

2025年8月4日
株式会社 Finatext
株式会社 Finatext ホールディングス

金融機関向けライフプランニングを軸とした営業支援 SaaS 「Planny」における BI 機能の提供を開始

～顧客の定性情報を構造化データとして活用し、組織全体での CRM 活用高度化を支援～

次世代金融インフラの提供を通して組込型金融を実現する Finatext グループの株式会社 Finatext(本社:東京都千代田区、代表取締役 CEO:木下 あかね)は、金融機関向けライフプランニング営業支援 SaaS(サーズ)「Planny(プランニー)」において、2025年8月4日(月)より「Planny BI」(ビジネスインテリジェンス)機能の提供を開始しました。本機能は、顧客との面談で得られる定性情報をデータ化し、既存 CRM(顧客情報管理システム)との連携により、金融機関の組織全体における顧客管理と営業・コンサルティング力の高度化を実現します。

Planny

金融機関向け
ライフプランニングを軸とした
営業支援 SaaS「Planny」における
BI 機能の提供を開始

FINATEXT

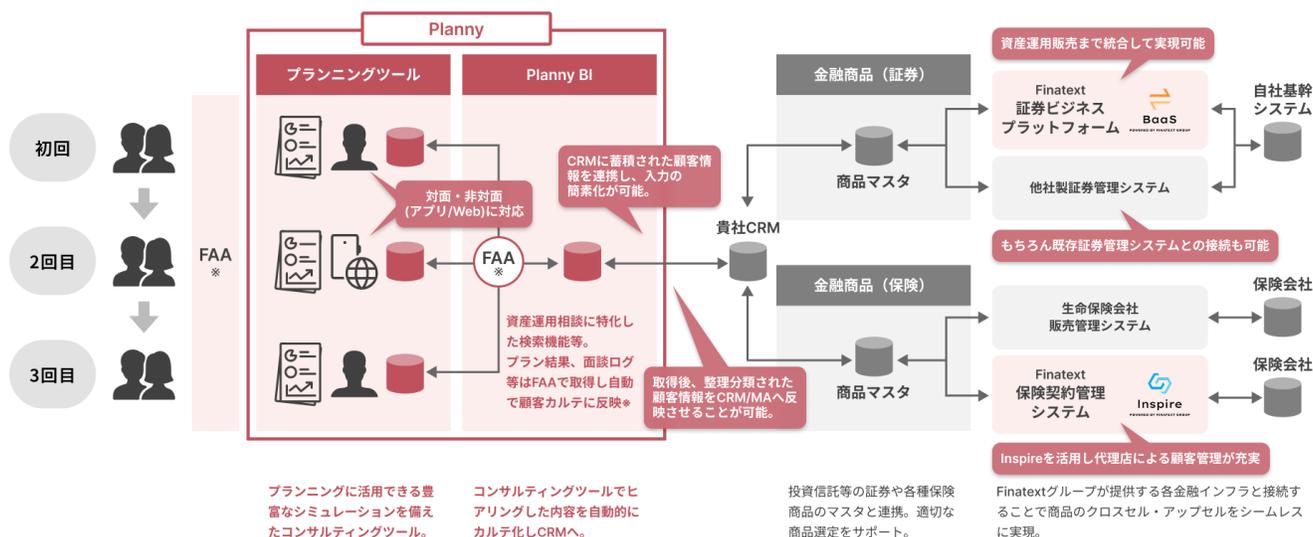


■ 提供背景

金融機関における CRM(顧客情報管理システム)活用は近年急速に進展していますが、真に価値ある顧客理解を実現するためには、従来の CRM に蓄積される定量データに加え、顧客との対話から得られる定性情報の構造化と活用が重要な課題となっています。営業担当者が顧客との面談を通じて把握するライフステージの変化、将来への不安、家族構成の変化といった定性情報は、最適な金融商品を提案するために不可欠でありながら、これまで体系的にデータ化し、組織で共有・活用することが困難でした。

「Planny」は、お客様のライフプランを詳細に把握し、ライフプランと金融商品のミスマッチを減らすことを目指すライフプランニング SaaS です。今回、新たに提供する「Planny BI」機能により、単なるシミュレーションツールから、顧客の定性情報を構造化データとして蓄積・活用できる、組織全体のアドバイザープラットフォームへと進化しました。

■「Planny BI」機能について



※ FAA: Finatext グループの株式会社ナウキャストが提供する「Finatext Advisory Assist(フィナテキスト・アドバイザー・アシスト)」。

会議の自動文字起こし、営業日誌作成のアシスト等の機能を提供することで、商談情報を蓄積し次の商談に活かすまでの一連のサイクルを効率化します。

今回提供を開始した「Planny BI」機能は、「Planny」に蓄積された顧客のライフプランシミュレーションや住宅ローン、相続等の特定のテーマごとのシミュレーション情報に加え、担当者が面談で得たライフステージやライフイベントを特定するための定性情報を構造化データとして管理し、既存 CRM システムとの連携を可能にします。同機能により、営業担当者の顧客管理および提案活動を組織全体で強化します。

主要機能

- **高度な顧客検索・フィルタリング機能:** 顧客の属性やシミュレーション結果、定性的なライフイベント情報に基づき、特定の条件に合致する顧客を効率的に絞り込むことができます。
- **管理用顧客詳細画面:** 営業担当者が顧客情報や活動履歴などを一元的に把握し管理するための画面を、顧客に提示する接客用画面とは分離して提供します。
- **ライフイベント定義のカスタマイズ機能:** 導入する金融機関ごとに、「Planny」上で扱うライフイベントの定義をカスタマイズできる機能を提供します。
- **ライフイベントのリマインダー機能:** 顧客の特定のライフイベント(誕生日、転職、結婚、出産など)に合わせて、担当者がタイムリーなアプローチを計画・実行できるよう支援します。
- **CRM 連携機能:** 構造化された定性情報を既存 CRM システムに連携し、組織全体での顧客情報共有と活用を実現します。

これらの機能により、営業担当者は膨大な顧客情報の中から次にアプローチすべき顧客を容易に特定し、顧客の人生設計に合わせた最適な情報提供や提案を行うことが可能となります。

■ 期待される効果

「Planny BI」機能の導入により、金融機関は以下のメリットを享受できます。

- **CRM 活用範囲の拡大:**これまで営業やコンサルティングの現場で蓄積されてきたものの構造化データとして扱えなかった定性情報を有効活用し、CRM の利用適用範囲を大幅に拡大できます。
- **真の顧客理解の実現:**定量データと定性データを統合した包括的な顧客プロフィールにより、個々の顧客の潜在的なニーズや課題をより深く理解できます。
- **オンライン・対面連携の強化:**CRM がオンラインチャネルと対面チャネルを横断して機能し、一貫した顧客体験を提供できます。
- **マーケティングオートメーション(MA)への展開:**構造化された顧客データを MA ツールに連携することで、様々なライフイベントを起点としたパーソナライズされたマーケティング施策の自動化が可能になります。
- **営業活動の効率化:**顧客検索やフィルタリング機能により、ターゲット顧客へのアプローチが効率化され、人的リソースに依存しないスケール可能なビジネスモデルの構築に貢献します。
- **継続的な顧客エンゲージメント:**初回面談以降も継続的に顧客の定性情報を管理し、ライフステージの変化に応じた適切なタイミングでの再アプローチを組織的に実行できます。

■「Planny」について

「Planny」は、Finatext グループのビジョン「金融がもっと暮らしに寄り添う世の中にする」を実現するための起点となるライフプランニングを軸とした営業支援 SaaS です。お客様の収入や支出、資産を可視化し、将来の収支を詳細にシミュレーションすることで、金融商品のミスマッチを減らすことを目指しています。

今回の BI 機能により、単なるプランニングツールから、顧客の定性情報を含む包括的なデータを活用できる組織全体のアドバイザリープラットフォームへと進化しました。また、本機能の提供開始に合わせて、導入いただきやすいよう、基本機能であるシミュレーション部分の価格を見直しました。

「Planny」詳細ページ：<https://www.planny.jp/>

なお、本件による業績への影響は軽微であります。

以上

【Finatext グループと株式会社 Finatext について】

Finatext グループは、「金融を“サービス”として再発明する」をミッションに掲げ、次世代金融インフラの提供を通して組込型金融を実現するフィンテック企業グループです。金融サービスのあるべき姿をユーザー視点から見直し、パートナー事業者と共に新しい金融サービスを開発する「株式会社 Finatext」、オルタナティブデータ解析サービスの「株式会社ナウキャスト」、証券ビジネスプラットフォームを提供する「株式会社スマートプラス」、次世代型デジタル保険の「スマートプラス少額短期保険株式会社」といった事業会社を擁し、「金融がもっと暮らしに寄り添う世の中」の実現を目指しています。



会社名	:	株式会社 Finatext ホールディングス
代表者	:	代表取締役社長 CEO 林 良太
証券コード	:	東証グロース市場 4419
設立	:	2013 年 12 月
所在地	:	東京都千代田区九段北一丁目 8 番 10 号 住友不動産九段ビル 9 階
公式サイト	:	https://finatext.com/

■株式会社 Finatext

株式会社 Finatext は、次世代金融インフラの提供を通して組込型金融を実現する Finatext グループにおいて、フィンテックシフト事業および保険領域における金融インフラストラクチャ事業を担っています。「最速で、金融の新領域へ」をスローガンに掲げるフィンテックシフト事業では、金融機関の進化を実現するプロフェッショナル集団として、現状把握から目指す未来の実現まで一気通貫で導きます。金融サービスとしての豊富な実務経験とユーザー理解、柔軟な対応力と圧倒的なスピードを強みとし、これまでに、複数の金融事業者のサービスを 1 つのプラットフォームで提供する三菱 UFJ 銀行様の『Money Canvas』、少額変額年金保険をスマートフォンで購入できる三井住友海上プライマリー生命様の『AHARA』など、革新的なサービスを開発しています。また、保険領域における金融インフラストラクチャ事業では、SaaS 型デジタル保険システム「Inspire(インスパイア)」を軸に、保険をデジタルサービスに組み込んで提供する「組込型保険」の開発を通して、デジタルトランスフォーメーションに取り組む保険事業者を支援しています。Finatext は、これまで世の中になかった新しい金融サービスの創出により、金融がもっと暮らしに寄り添う世界を実現します。

会社名 : 株式会社 Finatext
代表者 : 代表取締役 CEO 木下 あかね
設立 : 2018 年 12 月
所在地 : 東京都千代田区九段北一丁目 8 番 10 号 住友不動産九段ビル 9 階
公式サイト : <https://finatext.com/fn>