FINATEXT

HOLDINGS

2026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

2026年11月12日

サマリー

2026年度第2四半期実績

売上高は前年同期比+36%、EBITDAは前年同期比+52%となり増収増益。利益率も前年同期比で向上。

売上高	パートナー数（金融インフラ）	EBITDA[1]	親会社株主に帰属する当期純利益
60.9億円	**58**社	**7.9**億円	**7.7**億円
前年同期比 +36%	前期末比 +8社	マージン 13%	マージン 13%

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	パートナー数（金融インフラ）	EBITDA[1]	親会社株主に帰属する当期純利益
155.0億円	**70**社	**38.8**億円	**23.2**億円
前年同期比 +40%	前期末比 +20社	マージン 25%	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2四半期業績 P10

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

セキュリティ対応と事業展開

フロンティアAIの登場により、脆弱性の発見速度、攻撃速度が急上昇

従来以上の速度でリスクの顕在化が進む

金融機関が当局からの要請で対応を求められる中、金融インフラを提供する事業者として先行対応してきた知見を今後の事業展開に活かす

セキュリティ対応で得た知見の金融機関向けサービス展開を加速

- フロンティアAIによる脅威変化に、金融インフラを提供する事業者として先行して対応
- 脆弱性対応に追われる金融機関に対して、その知見やソリューションを提供していくことを加速

脅威の変化
- フロンティアAIの登場
- 脆弱性の発見とサイバー攻撃コストの大幅な低下
- 既存リスクがより早く、広範囲に顕在化

対応方針の策定・公開
- CTO/CISO名義で対応方針公開
- 当局要請9項目への対応に加え、追加的な3項目（下記）を自主的に設定
  1. サプライチェーン攻撃対策
  2. AIによる診断範囲の拡大
  3. バグバウンティの対象拡大
- 最優先経営課題として改めて共有
- コミュニティでの知見共有

事業展開の加速
- 先行対応の知見をコンサルティングとソリューションの両面で提供
- 過去案件におけるセキュリティ、ガバナンス面の支援の経験を金融機関向けサービスとして本格展開

～2026年4月 → 2026/5/22 → 2026/5/29 → ～現在 → 今後～

規制当局の要請
- 金融庁・日本銀行から金融機関等に対して「フロンティアAIによる脅威変化を踏まえた短期的な対応」の発出
- 経営課題としての扱い、優先対応システムの特定、パッチ適用、サービス停止の備え等の9項目を要請

金融機関の負荷上昇
- 脆弱性対応の優先度が上がり、開発プロジェクトの中断や延期が発生
- 専門人材の不足と外部支援の必要性が高まる

AIを活用した診断・改善
- フロンティアモデルを含むAIによる網羅的な脆弱性診断の実施
- 診断結果に基づく改善施策の実施
- **診断実績：金融インフラ事業の全システムの80%程度の診断が完了**

AIを活用した多層防御の強化
- ログの取得対象やアラートのルールの見直し
- AIによるログやアラートの分析の自動化

第三者認証
- 情報セキュリティマネジメント（ISMS）の国際規格「ISO/IEC 27001」認証及び内部統制の保証報告書「SOC2 Type2」を取得

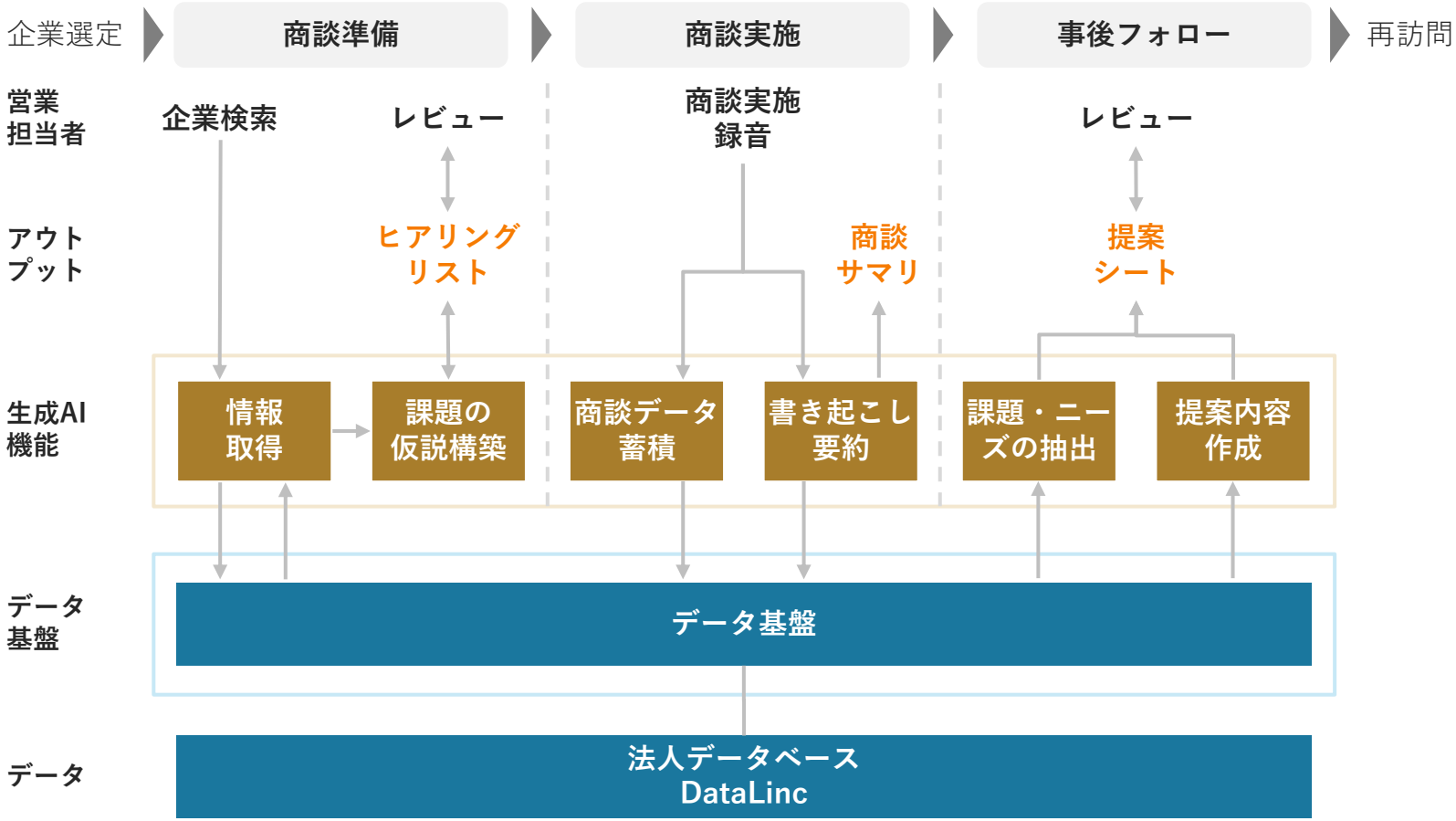
AI法人保険営業支援システム

東京海上日動パートナーズ独自の法人営業支援システム「TNP Navi」の開発を支援

生成AIと法人データベースを活用し、法人保険営業における商談準備から商談、フォローアップまでのプロセスを一気通貫で高度化

生成AIと法人データで、法人保険営業を一気通貫で支援

- Finstageの営業支援ソリューション「Finstage セールスアシスト」を基盤に、法人データベース「DataLinc」と連携し、生成AIとデータ活用を前提とした営業プロセスを構築
- 生成AIのアウトプットに全面的に依存するのではなく、営業担当者が生成AIの提案内容を確認・修正するプロセス（Human-in-the-Loop）を前提に設計
- 法人営業の業務効率化と提案品質の標準化を支え、組織全体の法人対応力の向上に貢献



フィンテックシフト

保険業界向けソリューション

住友生命・アイリックコーポレーションと、乗合保険代理店向けAI募集支援ソリューションの共同開発に着手

複数の業務システムを横断して稼働するAIエージェントが保険募集人の業務を一貫して支援

比較推奨ルールの厳格化への対応をAIで実現

- 保険業法に係る内閣府令・監督指針の改正により、乗合保険代理店に対して顧客の意向に沿った商品選定と、その理由の説明・記録が求められ、業務負荷が大幅に増加
- 住友生命、アイリックコーポレーション、当社の知見やプロダクトを組み合わせることで、業務負荷の軽減を図りつつ、中立性・透明性の確保を重視した一体的なソリューションの共同開発に着手

比較推奨ルールの厳格化

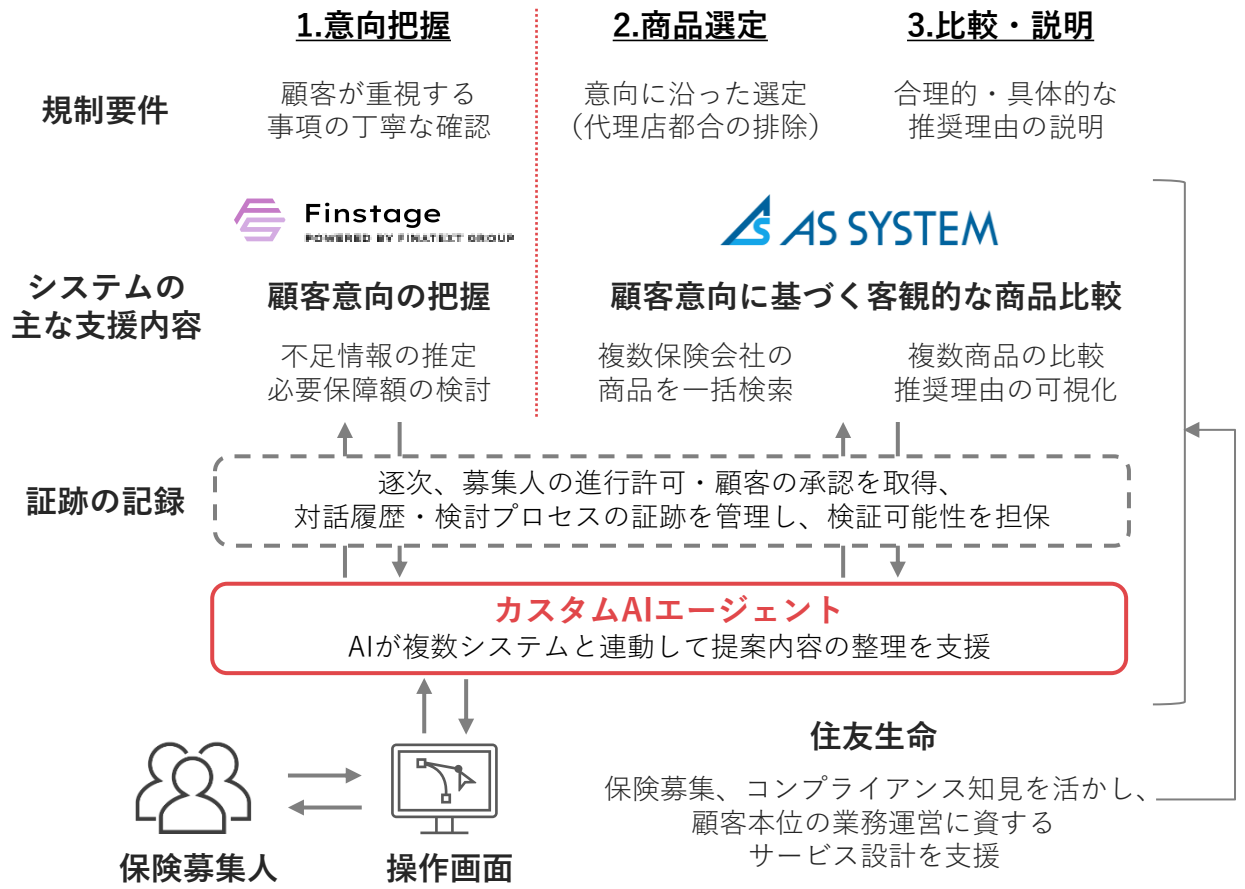
背景と概要

- 保険金不正請求事案等を契機に法令等が改正
- 代理店都合の保険商品の推奨が廃止され、顧客の意向に沿った商品選定と合理的・具体的な推奨理由の説明・記録が必須に（2028年3月施行）

乗合保険代理店への影響

- 顧客説明の負荷増加
- プロセスの複雑化に伴う属人化リスクの増加
- 証跡記録負荷の増加
- 代理店運営の適切性検証コストの増加

共同開発する新たなソリューションの概要



FINATEXT HOLDINGS

AI駆動開発環境の構築支援

データ基盤の構築支援を起点に、AI駆動開発へと支援領域を拡大

ツール導入にとどまらず、ガバナンス整備や現場への定着までをFDE（Forward Deployed Engineer）型で伴走

みずほ証券のデータ基盤移行とAI駆動開発の導入を一体で支援

- みずほ証券は、要件定義からテストまで開発工程全体に生成AIを組み込む「AI駆動開発」を推進。AIを安全に活用する環境整備と、社内に分散したデータの基盤整備が求められていた
- 全社横断の大規模データベースをガバナンス要件を組み込んでクラウドへ移行するとともに、AIツールの検証からガバナンス整備、現場定着までを、ツールベンダーに属さない中立的な立場で伴走支援

フルスタックでのAI駆動開発プロセスの構築に向けた支援

AIツールの検証

- 仕様策定・開発・テストの各工程で導入されたAIツールを対象に、PoCの推進を支援
- 単体及び複数ツールを組み合わせて、品質・生産性の向上につながるかを検証

ガバナンスの整備

- 利用範囲、責任分界点、レビュー体制のガイドライン等を設計
- リスク管理部門とも連携

現場への定着

- AIを使いこなすための勉強会
- ベストプラクティス共有会
- ハンズオンなどの各種コンテンツの企画運営

＋

大規模DBのクラウド移行

FDE型の伴走支援

- 中立的な立場で、土台から定着まで一気通貫

みずほ証券株式会社
IT・システムグループ
上級技術統括 杉谷剛 様

“みずほ証券では現在、システム部門全体で『フルスタックでのAI駆動開発プロセスの構築』という大きな挑戦を進めています。この変革には、AIの先端技術だけでなく、大規模な組織を動かす推進力が不可欠でした。

Finatextグループには、これまでの支援実績を通じて示された確かな実行力への信頼があります。だからこそ、データベースのクラウド移行からAI駆動開発の現場定着までを一気通貫で牽引していただいています。”

債権管理モジュール

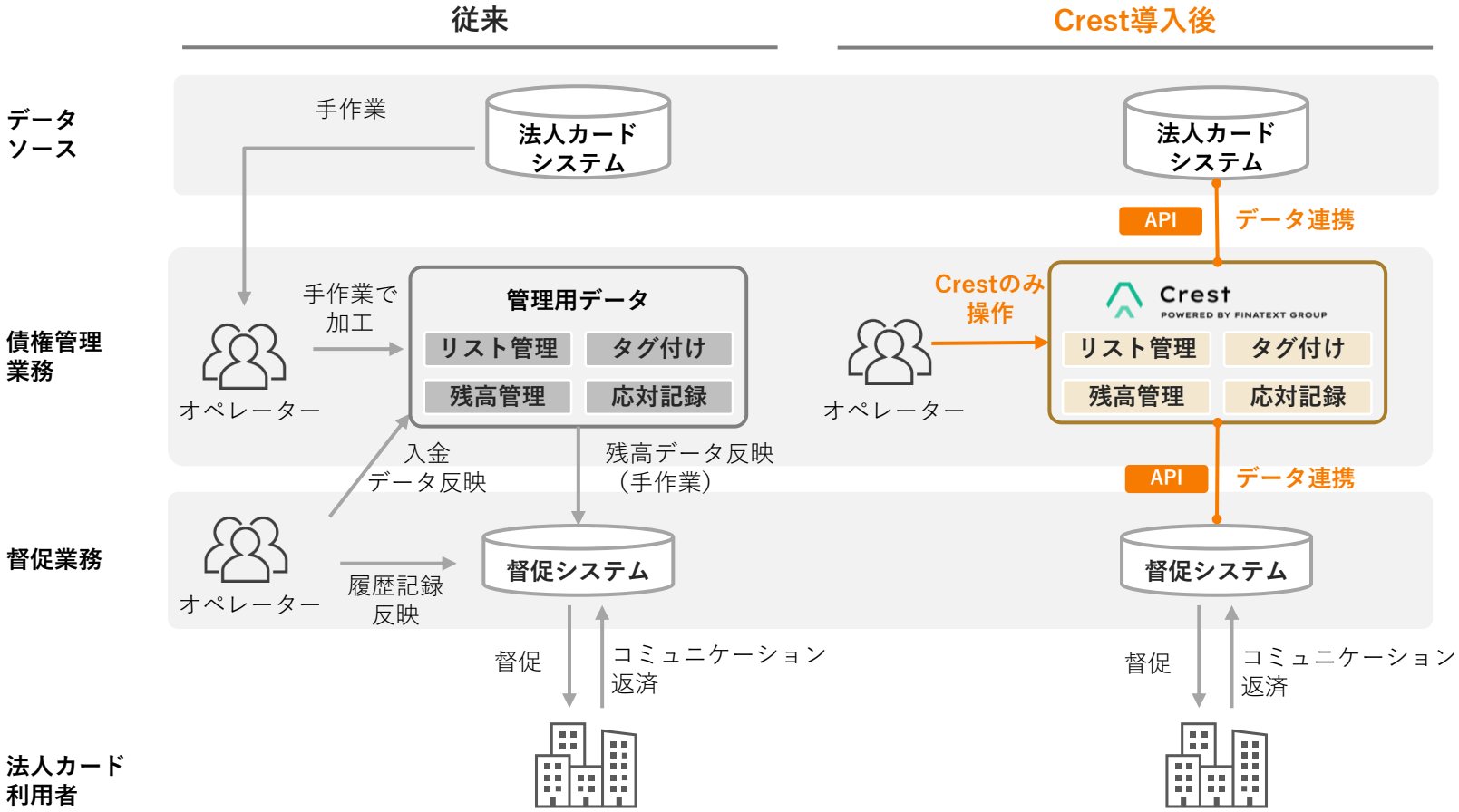
freeeが法人カードの債権管理に、Crestの債権管理モジュールを採用

債権管理モジュール単体での採用は初

債権情報をCrestに集約し、法人カードシステムや督促システムとAPIで自動連携

freee法人カードの債権管理の業務効率化を支援

- 事業拡大中の「freeeカード Unlimited」にCrestの債権管理機能を単体のモジュールとして初めて提供
- 債権管理業務の増加に伴い、関連する複数システムへのデータ反映に手作業が発生
- Crestを債権管理業務のハブとし、法人カードシステムや督促システムとAPIで連携することで、オペレーターはCrestの画面だけで業務を完結可能に
- リスト管理、残高管理、タグ付け、応対記録など、債権管理に必要な機能をCrest上で一気通貫で提供



2026年度第2四半期業績
QUARTERLY RESULTS

第2四半期 収益サマリー

第2四半期は金融インフラの従量課金収益とデータAI事業がけん引し、売上高は**前年同期比+36%の60.9億円**を計上

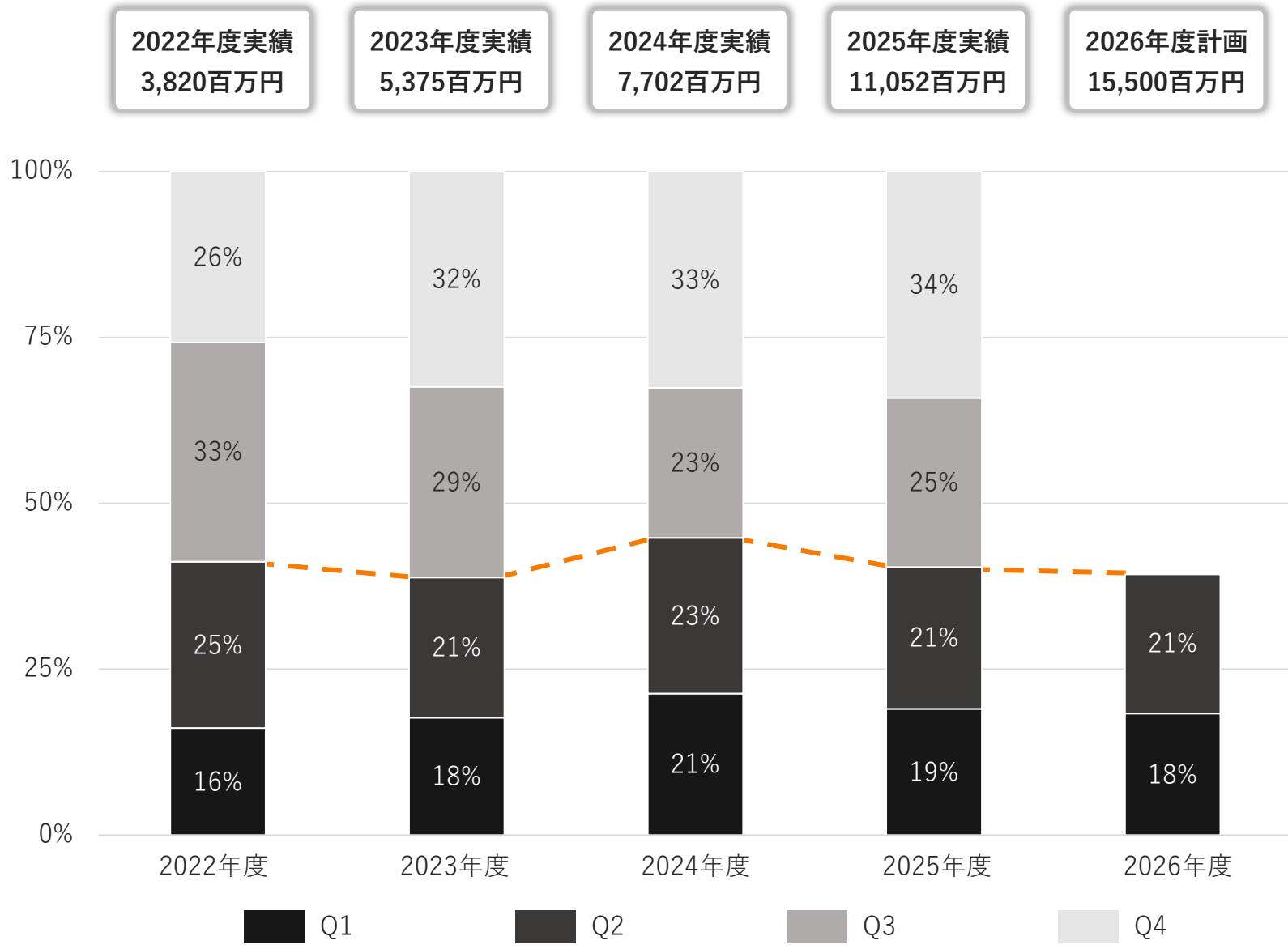
EBITDAは前年同期比+52%の7.9億円となり、EBITDAマージンも13%と前年同期比で向上

（百万円）	2026年度 第2四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	**6,092**	**4,464**	**+36%**	• 金融インフラの従量課金収益及びデータAIがけん引
製造原価	1,899	1,546	+23%	• 売上高成長率を下回る水準で推移
売上総利益	**4,193**	**2,918**	**+44%**	
対売上高	69%	65%		
調整後販売管理費[1]	3,407	2,400	+42%	• 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%	54%		
EBITDA[2]	**786**	**518**	**+52%**	
対売上高	13%	12%		
減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用	255	155	+65%	• 主に株式報酬費用の増加によるもの
対売上高	4%	3%		
営業利益	**530**	**363**	**+46%**	
対売上高	9%	8%		
経常利益	506	348	+45%	
親会社株主に帰属する当期純利益	770	495	+55%	• 回収可能性が認められた繰延税金資産の計上に伴い、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2四半期の売上高進捗は、
計画対比で39%となり、
直近数年と概ね同水準で
推移

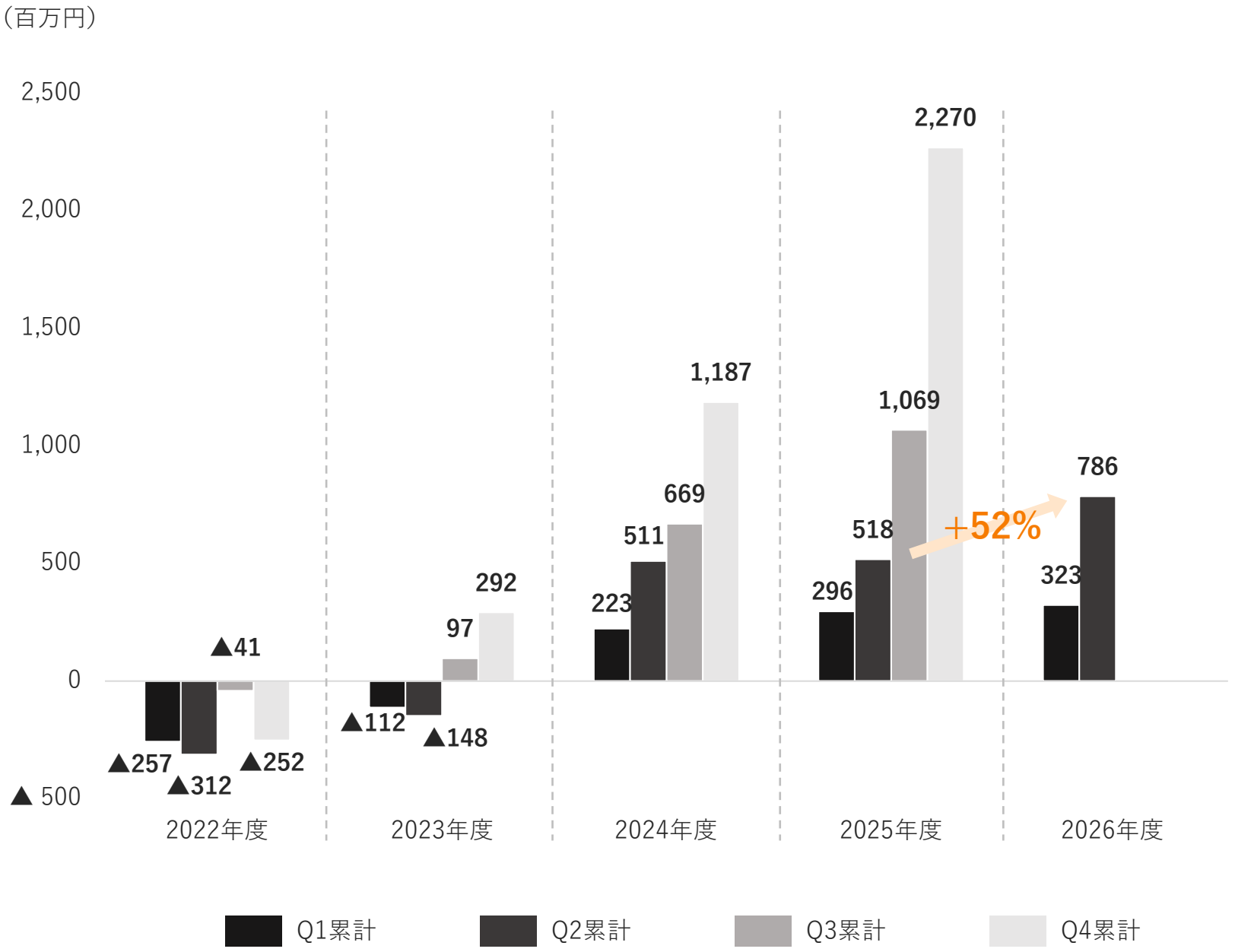


グループ全体

EBITDAの進捗傾向

EBITDAは前年同期比+52%となり、前年同期よりも順調に推移

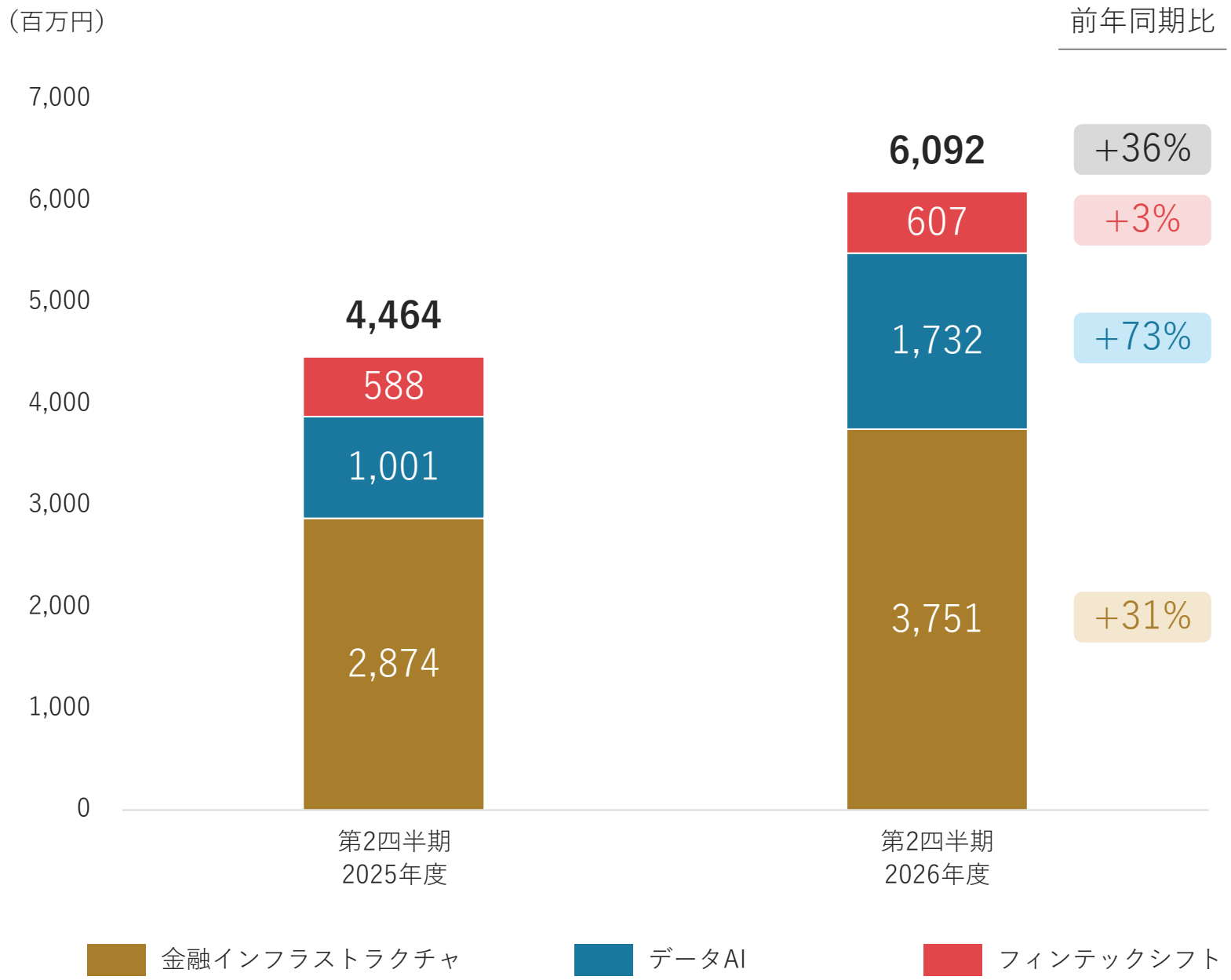
一部の開発案件は、完了時にまとめて利益を計上する会計処理（原価回収基準）のため、EBITDAは売上以上に下期に偏る傾向



セグメント別の売上高

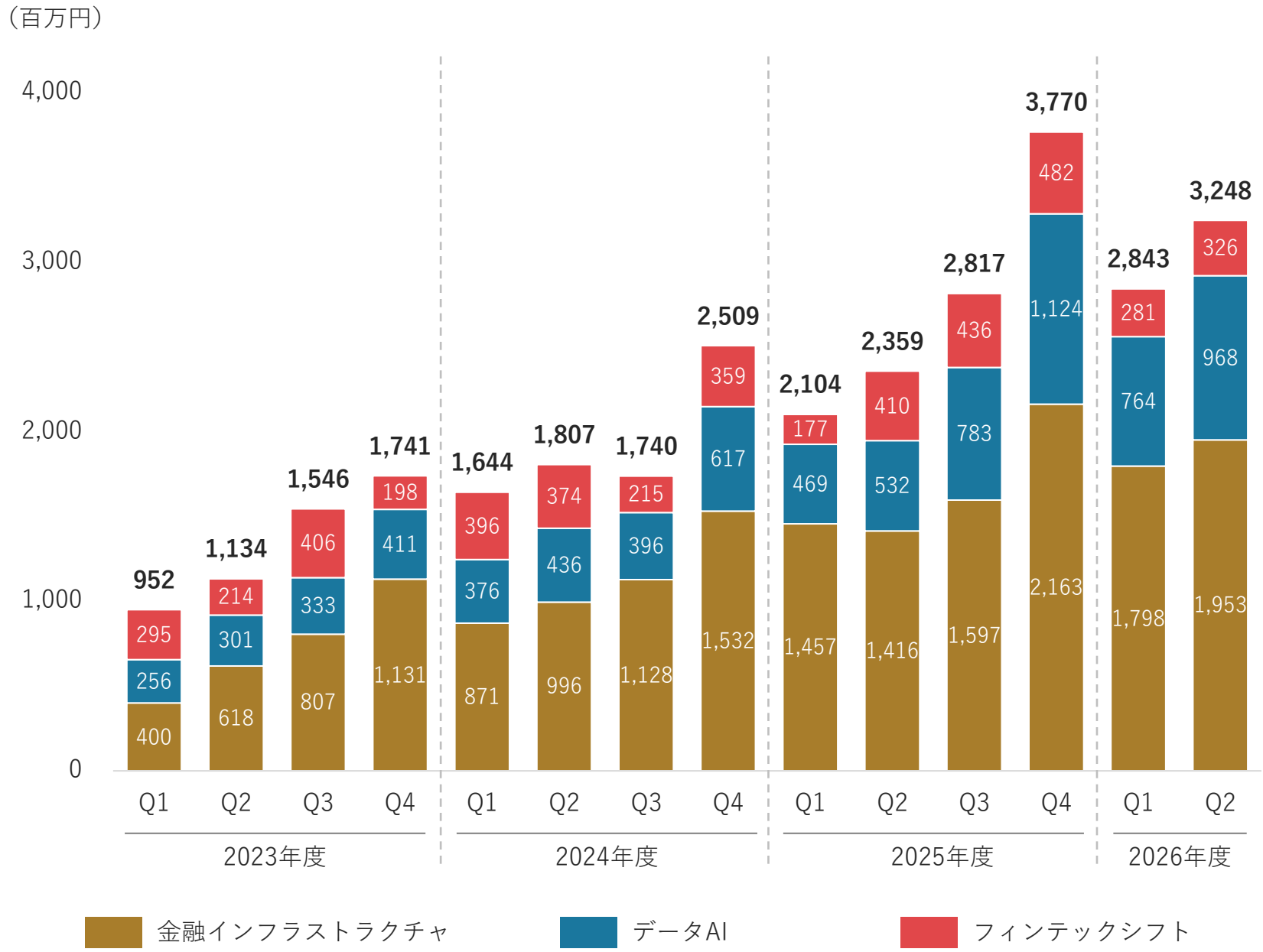
金融インフラにおける従量課金収益及びデータAI事業が当四半期に大きく成長

データAI事業は第1四半期からさらに成長が加速



- 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

セグメント別の売上高推移

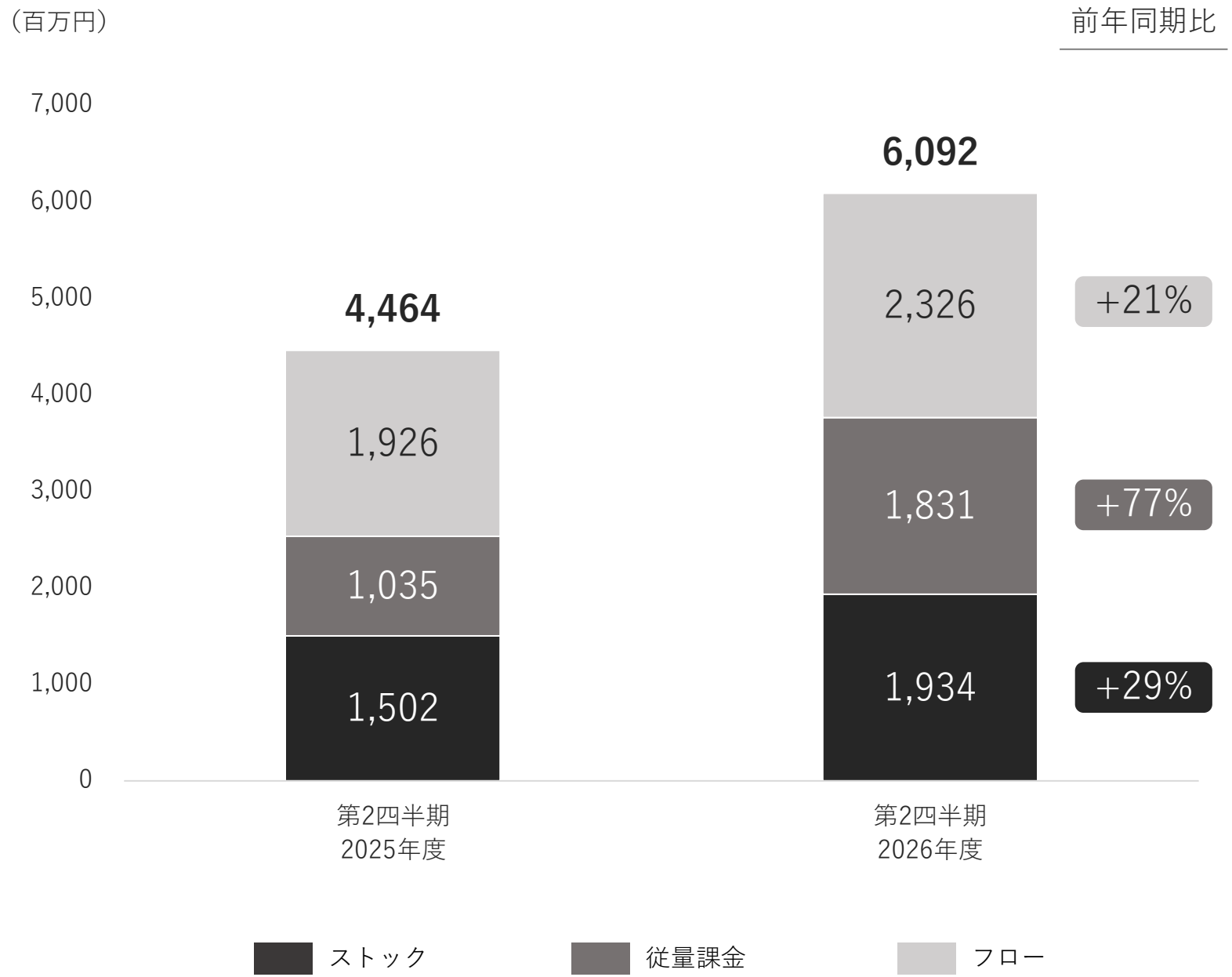


- 本年度より、セグメント名を「ビッグデータ解析」から「データAI」に変更

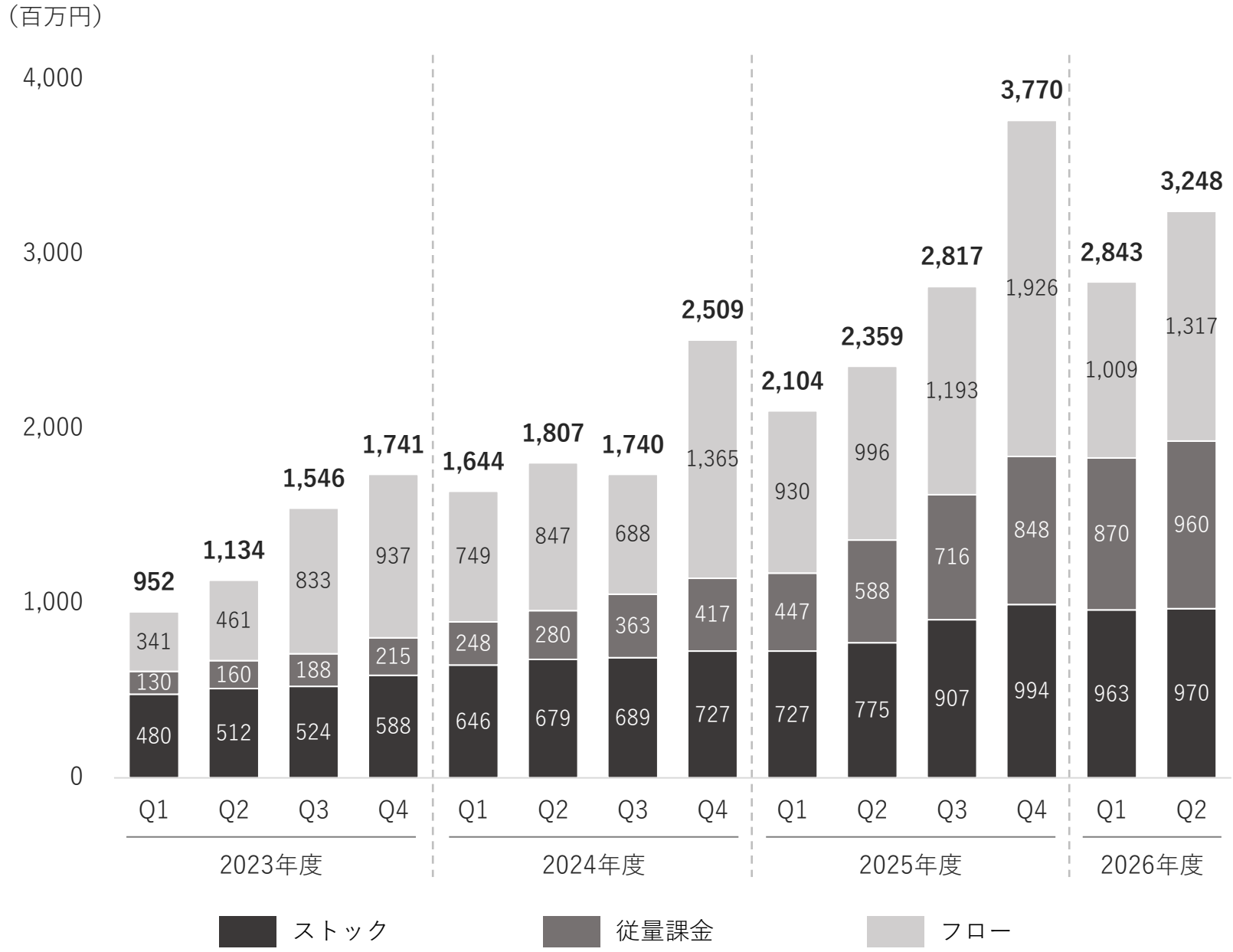
タイプ別の売上高

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+77%と引き続き大きく成長**

ストック収益も前年同期比+29%と堅調に成長



タイプ別の売上高推移


（百万円）
4,000
3,000
2,000
1,000
0
952
1,134
1,546
1,741
1,644
1,807
1,740
2,509
2,104
2,359
2,817
3,770
2,843
3,248
480
512
524
588
646
679
689
727
727
775
907
994
963
970
130
160
188
215
248
280
363
417
447
588
716
848
870
960
341
461
833
937
749
847
688
1,365
930
996
1,193
1,926
1,009
1,317
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
2023年度
2024年度
2025年度
2026年度
ストック
従量課金
フロー

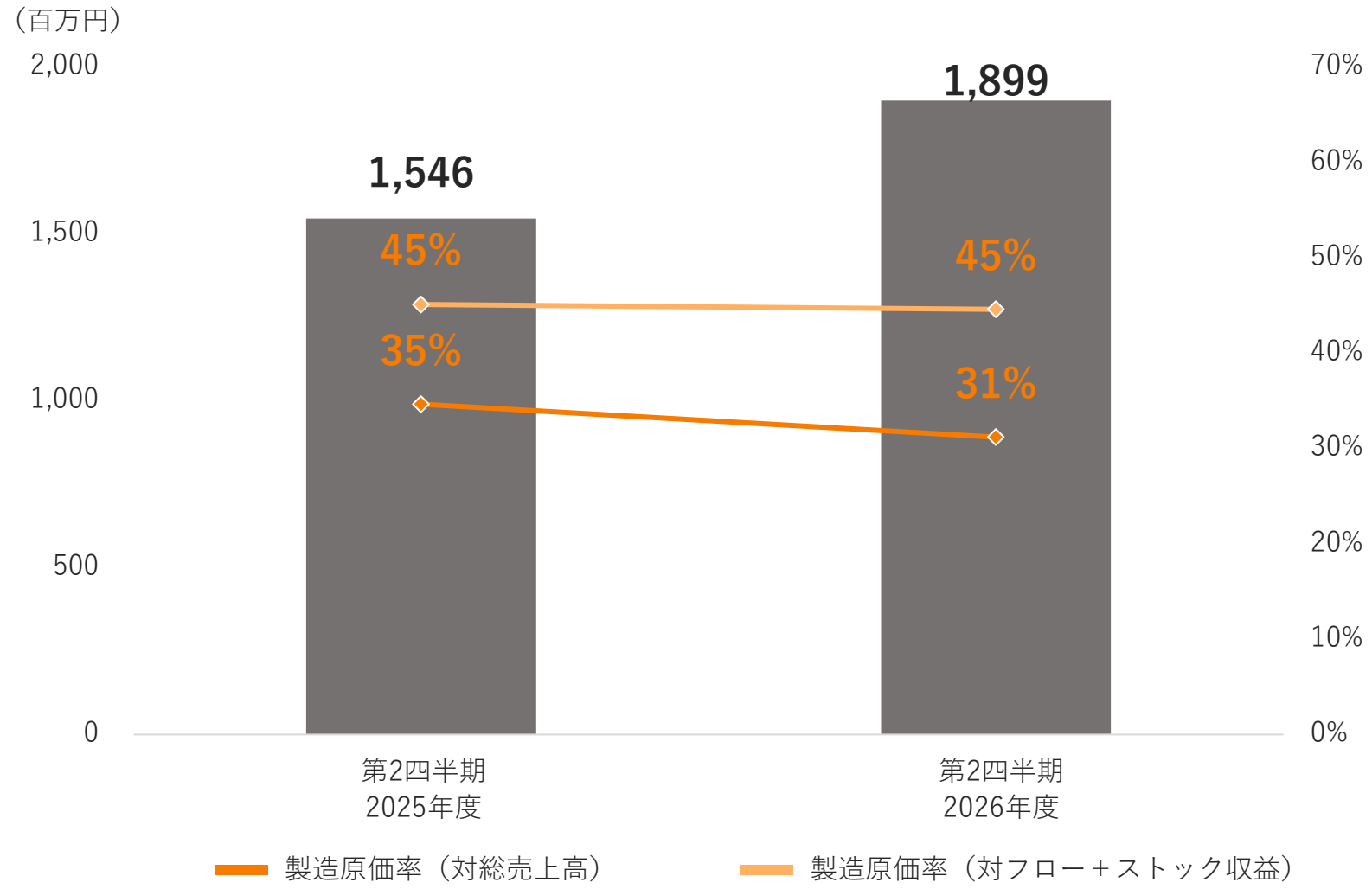
製造原価

売上高の伸び（前年同期比+36%）に対し、製造原価は+23%にとどまり、総売上高に対する製造原価率は35%から31%へ改善

原価負担の小さい従量課金収益が+77%と大きく伸びたことが主因

フロー及びストック収益に対する製造原価率は45%で前年同期並み

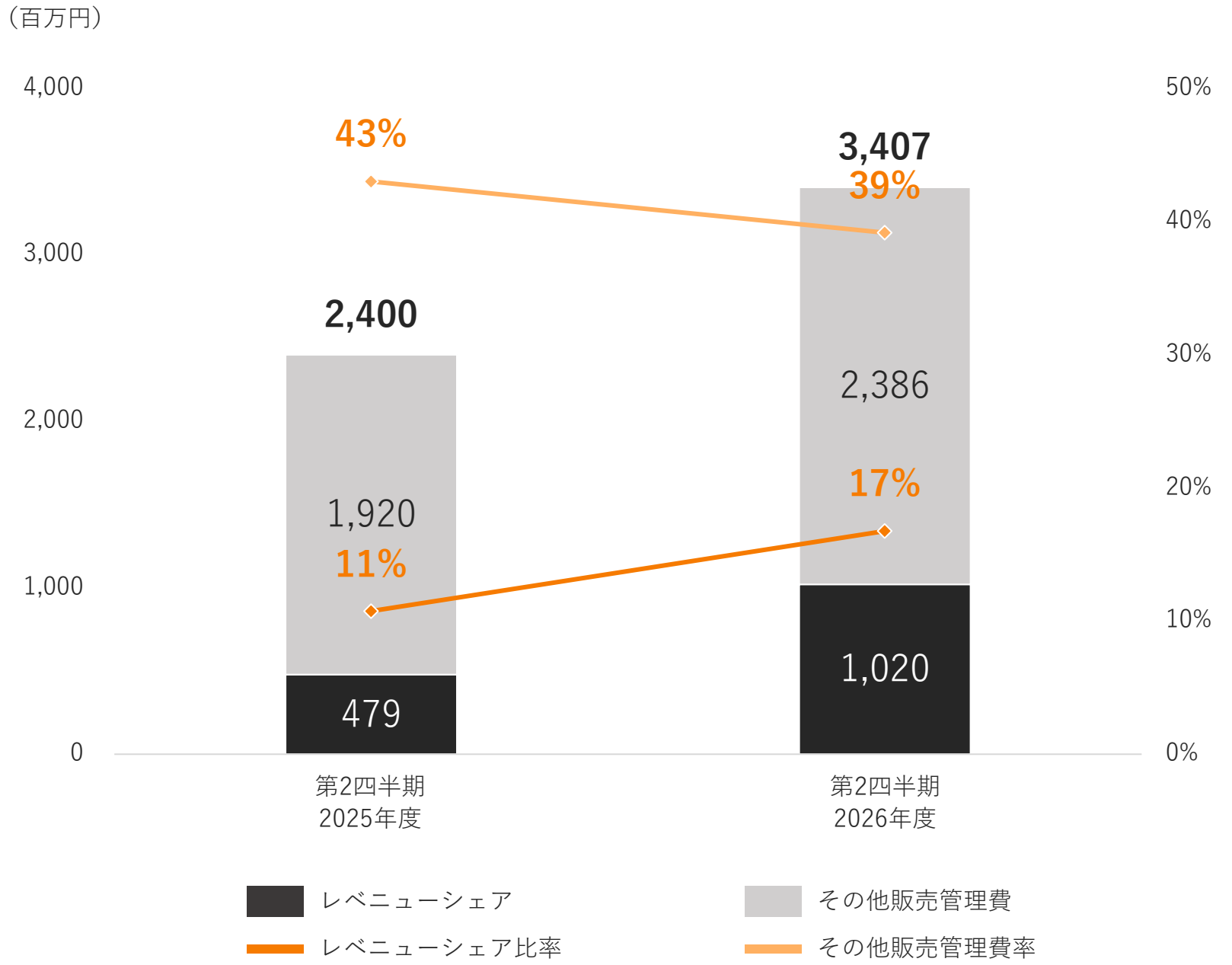
総売上高	4,464百万円	6,092百万円
フロー＋ストック収益	3,429百万円	4,261百万円
フロー＋ストック比率	77%	70% ↓



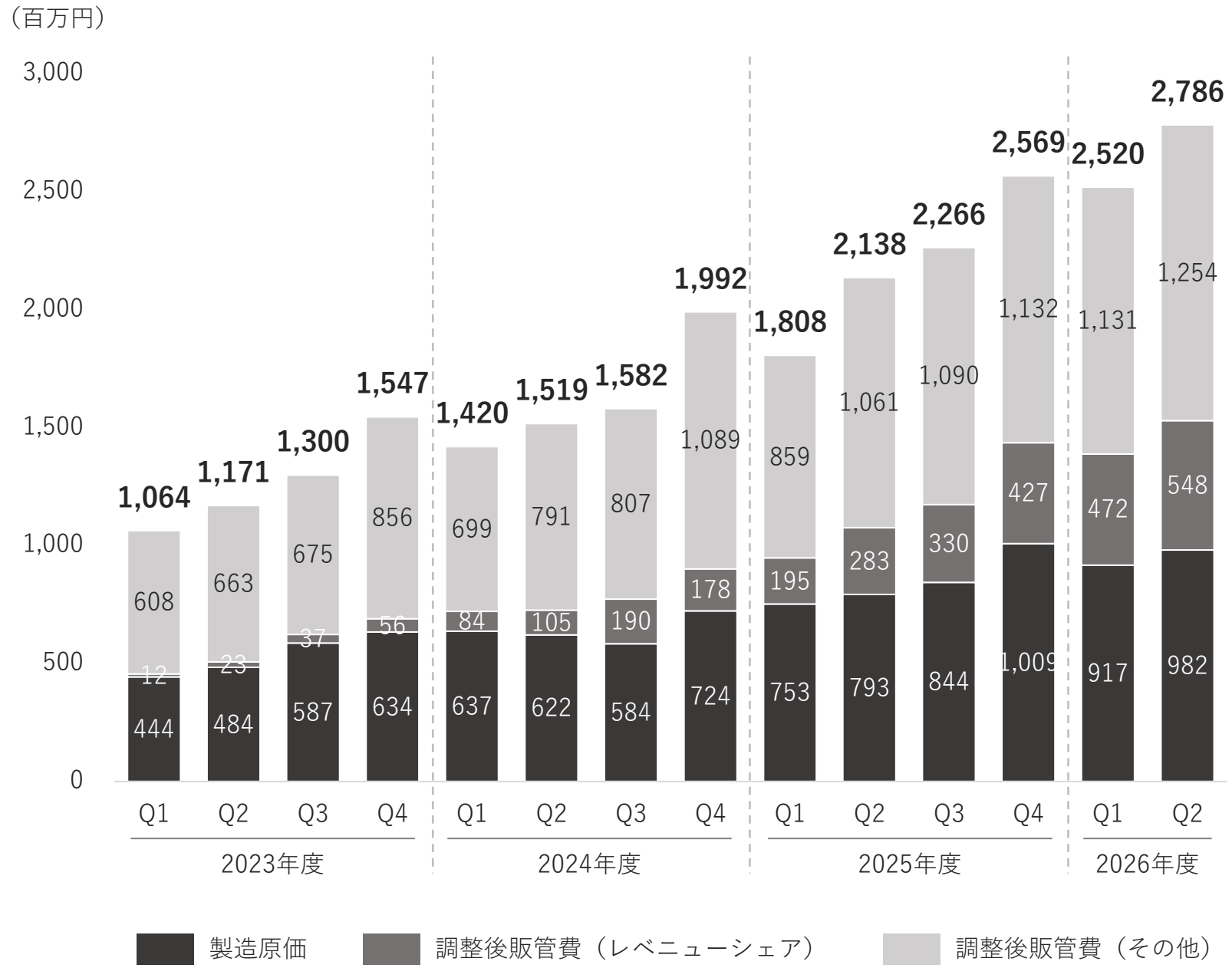
調整後販売管理費

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関連費用の増加があったものの、前年同期比+24%にとどまる



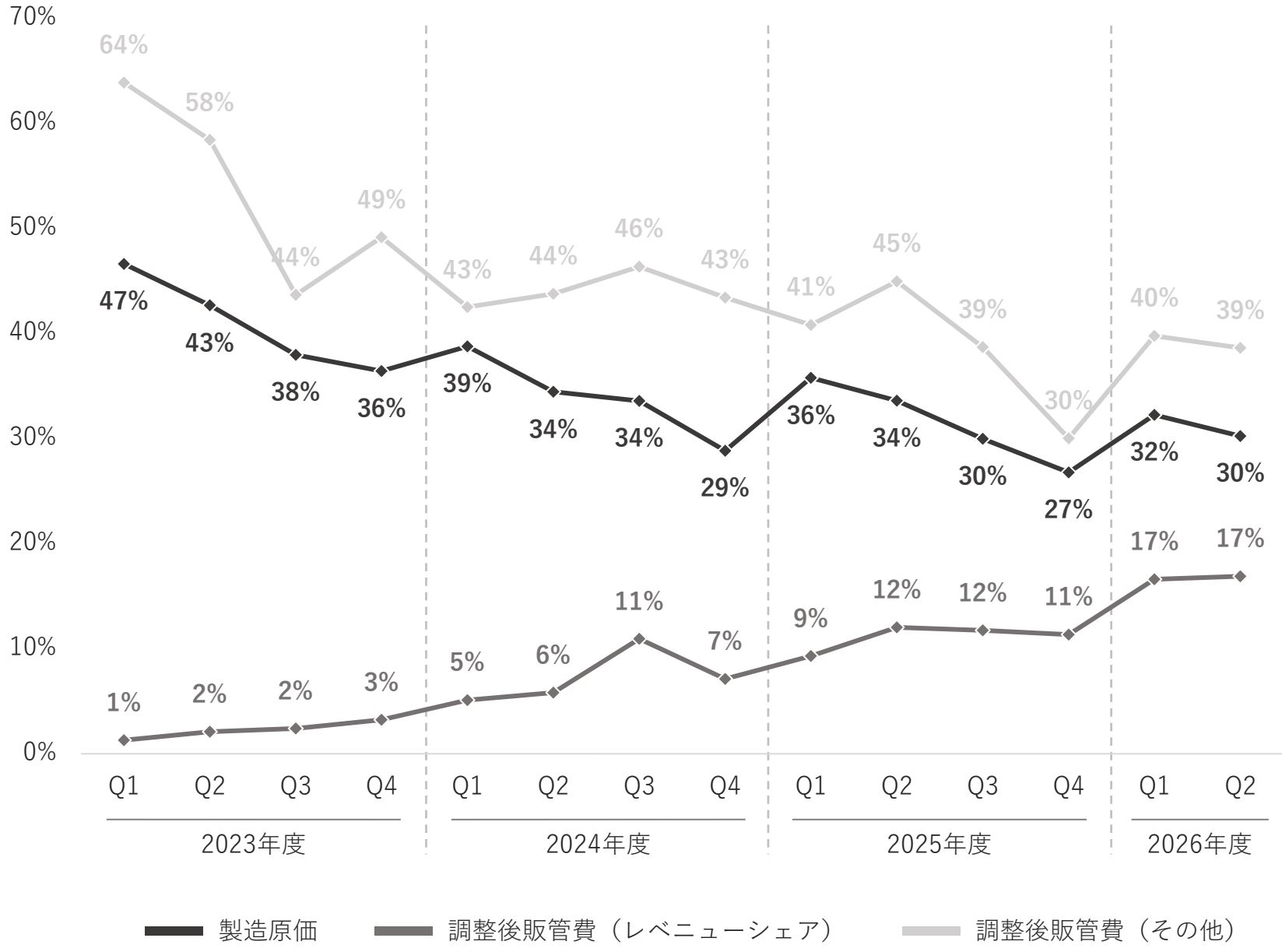
費用内訳の推移


（百万円）
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
1,064
1,171
1,300
1,547
1,420
1,519
1,582
1,992
1,808
2,138
2,266
2,569
2,520
2,786
608
663
675
856
699
791
807
1,089
859
1,061
1,090
1,132
1,131
1,254
12
23
37
56
84
105
190
178
195
283
330
427
472
548
444
484
587
634
637
622
584
724
753
793
844
1,009
917
982
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
2023年度
2024年度
2025年度
2026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

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

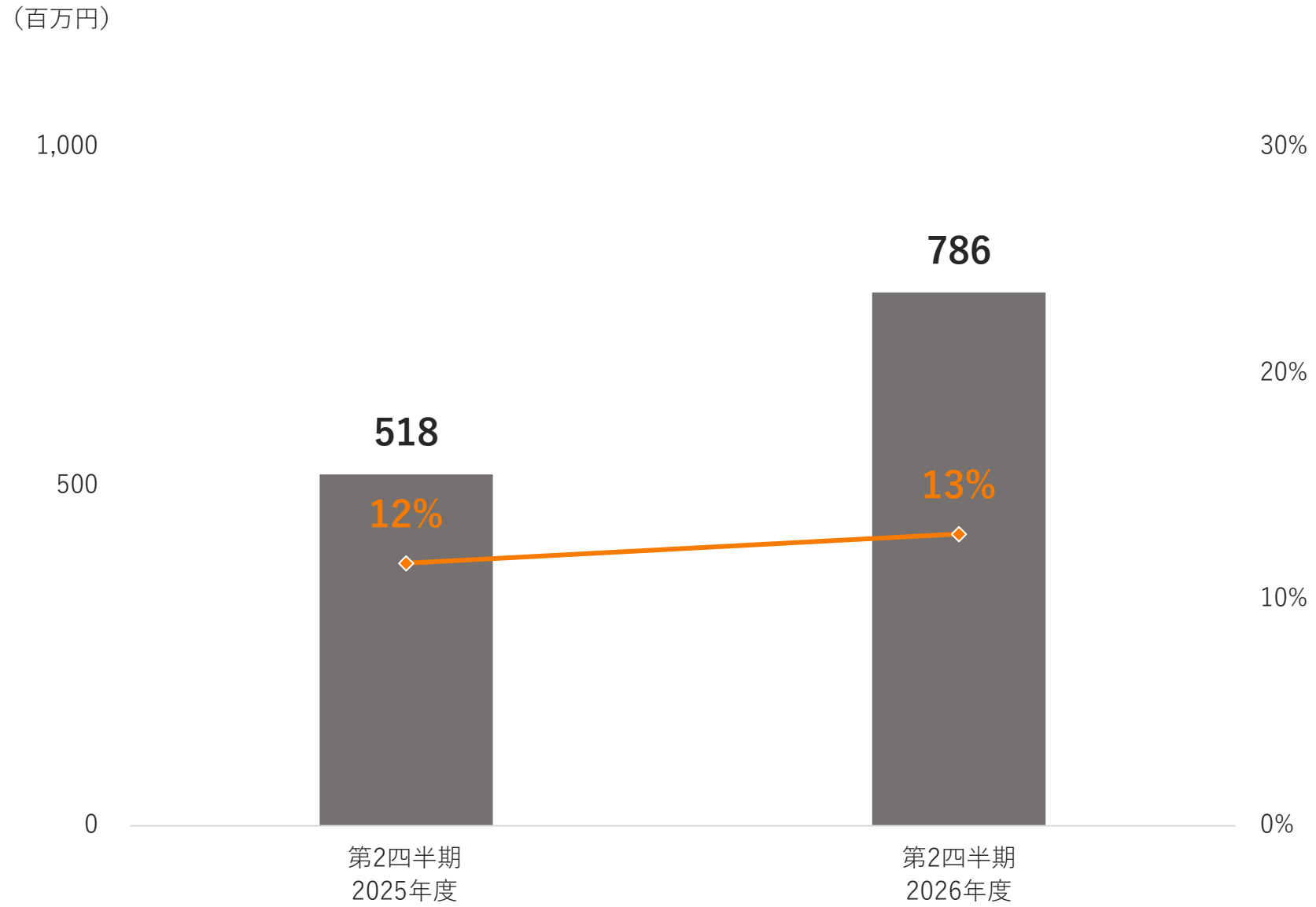
第2四半期単独では、製造原価率及びその他販管費率がいずれも前年同期比で改善



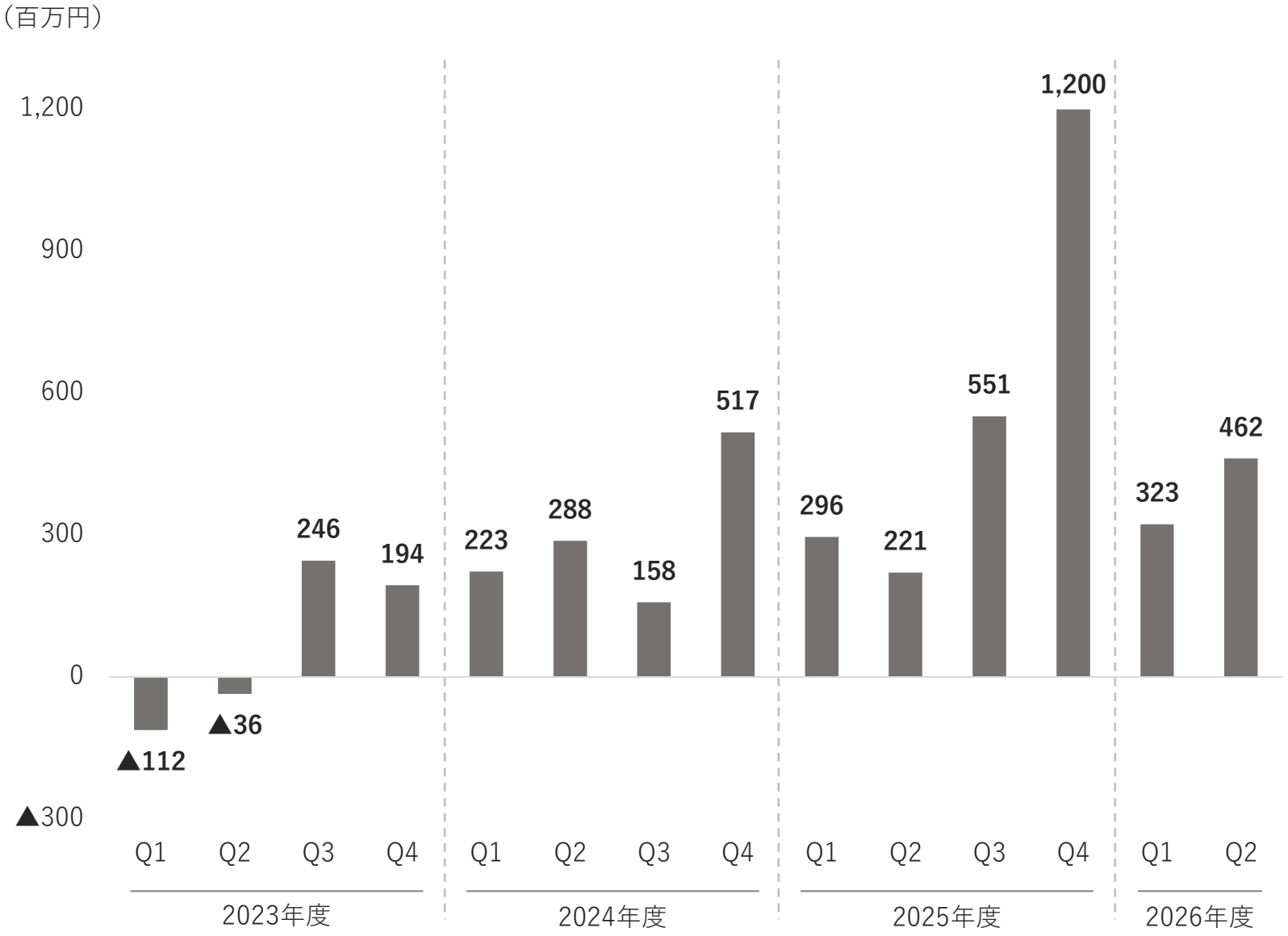
EBITDA

EBITDAは**前年同期比+52%の786百万円**を計上

第2四半期は、データAIセグメントを中心としたフロー収益の順調な進捗によりEBITDAマージンは13%に改善



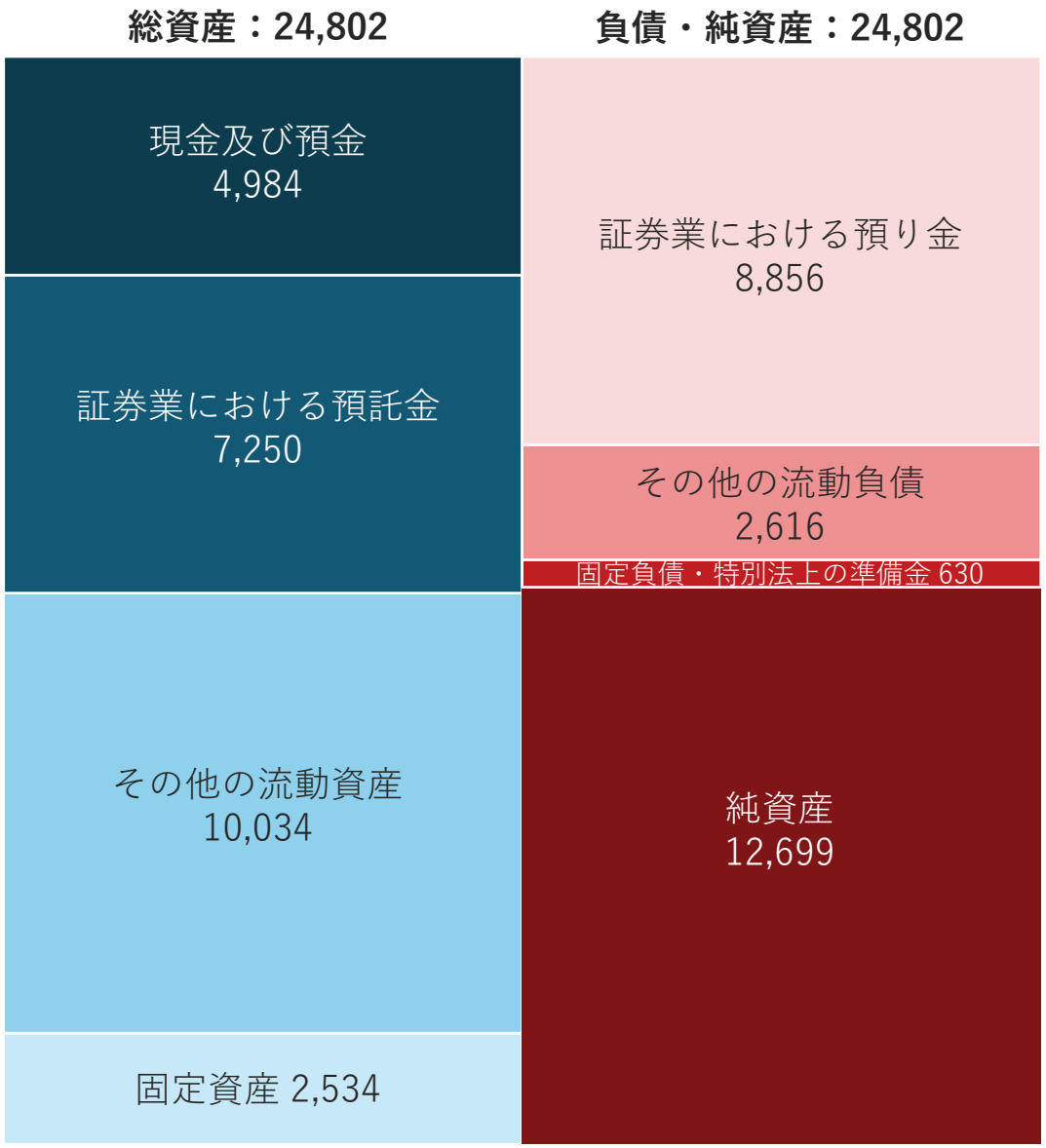
EBITDA の推移


（百万円）
1,200
900
600
300
0
▲300
▲112
▲36
246
194
223
288
158
517
296
221
551
1,200
323
462
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
2023年度
2024年度
2025年度
2026年度

バランスシートの状況

2026年9月末時点で約50億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

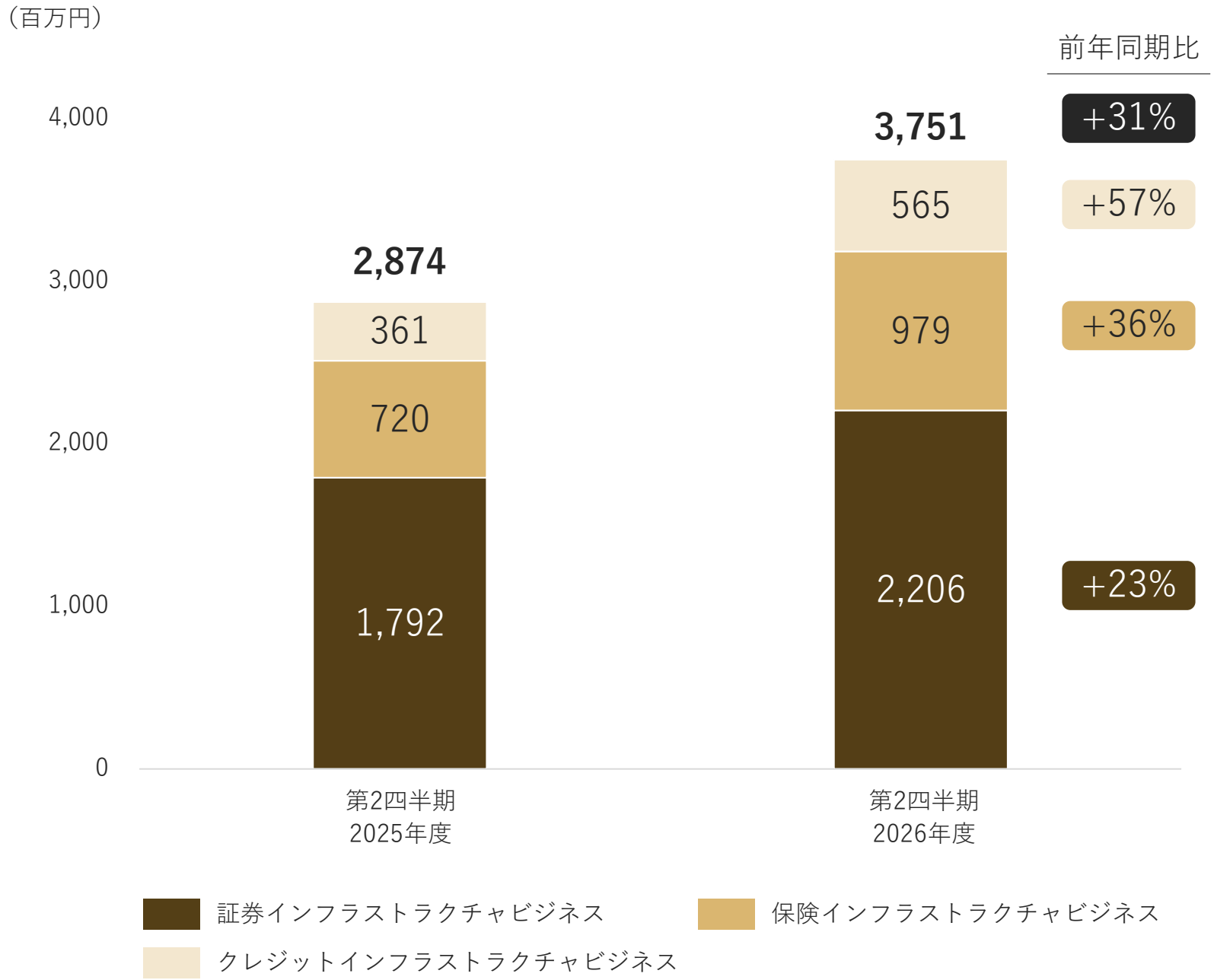
（百万円）



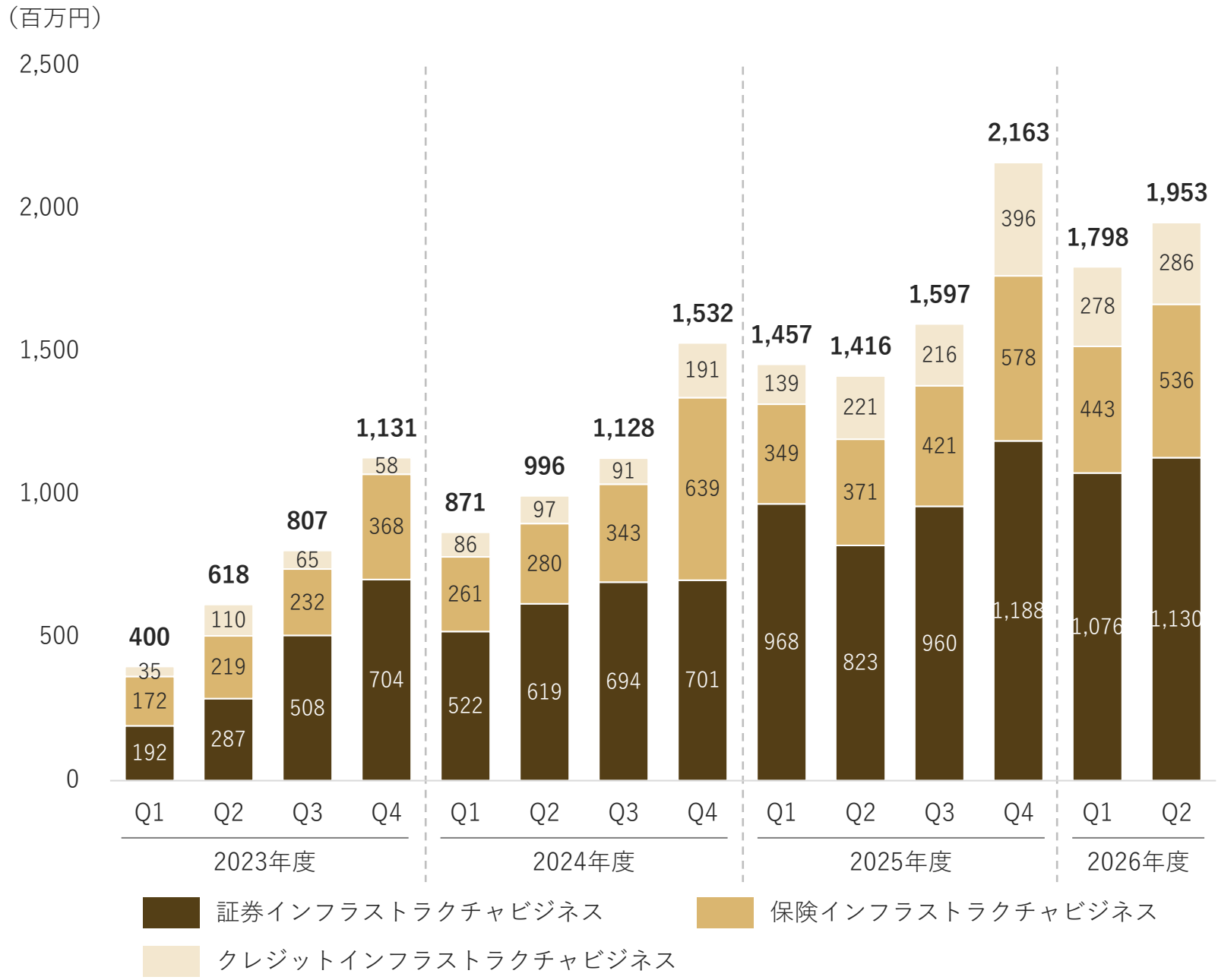
セグメント別四半期業績
QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

ビジネス別の売上高

前年第1四半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インフラビジネスが成長をけん引した結果、**セグメント売上高は前年同期比+31%の3,751百万円**を計上

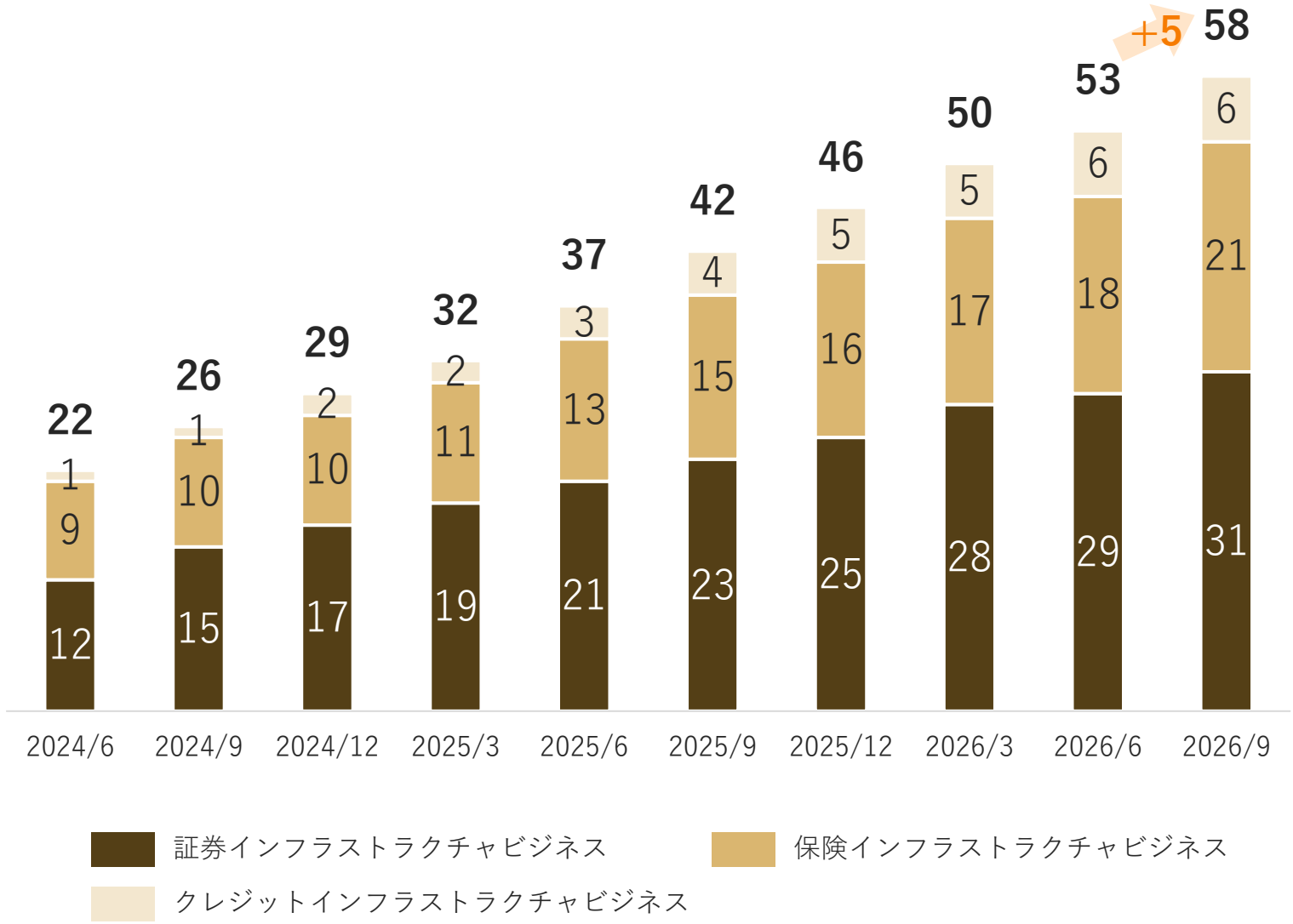


ビジネス別の売上高推移



金融インフラのパートナー数

当四半期は証券インフラで2社、保険インフラで3社増加した結果、**パートナー数は53社から58社へ拡大**



証券インフラの注力領域

証券インフラBaaSは、包括提供の案件獲得に注力しつつ、今期からモジュール単位でのシステム提供も開始

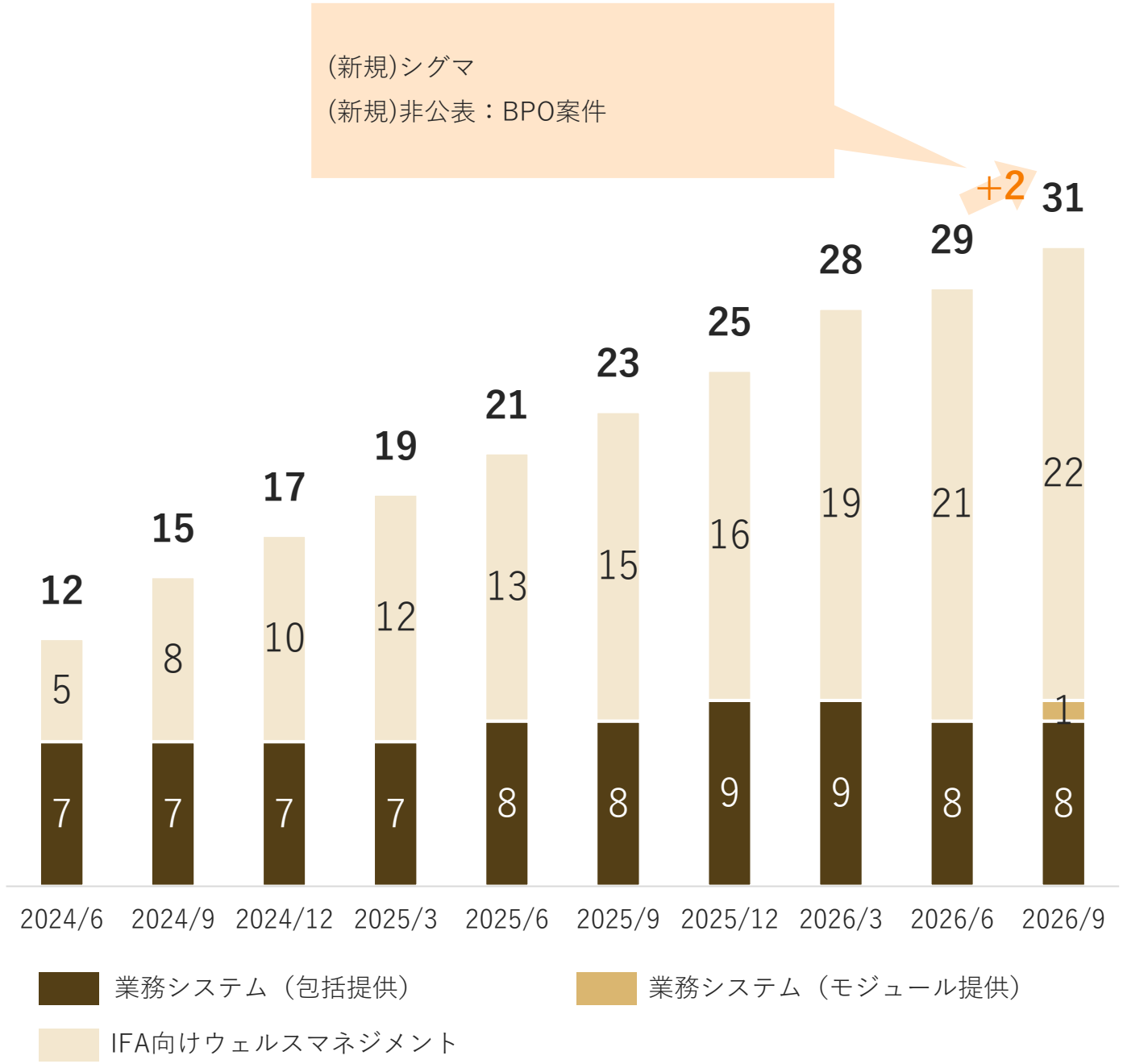
IFA向けウェルスマネジメントサービスは、AIを活用した業務効率化を通じて、当社・IFA双方の生産性の向上を図る

	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	• 投資信託の販売業務への新規参入、サービス拡充や、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**モジュール単位でのシステム提供**にも注力 • AIを活用した証券BPOサービスの提供を開始し、業務設計・システム開発にAIを活用した受託業務の自動化・効率化を推進
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	• **AIと業務システム・データをつなぐ専用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を高めるとともに、当社・IFA双方の生産性の向上**を図る

証券インフラのパイプライン

当四半期において、IFAのシグマが資産運用プラットフォームDWMを採用

また、証券インフラでBaaSモジュール機能を活用した初のBPO案件を受託



保険インフラの注力領域

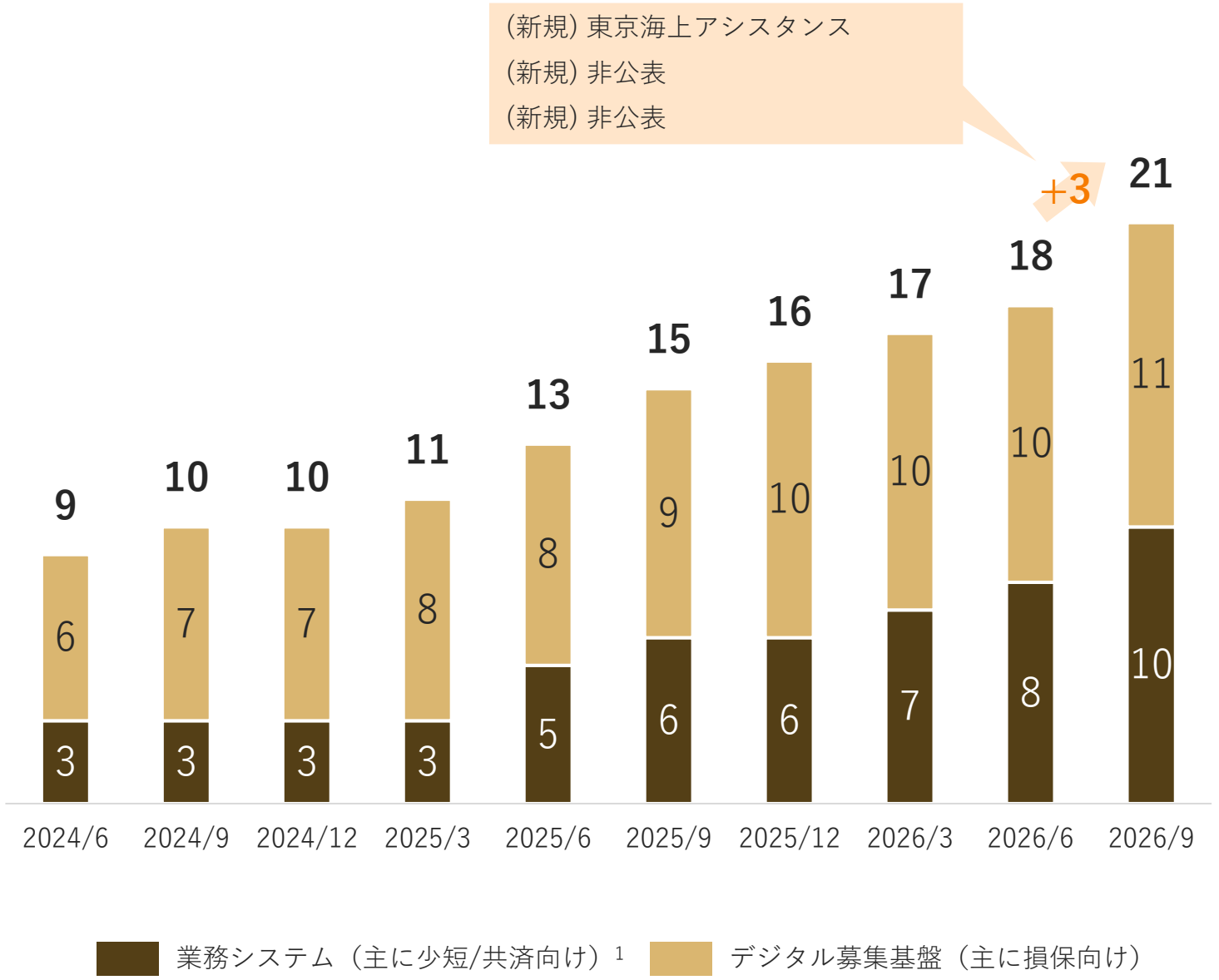
保険インフラInspireの包括提供においては、「AI-ReadyなSoR」としての立ち位置を確立し、少額短期保険会社や共済からの案件獲得に注力

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、その他損害保険業務に必要な機能など、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2社が保険インフラInspireを採用したほか、東京海上アシスタンスがロードアシスタンス向けWeb請求システムとして採用



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 Crest POWERED BY FINATEXT GROUP	• 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包括的に提供 • 対応可能な商品： - 個人向けの極度型・目的別融資 - 個品割賦	• 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 Crest POWERED BY FINATEXT GROUP	• 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 - 債権管理モジュール	• 前期に提供開始した**収入証明書徴求・管理モジュールや信用情報モジュールの顧客獲得に注力** • 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

Crestの機能拡充

クレジットインフラCrestが個品割賦に対応

同時に、子会社のスマートプラスクレジットが個別信用購入あっせん業者の登録を完了し、組込型の個品割賦を提供開始へ

第1号はソーシャルインテリアの「subsclife by TOKYOROOMS」

Crestが個品割賦に対応し提供可能な市場規模が拡大

- Crestが個品割賦（ショッピングクレジット）に対応し、ローンに加えて商品ラインナップを拡充
- スマートプラスクレジットが個別信用購入あっせん業者の登録を完了し、事業者のサービスに個品割賦を組み込んで提供
- これにより、商品やサービスを販売する事業者にも、分割払いの手段としてCrestを提供可能になり、対象となる事業者の幅が拡大
- 第1号案件として、ソーシャルインテリアの家具・家電サブスク「subsclife by TOKYOROOMS」に導入

Crestが対応可能な個人向け商品

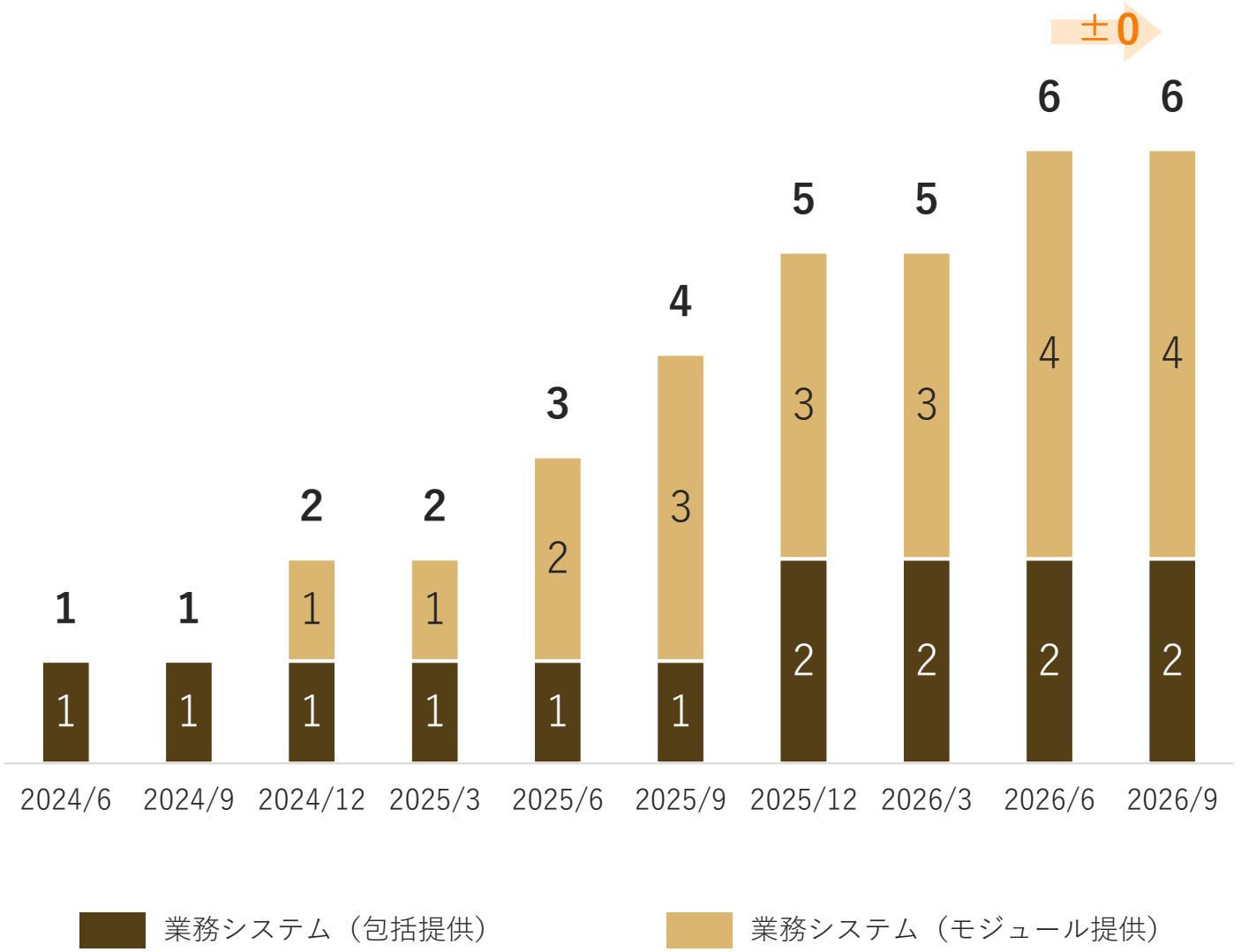
カテゴリ	提供状況
無担保ローン	**提供中**（極度型・目的別等）
個品割賦	**2026年11月開始**
あと払い	導入予定
有担保ローン	導入予定

本件の座組み



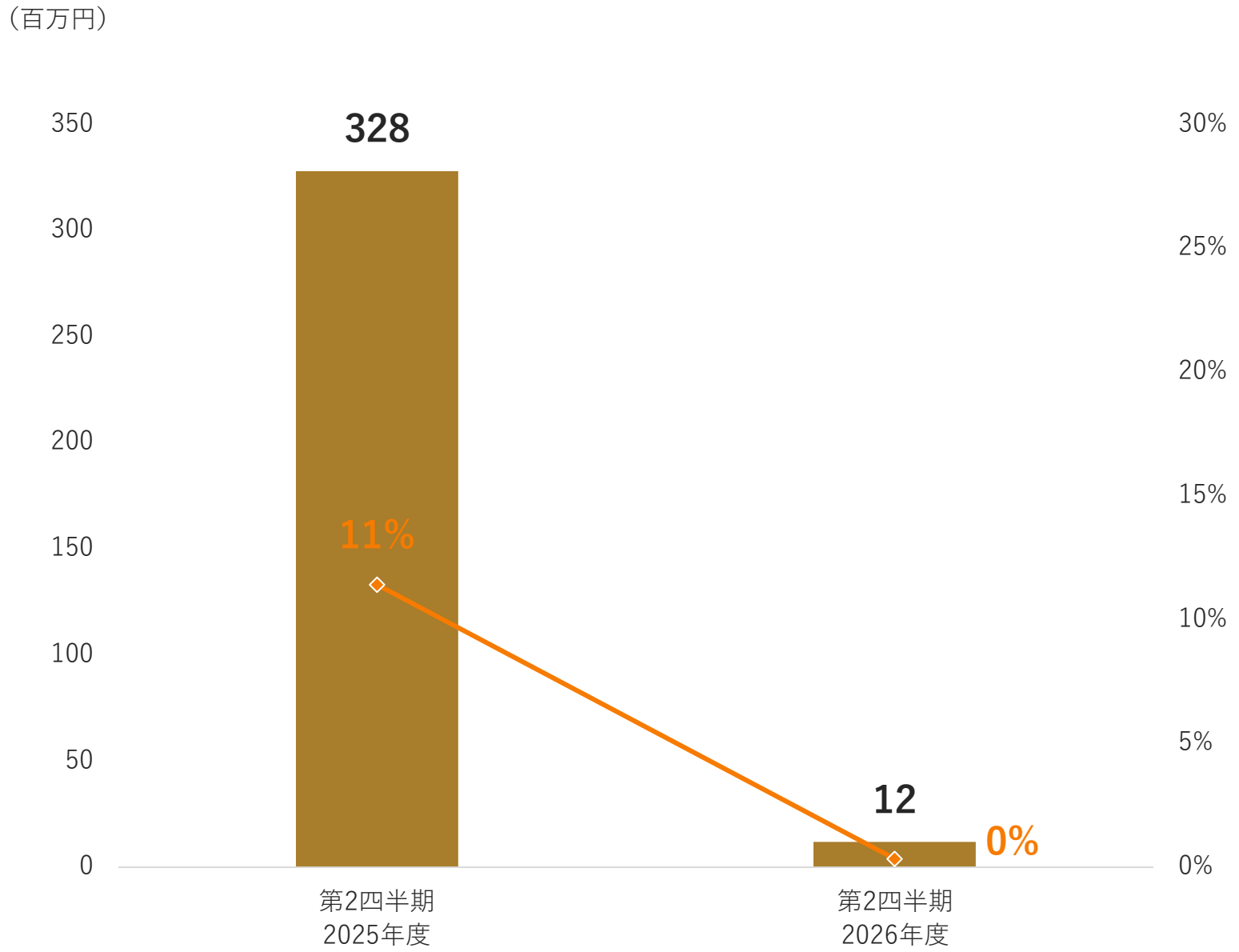
クレジットインフラのパートナー数

当四半期は増減なし



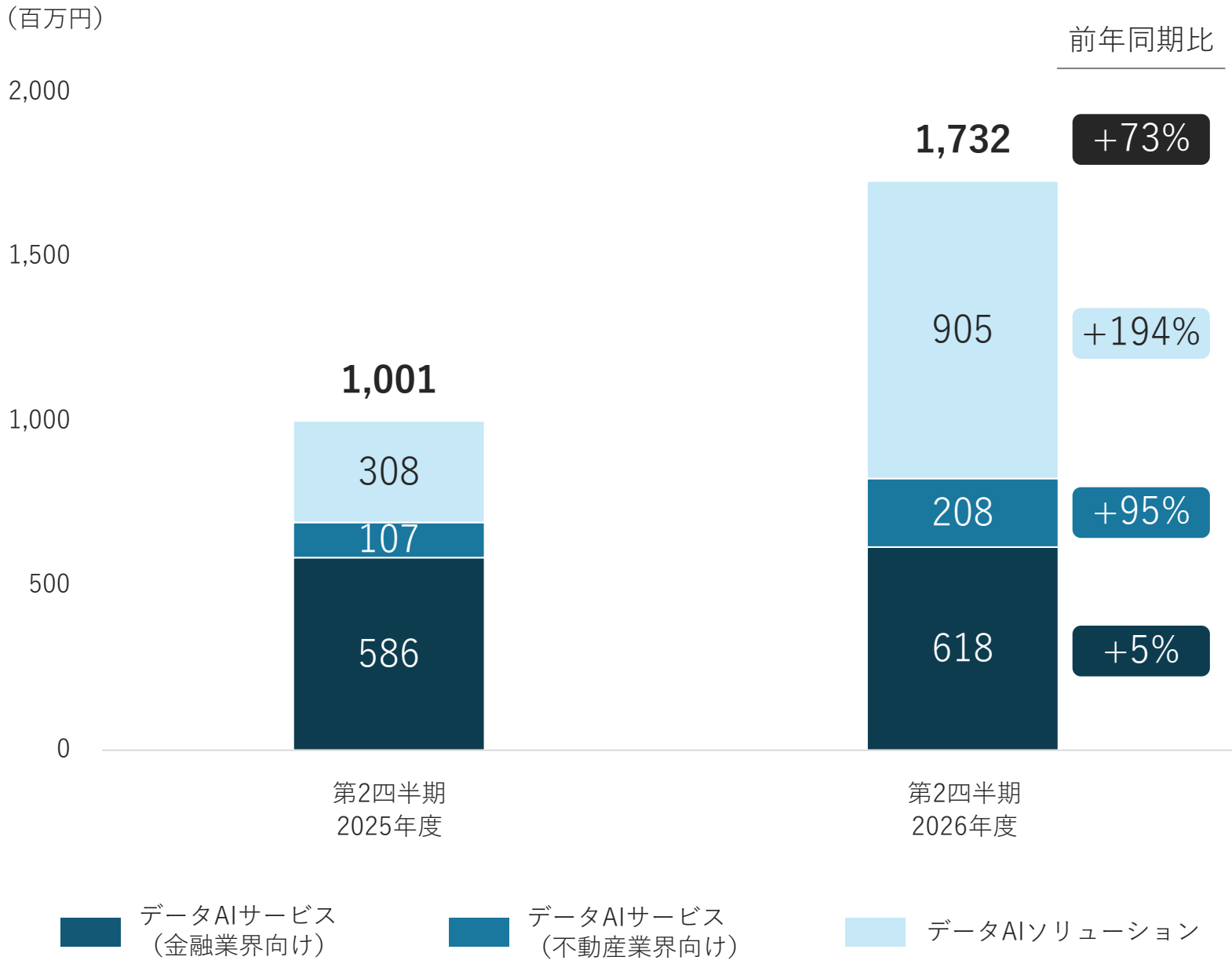
営業利益（率）の推移

金融インフラストラクチャセグメントの営業利益は、案件完了が低調だったことに加え、クレジットカード事業やAI活用に伴う先行投資により、**前年同期比315百万円減の12百万円を計上**



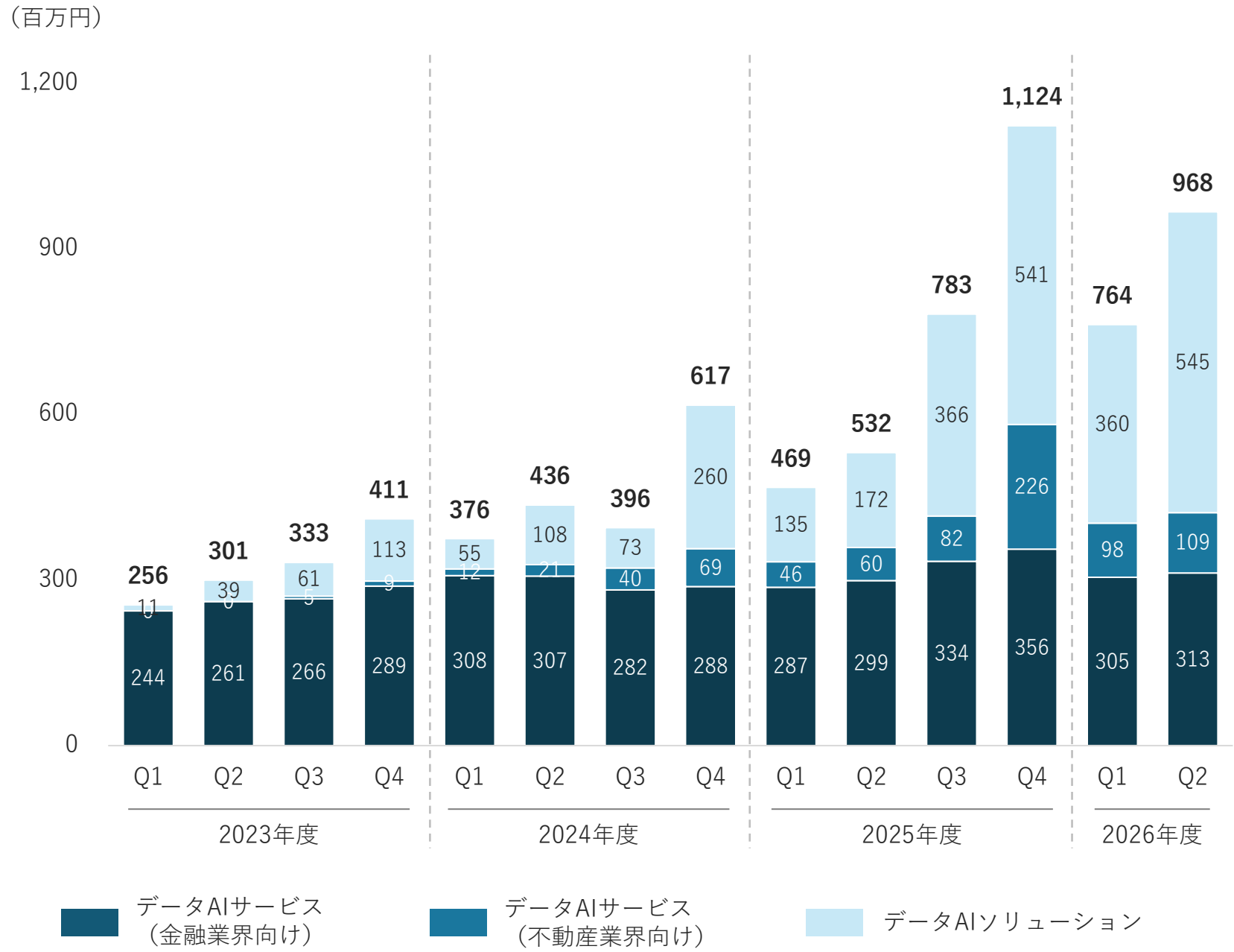
ビジネス別の売上高

データAIソリューションの売上高が約3倍となったことに加え、不動産向けデータAIサービスのストック収益が引き続き成長し、**セグメント売上高は前年同期比+73%の1,732百万円を計上**



- 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

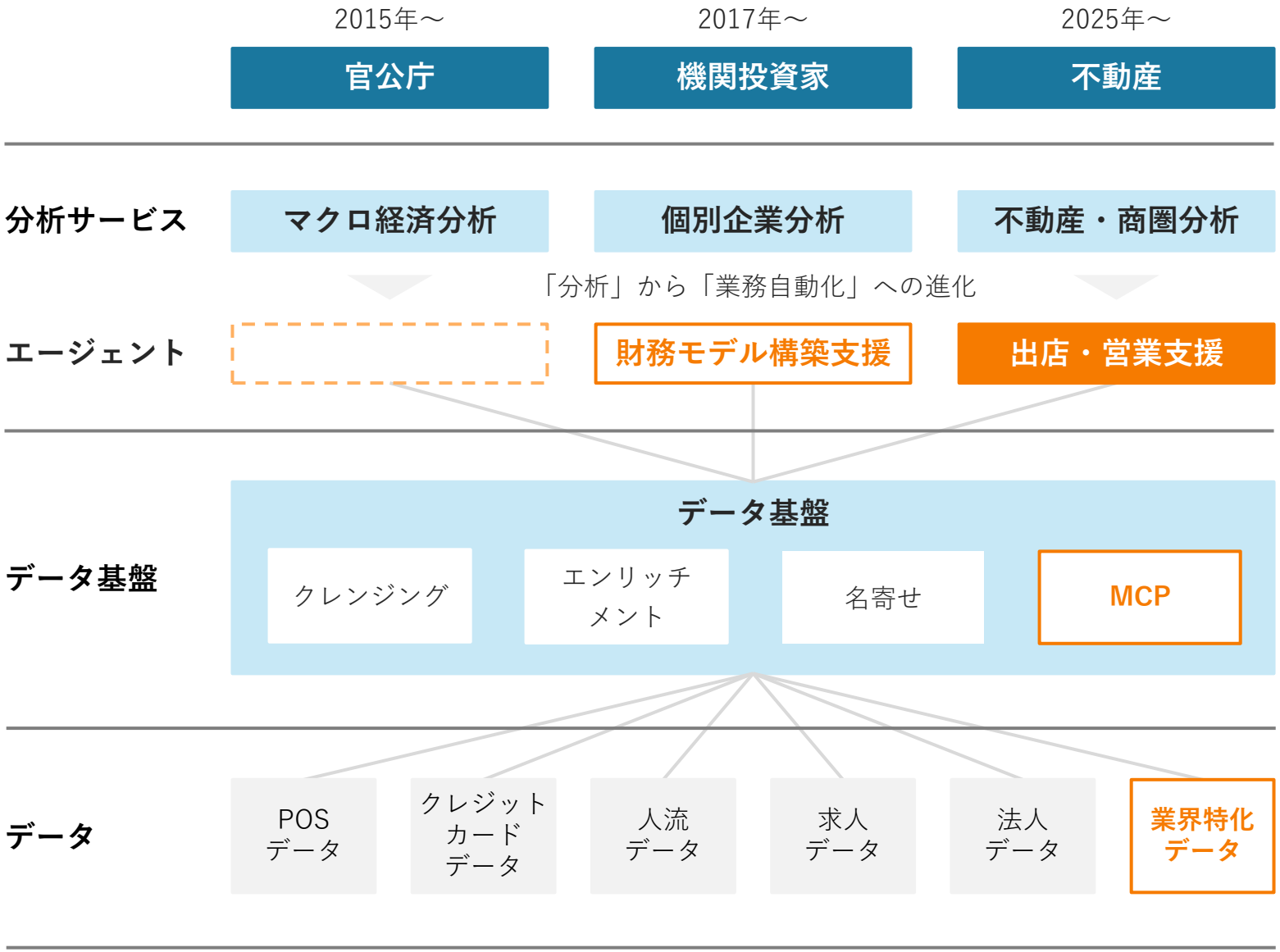


データAIサービスの注力エリア

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「DataLens店舗開発」のほか、新規リリースした「DataLensCRE営業」の顧客獲得にも注力

2026年9月より、TRUSTART社と共同で、業界特化データとして不動産登記データのMCP経由での提供を開始



DataLens店舗開発の新規導入

店舗開発AIエージェント「DataLens店舗開発」をプロントコーポレーションとコメ兵が導入

全国に数百店舗を展開する大規模チェーンに加え、飲食以外の業種にも顧客層が拡大

DataLens店舗開発の適用業種拡大

- 物件情報の取り込み・スクリーニングから商圏分析・売上予測まで、出店判断をAIとデータで支援
- 業務効率化に限らず、業態に合わせた売上予測モデルの構築など、出店判断の高度化にも活用
- 従来は飲食チェーンが中心だったが、コメ兵の導入により、リユース事業などの小売業態にも拡大

飲食業

課題：

- 店舗数拡大を目指す中、店舗開発業務の効率化と新規物件をより客観的かつ高精度に評価することが必要

活用：

- メール等で届く物件情報を自動取込で一元管理し、独自基準で事前に絞り込み、検討すべき物件に人手を集中
- 独自の業態に合わせた売上予測モデルを構築し、不動産オーナーやFCオーナーとの交渉でも、客観的なデータに基づく説明が可能に

ブランドリユース業

課題：

- 約200店舗を展開する中、月500件以上の物件情報の絞込みが手作業で、立地評価も担当者の経験に依存

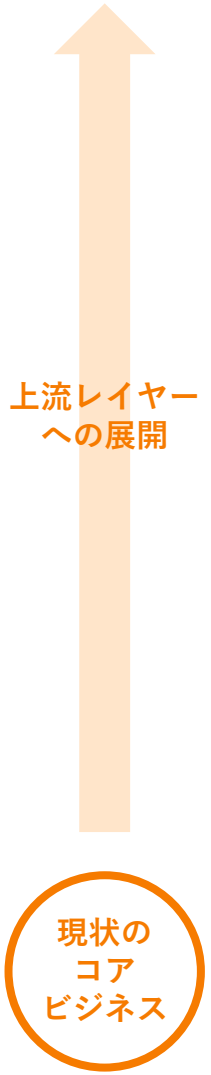
活用：

- 担当者ごとに分散していた物件情報を自動取込で一元管理し、組織の資産として蓄積
- 人流・決済データ等で商圏特性を定量化し、出店候補地を評価
- 既存店との比較で出店基準を整備し、条件交渉や社内協議の説明材料に活用

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、「**エージェント統制基盤 → 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

第2四半期までにAI駆動開発環境の構築支援事例を創出し、さらに今期中にエージェント統制基盤の正式リリースを見込む

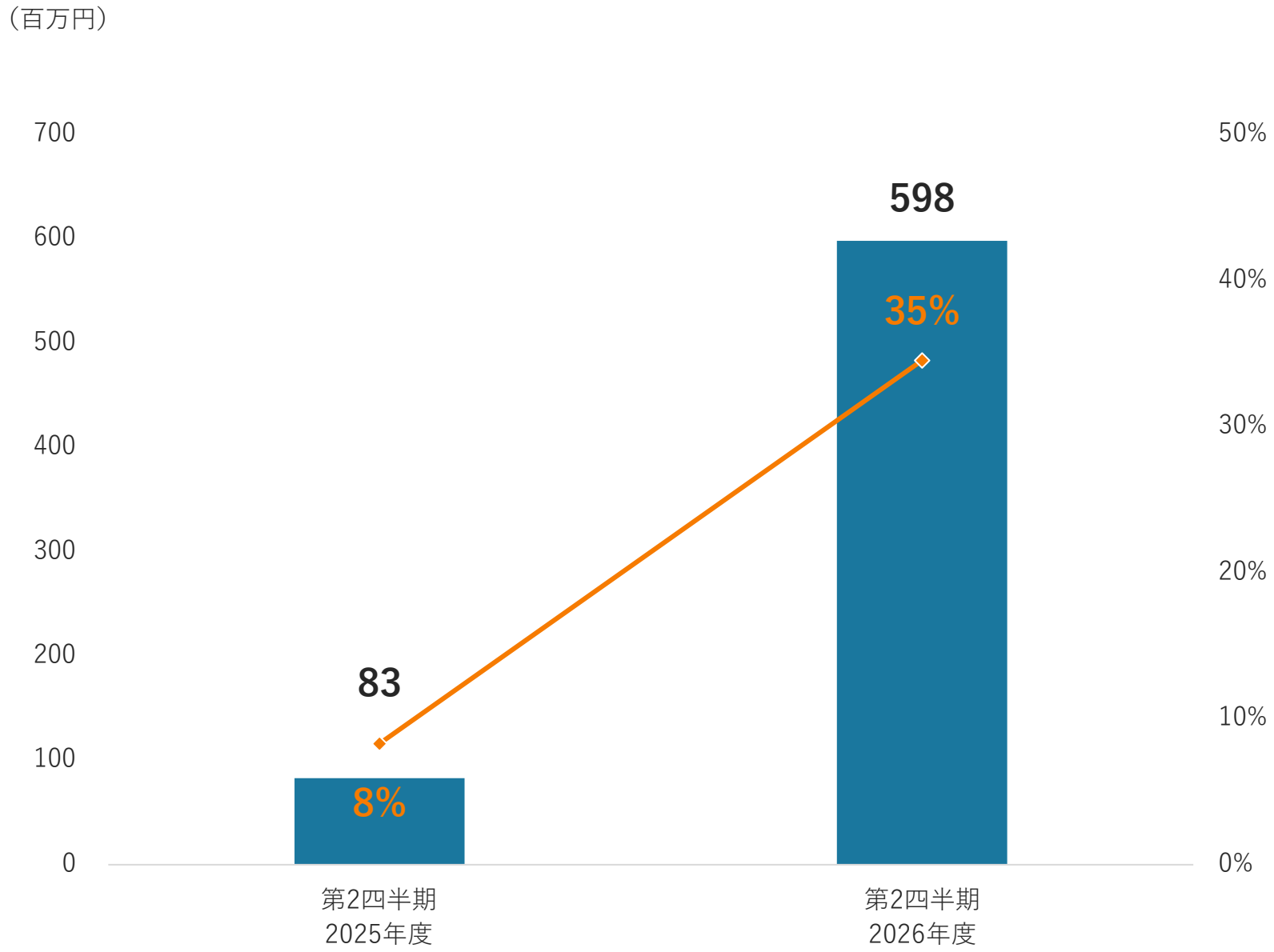


	概要	今期の注力領域
カスタマイズAIエージェント	• 特定業務に特化したAIエージェント・アプリの開発支援 • クライアントと伴走しながら業務定着まで支援するコンサルティングサービスも提供	• コンプライアンス業務等の金融特化ユースケースで競合優位を構築
AI駆動開発環境	• AI駆動開発を実現するための環境構築・ツール整備の支援 • AI駆動開発の導入・推進に向けたコンサルティングサービスも提供	• AIに特化した**FDE (Forward Deployed Engineer)型の伴走支援を行うコンサルティングチーム**を立ち上げ、AI駆動開発の導入支援に注力
エージェント統制基盤	• 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**

FINATEXT HOLDINGS

営業利益（率）の推移

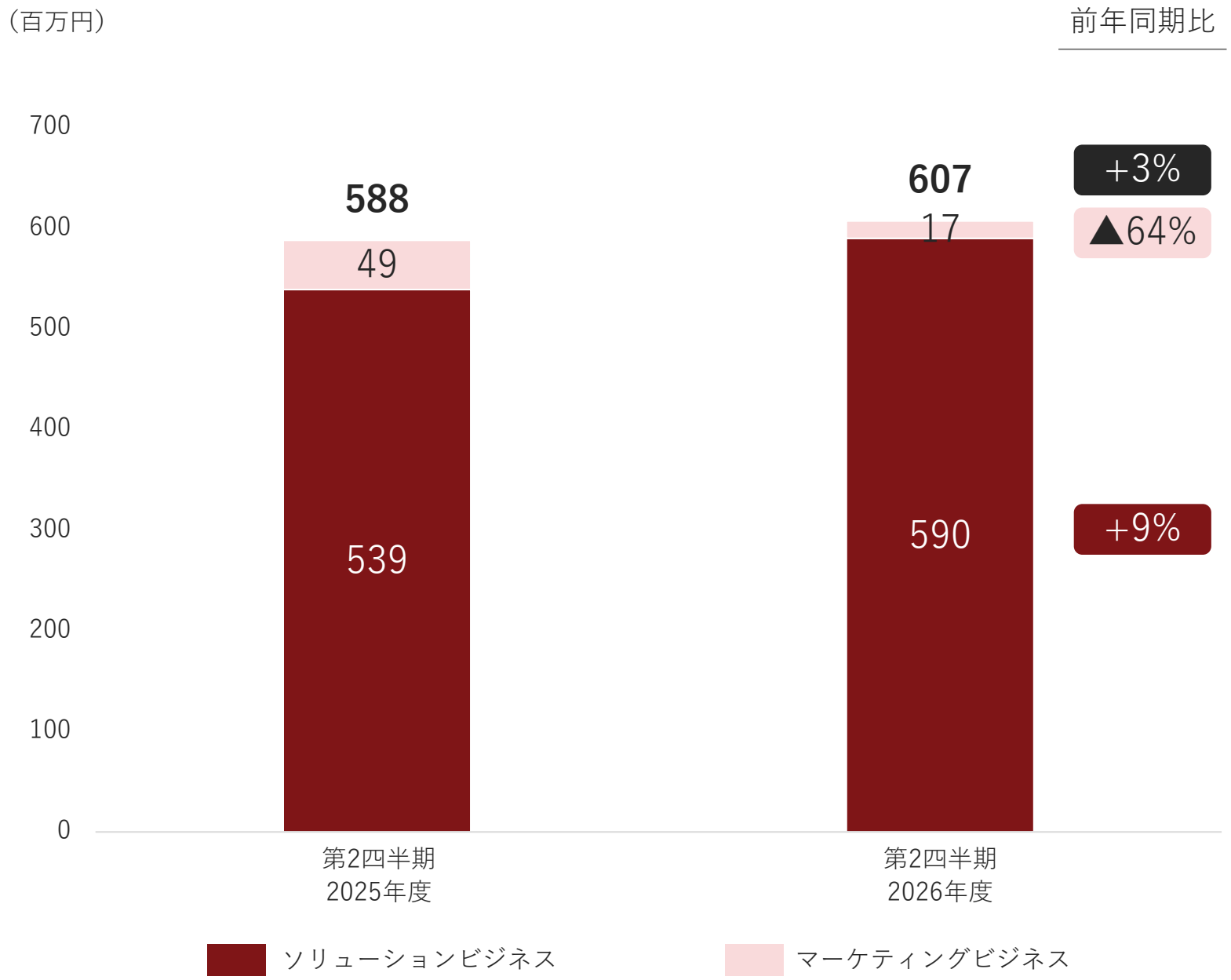
主にデータAIソリューションへの強い需要を背景に、**セグメント営業利益は前年同期比7倍超の598百万円と大幅増益となり**、営業利益率も8%から35%へ改善



ビジネス別の売上高

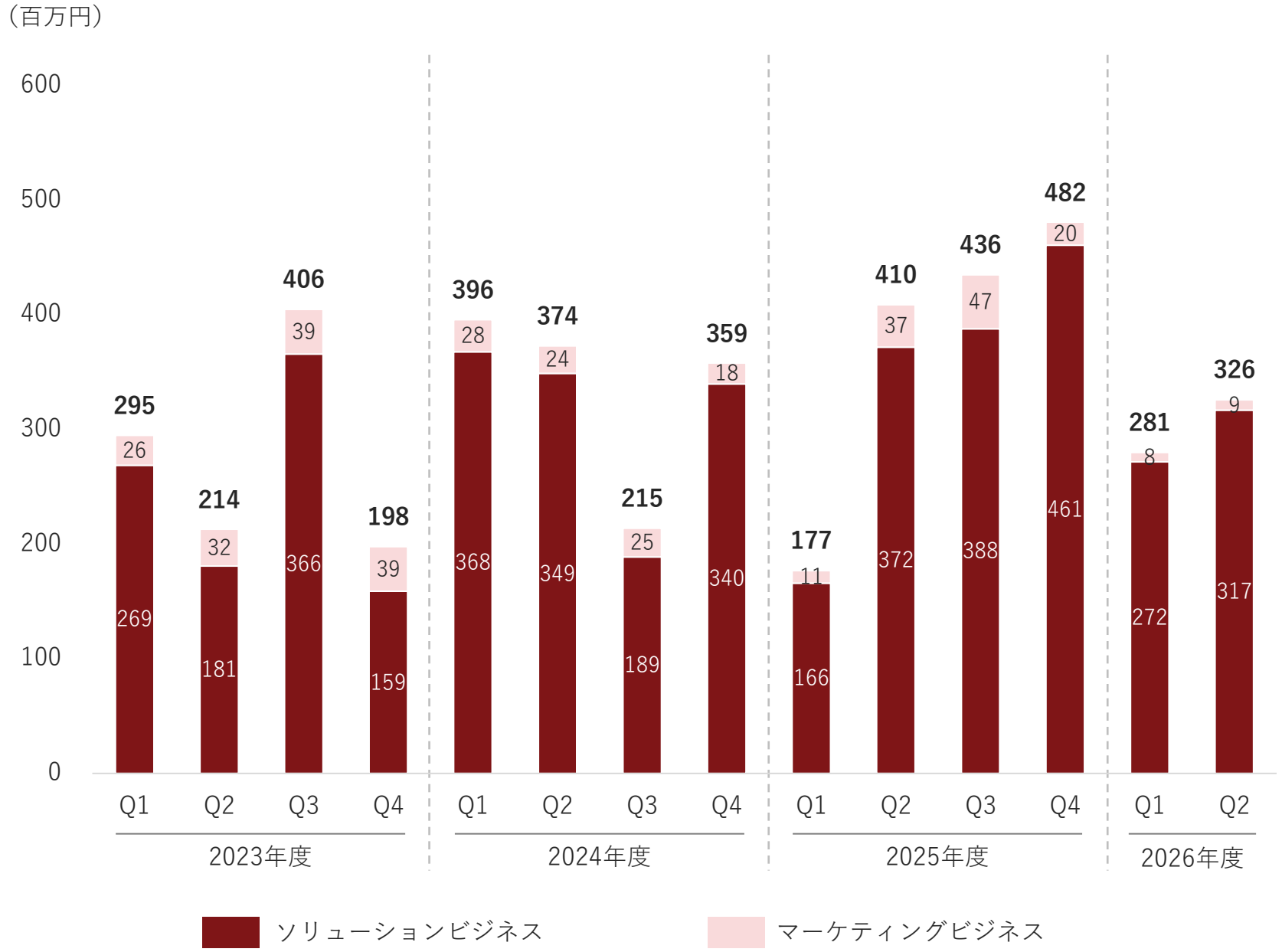
第2四半期においては、ソリューションビジネスが伸長した結果、**セグメント売上高は前年同期比+3%の607百万円**を計上

縮小方針としているマーケティングビジネスは、想定通りの減少



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



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

Finstage
POWERED BY FINATEXT GROUP

集客	事前準備	営業（面談・提案）	レビュー
集客コンテンツ・集客サービス	ロールプレイングツール	ポートフォリオ提案ツール	面談内容レビューツール

リーズアシスト

- 自然な流れでヒアリングを行う対話型AI
- 顧客ニーズを収集
- 集客コンテンツの自動生成・来店予約機能も提供

マネーコンシェルジュ

- AIがアシストする簡易ライフプランシミュレーション
- リーズアシストで事前に収集した情報を活用



AIロープレ

- AIを活用したロールプレイングツール
- 事前のシミュレーション結果や過去の面談内容を踏まえたロープレが可能

マネーコンシェルジュ（営業員向け）

- 営業員向けのライフプランシミュレーションとポートフォリオ提案ツール
- 事前のシミュレーション結果を踏まえて提案
- 面談内容を録音・文字起こし
- 提案内容を記録する顧客管理ツールも提供（CRM連携も可）



コンプラアシスト

- 文字起こし内容をコンプライアンスの観点からチェック
- 観点は各社ごとに設定可能

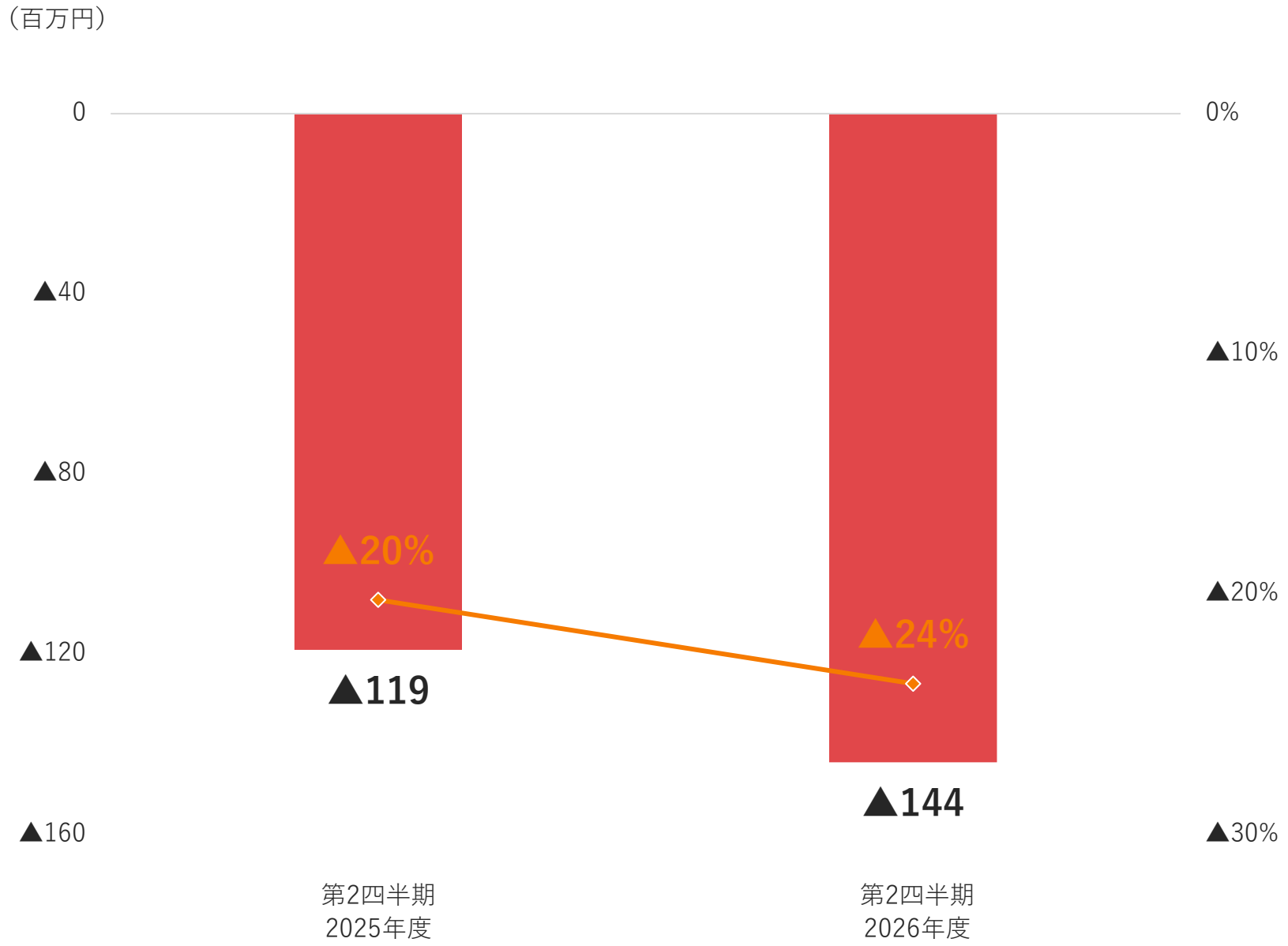
セールスアシスト

- 文字起こし内容を営業の観点からチェック
- 観点は各社ごとに設定可能
- 見込み客を抽出

FINATEXT HOLDINGS

営業利益（率）の推移

第2四半期においては、四半期ごとの案件完了時期のブレにより、結果的に売上高が大きく伸長しなかった一方、AIプロダクトの開発などによる投資が先行し、営業損失144百万円を計上



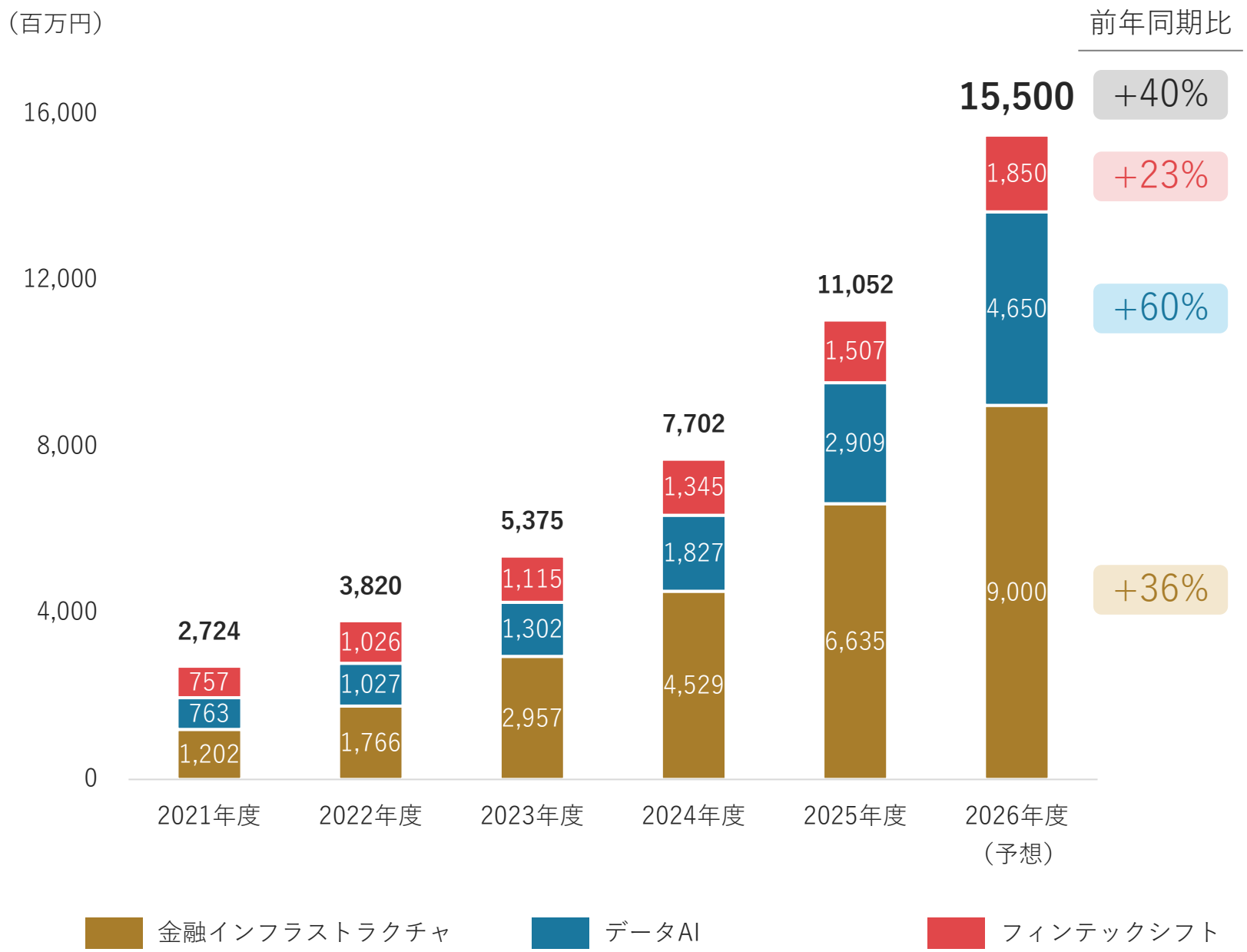
2026年度業績見通し
EARNINGS GUIDANCE

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

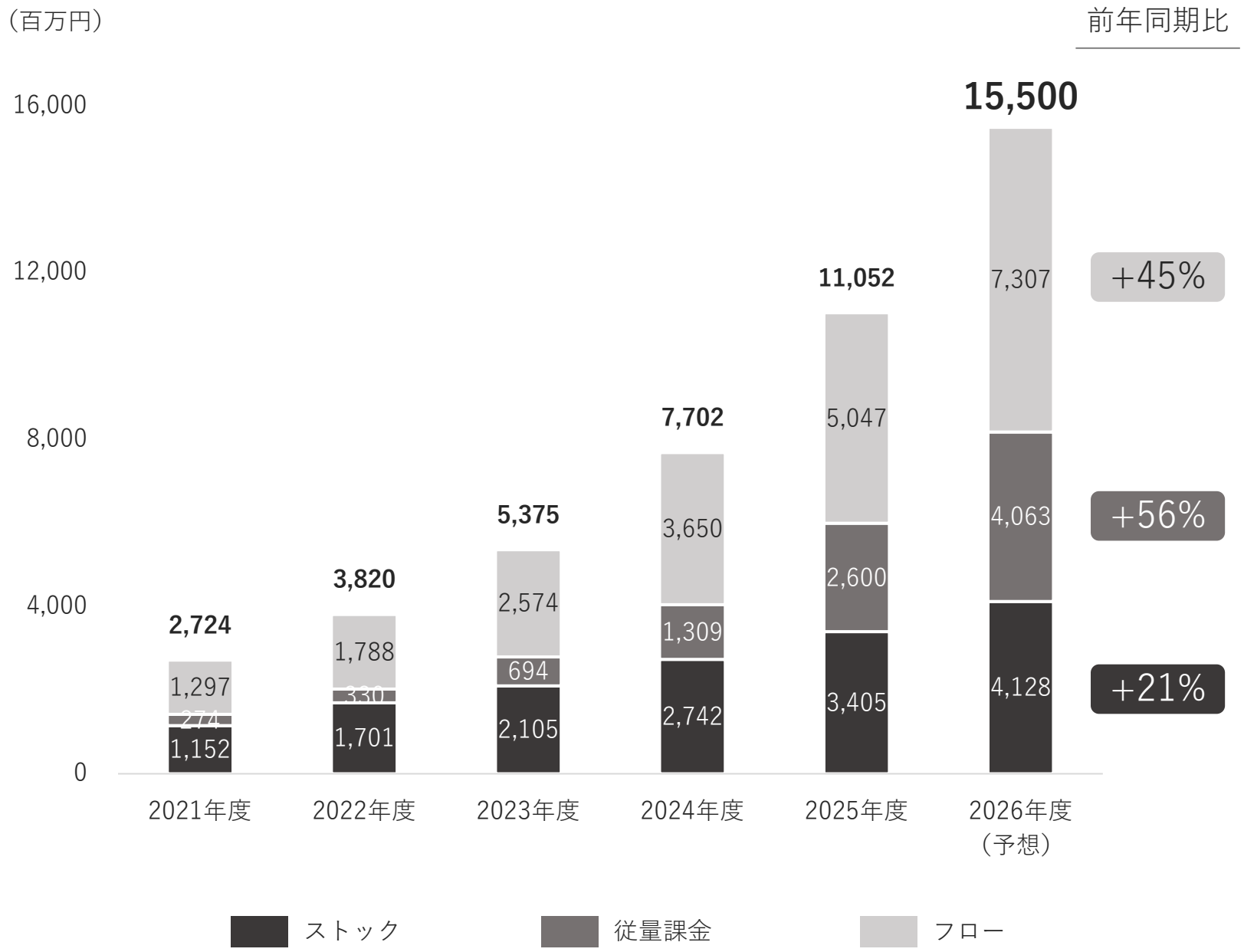
中でもデータAIが前年同期比+60%と高成長率で全体をけん引する見込み

- 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



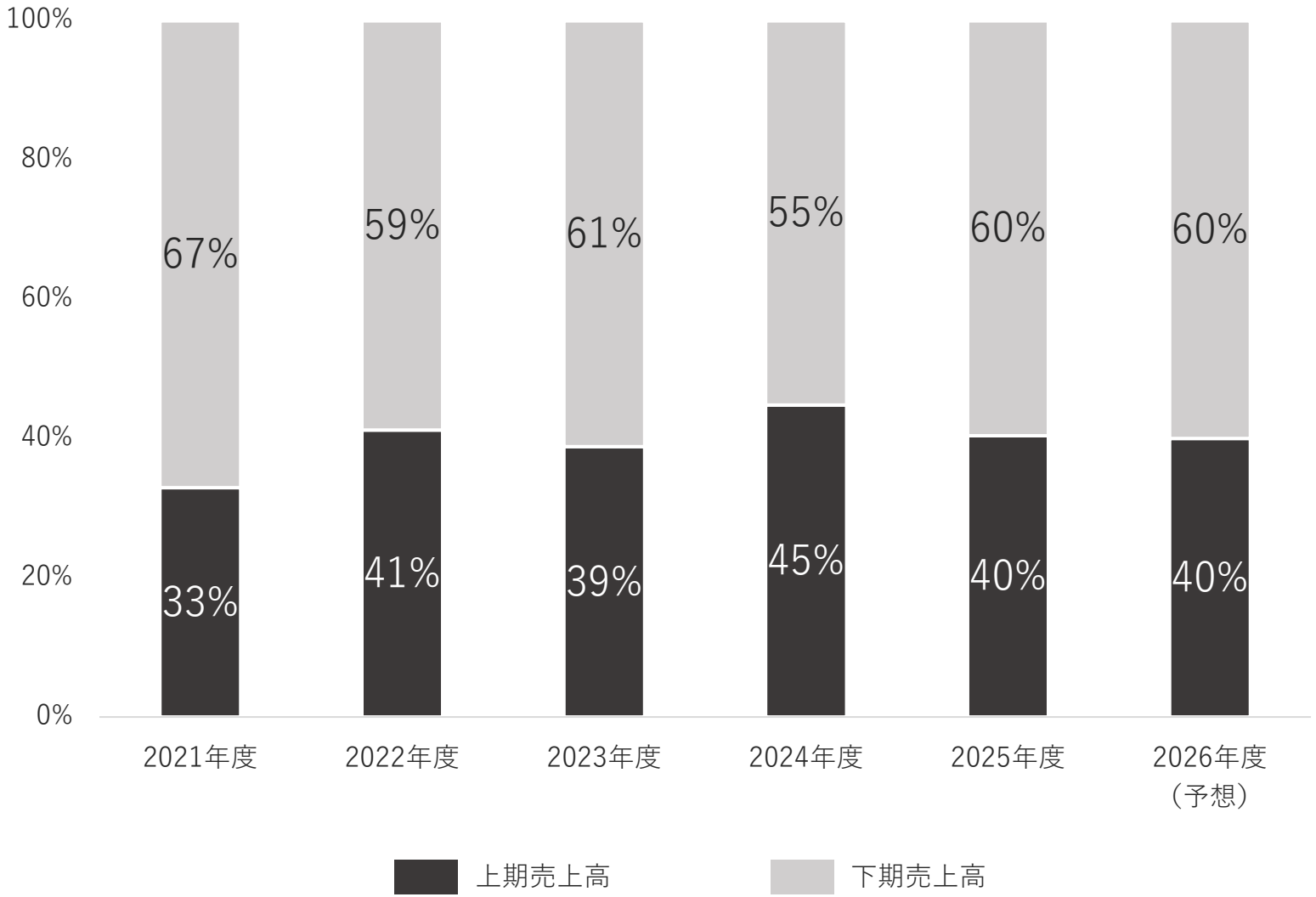
タイプ別の売上高予想

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



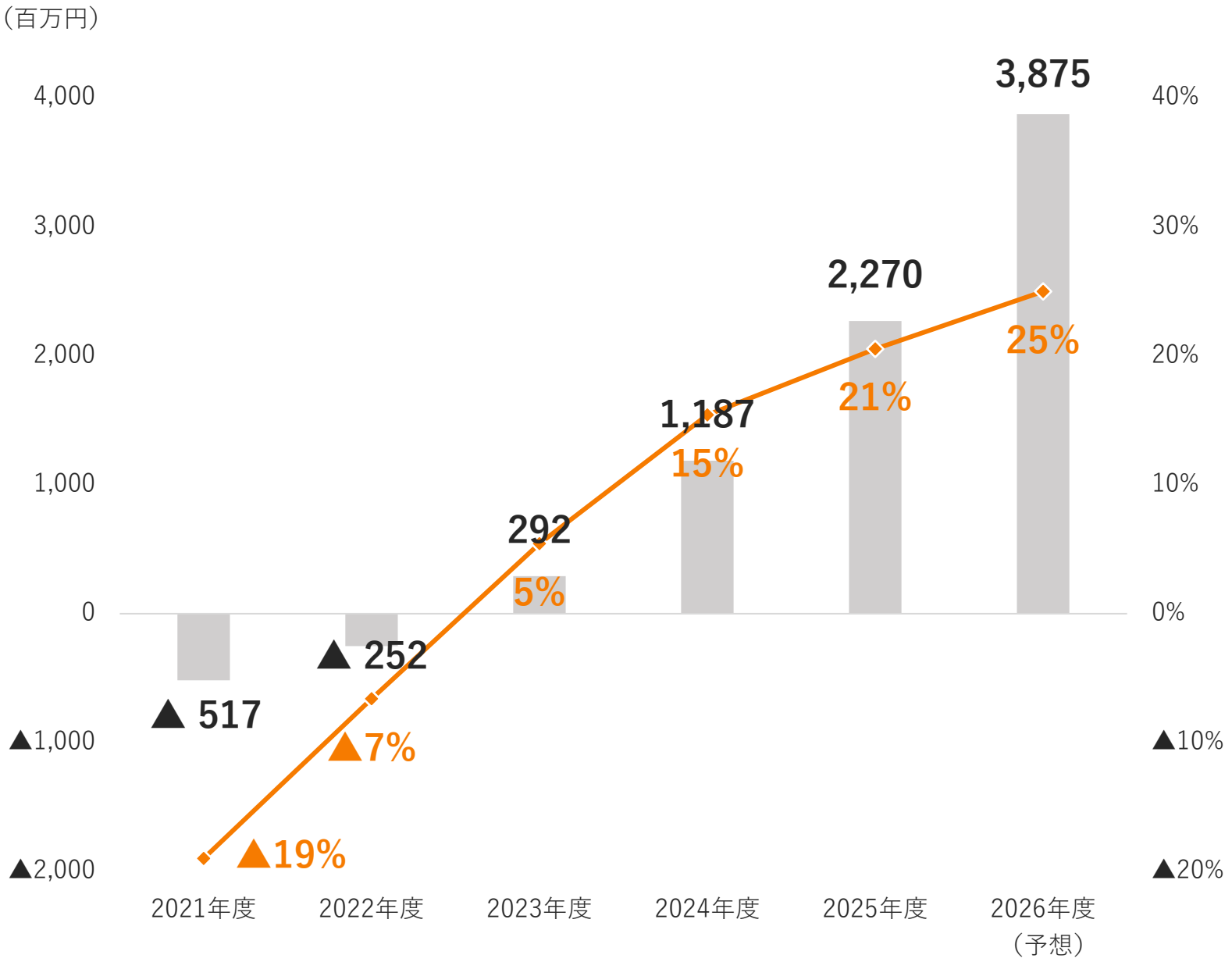
売上高の季節性

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



参考資料
APPENDIX

参考資料

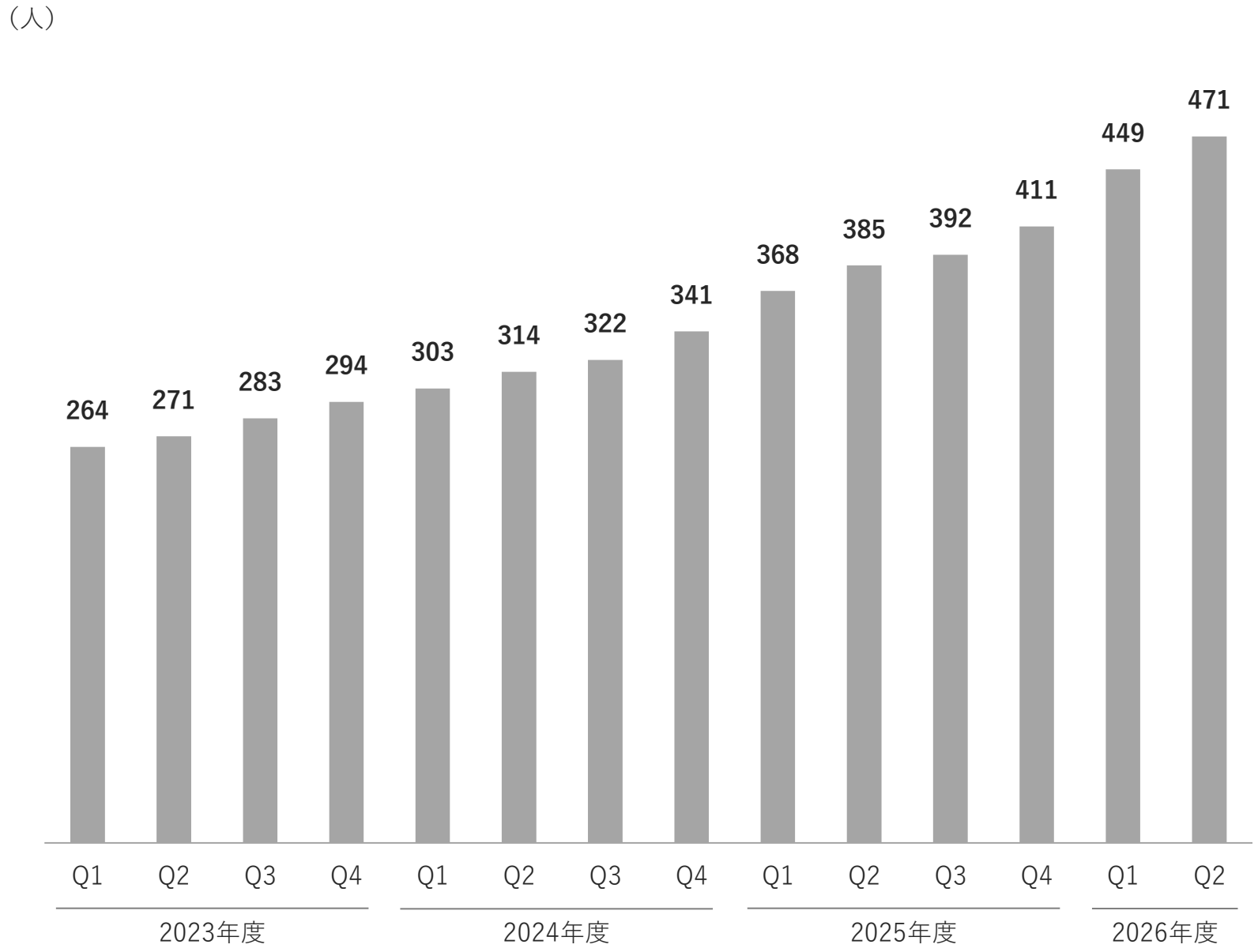
会社概要
COMPANY OVERVIEW

会社組織

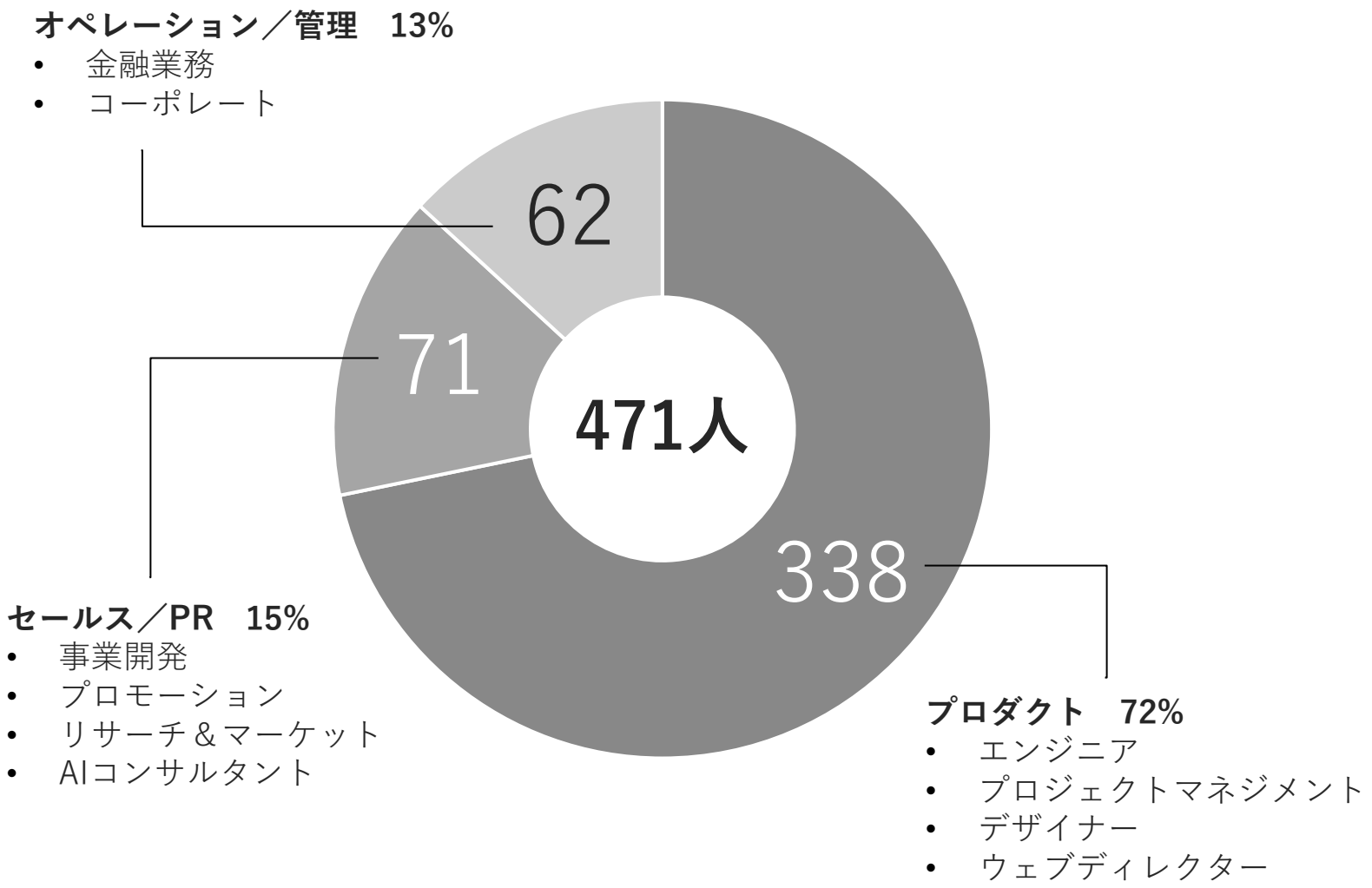
企業	所有	従業員数[1]	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	32人	• グループ持株会社	
Finatext	100%	180人	• 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックシフト
ナウキャスト	100%	96人	• 機関投資家及び公的機関向けデータAIサービス	データAI
スマートプラス	85%	39人	• 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス少額短期保険	93%	3人	• 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラスクレジット	100%	0人	• 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	6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])	115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）
264
271
283
294
303
314
322
341
368
385
392
411
449
471
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
Q3
Q4
Q1
Q2
2023年度
2024年度
2025年度
2026年度

人員構成



1. 2026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

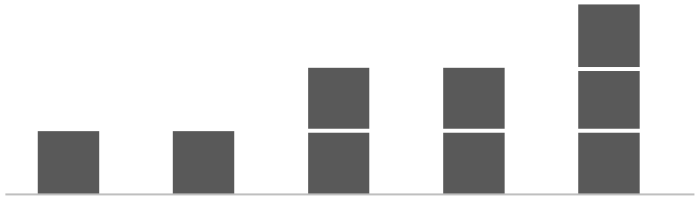
1 フロー収益

- 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



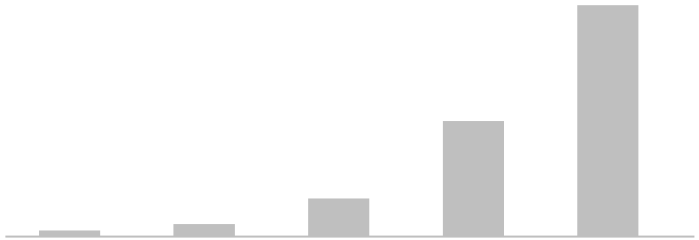
2 ストック収益

- 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

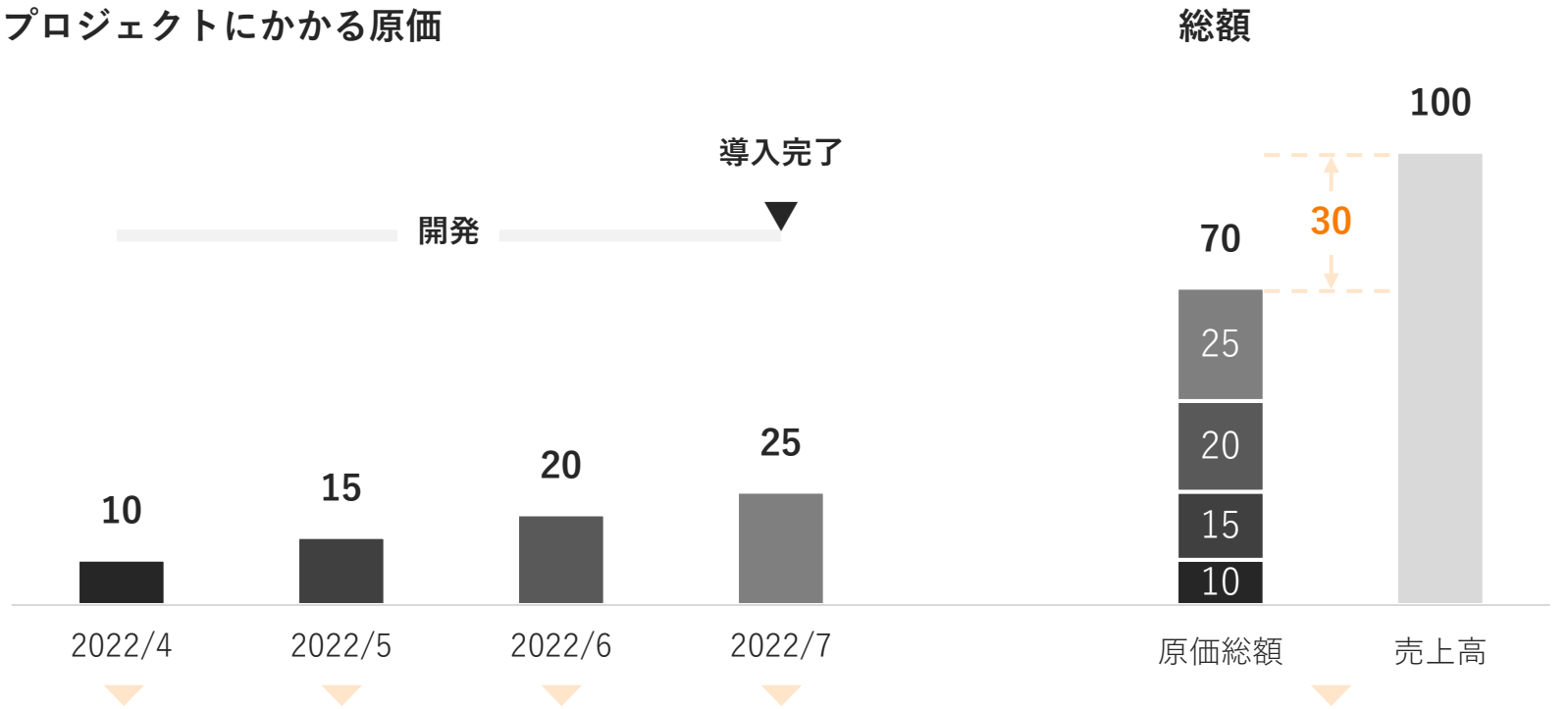
- AUMや保険料収入等に応じた従量課金



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

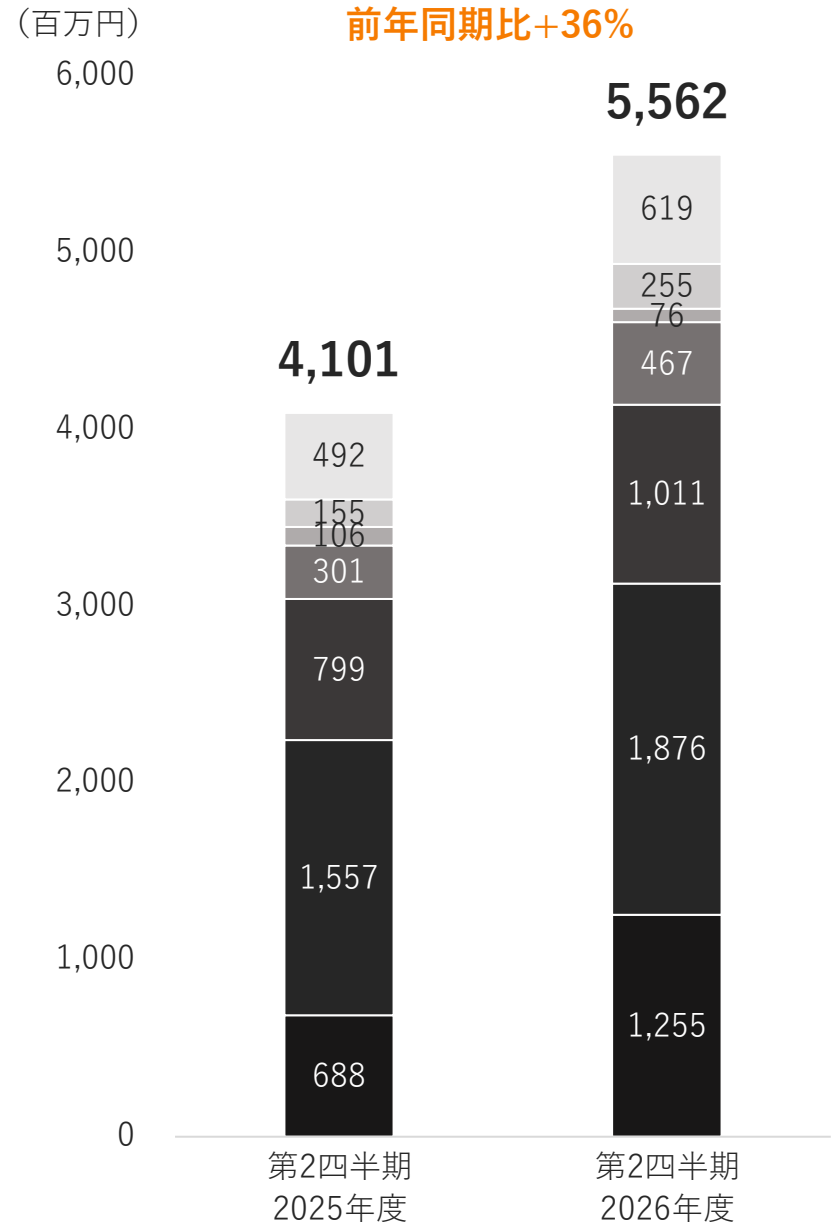


売上高の計上

	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+36%増加



その他（前年同期比+26%）
- 租税公課の増加によるもの

減価償却費及びのれん償却費＋株式報酬費用（前年同期比+65%）
- 第1四半期に費用計上期間が重複した有償SO及び株価の上昇に伴い株式報酬費用の計上額が増加

広告宣伝費（前年同期比▲28%）
- 証券インフラにおけるIFAパートナーの当社サービスへの移管促進が一巡

通信費（前年同期比+55%）
- AI活用促進に伴い従量課金コストが増加

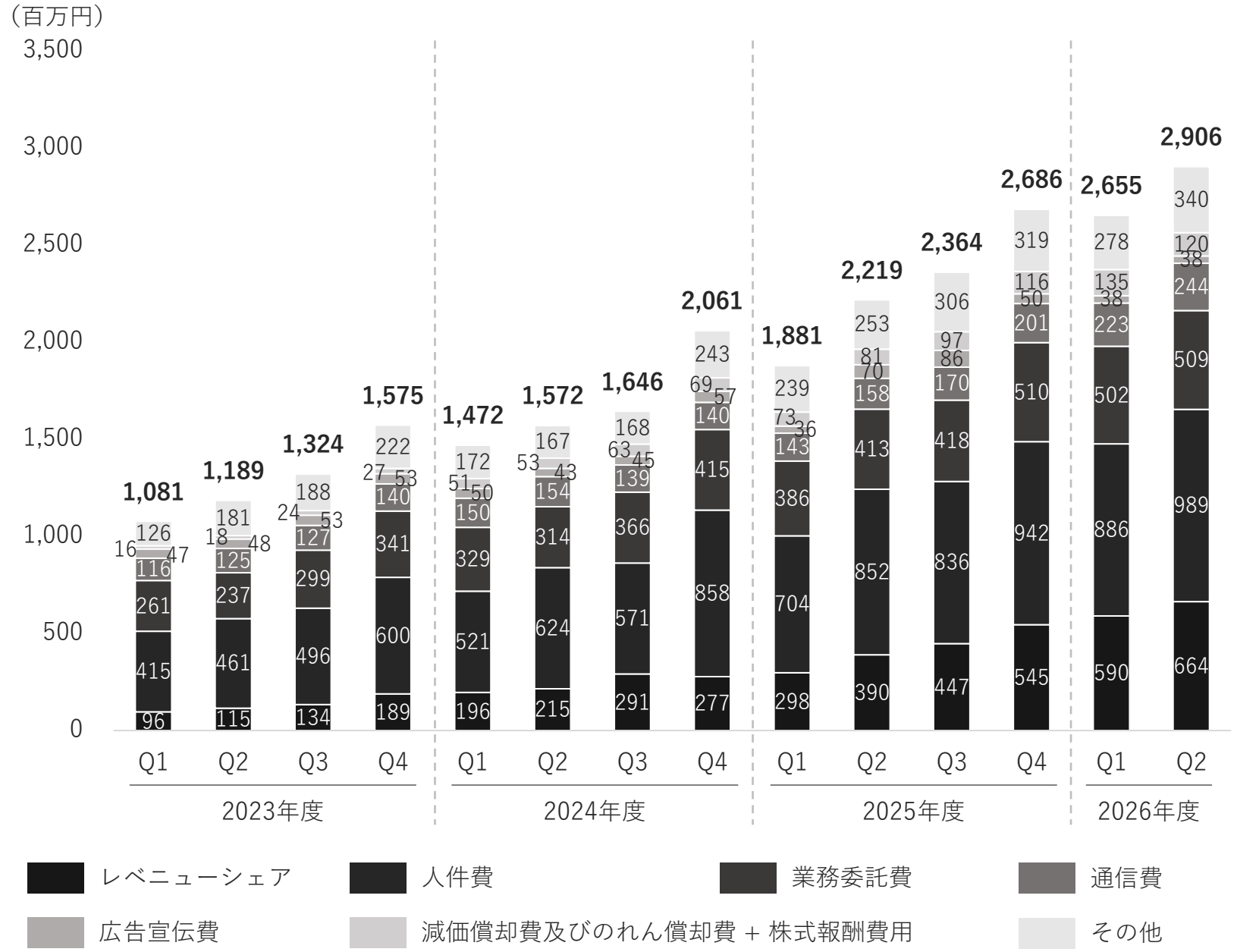
業務委託費（前年同期比+26%）
- クレジットカード発行インフラの準備及び採用に伴う支払報酬費による増加

人件費（前年同期比+20%）
- 従業員数の増加（前年同期比+22%）に合わせて増加

レベニューシェア[1]（前年同期比+82%）
- 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）
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
1,081
1,189
1,324
1,575
1,472
1,572
1,646
2,061
1,881
2,219
2,364
2,686
2,655
2,906
Q1
Q2
Q3
Q4
2023年度
2024年度
2025年度
2026年度
レベニューシェア
人件費
業務委託費
通信費
広告宣伝費
減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用
その他

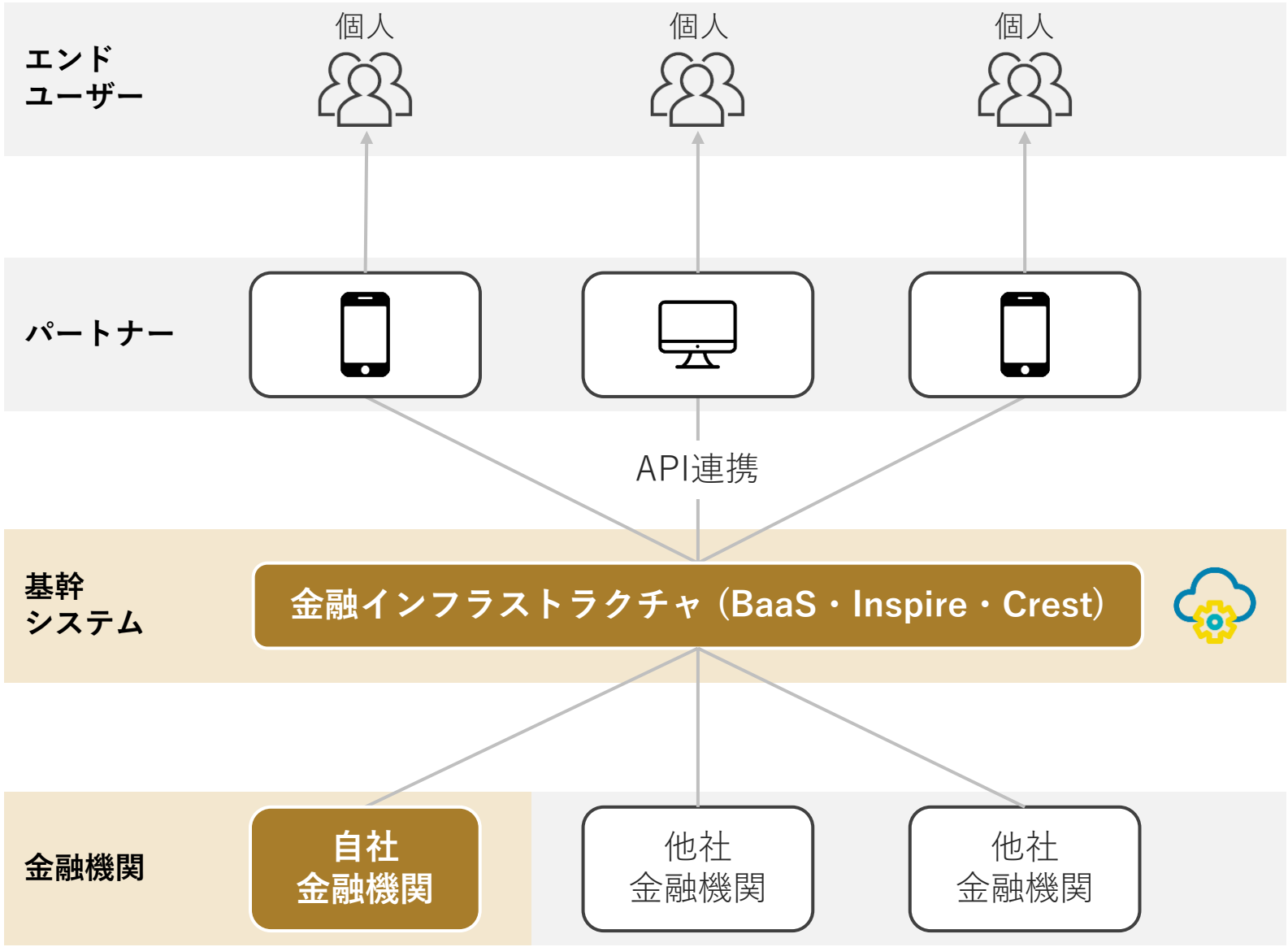
参考資料

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、31のサービスが稼働中

業務システム（包括提供）	IFA向けウェルスマネジメントサービス		
Nダイレクト（ニッセイAM）	Japan Asset Management	ファイナンシャルスタンダード	アンバー・アセット・マネジメント
コレカブ（セブン銀行）	CSアセット	ほけんの窓口グループ	IFA Leading
mattoco+（三菱UFJAM）	Innovation IFA Consulting	スノーボール	バリューマネジメント
ASTOMO（MUMSS）	LIFE-D	プルーデント・ジャパンFS	JTG証券
Wealth Wing（ANA X）	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
米国ETFラップ（GCI AM）	IFA法人MK3	r-Laboratory	東京海上あんしんエージェンシー
セゾンとつづく（セゾン投信）	GAIA	ファーストパートナーズ	アリスタゴラ・フィナンシャル・サービス
ベイビュー投信（ベイビューAM）	シグマ		
業務システム（モジュール提供）			
非公表			

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、21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）	デジタル募集基盤	
スマートプラス少額短期保険	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
エポス少額短期保険	三菱ＵＦＪ銀行	東京海上日動火災保険
ニッセイプラス少額短期保険	三井住友海上火災保険	共栄火災海上保険
ヤマダ少額短期保険	日新火災海上保険	明治安田損害保険
ウィズ少額短期保険	外資系損害保険（非公表）	SBI損害保険
楽天少額短期保険	東京海上アシスタンス	
少額短期保険会社（非公表）		
少額短期保険会社（非公表）		
少額短期保険会社（非公表）		
少額短期保険会社（非公表）		

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）	業務システム（モジュール提供）
スマートプラスクレジット	B4A Technologies
JCOMフィナンシャル	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**：AlternaData **マクロ経済分析**：日経CPINOW / JCB消費NOW / HRog賃金Now **不動産業界向けデータAIサービス** DataLensHub（POWERED BY FINATEXT GROUP） • 商業リーシング • 商圏分析 • 店舗開発 • オフィス営業 • CRE営業 **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	**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 NorthCast **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 MCPass
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 – カスタマイズなし：ストック – 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 / ストック • エージェント統制基盤：フロー / ストック ※将来的には、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	AlternaData	日経CPINOW JCB消費NOW HRog賃金Now
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 FINATEXT GROUP

	DataLens 商業リーシング	DataLens 商圏分析	DataLens 店舗開発	DataLens オフィス営業	DataLens CRE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、商圏内の消費者ニーズを分析するサービス	• 商圏分析機能に、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	• 法人起点の不動産情報の提供と不動産の売却可能性を予測するAX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等の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	• 企業不動産の購入・仲介を行う不動産ディベロッパー、金融機関等
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	• 商圏分析機能と生成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	• 法人情報、不動産登記簿データ、財務データ等を組み合わせ、不動産売却可能性を可視化
活用データ	インテントデータ / 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 / 法人データ / 財務データ / ・・・				



Reinvent Finance as a Service