

F I N A T E X T

H O L D I N G S

2026年度第1四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2026年8月12日

サマリー

2026年度第1四半期実績

売上高は例年通りの進捗率で推移、当期純利益は税効果会計の区分変更等に伴う法人税等調整額の計上で大幅な増益。

売上高

28.4 億円
前年同期比 **+35%**

パートナー数
(金融インフラ)

53 社
前期末比 **+3** 社

EBITDA¹

3.2 億円
マージン **11%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

5.7 億円
マージン **20%**

2026年度通期予想

新たに設定した中期目標「売上高300億円／EBITDA100億円」に向けて、売上高+40%、EBITDA+71%の成長を目指す。

売上高

155.0 億円
前年同期比 **+40%**

パートナー数
(金融インフラ)

70 社
前期末比 **+20** 社

EBITDA¹

38.8 億円
マージン **25%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

23.2 億円
マージン **15%**

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用

目次

1. ビジネスハイライト	P4
2. 2026年度第1四半期業績	P11
3. セグメント別四半期業績	P25
4. 2026年度業績見通し	P47
5. 参考資料	P52

ビジネスハイライト

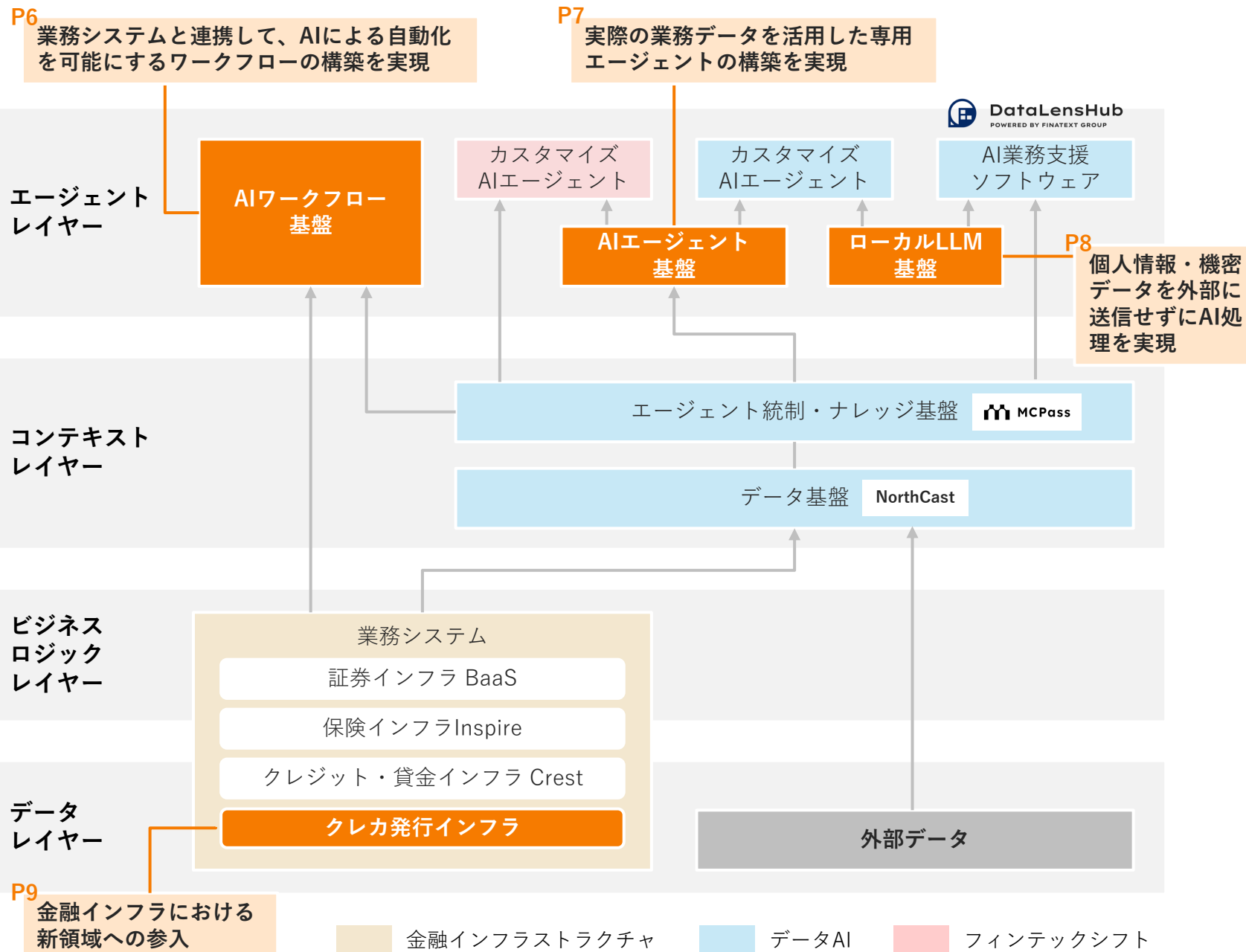
BUSINESS HIGHLIGHT

AIプロダクトの新規開発

エージェントレイヤーを中心に、AIに関連する新規プロダクトを複数開発

特に、コンテキストレイヤーやSoRレイヤーと連携し業務の自動化を実現するワークフローやエージェントを構築するためのプラットフォームの開発に注力

SoR



AIワークフロー基盤

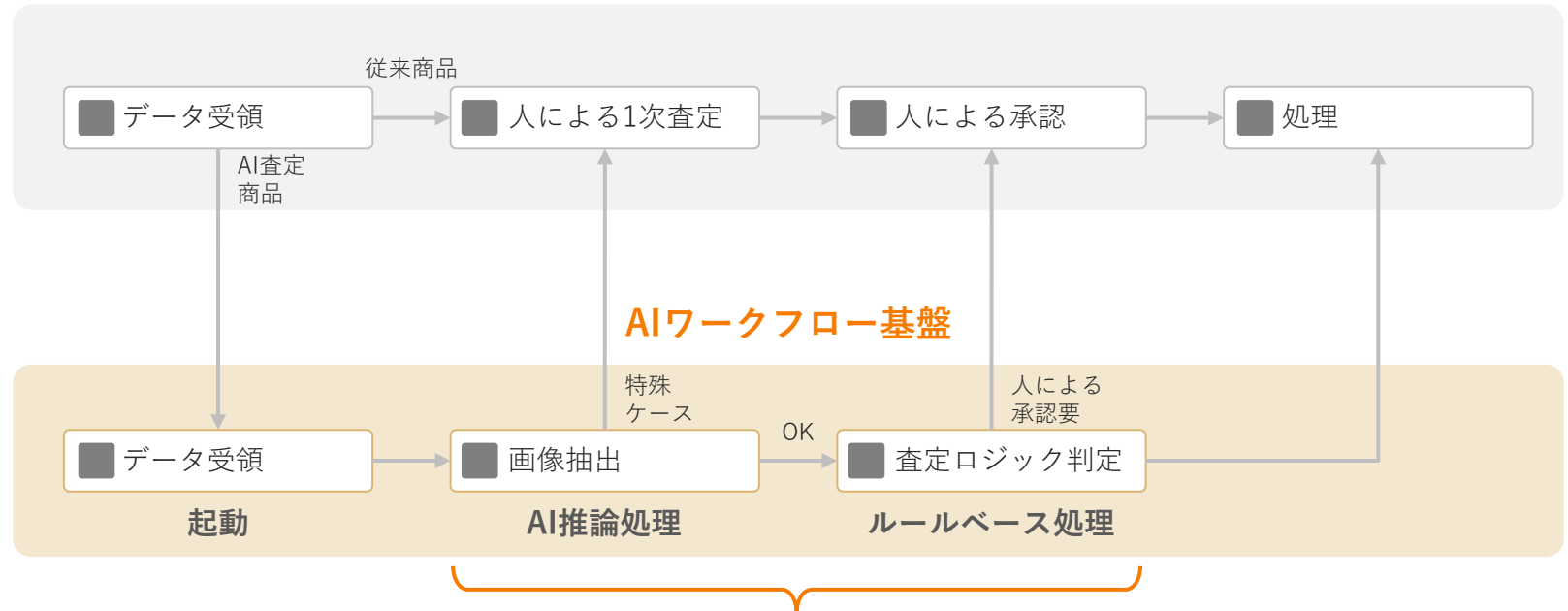
AIタスクとルール処理を
組み合わせたワークフロー
を構築・実行できる
「AIワークフロー基盤」
を開発

第一弾として査定業務の
自動化に適用

同一基盤で他業務、他の
導入企業への横展開が可能

AIワークフロー基盤を活用したニッセイプラス少短の査定業務の効率化

- 保険業務にはAI活用余地の大きい手作業が多く存在する一方、業務ごとに個別開発するとコストとAI誤判断リスクの統制が課題
- AIによる推論処理とルールベースによるロジック判定をワークフロー上のタスクとして柔軟に組み込み、APIで業務システムと連携できる共通基盤を開発
- 第一弾として、ニッセイプラス少額短期保険の査定業務に活用できるシステムとして実装



- 基幹システムからのAPI連携を起点に自動起動
- AI推論とルールベースのタスクを自由に組み合わせることが可能
- 判定結果を基幹システムへAPI連携

AIエージェント 基盤

実際の業務データを安心して渡せ、専用エージェントを開発できる
「Finstage Cowork」を開発

導入初日から、業務に必要なとなる様々な外部データをMCP連携で利用できるほか、社内データも専用フォルダから安全に読み込み可能

実際の業務データを“安心して渡せる”AIエージェントの提供

- 汎用AIチャットは全社導入が進む一方、情報管理上の懸念から実際の業務データを十分に渡せないため用途が一般的な相談・下書きにとどまり、目に見える成果に至らない企業が多い
- Finstage Coworkは、業務に使える外部データとすぐ使えるプリセットエージェントを提供することで、即時に業務で利用可能
- 更に、権限管理・監査ログのもと、社内データをAIへ連携できる仕組みを提供することで、顧客専用のエージェントの構築を実現



ローカルLLM 基盤

個人情報・機密データを外部に送信せずAI処理できる「ローカルLLMテキスト処理基盤」を開発

第一弾としてクレジットカード加盟店名のマッピング業務に適用し、OpenAI API比95.7%のコスト削減を実証

金融機関・データ事業者への外部提供を視野に商用化を検討

外部送信できないデータのAI処理を可能にする「ローカルLLM基盤」

- 金融業界には、個人情報・機密データを扱うためクラウドLLM APIに送信できず、LLM活用が進まない業務が多数存在。さらに大量データでは従量課金コストも障壁
- オープンウェイトモデルを自社環境（オンプレミス／閉域クラウド）で稼働させ、外部送信なしに分類・名寄せ・情報抽出を実行する共通基盤を開発
- 第一弾として、当社の月間約30万件の加盟店名マッピング業務に適用し、OpenAI API比95.7%のコスト削減・人手確認約98%削減を実証
- マッピングデータベースや辞書を掛け合わせることで、模倣困難な優位性を構築

	汎用クラウドLLM	ローカルLLM
概要	<pre> graph TD subgraph Self_Env [自社環境] A[個人情報・機密テキスト] end A -- 外部送信 --> B[クラウドLLM] </pre>	<pre> graph TD subgraph Self_Env [自社環境] A[個人情報・機密テキスト] B[ローカルLLM] end A -- 内部完結 --> B </pre>
セキュリティ	個人情報・機密データが外部環境へ送信されるため、社内規程等に抵触する可能性	- 推論が自社環境内で完結し、外部送信が発生しない - FISC安全対策基準・個人情報保護法の要件に適合しやすい
コスト	トークン従量課金のため処理件数に比例して費用が増加。月数十万件規模の反復タスクでは事業性を損なう可能性	自社環境での推論により件数増加に対する限界費用が逓減

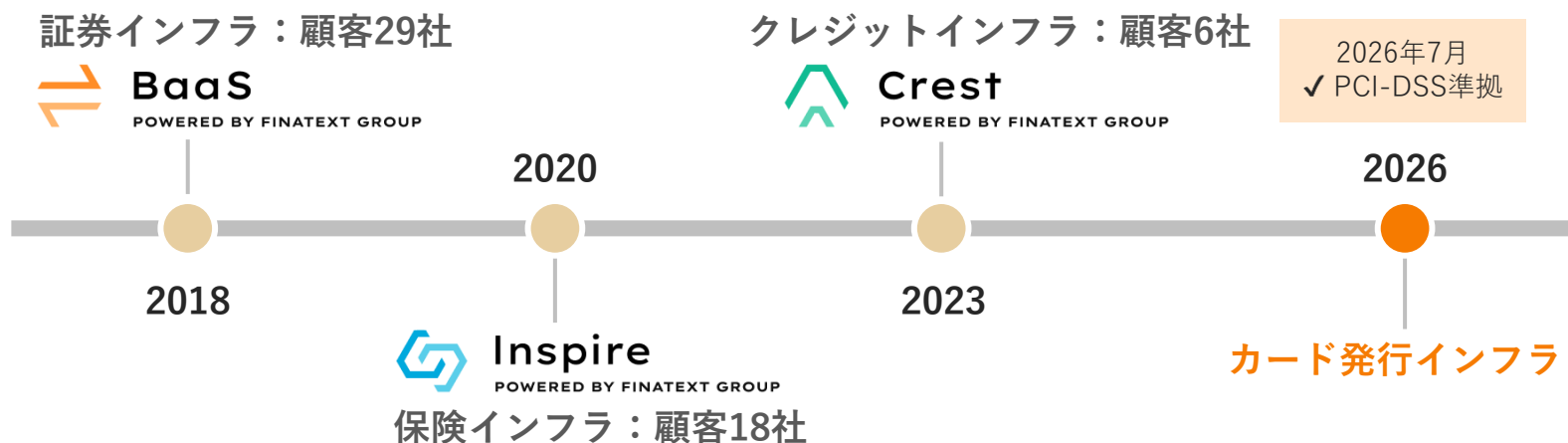
クレカ発行 インフラ

証券、保険、クレジット
(主に貸金) に次ぐ第4の
インフラとして、**クレジット
カード発行インフラ市場**
へ参入

2026年7月、業界標準のセ
キュリティ基準 (PCI-
DSS) へ対応し、安全なカ
ード発行サービスの提供体
制の構築を完了

自社サービスにカード発行機能を組み込めるAPIネイティブなインフラ

- ・ カード発行事業者が、カードブランドと接続し、カード発行・決済をするために必要となるシステム (サードパーティプロセッサ) をAPIベースで提供
- ・ リボ等のファイナンスサービスまで一気通貫で提供可能な点が強み



特徴

APIネイティブな発行基盤

- ・ 従来システムが要する個別開発・長期の導入プロセスに対し、API接続のみでカード発行機能を自社サービスへ組み込み可能。非金融事業者を含む幅広い事業者が発行主体となれる市場を創出

ファイナンスサービスのシームレスな提供

- ・ Crestが持つ与信審査、金利計算、残高管理、債権回収といった機能を活用することで、クレジットカードの発行・決済のみならず、リボ等のファイナンスサービスまで一気通貫で提供可能

決済データを活用しやすいデータ基盤

- ・ データAI事業を通じて蓄積した決済データの分析ノウハウを基に、顧客の決済データ活用まで支援

企業の保有不動産データベース

不動産・商業登記データベースを提供する
TRUSTARTと協業し、非上場企業を含む約24万社の企業毎の保有不動産を一覧化・分析できるサービスの構築を開始

新しい開発用地を探す不動産デベロッパーだけでなく、ファンド等から数多くの引き合い

“企業起点”の保有不動産データベース構築

- 不動産登記データは「土地の地番から所有者を調べる」ことしかできず、企業の保有不動産を企業起点で一覧化するには、膨大な登記簿を個別に取得・名寄せする必要
- TRUSTARTが独自に蓄積してきた膨大な不動産登記データに対して、当社独自の名寄せ技術を活用することで、不動産データを企業起点で一覧化し、不動産売却シグナルも提供
- 不動産売却シグナルの開発においては、2026年4月に顧問として就任した元野村不動産ソリューションズ副社長 榎本 英二氏が監修

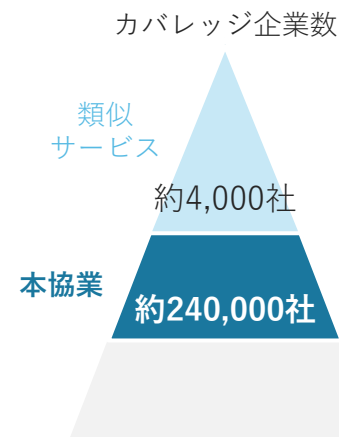


1. 「DataLinc」のAI名寄せによる、“企業起点”のデータベース化

- 企業名から保有不動産の一覧を特定する逆引きが可能に
- ホテル、工場、倉庫、駐車場、社員寮など、IR資料には記載されない小規模アセットも含め、地番・家屋番号レベルでデータベース化

2. 登記データ × 企業動向データによる、不動産売却シグナル

- 「DataLinc」の企業変化自動検知機能を活用し、当社が保有する企業動向データと、TRUSTARTの不動産登記・商業登記データを掛け合わせ
- 不動産売却スコアや遊休不動産推定に基づく不動産売却シグナルを提供し、企業保有不動産の売却・活用提案営業における優先順位付けを支援



2026年度第1四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第1四半期 収益サマリー

前年同期の大型開発案件の反動があったものの、当四半期は従量課金収益とデータAIがけん引し、売上高は**前年同期比+35%の28.4億円**を計上

当期純利益は、税効果会計の区分変更等により大幅増益を記録

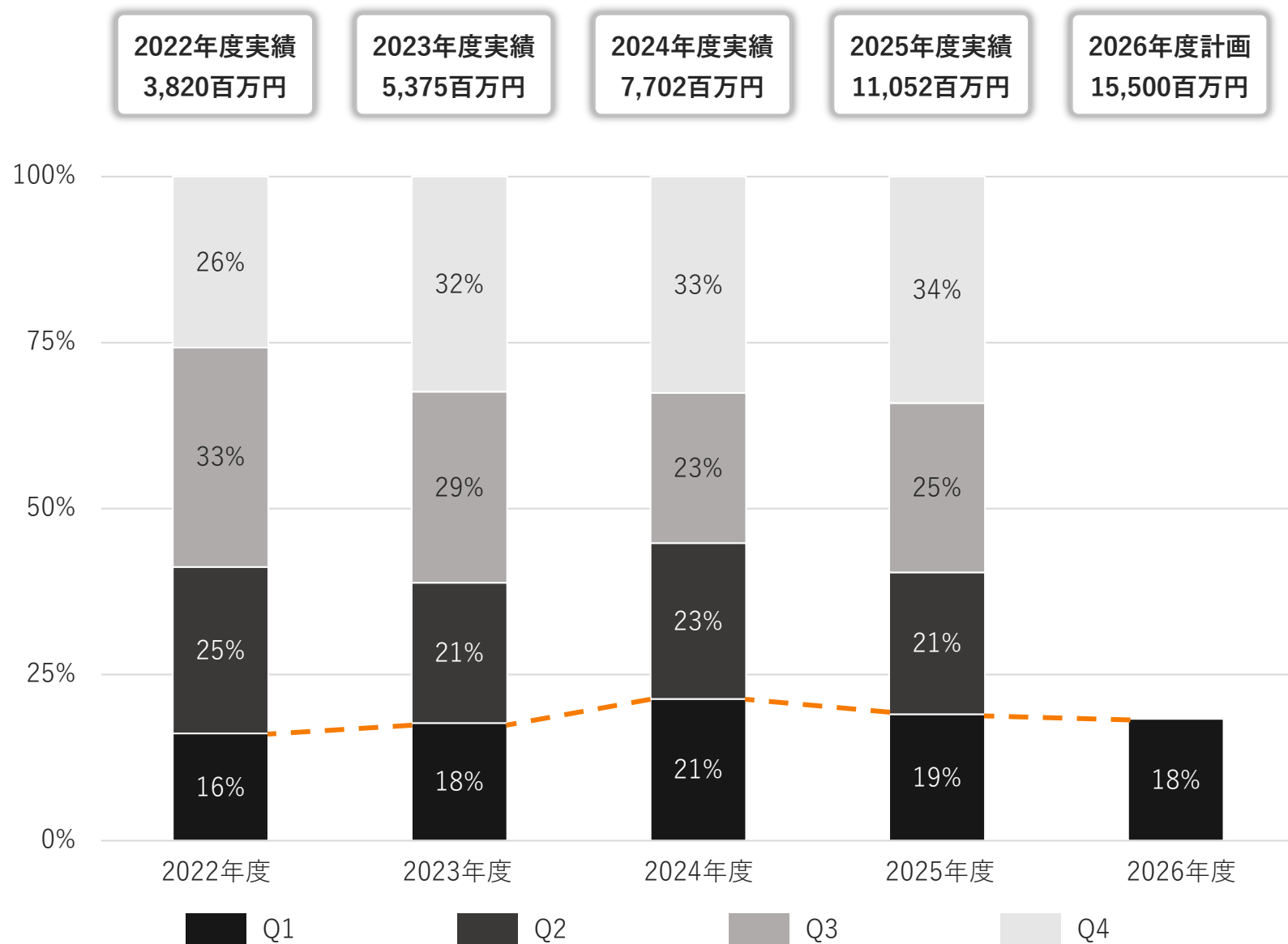
(百万円)	2026年度 第1四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	2,843	2,104	+ 35%	・ 前年同期の大型開発案件の反動にもかかわらず、従量課金収益とデータAIがけん引
売上原価	917	753	+ 22%	・ 売上高成長率を下回る伸び率で推移
売上総利益	1,926	1,351	+ 43%	
対売上高	68%	64%		
調整後販売管理費 ¹	1,603	1,054	+ 52%	・ 従量課金収益の増加に伴いレベニューシェアが増加 ・ AI活用促進に伴い通信費が増加
対売上高	56%	50%		
EBITDA ²	323	296	+ 9%	
対売上高	11%	14%		
減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用	135	73	+ 84%	・ 株式報酬費用は、有償ストックオプションの費用計上期間が一部重複したこと等により一時的に増加
対売上高	5%	4%		
営業利益	188	223	▲16%	
対売上高	7%	11%		
経常利益	167	214	▲22%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	565	366	+ 54%	・ 税効果会計の区分変更等により、Q1に+579百万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 - 減価償却費及びのれん償却費 - 株式報酬費用

2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用

売上高進捗

第1四半期の進捗率は、計画対比で18%の進捗となり、直近数年と概ね同水準で推移



セグメント別の売上高

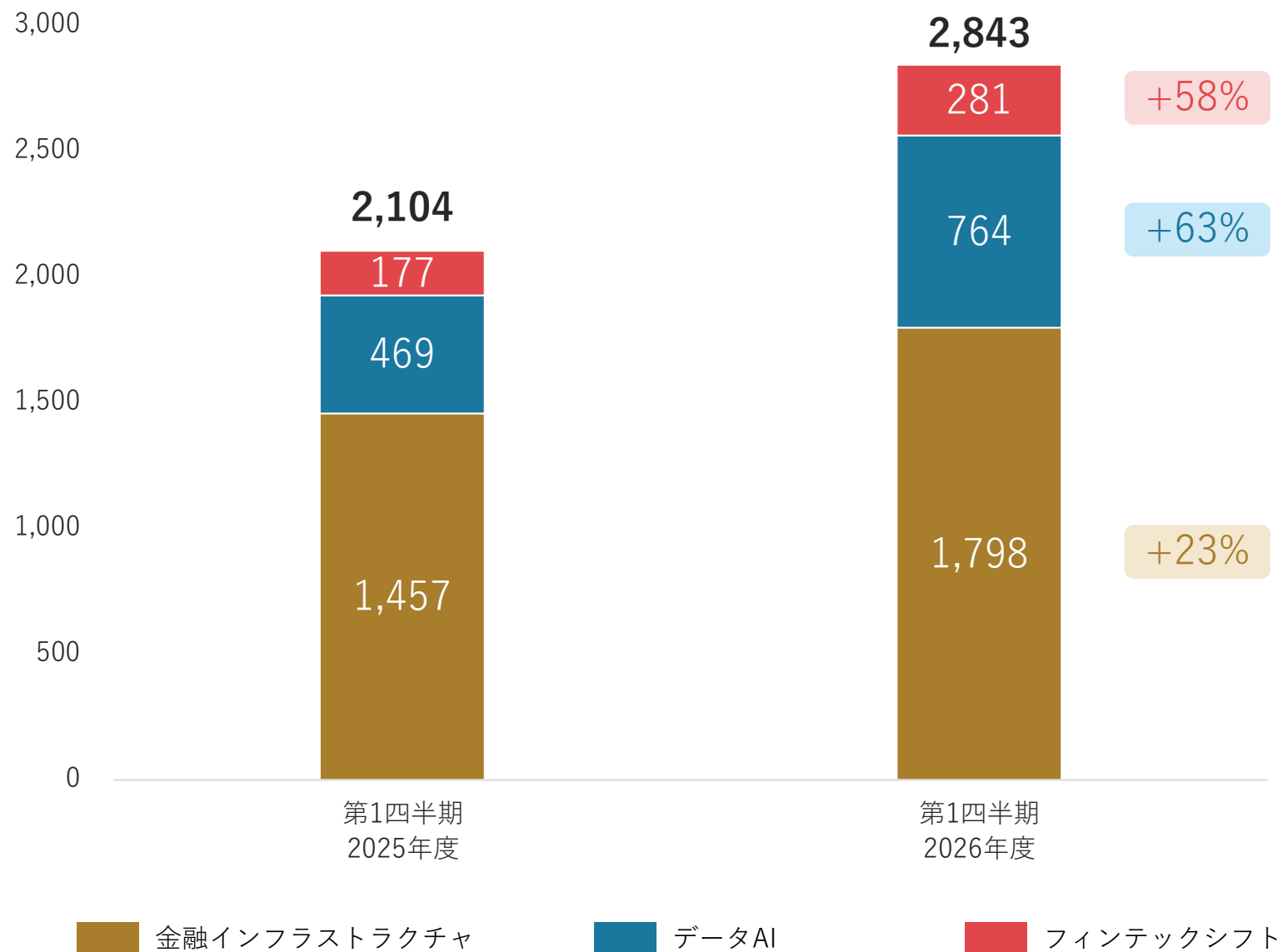
データAIが当四半期で大きく伸長し、グループ全体の成長をけん引

フィンテックシフトも前年同期比+58%と大幅に成長

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更

(百万円)

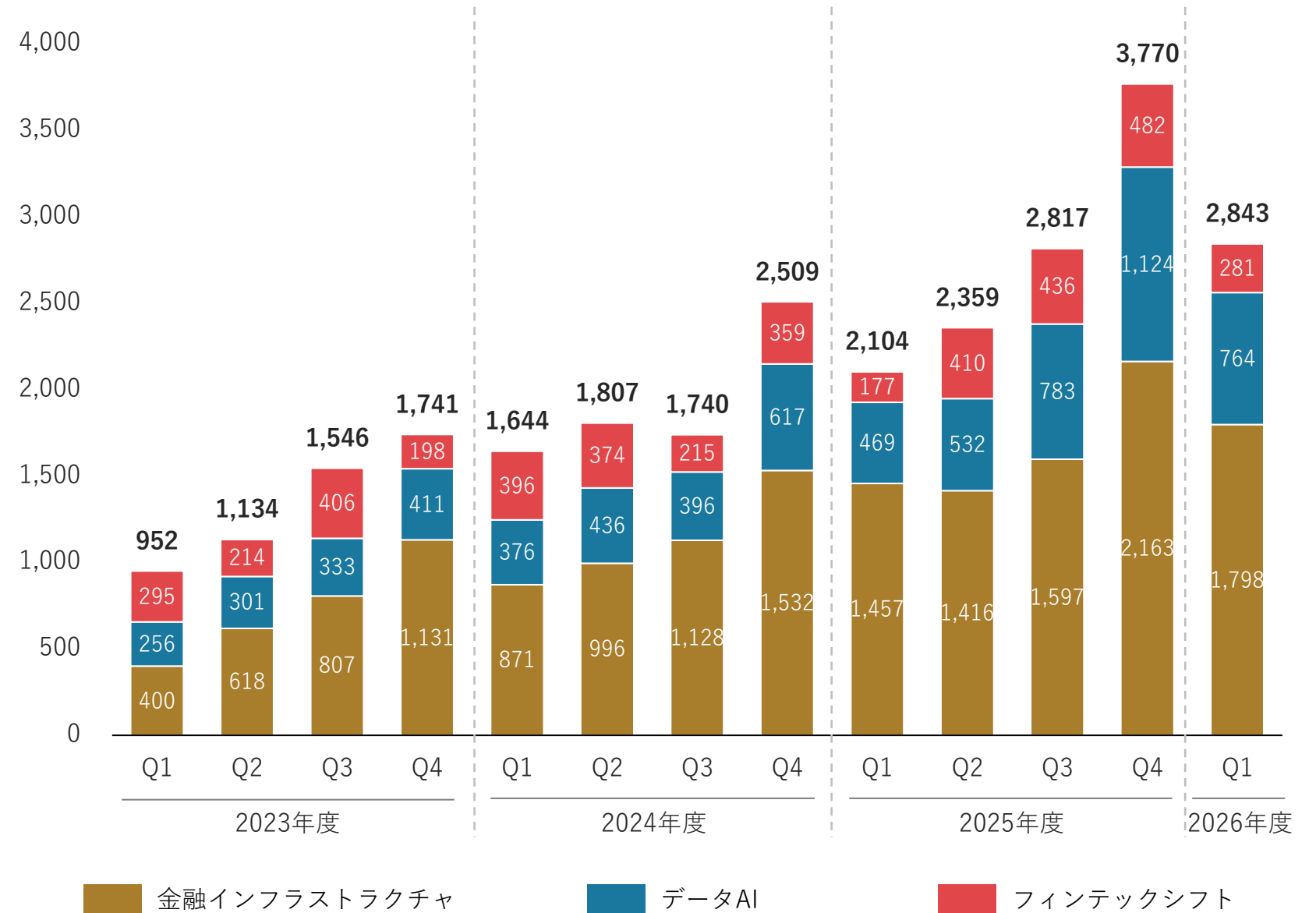
前年同期比



セグメント別の 売上高推移

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更

(百万円)



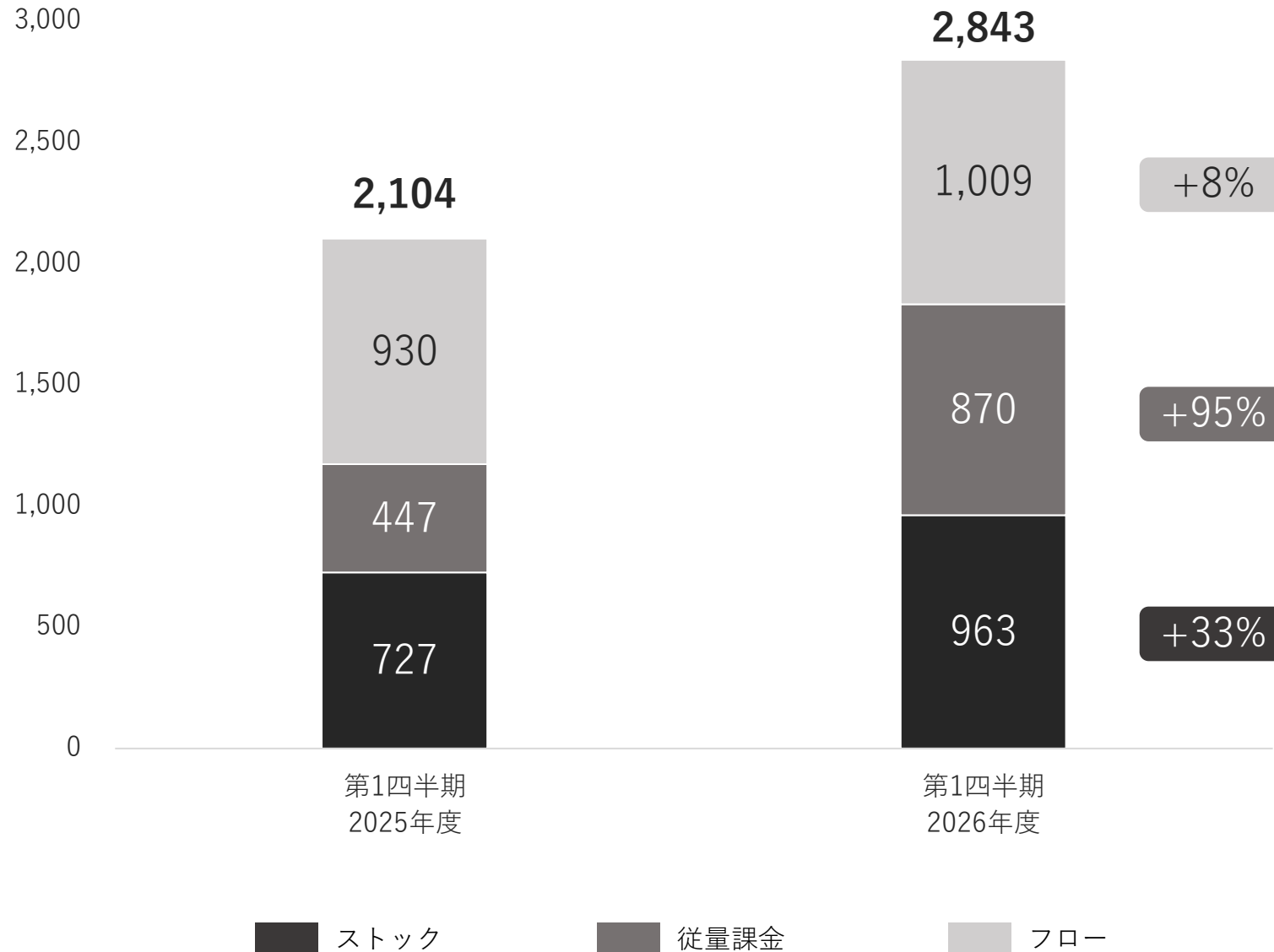
タイプ別の売上高

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+95%と引き続き大きく成長**

ストック収益も前年同期比+33%と着実に積み上げている

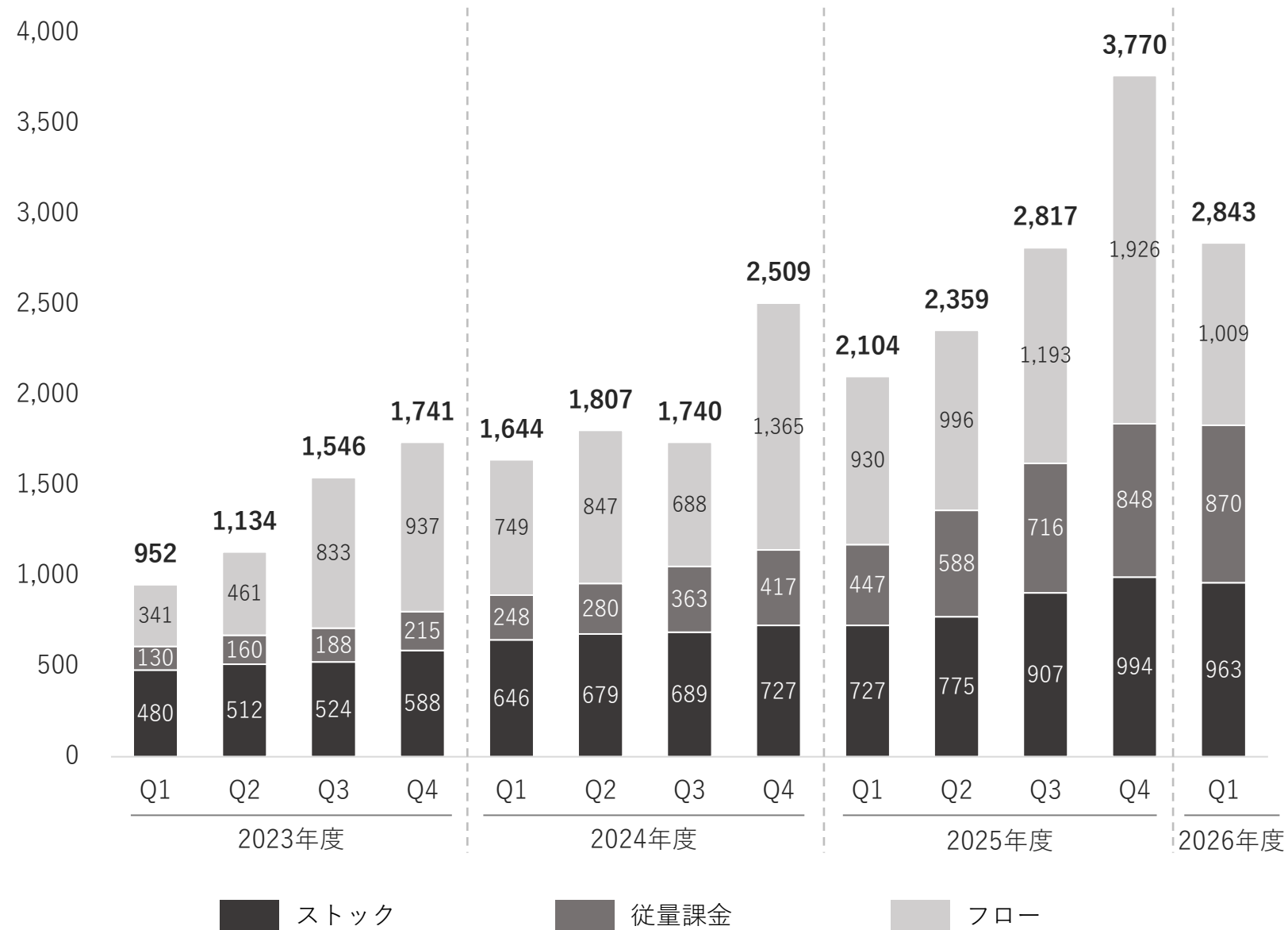
(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移

(百万円)



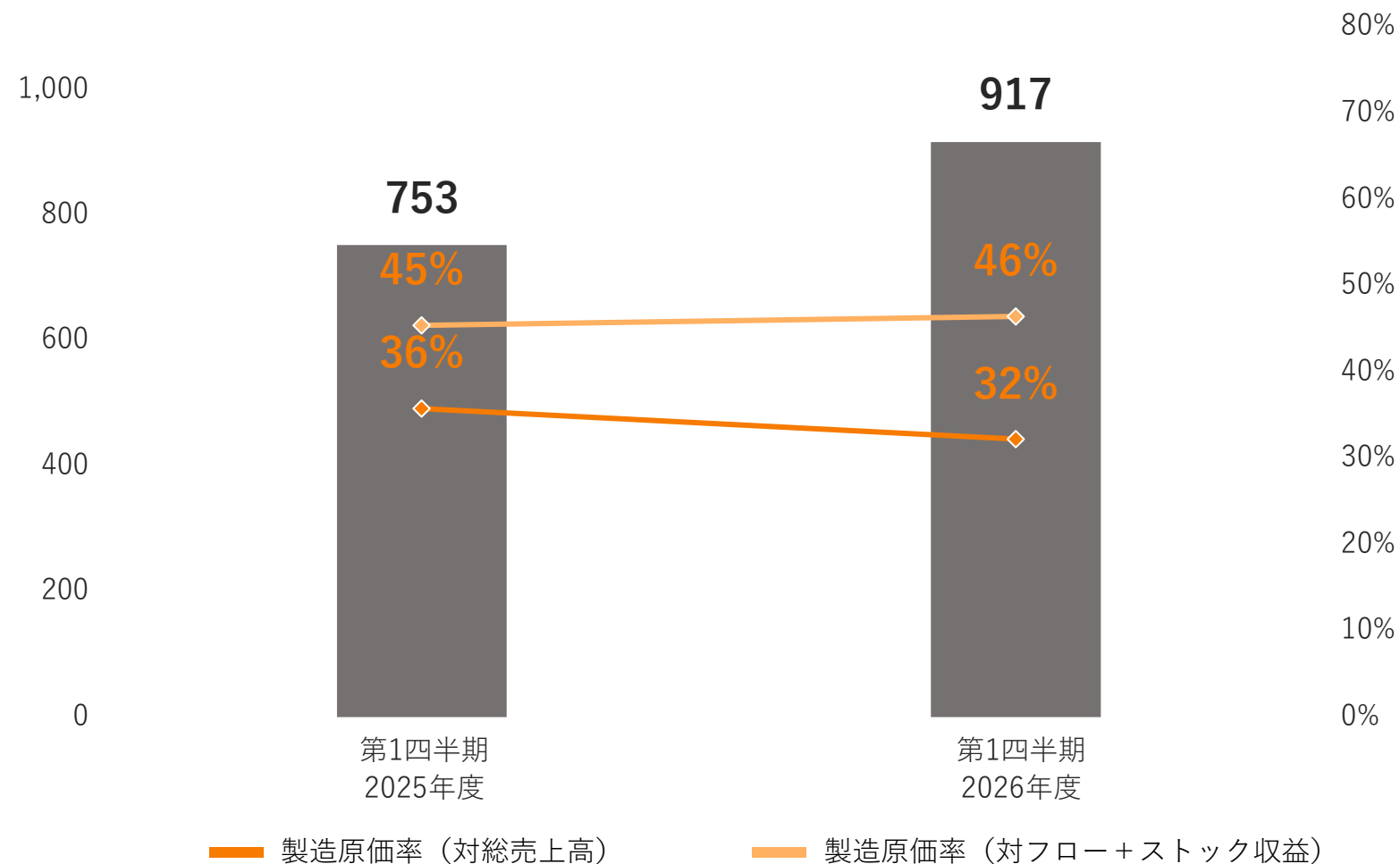
製造原価

フロー及びストック収益
に対する製造原価率は、
概ね前年同期と同水準を
維持

一方で、従量課金収益の
増加に伴い、総売上高に
対する製造原価率は36%
から32%へ低下

総売上高	2,104百万円	2,843百万円
フロー＋ストック収益	1,657百万円	1,973百万円
フロー＋ストック比率	79%	69% ↓

(百万円)

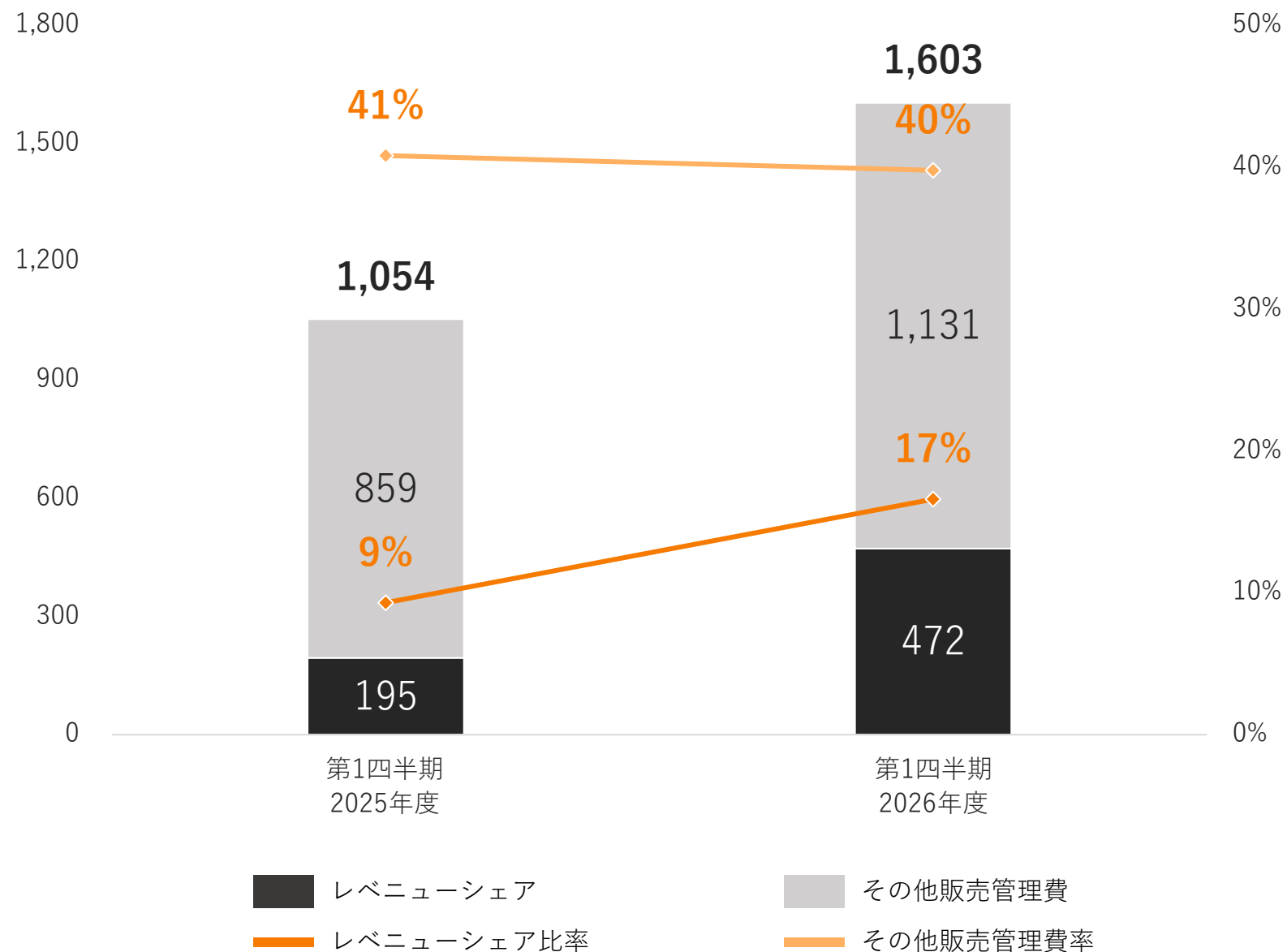


調整後 販売管理費

従量課金収益が売上高に占める割合が増加したことに伴いレベニューシェア比率が増加

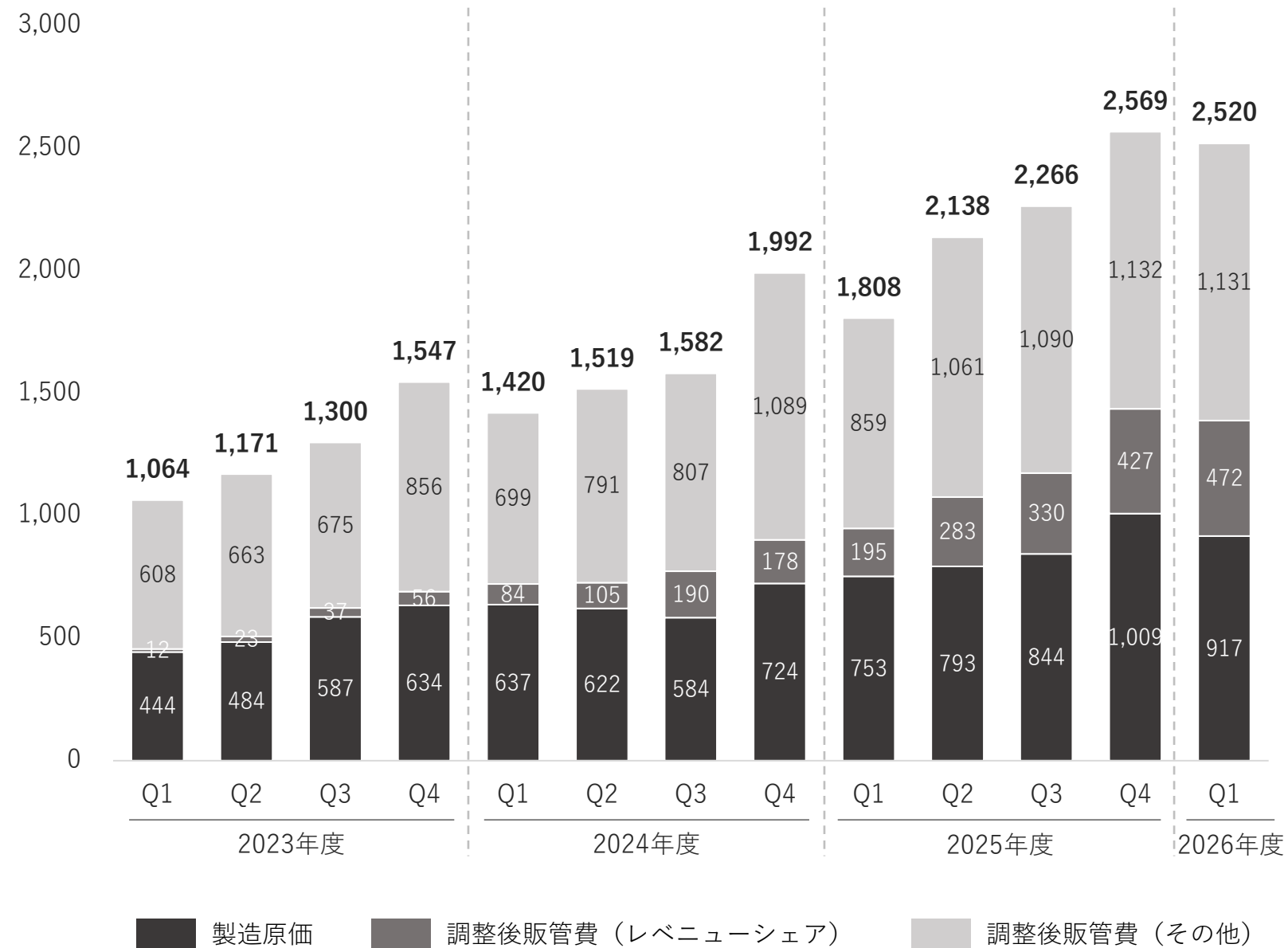
その他販売管理費は、AI関連費用の増加および円安の影響等に伴い前年同期比+31%増加

(百万円)



費用内訳の推移

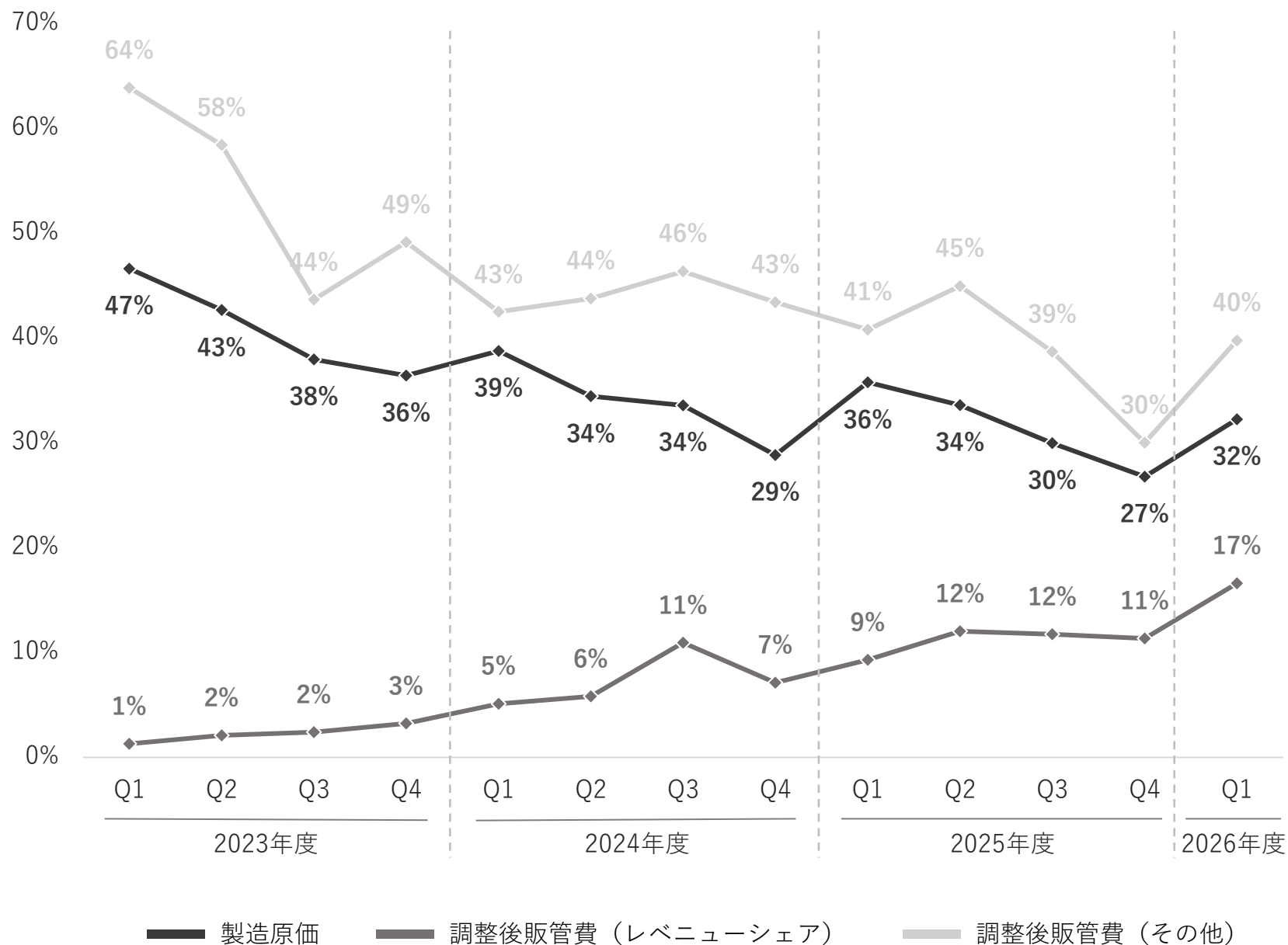
(百万円)



費用内訳（対売上高）の推移

従量課金収益が売上高に占める割合が増加したことに伴い、レベニューシェア比率が増加

製造原価、調整後販管費（その他）は、売上高の季節性の影響があるものの、第1四半期としては、低減傾向に変化はない

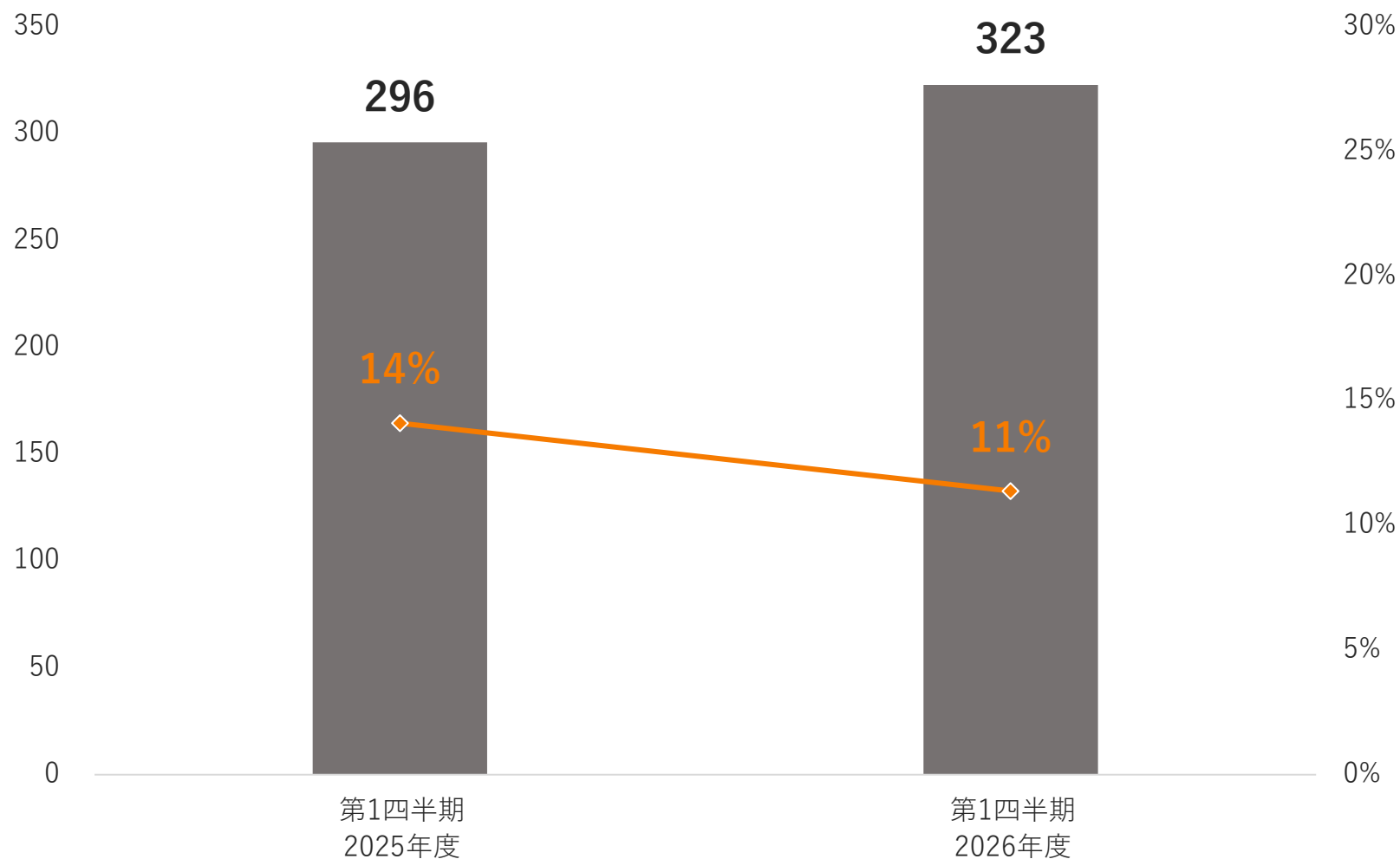


EBITDA

EBITDAは前年同期比+9%の323百万円を計上

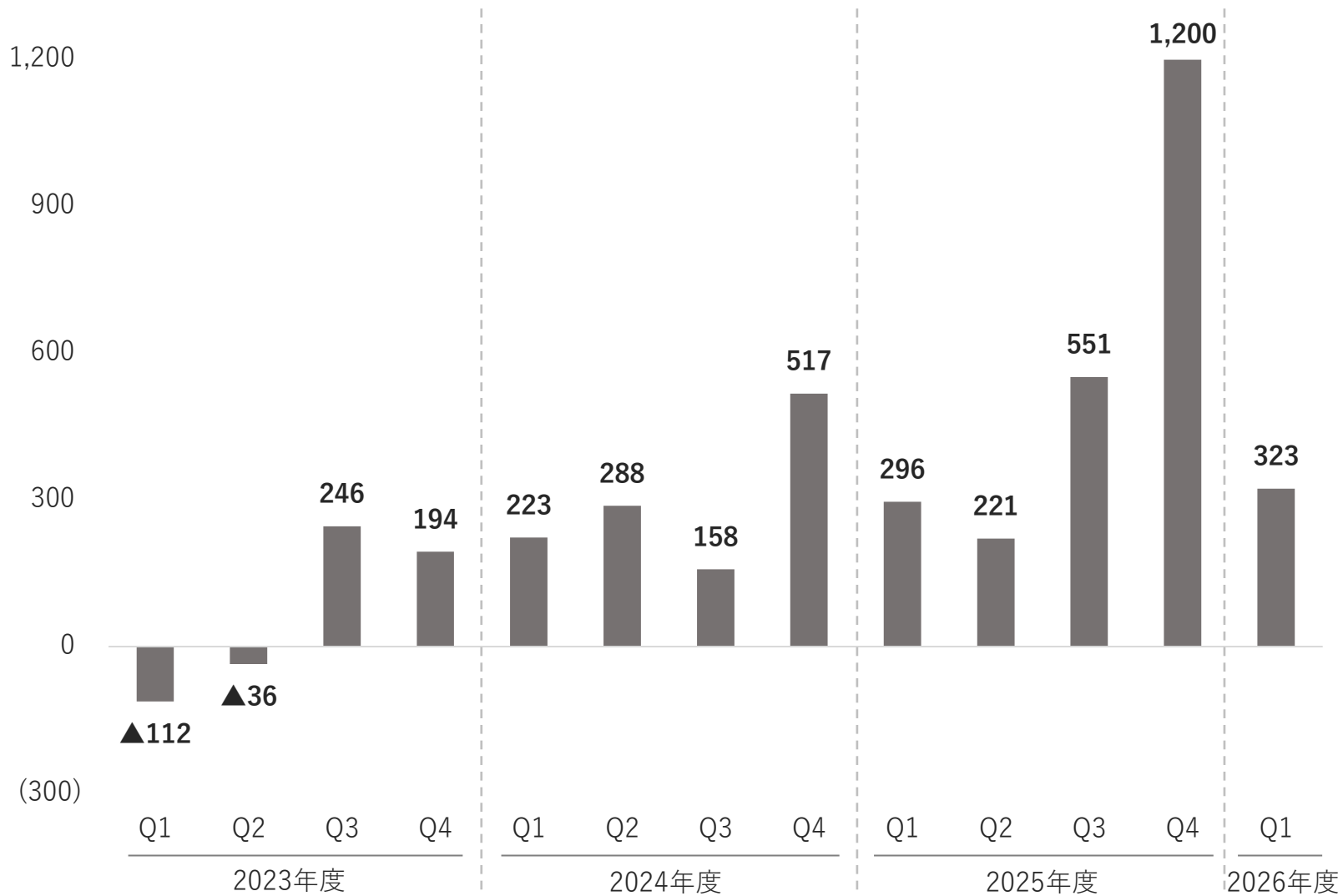
前年同期に納品した大型開発案件の反動の影響でEBITDAマージンがやや低下したものの、コストコントロールを適切に実施し、EBITDAマージンは11%を確保

(百万円)



EBITDA の推移

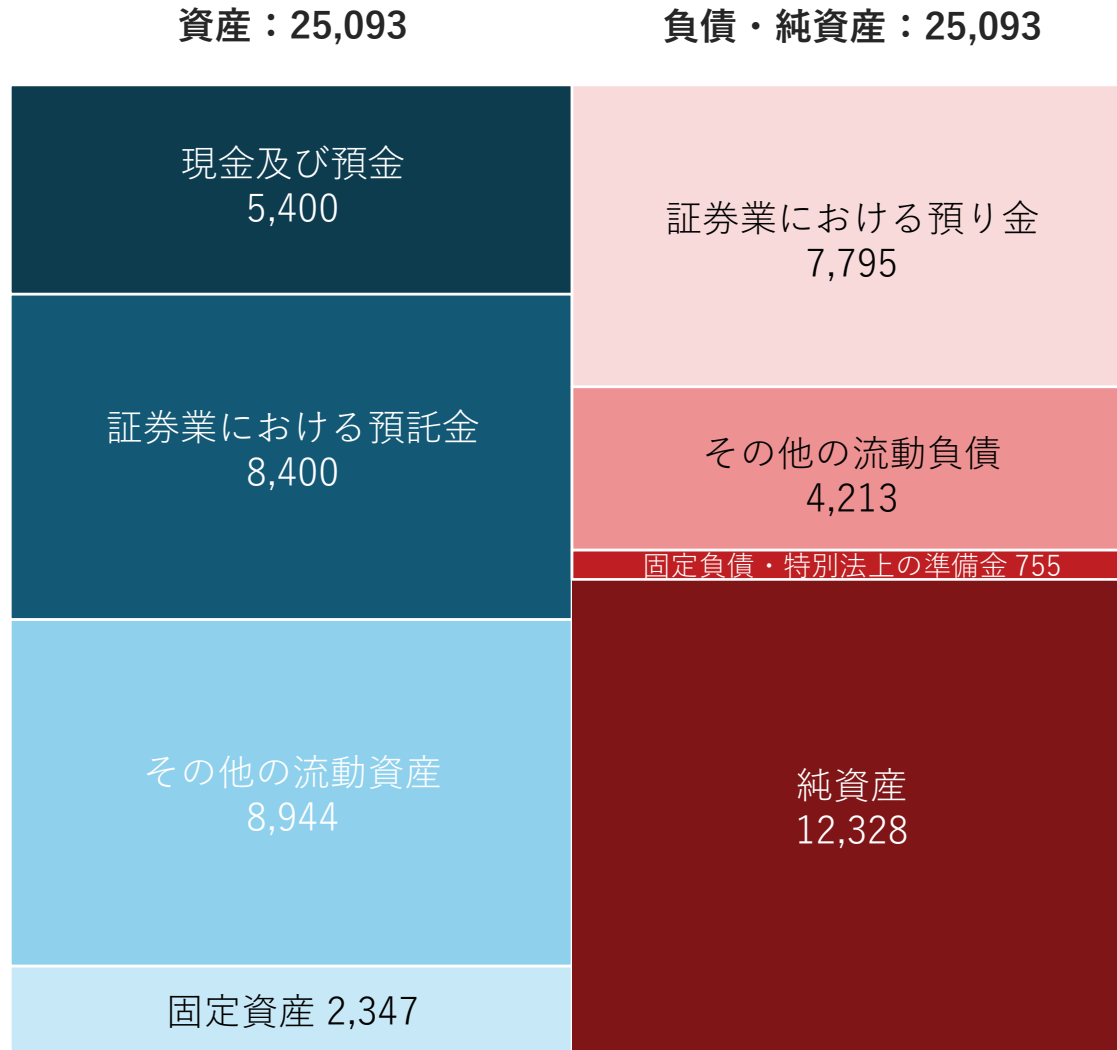
(百万円)



バランスシート の状況

2026年6月末時点で約54億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)

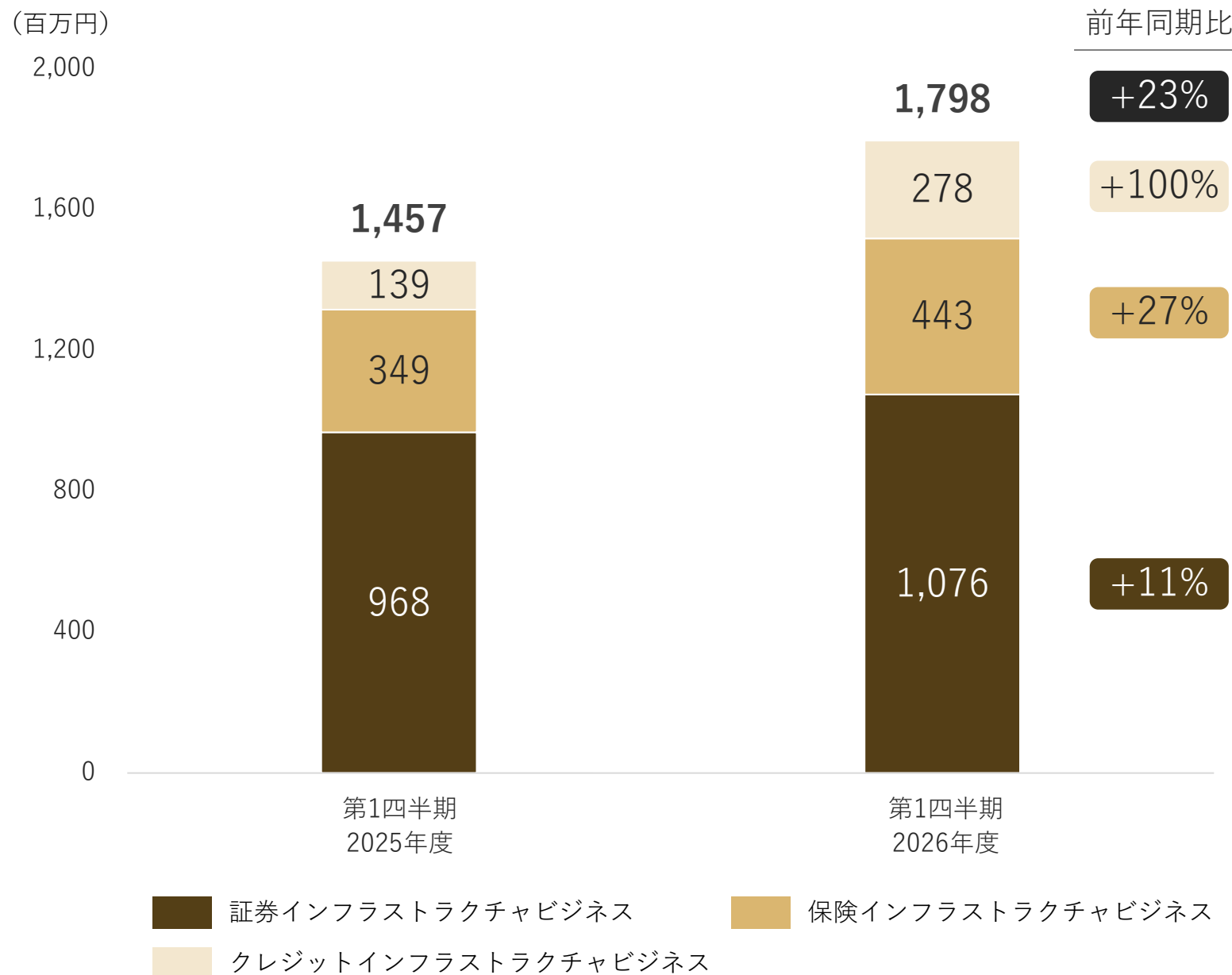


セグメント別四半期業績

QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

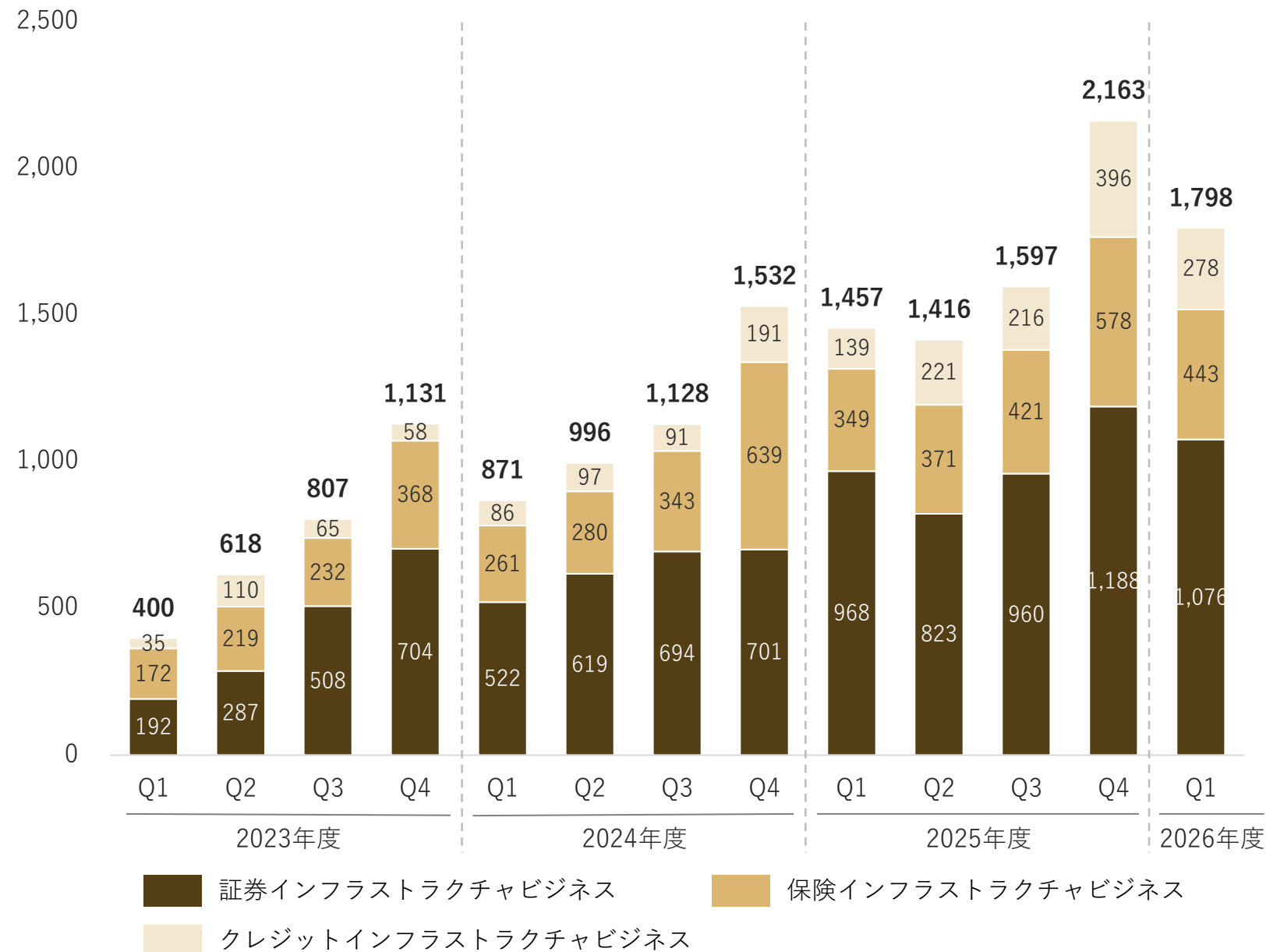
ビジネス別の売上高

前年同期の大型開発案件の反動があったものの、従量課金収益及びクレジット事業が成長をけん引した結果、**売上高は前年同期比+23%の1,798百万円**を計上



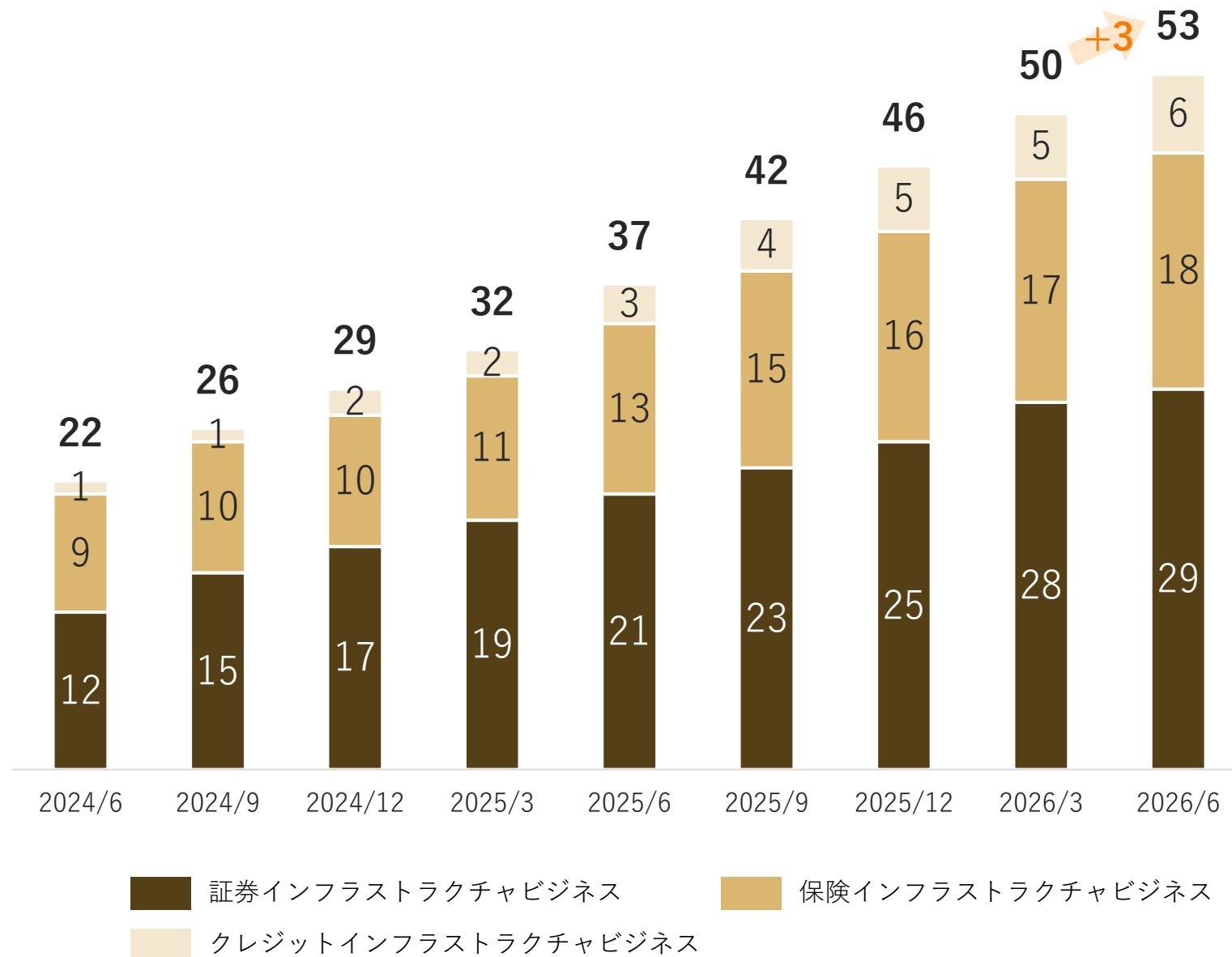
ビジネス別の 売上高推移

(百万円)



金融インフラの パートナー数

当四半期は証券で1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50社から53社へ拡大**



証券インフラの注力領域

証券インフラBaaSは、移管案件の獲得に向けた営業活動に注力しつつ、今期からモジュールでの一部機能の提供も開始

IFA向けウェルスマネジメントサービスは、AIを活用した業務効率化を通じてパートナーの生産性の向上を図る

概要

今期の注力領域

業務システム 包括提供



- 株、投資信託、債券、STなどの証券取引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
- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーによる新規参入や資産運用会社が直販事業を展開する際のシステムとして利用

- 既に証券ビジネスを行っている金融機関からの**システム移管案件の獲得**を目指す
- 特に、投資信託の販売業務や、既存システムの更改ニーズがある事業者をメインターゲットとする

業務システム モジュール提供



- 証券インフラBaaSが提供する機能の一部を提供
- モジュール提供可能な機能：
 - マイナンバー管理
 - 口座開設審査
 - 口座情報変更

- 今期より**新たにモジュールでのシステム提供**を目指す
- モジュールを活用した証券業務のAI BPOサービスへの参入も検討

IFA向け ウェルスマネジメント



- 対面とオンラインを組み合わせたハイブリッド型のウェルスマネジメントサービスを提供
- 投資一任を中心に、投資信託、債券、その他付帯サービスを提供

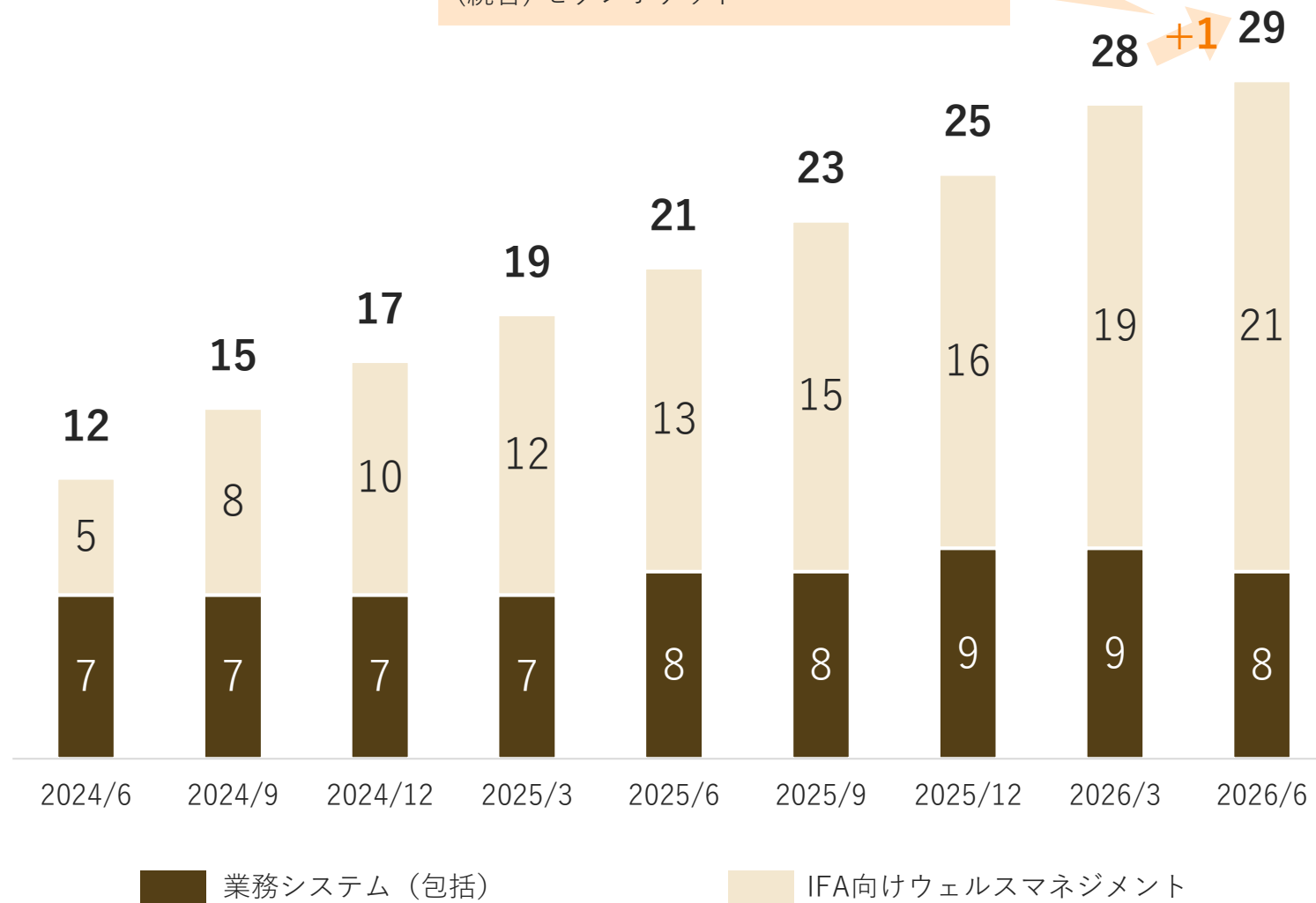
- 専用MCPを構築し、カスタマーサポート・コンプライアンスの品質及び生産性の向上**を目指す

証券インフラの パイプライン

当四半期において、ファーストパートナーズとアリスタゴラ・フィナンシャル・サービスが、資産運用プラットフォームDWMを採用

一方、クレディセゾンのセゾンポケットが、セゾン投信と統合しサービス終了

(新規)ファーストパートナーズ
(新規)アリスタゴラ・フィナンシャル・サービス
(統合)セゾンポケット



保険インフラの注力領域

保険インフラInspireの包括提供においては、「AI-ReadyなSoR」としての立ち位置を確立し、少額短期保険会社や共済からの案件獲得に注力

また、保険領域の業務知見があるからこそできるAIを活用した業務支援も強化していく方針

概要

今期の注力領域

業務システム 包括提供



主に少額短期保険会社／共済向け

- 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

新規案件の獲得に注力

- 「AI-ReadyなSoR」としての立ち位置を確立し、少額短期保険会社や共済からの新規案件獲得に注力

デジタル 募集基盤



主に損害保険会社向け

- 保険会社が外部ウェブサービスと連携してデジタルで保険販売を可能にするソリューション
- 申込ページ構築・保険料計算・データ連携など、Inspireの一部機能を提供

既存顧客への適用拡大・深化

- 損害保険会社の既存顧客に対して、新保険商品・新業務領域へのシステム提供を推進

AIネイティブ 業務支援

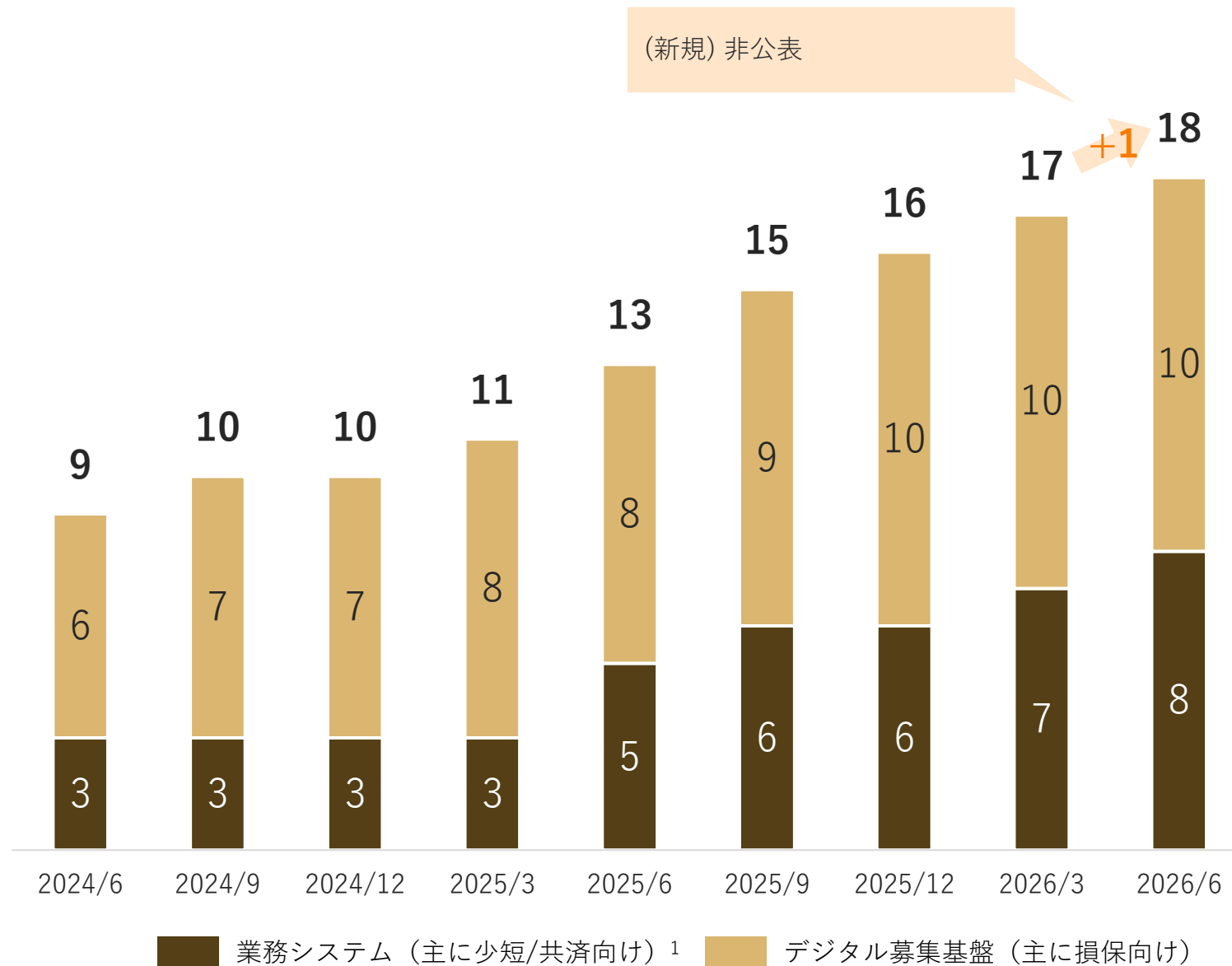
- 業務知見と生成AIアプリの開発力を掛け合わせたAIネイティブな業務支援ツールを提供
- クライアントと伴走しながら業務定着まで支援するコンサルティングサービスも提供

多様な保険業務におけるユースケースの構築

- 営業支援、引受、支払査定、顧客対応など幅広いユースケースでのAI活用を推進

保険インフラの パートナー数

当四半期において、少額
短期保険会社1社が保険イ
ンフラInspireを採用



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

これまで個人向け融資に特化してきたが、今期から法人融資領域へ市場を拡大

開発したモジュール提供が可能な機能APIの顧客獲得に注力

概要

今期の注力領域

業務システム 包括提供



- 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包括的に提供
- 対応可能な商品：
 - 個人向けの極度型融資

- 対応可能な商品を**法人融資に拡張**
- 特に、中小企業向けファイナンスにおけるデータ活用の促進を図る

業務システム モジュール提供



- クレジットインフラCrestが提供する機能の一部を提供
- モジュール提供可能な機能：
 - 収入証明書徴求・管理モジュール
 - 信用情報モジュール
 - UI・顧客管理モジュール

- 前期に提供開始した**収入証明書徴求・管理API**や**信用情報照会API**の顧客獲得に注力
- モジュール提供できる機能をさらに拡充していく計画

AI BPO

- 貸金サービスに関連する専門性の高い業務を、AIエージェントを活用し、高効率にオペレーションするBPOサービスを提供

- Crest MCPを構築し、**MCPを活用した業務効率化PoC**に取り組む

信用情報 モジュール

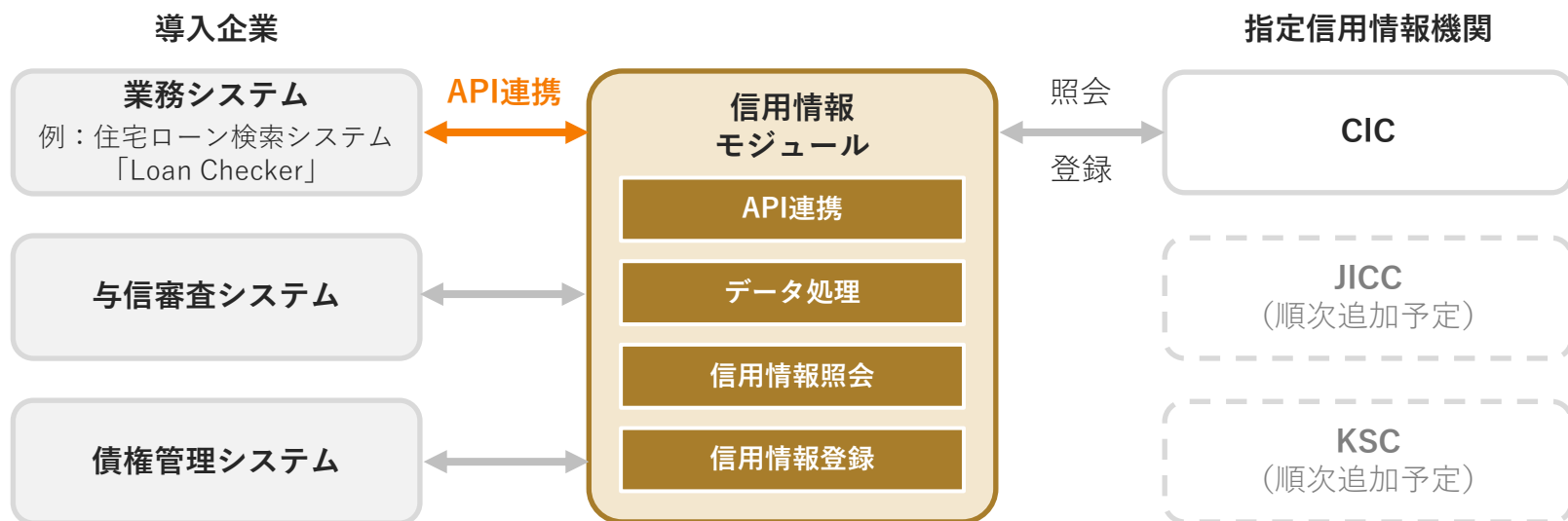
クレジットインフラCrest
において、指定信用情報機
関への照会機能を単体で導
入できる「信用情報モジュ
ール」の提供を開始

2026年6月、不動産エー
ジェントファームTERASSが
本モジュールを導入

不動産エージェントや法人
カード事業者を中心に顧客
獲得を目指す

信用情報モジュールの提供開始

- API経由で業務システムに信用情報照会機能を組み込むことで、効率的な審査業務を実現
- 指定信用情報機関接続から、データ処理、信用情報照会、信用情報登録まで一気通貫で提供
- TERASSは、住宅ローンを検索・提案できる住宅ローン検索システム「Loan Checker」に信用情報モジュールを組み込むことで、住宅ローン申込前の段階でスムーズに信用情報調査ができる仕組みを構築

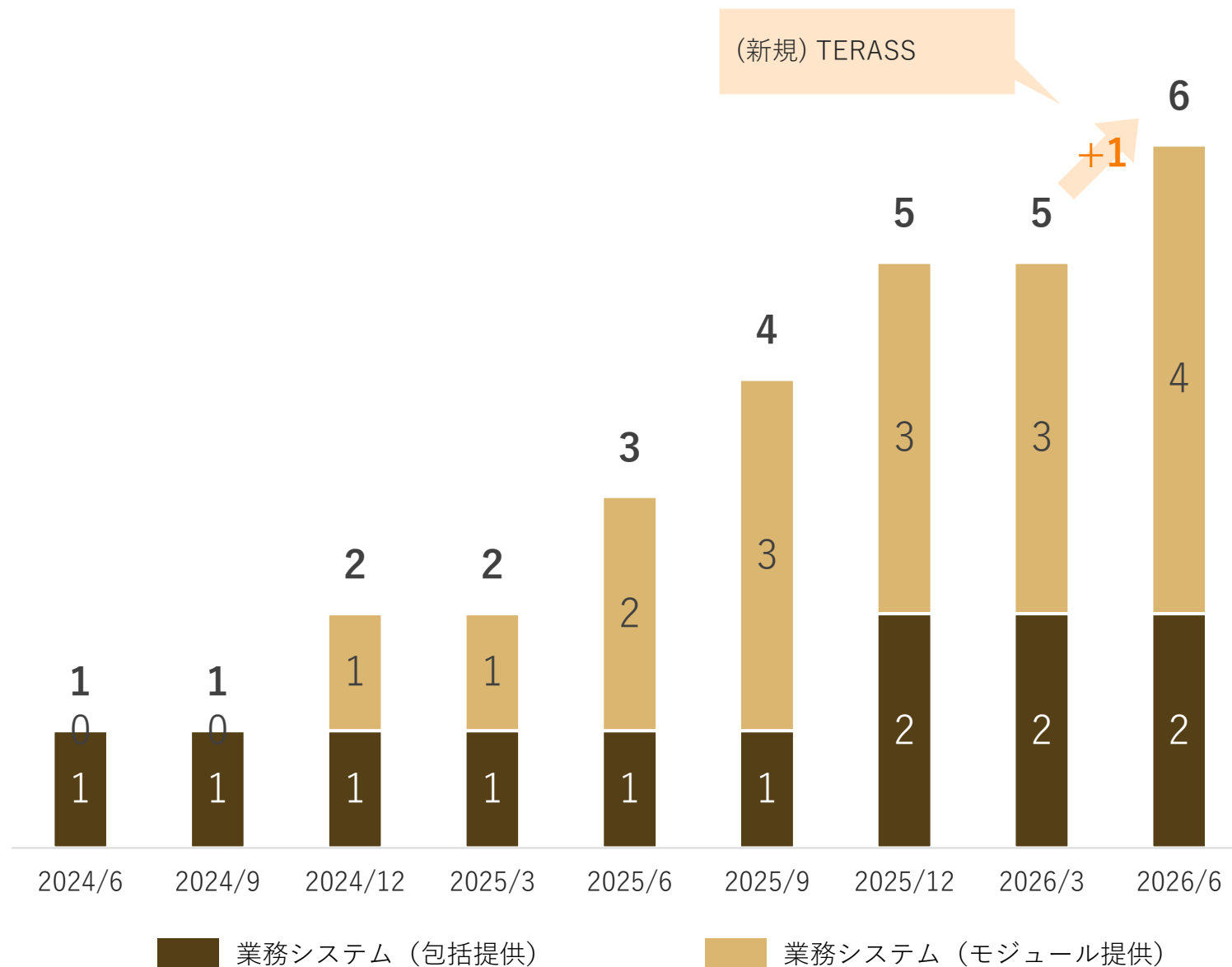


想定ターゲットユーザー



クレジットインフラのパートナー数

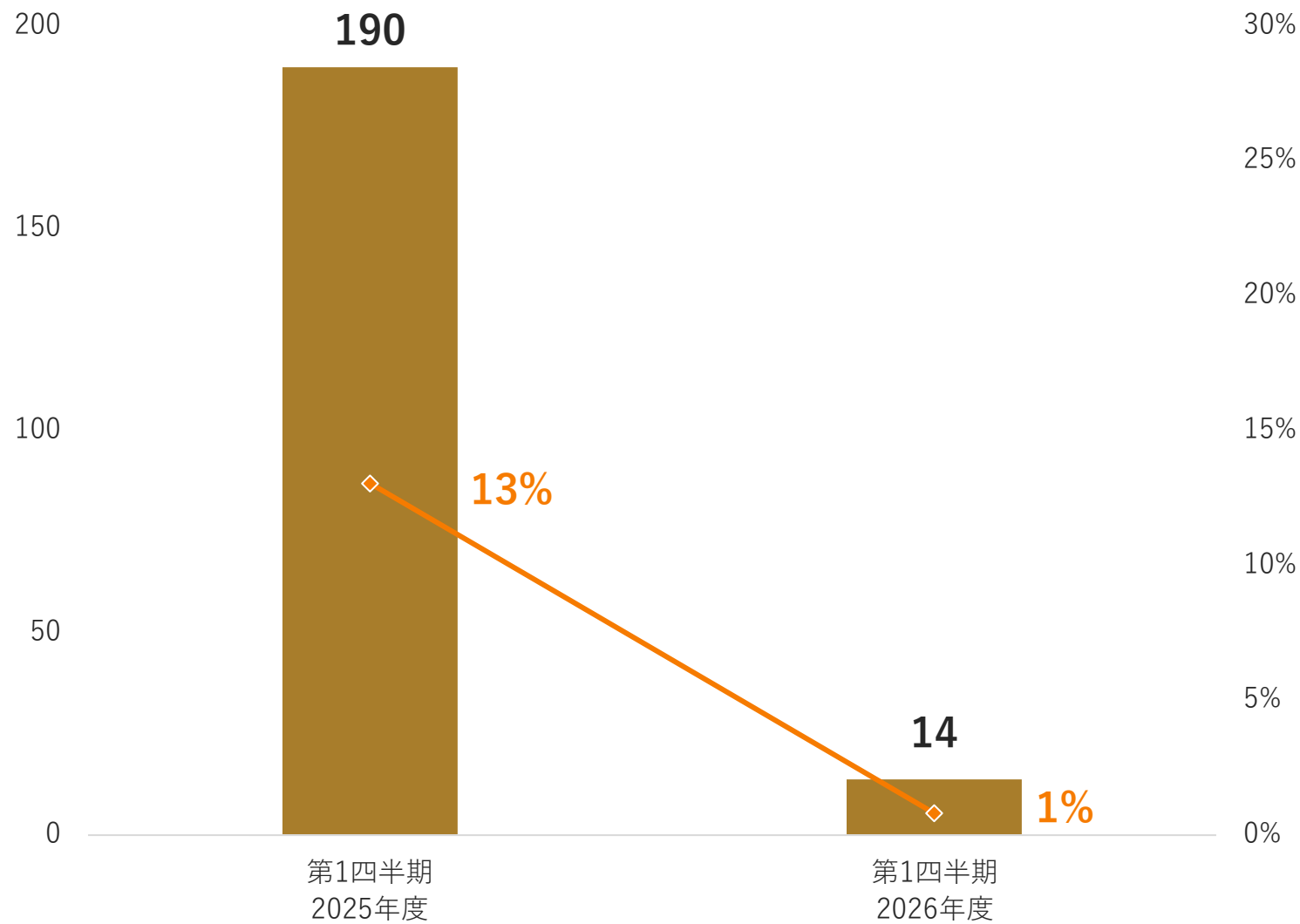
当四半期は、今期注力するモジュール提供の一環として、TERASSがクレジットインフラCrestの信用情報モジュールを導入



営業利益（率） の推移

前年同期の大型開発案件
の反動により、セグメン
ト営業利益は、**前年同期
比175百万円減の14百万
円を計上**

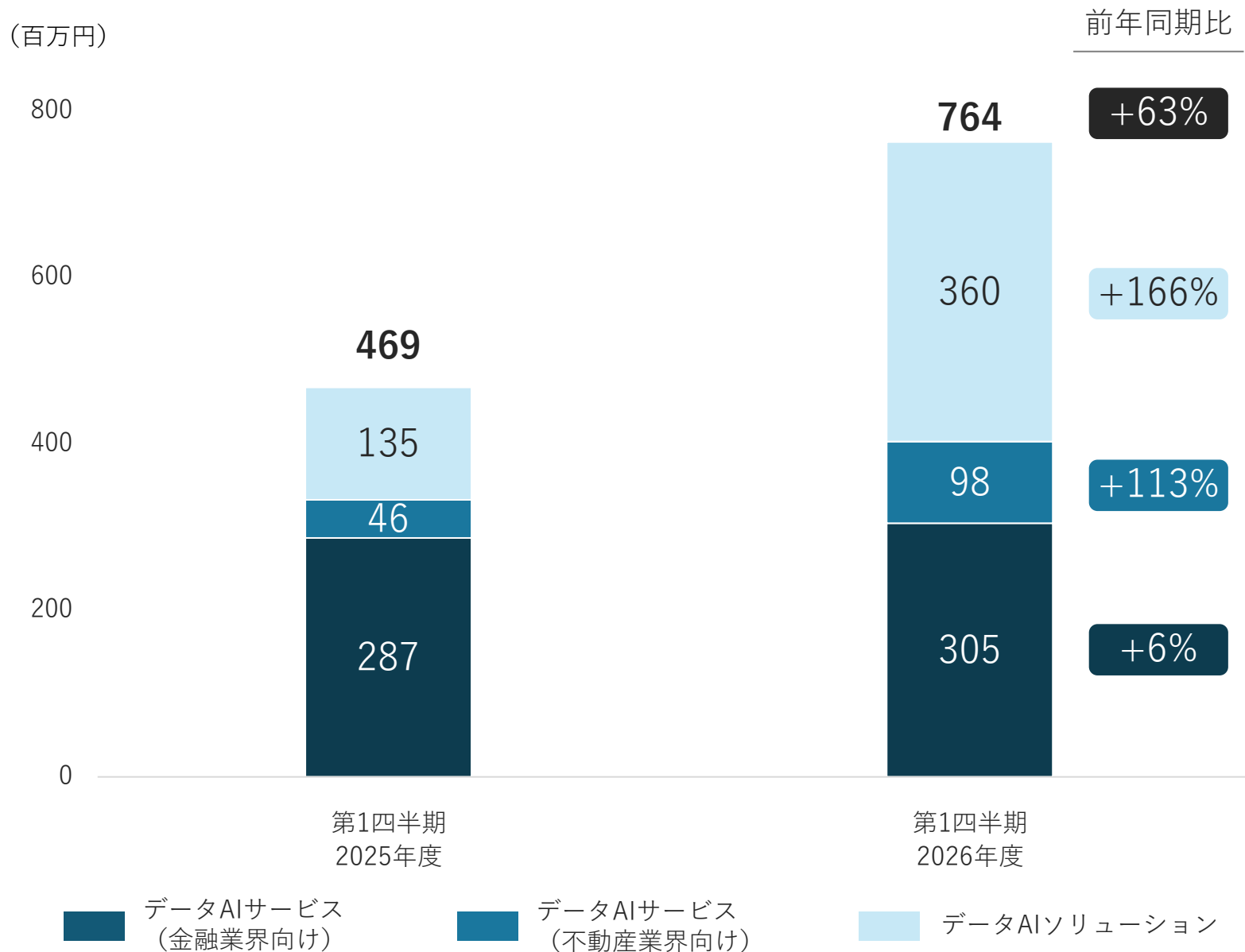
(百万円)



ビジネス別の売上高

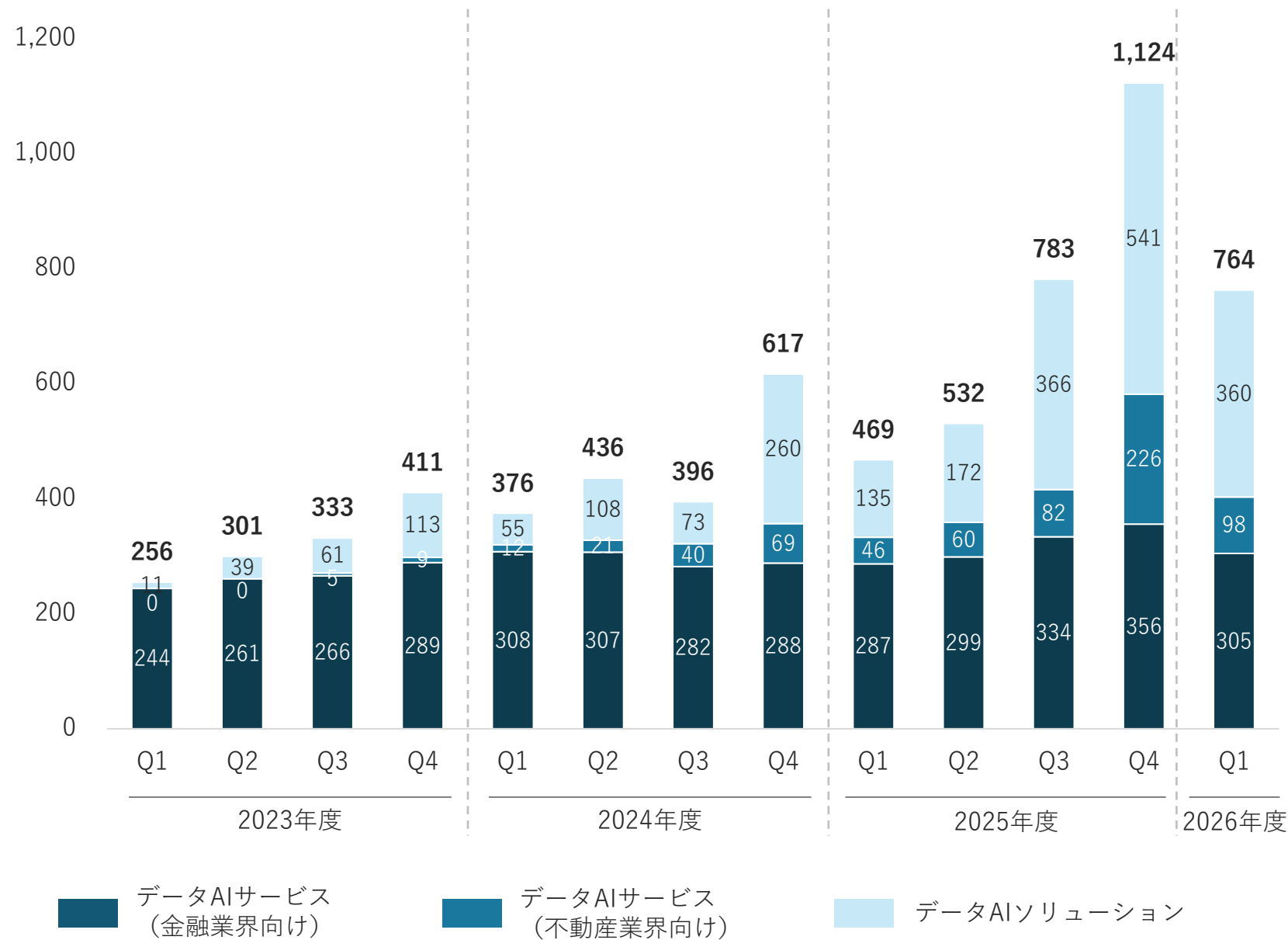
データAIソリューションの案件大型化と、不動産向けデータAIサービスのストック収益が増加し、**売上高は前年同期比+63%の764百万円を計上**

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更
- 「データサービス」ビジネスを「データAIサービス」ビジネスに改称



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

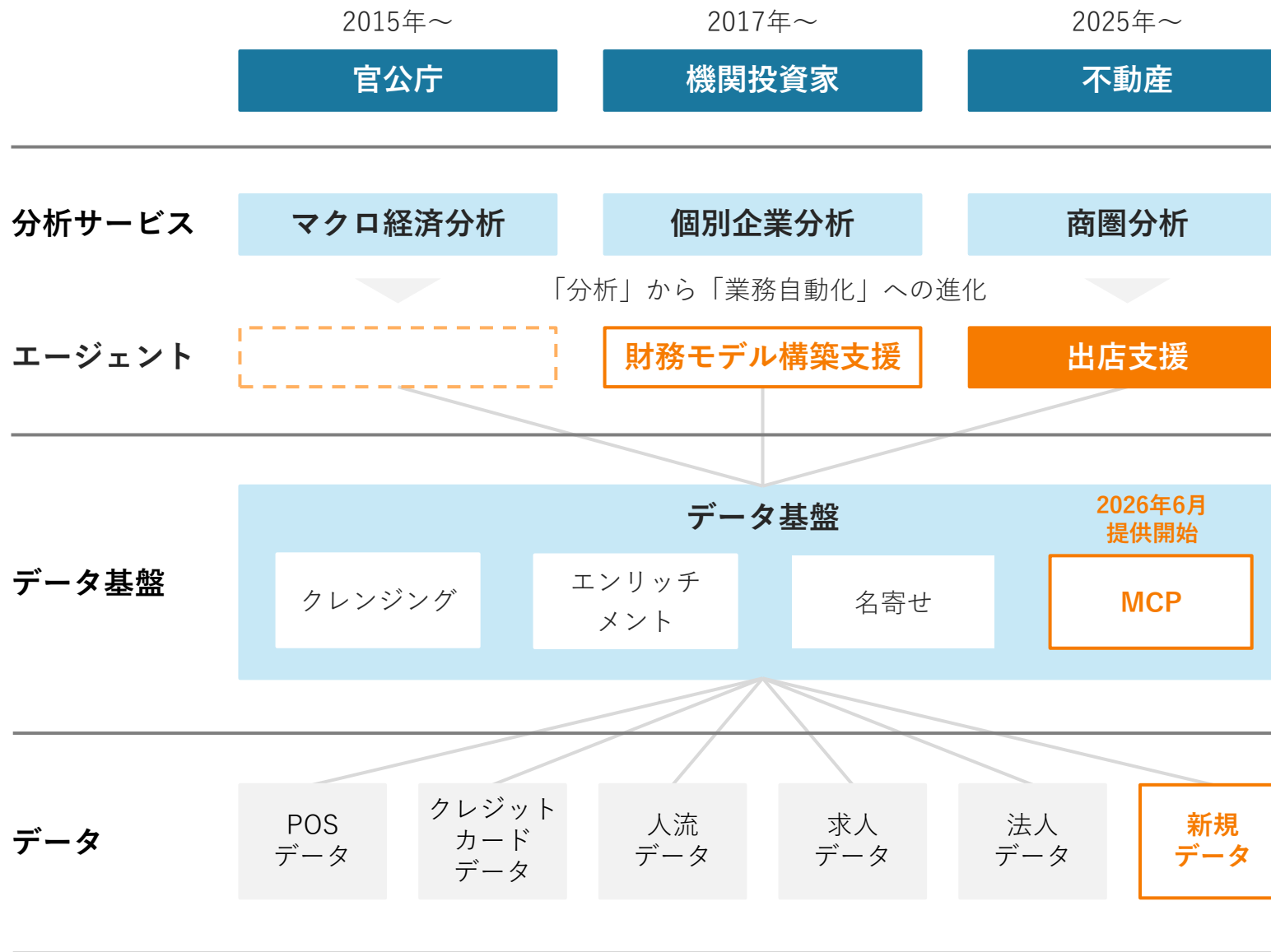


データAIサービスの注力エリア

各領域において「分析」から「業務自動化」への進化を目指す

先行するAI出店支援ツール「DataLens店舗開発」の顧客獲得に注力

機関投資家向けのAI BPOサービスも開始したことに加え、データ統合サービス「DataLinc」のMCPも提供開始



取扱いデータの 拡充

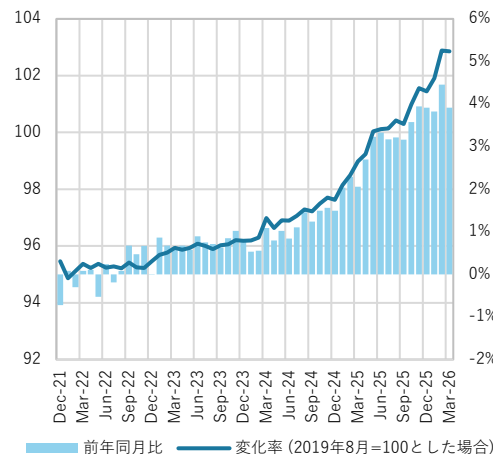
不動産テックスタートアップのイタンジが保有する賃料データを活用し、新たな家賃指標の共同開発を開始

従来の公的統計では得られなかったタイムリーな家賃動向を把握可能に

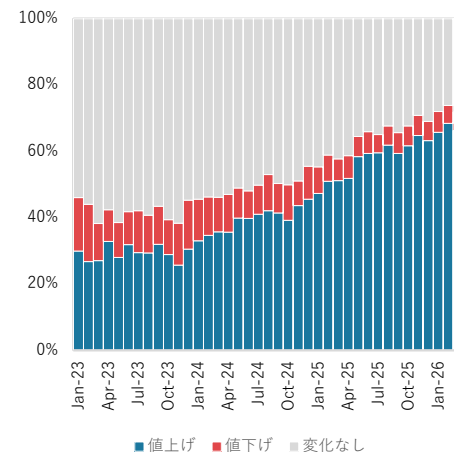
不動産賃貸の成約時の賃料データに基づく家賃動向指標

- 不動産賃貸市場には網羅的な公的データベースが未整備であり、また、既存の公的統計では実際の賃貸市場の動向をタイムリーに反映することに一定の限界が存在
- イタンジが蓄積する全国約4,800社の不動産賃貸管理会社、仲介会社の成約時の賃料データと当社の解析技術を組み合わせ、消費者物価指数（CPI）を補完する先行指標となることを目指す

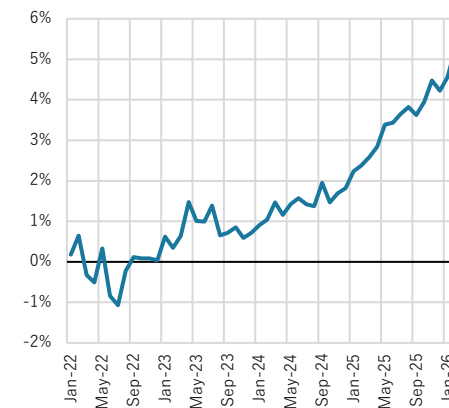
前年比家賃上昇率



新規家賃契約数の推移
値上げ・値下げ・据え置きトレンド



新規家賃契約時における
賃料変化率



指標の特徴

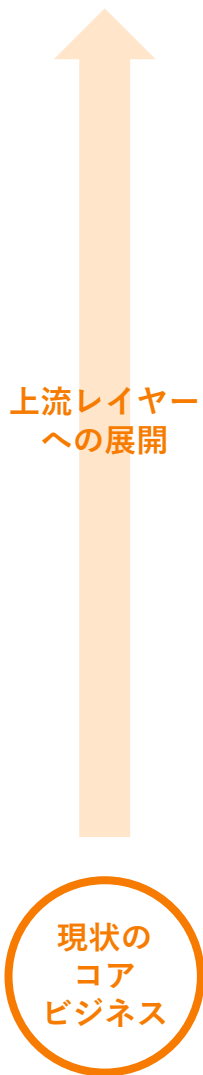
- イタンジが保有する賃貸市場の一次情報を活用することで、タイムリーに家賃動向を捕捉
- 新規・既存入居者毎の家賃比較、駅別の賃料動向など、詳細な分析も可能に
- 国際標準のリピートレント手法（同一物件の家賃を時系列で追跡する手法）に準拠しており、グローバルな市場分析のベンチマークとしての活用も期待

データAIソリューションの注力エリア

コアビジネスのデータ基盤構築支援を起点に、

「**統制基盤→AI駆動開発環境→カスタマイズAIエージェント**」と上流レイヤーへの展開を加速

AIネイティブな開発・業務環境を整備するためには、組織自体の見直しも含めた伴走支援が求められることから、**AIに特化したコンサルティングチームを立ち上げ**



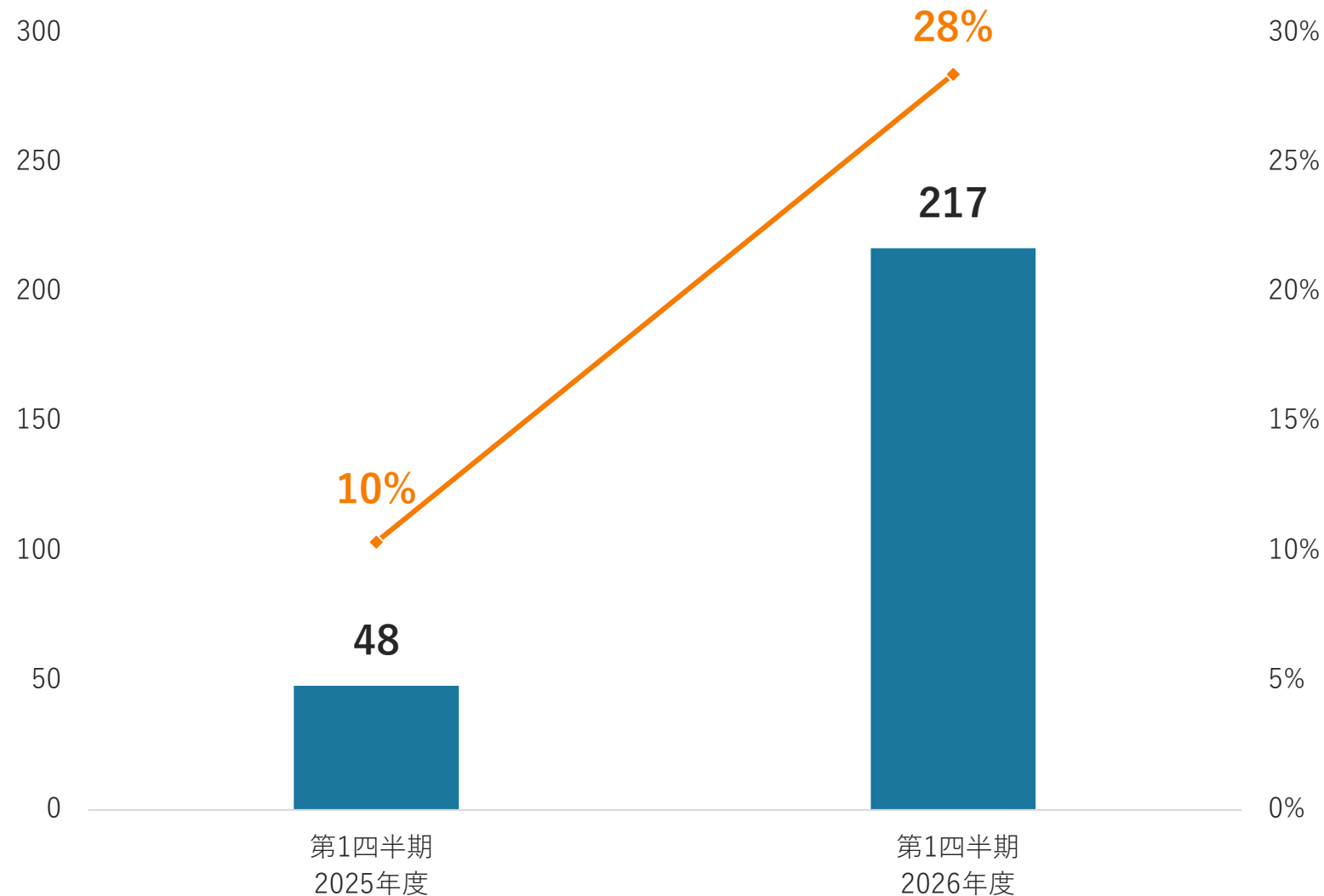
	概要	今期の注力領域
カスタマイズAIエージェント	- 特定業務に特化したAIエージェント・アプリの開発支援 - クライアントと伴走しながら業務定着まで支援するコンサルティングサービスも提供	コンプライアンス業務等の金融特化ユースケースで競合優位を構築
AI駆動開発環境	- AI駆動開発を実現するための環境構築・ツール整備の支援 - AI駆動開発の導入・推進に向けたコンサルティングサービスも提供	AI特化のコンサルティングチームを立ち上げ、AI駆動開発の導入支援に注力
エージェント統制基盤	大企業がAI活用を安全にスケールさせるために必要な統制の仕組みをワンストップで提供	自社プロダクト「MCPass」の開発・β提供に注力
データ基盤	- データウェアハウスの構築・運用を支援 - データAIソリューションビジネスにおけるコアビジネス	他サービスへのエントリーポイントになるため、引き続き新規顧客の獲得を推進

営業利益（率） の推移

主にデータAIソリューションビジネスにおける強い需要を背景に、当四半期に売上高が大きく増加した結果、利益率も上昇

第1四半期としては非常に高い収益性を達成

(百万円)



ビジネス別の 売上高

第1四半期において開発案件の納品があり、**売上高は前年同期比+58%の281百万円**を計上

(百万円)

前年同期比

300

250

200

150

100

50

0

177

11

166

第1四半期
2025年度

281

8

272

第1四半期
2026年度

+58%

▲28%

+64%

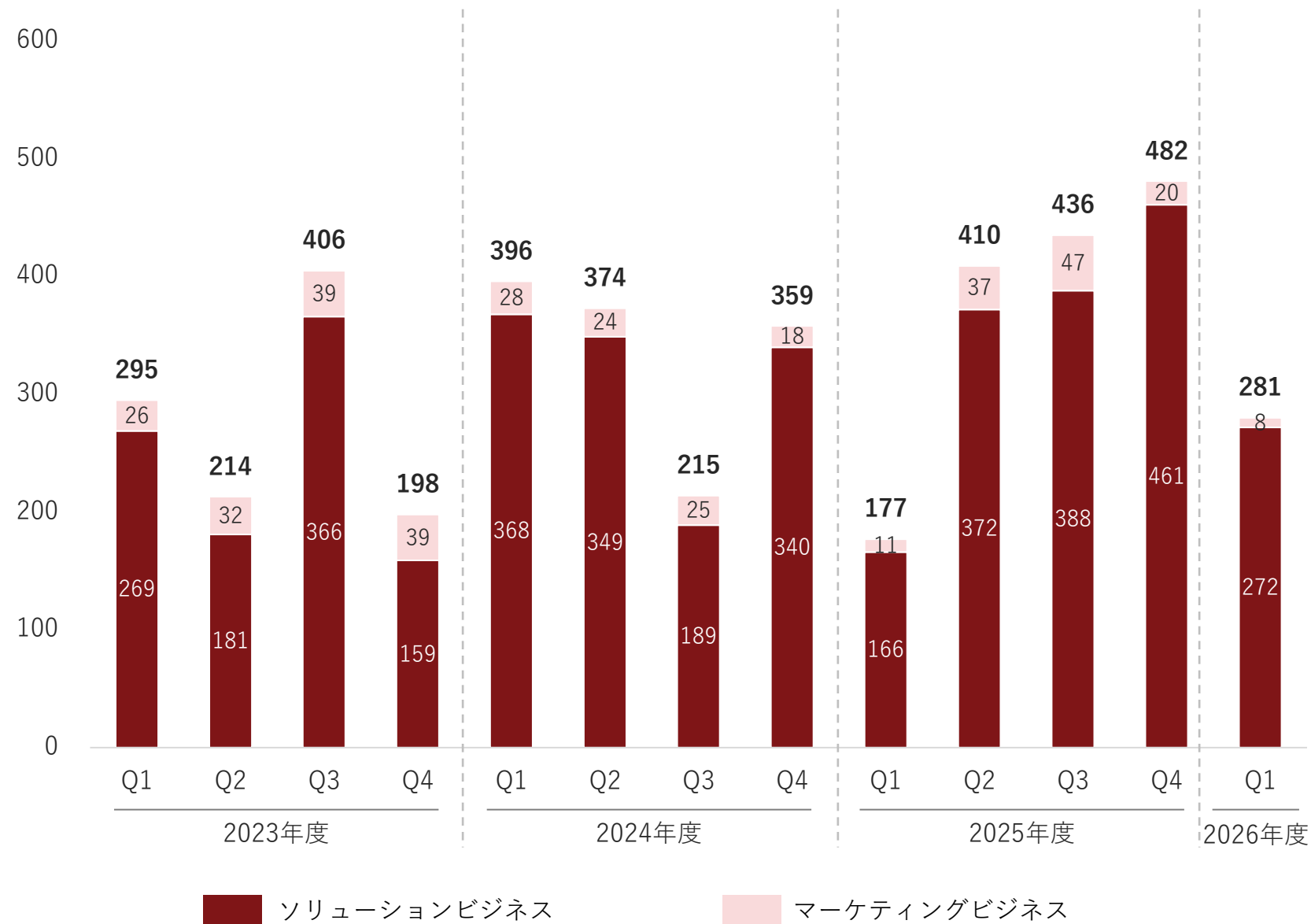
ソリューションビジネス

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)



フィンテックシフトの注力エリア

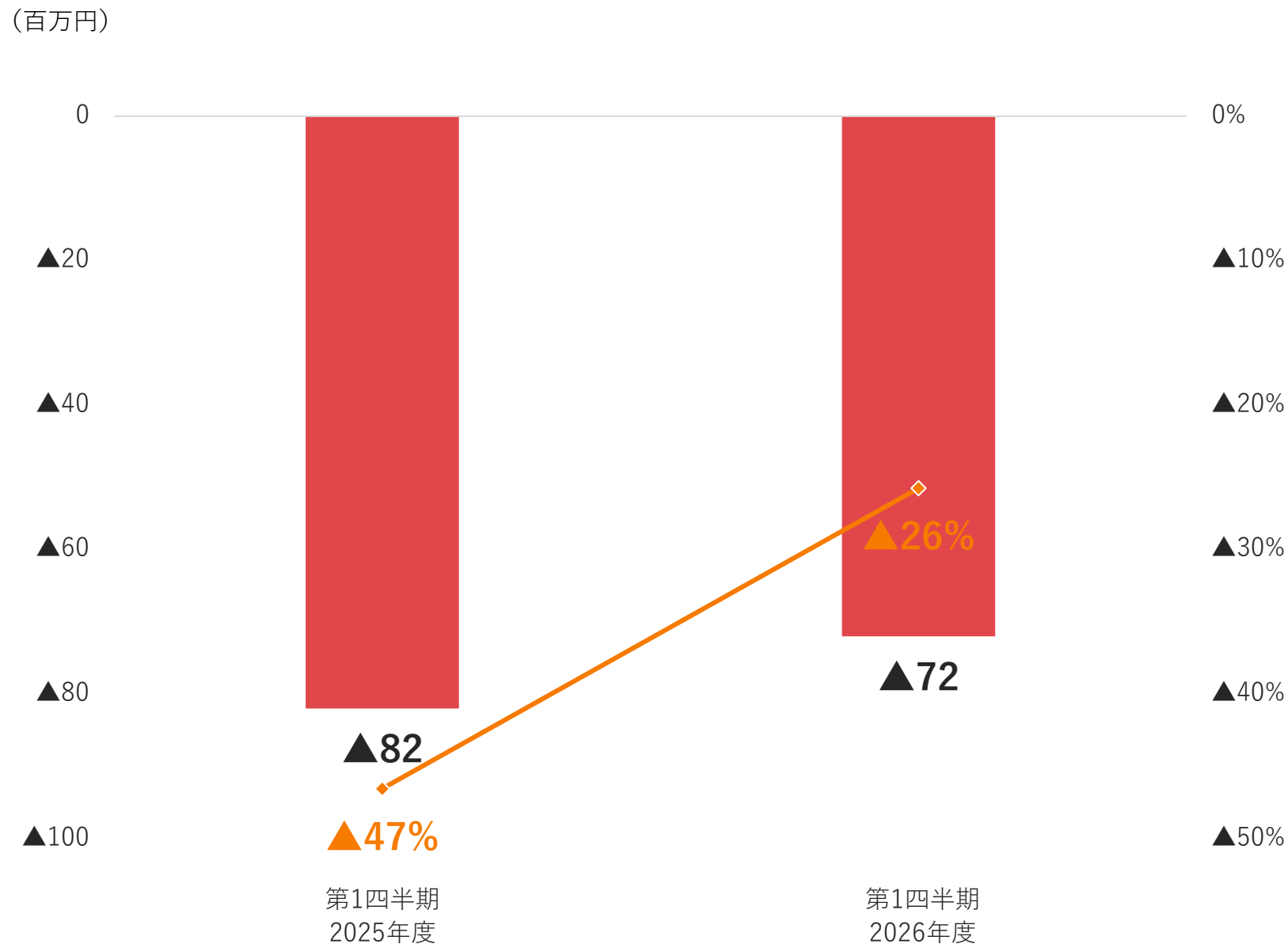
金融機関の営業活動を支援するエージェントサービスを複数提供することを目指す

組み合わせて活用いただくことで、集客から継続提案までを一気通貫でサポート可能なサービスラインナップの構築に注力



営業利益（率）の推移

売上高の増加により、営業損失は前年同期の82百万円から72百万円へ縮小



2026年度業績見通し EARNINGS GUIDANCE

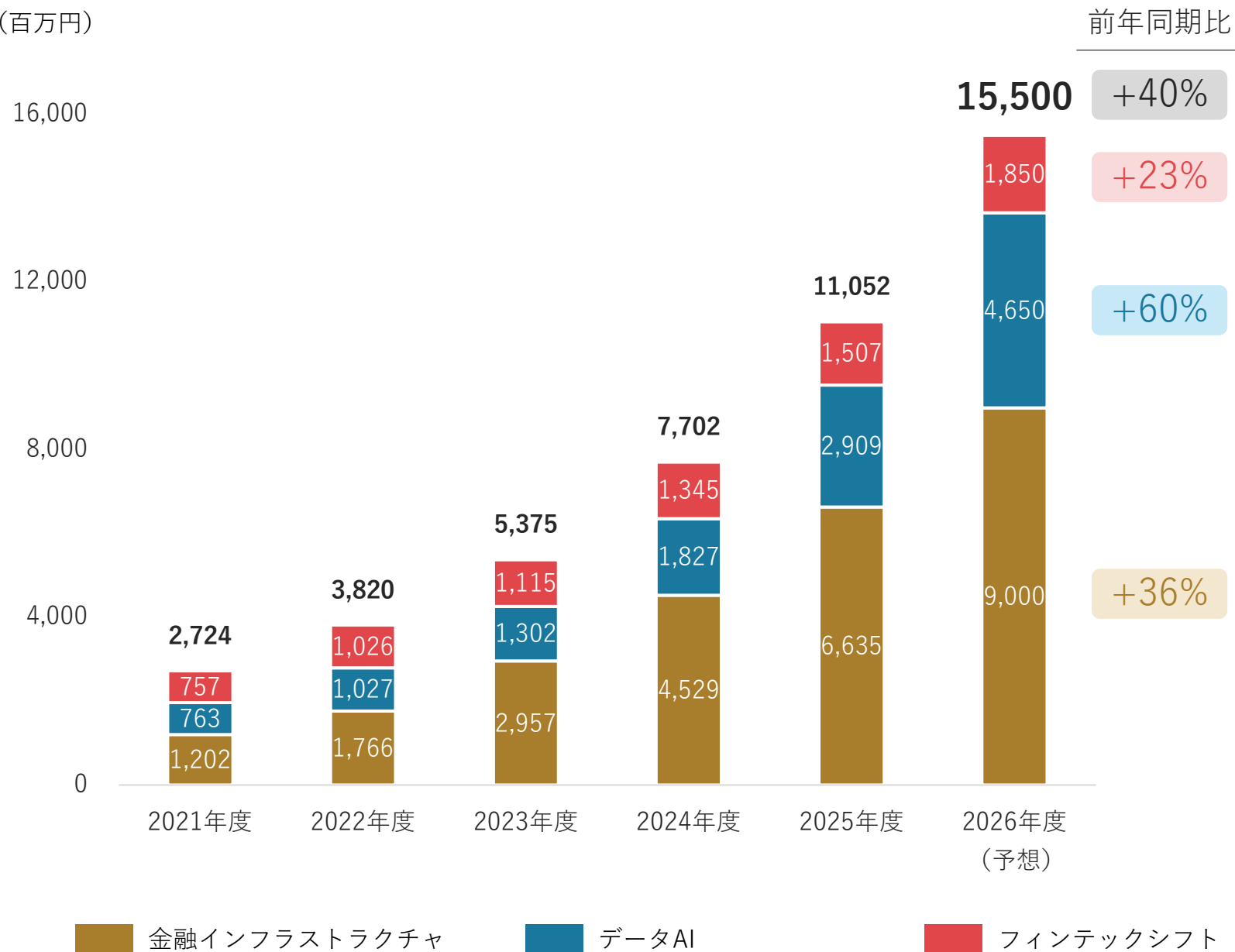
セグメント別の 売上高予想

全セグメントにわたって、
より広範囲にAI活用の需
要を捉えることで、前年
同期比+40%の成長を見込
む

中でもデータAIが前年同
期比+60%と高成長率で
全体をけん引する見込み

- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更

(百万円)

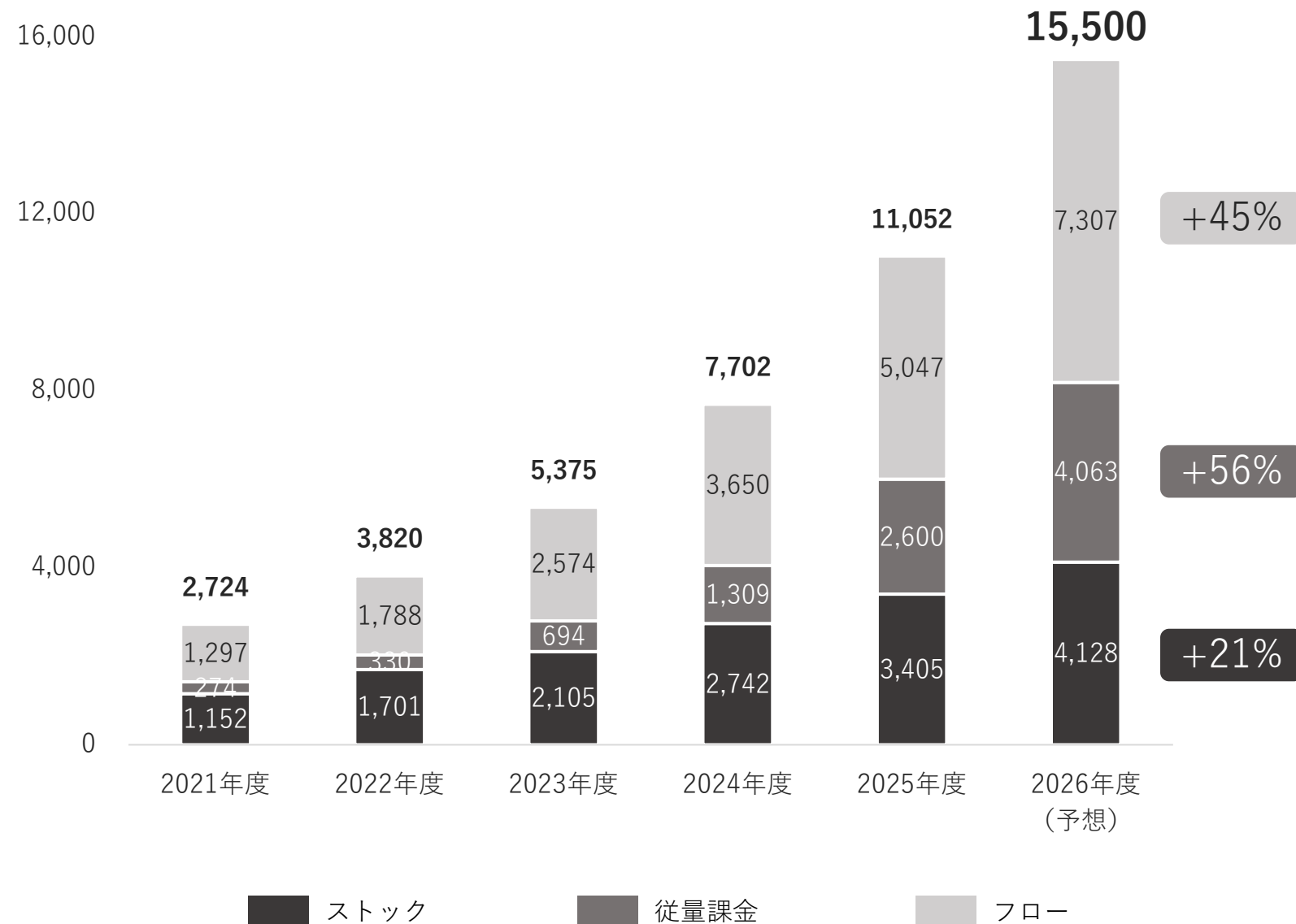


タイプ別の 売上高予想

ストック収益と従量課金
収益が、リカーリングな
収益基盤としてそれぞれ
+21%、+56%の成長を見
込む

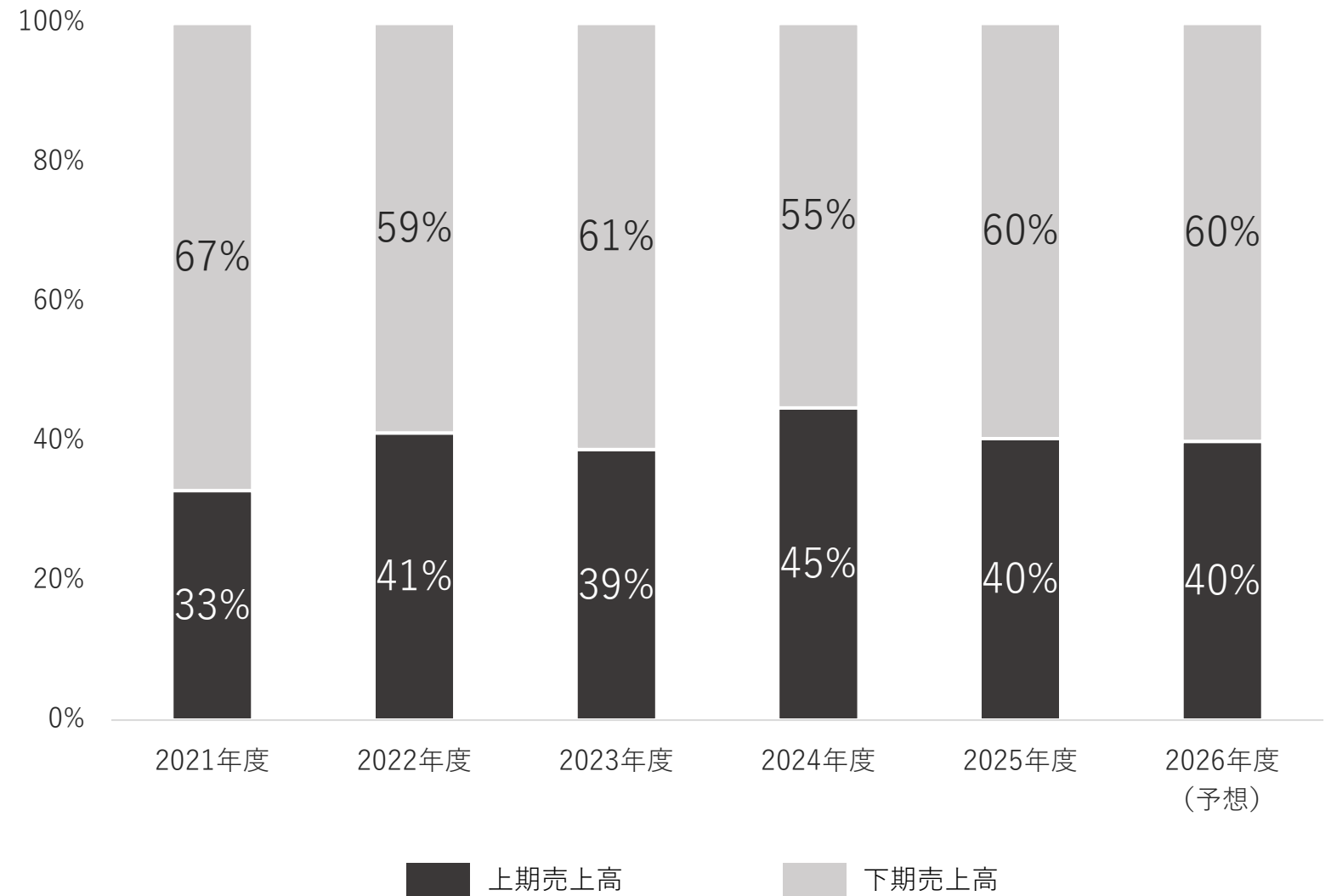
(百万円)

前年同期比



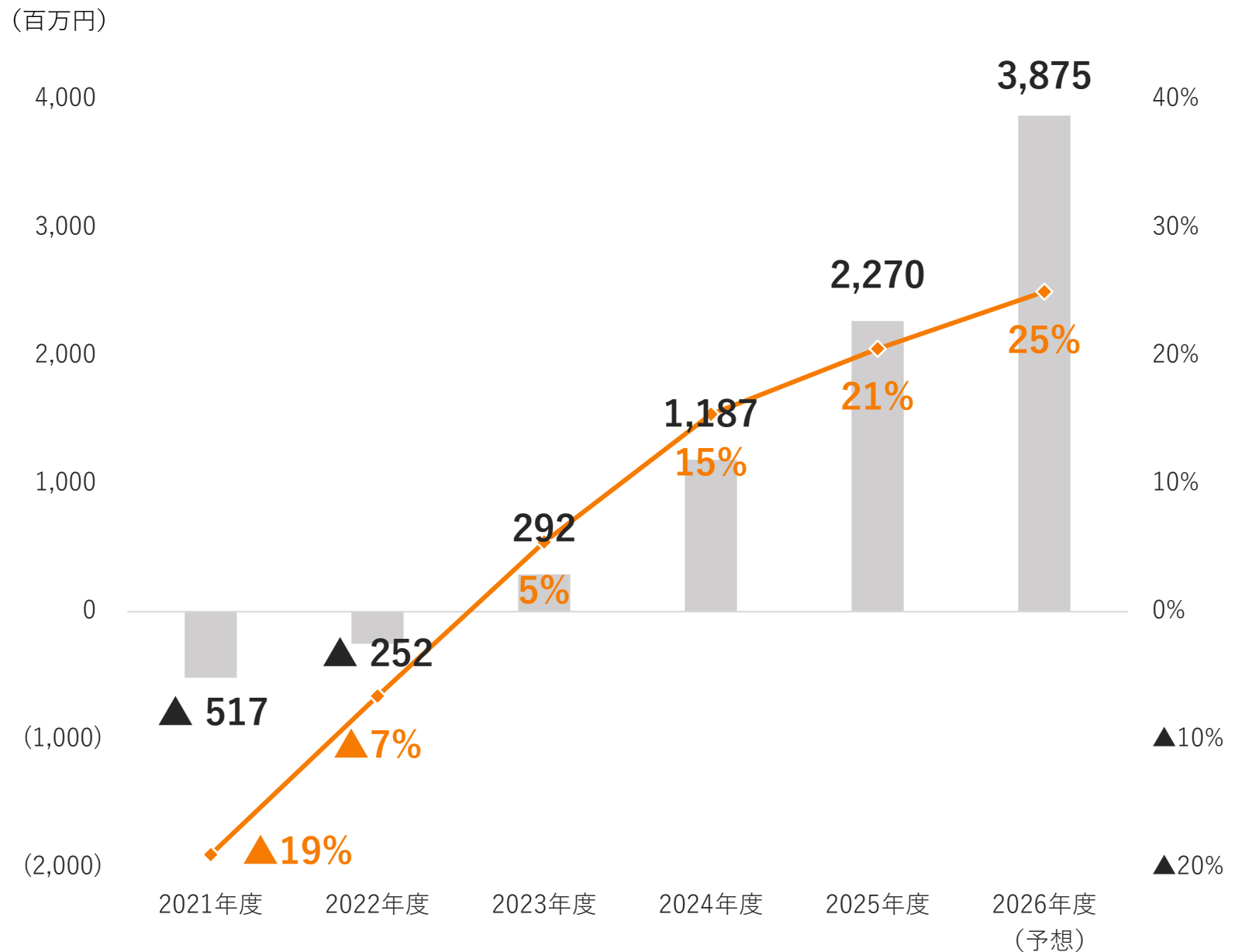
売上高の季節性

売上高はこれまで同様、
2026年度も下期に偏重する見込み



EBITDA予想

EBITDAは前年同期比
+71%の3,875百万円へ増
加する見込み



參考資料

APPENDIX

参考資料

会社概要

COMPANY OVERVIEW

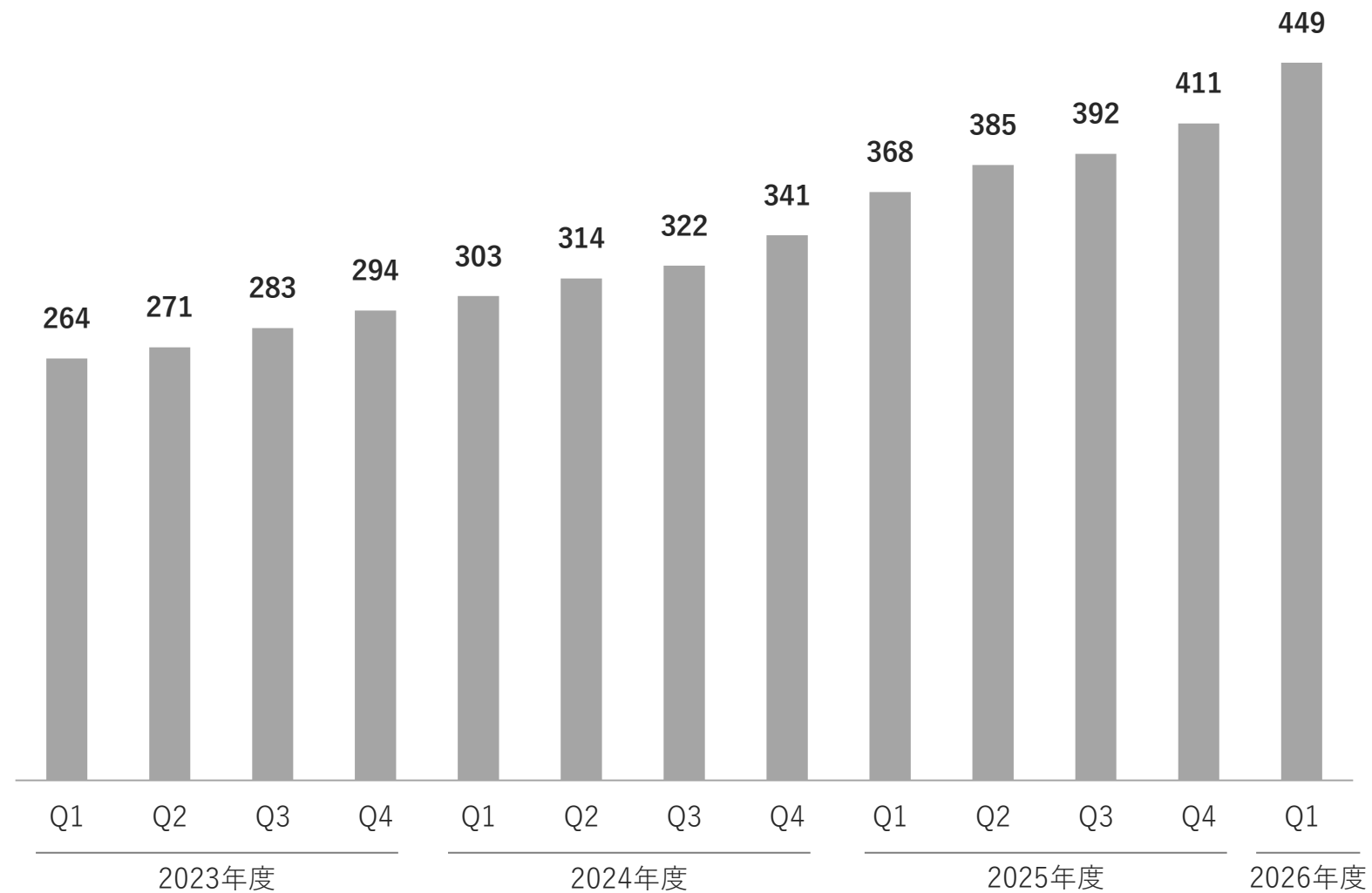
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEX T HOLDINGS	-	32人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	166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%	92人	・ 機関投資家及び公的機関向けデータAIサービス	データAI
スマートプラス	85%	41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%	5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)	111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

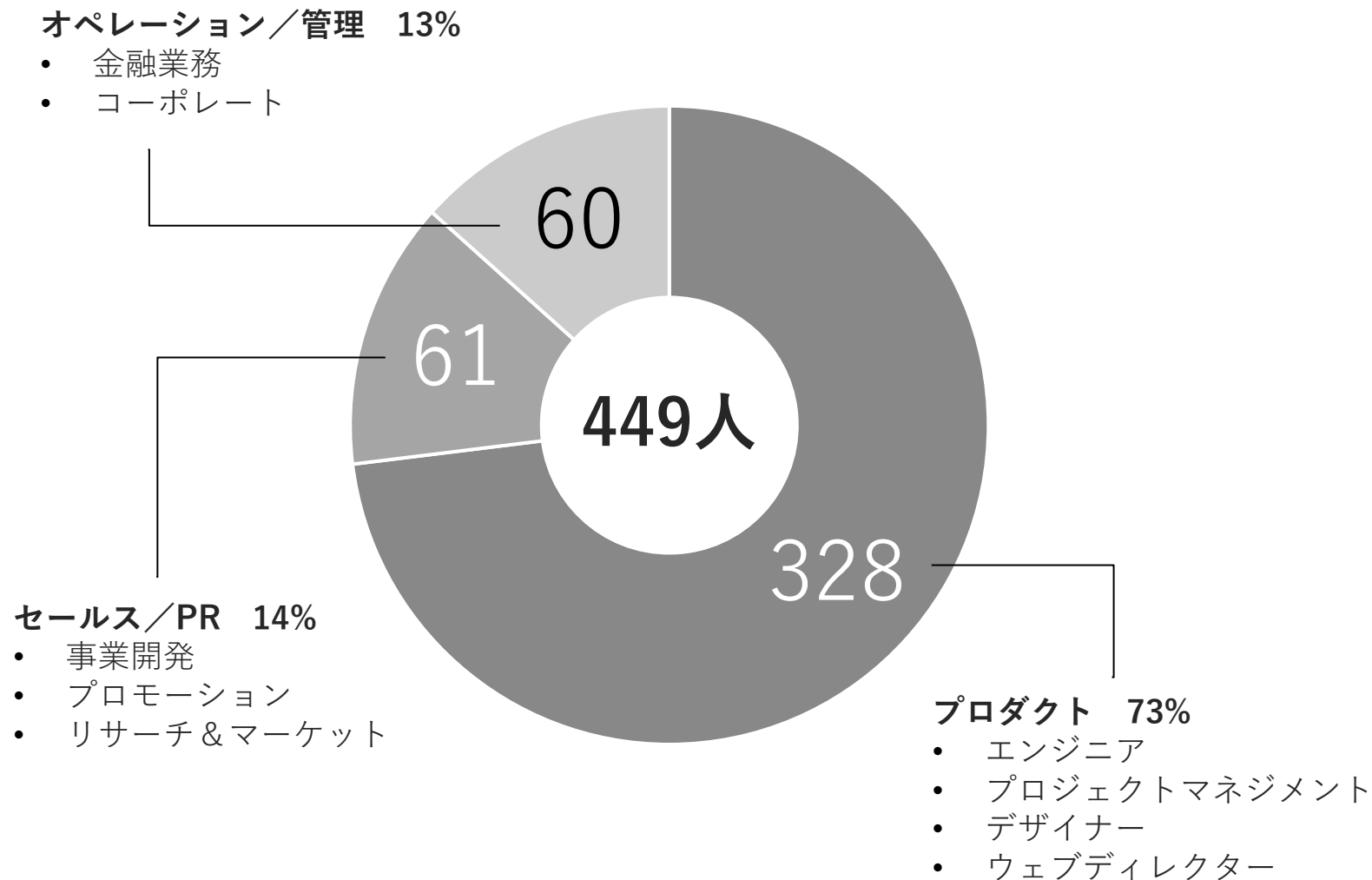
1. 2026年6月30日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

(人)



人員構成



1. 2026年6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

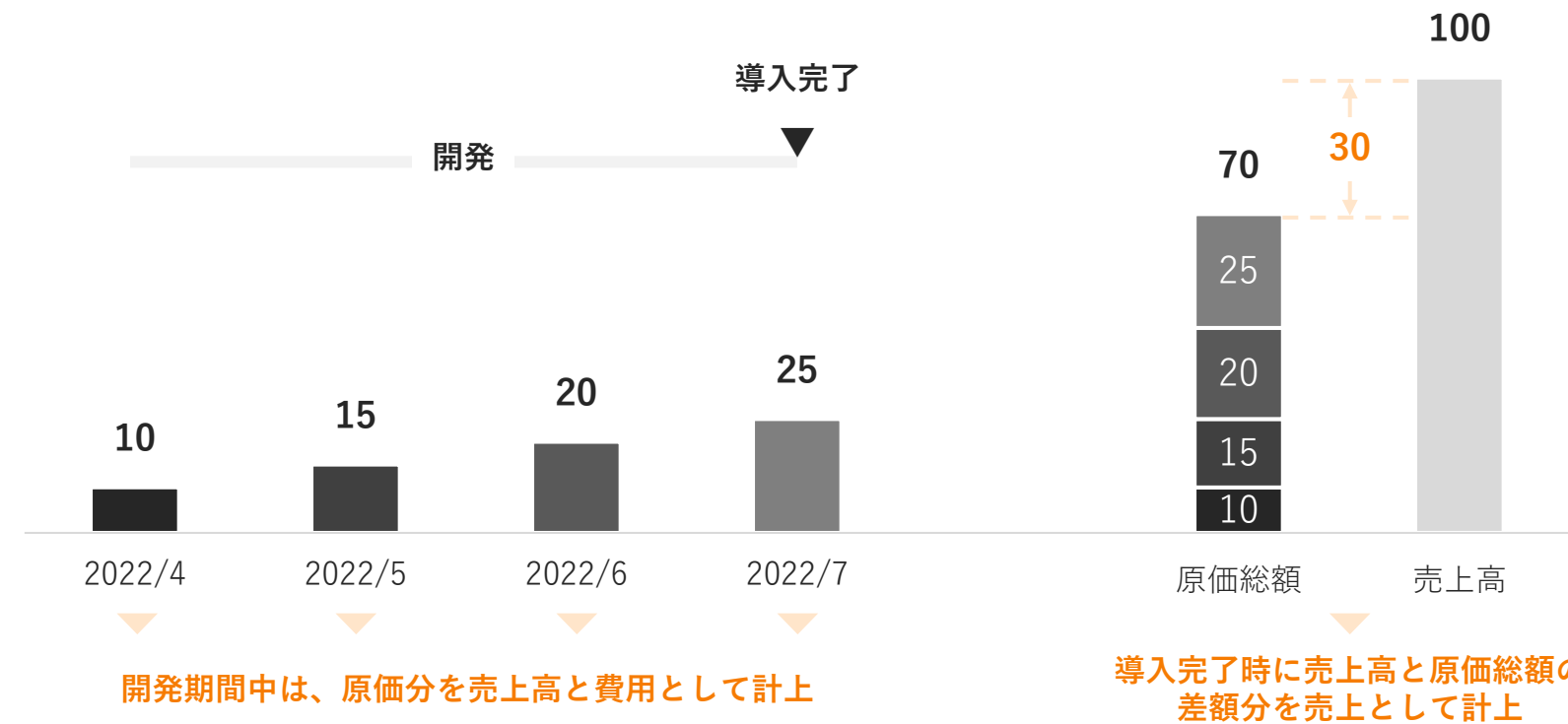


開発案件の収益 計上イメージ

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

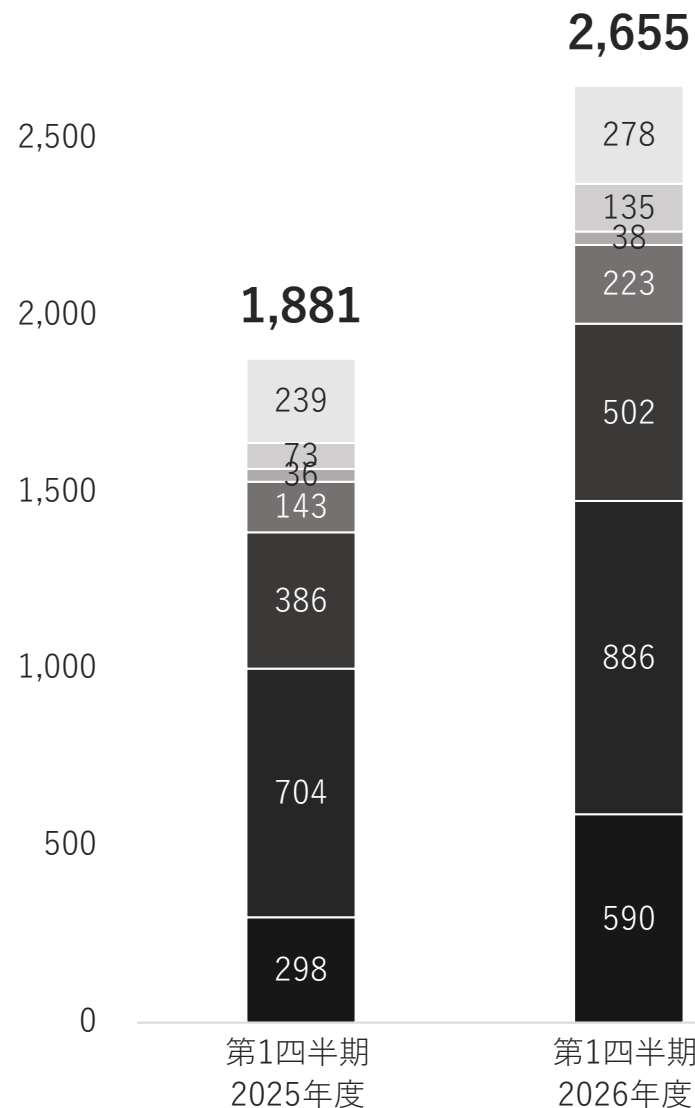
	2022/4	2022/5	2022/6	2022/7
原価	10	15	20	25
導入				30
合計	10	15	20	55

費用内訳

金融インフラの従量課金収益の成長に伴うレベニューシェアの増加、株式報酬費用の増加、並びにAI活用促進に伴う通信費の増加により、費用全体で前年同期比+41%増加

(百万円)
3,000

前年同期比+41%



その他（前年同期比+17%）

- ・ 租税公課（前年同期比+34百万円）の増加

減価償却費及びのれん償却費 +株式報酬費用（前年同期比+84%）

- ・ ストックオプションに伴う費用（82百万円）を計上。有償SOの費用計上期間が一部重複したことにより一時的に増加

広告宣伝費（前年同期比+6%）

- ・ 前年同期と概ね同水準で推移

通信費（前年同期比+56%）

- ・ AI活用促進に伴い従量課金のAIコストが増加

業務委託費（前年同期比+30%）

- ・ クレジットカード発行インフラの準備等に伴う増加

人件費（前年同期比+26%）

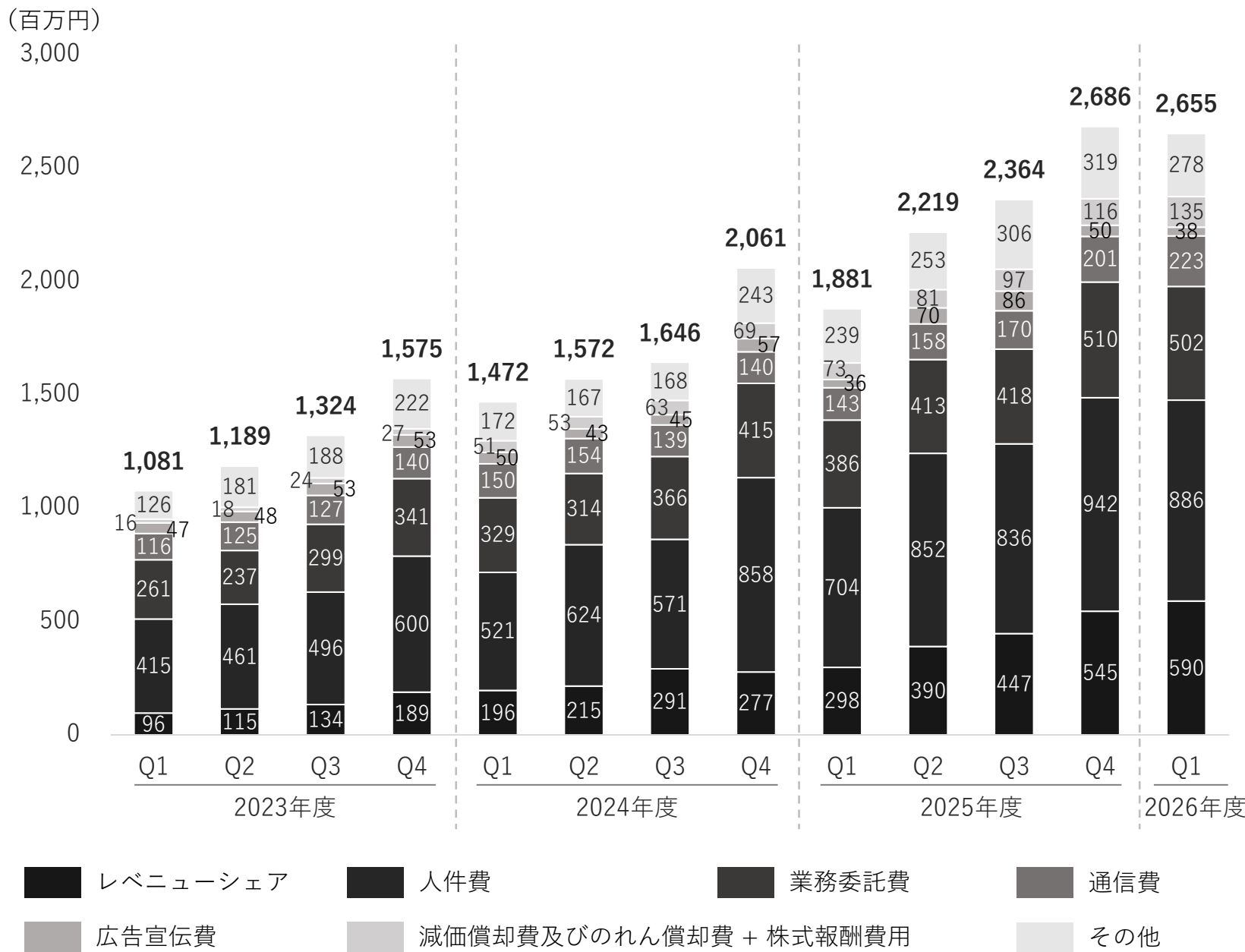
- ・ 従業員数の増加（前年同期比+22%）及び平均給与の引き上げにより増加

レベニューシェア¹（前年同期比+98%）

- ・ 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



参考資料

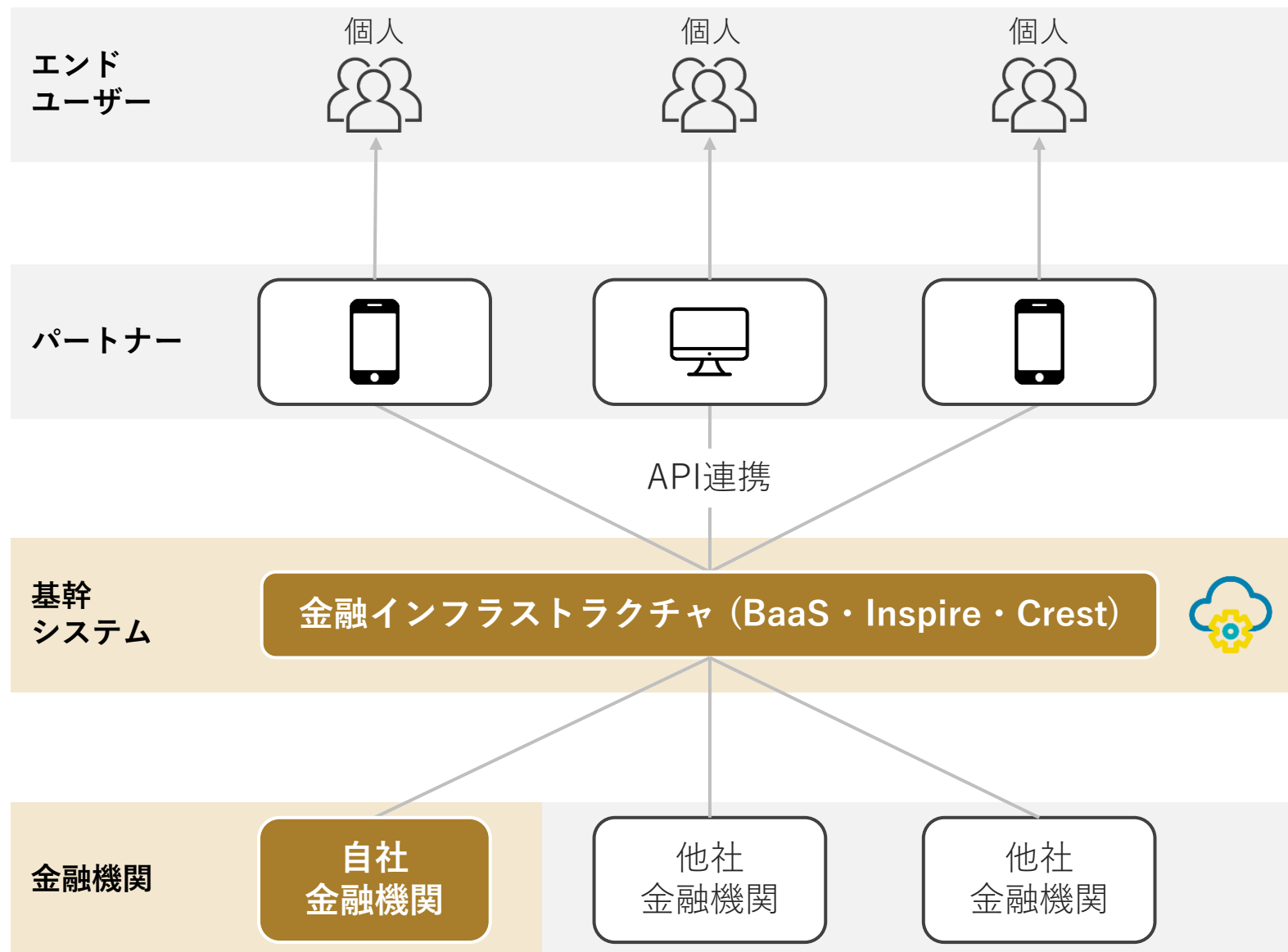
事業概要

BUSINESS OVERVIEW

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**」、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



BaaSの 稼働サービス

当四半期末時点で、29の
サービスが稼働中

業務システム (包括提供)

Nダイレクト
(ニッセイAM)

コレカブ
(セブン銀行)

mattoco+
(三菱UFJAM)

ASTOMO
(MUMSS)

Wealth Wing
(ANA X)

米国ETFラップ
(GCI AM)

セゾンとつづく
(セゾン投信)

ベイビュー投信
(ベイビューAM)

IFA向けウェルスマネジメントサービス

Japan Asset
Management

CSアセット

Innovation IFA
Consulting

LIFE-D

REAL LIFE

IFA法人MK3

GAIA

ファイナンシャル
スタンダード

ほけんの窓口
グループ

スノーボール

プルーデント・
ジャパンFS

VSGアセット
マネジメント

r-Laboratory

ファースト
パートナーズ

アンバー・アセット
・マネジメント

IFA Leading

バリュー
マネジメント

JTG証券

ノーススター
アドバイザー

東京海上あんしん
エージェンシー

アリスタゴラ・フィナン
シャル・サービス

Inspire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、18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

業務システム（包括提供）

スマートプラス少額短期保険

エポス少額短期保険

ニッセイプラス少額短期保険

ヤマダ少額短期保険

ウィズ少額短期保険

楽天少額短期保険

少額短期保険会社（非公表）

少額短期保険会社（非公表）

デジタル募集基盤

あいおいニッセイ同和損害保険

エムエスティ保険サービス

三菱UFJ銀行

東京海上日動火災保険

三井住友海上火災保険

共栄火災海上保険

日新火災海上保険

明治安田損害保険

外資系損害保険（非公表）

SBI損害保険

Crestの 導入企業

当四半期末時点で、6社に
提供中

業務システム（包括提供）

スマートプラスクレジット

JCOMフィナンシャル

業務システム（モジュール提供）

B4A Technologies

スマートバンク

メルペイ

TERASS

事業概要

複数のデータ分析サービスを運営してきたことで、データ基盤構築のノウハウを蓄積

それを外部顧客向けにマネタイズするビジネスとしてデータAIソリューションを立ち上げ

生成AIの普及に伴い、データ基盤構築の需要が急拡大。最近では、AIエージェントの開発や統制基盤にまで事業範囲を拡大

	データAIサービス	データAIソリューション
概要	外部パートナーからのデータを、当社のデータ基盤を通じて加工・修正したうえで、特定の業界・用途に特化したサービスを提供	大企業向けに、社内データの統合・整備から生成AIの業務実装、AIエージェントの安全な運用統制まで一気通貫で支援
プロダクト	金融機関・官公庁向けデータAIサービス 個別企業分析  マクロ経済分析  日経CPINOW  JCB消費NOW  HRog賃金Now	データ基盤 企業内に散在するデータを統合・整備し、生成AIが効率的に活用できる環境を迅速に構築するフレームワーク 
	不動産業界向けデータAIサービス  DataLensHub POWERED BY FINATEX GROUP - 商業リーシング - 商圏分析 - 店舗開発 - オフィス営業	エージェント統制基盤 - 複数のAIエージェントを組織として安全・効率的に運用するための統制基盤 - アクセス制御、ガバナンス管理、利用状況のモニタリングを実現 
	全業界向け統合データフィードサービス  DataLinc 法人番号をキーに企業情報を統合した法人DB	
主な収益タイプ	- 金融機関・官公庁向け： ストック - 不動産業界向け - ーカスタマイズなし： ストック - ーカスタマイズあり： フロー ストック - 全業界向け： ストック	- データ基盤構築： フロー - エージェント統制基盤： フロー ※将来的には、ストック、従量課金も増加する見込み

金融機関・官公庁向け

金融業界向けには、

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

個別企業分析 データAIサービス

マクロ経済分析 データAIサービス

サービス名		  
概要	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	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	- 日本経済新聞社 - True Data - KDDI - BCN - フロッグ - エム・データ 等	- 日本経済新聞社 - JCB - フロッグ
データ	- 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	- 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

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	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	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	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
対象顧客	大型商業施設を運営する不動産ディベロッパー	- 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	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
特徴	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	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	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
活用データ	イン テナント データ	店舗 開業 データ	求人 データ	人流 データ
				不動産 登記 データ
				...

F I N A T E X T

Reinvent Finance as a Service