



2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

ウェルスナビ株式会社
2024年8月9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2四半期ハイライト

預かり資産¹

1兆2,766億円

(QoQ +1,304億円)

運用者数^{1,2}

40.8万人

(QoQ +1.0万人)

「おまかせNISA」運用者数^{1,2}

10.2万人

(QoQ +0.8万人)

ARR³

111.9億円

(YoY +41.3%)

営業収益

2,745百万円

(YoY +41.4%)

営業利益

266百万円

(YoY +49百万円)

¹ 2024年6月30日時点。2024年7月4日時点で預かり資産1兆3,000億円を突破

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6月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

目次

第2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

Appendices

2Q業績は順調。成長投資を加速する中、営業利益は拡大

- 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、時価の預かり資産も株式市場の上昇や円安などの後押しがあり大きく増加したことで、前年同期比（累計）+40.8%の成長
- 広宣費除く営業利益：ロボアド事業の拡大に向けた基盤強化、新規事業への積極投資を進めており、人件費、不動産関係費等が増加。そのため、広宣費除く営業利益は1Q比では減少したが、前年同期比（累計）+36.9%と着実に成長
- 営業利益：広宣費について、1Qは新NISA開始に合わせて934百万円と大きく投下したが、2Qは獲得効率を注視しつつ一定規模を投下する運用に戻したため697百万円。営業利益は266百万円（営業利益率9.7%）、前年同期比（累計）+88.1%と大きく上昇

業績推移

百万円

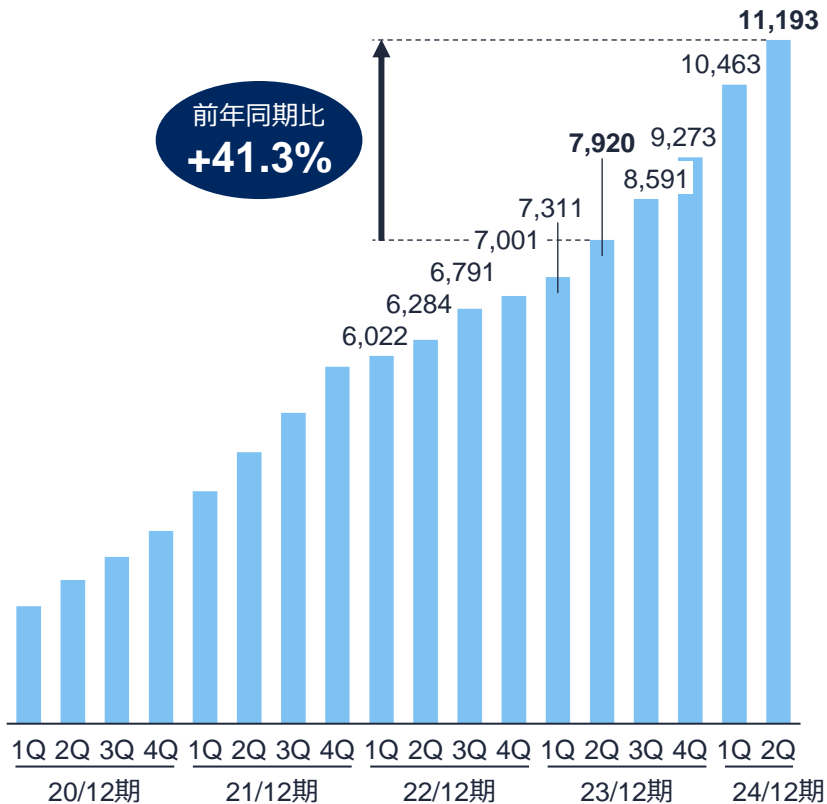
	2024年12月期 2Q					1Q-2Q累計		
	実績	前四半期（1Q）		前年同期（2Q）		実績	前年同期（累計）	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
営業収益	2,745	2,478	+10.8%	1,941	+41.4%	5,223	3,710	+40.8%
▲）レベニューシェア	298	268	+11.2%	211	+41.1%	567	404	+40.2%
▲）取引連動費	294	277	+6.3%	221	+33.1%	572	435	+31.4%
▲）人件費	704	592	+18.9%	451	+56.1%	1,297	893	+45.3%
▲）不動産関係費等	482	316	+52.6%	267	+80.4%	799	525	+52.2%
広告宣伝費除く営業利益	963	1,023	-5.8%	788	+22.2%	1,987	1,451	+36.9%
▲）広告宣伝費	697	934	-25.3%	571	+22.1%	1,632	1,263	+29.2%
営業利益	266	88	+199.2%	217	+22.5%	354	188	+88.1%

（注）百万円未満は切り捨てにより表示

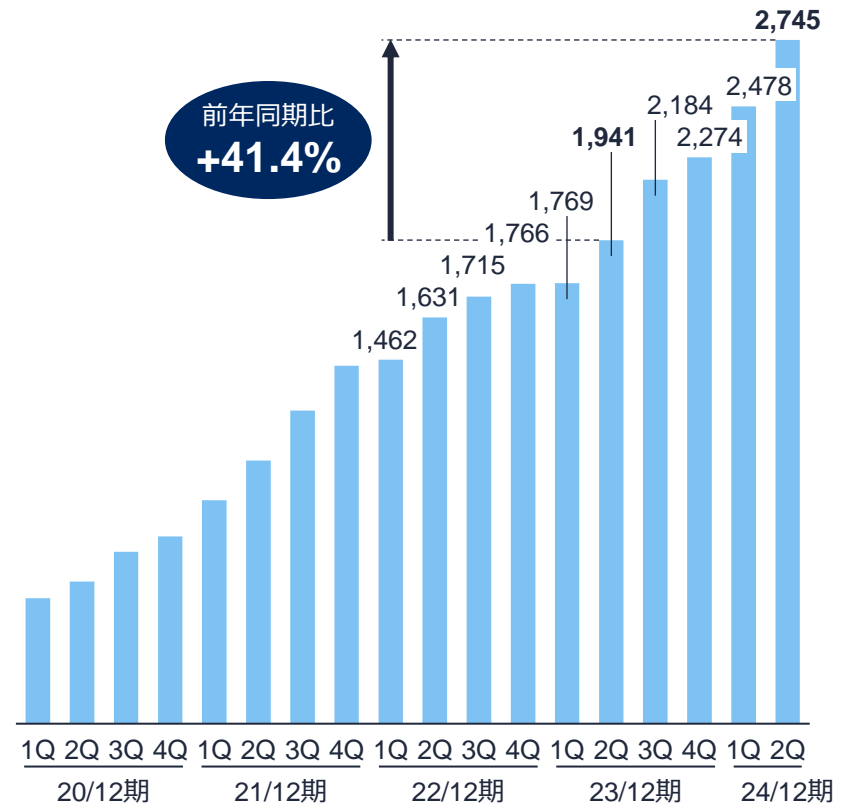
ARR、営業収益は順調に成長

- 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+41.3%の11,193百万円、営業収益は前年同期比+41.4%の2,745百万円と順調に成長

ARR 四半期、百万円



営業収益 四半期、百万円



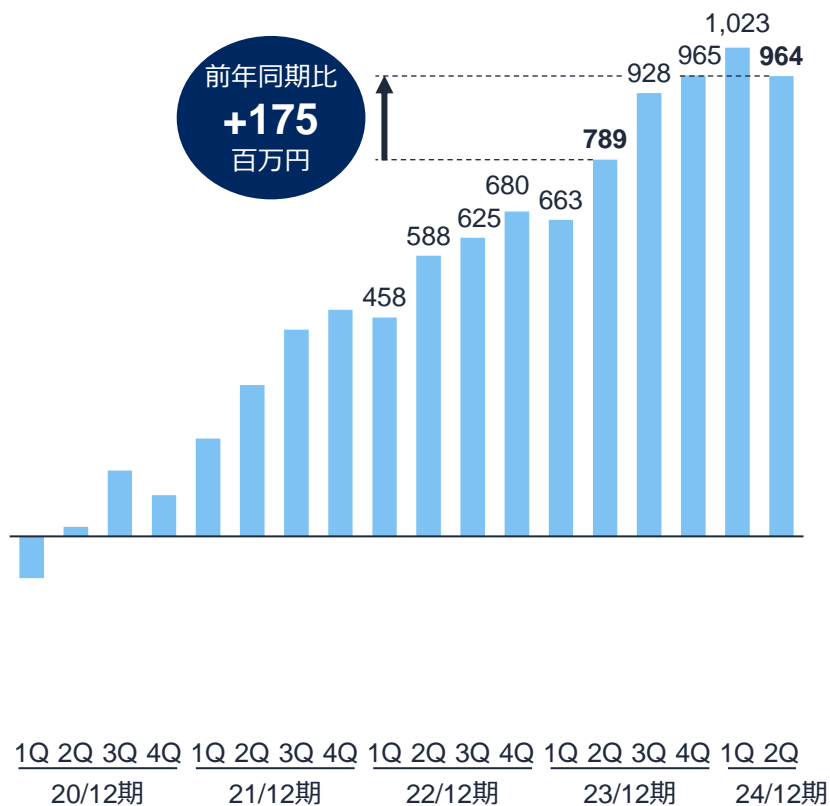
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

営業利益の黒字幅は大きく上昇

- ロボアド事業の拡大に向けた基盤強化、MAPの開発など新規事業への投資を進めるなか、広宣費除く営業利益は1Q比▲60百万円だったが、前年同期比+175百万円の964百万円と着実に成長
- 広宣費について、効率を注視しつつ一定規模を投下する運用に戻した（1Q 934百万円から2Q 697百万円）ため、営業利益は1Q比+177百万円、前年同期比+49百万円の266百万円と大きく上昇

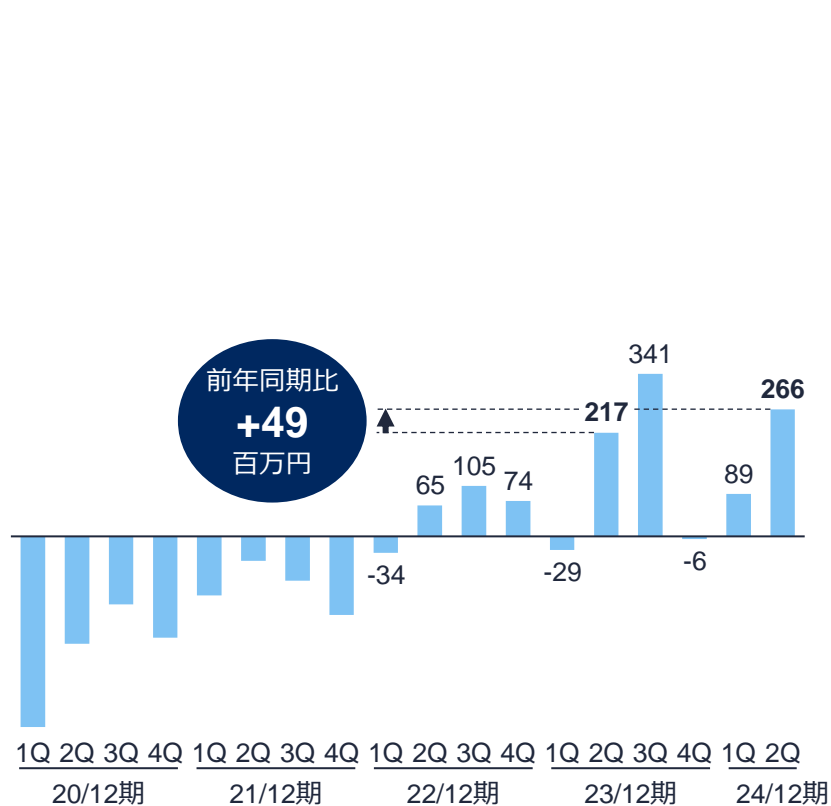
広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



営業利益

四半期、百万円

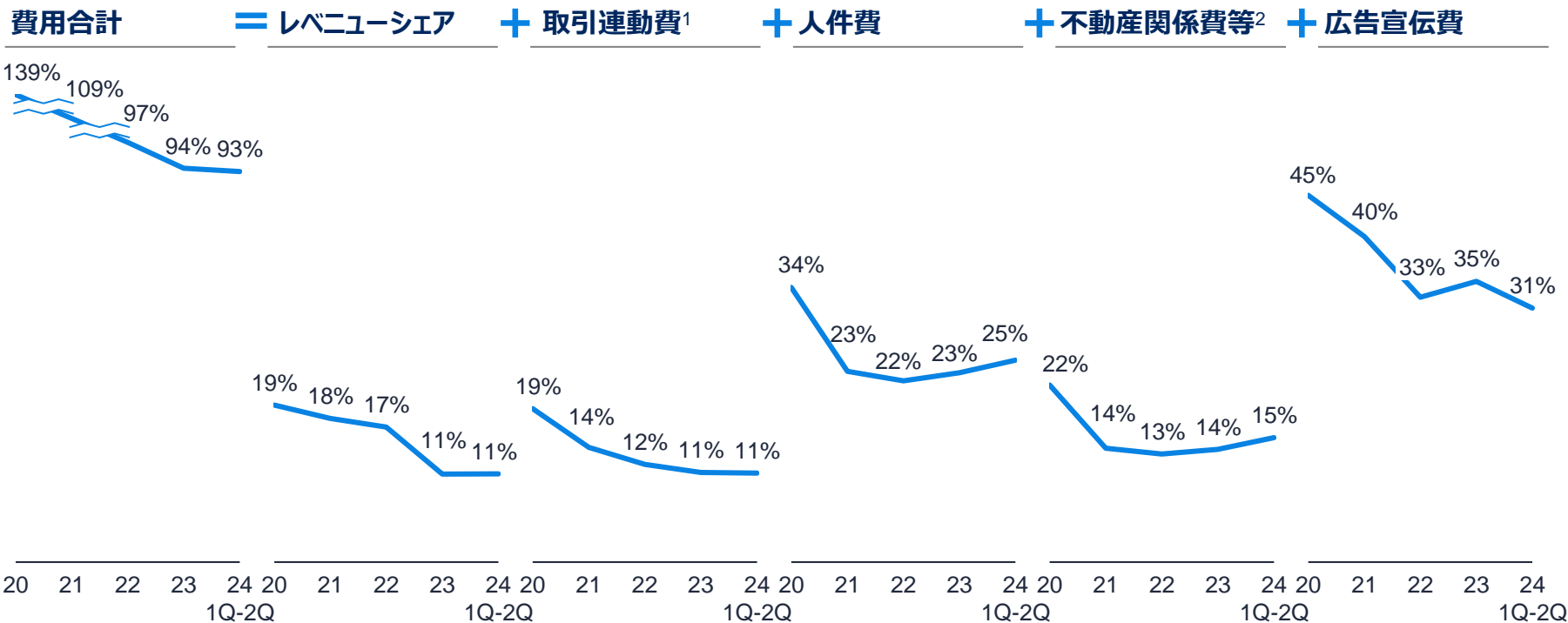


(注) MAP: お金の悩みを解決する総合アドバイザー・プラットフォーム (MAP: Money Advisory Platform)。年齢、家族構成、PFMデータなどの顧客データを収集し、アルゴリズムを介して、お客様にとって最適な商品をアドバイスし、最適な顧客体験の提供を目指す

成長投資を進めつつ、費用改善も進めた

- レベニューシェア、取引連動費：横ばいで推移
- 人件費：ロボアド事業の持続的な成長、MAPなど新規事業の企画・開発を加速させるため、エンジニアを中心に2Qで+18人（1Qは+2人）の増員を進めたこともあり、25%に上昇（1Q 24%、2Q 26%）
- 不動産関係費等：一部外注を活用してロボアド及び新規事業の開発を進めていることに加え、3月に実施した第三者割当増資に伴う外形標準課税、採用費の増加等により上昇（1Q 13%、2Q 18%）
- 広宣費：効率を注視しつつ一定規模を投下する運用に戻し、31%に低下（1Q 38%、2Q 25%）

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	2Q
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	2,745
▲) レベニューシェア	158	192	222	248	258	283	311	238	192	211	234	245	268	298
▲) 取引連動費	153	163	165	173	201	193	196	198	213	221	238	228	277	294
▲) 人件費	238	248	277	325	350	342	372	400	441	451	485	525	592	704
▲) 不動産関係費等	143	135	158	214	192	223	209	248	257	267	296	310	316	482
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	963
▲) 広告宣伝費	328	367	525	639	492	523	520	606	691	571	587	970	934	697
営業利益	-123	-51	-93	-164	-34	64	105	74	-28	217	340	-5	88	266

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%	11%
▲) 取引連動費	17%	15%	13%	12%	14%	12%	11%	11%	12%	11%	11%	10%	11%	11%
▲) 人件費	27%	24%	22%	23%	24%	21%	22%	23%	25%	23%	22%	23%	24%	26%
▲) 不動産関係費等	16%	13%	13%	15%	13%	14%	12%	14%	15%	14%	14%	14%	13%	18%
広告宣伝費除く営業利益	23%	30%	34%	33%	31%	36%	36%	39%	37%	41%	42%	42%	41%	35%
▲) 広告宣伝費	37%	35%	42%	44%	34%	32%	30%	34%	39%	29%	27%	43%	38%	25%
営業利益	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%	6%	4%	-2%	11%	16%	-0%	4%	10%

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

目次

第2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

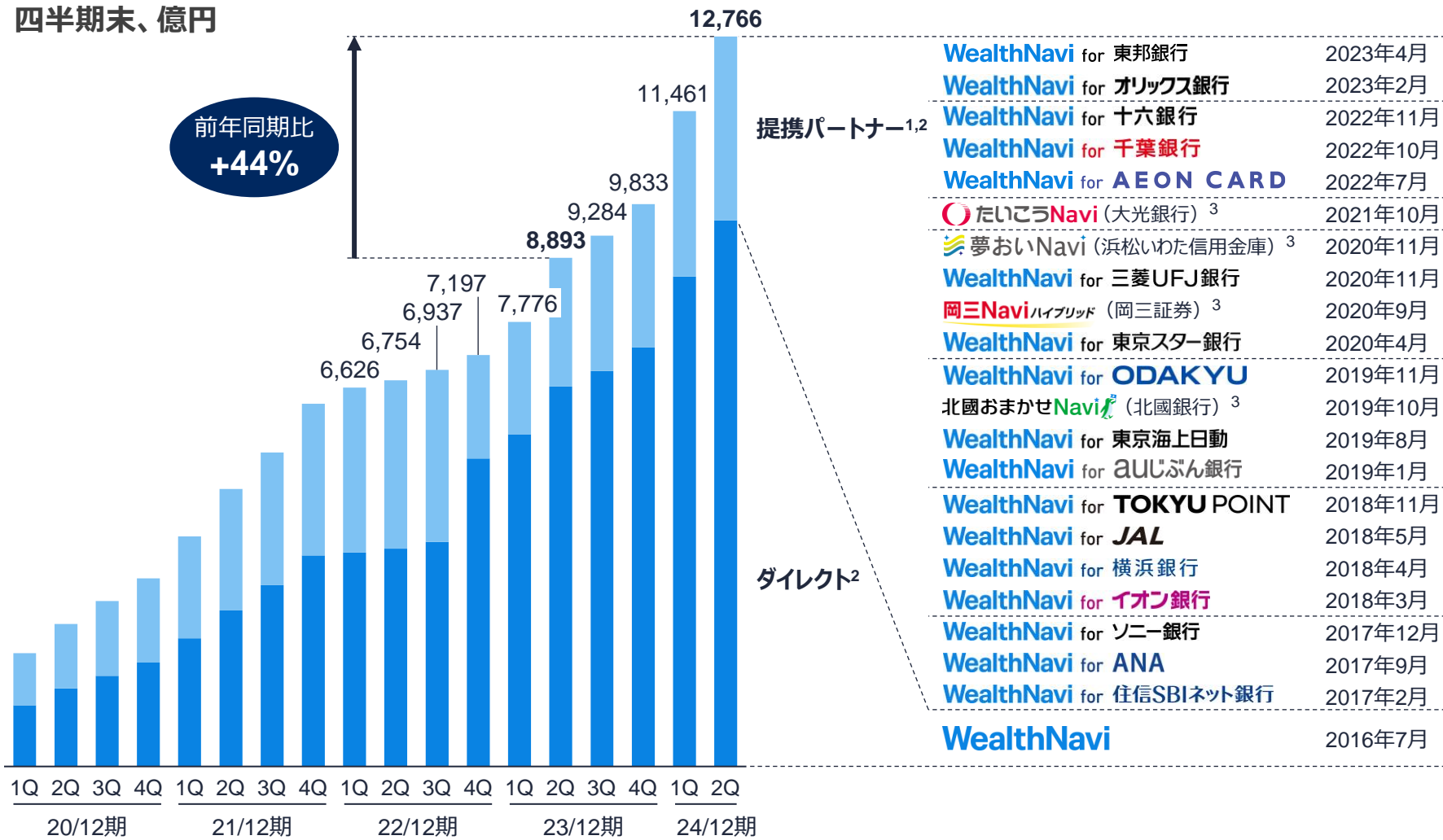
通期業績予想

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7月4日時点で預かり資産1兆3,000億円を突破

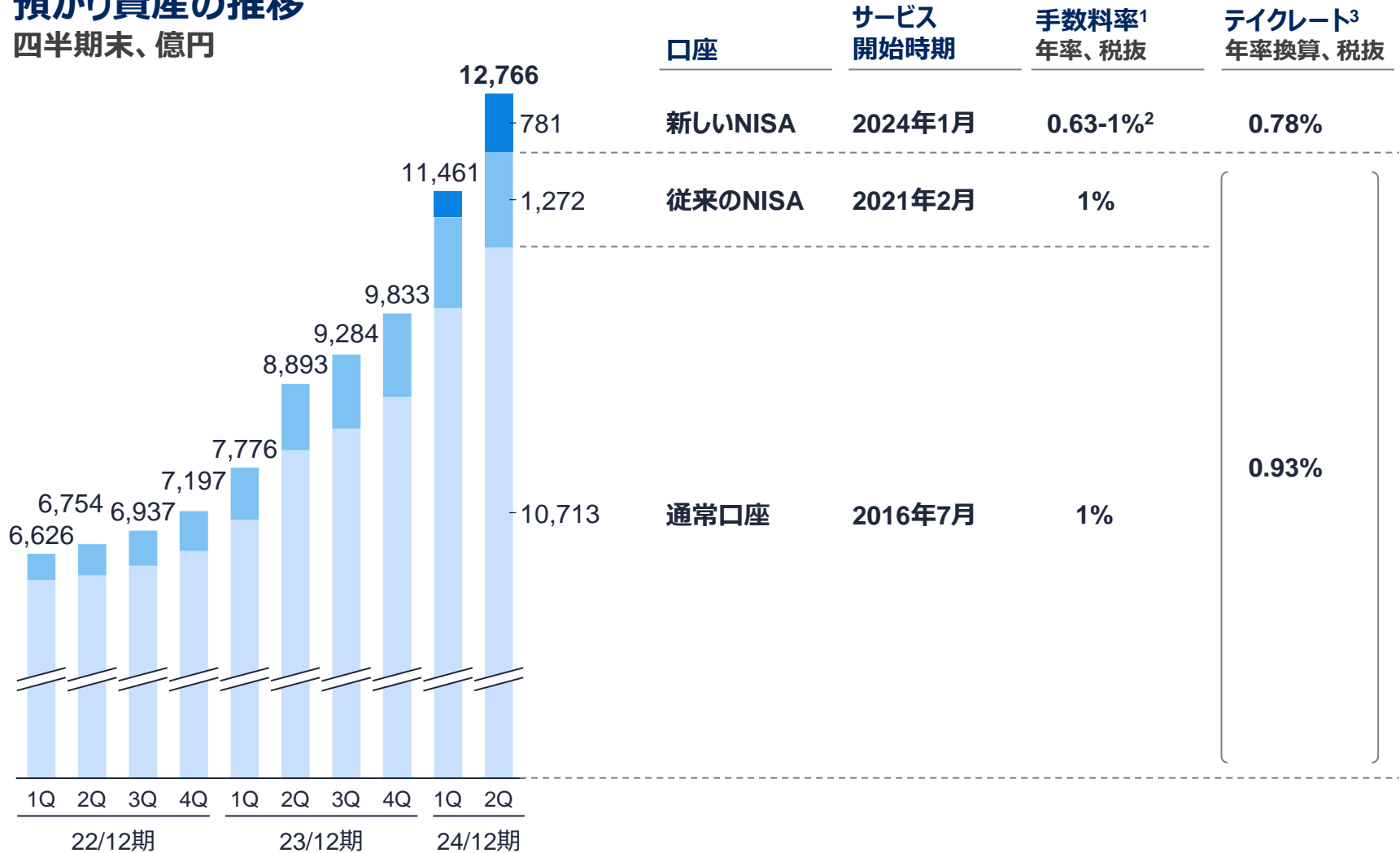
1 2024年6月30日時点で提供中のサービス

2 提携パートナー事業について、サービス提供中は提携パートナー、サービス終了後はダイレクトに含む。SBI証券及びSBIネオモバイル証券は2022年11月、中京銀行は2024年6月にサービス終了

3 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス

預かり資産は通常口座、NISA口座いずれも順調に増加

預かり資産の推移 四半期末、億円



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%）

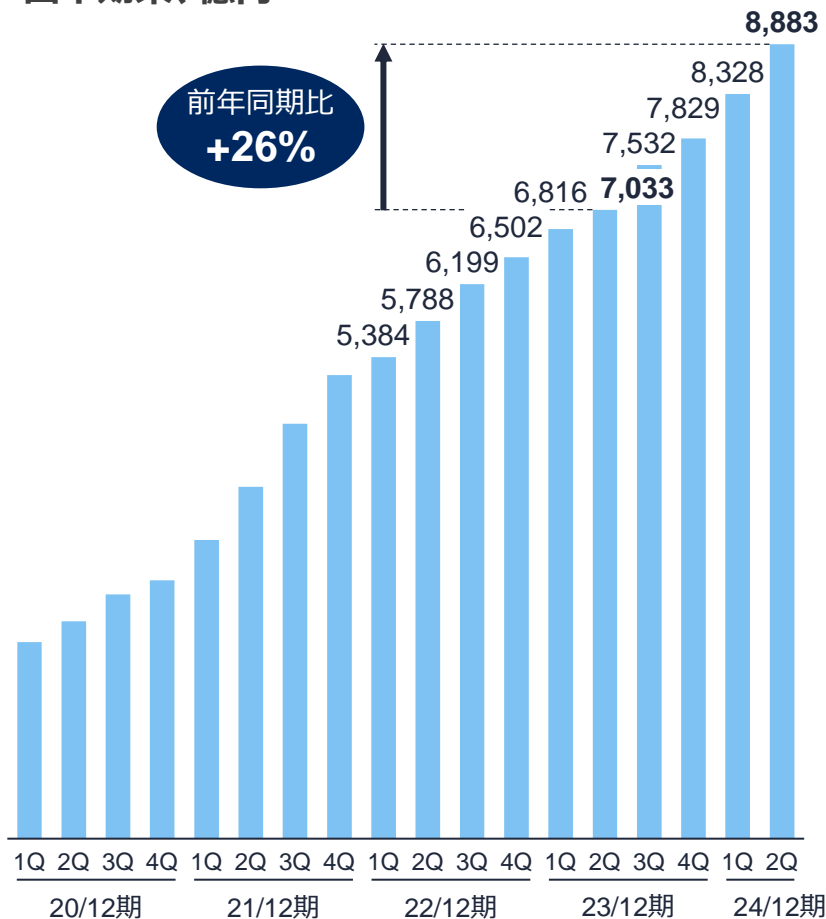
2 ダイレクト事業の「つみたて投資枠」の手数料は年率0%、「成長投資枠」はリスク許容度1は年率0.7%、リスク許容度2は年率0.8%、リスク許容度3は年率0.9%、リスク許容度4及び5は年率1.0%（全て税抜）

3 2024年1月～6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

新NISA効果により追加入金が好調で、簿価の預かり資産は順調に増加。新規の運用者も堅調に推移

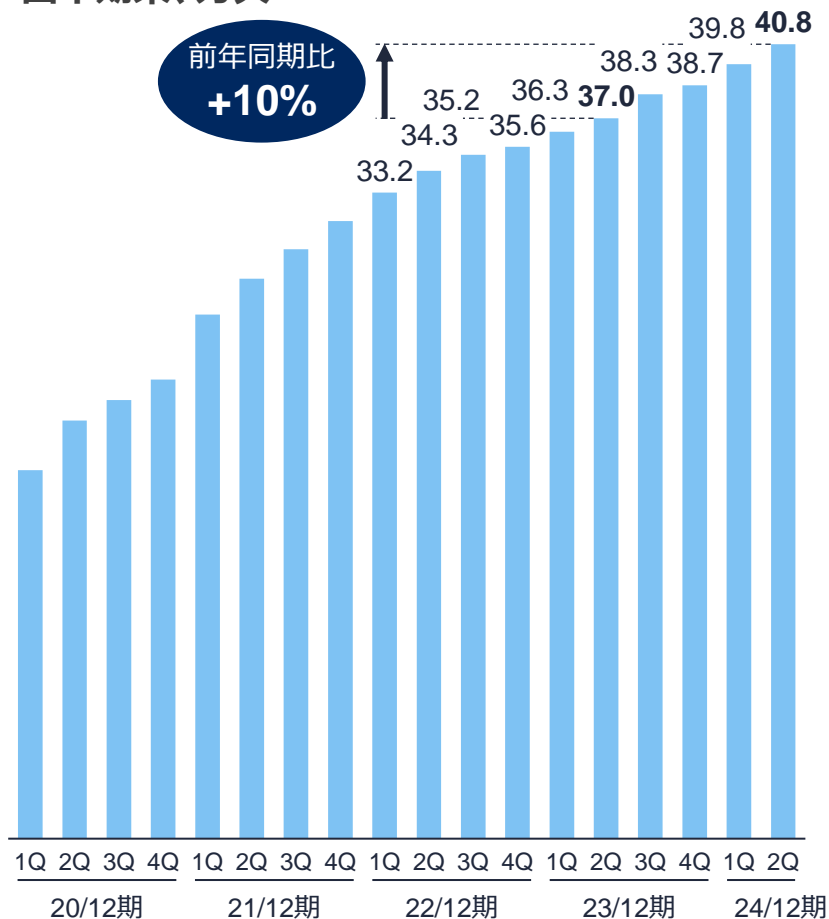
簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円



運用者数

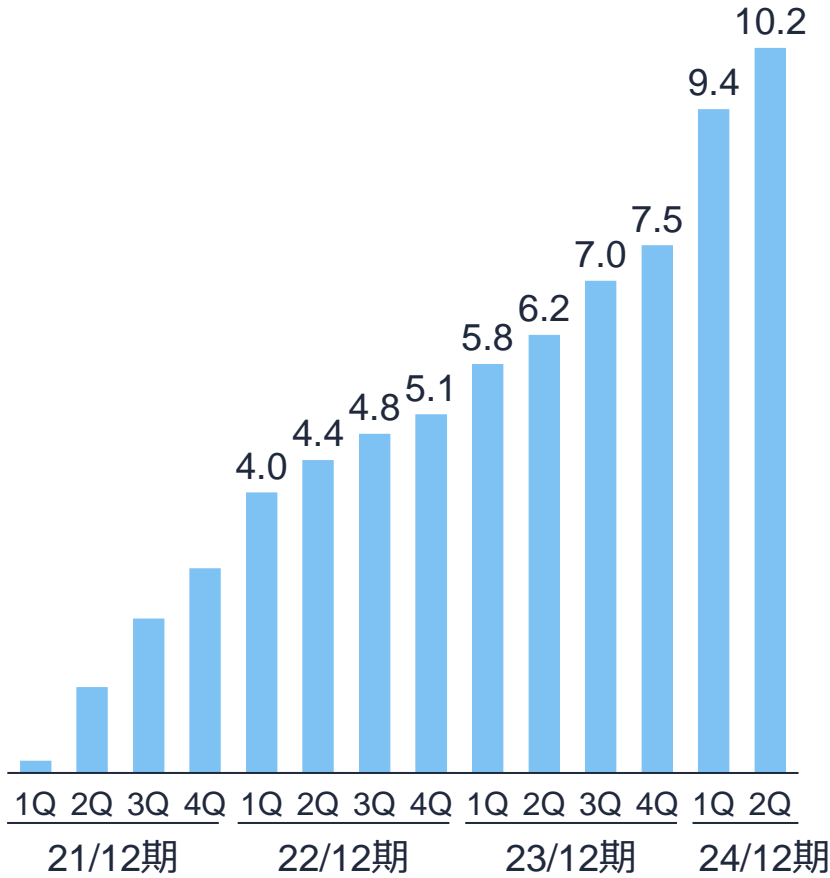
四半期末、万人



「おまかせNISA」の運用者数も堅調に推移

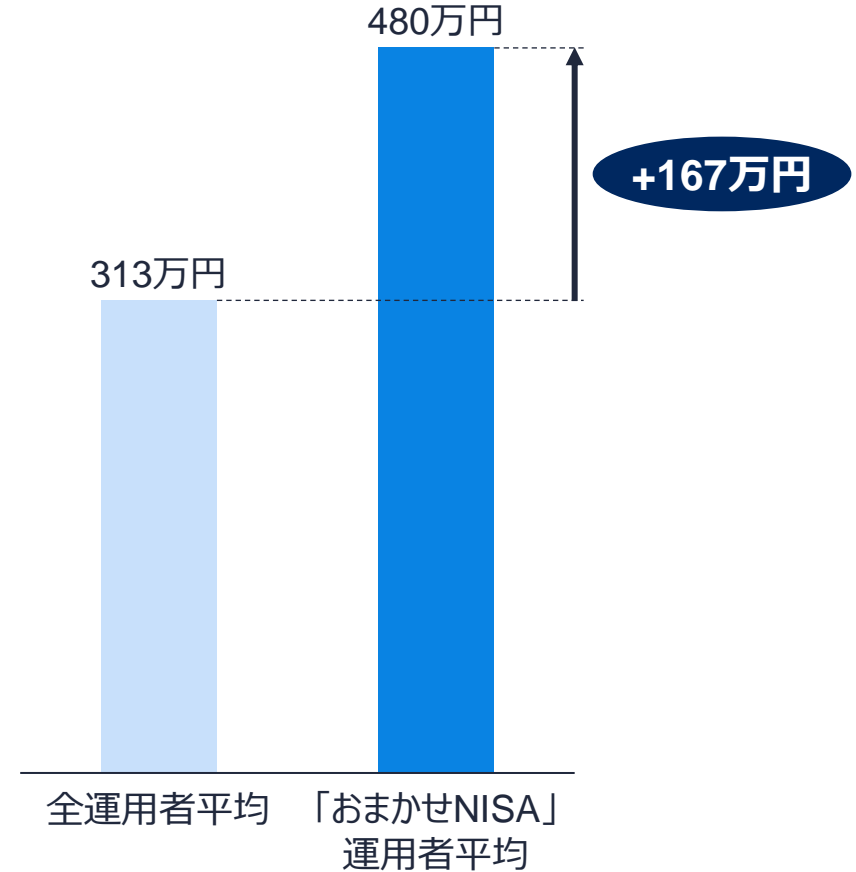
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

2024年6月、万円

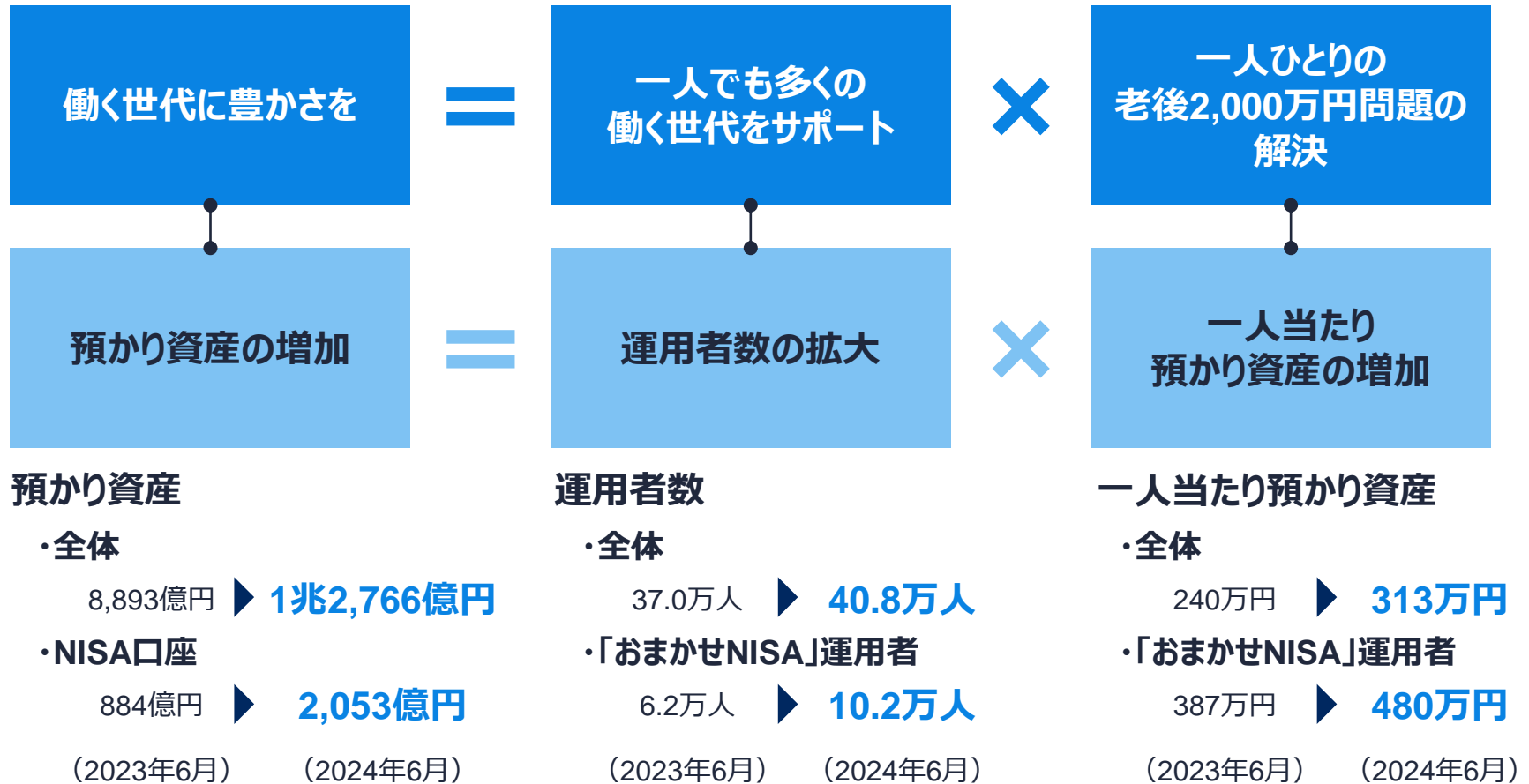


1 1人当たり預かり資産について、全運用者平均は、預かり資産合計を運用者数で除算して算出

「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% ▶ **68%**

・「おまかせNISA」運用者

76% ▶ **83%**

(2023年6月) (2024年6月)

平均積立額（月間）²

・全体

4.5万円 ▶ **5.7万円**

・「おまかせNISA」運用者

5.8万円 ▶ **8.4万円**

(2023年6月) (2024年6月)

解約率³

・全体

<1% ▶ **<1%**

(2023年6月)

(2024年6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6月の全平均）

「ウェルスナビ×R」は順調な立ち上がり

サービス開始日

2024年5月13日

預かり資産¹

1,091百万円

運用者数^{1,2}

3,804人

一人当たり預かり資産¹

29万円

¹ 2024年6月30日時点

² サービス開始日～6月12日に楽天カード及び楽天キャッシュで積立設定をした場合の初回入金金は7月となるため、積立のみで資産運用をする場合、6月30日時点の運用者数には含まれない

7月22日に金融教育メディア「ウェルスガイド」の提供を開始

厳選したお金の知識とアドバイスを発信し、働く世代の豊かな人生をサポート

- 「ためたい（家計管理）」 「そなえたい（保険）」 「ふやしたい（資産運用）」 の3つのカテゴリーに沿ってお金の悩みを解決し、行動につなげるヒントを掲載
- 金融の専門家監修のもと、効率的に知識とアドバイスを得られるよう、わかりやすく簡潔な記事を用意
- 今後は、年代や家族構成、お金に関する悩みに合わせて読者に合った記事を提案する「診断機能」も提供予定



目次

第2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

Appendices

2024年12月期 方針と業績予想 (1)

- 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、足元の利益よりも預かり資産と営業収益の成長を重視
- 新しいNISA制度に全面对応した「おまかせNISA」の1月リリースを経て、下記への成長投資を進める
 - ✓ ロボアドバイザー事業の拡大に向けた基盤強化、プロダクト改善、マーケティング強化
 - ✓ 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
 - ✓ 生命保険、ウェルスナビ×R、ウェルスガイドを含む新規事業の企画・開発・運営
- 株式市場、為替市場ともにボラティリティの高い環境が続いているが、業績予想は、預かり資産の時価・簿価差異を3,402億円、為替レートを1ドル = 150.38円と、7月末時点の値を固定して策定
- 好調なロボアドバイザー事業より創出した資金や、三菱UFJ銀行より調達した資金を活用し、MAPと新規事業の企画・開発・運営に通期で8.1億円の投資（開発費、広告宣伝費等の合算）を計画。また、下期に移転を控えており一過性費用として2.8億円を見込む

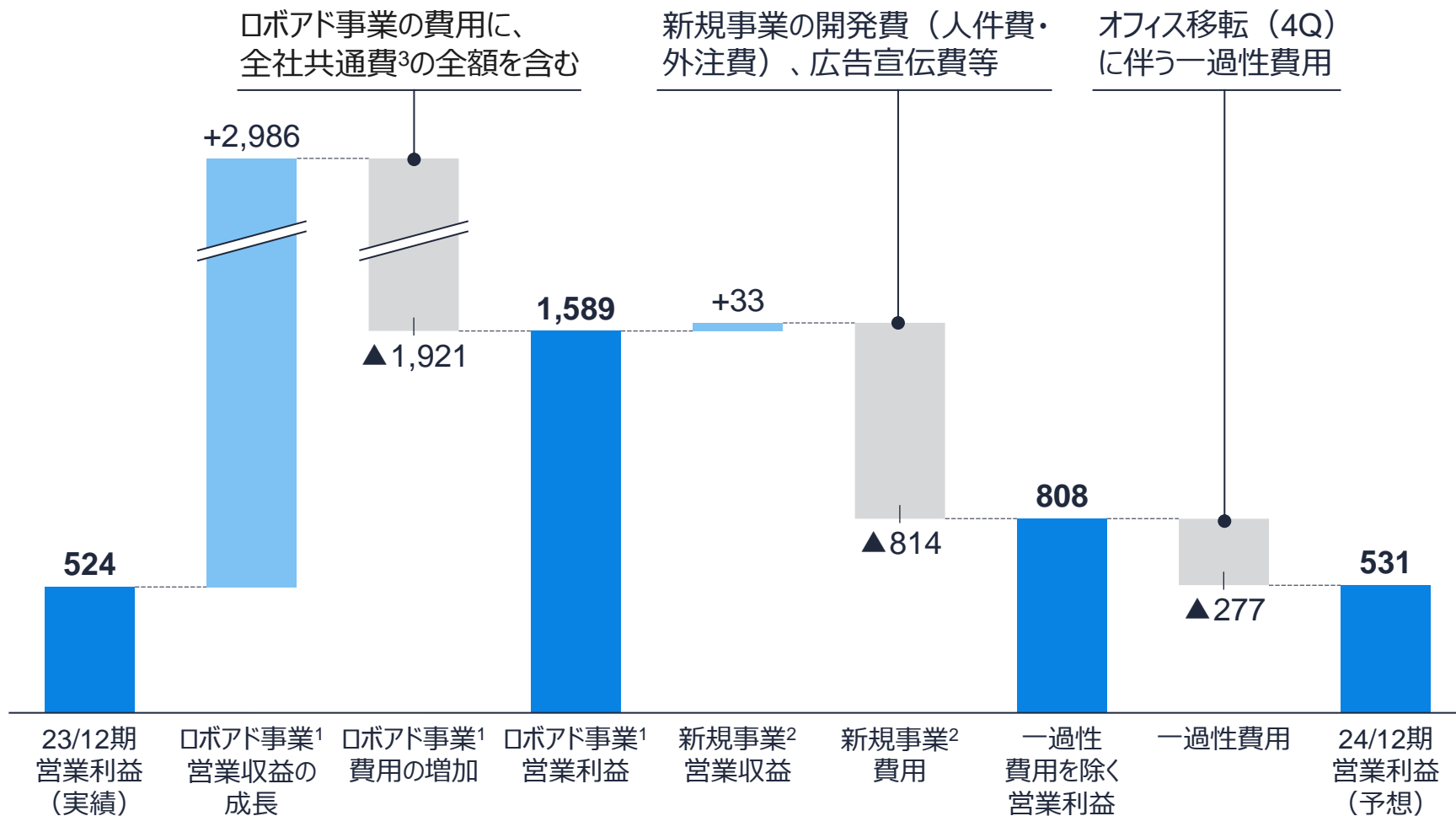
		通期業績予想 (24/12期)	実績 (23/12期)	24/12期 2Qまでの進捗
営業収益		11,187百万円 前期比：+37.0%	8,168百万円 前期比：+24.3%	5,223百万円 進捗率：46.7%
営業利益		531百万円 前期比：+1.4%	524百万円 前期比：+149.6%	355百万円 進捗率：66.9%
参考値： 預かり資産	時価	1兆3,478億円 ¹ 前期末比：+37.1%	9,833億円 前期末比：+36.6%	1兆2,766億円 業績予想比：94.7%
	簿価	1兆75億円 前期末比：+28.7%	7,829億円 前期末比：+20.4%	8,883億円 業績予想比：88.2%

¹ 7月末時点の時価・簿価の差異3,402億円、為替レートの1ドル=150.38円を固定

(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

2024年12月期 方針と業績予想 (2)

業績予想：営業利益について 百万円



1 ロボアド事業：ロボアドバイザー「WealthNavi」の企画・開発・運営を行う事業

2 新規事業：生命保険、ウェルスナビ×R（投資信託サービス）、ウェルスガイド（金融教育メディア）、MAPなど、ロボアドバイザー「WealthNavi」以外の事業

3 全社共通費：バックオフィス関連費、オフィス賃料、IT機器・ソフトウェア費、採用費など

2024年12月期の事業方針と進捗

- 2月に発表した「三菱UFJ銀行との資本業務提携」に基づく取り組みが順調に進捗

今期の事業方針

進捗（・順調、▲改善が必要）及び3Q以降

MAP

- ・2025年中のリリースに向け、三菱UFJ銀行と企画・開発を進める

- ・今期中にMAPの開発を開始予定
- ▲開発加速に向け、更なる開発リソースの拡充が必要

ロボアドバイザー

- ・事業拡大に向けた基盤強化、プロダクト改善
- ・マーケティングの強化

- ・積立予約機能¹、買い直し機能²をリリース
- ・セキュリティ対策などの基盤強化、買い直し機能拡充³など開発を進める
- ・1Q 9.3億円、2Q 7.0億円を投下。1Qは新NISA開始に合わせて大きく投下、2Qは獲得効率を注視しつつ一定規模を投下する運用に戻したが、引き続き認知度向上と運用者数増加に向けて強化中
 - ・運用者数 +1.0万人
 - ・NISA運用者数 +0.8万人

新規事業

- ・三菱UFJ銀行と共同マーケティングの強化
- ・2024年中に新規事業を開発、提供を開始

- ・新TVCMは5月10日より放映開始
- ・3Qより共同マーケティングの強化に着手中
- ・5/7：生命保険サービスをリリース。一般公開に向けPMFに取り組み中
- ・5/13：投資信託「ウェルスナビ×R」をリリース。順調な立ち上がり
- ・7/22：金融教育メディア「ウェルスガイド」の提供を開始

その他

- ・45～50人程度の増員
- ・第4四半期での移転

- ・2Qまでに20人増員済みで、残り25人～30人程度の増員を予定
- ・計画通り進捗。今期PLに一過性費用として2.8億円を見込む

(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2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

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）

ロボアドバイザー及び新サービス概要

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

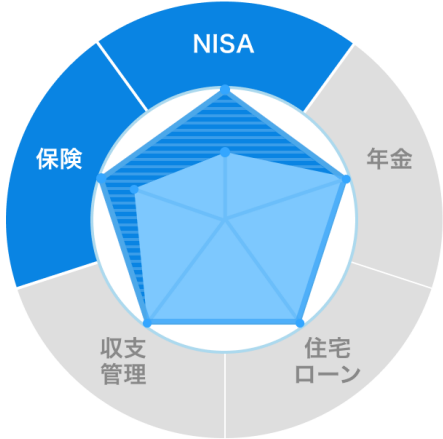



診断する



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

アドバイスをみる



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2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

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）

ロボアドバイザー及び新サービス概要

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

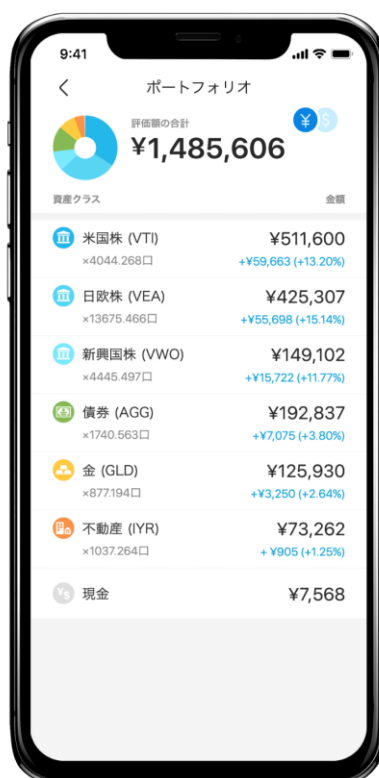
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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6月30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6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

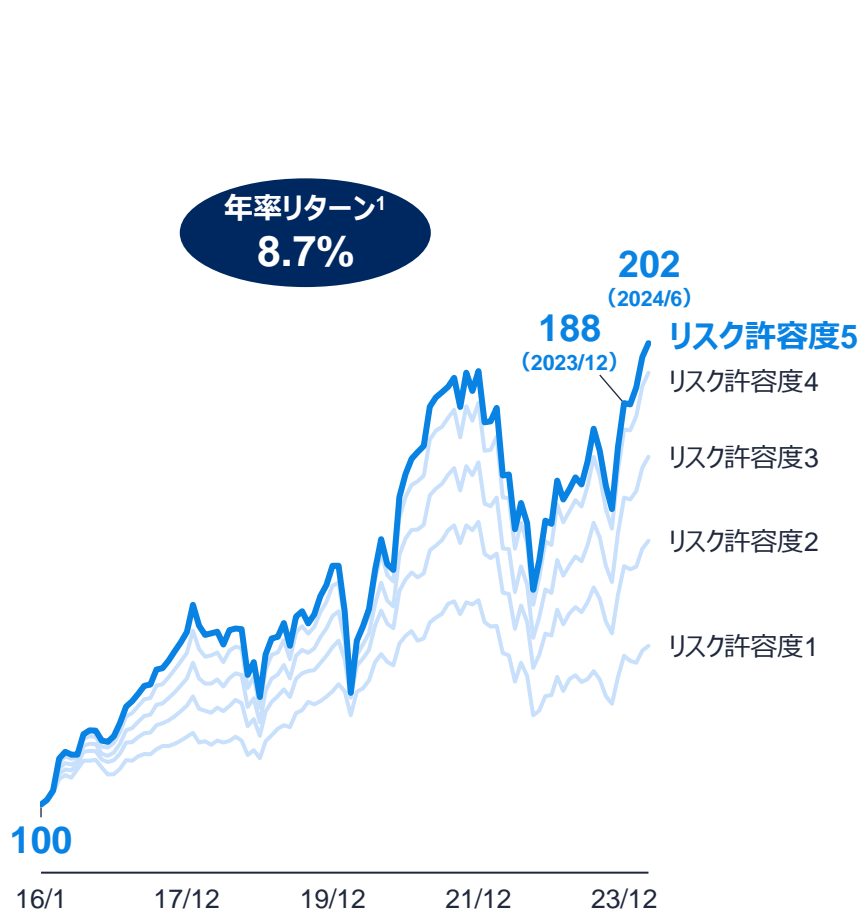
アプリ画面で手数料を表示し、
評価損益より手数料やその他コストを
控除して表示するなど、徹底した透明性

(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%）

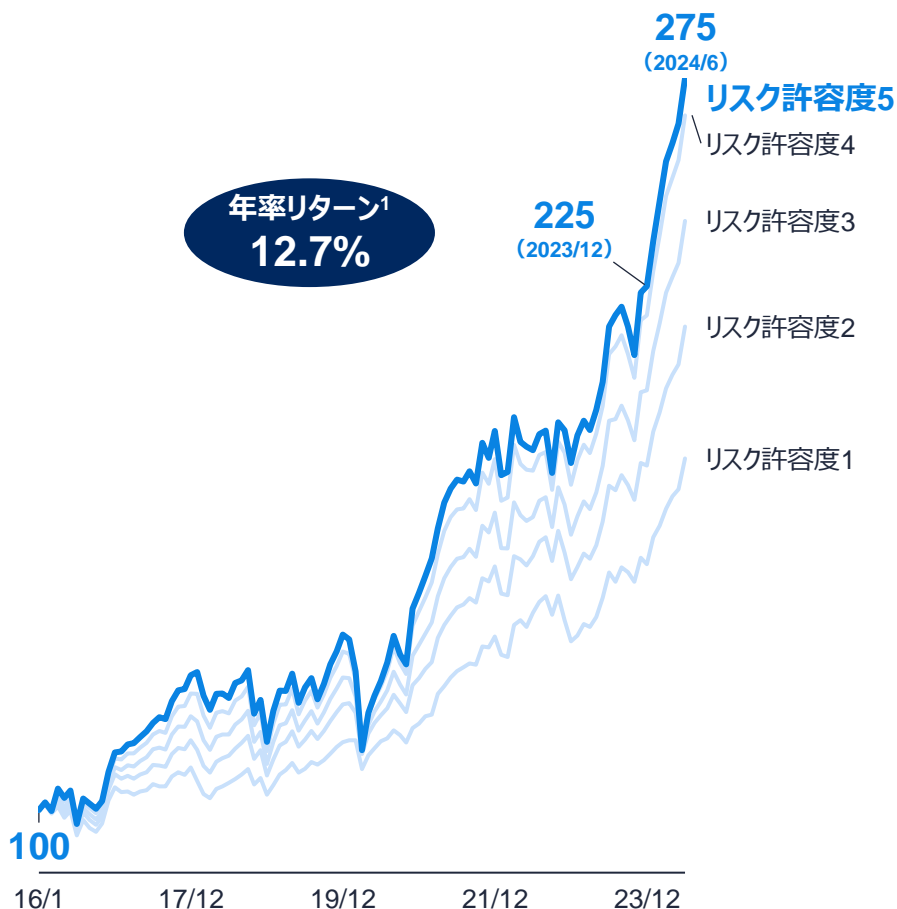
預かり資産の成長を支える運用パフォーマンス

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



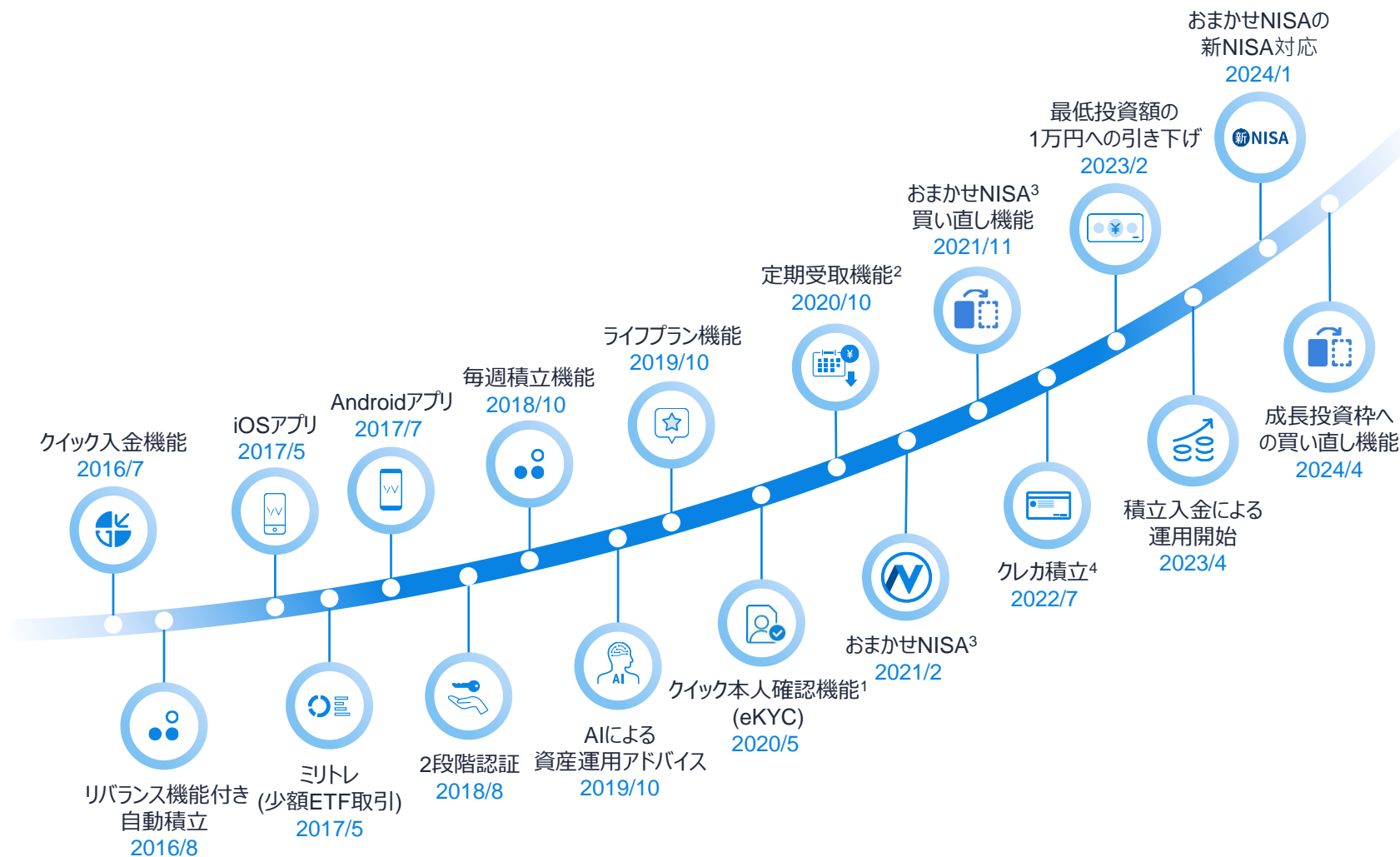
円建て、手数料控除後



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6月30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6月30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

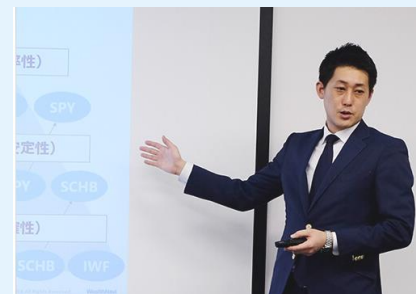
昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

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

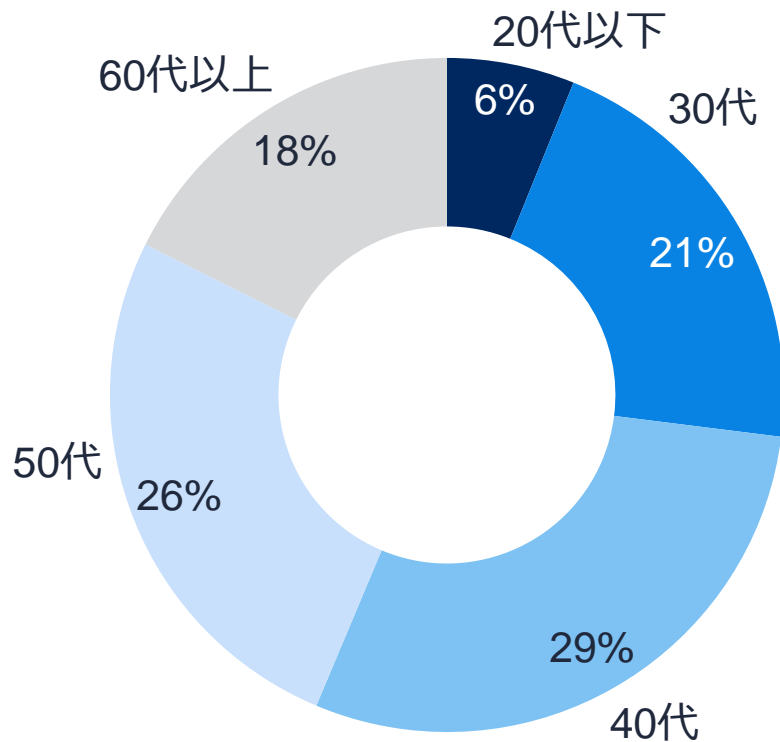


約39.4万人参加¹

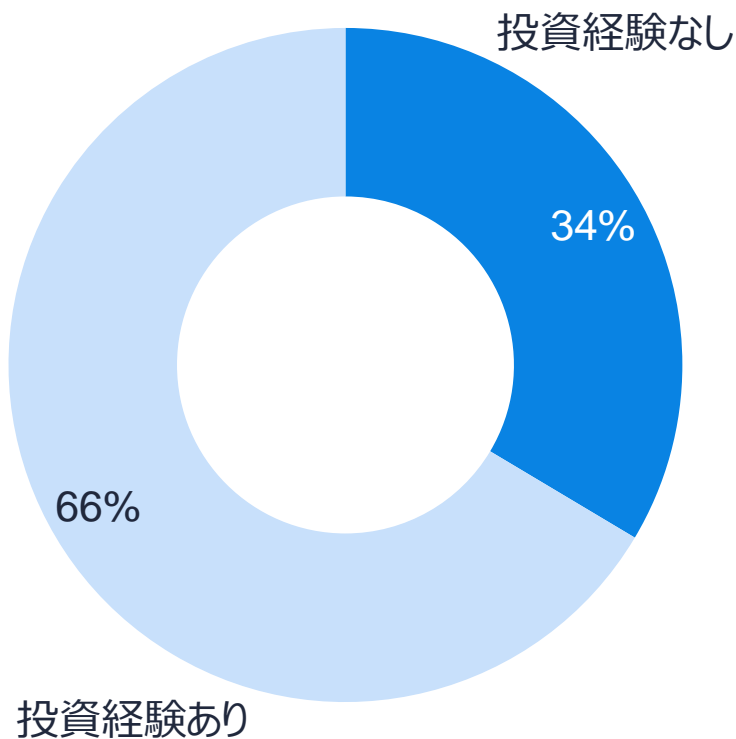
¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2024年6月までの累計

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



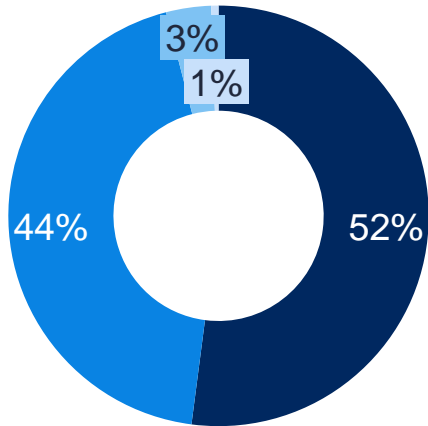
¹ 2024年6月30日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

² 2024年6月30日時点の運用者のうち、申込時の「株・投資信託・外貨預金・FX・債券のいずれかの投資経験がありますか？」の質問に対して、「はい」「いいえ」と回答した人の割合（小数点第1位を四捨五入）

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

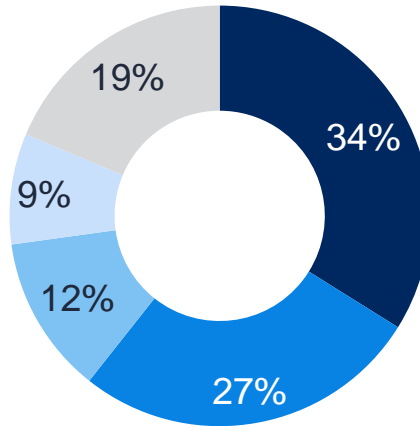
・利用中の96%のお客様が満足



■ 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

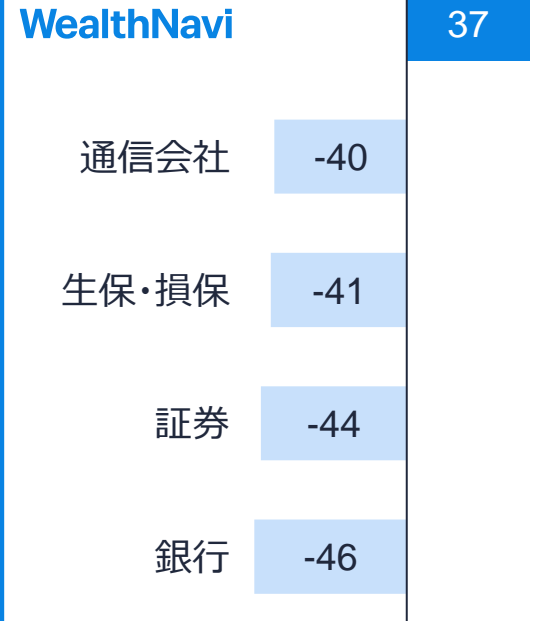
・10年以上の利用意向が60%に達する



■ 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7月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「[WealthNavi]の満足度について教えてください。」に対する回答

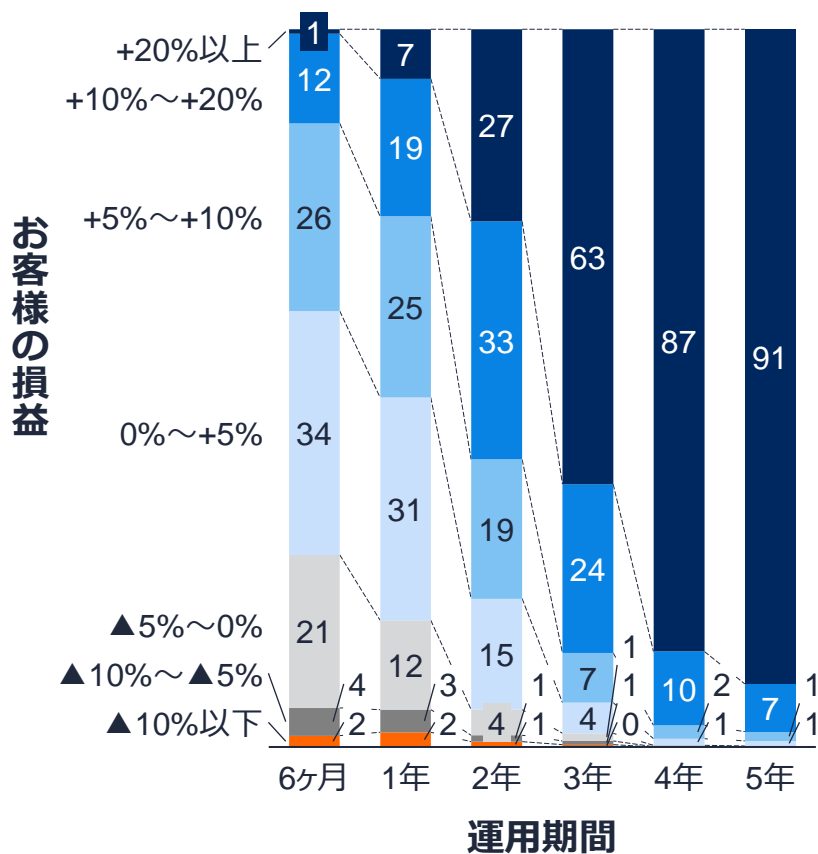
2 2024年7月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「[WealthNavi]をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

3 NPSとは、Net Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤルティを把握するために「企業やブランドに対してどれくらいの愛着や信頼があるか」を数値化する指標。当社NPSは、2023年7月～2024年6月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケート結果をもとに作成。その他は、金融庁「リスク性金融商品販売にかかる顧客意識調査について」（2019年8月）より当社作成

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6月末; 運用期間別のお客様比率



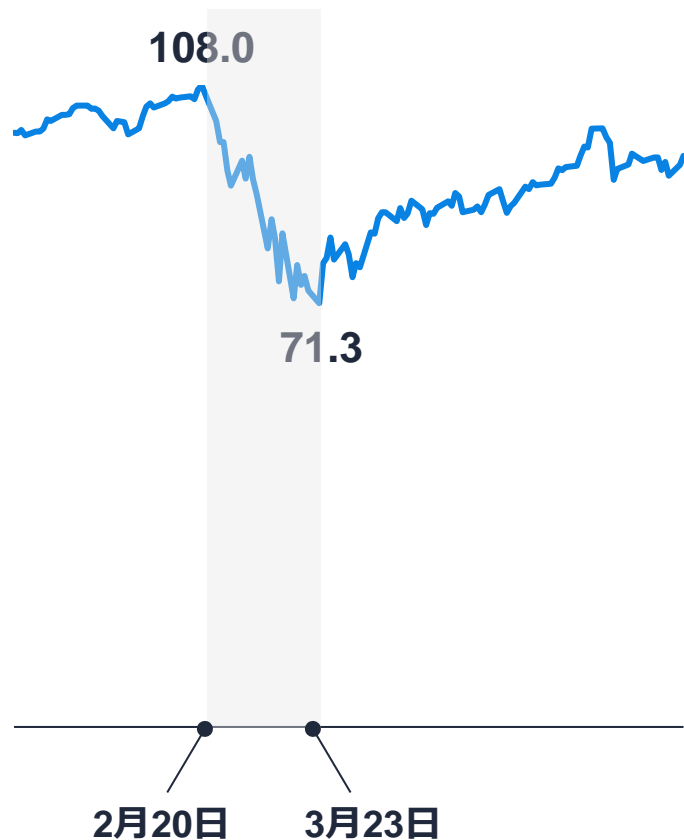
- サービス開始から8年以上が経ち、多くのお客様が「長期・積立・分散」の資産運用の有効性を感じられる状況に
- 利用開始から一定期間は、相場次第で一時的にマイナスになったり、マイナスの時期が長く続くケースもある
- 一方で、長期利用して下さっているお客様の運用リターンは安定。2年以上利用しているお客様の9割がプラスのリターン (2024年6月末時点)

(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6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

「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

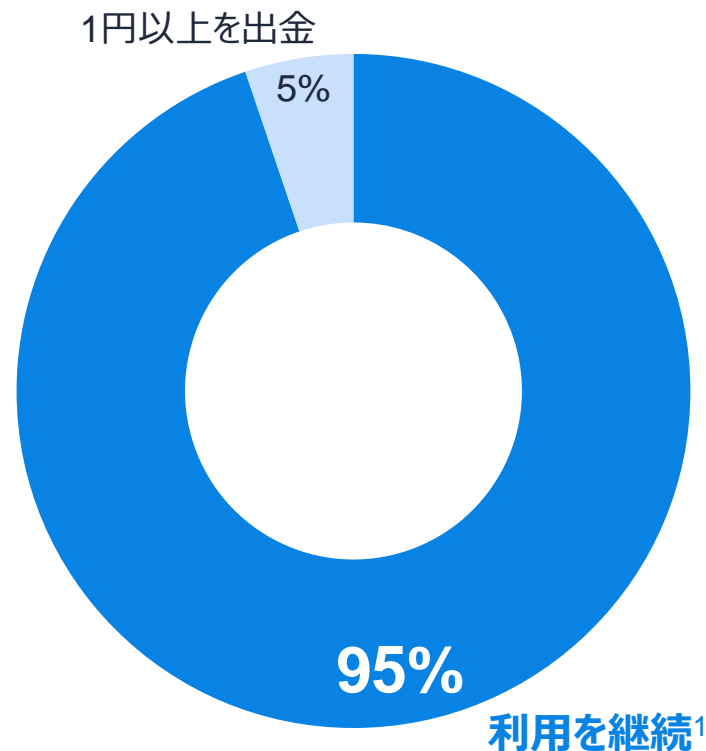
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

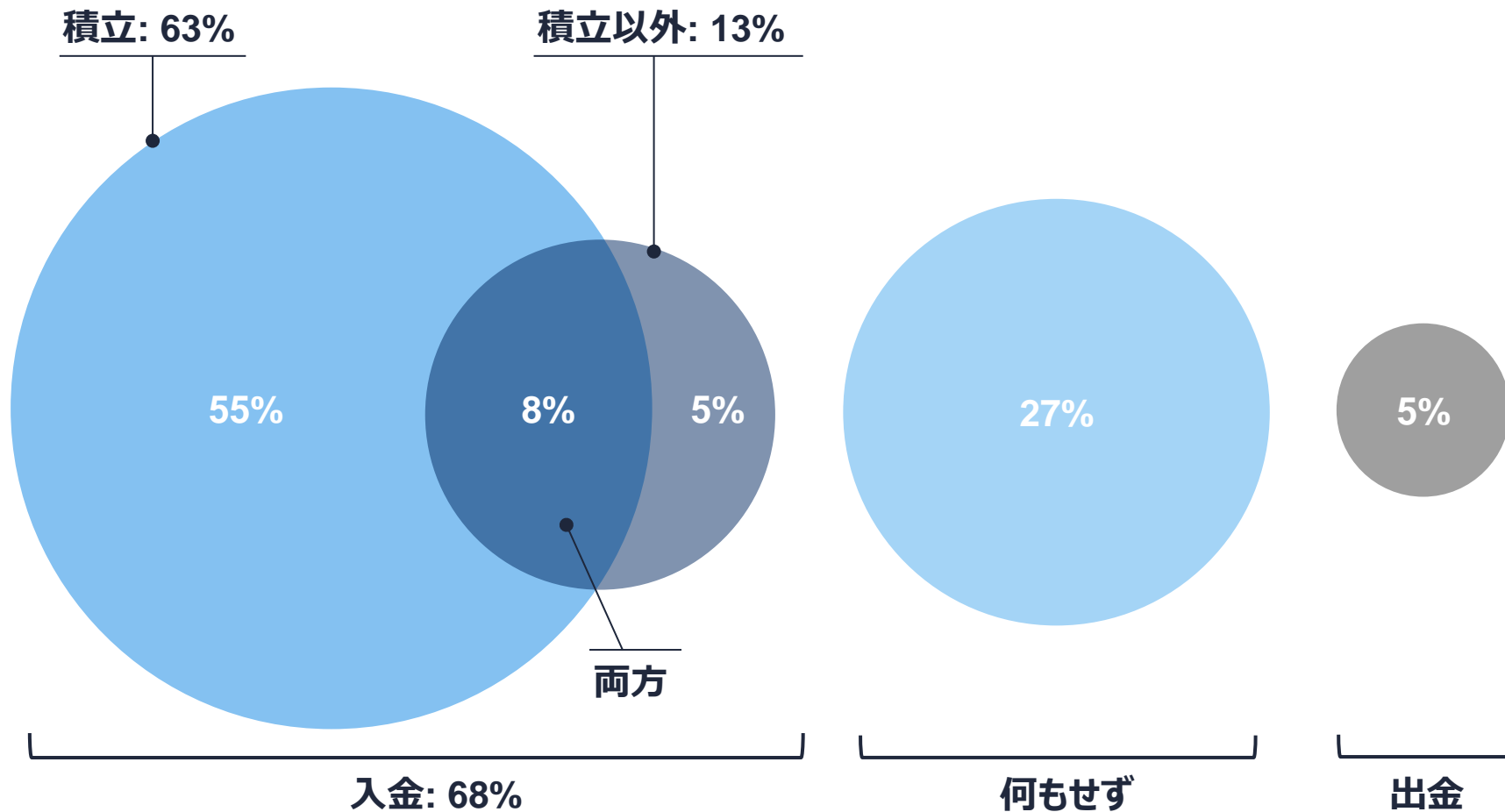


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

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

2024年5月：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 42

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て、定期的に保障額や商品の見直しを提案

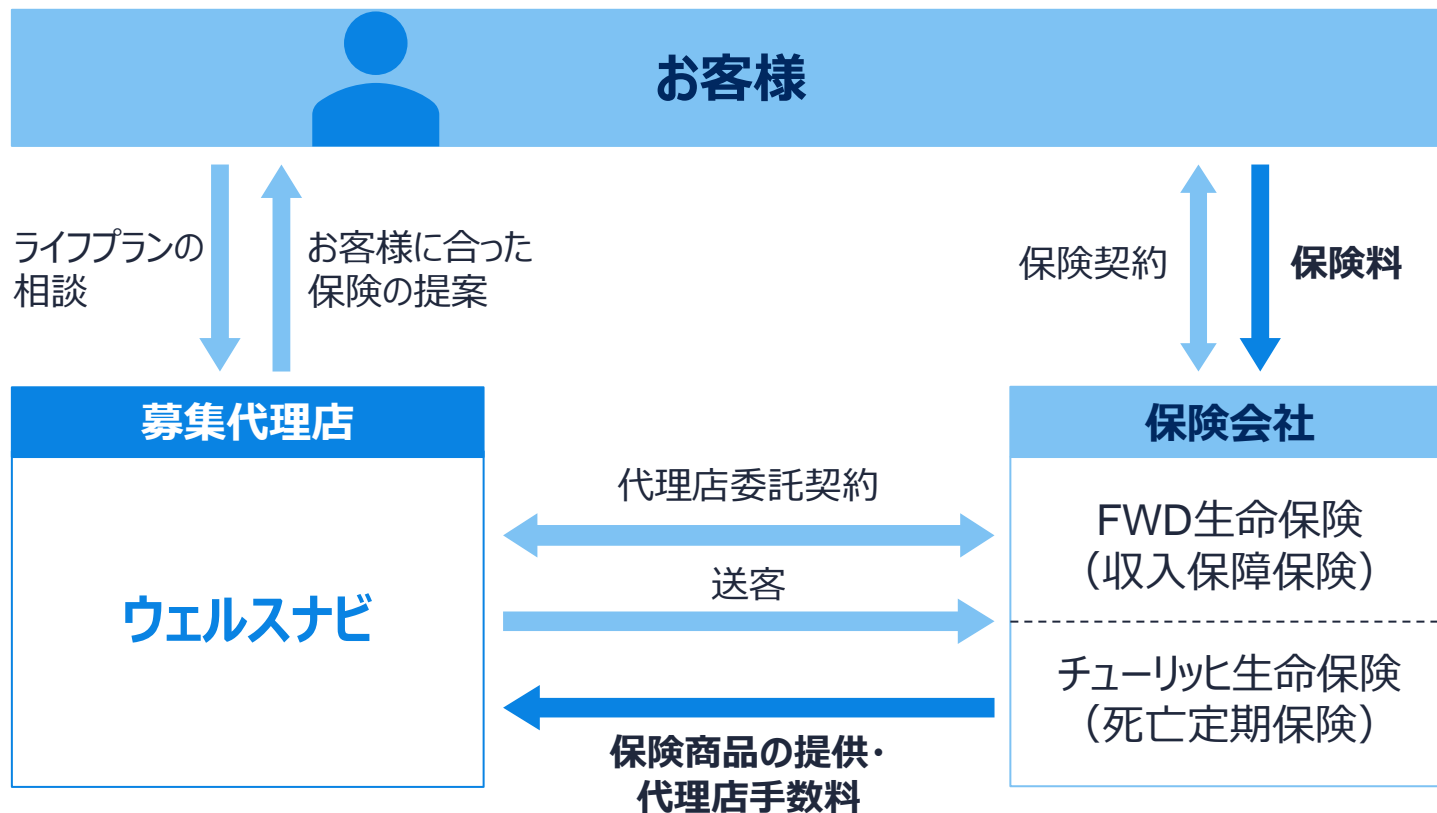


(注) 画像はイメージ

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



2024年5月：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

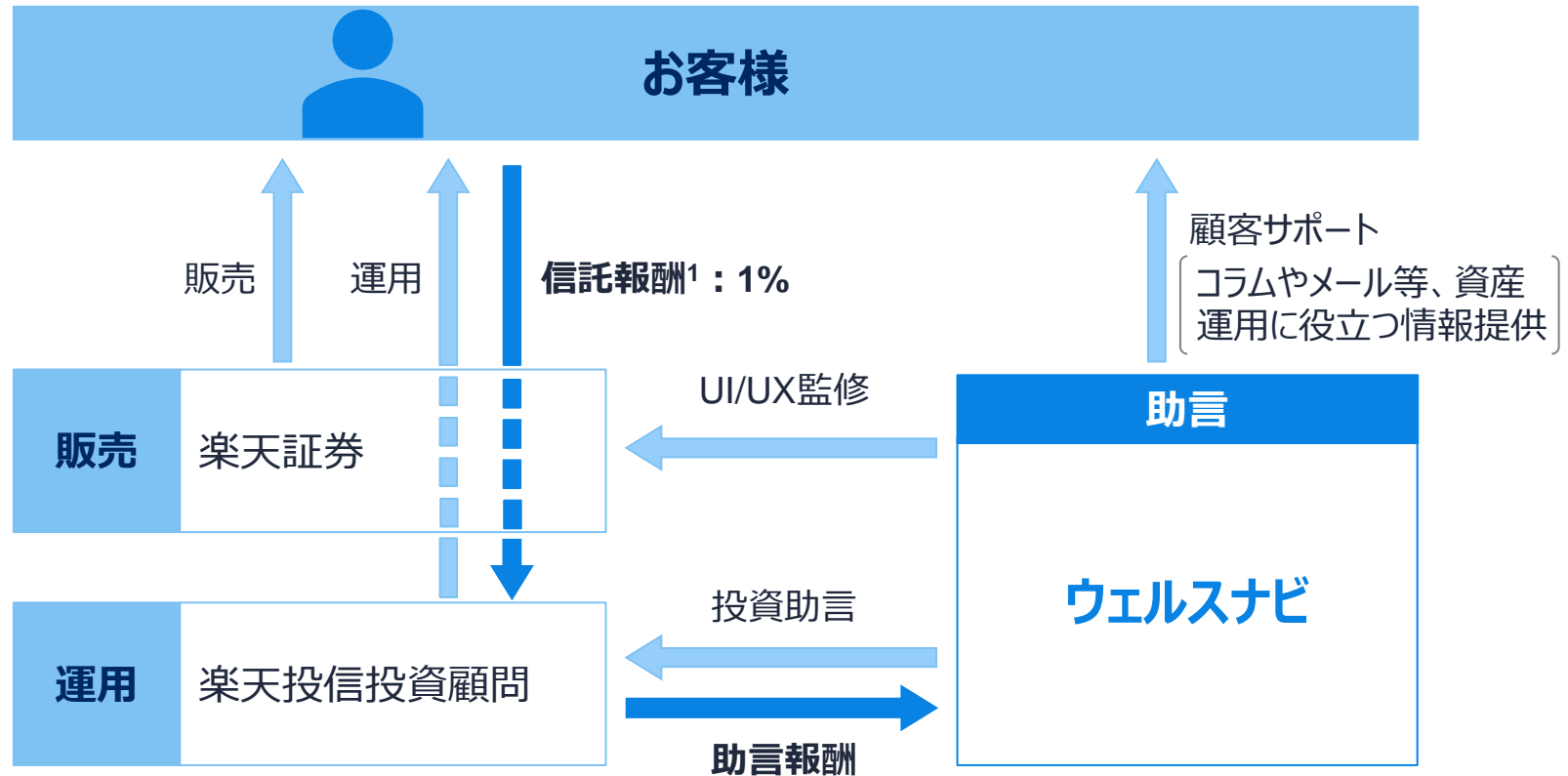


※ 画面はイメージです。

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2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

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）

ロボアドバイザー及び新サービス概要

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

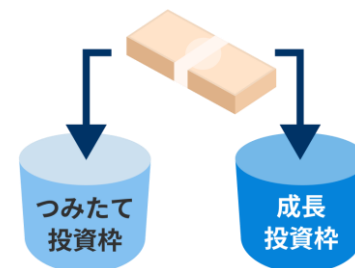
新しい「おまかせNISA」の3つの特長

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

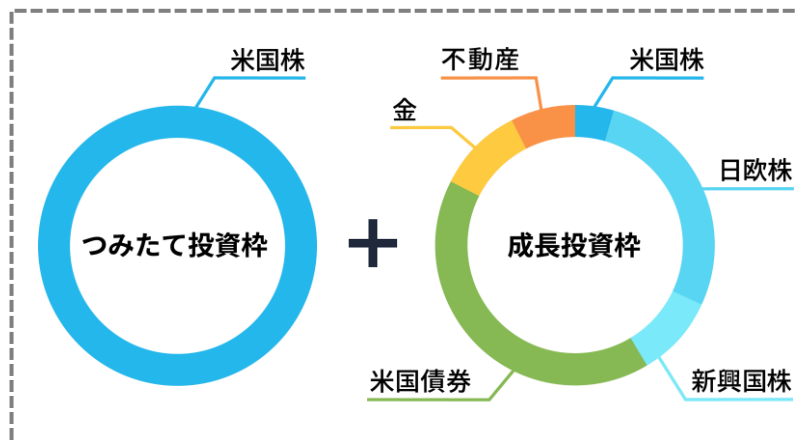
NISA口座と通常の口座を合わせて資産全体を最適化

運用状況の例（イメージ図）

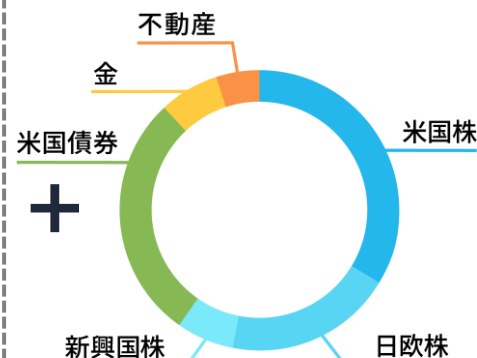
資産全体



新しいNISA



従来のNISA・通常の口座



資産全体で
最適な資産配分を実現

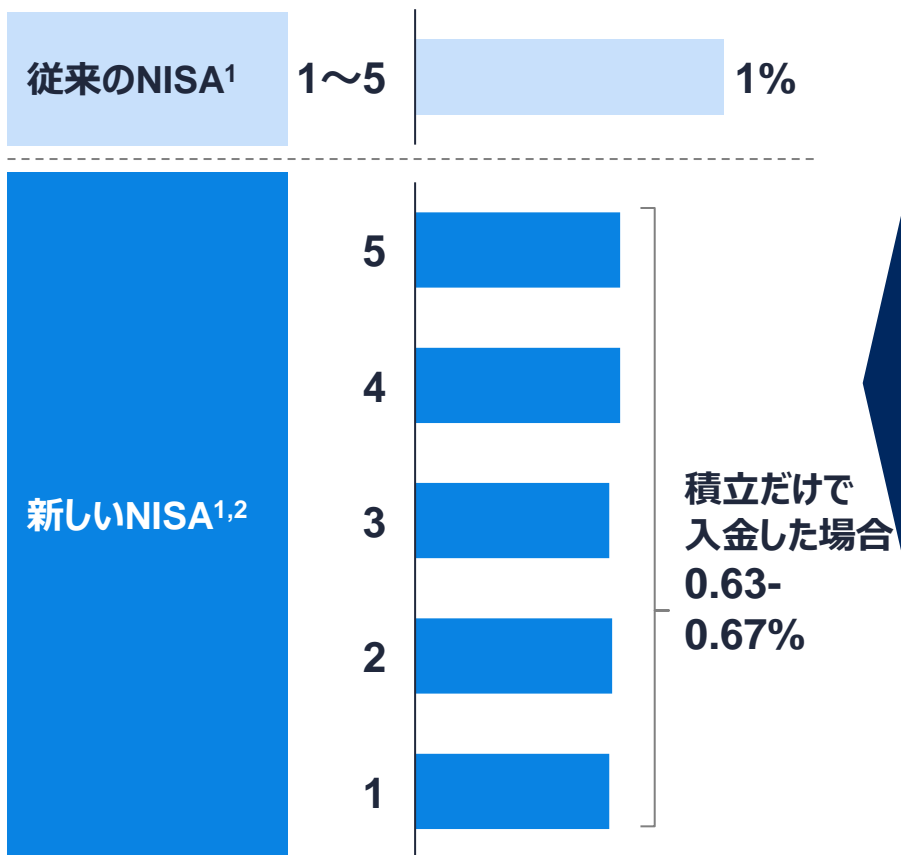
新しい「おまかせNISA」の利用促進のため手数料を引下げ

新しいNISAにおける手数料（自動積立の場合）

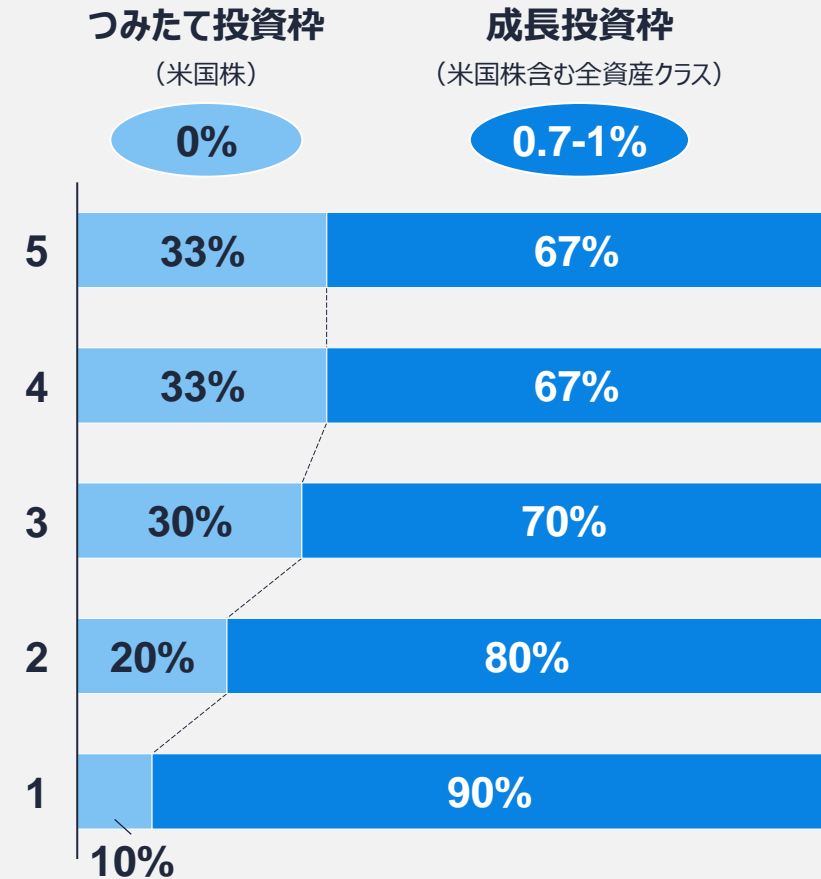
リスク許容度別、年率、税抜

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



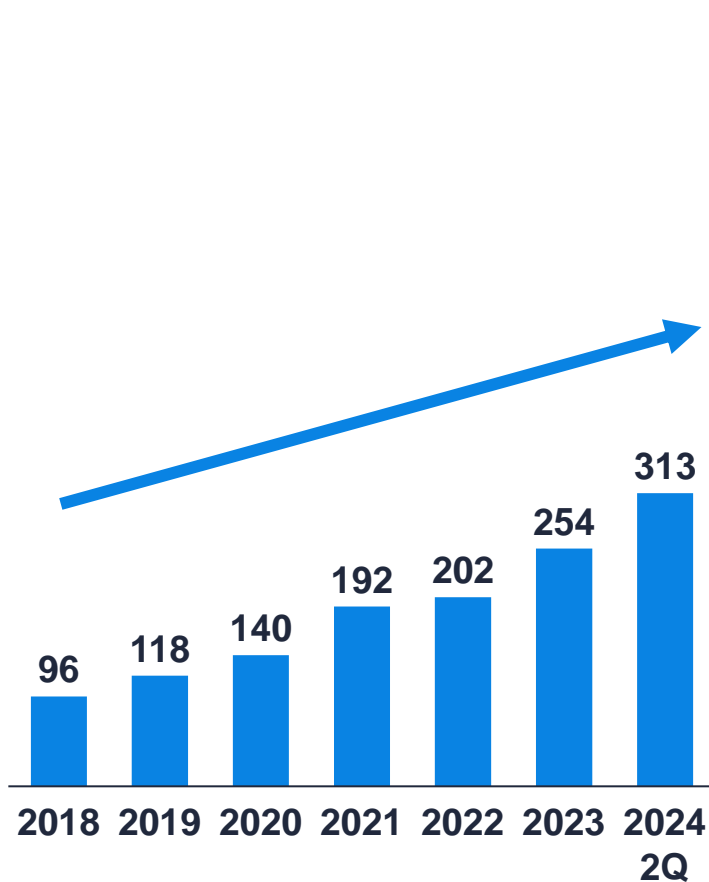
(注) 新しいNISAの成長投資枠での手数料は、リスク許容度3は0.9%に、リスク許容度2は0.8%に、リスク許容度1は0.7%に、それぞれ引下げ

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}
期末、万円



NISAの非課税枠を活用し、
資産形成を加速

必要な老後資金
(目標)
1,985³



将来

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6月30日時点)

目次

第2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

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）

ロボアドバイザー及び新サービス概要

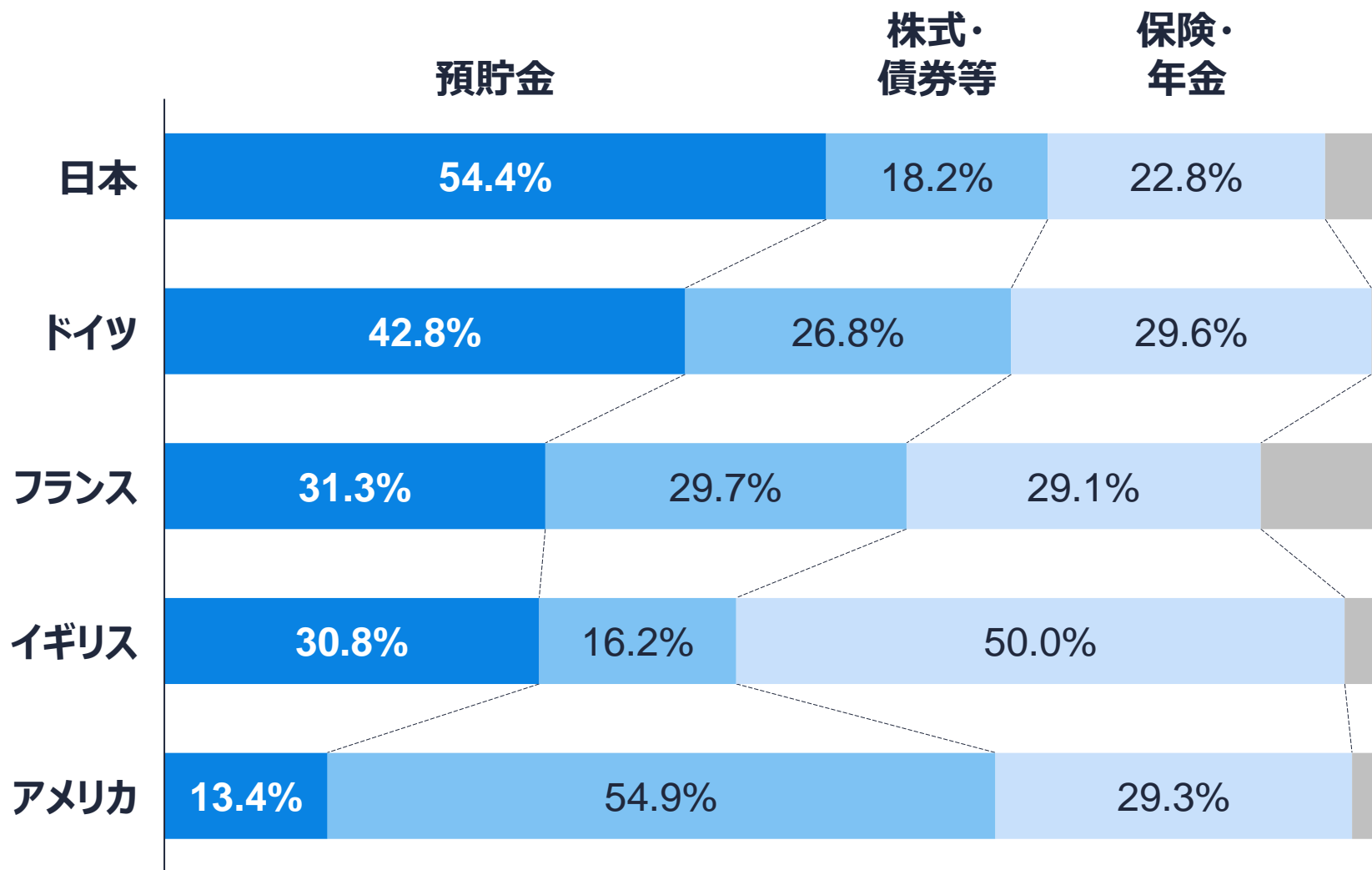
おまかせNISA

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)

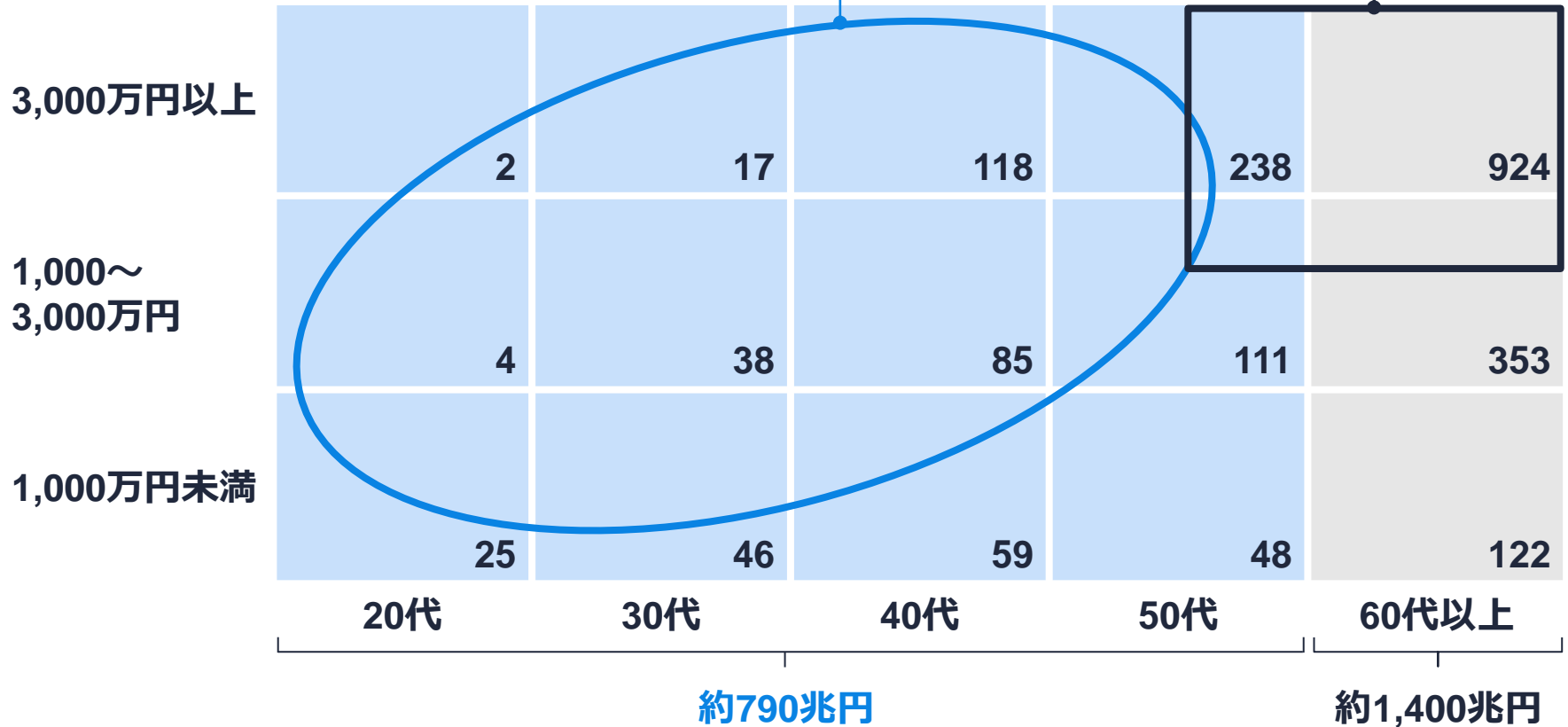
働く世代の金融資産は790兆円。潜在市場は大きい

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

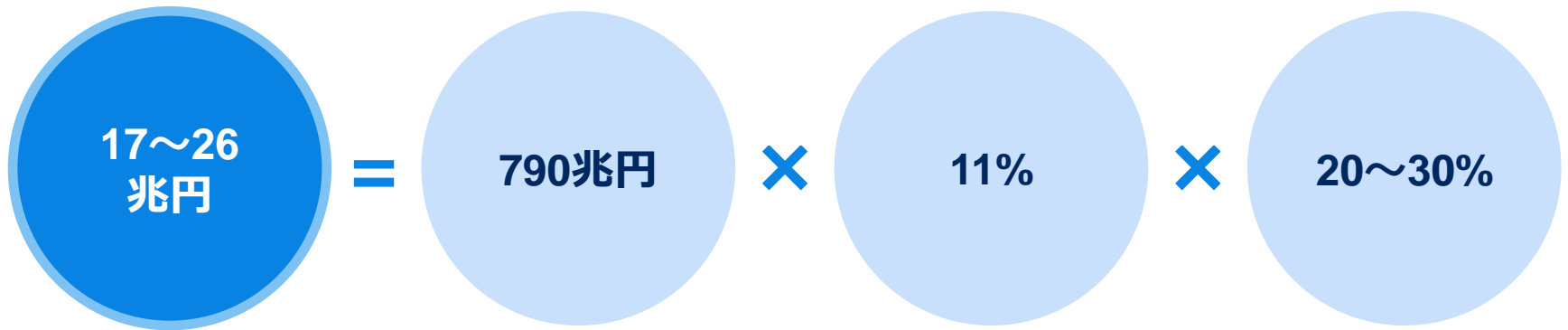
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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）（2024年第1四半期）」（2024年6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17～26兆円



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

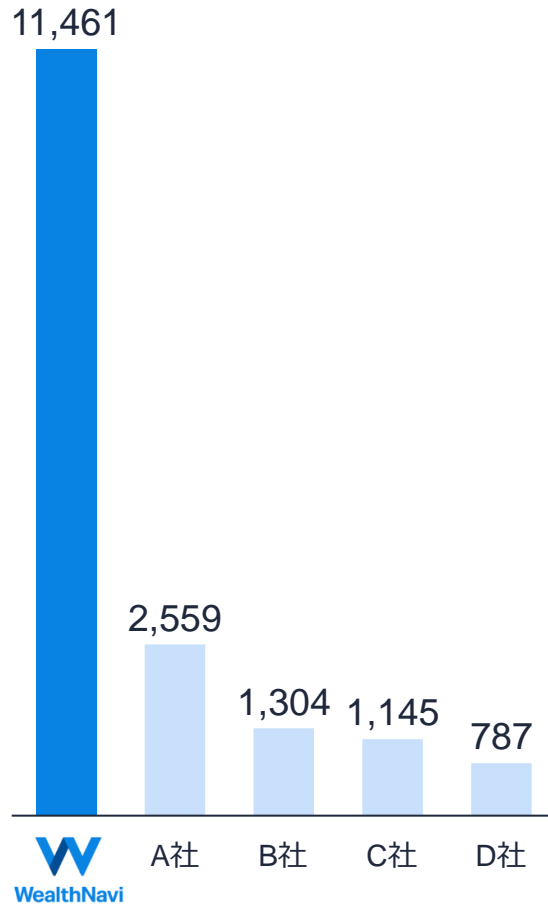
今後約10年間で、
個人金融資産の
預金比率がドイツ並み
に低下すると仮定
(54%→43%)

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

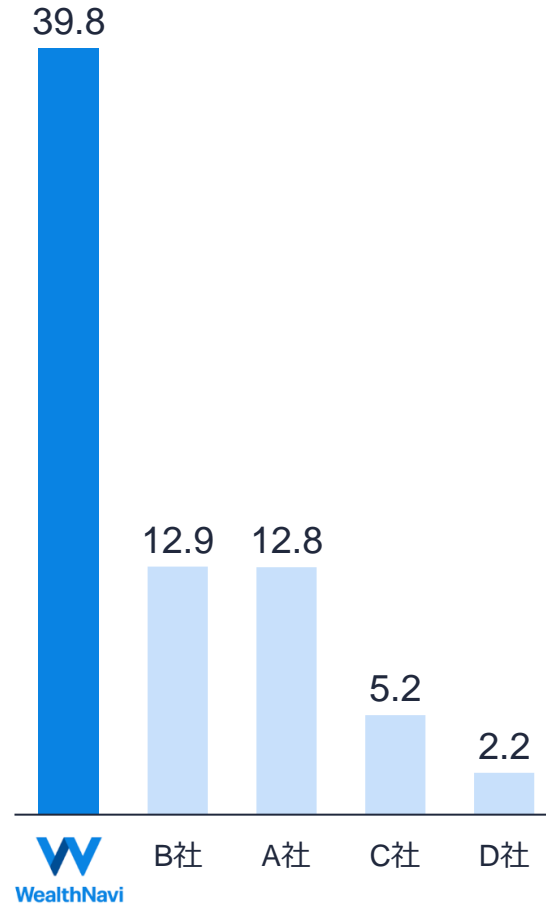
預かり資産

億円、2024年3月



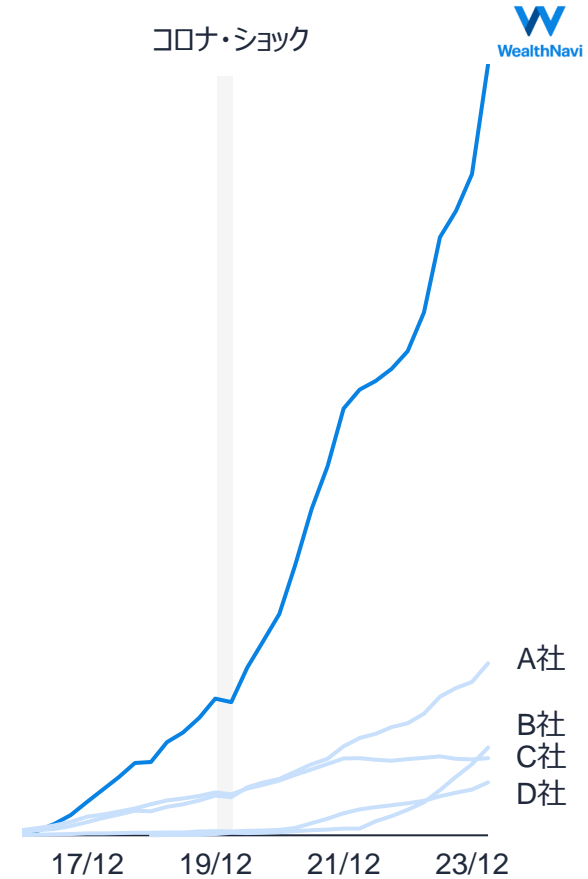
運用者数

万人、2024年3月



預かり資産の推移

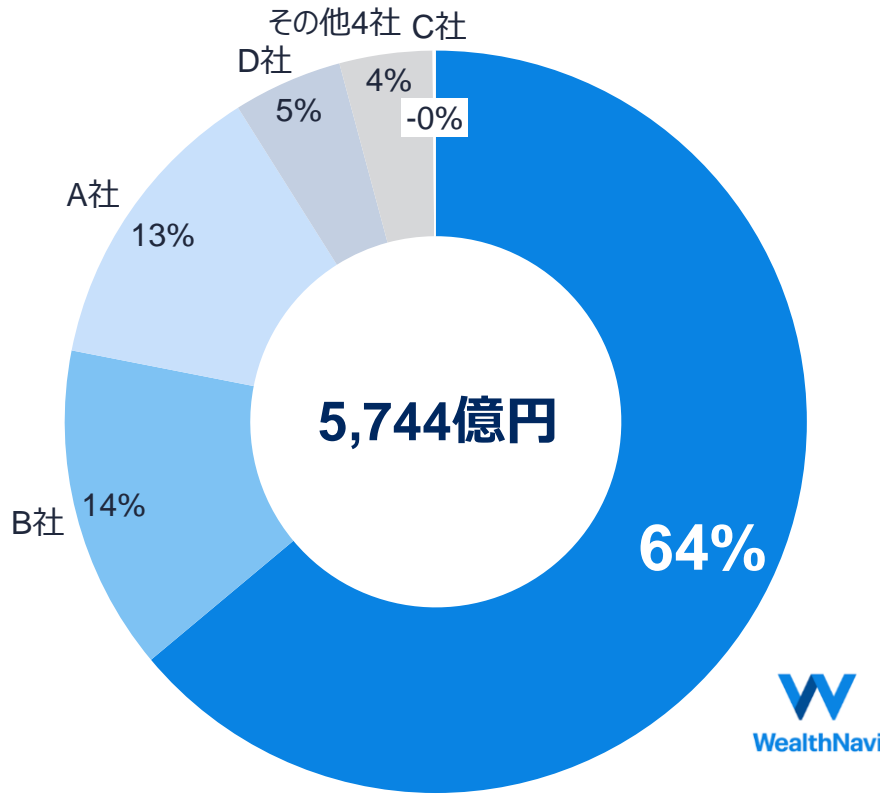
2016年12月～2024年3月



(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成 (2024年6月)。なお、A社からD社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

高い成長シェア：過去1年間の国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産の成長の64%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
2023年3月～2024年3月



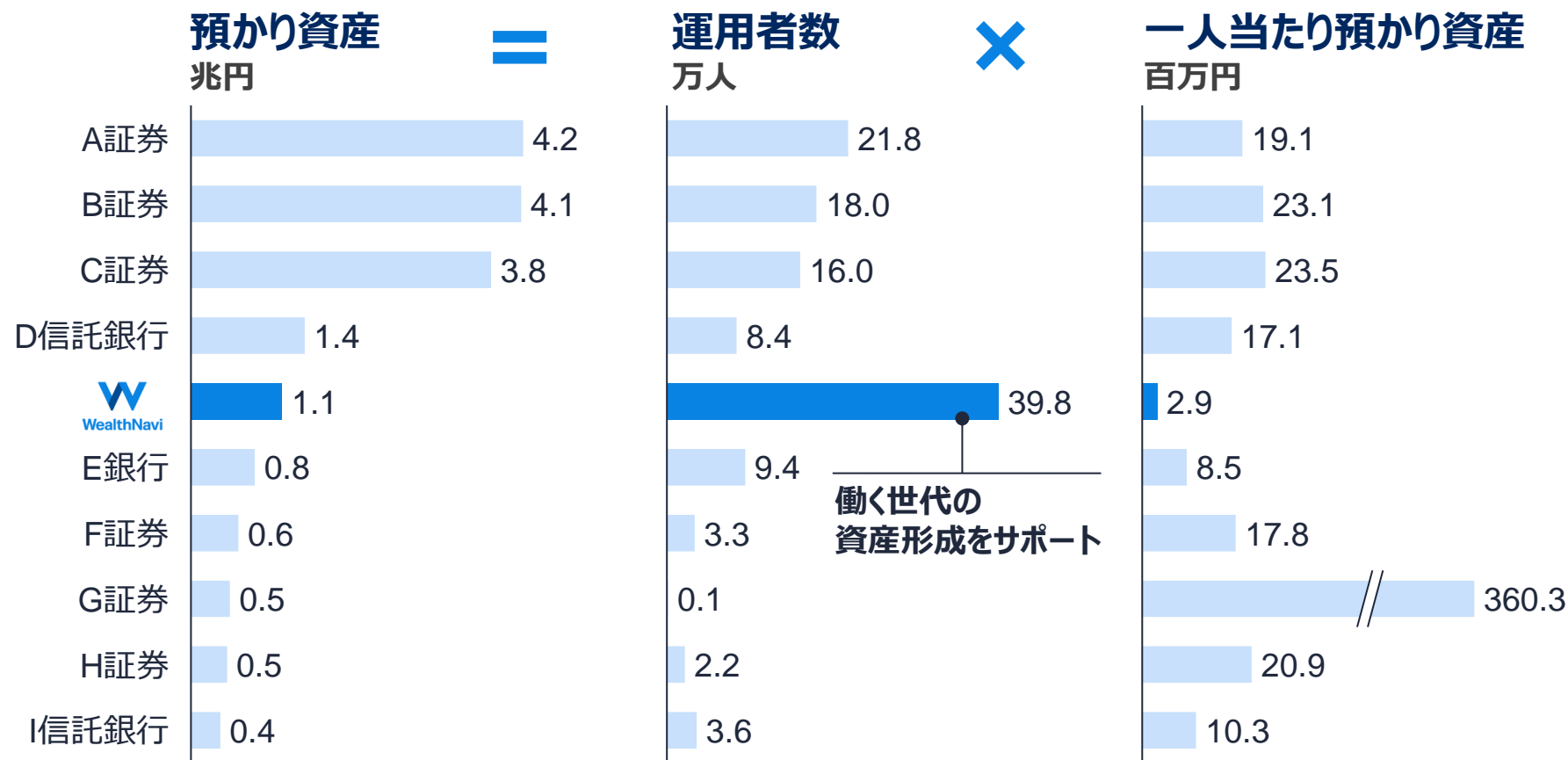
過去1年間の増加額が5,744億円で、当社はそのうち64%と高い成長シェアを占める

(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6月)。なお、A社からD社、その他4社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

ラップ業務（投資一任契約・全体で約19兆円）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

2024年3月



(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成 (2024年6月)

目次

第2四半期 財務実績

第2四半期 事業進捗

通期業績予想

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）

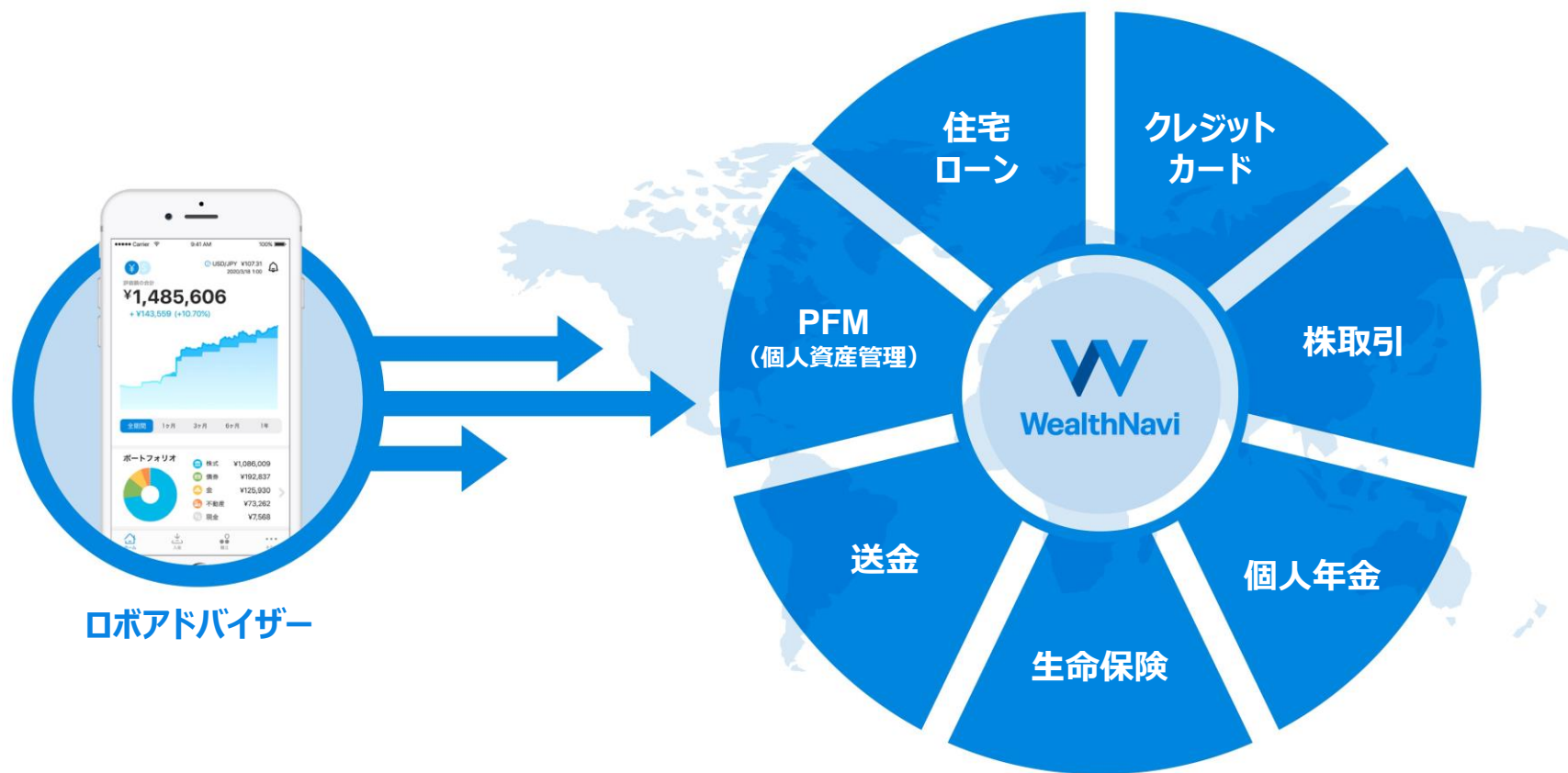
ロボアドバイザー及び新サービス概要

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



ロボアドバイザー

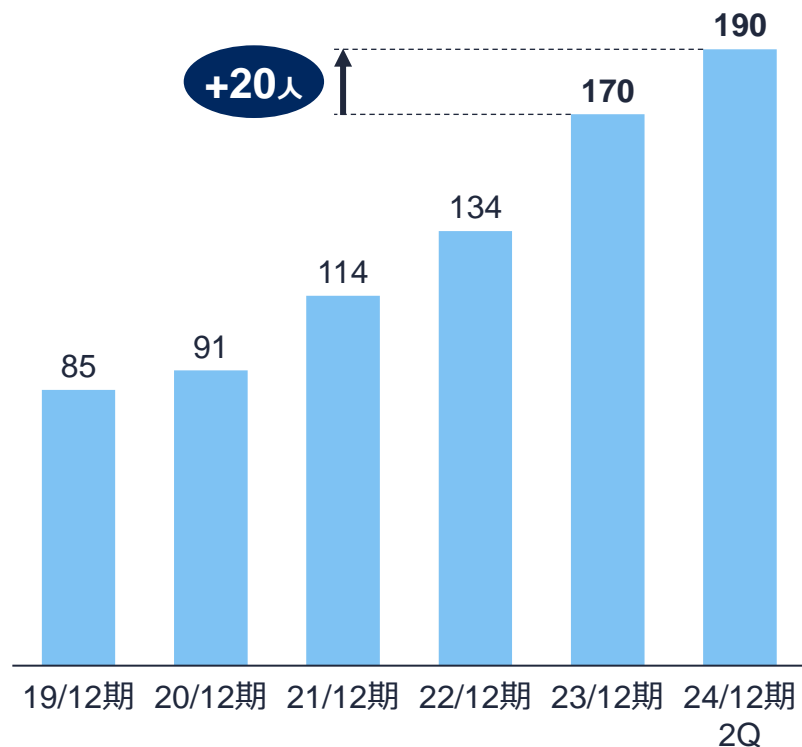
- 金融機関と提携し、お客様に対して**総合的でテラーメイドのアドバイス**を提供
- アドバイスや取引の**デジタル化、自動化**を推進

(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積極化

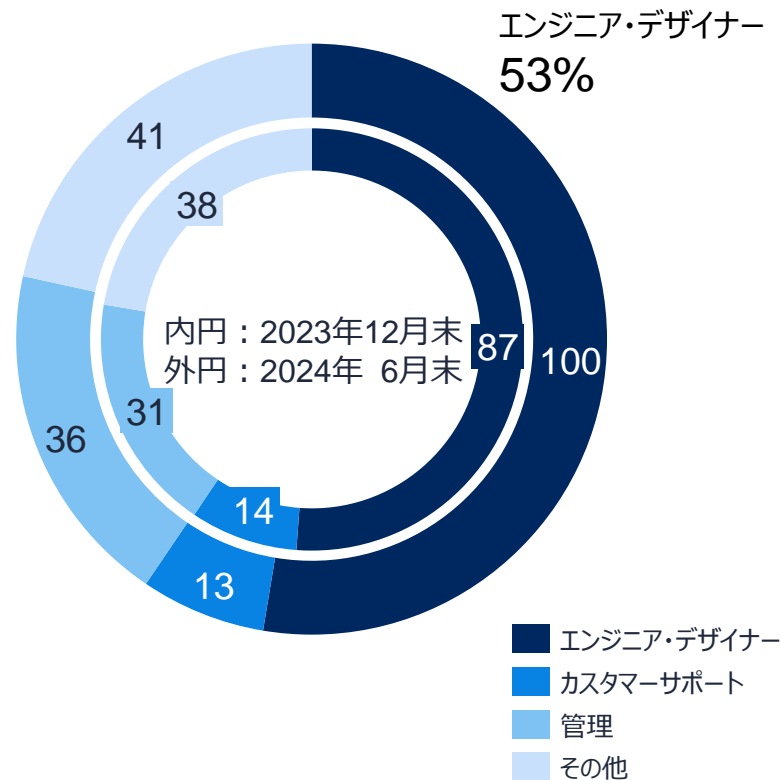
- 2024年12月期1Q2人、2Q18人の増員
- ロボアドバイザー事業の持続的な成長、MAPを含む新規事業の企画・開発に向けて、エンジニア・デザイナーを中心に積極採用を進めた

従業員推移



職種別の構成比率

2023年12月末と2024年6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2Q末、百万円

現預金	31,890	預り金	17,877	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
顧客分別金信託	10,000	その他負債（流動）	1,016	
預け金	4,197	長期借入金	1,500	劣後特約付ローン 1,500百万円
その他資産（流動・固定）	2,686	純資産	28,381	資本金 12,023百万円 資本剰余金 17,092百万円 利益剰余金 -733百万円 自己株式 -0百万円
<p>法令に基づき、信託銀行に信託している、お客様からお預かりしているETF以外の資金</p> <p>ETFを購入するため、証券会社に対して預け入れている資金など</p>				

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 2Q
流動資産	25,474	31,317	47,660
現金・預金	12,382	16,387	31,890
預託金（顧客分別金信託）	9,800	12,100	10,000
預け金	2,476	1,756	4,197
その他	815	1,073	1,572
固定資産	489	919	1,113
資産合計	25,964	32,237	48,774
流動負債	13,483	18,579	18,893
預り金	12,703	17,537	17,877
その他	780	1,042	1,016
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	20,393
資本金	3,564	3,965	12,023
資本剰余金	8,625	9,026	17,038
利益剰余金	-1,208	-833	-733
自己株式	-0	-0	-0
純資産合計	10,980	12,158	28,381

（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-2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,117	3,023	2,399
投資活動によるキャッシュ・フロー	-207	-488	-249
財務活動によるキャッシュ・フロー	616	703	15,772
現金及び現金同等物に係る換算差額	65	46	21
現金及び現金同等物の増減額	-2,642	3,285	17,943
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	36,087

（参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,117	3,023	2,399
▲）顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-800	-2,300	2,100
▲）預り金の増減額 （マイナスは減少）	-2,446	4,833	339
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	-40

サステナビリティへの取り組み

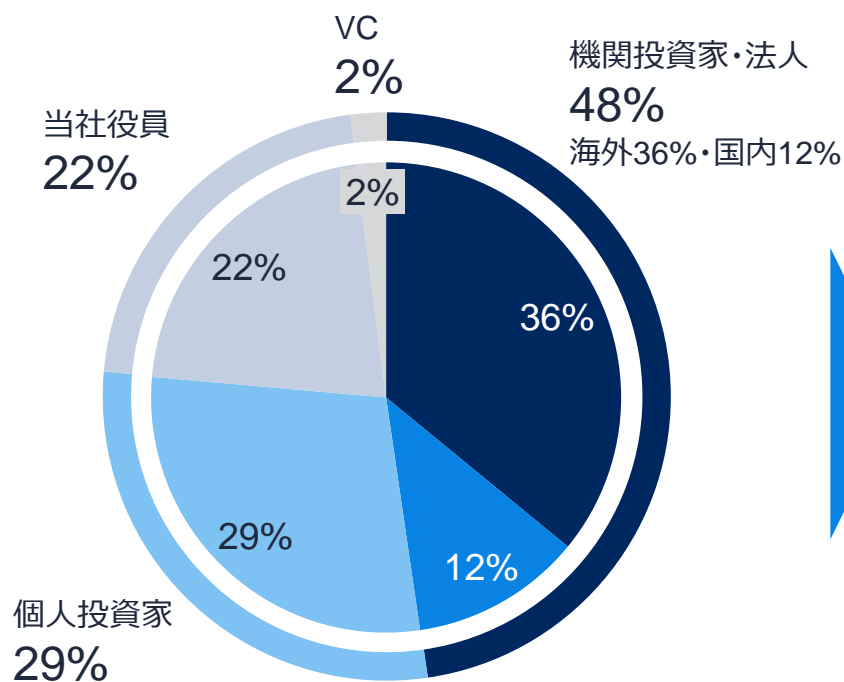
- 優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定し、それぞれへの具体的な取り組みや非財務データを当社ホームページで開示
- 下記マテリアリティに沿って、持続可能な社会への貢献と中長期的な企業価値向上の両立を目指す

		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 	  

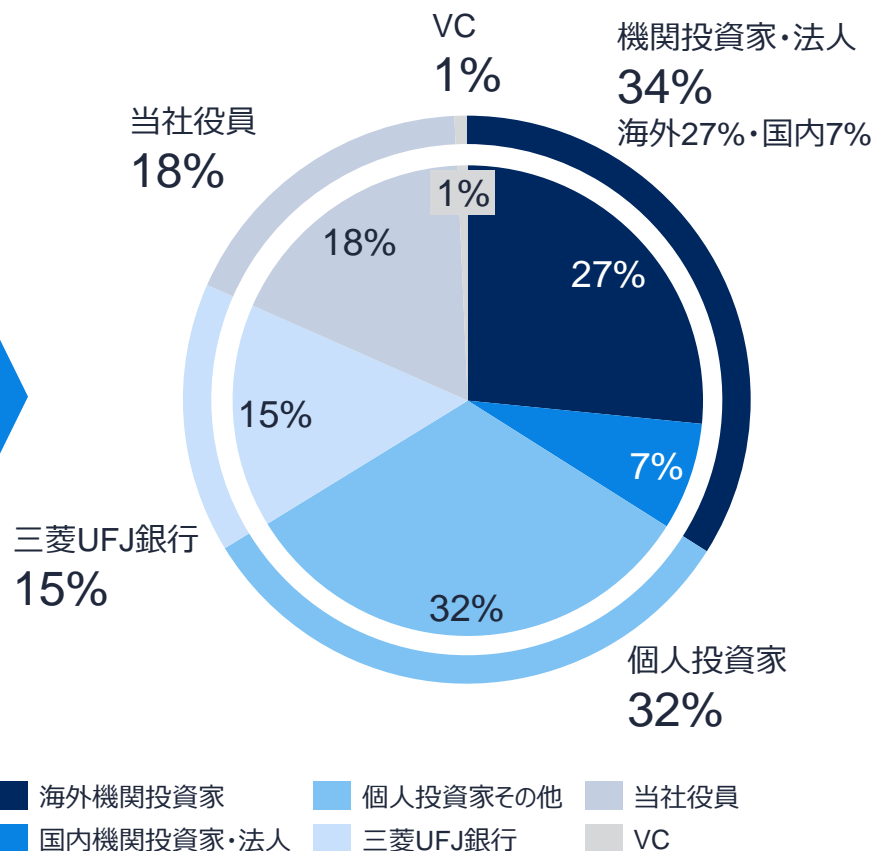
2024年3月に三菱UFJ銀行への第三者割当による増資を実施

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

2023年12月31日時点



2024年6月30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 チーフアナリストに就任。2017年～2021年6月ソニー銀行の取締役、2021年6月～2024年6月ソニー・ライフケアの取締役の兼任を経て、2024年6月よりソニー銀行の取締役を兼任。
 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。