



2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

ウェルスナビ株式会社
2022年8月12日

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



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

124名

エンジニア・デザイナー比率¹

48%

運用者数^{1,2}

34.3万人

20～50代の運用者の割合¹

86%

平均月次解約率³

<1%

10年以上の利用意向⁴

64%

預かり資産¹

6,754億円

預かり資産の成長率⁵

+39%

ARR⁶

62.8億円

Net AuM retention⁷

120%+

¹ 2022年6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～2022年6月の全平均）

⁴ 2022年7月に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

⁵ 2021年6月末～2022年6月末の1年間の預かり資産の成長率

⁶ Annual Recurring Revenue. 2022年6月の受入手数料（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%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～2022年6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

第2四半期 事業進捗

第2四半期 決算概況

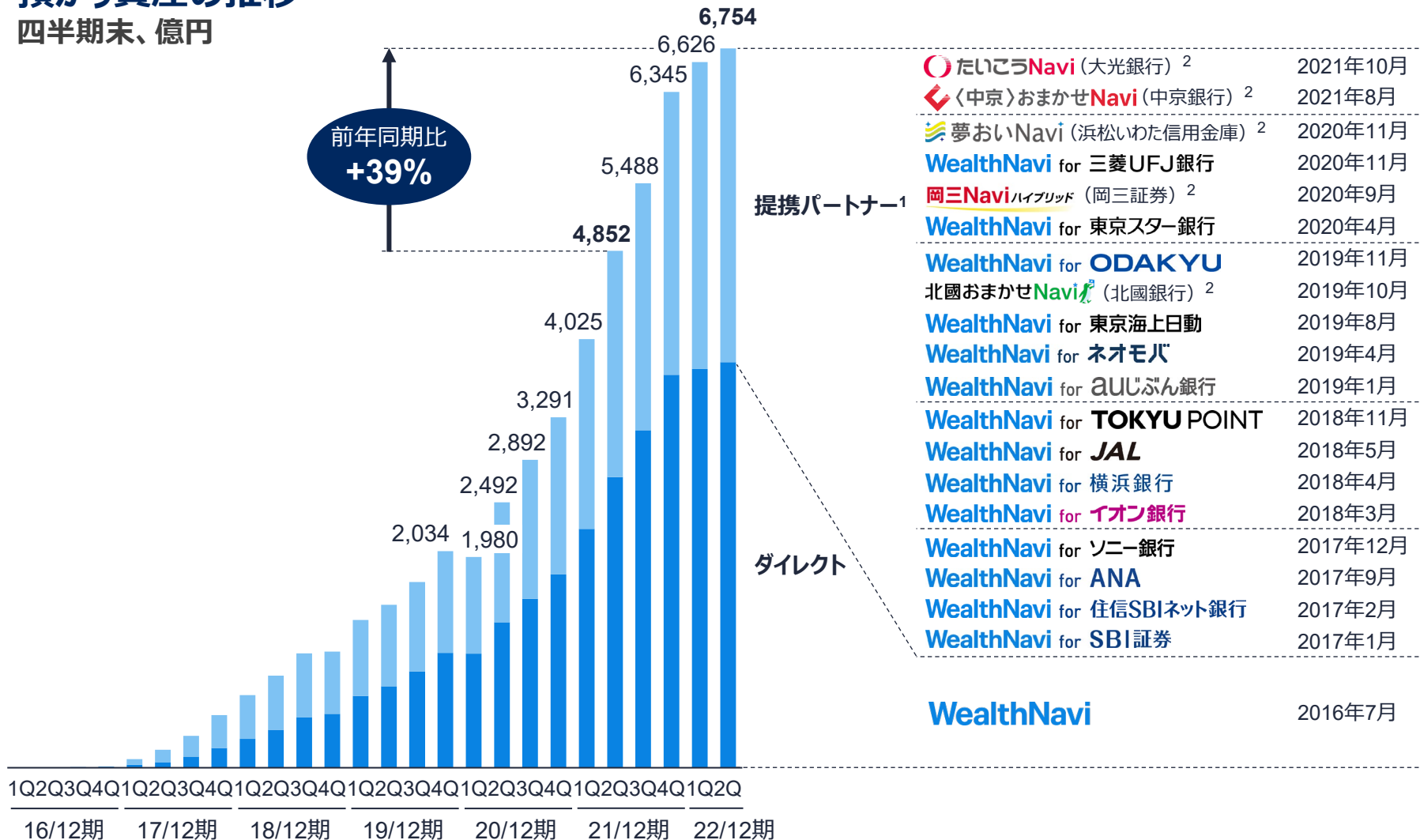
通期業績予想

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



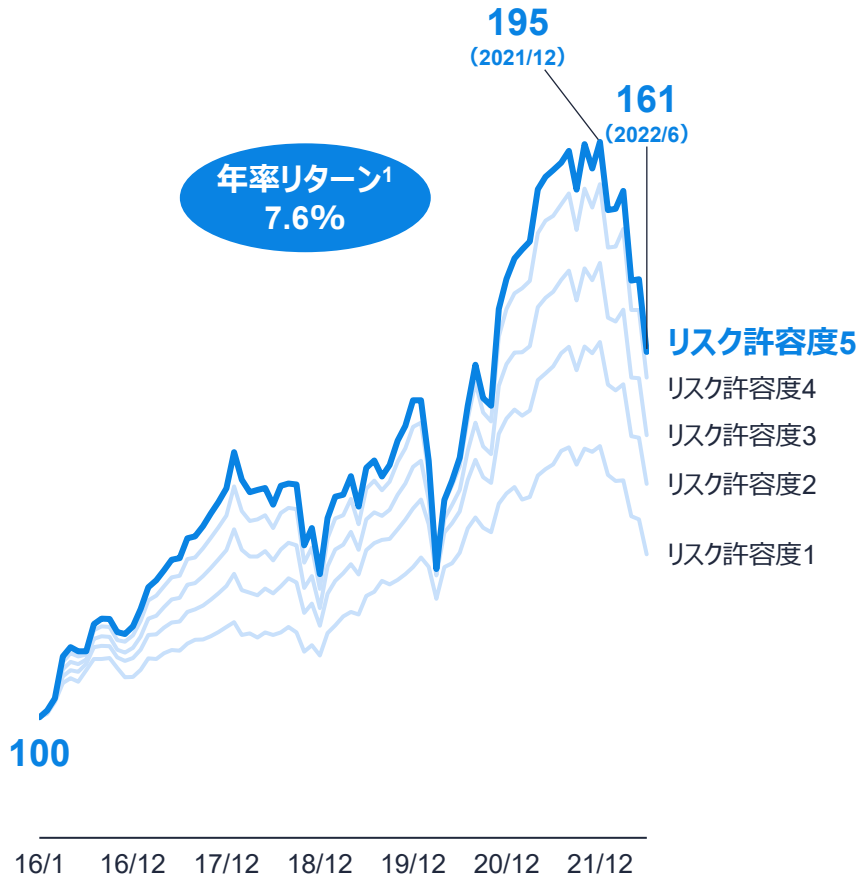
1 2022年6月30日時点で提供開始済みのサービス。それ以降の進捗は、2022年7月5日にイオンクレジットサービス社とクレジットカード「イオンカード」のお客様が、イオンカード決済による積立で「WAON POINT」を貯めながら、資産運用ができるサービスを提供開始。また、千葉銀行、東邦銀行との提携サービスをそれぞれ準備中

2 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス

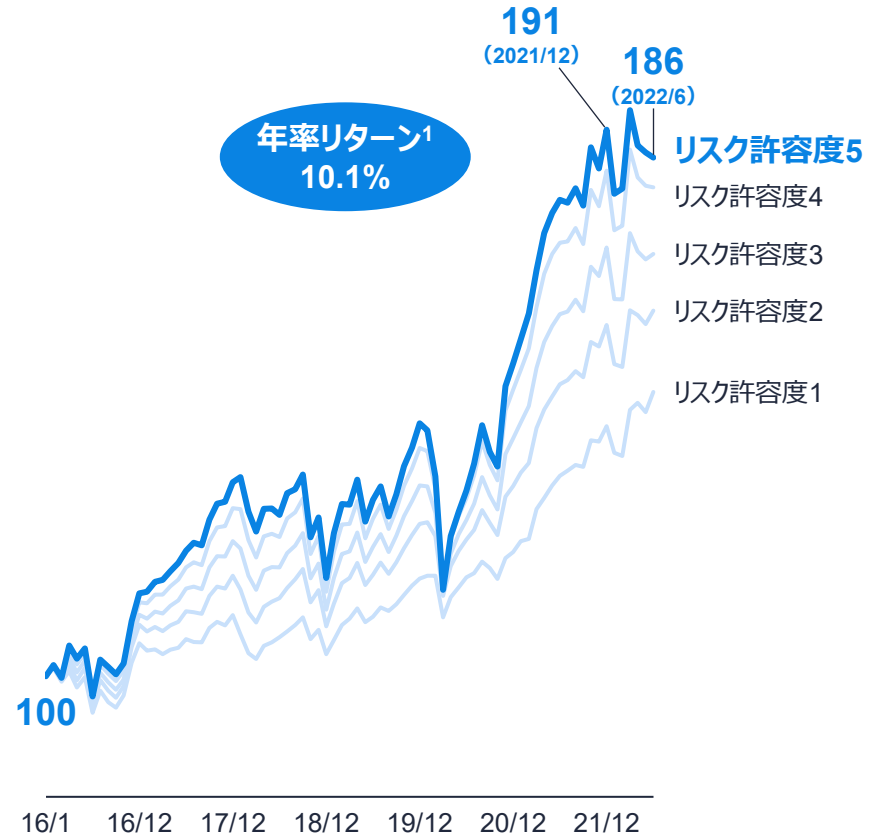
預かり資産の高い成長を支える運用パフォーマンス

リスク許容度別の運用パフォーマンス

ドル建て；手数料控除後



円建て；手数料控除後



1 最も多くのお客様が設定しているリスク許容度5（2022年6月30日時点でお客様全体の45%）の年率リターン

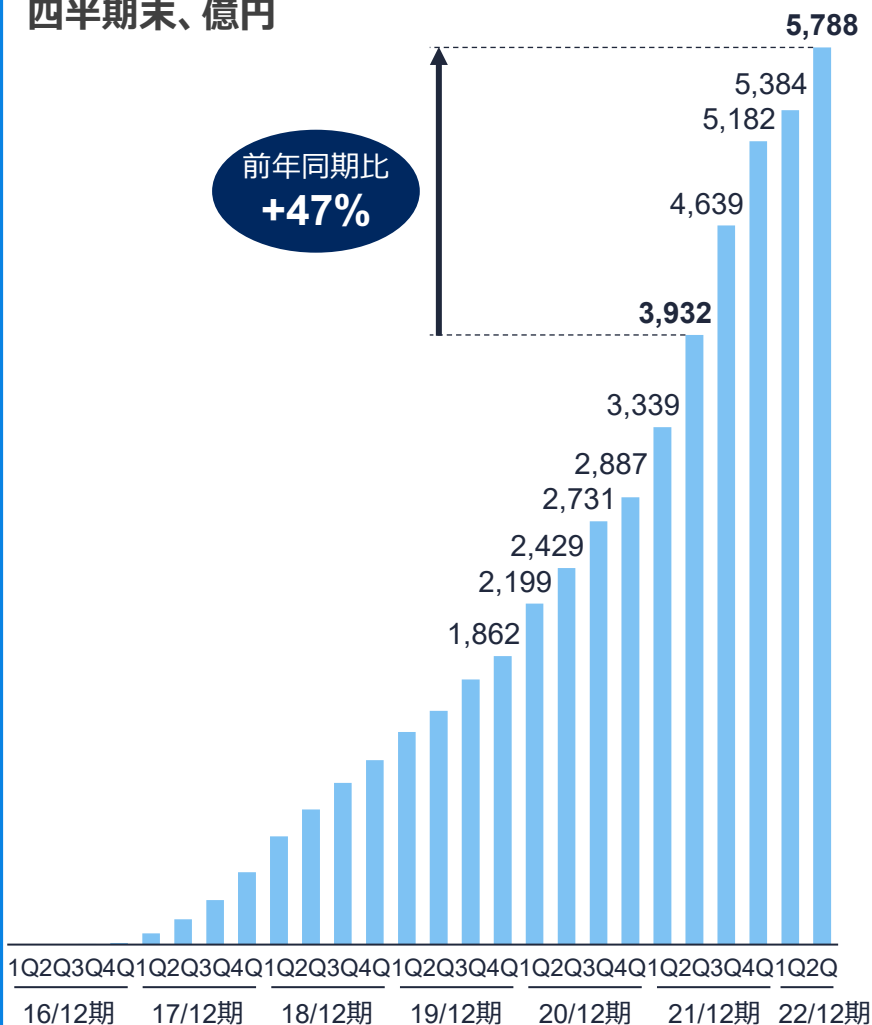
（注）運用パフォーマンスは、サービス開始日（2016年1月19日）を100として、WealthNaviの各リスク許容度の推奨ポートフォリオに投資した場合の運用成果を指数化したもの
パフォーマンス計算では、手数料 年率1%（税込1.1%。税率を時期により変更）をリターンより控除。手数料は、預り資産のETF部分にかかり、現金部分（2%とする）にはかからない
追加投資はせず、分配金は権利落ち日に同資産に再投資されたものとして取り扱う。また、半年毎のリバランス実施を想定し、分配金やリバランス時の譲渡益にかかる税金は考慮していない

簿価ベースの預かり資産と運用者数は堅調に増加

簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円

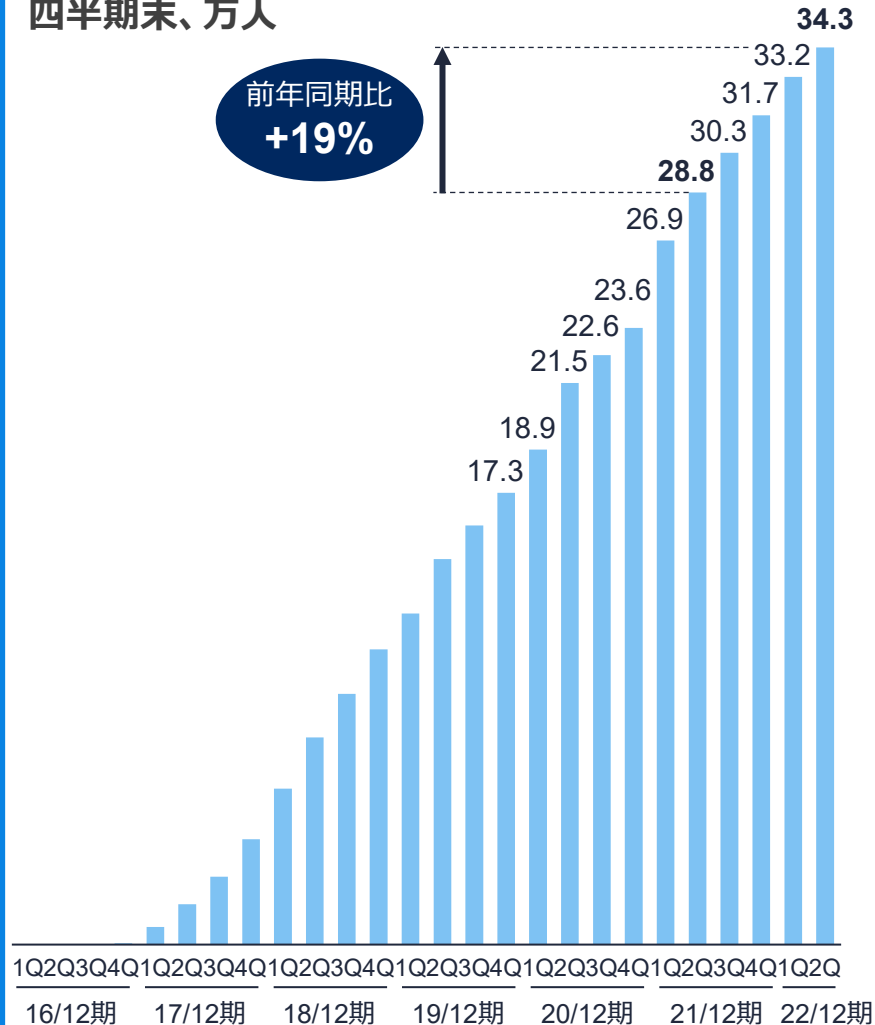
前年同期比
+47%



運用者数

四半期末、万人

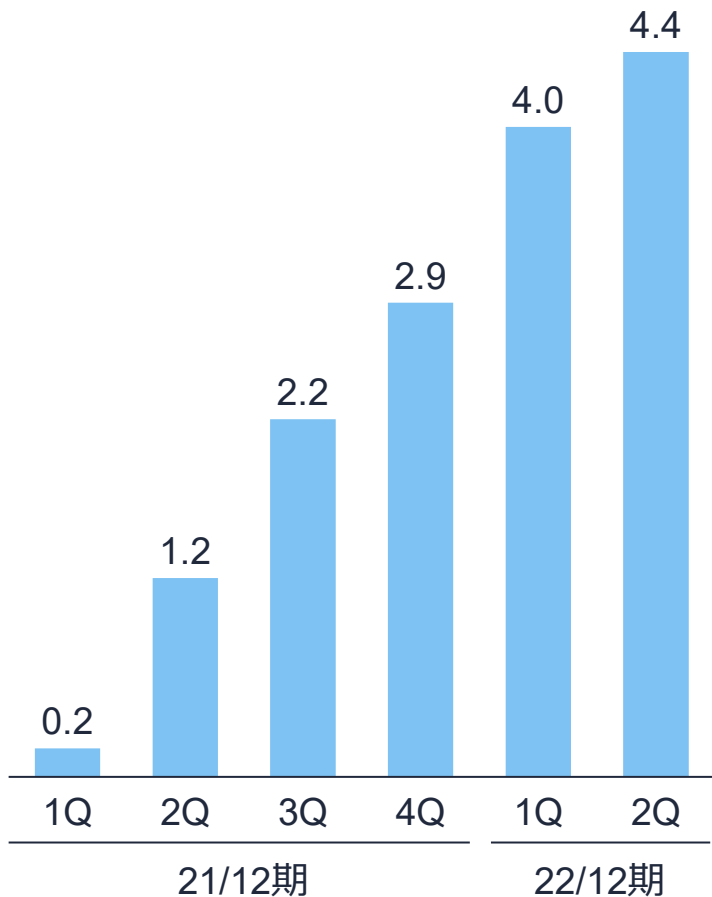
前年同期比
+19%



「おまかせNISA」も預かり資産の増加に貢献

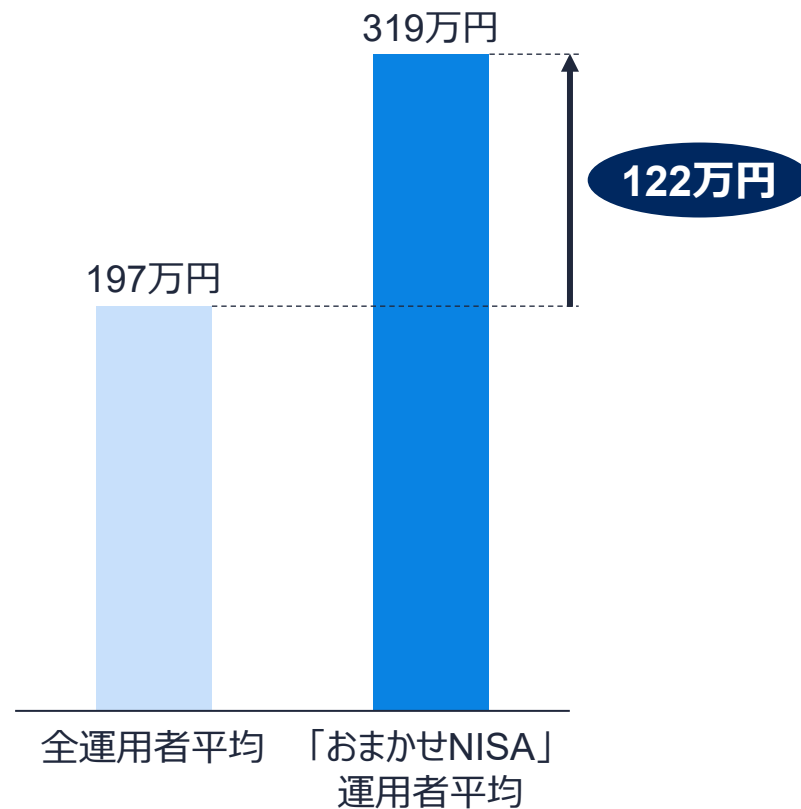
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

万円; 2022年6月



1 1人当たり預かり資産について、全運用者平均は、預かり資産合計を運用者数で除算して算出

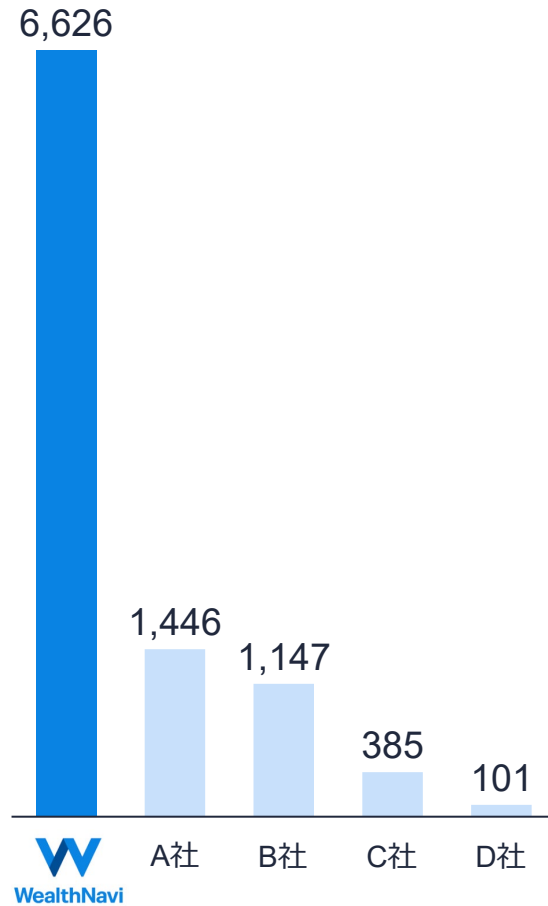
「おまかせNISA」運用者平均は、「おまかせNISA」運用者の預かり資産合計（通常口座とNISA口座の合算）を「おまかせNISA」運用者数で除算して算出

2 預かり資産10億円以上の運用者を除く

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

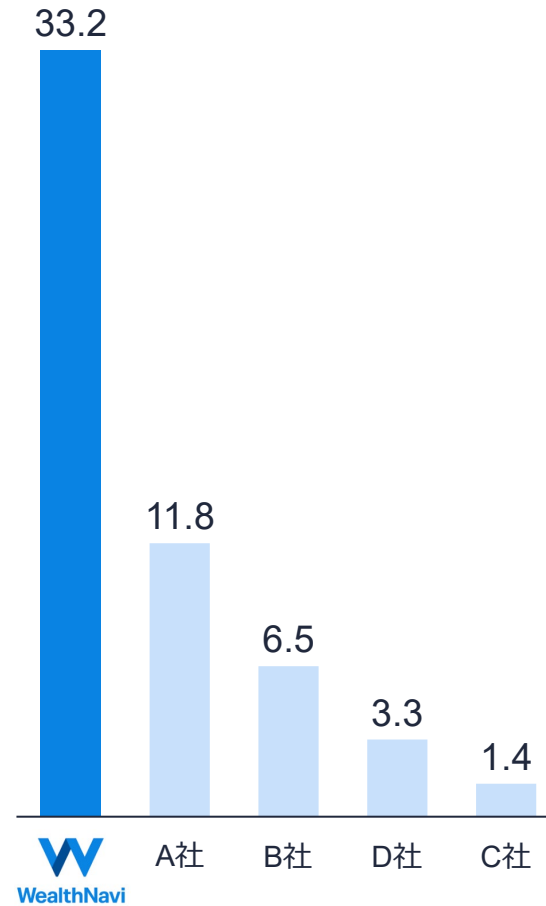
預かり資産

億円; 2022年3月



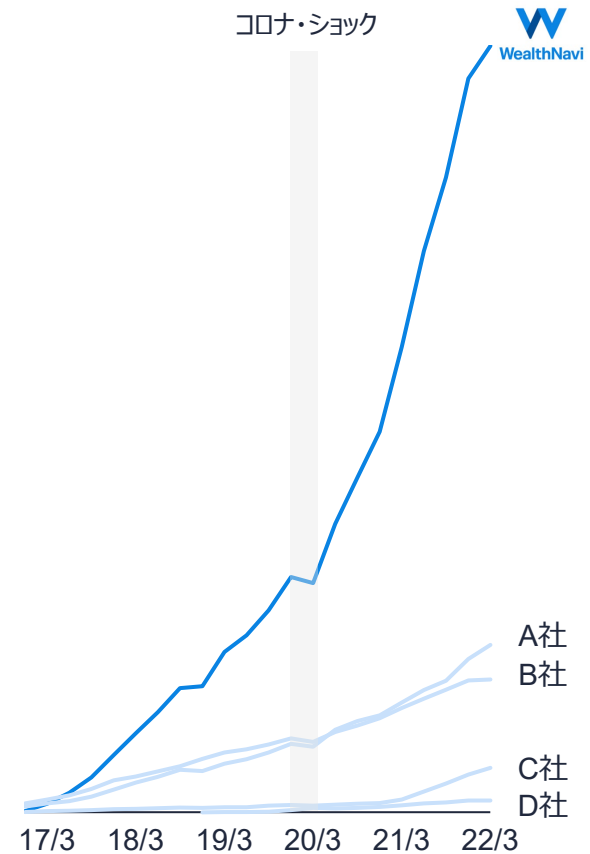
運用者数

万人; 2022年3月



預かり資産の推移

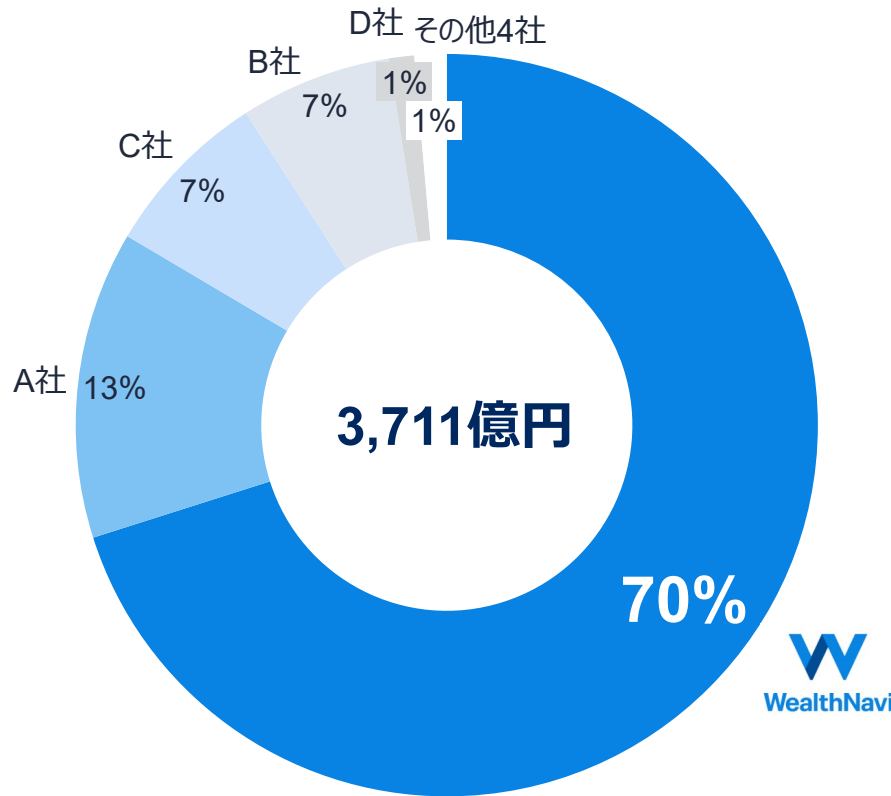
2016年12月～2022年3月



(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 (2022年6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
2021年3月～2022年3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（2021年3月から2022年3月）に3,711億円増加

当社はそのうち70%を占め、高い成長シェアを誇る

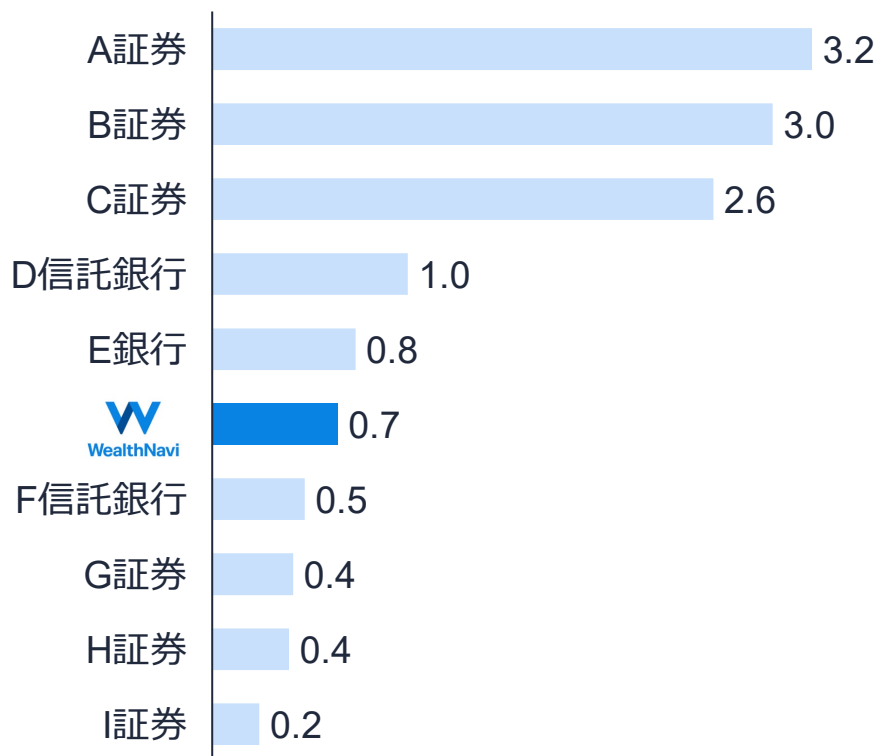
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成（2022年6月）。なお、A社からD社、その他4社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

ラップ業務（投資一任契約・全体で約14兆円）のなかでも ウェルスナビは働く世代の資産形成にフォーカス

ラップ業務（投資一任契約）の預かり資産上位10社

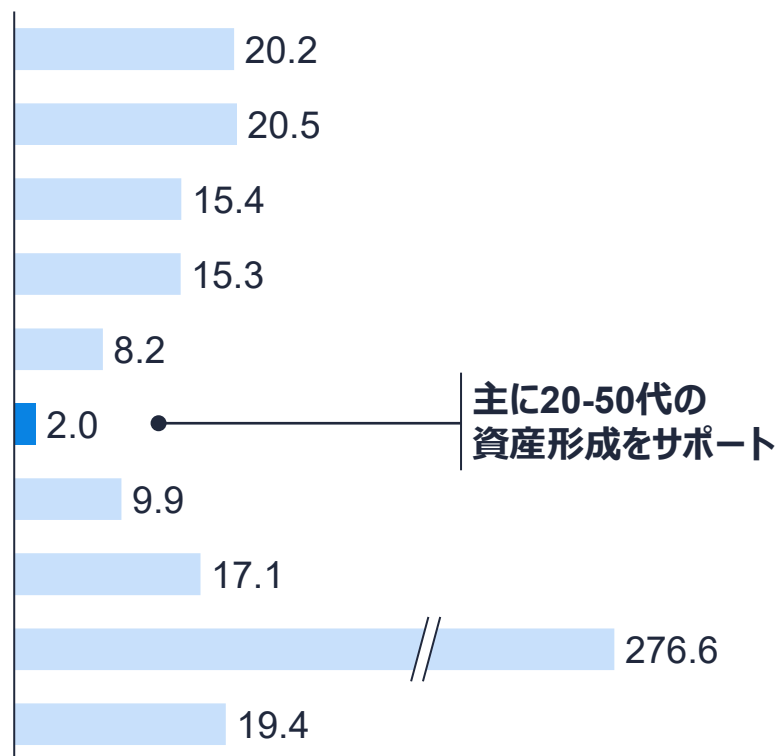
預かり資産

兆円; 2022年3月



一人当たり預かり資産

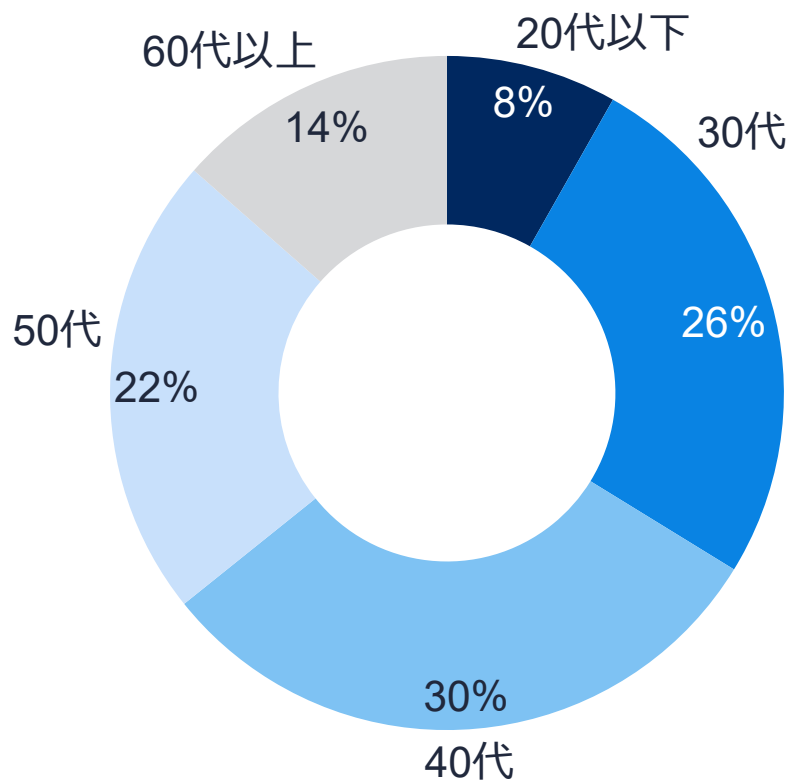
百万円; 2022年3月



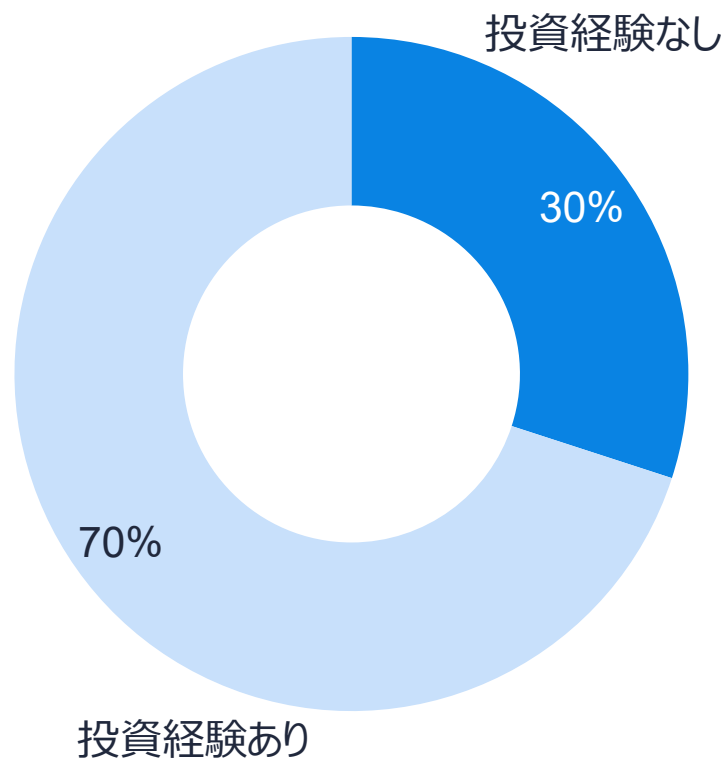
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成 (2022年6月)

多くのお客様が働く世代で、約3割が投資未経験

運用者の年代別比率¹



投資経験者、未経験者の割合²



¹ 2022年6月30日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

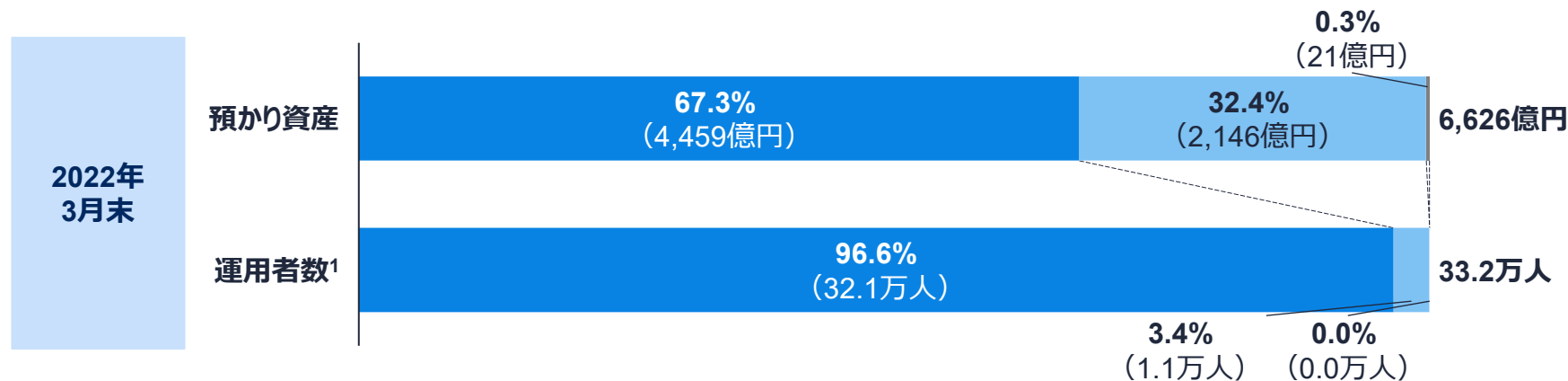
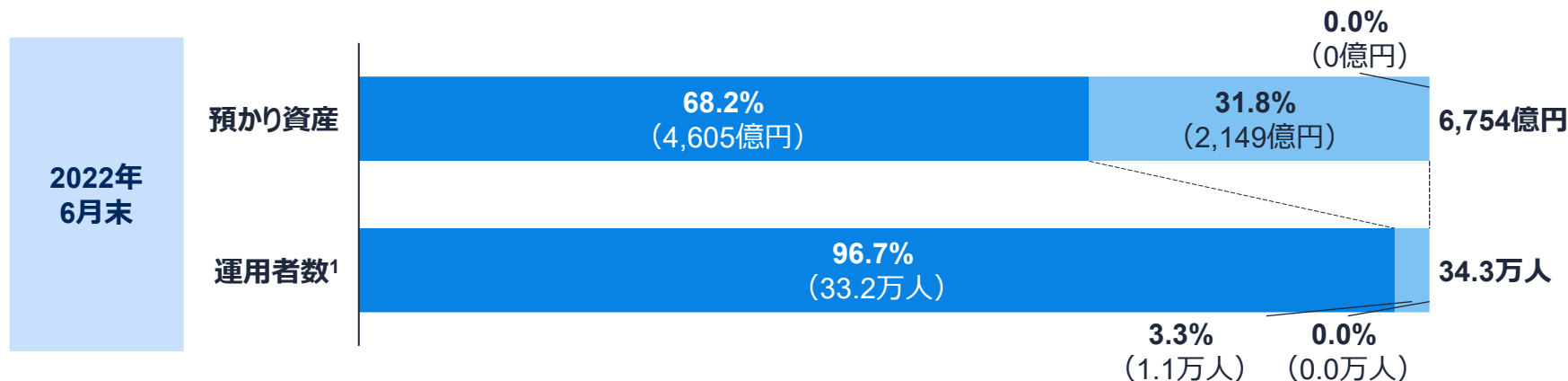
² 2022年6月30日時点の運用者のうち、申込時の「株・投資信託・外貨預金・FX・債券のいずれかの投資経験がありますか？」の質問に対して、「はい」「いいえ」と回答した人の割合（小数点第1位を四捨五入）

預かり資産1,000万円未満の運用者が 預かり資産の68%、運用者数の97%を占める

預かり資産と運用者数の構成

1人当たり預かり資産の規模別

■ 1,000万円未満 ■ 1,000万円以上 ■ 10億円以上

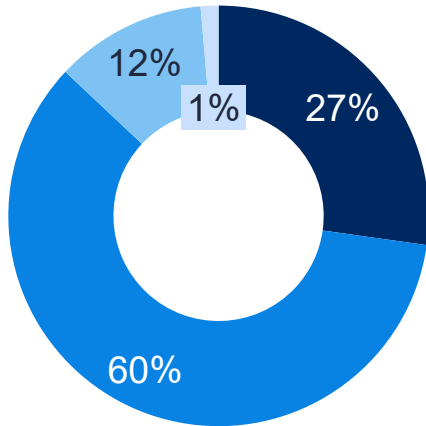


¹「運用者」とは1円以上の預かり資産がある顧客を指す

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¹

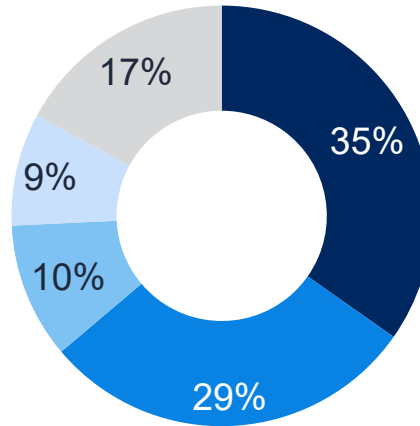
・利用中の87%のお客様が満足



■ とても満足
■ やや満足
■ やや不満
■ とても不満

利用予定年数²

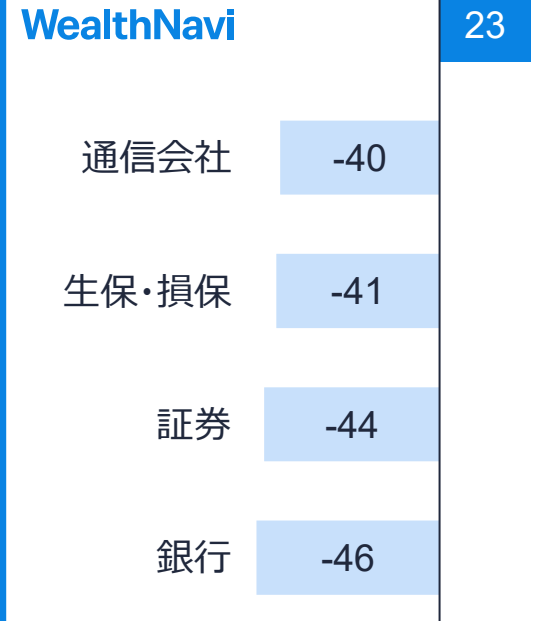
・10年以上の利用意向が64%に達する



■ 20年以上
■ 10-20年
■ 5-10年
■ 5年未満
■ 未定

NPS（顧客推奨度）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



1 2022年7月に実施した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 2022年7月に実施した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
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

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、2021年7月～2022年6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

第2四半期 事業進捗

第2四半期 決算概況

通期業績予想

Appendices

2Q業績は順調

- 営業収益：ボラティリティが高く、軟調な市場環境のなか、高成長を維持
- 広宣費除く営業利益：人員採用、オフィス増床等の成長投資を進めつつも、着実に増加
- 営業利益：広宣費への規律をもった積極投下を継続するなか、四半期（及び1Q-2Q累計）で黒字転換

業績推移

百万円

	2022年12月期 2Q					1Q-2Q累計		
	実績	前年同期 (2Q)		前四半期 (1Q)		実績	前年同期 (1Q-2Q累計)	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
営業収益	1,630	1,056	+54.3%	1,461	+11.6%	3,092	1,954	+58.2%
▲) レベニューシェア	283	192	+47.5%	258	+9.7%	541	350	+54.6%
▲) 取引連動費	193	163	+17.9%	201	-4.2%	394	316	+24.6%
▲) 人件費	342	248	+37.9%	350	-2.2%	693	486	+42.4%
▲) 不動産関係費等	223	135	+64.9%	192	+16.2%	416	278	+49.2%
広告宣伝費除く営業利益	587	316	+85.7%	458	+28.2%	1,046	521	+100.7%
▲) 広告宣伝費	523	367	+42.3%	492	+6.2%	1,015	696	+45.9%
営業利益	64	-51	-	-34	-	30	-175	-

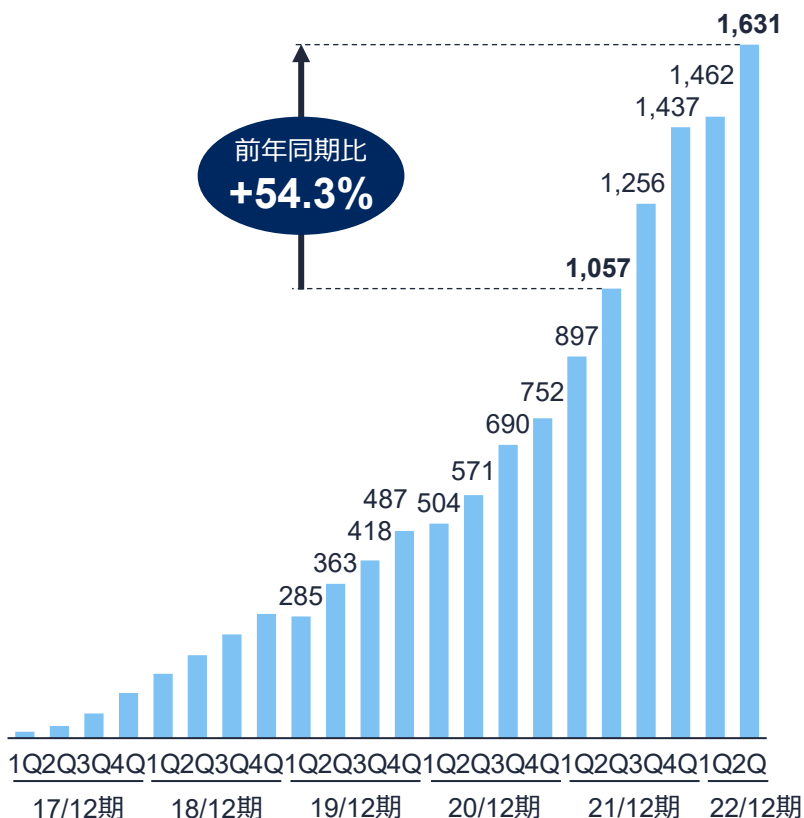
(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

営業収益、ARRは着実に成長

- ポラティティが高く、軟調な市場環境のなか、営業収益は、前年同期比+54.3%の1,631百万円
ARRは、前年同期比+41.4%の6,284百万円

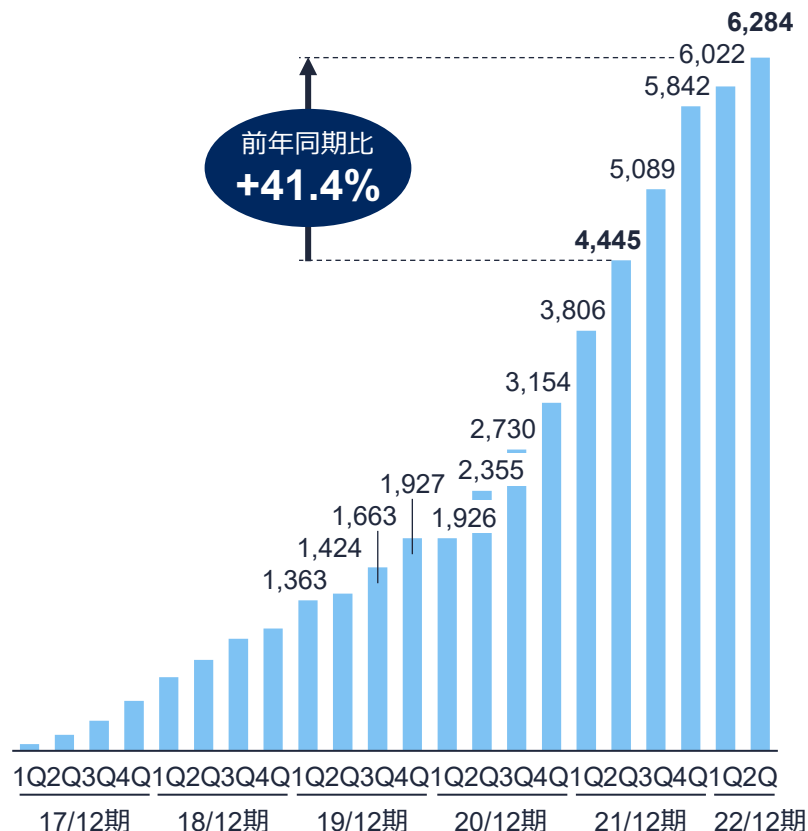
営業収益

四半期、百万円



ARR

四半期、百万円



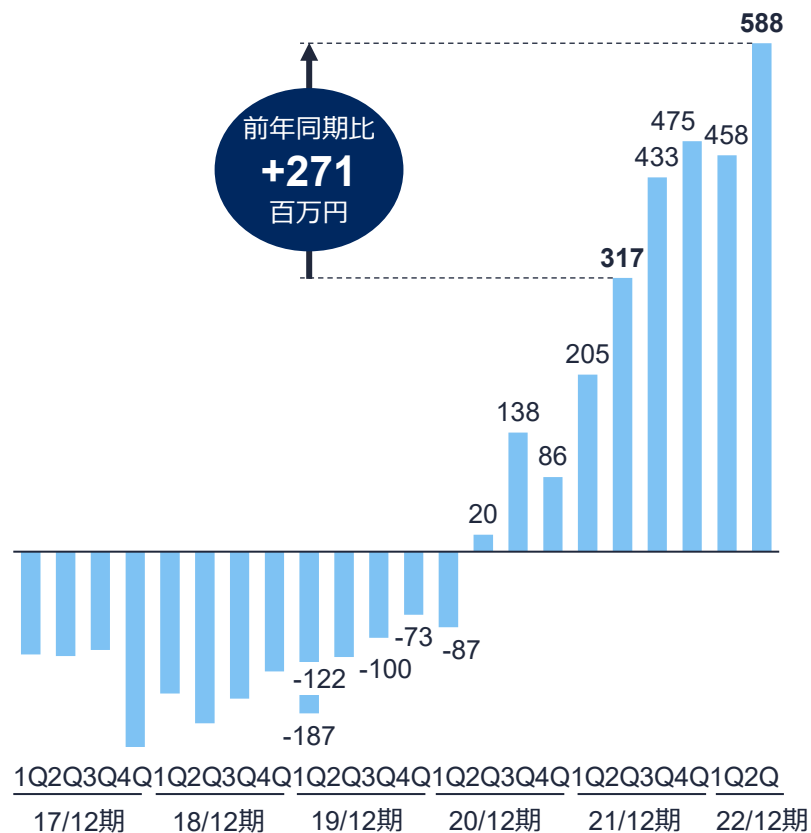
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

広告宣伝費除く営業利益の黒字幅は着実に増加

- 人員採用、オフィス増床等の成長投資を進めつつも、広宣費除く営業利益は588百万円まで伸長
 広宣費除く営業利益率は、前年同期比6pt改善の36%まで到達

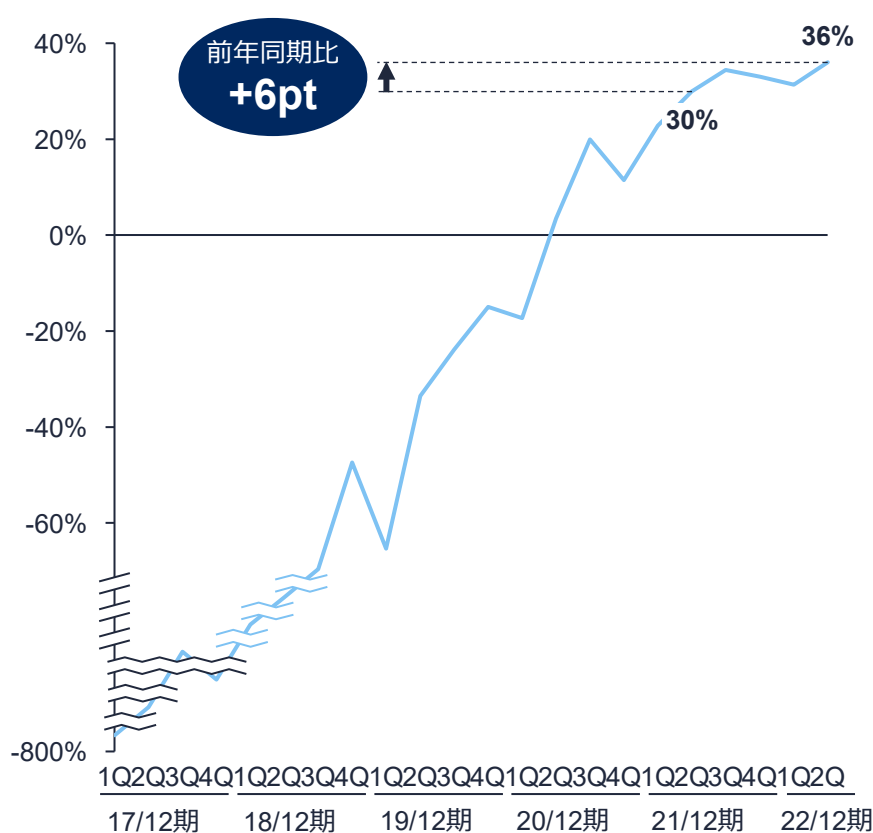
広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



広告宣伝費除く営業利益率

四半期、%

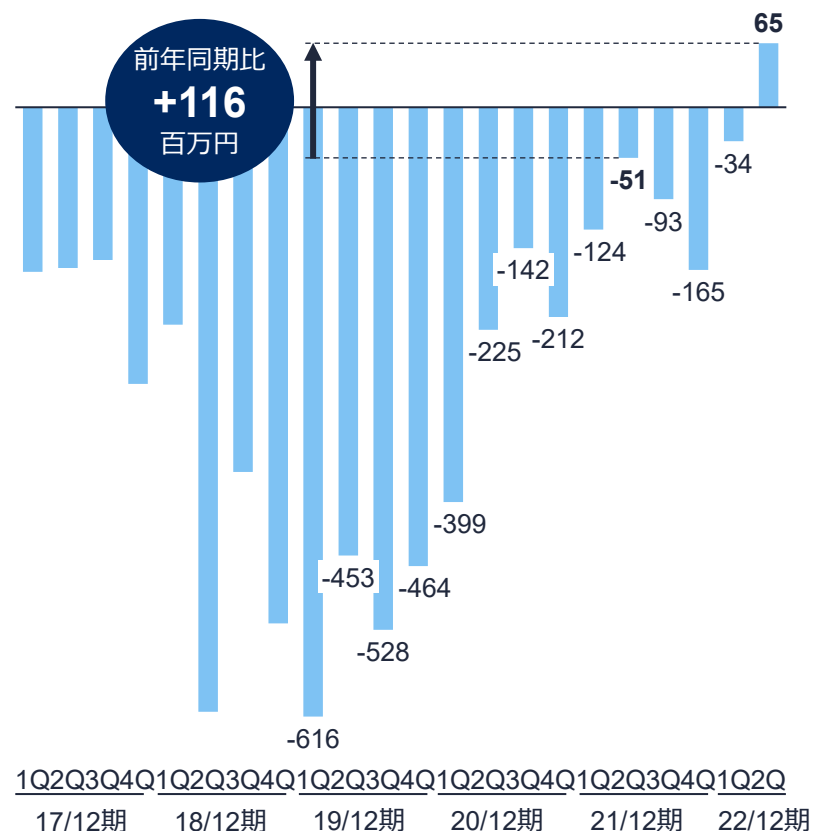


四半期の営業利益は黒字に転換

- 広宣費は規律をもった積極投下を継続しているが、足元の市場環境を踏まえ、当初計画からは絞り込みをしており、営業利益は65百万円の黒字、営業利益率は4%まで到達

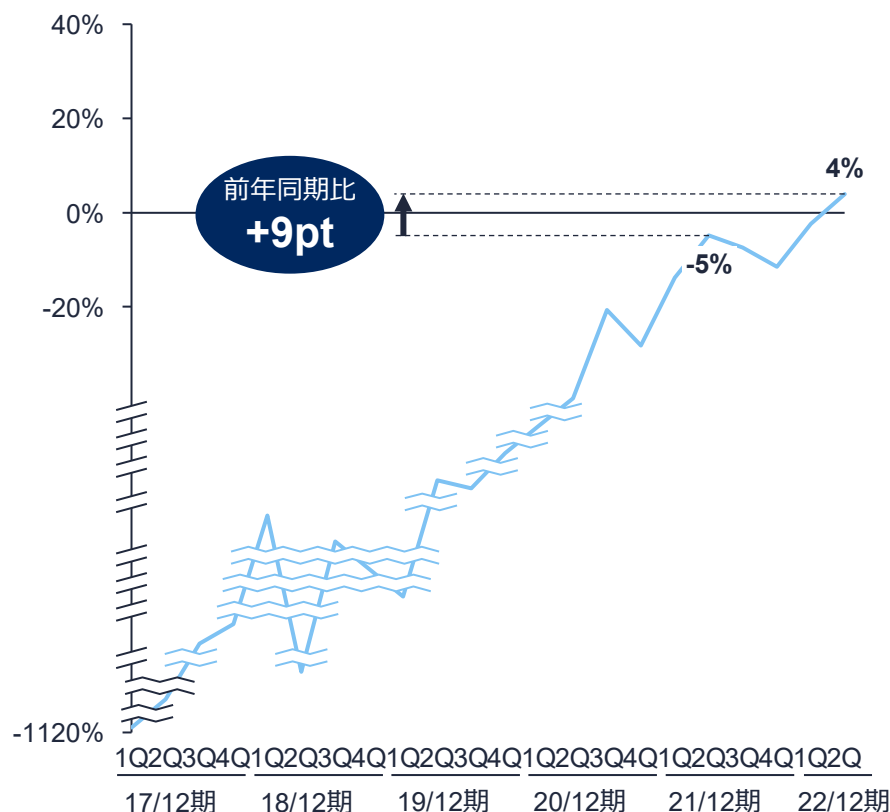
営業利益

四半期、百万円



営業利益率

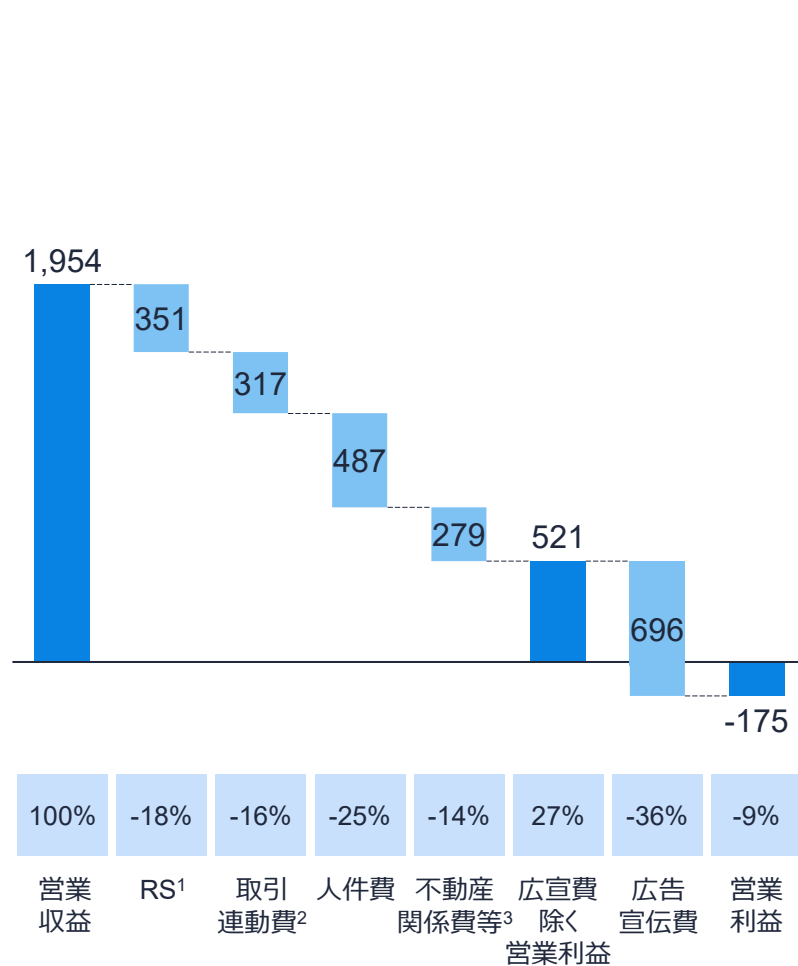
四半期、%



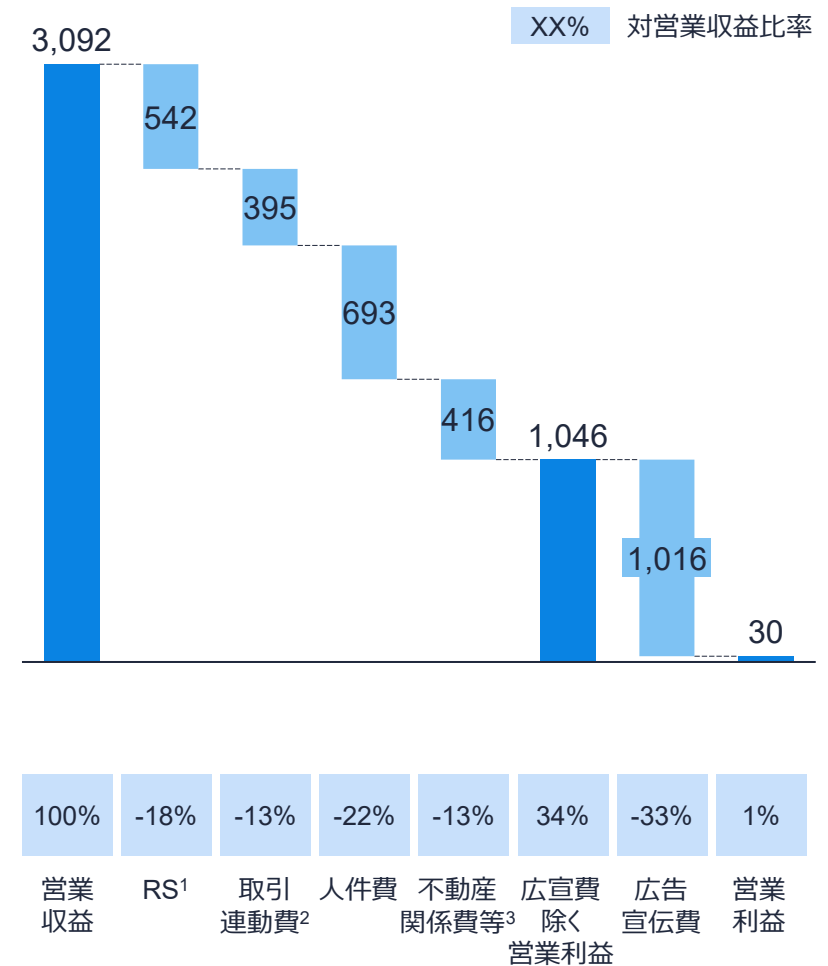
前年同期（1Q-2Q累計）と比較して費用改善も進む

営業収益～営業利益の内訳

21年12月期1Q-2Q累計、百万円



22年12月期1Q-2Q累計、百万円



1 「RS」は提携パートナーへのレベニューシェア

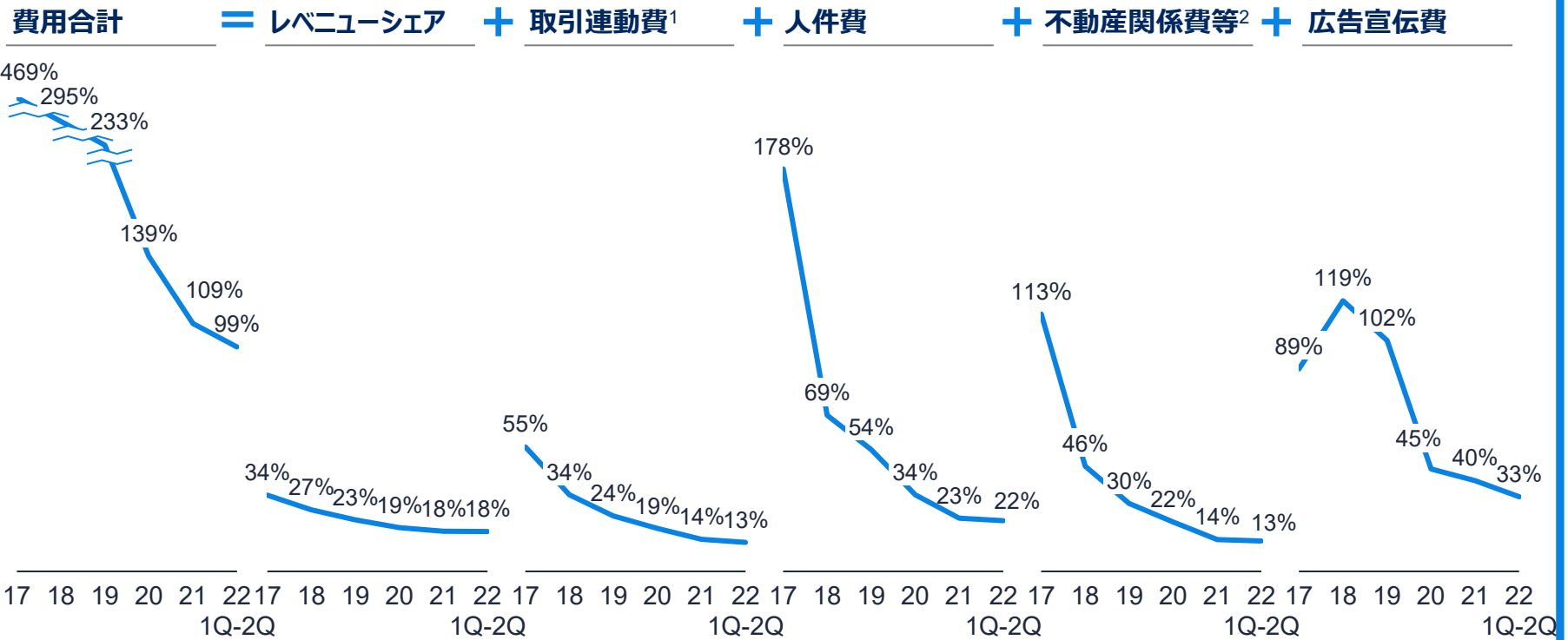
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

費用改善を進めながら、成長投資も積極化

- レベニューシェア：提携パートナー事業の着実な成長により、横ばい
- 取引連動費、人件費：改善が進んでいる。人件費比率は、採用を積極的に進めており、若干の改善
- 不動産関係費等：2Qにオフィス増床を進めたが、改善が進んでいる
- 広宣費：昨年下半年より積極投下を継続しているが、足元の市場環境を踏まえ、当初計画からは絞り込みをしており、改善が進んでいる

各費用の対営業収益比率



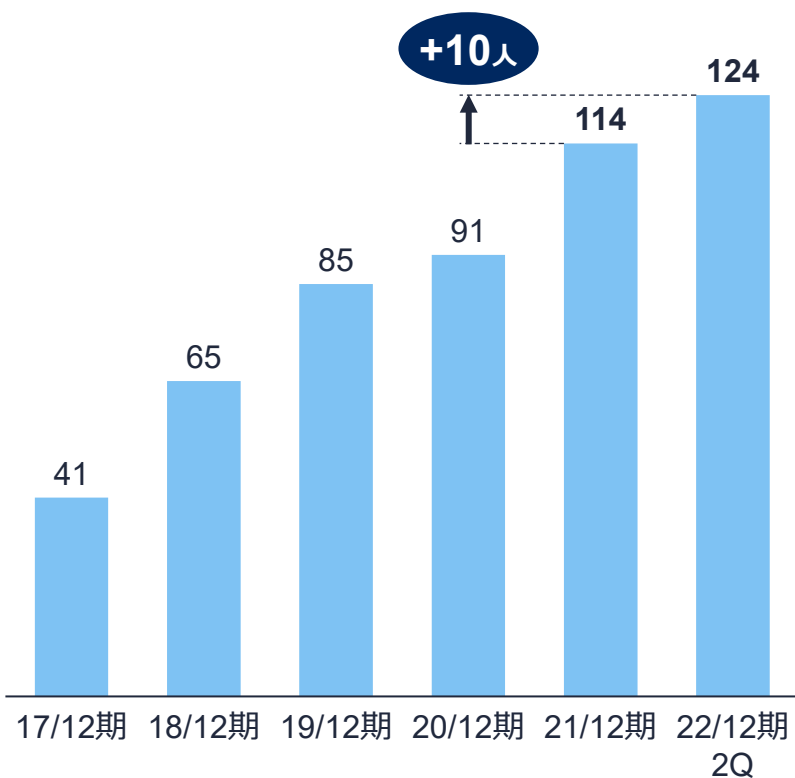
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

持続的な成長のため、各職種で人員強化を継続

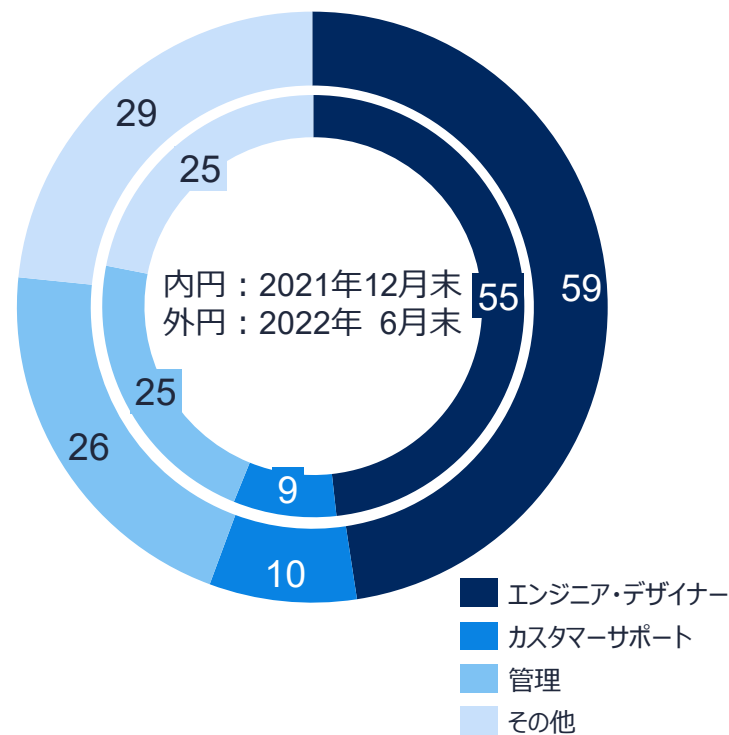
- 1Q7人、2Q3人の増員。既存事業の成長を加速させるため、新規事業への取り組みを進めるため、エンジニア・デザイナー、マーケティングや営業人員の採用を強化
- 今期30名の計画より遅れが発生しているが、これまで通り人数規模よりも厳選した採用を重視

従業員推移



職種別の構成比率

2021年12月末と2022年6月末の比較



業績推移

業績推移

四半期、百万円

	19/12期				20/12期				21/12期				22/12期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業収益	285	362	417	486	504	571	689	751	897	1,056	1,256	1,436	1,461	1,630
▲) レベニューシェア	76	85	92	99	109	114	122	139	158	192	222	248	258	283
▲) 取引連動費	91	88	99	98	125	108	118	122	153	163	165	173	201	193
▲) 人件費	191	206	209	226	224	209	186	228	238	248	277	325	350	342
▲) 不動産関係費等	112	103	114	134	131	118	123	175	143	135	158	214	192	223
広告宣伝費除く営業利益	-186	-121	-99	-72	-87	19	137	86	204	316	432	474	458	587
▲) 広告宣伝費	429	331	428	391	312	244	280	298	328	367	525	639	492	523
営業利益	-616	-453	-528	-463	-399	-224	-142	-212	-123	-51	-93	-164	-34	64

対営業収益比率

▲) レベニューシェア	27%	24%	22%	20%	22%	20%	18%	18%	18%	18%	18%	17%	18%	17%
▲) 取引連動費	32%	24%	24%	20%	25%	19%	17%	16%	17%	15%	13%	12%	14%	12%
▲) 人件費	67%	57%	50%	47%	45%	37%	27%	30%	27%	24%	22%	23%	24%	21%
▲) 不動産関係費等	40%	29%	28%	28%	26%	21%	18%	23%	16%	13%	13%	15%	13%	14%
広告宣伝費除く営業利益	-65%	-34%	-24%	-15%	-17%	3%	20%	11%	23%	30%	34%	33%	31%	36%
▲) 広告宣伝費	150%	91%	103%	80%	62%	43%	41%	40%	37%	35%	42%	44%	34%	32%
営業利益	-216%	-125%	-127%	-95%	-79%	-39%	-21%	-28%	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

目次

第2四半期 事業進捗

第2四半期 決算概況

通期業績予想

Appendices

通期業績予想を修正

— 営業収益：2.2%の下方修正、営業利益：黒字転換

- 営業利益予想の開示にあわせて、営業収益予想の見直しを実施。営業収益予想を下方修正する主な背景は、ボラティリティが高く軟調な市場環境が続くことを前提に、1.運用者の増加ペースや獲得効率の低下、2.預かり資産の積み上がりの遅れ、を第3四半期以降の業績予想に反映したこと
- 中長期的なフリーキャッシュフローの創出力を最大化するため、利益水準よりも、預かり資産及び営業収益の成長を重視し、引き続き人員採用や広告宣伝などへの成長投資を積極的に行う方針に変更なし
- 営業収益を伸ばすことで、成長投資を抑制することなく、通期黒字転換を自然体で達成することを目指す。黒字転換が、お客様に安心してサービスの利用を継続して頂くことや、預かり資産の成長にもつながると考えている
- 第3四半期以降の広告宣伝費は、昨年同期からの積極投下と同水準を計画。市場環境の影響を受け、運用者の増加ペースや獲得効率は低下しているが、持続的な成長に向けて運用者数を増やすことは重要であり、昨年同期からの投資水準は維持する
- また、上記修正にあわせて、参考値として発表している預かり資産（時価・簿価）の期末値も更新

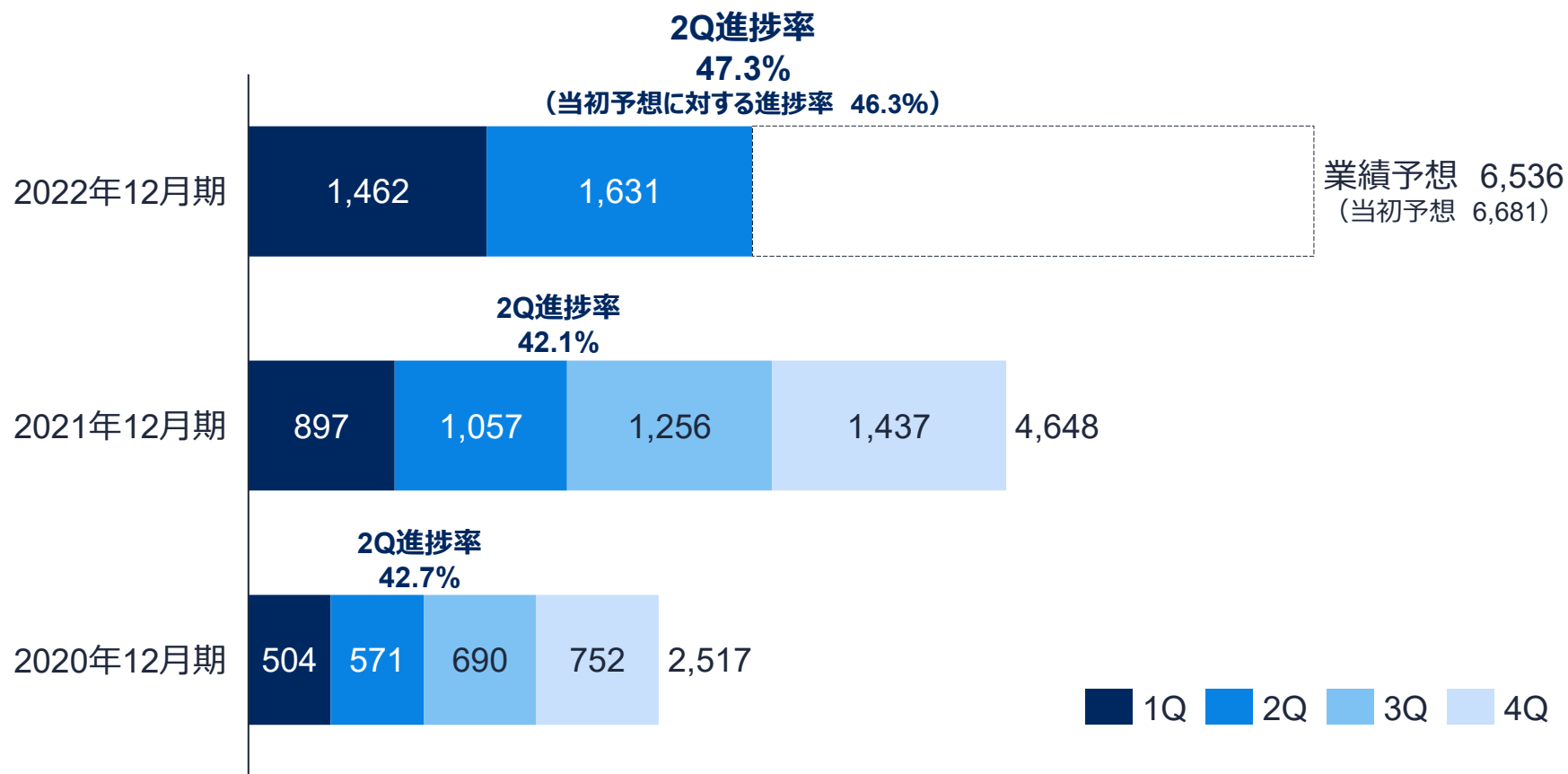
通期業績予想		修正予想	当初予想（2/14開示）	増減率
営業収益		6,536百万円 前期比：+41%	6,681百万円 前期比：+44%	▲2.2%
営業利益		33百万円 前期比：黒字転換	非開示	—
預かり資産 (参考値)	時価	7,614億円 ¹ 前期末比：+20%	8,602億円 前期末比：+36%	▲11.5%
	簿価	6,497億円 前期末比：+25%	7,790億円 前期末比：+50%	▲16.6%

¹ 7月末の時価・簿価の差異1,117億円を、簿価予想値6,497億円に加算（当初予想における時価・簿価の差異は812億円）

業績予想に対して順調な進捗

業績予想に対する営業収益の進捗

2020年12月期～2022年12月期、百万円



2022年12月期 業績予想の前提及び進捗

修正予想（8月12日）の前提 * 下線は主な変更箇所 進捗

営業収益

- 3Q以降も、ポラティリティが高く軟調な市場環境が続く
- 2Qまでの広告宣伝は、規律を設けたうえで積極的に実施。テレビCMを活用し、認知度獲得やテスト・マーケティングを進める
- 3Q以降：昨年下半年からの積極投下と同水準を計画。市場環境の影響を受け、獲得効率は低下しているが、持続的な成長に向けて、投資水準は維持する

- ▲ 運用者数の増加：2Qは+1.1万人と増加ペースが鈍化。一方で、認知度獲得については、特にテレビCM放映エリアでの改善が確認できている
 - 提携サービス：7月5日、イオンクレジットサービス社との提携サービスをリリース。千葉銀行、東邦銀行との提携サービスは、リリースに向けて開発を進行中
- なお、広告宣伝については、1Q 4.9億円、2Q 5.2億円と昨年下半年より積極投下を継続しているが、足元の市場環境を踏まえ、当初計画からは絞り込みをしている

- 提携パートナー事業における新規のサービス提供開始数は、3~4社程度を計画

- 提携サービス：7月5日、イオンクレジットサービス社との提携サービスをリリース。千葉銀行、東邦銀行との提携サービスは、リリースに向けて開発を進行中

営業利益

- 30人増員し、2022年12月末時点で144人を計画
- 既存事業の成長の加速、新規事業への取り組みを進めるため、積極採用を継続。但し、引き続き人数規模よりも厳選した採用を重視

- ▲ 増員数：合計10人（1Q+7人、2Q+3人）と、進捗に遅れが発生

- セキュリティ強化のための投資を積極的に行う

- セキュリティ強化：セキュリティチームを強化し、計画通り積極投資

- 人員増加に伴い増床を計画

- 増床：現オフィスと同じビル内で1フロア増床。2Q中に工事、引っ越しが完了

○：順調、▲：一定の改善が必要

「働く世代に豊かさを」というミッションの実現に向け 運用者数の拡大と、一人当たり預かり資産の増加を目指す



預かり資産

4,852億円 ▶ **6,754億円**
(2021年6月) (2022年6月)

+39%

運用者数

28.8万人 ▶ **34.3万人**
(2021年6月) (2022年6月)

+19%

Net AuM Retention¹

120%+ ▶ **120%+**
(2021年6月) (2022年6月)

水準を維持

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～2022年6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

「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

一人ひとりの老後2,000万円問題の解決

一人当たり預かり資産の増加

積立

+

積立以外の追加入金

-

運用の中断（出金）

積立設定率²

69%



68%

(2021年6月)

(2022年6月)

平均積立額³

4.4万円



4.4万円

(2021年6月)

(2022年6月)

解約率⁴

<1%



<1%

(2021年6月)

(2022年6月)

Net AuM Retention¹ : 120%+ を維持

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～2022年6月の全平均）

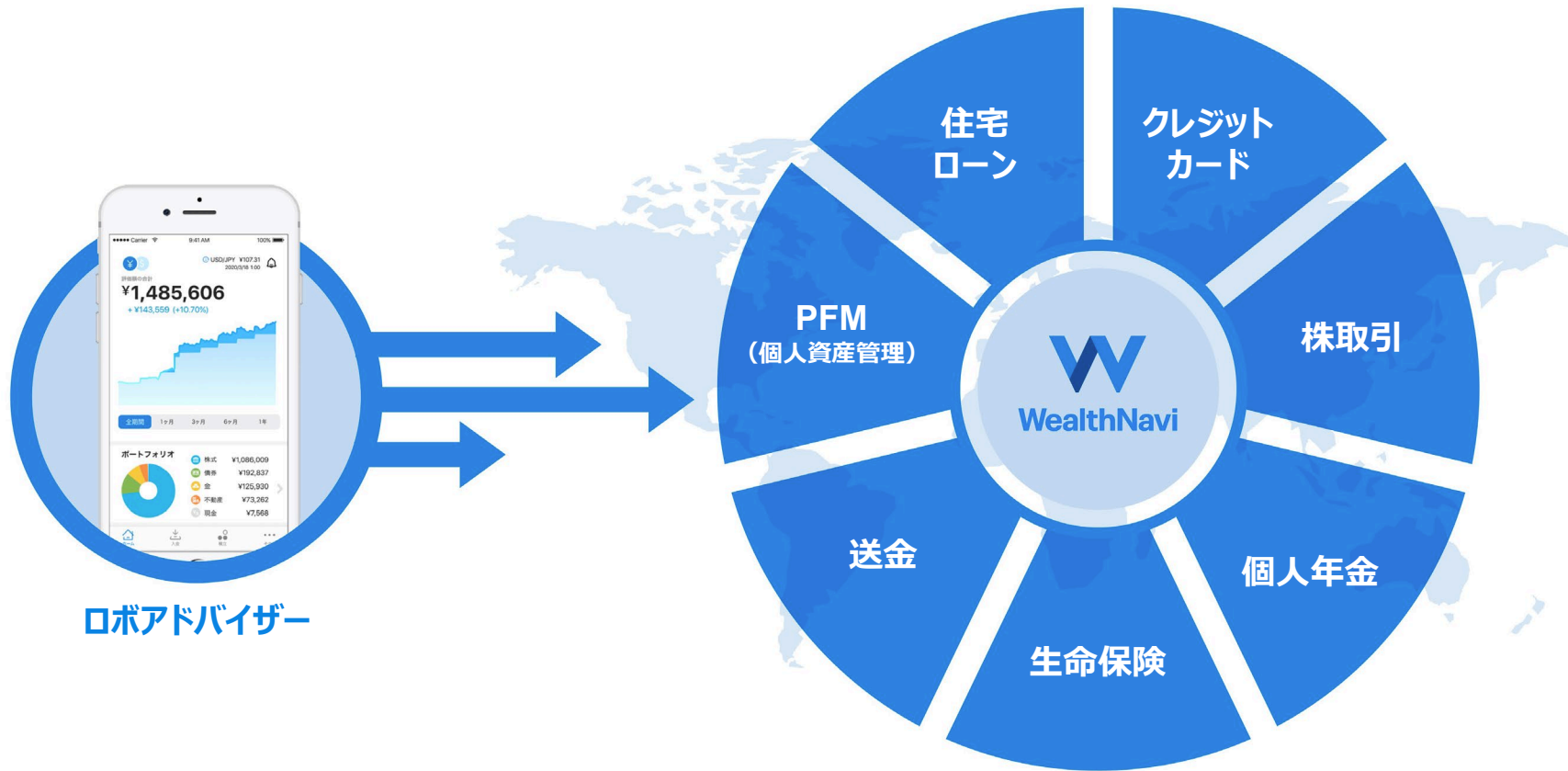
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

2 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 積立設定のある口座の、平均積立設定金額

4 ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2022年6月の全平均）

個人向け金融プラットフォームを目指す



ロボアドバイザー

- 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

目次

第2四半期 事業進捗

第2四半期 決算概況

通期業績予想

Appendices

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アドバイザーに従事した後、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。



東後 澄人

マッキンゼー、Googleを経て、2013年にフリー株式会社に参画し、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。



尾河 眞樹

ファースト・シカゴ銀行、モルガン銀行（現JPMorgan Chase銀行）、シティバンク銀行（現SMBC信託銀行）などを経て、2016年にソニーフィナンシャルHD（現ソニーフィナンシャルグループ）で執行役員 兼 金融市場調査部長チーフアナリストに就任。2017年から2021年6月までソニー銀行の取締役、2021年6月よりソニー・ライフケアの取締役を兼任。

独立 社外取締役



常勤監査等委員
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。



監査等委員
松野 絵里子

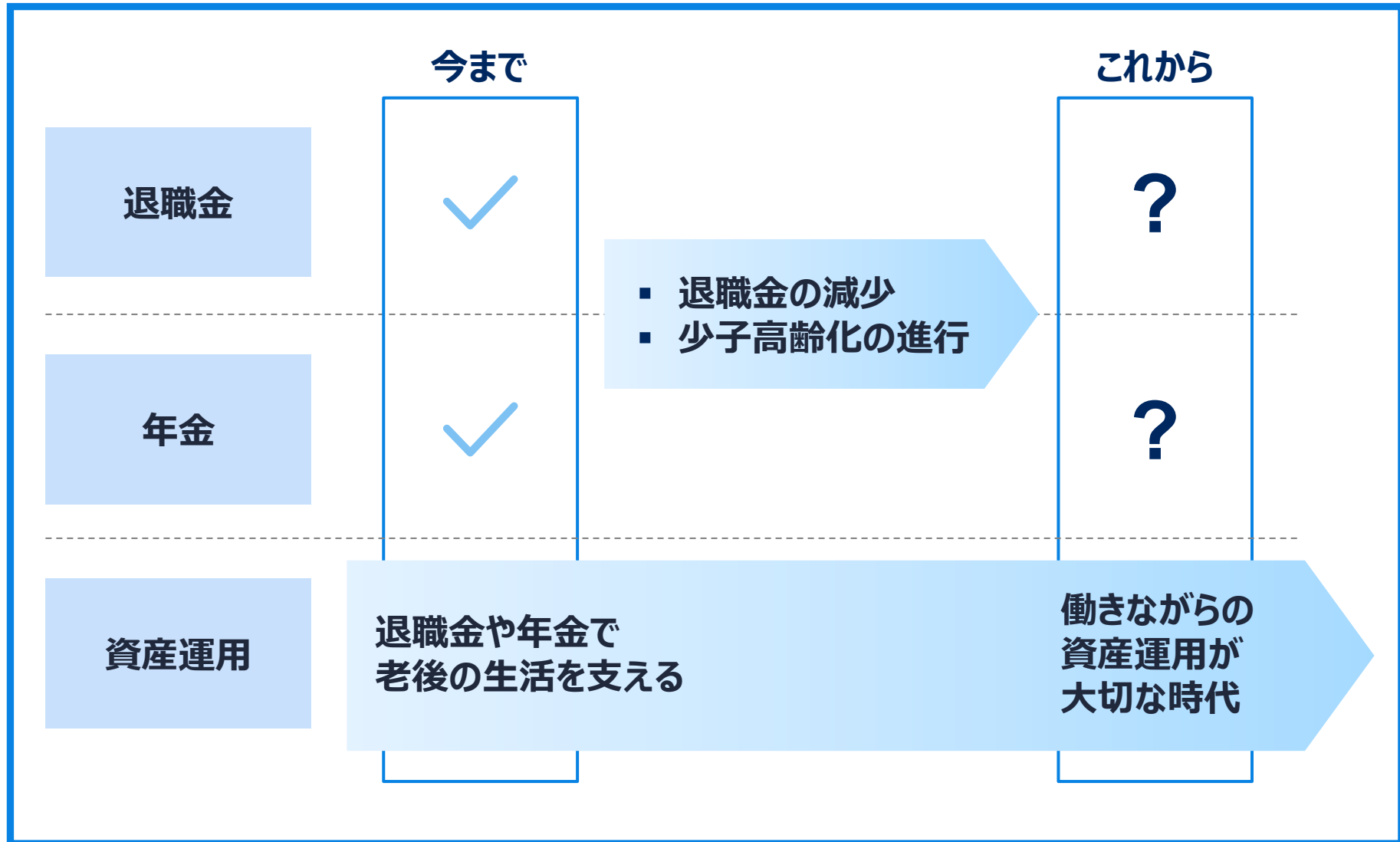
東京大学法学部を卒業後、モルガン・スタンレー・ジャパン・リミテッド（証券）入社。その後、司法試験に合格し2000年に弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所を経て、独立。証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）ではADR斡旋委員を務める。



監査等委員
藤本 幸彦

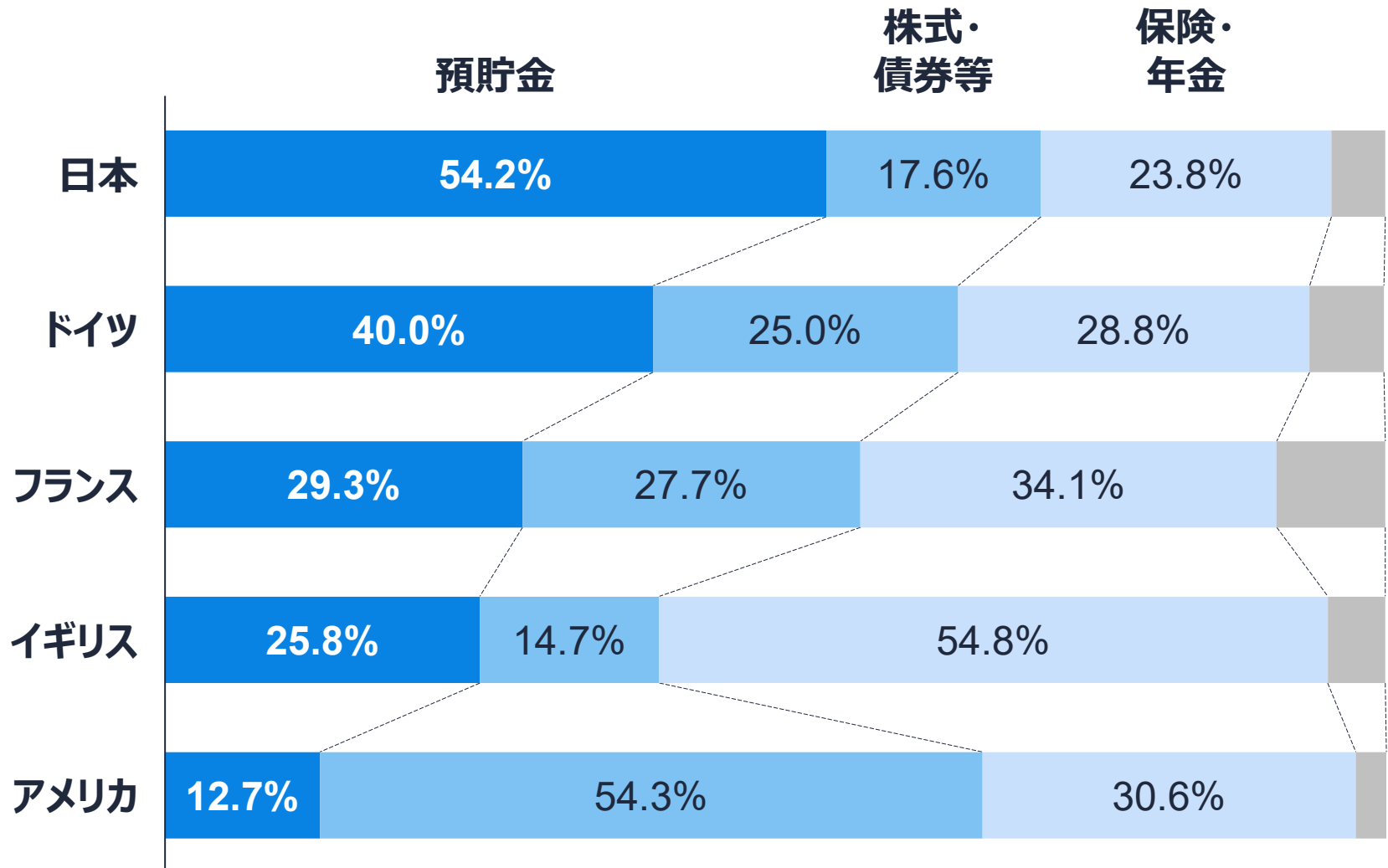
京都大学法学部を卒業後、東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行。その後、中央新光監査法人を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現PwC税理士法人）においてパートナー、金融部部長、理事を歴任。公認会計士・税理士・国際経営学修士。

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54.2%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2020年末のデータより当社作成 (2022年1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

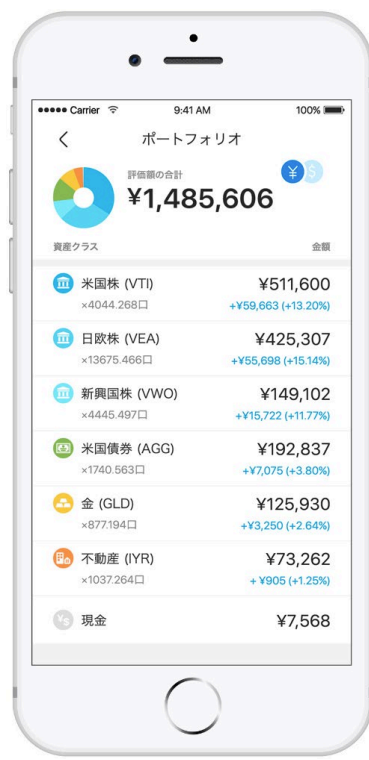
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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

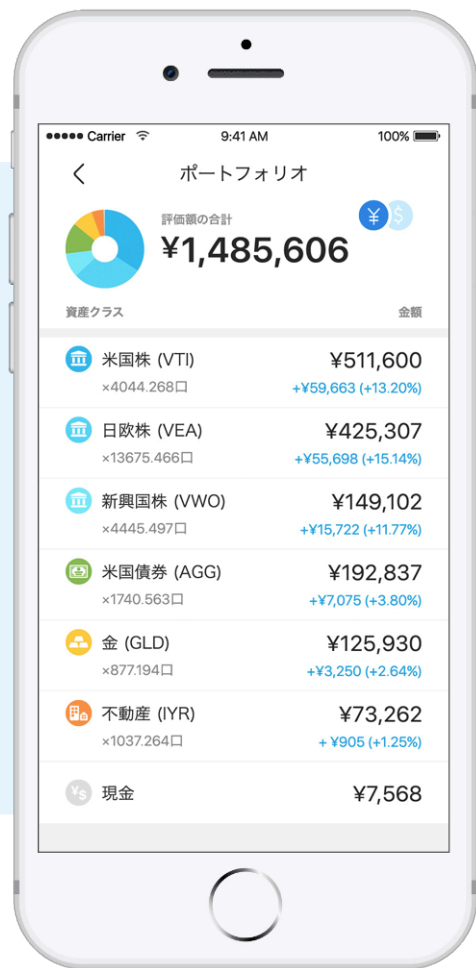
従来



W WealthNavi



世界経済全体に「最適な割合」で投資 6-7つのETFを通じて約50ヶ国12,000銘柄以上へ



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16%、金および不動産11%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)

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0.08~0.13%)

※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（2022年3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）の年率1%（税込1.1%）。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手数は年率0.5%（税込0.55%）
対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービスの手数は年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手数は年率1.0%（税込1.1%）

プロダクト開発力を活かし、継続的に新機能をリリース



1 「WealthNavi for SBI証券」のお客様向けのサービス

2 ダイレクト事業のお客様向けのサービス

3 「北国おまかせ Navi」のお客様向けのサービス

4 ダイレクト事業のお客様、一部の提携パートナー事業のお客様向けのサービス

(注) 2022年6月30日時点でリリース済みの機能。それ以降の進捗は、2022年7月に「WealthNavi for AEON CARD」のお客様向けに「クレカ積立機能」をリリース

日本初¹、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2021年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、 「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¹
- 将来の利益が非課税¹

世界水準の 資産運用

- WealthNaviで約50カ国12,000銘柄に分散投資²

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

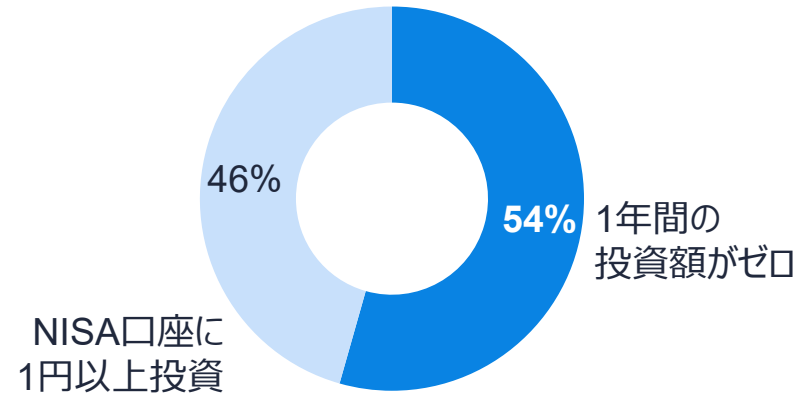
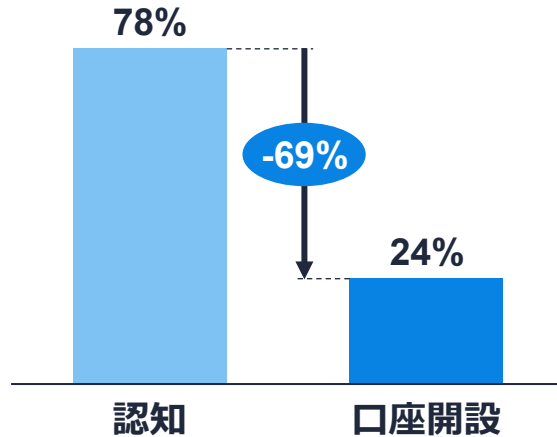
¹ 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる
² 6-7つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、12,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

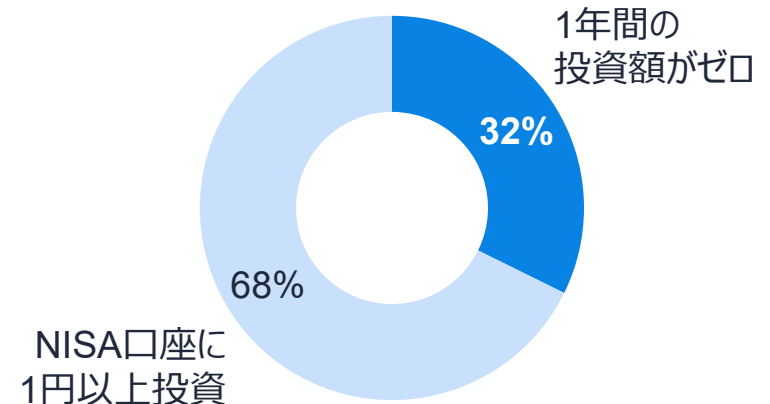
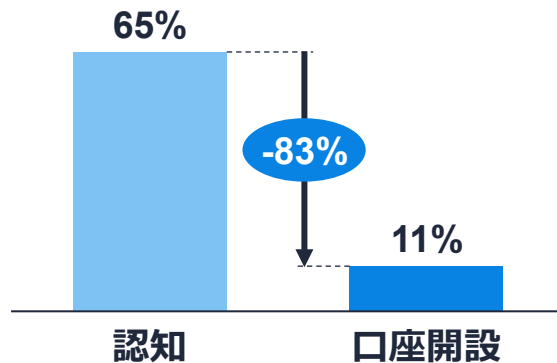
NISAは広く認知されているが、
口座開設まで至っておらず...¹

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

一般
NISA



つみたて
NISA

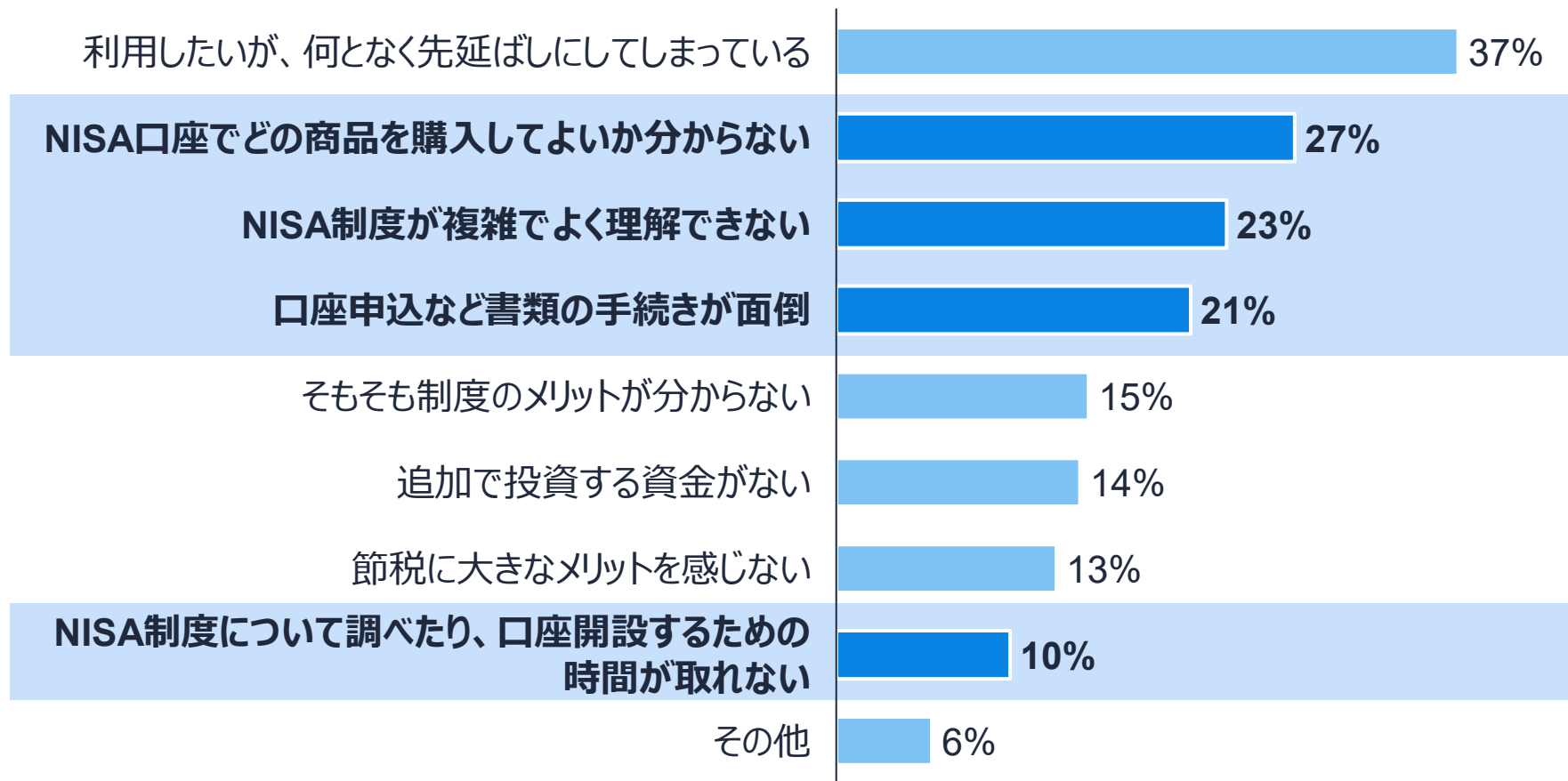


¹ 投資信託協会「2020年（令和2年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

² 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2020年12月末時点（確報値））」において、2020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の使い方や手続きが難しいという理由で、NISA口座で投資していない人が多い

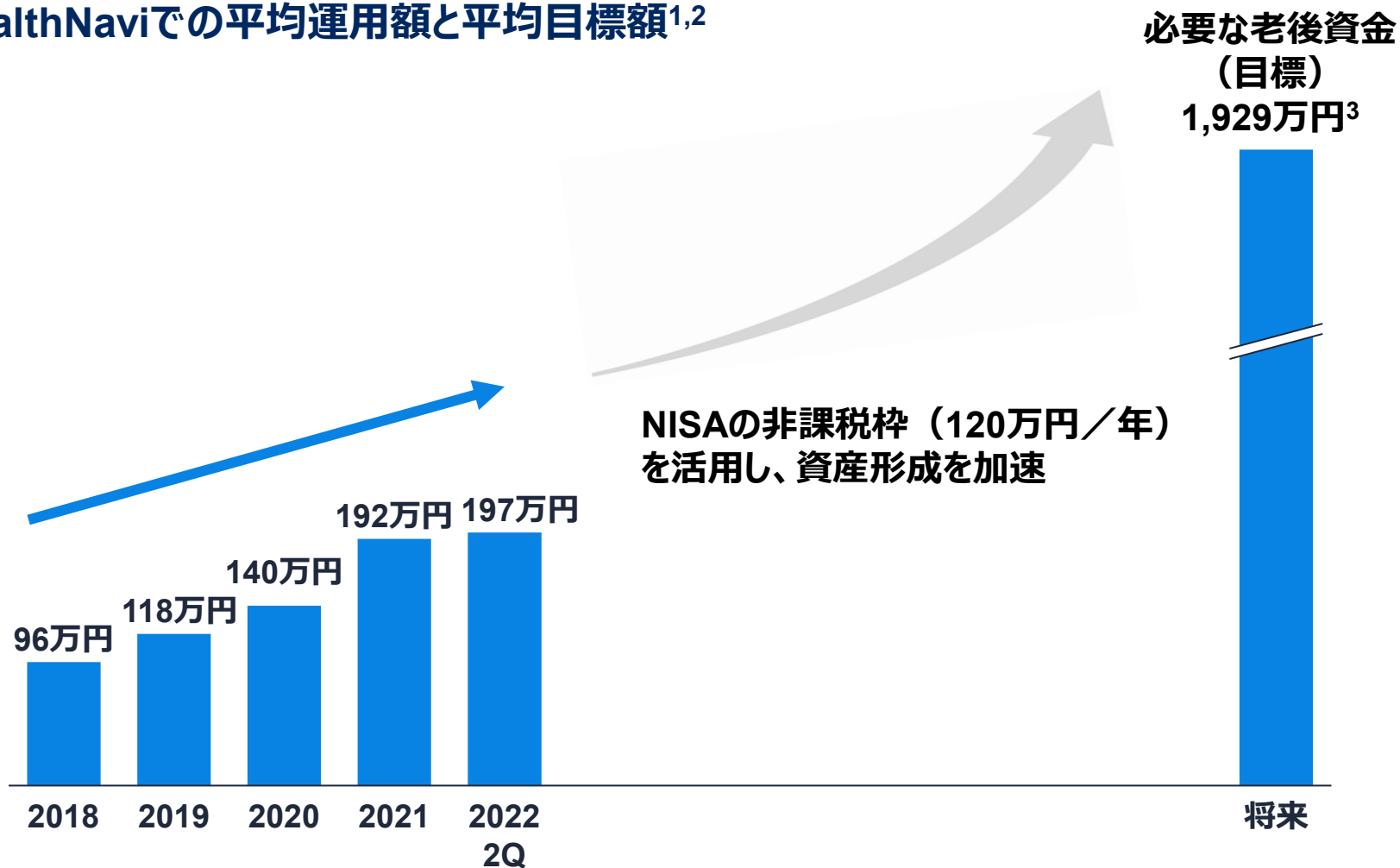
NISA口座で投資していない理由



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資産運用をサポート

WealthNaviでの平均運用額と平均目標額^{1,2}



1 各年末時点の預かり資産合計を運用者数で割って算出

2 預り資産10億円以上の運用者を除く

3 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 (2022年6月30日時点)

「長期・積立・分散」を続けられるよう、継続的な発信を行い お客様をサポート



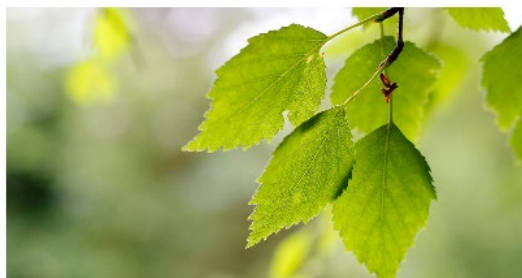
ビデオメッセージ



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

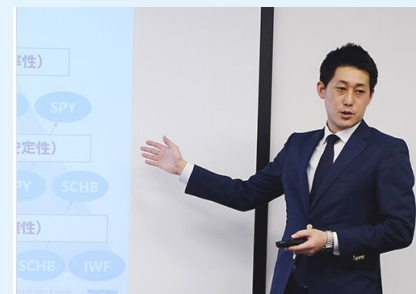
昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

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



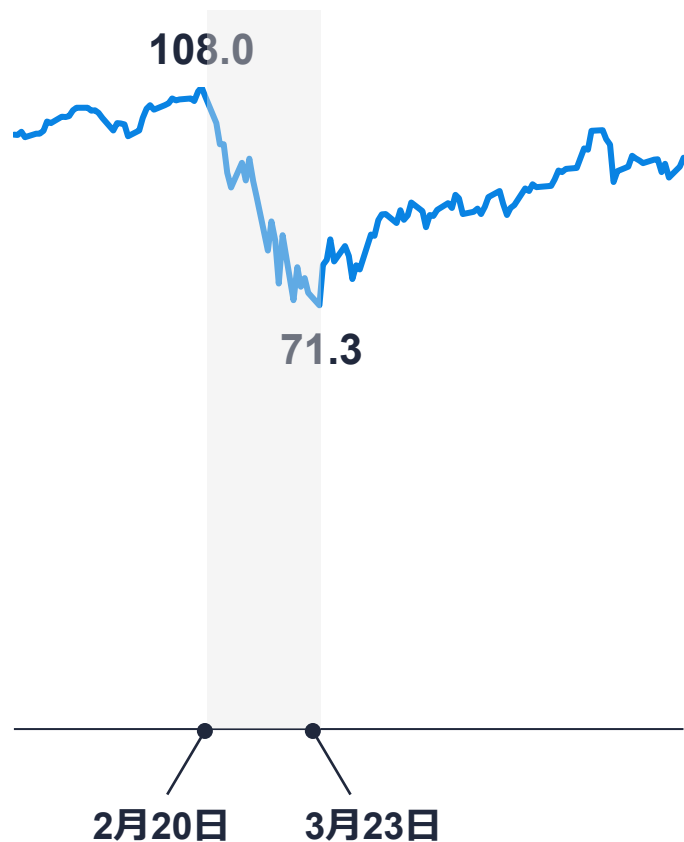
約23.7万人参加¹

¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2022年6月までの累計

「長期・積立・分散」の考え方が浸透し、コロナ・ショック時の相場急落局面でも、95%のお客様が資産運用を継続

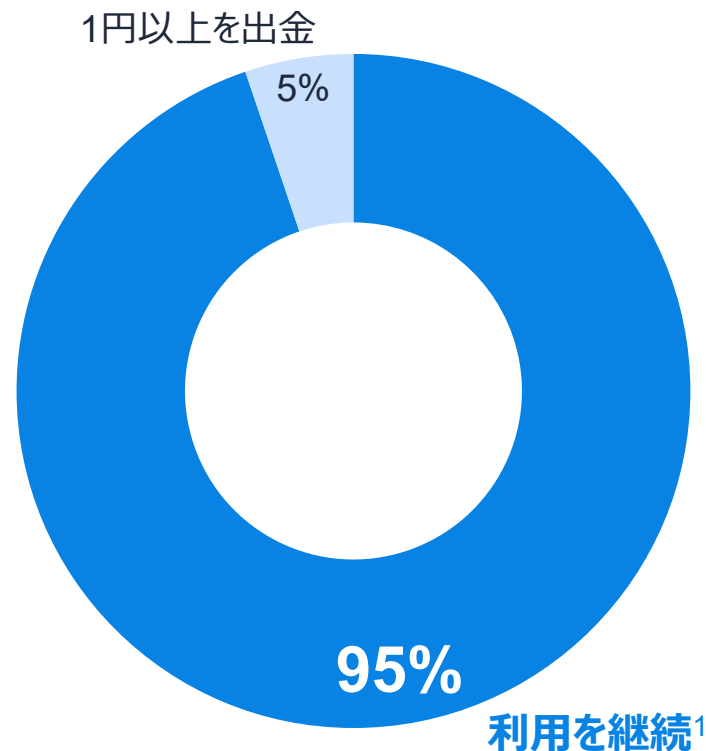
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

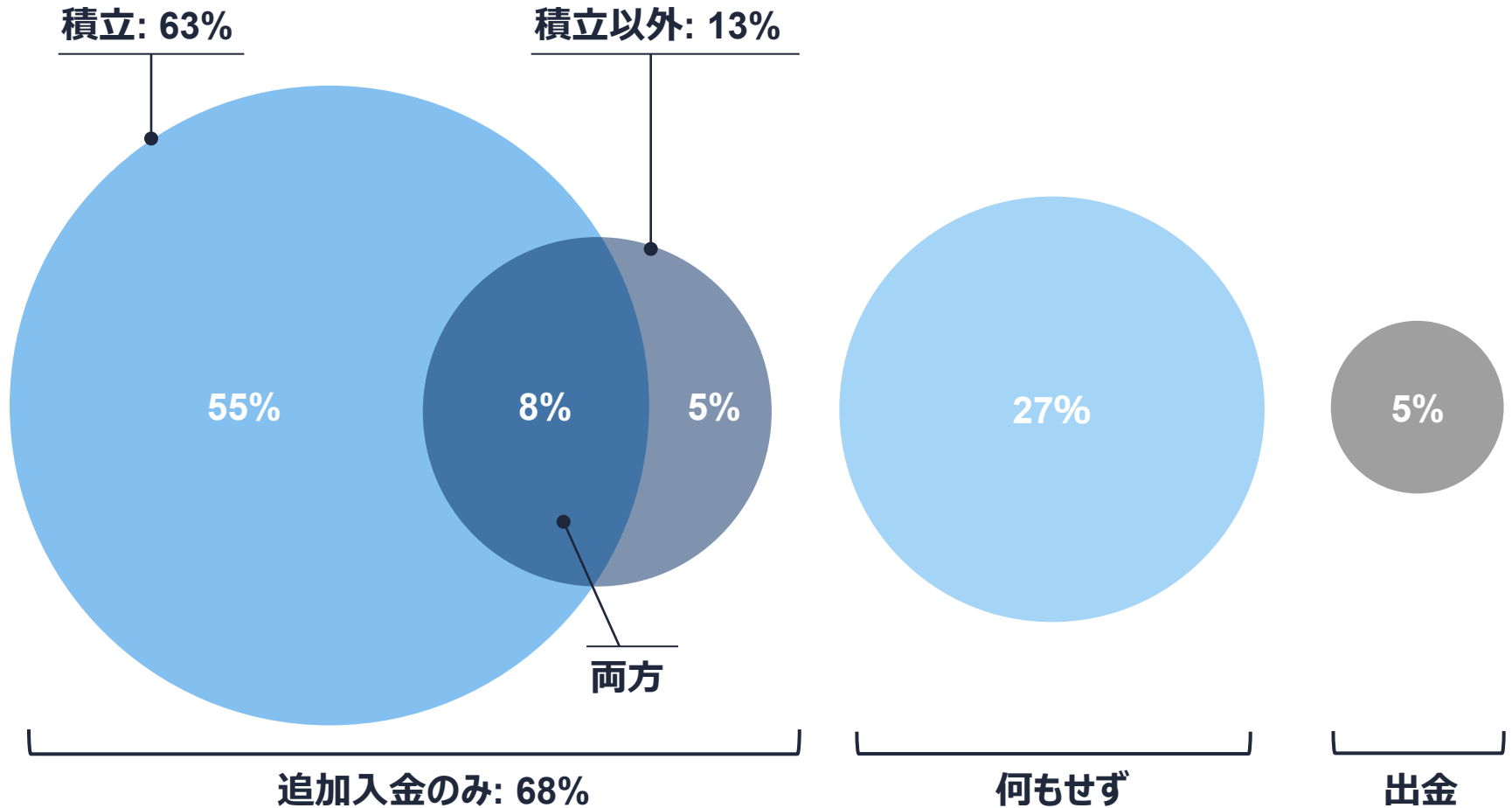


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

同期間に、出金をせず追加入金したお客様が68%

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

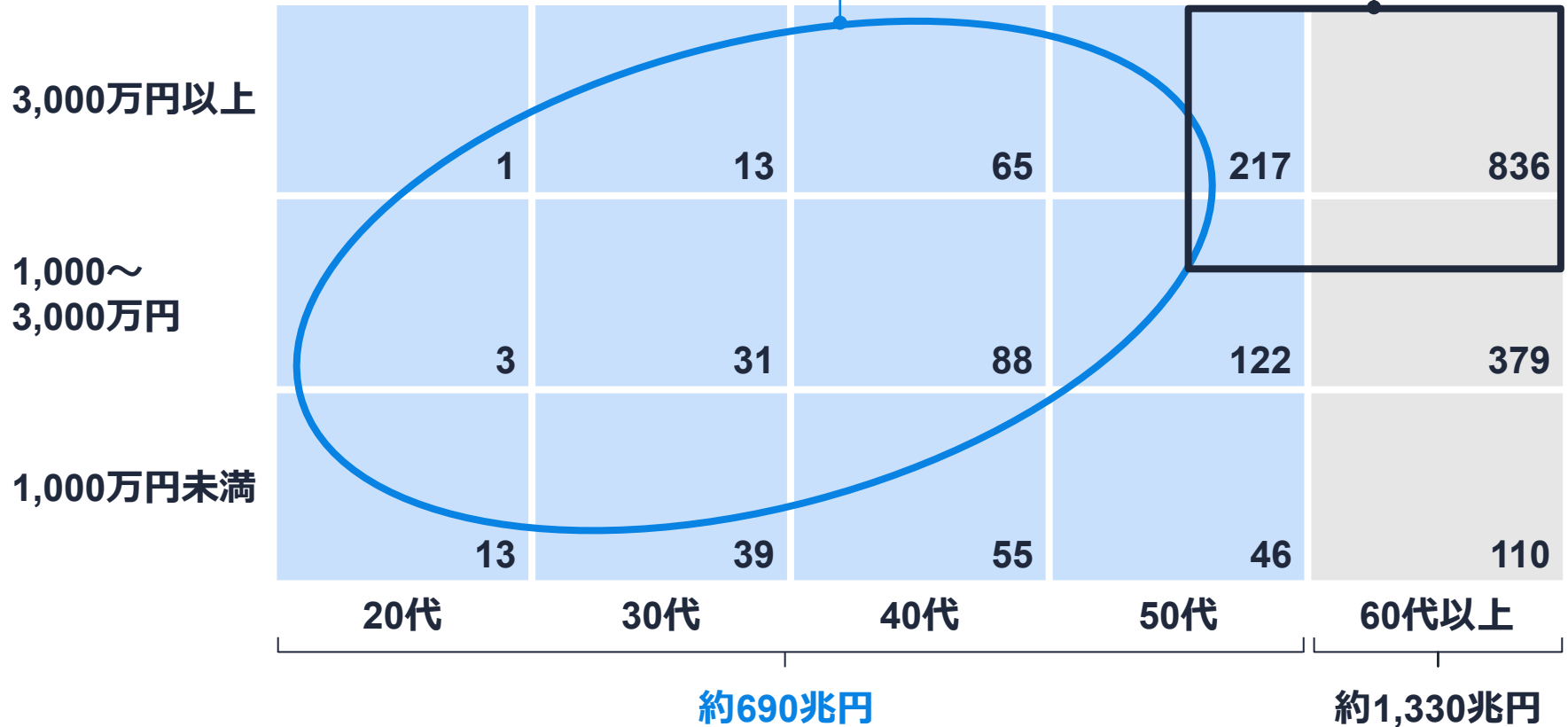
働く世代の金融資産は690兆円。潜在市場は大きい

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

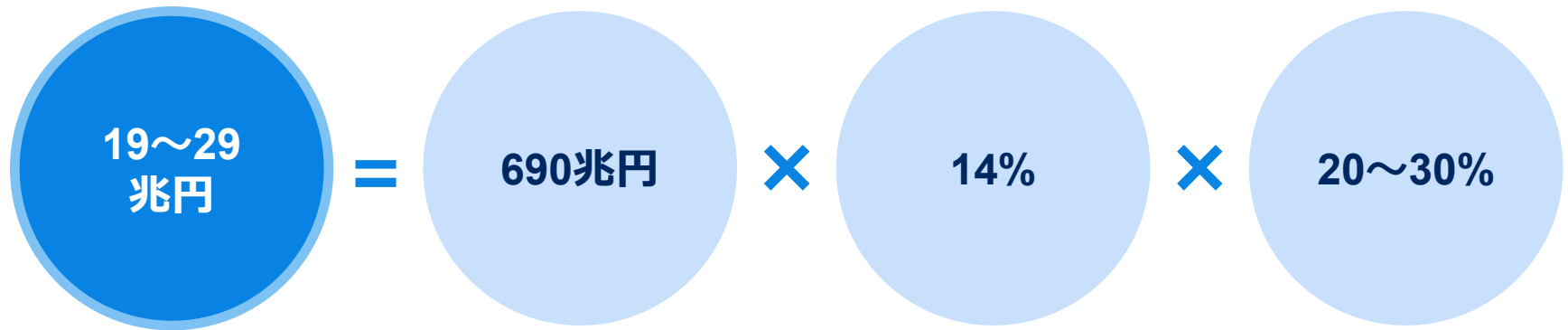
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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)(2021年第4四半期)」(2022年3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」(2021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約10年間で19～29兆円



今後約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

今後約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
(54%→40%)

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)(2021年第4四半期)」(2022年3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」(2021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2020年末のデータより当社作成

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

貸借対照表

百万円

	20/12期	21/12期	22/12期 2Q
流動資産	15,117	27,129	23,983
現金・預金	8,613	10,039	11,188
預託金（顧客分別金信託）	4,610	9,000	8,600
預け金	1,525	7,461	3,446
その他	367	627	749
固定資産	261	247	388
資産合計	15,378	27,377	24,372
流動負債	8,461	15,839	12,495
預り金	7,075	15,149	11,920
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	386	689	575
固定負債	-	1,500	1,500
長期借入金	-	1,500	1,500
負債合計	8,461	17,339	13,995
資本金	1,429	3,237	3,390
資本剰余金	6,490	8,298	8,451
利益剰余金	-1,003	-1,498	-1,465
自己株式	-	-0	-0
純資産合計	6,916	10,037	10,376

（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

	20/12期	21/12期	22/12期 1Q-2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-939	3,384	-3,014
投資活動によるキャッシュ・フロー	-76	-23	-157
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,642	4,052	270
現金及び現金同等物に係る換算差額	-12	-1	34
現金及び現金同等物の増減額	1,613	7,411	-2,867
現金及び現金同等物の期首残高	8,475	10,089	17,501
現金及び現金同等物の期末残高	10,089	17,501	14,634

（参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

	20/12期	21/12期	22/12期 1Q-2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-939	3,384	-3,014
▲）顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-1,100	-4,390	400
▲）預り金の増減額 （マイナスは減少）	904	8,074	-3,229
顧客の入金に関連する影響等を 調整した営業キャッシュ・フロー	-744	-300	-185

更なる事業成長に備え、強固な財務基盤を維持

貸借対照表

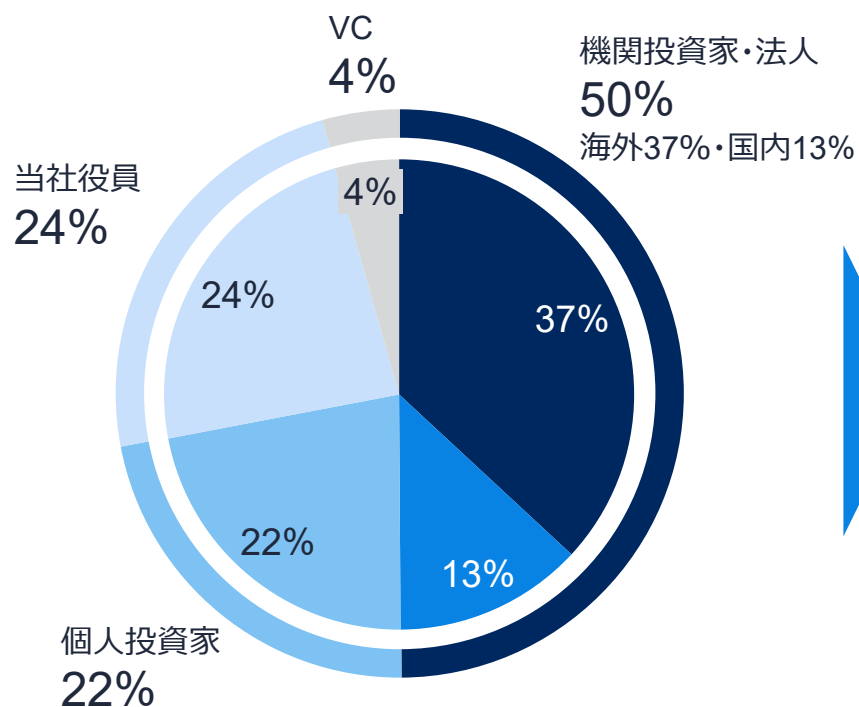
22年12月期2Q末、百万円

	<p>現預金 11,188</p>	<p>預り金 11,920</p>	<p>お客様よりお預かりしている、ETFを購入するための資金など</p>
<p>法令に基づき、信託銀行に信託している、お客様からお預かりしているETF以外の資金</p>	<p>顧客分別金信託 8,600</p>	<p>その他負債（流動） 575</p>	
<p>ETFを購入するため、証券会社に対して預け入れている資金など</p>	<p>預け金 3,446</p>	<p>長期借入金 1,500</p>	<p>劣後特約付ローン 1,500百万円</p>
	<p>その他資産（流動・固定） 1,137</p>	<p>純資産 10,376</p>	<p>資本金 3,390百万円 資本剰余金 8,451百万円 利益剰余金 -1,465百万円 自己株式 -0百万円</p>

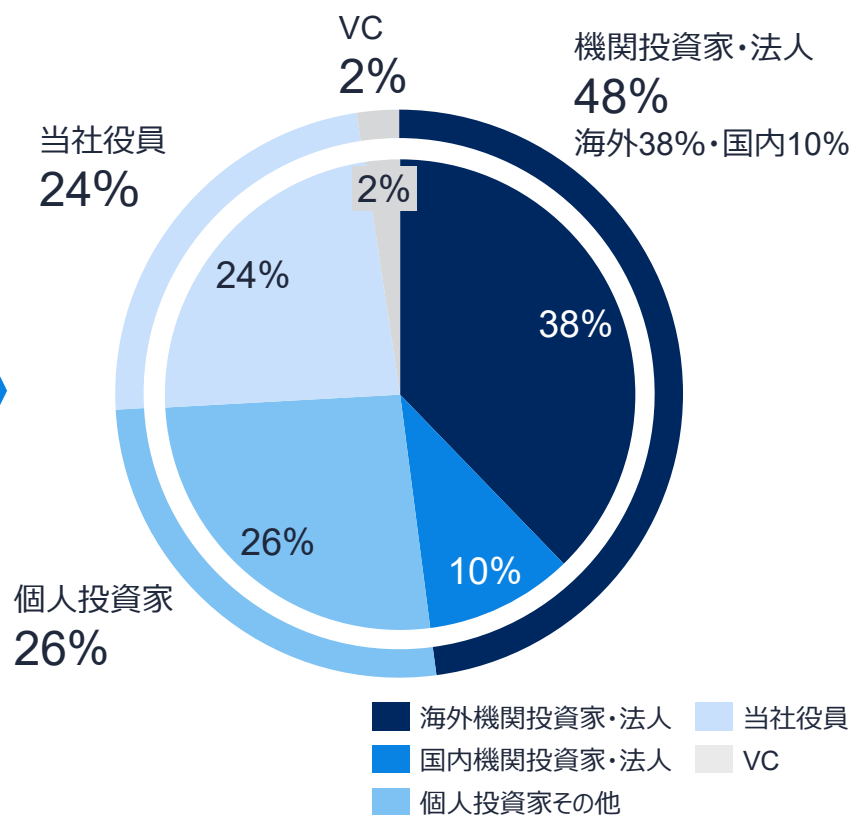
VC比率が低下し、海外機関及び個人投資家比率が上昇

- 今後も長期投資家（機関投資家・法人、個人）の投資判断に十分な情報開示に努めていく方針

2021年12月31日時点
















2022年6月30日時点



サステナビリティへの取り組み

- ステークホルダーからの期待や要請も踏まえ、優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定
- これらに優先的に取り組み、持続可能な社会への貢献、中長期的な企業価値向上の両立を目指す
- なお、具体的な取り組み内容については、今後段階的に開示予定

		マテリアリティ	SDGsへの貢献
事業	働く世代の支援	<ul style="list-style-type: none"> • 働く世代の資産形成推進 • テクノロジーを活用した利便性の高い金融サービスの提供 • 金融リテラシー向上への貢献 	    
	地域社会の活性化	<ul style="list-style-type: none"> • 地域金融機関との提携を通じたハイブリッド型サービスの普及 • 地域金融機関のデジタル化支援 	 
経営基盤	ダイバーシティ&オープンネスの推進	<ul style="list-style-type: none"> • 多様なバックグラウンドを持つ人材の採用、融合 • 人材育成の強化 • 女性活躍推進 • 多様な働き方の推進 	  
	事業推進に向けた基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> • コーポレートガバナンスの充実 • コンプライアンスの遵守 • リスクマネジメントの確立 • セキュリティの強化 	  

事業の成長に影響する主なリスクと対応方針（1）

- 以下は、中長期の事業成長に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識する主なリスクと対応方針
- その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

事業の成長に影響する主なリスク	可能性	影響度	対応策
<p>商品特性に関するリスクについて</p> <p>金融市場が世界的に大きく変動するなど、お客様が長期投資に挫折してしまう場合には、解約増加など預かり資産の減少を招き、当社業績に影響を及ぼす可能性</p>	中	中	<p>下記等の施策により、お客様が「長期・積立・分散」の資産運用を続けられるようサポート</p> <ul style="list-style-type: none"> • 「WealthNavi（ウェルスナビ）」の機能を拡充させ、また、コラム、ビデオメッセージ及びセミナー等で日々情報を発信 • お客様の運用金額と継続期間に応じて手数料率が低減する仕組みである「長期割」など、長期投資を奨励する施策を導入
<p>特定の取引先への依存に関するリスクについて</p> <p>受入手数料全体に占める、SBIホールディングスグループ（SBI証券、住信SBIネット銀行、SBIネオモバイル証券）との業務提携から得ている受入手数料の割合は、2021年12月期において29.9%。同グループの経営方針や取引条件等に大きな変更が生じた場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性</p>	中	中	<p>ダイレクト事業は、広告宣伝活動を積極的に行うことで、さらなる伸長を進める。また、新規の提携パートナーを積極的に開拓し、提携パートナー事業の拡大を進めることで、依存度を低下させる</p> <ul style="list-style-type: none"> • なお、SBIホールディングスグループとの業務提携から得ている受入手数料の割合は、ダイレクト事業の伸長と提携パートナー事業の拡大により減少傾向 2017/12期：63.0%、2018/12期：51.6%、 2019/12期：40.5%、2020/12期：33.5% 2021/12期：29.9%

事業の成長に影響する主なリスクと対応方針（2）

事業の成長に影響する主なリスク	可能性	影響度	対応策
システムに関するリスクについて 事故・災害等の自然災害、外部からのサイバー攻撃や不正アクセスにより、想定以上のシステム障害や、顧客資産の流出等が発生した場合には、第三者に生じた損害を賠償する責任を負うだけでなく、お客様やマーケットの信頼を失うなどで、預かり資産の減少等の悪影響が発生し、当社業績に影響を及ぼす可能性	低	大	「情報セキュリティ管理規程」にて、情報セキュリティの管理体制、管理方針、リスク統制に係る方針を定め、重要な情報資産をさまざまな脅威から保護し、各種リスクをコントロールできるよう、セキュリティ強化に注力
個人情報管理に関するリスクについて 当社の保有する個人情報が外部に漏洩又は不正使用された場合には、第三者に生じた損害を賠償する責任を負うだけでなく、お客様やマーケットの信頼を失うなどで、預かり資産の減少等の悪影響が発生し、当社業績に影響を及ぼす可能性	低	大	事業活動を通じ、お客様や当社役職員の個人情報を保有している。金融機関として個人情報の取り扱いには法令に従い厳重に行っており、「個人情報等取扱規程」、「特定個人情報等取扱規程」を定め、その遵守を徹底
人材の確保に関するリスクについて 今後も事業規模が拡大していくと考えており、当社の理念に共感し、高い意欲を持った優秀な人材を採用・育成し、成長への基盤を確固たるものとする方針だが、採用・育成が計画通りに進まなかった場合や、優秀な人材が社外に流出した場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性	中	中	「ものづくりする金融機関」として、金融機関でありながら、エンジニアやデザイナーが働きやすい環境を整備し、多様な採用手法を用いて優秀な人材の獲得に努める。また、各種研修制度、社内勉強会、全社情報共有などを積極的に行い、人材の育成や活躍できる環境整備を進める



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。

また、本資料は、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。