FINATEXT

HOLDINGS

2024年度通期決算説明資料
中期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

2025年5月13日

サマリー

2024年度通期実績

売上高は期初計画通りの前年同期比+43%を達成し、利益は期初計画を大きく上回る水準で着地。

売上高	パートナー数（金融インフラ）	EBITDA[1]	親会社株主に帰属する当期純利益
77.0億円	**32**社	**11.9**億円	**6.6**億円
前年同期比 **+43**%	前期末比 **+10**社	マージン **15**%	マージン **9**%

2025年度通期予想

従前より掲げてきた売上高100億超、EBITDAマージン20%超の実現を目指す。

売上高	パートナー数（金融インフラ）	EBITDA[1]	親会社株主に帰属する当期純利益
110.0億円	**49**社	**22.4**億円	**12.1**億円
前年同期比 **+43**%	前期末比 **+17**社	マージン **20**%	マージン **11**%

1. EBITDA ＝ 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

FINATEXT HOLDINGS

目次

1. 中期事業計画 P4
2. ビジネスハイライト P21
3. 2024年度通期業績 P26
4. セグメント別通期業績 P38
5. 2025年度業績見通し P53
6. リスク情報 P76
7. 参考資料 P79

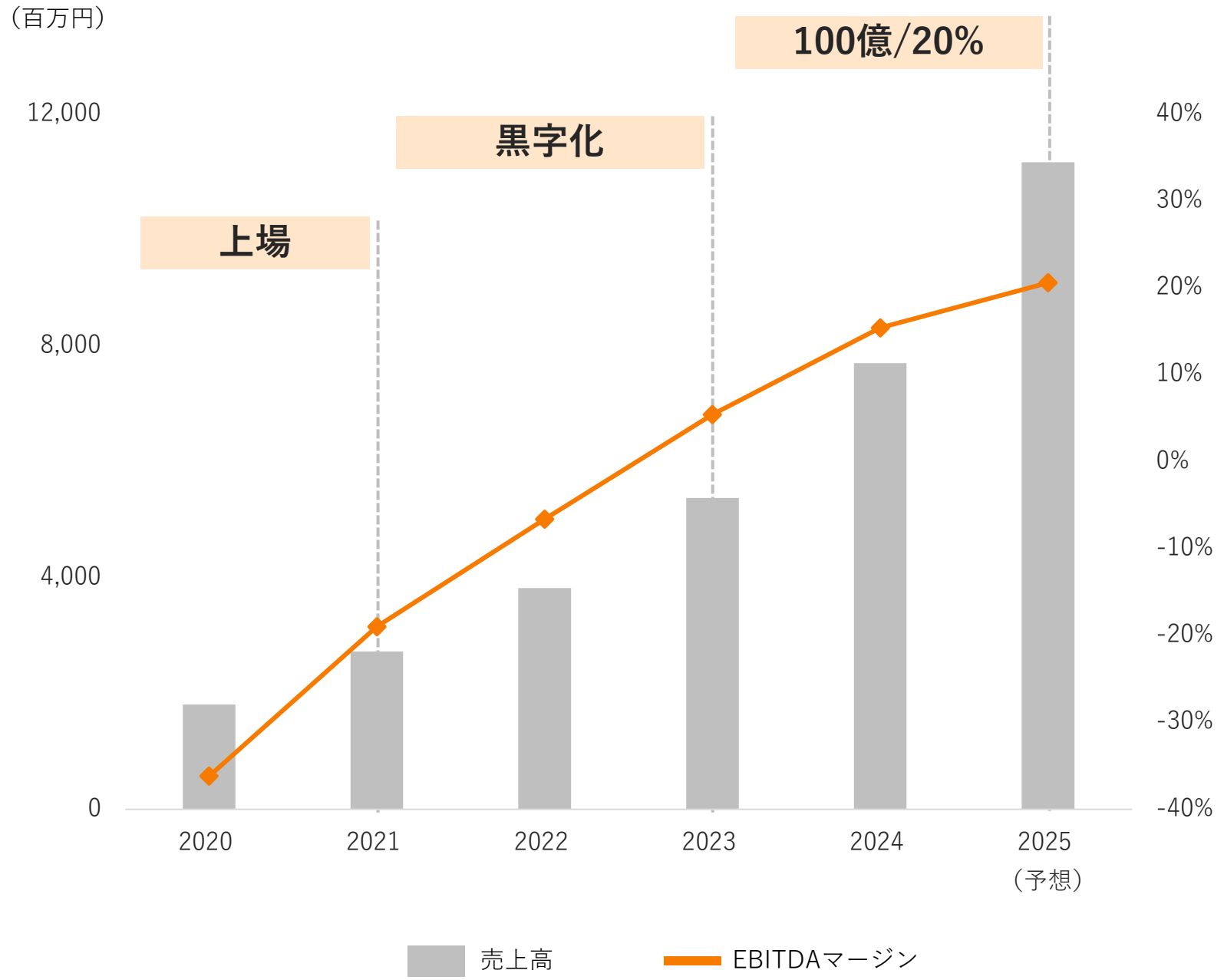
中期事業計画
Mid-term Plan

目標数値

これまでの振り返り

2021年度の上場以降、最初の目標としていた黒字化を2023年度に達成

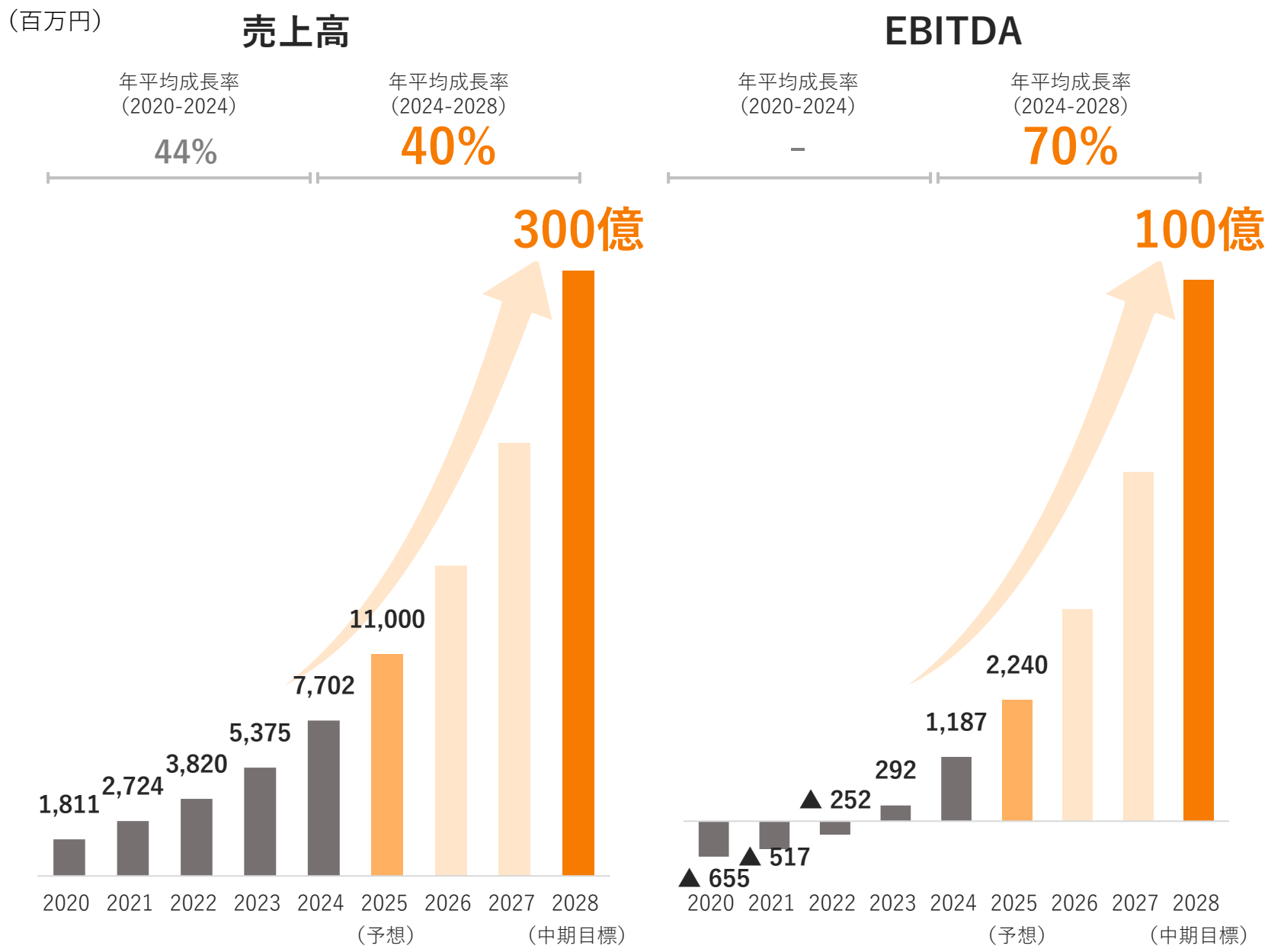
現在の中期目標（売上高100億円／EBITDAマージン20%）も、2025年度に達成する見通し



次期中期目標

次期中期目標として、2028年度に売上高300億円、EBITDA100億円を設定

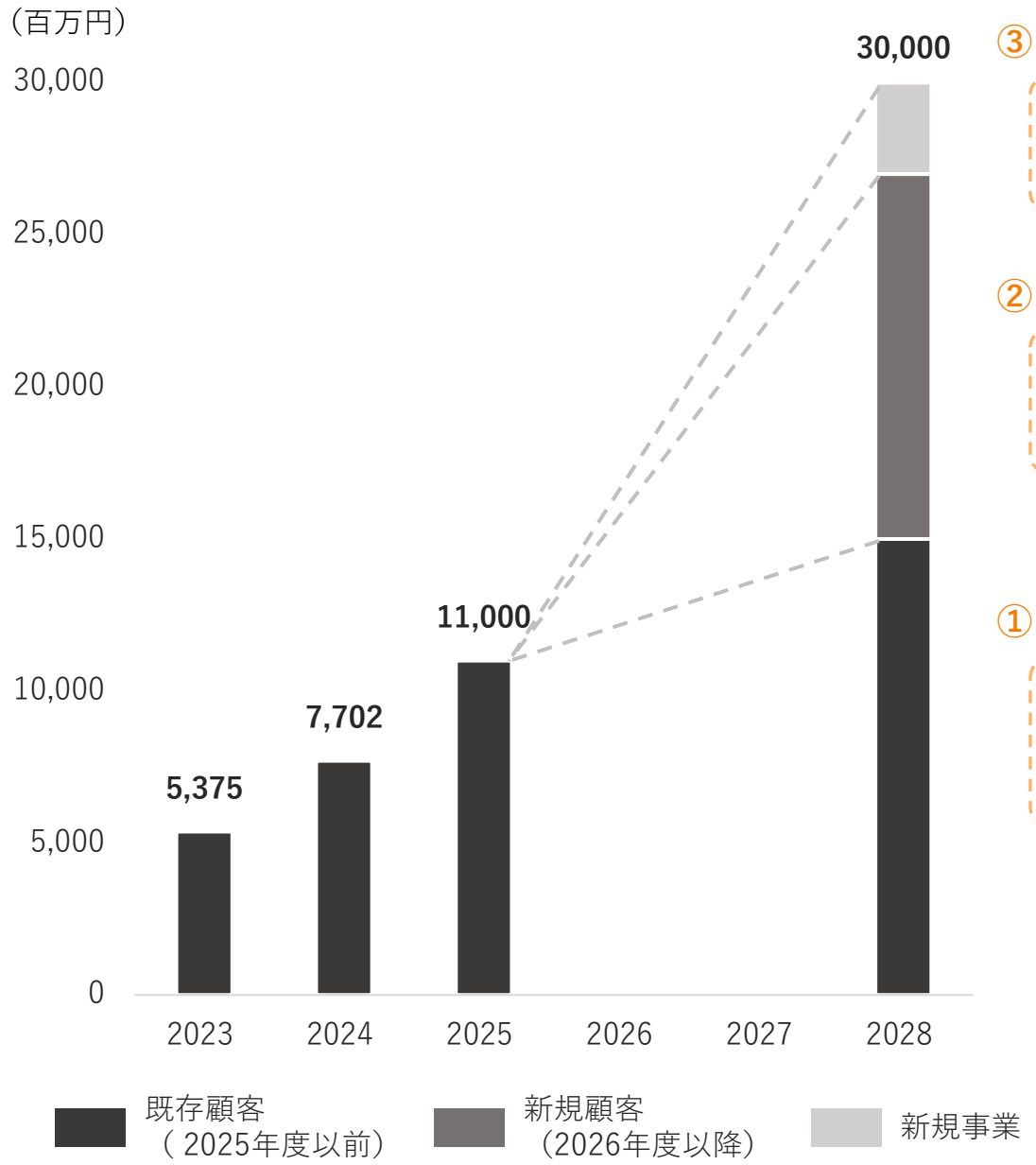
売上高は年平均40%、利益は年平均70%の成長を目指す



顧客別売上高の内訳イメージ

売上高の拡大は、「②**既存ビジネスの新規顧客獲得**」だけでなく、「①**既存顧客からの収益拡大**」も想定

また、自社及びMA&を通じた「③新規事業」も一定程度考慮



③ 新規事業

- クレジットカード発行システム
- 決済関連システム
- M&A　等

② 既存ビジネスの新規顧客獲得

- 金融インフラ、ビッグデータ解析、フィンテックシフトの既存プロダクトの拡販

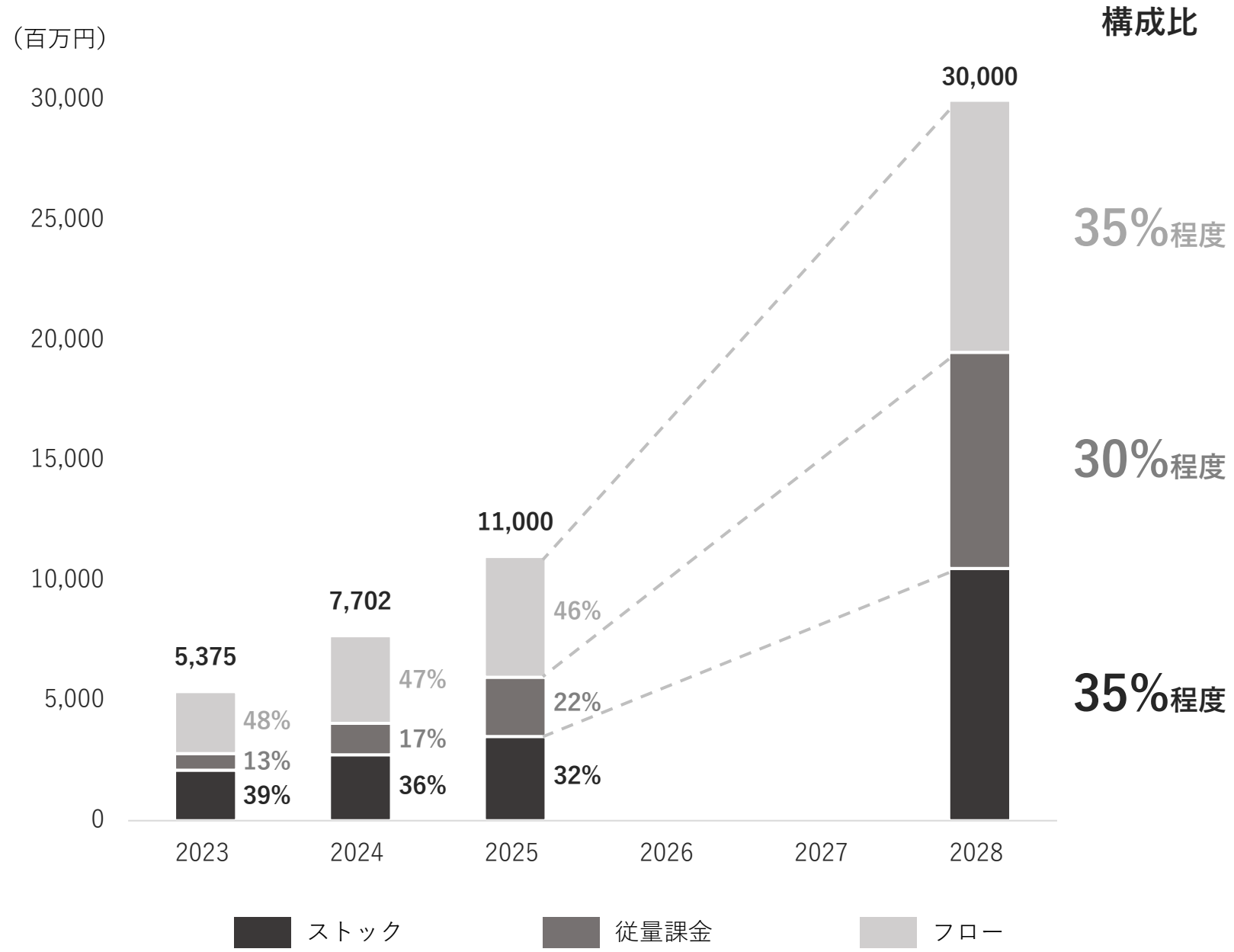
① 既存顧客からの収益拡大

- 従量課金収益の拡大
- 既存サービスにかかる追加開発
- 他プロダクトのクロスセル
- 業務の引受け（BPO）

➢ フロー収益も、前年度に売上が計上された既存顧客からの売上が、7割以上を占める（参照90頁）

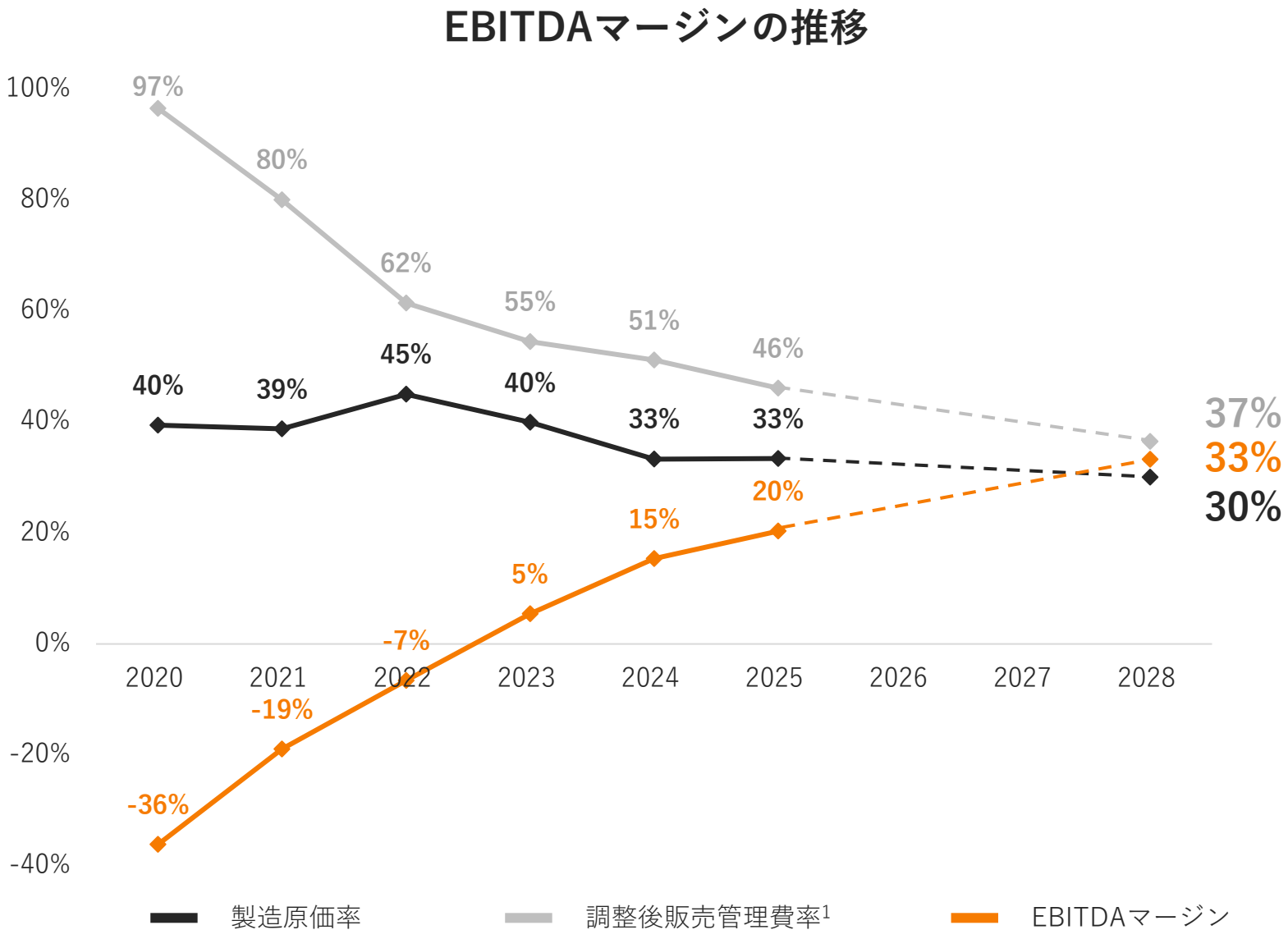
タイプ別売上高の内訳イメージ

タイプ別の構成比としては、リカーリングな収益であるストック収益と従量課金収益の比率が上昇する見込み



マージンの想定イメージ

売上高300億円超、EBITDA100億円超を達成するタイミングでは、製造原価率は30%程度、調整後販管費率は37%程度になる想定

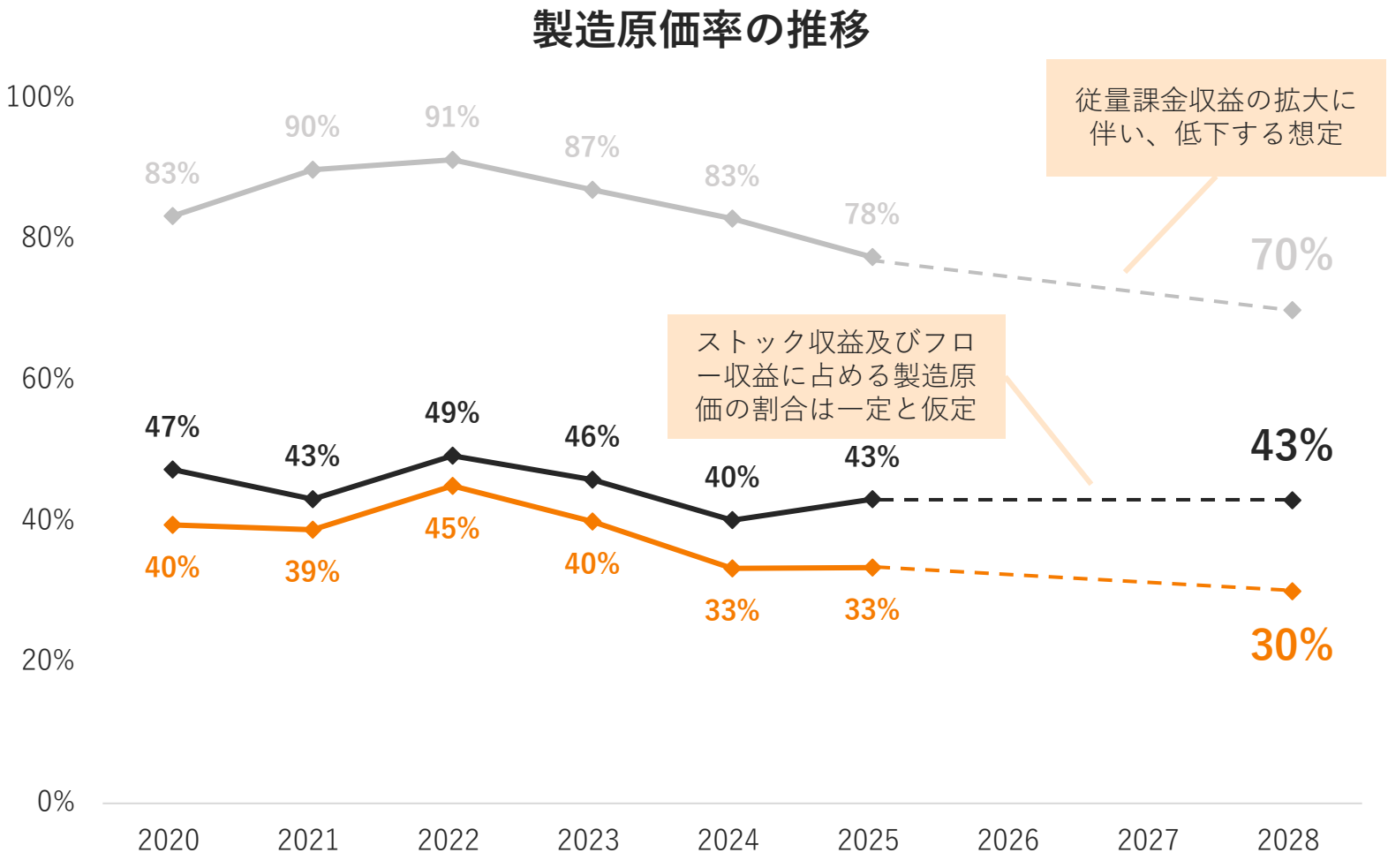


1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 – (減価償却費 + 株式報酬費用)

製造原価率の改善イメージ

製造原価は、主に開発にかかる人件費と開発業務委託費から構成されており、**開発を伴うフロー収益とストック収益の合計額と連動する傾向にある**

従量課金収益が増加し、フロー収益とストック収益の占める割合が低下することで、製造原価率は自然と低下することを見込む



$$\frac{\text{製造原価}}{\text{全売上高}} = \frac{\text{製造原価}}{(\text{フロー収益}+\text{ストック収益})} \times \frac{(\text{フロー収益}+\text{ストック収益})}{\text{全売上高}}$$

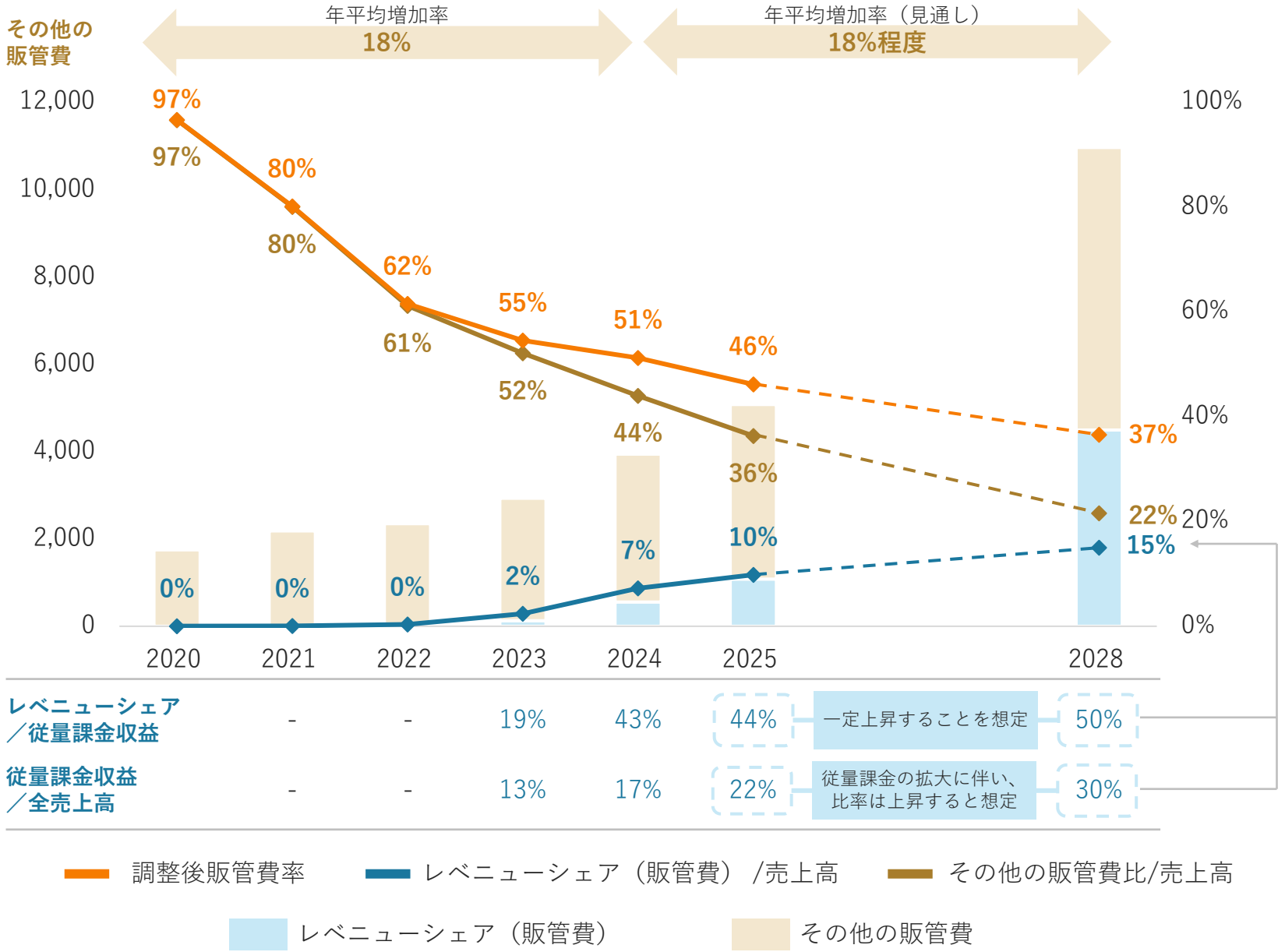
調整後販管費率の改善イメージ

調整後販管費はレベニューシェアとその他に分かれる

レベニューシェアは、主に従量課金収益に連動し、対売上高比率は15%まで上昇する見込み

その他の販管費は、主に従業員数に連動し18%前後で増加するため、+40%の増収によって対売上高比率は22%まで低下する見込み

調整後販管費率の推移



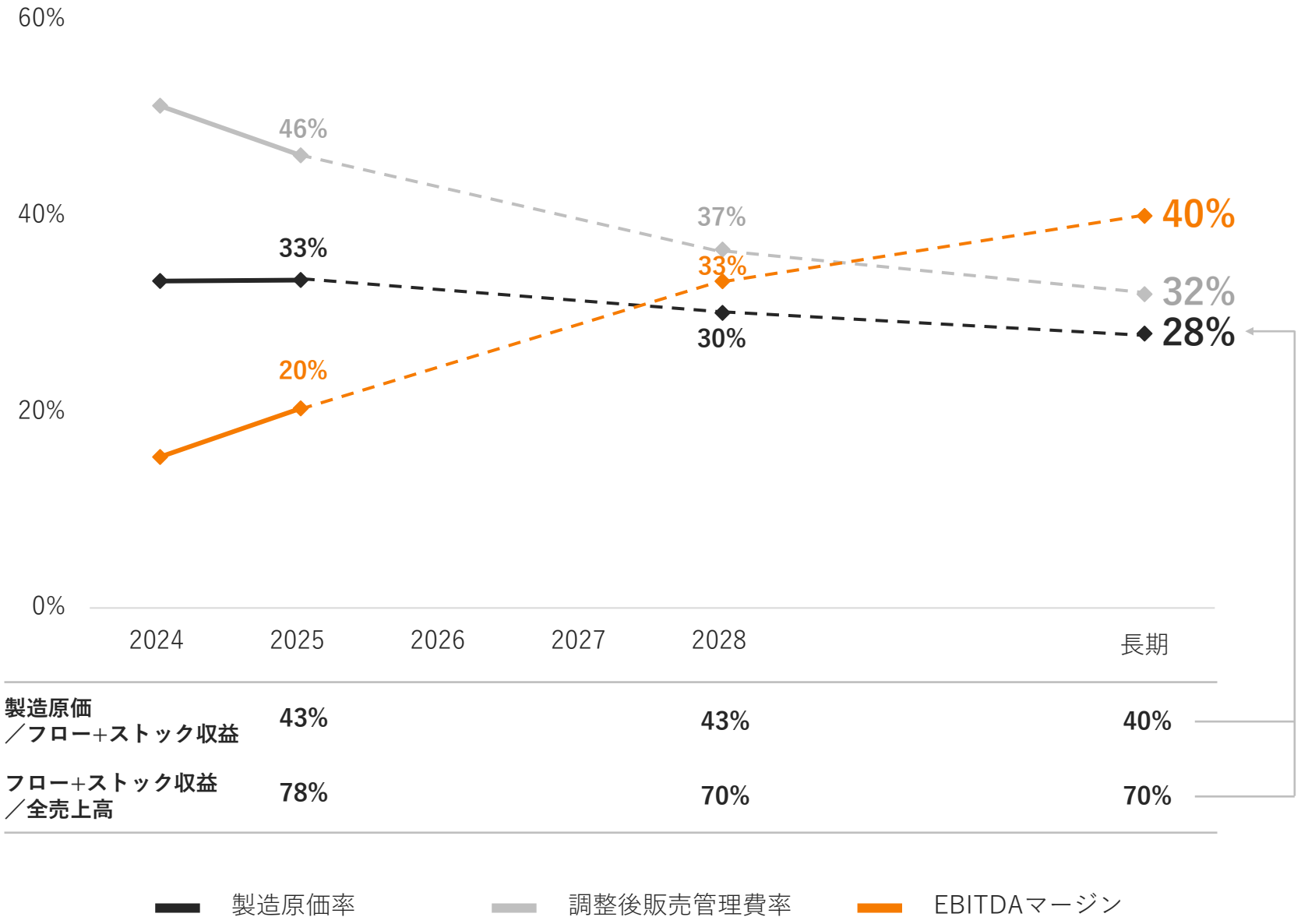
マージンの長期見通し

長期的には、EBITDAマージン40%程度になるものと想定

製造原価率は、フロー＋ストック収益に対する製造原価費比率が、一定改善することを期待

さらに、生成AIを活用して開発効率そのものの改善にも取り組む

EBITDAマージンの長期見通し



	2025	2028	長期
製造原価／フロー+ストック収益	43%	43%	40%
フロー+ストック収益／全売上高	78%	70%	70%

中期事業計画
Mid-term Plan

事業戦略の概要

次期中計期間における挑戦

「**新規ビジネスのパートナー**」から「**既存業務のDX支援者**」へと進化することで、より大きな市場での事業展開を目指す

次期中計では、少なくとも**証券インフラがこのフェーズへと進む想定**

	立ち上げ	新規事業・一部導入	既存業務のDX化	会社全体のDX化
想定TAM	?	小	中	大
金融インフラストラクチャ	クレジットインフラ	保険インフラ	証券インフラ	
ビッグデータ解析	DataLens Hub	データAIソリューション データサービス		
フィンテックシフト[1]		ソリューション		

1.本年度より、セグメント名を「フィンテックソリューション」から「フィンテックシフト」に変更

証券インフラの成長ドライバー

①既存金融機関のシステム移管案件の獲得と、②既存金融機関とのウェルスマネジメントサービスの展開による成長を図る

3,700億円以上の市場から、証券インフラで一定のシェア獲得を目指す

これまでの成長ドライバー

新規ビジネス参入支援	• 顧客基盤を有する事業者による、既存の顧客接点や文脈を活かした投資サービスの開発支援（例：クレディセゾン、セブン銀行） • IFA企業が新たに投資一任運用サービスを提供する際の支援（例：ファイナンシャルスタンダード、アンバーAM 、IFA Leading）	想定市場規模 ？

次期中計期間の成長ドライバー

1 **既存金融機関の移管案件の獲得**	• 既に証券ビジネスを行っている金融機関向けに、より柔軟なサービスを実現する、クラウドネイティブなSaaSを提供 • 特に、投資信託の販売等に特化している金融機関を中心に顧客獲得を目指す	想定市場規模 **約1,800億円**
2 **次世代ウェルスマネジメントサービスの展開**	• 対面とオンラインを組み合わせたハイブリッド型のウェルスマネジメントサービス • 投資一任を中心に、投資信託、債券、その他付帯サービスを提供 • IFAや証券会社と提携し、アフルエント層を中心に残高の拡大を目指す	想定市場規模 **少なくとも 1,900億円**

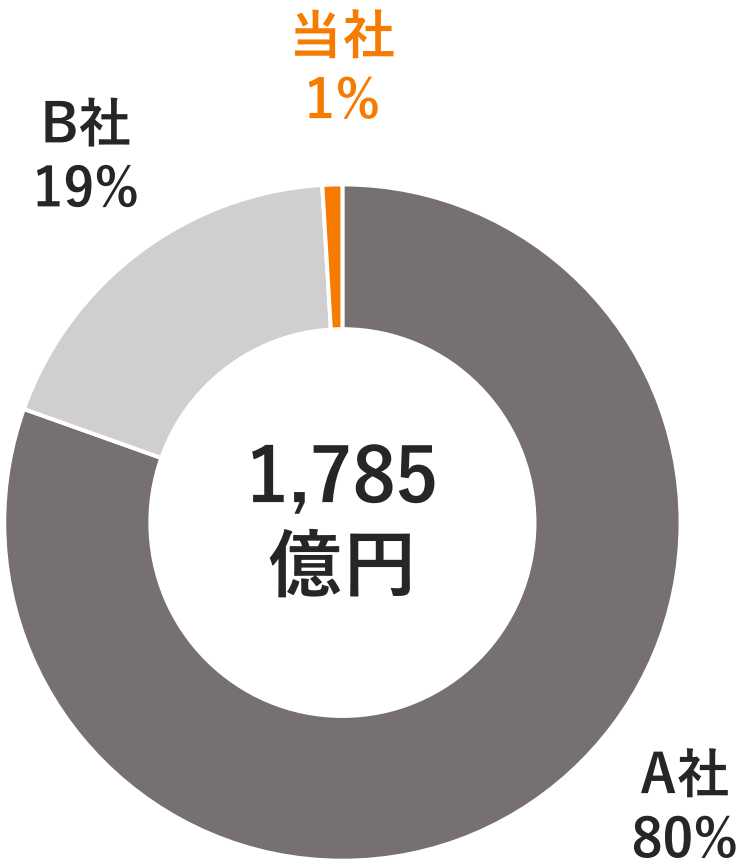
①システム販売の市場規模

証券システム外販の市場規模は少なくとも約1,800億円と推計される

当社シェアは1%に留まっており、投信販売システムの提供などを通じてシェア拡大を目指す

対象顧客数は180社以上おり、資産運用会社による直販や地方銀行を中心に顧客獲得を図る

証券システムの市場規模[1]（2023年度）



投信販売システムの想定顧客層

直販投信 10社	一部獲得済
地方銀行 99社	次期中計期間に新たに獲得を目指す
地銀系証券 27社	
地方地場証券 47社	
合計 183社	

出所：当社調査に基づく

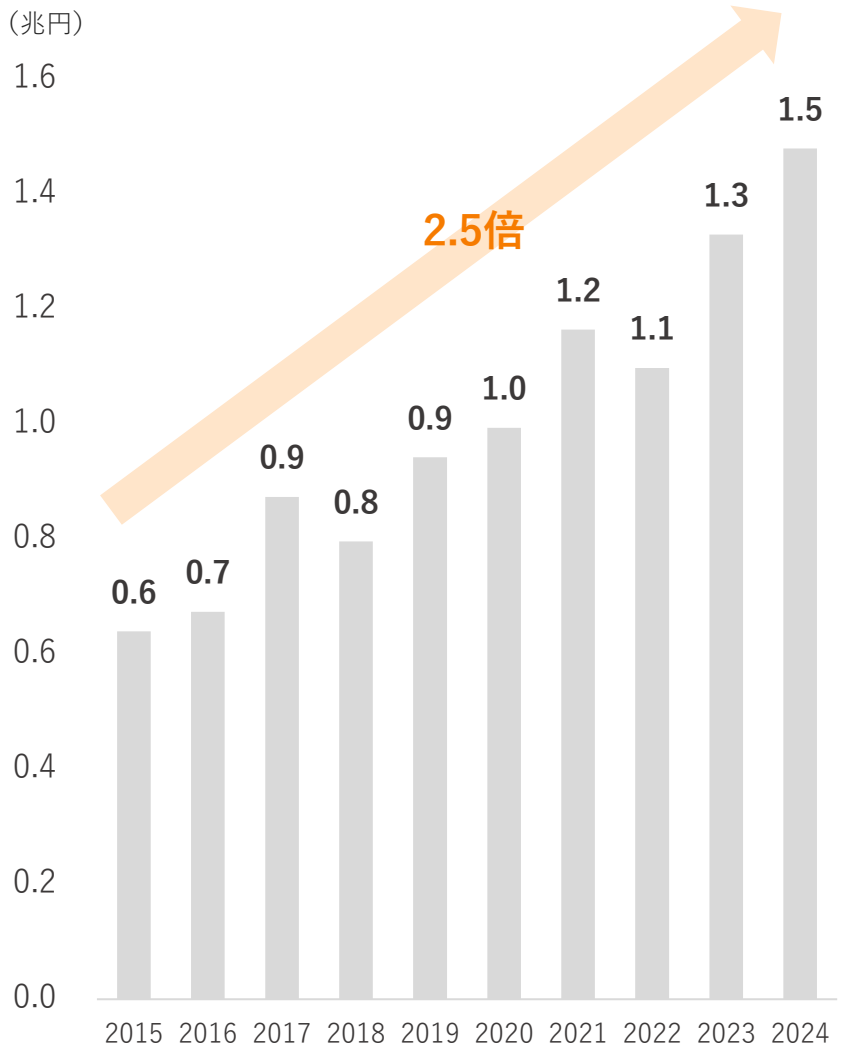
1. 情報開示のある企業のみを対象とし、証券システムを外販する企業の証券業向け売上高（または証券業が主要顧客の場合は全社売上高）を集計して推定

①資産運用会社による直販の拡大

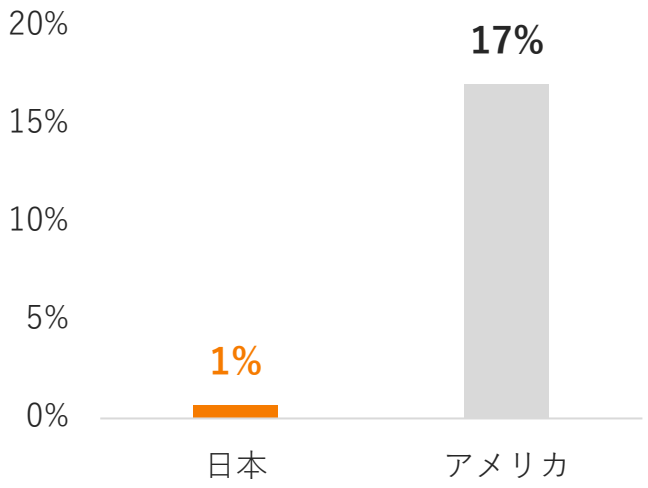
投信の直販市場は伸びているものの、全体に占める割合はアメリカと比べて低く、ニーズは高い

特に新NISA開始以降、信託報酬や販売手数料が下落する中で、アクティブファンド販売のための独自チャネルの確保とナレッジ蓄積の観点から、直販を強化する動きが加速

直販による公募投資信託販売額



投信販売に占める直販比率



既存の資産運用会社のパートナー

- ニッセイアセットマネジメント
- セゾン投信
- 三菱UFJアセットマネジメント

出所：投資信託協会、ICI「Characteristics of Mutual Fund Investors, 2024」

①証券インフラの強み

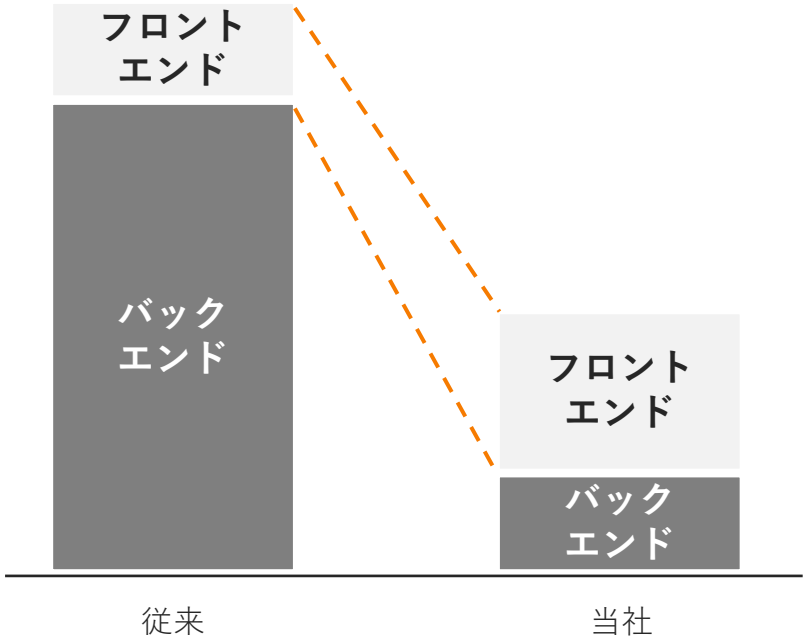
証券インフラの優位性を活かして、ユーザー向けサービスのUI/UX向上と業務コストの最適化を同時に実現したい既存金融機関へシステムの提供を目指す

潜在顧客のニーズを満たせるよう取扱商品の拡充に注力

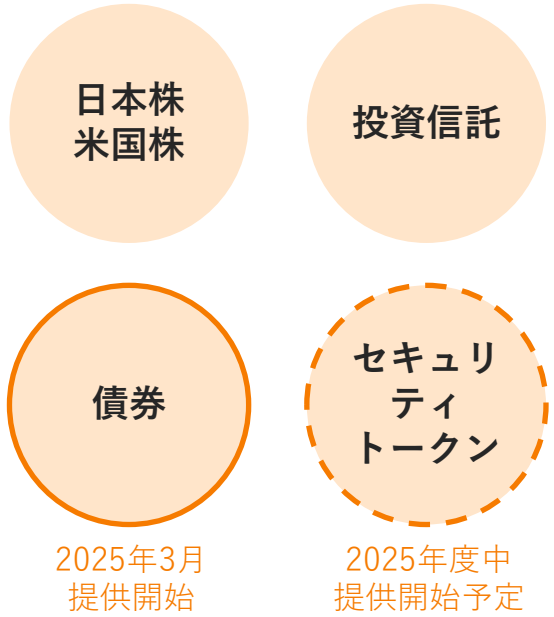
証券インフラの強み

- 当社の証券インフラBaaSは、クラウドネイティブなシェア型システムであるため、バックエンド部分は低コストに導入が可能
- バックエンドとフロントエンドが疎結合な構成となっていることから、APIを用いてユーザー向けアプリケーションは自由度高く開発が可能
- トータルコストを抑えながら、価値の源泉であるユーザー向けサービスのカスタマイズにより多くの予算を割くことが可能に

システム投資のイメージ



対応可能商品

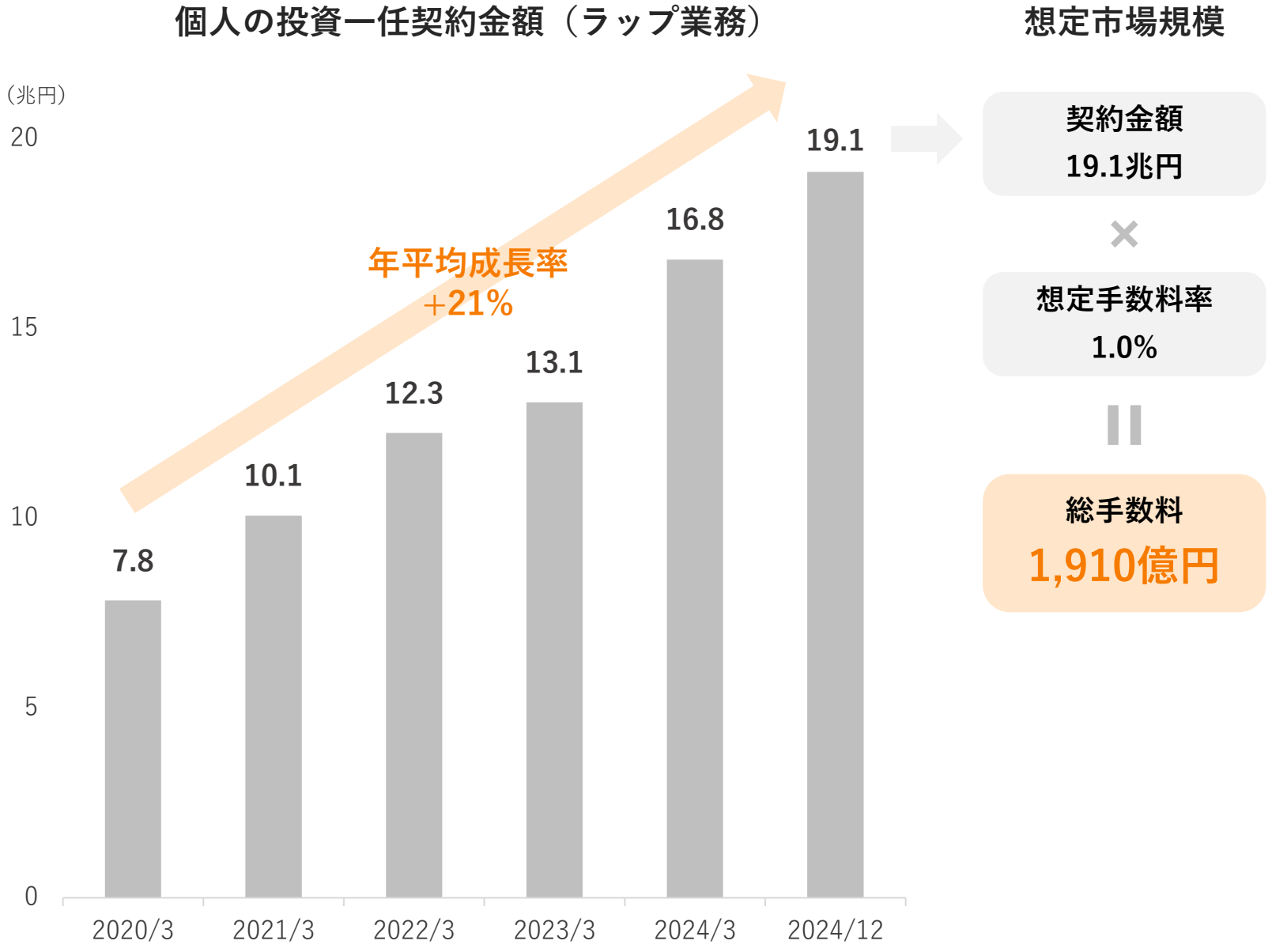


②投資一任サービスの市場規模

次世代ウェルスマネジメントサービスの柱の1つである投資一任ビジネスは成長基調にあり、残高は直近で19.1兆円にのぼる

仮に一任報酬率1.0%と仮定すると、投資一任だけでも総手数料額はおよそ1,900億円となる

当社シェアは0.3%程度に留まり成長余地は大きい



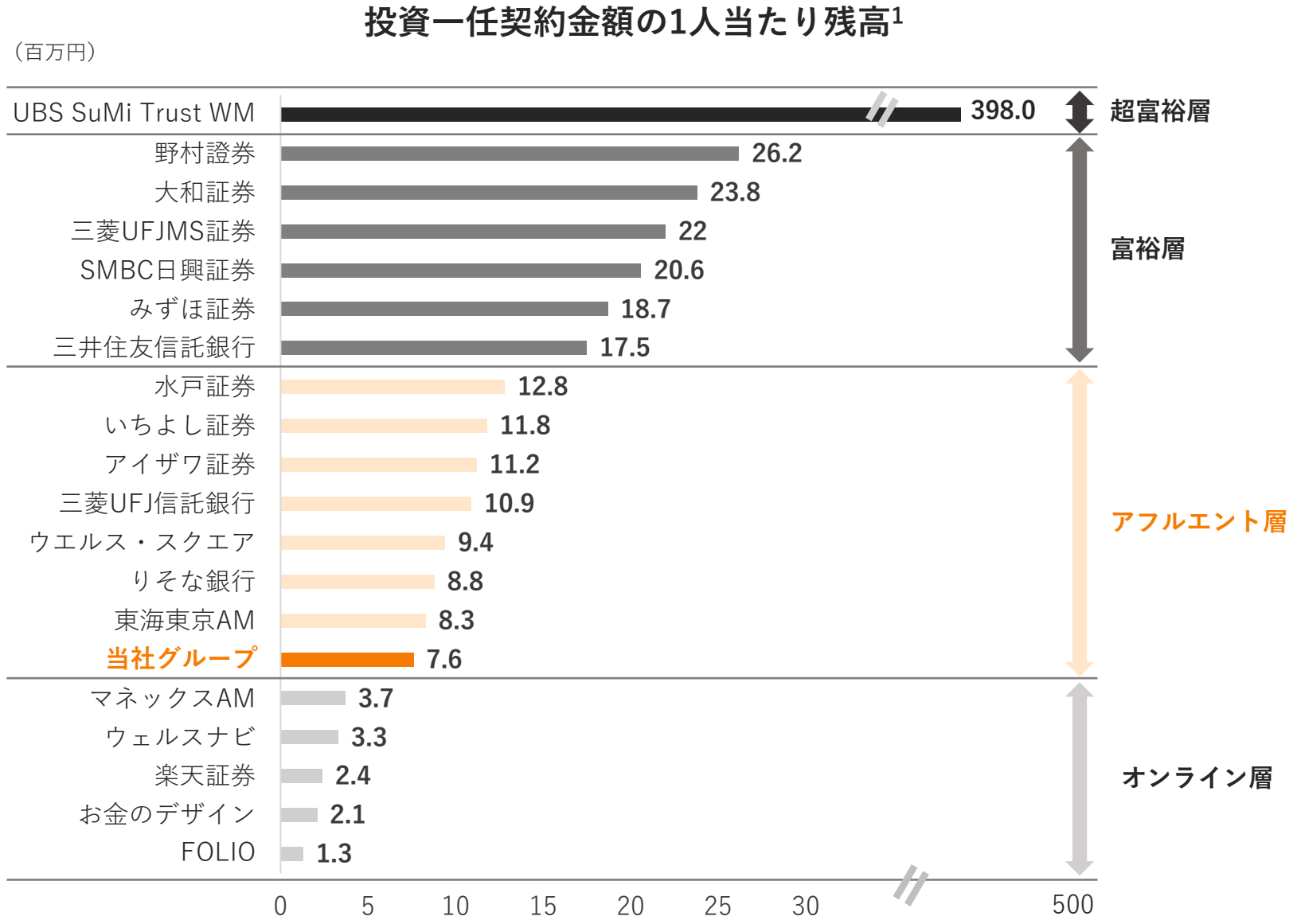
出所：日本投資顧問業協会

FINATEXT HOLDINGS

②ターゲット層

当社は、1人当たり残高の大きいアフルエント層をターゲットとしている

提携IFAや提携証券会社と共に、対面とオンラインのハイブリッドモデルを通じて、高質なサービスを提供していくことで、アフルエント層向けの市場自体の拡大を目指す



出所：日本投資顧問業協会（2024年12月）

1. 運用残高100億円以上

ビジネスハイライト
BUSINESS HIGHLIGHT

証券DWMの新規リリース

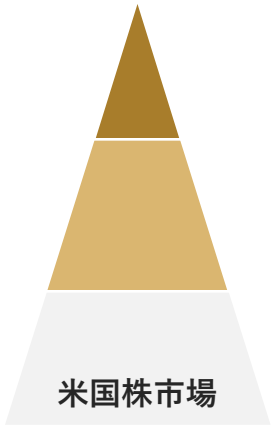
JTG証券は、当社のDWMを活用し、富裕層向けの投資一任運用サービスの提供を開始

個人投資家向けでは業界初となる米国個別株のみを投資対象とした投資一任運用サービス

Ｊトラストグローバル証券「WEALTH GROWTH」

サービス概要

- “業界初”の米国個別株のみを投資対象とした個人投資家向け投資一任運用サービス
- 独自のマルチファクター分析によって、米国個別株から大型ハイクオリティ・ポートフォリオと中小型グロース・ポートフォリオを構築し、アクティブ運用を行う



大型ハイクオリティ

- 主にS&P500とNASDAQ100から構成

中小型グロース

- ラッセル3000から大型ハイクオリティ対象銘柄を除いた銘柄で構成

案件概要

- JTG証券は、富裕層の拡大を機会と捉え、プライベートバンキングサービスの拡充に取り組んでおり、独自性のある新しい金融サービスの導入を検討
- 当社のDWMは、高度な運用戦略や自由度の高い料金体設計が可能であることから、富裕層のニーズを満たす新たな資産運用サービスが構築できると評価し採用

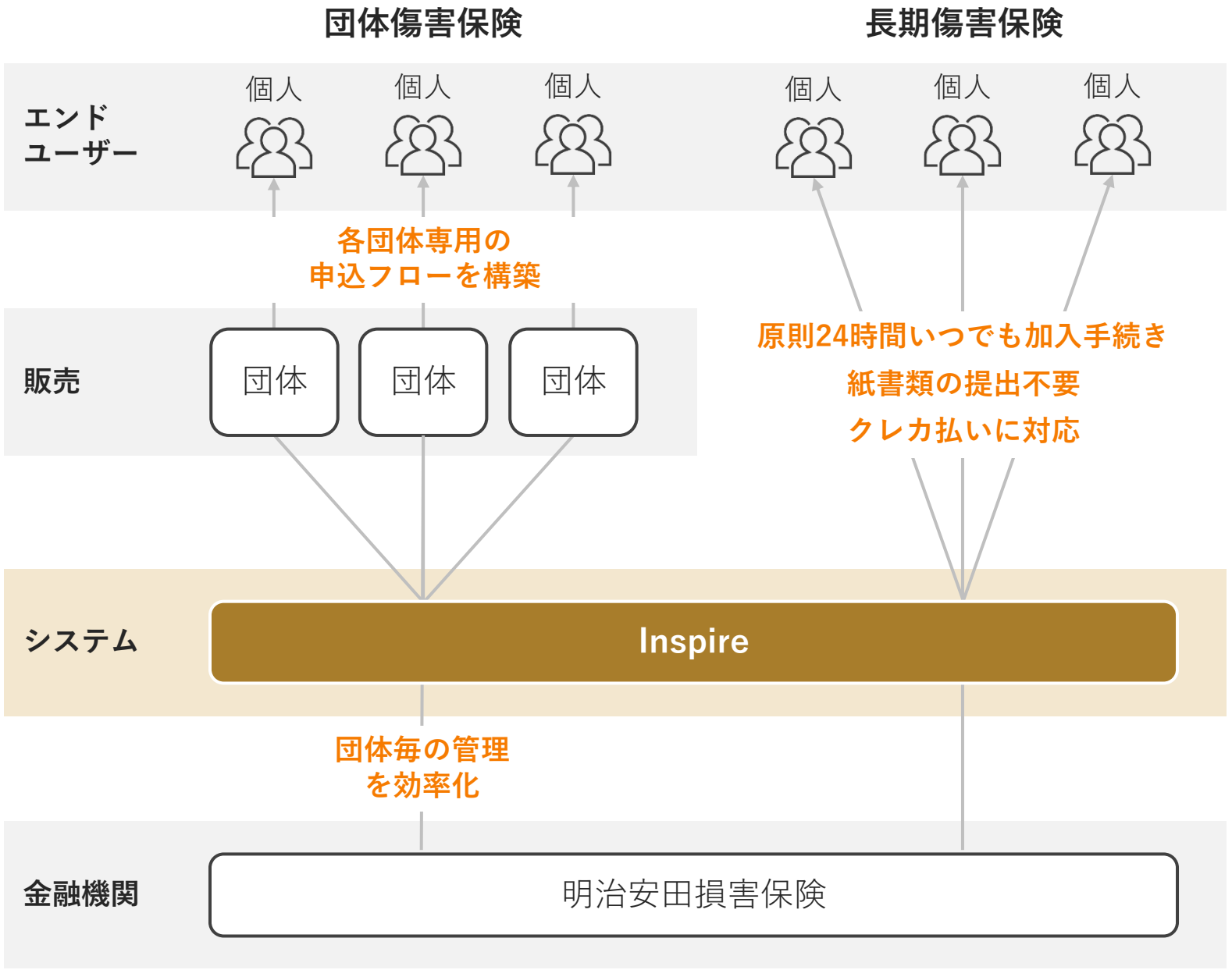


金融インフラストラクチャ

保険インフラの新規リリース

2025年3月、明治安田損害保険が保険インフラInspireを導入

団体傷害保険及び長期傷害保険のウェブ申込機能を提供し、業務の効率化と顧客体験価値の向上を支援



生成AI活用の促進

次世代クラウド基幹システムとデータ・生成AI開発基盤を組み合わせることで、業務効率の飛躍的な向上を目指す

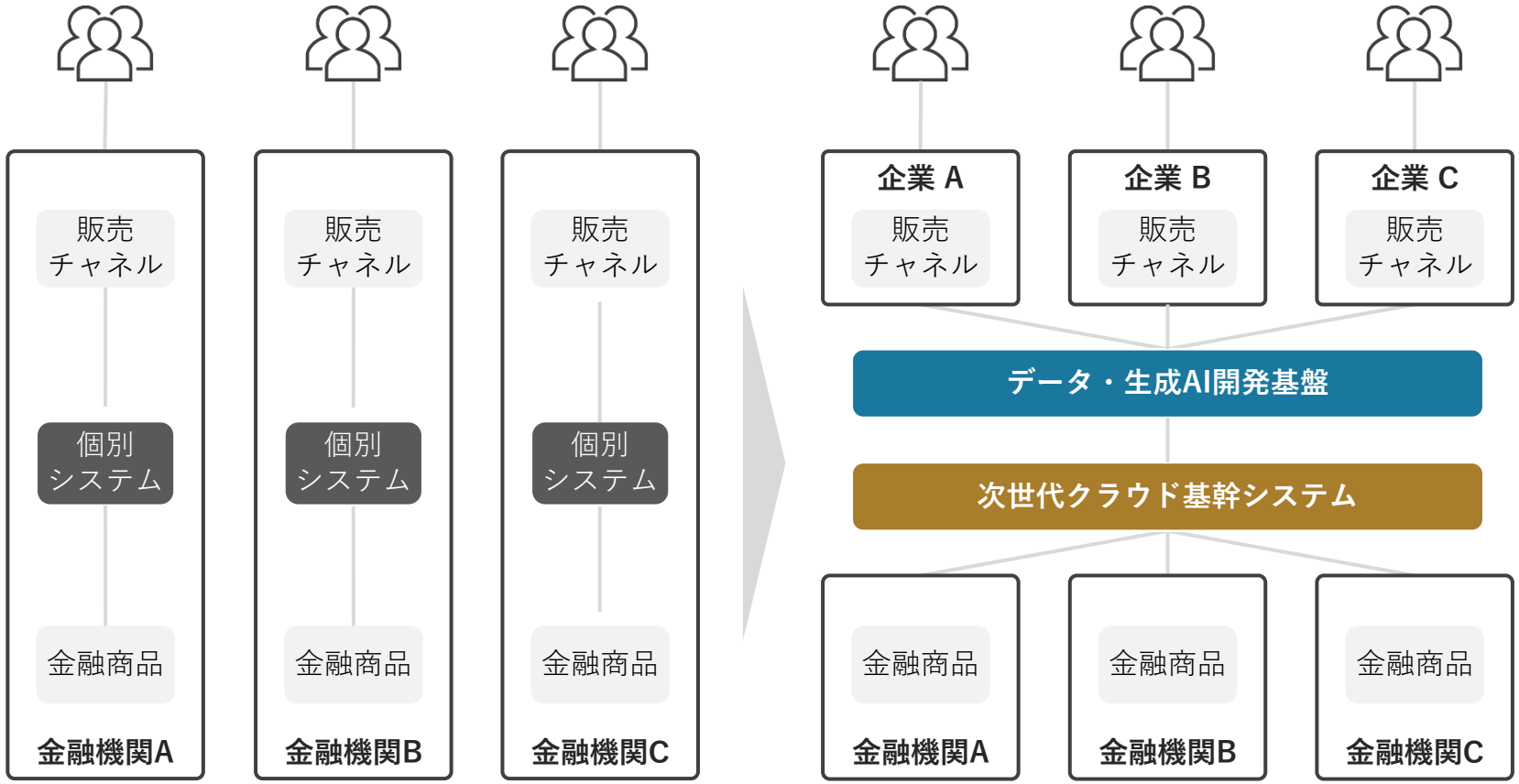
まずはビッグデータ解析事業で蓄積した生成AIのノウハウと業務知識を掛け合わせ、金融業務に特化した生成AIツールを開発していく

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

- クラウド型の基幹システムを活用し、外部パートナーとの連携を通じたサービス提供を実現
- 生成AIを活用して業務効率を向上することで、幅広いパートナーとのサービスを可能

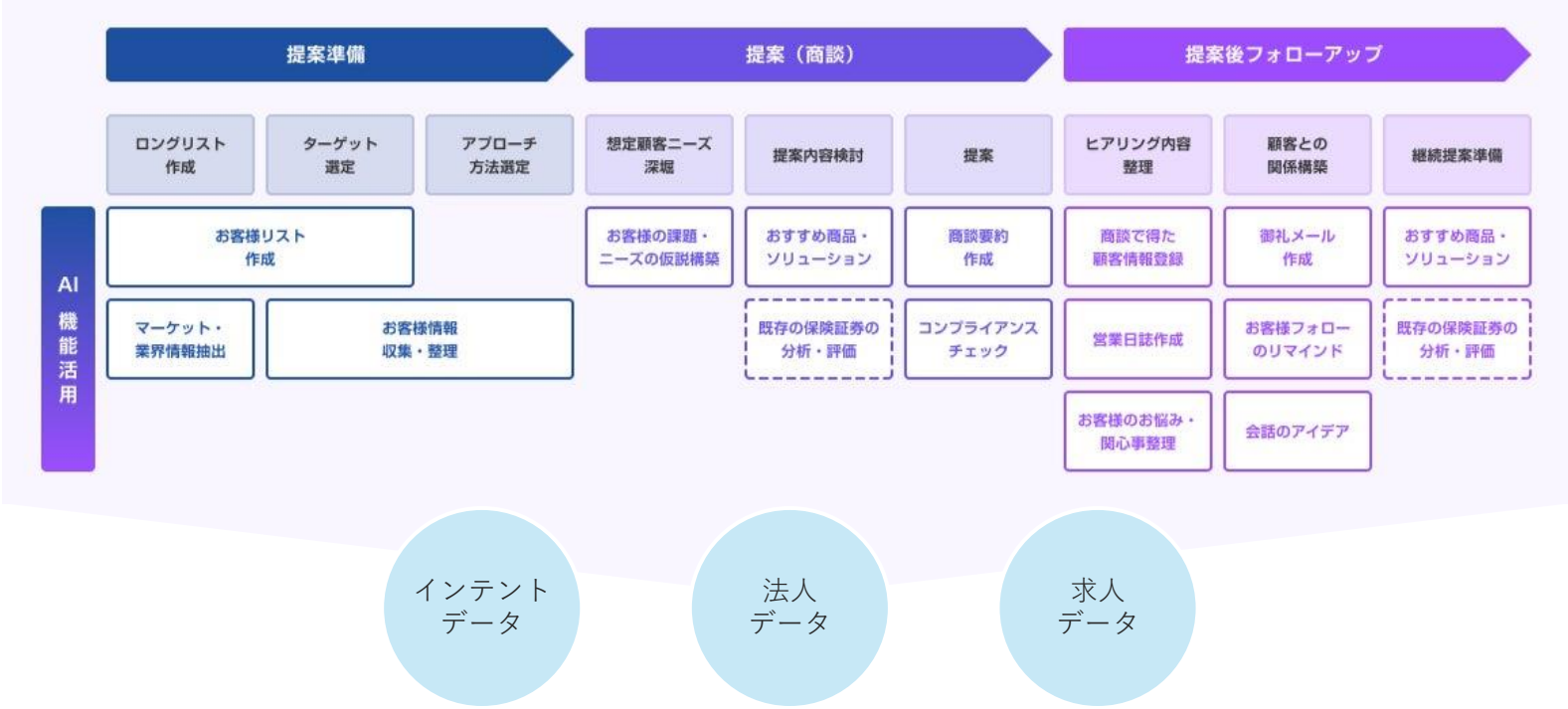


金融業務特化の生成AIツール

金融業務に特化した生成AIツールの1つとして、インテントデータと生成AIで保険の法人営業を支援する「Finatext Advisory Assist for 法人保険営業」の提供を開始

Finatext Advisory Assist for 法人保険営業

- インテントデータ[1]を活用した潜在顧客リストの作成から商談後のフォローアップにおける会話のアイデアまで、法人保険の営業活動および付随する事務作業を生成AIが包括的に支援
- 当社の法人営業データベースも活用し、職種ごとの従業員数や運営店舗の増減といった企業情報も併せて活用可能
- ビッグデータ解析ビジネスが有するインテントデータや法人データ、求人データを活用した営業支援分析のノウハウと、保険インフラビジネスが有する業務知識を掛け合わせることで、金融業務に特化した生成AIツールを開発



1. インテントデータとは、ユーザーや企業が特定の製品やサービスに関心を示していることを示すデータ

2024年度通期業績
ANNUAL RESULTS

通期収益サマリー

売上高は、**前年同期比+43%、期初計画比+1%の7,702百万円**で着地

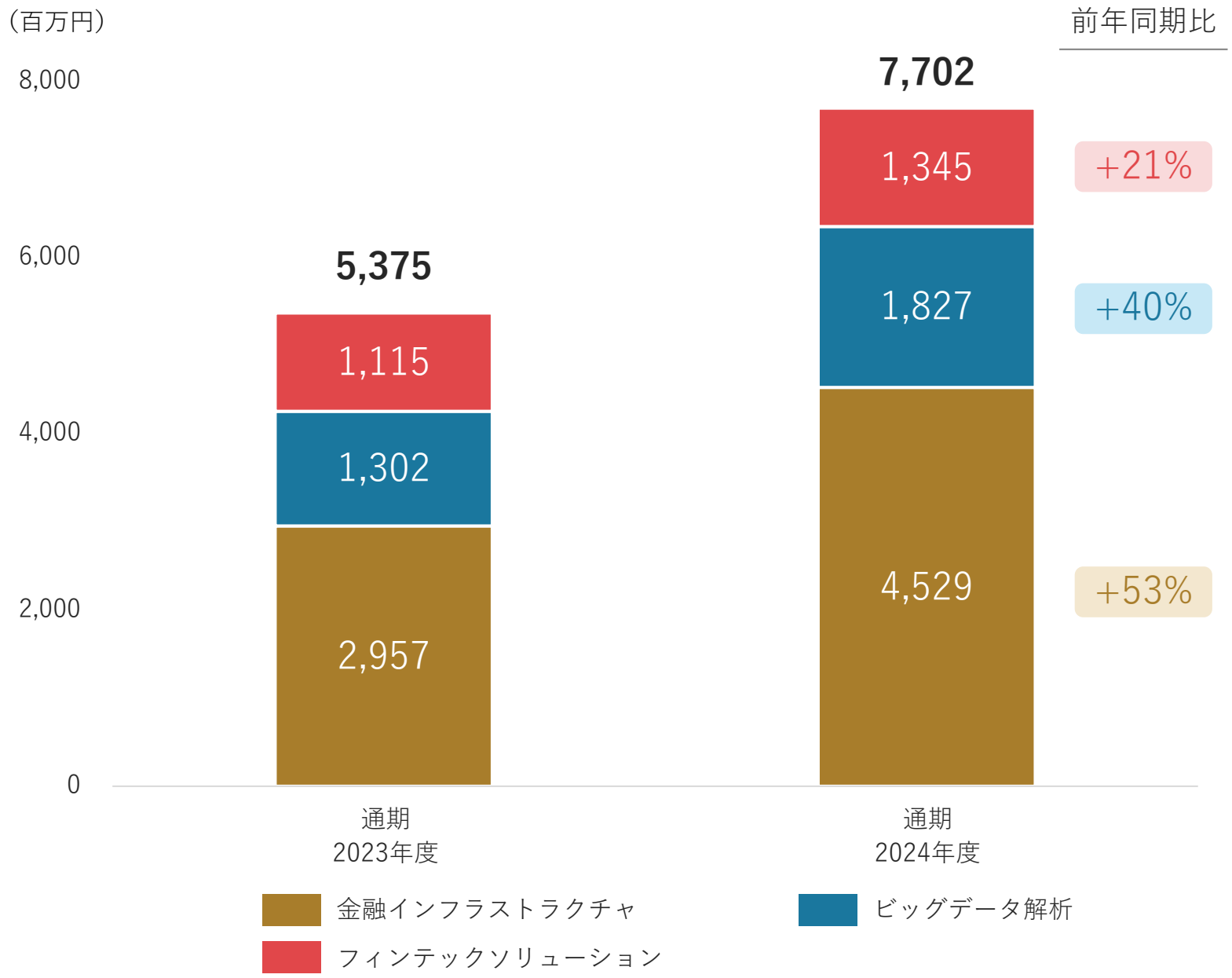
利益は、生産性の向上によって業務委託費が圧縮されたことで期初計画を大きく上回り、**粗利率は67%、EBITDAマージンは15%に上昇**

（百万円）	2024年度 通期	前年 同期	前年 同期比	期初 計画	期初 計画比
売上高	**7,702**	**5,375**	**＋43%**	**7,627**	**＋1%**
売上原価	2,569	2,150	＋19%	3,051	▲ 16%
売上総利益	**5,133**	**3,225**	**＋59%**	**4,576**	**＋12%**
対売上高	67%	60%	-	60%	-
調整後販売管理費[1]	3,946	2,932	＋35%	3,632	＋9%
対売上高	51%	55%	-	48%	-
EBITDA[2]	**1,187**	**292**	**＋306%**	**944**	**＋26%**
対売上高	15%	5%	-	12%	-
減価償却費+ 株式報酬費用	236	87	＋171%	258	▲ 8%
対売上高	3%	2%	-	3%	-
営業利益	**950**	**204**	**＋364%**	**686**	**＋38%**
対売上高	12%	4%	-	9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	**659**	**▲ 78**	**-**	**180**	**＋266%**
対売上高	9%	▲ 1%	-	2%	-

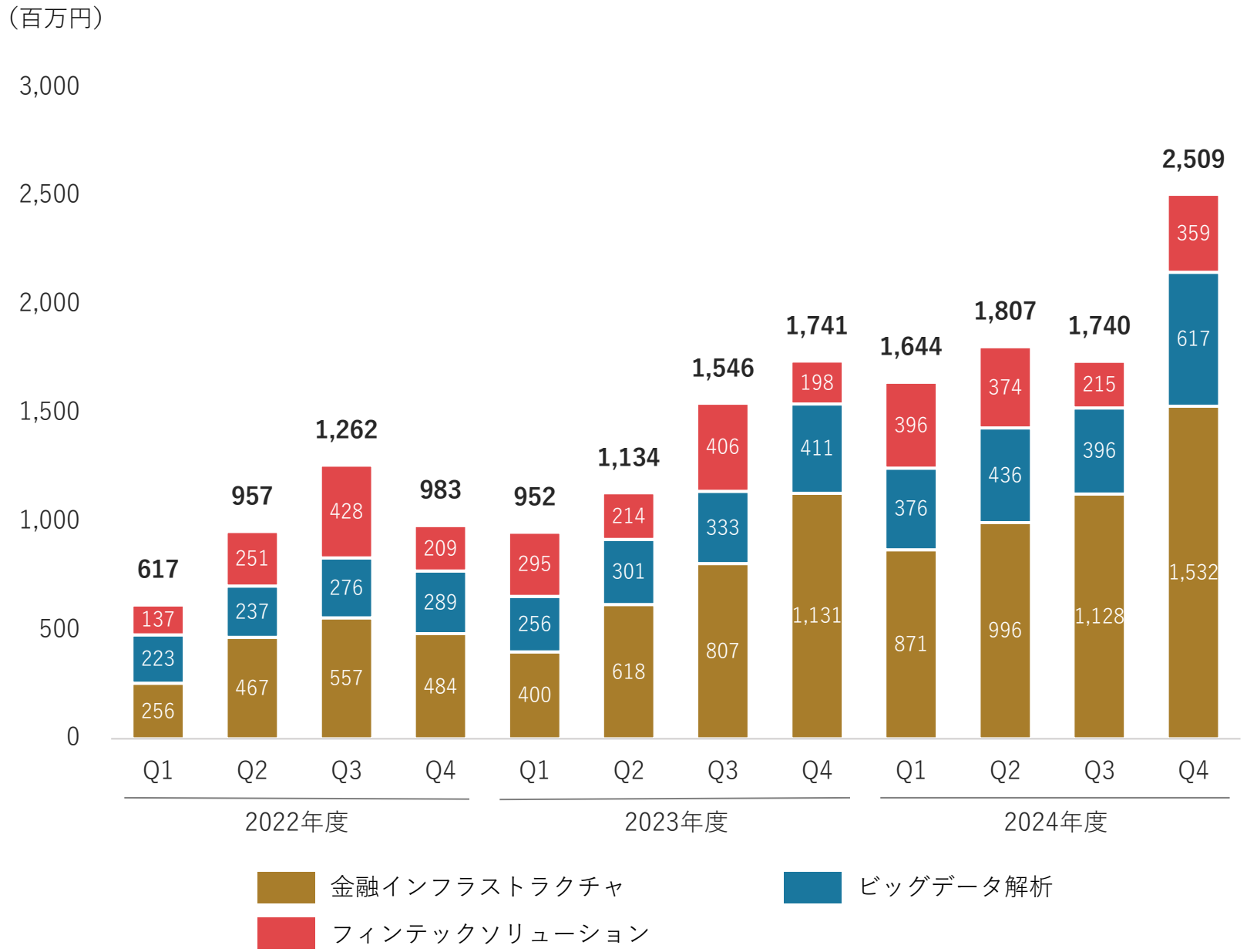
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 – (減価償却費 + 株式報酬費用)
2. EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

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+53％の増収により成長をけん引したことに加え、ビッグデータ解析も前年同期比+40%と成長が加速

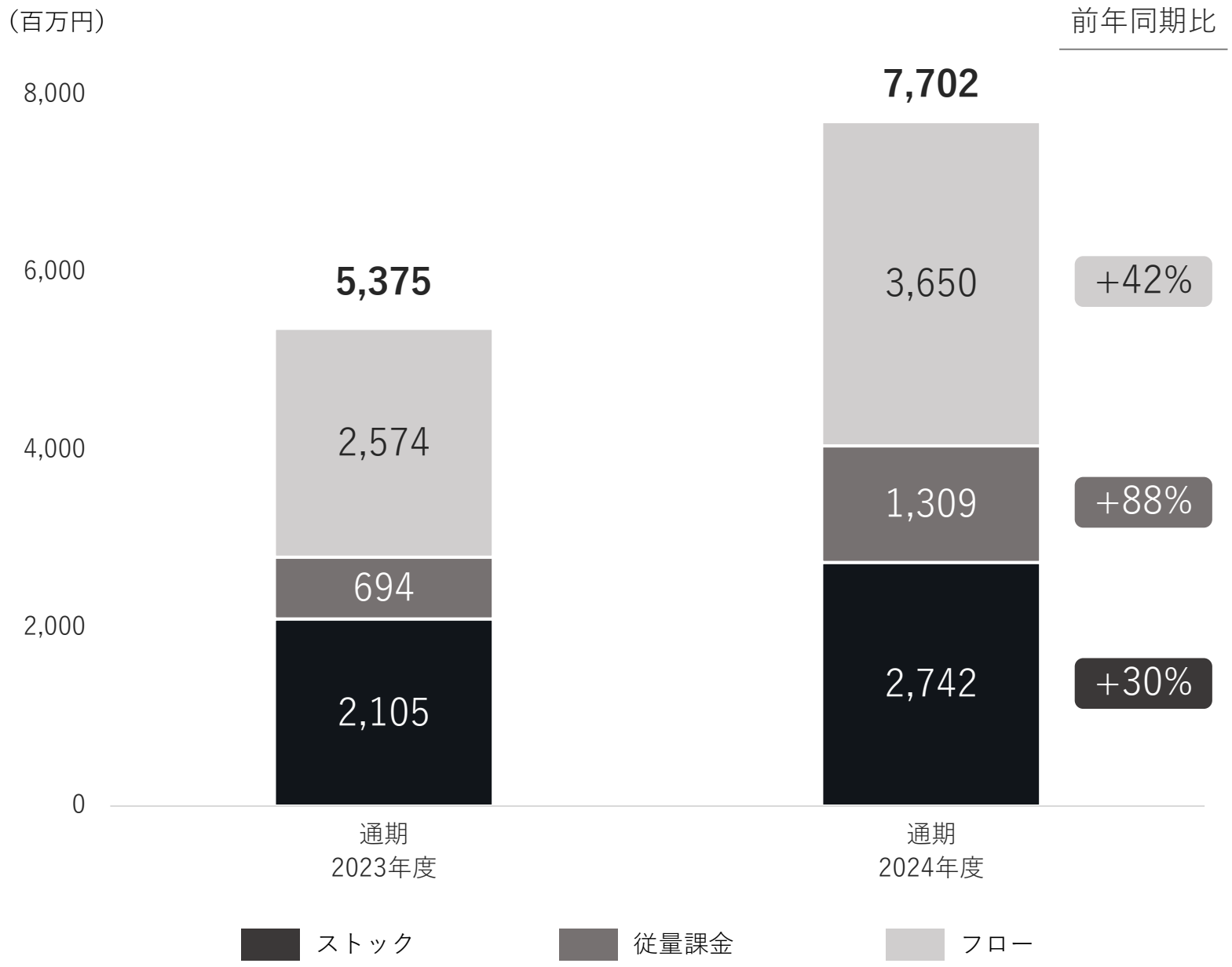


セグメント別の売上高推移

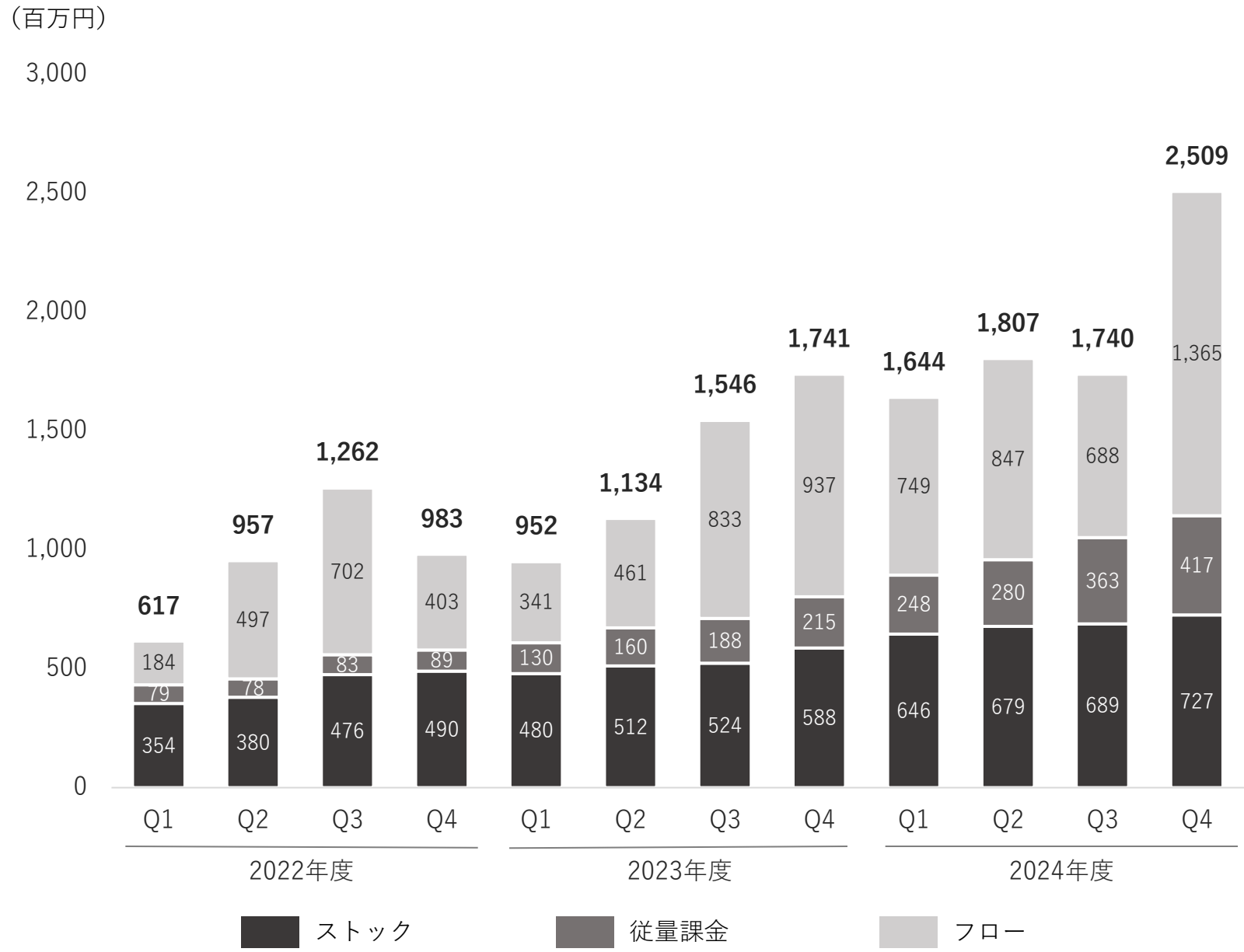


タイプ別の売上高

金融インフラのパートナー数及びAUMの増加等により、**フロー収益が前年同期比+42%、従量課金収益が+88%と大きく増収**



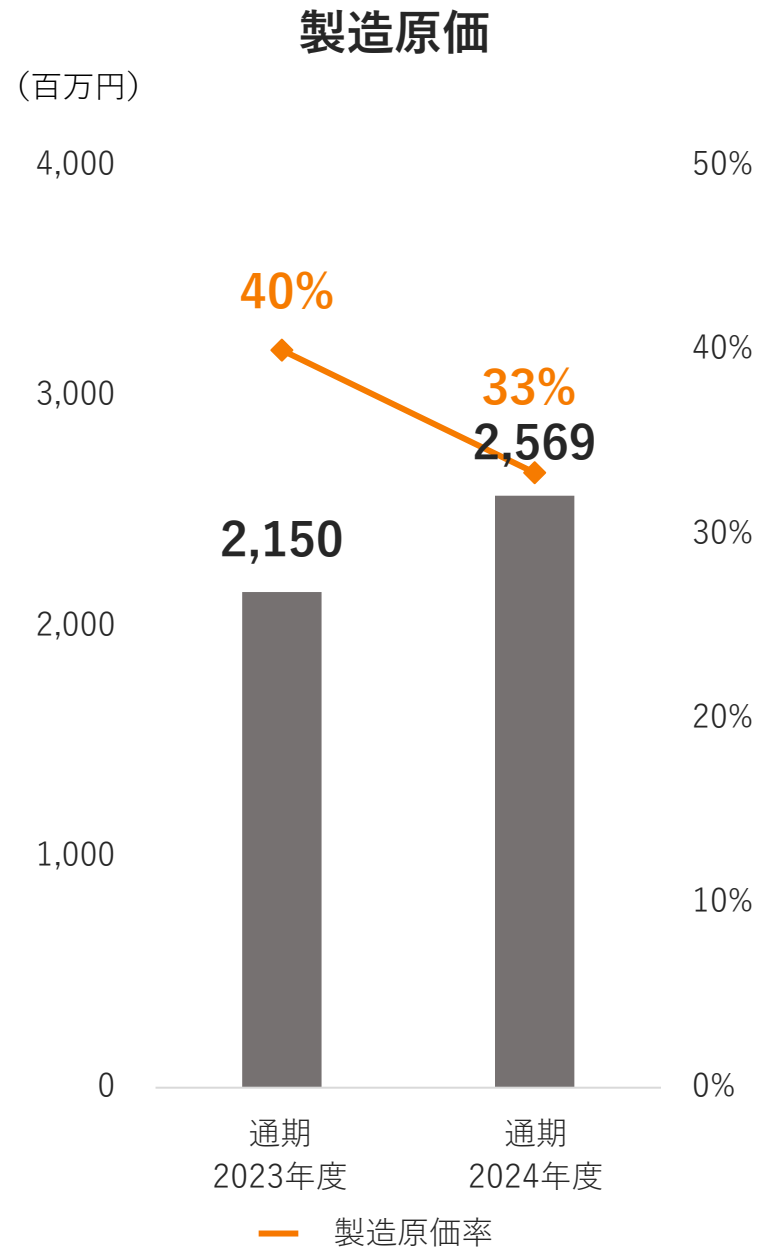
タイプ別の売上高推移

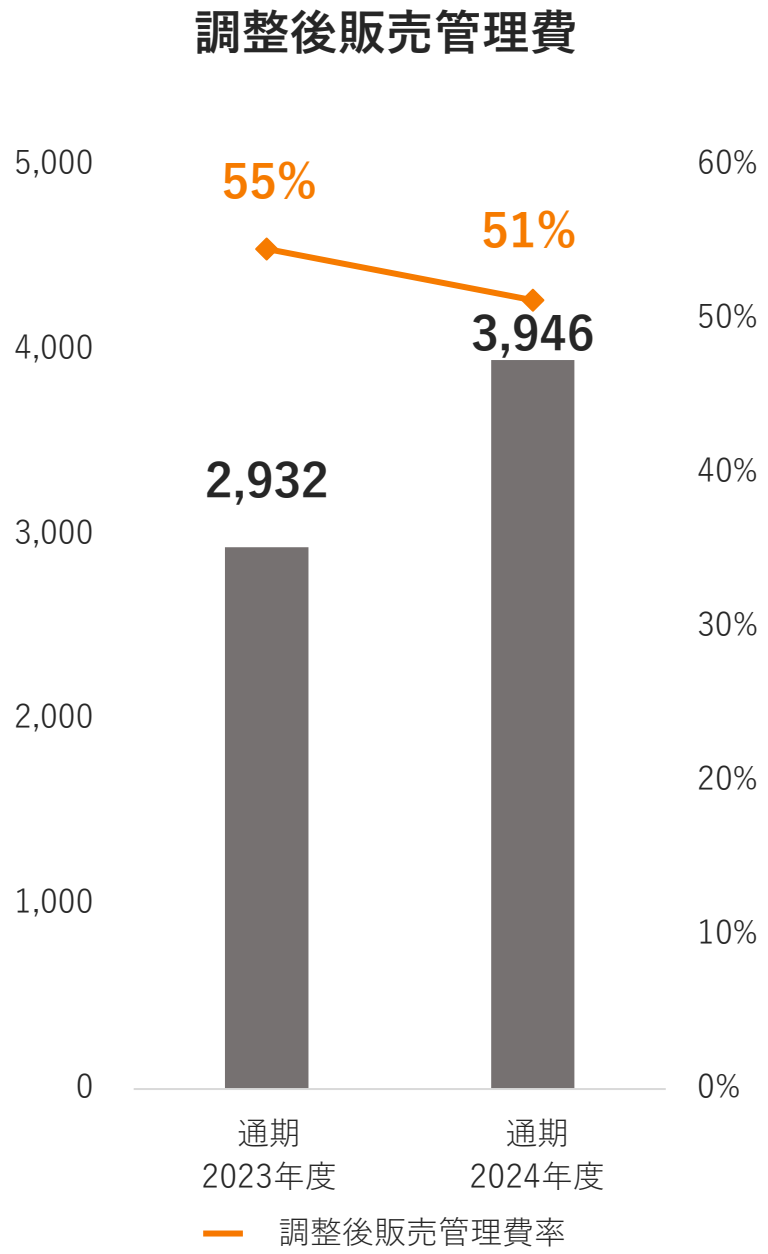

（百万円）
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
617
957
1,262
983
952
1,134
1,546
1,741
1,644
1,807
1,740
2,509
184
497
702
403
341
461
833
937
749
847
688
1,365
79
78
83
89
130
160
188
215
248
280
363
417
354
380
476
490
480
512
524
588
646
679
689
727
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
2022年度
2023年度
2024年度
ストック
従量課金
フロー

製造原価及び販売管理費

売上高が+43%増加する中、製造原価は前年同期比+19%にとどまり、製造原価率は33%に低減

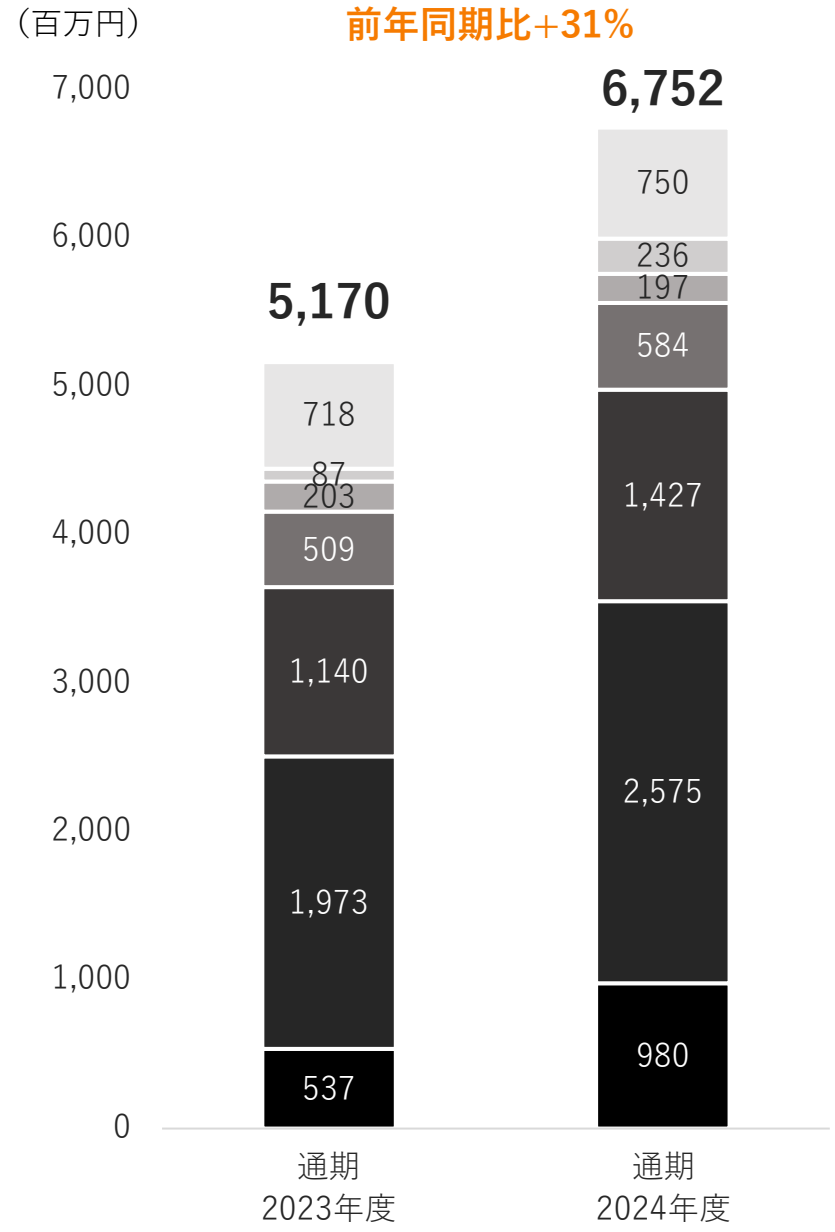
調整後販売管理費も前年同期比+35%に留まり、対売上高比率は51%まで低下





費用内訳

業務委託費が期初計画に比べ少なかったため、全体としては**売上高が前年同期比+43%であったのに対し、費用は+31%に留まった**



その他（前年同期比+4%）
- オフィスに関する追加費用の発生により、前年同期比増加

減価償却費+株式報酬費用（前年同期比+171%）
- 2024年4月及び10月に発行したストックオプションに伴う費用（118百万円）を計上

広告宣伝費（前年同期比△3%）
- 前年同期とほぼ同じ水準で推移

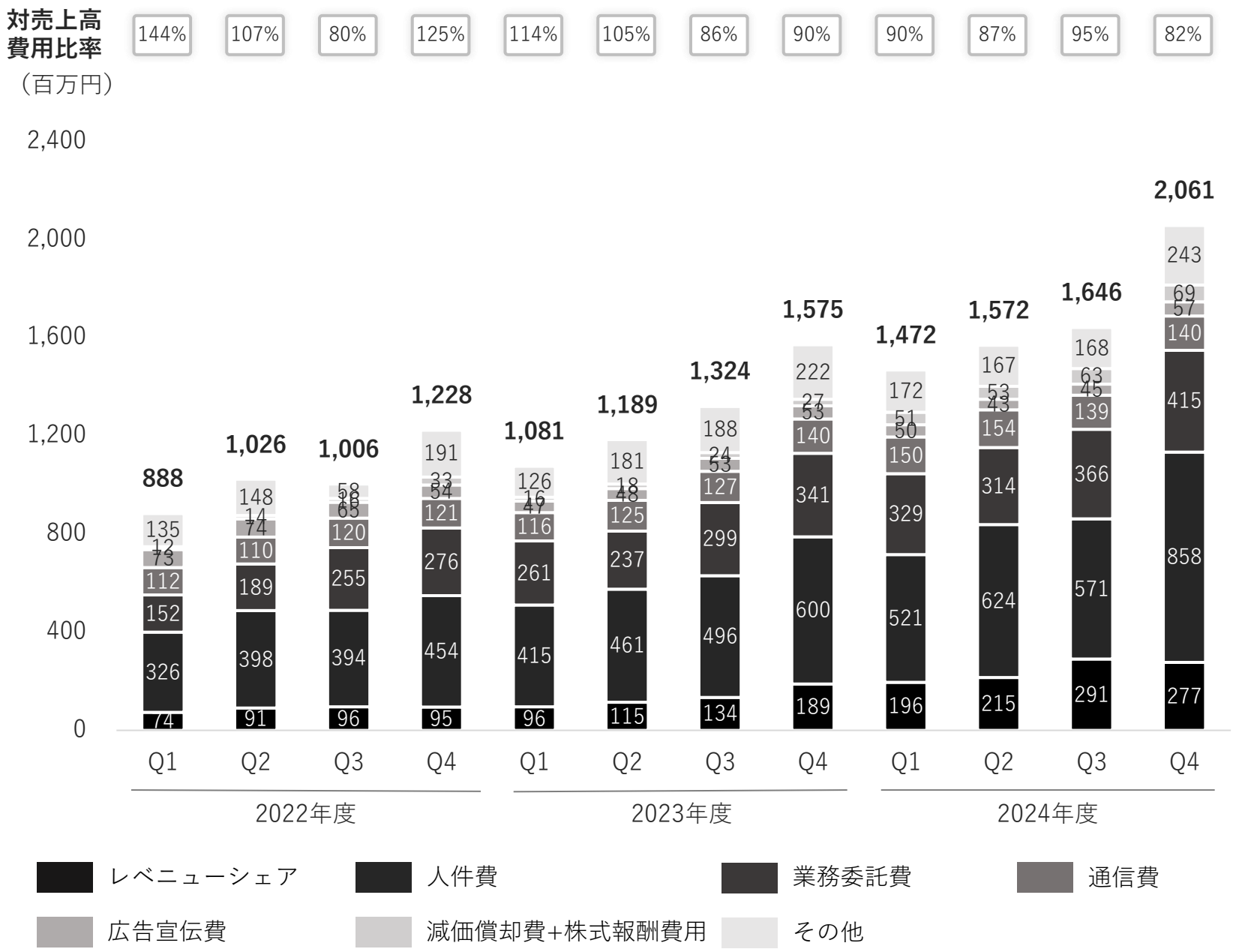
通信費（前年同期比+15%）
- 稼働サービスの規模拡大及び円安の影響により増加

業務委託費（前年同期比+25%）
- 主に開発案件の増加に伴い、開発業務委託費を中心に増加

人件費（前年同期比+30%）
- 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+83%）
- 主にデータライセンスや金融インフラストラクチャの成長に応じて上昇

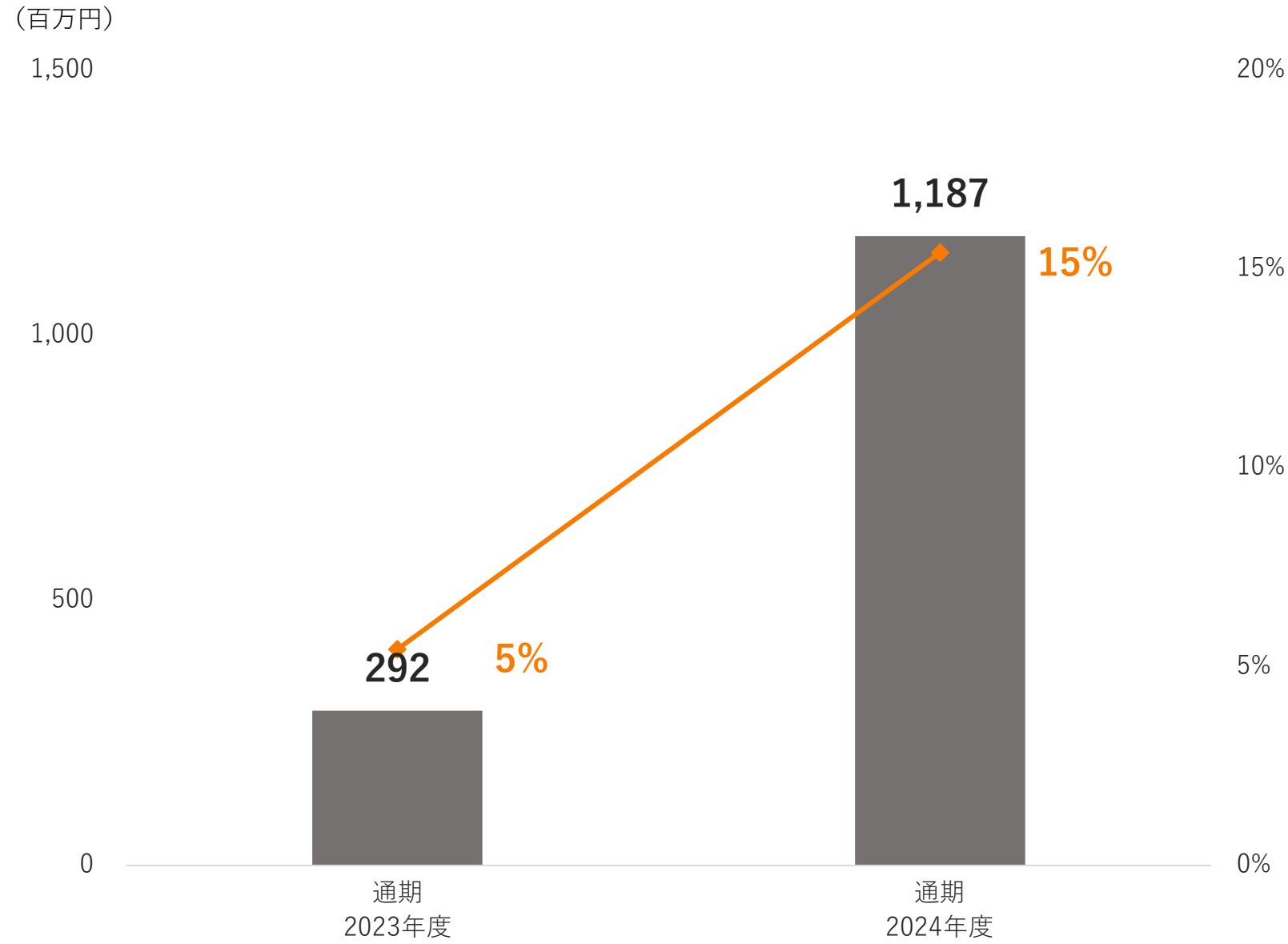
費用内訳の推移


対売上高費用比率
144%
107%
80%
125%
114%
105%
86%
90%
90%
87%
95%
82%
（百万円）
2,400
2,000
1,600
1,200
800
400
0
888
1,026
1,006
1,228
1,081
1,189
1,324
1,575
1,472
1,572
1,646
2,061
Q1
Q2
Q3
Q4
2022年度
2023年度
2024年度
レベニューシェア
人件費
業務委託費
通信費
広告宣伝費
減価償却費+株式報酬費用
その他

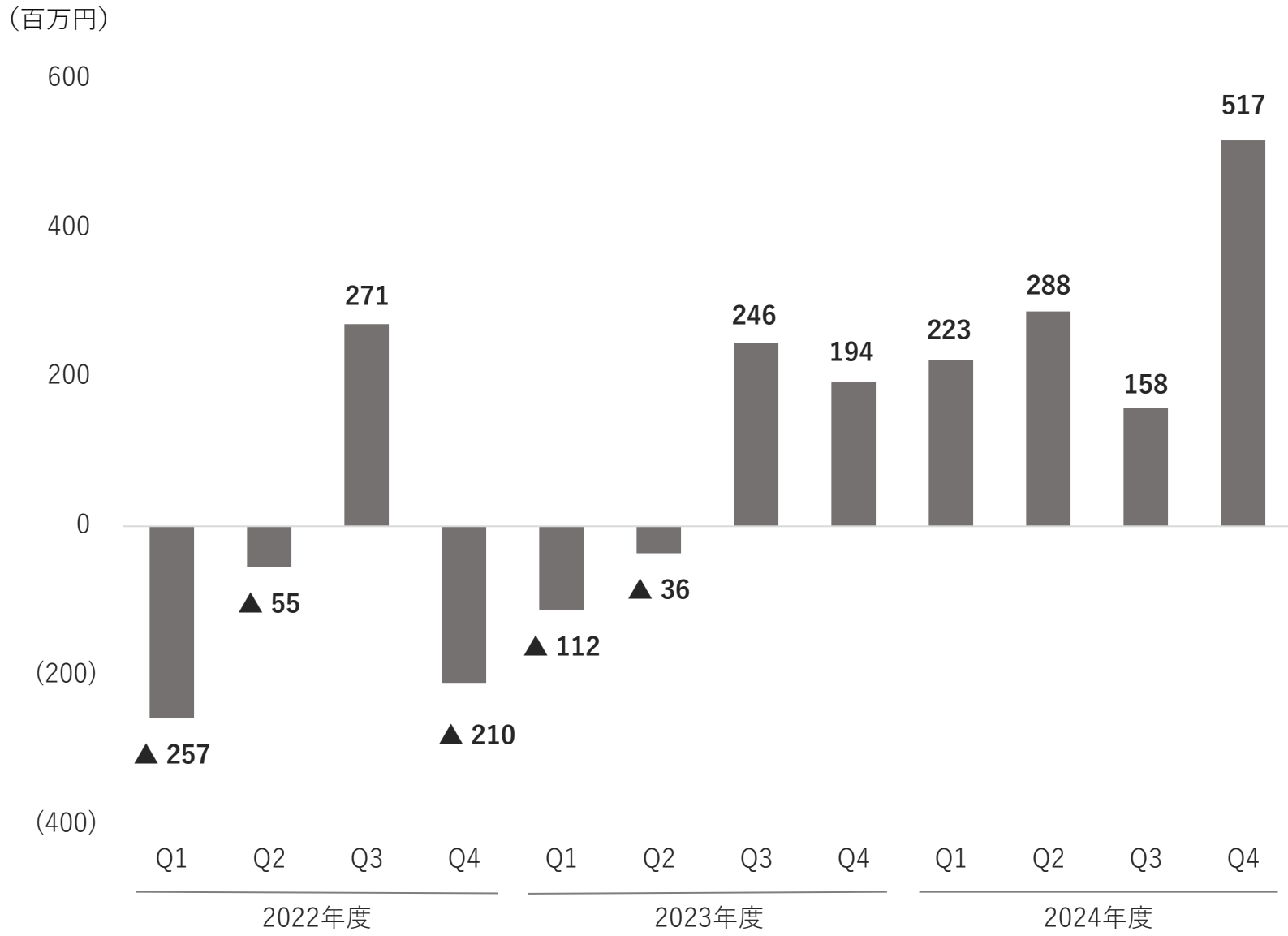
EBITDA

売上高の増加に伴い、収益性は大幅に改善

EBITDAマージンは、期初計画の12%を上回る15%で推移



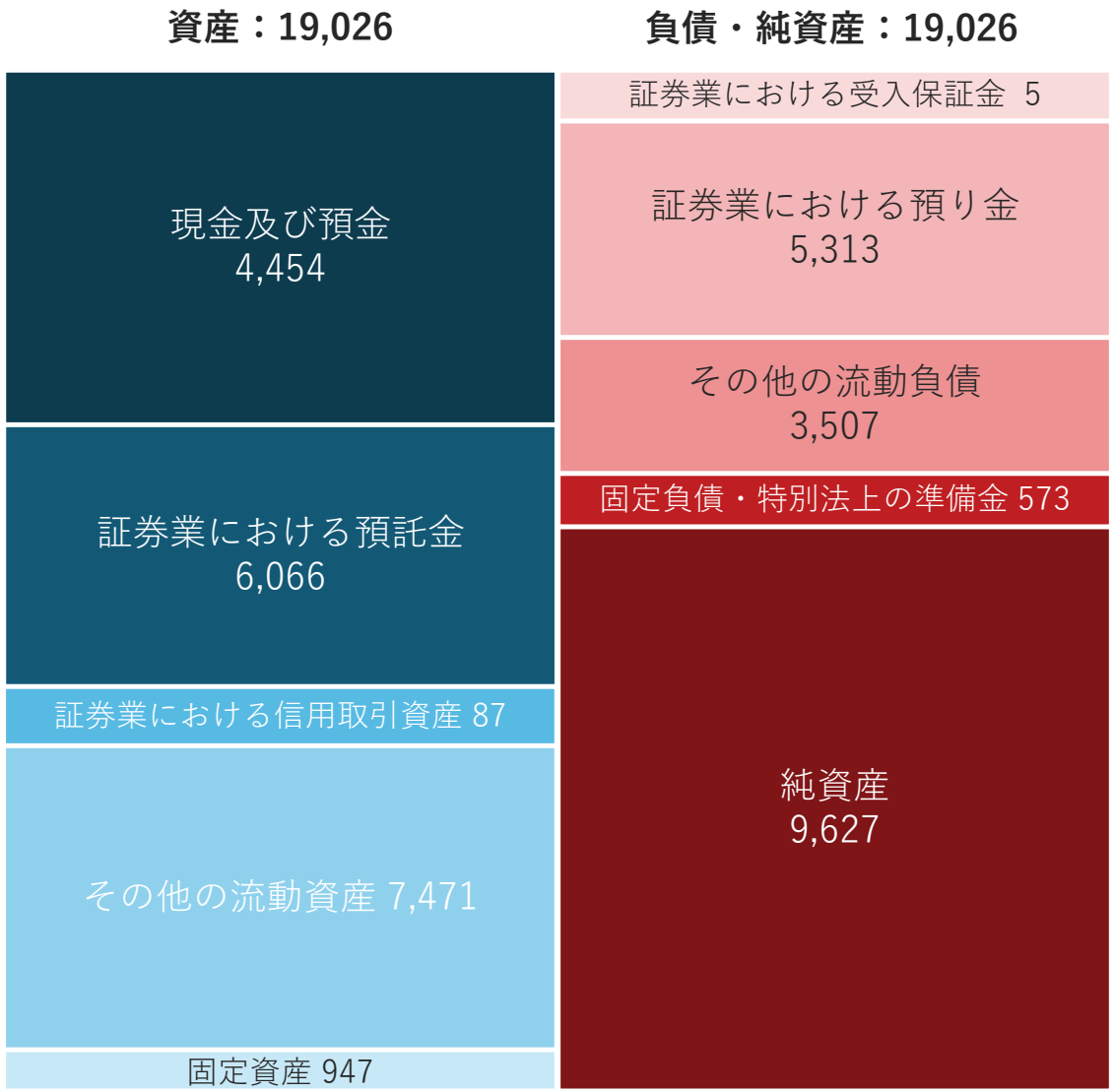
EBITDA の推移


（百万円）
600
400
200
0
(200)
(400)
▲ 257
▲ 55
271
▲ 210
▲ 112
▲ 36
246
194
223
288
158
517
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
2022年度
2023年度
2024年度

バランスシートの状況

2025年3月末時点で約45億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

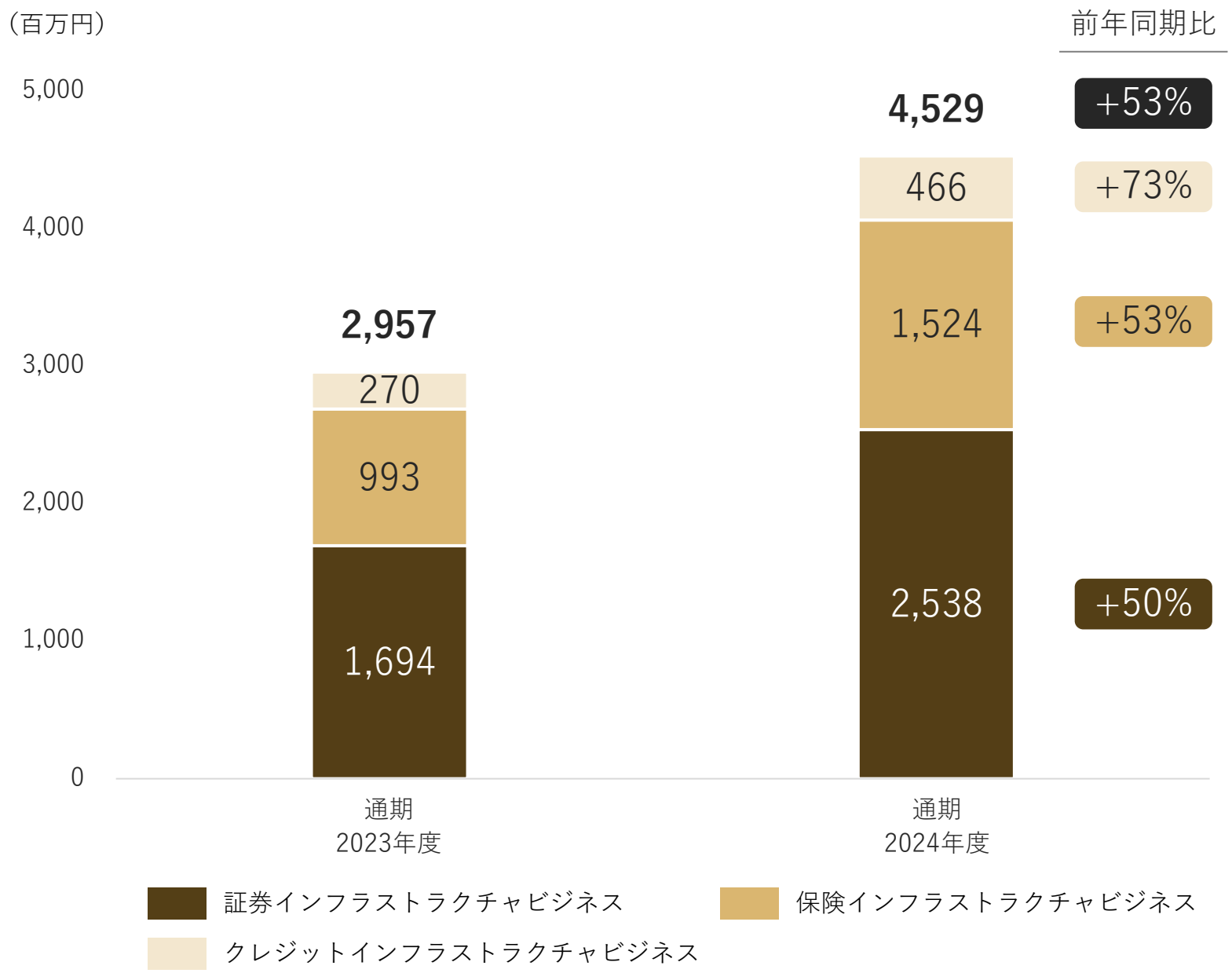
（百万円）



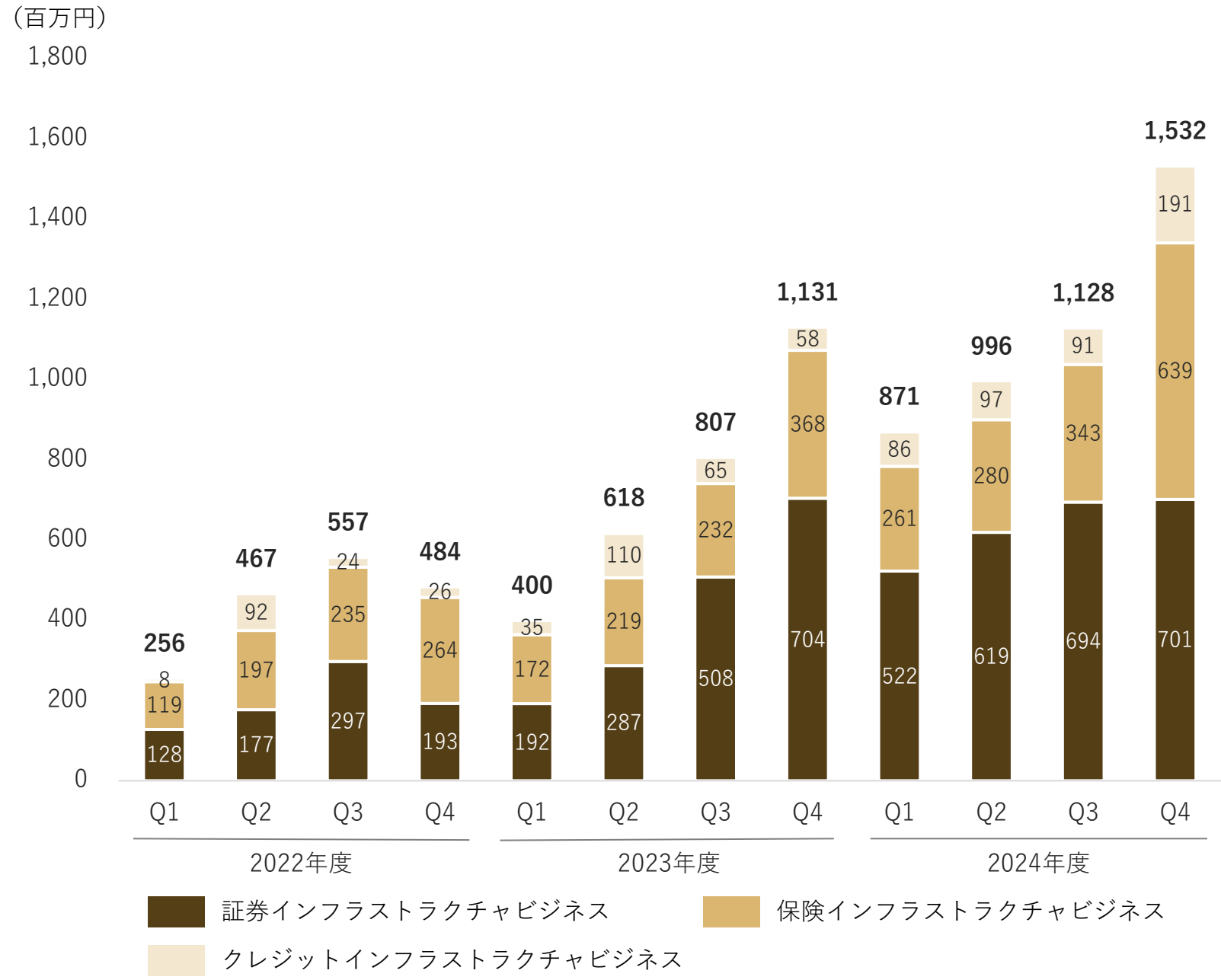
セグメント別通期業績
ANNUAL RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全ビジネスが50%以上成長した結果、**売上高は前年同期比+53%の4,529百万円**を計上

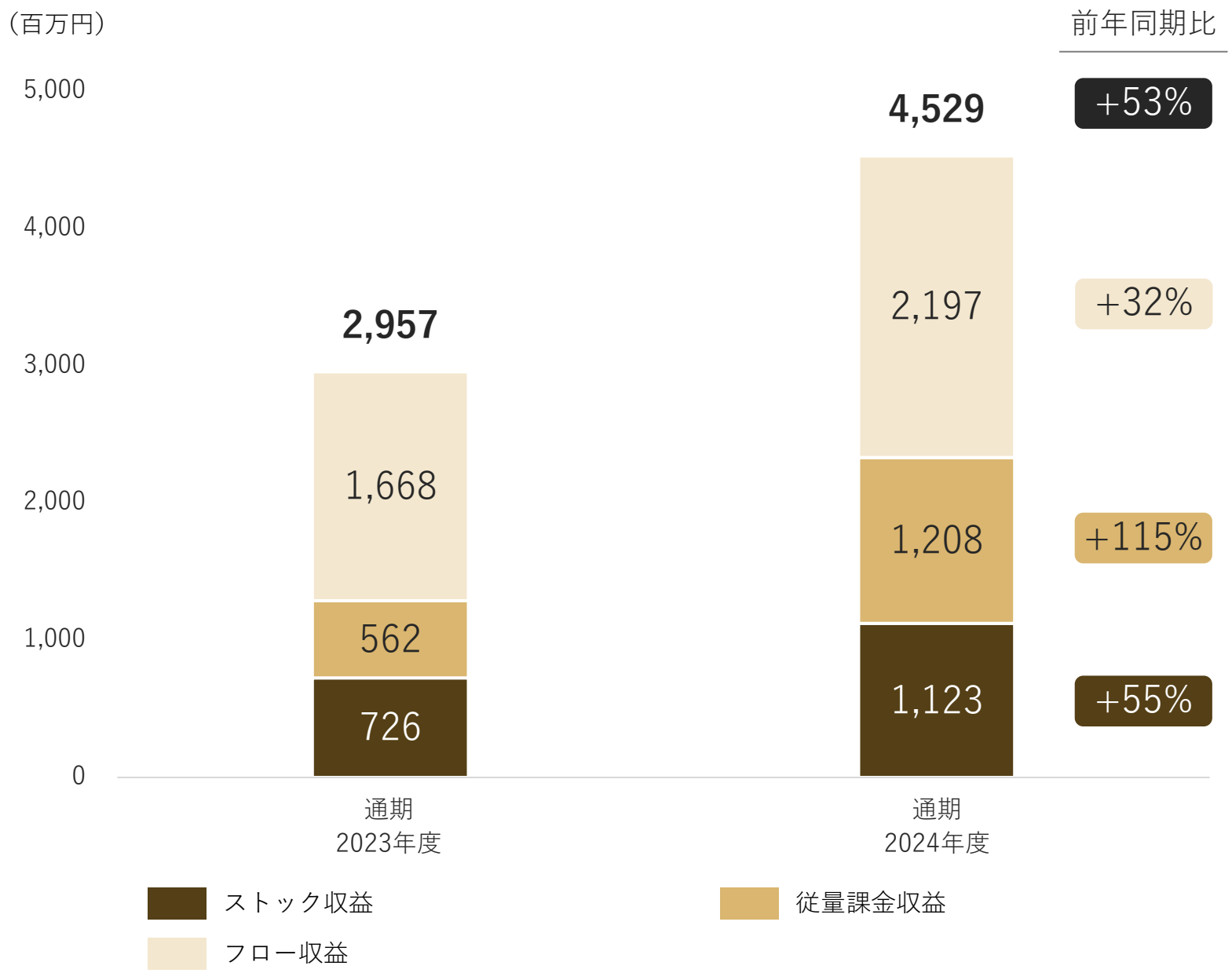


ビジネス別の売上高推移



タイプ別の売上高

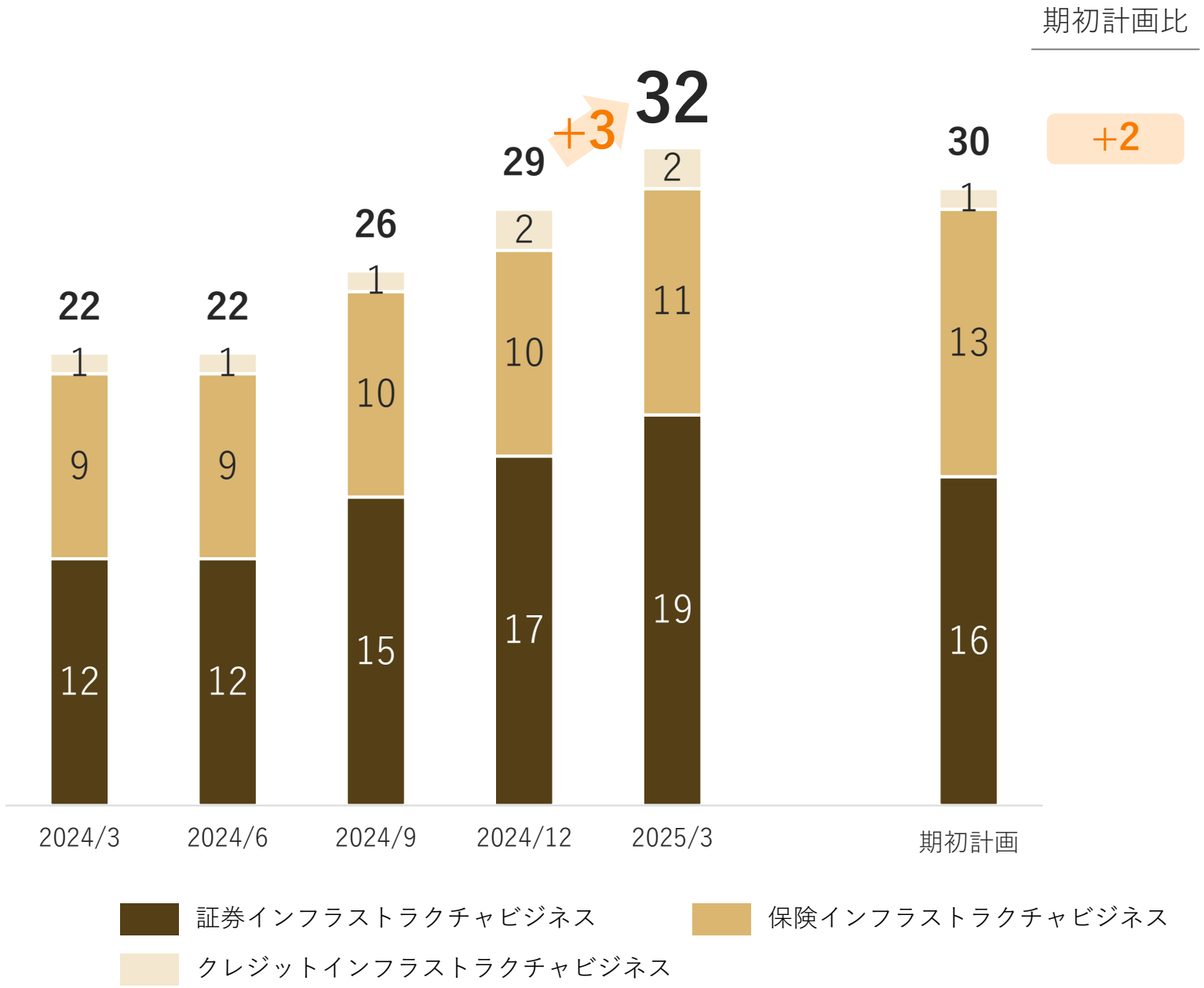
タイプ別では、従量課金収益が前年同期比+115%と大きく成長を牽引した他、ストック収益も+55%成長



金融インフラのパートナー数

当四半期は証券で2社、保険で1社増加した結果、**パートナー数は29社から32社へ拡大**

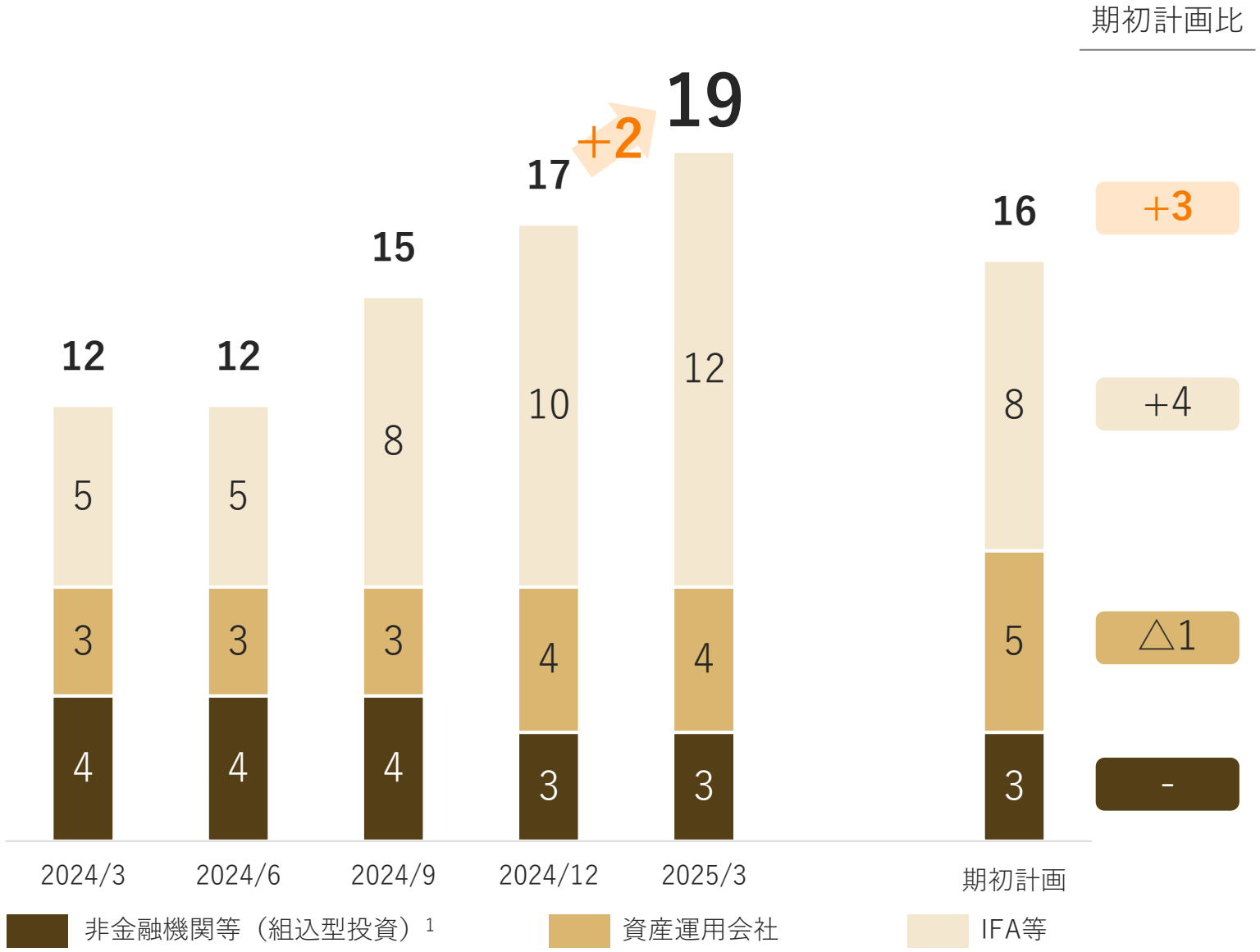
通期では10社拡大し、期初計画比+2で着地



証券インフラのサービス数

当四半期は、プルーデント・ジャパンFSとJTG証券の2件をローンチ

通期としては、取扱商品を増やした結果、IFA向けでサービス数が大きく増加し、期初計画を3件上回る19件で着地

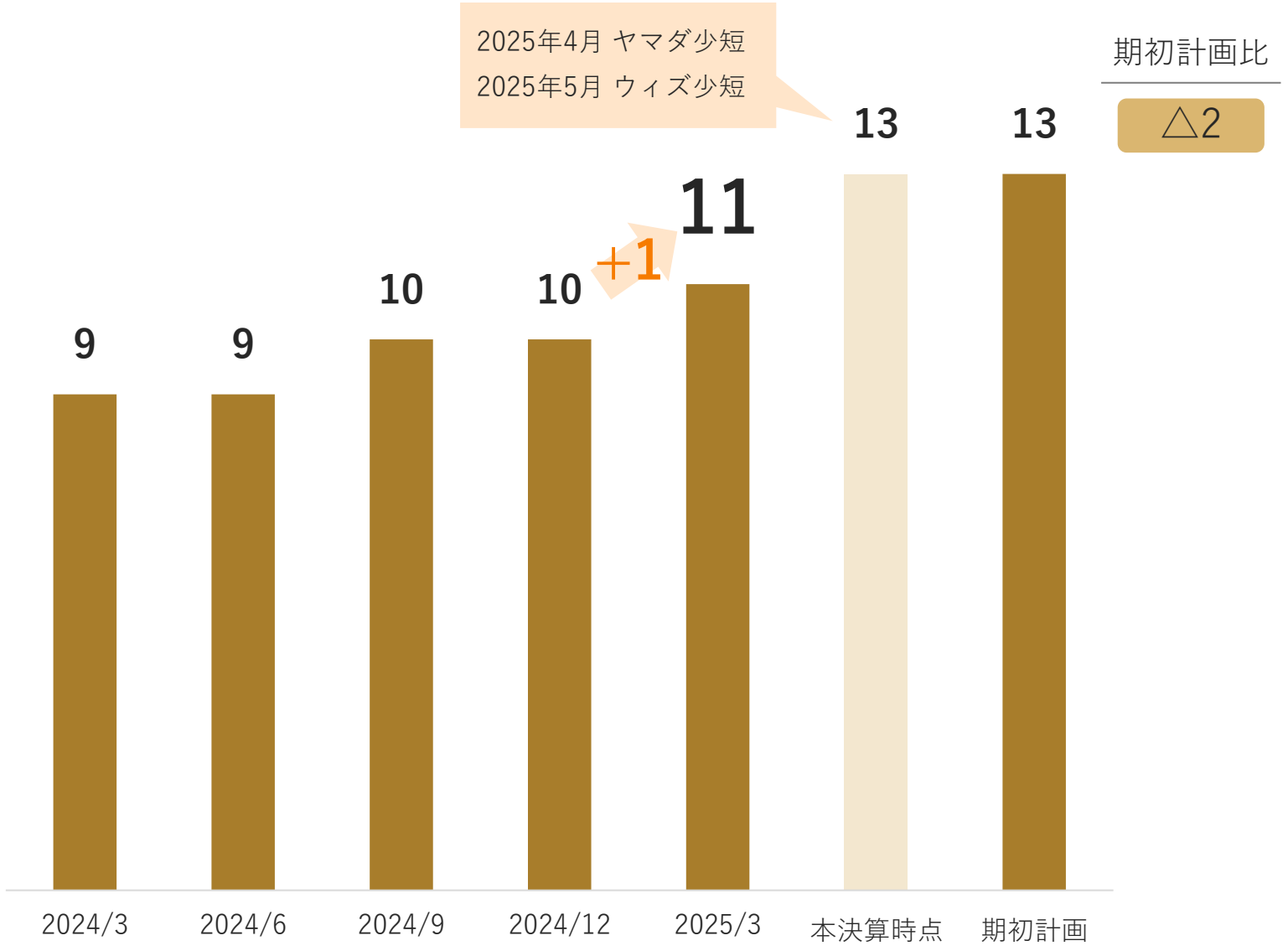


1. BaaSでSTREAMを提供する当社子会社のスマートプラスを含む

保険インフラのパートナー数

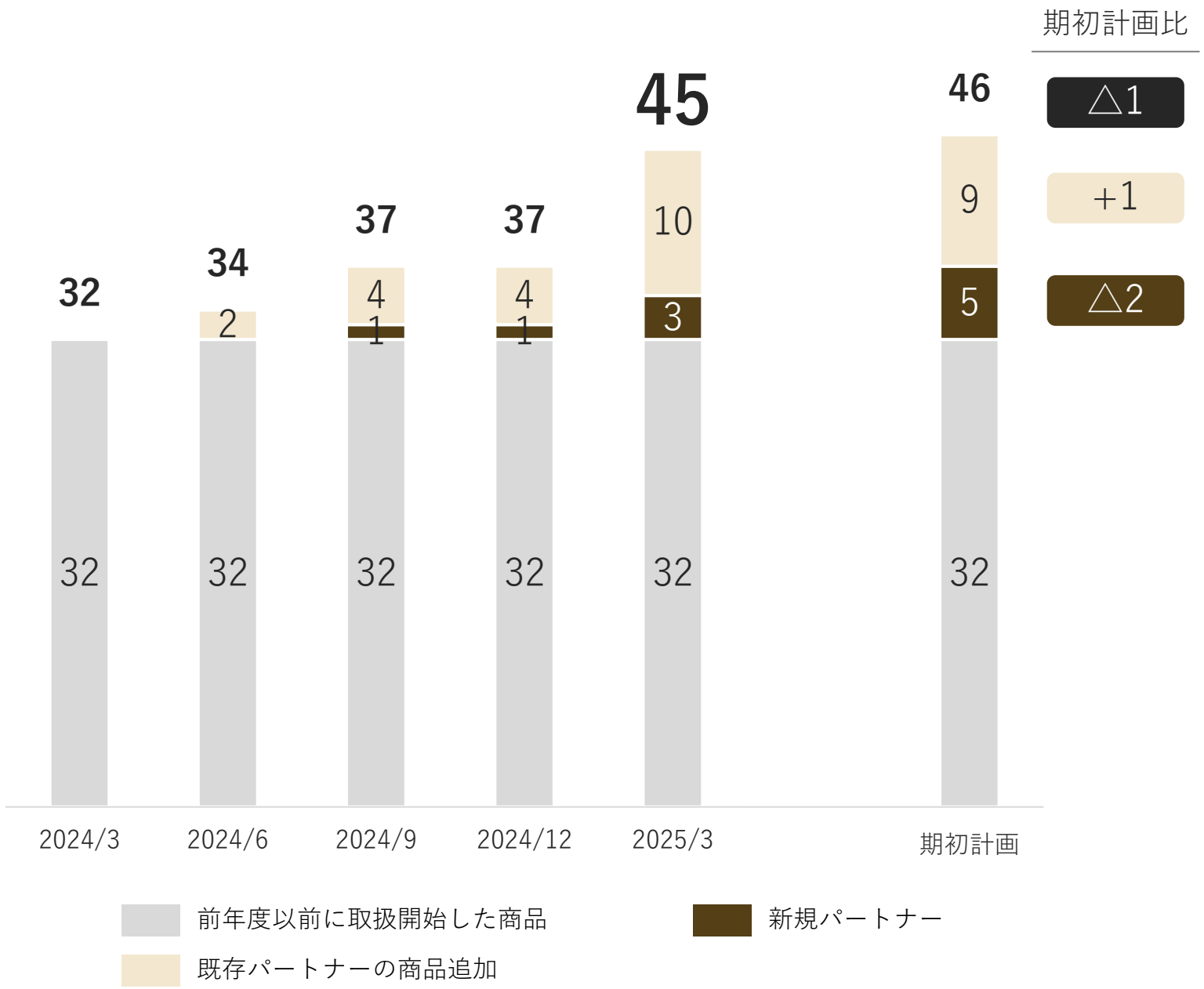
当四半期は、明治安田損害保険の1件がローンチ

通期としては、期ずれ等の影響で2社下振れたものの、本決算公表時点で既に13社まで拡大



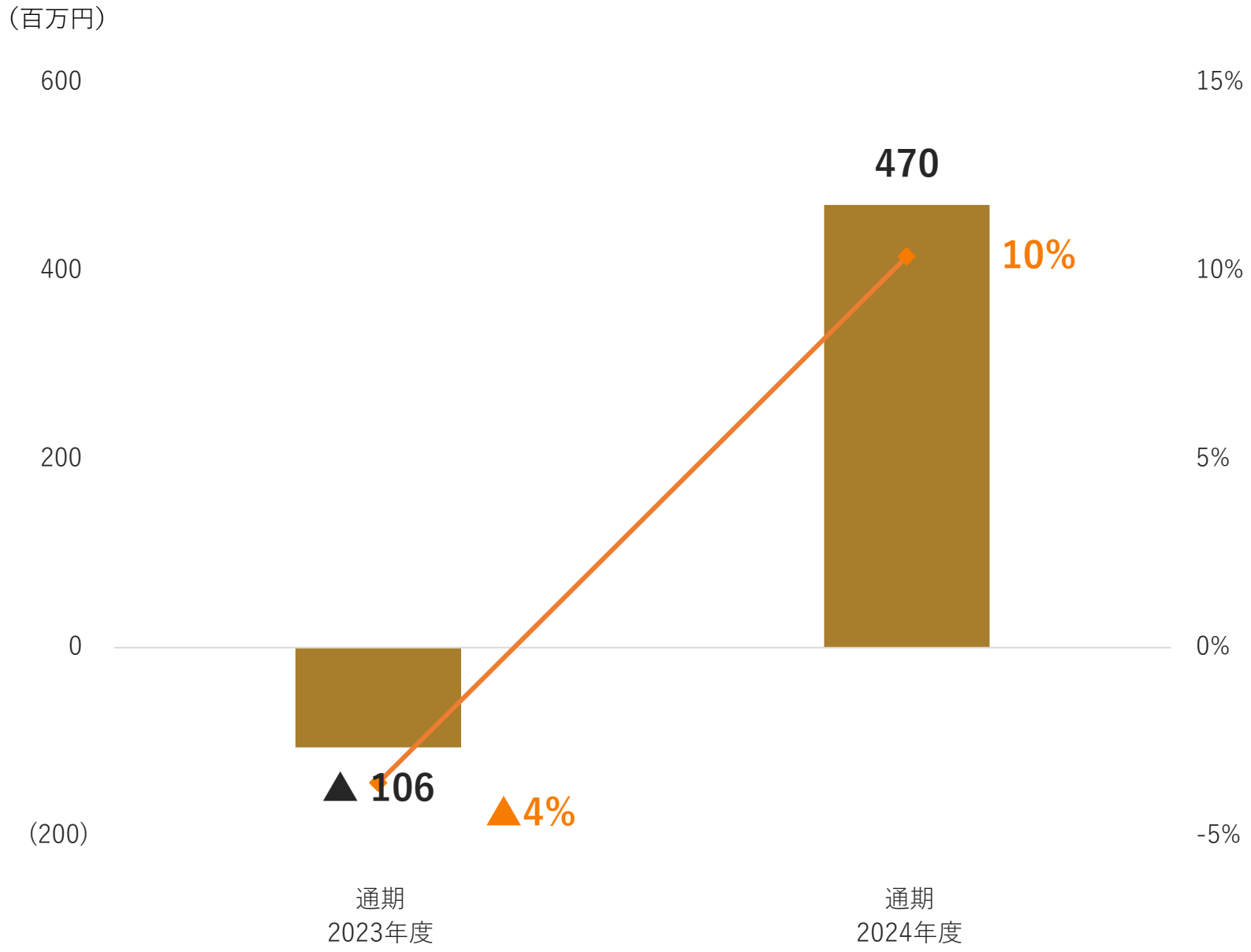
保険インフラの取扱商品数

Inspire上で取扱う保険商品数は、既存パートナーの商品追加を中心に、**期初計画に対してほぼ想定通りの45商品に拡大**



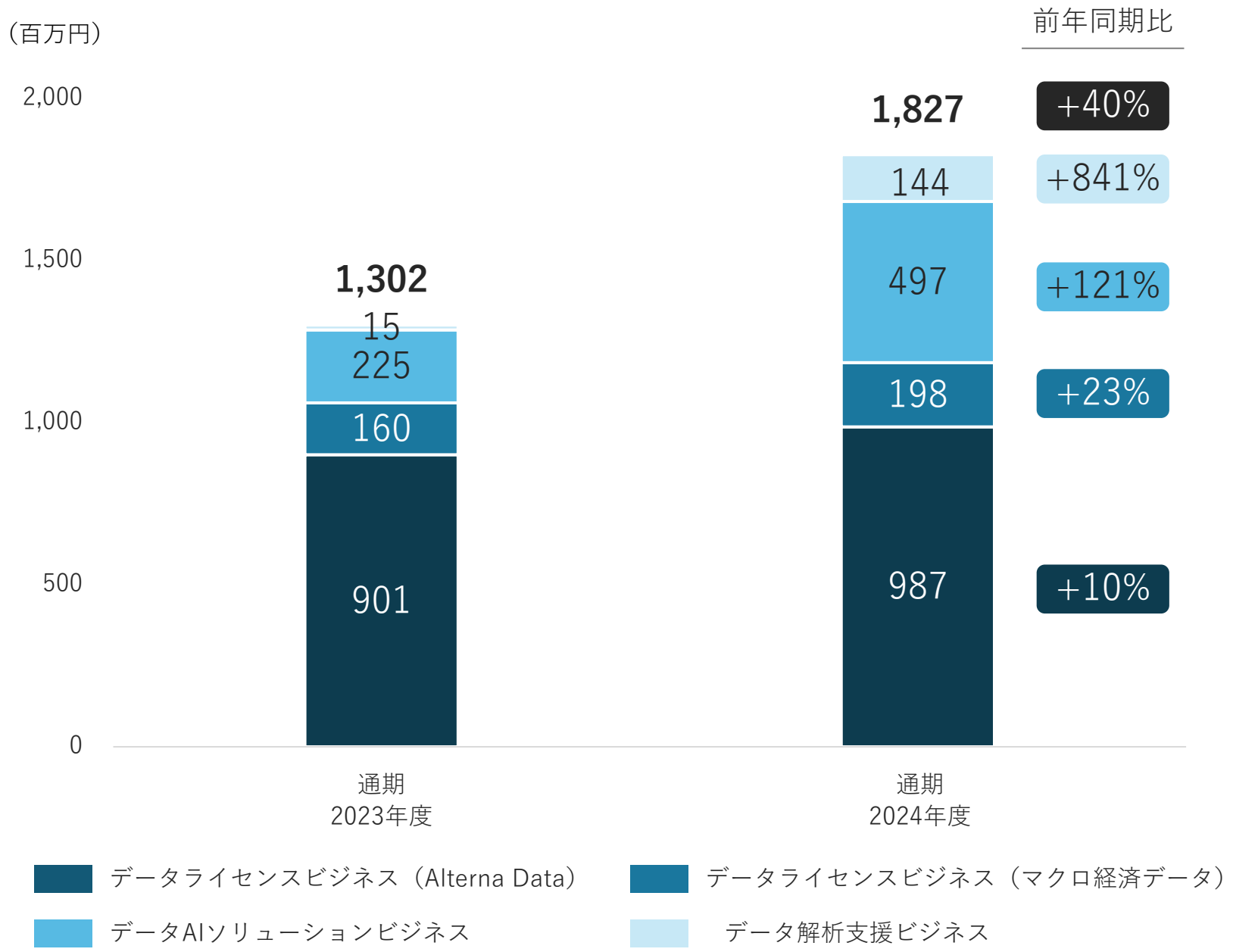
営業利益（率）の推移

事業規模の拡大に応じて
収益性は大幅に改善



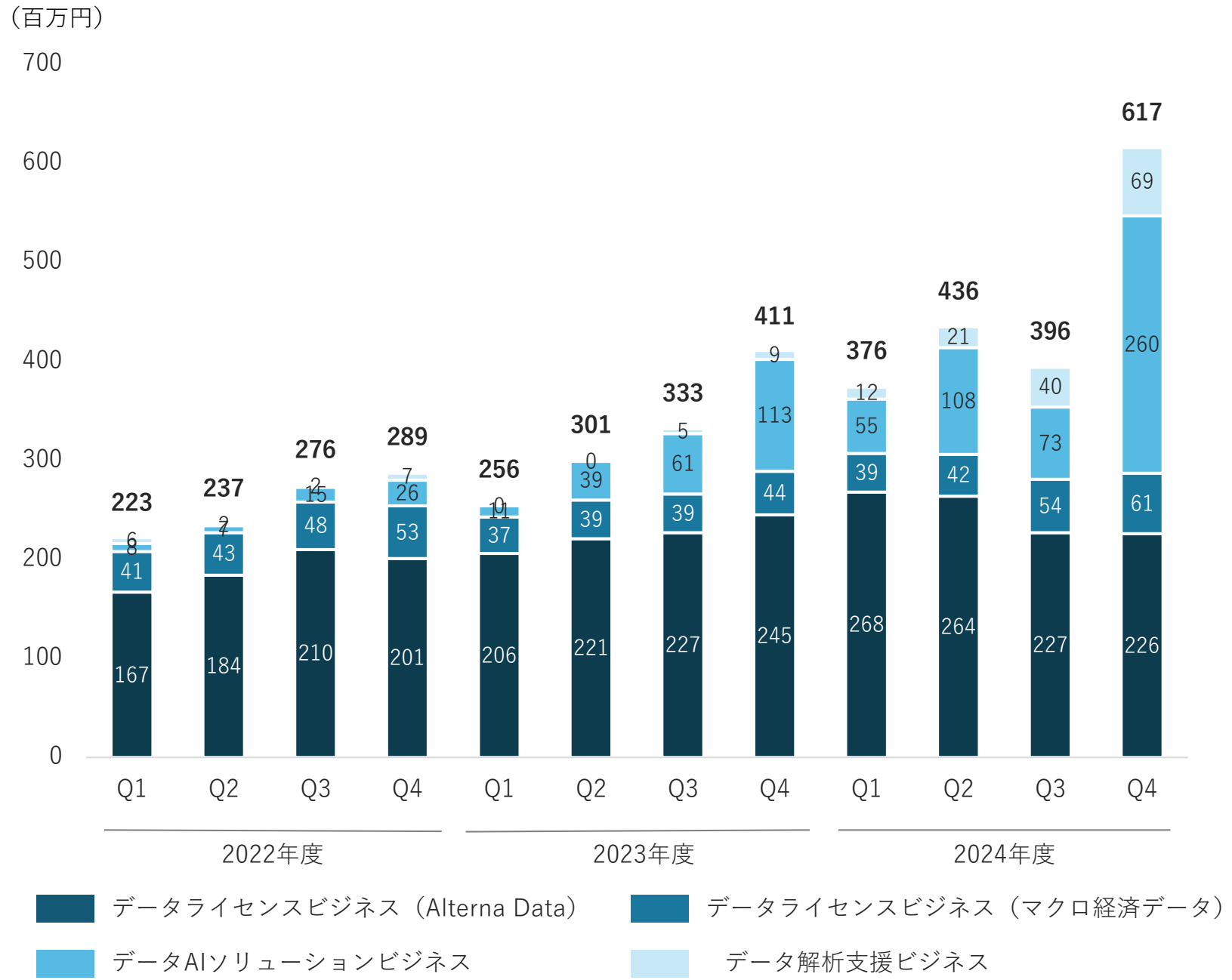
ビジネス別の売上高

生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことでデータAIソリューションが大きく成長したことに加え、新規事業の不動産業界向けサービス[1]が立ち上がり、**売上高は前年同期比+40%の1,827百万円**を計上



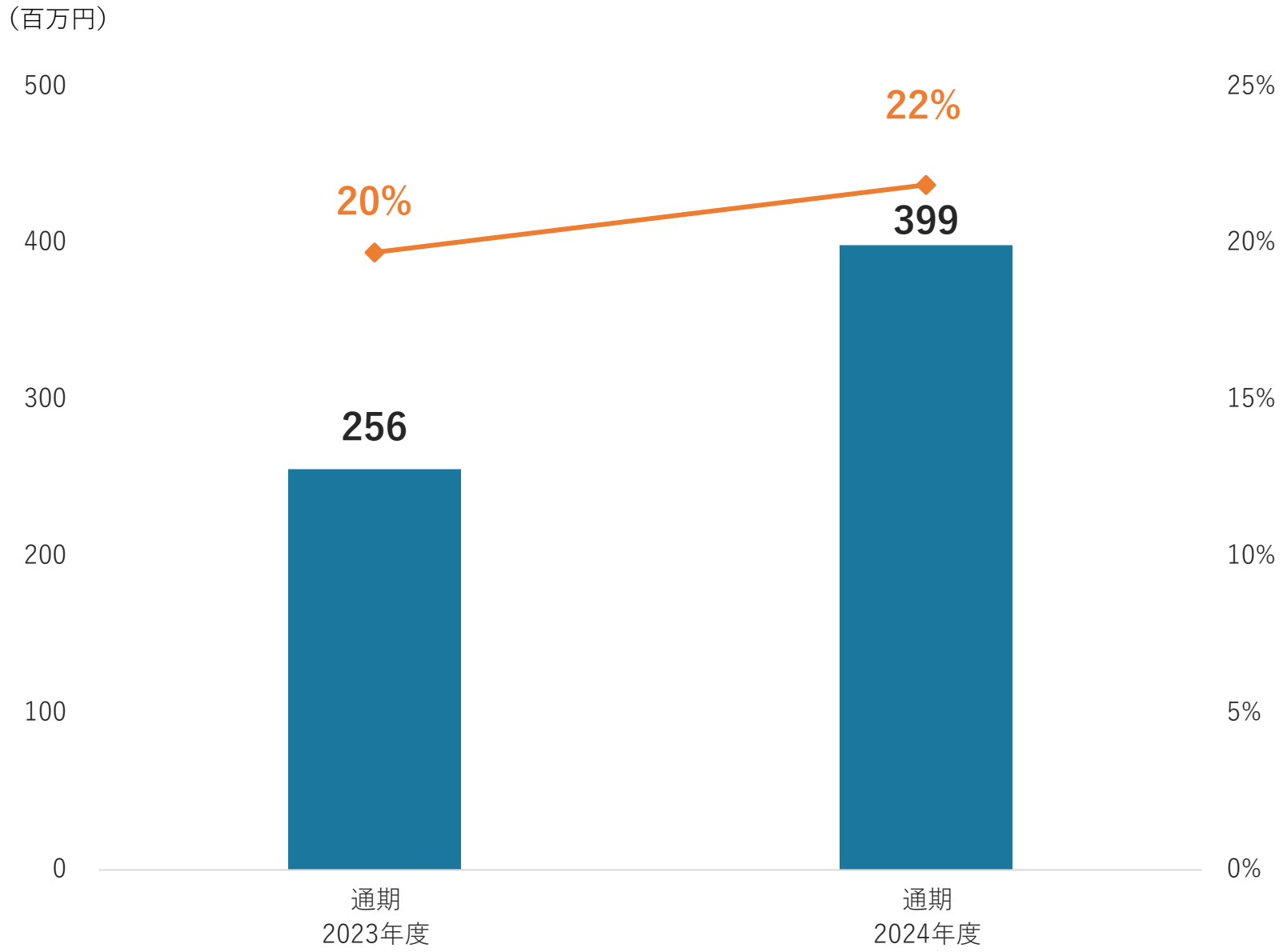
1. 新規事業の不動産業界向けサービスの売上は、「データ解析支援ビジネス」に計上

ビジネス別の売上高推移



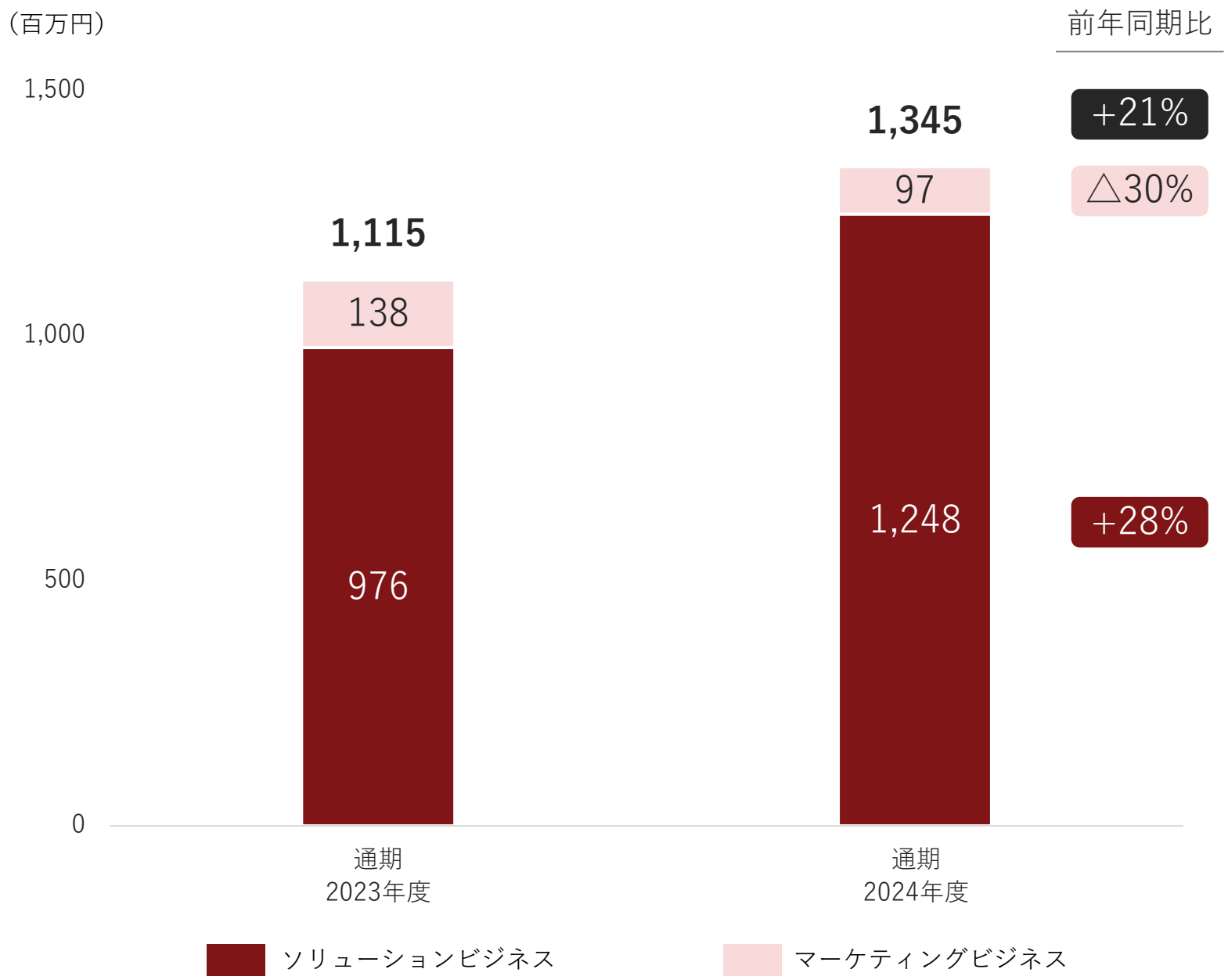
営業利益（率）の推移

新規事業であるデータAIソリューション等が立ち上がり始めたことで、収益性が改善



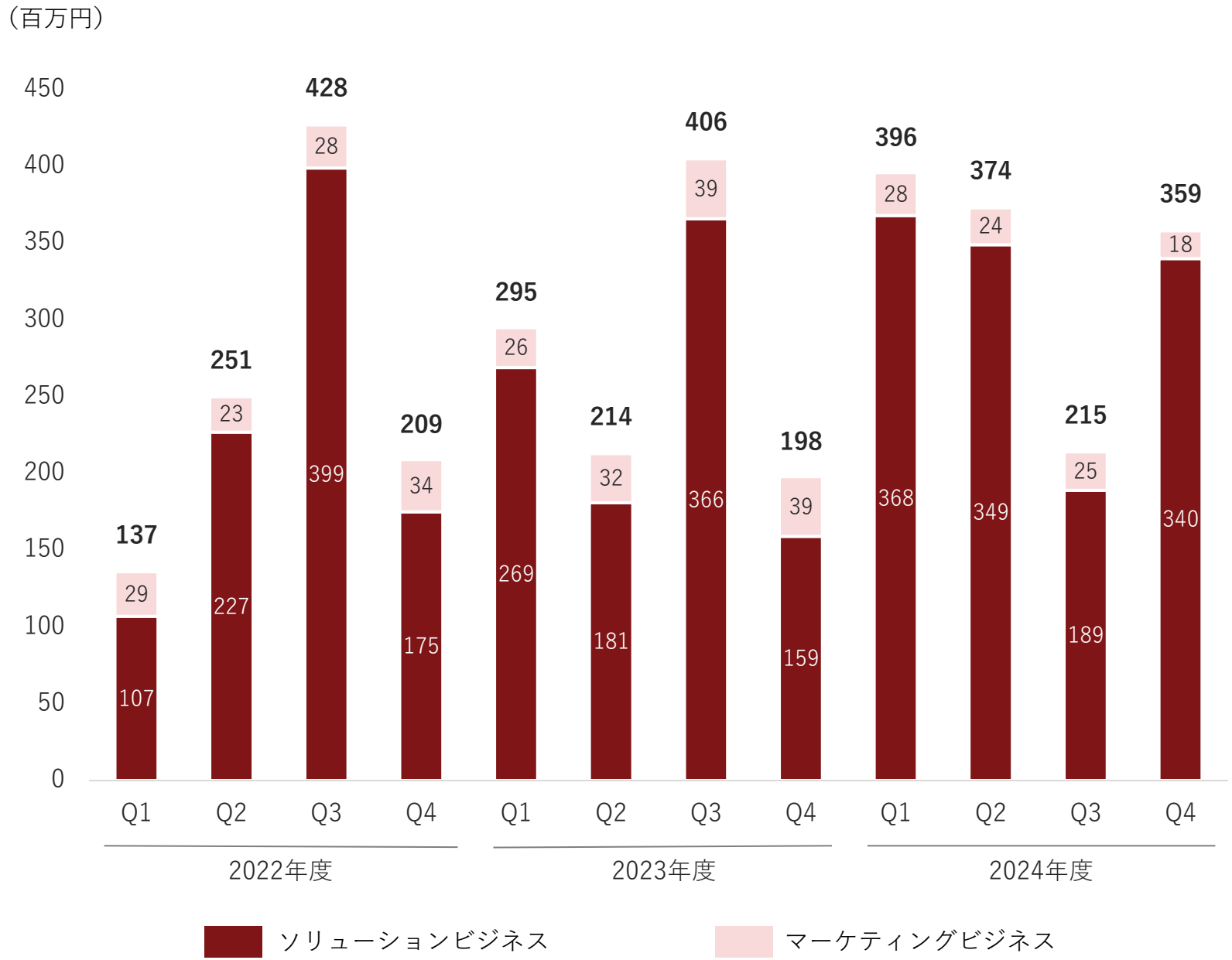
ビジネス別の売上高

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+21%の1,345百万円**を計上



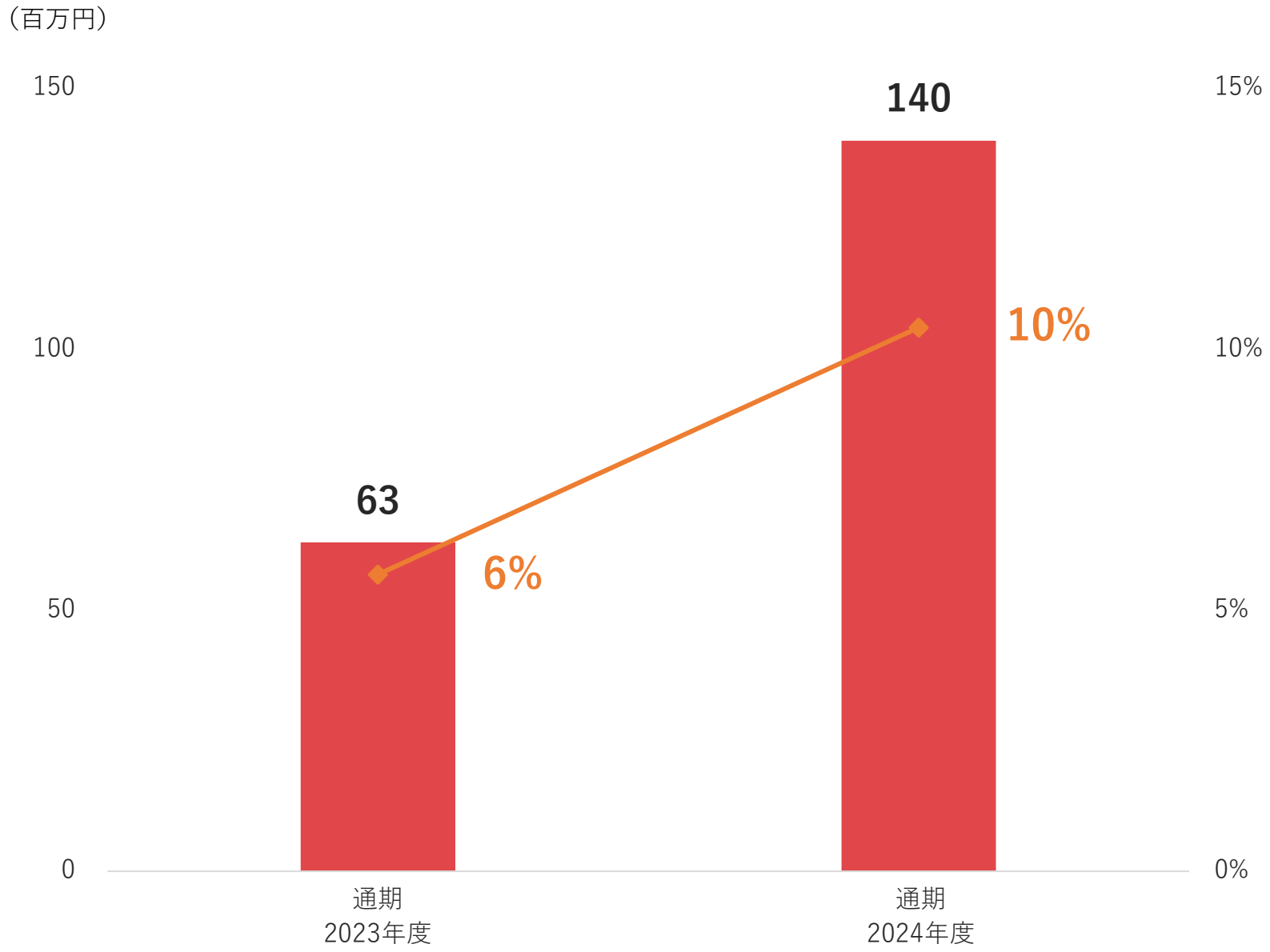
ビジネス別の売上高推移

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



営業利益（率）の推移

通期の収益性はほぼ期初計画通りに着地



2025年度業績予想
EARNINGS GUIDANCE

2025年度業績予想サマリー

全社

- 売上高は、5期連続の成長率40%以上を実現し、**+43%の110億円**を目指す
- 新規事業として仕込んできた不動産業界向けデータサービス、データAIソリューション、クレジットインフラが成長を牽引
- 収益性は、**中期目標であるEBITDA[1]マージン20%超**を目指す

金融インフラストラクチャ

- 売上高は**+47%成長**を目指す
- パートナー数は**32社から49社へ**大幅増加を目指す
- 証券ではアセマネ会社の直販事業の支援及び、IFA向け投資一任運用サービスの支援に注力
- 保険では大手損保のデジタル販売支援及び、少短・共済向けのパッケージ提供に注力

ビッグデータ解析

- 新規事業の売上貢献により、**+56%の高成長**を目指す
- データサービスでは不動産業界向けサービスを拡販
- データAIソリューションでは大企業向けデータ基盤構築と、生成AI開発基盤をベースにした業務特化型アプリの開発に注力

フィンテックシフト

- 売上高は**+12%**成長を目指す
- 金融機関向けのソリューションビジネスを獲得し、グループ内ビジネスへのクロスセルを狙う

1. 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

業績予想サマリー

売上高成長率は、引き続き40%を超える+**43%を見込む**

収益性は、中期目標である**EBITDAマージン20%**を目指す

（百万円）

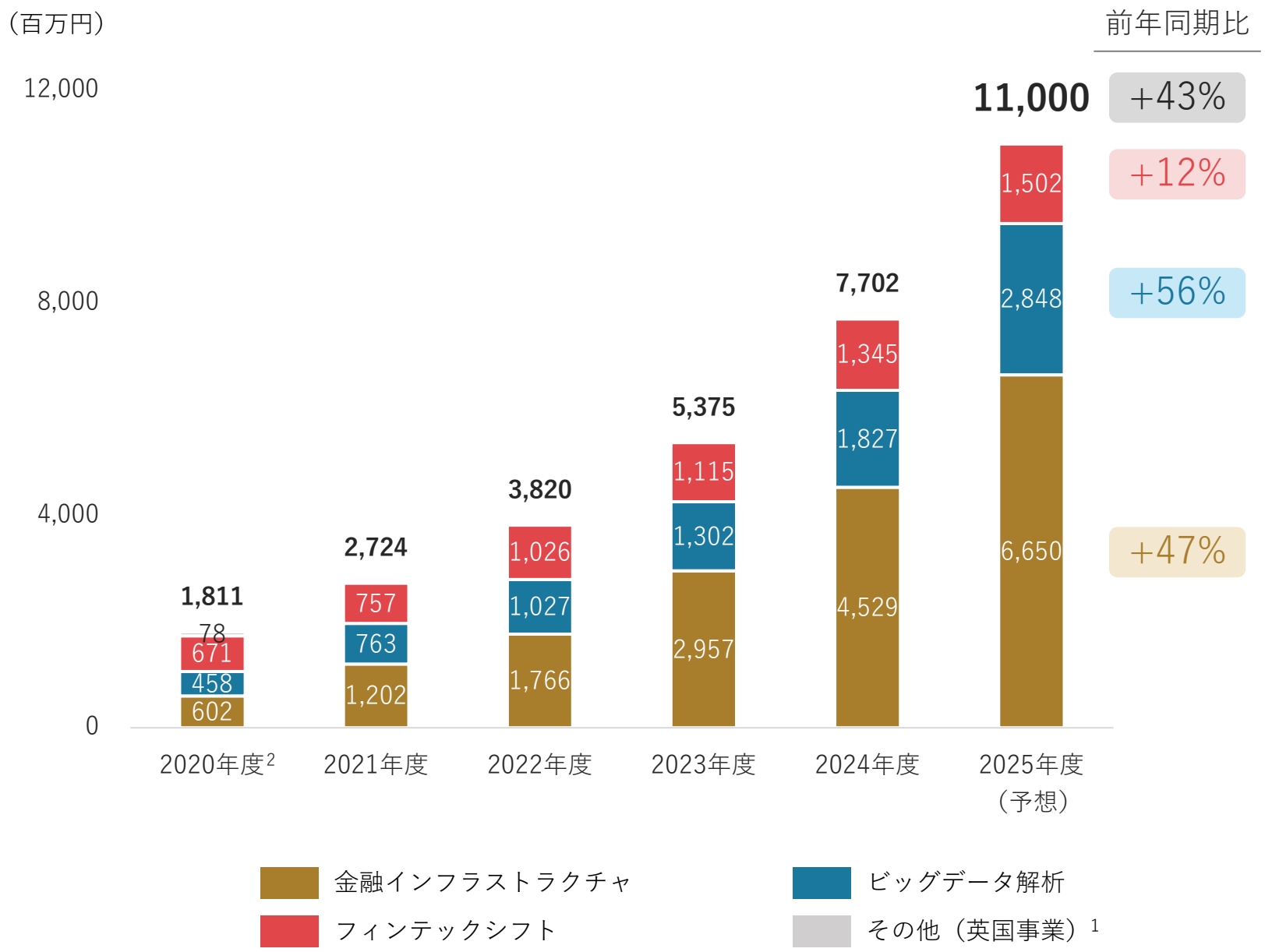
	2025年度 予想	2024年度 実績	前年同期比
売上高	**11,000**	**7,702**	**43%**
売上原価	3,680	2,569	43%
売上総利益	**7,320**	**5,133**	**43%**
対売上高	67%	67%	-
調整後販売管理費[1]	5,080	3,946	29%
対売上高	46%	51%	-
EBITDA[2]	**2,240**	**1,187**	**89%**
対売上高	20%	15%	-
減価償却費+ 株式報酬費用	370	236	56%
対売上高	3%	3%	-
営業利益	**1,870**	**950**	**97%**
対売上高	17%	12%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	**1,210**	**659**	**83%**
対売上高	11%	9%	-

1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 -減価償却費及び償却費 - 株式報酬費用 ± その他の調整項目
2. 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

新規ビジネスが立ち上がり始めることで、ビッグデータ解析と金融インフラが大きく成長する見込み

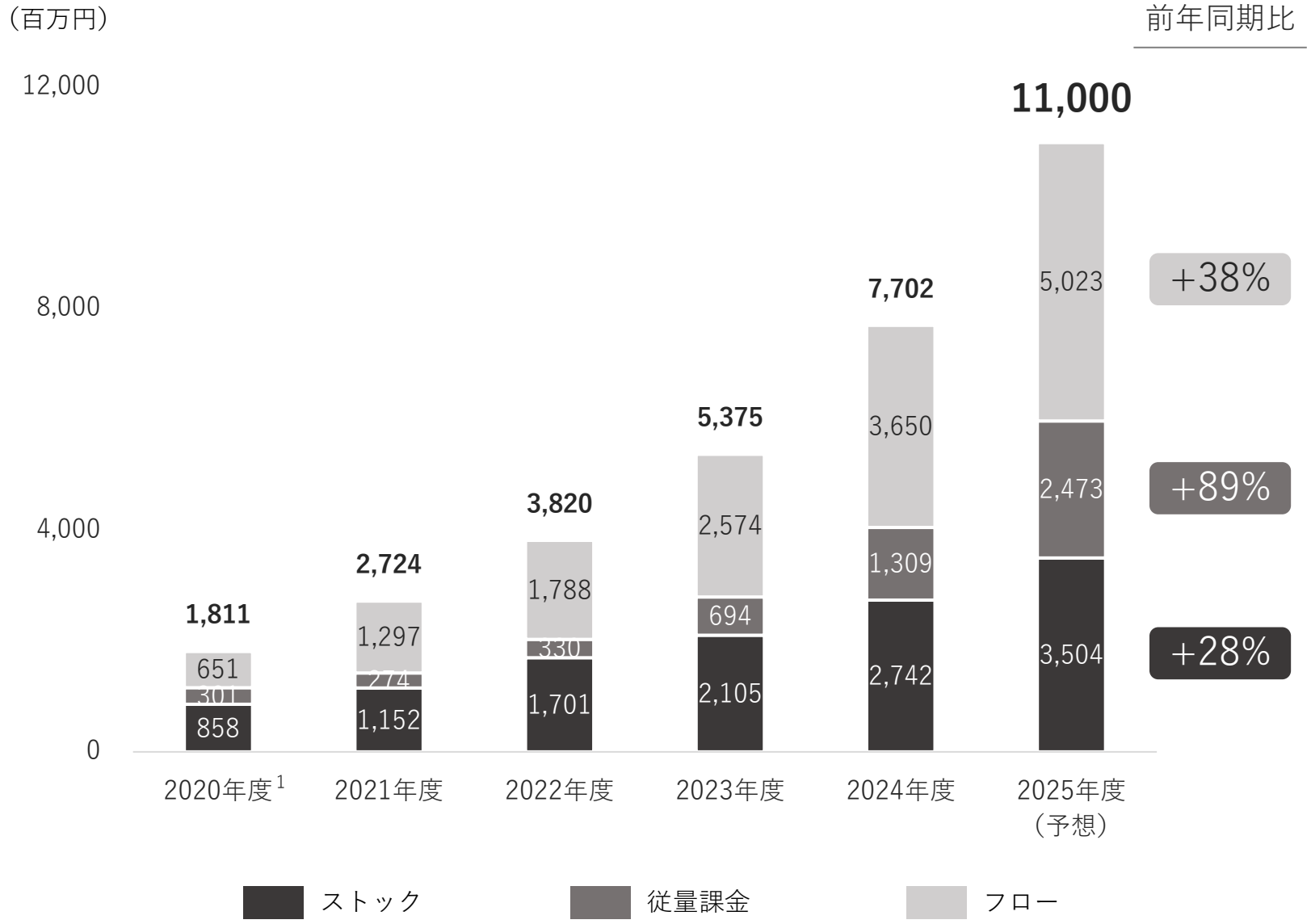
ビッグデータ解析では不動産業界向けデータサービスとデータAIソリューションが、金融インフラではクレジットインフラが成長を牽引



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

タイプ別の売上高予想

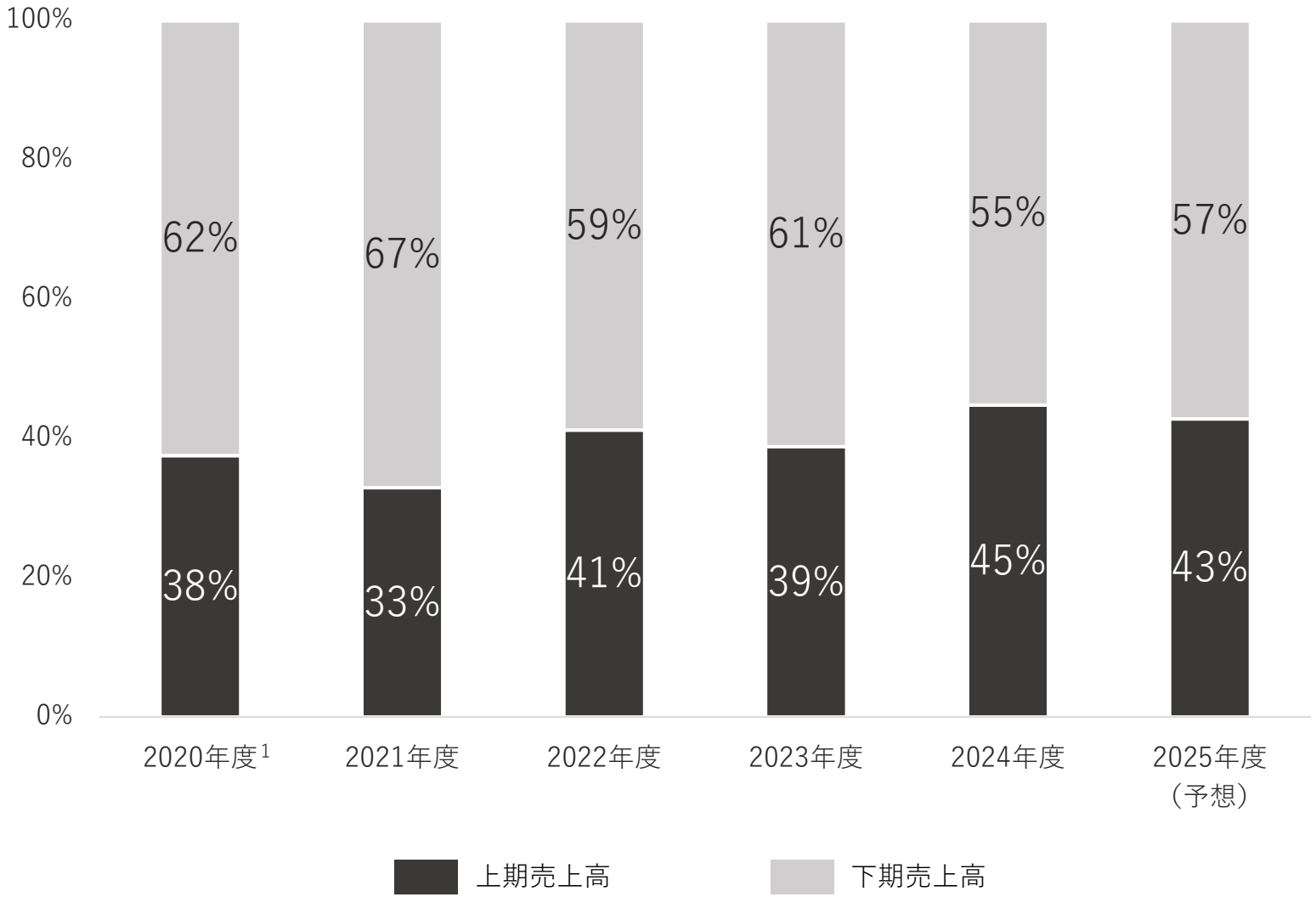
継続性のある収益であるストック収益及び従量課金収益がそれぞれ+28%、89%の成長を見込む



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

売上高の季節性

売上高はこれまで同様、2025年度も下期に偏重する見込み

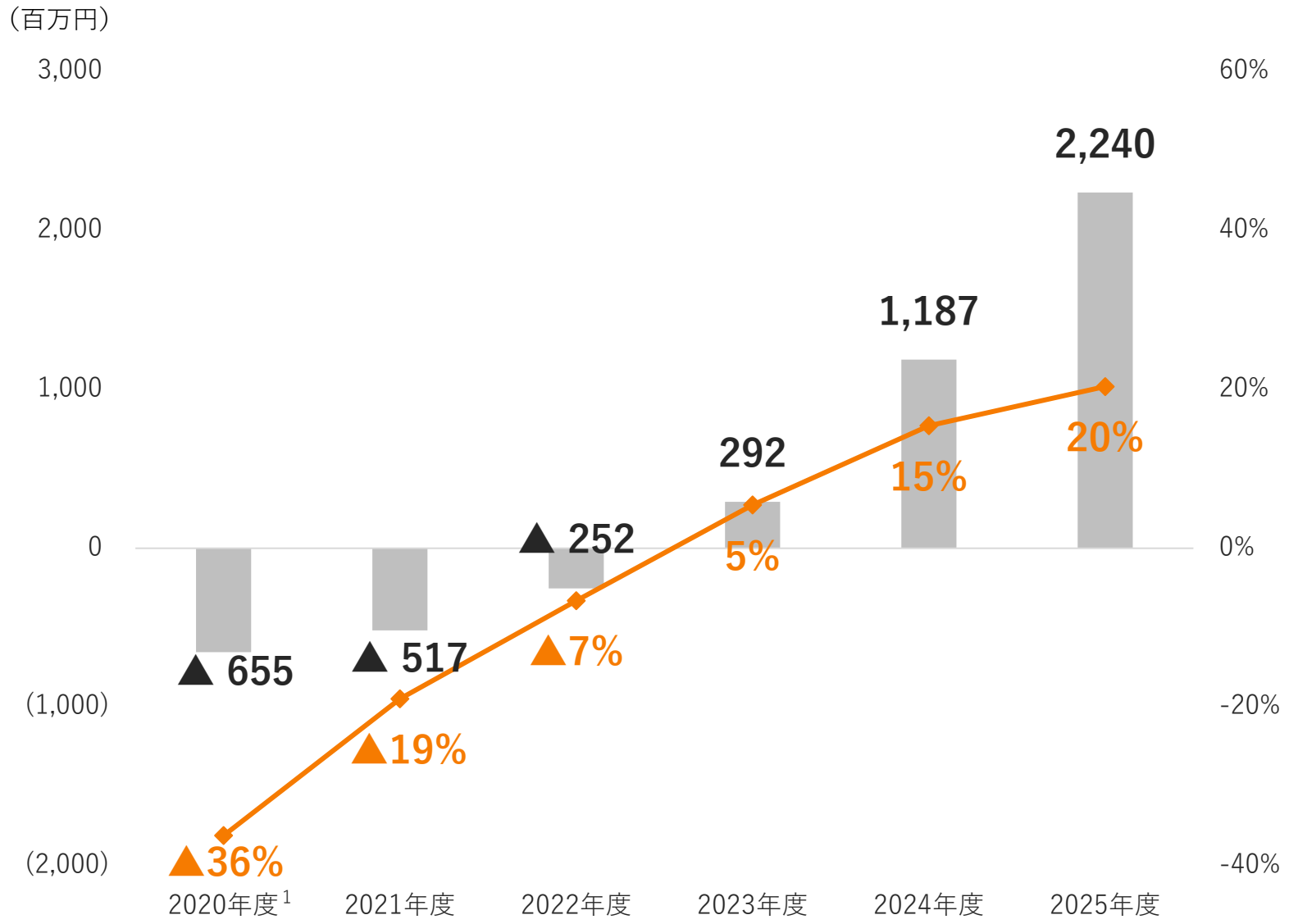


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

EBITDA予想

引き続き、売上高の拡大に伴い販売管理費率が低下することで、 **EBITDAは前年同期比+89%の2,240百万円へ増加する見込み**

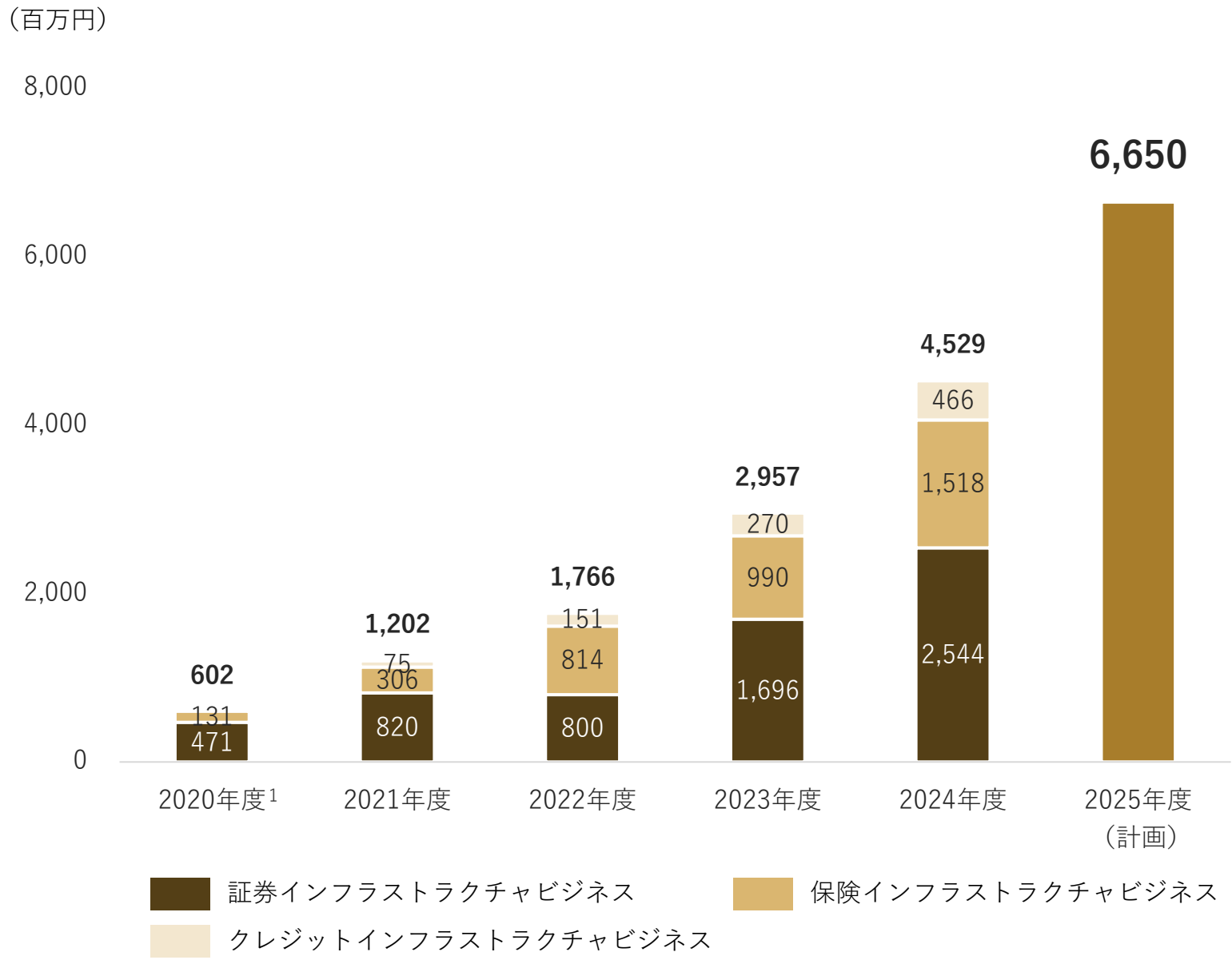
EBITDAマージンは、中期目標である20%を目指す



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

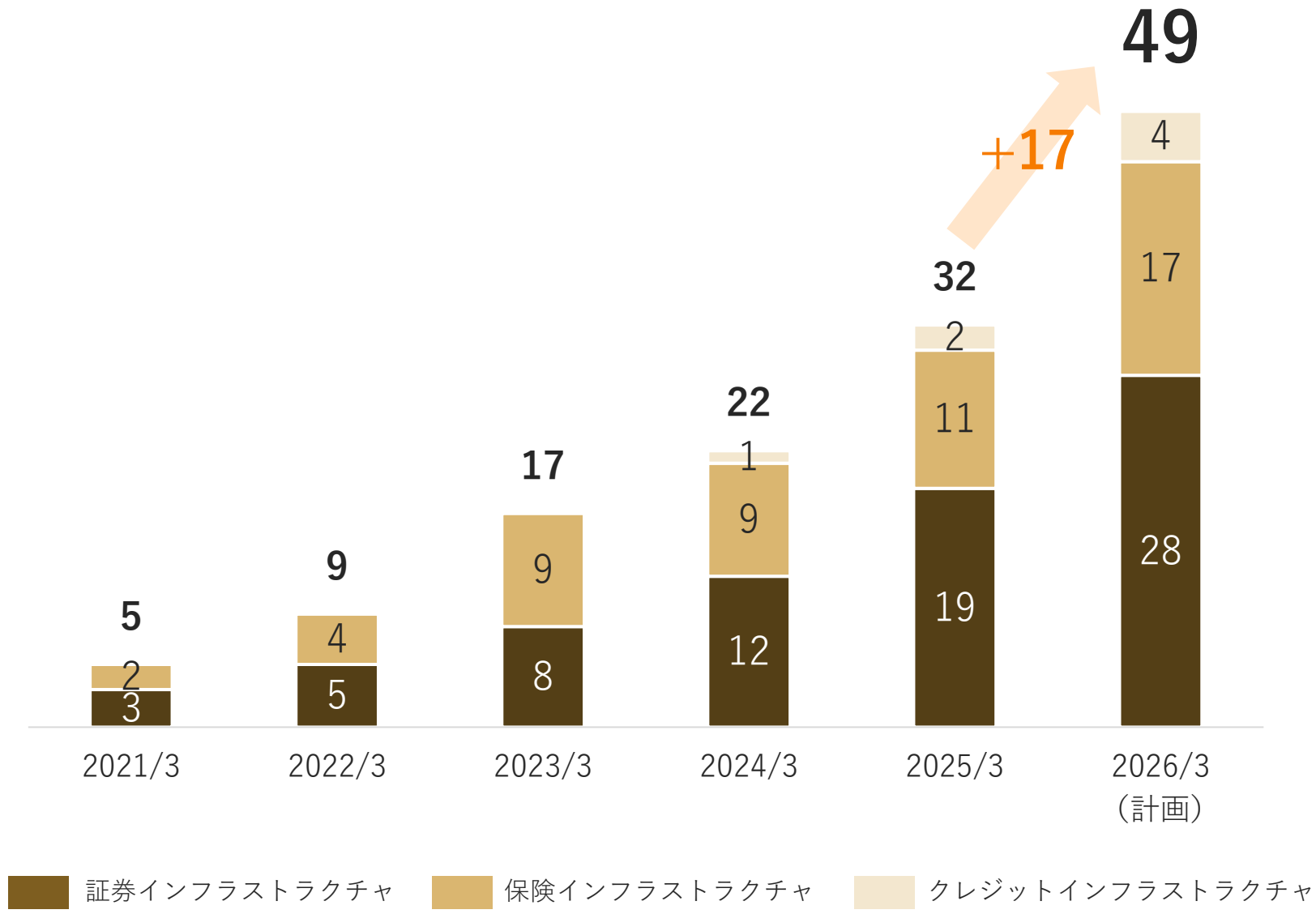
金融インフラストラクチャでは、新規事業であるクレジットインフラが拡大することで、**前年同期比+47%の成長**を見込む



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

金融インフラのパイプライン

2025年度は17件の新規パートナー獲得を目指す

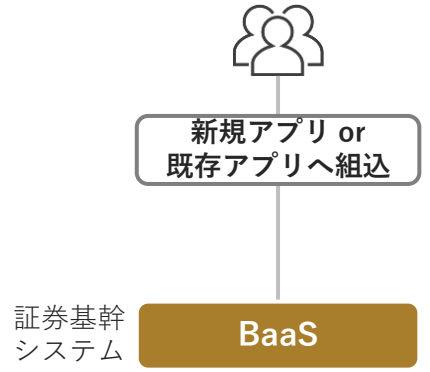


証券インフラの注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

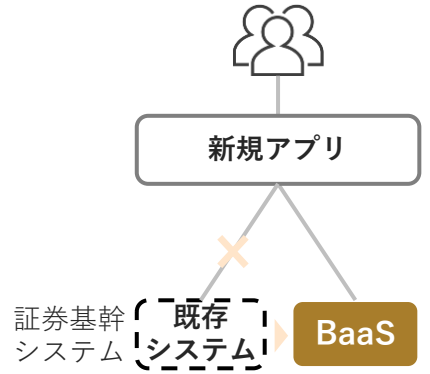
1 非金融機関による組込型投資

- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが、既存の顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓するもの
- 既存サービスの中から投資サービスを利用可能にする等、パートナーに合った投資サービスの開発を企画から支援
- パートナー例：クレディセゾン、セブン銀行



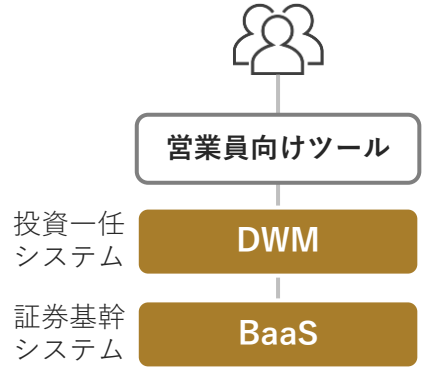
2 資産運用会社による直販事業

- 資産運用会社が直販事業を展開するのを支援するもの
- 既に顧客口座を保有している資産運用会社が、既存システムからBaaSへ移管するケースも
- 基幹システムの移行と合わせて、ユーザー向けアプリケーションも刷新することで、サービスのDXも同時に実現
- パートナー例：セゾン投信、三菱UFJAM



3 IFA等によるウェルスマネジメントサービス

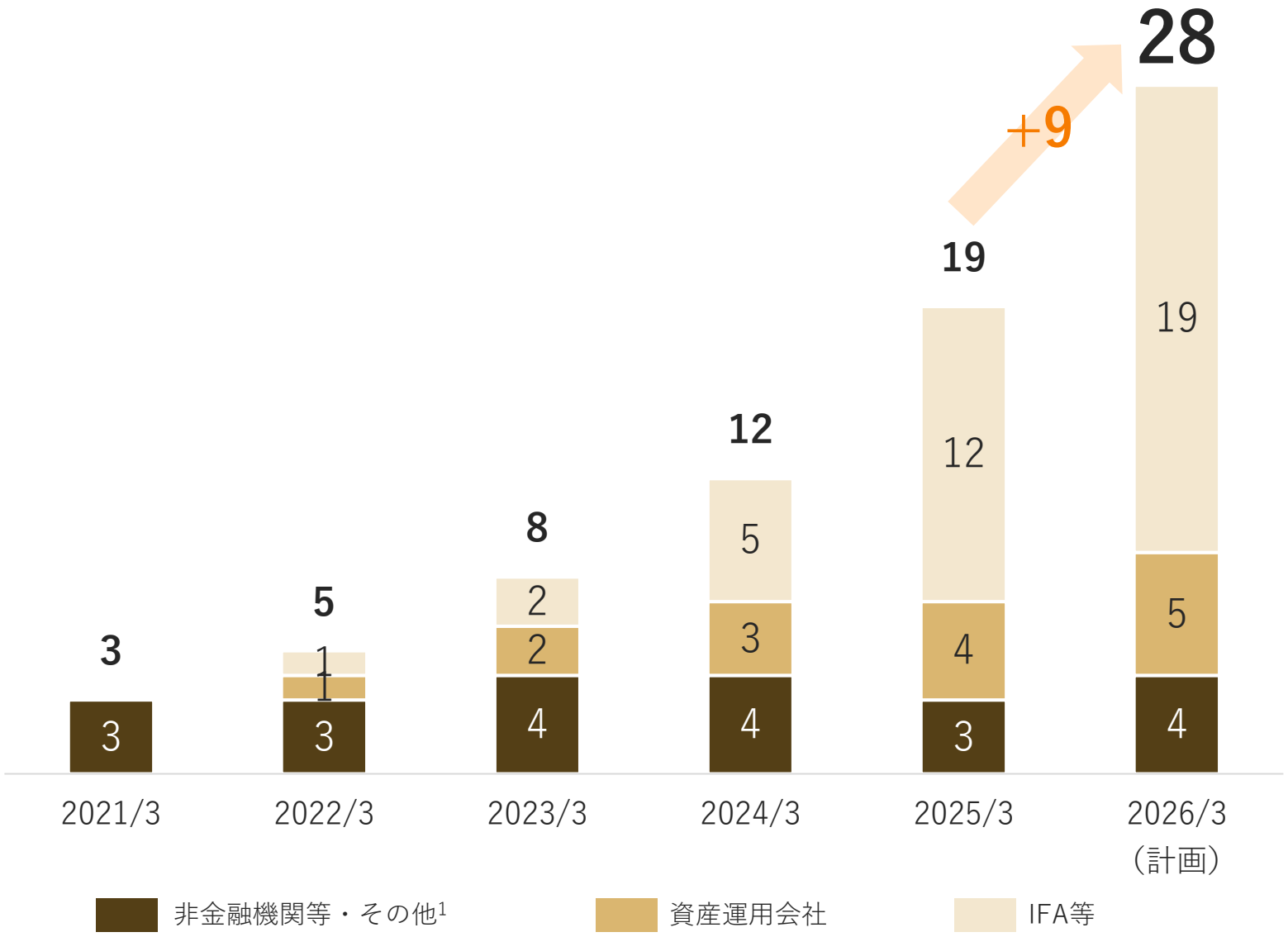
- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供するもの
- 投資一任運用、投資信託、債券投資を低コストに導入可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供
- パートナー例：ファイナンシャルスタンダード、アンバーAM 、IFA Leading



証券インフラのパイプライン

2025年度は、IFAを中心に9件の新規パートナー獲得を目指す

引き続き、「②資産運用会社による直販事業支援」及び「③IFA等向けのウェルスマネジメントサービス支援（DWM）」に注力

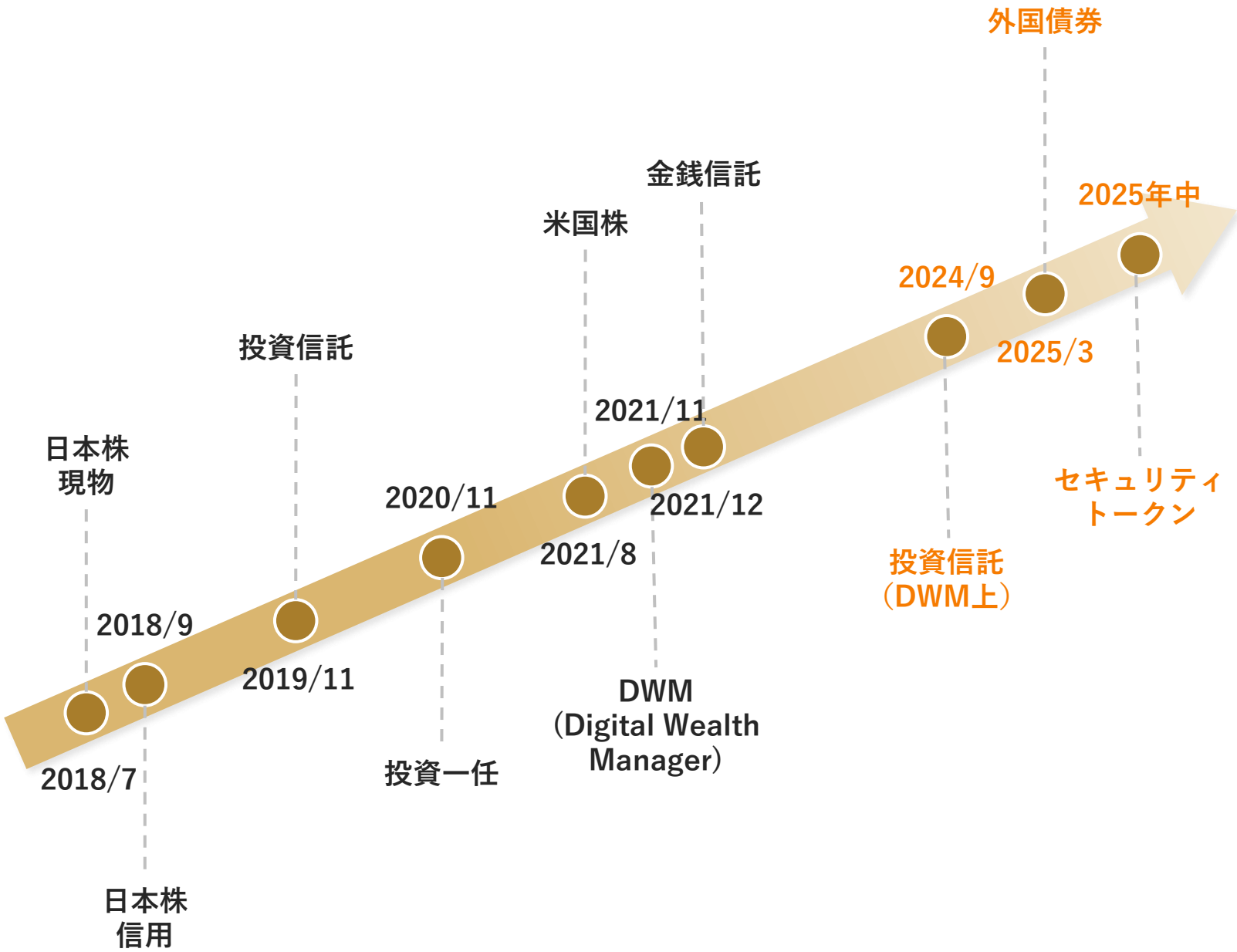


1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStreamを含む

証券インフラの機能拡充

証券インフラの取扱商品を拡充し、より幅広いIFA事業者が取引プラットフォームとして利用可能になることで、パートナー数の拡大を目指す

今期は、セキュリティトークンの取り扱いを開始する計画



保険インフラの注力領域

①大手損害保険会社のデジタルチャネル拡大支援を行いつつ、②Inspireを包括的に活用した業務のDX支援に向けた取り組みを強化していく方針

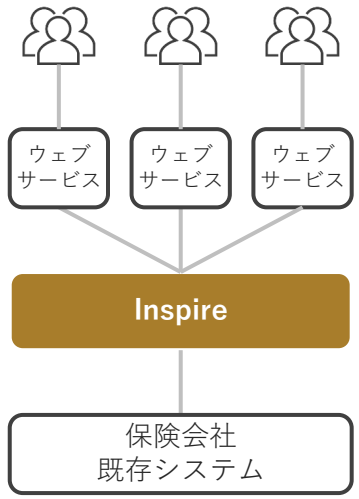
1

大手損害保険向け

デジタルチャネルの拡大支援

Inspire デジタル募集基盤

- 保険会社が外部ウェブサービスと連携して、オンラインで保険商品を販売する際に、パートナーとの連携を容易に実現するソリューションを提供
- 外部ウェブサービスと保険会社の既存基幹システムの間に入り、申込ページの構築、保険料の計算、パートナーとのデータ連携、契約情報の基幹システムへの連携等を担う
- パートナー毎に申込ページ等を柔軟に構築できるため、低コストにパートナーを追加可能
- パートナーが保有するデータをシームレスに連携することも可能



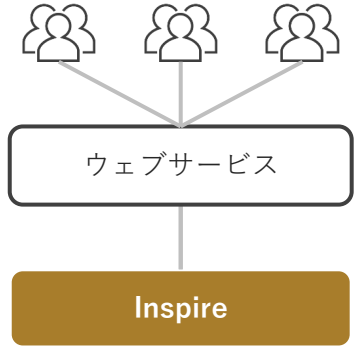
2

中小損害保険／少額短期保険向け

業務のDX支援

Inspire・Inspire for 少短／共済

- 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SaaS型で提供
- 多機能なカスタマイズ設定をローコードで行い、申込フォーム・マイページに即時反映することで、開発期間の短縮と柔軟な改定対応が可能
- 保険の定義に立ち返って設計されたデータベースにより、様々な保険種類や新たな保険にも対応することが可能

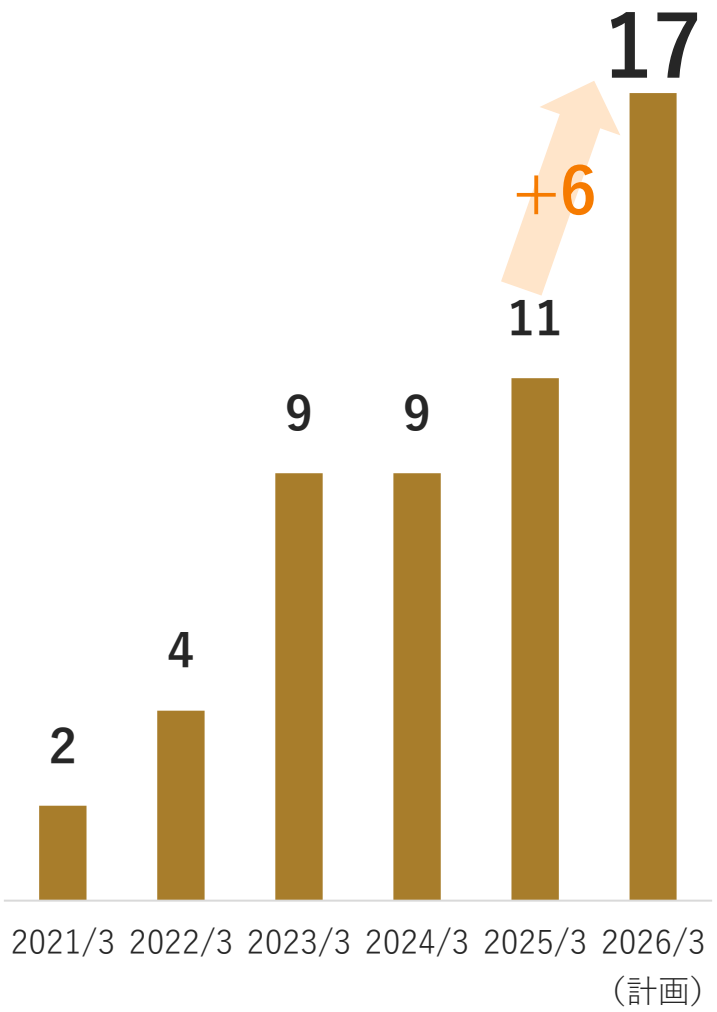


保険インフラのパイプライン

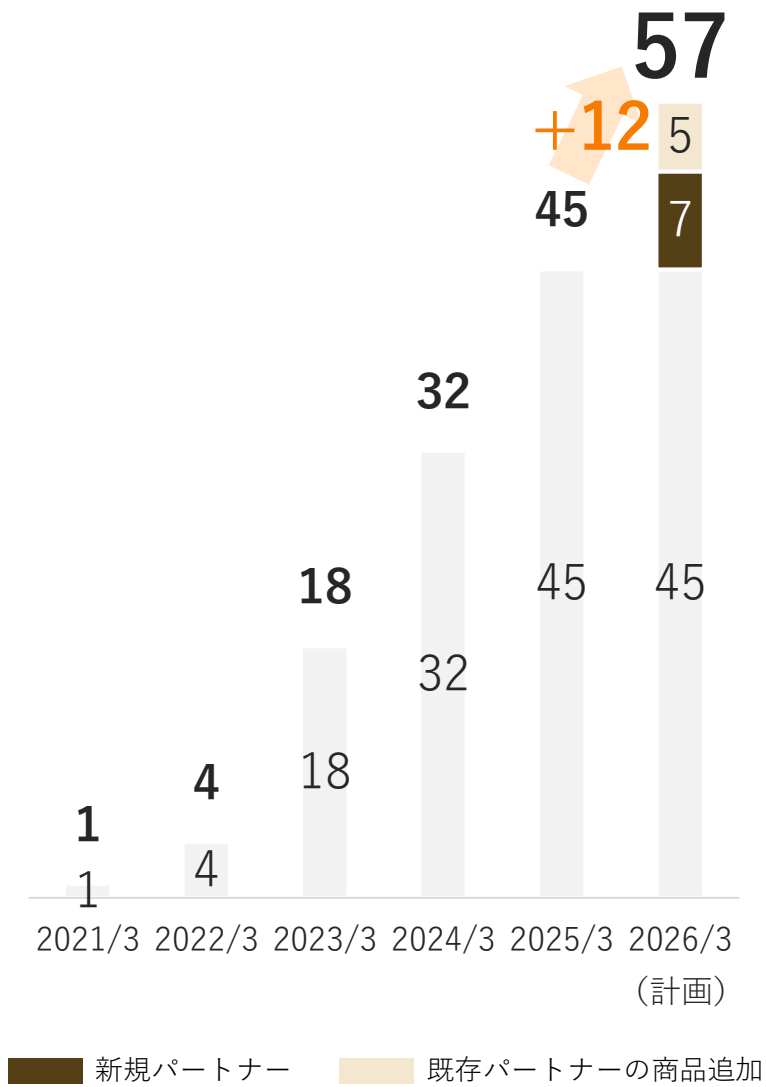
2025年度は、**昨年度にリリースした「② Inspire for 少短／共済」を中心に6件の新規導入を目指す**

取扱い保険商品数は、新規パートナーに加え、既存パートナーの商品追加も見込まれており、45から57へと増加する計画

パートナー数



取扱い保険商品数

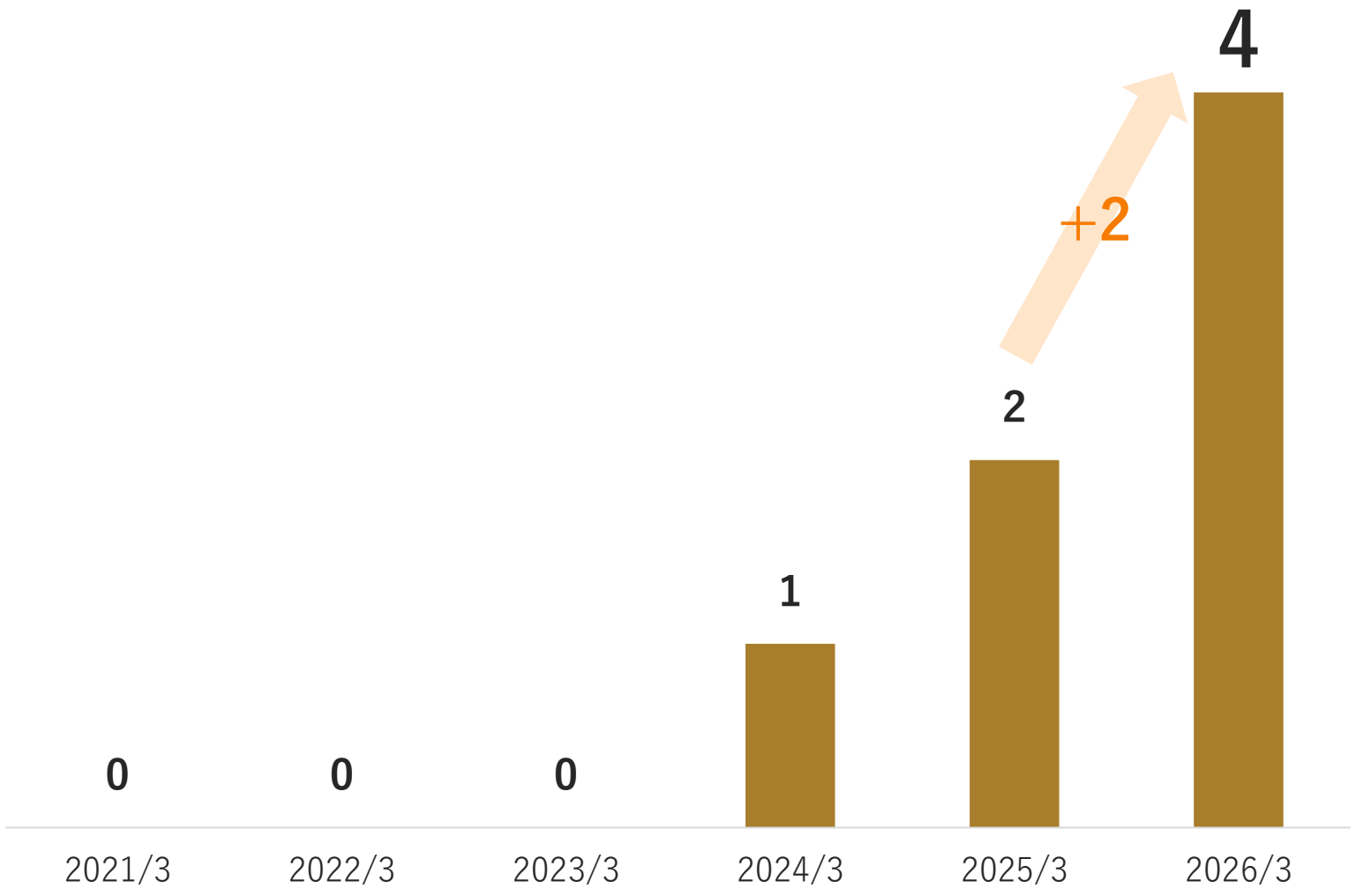


1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む

クレジットインフラのパイプライン

2025年度は、2件の新規パートナー獲得を目指す

極度型ローンビジネス向けの業務システムをフルスコープで提供する最初の案件をリリース予定

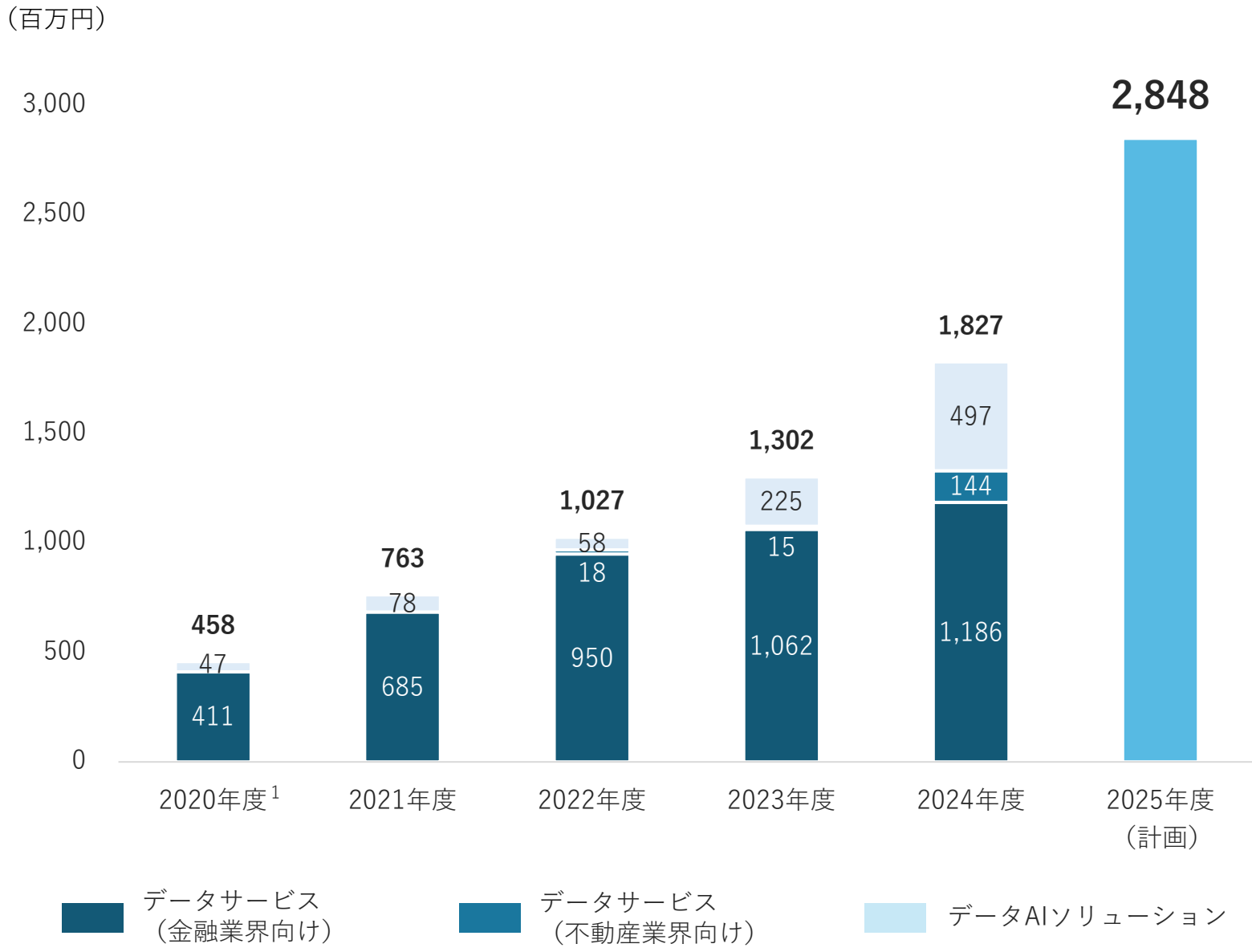


ビッグデータ解析の売上高予想

新規事業が大きく拡大することで、前年同期比+56%の成長を見込む

2025年2月にローンチした不動産業界向けデータサービスDataLensHubと、生成AI活用を支援するデータAIソリューションが成長をけん引する計画

- 「データライセンス」ビジネスを「データサービス」ビジネスに改称
- 「Alterna Data」と「マクロ経済データ」を「データサービス（金融業界向け）」に統合



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

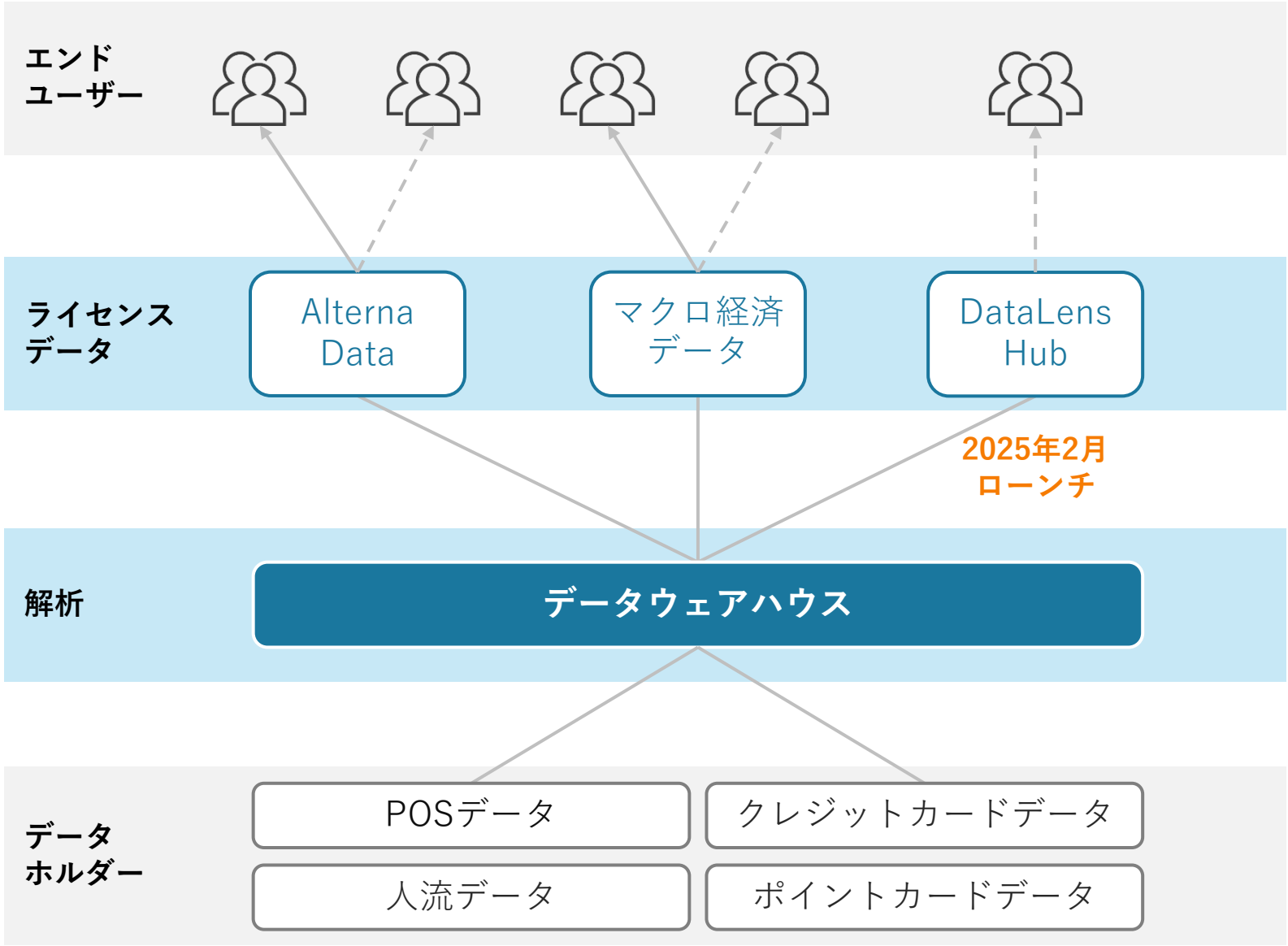
FINATEXT HOLDINGS

データサービスの戦略

多様なビッグデータを活用し、特定の業界向けにデータサービスを提供

金融業界向けデータサービスは、引き続き取扱いデータの増加によるプロダクト強化を図る

不動産業界向けデータサービスのDataLensHubは、初期顧客の獲得に注力



データ獲得に向けた体制強化

2025年4月より、子会社ナウキャストの取締役に渡辺 努が就任

取扱いデータの種類を拡大するべく、Organic Data Labを設立し、独自のデータを保有する企業と連携して実証実験や共同研究を進める



株式会社ナウキャスト 取締役
渡辺　努

日本銀行、一橋大学を経て、2011年より東京大学大学院経済学研究科（経済理論専攻）・経済学部の教授を務めた。

International Journal of Central BankingのAssociate Editor、内閣府経済財政諮問会議政策コメンテータ、キヤノングローバル戦略研究所研究主幹などを兼務。

2025年3月にOrganic Data Labのラボ長、同4月に同社取締役に就任。

Organic Data Labの概要

- これまでに培ったオーガニックデータの事業化ノウハウを活かし、自社独自のデータを保有する企業の研究開発を推進するため、本ラボを発足
- データ提供企業と連携して実証実験や共同研究を進め、革新的なサービスやソリューションの開発を目指す

DataLensHubの顧客獲得

店舗事業者の新規出店業務に特化したSaaS「DataLens店舗開発」の拡販を目指す

DataLens店舗開発

1. 生成AIによる物件情報（マイソク）の取り込み

- メールに届いた物件情報をシームレスに生成AIで処理することにより手間なく情報を抽出・整理

2. 物件情報のクラウド管理

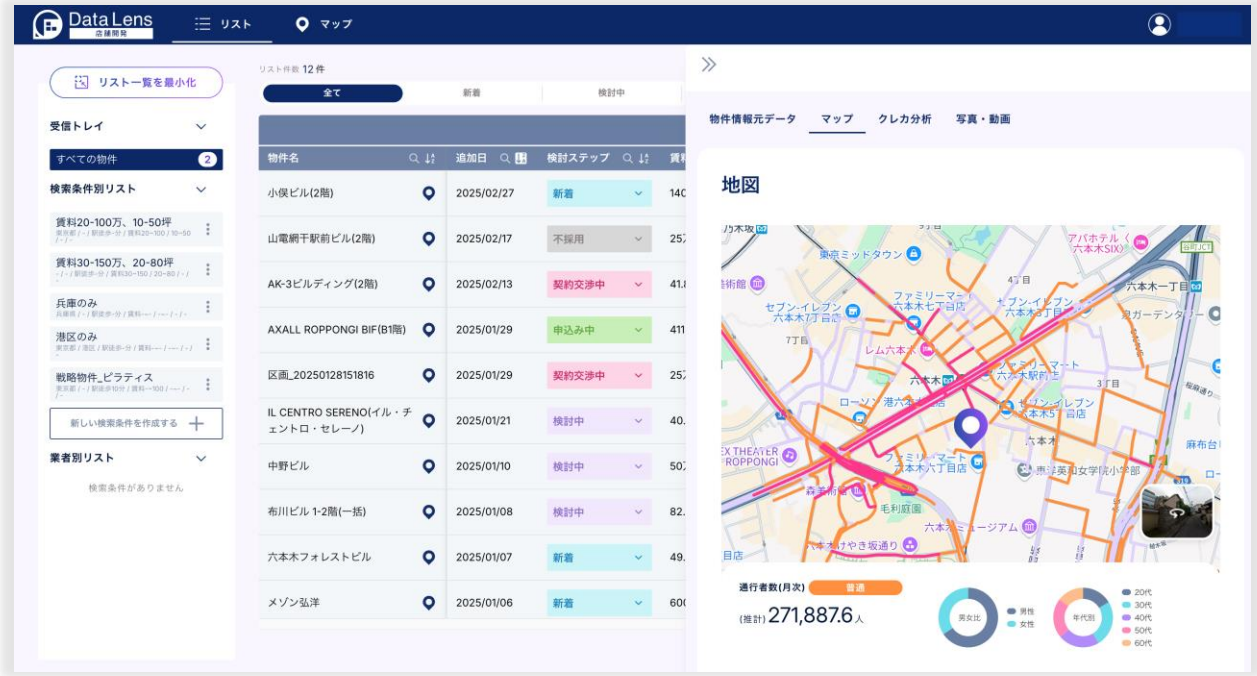
- 取り込んだ物件情報や物件の検討ステータスをクラウド・パイプラインで一元管理

3. オルタナティブデータを活用した物件スクリーニング

- 人流データや公的統計等から物件周辺の商圏情報を把握し、効率的にスクリーニング

4. オルタナティブデータを活用した売上予測

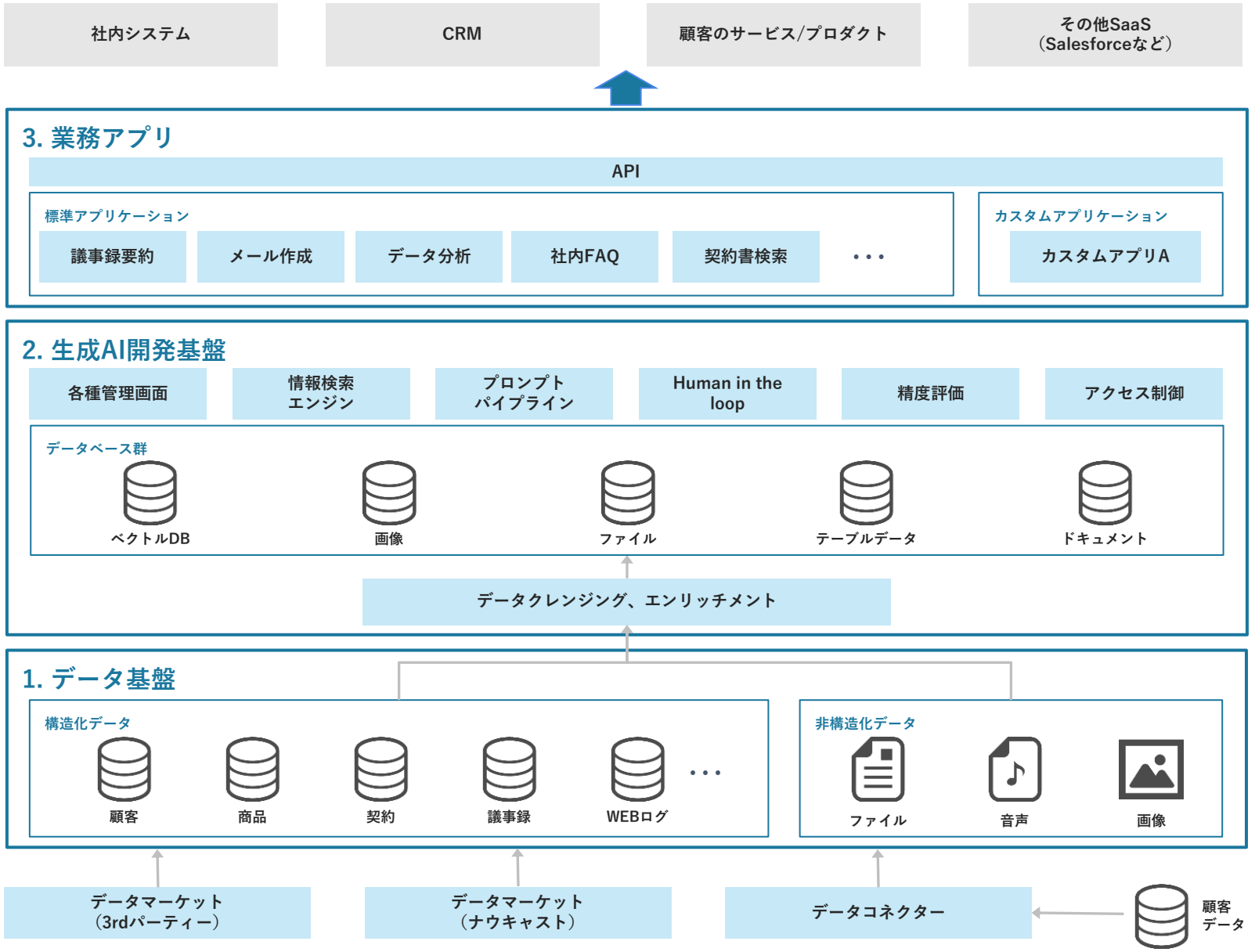
- 既存店の売上データ、公的統計、人流データ等をもとに候補物件の売り上げを予測



データAIソリューションの戦略

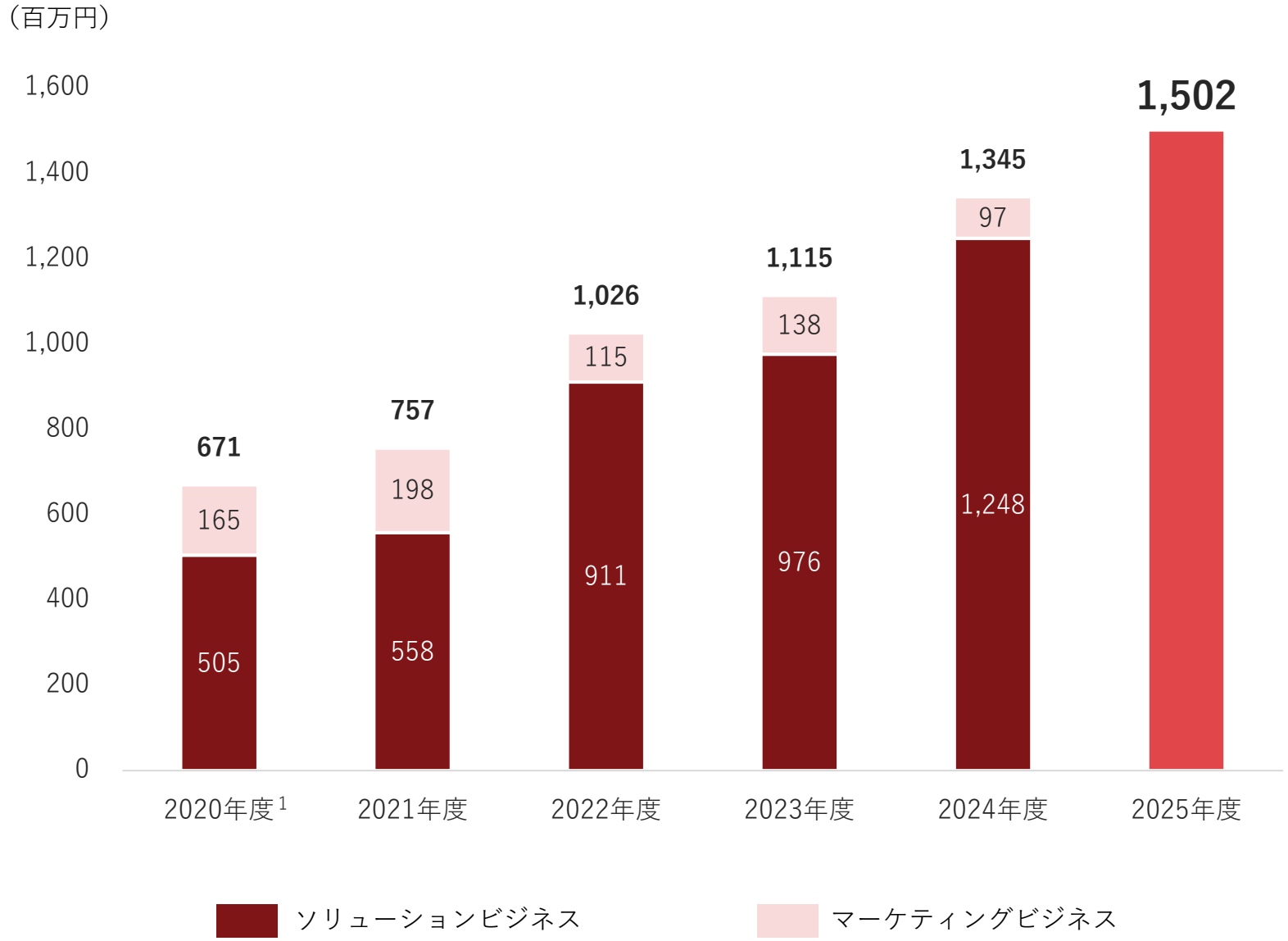
1. Snowflake等を活用した大企業向けデータ基盤構築と、2/3. 生成AI開発基盤をベースにした業務特化型アプリの開発を中心に提供していく方針

特に、資産運用業界や証券業界の注力し、業界ナレッジの蓄積を図る



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+12%の成長**を見込む



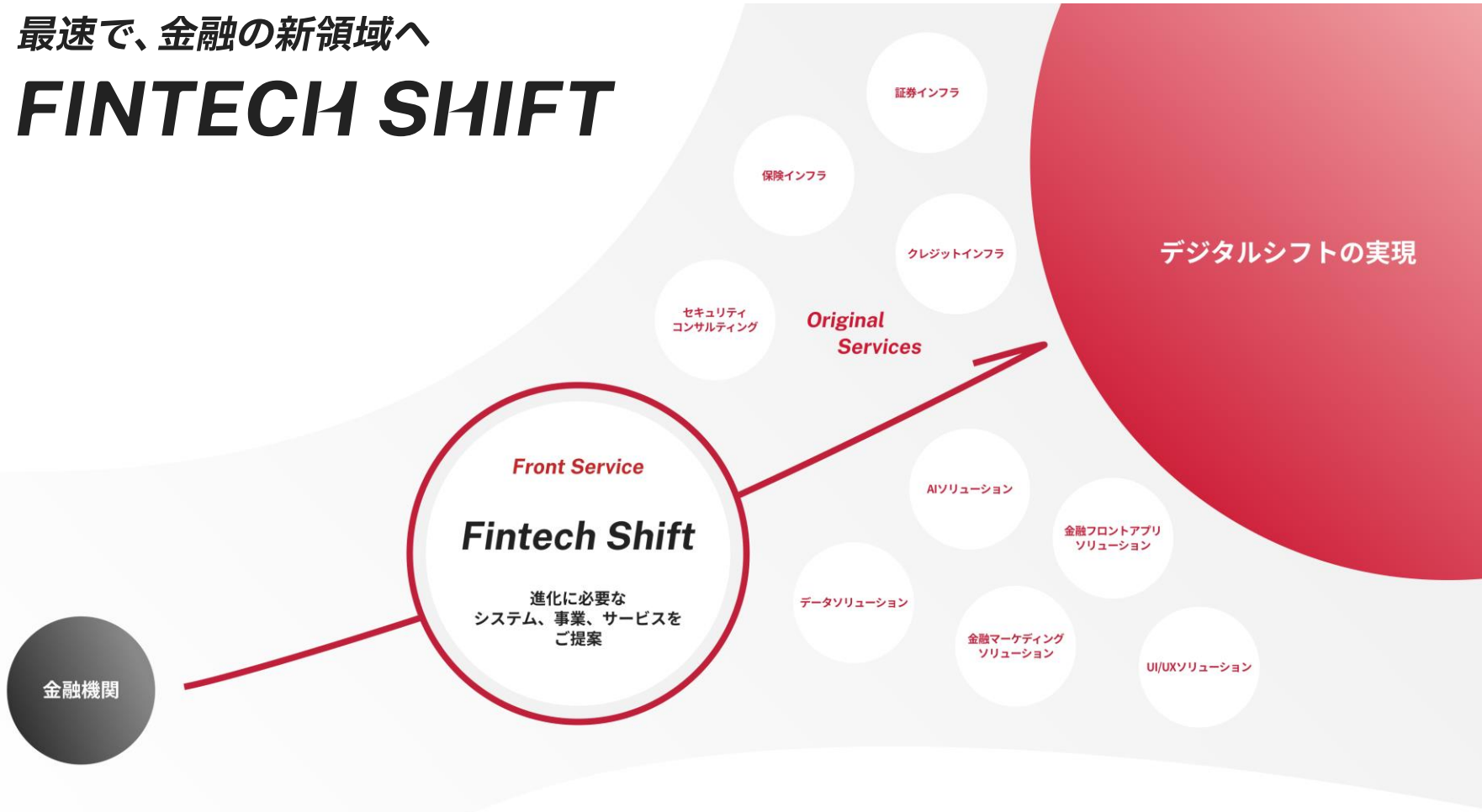
- 本年度より、セグメント名を「フィンテックソリューション」から「フィンテックシフト」に変更

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

フィンテックシフトの戦略

セグメント名を「フィンテックシフト」に改名し、当社グループの横断組織として、金融機関に対して、ソリューションを提供していく

クラウド基幹システムデータ基盤/生成AI開発基盤のクロスセルを促進する



顧客層の拡大

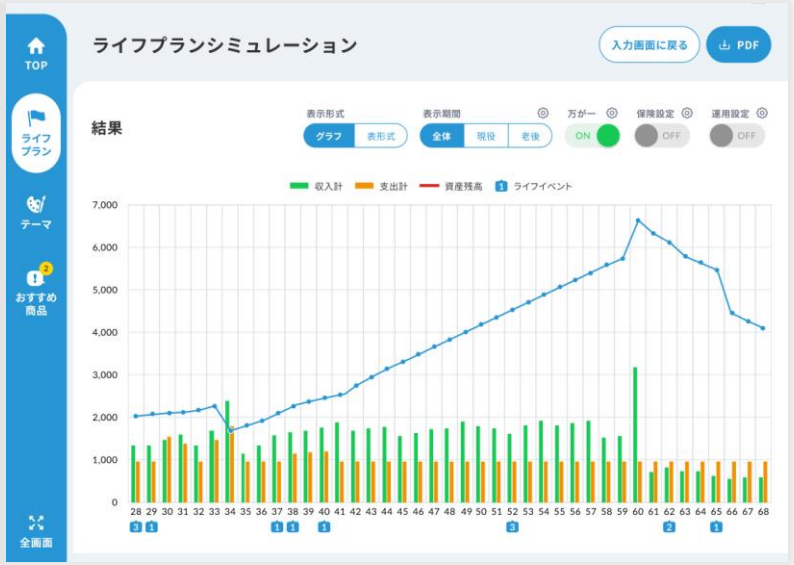
ライフプランマネジメントを軸にした金融営業支援サービスを開発

地域金融機関、証券会社、保険代理店、IFA向けに提供し、グループとしての顧客層の拡大を図る

ライフマネジメントサービス「Planny」

- ライフイベントからキャッシュフローや金融資産のシミュレーションを作成し、保険や住宅ローンの提案ができることに加えて、リスク許容度診断による資産運用の提案も可能
- 顧客カルテによるお客様データの蓄積、生成AIの活用、優れたUI/UXを通じて、非対面と対面のシームレスな顧客体験と金融営業の生産性向上を同時に実現





主な提供機能

1. ライフプランシミュレーション
2. 複数候補商品のレコメンデーション
3. 顧客カルテ
4. Finatext Advisory Assistとの連携

サービスの特徴

- 顧客カルテによるお客様のライフプランの継続的な管理を通じた、最適な金融商品提案
- 生成AIを活用し、顧客面談後の情報整理や日報作成等にかかる生産性及び精度の向上
- ライフプランに基づく適切な商品提案から販売までのシームレスな顧客体験の実現
- AIアバターによる商品説明代行機能

リスク情報
RISK FACTORS

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、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針でありますが、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ありますが、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

参考資料
APPENDIX

会社概要
COMPANY OVERVIEW

ミッション

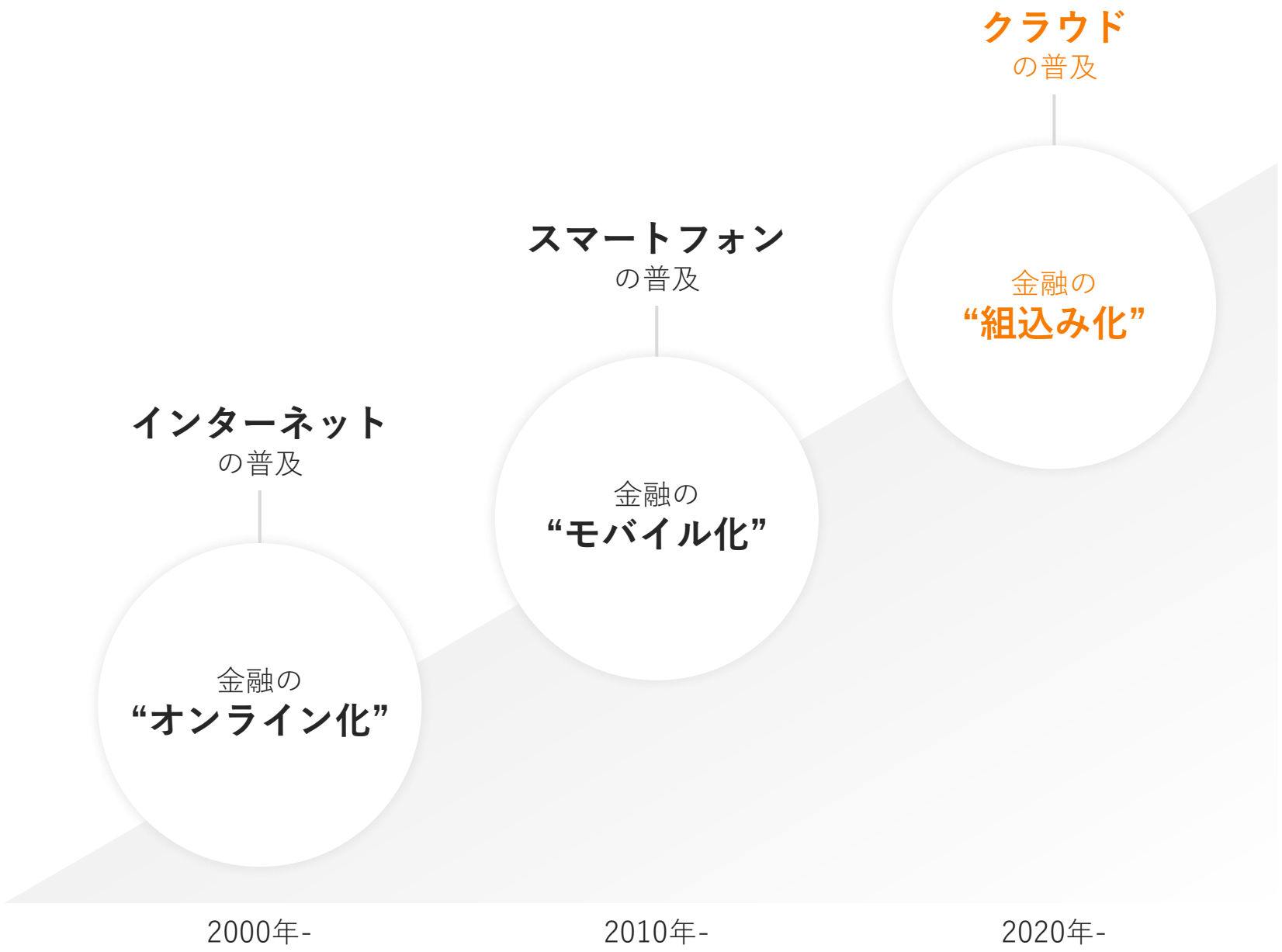
パートナーとともにミッションを実現することで、生活に寄り添った金融サービスの提供を目指しております

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込まれた形で金融商品を提供することが可能に

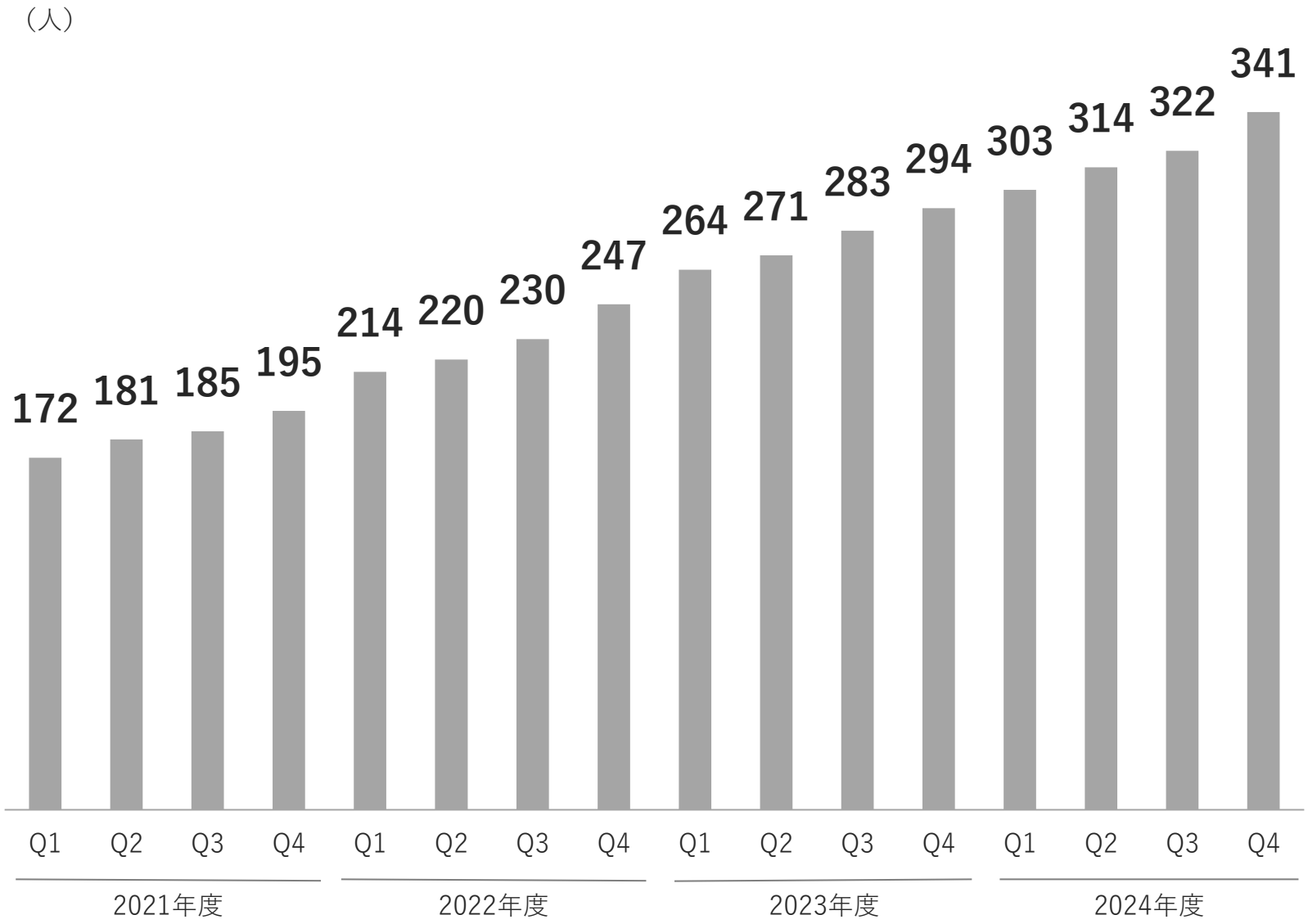


会社組織

企業	所有	従業員数[1]	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	23人	• グループ持株会社	
Finatext	100%	125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 フィンテックシフト
ナウキャスト	100%	62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%	37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%	2人	• 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラスクレジット	100%	0人	• 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	4人	• オフショアへのブリッジ	フィンテックシフト
Teqnological Asia	72% (50.4%[2])	88人	• ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックシフト

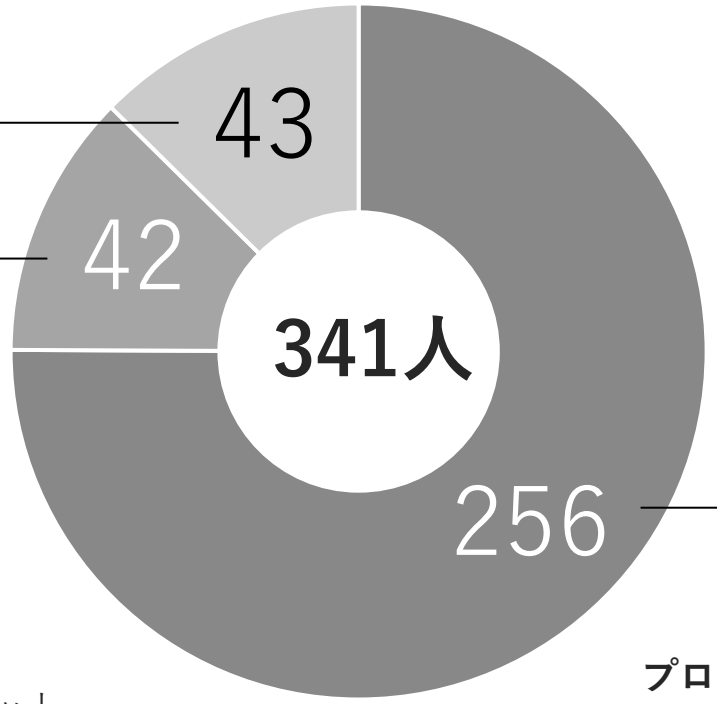
1. 2025年3月31日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移


（人）
172
181
185
195
214
220
230
247
264
271
283
294
303
314
322
341
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
2021年度
2022年度
2023年度
2024年度

人員構成

オペレーション／管理　13%
- 金融業務
- コーポレート



セールス／PR　12%
- 事業開発
- プロモーション
- リサーチ＆マーケット

プロダクト　75%
- エンジニア
- プロジェクトマネジメント
- デザイナー
- ウェブディレクター

1. 2025年3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

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

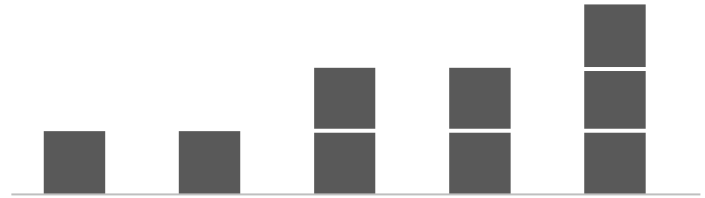
1 フロー収益

- 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



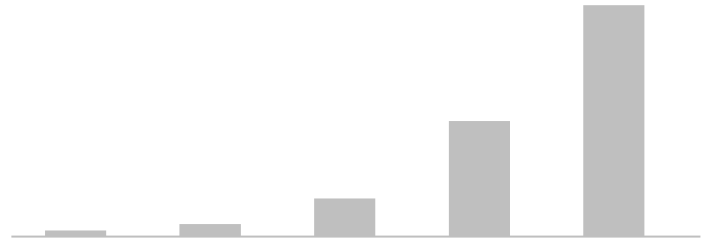
2 ストック収益

- 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



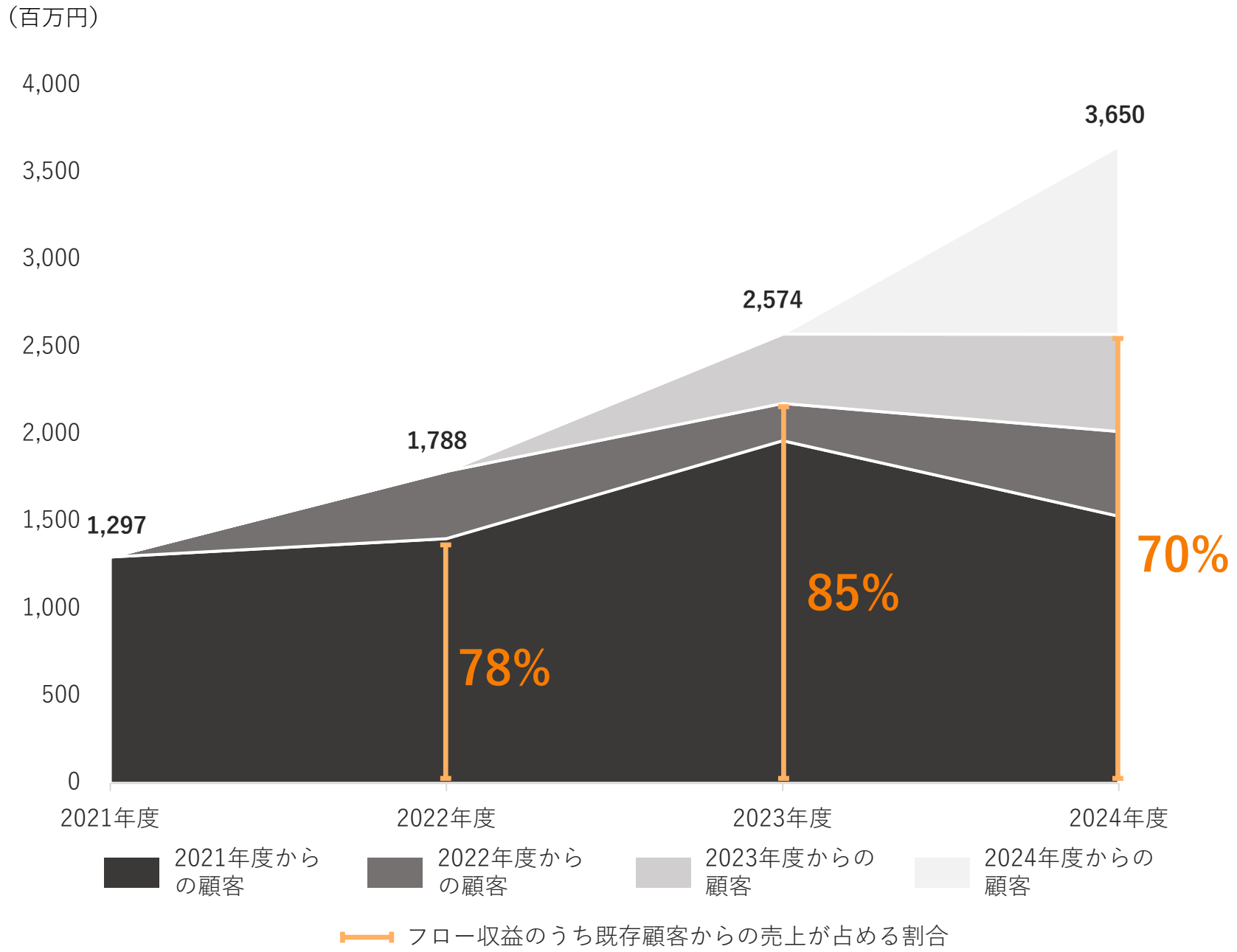
3 従量課金収益

- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



フロー収益に占める既存顧客率

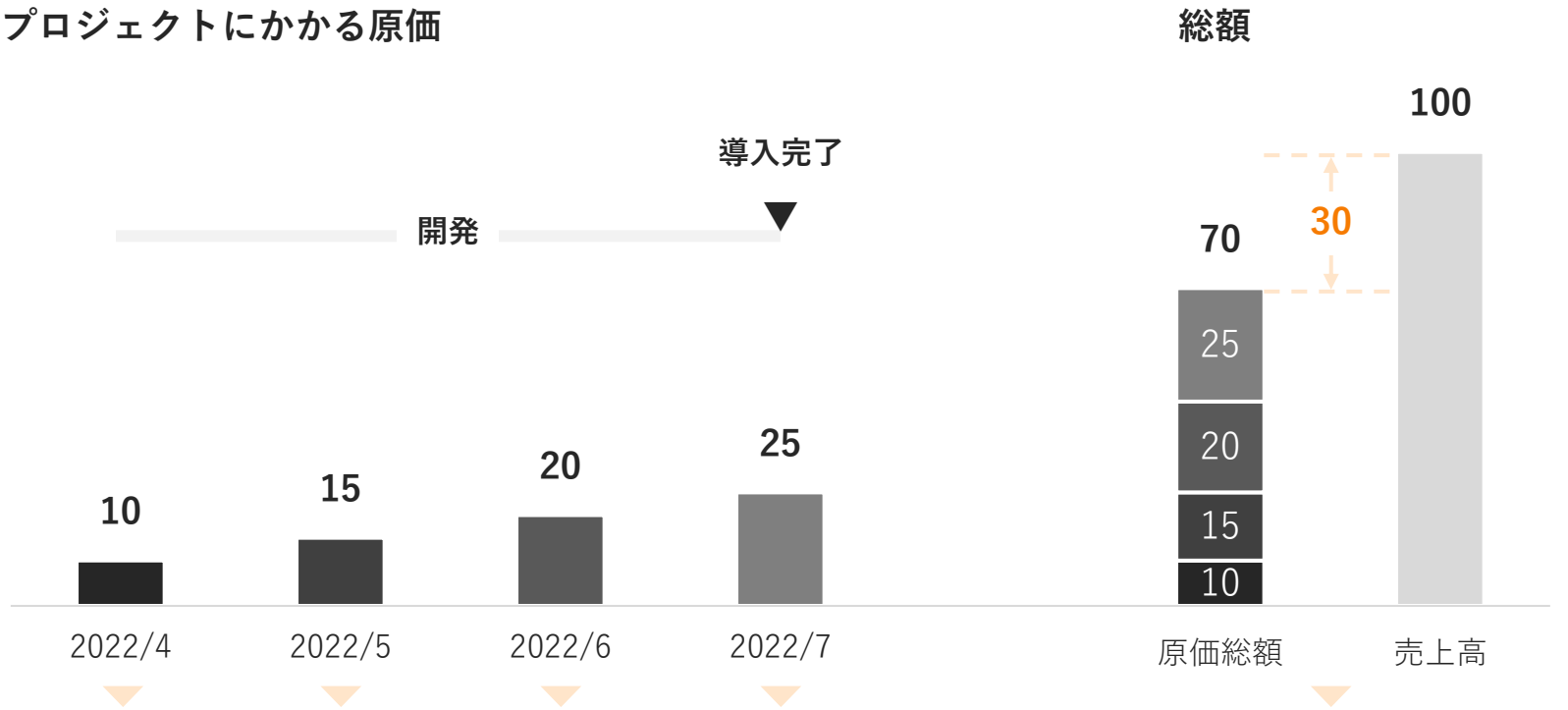
フロー収益のうち、前年度に売上が計上された顧客からの売上が占める割合は、70%以上と高い水準となっている



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



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

当社は2014年にフィンテックシフトから事業を開始

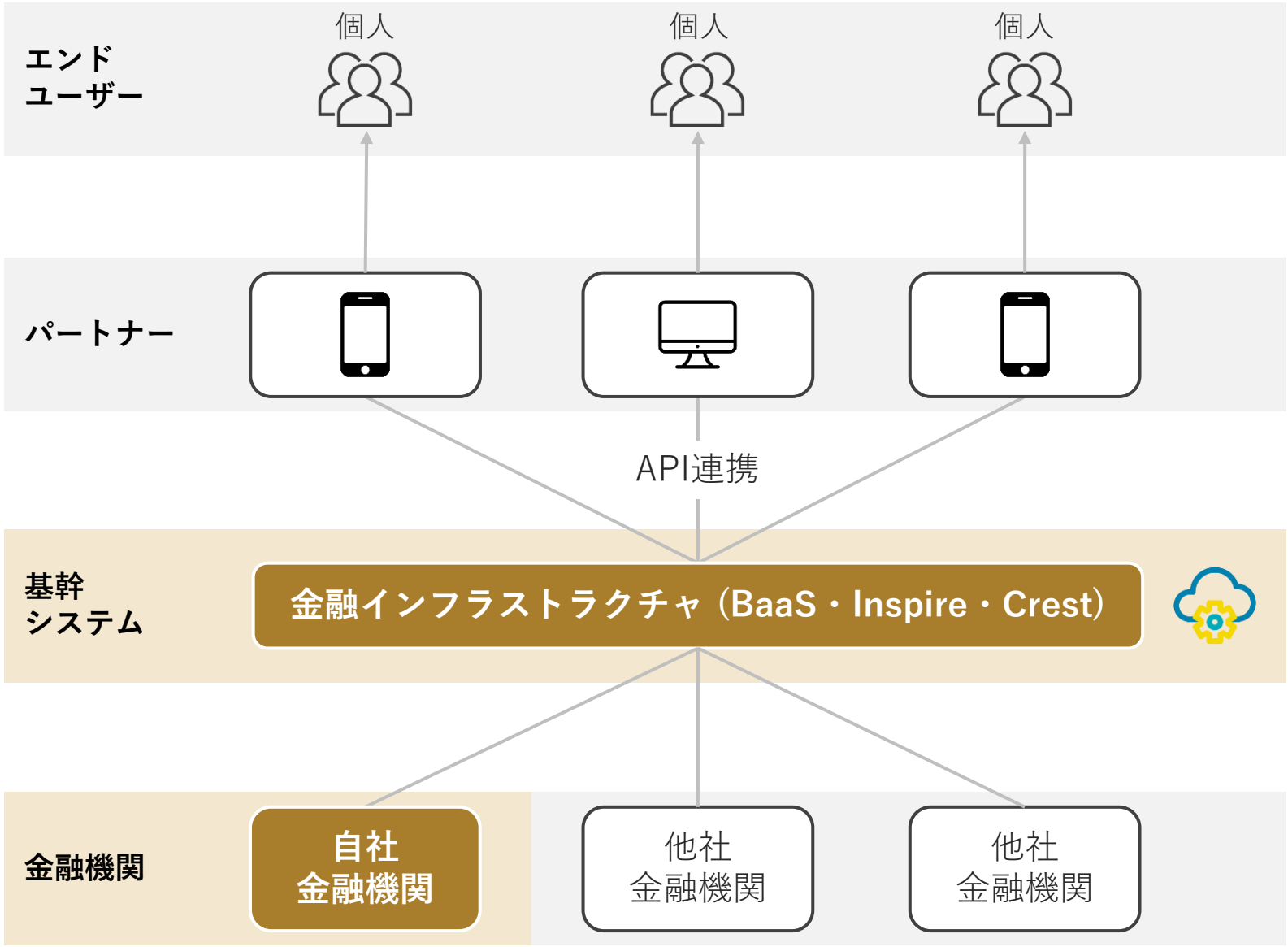
2016年にビッグデータ解析に進出したのち、現在の中核事業である金融インフラストラクチャを2018年より開始

	概要	例
フィンテックシフト (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

事業概要

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

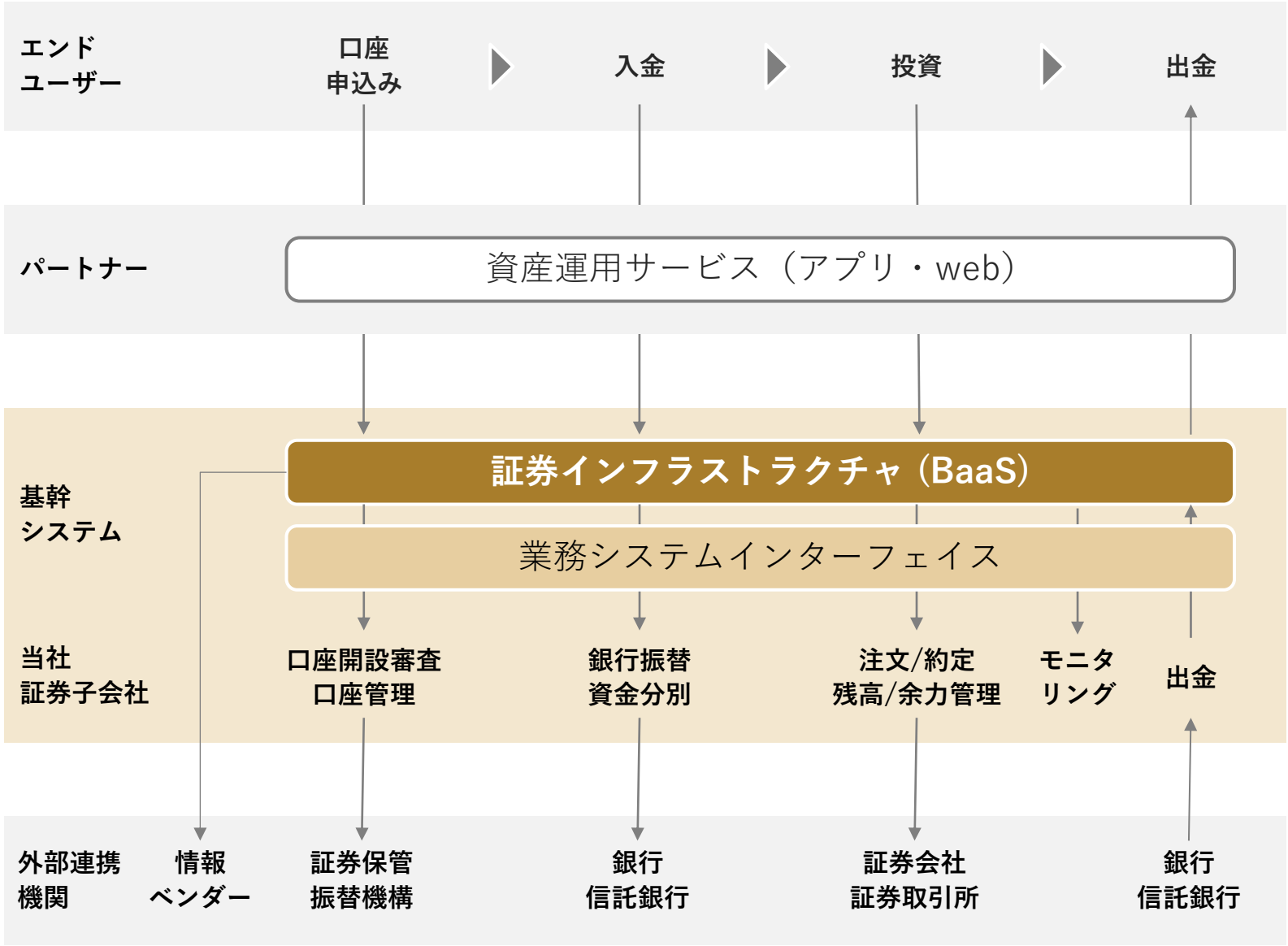
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



①BaaS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

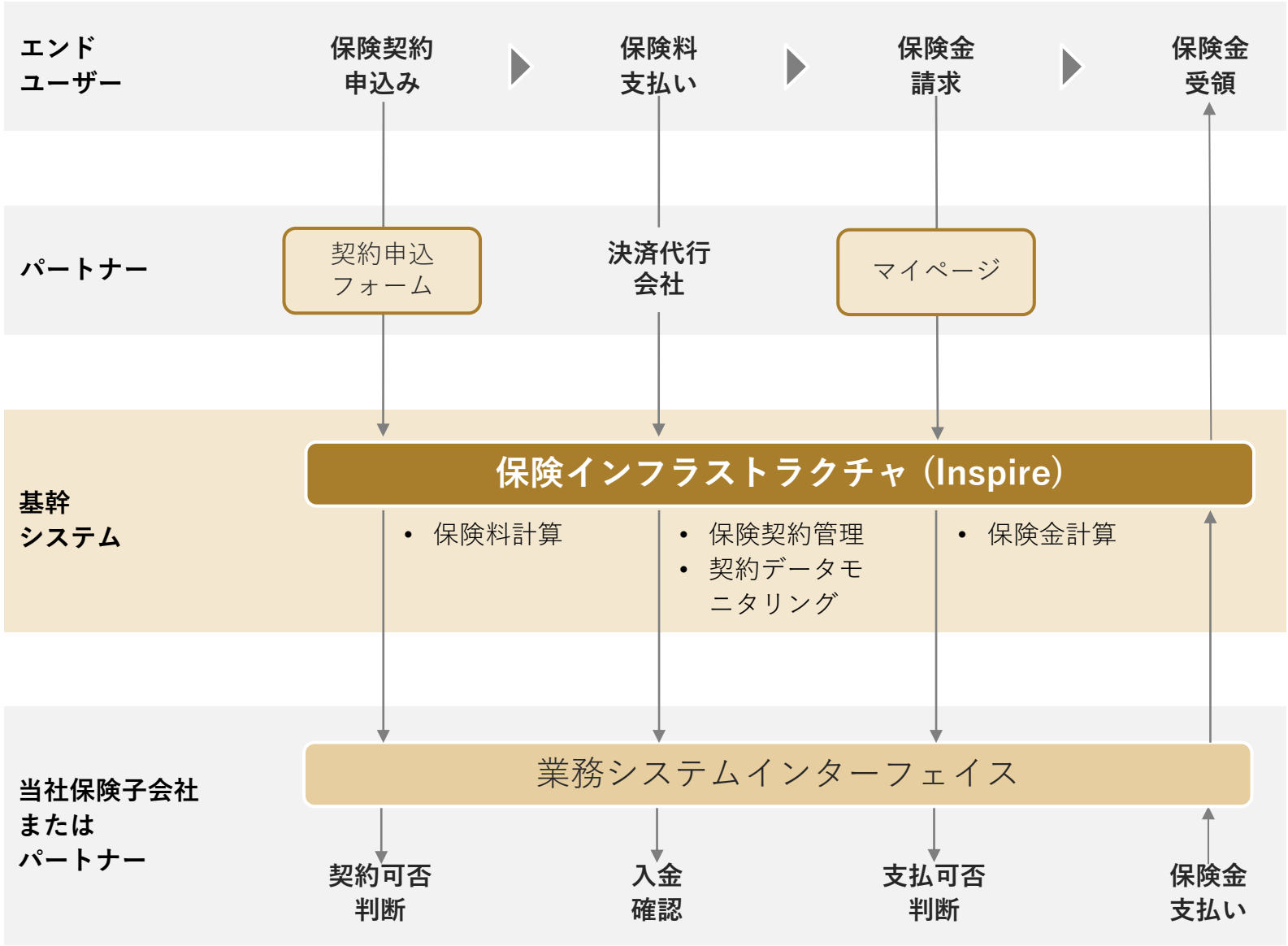
当四半期末時点で、19つのサービスが稼働中

非金融機関等（組込型投資サービス）	資産運用会社（直販事業等）	IFA／証券会社等（投資一任運用サービス）	
セゾンポケット（クレディセゾン）	米国ETFラップ（GCI AM）	Japan Asset Management	CSアセット
Wealth Wing（ANA X）	Nダイレクト（ニッセイAM）	Innovation IFA Consulting	ファイナンシャルスタンダード
コレカブ（セブン銀行）	セゾンとつづく（セゾン投信）	ほけんの窓口グループ	スノーボール
	mattoco+（三菱UFJAM）	アンバー·アセット·マネジメント	IFA Leading
		バリューマネジメント	LIFE-D
		プルーデント・ジャパンFS	JTG証券

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、11社に提供中

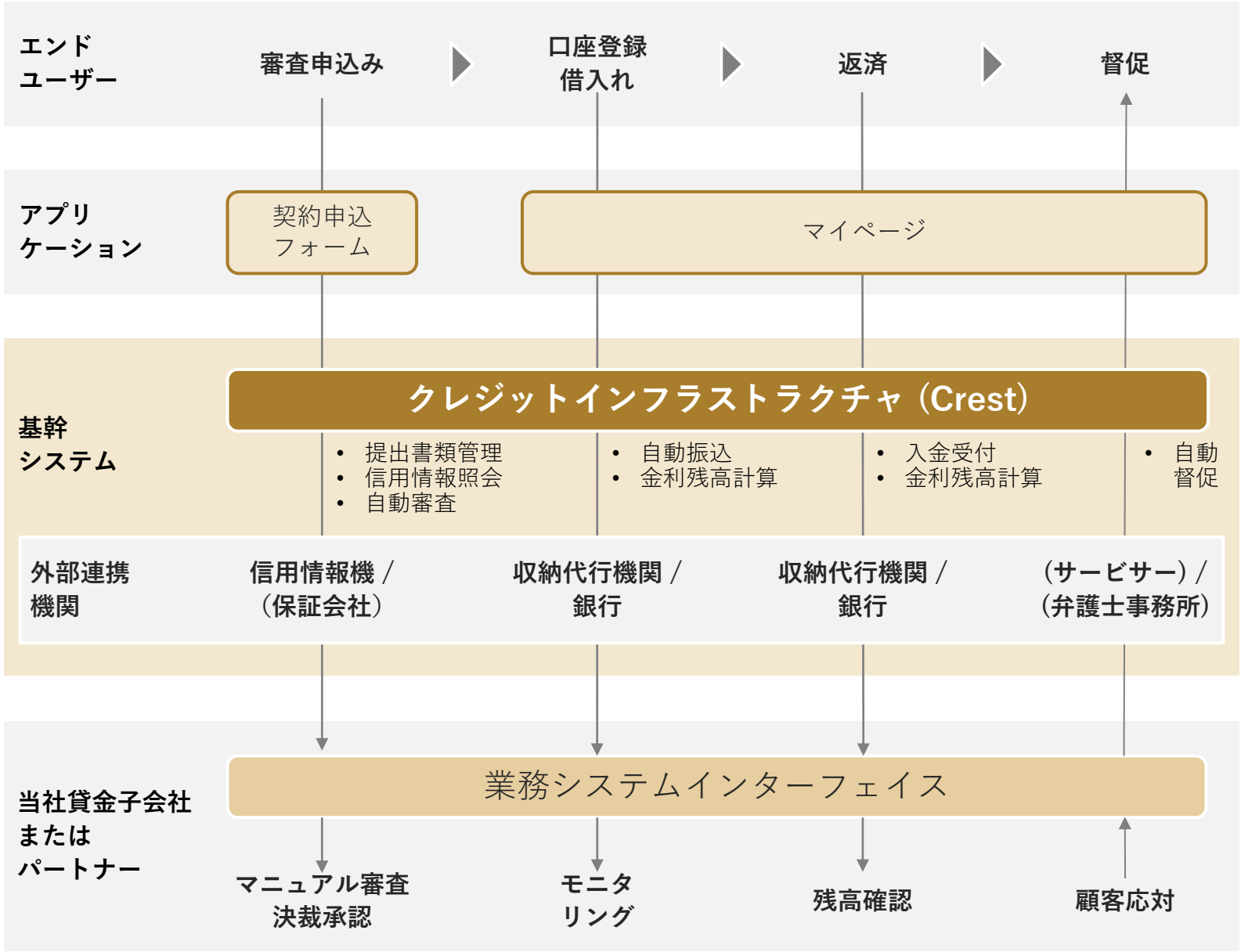
少額短期保険から損害保険、個人向けから法人向けまで幅広い保険商品を対応

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
9. 共栄火災海上保険
10. 日新火災海上保険
11. 明治安田損害保険

③Crestの概要

「Crest」は、レンディング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

多様な外部連携をクラウド上で管理し、新規サービスの立上げや既存サービスのDXを低コストかつスピーディーに実現



金融業界向けデータサービス

金融業界向けには、「Alterna Data」や、マクロ経済分析用データサービスの「日経CPINOW」、「JCB消費NOW」、「HRog賃金NOW」を提供

	企業分析用データサービス	マクロ経済分析用データサービス
サービス名	AlternaData	日経CPINOW JCB消費NOW HRog賃金Now
概要	• 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析に活用できる様々なインサイトを提供	• 各種公的統計より高い頻度と速報性をもって、物価指数、消費指数、賃金指数などを提供
データパートナー	• 日本経済新聞社 • True Data • KDDI • CCCマーケティング • BCN • フロッグ　等	• 日本経済新聞社 • JCB • フロッグ
データ	• POSデータ • 人流データ • ポイントカードデータ • クレジットカードデータ • 求人広告データ • 電子レシートデータ • 広告データ	• POSデータ • クレジットカードデータ • 求人広告データ

不動産業界向けデータサービス

不動産業界向けには、「DataLensHub」を提供

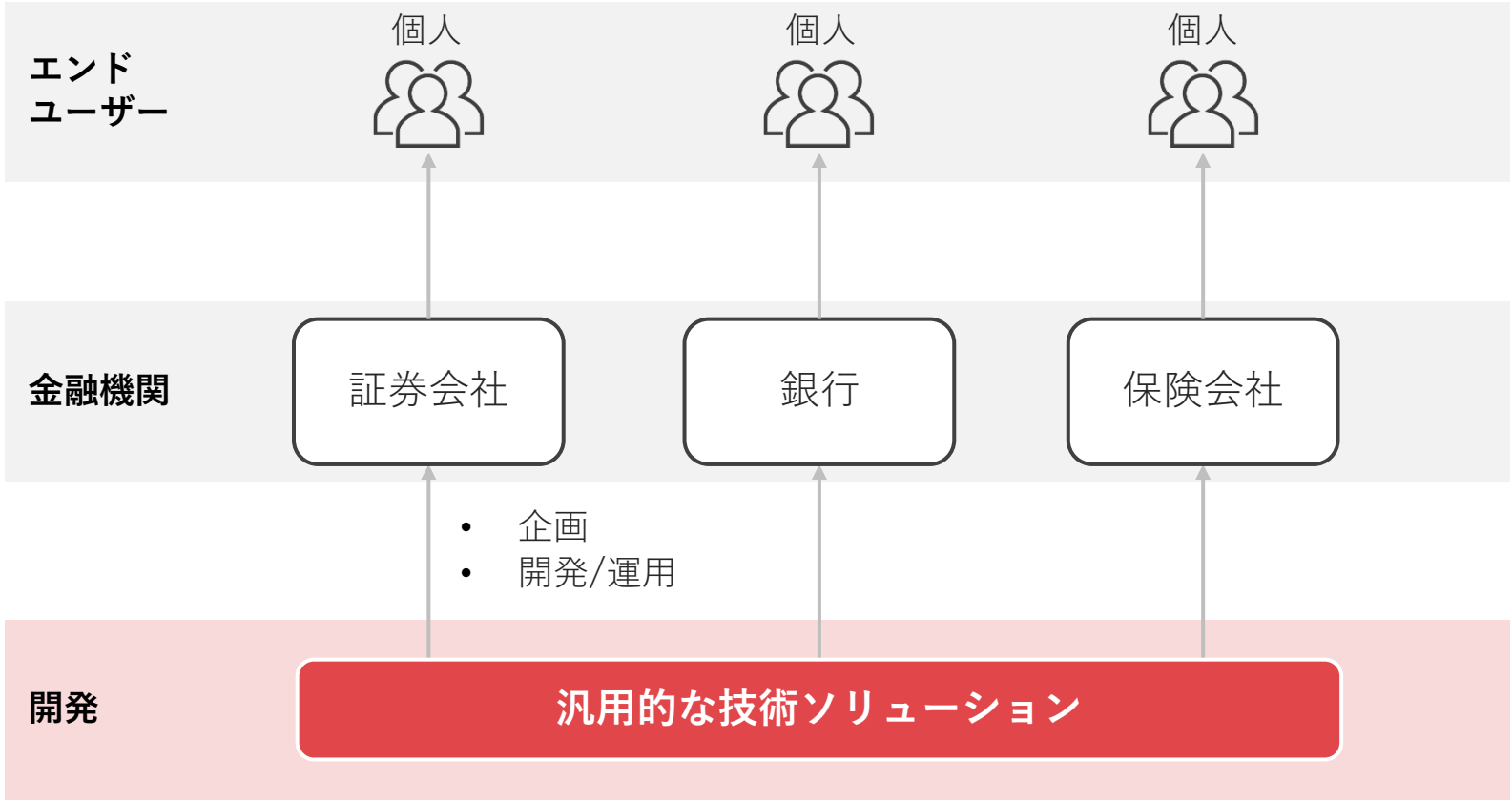
商業不動産領域における商業リーシングや店舗開発などの業務をデータと生成AIで効率化するソリューション

DataLensHub
POWERED BY FINATEXT GROUP

	DataLens 商業リーシング	DataLens 商圏分析	DataLens 店舗開発
概要	• 外部データを活用し、テナントの出店意向・傾向を抽出するサービス	• 外部データを活用し、商圏内の消費者ニーズを分析するサービス	• 商圏分析機能に、生成AIを組み合わせた店舗開発DXツール
対象顧客	• 大型商業施設を運営する不動産ディベロッパー	• 飲食店やフィットネススタジオ等を運営する店舗ビジネス事業者 • 不動産ディベロッパー	• 新規出店を検討する店舗ビジネス事業者
特徴	• 顧客が有する店舗やブランドに関する内部データを組み合わせ、専用のリーシング営業情報基盤も構築可能	• 複数データを掛け合わせることで、出店検討エリアにおける購買傾向分析や新規出店・リニューアル時の売上予測分析を実現	• 商圏分析機能と生成AIを活用した物件情報管理ツールを組み合わせることで、店舗開発担当者による出店判断の効率化を実現
活用データ	インテントデータ / 店舗開業データ / 求人データ / 人流データ / ・・・		

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

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、2026年5月を予定しております。



Reinvent Finance as a Service