



## 2020年12月期 通期決算説明資料

ウェルスナビ株式会社  
2021年2月12日

# 目次

## 会社概要

サービス概要

事業ハイライト

財務ハイライト

今後の成長戦略

Appendices

# 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

代表取締役CEO  
**柴山 和久**

### 主な経歴

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、金融部部長、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<sup>1</sup>

91名

エンジニア・デザイナー比率<sup>1</sup>

47%

運用者数<sup>1,2</sup>

23.6万人

20～50代の運用者の割合<sup>1</sup>

91%

平均月次解約率<sup>3</sup>

<1%

10年以上の利用意向<sup>4</sup>

67%

預かり資産<sup>1</sup>

3,291億円

預かり資産の成長率<sup>5</sup>

62%

ARR<sup>6</sup>

31.9億円

Net AuM retention<sup>7</sup>

120%+

<sup>1</sup> 2020年12月31日時点

<sup>2</sup> 「運用者」とは1円以上の預かり資産がある顧客を指す

<sup>3</sup> 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12月の全平均）

<sup>4</sup> 2020年12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

<sup>5</sup> 2019年12月末～2020年12月末の1年間の預かり資産の成長率

<sup>6</sup> Annual Recurring Revenue. 2020年12月のMRR (Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

<sup>7</sup> 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12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

# 目次

会社概要

**サービス概要**

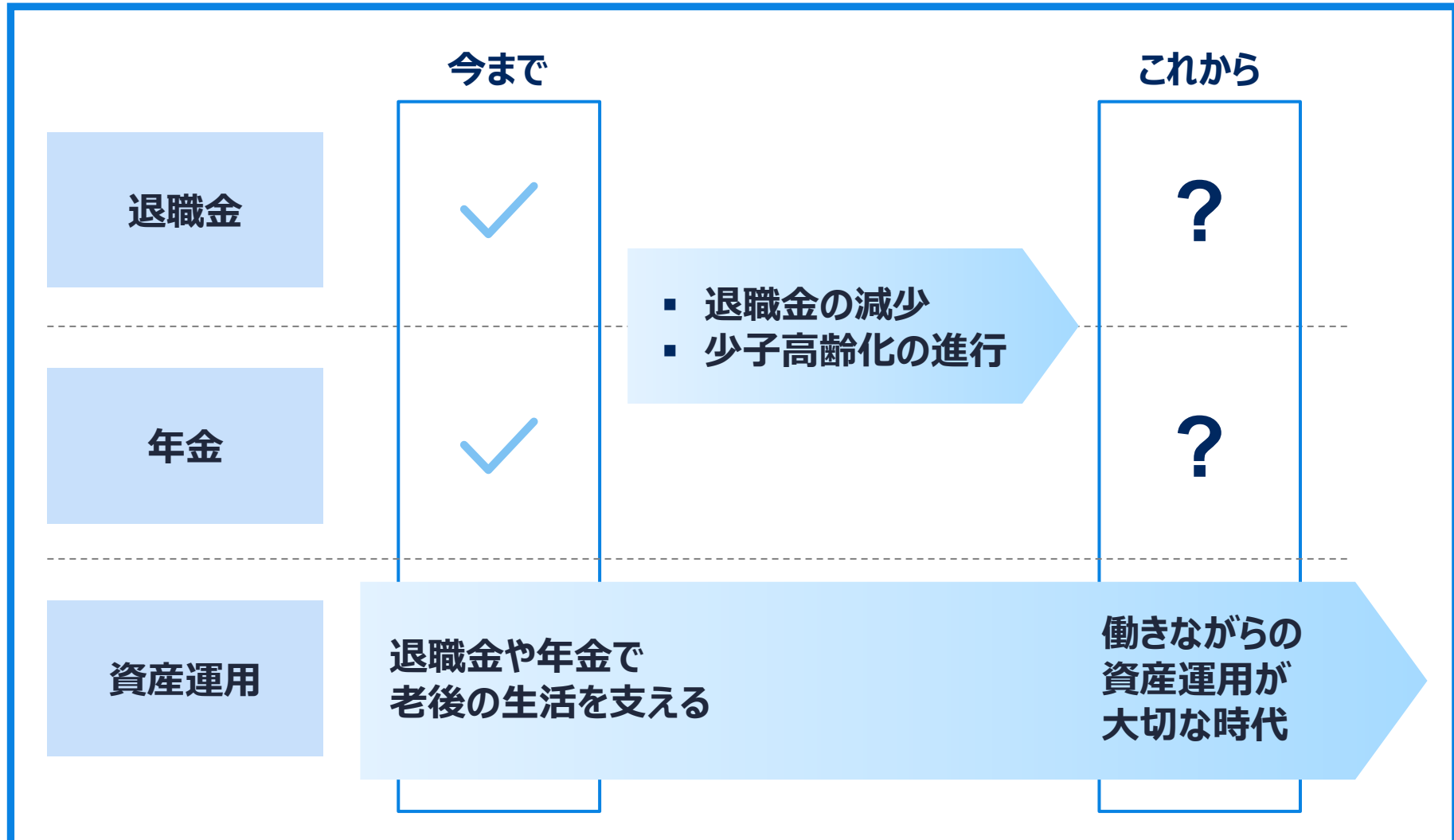
事業ハイライト

財務ハイライト

今後の成長戦略

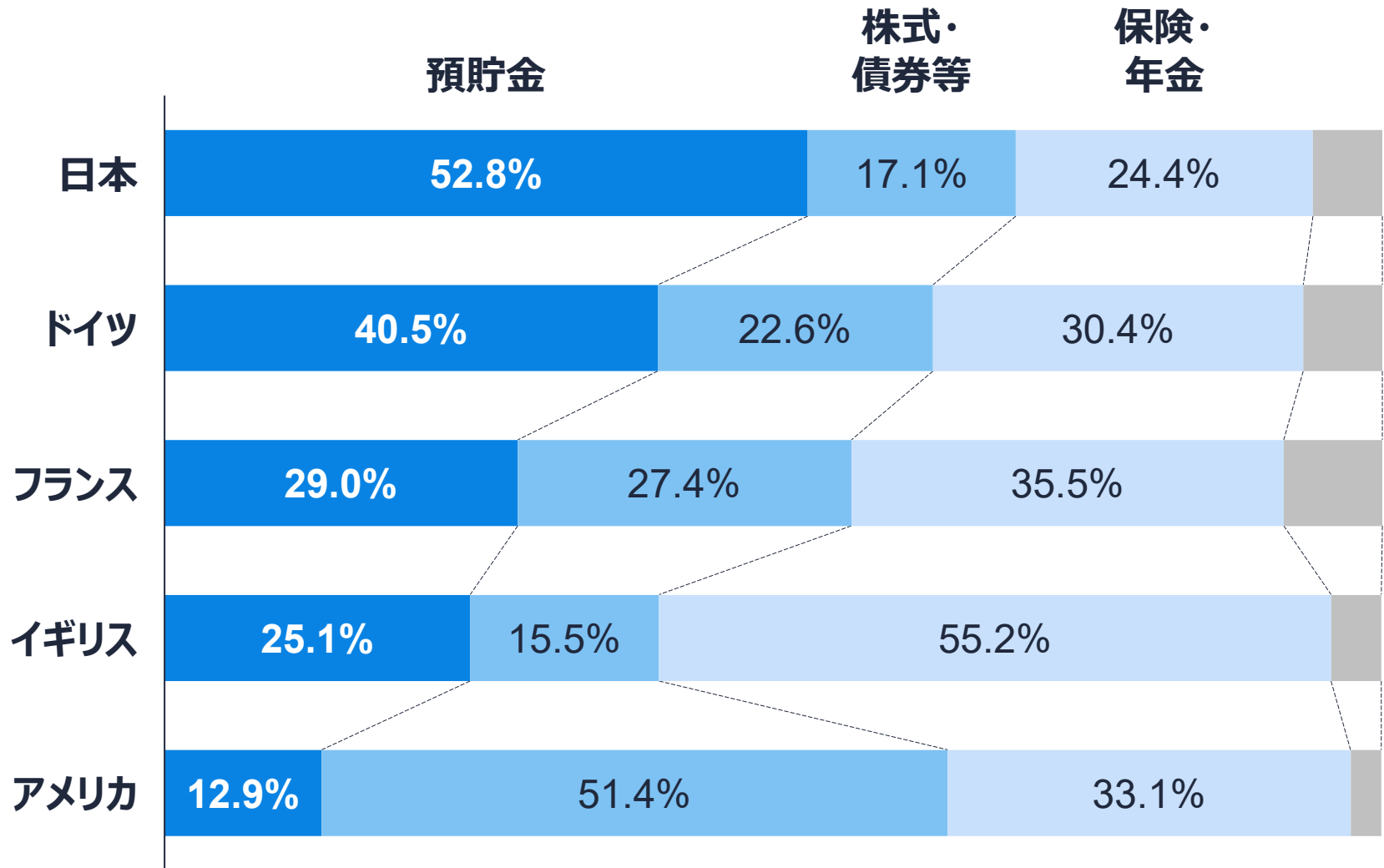
Appendices

# 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



# 一方で、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

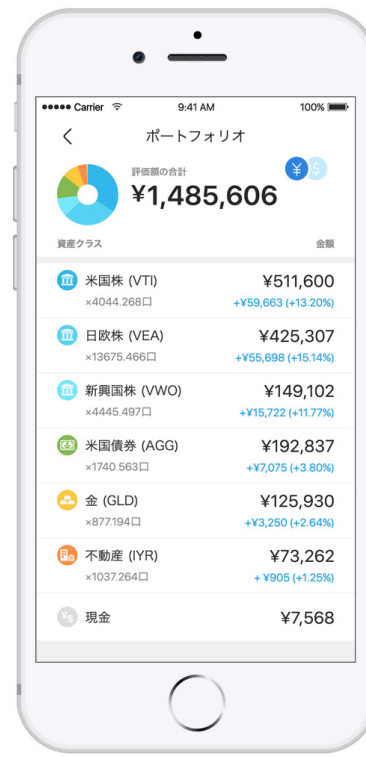
5つの質問でリスク許容度を診断し、**運用プラン**を提案



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

# 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

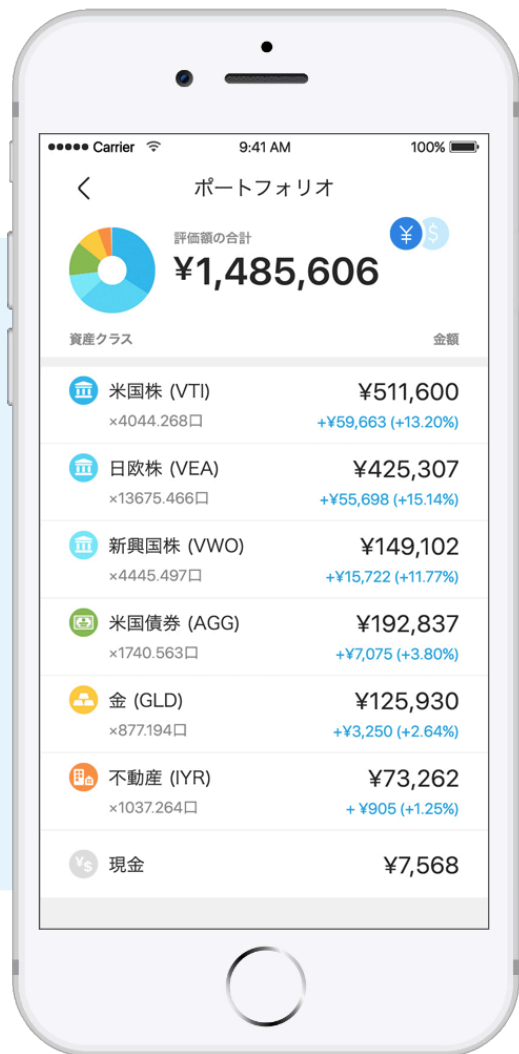
従来



**W** WealthNavi



# 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<sup>1</sup>

運用者のポートフォリオの平均は、  
株式74%、債券14%、金および不動産12%<sup>1</sup>

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)

<sup>1</sup> 2020年12月31日時点  
(注) 画像はイメージ

# 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

WealthNaviへ

手数料 年率 **1%**

税金

消費税  
(手数料の10%)

+

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

運用会社へ

ETF保有コスト  
(年率0.09~0.13%)

※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

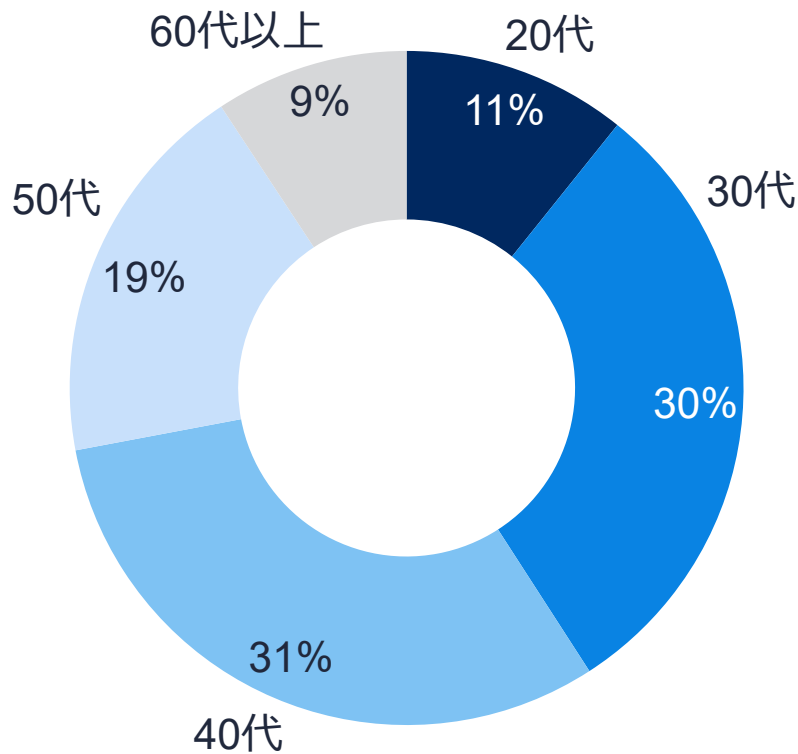
## 3 透明性

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

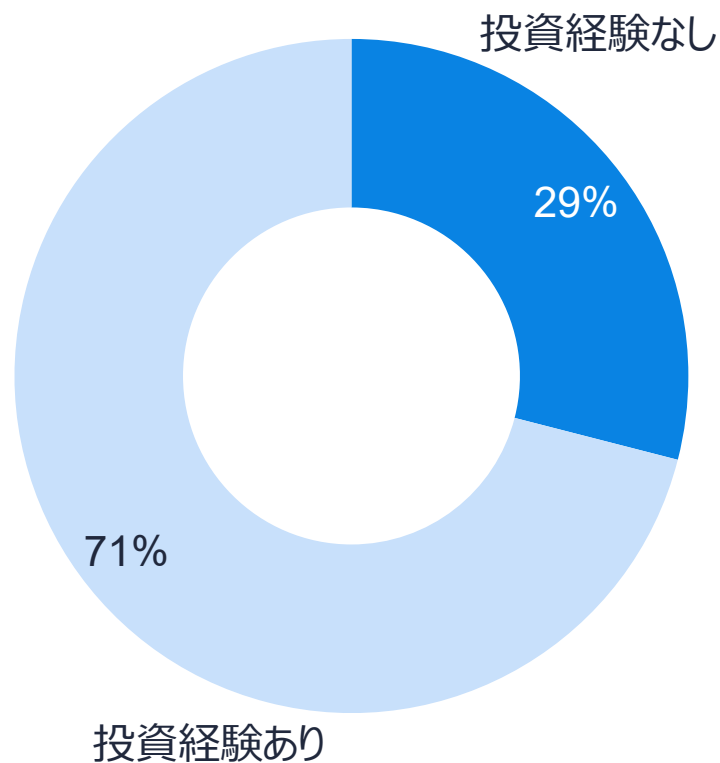
(注) 手数料は、預かり資産（ETF部分）の1%（年率・税別）。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手数料は0.5%（年率・税別）。対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービスの手数料は1.5%（年率・税別）であり、3,000万円を超える部分の手数料は1.0%（年率・税別）

# 20～50代が9割を超え、投資未経験者が約3割を占める

## 運用者の年代別比率<sup>1</sup>



## 投資経験者、未経験者の割合<sup>2</sup>



<sup>1</sup> 2020年12月31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）

<sup>2</sup> 2020年12月31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）

# 目次

会社概要

サービス概要

**事業ハイライト**

財務ハイライト

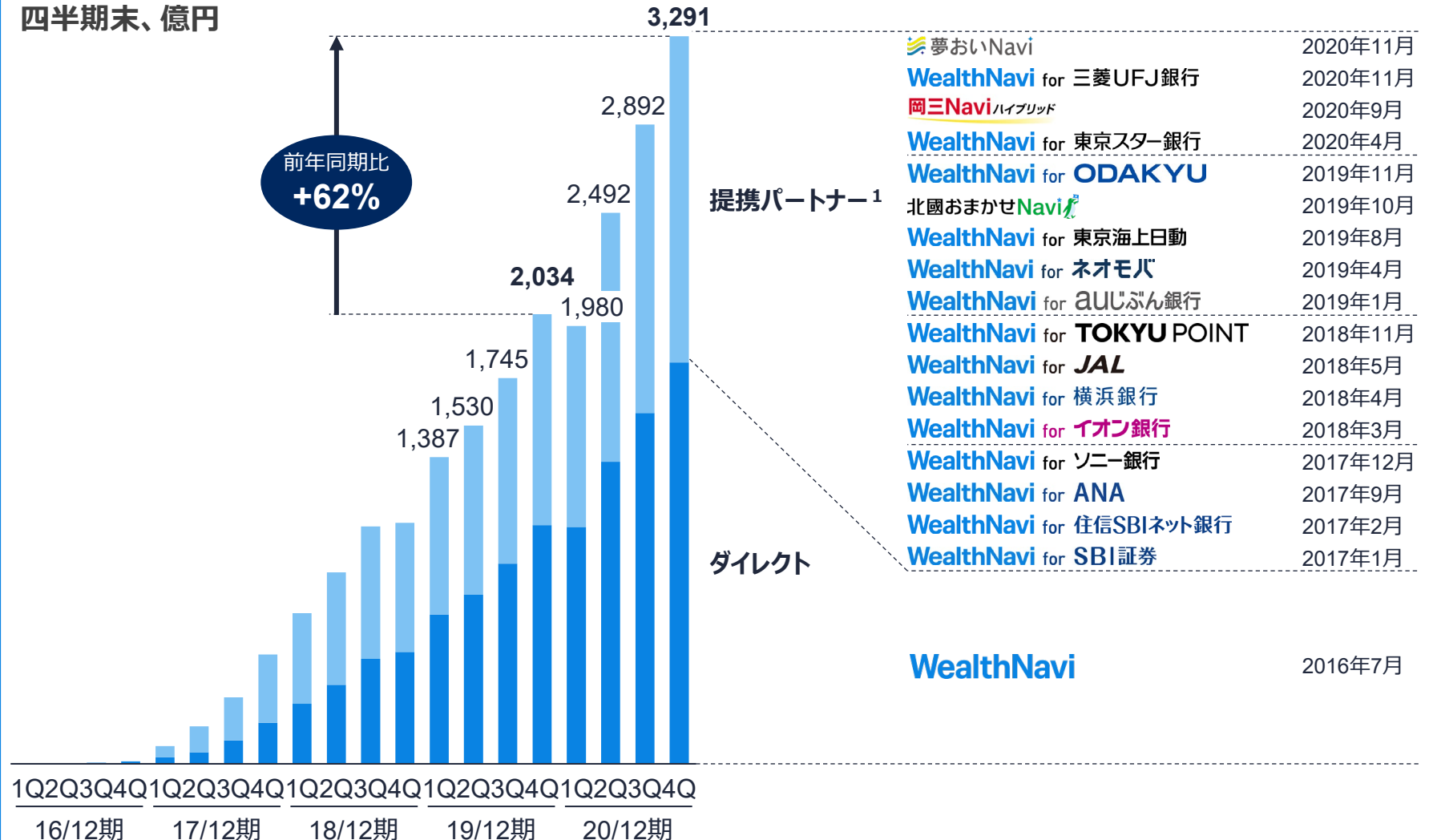
今後の成長戦略

Appendices

# 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

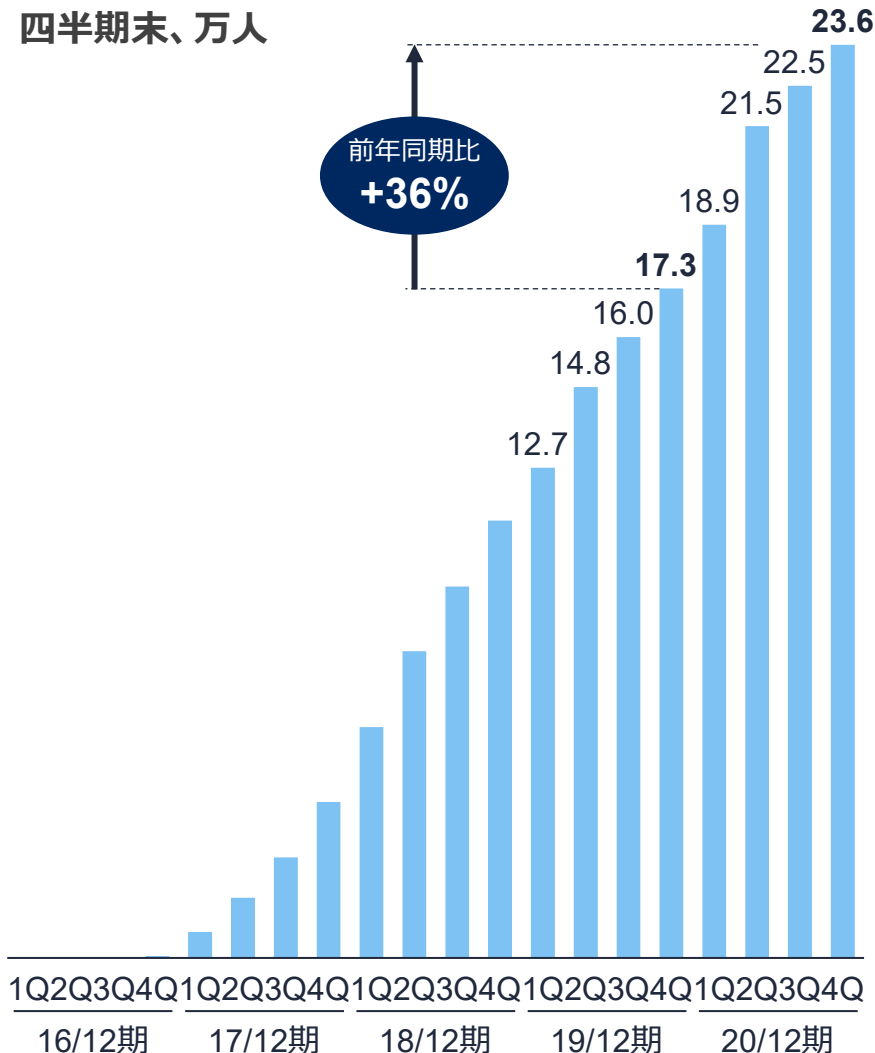


<sup>1</sup> 2020年12月31日時点で提供開始済みのサービス

# 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



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

**17.3万人** ▶ **23.6万人**  
(2019年12月末) (2020年12月末)

1年間で

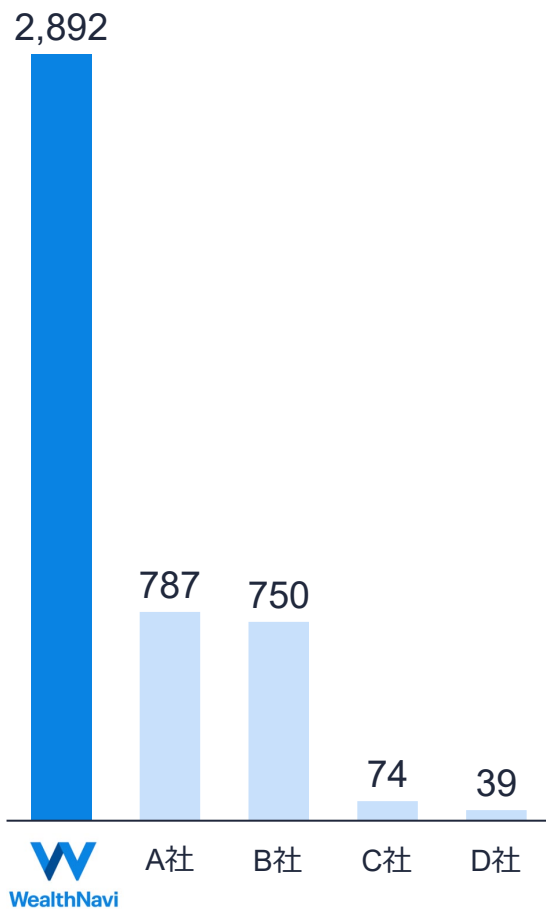
**+36%**



# 預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

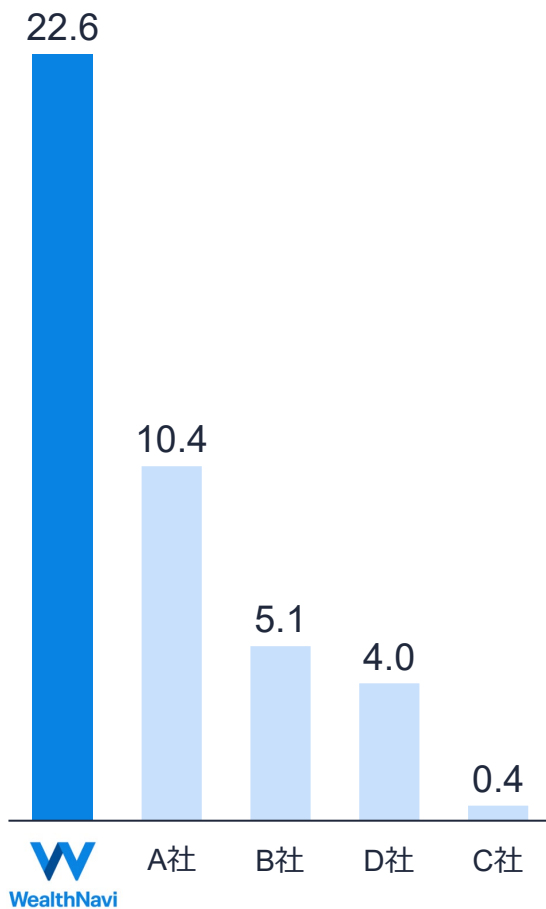
## 預かり資産

億円; 2020年9月



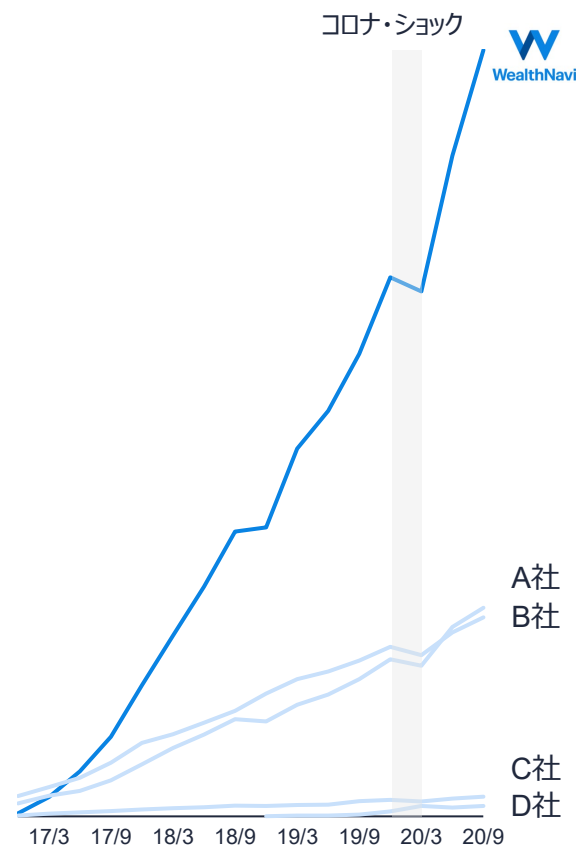
## 運用者数

万人; 2020年9月



## 預かり資産の推移

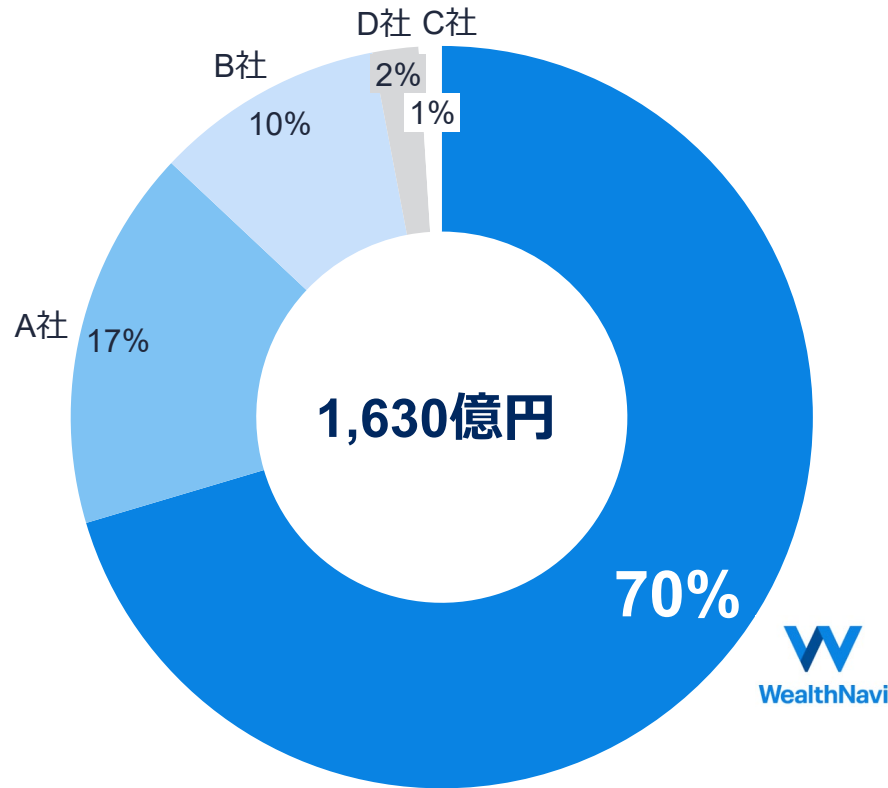
2016年12月～2020年9月



(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12月)。なお、A社から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70%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9月～2020年9月



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9月から2020年9月）に1,630億円増加

当社はそのうち70%を占め、高い成長シェアを誇る

(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12月）。なお、A社からD社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

# プロダクト開発力を活かし、20年12月期も新機能をリリース

## アプリ利用者の評価<sup>1</sup>



4.4 ★★★★★



4.3 ★★★★★



<sup>1</sup> 2020年12月31日時点

<sup>2</sup> 「WealthNavi for SBI証券」のお客様向けのサービス

<sup>3</sup> 「北國おまかせ Navi」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

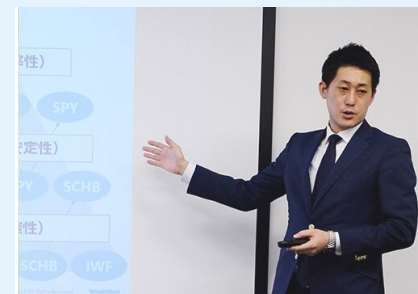
昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

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



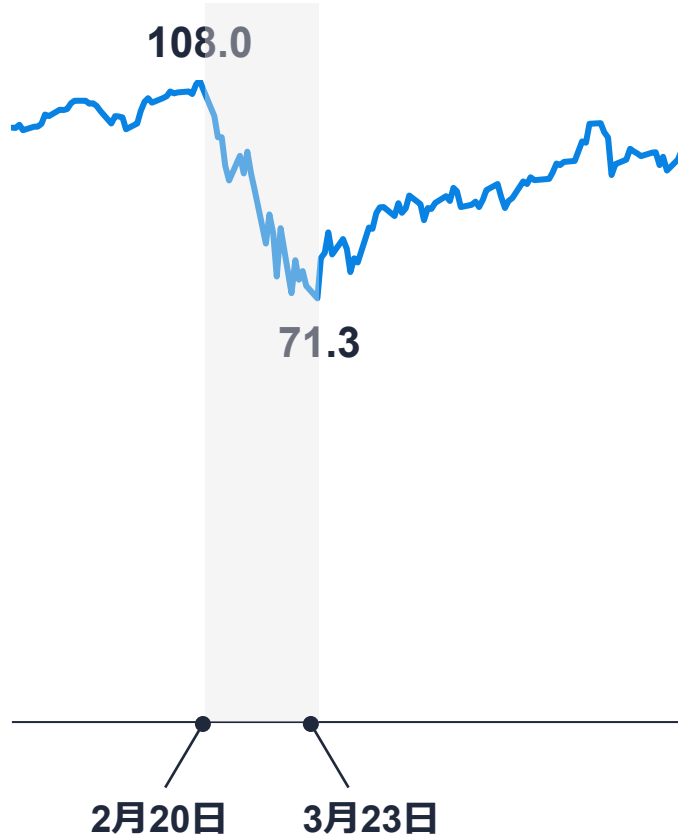
**約5.1万人参加<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2020年12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

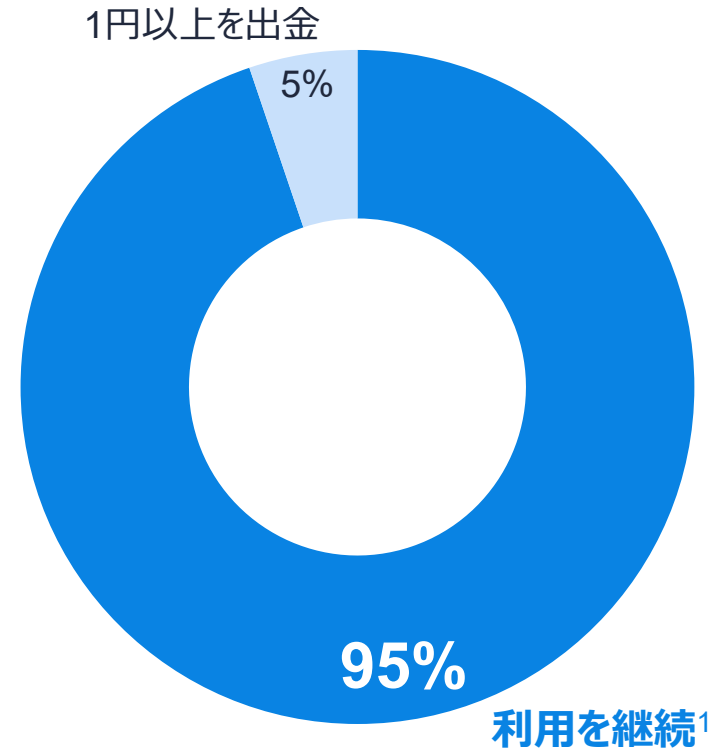
## S&P500指数の推移

2019年末=100



## お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

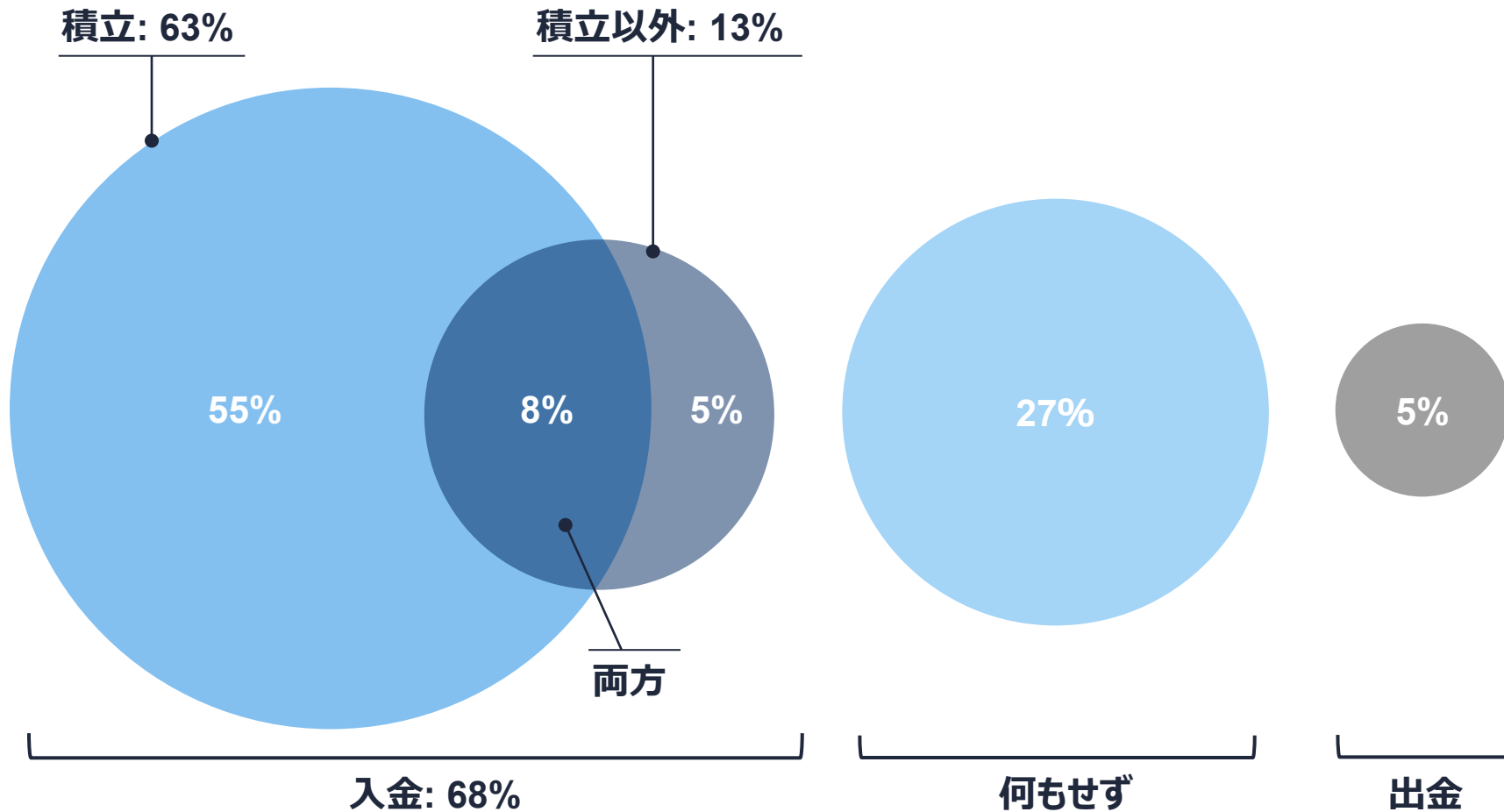


<sup>1</sup> 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

# 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

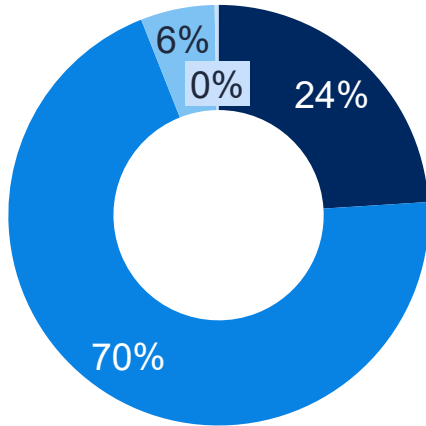


(注) 「割合」は、2020年2月20日にETFの残高がある運用者に占める割合。また「出金」は、一部または全部の出金（1円以上）を指す

# 引き続きお客様より高い評価を獲得。利用予定年数も長期

## WealthNaviの満足度<sup>1</sup>

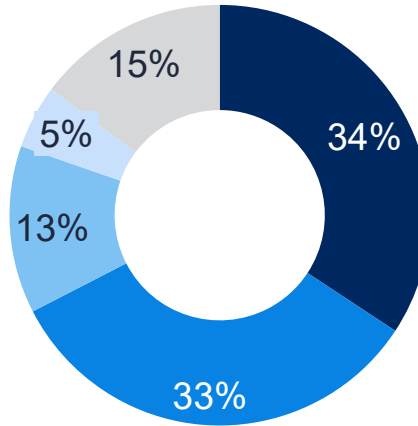
- ・利用中の94%のお客様が満足



- とても満足
- やや満足
- やや不満
- とても不満

## 利用予定年数<sup>2</sup>

- ・10年以上の利用意向が67%に達する

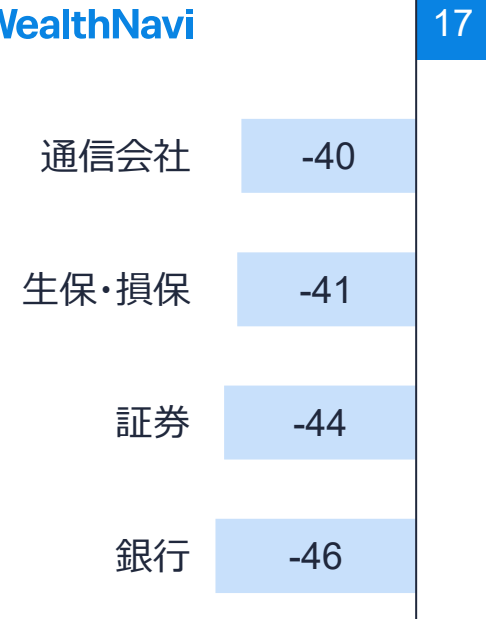


- 20年以上
- 10-20年
- 5-10年
- 5年未満
- 未定

## NPS（顧客推奨度）<sup>3</sup>

- ・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



<sup>1</sup> 2020年12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

<sup>2</sup> 2020年12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

<sup>3</sup> 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12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

# 目次

会社概要

サービス概要

事業ハイライト

**財務ハイライト**

今後の成長戦略

Appendices



# 業績予想を達成

営業収益は高成長を維持

各利益指標のマイナス幅は大幅に縮小

## 業績推移

百万円

	19/12期	20/12期		
	通期実績	2020/12/22公表 通期見通し	通期実績	前期比
営業収益	1,552	2,423	<b>2,516</b>	+62.1%
営業利益	-2,061	-1,188	<b>-978</b>	-
経常利益	-2,057	-1,217	<b>-999</b>	-
当期純利益	-2,060	-1,220	<b>-1,003</b>	-

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

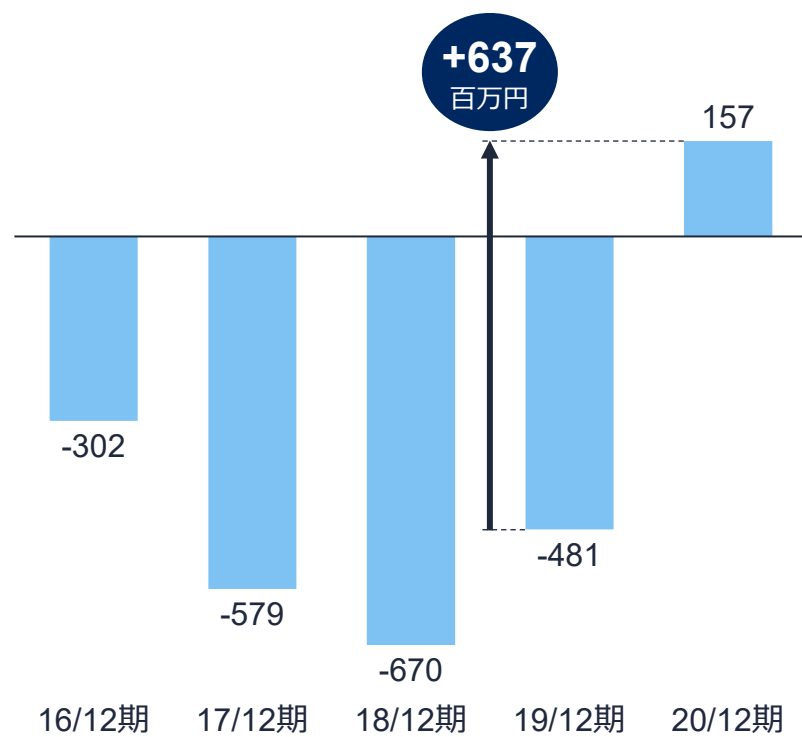


# 広告宣伝費除く営業利益は黒字化

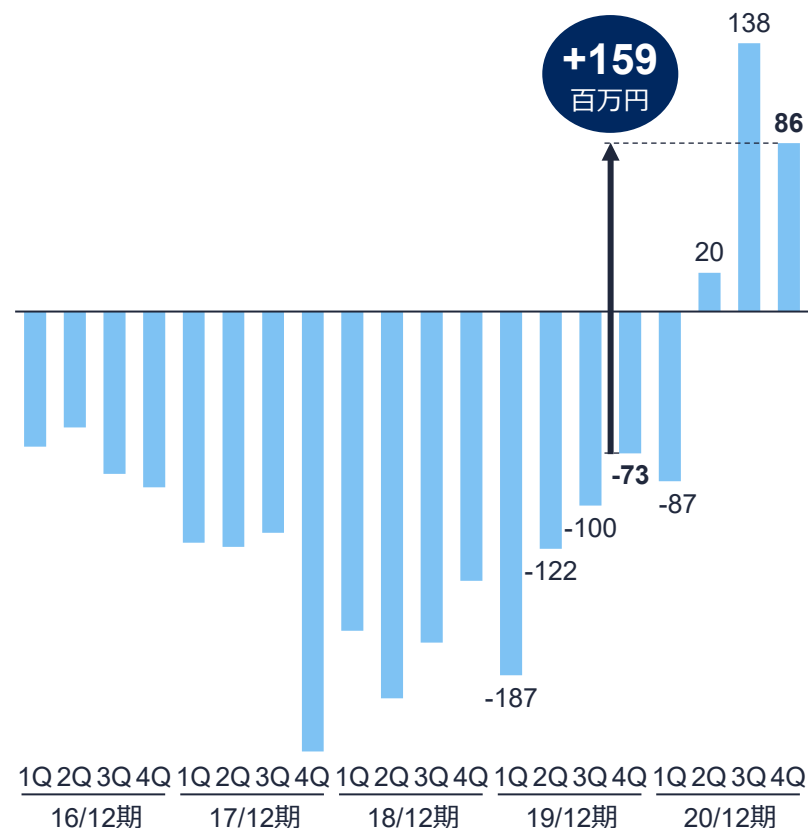
2020年12月期は、前期と比較して637百万円増の157百万円の黒字化  
第4四半期は、前年同期と比較して159百万円増の86百万円の黒字化

## 広告宣伝費除く営業利益

通期、百万円



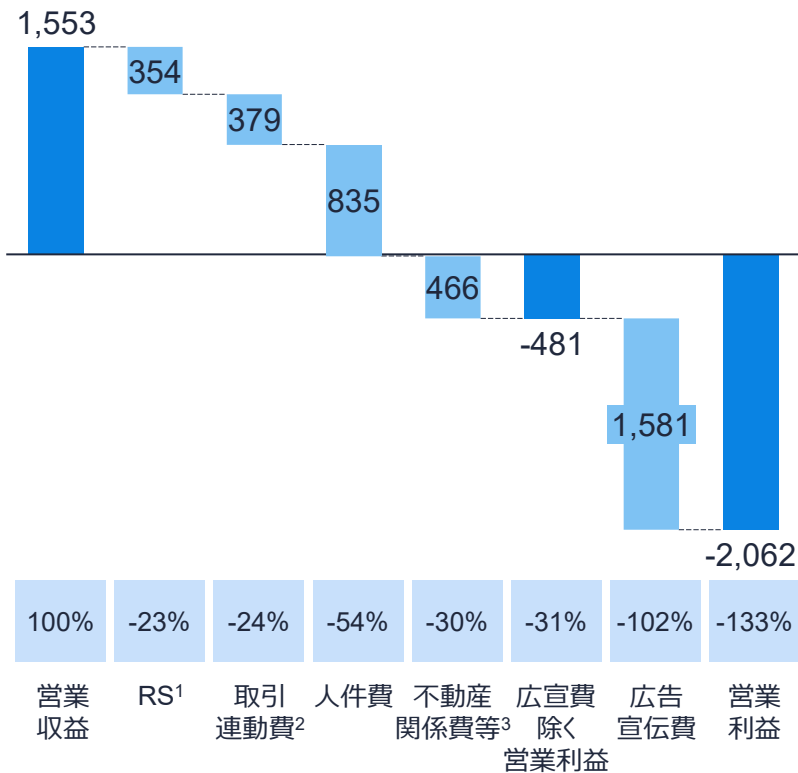
四半期、百万円



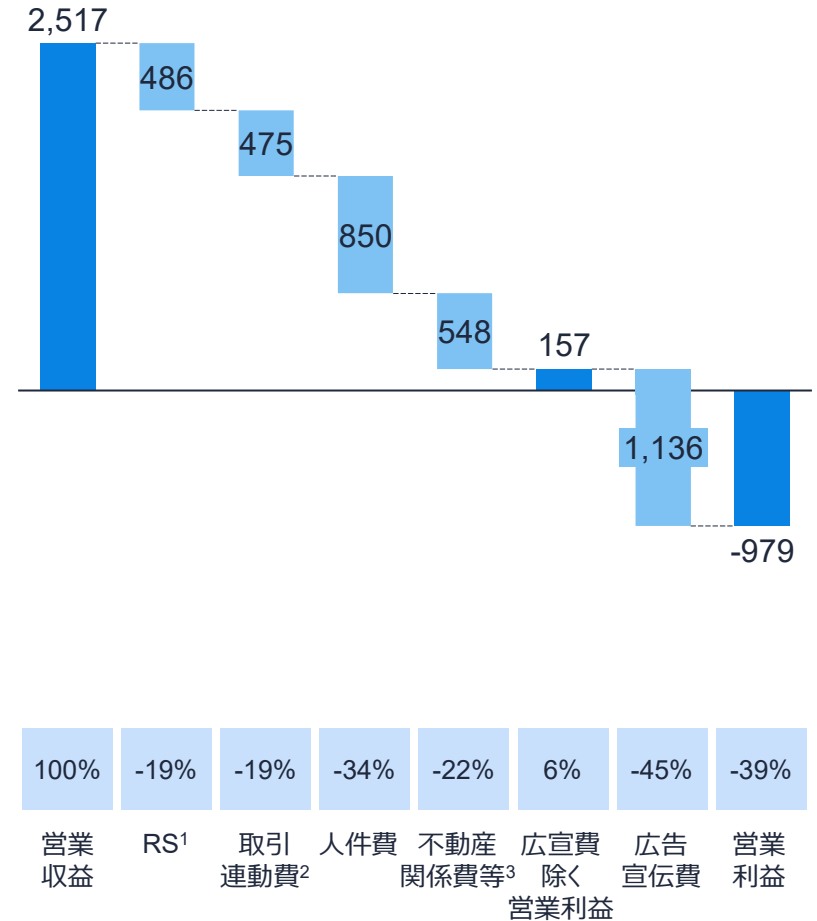
# 広告宣伝費以外の費用を回収し、次のフェーズへ

## 営業収益～営業利益の内訳

19年12月期 通期、百万円



20年12月期 通期、百万円



1 「RS」は提携パートナーへのレベニューシェア

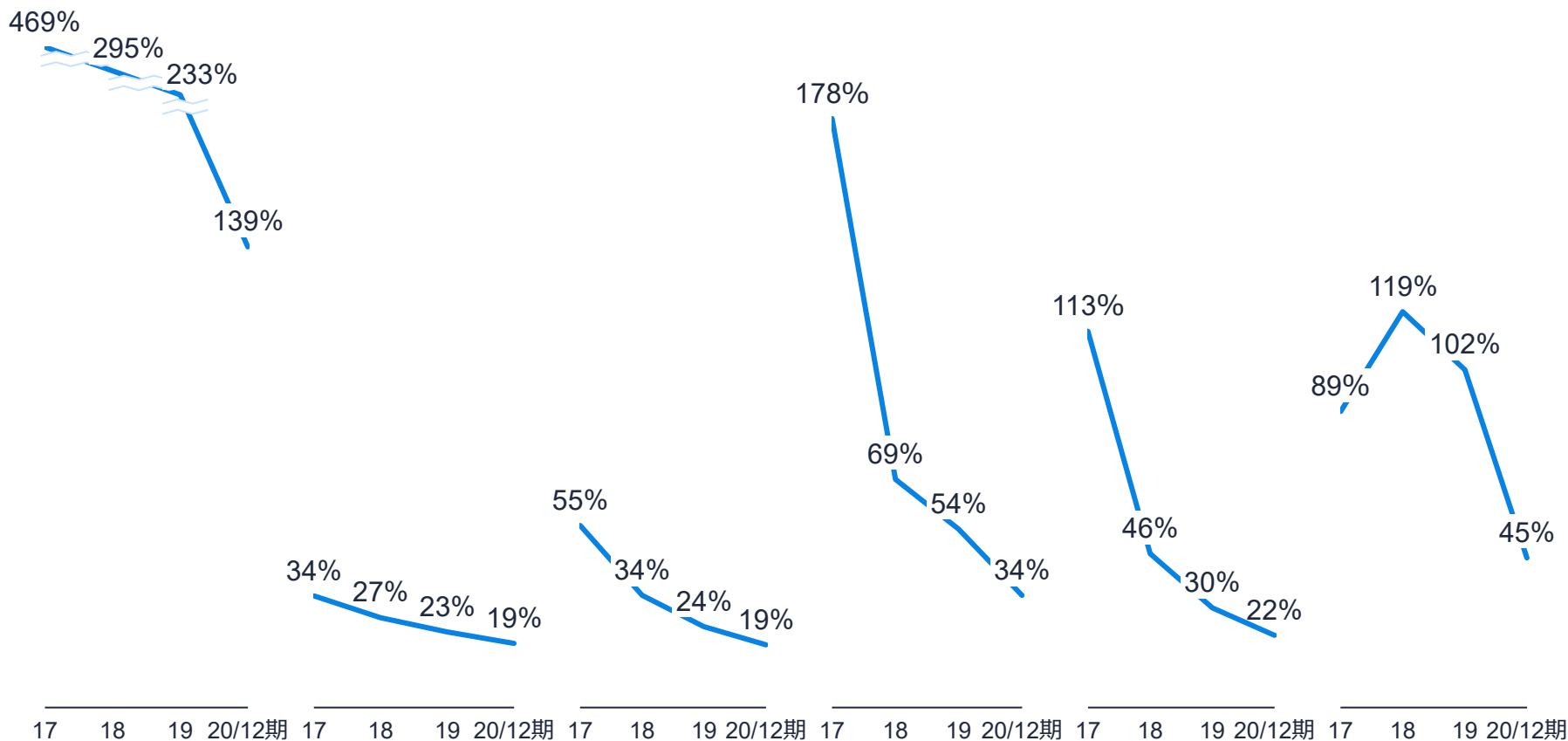
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

3 「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

# 事業規模の拡大に伴い、全費用項目で改善が進んでいる

## 各費用の対営業収益比率

費用合計 = レビニューシェア + 取引連動費<sup>1</sup> + 人件費 + 不動産関係費等<sup>2</sup> + 広告宣伝費



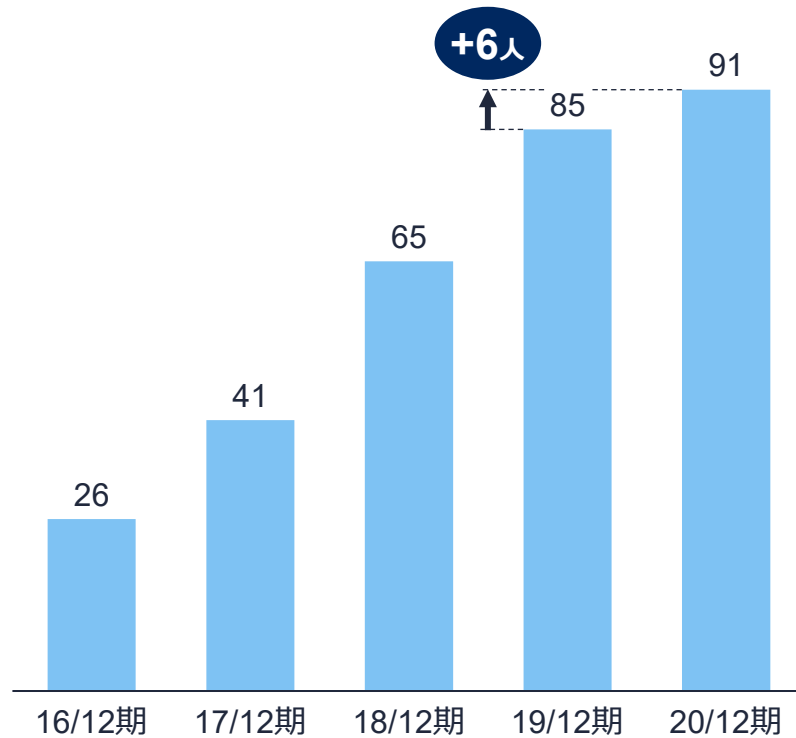
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

# 持続的な成長のため、各職種で人員強化を継続

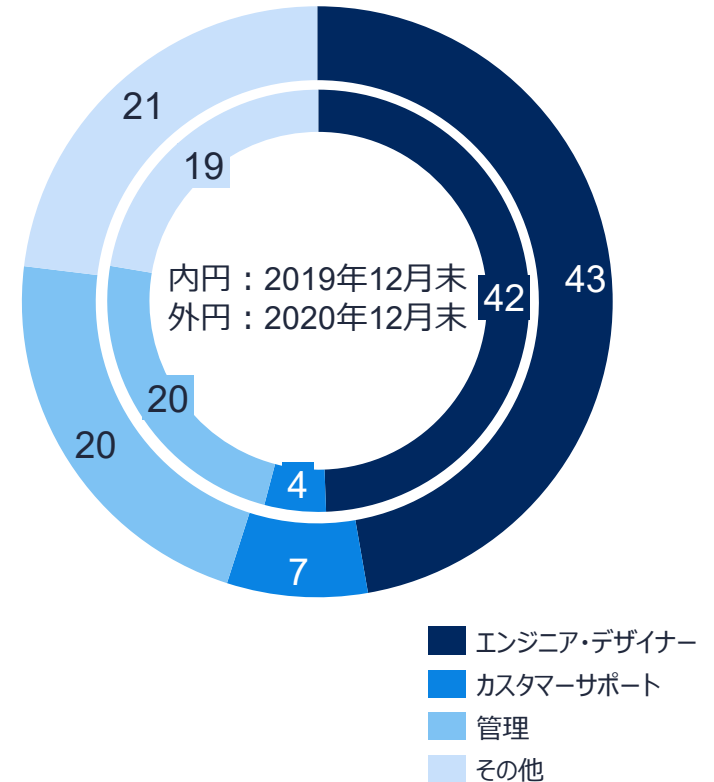
2020年12月期は6人の増員。持続的な成長のため、今後も各職種で採用を継続  
—カスタマーサポートの派遣社員を含む年平均人数は、2019年12月期10人、2020年12月期11人

## 従業員推移



## 職種別の構成比率

2019年12月期と2020年12月期の比較





# 財務諸表 (1)

2020年12月期 第4四半期は、12月22日の株式上場に関連する費用（12月に計上した増資による外形標準課税44百万円を含む）等の影響により、不動産関係費等が増加

## 業績推移

通期、百万円

	18/12期	19/12期	20/12期
営業収益	881	1,552	2,516
▲) レベニューシェア	238	353	486
▲) 取引連動費	297	378	475
▲) 人件費	606	834	850
▲) 不動産関係費等	408	466	548
広告宣伝費除く 営業損益	-670	-480	156
▲) 広告宣伝費	1,051	1,581	1,135
営業損益	-1,721	-2,061	-978
営業収益成長率	326%	76%	62%

四半期、百万円

	20/12期 1Q	20/12期 2Q	20/12期 3Q	20/12期 4Q
営業収益	504	571	689	751
▲) レベニューシェア	109	114	122	139
▲) 取引連動費	125	108	118	122
▲) 人件費	224	209	186	228
▲) 不動産関係費等	131	118	123	175
広告宣伝費除く 営業損益	-87	19	137	86
▲) 広告宣伝費	312	244	280	298
営業損益	-399	-224	-142	-212

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示



# 財務諸表 (2)

## 貸借対照表

百万円

	19/12期	20/12期
流動資産	12,439	15,117
現金・預金	4,912	8,613
預託金	3,510	4,610
預け金	3,612	1,525
その他	403	367
固定資産	257	261
<b>資産合計</b>	<b>12,697</b>	<b>15,378</b>
流動負債	6,437	8,461
預り金	6,170	7,075
1年内償還予定の 転換社債型新株予約権付社債	-	1,000
その他	266	386
固定負債	1,000	-
転換社債型新株予約権付社債	1,000	-
<b>負債合計</b>	<b>7,437</b>	<b>8,461</b>
資本金	100	1,429
資本剰余金	7,221	6,490
利益剰余金	-2,060	-1,003
<b>純資産合計</b>	<b>5,260</b>	<b>6,916</b>

(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	20/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939
投資活動によるキャッシュ・フロー	-113	-76
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,103	2,642
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	-12
現金及び現金同等物の増減額	4,992	1,613
現金及び現金同等物の期首残高	3,483	8,475
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>8,475</b>	<b>10,089</b>

# 目次

会社概要

サービス概要

事業ハイライト

財務ハイライト

**今後の成長戦略**

Appendices

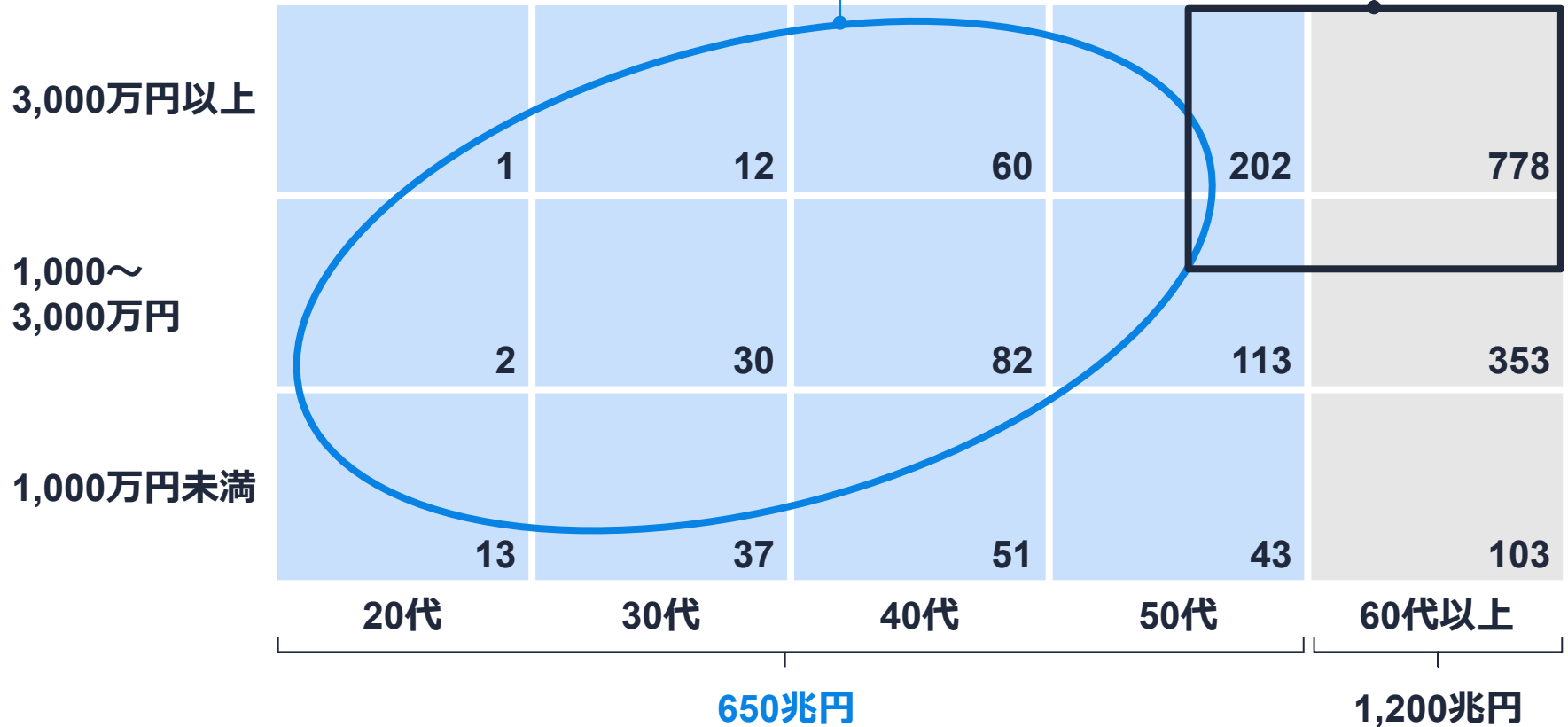
# 働く世代の金融資産は650兆円。潜在市場は大きい

## 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

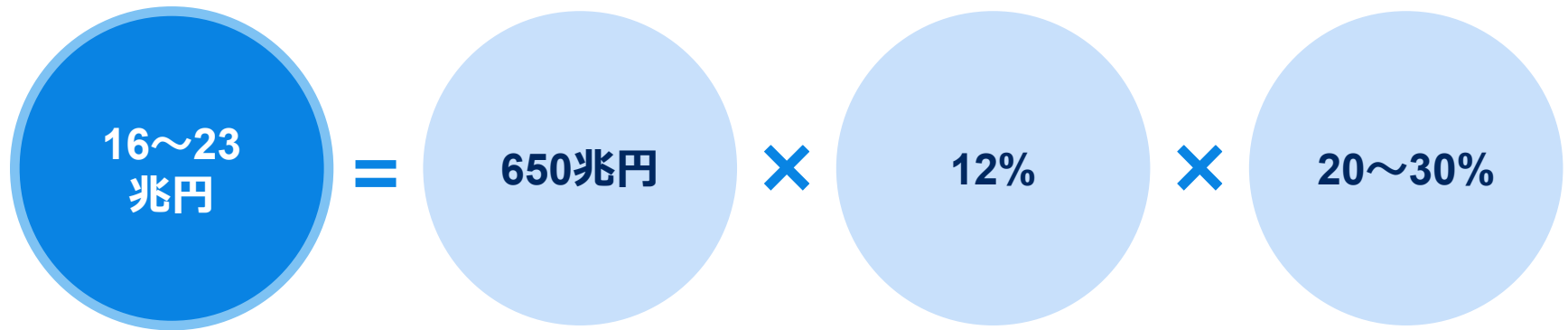
**W** 当社のターゲット層  
WealthNavi (20~50代の働く世代)

銀行・証券の対面  
チャネルのターゲット層



(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



今後10年間の  
ロボアドバイザーの  
新たな潜在市場

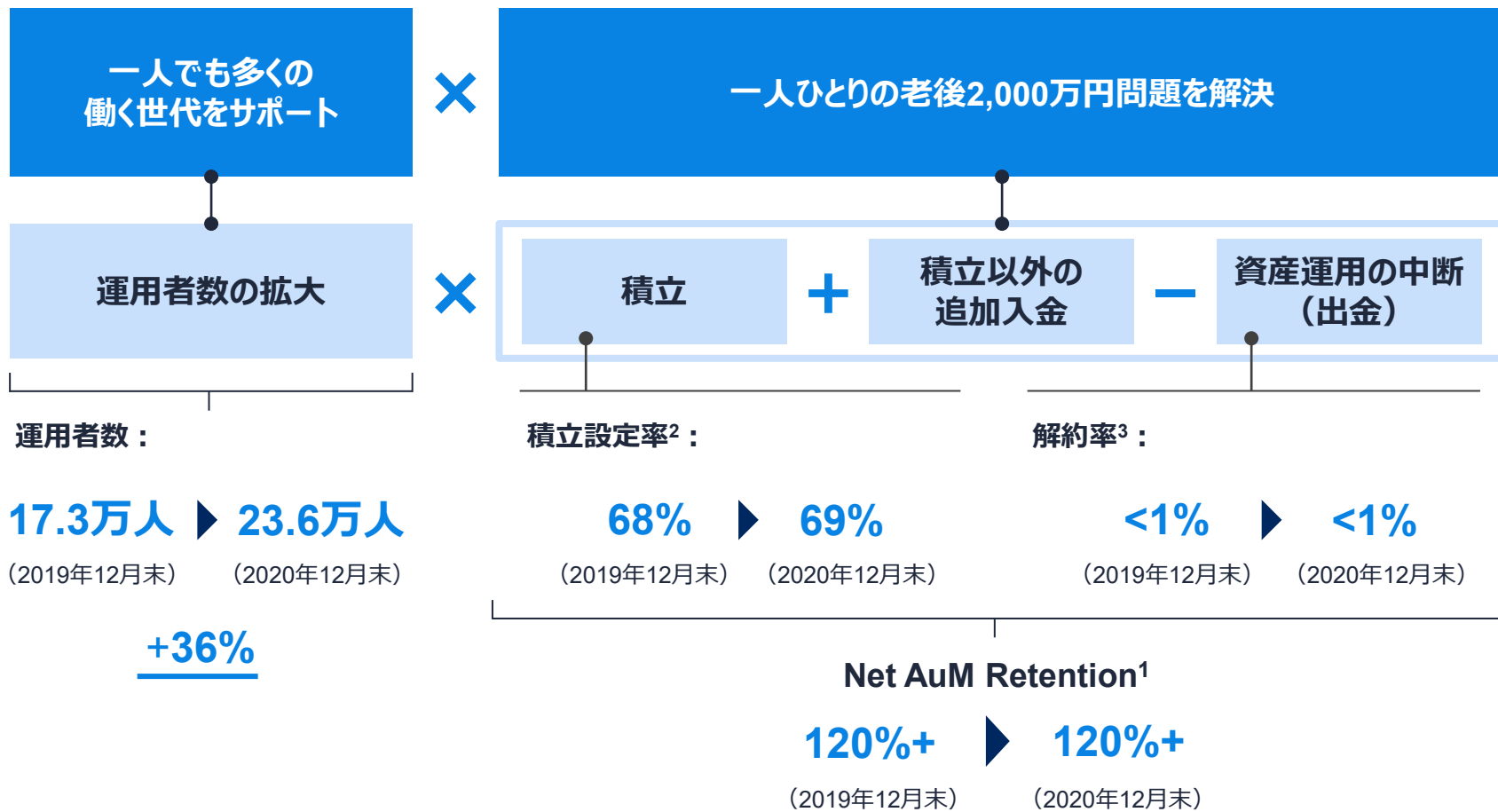
20～50代が  
保有する金融資産

今後10年間で、  
個人金融資産の  
預金比率がドイツ並み  
に低下すると仮定  
(53%→41%)

預金から投資へ  
移動する資産のうち、  
20～30%が長期投資  
に配分されると仮定

(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

# 「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 新規運用者の預かり資産が、その後、年何%ベ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12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

2 2020年12月31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

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12月の全平均）

# 日本初<sup>1</sup>、NISA口座で自動でおまかせの資産運用を行う 「おまかせNISA」を2月17日よりスタート

## WealthNaviがNISAに対応!



# おまかせ NISA

## 2021年2月17日よりスタート

# W WealthNavi



※画面はイメージです

1 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況（最新版）（2020年9月末現在）『ラップ業務』」を基に各社HP等を当社にて調査（2021年2月12日時点）

# 「おまかせNISA」は、NISAの非課税メリットを活かしつつ、「長期・積立・分散」の資産運用を自動でおまかせで行う

## 「おまかせNISA」の3つの特長

### 非課税

- 年間120万円の非課税枠<sup>1</sup>
- 将来の利益が非課税<sup>1</sup>

### 世界水準の資産運用

- WealthNaviで約50カ国11,000銘柄に分散投資<sup>2</sup>

### 自動でおまかせ

- 非課税枠を自動的に管理
- 取引も自動でおまかせ

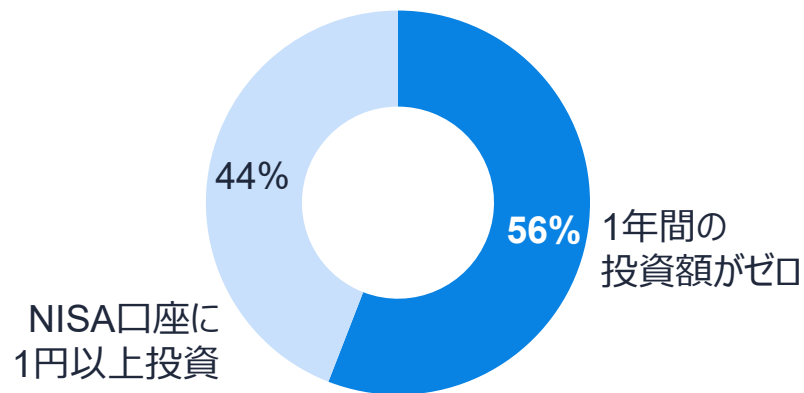
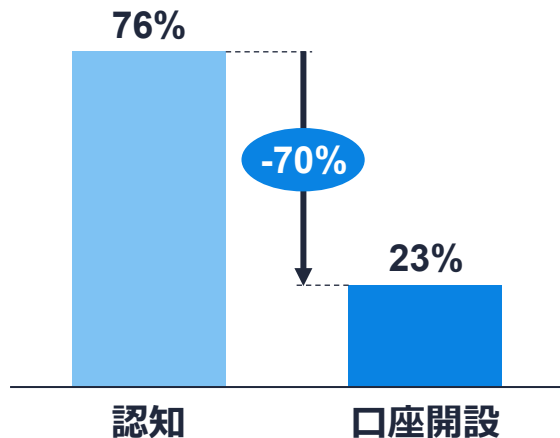
<sup>1</sup> 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる  
<sup>2</sup> 6-7つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、11,000銘柄の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

# NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

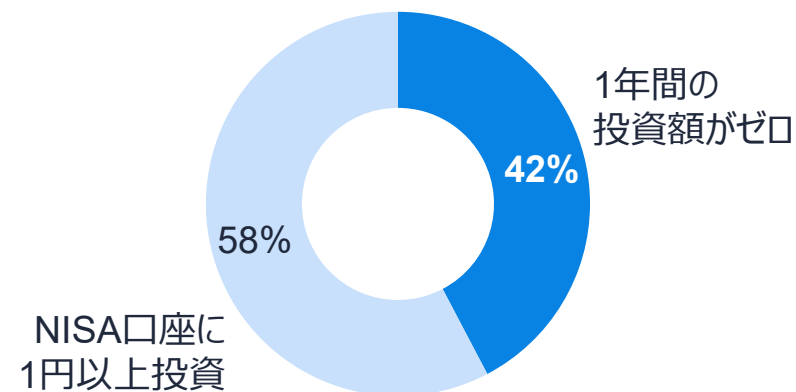
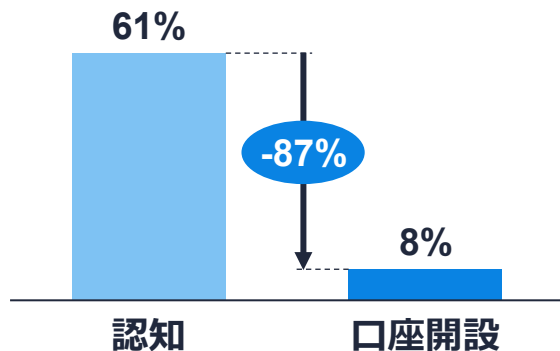
NISAは広く認知されているが、  
口座開設まで至っておらず...<sup>1</sup>

...NISA口座を開設しても、“休眠”  
(1年間の投資額がゼロ) も多い<sup>2</sup>

一般  
NISA



つみたて  
NISA



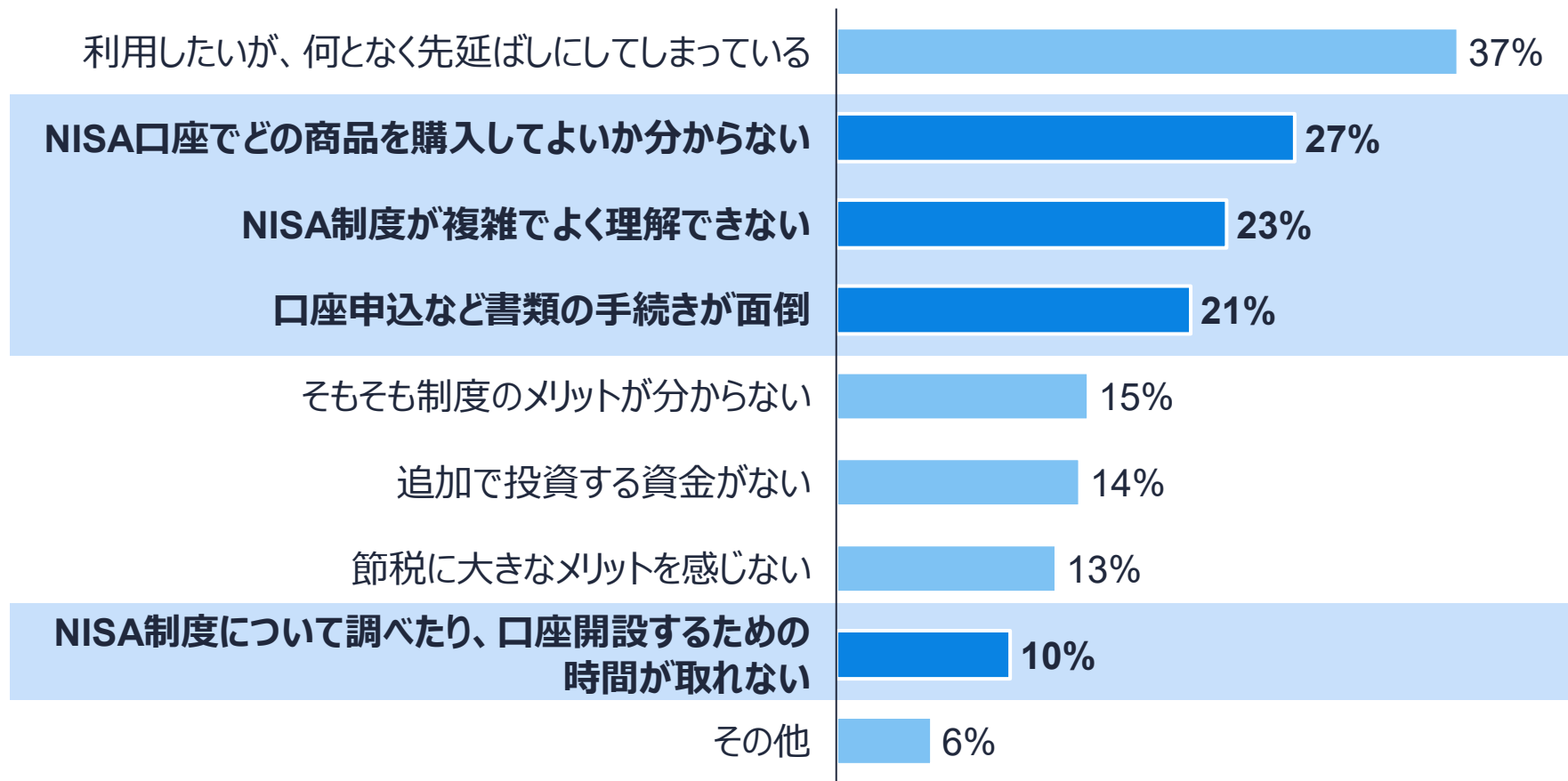
<sup>1</sup> 投資信託協会「2019年（令和元年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

<sup>2</sup> 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2019年12月末時点（確報値））」において、2019年1月1日から12月31日に一度も買付けがなかった口座数の割合



# NISA口座を開設後、使い方や手続きが難しいという理由で使わない人が多い

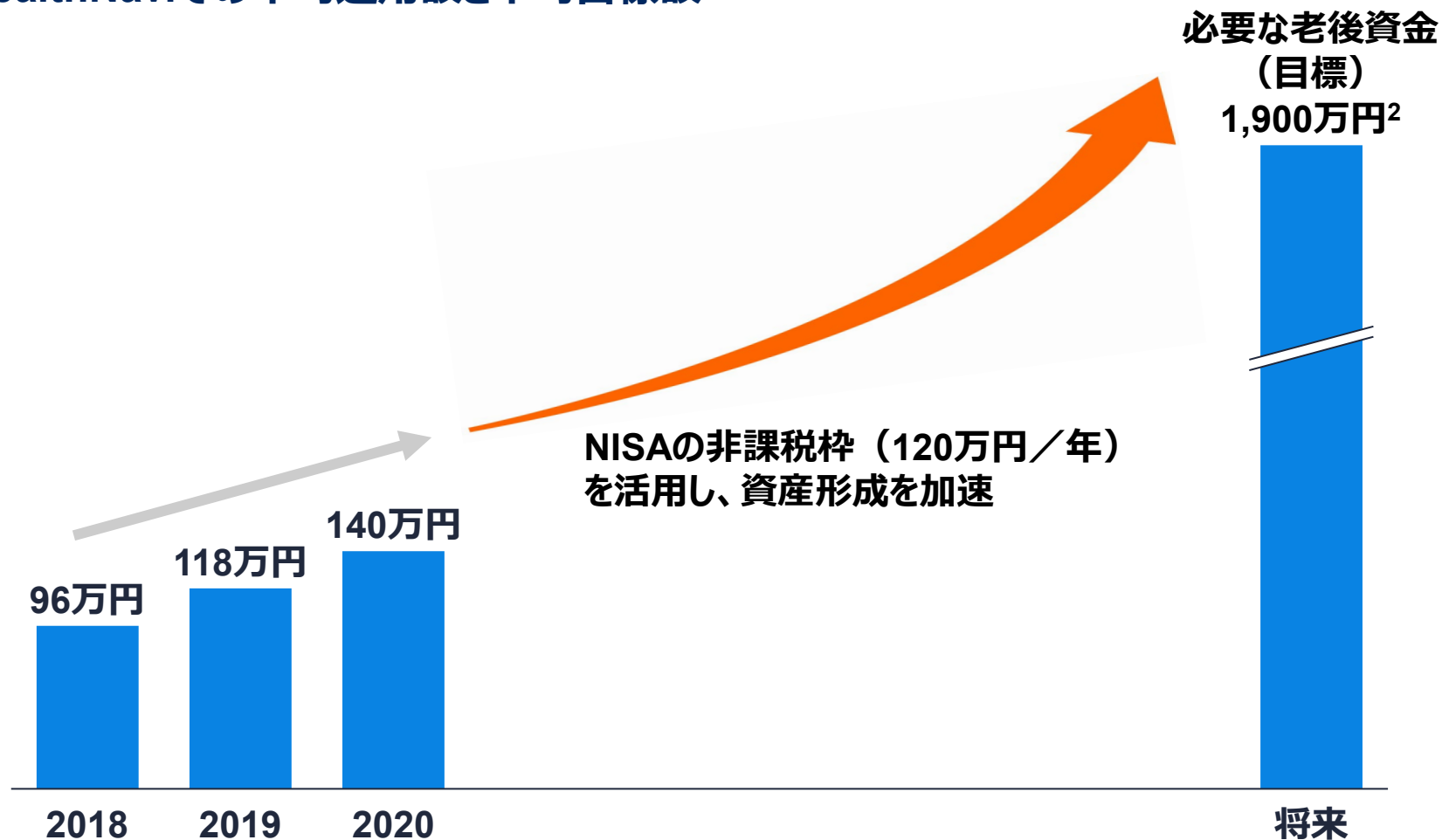
## NISA口座を開設済みだが、NISA口座で投資していない理由



1 2021年2月2日に実施した当社利用者へのアンケート（回答者数：949人、複数回答可）の結果を基に、当社作成（2021年2月）

# NISAの非課税枠120万円／年を活かし、老後2,000万円問題の解決に向けた本格的な資産運用をサポート

## WealthNaviでの平均運用額と平均目標額<sup>1</sup>



<sup>1</sup> 各年末時点の預かり資産合計を運用者数で割って算出

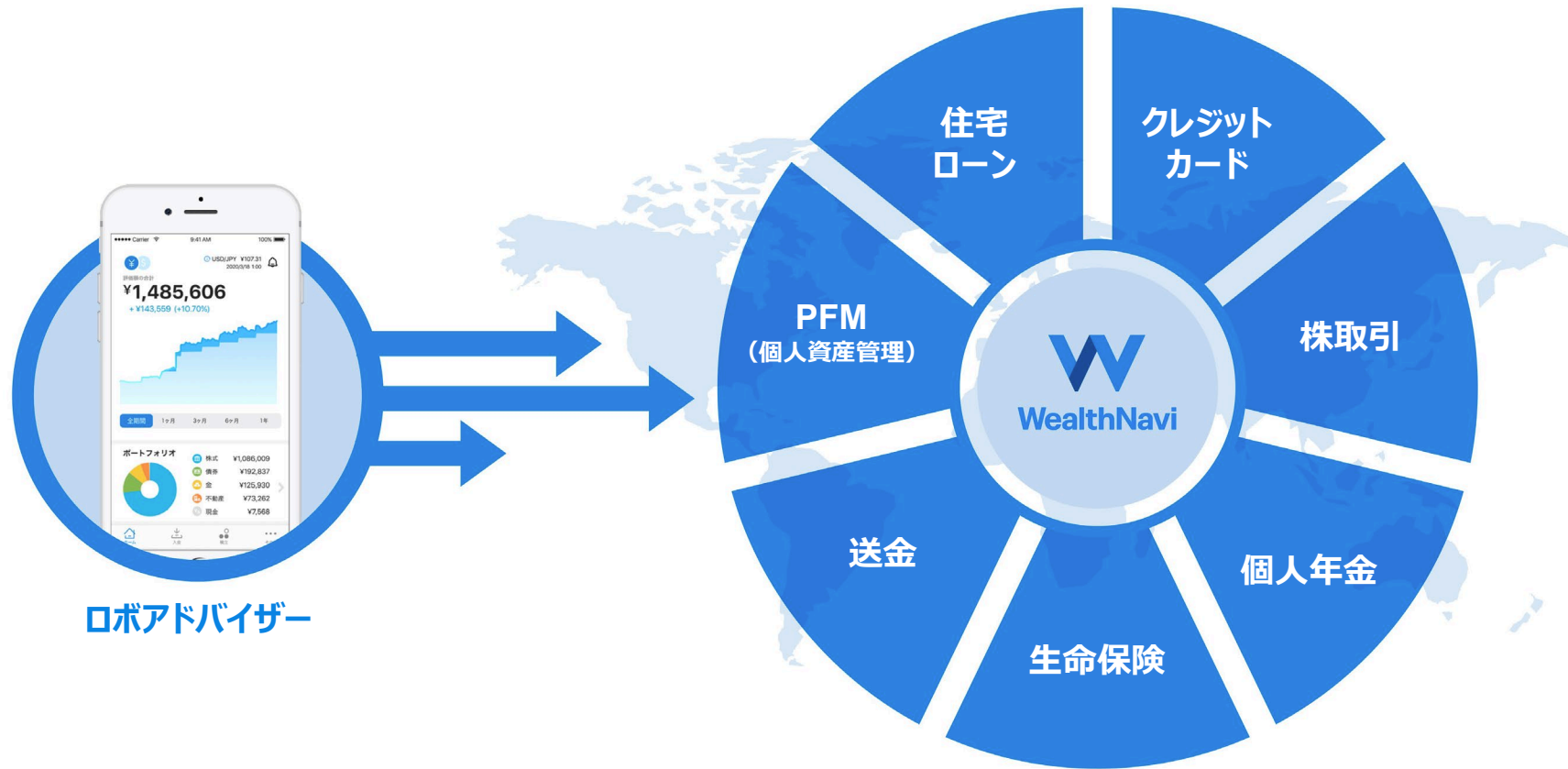
<sup>2</sup> ライフプラン設定済み運用者の「必要な老後資金」の平均値 (2021年2月3日時点)

# 2021年12月期の業績予想

2021年12月期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症の収束時期が不透明であることなどの理由から、現時点では適正かつ合理的な算定が困難であるため、非開示とさせていただきます。

今後、新型コロナウイルスの影響を見極め、適正かつ合理的な算定が可能となった時点で、すみやかに公表させていただきます。

# 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

# 目次

会社概要

サービス概要

事業ハイライト

財務ハイライト

今後の成長戦略

**Appendices**

## 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



**働く世代に豊かさを。**

# 免責事項

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

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。

なお、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。また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。