

# 2022/4 - 2023/3 通期決算説明資料

---

2023年5月10日

レオス・キャピタルワークス株式会社  
(証券コード：7330)

レオス・キャピタルワークス株式会社



RHEOS CAPITAL WORKS

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第1151号  
加入協会：一般社団法人 投資信託協会  
一般社団法人 日本投資顧問業協会



RHEOS CAPITAL WORKS

## 本日の内容

1. 会社紹介
2. 2023年3月期 決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 参考資料

# 1. 会社紹介

# KPIハイライト

約**1.1兆円**

全社AUM<sup>1</sup>

独立系<sup>4</sup>投信で最大

のべ**126万人**以上

「ひふみ」の受益者数<sup>2</sup>

資産形成を応援

**63.9%**

高いつみたて設定率<sup>3</sup>

資産形成のスタンダード

**75.5%**

現役・将来世代の割合<sup>5</sup>

高いLTV

約**1,200億円**

年間のつみたて金額<sup>6</sup>

つみたてによる安定成長

**1%未満**

月間の平均解約率<sup>7</sup>

高い顧客満足度

**21.5万人**

「お金のまなびば！」  
チャンネル登録者数<sup>8</sup>

金融業界有数の発信力

**96社**

「ひふみ」の販売パートナー数<sup>9</sup>

共感の輪を広げる仲間

**5年連続**

R&Iが選定する  
「R&Iファンド大賞」の受賞<sup>10</sup>

高い運用成績

1. AUM = 運用資産残高の意。2023年3月末時点
2. 2022年9月末時点のダイレクト（当社で直接口座を開設した顧客へ販売する公募投資信託）、パートナー（提携先の銀行・証券会社などを通じて販売する公募投資信託）の全社合計値。パートナーについては販売会社へのアンケートに基づいた推計値を使用（アンケート回答のあった受益者数×全社AUM/アンケート回答のあったAUM）  
複数口座・複数商品を持つ顧客は重複してカウント
3. つみたて口座数÷残有口座数の割合。2023年3月時点のダイレクトの口座のみ
4. ファンドマネージャーに親会社等から派遣された役職員が存在せず、投資判断も自社独自で行う資産運用会社と定義。
5. 50代以下の顧客の割合。2023年3月末時点のダイレクトの口座のみ

6. 2022年9月のダイレクト、パートナーの月間つみたて金額×12で算定。パートナーについては販売会社へのアンケートに基づいた推計値を使用（アンケート回答のあった月間つみたて金額×全社AUM/アンケート回答のあったAUM）
7. 解約口座は、その月に残高がゼロになった口座を指す。2022年4月から2023年3月までの月次解約率（当月末の解約口座数÷前月末の残有口座数）平均。ダイレクトの口座のみ
8. 「お金のまなびば！」のYouTube登録者数。2023年3月末現在
9. 2023年3月末時点
10. 2019年から2023年まで。「R&Iファンド大賞」については、後述の「当資料のお取り扱いにおけるご注意」をご参照ください。

# ファイナンシャル・インクルージョンでゆたかさの「流れ」を創出



会社名 レオス・キャピタルワークス株式会社

経営理念 資本市場を通じて社会に貢献します

事業内容 投信投資顧問事業

設立 2003年4月

従業員数 116名（連結118名） 2023年3月末時点

## 社名の由来

「レオス」とは古代ギリシャ語で「流れ」を意味します。

人財・資本・知恵・技術などの資産「キャピタル」の「流れ（レオス）」をつくる工房「ワークス」でありたいという想いを込めました。

## 現役世代へ独自の情報発信を通じて 資産形成をサポートする新しいアセットマネジメント会社

### 投資信託委託業務

国内株式、海外株式、債券を投資対象とした投資信託を、直接販売・間接販売の2つの販売チャネルで提供。

### 投資顧問業務

国内企業年金基金と海外ソブリンウェルスファンドなどを受託し運用。

### その他業務

ベンチャー企業への出資等を目的としたファンドを、100%子会社の「レオス・キャピタルパートナーズ株式会社」が運営。

# 商品ラインナップ

## 販売経路別

	公募投資信託 ダイレクト <sup>1</sup>	公募投資信託 パートナー <sup>2</sup>	私募投資信託
国内株式		—	レオス 日本小型株ファンド (一般投資家私募)
内外株式	ひふみ投信 (0.90%)	ひふみプラス (0.455%) ひふみ年金 (0.355%) まるごとひふみ100 (0.59%)	—
海外株式	ひふみワールド (1.46%)	ひふみワールド+ (0.73%) ひふみワールド年金 (0.49%)	—
内外資産複合 (バランスファンド)	ひふみらいと (0.48%)	まるごとひふみ15 (0.29%) まるごとひふみ50 (0.415%)	まるごとひふみ50 (適格機関投資家専用)

ひふみ年金、ひふみワールド年金は確定拠出年金 (iDeCo/企業型DC) 専用の投資信託です

1. 当社で直接口座を開設した顧客への販売
2. 提携先の銀行・証券会社などを通じた販売
3. 各商品に記載の数値は、当社が各商品から得られる信託報酬率 (年率・税抜)。純資産総額に応じて信託報酬率が低くなる商品については、上限の料率を記載。

## 課題認識

- 日本人の大多数が、「**資産形成に投資は必要ない**」と考えており、**日本の個人金融資産に占める現預金比率は高い状況**が継続
- このままでは、資産形成に対する意識によって**金融資産の構成が二極化し**、金融格差が広がるのでは

## 課題克服には

- 投資信託を単なる金融資産ではなく、お客様に長く大切にされる**資産形成の大切なパートナー**に育て上げる
- 投資に関する知識を幅広い方々に届けるとともに、**誰もが簡単に、安心して資産形成を始めることができる仕組み**を開発・提供する

私たちは、ファイナンシャル・インクルージョンに取り組みます



# ファイナンシャル・インクルージョンを通じて目指す世界

金融サービスの恩恵を全ての人々が享受できる世の中に  
より多くの人々を「次のゆたかさの、まんなかへ」

～お金を学び、ひふみでつみたて、共助で支える～

目指さない世界



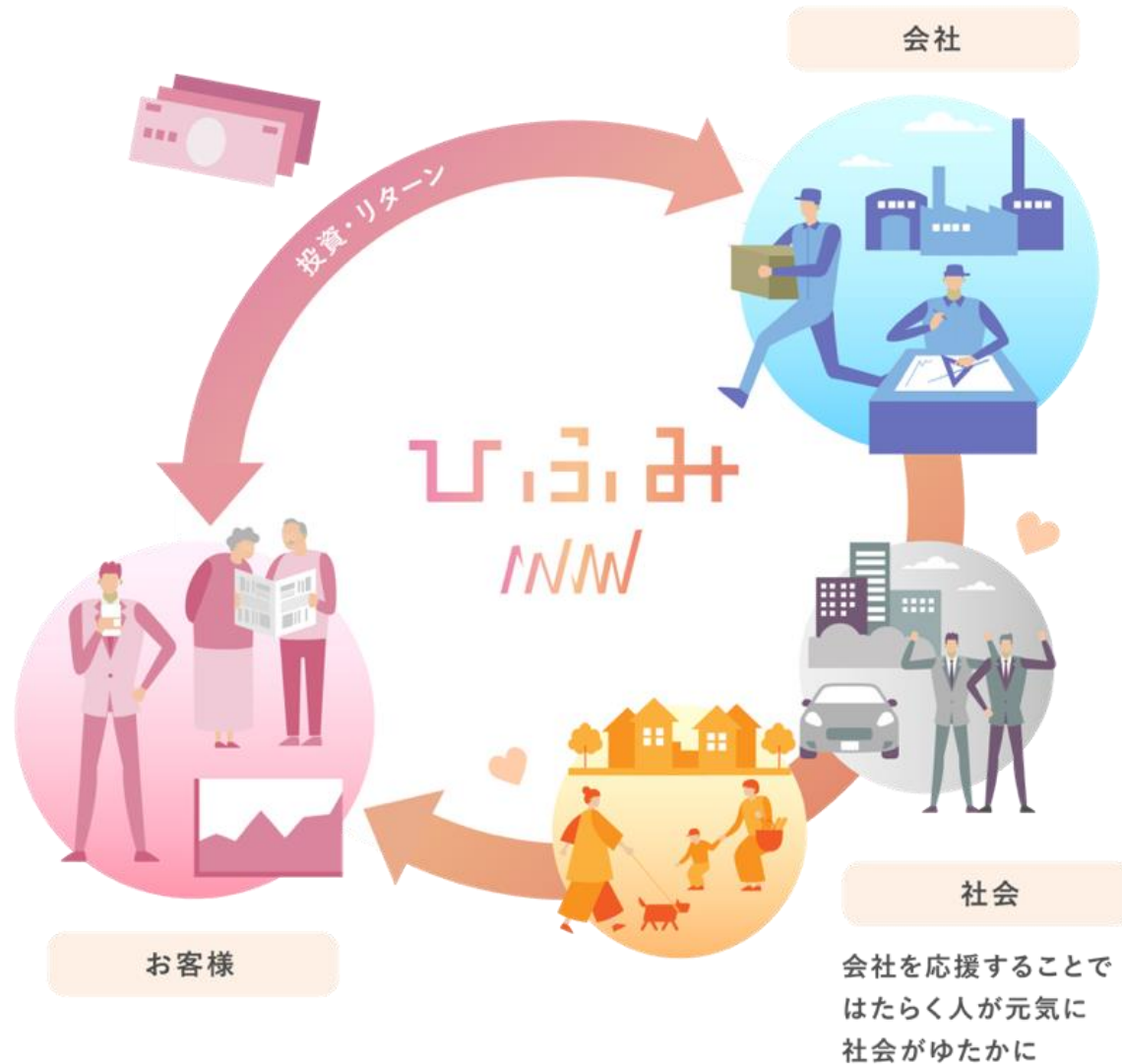
目指す世界



目指す世界実現の道筋

- ① より多くの人々が「ひふみ」を保有する
- ② 生きたお金の使い方を学び・実践する
- ③ 投資を通じて社会が良くなる

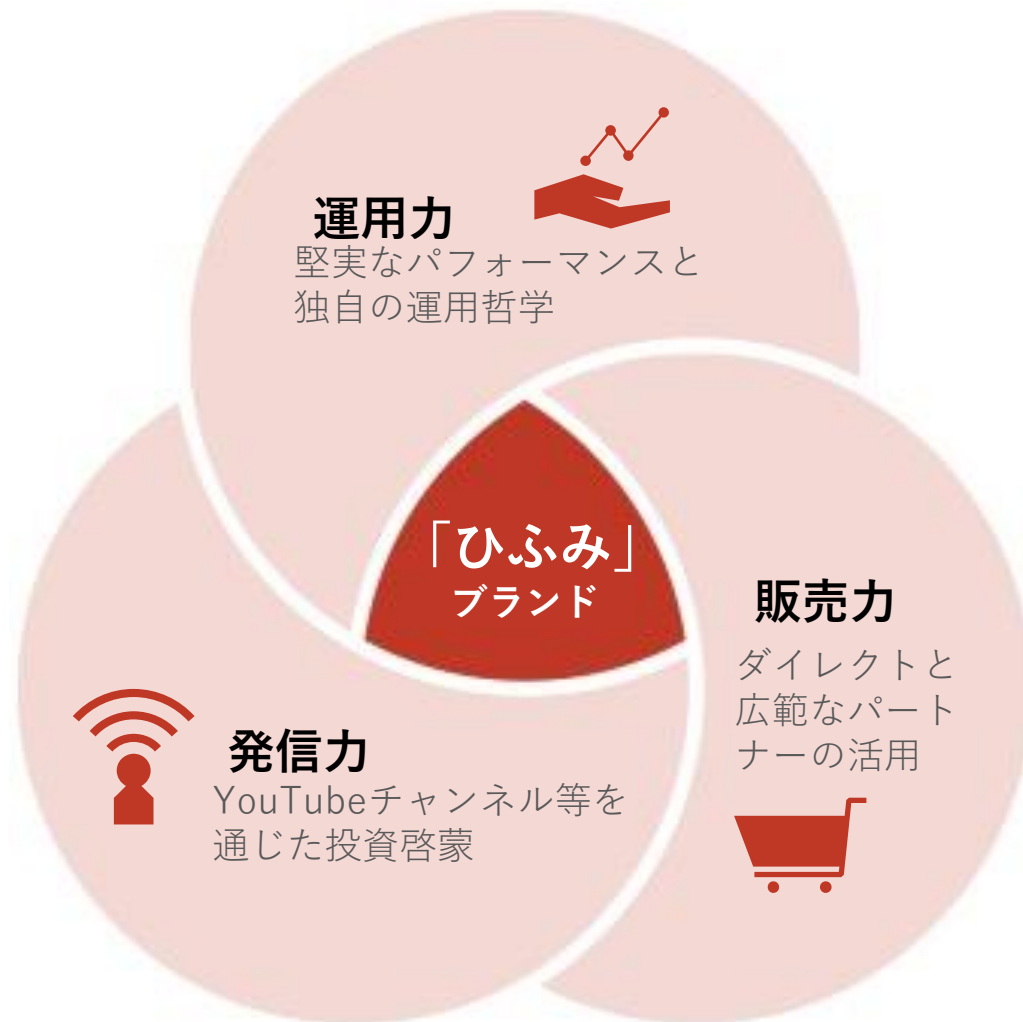
# 強力な「ひふみ」ブランド



次の  
ゆたかさの  
まんなかへ

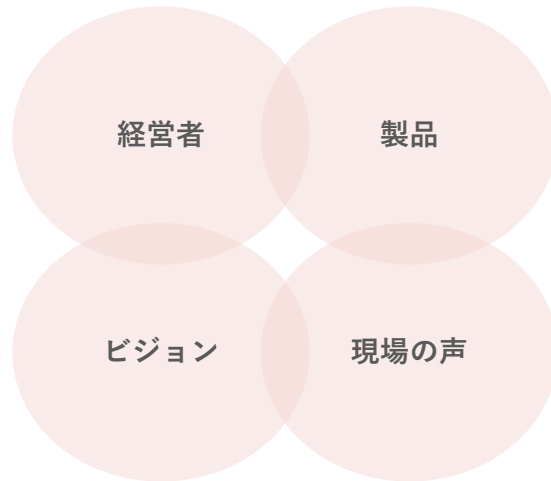
# 「ひふみ」ブランドを支える3つの力

当社の「運用力」「発信力」「販売力」を集結し、  
今後も「ひふみ」ブランドの価値向上を目指します



- 業種や企業規模にとらわれず、長期的な将来価値に対して割安と考える銘柄に長期投資
- 財務・株価指標の徹底的な分析をもとに定量評価を実施
- アナリスト自ら国内外の経営者と面談し、経営方針や戦略、製品・サービスについて現場の声から定性評価を実施
- 解約率の低い積み上げ型のビジネスモデルが、投資企業の中長期保有を実現

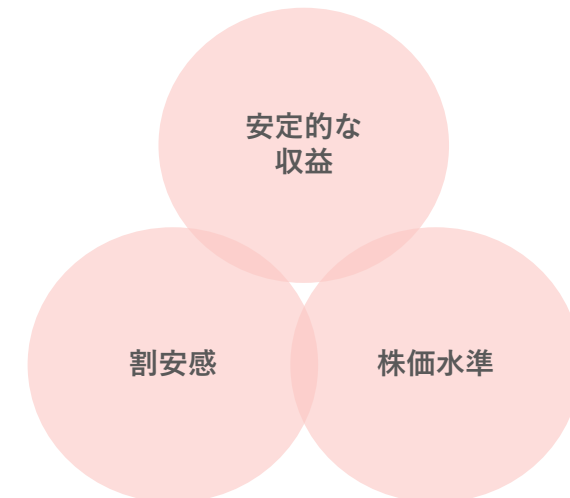
## ヒトの可能性に着目する 定性調査



## 成長企業を 発掘



## 企業業績の変化に着目する 定量調査



- ▶ お客様に寄り添えるよう『顔が見える運用』を意識し、運用者自らがお話するセミナー等をYouTubeやZoom、Spotify等でも配信
- ▶ 2021年1月、お金や投資について楽しく・わかりやすく発信するYouTubeチャンネル「お金のまなびば！」を開設

## 顔が見える運用



## 金融業界最大級のチャンネル登録者数



登録者数<sup>1</sup>

21.5万人

総再生回数<sup>1</sup>

5,209万回

1. 「お金のまなびば！」のYouTube登録者数・総再生回数。2023年3月末現在

➤ パートナー・ダイレクトそれぞれの販売手法の強みを活かし、AUM<sup>1</sup>を拡大

	ダイレクト	パートナー
運用資産残高 <sup>1</sup>	1,885億円	8,414億円
受益者数 <sup>2</sup>	62,402人	のべ120万人以上
その他	コツコツつみたて比率 <sup>3</sup> <b>63.9%</b> 解約率 <sup>4</sup> <b>1%</b> 未満	販売パートナー社数 <sup>5</sup> <b>96</b> 社

1. 2023年3月末時点の直接販売による公募投信と間接販売による公募投信の残高
2. ダイレクトは2023年3月末のデータ。パートナーについては2022年9月末の販売会社へのアンケートに基づいた推計値を使用  
(アンケート回答のあった受益者数×全社AUM/アンケート回答のあったAUM)  
複数口座・複数商品を持つ顧客は重複してカウント

3. つみたて口座数÷残有口座数。2023年3月末時点のダイレクトの口座のみ
4. 解約口座は、その月に残高がゼロになった口座を指す。2021年4月から2023年3月までの月次解約率(当月末の解約口座数÷前月末の残有口座数)平均
5. 2023年3月末時点

## 2. 2023年3月期 決算概要

# 業績サマリー

- 2022年末までマーケット環境が芳しくなかったため、営業収益が伸び悩んだ上に、人件費等の増加により販管費が増加したことから、営業利益は前期比△17.5%での着地となった。
- 業績予想数値との対比については、やや営業収益がビハインドとなったが、販管費を抑制したことに加え、賃上げ促進税制による税額控除の適用によって、親会社に帰属する当期純利益は業績予想比+3.2%の1,087百万円の着地となった。

(単位：百万円)

	2023年3月期	業績予想比	前期比	2023年3月期 業績予想	2022年3月期
委託者報酬	9,477	△0.2%	+3.5%	9,494	9,154
投資顧問報酬	182	+0.5%	△43.9%	181	324
営業収益	9,660	△0.2%	+1.9%	9,676	9,479
営業収益（ネット） <sup>1</sup>	5,815	△0.2%	△0.5%	5,825	5,845
販管費（除く支払手数料）	4,204	△0.3%	+8.0%	4,218	3,892
営業利益	1,610	+0.2%	△17.5%	1,607	1,952
経常利益	1,625	+0.1%	△17.4%	1,623	1,969
親会社株主に帰属する当期純利益	1,087	+3.2%	△16.6%	1,053	1,303
EPS <sup>2</sup>	90.50円	+3.2%	△16.6%	87.68円	108.50円

<sup>1</sup> 営業収益から支払手数料（間接販売における販売パートナーに支払う代行手数料）を控除したもの

<sup>2</sup> 2023年3月31日を超えての上場となったことから、上場時の新株発行数はEPSの算出において考慮しておりません。



# 全社AUMの状況

■ マーケット環境が芳しくない中、全体で1,882億円の設定額となり、純流入額は+392億円と堅調に推移したが、通期で基準価額が伸び悩んだため、全社AUMは前期比+3.3%の1兆1,443億円の着地となった。

(単位：億円)

	2022年3月末	当期の状況			2023年3月末	前期末比
	AUM	設定額	解約額	基準価額変動 <sup>3</sup>	AUM	
ダイレクト <sup>1</sup>	1,864	+257	△220	△14	1,885	+1.2%
パートナー <sup>2</sup>	8,169	+1,483	△1,178	△61	8,414	+3.0%
私募投信	52	+3	△41	+1	15	△69.7%
投資信託	10,086	+1,744	△1,440	△74	10,315	+2.3%
投資顧問	993	+138	△49	+45	1,127	+13.5%
全社合計	11,079	+1,882	△1,490	△29	11,443	+3.3%

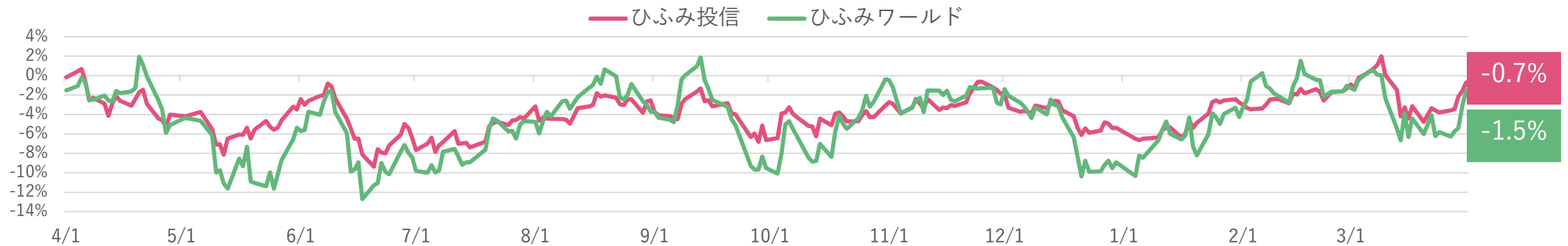


1 当社で口座を開設した顧客へ直接販売する公募投信  
 2 提携先の銀行・証券会社などを通じて間接販売する公募投信  
 3 基準価額の変動によるAUMの増減

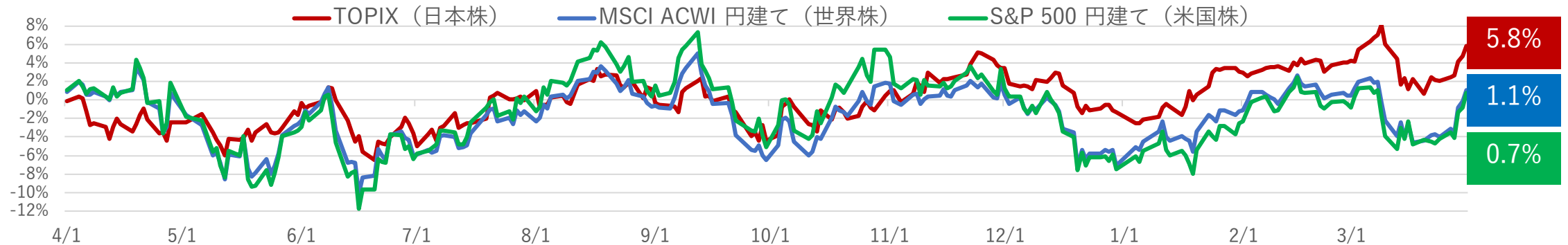
# 運用の状況

■ 欧米を中心としたインフレ懸念と金利高によりマーケットは不安定な状況が続き、年末にはシリコンバレー銀行発の信用不安を背景に大きくマーケットが動揺したが、2023年に入って回復基調となり、当社が運用する投資信託の基準価額については、前期末比でひふみ投信 $\Delta$ 0.7%、ひふみワールド $\Delta$ 1.5%で着地した。

<ひふみ投信、ひふみワールドの基準価額の推移 2022年4月～2023年3月>



(参考) 各種マーケットデータ (全て配当込みの指数) 2022年4月～2023年3月



各種マーケットデータの説明については、後述の「当資料のお取り扱いにおけるご注意」をご参照ください。

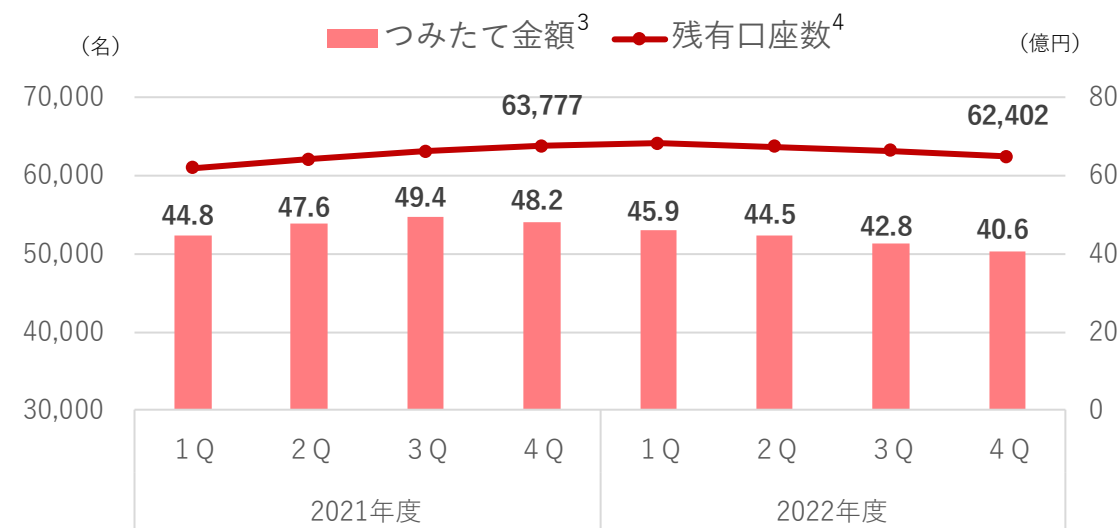
# ダイレクトの状況

- AUMに対して10%弱となる174億円の年間つみたて金額を確保できたが、マーケットの先行きが見通しにくくなっていることもあり、スポット金額が△137億円となって、ダイレクトのAUMは前期末比+1.2%の1,885億円の着地となった。
- オンライン・対面を問わず、様々なセミナーを中心に数多くのお客様とのリレーションを深めていったが、投資マインドの冷え込みにより新規顧客の獲得に苦戦したため、直接販売する「ひふみ投信」、「ひふみワールド」および「ひふみらいと」のいずれかを保有する顧客数（残有口座数）は前期末から1,375名減少して62,402名となった。

(単位：億円)

	2022年3月末 AUM	つみたて 金額 <sup>1</sup>	スポット 金額 <sup>2</sup>	基準価額 変動	2023年3月末 AUM	前期末比
ひふみ投信	1,423	121	△99	△8	1,437	+1.0%
ひふみワールド	410	50	△36	△4	419	+2.2%
ひふみらいと	30	2	△1	△1	29	△4.5%
<b>ダイレクト合計</b>	<b>1,864</b>	<b>174</b>	<b>△137</b>	<b>△14</b>	<b>1,885</b>	<b>+1.2%</b>

<つみたて金額、残有口座数の推移>



1 当社が提供する「つみたて購入」を契約いただいたお客様が実際に投資信託を買い付けた金額  
 2 設定額から、上記1の金額と解約額を差し引いた金額、つまり、つみたてによる買い付けを除いた純流出入金額  
 3 各四半期における上記1の合計金額  
 4 各四半期末において、「ひふみ投信」、「ひふみワールド」および「ひふみらいと」のいずれかを保有する顧客数

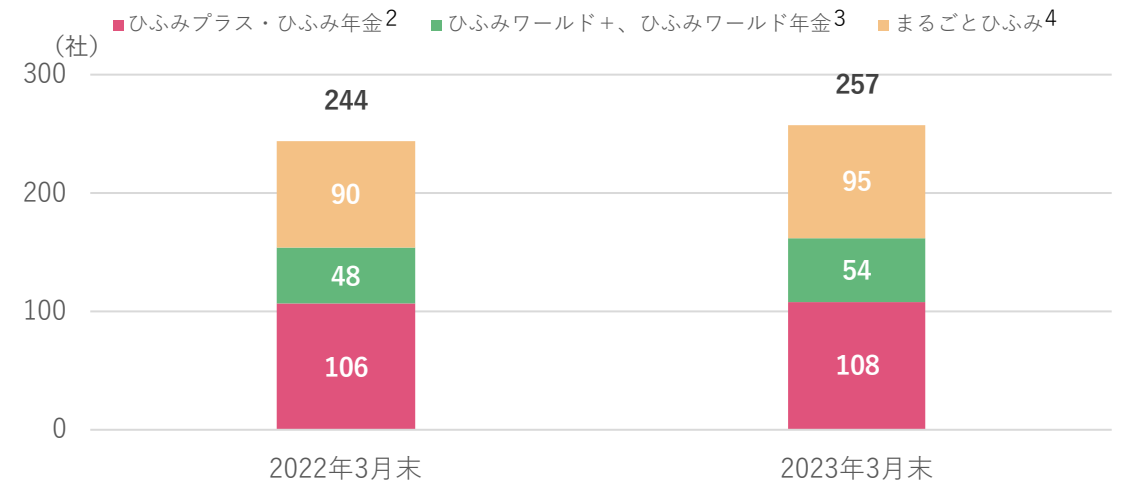
# パートナーの状況

- つみたてNISAの対象となっている「ひふみプラス」やiDeCo専用の「ひふみ年金」・「ひふみワールド年金」はつみたて投資の効果もあって前期末からAUMを伸ばしたが、「ひふみワールド+」については基準価額の上昇による戻り売りがあった他、まるごとひふみ（「まるごとひふみ15」、「まるごとひふみ50」、「まるごとひふみ100」）が流出超となって、パートナーのAUMは前期末比+3.0%の8,414億円の着地となった。
- 従来「ひふみプラス」のみを取り扱っていた三菱UFJ銀行が「ひふみワールド+」、まるごとひふみの取扱いを開始したことなど、販売パートナー数は延べ数<sup>1</sup>で13社増加の257社となった。

(単位：億円)

	2022年3月末 AUM	設定額	解約額	基準価額 変動	2023年3月末 AUM	前期末比
ひふみプラス	4,577	851	△526	△9	4,892	+6.9%
ひふみワールド+	2,116	391	△321	△24	2,162	+2.2%
ひふみ年金	518	129	△64	0	583	+12.6%
ひふみワールド年金	0	4	0	0	4	426.6倍
まるごとひふみ15	111	39	△63	△6	81	△26.4%
まるごとひふみ50	347	28	△72	△13	290	△16.4%
まるごとひふみ100	499	37	△130	△7	399	△20.1%
<b>パートナー合計</b>	<b>8,169</b>	<b>1,483</b>	<b>△1,178</b>	<b>△61</b>	<b>8,414</b>	<b>+3.0%</b>

<各商品を取り扱う販売パートナー数の推移>



1 投資信託それぞれの取扱社数を合計したもの、例えばA社がひふみプラス、まるごとひふみ50、まるごとひふみ100を取り扱っている場合3社とカウント

2 ひふみプラス、ひふみ年金の取扱社数の合計

3 ひふみワールド+, ひふみワールド年金の取扱社数の合計

4 まるごとひふみ15、まるごとひふみ50、まるごとひふみ100の取扱社数の合計

# 営業費用及び一般管理費の状況

- 調査費については、業容拡大や円安の影響によるドル建て費用の増加等により前期比+20.2%の694百万円となった。
- 人件費については、主にシステムの企画・開発に係る人員や運用資産残高の増加に見合う管理の高度化を図ることを目的として人員増となったことから、前期比+19.4%の1,498百万円となった。
- 広告宣伝費については、マーケットの状況を鑑みて出稿量を減らし効率的な広告活動に注力したことから、前期比△45.2%の323百万円となった。
- 減価償却費については、前期末から期初にかけてYouTube動画の制作数を増加させたため、前期比+60.7%の552百万円となった。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比		概要
支払手数料	3,634	3,844	+5.8%		間接販売における販売パートナーに支払う代行手数料
調査費	577	694	+20.2%		顧客管理システム、投信バックオフィスシステム、マーケット情報サービス等の業務システムの利用料
その他営業経費	137	114	△16.9%		販売促進費、印刷費等
<b>営業費用</b>	<b>4,350</b>	<b>4,654</b>	<b>+7.0%</b>		
人件費	1,255	1,498	+19.4%		役員報酬、従業員給料等
広告宣伝費	588	323	△45.2%		新規顧客獲得のためのWEB広告費用、アフィリエイト費用、YouTube動画の送客費用
減価償却費	343	552	+60.7%		ソフトウェア償却費用、固定資産に計上したYouTube動画の制作費用の償却費等
不動産賃借料	204	210	+3.0%		本社オフィス賃料、ニューヨークオフィス賃料等
その他一般管理費	784	810	+3.3%		法定福利費、外注費、支払報酬等
<b>一般管理費</b>	<b>3,177</b>	<b>3,394</b>	<b>+6.9%</b>		
<b>営業費用及び一般管理費 合計</b>	<b>7,527</b>	<b>8,049</b>	<b>+6.9%</b>		

# 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書の状況

- 純資産については、親会社株主に帰属する当期純利益による利益剰余金の増加などにより前期末比+19.6%の6,094百万円となった。
- 自己資本比率については、前期末の58.5%から上昇して65.5%となり、今後も強固な財務基盤の維持を目指す。
- 上場により調達した資金<sup>1</sup>については、システム投資や海外拠点の拡充のために充当する一方、事業活動で獲得した利益の一部は今後も継続的に株主に還元する予定。

## <連結貸借対照表>

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比
<b>資産</b>	<b>8,557</b>	<b>8,704</b>	<b>+1.7%</b>
<b>流動資産</b>	<b>7,385</b>	<b>7,737</b>	<b>+4.8%</b>
現金及び預金	1,836	2,103	+14.5%
顧客分別金信託	1,510	1,500	△0.7%
未収委託者報酬	3,832	3,725	△2.8%
<b>固定資産</b>	<b>1,172</b>	<b>967</b>	<b>△17.5%</b>
有形固定資産	411	238	△42.1%
無形固定資産	376	381	+1.4%
<b>負債</b>	<b>3,462</b>	<b>2,610</b>	<b>△24.6%</b>
<b>流動負債</b>	<b>3,289</b>	<b>2,432</b>	<b>△26.1%</b>
<b>固定負債</b>	<b>172</b>	<b>177</b>	<b>+3.2%</b>
<b>純資産</b>	<b>5,095</b>	<b>6,094</b>	<b>+19.6%</b>
<b>株主資本</b>	<b>5,002</b>	<b>5,700</b>	<b>+14.0%</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>93</b>	<b>393</b>	<b>+320.9%</b>

## <連結キャッシュ・フロー計算書>

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,581	912
投資活動によるキャッシュ・フロー	△399	△578
有形固定資産の取得による支出	△282	△452
無形固定資産の取得による支出	△115	△127
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,169	△66
短期借入金の増減額 (△は減少)	△1,000	-
配当金の支払額	△264	△396
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	12	266
現金及び現金同等物の期首残高	1,825	1,838
現金及び現金同等物の期末残高	1,838	2,105

1. 当社の上場は2023年4月25日であるため、上記の連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書に、上場により調達した資金については反映されていません。

# 直近のトピックス 資産所得倍増プラン ～NISA制度の抜本的拡充<sup>1</sup>～

- 現岸田政権下においては「新しい資本主義」を掲げ、家計が保有する1,000兆円以上の現預金を投資につなげることで持続的な企業価値向上の恩恵が家計に及ぶ好循環を作る「資産所得倍増プラン」<sup>1</sup>を発表。2022年12月に令和5年税制改正大綱<sup>2</sup>にて2024年より新NISAの導入を公表。
- 新NISAでは制度が恒久化され、最大投資可能額も1,800万円と大幅に拡大。利便性および投資可能額の増大により、投資裾野の拡大・活発化が期待される

項目	現行NISA		新NISA	
	つみたてNISA	一般NISA	つみたて投資枠	成長投資枠
投資可能期間	最大20年	最大5年	無期限	
非課税保有期間	20年	5年	無期限	
制度選択	併用不可		併用可	
最大投資可能額	800万円	600万円	1,800万円	内数として 1,200万円
年間投資上限額	40万円	120万円	120万円	240万円

1. 内閣官房 新しい資本主義実現本部/新しい資本主義実現会議 分科会等開催状況 第3回資産所得倍増分科会配布資料（2022年11月25日）

2. 財務省 令和5年税制改正の大綱（2022年12月23日閣議決定）



## 直近のトピックス ひふみ投信、R&Iファンド大賞を5年連続で受賞

- 当社が運用する投資信託「ひふみ投信」および「ひふみプラス」が株式会社格付投資情報センター（R&I）選定の「R&I ファンド大賞 2023」投資信託 10 年/国内株式コア部門で優秀ファンド賞を受賞。
- 投資信託 10 年部門でひふみ投信は5年連続（2019年-2023年）の受賞。
- 「R&Iファンド大賞」は、R&Iが5,000本を超える投資信託の中から、中立的な立場で「優れた運用実績を示したアクティブファンド」を表彰するアワードであり、シャープレシオを定量評価に用いて選定。

表彰部門	投資信託10年/国内株式コア部門
賞	優秀ファンド賞
受賞ファンド名	ひふみ投信/ひふみプラス



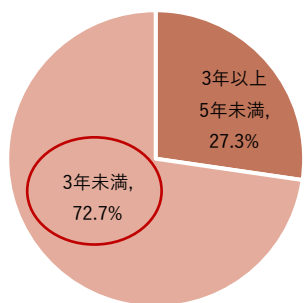


# 直近のトピックス 金融庁が資産運用会社における経営の透明性確保について言及

- 金融庁が2023年4月に公表した「資産運用業高度化プログレスレポート2023」によれば、わが国の大手金融機関系列の資産運用会社における経営トップの在任期間や出身母体の傾向から、「資産運用会社としての成長よりも、グループ内の人事上の処遇を重視しているとの懸念を持たれるおそれ」がある旨を指摘。
- また、経営トップ就任前の資産運用会社経験年数を挙げ、「資産運用の高度化に向けたサクセッションプランの策定と経営トップの選任理由の開示を期待」するとしている。

大手資産運用会社の経営トップの在任期間

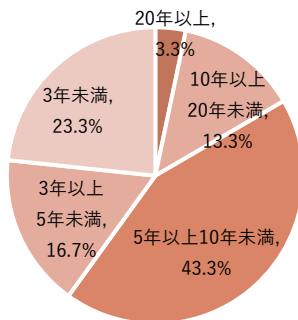
(日系大手11社)



当社の場合

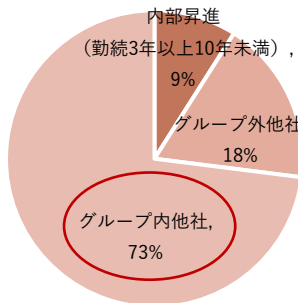
通算10年以上在任

(世界大手30社)



大手資産運用会社の経営トップの出身

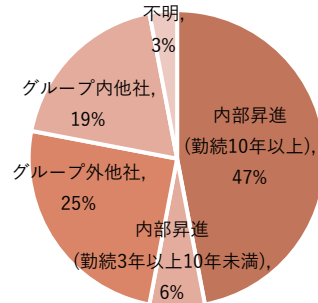
(日系大手11社)



当社の場合

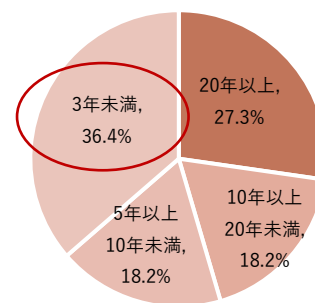
独立系運用会社<sup>1</sup>

(世界大手30社)



大手資産運用会社の経営トップ  
就任前の資産運用会社経験年数

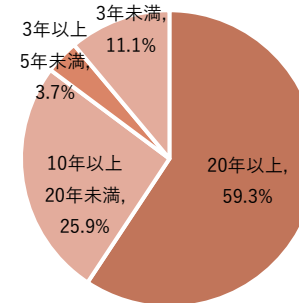
(日系大手11社)



当社の場合

30年以上の豊富な運用経験

(世界大手30社)



出所：金融庁「資産運用業高度化プログレスレポート2023 - 「信頼」と「透明性」の向上に向けて」

1. ファンドマネージャーに親会社等から派遣された役職員が存在せず、投資判断も自社独自で行う資産運用会社と定義。

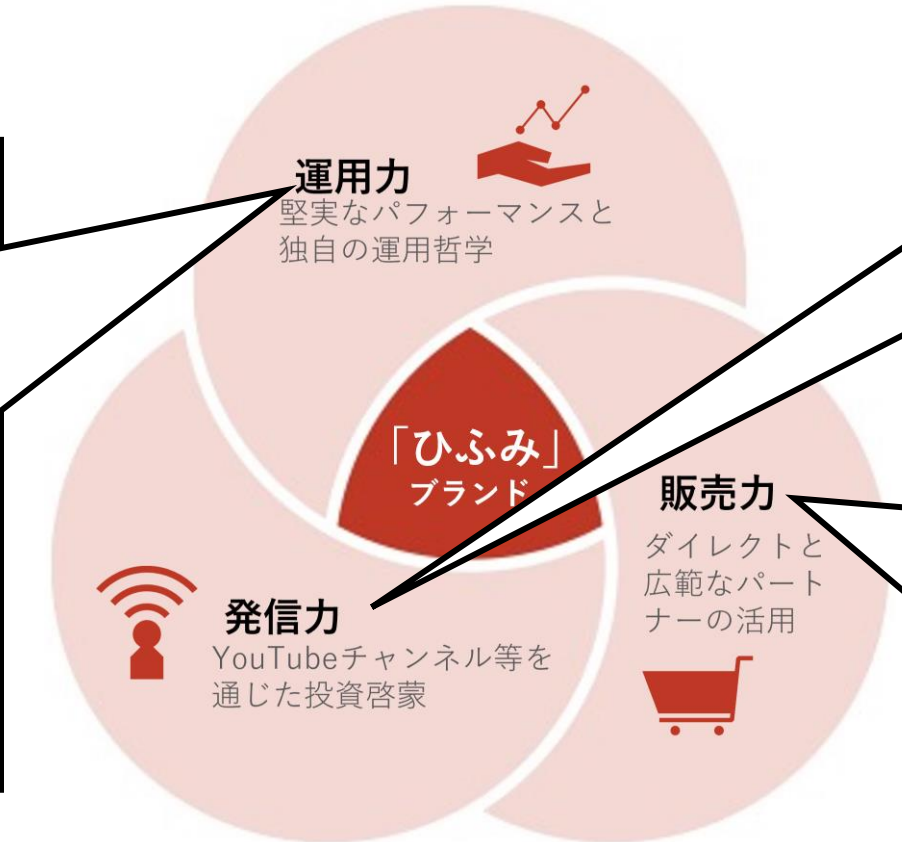
### 3. 今後の成長戦略

# 今後の成長戦略

■ 「運用力」「発信力」「販売力」という3つのチカラを強化して、当社の競争優位の源泉である「ひふみ」ブランドを広く認知いただき、「ひふみ」によるつみたて投資を日本国内に広く普及させ資産形成の文化を浸透させる。

■ CIOの藤野がファンドマネージャーとしてフルコミットするとともに、時価総額上位200社を対象とする調査体制の拡充やテンバガー銘柄の発掘に加え、オルタナデータ分析の活用などにより、日本株のパフォーマンスを強化。

■ 常駐アナリストの派遣などニューヨーク拠点を拡充することで、海外株のパフォーマンスを強化。



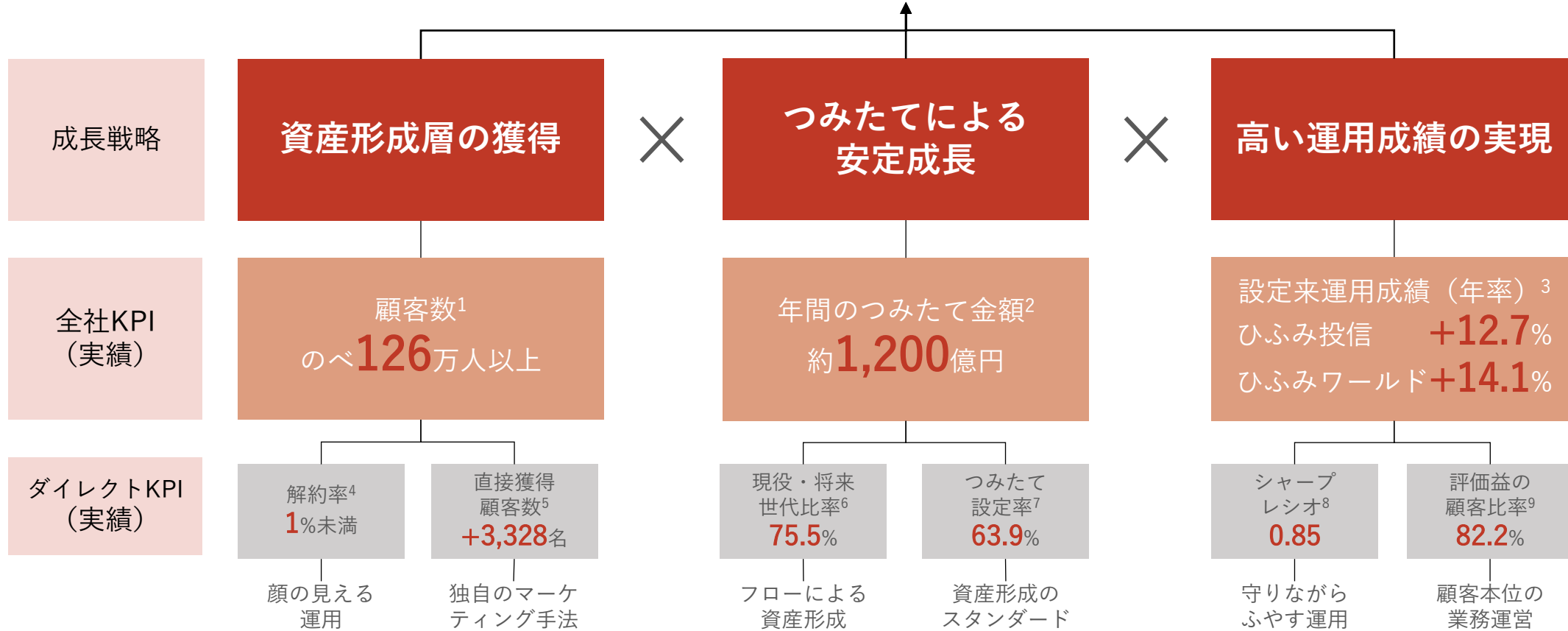
■ 「お金のまなびば！」を中心とした自社メディアへの投資を継続することで発信力の向上を目指すとともに、効果検証を繰り返すことで満足度・他者推奨意向の高いコンテンツを制作。

■ ダイレクトについては、投資初心者の新規獲得、これまでのひふみファンの囲い込みにより残有口座数、つみたて金額を拡大。

■ パートナーについては、引き続き販売パートナーを開拓するとともに、各社のひふみシェアを拡大。

# 成長戦略とKPI

より多くの人がつみたて投資を行うことで、AUMの成長を目指す



1. 2022年9月末時点のダイレクト、パートナーの全社合計値。パートナーについては販売会社へのアンケートに基づいた推計値を使用  
(アンケート回答のあった受益者数×全社AUM/アンケート回答のあったAUM)  
複数口座・複数商品を持つ顧客は重複してカウント

2. 2022年9月のダイレクト、パートナーの月間つみたて金額×12で算定。パートナーについては販売会社へのアンケートに基づいた推計値を使用  
(アンケート回答のあった月間つみたて金額×全社AUM/アンケート回答のあったAUM)

3. 設定来から2023年3月末までの基準価額の増加率

4. 解約口座は、その月に残高がゼロになった口座を指す。2021年4月から2023年3月までの月次解約率(当月末の解約口座数÷前月末の残有口座数)平均。ダイレクトの口座のみ

5. 2022年4月から2023年3月までの新規獲得顧客数の合計。ダイレクトの口座のみ

6. 50代以下の顧客の割合。2022年3月末時点のダイレクトの口座のみ

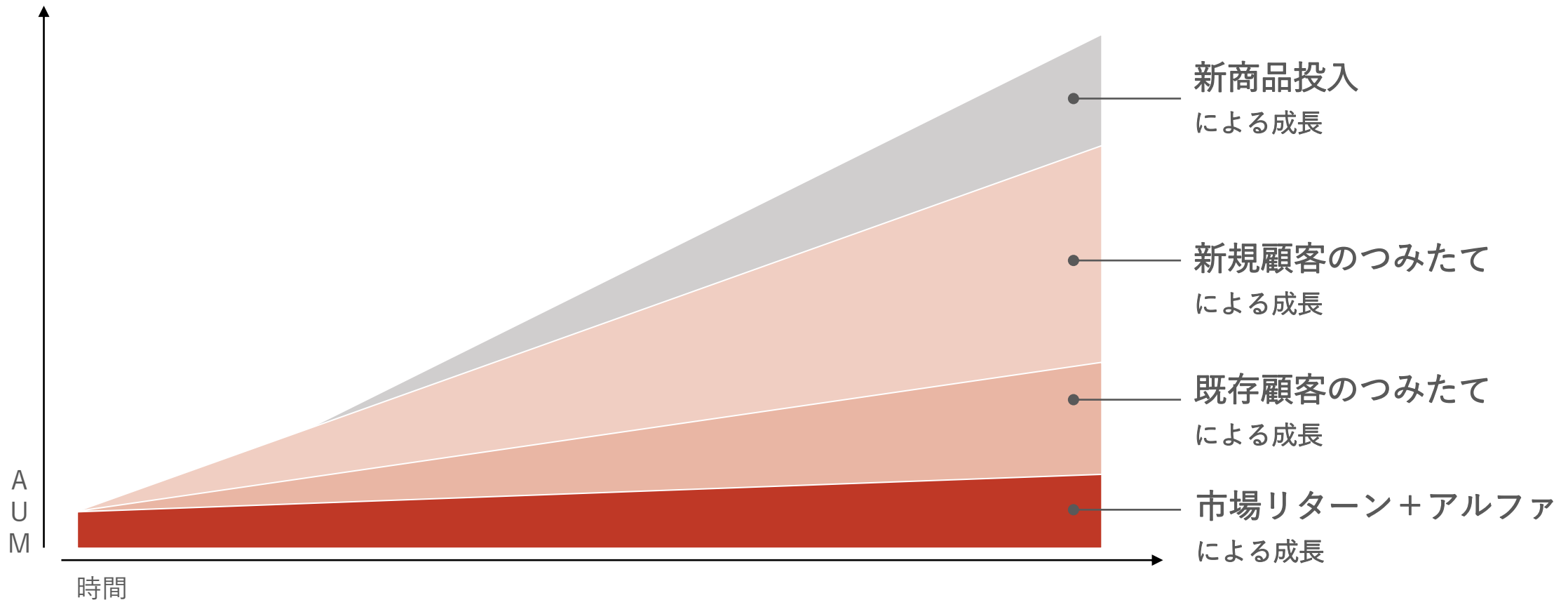
7. つみたて口座数÷残有口座数の割合。2022年3月末時点のダイレクトの口座のみ

8. ひふみ投信の数値。対象期間は、設定日から2023年3月末まで。シャープレシオとは、年率リターン(設定来の累積リターンの年率換算値)から無リスク資産の年率リターンを引き、年率リスク(各月リターンの標準偏差の年率換算値)で除したものの。

9. 2022年3月末におけるダイレクトの口座において、投資信託を保有する顧客(法人顧客を除く)のうち、運用損益率が0%以上の顧客数の割合。

# 今後の成長戦略（イメージ）

- 新NISAによる投資可能期間の恒久化・投資枠の拡大により「貯蓄から投資へ」のシフトは今後も加速
- この潮流に乗って「ひふみ」によるつみたて投資の普及を推進するとともに、ニーズに沿った新商品を随時提供していくことで新規顧客・追加入金の獲得と運用益の増加を目指す

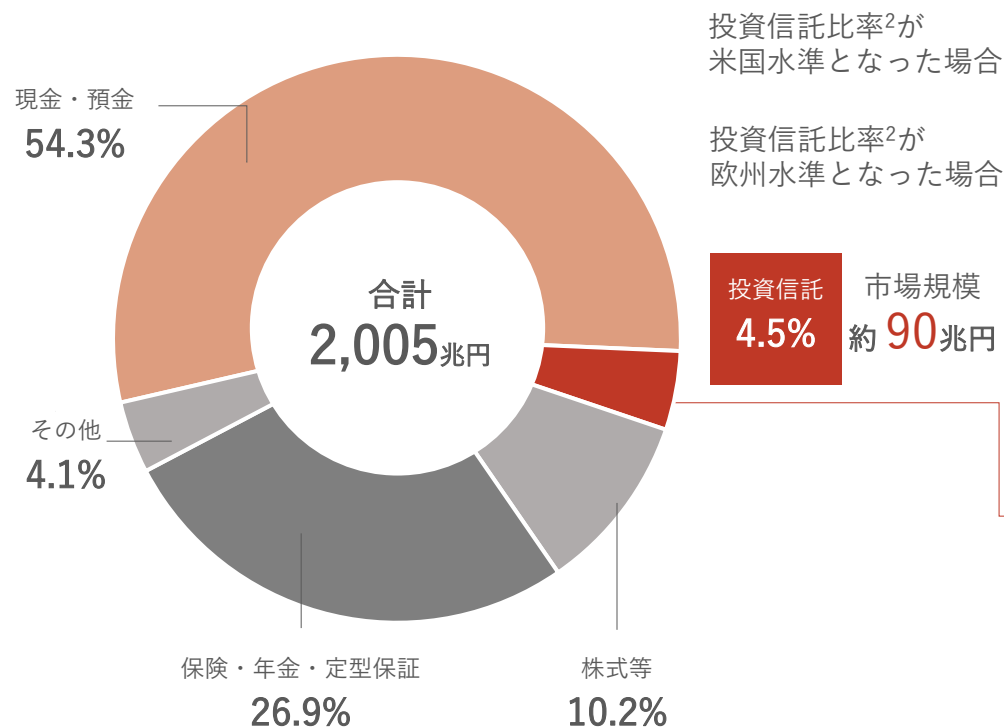


## 4. 參考資料

# 投資信託のアップサイド

日本の家計金融資産に占める投資信託の比率は  
米国や欧州と比較して低く、市場規模の拡大は今後のアップサイド

日本の家計金融資産の内訳<sup>1</sup>



家計における投資信託比率の海外比較

投資信託の市場規模<sup>3</sup>

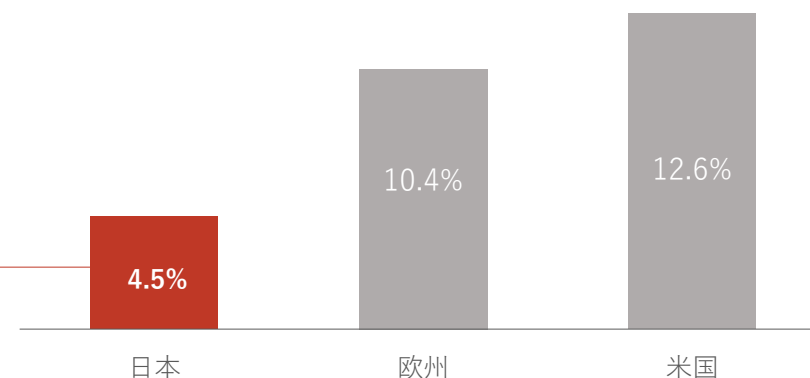
投資信託比率<sup>2</sup>が  
米国水準となった場合

約 **252**兆円

投資信託比率<sup>2</sup>が  
欧州水準となった場合

約 **208**兆円

投資信託 市場規模  
**4.5%** 約 **90**兆円



1. 日本銀行「資金循環」（2022年3月末時点）より
2. 海外の投資信託比率は日本銀行「資金循環の日米欧比較」（2022年3月末時点）より
3. 2022年3月末の日本の投資信託の市場規模が2022年3月末の海外における投資信託比率になった場合を想定して算定しております。

# 新NISAで拡大する潜在市場（TAM）

現役世代が一年間に120万円<sup>1</sup>（NISAつみたて 年間投資枠）の  
つみたて投資を行った場合に想定されるTAM<sup>2</sup>の拡大余地

	労働力人口 <sup>3</sup>	年間投資枠 <sup>1</sup>	年間積立金額
15-24歳	583万人	120万円 NISAつみたて型 年間投資額の上限	約6.9兆円
25-34歳	1,140万人		約13.6兆円
35-44歳	1,354万人		約16.2兆円
45-54歳	1,650万人		約19.8兆円



現役世代が  
15年間つみたてNISA満額を  
積立した場合の年間投資総額

約57兆円  
×  
15年間  
↓  
約855兆円

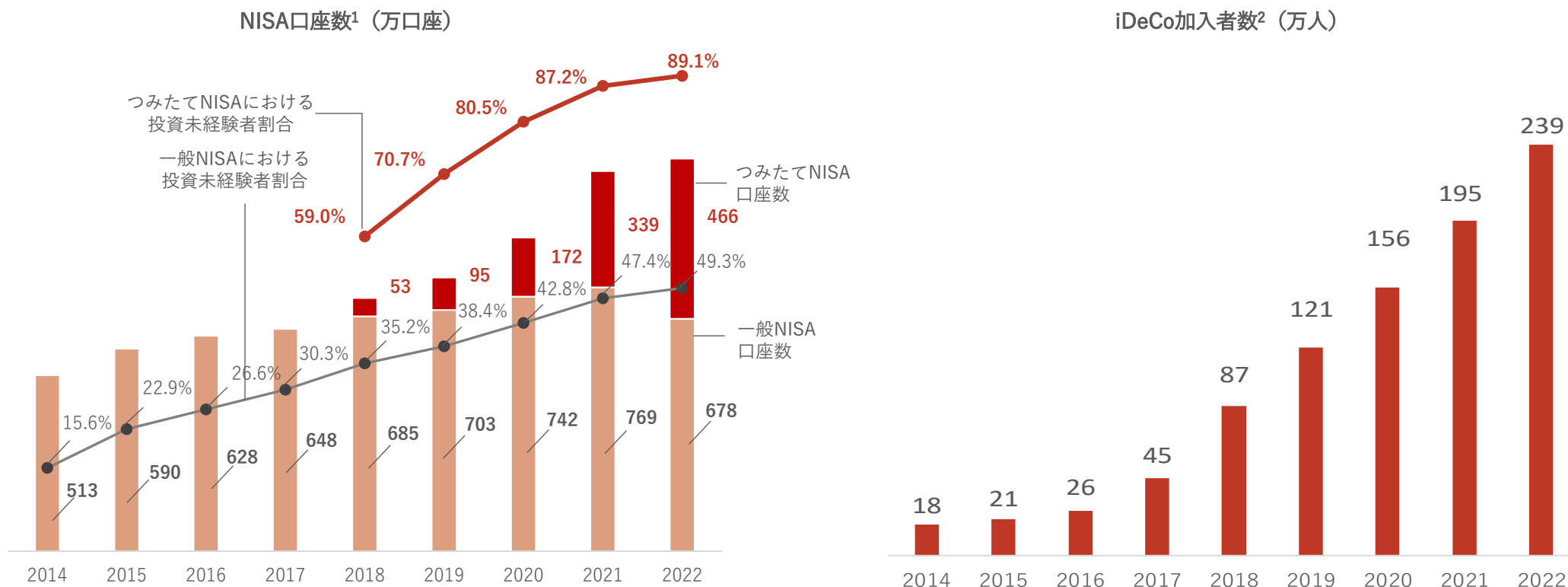
年間投資枠の拡大により  
つみたて投資による  
TAMは大きく増加

- 2022年12月に公表された「令和5年税制改正大綱」の2024年NISA制度改正を前提としております。
- TAM（Total Addressable Market）は当社が想定するつみたて投資における最大の市場規模を意味しており、当社が2023年3月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。TAMは、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料の推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります。特に、本スライドのTAMは、2024年NISA制度改正後の年間投資枠120万円の適用後に、その満額について現役世代が15年間つみたて投資を行うこと、それぞれの現役世代による成長投資枠も含めた投資額が非課税保有限度額（生涯投資枠）1,800万円以下にとどまること等を前提とした推計値です（現行制度下のつみたてNISA投資分は除いております。）。
- 総務省統計局「第一就業状態の動向1 労働力人口（2021年平均）」より



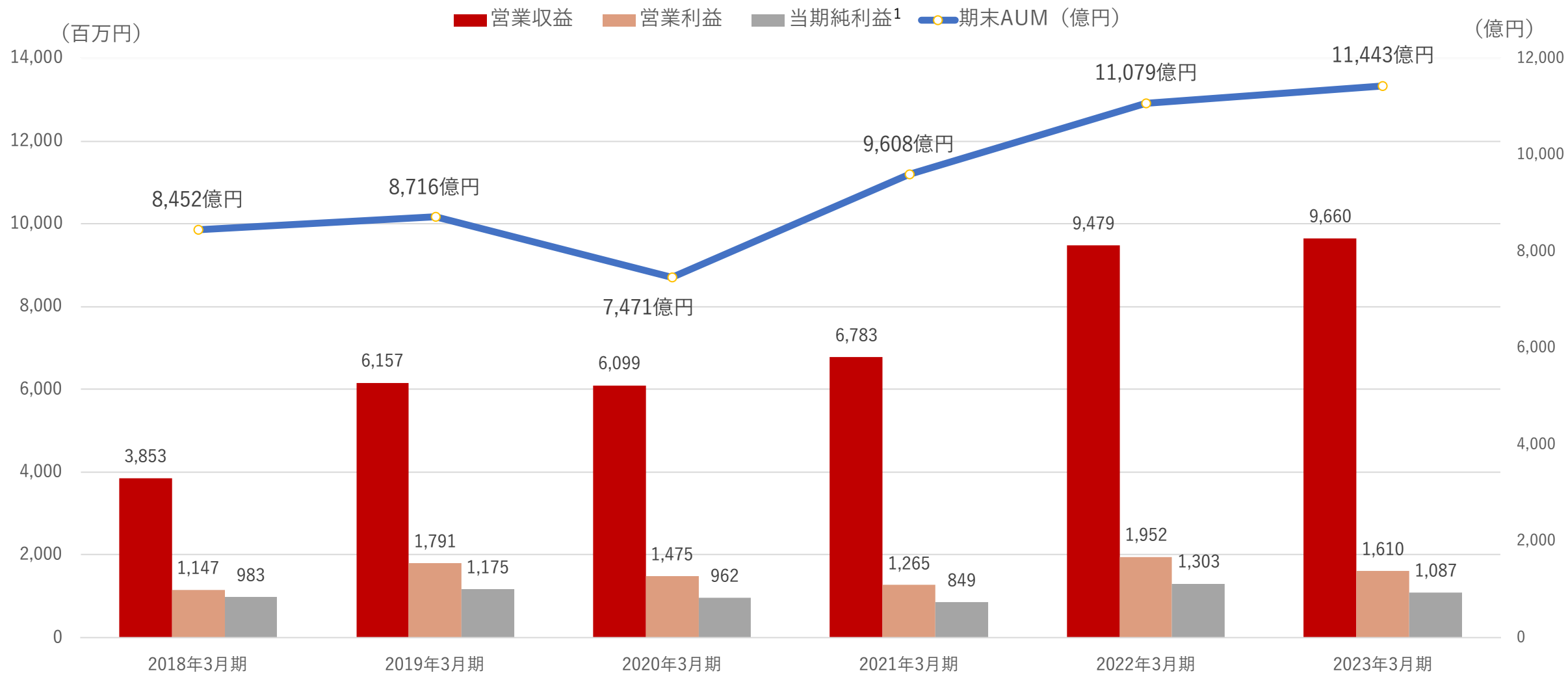
# 「貯蓄から投資」への加速

NISAの恒久化・投資枠の拡大、iDeCoの加入年齢引上げにより  
「貯蓄から投資へ」のシフトは今後も右肩上がりに



1. 日本証券業協会「NISA口座開設・利用状況調査結果（2022年9月30日現在）」より。各12月末時点の口座数、割合。2022年のみ9月末時点  
2. 運営管理期間連絡協議会「確定拠出年金統計資料（2022年3月末）」より。各3月末時点の累計加入者数

# 業績推移



1. 2022年3月期以降は、親会社株主に帰属する当期純利益の金額を記載しております。

# 当資料のお取り扱いにおけるご注意

- 本資料は、レオス・キャピタルワークス株式会社（以下「当社」といいます。）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。また、過去の実績値は将来のパフォーマンスを示唆または保証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。
- 本資料は目的によらず、当社の許可なしに複製・複写をすることを禁じます。
- 「R&Iファンド大賞」は、R&Iが信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につきR&Iが保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。
- 各種マーケットデータについて
  - ✓ TOPIXの指数値およびTOPIXに係る標章または商標は、株式会社J P X総研または株式会社J P X総研の関連会社（以下「J P X」といいます。）の知的財産であり、指数の算出、指数値の公表、利用などTOPIXに関するすべての権利・ノウハウおよびTOPIXに係る標章または商標に関するすべての権利はJ P Xが有します。J P Xは、TOPIXの指数値の算出または公表の誤謬、遅延または中断に対し、責任を負いません。
  - ✓ MSCI ACWIは、MSCI Inc.が開発した、世界の先進国、新興国の株式を対象として算出している指数です。同指数に関する著作権、知的財産権その他一切の権利は、MSCI Inc.に帰属します。
  - ✓ S&P500は、S&P ダウ・ジョーンズ・インデックス社が米国の代表的な500社を選出し算出・公表する指数です。同指数に関する著作権、知的財産権その他一切の権利は、S&P ダウ・ジョーンズ・インデックス社に帰属します。