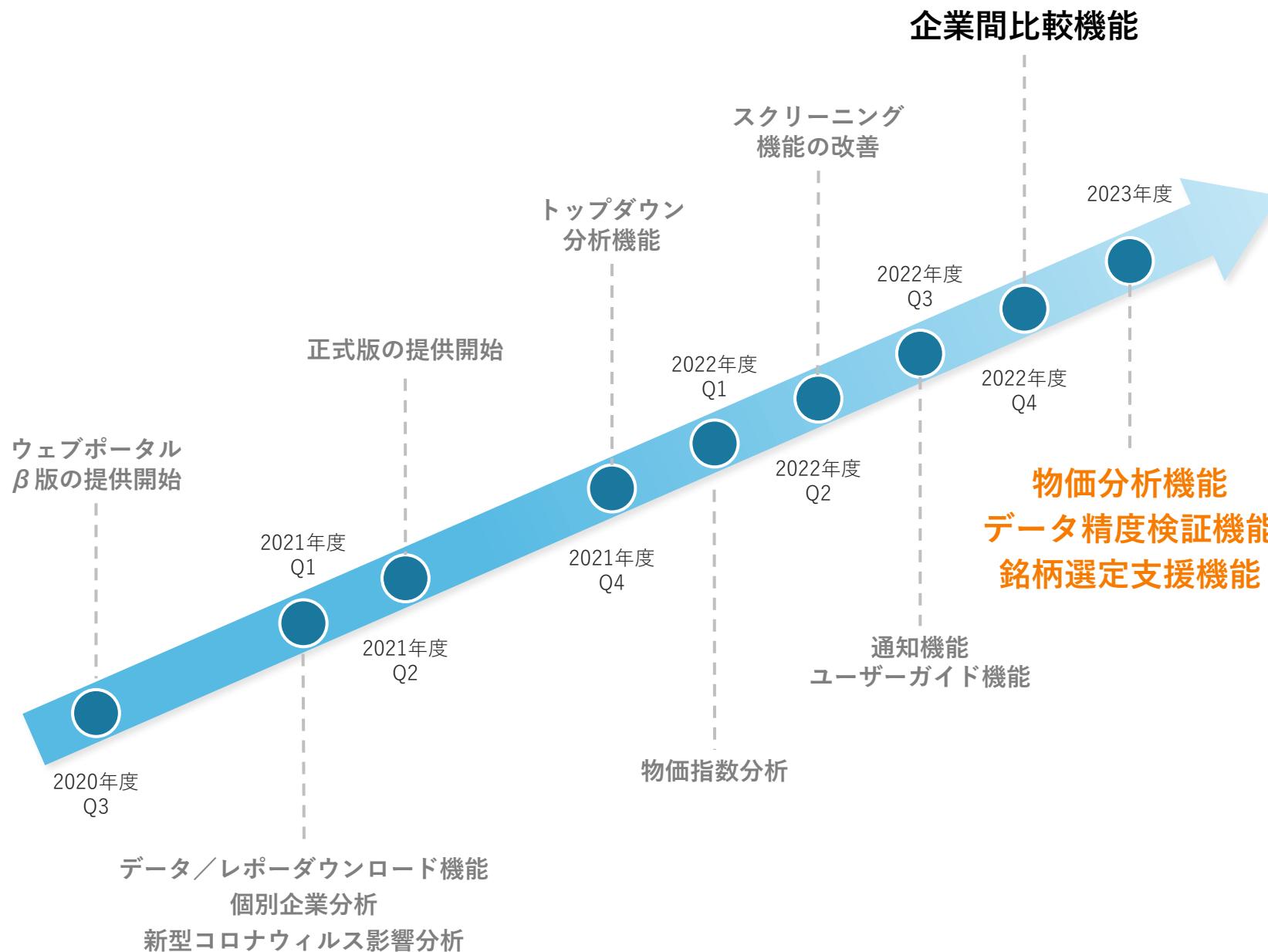
1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

① 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

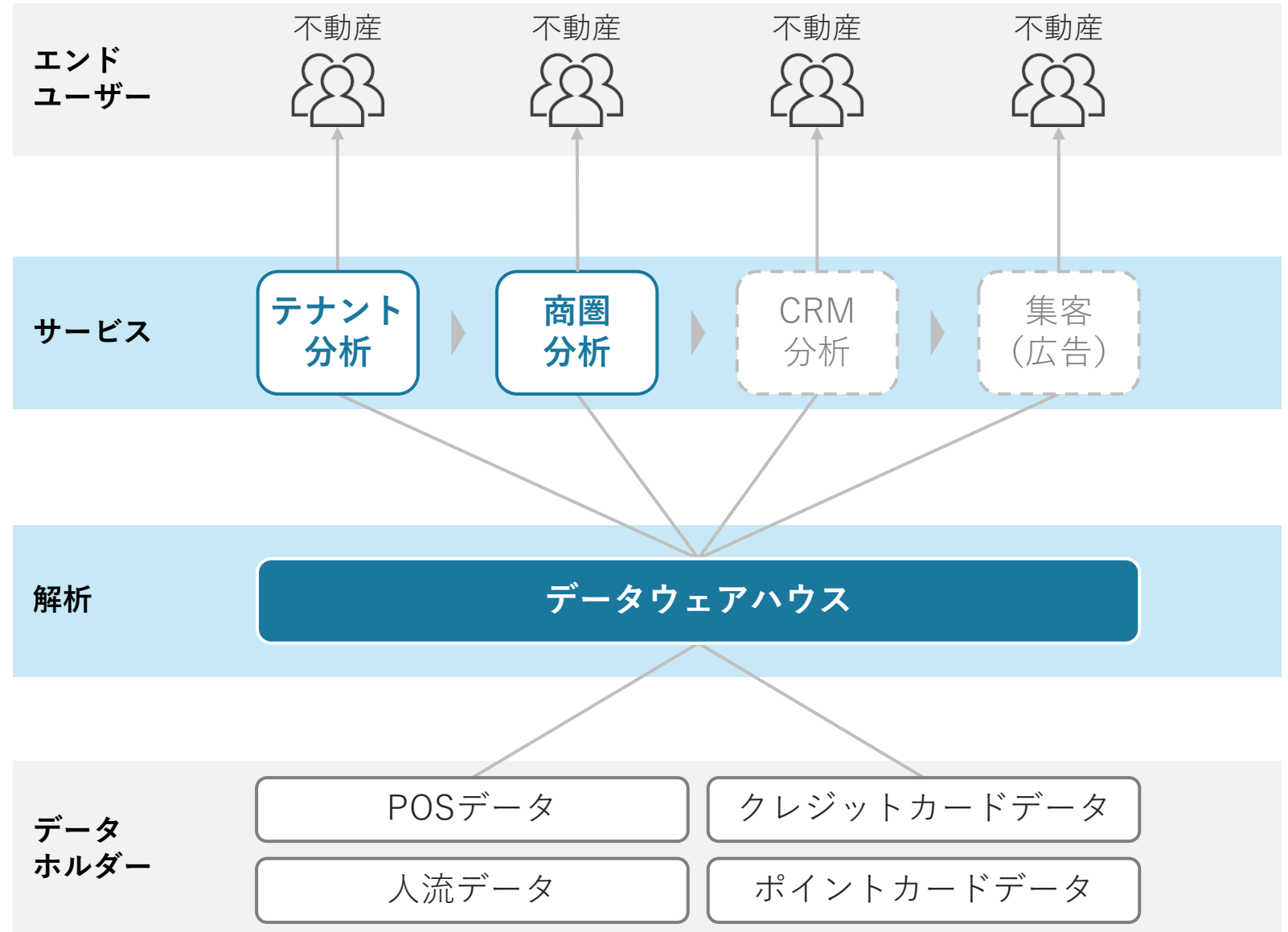
直近では企業間の比較分
析機能を追加

2023年度は、物価分析、
データ精度検証、銘柄選
定支援等の機能を追加し
ていく計画



②テナント・商圈分析サービスの開始

これまでの分析支援から得られた知見を活かし、**商業不動産に特化したテナント分析・商圈分析サービスの正式ローンチを目指す**



LLMにかかる 研究開発

「ナウキャストLLMラボ」を発足し、ChatGPT等の大規模言語モデル(LLM)の有効性を検証

LLMを活用した機関投資家向けサービスにかかる研究開発に一定のリソースを投入する方針

例：LLMを活用した「IR資料からの質問生成」

- LLMを用いて、IR資料から機関投資家や株式アナリストの方がしそうな質問を自動で生成するタスクを実行
- 入力情報には当社の2022年度第3四半期の決算説明会スクリプトを使用

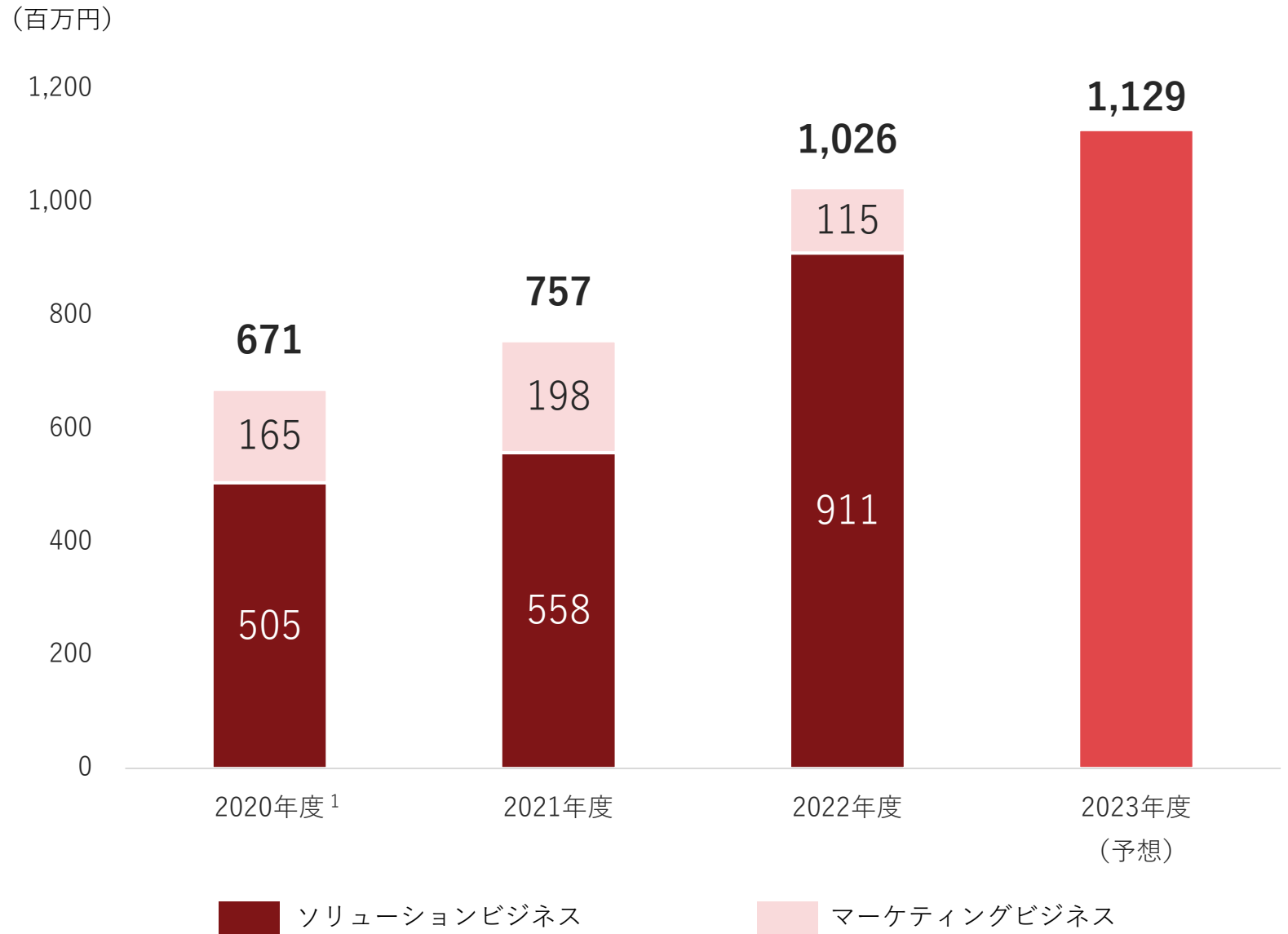


自動生成された質問

- 業務委託費用の割合を中長期的に抑えるために、フルタイムの正社員採用を進めるとおっしゃいましたが、採用においてどのようなポイントに重点を置いているのでしょうか？
- 今後の販管費について、広告宣伝費の拡大は見込まれないとのことですが、その代わりにどのような販売促進施策を行う予定がありますか？
- Digital Wealth Managementが証券インフラの今後の成長をけん引していくとお考えですが、このサービスの今後の展開について教えていただけますか？
- 証券インフラのパートナー数が7社になったとのことですが、今後新たなパートナーを獲得するための戦略はありますか？
- ビッグデータ解析事業の成長について、Alterna Dataが前年同期比で51%成長した理由は何だと考えられますか？
- 今後、組込型保険に関する事業拡大について、どのような戦略を考えているのでしょうか？
- マクロデータのビジネスにおいて、どのような種類のデータが必要が増加しているのでしょうか？

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+10%の成長**を見込む

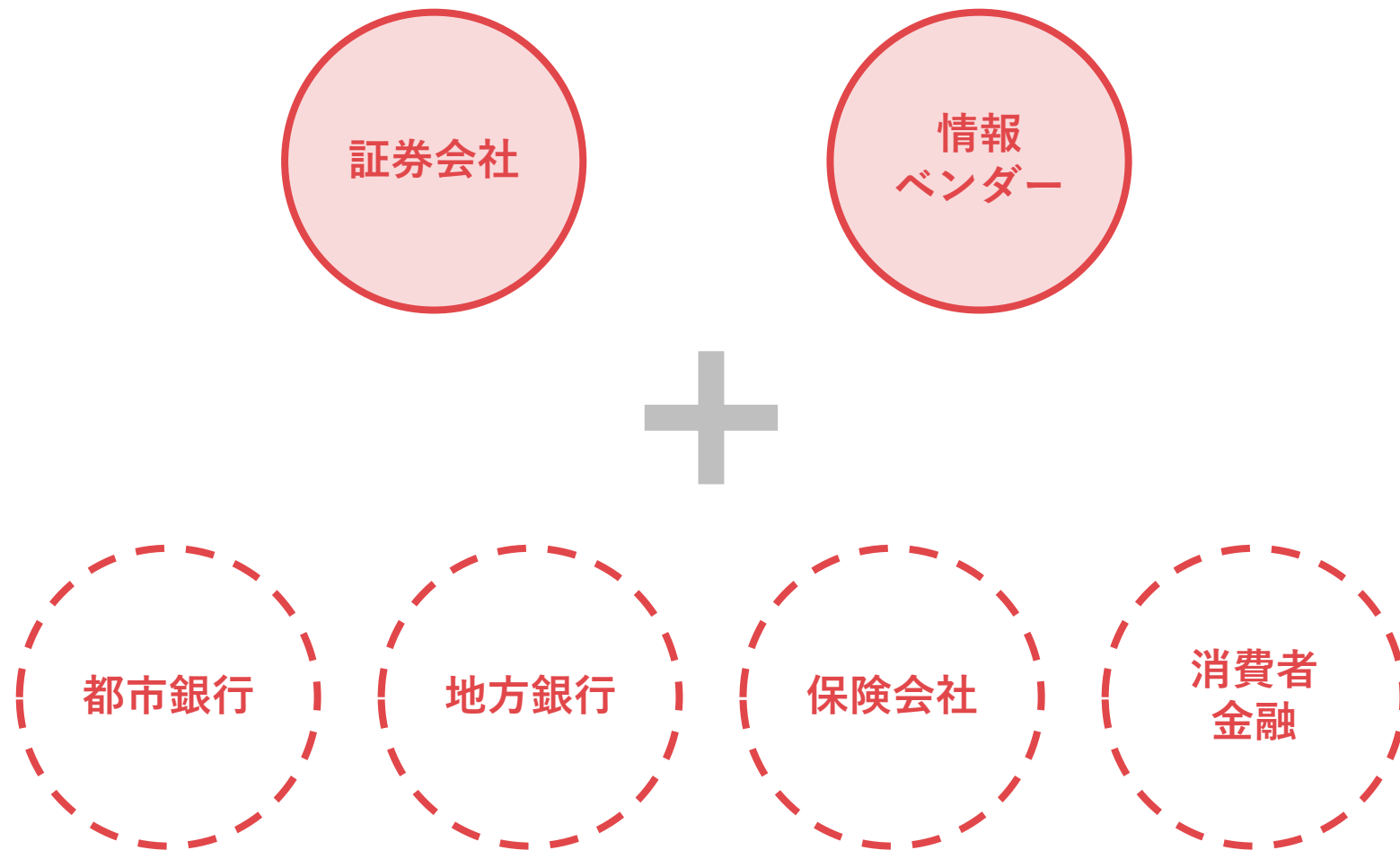


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
2. クレジットビジネスは、2022年度より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

ソリューション の戦略

これまでは証券会社や情報ベンダーが主な顧客であったが、引き続き大手銀行・地方銀行・保険会社・消費者金融へと顧客層の拡大を目指す

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



リスク情報

事業等のリスク

特に重要なリスク

対応策/影響

許認可の取り消しについて

当社グループにおいて、当社は保険業法に基づく「主要株主」、当社子会社の株式会社スマートプラスは金融商品取引法に基づく「第一種金融商品取引業者」、「第二種金融商品取引業者」及び「投資運用業者」、当社子会社のスマートプラス少額短期保険株式会社は保険業法に基づく「少額短期保険業者」、当社子会社の株式会社スマートプラスクレジットは貸金業法に基づく「貸金業者」の登録を受けており、かかる許認可（登録）及び各規制法の遵守は、当社グループの事業運営上、重要な事項となっております。

当社グループが取得している許認可（登録）につき、本書提出日現在において、事業主として欠格事由及びこれらの許認可（登録）の取消事由に該当する事実はないと認識しております。しかし、今後、欠格事由又は取消事由に該当する事実が発生し、許認可（登録）取消等の事態が発生した場合には、当社グループの業務に支障をきたすとともに、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があるため、特に重要なリスクと認識しております。

また、当社グループは、事業活動を行う上で、上記を含む様々な法律、規制、政策、実務慣行、会計制度及び税制等の法令諸規則を遵守して業務を行っておりますが、これらの法令諸規則は将来において新設・変更・廃止される可能性があり、その内容によっては、当社グループのサービスの提供が制限される、新たなリスク管理手法の導入その他の体制整備が必要となる等、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

金融庁からの処分について

当社子会社の株式会社スマートプラスは、関東財務局から金融商品取引法第29条に基づく第一種金融商品取引業者及び第二種金融商品取引業者の登録を受け、金融商品取引法等の法令・規制等を遵守し事業を行っております。金融商品取引業については、金融商品取引法第52条第1項及び第4項若しくは同法第53条第3項、同法第54条により登録の取消しとなる要件が定められており、万が一、これらに該当した場合、登録の取消しを含む行政処分が下されます。

当社グループにおいて何らかの事由により諸法令等に違反する事象が発生した場合、行政指導・業務停止・登録取消等の行政処分を受ける可能性があります。その場合、当社グループの信用が著しく損なわれ、経営成績及び財政状態に重大な影響を与える可能性があります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。また、各リスクについては、弊社がリスク低減の施策を十分に取っていた場合でもコントロールできない外的要因によってリスクが顕在化する可能性のある事項であり、正確な予測ができるものではないことから、リスクの顕在化の可能性については記載を省略しております。

事業等のリスク

特に重要なリスク

対応策/影響

システムトラブル について

当社グループの事業は、インターネットを通じて提供されているものであり、システムの安定稼働が、業務遂行上、非常に重要であります。そのため、ネットワーク監視やシステム管理体制の構築等、継続的なシステム障害に対する取組みを実施しております。

しかしながら、プログラムの不具合、人為的ミス、不正アクセス、自然災害等の諸要因により、システム障害や情報漏洩が発生した場合には、当社グループへの信頼や企業イメージの低下や相当な費用負担により、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

個人情報保護 について

当社グループは、金融インフラストラクチャ事業等を通して各種の個人情報を保有しております。当社グループは、個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉えております。個人情報保護基本規程及び情報システム管理規程を制定し、個人情報を厳格に管理するとともに、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、個人情報の保護に関する法律及び関連法令並びに当社グループに適用される関連ガイドラインの遵守に努めるとともに、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。

しかしながら、万が一、外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報が外部に流出した場合や不適切な利用、改ざん等が発生した場合には、当社グループへの損害賠償請求や対応に多額の費用を要するほか、社会的信用の失墜により、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。また、各リスクについては、弊社がリスク低減の施策を十分に取っていた場合でもコントロールできない外的要因によってリスクが顕在化する可能性のある事項であり、正確な予測ができるものではないことから、リスクの顕在化の可能性については記載を省略しております

參考資料

会社組織

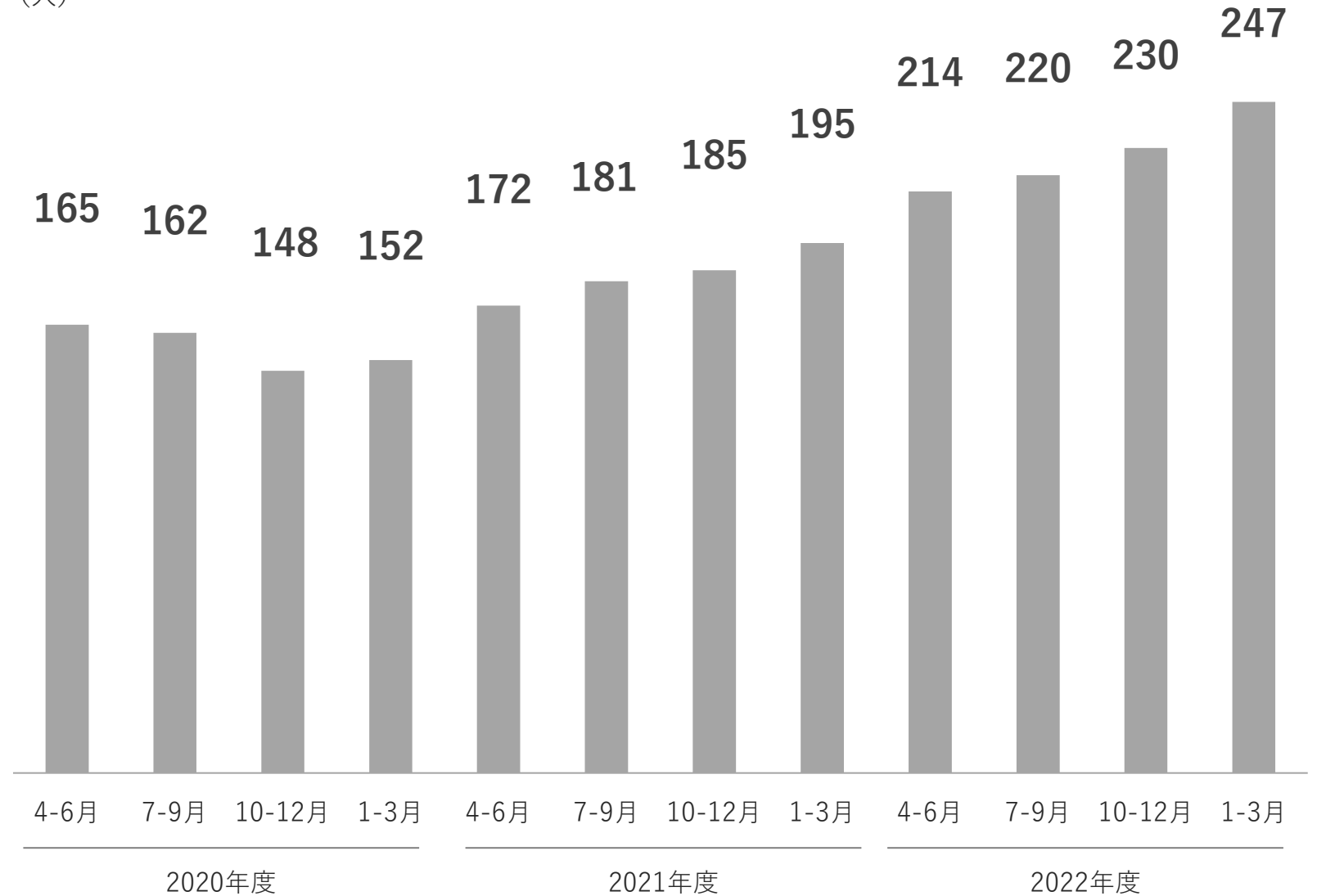
企業	所有 ¹	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	13人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	84人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	29人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	29人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	90%	8人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
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)	78人	・ ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックソリューション

1. 2023年3月31日時点
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)



人員構成

オペレーション／管理 15%

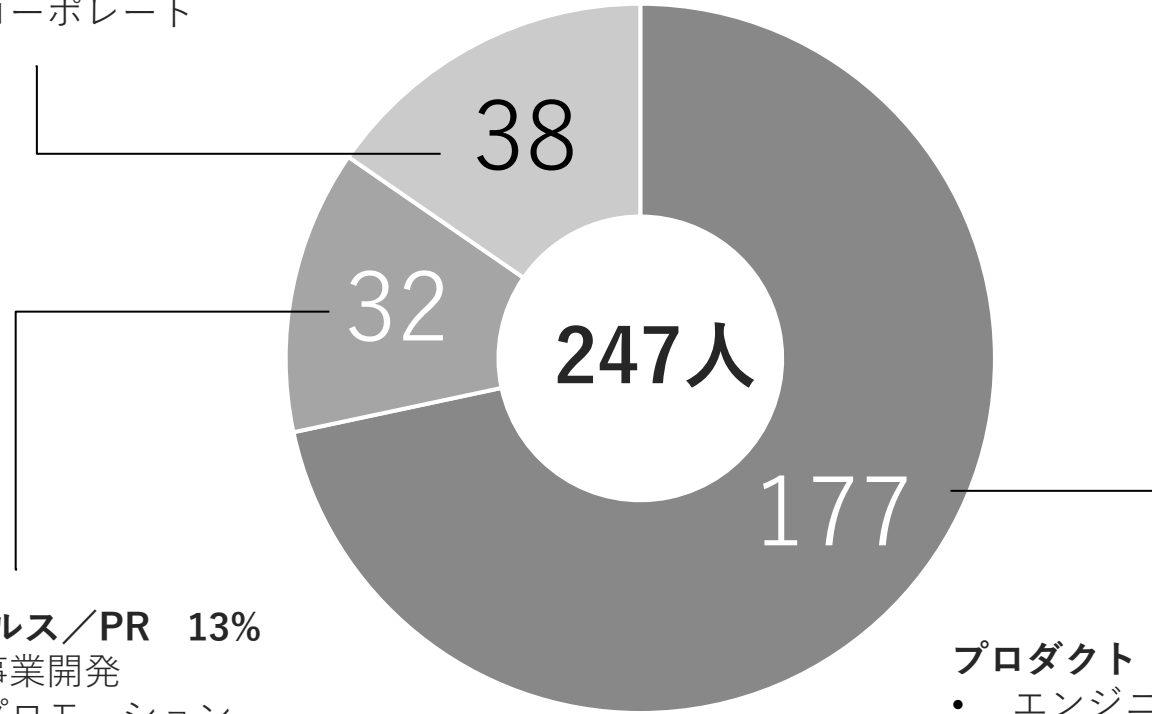
- ・ 金融業務
- ・ コーポレート

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 72%

- ・ エンジニア
- ・ プロジェクトマネジメント
- ・ デザイナー
- ・ ウェブディレクター



1. 2023年3月31日時点の正社員数

本資料の取り扱いについて

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年6月を予定しております。

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service