

FINATEXT

HOLDINGS

2024年度第3四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2025年2月14日

サマリー

2024年度第3四半期実績

パートナー数が増加し、売上高は前年同期比+43%と順調に進捗

売上高

51.9 億円
前年同期比 **+43%**

パートナー数
(金融インフラ)

29 社
前期末比 **+7**社

調整後EBITDA¹

6.7 億円
マージン **13%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

4.1 億円
マージン **8%**

2024年度通期予想

生産性の向上によって業務委託費が想定よりも圧縮されたため、利益の通期予想をそれぞれ上方修正

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 ▶ **10.7** 億円
マージン **14%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

1.8 億円 ▶ **5.7** 億円
マージン **7%**

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	P9
3. 2024年度第3四半期業績	P14
4. セグメント別四半期業績	P28
5. 2024年度業績見通し	P47
6. 参考資料	P56

事業概要

OUR BUSINESS

ミッション

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

金融を

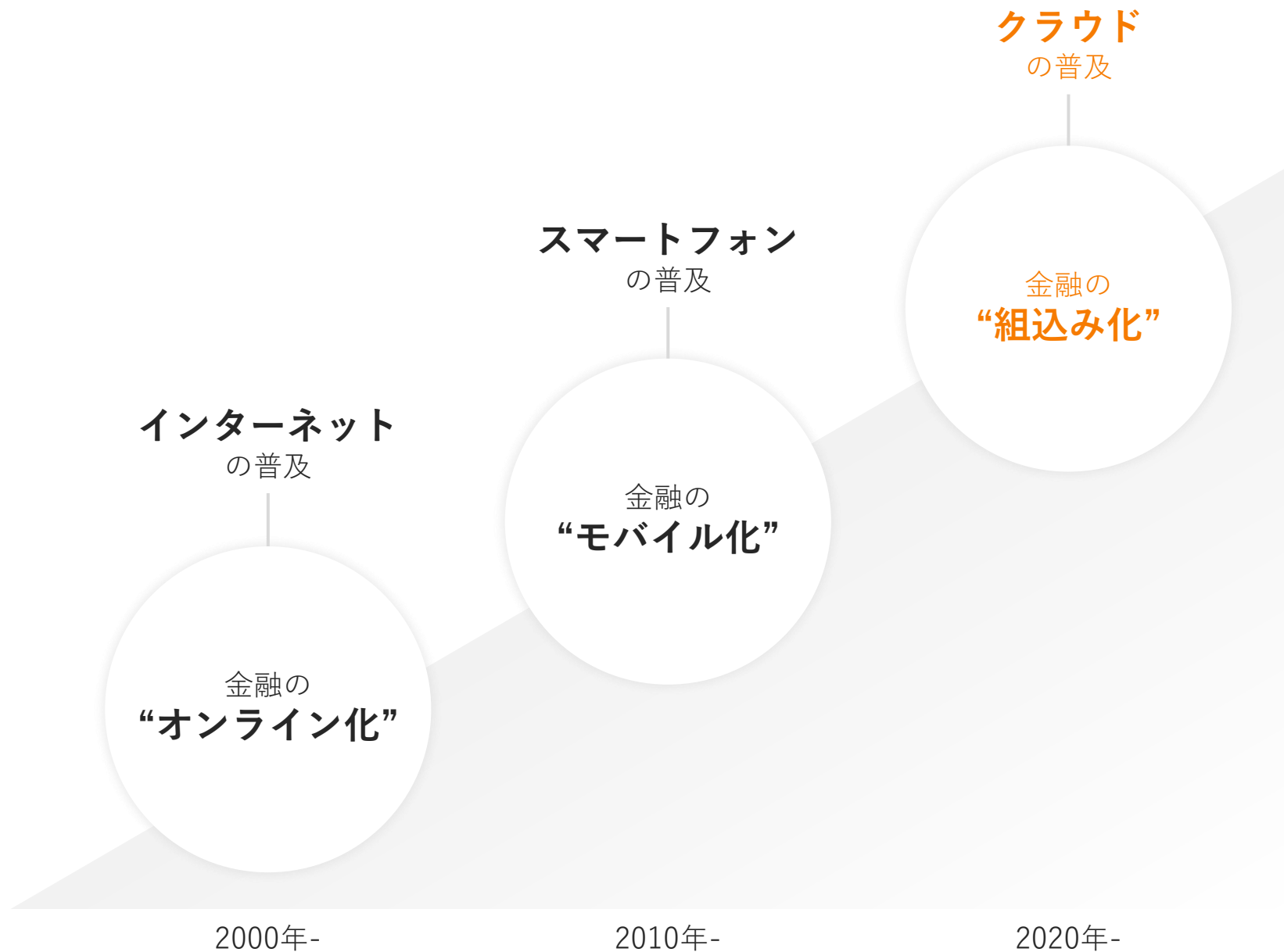
“サービス”として

再発明する

次世代クラウド 基幹システム

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

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



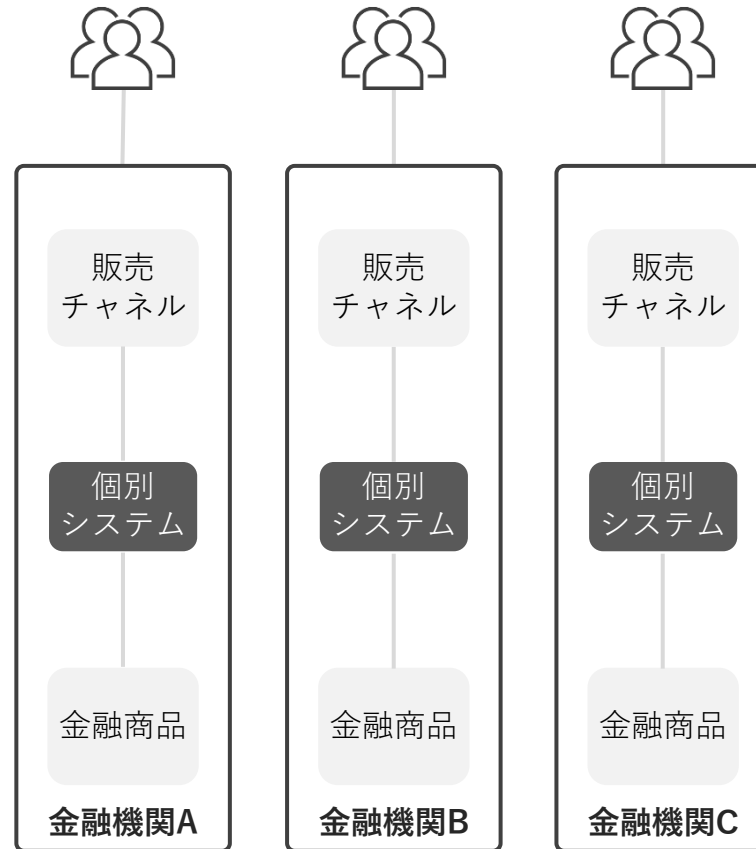
ビジョン

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

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

既存の金融業界

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



Finatextのアプローチ

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



事業概要

当社は2014年にフィンテックソリューションから事業を開始

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

概要

例

フィンテックソリューション (2014-)

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

「Money Canvas」

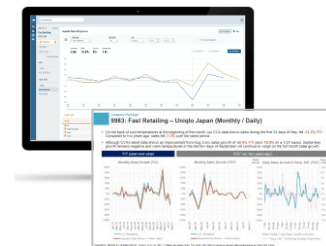
- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

ビッグデータ解析 (2016-)

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

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

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

「BaaS」

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

日本株式

米国株式

投資一任

端株

ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

証券DWMの 新規リリース

IFA2社が資産運用プラットフォームDWMを導入

LIFE-Dは、投資と寄付を融合した投資一任運用サービス「Life Design Manager」を提供開始

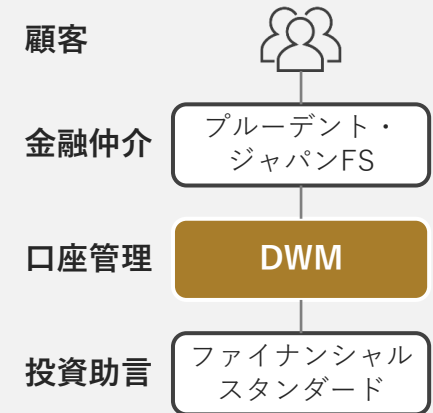
プルーデント・ジャパンFSは、当社とファイナンシャルスタンダードが共同開発した投資一任運用サービス「Smart Manager」を採用

LIFE-D

- 2024年12月、当社のDWMを活用し、米国上場株式（ETFを含む）を対象とした投資一任運用サービス「Life Design Manager」の提供を開始
- 新NISAにおける成長投資枠の活用や目的別口座の設定、分配金・配当金の受取方法の選択などが可能
- ゴールベースアプローチを採用し、お客さま一人一人の人生に寄り添った資産運用の提案を実現

プルーデント・ジャパン・ファイナンシャル・サービス

- 2025年1月、当社のDWMを活用し、大手IFA企業であるファイナンシャルスタンダードと共同開発した投資一任運用サービス「Smart Manager」を、自社ブランド「プルーデントラップ」として提供を開始
- 米国上場株式（ETFを含む）、投資信託、国内上場株式（ETFを含む）をもとにした16のコースから選択可能
- ゴールベースアプローチを採用し、新NISAにも対応



保険インフラの 業務提携

保険会社向けの豊富なシステム開発実績と最先端の生成AIを持つNECと、保険インフラ「Inspire」を有する当社が共同で保険会社に対してシステムのモダナイゼーションを支援していくことを合意

2025年度を目途に保険会社へ提供することを目指す

NECとの協業

1. Inspireを活用することによる保険商品・サービスの提供開始までの期間短縮

- 契約～保全～支払いまでの一連の保険業務領域には当社が提供するSaaS型の保険インフラ「Inspire」を活用

2. 生成AIを活用した業務の高度化の実現

- NECは、高い日本語性能を持ち、高速・高精度なNEC開発の生成AI「cotomi」や生成AI活用に関するナレッジなどを有する
- それらの技術・ナレッジに、当社が保有する金融領域に関する専門性と知見を組み合わせることで、保険会社の業務の高度化を実現

3. ローコードツールを活用した柔軟かつCX向上を実現するシステム開発

- ローコードツールの活用により、開発者のスキルに依存せずに、新商品の追加や商品改定時のUI開発、CX向上施策の企画・提案などを柔軟かつスピーディに行うことが可能

4. リファレンスアーキテクチャの採用による検証コストのミニマム化

- ユーザー画面等のフロントエンドとデータベース等のバックエンドを分離し、カスタマイズ範囲を限定したアーキテクチャを採用
- 動作検証済のツール・サービスのみを組み合わせることにより、保険会社にて1からシステム構成の検討・動作検証を行う必要がなく、迅速にシステム開発に着手することが可能

新規プロダクトのリリース

これまで金融業界向けに提供してきたデータ・分析を新たに不動産業界向けに横展開し、「DataLensHub」として提供を開始

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



DataLensHub
POWERED BY FINATEX GROUP

	DataLens 商業リーシング	DataLens 商圈分析	DataLens 店舗開発		
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 		
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 		
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 		
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>クレカデータ</p> <p>...</p>

実証実験の 開始

ファミリーマート店舗内のデジタルサイネージメディア「FamilyMartVision」を運営するゲート・ワンと、コンビニの近隣施設の集客を支援する実証実験を開始

当社は、データと生成AIによる店舗の出店支援に加えて、出店後の集客、販促活動を支援

「FamilyMartVision」を活用した地域密着型の集客支援



- FamilyMartVisionは、国内最大級のインスタア・リテールメディアネットワークとして全国ファミリーマート約10,050店舗（2024年12月末時点）に設置されたメディア
- 地域や店舗に根ざした広告ニーズを捉え、ファミリーマートのリテールメディアによる新たな地域密着の集客手法を確立し、地域コミュニティ・商業活性化を目指す
- 当社は、これまでデータを活用して出店候補エリアの商圈特性をとらえることで、飲食店や小売店、大型商業施設などの新規出店を支援
- データによる商圈分析に基づき、出店後の集客や販促活動まで支援したいと考え、FamilyMartVisionを運営するゲート・ワンと共同で一部エリアにおいて実証実験を開始

2024年度第3四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第3四半期 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+43%の51.9億円を計上

利益も大幅に改善し、**粗利率は64%、調整後EBITDAマージンは13%**
と計画を上回る水準で推移

	2024年度 第3四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	5,192	3,633	+43%	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	1,845	1,515	+22%	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	3,347	2,117	+58%	
対売上高	64%	58%	-	
調整後販売管理費 ¹	2,677	2,020	+33%	事業拡大に伴う人件費及びレベニューシェアの増加
対売上高	52%	56%	-	
調整後EBITDA²	669	97	+587%	
対売上高	13%	3%	-	
減価償却費+ 株式報酬費用	167	59	+183%	SO発行に伴う費用（85百万円）を計上
対売上高	3%	2%	-	
営業利益	501	38	+1,215%	
対売上高	10%	1%	-	
経常利益	490	33	+1,382%	
親会社株主に帰属する当期純利益	413	▲141	-	

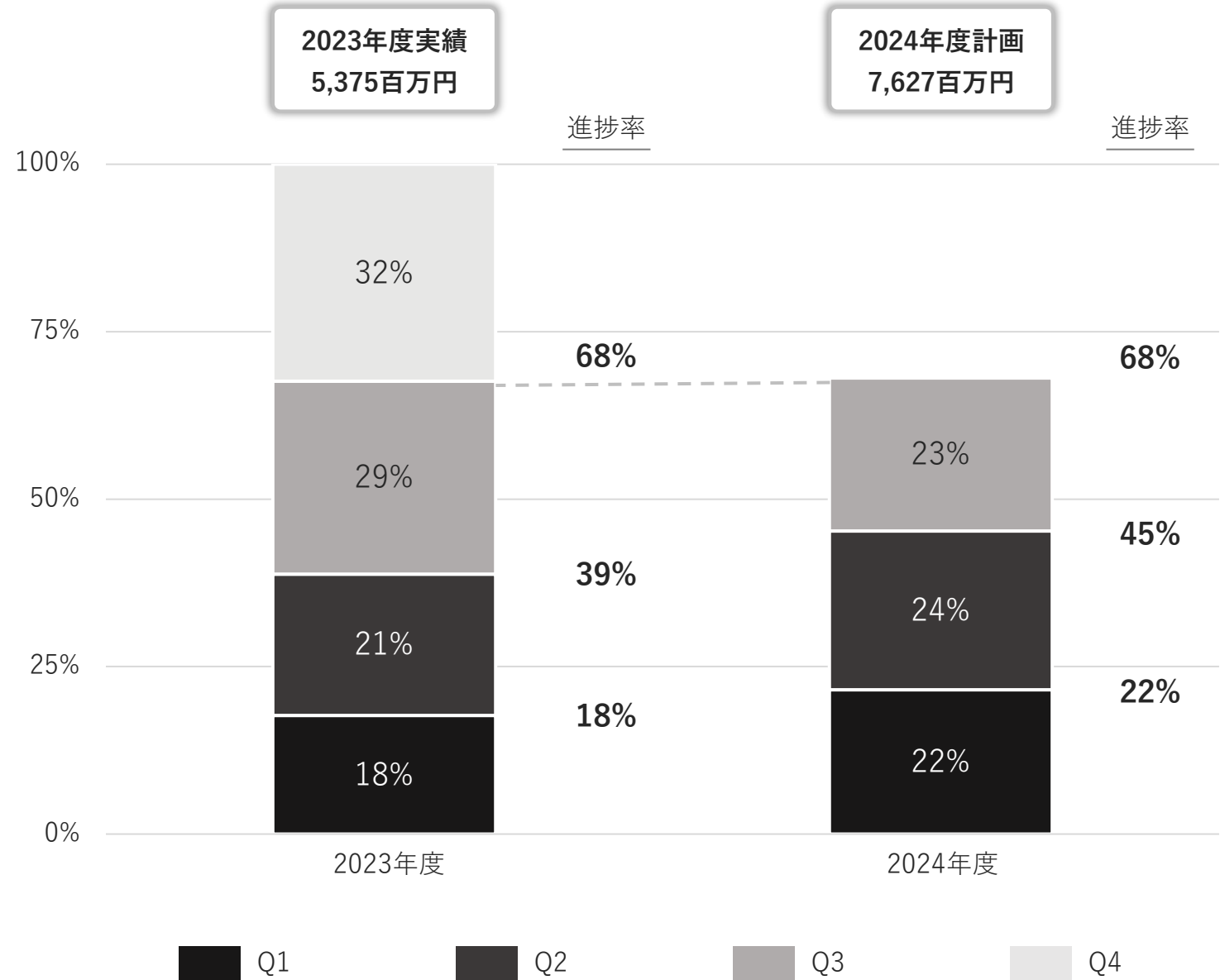
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

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68%に留まるものの、昨年度と同水準で推移

通期計画に対しては、順調に進捗

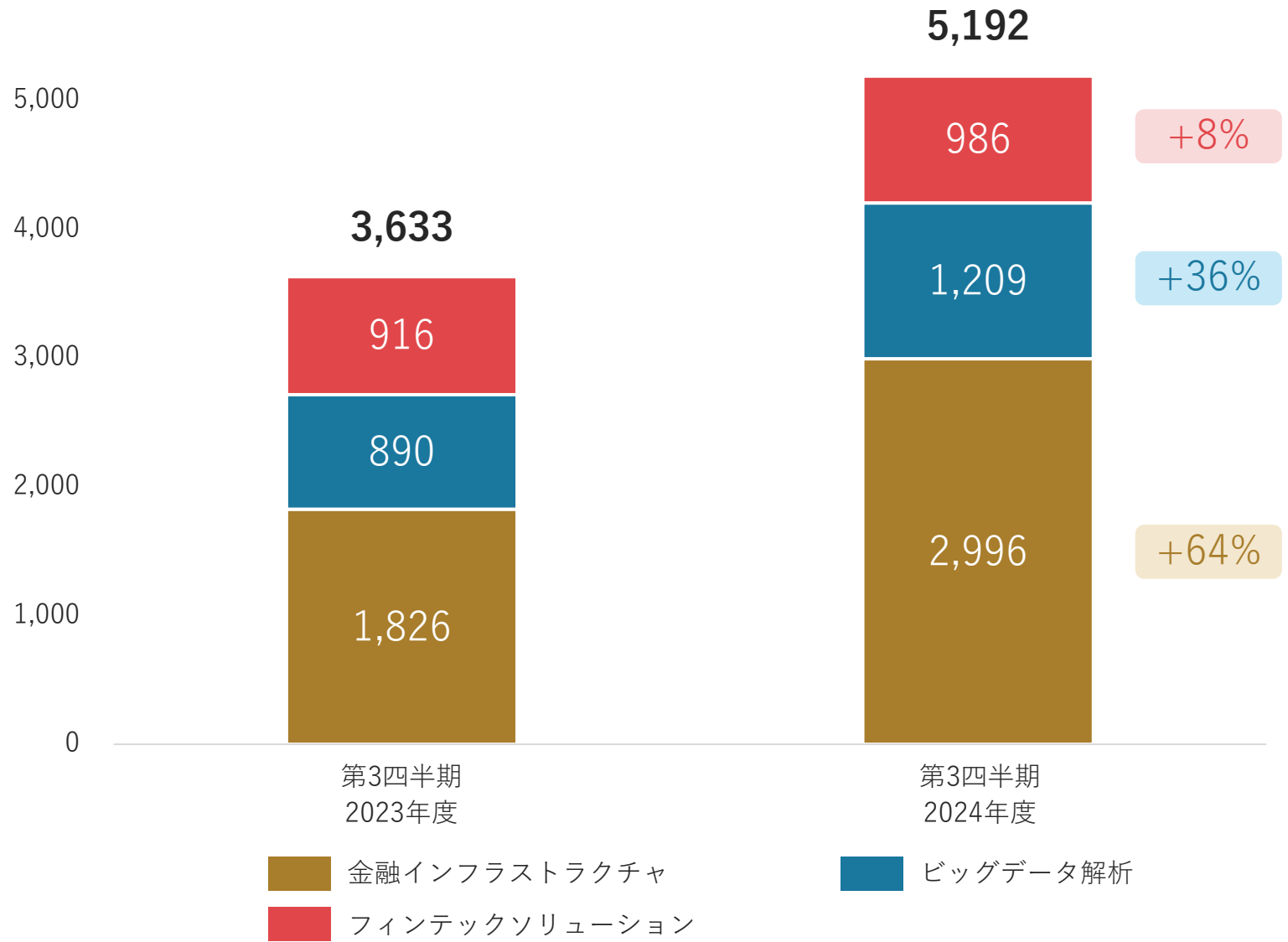


セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+64%の増収により売上高の成長をけん引

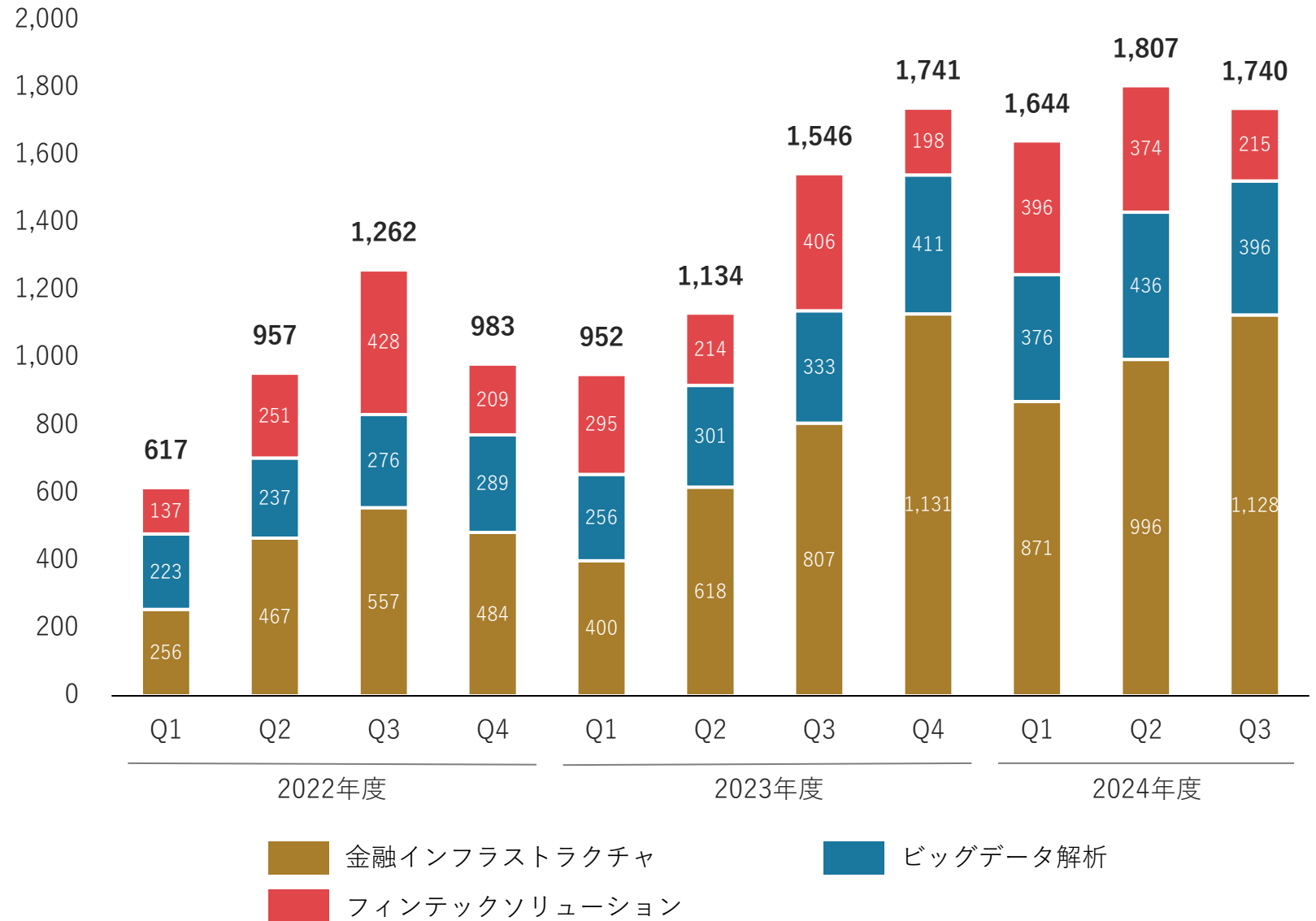
(百万円)
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(百万円)

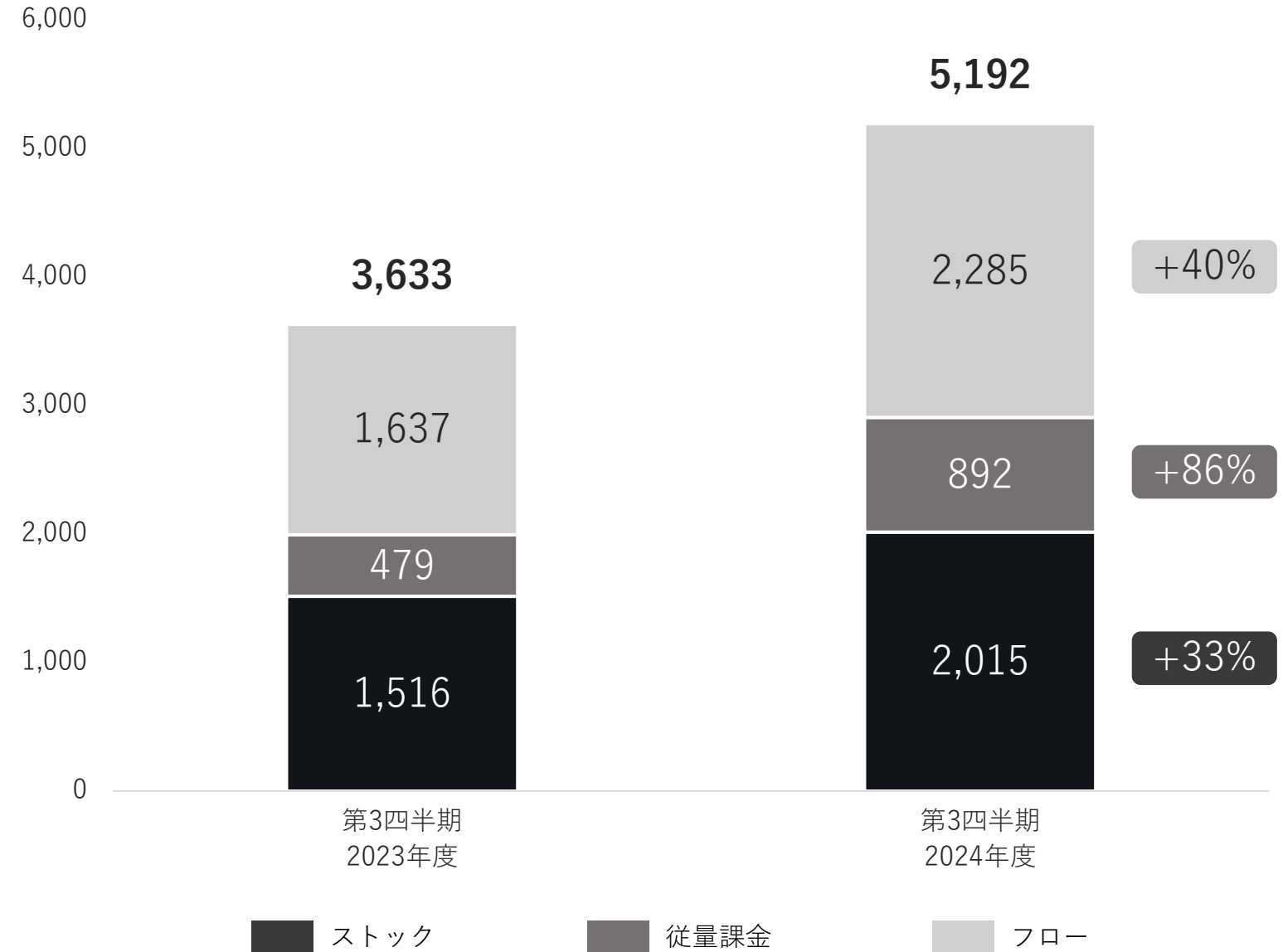


タイプ別の売上高

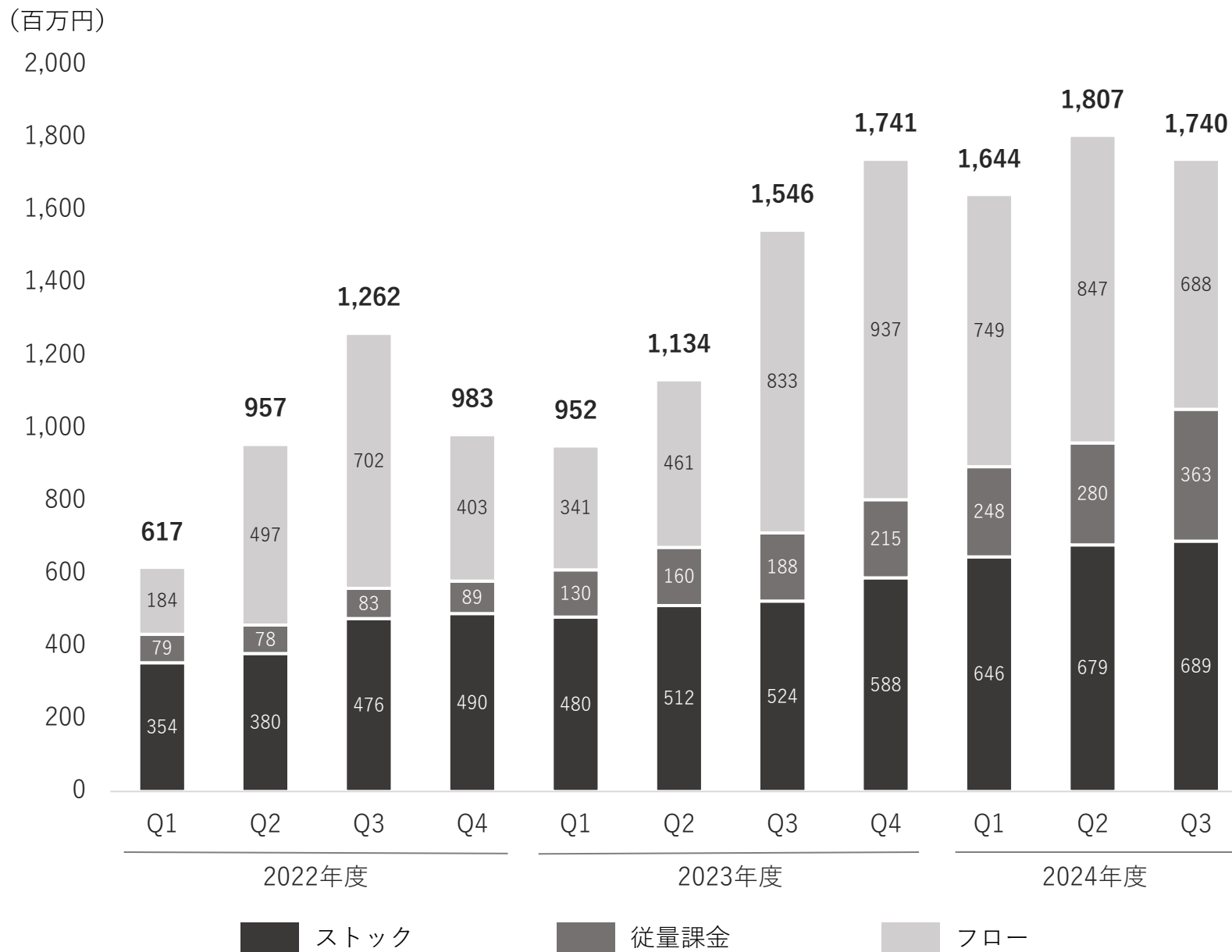
金融インフラのパートナー数及びAUMの増加等により、**フロー収益が前年同期比+40%、従量課金収益が+86%と大きく増収**

(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移



(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

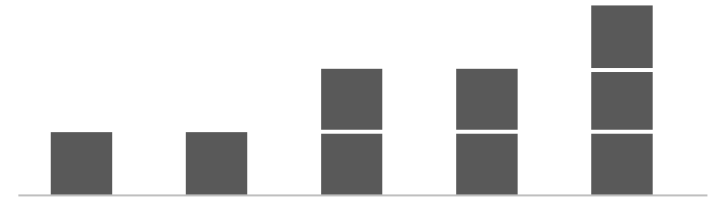
① フロー収益

- ・ 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



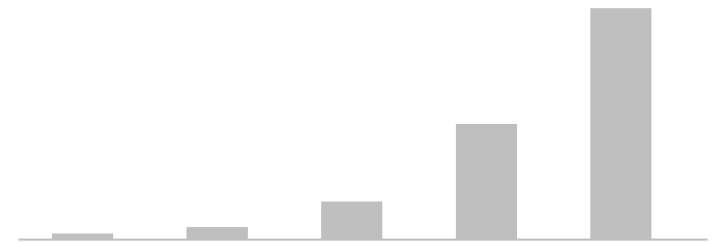
② ストック収益

- ・ 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



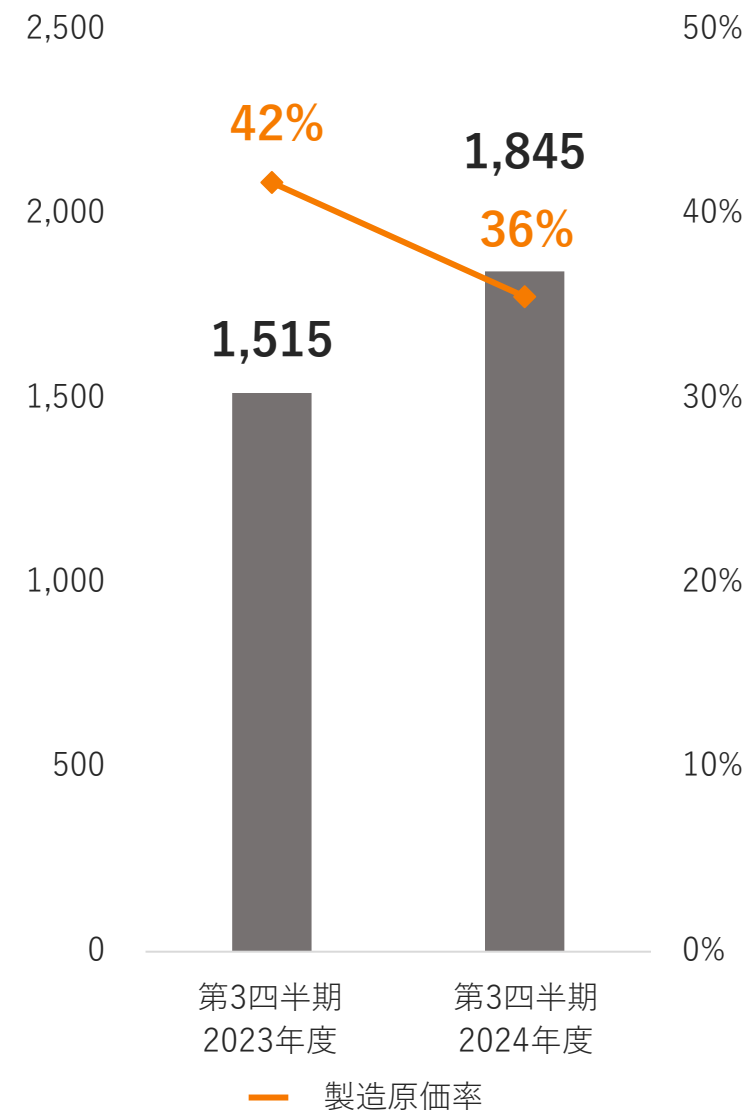
製造原価及び 販売管理費

売上が+43%増加する中、製造原価は前年同期比+22%にとどまり、製造原価率は36%に低減

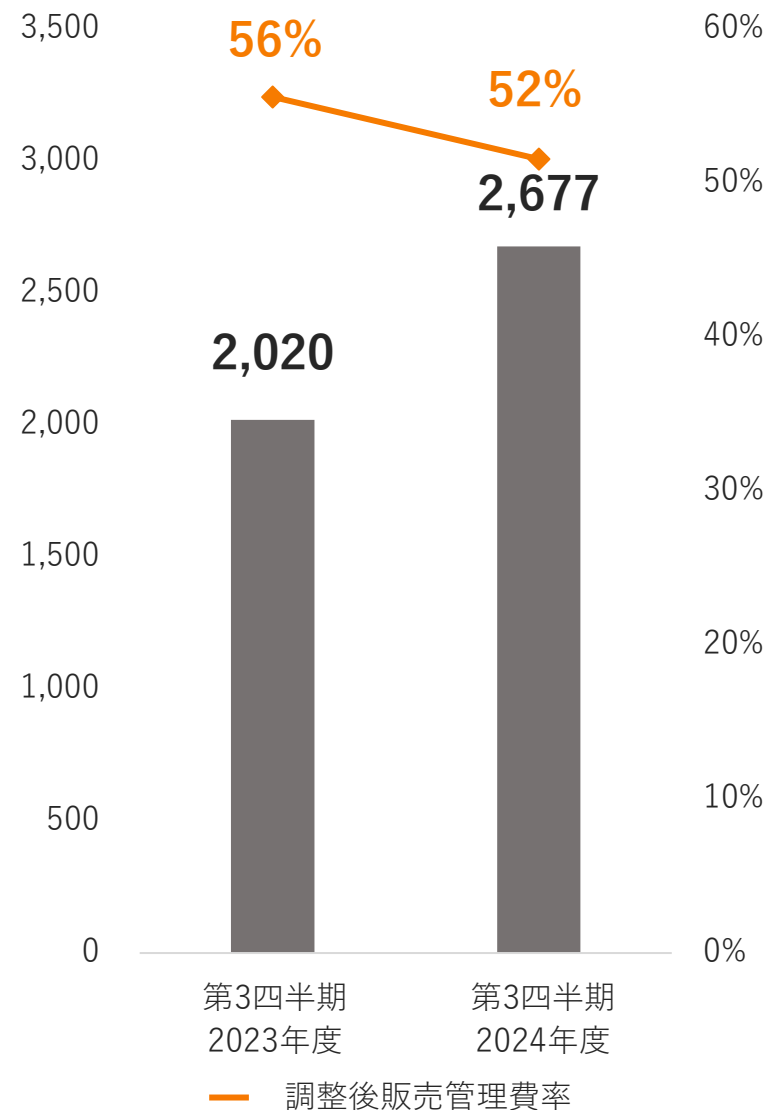
調整後販売管理費も前年同期比+33%に留まり、対売上高比率は52%まで低下

製造原価

(百万円)



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)

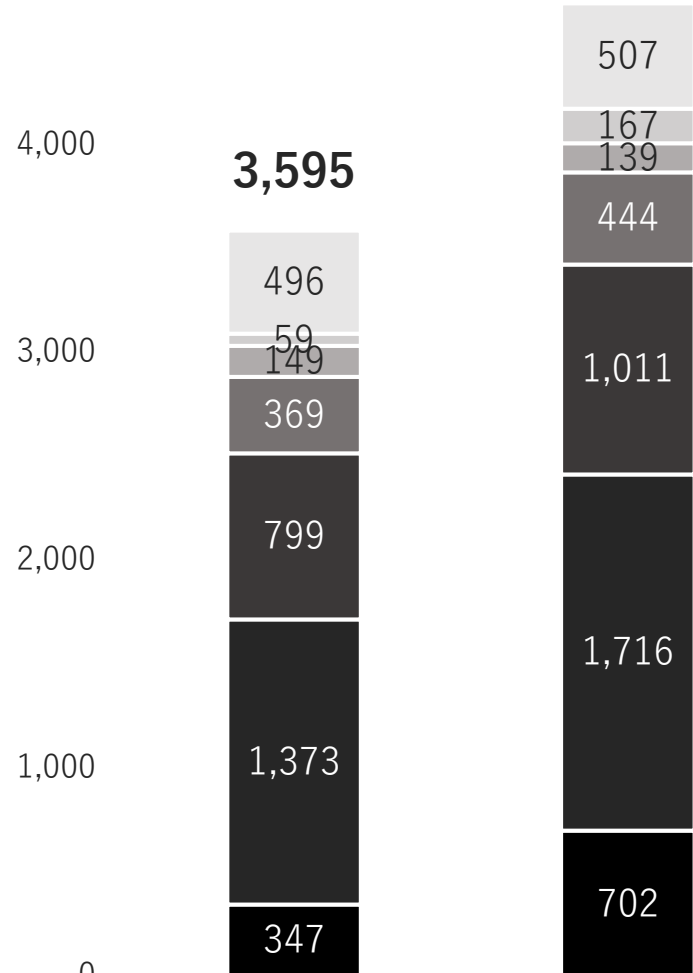
費用内訳

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+43%**であったのに対し、**費用の増加率は+30%に留まる**

(百万円)

前年同期比+30%

5,000
4,690



■ その他（前年同期比+2%）

- ・ 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+183%）

- ・ 2024年4月及び10月に発行したストックオプションに伴う費用（85百万円）を計上

■ 広告宣伝費（前年同期比-6%）

- ・ 前年同期とほぼ同じ水準で推移

■ 通信費（前年同期比+20%）

- ・ 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+27%）

- ・ 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

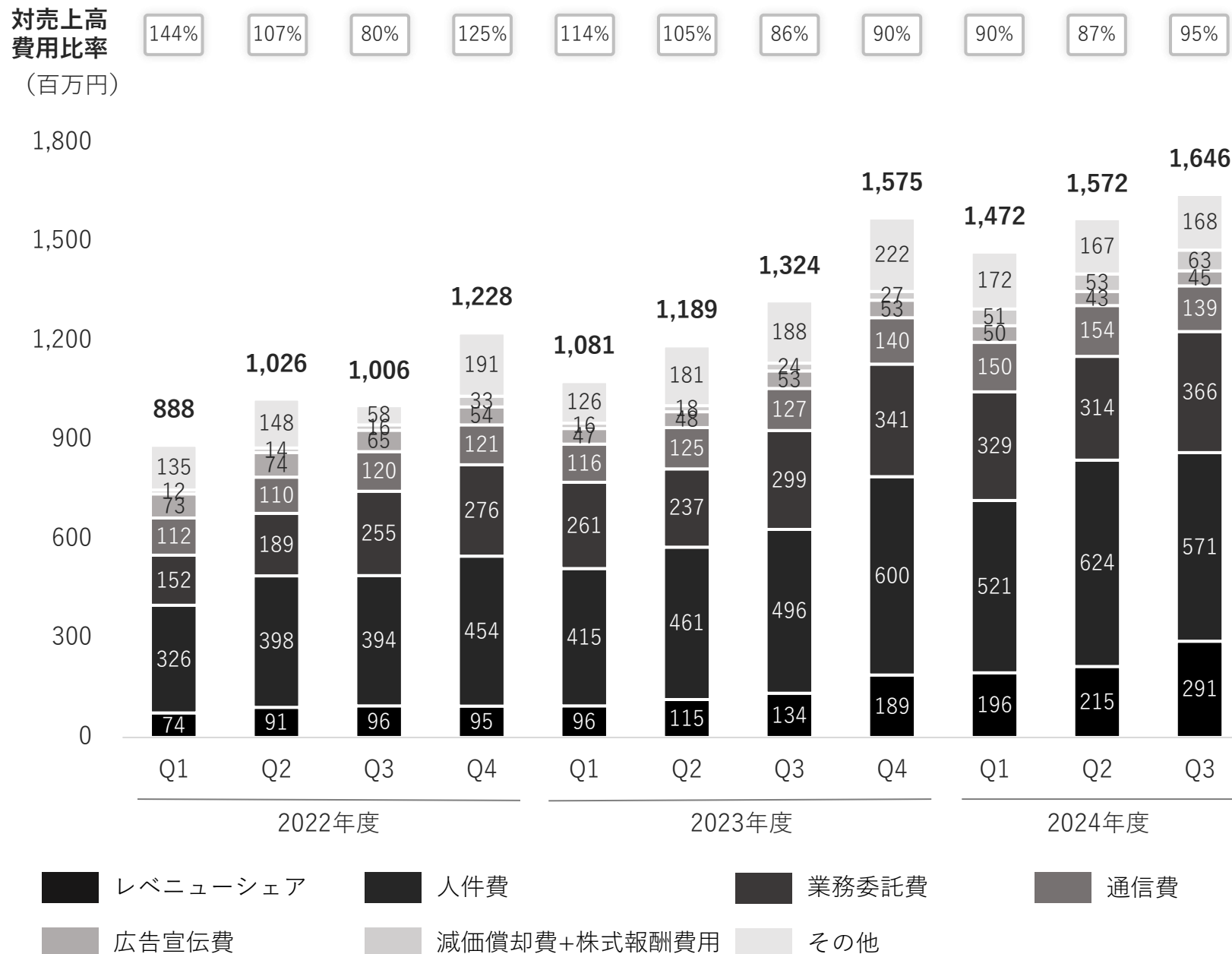
■ 人件費（前年同期比+25%）

- ・ 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+102%）

- ・ 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

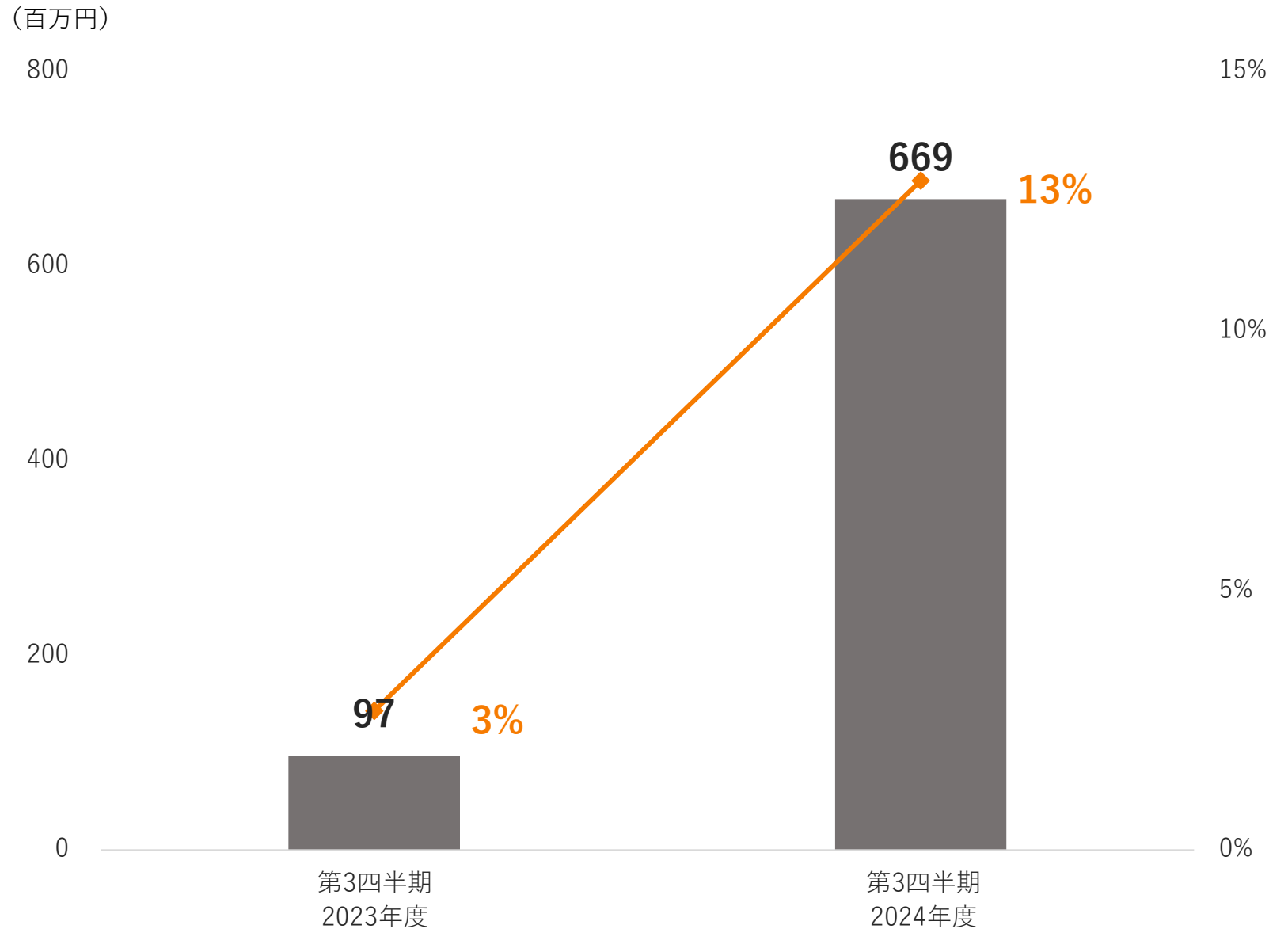
費用内訳の推移



調整後EBITDA

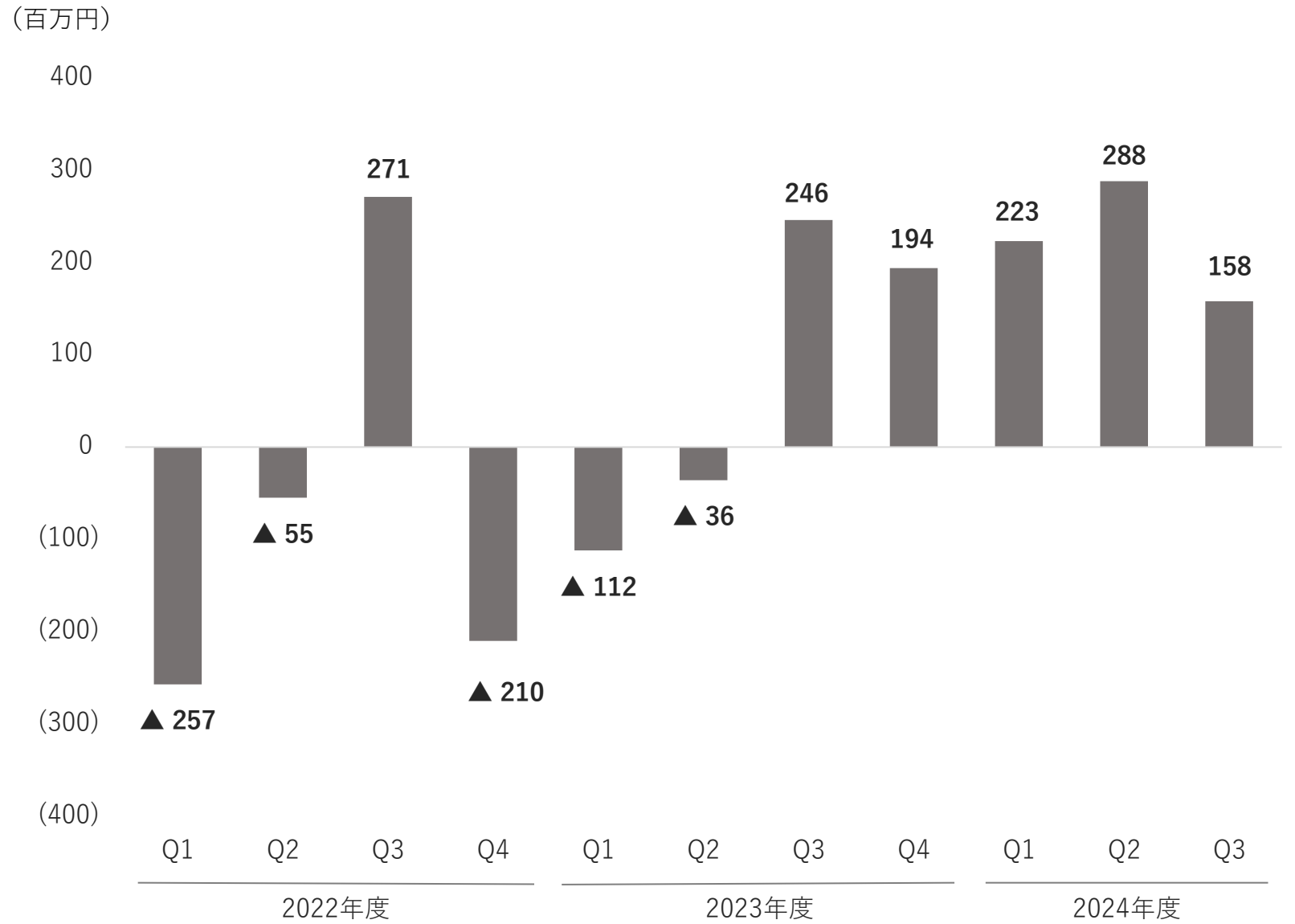
売上高の増加に伴い、収益性は大幅に改善

調整後EBITDA¹マージンは、年度計画の12%を上回る13%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

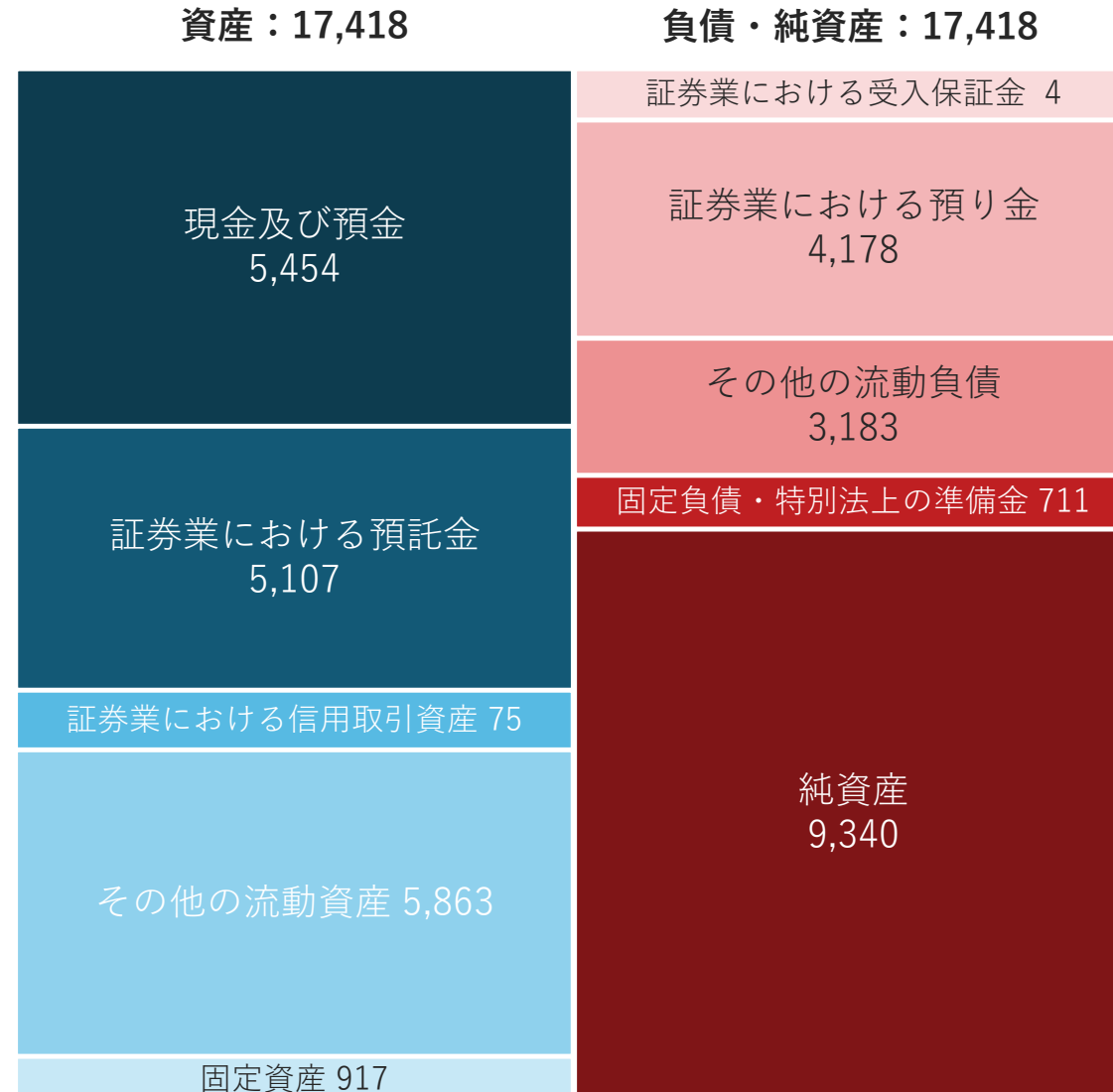


1. 調整後EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

バランスシート の状況

2024年12月末時点で約55億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

(百万円)



セグメント別四半期業績

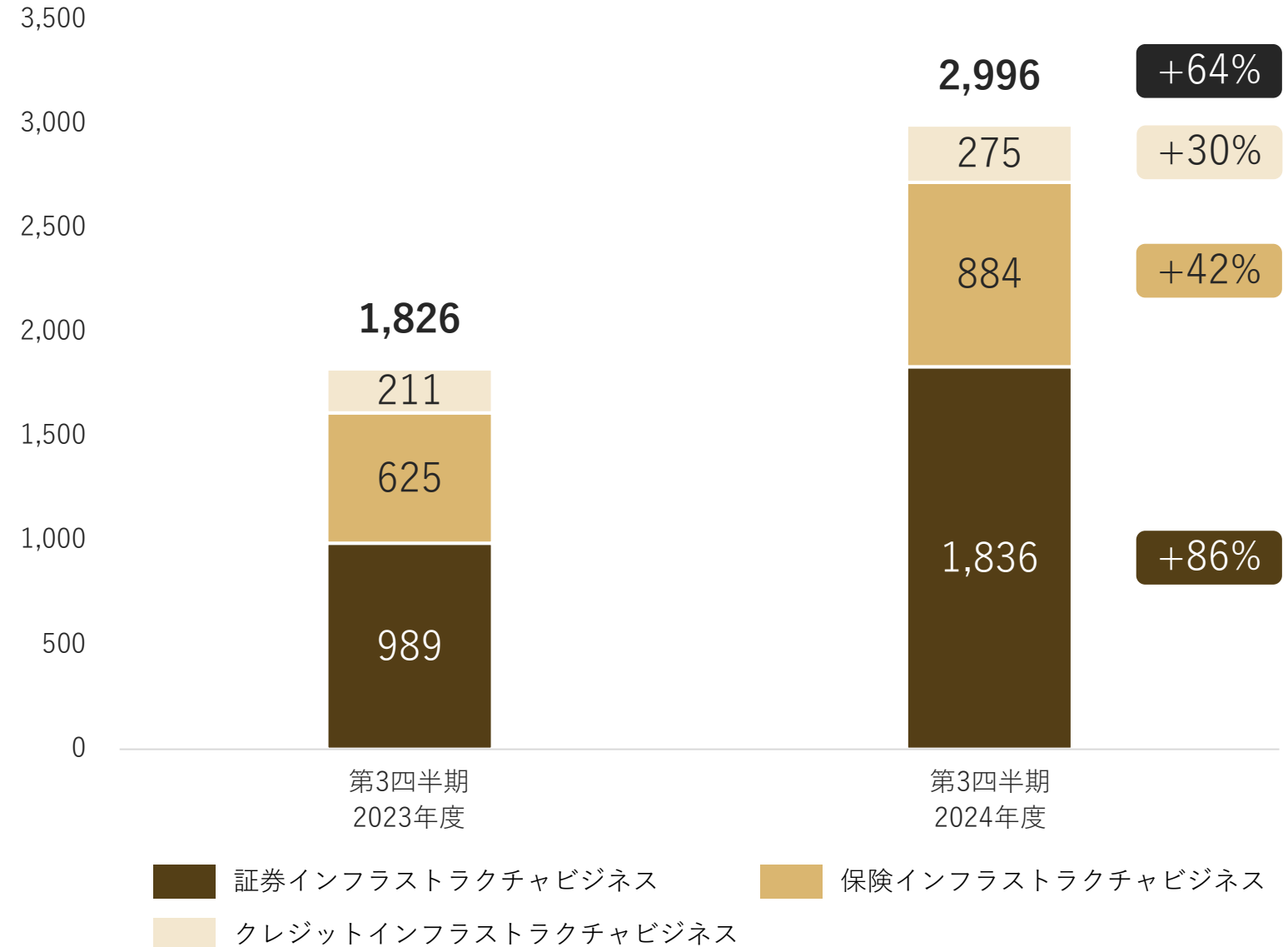
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

全ビジネスが成長している中、特に証券インフラビジネスが大幅に成長した結果、売上高は前年同期比+64%の2,996百万円を計上

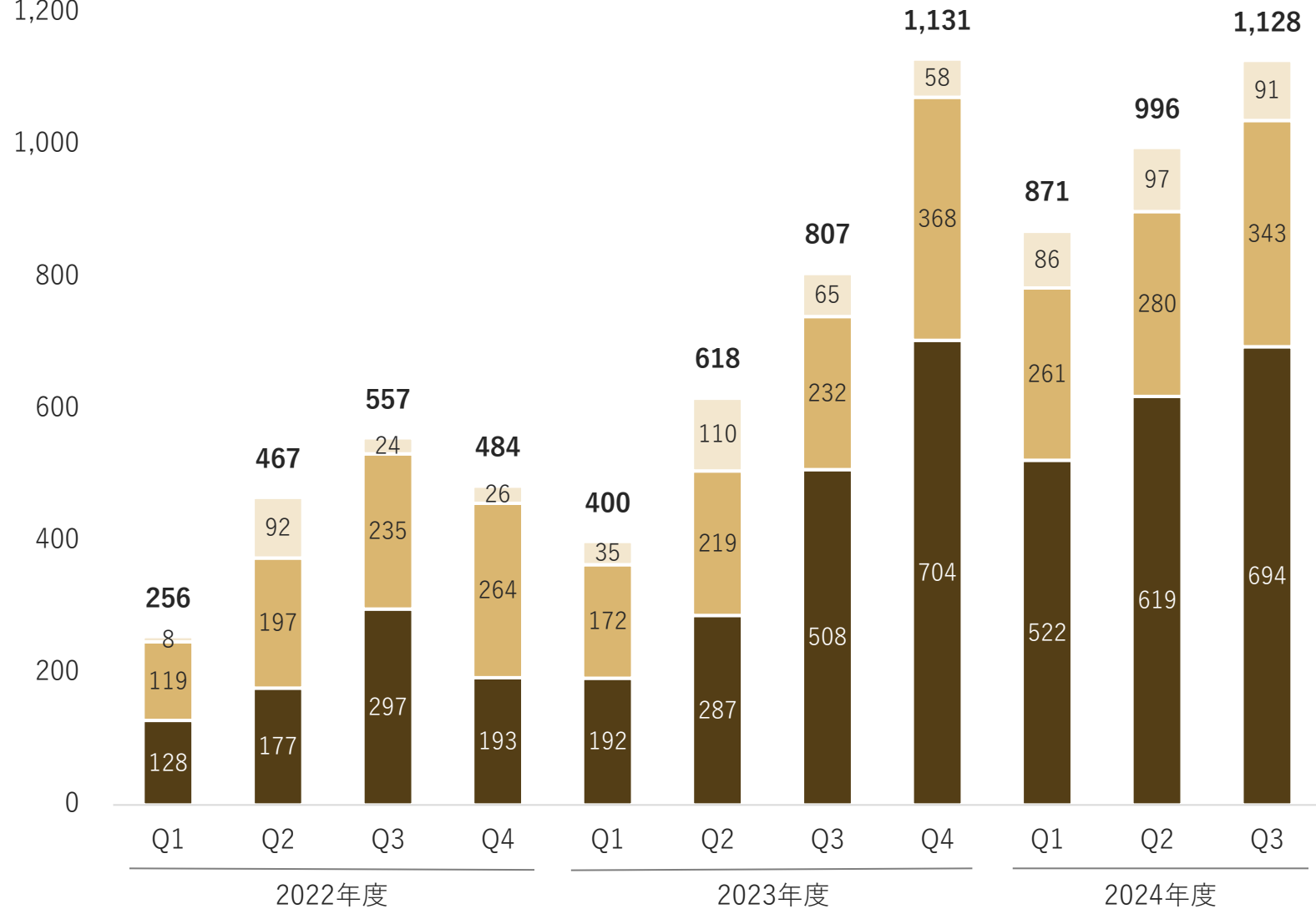
(百万円)

前年同期比



ビジネス別の 売上高推移

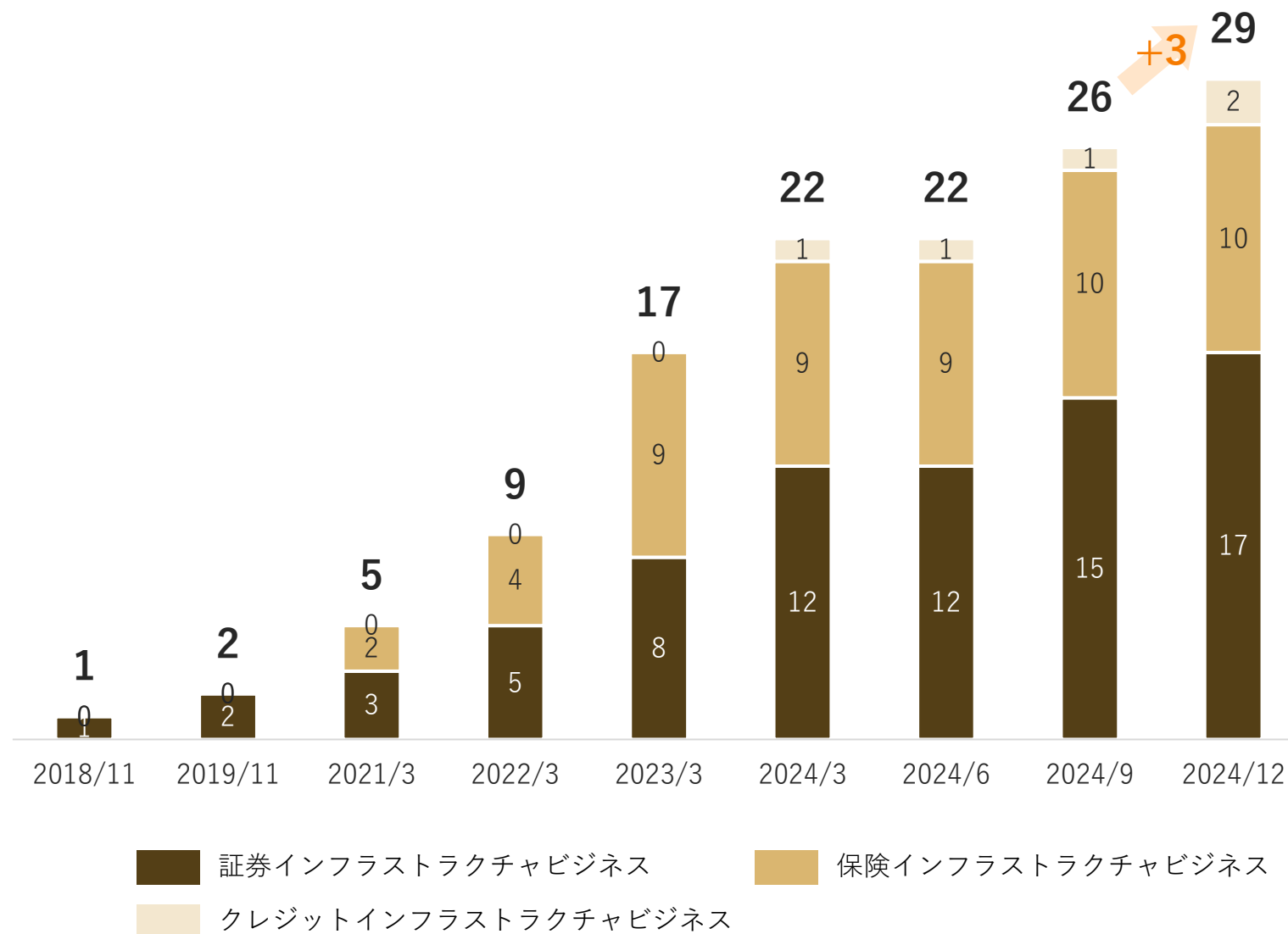
(百万円)
1,200



証券インフラストラクチャビジネス
 保険インフラストラクチャビジネス
 クレジットインフラストラクチャビジネス

金融インフラの パートナー数

当四半期は証券で2社、ク
レジットで1社増加した結
果、パートナー数は26社
から29社へ拡大



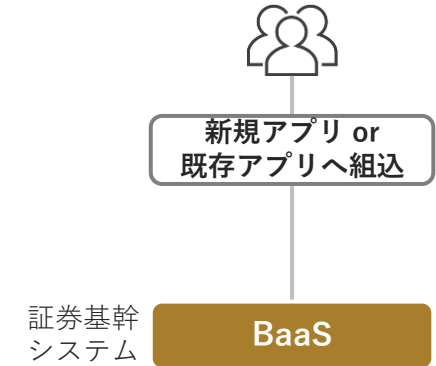
証券インフラの注力領域

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

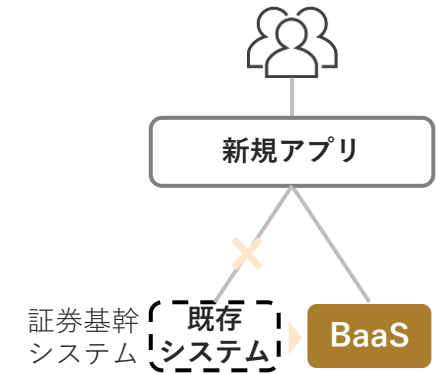
非金融機関による組込型投資

- 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



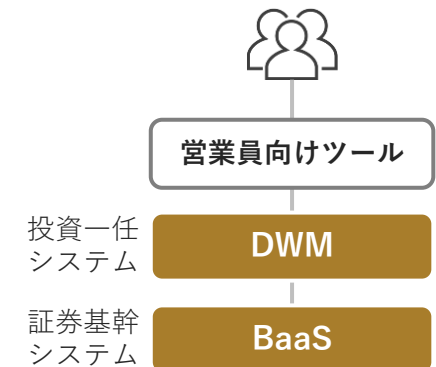
資産運用会社による直販事業

- 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、三菱UFJAM



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、アンバーAM、IFA Leading

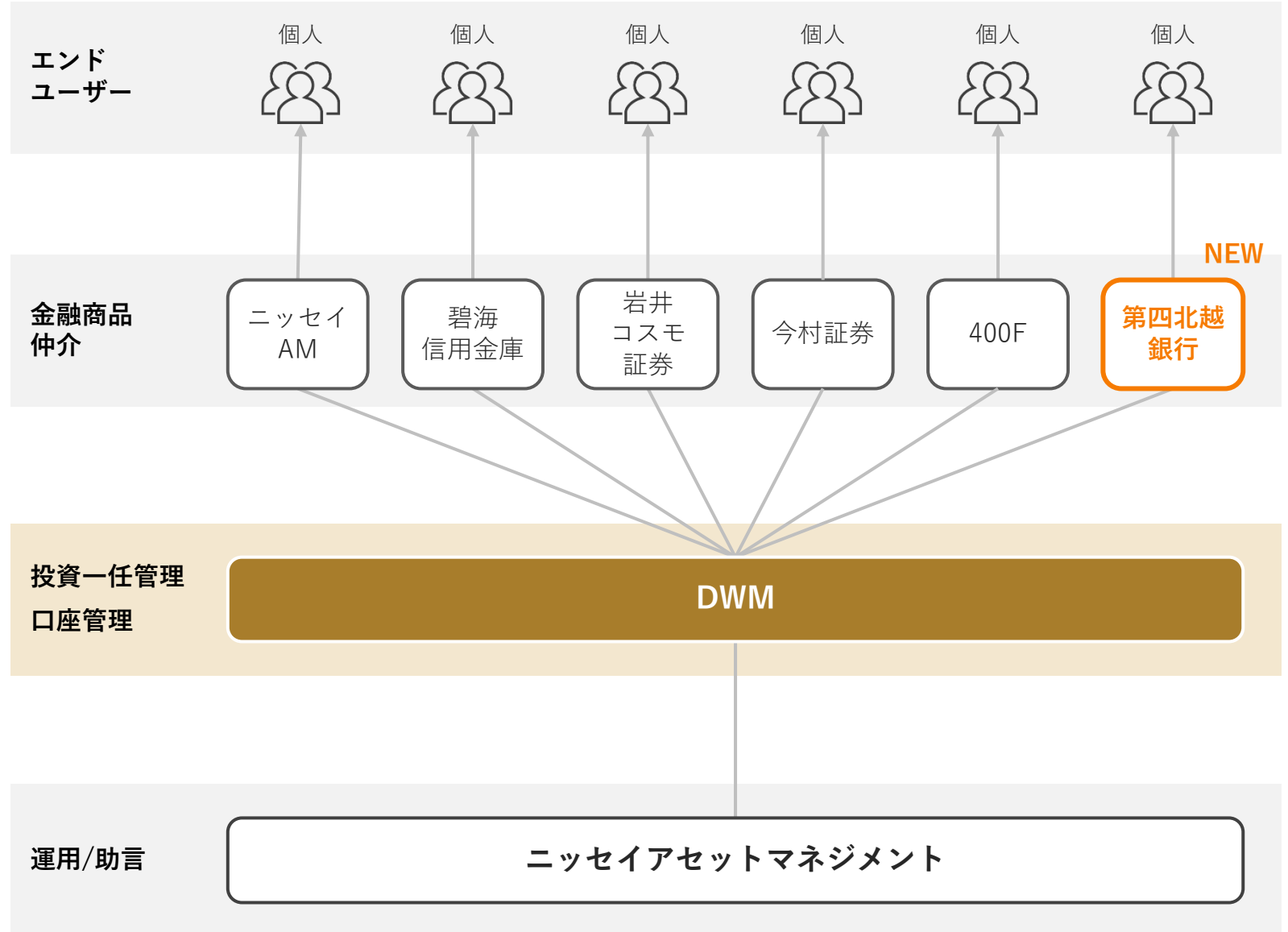


既存パートナー の拡大支援

ニッセイAMが当社の
DMWを活用して提供する
投資一任運用サービス

「Goal Navi」を新たに第
四北陸銀行が取扱開始

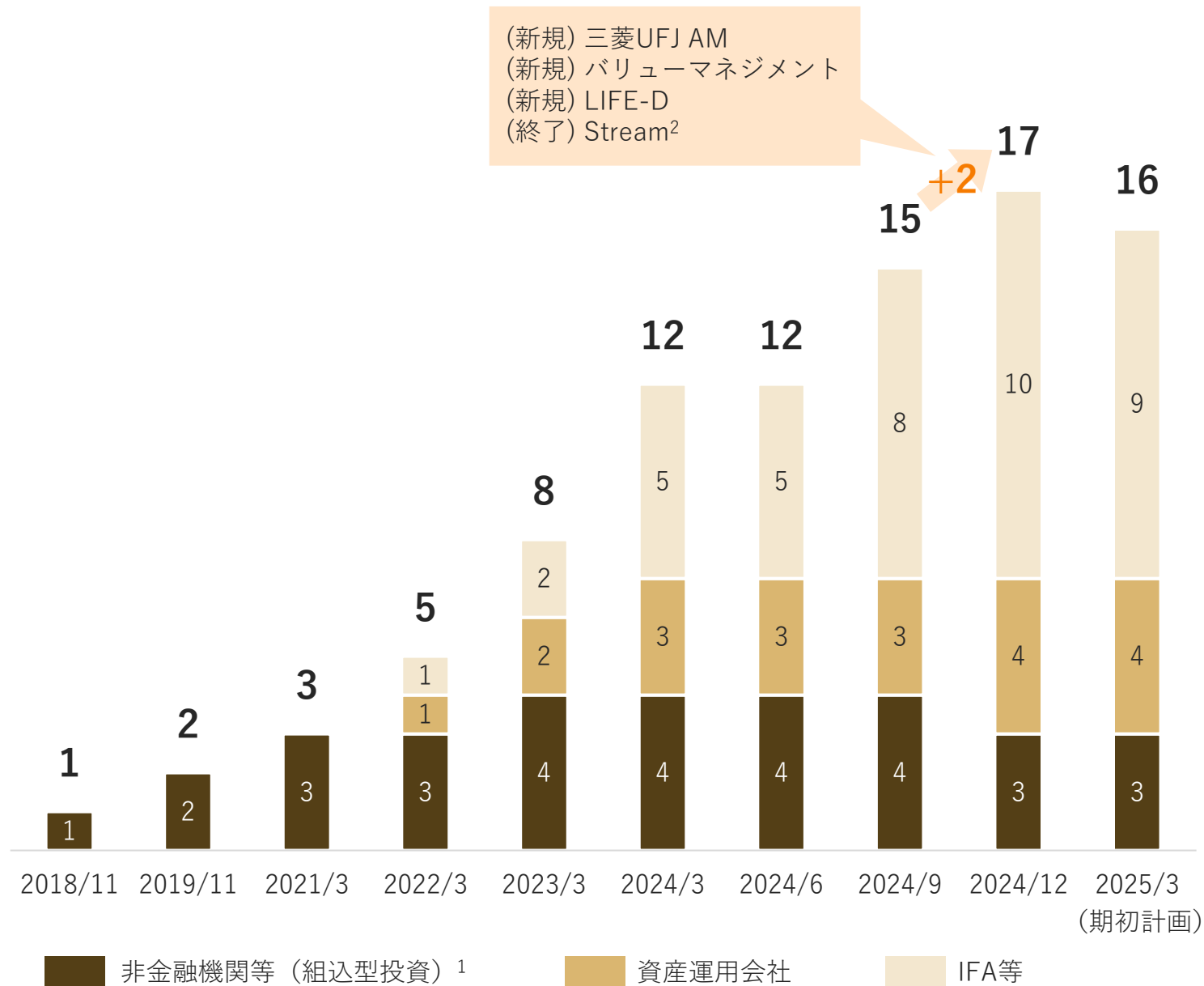
地方銀行が本サービスを
取り扱うのは初めて



証券インフラのサービス数

DWMの機能拡充によって
ライトに導入可能になった結果、当四半期において新たに3社が導入

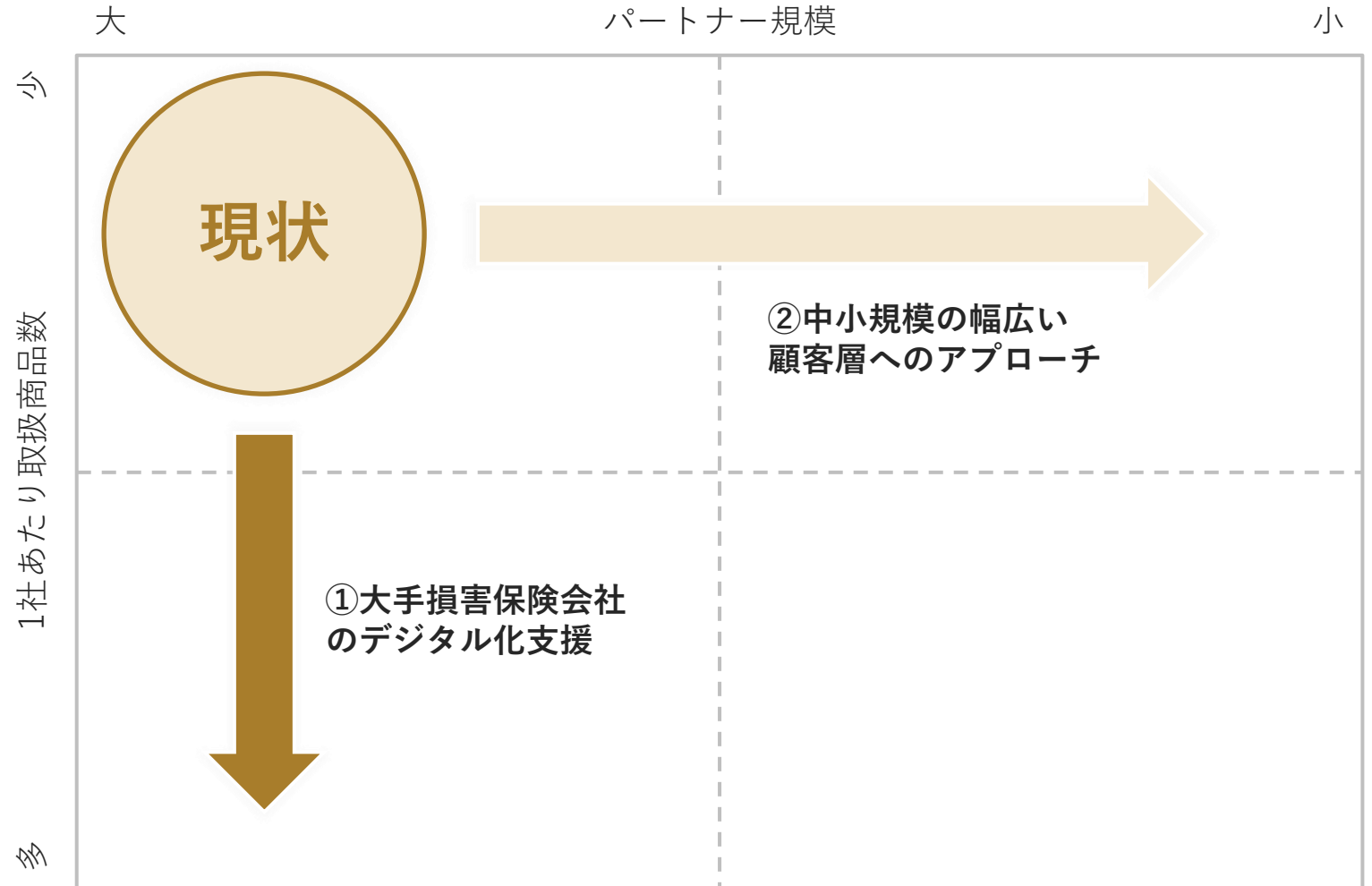
サービス数は期初計画の
16を上回る17へ拡大



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月末にサービスを終了

保険インフラの 注力領域

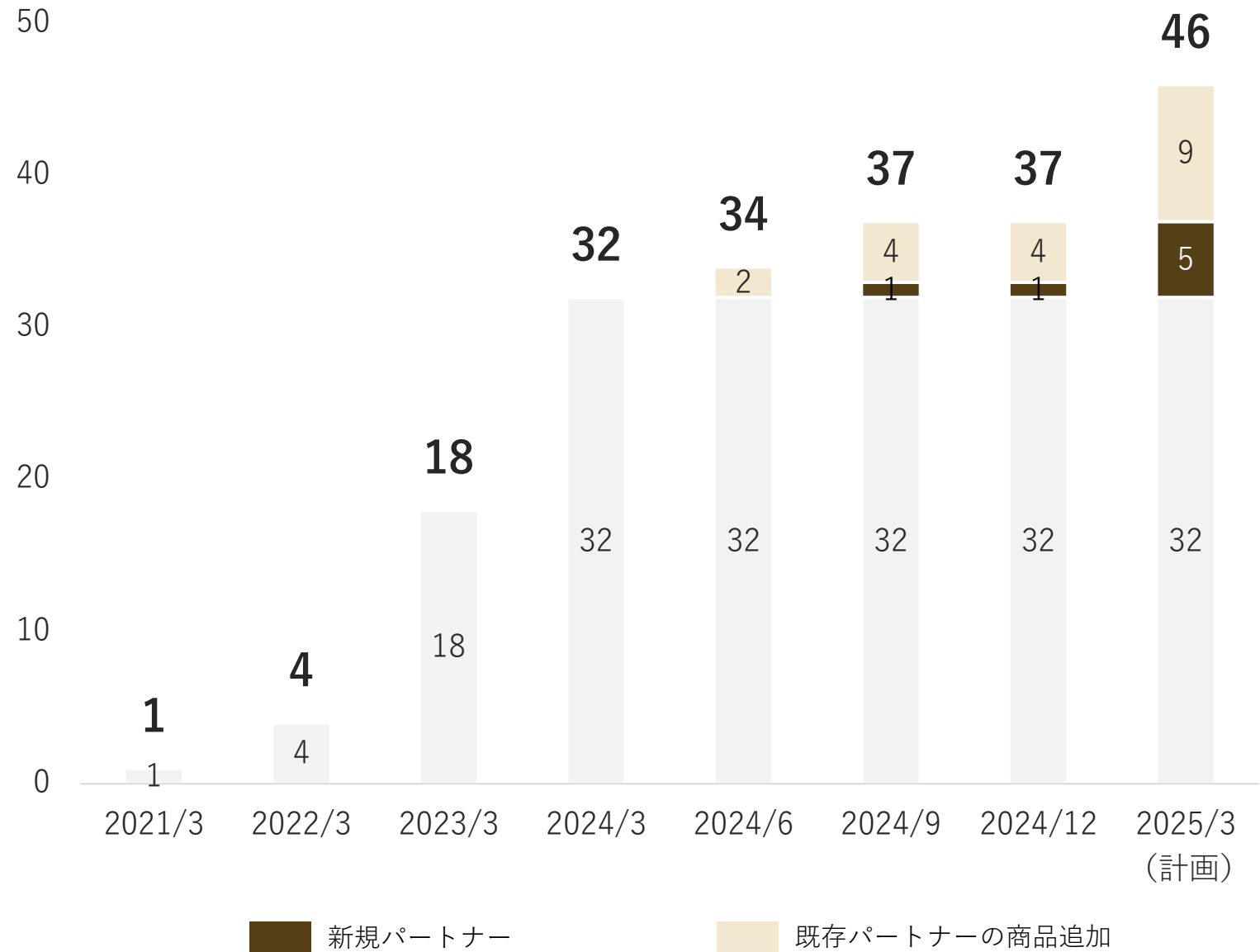
- ①大手損害保険会社のデジタル化支援を行いつつ、
- ②より幅広い顧客層へのアプローチに向けた取り組みを強化していく方針



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

本四半期において新商品の導入はなかったものの、期初計画に向けて概ね順調に進捗



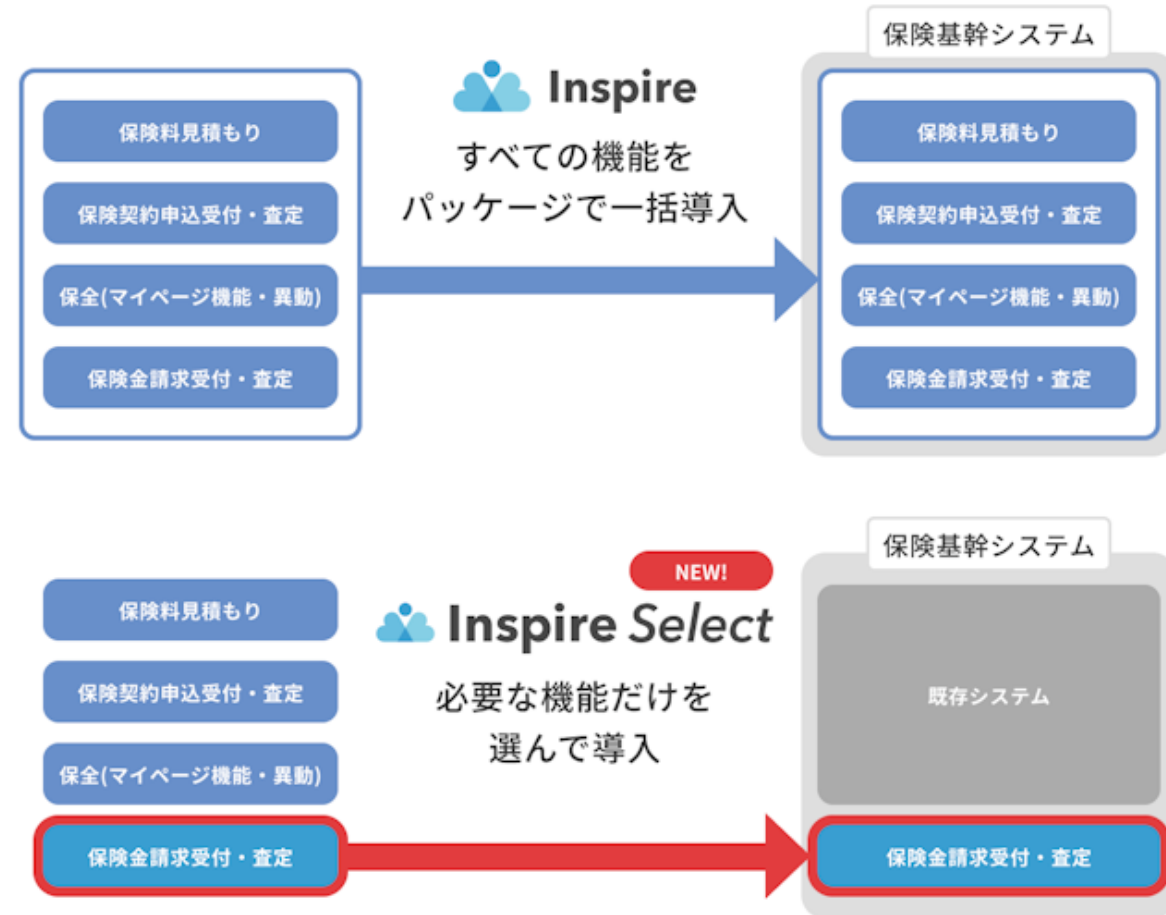
顧客層の拡大に向けた施策

保険インフラ「Inspire」の主要機能のうち必要な機能だけ導入できる新サービス「Inspire Select」の提供を開始

保険会社は既存システムを活かしながら部分的に「Inspire」を導入することで、コストを抑えつつより短期間で効率的にデジタル化が実現可能に

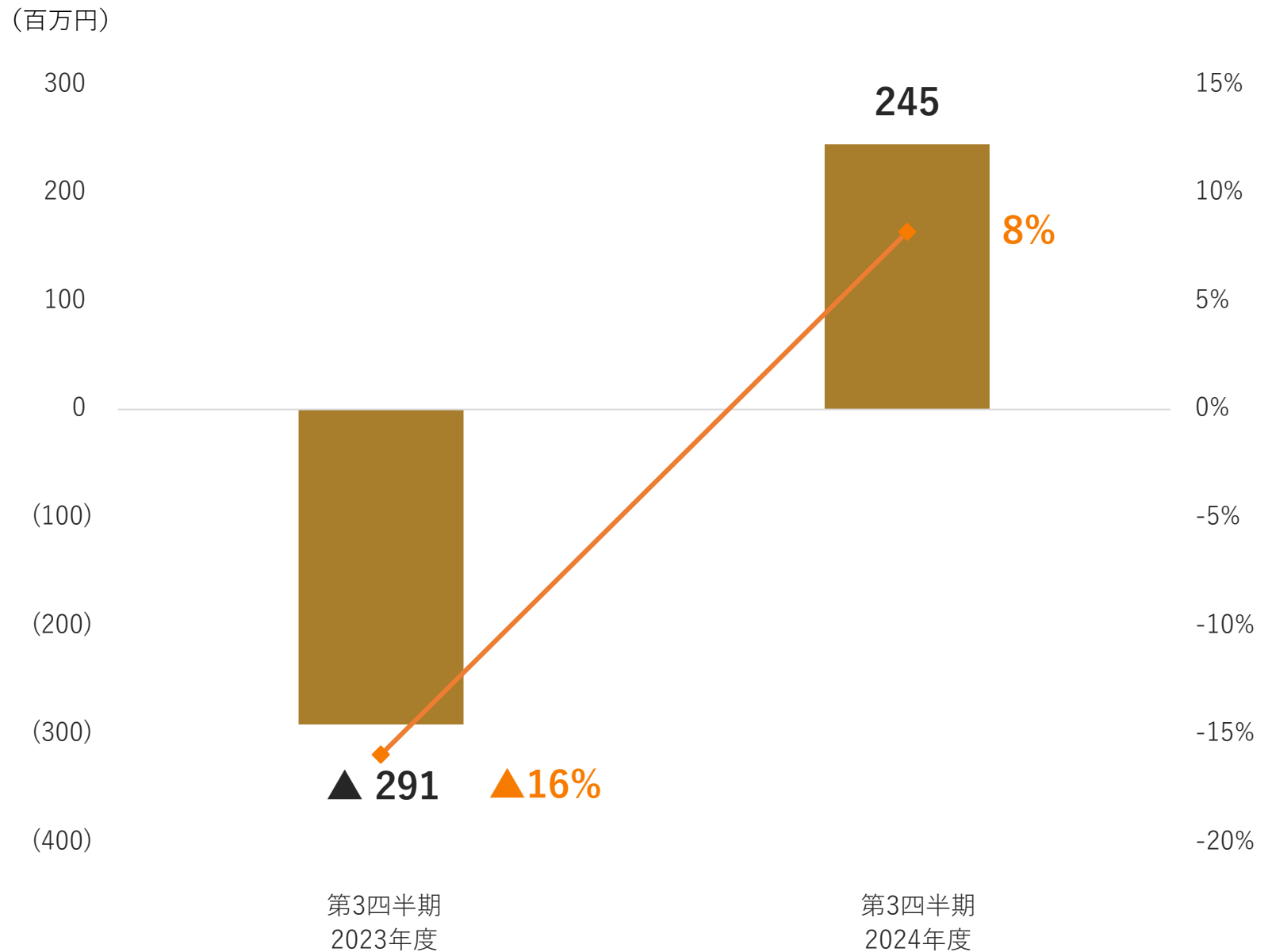
「Inspire Select」の提供開始

- Inspireは、これまで包括的なパッケージ型システムとして、保険ビジネスの全プロセスをデジタル化できるプロダクトとして提供
- 「保険業務のうち一部のみをデジタル化したい」、「コストを抑えながら、特定の業務プロセスの透明性を担保しつつ効率化したい」、「手作業でのデータ入力を減らし従業員体験を向上させたい」といったニーズに応えるため、Inspireの主要機能のうち必要な機能だけを選んで導入できるInspire Selectを提供開始



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

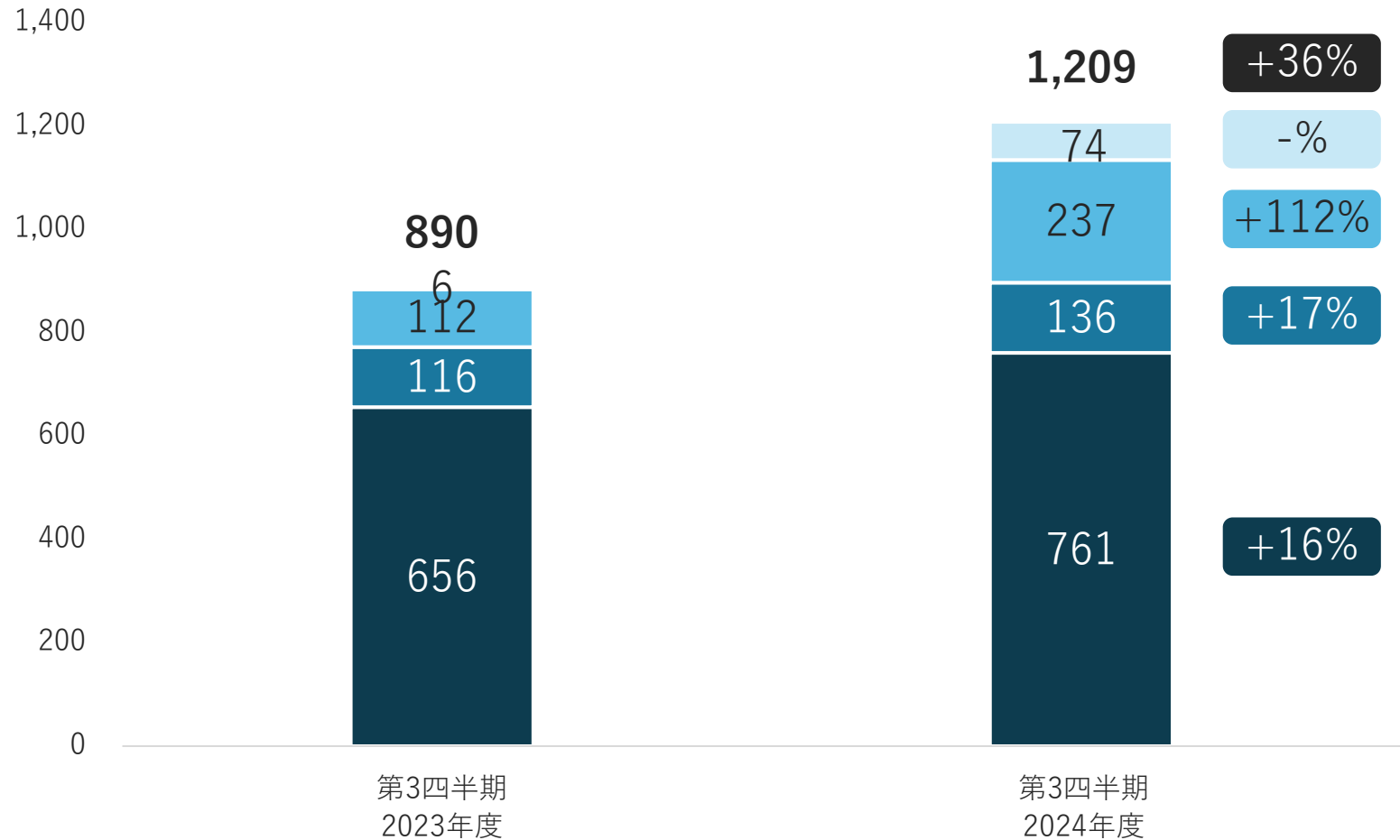


ビジネス別の売上高

生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことでデータAIソリューションが大きく成長した一方、AlternaDataにおいて大型契約の終了があったことで成長が鈍化した結果、**売上高は前年同期比+36%の1,209百万円**を計上

(百万円)

前年同期比



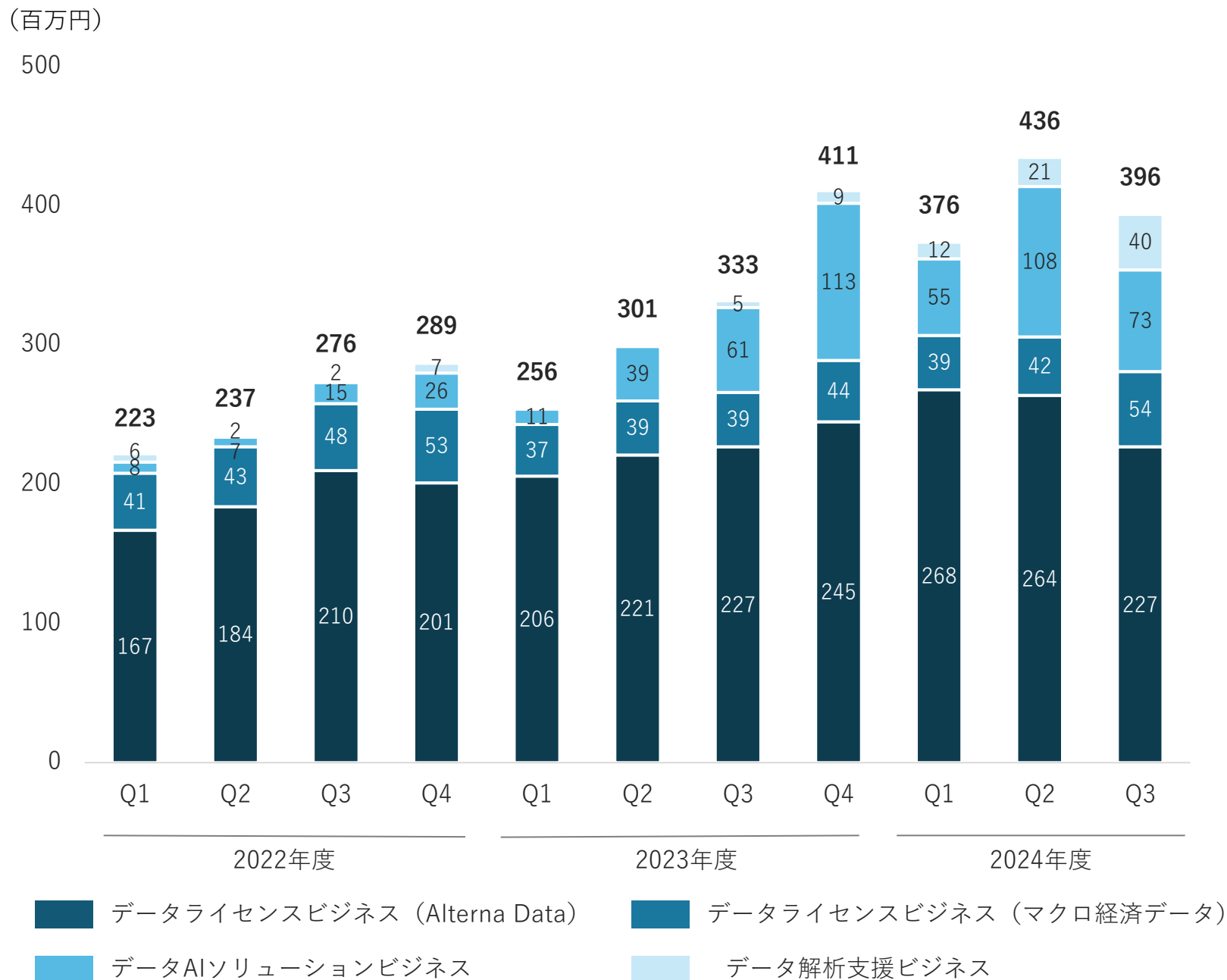
■ データライセンスビジネス (Alterna Data)

■ 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

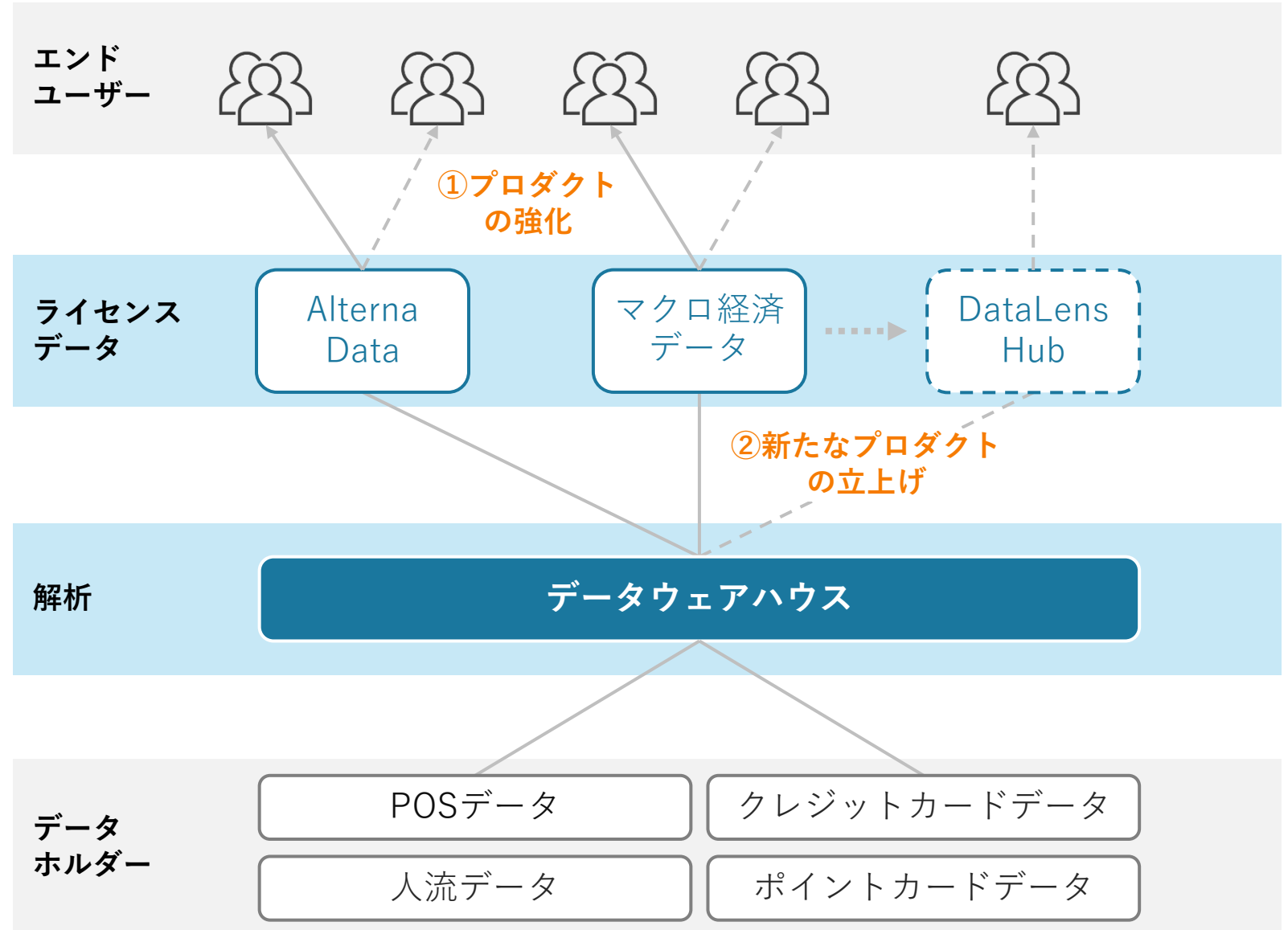
ビジネス別の売上高推移



データライセンスの戦略

AlternaData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

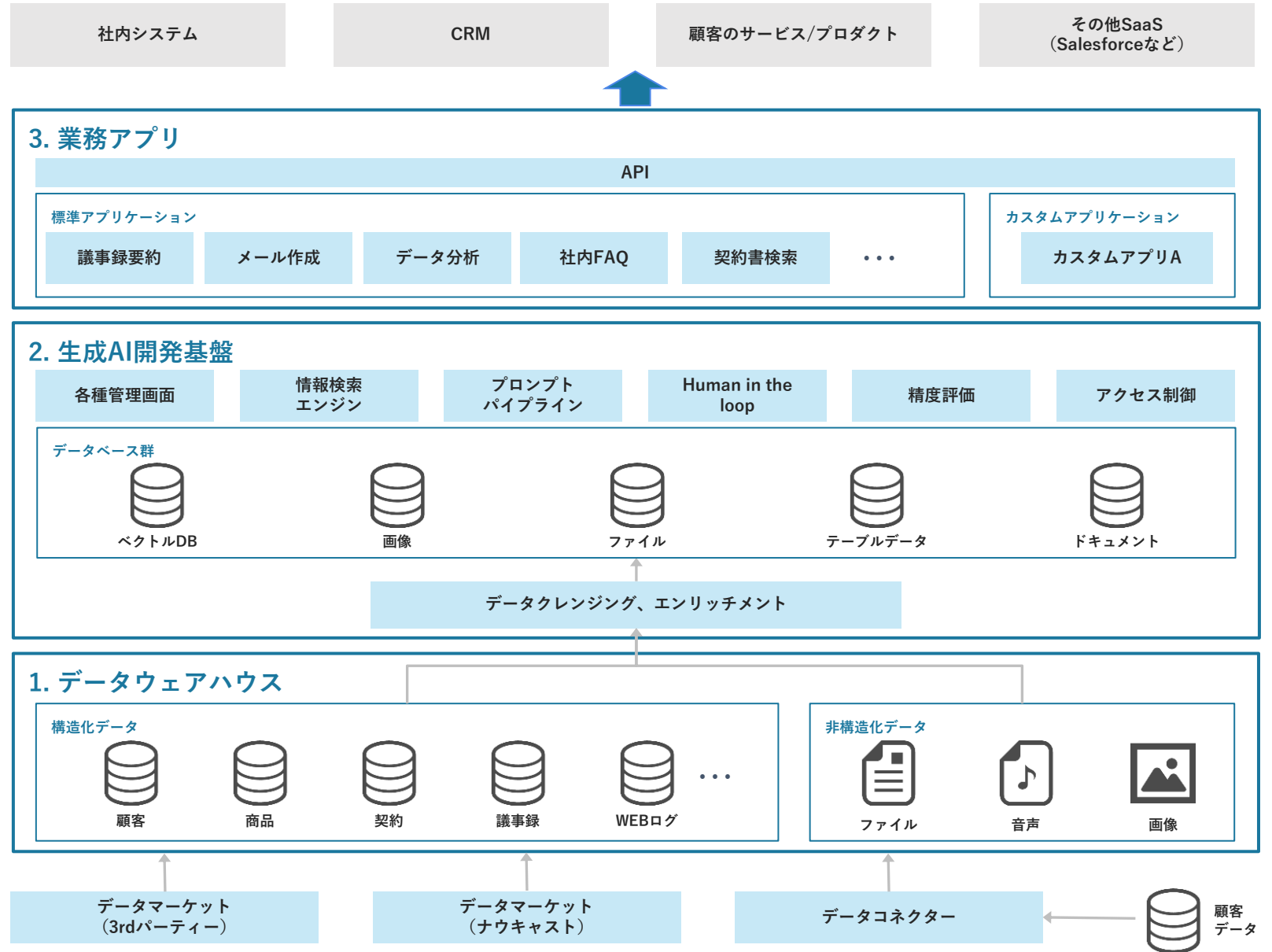
これまで開発してきたテナント・商圈分析サービスを「DataLensHub」としてパッケージ化（12頁参照）



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

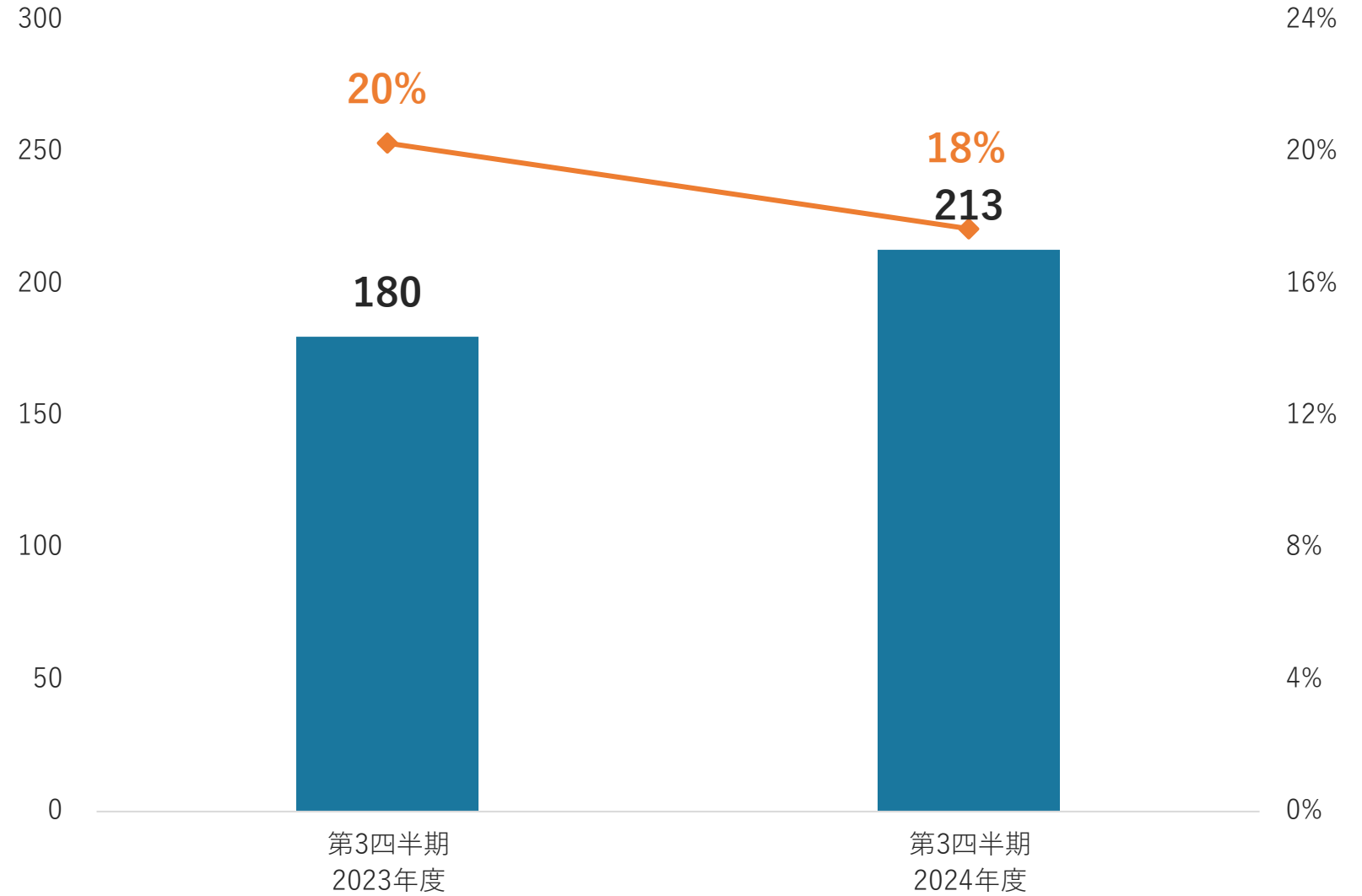
直近は、特に大手顧客向けにデータウェアハウス構築支援を複数手掛ける



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+8%の986百万円を計上

(百万円)

前年同期比

1,200

1,000

800

600

400

200

0

916

99

817

第3四半期
2023年度

986

78

907

第3四半期
2024年度

+8%

-21%

+11%

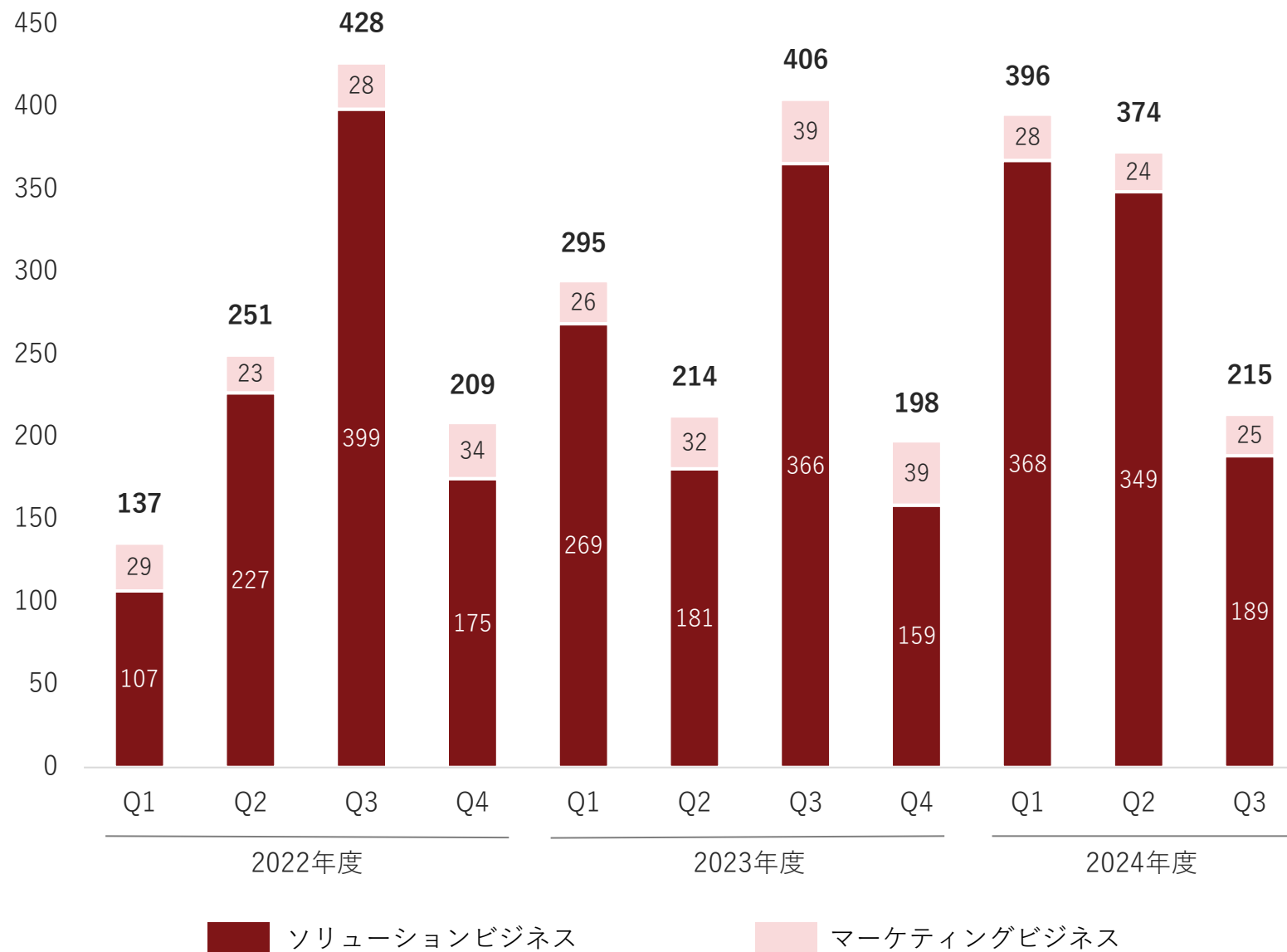
ソリューションビジネス

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

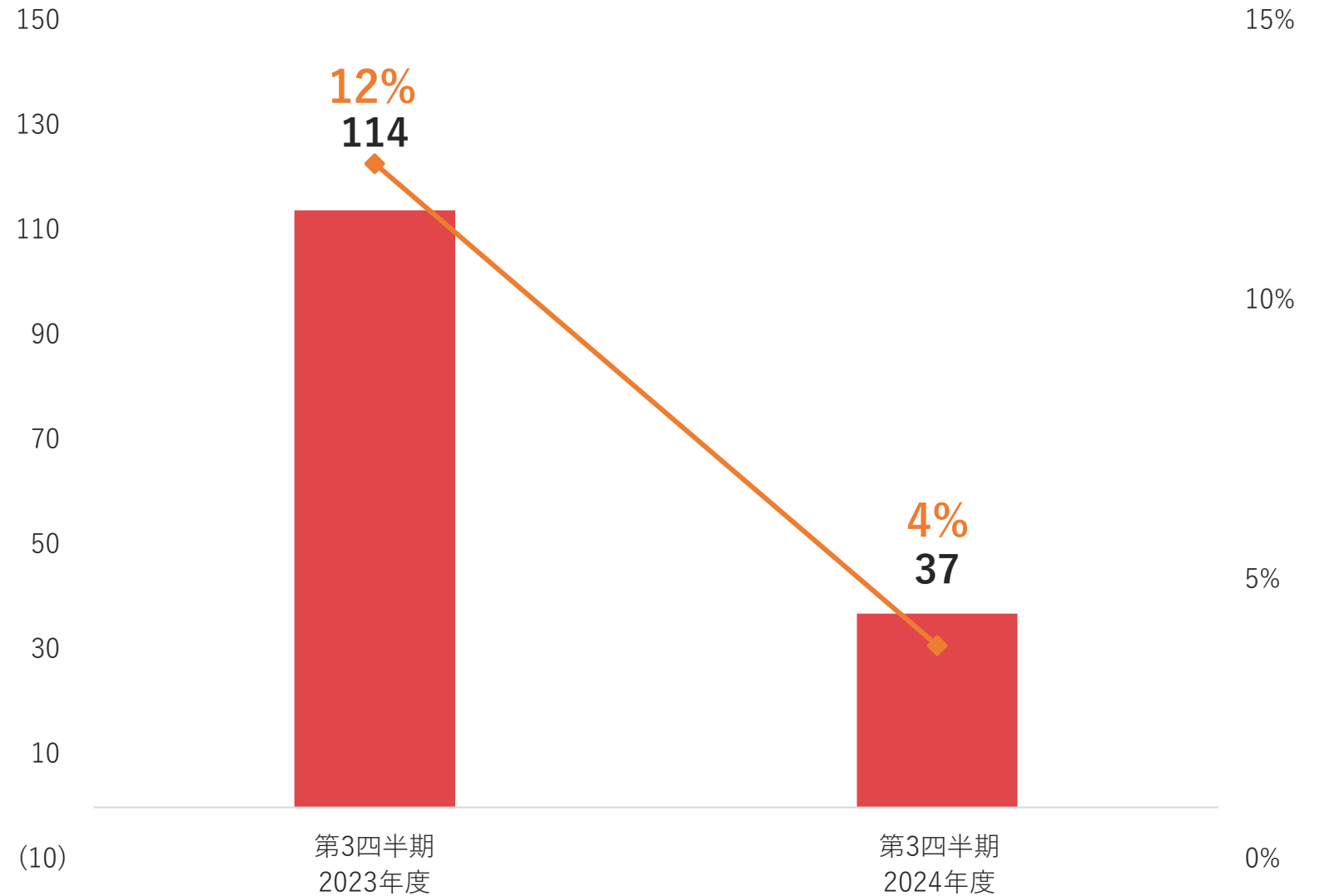
(百万円)



営業利益（率） の推移

本四半期はフロー収益が少なかったことから、利益率は低い水準となったものの、おおむね通期計画通りに進捗

(百万円)



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14.0%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)

業績予想の 上方修正

生産性の向上によって業務委託費が圧縮されたため、利益を上方修正

特に、昨年度まで赤字だった子会社で利益が上振れたため、想定されていた減損がなくなり、法人税支払いが少なくなったことで、親会社株主に帰属する当期純利益は想定よりも大きく上振れ

(百万円)

	2024年度予想 (修正後)	2024年度予想 (修正前)	修正前計画比	2023年度実績	前年同期比
売上高	7,627	7,627	0%	5,375	42%
売上原価	2,633	3,051	-14%	2,150	22%
売上総利益	4,994	4,576	9%	3,225	55%
対売上高	65.5%	60.0%	-	60.0%	-
調整後販売管理費 ¹	3,926	3,632	8%	2,932	34%
対売上高	51.5%	47.6%	-	54.6%	-
調整後EBITDA ²	1,068	944	13%	292	265%
対売上高	14.0%	12.4%	-	5.4%	-
減価償却費 + 株式報酬費用	237	258	-8%	87	171%
対売上高	3.1%	3.4%	-	1.6%	-
営業利益	831	686	21%	204	305%
対売上高	10.9%	9.0%	-	3.8%	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	571	180	217%	▲78	-
対売上高	7.5%	2.4%	-	-	-

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

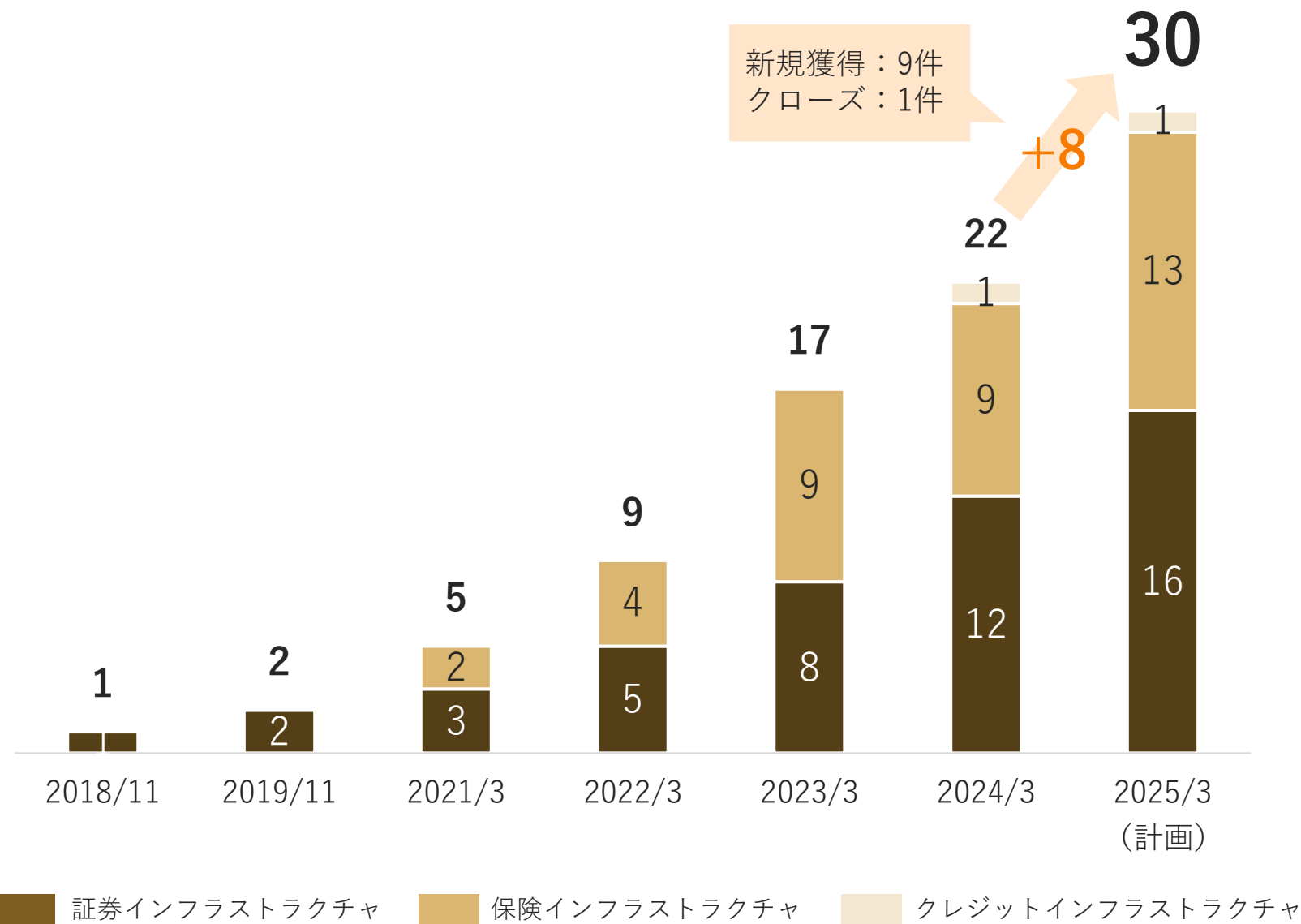
フィンテック
ソリューション

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

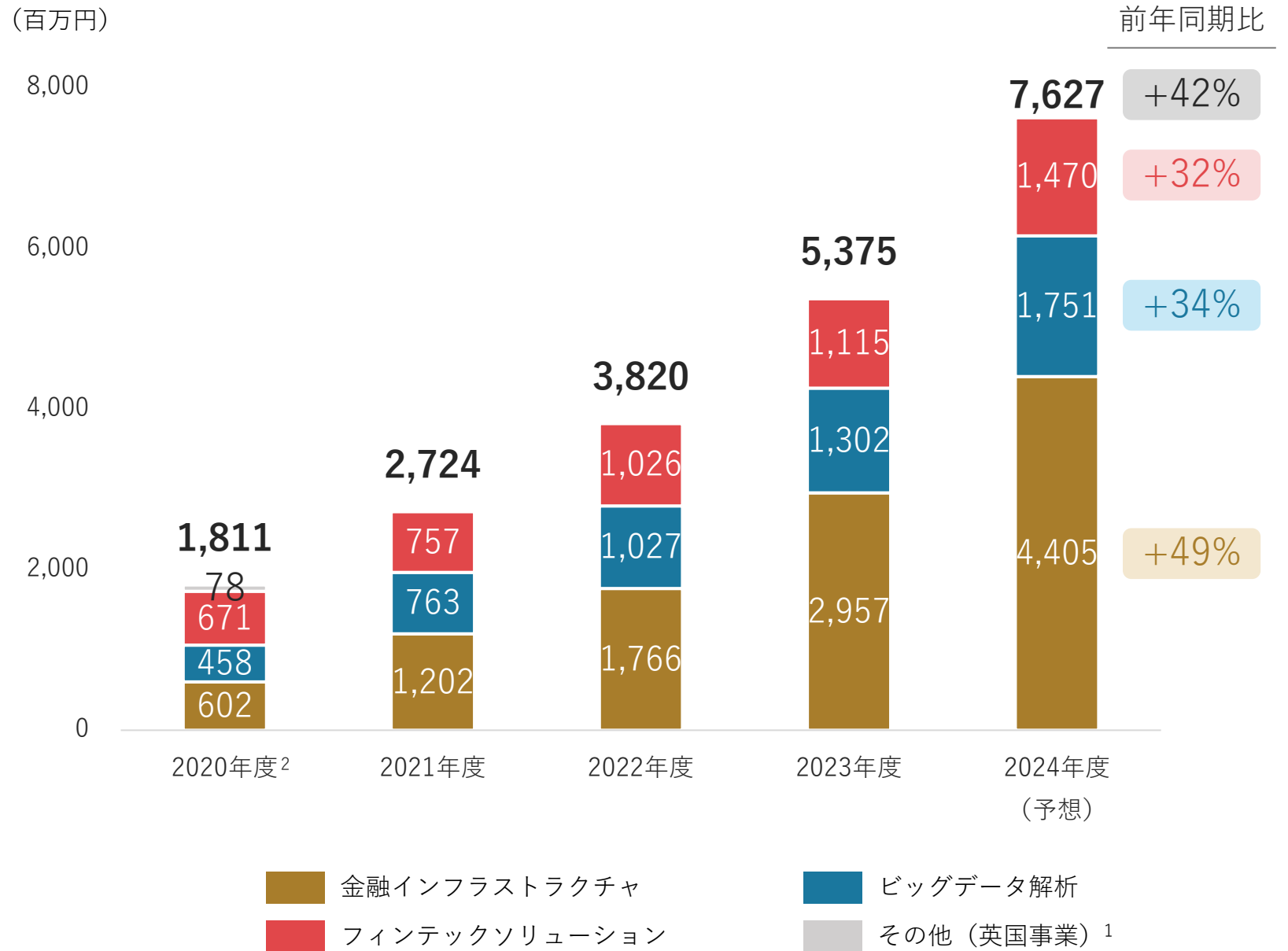
2024年度は9件の新規パートナー獲得を目指す

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

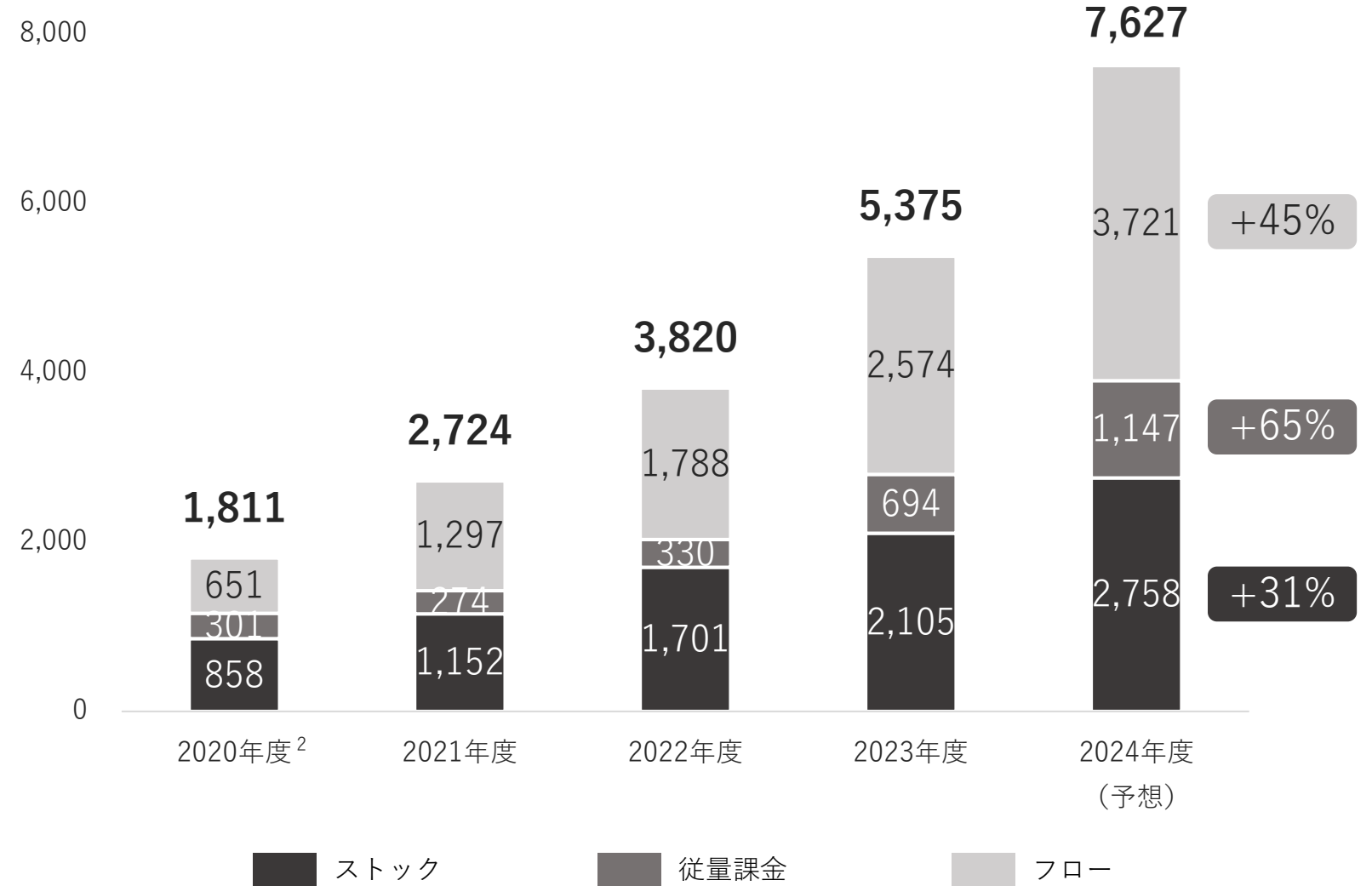
2. 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

(百万円)

前年同期比

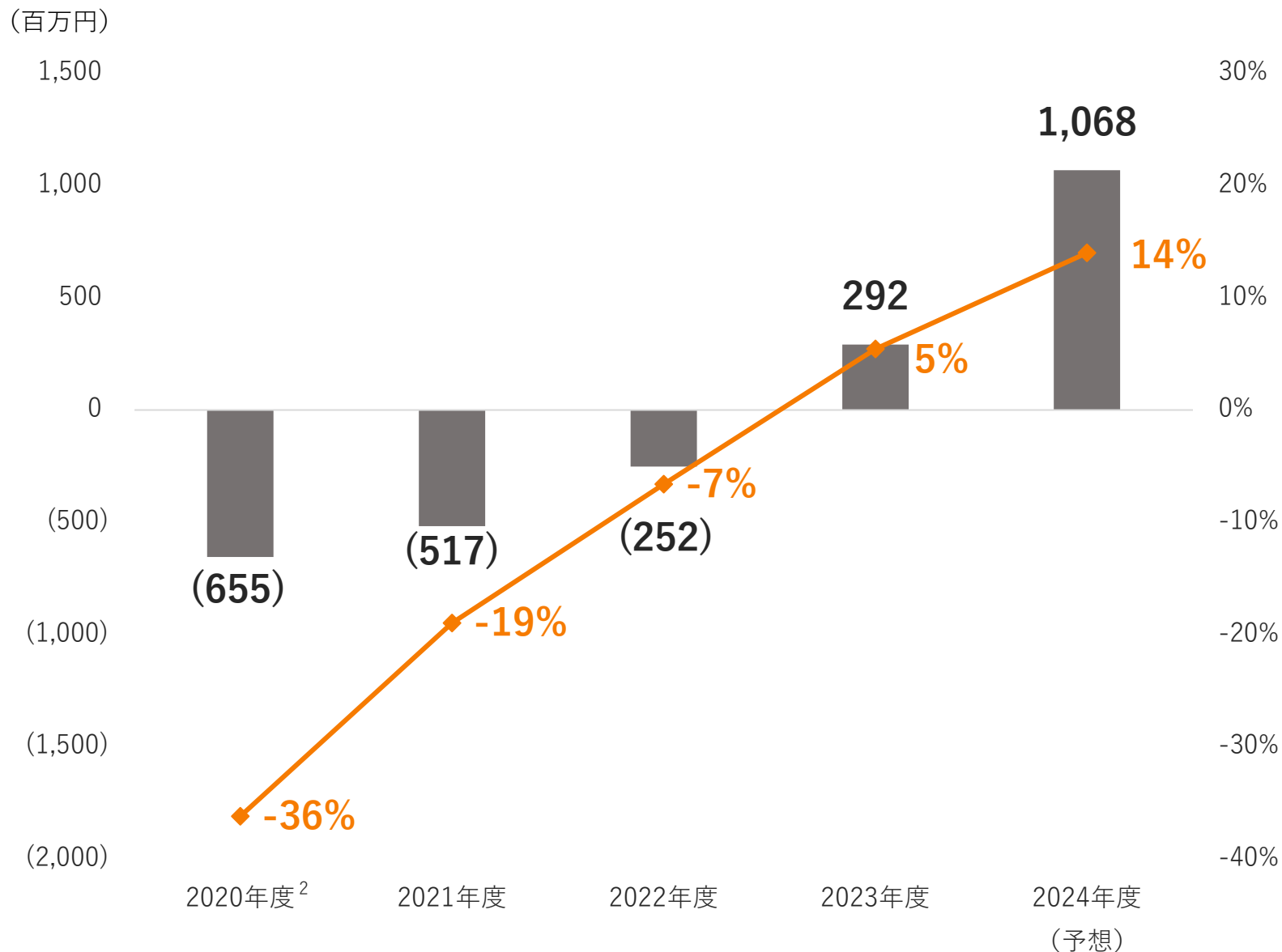


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高を除く
 2. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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1,068百万円へ3.7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、14%まで上昇することを見込む

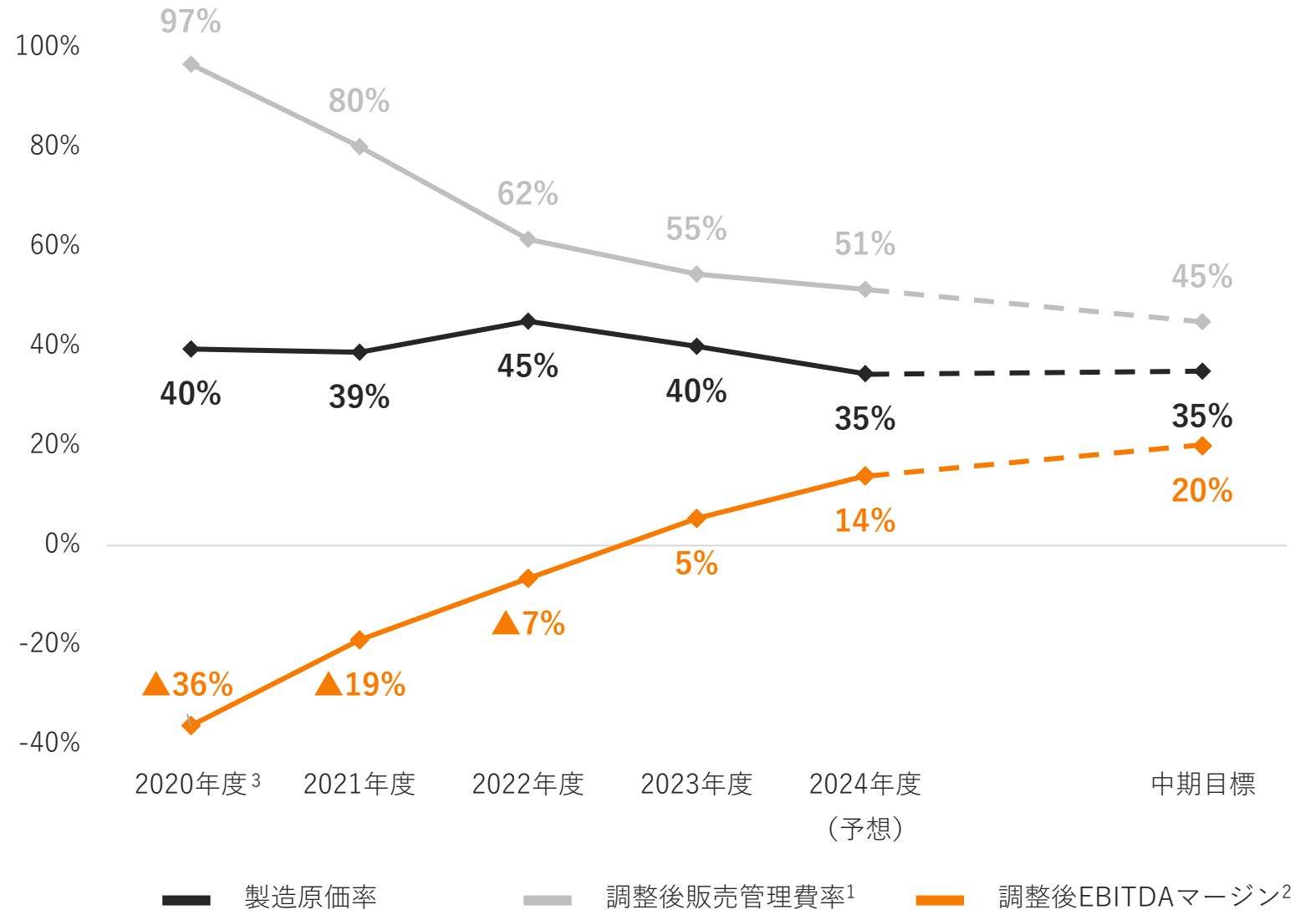


1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用

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

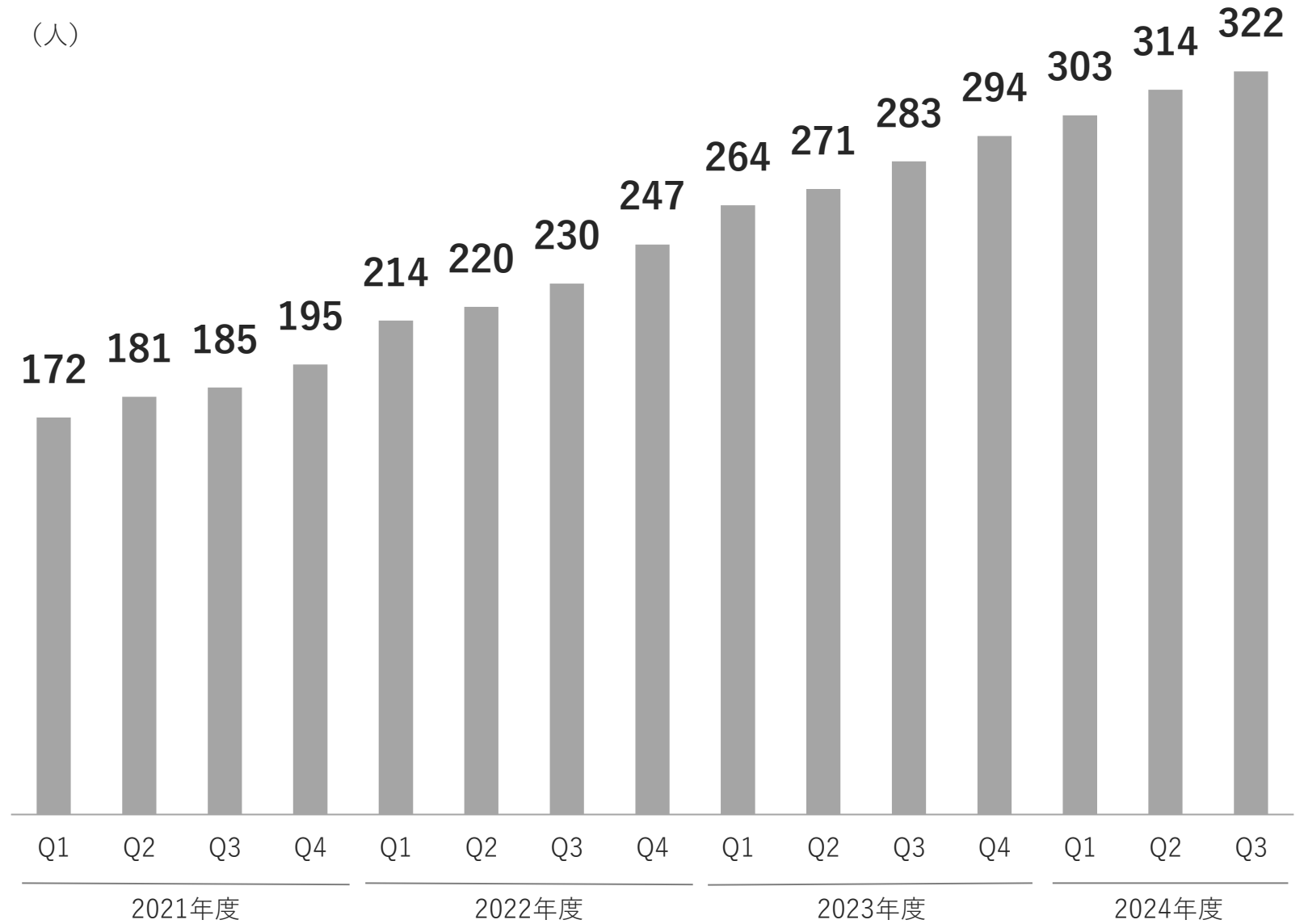
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	21人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	117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%	55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%	36人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	93%	2人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqlogical	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
Teqlogical Asia	72% (50.4% ²)	87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12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

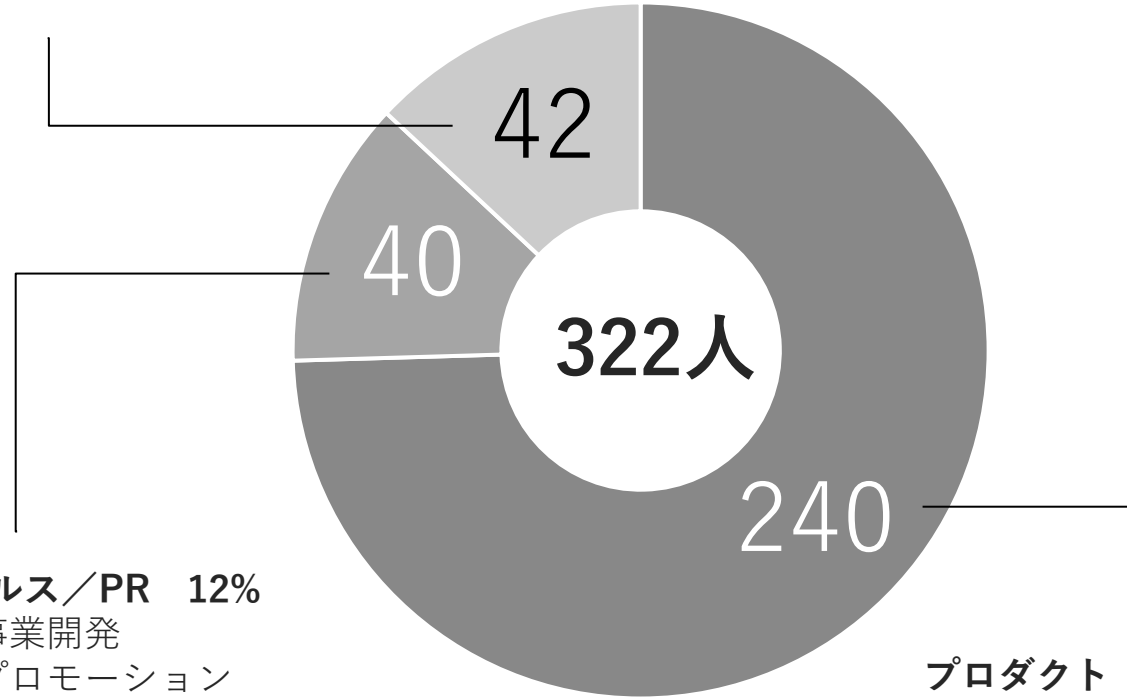
(人)



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12月31日時点の正社員数

経営陣



**代表取締役社長CEO
林良太**

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



**取締役CFO
伊藤祐一郎**

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



**取締役CTO/CISO
田島悟史**

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

経営陣



取締役
山内英貴¹

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



監査役
野村亮輔²

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



常勤監査役
佐藤守²

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



監査役
片岡久依²

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

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

參考資料

事業概要

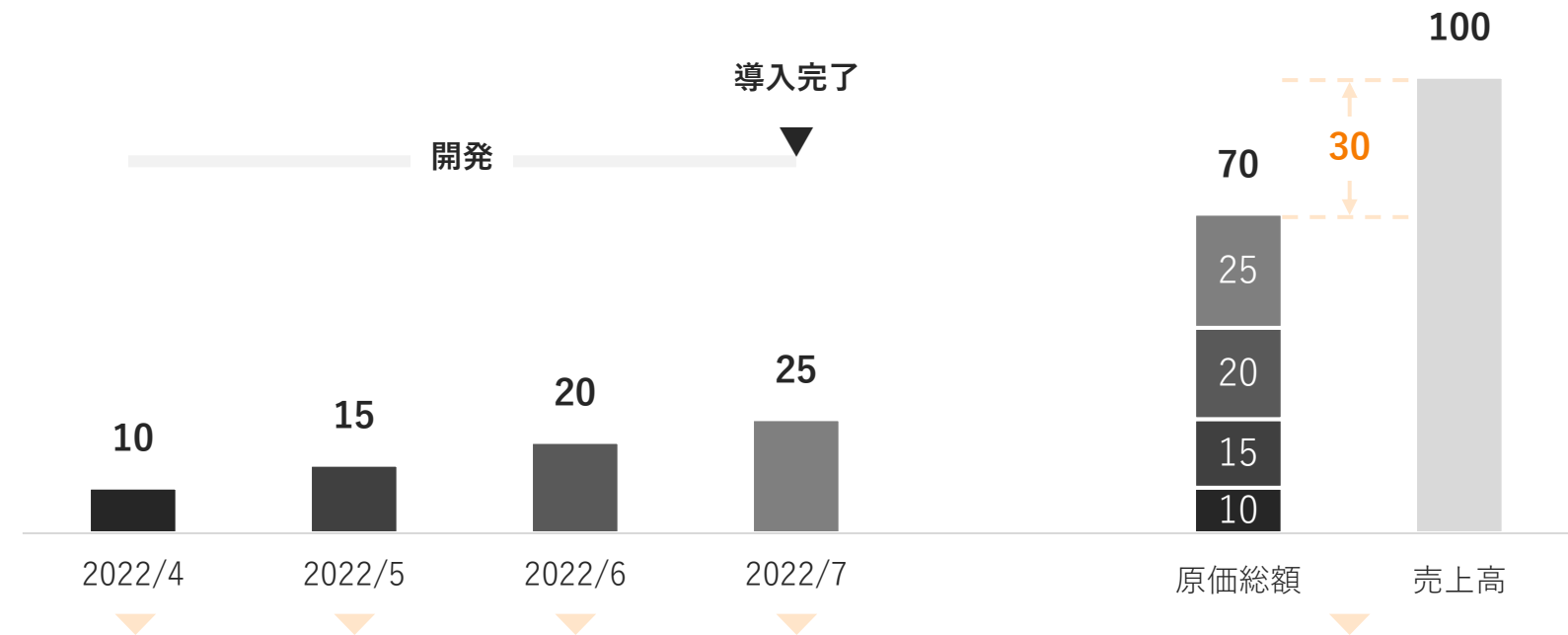
BUSINESS OVERVIEW

開発案件の収益 計上イメージ

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

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

プロジェクトにかかる原価



開発期間中は、原価分を売上高と費用として計上

導入完了時に売上高と原価総額の
差額分を売上として計上

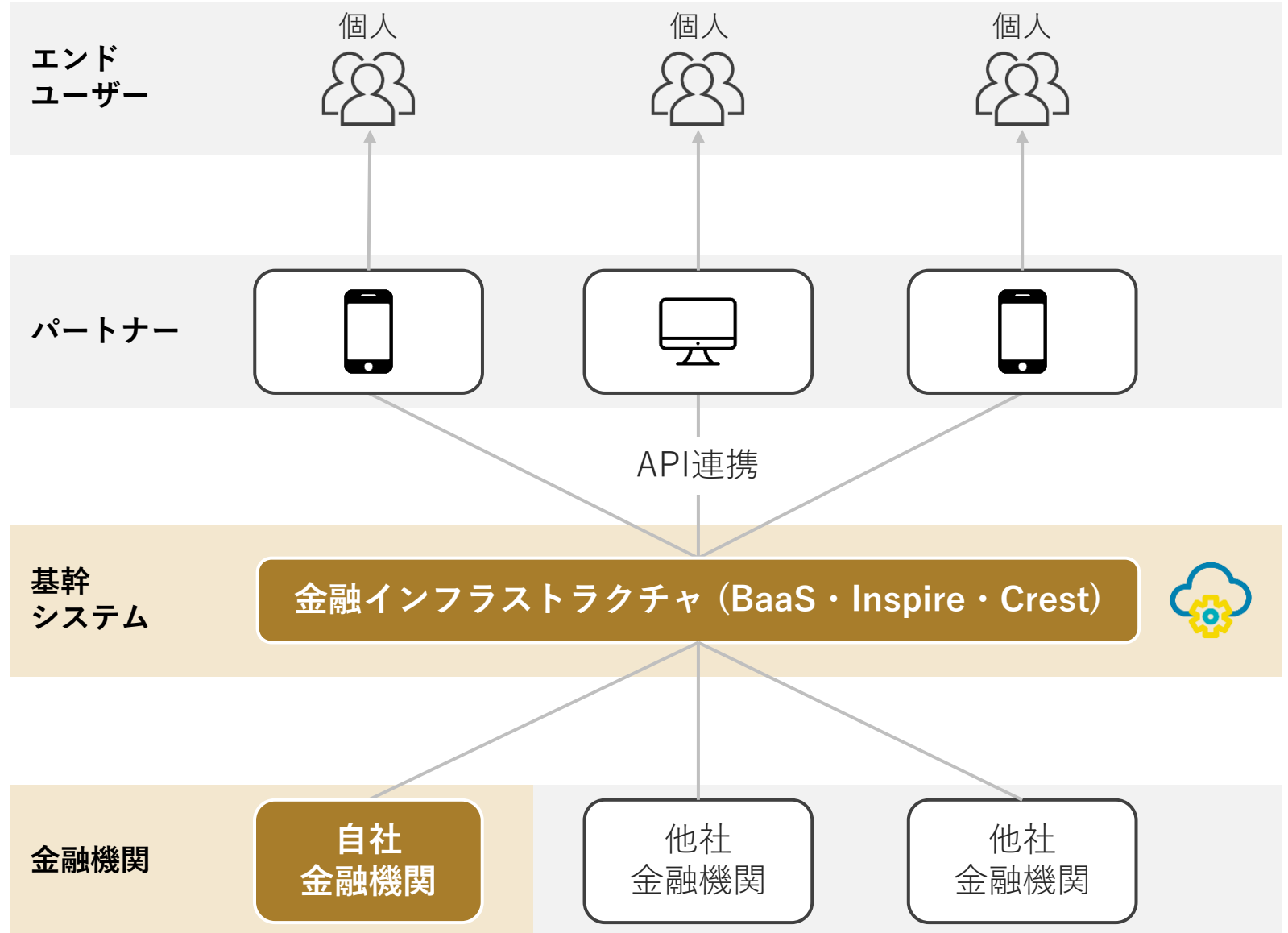
売上高の計上

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

事業概要

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

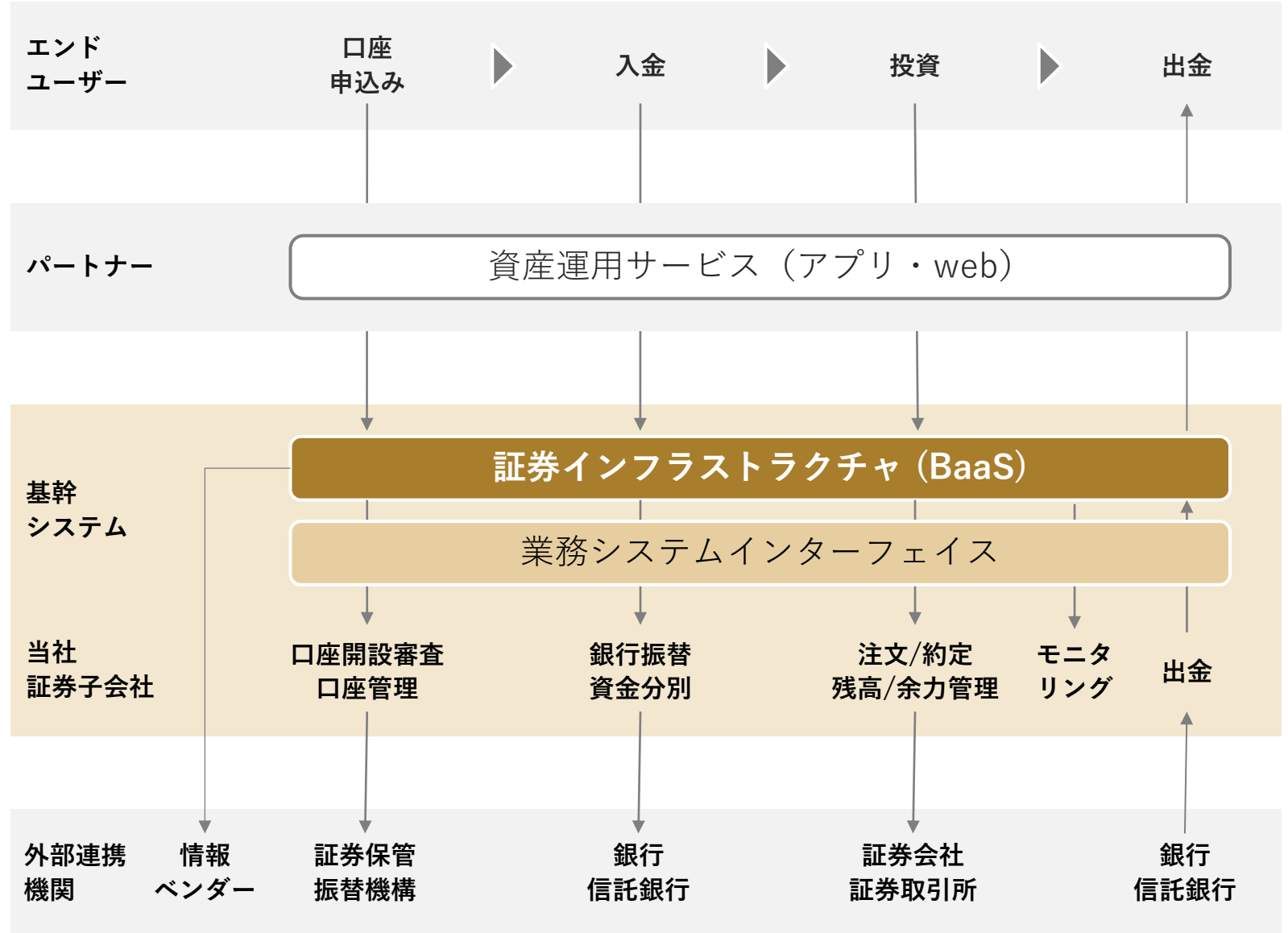
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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、17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)

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)

mattoco+
(三菱UFJAM)

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

バリュー
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

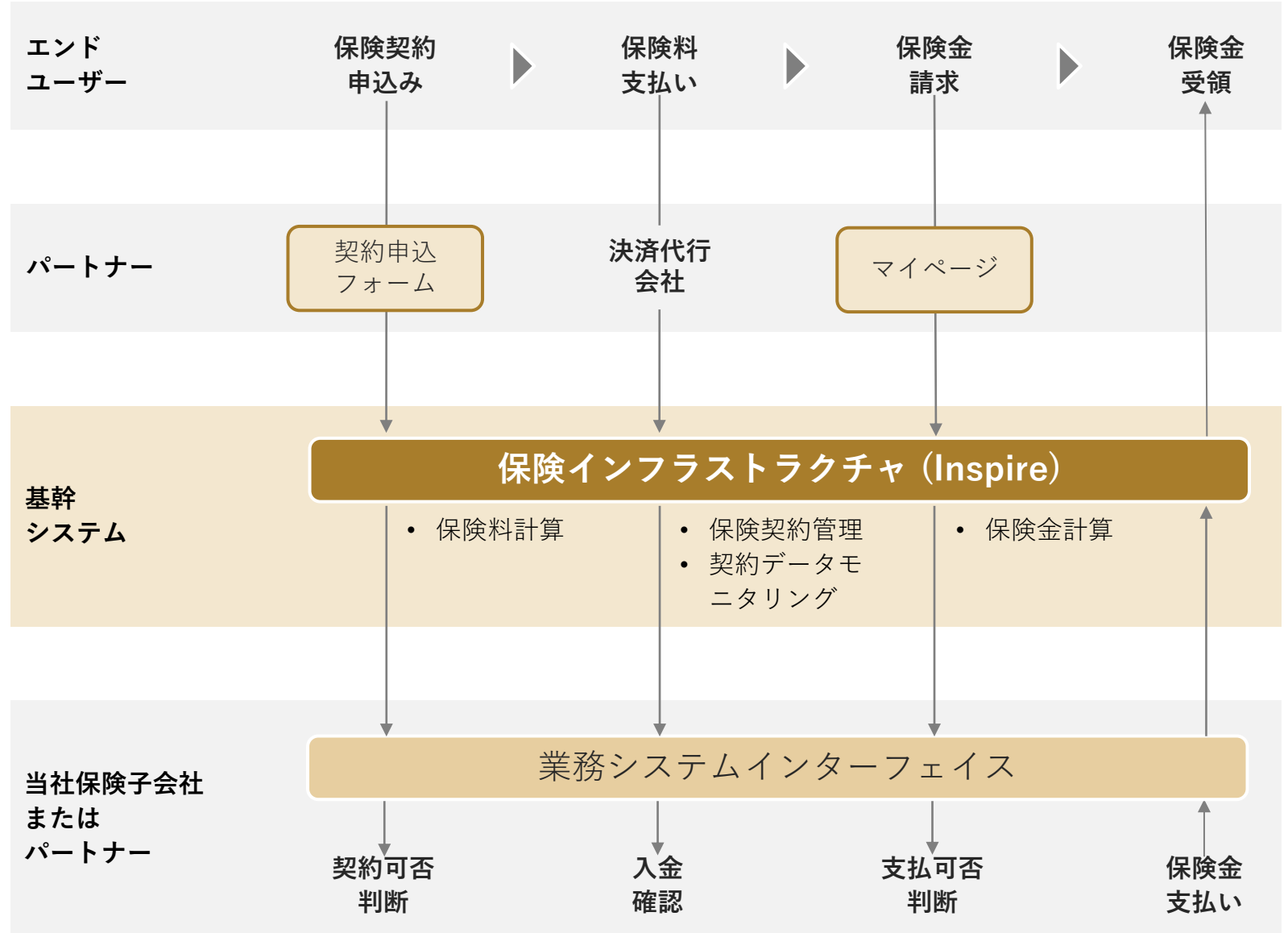
IFA Leading

LIFE-D

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

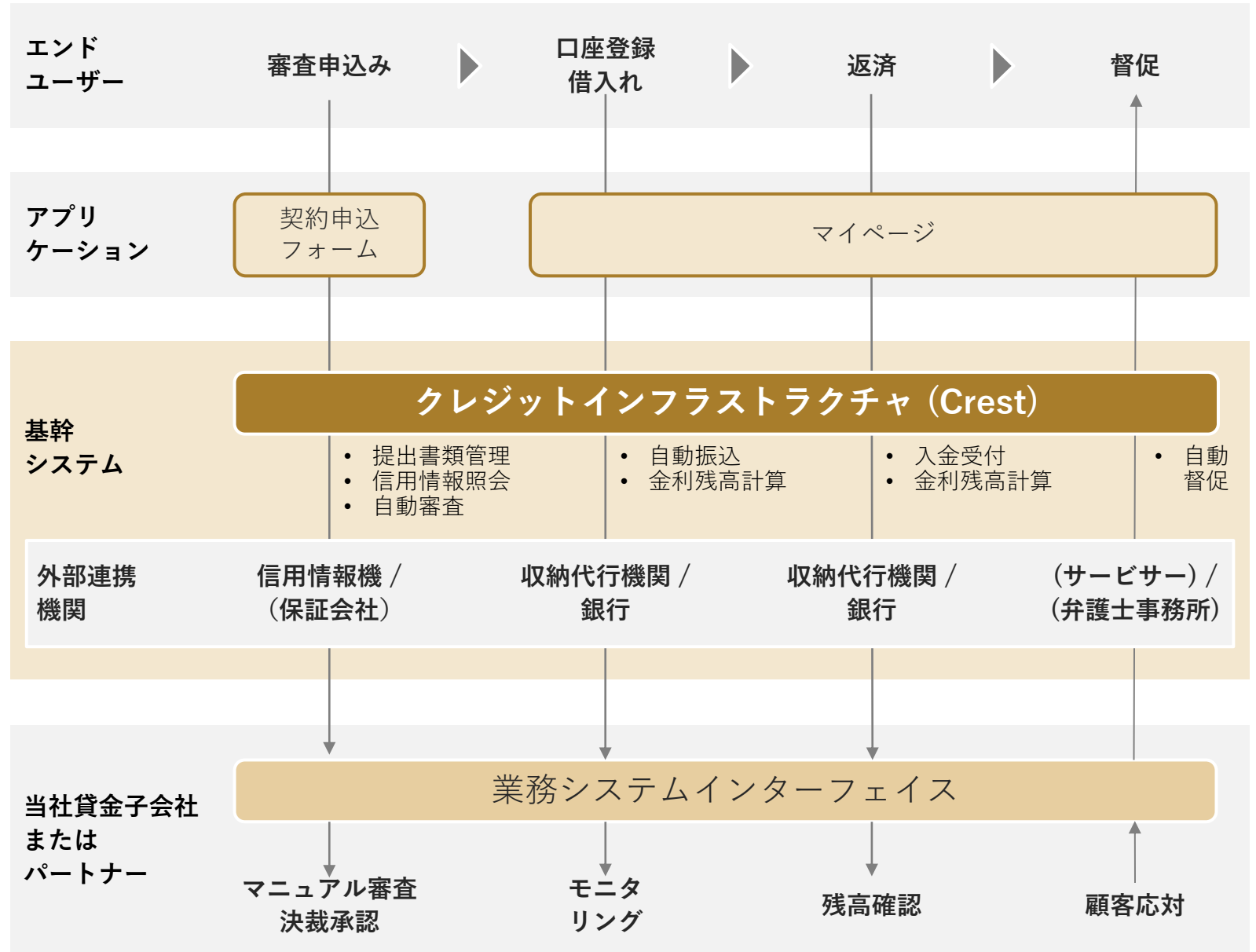
9. 共栄火災海上保険

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



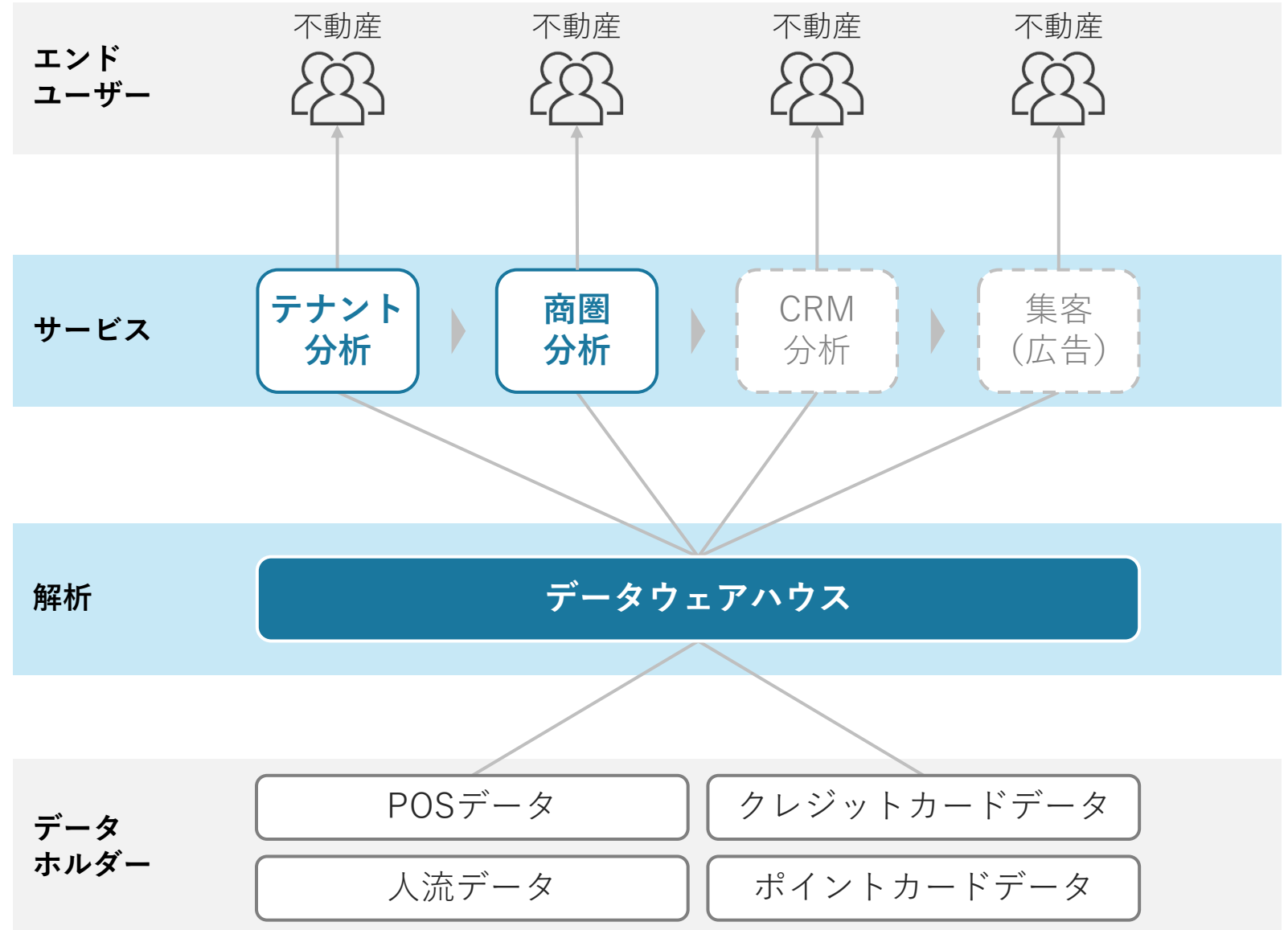
データライセンス のプラットフォーム

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

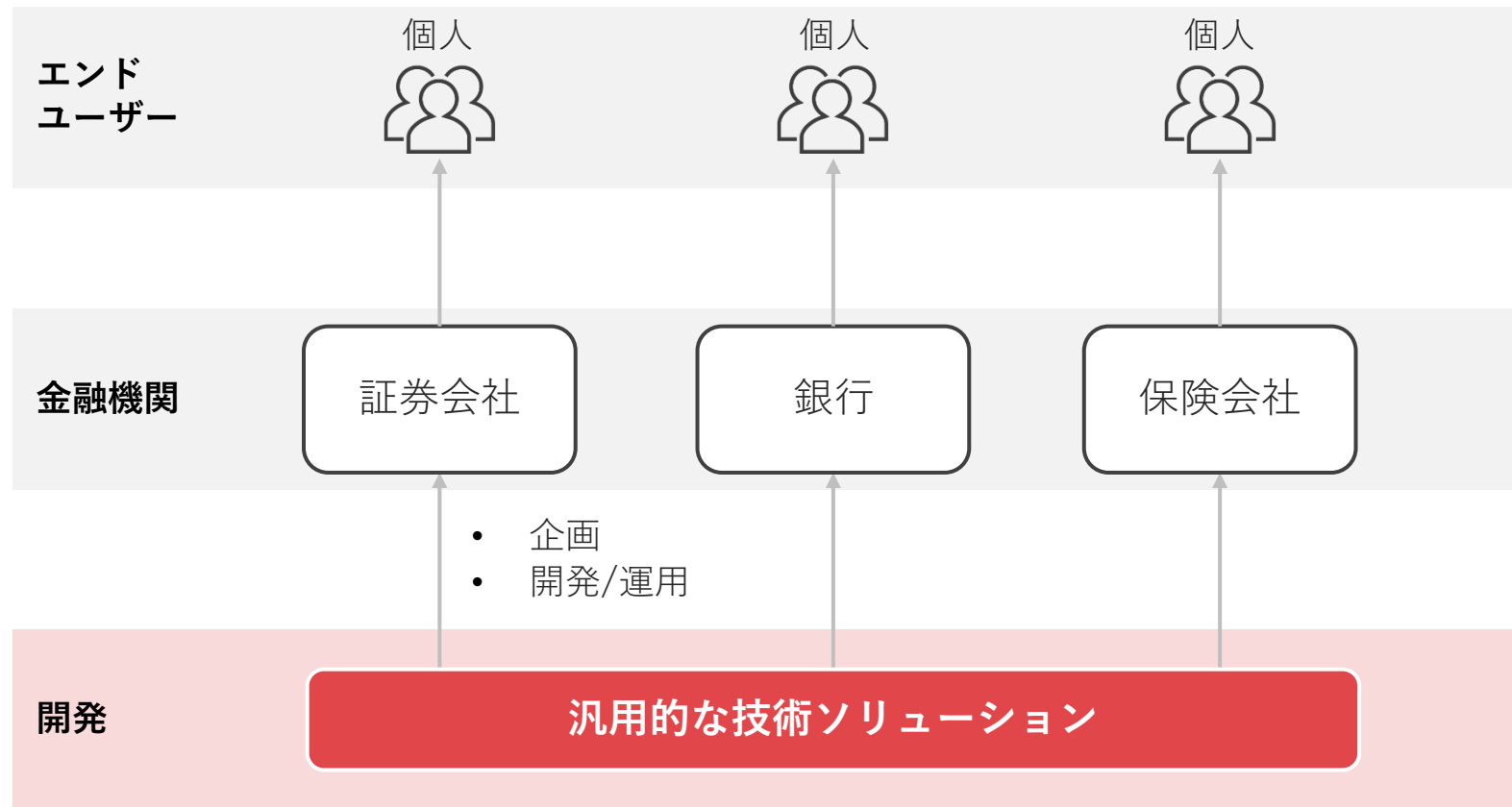
不動産向けデータ分析サービス

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