

**FINATEXT**

**HOLDINGS**

事業計画及び成長可能性  
に関する事項

株式会社Finatextホールディングス

2024年6月27日

# 目次

1. 会社概要	P3
2. 事業概要	P10
3. 金融業界を取り巻く環境	P22
4. 金融インフラストラクチャの強み	P30
5. 成長戦略	P35
6. 2023年度 通期業績	P44
7. 2024年度 事業計画	P53
8. リスク情報	P76

# 会社概要

## 会社概要

Finatextは資産運用・保険業界向け次世代クラウド基幹システムを提供するテクノロジー企業

社名： 株式会社Finatextホールディングス

所在地： 東京都千代田区九段北1丁目8番10号  
住友不動産九段ビル9階

代表者： 林 良太

設立： 2013年12月27日

事業内容： フィンテックソリューション事業、ビッグデータ解析事業、金融インフラストラクチャ事業

# 取締役



**代表取締役社長CEO  
林良太**

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



**取締役CFO  
伊藤祐一郎**

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



**取締役CTO/CISO  
田島悟史**

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



**取締役  
山内英貴<sup>1</sup>**

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

1. 取締役の山内英貴は社外取締役であります

# 事業責任者



## フィンテックソリューション 木下 あかね

大和証券を経て、トムソン・ロイターにてアジアのウェルスマネジメント向けの商品企画業務に従事。2017年に入社し、2019年より事業責任者に就任



## 証券インフラストラクチャ 小林 紀子

学習院大学卒業後、旧興銀システムを経て、シンプレクスにてフロントエンドアプリケーションの企画・開発を牽引。2021年に入社し、2022年より事業責任者に就任



## ビッグデータ解析 辻中 仁士

京都大学卒業後、日本銀行にて統計業務や経済調査業務に従事。2015年に入社し、2019年より事業責任者に就任



## 保険インフラストラクチャ 河端 一寛

東京大学卒業後、博報堂、ポストンコンサルティンググループを経て、2019年入社。同年より事業責任者に就任



## データ&AIソリューション 片山 燎平

大阪大学卒業後、野村総合研究所を経て、2017年に入社し、機関投資家向けサービスの立上げを推進。2024年より事業責任者に就任



## クレジットインフラストラクチャ 大澤 和明

京都大学卒業後、三井物産を経て、PayPayにてフィンテック領域の事業開発を牽引。2023年に入社し、2024年より事業責任者に就任

## ミッション

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

# 金融を

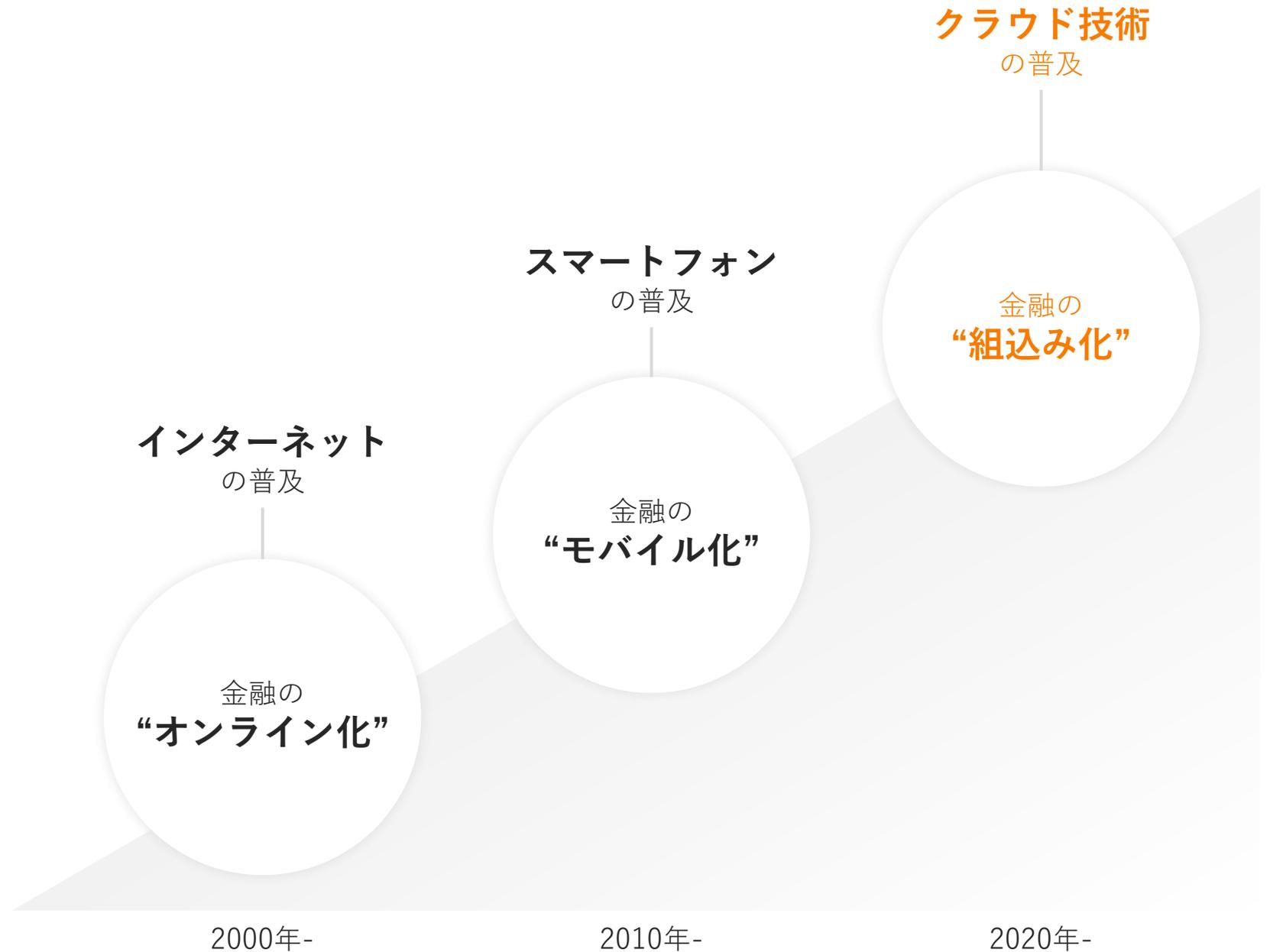
# “サービス”として

# 再発明する

## 次世代クラウド 基幹システム

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

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



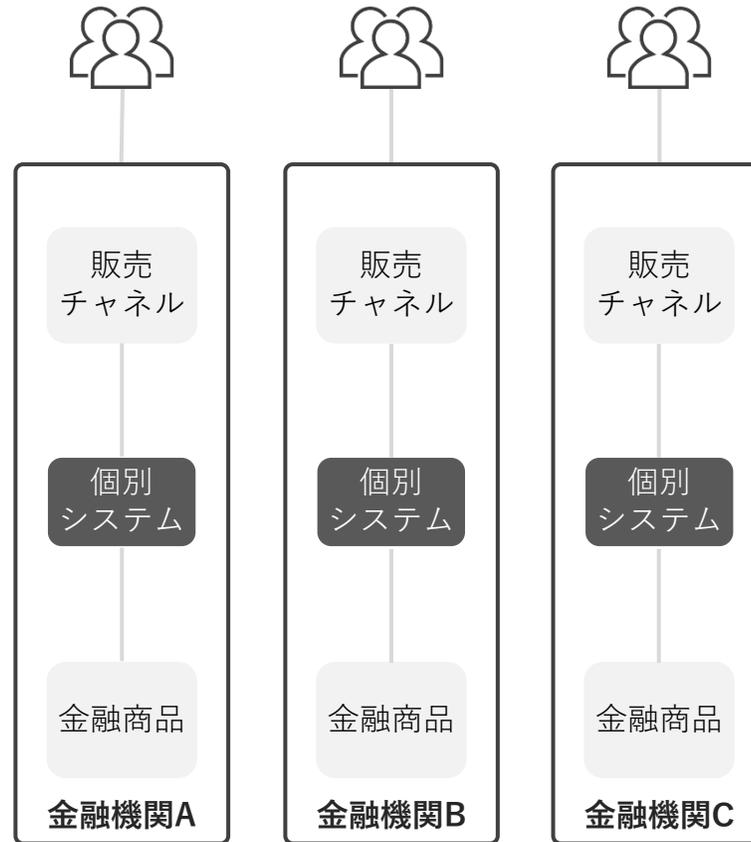
# 産業構造の転換

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

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

## 既存の金融業界

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



## Finatextのアプローチ

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



# 事業概要

## 事業概要

当社は2014年にフィンテックソリューションから事業を開始

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

### 概要

### 例

#### フィンテックソリューション (2014-)

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

#### 「Money Canvas」

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

#### ビッグデータ解析 (2016-)

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

#### 「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



#### 金融インフラストラクチャ (2018-)

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

#### 「BaaS」

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

日本株式

米国株式

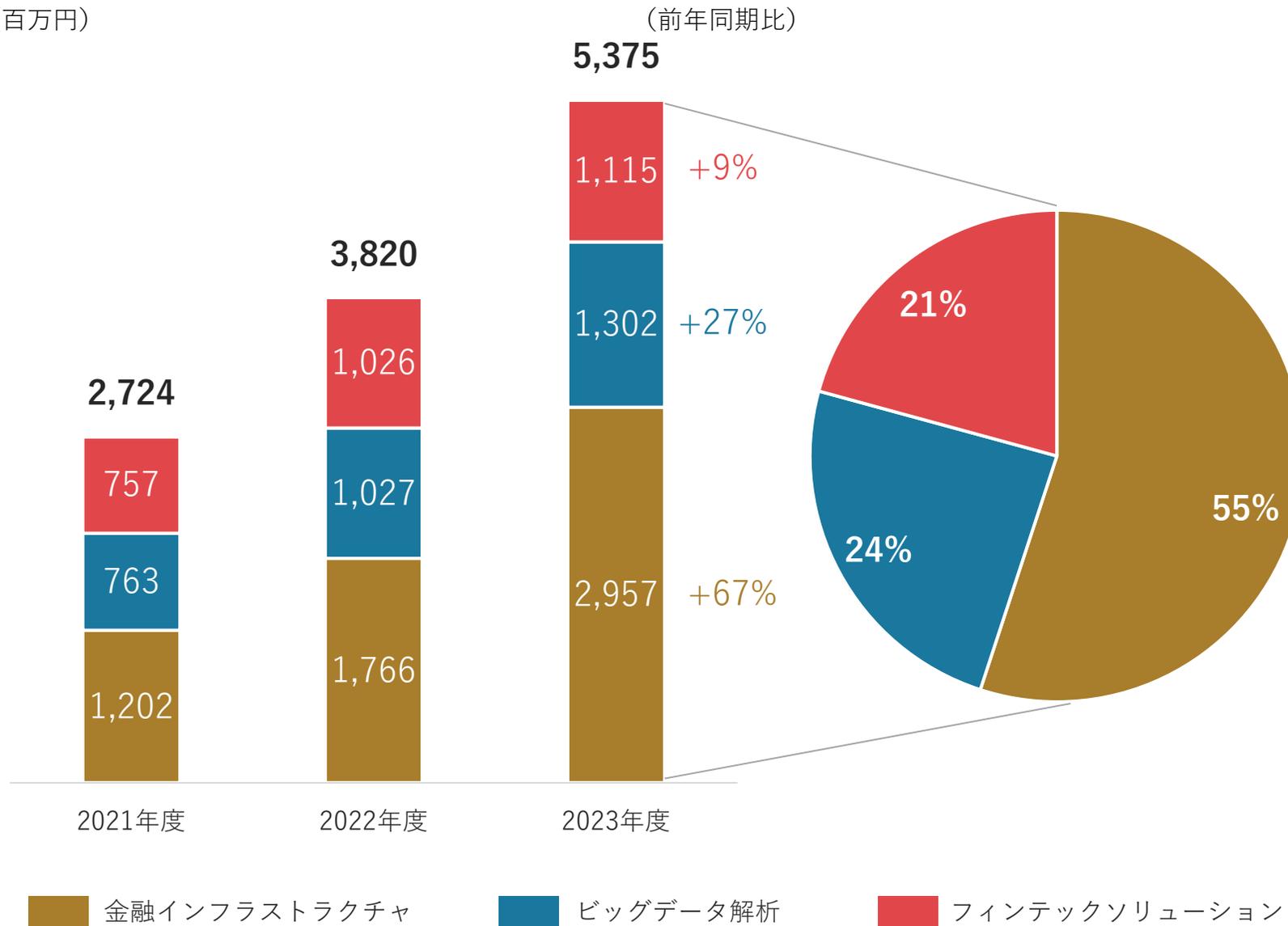
投資一任

端株

## セグメント別 売上高構成

セグメント別では、金融  
インフラストラクチャが  
売上高の55%を占め、ビ  
ッグデータ解析が24%、  
フィンテックソリューシ  
ョンが21%を占める

(百万円)



## 収益構造

システム導入時等に受領するフロー収益と、導入後に受け取るストック収益や従量課金収益の3つのタイプの収益が存在

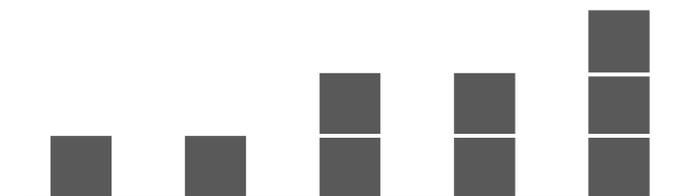
### ① フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



### ② ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



### ③ 従量課金収益

- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



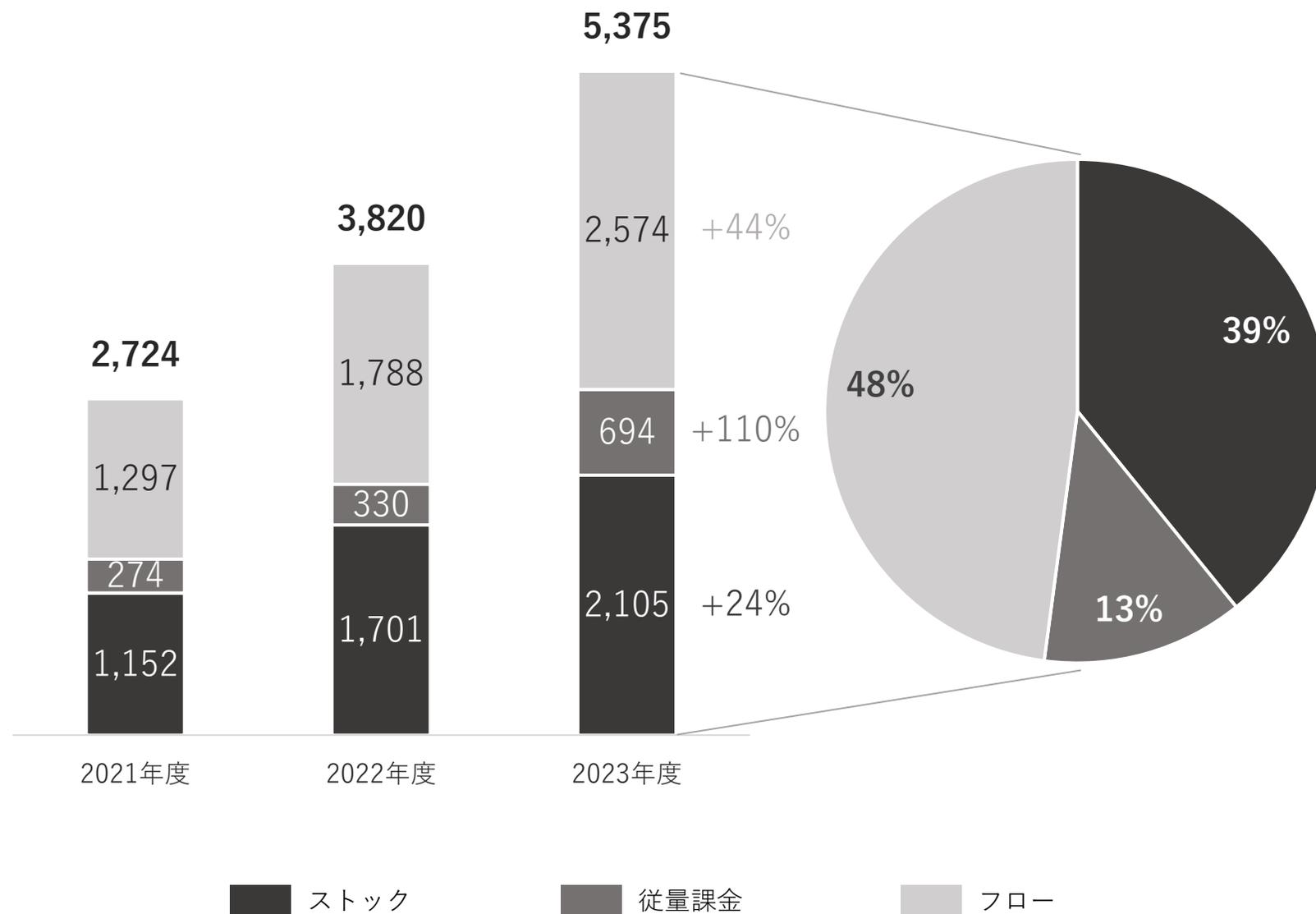
## タイプ別 売上高構成

現在は、特に金融インフラストラクチャで新規導入案件が多いことから、フロー収益の比率が高く48%を占める

継続性のある収益であるストック収益と従量課金収益は、合計で52%を占める

(百万円)

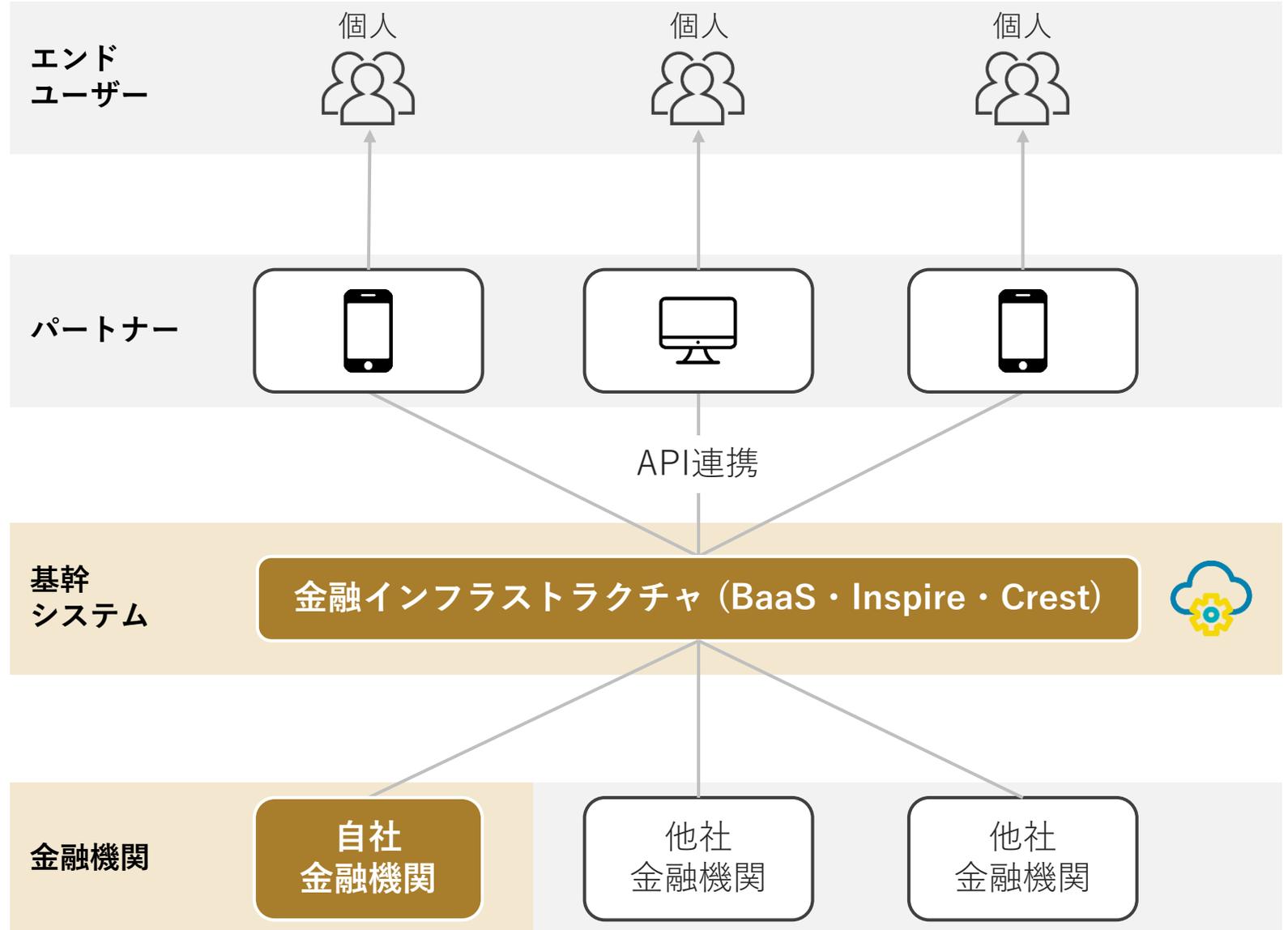
(前年同期比)



## 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

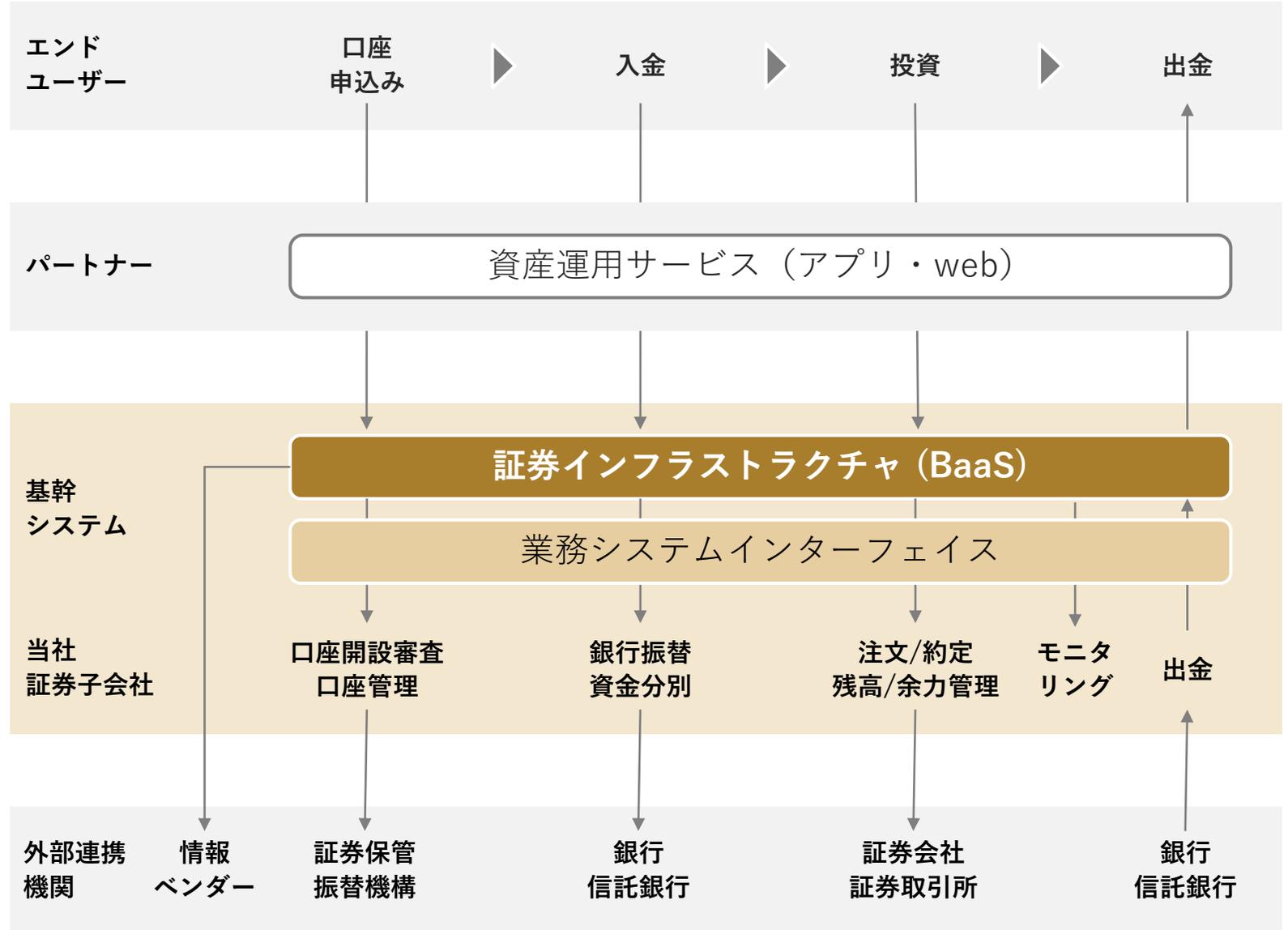
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



# ① BaaSの概要

「BaaS」は、資産運用サービスを提供するうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

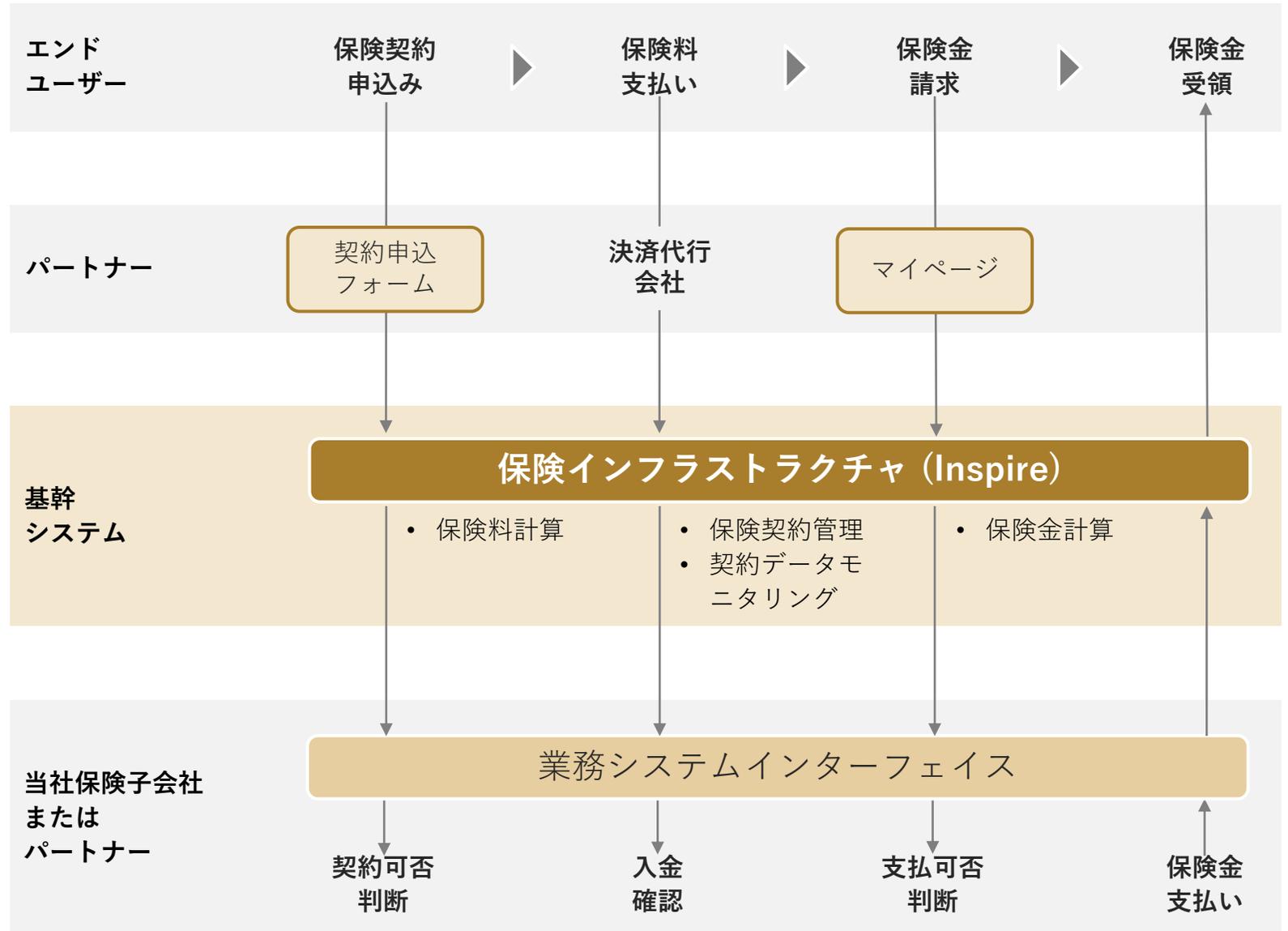
多様な外部連携を全てクラウド上で管理することで、パートナーは低コストで資産運用サービスの立上げが可能に



## ②Inspireの概要

「Inspire」は、保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

新規保険商品の導入を短期間で実現し、低コストかつスピーディーな事業展開を実現



## パートナー一覧

大手エンタープライズを中心に、数多くのパートナーを支援

### 証券インフラストラクチャ

クレディセゾン

ニッセイ  
アセットマネジメント

アンバー・アセット・  
マネジメント

ANA X

セゾン投信

CSアセット

セブン銀行

Japan Asset  
Management

未公表

GCI  
アセット・マネジメント

ファイナンシャル  
スタンダード

Stream  
(自社)

### 保険インフラストラクチャ

あいおいニッセイ  
同和損害保険

三井住友海上  
火災保険

東京海上日動  
火災保険

共栄火災  
海上保険

三菱UFJ銀行

エムエスティ  
保険サービス

エポス  
少額短期保険

ニッセイプラス  
少額短期保険

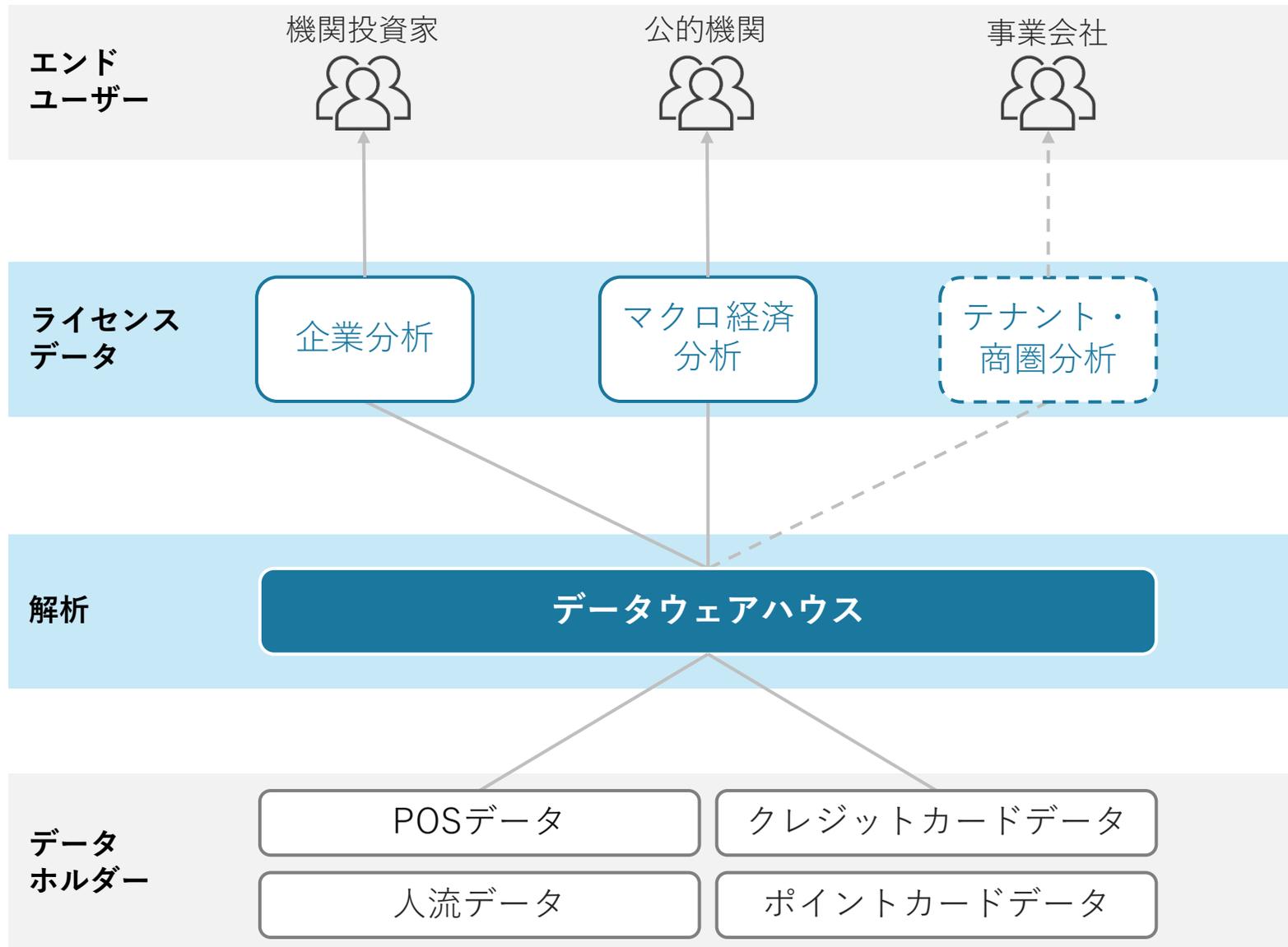
スマートプラス  
少額短期保険

1. 2024年3月末時点

## 事業概要

POSデータやクレジットカードデータ等のオルタナティブデータを、機関投資家や公的機関へ提供

データを保有する企業から受領したデータを、独自のクレンジング・マスタリング・モデリング技術を用いて、より付加価値の高いデータとして販売



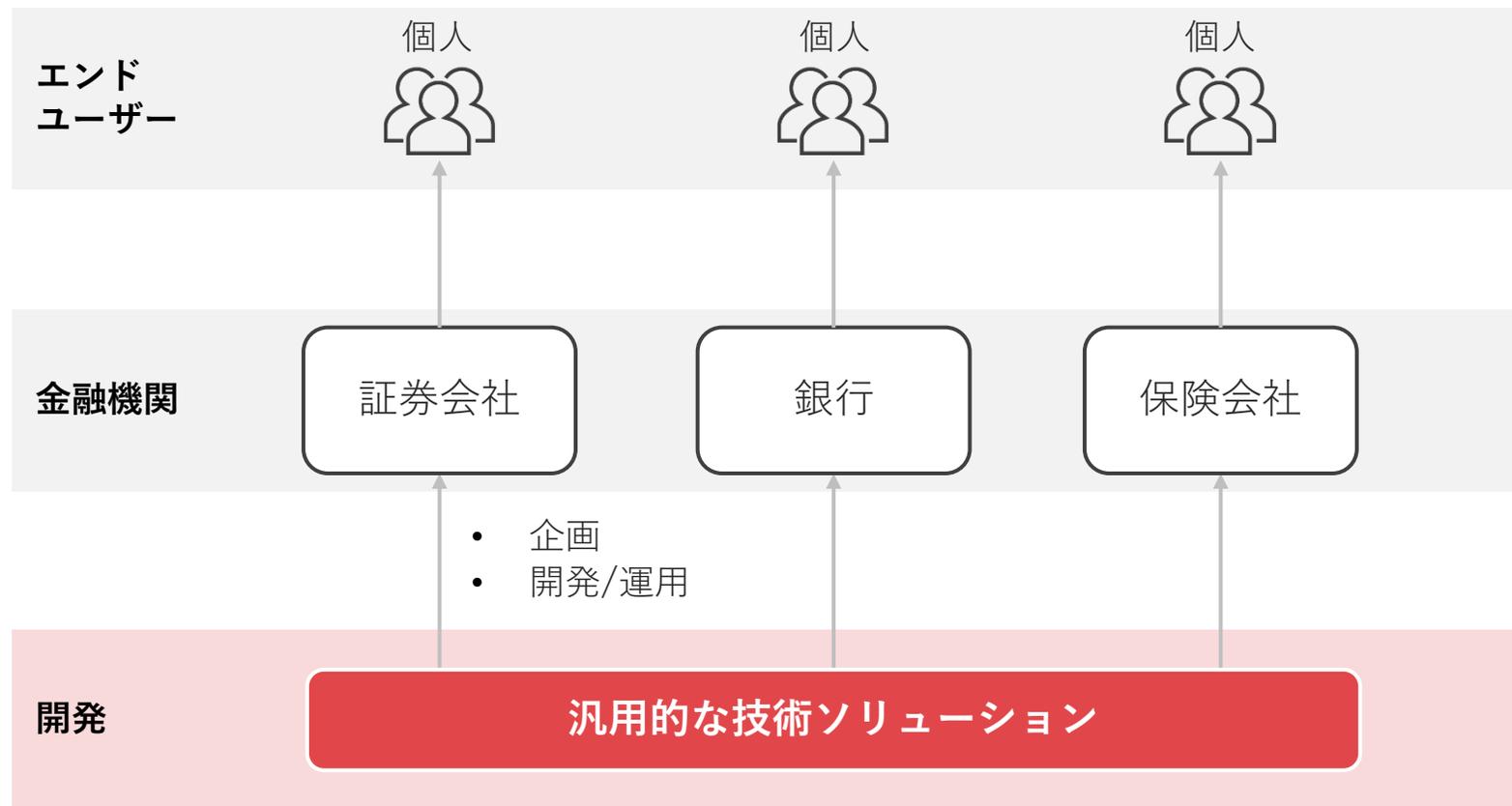
# データライセンスの プロダクト

企業分析用データサービスの「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		 日経CPINOW  JCB消費NOW  HRog賃金NOW
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
データ パートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> <li>True Data</li> <li>KDDI</li> <li>CCCマーケティング</li> <li>BCN</li> <li>フロッグ 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本経済新聞社</li> <li>JCB</li> <li>フロッグ</li> </ul>
データ	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> <li>人流データ</li> <li>ポイントカードデータ</li> <li>クレジットカードデータ</li> <li>求人広告データ</li> <li>電子レシートデータ</li> <li>広告データ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>POSデータ</li> <li>クレジットカードデータ</li> <li>求人広告データ</li> </ul>

## 事業概要

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



### 実績（公表済）

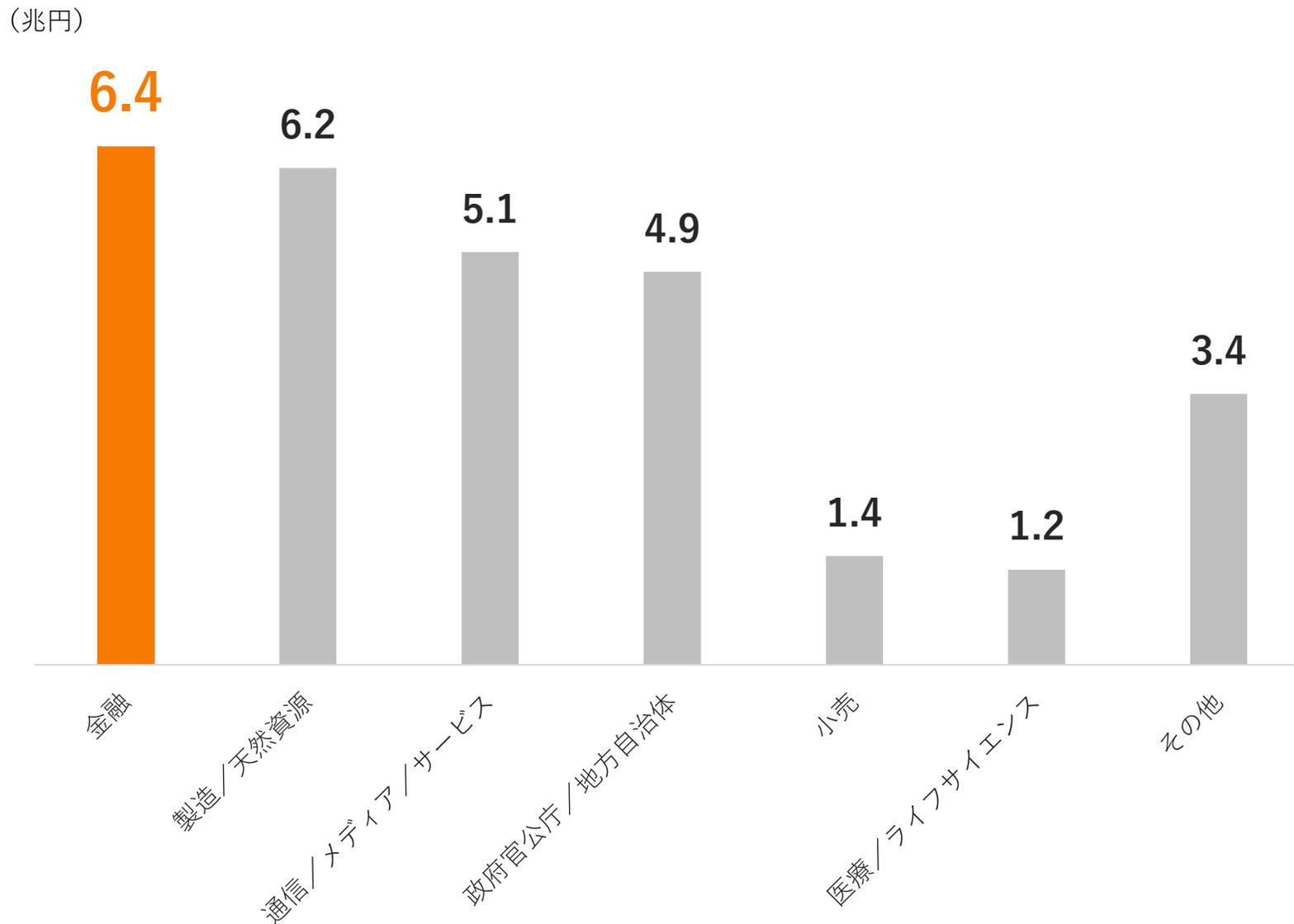
- KDDI
- 大和証券
- 野村ホールディングス
- 楽天証券
- 三菱UFJ銀行
- SMBC日興証券
- 野村アセットマネジメント
- GMOクリック証券

# 金融業界を取り巻く環境

# IT支出の大きい 金融業界

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

日本の産業別IT支出予測（2022）

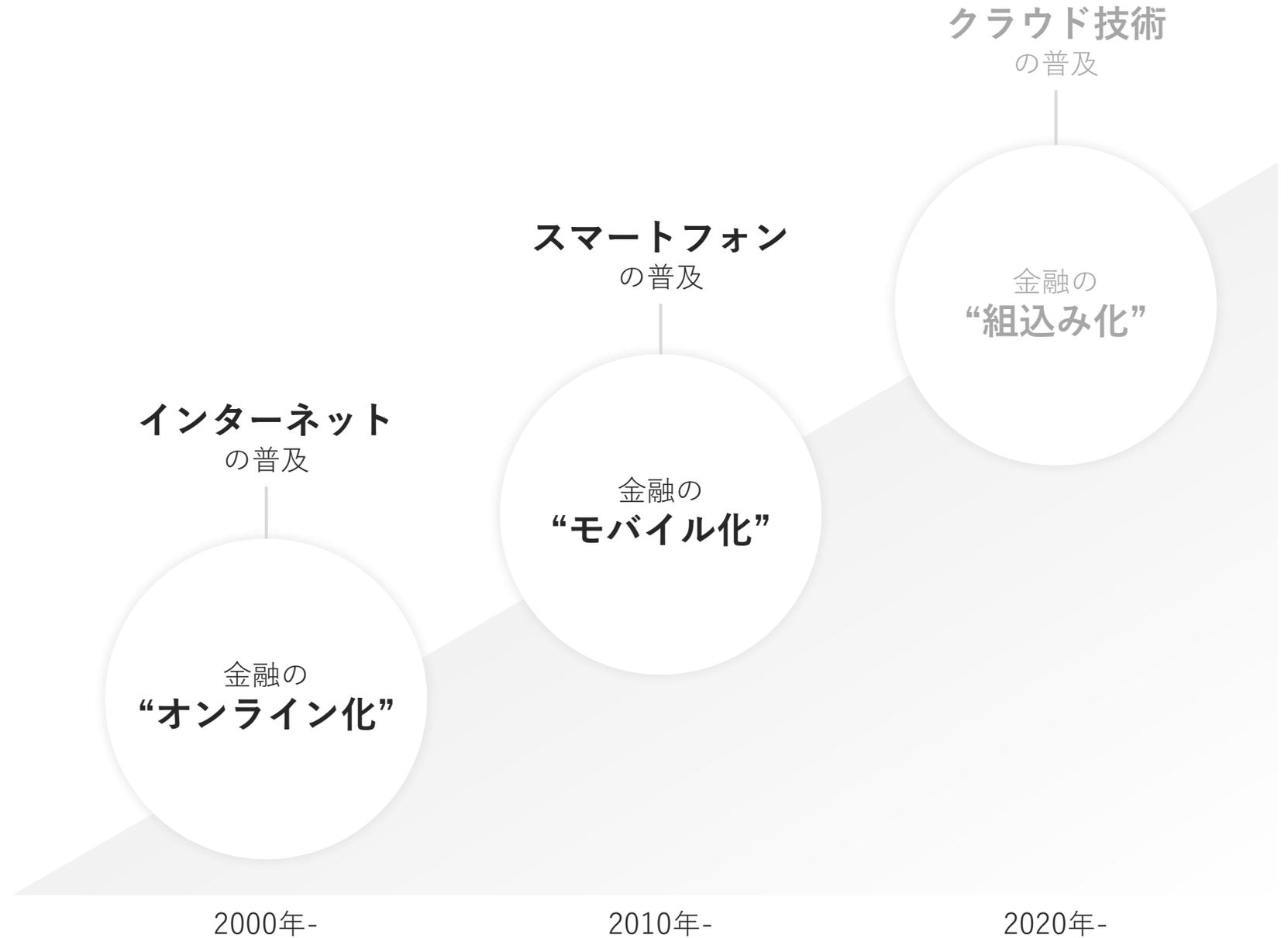


出所：ガートナー プレスリリース(2023年2月27日)

## 金融業界の変化

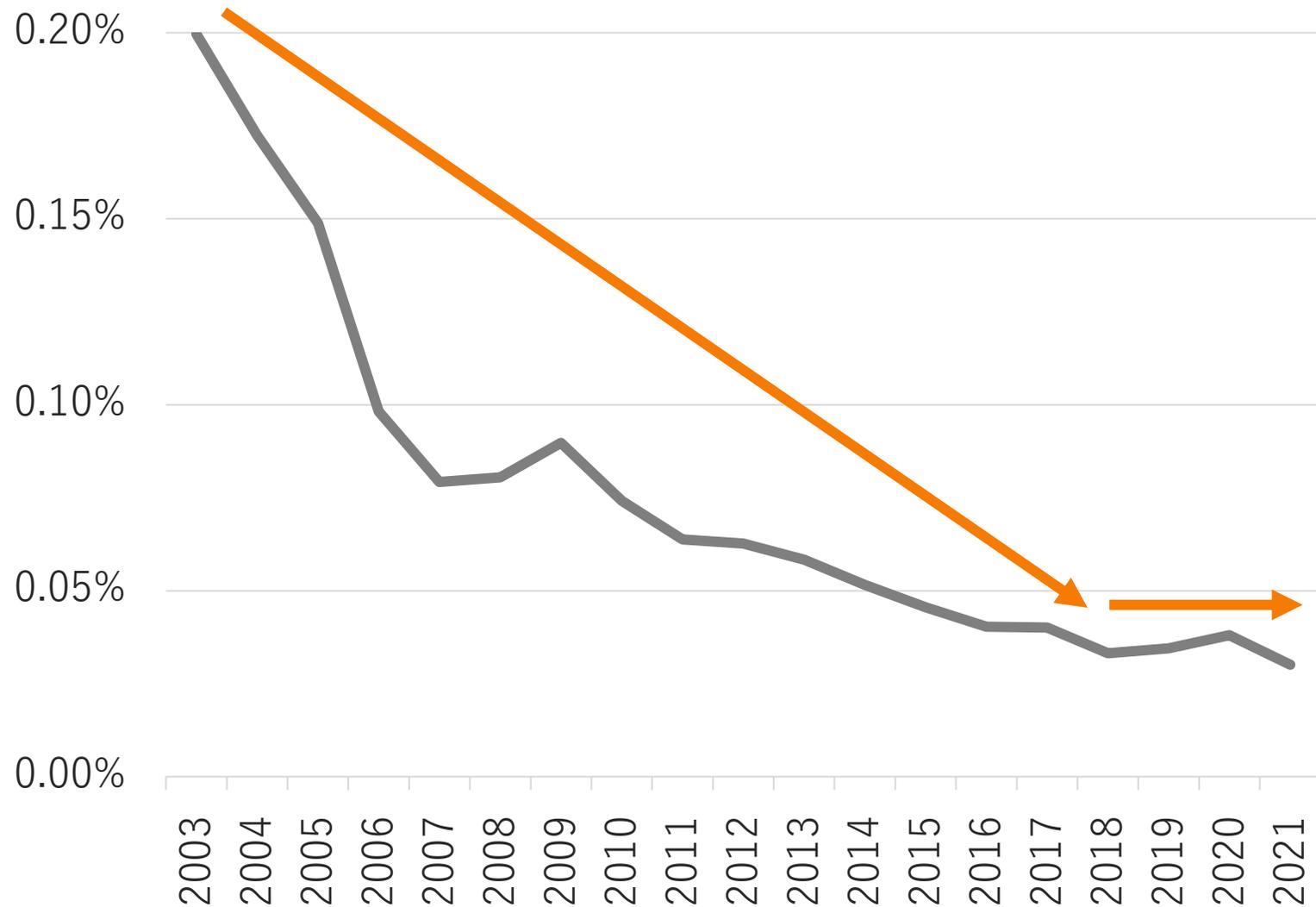
金融業界は2000年代に「オンライン化」によって、手数料は大幅に低下し、機能も飛躍的に向上

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



## 例：証券委託手数料率

証券における平均委託手数料率は、2003年以降大きく低下していたものの、2018年頃からは下げ止まっている



出所：日本証券取引所「東証総合取引参加者決算概況」より作成

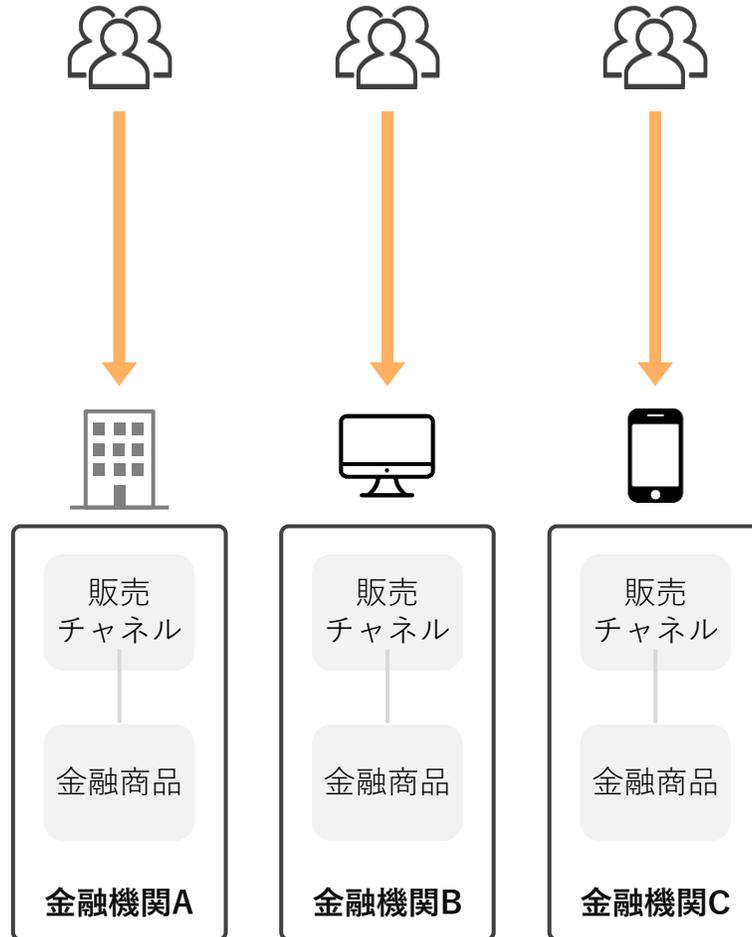
# 金融の“組み込み化”

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

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

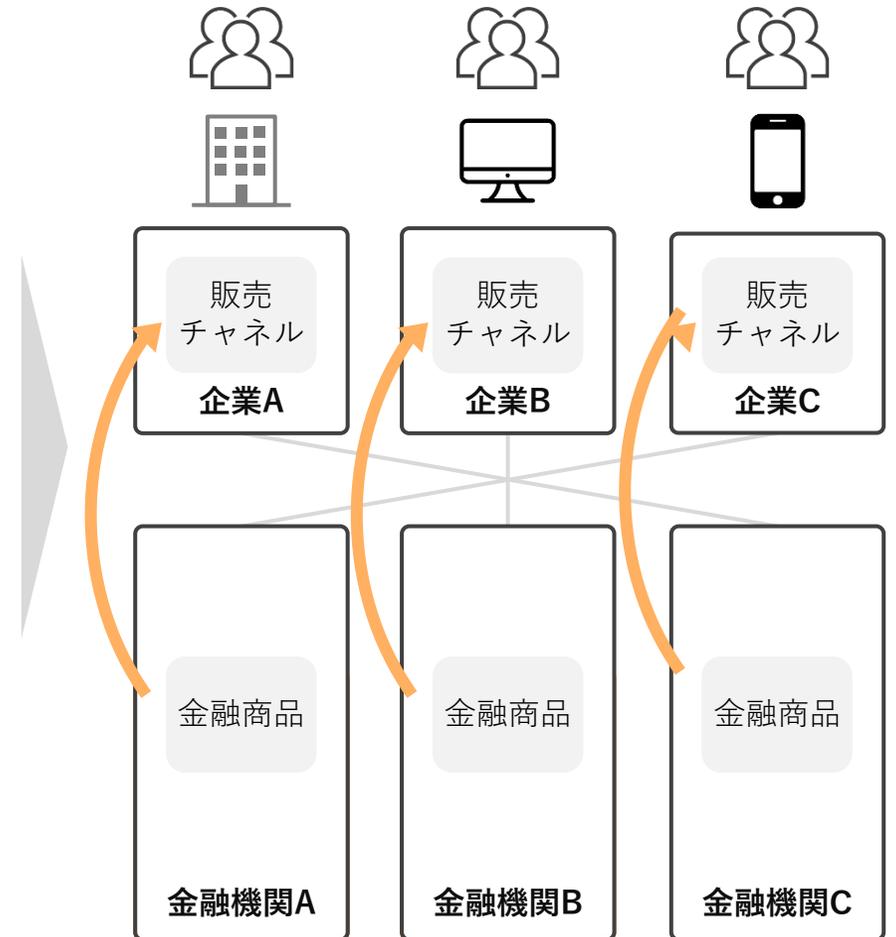
## 既存の金融業界

- 顧客を自社販売チャンネルへ連れてくる



## 金融の“組み込み化”

- 顧客が日常的に利用しているサービスに金融商品を組み込む



## 2つのトレンド

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

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

①異業種からの  
新規参入

②既存金融機関  
によるデジタル  
ブランド

## 事例①：異業種からの新規参入

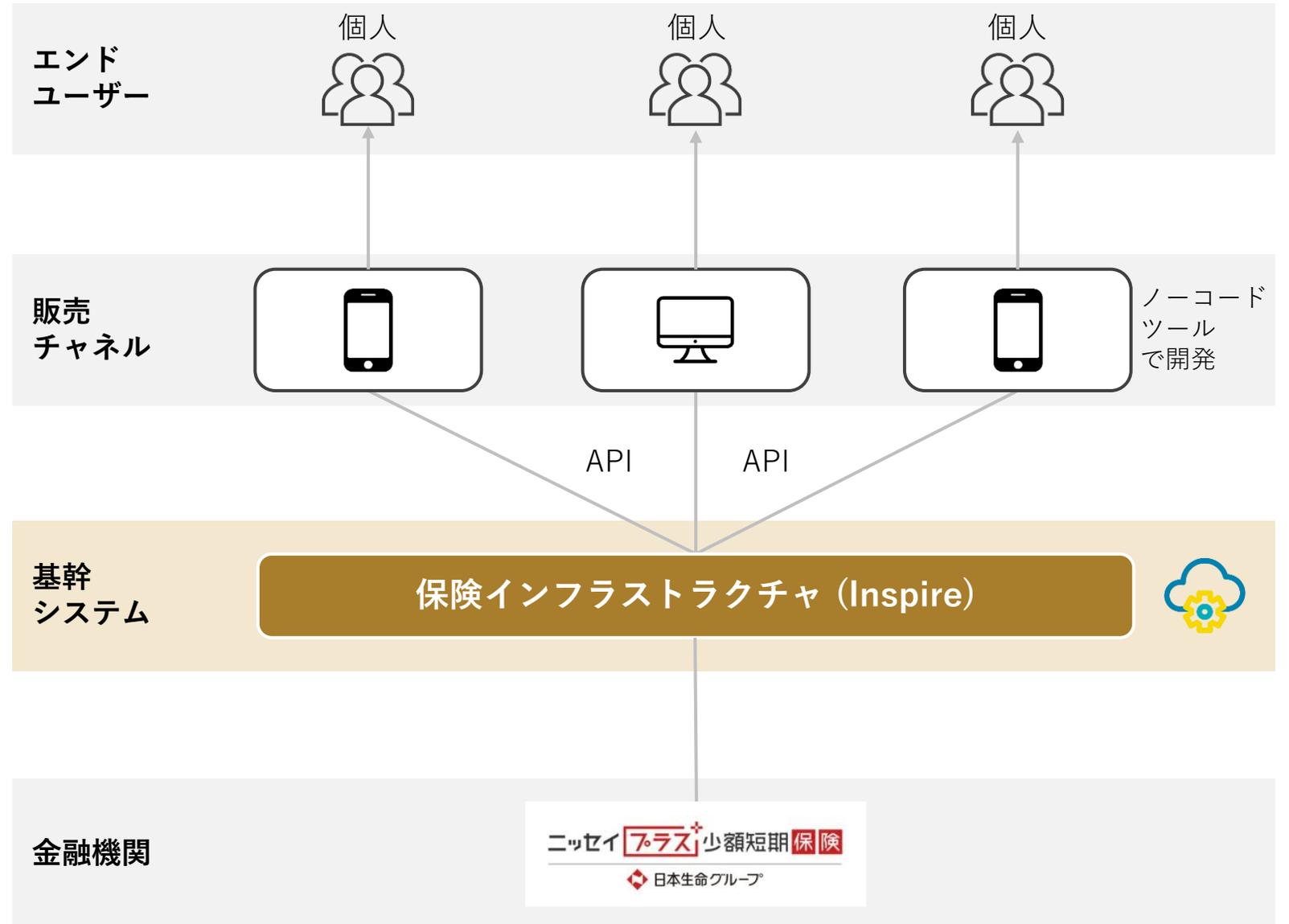
セブン銀行は当社の証券インフラ「BaaS」を用いて、買い物ついでに投資ができるサービス「お買い物投資コレカブ」を開始



- 対象ユーザー：「Myセブン銀行」アプリ利用者
- 取扱商品：日本・米国株式等の売買・つみたて取引（約300銘柄）
- 主な特徴：アプリ完結で手軽に開始、1株数百円から売買可能
- 役割：（登録金融機関）セブン銀行、（第1種金融商品取引業者）スマートプラス

## 事例②：既存金融機関の新ブランド

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

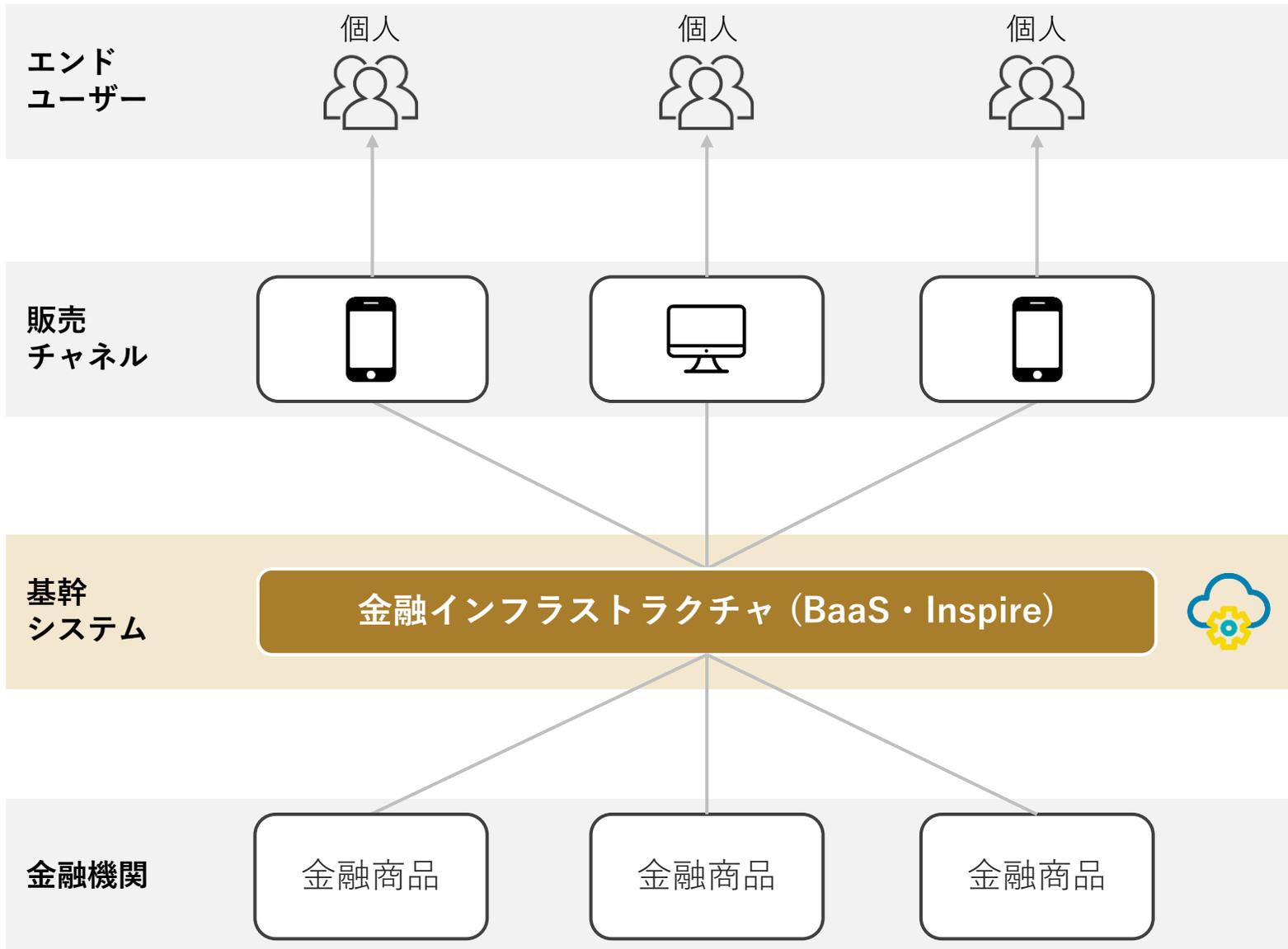


# 金融インフラストラクチャの強み

## 組込型金融を実現する基幹システム

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

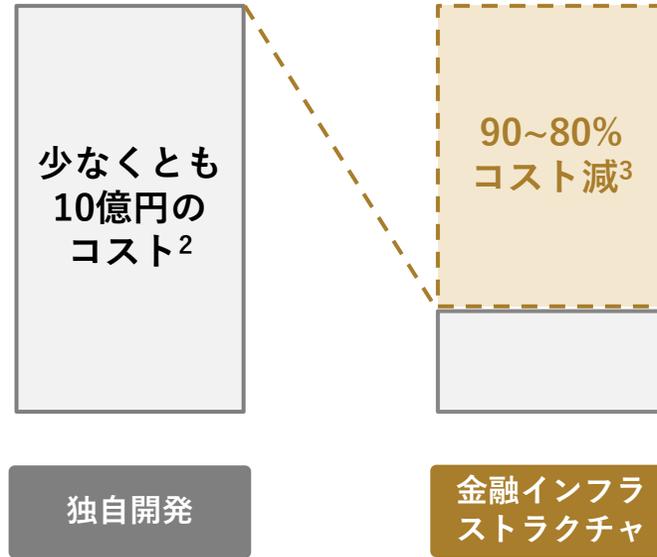
システム提供を通じて、新規参入や金融機関の新デジタルブランドの立ち上げを支援



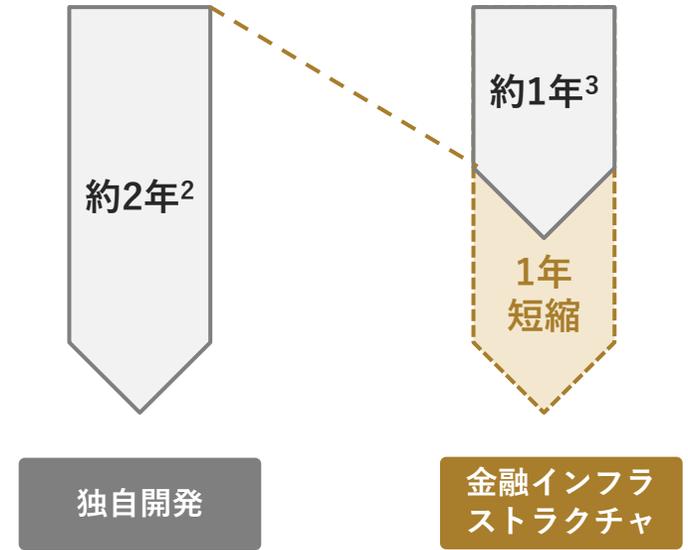
## 当社の強み

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

### 初期導入費の大幅な削減<sup>1</sup>



### サービス開始までの期間短縮<sup>1</sup>



### お客様のコメント

ニッセイプラス少額短期保険 代表取締役 光本様のインタビュー記事抜粋

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

出所：日経FinTech 2022年5月

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

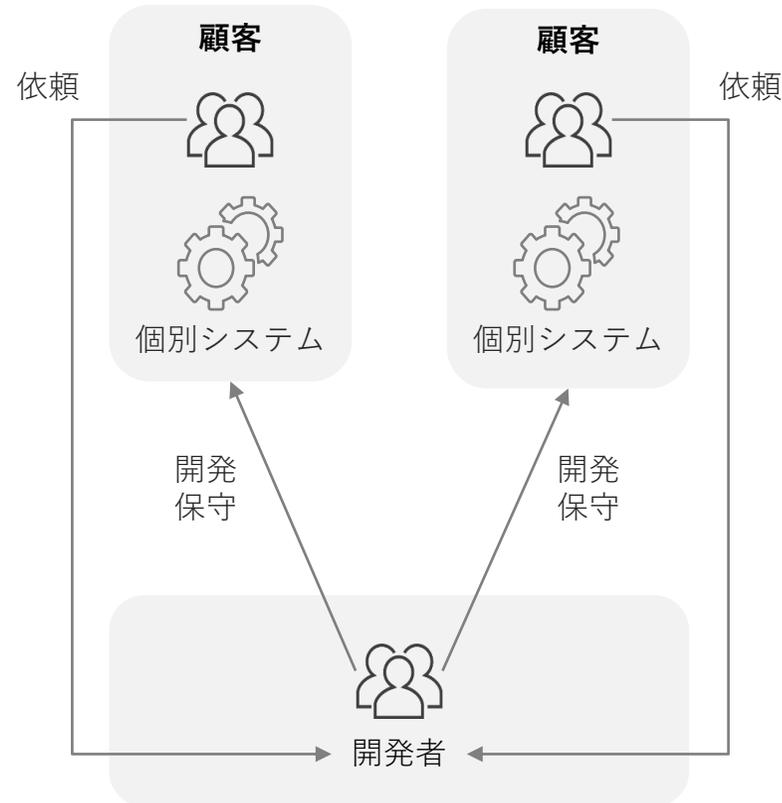
## 技術的優位性

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

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

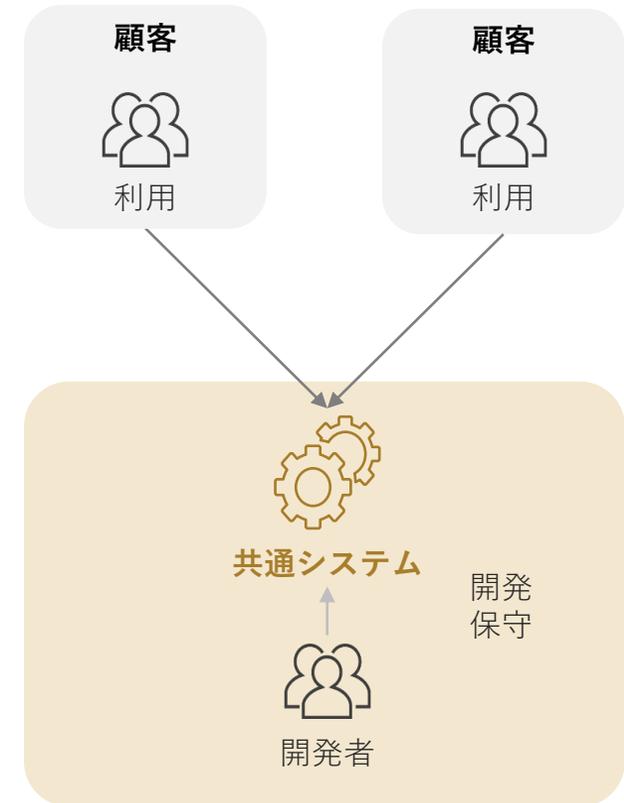
### 既存パッケージソフトウェア

提供方法 個別納品  
サーバ オンプレミス  
システム構成 密結合



### 金融インフラストラクチャ

システム利用(SaaS型)  
クラウド  
マイクロサービス



## 技術的優位性

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

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

### SaaS型

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

### マイクロサービス

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

### API連携

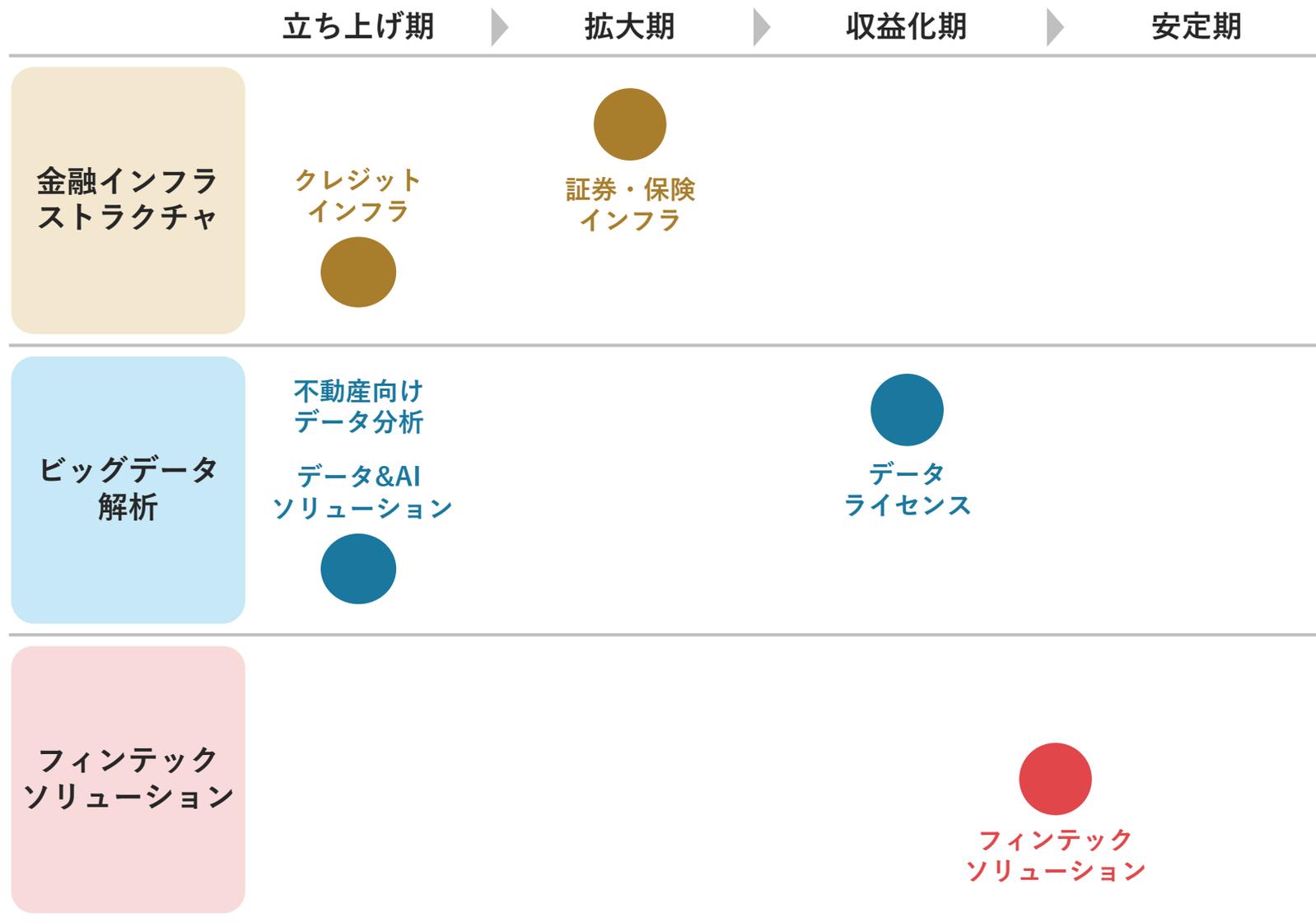
- オンラインサービスは、外部サービスとの連携を重要
- クラウドベースで、スムーズなAPI連携が可能

# 成長戦略

## 戦略サマリー

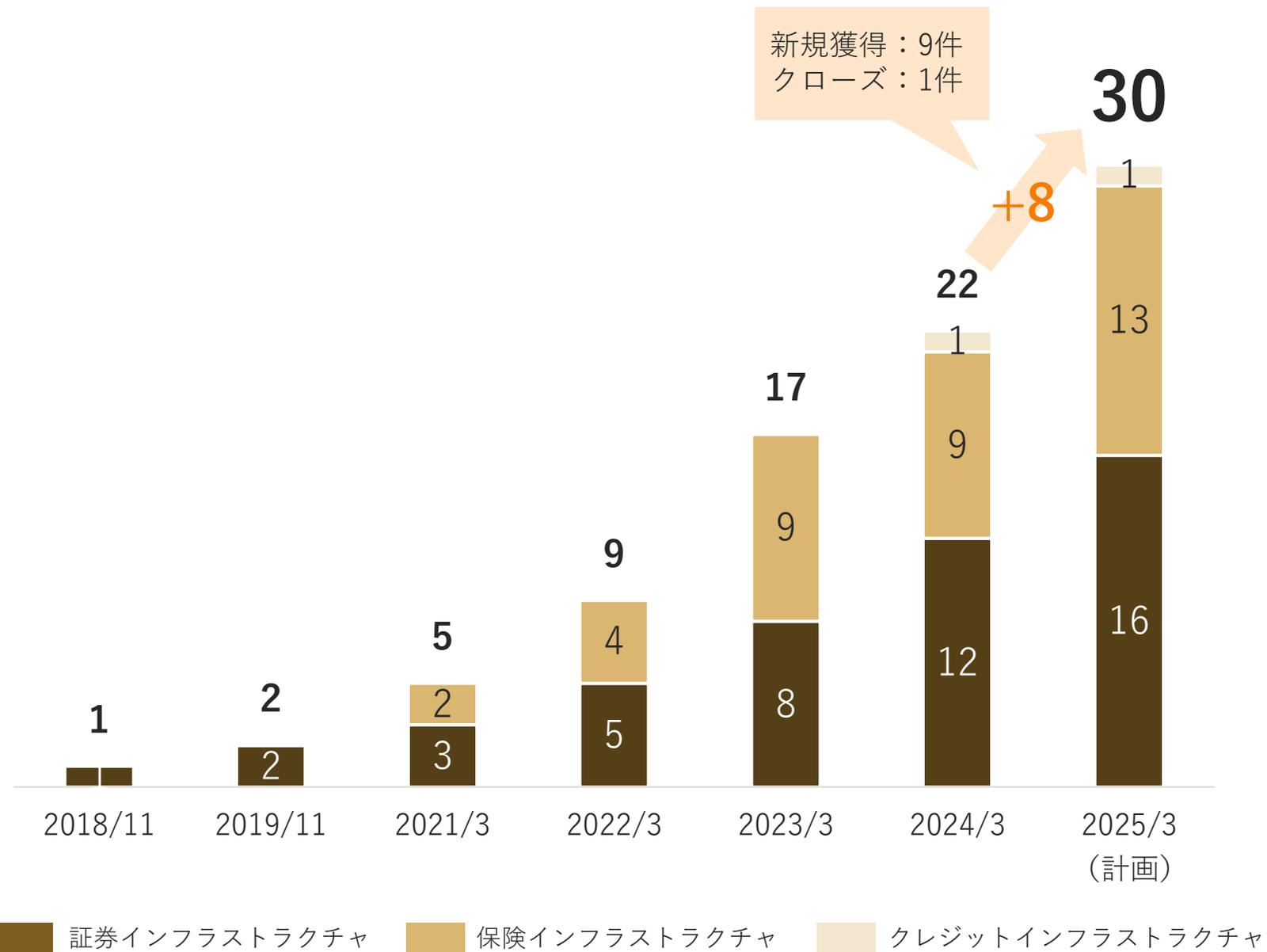
当面は、金融インフラストラクチャの新規パートナー獲得によるシェア拡大が最重要

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



## 新規パートナーの獲得

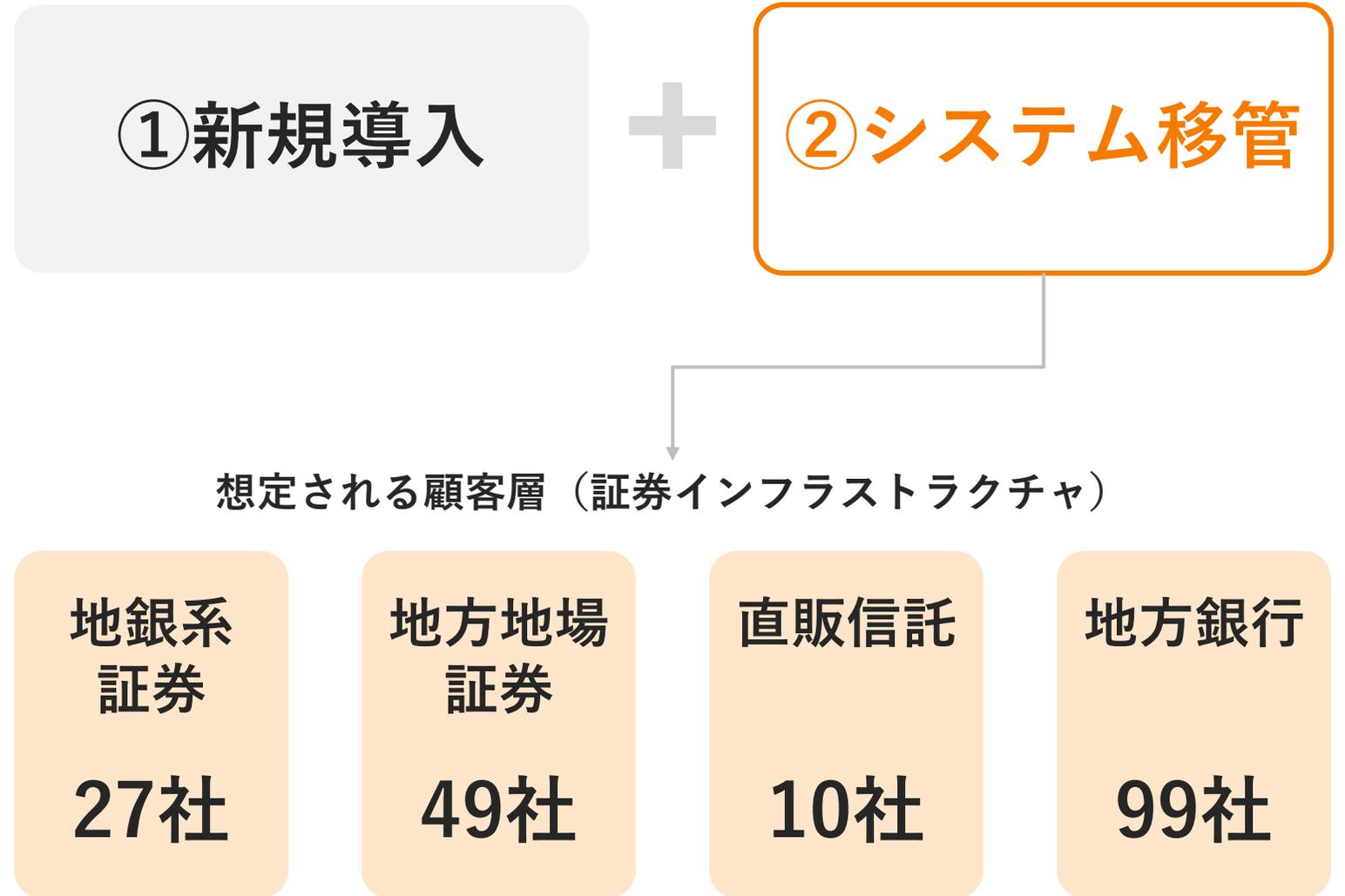
金融インフラストラクチャの新規パートナー獲得によるシェア拡大に注力



## 継続的なパートナー獲得施策

これまでは「**新規導入**」案件のみであったが、昨年度に既存システムから移管する「**システム移管**」案件を初めて獲得

今後は「**システム移管**」案件の獲得にも注力していく



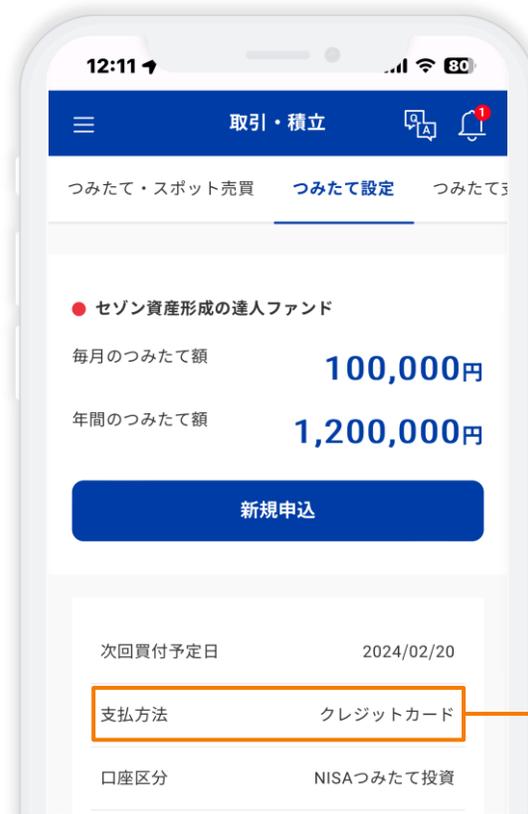
出所：当社調査に基づく

## 初のシステム移管 案件のローンチ

2024年1月、セゾン投信は証券インフラBaaSを活用し、新ネット取引サービス「セゾンとつづく」の提供を開始

既に顧客の口座を保有している金融機関がBaaSへシステム移管するのは、当社グループとしては初

## セゾン投信の「セゾンとつづく」



【特徴①】  
セゾンカードとの連携により、クレジットカードでの積立投資が可能



【特徴②】  
長期積立をサポートする機能や、資産総額や配分がひと目でわかるような投資家目線の機能も充実

### 案件概要

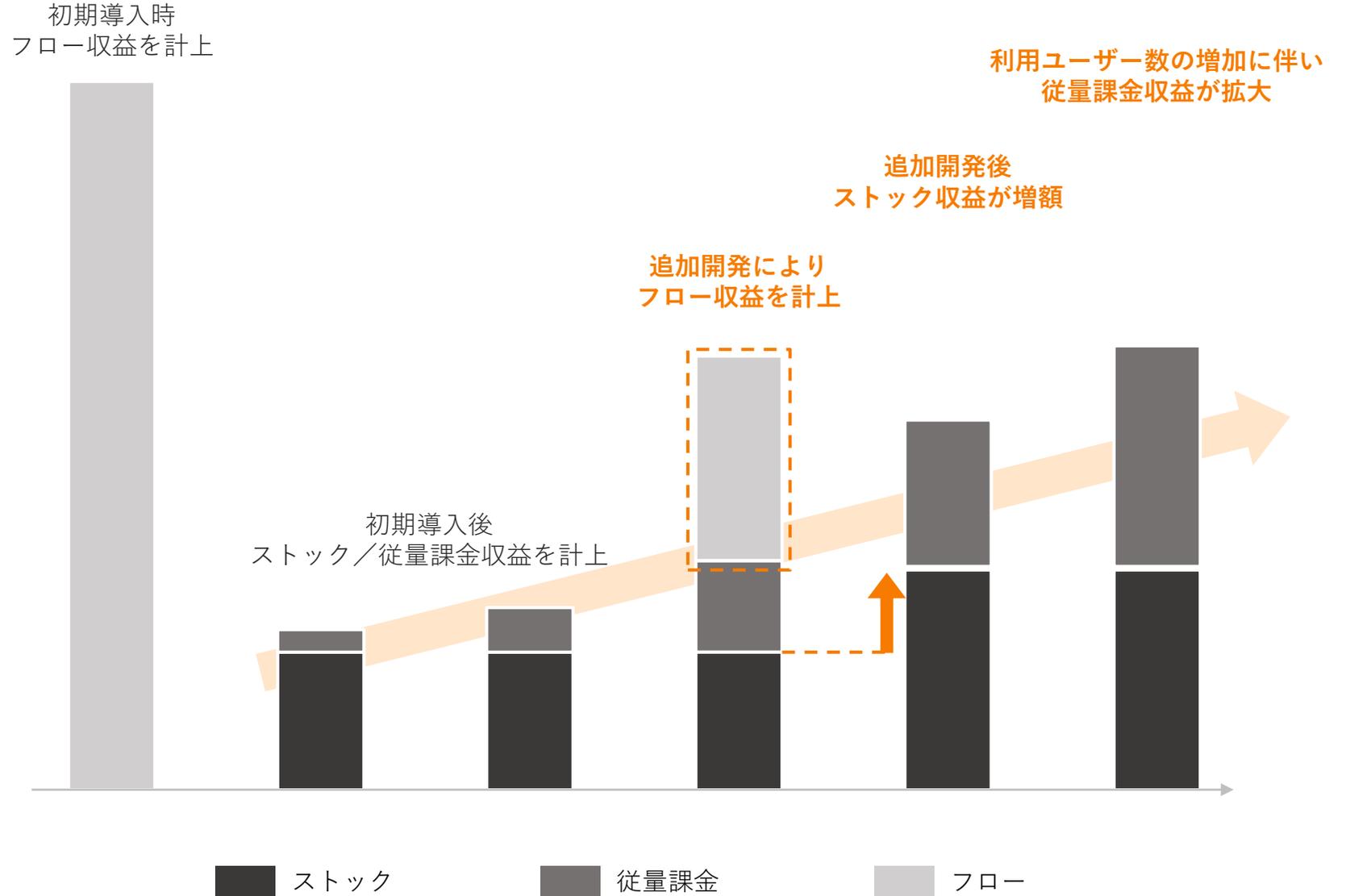
- セゾン投信は、新NISA制度への対応と合わせて、これまでアナログだった仕組みのデジタル化を検討していた
- 当社の証券インフラBaaSを活用することで、新NISA制度への対応だけでなく、口座開設から投信買付/売却、サポートまでスマホで完結できるようにアップデート
- 更に、BaaSによってバックオフィス業務機能のUI/UXの改善も実現

# 既存パートナーからの収益拡大

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

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

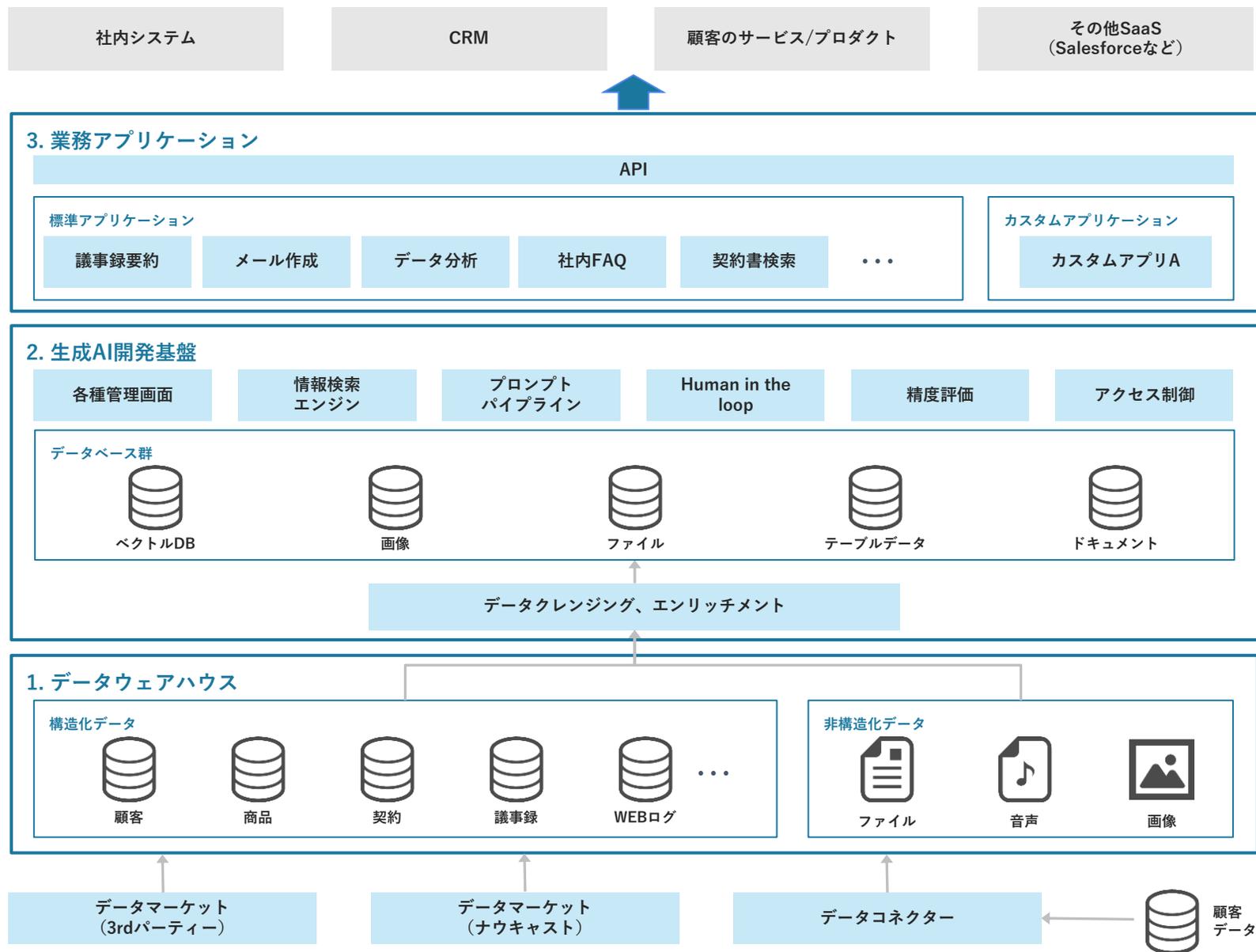
## 1パートナーからの収益計上イメージ



## 生成AIビジネスの立上げ

金融インフラストラクチャに加えて、生成AIを活用したビジネスの立上げにも注力

これまで培ってきたデータ基盤構築のノウハウを活用し、データウェアハウスから業務アプリケーションまで網羅的にパッケージで提供することを目指す



# 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

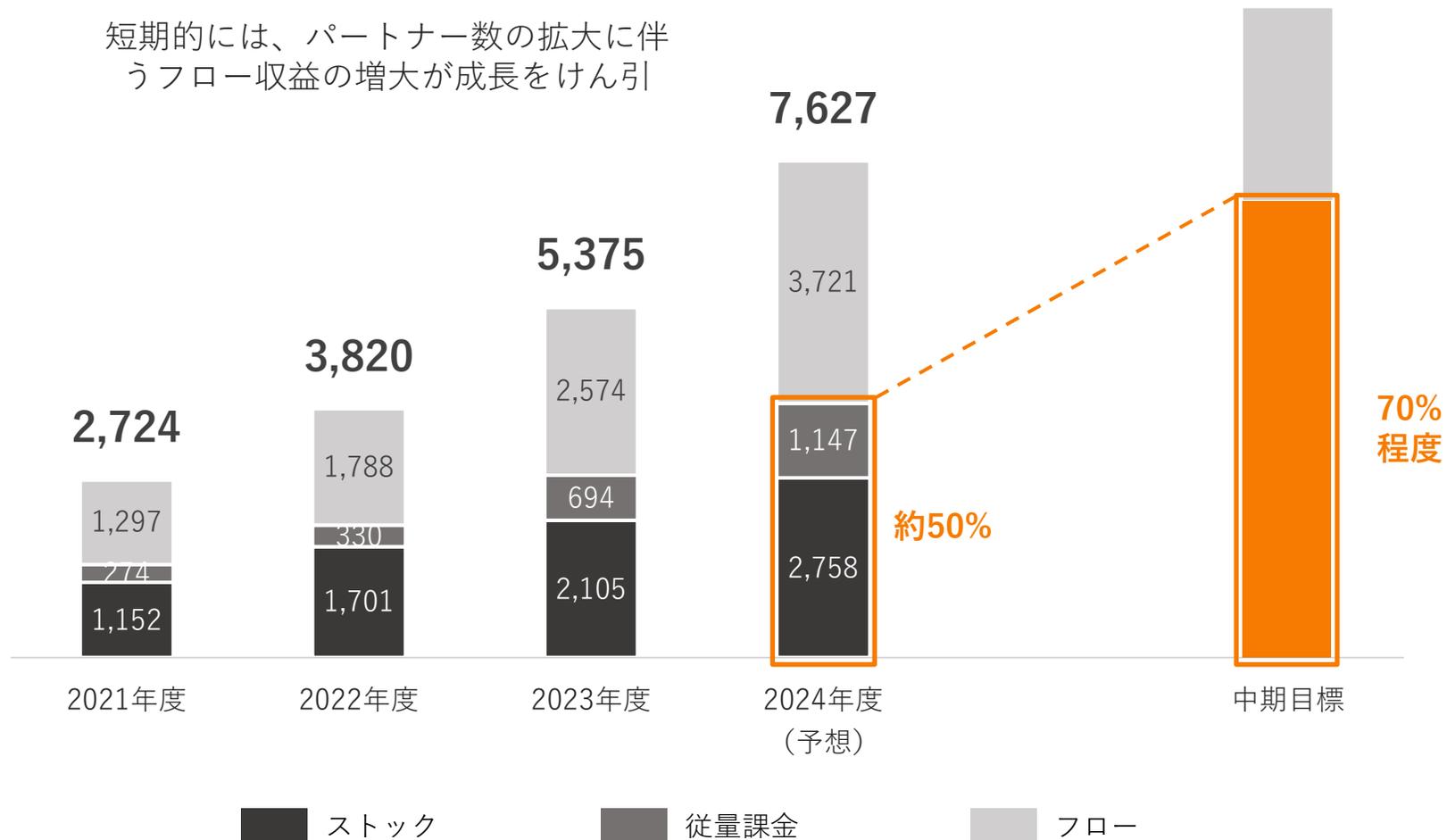
(百万円)

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

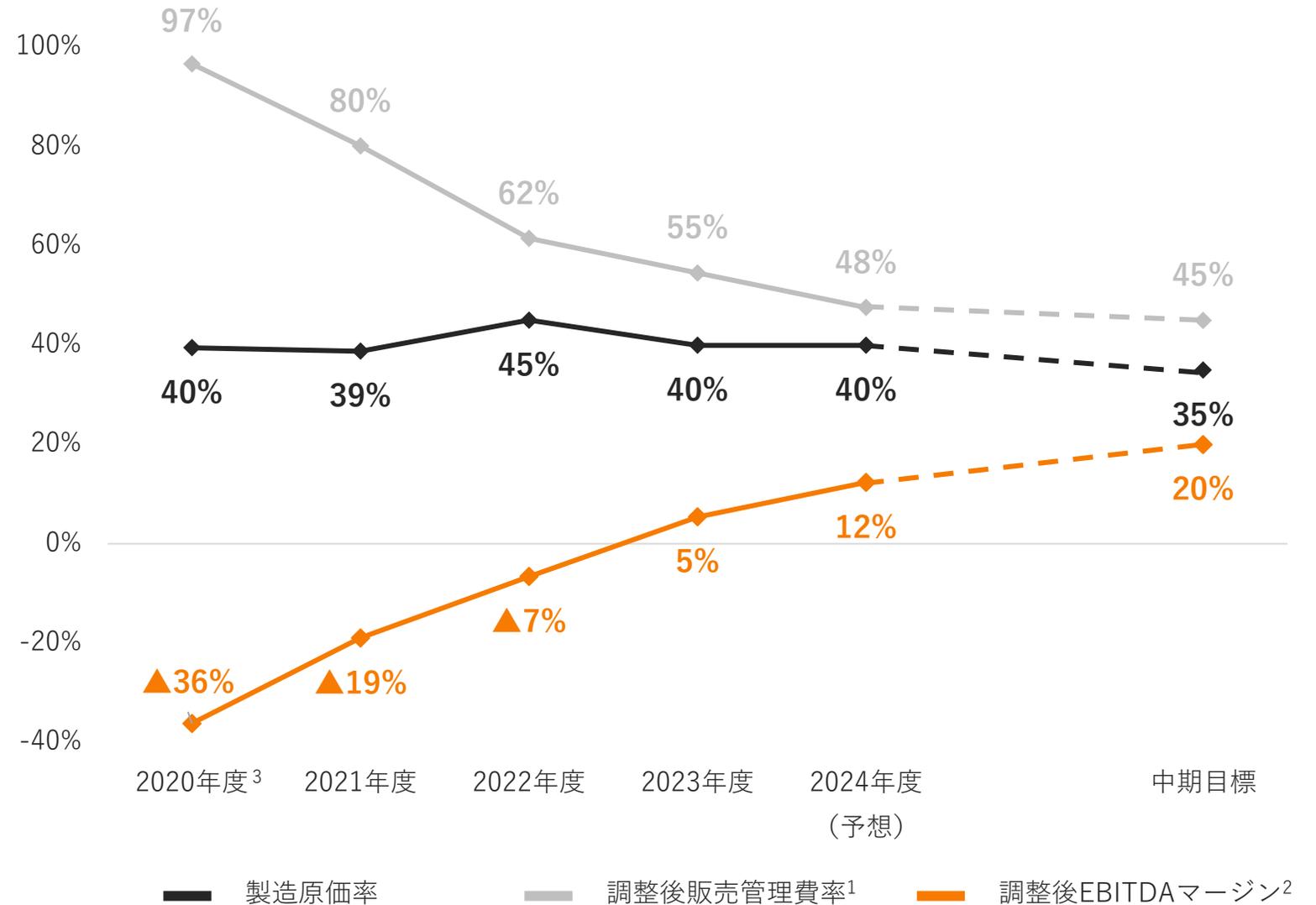
短期

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



# 中期財務見通し

中期的には、製造原価率も低下することで、調整後EBITDAマージン20%を目指す



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. 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  
 3. 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

# 2023年度 通期業績

# 通期収益 サマリー

売上高は、ほぼ期初計画通りの5,375百万円（前年同期比+41%）を計上

利益面では、上場後初の黒字化を達成

親会社株主に帰属する当期純利益は、信託型SOの処理による特別損失を計上したものの、期初計画を上振れ

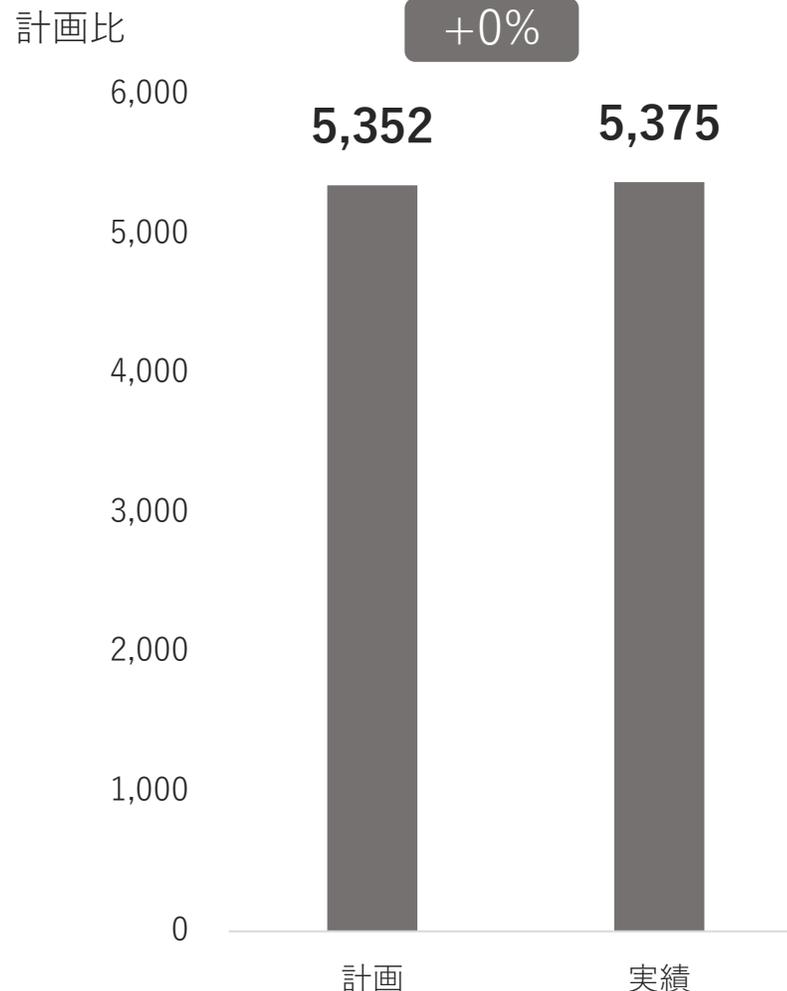
(百万円)	2023年度 通期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	5,375	3,820	+ 41%	・ 金融インフラストラクチャにおいてパートナー数増加に伴うフロー収益及び従量課金収益の拡大が成長をけん引
売上原価	2,150	1,721	+ 25%	・ 新規開発案件の増加に伴う業務委託費及び人件費の増加
売上原価率	40%	45%	-	
売上総利益	3,225	2,099	+ 54%	
販売管理費	3,020	2,427	+ 24%	・ 事業規模の拡大に伴う人件費及びレベニューシェアの増加
販売管理費率	56%	64%	-	
営業損益	204	▲ 328	-	
営業損益率	4%	-9%	-	
経常利益	194	▲ 324	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 78	▲ 388	-	・ 信託型SOにかかる特別損失や黒字の子会社において法人税を計上

## 予実比較

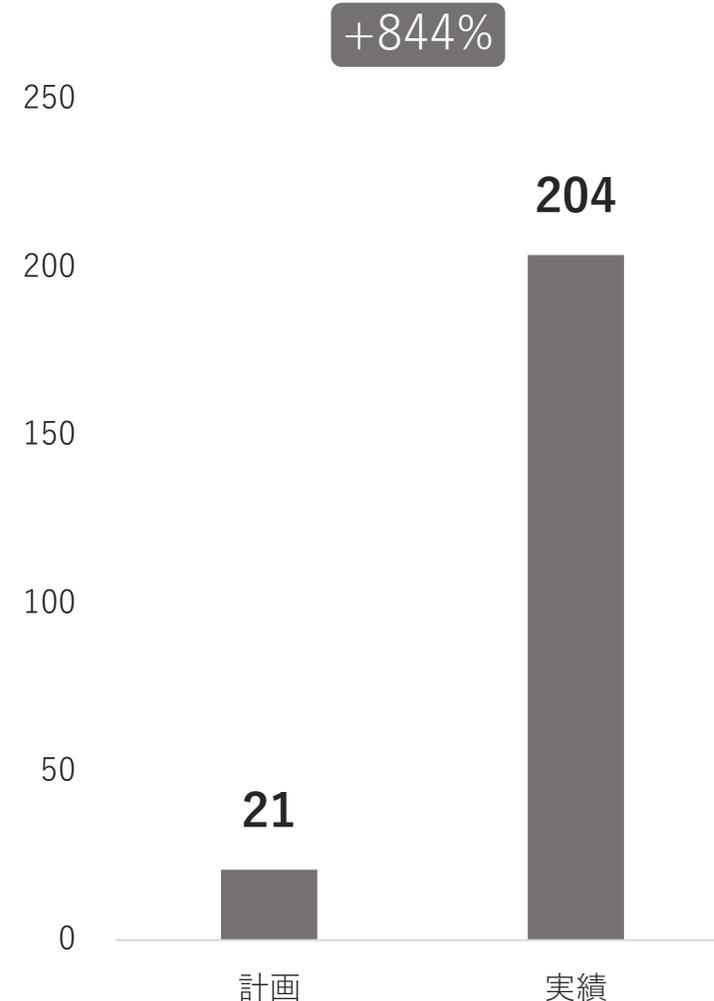
売上高は金融インフラ、ビッグデータ解析、フィンテックソリューション全ての事業がほぼ期初計画通りに着地

営業利益は期初計画比+844%の大幅改善となり、204百万円を計上

### 売上高



### 営業利益



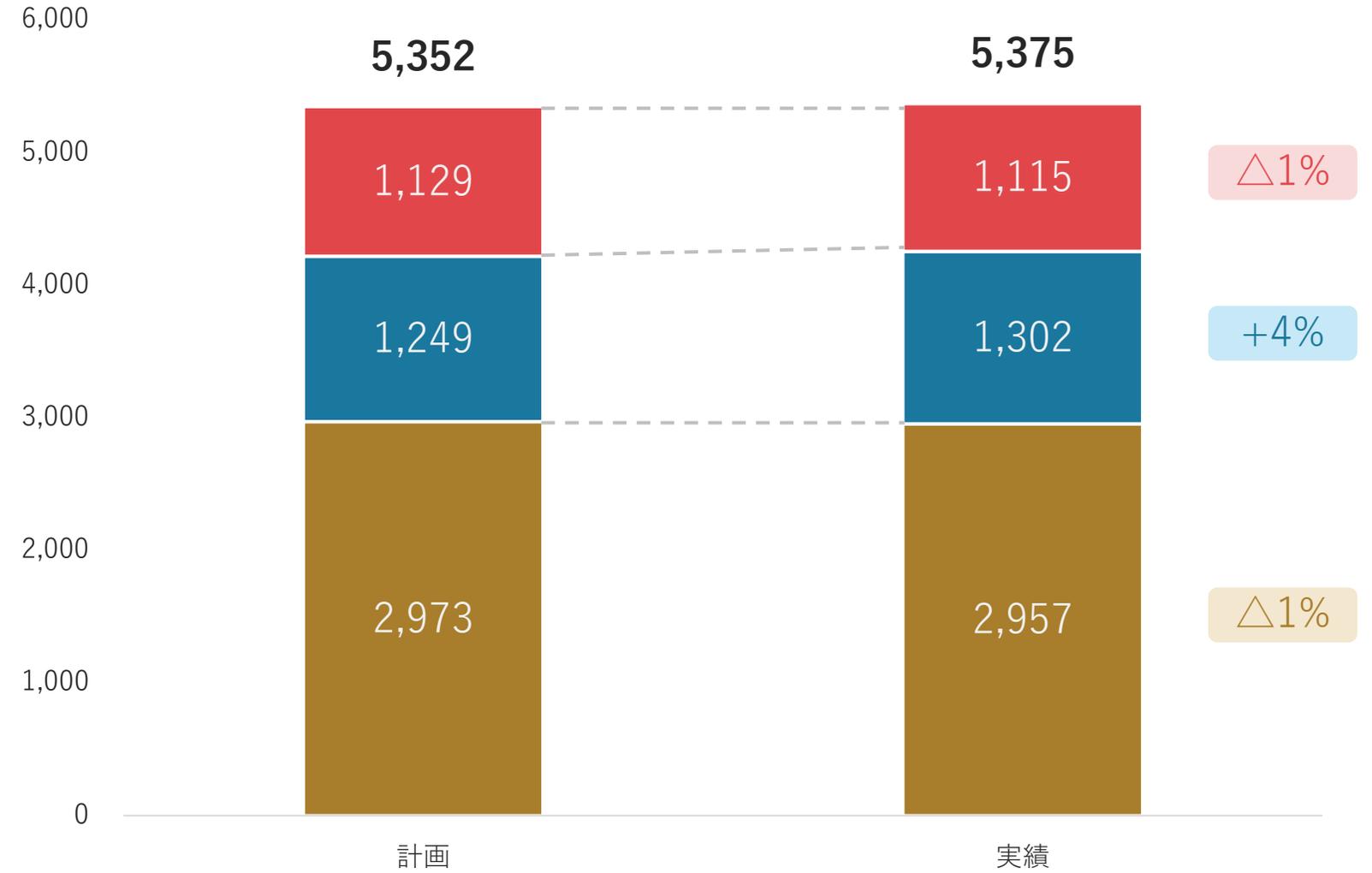
1. 2024年4月22日に業績修正を発表

# セグメント別売上高の予実比較

ビッグデータ解析が円安等の影響で若干上振れたのを除き、ほぼ計画通りに着地

(百万円)

予実比



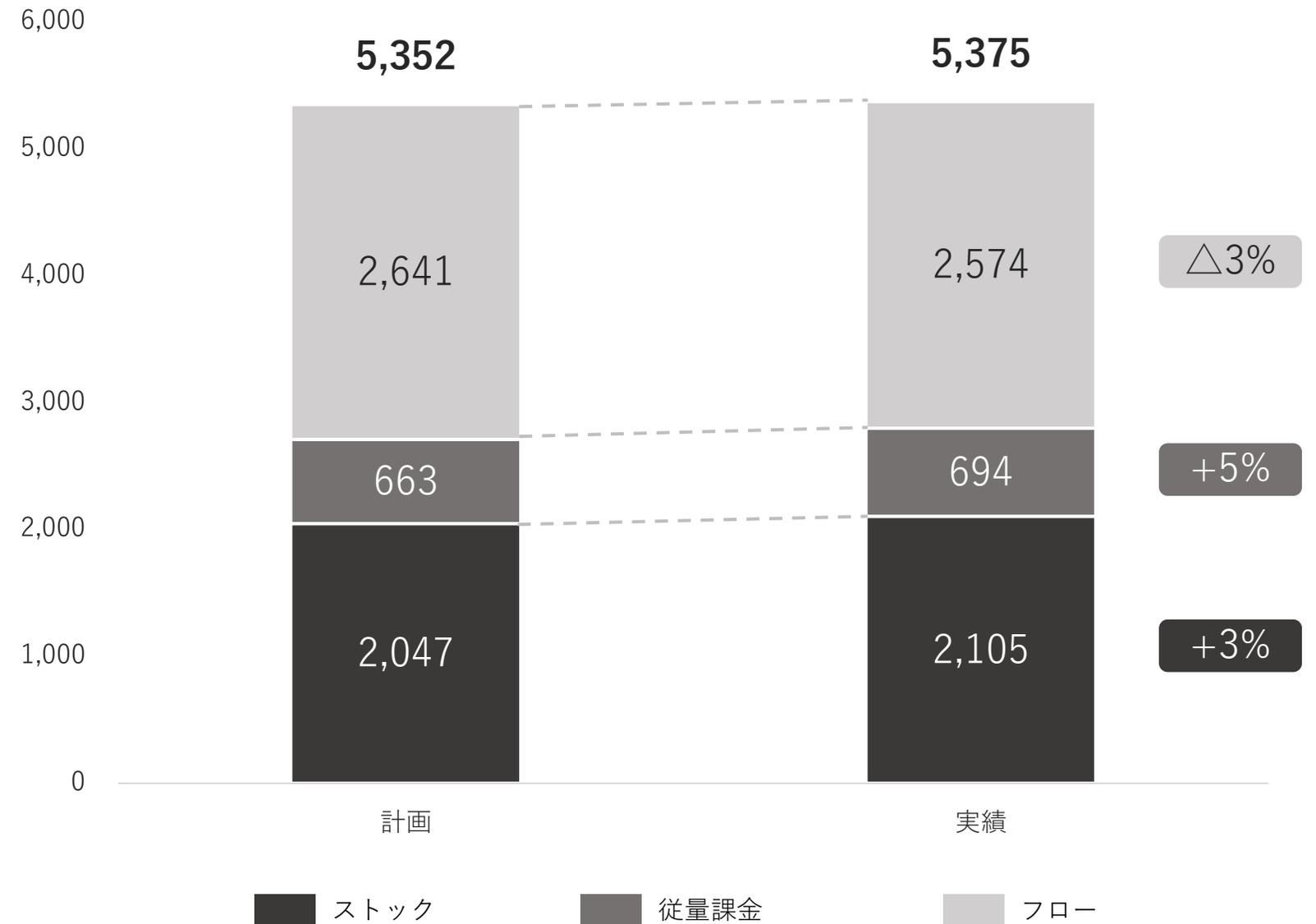
金融インフラストラクチャ    ビッグデータ解析    フィンテックソリューション

# タイプ別売上高の予実比較

金融インフラストラクチャの保険ビジネスにおいて初期導入が下振れたため、フロー収益が若干下振れした一方、証券ビジネスにおいて従量課金収益が若干上振れ

(百万円)

予実比

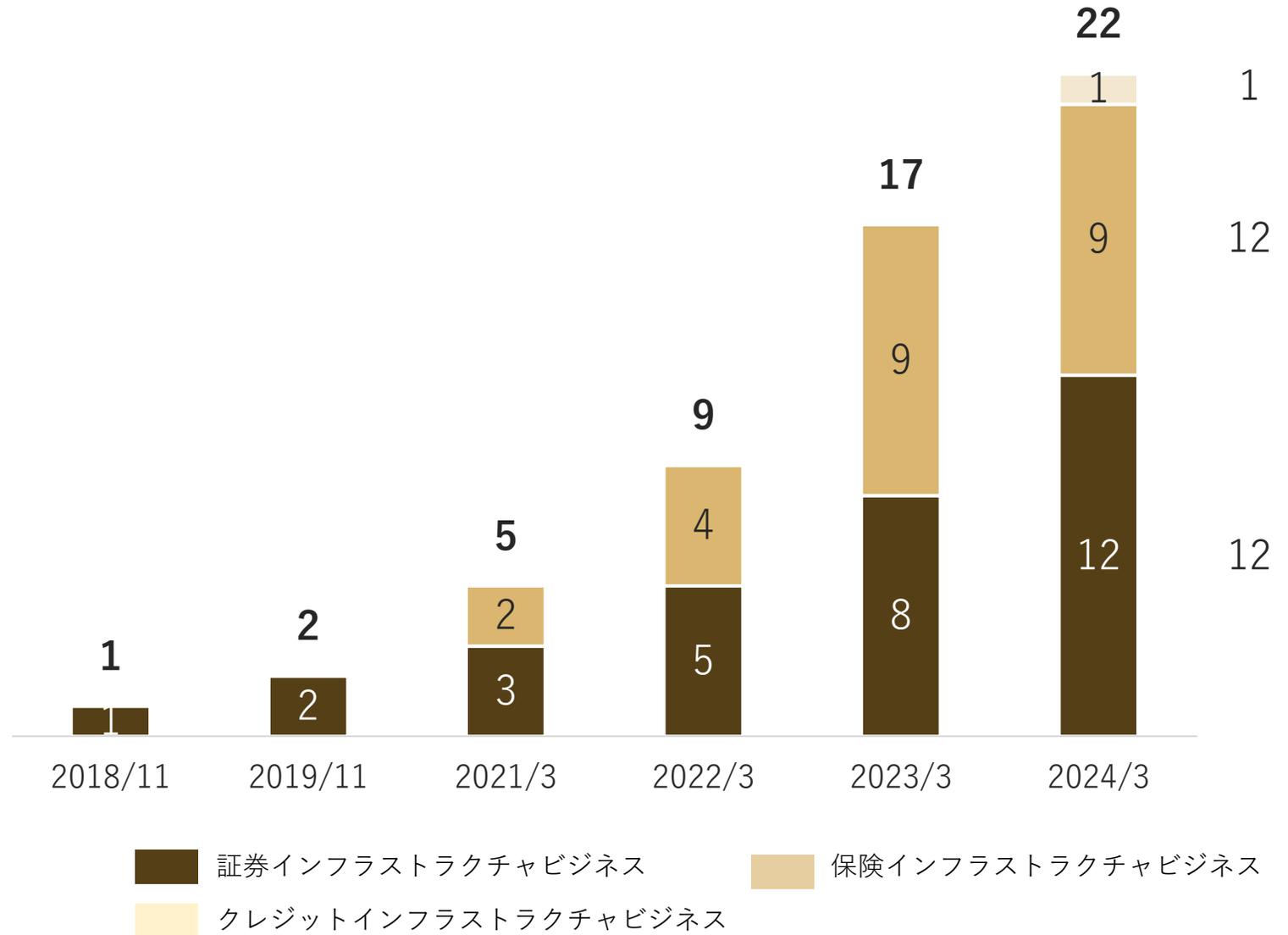


## 金融インフラのパートナー数

証券インフラは、セゾン投信、IFAのアンバーAMやCSアセットが導入した結果、4件増加し期初計画12件を達成

保険インフラは、既存パートナーの追加案件に注力し、新規案件のスケジュールを後ろ倒ししたことから、期初計画12件に対して新規獲得なしの9件で着地

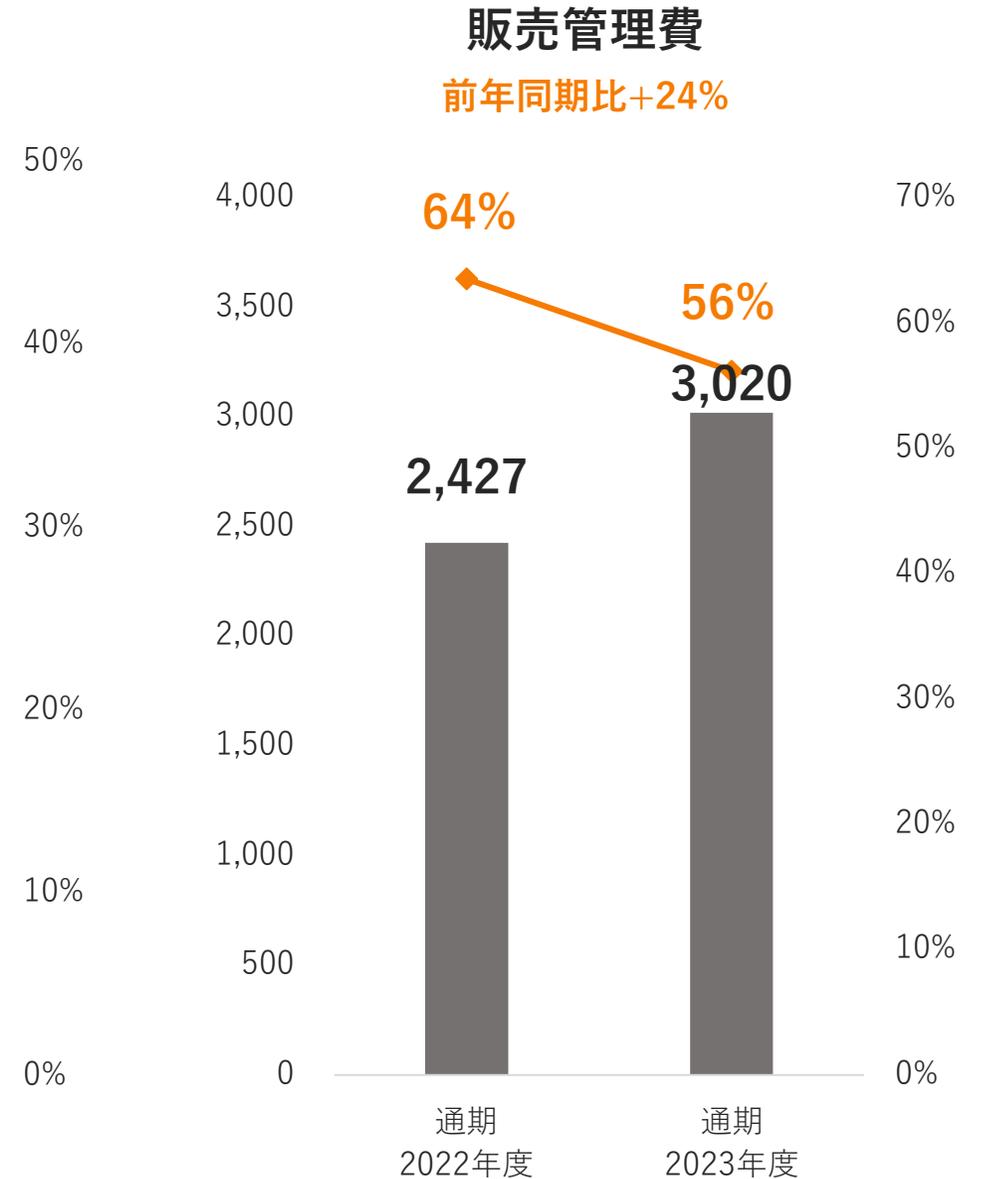
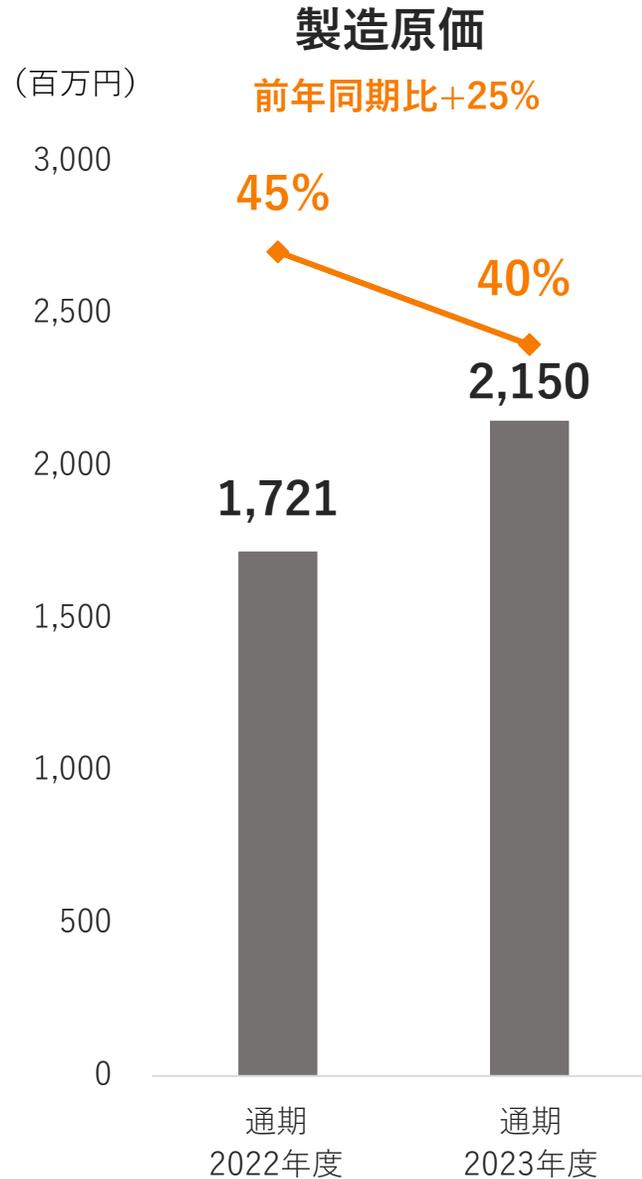
期初計画



# 製造原価及び 販売管理費

製造原価は、前年同期比+25%にとどまり、製造原価率は40%に低減

販売管理費も、前年同期比+24%に留まり、対売上高比率は56%まで低下



— 製造原価率

— 販売管理費率

# 費用内訳

人件費及び業務委託費が当初計画よりもかからず、全体としては**売上高が前年同期比+41%**であったのに対し、**費用の増加率は+25%に留まる**

(百万円)

前年同期比+25%

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

4,149

5,170

609

268

465

874

1,574

356

通期  
2022年度

806

203

509

1,140

1,973

537

通期  
2023年度

## その他（前年同期比+32%）

- 稼働サービスの増加に伴う金融関連費用が増加、オフィス増床に関する費用発生（22百万円）により前年同期比増加

## 広告宣伝費（前年同期比▲24%）

- 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+9%）

- 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、増加率は前年同期比9%増にとどまる

## 業務委託費（前年同期比+30%）

- 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+25%）

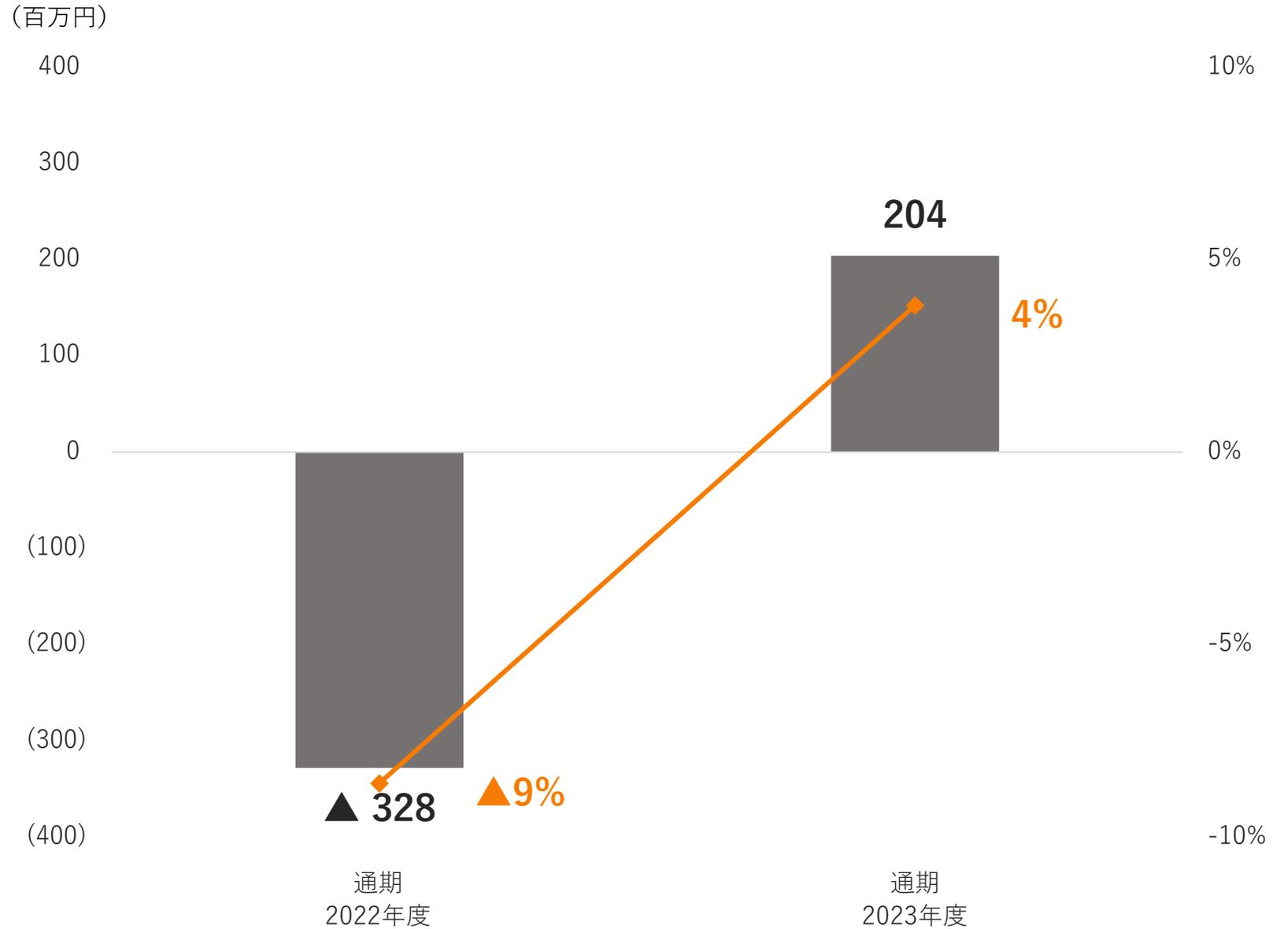
- 事業規模の拡大に伴い、従業員数が増加

## レベニューシェア（前年同期比+51%）

- 主にデータライセンスビジネスや金融インフラストラクチャの成長に応じて上昇

# 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、**営業黒字化を達成**



# 2024年度 事業計画

# 業績予想 サマリー

売上高は、更に成長を加速し、**前年度の成長率を超える+42%を見込む**

収益性は、調整後EBITDAマージンで12.4%、営業利益率9.0%へ改善することを目指す

中期インセンティブプランの策定に伴い、今期から株式報酬費用が一定計上される想定

(百万円)

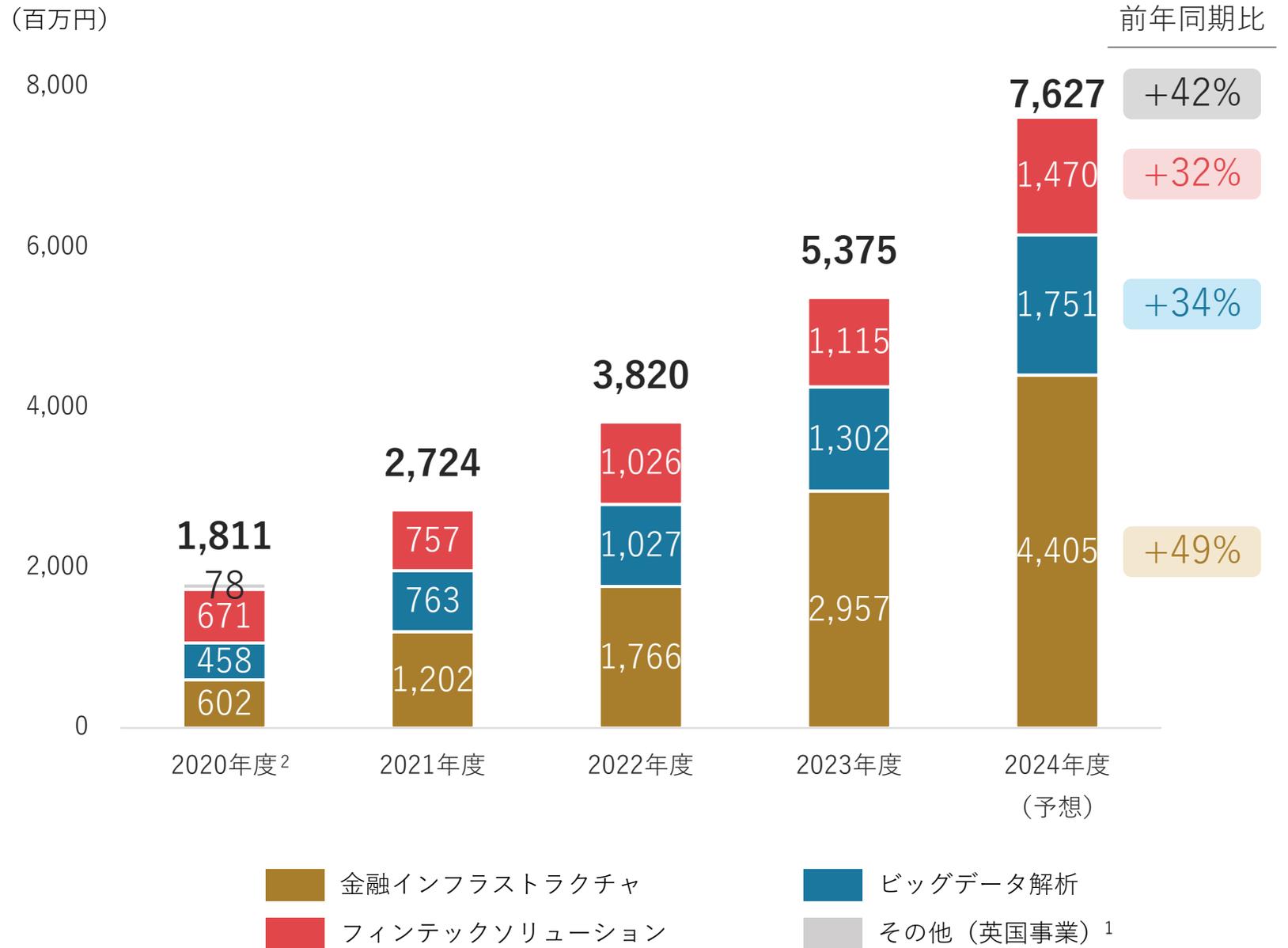
	2024年度 予想	2023年度 実績	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>7,627</b>	<b>5,375</b>	<b>42%</b>
売上原価	3,051	2,150	42%
<b>売上総利益</b>	<b>4,576</b>	<b>3,225</b>	<b>42%</b>
対売上高	60.0%	60.0%	-
調整後販売管理費 <sup>1</sup>	3,632	2,932	24%
対売上高	47.6%	54.6%	-
<b>調整後EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>944</b>	<b>292</b>	<b>223%</b>
対売上高	12.4%	5.4%	-
減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用	258	87	196%
対売上高	3.4%	1.6%	-
<b>営業利益</b>	<b>686</b>	<b>204</b>	<b>235%</b>
対売上高	9.0%	3.8%	-

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

# セグメント別の売上高予想

新規ビジネスの立ち上がりの効果もあり、**全てのセグメントにおいて30%以上の高い成長率を見込む**



1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

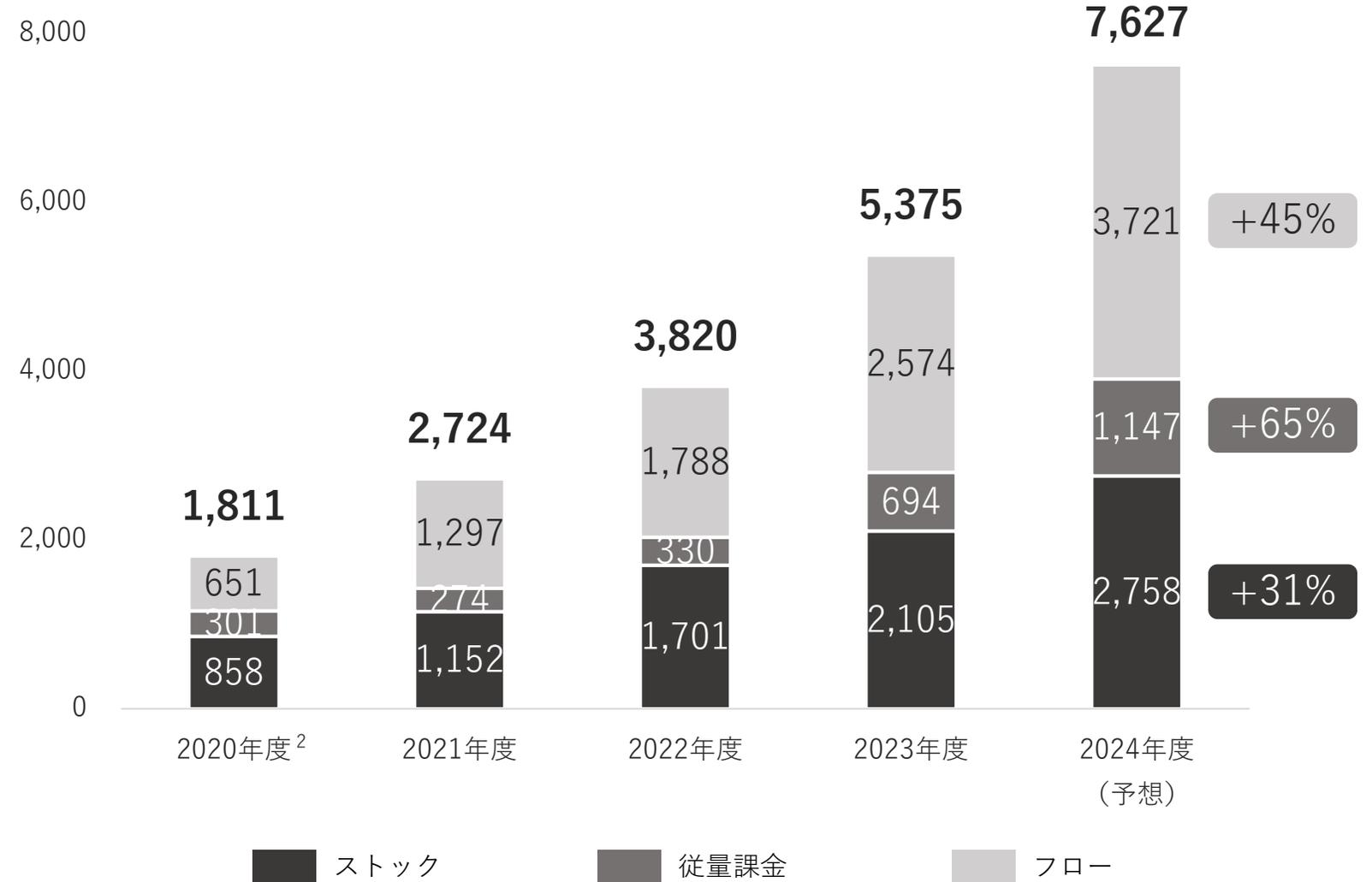
2. 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 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+31%、  
65%の成長を見込む

(百万円)

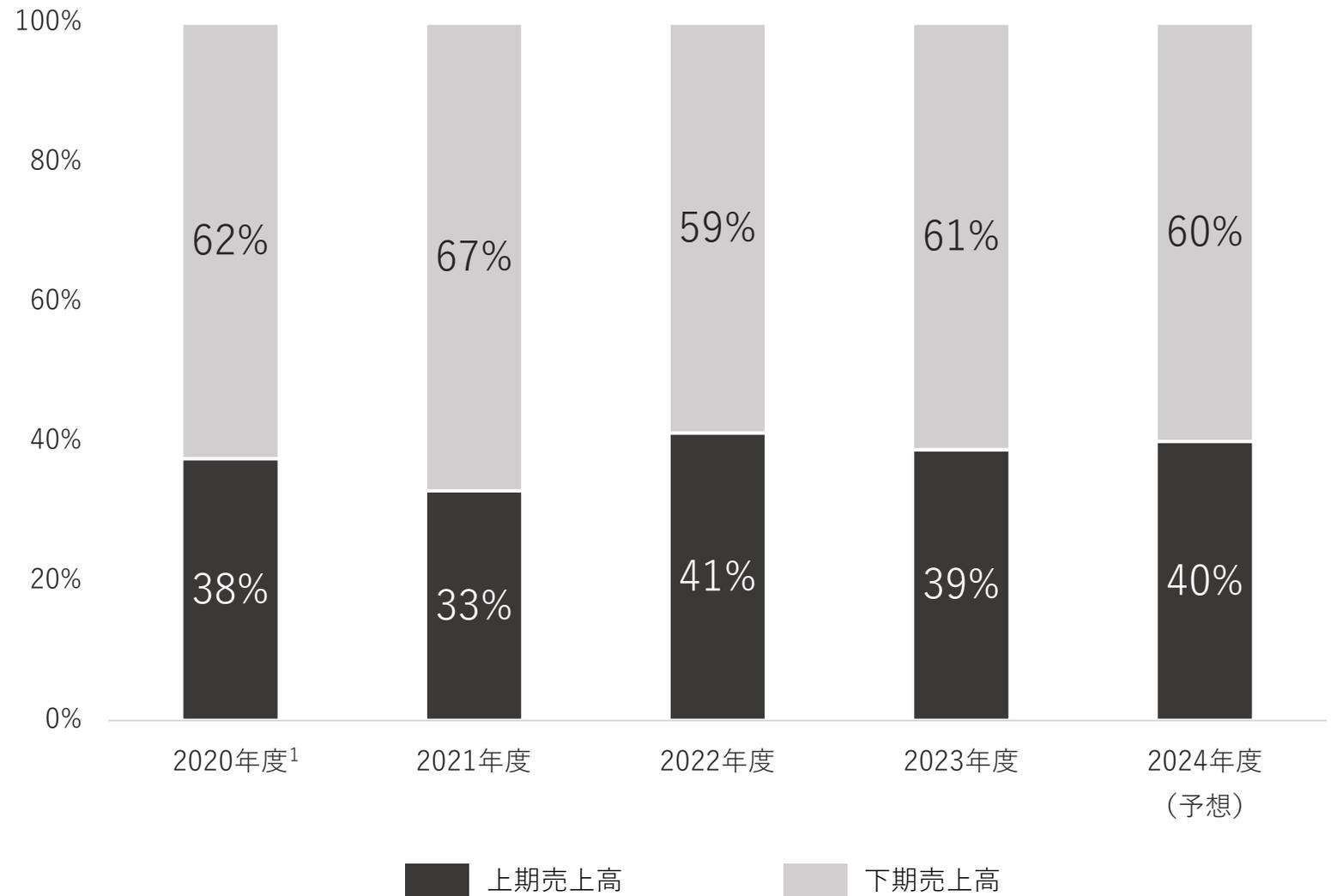
前年同期比



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

売上高は2024年度もこれまで同様、下期に偏重する見込み

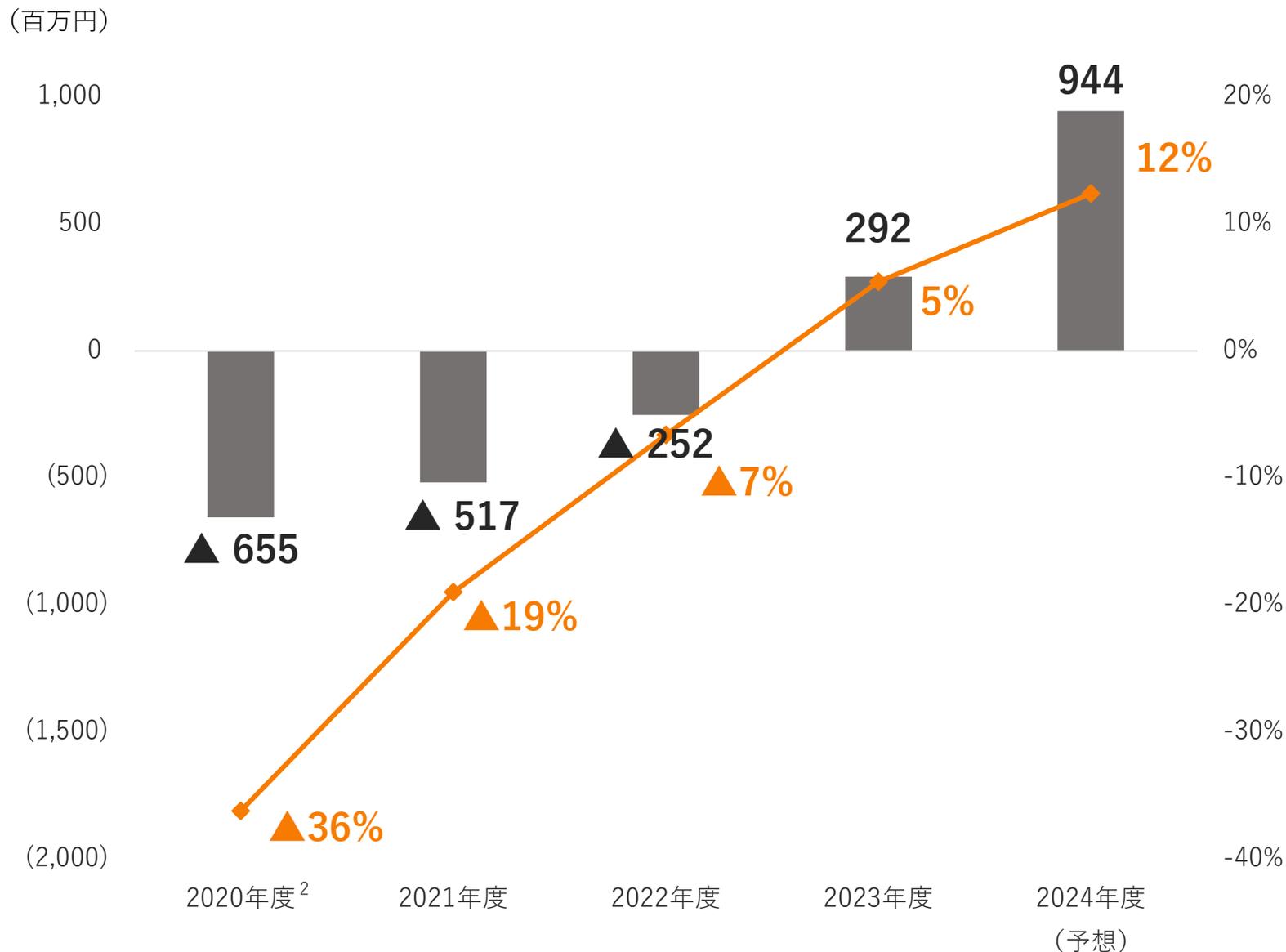


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 調整後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、調整後EBITDA<sup>1</sup>は292百万円から944百万円へ約3倍に増加する見込み

調整後EBITDAマージンも継続して改善しており、12.4%まで上昇することを見込む



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  
 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

# 中期インセンティブプラン

引き続き成長フェーズであることから、中長期的な成長を促進していくため、3つのインセンティブプランを設計

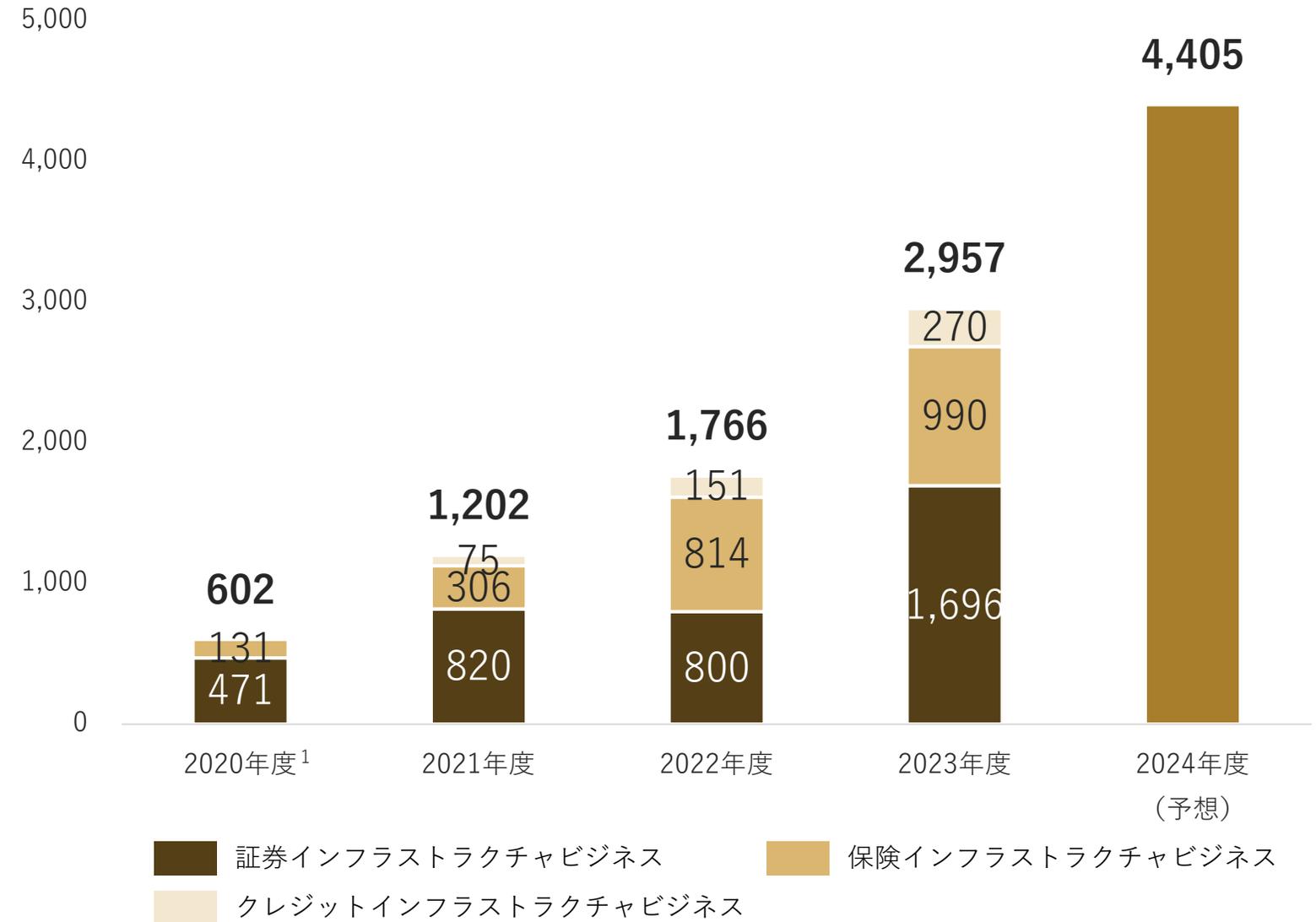
	有償SO	1円無償SO	従業員持株会
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績条件付で、発行時点の株価を行使価額とする、有償ストックオプション</li> <li>業績条件は、2026年3月期連結売上高100億円以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行使価額1円とする無償ストックオプション</li> <li>行使条件は、付与されてから2年経過後のみ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高い奨励金比率を特徴とする従業員持株会</li> <li>奨励金比率は50%</li> <li>代わりに積立上限は月2万円と低めに設定</li> </ul>
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績に責任を持つメンバーの中期目標達成へのコミットを高めるため</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場後も会社の成長とメンバーのインセンティブの一致</li> <li>採用において競争力のあるオファー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社のPrincipleの1つである「Jibungoto」を、幅広いメンバーが会社に対して持つようにするため</li> </ul>
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホールディングス取締役及び事業責任者等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループの全役員及び従業員</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループの全役員及び従業員</li> </ul>
発行個数 <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>8,000個 (対発行済株式総数1.6%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2年間合計約2,400個 (対発行済株式総数0.5%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>
発行状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年4月10日割当済</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>未発行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>未設定</li> </ul>

1. ストックオプション1個 = 100株

# 金融インフラの 売上高予想

金融インフラストラクチャでは、引き続き高い成長性を持続し、**前年同期比+49%の成長**を見込む

(百万円)



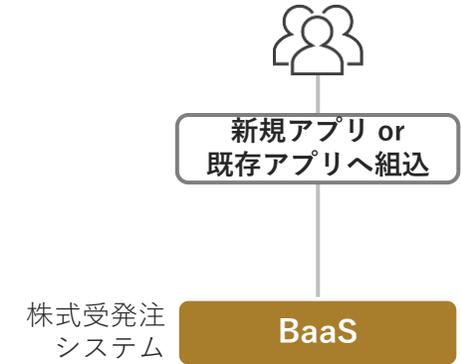
1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# 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

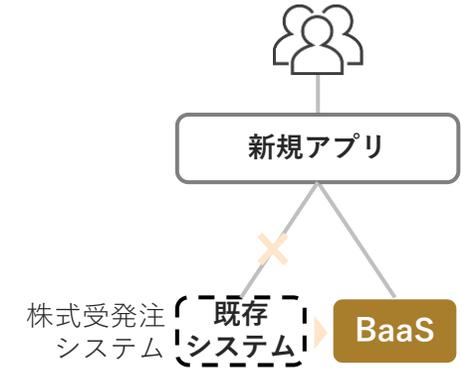
## 非金融機関による組込型投資

- 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



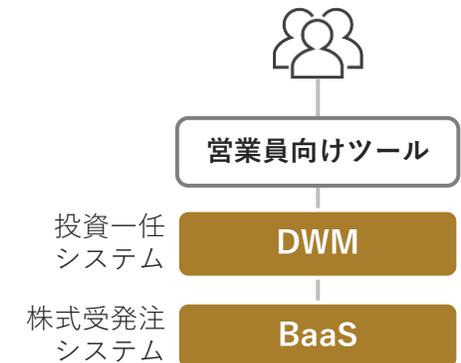
## 資産運用会社による直販事業

- 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



## IFAによる投資一任運用

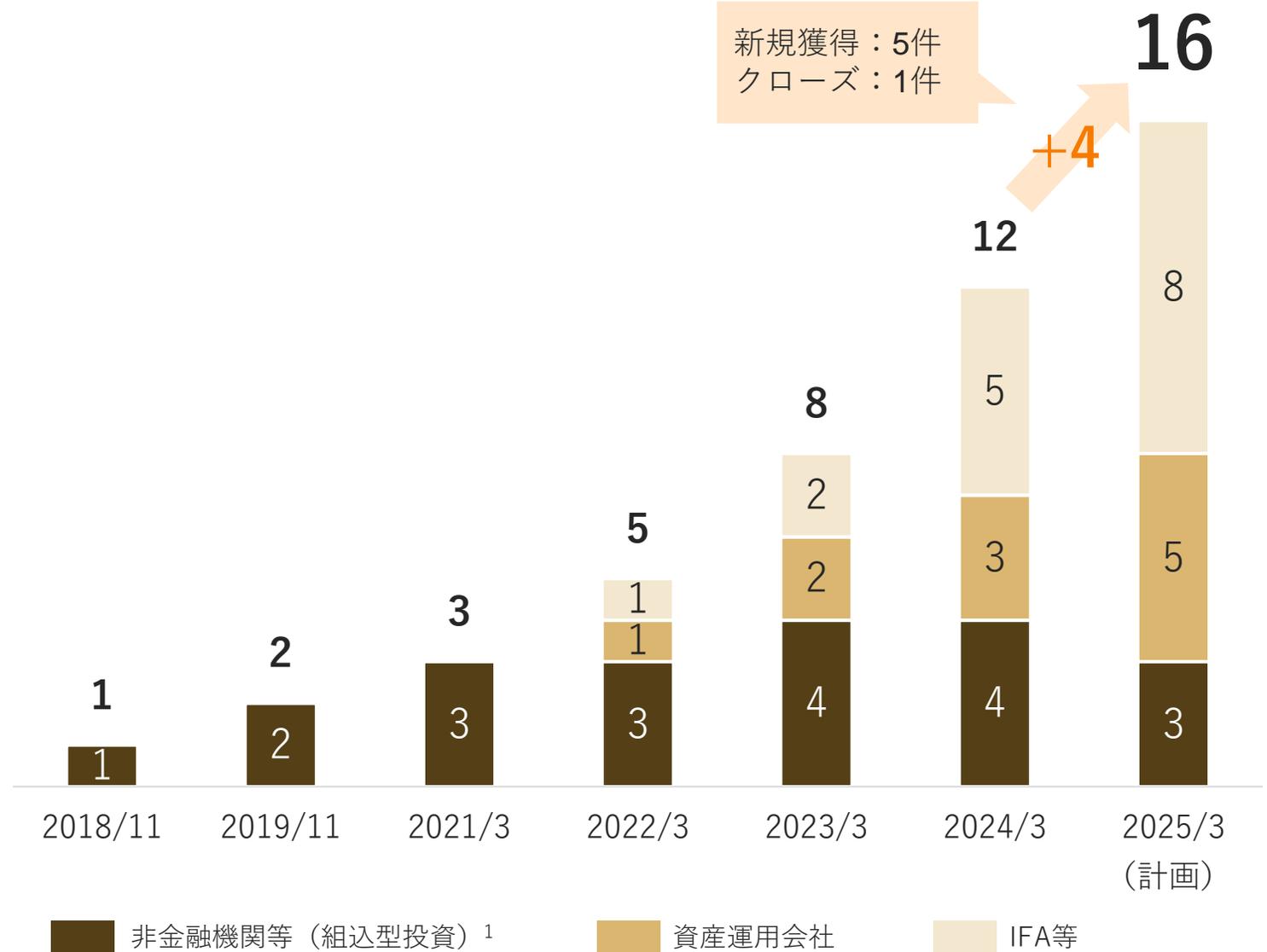
- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供するもの
- 投資一任サービスを低コストに導入・運用可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供
- パートナー例：ファイナンシャルスタンダード



# 証券インフラの パイプライン

2024年度は5件の新規サ  
ービスリリースを目指す

①資産運用会社の直販支  
援及び、②IFA等向けの投  
資一任運用サービスの支  
援（DWM）に注力する方  
針



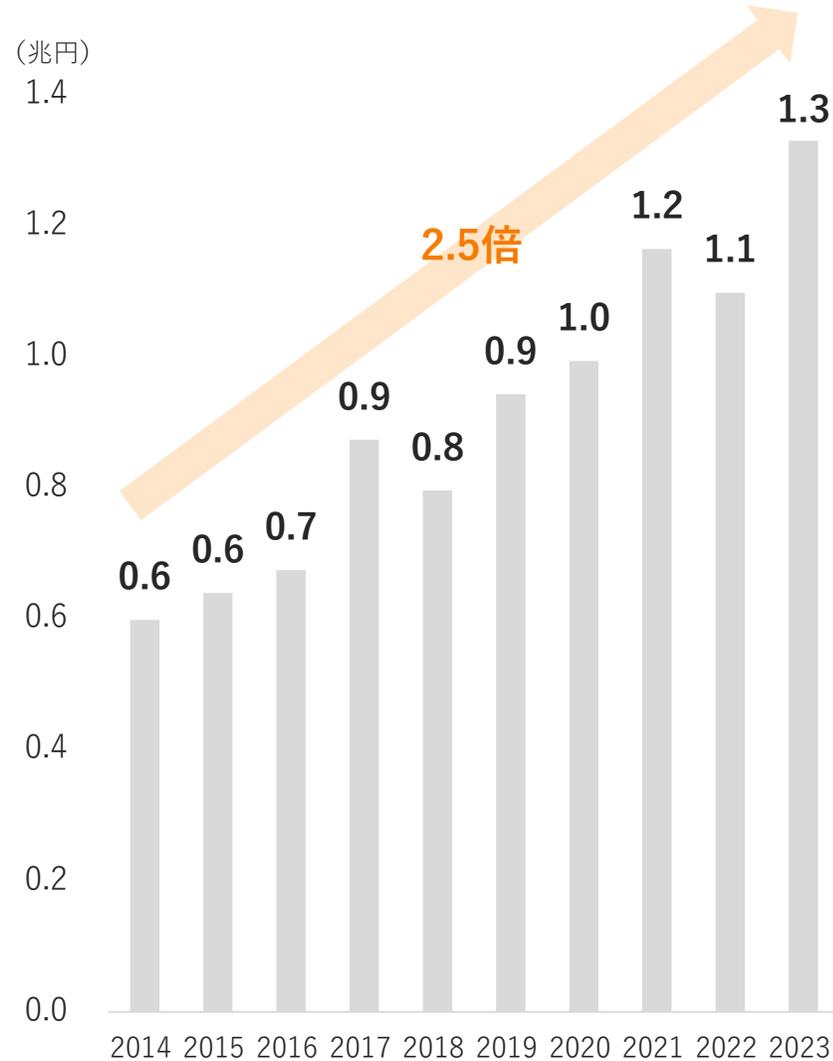
1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStreamを含む

## ①資産運用会社による直販の拡大

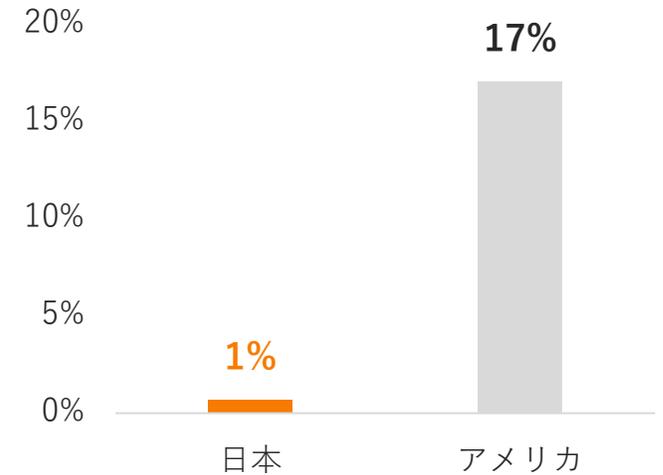
資産運用会社による直販は10年で2.5倍に急拡大しているものの、全体に占める割合はアメリカと比べて低い水準に留まる

証券インフラBaaSは、運用コストを下げながら、顧客体験を向上できることから、資産運用会社が直販事業を行う際の有力な選択肢の1つに

### 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, 2023」

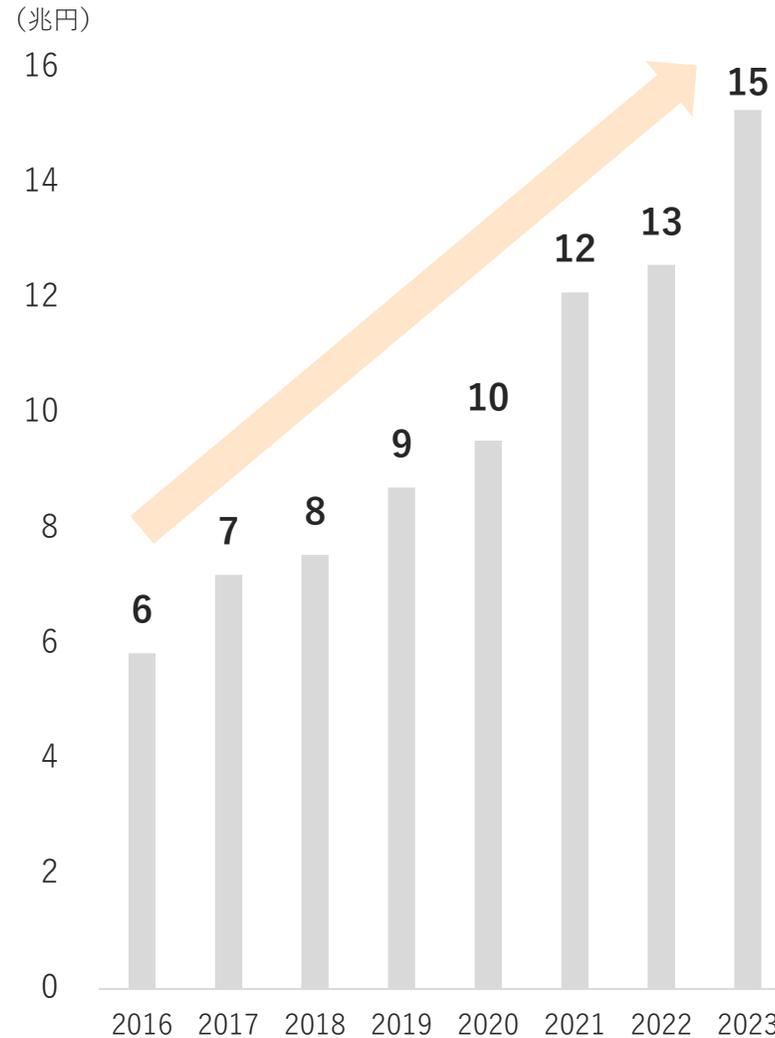
## ②投資一任の 需要増加

投資一任ビジネスは成長  
基調にあり、2016年比で  
約2.5倍に拡大

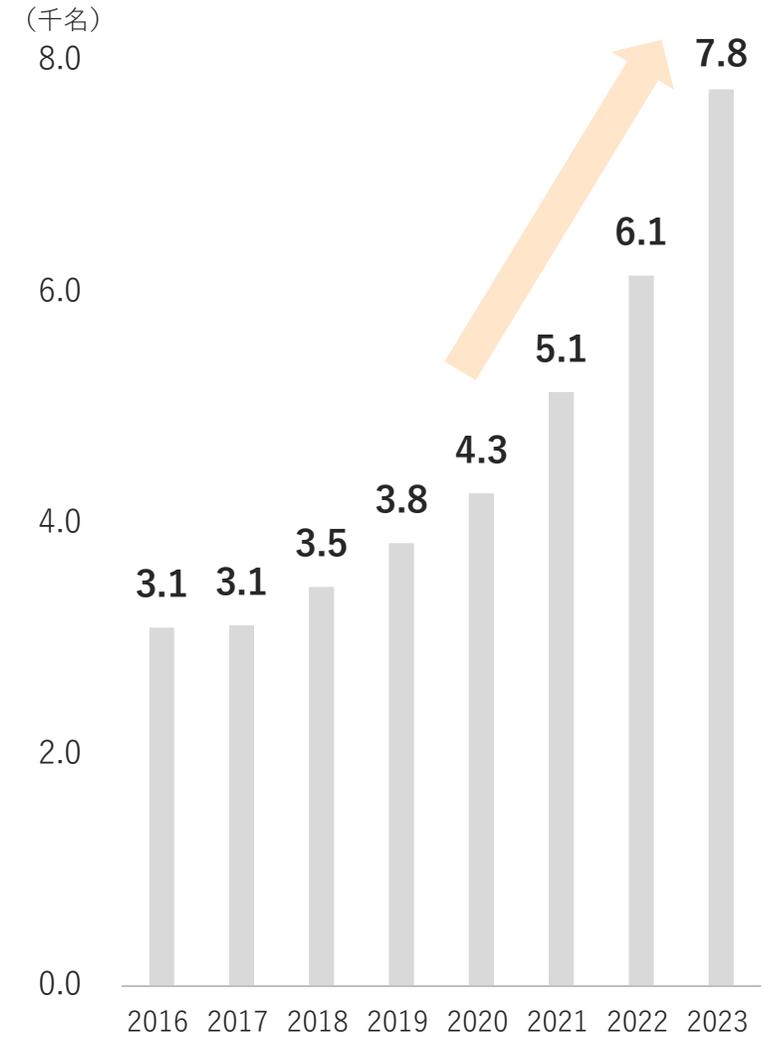
IFAの登録外務員数も直近  
大幅に増加しており、IFA  
による投資一任運用サー  
ビスの成長余地は大きい

スピーディーかつ低コス  
トに独自の投資一任サー  
ビスを展開できるDWMへ  
の需要が高まっている

### 個人の投資一任契約金額（ラップ業務）



### 金融商品仲介業者の登録外務員数

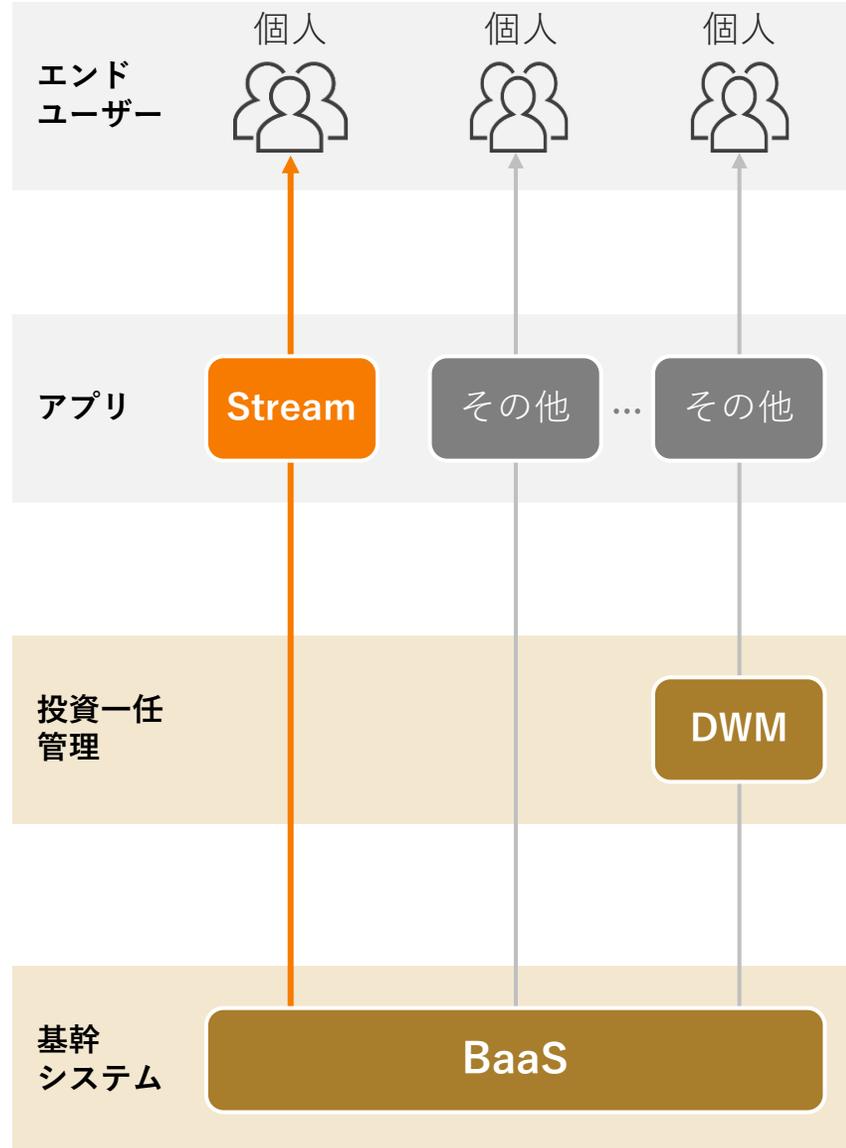


出所：日本投資顧問業協会「統計資料」、日本証券業協会「協会員の従業員数等」

# Streamのサービス終了

2018年7月、証券インフラBaaSの第1弾サービスとして、自社サービスであるStreamをローンチ

本サービスは、BaaSの有用性を示すためのサービスという要素もあったことから、BaaSのパートナー数が増えてきたことや足元の収益性を鑑み、サービス終了を決定



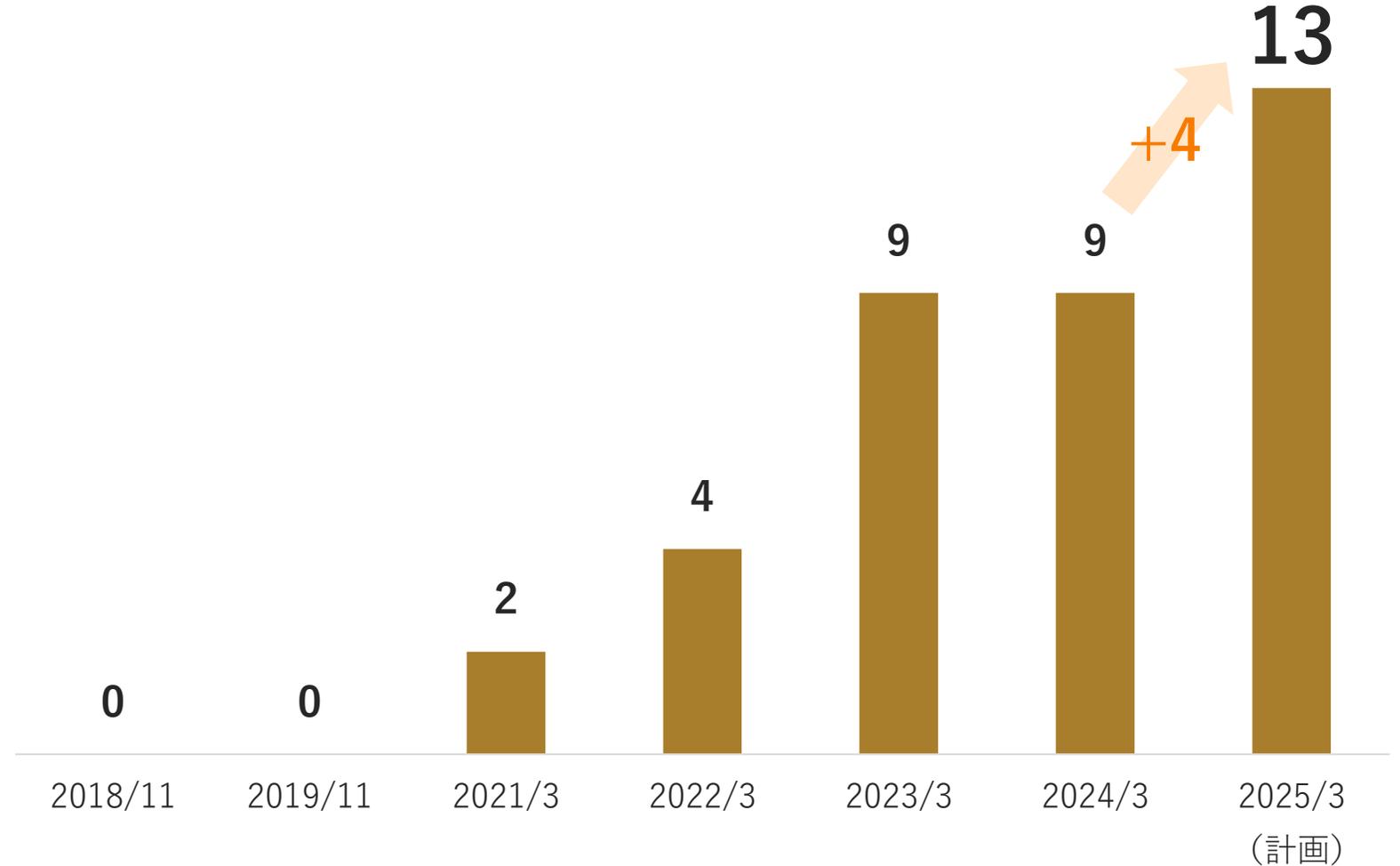
## 「Stream」の概要

- 日本株、米国株の取引機能に加え、コミュニティ機能を具備するユニークな株取引サービス
- 日本で初めて従来型の株式委託手数料を無料に



## 保険インフラの パイプライン

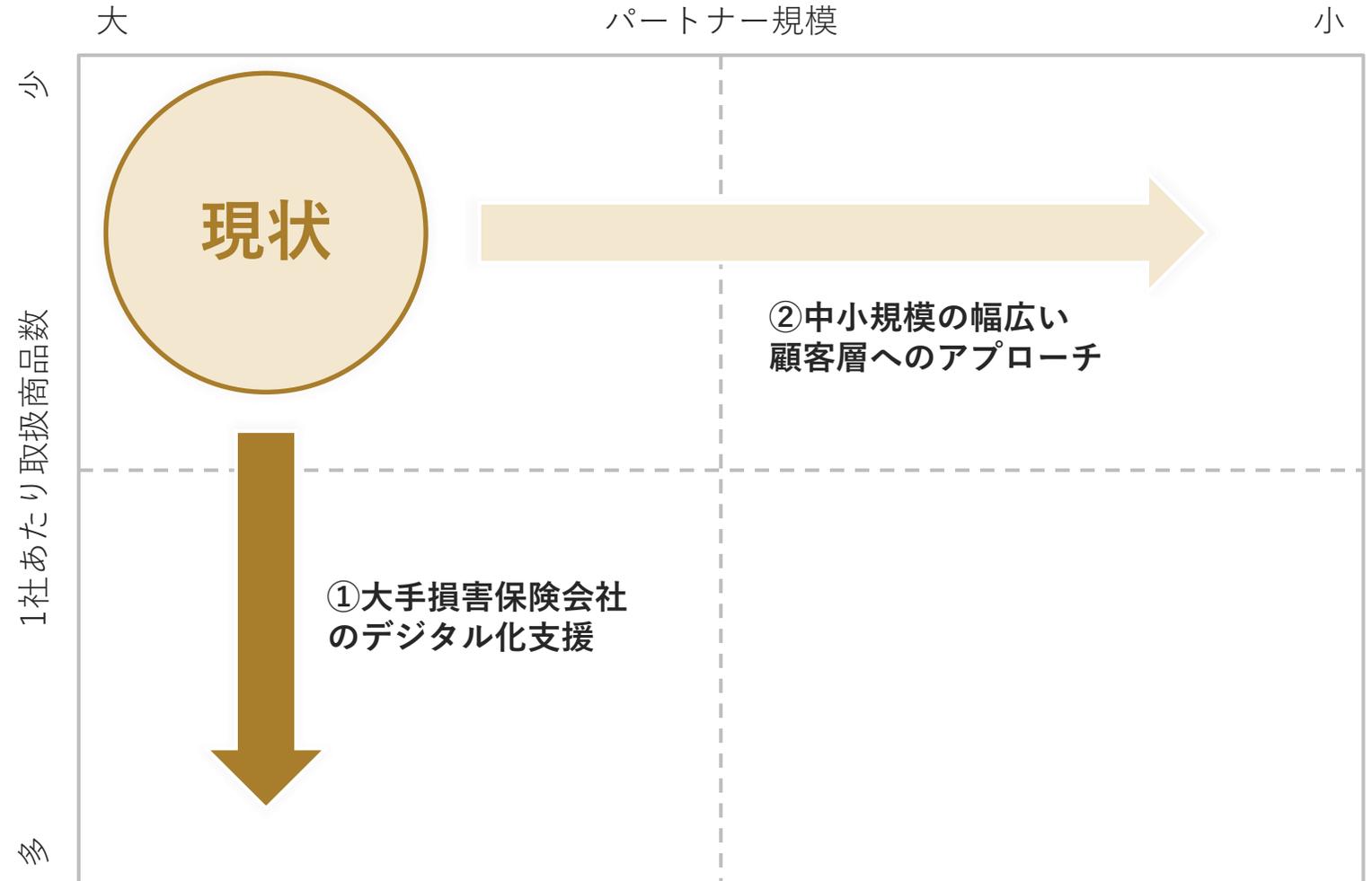
2024年度は、再度新規パートナーの獲得にも注力し、4件の新規導入を目指す



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

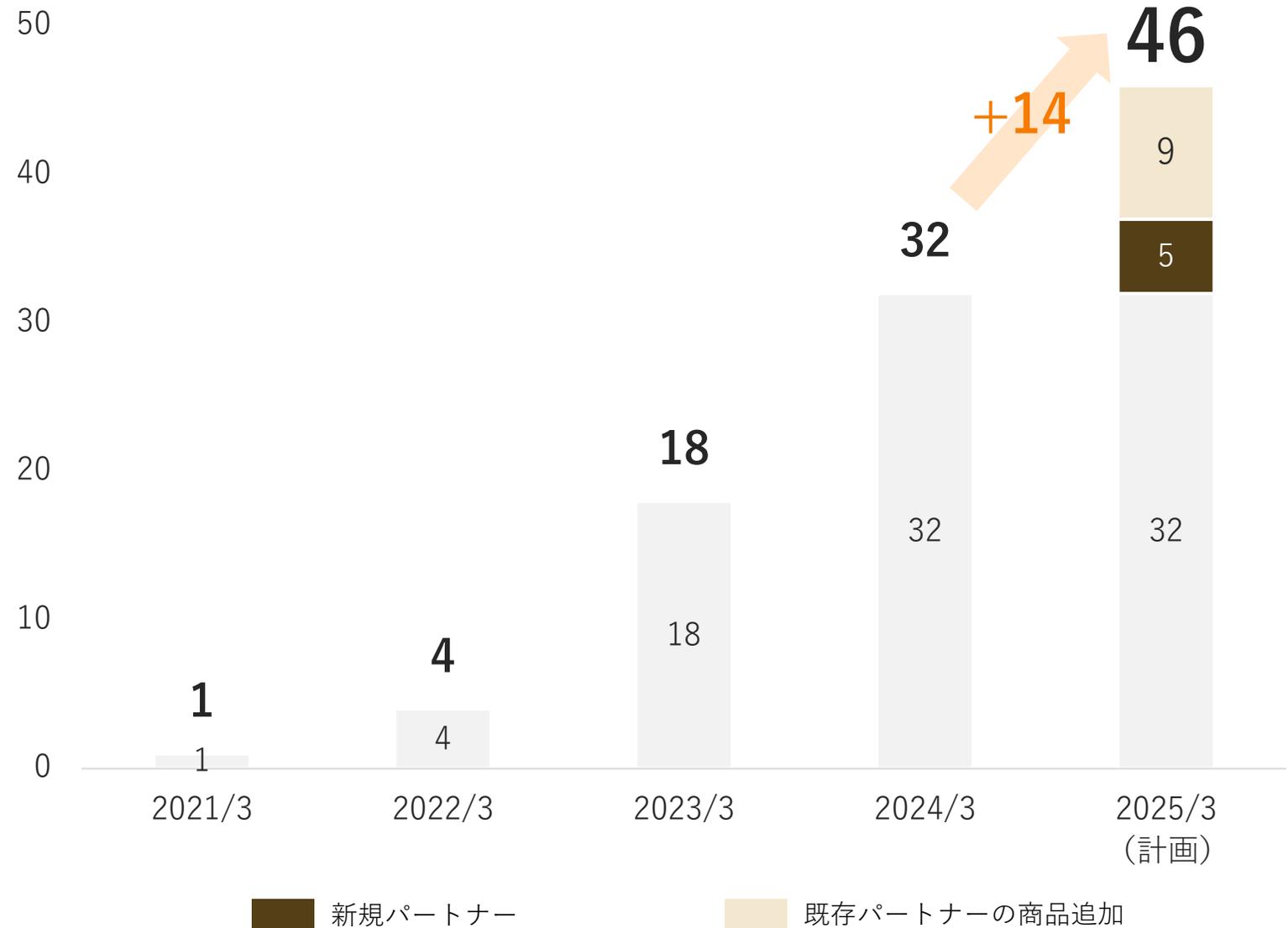
# 保険インフラの 注力領域

- ①大手損害保険会社のデジタル化支援を行いつつ、
- ②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた取り組みを強化していく方針



## ① 大手損保の デジタル化支援

新規パートナー及び既存  
パートナーの商品追加を  
通じて、Inspire上で取扱  
う保険商品数を32から46  
へ拡大することを目指す



## ②顧客層の拡大

保険インフラInspireを少額短期保険、共済向けにパッケージ化した

「Inspire for 少短/共済」を開発

導入における要件定義やデザイン作成などの工程をテンプレート化し、コストを抑えたことにより、最短2週間で導入可能に

### オーダー

- 導入企業様にて、顧客フロント(申込ページ・マイページ)の要望、商品情報をオーダーシートに記入



### 最短2週間でリリース可能

### セットアップ

- オーダーシートをもとに、当社がフロント画面、Inspireへのセットアップを実施
- フィードバックがあれば修正



### テスト・リリース

- 導入企業様内でのテストやオペレーション等の最終確認を実施
- 完了後、リリース

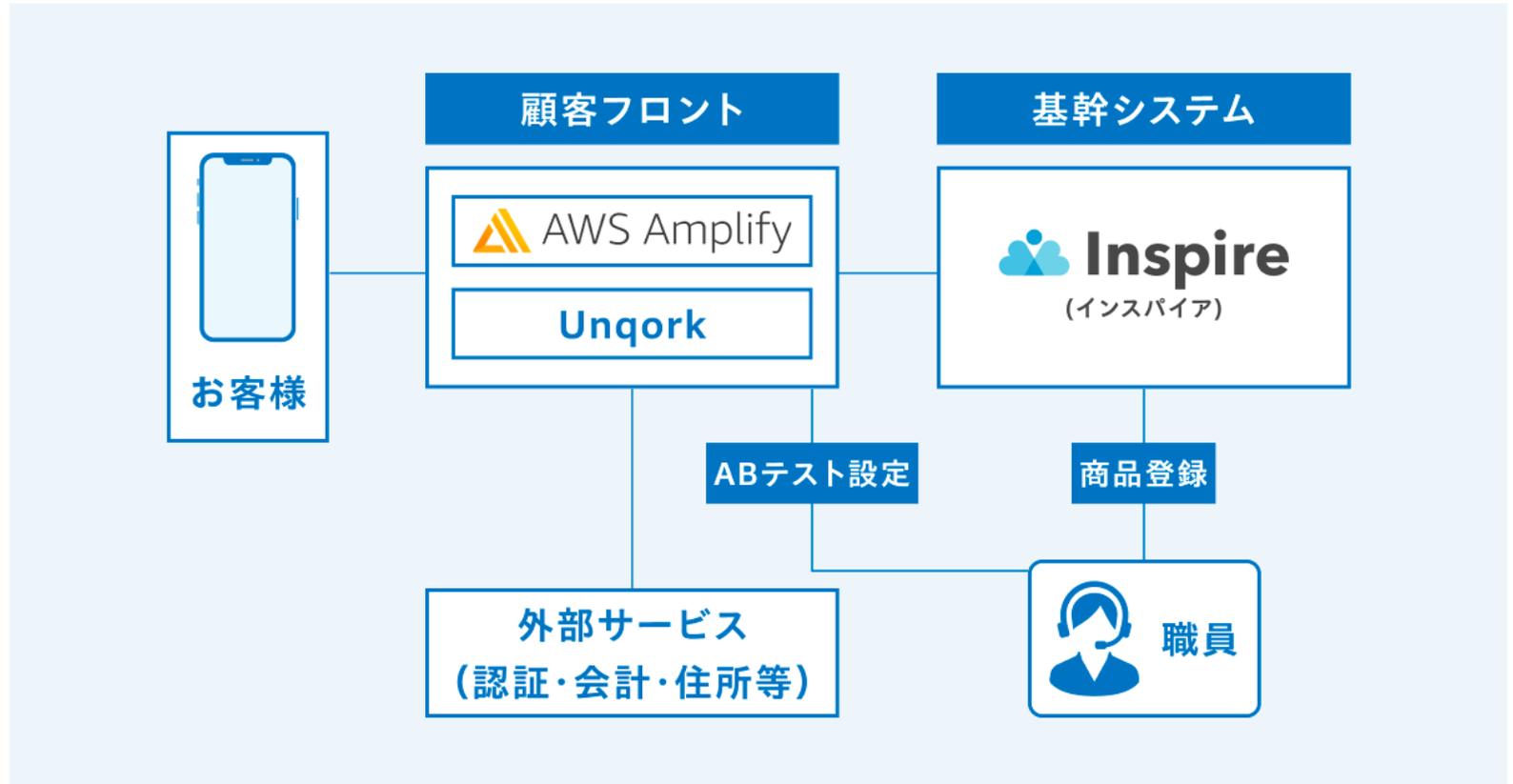


## ②顧客層の拡大

幅広い顧客層へ効率的にアプローチしていくため、パートナーシップを強化

ニッセイ情報テクノロジーのフロントソリューションと連携し、生命保険会社向けに柔軟なデジタル販売システムを提供することで、顧客獲得を目指す

### ニッセイ情報テクノロジーとの提携



#### 提携概要

- ノーコード、ローコードツールとInspireを組み合わせることで、最低限のコーディングでマルチデバイス向けのウェブ申し込みシステムを短期間で構築可能に
- 複数のローコード基盤で構築することで、生命保険会社の要望に合わせたインフラ構成で開発が可能

# クレジットインフラの注力領域

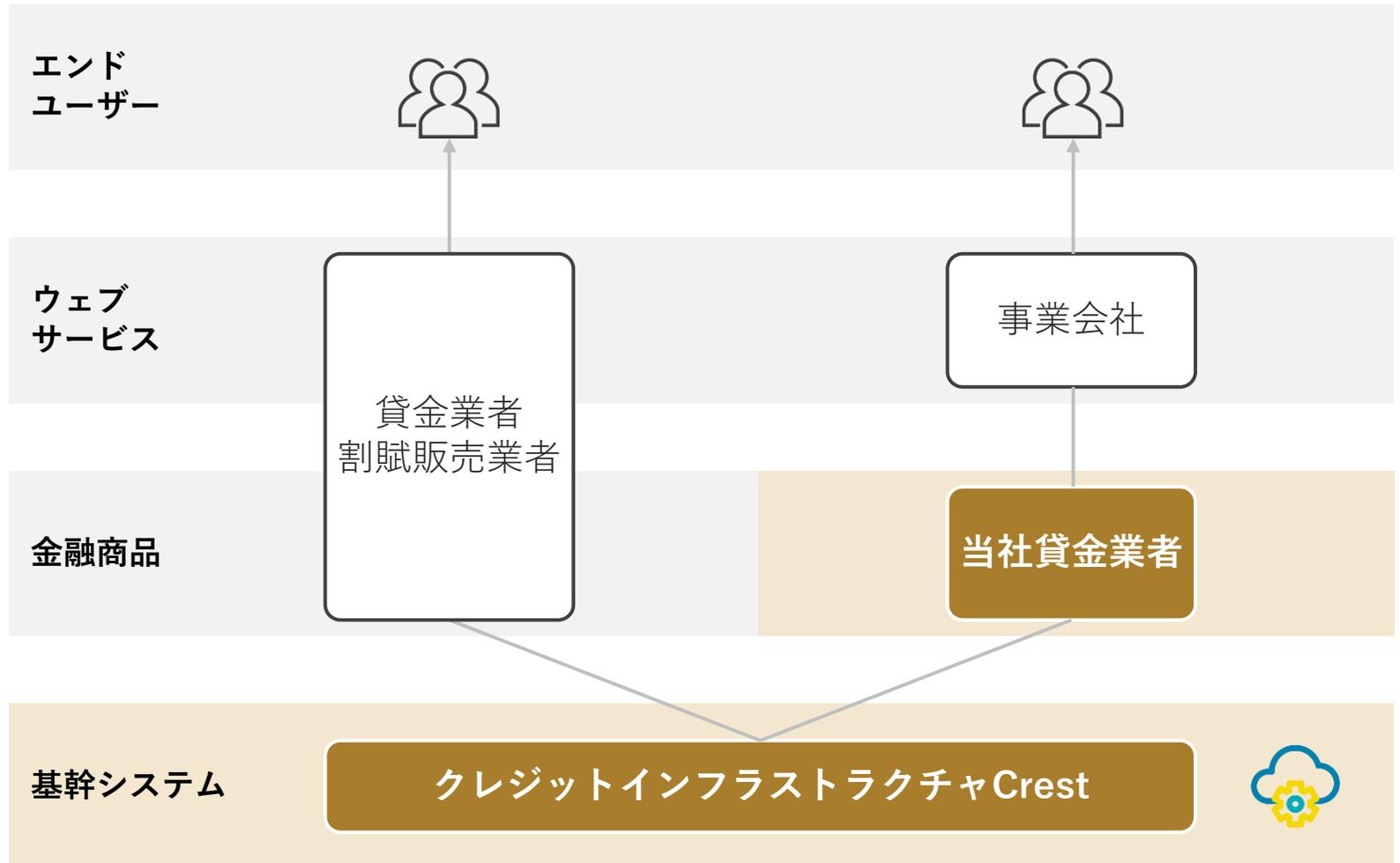
ローンビジネスに必要なとなる業務システムをフルスコープで提供できるようになるため、クレジットインフラCrestの機能拡充に注力

1

大手貸金業者・割賦販売業者のデジタル化支援

2

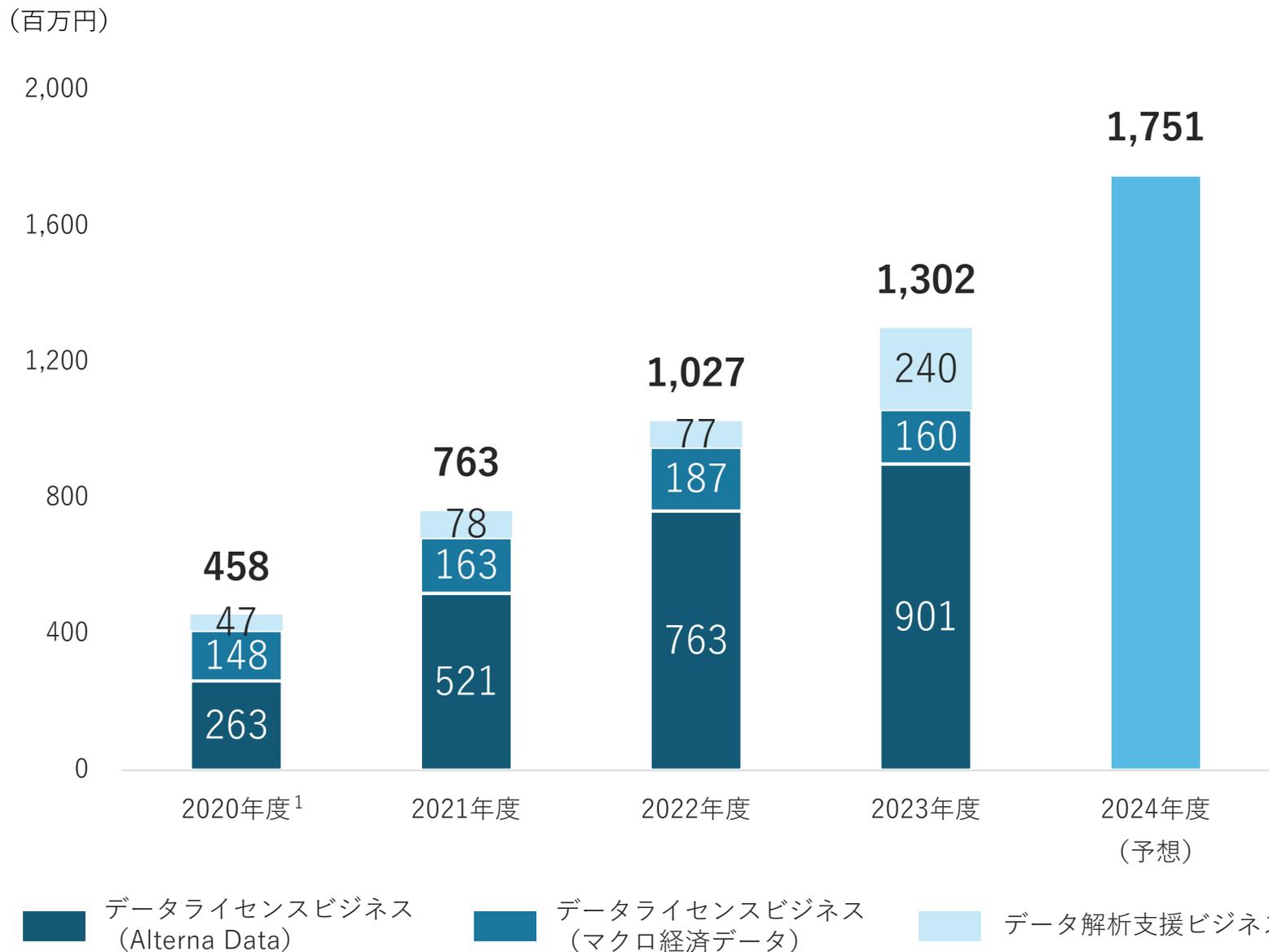
組込型レンディング (Embedded Lending)



# ビッグデータ解析の売上高予想

前年同期比+34%の成長を見込む

引き続きデータライセンスビジネスを中核にしつつ、テナント・商圈分析サービスの拡販、生成AIを活用した「データ&AIソリューションビジネス」を立ち上げによる成長を目指す

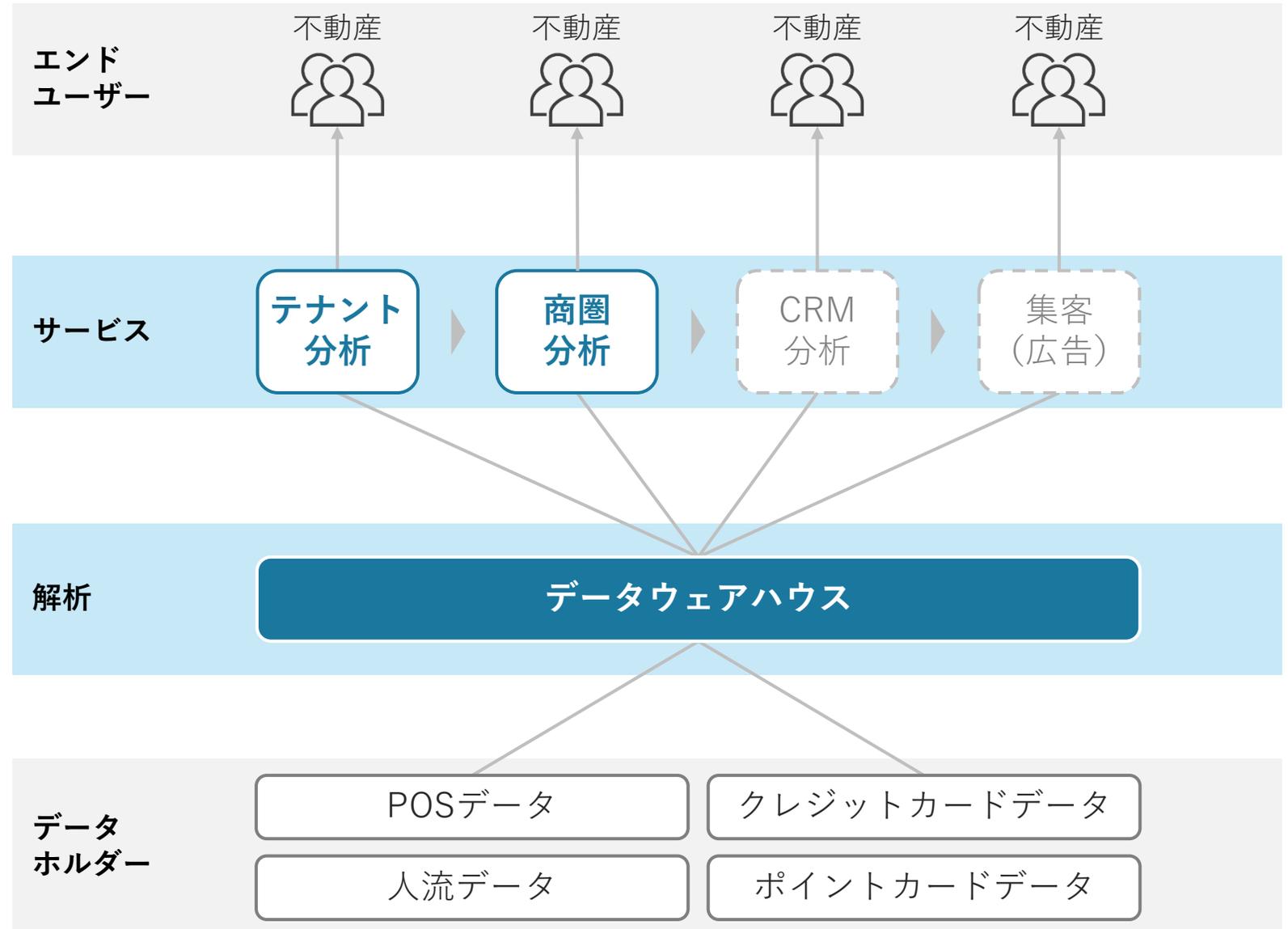


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

# テナント・商圈分析サービスの拡販

不動産領域において、オルタナティブデータを活用した分析サービスを展開

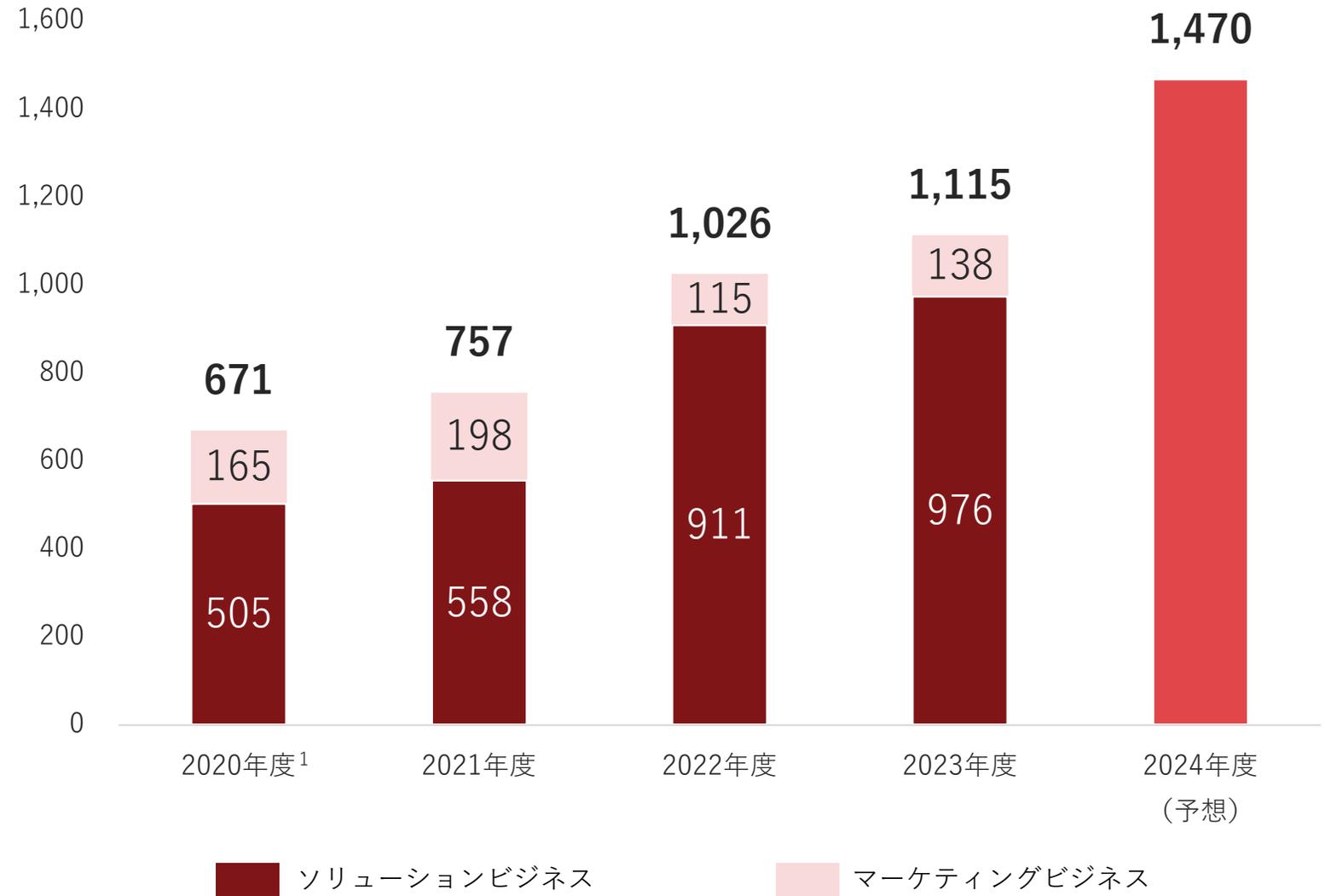
前期に構築した新規出店売上予測モデルや併売分析モデル等、様々なテナント出店分析サービスをパッケージ化し、拡販を図る



## 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+32%の成長**を見込む

(百万円)

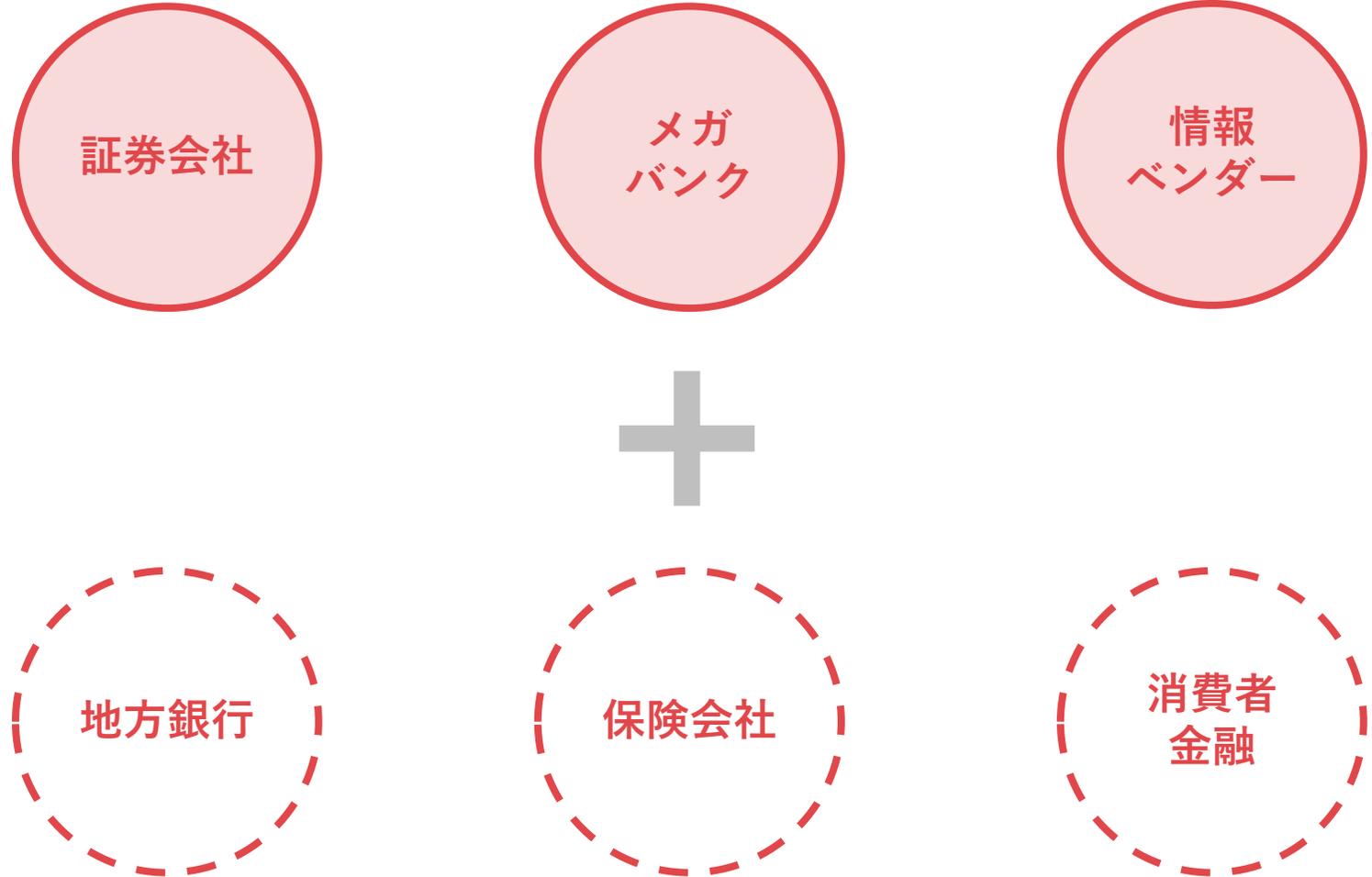


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

## ソリューション の戦略

保険商品比較ツールや、  
生成AIを活用したライフ  
プランシミュレーション  
ツール等を保険会社や地  
方銀行向けに提供してい  
く方針

金融機関とのプロジェク  
トを通じて、**金融インフ**  
**ラストラクチャ**の案件へ  
とつなげていく



# リスク情報

# 事業等のリスク

## 特に重要なリスク

## 対応策/影響

### 許認可の取り消しについて

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

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

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

### 金融庁からの処分について

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

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

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

# 事業等のリスク

## 特に重要なリスク

## 対応策/影響

### システムトラブル について

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

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

### 個人情報保護 について

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

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

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

## 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、2025年6月を予定しております。**

**FINATEXT**

**Reinvent Finance as a Service**