

FINATEXT

HOLDINGS

2025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

2025年11月12日

サマリー

2025年度第2四半期実績

売上高は通期予想に対して進捗率41%と例年通りに推移、費用面は想定通りに進捗。

売上高

44.6億円
前年同期比 **+29%**

パートナー数
(金融インフラ)

42社
前期末比 **+10**社

EBITDA¹

5.2億円
マージン **12%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

5.0億円
マージン **11%**

2025年度通期予想

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

売上高

110.0億円
前年同期比 **+43%**

パートナー数
(金融インフラ)

49社
前期末比 **+17**社

EBITDA¹

22.4億円
マージン **20%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

12.1億円
マージン **11%**

1. EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

目次

1. ビジネスハイライト	P4
2. 2025年度第2四半期業績	P12
3. セグメント別四半期業績	P26
4. 2025年度業績見通し	P48
5. 参考資料	P55

ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

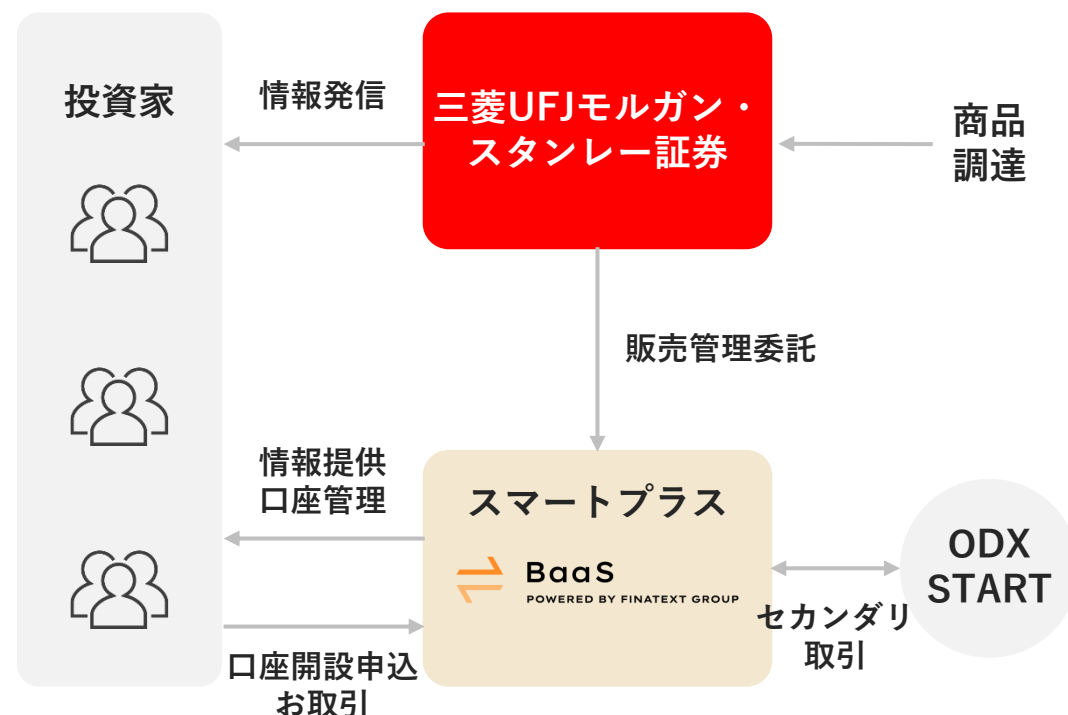
証券インフラの 新規リリース

2025年10月、三菱UFJモ
ルガン・スタンレー証券
が、証券インフラBaaSを
採用し、デジタル・アセ
ット事業に参入

当社として初めて、セキ
ュリティトークン取引機
能を提供

デジタル証券取引サービス「ASTOMO」

- ・ セキュリティトークン市場の拡大や「START」によるセカンダリ市場の開設という市場環境の変化を背景に、三菱UFJモルガン・スタンレー証券が、デジタル・アセット事業へ参入し、当社の証券インフラBaaSを基盤システムとして採用
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券のデジタル証券調達力と当社のプラットフォーム開発・運営力を組み合わせ、個人投資家向けデジタル証券取引サービス「ASTOMO」を提供開始
- ・ 第一弾として、不動産セキュリティトークンを取り扱う予定
- ・ ODXが運営するセキュリティトークン取引市場「START」に接続し、セカンダリ取引にも対応



ASTOMO

- ・ 期中分配金と満期償還金による資産形成を期待できるデジタル証券を、三菱UFJモルガン・スタンレー証券がプロの目線で厳選
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券が調達したデジタル証券をスマートプラスがお届け
- ・ スマホを用いて10万円から投資可能

保険インフラの 新規リリース

2025年10月、**SBI損保が、
保険インフラInspireを採用し、団体保険向けの**

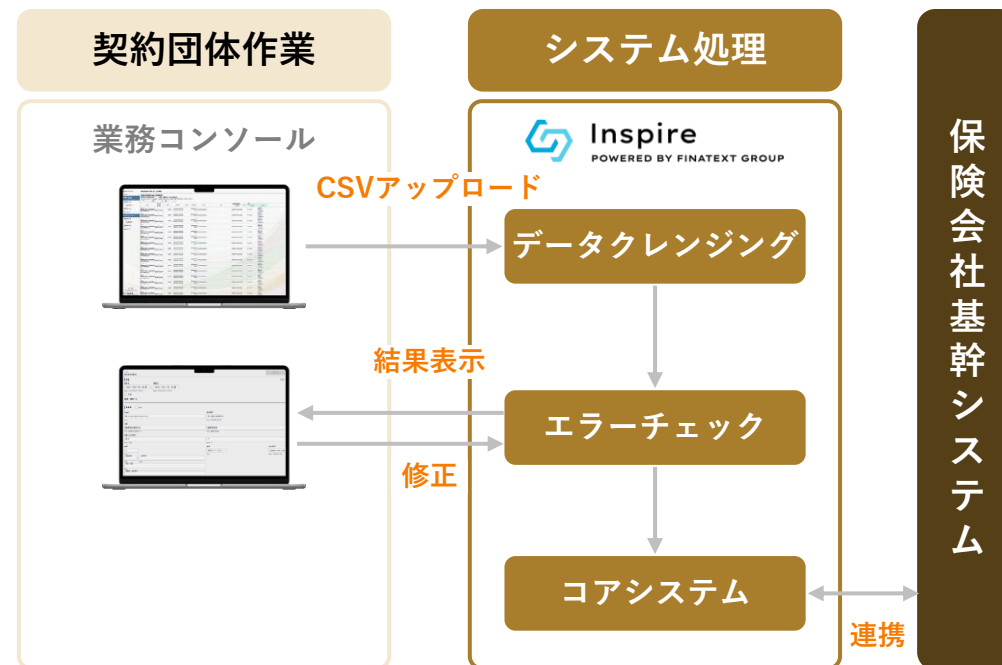
**「契約情報一括取り込み
& エラーチェック機能」
を導入**

従来エクセルや紙で行われていた加入者情報通知業務をデジタル化することで、保険会社および契約団体の業務負荷を大幅に軽減

SBI損保へのInspire団体保険機能の提供

- 団体契約における保険会社への加入者情報の通知業務は、エクセルや紙で行われることが一般的
- SBI損保は、契約団体からエクセルや紙で受領する月数万件もの加入者情報を目検チェックした上、基幹システムに取り込み、更に確認結果を契約団体に連携し、修正内容を最終確定する必要があった
- Inspireを活用し、一連の加入者情報通知業務をデジタル化することで、SBI損保および契約団体の業務負荷を大幅に軽減することを目指す

「契約情報一括取り込み&エラーチェック機能」の特長



- 業務コンソールから、契約団体の加入者情報をCSVデータでまとめてアップロード
- 情報のデータクレンジングと重複や入力エラーのチェックを自動で実行
- クレンジング・エラーチェックの結果を業務コンソールに表示
- エラー内容は業務コンソールから直接修正可能
- 確定した加入者情報を保険会社の基幹システムへ連携

保険会社はエラーのない状態で加入者情報を受け取ることが可能に

クレジットインフラの新規リリース

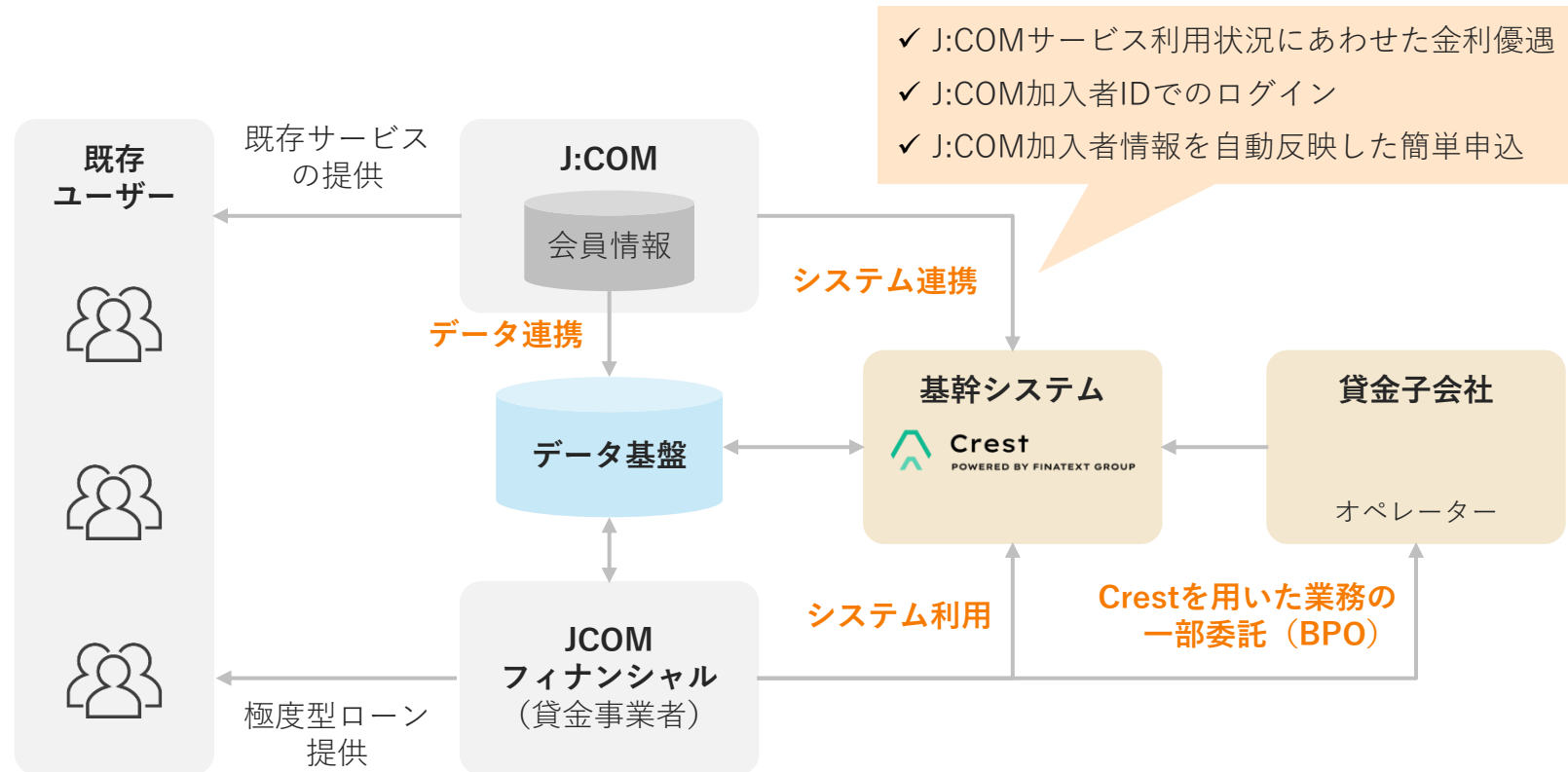
2025年11月、J:COMグループは新たに提供開始するJ:COMご加入者さま限定のローンサービスにおいて、クレジットインフラCrestを導入

当社として初めて、本格的なBPOサービスを提供

データと生成AIの活用に向けたデータ基盤の構築をグループ一体で支援

J:COMグループによる個人向けローン事業への参入支援

- J:COMグループは、ケーブルテレビなど生活に密着した多様なサービスを全国約577万世帯に提供。成長戦略の柱の一つとして金融事業に取り組んでおり、その顧客基盤を活かして今回新たに個人向けローン事業に参入
- 新たに提供を開始するJ:COMご加入者さま限定のローンサービスにおいて、Crestを基幹システムとして採用
- クラウドネイティブかつAPIベースのCrestの強みを活かし、既存サービスとのシームレスな連携を実現
- Crestを用いた業務の一部をBPOとして受託することで、迅速かつ効率的に安定した運用体制の構築を支援
- 併せて、データ基盤の導入を支援し、データと生成AIを活用したマーケティングや業務の高度化を後押し（ビッグデータ解析セグメントで収益認識）



新規プロダクト のリリース

2025年8月、不動産業界向けデータサービス

「DataLensHub」シリーズにおいて、新たに
「DataLensオフィス営業」をリリース

三菱地所および住友不動産に導入いただき、複数のデータを活用したオフィスビルのテナントリーシングの効率化を支援

「DataLensオフィス営業」のリリース

- DataLensオフィス営業は、複数のデータを掛け合わせて、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
- 社内データ・システムと連携して、オフィスビルのテナントリーシングの効率化を実現
- 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

総合不動産デベロッパーのDXを支えるカスタマイズ性。「オフィス営業」×「サードパーティデータ」が開いた可能性



三菱地所株式会社 DX推進部 協業・変革支援ユニット
ユニットリーダー／篠原靖直 様
マネージャー／高山沙也加 様

オフィスビルをメインに、商業施設やホテル、物流施設などの開発・運営・賃貸事業といった不動産事業を幅広く展開する、三菱地所株式会社様。ナウキャストは、DX推進部の篠原様、高山様と共におよそ1年をかけて、オフィスビルのリーシング営業に特化した「DataLensオフィス営業」の開発・導入に取り組んできました。今回は、お2人に

徹底した企業研究の仕組み化に取り組む住友不動産のオフィス営業哲学

～求人データで成長企業をいち早くキャッチ～



東京都心のオフィスビルをはじめ、高級賃貸マンション、戸建住宅、住宅リフォームなど、不動産に関わる幅広い事業を全国規模で展開する総合デベロッパー、住友不動産株式会社様。現在、オフィス営業の現場でナウキャストのオルタナティブデータをご活用いただいています。同社のデータ活用を推進するビル事業本部 法人営業第二部長の副島様に、ナウキャストCEOの社中がお話をうかがいました。

「選ばれるビル」を作る、住友不動産の営業力

計中：

Snowflakeからの受賞

Snowflakeが卓越する専門性を示した日本のパートナー企業を表彰する

「Industry Solution Partner of the Year」を受賞

自社サービスの運営で培ってきた知見を集約し外部に提供することで、顧客のデータ・AI活用を支援する「SnowCast」も提供開始

Snowflake 「Industry Solution Partner of the Year」の受賞

- Snowflakeが発表したSnowflake Partner Awardにおいて、「Industry Solution Partner of the Year - Japan」を受賞
- 「Industry Solution Partner of the Year」は、Snowflakeデータクラウド上で革新的かつ業界に特化したソリューションを開発・導入し、卓越した専門性を示した日本のパートナー企業を表彰するもの
- Snowflake AIデータクラウド上で、オルタナティブデータ分析サービスを提供し、金融・小売業界向けに非常に革新的なソリューションを開発している点を評価いただく



自社サービスで培った知見を外部提供

- 「SnowCast」は、Snowflakeをベースにしたモダンデータ基盤とAIデータオペレーションを迅速に構築可能なデータ基盤構築フレームワーク
- 当社がデータプロバイダーとして多種多様なデータを蓄積・運用する中で、膨大なデータ量と複雑なデータマネジメントに耐えうるデータ基盤を、Snowflakeベースに設計し、更に高度化と標準化を推進してきた
- これまでのデータ基盤構築の知見を外部提供することで、顧客のAI・データ活用を支援

生成AIによる業務効率化PoC

メディケア生命と、給付金支払査定業務への生成AI活用に向けた実証実験を開始

生成AI活用の知見を有するデータAIソリューションと、保険業務システムの専門性を有する保険インフラが共同でプロジェクトに参画することで、金融のコア業務における生成AIの実務導入を目指す

メディケア生命との生成AIを活用した業務効率化の実証実験

- ・ 保険商品の多様化・高度化により支払査定業務は複雑さを増しており、保険会社では査定担当者の育成や品質維持に多くのコストと時間が必要に
- ・ こうした背景のもと、メディケア生命と生成AIを活用した給付金支払査定業務の効率化に向けた実証実験を開始
- ・ 最新AIモデルGPT-5を含む複数モデルを用いて、約款等を生成AIに学習させた上で、給付金支払可否の判断および判断根拠の提示に関して実用性を検証

各社の役割



ビヘイビアの子会社化

2025年10月、生成AIを活用した保険営業支援サービスを展開する株式会社ビヘイビアを完全子会社

ビヘイビアが有する生成AI、顧客ニーズ分析技術を活用し、グループ一体で幅広い金融商品の顧客獲得・営業支援ソリューションを開発していく

ビヘイビア社の概要

- ・ 保険相談AIチャット「ほけんのAI」やライフプランニングAIエージェント「ライフライト」を提供するAI×インシュアテックスタートアップ
- ・ ユーザー起点での精緻なニーズ把握と生成AIによる対話設計技術に強み
- ・ ビヘイビアの生成AI・顧客ニーズ分析技術を活用し、保険代理店にとどまらず幅広い業界へのサービス展開を目指す



- ・ ユーザーはAIチャットを通じて、24時間365日気軽に相談
- ・ AIとの対話内容などのデータをもとに、ユーザーのニーズを分析
- ・ 保険代理店のファイナンシャルプランナーは、面談前にユーザーニーズを把握したうえで面談

保険代理店のファイナンシャルプランナーが、より質の高い面談を行えるよう支援

2025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、金融インフラの従量課金収益がけん引し、**前年同期比+29%の44.6億円**を計上

通期計画に対する進捗率は、前年同期45%に対して今期は41%に留まるため、固定費の影響からEBITDAマージンは12%と若干低下しているものの、進捗率41%に対しては順当な水準

(百万円)	2025年度 第2四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	4,464	3,451	+29%	金融インフラの従量課金収益がけん引
売上原価	1,546	1,260	+23%	売上高成長率を下回る水準で推移
売上総利益	2,918	2,191	+33%	
対売上高	65%	63%		
調整後販売管理費 ¹	2,400	1,679	+43%	<ul style="list-style-type: none"> 従量課金収益の増加に伴い、レベニューシェアが増加 オフィス増床より一時費用を約30百万円計上
対売上高	54%	49%		
EBITDA ²	518	511	+1%	
対売上高	12%	15%		
減価償却費+ 株式報酬費用	155	104	+49%	
対売上高	3%	3%		
営業利益	363	407	△11%	
対売上高	8%	12%		
経常利益	348	402	△13%	
親会社株主に帰属する当期純利益	495	287	+72%	税効果区分変更により、Q1に+225百万円の法人税等調整額を計上

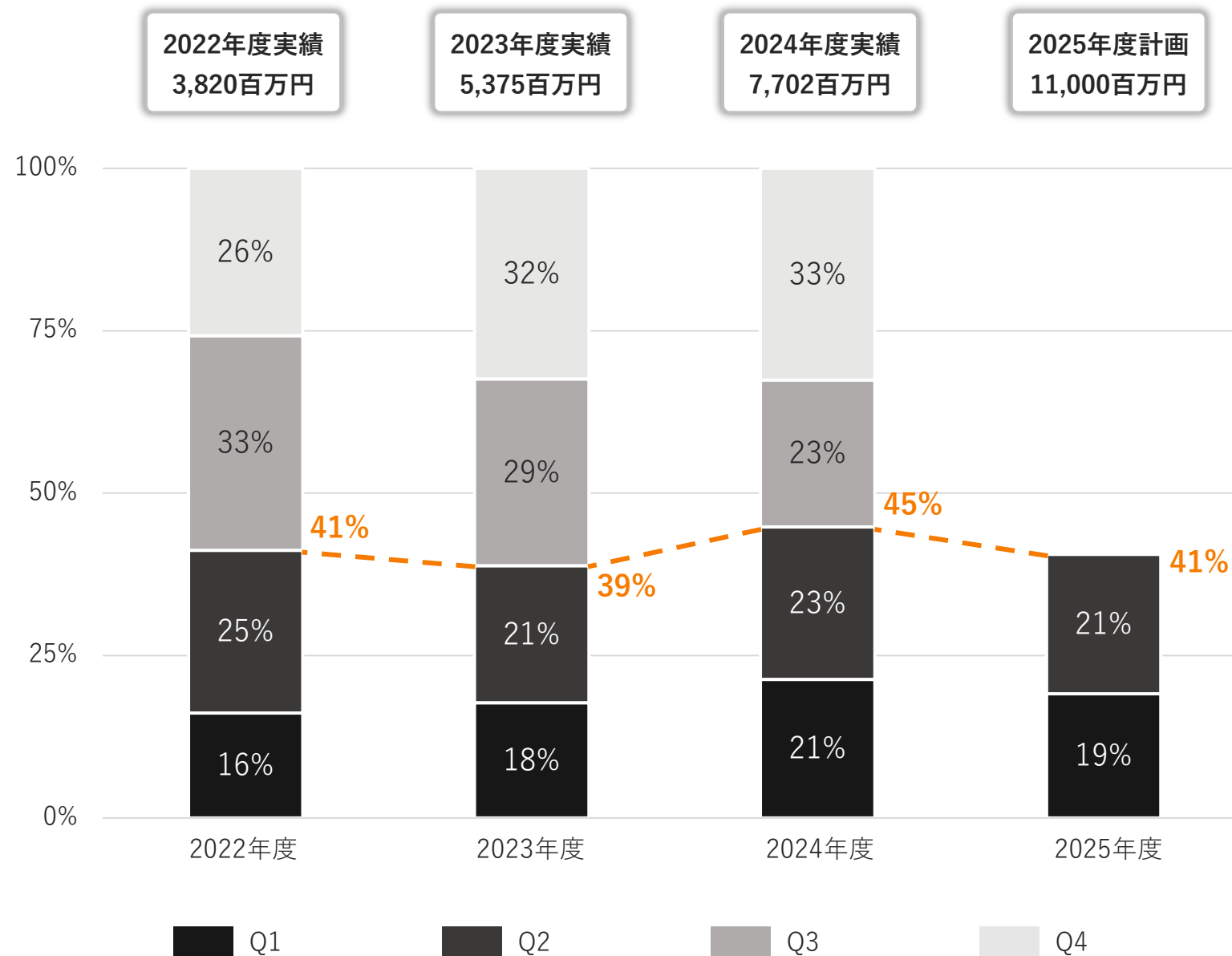
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

2. EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

売上高進捗

今期の進捗率41%は、
2022年度や2023年度と同
水準

期初計画の進捗率43%に
対しては僅かに下振れて
いるものの、例年通り、
下期に残りの約6割の売上
達成を目指していく



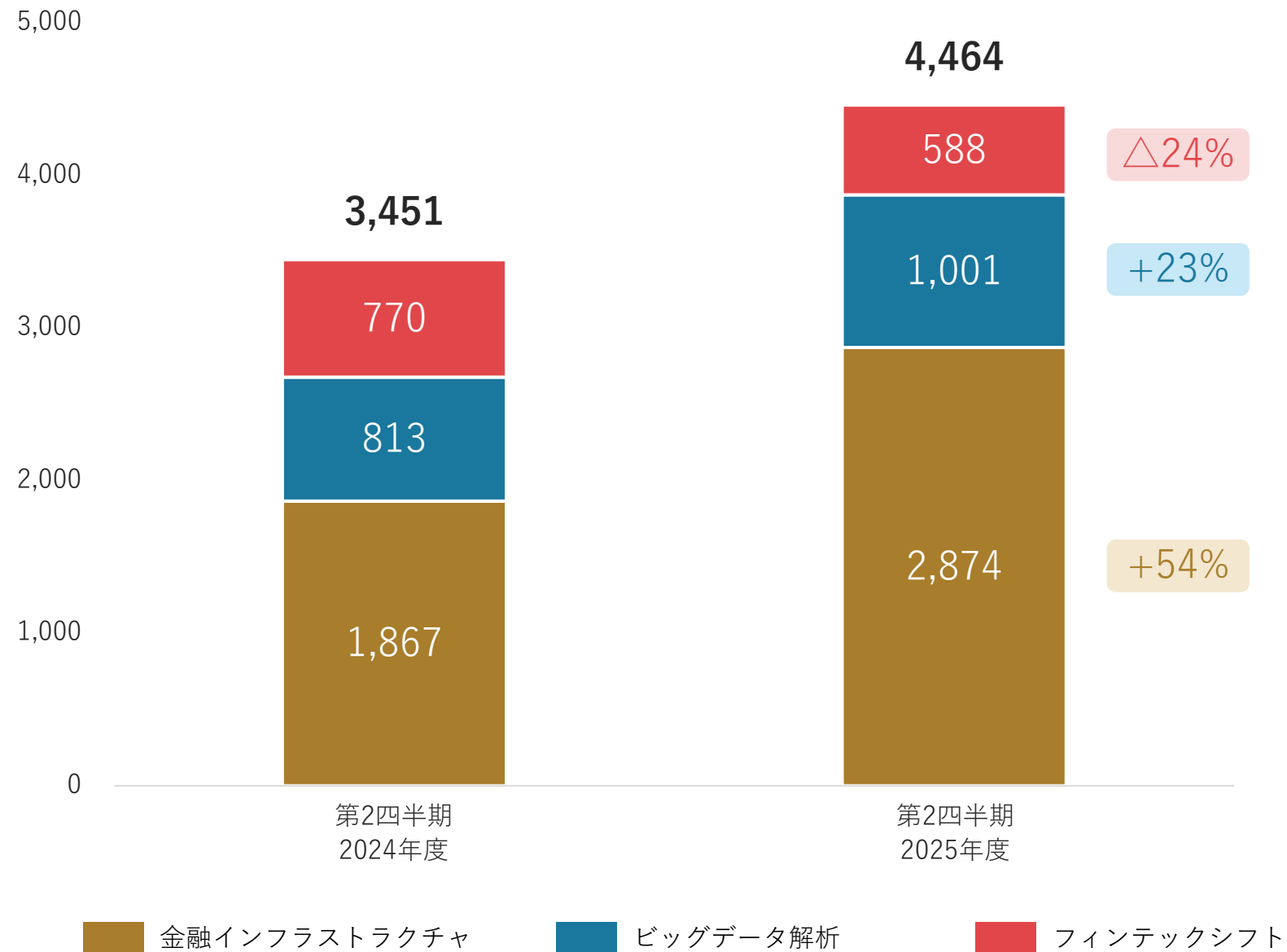
セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+54%の増収により成長をけん引

一方、フィンテックシフトは、前年度に大型納品があった反動で減収

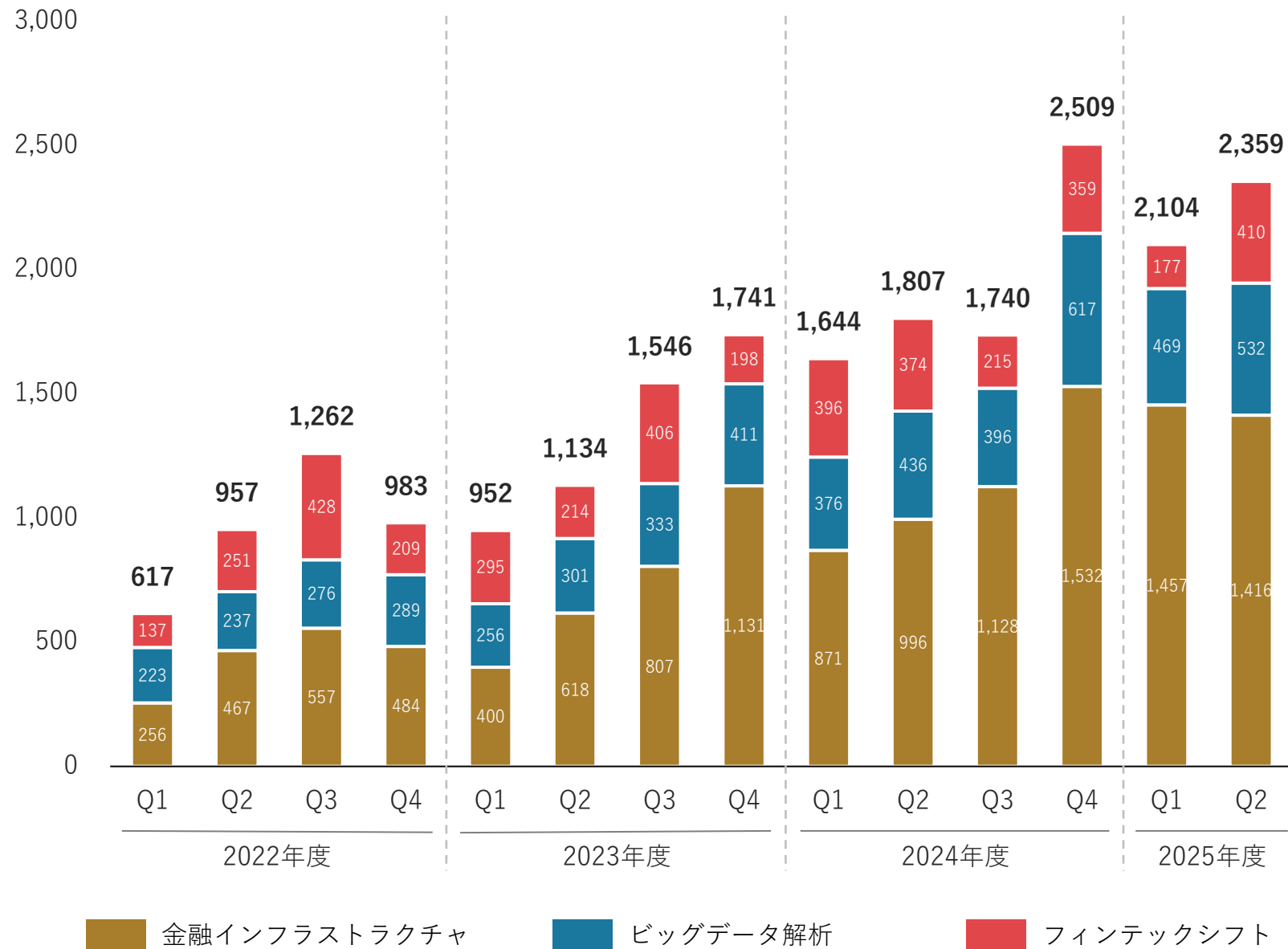
(百万円)

前年同期比



セグメント別の 売上高推移

(百万円)

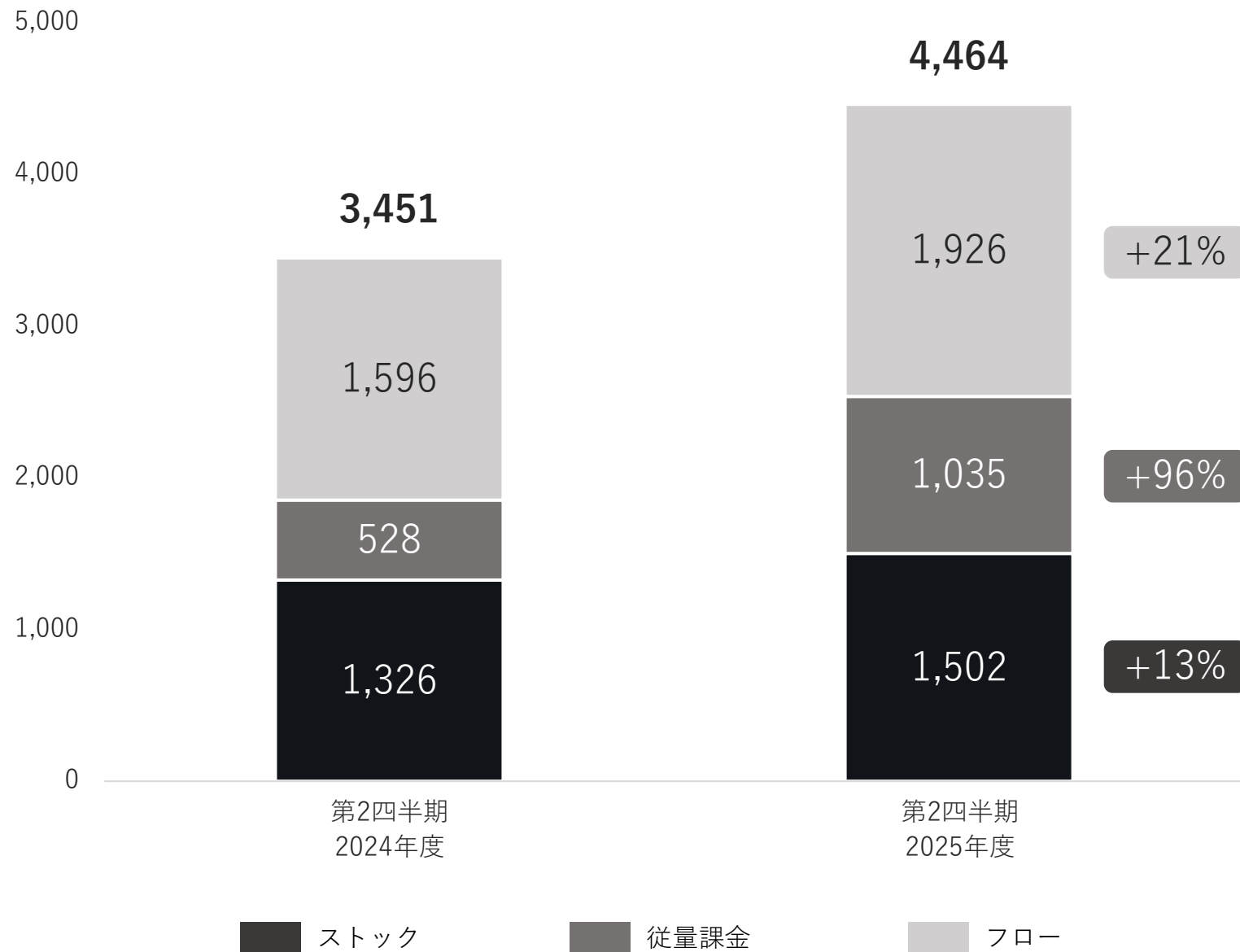


タイプ別の 売上高

金融インフラのパートナー数及びAUMの増加等により、**従量課金収益が前年同期比+96%と大きく成長**

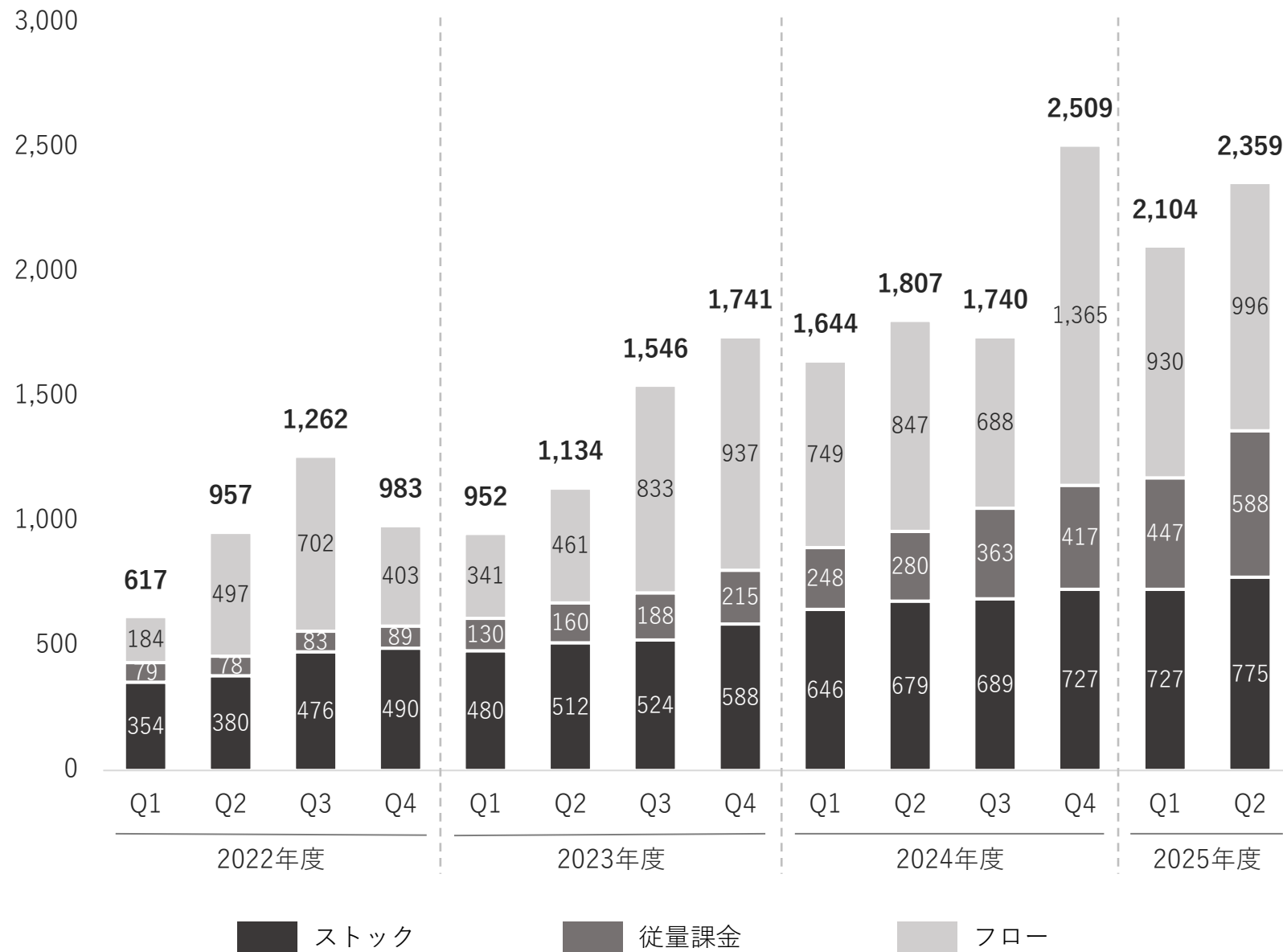
(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移

(百万円)

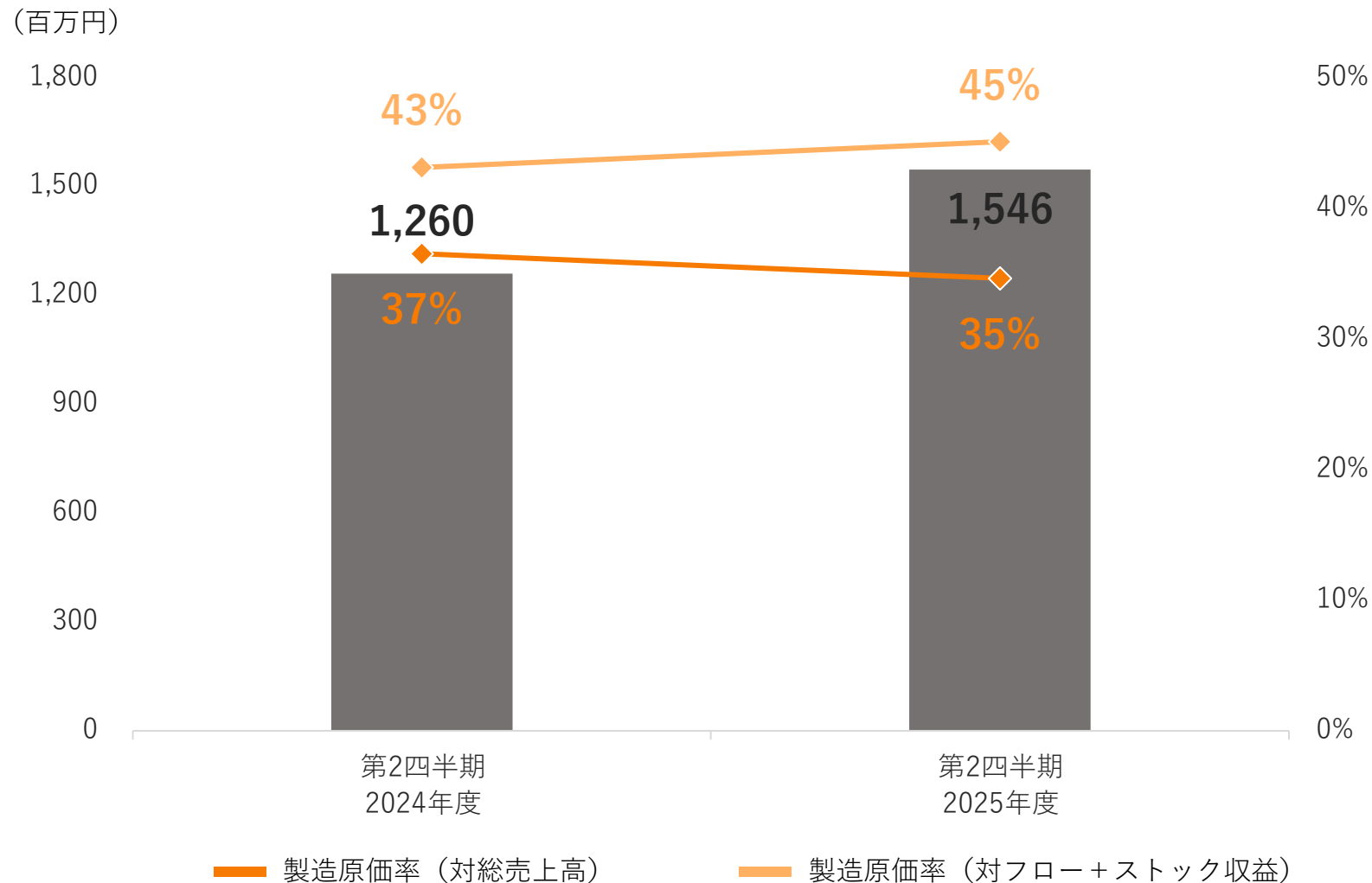


製造原価

製造原価は前年同期比
+23%の1,546百万円を計上

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77%に低下
したことで、総売上高に対
する製造原価率は37%から
35%へ低下

総売上高	3,451百万円	4,464百万円
フロー＋ストック収益	2,923百万円	3,429百万円
フロー＋ストック比率	85%	77% ↓



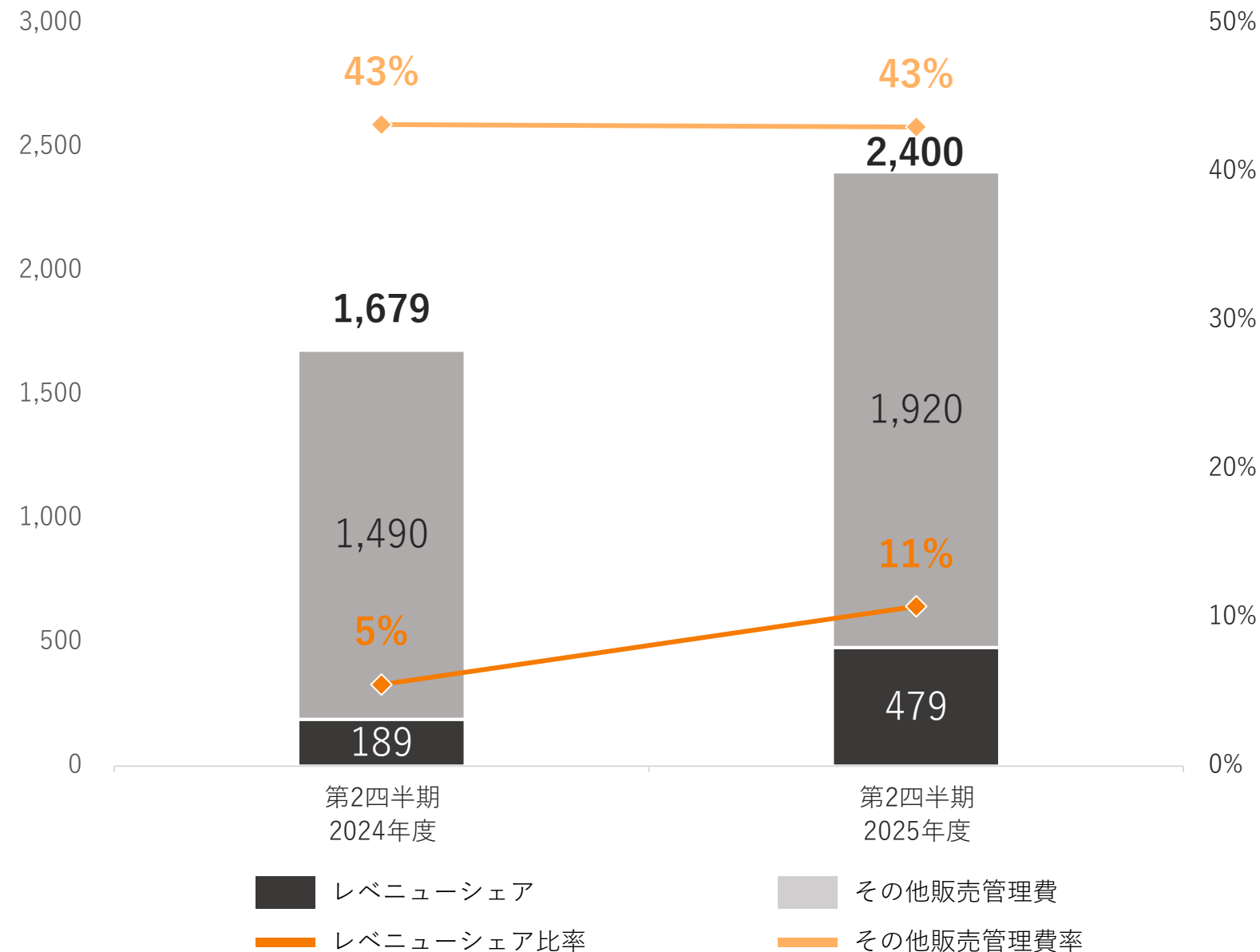
調整後販売管理費

調整後販売管理費は、前年同期比+43%の2,400百万円を計上

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

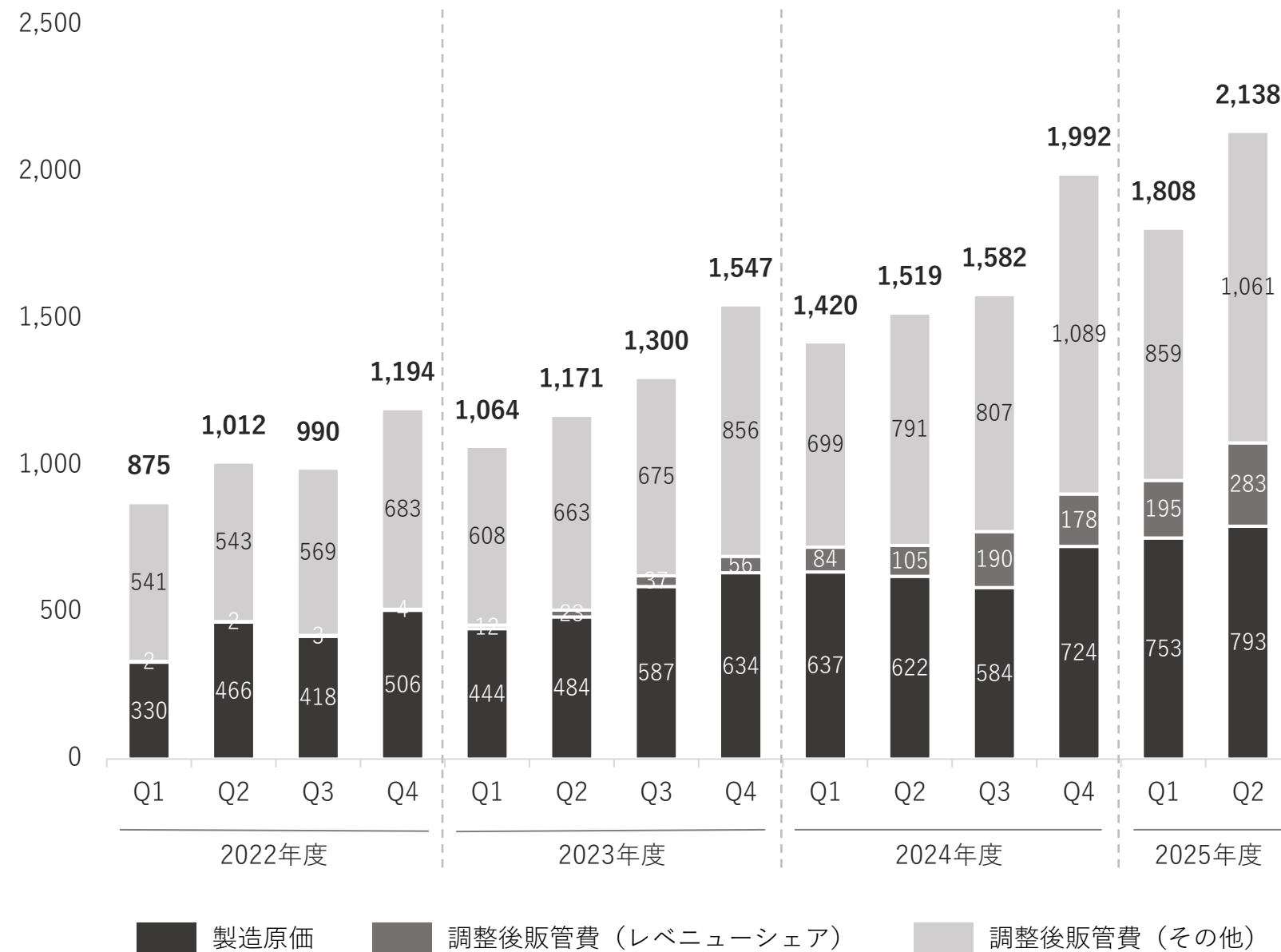
その他販売管理費は、オフィス増床に伴う一時費用（約30百万円）等を計上した結果、前年同期比+29%の増加

(百万円)

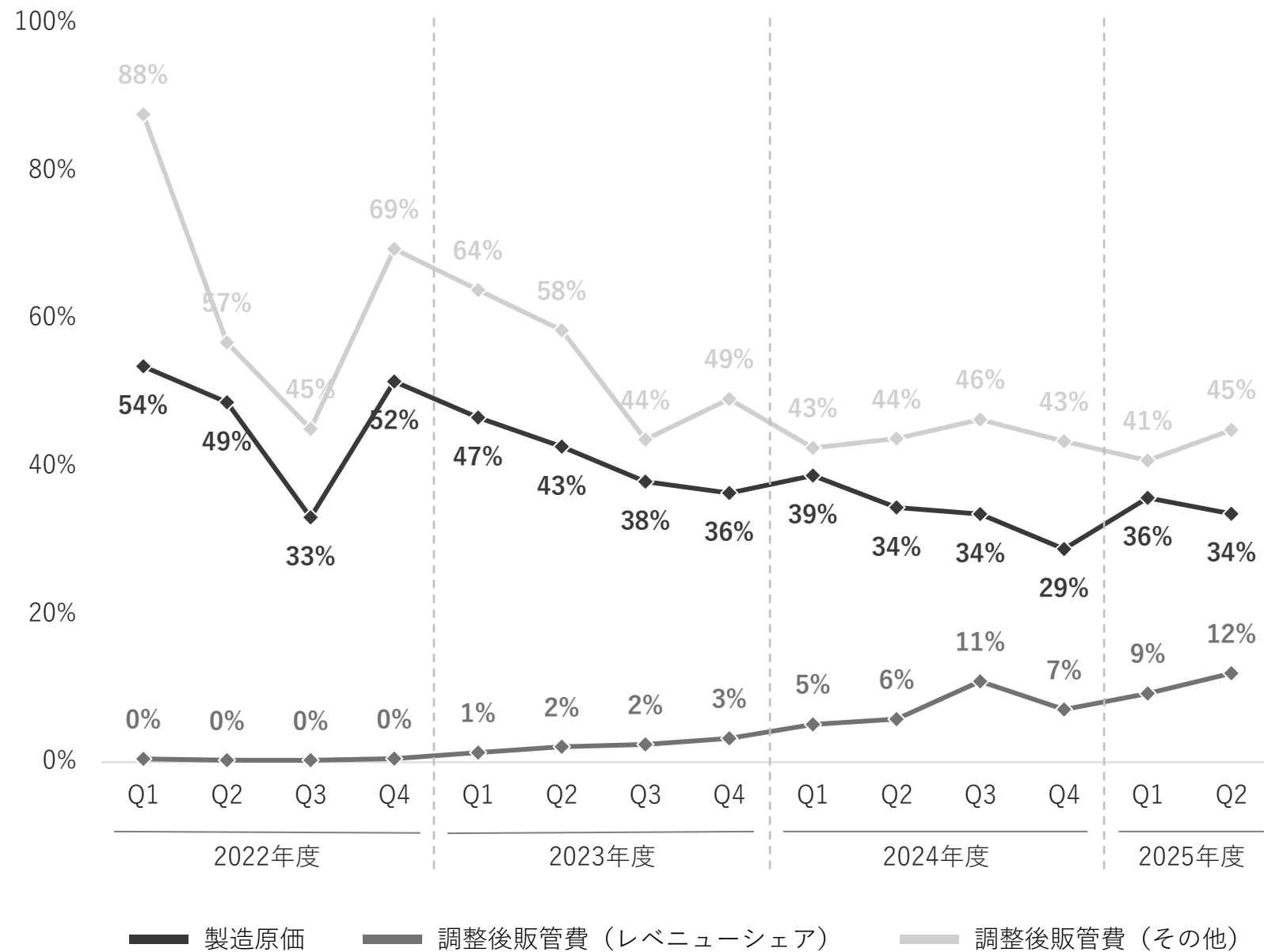


費用内訳の推移

(百万円)



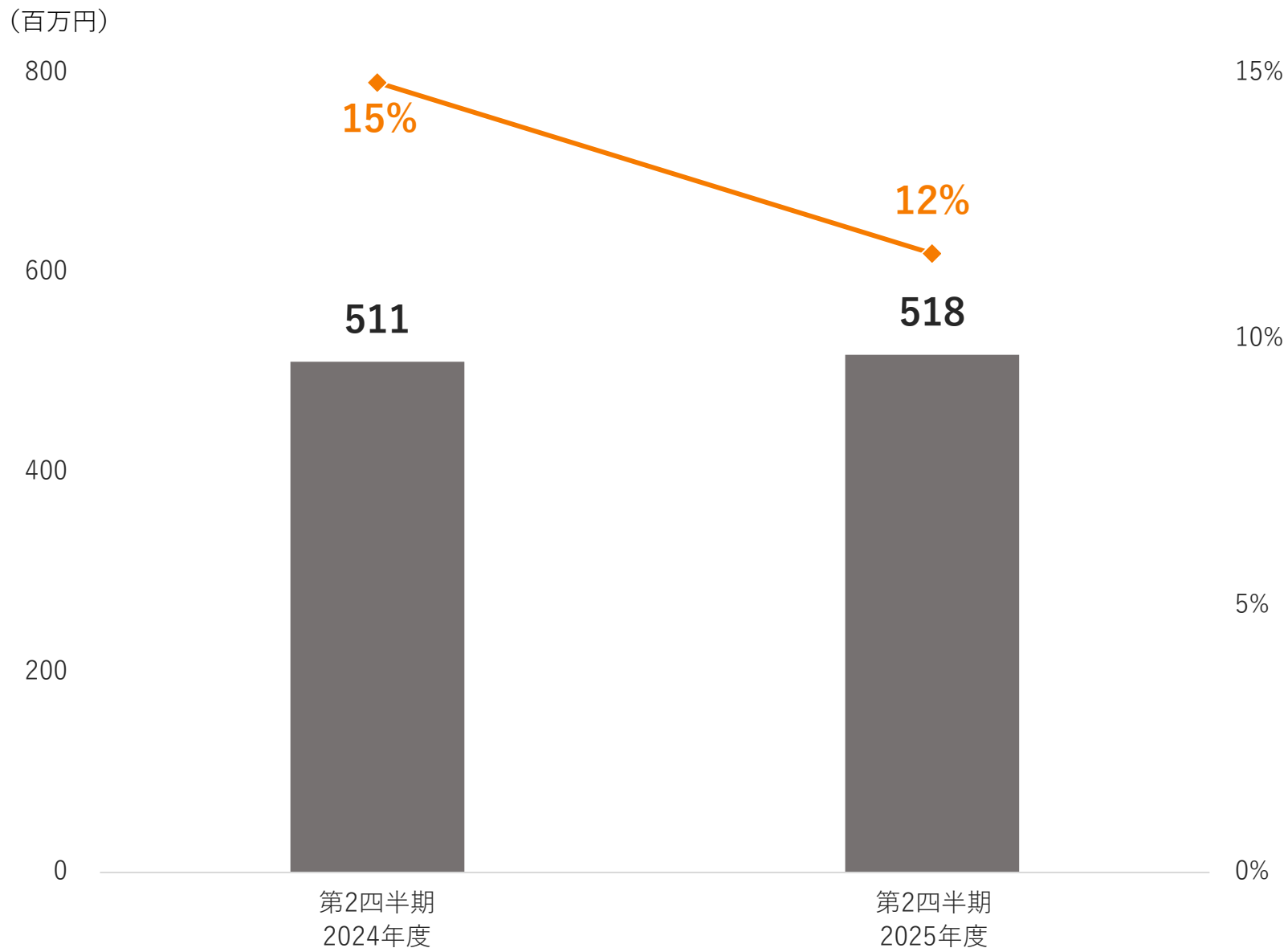
費用内訳（対売上高）の推移



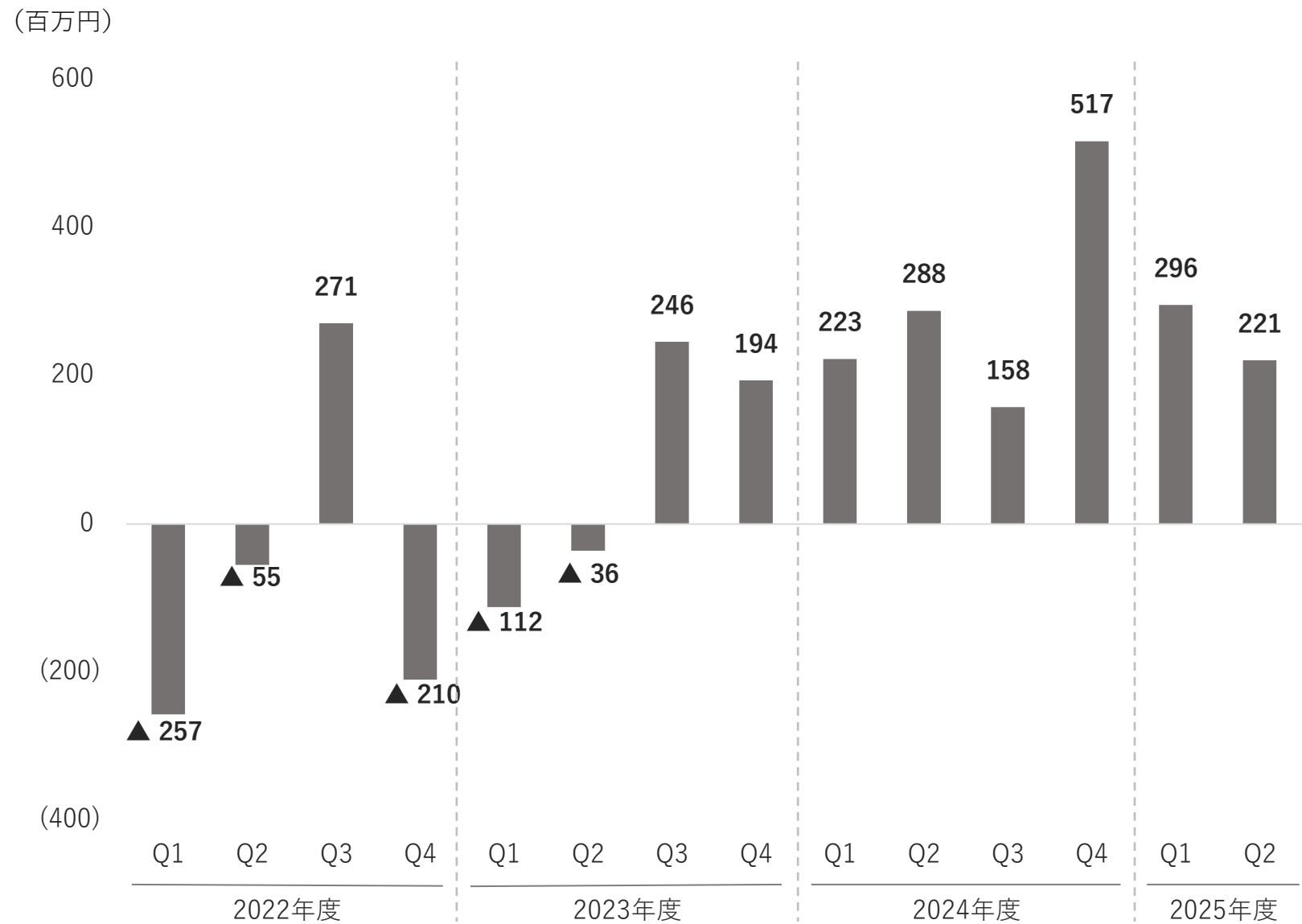
EBITDA

EBITDAは前年同期比
+1%の518百万円を計上

費用額は期初計画通りに
推移しているものの、売
上高が期初計画に比べ下
期偏重になっているため、
EBITDAマージンは12%に
留まる



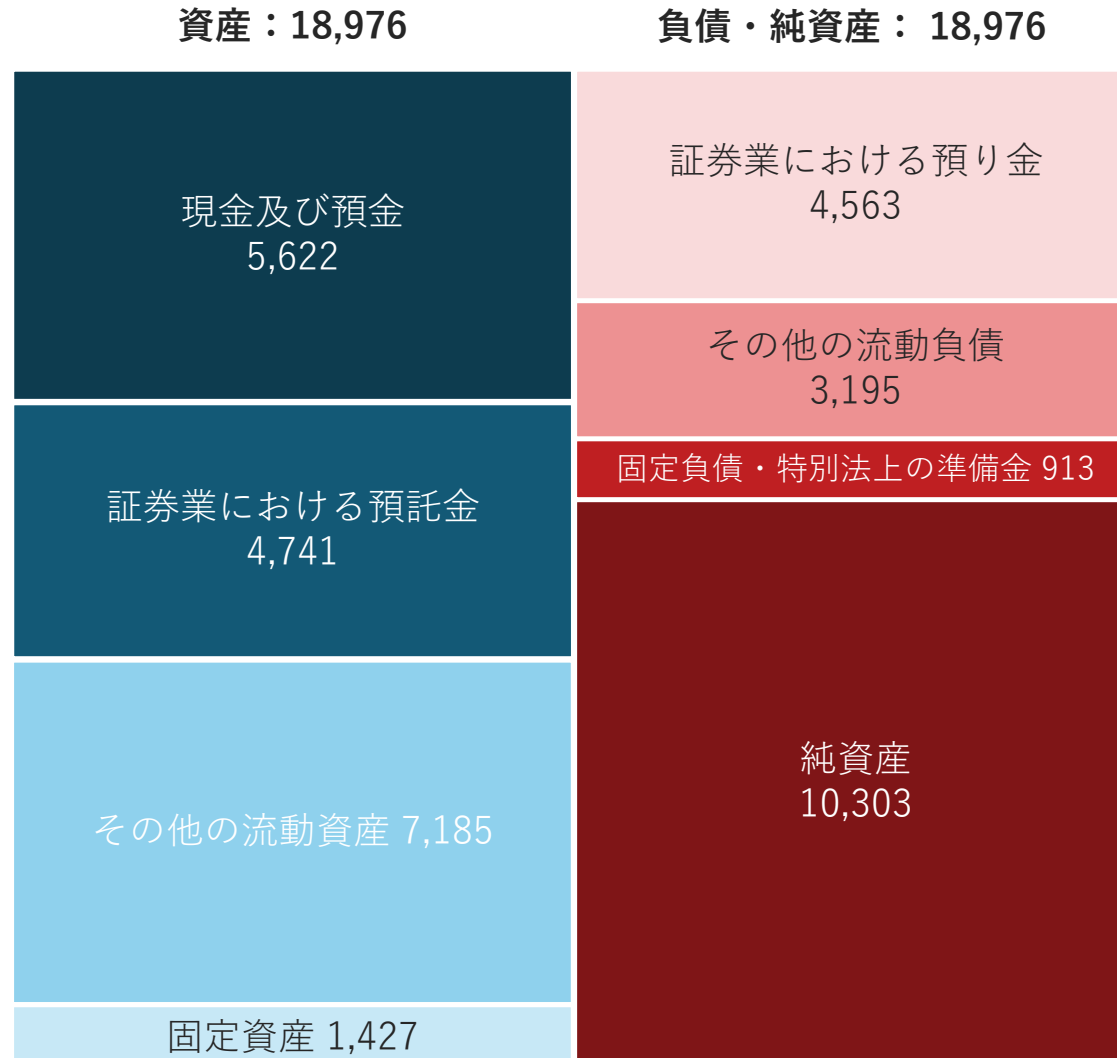
EBITDA の推移



バランスシート の状況

2025年9月末時点で約56億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)



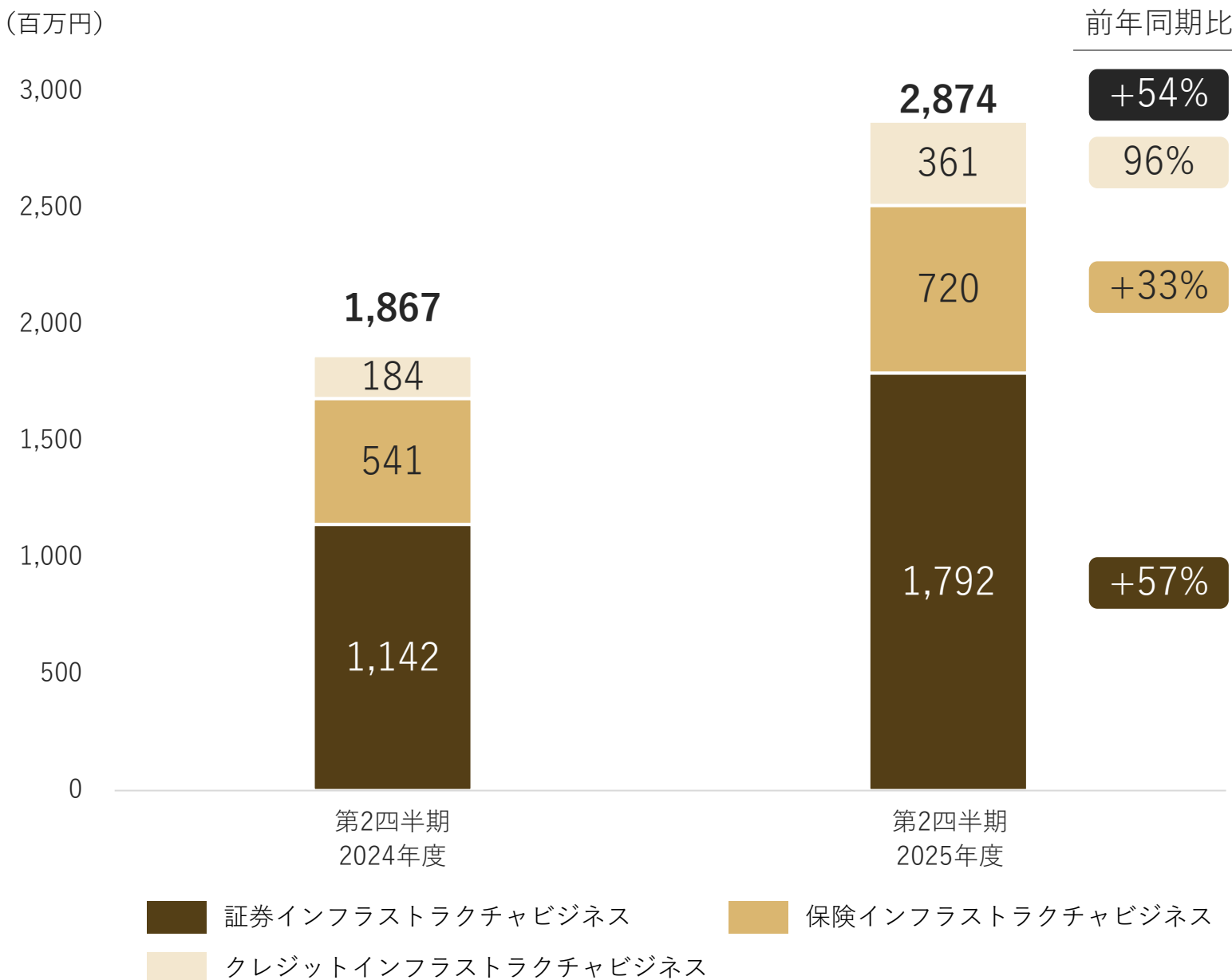
セグメント別四半期業績

QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

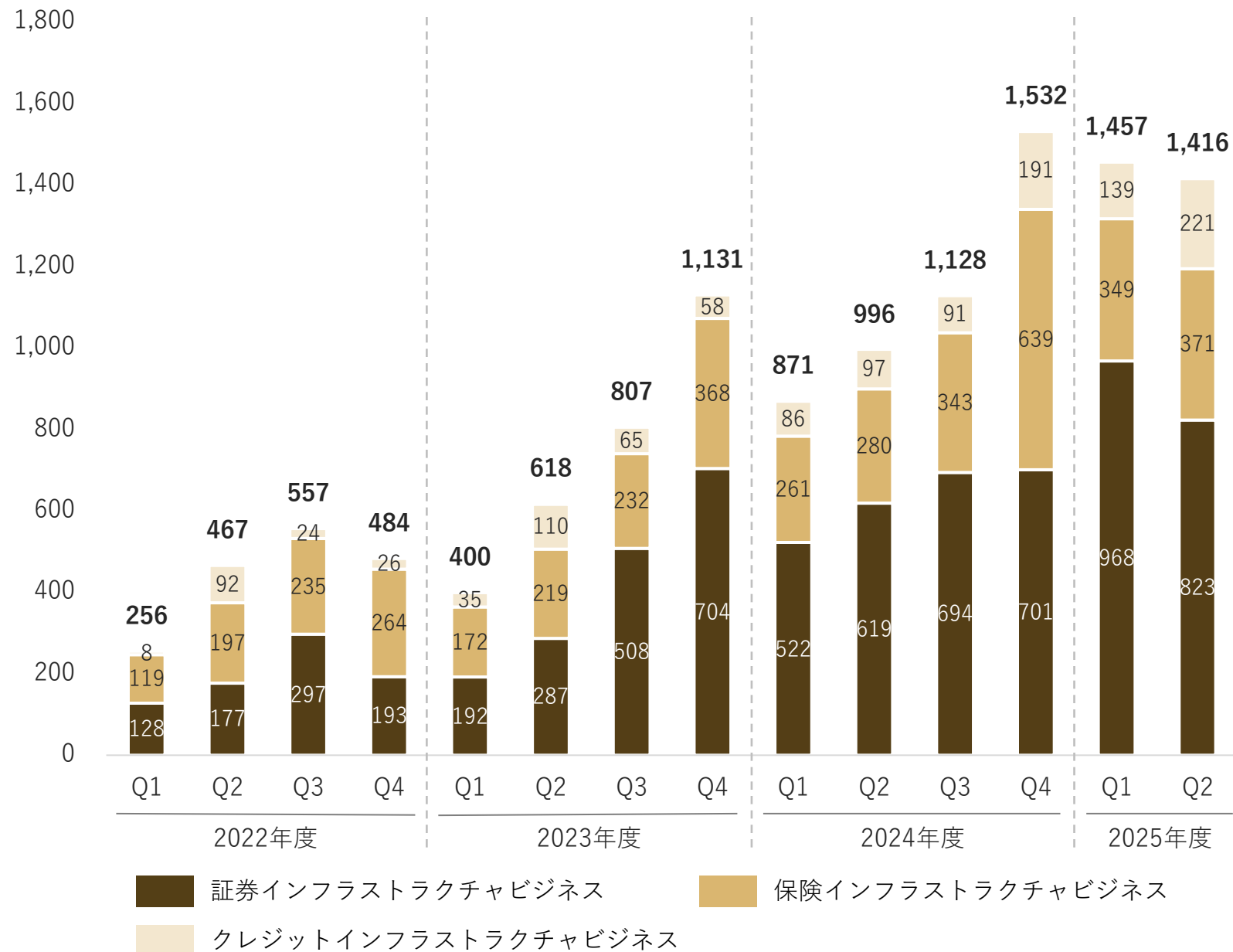
証券インフラの従量課金収益が大きく成長した結果、売上高は前年同期比**+54%の2,874百万円**を計上

(百万円)



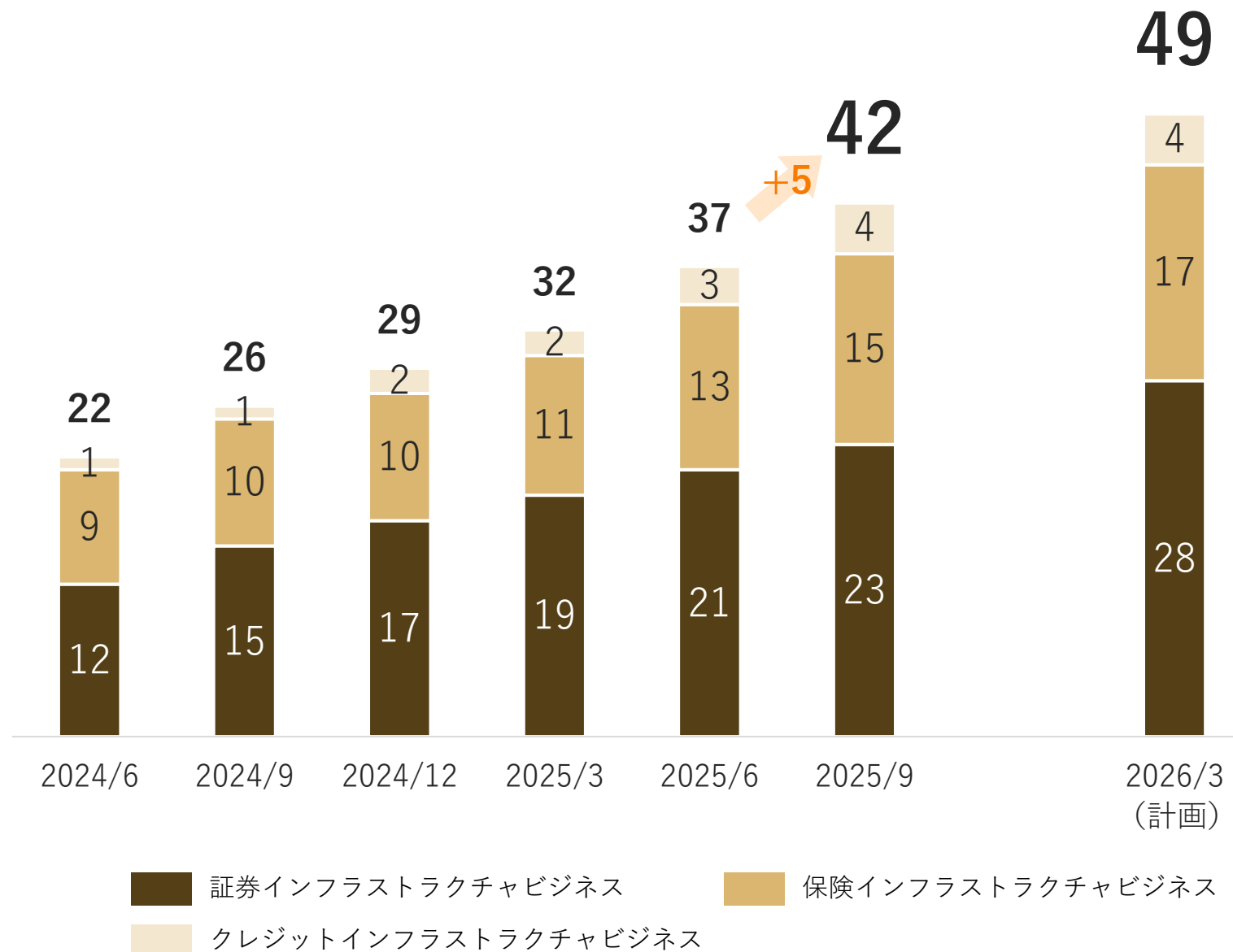
ビジネス別の 売上高推移

(百万円)



金融インフラの パートナー数

当四半期は証券で2社、保険で2社、クレジットで1社増加した結果、**パートナー数は37社から42社へ拡大**



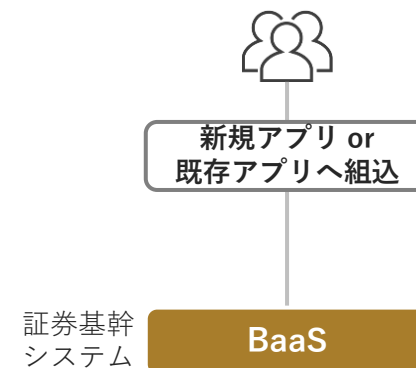
証券インフラの 注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

1

非金融機関 による 組込型投資

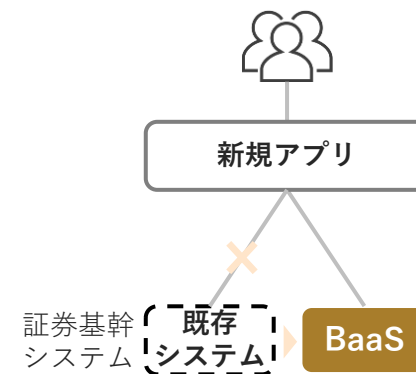
- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが、既存の顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓するもの
- 既存サービスの中から投資サービスを利用可能にする等、パートナーに合った投資サービスの開発を企画から支援
- パートナー例：クレディセゾン、セブン銀行



2

資産運用会社 による 直販事業

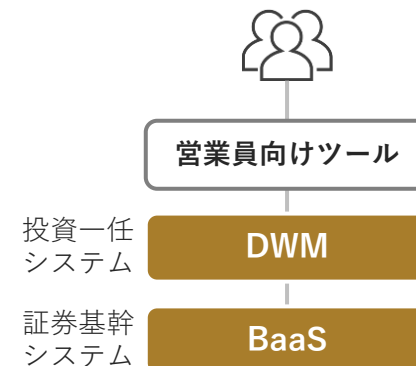
- 資産運用会社が直販事業を展開するのを支援するもの
- 既に顧客口座を保有している資産運用会社が、既存システムからBaaSへ移管するケースも
- 基幹システムの移行と合わせて、ユーザー向けアプリケーションも刷新することで、サービスのDXも同時に実現
- パートナー例：セゾン投信、三菱UFJAM



3

IFA等 による ウェルス マネジメント サービス

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

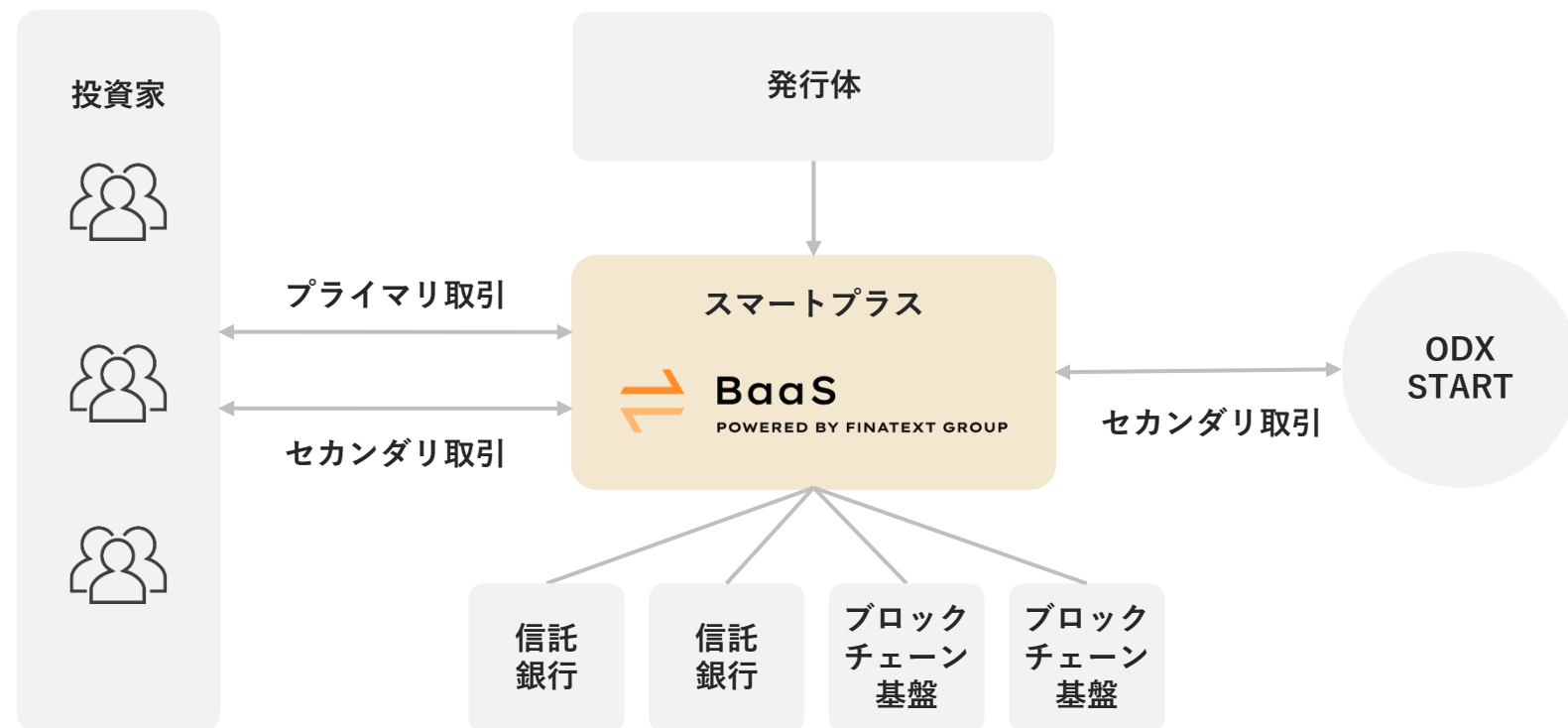


証券インフラの機能拡充

証券インフラBaaSは、セキュリティトークン取引機能を拡充し、セキュリティトークンの新規募集から二次流通までライフサイクル全体をカバーする包括的なプラットフォームとして進化

セキュリティトークン取引機能の拡充

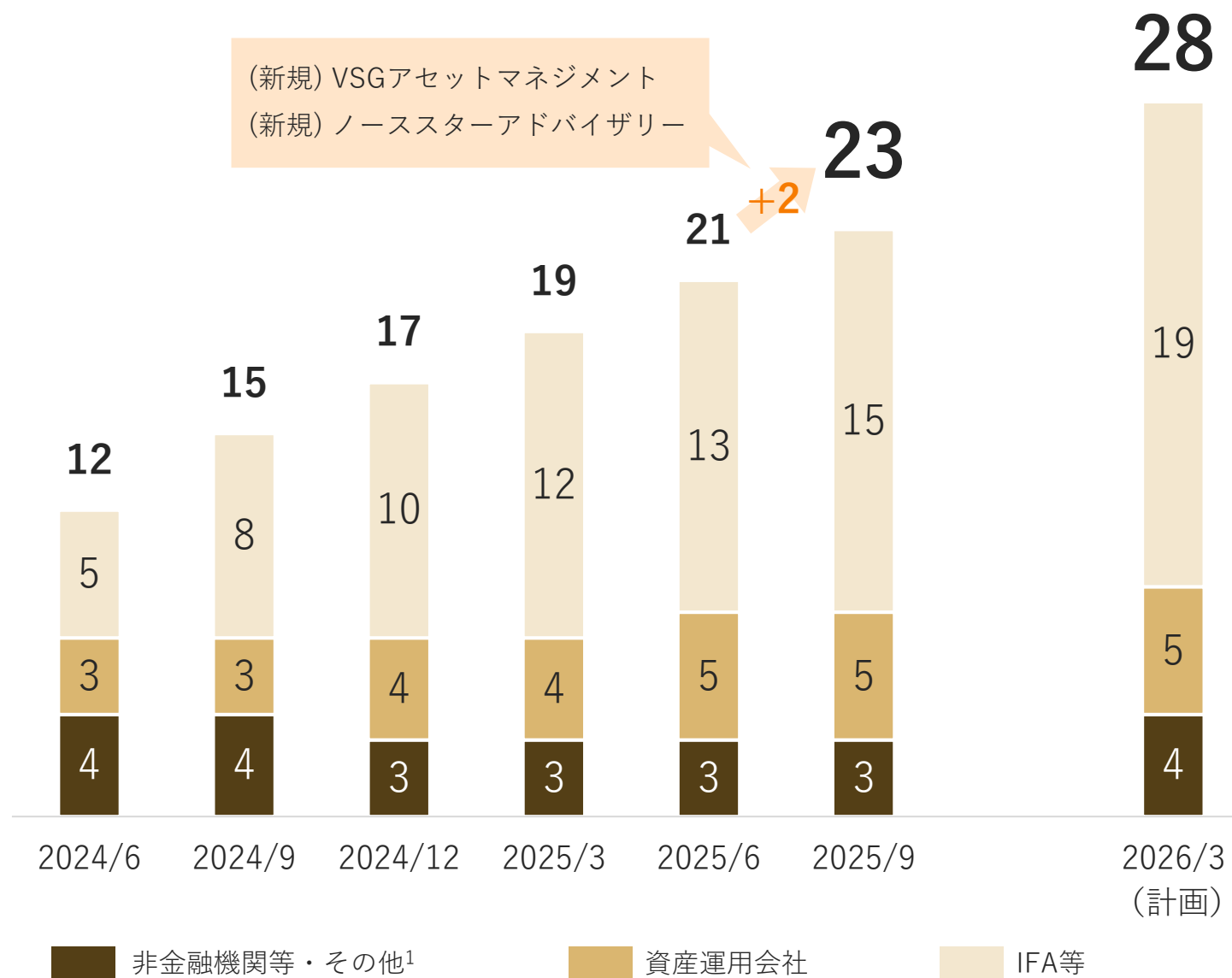
- 証券インフラBaaSは、複数の信託銀行やブロックチェーン基盤との連携、ODXが運営するPTSであるSTARTへのシステム接続が可能
- プライマリ取引としてセキュリティトークンの新規募集が可能であることに加え、セカンダリ取引としてODXが運営するSTARTとの連携による売買及び店頭取引にも対応
- 自己募集型STやGK/TK型STにも対応可能



証券インフラの パートナー数

当四半期において、新たに2社が導入

VSGアセットマネジメント
ト及びノーススターアド
バイザリーは、資産運用
プラットフォームDWMを
採用し、投資一任運用サ
ービス、投資信託、債券
取引などの資産運用サ
ービスを開始



1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStream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チャネル拡大支援
を行いつつ、②Inspireを
包括的に活用した業務の
DX支援に向けた取り組み
を強化していく方針

本年度は、昨年度にリリースした「② Inspire for 少短／共済」を中心に新規導入の獲得を目指す

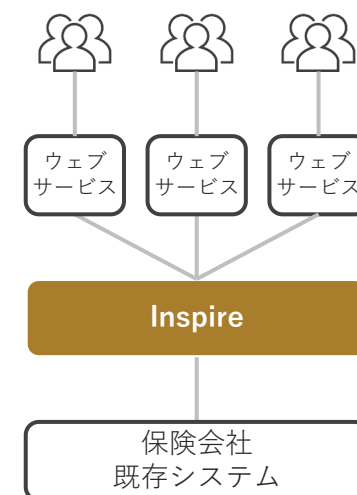
1

大手損害保険向け

デジタルチャネル
の拡大支援

Inspire デジタル募集基盤

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



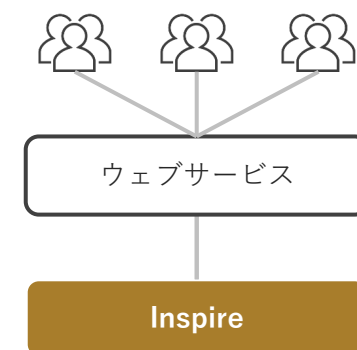
2

中小損害保険／
少額短期保険向け

業務の
DX支援

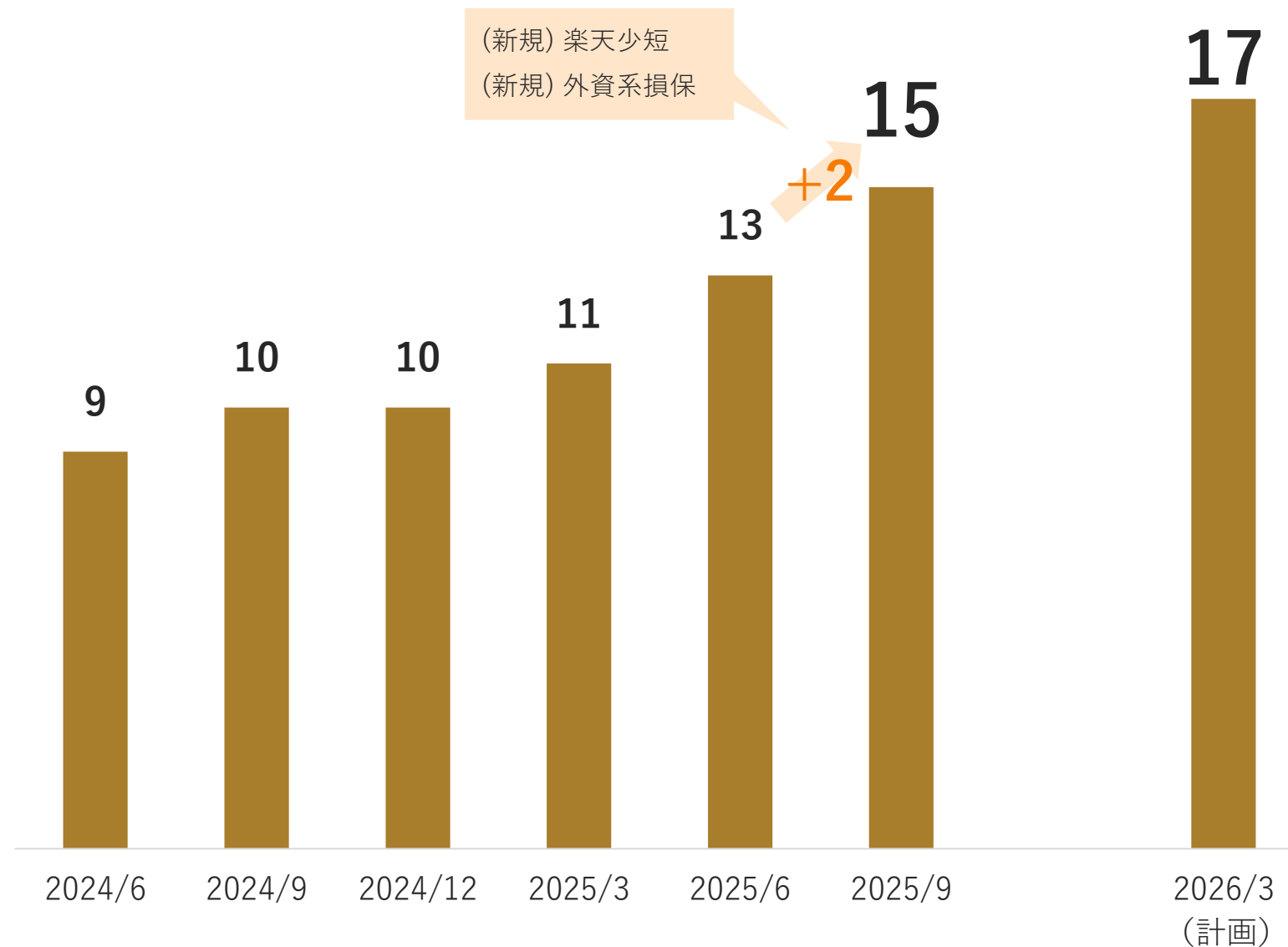
Inspire・Inspire for 少短／共済

- 保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをSaaS型で提供
- 多機能なカスタマイズ設定をローコードで行い、申込フォーム・マイページに即時反映することで、開発期間の短縮と柔軟な改定対応が可能
- 保険の定義に立ち返って設計されたデータベースにより、様々な保険種類や新たな保険にも対応することが可能



保険インフラの パートナー数

当四半期において、楽天
少短を含め2社が保険イン
フラInspireを導入



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

クレジットインフラの注力領域

貸金業務に必要な基幹システムから、ユーザー向けアプリ、バックオフィス用システムまで網羅的に構築

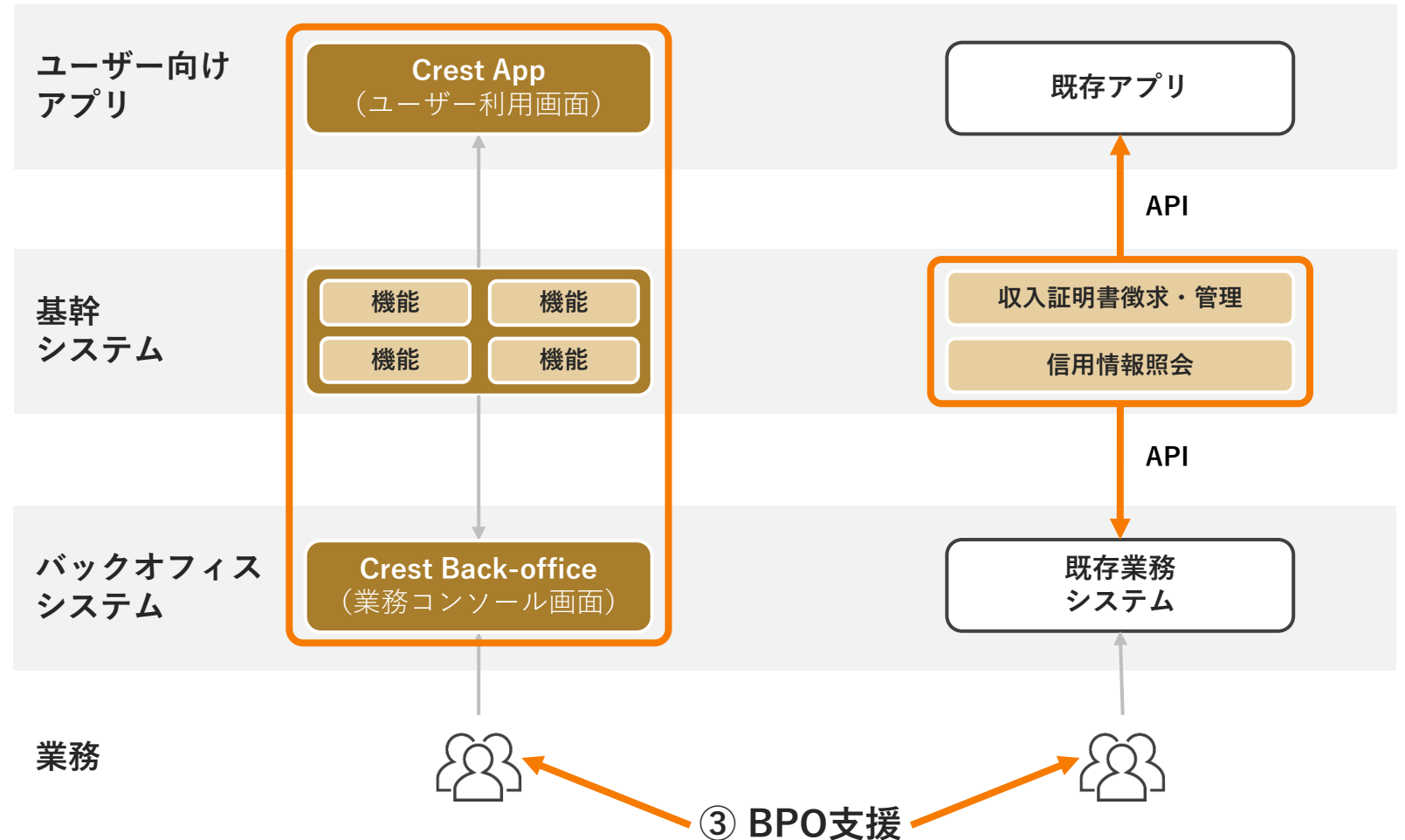
- ① フルスコープで提供する
- ② 一部の機能をAPIで提供することに加え、
- ③ 本システムを用いた業務のBPOサービスも提供

① フルスコープでの提供

- 貸金業をするうえで必要となるシステムをワンストップに提供

② 一部機能をAPIで提供

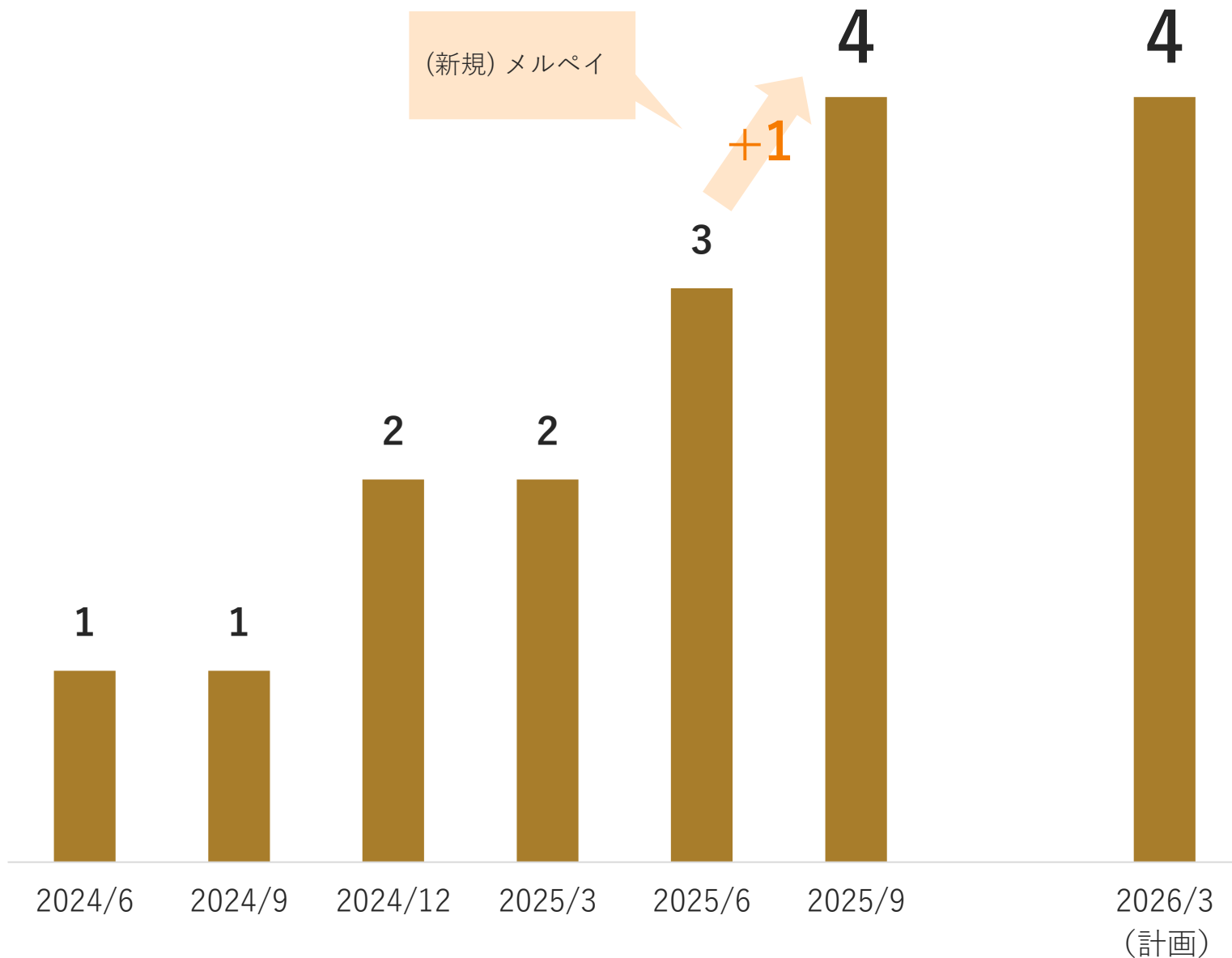
- Crestが提供する機能の一部をAPIで提供



- 生成AIの活用を前提とした高効率オペレーション

クレジットインフラのパートナー数

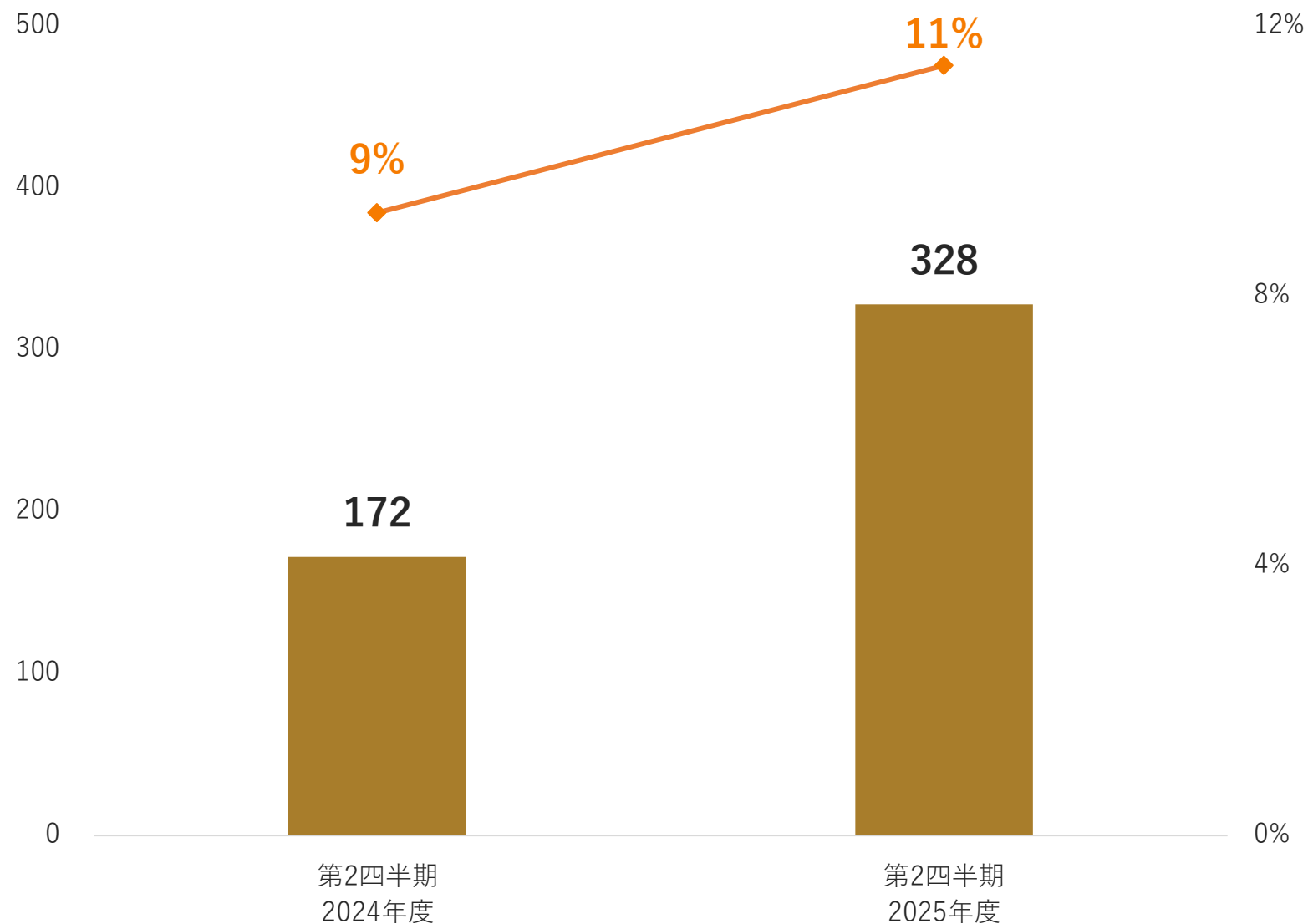
当四半期において、メルペイがクレジットインフラCrestを導入



営業利益（率） の推移

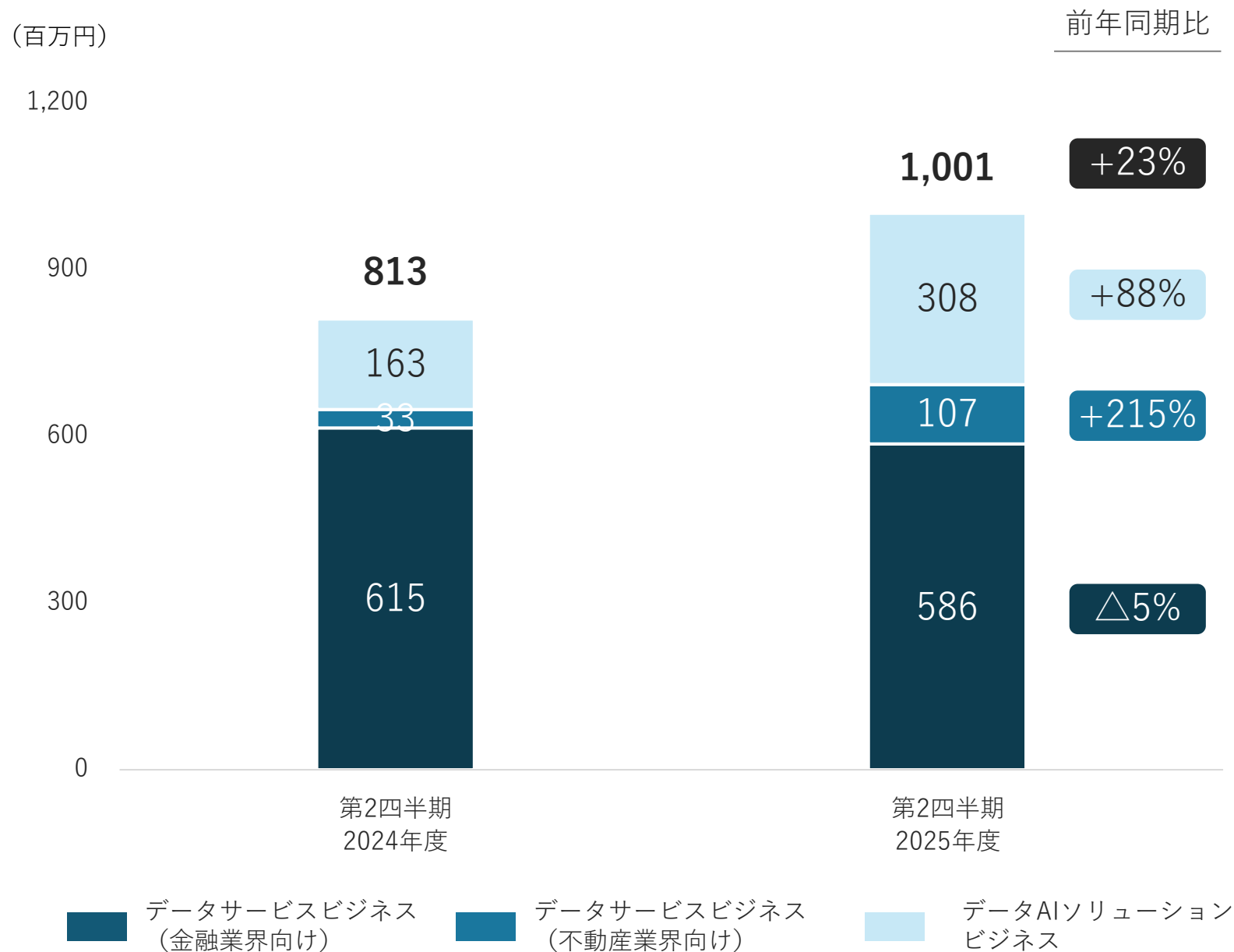
事業規模の拡大に伴い、
セグメント営業利益は、
**前年同期比+90%の328百
万円を計上**

(百万円)



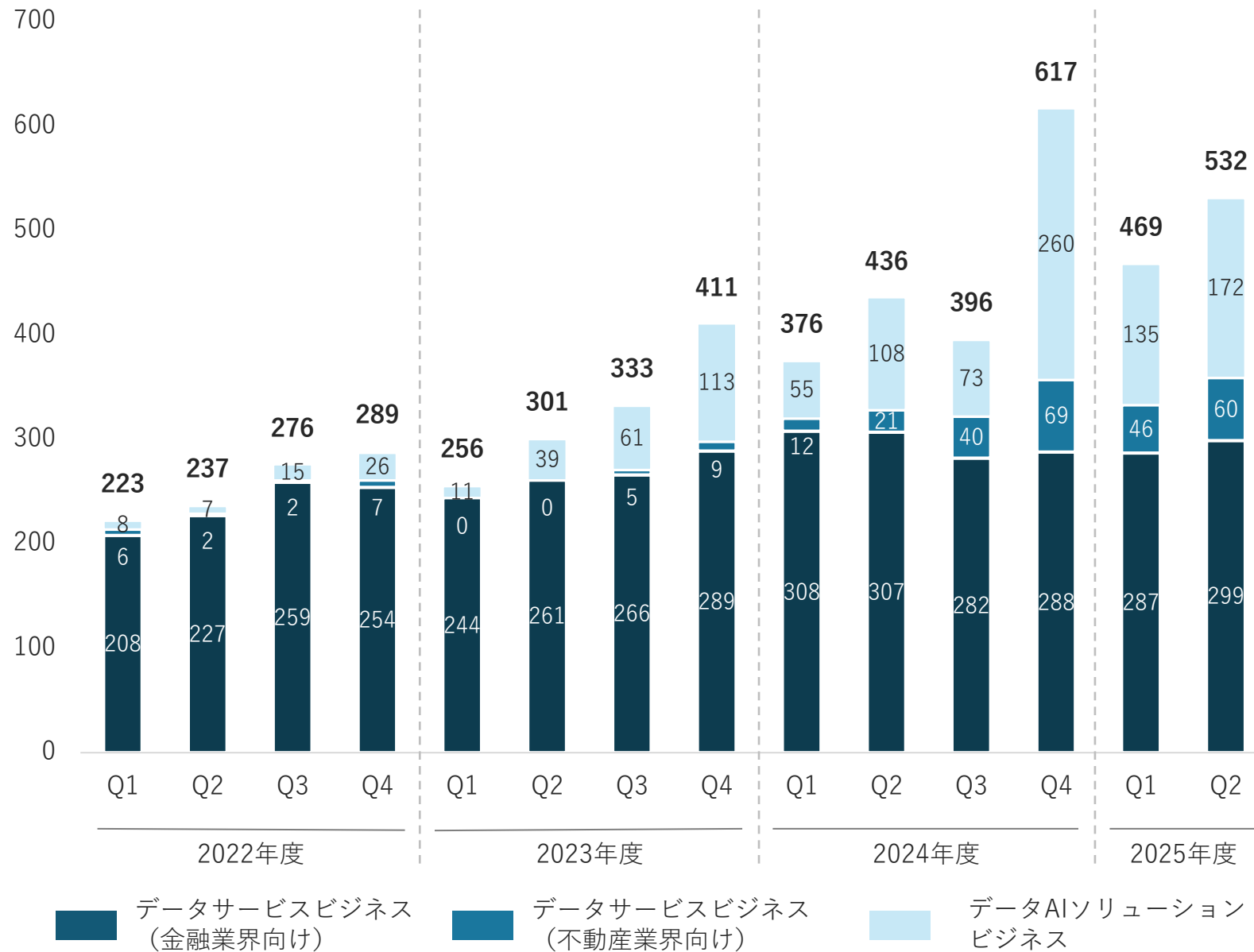
ビジネス別の売上高

生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことでデータAIソリューションが大きく成長したことに加え、新規事業の不動産業界向けデータサービスが立ち上がり、**売上高は前年同期比+23%の1,001百万円を計上**



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

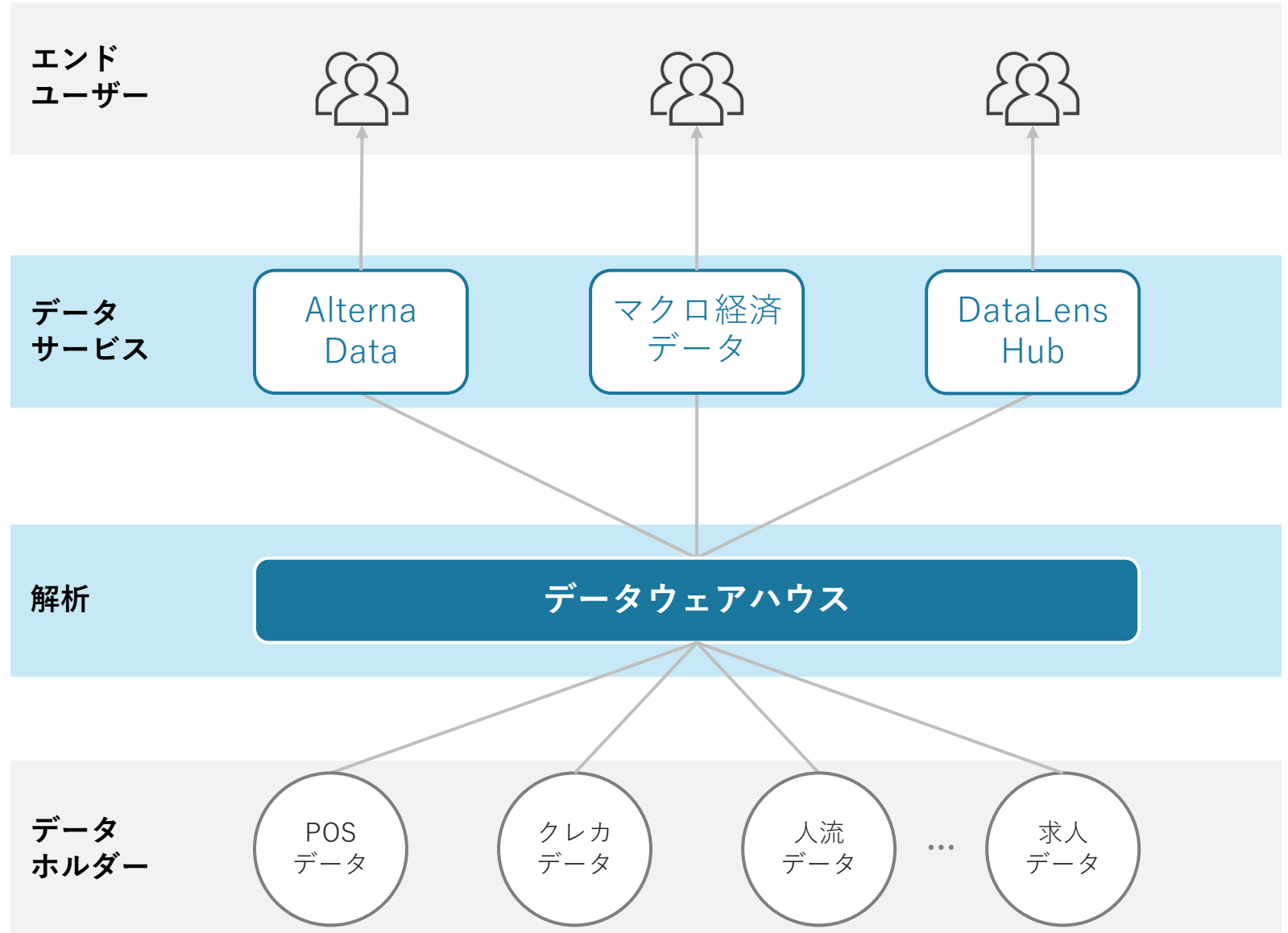


データサービスの戦略

多様なビッグデータを活用し、特定の業界向けにデータサービスを提供

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

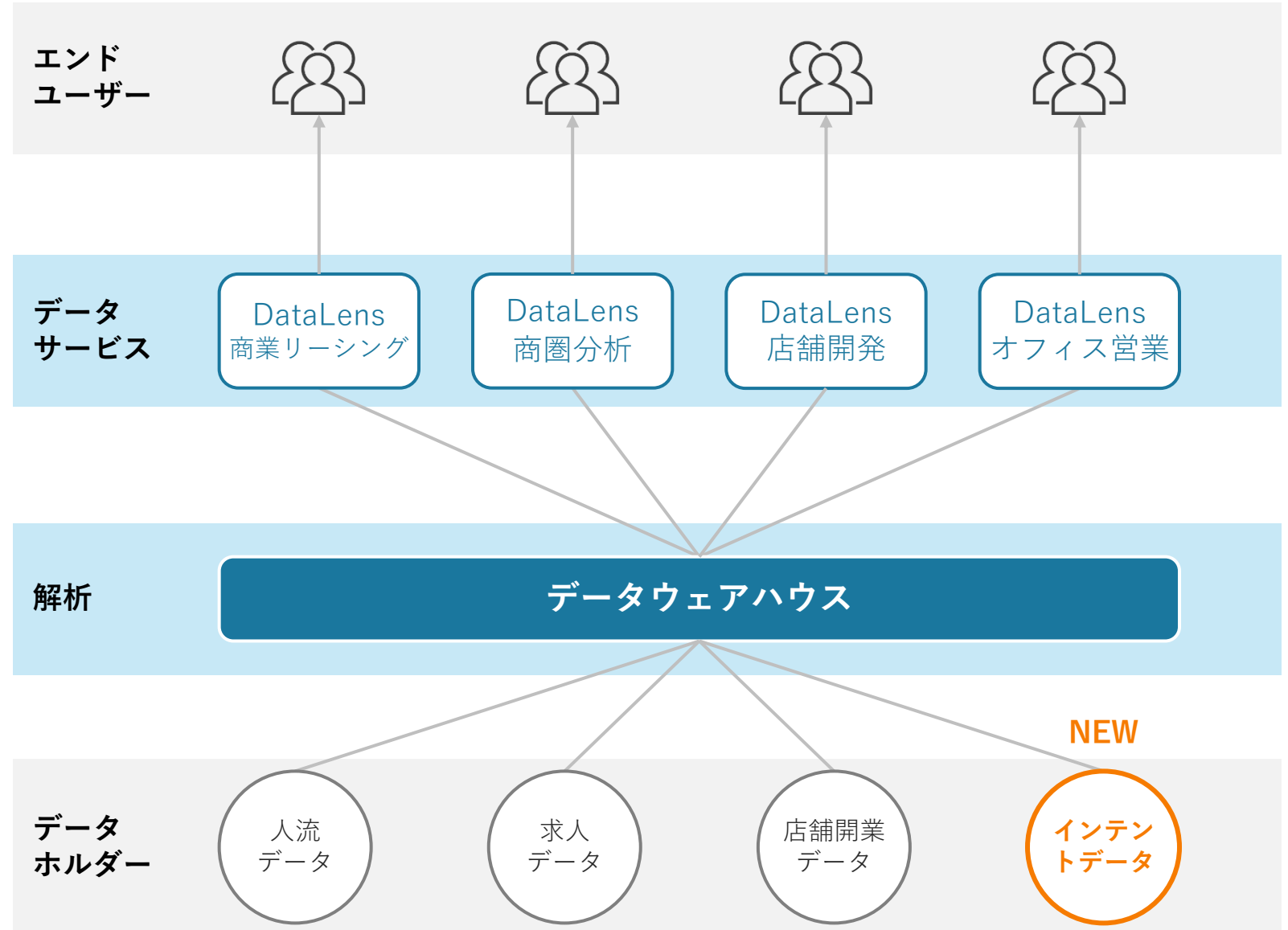
不動産業界向けデータサービスのDataLensHubは、初期顧客の獲得に注力



取り扱いデータの拡充

2025年10月、国内最大級のパブリックDMPを提供するインティメート・マーチャードと提携し、新たにインテントデータの取り扱いを開始

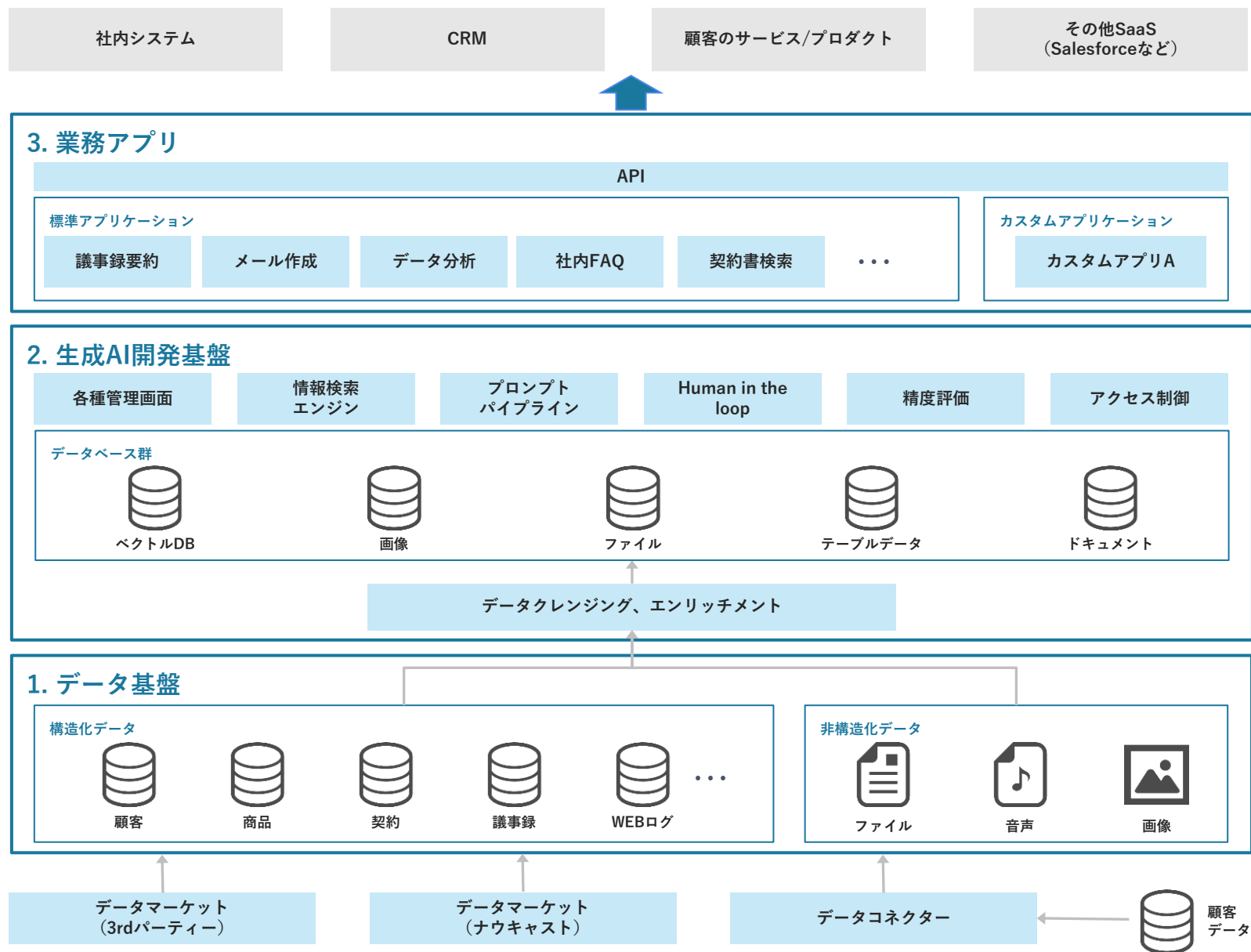
不動産業界向けデータサービス「DataLensHub」シリーズにおいて活用することで、より高度な分析や予測を提供



データAIソリューションの戦略

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

特に、資産運用業界や証券業界に注力し、業界ナレッジの蓄積を図る



資産運用会社の 生成AI活用支援

東京海上AMの社員専用の
生成AIアプリを開発

閉域環境を経由した上で、
生成AI開発基盤を構築する
ことで、**資産運用会社の
厳しいセキュリティ要件
に対応しつつ、柔軟性
のある基盤を実現**

複数の大手資産運用会社
への支援を通じて、セク
ターナレッジを蓄積

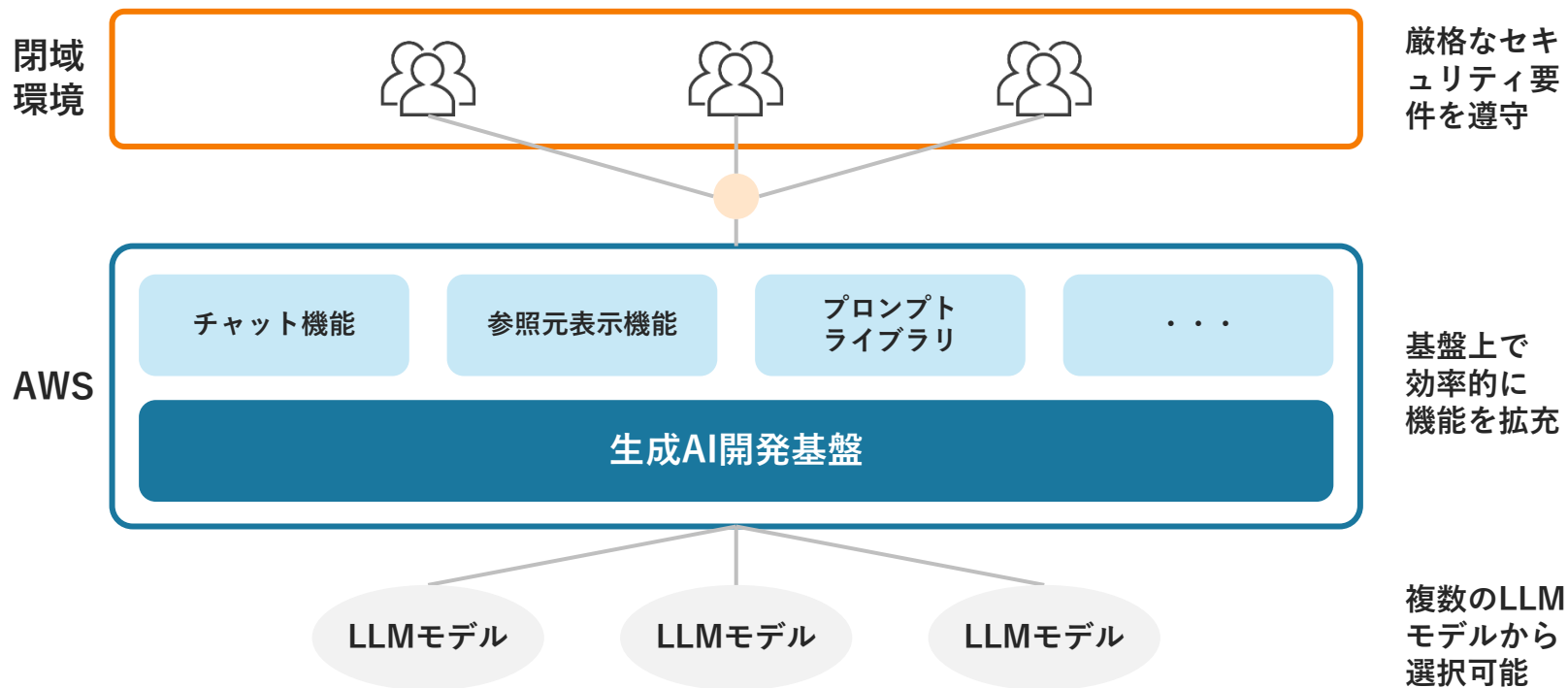
東京海上アセットマネジメント「TMAM AI」

ビジネスの課題

- 厳格なセキュリティ要件を確実に遵守しつつ、生成AIの速やかな導入と全社的な展開が急務
- 社員間でデジタルリテラシーが異なる中で、全社員が画一的に利用できる仕組みを構築する必要

ソリューション

- セキュリティ要件に準拠するため、閉域環境を経由して、東京海上AMのAWS上に基盤を構築
- 業務特性に応じた使いやすいUI/UXと柔軟なカスタマイズ開発により、全社的な利活用を促進
- 正確性が求められる業務特性を考慮し、AIの出力結果の参照元を簡単に確認できる機能を導入

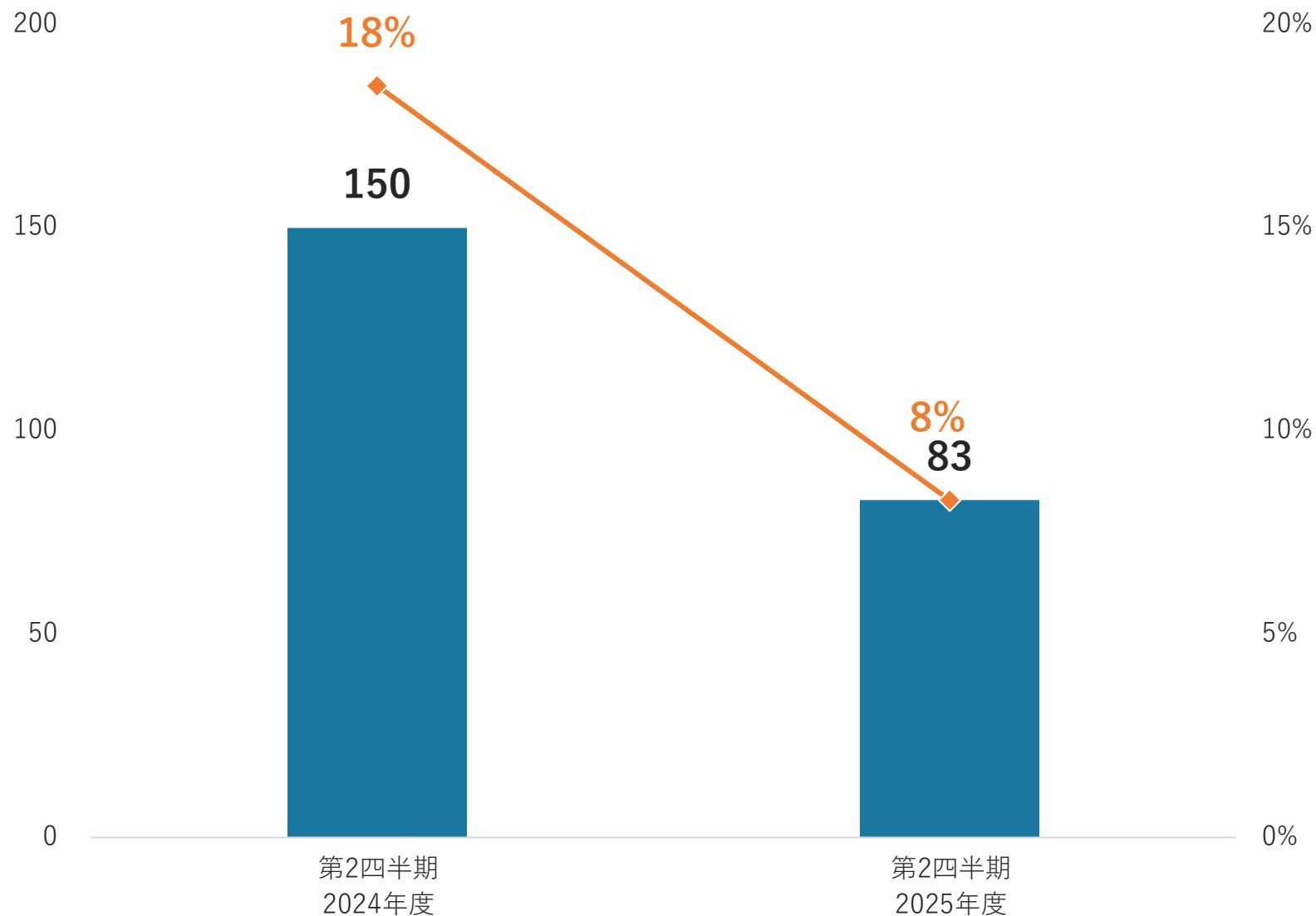


営業利益（率） の推移

急成長する不動産業界向けデータサービス及びデータAIソリューションの体制を拡大したことで、収益性は一時的に下落

今期はフロー収益の比率が増え、売上高は下期偏重になることが想定されるため、下期にかけて収益性は上昇していく見通し

(百万円)

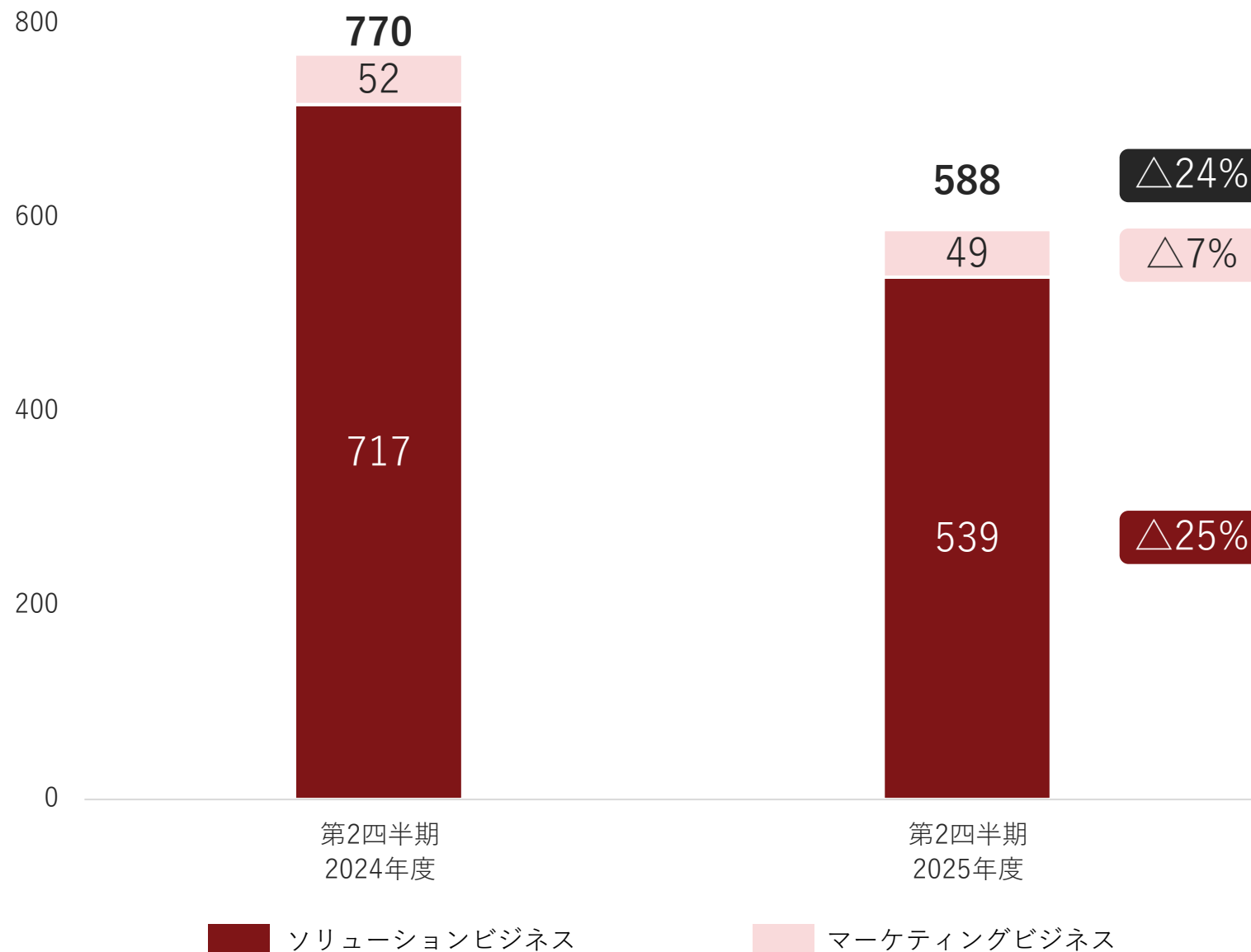


ビジネス別の 売上高

前年度に大型納品があった反動により、**売上高は前年同期比-24%の588百万円**を計上

(百万円)

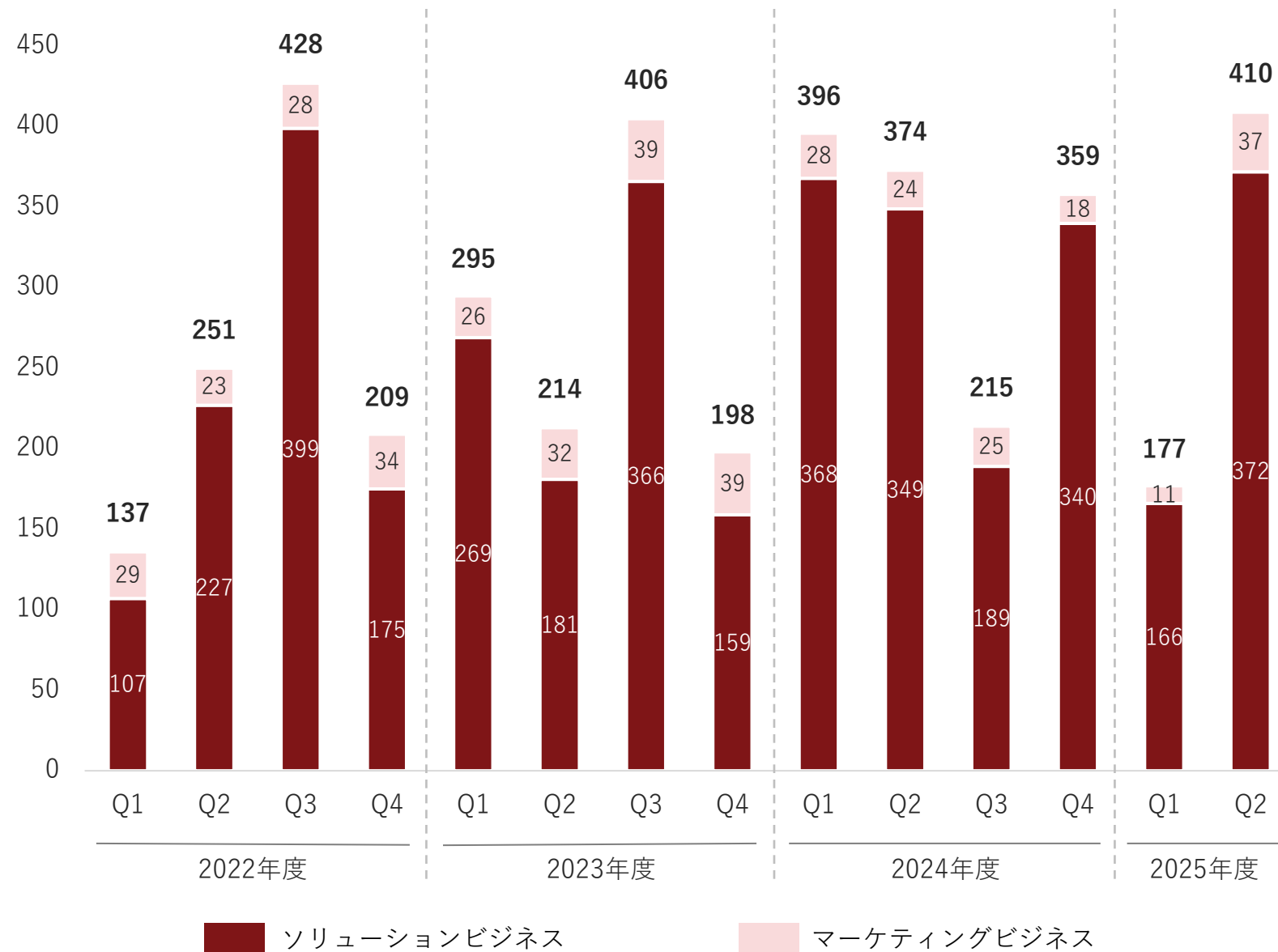
前年同期比



ビジネス別の 売上高推移

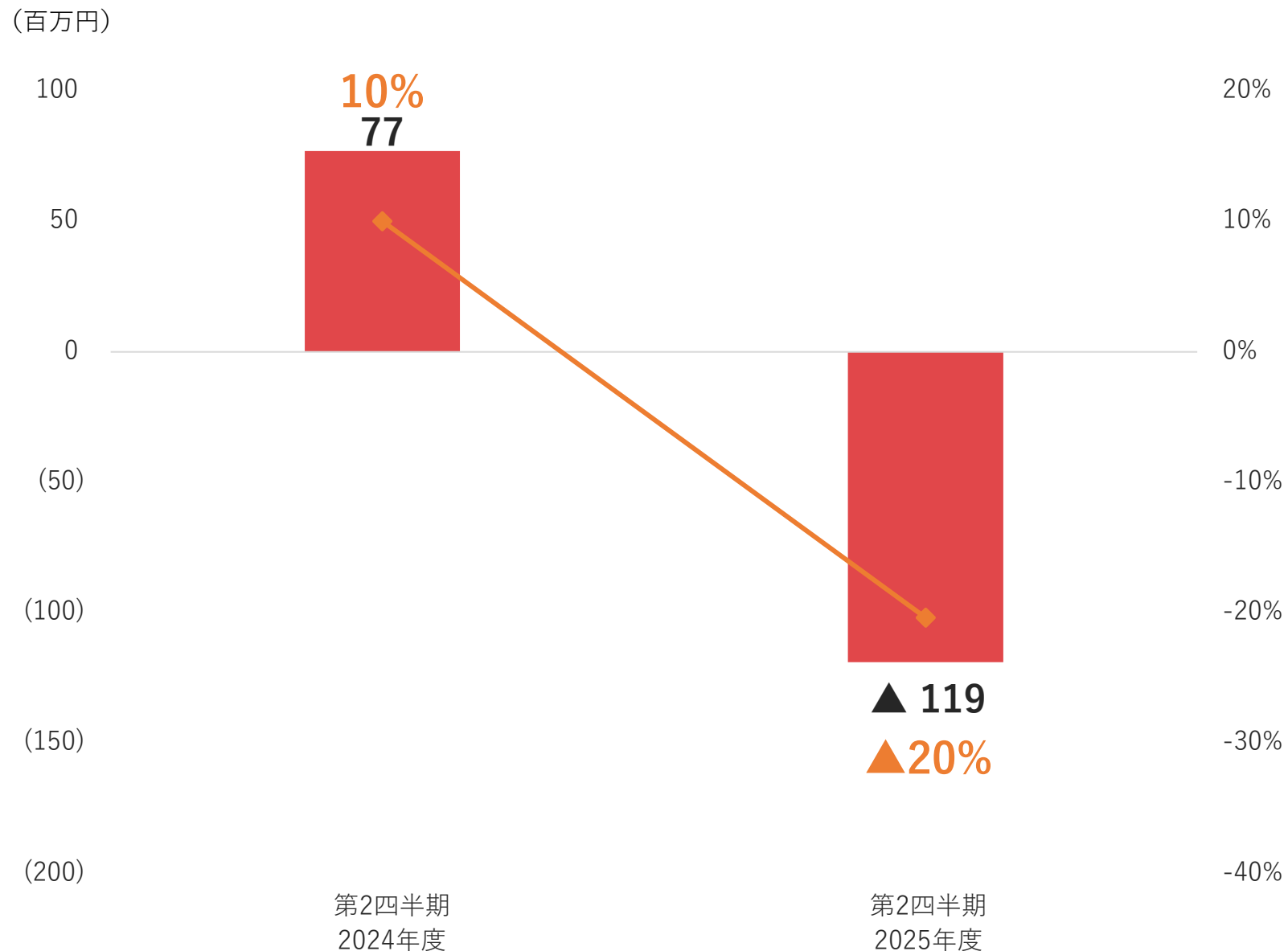
ソリューションビジネス
は、フロー収益の割合が
高いため、案件の導入時
期により増減が生じる

(百万円)



営業利益（率） の推移

フロー収益が少なかった
ことから、当四半期は赤字に



2025年度業績見通し EARNINGS GUIDANCE

2025年度業績予想サマリー

全社

- 売上高は、5期連続の成長率40%以上を実現し、**+43%の110億円**を目指す
- 新規事業として仕込んできた不動産業界向けデータサービス、データAIソリューション、クレジットインフラが成長を牽引
- 収益性は、**中期目標であるEBITDA¹マージン20%超**を目指す

金融インフラストラクチャ

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

ビッグデータ解析

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

フィンテックシフト

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

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

業績予想 サマリー

売上高成長率は、引き続き40%を超える**+43%を見込む**

収益性は、中期目標である**EBITDAマージン20%**を目指す

(百万円)

	2025年度 予想	2024年度 実績	前年同期比
売上高	11,000	7,702	43%
売上原価	3,680	2,569	43%
売上総利益	7,320	5,133	43%
対売上高	67%	67%	-
調整後販売管理費 ¹	5,080	3,946	29%
対売上高	46%	51%	-
EBITDA²	2,240	1,187	89%
対売上高	20%	15%	-
減価償却費+ 株式報酬費用	370	236	56%
対売上高	3%	3%	-
営業利益	1,870	950	97%
対売上高	17%	12%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,210	659	83%
対売上高	11%	9%	-

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

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

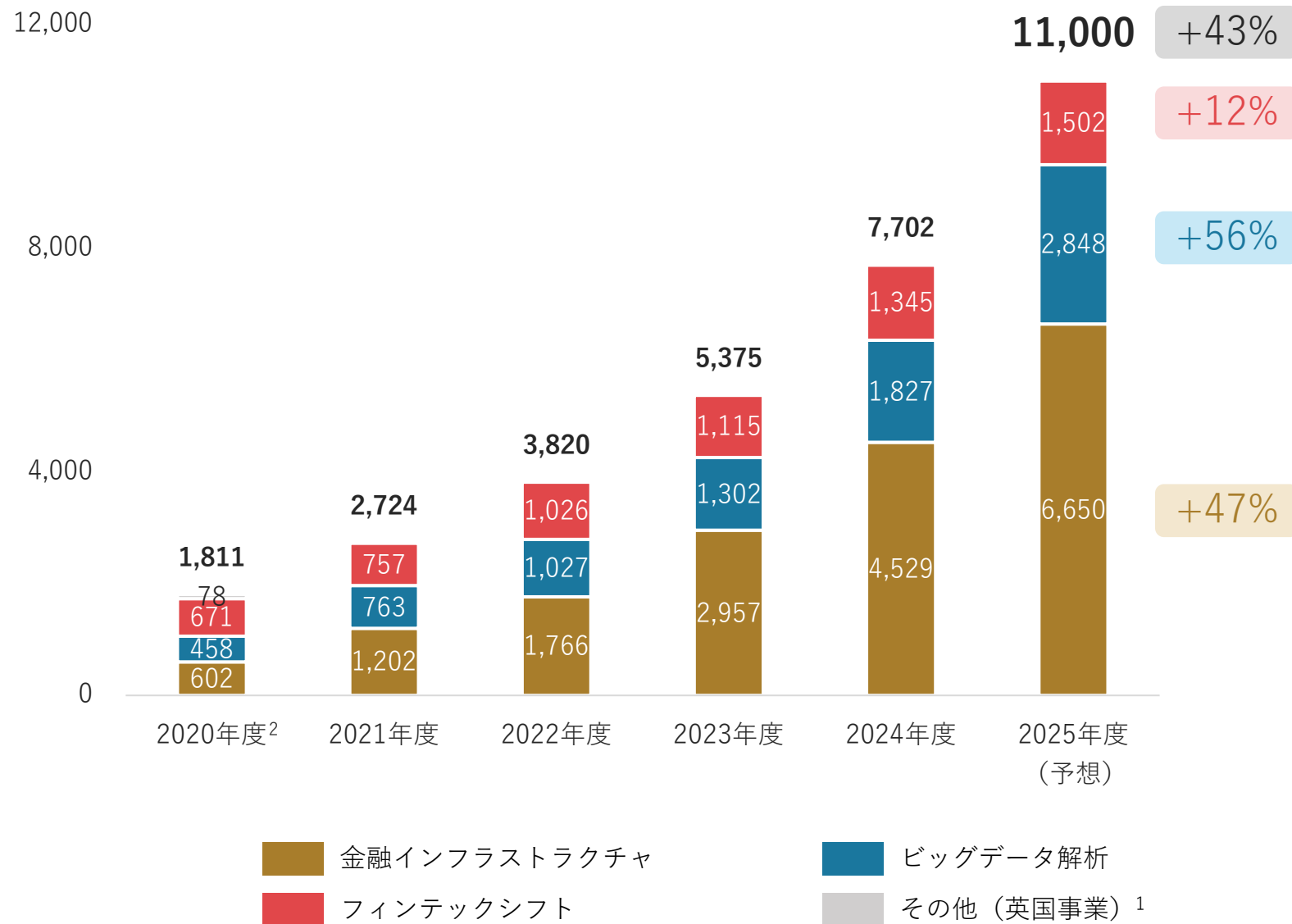
セグメント別の 売上高予想

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

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

(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

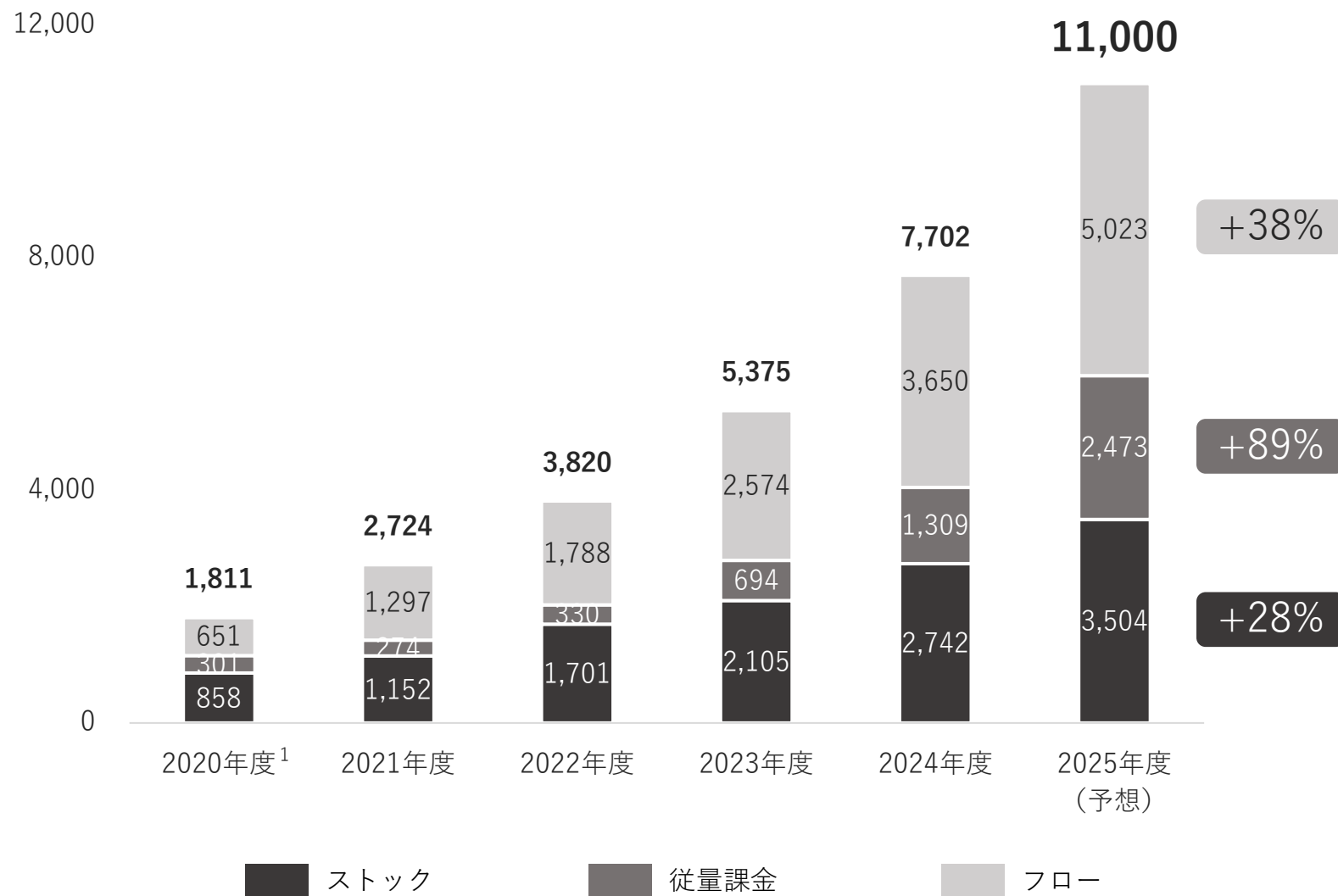
2. 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

タイプ別の 売上高予想

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

(百万円)

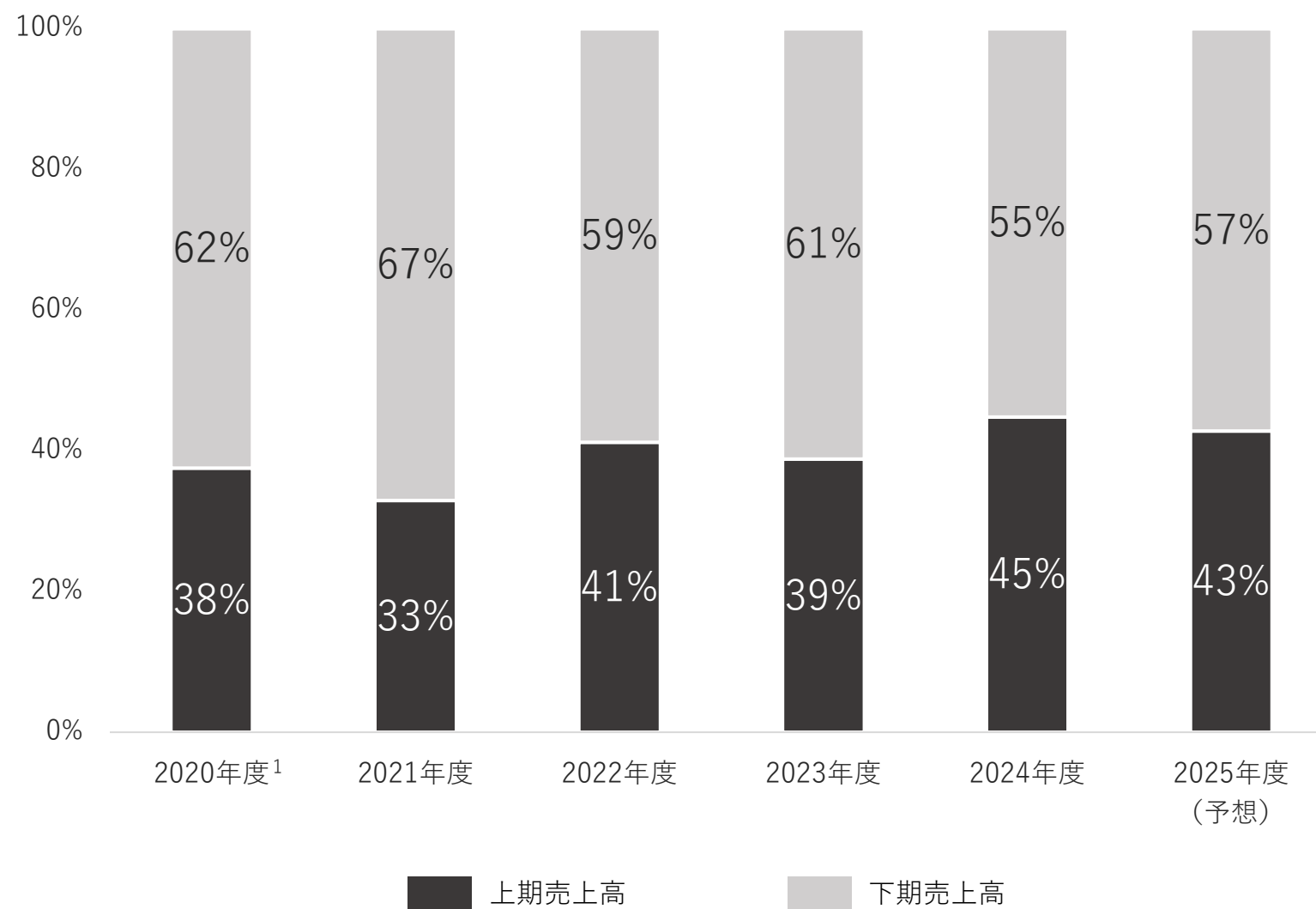
前年同期比



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

売上高の季節性

売上高はこれまで同様、
2025年度も下期に偏重する見込み

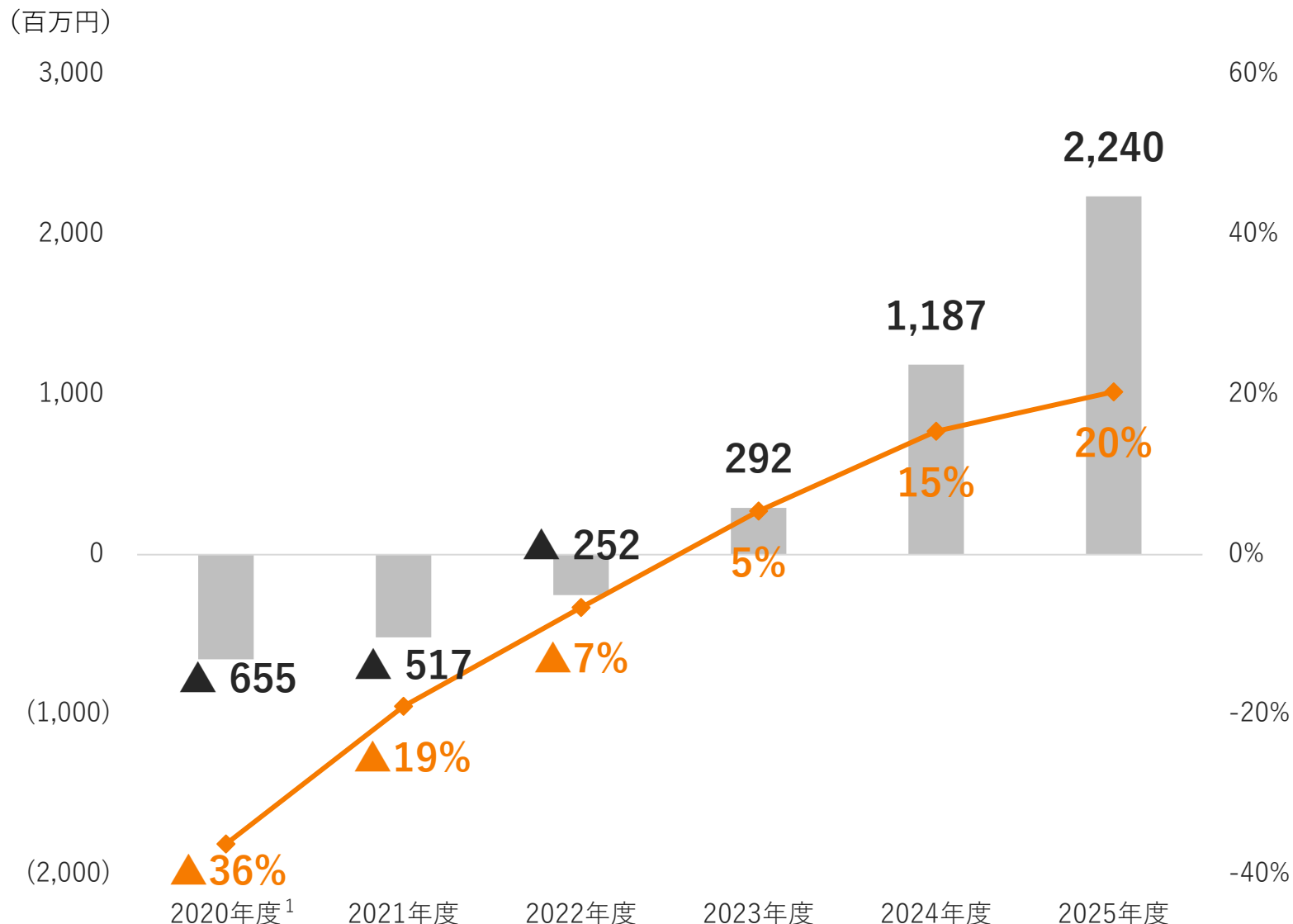


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

EBITDA予想

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

EBITDAマージンは、中期目標である20%を目指す



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

參考資料

APPENDIX

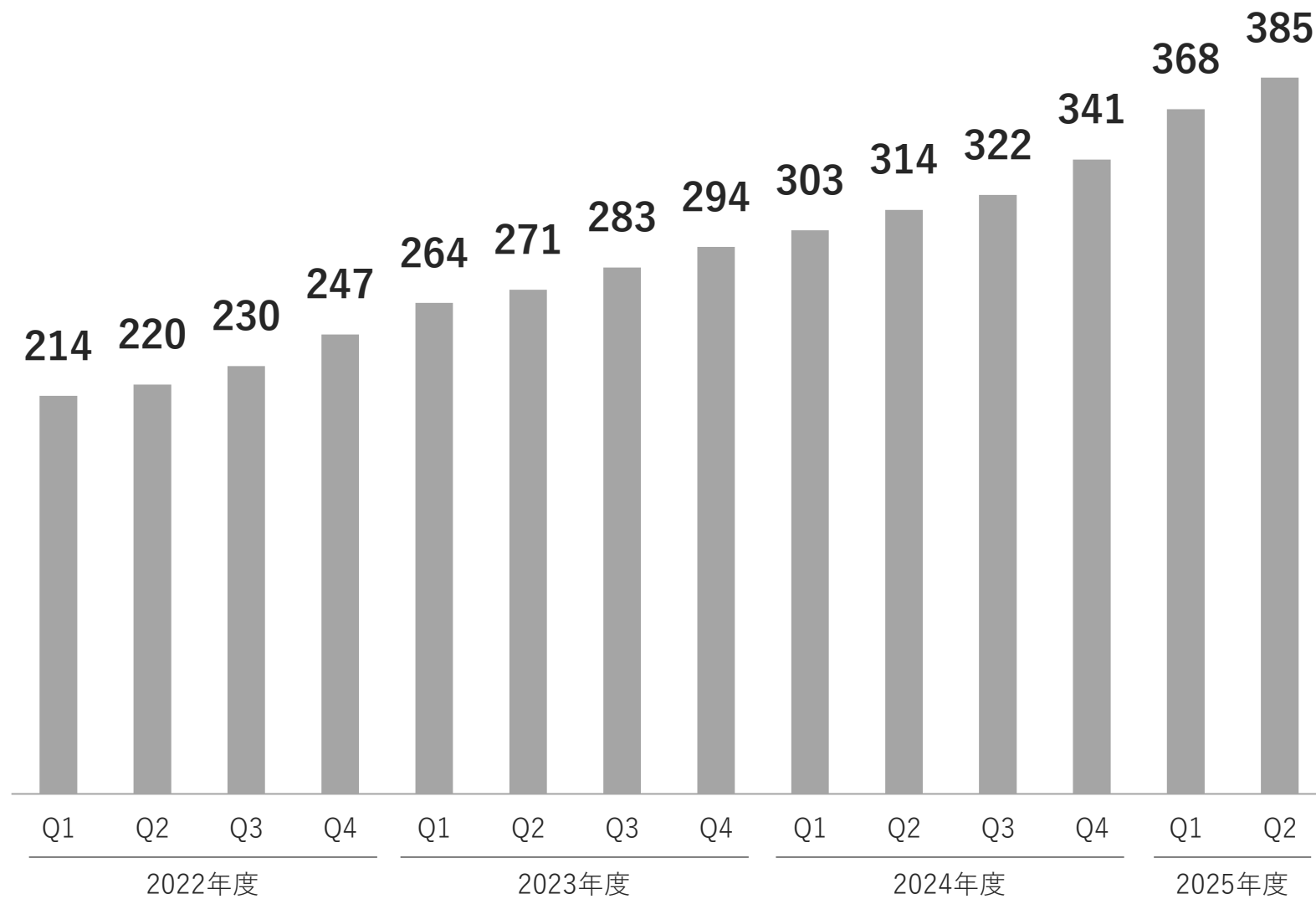
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	24人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	150人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックシフト
ナウキャスト	100%	74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%	39人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	93%	2人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	4人	・ オフショアへのブリッジ	フィンテックシフト
Teqnological Asia	72% (50.4% ²)	92人	・ ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックシフト

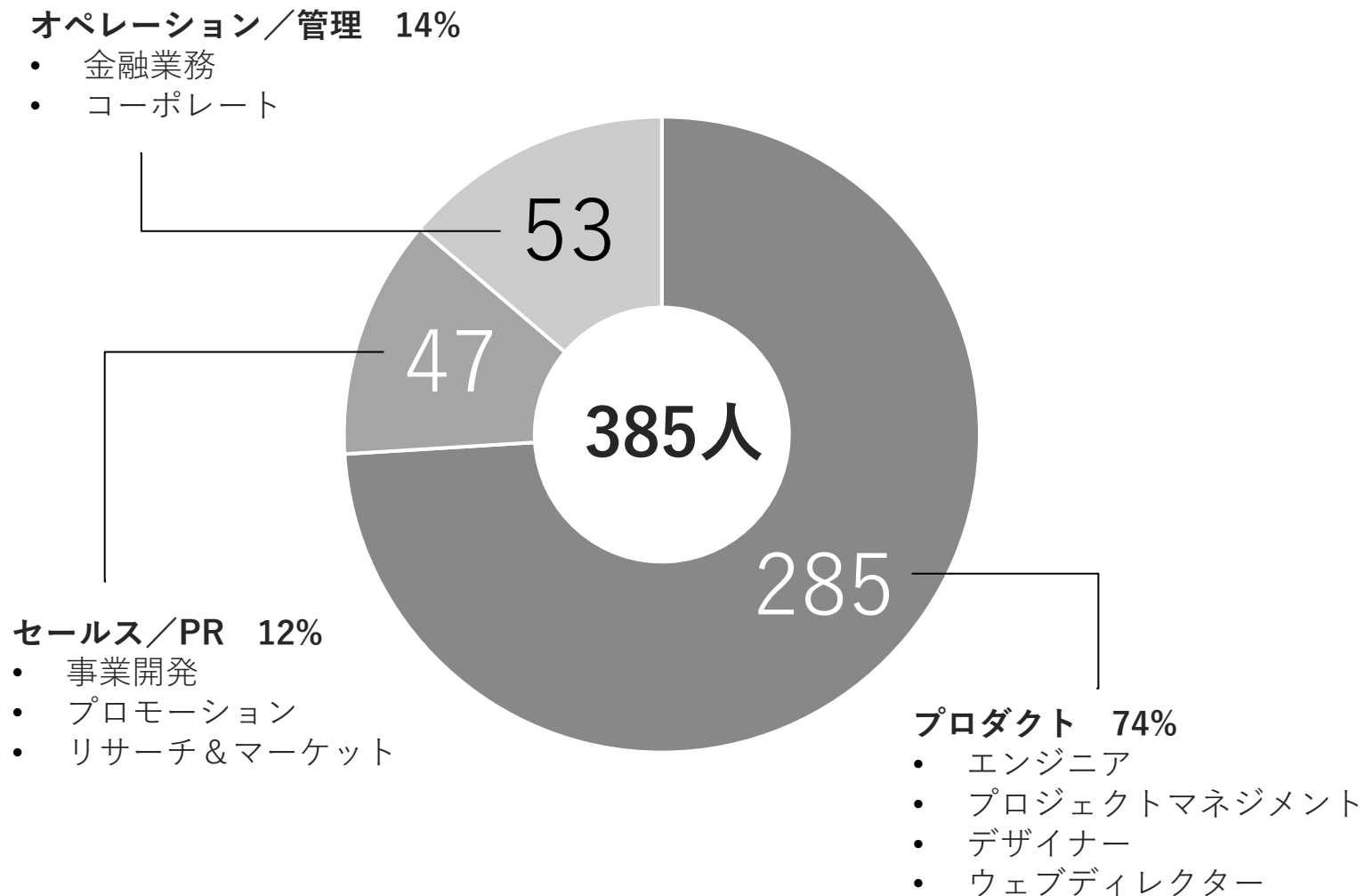
1. 2025年9月30日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

(人)



人員構成



1. 2025年9月30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

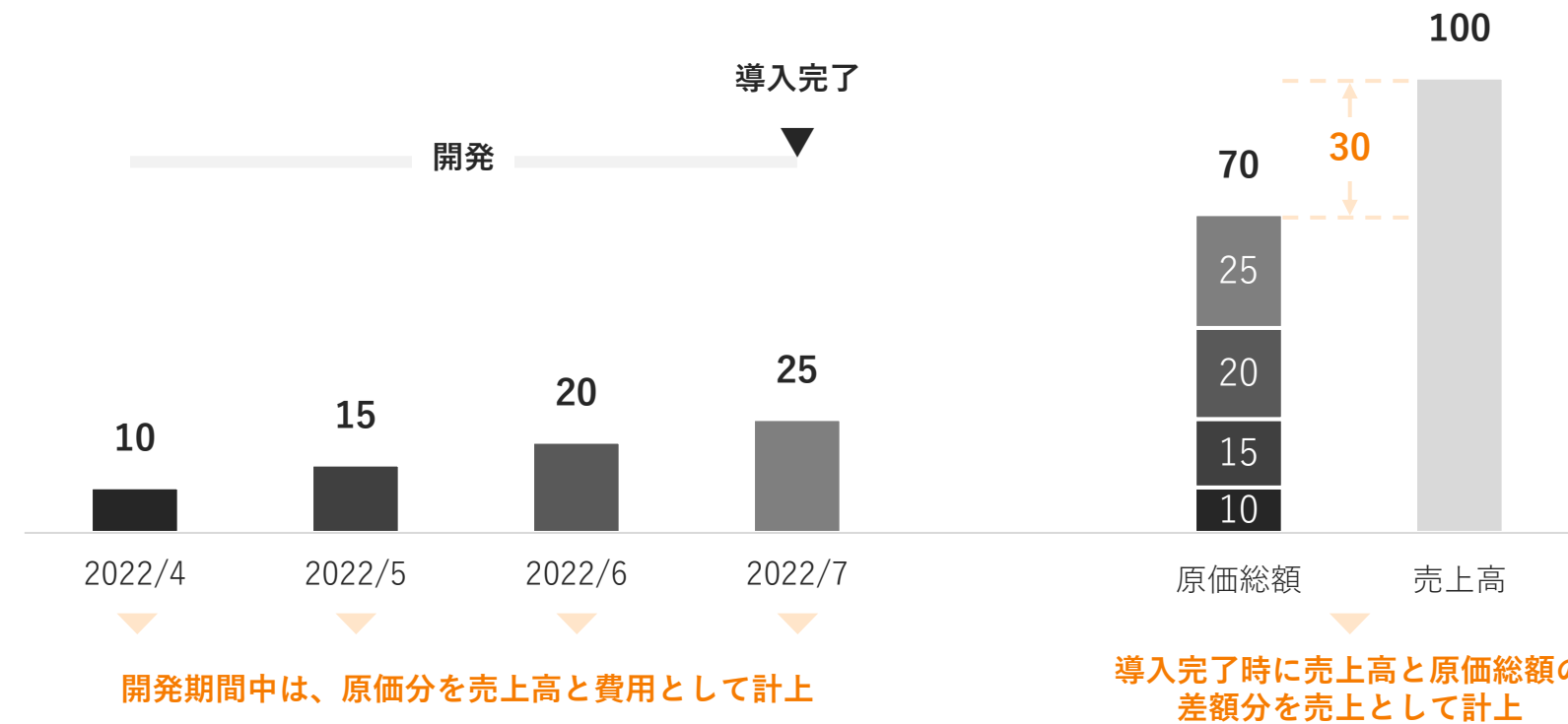


開発案件の収益 計上イメージ

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



売上高の計上

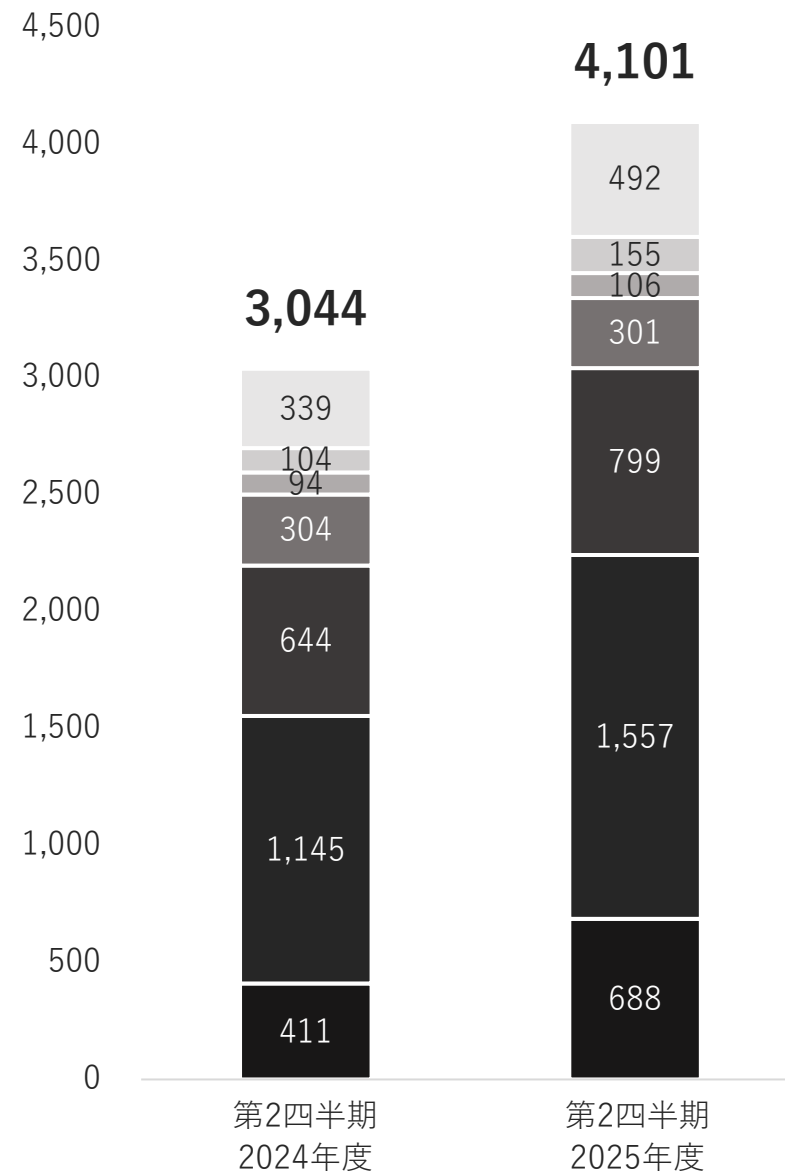
	2022/4	2022/5	2022/6	2022/7
原価	10	15	20	25
導入				30
合計	10	15	20	55

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伴い、費用全体で前年同期比+35%増加

(百万円)

前年同期比+35%



その他（前年同期比+45%）

- ・ 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
- ・ 生成AIの社内活用で約20百万円の費用を計上

減価償却費+株式報酬費用（前年同期比+49%）

- ・ ストックオプションに伴う費用（80百万円）を計上

広告宣伝費（前年同期比+13%）

- ・ 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△1%）

- ・ 証券インフラにおける自社サービス終了（2024年10月）に伴い減少

業務委託費（前年同期比+24%）

- ・ 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+36%）

- ・ 従業員数の増加（前年同期比+23%）及び平均給与の引き上げにより増加

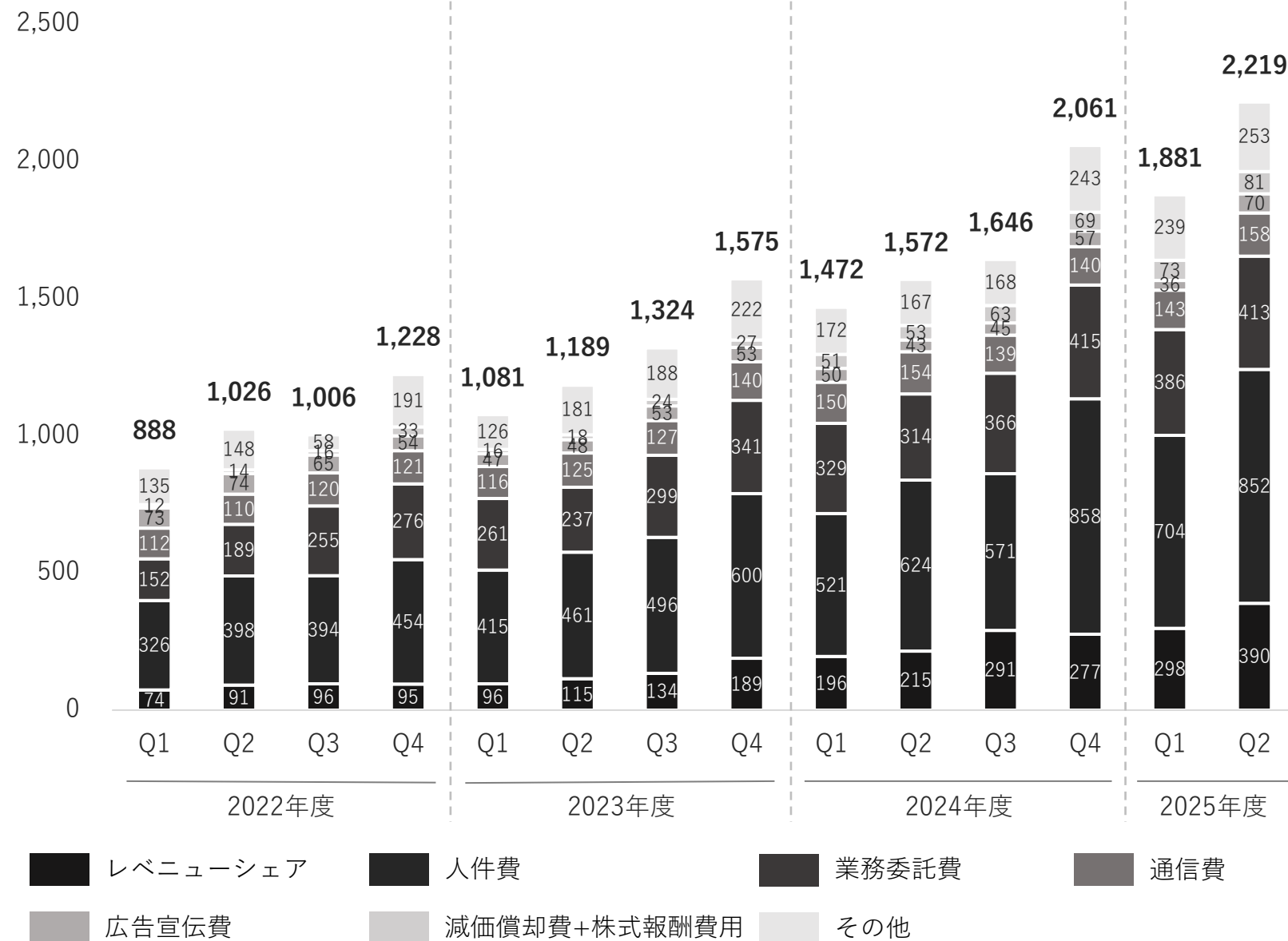
レベニューシェア¹（前年同期比+67%）

- ・ 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

(百万円)



事業概要

当社は2014年にフィンテックシフトから事業を開始

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

概要

例

フィンテックシフト (2014-)

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

「Money Canvas」

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

ビッグデータ解析 (2016-)

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

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

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

「BaaS」

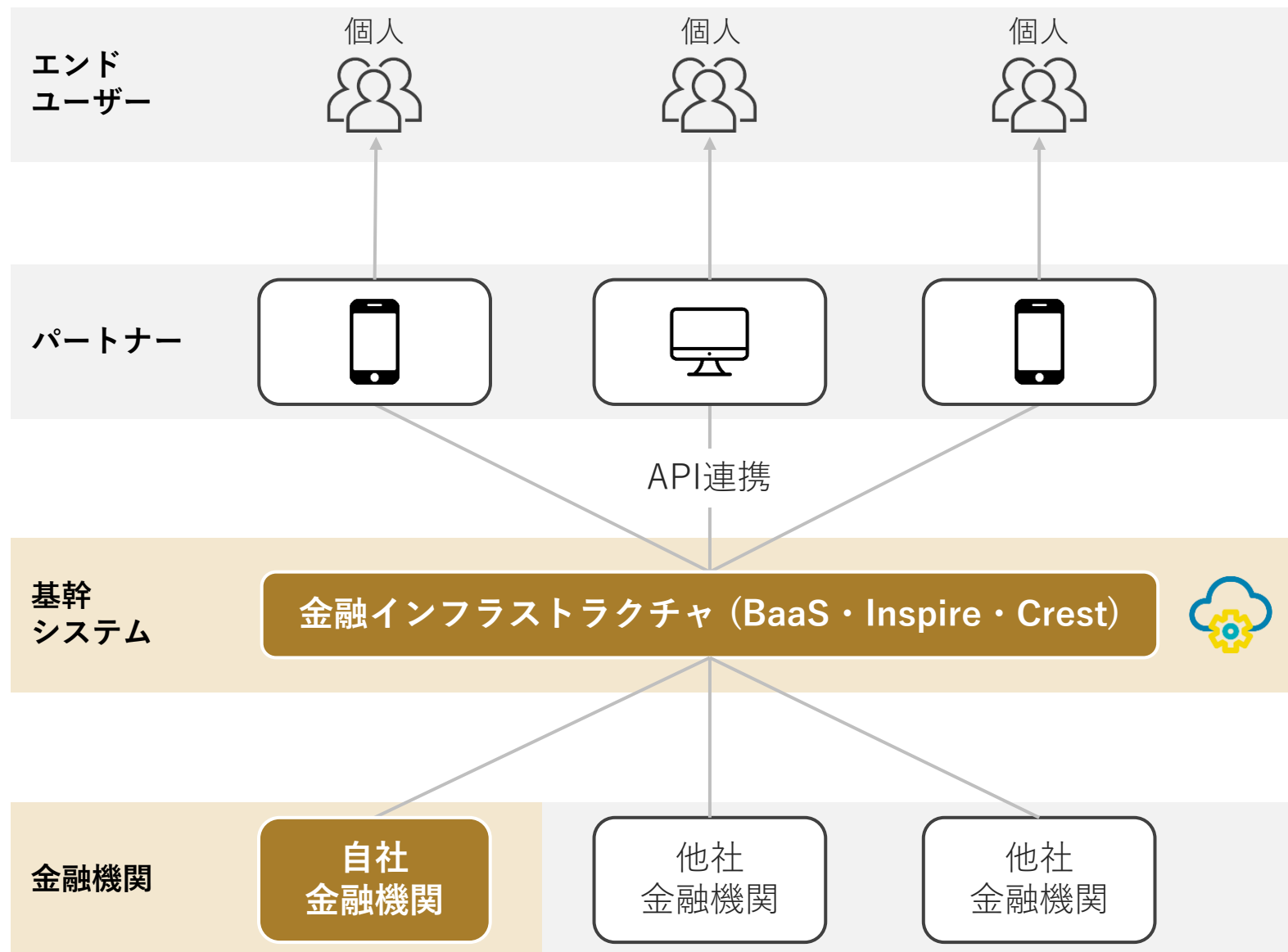
- パートナー企業による個人顧客向け株取引サービスの提供を可能にする基幹システム

日本株式
米国株式
投資一任
端株

事業概要

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

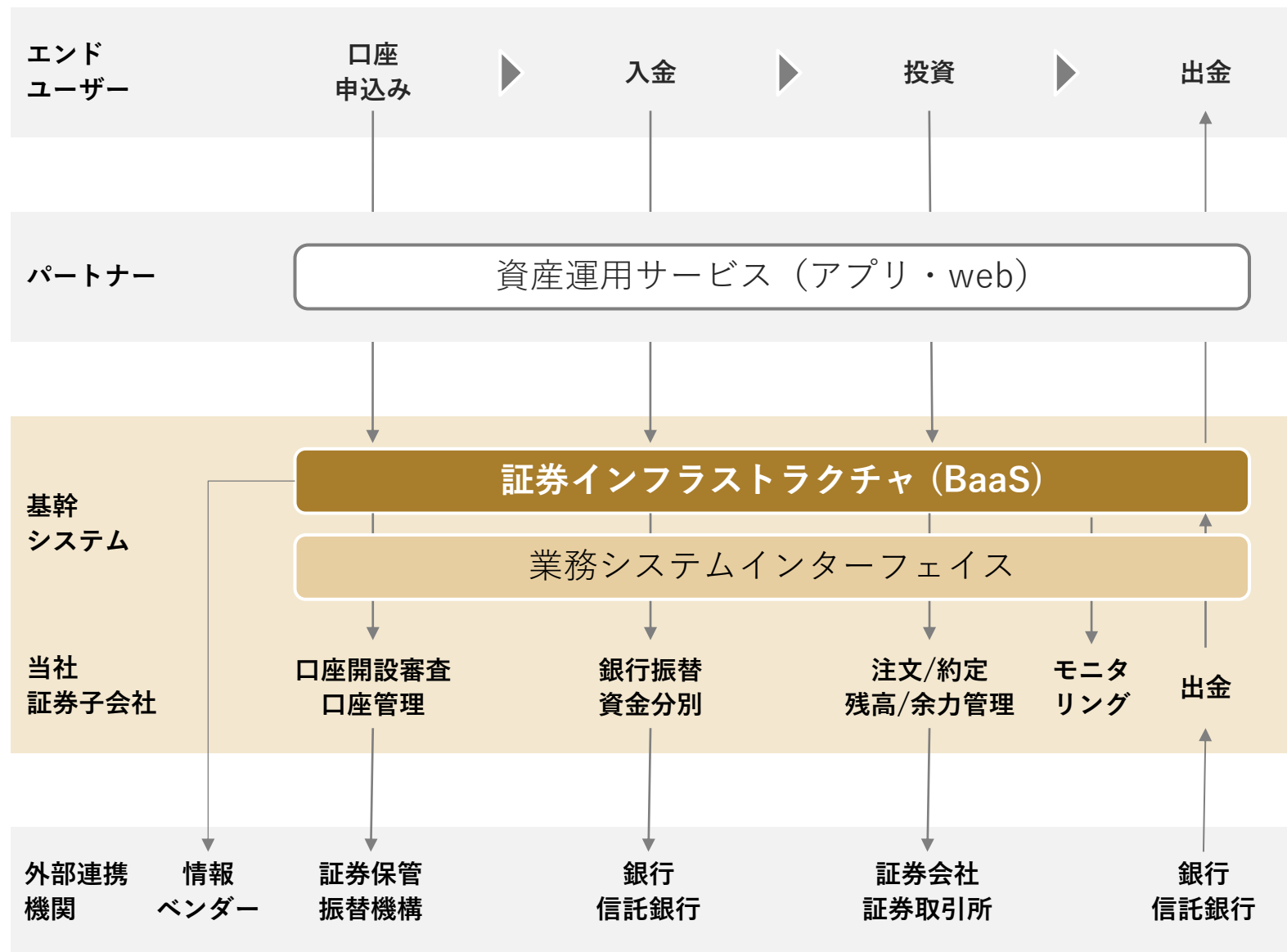
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



①BaaSの概要

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

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



①BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、23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)

ベイビュー投信
(ベイビューAM)

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

プルーデント・
ジャパンFS

REAL LIFE

ノーススター
アドバイザー

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

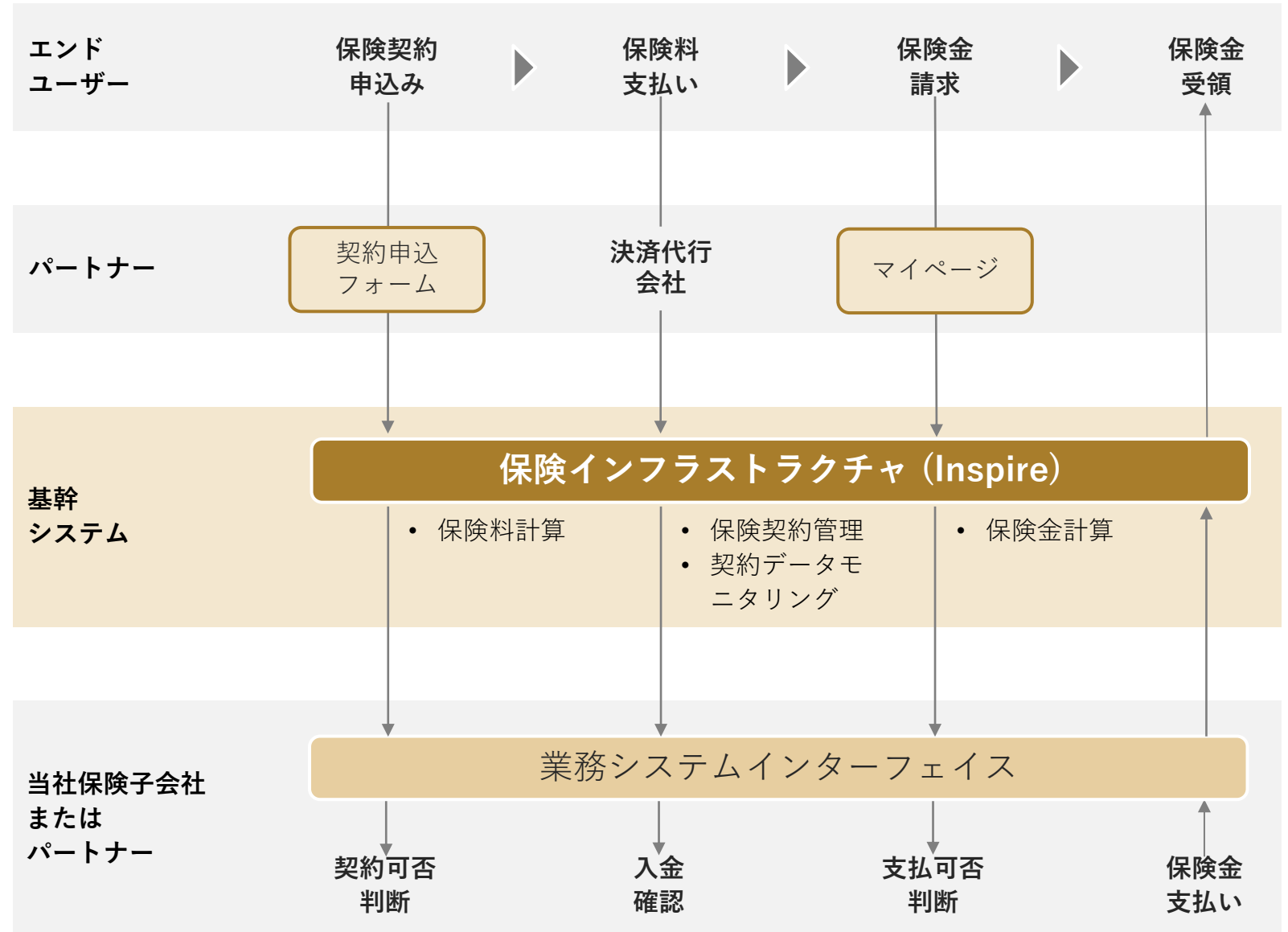
JTG証券

VSGアセット
マネジメント

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、15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

11. 明治安田損害保険

12. ヤマダ少額短期保険

13. ウィズ少額短期保険

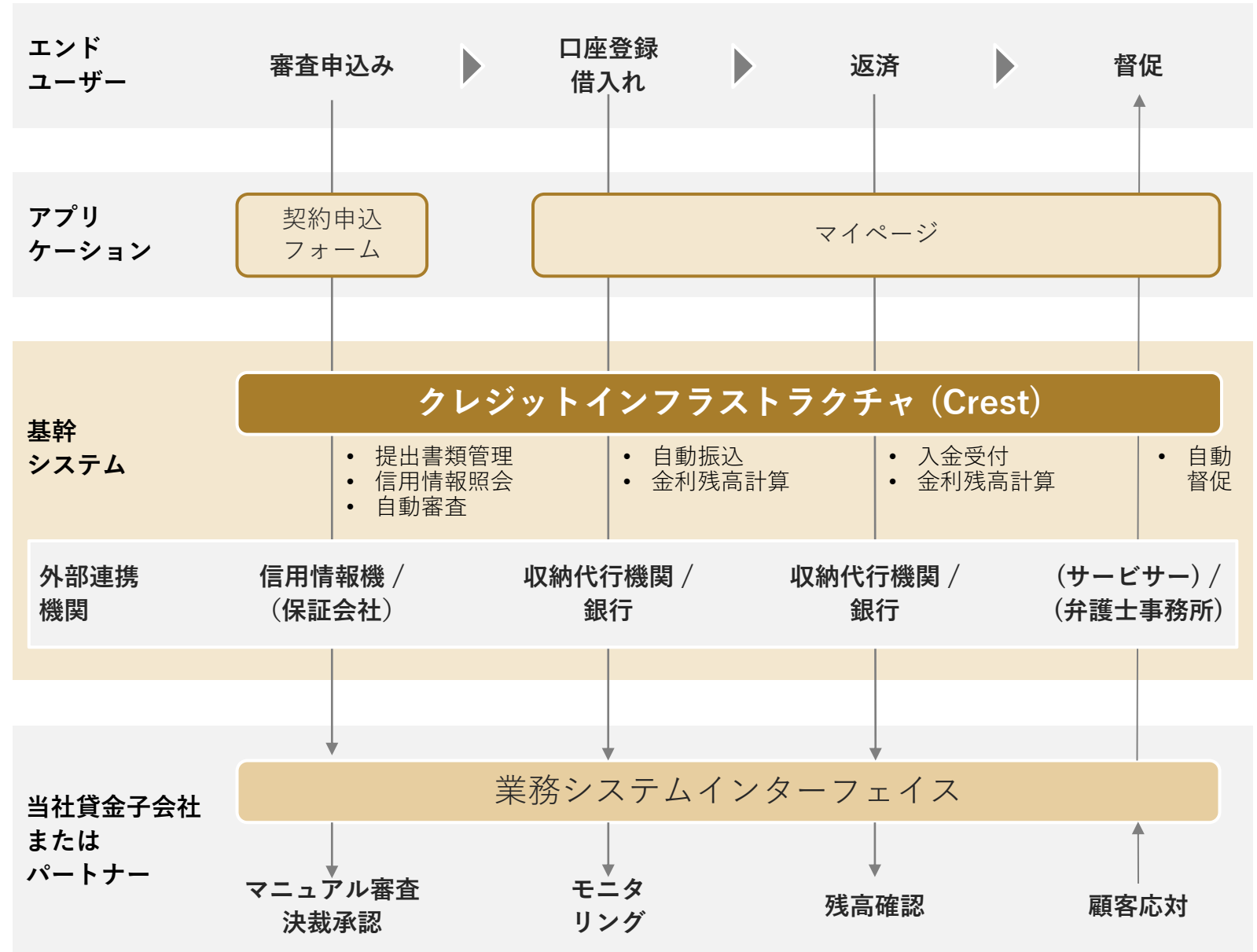
14. 外資系損害保険（非公表）

15. 楽天少額短期保険

③Crestの概要

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

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



金融業界向け データサービス

金融業界向けには、

「Alterna Data」や、マ
クロ経済分析用データサ
ービスの「日経
CPINOW」、「JCB消費
NOW」、「HRog賃金
NOW」を提供

	企業分析用 データサービス	マクロ経済分析用 データサービス
サービス名		 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

不動産業界向け データサービス

不動産業界向けには、
「DataLensHub」を提供

商業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



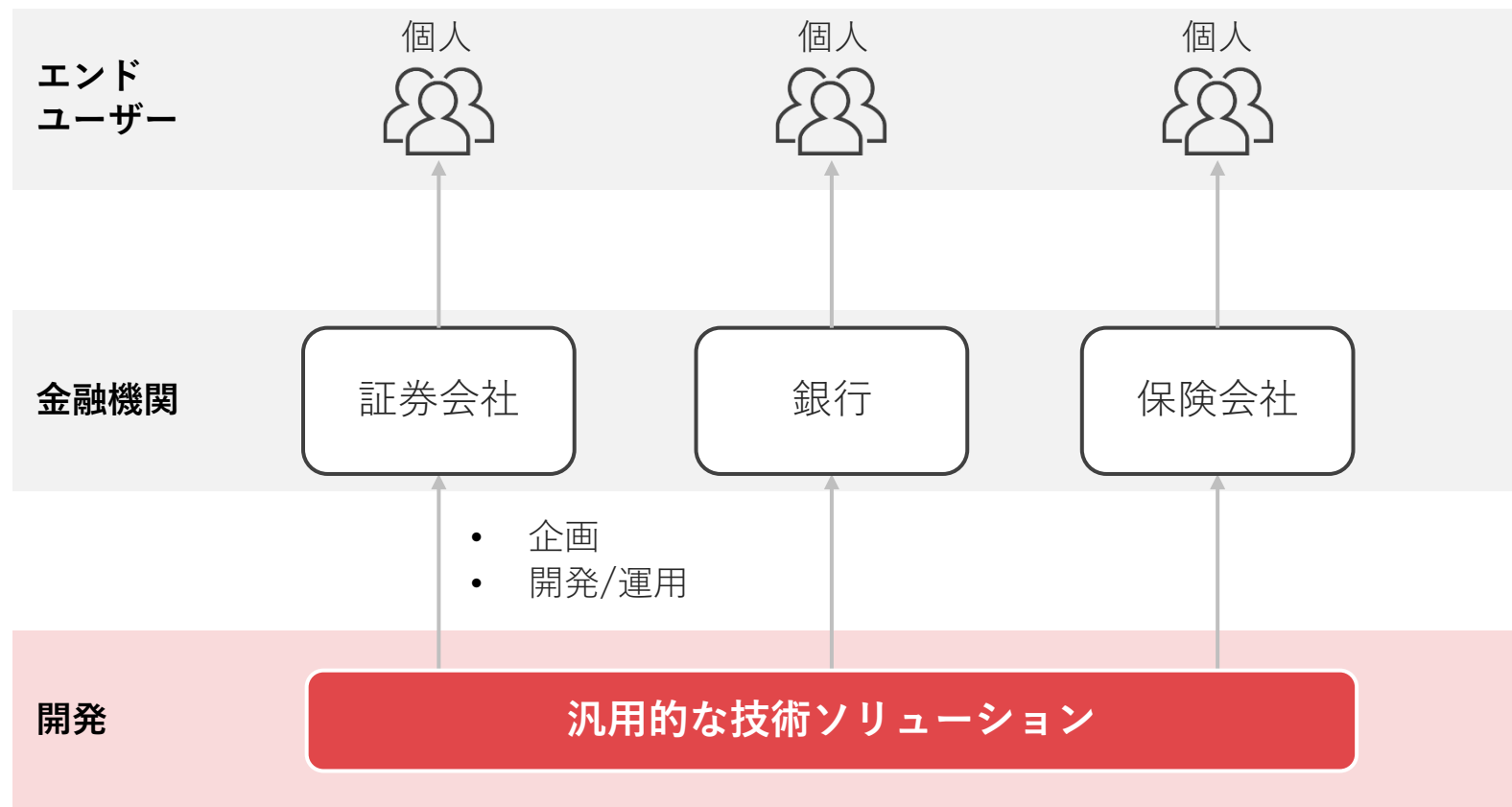
DataLensHub

POWERED BY FINATEX GROUP

	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	<div>イン テナント データ</div>	<div>店舗 開業 データ</div>	<div>求人 データ</div>	<div>人流 データ</div> <div>...</div>

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

F I N A T E X T

Reinvent Finance as a Service