



成長可能性に関する説明資料

ウェルスナビ株式会社

2020年12月

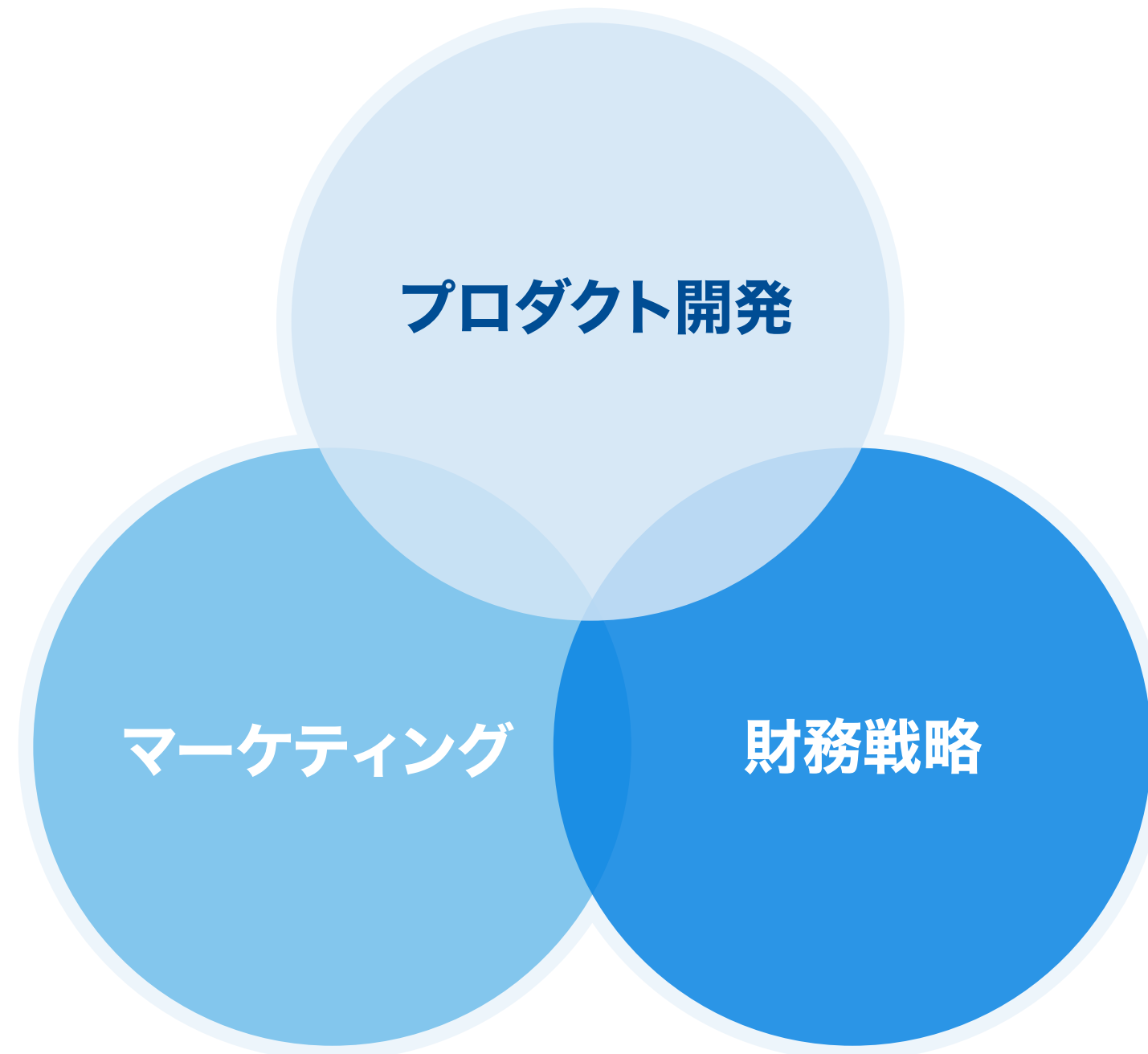
会社概要

カンパニー・ハイライト

- ① 大きな社会課題の解決を目指す
- ② 手数料1%で高品質なサービスを提供
- ③ プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア
- ④ 積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造
- ⑤ 将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す




Mission

働く世代の豊かな老後のために、
最先端のテクノロジーを活用し、
世界水準の個人金融資産プラットフォームを築く






経営陣紹介

取締役

氏名	主な経歴
 代表取締役CEO 柴山 和久	財務省、マッキンゼーを経て、「誰もが安心して手軽に利用できる次世代の金融インフラを築きたい」という思いから、プログラミングを一から学び、2015年4月にウェルスナビを設立。東京大学法学部、ハーバード・ロースクール、INSEAD卒業。ニューヨーク州弁護士。
 取締役CFO 廣瀬 学	ドイツ証券で資金調達やM&Aアドバイザーに就任した後、ソーシャルアプリのトライフォート取締役CFO、クレディ・スイス証券を経て、2019年にウェルスナビに参画。早稲田大学大学院商学研究科修了。
 社外取締役 東後 澄人	マッキンゼー、Googleを経て、2013年にfreee株式会社に参画し、取締役COOとして急速な事業拡大を牽引。2018年より同社CFOに就任。東京大学大学院工学系研究科修了。同大学院では、JAXAにおいて次世代ロケット推進薬の研究を行う。

監査役

 常勤監査役 榎本 明	東海銀行(現三菱UFJ銀行)入行後、ALM部長、資金証券部長等を経て、2002年より執行役員市場営業部長、国際市場部門 副カンパニー長を歴任。2006年に常勤監査役。2010年よりグループ会社の代表取締役を務めた。京都大学経済学部卒業。
 松野 絵里子	東京大学法学部を卒業後、モルガン・スタンレー・ジャパン・リミテッド(証券)入社。その後、司法試験に合格し2000年に弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所を経て、独立。証券・金融商品あっせん相談センター(FINMAC)ではADR斡旋委員を務める。
 藤本 幸彦	京都大学法学部を卒業後、東海銀行(現三菱UFJ銀行)入行。その後、中央新光監査法人を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース(現PwC税理士法人)においてパートナー、金融部部长、理事を歴任。公認会計士・税理士・国際経営学修士。

積み上げ型の収益モデルを持つ国内No.1ロボアドバイザー

サービス正式リリース

2016年7月

従業員数¹

83名

エンジニア・デザイナー比率¹

50%

運用者数^{1,2}

22.5万人

20～50代の運用者の割合¹

91%

平均月次解約率³

<1%

10年以上の利用意向⁴

67%

預かり資産¹

2,892億円

預かり資産の成長率⁵

66%

ARR⁶

27.3億円

Net AuM retention⁷

120%+

1 2020年9月30日時点

2 「運用者」とは1円以上の預かり資産がある顧客を指す

3 ETFの残高がなくなった運用者数の割合(月間、2016年7月～2020年9月の全平均)

4 2020年5月22日に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

5 2019年9月末～2020年9月末の1年間の預かり資産の成長率

6 Annual Recurring Revenue. 2020年9月のMRR (Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

7 新規運用者の預かり資産が、その後、年何%ペースで増加したかを表す指標(簿価ベースで、時価変動分は除く。2016年7月～2020年9月の全平均)
(当初の預かり資産+1年間の積立+1年間の積立以外の追加入金-1年間の出金)÷ 当初の預かり資産

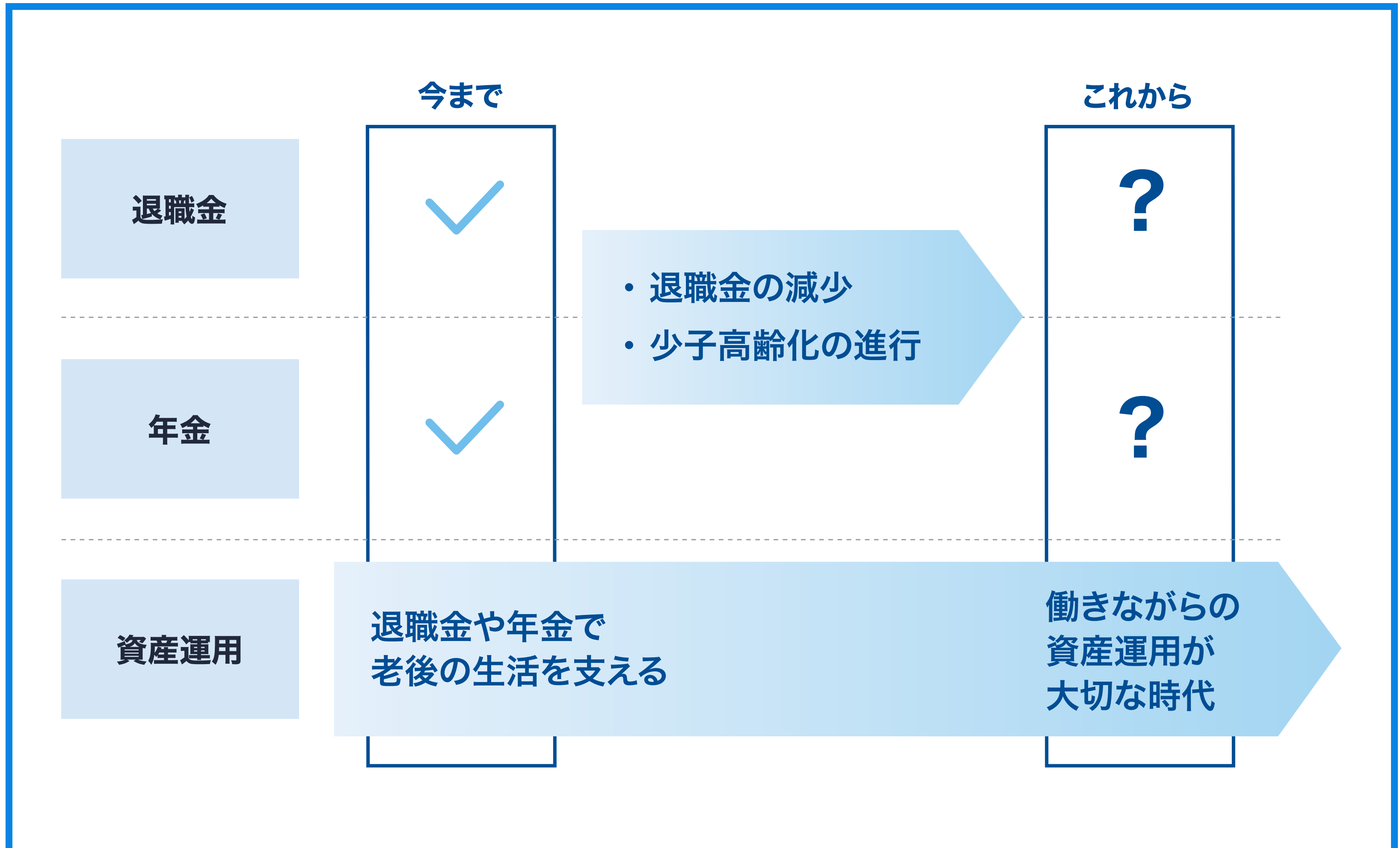
会社概要

カンパニー・ハイライト

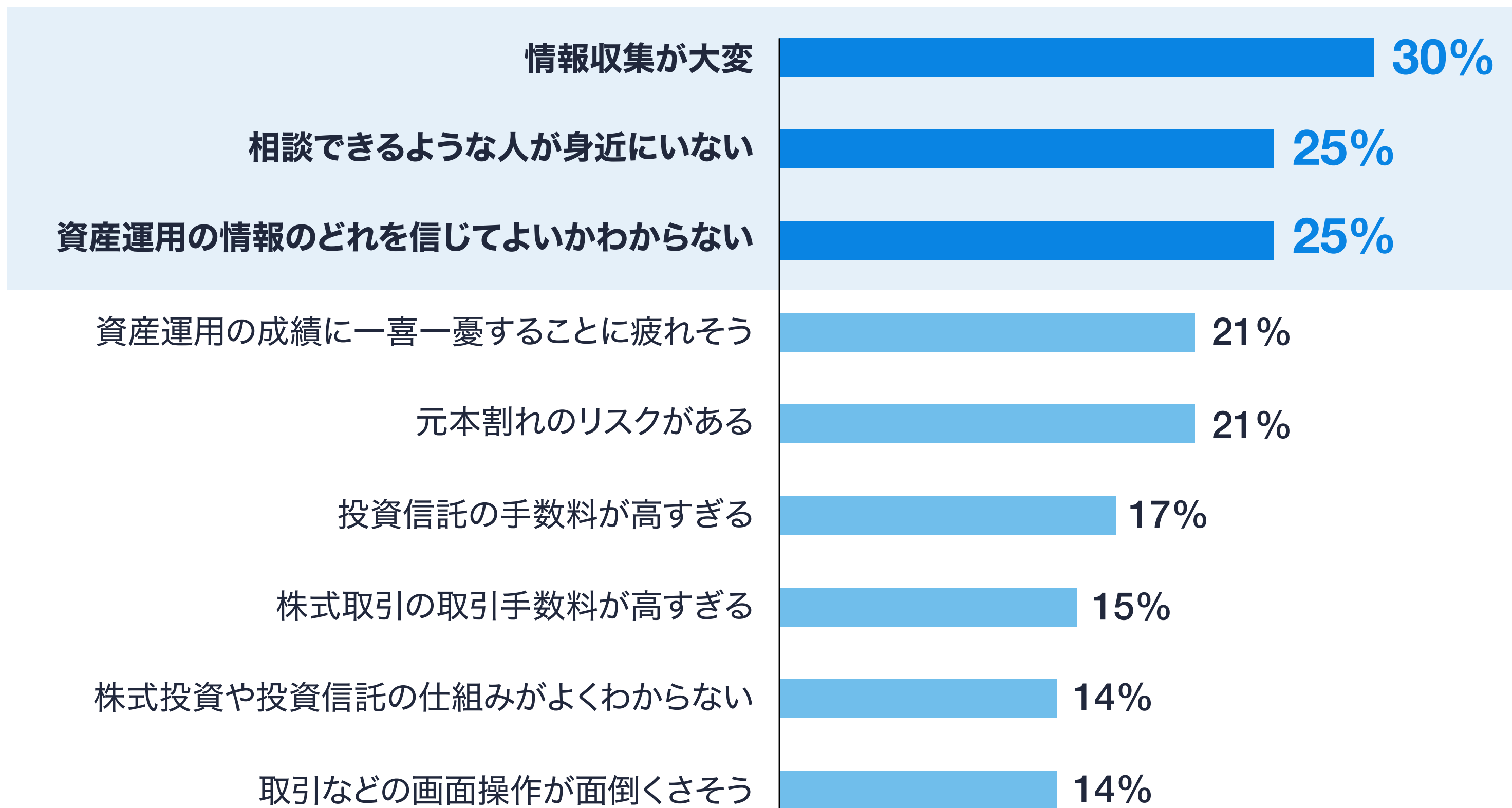
- ① **大きな社会課題の解決を目指す**
- ② 手数料1%で高品質なサービスを提供
- ③ プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア
- ④ 積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造
- ⑤ 将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す

**終身雇用の終焉と
「人生100年時代」の到来により、
「働く世代の資産形成」という
新たなニーズが生まれつつある**

かつては働く世代の資産運用のニーズは乏しかったが、社会構造の変化により、働きながらの資産運用が大切な時代に



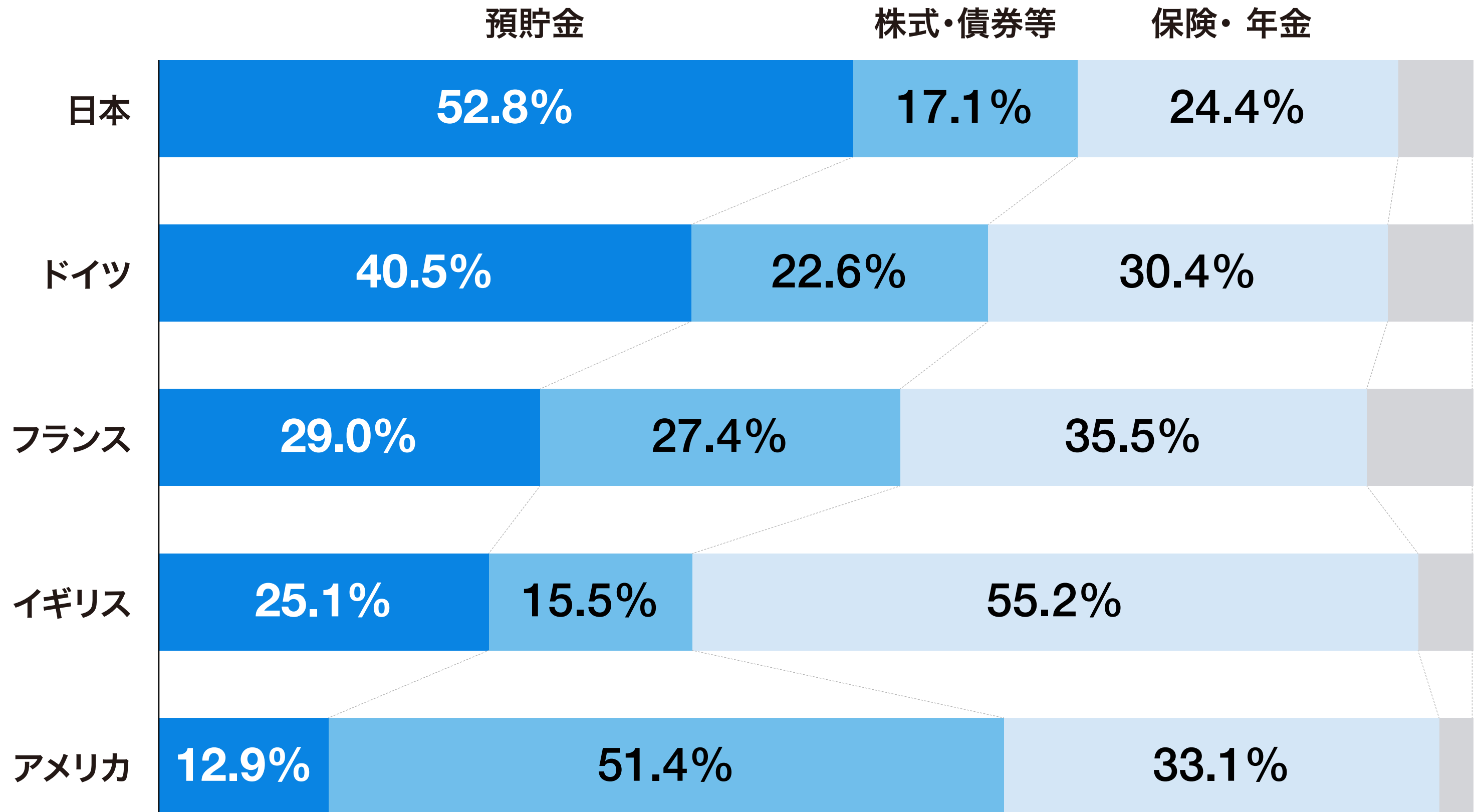
「資産運用の方法がわからず、相談相手もいない」ことから、 資産運用のニーズはあっても実行できない人が多い



(注)サービス提供開始前である2015年8月に実施したアンケート結果より。元本割れリスクを許容できる30-50代の準富裕層(金融資産1,000-3,000万円)が対象

その結果、日本の個人金融資産の52.8%が預貯金に集中

各国における家計金融資産の構成



(注) OECD “Household financial assets”の各国の2018年末のデータより当社作成(2020年9月)

オンラインで完結するWealthNaviにより、忙しく働く世代が豊かな老後に向けた資産形成を行える

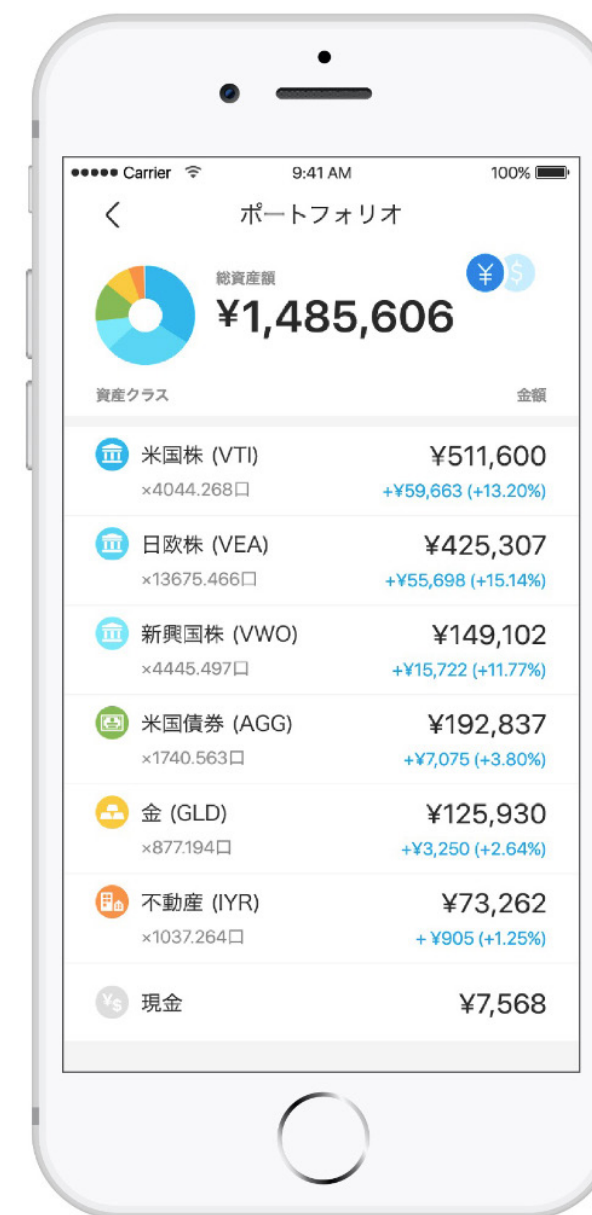
5つの質問でリスク許容度を診断し、**運用プラン**を提案



目標へのナビゲーション。**リスクもビジュアル**に表示



プラン決定と入金後、**ポートフォリオ**を最短翌日に構築



運用状況をいつでも円/ドルで確認可能



(注)画像はイメージ

働く世代の金融資産は650兆円。潜在市場は大きい

世代、金融資産額(世帯当たり)別の金融資産

XX 金融資産; 兆円



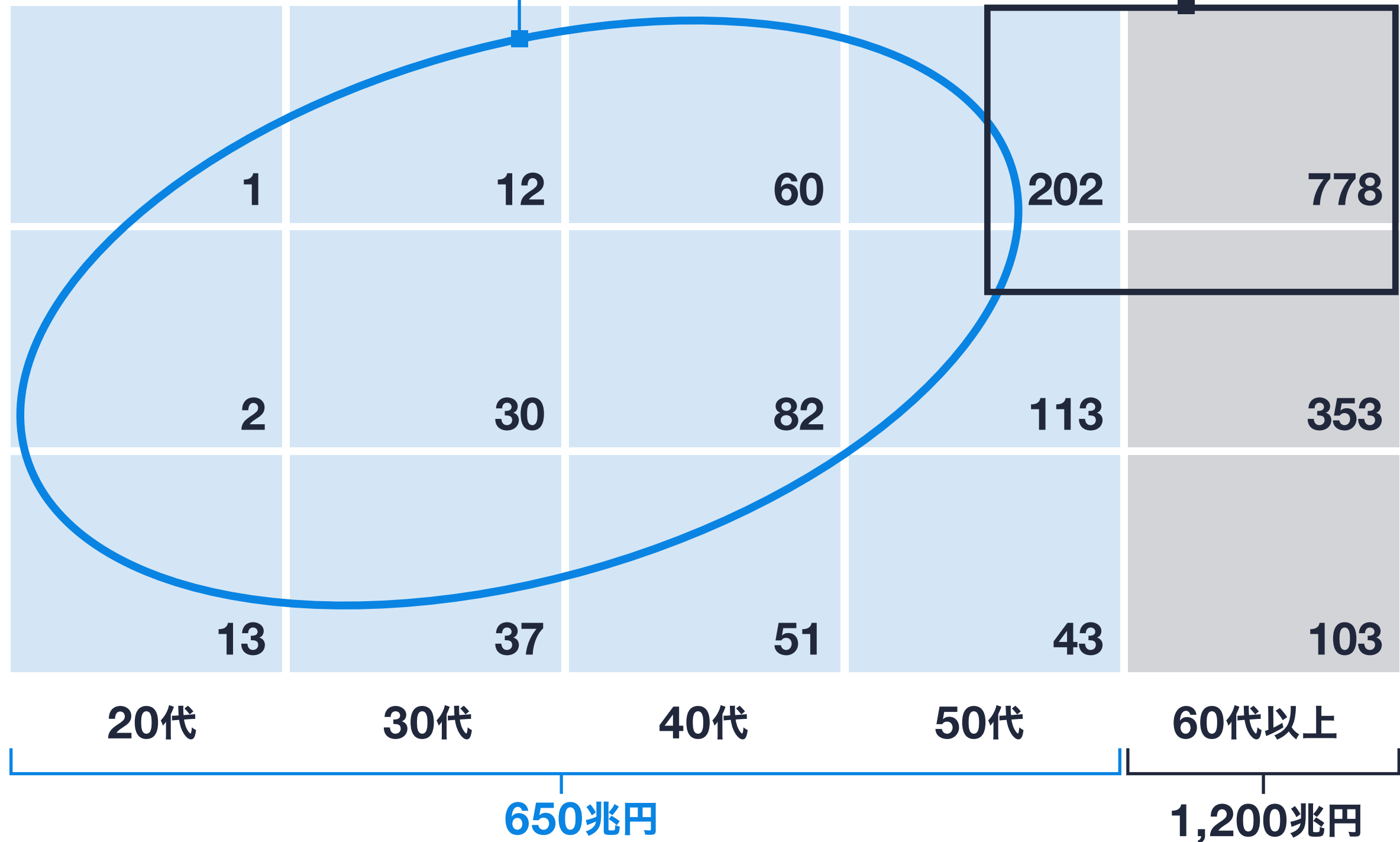
当社のターゲット層
(20~50代の働く世代)

銀行・証券の対面
チャンネルのターゲット層

3,000万円以上

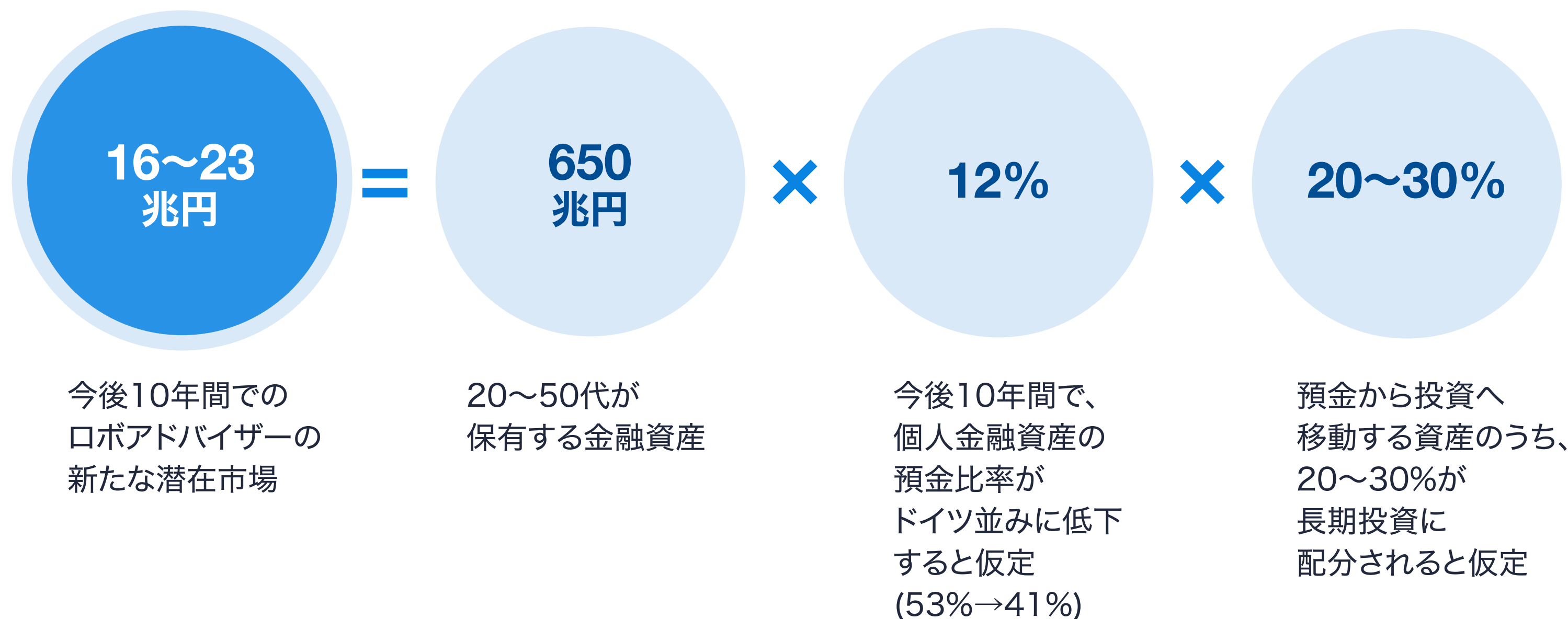
1,000~
3,000万円

1,000万円未満



(注)日本銀行「資金循環統計(速報)(2020年第2四半期)」(2020年9月)、総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」(2020年1月)、総務省「全国家計資産に関する結果(総資産)」(2016年3月)より当社作成

働く世代が老後に向けた資産形成を加速させると、 ロボアドバイザーの潜在市場は今後10年で16~23兆円



(注)日本銀行「資金循環統計(速報)(2020年第2四半期)」、(2020年9月)、総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」(2020年1月)、総務省「全国家計資産に関する結果(総資産)」(2016年3月)、OECD “Household financial assets”の各国の2018年末のデータより当社作成

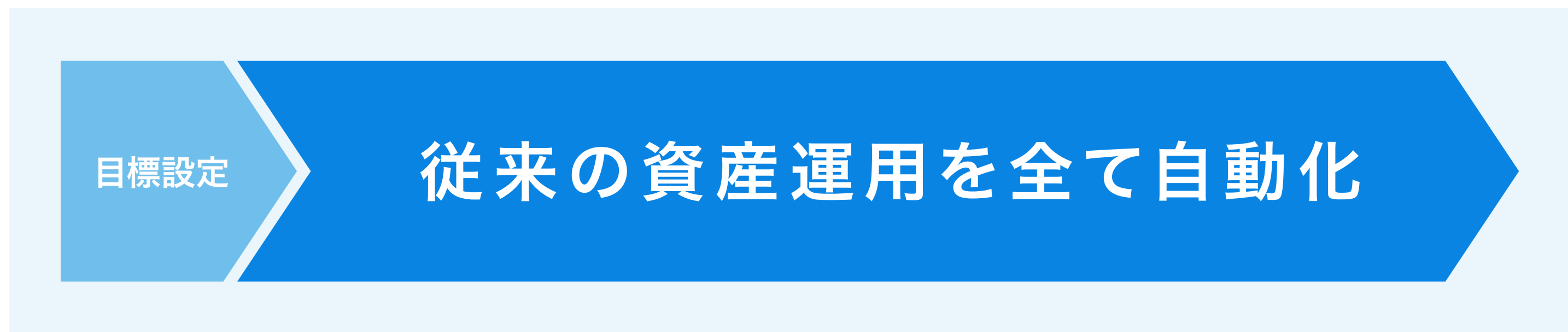
会社概要

カンパニー・ハイライト

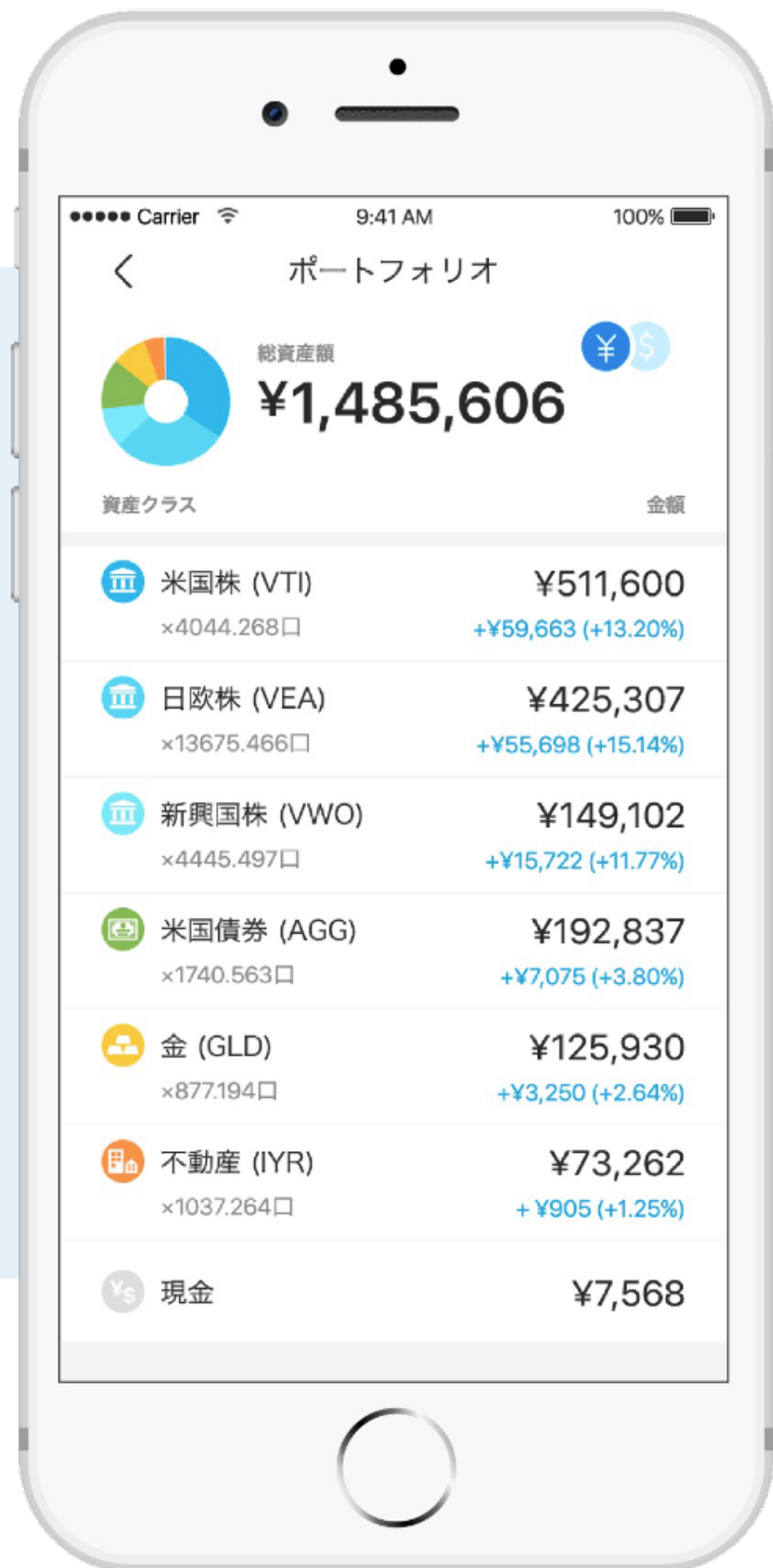
- ① 大きな社会課題の解決を目指す
- ② **手数料1%で高品質なサービスを提供**
- ③ プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア
- ④ 積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造
- ⑤ 将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す

ポートフォリオの構築からリバランス、税金の最適化まで 資産運用の全プロセスを自動化

従来



第三者のETFを組み合わせ、グローバルな分散投資を実現



Vanguard 3銘柄、BlackRock 3銘柄、
State Street 1銘柄で構成¹

運用者のポートフォリオの平均は、
株式73%、債券15%、金および不動産12%¹

資産運用アルゴリズムをホワイトペーパーで
公開(日本初:2016年10月)

¹ 2020年9月30日時点
(注)画像はイメージ

長期・積立・分散により、金融危機を乗り越え資産を増やす

1992年から積立投資を行っていた場合のシミュレーション（当初100万円、毎月3万円）

円建て、手数料控除後

世界への分散投資¹



日本国内への分散投資(TOPIX)²



1 2017年4月時点のWealthNaviのリスク許容度3の推奨ポートフォリオにてシミュレーション。ETF価格データがない期間は当該資産クラスに対応するインデックスのデータを利用。(インデックスのリターンから経費率を控除)1992年1月から2017年1月まで。毎月リバランス。年率1%の手数料控除後。税金は考慮せず

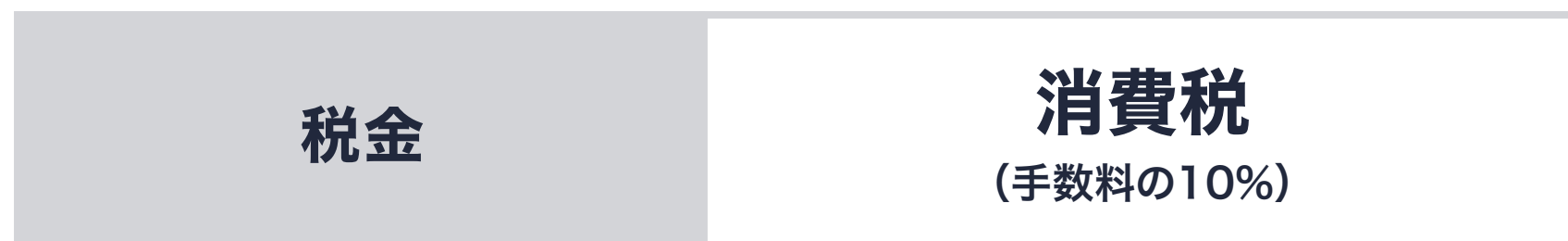
2 東証株価指数(TOPIX)に投資したと仮定し、年率0.5%の手数料を控除。税金は考慮せず

シンプルで分かりやすい手数料：預かり資産の1%（年率）

WealthNaviがまとめて引き落とし



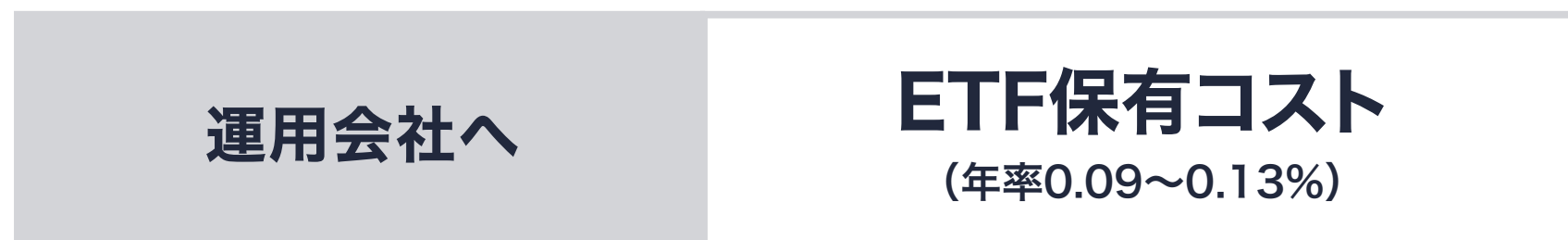
+



+

ETFの中で差し引かれている

※別途お支払の必要はありません



※お客様が負担するコストのイメージ図。手数料とETF保有コストは預かり資産に対する割合（2020年1月現在）

① シンプル

預かり資産の1%（年率）という
シンプルな手数料。
売買手数料等は不要

② 預かり資産に連動

お客様と当社の利益の方向性を一致させる
手数料体系

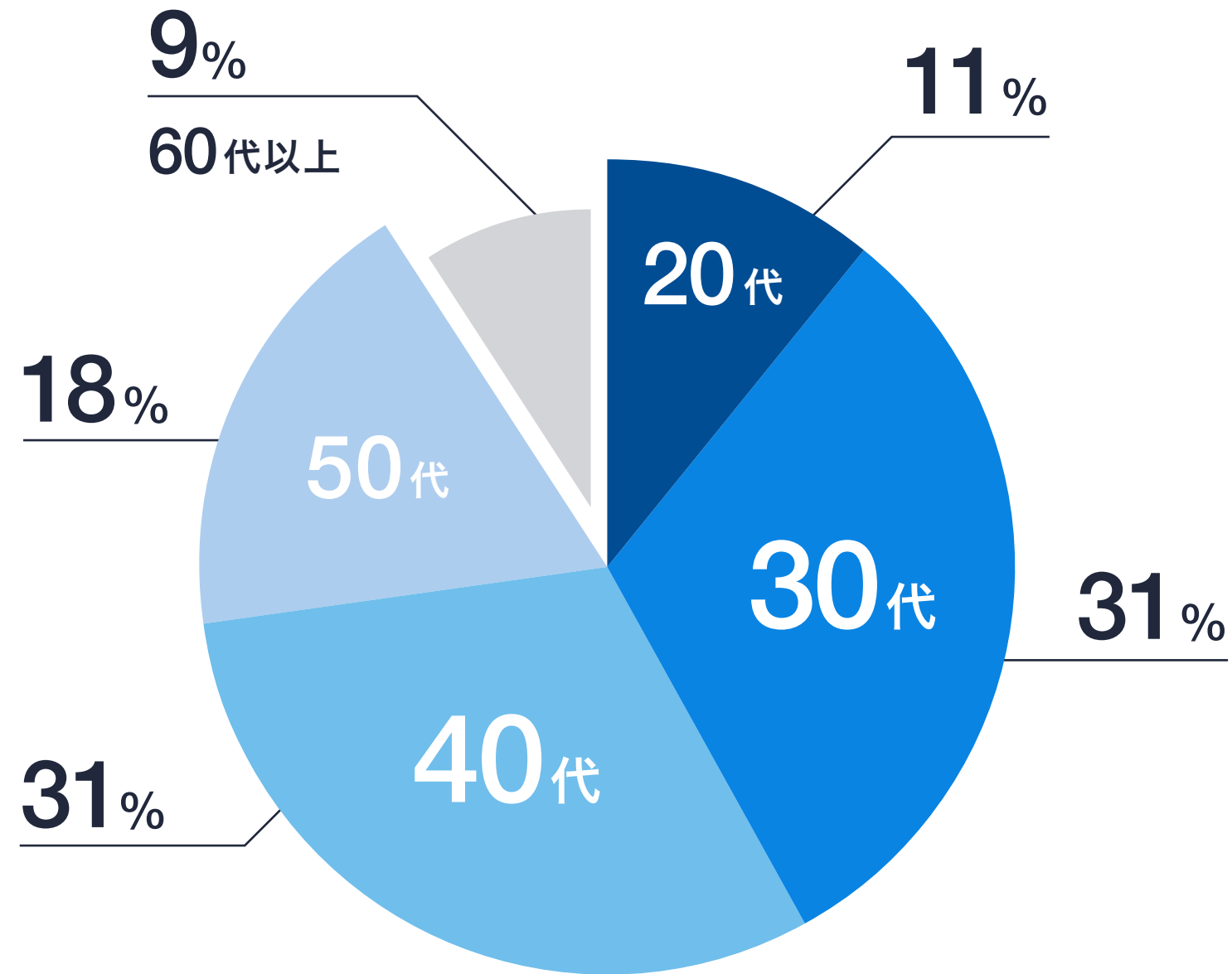
③ 透明性

アプリ画面で手数料を表示し、
評価損益より手数料やその他コストを
控除して表示するなど、
徹底した透明性

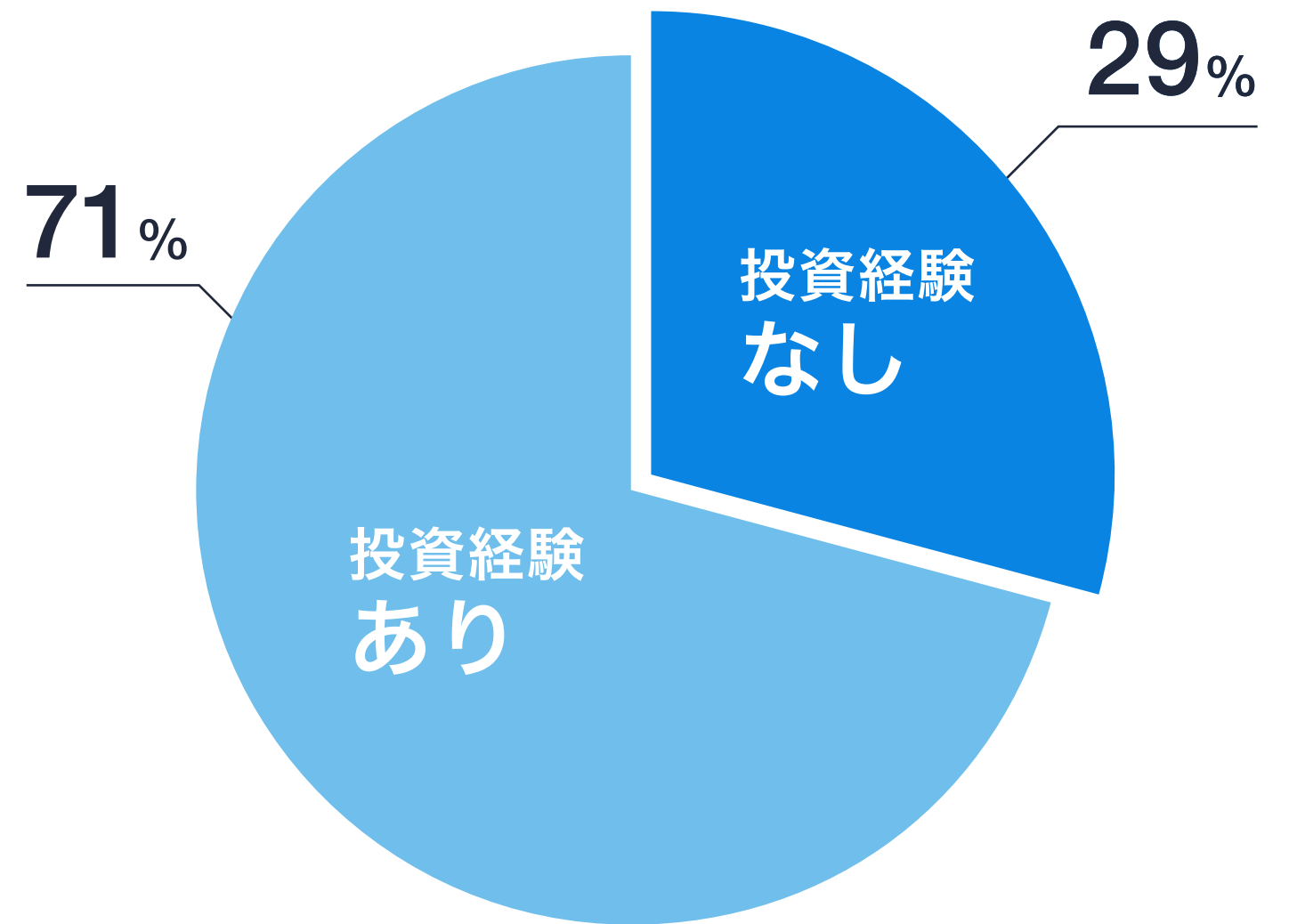
(注)手数料は、預かり資産(ETF部分)の1%(年率・税別)。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手数は0.5%(年率・税別)。対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービス(2020年9月30日時点:北國おまかせNavi、岡三Naviハイブリッド)の手数は1.5%(年率・税別)であり、3,000万円を超える部分の手数は1.0%(年率・税別)

20～50代が9割を超え、投資未経験が約3割を占める

利用者の年代別比率¹



投資経験者、未経験者の割合²



1 2020年9月30日時点の口座開設者の年代別割合(小数点第1位を四捨五入)

2 2020年9月30日時点の口座開設者のうち、申込時の「株・投資信託・外貨預金・FX・債券のいずれかの投資経験がありますか?」の質問に対して、「はい」/「いいえ」と回答した人の割合(小数点第1位を四捨五入)

Issue 課題

- ・ 自分で資産を管理する知識も時間もない

Solutions 解決策

- ・ 全自動のグローバル分散投資
- ・ 自動積立機能

Impact 効果・影響

- ・ 資金を毎月積み立てる習慣ができた
- ・ 少しずつ増えていることが実感できた

User's voice お客様の声

専門的な知識が必要かと思っていたのですが、自分のような普通の会社員でも使えるところが非常にいいなと思いました。自分で資産を分散して管理するのは限界がありますが、実際始めてみたらとても簡単で、自分の意思を介在せずにできるところがいいですね。おまかせで、ほったらかしでできるという点がすごくよかったです。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません



WealthNaviユーザー
30代男性 / IT企業 営業職



WealthNaviユーザー 40代女性 / 造園業 コーディネーター

Issues 課題

- ・ 金融の専門的な知識がない
- ・ 資産運用を始める資金がない

Solutions 解決策

- ・ 最適ポートフォリオの自動構築
- ・ 最低投資額10万円

Impact 効果・影響

- ・ 知識がなくても資産運用を始められた
- ・ 投資に対するイメージが変わった

User's voice お客様の声

資産運用というと、ハードルが高いイメージがありましたが、10万円からだったら私にもできるかなと思い始めました。WealthNaviはいくつかの質問に答えるだけで、自分に合ったポートフォリオを自動で選んでくれるのでとても楽でした。今まで持っていた投資に対するイメージがちょっと変わりました。できる限り長く続けていきたいと思っています。

(注)上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません

Issues 課題

- ・自分で運用管理するのが難しい
- ・個別株投資のリスクが心配

Solutions 解決策

- ・資産運用の自動化
- ・全自動のグローバル分散投資

Impact 効果・影響

- ・手間をかけずに国際分散投資ができた
- ・相場の動きに一喜一憂しなくなった

User's voice お客様の声

リスク許容度を設定して、必要なお金を入金するだけで、自動で運用してくれる。資産のバランス調整や税金の最適化まで自動でやってくれるという一連の流れが、WealthNaviの魅力だと思います。また、以前は日本株だけに投資していて少し心配でしたが、WealthNaviは世界に分散投資できる点がいいですね。相場の動きに一喜一憂しなくなったので、その点もありがたいです。

(注)上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません



WealthNaviユーザー
30代男性 / メーカー 事務職



WealthNaviユーザー 50代男性／メーカー 管理職

Issues 課題

- ・ 口座開設の手続きなどが面倒
- ・ 適切な相談相手が周りにいない

Solutions 解決策

- ・ オンライン手続き
- ・ 見やすく使いやすいUI/UX

Impact 効果・影響

- ・ 運用開始までオンラインで完結できた
- ・ 資産運用について頼れる存在ができた

User's voice お客様の声

資産運用は書類のやり取りに手間が掛かりますが、WealthNaviはオンラインで完結するのが魅力です。アプリやホームページも見やすく、使い勝手がいい。ユーザーのことを考えてつくっているなと感じます。また、ロボアドバイザーだと自動で任せられるので安心です。自分以外に頼れる存在ができたかなと思いますね。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません

目次

会社概要

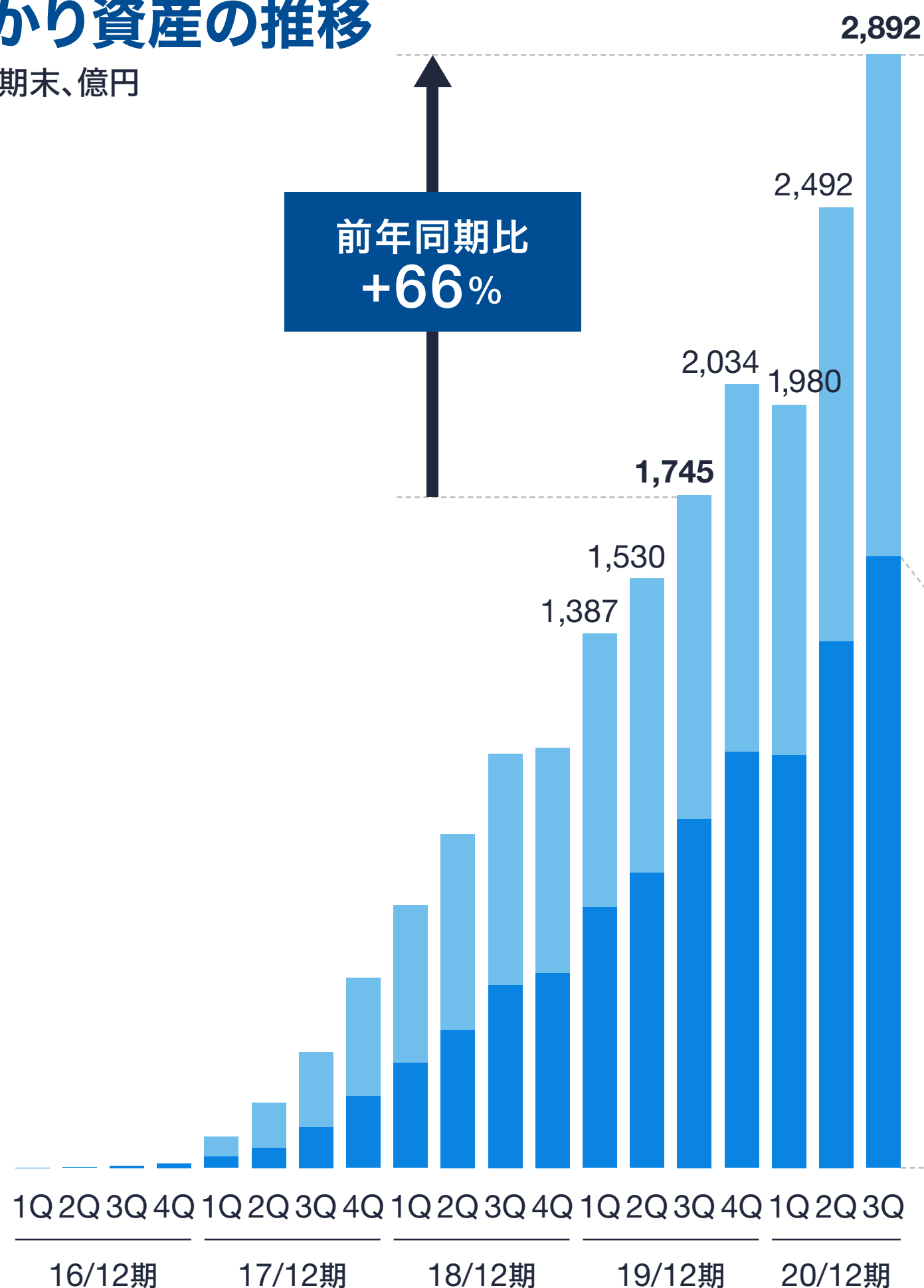
カンパニー・ハイライト

- ① 大きな社会課題の解決を目指す
- ② 手数料1%で高品質なサービスを提供
- ③ **プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア**
- ④ 積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造
- ⑤ 将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す

ダイレクト・提携パートナー事業の両方が高い成長を牽引

預かり資産の推移

四半期末、億円



前年同期比
+66%

提携パートナー¹

ダイレクト

- 岡三Navi** ハイブリッド 2020年9月
- WealthNavi** for 東京スター銀行 2020年4月
- WealthNavi** for **ODAKYU** 2019年11月
- WealthNavi** for 北國おまかせ**Navi** 2019年10月
- WealthNavi** for 東京海上日動 2019年8月
- WealthNavi** for **ネオモバ** 2019年4月
- WealthNavi** for **auじぶん銀行** 2019年1月
- WealthNavi** for **TOKYU POINT** 2018年11月
- WealthNavi** for **JAL** 2018年5月
- WealthNavi** for 横浜銀行 2018年4月
- WealthNavi** for **イオン銀行** 2018年3月
- WealthNavi** for **ソニー銀行** 2017年12月
- WealthNavi** for **ANA** 2017年9月
- WealthNavi** for 住信SBIネット銀行 2017年2月
- WealthNavi** for **SBI証券** 2017年1月

WealthNavi 2016年7月

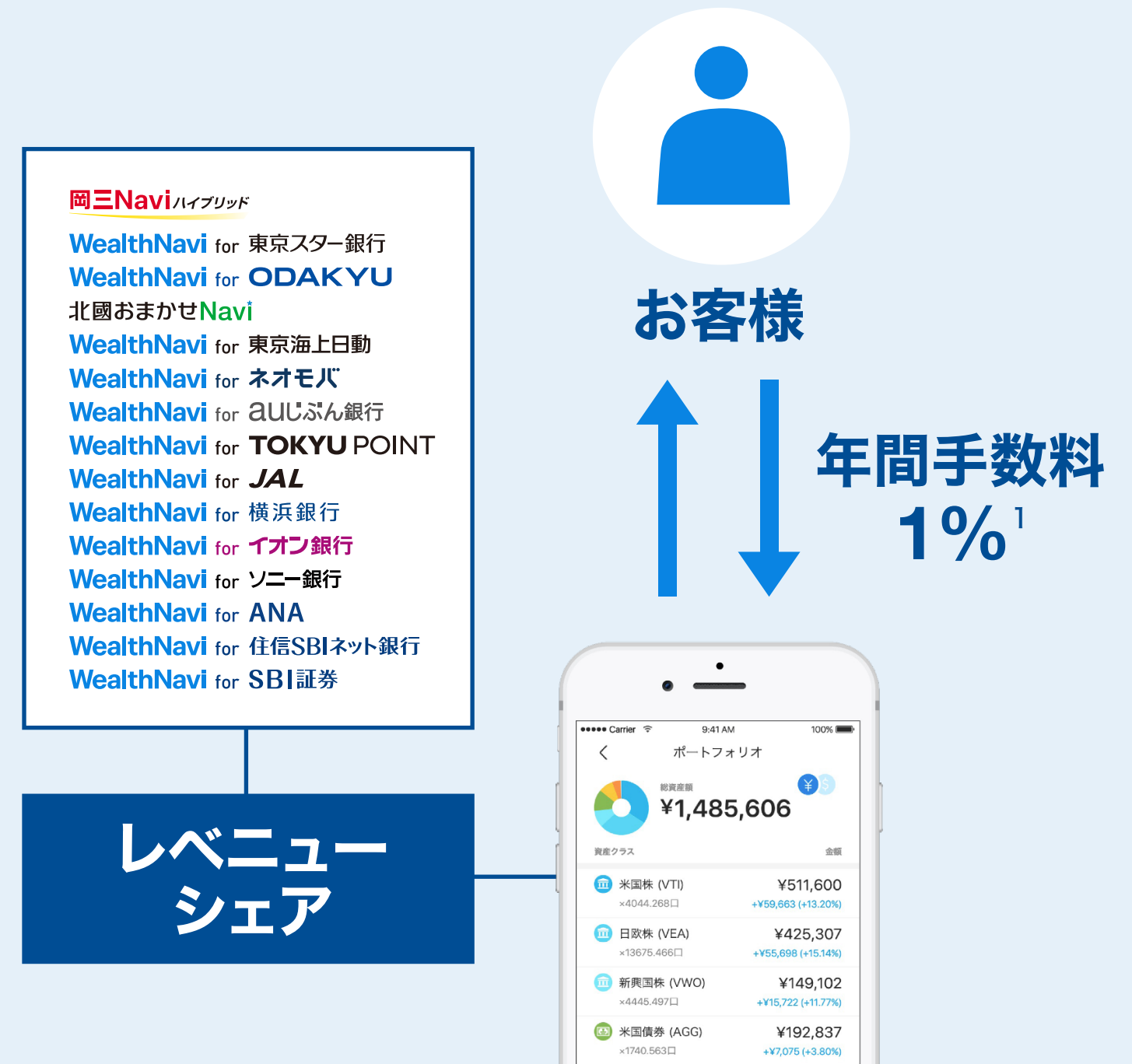
¹ 2020年9月30日時点で提供開始済みのサービス(「WealthNavi for 三菱UFJ銀行」、浜松いわた信用金庫との「夢おいNavi」は、2020年11月よりサービス提供開始)

提携パートナー事業は、ダイレクト事業と基本的に 同じサービスを提供しており、手数料をレベニューシェア

ダイレクト



提携パートナー²



1 手数料は、預かり資産 (ETF部分) の1% (年率・税別)。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手数料は0.5% (年率・税別)。対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービス (2020年9月30日時点: 北國おまかせNavi、岡三Naviハイブリッド) の手数料は1.5% (年率・税別) であり、3,000万円を超える部分の手数料は1.0% (年率・税別)

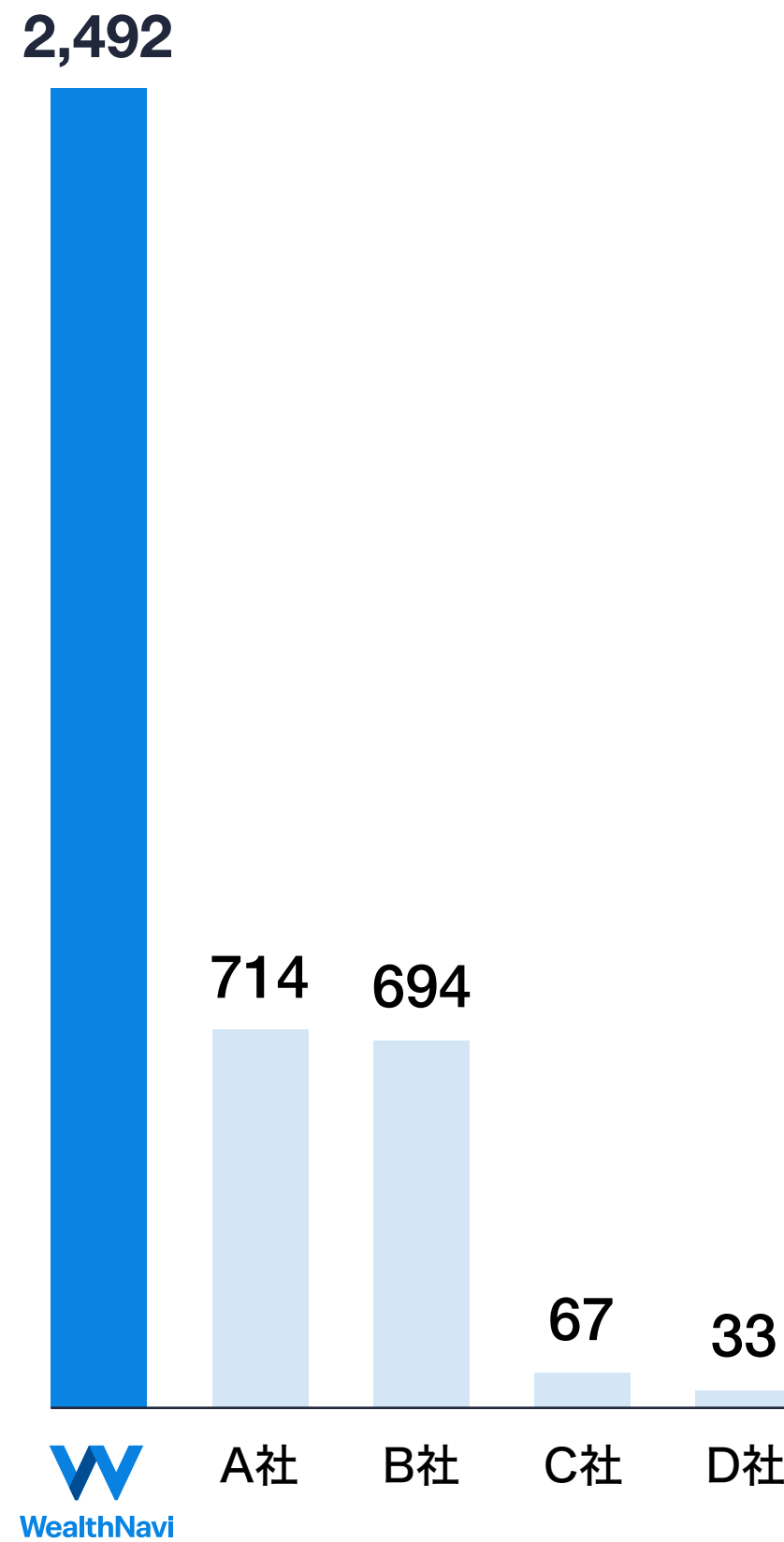
2 2020年9月30日時点で提供開始済みのサービス (「WealthNavi for 三菱UFJ銀行」、浜松いわた信用金庫との「夢おいNavi」は、2020年11月よりサービス提供開始)

(注) 画像はイメージ

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

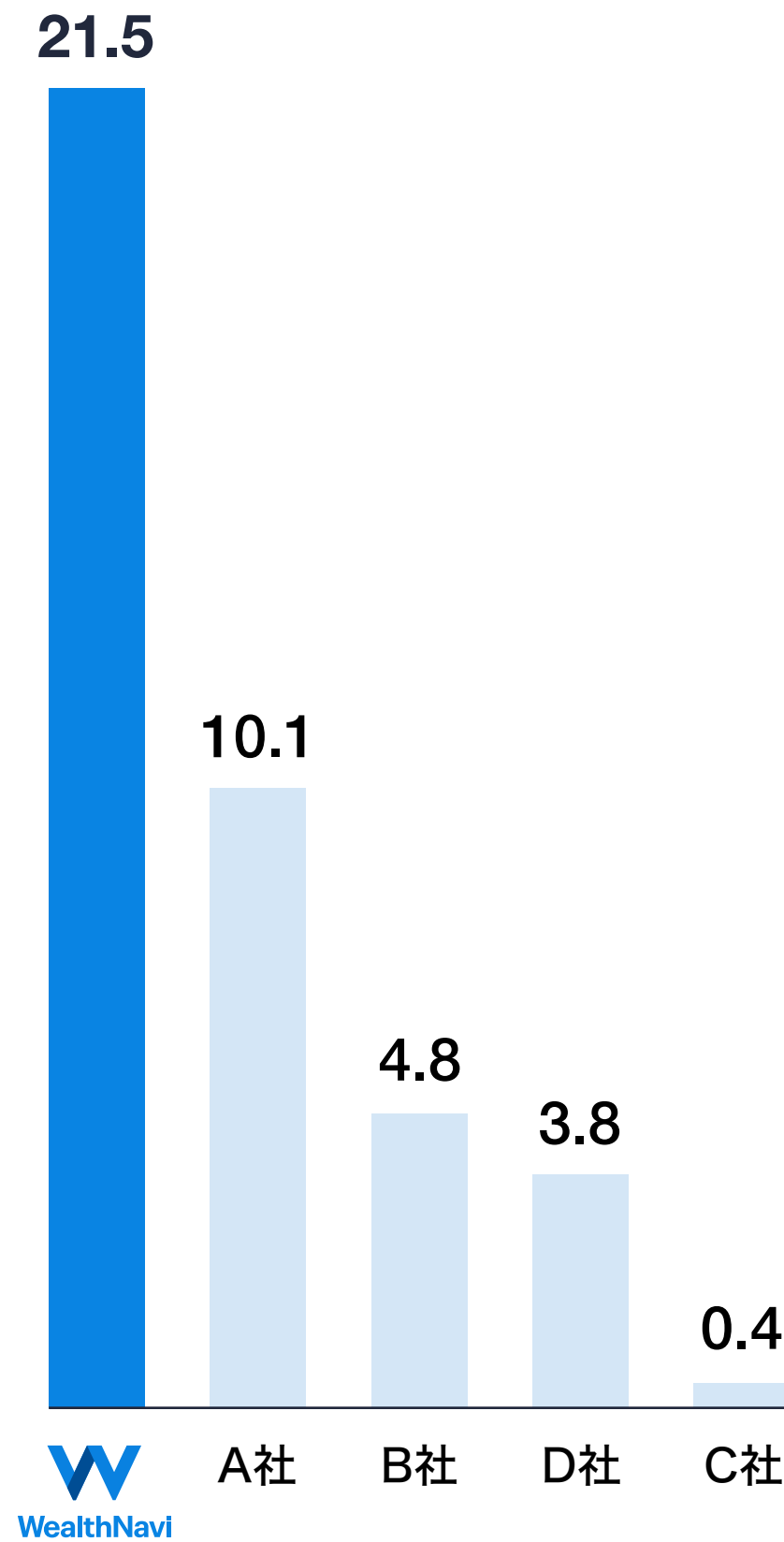
預かり資産

億円; 2020年6月



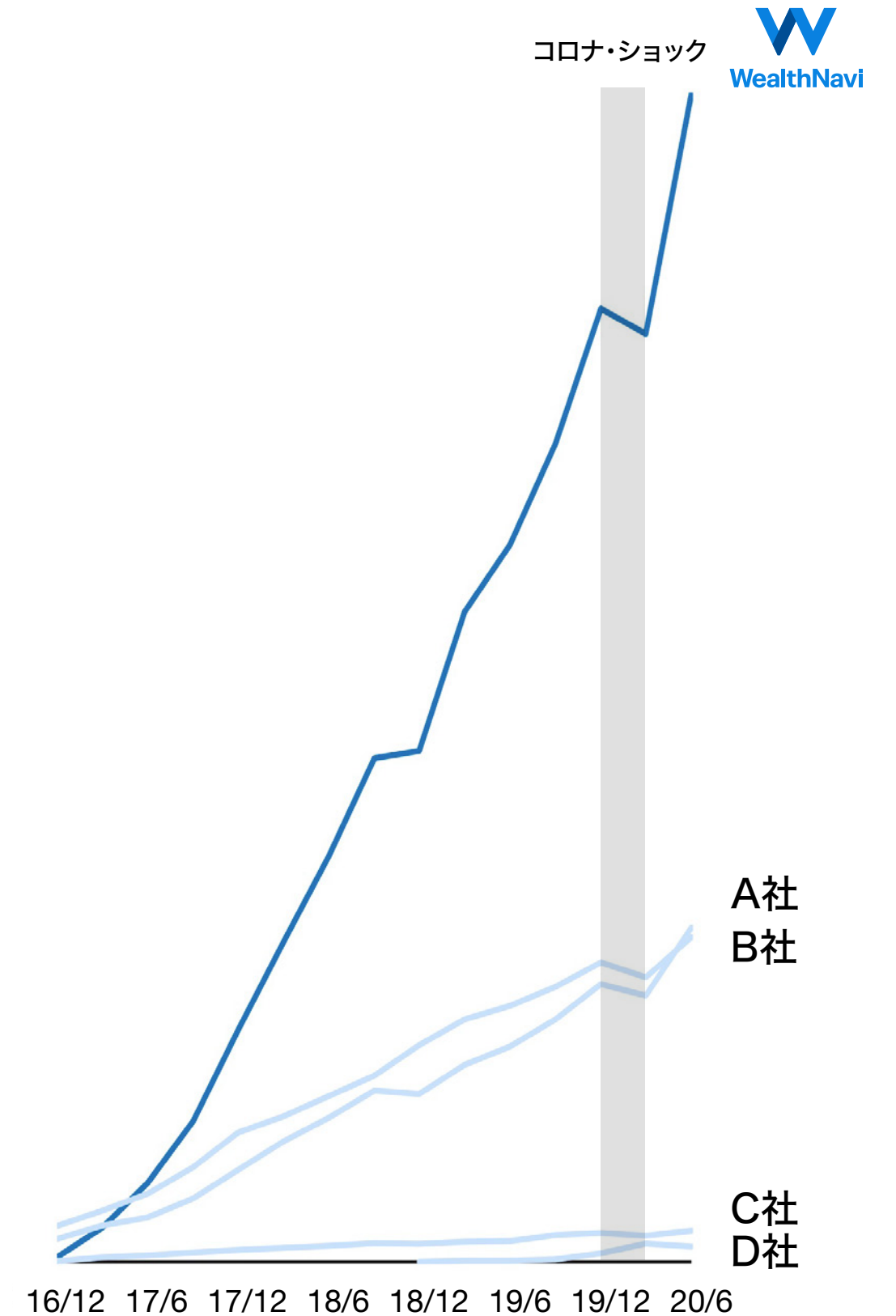
運用者数

万人; 2020年6月



預かり資産の推移

2016年12月~2020年6月



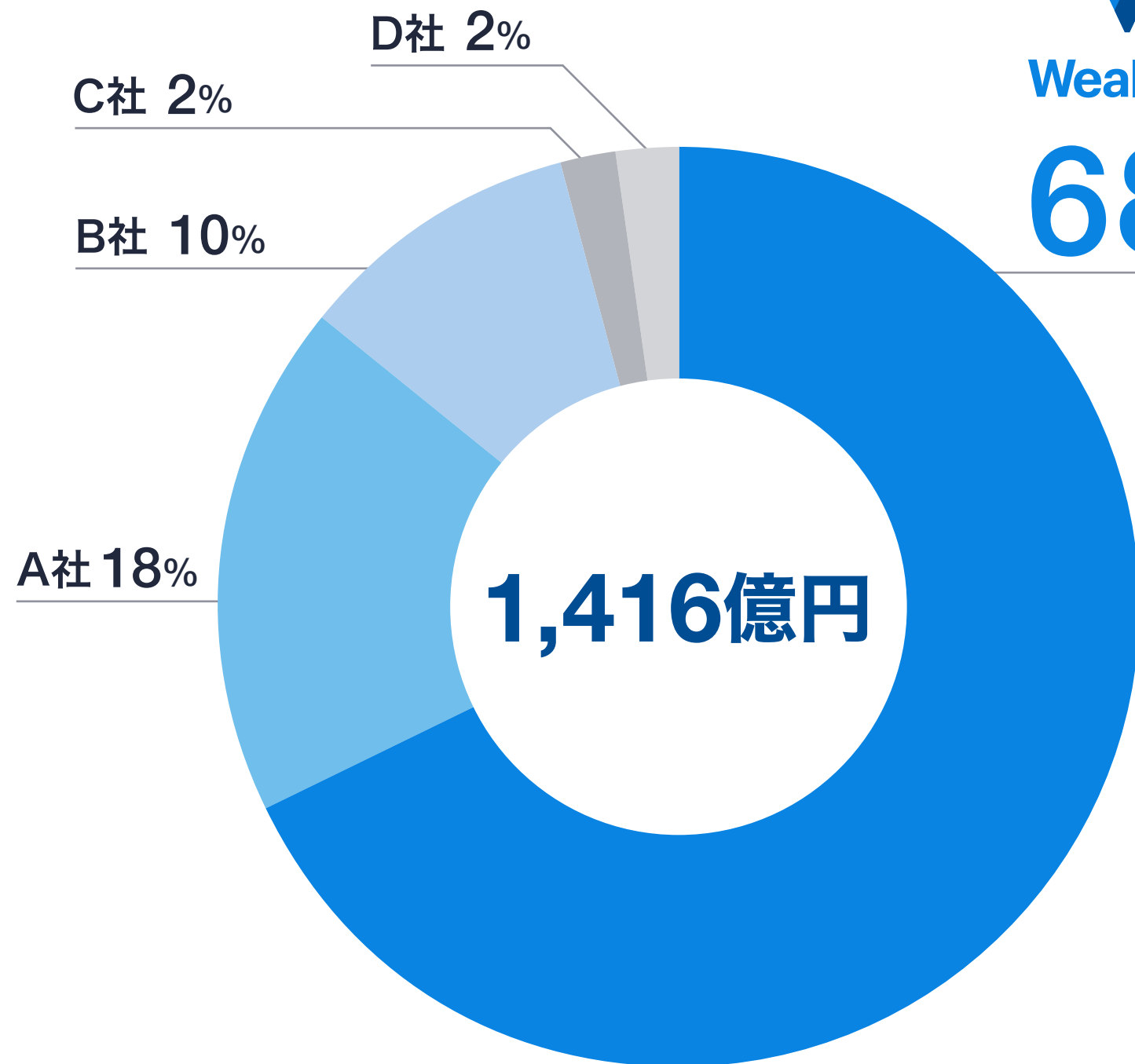
(注)一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成(2020年9月)。なお、A社~D社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

高い成長シェア:過去1年間の国内ロボアドバイザー市場 全体の預かり資産の成長の68%を占める

国内ロボアドバイザー市場の預かり資産の増加

2019年6月～2020年6月

W
WealthNavi
68%



国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産は過去1年間(2019年6月から2020年6月)に1,416億円増加

当社はそのうち68%を占め、高い成長シェアを誇る

プロダクト開発力を活かし、新機能をリリースし続けている

アプリ利用者の評価¹



4.4 ★★★★★

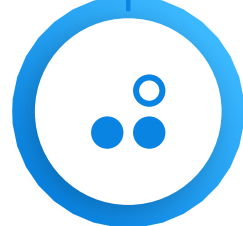


4.2 ★★★★★

クイック入金機能
2016/7



リバランス機能付き
自動積立
2016/8



iOSアプリ
2017/5



ミリトレ
(少額ETF取引)
2017/5



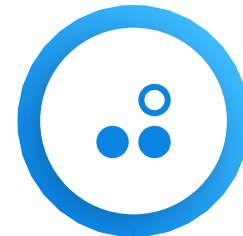
Androidアプリ
2017/7



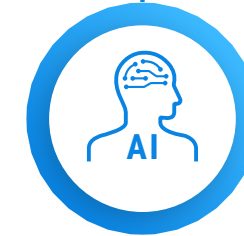
2段階認証
2018/8



毎週積立機能
2018/10



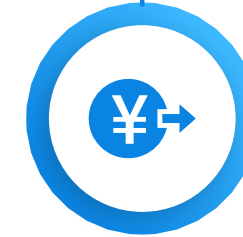
AIによる
資産運用アドバイス
2019/10



ライフプラン機能
2019/10



資金移動サービス²
2020/1



クイック本人確認機能
(eKYC)
2020/5



1 2020年9月30日時点

2 「WealthNavi for SBI証券」のお客様向けのサービス

「長期・積立・分散」を続けられるよう、お客様をサポート

ビデオメッセージ



コラム

昨日の株価急落で不安を感じていらっしゃる方へ

2020.06.12



#長期・積立・分散 #相場が急変したとき #金融・経済・市況

昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

株価の急落を見て、一時的に資産を手放そうと考える方もいるのではないのでしょうか。そのような場合には一度立ち止まってみることをお勧めします。

コロナ・ショックのような経済危機を乗り越える過程においては、楽観的なニュースと悲観的なニュースが飛び交い、株価は短期的に急落することも、逆に急上昇することもあります。しかし長期投資の成果を決めるのは、株価の短期的な動きではなく長期的な成長です。

オンラインセミナー



約3.5万人参加¹

¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2020年9月累計

コロナ・ショックにより相場が急落した局面でも、 95%のお客様がWealthNaviでの資産運用を継続

S&P500指数の推移

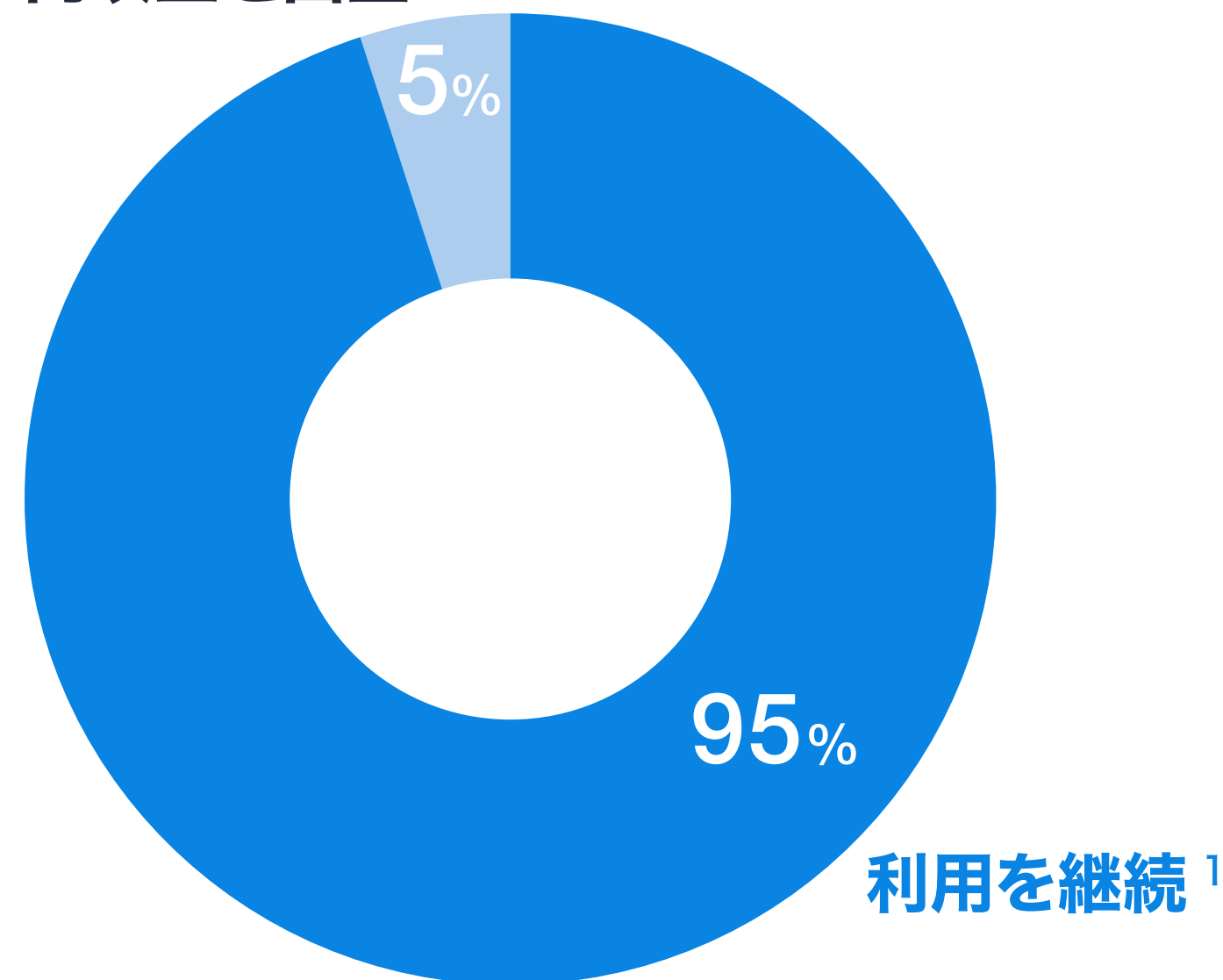
2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

1円以上を出金

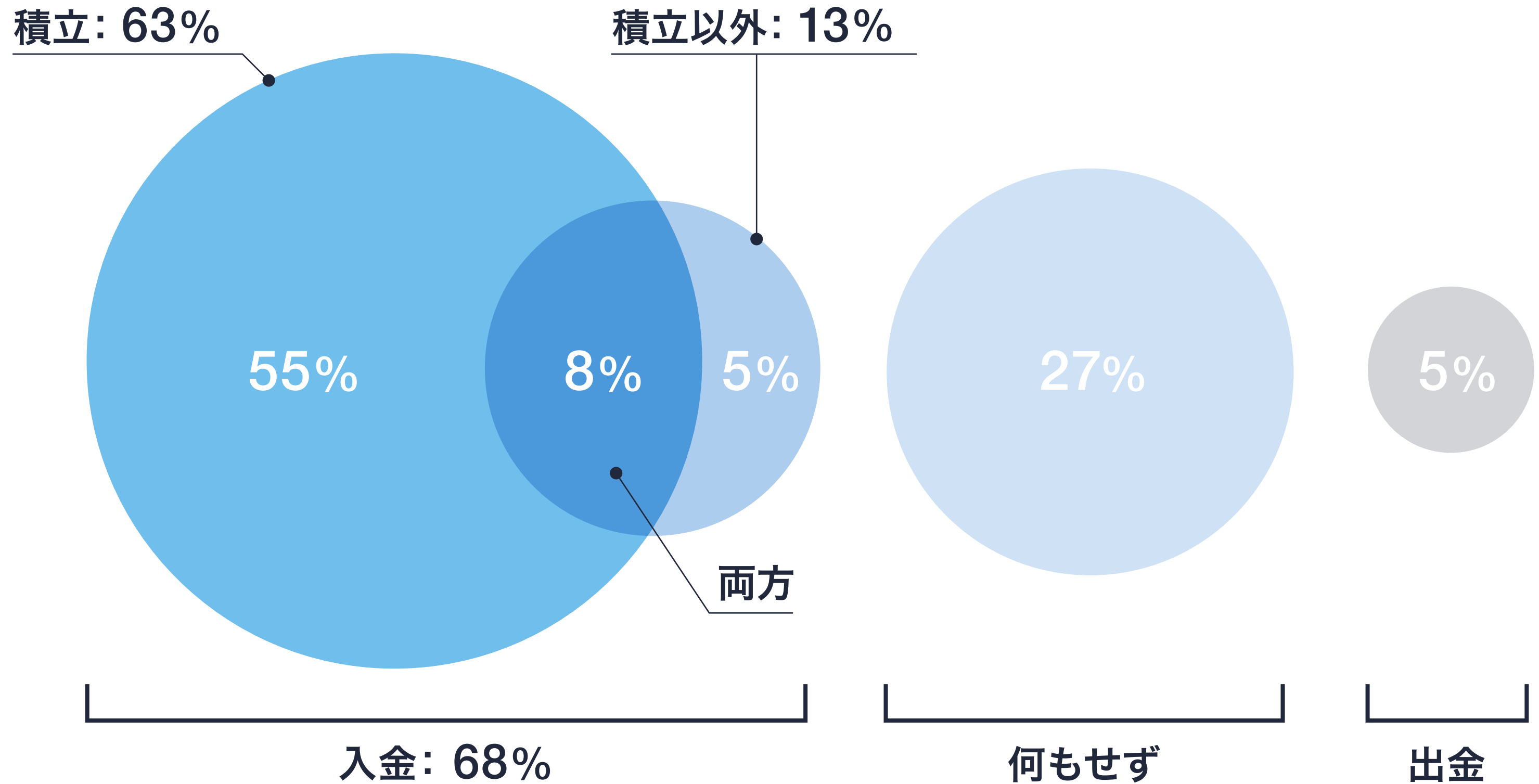


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金(1円以上)がないことを指す

68%のお客様が、同期間に追加入金

お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

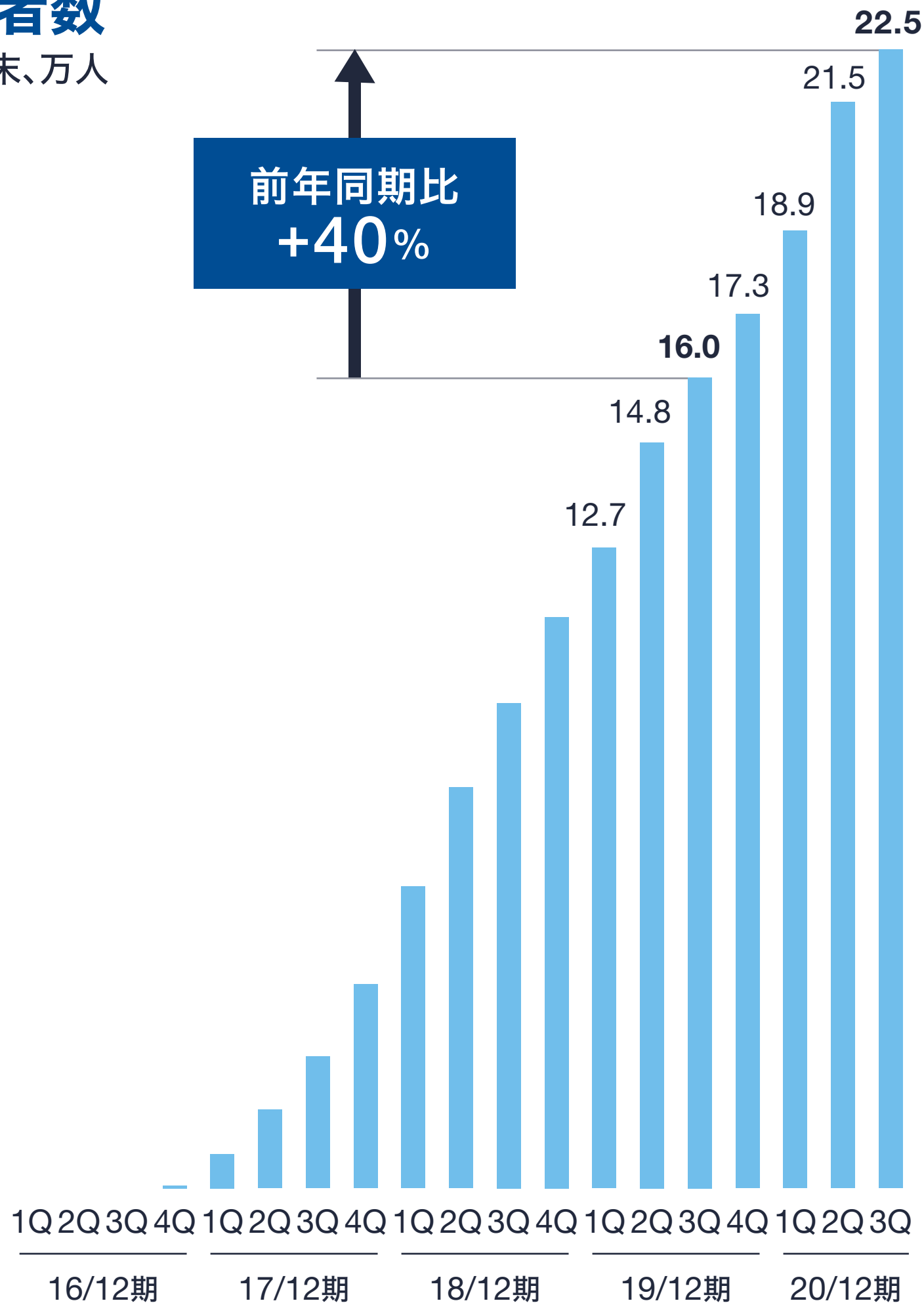


(注)「割合」は、2020年2月20日にETFの残高がある運用者に占める割合。また「出金」は、一部または全部の出金(1円以上)を指す

運用者数は、コロナ・ショックの中でも一貫して増加傾向

運用者数

四半期末、万人



前年同期比
+40%

コロナ・ショックによる相場の変動にも関わらず、運用者数は増え続けている

16.0万人 ▶ **22.5万人**

2019年9月末

2020年9月末

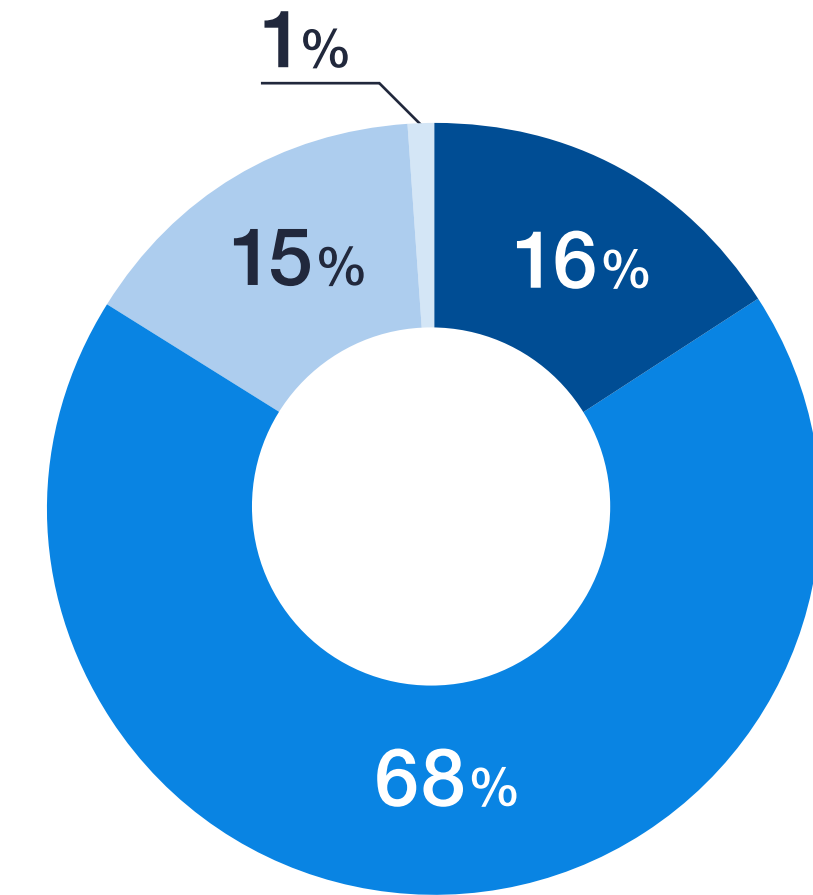
1年間で

+40%

お客様より高い評価を得ており、利用予定年数は長期

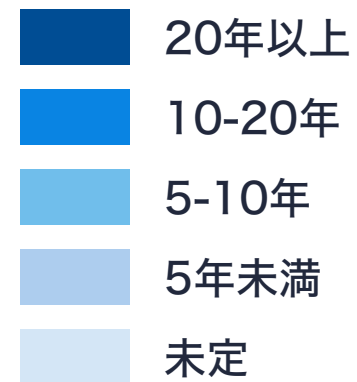
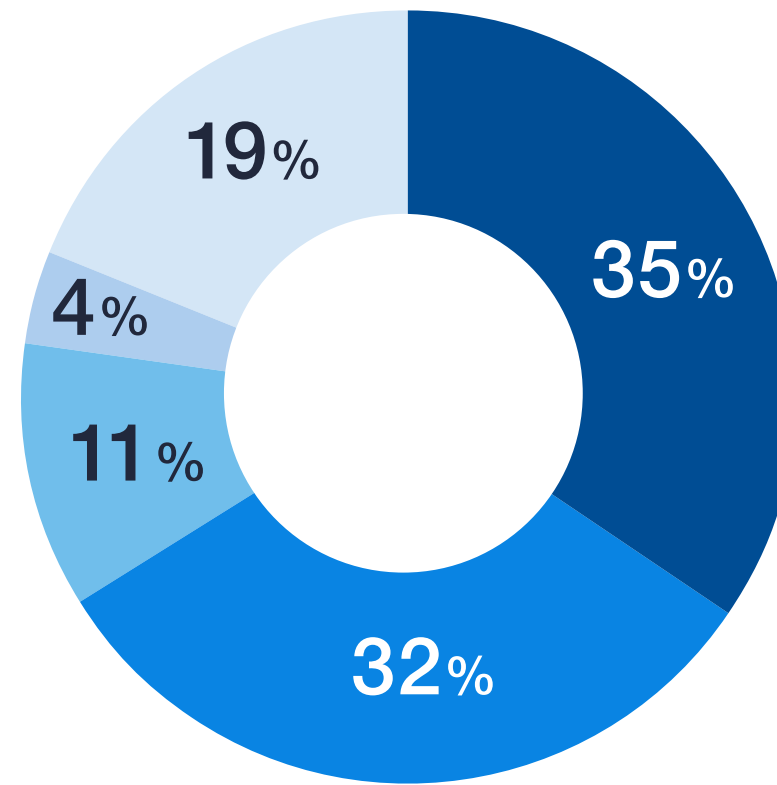
WealthNaviの満足度¹

- ・利用中の84%のお客様が満足



利用予定年数²

- ・10年以上の利用意向が67%に達する



NPS (顧客推奨度)³

- ・長期利用される通信会社や、他の金融サービスと比較して高水準

WealthNavi

16

通信会社

-40

生保・損保

-41

証券

-44

銀行

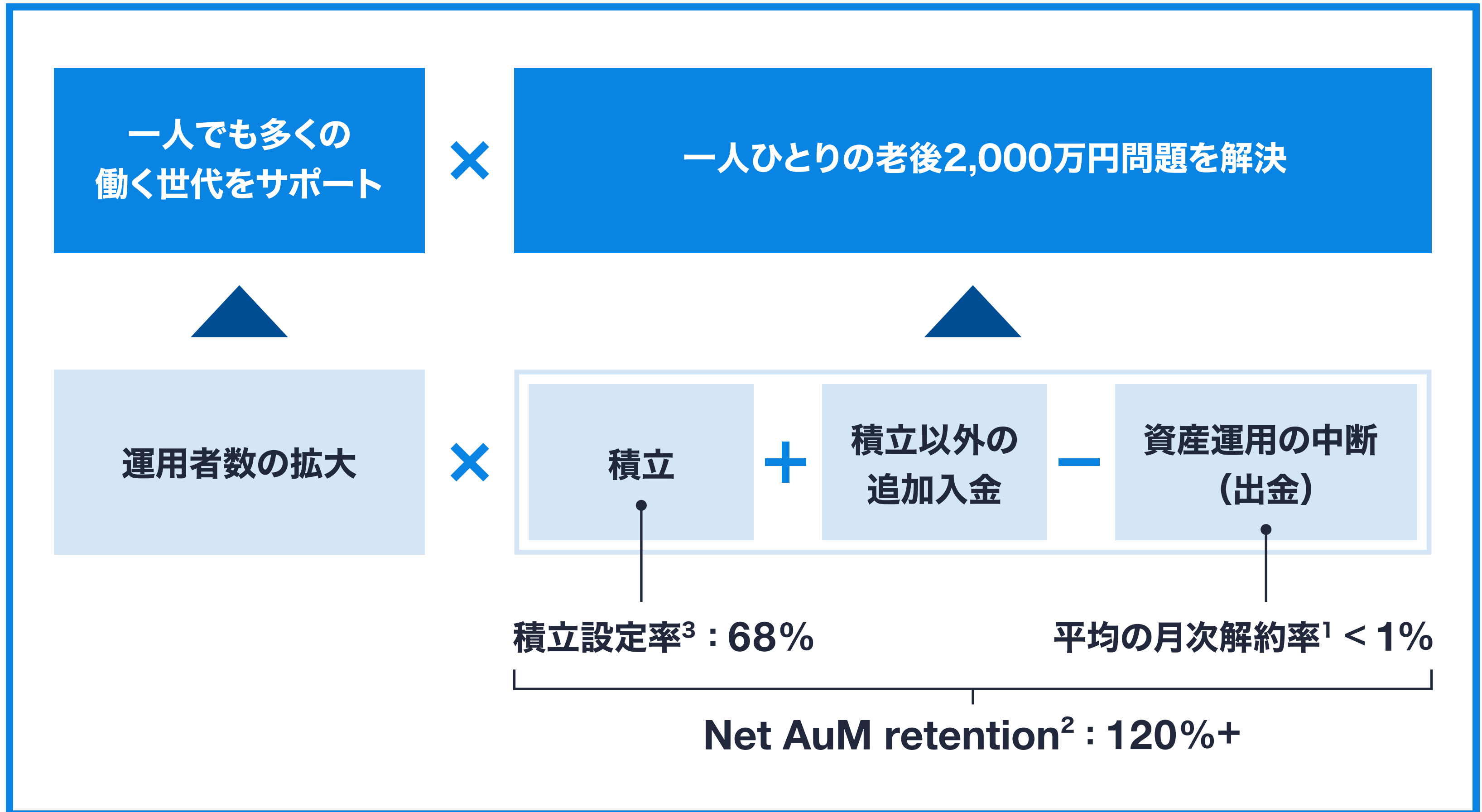
-46

1 2020年5月22日に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」の満足度について教えてください。」に対する回答

2 2020年5月22日に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答

3 NPSとは、**Net Promoter Score**の略で、顧客ロイヤルティを把握するために「企業やブランドに対してどれくらいの愛着や信頼があるか」を数値化する指標。当社NPSは、2020年4月～2020年9月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケート結果をもとに作成。その他は、金融庁「リスク性金融商品販売にかかる顧客意識調査について」（2019年8月）より当社作成

「長期・積立・分散」による資産運用を通じて、一人でも多くの働く世代の「老後2,000万円問題」の解決を目指す



1 ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2020年9月の全平均）

2 新規運用者の預かり資産が、その後、年何％ペースで増加したかを表す指標（簿価ベースで、時価変動分は除く。2016年7月～2020年9月の全平均）
 （当初の預かり資産+1年間の積立+1年間の積立以外の追加入金-1年間の出金）÷ 当初の預かり資産

3 2020年9月30日時点。預かり有価証券の残高がある口座数のうち、積立設定のある口座数の割合

目次

会社概要

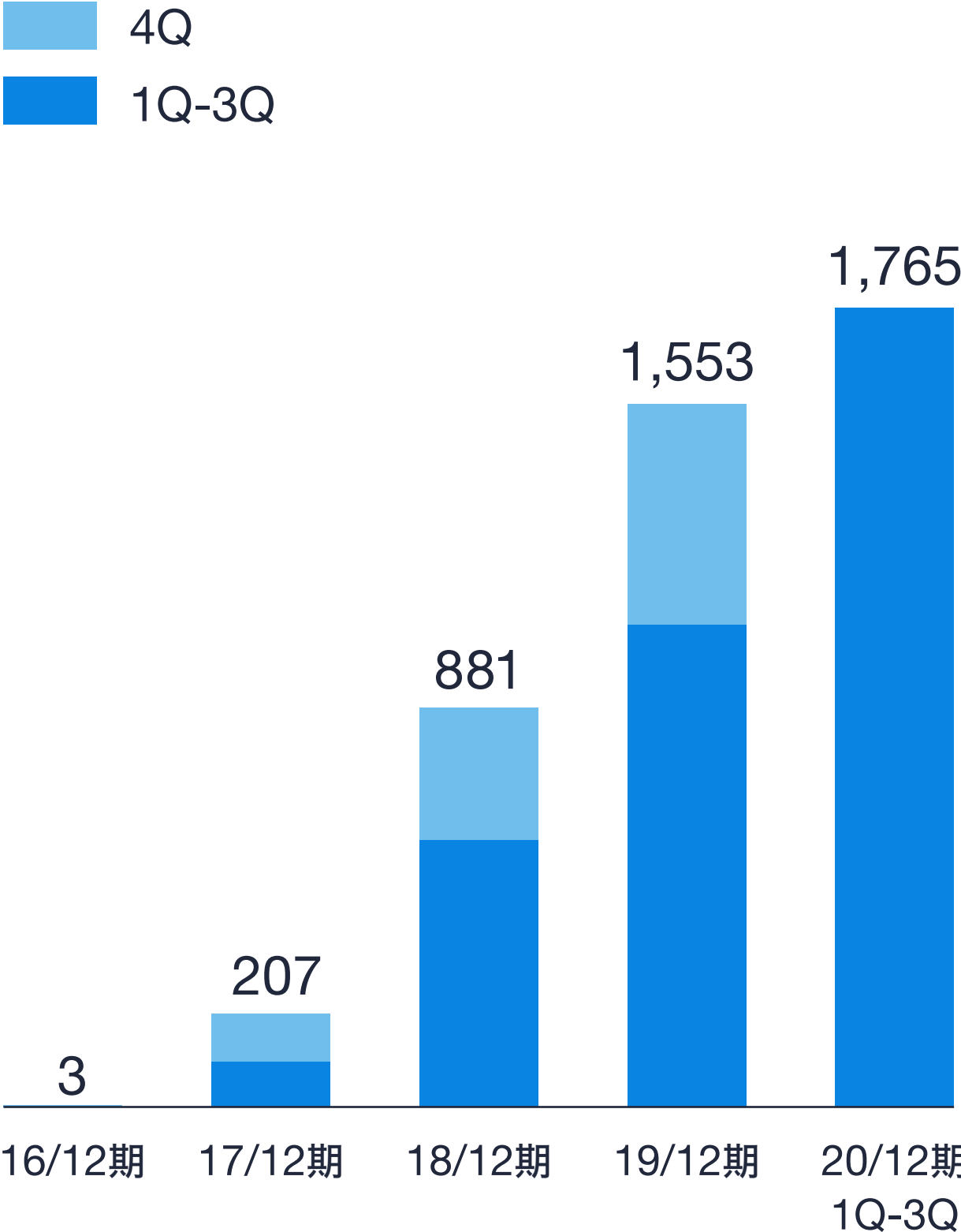
カンパニー・ハイライト

- ① 大きな社会課題の解決を目指す
- ② 手数料1%で高品質なサービスを提供
- ③ プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア
- ④ **積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造**
- ⑤ 将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す

営業収益は着実に成長

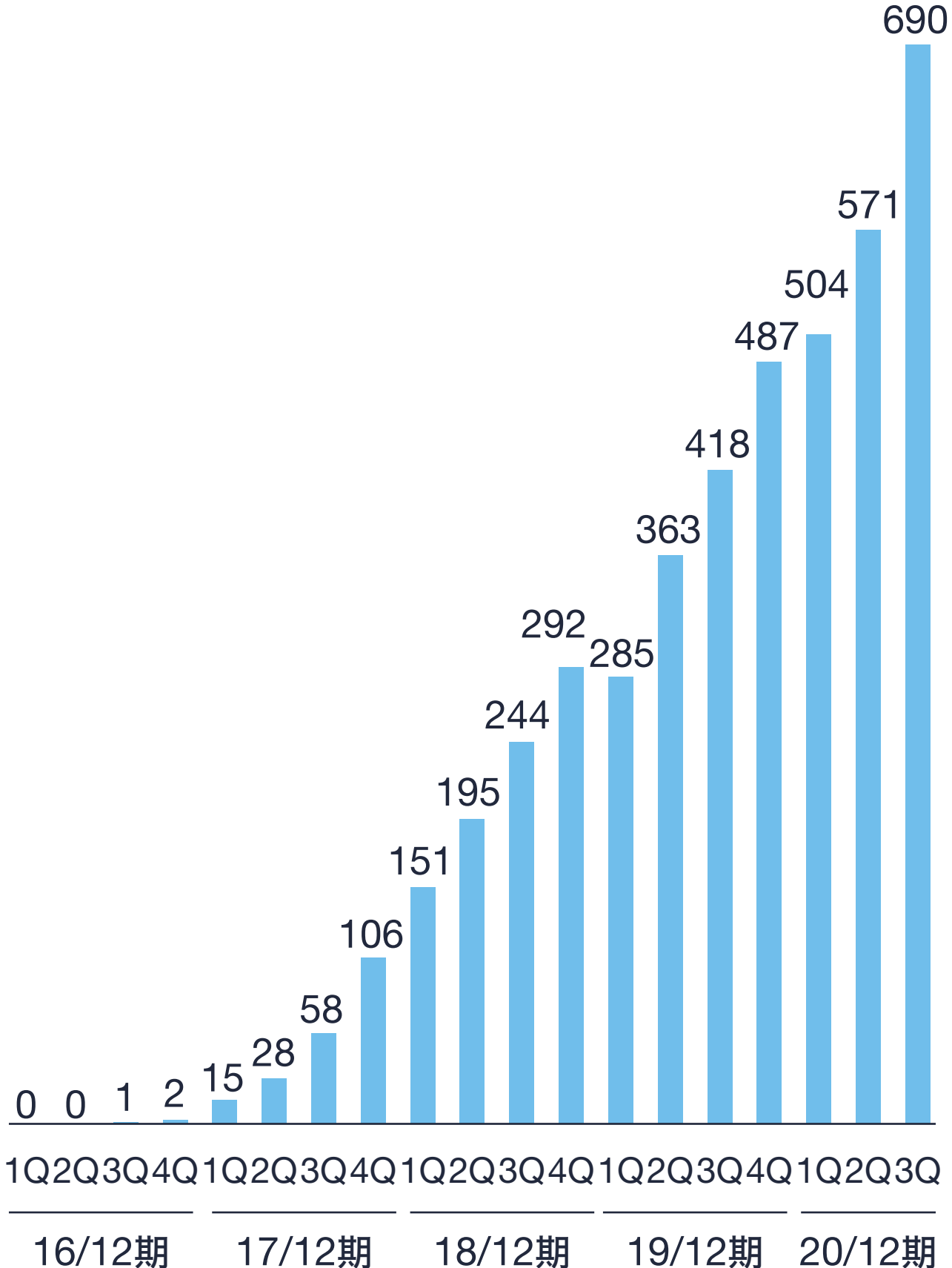
営業収益

年間、百万円



営業収益

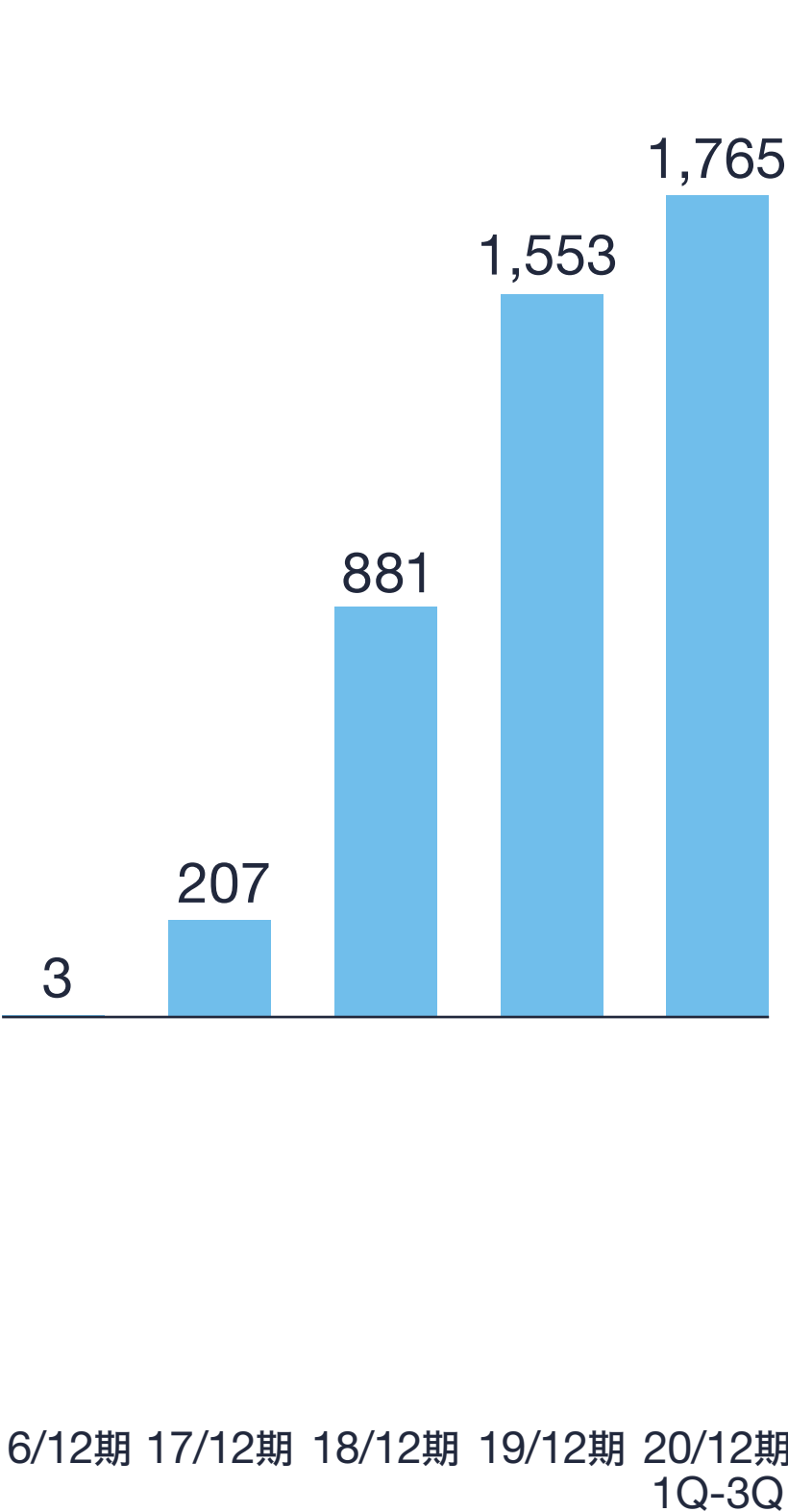
四半期、百万円



コストの回収が順調に進んでいる

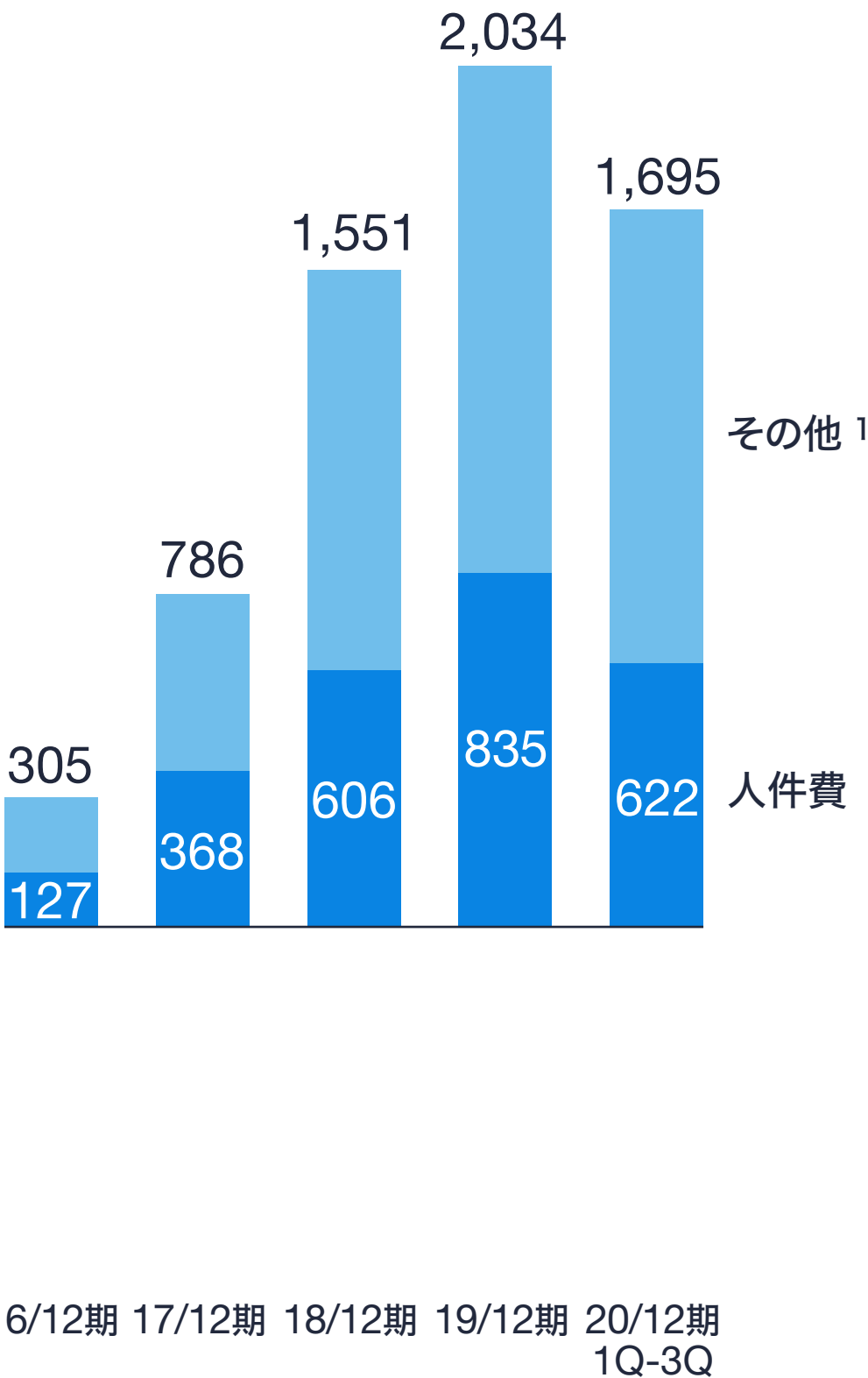
営業収益

年間、百万円



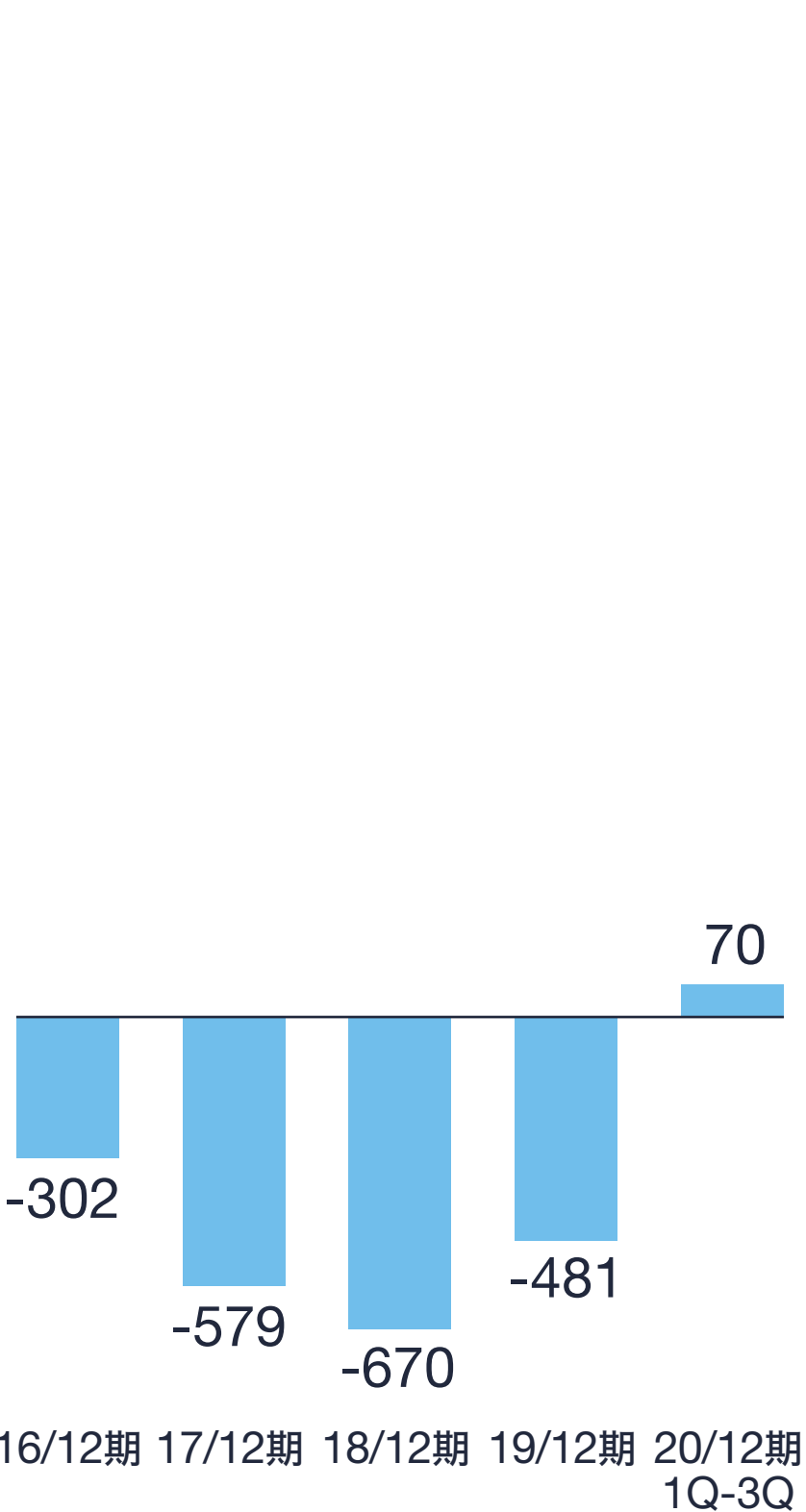
広告宣伝費以外の費用

年間、百万円



広告宣伝費除く営業損益

年間、百万円



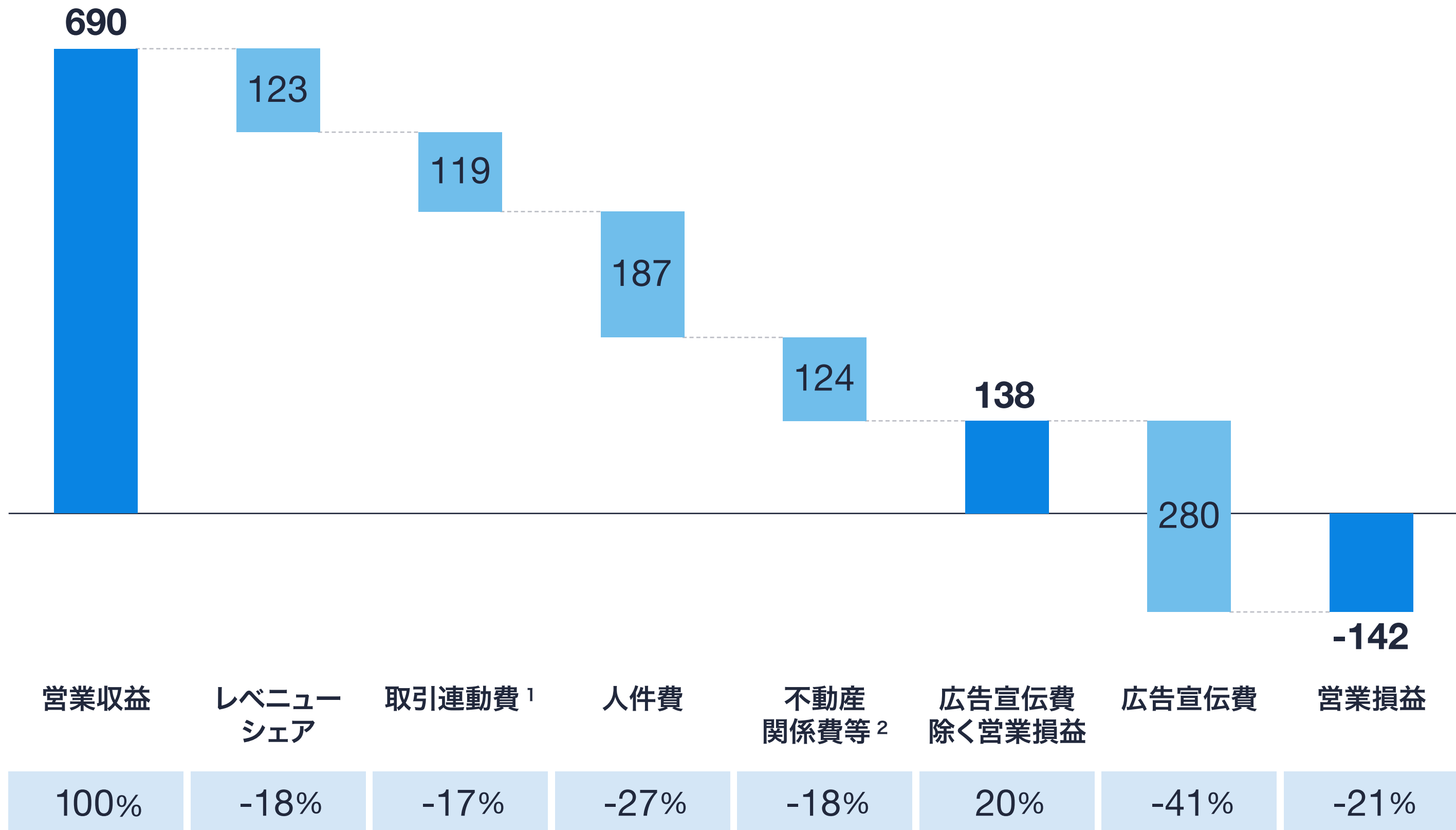
¹ レベニューシェア、取引連動費(口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む)、不動産関係費等(不動産関係費用、サーバ費用、その他販売管理費等を含む)

広告宣伝費以外の費用を回収し、次のフェーズへ

費用項目別の営業損益の分解

20/12期 3Q; 百万円

XX% 対営業収益比率



1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

2 「不動産関係費等」には、不動産関係費用、サーバ費用、その他販売管理費等を含む

財務諸表(1)

業績推移(18/12期~20/12期1Q-3Q)

百万円

	18/12期	19/12期	19/12期 1Q-3Q	20/12期 1Q-3Q
営業収益	881	1,552	1,065	1,764
▲) レベニューシェア	238	353	254	347
▲) 取引連動費	297	378	280	352
▲) 人件費	606	834	607	621
▲) 不動産関係費等	408	466	331	373
広告宣伝費除く 営業損益	-670	-480	-407	70
▲) 広告宣伝費	1,051	1,581	1,189	836
営業損益	-1,721	-2,061	-1,597	-766
営業収益成長率	326%	76%	—	66%

(注)百万円未満は切り捨てにより表示

業績推移(20/12期 各四半期)

百万円

	20/12期 1Q	20/12期 2Q	20/12期 3Q
営業収益	504	571	689
▲) レベニューシェア	109	114	122
▲) 取引連動費	125	108	118
▲) 人件費	224	209	186
▲) 不動産関係費等	131	118	123
広告宣伝費除く 営業損益	-87	19	137
▲) 広告宣伝費	312	244	280
営業損益	-399	-224	-142

財務諸表(2)

貸借対照表

百万円

	19/12期	20/12期 3Q
流動資産	12,439	11,269
現金・預金	4,912	4,103
預託金	3,510	4,710
預け金	3,612	2,141
その他	403	314
固定資産	257	260
資産合計	12,697	11,529
流動負債	6,437	6,036
預り金	6,170	5,767
その他	266	269
固定負債	1,000	1,000
転換社債型新株予約権付社債	1,000	1,000
負債合計	7,437	7,036
資本金	100	100
資本剰余金	7,221	5,160
利益剰余金	-2,060	-767
純資産合計	5,260	4,492

(注)百万円未満は切り捨てにより表示

キャッシュ・フロー計算書

百万円

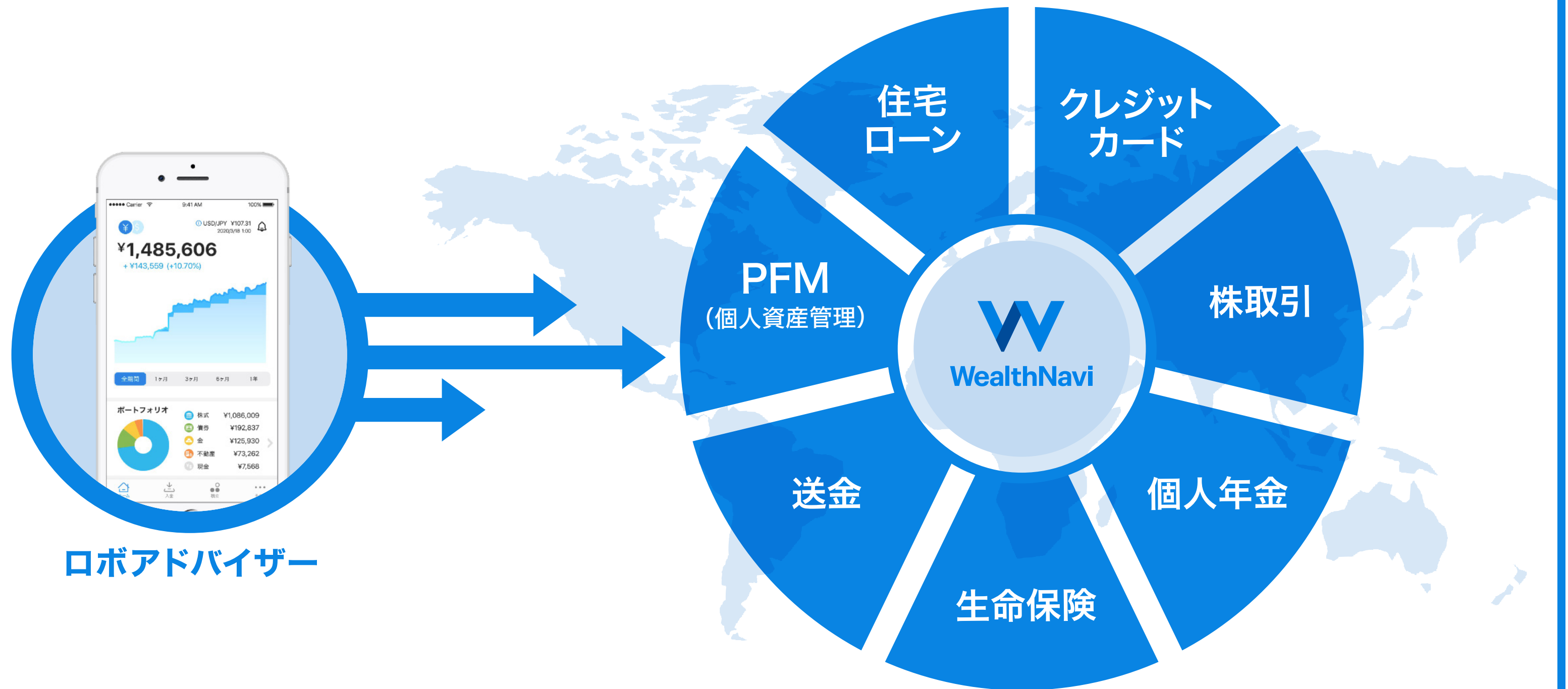
	19/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	992
投資活動によるキャッシュ・フロー	-113
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,103
現金及び現金同等物に係る換算差額	9
現金及び現金同等物の増減額	4,992
現金及び現金同等物の期首残高	3,483
現金及び現金同等物の期末残高	8,475

会社概要

カンパニー・ハイライト

- ① 大きな社会課題の解決を目指す
- ② 手数料1%で高品質なサービスを提供
- ③ プロダクト開発力を活かし、高い市場シェア
- ④ 積み上げ型ビジネスとしての安定性と、コスト構造
- ⑤ **将来像:個人金融サービスのプラットフォームを目指す**

個人向け金融プラットフォームを目指す



- 金融機関と提携し、お客様に対して**総合的でテイラーメイドのアドバイス**を提供
- アドバイスや取引の**デジタル化・自動化**を推進

(注)現時点では構想段階で未提供。将来的に提供する可能性があるサービス領域。画像はイメージ



働く世代に豊かさを。

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。