

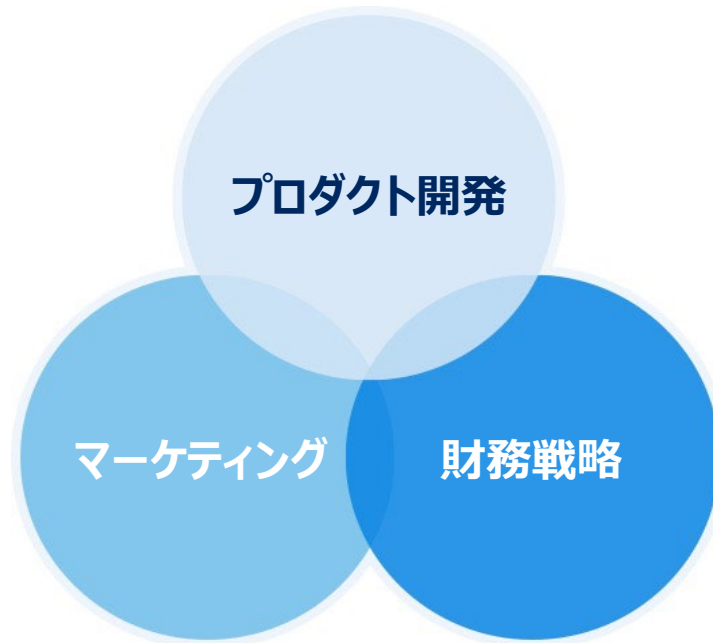


2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

ウェルスナビ株式会社
2024年5月15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



2024年12月期 第1四半期ハイライト

預かり資産¹

1兆1,461億円

(QoQ +1,628億円)

運用者数^{1,2}

39.8万人

(QoQ +1.1万人)

「おまかせNISA」運用者数^{1,2}

9.4万人

(QoQ +1.9万人)

営業収益

2,478百万円

(YoY +40.1%)

ARR³

104.6億円

(YoY +43.1%)

営業利益

89百万円

(YoY +117百万円)

¹ 2024年3月31日時点。2024年5月10日時点で預かり資産1兆2,000億円を突破

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 Annual Recurring Revenue. 2024年3月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

1Q業績は順調。成長投資を継続する中、営業利益は黒字

- 営業収益：簿価の預かり資産が順調に積み上がったことに加え、株式市場の上昇や円安により時価の預かり資産が大きく増加したことで、着実に成長
- 広宣費除く営業利益：成長投資を継続する中、四半期ベースで初めて10億円に到達
- 営業利益：広告宣伝費を9.3億円と積極投下を維持したが、営業利益は黒字を確保

業績推移

百万円

	24/12期1Q ¹	前年同期（23/12期1Q）		前四半期（23/12期4Q）	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
営業収益	2,478	1,768	+40.1%	2,274	+9.0%
▲) レベニューシェア	268	192	+39.2%	245	+9.4%
▲) 取引連動費	277	213	+29.7%	228	+21.4%
▲) 人件費	592	441	+34.3%	525	+12.8%
▲) 不動産関係費等	316	257	+22.8%	310	+2.0%
広告宣伝費除く営業利益	1,023	662	+54.3%	964	+6.1%
▲) 広告宣伝費	934	691	+35.1%	970	-3.7%
営業利益	88	-28	-	-5	-

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

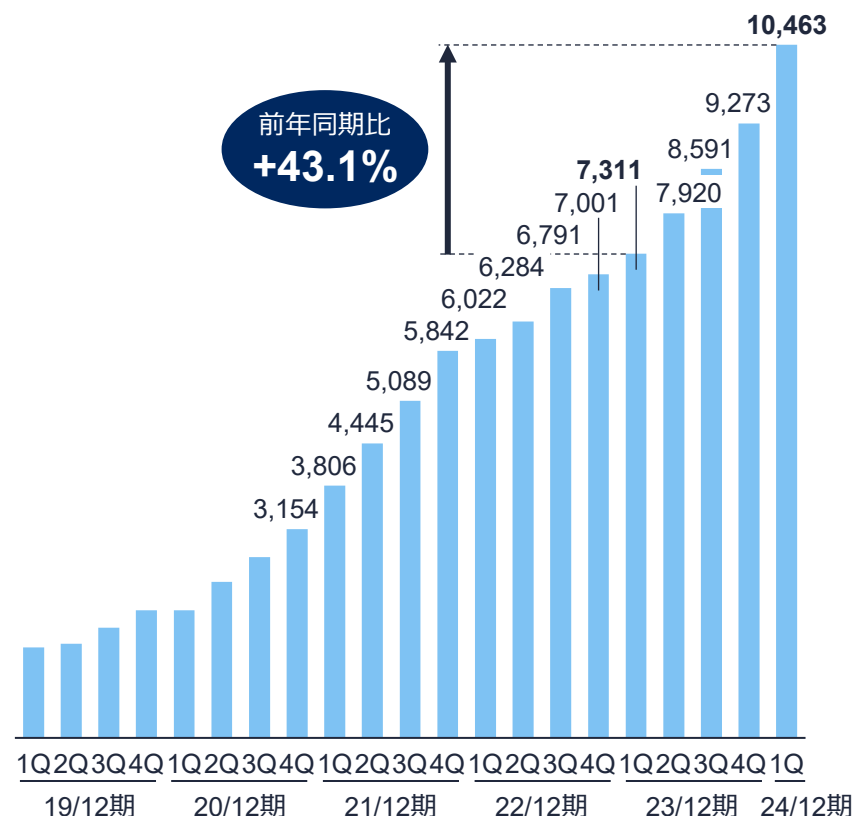
1 2024年2月14日に発表した三菱UFJ銀行との資本業務提携等に伴い、株式交付費233百万円を営業外費用として計上

ARRが100億円を突破。営業収益も大きく成長

- 簿価の預かり資産が順調に積み上がったことに加え、株式市場の上昇や円安などの後押しもあり、ARRは、前年同期比+43.1%の10,463百万円。営業収益は、前年同期比+40.1%の2,478百万円

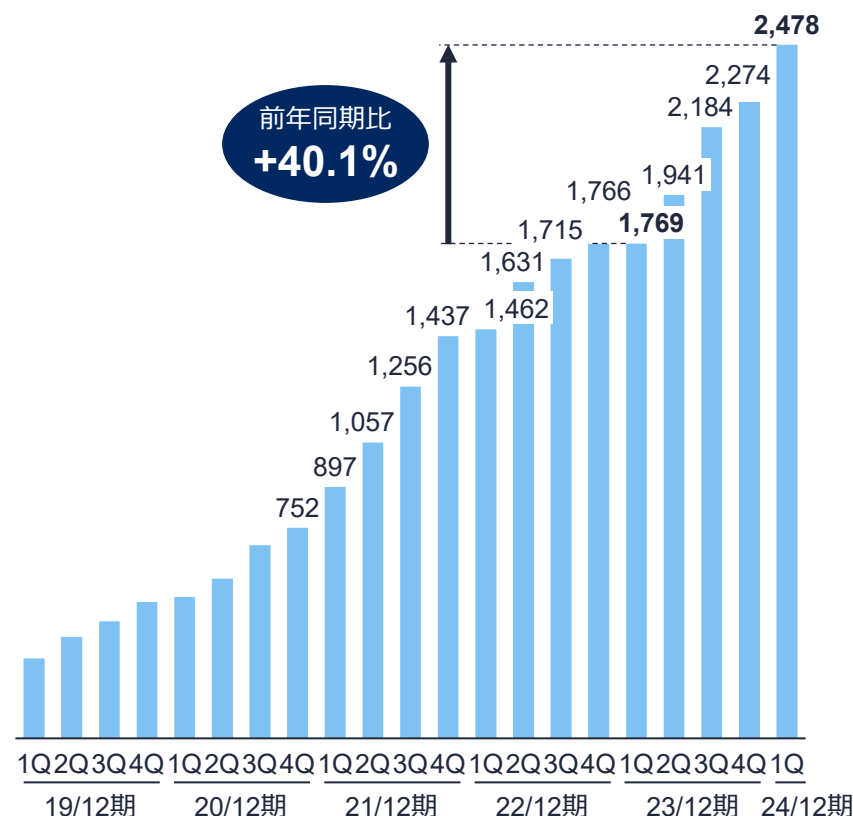
ARR

四半期、百万円



営業収益

四半期、百万円



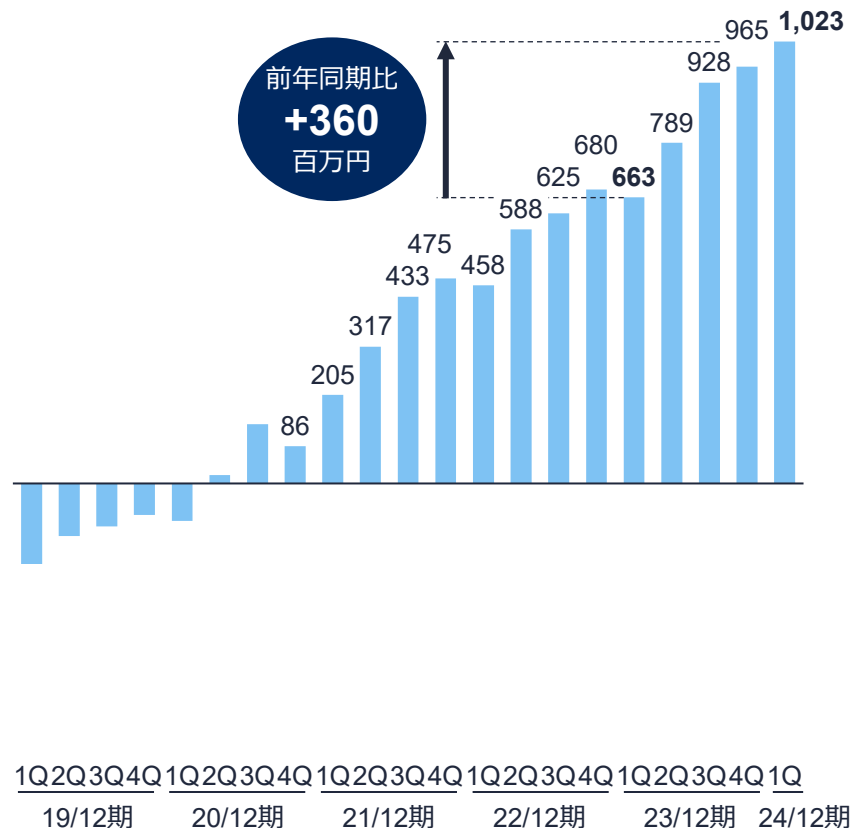
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

広告費除く営業利益は安定的に成長し、営業利益も黒字

- MAPや新サービスのリリースに向けた企画・開発、人員採用など投資を継続する中、広告費除く営業利益は、前年同期比+360百万円の1,023百万円。営業利益は、前年同期比+117百万円の89百万円

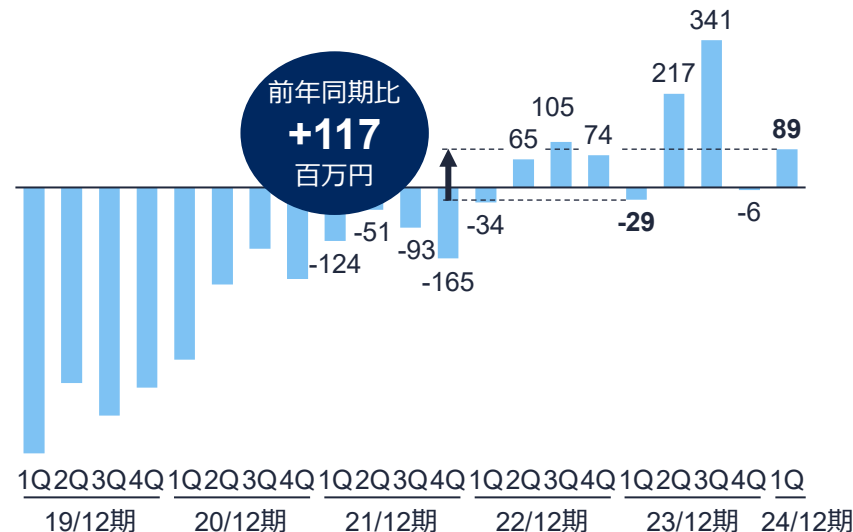
広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



営業利益

四半期、百万円

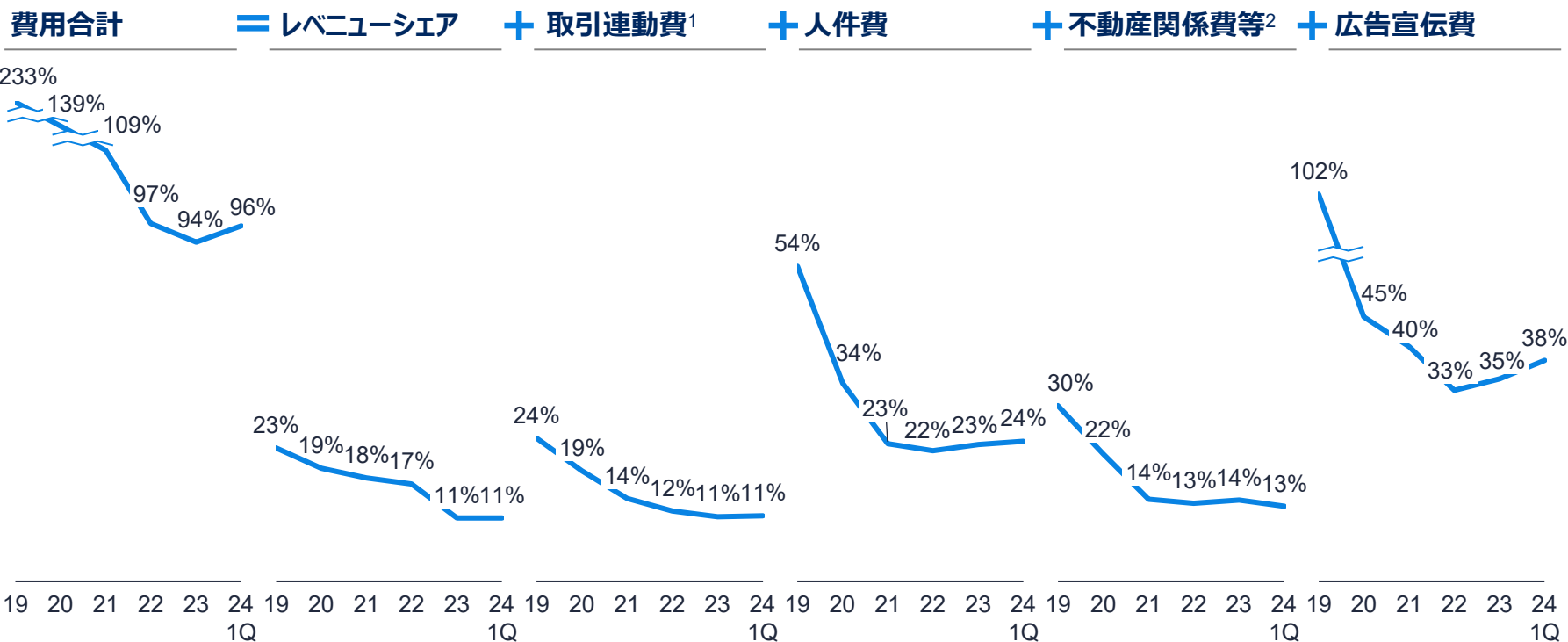


(注) MAP : お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム (MAP: Money Advisory Platform)。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

費用改善を進めつつ、成長投資を継続

- レベニューシェア：横ばいで推移
- 取引連動費：各年度1Qに費用が上昇する傾向があるため、前四半期（10%）と比較して若干上昇
- 人件費：2023年度に+36人と大きく人員を増加させたことを受け、若干の上昇
- 不動産関係費等：1Qの費用増加は限定的で、若干の改善
- 広宣費：新NISA制度の開始に合わせ、認知度向上と運用者数増加のため積極投下を継続し、上昇

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

業績推移（四半期）

業績推移

四半期、百万円

	21/12期				22/12期				23/12期				24/12期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業収益	897	1,056	1,256	1,436	1,461	1,630	1,714	1,766	1,768	1,941	2,183	2,274	2,478
▲) レベニューシェア	158	192	222	248	258	283	311	238	192	211	234	245	268
▲) 取引連動費	153	163	165	173	201	193	196	198	213	221	238	228	277
▲) 人件費	238	248	277	325	350	342	372	400	441	451	485	525	592
▲) 不動産関係費等	143	135	158	214	192	223	209	248	257	267	296	310	316
広告宣伝費除く営業利益	204	316	432	474	458	587	625	680	662	788	927	964	1,023
▲) 広告宣伝費	328	367	525	639	492	523	520	606	691	571	587	970	934
営業利益	-123	-51	-93	-164	-34	64	105	74	-28	217	340	-5	88

対営業収益比率

▲) レベニューシェア	18%	18%	18%	17%	18%	17%	18%	13%	11%	11%	11%	11%	11%
▲) 取引連動費	17%	15%	13%	12%	14%	12%	11%	11%	12%	11%	11%	10%	11%
▲) 人件費	27%	24%	22%	23%	24%	21%	22%	23%	25%	23%	22%	23%	24%
▲) 不動産関係費等	16%	13%	13%	15%	13%	14%	12%	14%	15%	14%	14%	14%	13%
広告宣伝費除く営業利益	23%	30%	34%	33%	31%	36%	36%	39%	37%	41%	42%	42%	41%
▲) 広告宣伝費	37%	35%	42%	44%	34%	32%	30%	34%	39%	29%	27%	43%	38%
営業利益	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%	6%	4%	-2%	11%	16%	-0%	4%

(注) 百万円未満は切り捨ててにより表示

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

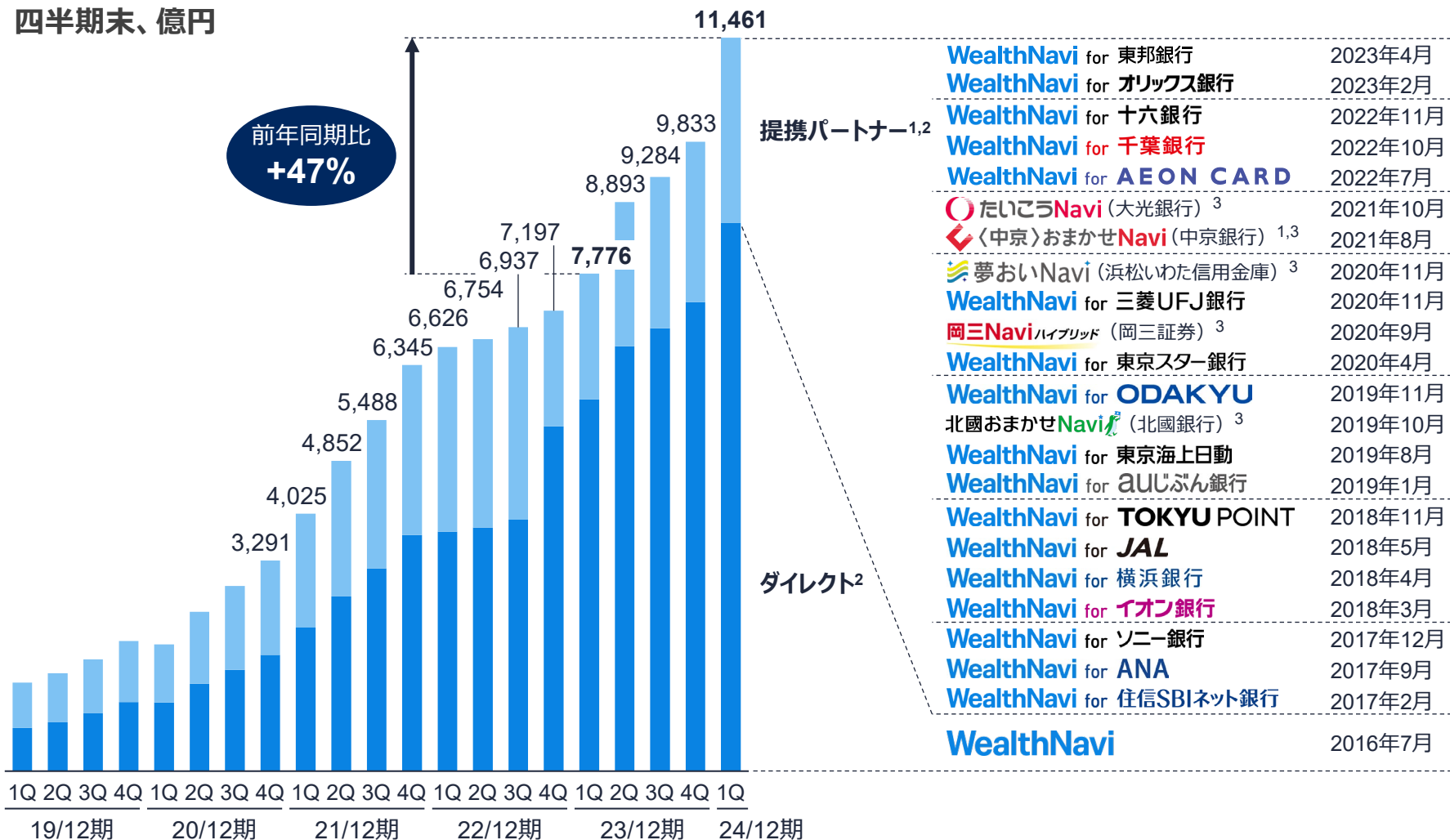
事業方針

Appendices

マーケット環境の後押しもあり、預かり資産は大きく増加

預かり資産の推移

四半期末、億円



(注) 2024年5月10日時点で預かり資産1兆2,000億円を突破

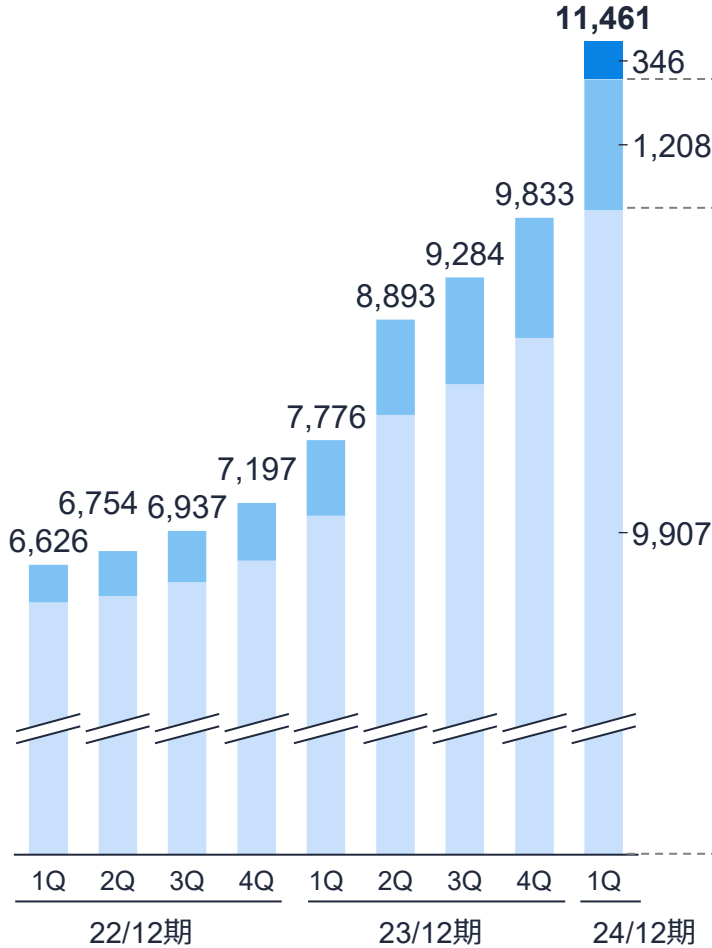
1 2024年3月31日時点で提供開始済みのサービス。「〈中京〉おまかせNavi」は、中京銀行の愛知銀行との合併対応に伴い2024年6月15日に終了し、預かり資産はダイレクト事業に引き継がれる予定

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

「おまかせNISA」の預かり資産も順調に増加

預かり資産の推移 四半期末、億円



口座	サービス開始時期	手数料率 ¹ 年率、税抜	テイクレート ³ 年率換算、税抜
新しいNISA	2024年1月	0.63-1% ²	0.78%
従来のNISA	2021年2月	1%	0.93%
通常口座	2016年7月	1%	

1 ダイレクト事業の手数料は預かり資産（ETF部分）の年率1%（税込1.1%）。各口座の合算で、3,000万円を超える部分は年率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・サービスの手数料は預かり資産（ETF部分）の年率1.5%（税込1.65%）。各口座の合算で、3,000万円を超える部分は年率1.0%（税込1.1%）

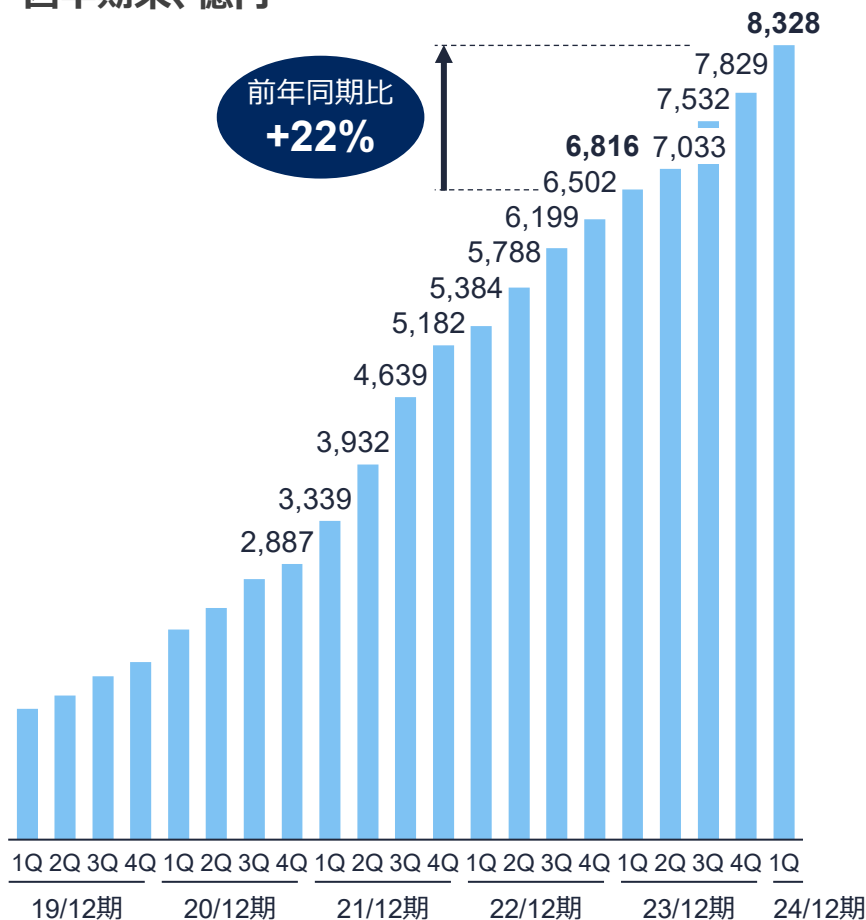
2 ダイレクト事業の「つみたて投資枠」の手数料は年率0%、「成長投資枠」はリスク許容度1は年率0.7%、リスク許容度2は年率0.8%、リスク許容度3は年率0.9%、リスク許容度4及び5は年率1.0%（全て税抜）

3 2024年1月～3月の受入手数料と預かり資産（ETF部分）を基に算出したテイクレートの平均値

株高・円安による利益確定の出金はあったが、新NISAの追い風もあり、簿価の預かり資産と運用者は堅調に増加

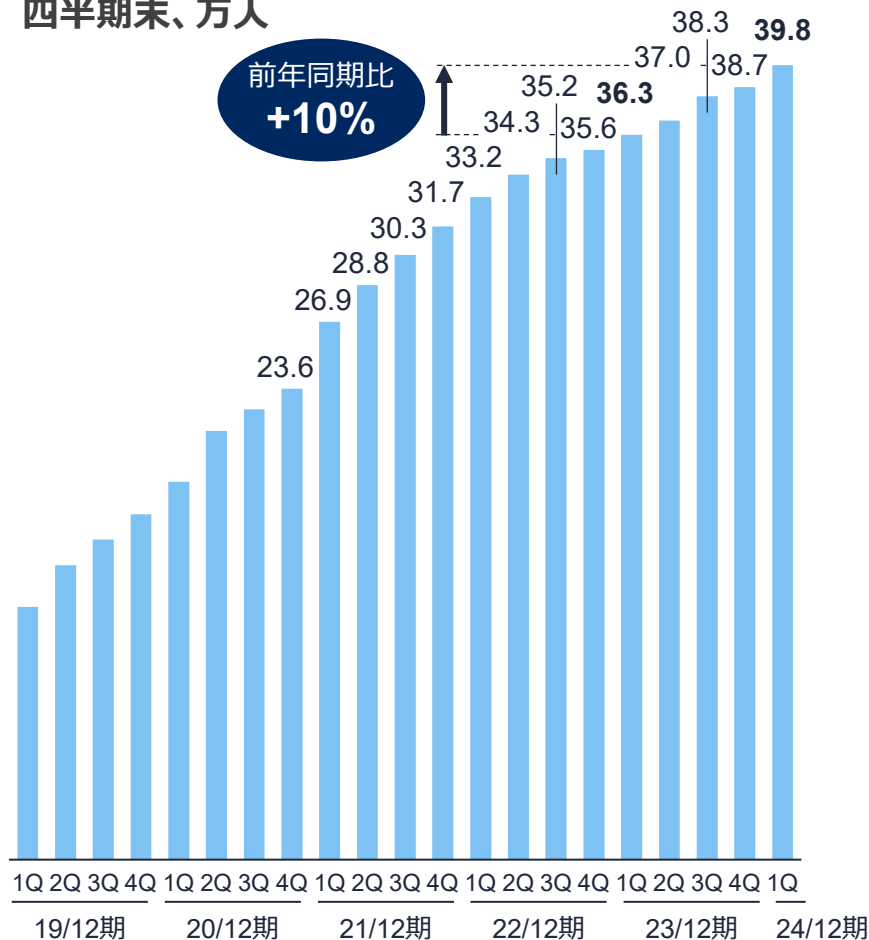
簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円



運用者数

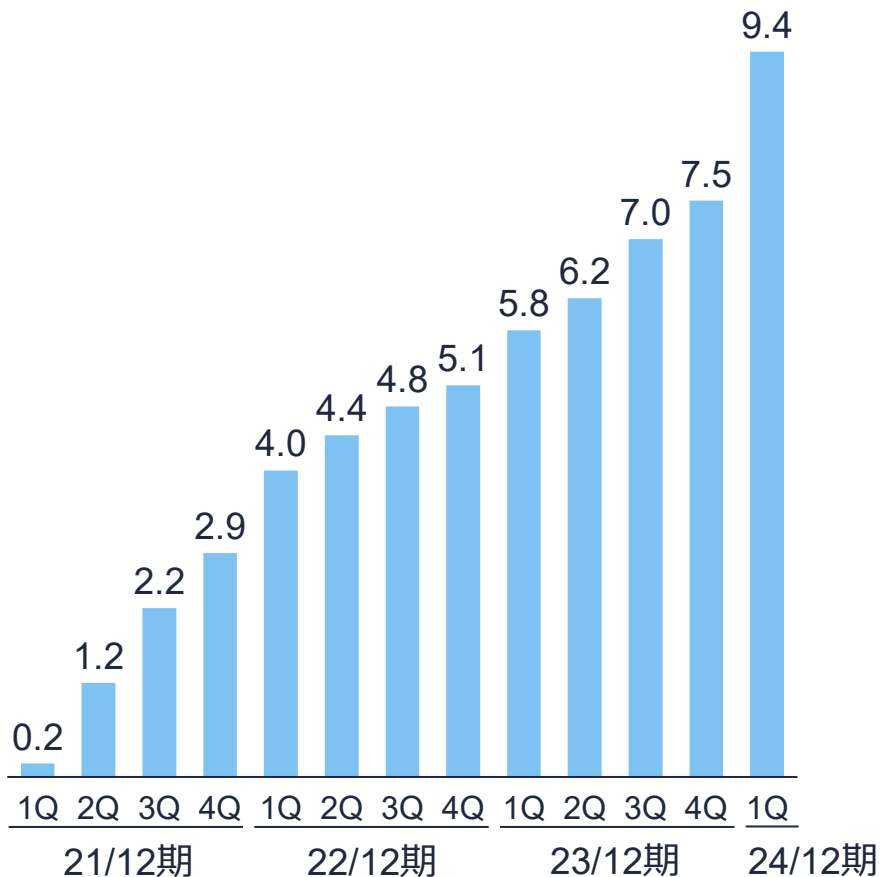
四半期末、万人



「おまかせNISA」の運用者数も順調に増加

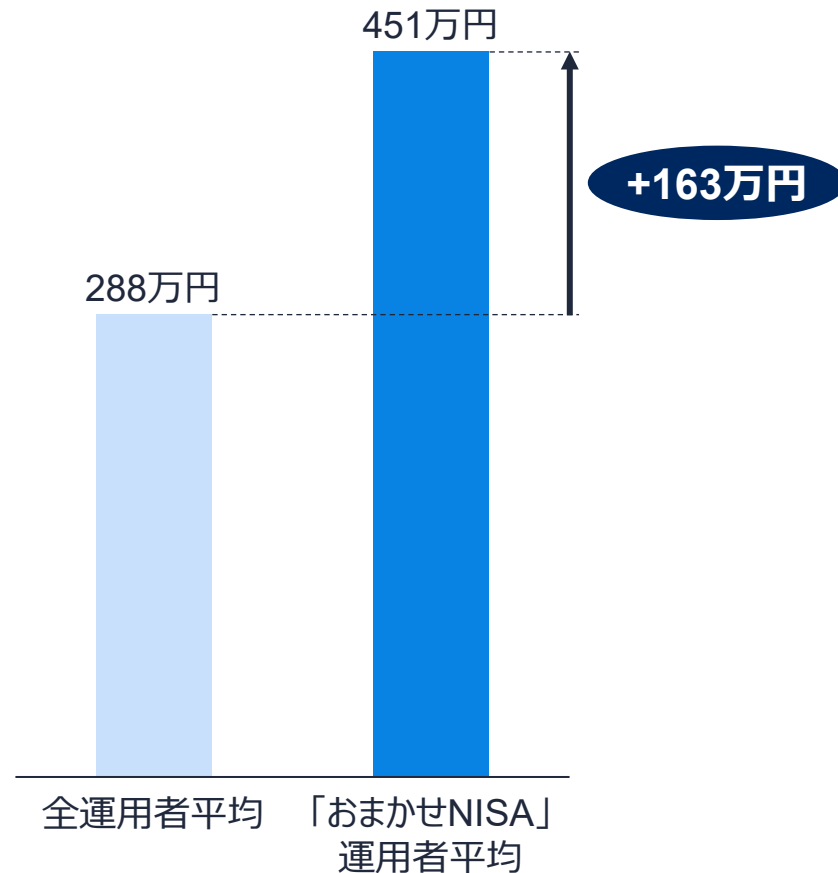
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

2024年3月、万円

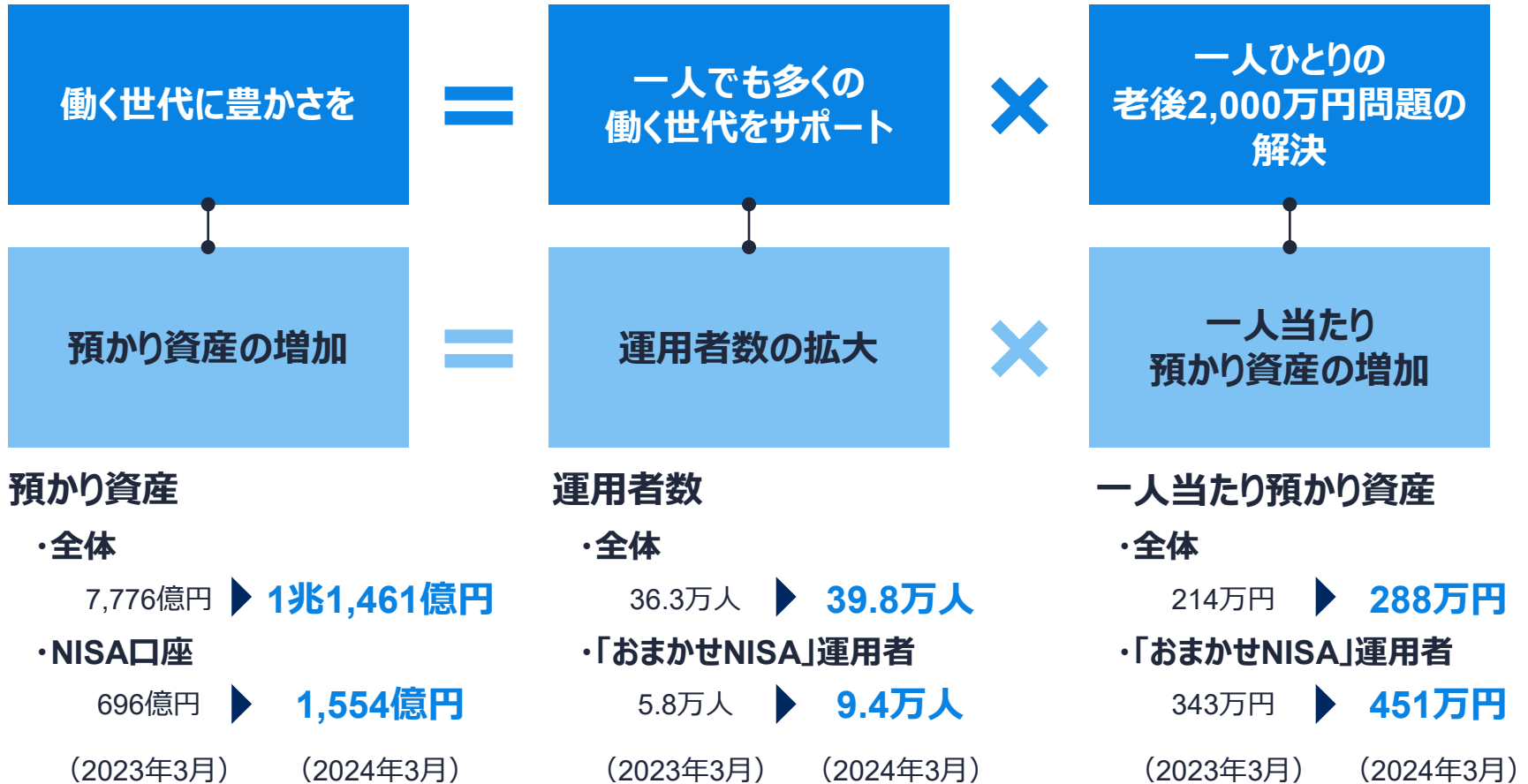


1 1人当たり預かり資産について、全運用者平均は、預かり資産合計を運用者数で除算して算出

「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

「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



「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¹

・全体

68% ▶ 67%

・「おまかせNISA」運用者

75% ▶ 82%

(2023年3月) (2024年3月)

平均積立額²

・全体

4.3万円 ▶ 5.4万円

・「おまかせNISA」運用者

5.6万円 ▶ 8.2万円

(2023年3月) (2024年3月)

解約率³

・全体

<1% ▶ <1%

(2023年3月)

(2024年3月)

1 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

2 積立設定のある口座の、平均積立設定金額

3 ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2024年3月の全平均）

5月7日：NISAに合わせる生命保険サービスをリリース

お客様に適した生命保険選びをおまかせできる新サービスを開始^{1,2}

- お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP）を2025年に提供開始する予定。それに向けた新サービスの第一弾として、2024年5月7日に生命保険サービスをリリース
 - ✓ 生命保険の普及率は約9割と高いが、必要な保障が分からないという悩みを抱えている人が多い
- 資産運用（特にNISA）に合わせる生命保険
 - ✓ 必要な保障額を中立的な立場から見積もり、それに適した保険商品を提案
 - ✓ 資産運用（特にNISA）に合わせて利用することで、お客様とその家族にとってより効果的なリスク管理が可能に



（注）MAP：お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP: **M**oney **A**dvisory **P**latform）。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

1 当社は募集代理店として、お客様と生命保険会社の保険契約締結の媒介を行う

2 当初はロボアドバイザー「ウェルスナビ」をご利用中のお客様に提供し、今後は提供範囲を拡大する予定 17

生命保険サービスの特長

生命保険選びをおまかせできる新サービスの主な特長

特長1

万が一に必要なお金を見える化

お客様やご家族に関する質問をもとに、最短3分で必要な保障額を中立的に見積もり

特長2

お客様に適した保険を具体的に提案¹

保障額の見積もりをもとに、当社が予め選定した保険商品（死亡保険）より提案

特長3

定期的な見直し

お客様のライフステージや資産などの状況に合わせ、定期的に保障額や商品の見直しを提案

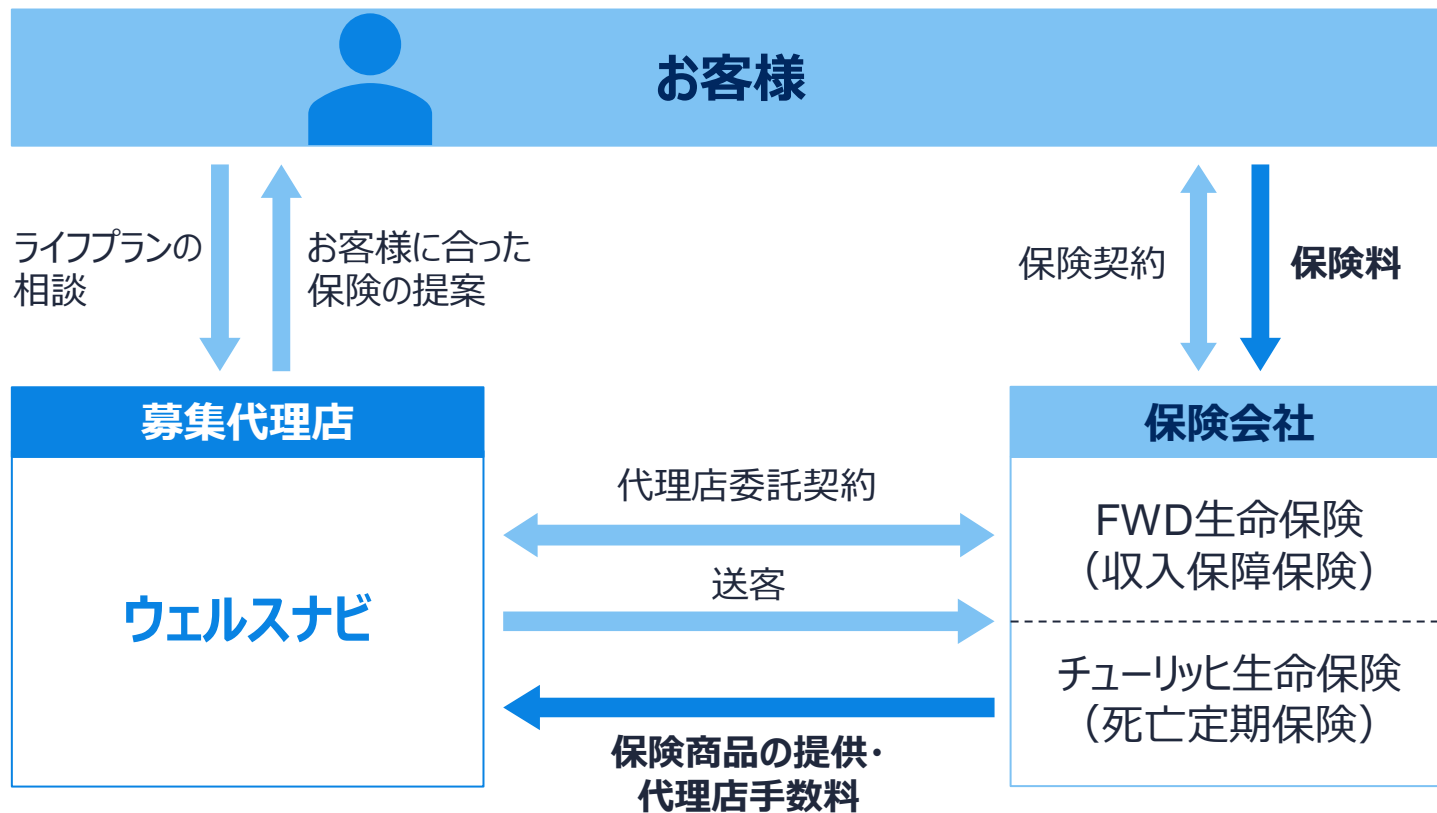


(注) 画像はイメージ

1 当社は募集代理店として、お客様と生命保険会社の保険契約締結の媒介を行う

お客様に適した生命保険を提案し、保険契約締結を媒介

- 当社は、保険募集代理店としてお客様に適した保険商品を提案
- お客様は保険会社と保険契約を締結、ウェルスナビは保険会社から代理店手数料を受領



5月13日：投資信託「ウェルスナビ×R」のサービス開始

「ウェルスナビ×R」の主な特長

特長1

ウェルスナビの運用体験を実現

「WealthNavi」の最適ポートフォリオを投資信託で実現。6つの質問に答えるだけで、リスク許容度にあった投資信託をご提案¹

特長2

楽天証券のNISA口座が利用できる

楽天証券のNISA口座（成長投資枠）を利用した投資が可能

特長3

楽天ポイントが貯まる

楽天カード、楽天キャッシュでの積み立てで、決済額に応じてポイントが貯まる

＼ ウェルスナビの資産運用を楽天証券で！ /

ウェルスナビ×R

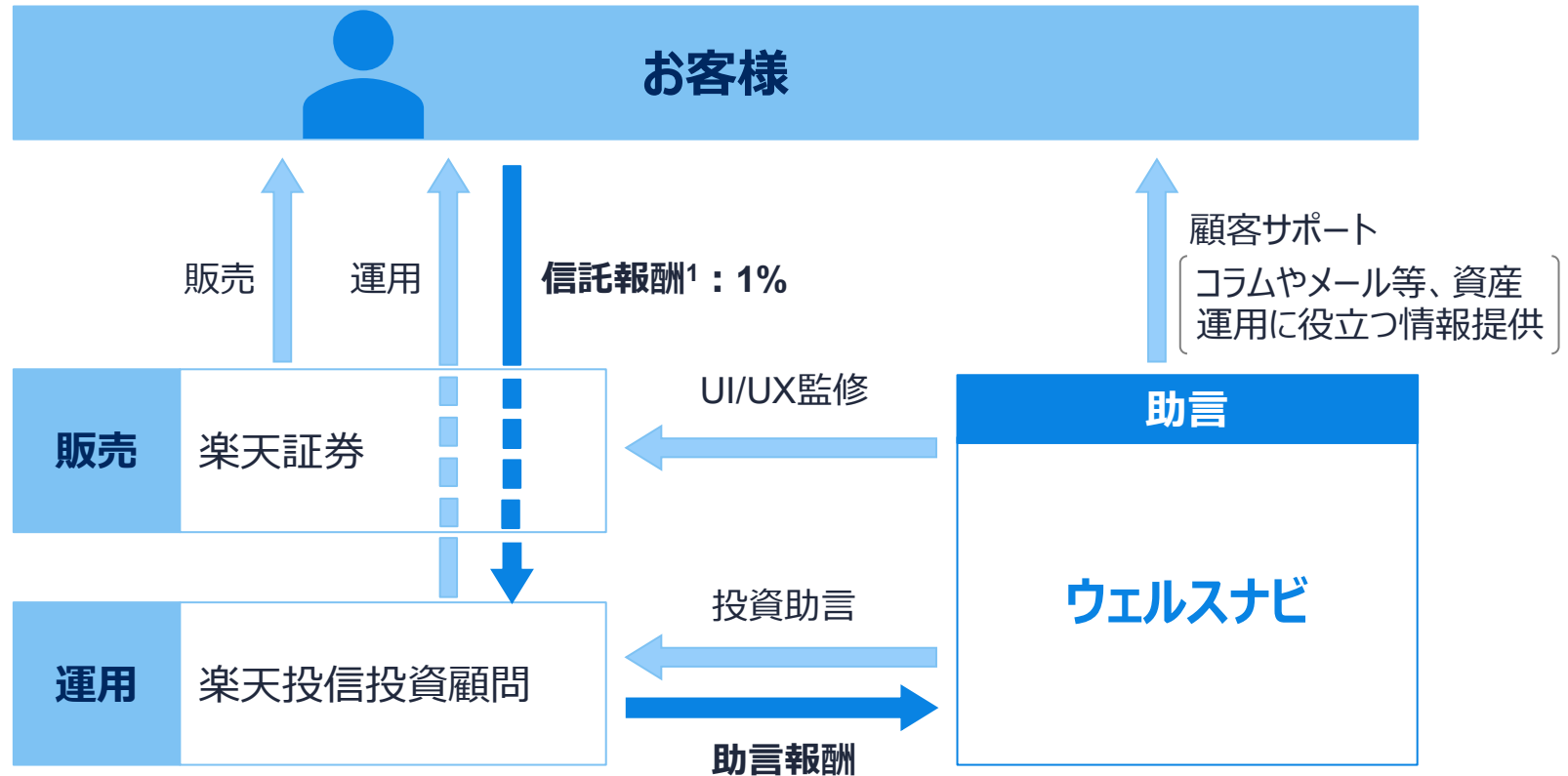


※ 画面はイメージです。

¹ 5段階のリスク許容度に応じた5種類のファンドを提供

投資助言会社としてお客様の資産運用をサポート

- 当社は、お客様が資産運用を長く続けるためのサポートのほか、投資助言やUI/UX監修を行う
- 楽天証券が販売、楽天投信投資顧問がファンドの運用を行う



¹ 投資信託財産の純資産総額に対し年率1% (税込1.1%)

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

運営方針及び2024年12月期 業績予想の開示予定

運営方針

- 新しいNISA制度に全対応した「おまかせNISA」の1月リリースを経て、以下に経営リソースを再配分
 - ✓ MAP（お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム）の企画・開発
 - ✓ ロボアドバイザー（「おまかせNISA」を含む）のプロダクト改善、マーケティング強化
 - ✓ 保険など新規サービスの企画・開発
- 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、足元の利益よりも、預かり資産・営業収益の成長を重視。人員採用、MAPや新規サービスの開発、マーケティングなど成長投資を積極化
 - ✓ 第三者割当増資により三菱UFJ銀行より調達した資金も活用

業績予想の開示は、2Q決算発表日（2024年8月）を予定

- 業績予想の開示の前提として、下記の諸要素の精緻化を行う
 - ✓ 2024年1月より始まった新しいNISA制度を追い風とする、運用者数増や入金額増
 - ✓ 三菱UFJ銀行との共同マーケティングによる運用者数増
 - ✓ MAPを企画・開発するための費用

（注）MAP：お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP: **M**oney **A**dvisory **P**latform）。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

2024年12月期の事業方針

- 1月に新しいNISA制度に全対応した「おまかせNISA」をリリースし、広告宣伝の積極投下を継続
- 2月に発表した「三菱UFJ銀行との資本業務提携」に基づく取り組みも順調にスタート

今期の事業方針 (2/14開示)

進捗(◎順調、▲改善が必要)及び2Q以降

MAP

- 三菱UFJ銀行と2025年中のリリースに向け企画・開発を進める

- 提携発表後、両社で議論中
 - ◎今期中にMAPの開発を開始
 - ▲開発加速に向け、開発リソースの拡充が急務

資産運用

- 利便性や体験向上を目指したプロダクト改善

- ◎積立予約機能¹、買い直し機能²をリリース
- ◎5月13日に投資信託「ウェルスナビ×R」をリリース
- 買い直し機能拡充³などに向け、開発を進める

- マーケティングの強化

- 1Q 9.3億円を投下。新しいNISA制度の開始に合わせ、認知度向上と運用者数増加のため積極投下を継続
 - ◎運用者数 +1.1万人
 - ◎NISA運用者数 +1.9万人

- 三菱UFJ銀行と共同マーケティングの強化

- 提携発表後、両社で議論中
 - ◎新TVCMは5月10日より放映開始
 - ◎3Q以降に共同マーケティングを強化予定

新規サービス

- 2024年中に新規サービスを開発、提供を開始

- ◎5月7日に保険サービスをリリース
- その他、複数の新サービスの企画・開発が進行

(注) MAP : お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム (MAP: Money Advisory Platform)。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

1 口座開設の申込後、開設手続き中に、積立設定ができる機能

2 設定により、通常口座にある資産を売却、「おまかせNISA」口座の成長投資枠へ買い直す機能

3 設定により、通常口座にある資産を売却、「おまかせNISA」口座のつみたて投資枠へ定期定額で買い直す機能

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

三菱UFJ銀行との資本業務提携（2024年2月14日 開示資料の抜粋）

ロボアドバイザーのサービス概要

おまかせNISA

市場環境

財務状況、その他

資本業務提携の目的

三菱UFJ銀行及び三菱UFJフィナンシャル・グループの顧客基盤・商品ラインナップと、当社のスピーディーな商品企画・開発力を掛け合わせ、個人の健全な資産形成の発展に貢献し、両社の企業価値向上を追求していく

- ロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」と「おまかせNISA」の普及を加速
- お金の悩みを解決する総合アドバイザリー・プラットフォーム（MAP: **M**oney **A**dvisory **P**latform）の開発・提供



×



業務提携

ロボアドバイザー事業の成長加速

- 2024年中に、「おまかせNISA」を含むロボアドバイザーの普及の加速に向けた提携強化
- ### 総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP）の共同開発
- 2024年は、共同でMAPの企画・開発を進める
 - 2025年には、MAPのリリースと段階的なサービス内容の拡充に取り組む

資本提携

第三者割当増資により、当社発行済株式総数の18.41%相当の普通株式を割り当て。その結果、三菱UFJ銀行の持株比率は15.55%となり、当社の第2位の株主となる

- 差引手取金概算額は15,431百万円

上記増資及び三菱UFJ銀行が指名する取締役候補1名の株主総会での選任後、当社は三菱UFJ銀行の持分法適用関連会社となる¹

資金使途

調達資金15,431百万円は、2024年4月～2026年12月の期間において、既存のロボアドバイザー事業、新規のMAP事業に充当

- ロボアドバイザー事業のマーケティング：3,000百万円
- MAP事業の企画・開発・運営、システム基盤・データ基盤の構築：4,000百万円
- MAP事業のマーケティング：3,000百万円
- MAP事業の将来のM&A、資本業務提携等：5,431百万円

¹ 2024年3月26日の当社株主総会で三菱UFJ銀行が指名する取締役候補1名を選任し、当社は三菱UFJ銀行の持分法適用関連会社となった

業務提携の内容

ロボアドバイザー事業

「おまかせNISA」を含むロボアドバイザーの普及の加速に向けた提携強化

- 三菱UFJ銀行の顧客基盤を活かし、お任せ運用ニーズのある個人のお客様の「WealthNavi for 三菱UFJ銀行」への連携を強化
- 「WealthNavi for 三菱UFJ銀行」の、三菱UFJダイレクト（アプリ、Web）からの導線強化や、三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下、「MUFG」）の取引特典プログラムへの組み込みなど、当社のロボアドバイザー事業のお客さま獲得に向けた取り組み
- MUFG各社と当社の事業提携の検討

総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP）事業

年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

- 両社でお金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP: **M**oney **A**dvisory **P**latform）の企画・開発を進める。2025年中のリリースと、その後は段階的にサービス内容の拡充を進める
- アドバイスの範囲は、資産運用に加えて、生命保険、年金、金融教育、住宅ローンなど段階的に拡張し、生涯を通してお客様の状況に応じ、中立的な立場からの提案を実施
- 三菱UFJダイレクト（アプリ、Web）からの導線の実現や、銀行店舗も活用した対面ニーズへの対応を検討
- MUFGの取引特典プログラムへの組み込みなど、MUFG各社と連携して訴求を進め、本邦全体における「貯蓄から投資」の底上げに貢献

総合アドバイザー・プラットフォームの構想（1）

960万人が利用するMUFG
のWeb・アプリ上でお客様に
ご案内

お客様が入力したライフイベ
ントなどのデータをもとに、様々
なリスクを総合的に診断

中立的な立場からお客様毎
に総合的にアドバイスし、商品
を定期的に見直し



診断する

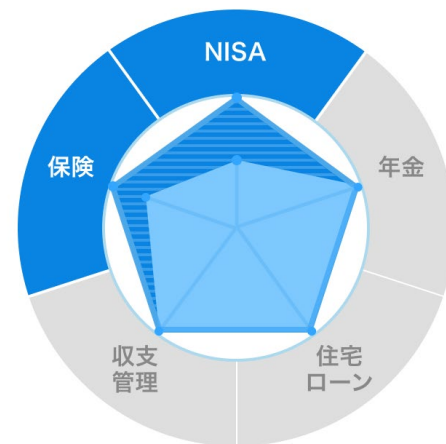
W WealthNavi



総合評価 **B+** 老後の資産に関する備えと、もしも
のときのご家族のための備えが不足し
ているようです

アドバイスを見る

W WealthNavi



ライフプランアドバイス

おまかせNISA



NISAをリスク許容度5で月々〇万円以
上積立しましょう。 >

総合アドバイザー・プラットフォームの構想（2）



- お客様が入力したライフイベントなどのデータをもとに、様々なリスクを総合的に診断
- 中立的な立場からお客様毎に総合的なアドバイスを提供
 - 例：NISAによる老後への備えと、保険による家族への備えを最適化
- 金融商品・サービスの組み合わせを定期的に見直し

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

三菱UFJ銀行との資本業務提携（2024年2月14日 開示資料の抜粋）

ロボアドバイザーのサービス概要

おまかせNISA

市場環境

財務状況、その他

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

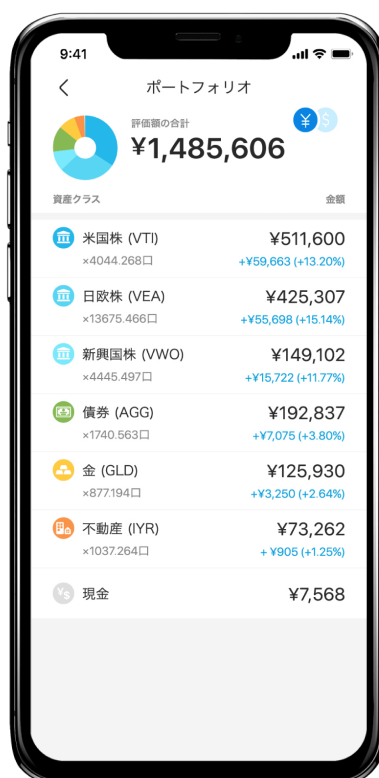
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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

投資対象銘柄と購入する口座・枠

資産 クラス	銘柄	通常 口座	おまかせNISA	
			つみたて 投資枠	成長 投資枠
米国株	VTI	✓		✓
	IVV		✓	
日欧株	VEA	✓		✓
新興国株	VWO	✓		✓
債券 ²	AGG	✓		
	IAGG			✓
	TIP			
金 ³	IAU	✓		✓
	GLD			
不動産	IYR	✓		✓

Vanguard、BlackRock、State Street
の各銘柄で構成¹

運用者のポートフォリオの平均は、
株式75%、債券14%、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)

¹ 2024年3月31日時点

² 「債券」を購入する際は、原則として通常の口座ではAGGを、成長投資枠ではIAGGを購入。既にTIPを保有している場合、TIPの保有を継続するが、出金やリバランス等の際にTIPを優先的に売却

³ 「金」を購入する際は原則としてIAUを購入。既にGLDを保有している場合、GLDの保有を継続するが、出金やリバランス等の際にGLDを優先的に売却

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0.07~0.13%)

※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（2024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) 通常口座及び従来のNISA口座の手数料（新しいNISA口座は除く）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%）

対面サポート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%）

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



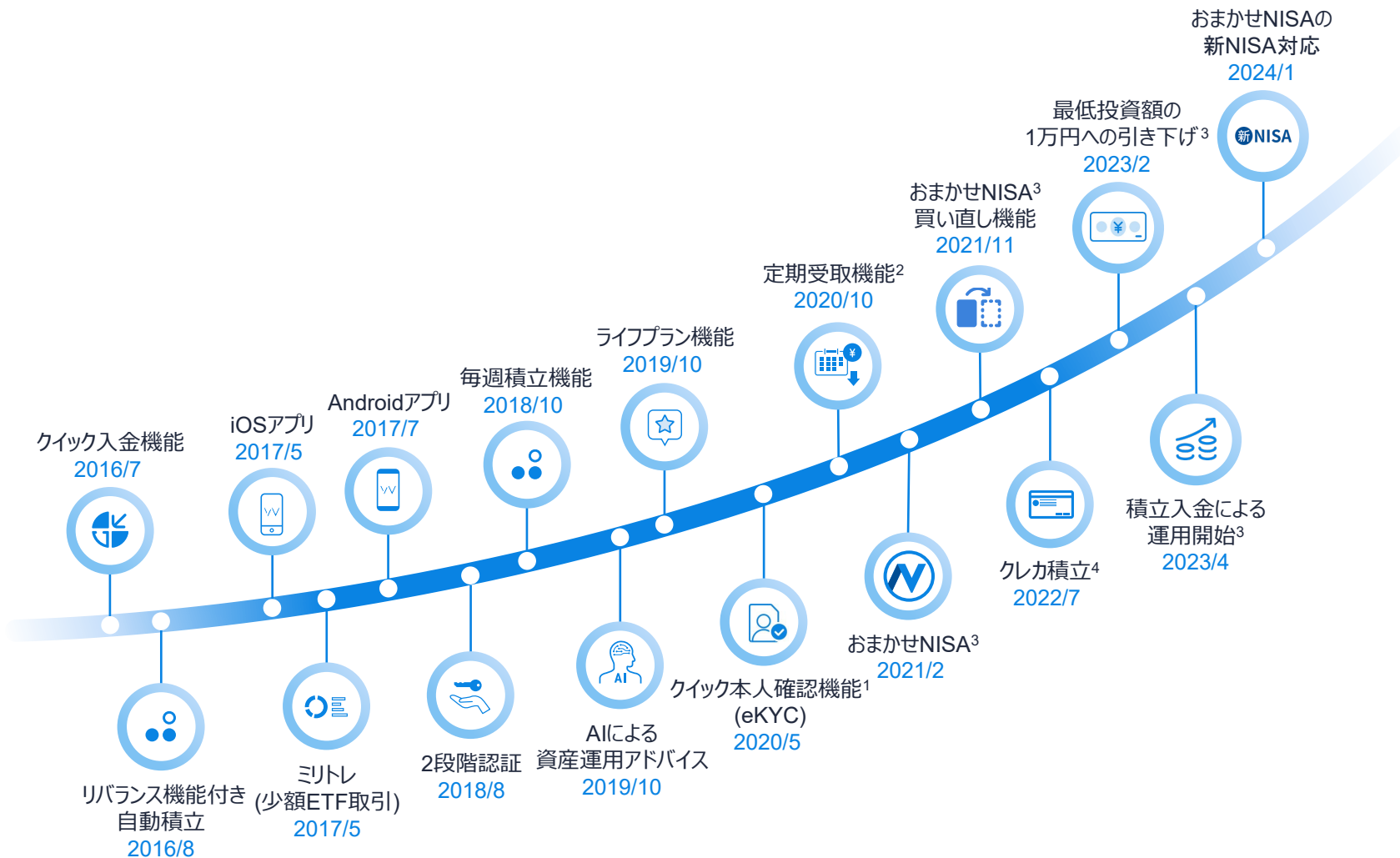
円建て、手数料控除後



1 最も多くの運用者が設定しているリスク許容度5（2024年3月31日時点で運用者全体の43%）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

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」(2022年7月提供開始) 及び「WealthNavi for イオン銀行」(2023年6月に提供開始) のお客様向けのサービス

(注) 2024年3月31日時点でリリース済みの機能

「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

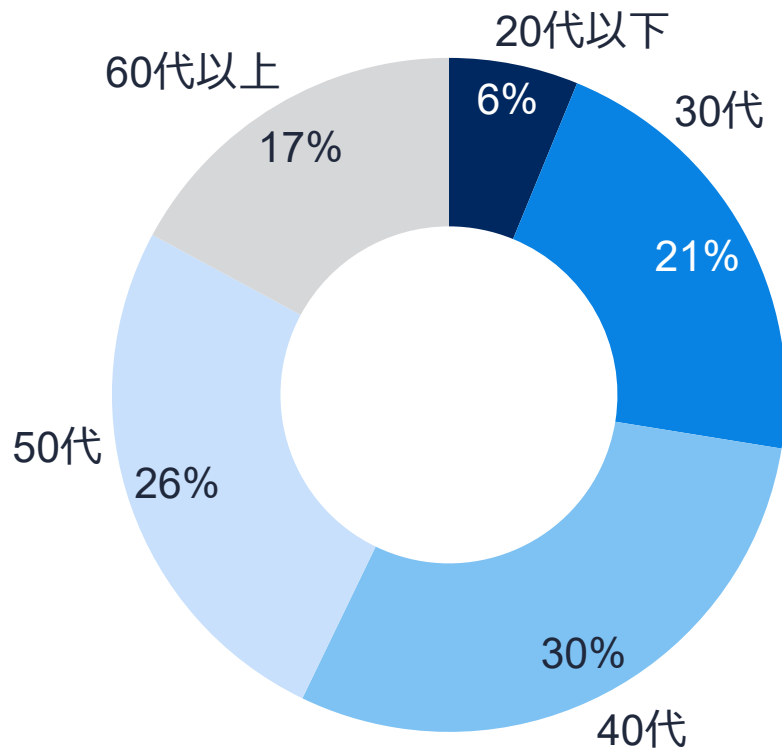


約38.0万人参加¹

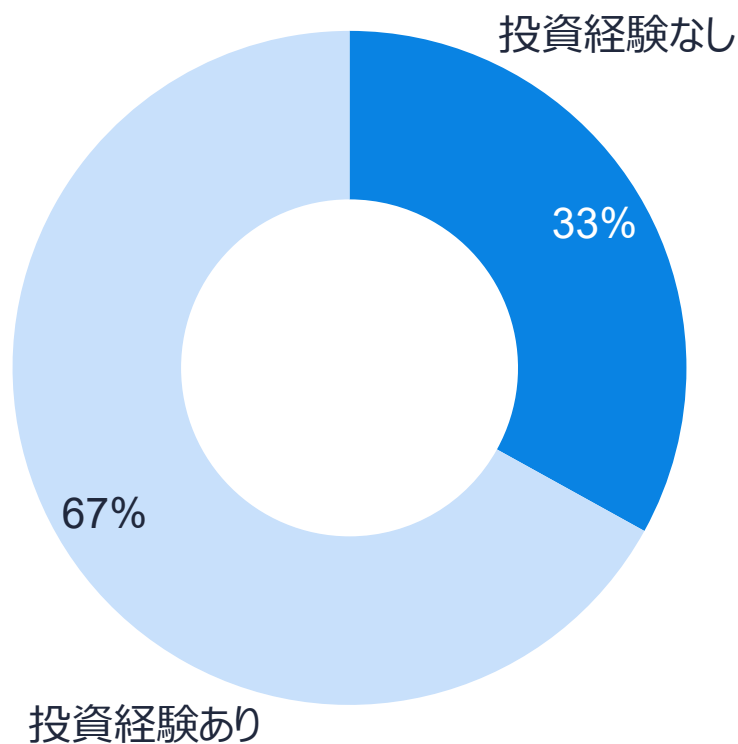
¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2024年3月までの累計

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¹



投資経験者、未経験者の割合²



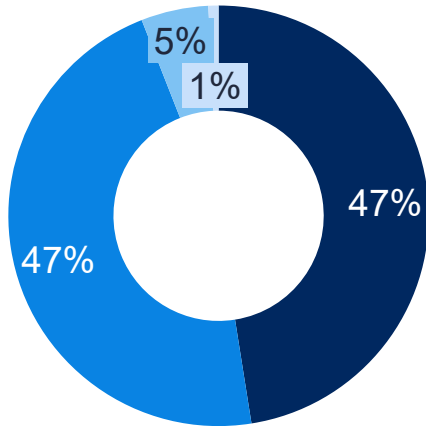
¹ 2024年3月31日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

² 2024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¹

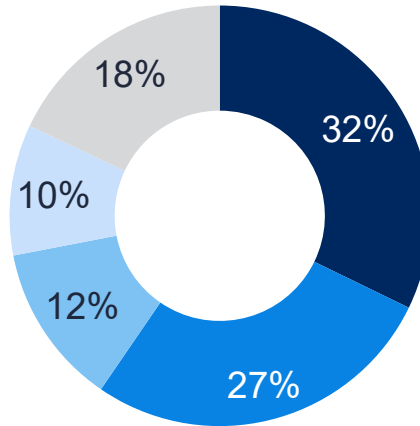
・利用中の94%のお客様が満足



■ とても満足
■ やや満足
■ やや不満
■ とても不満

利用予定年数²

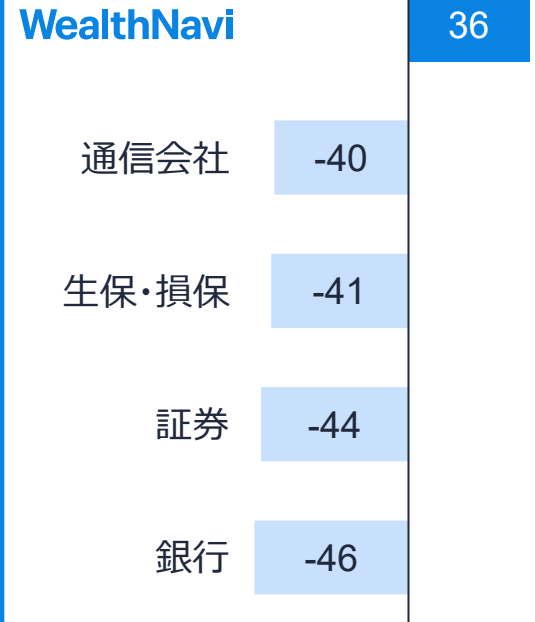
・10年以上の利用意向が60%に達する



■ 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 2024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

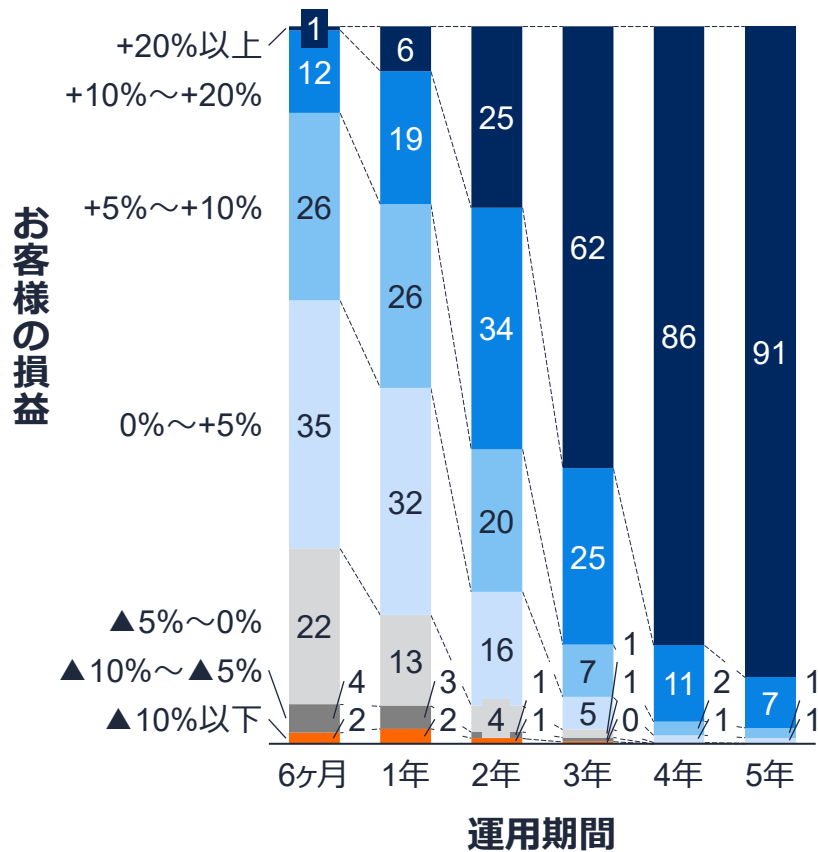
2 2024年4月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

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、2023年4月～2024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

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

2024年3月末; 運用期間別のお客様比率



- サービス開始から7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 (2024年3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2024年3月末までの運用実績 (運用開始月を0か月目として、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

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

三菱UFJ銀行との資本業務提携（2024年2月14日 開示資料の抜粋）

ロボアドバイザーのサービス概要

おまかせNISA

市場環境

財務状況、その他

新しいNISA制度に対応した「おまかせNISA」を2024年1月にリリース

全自動で全面对応

新 NISA

2024年1月スタート

W WealthNavi



※画面はイメージです。

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

新しい「おまかせNISA」	
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「おまかせNISA」の特長

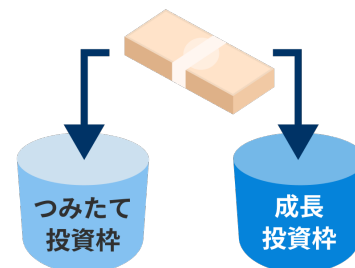
新しい「おまかせNISA」の3つの特長

特長1

新しいNISAを自動で活用

入金するだけで、非課税枠（つみたて投資枠／成長投資枠）を活用しながら、自動で資産を購入¹

自動積立の場合



特長2

最適な資産バランスでリスクを抑制

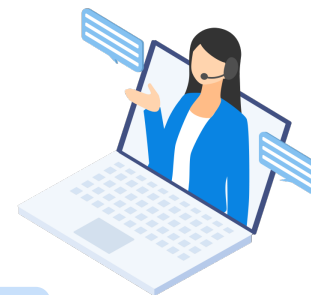
世界の株式や債券、金、不動産を組み合わせてリスクを分散。NISA口座を含む資産全体を自動でリバランス



特長3

長く続けるためのサポートも充実

新しいNISAを活用した長期的な資産運用を解説するセミナーやコラムを提供。電話での相談窓口も用意

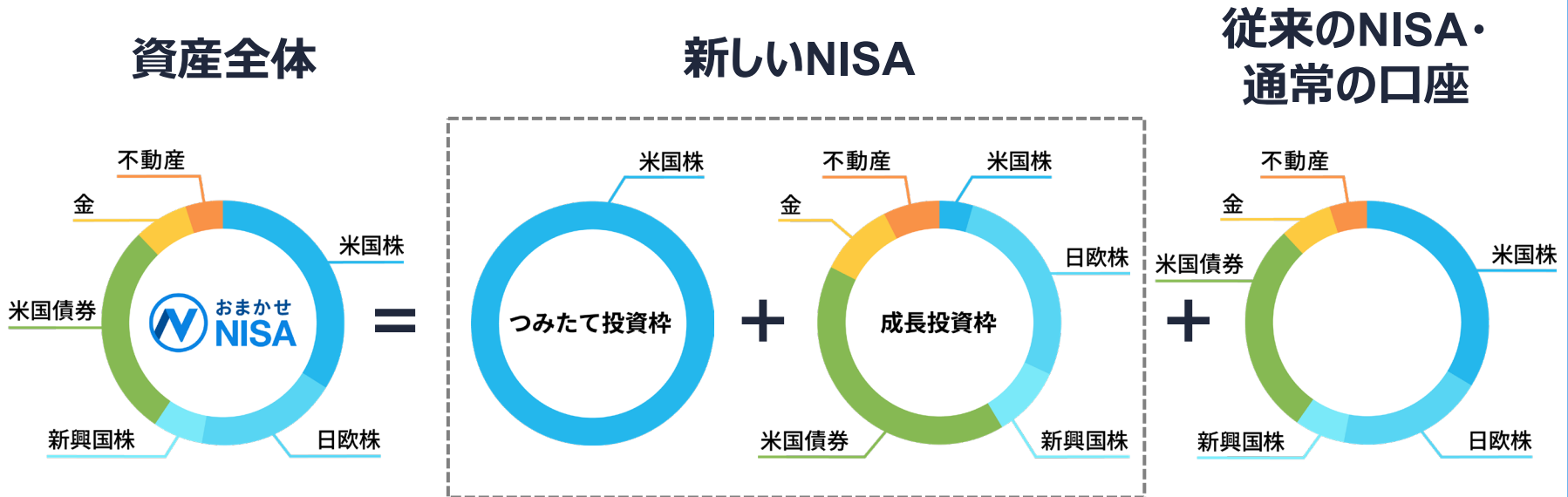


2024年1月より提供開始

¹ つみたて投資枠を利用するためには、自動積立の設定が必要。積立以外での入金の場合には、成長投資枠のみで資産を購入

NISA口座と通常の口座を合わせて資産全体を最適化

運用状況の例（イメージ図）



資産全体で
最適な資産配分を実現

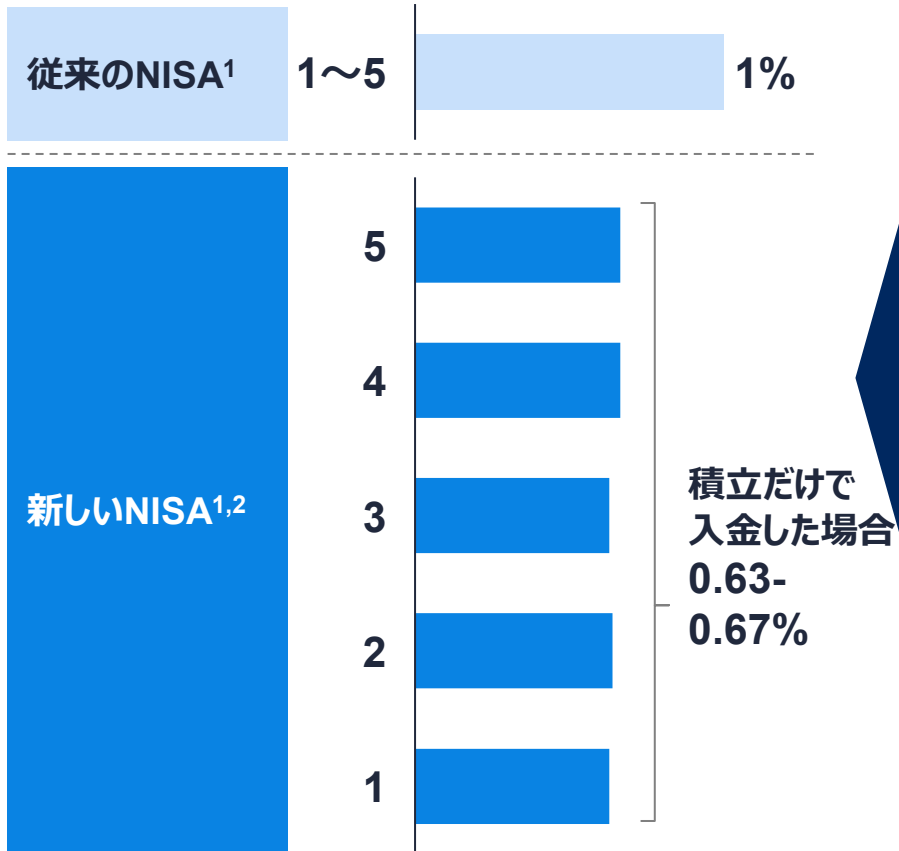
新しい「おまかせNISA」の利用促進のため手数料を引下げ

新しいNISAにおける手数料（自動積立の場合）

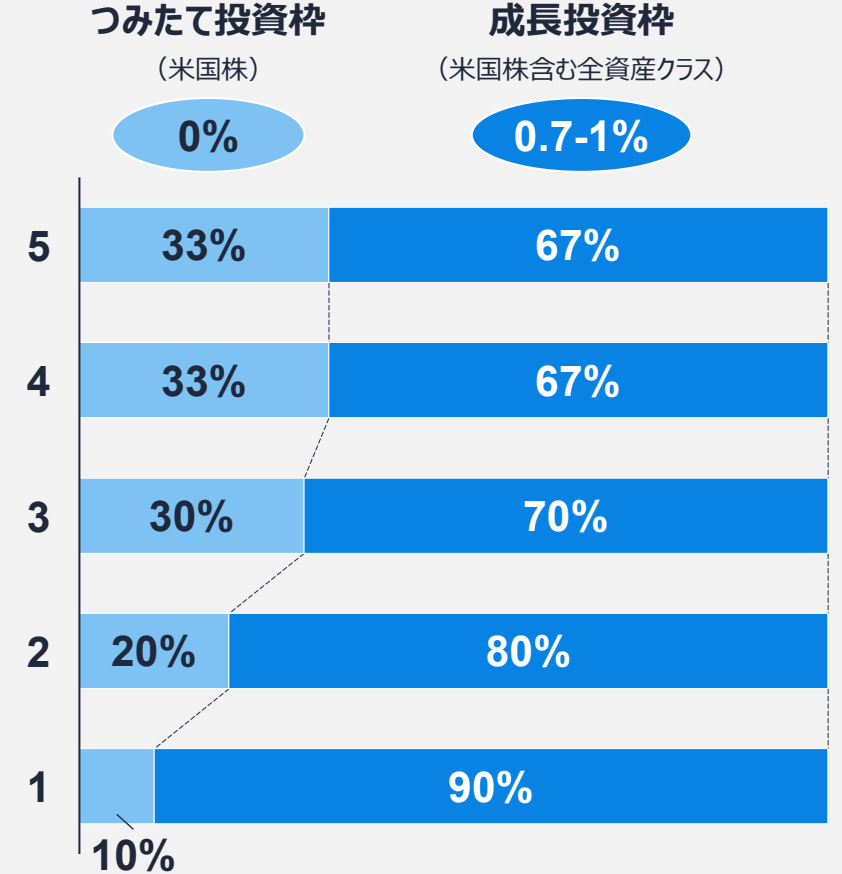
リスク許容度別、年率、税抜

xx% xx% 手数料（非課税枠別）

NISA口座全体の手数料負担



新しいNISA口座での積立の非課税枠への配分



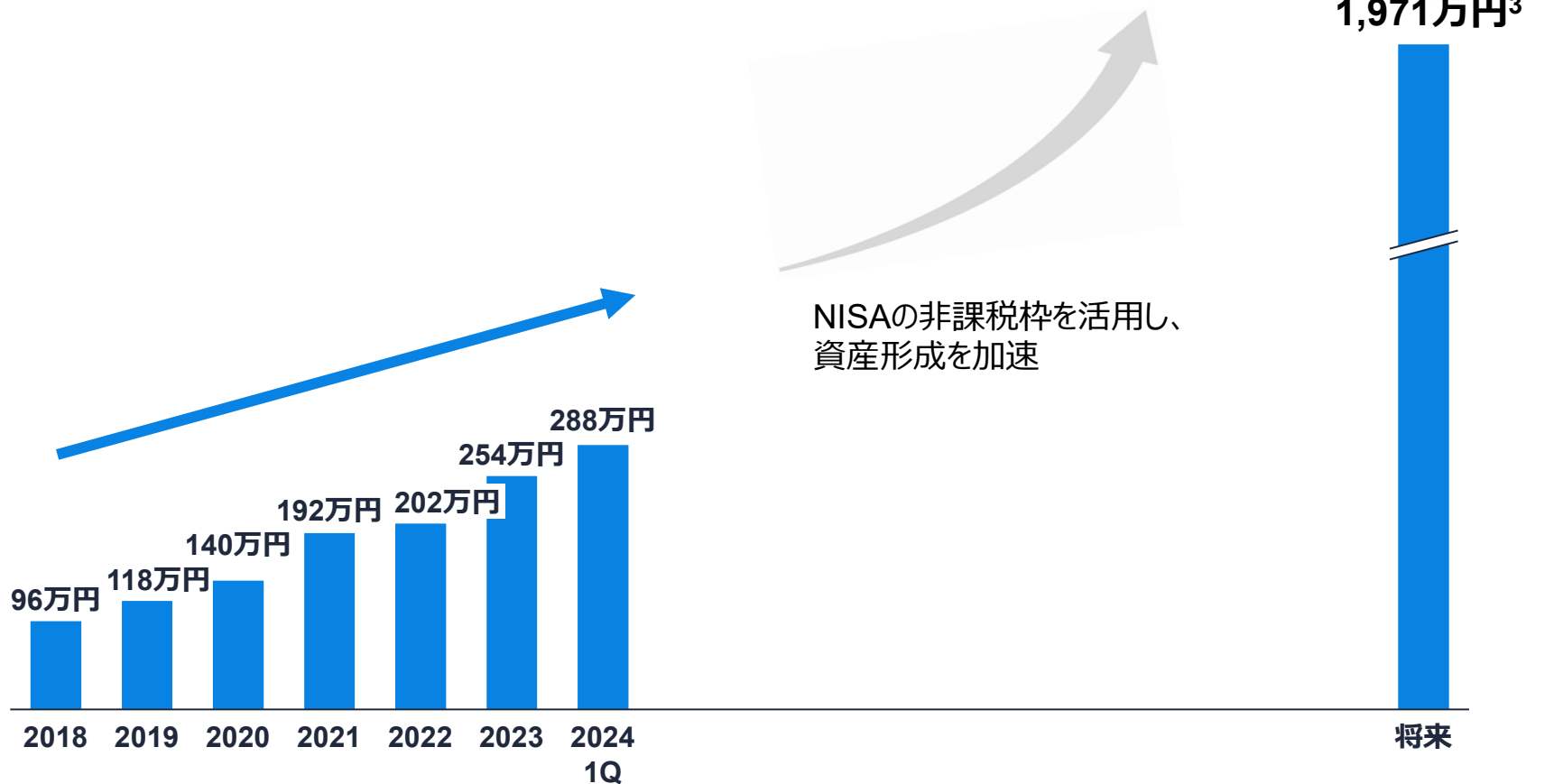
(注) 新しいNISAの成長投資枠での手数料は、リスク許容度3は0.9%に、リスク許容度2は0.8%に、リスク許容度1は0.7%に、それぞれ引下げ

1 預かり資産（ETF部分）にかかり、各口座の合算で3,000万円を超える部分の手数料は年率0.5%（税込0.55%）

2 自動積立のみの入金で、入金後に「つみたて投資枠」と「成長投資枠」の残高の割合が変わらなかった場合。相場の変動により資産評価額が変動した場合、新しいNISA口座全体の手数料負担も変動

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^{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 (2024年3月31日時点)

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

三菱UFJ銀行との資本業務提携（2024年2月14日 開示資料の抜粋）

ロボアドバイザーのサービス概要

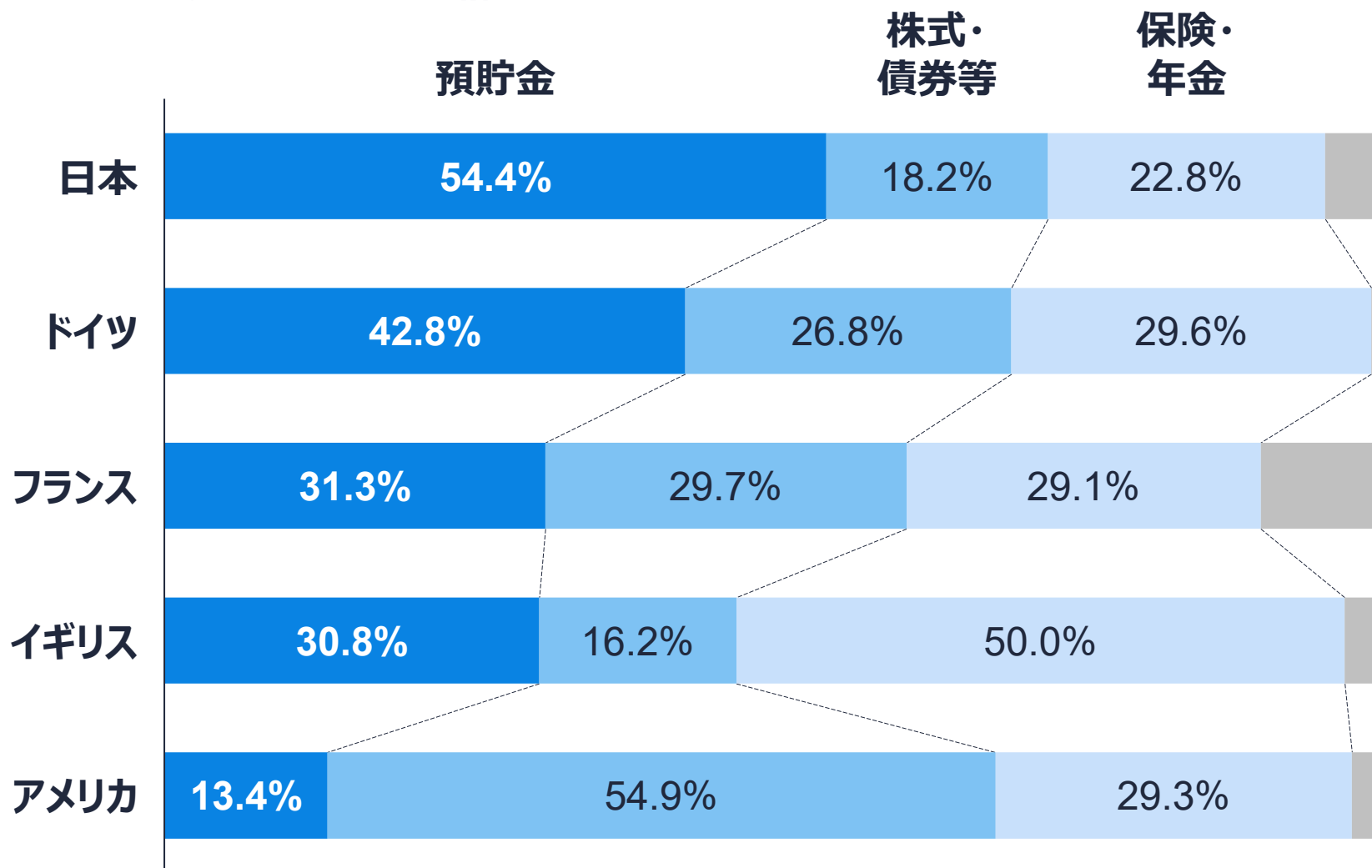
おまかせNISA

市場環境

財務状況、その他

日本の個人金融資産の54.4%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2022年末のデータより当社作成 (2024年1月)

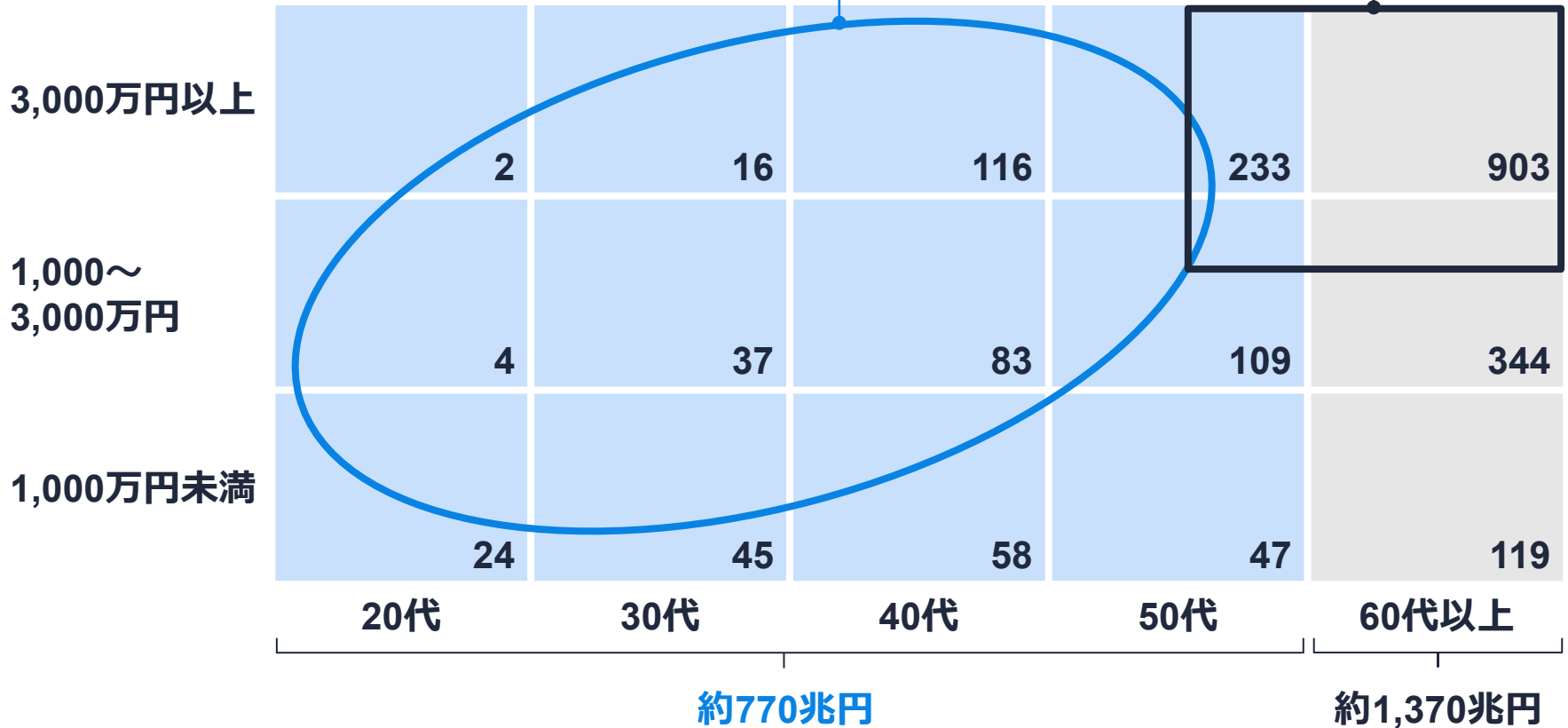
働く世代の金融資産は770兆円。潜在市場は大きい

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

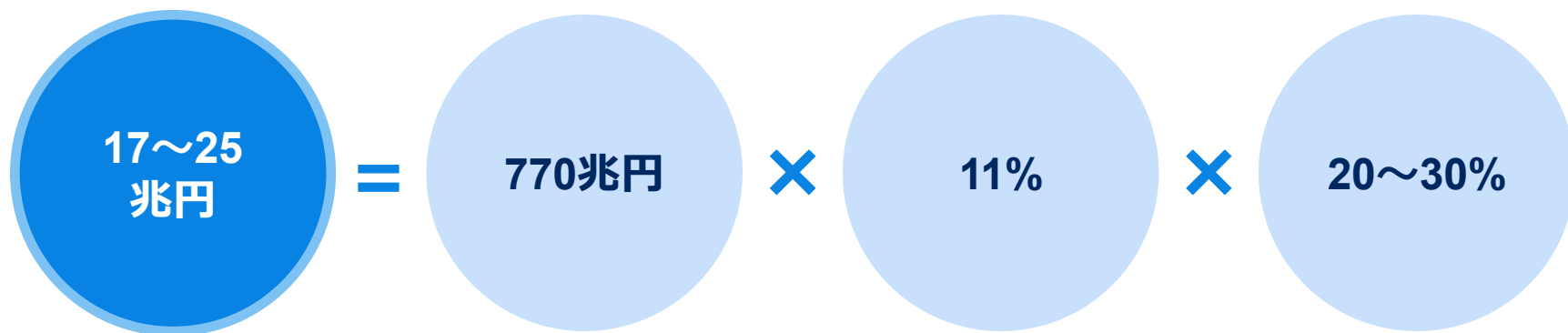
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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）（2023年第4四半期）」（2024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」（2023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17～25兆円



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

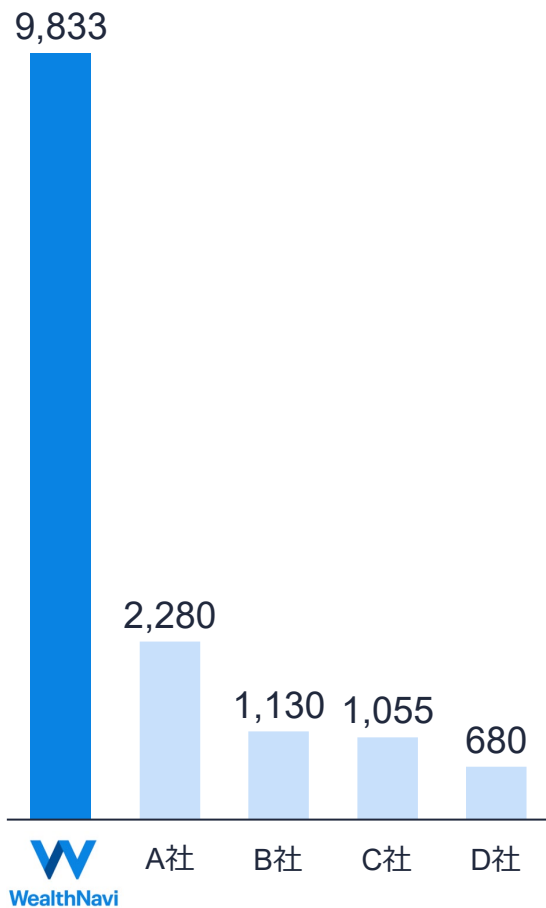
今後約10年間で、
個人金融資産の
預金比率がドイツ並み
に低下すると仮定
(54%→43%)

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

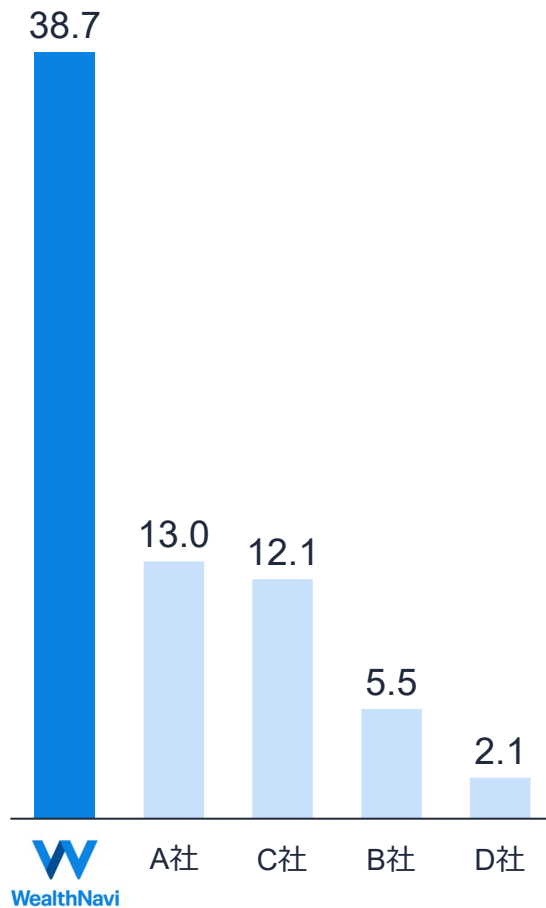
預かり資産

億円、2023年12月



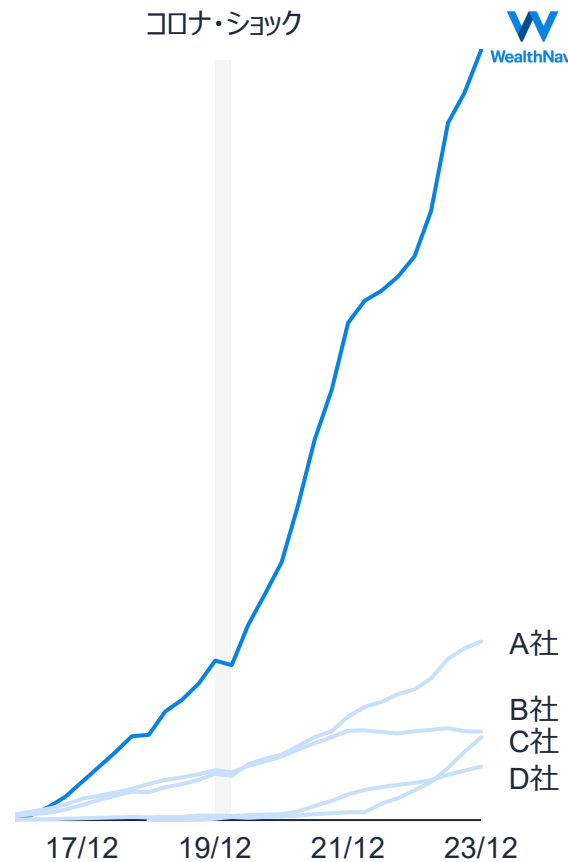
運用者数

万人、2023年12月



預かり資産の推移

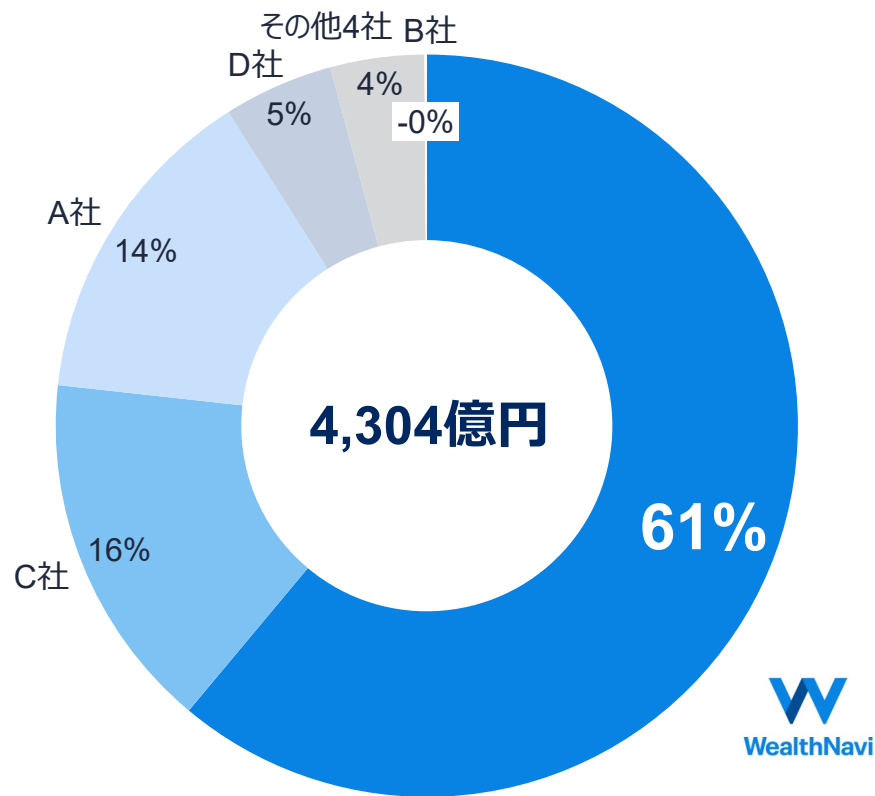
2016年12月～2023年12月



(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 (2024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61%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
2022年12月～2023年12月



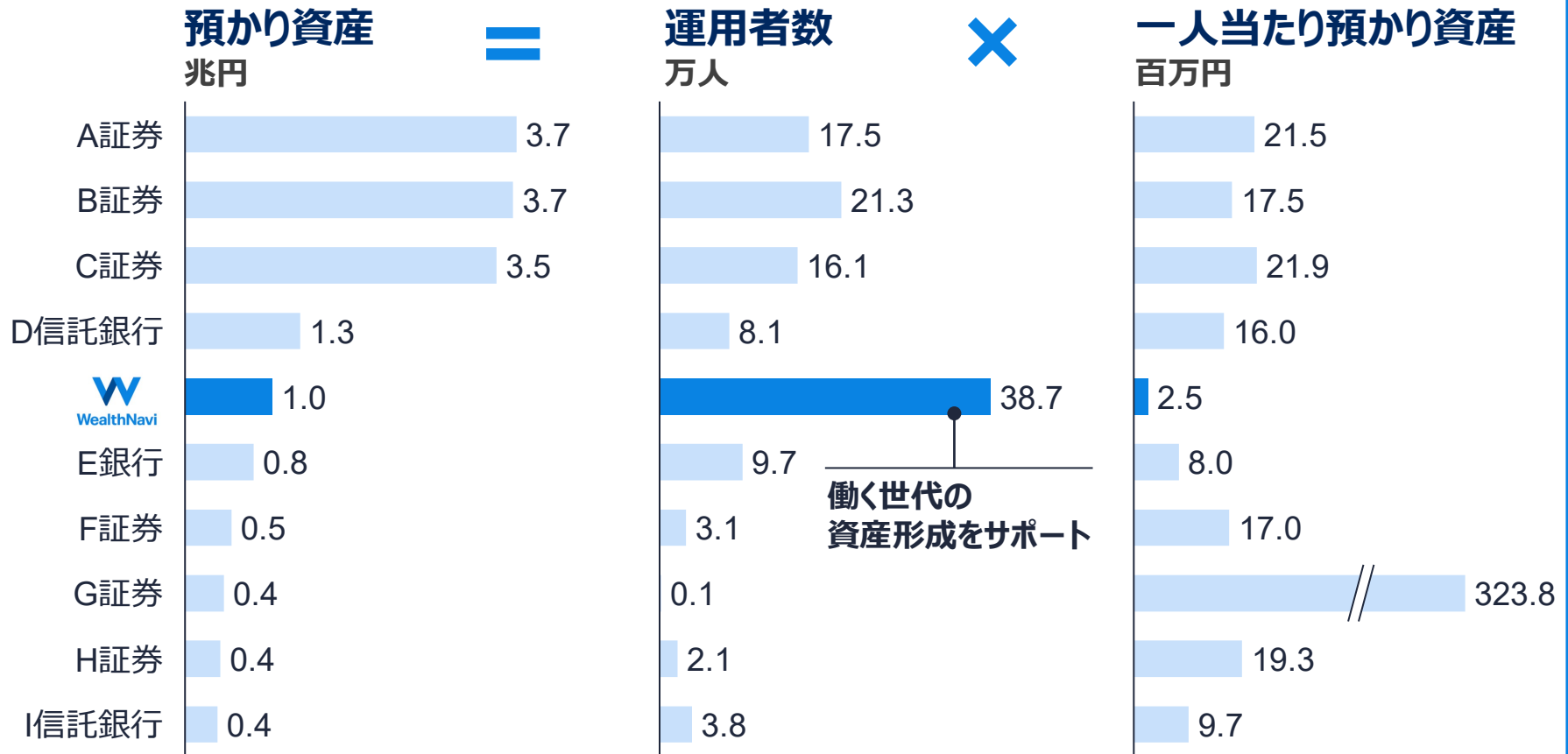
過去1年間の増加額が4,304億円で、当社はそのうち61%と高い成長シェアを占める

(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 (2024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17兆円）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

2023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 (2024年3月)

目次

第1四半期 財務実績

第1四半期 事業進捗

事業方針

Appendices

三菱UFJ銀行との資本業務提携（2024年2月14日 開示資料の抜粋）

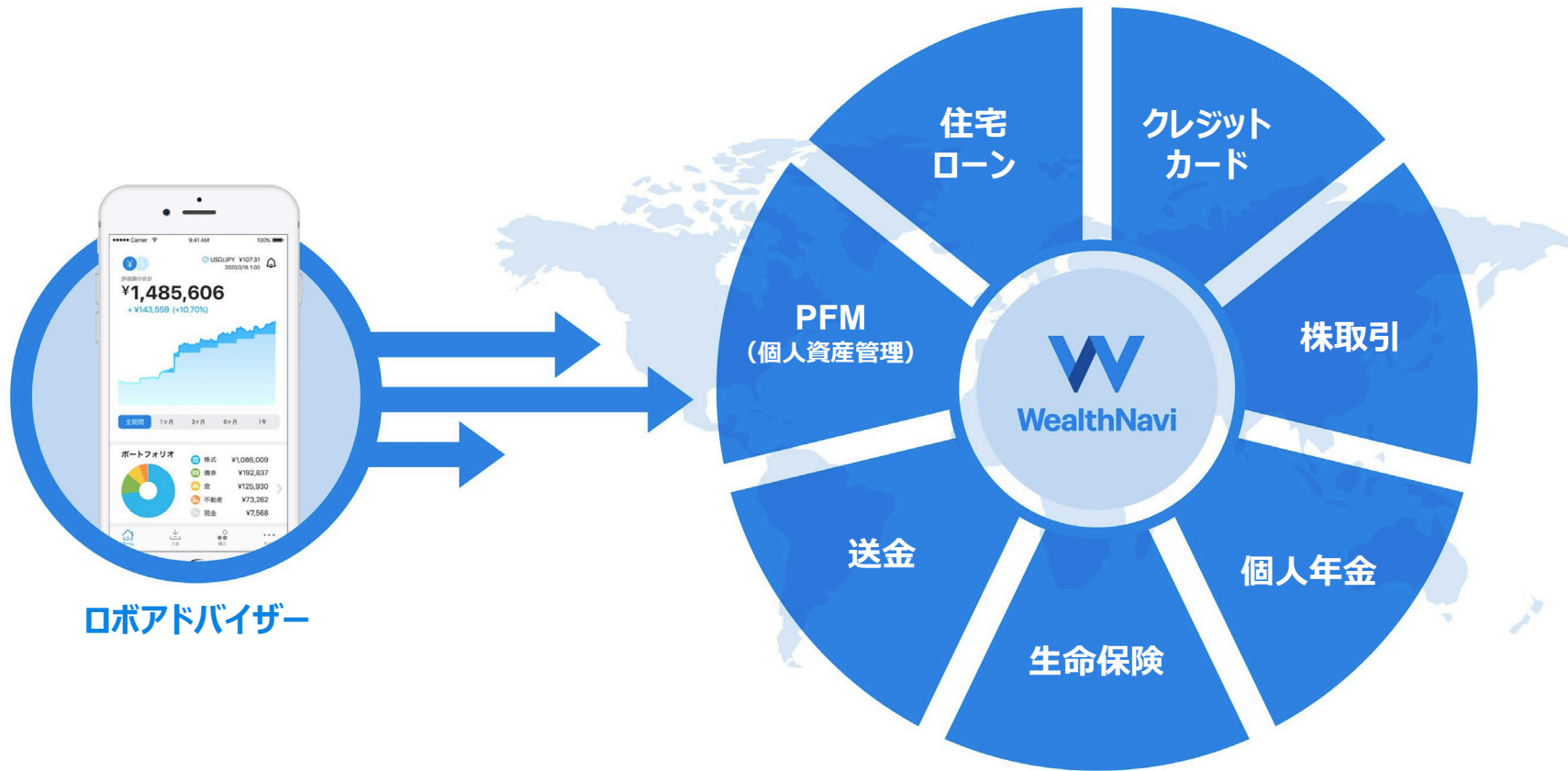
ロボアドバイザーのサービス概要

おまかせNISA

市場環境

財務状況、その他

個人向け金融プラットフォームを目指す



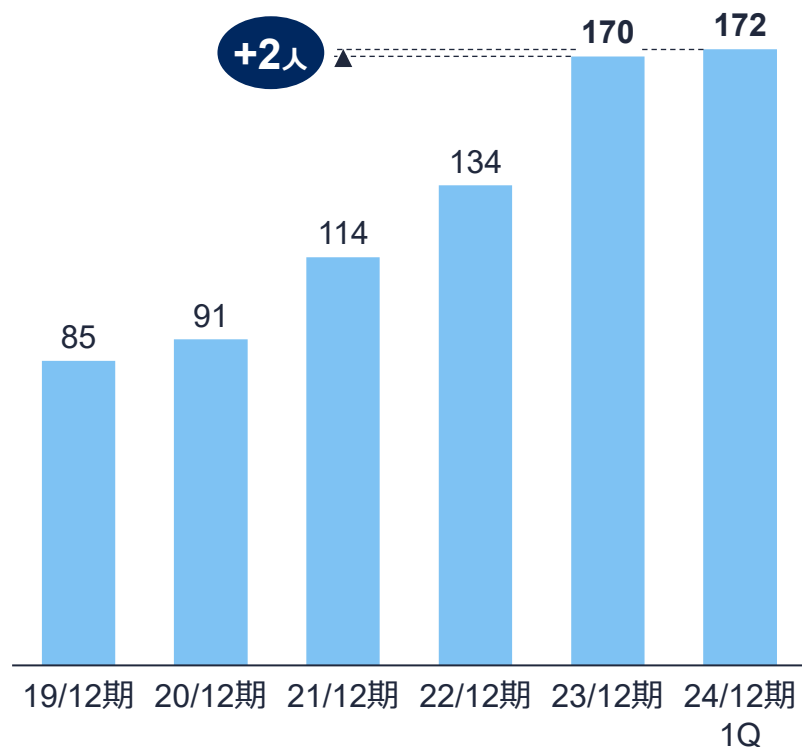
- 金融機関と提携し、お客様に対して**総合的でテイラーメイドのアドバイス**を提供
- アドバイスや取引の**デジタル化、自動化**を推進

(注) 2024年5月7日より生命保険に関する新サービスの提供を開始。その他は、将来サービスを提供する可能性がある領域

各職種で人員採用を継続

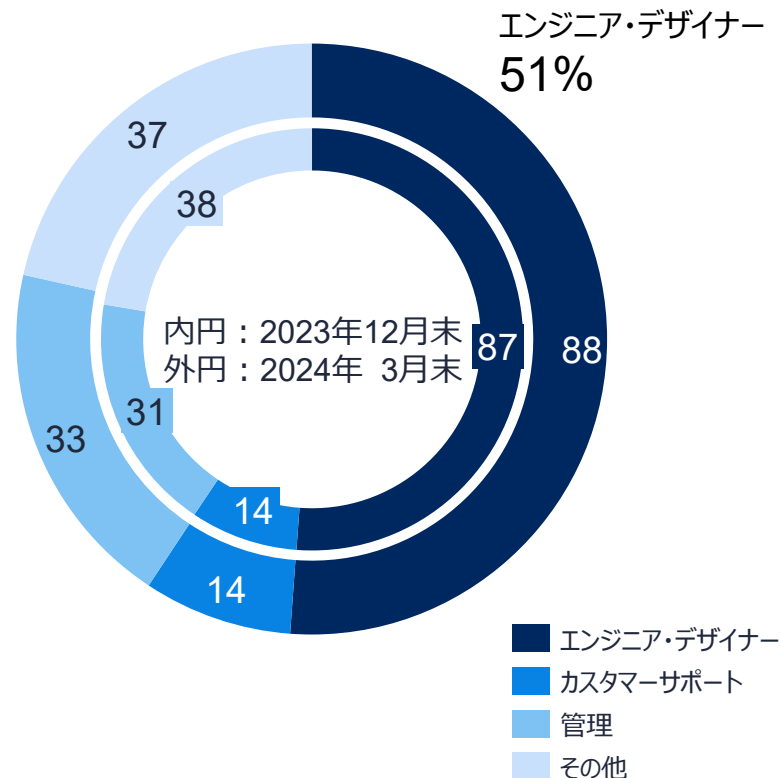
- 2024年12月期1Qは2人の増員
- ロボアドバイザー事業の持続的な成長、MAPや新サービスの企画・開発に向けて、エンジニア・デザイナーを中心に採用強化に取り組む

従業員推移



職種別の構成比率

2023年12月末と2024年3月末の比較



(注) MAP : お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム (MAP: **M**oney **A**dvisory **P**latform)。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

更なる事業成長に向け、財務基盤を強化

貸借対照表

24年12月期1Q末、百万円

現預金 29,846	預り金 15,182	お客様より預かりしている、 ETFを購入するための資金など	
	その他負債（流動） 865		
	長期借入金 1,500		劣後特約付ローン 1,500百万円
	純資産 27,945		資本金 11,919百万円 資本剰余金 16,979百万円 利益剰余金 -954百万円 自己株式 -0百万円
顧客分別金信託 10,500			
預け金 2,982			
その他資産（流動・固定） 2,164			

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

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

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

	22/12期	23/12期	24/12期 1Q
流動資産	25,474	31,317	44,495
現金・預金	12,382	16,387	29,846
預託金（顧客分別金信託）	9,800	12,100	10,500
預け金	2,476	1,756	2,982
その他	815	1,073	1,166
固定資産	489	919	998
資産合計	25,964	32,237	45,493
流動負債	13,483	18,579	16,048
預り金	12,703	17,537	15,182
その他	780	1,042	865
固定負債	1,500	1,500	1,500
長期借入金	1,500	1,500	1,500
負債合計	14,983	20,079	17,548
資本金	3,564	3,965	11,919
資本剰余金	8,625	9,026	16,979
利益剰余金	-1,208	-833	-954
自己株式	-0	-0	-0
純資産合計	10,980	12,158	27,945

（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














	22/12期	23/12期	24/12期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,117	3,023	-875
投資活動によるキャッシュ・フロー	-207	-488	-116
財務活動によるキャッシュ・フロー	616	703	15,673
現金及び現金同等物に係る換算差額	65	46	3
現金及び現金同等物の増減額	-2,642	3,285	14,684
現金及び現金同等物の期首残高	17,501	14,858	18,144
現金及び現金同等物の期末残高	14,858	18,144	32,829

（参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

	22/12期	23/12期	24/12期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,117	3,023	-875
▲) 顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-800	-2,300	1,600
▲) 預り金の増減額 （マイナスは減少）	-2,446	4,833	-2,354
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	129	489	-121

サステナビリティへの取り組み

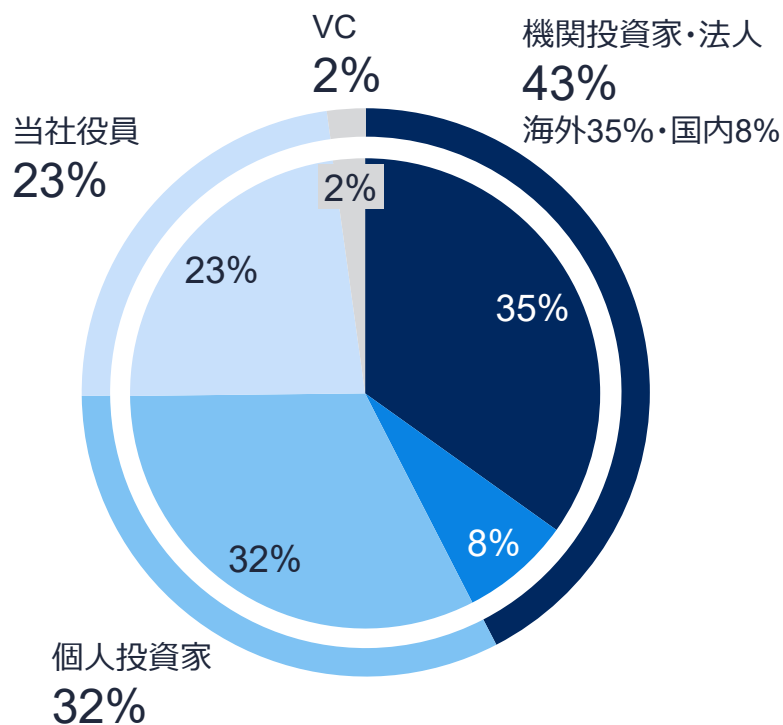
- 優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定し、それぞれへの具体的な取り組みや非財務データを当社ホームページで開示
- 下記マテリアリティに沿って、持続可能な社会への貢献と中長期的な企業価値向上の両立を目指す

		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 	  

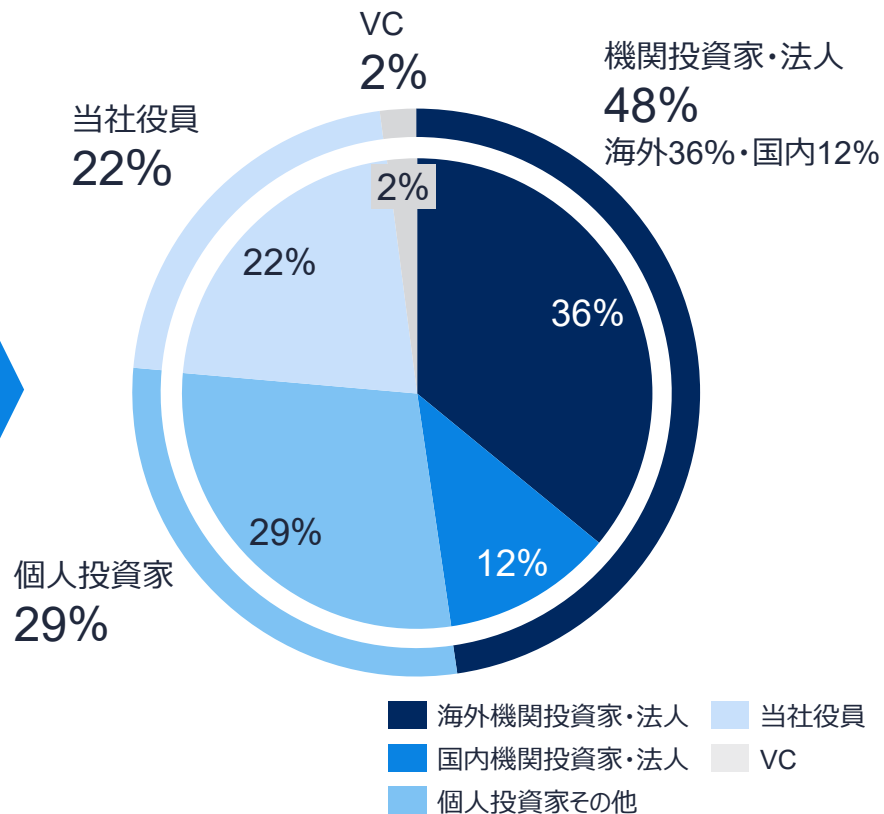
機関投資家比率が海外・国内共に上昇

- 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

2022年12月31日時点



2023年12月31日時点



経営陣紹介 (1)

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。




取締役COO
太田 卓也

P&G、日本マクドナルドを経て、ジョンソン・エンド・ジョンソンのマーケティング本部長（コンシューマーカンパニー）、ベネッセコーポレーションの営業基盤本部長、中学・高校生事業本部長を担当した後、2022年1月にウェルスナビに参画。
慶應義塾大学卒業、一橋大学大学院経営修士、早稲田大学大学院学術博士。

経営陣紹介 (2)

社外取締役

氏名	主な経歴
 東後 澄人¹	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¹	ファースト・シカゴ銀行、モルガン銀行（現JPモルガン・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。
 伊藤 英十	東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行後、2016年より三菱UFJモルガン・スタンレー証券 グループ協働推進部長に就任。2019年より執行役員として、業務企画部長を経て、2023年からは三菱UFJフィナンシャル・グループ、三菱UFJ証券ホールディングス、三菱UFJモルガン・スタンレー証券3社の常務執行役員に就任。また、auカブコム証券社外取締役を兼任。
 常勤監査等委員 榎本 明¹	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¹	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¹	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。

¹ 独立役員



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。