



2022年12月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ウェルスナビ株式会社
2023年2月10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

134名

エンジニア・デザイナー比率¹

49%

運用者数^{1,2}

35.6万人

20～50代の運用者の割合¹

85%

平均月次解約率³

<1%

10年以上の利用意向⁴

61%

預かり資産¹

7,197億円

預かり資産の成長率⁵

+13%

ARR⁶

70.0億円

Net AuM retention⁷

120%+

1 2022年12月31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12月の全平均）

4 2023年1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12月末～2022年12月末の1年間の預かり資産の成長率

6 Annual Recurring Revenue. 2022年12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%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～2022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

2022年12月期 通期 事業進捗

2022年12月期 通期 決算概況

2023年12月期 事業方針

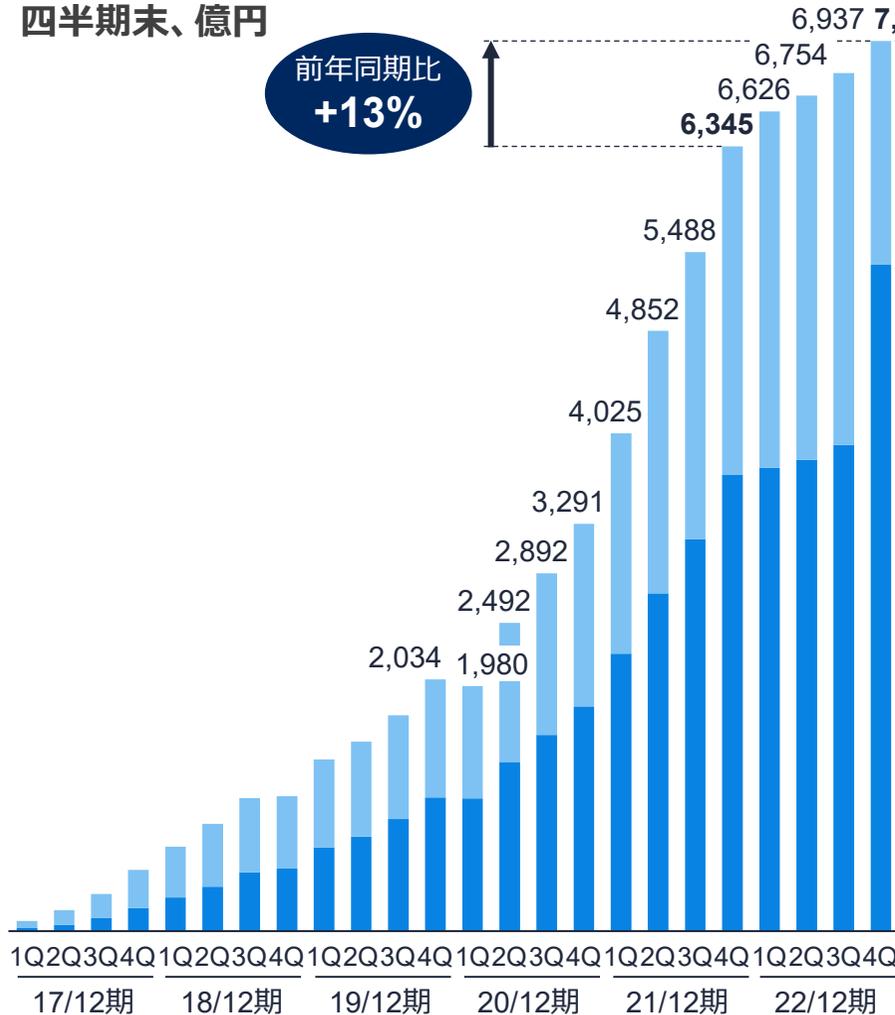
Appendices

ダイレクト・提携パートナー事業の両方が成長を牽引

預かり資産の推移

四半期末、億円

前年同期比
+13%



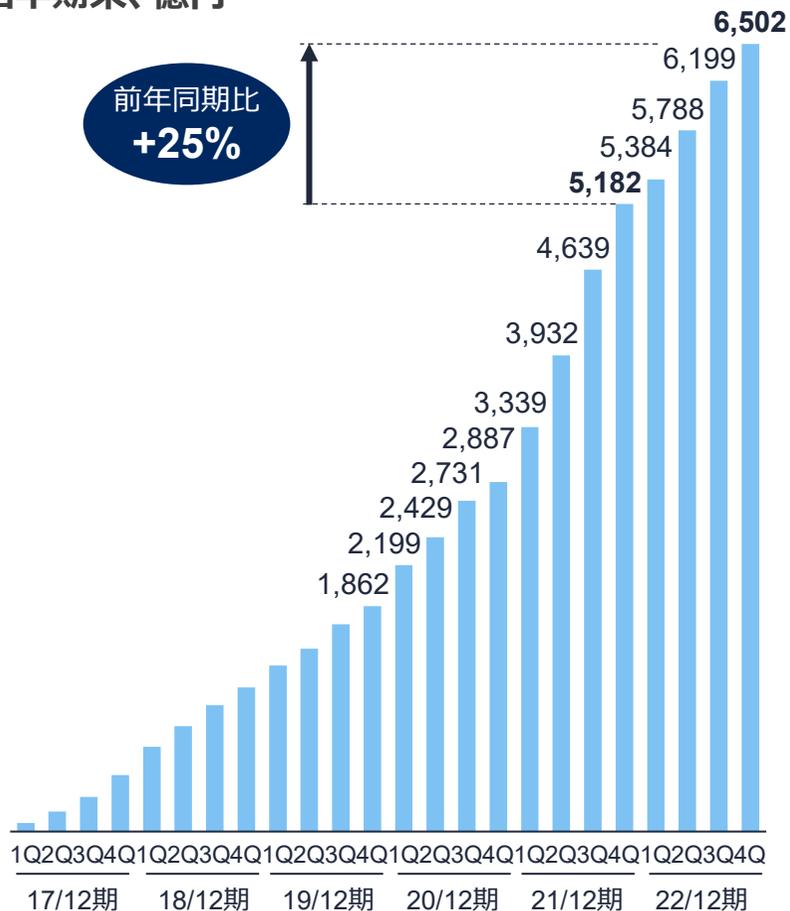
WealthNavi for 十六銀行	2022年11月
WealthNavi for 千葉銀行	2022年10月
WealthNavi for AEON CARD	2022年7月
たいこうNavi (大光銀行) ³	2021年10月
く中京)おまかせNavi (中京銀行) ³	2021年8月
夢おいNavi (浜松いわた信用金庫) ³	2020年11月
WealthNavi for 三菱UFJ銀行	2020年11月
岡三Navi ハイブリッド (岡三証券) ³	2020年9月
WealthNavi for 東京スター銀行	2020年4月
WealthNavi for ODAKYU	2019年11月
北国おまかせNavi (北国銀行) ³	2019年10月
WealthNavi for 東京海上日動	2019年8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	2016年7月

1 2022年12月31日時点で提供開始済みのサービス。それ以降の進捗は、2月8日にオリックス銀行と「WealthNavi for オリックス銀行」を提供開始。また、東邦銀行との提携サービスを準備中
 2 2022年11月4日に業務提携を解消したSBI証券及びSBIネオモバイル証券との提携サービスの預かり資産は、提携解消日までは提携パートナー事業、提携解消日以降はダイレクト事業に含まれる
 3 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス

ボラティリティの高い市場環境が継続するなか、 簿価ベースの預かり資産と運用者数は堅調に増加

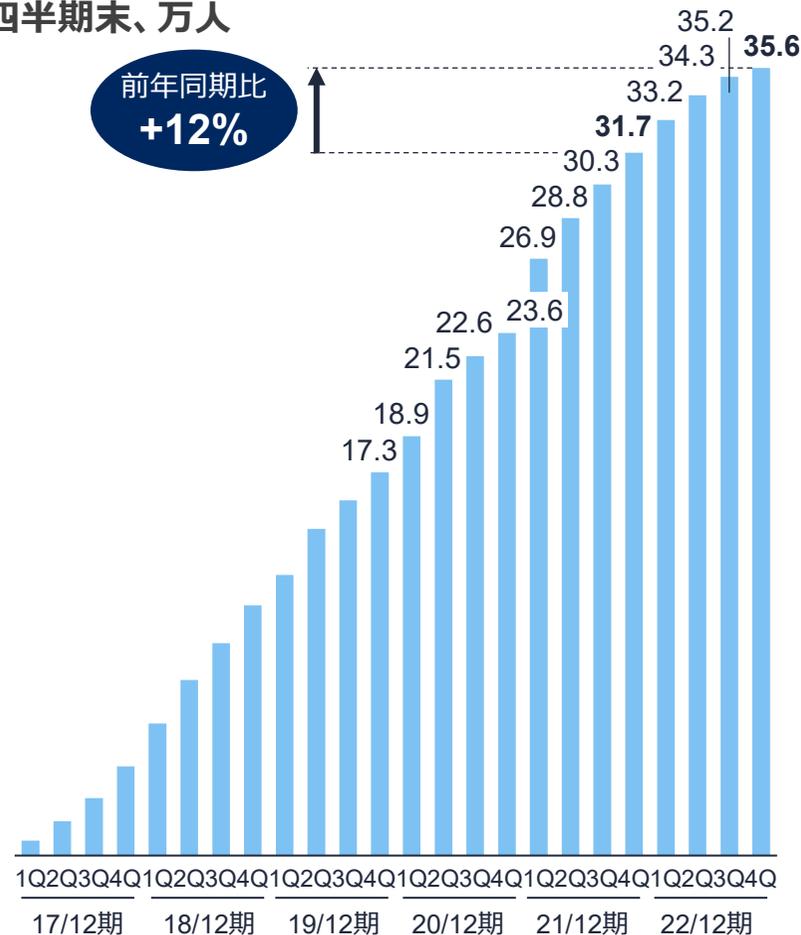
簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円



運用者数

四半期末、万人

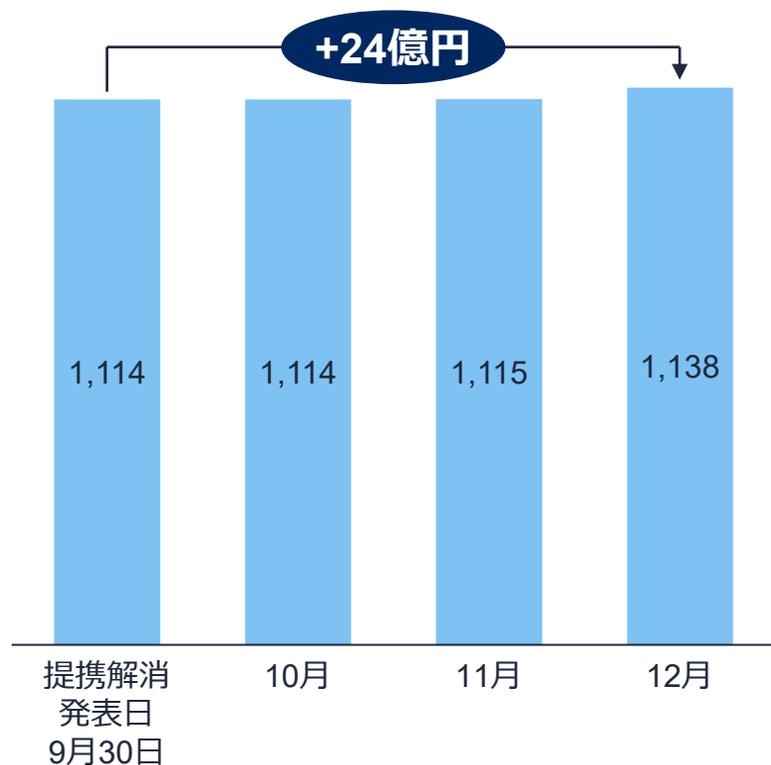


SBI証券及びSBIネオモバイル証券との業務提携解消の影響を受けたが、足元は安定化

2社との提携サービスの状況

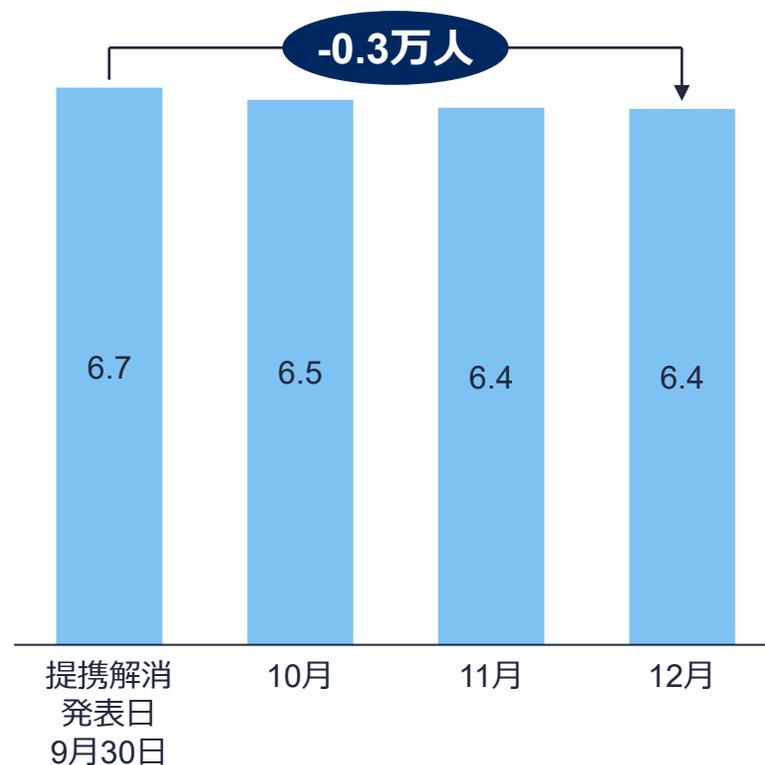
預かり資産（簿価）

月末、億円



運用者数

月末、万人

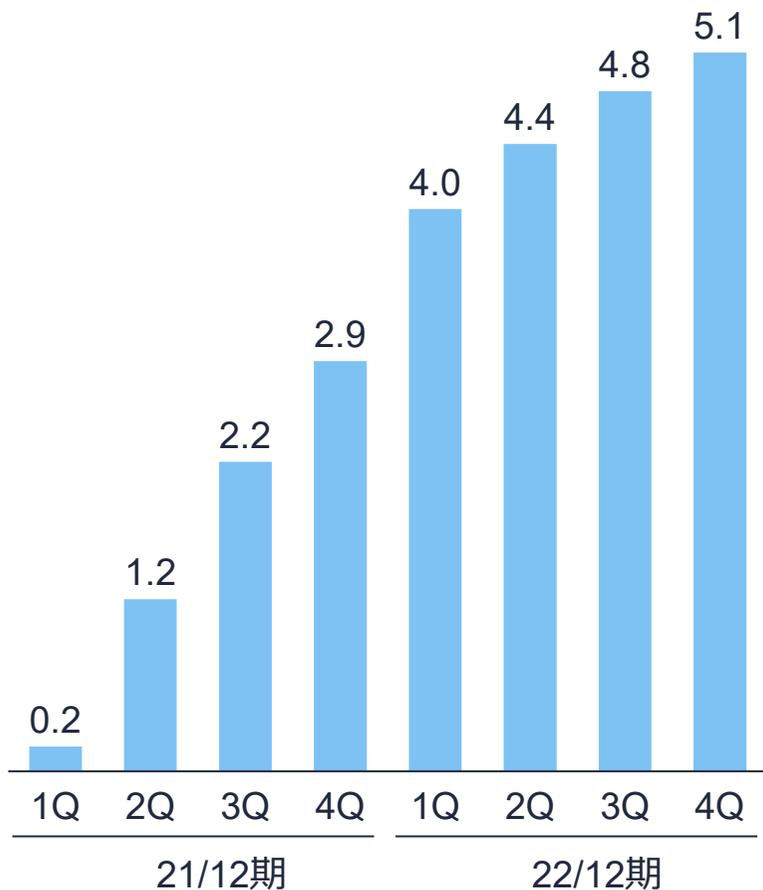


(注) 11月4日をもってSBI証券及びSBIネオモバイル証券との業務提携を解消。2社との業務提携によるサービスのお客様及び預かり資産は、11月5日に当社のダイレクト事業に引き継がれている

「おまかせNISA」は預かり資産の増加に貢献

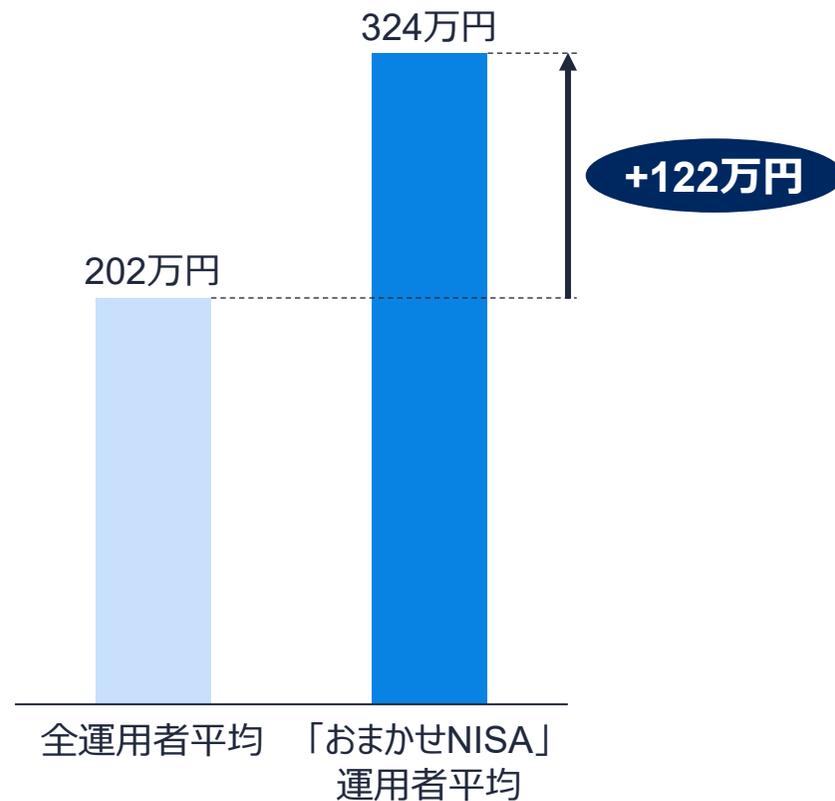
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

万円; 2022年12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

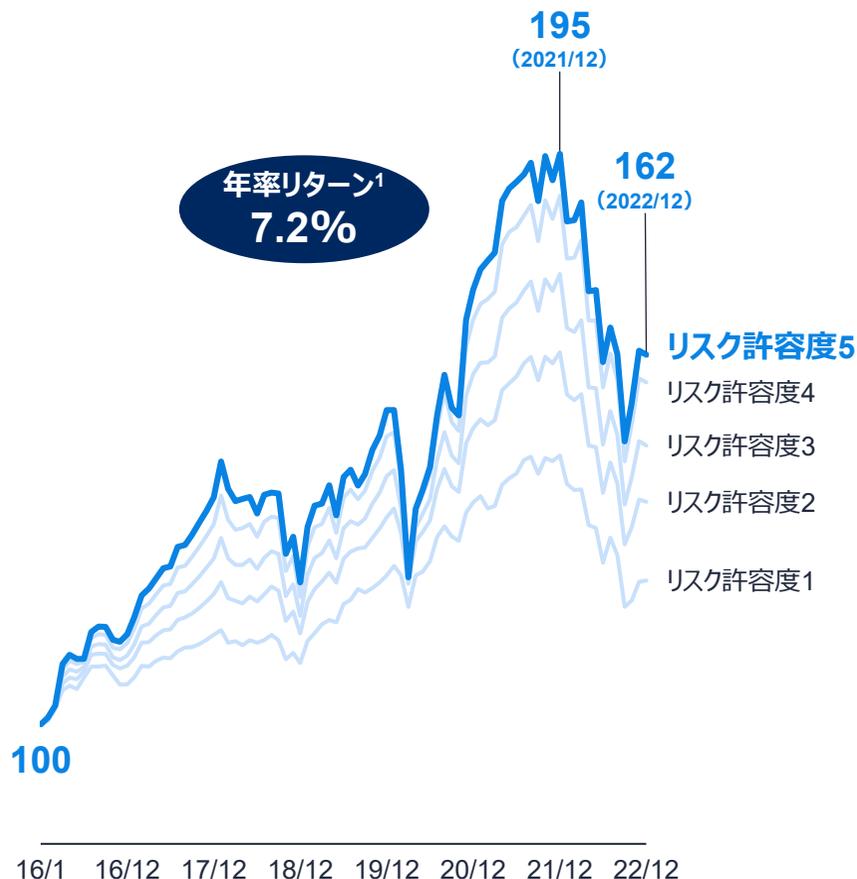
「おまかせNISA」運用者平均は、「おまかせNISA」運用者の預かり資産合計（通常口座とNISA口座の合算）を「おまかせNISA」運用者数で除算して算出

2 預かり資産10億円以上の運用者を除く

預かり資産の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

目次

2022年12月期 通期 事業進捗

2022年12月期 通期 決算概況

2023年12月期 事業方針

Appendices

2022年12月期 4Q及び通期業績は堅調

- 預かり資産及び営業収益が堅調に成長し、営業利益の通期黒字化を達成
- 9月30日公表の業績予想に対し、営業収益は概ね計画通り、営業利益は計画を大きく上回る着地
 - ✓ 広宣費について、市場環境の影響で効果が出にくいこと等を考慮して投資額を抑えたこと、期末従業員数が134人（計画144人）となり、採用費及び人件費が計画を下回ったことが主な背景

業績推移

百万円

	2022年12月期4Q			2022年12月期通期			業績予想 ¹	
	実績	前年同期（4Q）		実績	前年同期（通期）		差異 ²	達成率 ²
		実績	増減率		実績	増減率		
営業収益	1,766	1,436	+22.9%	6,573	4,647	+41.4%	+37	100.6%
▲）レベニューシェア	238	248	-4.1%	1,091	821	+32.9%	—	—
▲）取引連動費	198	173	+14.2%	789	655	+20.4%	—	—
▲）人件費	400	325	+23.0%	1,466	1,090	+34.5%	—	—
▲）不動産関係費等	248	214	+16.0%	874	651	+34.2%	—	—
広告宣伝費除く営業利益	680	474	+43.4%	2,352	1,428	+64.7%	—	—
▲）広告宣伝費	606	639	-5.1%	2,142	1,861	+15.1%	—	—
営業利益	74	-164	—	209	-432	—	+164	466.3%
当期純利益 ³	151	-224	—	289	-495	—	—	—

1 2022年8月12日に参考値として公表した期末の預かり資産（時価）の予想7,614億円に対して実績は7,197億円、預かり資産（簿価）の予想6,497億円に対して実績は6,502億円

2 2022年9月30日に公表した通期業績予想に対する差異または達成率

3 2022年12月期は繰延税金資産の計上により法人税等調整額（△は利益）△118百万円を計上

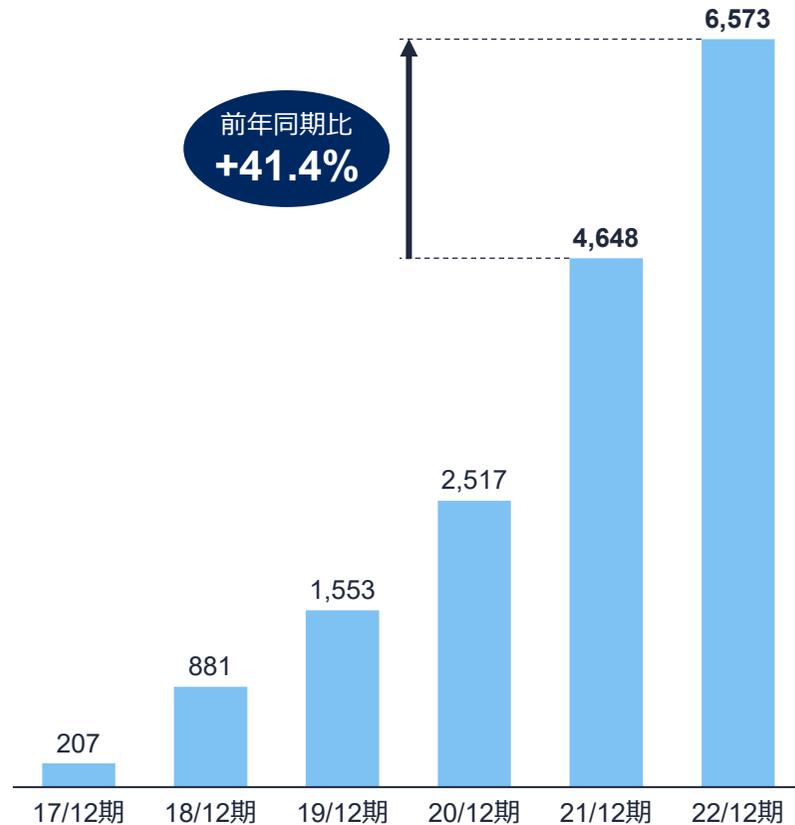
（注）百万円未満は切り捨てにより表示

営業収益は着実に成長

- ポラティリティが高く、軟調な市場環境のなか、通期は前年同期比+41.4%の6,573百万円、4Qは前年同期比+22.9%の1,766百万円

営業収益

通期、百万円



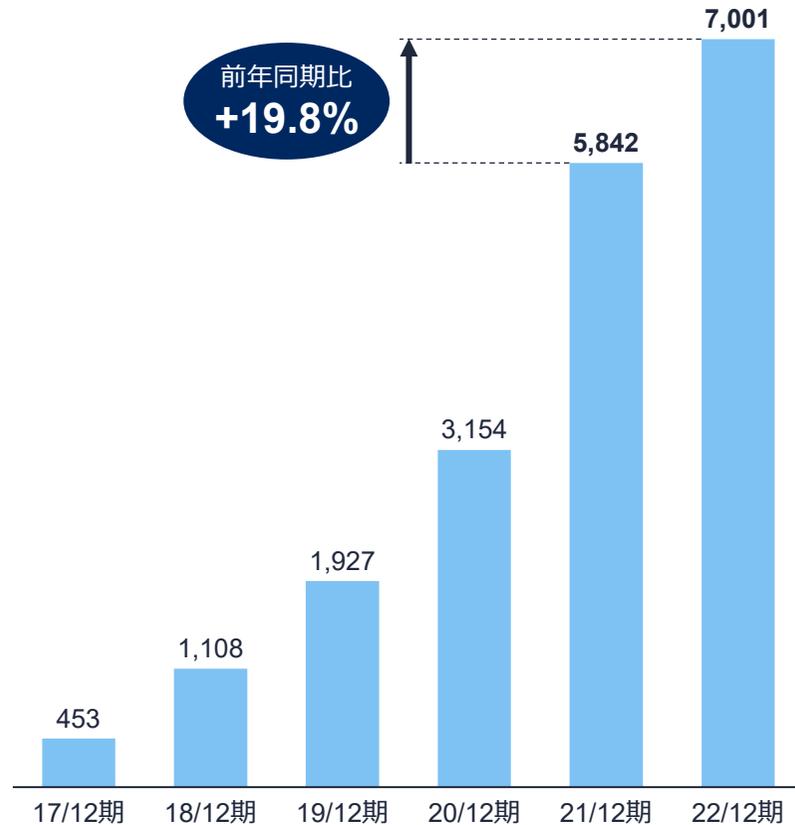
四半期、百万円



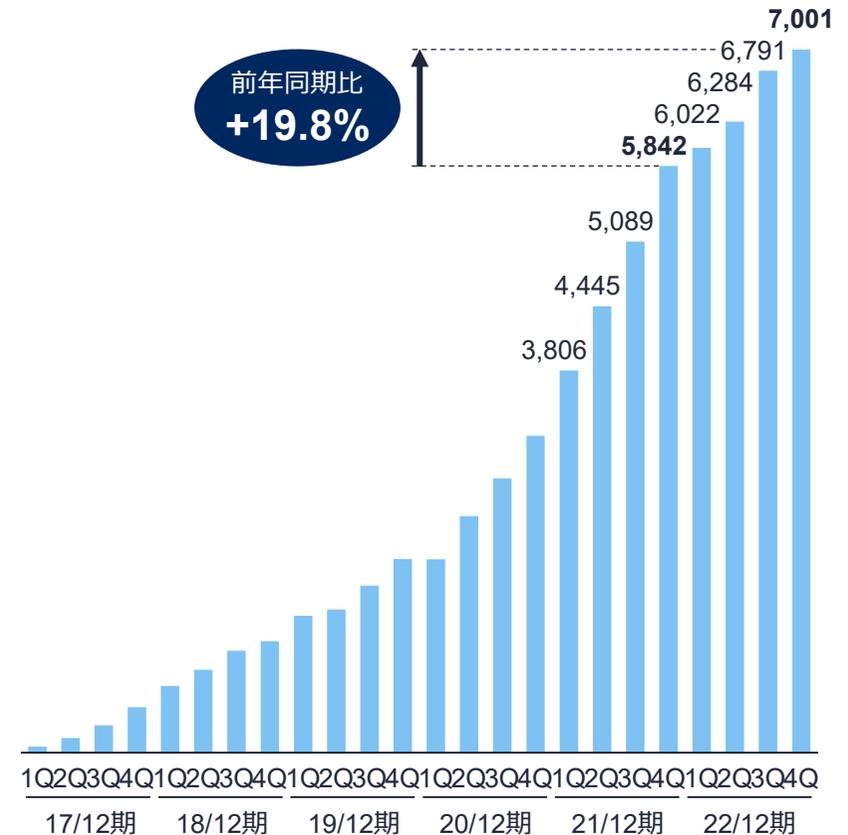
ARRも着実に成長

- 前年同期比+19.8%の7,001百万円

ARR 通期、百万円



四半期、百万円



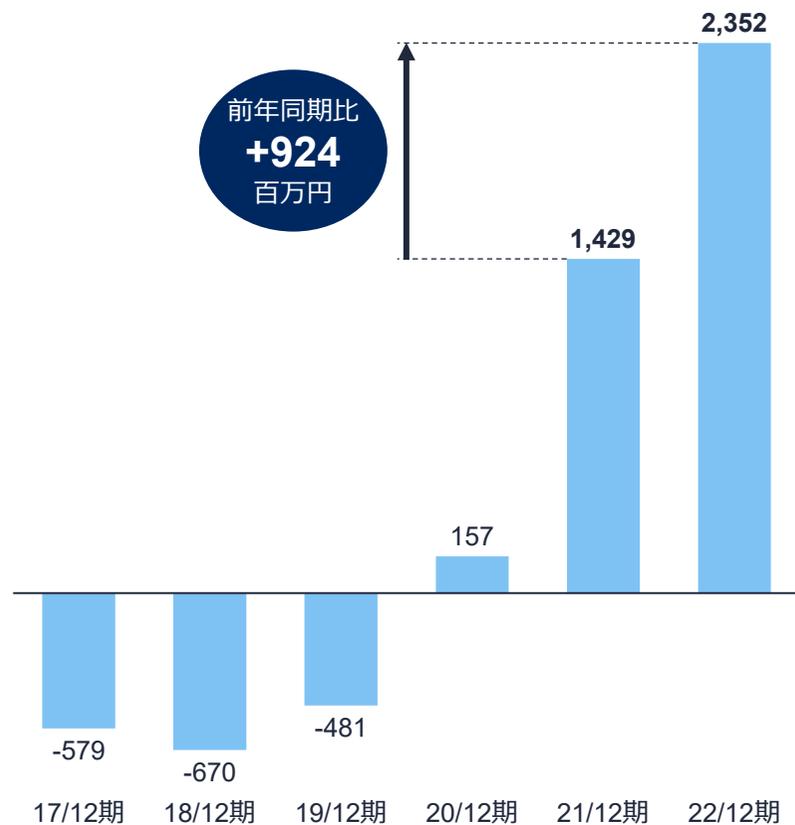
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各期末及び四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

広告宣伝費除く営業利益の黒字幅は大きく増加

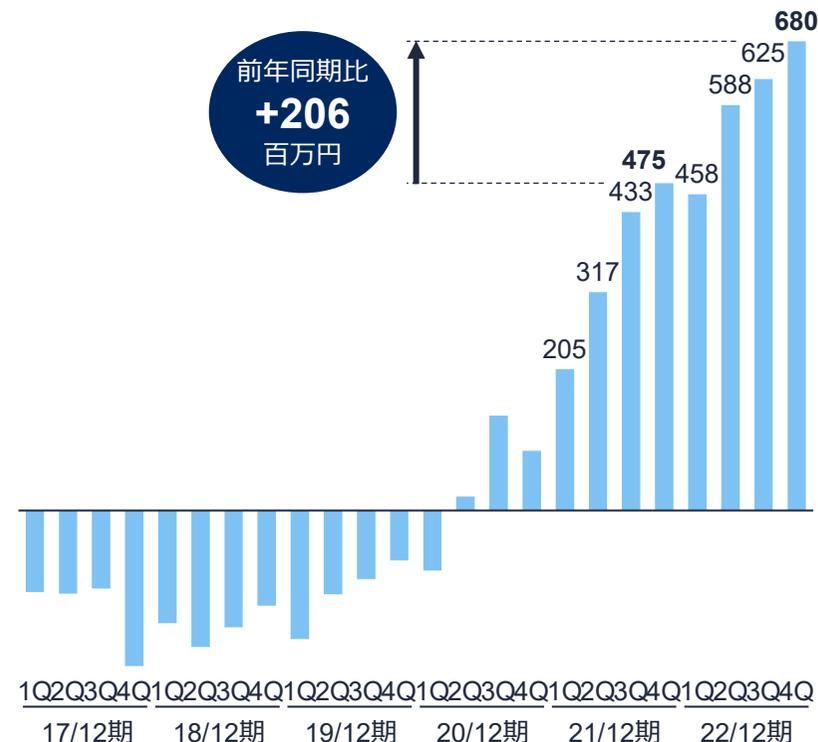
- 人員採用や新規事業への取り組みなど成長投資を進めつつも、通期は前年同期比+924百万円の2,352百万円、4Qは前年同期比+206百万円の680百万円まで伸長

広告宣伝費除く営業利益

通期、百万円



四半期、百万円

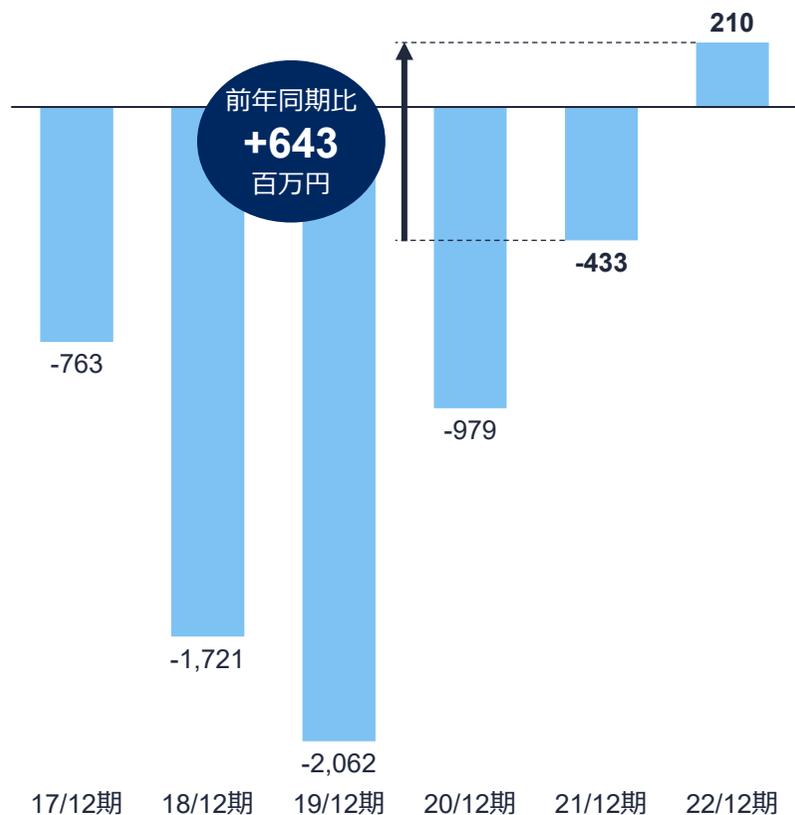


通期の営業利益も黒字に転換

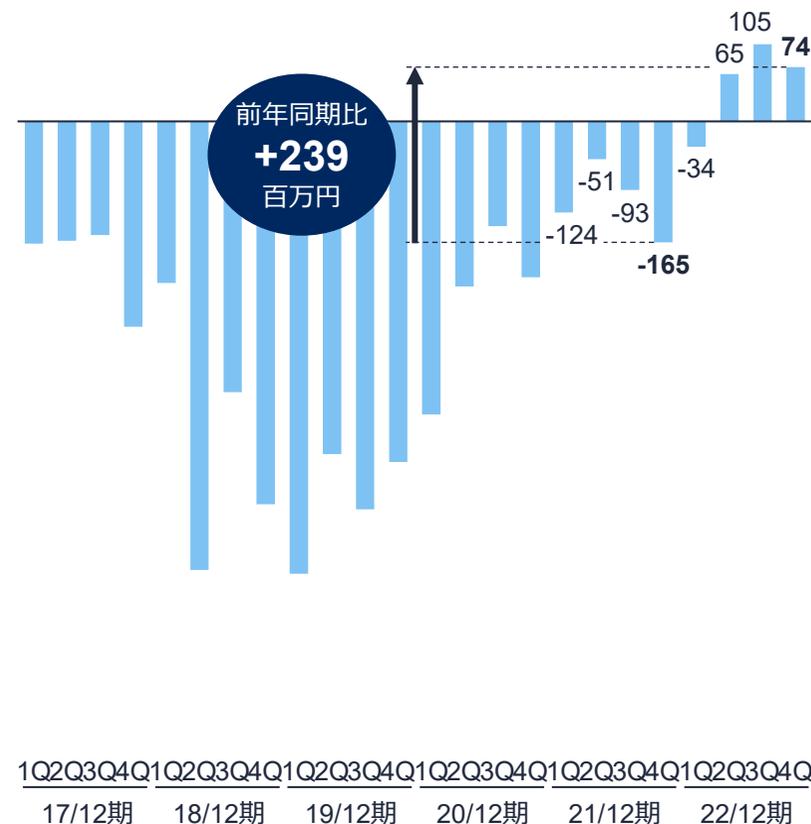
- 新規のお客様獲得を目指し、広宣費を増額する計画だったが、ボラティリティの高い市場環境下では効果が出にくいこと等を考慮し、投資額を絞り込んだ。2021年3Q以降、各四半期5～6億円規模を維持
- 結果、通期で前年同期比+643百万円の210百万円の黒字に転換

営業利益

通期、百万円



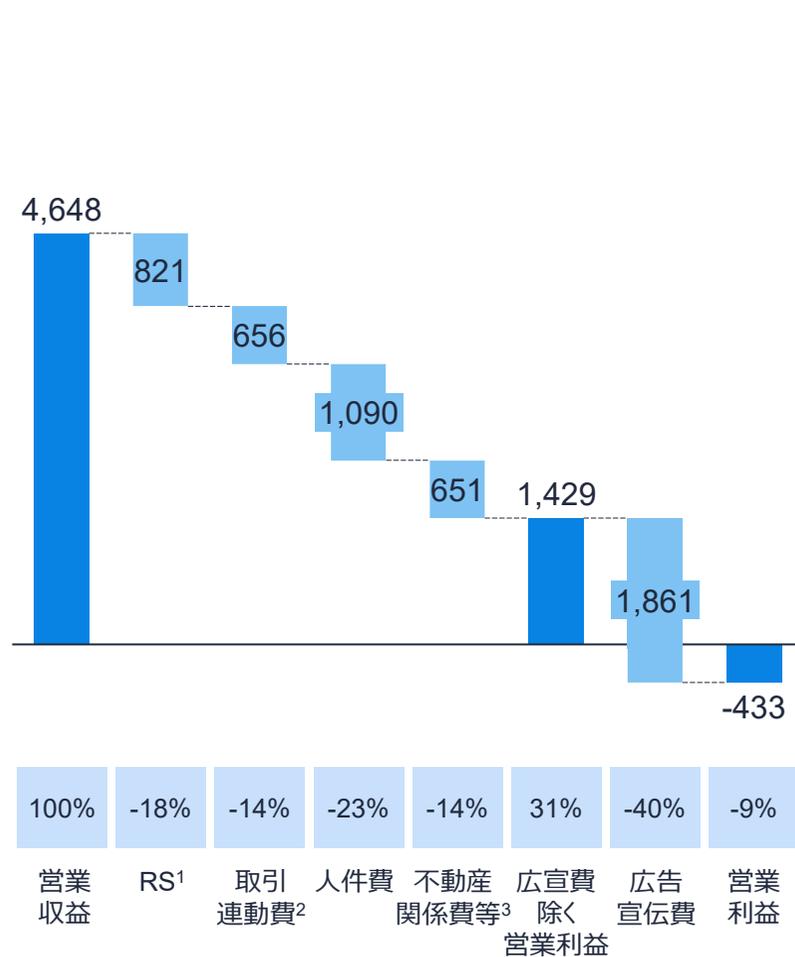
四半期、百万円



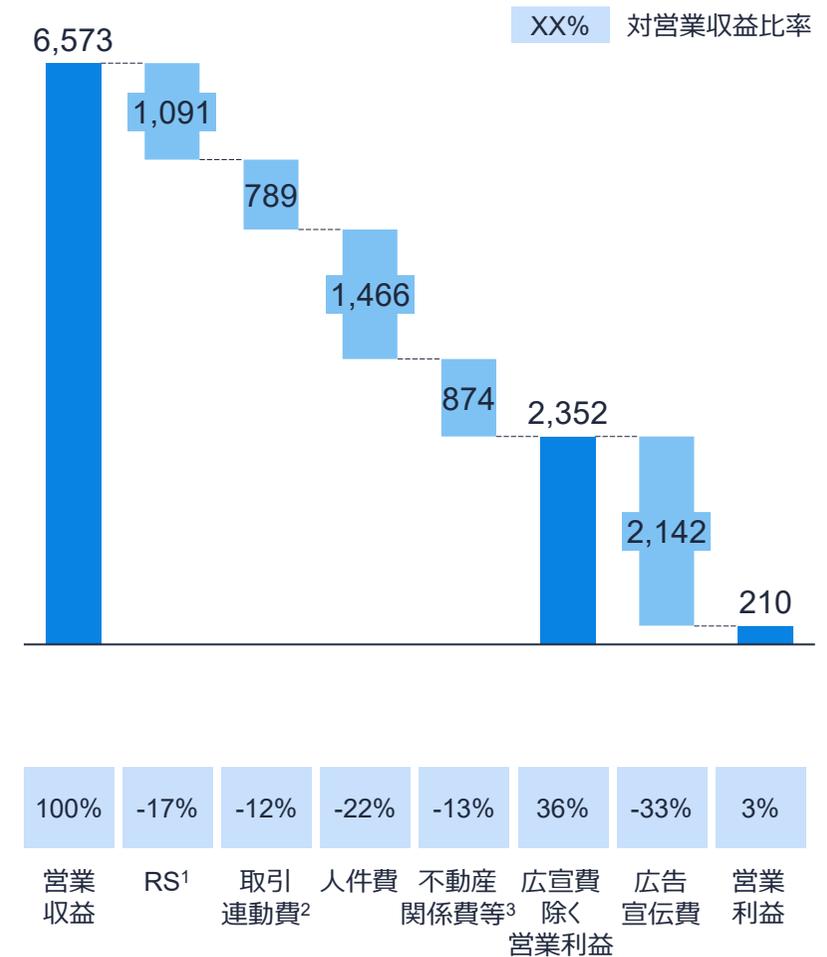
2021年12月期と比較して、各費用項目で改善が進む

営業収益～営業利益の内訳

21年12月期通期、百万円



22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

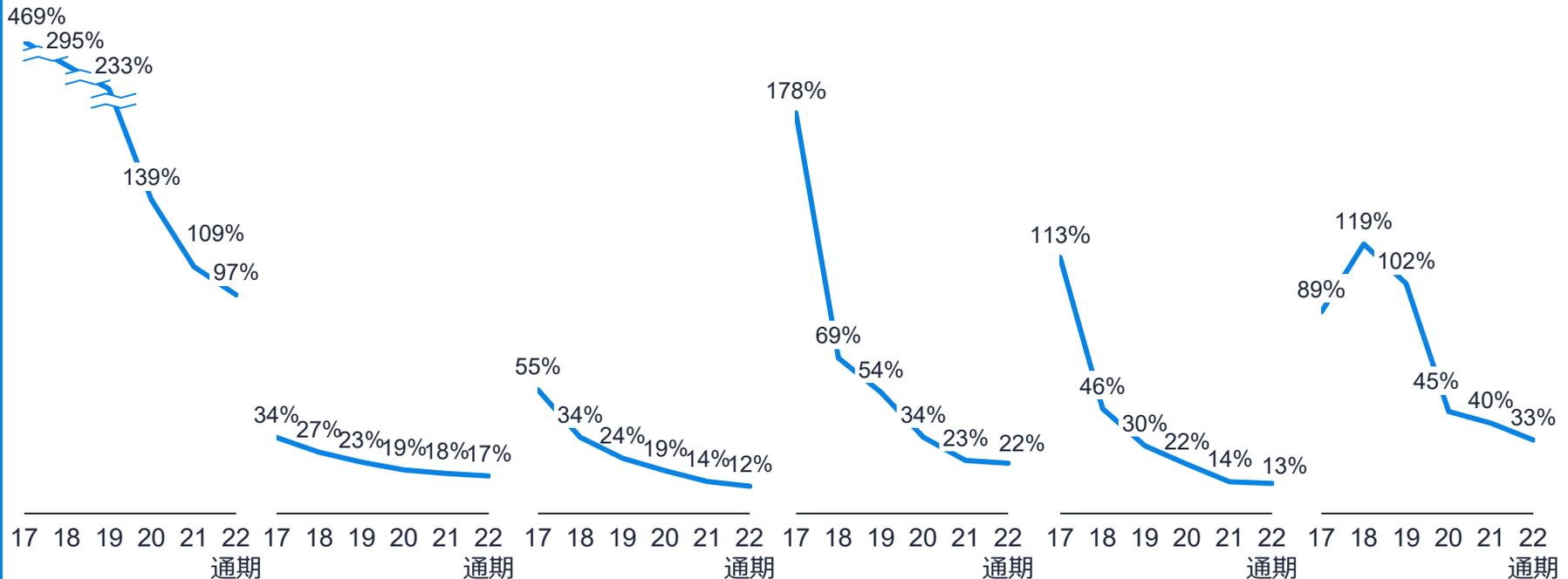
3 「不動産関係費等」には、不動産関係費用、サーバ費用、その他販売管理費等を含む

成長投資を継続しつつ、費用改善も進む

- レベニューシェア：SBI証券及びSBIネオモバイル証券からの申し入れを受け、11月4日に業務提携が解消されたことも影響し、比率が改善（2023年12月期以降、更なる改善が進む見通し）
- 取引連動費、人件費：共に改善。人件費比率は、採用に加え昇給を進めており、改善は限定的
- 不動産関係費等：2Qにオフィス増床を進めたが、通期では改善
- 広宣費：営業収益が成長するなか、2021年3Q以降は各四半期5～6億円規模と増額せず、改善

各費用の対営業収益比率

費用合計 = レベニューシェア + 取引連動費¹ + 人件費 + 不動産関係費等² + 広告宣伝費



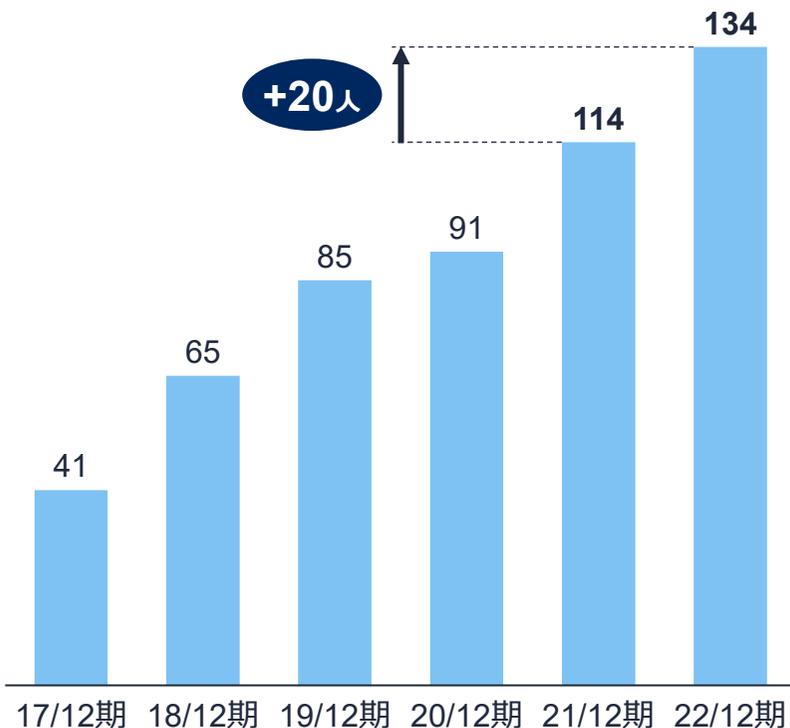
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

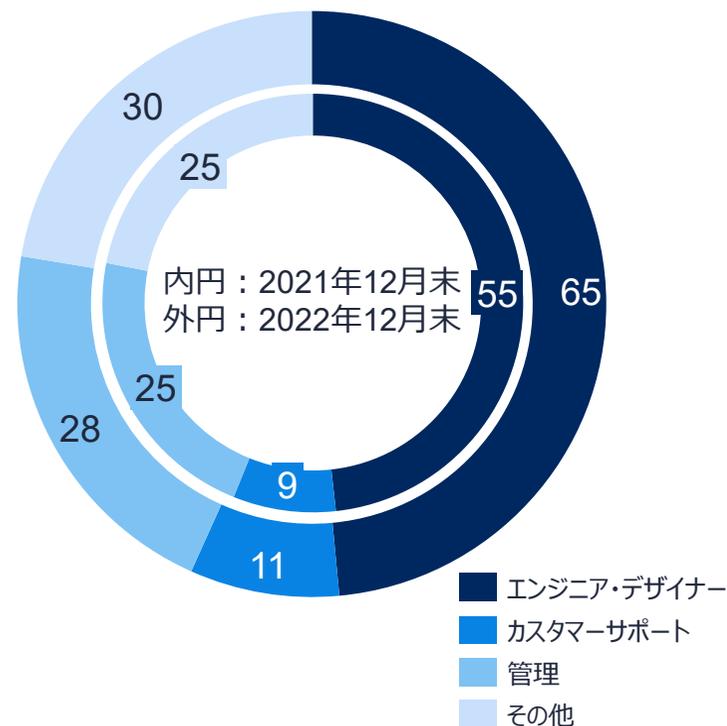
- 1Q 7人、2Q 3人、3Q 4人、4Q 6人の増員。既存事業の成長を加速させ、また新規事業への取り組みを進めるため、エンジニア・デザイナー、マーケティングや営業人員の採用を強化
- 人数規模よりも厳選した採用を重視した結果、30人増員の計画に対して20人増加の着地

従業員推移



職種別の構成比率

2021年12月末と2022年12月末の比較



業績推移（通期）

業績推移

通期、百万円

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
営業収益	1,552	2,516	4,647	6,573
▲) レベニューシェア	353	486	821	1,091
▲) 取引連動費	378	475	655	789
▲) 人件費	834	850	1,090	1,466
▲) 不動産関係費等	466	548	651	874
広告宣伝費除く営業利益	-480	156	1,428	2,352
▲) 広告宣伝費	1,581	1,135	1,861	2,142
営業利益	-2,061	-978	-432	209

対営業収益比率

▲) レベニューシェア	23%	19%	18%	17%
▲) 取引連動費	24%	19%	14%	12%
▲) 人件費	54%	34%	23%	22%
▲) 不動産関係費等	30%	22%	14%	13%
広告宣伝費除く営業利益	-31%	6%	31%	36%
▲) 広告宣伝費	102%	45%	40%	33%
営業利益	-133%	-39%	-9%	3%

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

業績推移（四半期）

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	3Q	4Q
営業収益	285	362	417	486	504	571	689	751	897	1,056	1,256	1,436	1,461	1,630	1,714	1,766
▲) レベニューシェア	76	85	92	99	109	114	122	139	158	192	222	248	258	283	311	238
▲) 取引連動費	91	88	99	98	125	108	118	122	153	163	165	173	201	193	196	198
▲) 人件費	191	206	209	226	224	209	186	228	238	248	277	325	350	342	372	400
▲) 不動産関係費等	112	103	114	134	131	118	123	175	143	135	158	214	192	223	209	248
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	625	680
▲) 広告宣伝費	429	331	428	391	312	244	280	298	328	367	525	639	492	523	520	606
営業利益	-616	-453	-528	-463	-399	-224	-142	-212	-123	-51	-93	-164	-34	64	105	74

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%	18%	13%
▲) 取引連動費	32%	24%	24%	20%	25%	19%	17%	16%	17%	15%	13%	12%	14%	12%	11%	11%
▲) 人件費	67%	57%	50%	47%	45%	37%	27%	30%	27%	24%	22%	23%	24%	21%	22%	23%
▲) 不動産関係費等	40%	29%	28%	28%	26%	21%	18%	23%	16%	13%	13%	15%	13%	14%	12%	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%	36%	39%
▲) 広告宣伝費	150%	91%	103%	80%	62%	43%	41%	40%	37%	35%	42%	44%	34%	32%	30%	34%
営業利益	-216%	-125%	-127%	-95%	-79%	-39%	-21%	-28%	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%	6%	4%

(注) 百万円未満は切り捨ててにより表示

目次

2022年12月期 通期 事業進捗

2022年12月期 通期 決算概況

2023年12月期 事業方針

Appendices

事業方針（1）新しいNISA制度対応への注力

2024年1月に大きく拡充が予定されている新しいNISA制度に対応したサービスの提供に向けて、経営リソースを集中させる

2022年12月、政府より2024年以降の新しいNISAの制度概要が公表された

「つみたてNISA」と「一般NISA」の統合

- 現在の制度では併用できない「つみたてNISA」と「一般NISA」が、それぞれ「つみたて投資枠」と「成長投資枠」に引き継がれ併用可能となる

非課税投資枠の拡大

- 非課税投資枠が現制度の600～800万円から1,800万円（年間360万円）に拡大

非課税期間の無期限化

- 非課税期間が現制度の最大10年～20年から無期限となる

新しいNISA制度のウェルスナビにとっての事業機会と事業リスク

事業機会

- 新しいNISA制度を起点とした、貯蓄から投資への流れの加速
- 「WealthNavi」の運用者数や、一人当たり預かり資産の増加

事業リスク

- 新しいNISA制度に対応したサービスを提供する金融機関間の競争激化
- 追加的なシステム開発、運用リソースの負担発生

事業方針（2）新しいNISA制度対応を中心とした注力領域

新しいNISA制度に対応するため一時的に経営リソースを集中させるが、プロダクト開発力の強化やマルチサービス化に向けた取り組みも継続して進める

具体的な取り組み

優先度

I マルチサービス化

- お客様の幅広いアドバイスニーズ、投資に関する行動変容をサポートするマルチサービスの開発
- マルチサービス化を早期に進めるため、既存提携先や新しい提携先と、新たな取り組みの推進

中

II 新しいNISA制度への対応

- 新しいNISA制度において非課税枠全体が利用できるよう、「おまかせNISA」のつみたて投資枠への対応
- 最低運用金額の引き下げや、積立入金での運用開始など、顧客利便性や体験の向上を目指したプロダクト改善
- 既存提携先と協力しながら、マーケティング活動を強化しお客様へアプローチする

特に高い

III プロダクト開発力の強化

- 複数プロダクトを同時並行で開発できる、プロダクト開発プロセスの合理化と標準化
- 開発スピードの向上、システムの拡張性や安定性の向上、スケールメリットの活用を可能とするシステムアーキテクチャーの改善
- プロダクトマネージャーやテックリードが活躍できる、サーバントリーダーシップへの移行

高

新しいNISA制度の概要と当社サービスの提供範囲

現行制度

	「おまかせNISA」	
	つみたてNISA	一般NISA
対象商品	金融庁が指定する 投資信託・ETF	株式・投資信託・ ETF
年間投資枠	40万円	120万円
生涯投資枠	800万円	600万円
非課税期間 (最大)	20年	10年

併用不可

新しいNISA制度

	「おまかせNISA」(対応予定)	
	つみたて投資枠	成長投資枠
対象商品	金融庁が指定する 投資信託・ETF	株式・投資信託・ ETF
年間投資枠	120万円	240万円
生涯投資枠	1,800万円	
	(内数) 1,200万円	
非課税期間 (最大)	恒久化	

併用可

(注) 2023年末までに現行の一般NISA及びつみたてNISA制度で投資した商品は、新しい制度の外枠で、現行制度における非課税措置が継続。但し、現行制度から新しい制度へのロールオーバーは不可

2023年12月期 業績予想

2023年12月期の業績予想について、期初時点では非開示

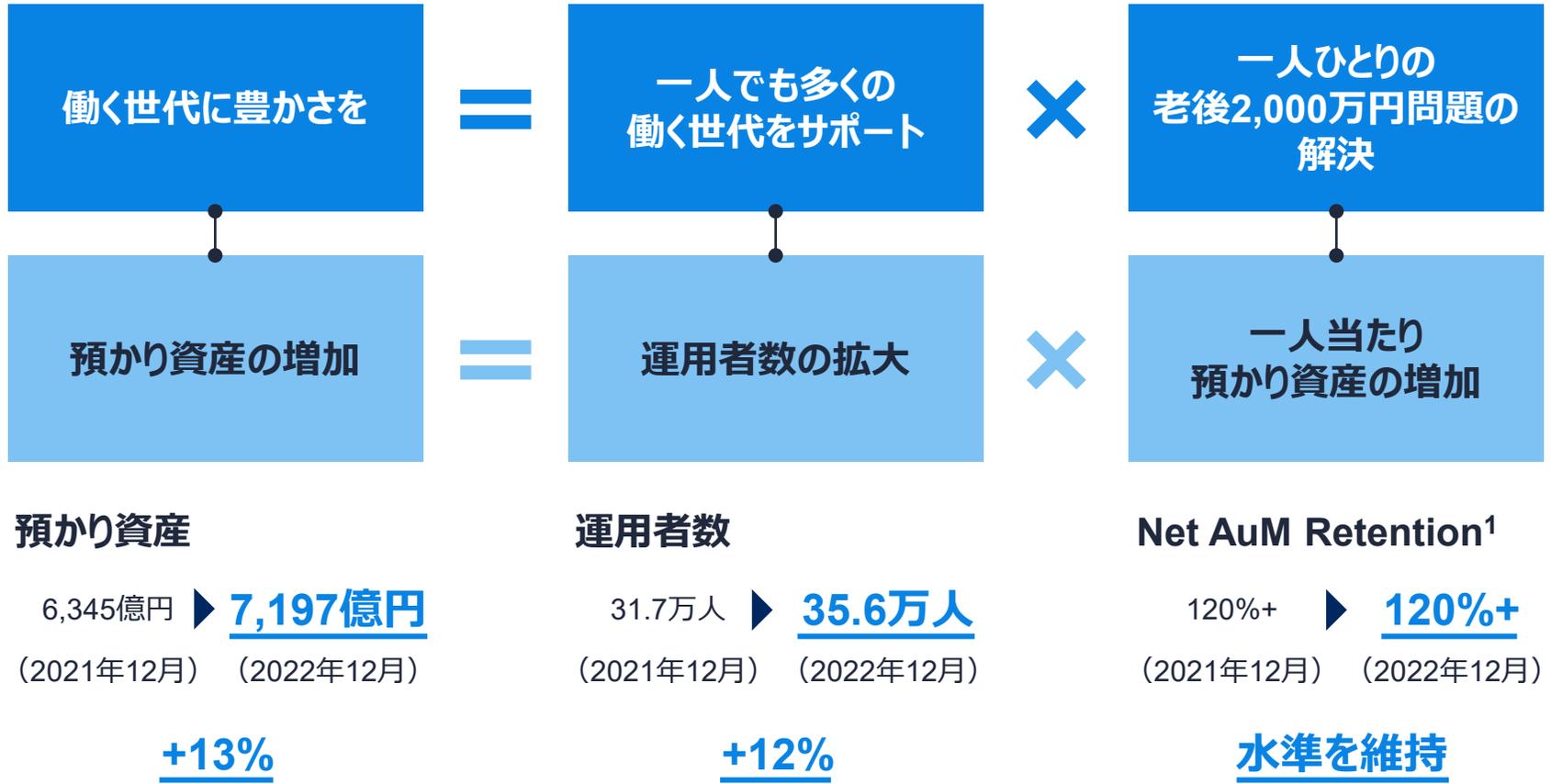
- 株式及び為替市場の変動が大きく、時価ベースの預かり資産を見通すことが難しい
- 新しいNISA制度の国会承認を見越し、その対応のために経営リソースを集中させているが、新しいNISA制度の詳細が決まっておらず、競争環境やお客様の行動変化の予測が難しい

運営方針

- 引き続き、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、足元の利益水準よりも、預かり資産及び営業収益の成長を重視
- 広告宣伝、人員採用や新規事業への取り組みなど、成長投資を積極的に行う
 - ・ SBI証券及びSBIネオモバイル証券との提携解消により支払い不要となるレベニューシェアも活用
- 人員採用は、30名以上の増加を計画
- 提携パートナー事業は、既に幅広い先と提携できており、今期は既存提携先との関係強化に注力

適正かつ合理的に算定できるタイミングで公表。1Q決算発表日（2023年5月）以降を予定

「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



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

「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12月)

(2022年12月)

平均積立額³

4.4万円



4.4万円

(2021年12月)

(2022年12月)

解約率⁴

<1%



<1%

(2021年12月)

(2022年12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 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12月の全平均）

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

目次

2022年12月期 通期 事業進捗

2022年12月期 通期 決算概況

2023年12月期 事業方針

Appendices

その他、ビジネスアップデート

日本初¹、クレジットカードによる積立で自動でおまかせの
資産運用を行うサービスを2022年7月5日よりスタート

WealthNavi for AEON CARD

WAON POINTがたまる！

クレカ積立で
おまかせ資産運用



2022年7月5日から提供スタート



※画面はイメージです。

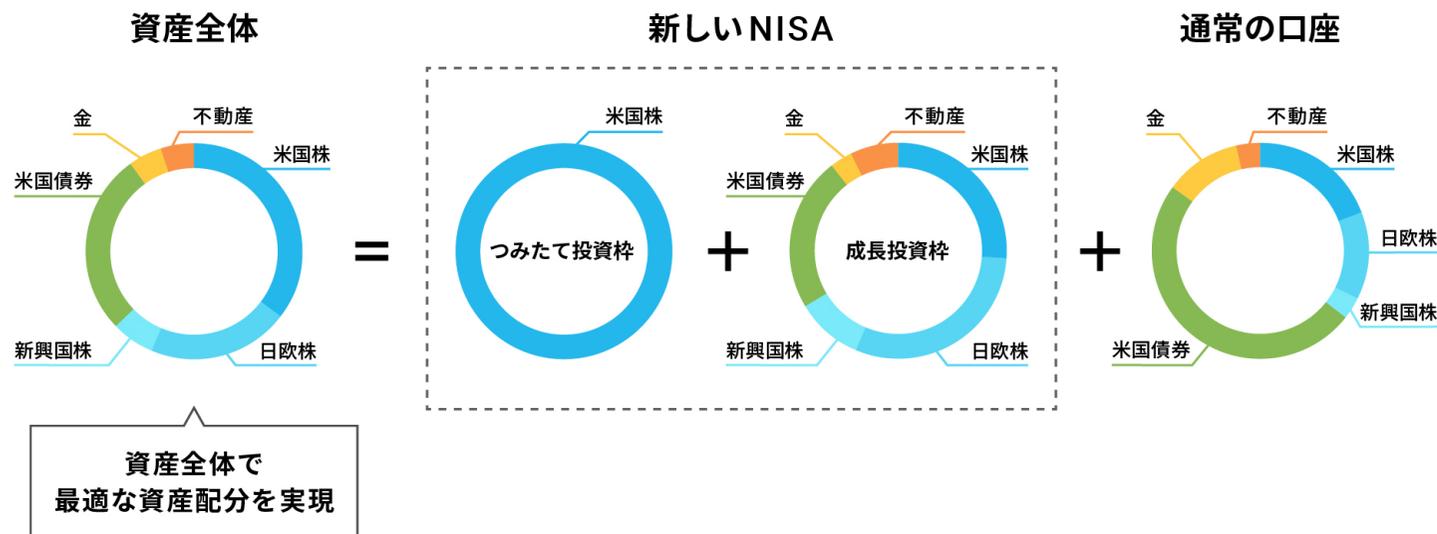
1 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況（最新版）（2022年3月末現在）『ラップ業務』」を基に各社HP等を当社にて調査（2022年7月5日時点）

2024年より「おまかせNISA」が新しいNISA制度に対応

- 令和5年度税制改正の大綱等で示されている通り、一般NISAとつみたてNISAが制度上統合され、「生涯投資枠が1,800万円に拡大」「非課税期間の無期限化」することを踏まえ、**2024年より「おまかせNISA」でも、つみたて投資枠を含むNISAの非課税枠全体をご利用いただけるよう対応**
- 「おまかせNISA」では、NISA口座と通常の口座それぞれの部分最適を図るのではなく、お客様からお預かりしている資産全体を最適化。この考え方を新しいNISA制度に対応する際も維持

NISA口座と通常の口座を合わせた資産全体を最適化

運用状況の例（イメージ図）



(注) 2023年1月19日にプレスリリースした内容で、具体的なサービスの概要は改めて発表

成年年齢の引き下げに伴い、満18歳以上のお客様へのサービス提供を開始

成年年齢引き下げに対する対応

- 2022年4月1日：満18歳以上のお客様へのサービス提供を開始
- 2023年1月1日：満18歳以上のお客様へ「おまかせNISA」提供を開始

新成人に向けたオンラインセミナーも開催

W WealthNavi

オンライン (Zoom)

ライフプランニングと 資産形成

— 新成人に伝えたいお金の話 —

2022/5/17 火 19:00~



投資対象の定期見直しにより、新たなETFを追加

分類	資産クラス	銘柄	運用会社名
株	🇺🇸 米国株	VTI バンガード・トータル・ ストック・マーケット ETF	バンガード
	🇯🇵 日欧株	VEA バンガード・FTSE 先進国市場(除く米国) ETF	バンガード
	🌏 新興国株	VWO バンガード・FTSE・ エマージング・マーケット ETF	バンガード
債券	🇺🇸 米国債券	AGG iシェアーズ コア 米国総合債券市場 ETF	ブラック ロック
	🇺🇸 物価連動債	TIP iシェアーズ 米国物価連動国債 ETF	ブラック ロック
その他	🇺🇸 金	IAU iシェアーズ ゴールド・トラスト	ブラック ロック
		GLD SPDR ゴールド・シェア	ステート・ ストリート
	🇺🇸 不動産	IYR iシェアーズ 米国不動産 ETF	ブラック ロック

「長期・積立・分散」の資産運用に最適なETF
について、1年毎に客観的な基準で見直し

金に関して従来のGLDに加え、より経費率（保
有コスト）が低いIAUを投資対象銘柄に追加

2022年11月1日以降に「金」を購入する際は原
則としてIAUを購入

投資対象の定期見直しにより、新たなETFを追加（参考）

- 各資産クラスに対応するETFの年次リターン¹の順位は毎年大きく入れ替わっている。例えば、「米国株だけ」に集中投資して長期で常に良いリターンを得ることは困難
- WealthNaviでは、株式や債券に加え、不動産・金などの資産にも、幅広く分散して投資。リスクを抑えながら、長期視点でのリターンの最大化を狙う

各資産クラスに対応するETFの年次トータルリターン¹（2008年～2020年）

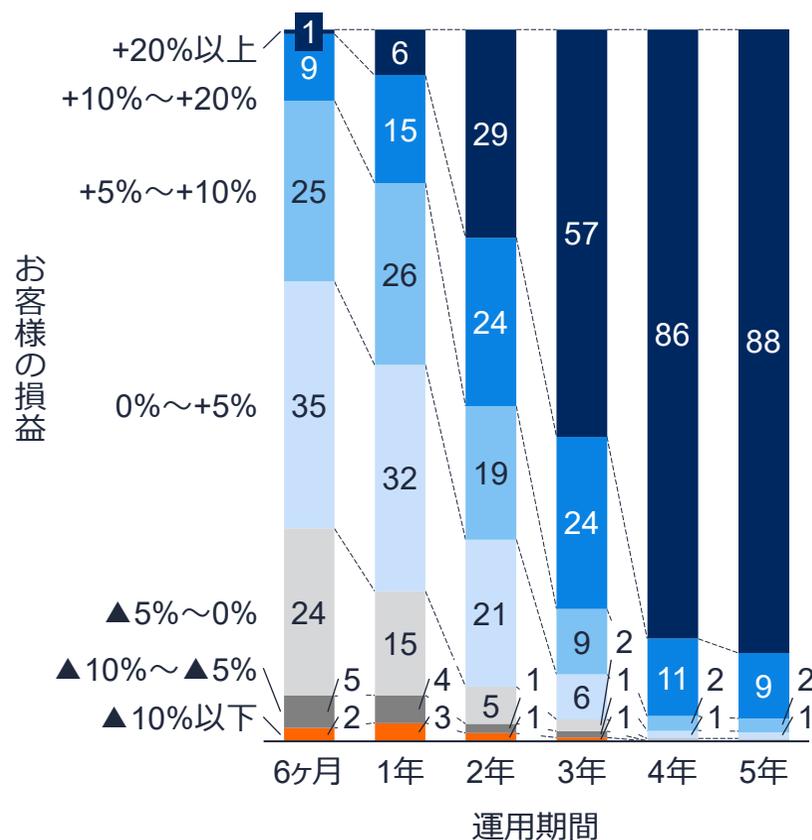
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
米国債券	7.9%	新興国株	金	物価連動債	新興国株	米国株	不動産	不動産	米国株	新興国株	米国債券	米国株	金	不動産	金
	7.9%	76.3%	29.3%	13.3%	19.2%	33.5%	26.7%	1.6%	12.8%	31.5%	0.1%	30.7%	24.8%	38.7%	-0.8%
金	4.9%	不動産	不動産	金	日欧株	日欧株	米国株	米国債券	新興国株	日欧株	物価連動債	不動産	米国株	米国株	物価連動債
	4.9%	30.5%	26.6%	9.6%	18.6%	21.8%	12.5%	0.5%	12.2%	26.4%	-1.4%	28.2%	21.0%	25.7%	-12.2%
物価連動債	-0.5%	米国株	新興国株	米国債券	不動産	不動産	米国債券	米国株	金	米国株	金	日欧株	新興国株	日欧株	米国債券
	-0.5%	28.9%	19.5%	7.7%	18.2%	1.2%	6.0%	0.4%	8.0%	21.2%	-1.9%	22.6%	15.2%	11.7%	-13.0%
米国株	-37.0%	日欧株	米国株	不動産	米国株	米国債券	物価連動債	日欧株	不動産	金	不動産	新興国株	物価連動債	物価連動債	日欧株
	-37.0%	27.5%	17.4%	5.5%	16.5%	-2.0%	3.6%	-0.4%	7.0%	12.8%	-4.3%	20.8%	10.8%	5.7%	-15.4%
不動産	-39.9%	金	日欧株	米国株	金	新興国株	新興国株	物価連動債	物価連動債	不動産	米国株	金	日欧株	新興国株	新興国株
	-39.9%	24.0%	8.3%	1.0%	6.6%	-4.9%	-0.1%	-1.8%	4.7%	9.3%	-5.2%	17.9%	9.7%	1.3%	-18.0%
日欧株	-40.7%	物価連動債	米国債券	日欧株	物価連動債	物価連動債	金	金	日欧株	米国債券	日欧株	米国債券	米国債券	米国債券	米国株
	-40.7%	8.9%	6.4%	-12.3%	6.4%	-8.5%	-2.2%	-10.7%	2.7%	3.6%	-14.8%	8.5%	7.5%	-1.8%	-19.5%
新興国株	-52.5%	米国債券	物価連動債	新興国株	米国債券	金	日欧株	新興国株	米国債券	物価連動債	新興国株	物価連動債	不動産	金	不動産
	-52.5%	3.0%	6.1%	-18.8%	3.8%	-28.3%	-6.0%	-15.8%	2.4%	2.9%	-14.8%	8.3%	-5.3%	-4.1%	-25.5%

¹ 各資産クラスに対応するETF（ETF設定前はインデックス等）の年次トータルリターン。米国株：VTI/Wiishire 5000、日欧株：VEA/MSCI EAFE Index、新興国株：VWO/MSCI Emerging Markets Index、米国債券：AGG/Bloomberg Barclays US Aggregate Bond Index、金：GLD/LBMA Gold Price、不動産：IYR/Dow Jones U.S. Real Estate Index

ウェルスナビを長期利用することで、「長期・積立・分散」の有効性を実感するお客様が増えている

ウェルスナビのお客様の損益状況

2022年12月末; 運用期間別のお客様比率



- サービス開始から6年以上が経ち、多くのお客様が「長期・積立・分散」の資産運用の有効性を感じられる状況に
- 利用開始から一定期間は、相場次第で一時的にマイナスになったり、マイナスの時期が長く続くケースもある
- 一方で、長期利用して下さっているお客様の運用リターンは安定。2年以上利用しているお客様の9割がプラスのリターン (2022年12月末時点)

(注) 各月末時点で預かり有価証券の残高が1万円以上ある顧客を対象にした2022年12月末までの運用実績 (運用開始月を0カ月目として、継続月数ごとに月末時点の各顧客の損益を取得。継続月数までに全額出金した顧客は除外。運用実績から手数料を控除)。リターンが0%の場合は「+0%~+5%」に含む

会社概要、サービス概要

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、取締役CFOを経て、2022年10月に取締役CPO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・チェース銀行）、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

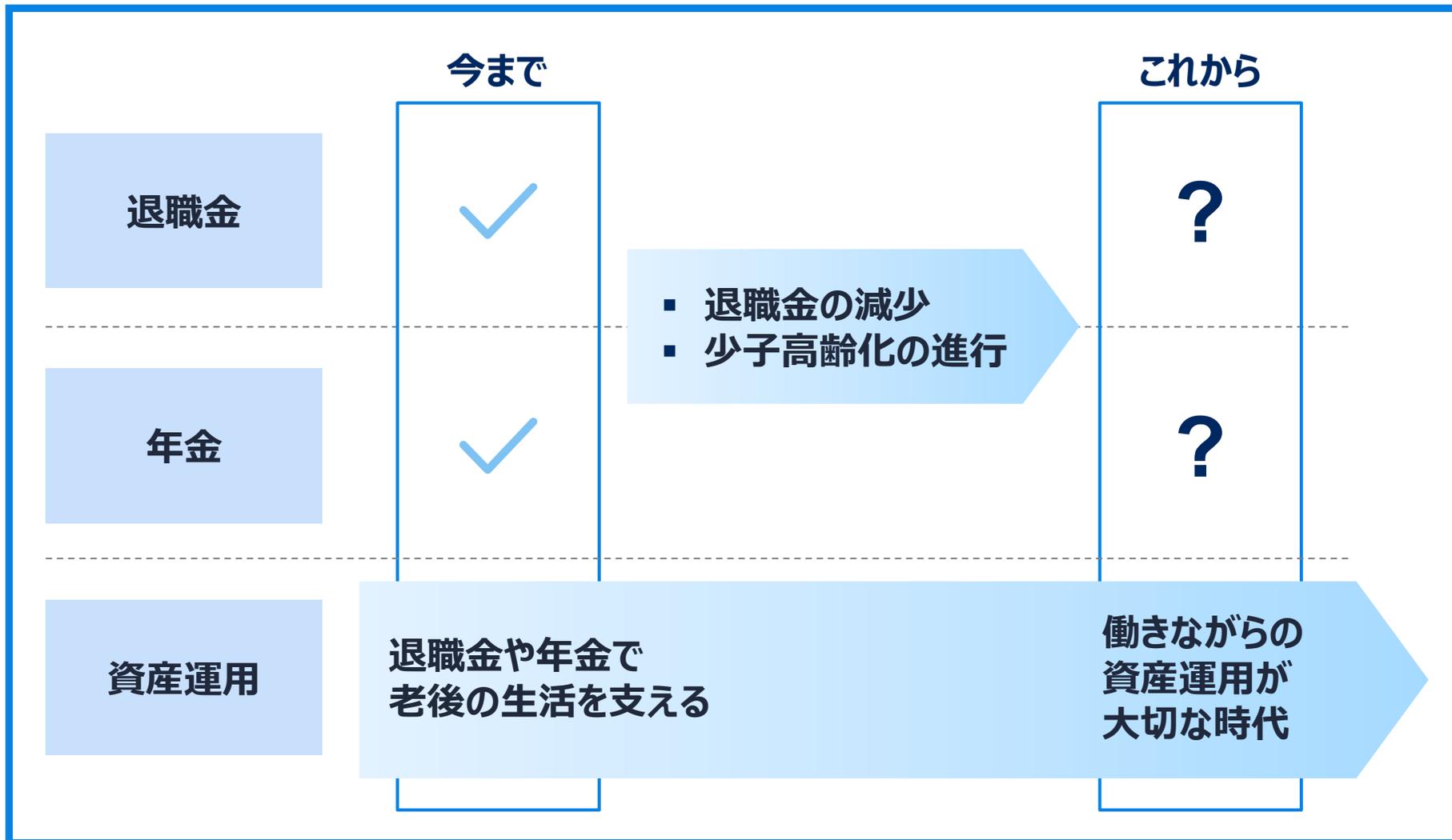
東京大学法学部を卒業後、モルガン・スタンレー・ジャパン・リミテッド（証券）入社。その後、司法試験に合格し2000年に弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所を経て、独立。証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）ではADR斡旋委員を務める。



監査等委員
藤本 幸彦

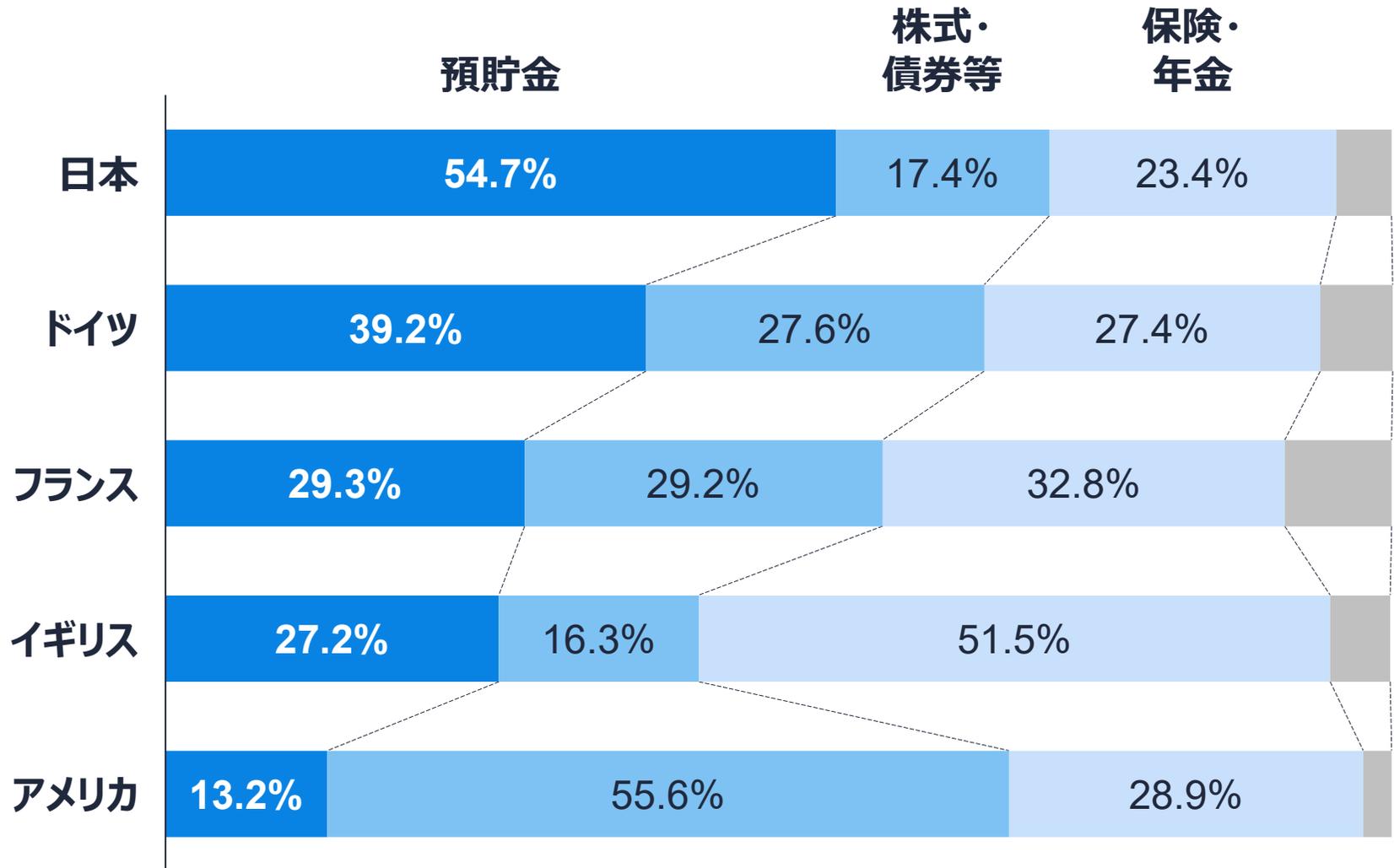
京都大学法学部を卒業後、東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行。その後、中央新光監査法人を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現PwC税理士法人）においてパートナー、金融部部長、理事を歴任。公認会計士・税理士・国際経営学修士。

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54.7%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2021年末のデータより当社作成 (2022年10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

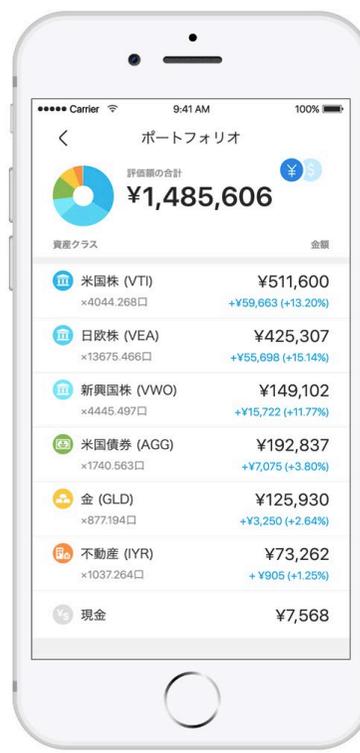
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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



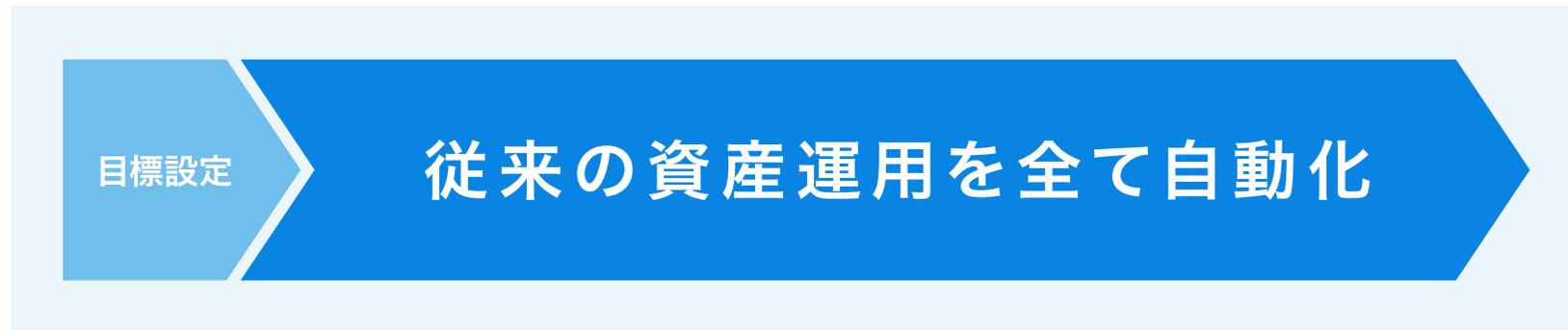
(注) 画像はイメージ

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

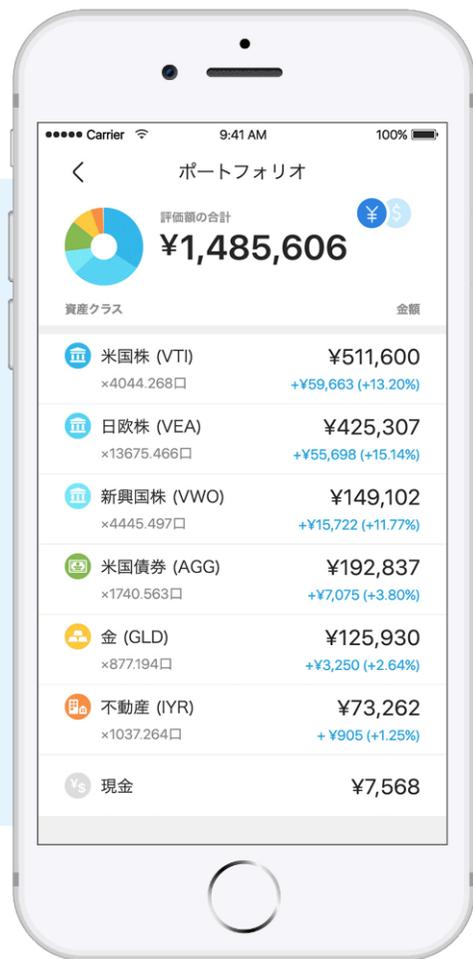
従来



W WealthNavi



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



Vanguard 3銘柄、BlackRock 4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75%、債券15%、金および不動産10%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

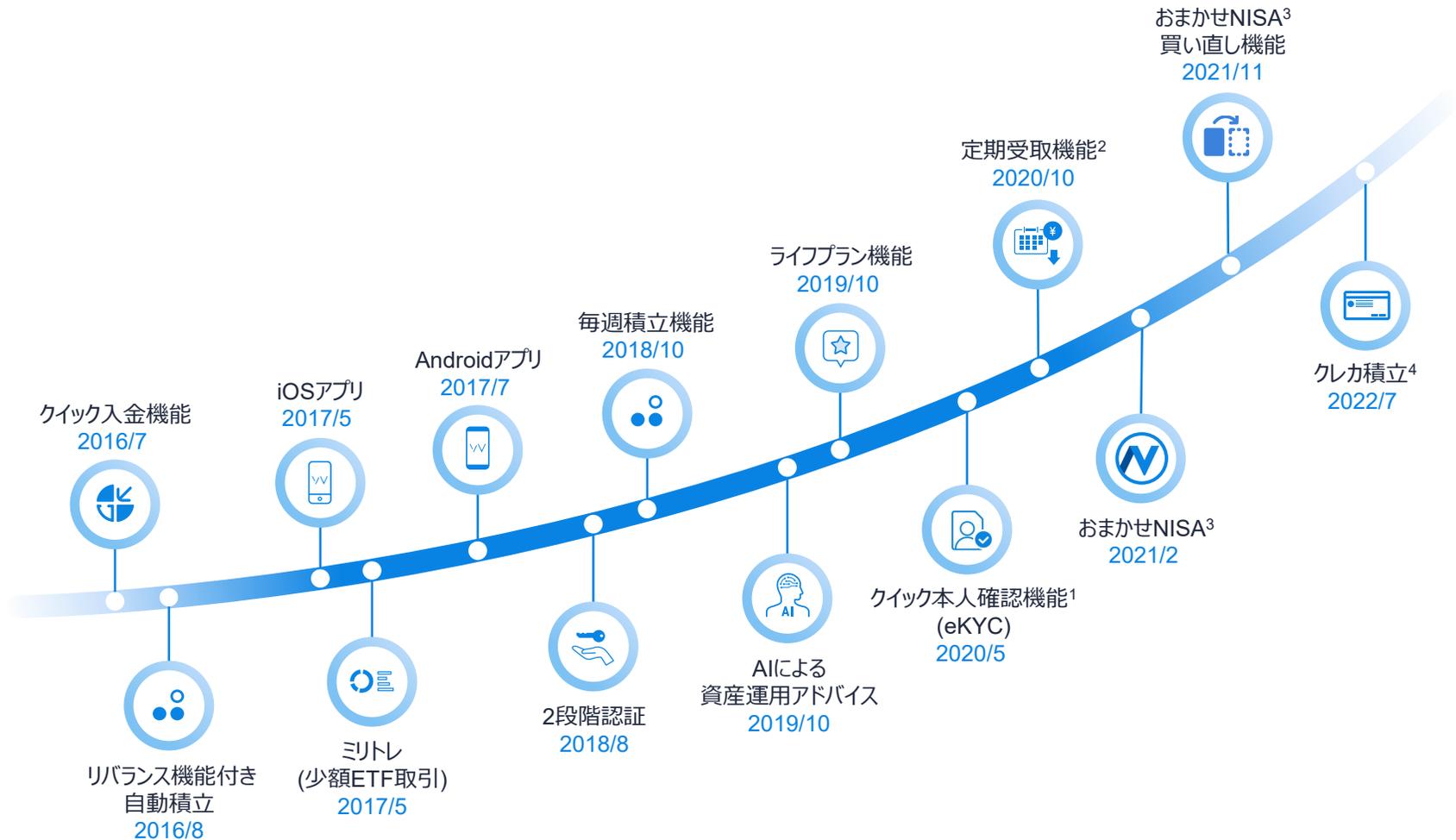
お客様と当社の利益の方向性を一致させる
手数料体系

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 ダイレクト事業のお客様向けのサービス

2 「北國おまかせ Navi」のお客様向けのサービス

3 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

4 「WealthNavi for AEON CARD」のお客様向けのサービス

(注) 2022年12月31日時点でリリース済みの機能

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

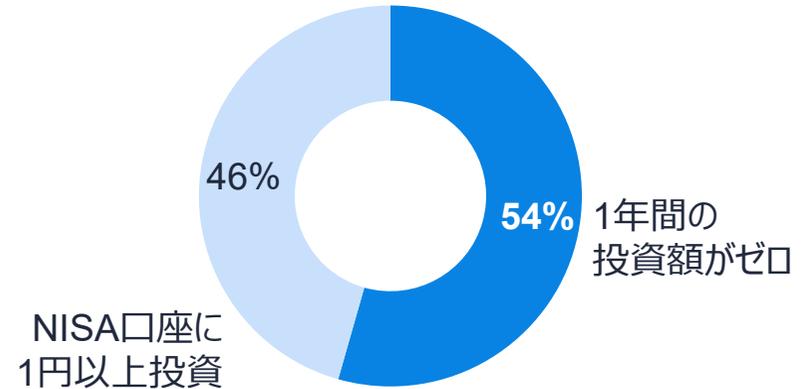
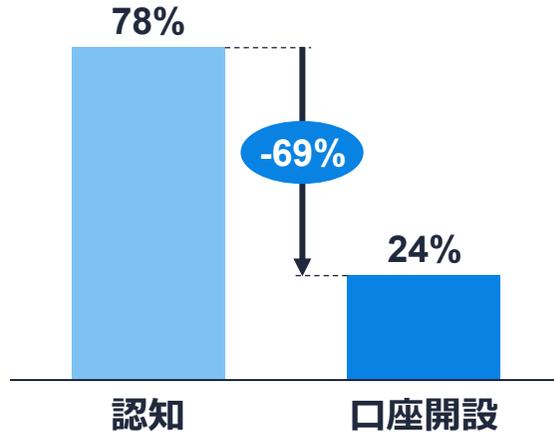
¹ 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる
² 6-8つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、12,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

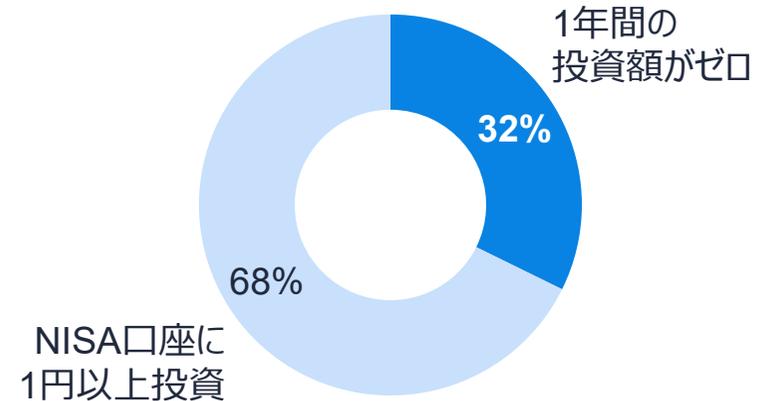
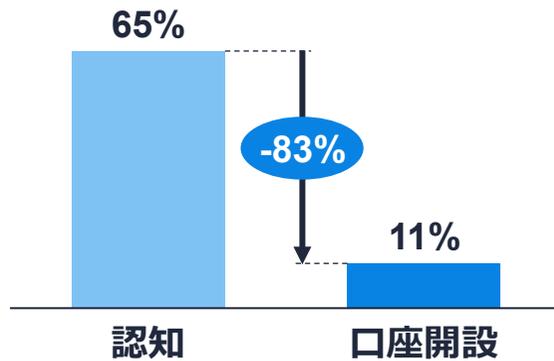
NISAは広く認知されているが、
口座開設まで至っておらず...¹

...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

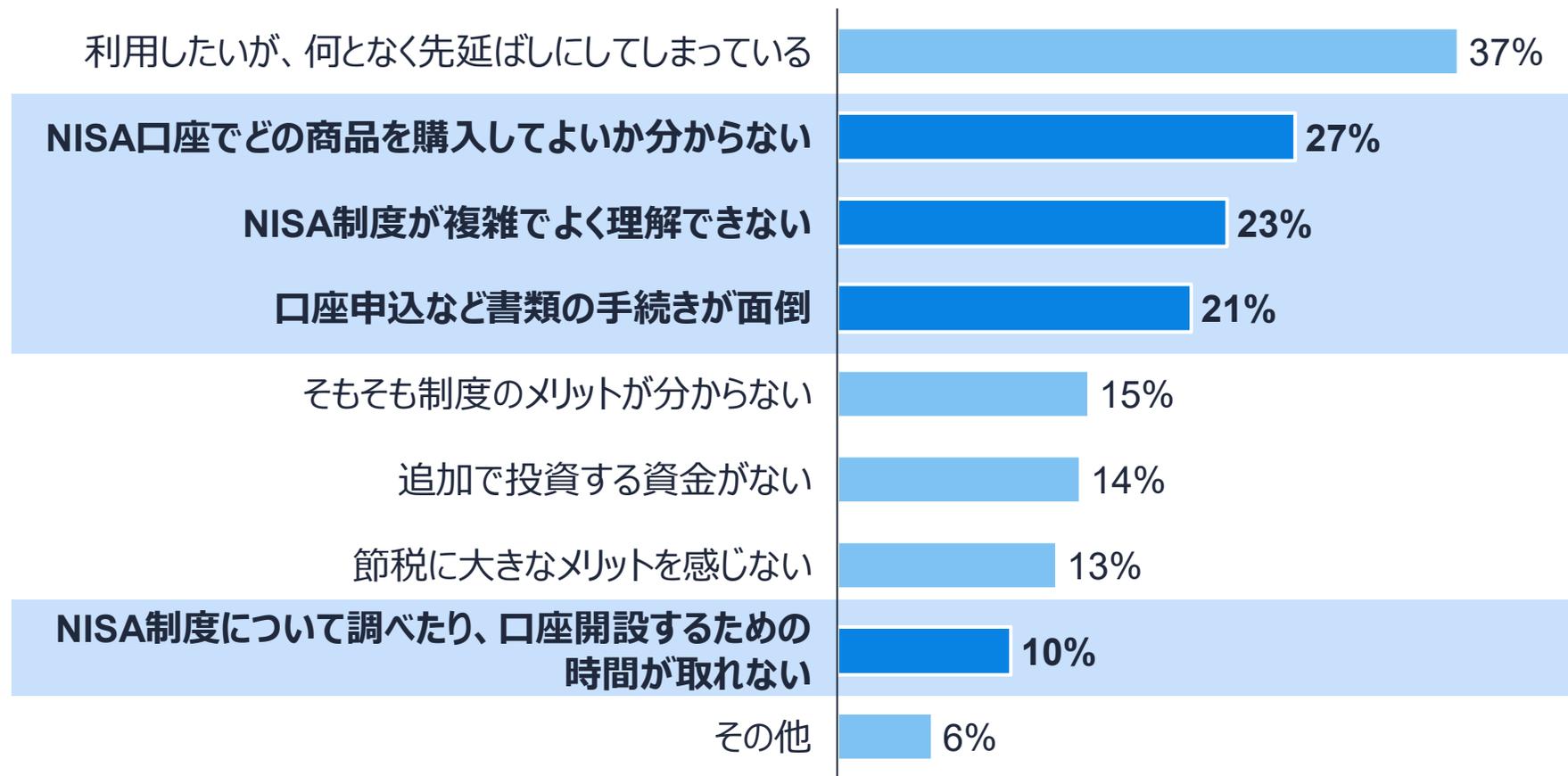


¹ 投資信託協会「2020年（令和2年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

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

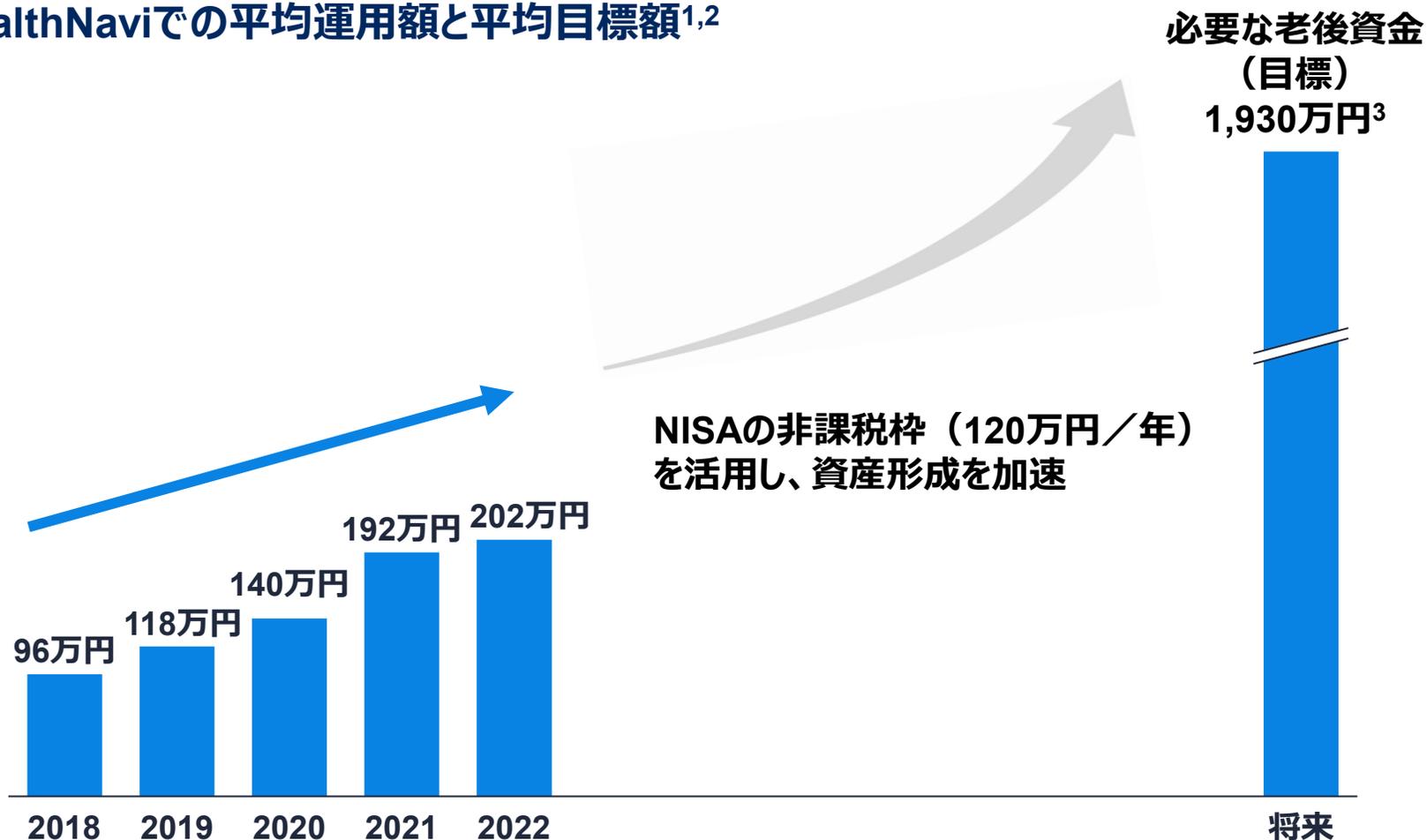
NISA口座で投資していない理由



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12月31日時点)

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



お客様

サービス提供

年間手数料
1%³

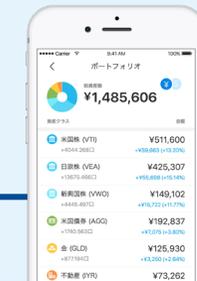


提携パートナー¹



お客様

年間手数料
1%³



- WealthNavi for 十六銀行
- WealthNavi for 千葉銀行
- WealthNavi for AEON CARD
- 〇たいこうNavi (大光銀行)²
- く(中京)おまかせNavi (中京銀行)²
- 夢おいNavi (浜松いわた信用金庫)²
- WealthNavi for 三菱UFJ銀行
- 岡三Naviハイブリッド (岡三証券)²
- WealthNavi for 東京スター銀行
- WealthNavi for ODAKYU
- 北国おまかせNavi (北国銀行)²
- WealthNavi for 東京海上日動
- WealthNavi for auじぶん銀行
- WealthNavi for TOKYU POINT
- WealthNavi for JAL
- WealthNavi for 横浜銀行
- WealthNavi for イオン銀行
- WealthNavi for ソニー銀行
- WealthNavi for ANA
- WealthNavi for 住信SBIネット銀行

レベニュー
シェア

1 2022年12月31日時点で提供開始済みのサービス。それ以降の進捗は、2月8日にオリックス銀行と「WealthNavi for オリックス銀行」を提供開始。また、東邦銀行との提携サービスを準備中
 2 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス
 3 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料は年率0.5%（税込0.55%）
 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年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手数料は年率1.0%（税込1.1%）
 （注）画像はイメージ

「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

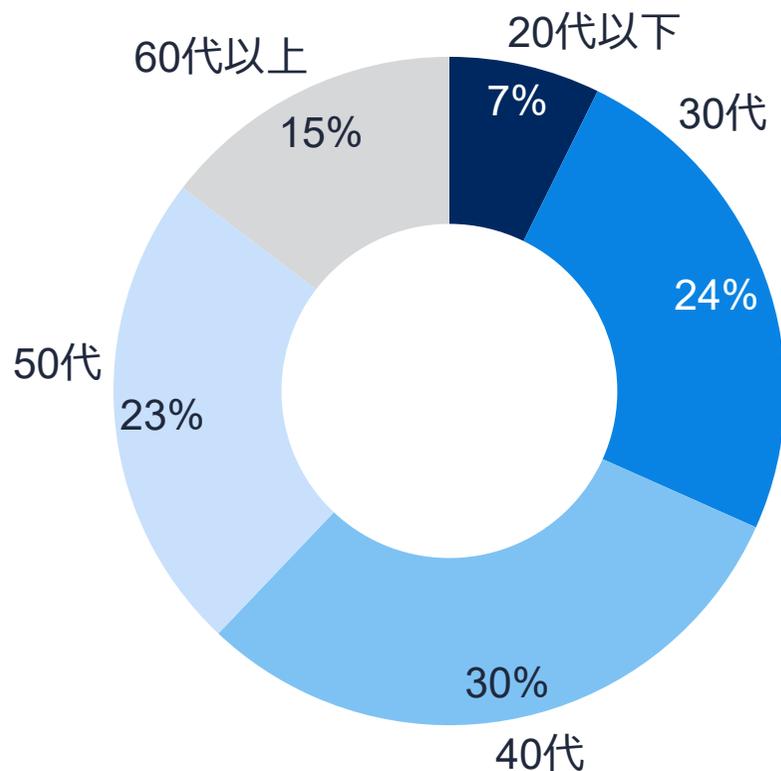


約28.2万人参加¹

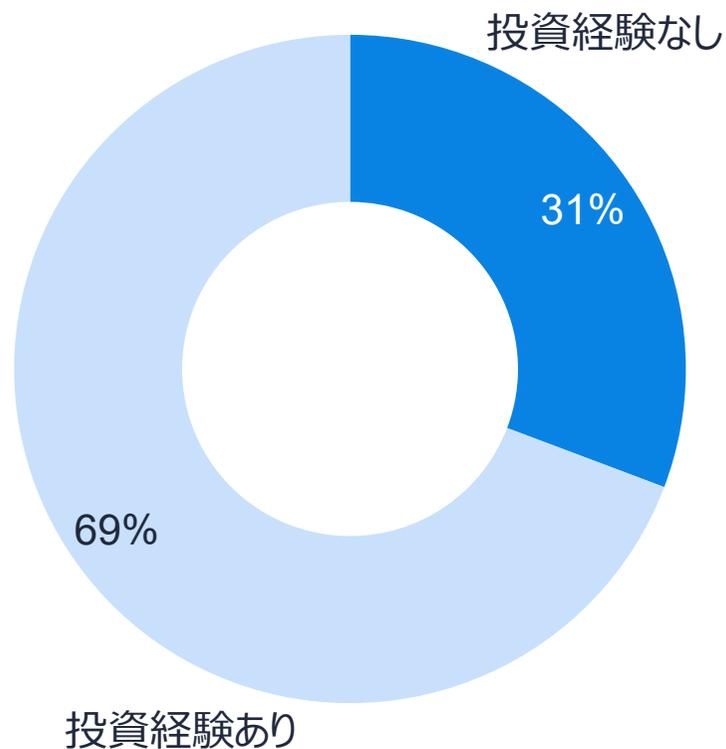
¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2022年12月までの累計

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



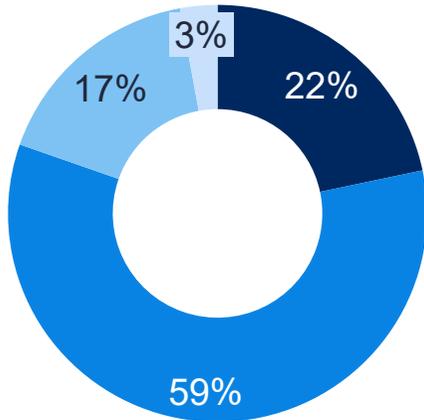
¹ 2022年12月31日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

² 2022年12月31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）

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

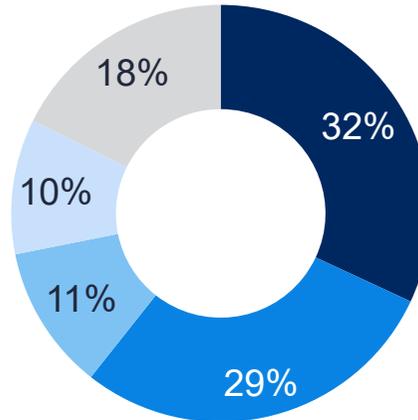
・利用中の81%のお客様が満足



■ 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

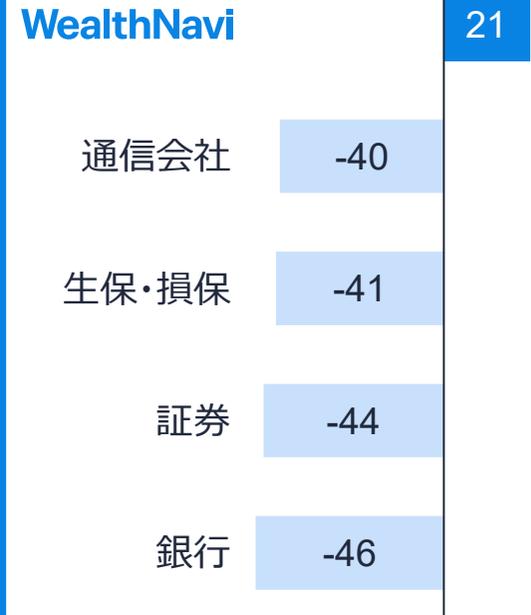
・10年以上の利用意向が61%に達する



■ 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 2023年1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

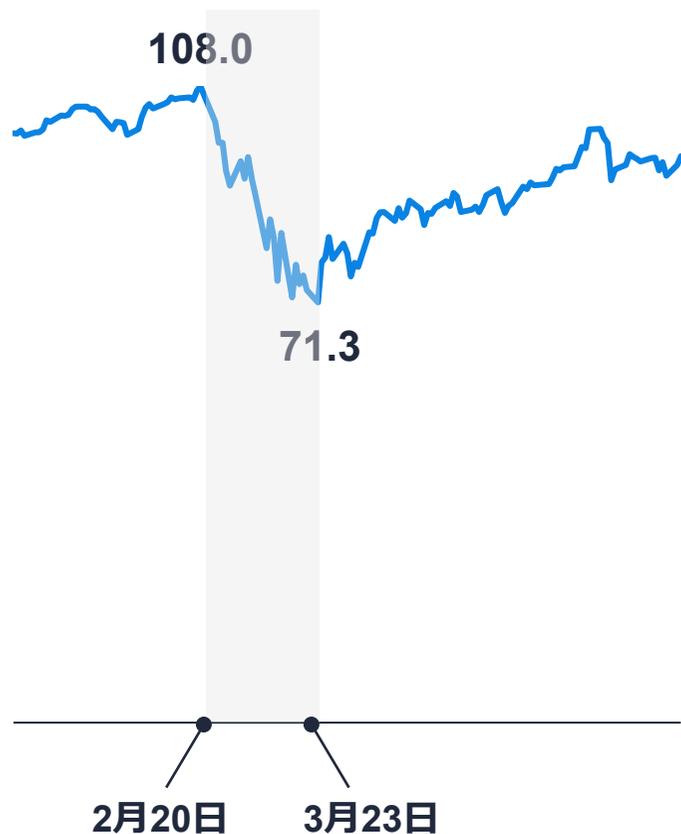
2 2023年1月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

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、2022年1月～2022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

「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

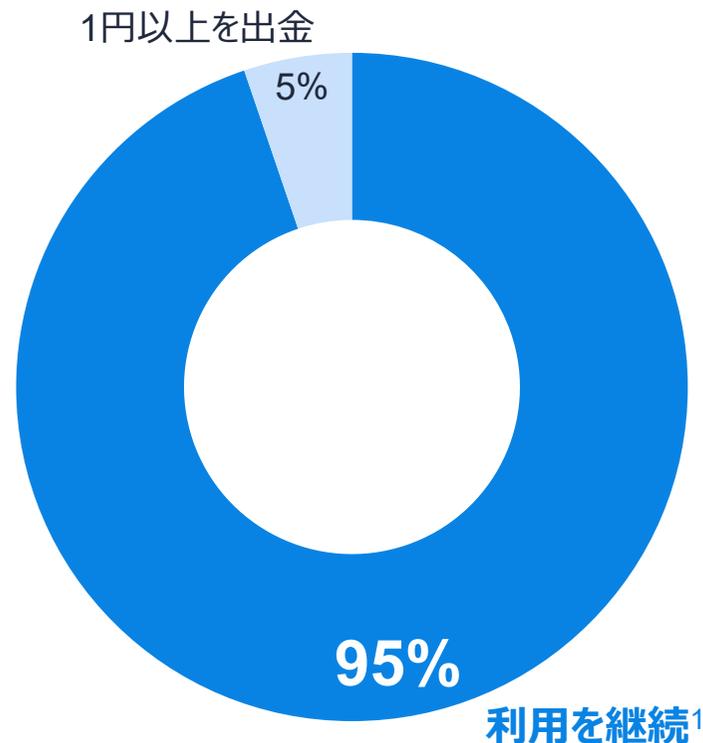
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

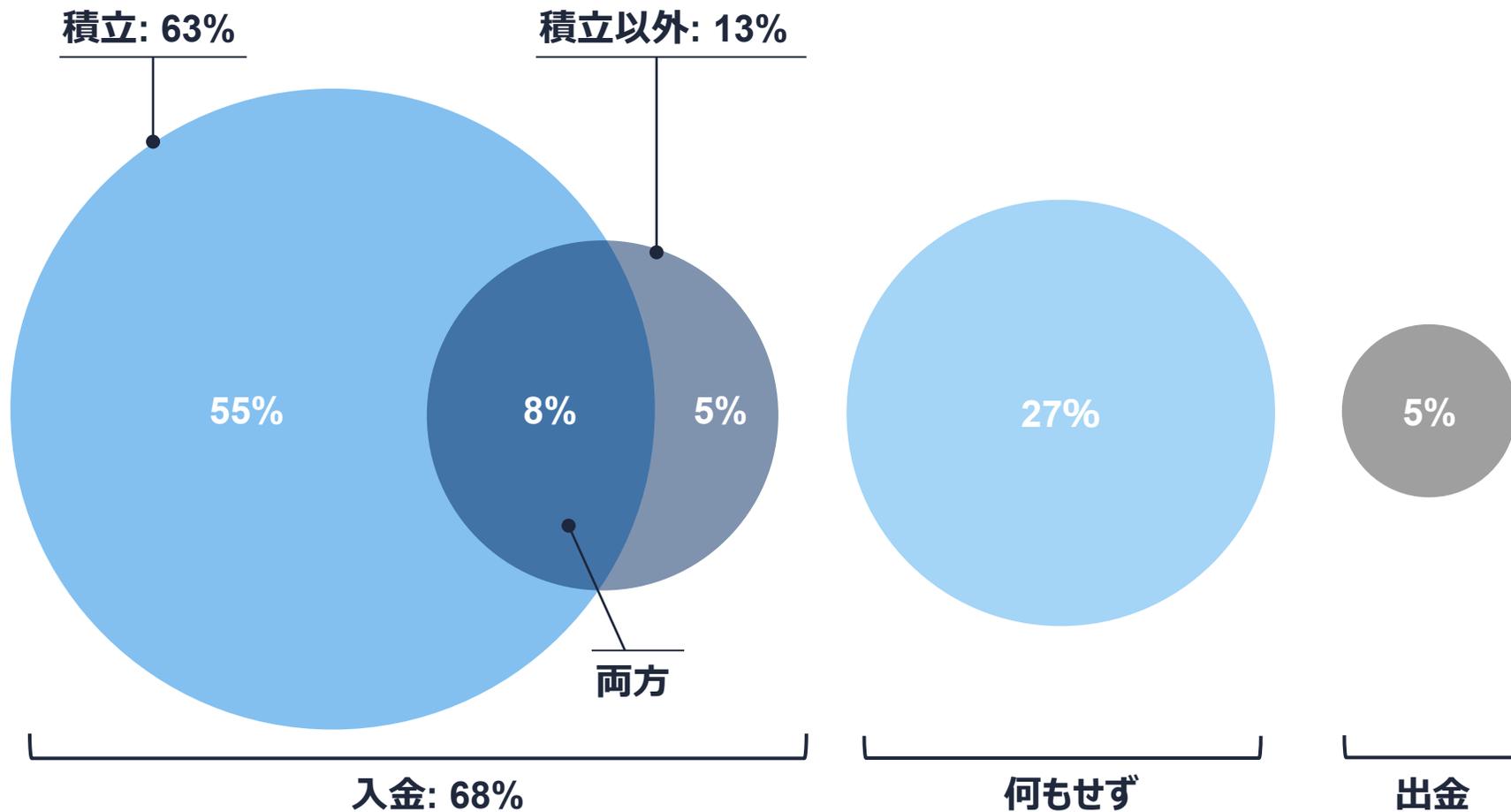


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

同期間に、68%のお客様が追加入金

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

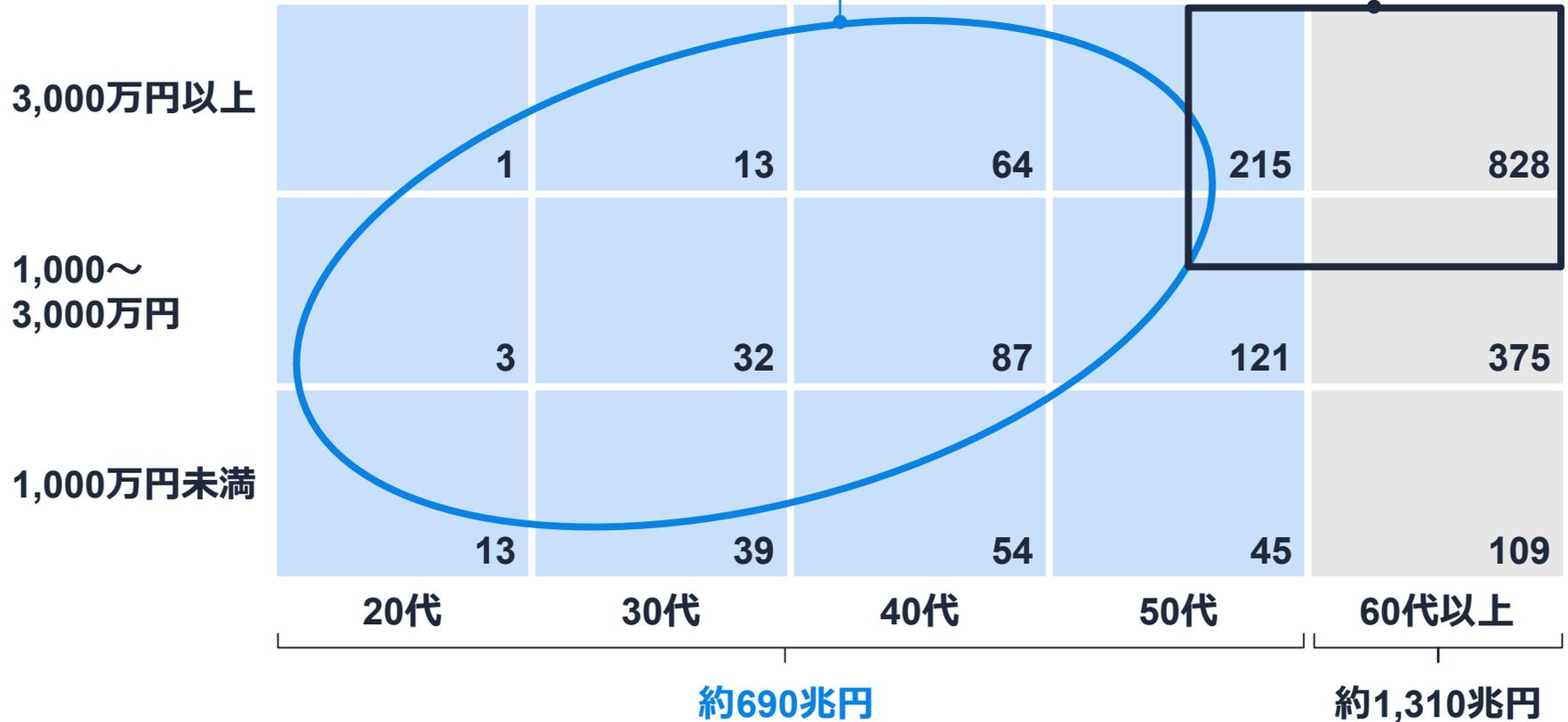
働く世代の金融資産は690兆円。潜在市場は大きい

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

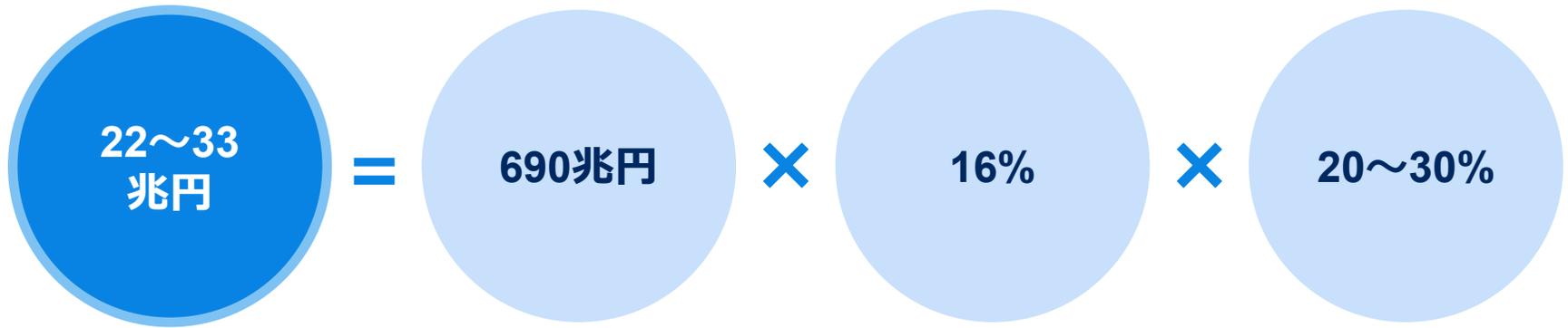
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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)(2022年第3四半期)」(2022年12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」(2022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22～33兆円



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
(55%→39%)

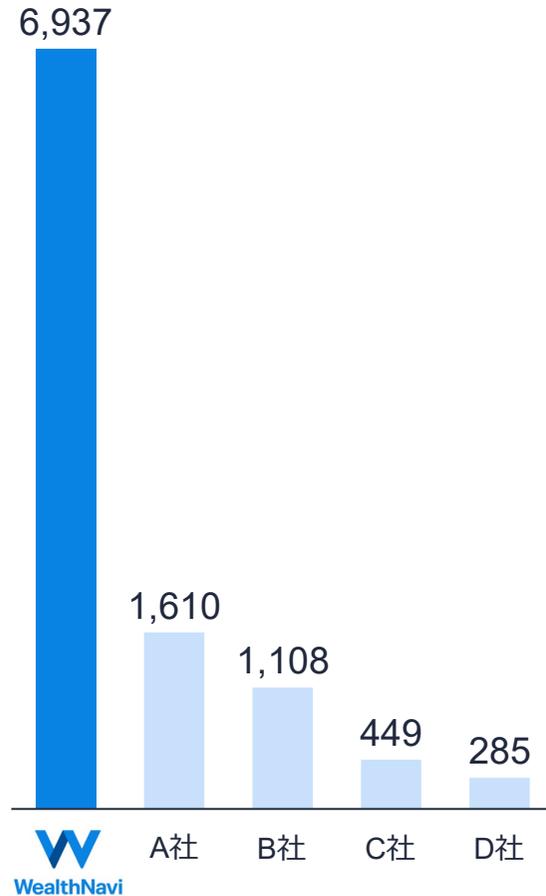
預金から投資へ
移動する資産のうち、
20～30%が長期投資
に配分されると仮定

(注) 日本銀行「資金循環統計(速報)(2022年第3四半期)」(2022年12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」(2022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2021年末のデータより当社作成

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

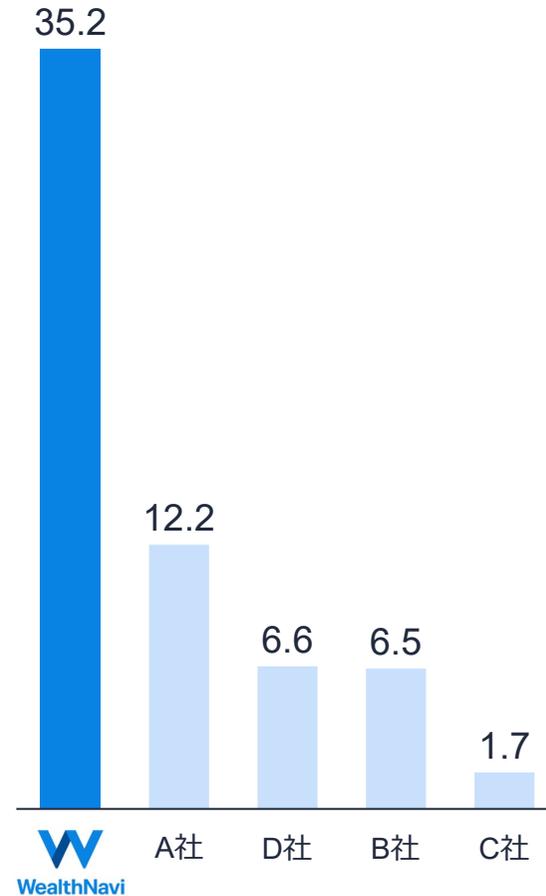
預かり資産

億円; 2022年9月



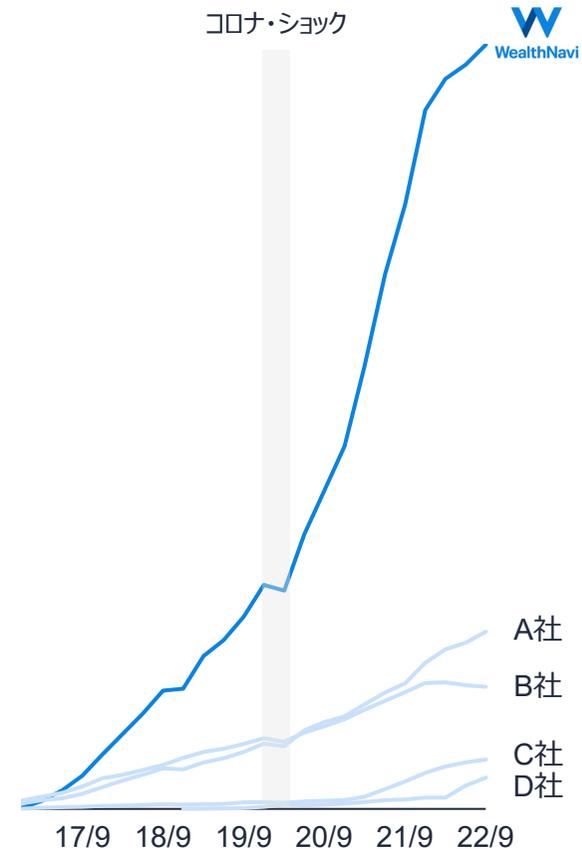
運用者数

万人; 2022年9月



預かり資産の推移

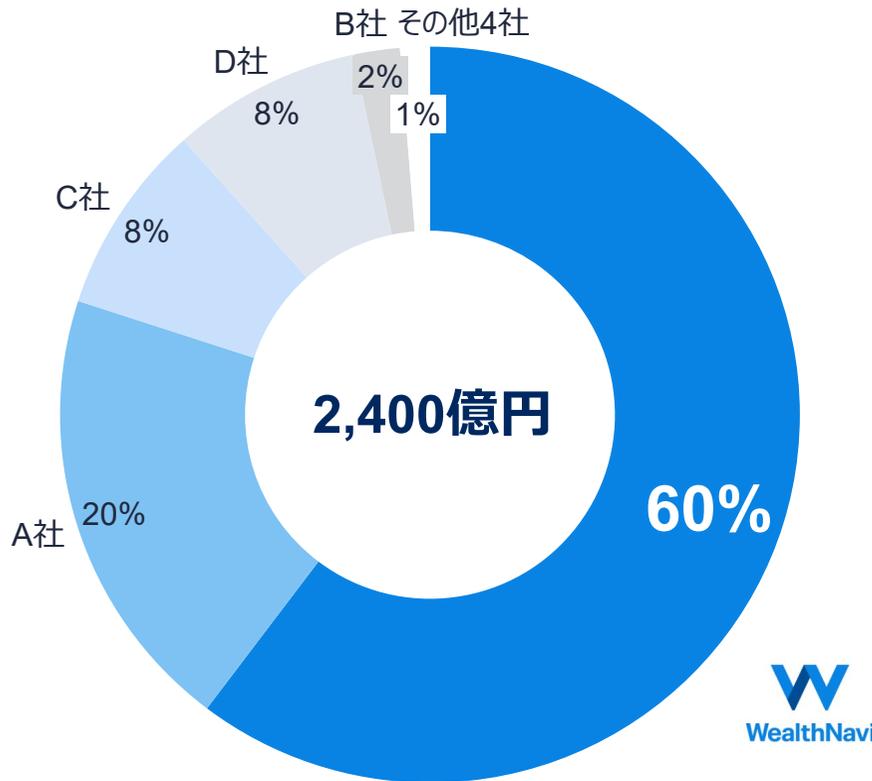
2016年12月～2022年9月



(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 (2022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60%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9月～2022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（2021年9月から2022年9月）に2,400億円増加

当社はそのうち60%を占め、高い成長シェアを誇る

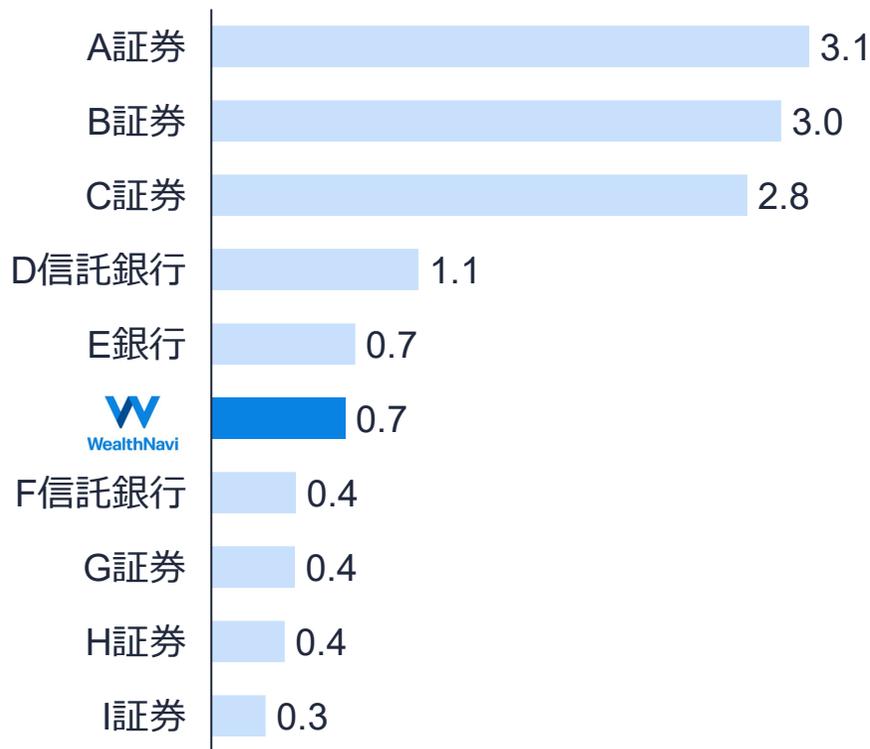
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成（2022年12月）。なお、A社からD社、その他4社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

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

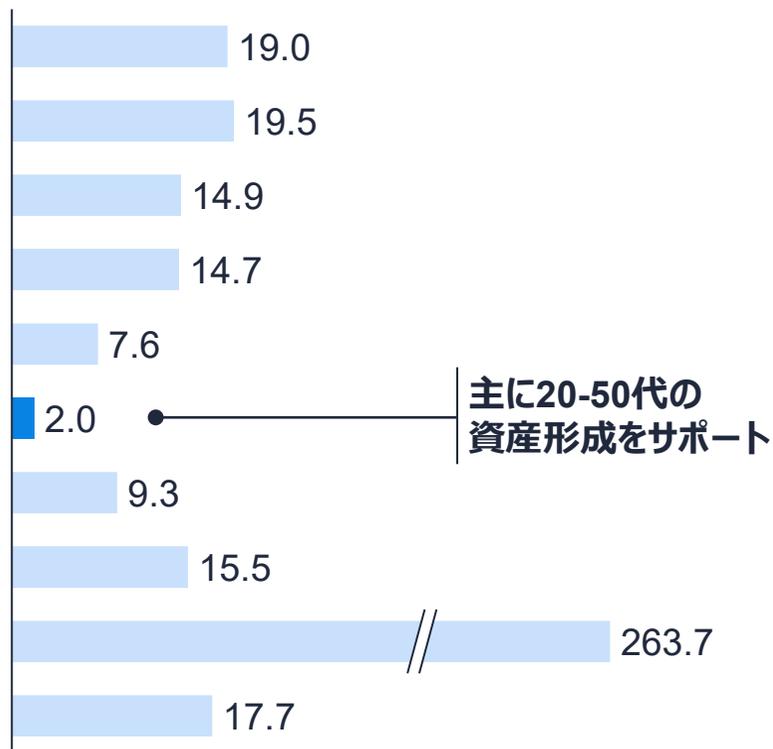
預かり資産

兆円; 2022年9月



一人当たり預かり資産

百万円; 2022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 (2022年12月)

財務状況、その他

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4Q末、百万円



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
流動資産	15,117	27,129	25,474
現金・預金	8,613	10,039	12,382
預託金（顧客分別金信託）	4,610	9,000	9,800
預け金	1,525	7,461	2,476
その他	367	627	815
固定資産	261	247	489
資産合計	15,378	27,377	25,964
流動負債	8,461	15,839	13,483
預り金	7,075	15,149	12,703
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	780
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	14,983
資本金	1,429	3,237	3,564
資本剰余金	6,490	8,298	8,625
利益剰余金	-1,003	-1,498	-1,208
自己株式	-	-0	-0
純資産合計	6,916	10,037	10,980

（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
営業活動によるキャッシュ・フロー	-939	3,384	-3,117
投資活動によるキャッシュ・フロー	-76	-23	-207
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,642	4,052	616
現金及び現金同等物に係る換算差額	-12	-1	65
現金及び現金同等物の増減額	1,613	7,411	-2,642
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	14,858

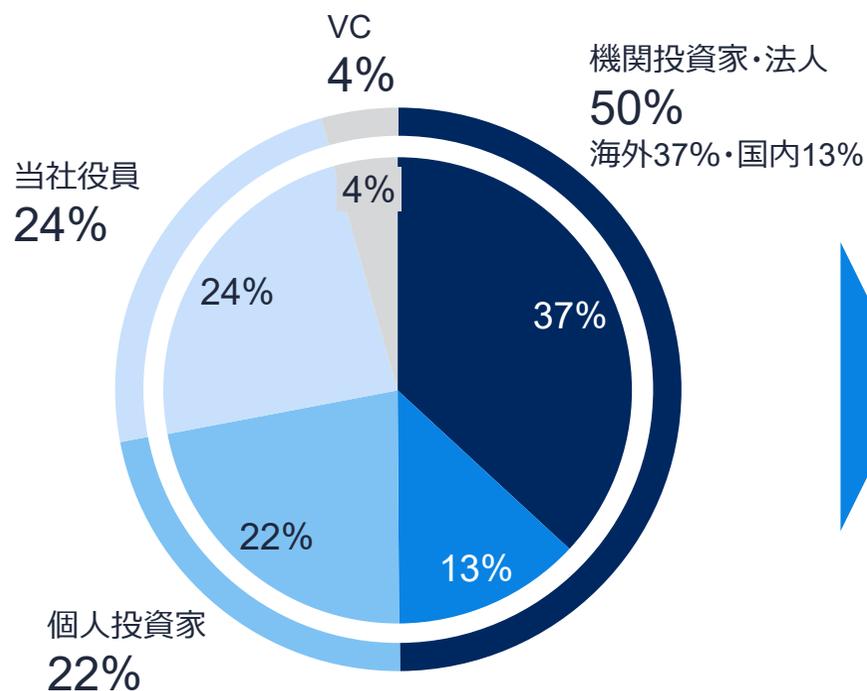
（参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

	20/12期	21/12期	22/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-939	3,384	-3,117
▲）顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-1,100	-4,390	-800
▲）預り金の増減額 （マイナスは減少）	904	8,074	-2,446
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	129

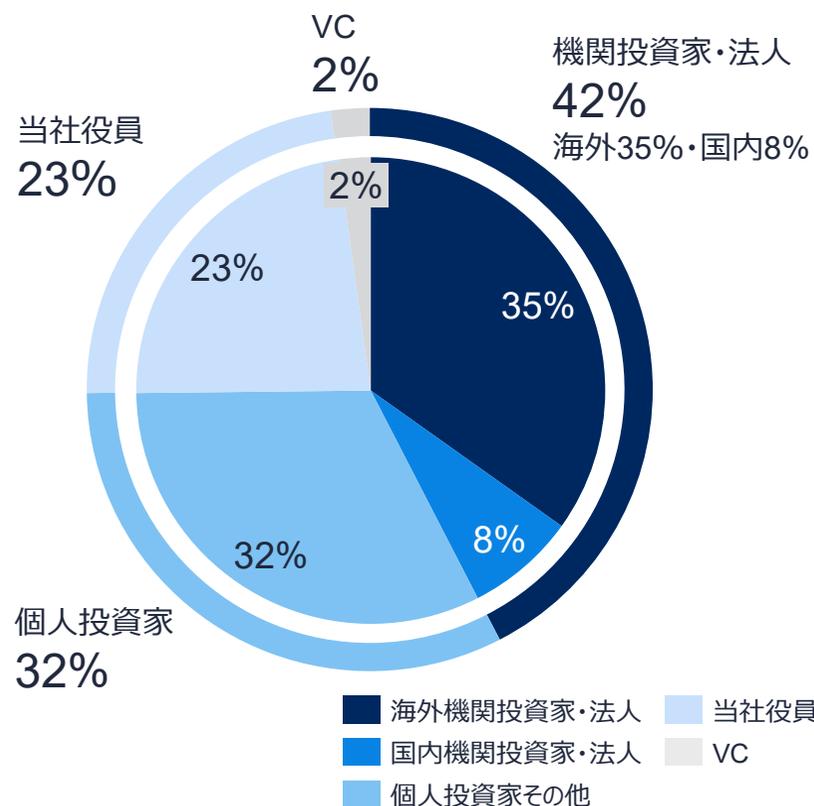
個人投資家比率が上昇

- 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12月31日時点



海外公募増資による調達資金の充当状況

- 2021年12月に実施した海外公募増資による調達資金の充当状況は以下の通り

資金使途	調達金額	2022年12月期 充当額	2023年12月期 充当予定額
1. 新規顧客獲得のための広告宣伝費 当社の資産運用サービスであるロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」や、NISA口座において自動でおまかせの資産運用を行う新サービス「おまかせNISA」等の認知度向上、サービス内容の理解促進のための広告宣伝費	2,441百万円	1,200百万円	1,241百万円
2. 事業拡大に係る採用費及び人件費 事業拡大に向け、「個人向け金融プラットフォーム」を見据えた新規サービス及びロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」への追加機能の開発に必要なエンジニア、新規顧客獲得や提携パートナーの拡大に必要な営業・マーケティング人員等の採用費及び人件費	431百万円	200百万円	231百万円

(注) 本資料開示日時点において、資金使途の内容・金額に変更はありません

サステナビリティへの取り組み

- 2022年5月：優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定して、下記の通り開示
- 2022年11月：それぞれへの具体的な取り組み、非財務データを当社ホームページで追加して開示
- 今後も、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

		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>システムに関するリスクについて</p> <p>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</p>	低	大	<p>「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</p>

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
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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、通期決算発表の時期の2月を目途として開示を行う予定です。なお、当該資料は、事業の状況、外部環境、開示内容へのニーズ、その他の要因を考慮して、必要かつ適切な項目および内容に変更を行う可能性があります。