

FINATEXT

HOLDINGS

2025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
2026年2月10日

サマリー

2025年度第3四半期実績

売上高は前年同期比+40%となり、通期予想に対して進捗率66%と例年通りの水準にまで回復。

売上高

72.8 億円

前年同期比 **+40%**

パートナー数
(金融インフラ)

46 社

前期末比 **+14** 社

EBITDA¹

10.7 億円

マージン **15%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

7.8 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3四半期業績	P7
3. セグメント別四半期業績	P21
4. 2025年度業績見通し	P41
5. 参考資料	P48

ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

AIコンプライアンス機能の拡充

顧客本位の業務運営の徹底が求められる中で、対面営業におけるコンプライアンスの強化の重要性が増している

AIネイティブ営業支援システムにコンプライアンス機能を拡充することで、商談内容のモニタリングの効率化を実現

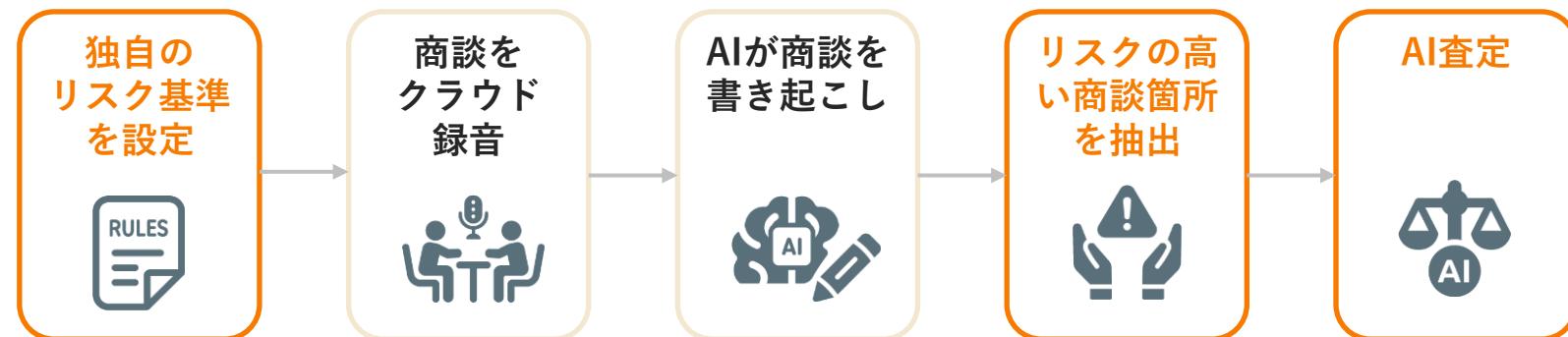
AIネイティブ営業支援システムへのコンプライアンス機能の拡充

- 顧客本位の業務運営の徹底が求められる中、特に対面での営業プロセスの透明化やガバナンス強化の必要性が高まっている
- 当社は、生成AIを用いて商談の録音から要約や記録を自動生成する「Finatext Advisory Assist」を提供
- コンプライアンスチェック機能については、これまで法人保険営業向けにのみ提供されてきたが、生損保および証券の対面営業全般に活用いただけるよう機能を大幅に強化

Finatext Advisory Assistの主な機能



コンプライアンスチェック機能の拡充



DataLens店舗開発の拡大

「DataLens店舗開発」は、AIが自律的にデータの抽出・構造化、外部データとの統合を行うことで、店舗事業者の新規出店業務を効率化するツール

2025年2月のローンチ以降、ファーストキッチンなどの大手外食チェーンをはじめ、幅広い業種のお客様に活用いただけ

AIネイティブ業務支援ツール「DataLens店舗開発」

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

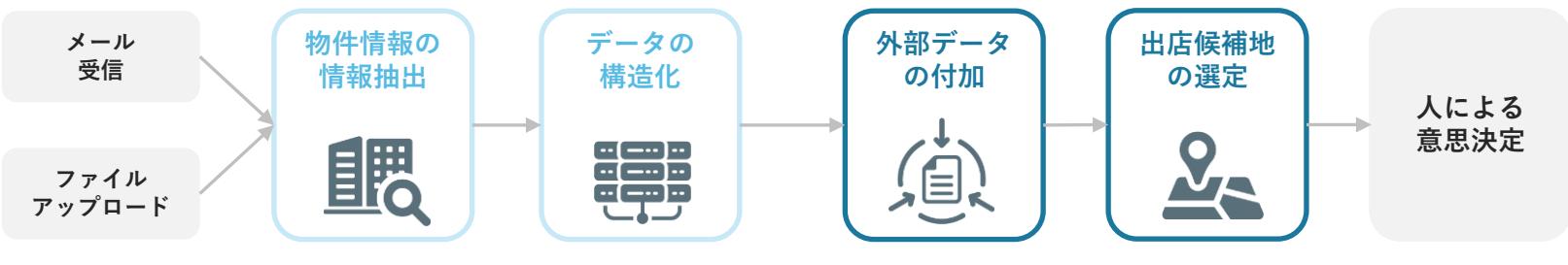
物件情報の自動抽出・構造化

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

外部データとの自動統合

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

AIによる自動化



主な顧客



GYRO HOLDINGS



ゴーゴーカレーグループ



ファーストキッチン



うまプロ



光フードサービス



ワールドフィット



ワールドプラス



FiT

2025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、金融インフラの従量課金収益とビッグデータ解析がけん引し、
前年同期比+40%の72.8億円を計上

EBITDAマージンも15%と前年同期を2pt上回る水準で推移

(百万円)	2025年度 第3四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	7,282	5,192	+40%	・ 金融インフラの従量課金収益とビッグデータ解析がけん引
売上原価	2,391	1,845	+30%	・ 売上高成長率を下回る伸び率で推移
売上総利益	4,891	3,347	+46%	
対売上高	67%	64%		
調整後販売管理費 ¹	3,821	2,677	+43%	・ 従量課金収益の増加に伴い、レベニューシェアが増加 ・ Q2にオフィス増床による一時費用を約30百万円計上
対売上高	52%	52%		
EBITDA²	1,069	669	+60%	
対売上高	15%	13%		
減価償却費+ 株式報酬費用	253	167	+51%	
対売上高	3%	3%		
営業利益	816	501	+63%	
対売上高	11%	10%		
経常利益	790	490	+61%	
親会社株主に帰属する当期純利益	780	413	+89%	・ 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

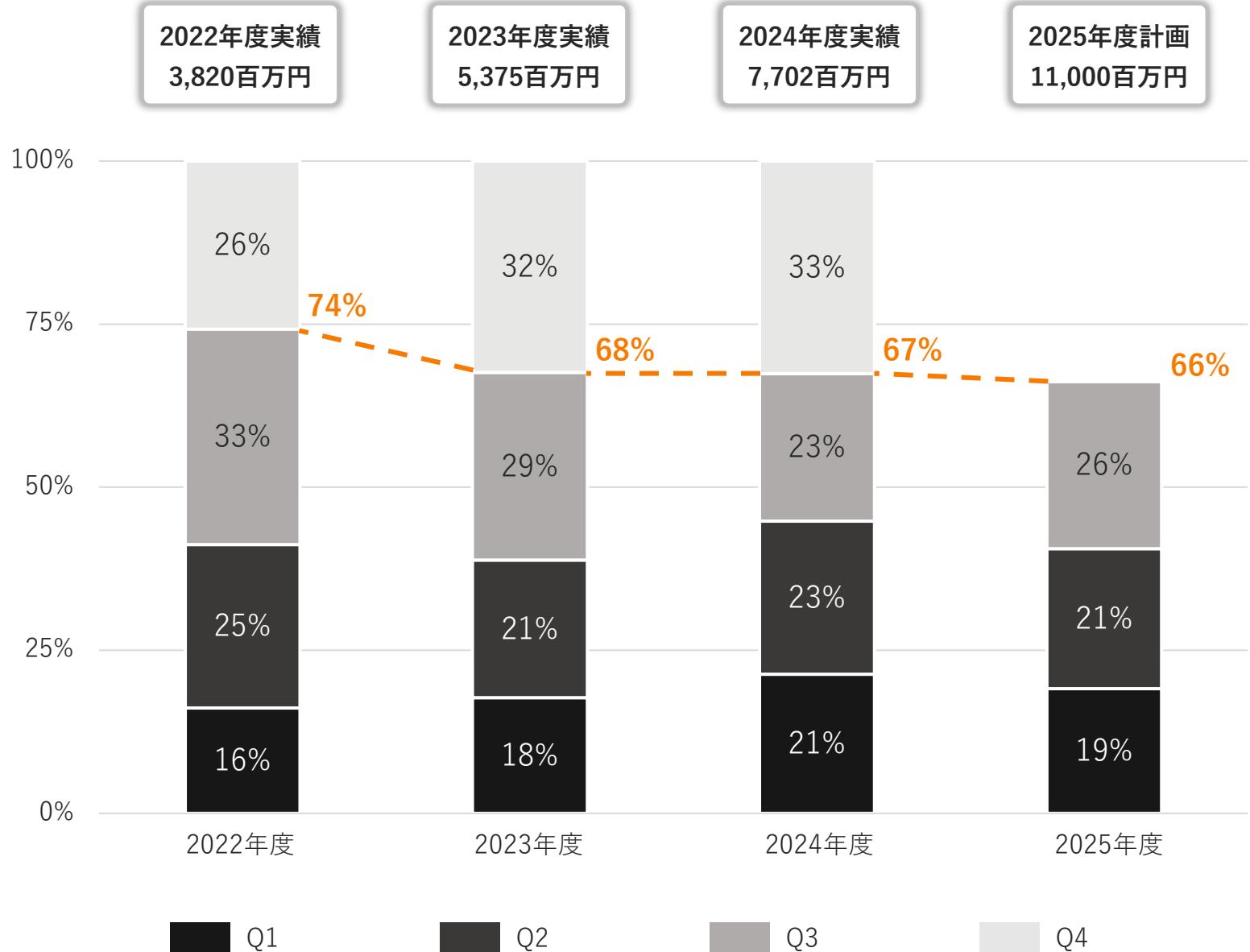
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

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66%は、昨年度と同水準

進捗率は、第2四半期時点では期初計画を下振っていたものの、第3四半期で期初計画にまで回復

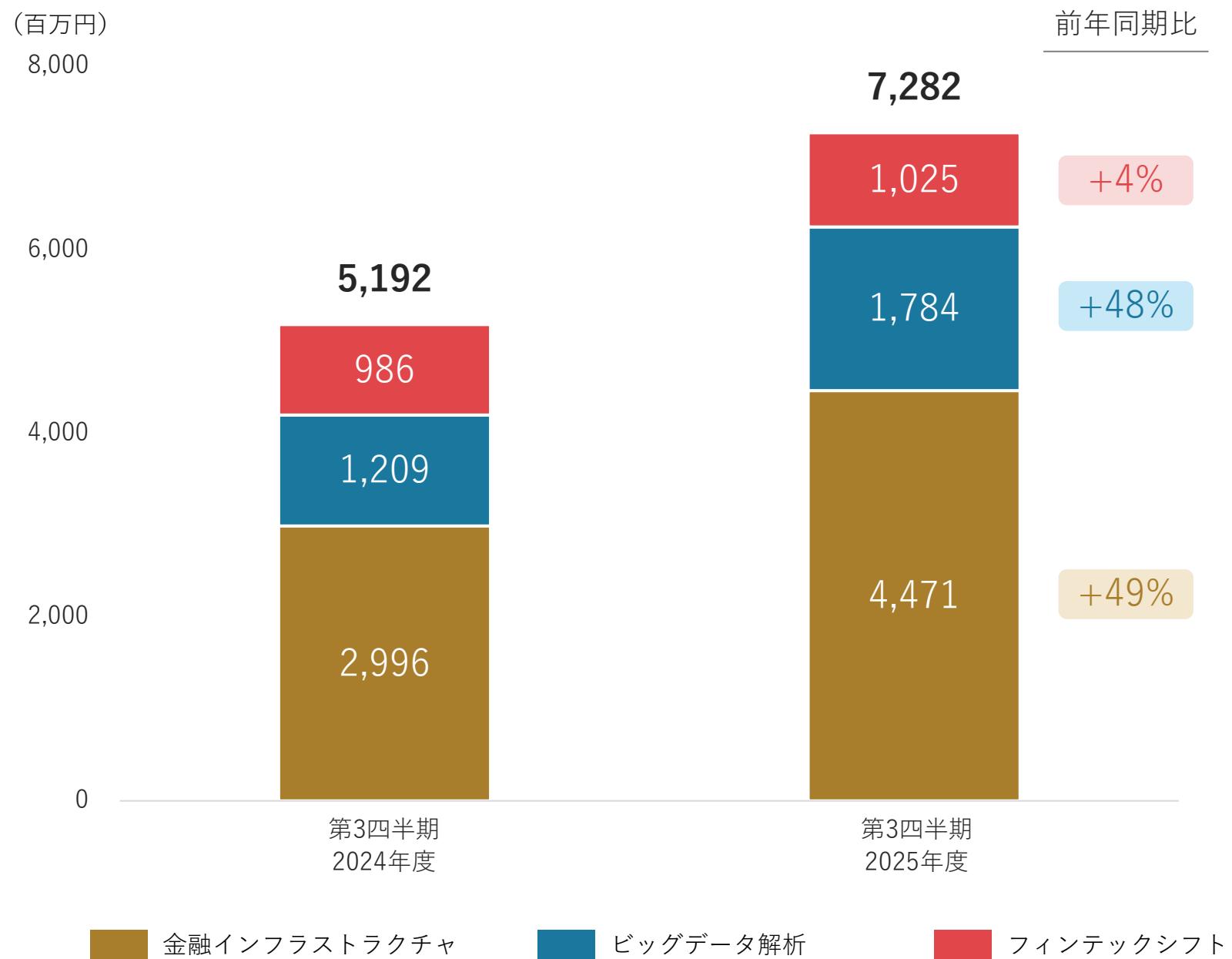


グループ全体

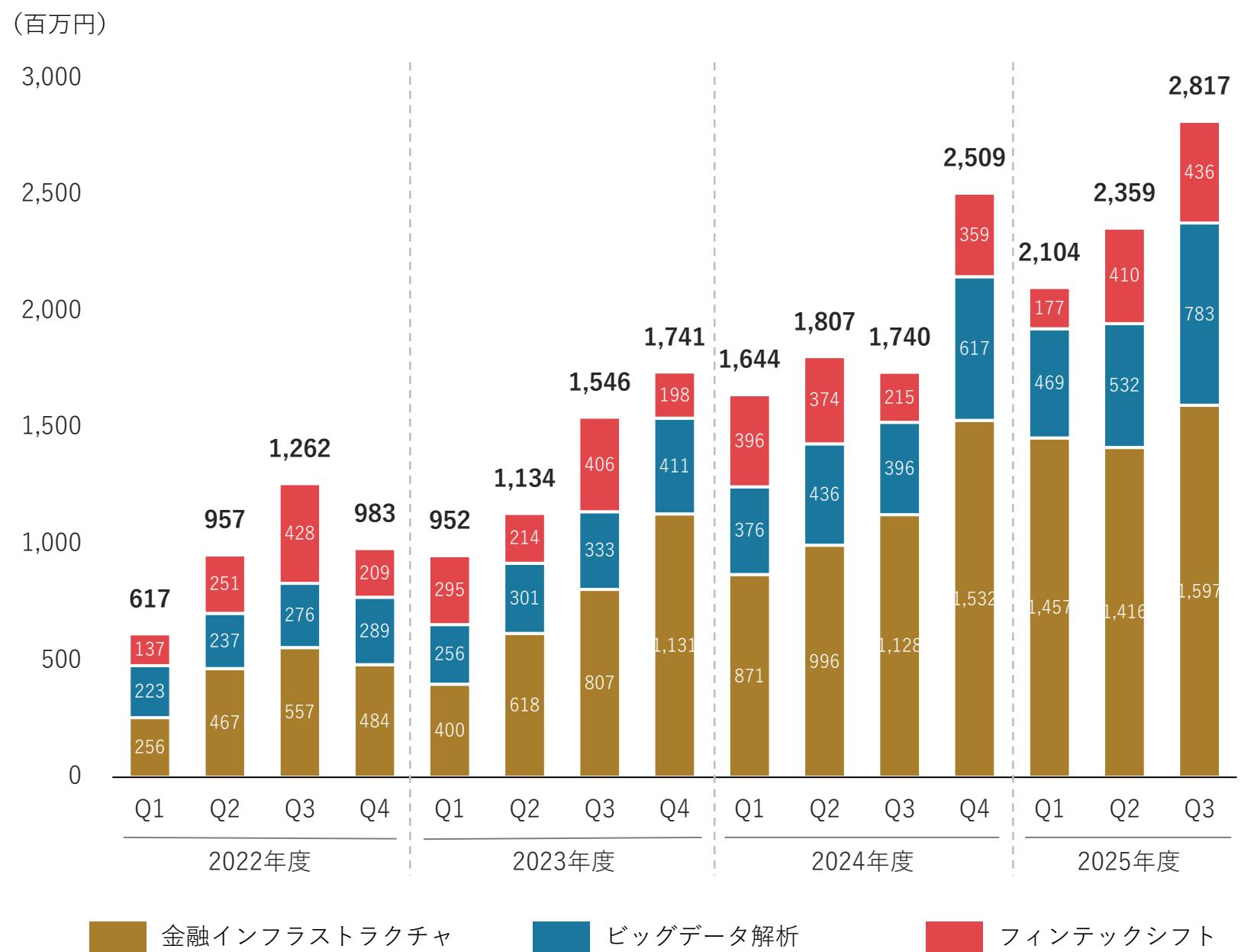
セグメント別の 売上高

ビッグデータ解析が当四半期で大きく伸長し、成長をけん引

フィンテックシフトも前年同期比プラスに転換



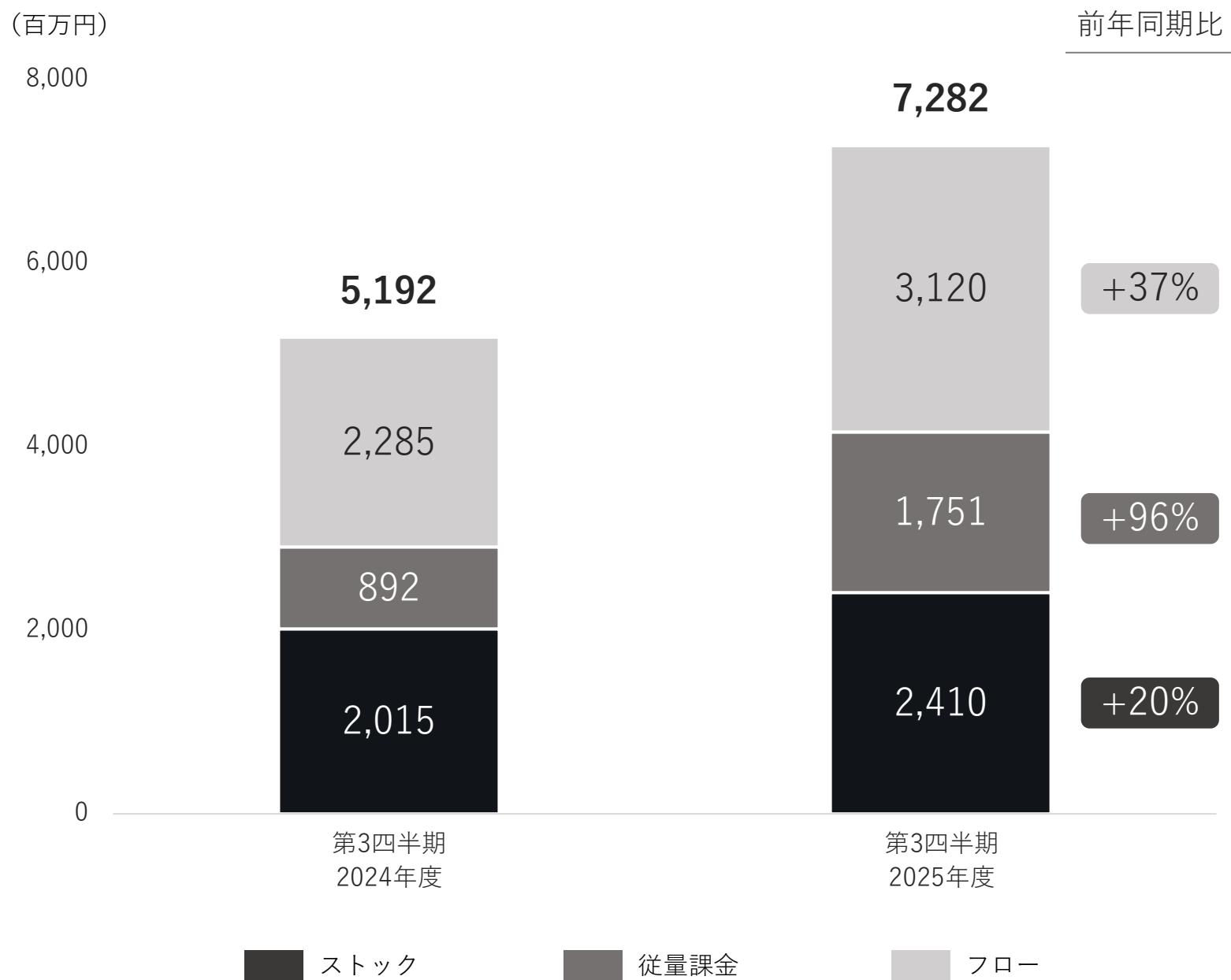
セグメント別の 売上高推移



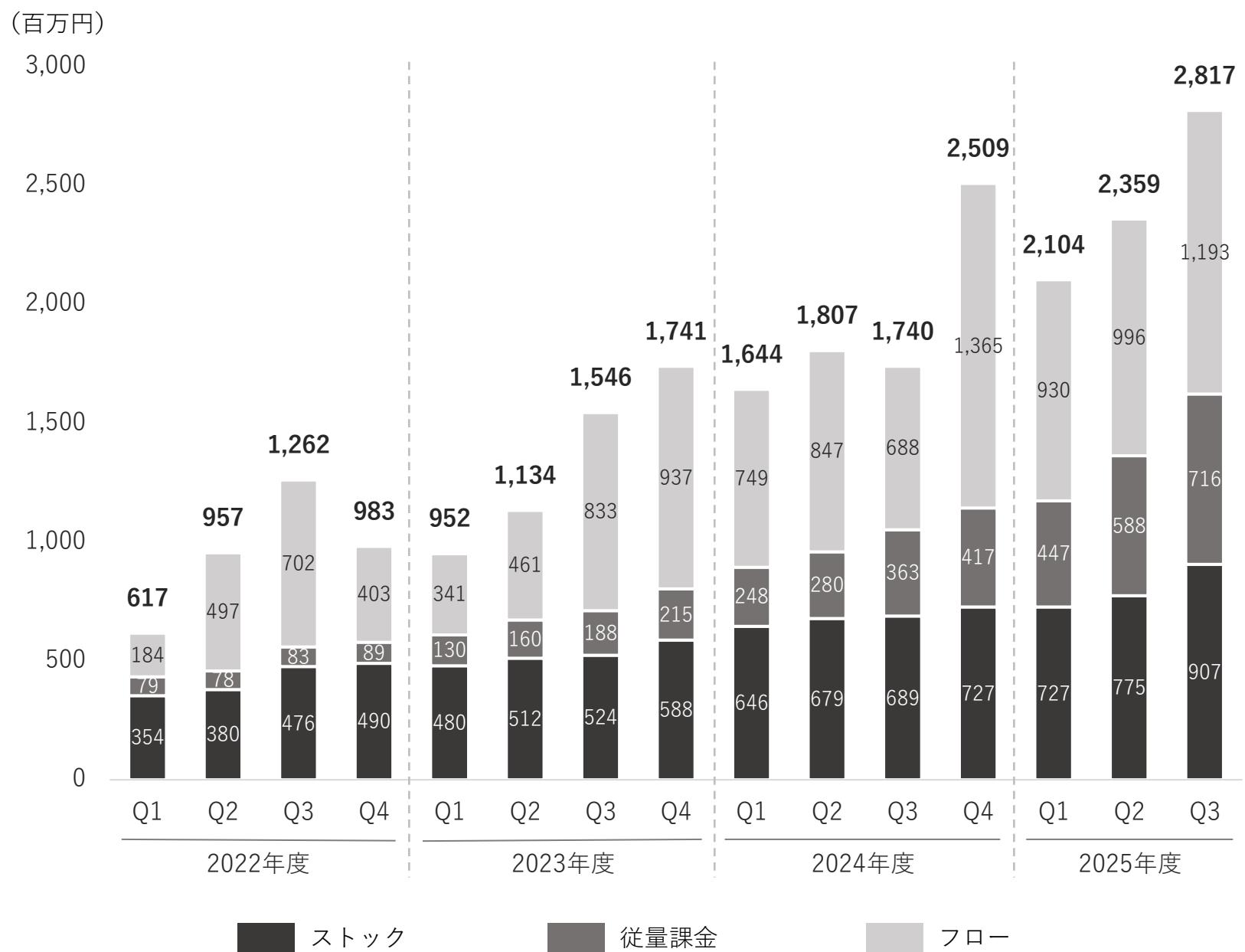
グループ全体

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



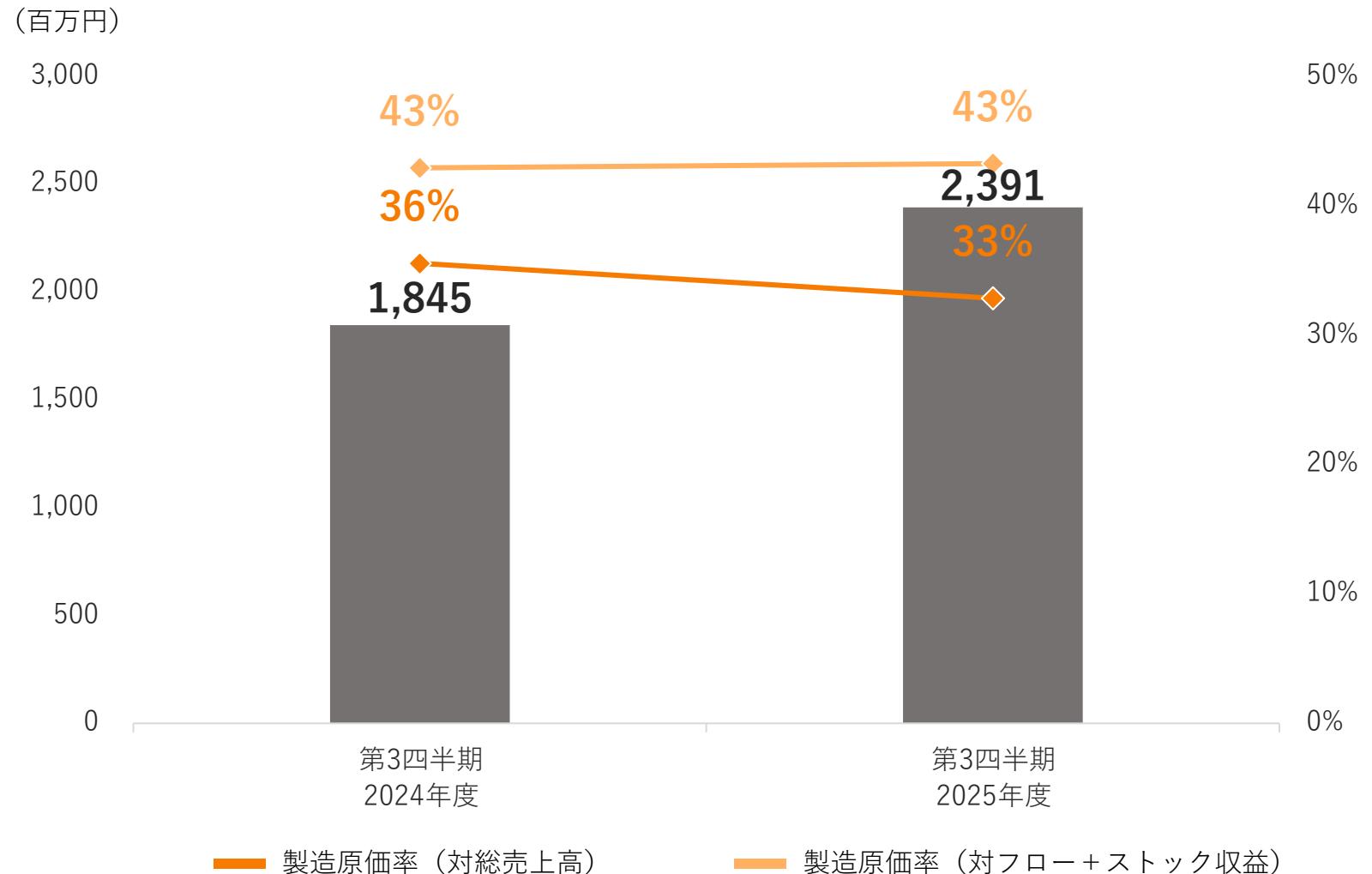
タイプ別の 売上高推移



製造原価

従量課金収益の拡大に伴い、総売上高に対するフロー + ストック比率が76%に低下したことで、総売上高に対する製造原価率は36%から33%へ低下

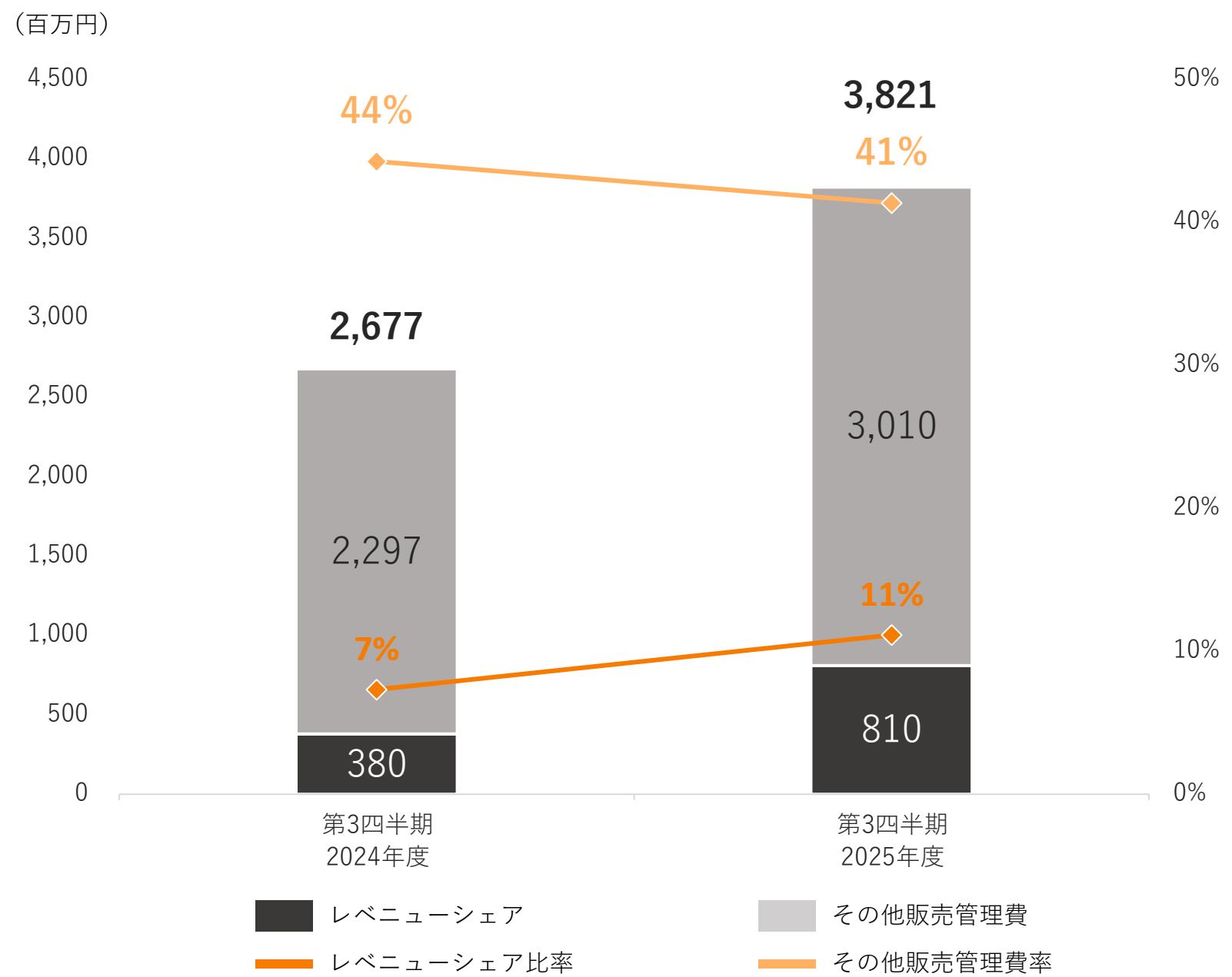
総売上高	5,192百万円	7,282百万円
フロー + ストック収益	4,300百万円	5,530百万円
フロー + ストック比率	83%	76% ↓



調整後販売管理費

従量課金収益の増加に応じてレベニューシェアが大きく増加

その他販売管理費は、オフィス増床や新規事業にかかる一時費用を計上した結果、前年同期比+31%増加



費用内訳の推移

(百万円)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

Q1 Q2 Q3 Q4

2022年度

Q1 Q2 Q3 Q4

2023年度

Q1 Q2 Q3 Q4

2024年度

Q1 Q2 Q3

2025年度



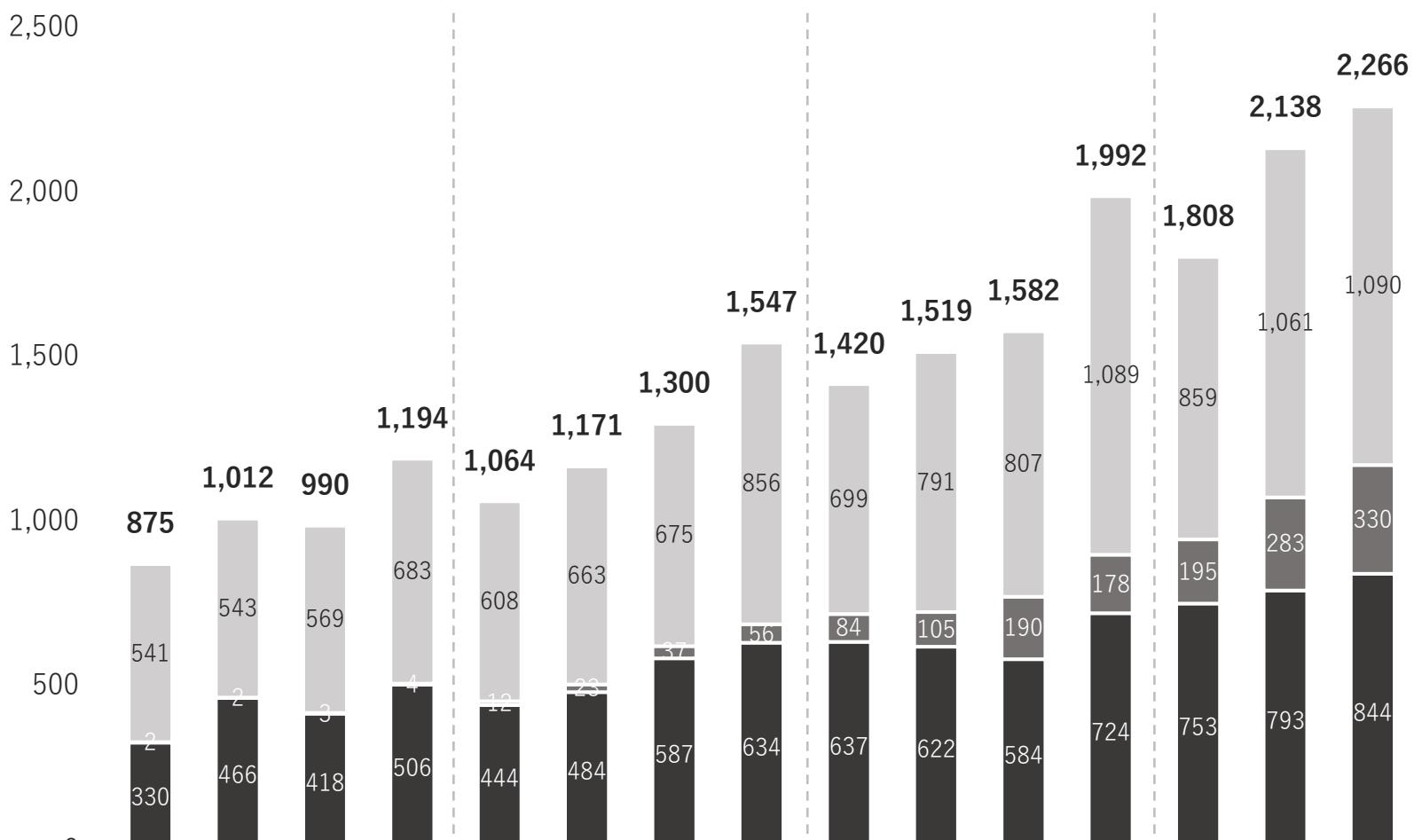
製造原価



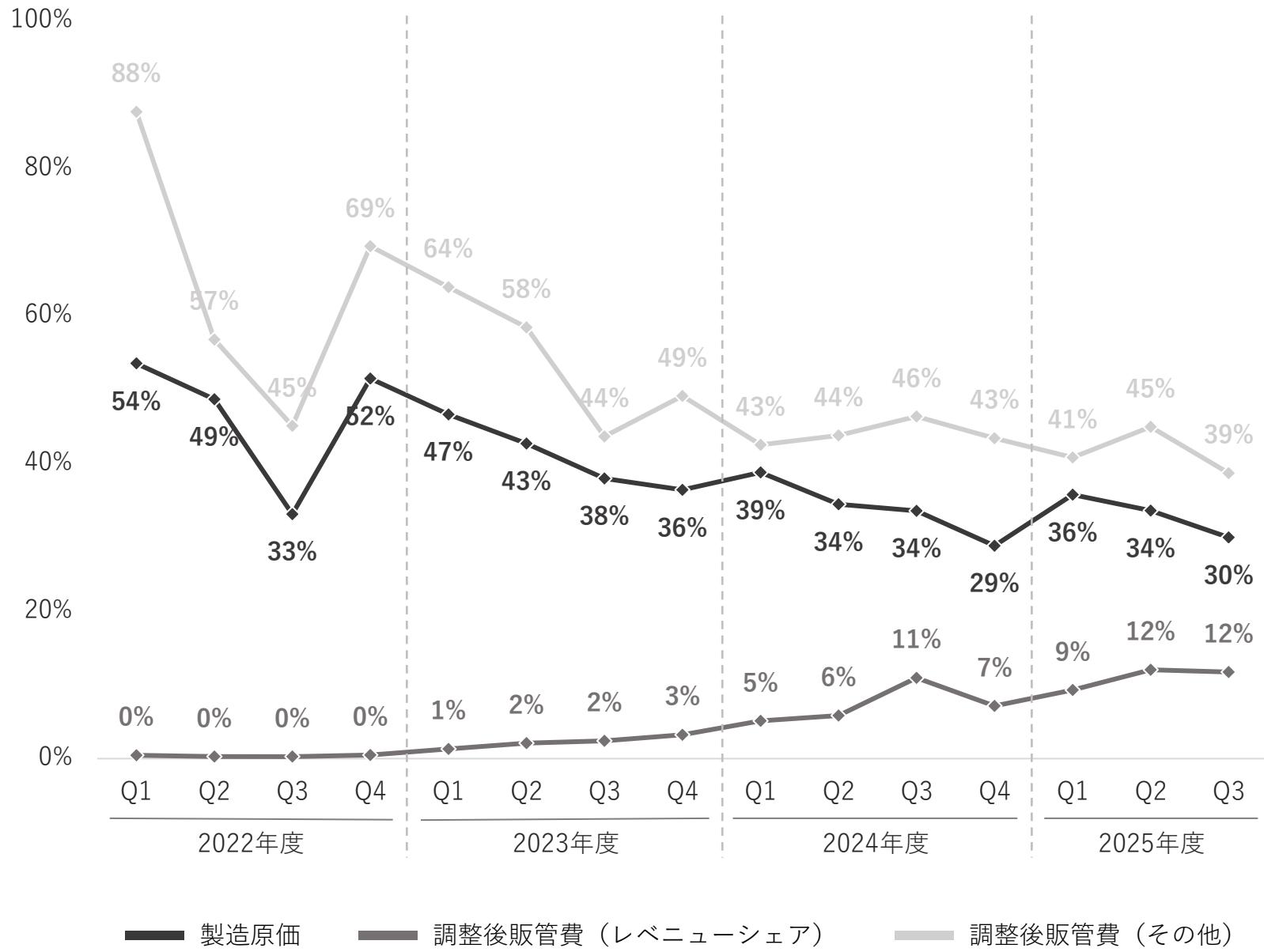
調整後販管費（レベニューシェア）



調整後販管費（その他）



費用内訳（対売上高）の推移

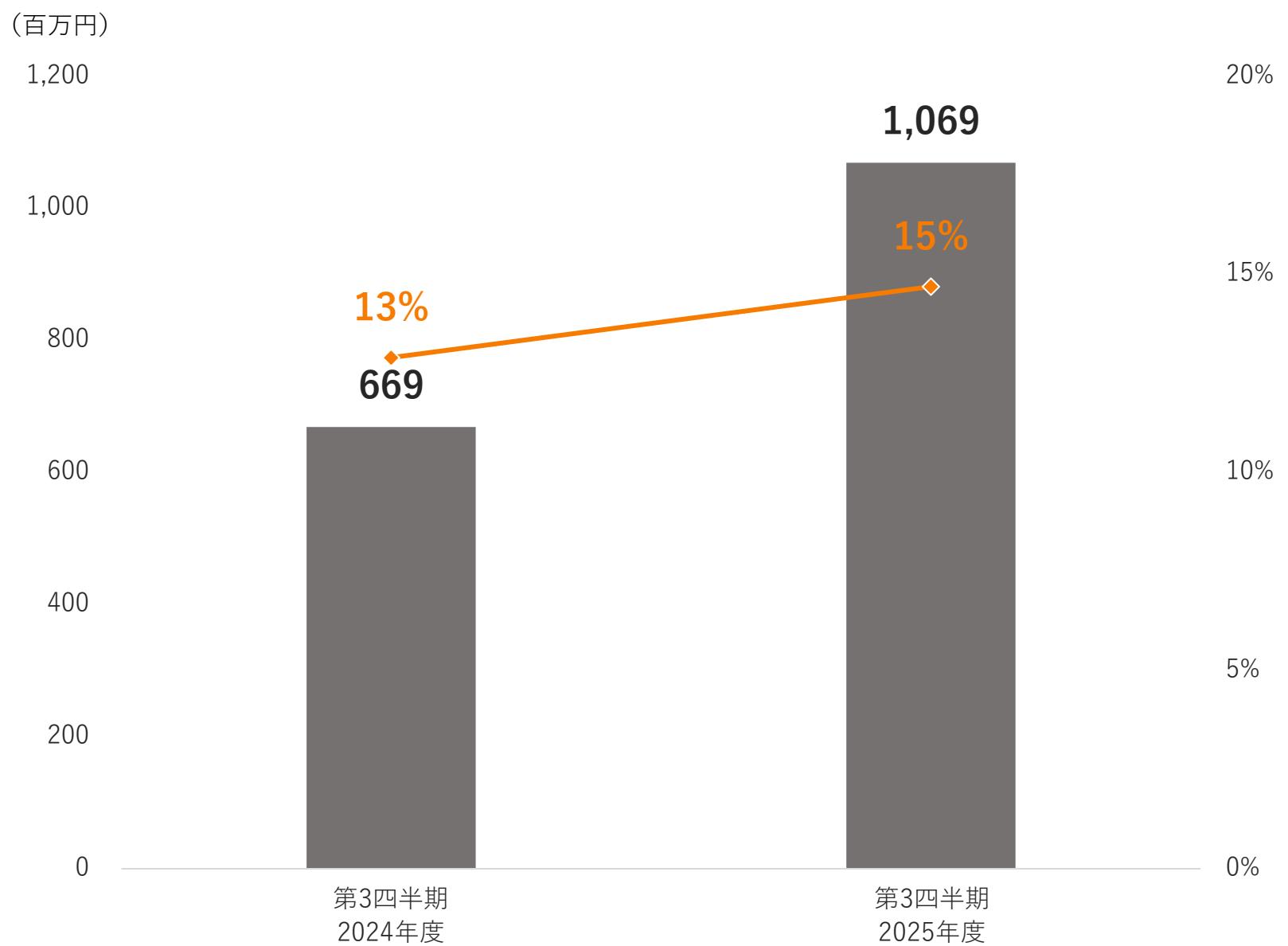


グループ全体

EBITDA

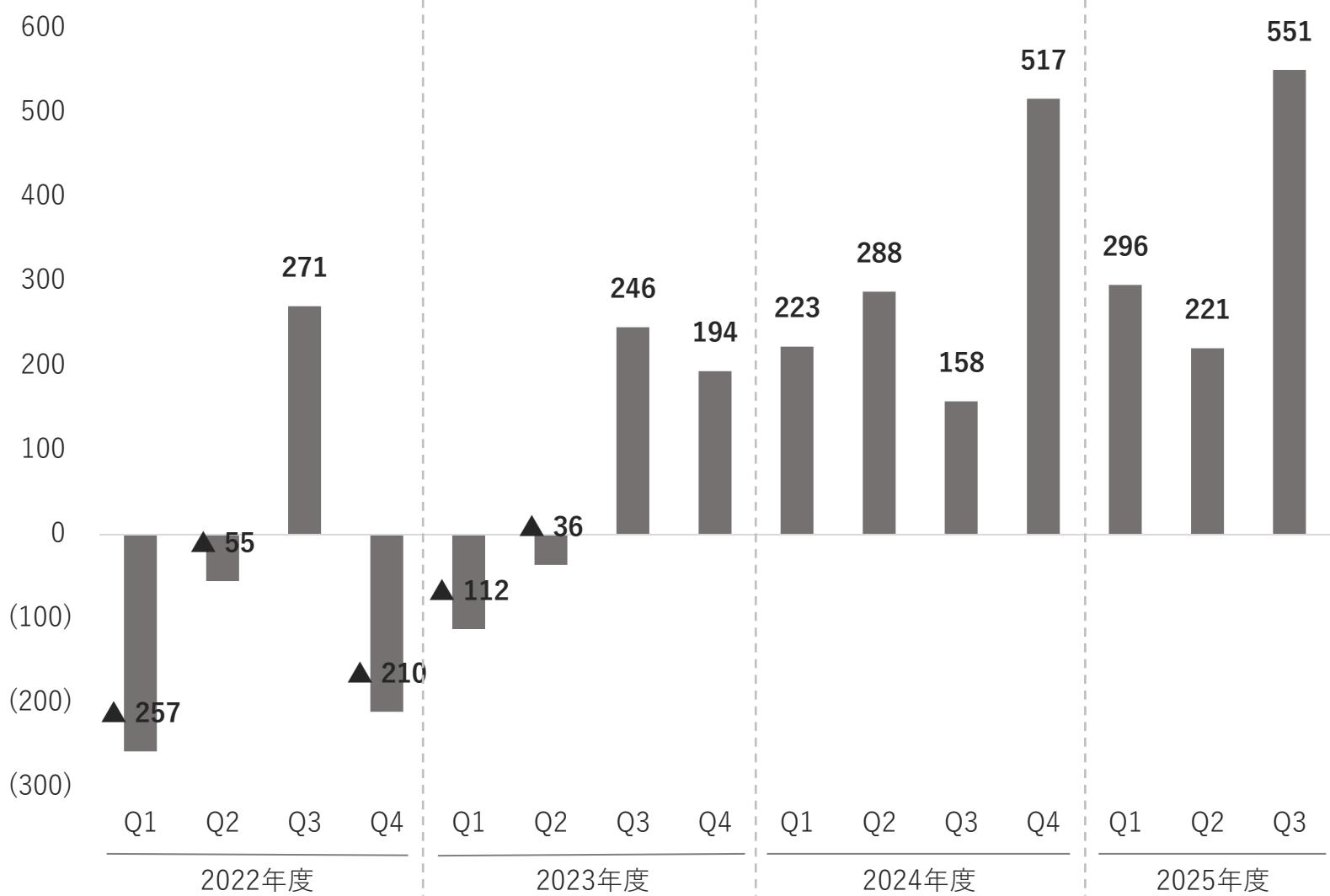
EBITDA は 前 年 同 期 比
+60% の 1,069 百万円を計
上

売上高の増加に伴い利益
額が大幅に増加し、
EBITDAマージンも15%ま
で上昇



EBITDA
の推移

(百万円)



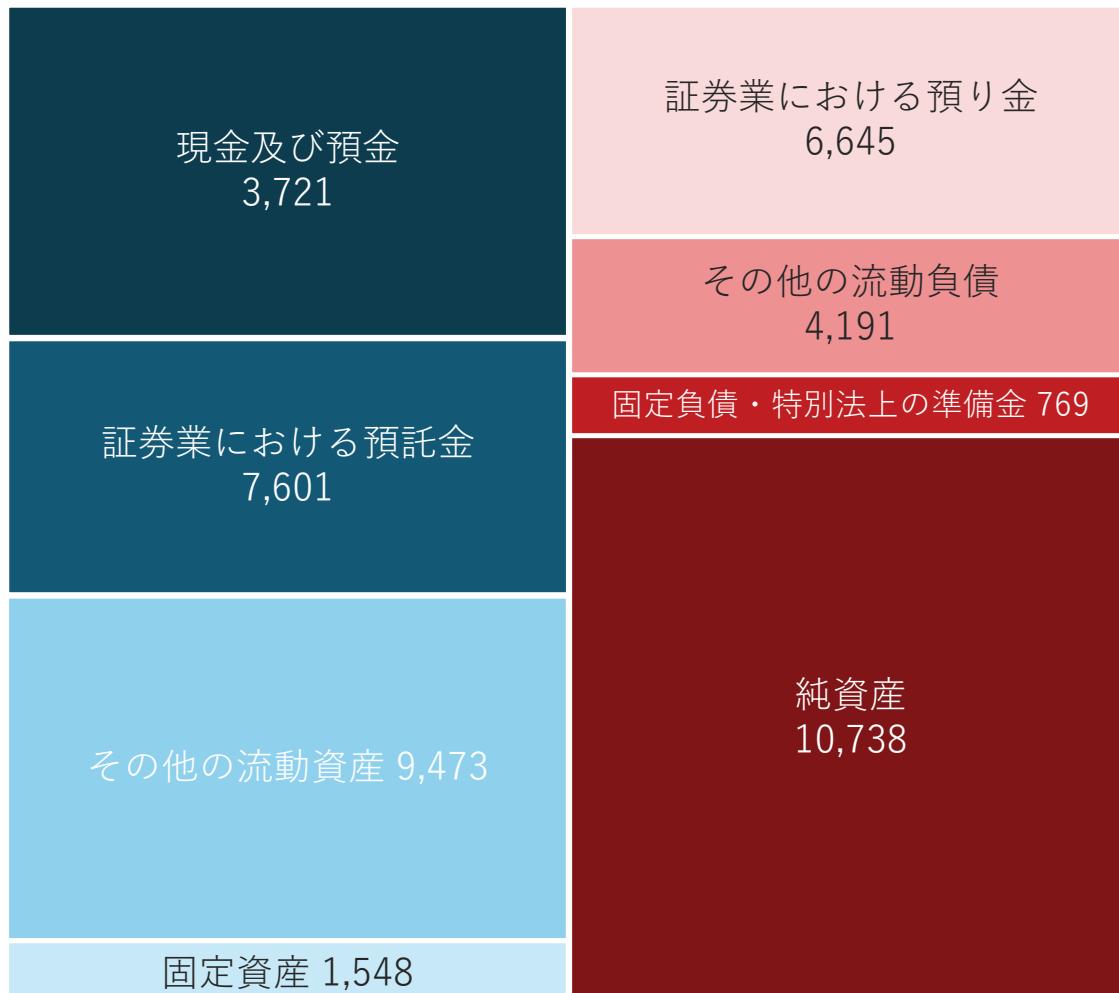
(百万円)

バランスシート の状況

2025年12月末時点で約37億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

資産：22,344

負債・純資産： 22,344

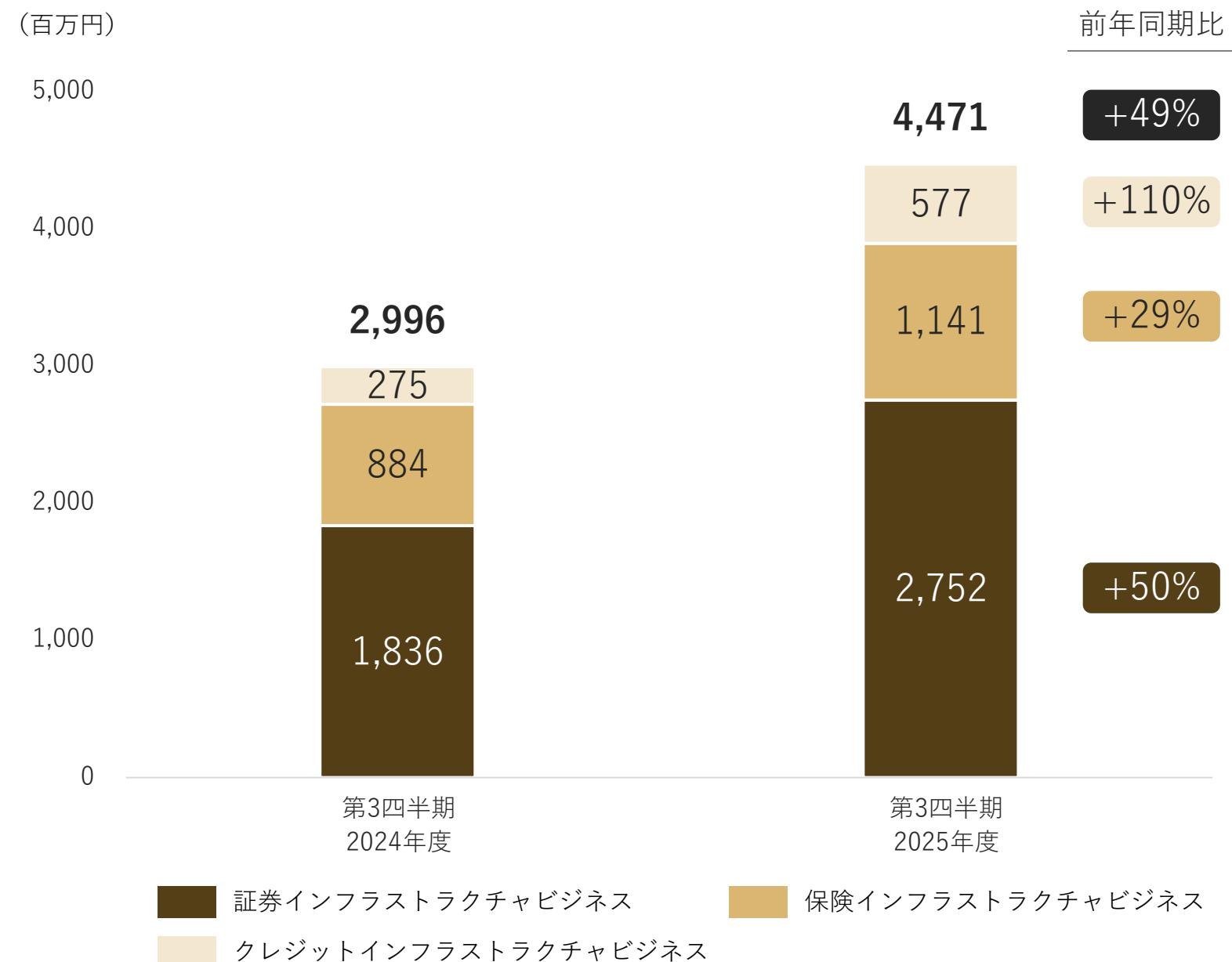


セグメント別四半期業績 QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

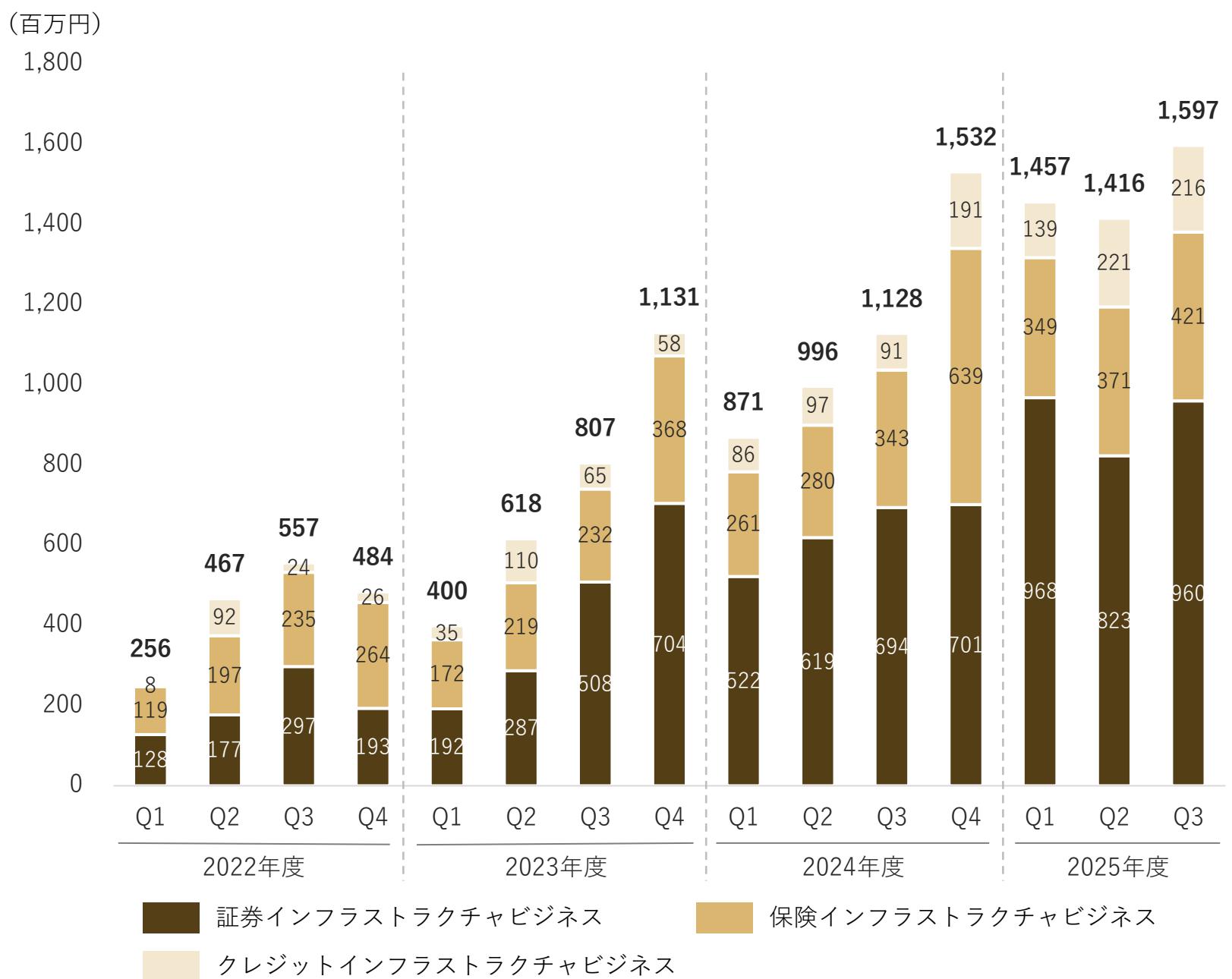
金融インフラストラクチャ

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+49%**の**4,471百万円**を計上

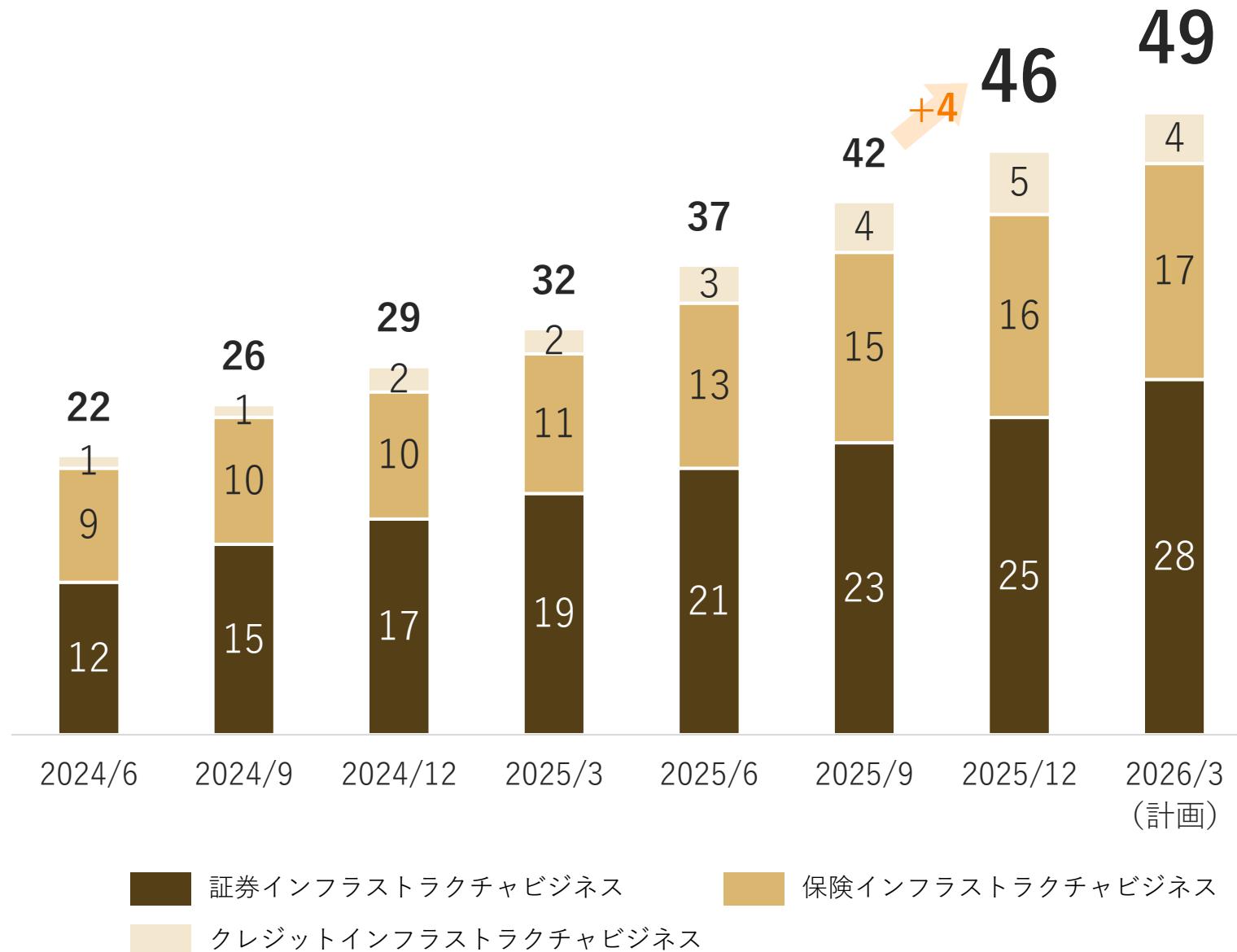


ビジネス別の 売上高推移



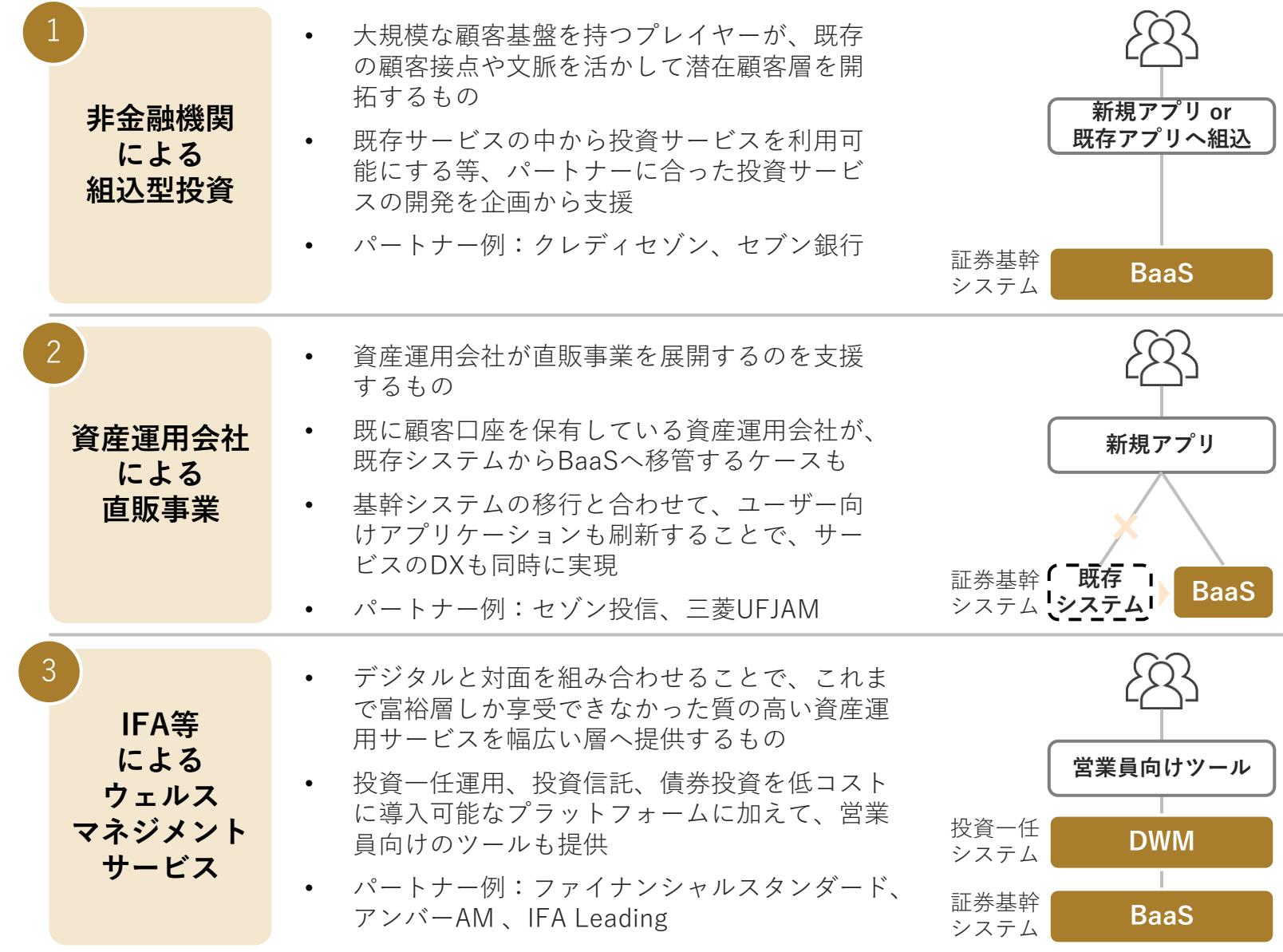
金融インフラの パートナー数

当四半期は証券で2社、保険で1社、クレジットで1社増加した結果、パートナー数は42社から46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



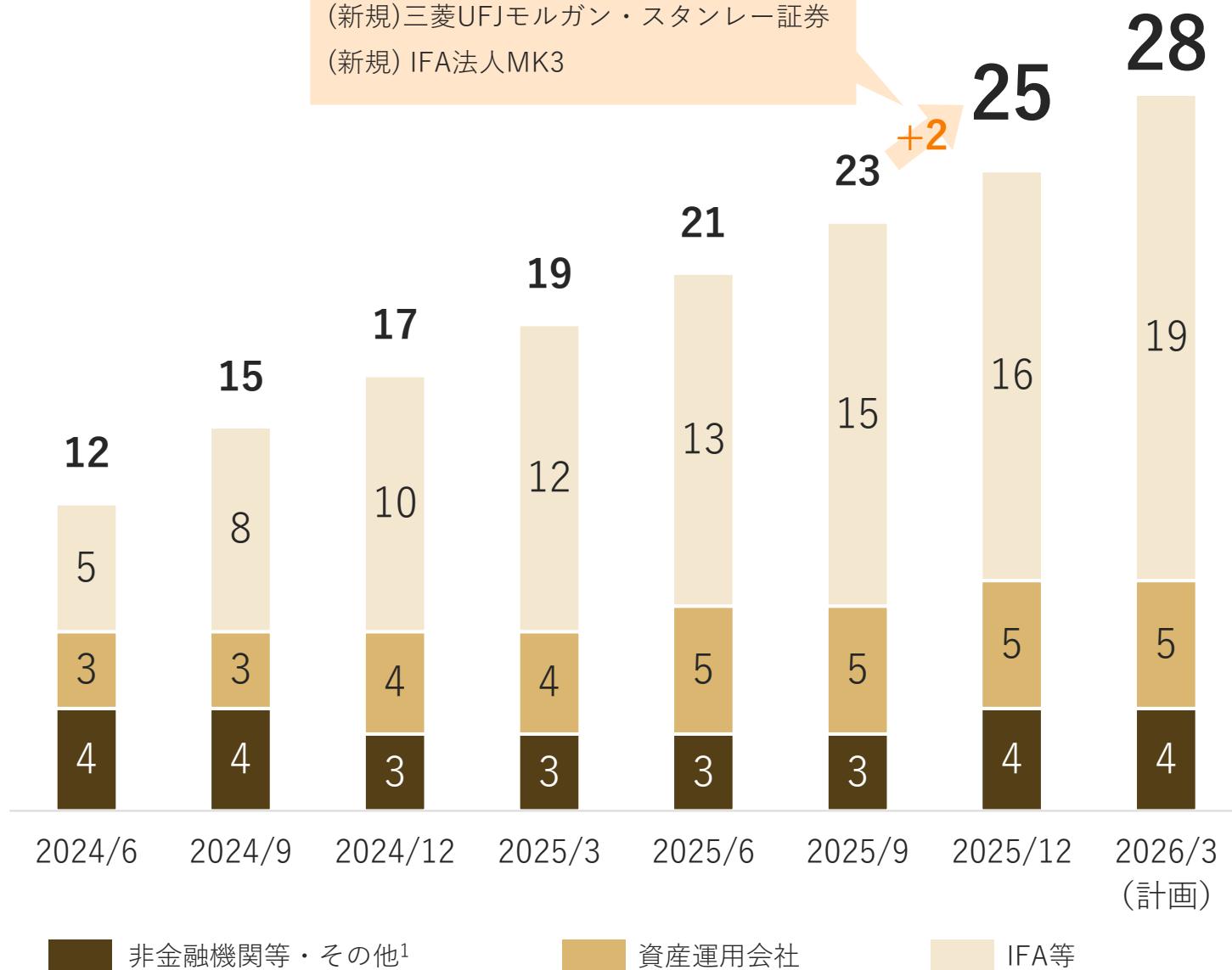
証券インフラの パートナー数

当四半期において、新たに2社が導入

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

IFA法人MK3は、資産運用プラットフォームDWMを採用し、投資信託販売サービスを開始

(新規)三菱UFJモルガン・スタンレー証券
(新規)IFA法人MK3



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

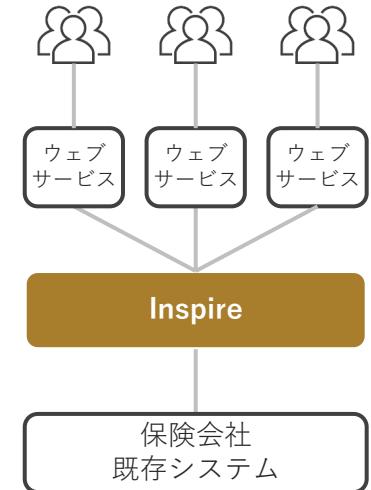
1

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



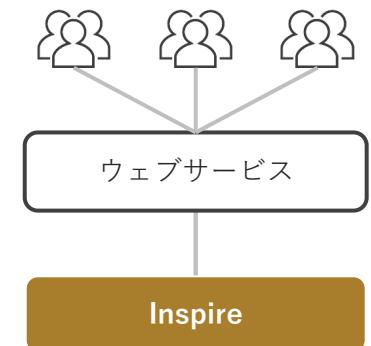
2

中小損害保険／少額短期保険向け

業務のDX支援

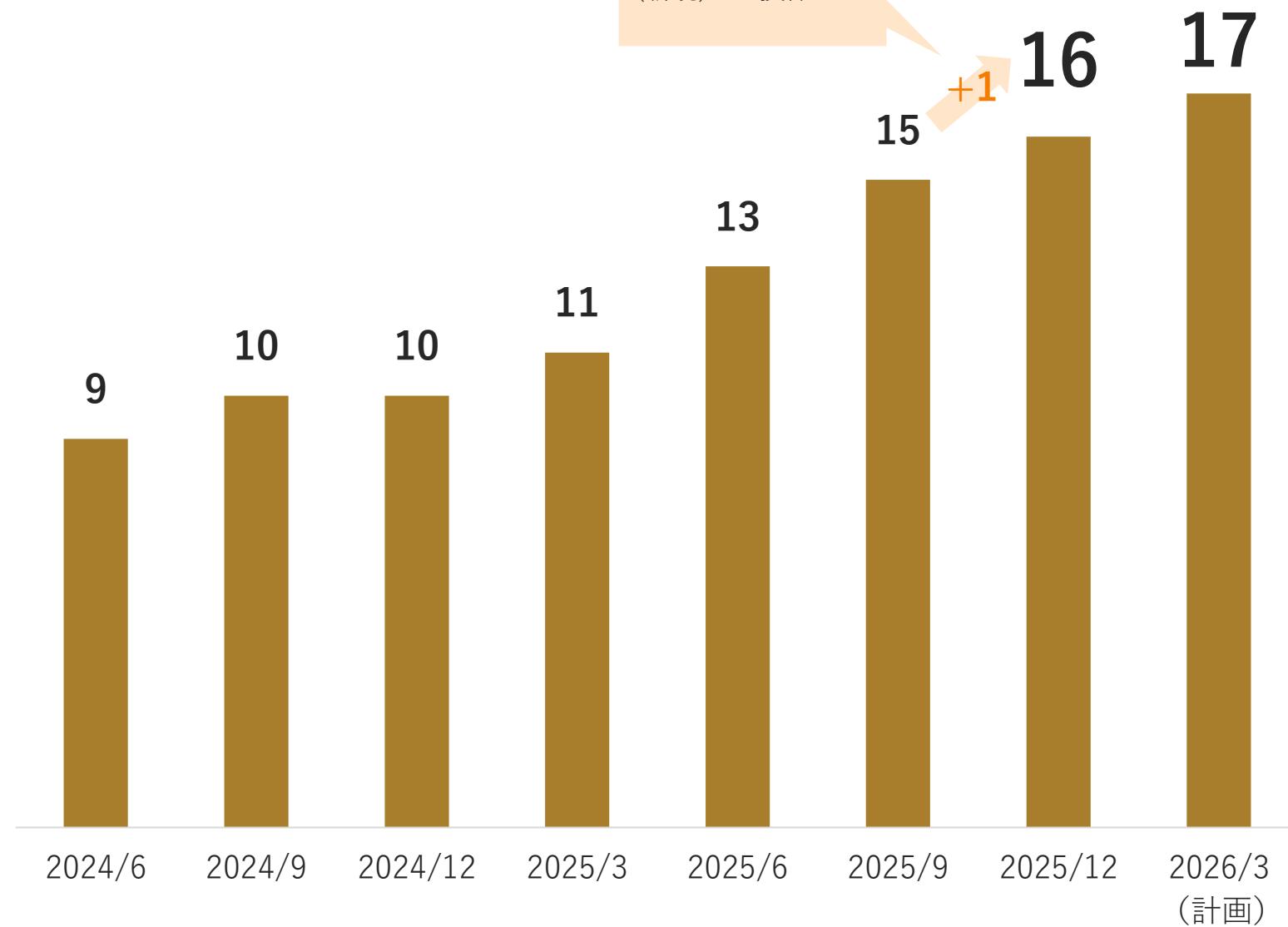
Inspire・Inspire for 少短／共済

- ・ 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、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



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

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

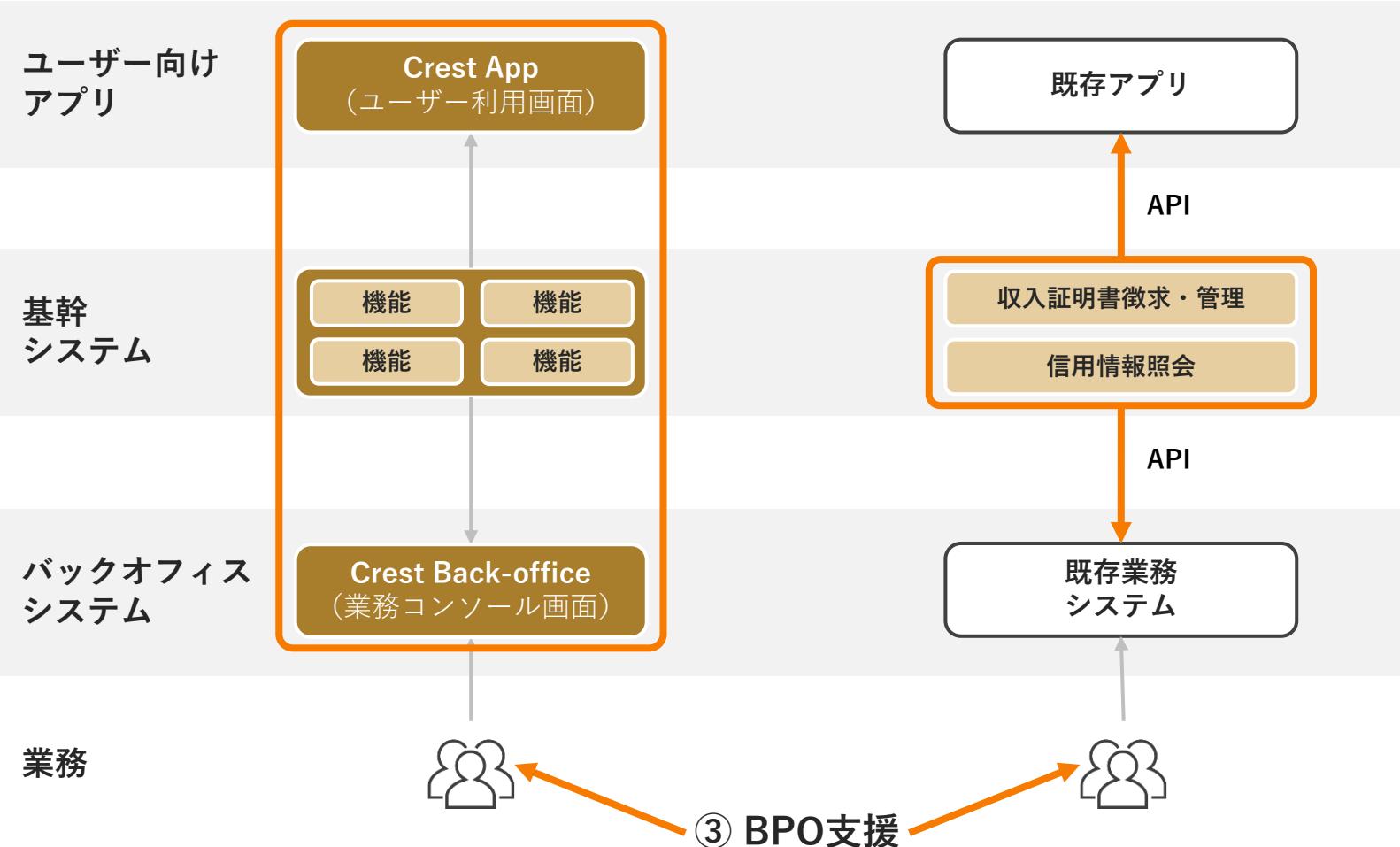
- ① フルスコープで提供する、② 一部の機能をAPIで提供することに加え、
- ③ 本システムを用いた業務のBPOサービスも提供

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

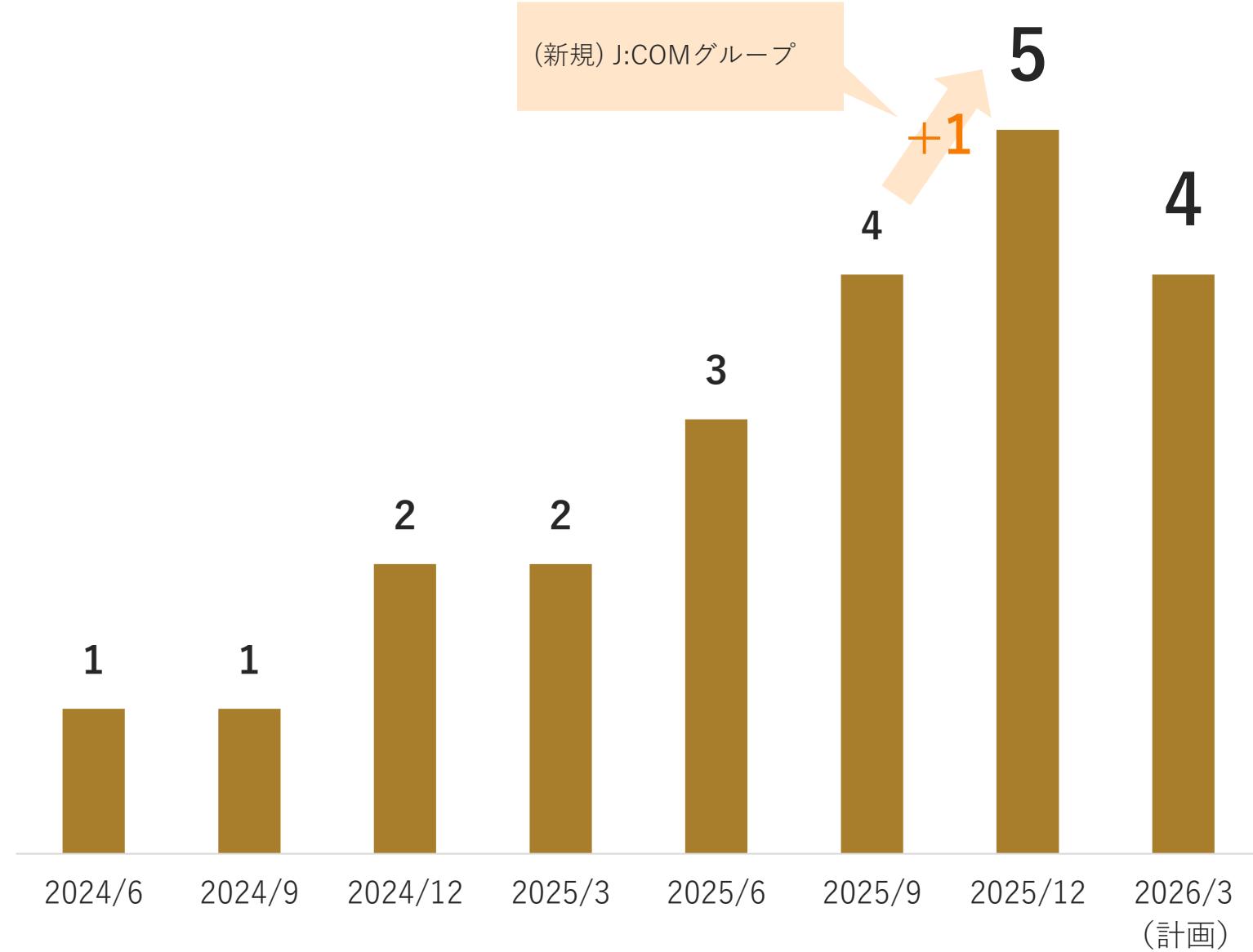


- 生成AIの活用を前提とした高効率オペレーション

クレジットインフ ラのパートナー数

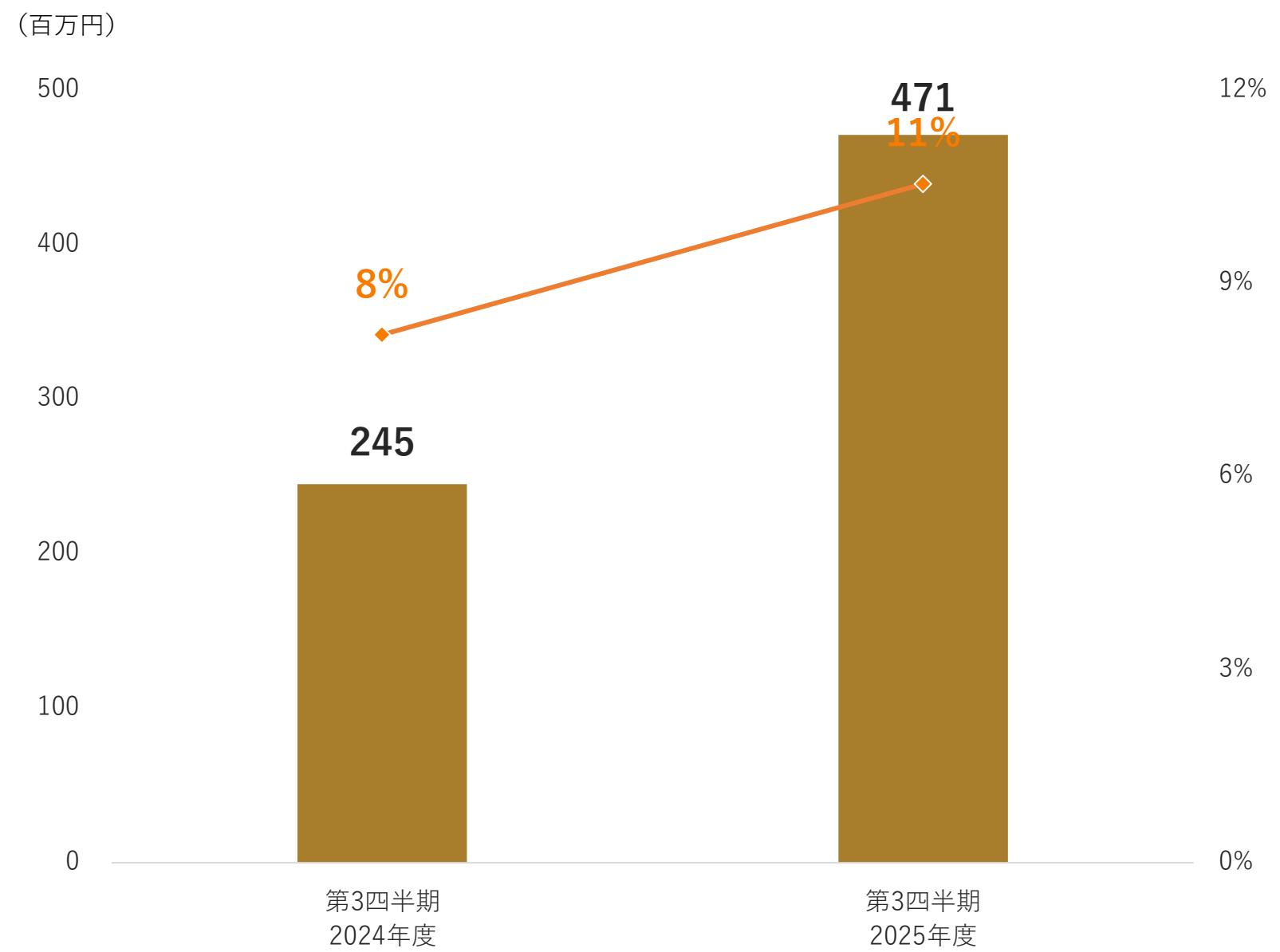
当四半期において、
J:COMグループがクレジ
ットインフラCrestを導入

期初計画よりも1社上振れ



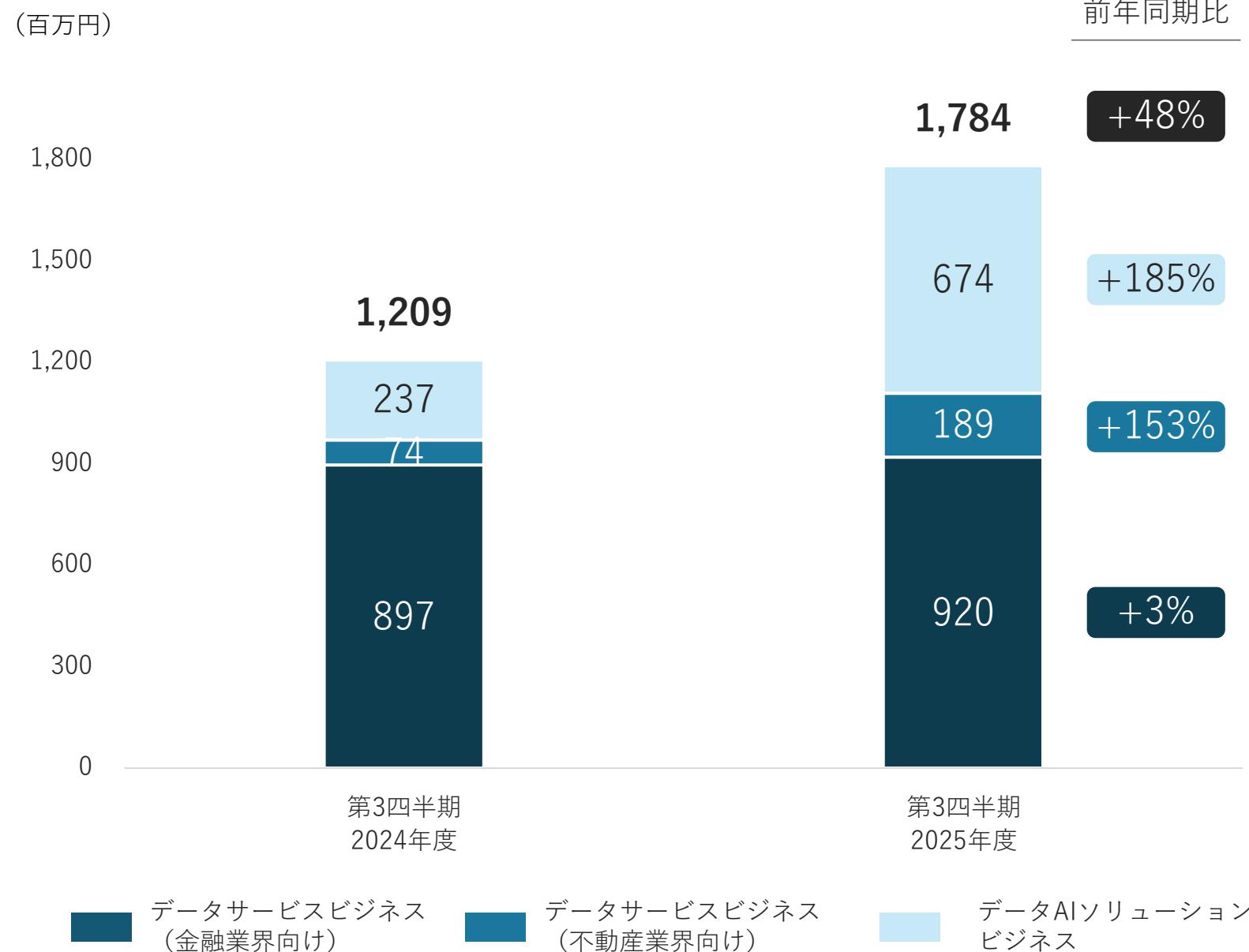
営業利益（率） の推移

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+92%の471百
万円を計上**

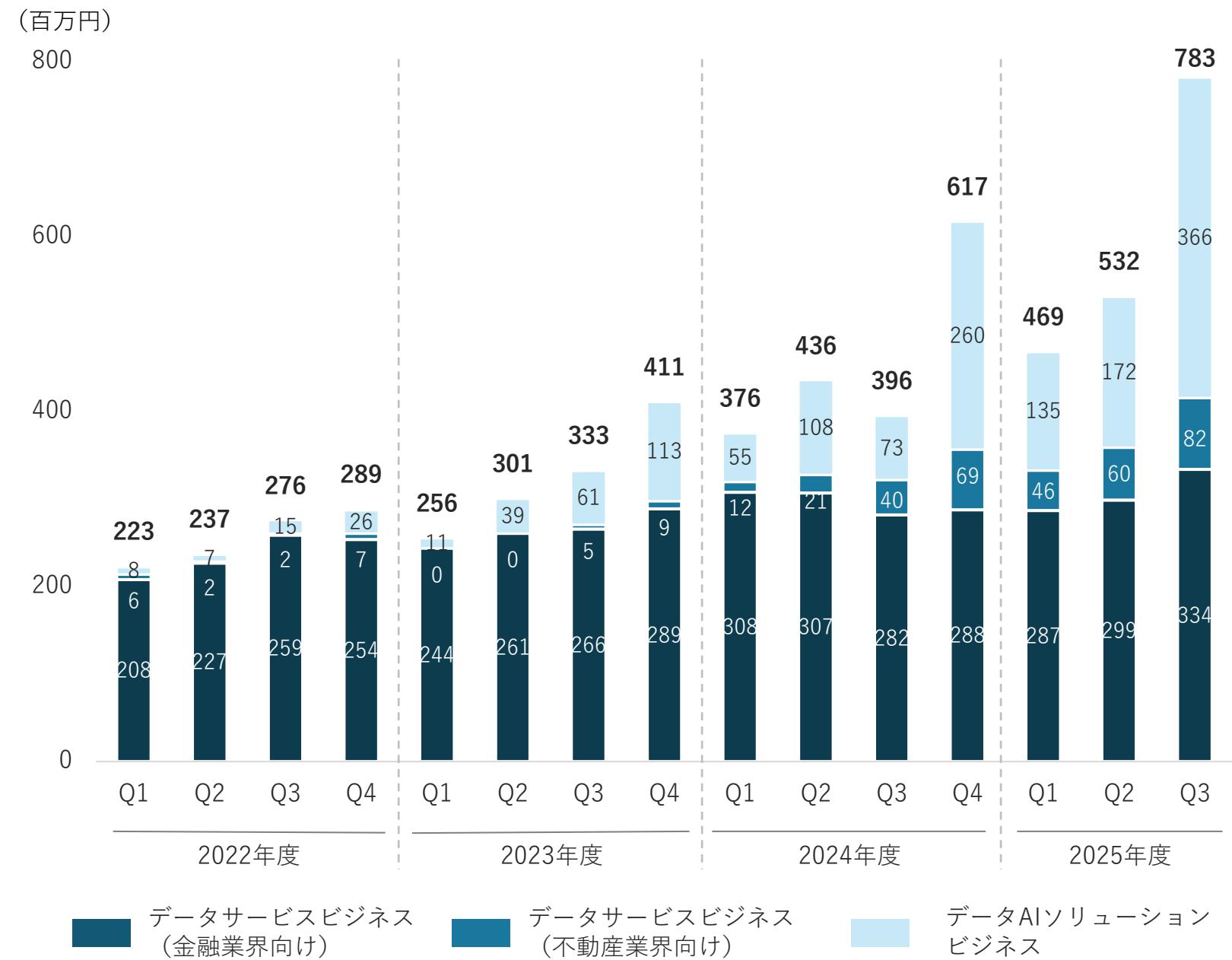


ビジネス別の 売上高

生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことデータAIソリューションが大きく成長したことに加え、DataLens店舗開発の顧客が増加したことで、**売上高は前年同期比+48%の1,784百万円を計上**



ビジネス別の 売上高推移

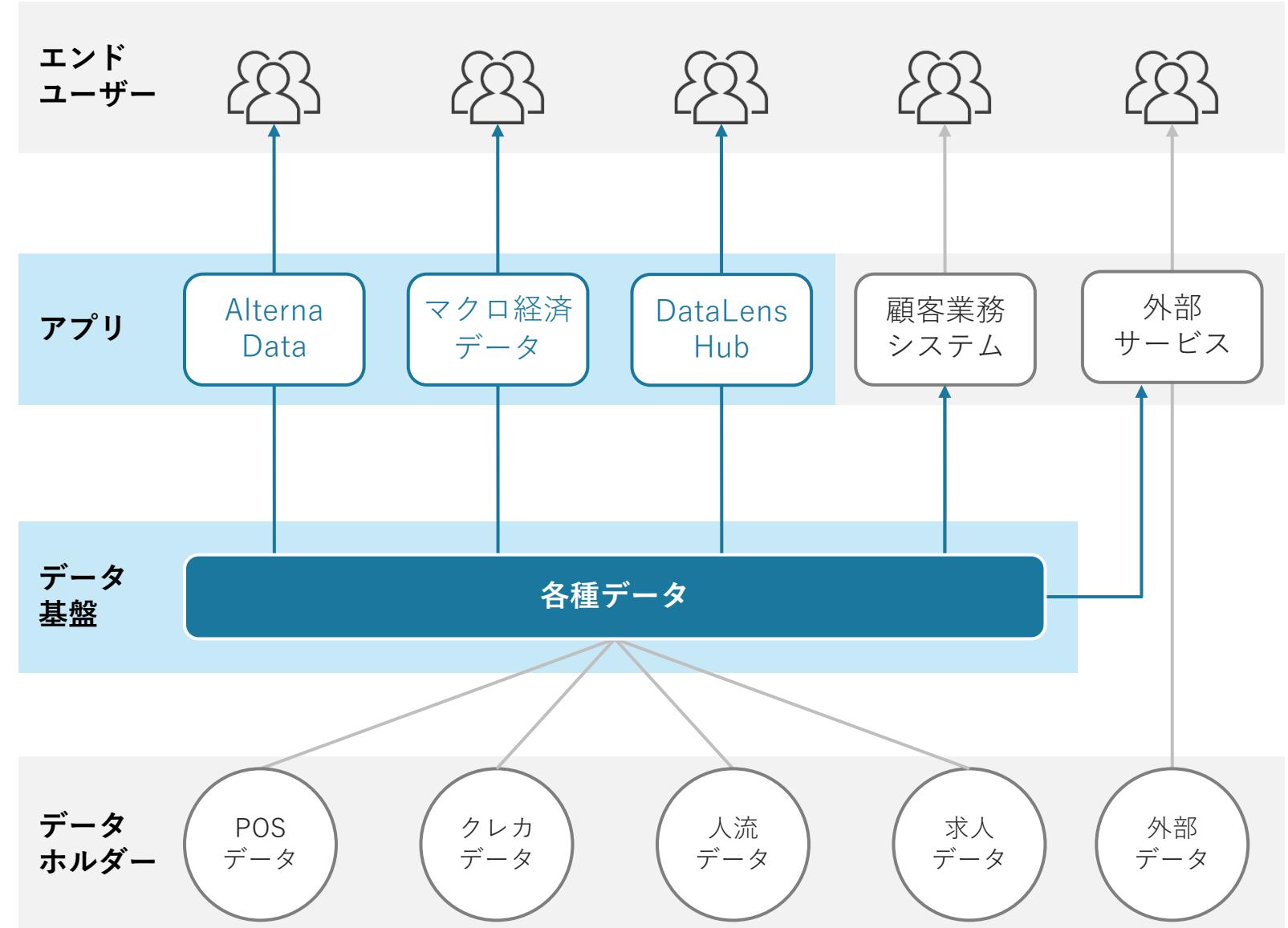


データサービスの戦略

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

新規事業である不動産業界向けデータサービス
「DataLensHub」の初期顧客獲得による成長を目指す

更に、アプリケーションを持たずデータのみ提供し外部サービスに組み込んでいただくビジネスも開始



新規サービスの リリース

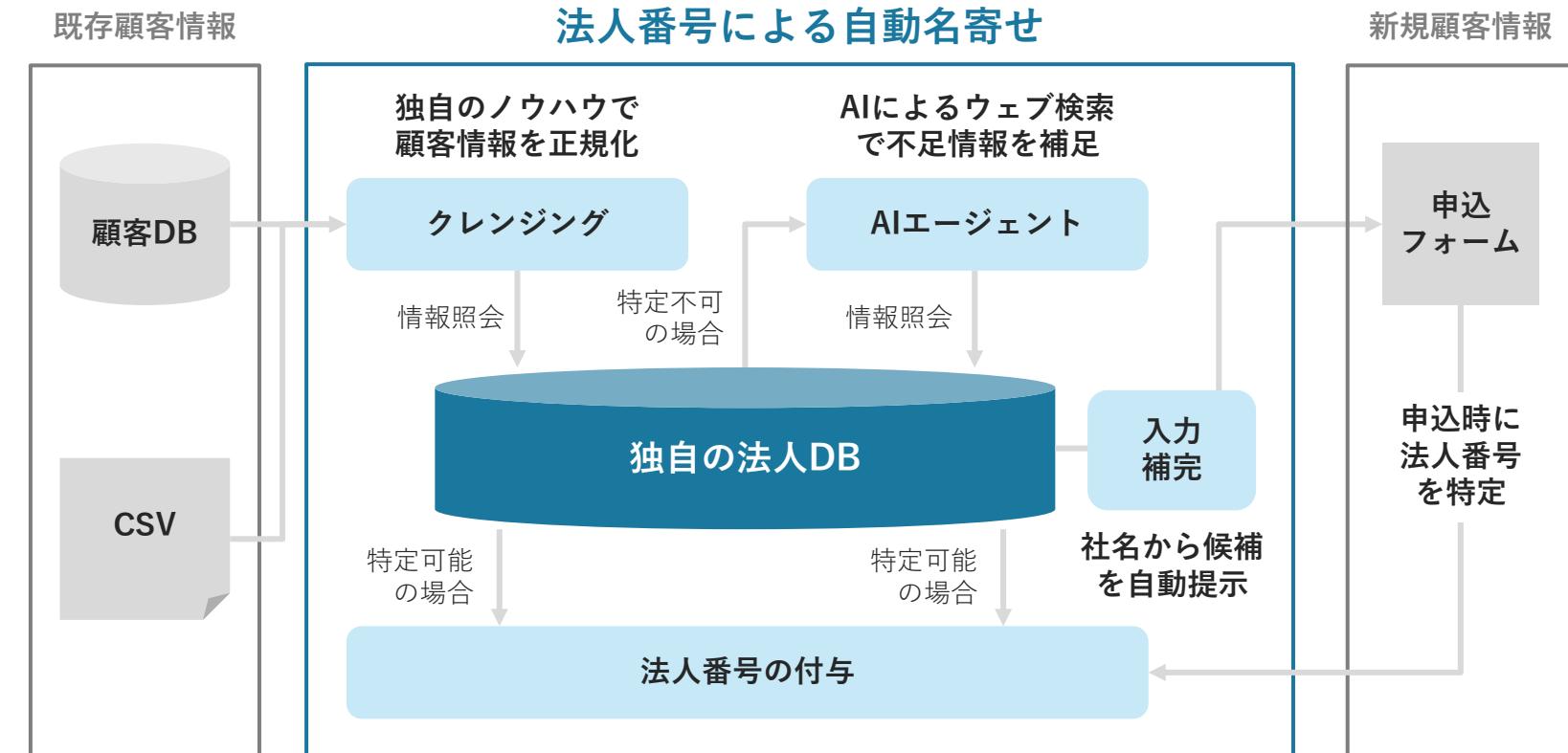
法人番号をキーに企業情報
を名寄せ・統合した法
人DB「DataLinc」を提供
開始

独自技術により、顧客の法人情報に対して法人番号で自動名寄せが可能

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

法人番号をキーにした独自の法人DB

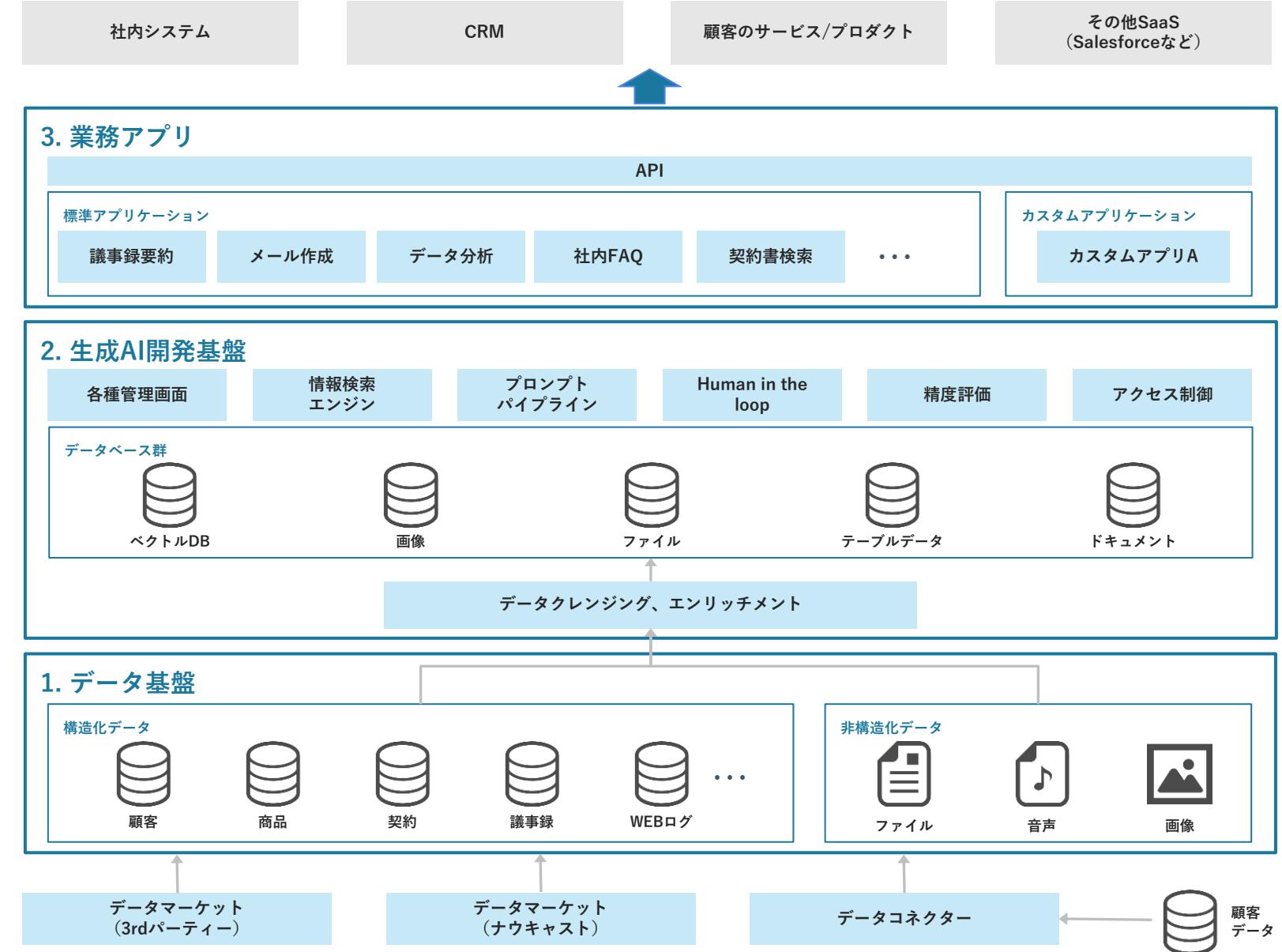
API/ダウンロード	スクレイピング	パートナーデータ	独自指標
<ul style="list-style-type: none">国税庁全法人データ本社移転履歴インボイス制度適格事業者	<ul style="list-style-type: none">決算説明資料有価証券報告書決算短信従業員数	<ul style="list-style-type: none">役員売上高理念	<ul style="list-style-type: none">求人データ法人拠点消費者購買データ



データAIソリューションの戦略

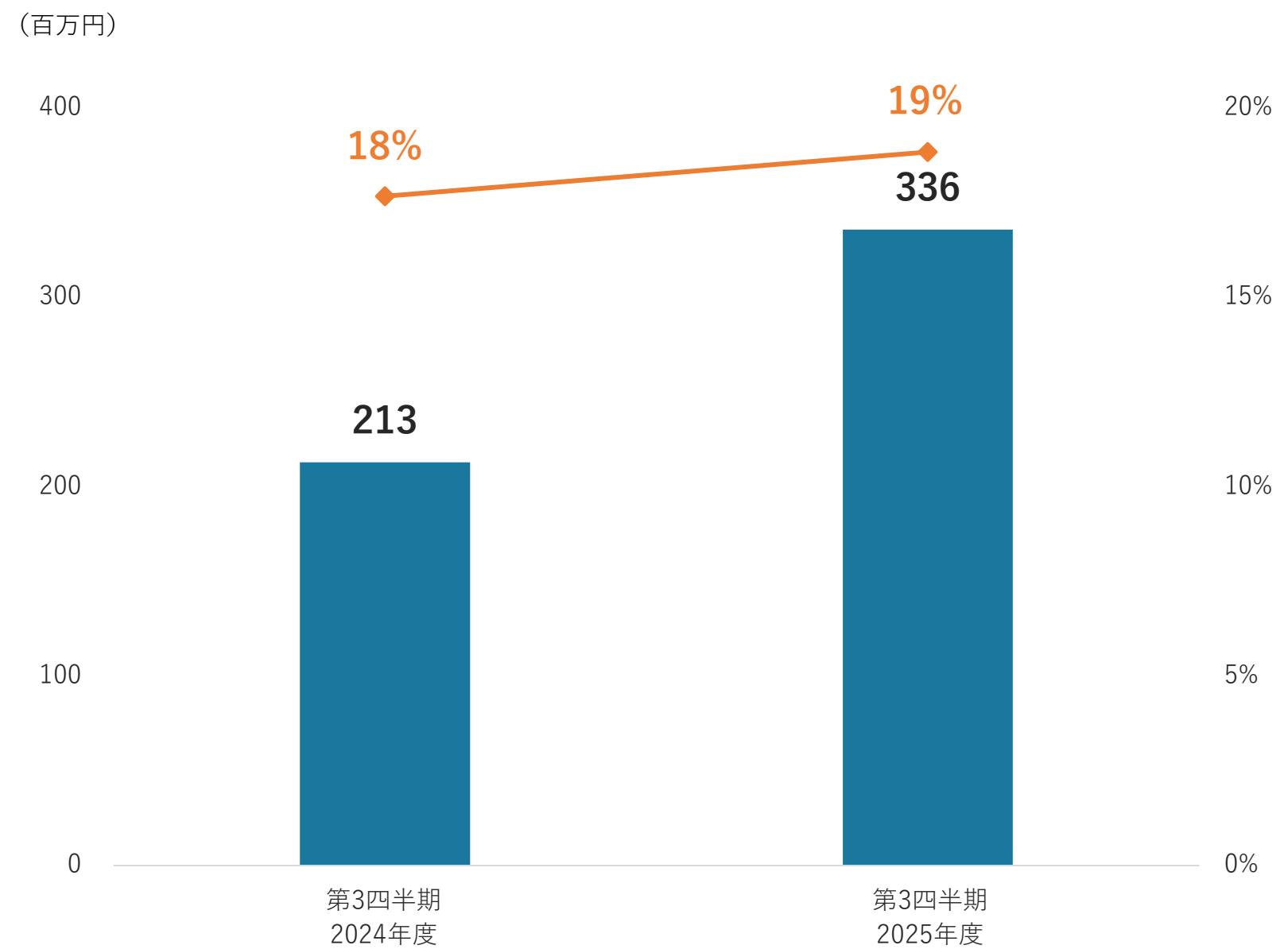
1. Snowflake等を活用した大企業向けデータ基盤構築と、2/3. 生成AI開発基盤をベースにした業務特化型アプリの開発を中心提供していく方針

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



営業利益（率）の推移

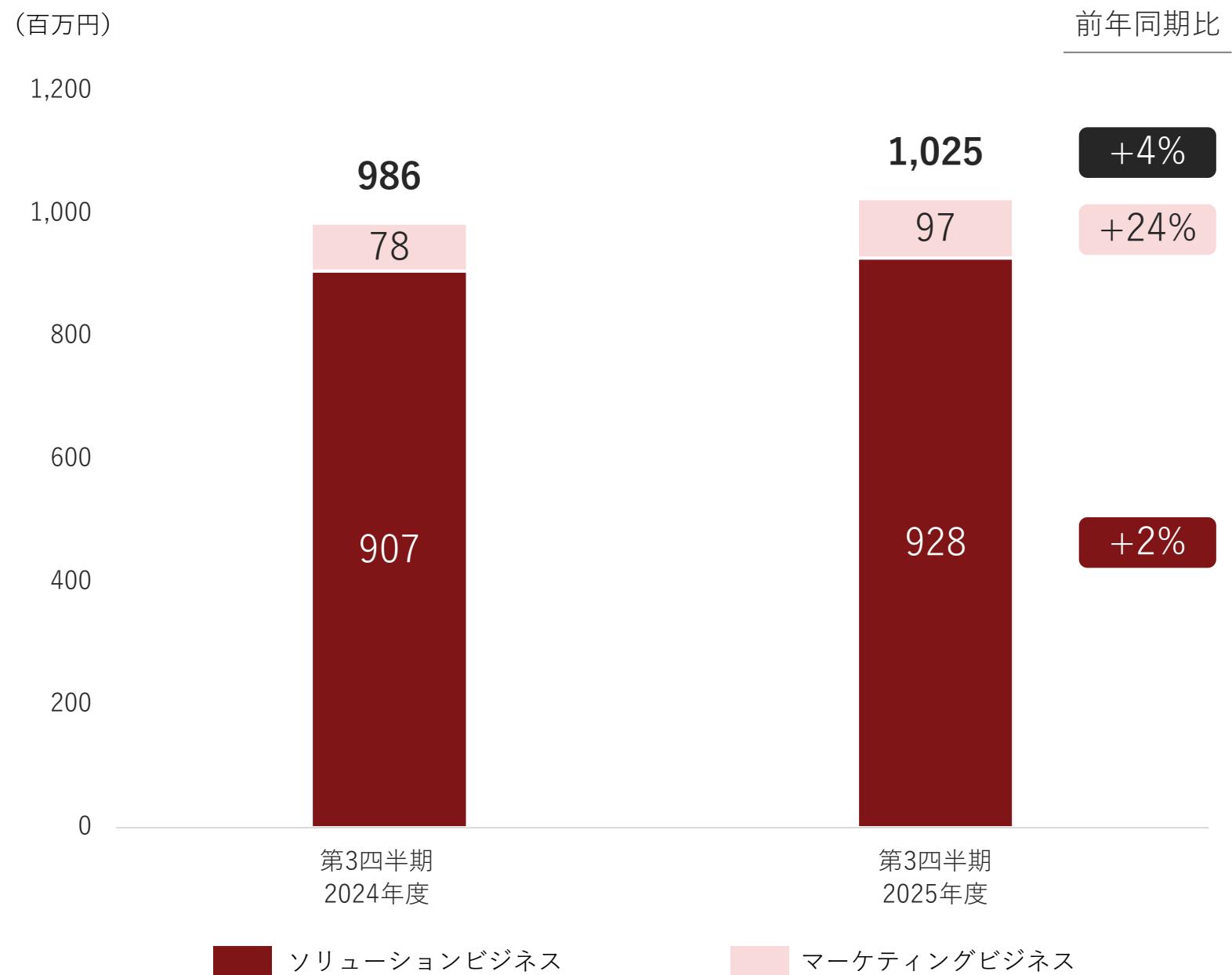
新規事業は下期偏重のフロー収益を中心のため、上期は利益が低水準で推移していたが、当四半期に売上高が大きく増加したことで、収益性は前年同期を上回る水準にまで上昇



【Finテックシフト】

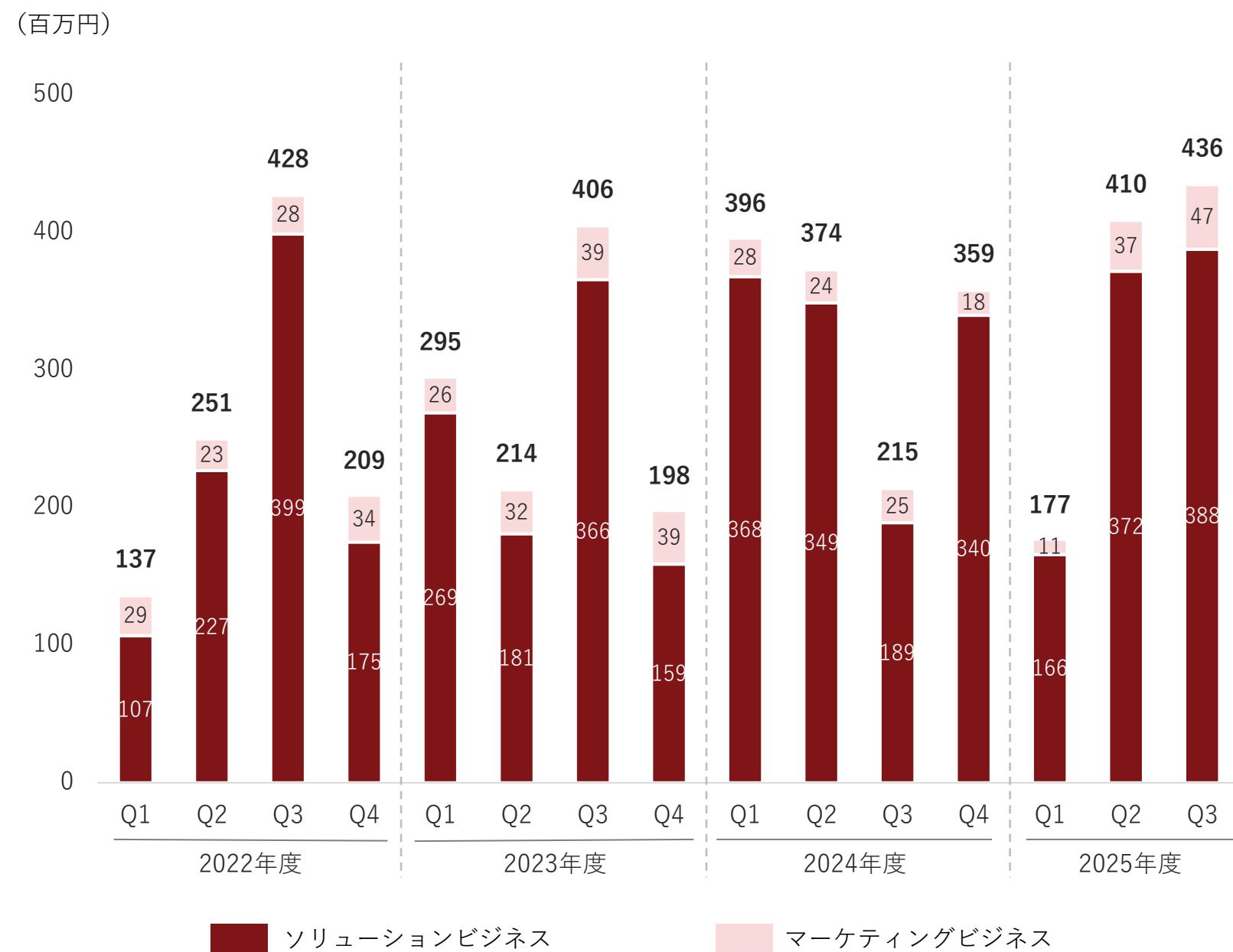
ビジネス別の 売上高

当四半期も大型納品があ
ったことで、**売上高は前
年同期比プラスに転じ、
+4%の1,025百万円を計
上**



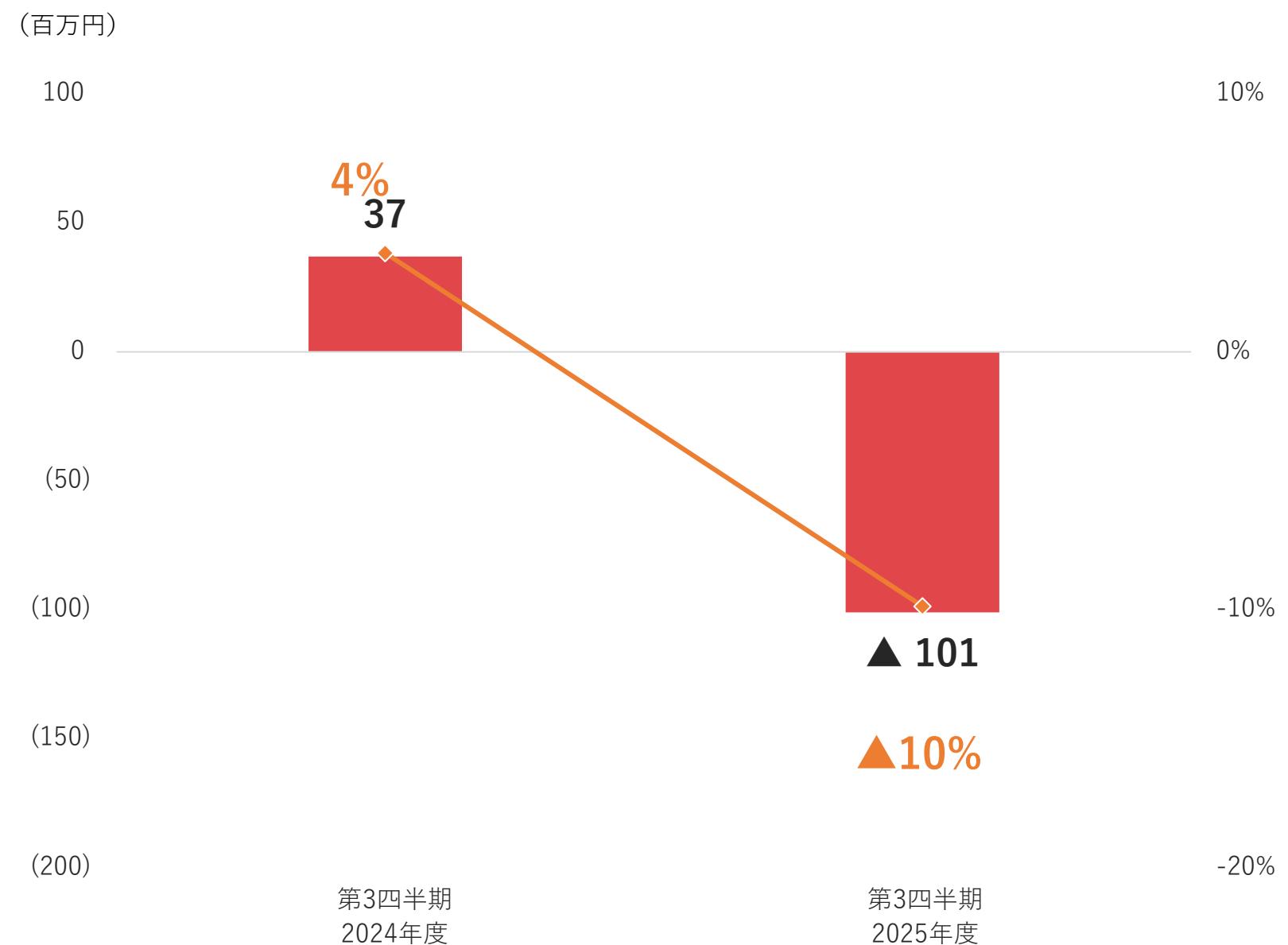
ビジネス別の 売上高推移

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



営業利益（率） の推移

売上高の増加に伴い、赤字幅は前四半期に比べ縮小



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)

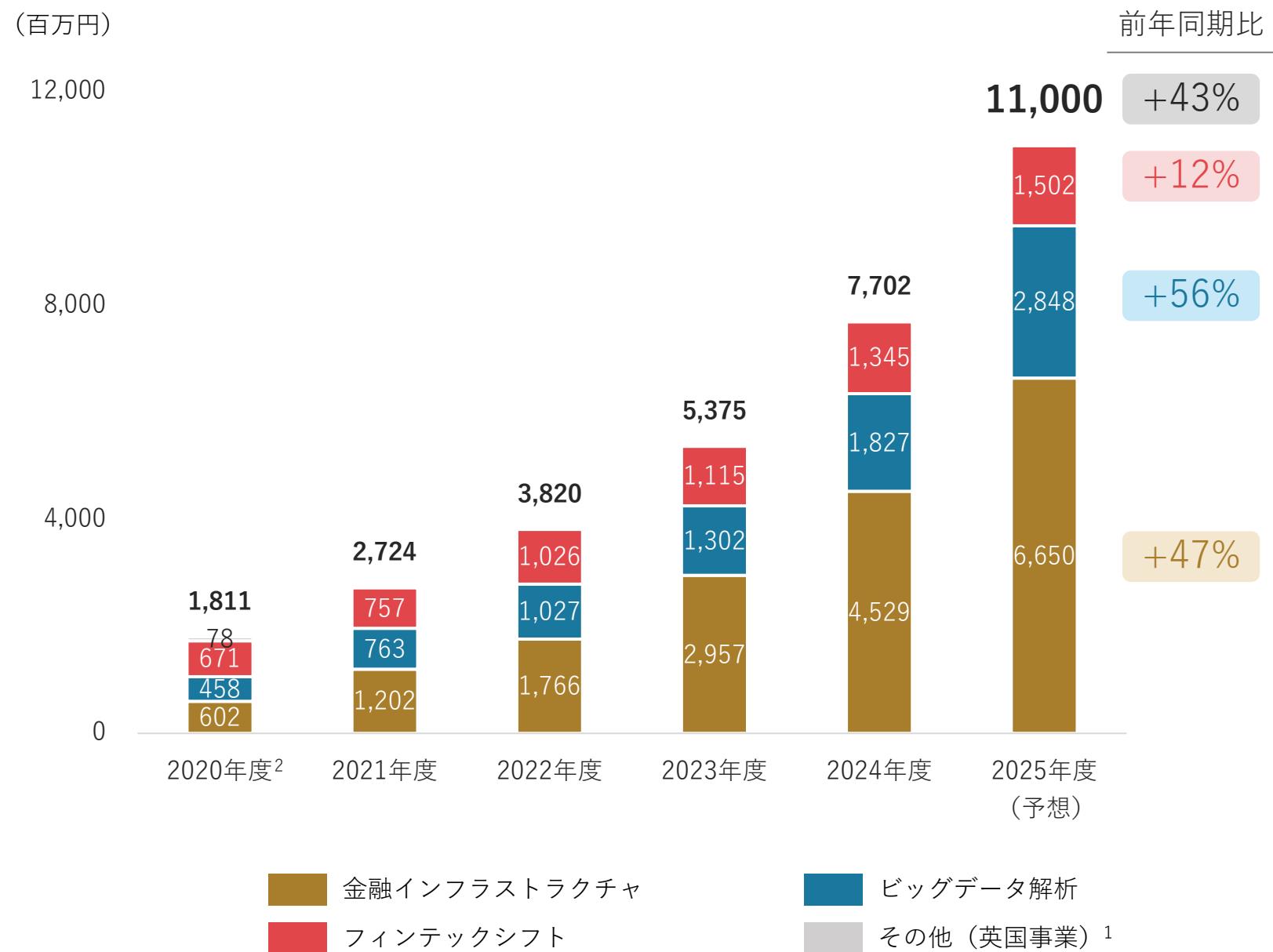
	2025年度 予想	2024年度 実績	前年同期比
売上高	11,000	7,702	43%
売上原価	3,680	2,569	43%
売上総利益	7,320	5,133	43%
対売上高	67%	67%	-
調整後販売管理費 ¹	5,080	3,946	29%
対売上高	46%	51%	-
EBITDA²	2,240	1,187	89%
対売上高	20%	15%	-
減価償却費+ 株式報酬費用	370	236	56%
対売上高	3%	3%	-
営業利益	1,870	950	97%
対売上高	17%	12%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,210	659	83%
対売上高	11%	9%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

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

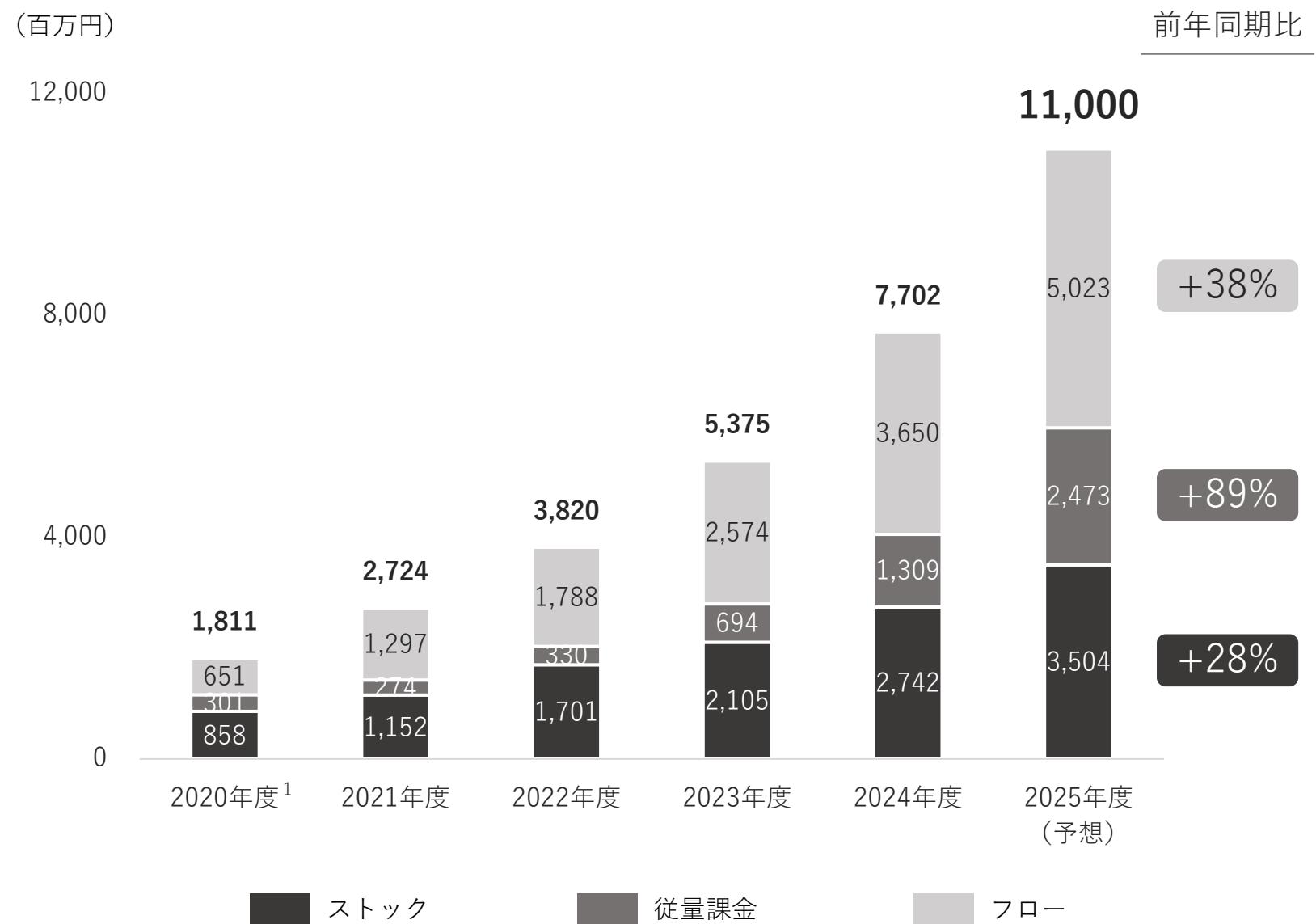


1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

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

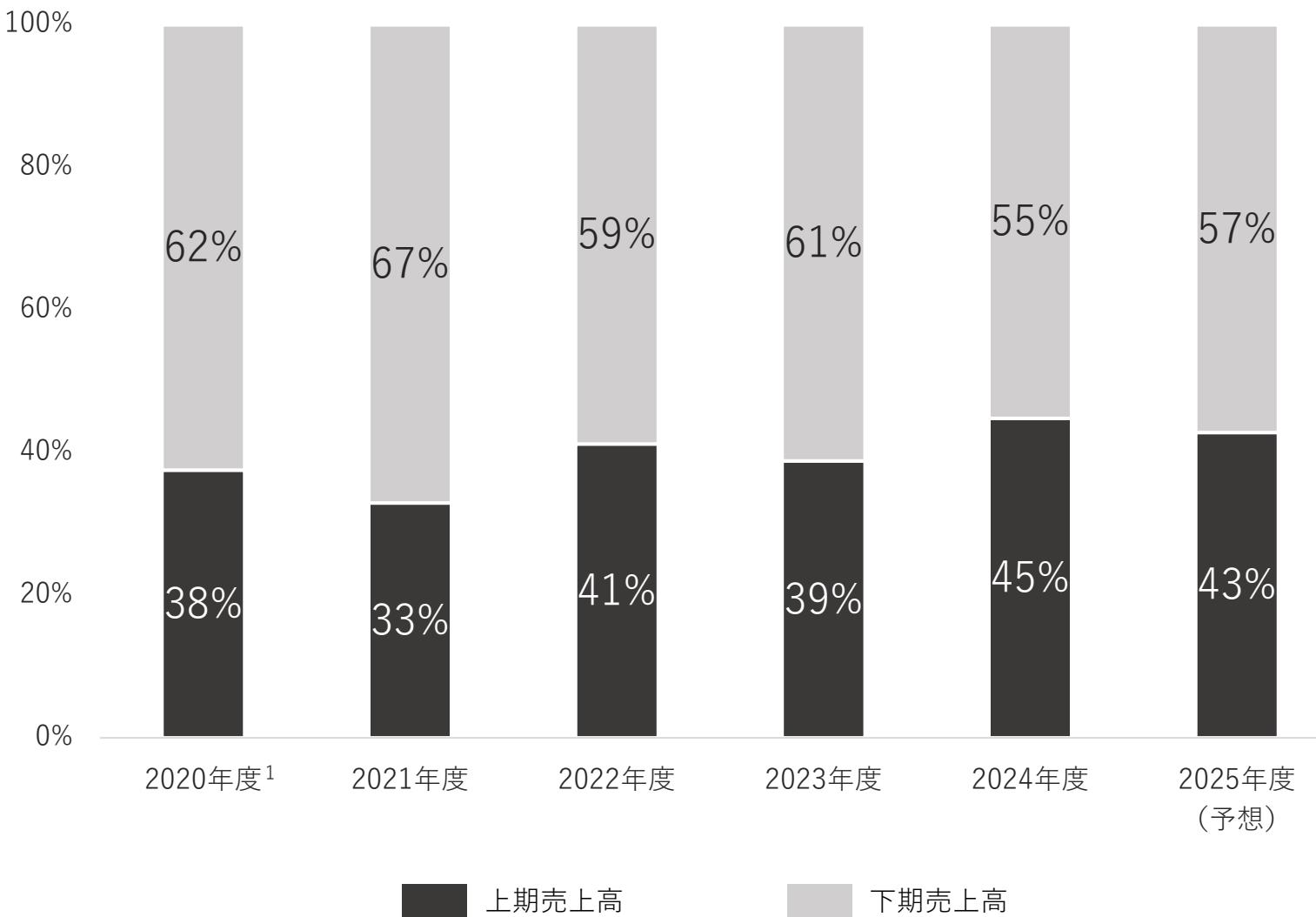
継続性のある収益である
ストック収益及び従量課
金収益がそれぞれ+28%、
89%の成長を見込む



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

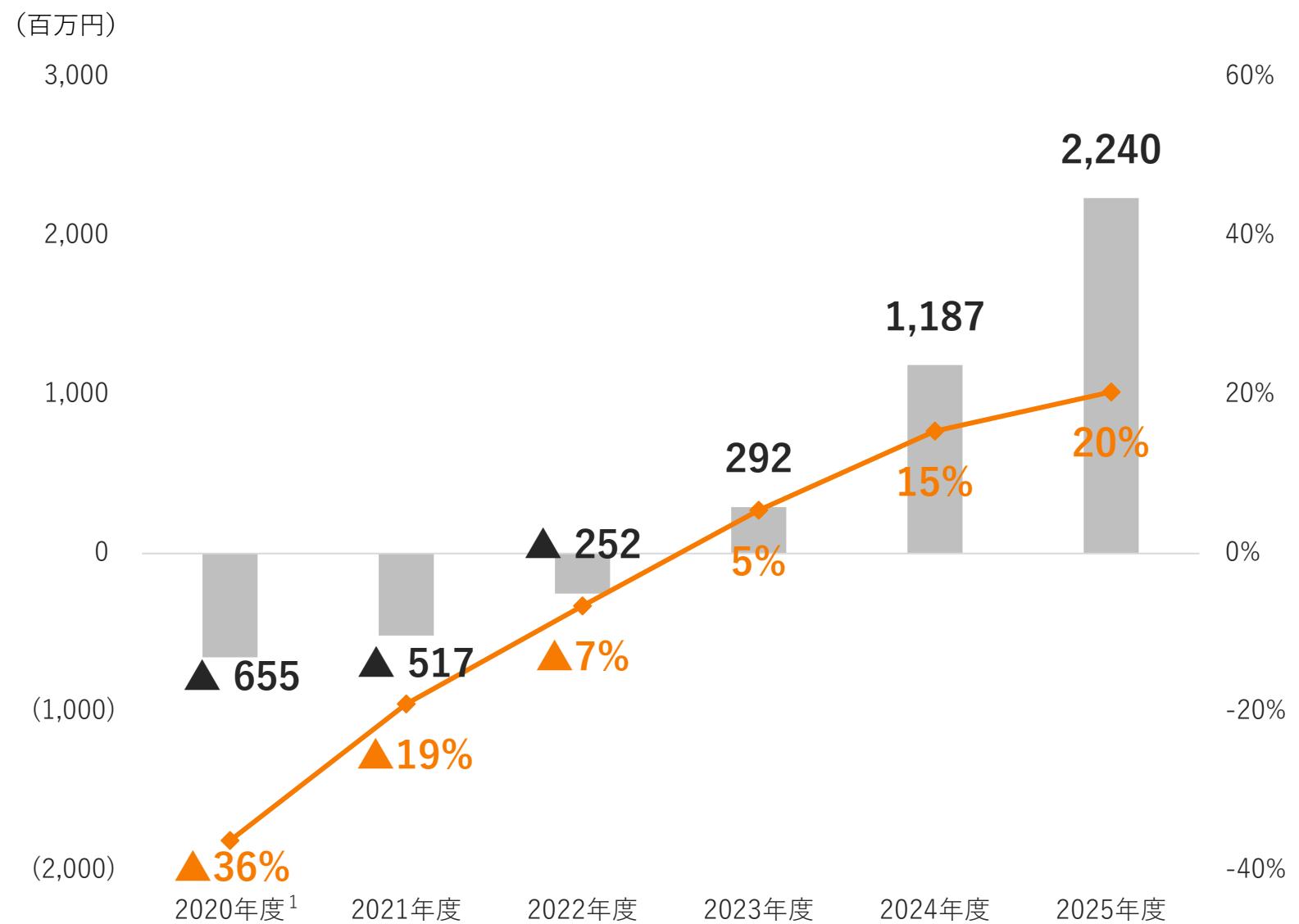


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

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

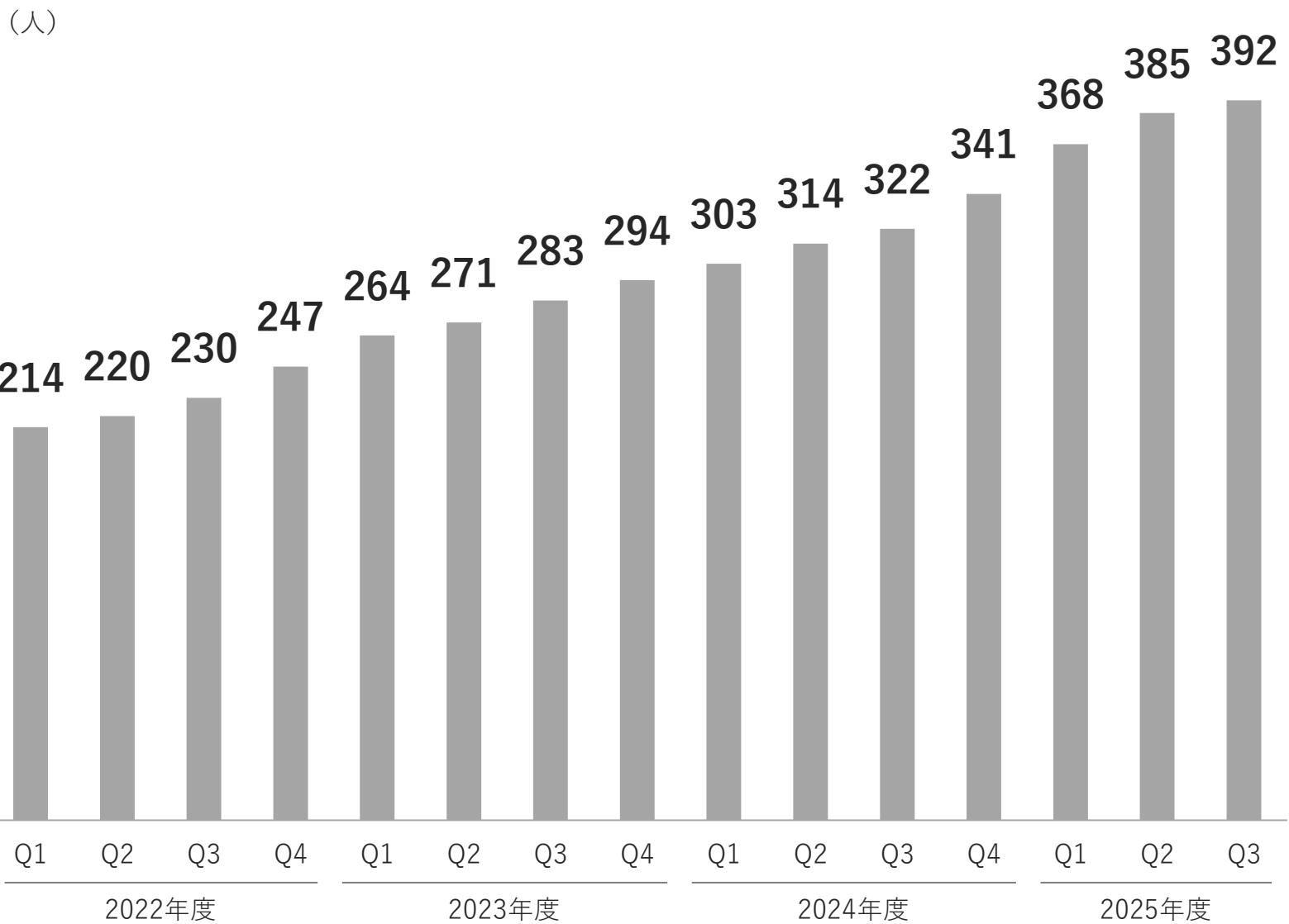
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	26人	• グループ持株会社	
Finatext	100%	149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%	75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)	97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
ビヘイビア	100%	0人	• 保険営業支援サービス	フィンテックシフト

1. 2025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

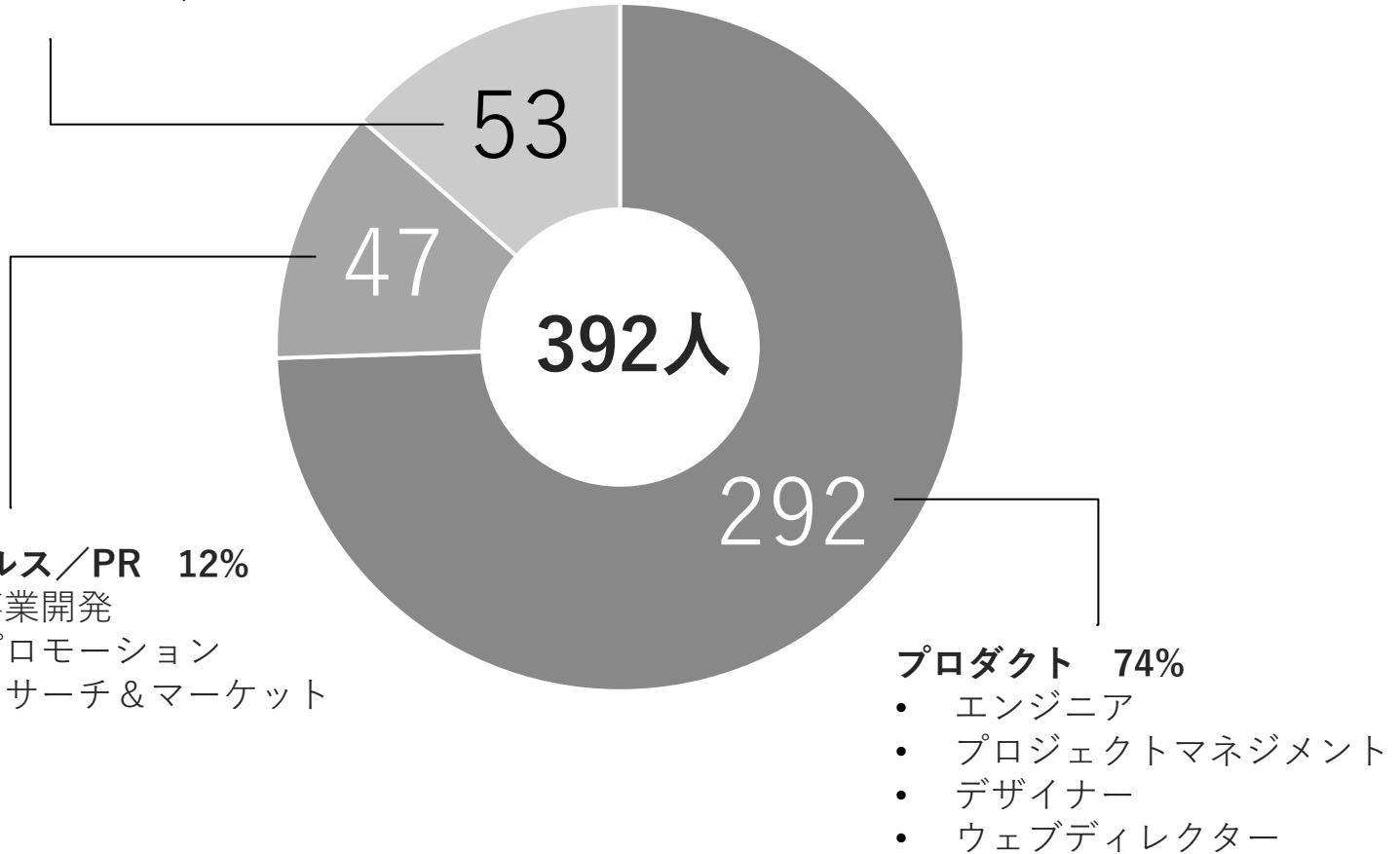
従業員の推移



人員構成

オペレーション／管理 14%

- ・ 金融業務
- ・ コーポレート



1. 2025年12月31日時点の正社員数

収益構造

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

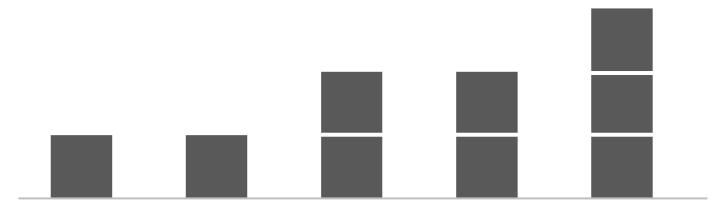
1 フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



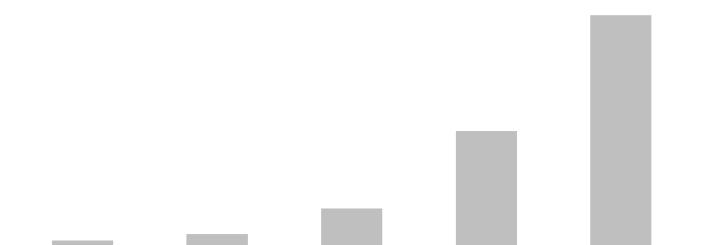
2 ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



3 従量課金収益

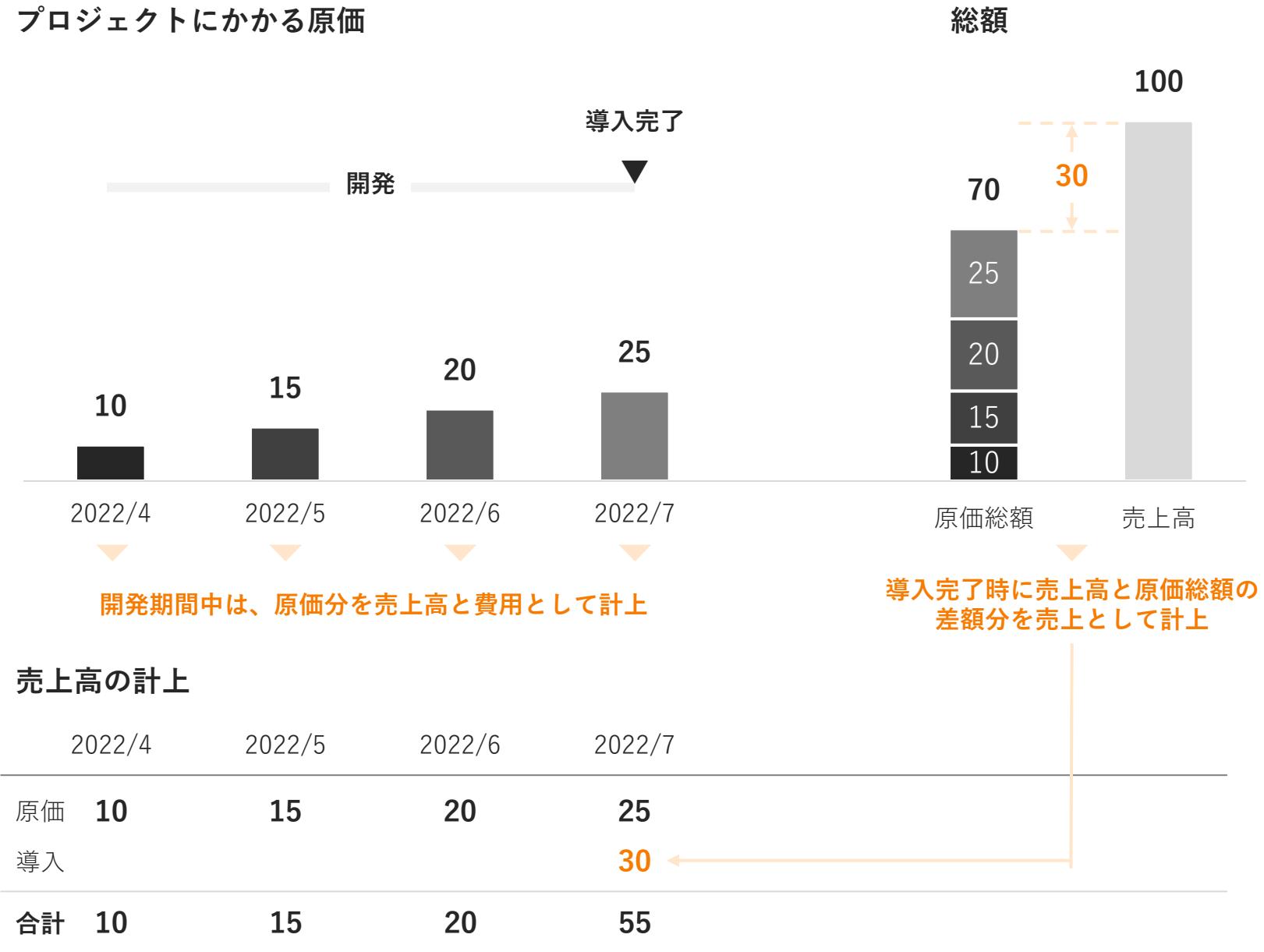
- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



開発案件の収益 計上イメージ

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

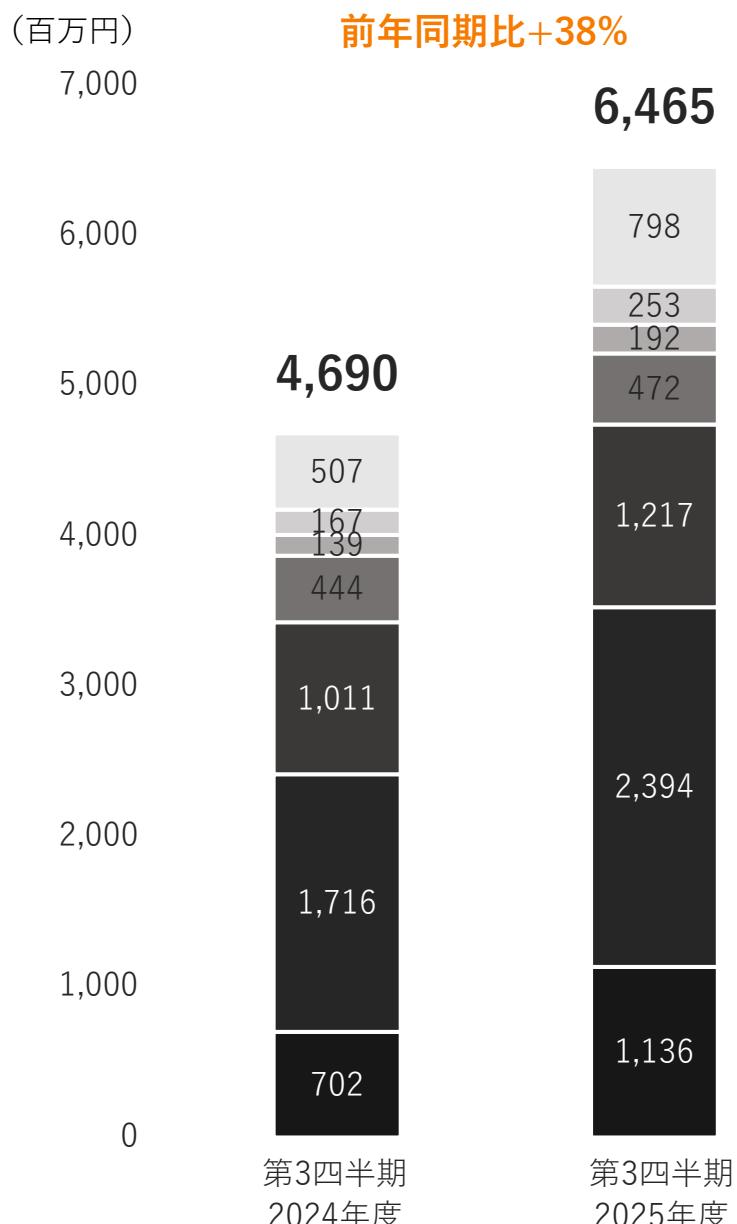
開発期間中も売上高は一
部計上されるものの、売
上高と費用が同額計上さ
れしていくため、収益性は
低くなる傾向



グループ全体

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+38%増加



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

その他 (前年同期比+57%)

- オフィス増床にかかる一時費用（約300万円）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200万円）を計上

減価償却費+株式報酬費用 (前年同期比+51%)

- ストックオプションに伴う費用（130百万円）を計上

広告宣伝費 (前年同期比+38%)

- 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+6%)

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

業務委託費 (前年同期比+20%)

- 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+39%)

- 従業員数の増加（前年同期比+22%）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+62%)

- 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

費用内訳の推移

(百万円)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

Q1

Q2

Q3

Q4

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

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

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

「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

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



「BaaS」

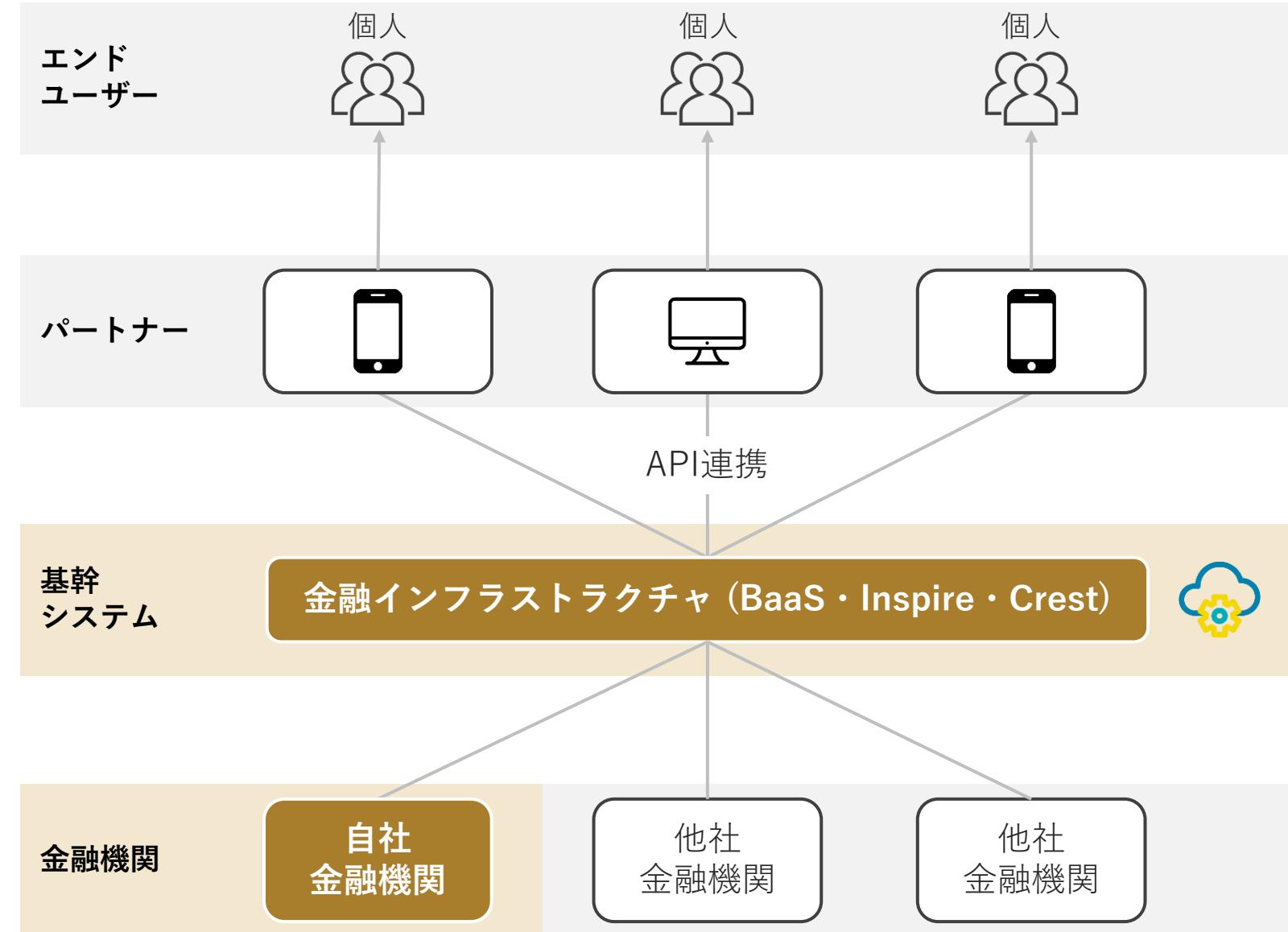
- パートナー企業による個人顧客向け株取引サービスの提供を可能にする基幹システム

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

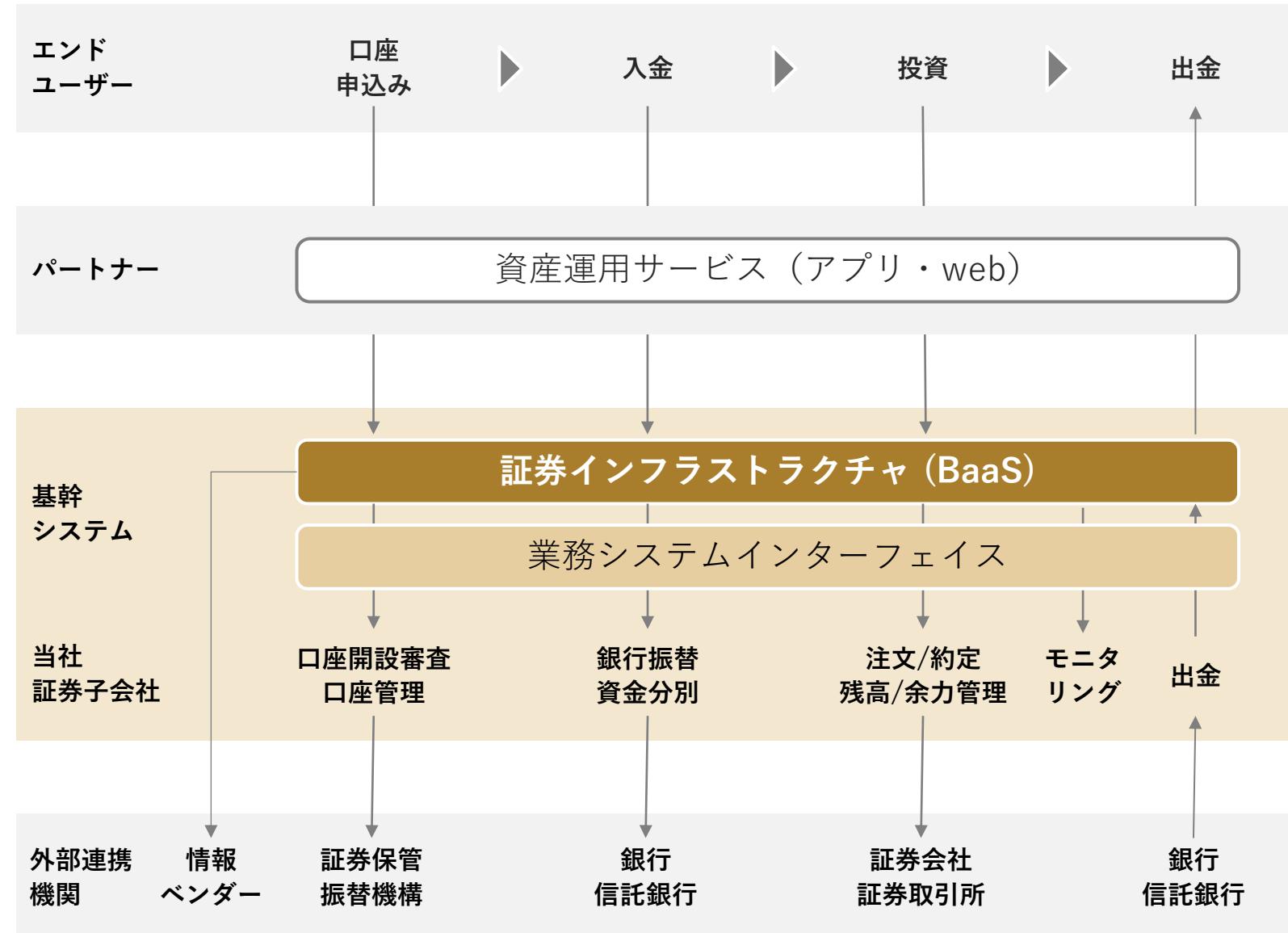
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



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、パートナーは低成本で資産運用サービスの立ち上げが可能に



①BaaSの稼働サービス

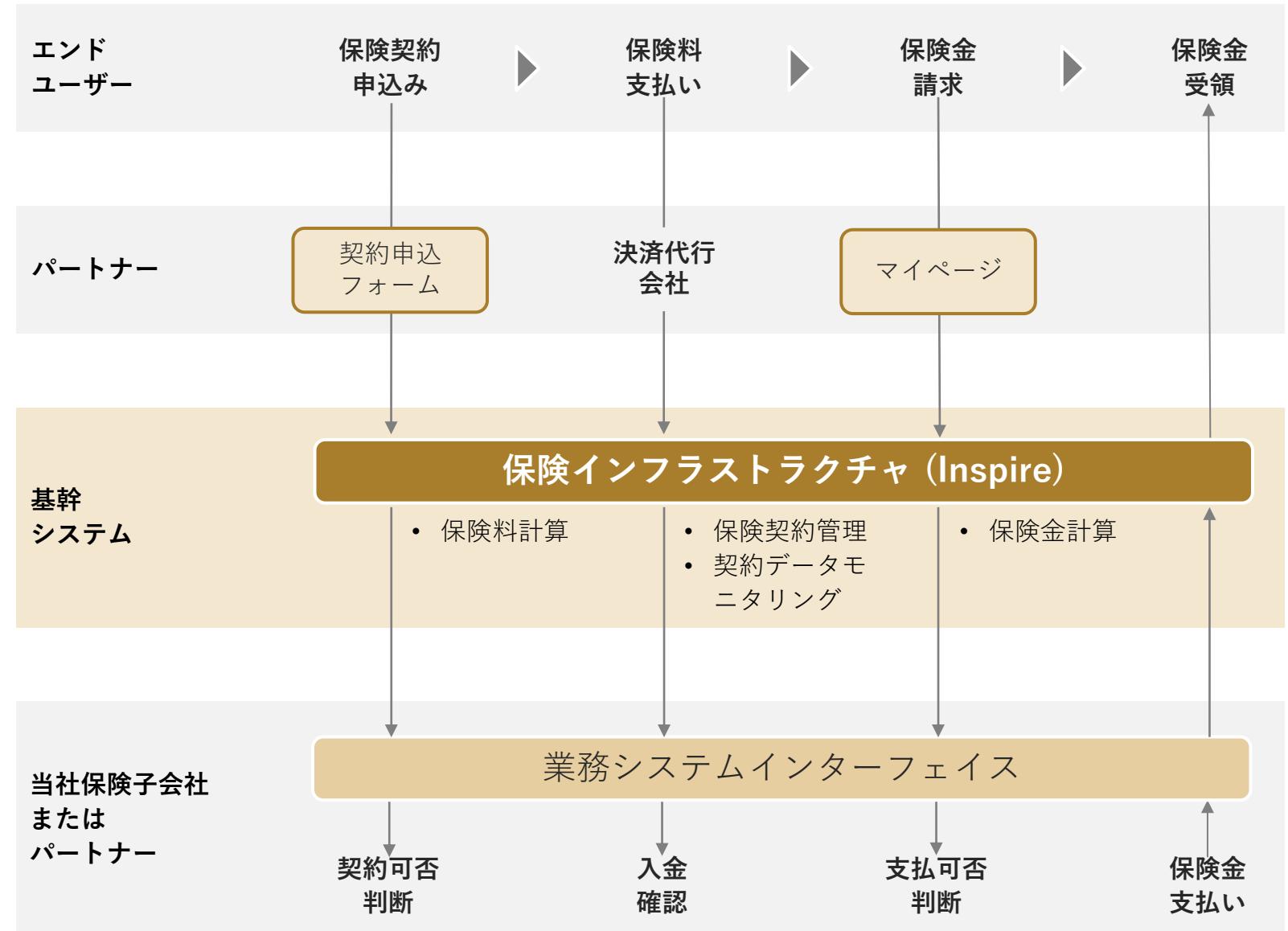
当四半期末時点で、25のサービスが稼働中

非金融機関・その他	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)
セゾンポケット (クレディセゾン)	米国ETFラップ [®] (GCI AM)	Japan Asset Management
Wealth Wing (ANA X)	Nダイレクト (ニッセイAM)	Innovation IFA Consulting
コレカブ (セブン銀行)	セゾンとつづく (セゾン投信)	ほけんの窓口 グループ
ASTOMO (三菱UFJモルガン ・スタンレー証券)	mattoco+ (三菱UFJAM)	アンバー・アセット ・マネジメント
ベイビュー投信 (ベイビューAM)	バリュー マネジメント	LIFE-D
	プルーデント・ ジャパンFS	JTG証券
	REAL LIFE	VSGアセット マネジメント
	ノーススター アドバイザリー	IFA法人MK3

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、16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を対応

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）

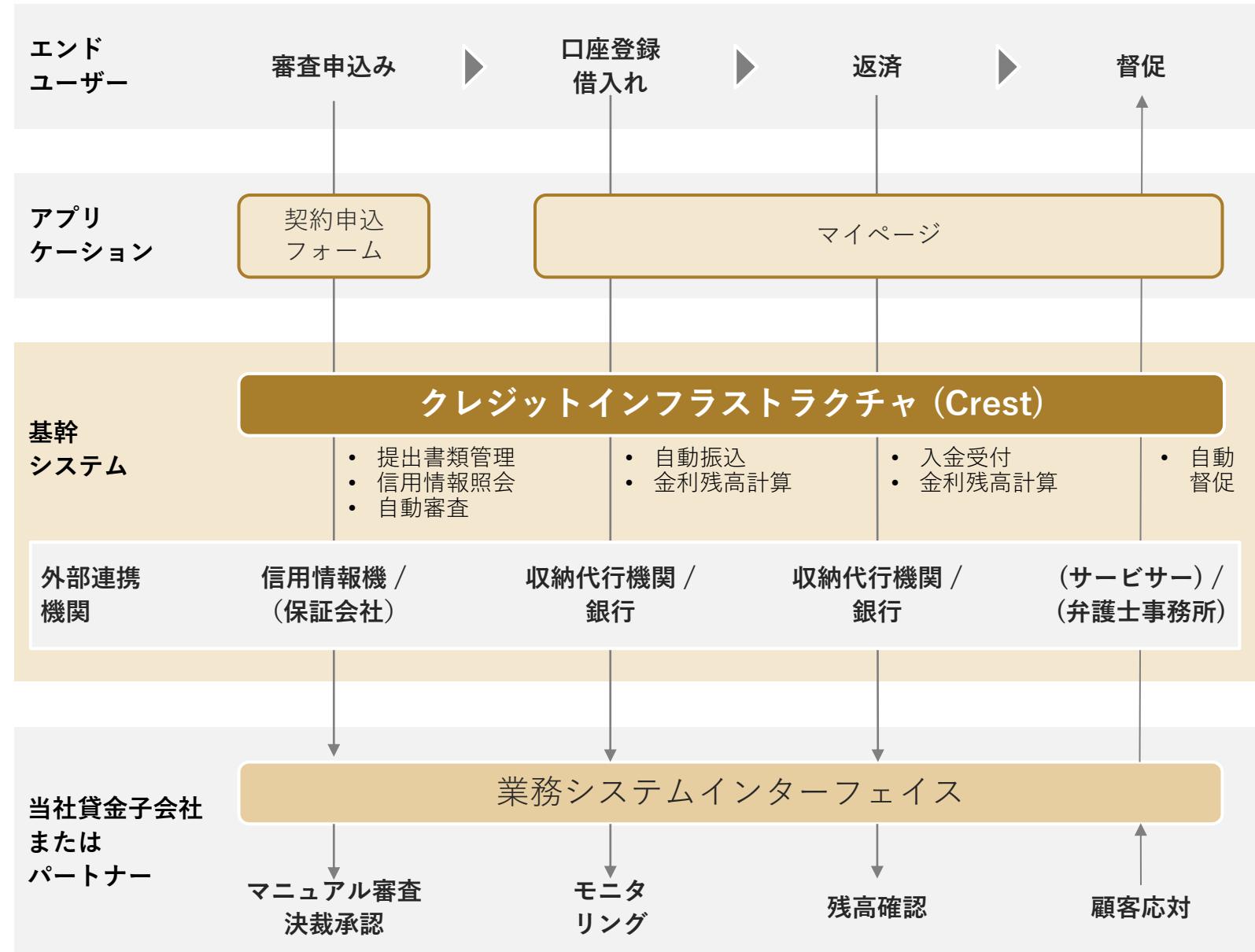
15. 楽天少額短期保険

16. SBI損害保険

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を低成本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	概要	データパートナー
 AlternaData	<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
	<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
	<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 FINATEXT GROUP

DataLens 商業リーシング

- 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

概要

対象顧客

特徴

活用データ

イン
テント
データ

DataLens 商圈分析

- 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

DataLens 店舗開発

DataLens オフィス営業

- 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

- 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

- 新規出店を検討する店舗ビジネス事業者

- 事業用不動産を保有する不動産ディベロッパー

- 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

- 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

店舗
開業
データ

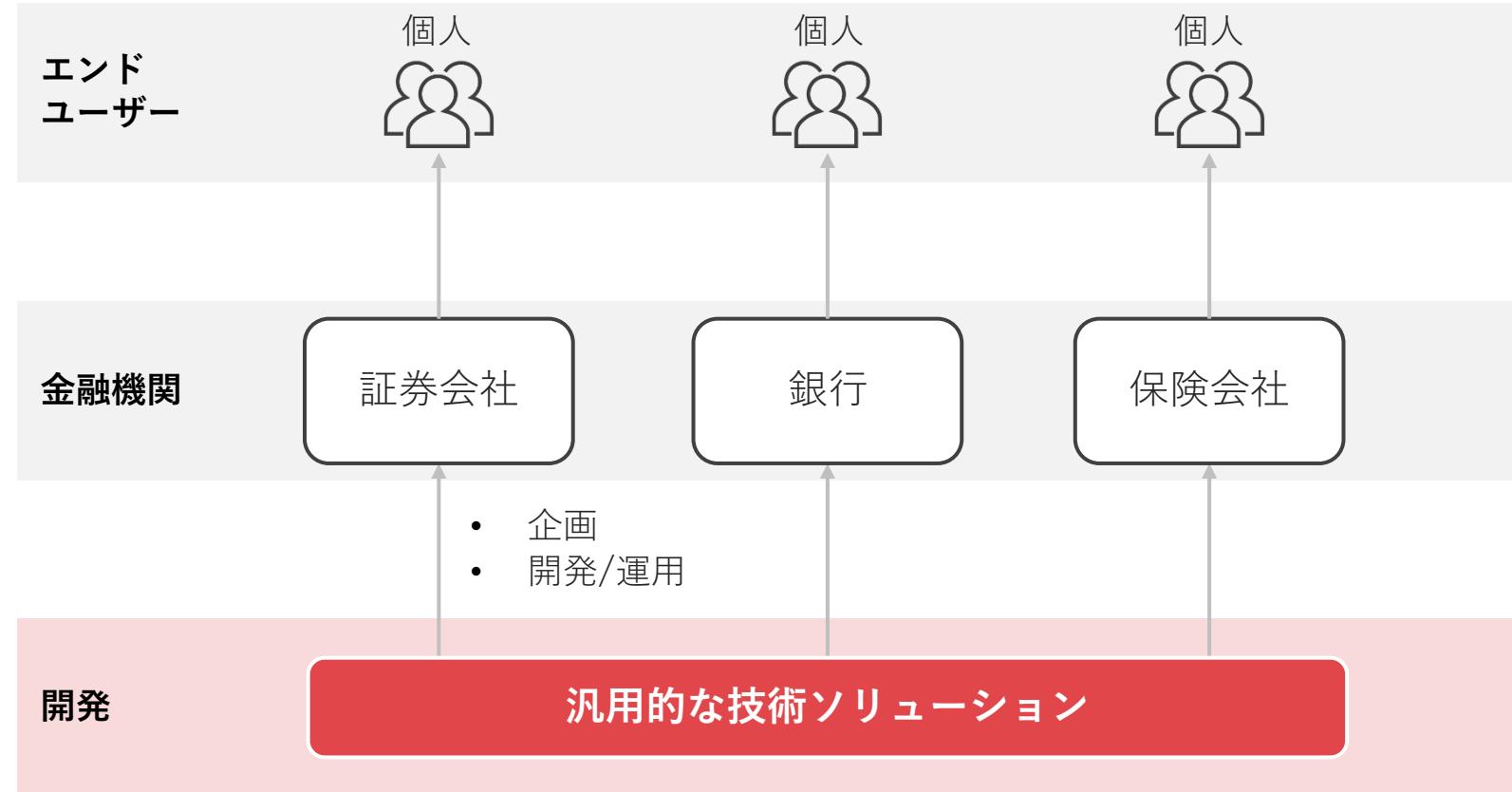
求人
データ

人流
データ

...

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

FINATEX

Reinvent Finance as a Service