

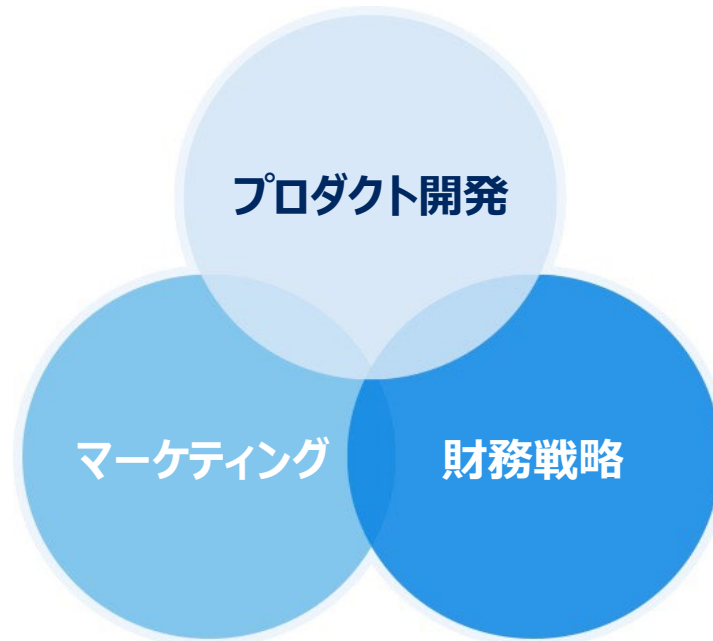


# 2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

ウェルスナビ株式会社  
2023年5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<sup>1</sup>

**139名**

エンジニア・デザイナー比率<sup>1</sup>

**48%**

運用者数<sup>1,2</sup>

**36.3万人**

20～50代の運用者の割合<sup>1</sup>

**85%**

平均月次解約率<sup>3</sup>

**<1%**

10年以上の利用意向<sup>4</sup>

**59%**

預かり資産<sup>1</sup>

**7,776億円**

預かり資産の成長率<sup>5</sup>

**+17%**

ARR<sup>6</sup>

**73.1億円**

Net AuM retention<sup>7</sup>

**120%+**

1 2023年3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～2023年3月の全平均）

4 2023年4月に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

5 2022年3月末～2023年3月末の1年間の預かり資産の成長率

6 Annual Recurring Revenue. 2023年3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～2023年3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1四半期 事業進捗

第1四半期 決算概況

通期業績予想

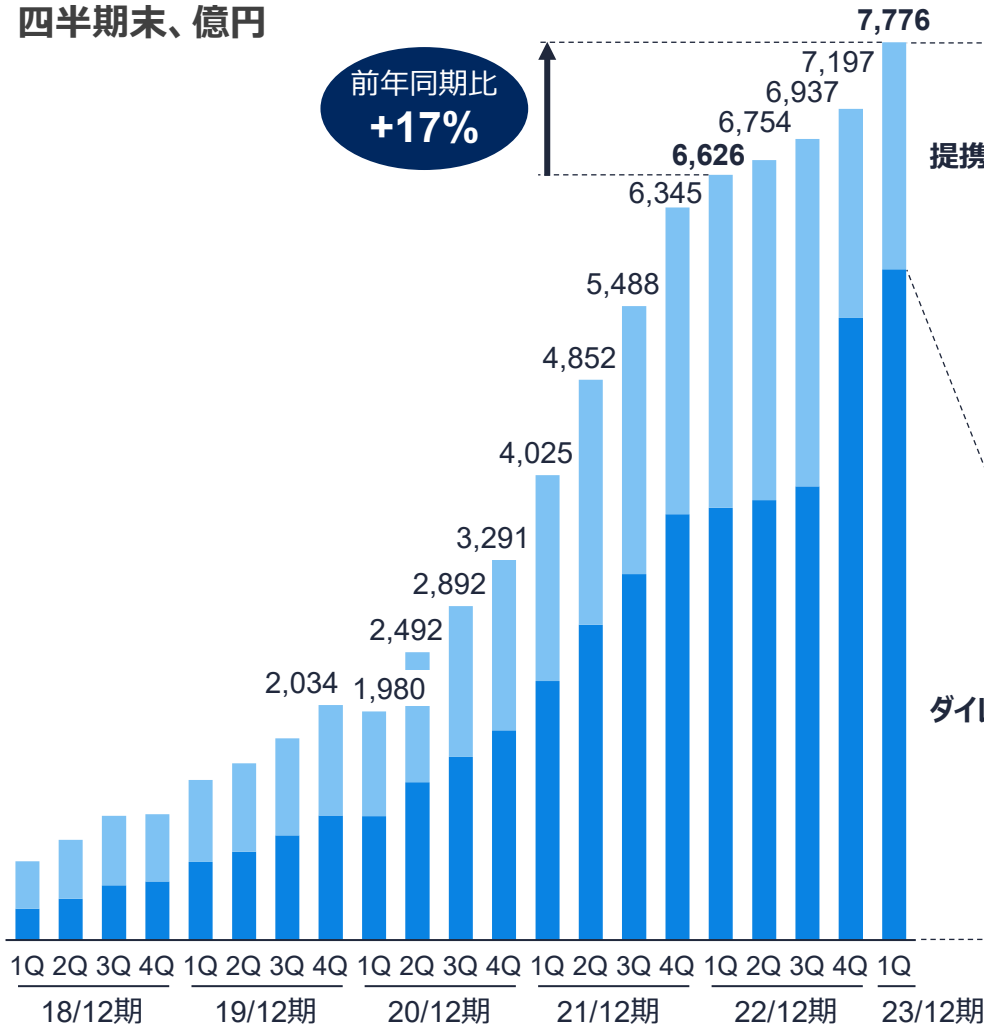
Appendices

# ダイレクト・提携パートナー事業の両方が成長を牽引

## 預かり資産の推移

四半期末、億円

前年同期比  
+17%



WealthNavi for オリックス銀行	2023年2月
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) <sup>3</sup>	2021年10月
〈中京〉おまかせNavi (中京銀行) <sup>3</sup>	2021年8月
夢おいNavi (浜松いわた信用金庫) <sup>3</sup>	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) <sup>3</sup>	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) <sup>3</sup>	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 2023年3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、4月26日に東邦銀行と「WealthNavi for 東邦銀行」を提供開始

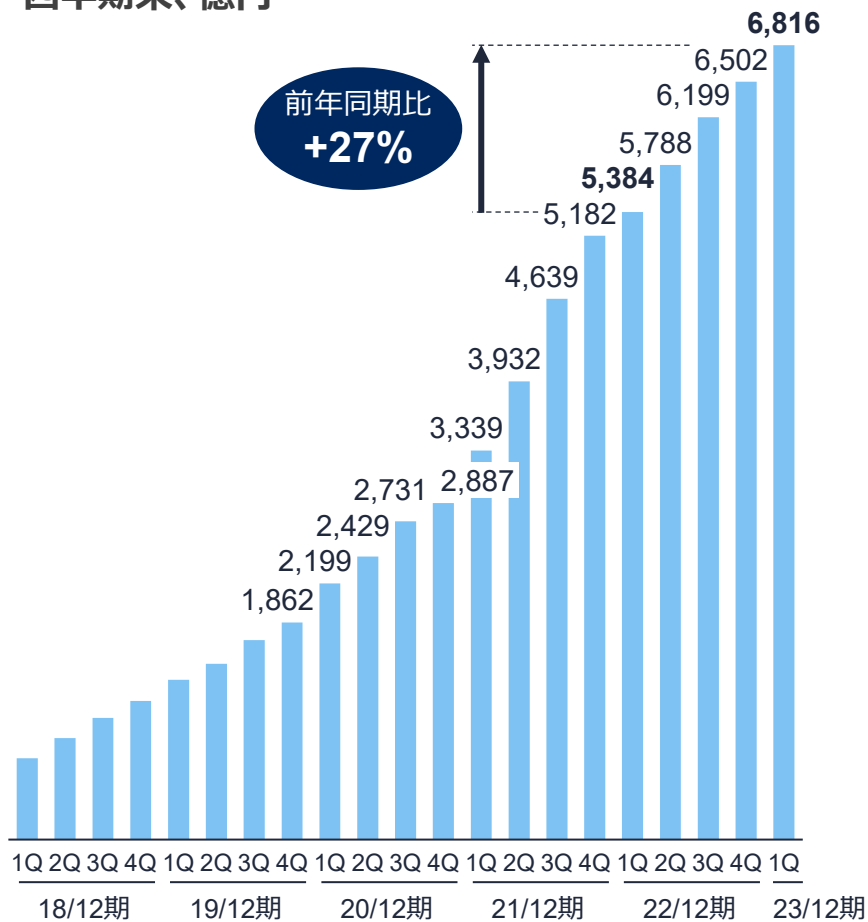
2 2022年11月4日に業務提携を解消したSBI証券及びSBIネオモバイル証券との提携サービスの預かり資産は、提携解消までは提携パートナー事業、それ以降はダイレクト事業に含む

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続いたことで、投資意欲が高まりにくいなか、簿価の預かり資産と運用者は堅調に増加

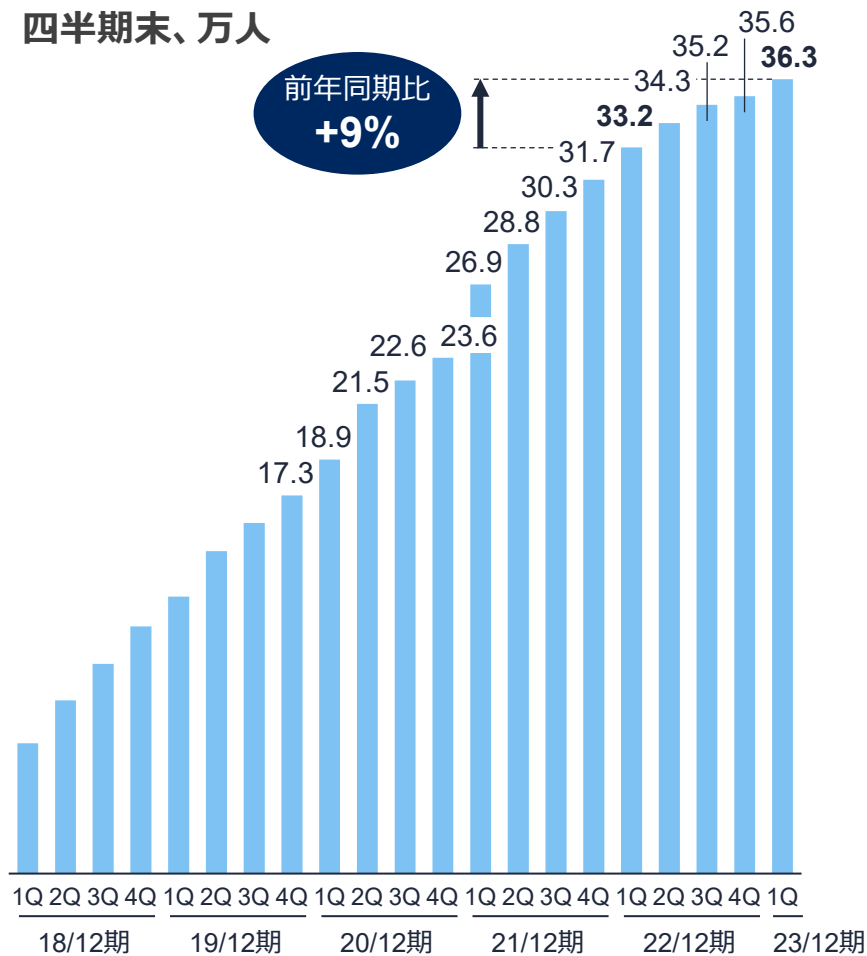
## 簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円



## 運用者数

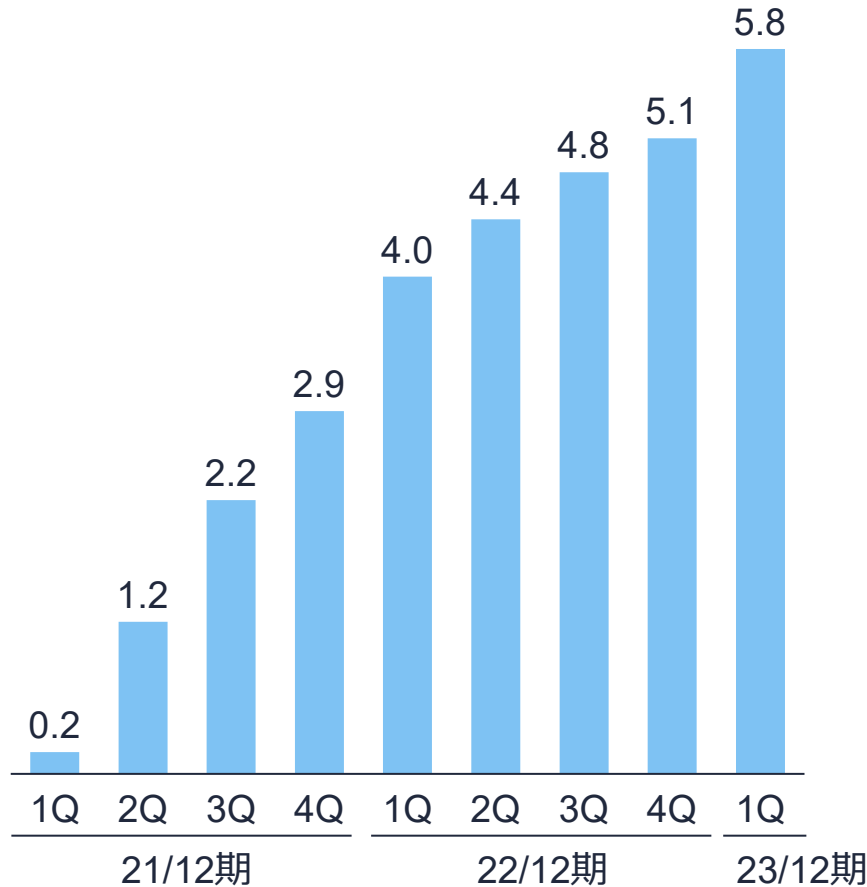
四半期末、万人



# 「おまかせNISA」の運用者数も順調に増加

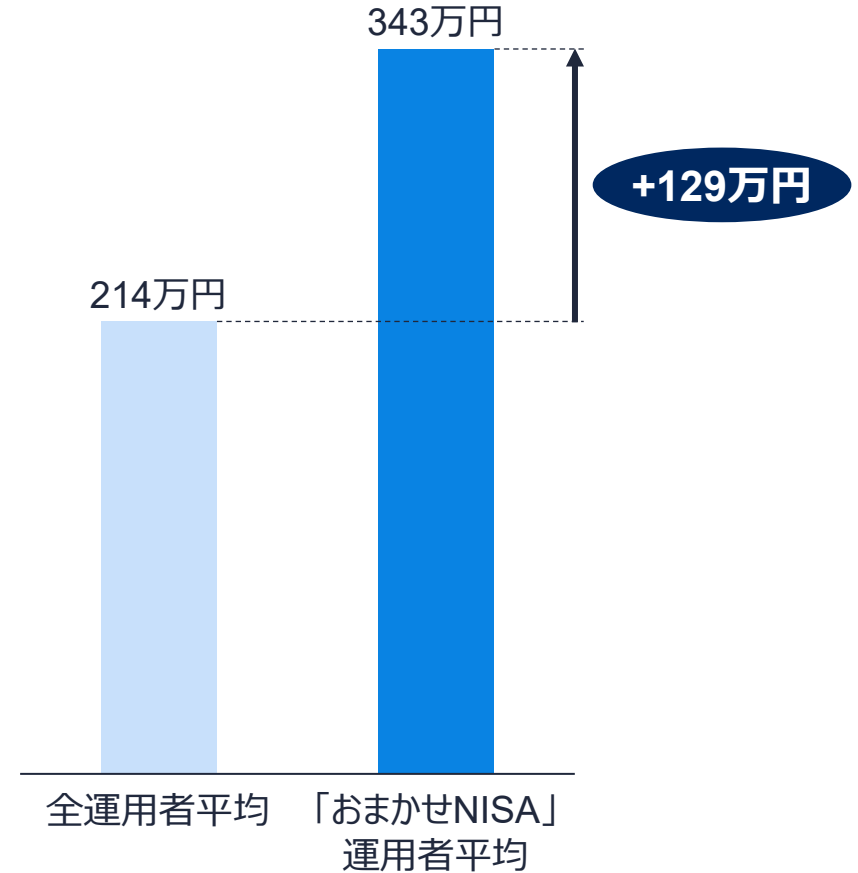
## 「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



## 1人当たり預かり資産<sup>1,2</sup>

万円; 2023年3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

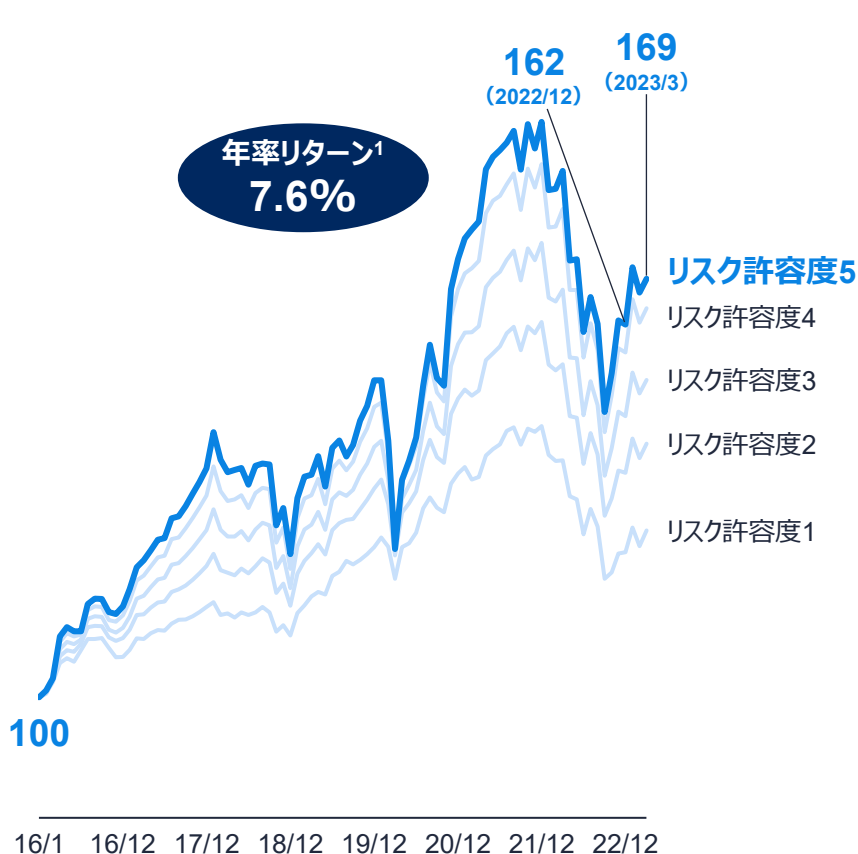
「おまかせNISA」運用者平均は、「おまかせNISA」運用者の預かり資産合計（通常口座とNISA口座の合算）を「おまかせNISA」運用者数で除算して算出

2 預かり資産10億円以上の運用者を除く

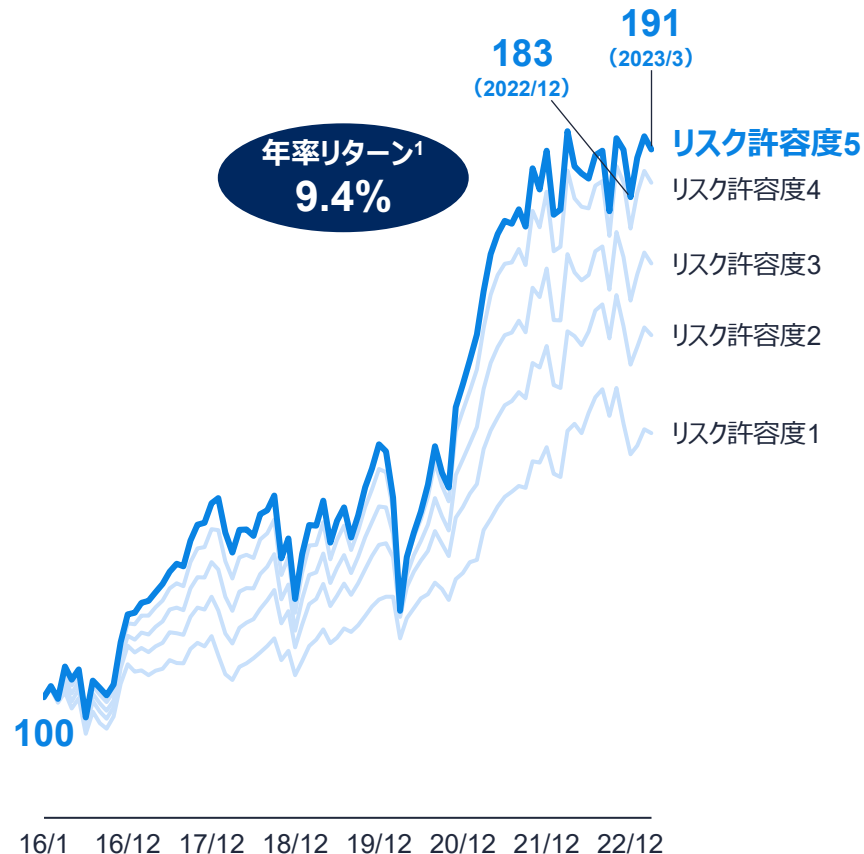
# 預かり資産の成長を支える運用パフォーマンス

## 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

第1四半期 事業進捗

**第1四半期 決算概況**

通期業績予想

Appendices

# 1Qは、成長投資を積極化したことで一時的に赤字化

- 営業収益：相場変動や季節要因の影響があるなかでも、着実に増加
- 広宣費除く営業利益：人員採用やマルチサービス化への取り組みなど成長投資を継続し、僅かに減少
- 営業利益：広宣費を6.9億円と大きく投下したことで赤字化

## 業績推移

百万円

	23/12期1Q	前年同期（22/12期1Q）		前四半期（22/12期4Q）	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
営業収益	1,768	1,461	+21.0%	1,766	+0.1%
▲) レベニューシェア	192	258	-25.4%	238	-19.1%
▲) 取引連動費	213	201	+6.1%	198	+8.0%
▲) 人件費	441	350	+26.0%	400	+10.1%
▲) 不動産関係費等	257	192	+33.8%	248	+3.7%
広告宣伝費除く営業利益	662	458	+44.6%	680	-2.6%
▲) 広告宣伝費	691	492	+40.3%	606	+14.1%
営業利益	-28	-34	-	74	-

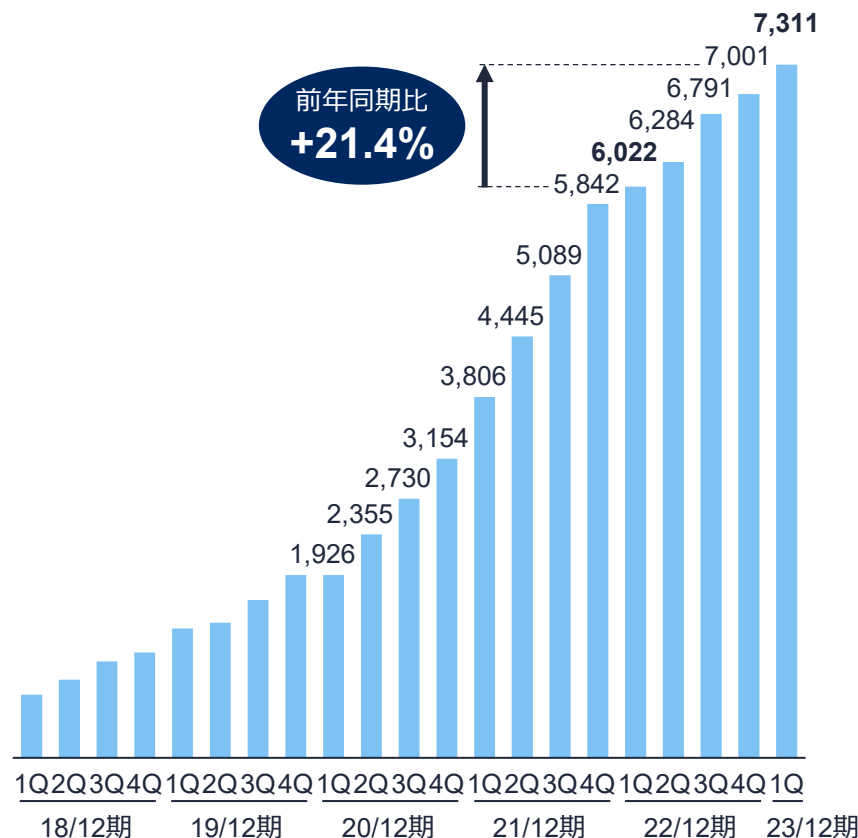
(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

# ARR、営業収益は着実に成長

- ポラティリティの高い市場環境が続いたことで、投資意欲が高まりにくいなか、預かり資産が堅調に増加  
ARRは、前年同期比+21.4%の7,311百万円。営業収益は、前年同期比+21.0%の1,769百万円

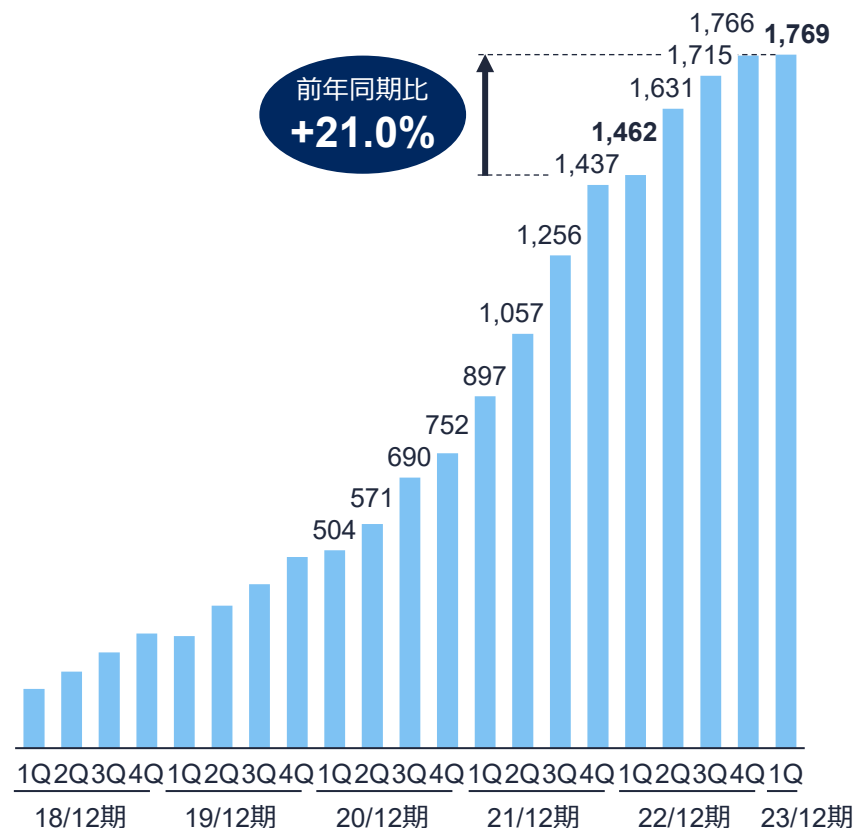
## ARR

四半期、百万円



## 営業収益

四半期、百万円



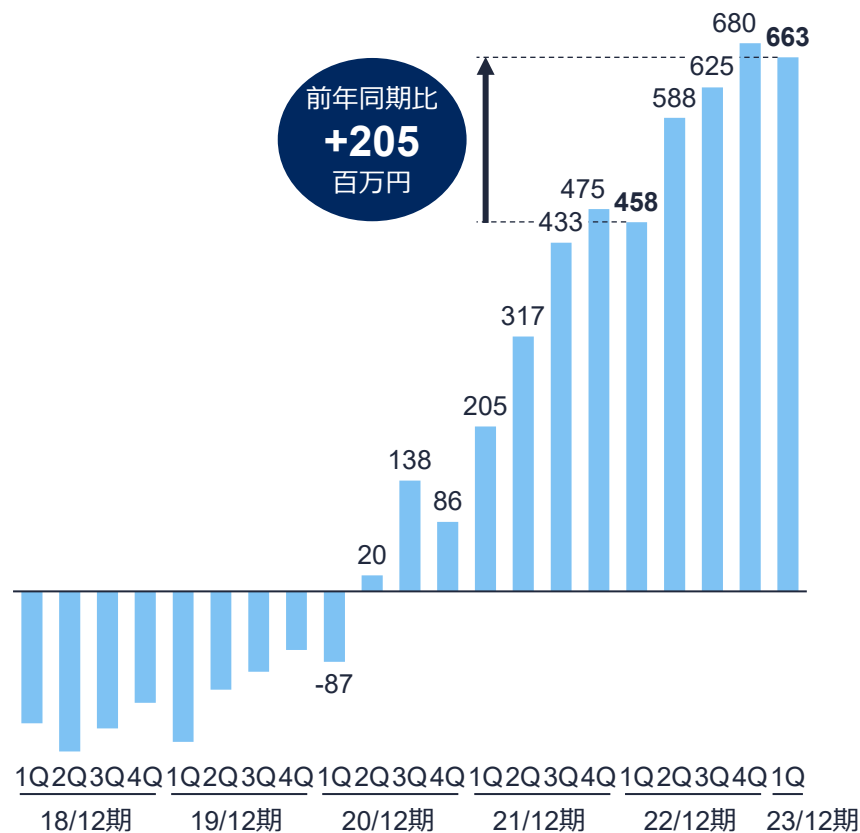
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

# 広告宣伝費除く営業利益の黒字幅は安定的に推移

- 人員採用やマルチサービス化への取り組みなど成長投資を継続しているなか、広宣費除く営業利益は、前年同期比+205百万円の663百万円。広宣費除く営業利益率は、前年同期比+6ptの37%

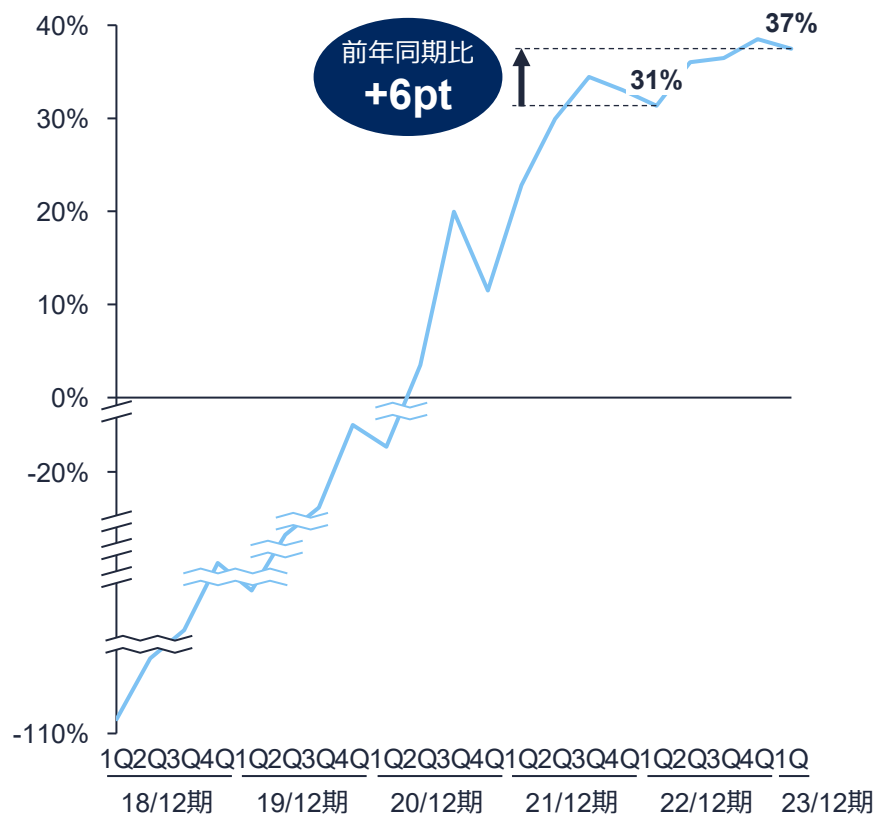
## 広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



## 広告宣伝費除く営業利益率

四半期、%

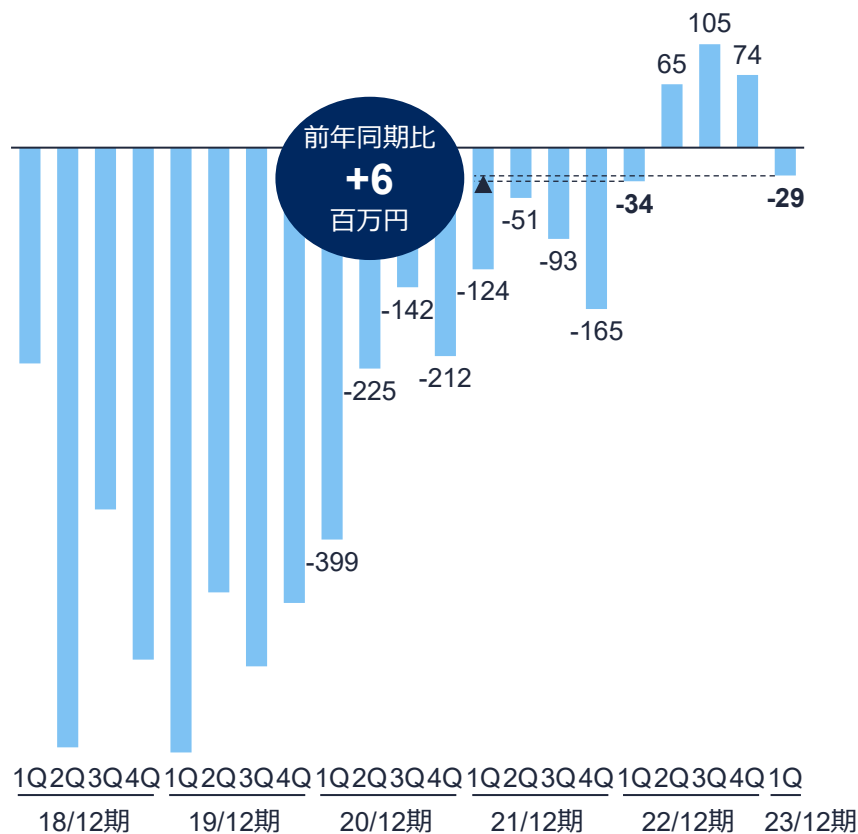


# 成長投資を積極化したことで、営業利益は一時的に赤字化

- 認知度向上を主な目的として広告費を6.9億円と大きく投下したことで、営業利益は、前年同期比+6百万円の29百万円の赤字。営業利益率は、前年同期比0.8pt改善の-1.6%

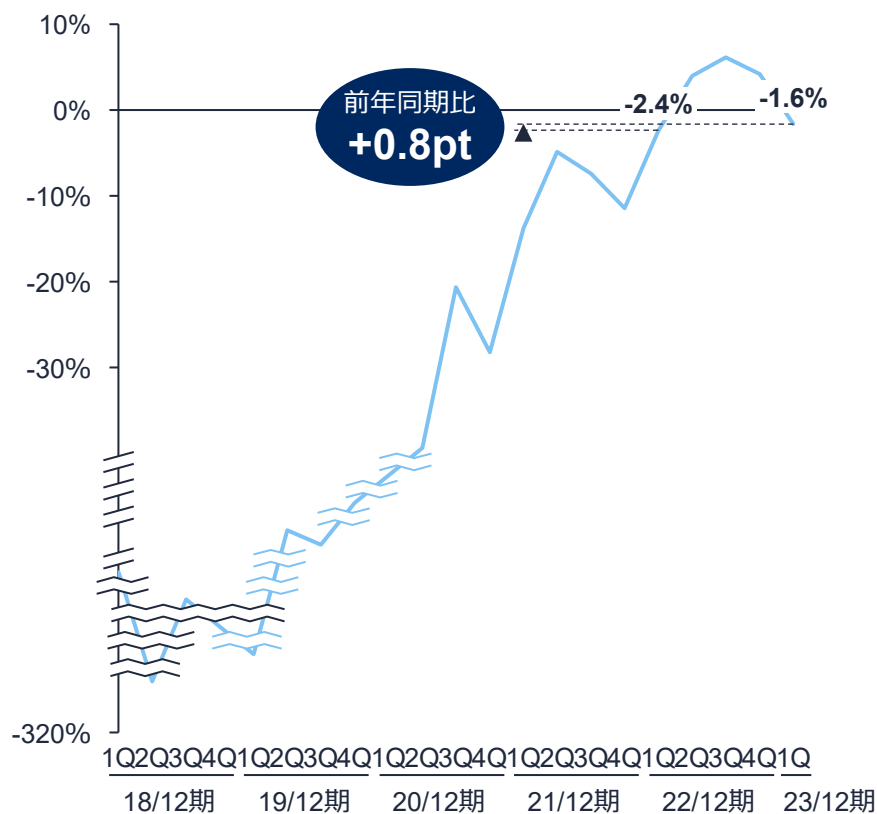
## 営業利益

四半期、百万円



## 営業利益率

四半期、%

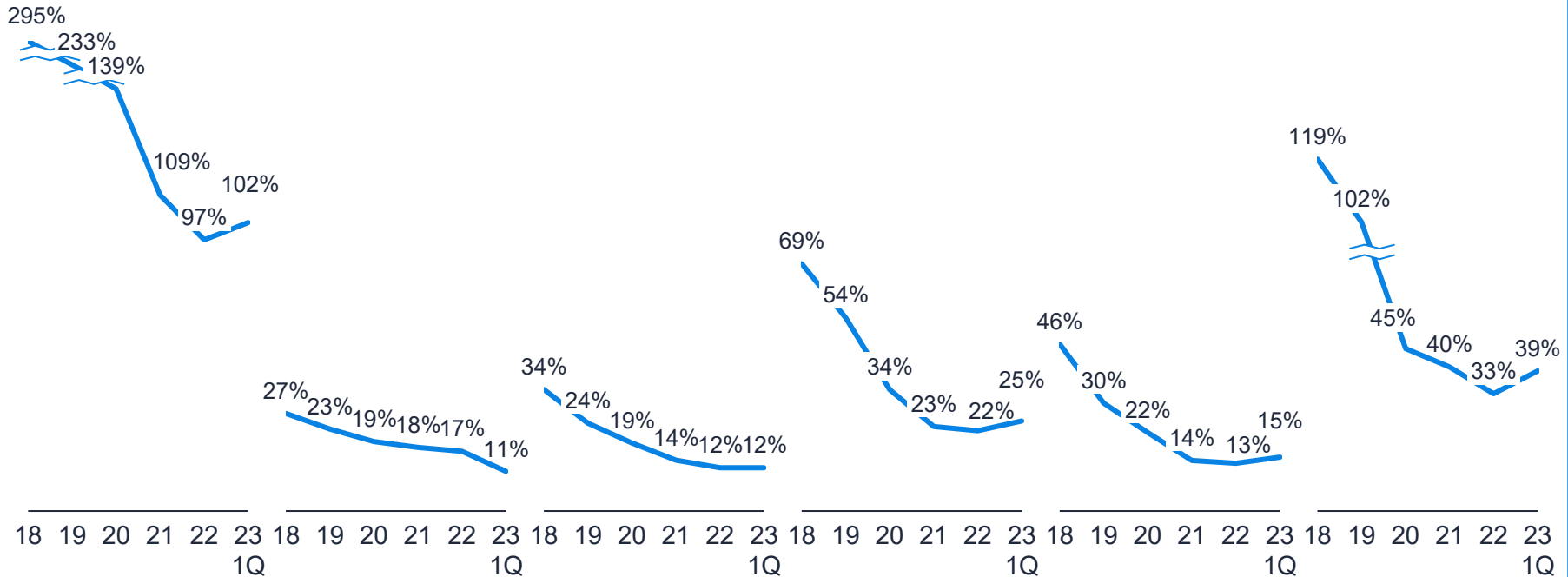


# 費用改善は進めながら、1Qは成長投資を積極化

- レベニューシェア：前期4QにSBI証券・SBIネオモバイル証券との提携が解消された影響で、大きく改善
- 取引連動費：各年度1Qに費用が上昇する傾向があるなか、横ばい
- 人件費：新しいNISA制度への対応を加速させるためなど人員採用の積極化を継続しており、上昇
- 不動産関係費等：採用費用の増加、マルチサービス化への取り組みもあり、若干の上昇
- 広宣費：認知度向上を主な目的として6.9億円と大きく投下したことで、上昇

## 各費用の対営業収益比率

費用合計 = レベニューシェア<sup>1</sup> + 取引連動費<sup>2</sup> + 人件費 + 不動産関係費等<sup>3</sup> + 広告宣伝費



1 提携パートナーへのレベニューシェア

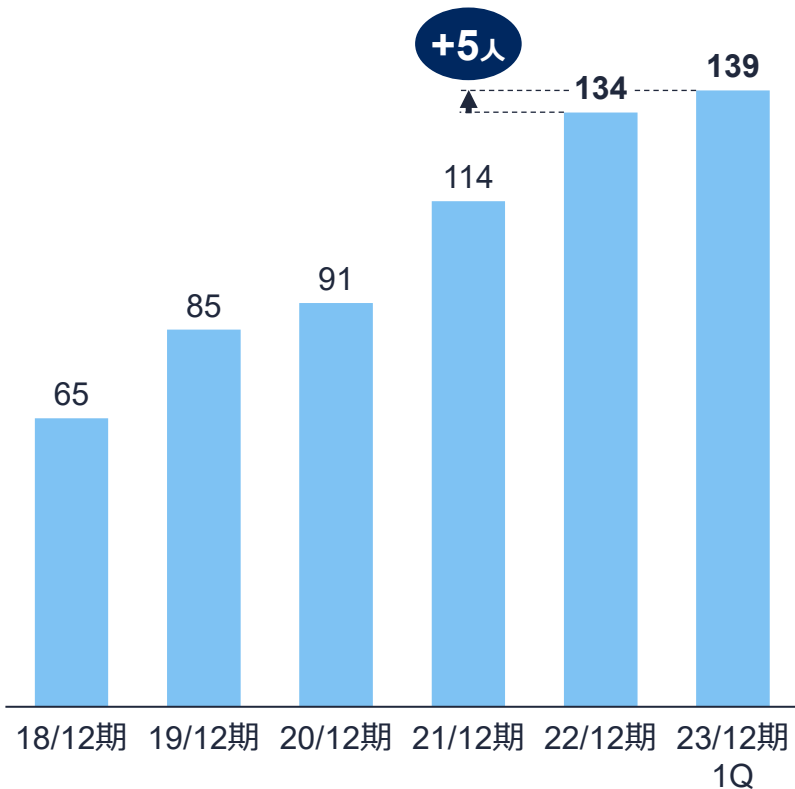
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

# 持続的な成長のため、各職種で人員強化を継続

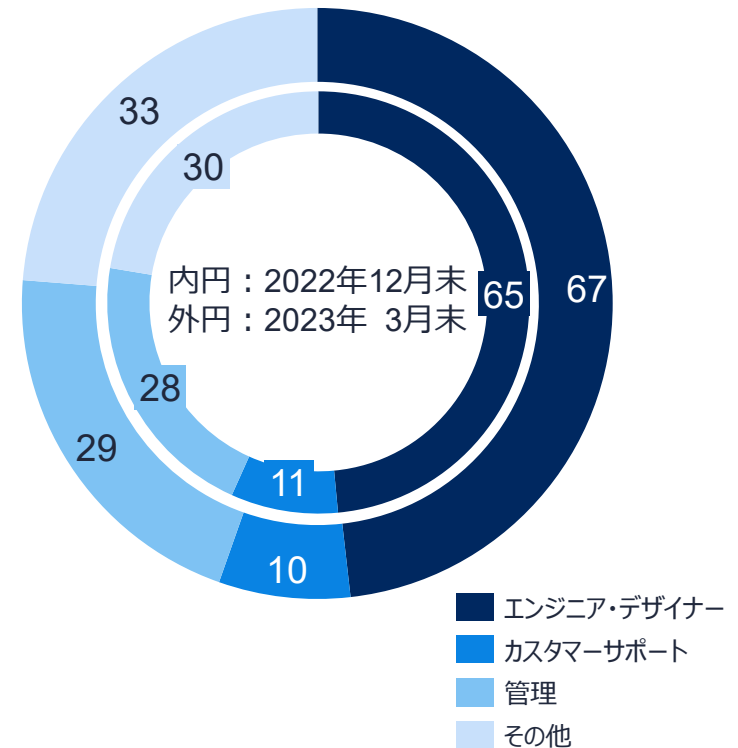
- 2023年12月期1Qは5人の増員
- 新しいNISA制度への対応を加速させるため、マルチサービス化への取り組みを進めるため、エンジニア・デザイナー、マーケティングや営業人員の採用を強化

## 従業員推移



## 職種別の構成比率

2022年12月末と2023年3月末の比較



# 業績推移 (四半期)

## 業績推移

四半期、百万円

	20/12期				21/12期				22/12期				23/12期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業収益	504	571	689	751	897	1,056	1,256	1,436	1,461	1,630	1,714	1,766	1,768
▲) レベニューシェア	109	114	122	139	158	192	222	248	258	283	311	238	192
▲) 取引連動費	125	108	118	122	153	163	165	173	201	193	196	198	213
▲) 人件費	224	209	186	228	238	248	277	325	350	342	372	400	441
▲) 不動産関係費等	131	118	123	175	143	135	158	214	192	223	209	248	257
広告宣伝費除く営業利益	-87	19	137	86	204	316	432	474	458	587	625	680	662
▲) 広告宣伝費	312	244	280	298	328	367	525	639	492	523	520	606	691
営業利益	-399	-224	-142	-212	-123	-51	-93	-164	-34	64	105	74	-28

### 対営業収益比率

▲) レベニューシェア	22%	20%	18%	18%	18%	18%	18%	17%	18%	17%	18%	13%	11%
▲) 取引連動費	25%	19%	17%	16%	17%	15%	13%	12%	14%	12%	11%	11%	12%
▲) 人件費	45%	37%	27%	30%	27%	24%	22%	23%	24%	21%	22%	23%	25%
▲) 不動産関係費等	26%	21%	18%	23%	16%	13%	13%	15%	13%	14%	12%	14%	15%
広告宣伝費除く営業利益	-17%	3%	20%	11%	23%	30%	34%	33%	31%	36%	36%	39%	37%
▲) 広告宣伝費	62%	43%	41%	40%	37%	35%	42%	44%	34%	32%	30%	34%	39%
営業利益	-79%	-39%	-21%	-28%	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%	6%	4%	-2%

(注) 百万円未満は切り捨ててにより表示



# 目次

第1四半期 事業進捗

第1四半期 決算概況

**通期業績予想**

Appendices

# 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制度に対応した新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、3月に成立

## 「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

# 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	政府に届出された 投資信託・ETF	株式・投資信託・ ETF
年間の非課税枠	40万円	120万円
生涯の非課税枠	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
政府に届出された 投資信託・ETF	株式・投資信託・ ETF
120万円	240万円
上限1,800万円	上限1,200万円
合計1,800万円	
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

# 新しいNISA制度への対応の進捗

- 期初の計画通り、新しいNISA制度への対応に経営リソースを集中。プロダクトの改善や、「おまかせNISA」のつみたて投資枠への対応をリリースに向けて進めた
- その他、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並行して進めている

## 2月10日開示の取り組み方針

## 進捗と今後の展開

最低投資額の引き下げや、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

まずは、方針で開示した機能改善をリリース<sup>1</sup>

- 最低投資額を10万円から1万円に引き下げ
  - ✓ 2月27日 ダイレクト
  - ✓ 4月17日 提携パートナー（一部除く）
- 積立入金から運用を開始できるよう改善
  - ✓ 4月17日 ダイレクト、提携パートナー（一部除く）

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

リリースに向けて準備中  
詳細決定後、新サービスの概要を発表予定

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

新しいNISA制度に対応したサービスの概要発表後、マーケティングを本格化する予定

<sup>1</sup> 機能改善の日程は、適時開示日

# 2023年12月期 方針と業績予想

- 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、引き続き、利益水準よりも預かり資産と営業収益の成長を重視する
- 2024年1月から新しいNISA制度が始まるこの機会を活かすため、経営リソースを集中させる
  - ✓ つみたて投資枠・成長投資枠の全体に対応した新サービスの概要発表後、マーケティングを本格化
  - ✓ また、顧客利便性や体験の向上を目指したプロダクト改善も継続

通期業績		予想 2023年12月期	実績 2022年12月期	実績 2021年12月期
営業収益		7,717百万円 前期比：+17%	6,573百万円 前期比：+41%	4,648百万円 前期比：+85%
営業利益		216百万円 前期比：+3%	210百万円 前期比：黒字転換	▲433百万円 前期比：赤字縮小
参考値： 預かり資産	時価	8,912億円 <sup>1</sup> 前期末比：+24%	7,197億円 前期末比：+13%	6,345億円 前期末比：+93%
	簿価	7,770億円 前期末比：+20%	6,502億円 前期末比：+25%	5,182億円 前期末比：+80%

<sup>1</sup> 4月末時点の時価・簿価の差異1,142億円を固定

# 2023年12月期 業績予想の前提

## 営業収益

- 広告宣伝について、新しいNISA制度に向けた新サービスの概要発表までは、これまで通りお客様の増加と認知度獲得のため、規律を設けたうえで積極的に行う
  - ✓ 昨年11月のSBI証券及びSBIネオモバイル証券との提携解消により、支払い不要となったレベニューシェアも活用
- 提携パートナー事業の既存モデルに関しては、既に幅広い先と提携できているため、今期は現在の提携先との取り組みの充実を図る

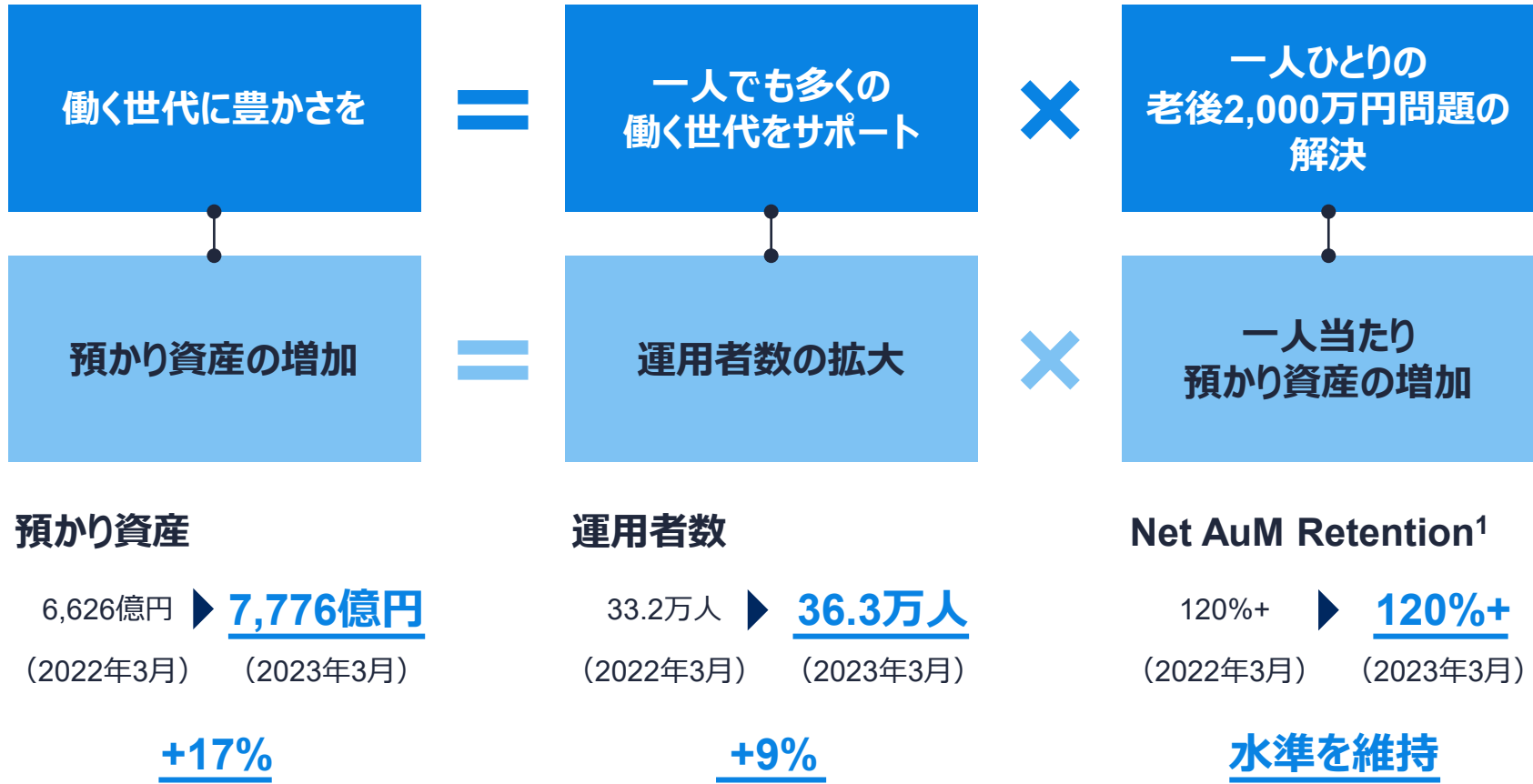
## 営業利益

- 新しいNISA制度に対応したサービスの概要発表後、特に第4四半期はマーケティング活動を強化する予定
- 30人を増員し、2023年12月末時点で164人を計画
  - ✓ 新しいNISA制度への対応、マルチサービス化への取り組みを進めるため、採用を加速
  - ✓ その他、2024年4月入社の新卒採用を進めている

## 参考値： 預かり資産

- 預かり資産の時価変動は見込まず、4月末時点の時価・簿価の差異1,142億円を固定

# 「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



<sup>1</sup> 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～2023年3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<sup>2</sup>

68%



**68%**

(2022年3月)

(2023年3月)

平均積立額<sup>3</sup>

4.4万円



**4.3万円**

(2022年3月)

(2023年3月)

解約率<sup>4</sup>

<1%



**<1%**

(2022年3月)

(2023年3月)

**Net AuM Retention<sup>1</sup> : 120%+ を維持**

<sup>1</sup> 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～2023年3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

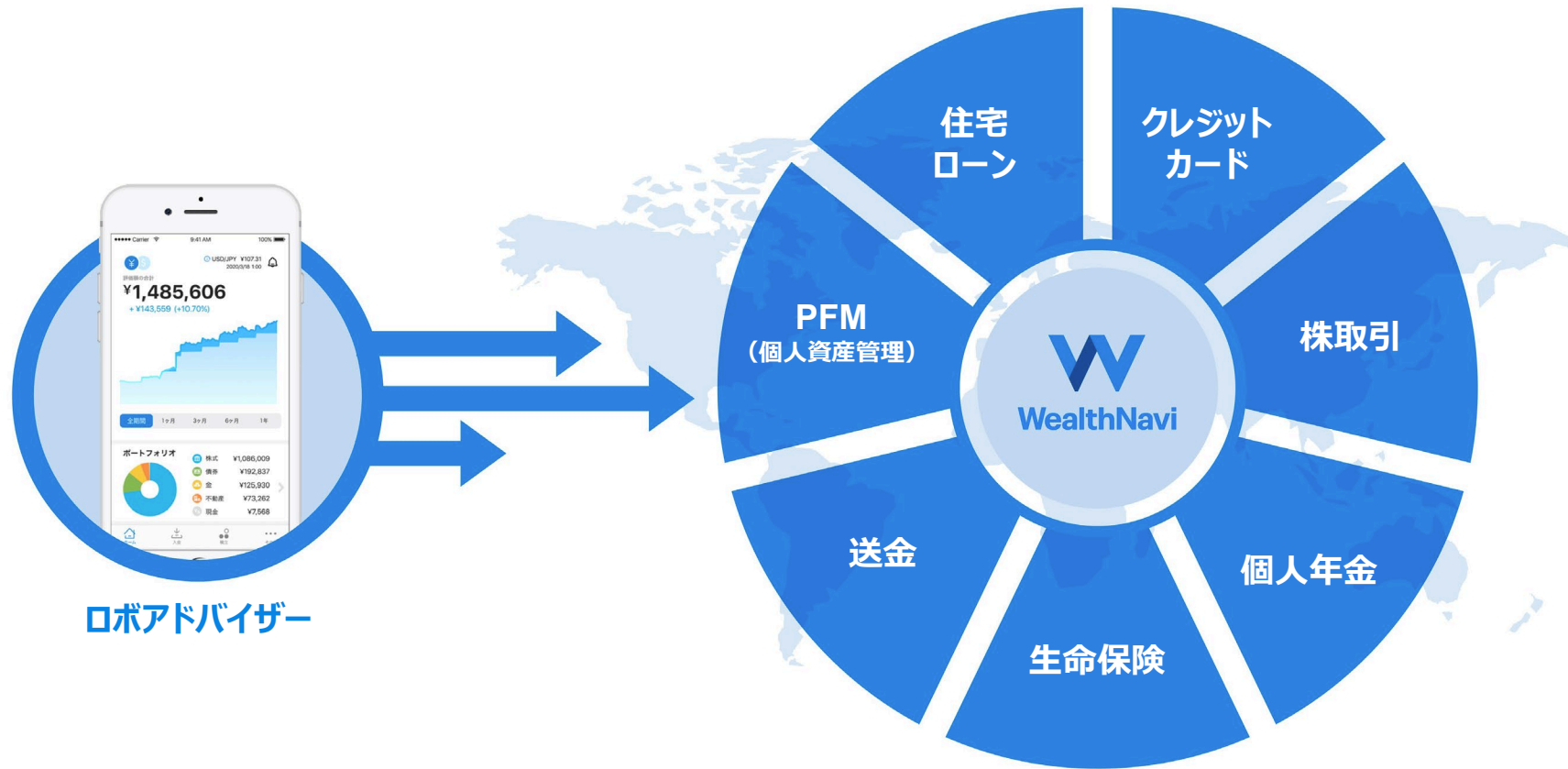
<sup>2</sup> 預かり有価証券の残高がある口座数のうち、積立設定のある口座数の割合

<sup>3</sup> 積立設定のある口座の、平均積立設定金額

<sup>4</sup> ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2023年3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

第1四半期 事業進捗

第1四半期 決算概況

通期業績予想

**Appendices**

# 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に兼任。

## 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**

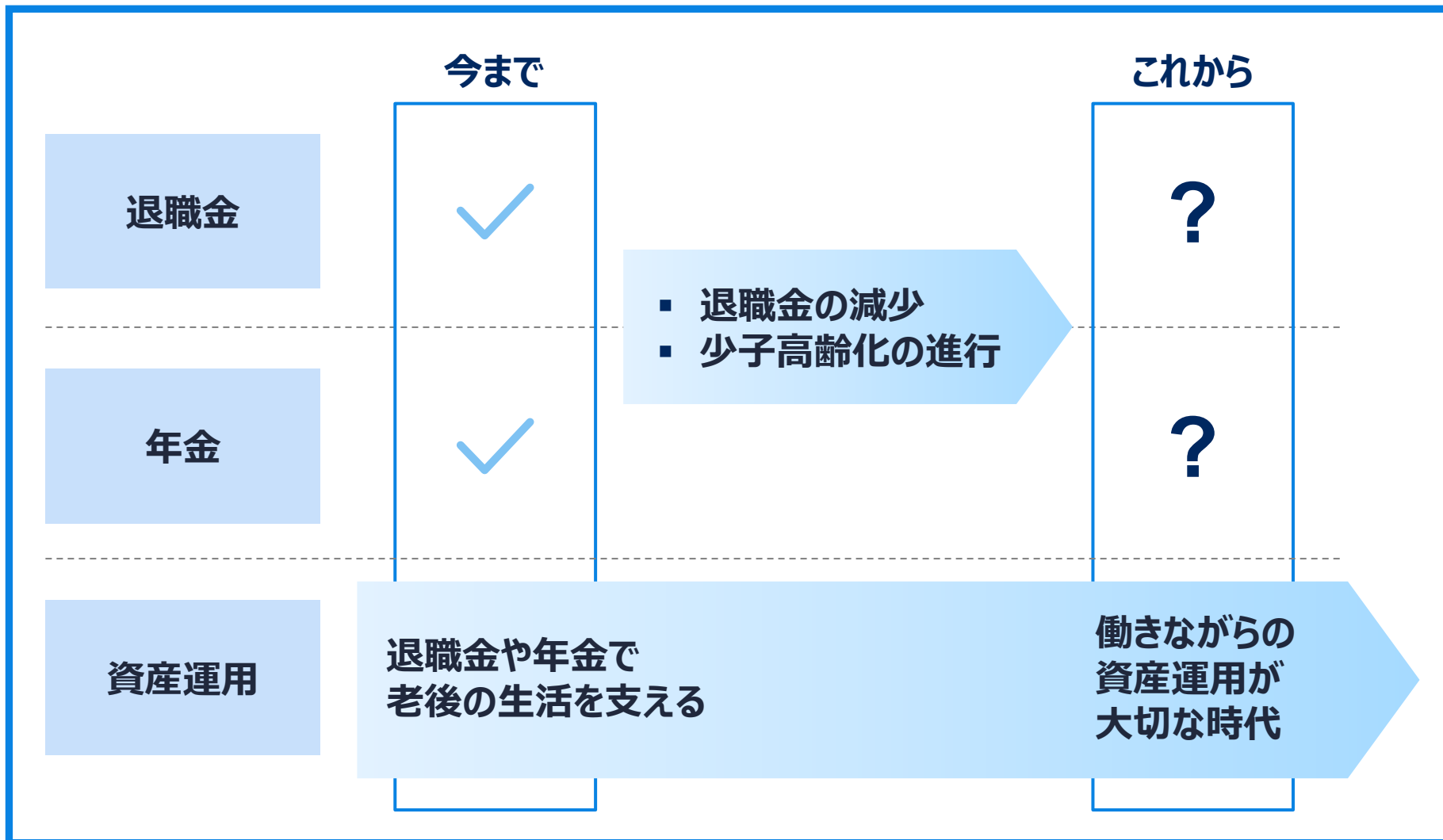
東京大学法学部を卒業後、モルガン・スタンレー・ジャパン・リミテッド（証券）入社。その後、司法試験に合格し2000年に弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所を経て、独立。証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）ではADR斡旋委員を務める。



監査等委員  
**藤本 幸彦**

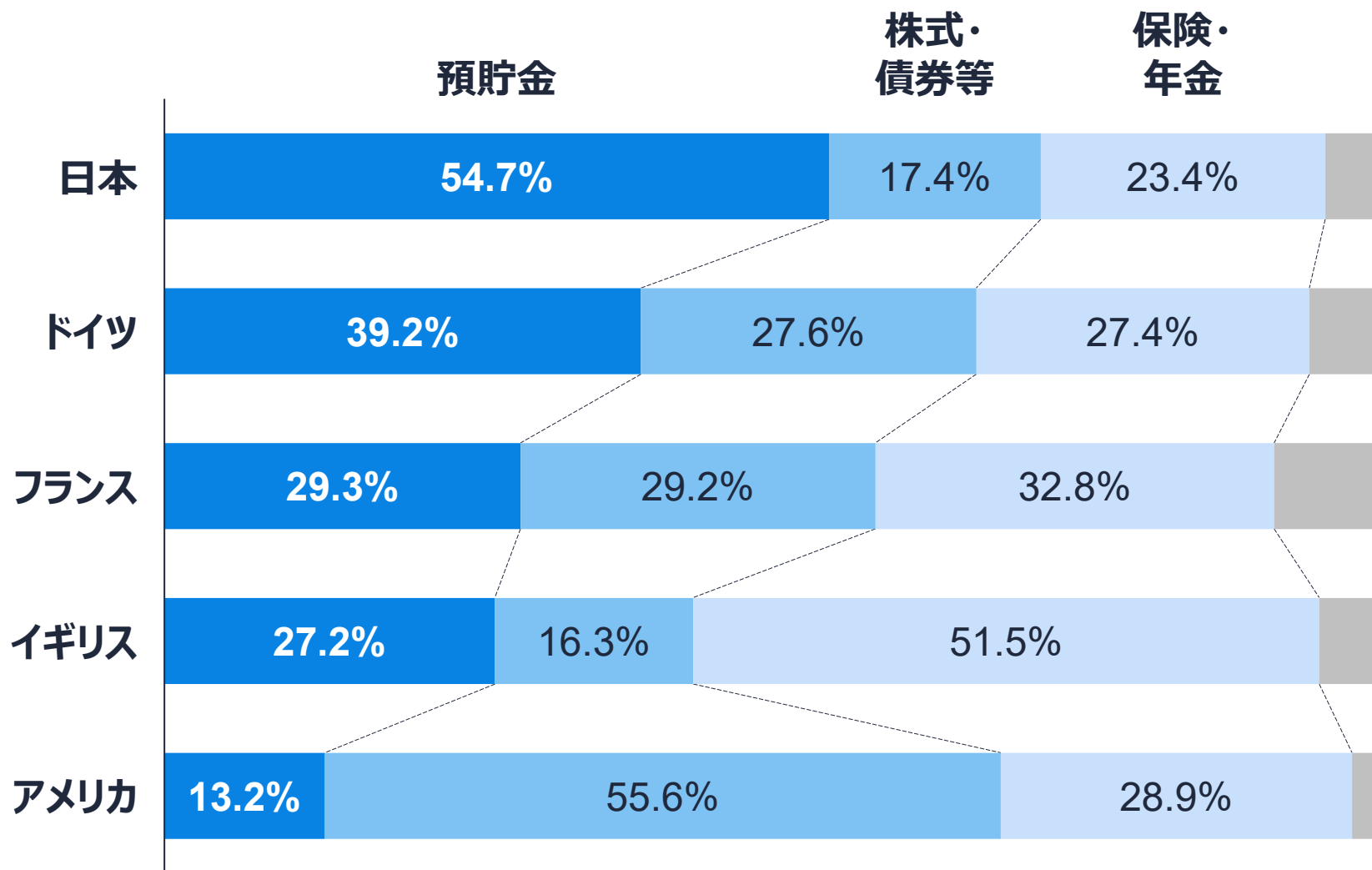
京都大学法学部を卒業後、東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行。その後、中央新光監査法人を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現PwC税理士法人）においてパートナー、金融部部長、理事を歴任。公認会計士・税理士・国際経営学修士。

# 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

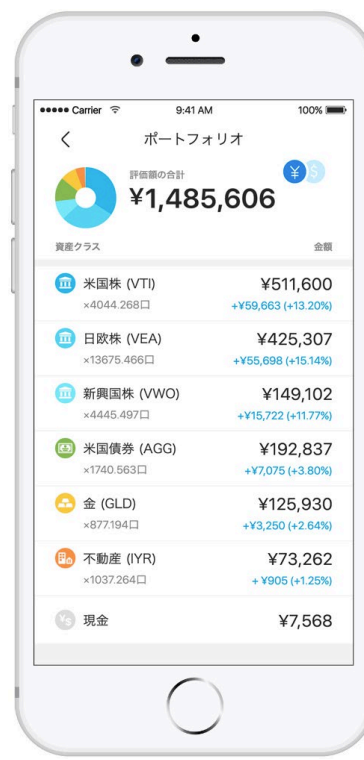
5つの質問でリスク許容度を診断し、  
運用プランを提案



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



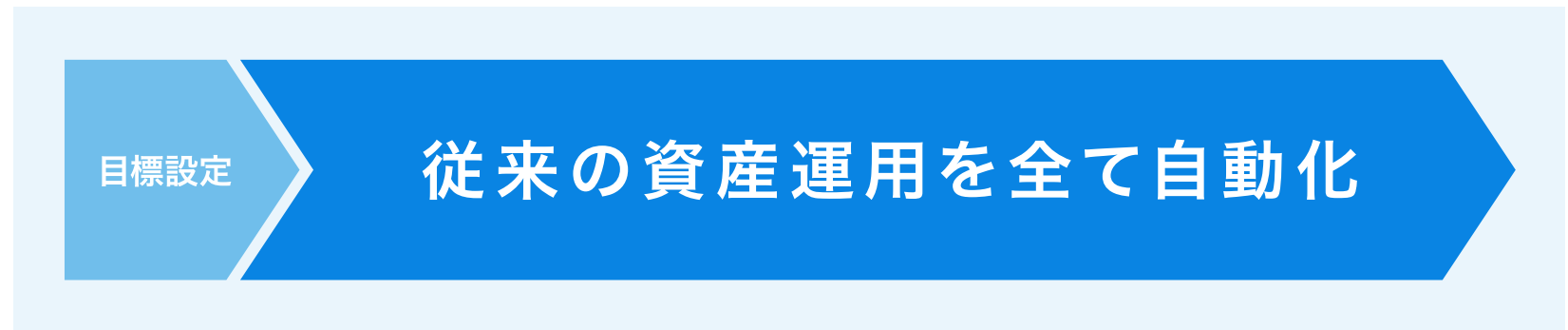
(注) 画像はイメージ

# 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

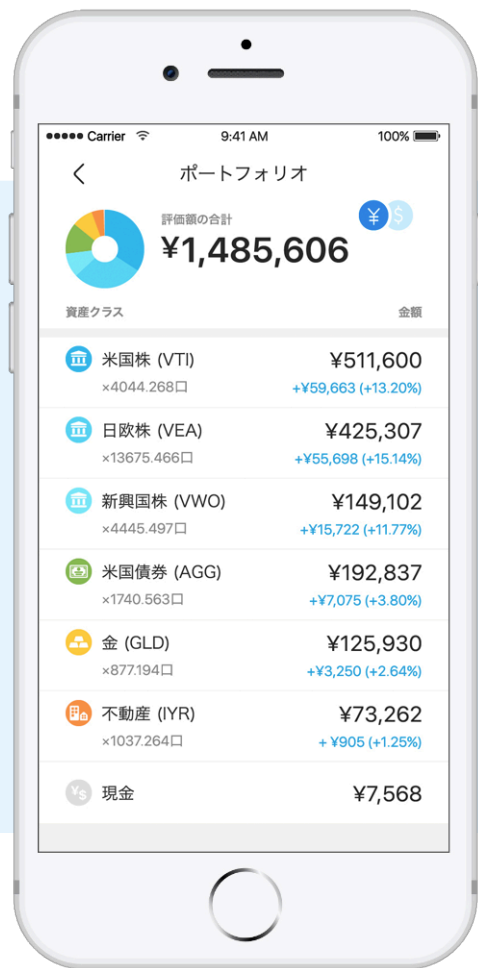


**W** WealthNavi





# 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<sup>1,2</sup>

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%<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> 2023年3月31日時点

<sup>2</sup> 投資対象銘柄は1年毎に見直し。2022年10月、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  
(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（2023年3月末時点）

## 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

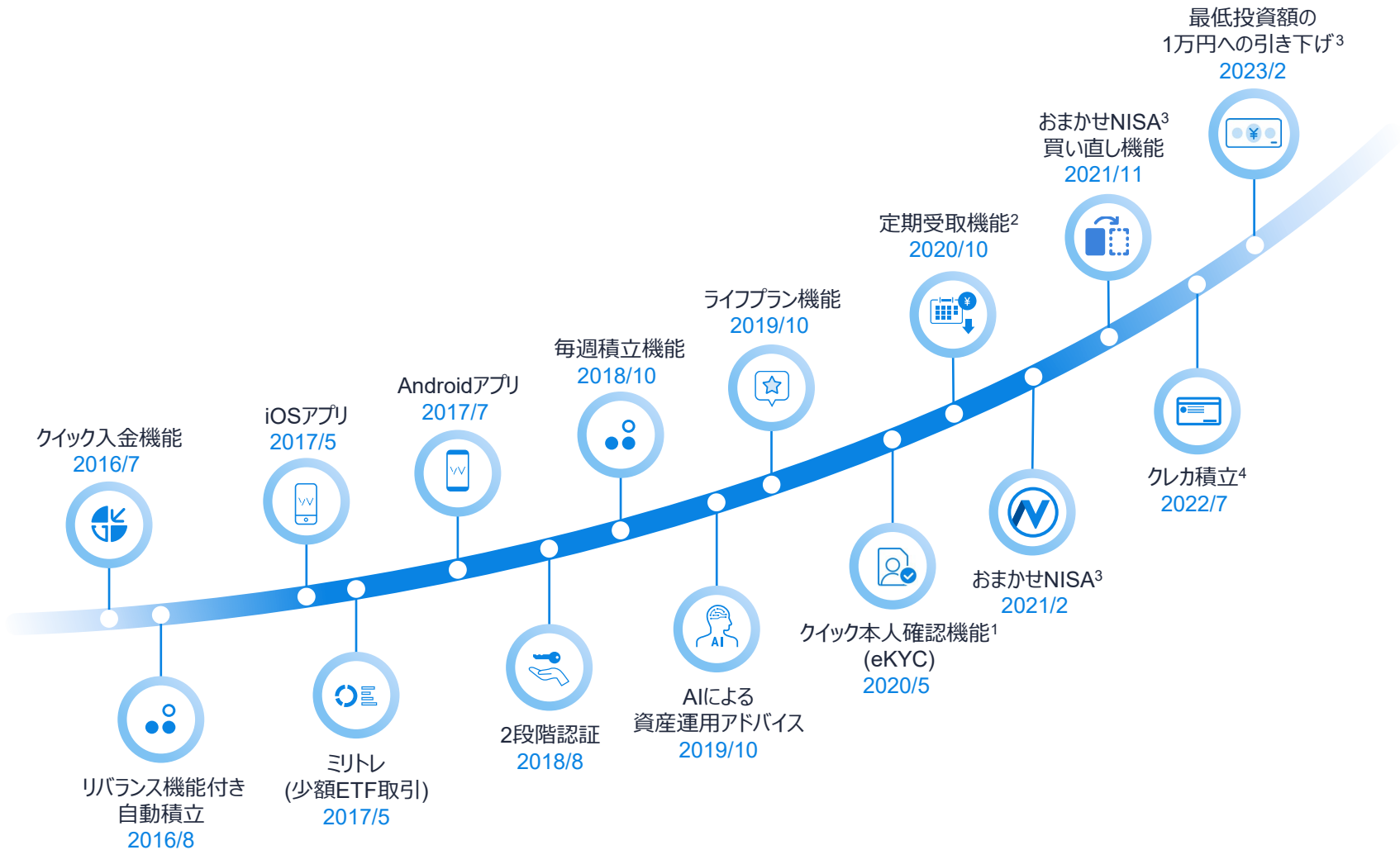
お客様と当社の利益の方向性を一致させる  
手数料体系

## 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) 2023年3月31日時点でリリース済みの機能

# 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



※画面はイメージです

<sup>1</sup> 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12,000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

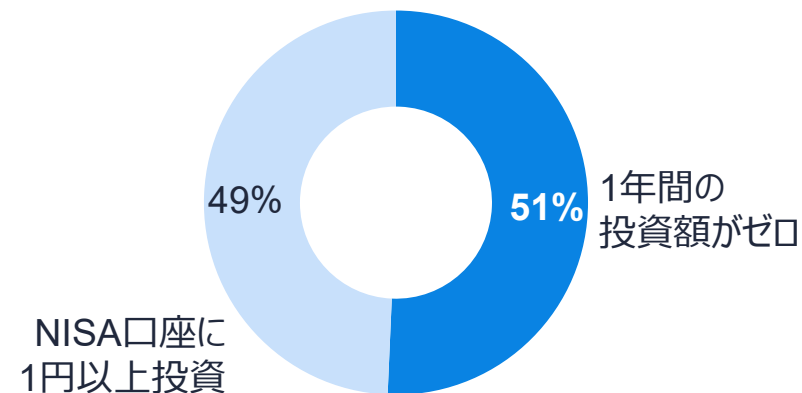
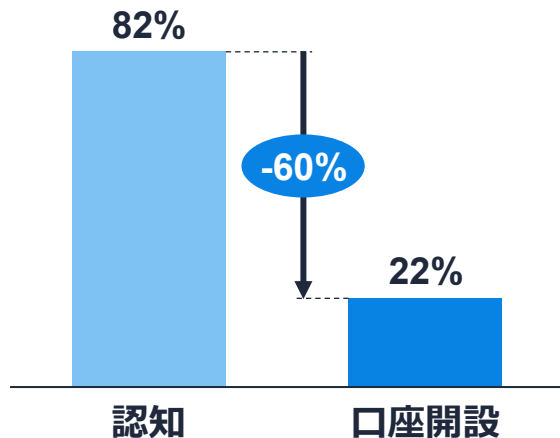
<sup>1</sup> 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる  
<sup>2</sup> 6-8つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、12,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

# NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

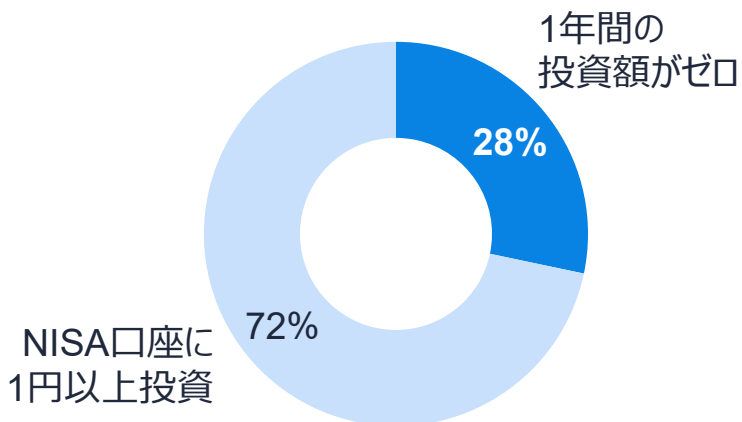
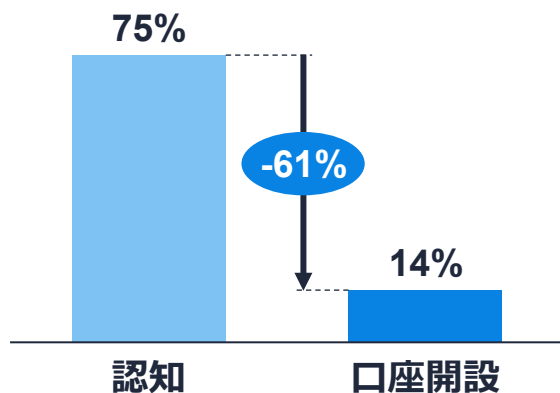
NISAは広く認知されているが、  
口座開設まで至っておらず...<sup>1</sup>

...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

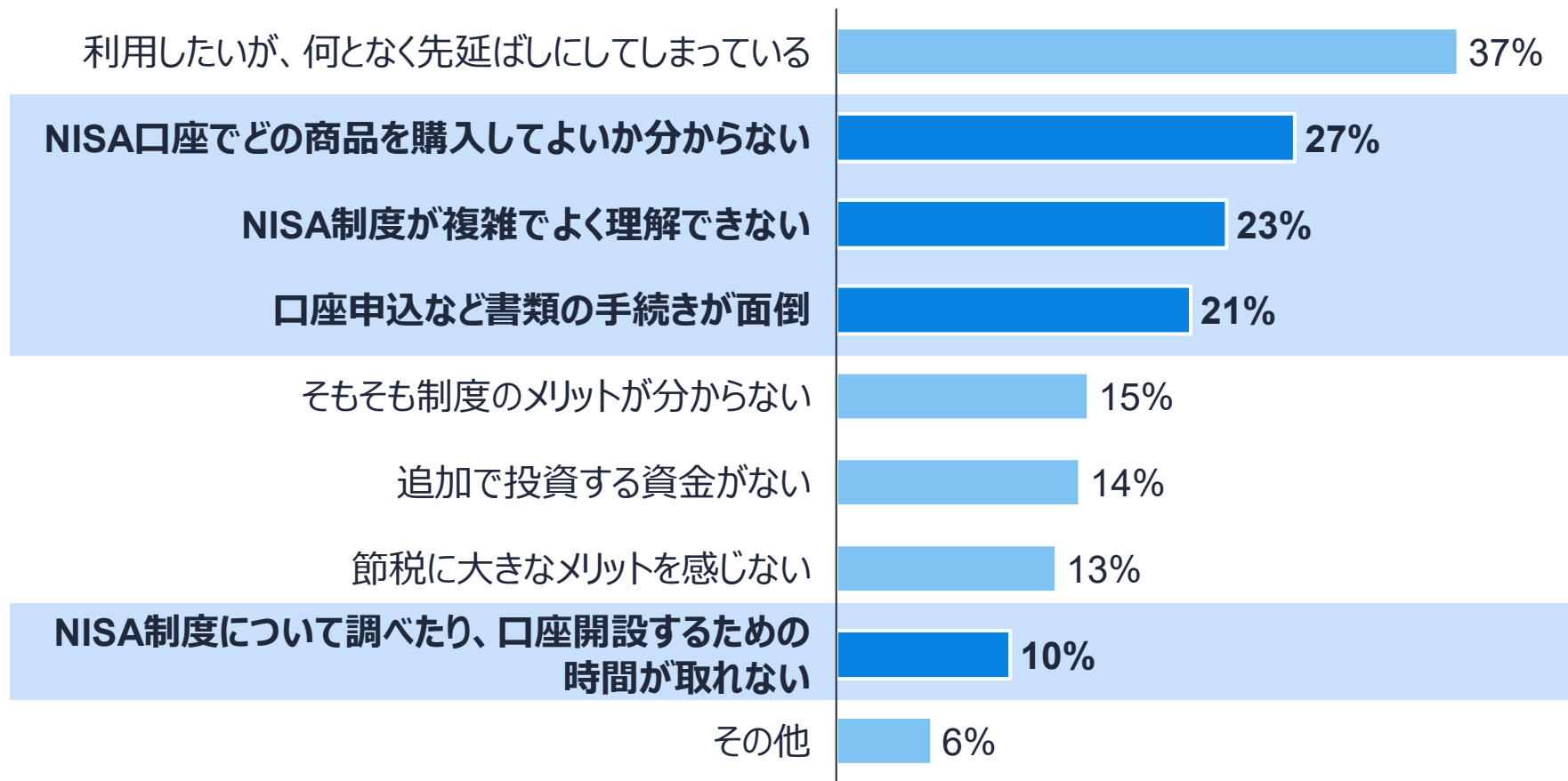


<sup>1</sup> 投資信託協会「2022年（令和4年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

<sup>2</sup> 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2021年12月末時点（確報値））」において、2021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

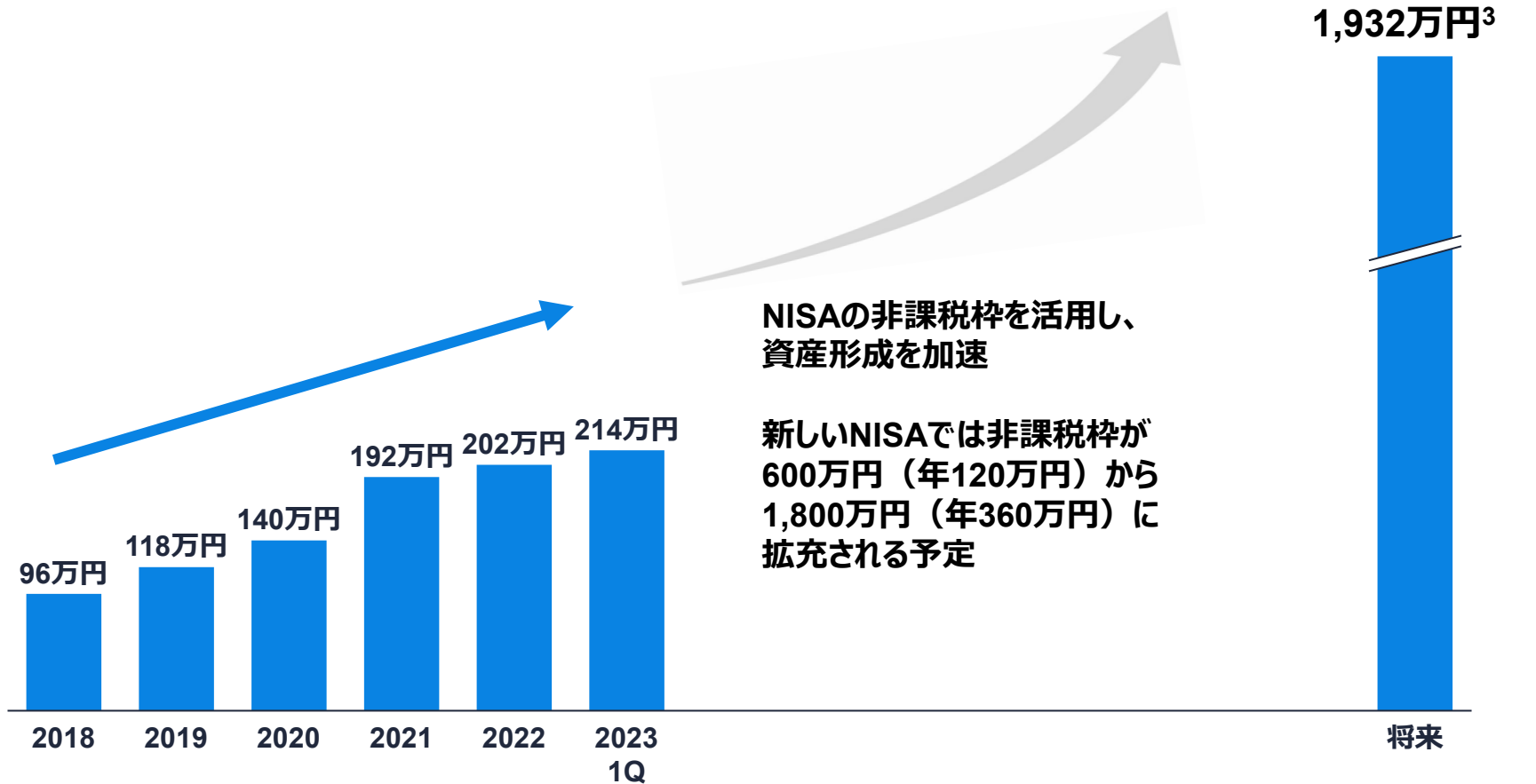
## NISA口座で投資していない理由



(注) 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<sup>1,2</sup>



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 (2023年3月31日時点)



日本初<sup>1</sup>、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）

# 「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

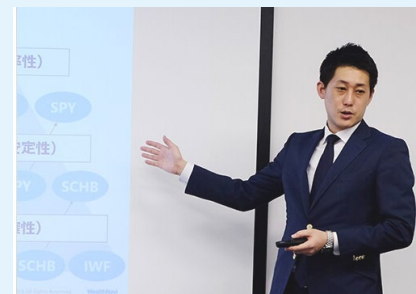
昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

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

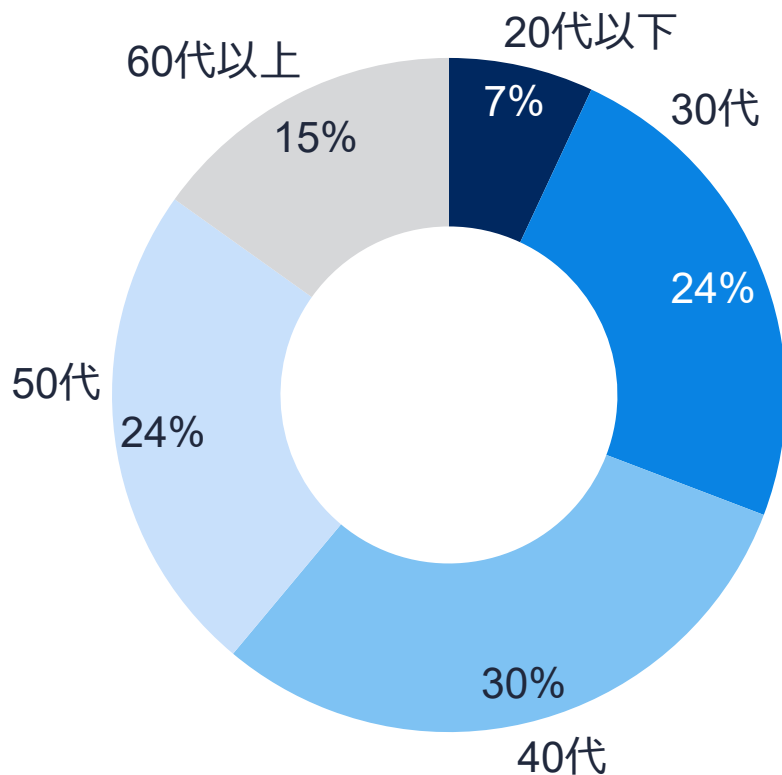


**約31.2万人参加<sup>1</sup>**

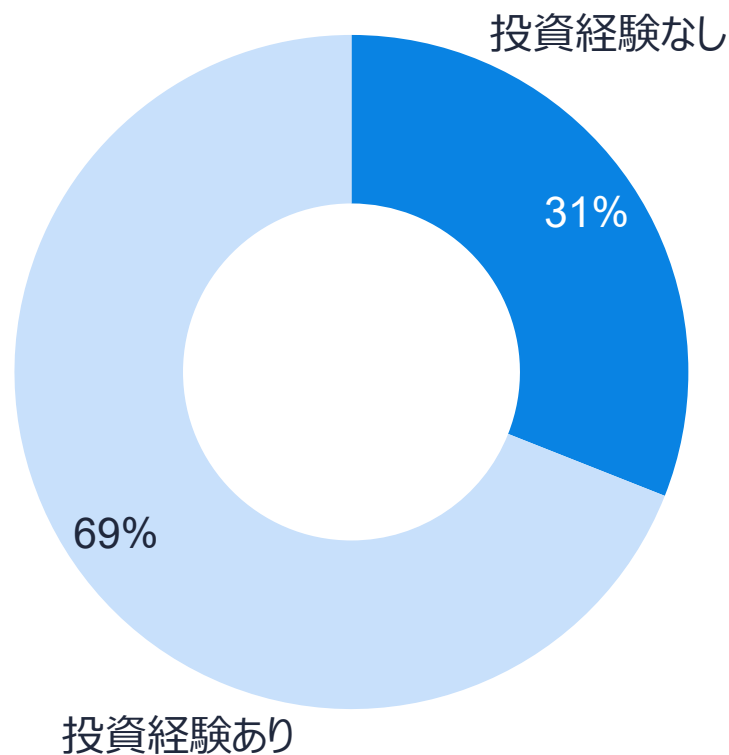
<sup>1</sup> 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2023年3月までの累計

# 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<sup>1</sup>



## 投資経験者、未経験者の割合<sup>2</sup>



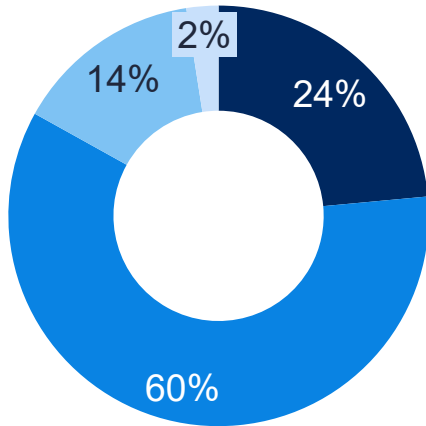
<sup>1</sup> 2023年3月31日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

<sup>2</sup> 2023年3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<sup>1</sup>

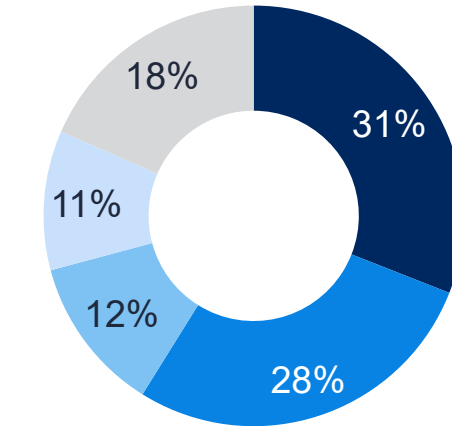
・利用中の84%のお客様が満足



■ 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>

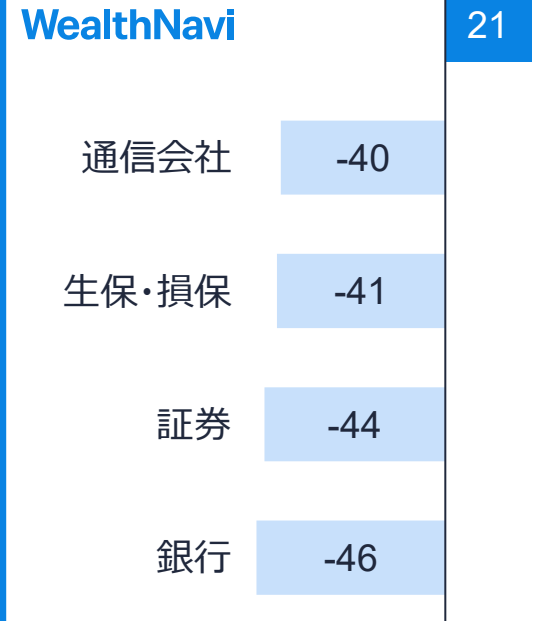
・10年以上の利用意向が59%に達する



■ 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



1 2023年4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4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4月～2023年3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

# 顧客満足度調査 ロボアドバイザー3年連続総合No.1

全自動の資産運用サービス「ウェルスナビ」

3年連続  
満足度総合 **No.1**



2023年 オリコン顧客満足度®調査 ロボアドバイザー 第1位

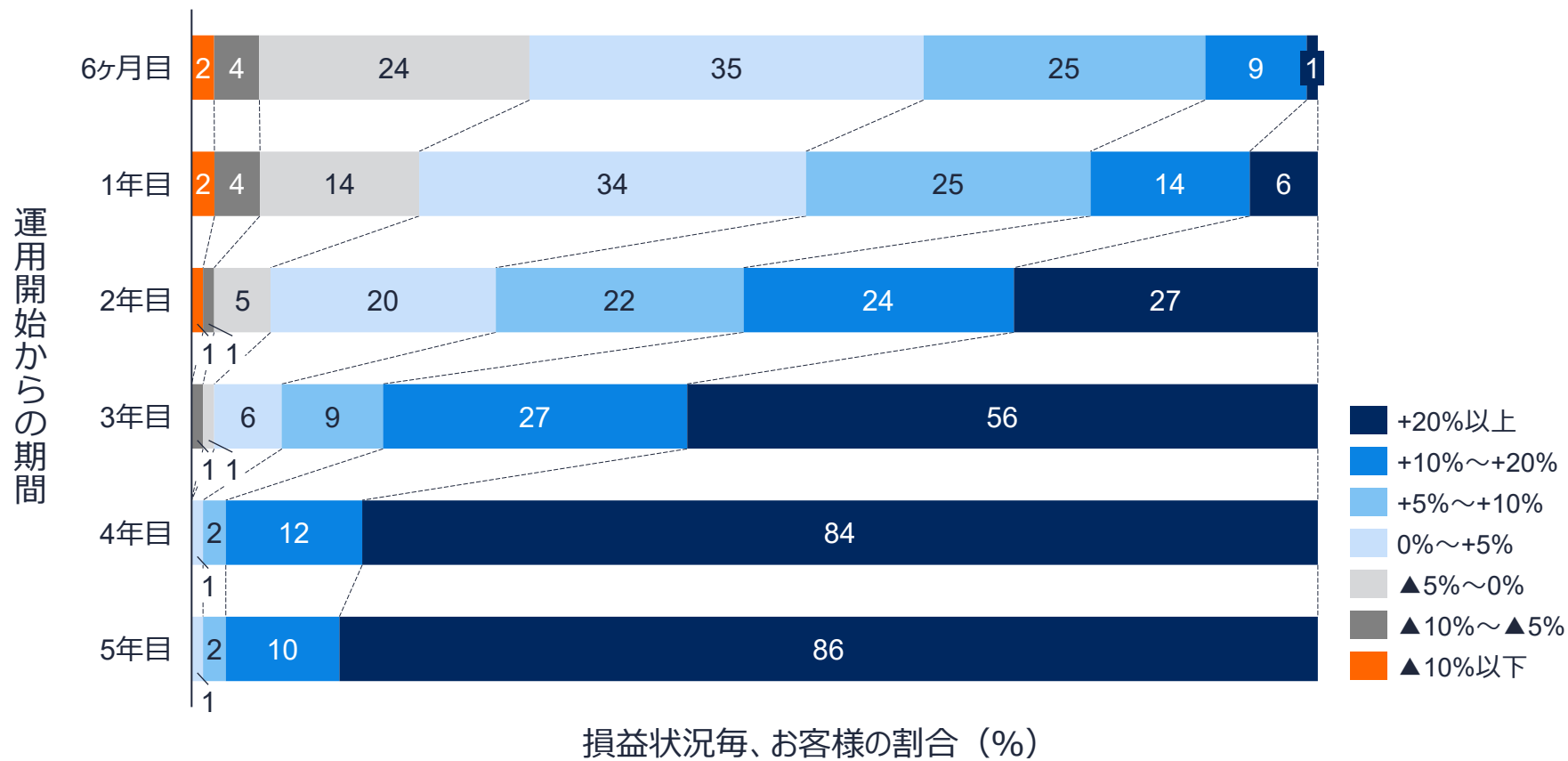


(注) 「2023年 オリコン顧客満足度®調査 ロボアドバイザー」は、株式会社oricon MEが独自に行った調査の結果に基づく

# 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

## ウェルスナビの運用者の損益状況

2016年1月～2023年3月; 運用開始からの期間; 損益状況毎、お客様の割合 (%)

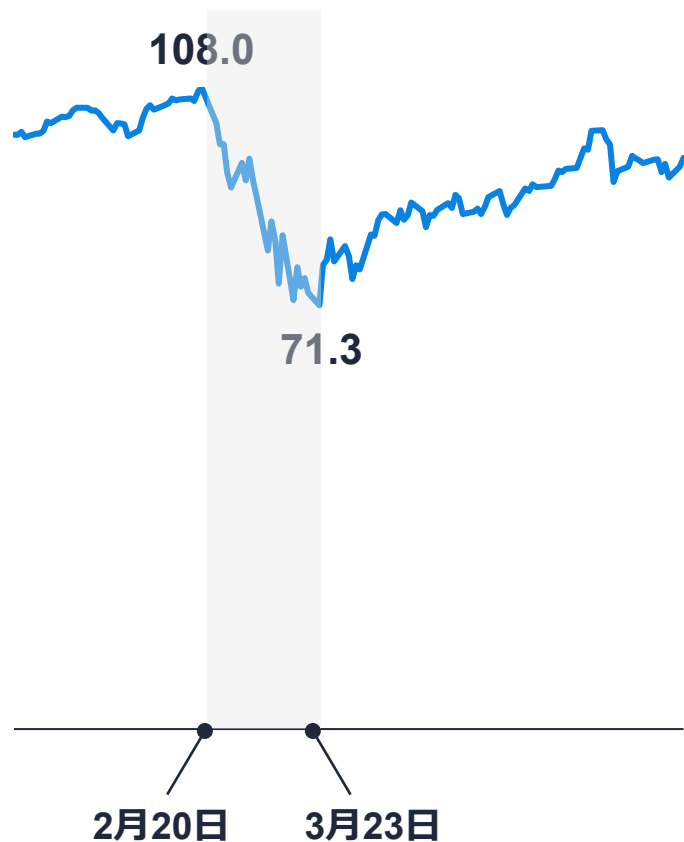


(注) 各月末時点で預かり有価証券の残高が1万円以上ある顧客を対象にした2023年3月末までの運用実績（運用開始月を0カ月目として、継続月数ごとに月末時点の各顧客の損益を取得。継続月数までに全額出金した顧客は除外。運用実績から手数料を控除）。リターンが0%の場合は「+0%～+5%」に含む

# 「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

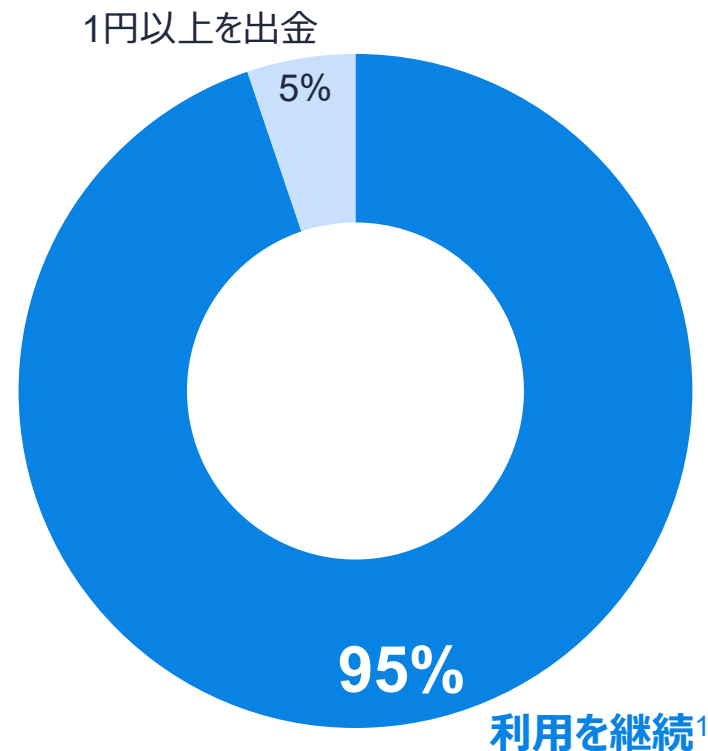
## S&P500指数の推移

2019年末=100



## お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

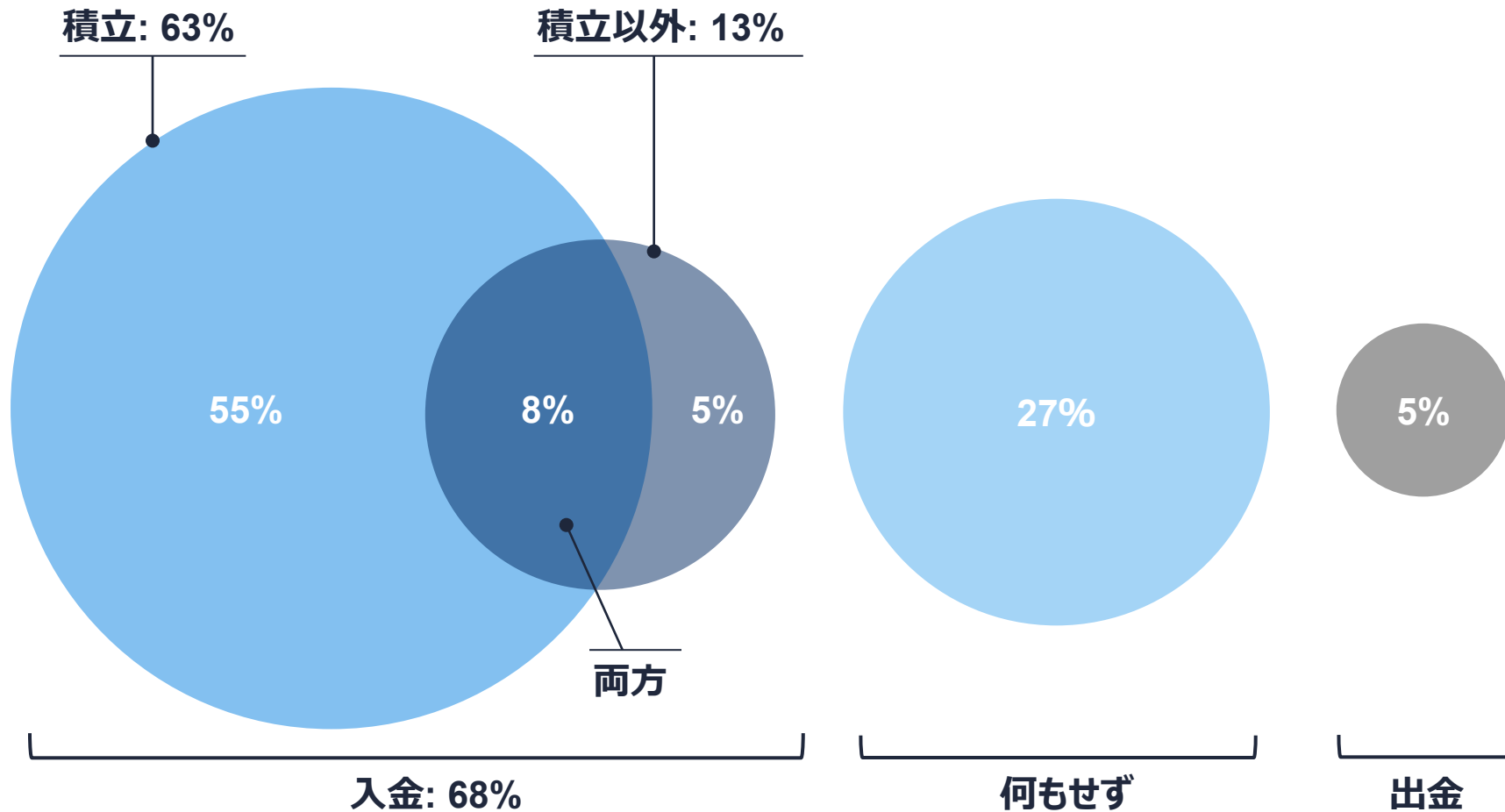


<sup>1</sup> 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

# 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



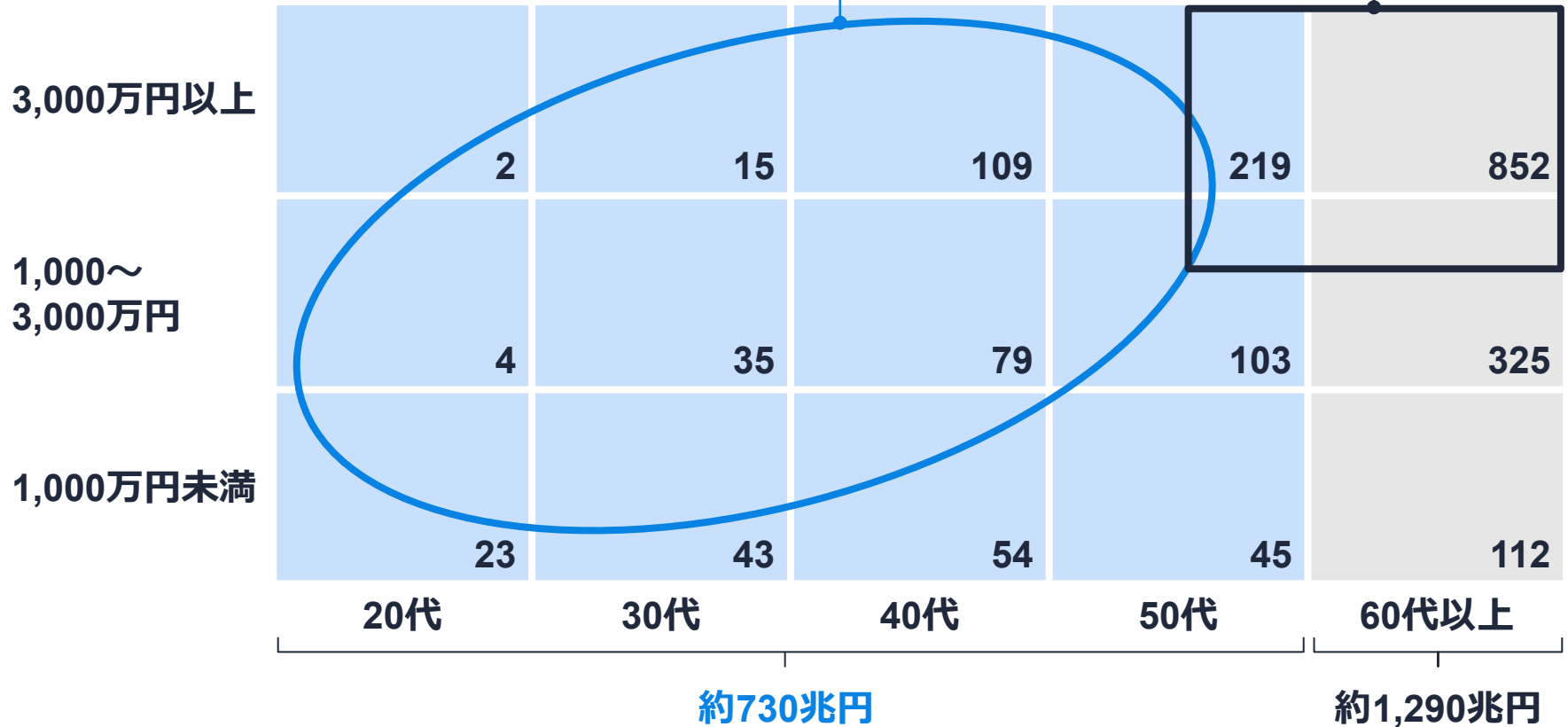
# 働く世代の金融資産は730兆円。潜在市場は大きい

## 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

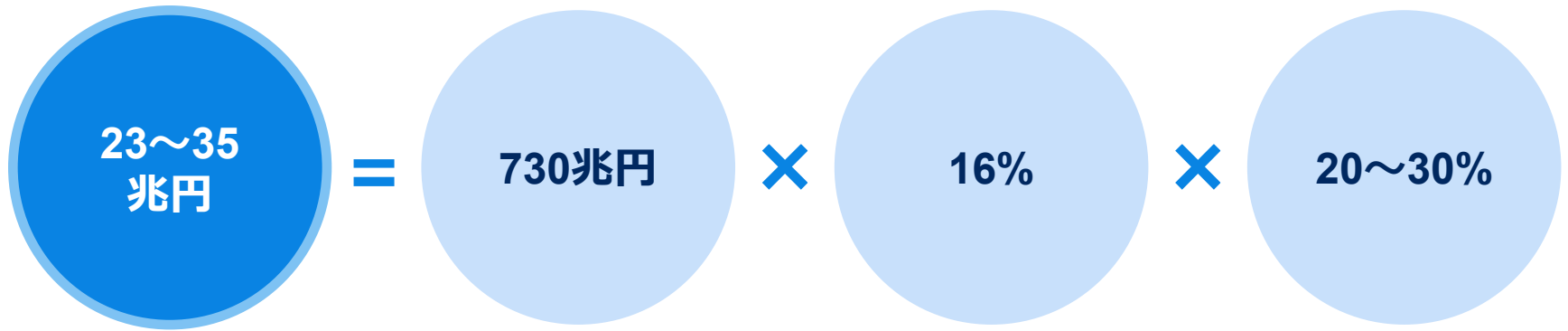
**W** 当社のターゲット層  
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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4四半期）」（2023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」（2022年1月）、総務省「2019年全国家計構造調査」（2021年10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23～35兆円



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

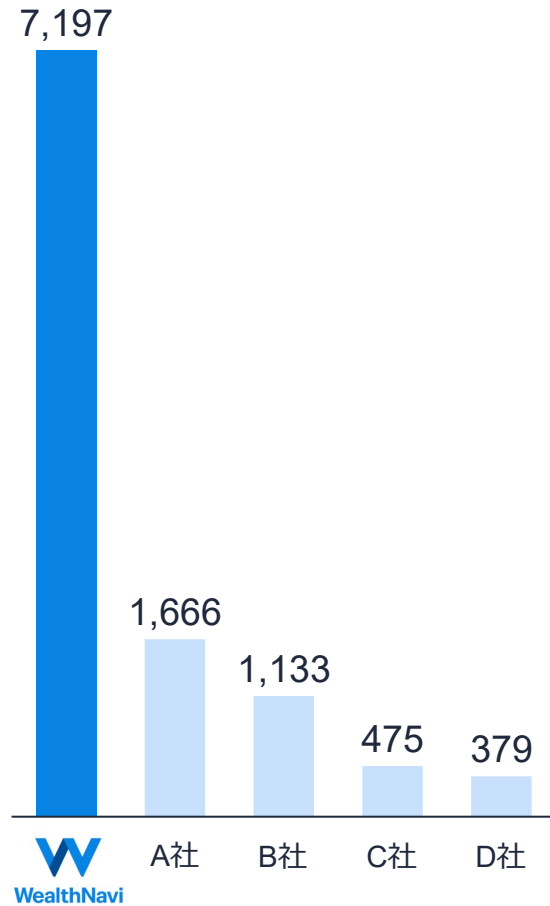
今後約10年間で、  
個人金融資産の  
預金比率がドイツ並み  
に低下すると仮定  
(55%→39%)

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

# 預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

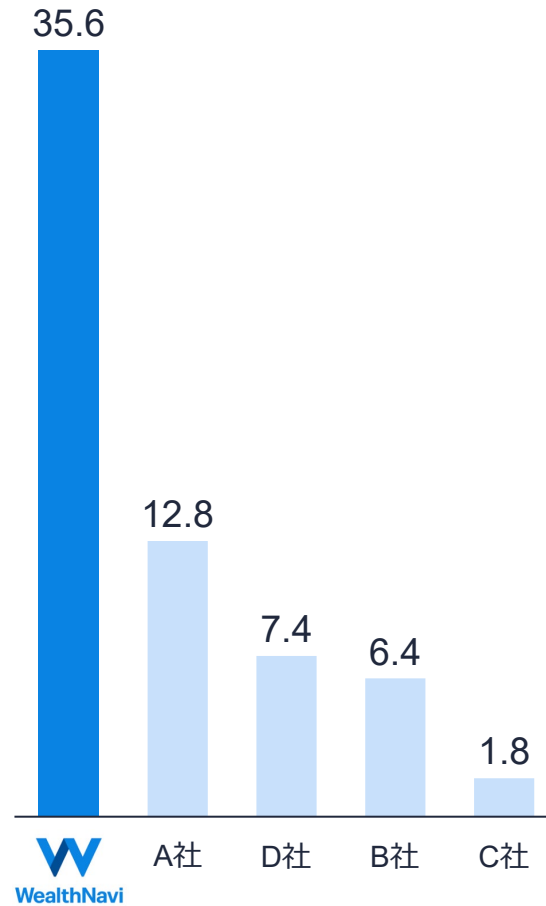
## 預かり資産

億円; 2022年12月



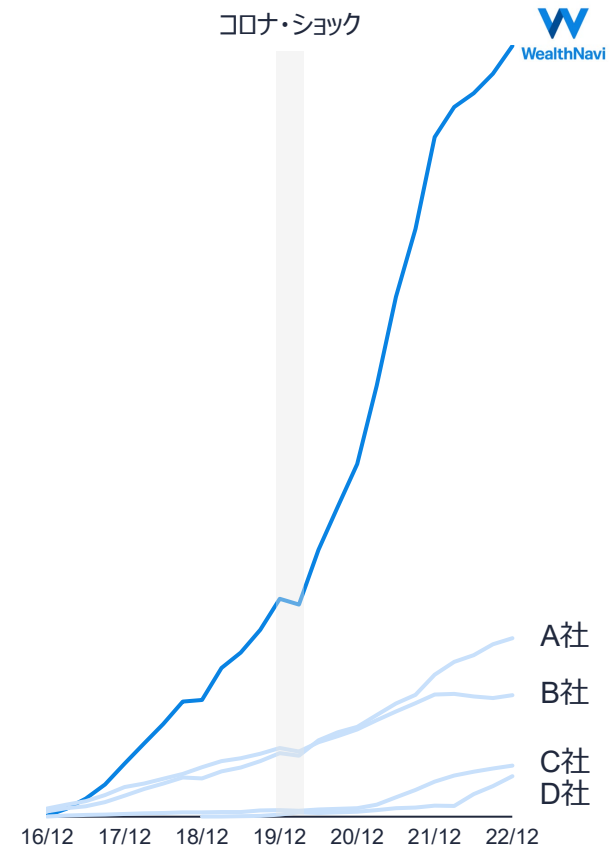
## 運用者数

万人; 2022年12月



## 預かり資産の推移

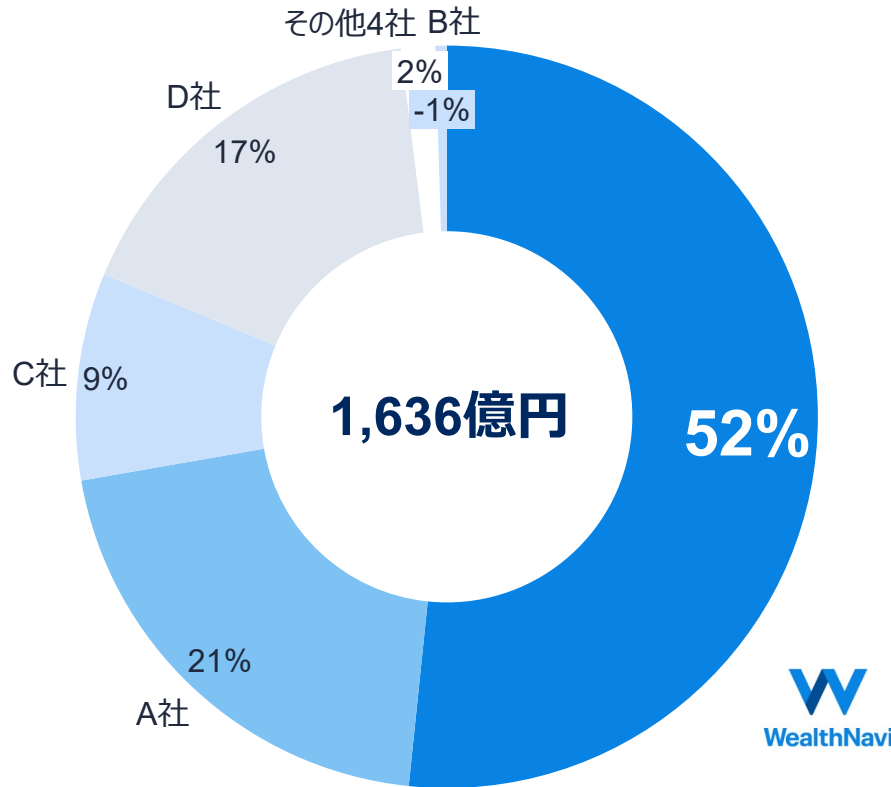
2016年12月～2022年12月



(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 (2023年3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52%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12月～2022年12月



低調な市場環境下、国内ロボアドバイザー市場の預かり資産は時価下落の影響を受け、過去1年間の増加額が1,636億円となった

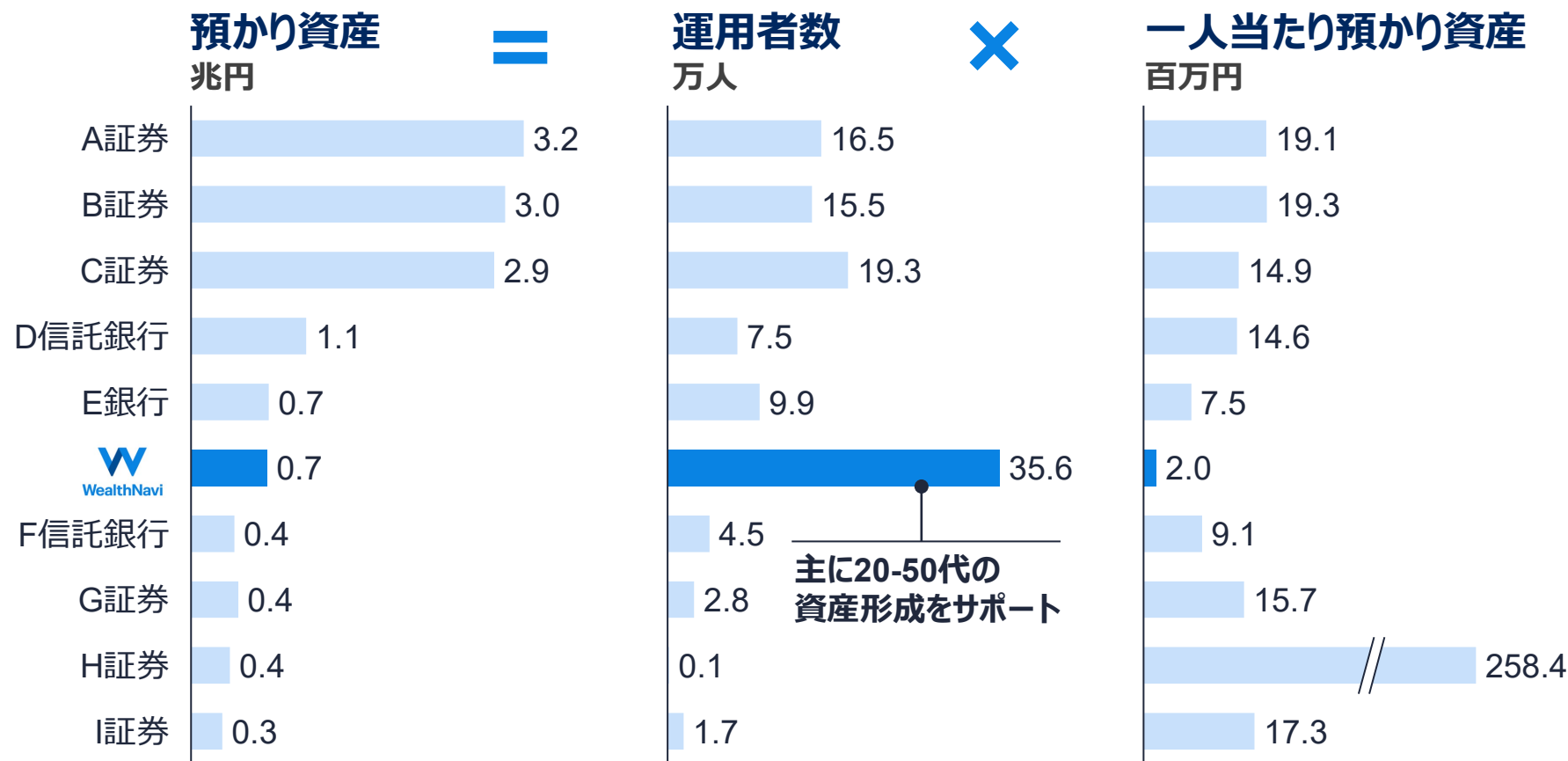
当社はそのうち52%と高い成長シェアを占めるが、時価下落の影響をより大きく受けるため、シェアは低下

(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 (2023年3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

2022年12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 (2023年3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

23年12月期1Q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

	21/12期	22/12期	23/12期 1Q
流動資産	27,129	25,474	21,064
現金・預金	10,039	12,382	10,066
預託金（顧客分別金信託）	9,000	9,800	8,500
預け金	7,461	2,476	1,685
その他	627	815	812
固定資産	247	489	491
<b>資産合計</b>	<b>27,377</b>	<b>25,964</b>	<b>21,556</b>
流動負債	15,839	13,483	8,800
預り金	15,149	12,703	8,307
その他	689	780	492
固定負債	1,500	1,500	1,500
長期借入金	1,500	1,500	1,500
<b>負債合計</b>	<b>17,339</b>	<b>14,983</b>	<b>10,300</b>
資本金	3,237	3,564	3,714
資本剰余金	8,298	8,625	8,775
利益剰余金	-1,498	-1,208	-1,234
自己株式	-0	-0	-0
<b>純資産合計</b>	<b>10,037</b>	<b>10,980</b>	<b>11,255</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

	21/12期	22/12期	23/12期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,384	-3,117	-3,410
投資活動によるキャッシュ・フロー	-23	-207	-16
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,052	616	299
現金及び現金同等物に係る換算差額	-1	65	20
現金及び現金同等物の増減額	7,411	-2,642	-3,106
現金及び現金同等物の期首残高	10,089	17,501	14,858
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>17,501</b>	<b>14,858</b>	<b>11,752</b>

### （参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

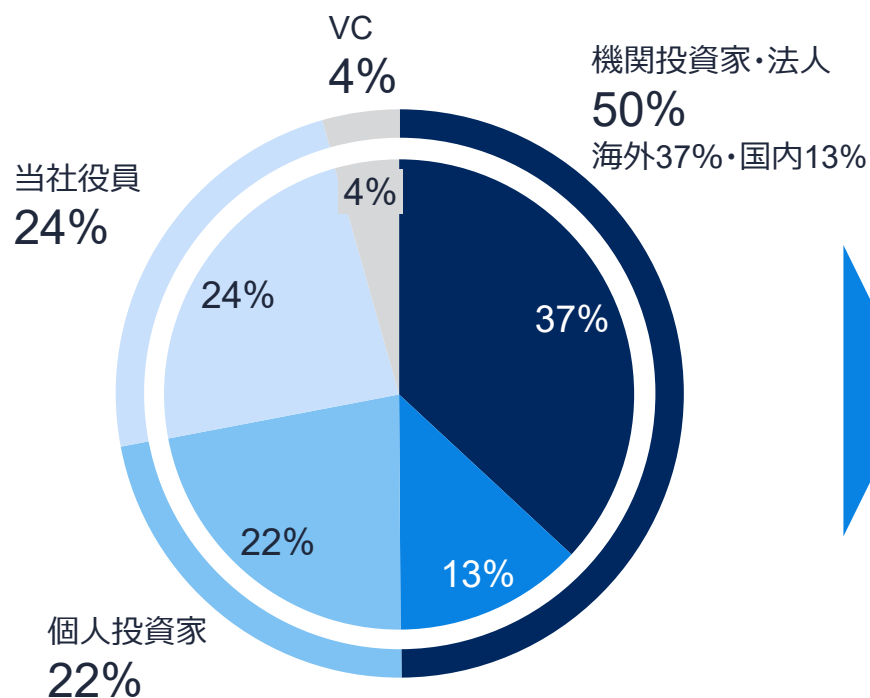
	21/12期	22/12期	23/12期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,384	-3,117	-3,410
▲ 顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-4,390	-800	1,300
▲ 預り金の増減額 （マイナスは減少）	8,074	-2,446	-4,396
顧客の入金に関連する影響等を 調整した営業キャッシュ・フロー	-300	129	-313



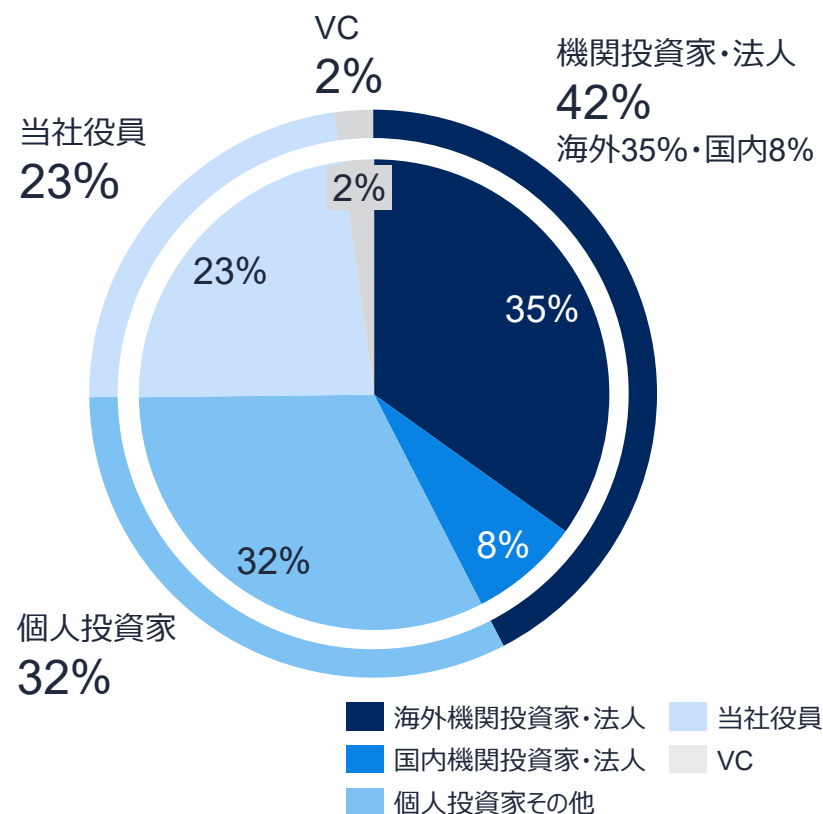
# 個人投資家比率が上昇

- 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



# 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"> <li>• 働く世代の資産形成推進</li> <li>• 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</li> <li>• 金融リテラシー向上への貢献</li> </ul>	    
	地域社会の活性化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 地域金融機関のデジタル化支援</li> </ul>	 
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"> <li>• 多様なバックグラウンドを持つ人材の採用、融合</li> <li>• 人材育成の強化</li> <li>• 女性活躍推進</li> <li>• 多様な働き方の推進</li> </ul>	  
	事業推進に向けた基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コーポレート・ガバナンスの充実</li> <li>• コンプライアンスの遵守</li> <li>• リスクマネジメントの確立</li> <li>• セキュリティの強化</li> </ul>	  



**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。