

FINATEXT

HOLDINGS

2023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

2023年8月14日

サマリー

2023年度第1四半期実績

売上高

952百万円
前年同期比 **+54%**

パートナー数
(金融インフラ)

17社
前年同期比 **+8**社

調整後EBITDA¹

▲112百万円
マージン **▲12%**

営業利益

▲128百万円
マージン **▲14%**

2023年度予想

売上高

5,352百万円
前年同期比 **+40%**

パートナー数
(金融インフラ)

25社
前年同期比 **+8**社

調整後EBITDA¹

127百万円
マージン **2.4%**

営業利益

21百万円
マージン **0.4%**

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

目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P10
3. 2023年度第1四半期業績	P15
4. セグメント別四半期業績	P29
5. 2023年度業績見通し	P48
6. 参考資料	P58

事業概要

OUR BUSINESS

ミッション

パートナーとともにミッションを実現することで、生活に寄り添った金融サービスの提供を目指しております

金融を

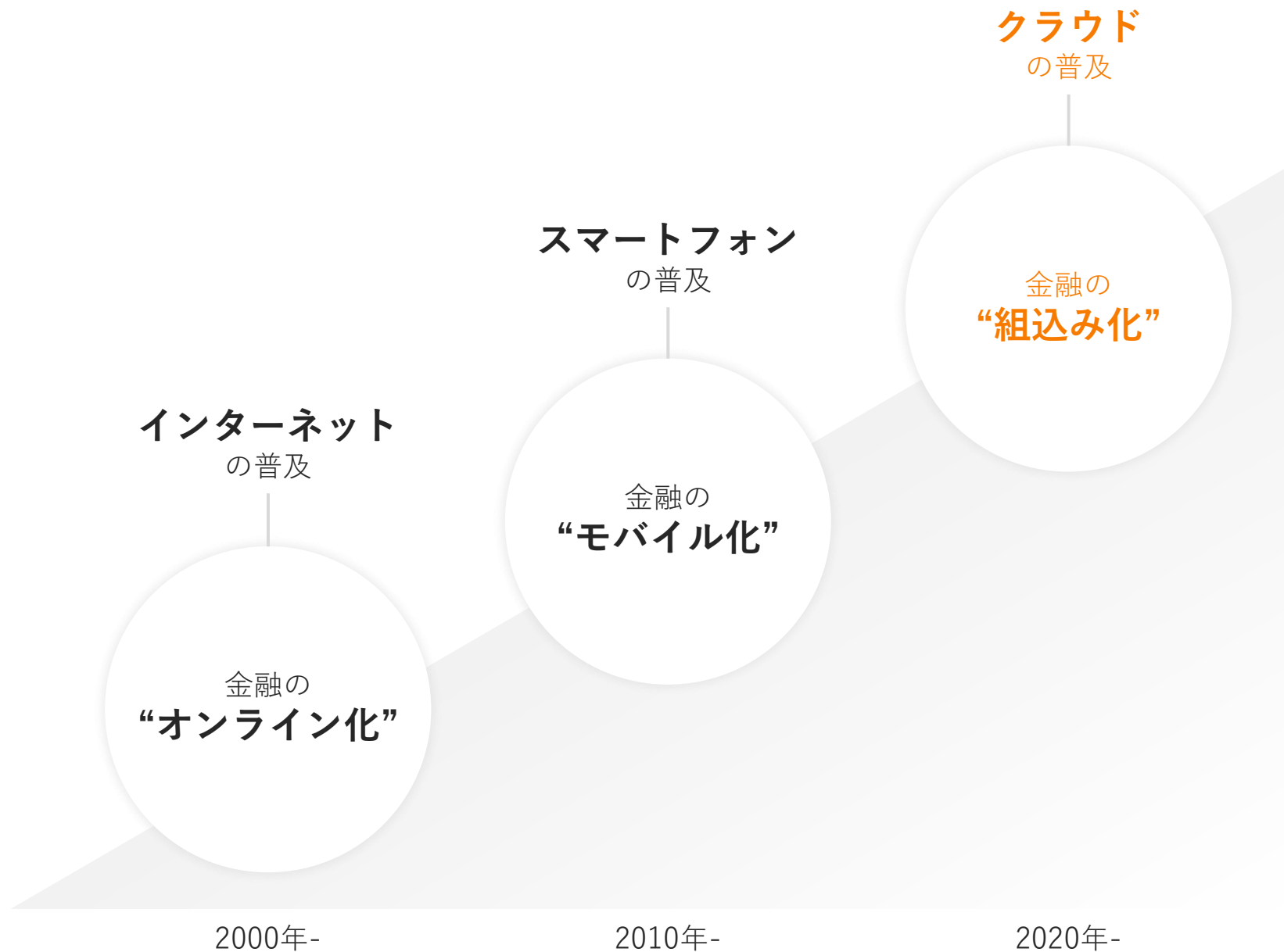
“サービス”として

再発明する

次世代クラウド 基幹システム

クラウド技術が普及する
中で、当社はいち早くク
ラウドベースの基幹シス
テムを開発

従来のシステムより、安
価に日常の様々なサービ
スに組み込まれた形で金融
商品を提供することが可
能に



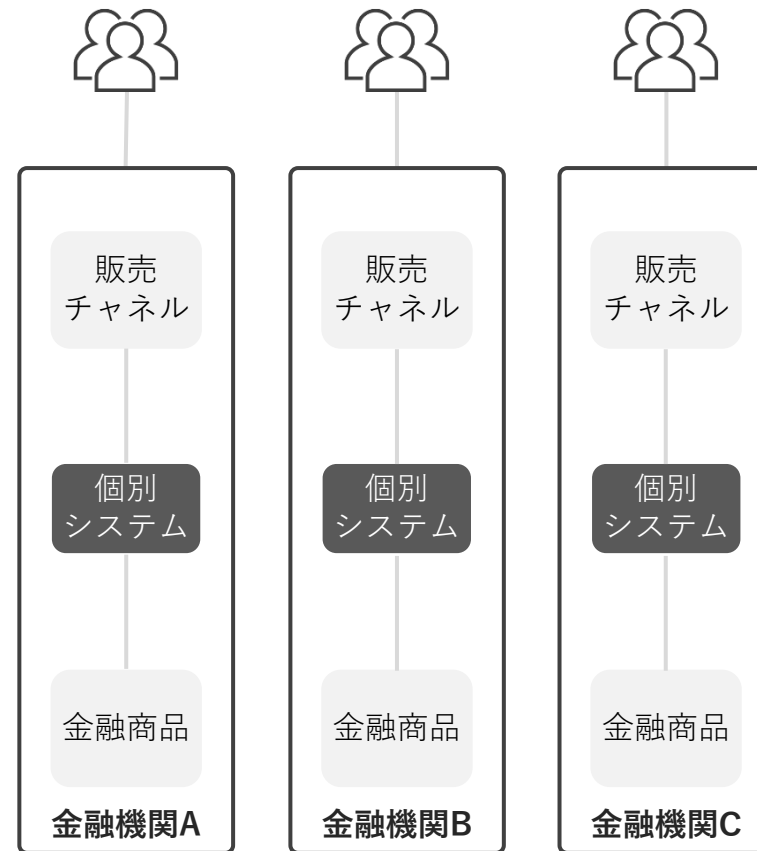
ビジョン

次世代クラウド基幹システムの提供を通じて、金融業界の産業構造を「垂直統合型」から「水平統合型」へ転換することを目指す

これにより、利用者の生活に身近な企業から、スムーズに金融サービスの利用を実現する

既存の金融業界

- 金融機関が金融商品の組成から販売まで、全ての機能を保有し、垂直統合的に提供



Finatextのアプローチ

- 金融商品の組成/管理と販売を分離
- 金融機関は金融商品の組成や管理に注力し、より利用者の生活に身近な企業が販売を担う



事業概要

当社は2014年にフィンテックソリューションから事業を開始

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

概要

例

フィンテックソリューション (2014-)

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

「Money Canvas」

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

ビッグデータ解析 (2016-)

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

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

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

「BaaS」

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

日本株式

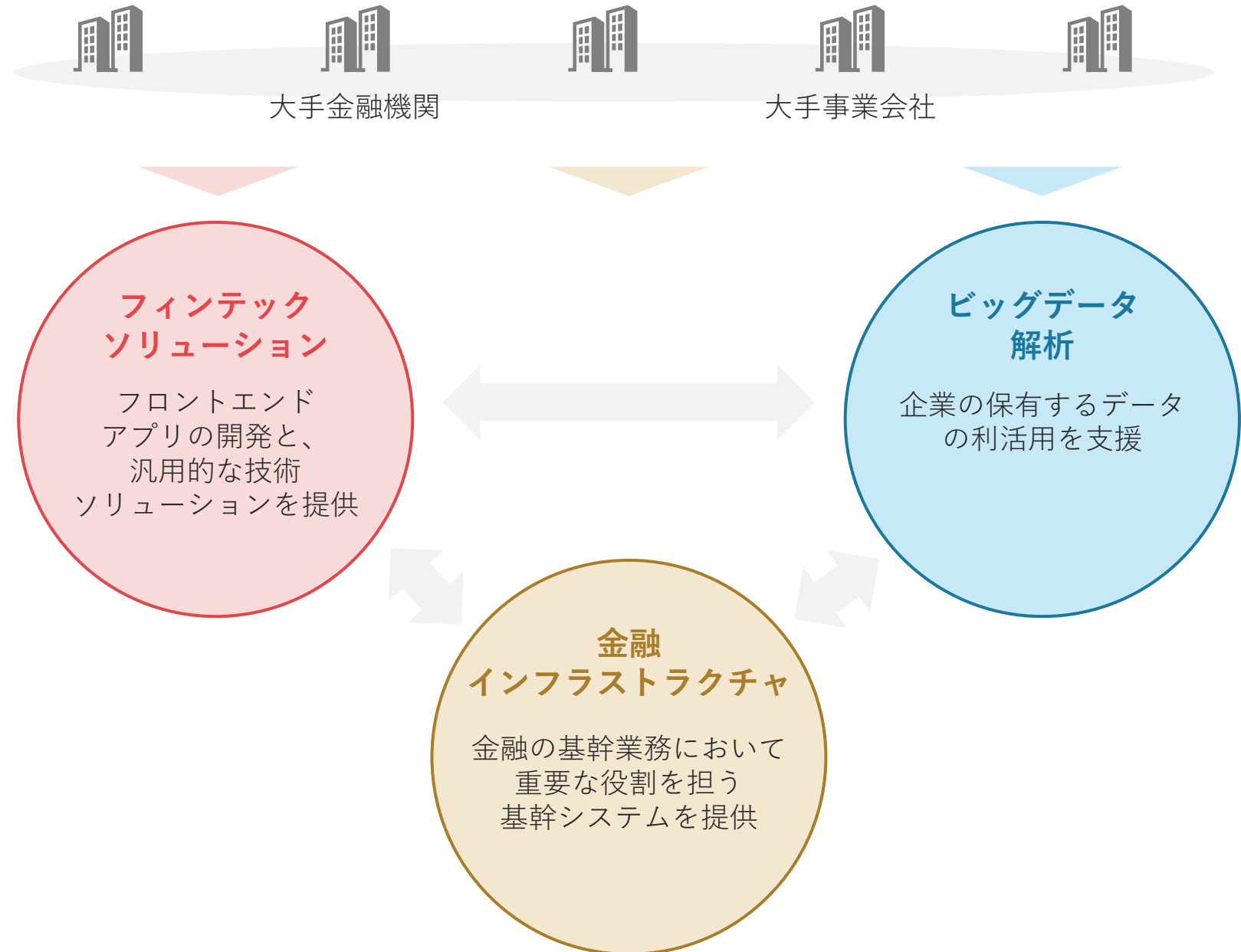
米国株式

投資一任

端株

セグメント間の連携

顧客の大半は、大手の金融機関や事業会社となるため、ウェブサービスの企画・開発からデータ分析まで様々な観点で潜在顧客層と接点を作ることで、グループ一体で大型案件の獲得を実現



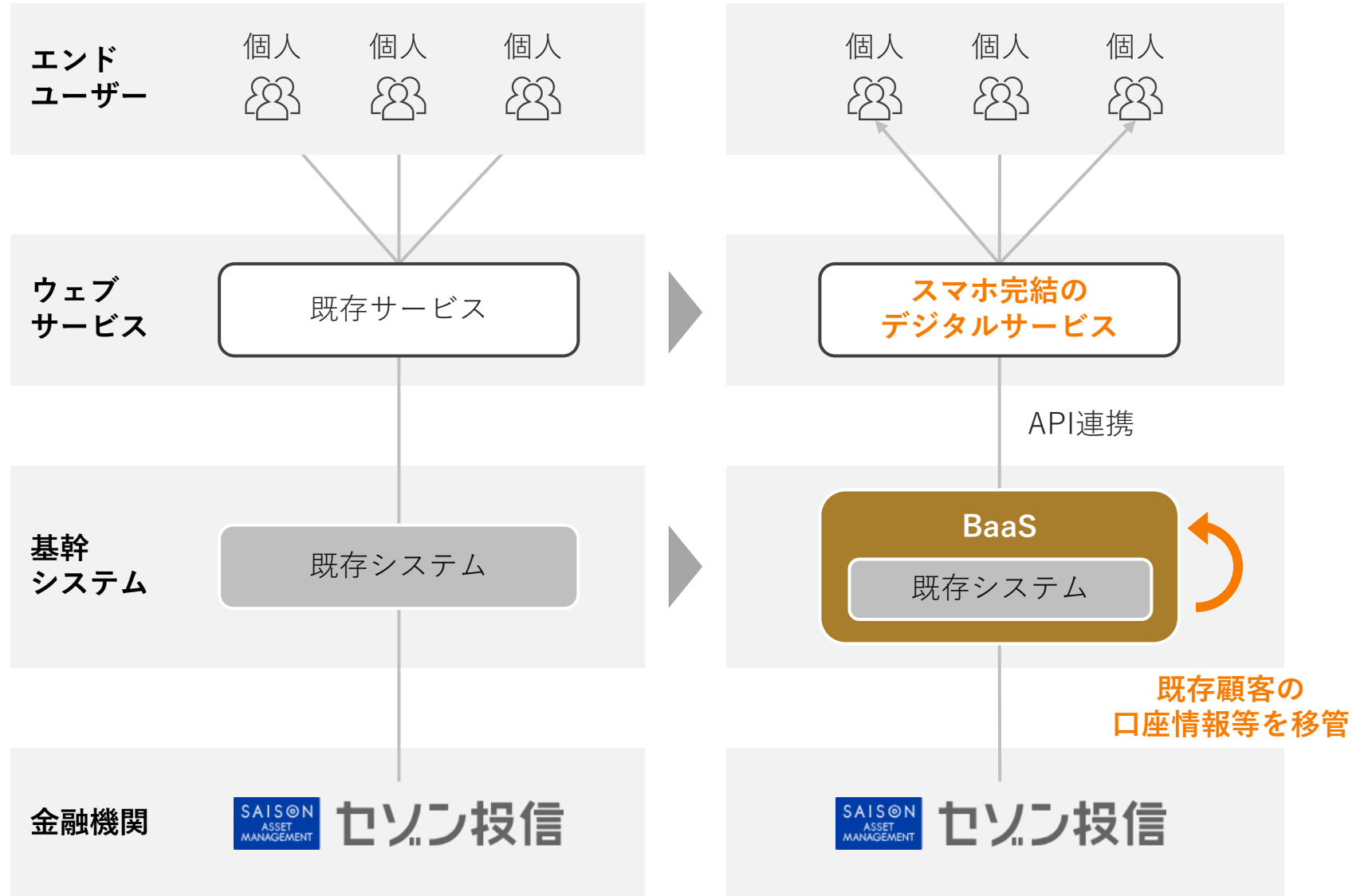
ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

システム移管 の案件獲得

セゾン投信と、既存の証券システムから一部機能をBaaSへ移管し、新NISA制度対応やデジタル化によるサービス向上を図ることを合意

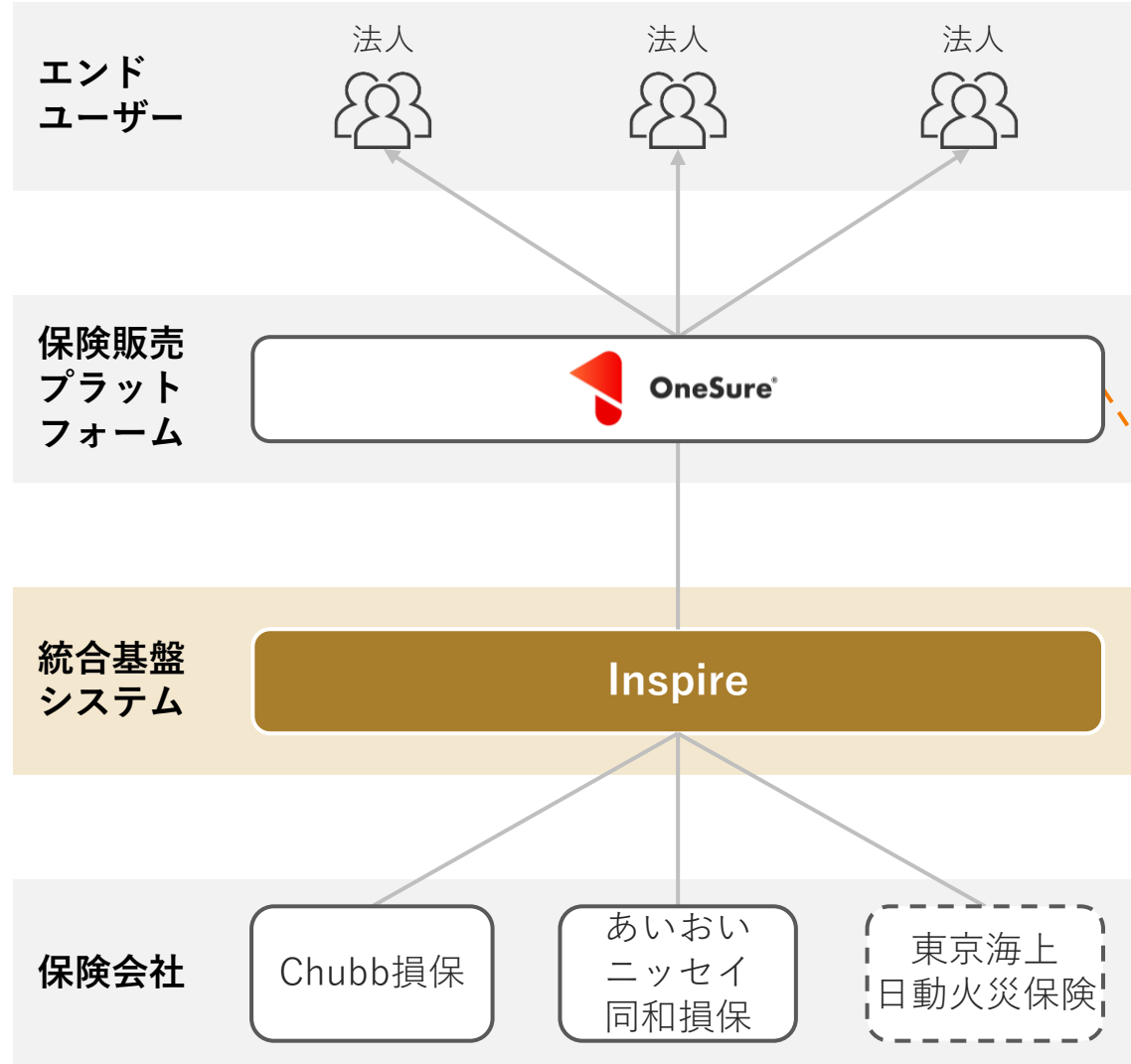
既に顧客を有する金融機関がBaaSへシステム移管するのは、当社として初の取り組み



新規リリース

エムエスティ保険サービスは、Inspireを活用し、日本初となる複数保険会社のオンライン商品を取り扱う法人保険プラットフォーム「OneSure®」を正式に提供開始

当初はChubb損保とあいおいニッセイの商品を取扱い、今後更に東京海上の商品も取扱う予定



「OneSure®」 3つの特長

1. シンプルな操作で即座に見積もりを取得
2. 見積もりから契約まで最短5分で入力完了
3. 加入済みのご契約はマイページで一括管理

- サイバーリスク保険
- OneSure専用賠償責任保険
- ビジネスインサイド

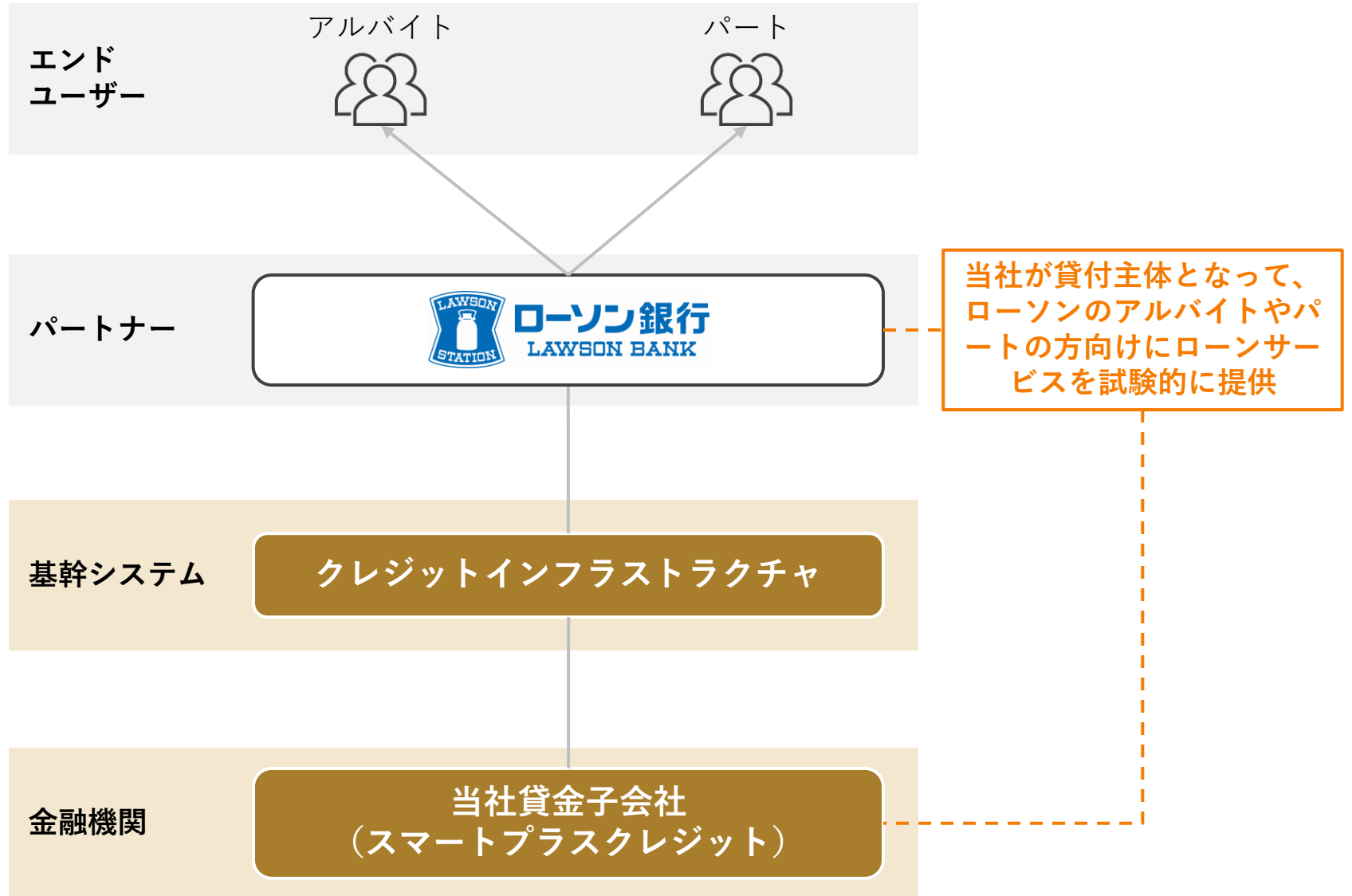
- 施設賠償責任保険

※今後、中小企業向けパッケージ商品を搭載予定

クレジットでの 新規提携

ローソン銀行と個人向け
ローンサービスの実証実
験に関して基本合意

当社のクレジットインフ
ラを活用し、貸金子会社
が主体となり、アルバイ
トやパートの方を対象に
ローンサービスを試験的
に提供



社会への貢献

京都大学とデータサイエンス教育の推進に関して連携していくことで合意

学術研究を目的とする場合、当社が保有するオルタナティブデータの一部を無償で学生へ提供

支援内容

- 学術研究を目的としたオルタナティブデータの分析を希望する、京都大学 経済学部・経済学研究科の学生に対し、当社が保有するデータを無償で提供
- 学生は提供されたデータを利用して論文を執筆し、当社へ論文報告を行う
- 本取り組みでは、クレディセゾンが保有するクレジットカード決済データを提供

ナウキャスト
データ分析子会社



京都大学
経済学部経済学研究科



データ無償提供

論文執筆

京都大学 経済学部学部長・経済学研究科研究科長
依田高典 教授

- データに基づいた理論検証や経済政策評価の観点からもデータサイエンス教育の必要性を強く認識し、より高頻度で入手可能なオルタナティブデータを用いた研究機会を学生に与えたい

2023年度第1四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第1四半期 収益サマリー

連結売上高は前年同期比
+54%と引き続き高い成長を達成

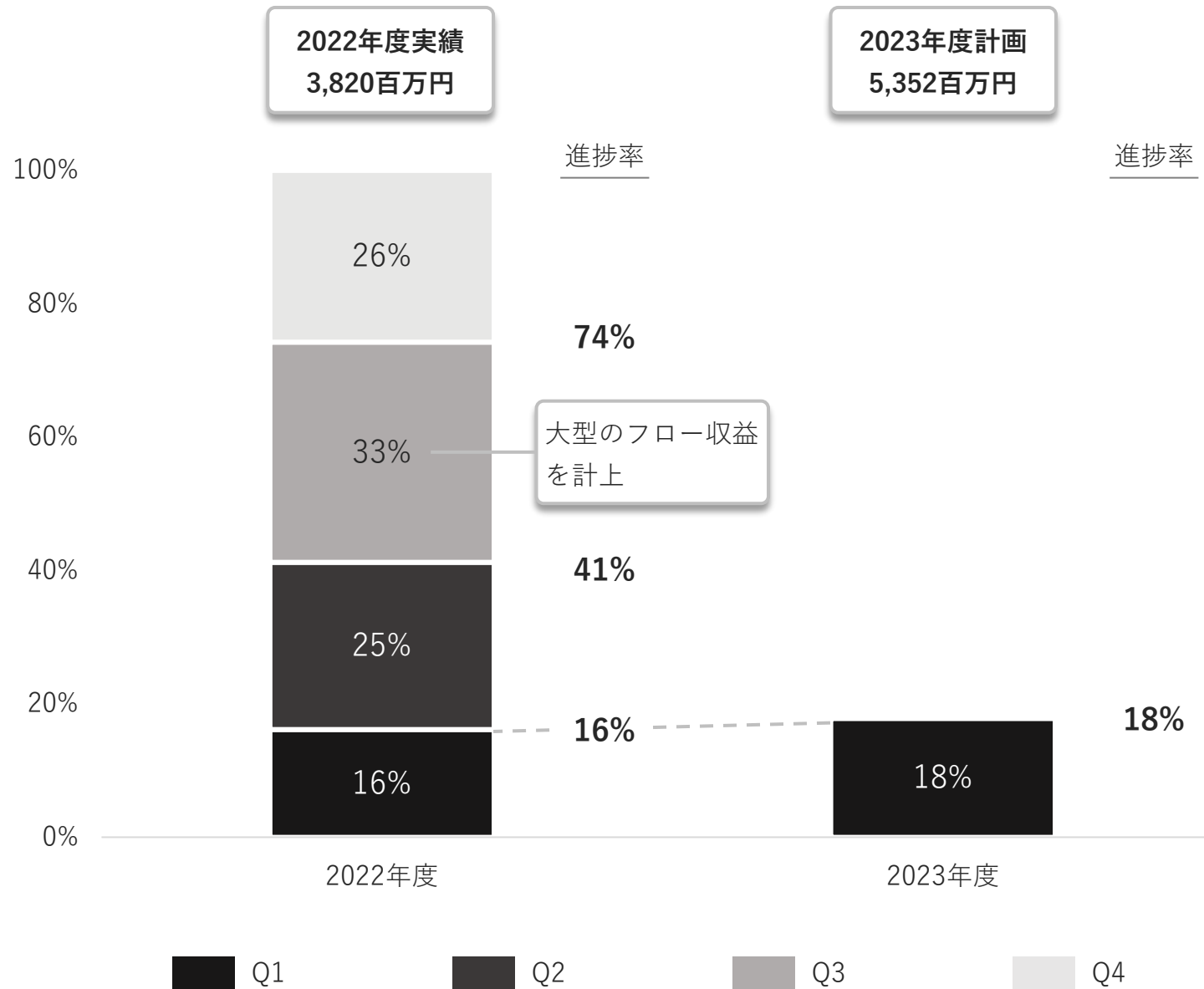
損益額も売上高の成長に伴い減少傾向にあり、**営業損益率は▲44%から▲14%へ大幅に改善**

(百万円)	2023年度 第1四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	952	617	+54%	<ul style="list-style-type: none"> 金融インフのパートナー数の増加及び投資一任サービスを提供したパートナー顧客のAUMの増加 フィンテックソリューション事業の開発件数、金額の増加
売上原価	444	330	+34%	<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	47%	54%	-	
売上総利益	508	286	+77%	
販売管理費	637	557	+14%	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模の拡大に伴う人件費及び業務委託費の増加
販売管理费率	67%	90%	-	
営業損益	▲128	▲270	-	
営業損益率	▲14%	▲44%	-	
経常利益	▲129	▲271	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲140	▲243	-	

売上高進捗

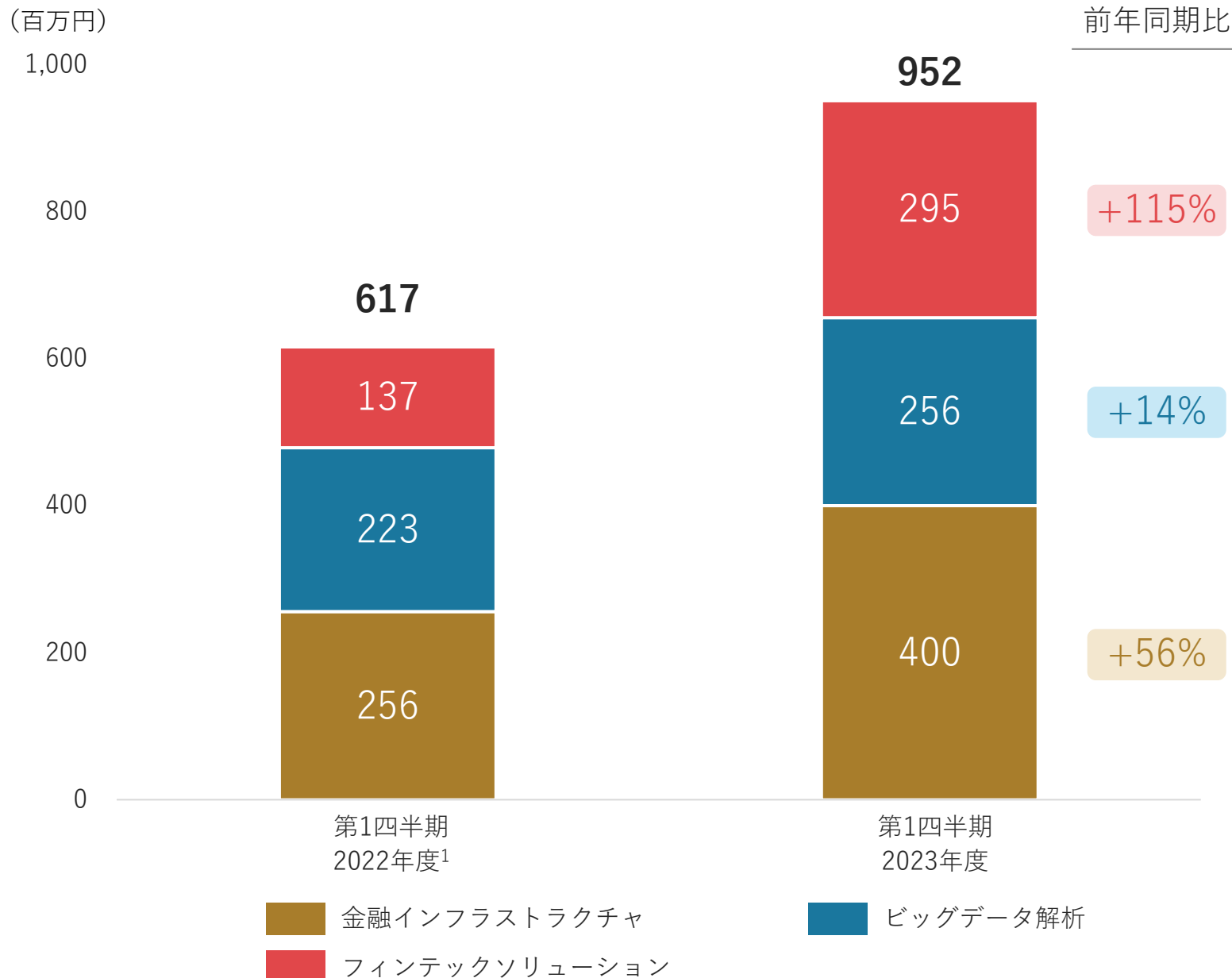
年度計画に対する進捗率は18%に留まるものの、昨年度よりも高い水準で推移

売上高は下期に偏重する傾向があり、計画通りに進捗中



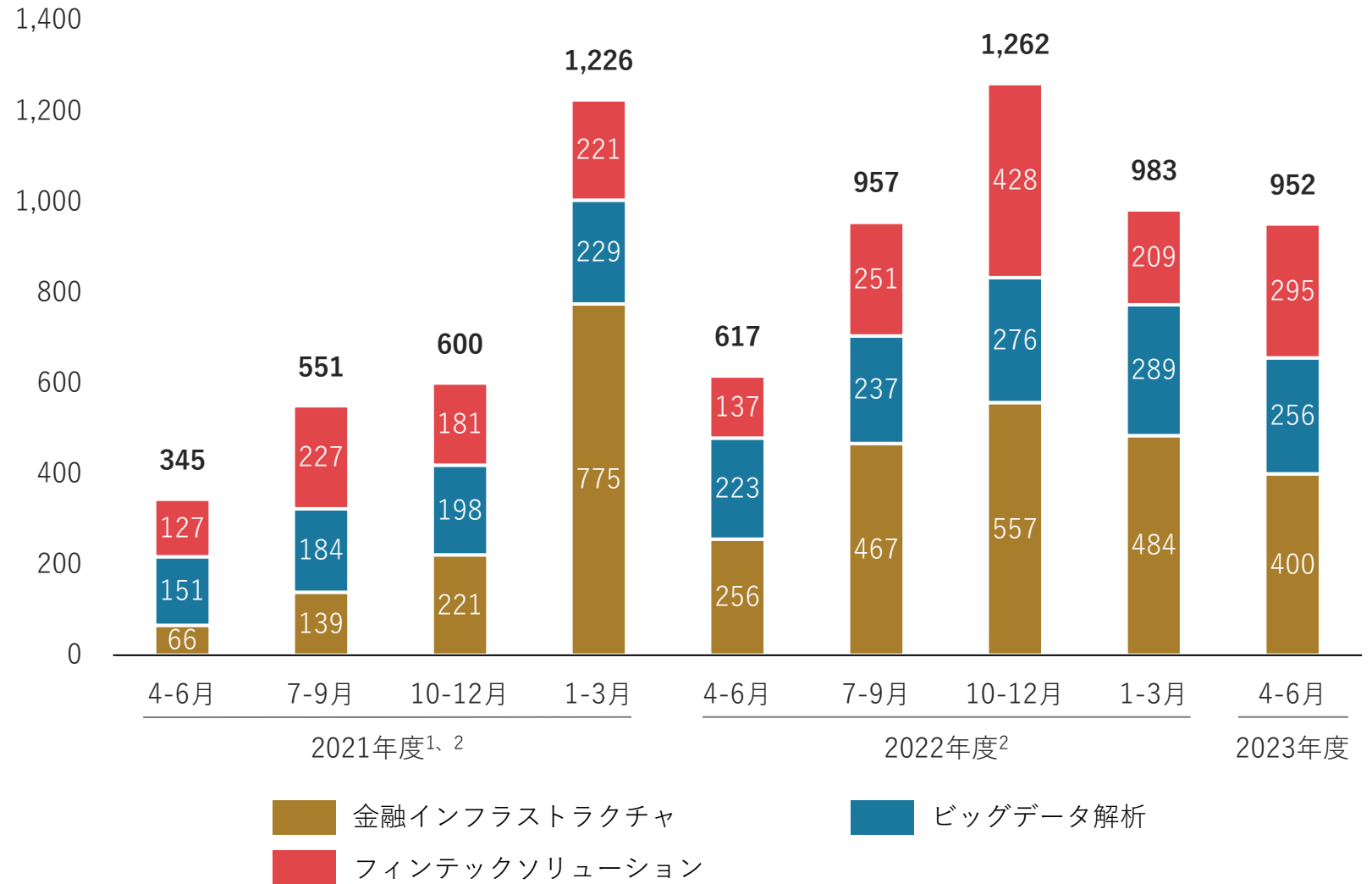
セグメント別の売上高

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が前年同期比+50%以上の増収により売上高の成長をけん引



セグメント別の 売上高推移

(百万円)



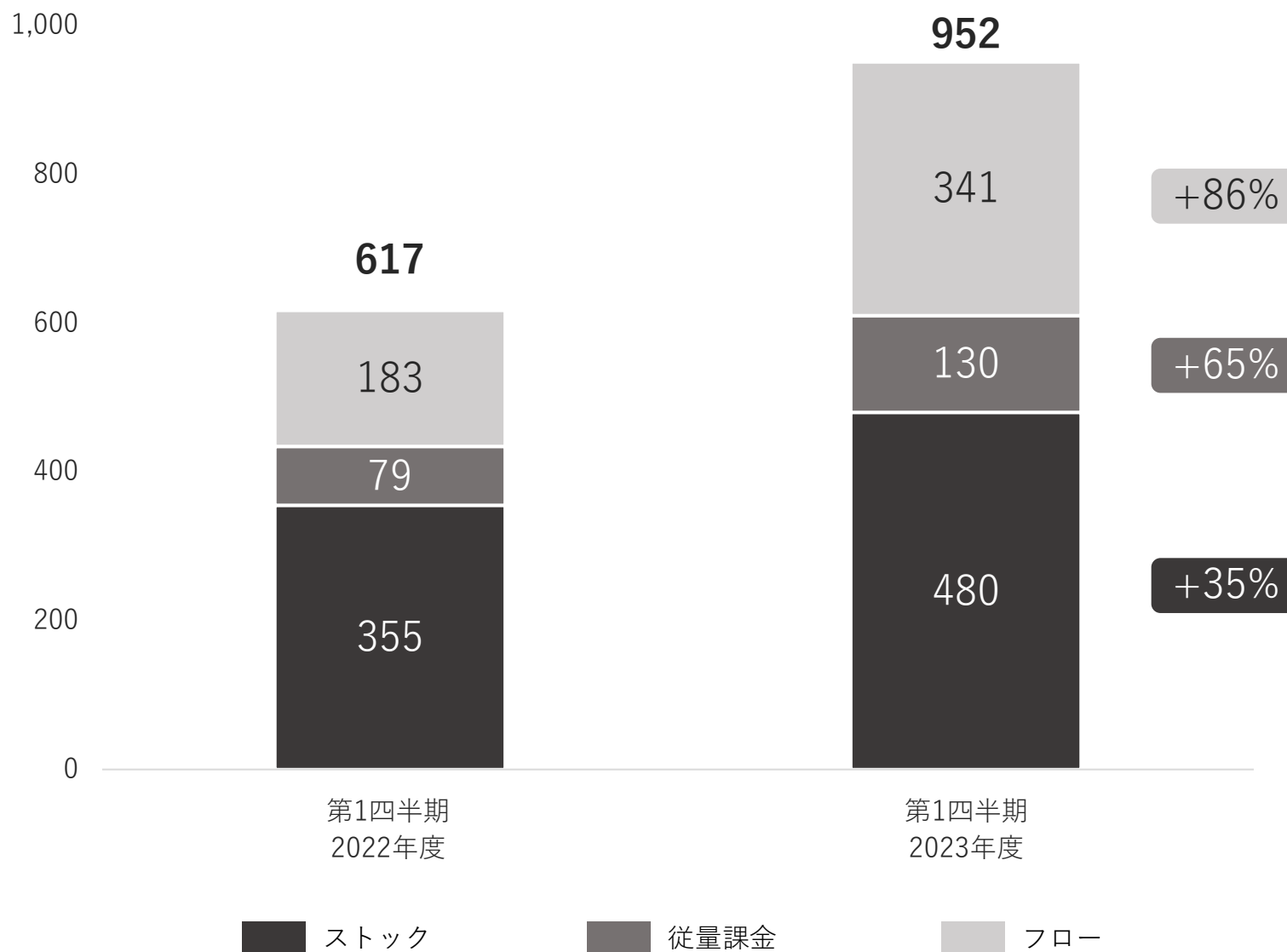
- 2021年度4-6月四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月からの四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

タイプ別の売上高

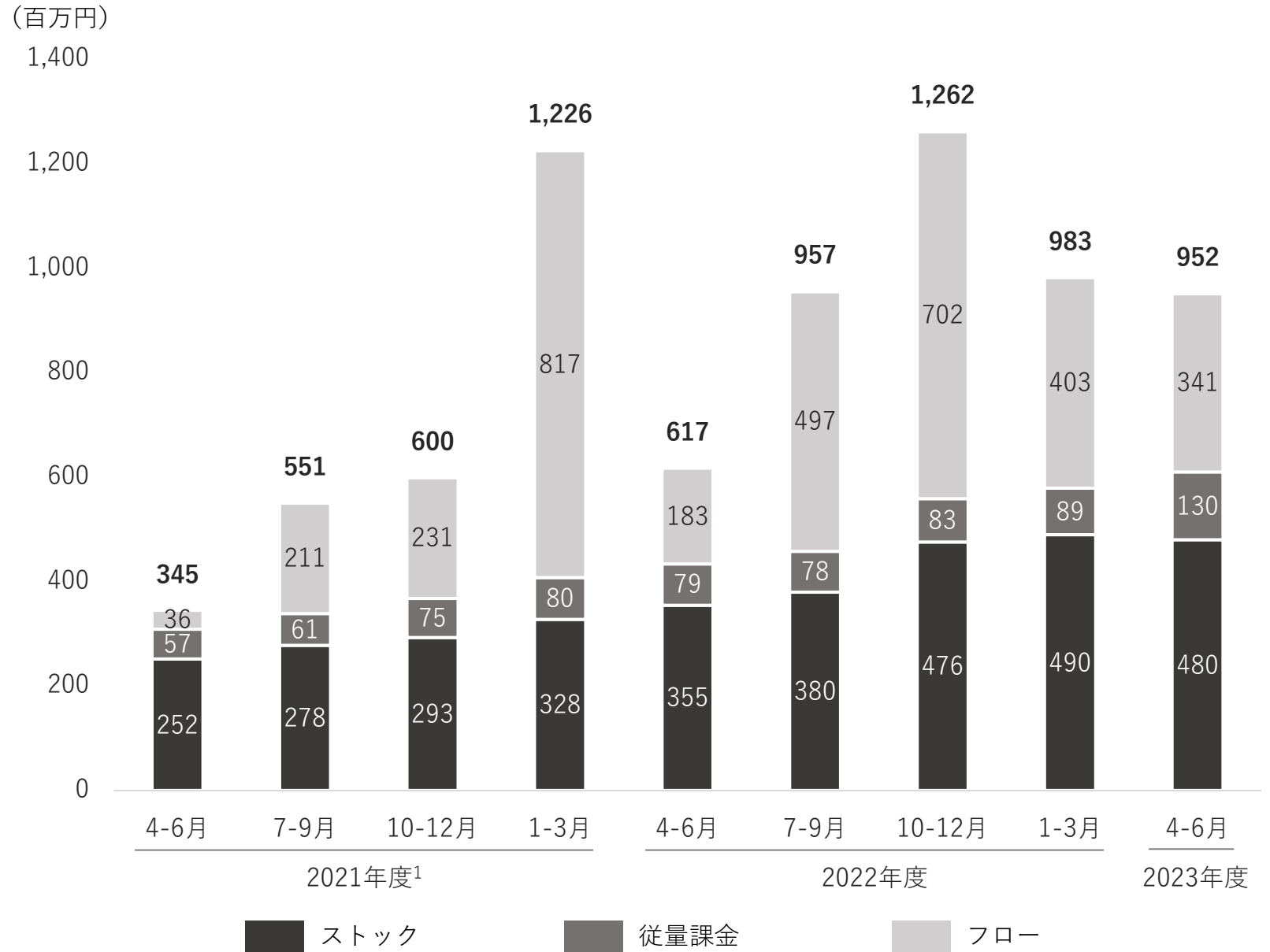
開発案件の件数・金額の増加によりフロー収益は前年同期比+86%、金融インフラのパートナーの顧客のAUM増加により、従量課金収益は前年同期比+65%と大きく増収

(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移



1. 2021年度4-6月四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

(ご参考) 収益構造

システム導入時等に受領するフロー収益と、導入後に受け取るストック収益や従量課金収益が存在

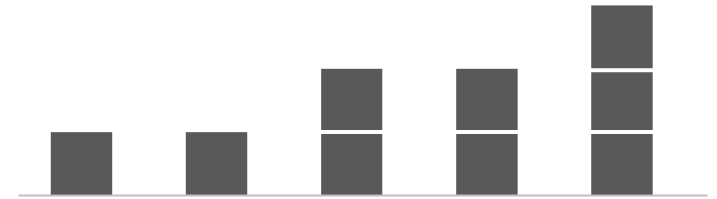
① フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



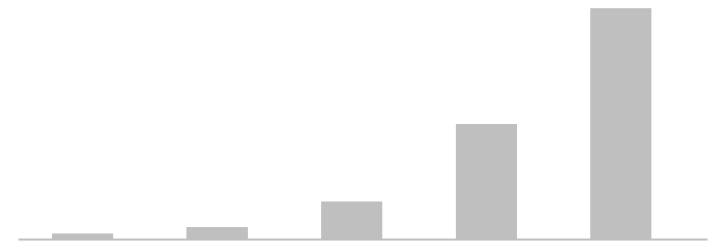
② ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



③ 従量課金収益

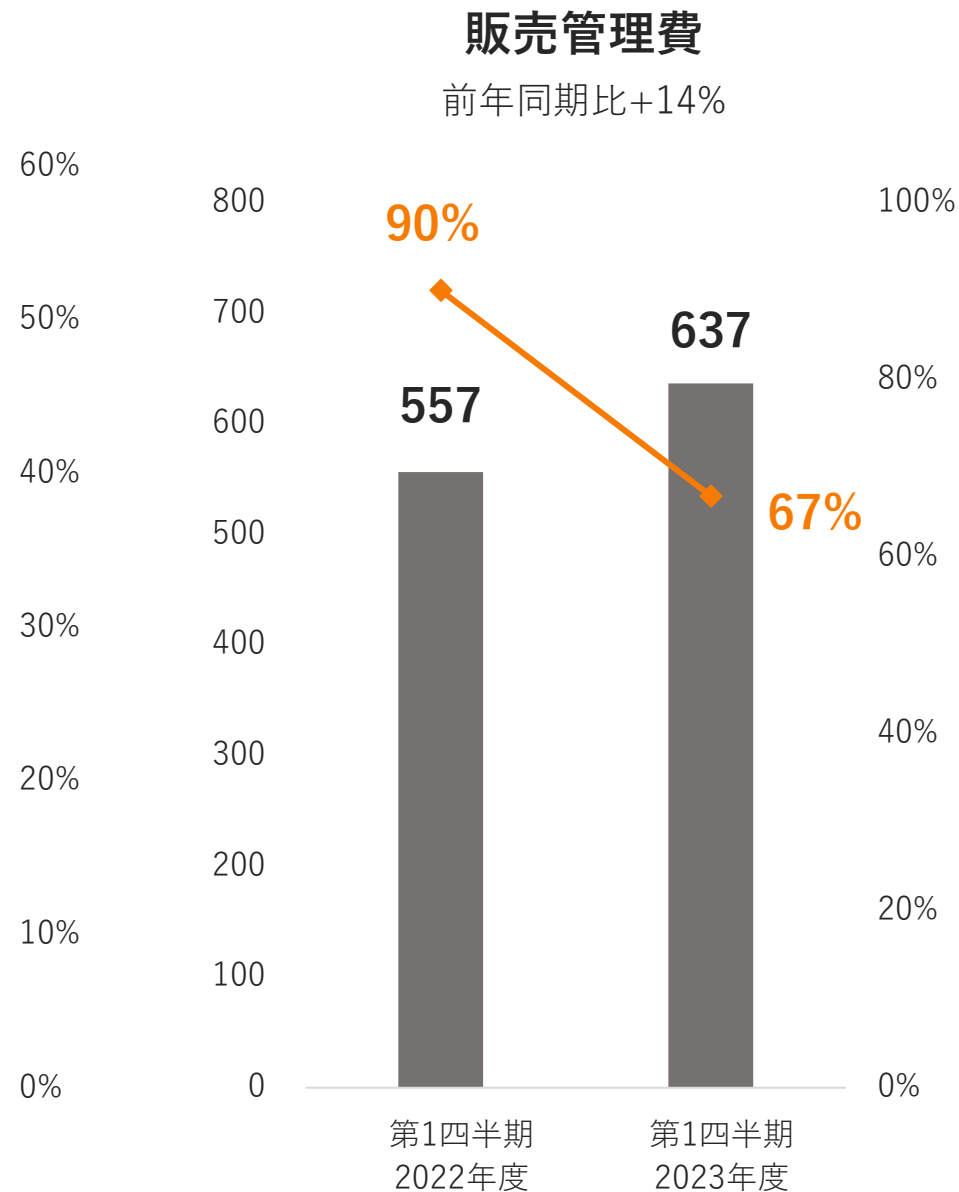
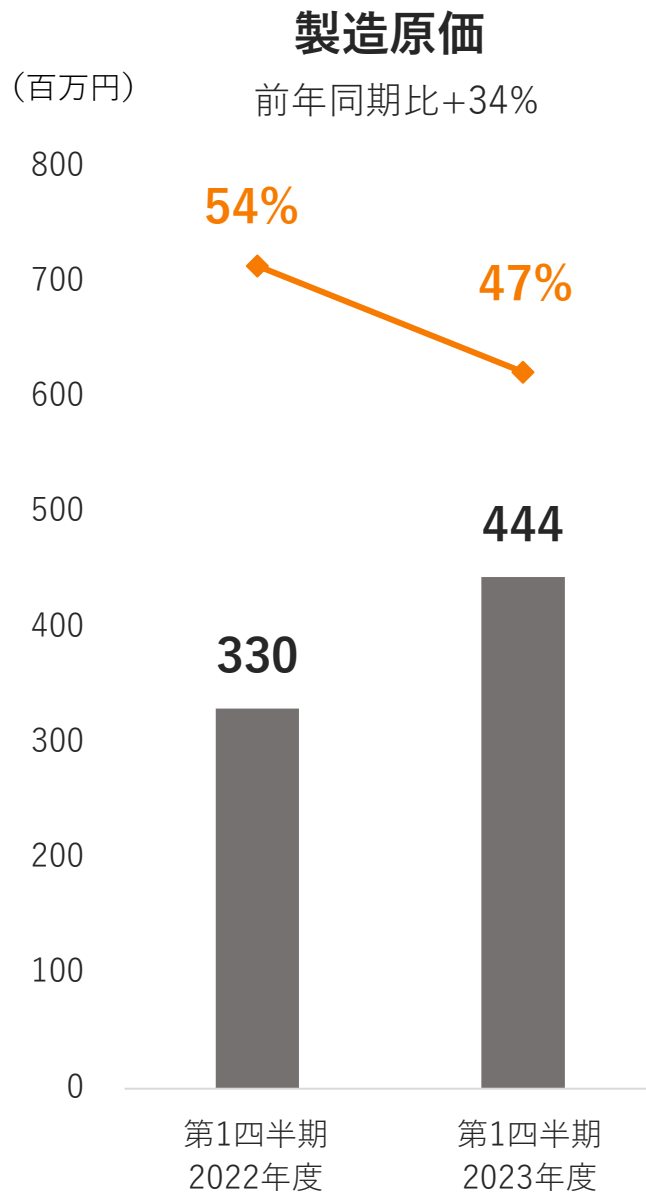
- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



製造原価及び 販売管理費

製造原価は、主に人件費や業務委託費の上昇により前年同期比+34%となったものの、売上高が50%増収した結果、製造原価率は47%に低減

販売管理費も、適切なコスト管理により増加幅が+14%に留まり、対売上高比率は67%まで低下

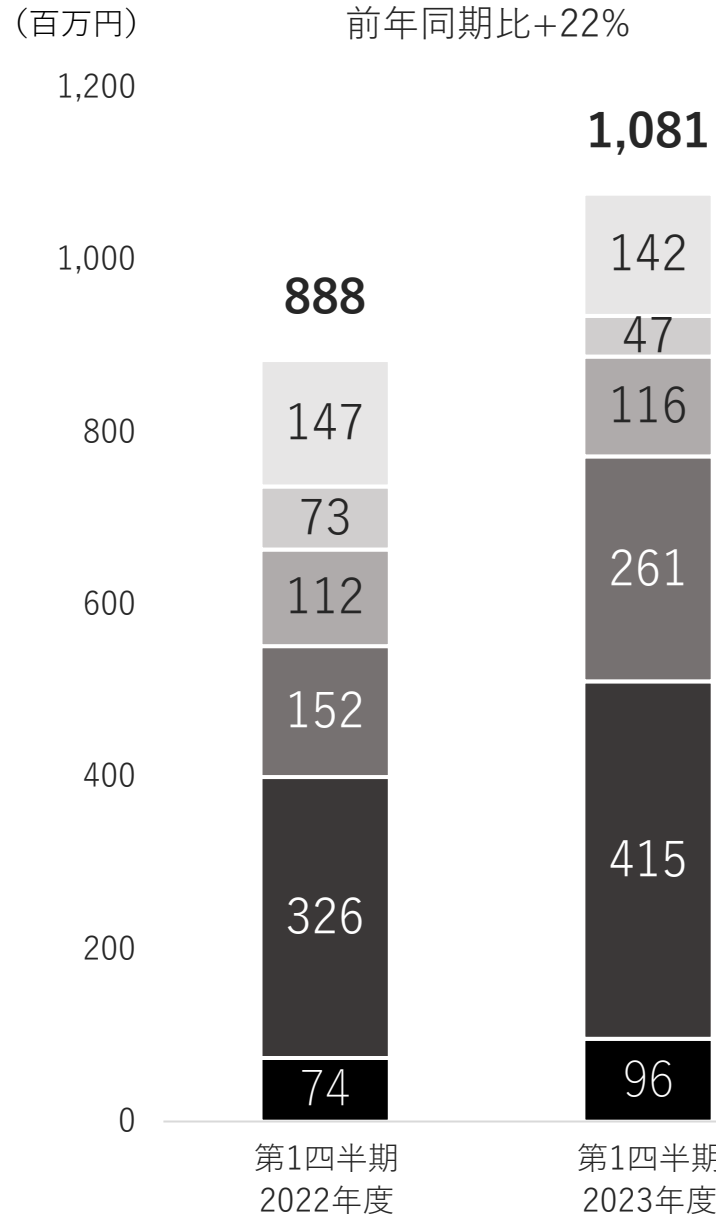


— 製造原価率

— 販売管理費率

費用内訳

稼働サービス増加により費用は増加傾向にあるものの、全体としては**売上高が前年同期比+50%**であったのに対し、**費用の増加率は+22%に留まる**



その他（前年同期比▲4%）

- 稼働サービスの増加に伴い金融関連費用が増加したものの、特殊要因（引越関連の一時費用の計上）がなくなったことによる減少の影響で、前年同期比減

広告宣伝費（前年同期比▲35%）

- 自社サービスの広告宣伝縮小等による減少

通信費（前年同期比+3%）

- 稼働サービスの規模が拡大しているものの、コスト削減施策の効果もあり、増加率が前年同期比3%増まで減少

業務委託費（前年同期比+72%）

- 主に開発案件の増加に伴い、業務委託費を中心に増加

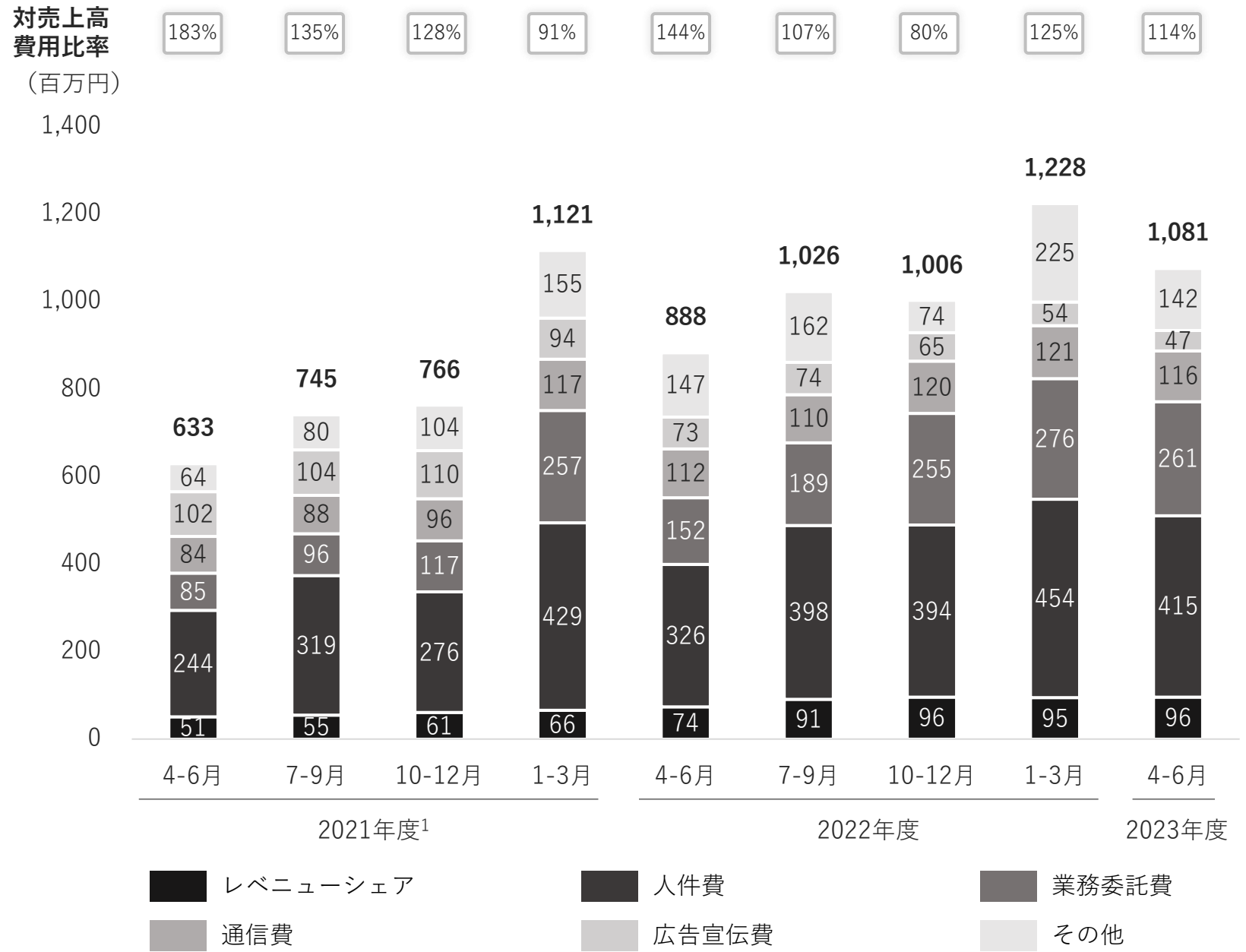
人件費（前年同期比+27%）

- 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+31%）

- 主にデータライセンスビジネスの成長に応じて上昇

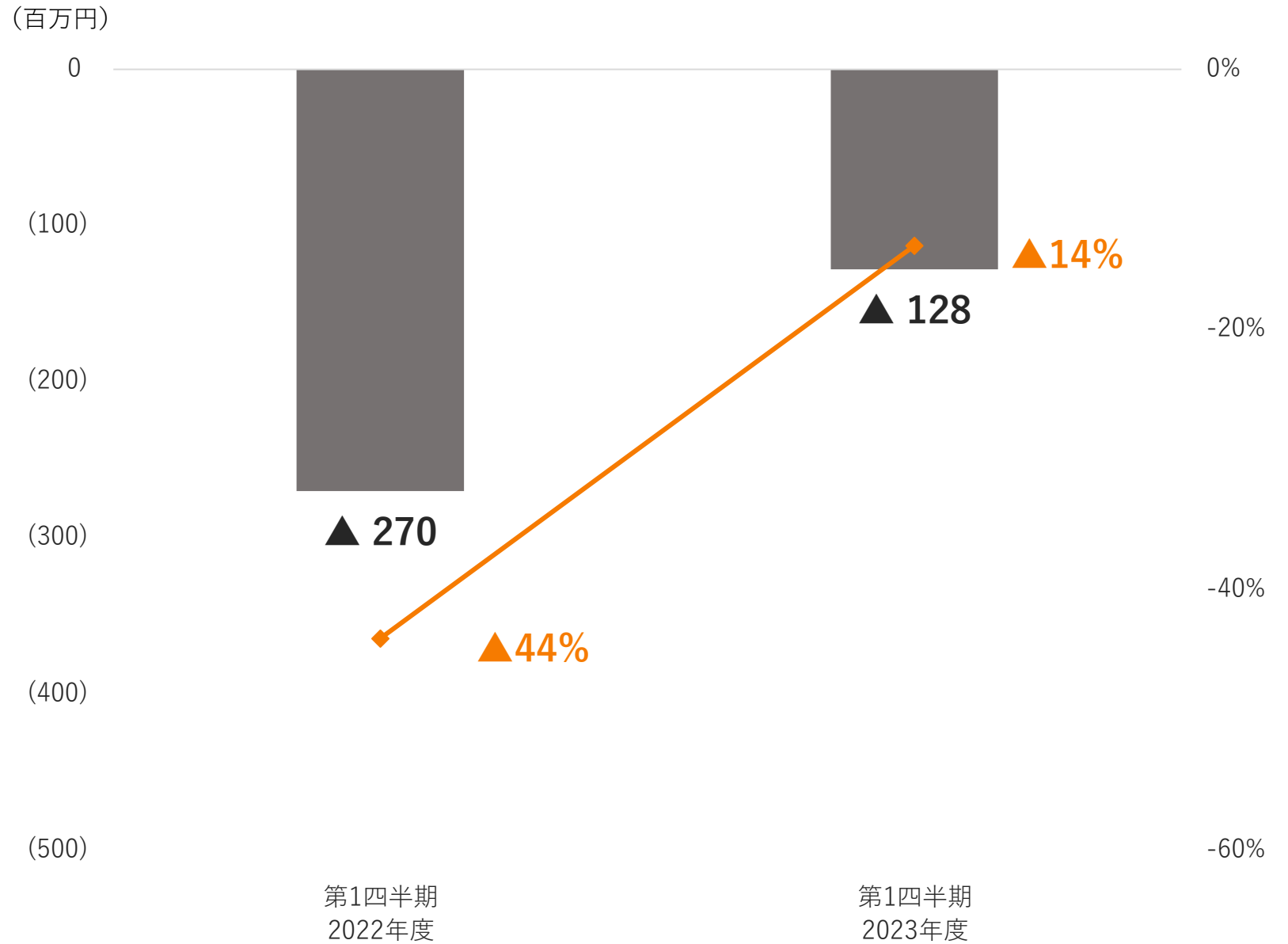
費用内訳の推移



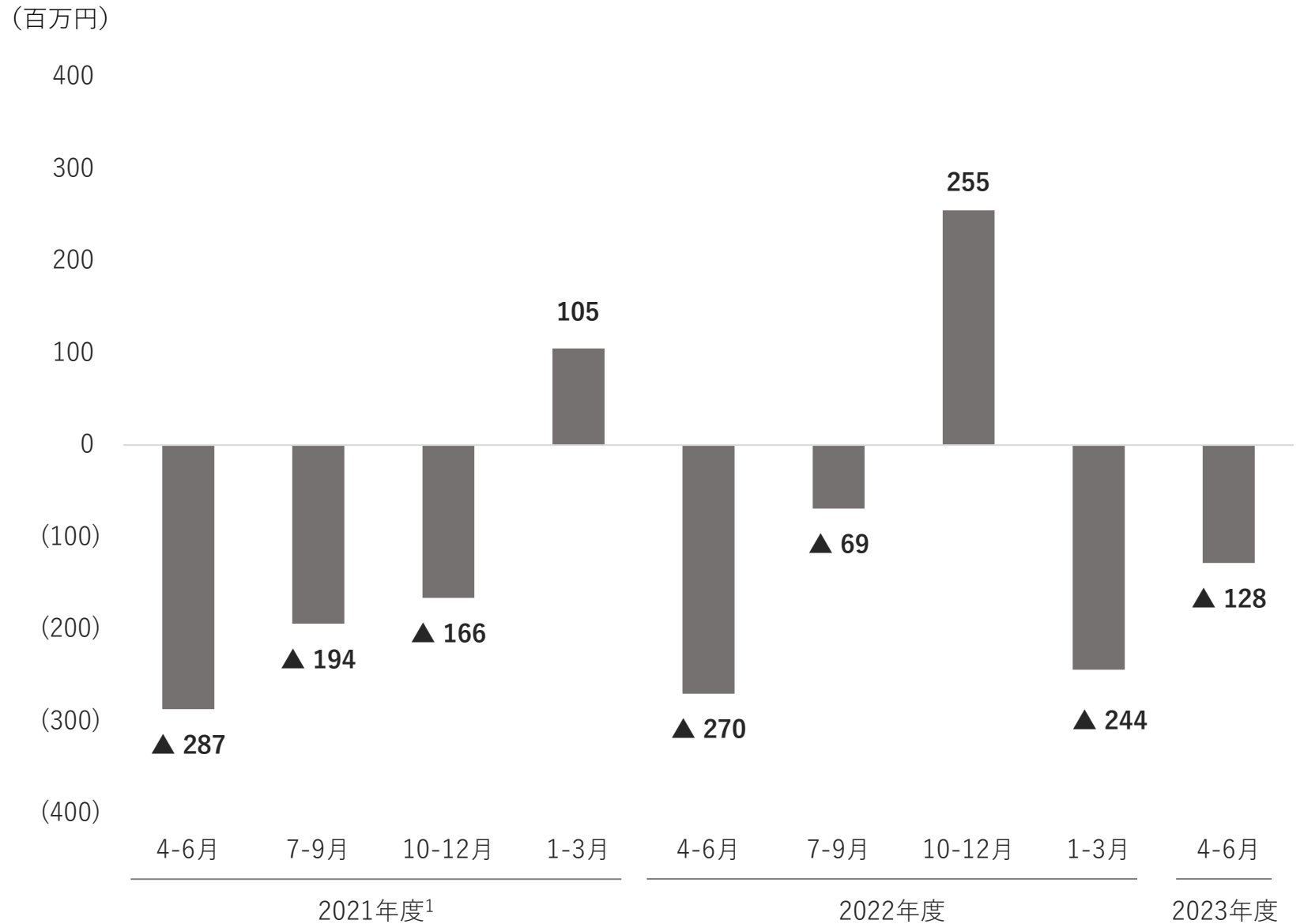
1. 2021年度4-6月の四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

営業損益

売上高の増加に伴い、販売管理費率が低下したことにより、**営業損益率は▲44%から▲14%へ改善**



営業損益 の推移

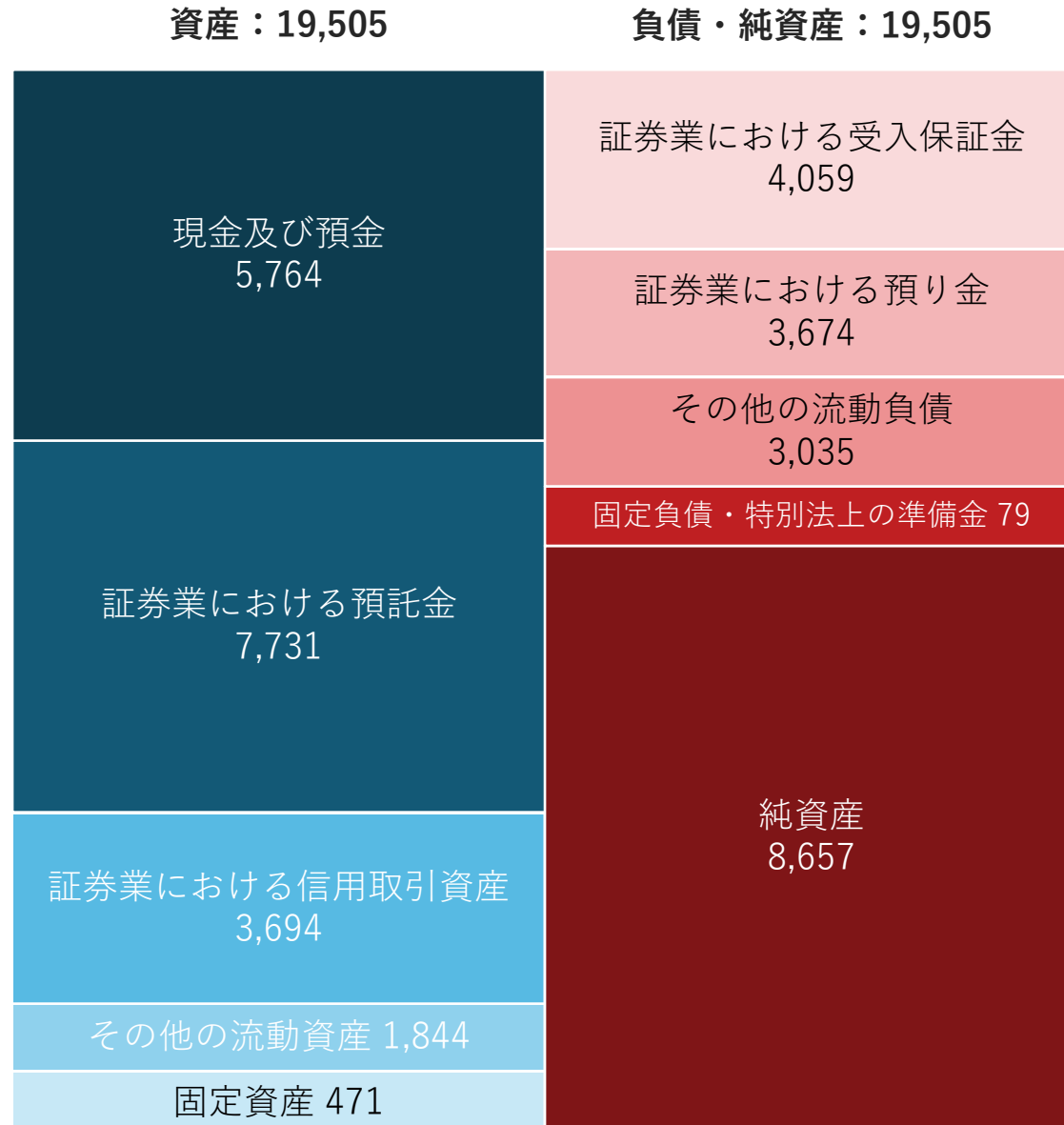


1. 2021年度4-6月の四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

バランスシート の状況

2023年6月末時点で約57億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

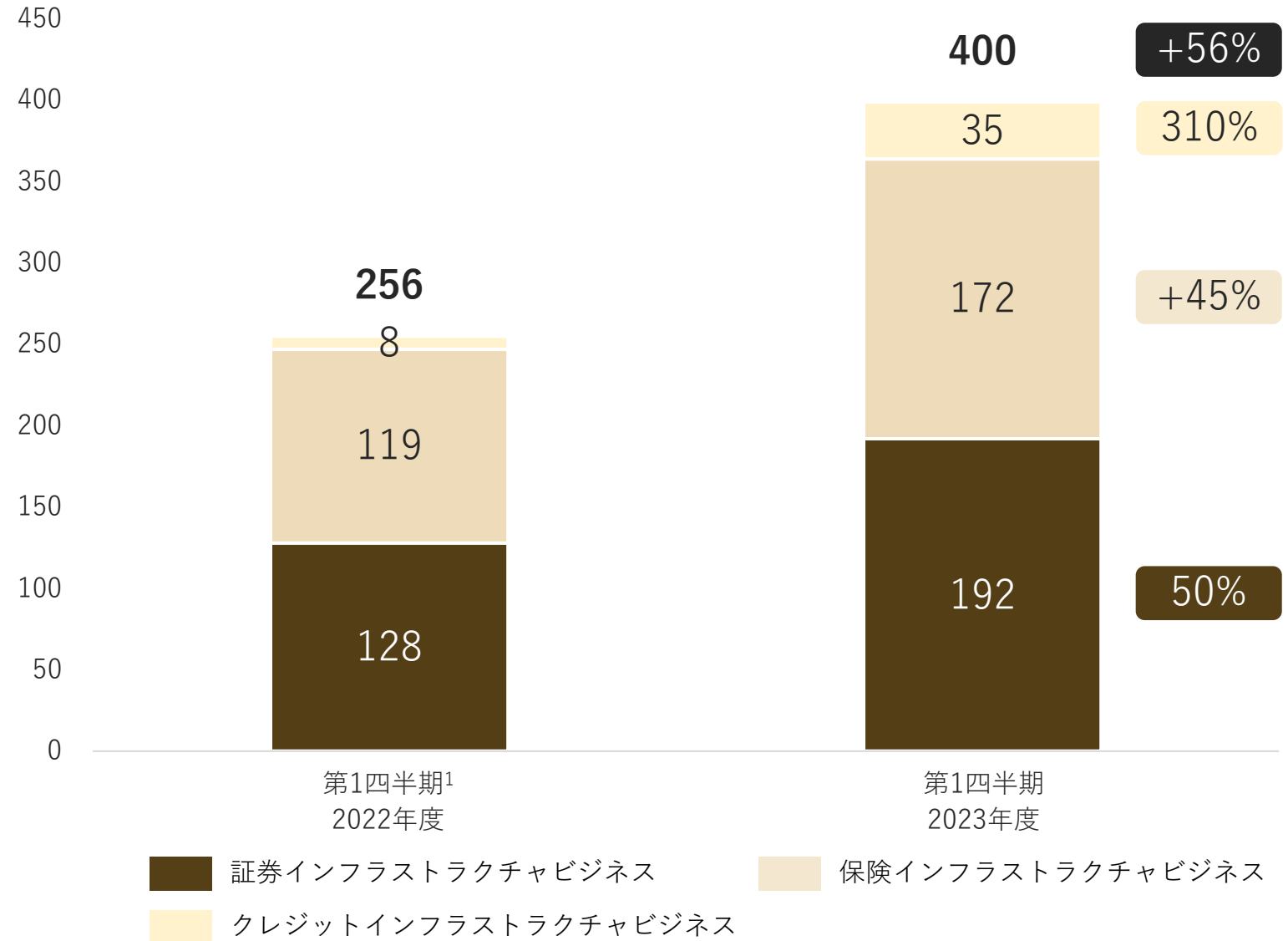
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全ビジネスともに成長し、
売上高は前年同期比+56%
の400百万円を計上

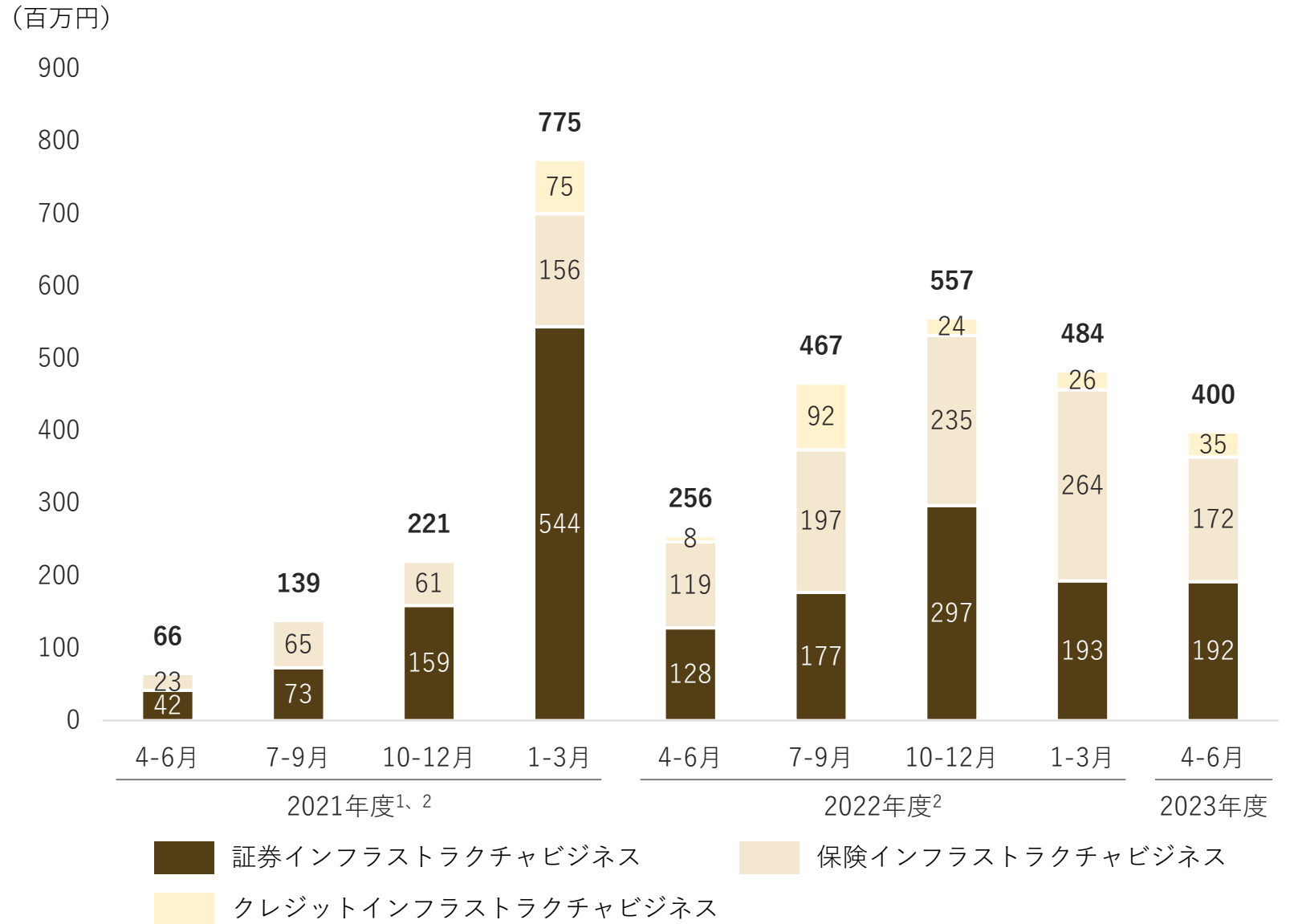
(百万円)

前年同期比



1. クレジットビジネスは、2022年度第2四半期より「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、2022年度第1四半期は、変更後の区分により作成した数値を反映

ビジネス別の 売上高推移



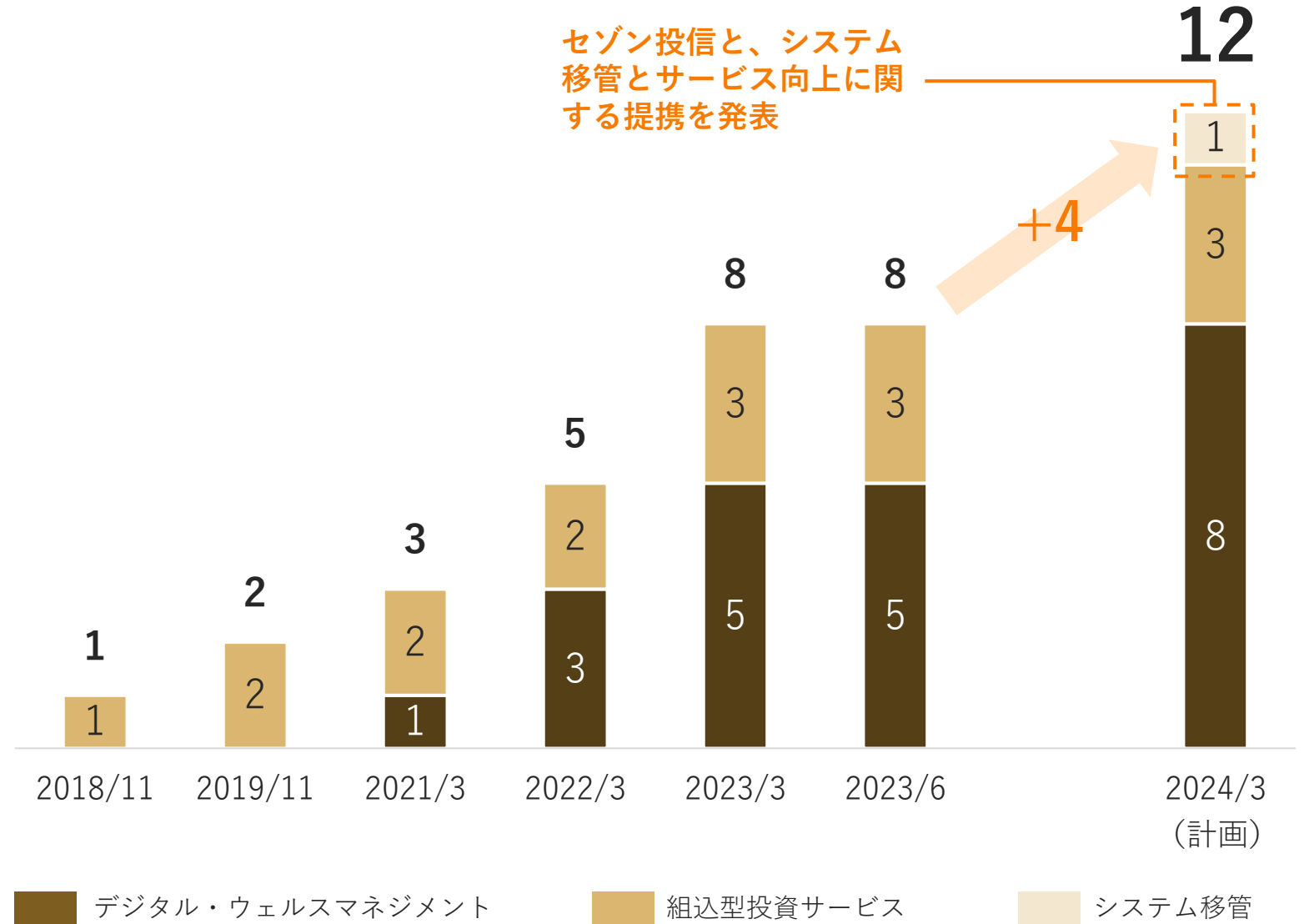
- 2021年度4-6月の四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月からの四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

証券インフラのサービス数

①投資一任システムDWMが引き続き成長をけん引し、②新たに既存金融機関のシステム移管案件を獲得することで、4件の新規リリースを目指す

本四半期は、新サービスのリリースはなかったものの、**当社初のシステム移管案件としてセゾン投信との提携を発表**

セゾン投信と、システム移管とサービス向上に関する提携を発表

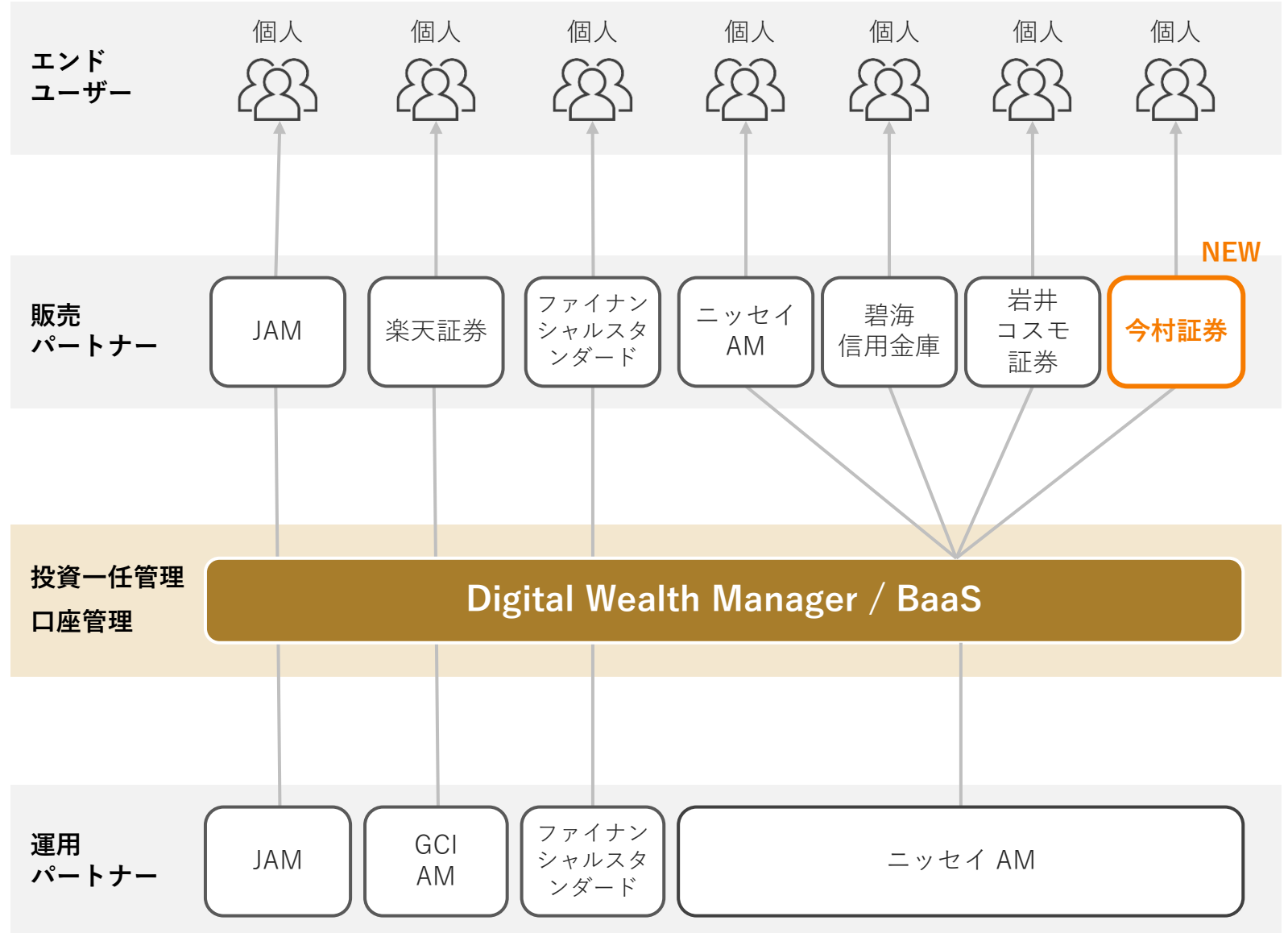


1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

DWMの販売パートナーの拡大

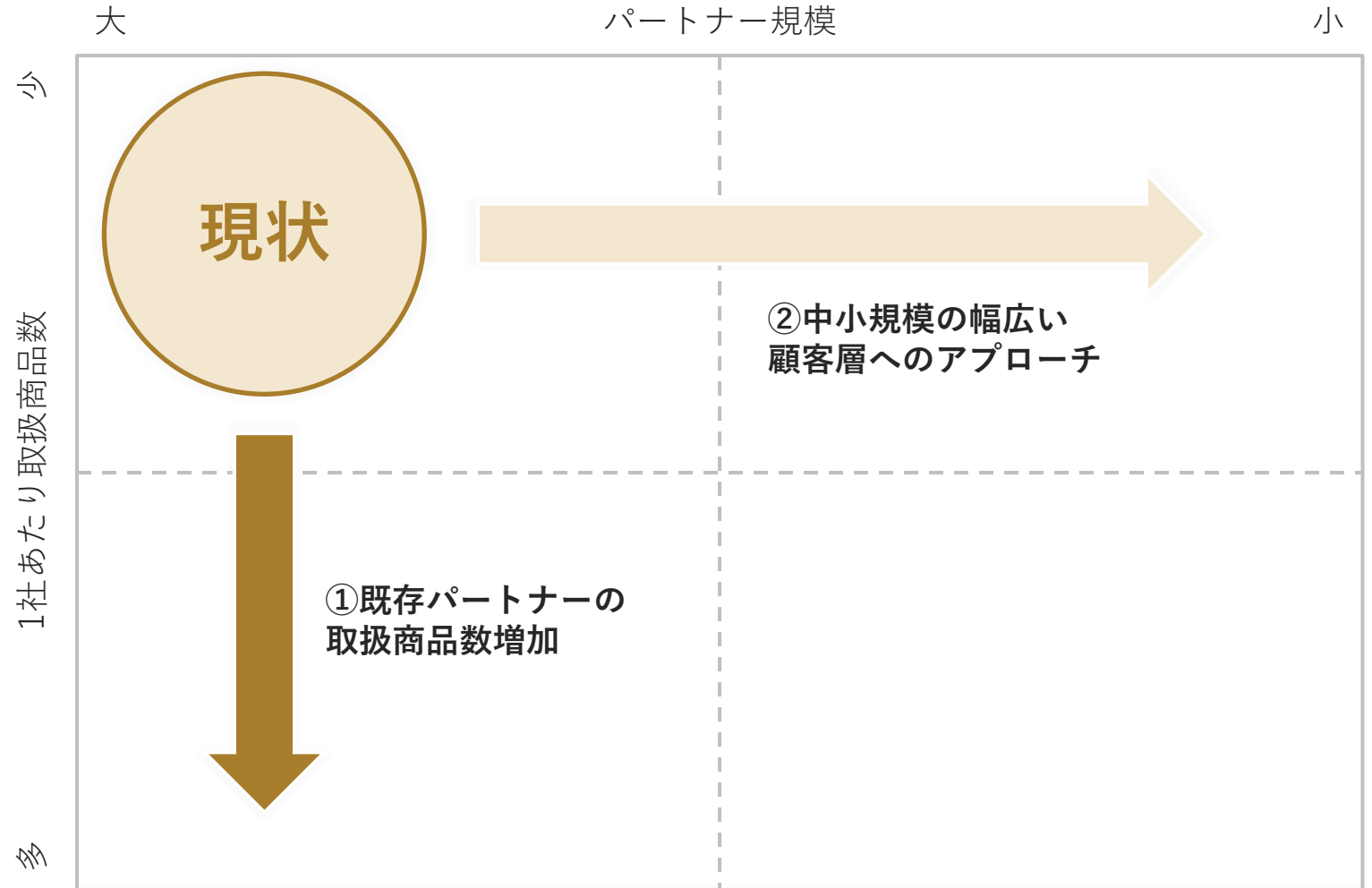
投資一任システムDWMでは、「運用パートナー」だけでなく、**販売を担う「販売パートナー」の拡大も図る方針**

当四半期は、今村証券がニッセイアセットマネジメントの個人向けファンドラップ「Goal Navi」の提供を開始



保険インフラの注力領域

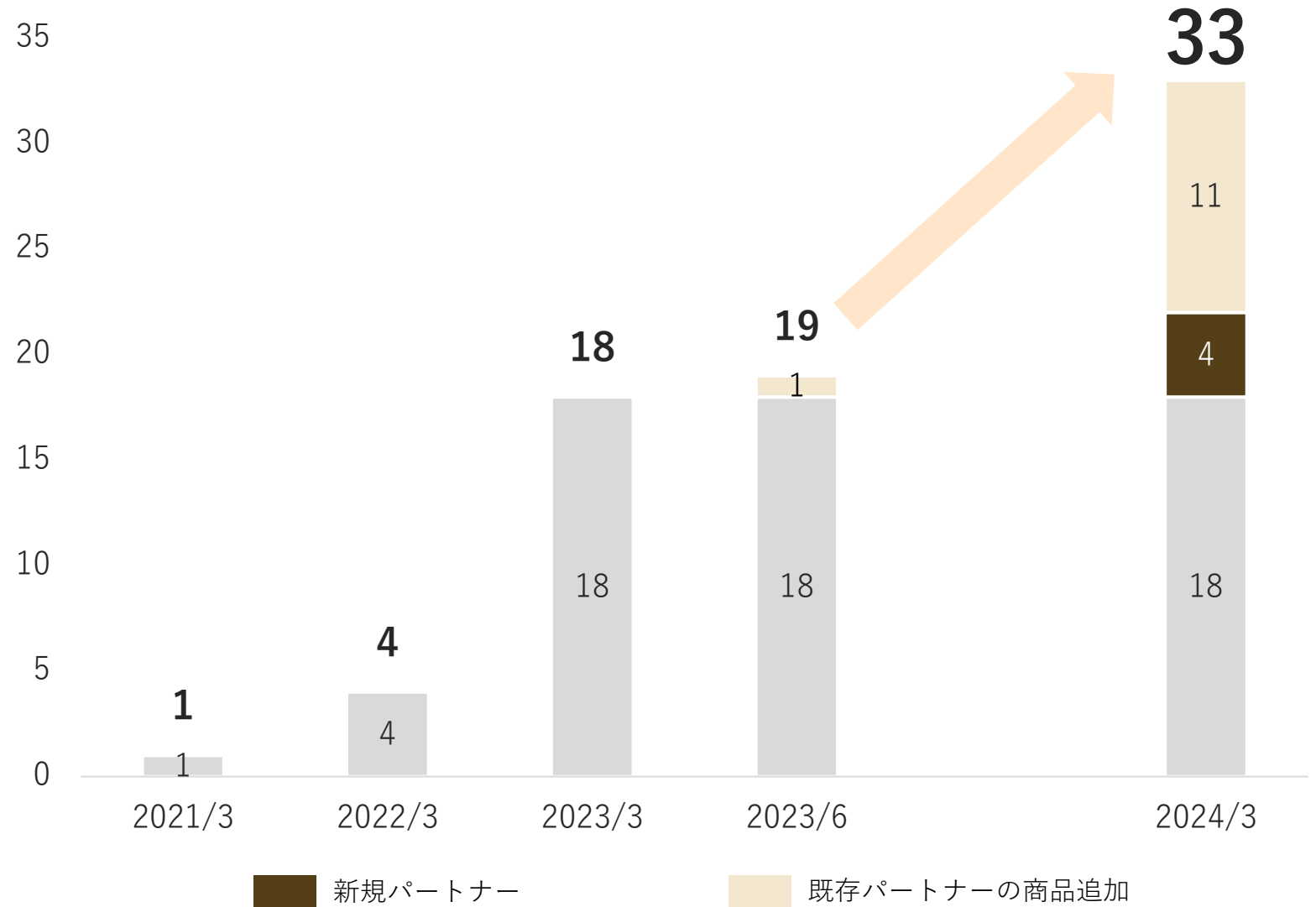
①既存パートナーの取扱商品数を増やしていくことに注力しつつ、②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた機能拡充を行う方針



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33へ増加させることを目指す

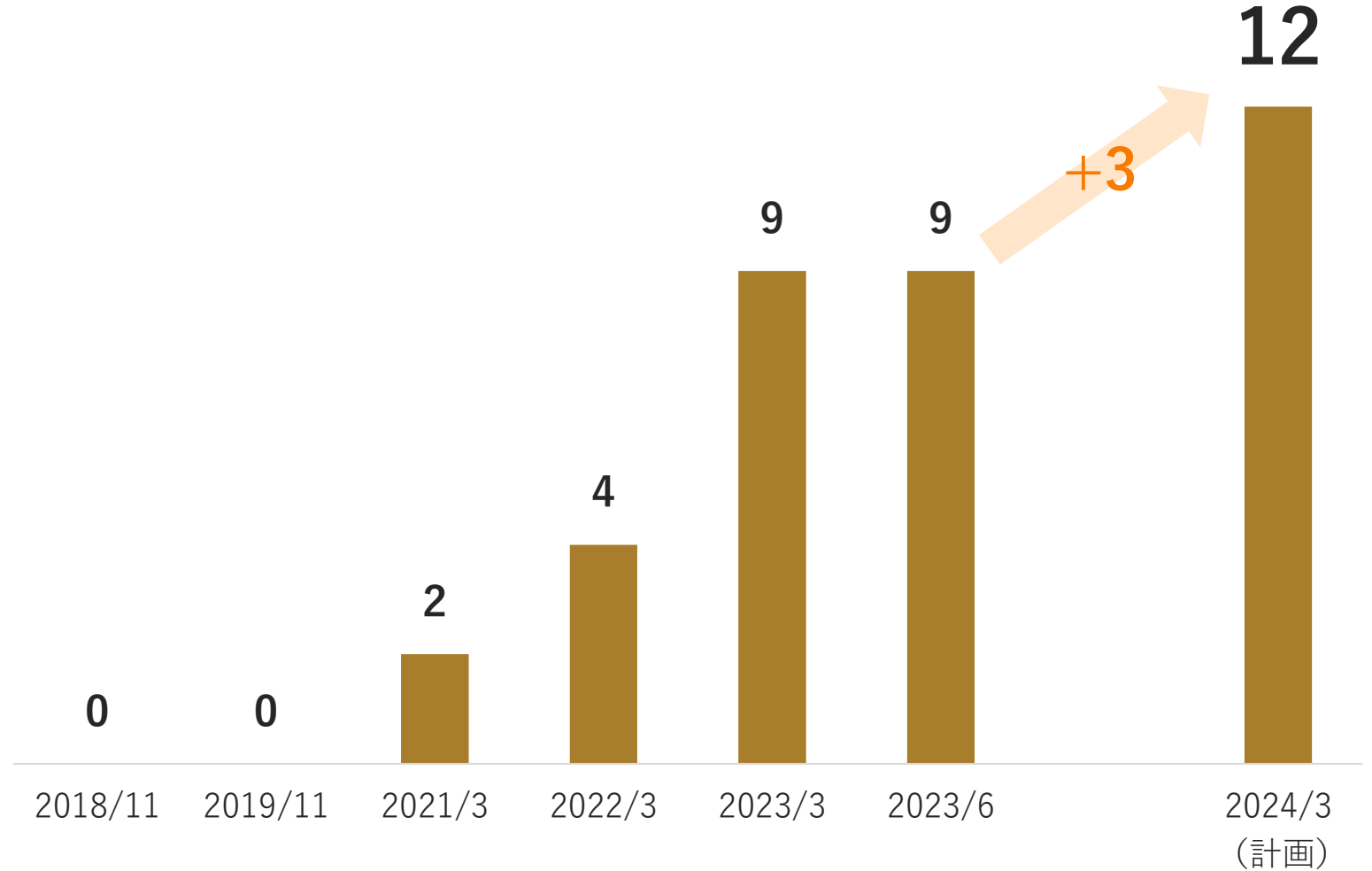
本四半期は東京海上がInspireを活用して火災保険の販売開始しており、商品数は18から19へ



保険インフラの導入企業数

本四半期は、新サービスのリリースはなかったものの、より幅広いパートナー獲得に向けた機能拡充などを実施

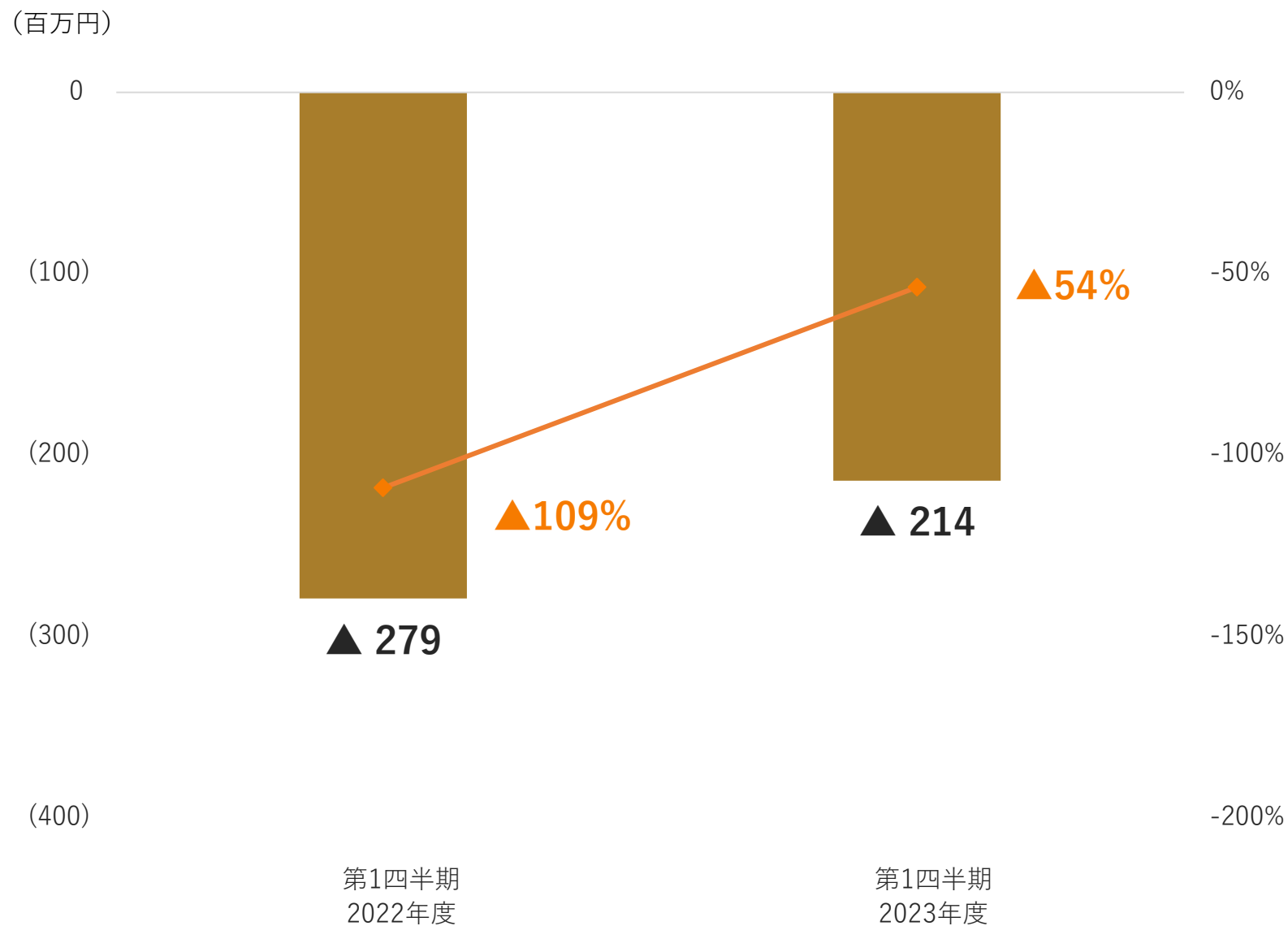
3件の新規リリースを計画しており、導入企業数を12件まで拡大することを目指す



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

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▲109%から▲54%へ
改善

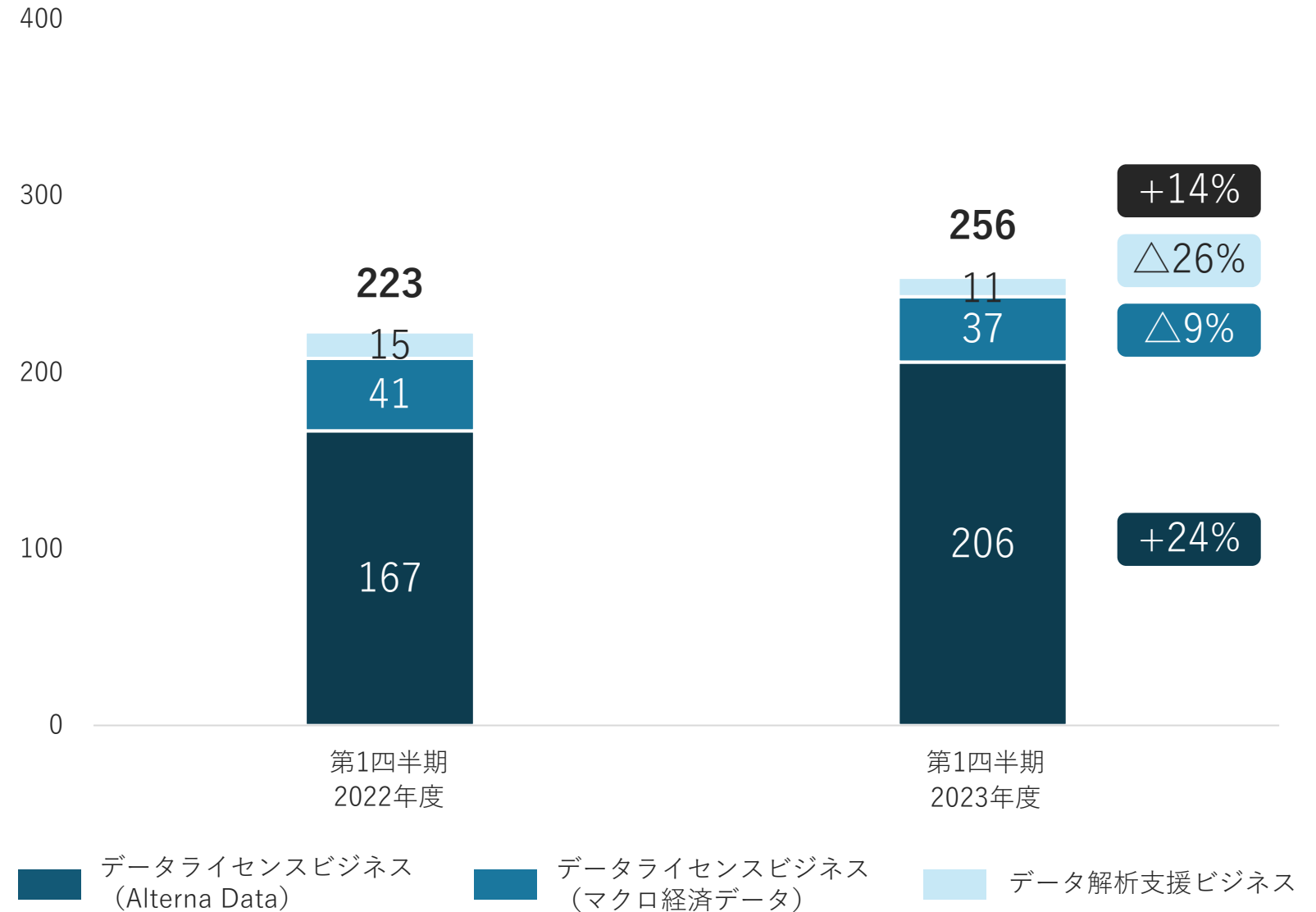


ビジネス別の売上高

企業分析データサービスの「Alterna Data」が前年同期比+24%と成長した結果、売上高は前年同期比+14%の256百万円を計上

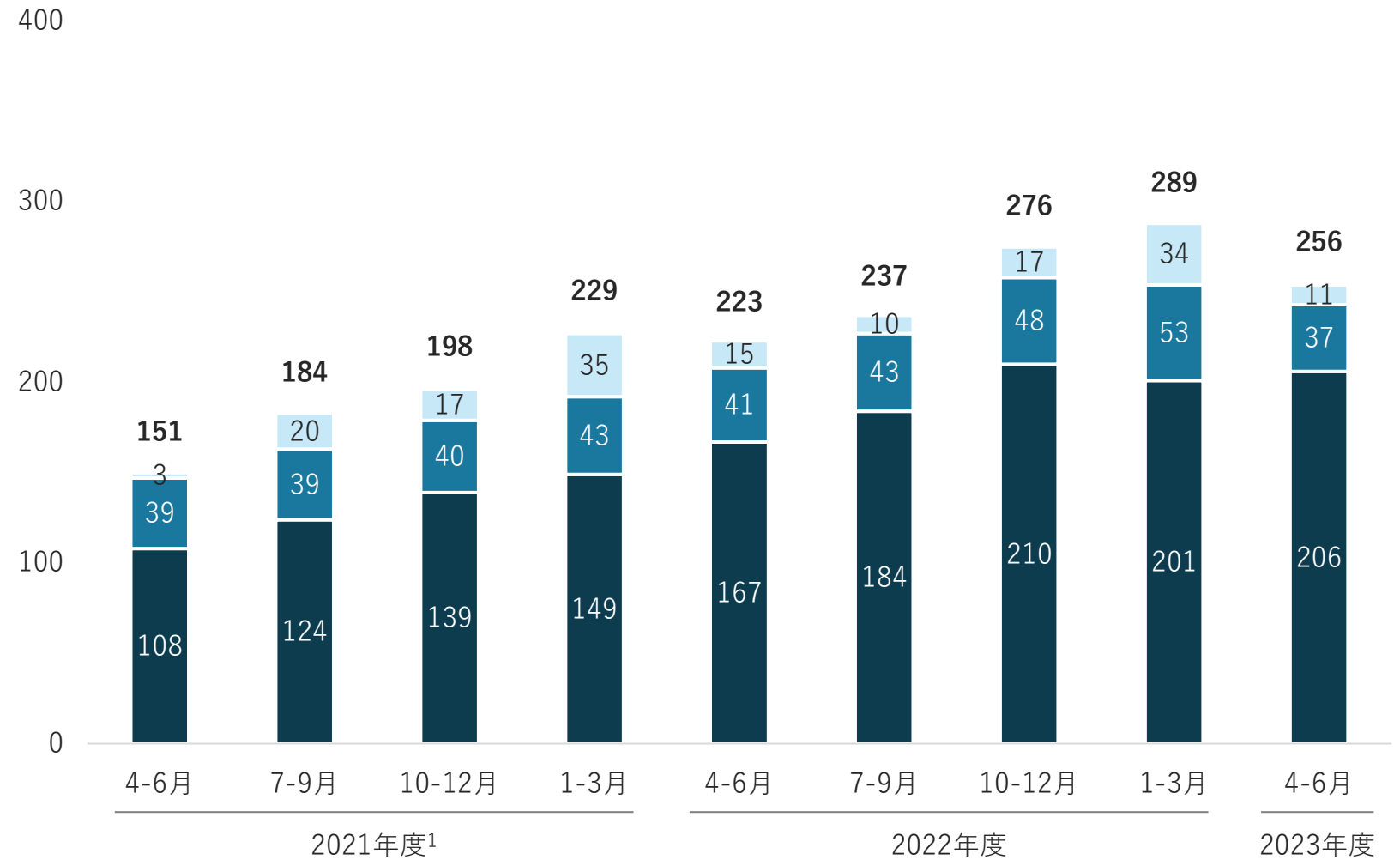
(百万円)

前年同期比



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

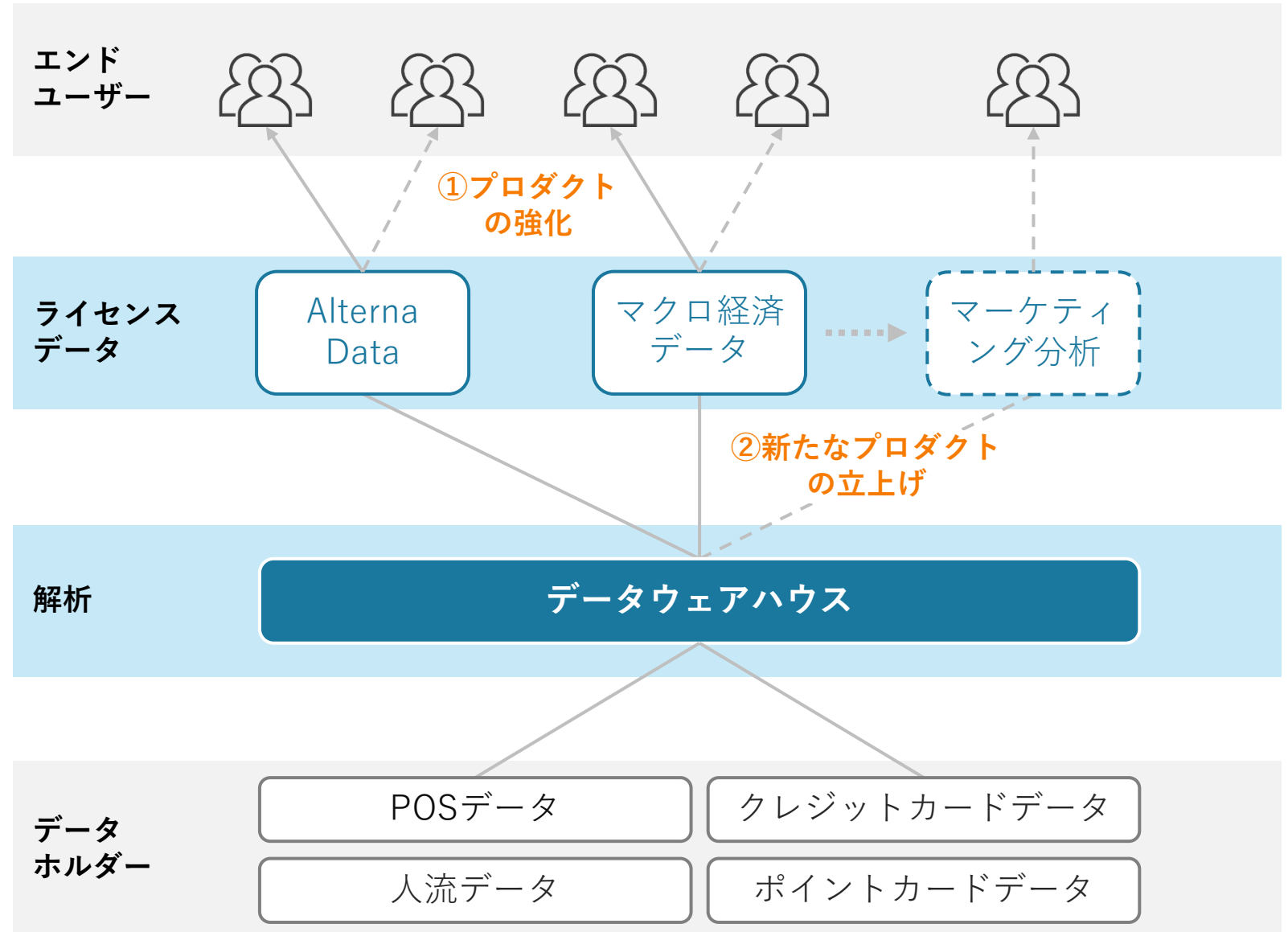


データライセンスビジネス (Alterna Data)
 データライセンスビジネス (マクロ経済データ)
 データ解析支援ビジネス

1. 2021年度4-6月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

ビッグデータ解析の戦略

①「Alterna Data」は円安の反動によって成長性は鈍化するものの、取り扱いデータの増加をはじめプロダクトの強化を図ること、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を目指す



新規データパートナー

「Alterna Data」において、求人ビッグデータを提供するフロッグと協業

物価高の影響を受けて、日本企業の賃金動向への注目が上昇しており、同社が保有する40億件超の求人情報データを分析し、機関投資家向けにデータやレポートを提供

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 商業不動産
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"> 商業不動産
8	フロッグ	求人情報データ	<ul style="list-style-type: none"> Alterna Data

マクロ経済データの活用

中小企業庁の「令和4年度中小企業実態調査事業」において、「JCB消費NOW」を活用した「中小企業指数」を試作し、中小企業の売上動向等の分析を支援

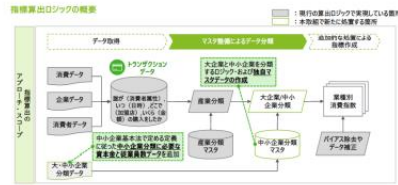


図 2-2 指標算出ロジックの概要

(2) 中小企業分類マスタの特徴
本調査で活用した中小企業分類マスタの特徴を以下に示す。

1) データの網羅性
中小企業分類マスタでは、約 150 万社の上場企業などの与信会社データ、約 450 万社の医療法人や学校法人などの登記法人データを保有している。また、個人事業主や事業所施設などのデータも含めると計 820 万拠点を網羅しており、国内拠点網羅率は 99.7% となっている。

2) データの項目
中小企業分類マスタで保有している主なデータ項目を表 2-1 に示す。

表 2-1 中小企業分類マスタの主なデータ項目

データ項目	備考
契約番号	-
社名	-

* 本内容は、JCB 社からの情報提供を基に記載している。

(2) 業種ごとの評価

1) 織物・衣服・身の回り品小売業の評価

a. 指数の推移

研究会の内容を踏まえ、「織物・衣服・身の回り品小売業」においては「中小企業指数」と「中小企業指数（不明含む）[※]」の 2 パターンを作成し、併せて「大企業指数」も作成した。試作した本業種における各指数の推移を図 2-10 に示す。

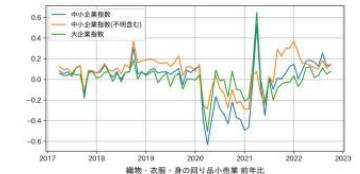


図 2-10 織物・衣服・身の回り品小売業の指数の推移

b. 有効性・妥当性評価

本業種の中小企業指標の有効性に関しては、ベンチマーク指標と比較して 2 週間程度の期間短縮が見込める信頼性があり、かつ全ての都道府県別・地域別指数を作成できる詳細性がある。妥当性に関しては、サンプリングチェックの結果、中小企業の抽出精度が高いことを確認でき、2つのベンチマーク指標と強い相関がみられることから、正確性・相関性の観点のいずれもおおむね満たしている。したがって、活用可能性が高い指標と考えられる。

[※] 中小企業分類マスタを活用したデータ分類を実施したが、データ分類の結果、「大企業」もしくは「中小企業」のラベルが与えられない「不明」データが見受けられたため、この「不明」データを試作する中小企業指数に含めるべきか否かの判断するために試作した指数。

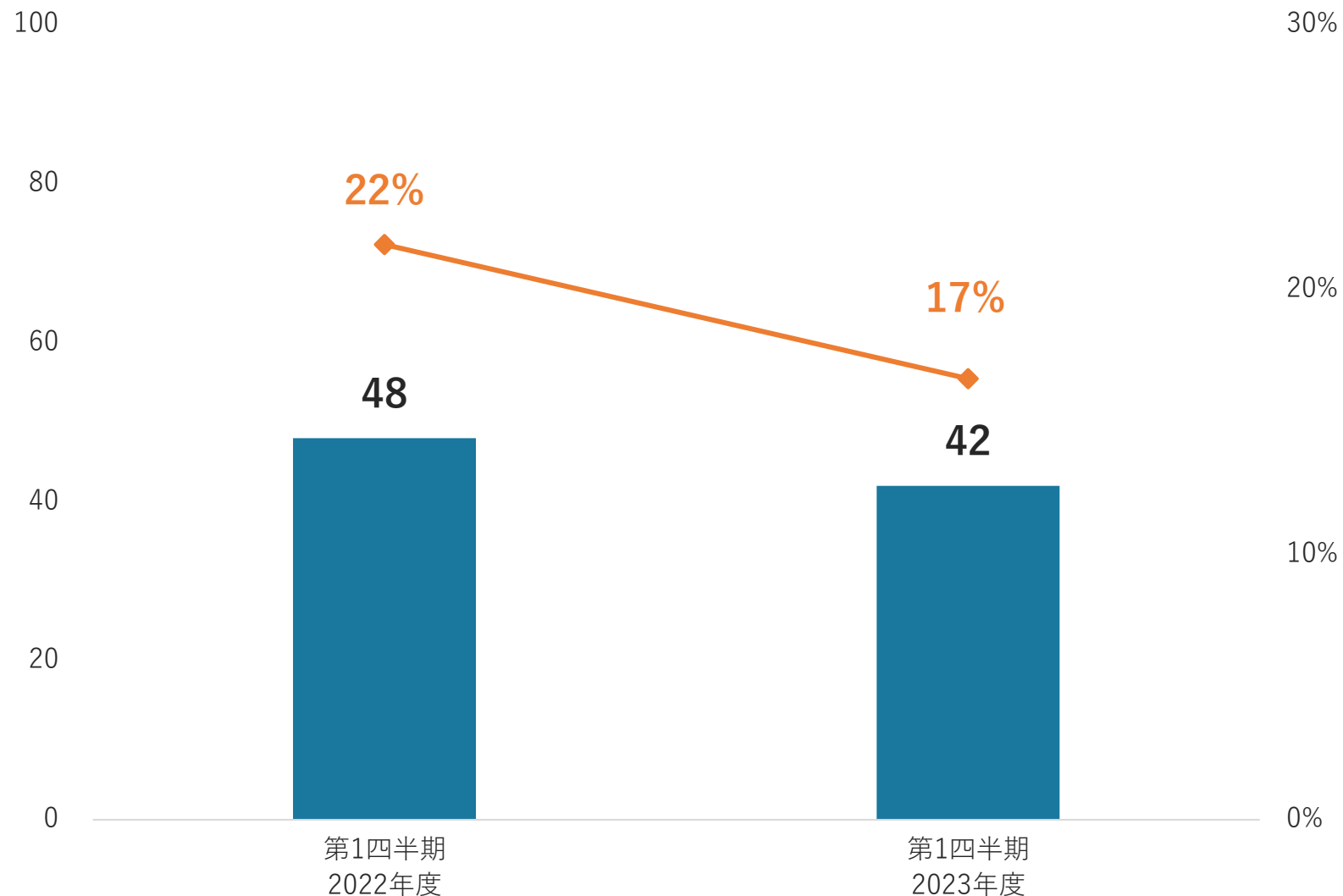
背景

- 新型コロナウイルス感染症の流行や原油・原材料価格の高騰等、中小企業を取り巻く外部環境は著しく変化
- 実態を踏まえた政策的支援を実施するために、売上、生産等の経済活動の状況や、中小企業の経済活動に波及する外部環境の変化を把握することの重要性が上昇

営業利益（率）の推移

データライセンスビジネスは引き続き成長しているものの、LLM（大規模言語モデル）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始めたことから、営業利益率は**22%から17%へ減少**

(百万円)



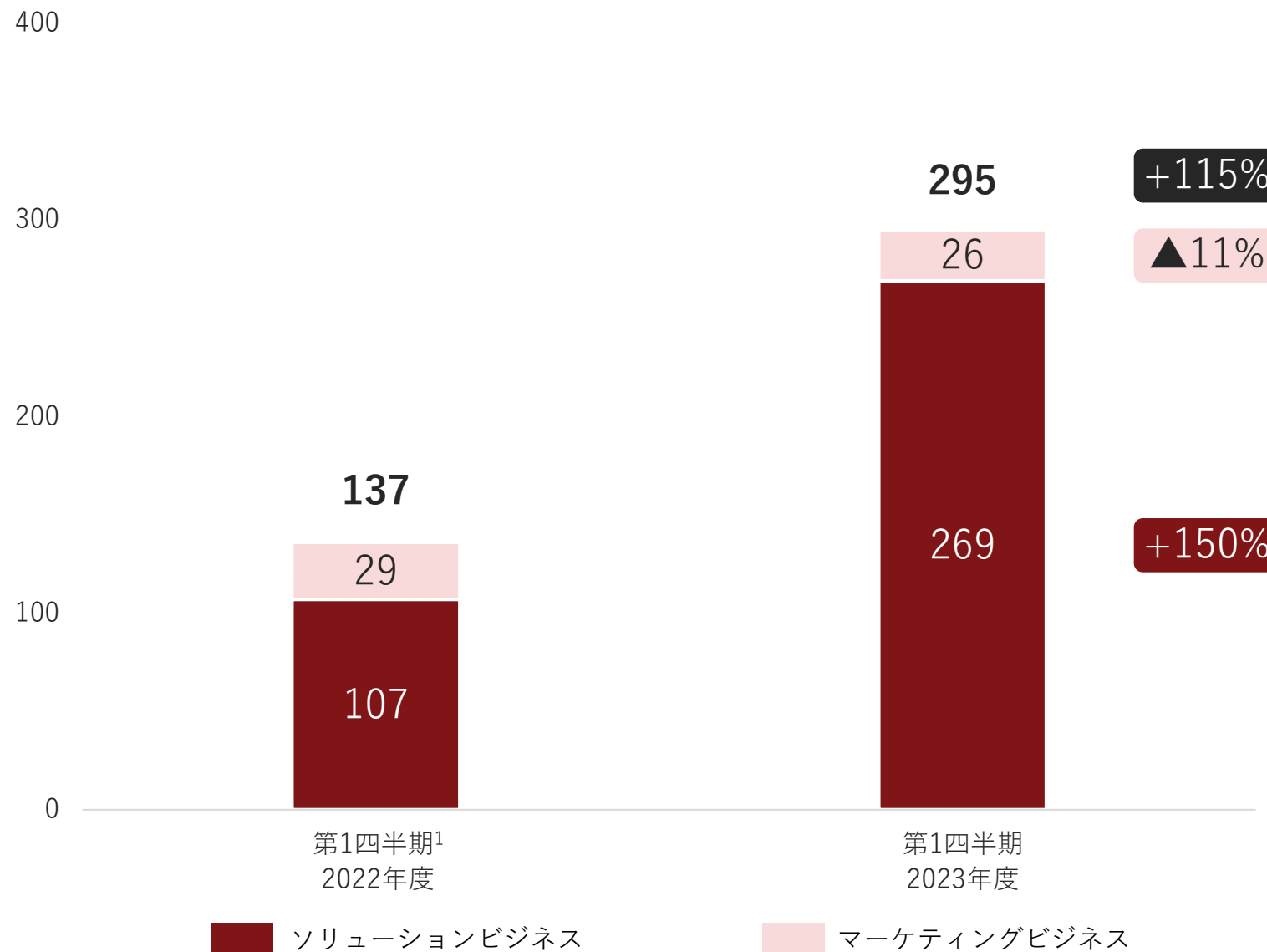
ビジネス別の売上高

ソリューションビジネスのフロー収益が増加した結果、売上高は前年同期比+115%の295百万円を計上

前年度に比べて第1四半期にフロー収益の計上が多かったため、前年同期比は高い成長率となったものの、通期では引き続き+10%程度の成長を目指す

(百万円)

前年同期比

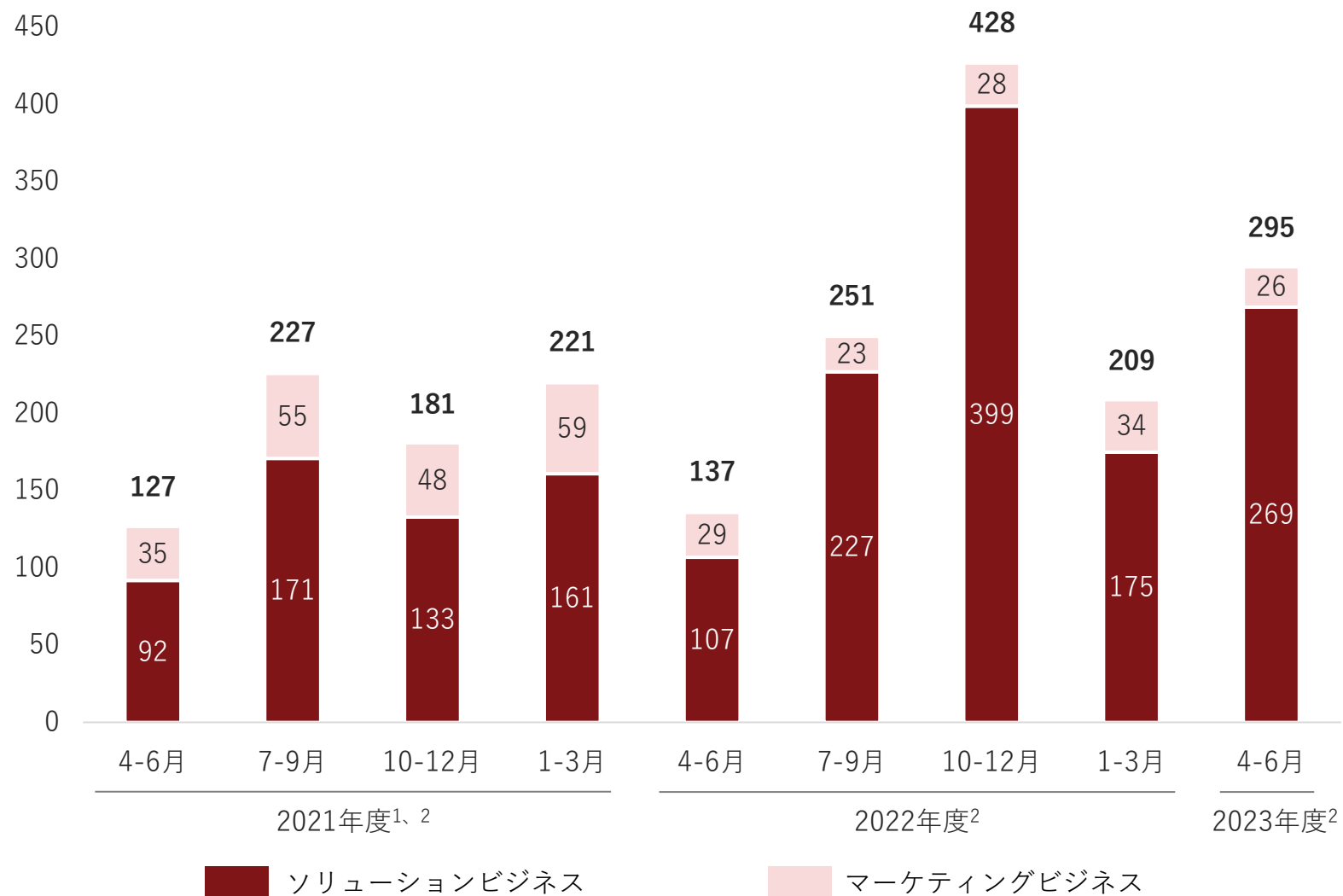


1. クレジットビジネスは、2022年度第2四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、2022年度第1四半期は、変更後の区分により作成した数値を反映

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)



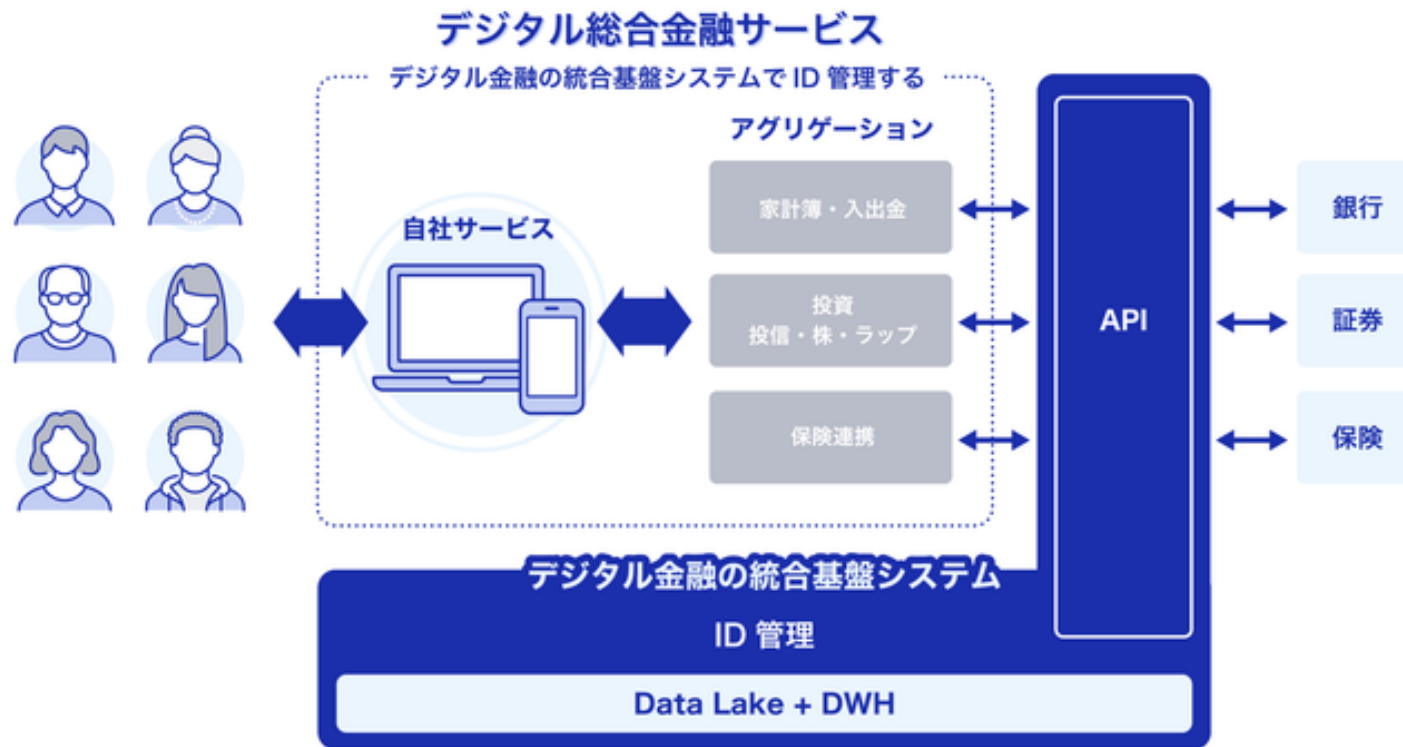
- 2021年度4-6月の四半期決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない
- クレジットビジネスは、2022年度7-9月の四半期より「フィンテックソリューション」から「金融インフラストラクチャ」に含めることとし、過去分についても数値を反映

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」

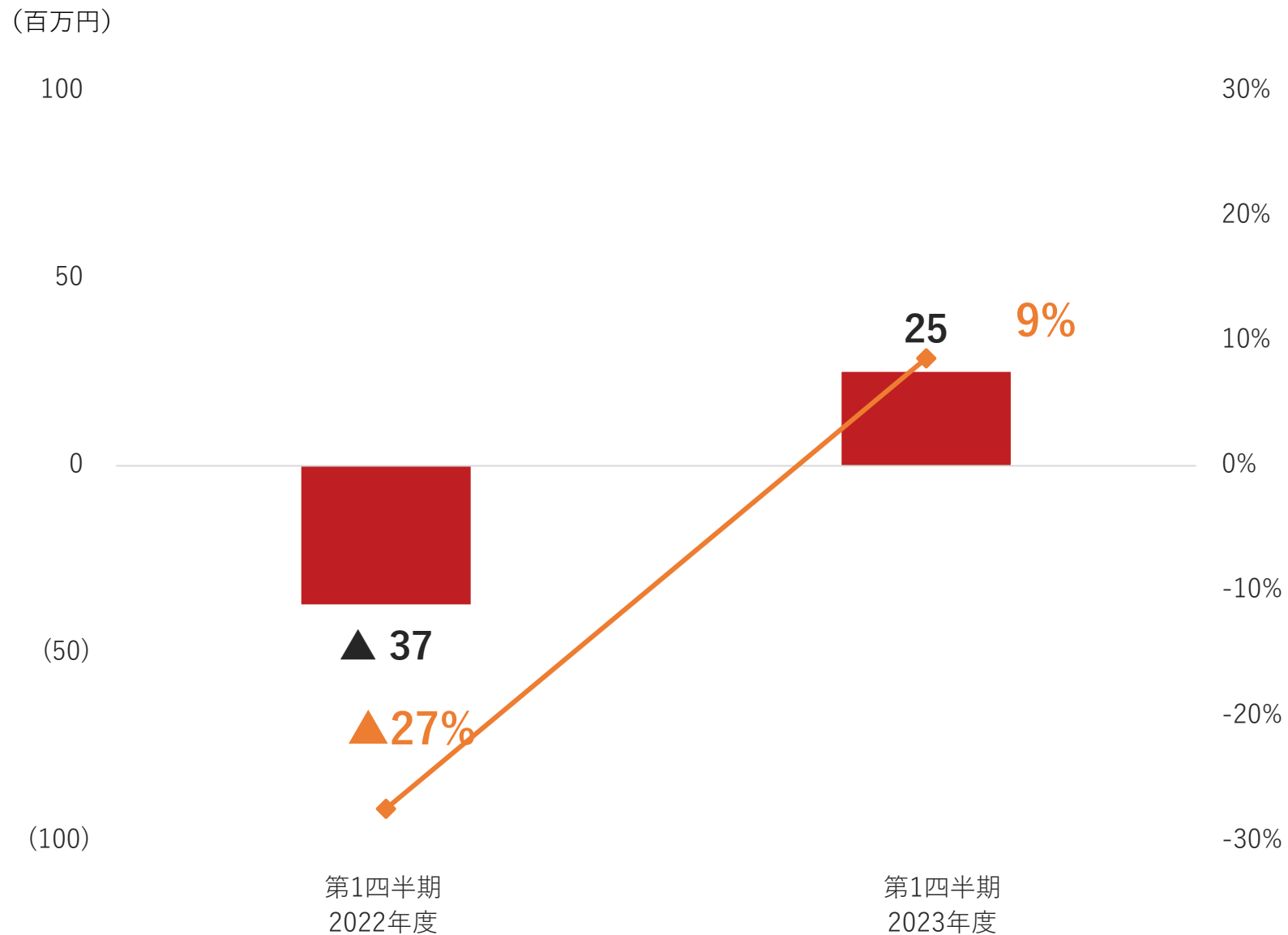


プロジェクト概要

- 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

フロー収益の増加により、
営業利益率が改善



2023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

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

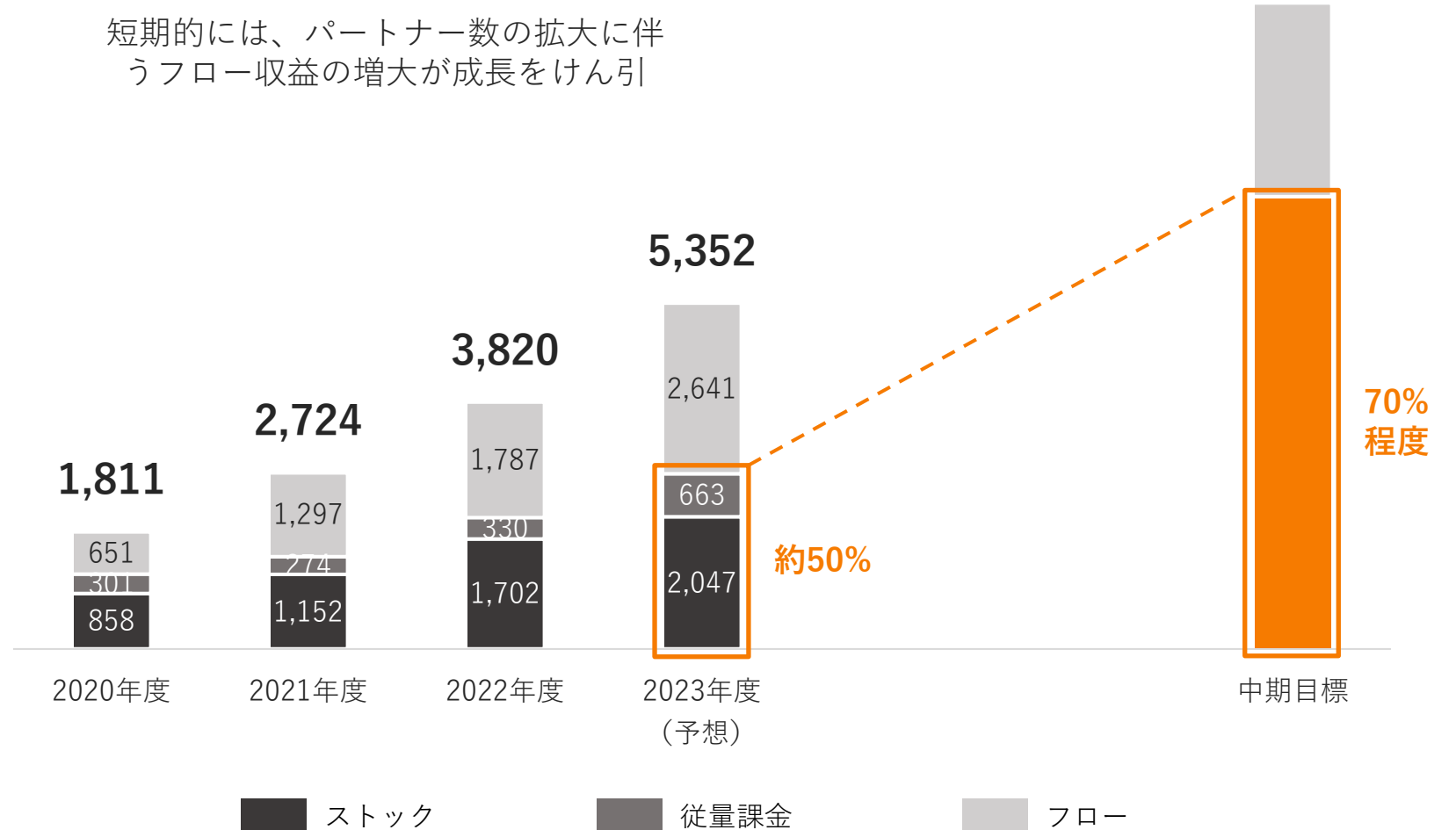
(百万円)

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

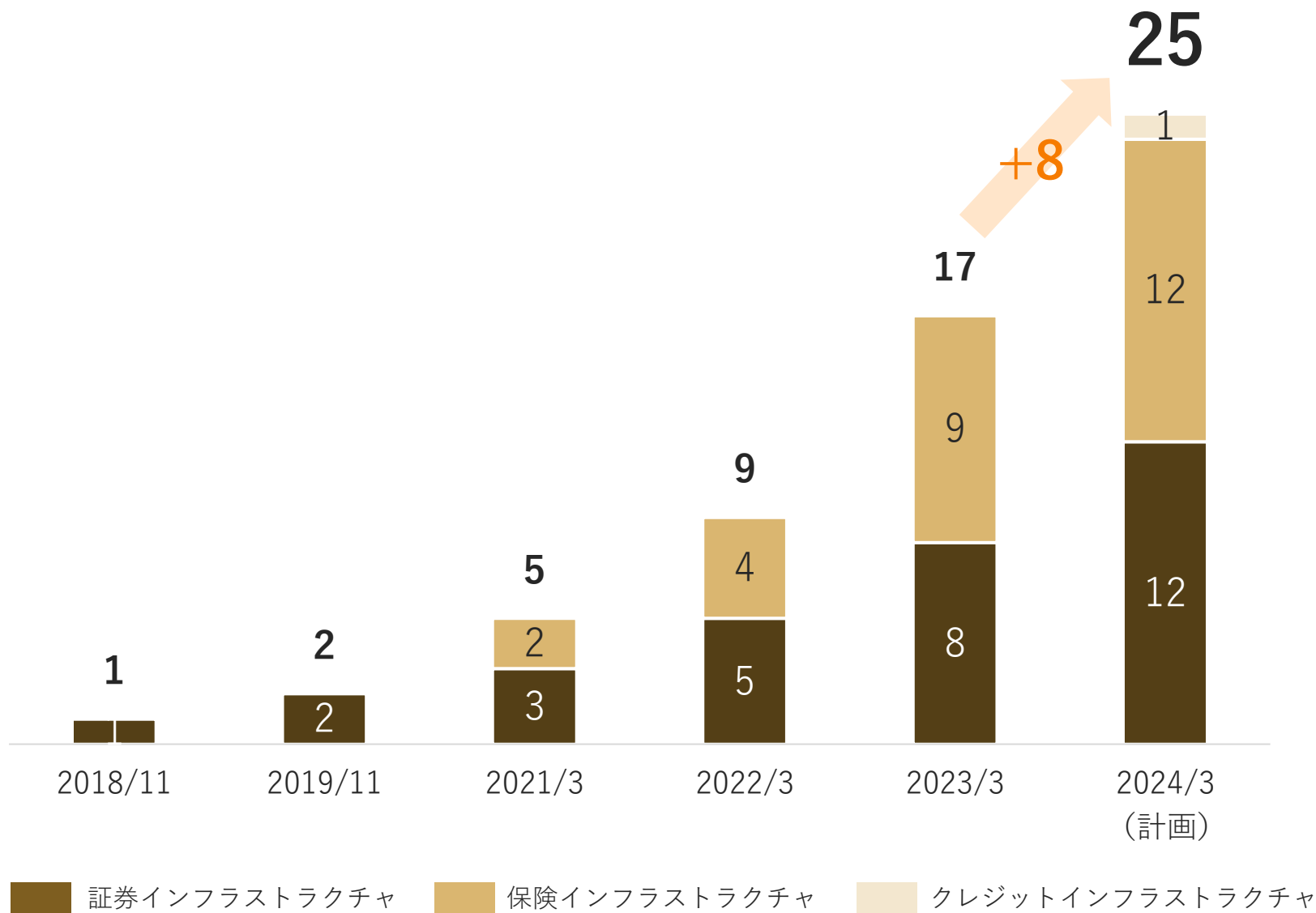
短期

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



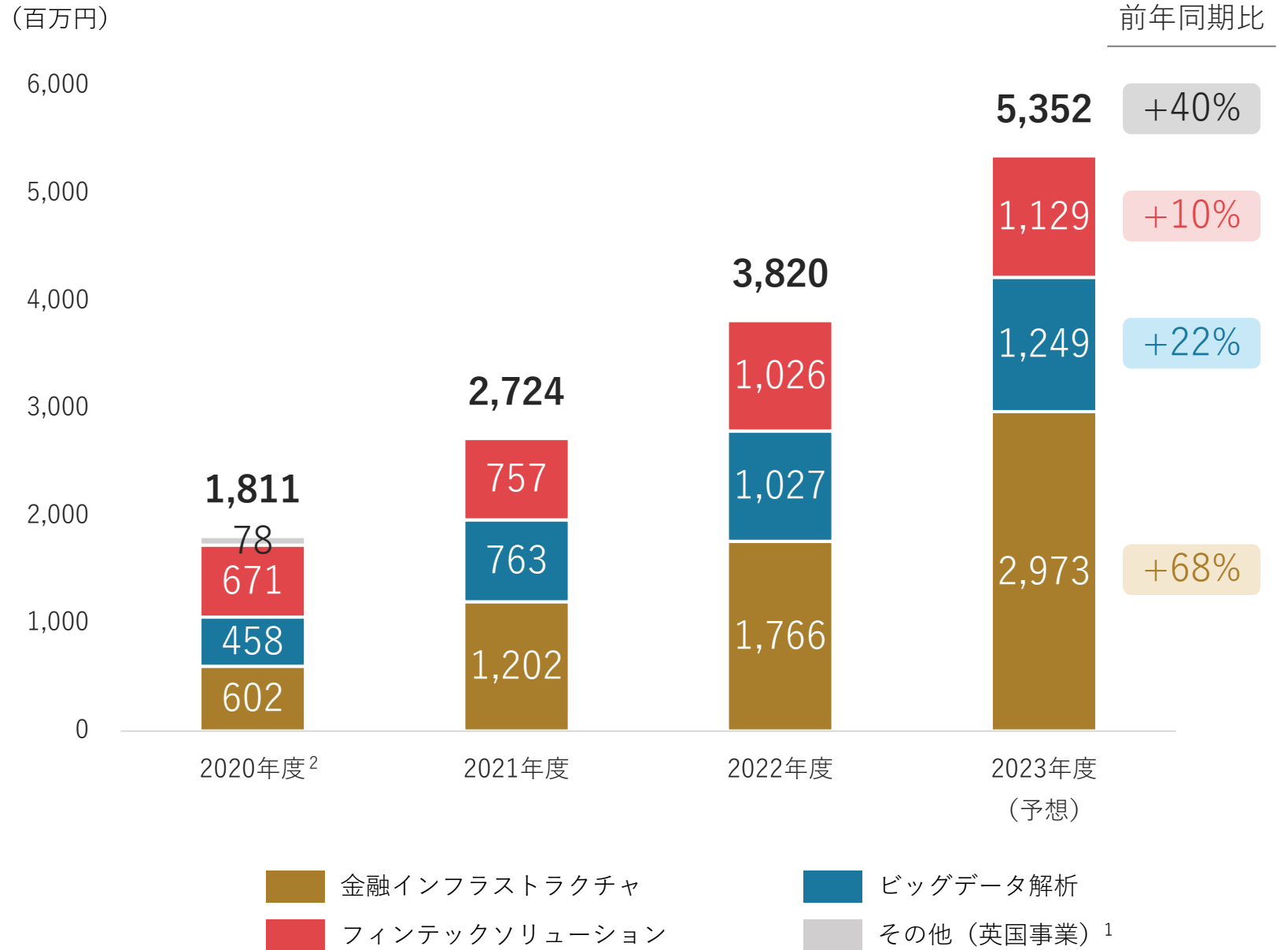
金融インフラの パイプライン

2023年度は8件の新規パートナーの獲得を目指す



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



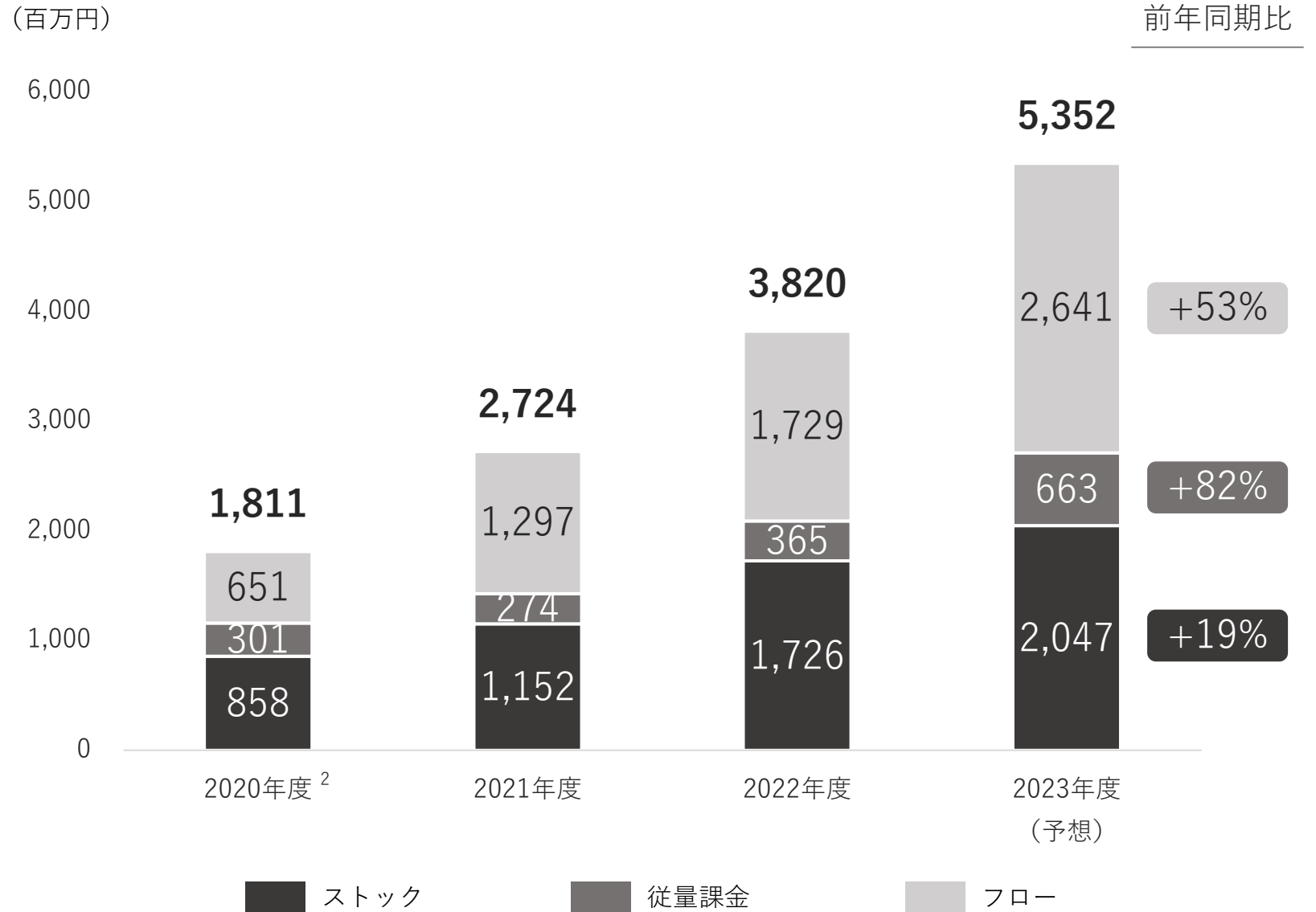
1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

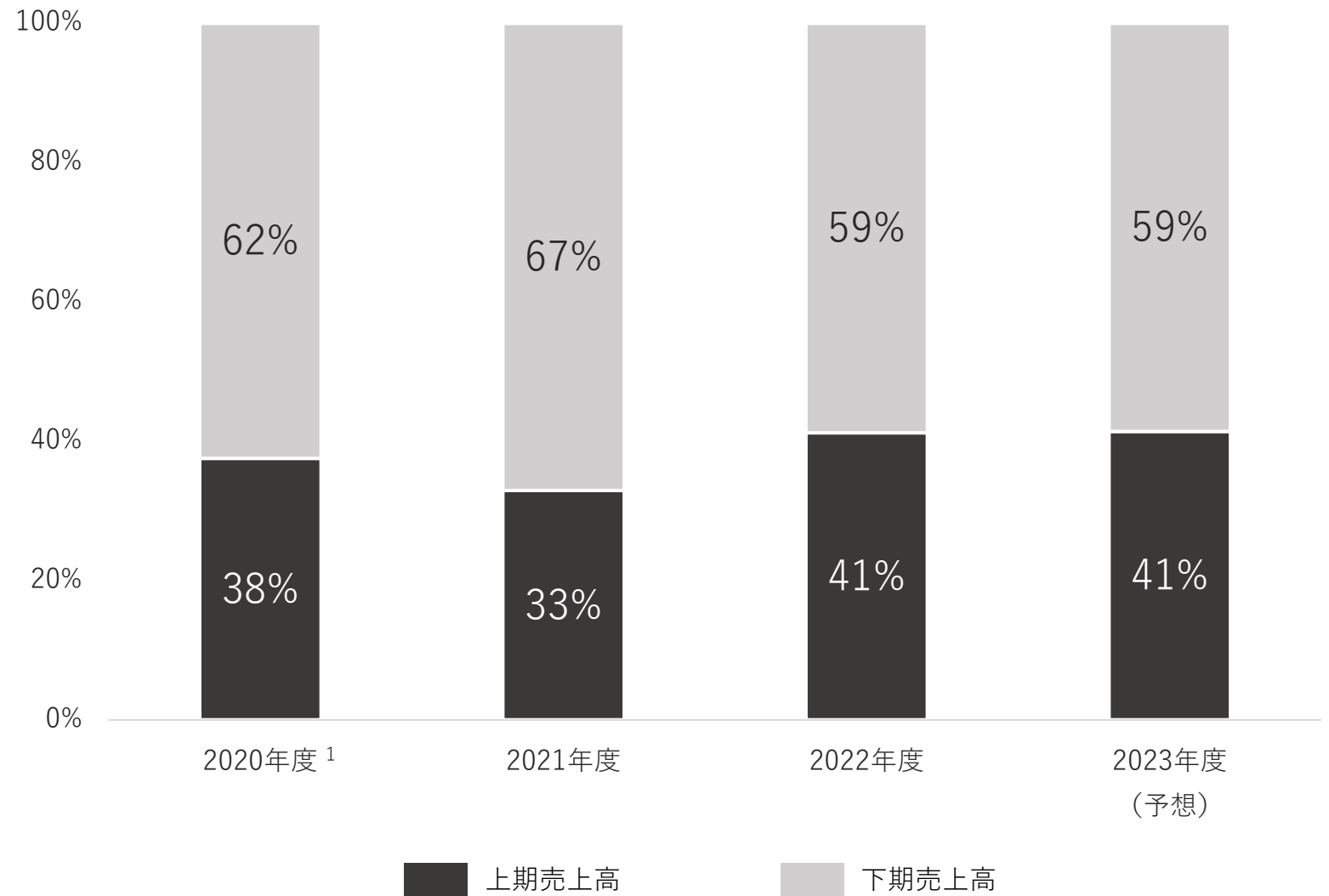
ストック収益は全体では+19%の成長に留まるものの、金融インフラ単体では+52%増収する見通し



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

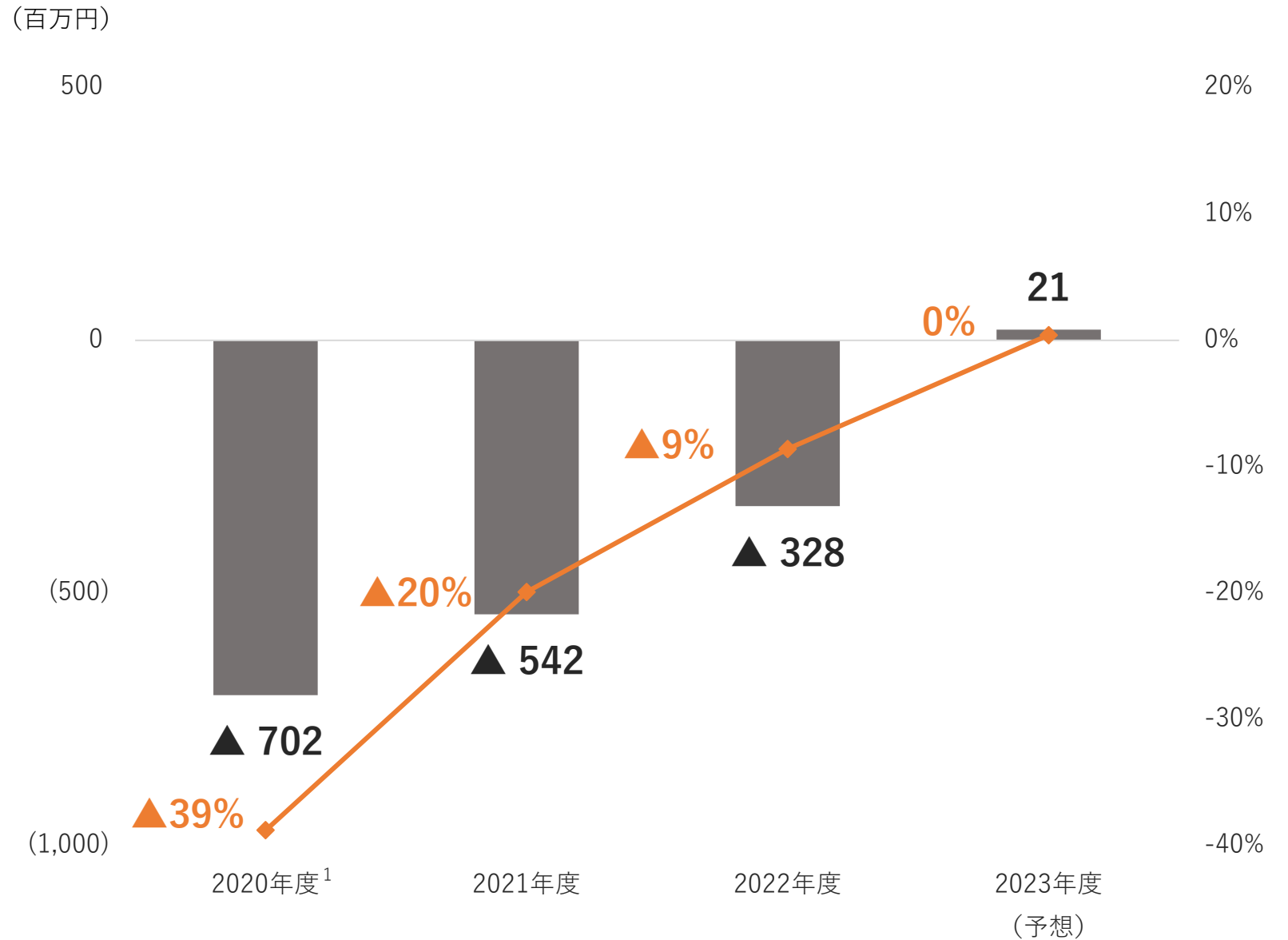
2023年度も前年度と同様に売上高は下期に偏重する見込み



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

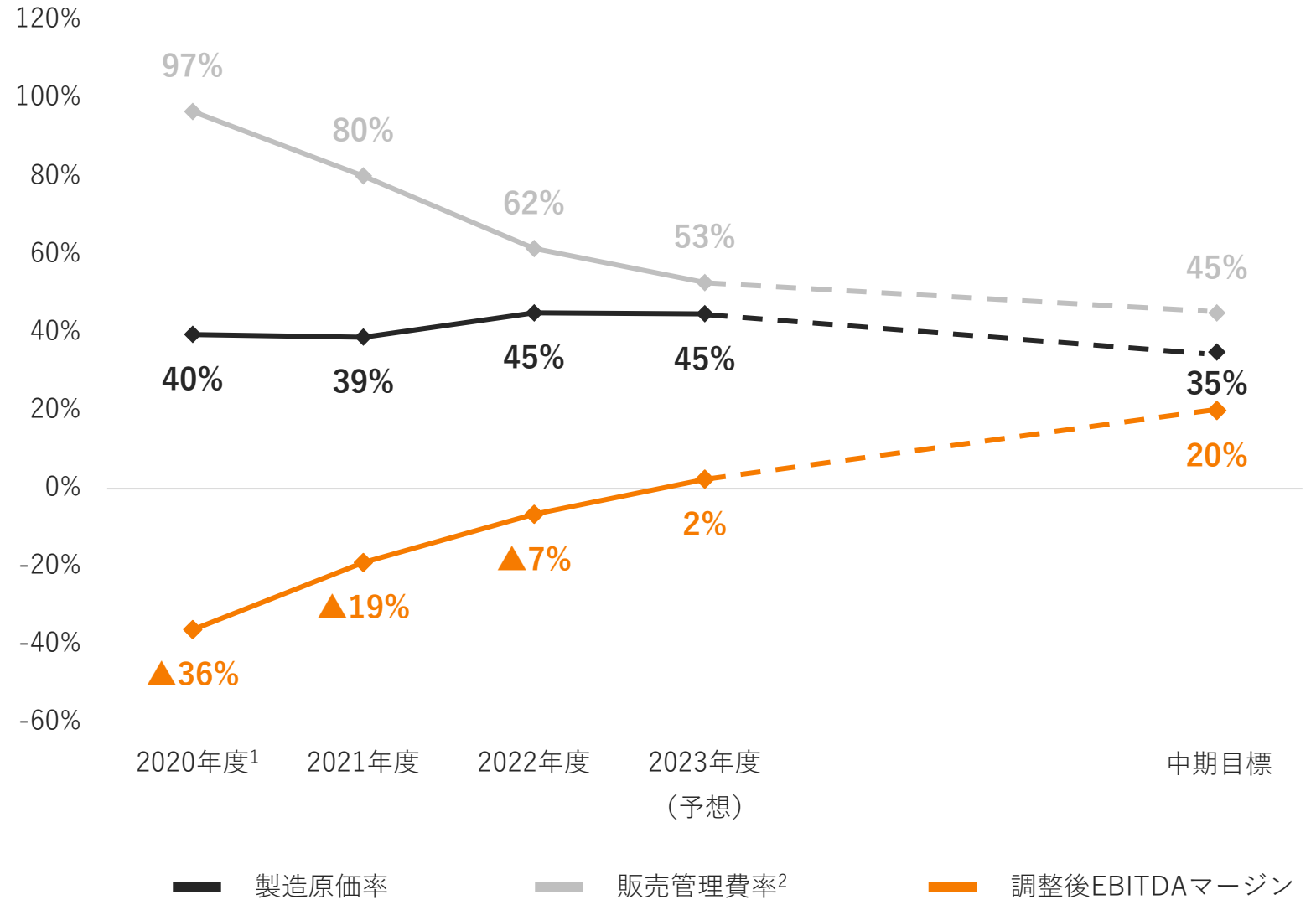
売上高の拡大に伴い、引き続き販売管理費率が低下することで、**営業損益は黒字化を見込む**



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

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

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：	264名（2023年6月末時点）

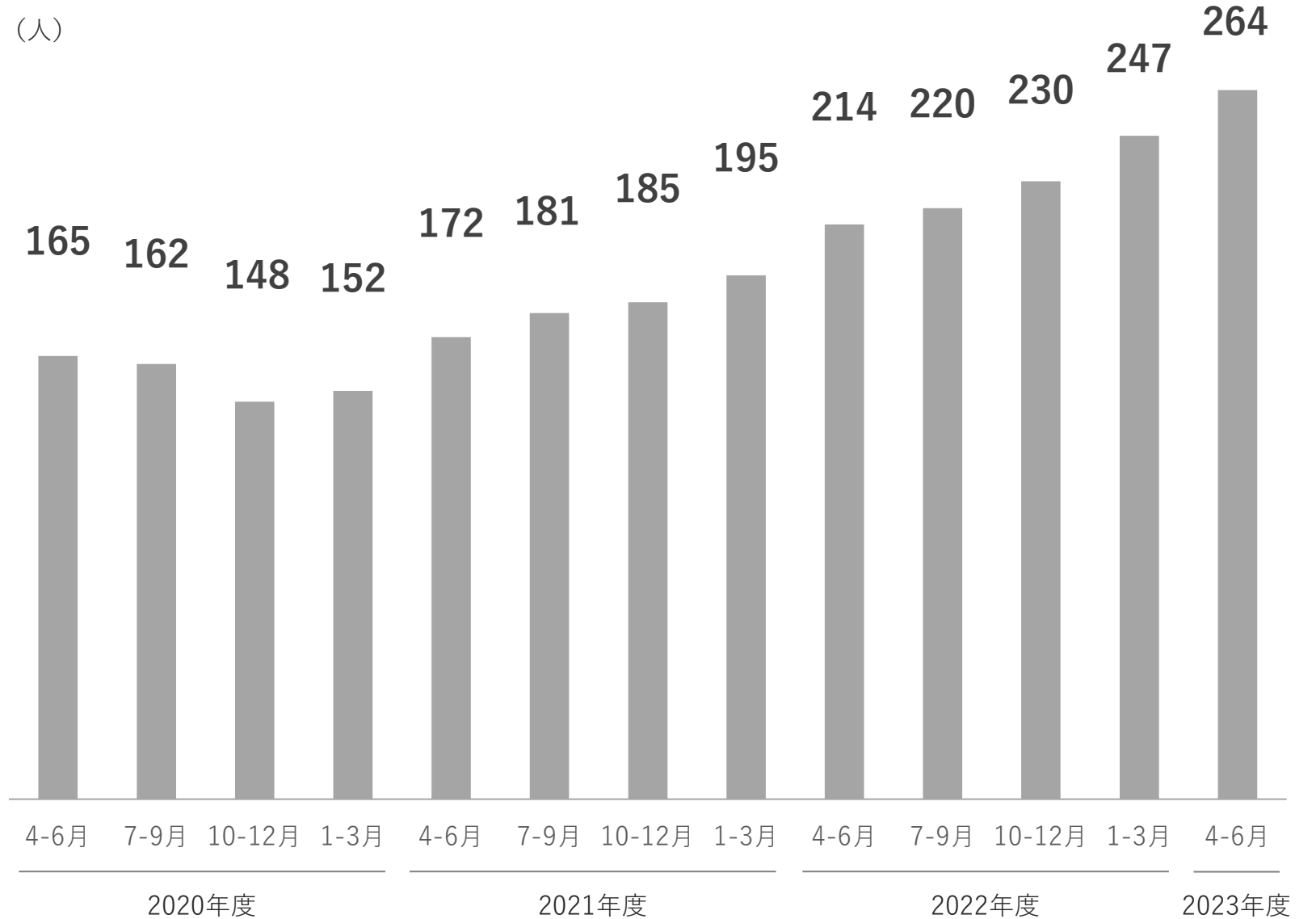
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	15人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	90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%	34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%	32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%	6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)	81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

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 15%

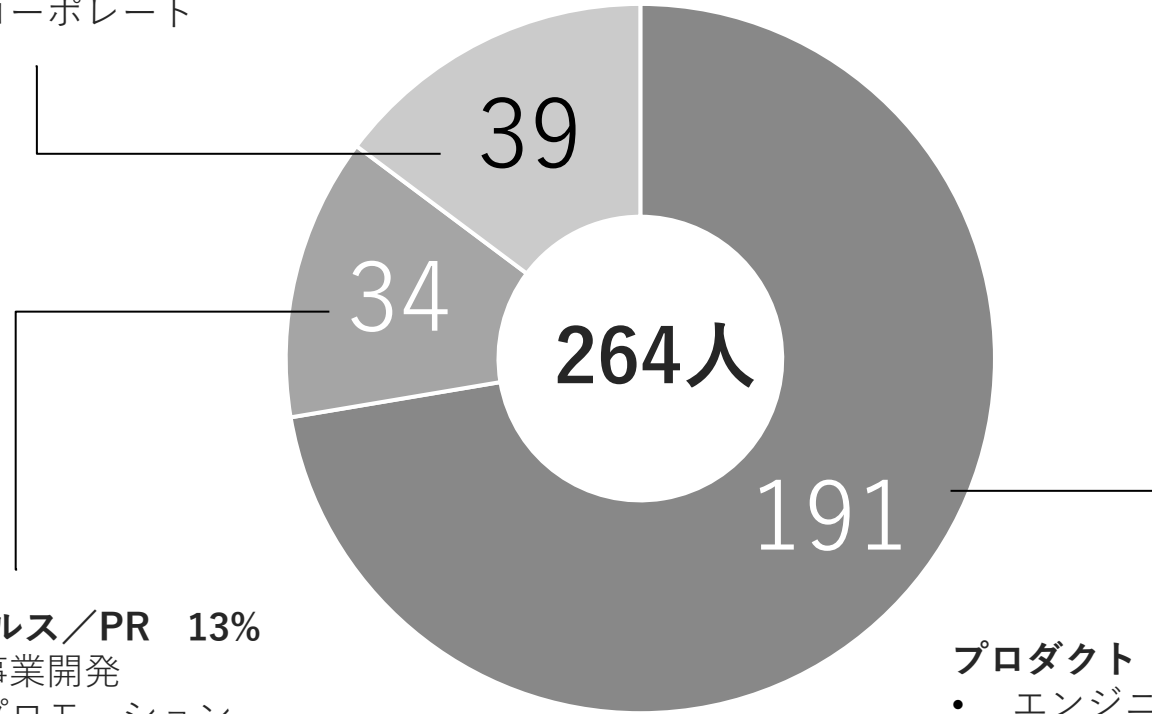
- ・ 金融業務
- ・ コーポレート

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のアドバイザー業務に従事。
2016年にFinatext(現当社)に参画しCFOに就任。



取締役CTO/CISO
田島悟史

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

経営陣



取締役
山内英貴¹

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



監査役
野村亮輔²

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



常勤監査役
佐藤守²

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



監査役
片岡久依²

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

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

參考資料

事業概要

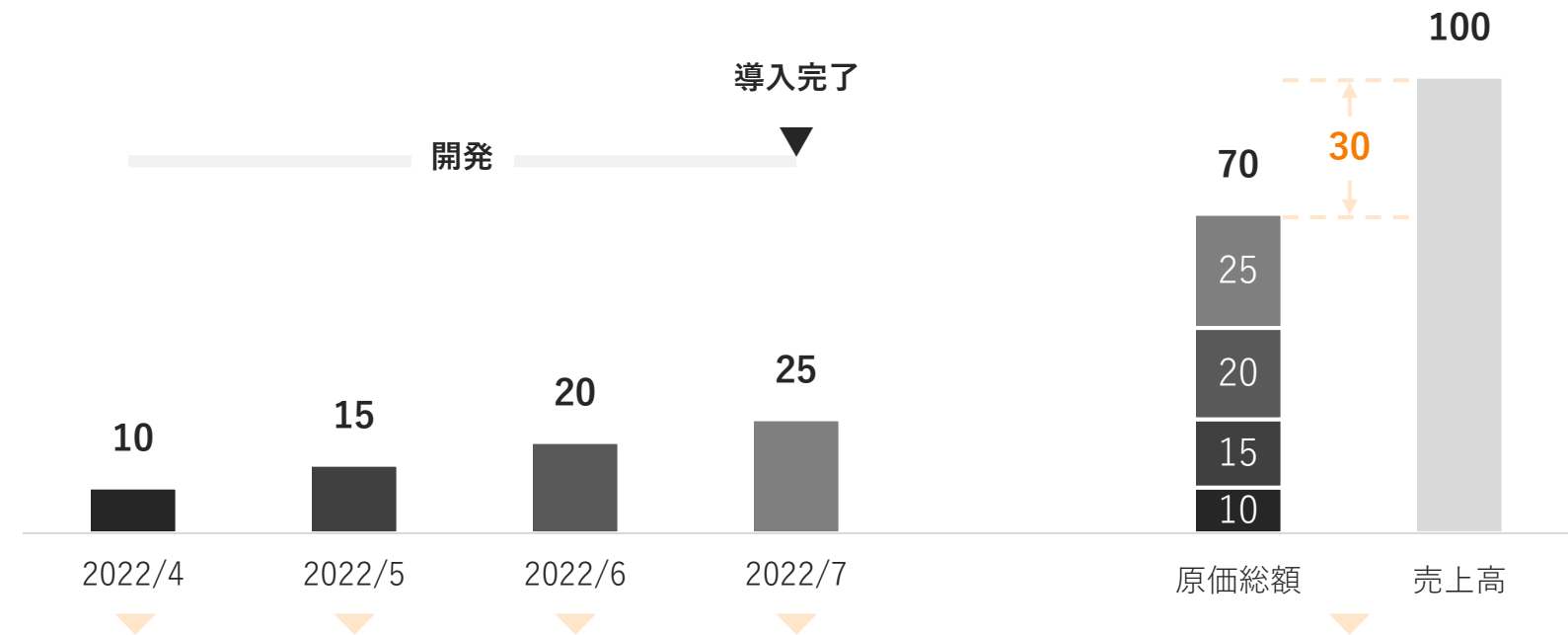
BUSINESS OVERVIEW

開発案件の収益 計上イメージ

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

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

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

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

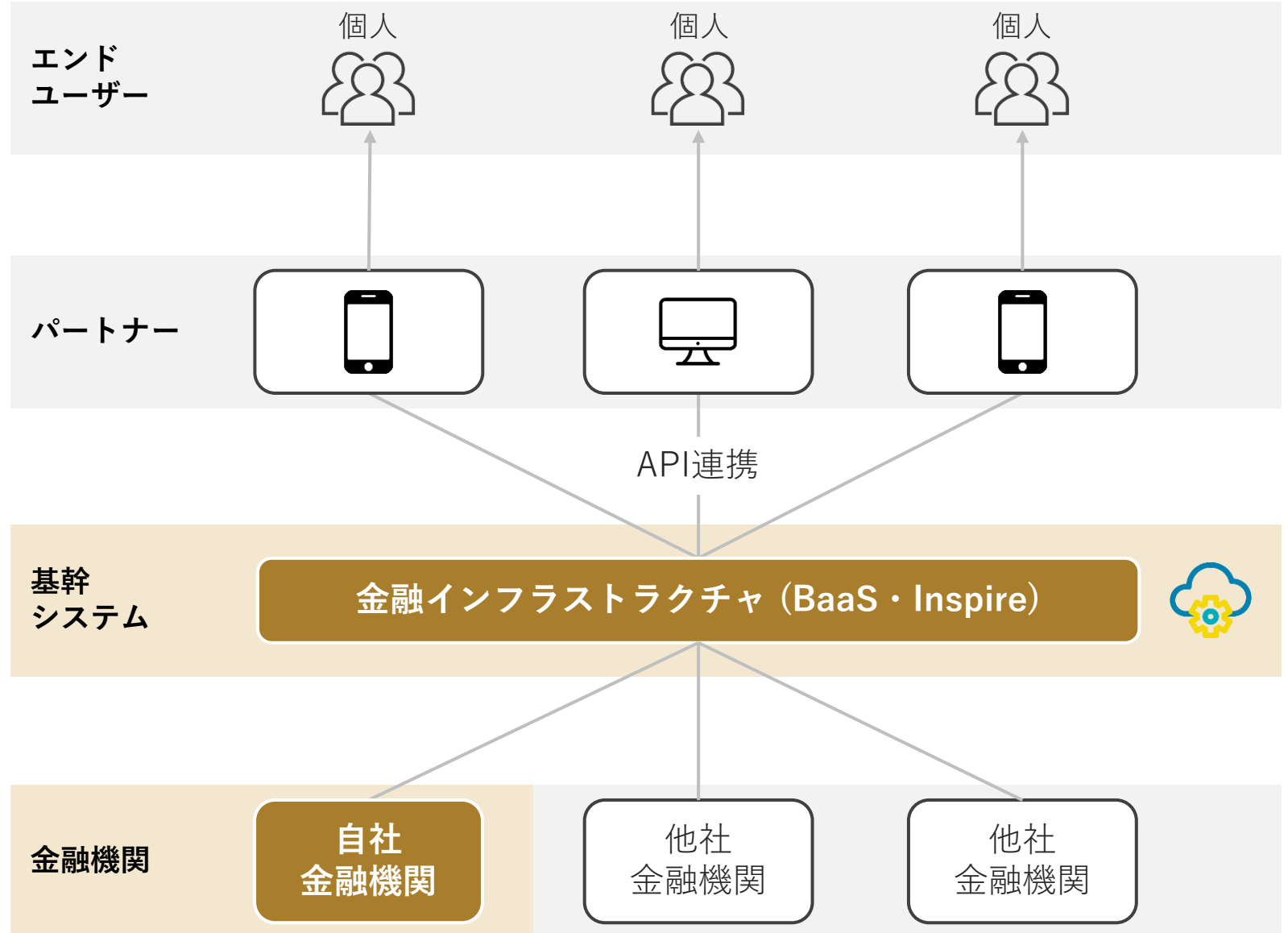
売上高の計上

	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

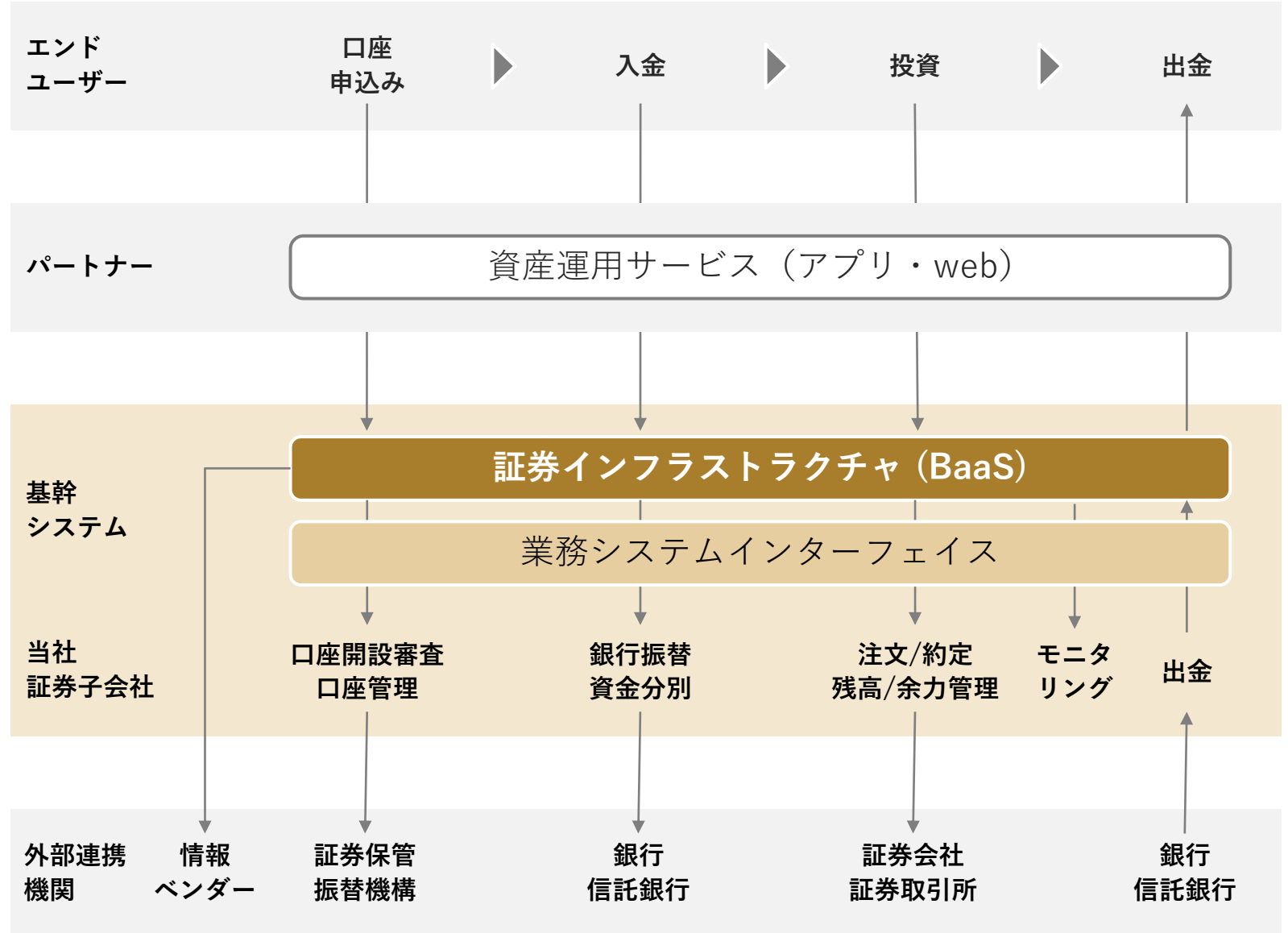
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」の2つを提供



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、8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 (DWM)

- 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ETFラップ (GCI AM)



ファイナンシャルスタンダード

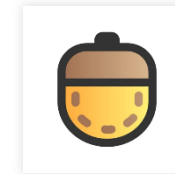
組込型投資サービス (Embedded Investment)

- 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)

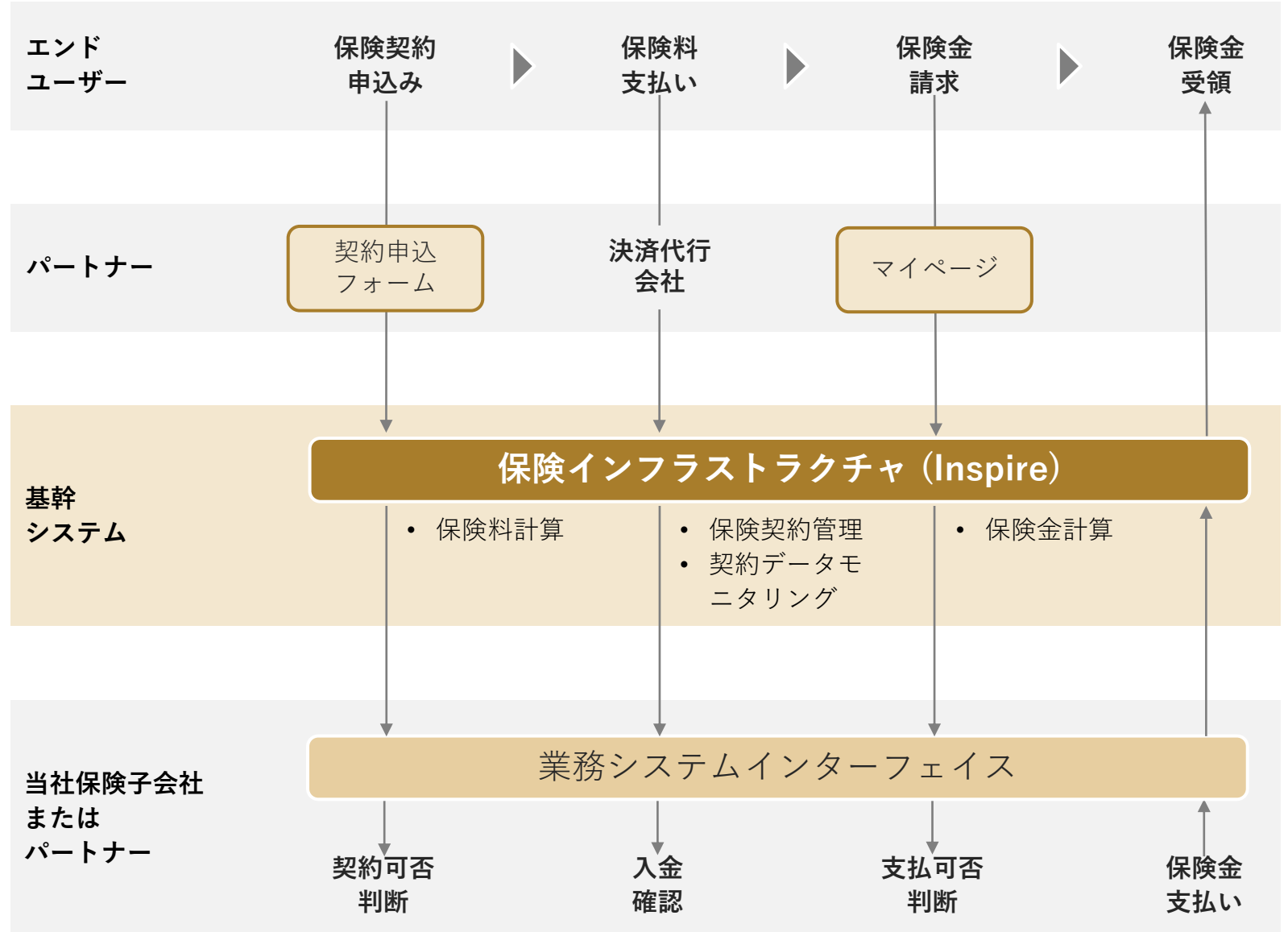


コレカブ (セブン銀行)

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、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

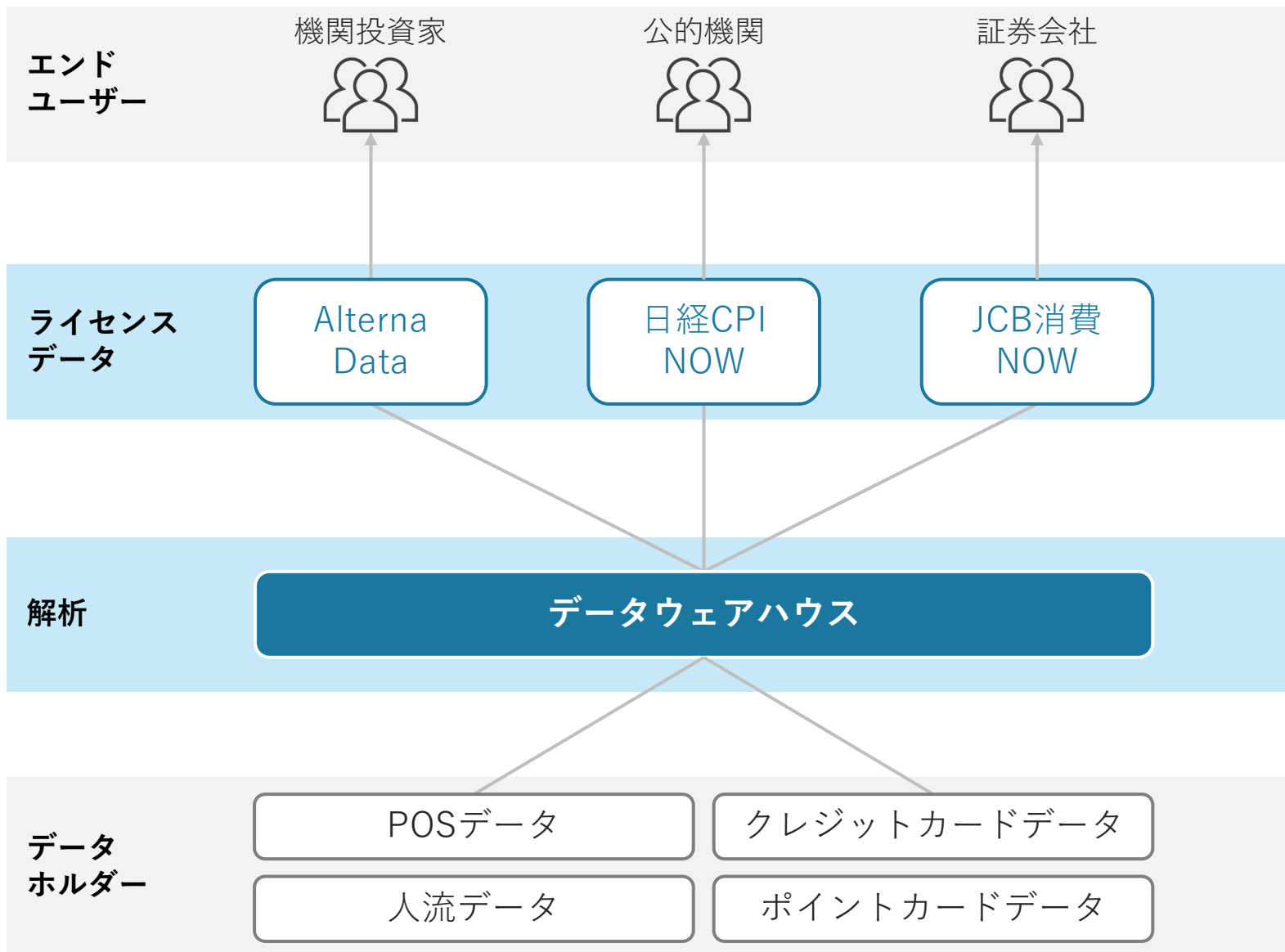
8. エムエスティ保険サービス

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

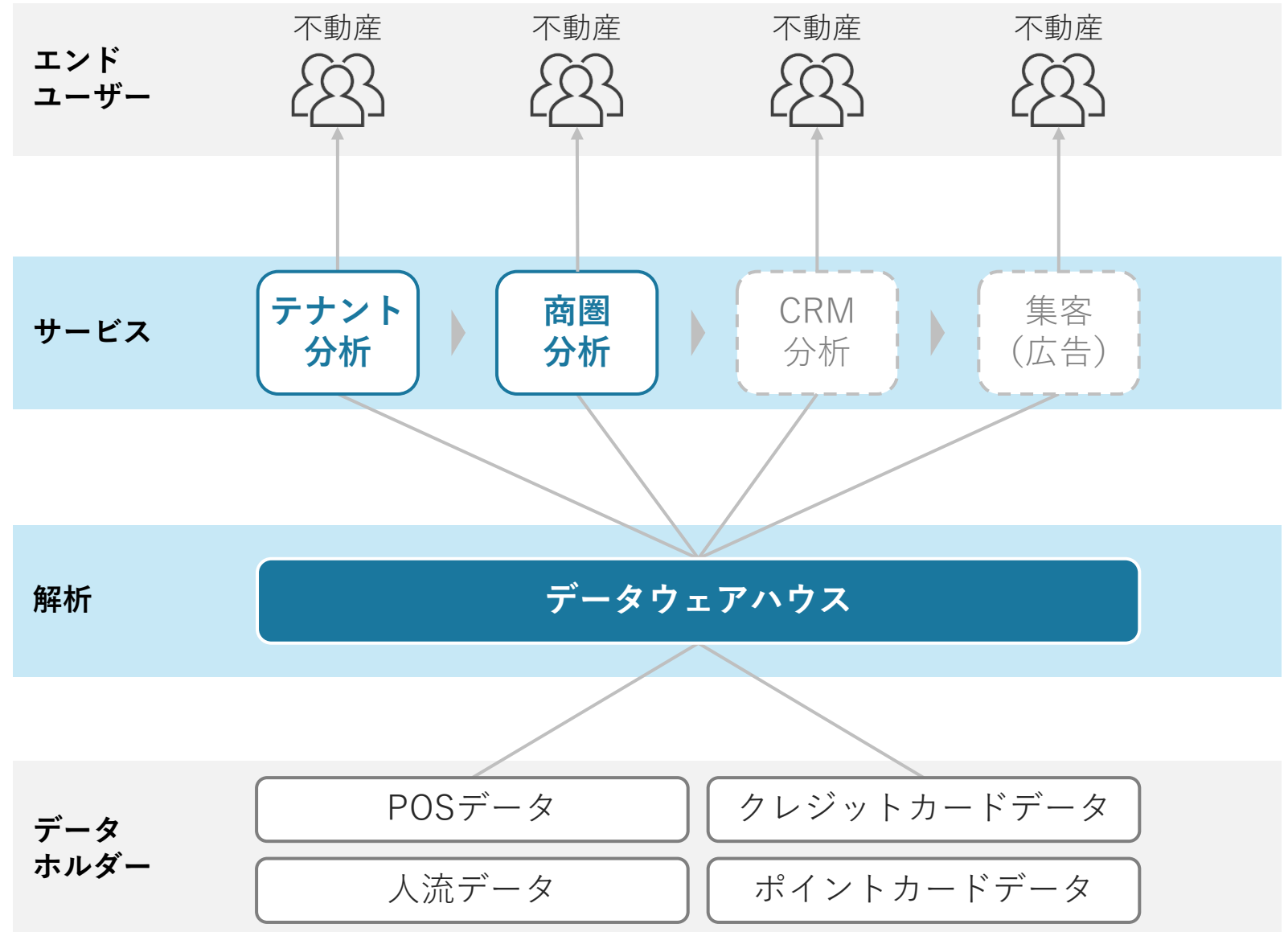


	Alterna Data	日経CPINOW	JCB消費NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析用データサービスを提供 独自の解析技術を用いて、膨大なデータからインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータを使用した日次の消費者物価指数を提供 インフレ率のモニタリング等、経済分析に活用 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードデータを使用した隔週の国内消費指数を提供 データは小売、サービス業の業界、所在地、消費者の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

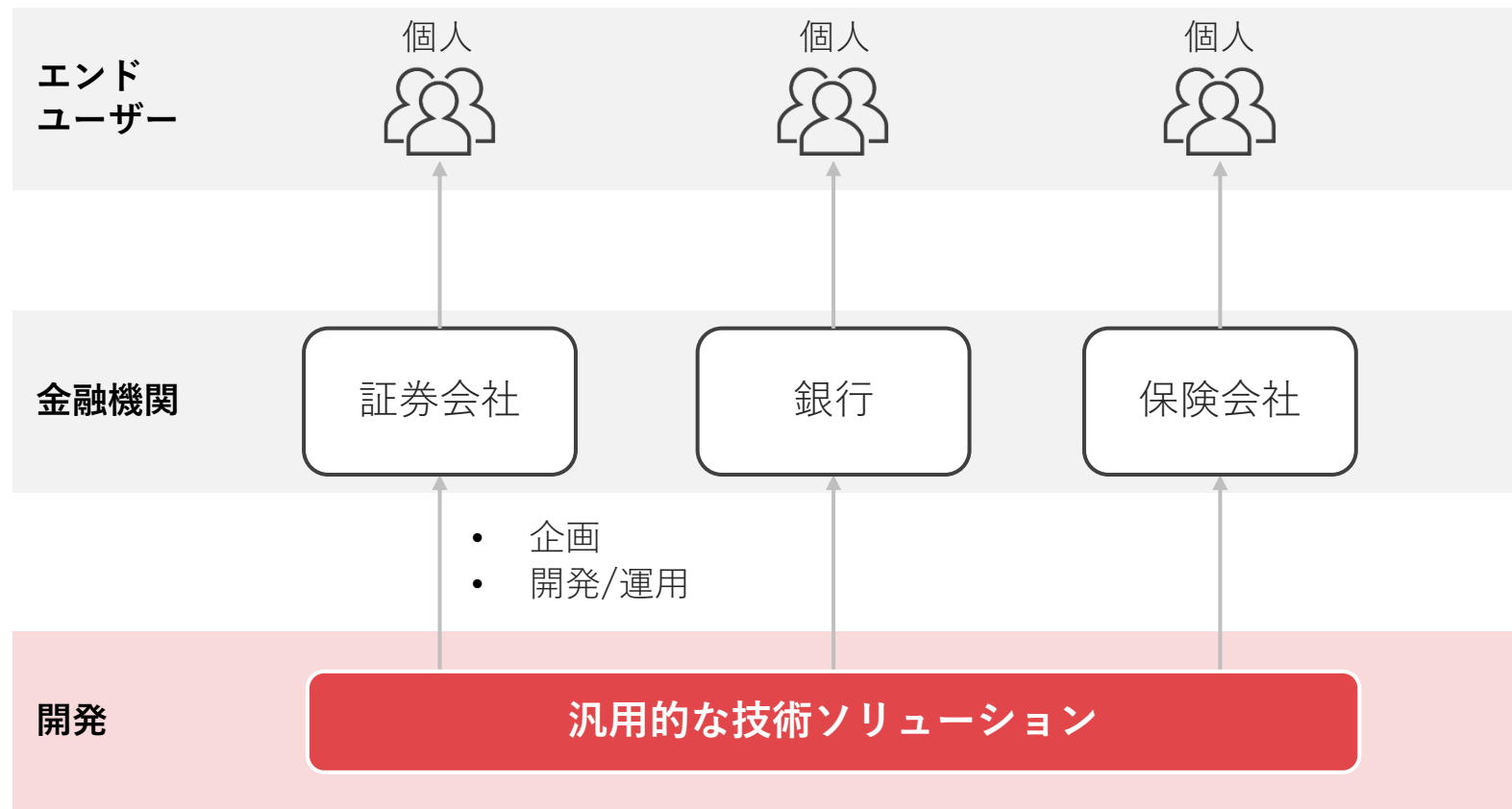
これまでの知見を活かし、複数のオルタナティブデータを掛け合わせたデータ分析サービスを提供

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

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