

FINATEXT

HOLDINGS

2025年度通期決算説明資料
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

2026年5月12日

サマリー

2025年度通期実績

前中期目標として掲げてきた「売上高100億円／EBITDAマージン20%」双方を超過達成。

売上高

110.5 億円
前年同期比 **+43%**

パートナー数
(金融インフラ)

50 社
前期末比 **+18**社

EBITDA¹

22.7 億円
マージン **21%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

15.1 億円
マージン **14%**

2026年度通期予想

新たに設定した中期目標「売上高300億円／EBITDA100億円」に向けて、売上高+40%、EBITDA+71%の成長を目指す。

売上高

155.0 億円
前年同期比 **+40%**

パートナー数
(金融インフラ)

70 社
前期末比 **+20**社

EBITDA¹

38.8 億円
マージン **25%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

23.2 億円
マージン **15%**

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用

目次

1. グループAI戦略	P4
2. 2025年度通期業績	P14
3. セグメント別通期業績	P27
4. 2026年度業績見通し	P39
5. リスク情報	P64
6. 参考資料	P66

事業計画及び成長可能性に関する事項

グループAI戦略

AI STRATEGIES

生成AIが変える ビジネス構造

ユーザーが意図を伝えるだけで、AIが自律的にデータを集め、判断し、成果を生み出すことが可能に

AIにより、業務ソフトウェアは「記録・管理するもの」から「業務を自律遂行するもの」へと変化

ソフトウェアの役割の変化

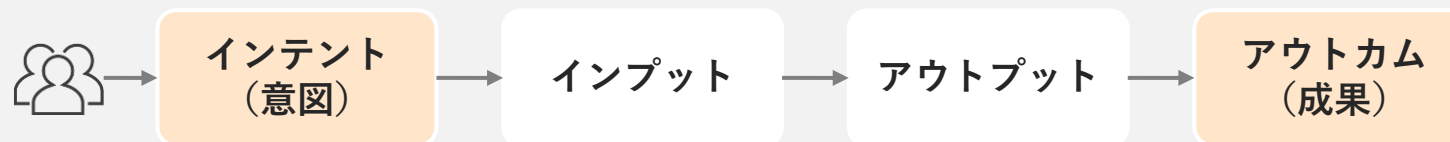
これまで

- 従来のソフトウェアは、人がシステムを操作し、計算結果を受け取るものだった



AI時代

- 意図（インテント）を伝えるだけで、AIが自律的にデータを集め、判断し、アクションを起こし、成果（アウトカム）を生み出すことが可能に

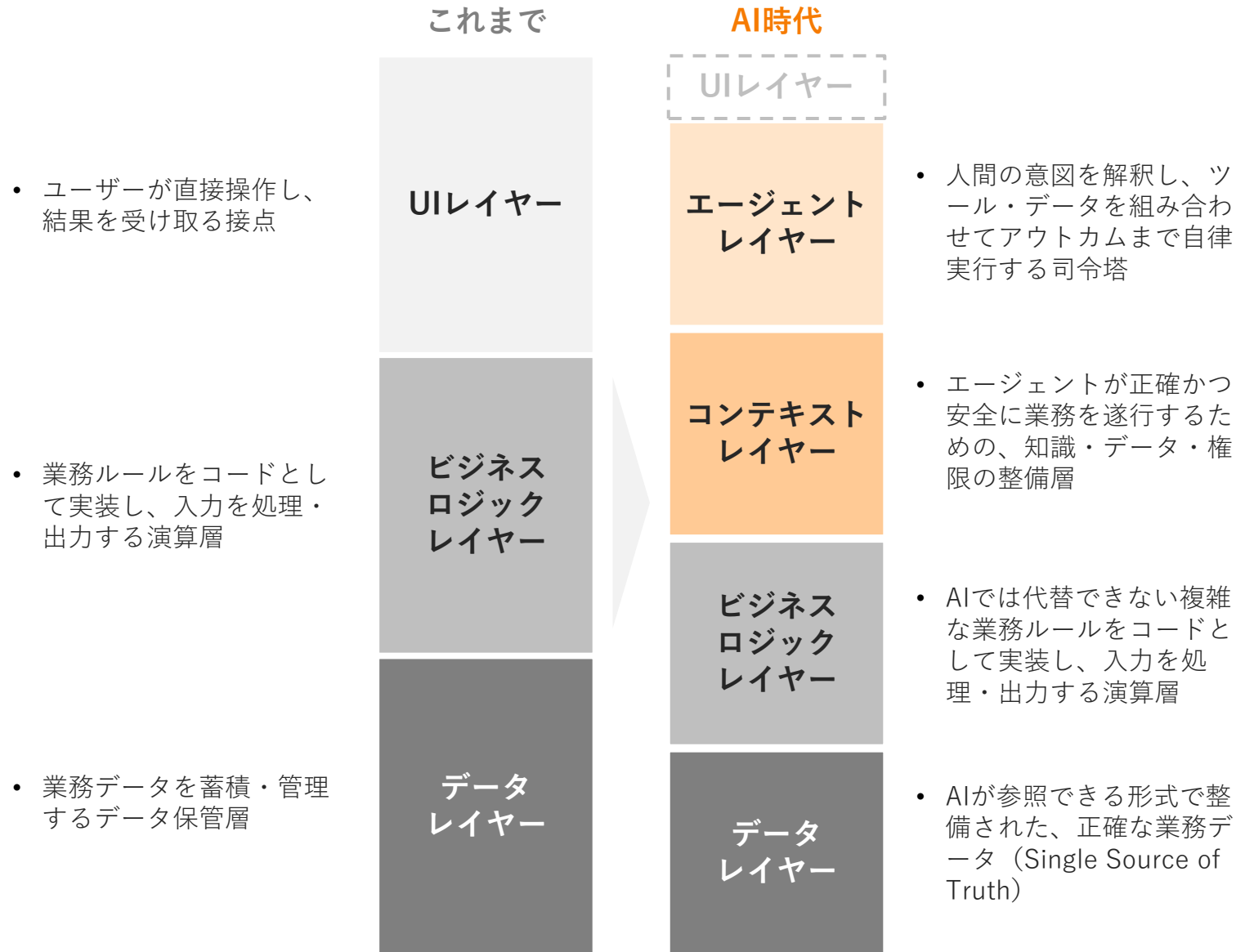


生成AIが変える ビジネス構造

AIが業務を自律的に実行するためには、従来の3層構造に加え、「エージェントレイヤー」と「コンテキストレイヤー」が新たに必要となる

この2層の登場によって、付加価値の源泉が変わりつつある

ソフトウェアのレイヤー構造の変化



二極化する競争環境

UIの使いやすさが付加価値のSoR企業やビジュアライゼーション・分析機能にとどまる企業は、競争力が弱まる

一方、複雑なビジネスロジック・データに強みを持つSoRと、エージェント・コンテキストレイヤーを構築できる企業の競争力が高まる

競争力が弱まる企業

UIの使いやすさが付加価値のSoR企業

エージェントが操作する世界ではUIの使いやすさは付加価値ではなくなり、価格競争へ移行するリスク

SoRではない企業

ビジュアライゼーションや分析機能自体がエージェントに代替されるリスク

競争力が強まる企業

エージェント・コンテキストレイヤーを構築できる企業

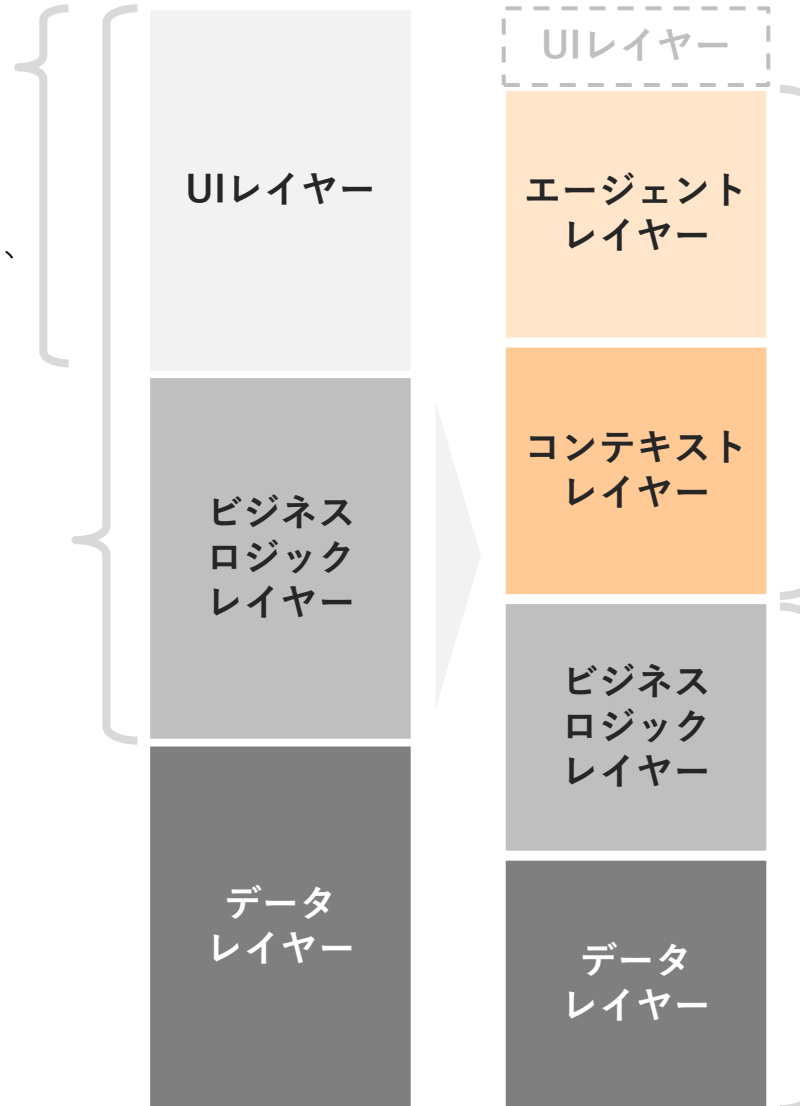
特定業務に特化したエージェントとコンテキスト整備により業務効率の向上を実現できる可能性

ビジネスロジック・データに強みがある企業

エージェントとセットになることで、これまで手が届かなかった大企業・中堅企業領域まで対象市場を大幅に拡張できる可能性

これまで

AI時代

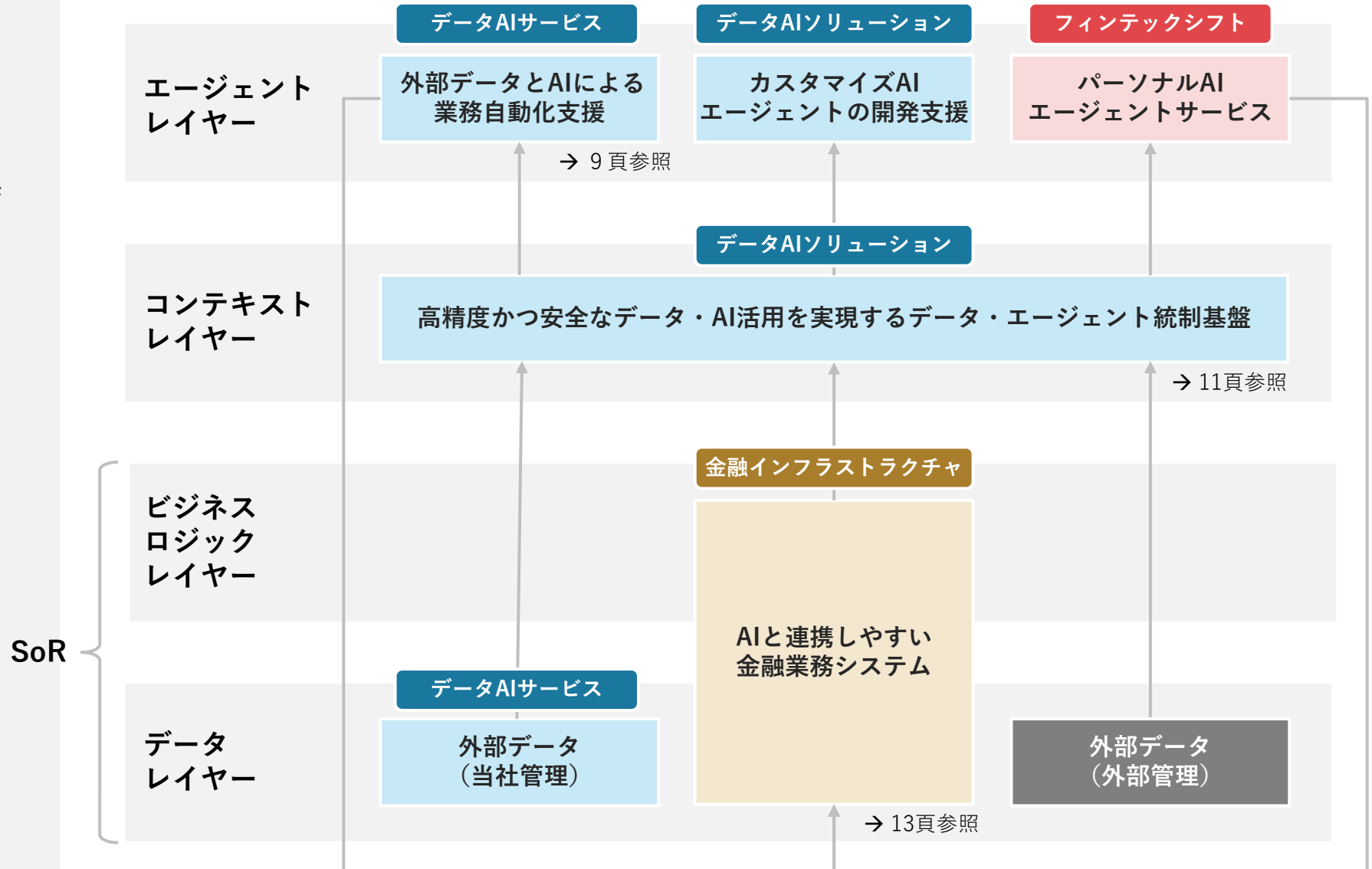


当社の競争優位性

Finatextグループは、AI時代に重要なレイヤーすべてにおいて、専門的に取り組んでいるプロダクトやチームが存在

「SoR」と「エージェント」、そしてそれを高精度かつ安全につなぐ「コンテキスト」レイヤーが一体となることで、複雑な業務の自律化を実現することが可能に

FinatextグループのAI事業マッピング



エージェント レイヤーの戦略

データサービスで培ってきたデータ基盤の先行優位を活かして、エージェント実装の知見を蓄積していく

蓄積したノウハウの横展開により、対応業界・ユースケースの拡大を目指す

「分析」から「業務自動化」への進化

- データ分析サービスを通じてデータ基盤に整備されたデータを豊富に保有
- 整備済みのデータを活用し、「業務自動化」へ踏み込んだAIエージェントサービスをいち早く実運用化

データ分析 サービスの運営

- POS、クレカ、人流データ等、様々なデータを外部パートナーから預かり、分析サービスを展開

データ基盤 の整備

- 複数の分析サービスを展開するにあたり、データ基盤構築に早期から投資してきた結果、AI-Readyなデータが整備済
- 他社が今まさに取り組んでいるデータ基盤の整備が既に完了している状態

AIエージェント の早期実装

- 整備済みのデータを活用し、AIエージェントを組み込んだサービスをいち早く実運用化
- この先行優位性を武器にエージェント実装の経験を蓄積

今後の戦略

データ基盤内のデータを活用したユースケース拡大

- 当社のデータ基盤内のデータを活用し、新たな業務自動化ユースケースを継続的に開発・検証していく

大企業向けのカスタマイズAIエージェントの開発を支援

- 先行して蓄積したエージェント実装ノウハウを横展開し、大企業向けのカスタマイズAIエージェントの開発を支援していく
- AIチャット導入にとどまらず、大企業の業務フローに組み込まれたエージェント型AIの開発支援へとサービスを高度化

例：DataLens 店舗開発

店舗事業者の出店判断業務を、外部データと生成AIで自動化する業務支援ツール

生成AIを用いて不動産物件情報を自動で構造化・精度管理する技術等に関する特許を取得

2026年4月には、RIZAPがコンビニジムchocoZAP等の出店加速に向けて導入

AIネイティブ業務支援ツール「DataLens店舗開発」

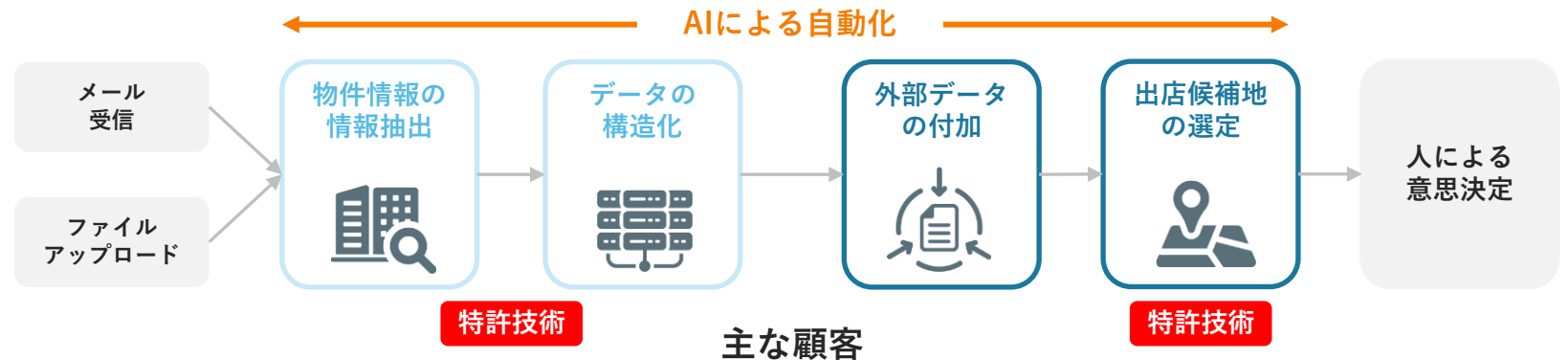
- メール受信等を起点に、生成AIが自律的に物件情報を抽出・構造化した上で、外部データと統合し、出店候補地の選定までを支援
- 情報の転記や外部データの参照といった定型業務プロセスをAIが担当し、例外処理や最終判断は人が行うことで、業務の効率化と高度化を同時に実現

物件情報の自動抽出・構造化

- AI-OCR等を活用して多様なフォーマットの物件情報を自動で構造化
- 煩雑だった情報抽出の工程を大幅に効率化

外部データとの自動統合

- 既存店売上等の自社データと、人流・クレカ決済等の外部データを掛け合わせることで、有望な出店候補地を選定



主な顧客

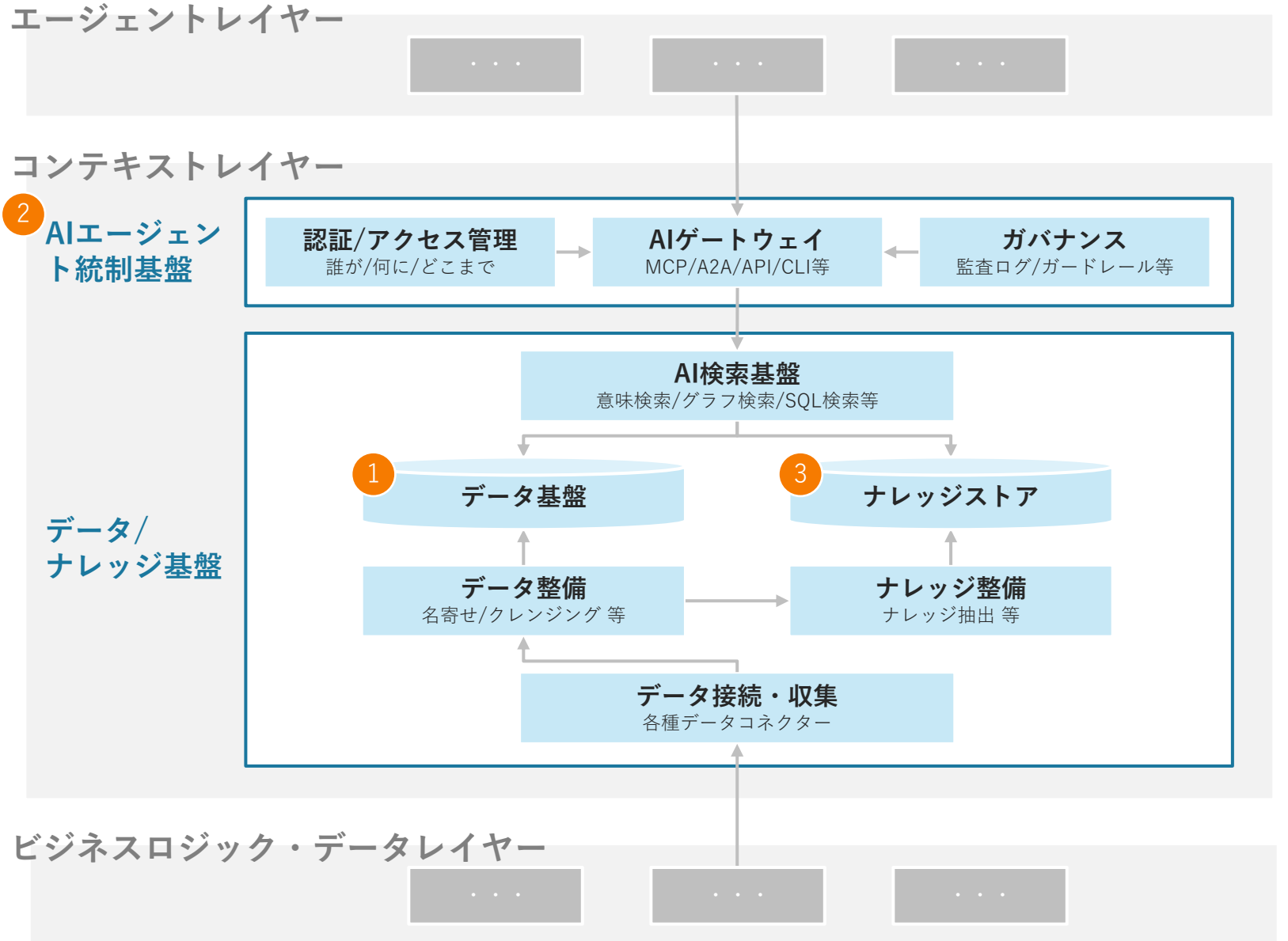
 GYRO HOLDINGS	 ゴーゴーカレーグループ	 ファーストキッチン	 うまプロ	 光フードサービス
 ワールドフィット	 ワールドプラス	 FIT	 RIZAP	

コンテキストレイヤーの戦略

大企業向けのコンテキストレイヤーの構築・運用を包括的に支援していく

コアビジネスである①データ基盤を成長ドライバーとしながら、②AIエージェント統制基盤、③ナレッジ基盤へと事業領域を拡張していく方針

包括的なエージェント統制・データ/ナレッジ基盤の整備



例：AIエージェント統制基盤

AIエージェントが業務システムにアクセスする際の認証・権限を一元管理し、すべての操作を監査証跡として自動記録する統制基盤を開発

AIエージェント統制基盤「MCPass」



	課題	解決策
MCP カタログ	<ul style="list-style-type: none"> 社員が個別にMCPを導入し、シャドーIT化するリスク 端末ごとに認証情報が分散し、漏洩リスクが増大 	<ul style="list-style-type: none"> 管理者承認済みMCPのみを一元管理し、未承認MCPの利用を防止 MCPassへの接続だけで複数業務システムと連携でき、端末への認証情報保存が不要
細かな 権限管理	<ul style="list-style-type: none"> MCP単位の許可では「参照のみ可」など細かな制御ができない 承認プロセスが属人化し、誰が何を許可したか追跡しづらい 	<ul style="list-style-type: none"> 必要なものだけを許可するホワイトリスト方式 ツール単位の制御や期限付権限付与が可能 最大5段階の承認フローに対応
監査ログ	<ul style="list-style-type: none"> AIの実行履歴を追跡できない 利用実態が見えず、費用対効果の評価や運用改善が進まない 	<ul style="list-style-type: none"> ツールの実行条件・結果を自動記録 利用状況をリアルタイムで可視化するダッシュボードを搭載

SoRレイヤーの戦略

金融業務のSoRを提供しているからこそ、AIエージェント時代における業務自動化の中心的役割を担うことができる

いち早くすべての業務システムにおいてMCPを標準搭載させるとともに、金融の特定業務特化型のエージェント開発を進め、先行事例を創出していく

エージェントに使われるSoRへの進化

- 「人間が画面を操作する」ことを前提に設計されてきたシステムを、「エージェントが直接命令を下す」ことを前提にした設計へと進化させる必要がある
- 当社のシステムは金融業務システムとして非常にモダンな設計であり、AIエージェント連携に必要な要件を構造的に備えている点が強み

	従来システム	Finatext
アーキテクチャ	モノリシック <ul style="list-style-type: none"> 機能が結合しており、MCPツールとしての切り出しが困難 	マイクロサービス <ul style="list-style-type: none"> 各業務操作が独立したAPIとして設計されており、MCPツールとして提供可能
データ更新	バッチ/非同期 <ul style="list-style-type: none"> バッチ処理中心でエージェントが最新の情報を参照できない 	リアルタイム中心 <ul style="list-style-type: none"> リアルタイム性を重視した設計で、エージェントが最新状態を参照できる
権限管理	画面単位の粗い制御 <ul style="list-style-type: none"> エージェントへの最小権限付与が構造的に不可能 	スコープ単位の細かな制御 <ul style="list-style-type: none"> スコープ単位の制御により、最小権限でエージェントを安全に運用可能

今後の戦略

MCP標準搭載

- 金融インフラが提供するBaaS、Inspire、CrestへのMCP対応を進め、AIエージェントが金融業務を安全かつ直接実行できる環境を整備

金融業務エージェントの先行開発

- エージェント活用がまだ普及段階にある現状において、自社でコア業務の自動化ユースケースを先行創出し、「エージェントに使われるSoR」としての価値を実証する

2025年度通期業績

ANNUAL RESULTS

2025年度通期 収益サマリー

売上高は、金融インフラの従量課金収益とビッグデータ解析がけん引したことで、**前年同期比+43%の110.5億円**を計上し、期初計画を達成

EBITDAは22.7億円と、期初計画を上回る**前年同期比+91%の増益**を実現

(百万円)	2025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	11,052	7,702	+43%	11,000	0%
売上原価	3,401	2,569	+32%	3,680	△8%
売上総利益	7,651	5,133	+49%	7,320	+5%
対売上高	69%	67%	-	67%	-
調整後販売管理費 ¹	5,381	3,946	+36%	5,080	+6%
対売上高	49%	51%	-	46%	-
EBITDA²	2,270	1,187	+91%	2,240	+1%
対売上高	21%	15%	-	20%	-
減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用	369	236	+56%	370	0%
対売上高	3%	3%	-	3%	-
営業利益	1,900	950	+100%	1,870	+2%
対売上高	17%	12%	-	17%	-
経常利益	1,862	943	+97%	1,840	+1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,513	659	+129%	1,210	+25%

1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - 減価償却費及びのれん償却費 - 株式報酬費用

2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用

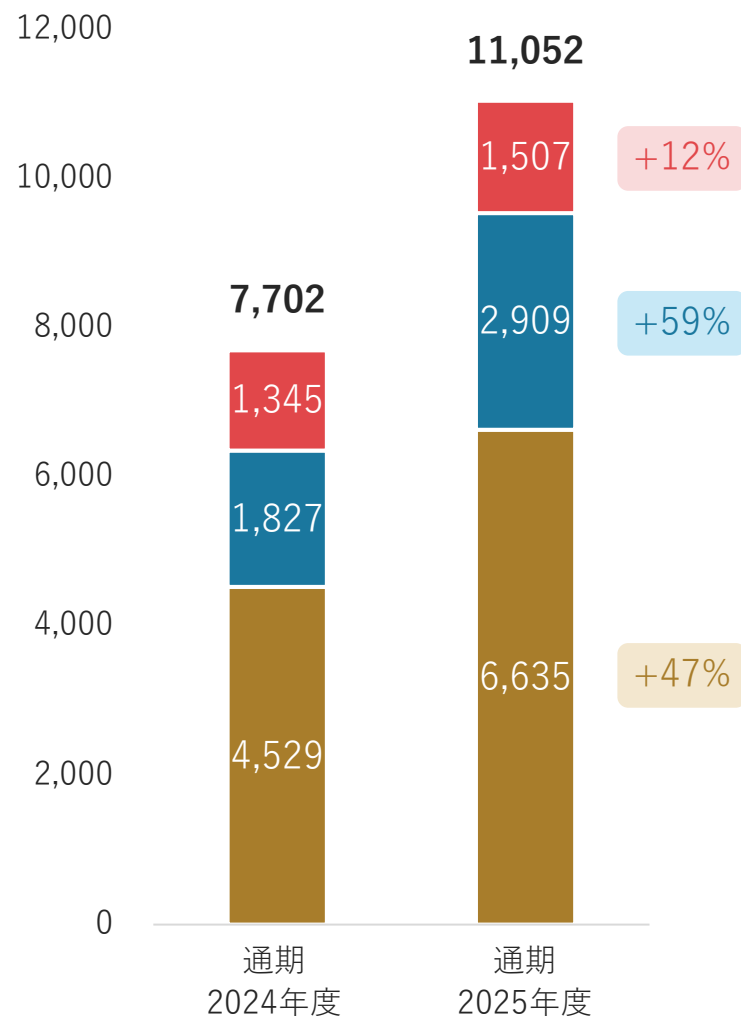
セグメント別の売上高

AI活用の前提となるデータ基盤整備の需要拡大を背景に、ビッグデータ解析が前年同期比+59%と非常に高い成長を記録

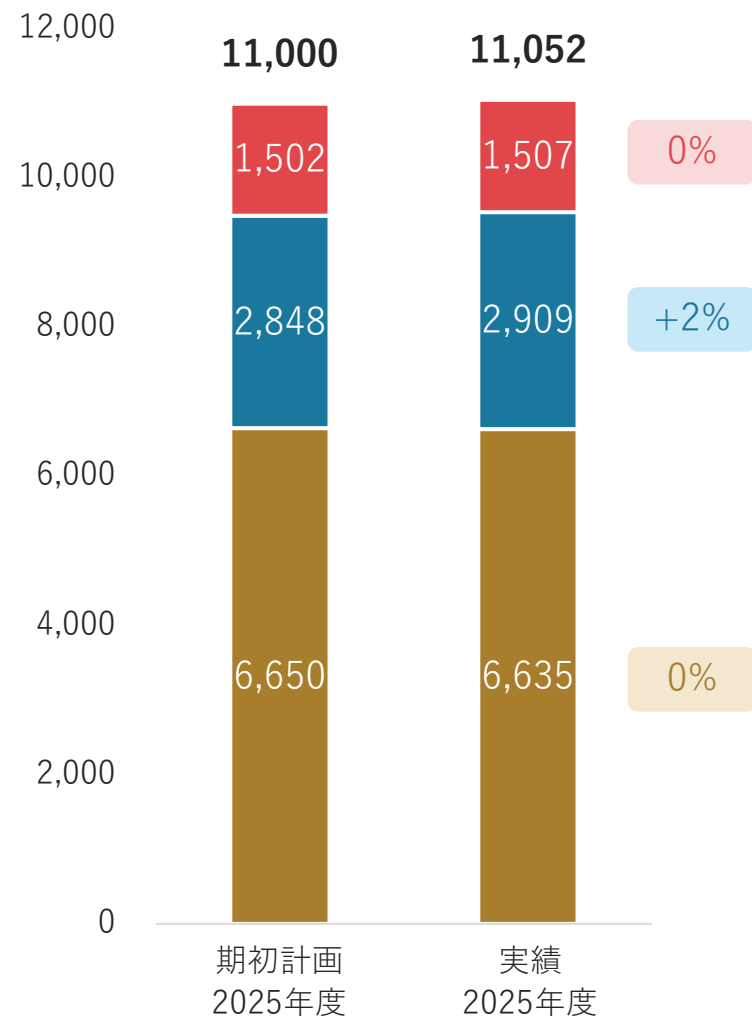
期初計画に対しては、全セグメントにおいてほぼ想定通りに着地

前年同期比

(百万円)



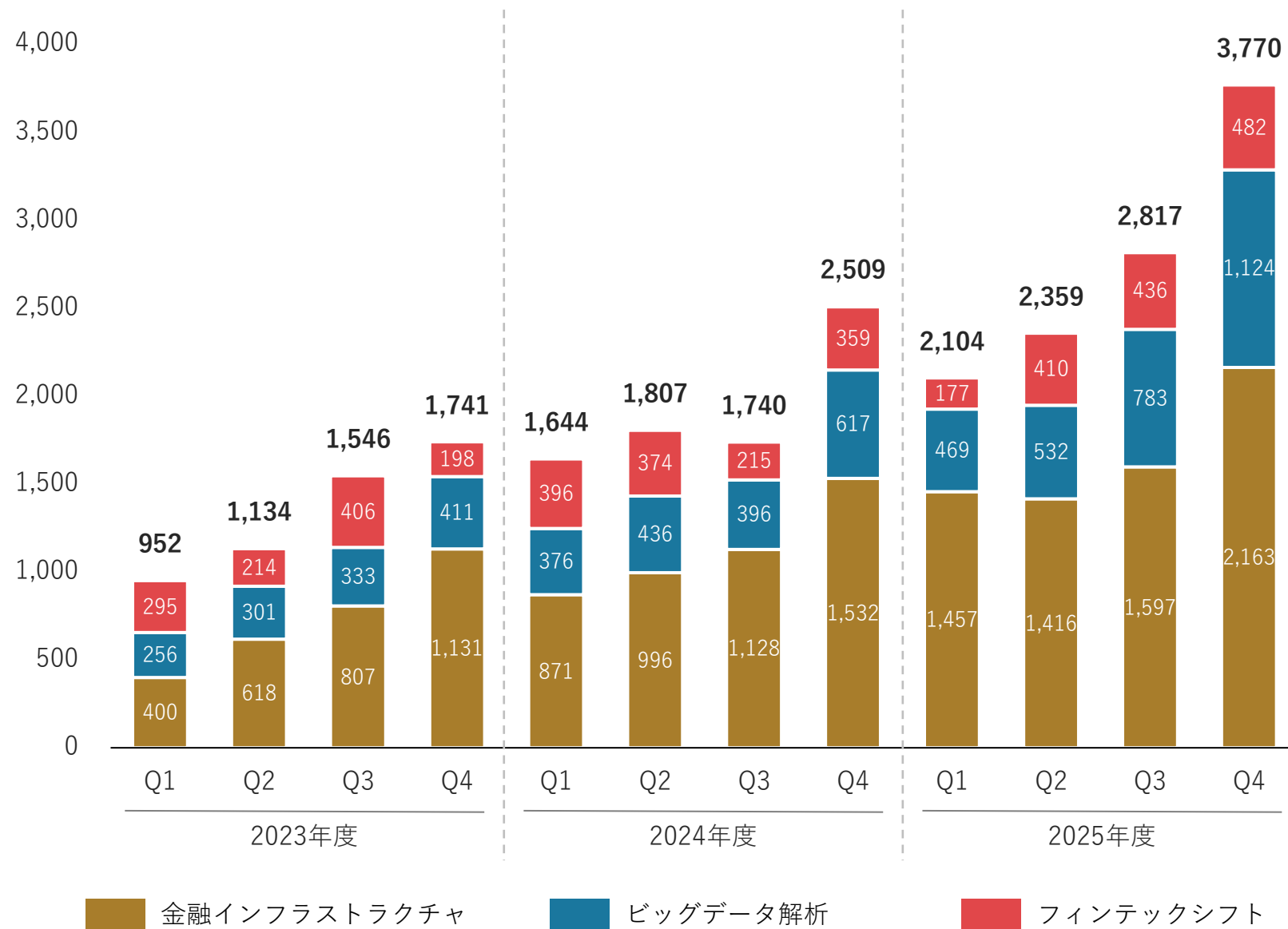
予実差異



金融インフラストラクチャ ビッグデータ解析 フィンテックシフト

セグメント別の 売上高推移

(百万円)

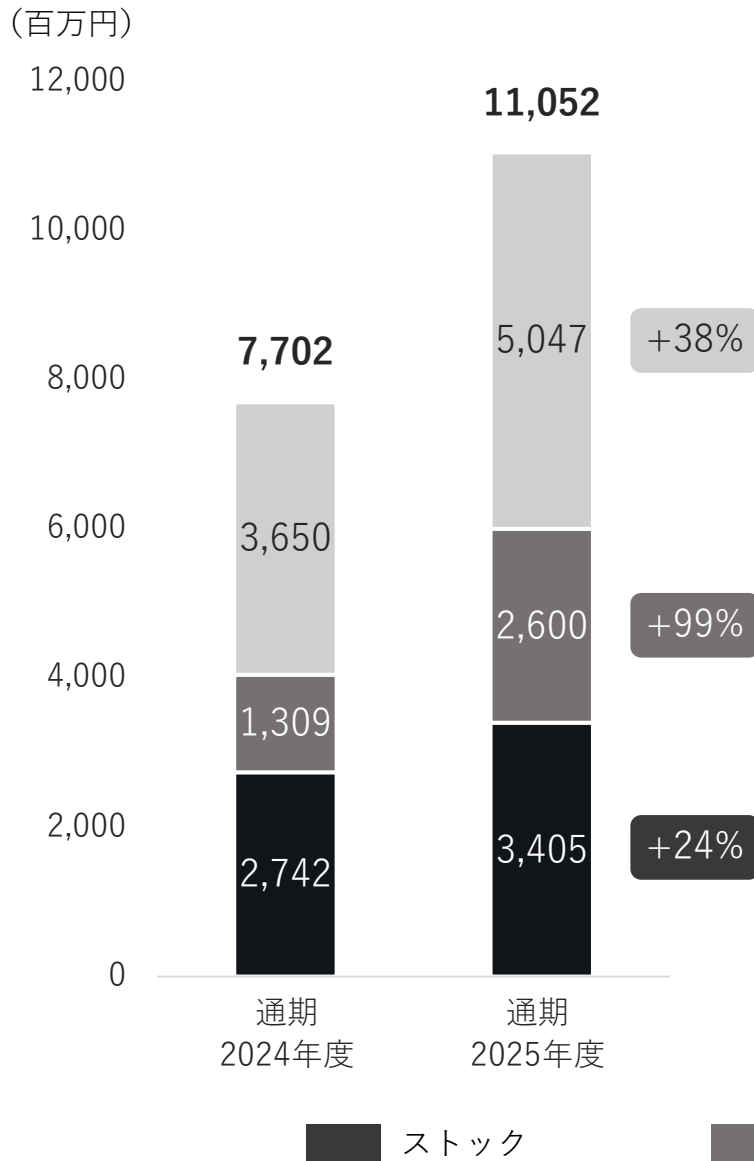


タイプ別の売上高

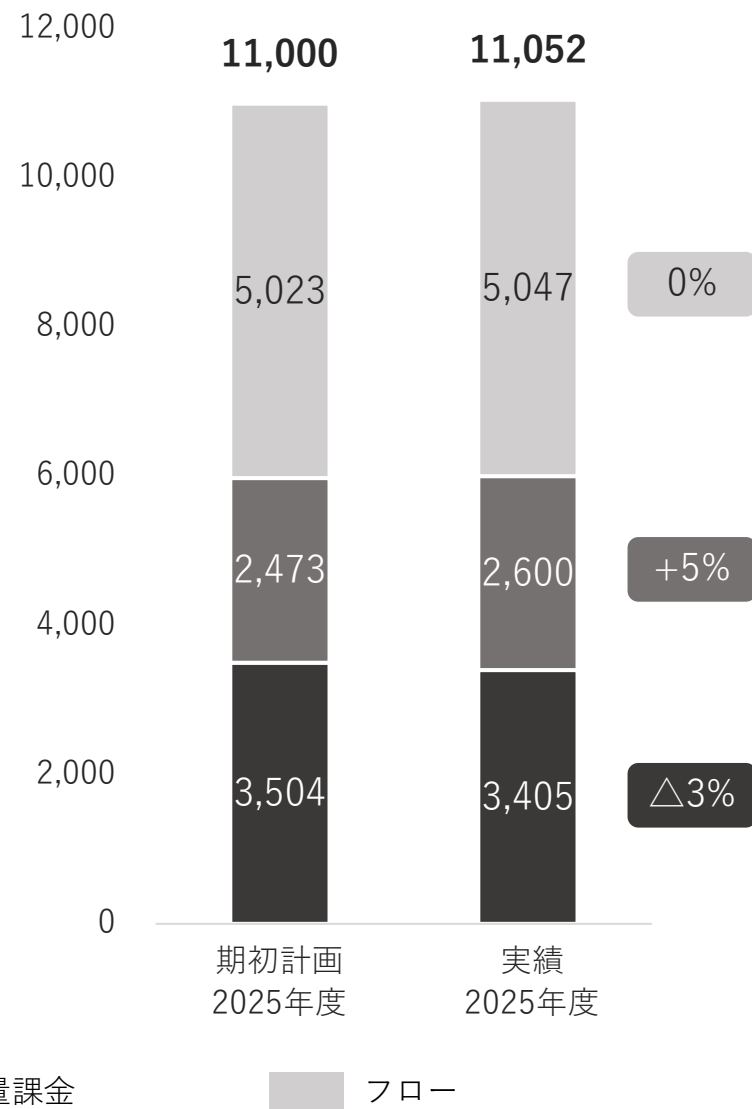
証券インフラのIFA向けウェルスマネジメントサービスの急拡大により、**従量課金収益が前年同期比+99%の成長率**を記録

フロー収益も、新規事業のデータAIソリューションが大きく成長した結果、**+38%増加**

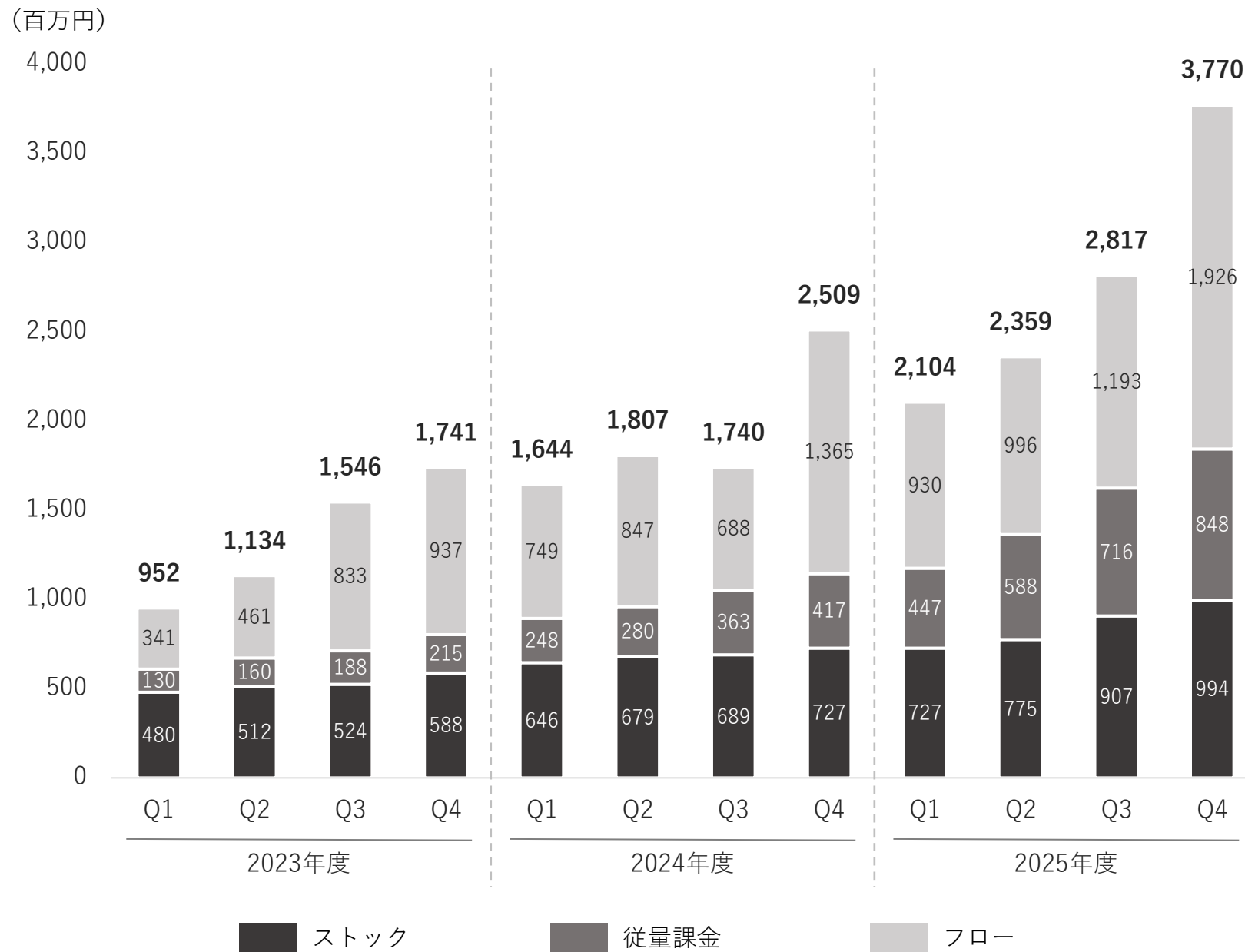
前年同期比



予実差異



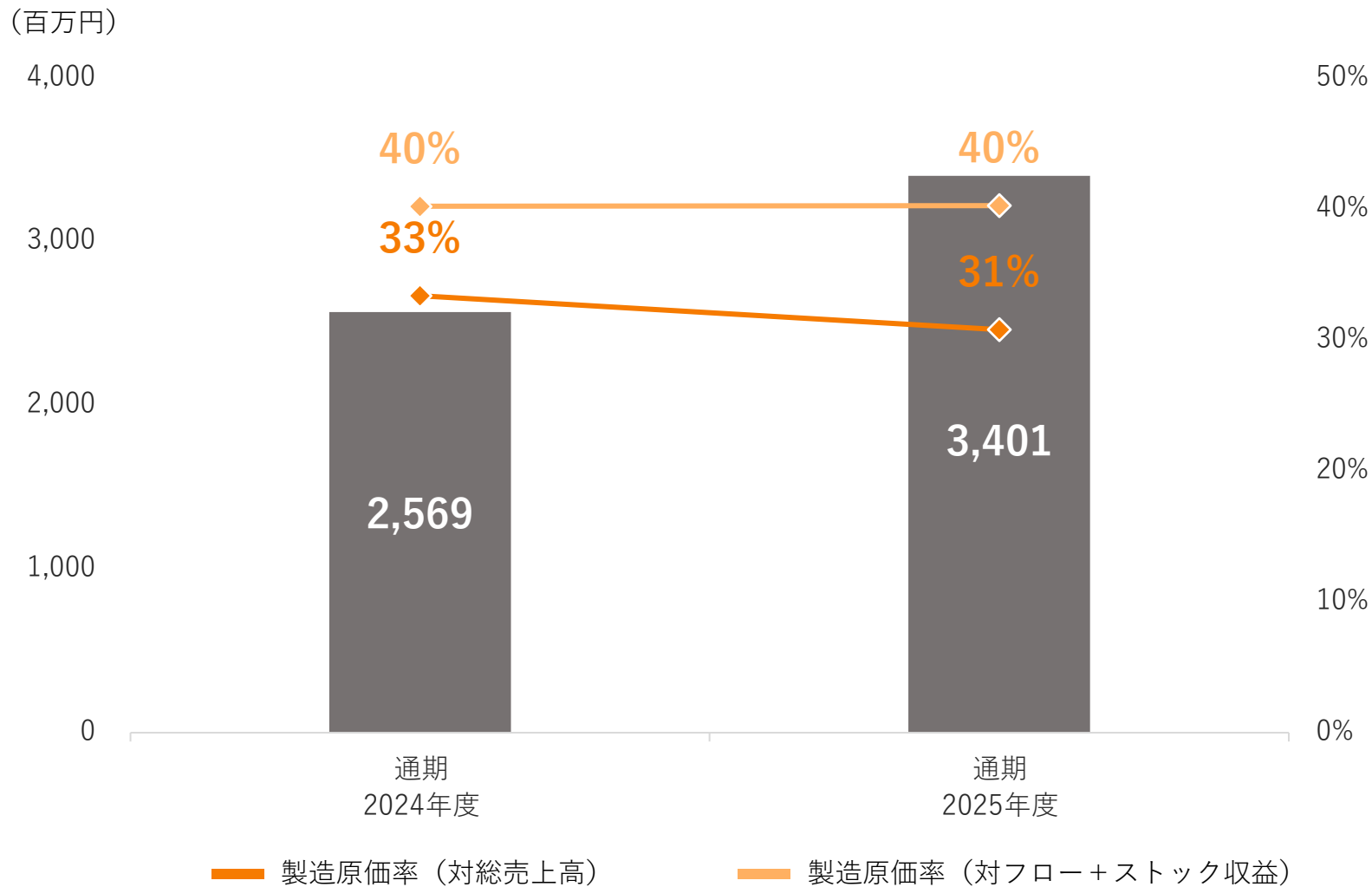
タイプ別の 売上高推移



製造原価

従量課金収益の拡大に伴い、総売上高に対するフロー+ストック比率が76%に低下したことで、総売上高に対する製造原価率は33%から31%へ低下

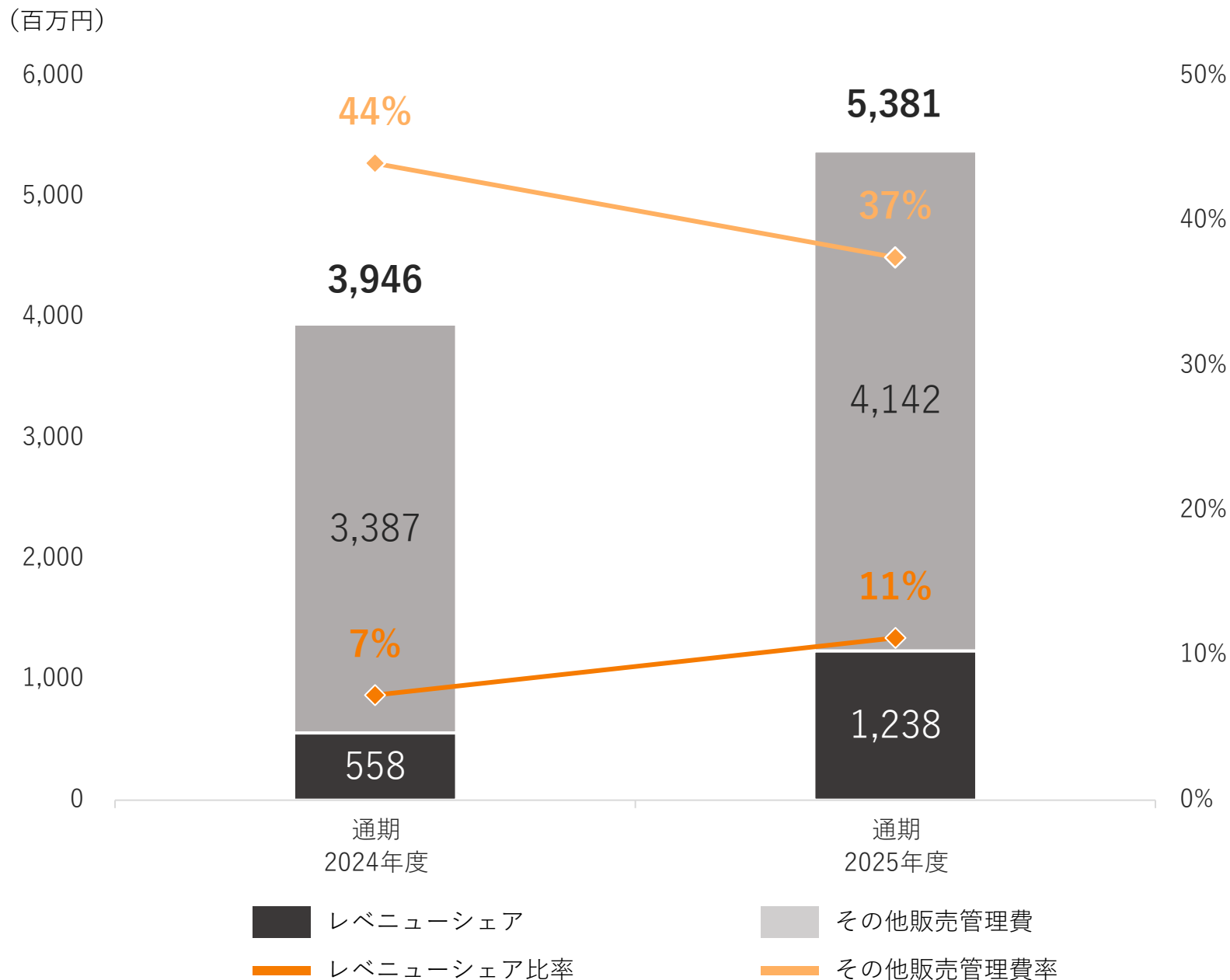
総売上高	7,702百万円	11,052百万円
フロー+ストック収益	6,392百万円	8,452百万円
フロー+ストック比率	83%	76% ↓



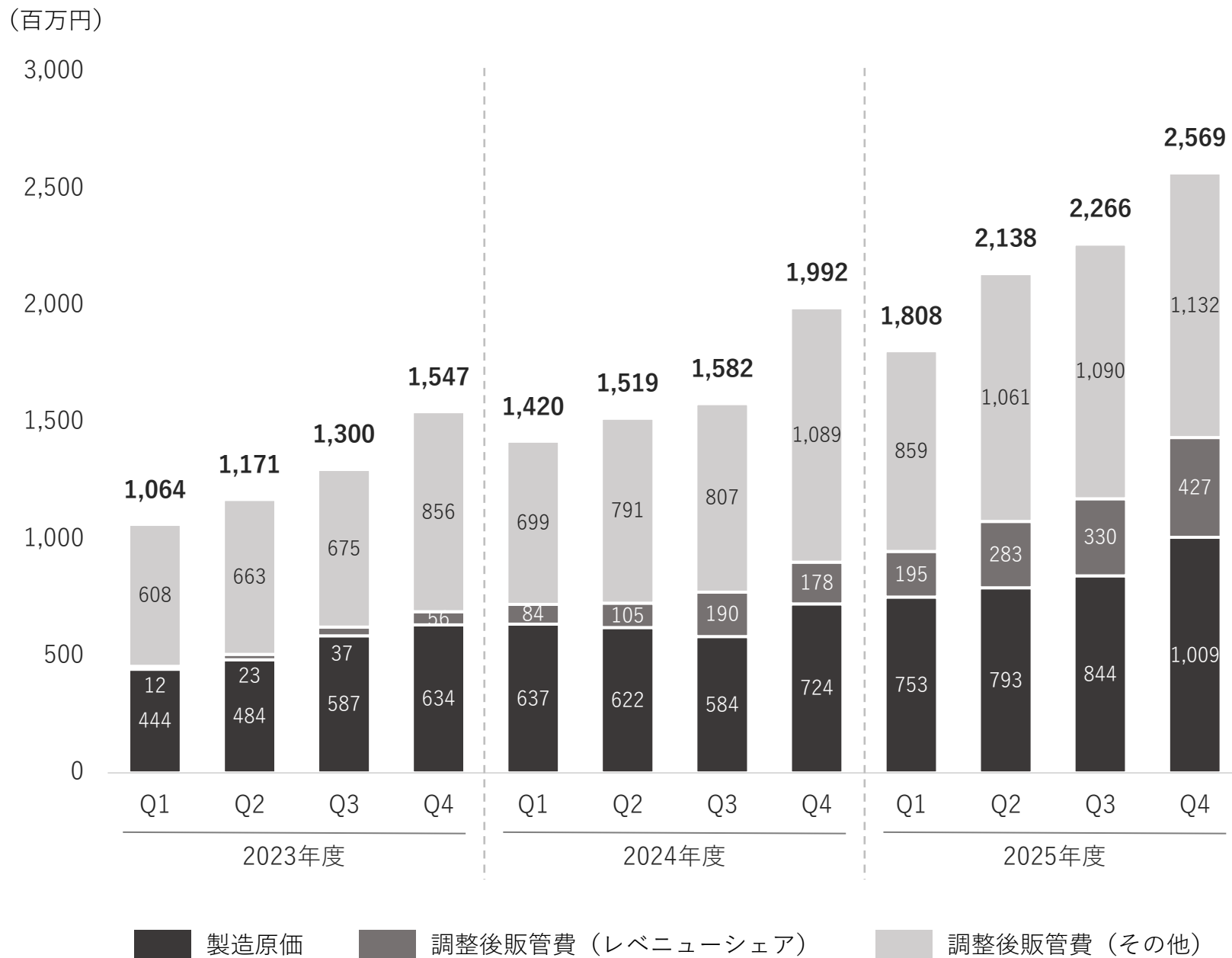
調整後販売管理費

従量課金収益の増加に応じてレベニューシェアが大きく増加

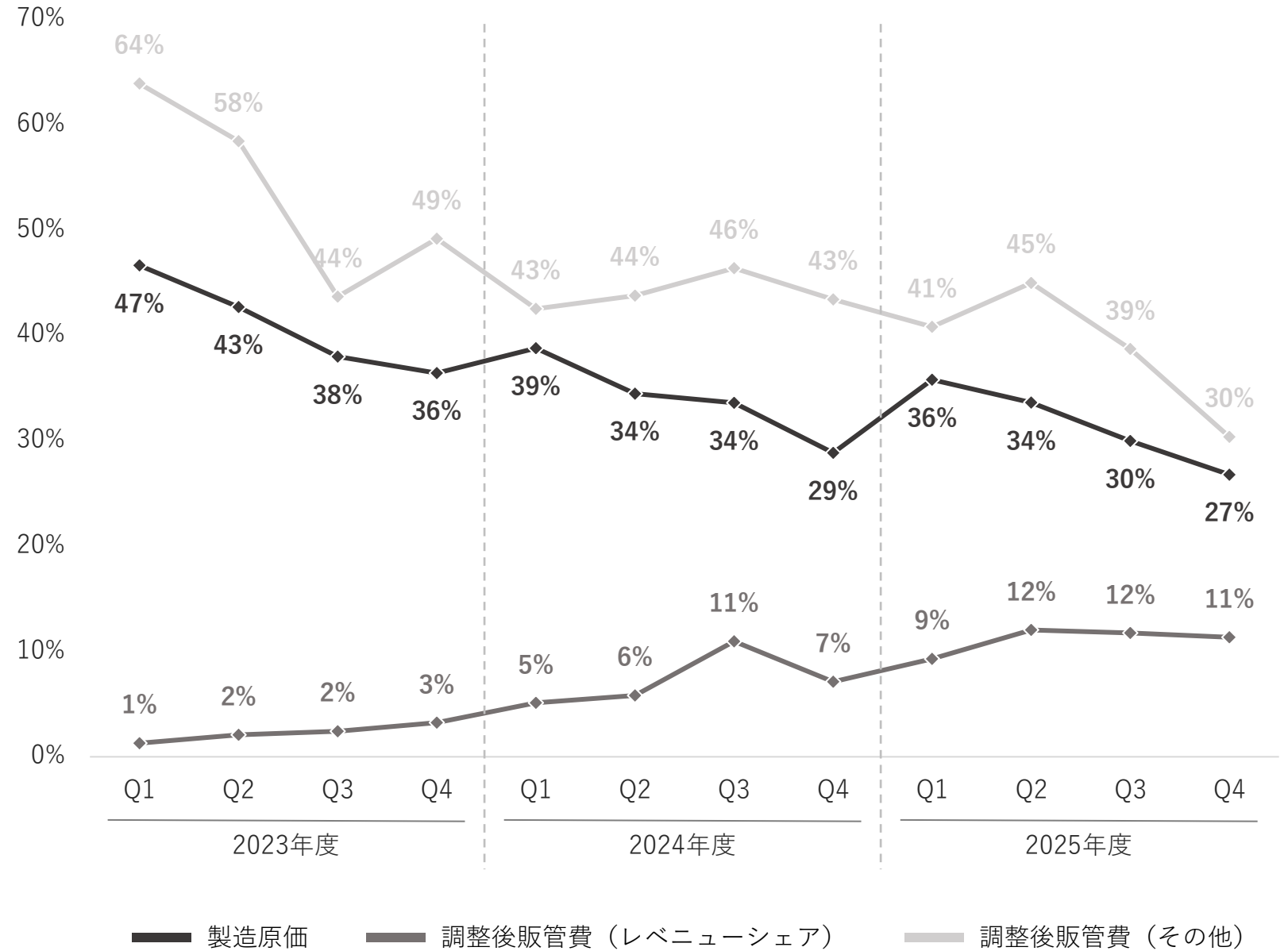
その他販管費は、オフィス増床・新規事業の一時費用を計上したものの、**前年同期比+22%の増加にとどまり、売上高比率は44%から37%に低下**



費用内訳の推移



費用内訳（対売上高）の推移

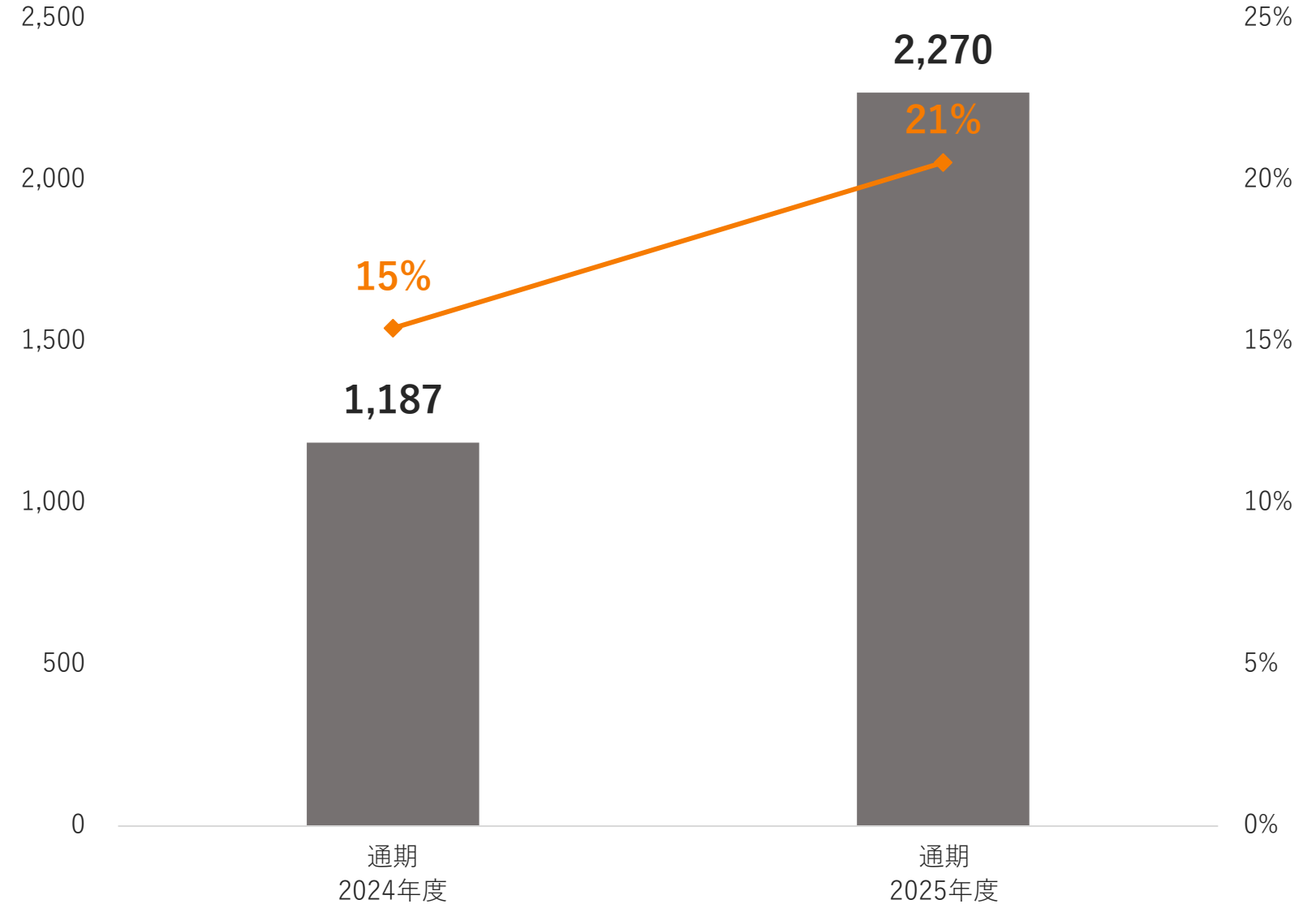


EBITDA

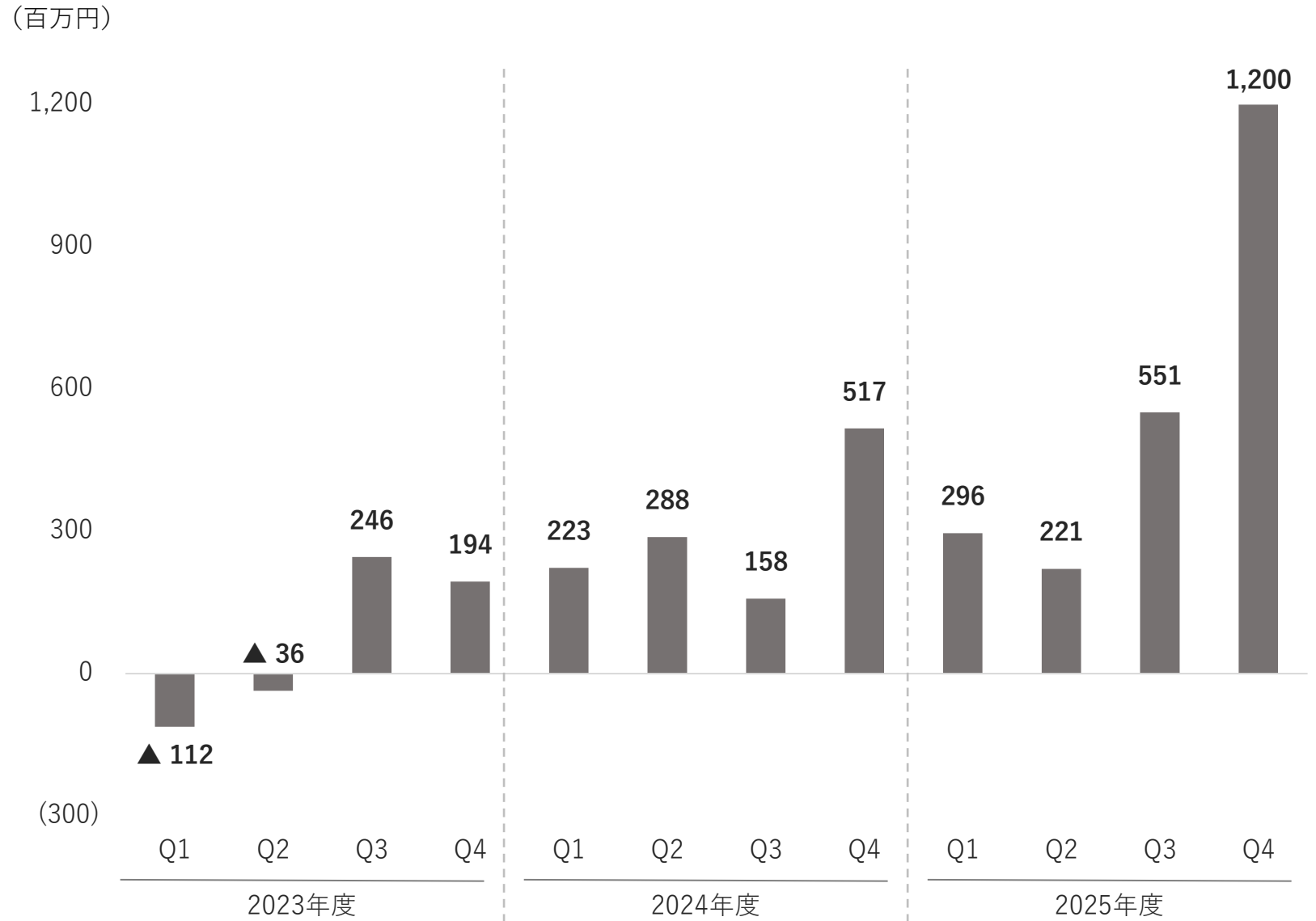
EBITDAは前年同期比
+91%の2,270百万円を計
上

売上高の+43%成長に対し
て、その他販管費は+22%
に抑制。収益規模の拡大
が利益改善につながり、
EBITDAマージンは15%か
ら21%へ上昇

(百万円)



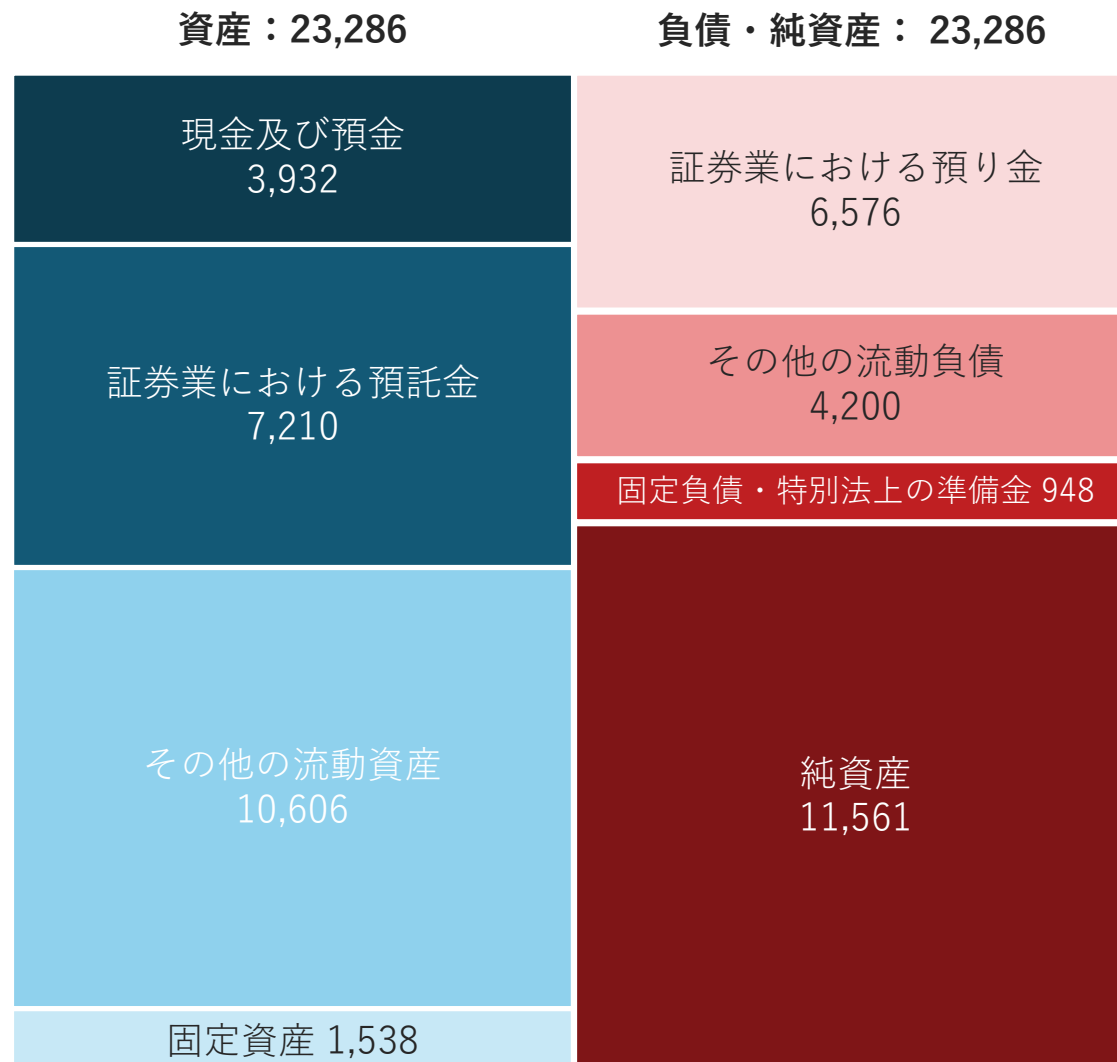
EBITDA の推移



バランスシート の状況

2026年3月末時点で約39億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)

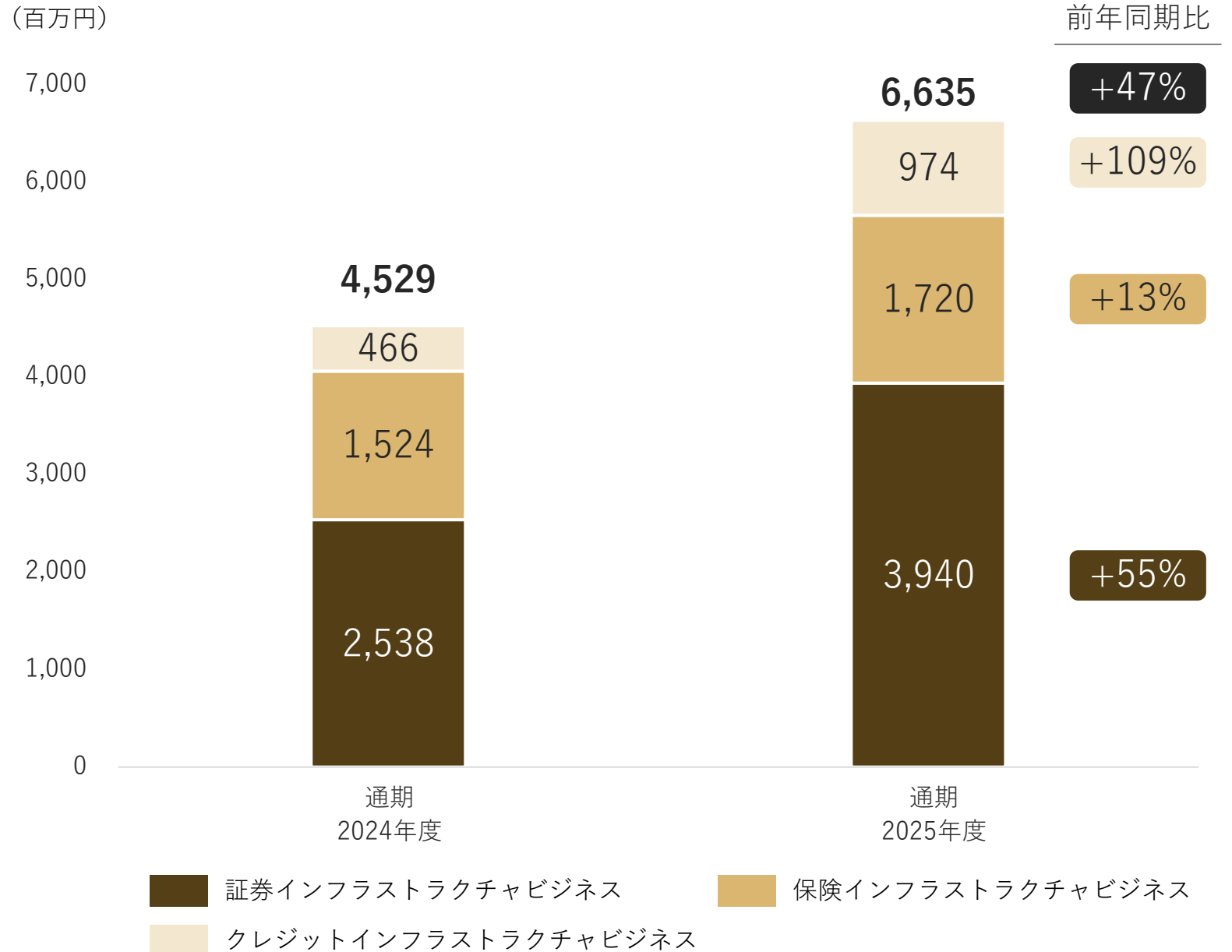


セグメント別通期業績

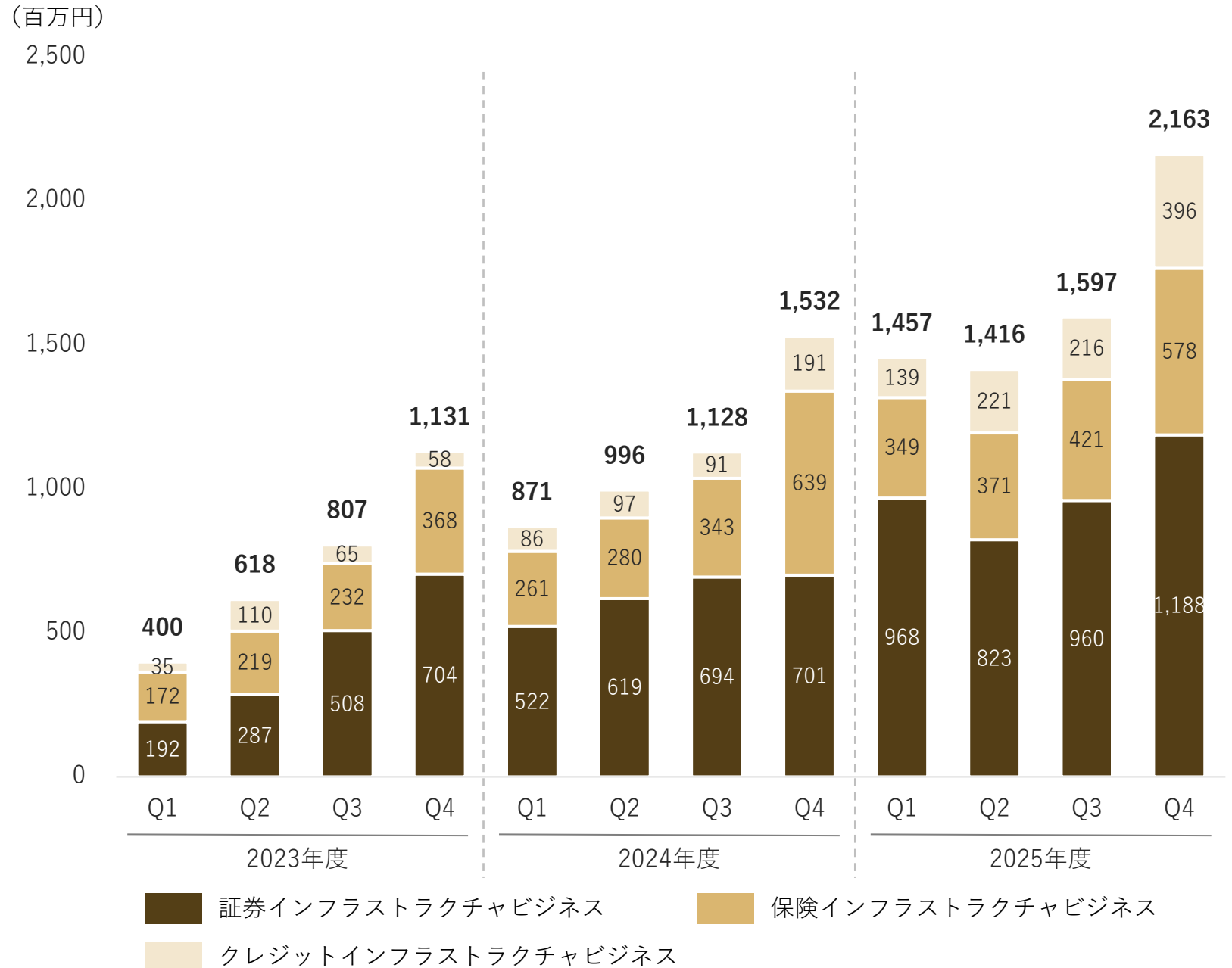
ANNUAL RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

証券インフラの従量課金収益及びクレジットインフラのフロー・ストック収益が大きく成長した結果、売上高は前年同期比+47%の6,635百万円を計上



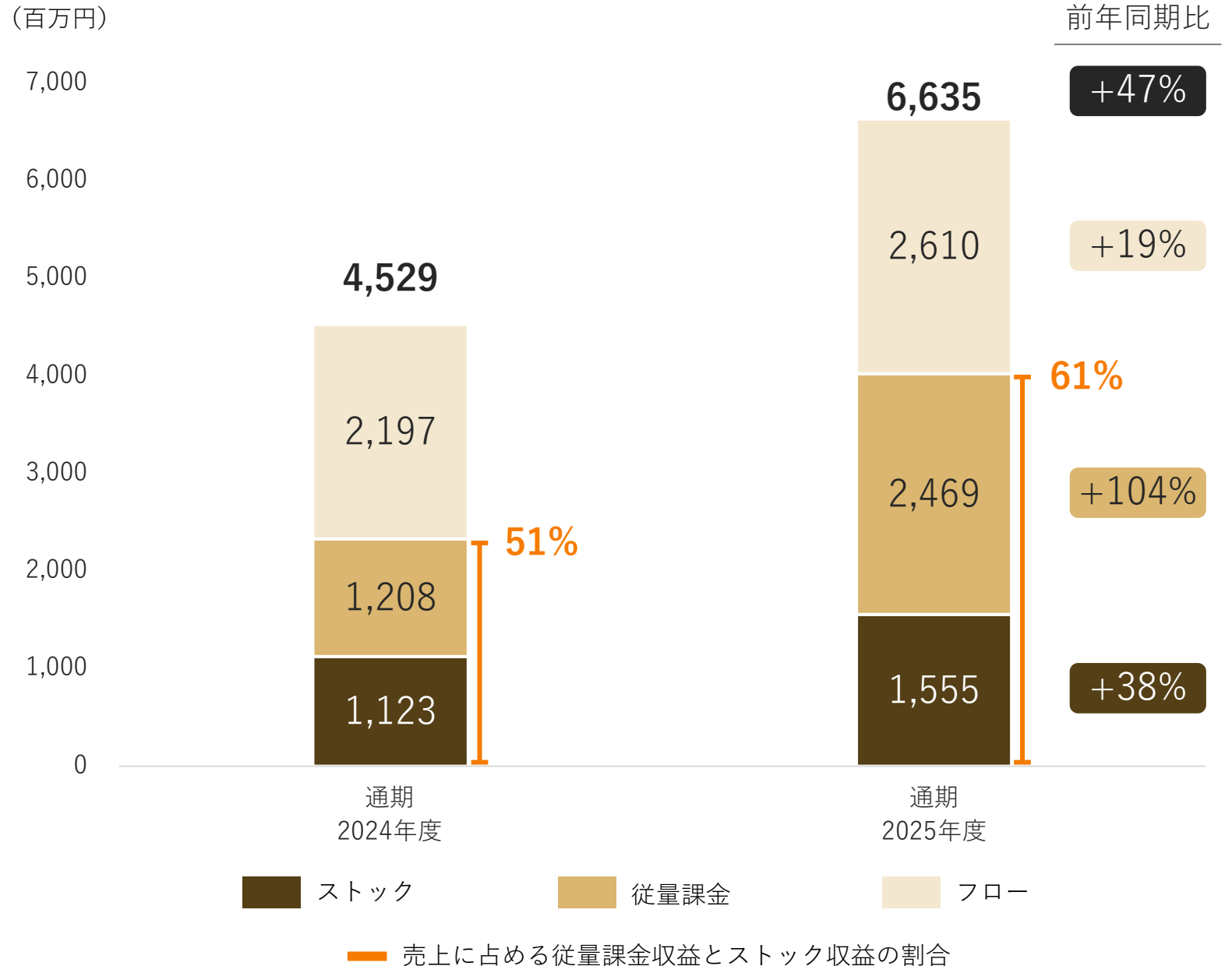
ビジネス別の 売上高推移



タイプ別の売上高

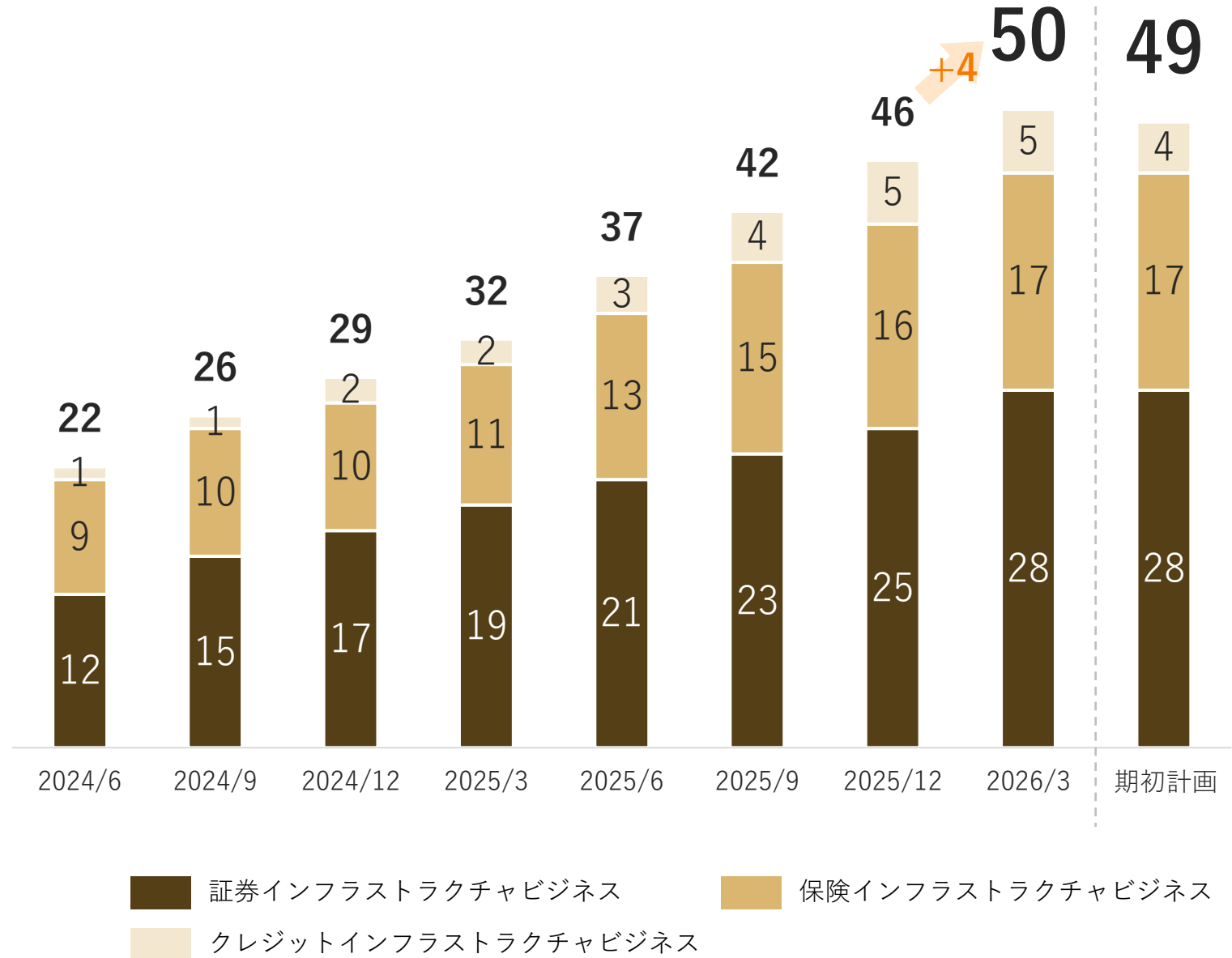
継続性の高い従量課金収益とストック収益が大きく拡大

売上に占める従量課金収益とストック収益の割合が51%から61%に上昇し、収益の安定性・予見性が向上



金融インフラの パートナー数

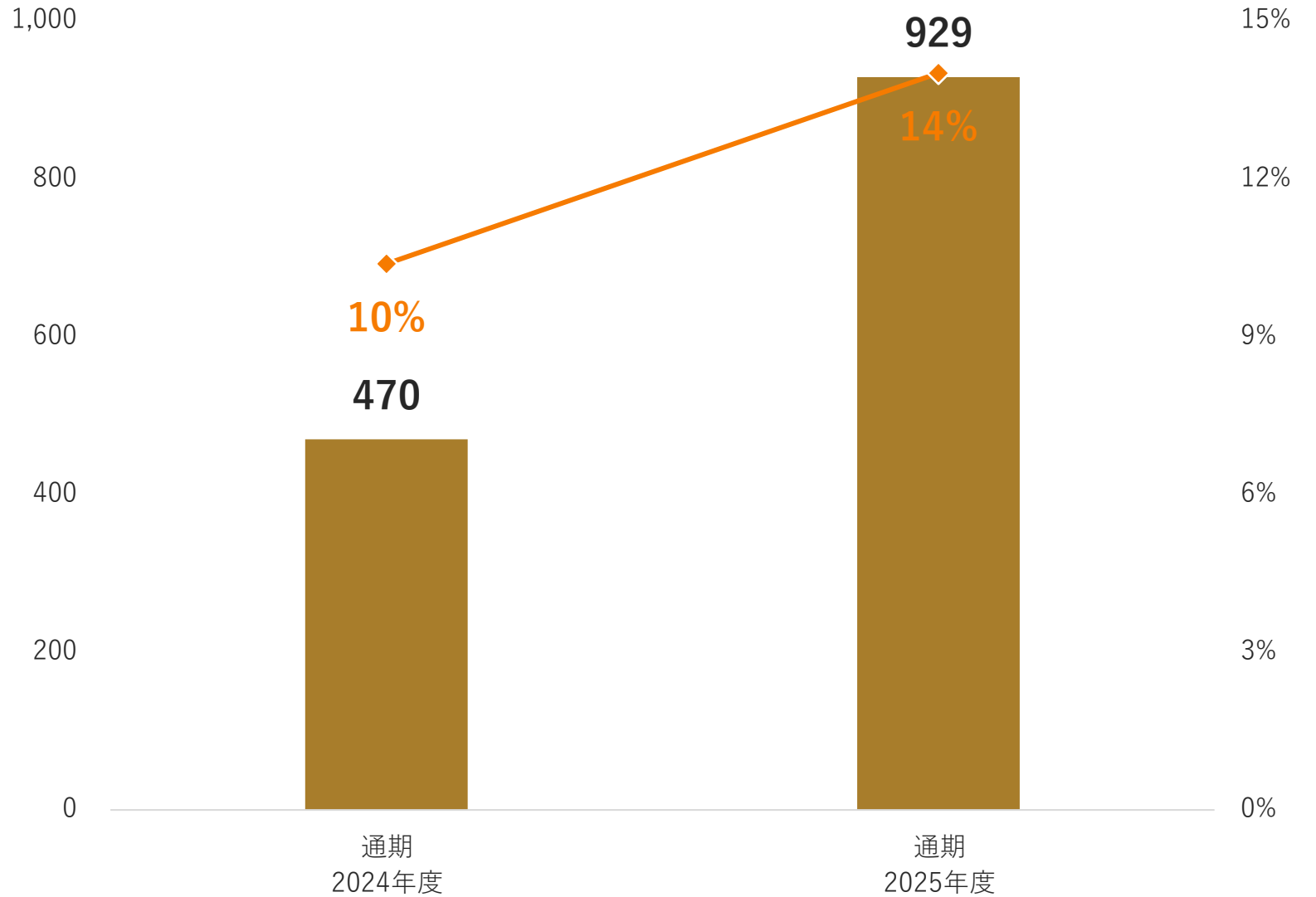
当四半期は証券で3社、保
険で1社増加した結果、パ
ートナー数は期初計画を1
社上回る50社へ拡大



営業利益（率） の推移

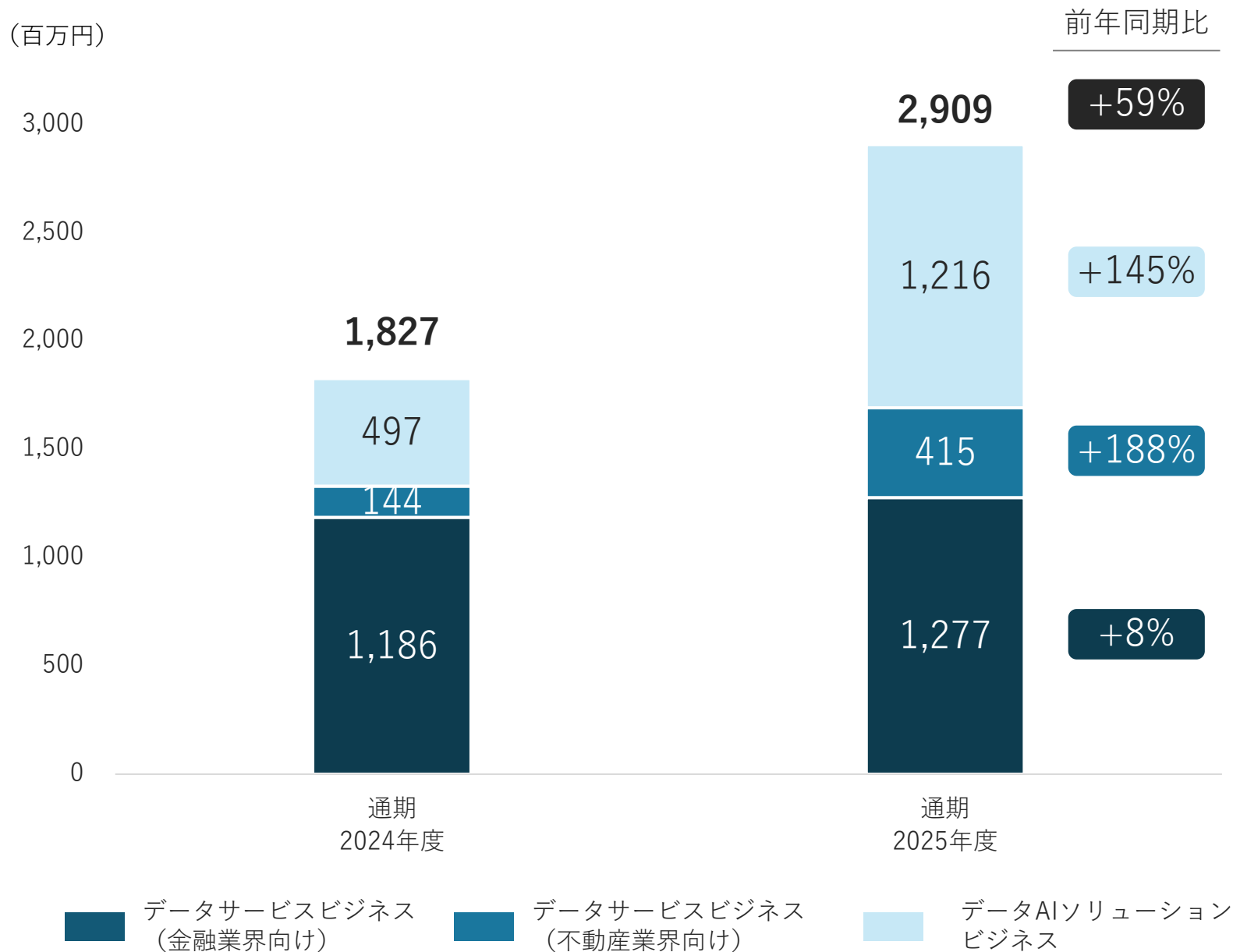
事業規模の拡大に伴うスケールメリットの顕在化により、セグメント営業利益は、**前年同期比+98%の929百万円を計上**

(百万円)



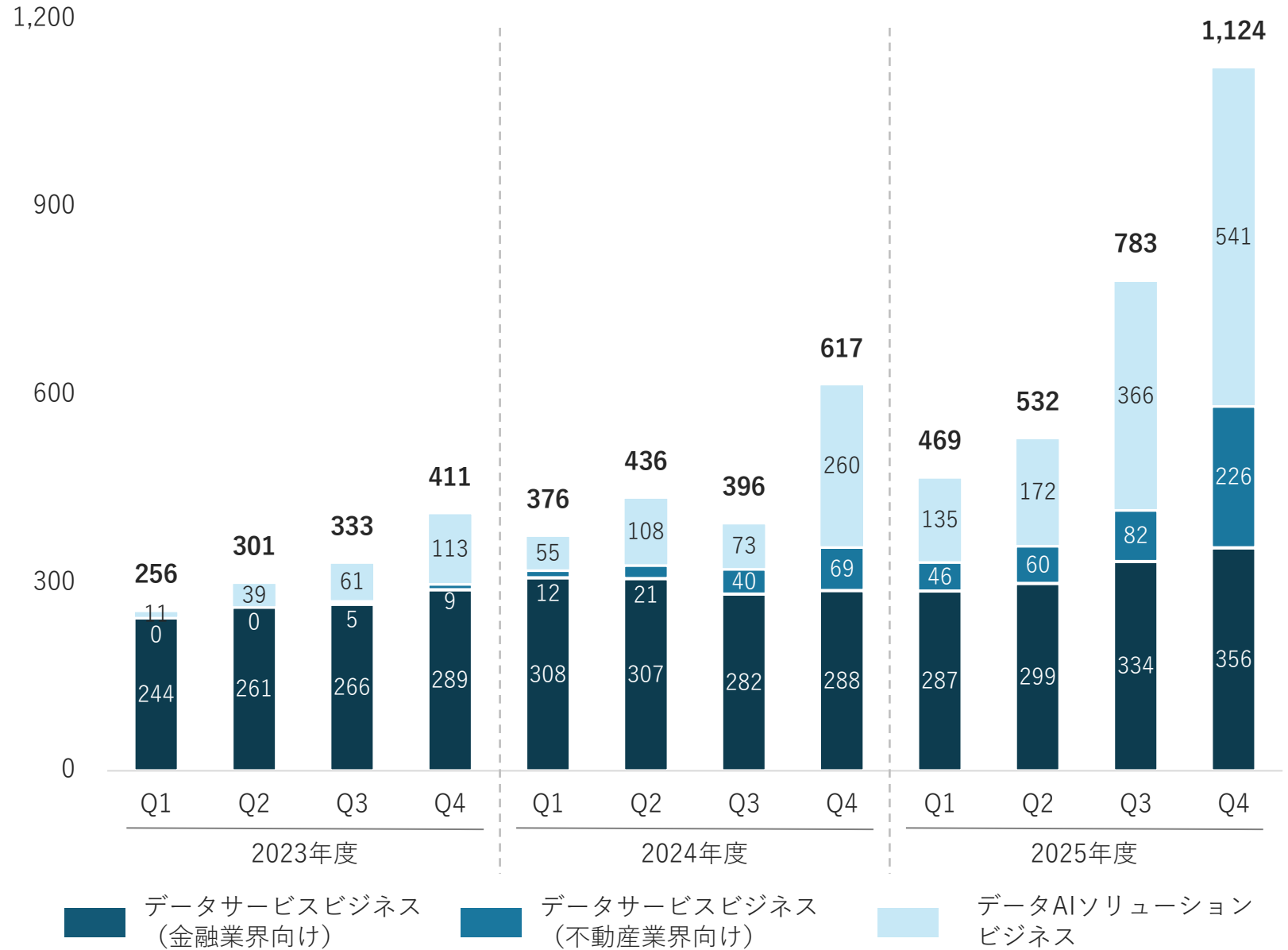
ビジネス別の売上高

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、DataLens店舗開発の顧客数が増加したことで、**売上高は前年同期比+59%の2,909百万円を計上**



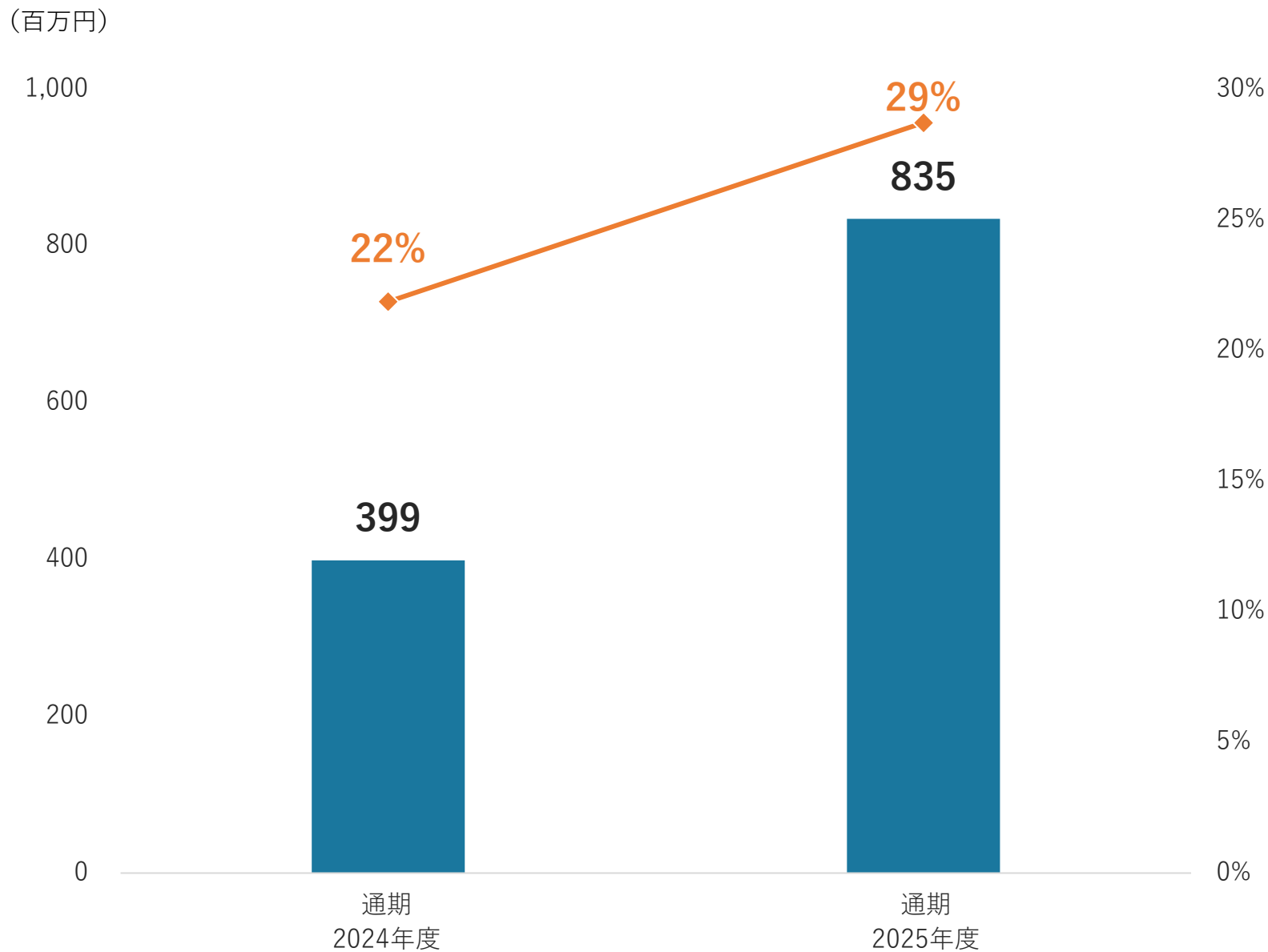
ビジネス別の売上高推移

(百万円)



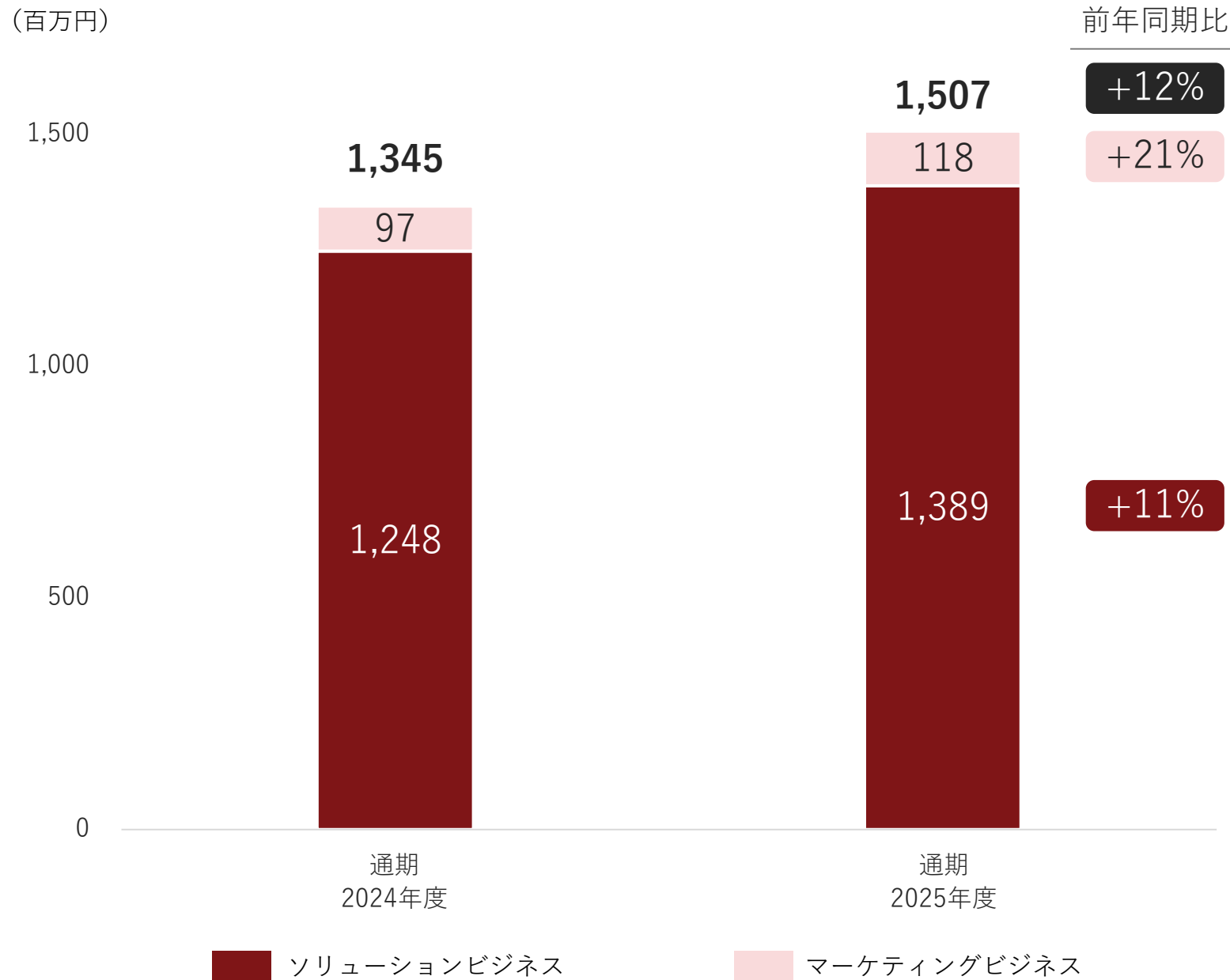
営業利益（率） の推移

新規事業は下期偏重のフロー収益が中心のため、下期に売上が大きく増加したことで、セグメント営業利益は、**前年同期比+109%の835百万円を計上**



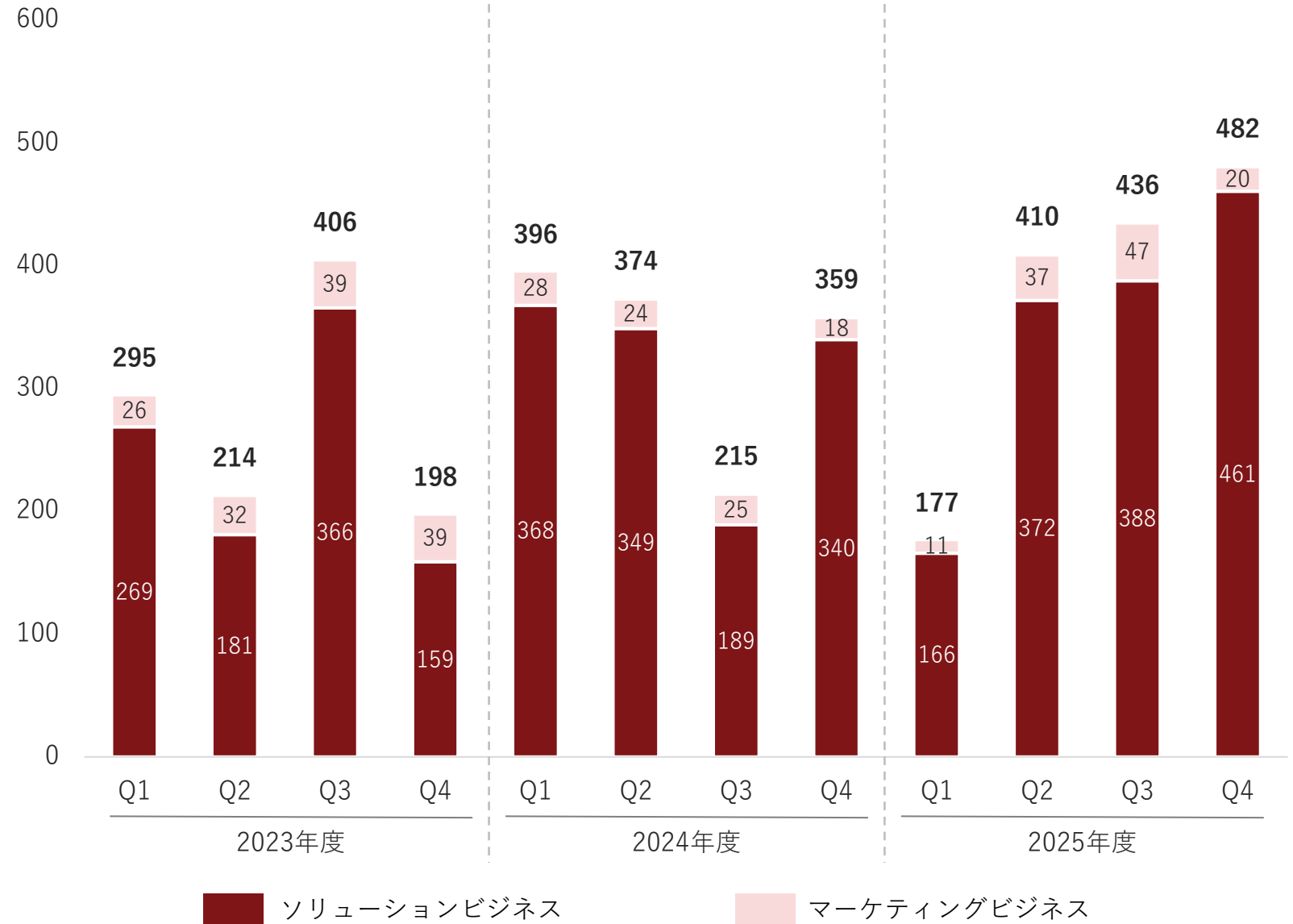
ビジネス別の売上高

売上高は前年同期比
+12%の1,507百万円を計
上



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

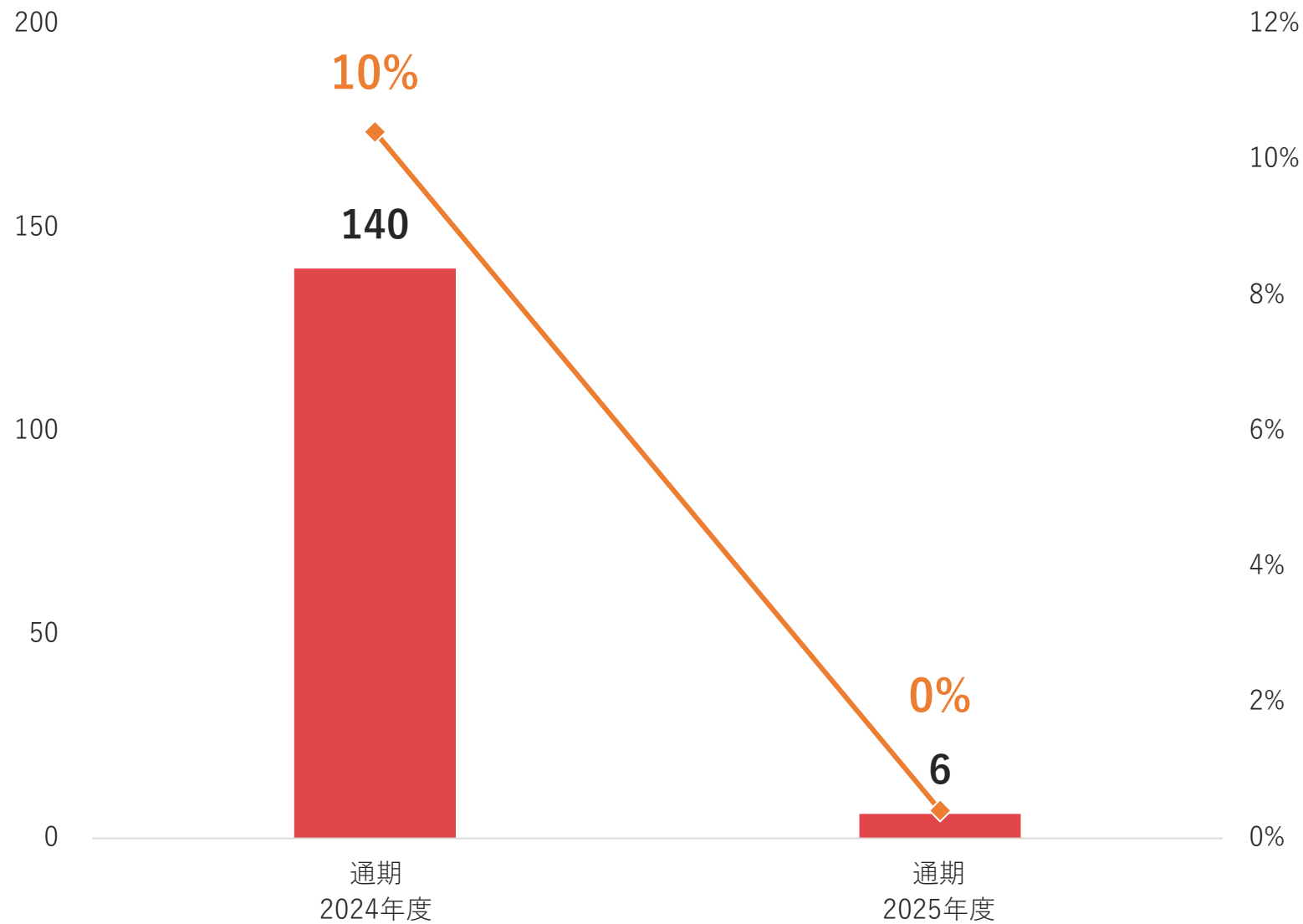


営業利益（率）の推移

AI集客・ナーチャリングやAIライフプランニングといったAIエージェントサービスの企画・開発への先行投資により、2025年度は営業利益が一時的に低下

2026年度は両サービスの新規顧客獲得の本格化により、収益回復を見込む（63頁参照）

(百万円)



2026年度業績見通し

EARNINGS GUIDANCE

業績予想 サマリー

売上高は前年同期比+40%、
EBITDAは+71%と、引き続き高い成長を見込む

(百万円)

	2026年度 予想	2025年度 実績	前年同期比
売上高	15,500	11,052	+40%
売上原価	4,291	3,401	+26%
売上総利益	11,208	7,651	+46%
対売上高	72%	69%	-
調整後販売管理費 ¹	7,333	5,381	+36%
対売上高	47%	49%	-
EBITDA²	3,875	2,270	+71%
対売上高	25%	21%	-
減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用	536	369	+45%
対売上高	3%	3%	-
営業利益	3,338	1,900	+76%
対売上高	22%	17%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	2,322	1,513	+53%
対売上高	15%	14%	-

1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - 減価償却費及びのれん償却費 - 株式報酬費用

2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用

中期目標に対する進捗

新たに設定した中期目標である2028年度に売上高300億円、EBITDA100億円に対して、順調な進捗

(百万円)

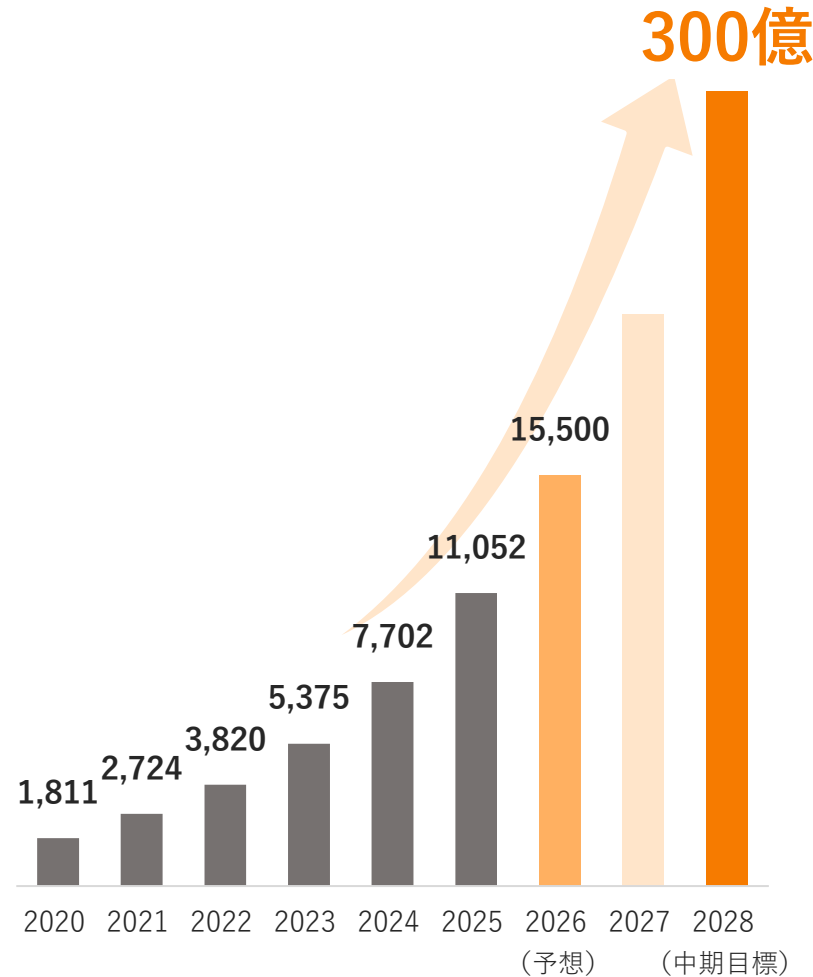
売上高

年平均成長率
(2020-2024)

44%

年平均成長率
(2024-2028)

40%



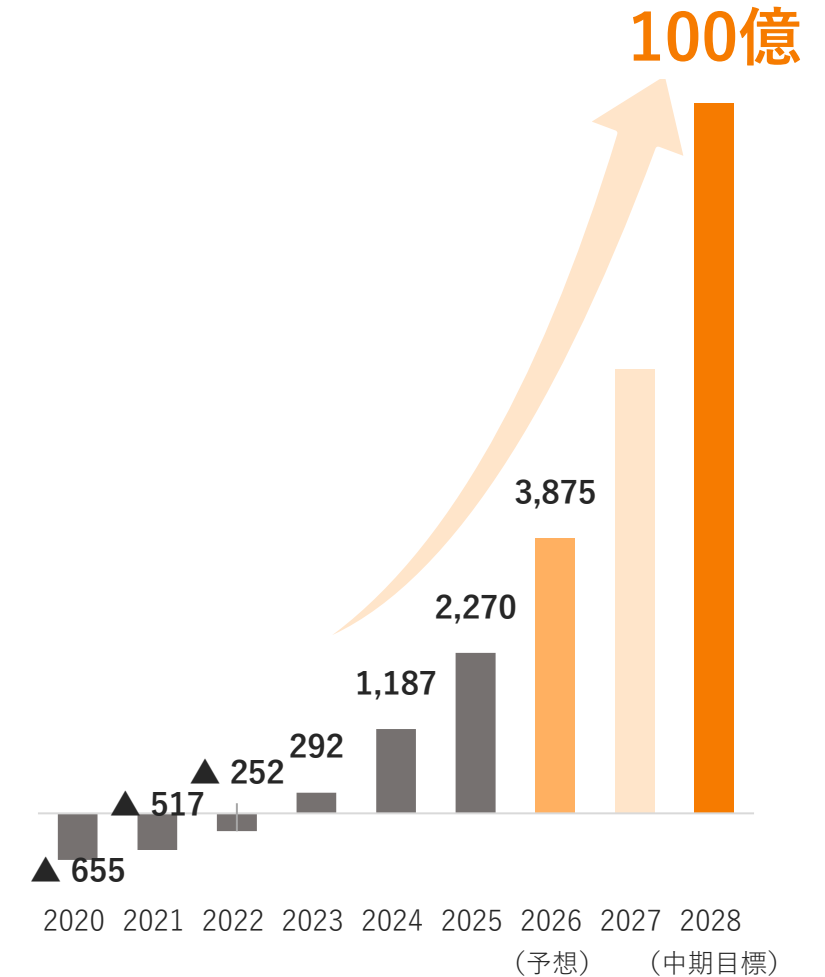
EBITDA

年平均成長率
(2020-2024)

-

年平均成長率
(2024-2028)

70%

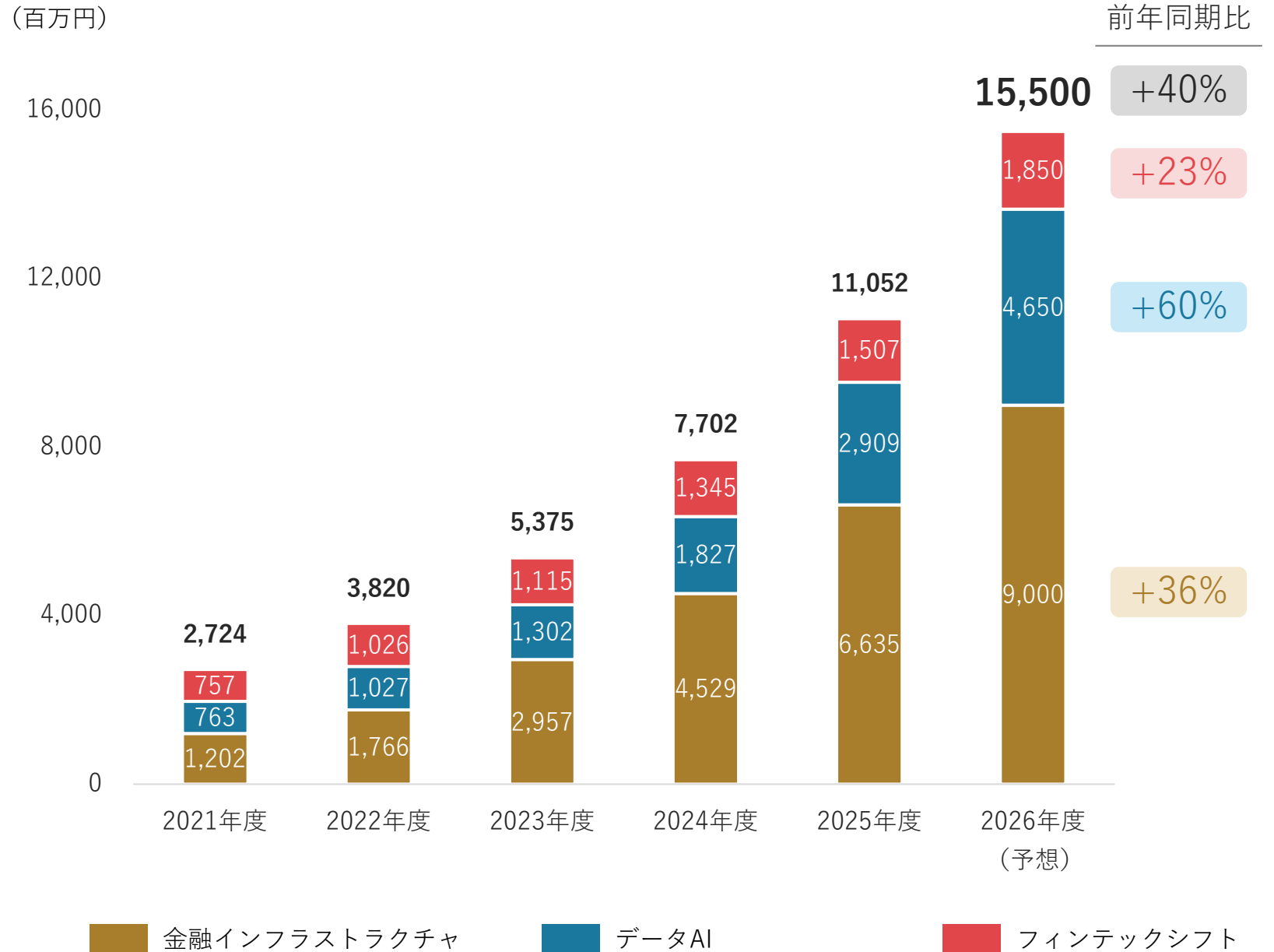


セグメント別の売上高予想

全セグメントにわたって、より広範囲にAI活用の需要を捉えることで、前年同期比+40%の成長を見込む

中でもデータAIが前年同期比+60%と高成長率で全体をけん引する見込み

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更

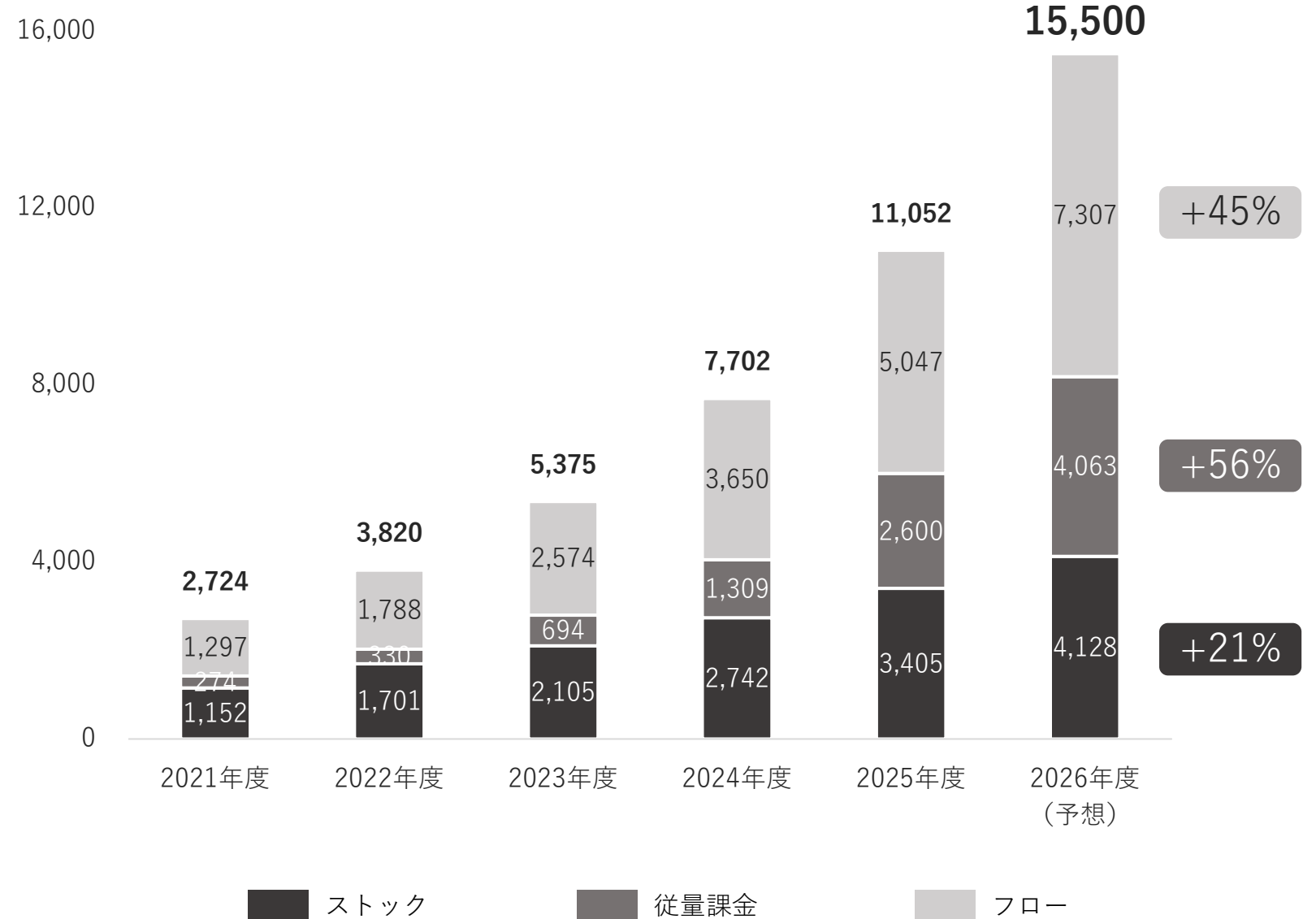


タイプ別の 売上高予想

ストック収益と従量課金
収益が、リカーリングな
収益基盤としてそれぞれ
+21%、+56%の成長を見
込む

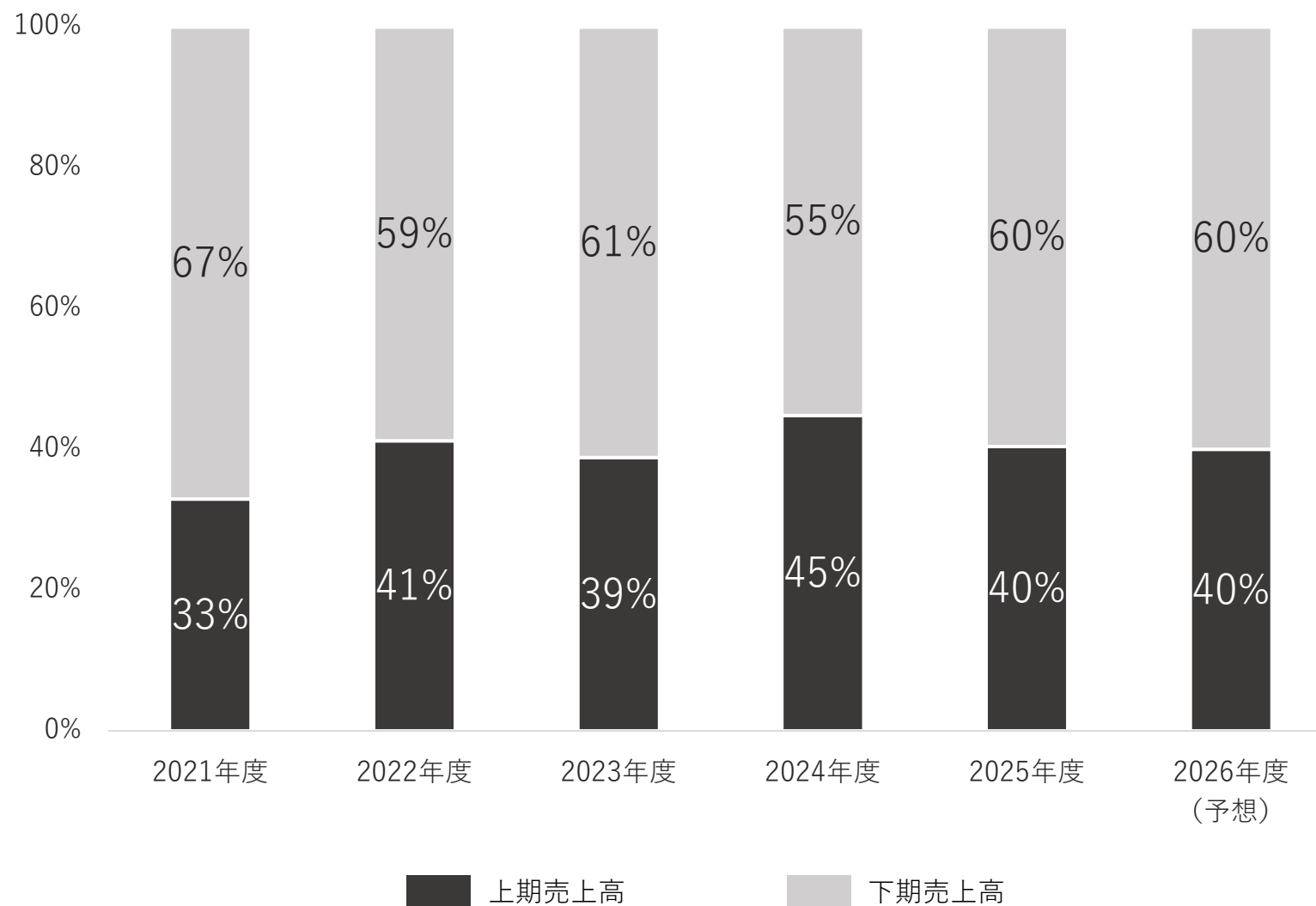
(百万円)

前年同期比



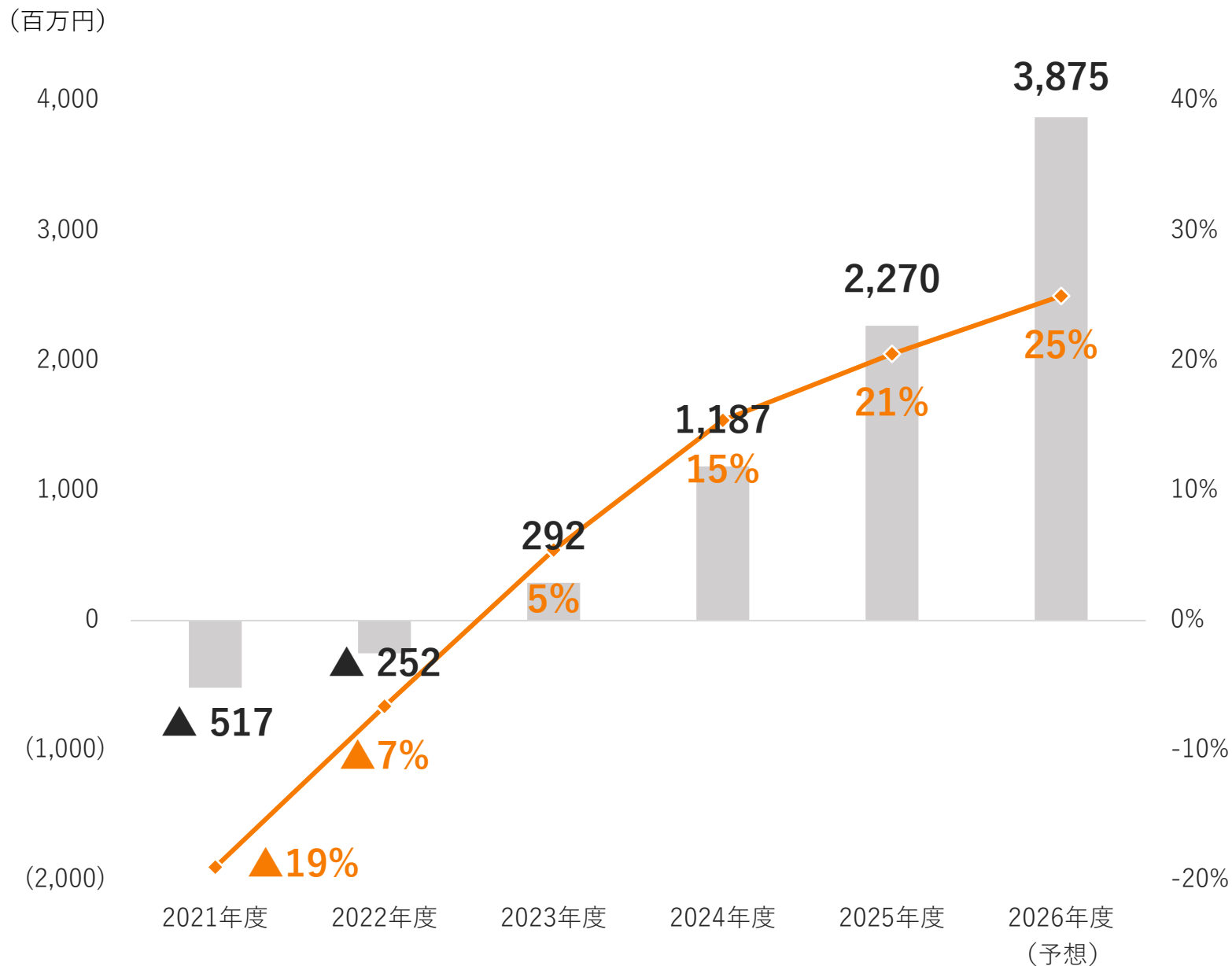
売上高の季節性

売上高はこれまで同様、
2026年度も下期に偏重する
見込み



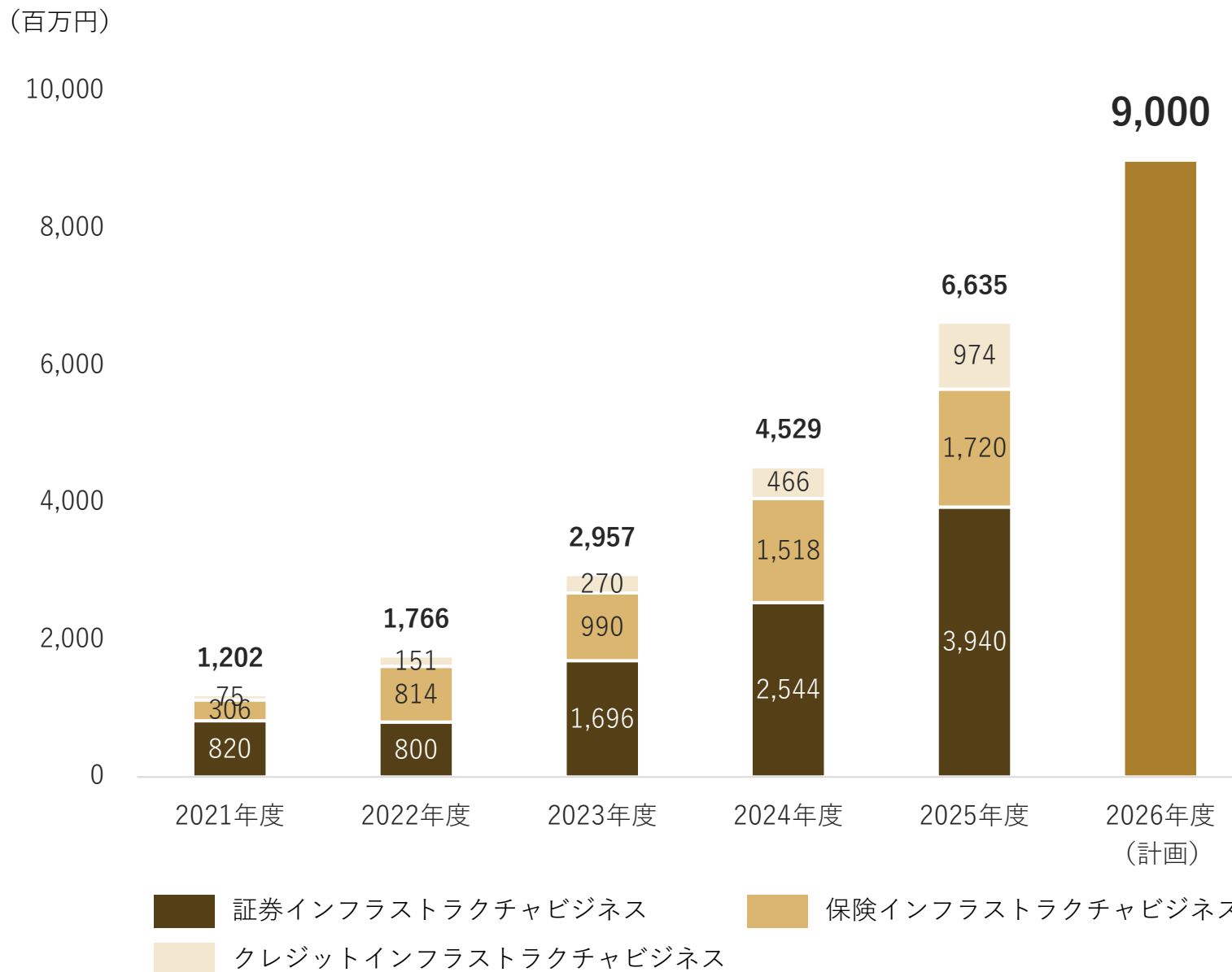
EBITDA予想

EBITDAは前年同期比
+71%の3,875百万円へ増
加する見込み



金融インフラの 売上高予想

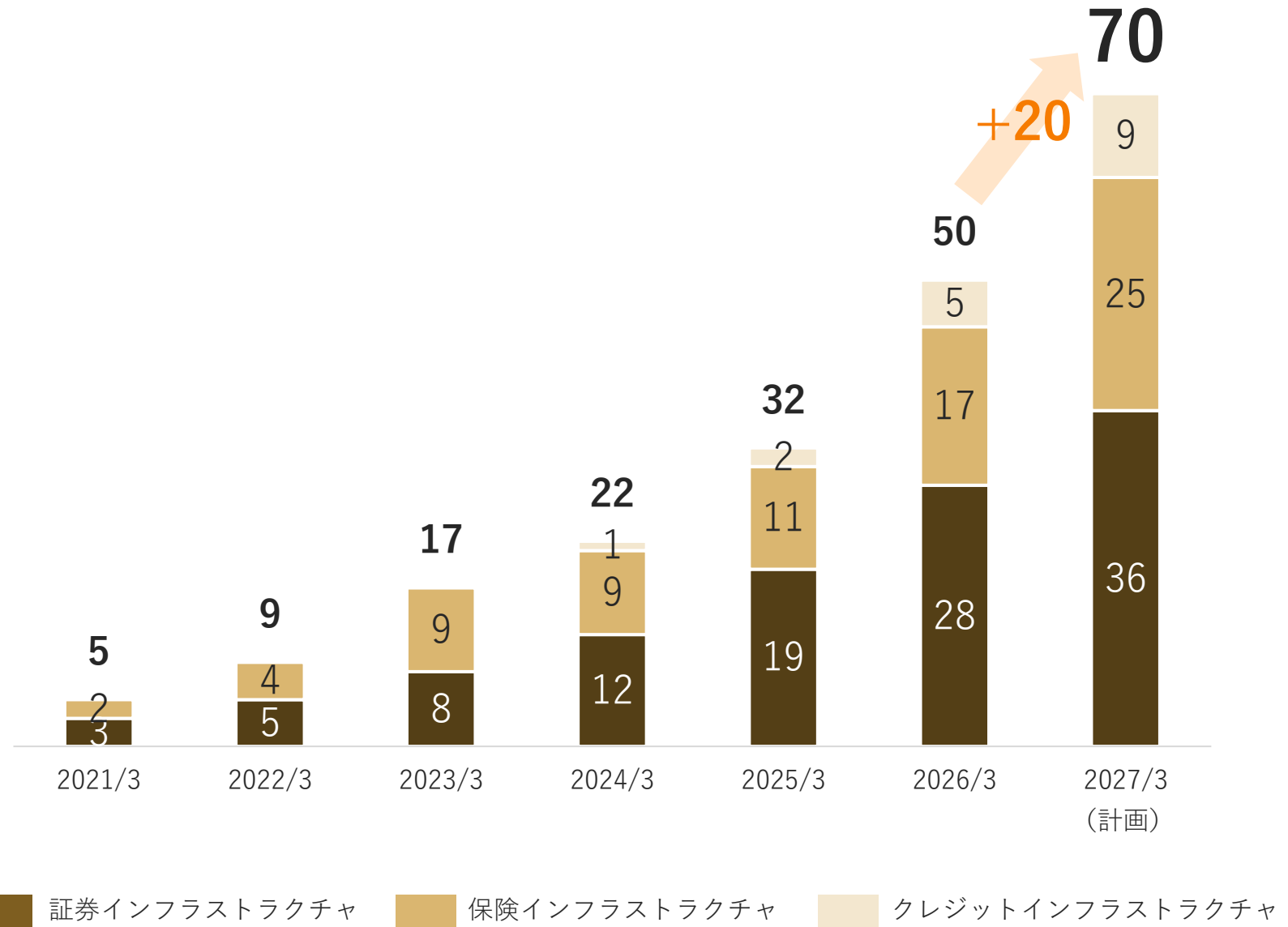
金融インフラストラクチャでは、**前年同期比+36%の成長**を見込む



金融インフラの パイプライン

2026年度は**20件の新規パートナー獲得**を目指す

包括的なシステム提供だけでなく、一部機能のみのモジュール提供も拡大していくことから、新規パートナー数の獲得は加速する見込み



証券インフラの注力領域

証券インフラBaaSは、移管案件の獲得に向けた営業活動に注力しつつ、今期からモジュールでの一部機能の提供も開始

IFA向けウェルスマネジメントサービスは、AIを活用した業務効率化を通じてパートナーの生産性の向上を図る

概要

今期の注力領域

業務システム 包括提供



- 株、投資信託、債券、STなどの証券取引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
- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーによる新規参入や資産運用会社が直販事業を展開する際のシステムとして利用

- 既に証券ビジネスを行っている金融機関からの**システム移管案件の獲得**を目指す
- 特に、投資信託の販売業務や、既存システムの更改ニーズがある事業者をメインターゲットとする

業務システム モジュール提供



- 証券インフラBaaSが提供する機能の一部を提供
- モジュール提供可能な機能：
 - マイナンバー管理
 - 口座開設審査
 - 口座情報変更

- 今期より**新たにモジュールでのシステム提供**を目指す
- モジュールを活用した証券業務のAI BPOサービスへの参入も検討

IFA向け ウェルスマネジメント



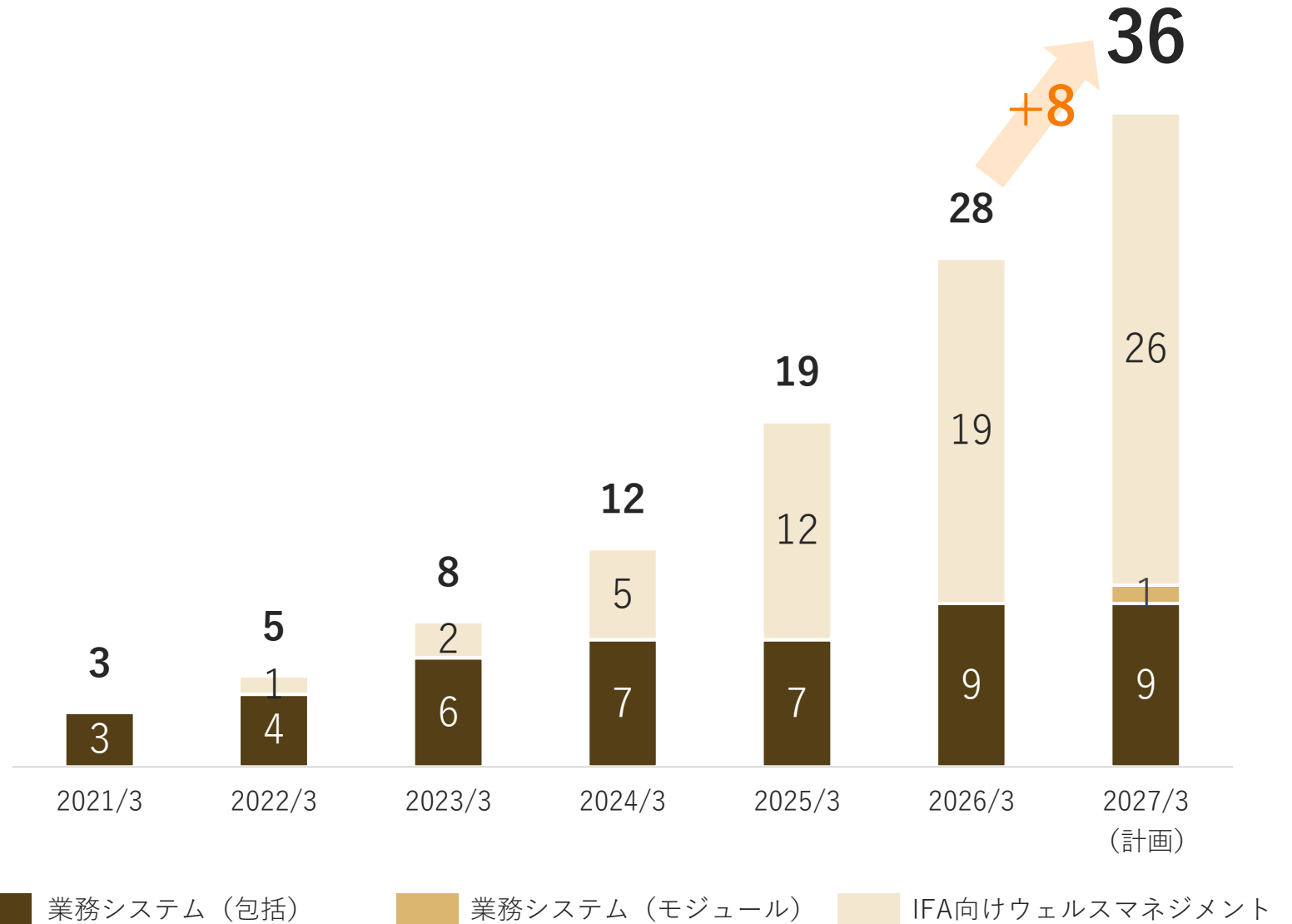
- 対面とオンラインを組み合わせたハイブリッド型のウェルスマネジメントサービスを提供
- 投資一任を中心に、投資信託、債券、その他付帯サービスを提供

- 専用MCPを構築し、カスタマーサポート・コンプライアンスの品質及び生産性の向上**を目指す

証券インフラの パイプライン

IFAを中心に新規案件の獲得を加速し、従量課金収益の拡大を目指す

システム移管案件については、プロジェクト期間が長いことから、短期的にはパートナー数には寄与しない見込み

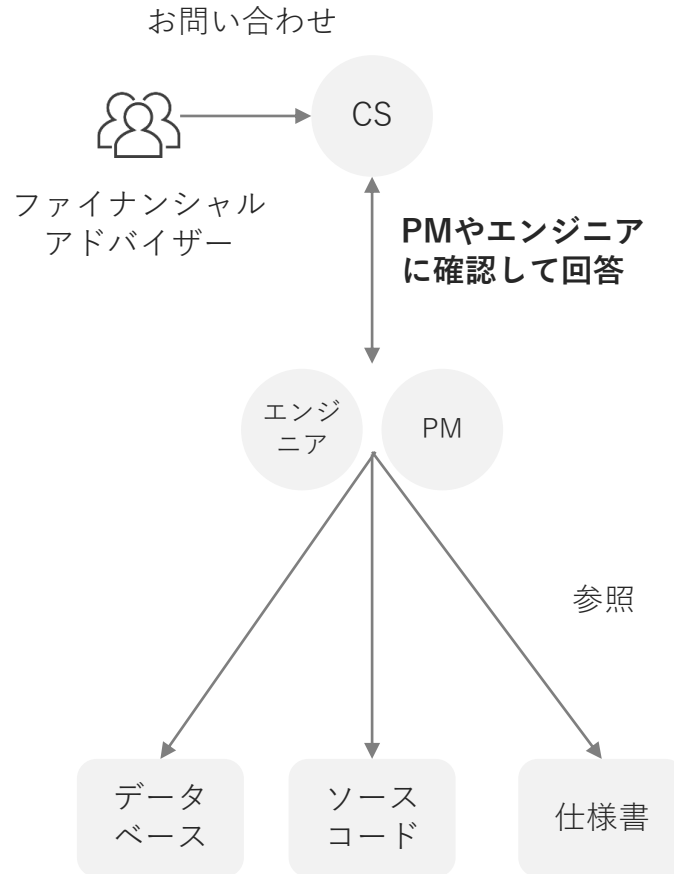


MCPを活用した業務効率化

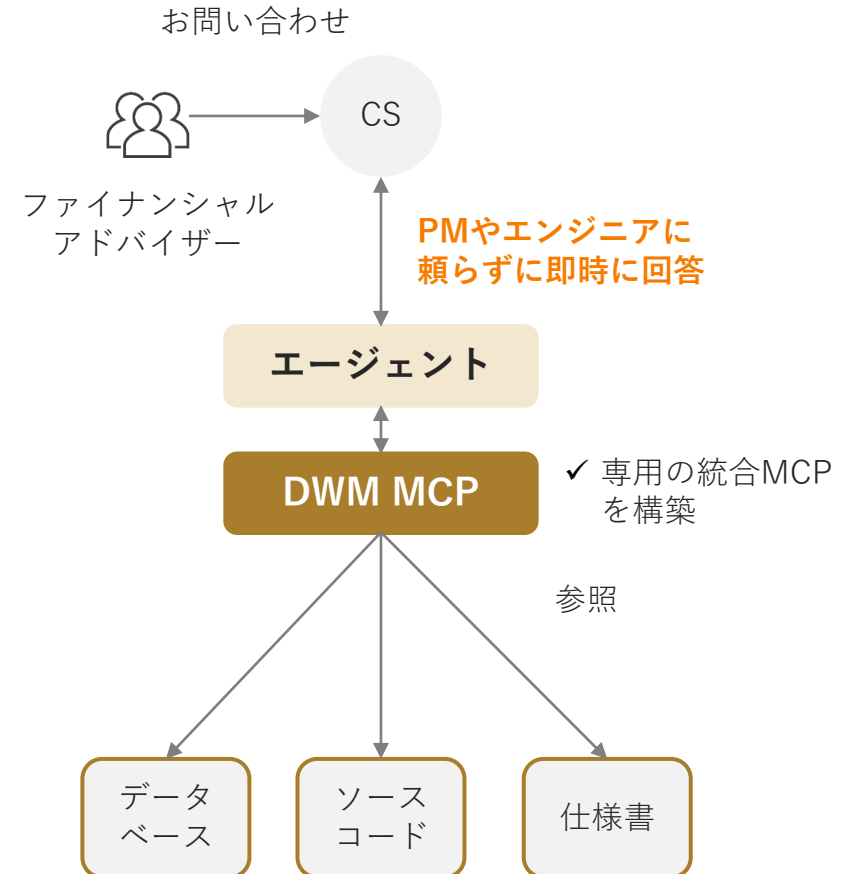
IFA向けウェルスマネジメントサービスは、新規パートナーの獲得だけでなく、既存パートナーの生産性向上に資する支援を強化

データベース、ソースコード、仕様を組み入れた専用の統合MCPを構築し、カスタマーサポート業務の品質向上を図る

これまで



AI時代



✓ データベース、ソースコード、仕様書について、エージェントが読み取りやすい形で保存

保険インフラの注力領域

保険インフラInspireの包括提供においては、「AI-ReadyなSoR」としての立ち位置を確立し、少額短期保険会社や共済からの案件獲得に注力

また、保険領域の業務知見があるからこそできるAIを活用した業務支援も強化していく方針

概要

今期の注力領域

業務システム 包括提供



主に少額短期保険会社／共済向け

- 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

新規案件の獲得に注力

- 「AI-ReadyなSoR」としての立ち位置を確立し、少額短期保険会社や共済からの新規案件獲得に注力

デジタル 募集基盤



主に損害保険会社向け

- 保険会社が外部ウェブサービスと連携してデジタルで保険販売を可能にするソリューション
- 申込ページ構築・保険料計算・データ連携など、Inspireの一部機能を提供

既存顧客への適用拡大・深化

- 損害保険会社の既存顧客に対して、新保険商品・新業務領域へのシステム提供を推進

AIネイティブ 業務支援

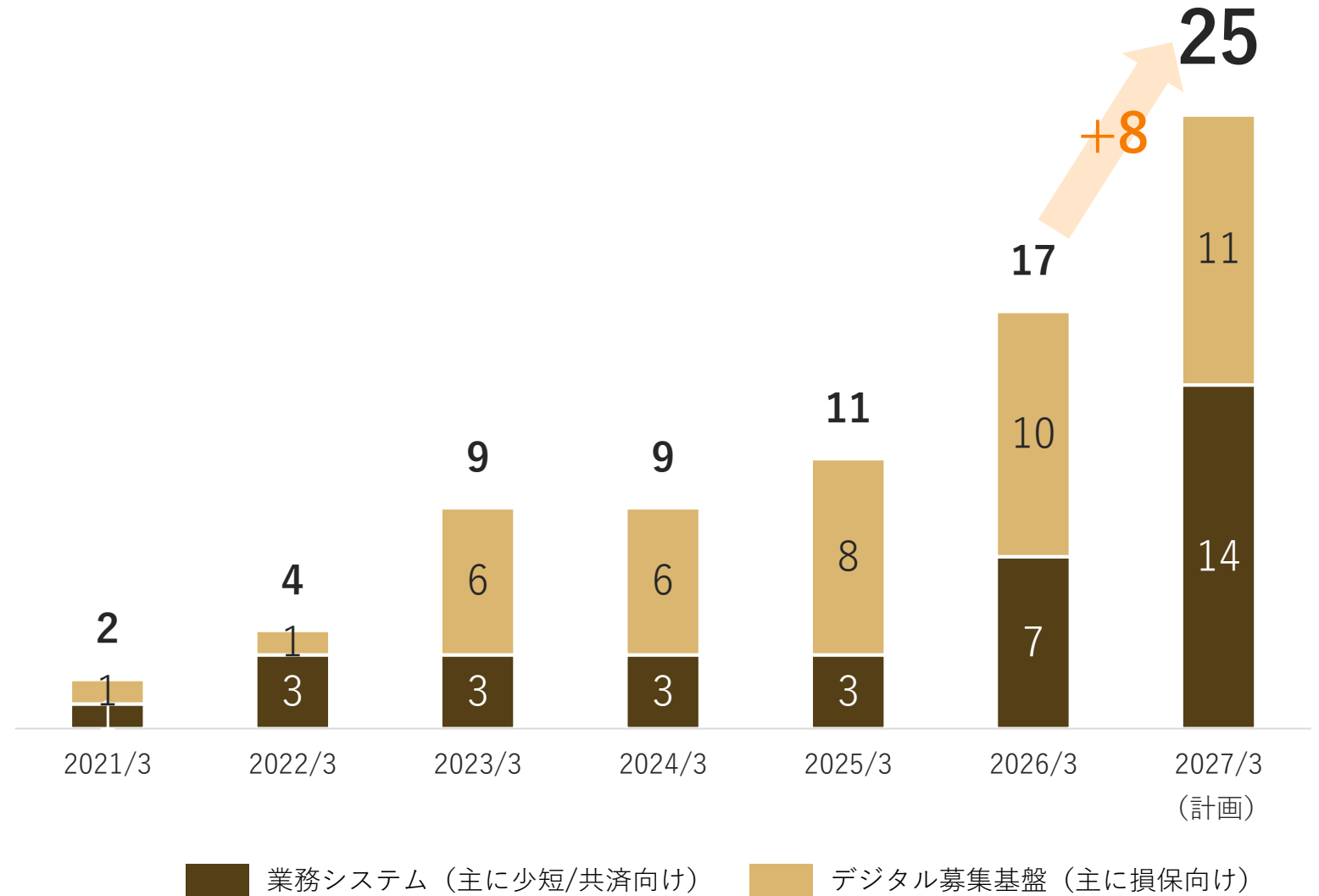
- 業務知見と生成AIアプリの開発力を掛け合わせたAIネイティブな業務支援ツールを提供
- クライアントと伴走しながら業務定着まで支援するコンサルティングサービスも提供

多様な保険業務におけるユースケースの構築

- 営業支援、引受、支払査定、顧客対応など幅広いユースケースでのAI活用を推進

保険インフラの パートナー数

少額短期保険会社や共済
を中心に、新規案件の獲
得に注力



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

AIネイティブ業務支援ツール

当社グループが有する保険販売の業務知見と生成AIアプリの開発力を掛け合わせ、AIロールプレイングツールを開発

三菱UFJ銀行が、行員の営業力の底上げおよび持続可能な育成基盤の構築を目指して本ツールを採用

三菱UFJ銀行へのAIロールプレイングツールの提供

- 三菱UFJ銀行は、生成AIによって構築された「仮想の顧客」を相手に、音声によるインタラクティブな商談練習が可能であり、かつ金融機関水準のセキュリティ要件を満たす「Finatext AI 営業アシスト -AIロールプレイング-」の導入を決定
- 生成AIによる滑らかな会話、詳細なペルソナ設定、カスタマイズ可能な評価基準に基づく的確なフィードバック、さらに金融商品全般への拡張性が評価

特徴

1. 生成AIとの対話による実践的スキル習得

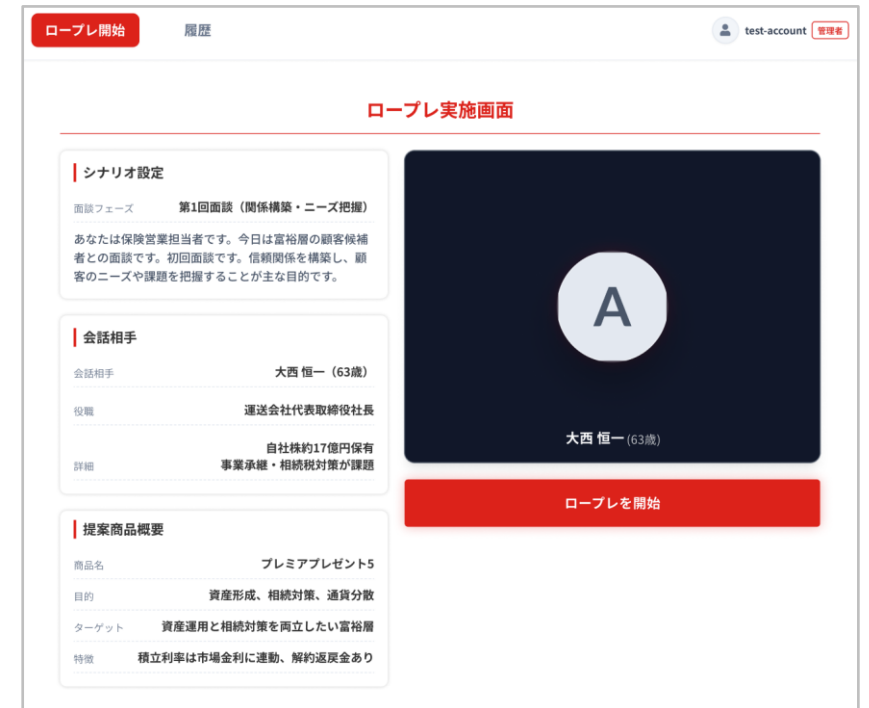
- 生成AIで作られた多様な顧客の詳細なペルソナと、音声によるインタラクティブな会話を通じて、営業スキルの基礎を効率的に習得可能

2. 柔軟なカスタマイズ性

- 当社グループの知見を活かした複数のプリセットシナリオにより、契約即日から利用可能
- さらに、各社の育成課題に合わせて、顧客ペルソナ、取扱商品、評価基準（採点ロジック）を柔軟にカスタマイズ可能

3. 金融機関水準の堅牢なセキュリティ

- 高度なサイバーレジリエンス体制とガバナンスを備えた当社のインフラ上で稼働
- セキュリティ要件の厳しい金融機関でも安心して導入可能



クレジットインフラの注力領域

これまで個人向け融資に特化してきたが、今期から法人融資領域へ市場を拡大

前期に開発したモジュール提供できる機能APIの顧客獲得に注力

概要

今期の注力領域

業務システム包括提供



- 貸金業務に必要となる基幹システムから、ユーザー向けアプリ、バックオフィス用システムまで包括的に提供
- 対応可能な商品：
 - 個人向けの極度型融資

- 対応可能な商品を**法人融資に拡張**
- 特に、中小企業向けファイナンスにおけるデータ活用の促進を図る

業務システムモジュール提供



- クレジットインフラCrestが提供する機能の一部を提供
- モジュール提供可能な機能：
 - 収入証明書徴求・管理モジュール
 - 信用情報照会モジュール
 - UI・顧客管理モジュール

- 前期に提供開始した**収入証明書徴求・管理APIや信用情報照会APIの顧客獲得に注力**
- モジュール提供できる機能をさらに拡充していく計画

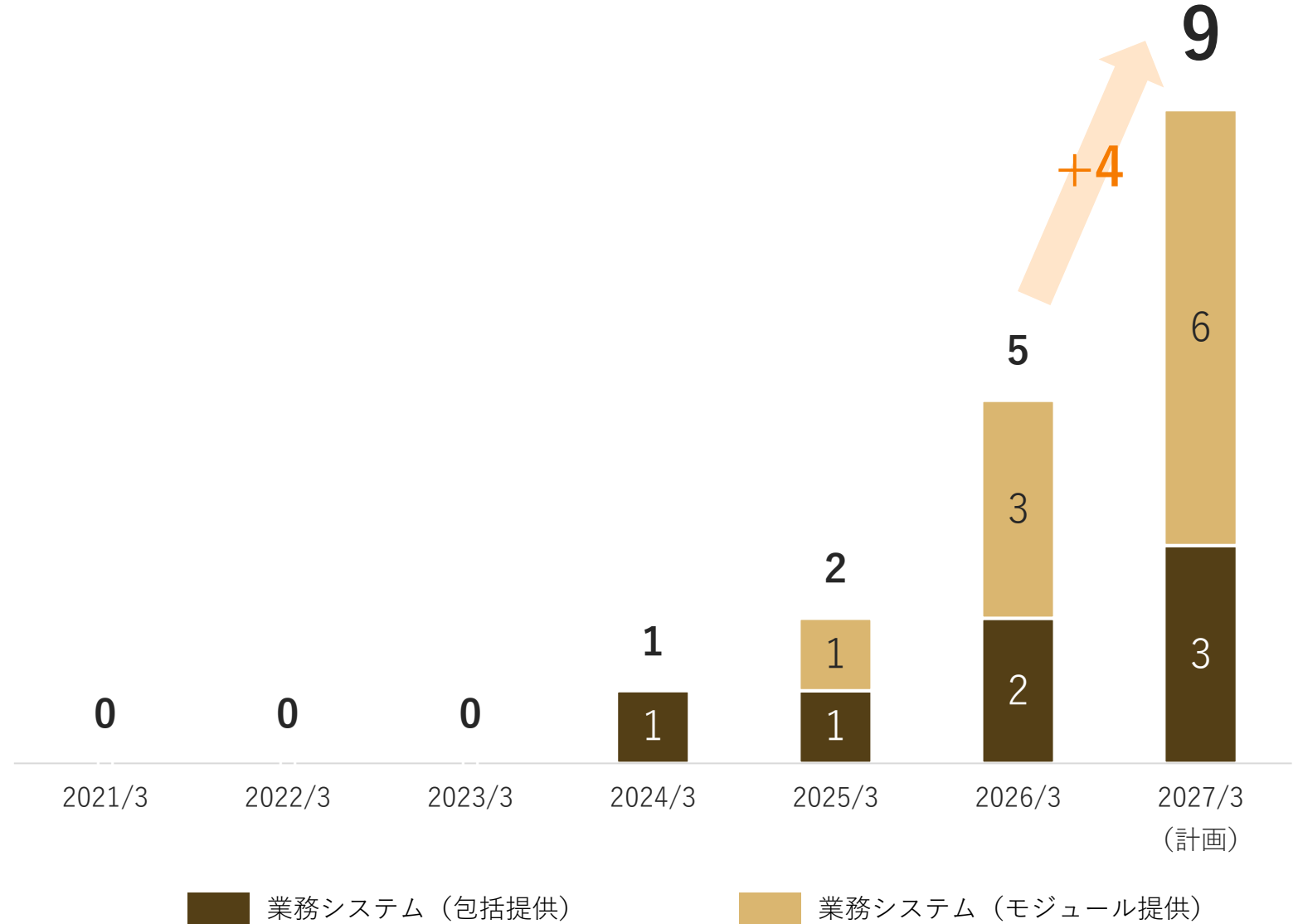
AI BPO

- 貸金サービスに関連する専門性の高い業務を、AIエージェントを活用し、高効率にオペレーションするBPOサービスを提供

- Crest MCPを構築し、**MCPを活用した業務効率化PoC**に取り組む

クレジットインフラのパートナー数

パートナー数は、モジュール提供を通じた新規案件の獲得により、9社まで拡大する計画



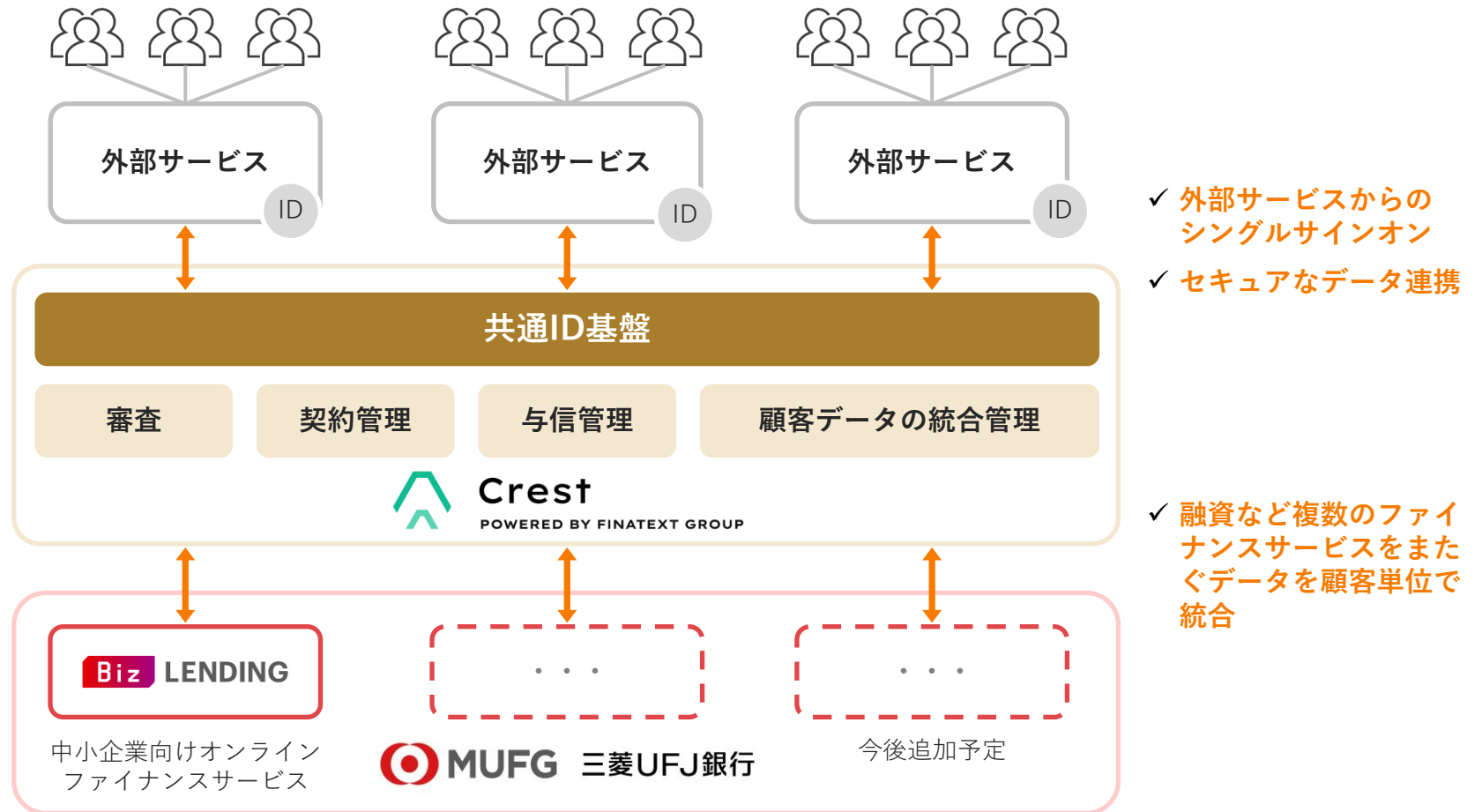
法人融資領域への進出

クレジットインフラストラクチャ「Crest」が三菱UFJ銀行の中小企業向けオンラインファイナンスサービスの統合顧客基盤として採用

まずは中小企業向けオンライン融資サービス「Biz LENDING」と外部サービスのシームレスな連携を目指す

中小企業向けオンラインファイナンスサービスの統合顧客基盤

- 中小企業の資金調達手段が多様化する中、外部サービスと連携し、複数のファイナンスサービスを統合管理できるシステムが求められていた
- Crestは、SSOやセキュアなデータ連携による外部サービスとのシームレスな接続と複数サービスのデータを顧客単位で統合管理できる拡張性の高いアーキテクチャが評価され、三菱UFJ銀行の中小企業向けオンラインファイナンスサービスの統合顧客基盤に選定

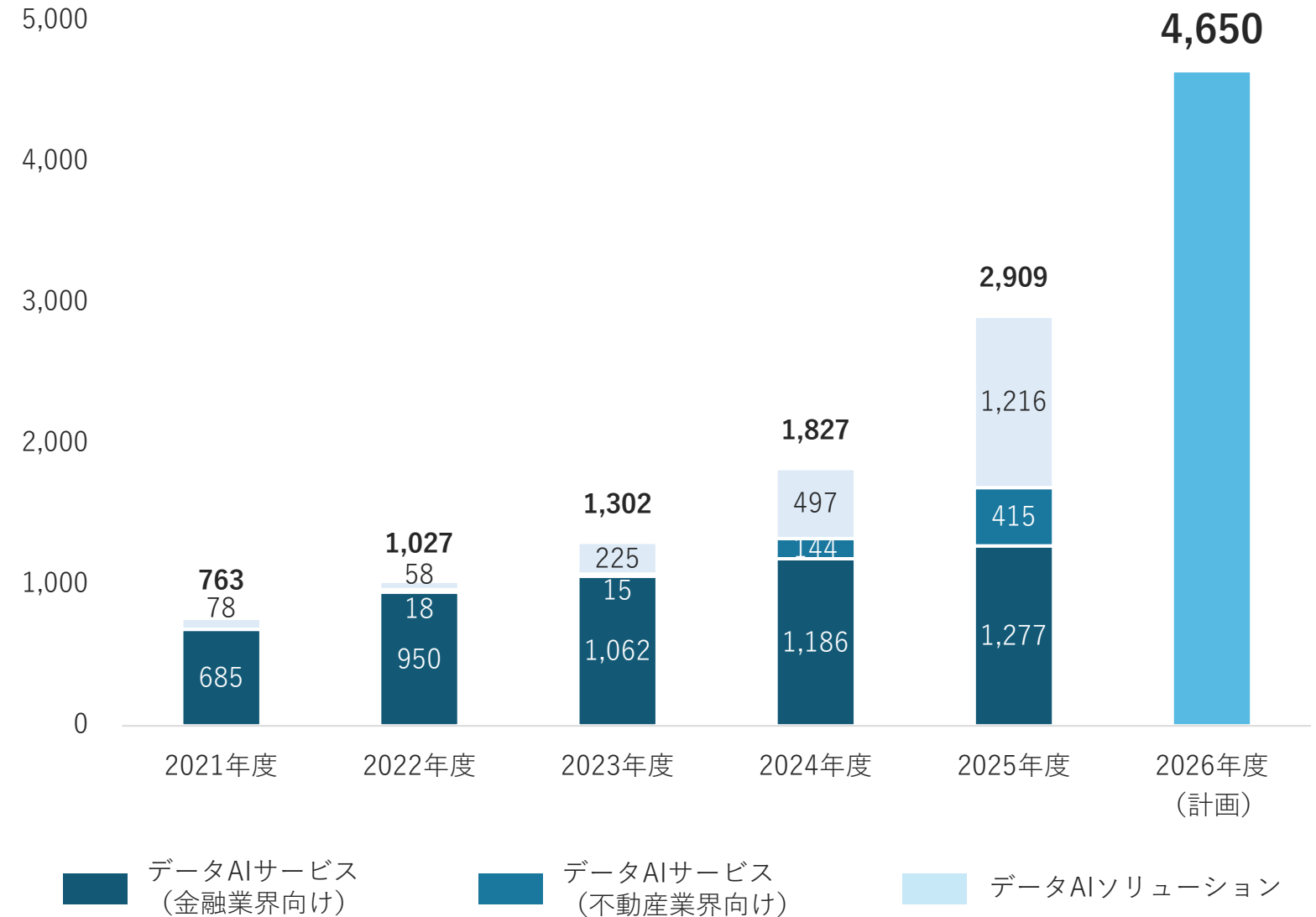


データAIの 売上高予想

不動産業界向けデータサービスとデータAIソリューションの拡大継続により、**前年同期比+60%の成長を見込む**

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更
- 「データサービス」ビジネスを「データAIサービス」ビジネスに改称

(百万円)

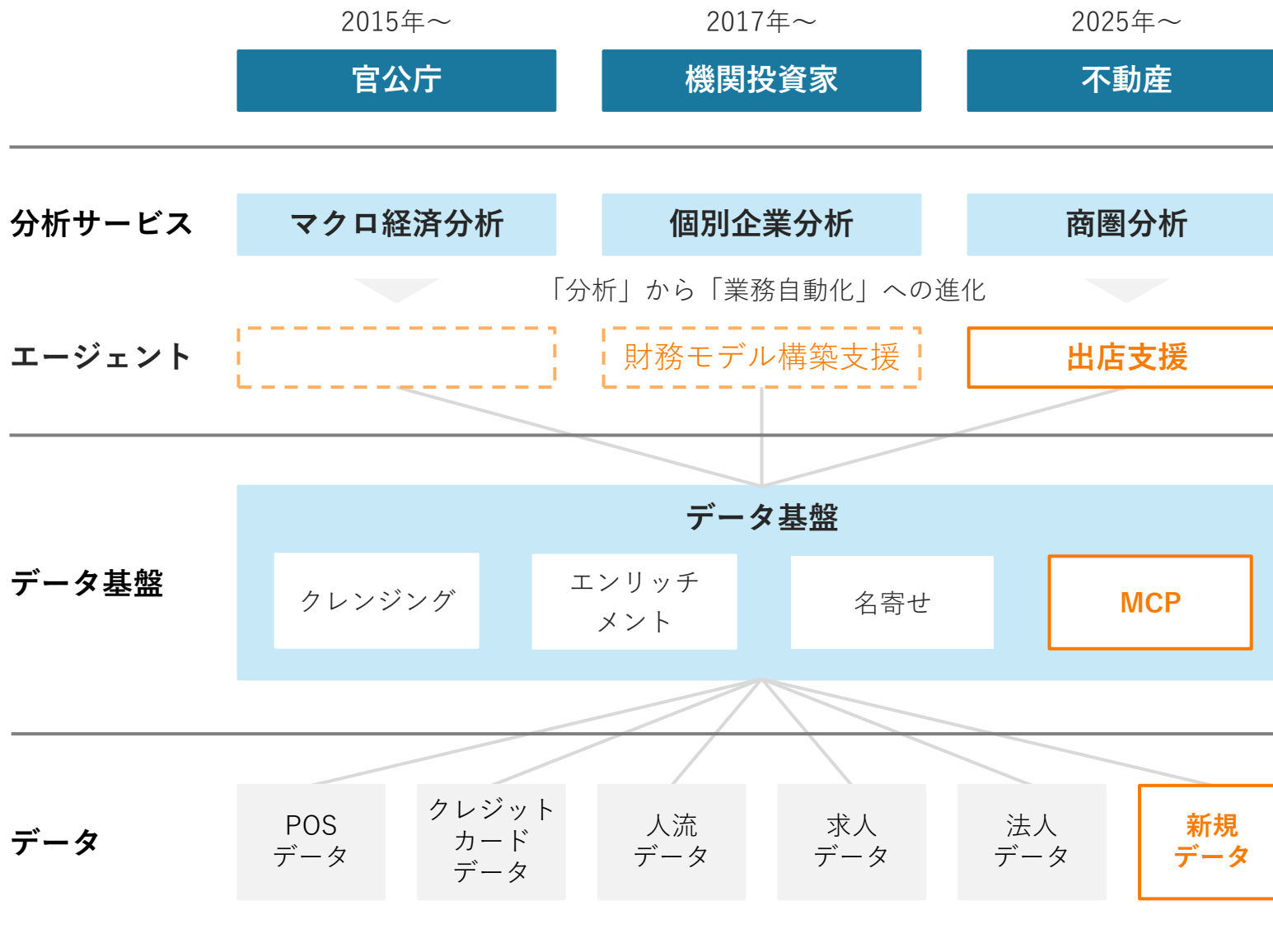


データAIサービスの注力エリア

各領域において「分析」から「業務自動化」への進化を目指す

先行するAI出店支援ツール「DataLens店舗開発」の顧客獲得を加速

データ基盤では、MCP構築と取扱データの拡充を通じて法人DB「DataLinc」を強化しつつ、大企業向けカスタマイズソリューションの展開を加速する



法人DB DataLinc

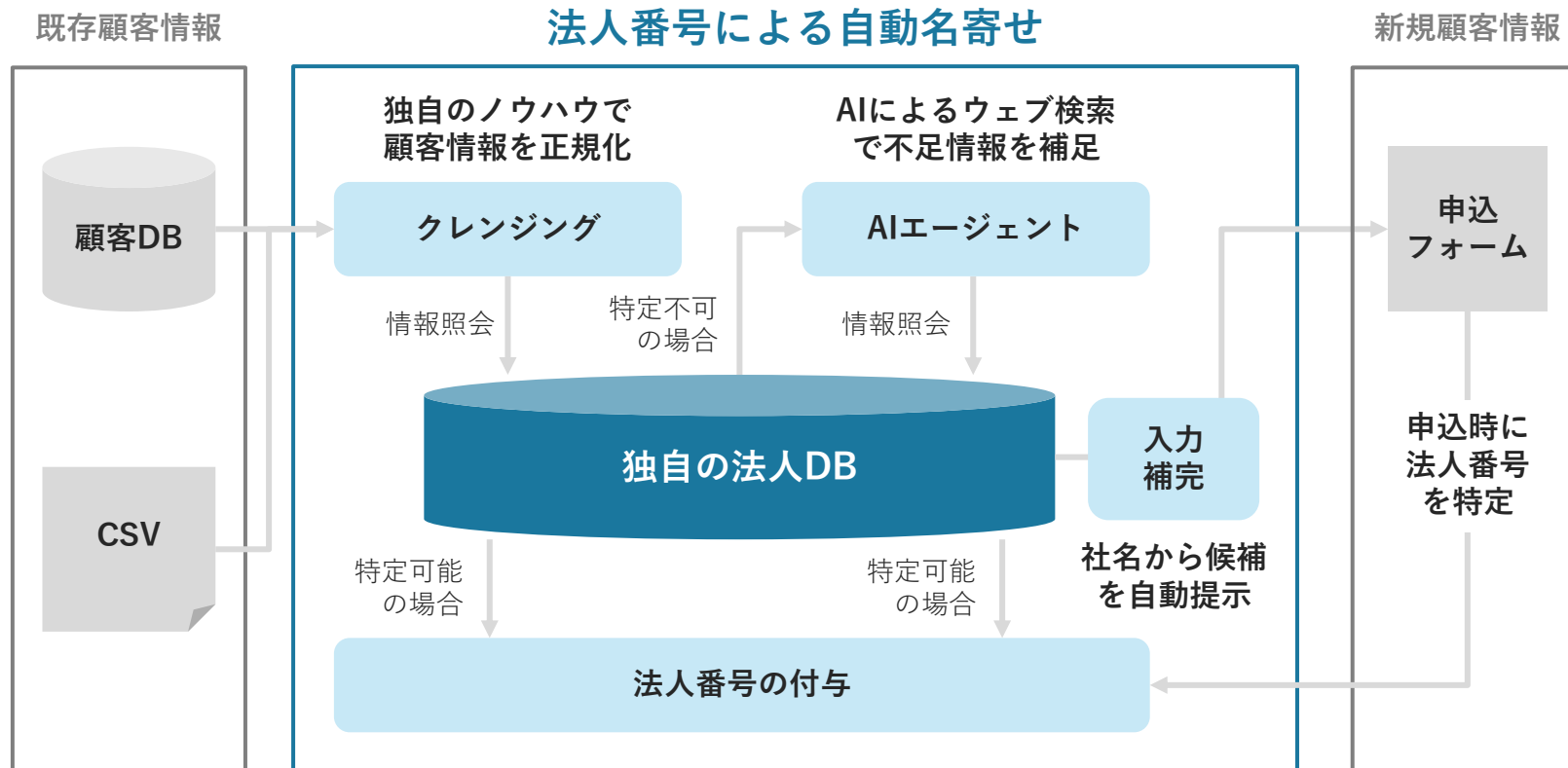
法人番号をキーに企業情報を名寄せ・統合した法人DB「DataLinc」を提供

独自技術により、顧客の法人情報に対して法人番号で自動名寄せが可能

2026年2月にオープンワークが利用開始するなど、幅広い業界からニーズを獲得

法人番号をキーにした独自の法人DB

API/ダウンロード	スクレイピング	パートナーデータ	独自指数
<ul style="list-style-type: none"> 国税庁全法人データ 本社移転履歴 インボイス制度適格事業者 	<ul style="list-style-type: none"> 決算説明資料 有価証券報告書 決算短信 従業員数 	<ul style="list-style-type: none"> 役員 売上高 理念 	<ul style="list-style-type: none"> 求人データ 法人拠点 消費者購買データ ブランド名 業種 求人数スコア



データAIソリューションの注力エリア

コアビジネスのデータ基盤構築支援を起点に、

「**統制基盤** → **AI駆動開発環境** → **カスタマイズAIエージェント**」と上流レイヤーへの展開を加速

AIネイティブな開発・業務環境を整備するためには、組織自体の見直しも含めた伴走支援が求められることから、**AIに特化したコンサルティングチームを立ち上げ**



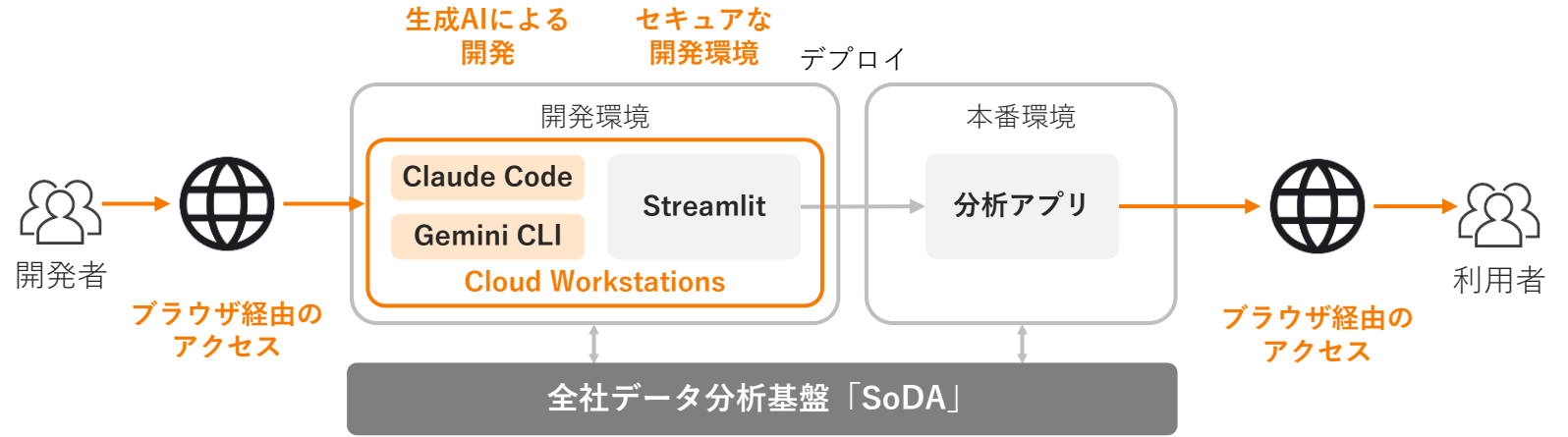
	概要	今期の注力領域
カスタマイズAIエージェント	<ul style="list-style-type: none"> 特定業務に特化したAIエージェント・アプリの開発支援 クライアントと伴走しながら業務定着まで支援するコンサルティングサービスも提供 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス業務等の金融特化ユースケースで競合優位を構築
AI駆動開発環境	<ul style="list-style-type: none"> AI駆動開発を実現するための環境構築・ツール整備の支援 AI駆動開発の導入・推進に向けたコンサルティングサービスも提供 	<ul style="list-style-type: none"> AI特化のコンサルティングチームを立ち上げ、AI駆動開発の導入支援に注力
エージェント統制基盤	<ul style="list-style-type: none"> 大企業がAI活用を安全にスケールさせるために必要な統制の仕組みをワンストップで提供 	<ul style="list-style-type: none"> 自社プロダクト「MCPass」の開発・β提供に注力
データ基盤	<ul style="list-style-type: none"> データウェアハウスの構築・運用を支援 データAIソリューションビジネスにおけるコアビジネス 	<ul style="list-style-type: none"> 他サービスへのエントリーポイントになるため、引き続き新規顧客の獲得を推進

AI駆動開発環境の構築支援

三菱地所の全社データ分析基盤上に、生成AIを活用した開発環境を構築

生成AIによる開発効率の向上、ブラウザだけで始められる環境による利用促進、クラウド完結型の設計によるセキュリティ担保—三位一体の設計で、組織全体でのデータ活用を加速

三菱地所向けAI駆動型データ分析基盤の構築

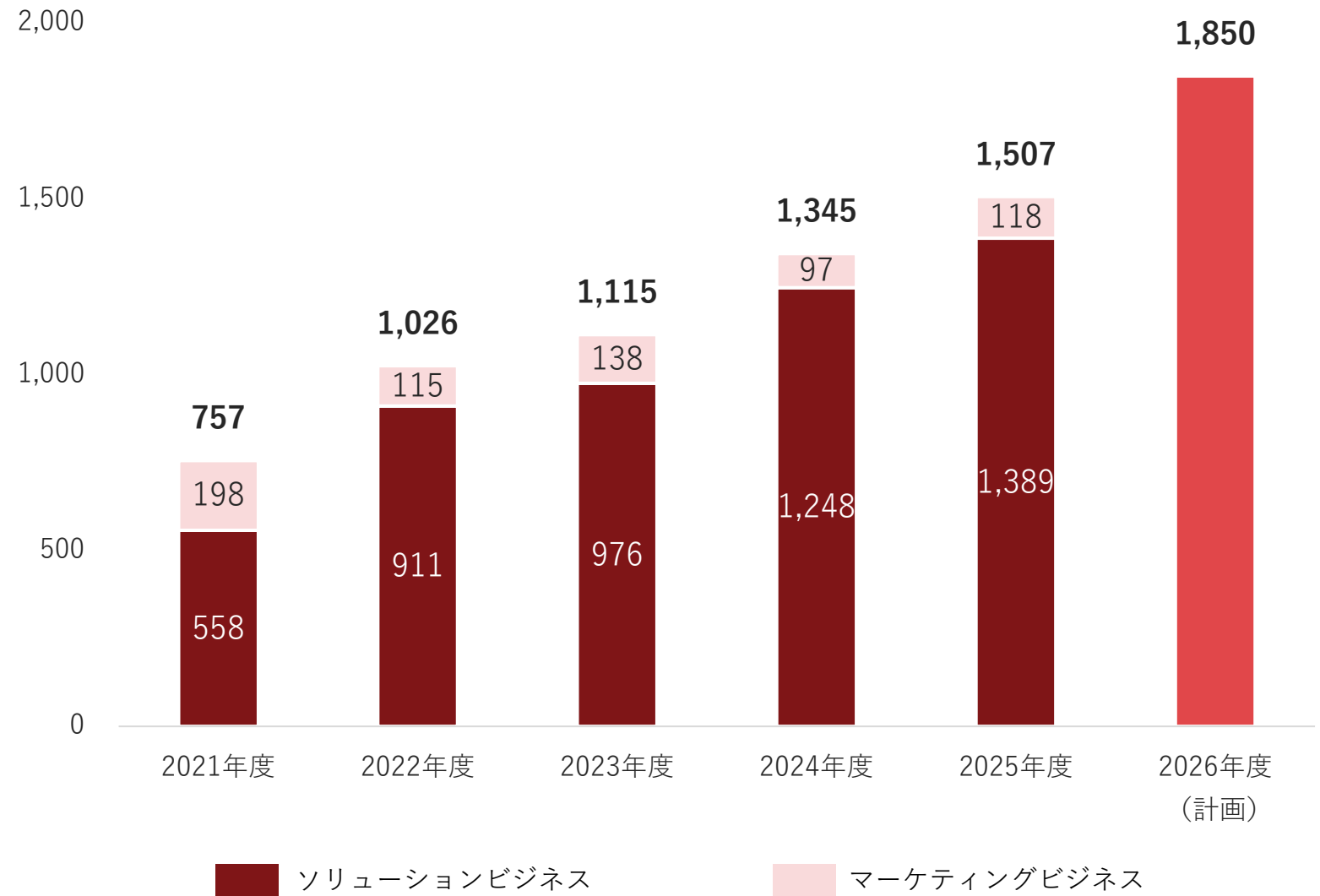


課題	解決策
<p>開発リソース</p> <ul style="list-style-type: none"> ダッシュボードの内製開発ではデータ加工等に多くの工数を要し、本来注力すべき分析・意思決定の高度化に十分な時間を割けない状況 	<p>生成AIによる開発で内製力強化</p> <ul style="list-style-type: none"> Claude Code / Gemini CLIへの自然言語指示でアプリ開発が完結 データ分析アプリを自ら構築・デプロイ可能
<p>利用促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 社員が各自で生成AIを活用できる開発環境を構築するには専門知識が必要なうえ、煩雑な初期セットアップが障壁となり、組織全体への普及が進まない 	<p>ブラウザだけで始められる開発環境</p> <ul style="list-style-type: none"> AI開発支援ツールが設定済みですぐ利用可能 Cloud Workstationsへのブラウザ経由のアクセスで、端末セットアップ不要
<p>セキュリティ</p> <ul style="list-style-type: none"> ローカル端末での開発や野良AI利用はデータ持ち出しのリスクを伴い、生成AIの利用状況も把握できないため、組織としてのガバナンスが効かない 	<p>セキュアな開発環境でガバナンスを確立</p> <ul style="list-style-type: none"> Cloud Workstations上で完結し、SoDAのデータが端末に出ない構造 IAP認証によるアクセス制御、アラート検知

ビジネス別の 売上予想

AIエージェントサービスの
新規顧客獲得を成長ド
ライバーとし、前年同期
比+23%の成長を見込む

(百万円)



AIエージェントサービス

AIエージェントを活用し、見込み客の効率的な獲得を支援するサービスや、金融商品販売に特化した営業アシストツールを提供

AI集客・ナーチャリング

- 集客した見込み客に対してAIエージェントがLINE上で自動的にコミュニケーションを行い、見込み度合いを高めたうえで営業活動に送客するサービス
- 単なる連絡手段ではなく、自然な流れでヒアリングをすることで、見込み度合いを高めてから実際の営業を行うことが可能
- 診断内容に合わせて、訴求メッセージを出し分けることも可能で、最適なユーザー体験を実現



AIライフプランニング

- 事前に取得した顧客情報から、AIエージェントが自動でライフプランシミュレーションを作成
- 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
- 具体的かつ説得力のあるアドバイス生成により、顧客への最適な金融商品の提案・購入をサポート



リスク情報

RISK FACTORS

主要なリスク及び対応策

	リスクの概要	リスク対応策
許認可の 取り消し ・処分 ²	<p>当社グループは保険業法、金融商品取引法、貸金業法等に基づく各種許認可を取得しており、取消事由に該当する事実が発生した場合、事業運営に支障をきたすとともに財政状態に影響を及ぼす可能性がある。また、法令の新設・変更・廃止により事業提供が制限されるリスクも存在する。</p> <p>特に、当社子会社スマートプラスは金融商品取引業者として登録しており、関連法令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、当社グループの信用・経営成績に重大な影響を与える可能性がある。</p> <p>発生可能性：低 顕在化時期：特定時期なし 影響度：大</p>	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス体制の継続的な整備・強化および役職員への定期研修の実施 法改正動向の継続的なモニタリングと必要な体制整備への迅速な対応 内部監査部門による許認可要件の遵守状況の定期的な確認
個人情報保護	<p>当社グループは金融インフラストラクチャ事業等を通じて各種個人情報を保有している。不正アクセスや内部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、損害賠償・多額の費用負担および社会的信用の失墜により、事業および経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>発生可能性：低 顕在化時期：特定時期なし 影響度：大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報保護基本規程及び情報システム管理規程の制定・運用 全従業員を対象とした情報セキュリティ教育の定期的な実施
システム トラブル	<p>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おり、システムの安定稼働が業務遂行上極めて重要である。プログラム不具合・不正アクセス・自然災害等によりシステム障害や情報漏洩が発生した場合、信頼低下や多額の費用負担が生じ、事業および経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>発生可能性：中 顕在化時期：特定時期なし 影響度：中</p>	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク監視体制およびシステム管理体制の構築・維持 システム冗長化・バックアップ体制の整備とBCPの策定 定期的なセキュリティ診断および脆弱性対応の実施

1. その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。
2. 前回開示では「許認可の取り消し」と「金融庁からの処分」を別項目として記載していましたが、両リスクのリスク対応策が実質的に同一であるため、本資料では一項目に統合して記載しています。

參考資料

APPENDIX

参考資料

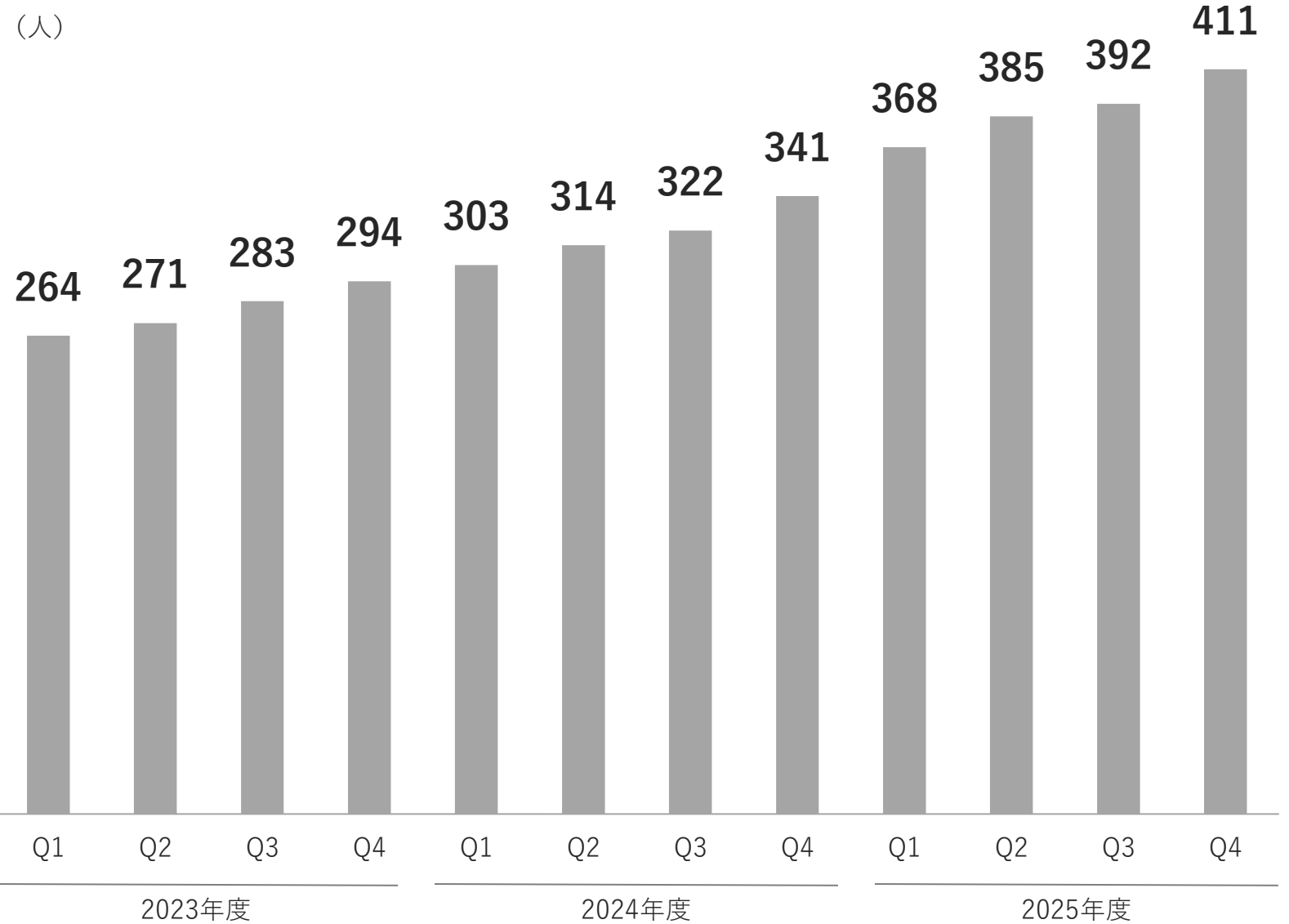
会社概要
COMPANY OVERVIEW

会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	29人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	151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
ノウキャスト	100%	84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	データAI
スマートプラス	85%	38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%	3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%	5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)	101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. 2026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

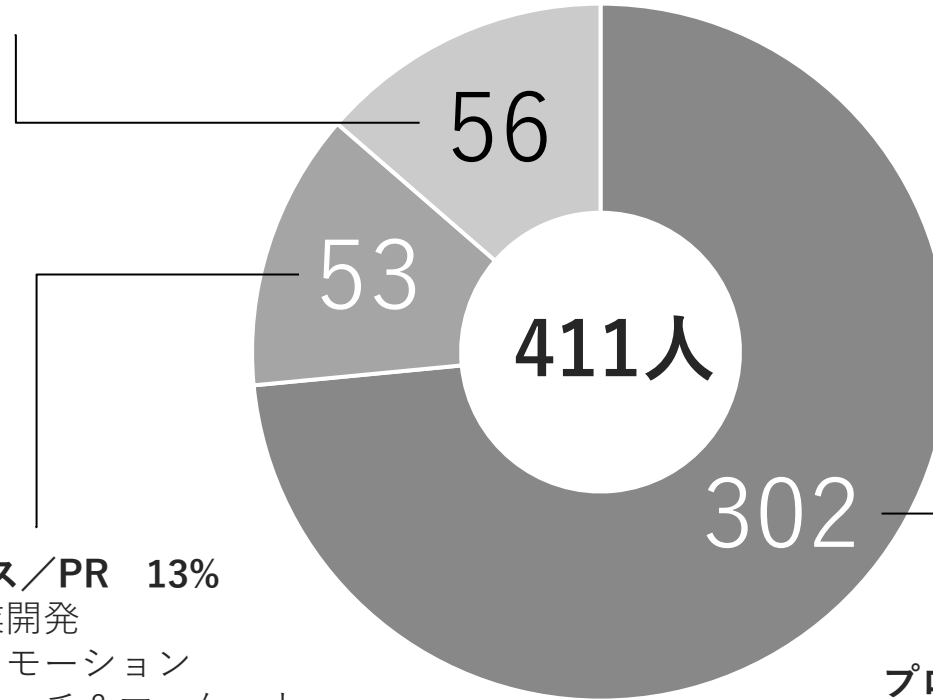
従業員の推移



人員構成

オペレーション／管理 14%

- 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 73%

- 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. 2026年3月31日時点の正社員数

収益構造

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

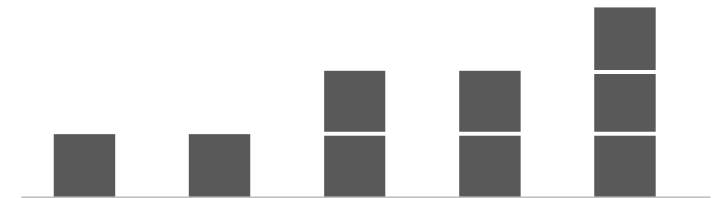
① フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



② ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



③ 従量課金収益

- AUMや保険料収入等に応じた従量課金

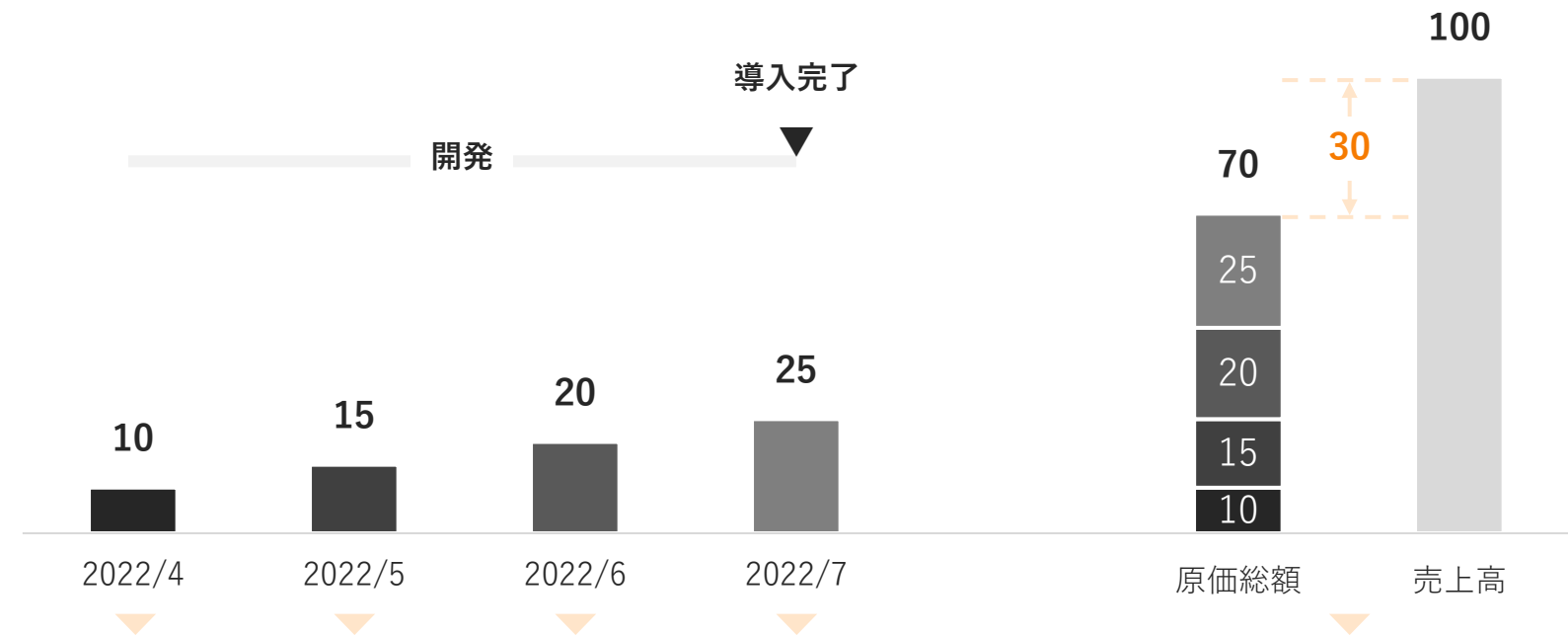


開発案件の収益 計上イメージ

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

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

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

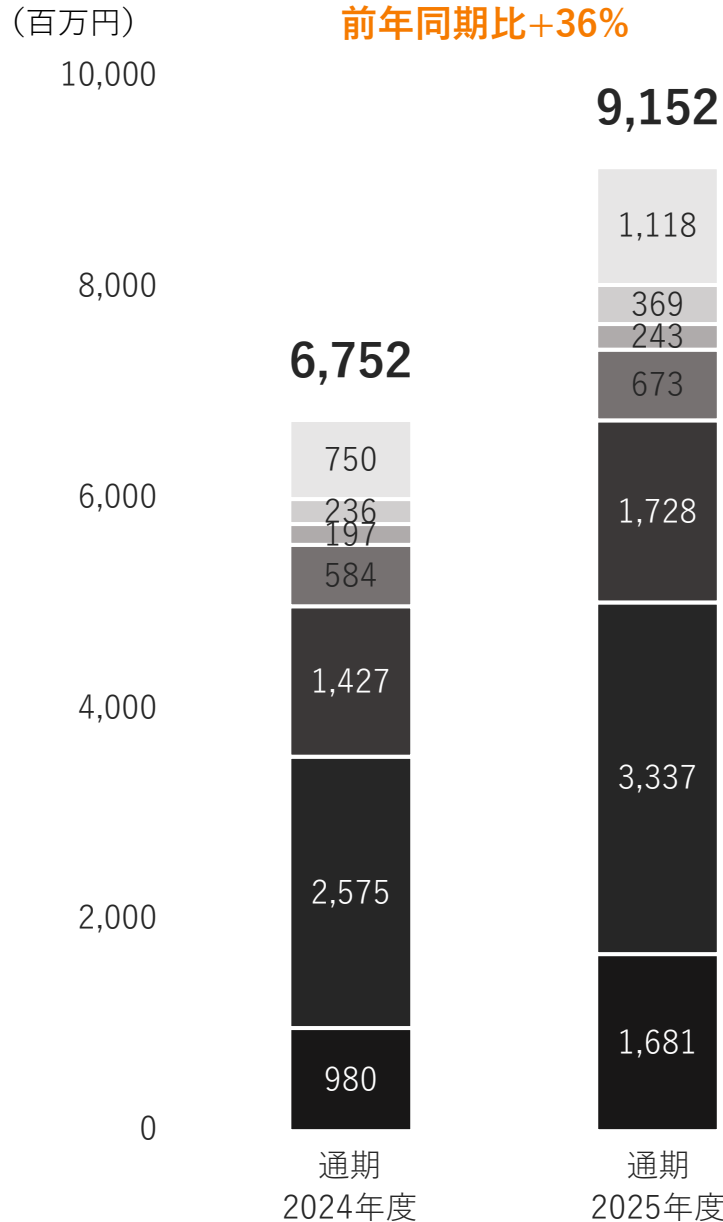
導入完了時に売上高と原価総額の
差額分を売上として計上

売上高の計上

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

費用内訳

金融インフラの従量課金収益の成長に伴いレベニューシェアが増加したことに加え、オフィス増床や新規事業にかかる一時費用の計上等があったことにより、費用全体で前年同期比+36%増加



その他 (前年同期比+49%)

- ・ オフィス増床にかかる一時費用 (約30百万円) や、クレジットインフラ、証券インフラのST取引等の新規事業にかかる一時費用 (約20百万円) を計上

減価償却費及びのれん償却費 + 株主報酬費用 (前年同期比+56%)

- ・ ストックオプションに伴う費用 (180百万円) を計上

広告宣伝費 (前年同期比+23%)

- ・ 証券インフラにおいてIFAパートナーの当社サービスへの移管促進にかかる費用を計上

通信費 (前年同期比+15%)

- ・ 証券インフラにおける自社サービス終了 (2024年10月) に伴い、増加幅は限定的

業務委託費 (前年同期比+21%)

- ・ 正社員採用の増加と生成AIの活用により、増加率は例年より低い水準で推移

人件費 (前年同期比+30%)

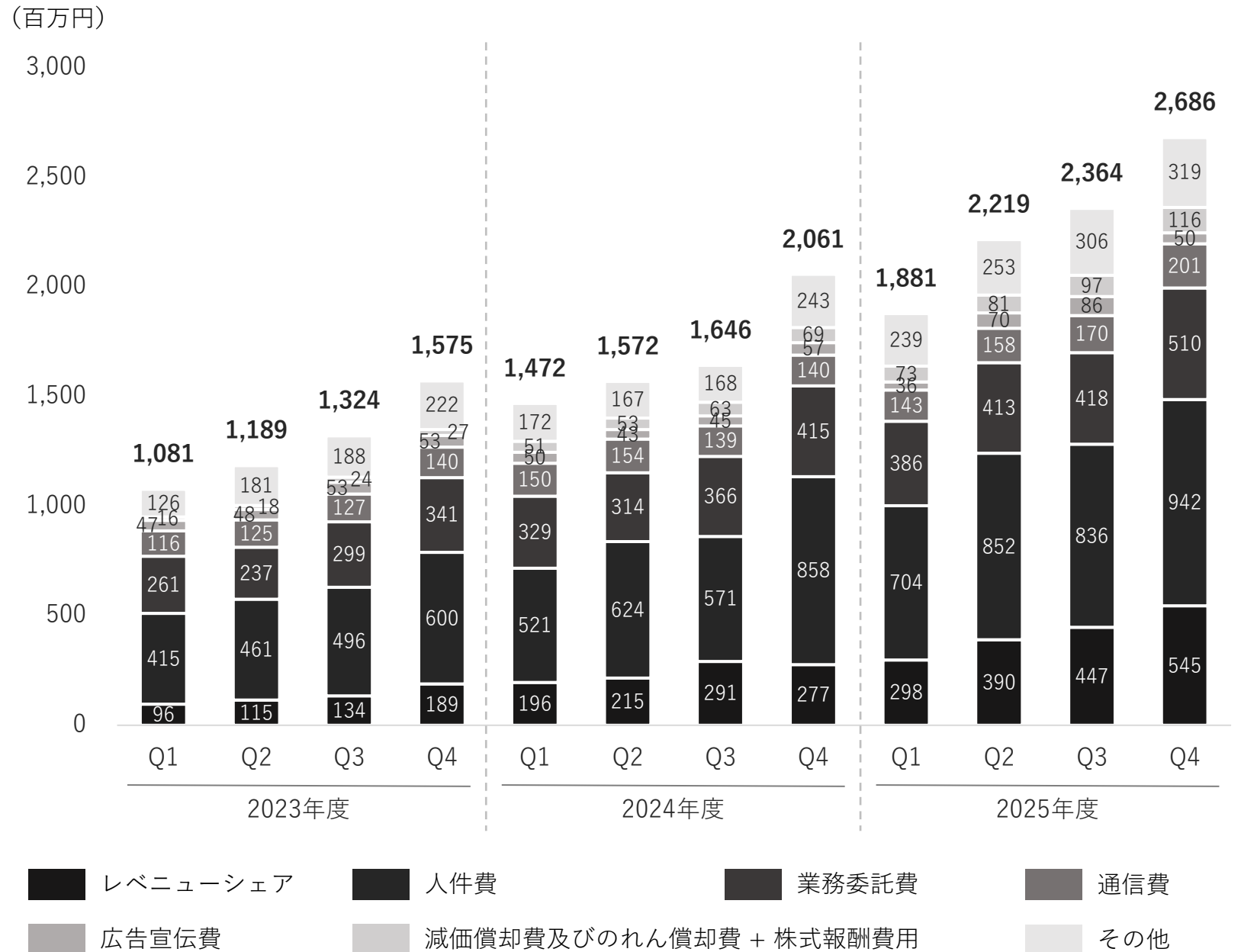
- ・ 従業員数の増加 (前年同期比+21%) 及び平均給与の引き上げにより増加

レベニューシェア¹ (前年同期比+71%)

- ・ 主にデータライセンスや、金融インフラストラクチャの従量課金収益の成長に応じて上昇

1. 製造原価と調整後販売管理費に含まれるレベニューシェアの合計値であるため、調整後販売管理費内のレベニューシェアの金額とは一致しない

費用内訳の推移



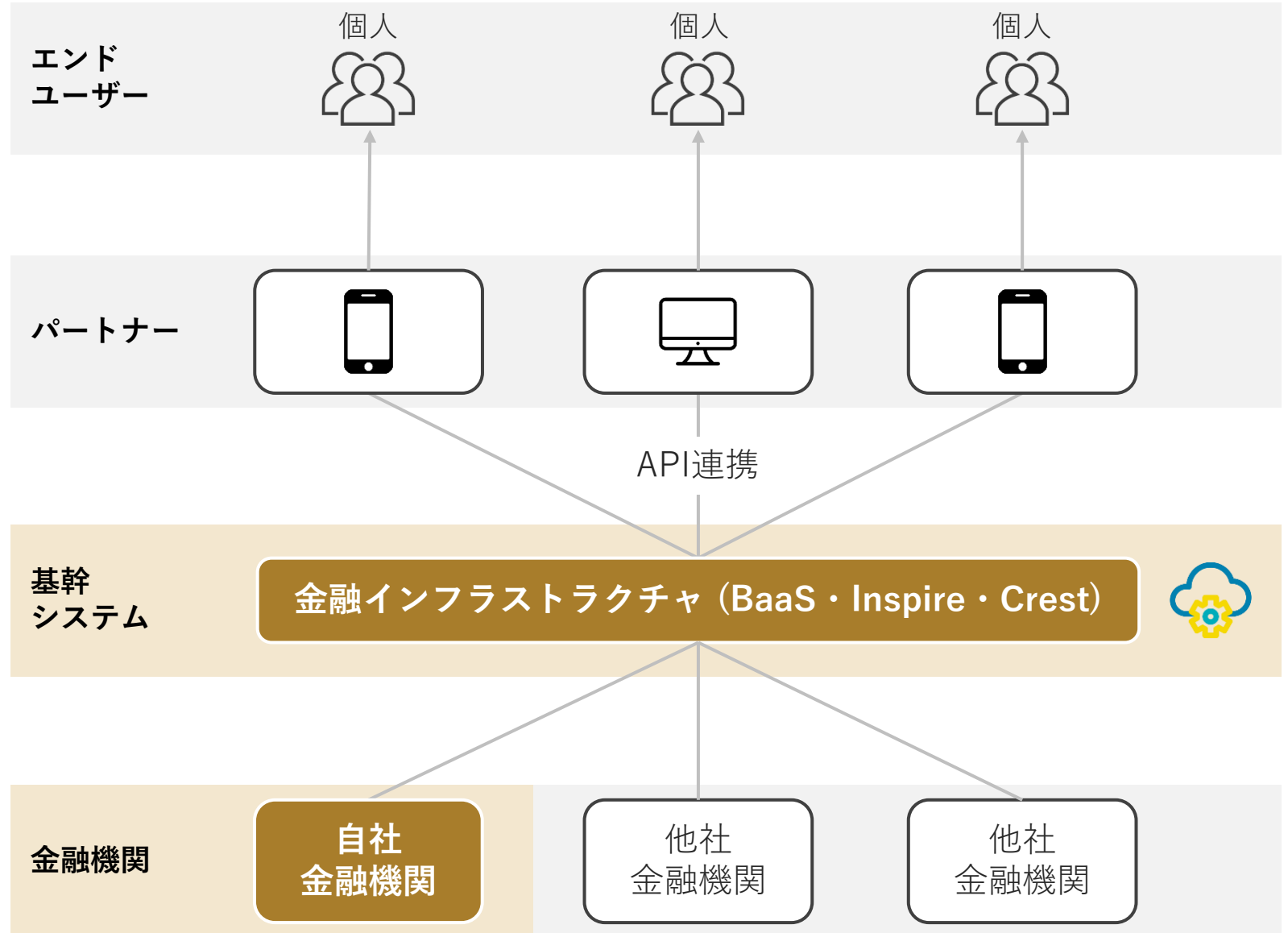
參考資料

事業概要
BUSINESS OVERVIEW

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

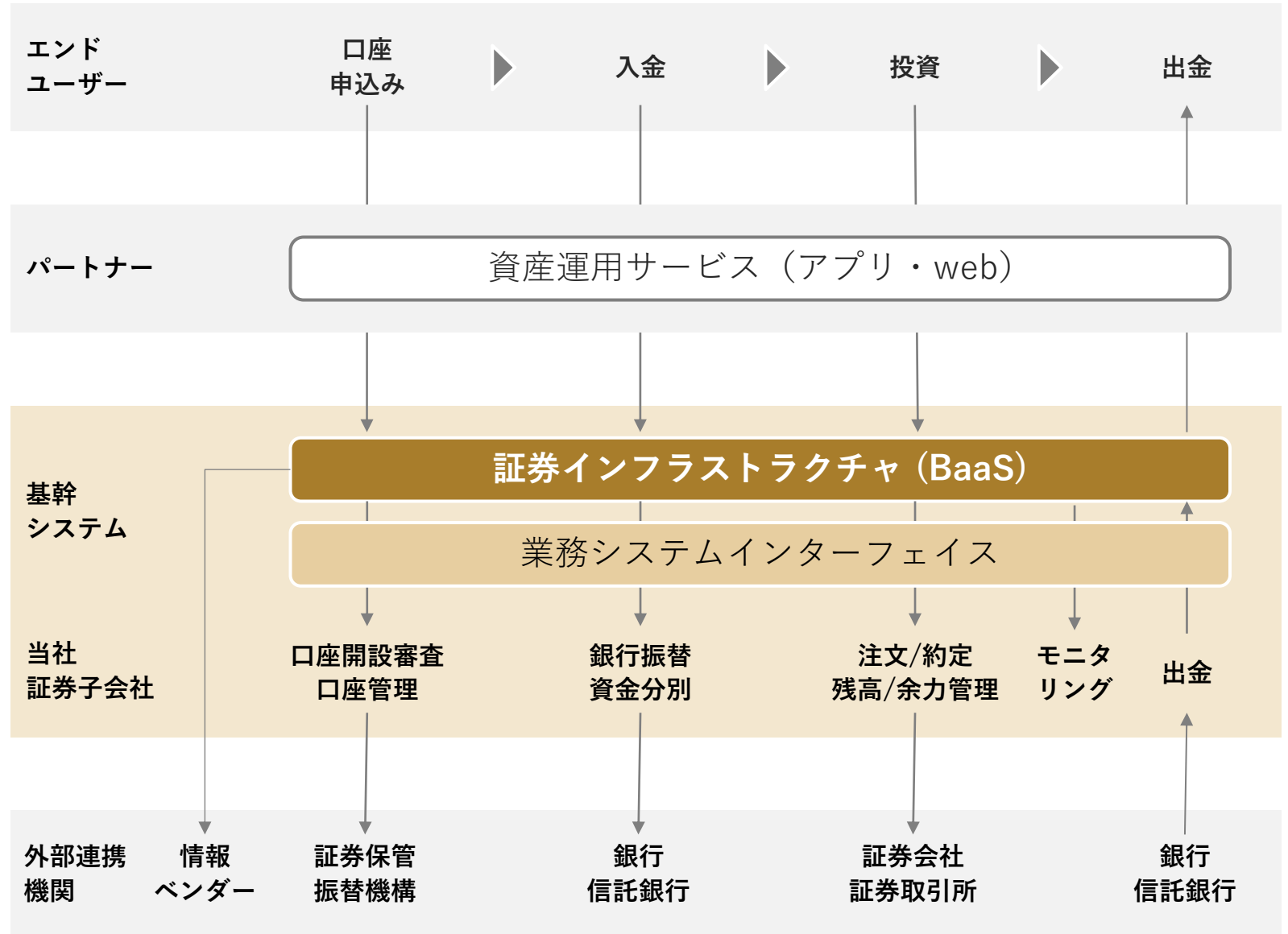
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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



BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、28のサービスが稼働中

業務システム（包括提供）

セゾンポケット
(クレディセゾン)

Wealth Wing
(ANA X)

Nダイレクト
(ニッセイAM)

米国ETFラップ
(GCI AM)

コレカブ
(セブン銀行)

セゾンとつづく
(セゾン投信)

mattoco+
(三菱UFJAM)

ベイビュー投信
(ベイビューAM)

ASTOMO
(MUMSS)

IFA向けウェルスマネジメントサービス

Japan Asset
Management

ファイナンシャル
スタンダード

アンバー・アセット
・マネジメント

CSアセット

ほけんの窓口
グループ

IFA Leading

Innovation IFA
Consulting

スノーボール

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

REAL LIFE

VSGアセット
マネジメント

ノーススター
アドバイザー

IFA法人MK3

r-Laboratory

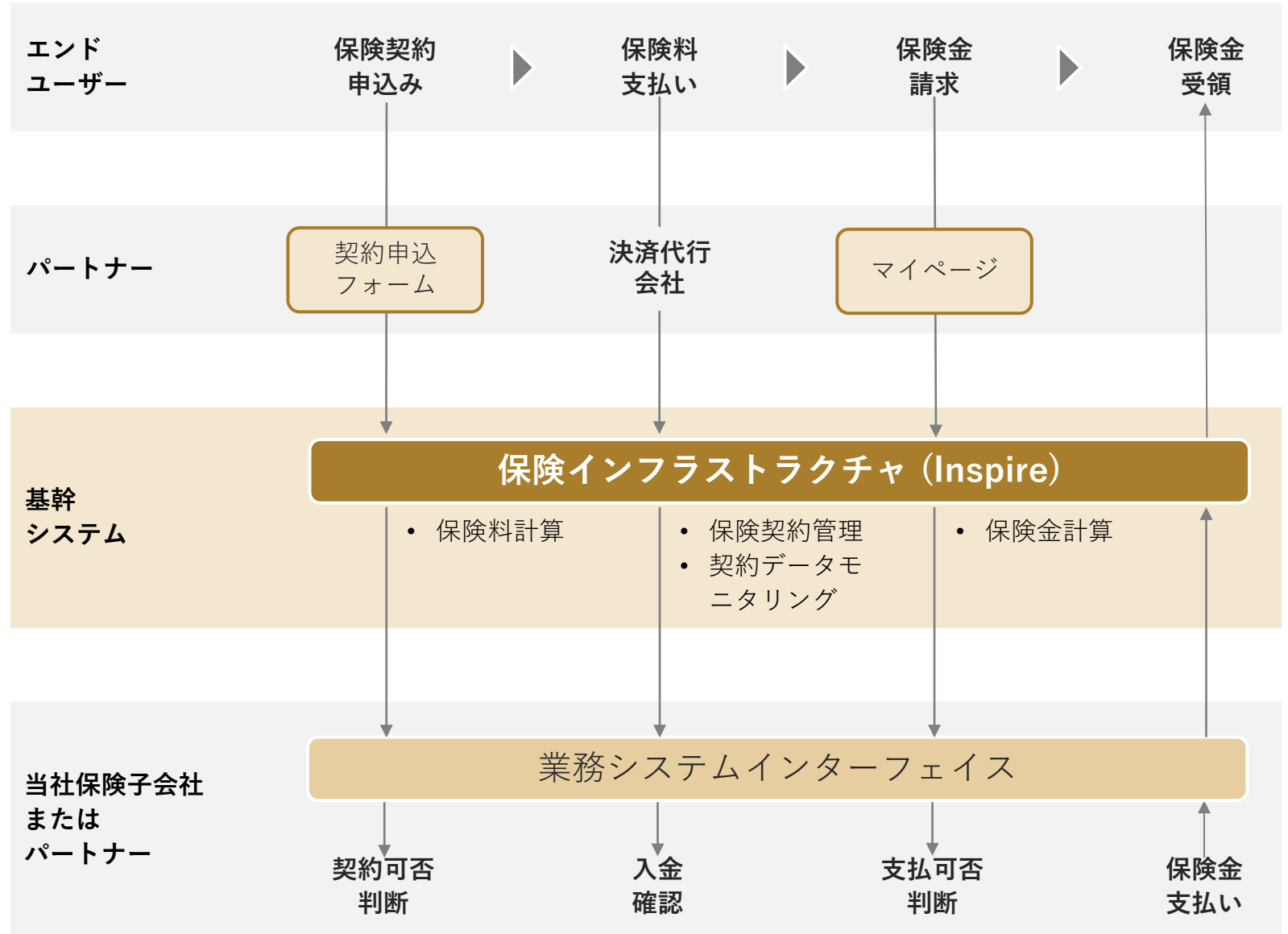
東京海上あんしん
エージェンシー

GAIA

Inspire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



Inspire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、17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

業務システム（包括提供）

スマートプラス少額短期保険

エポス少額短期保険

ニッセイプラス少額短期保険

ヤマダ少額短期保険

ウィズ少額短期保険

楽天少額短期保険

少額短期保険会社（非公表）

デジタル募集基盤

あいおいニッセイ同和損害保険

エムエスティ保険サービス

三菱UFJ銀行

東京海上日動火災保険

三井住友海上火災保険

共栄火災海上保険

日新火災海上保険

明治安田損害保険

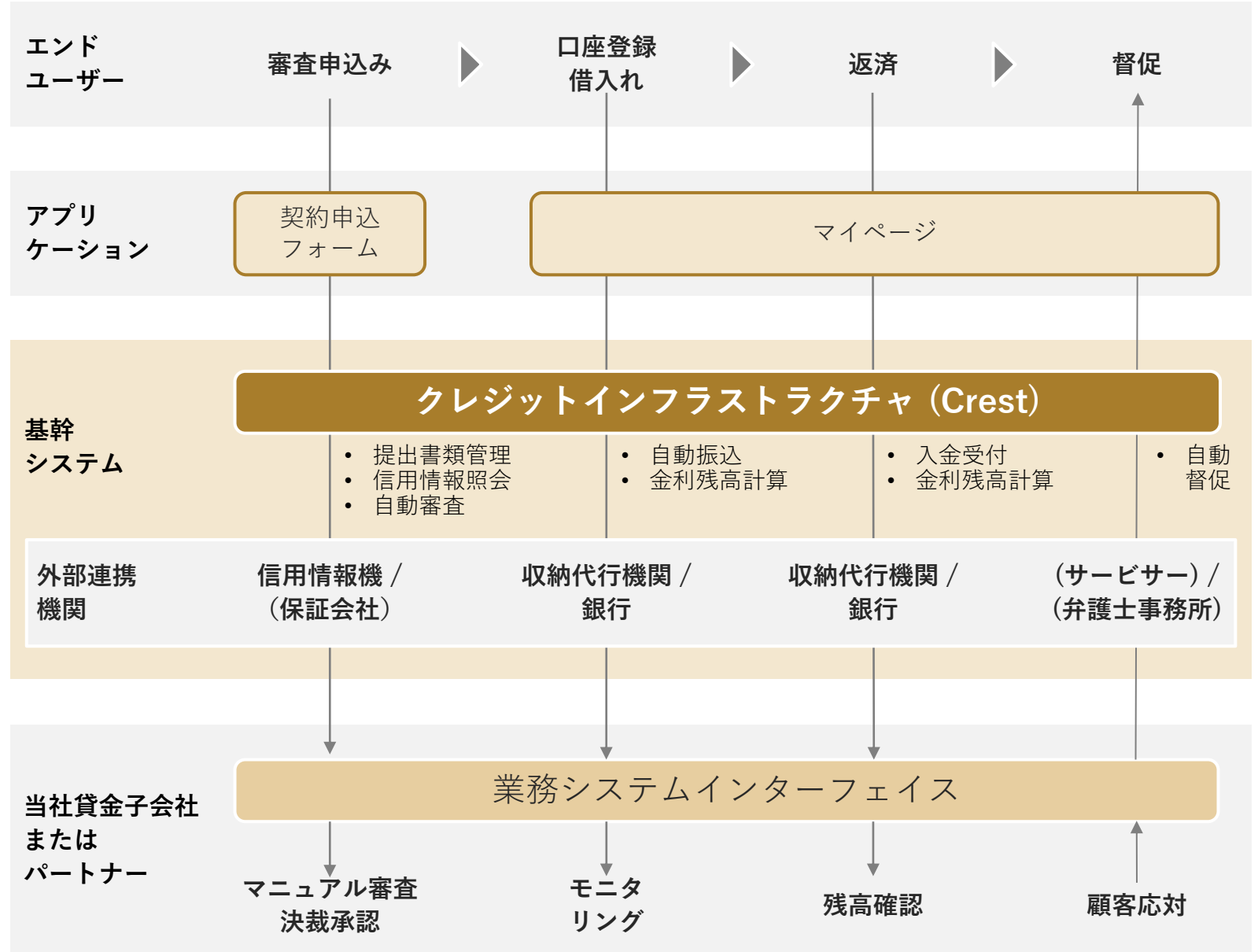
外資系損害保険（非公表）

SBI損害保険

Crest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



Crestの 導入企業

当四半期末時点で、5社に
提供中

業務システム（包括提供）

スマートプラスクレジット

JCOMフィナンシャル

業務システム（モジュール提供）

B4A Technologies

スマートバンク

メルペイ

事業概要

複数のデータ分析サービスを運営してきたことで、データ基盤構築のノウハウを蓄積

それを外部顧客向けにマネタイズするビジネスとしてデータAIソリューションを立ち上げ

生成AIの普及に伴い、データ基盤構築の需要が急拡大。最近では、AIエージェントの開発や統制基盤にまで事業範囲を拡大

データAIサービス

概要

- 外部パートナーからのデータを、当社のデータ基盤を通じて加工・修正したうえで、特定の業界・用途に特化したサービスを提供

金融機関・官公庁向けデータサービス

個別企業分析



マクロ経済分析



プロダクト

不動産業界向けデータサービス



- 商業リーシング
- 商圈分析
- 店舗開発
- オフィス営業

全業界向けデータフィードサービス

DataLinc

- 法人番号をキーに企業情報を統合した法人DB

主な収益タイプ

- 金融機関・官公庁向け： **ストック**
- 不動産業界向け
 - カスタマイズなし： **ストック**
 - カスタマイズあり： **フロー** **ストック**
- 全業界向け： **ストック**

データAIソリューション

- 大企業向けに、社内データの統合・整備から生成AIの業務実装、AIエージェントの安全な運用統制まで一気通貫で支援

データ基盤

- 企業内に散在するデータを統合・整備し、生成AIが効率的に活用できる環境を迅速に構築するフレームワーク

NorthCast

エージェント統制基盤

- 複数のAIエージェントを組織として安全・効率的に運用するための統制基盤
- アクセス制御、ガバナンス管理、利用状況のモニタリングを実現



- データ基盤構築： **フロー**
- エージェント統制基盤： **フロー**

※将来的には、ストック、従量課金も増加する見込み

金融機関・官公庁向け

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

個別企業分析 データサービス

マクロ経済分析 データサービス

サービス名		 日経CPINOW  JCB消費NOW  HRog賃金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に活用できる様々なインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 True Data KDDI BCN フロッグ エム・データ 等 	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 JCB フロッグ
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 求人広告データ 電子レシートデータ 広告データ 	<ul style="list-style-type: none"> 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

不動産業界向けには、「DataLensHub」を提供

商業用不動産領域におけるリーシングや店舗開発、事業用不動産領域におけるリーシング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



	DataLens 商業リーシング	DataLens 商圈分析	DataLens 店舗開発	DataLens オフィス営業
概要	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 外部データを活用し、商圈内の消費者ニーズを分析するサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 商圈分析機能に、生成AIを組み合わせた店舗開発DXツール 	<ul style="list-style-type: none"> データからオフィス移転ニーズの高い企業を抽出できる営業DXツール
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> 大型商業施設を運営する不動産ディベロッパー 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店を検討する店舗ビジネス事業者 	<ul style="list-style-type: none"> 事業用不動産を保有する不動産ディベロッパー
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 商圈分析機能と生成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 	<ul style="list-style-type: none"> 様々なサードパーティデータを用いて構築したオフィス移転予測モデルに強み
活用データ	<p>インテントデータ</p>	<p>店舗開業データ</p>	<p>求人データ</p>	<p>人流データ</p> <p>...</p>

データフィードサービス

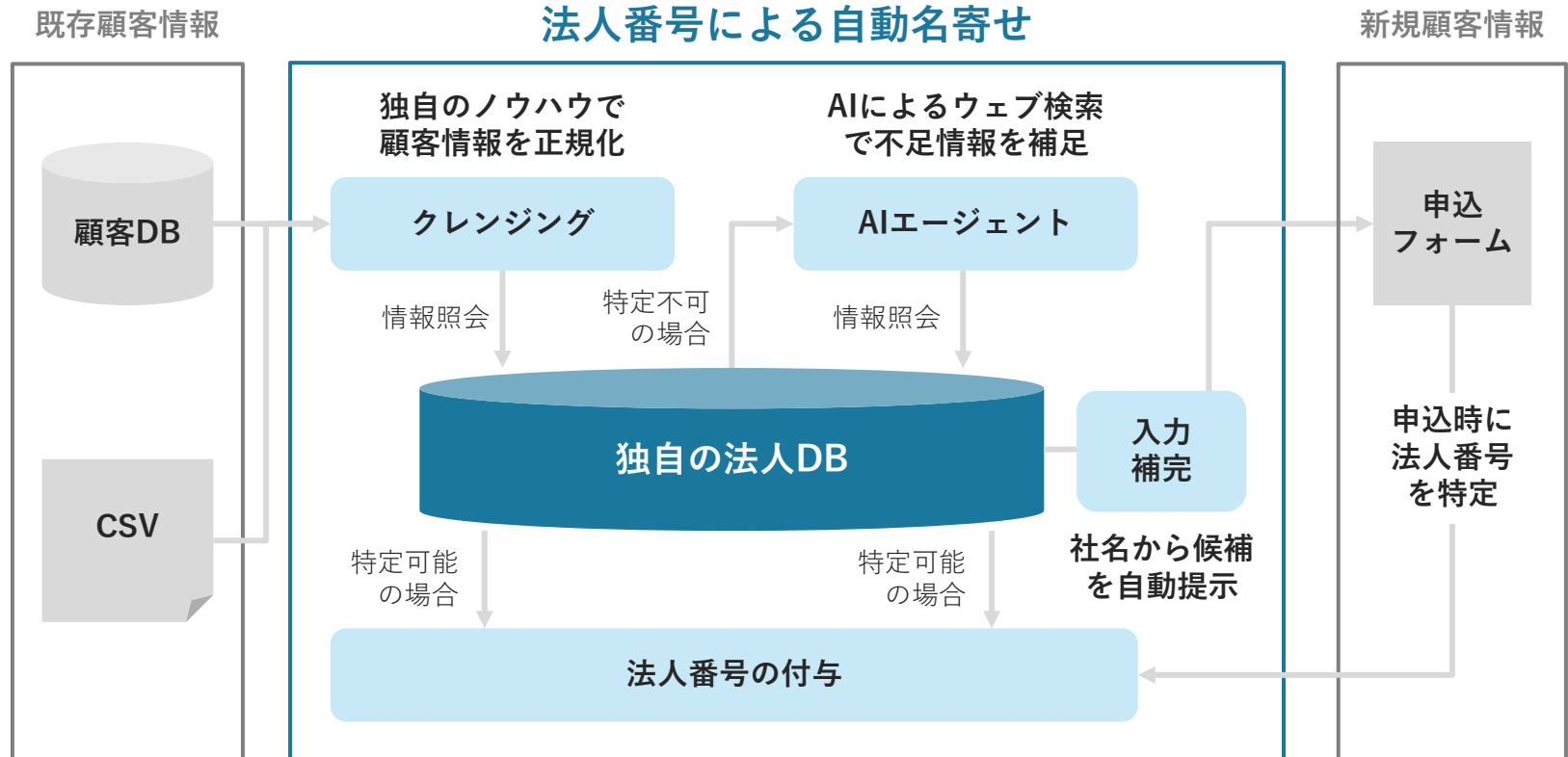
法人番号をキーに企業情報を名寄せ・統合した法人DB「DataLinc」を提供

独自技術により、顧客の法人情報に対して法人番号で自動名寄せが可能

公開情報に加え、パートナー提供のサードパーティデータも参照でき、自社データと多様な外部データを紐づけ、業務の効率化を可能に

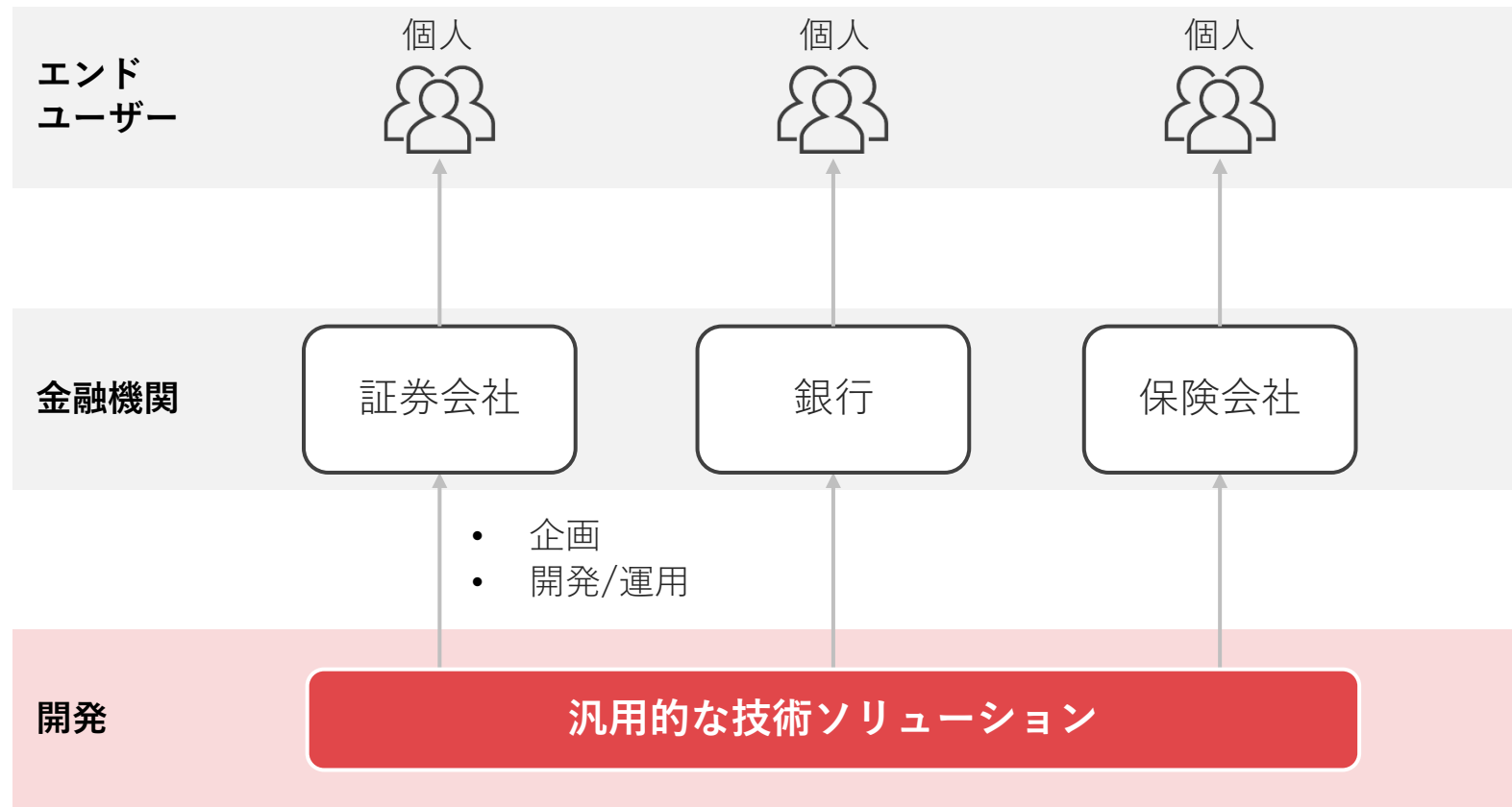
法人番号をキーにした独自の法人DB

API/ダウンロード	スクレイピング	パートナーデータ	独自指数
<ul style="list-style-type: none"> 国税庁全法人データ 本社移転履歴 インボイス制度適格事業者 	<ul style="list-style-type: none"> 決算説明資料 有価証券報告書 決算短信 従業員数 	<ul style="list-style-type: none"> 役員 売上高 理念 	<ul style="list-style-type: none"> 求人データ 法人拠点 消費者購買データ
		<ul style="list-style-type: none"> 求人数スコア 	<ul style="list-style-type: none"> ブランド名 業種 求人数スコア



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

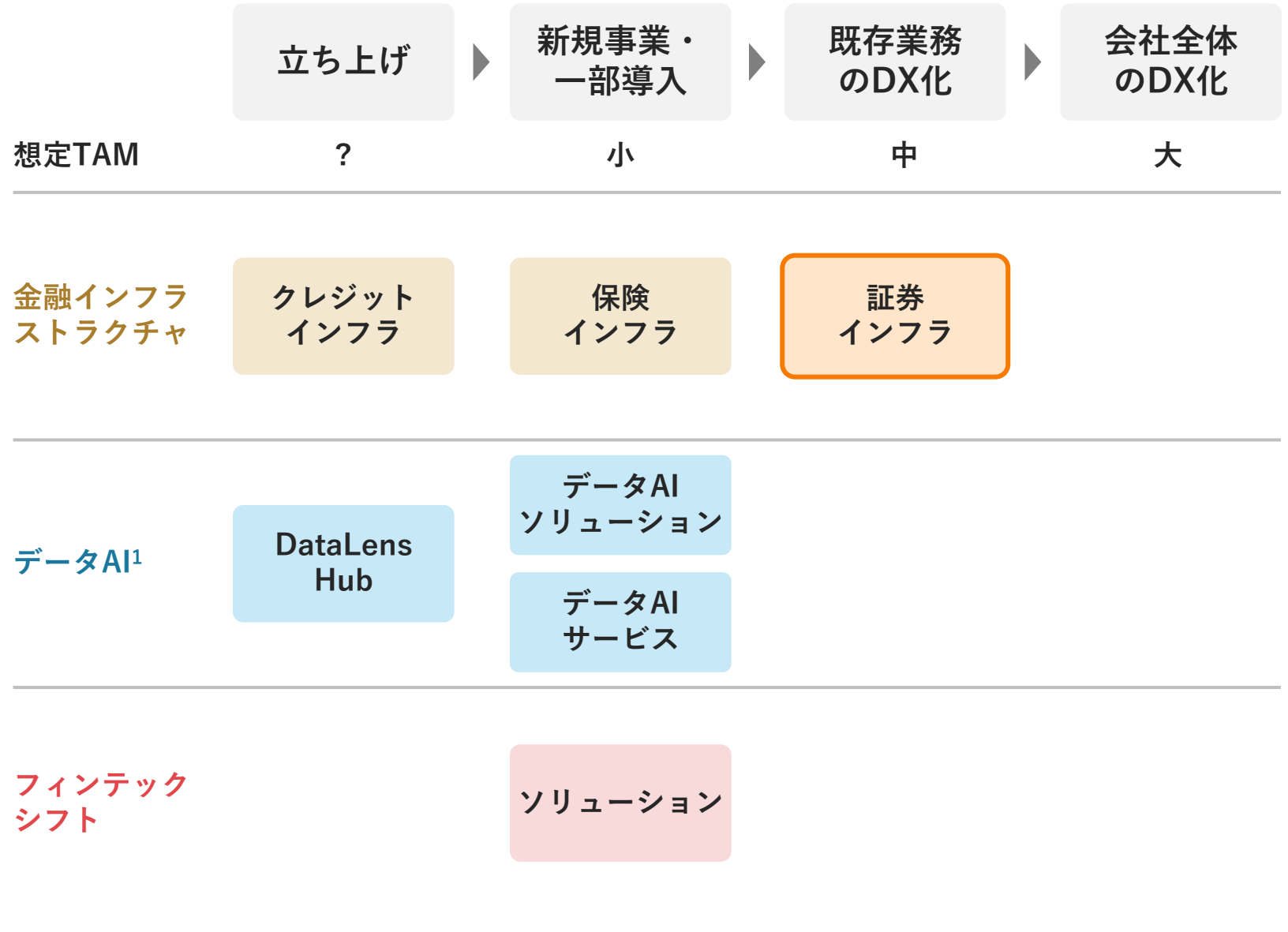
參考資料

事業戰略
BUSINESS STRATEGIES

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

今期中計では、少なくとも証券インフラがこのフェーズへと進む想定



1.本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」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

約4,200億円の市場から、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1,850億円

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
2,340億円

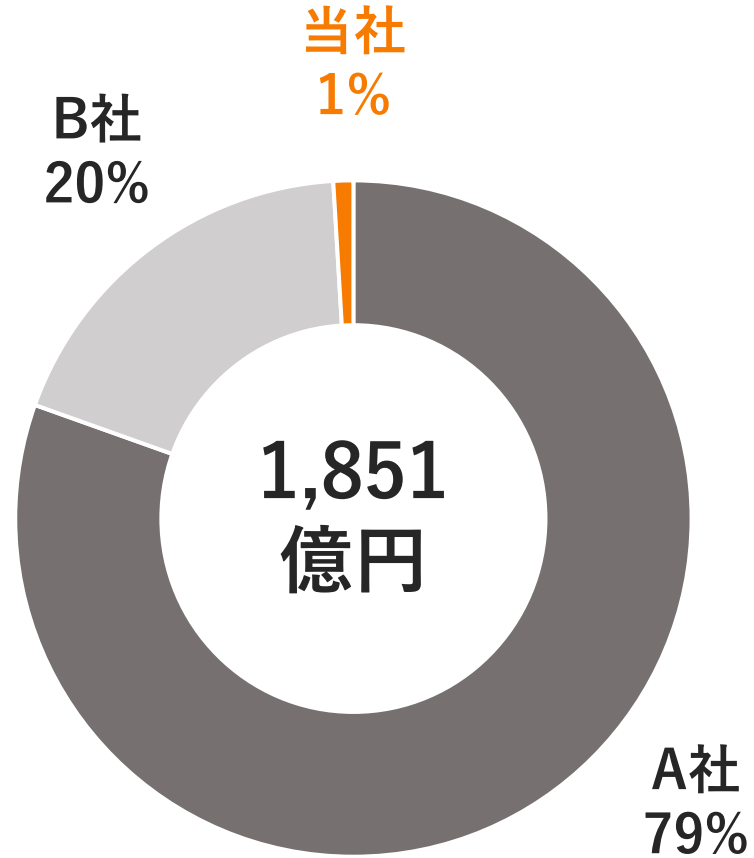
① システム販売の市場規模

証券システム外販の市場規模は少なくとも約1,850億円と推計される

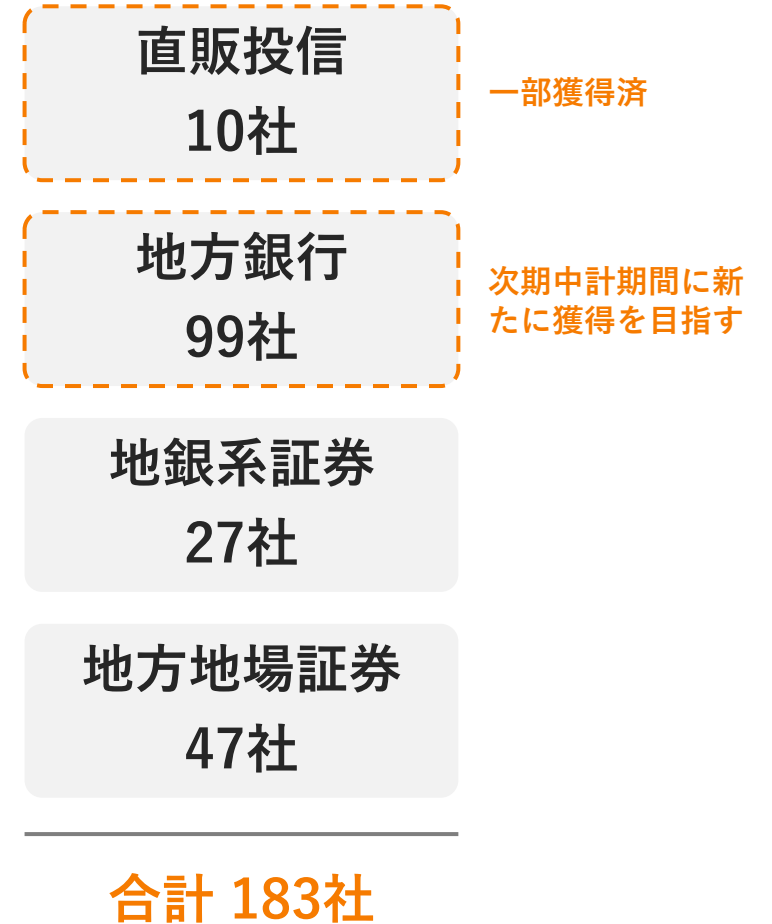
当社シェアは1%に留まっており、投信販売システムの提供などを通じてシェア拡大を目指す

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（2024年度）



投信販売システムの想定顧客層



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

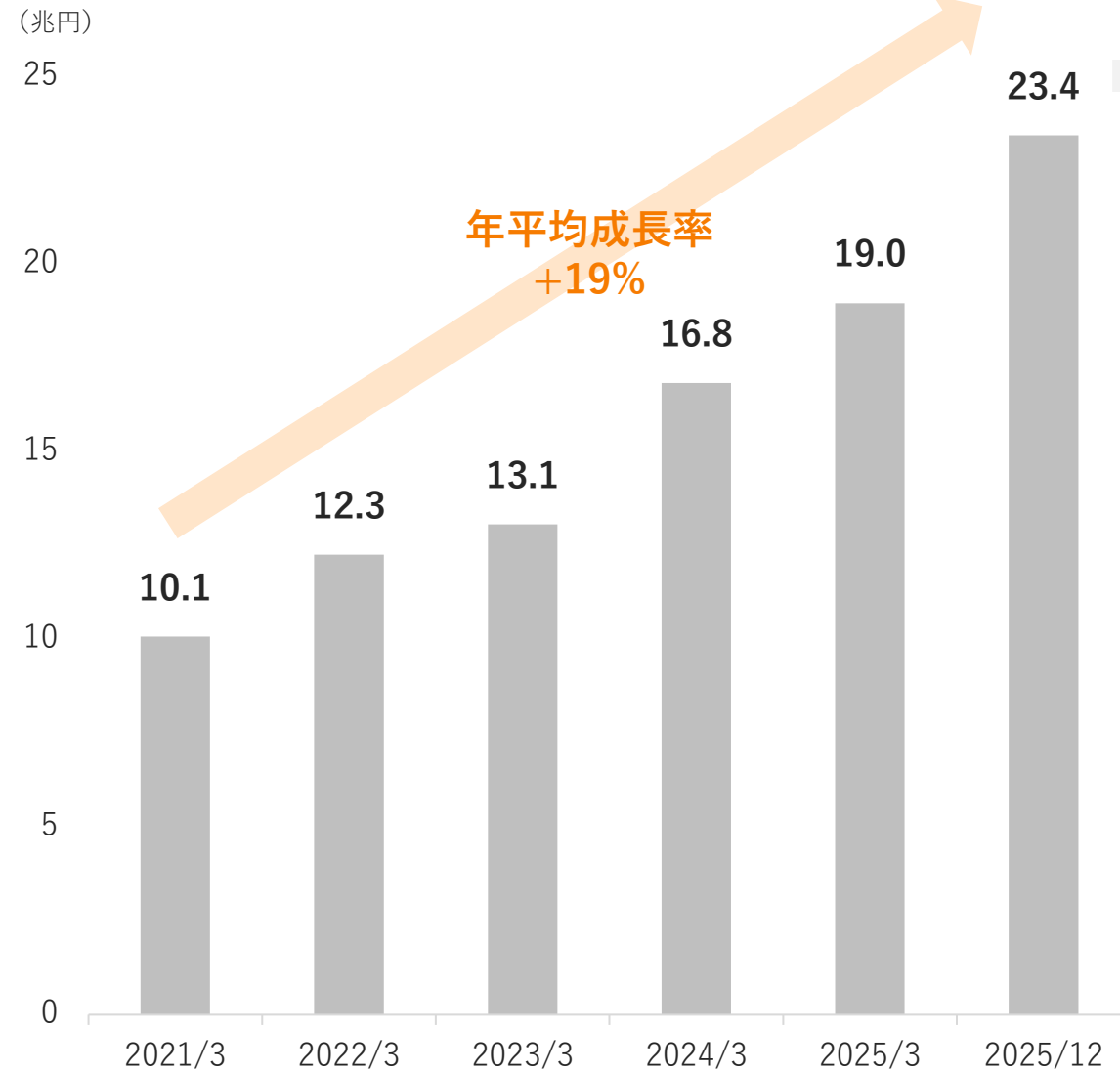
②投資一任サービスの市場規模

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23.4兆円にのぼる

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2,340億円となる

当社シェアは0.4%程度に留まり成長余地は大きい

個人の投資一任契約金額（ラップ業務）



想定市場規模

契約金額
23.4兆円



想定手数料率
1.0%



総手数料
2,340億円

出所：日本投資顧問業協会

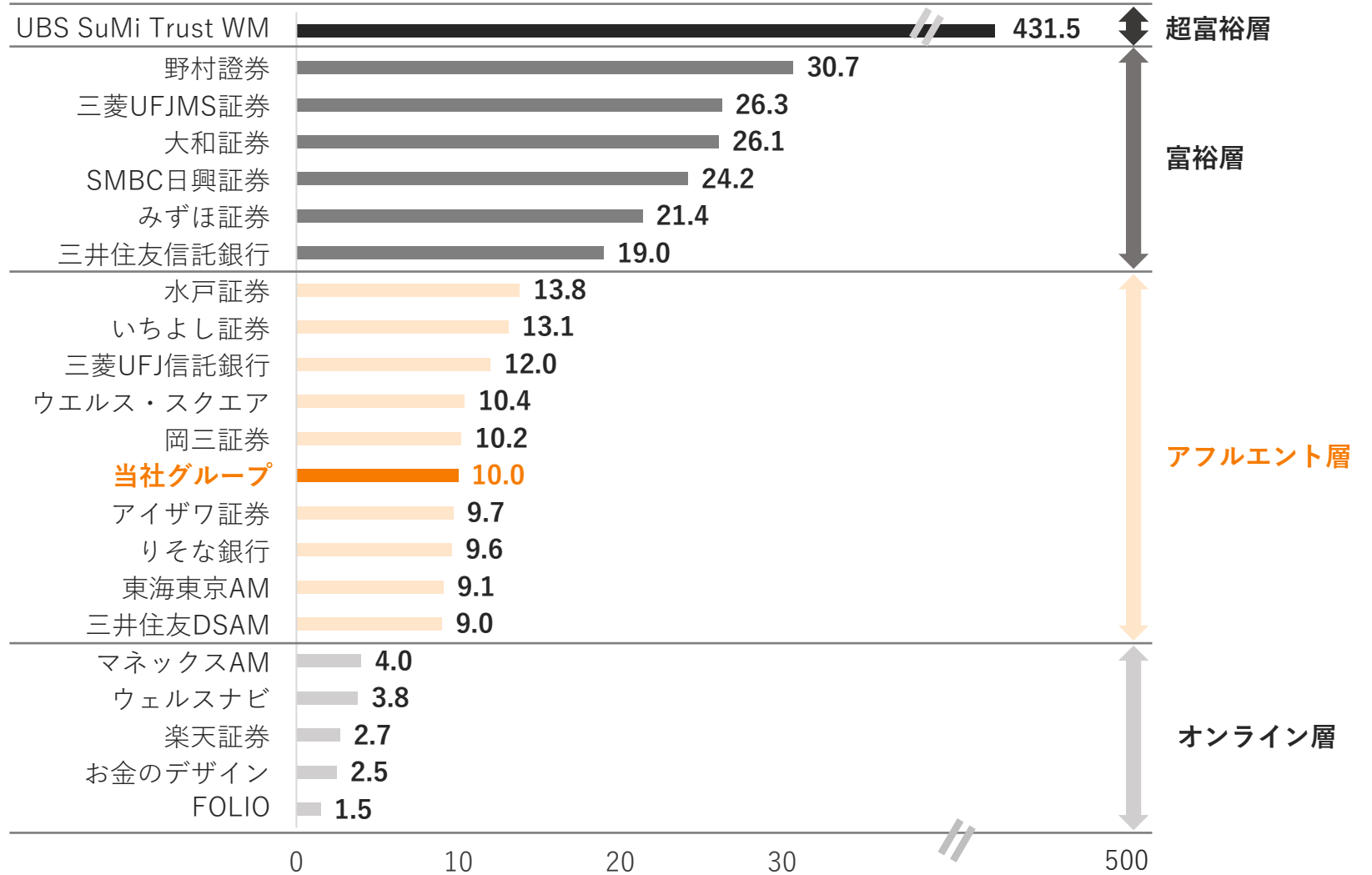
② ターゲット層

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

投資一任契約金額の1人当たり残高¹

(百万円)



出所：日本投資顧問業協会（2025年12月）

1. 運用残高100億円以上

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、これらは当社が入手可能な情報をもとに作成時点の判断を反映したものであり、将来の結果を保証するものではなく、様々なリスクや不確定要素などを伴います。そのため、実際の業績等は記載内容と大きく異なる場合があります。

また、当社以外の第三者に関する情報については、公開情報等から引用したものであり、その正確性、合理性及び適切性等について当社は独自の検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2027年5月を予定しております。

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service