

FINATEXT

HOLDINGS

2024年度第2四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2024年11月14日

サマリー

2024年度第2四半期実績

パートナー数が増加し、売上高は前年同期比+65%と順調に進捗。調整後EBITDAマージンは年度計画を上回る15%を達成

売上高

34.5億円
前年同期比 **+65%**

パートナー数
(金融インフラ)

26社
前期末比 **+4**社

調整後EBITDA¹

5.1億円
マージン **15%**

営業利益

4.1億円
マージン **12%**

2024年度通期予想

売上高は成長を加速し前年度の成長率を上回る+42%、利益は前年度の約3倍を目指す

売上高

76.3億円
前年同期比 **+42%**

パートナー数
(金融インフラ)

30社
前期末比 **+8**社

調整後EBITDA¹

9.4億円
マージン **12%**

営業利益

6.9億円
マージン **9%**

1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

目次

1. 事業概要	P4
2. ビジネスハイライト	P10
3. 2024年度第2四半期業績	P16
4. セグメント別四半期業績	P30
5. 2024年度業績見通し	P53
6. 参考資料	P63

事業概要

OUR BUSINESS

ミッション

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

金融を

“サービス”として

再発明する

次世代クラウド 基幹システム

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

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



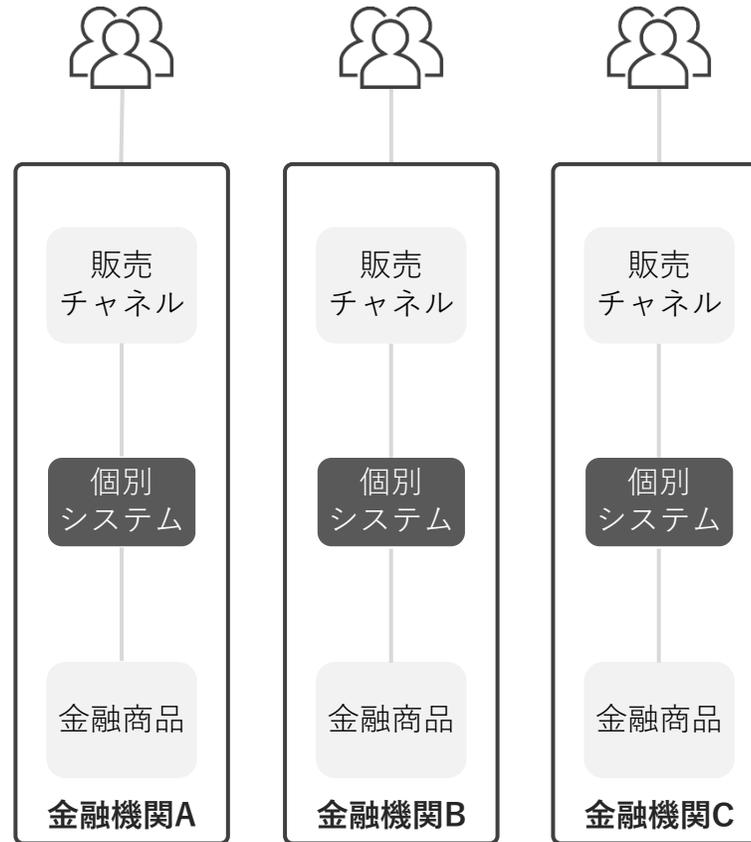
ビジョン

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

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

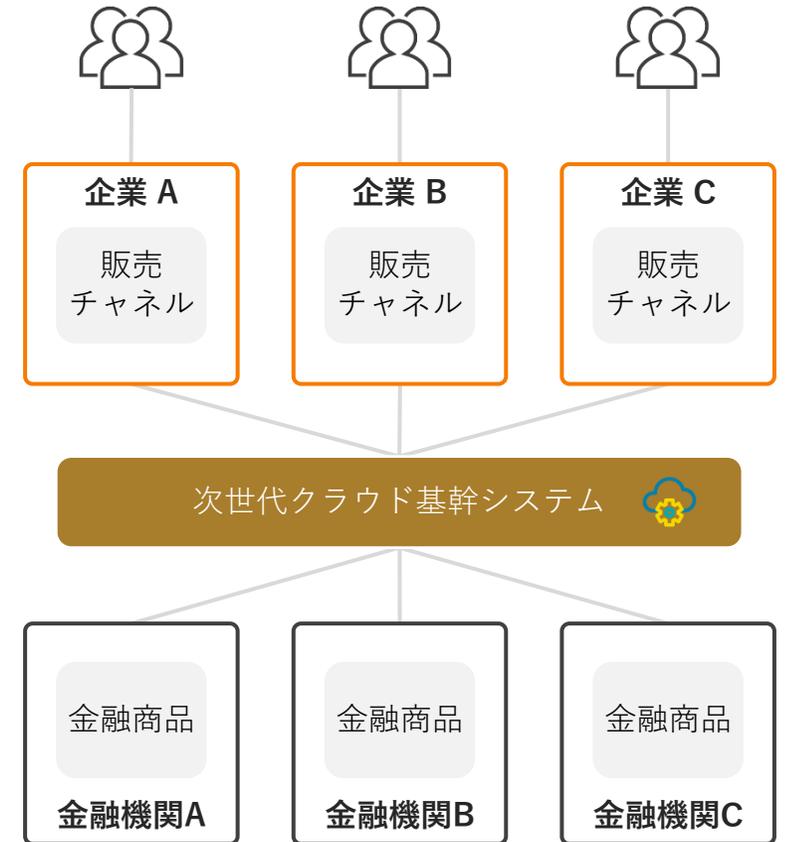
既存の金融業界

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



Finatextのアプローチ

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



ポリシー

私たちがプロジェクトを進める上で大切にしている価値観とその実現方法を明文化

Experience-first

利用者体験を第一に考えます

- 特定の分野に偏重せず、多様な専門性を掛け合わせて最良の体験を追求します
- 提供者視点も大事にしつつ、利用者視点をより重視します

Streamline

最適な手段で進めます

- マンパワーに依存せず、自動化やシステム化を進めます
- ゼロリスクにこだわらず、リスクをコントロールします

UpdateX[∞]

価値を高め続けます

- サービスリリースをゴールとせず、素早く柔軟な改善を続けます
- 「当たり前」を鵜呑みにせず、最適な方法を模索し続けます

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」

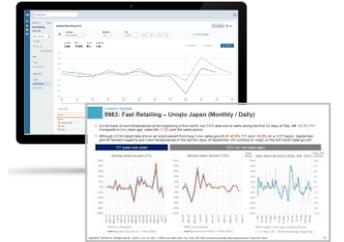
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

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

ビジネスハイライト

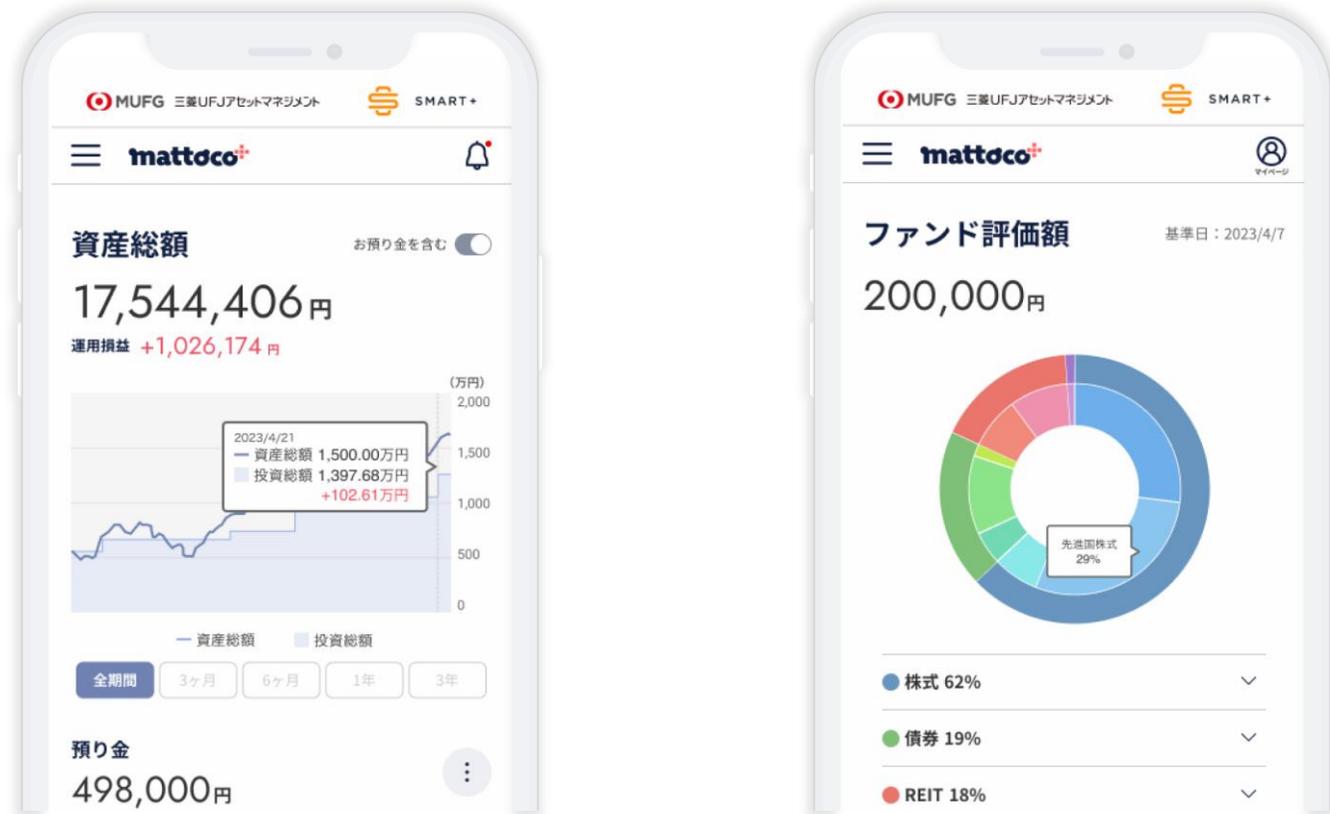
BUSINESS HIGHLIGHT

システム移管案件のリリース

2024年10月、三菱UFJアセットマネジメントは、証券インフラBaaSへシステムを移管し、新しいネット直販サービス「mattoco+」を開始

当社としては、セゾン投信に続く2件目の移管案件をスケジュール通りにリリース

三菱UFJアセットマネジメント 「mattoco +」



案件概要

- 三菱UFJアセットマネジメントは、新しいNISA制度による市場拡大の機会を捉えるため、サービス内容の拡充とマーケティングの強化を行う必要
- 証券インフラBaaSを活用いただき、投資初心者でも使いやすいユーザーインターフェイスを備えると共に、新機能を迅速かつ容易に追加できる態勢を構築

証券DWMの 新規リリース

IFA4社が資産運用プラットフォームDWMを導入

IFA Leading及び

Innovation IFAがDWMを活用し、投資一任サービスを開始

更に、DWMの機能拡充（35頁参照）により、投資信託の取引システムとして、スノーボールとバリューマネジメントが導入

IFA Leading

- 2024年7月、IFA企業のIFA Leadingが、独自の米国株式の投資一任サービスの提供を開始
- 証券インフラBaaS及びDWMを活用し、手数料の一部を「寄付ポイント」としてお客様に還元するユニークな機能を実現

1

Innovation IFA Consulting

- 2024年8月、IFA企業のInnovation IFA Consultingが、米国株式の投資一任サービスの提供を開始
- 当社とファイナンシャルスタンダードが共同開発した投資一任運用サービス「Smart Manager」を、独自ブランド「マネーパレットマネージャー」として仲介

2

スノーボール

- 2024年9月、IFA企業のスノーボールが、DWMを通じて投資信託の取り扱いを開始

3

バリューマネジメント

- 2024年10月、IFA企業のバリューマネジメントが、DWMを通じて投資信託の取り扱いを開始

4

保険インフラの 新規リリース

2024年8月、日新火災海上
保険が保険インフラ
Inspireを導入

いえらぶGROUPと連携し、
不動産業者間流通プラット
フォーム「いえらぶBB」
で、賃貸入居者向け家財保
険の提供を開始

データ連携によるスムーズ
な申込手続きを実現



申込フォームへの自動入力

- 申込フォームにデータ反映された状態で家財保険のご案内メッセージを送付
- エンドユーザーは必要最小限の情報入力のみでスムーズに申込が可能

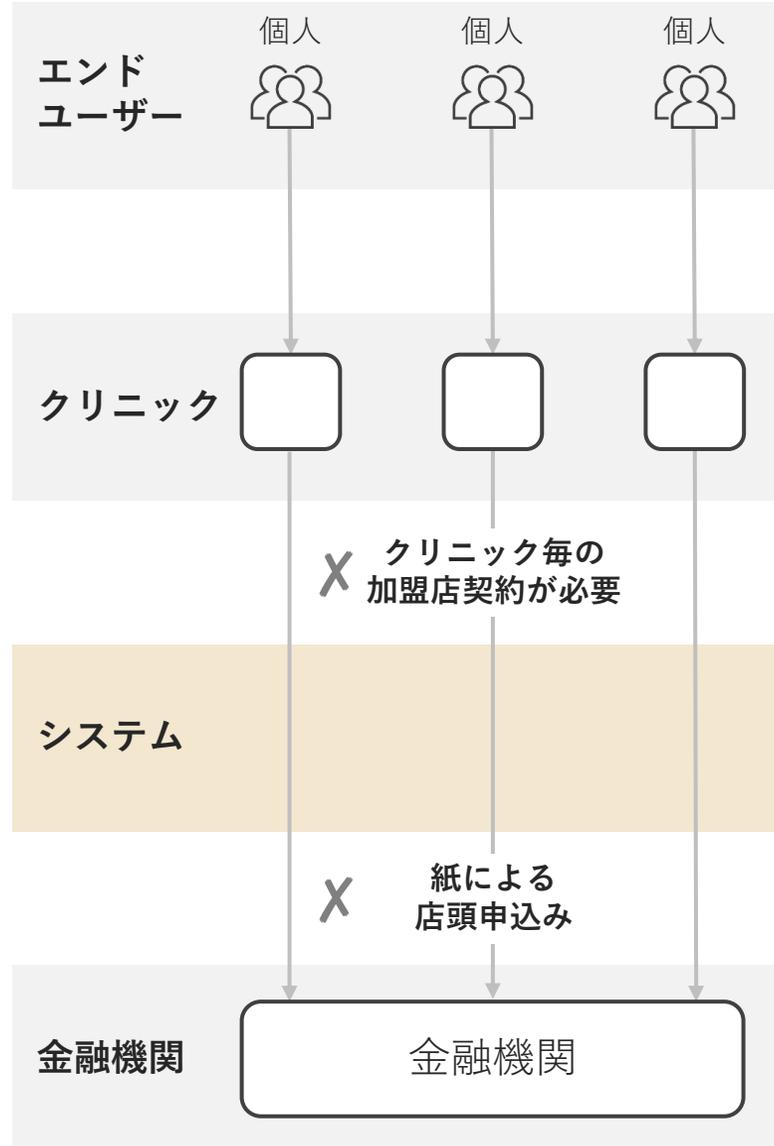
「いえらぶBB」の概要

- 賃貸管理会社と賃貸仲介会社をつなぐ無料の業者間流通プラットフォーム
- システム内に、保険契約で必要となる物件情報や入居者情報を保持

クレジットインフラの新規リリース

自由診療クリニック特化型のDXツール「B4A（ビーフォーエー）」に、お客様向け医療ローンをSMBCコンシューマーファイナンスと共に提供

クレジットインフラCrestを活用しクリニック予約画面からローンの申し込みを行える設計とすることで、来院前にローン審査を完了することが可能に



新規サービスのリリース

地域金融機関、証券会社、保険代理店、IFA向けに、**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

ノースアイランドと提携し、同社のシミュレーションツール「LIFEPLAN CANVAS」を活用

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

2024年度第2四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第2四半期 収益サマリー

売上高は、金融インフラ
ストラクチャがけん引し、
**前年同期比+65%の34.5
億円**を計上

利益も大幅に改善し、**粗
利率は63%、調整後
EBITDAマージンは15%
と計画を上回る水準で推
移**

	2024年度 第2四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	3,451	2,086	+65%	金融インフラストラクチャのフロー収益 及び従量課金収益が大幅に増収
売上原価	1,260	928	+36%	開発案件の増加に伴う人件費及び業務委 託費の増加
売上総利益	2,191	1,158	+89%	
対売上高	63%	56%		
調整後販売管理費 ¹	1,679	1,307	+28%	事業拡大に伴う人件費、通信費及びレベ ニューシェアの増加
対売上高	49%	63%		
調整後EBITDA²	511	▲148	-	
対売上高	15%	-7%		
減価償却費+ 株式報酬費用	104	35	+197%	2024年4月に発行した有償SOに伴う費用 (53百万円)を計上
対売上高	3%	2%		
営業利益	407	▲184	-	
対売上高	12%	-9%		
経常利益	402	▲181		
親会社株主に帰属する当期 純利益	287	▲311		

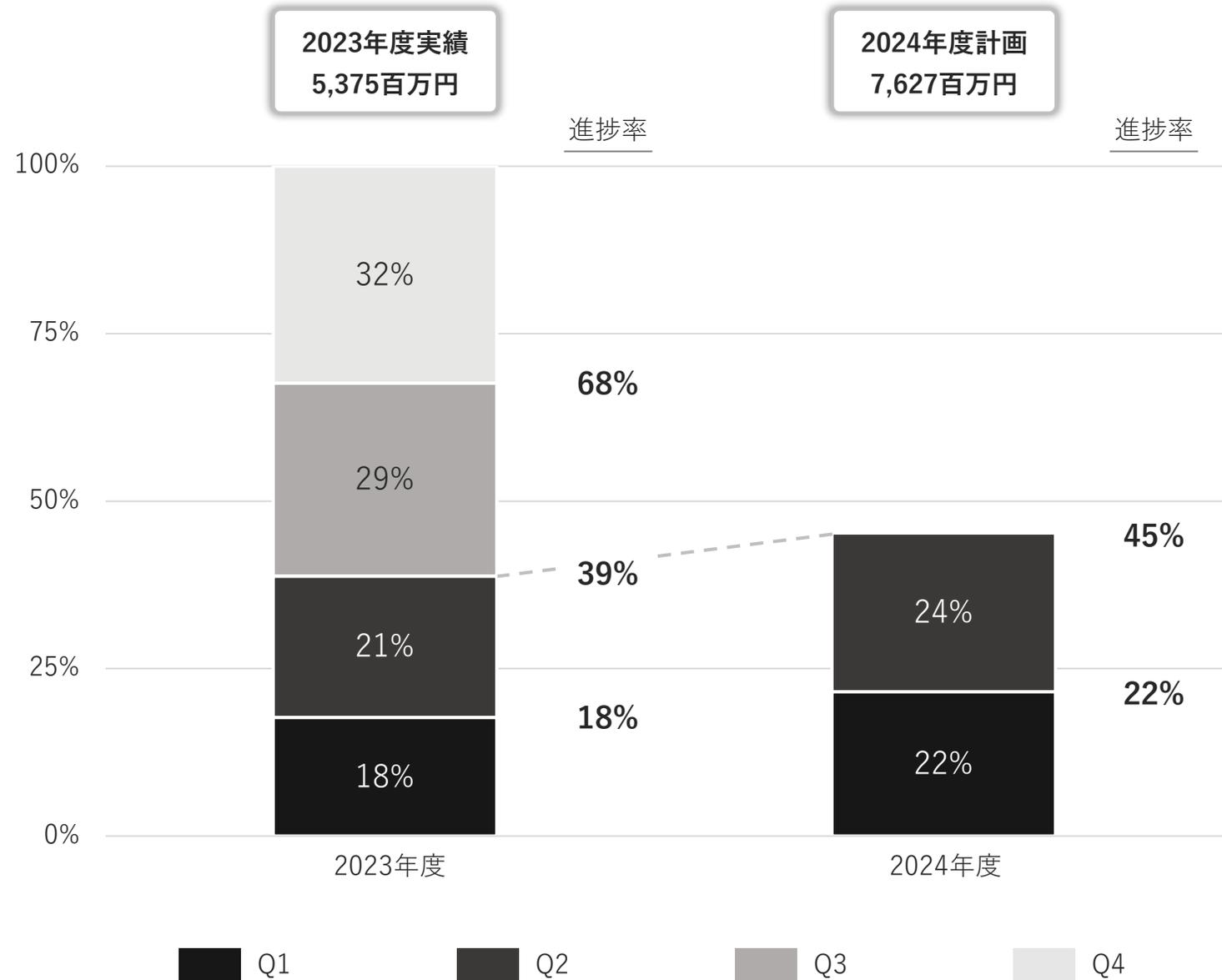
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は45%に留まるものの、昨年度よりも高い水準で推移

売上高は下期に偏重する傾向があり、上期の進捗率は40%を想定していたため、計画より前倒しで進捗中

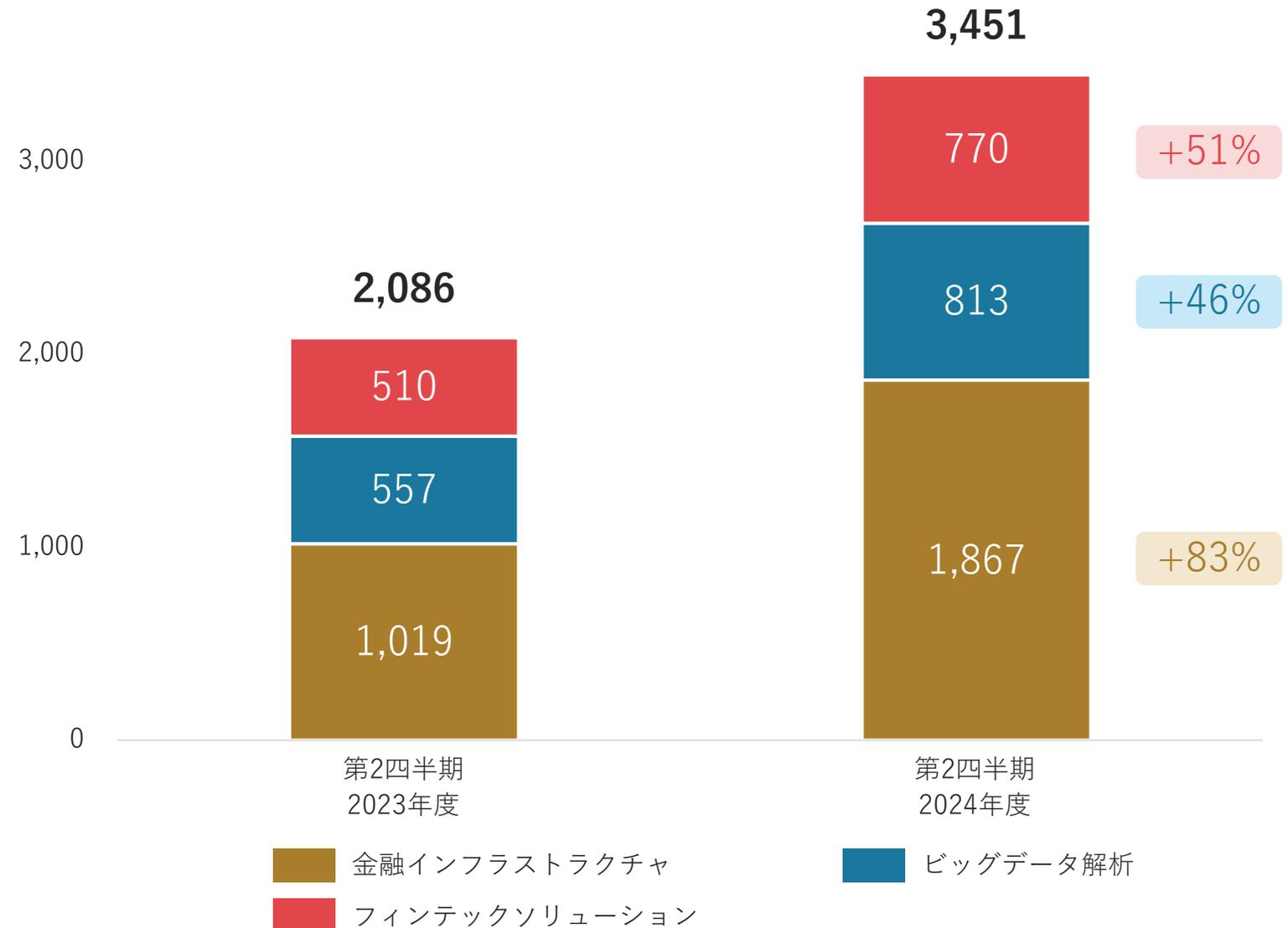


セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+83%の増収により売上高の成長をけん引

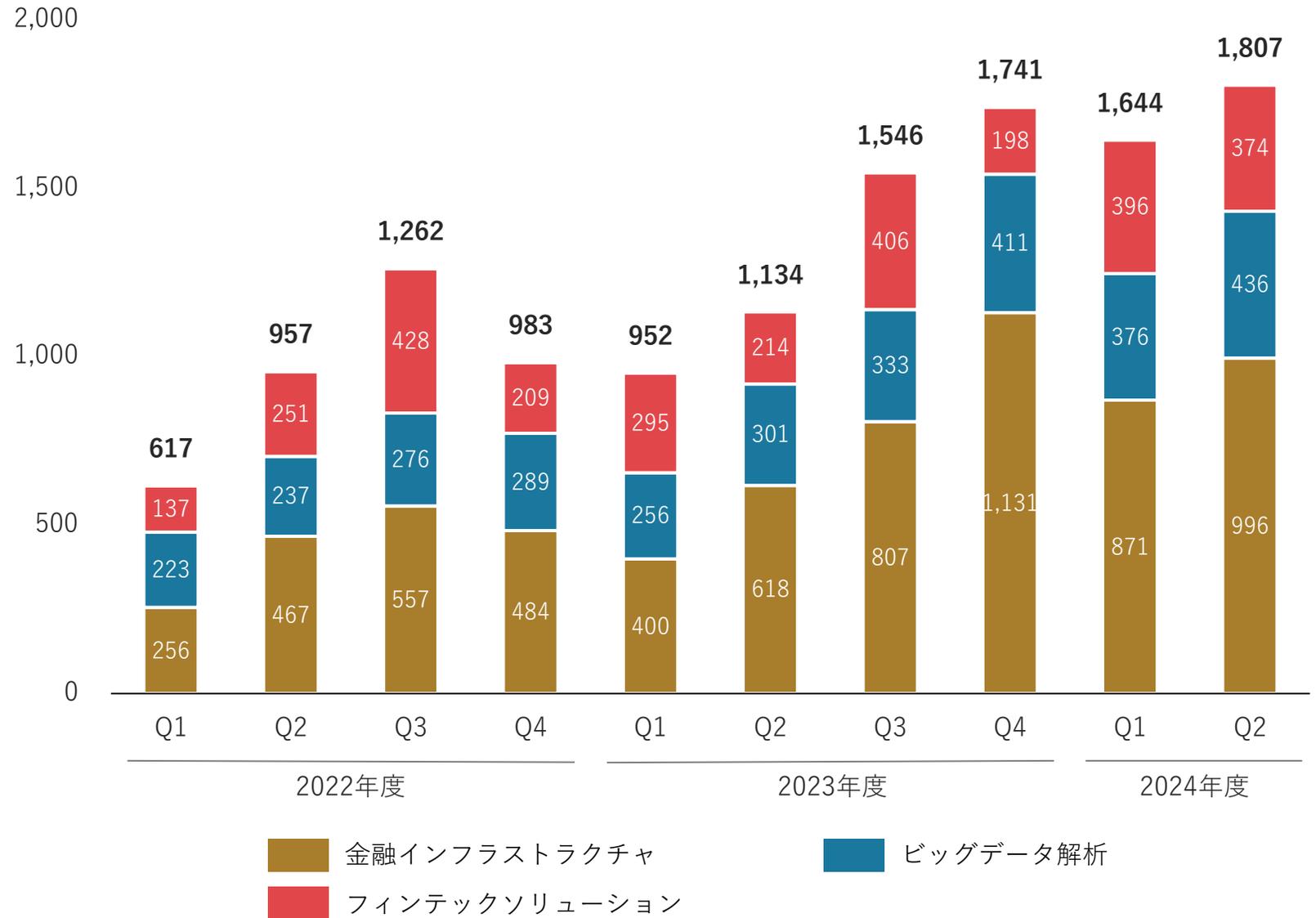
(百万円)
4,000

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(百万円)

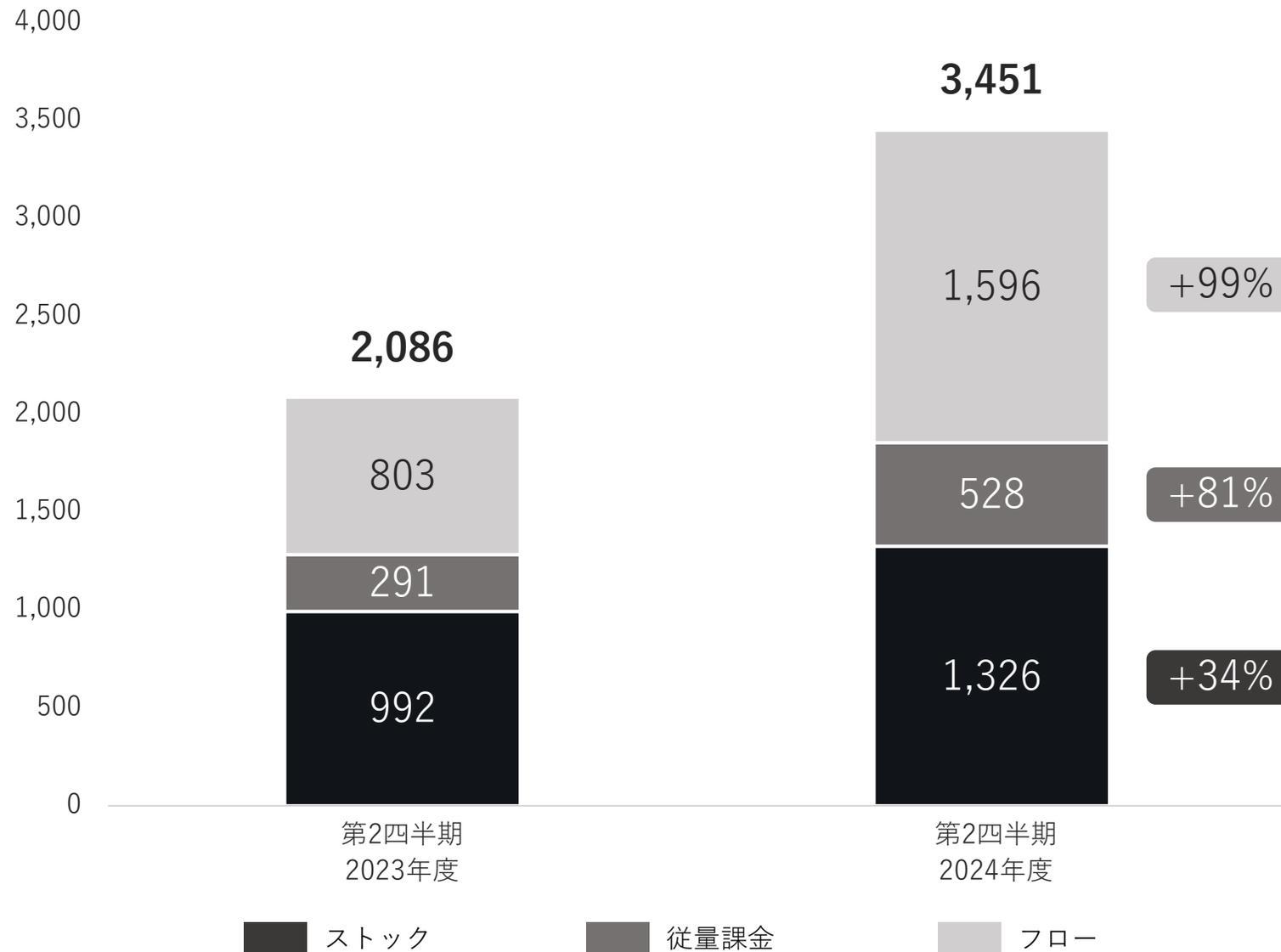


タイプ別の売上高

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+99%、従量課金収益が+81%と大きく増収**

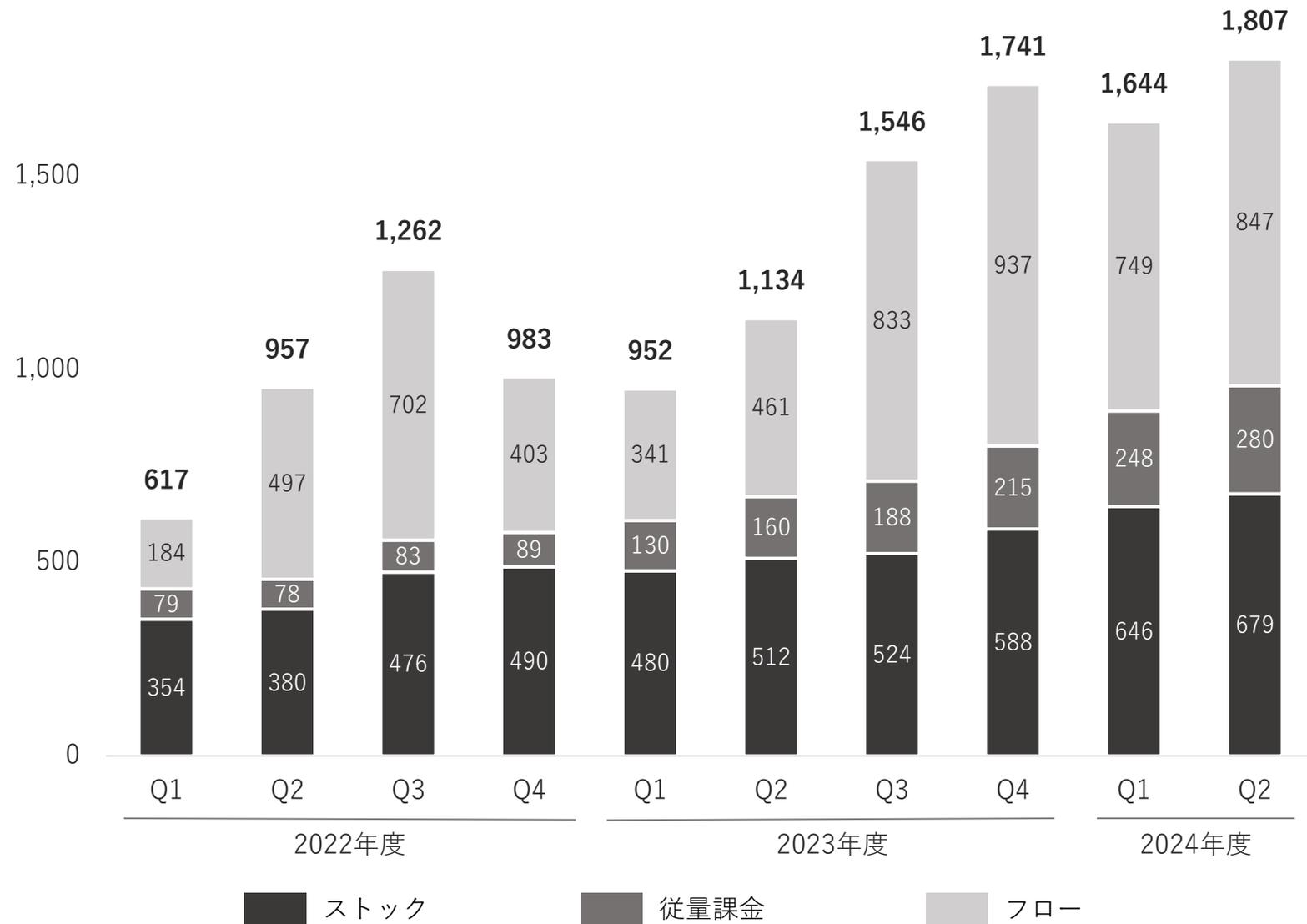
(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移

(百万円)
2,000

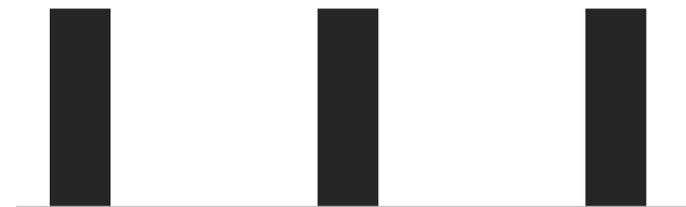


(ご参考) 収益構造

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

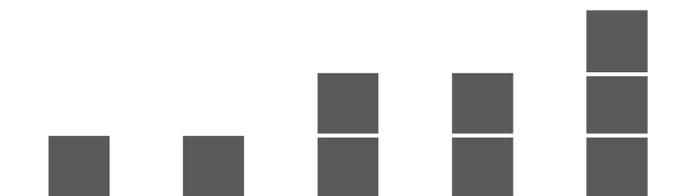
① フロー収益

- ・ パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



② ストック収益

- ・ 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



③ 従量課金収益

- ・ AUMや保険料収入等に応じた従量課金

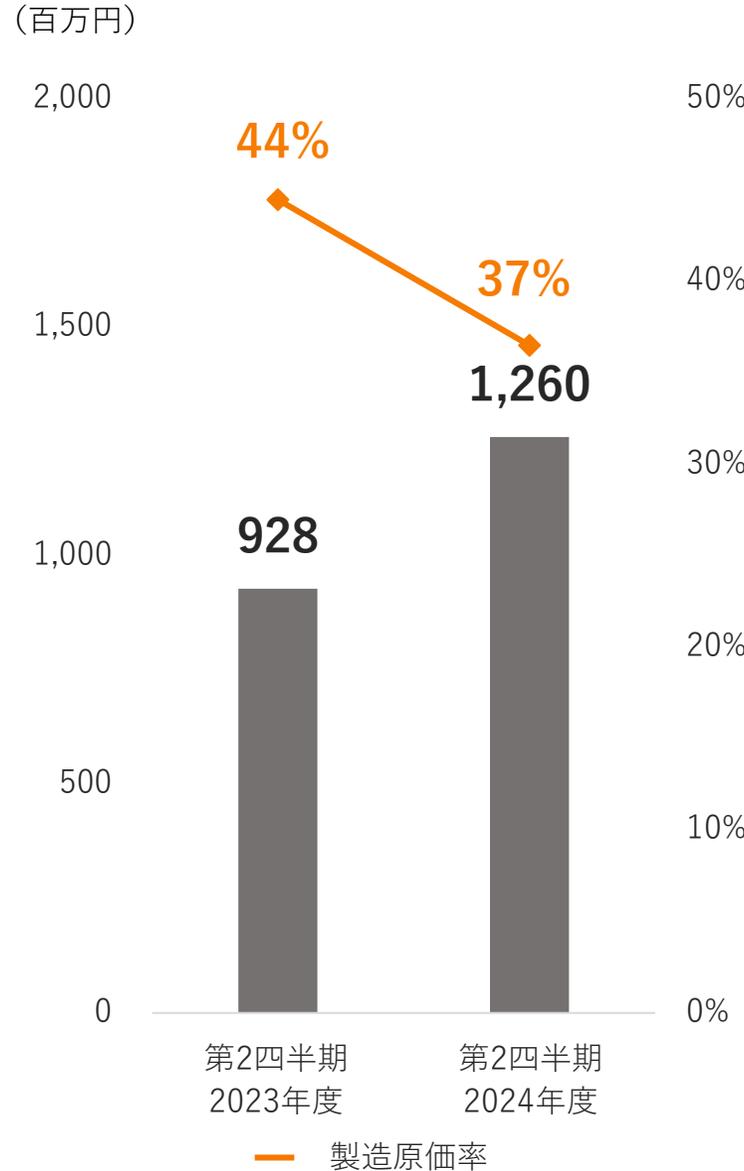


製造原価及び 販売管理費

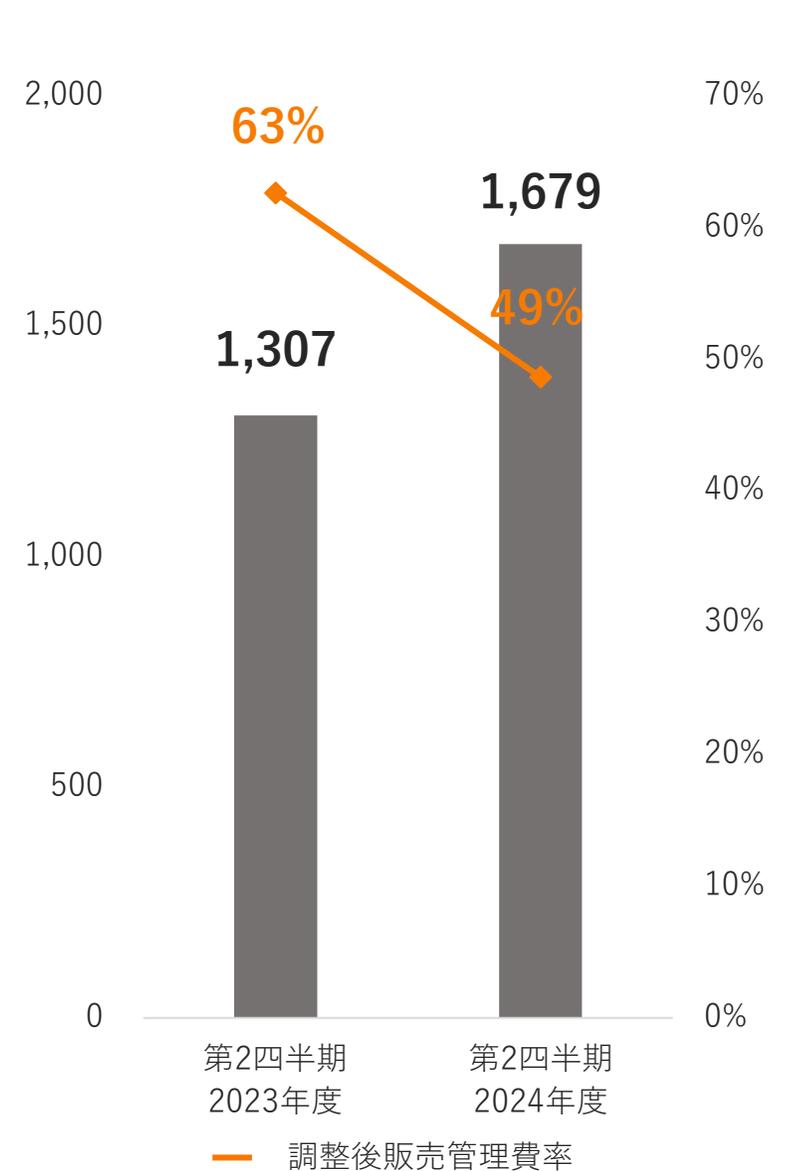
売上が+65%増加する
中、製造原価は前年同期
比+36%にとどまり、製
造原価率は37%に低減

調整後販売管理費も前年
同期比+28%に留まり、
対売上高比率は49%まで
低下

製造原価



調整後販売管理費¹



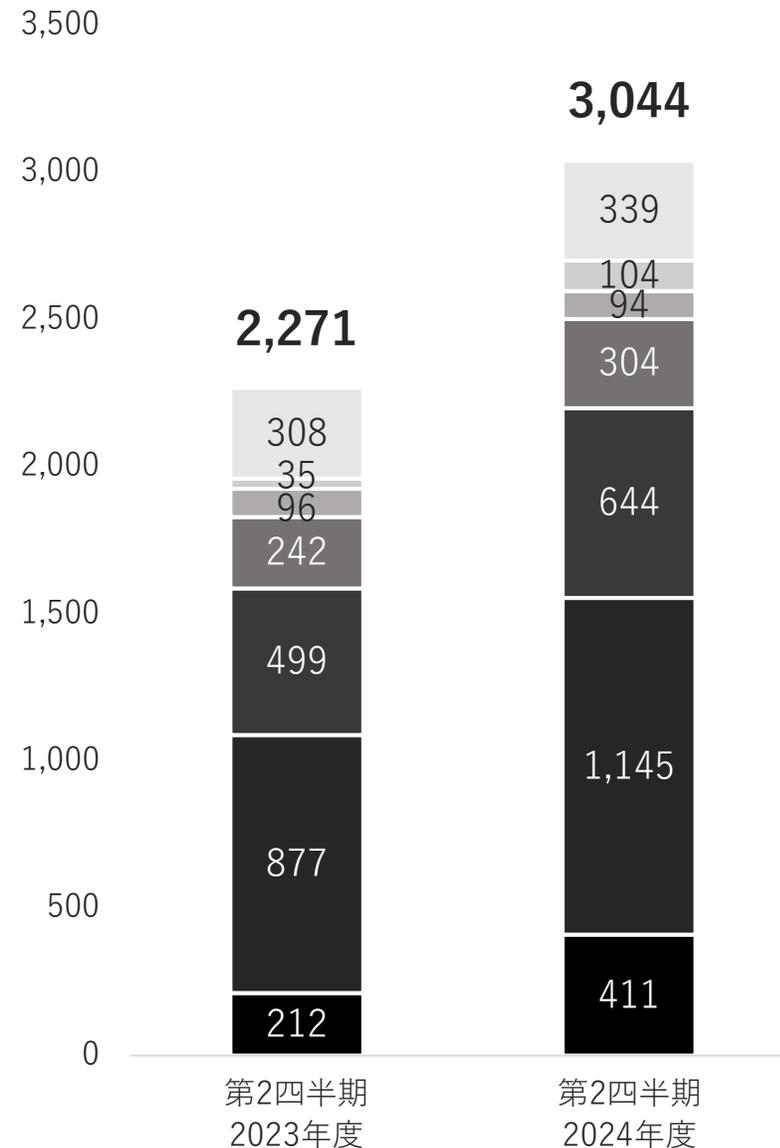
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

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+65%**であったのに対し、**費用の増加率は+34%に留まる**

(百万円)

前年同期比+34%



■ その他（前年同期比+10%）

- ・ 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+197%）

- ・ 2024年4月に発行した有償ストックオプションに伴う費用（53百万円）を計上

■ 広告宣伝費（前年同期比-2%）

- ・ 前年同期とほぼ同じ水準で推移

■ 通信費（前年同期比+26%）

- ・ 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+29%）

- ・ 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

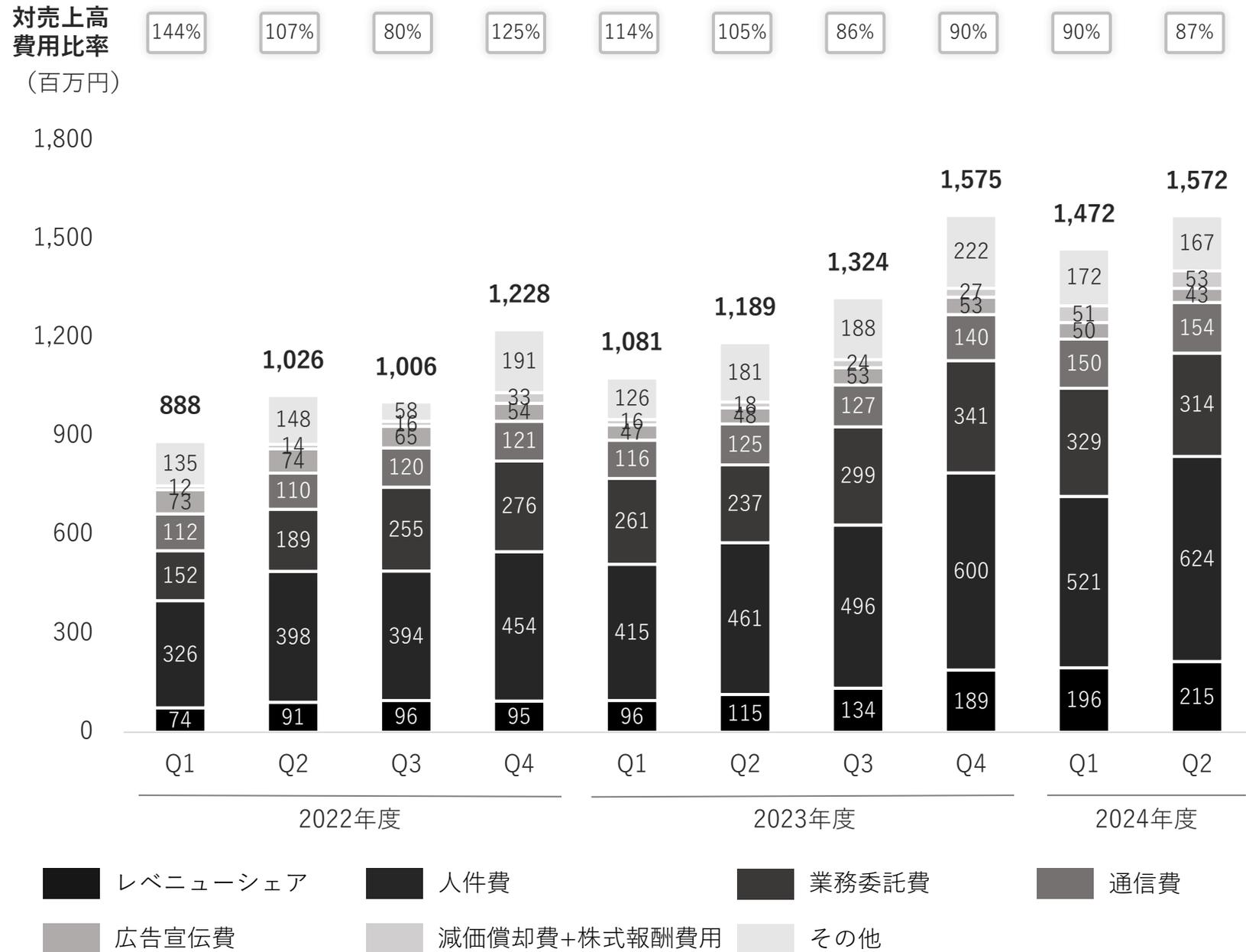
■ 人件費（前年同期比+31%）

- ・ 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+93%）

- ・ 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

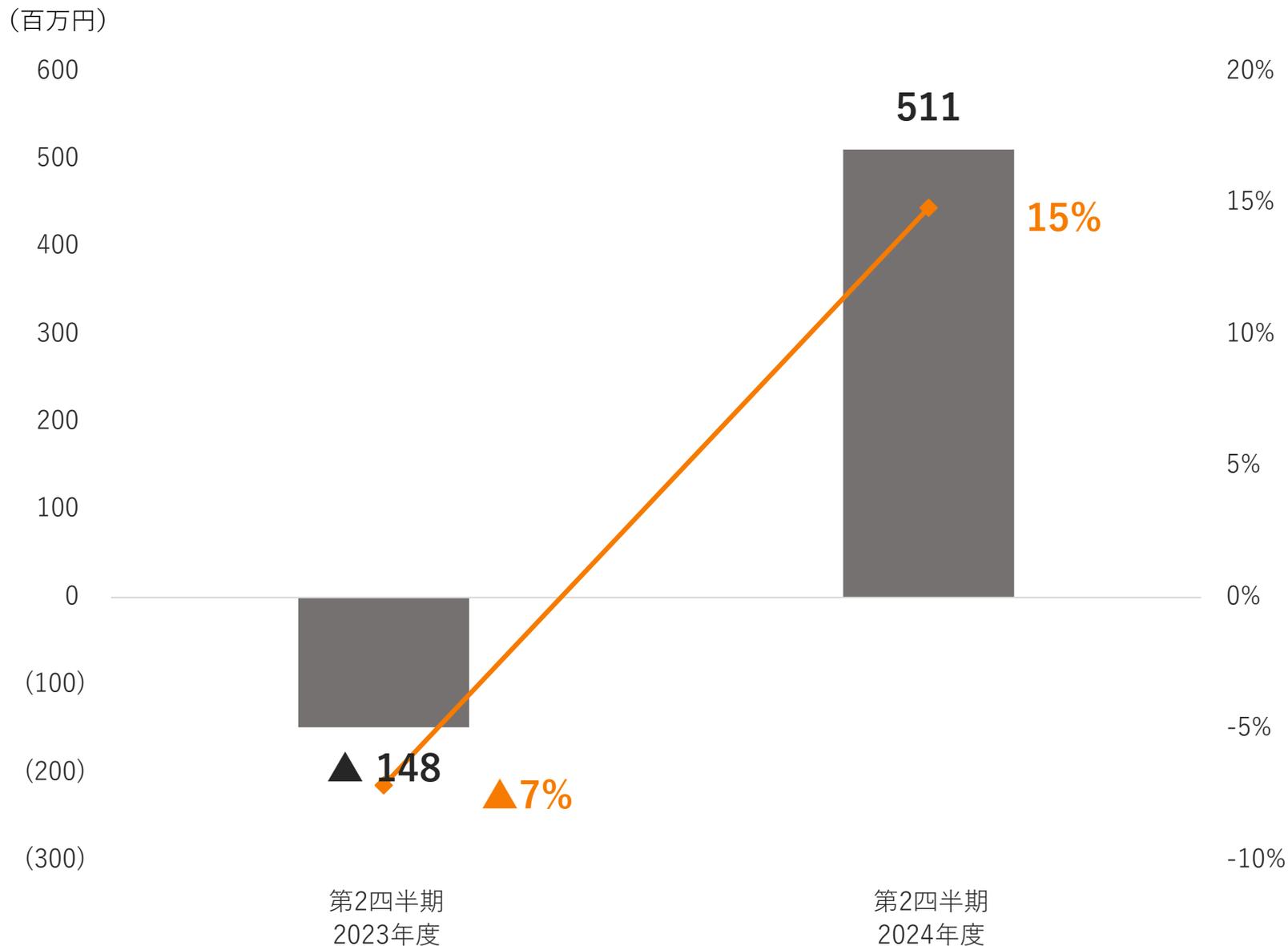
費用内訳の推移



調整後EBITDA

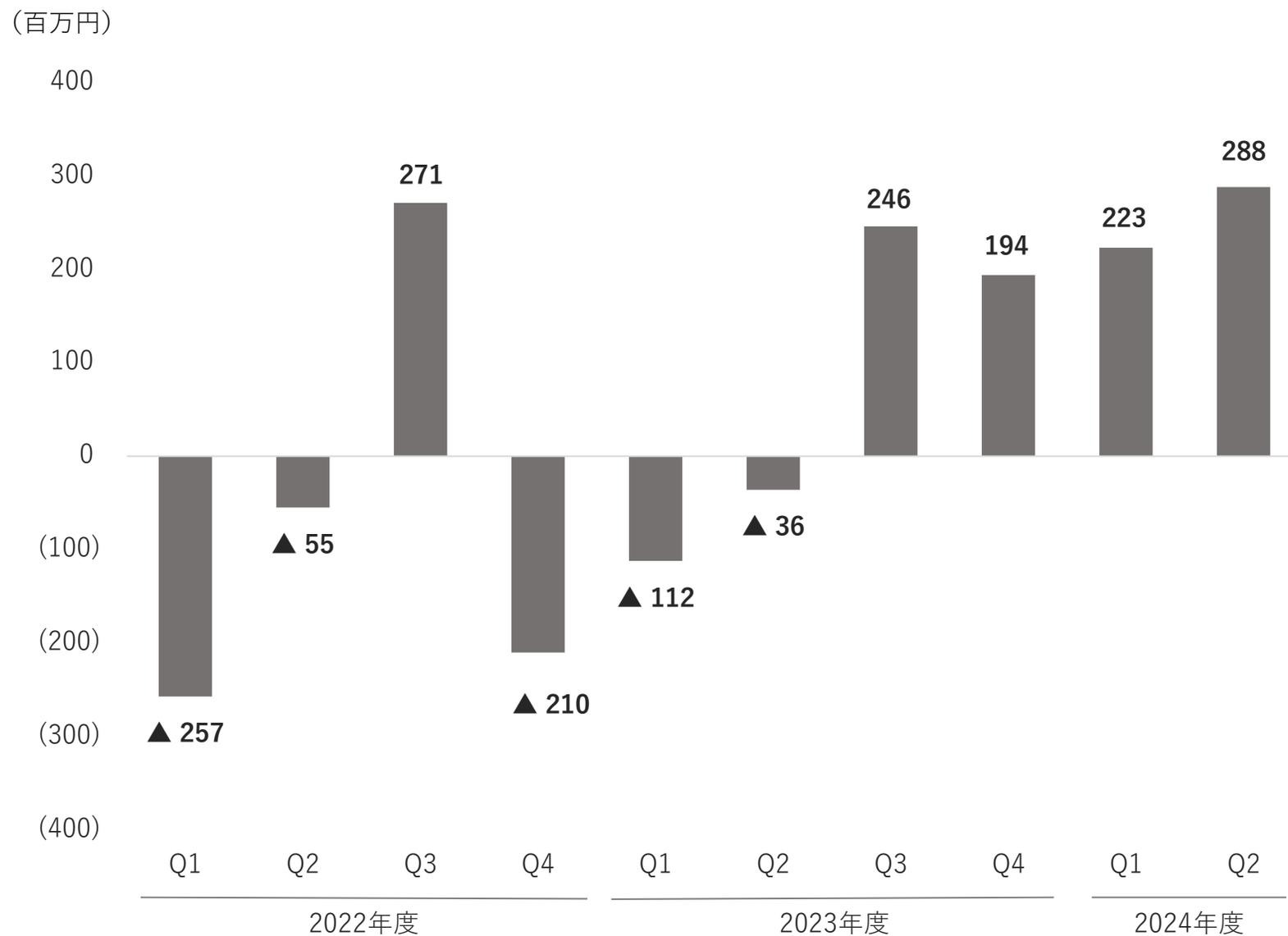
売上高の増加に伴い、収益性は大幅に改善

調整後EBITDA¹マージンは、年度計画の12%を上回る15%で推移



1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

調整後EBITDA の推移



1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

バランスシート の状況

2024年9月末時点で約72億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)

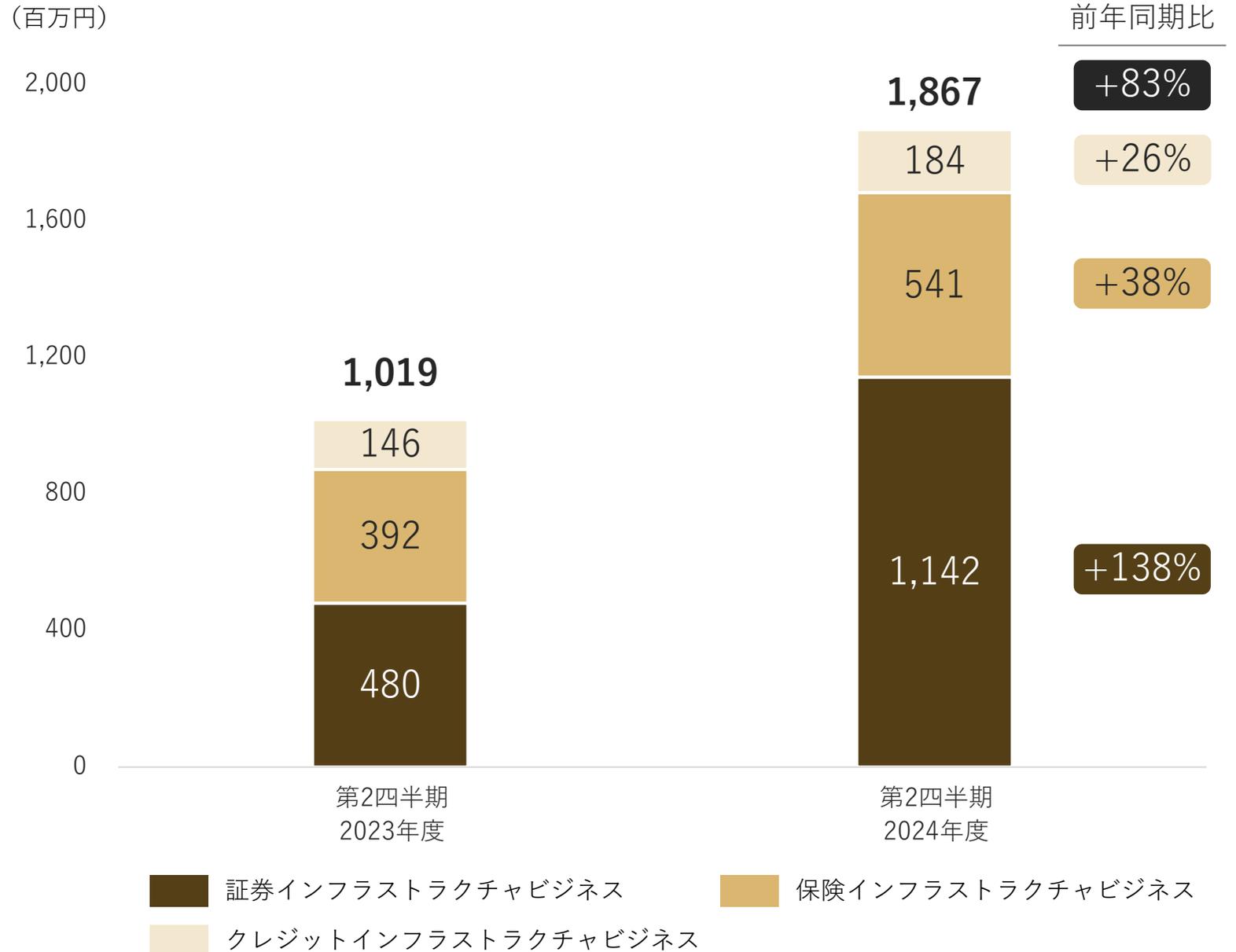
資産 : 16,319	負債・純資産 : 16,319
現金及び預金 7,155	証券業における受入保証金 416
	証券業における預り金 3,310
	その他の流動負債 2,593
	固定負債・特別法上の準備金 844
	純資産 9,155
証券業における預託金 3,606	純資産 9,155
証券業における信用取引資産 535	
その他の流動資産 4,195	
固定資産 827	

セグメント別四半期業績

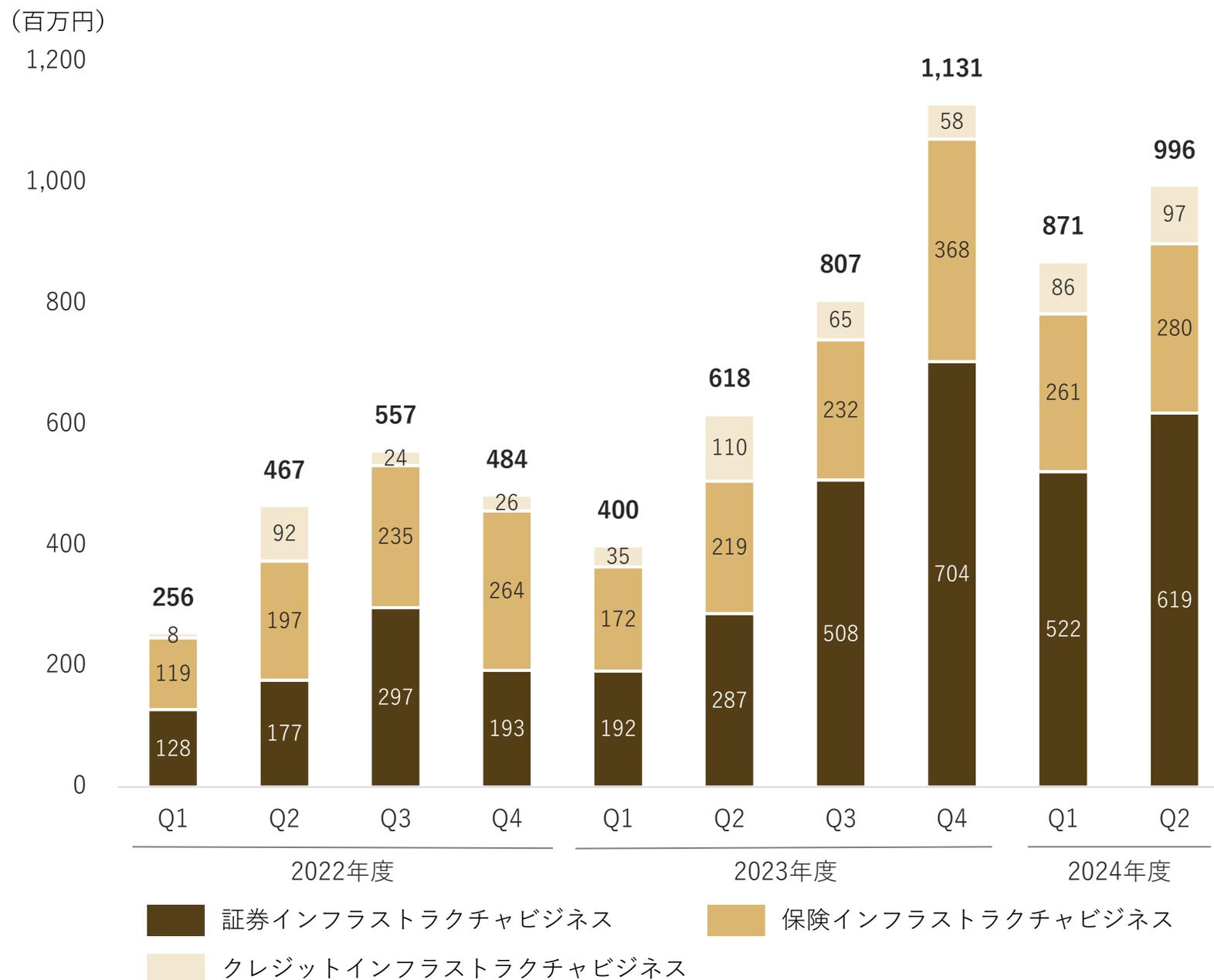
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全ビジネスが成長している中、特に証券インフラビジネスは2倍以上に成長した結果、**売上高は前年同期比+83%の1,867百万円**を計上

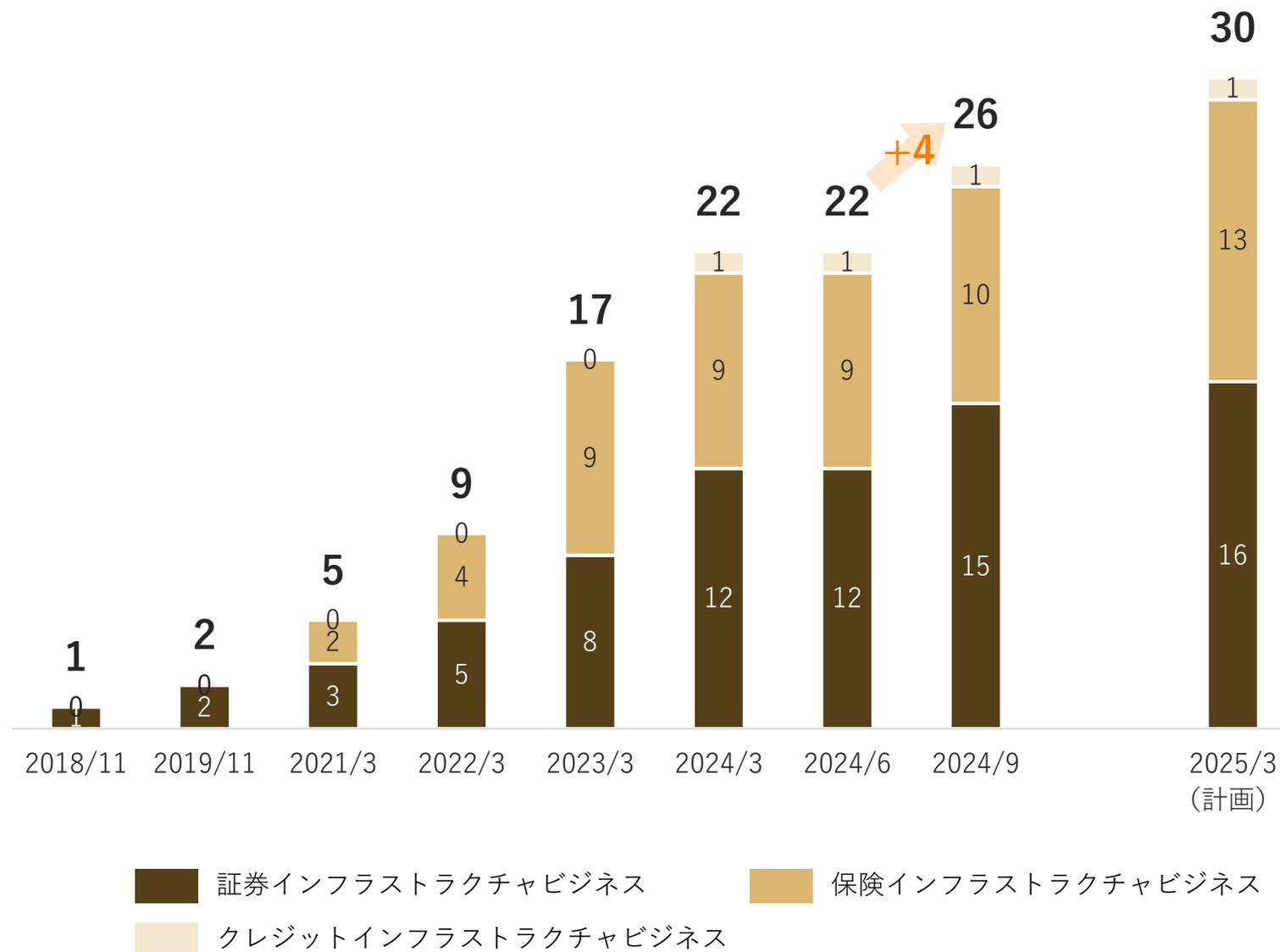


ビジネス別の 売上高推移



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社の新規導入があっ
た結果、**パートナー数は
22社から26社へ拡大**



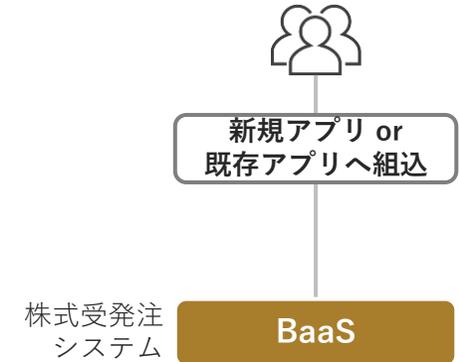
証券インフラの注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

今期は、**資産運用会社の直販支援**及び**IFA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

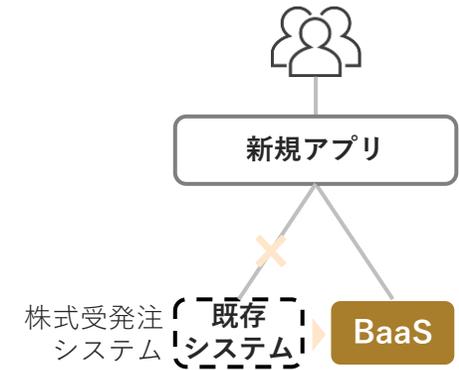
非金融機関による組込型投資

- 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



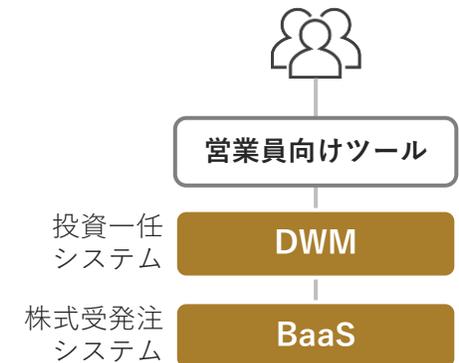
資産運用会社による直販事業

- 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等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

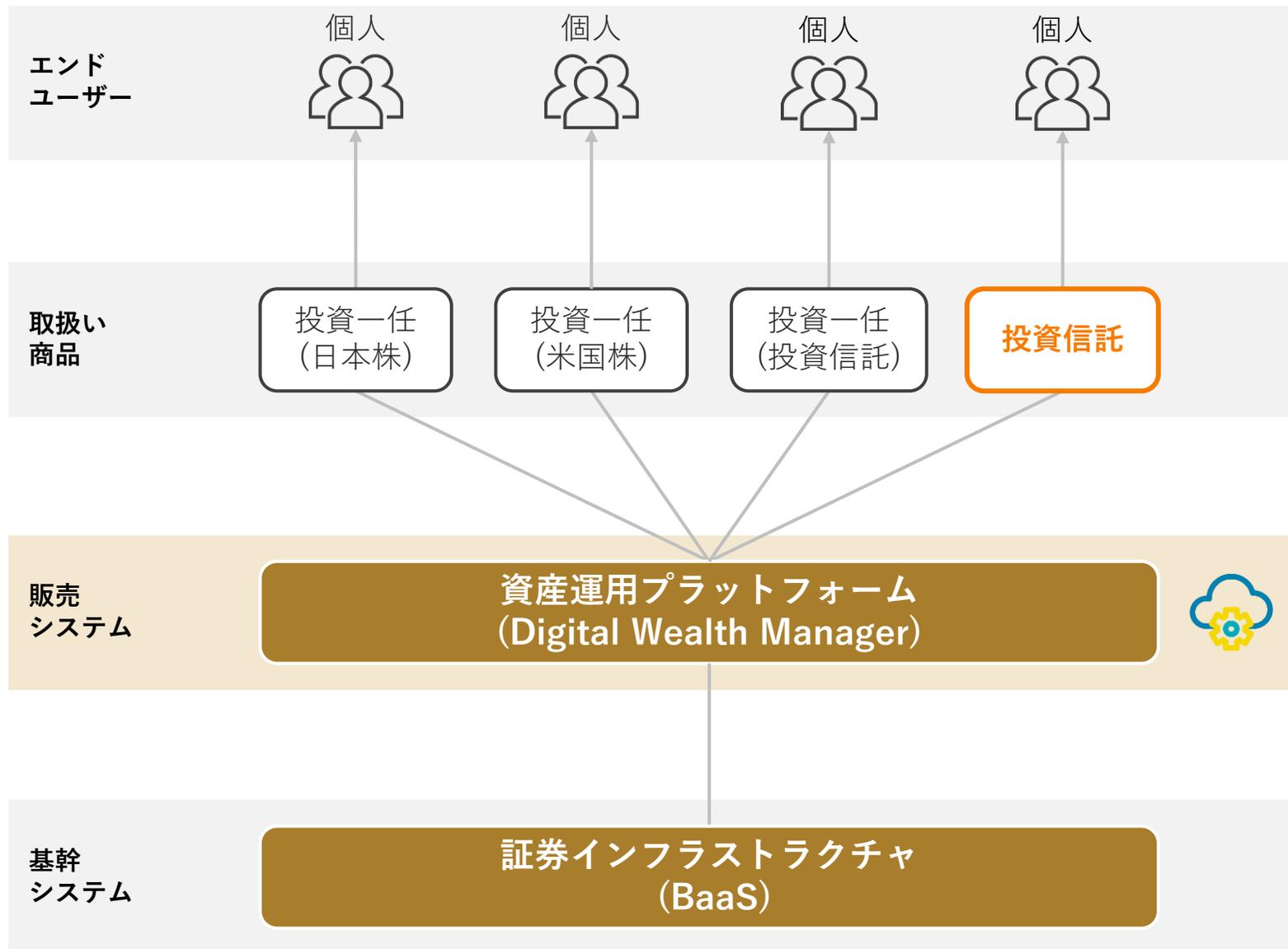


機能拡充による顧客層の拡大

投資一任運用システムとして主にIFA向けに提供してきたDWMにおいて、投資信託の取り扱いを開始

投資一任を扱わないIFA事業者でも取引プラットフォームとしてDWMを利用できるように機能を拡充

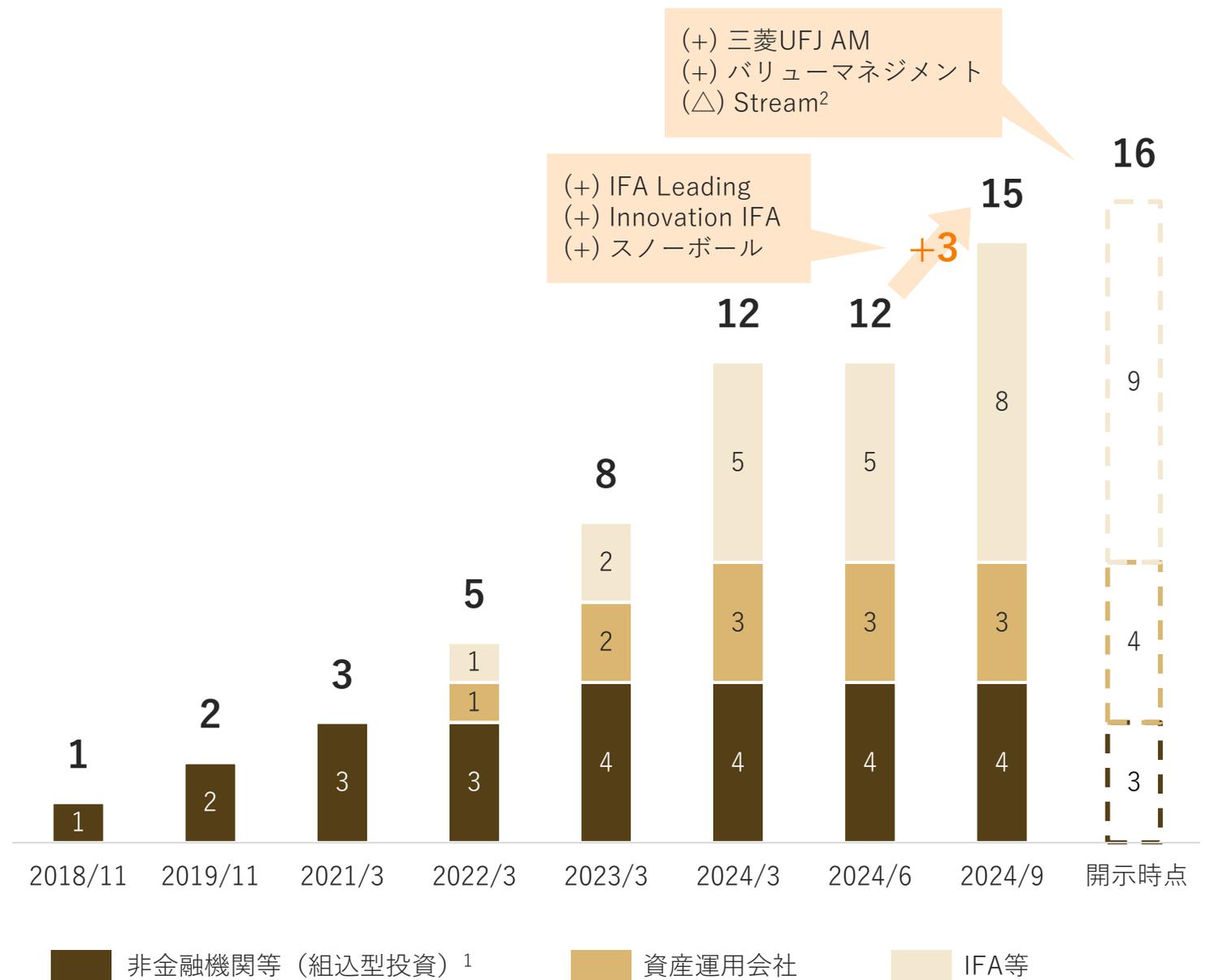
IFA企業のスノーボールとバリューマネジメントが導入



証券インフラの パートナー数

前項のDWMの機能拡充等
によってライトに導入可
能になった結果、パート
ナー数は当四半期末時点
で3社増加し15社へ拡大

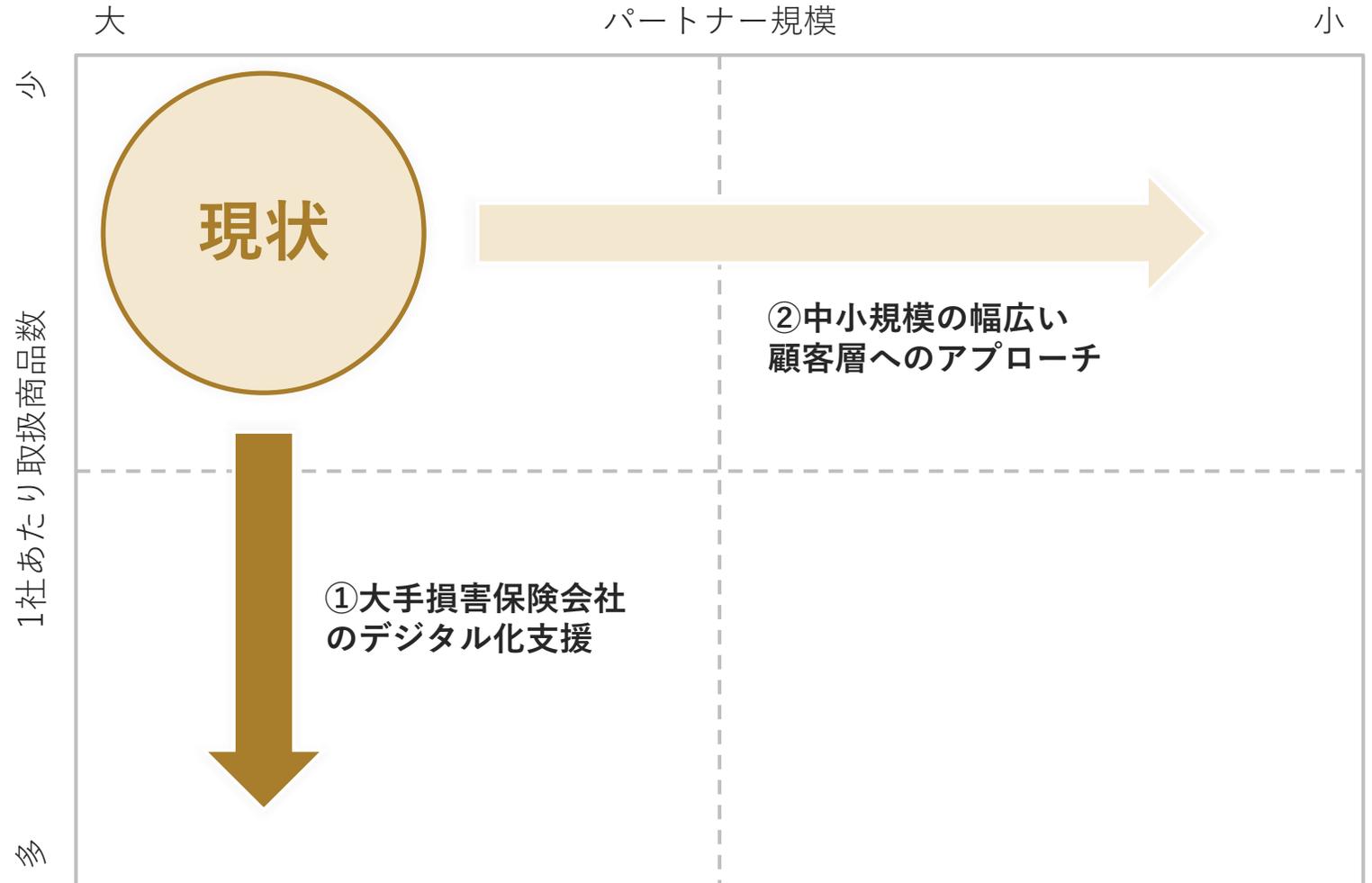
本開示時点では、さらに
新規パートナーが増加し
ており、**既に年度末計画
の16社を達成**



1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStreamを含む
2. 2024年10月末にサービスクローズ

保険インフラの 注力領域

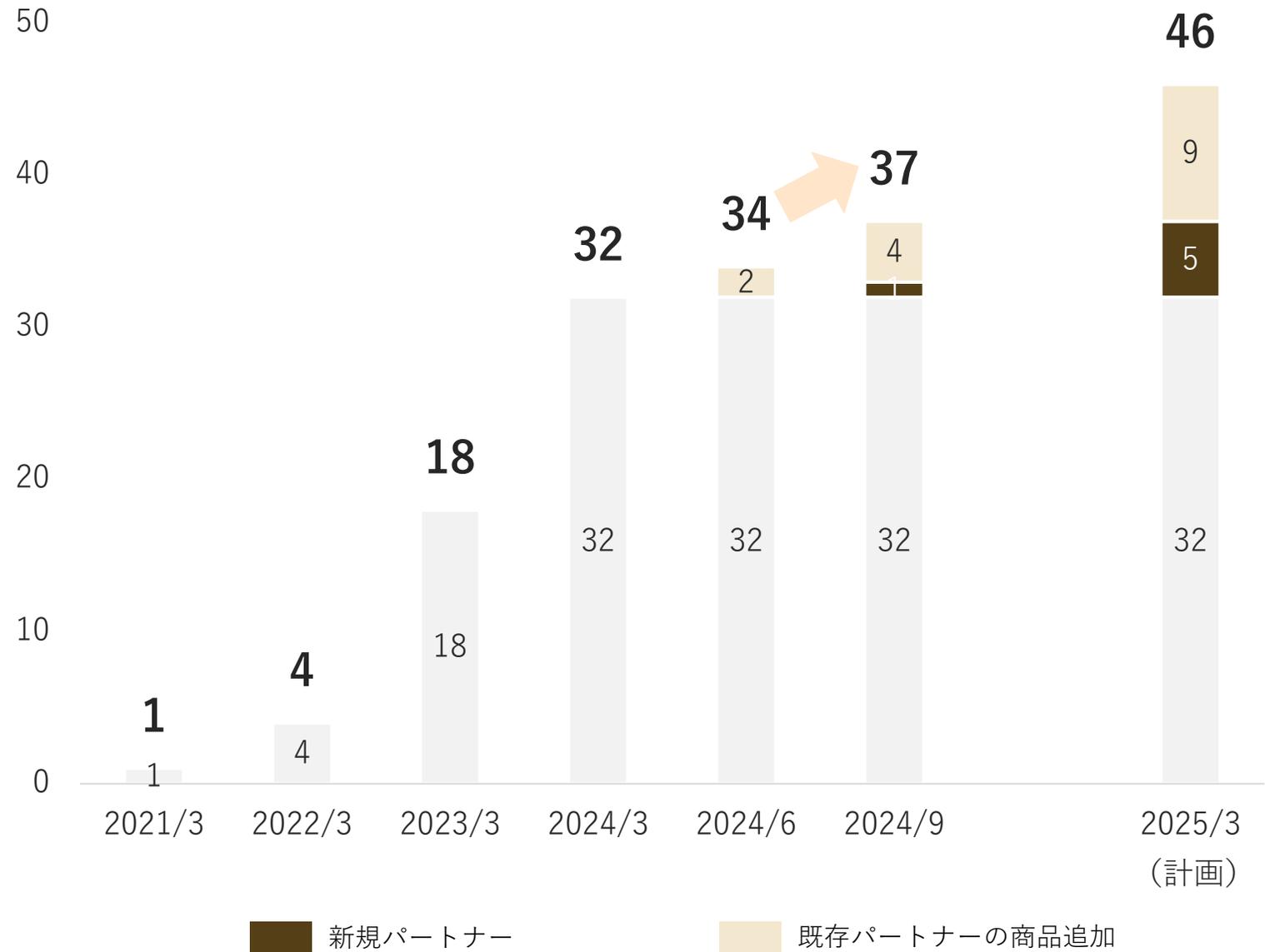
- ①大手損害保険会社のデジタル化支援を行いつつ、
- ②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた取り組みを強化していく方針



大手損保の デジタル化支援

既存パートナーの商品追加を中心に、Inspire上で取扱う保険商品数を46へ増加させることを目指す

本四半期は、日新火災による新規導入などがあり、**保険商品数は34から37へ増加**



生成AIを活用した機能拡充

保険金支払査定業務で抱える課題を生成AIを活用して解決。当社グループの少短保険会社の査定業務時間を1/3に短縮可能に

今後、Inspireに組み込んで外部提供することを検討

課題

- 1 査定業務ナレッジの蓄積**
査定担当者間で約款・社内ナレッジの継続的な蓄積・共有が必要
- 2 専門的な書類や画像の取り扱い**
書類や画像など複数のメディア情報を横断的に扱う能力が必要
- 3 スケールに伴う業務負荷の増加**
事業規模拡大と共に査定数が増加し人的リソースを逼迫

生成AIの活用

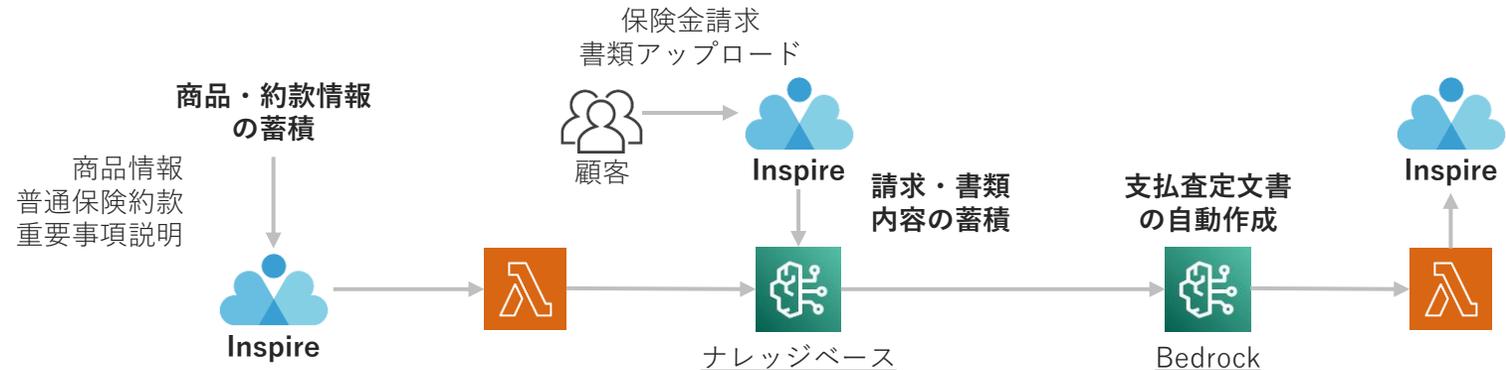
- 1 RAG**
- 2 マルチモーダル**
- 3 自動文書作成**

1. 商品・約款情報 → 2. 保険金請求 → 3. 支払査定作成

- Inspire上の商品情報や基本保険約款などのドキュメントを予めRAGとして蓄積

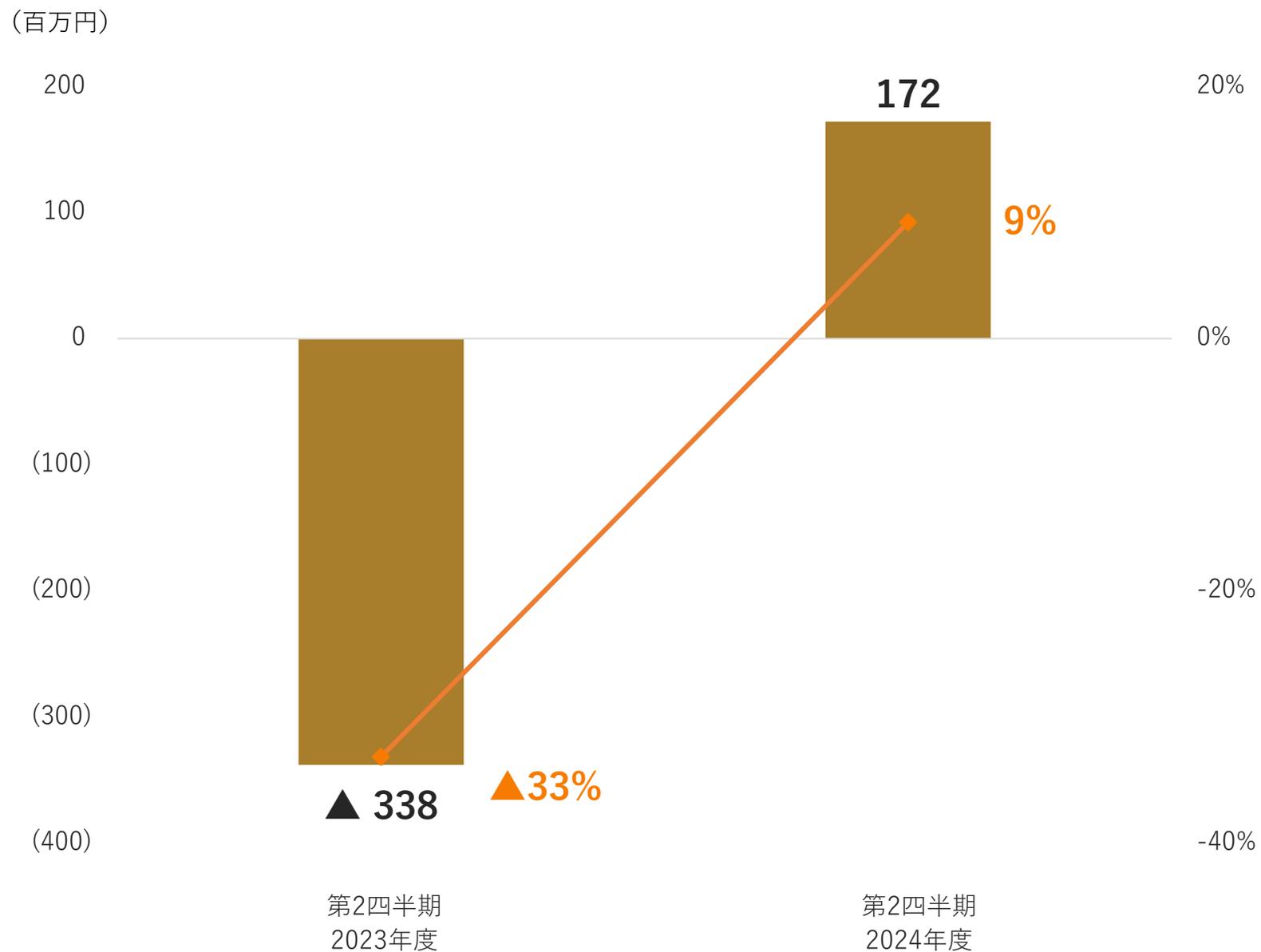
- 査定に必要な聴取項目の入力、書類画像のアップロードを行い、保険金請求
- その内容をRAGとして蓄積

- 商品・約款情報と保険金請求情報などのRAGを元に、プロンプトを実行して支払査定文書を作成



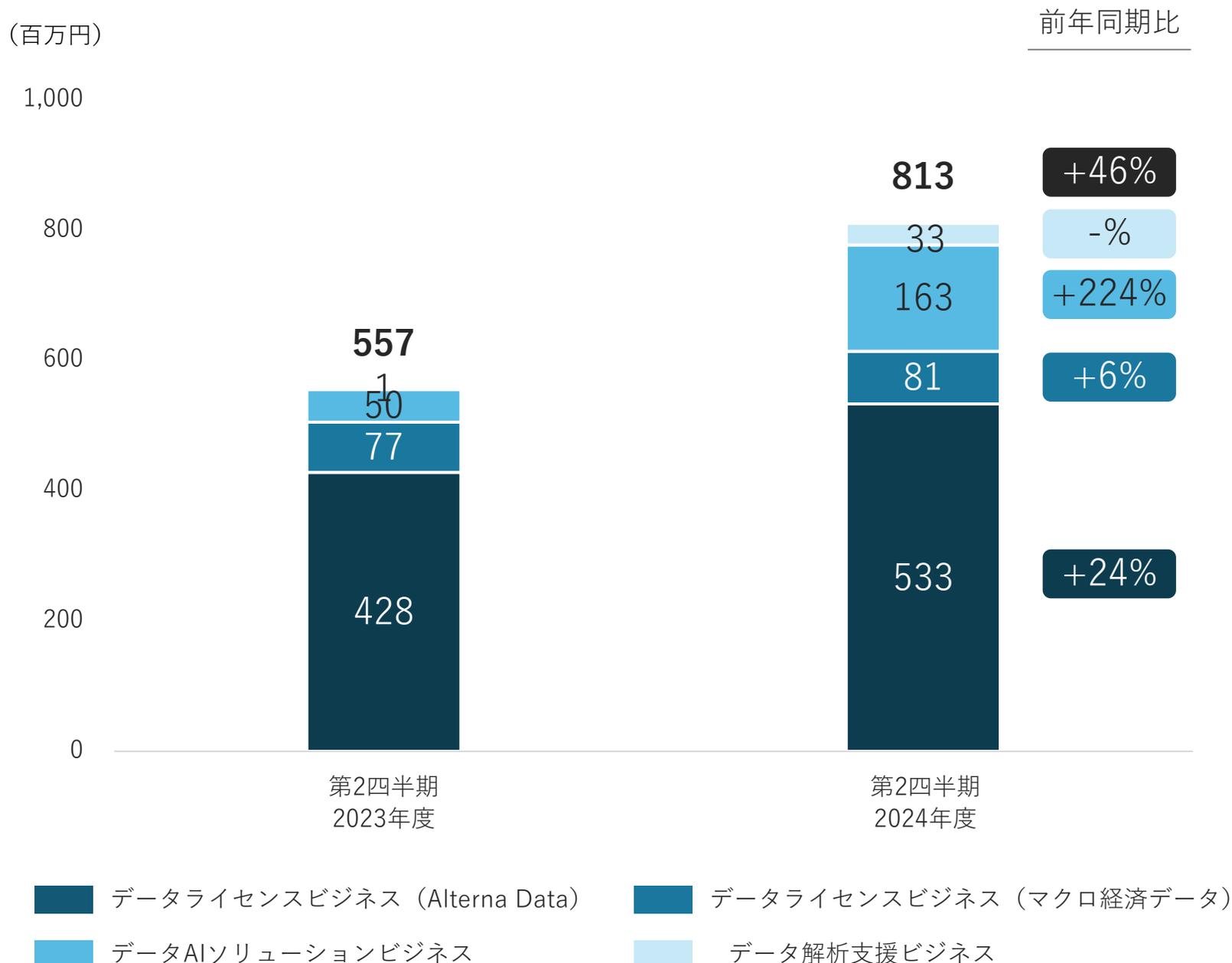
営業利益（率） の推移

事業規模の拡大に応じて
収益性が大幅に改善



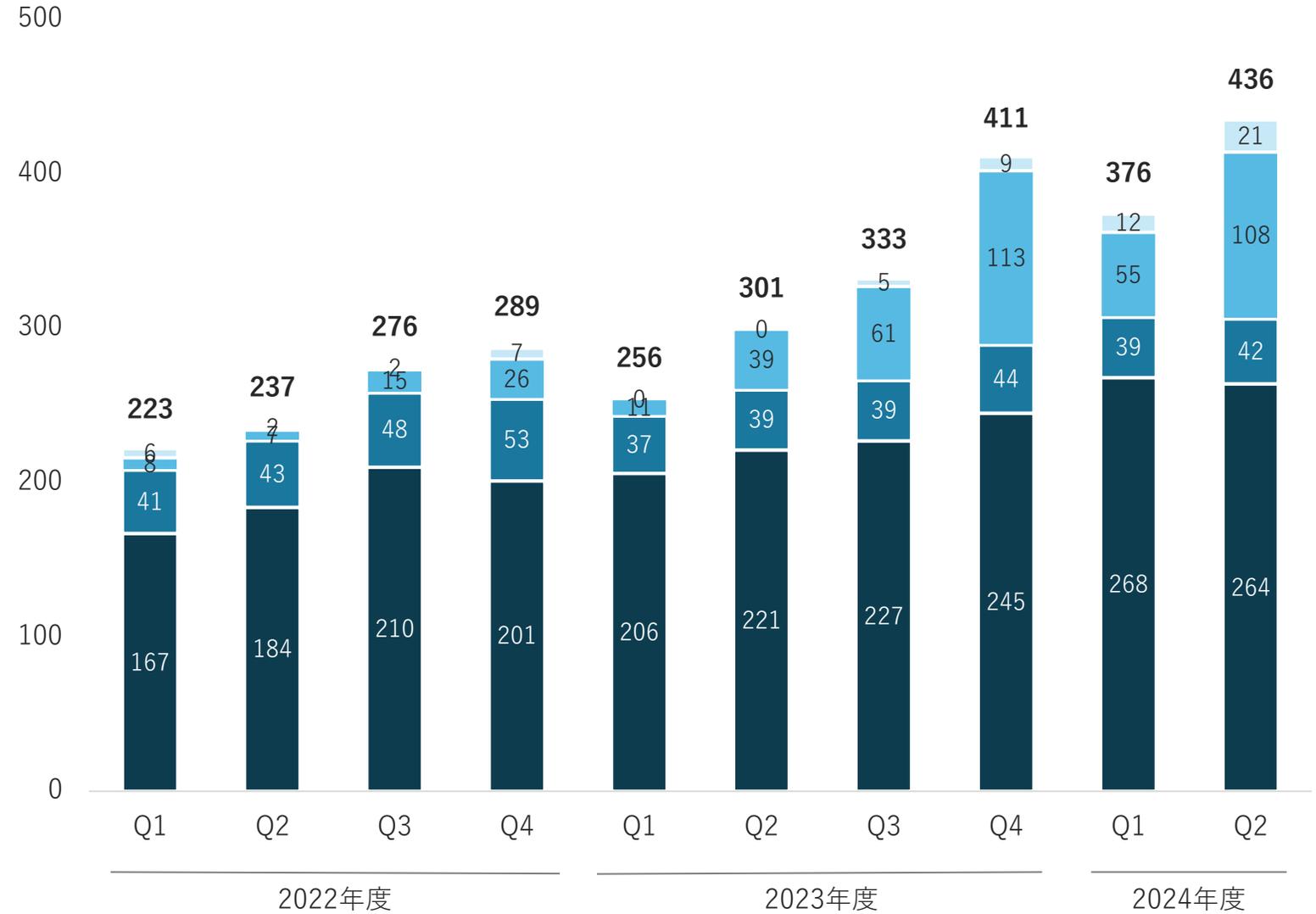
ビジネス別の売上高

Alterna Dataが円安の影響もあり成長したことに加え、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、**売上高は前年同期比+46%の813百万円**を計上



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)



■ データライセンスビジネス (Alterna Data)

■ データライセンスビジネス (マクロ経済データ)

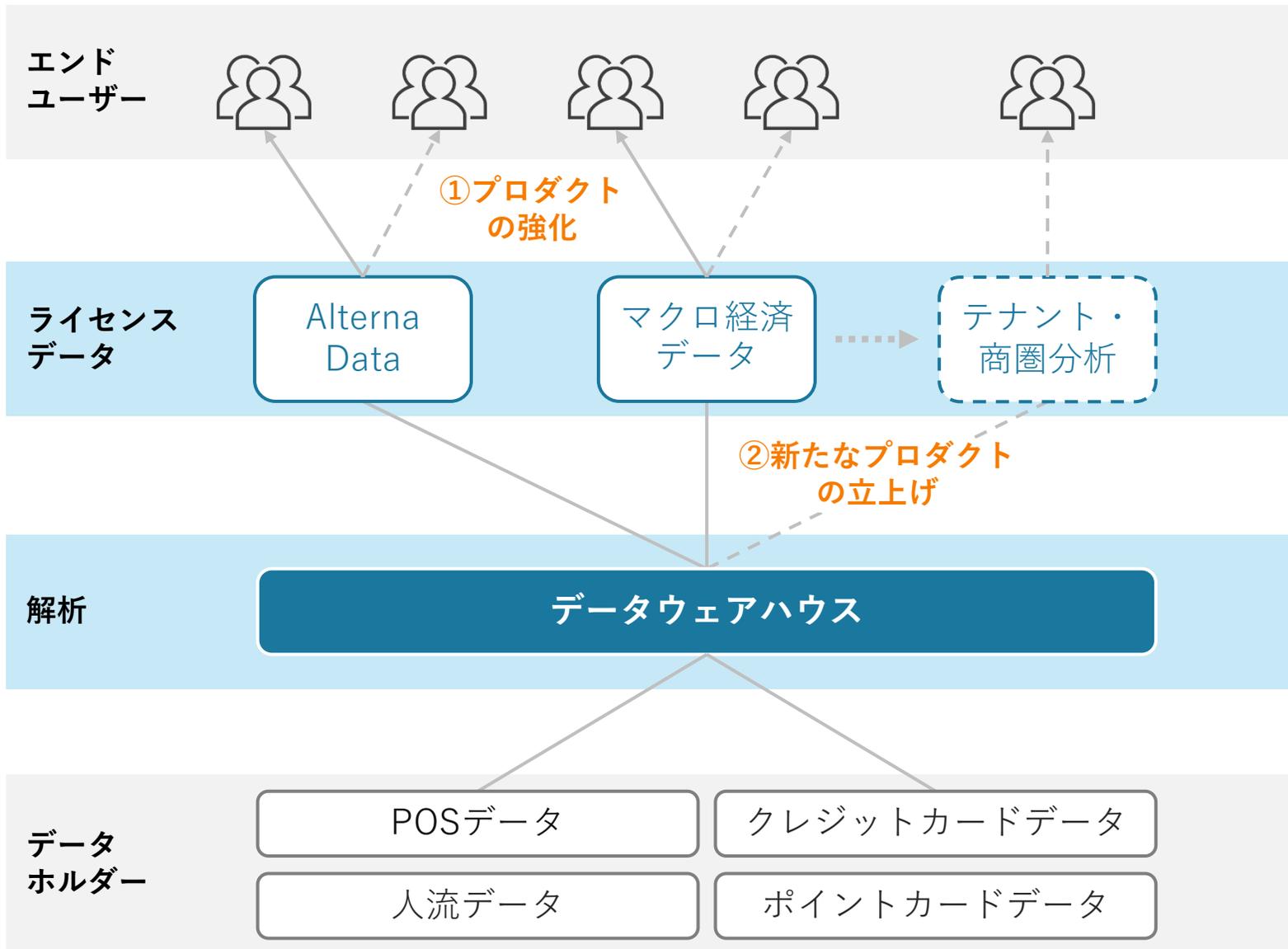
■ データAIソリューションビジネス

■ データ解析支援ビジネス

データライセンスの戦略

Alterna Dataにおいて、引き続き取り扱いデータの増加による製品の強化を図る

更に、テナント・商圈分析サービスにおいて、前期構築した新規出店売上予測モデルや併売分析モデルの提供拡大を目指す



新規プロダクト のリリース

これまで、飲食店、小売店、大型商業施設を運営する企業の出店分析をプロジェクトベースで支援

その過程で蓄積されたノウハウを活用し、「MarketLens」としてソリューション化

飲食店を運営するGYRO HOLDINGSとフィットネススタジオ等を運営するワールドフィットが導入

出店分析ソリューション「MarketLens」

概要

- 顧客自身が有する1st partyデータとオルタナティブデータを組み合わせた出店分析を提供
- 利用可能なオルタナティブデータとして、クレジットカードデータ、人流データ、求人データ、店舗開業データ、家計簿データ等を取り揃えており、多様な観点からの分析を実現

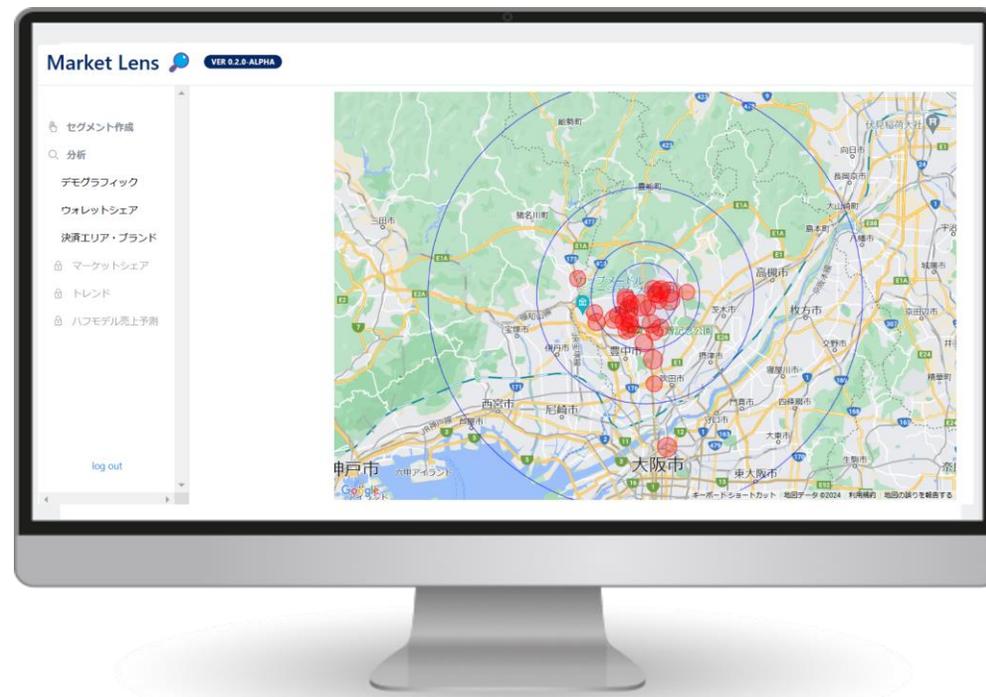
分析例

① 出店検討エリアにおける購買傾向分析

- エリア別の顧客の購買力や業種別の決済トレンドの分析を通じて、収益が見込めるエリアを選定

② 新規出店・リニューアル時の売上予測分析

- 人流データやクレジットカードデータを用いた売上予測を通じて、精緻かつ迅速に出退店を判断

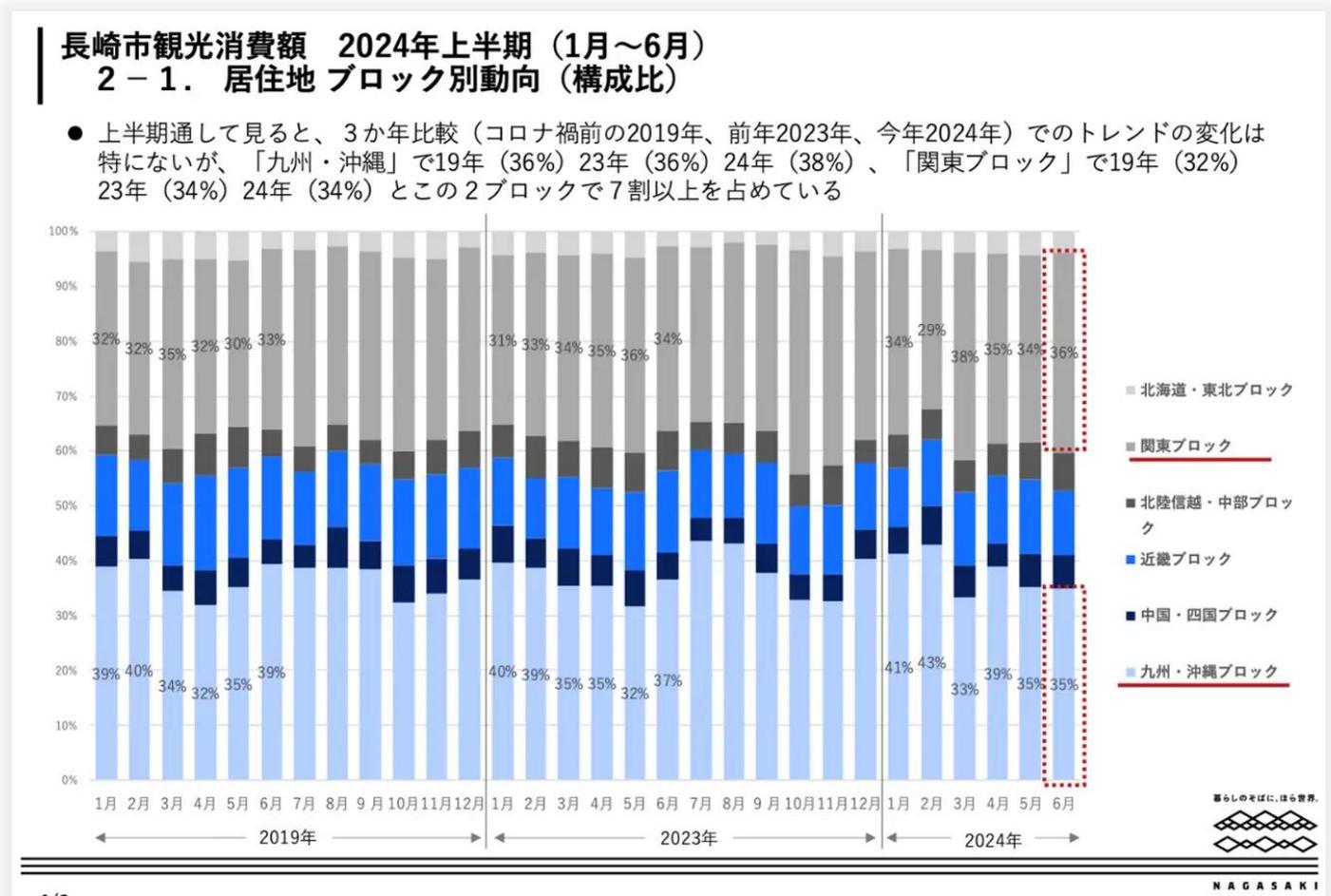


JCB消費NOWの活用事例の拡大

長崎国際観光コンベンション協会は、国内消費指数「JCB消費NOW」を活用し、観光目的で長崎を訪れた人々の市内における消費動向を分析

長崎国際観光コンベンション協会「観光消費動向レポート」

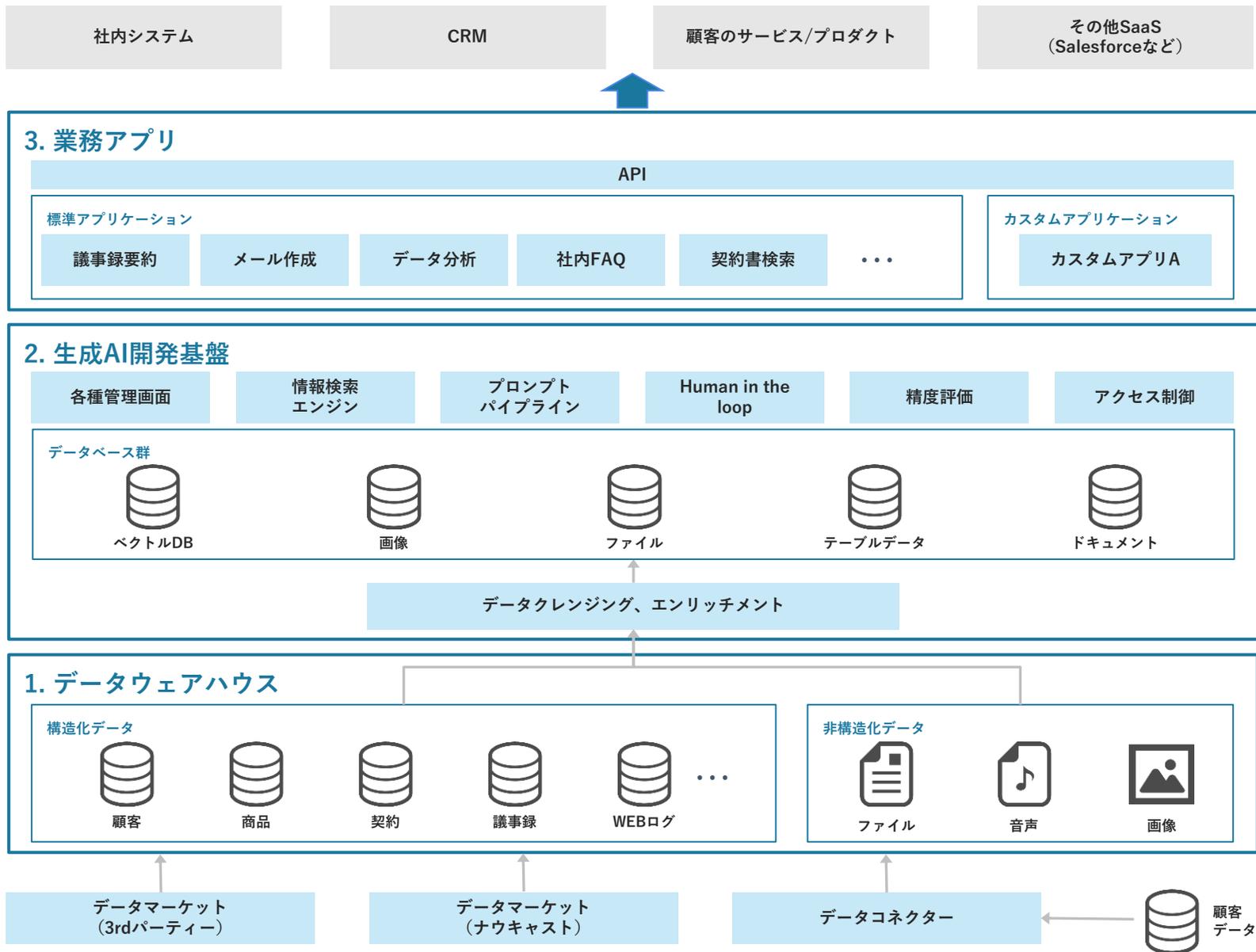
- 長崎国際観光コンベンション協会は、観光目的で長崎を訪れた人々が、市内でどれくらい消費しているかの動向を把握するため、JCB消費NOWを活用
- 属性別の消費動向（居住地、性別・年代）や新型コロナ禍前の2019年と前年（2023年）の比較など詳細な分析を実施



データAIソリューションの戦略

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、今期よりデータAIソリューションビジネスを立上げ

直近は、特に大手顧客向けにデータウェアハウス構築支援を複数手掛ける



AI業務アプリの開発

アプリレイヤーでも、金融業界の特定業務に特化したAI業務アプリを開発

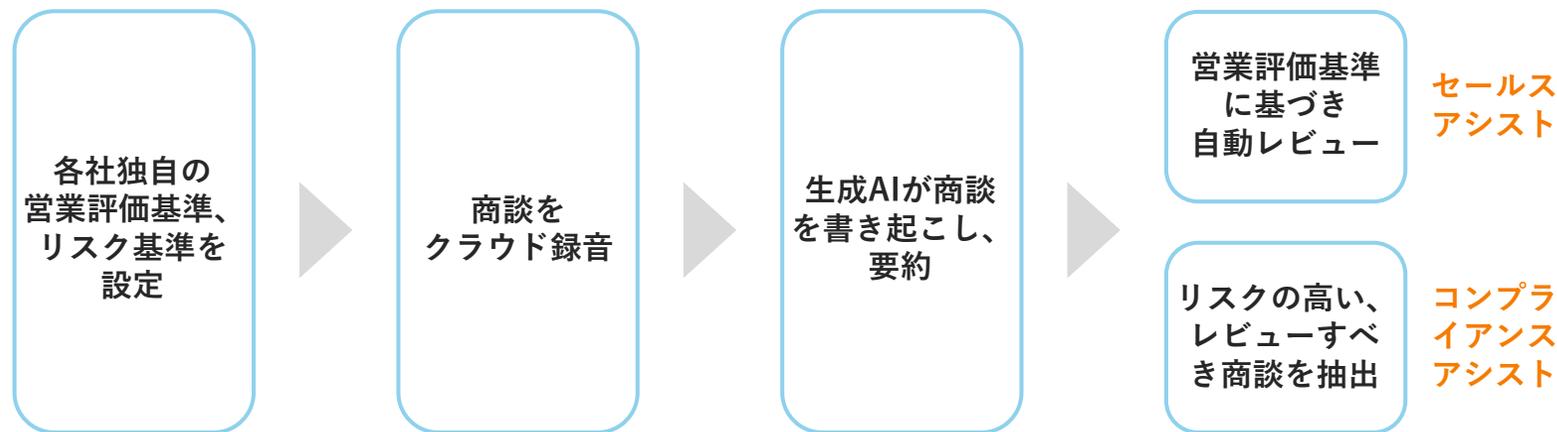
営業日誌作成からコンプライアンスの効率化まで支援する「Finatext

Advisory Assist」に加え、資産運用業者向けに調査業務を効率化する

「Nowit 企業リサーチ」を提供開始

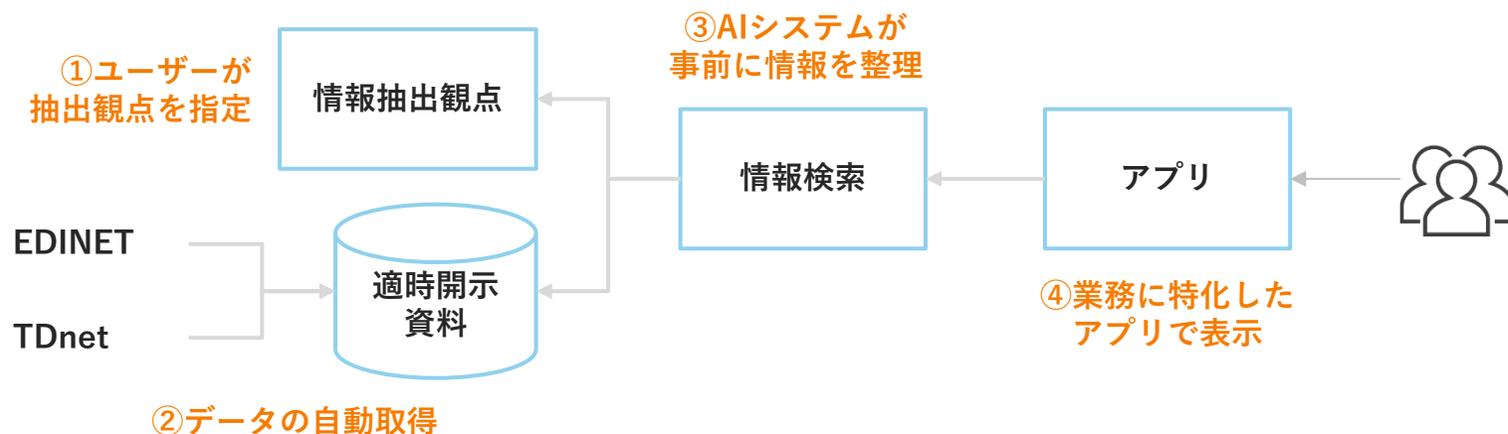
Finatext Advisory Assist

- 個人向け金融サービスにおけるアドバイザリー業務の営業及びコンプライアンス業務の効率化を支援



Nowit 企業リサーチ

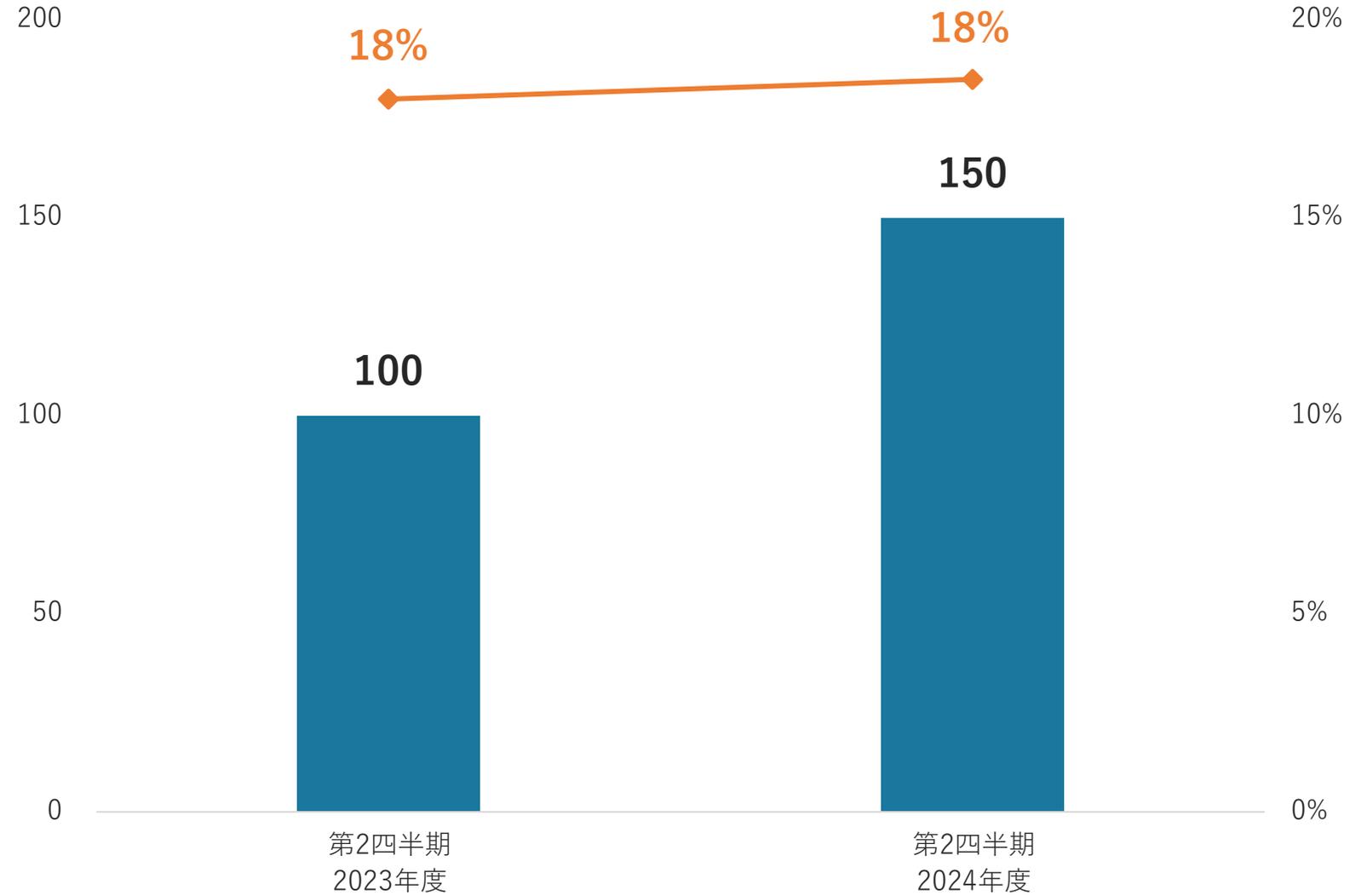
- 資産運用業者向けに、IR資料の定常的なレビュー業務の効率化を支援



営業利益（率） の推移

昨年度に続き、データAIソリューションをはじめとする新規事業へのリソースを計画的に増加させており、営業利益率はほぼ同水準で推移

(百万円)



ビジネス別の売上高

ソリューションビジネスのフロー収益が増加した結果、売上高は前年同期比+51%の770百万円を計上

(百万円)

前年同期比

1,000

750

500

250

0

510

450

第2四半期
2023年度

770

717

第2四半期
2024年度

+51%

-11%

+59%

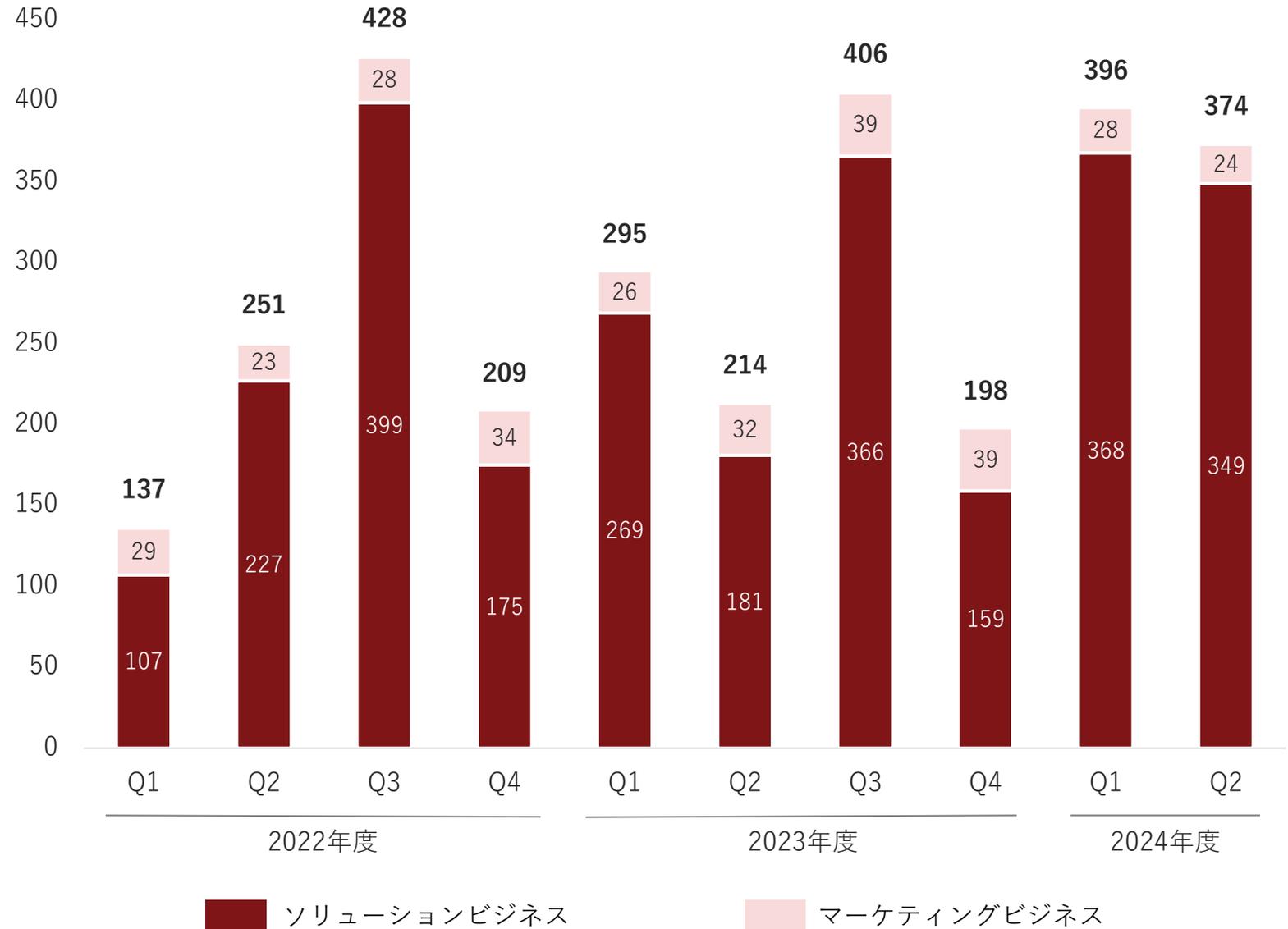
ソリューションビジネス

マーケティングビジネス

ビジネス別の売上高推移

ソリューションビジネスは、フロー収益の割合が高いため、案件の導入時期により増減が生じる

(百万円)

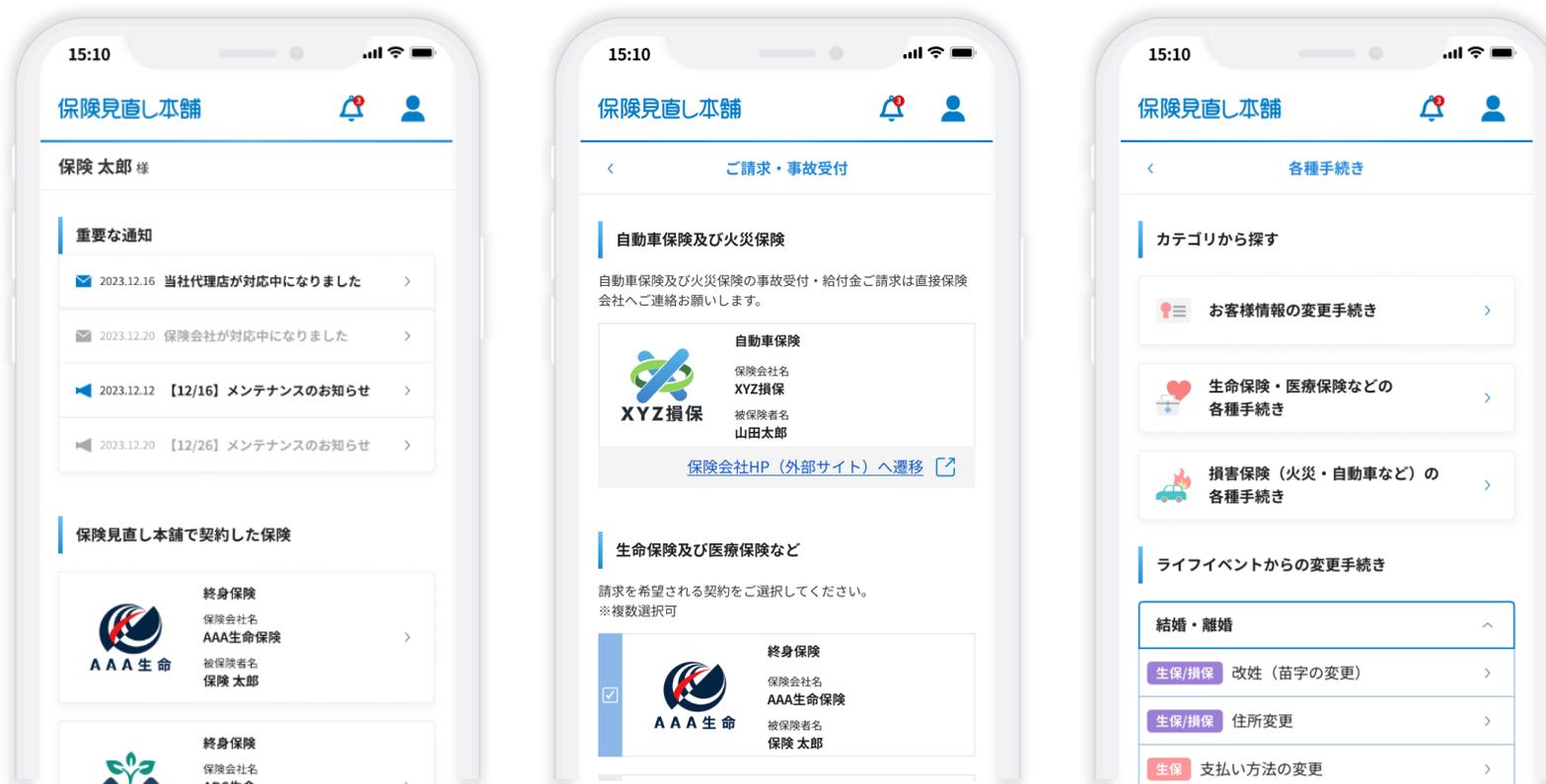


顧客層の拡大

保険代理店である保険見直し本舗のデジタルトランスフォーメーションを支援

契約した保険内容の確認や保険金請求等の申請が可能なアプリを開発

「保険見直し本舗アプリ」の開発支援



主な機能

- 保険見直し本舗で契約した保険の内容がいつでも確認可能
- 保険金・給付金の請求や事故連絡の手続きもアプリから可能
- 住所や支払方法などの各種変更手続きがアプリから申請可能
- 各種手続きの進捗状況もアプリから確認可能

営業利益（率） の推移

2023年度第4四半期に期
跨ぎした原価回収基準の
案件が、前四半期にリリ
ースされたことで、前年
同期と比べ収益性が上昇

(百万円)

100

80

60

40

20

0

6%

28

第2四半期
2023年度

10%

77

第2四半期
2024年度

12%

10%

8%

6%

4%

2%

0%

2024年度業績予想

EARNINGS GUIDANCE

2024年度業績予想サマリー

全社

- 売上高は、更に成長を加速し、前年度の成長率を超える**+42%の76.3億円**を目指す
- 収益性は、中期目標の調整後EBITDAマージン¹20%に向けて、**前期の5.4%から12.4%へ改善**することを目指す
- 新規事業として、データAIソリューション、クレジットインフラストラクチャを本格的に立ち上げる

金融インフラストラクチャ

- 売上高は**+49%**成長を目指す
- パートナー数を22社から30社へ拡大することを目指す
- 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化支援及び、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

- 売上高は**+34%**成長を目指す
- 不動産領域でテナント出店分析パッケージの拡販を図る
- データAIソリューションでは複数のPoCを通じて金融サービスの営業効率化を支援する
「Finatext Advisory Assist」の機能拡充を目指す

フィンテックソリューション

- 売上高は**+32%**成長を目指す
- 大手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. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

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
売上高	7,627	5,375	42%
売上原価	3,051	2,150	42%
売上総利益	4,576	3,225	42%
対売上高	60.0%	60.0%	-
調整後販売管理費 ¹	3,632	2,932	24%
対売上高	47.6%	54.6%	-
調整後EBITDA²	944	292	223%
対売上高	12.4%	5.4%	-
減価償却費 + 株式報酬費用	258	87	196%
対売上高	3.4%	1.6%	-
営業利益	686	204	235%
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 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

戦略サマリー

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

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

立ち上げ期

拡大期

収益化期

安定期

金融インフラ
ストラクチャ

クレジット
インフラ

証券・保険
インフラ

ビッグデータ
解析

データAI
ソリューション

不動産向け
データ分析

データ
ライセンス

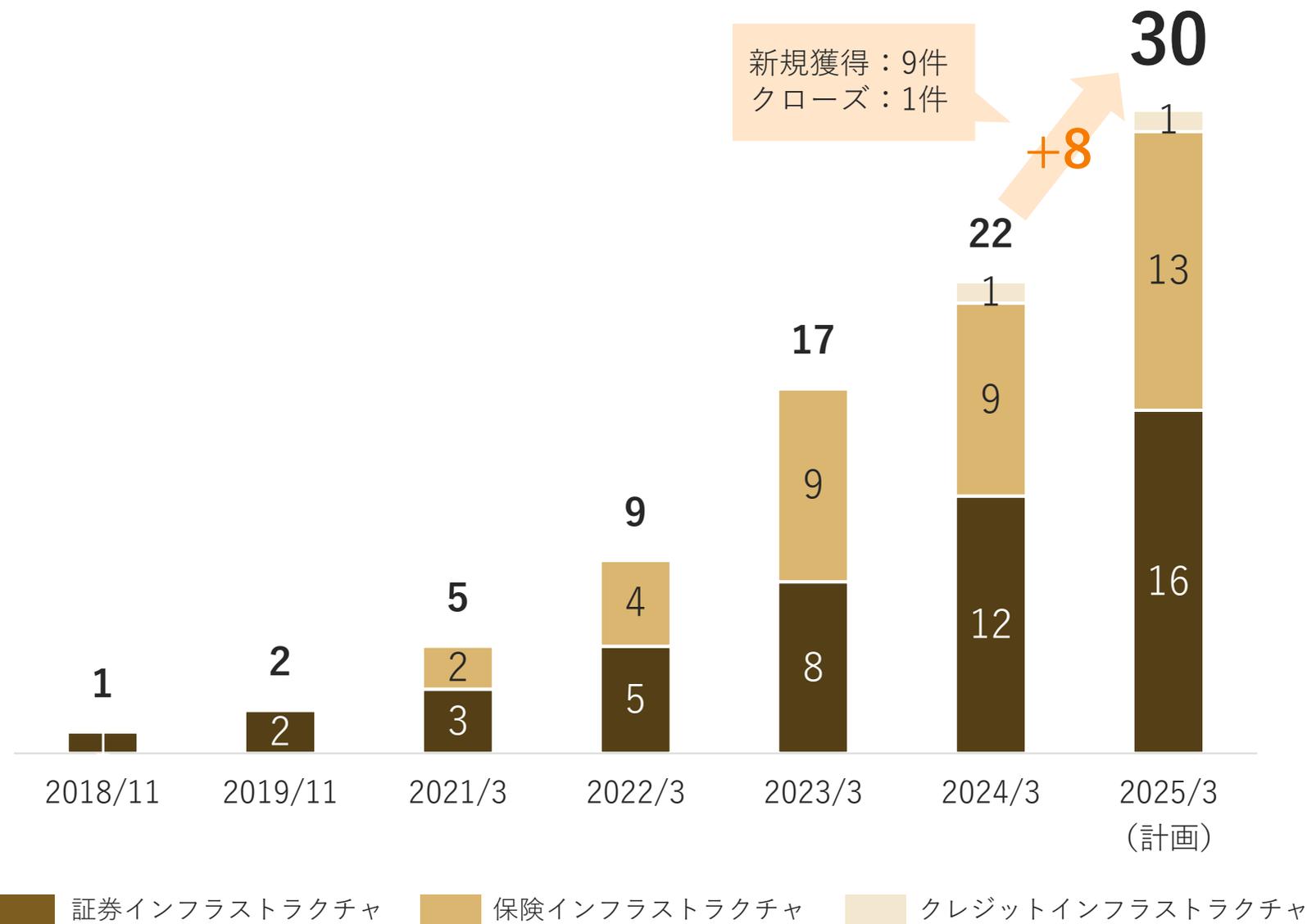
フィンテック
ソリューション

フィンテック
ソリューション

金融インフラの パイプライン

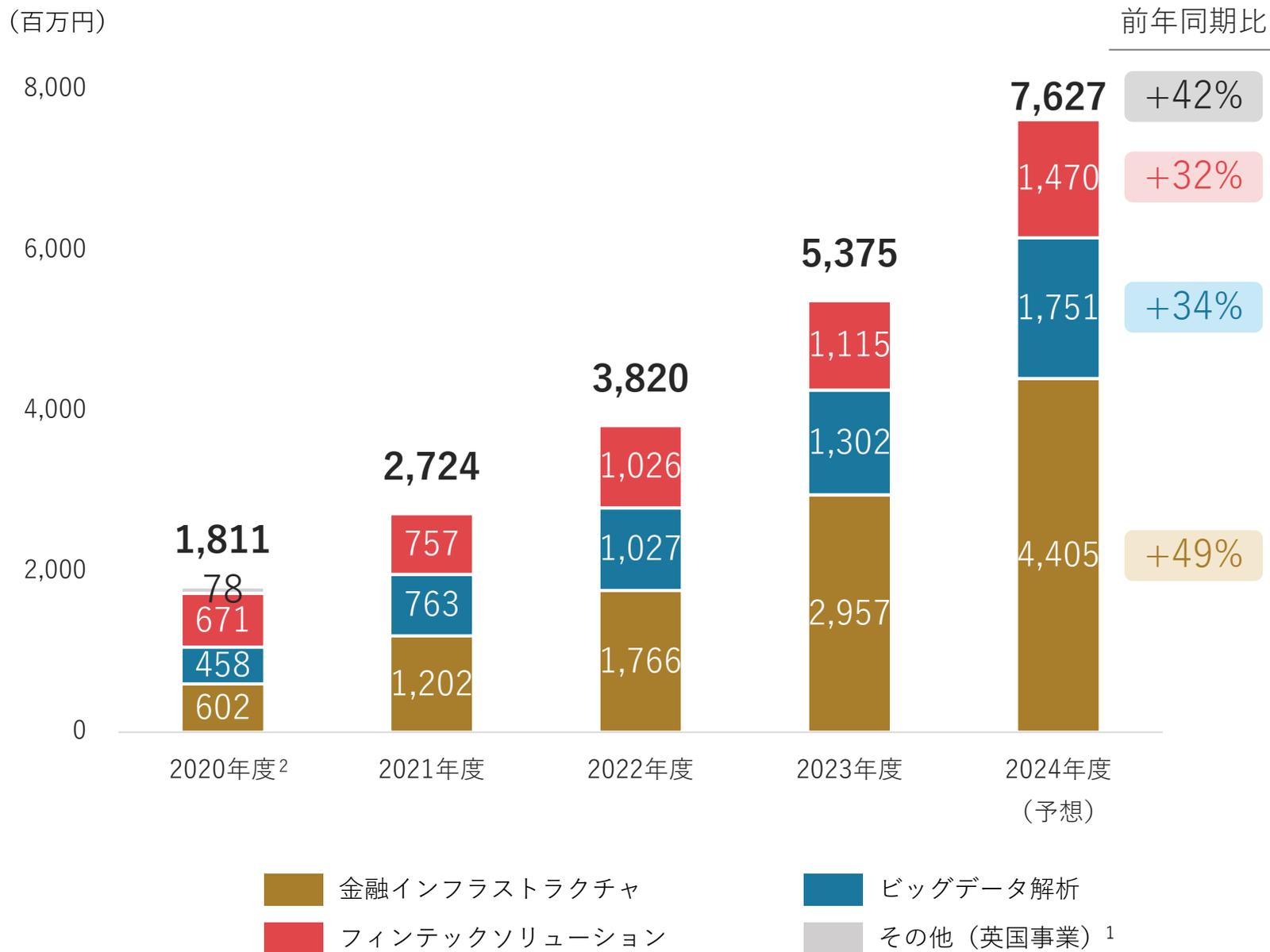
2024年度は9件の新規パートナー獲得を目指す

Streamのサービス終了に伴い1件減って純増は8件を想定



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**

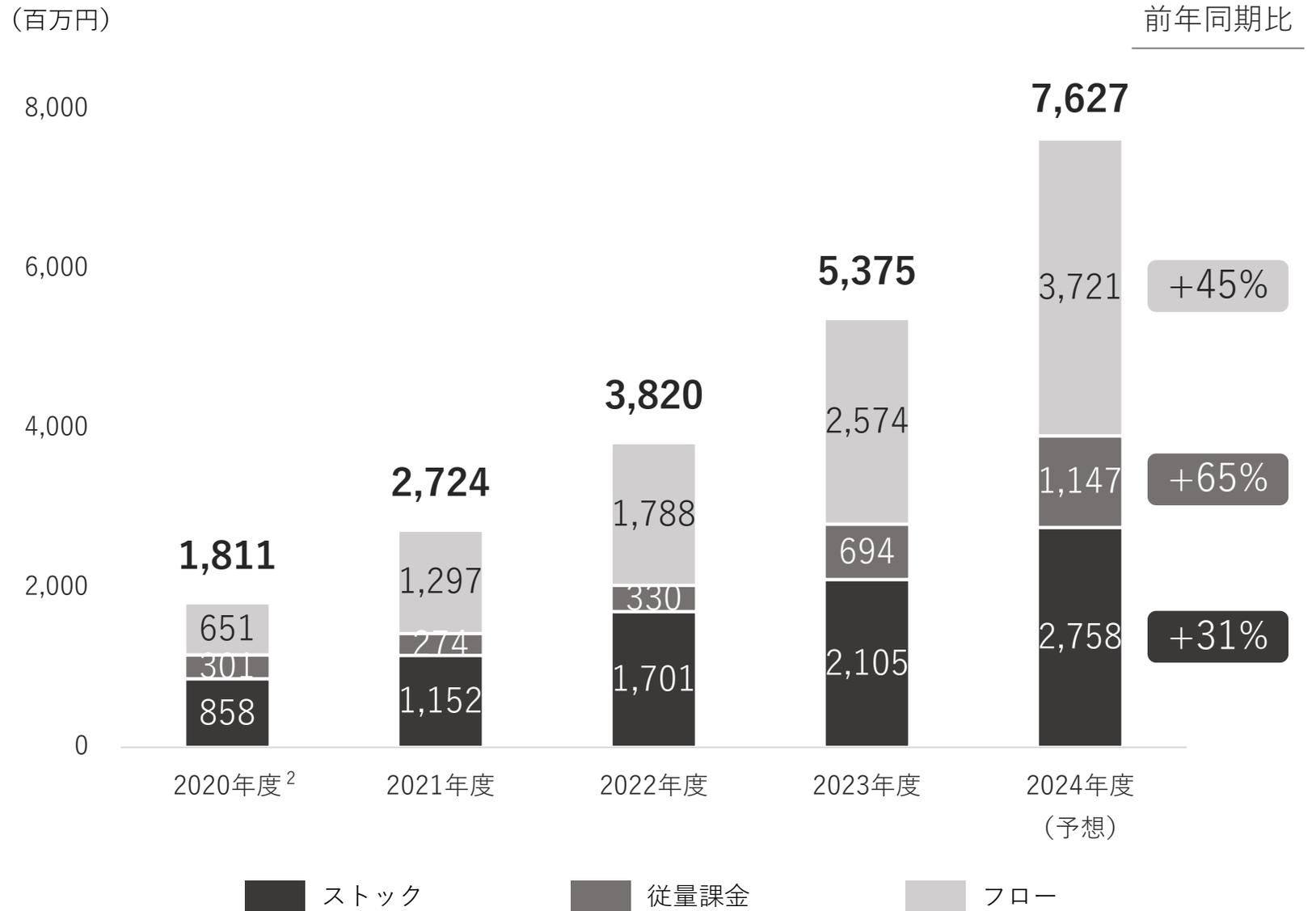


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

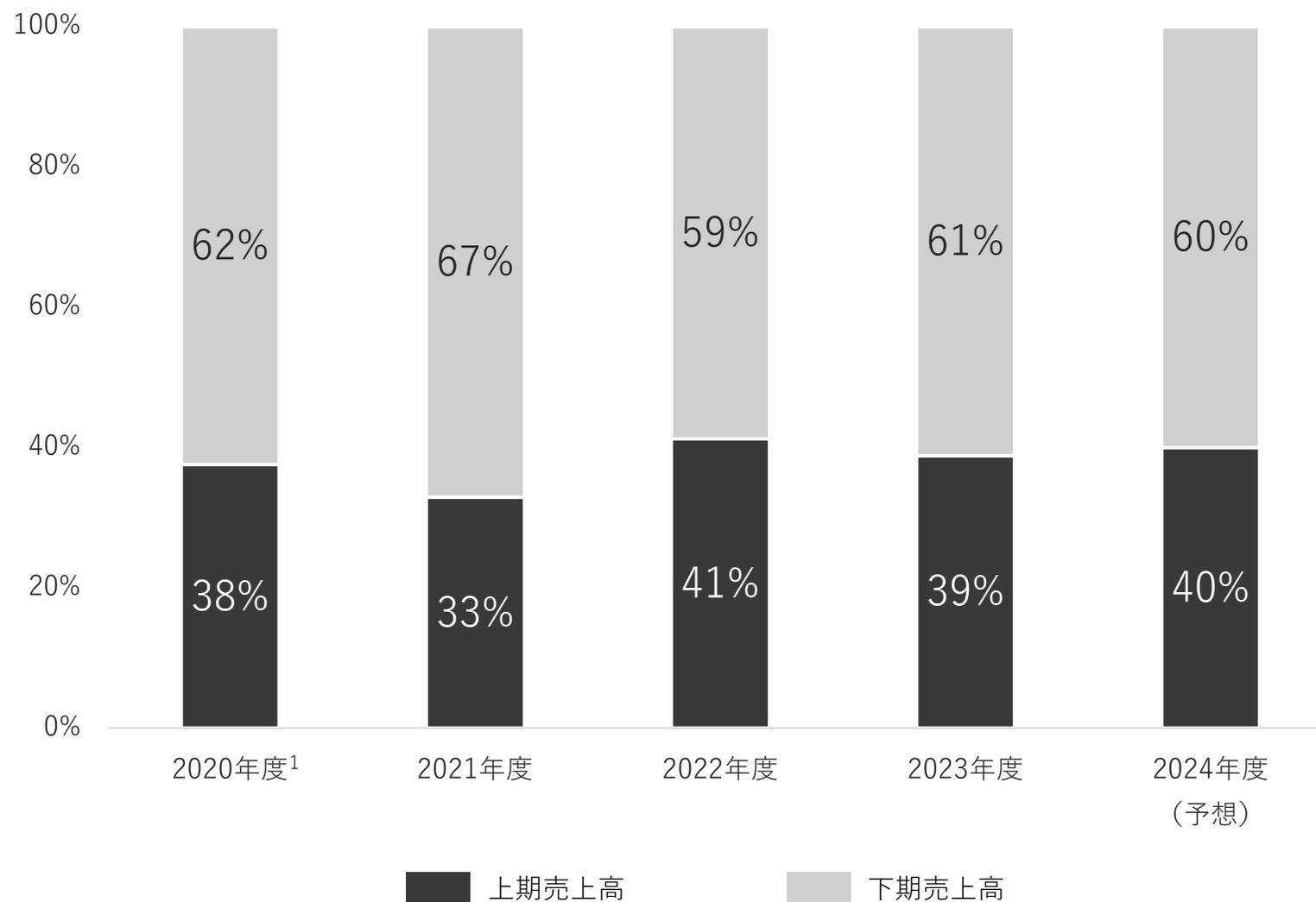
継続性のある収益である
ストック収益及び従量課
金収益がそれぞれ+31%、
65%の成長を見込む



- 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く
- 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

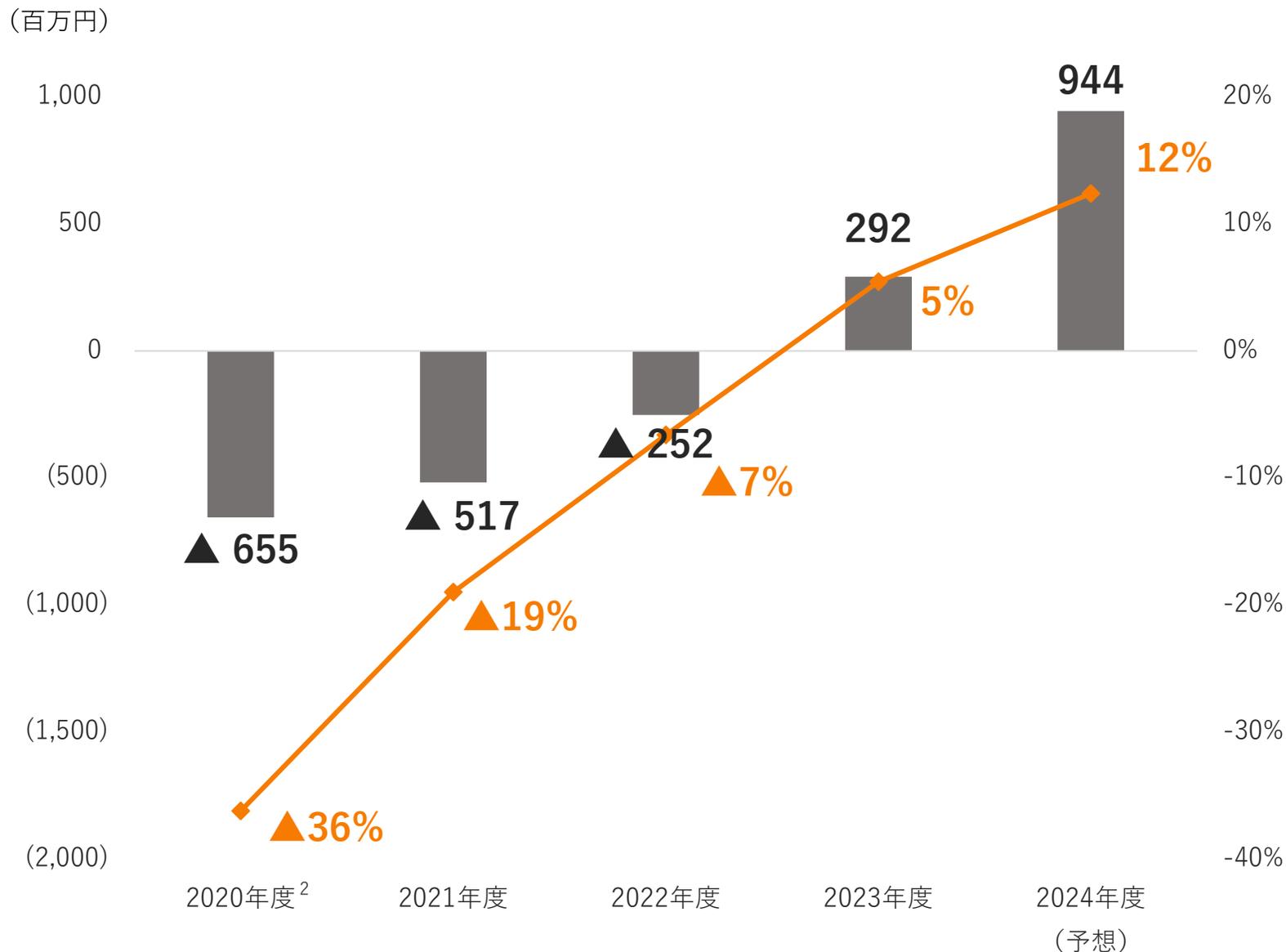


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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EBITDA¹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

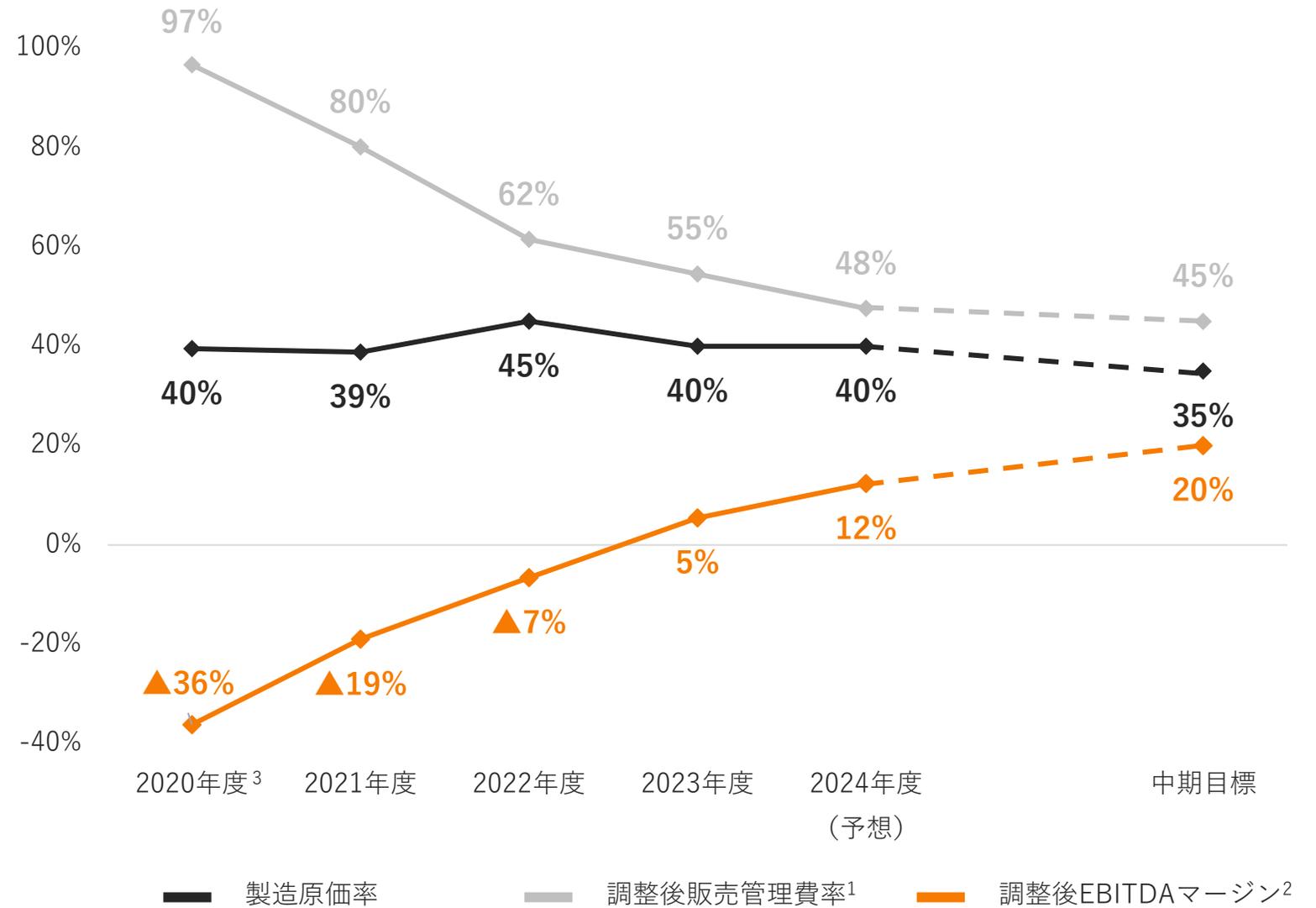


1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用

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 + 株式報酬費用)

2. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

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

參考資料

APPENDIX

参考資料

会社概要

COMPANY OVERVIEW

会社概要

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

社名：	株式会社Finatextホールディングス
所在地：	東京都千代田区九段北1丁目8番10号 住友不動産九段ビル9階
代表者：	林 良太
設立：	2013年12月27日
事業内容：	フィンテックソリューション事業、ビッグデータ解析事業、金融インフラストラクチャ事業

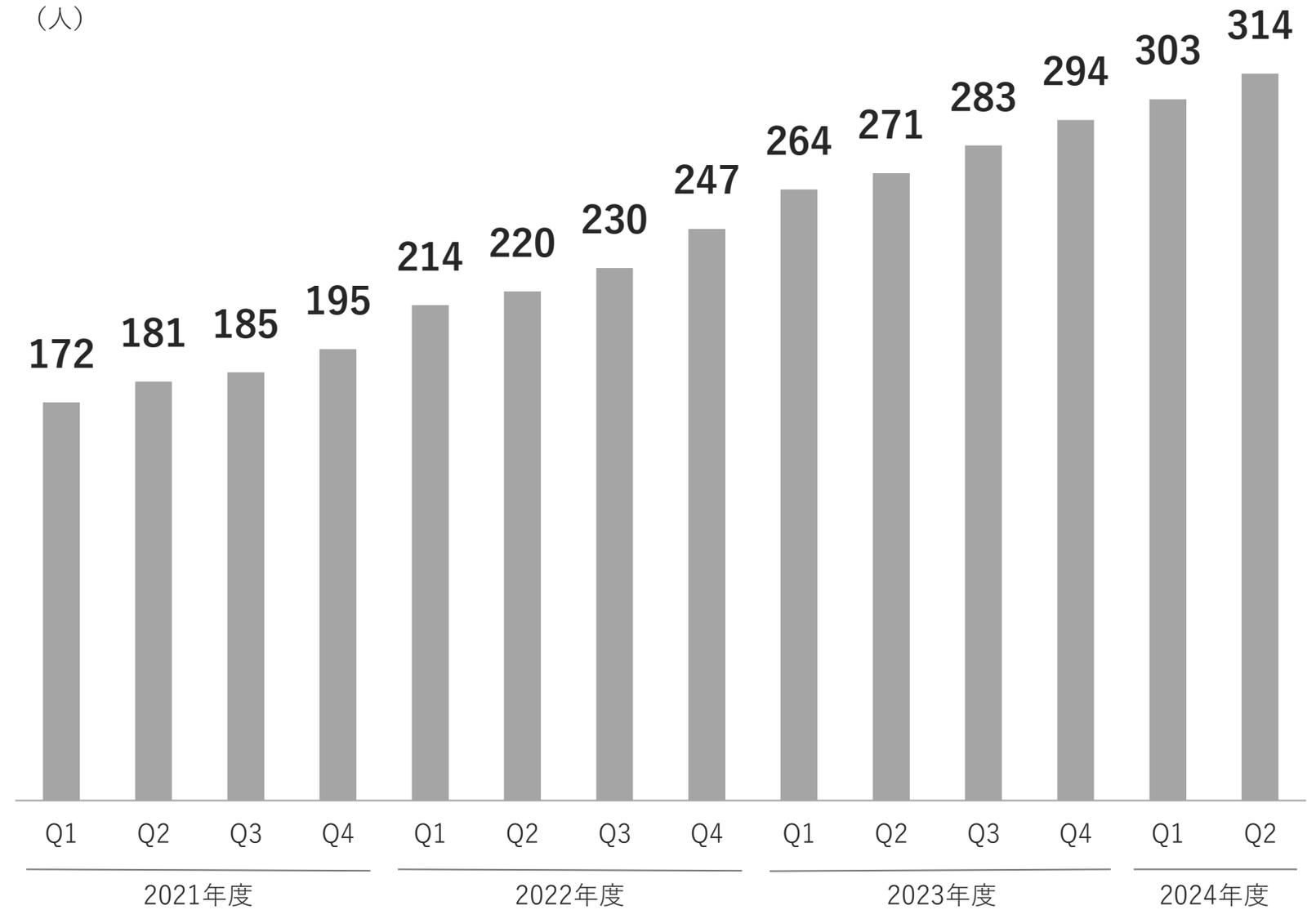
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	18人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	111人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックソリューション
ノウキャスト	100%	50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%	4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	フィンテックソリューション
Teqnological Asia	72% (50.4% ²)	90人	・ ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックソリューション

1. 2024年9月30日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

(人)



人員構成

オペレーション／管理 13%

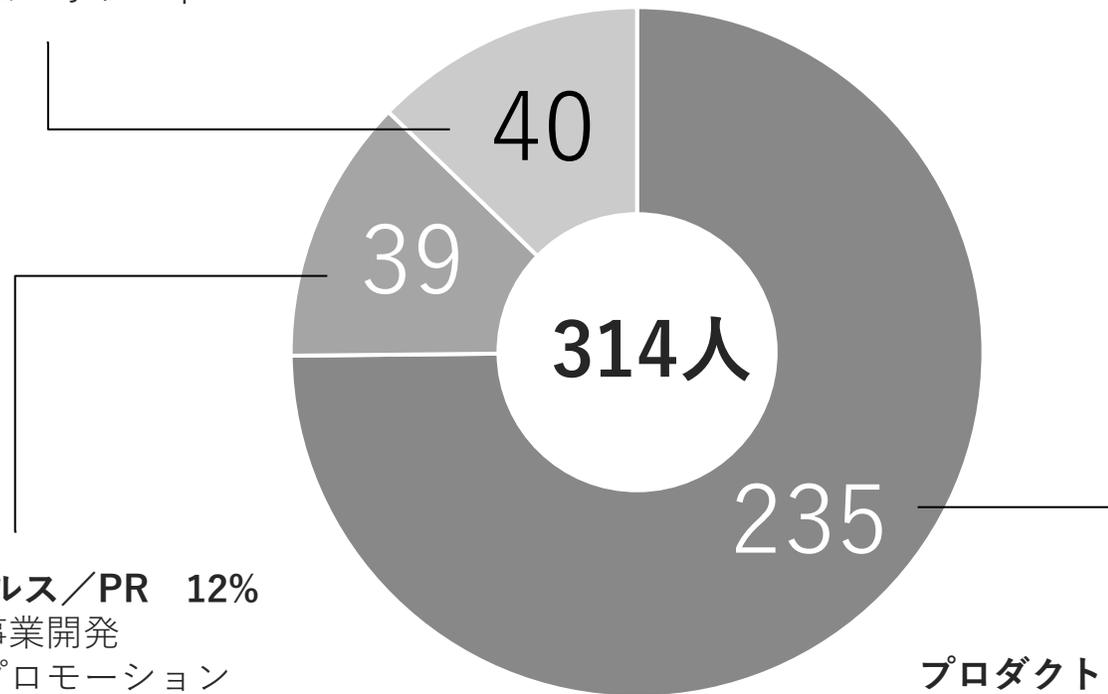
- 金融業務
- コーポレート

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. 2024年9月30日時点の正社員数

経営陣



代表取締役社長CEO
林良太

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



取締役CFO
伊藤祐一郎

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



取締役CTO/CISO
田島悟史

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

経営陣



取締役
山内英貴¹

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



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

參考資料

事業概要

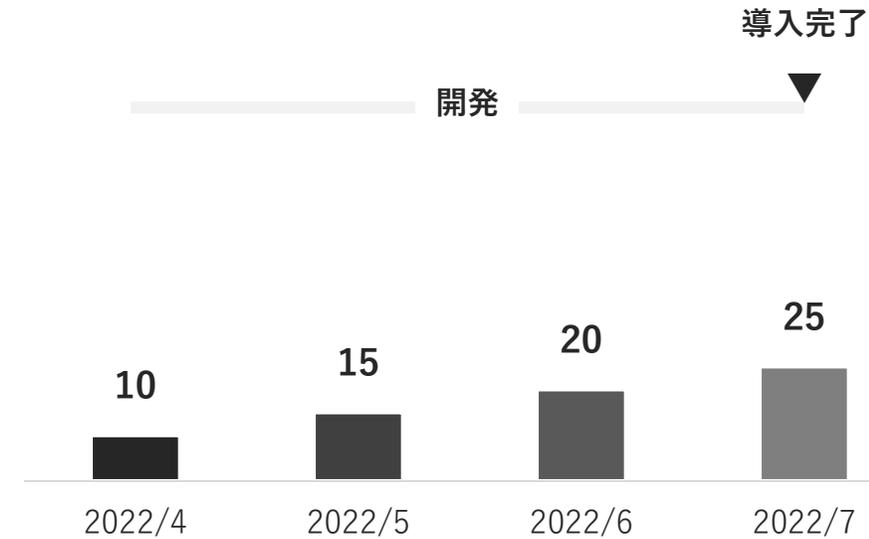
BUSINESS OVERVIEW

開発案件の収益 計上イメージ

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

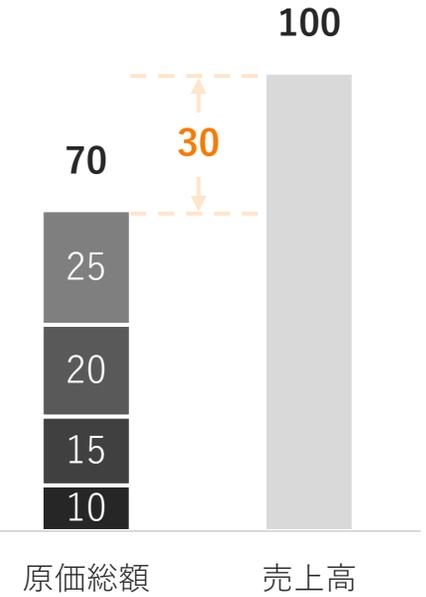
開発期間中も売上高は一
部計上されるものの、売
上高と費用が同額計上さ
れていくため、収益性は
低くなる傾向

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

総額



導入完了時に売上高と原価総額の
差額分を売上として計上

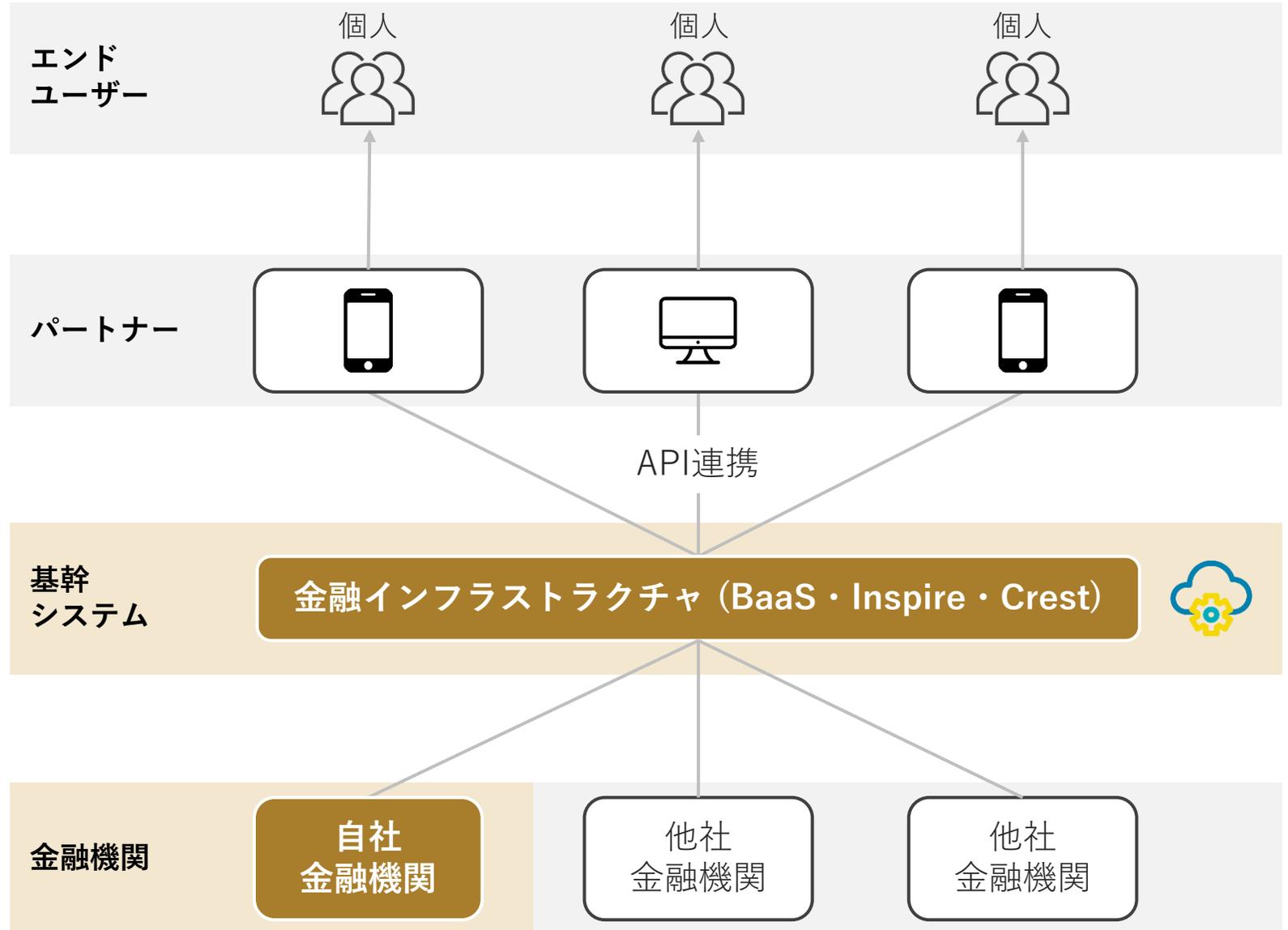
売上高の計上

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

事業概要

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

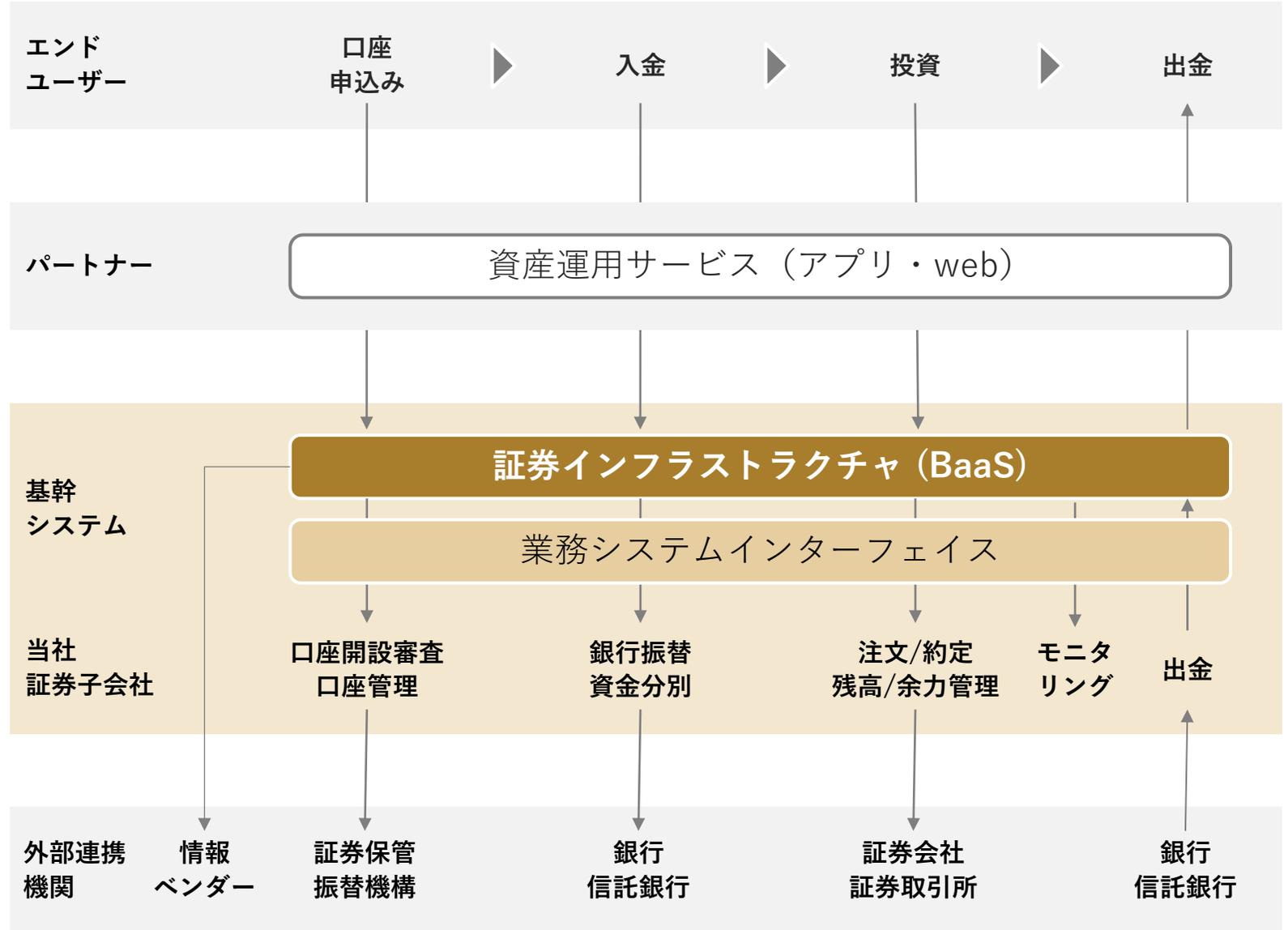
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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



① BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、15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)

Stream
(自社)

米国ETFラップ
(GCI AM)

Japan Asset
Management

CSアセット

セゾンポケット
(クレディセゾン)

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

Wealth Wing
(ANA X)

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

コレカブ
(セブン銀行)

アンバー・アセット
・マネジメント

IFA Leading

① BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、15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)

Stream
(自社)

セゾンポケット
(クレディセゾン)

Wealth Wing
(ANA X)

コレカブ
(セブン銀行)

資産運用会社
(直販事業等)

米国ETFラップ
(GCI AM)

Nダイレクト
(ニッセイAM)

セゾンとつづく
(セゾン投信)

IFA／証券会社等
(投資一任運用サービス)

Japan Asset
Management

Innovation IFA
Consulting

ほけんの窓口
グループ

アンバー・アセット
・マネジメント

CSアセット

ファイナンシャル
スタンダード

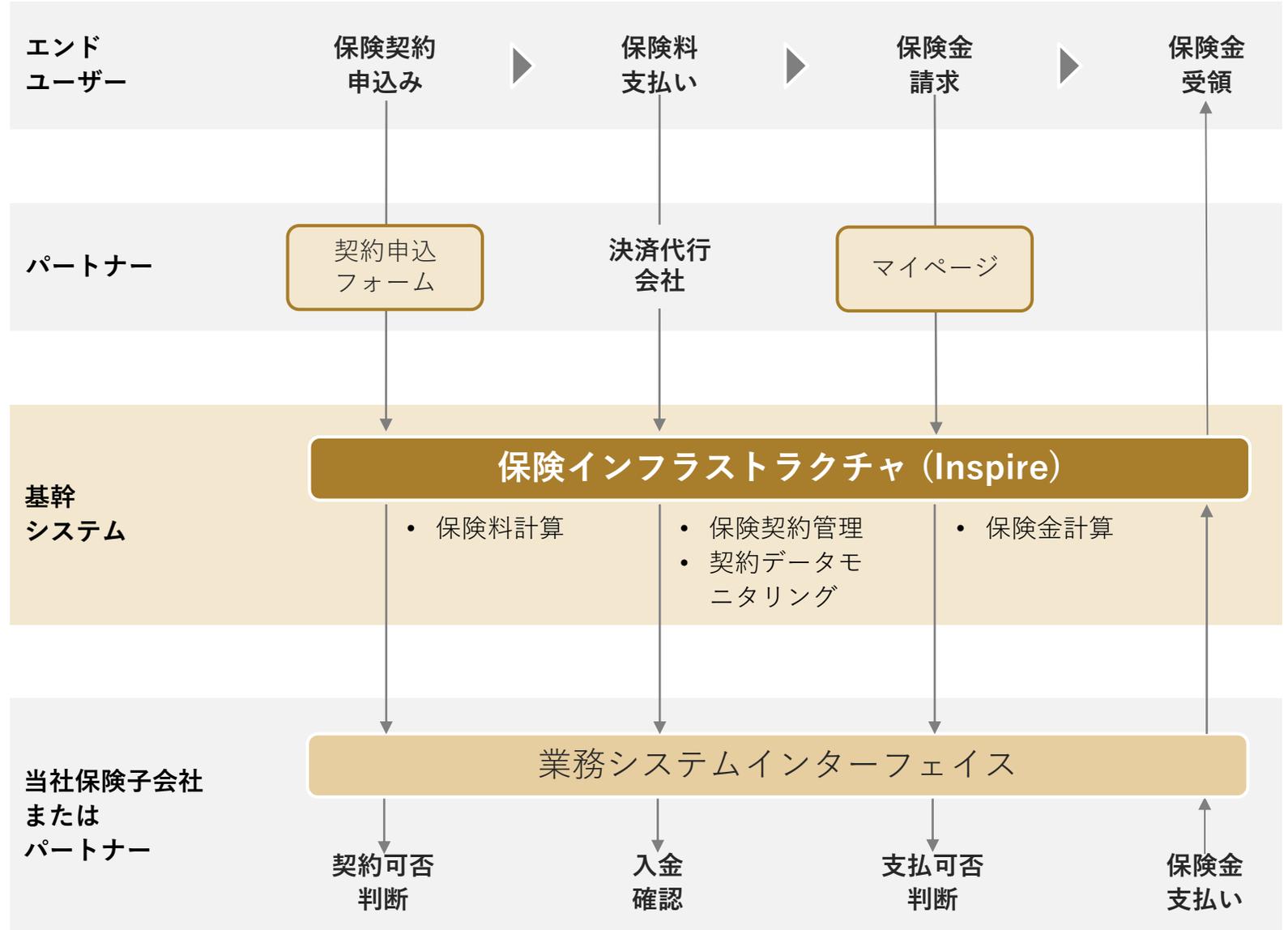
スノーボール

IFA Leading

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、10社に提供中

少額短期保険から損害保険、個人向けから法人向けまで幅広い保険商品に対応

1. あいおいニッセイ同和損害保険

2. エポス少額短期保険

3. ニッセイプラス少額短期保険

4. スマートプラス少額短期保険

5. 三井住友海上火災保険

6. 三菱UFJ銀行

7. 東京海上日動火災保険

8. エムエスティ保険サービス

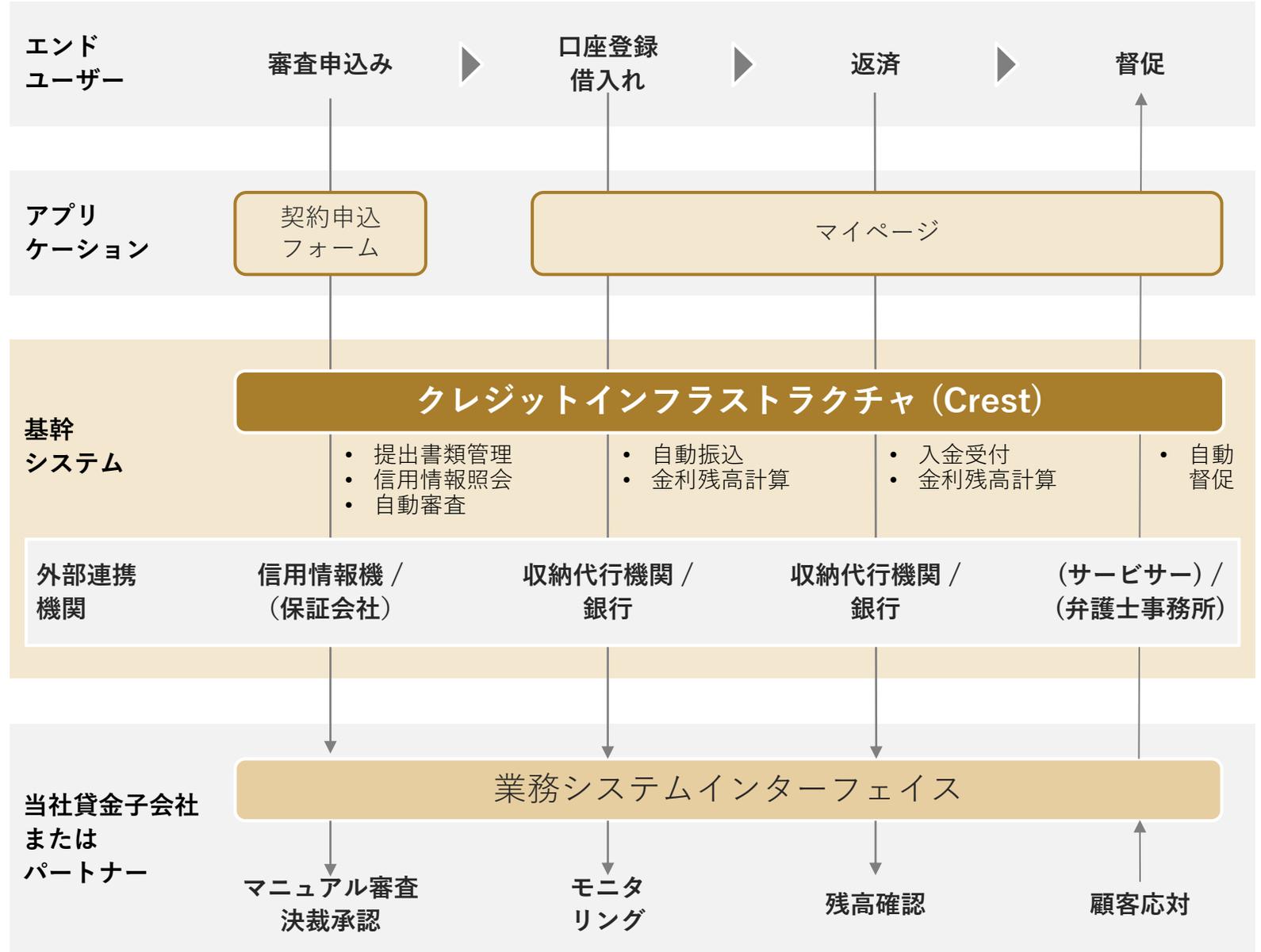
9. 共栄火災海上保険

10. 日新火災海上保険

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

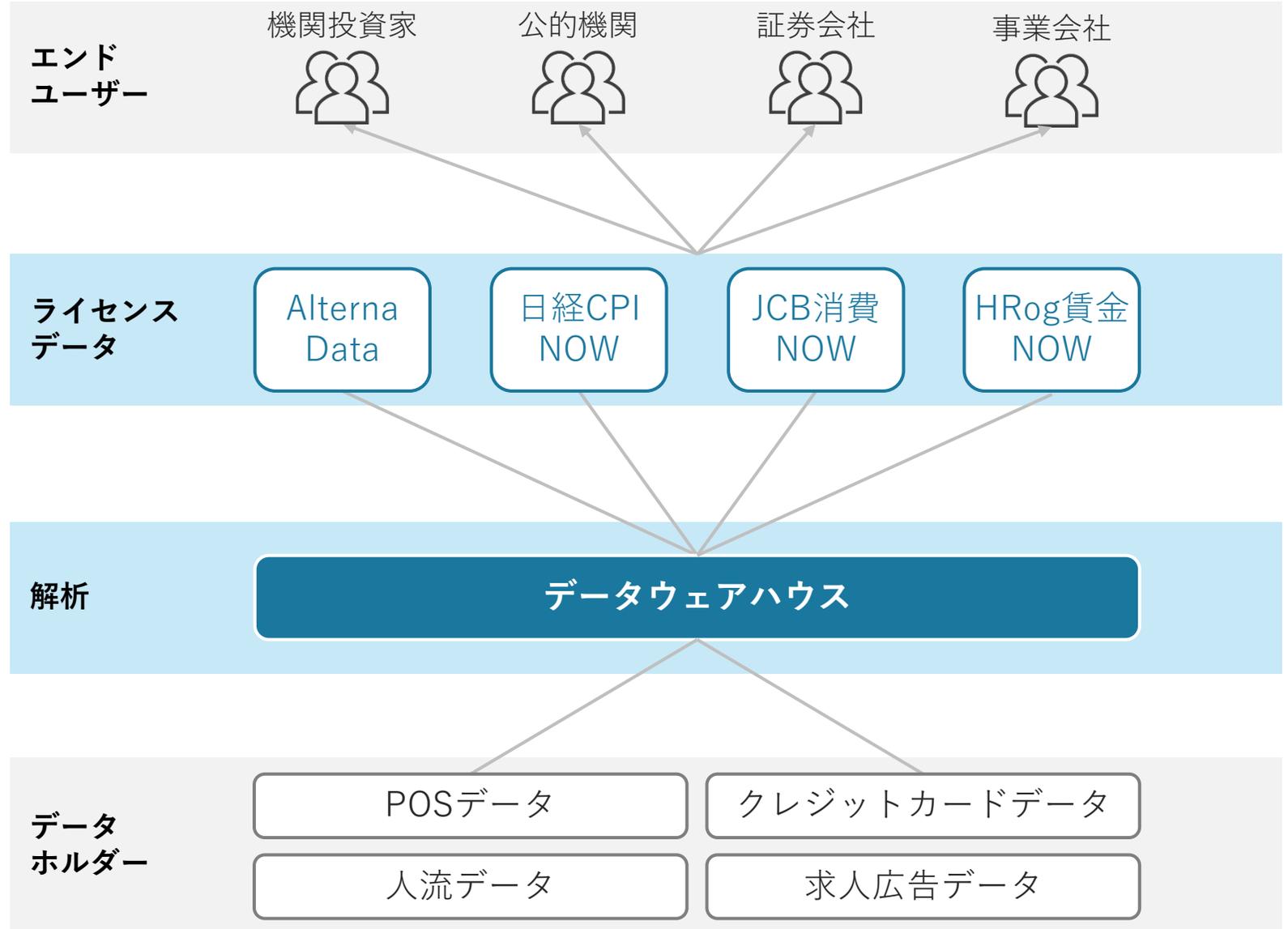
多様な外部連携をクラウド上で管理し、新規サービスの立上げや既存サービスのDXを低コストかつスピーディーに実現



データライセンスの概要

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

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



データライセンス のプラットフォーム

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

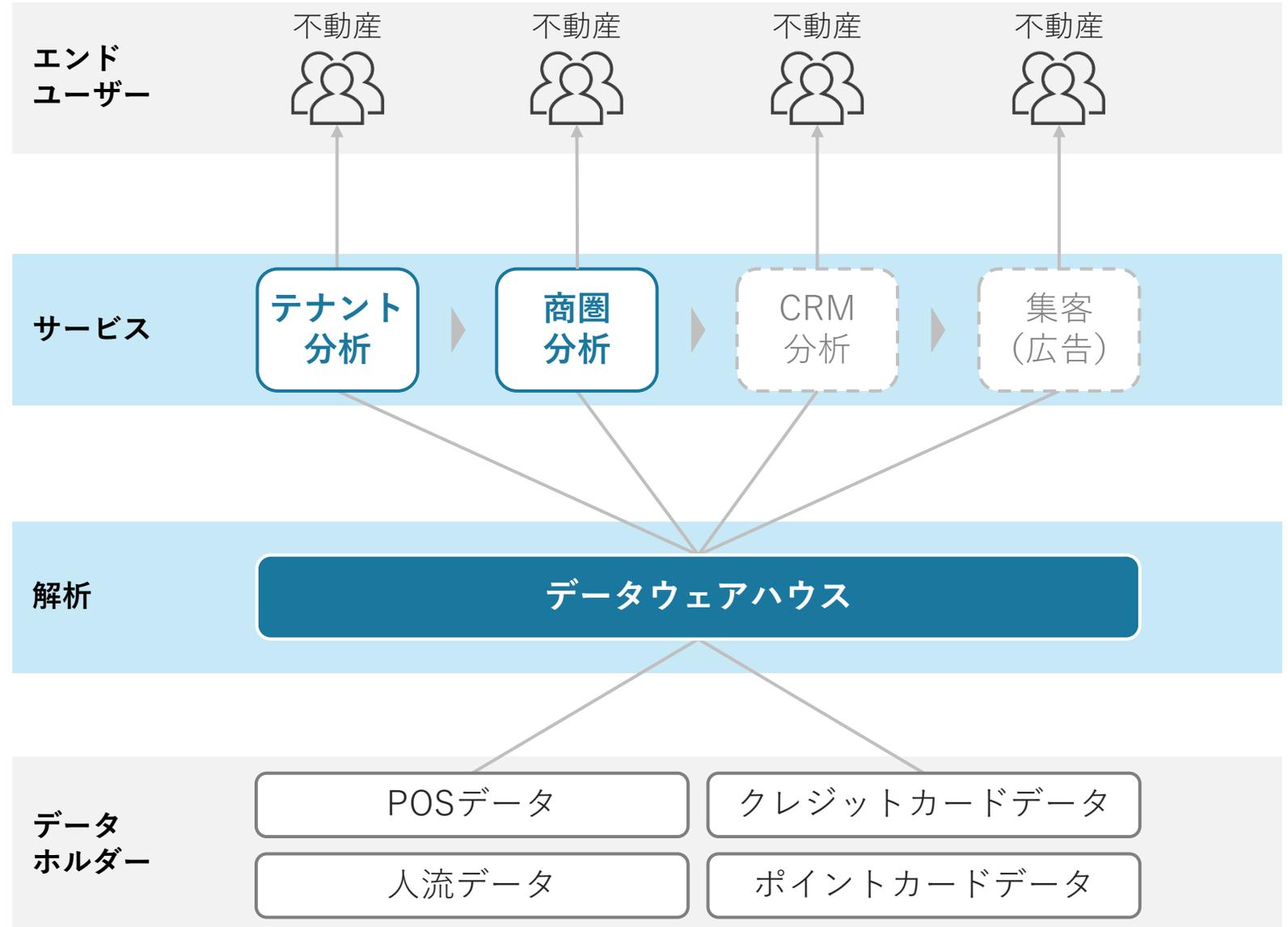
企業分析用 データサービス

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"> 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 CCCマーケティング BCN フロッグ 等 	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 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

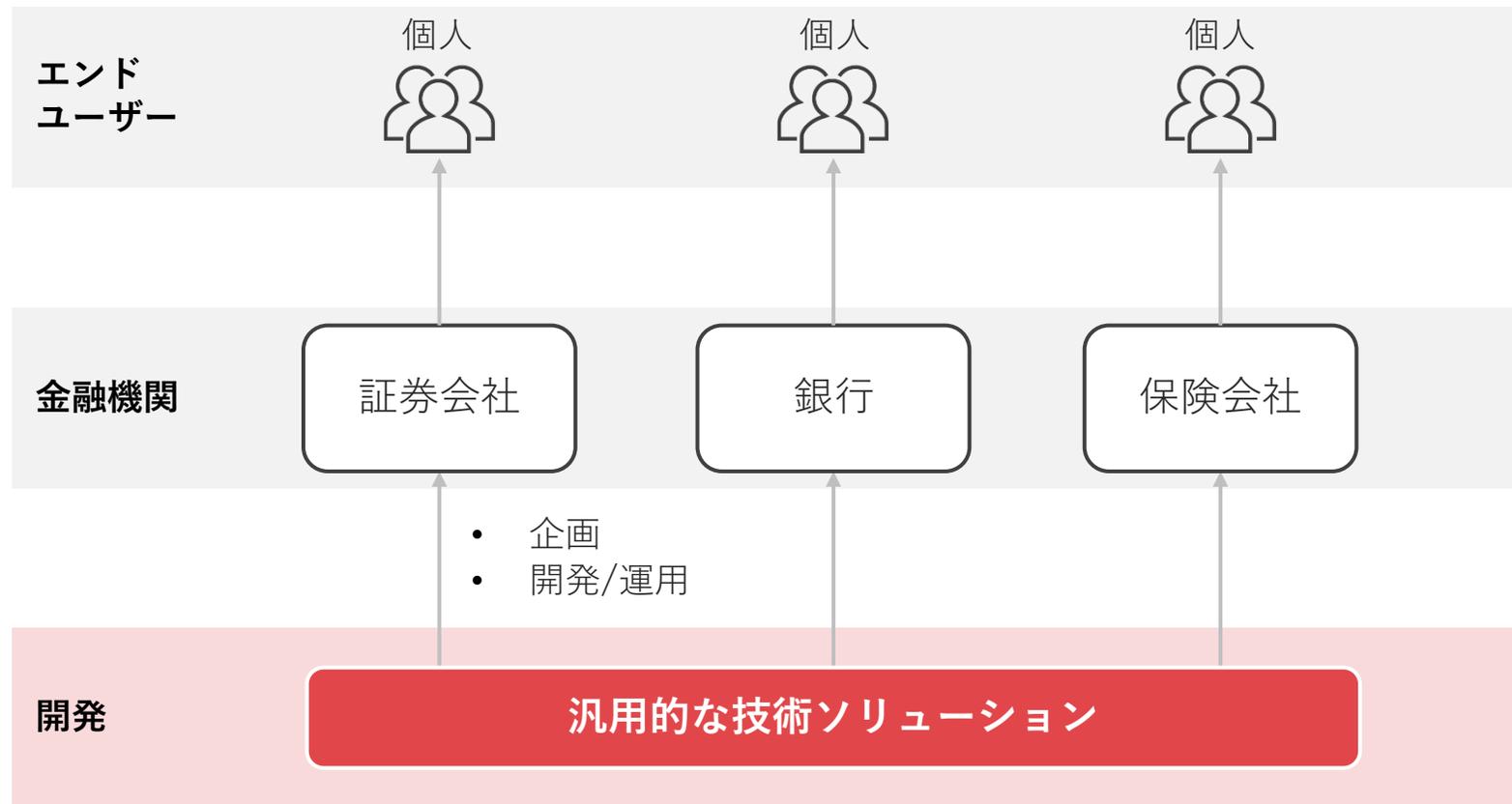
不動産向けデータ分析サービス

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



事業概要

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



実績（公表済）

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

免責事項

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料に掲載された情報の正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。掲載された情報の誤りなど、本資料に関連して生じた損害などに関しては、その理由の如何にかかわらず、当社は一切責任を負うものではありません。

また、本資料には当社の事業戦略等の将来の見通しに関する記述が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が入手可能な情報をもとに、不確実な要因に係る当社の判断を反映したものであり、将来実現する保証はなく実際の結果と大きく異なる可能性があります。

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service