



2023年12月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ウェルスナビ株式会社
2024年2月14日

Mission

働く世代の豊かな老後のために、
最先端のテクノロジーを活用し、
世界水準の個人金融資産プラットフォームを築く



積み上げ型の収益モデルを持つ国内No.1ロボアドバイザー

サービス正式リリース

2016年7月

従業員数¹

170名

エンジニア・デザイナー比率¹

51%

運用者数^{1,2}

38.7万人

20～50代の運用者の割合¹

83%

平均月次解約率³

<1%

10年以上の利用意向⁴

59%

預かり資産¹

9,833億円

預かり資産の成長率⁵

+37%

ARR⁶

92.7億円

Net AuM retention⁷

120%+

¹ 2023年12月31日時点。2024年1月11日時点で預かり資産1兆円を突破、2月8日時点で預かり資産1兆500億円を突破

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 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12月の全平均

⁴ 2024年1月に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

⁵ 2022年12月末～2023年12月末の1年間の預かり資産の成長率

⁶ Annual Recurring Revenue。2023年12月の受入手数料（MRR：Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出

⁷ 新規運用者の預かり資産が、年何%ペースで増加（簿価ベースで、時価変動分は除く）したかを表す指標。2016年7月～2023年12月の全平均

（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） ÷ 預かり資産

目次

2023年12月期 通期 事業進捗

2023年12月期 通期 決算概況

2024年12月期 事業方針

三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）

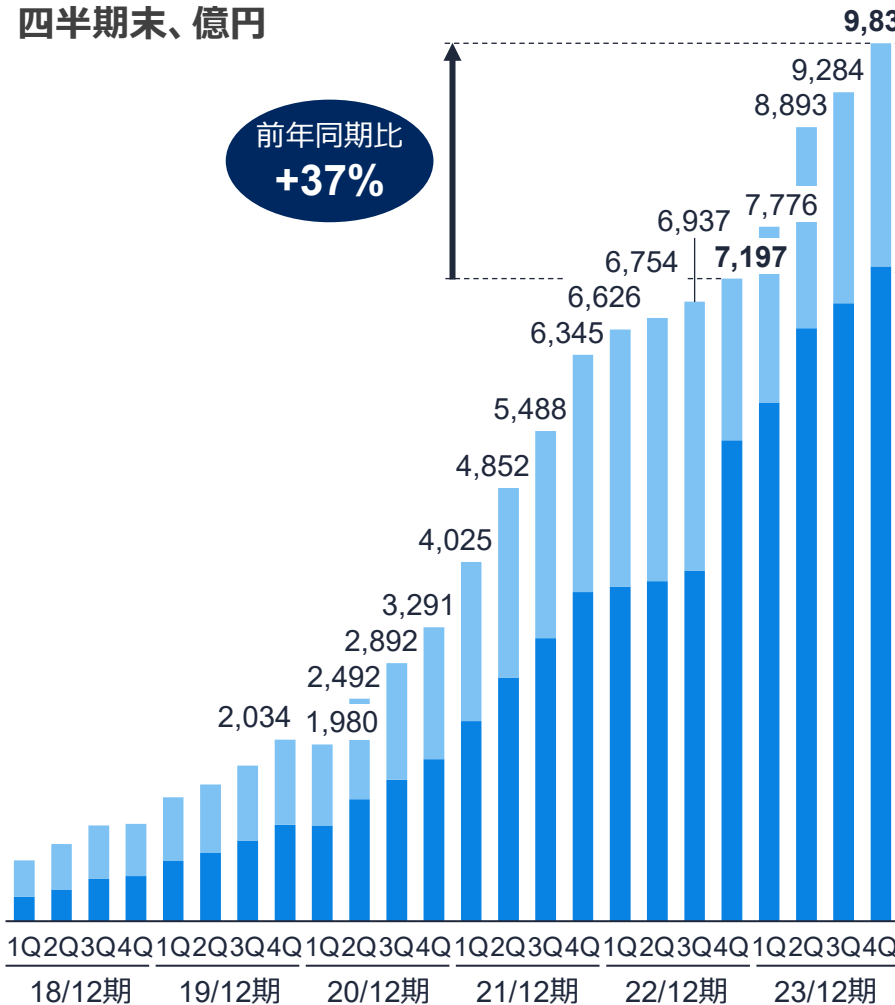
Appendices

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
+37%



WealthNavi for 東邦銀行	2023年4月
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) ³	2021年10月
〈中京〉おまかせNavi (中京銀行) ^{1,3}	2021年8月
夢おいNavi (浜松いゆた信用金庫) ³	2020年11月
WealthNavi for 三菱UFJ銀行	2020年11月
岡三Navi ハイブリッド (岡三証券) ³	2020年9月
WealthNavi for 東京スター銀行	2020年4月
WealthNavi for ODAKYU	2019年11月
北国おまかせNavi (北国銀行) ³	2019年10月
WealthNavi for 東京海上日動	2019年8月
WealthNavi for auじぶん銀行	2019年1月
WealthNavi for TOKYU POINT	2018年11月
WealthNavi for JAL	2018年5月
WealthNavi for 横浜銀行	2018年4月
WealthNavi for イオン銀行	2018年3月
WealthNavi for ソニー銀行	2017年12月
WealthNavi for ANA	2017年9月
WealthNavi for 住信SBIネット銀行	2017年2月
WealthNavi	2016年7月

1 2023年12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
 その他、2023年9月25日に楽天証券及び楽天投信投資顧問と業務提携に向けた基本合意書を締結（既存の提携パートナー事業と、事業モデルは異なる）

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

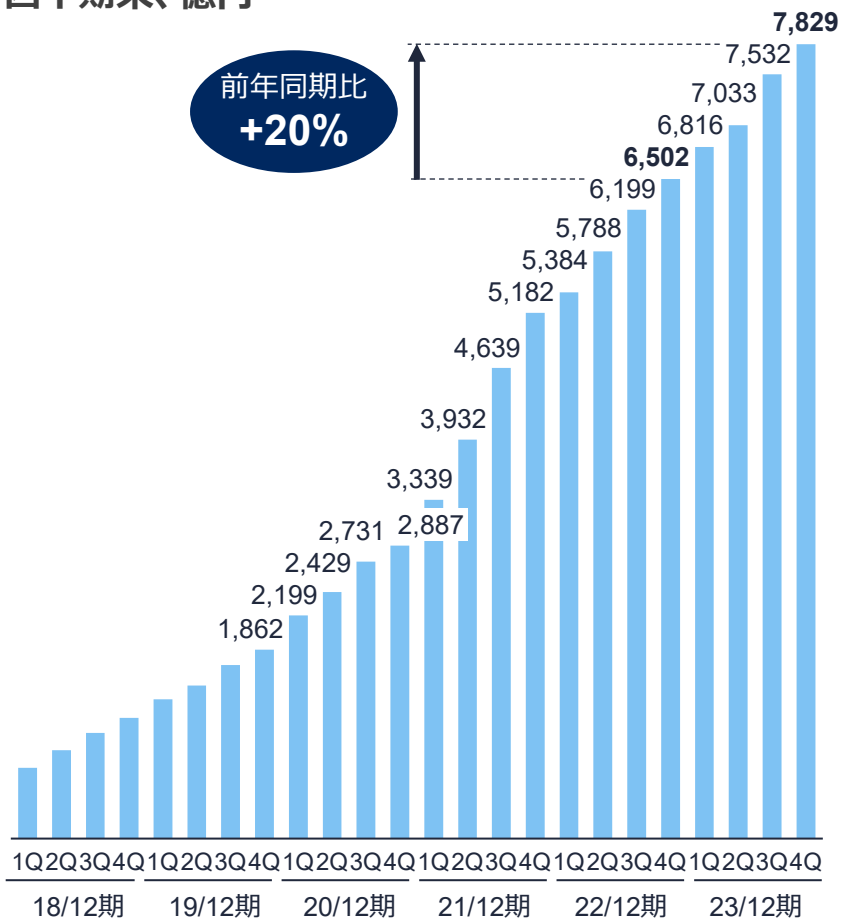
4 2024年1月11日時点で預かり資産1兆円を突破、2月8日時点で預かり資産1兆500億円を突破

為替など金融市場のボラティリティが高いなか、既存運用者の入金は堅調だったが、新規運用者の獲得は一時的に苦戦

簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円

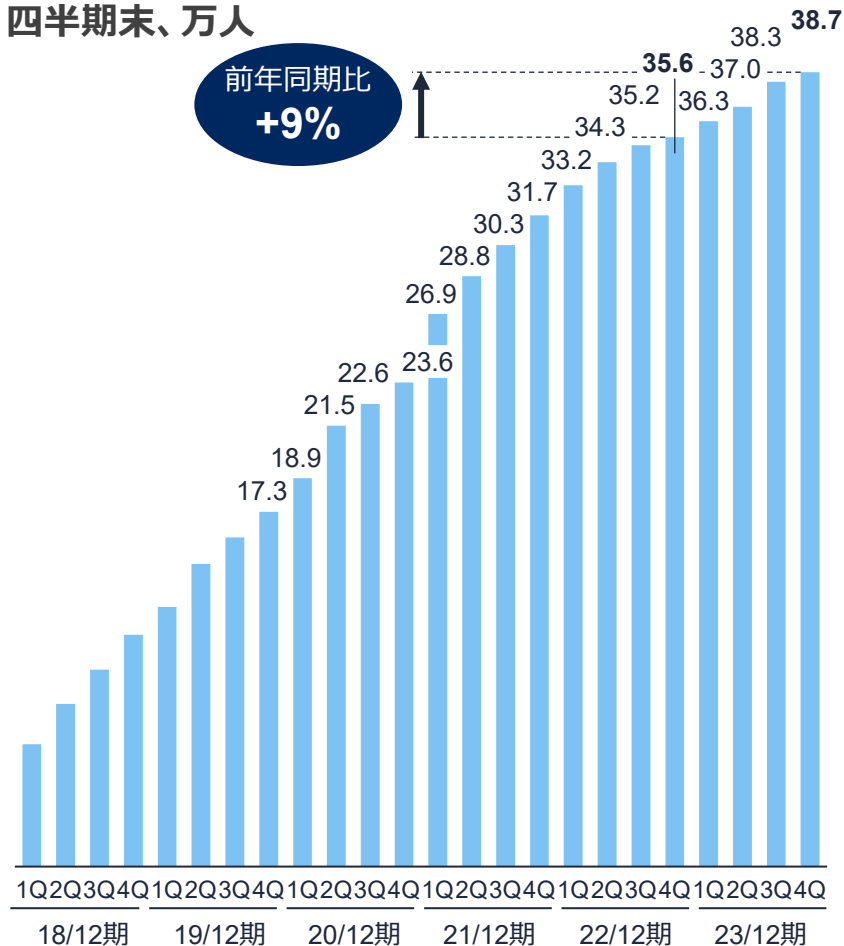
前年同期比
+20%



運用者数

四半期末、万人

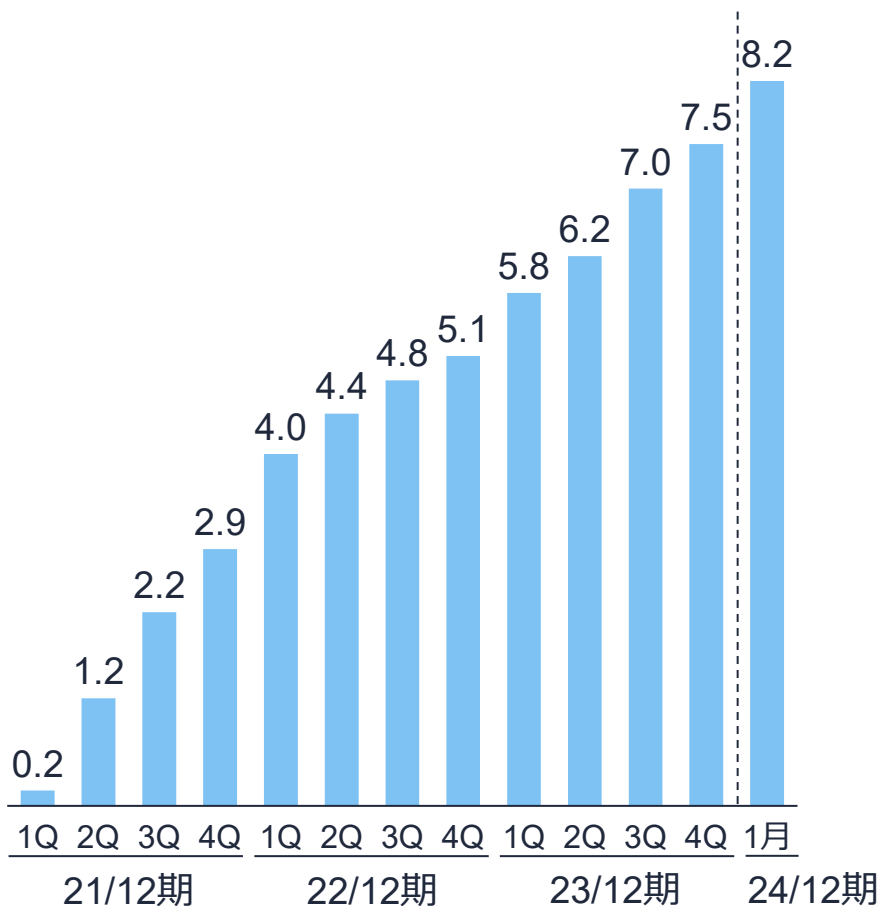
前年同期比
+9%



「おまかせNISA」の運用者数は堅調に増加

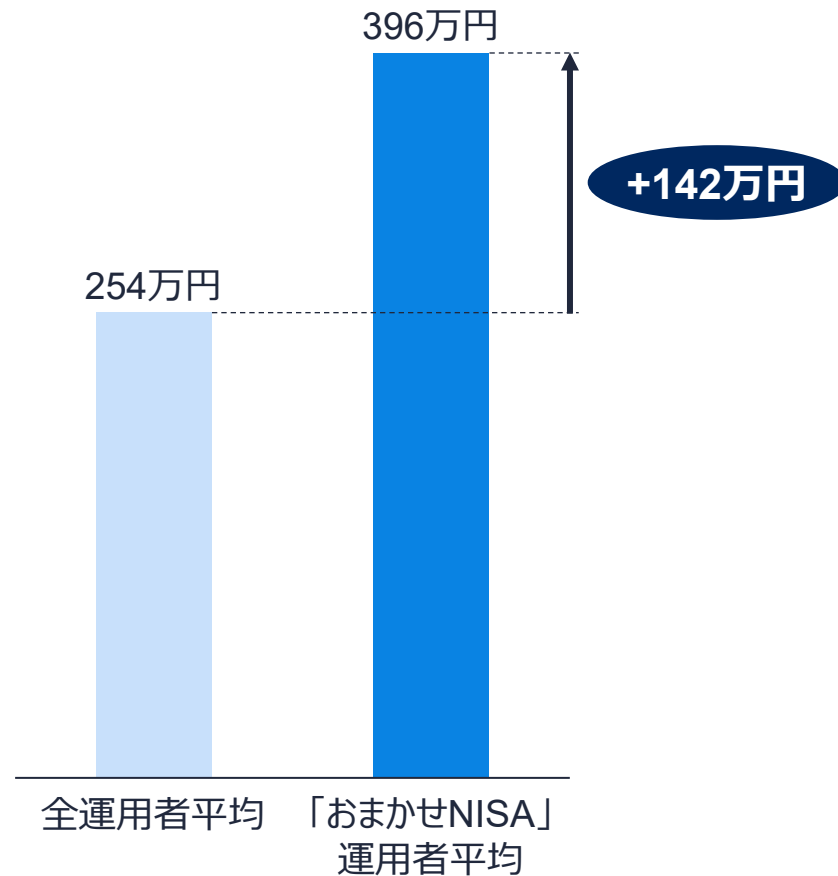
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

万円、2023年12月



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

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

2 預かり資産10億円以上の運用者を除く

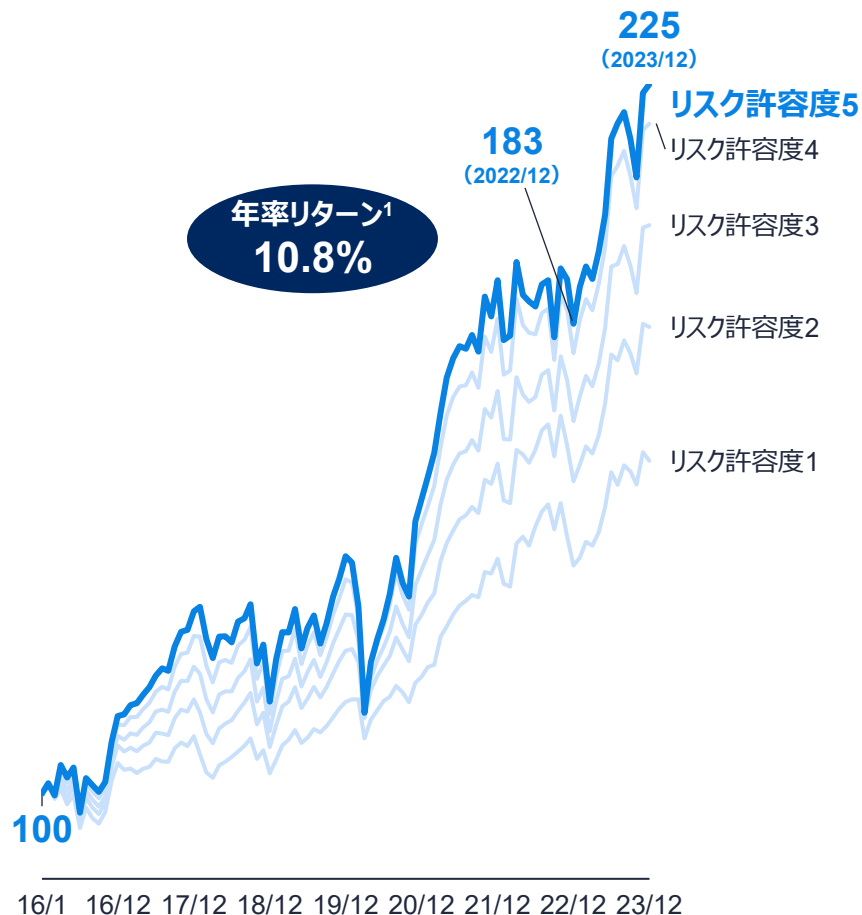
預かり資産の成長を支える運用パフォーマンス

リスク許容度別の運用パフォーマンス

ドル建て、手数料控除後



円建て、手数料控除後



1 最も多くの運用者が設定しているリスク許容度5（2023年12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

目次

2023年12月期 通期 事業進捗

2023年12月期 通期 決算概況

2024年12月期 事業方針

三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）

Appendices

4Q営業利益は赤字化したが、通期業績は堅調

- 4Q：営業利益について、新しいNISA制度に向けて広告宣伝を積極化した結果、計画通り赤字化
- 通期：5月12日公表の業績予想に対し、営業収益、営業利益ともに計画を上回る着地
 - 簿価の預かり資産が堅調に成長したことに加えて、好調な株式市場及び円安進行の影響もあり、時価の預かり資産が計画を上回ったことが主な背景

業績推移

百万円

	2023年12月期4Q			2023年12月期通期			業績予想 ¹	
	実績	前年同期（4Q）		実績	前年同期（通期）		差異 ²	達成率 ²
		実績	増減率		実績	増減率		
営業収益	2,274	1,766	+28.8%	8,167	6,573	+24.3%	+450	105.8%
▲）レベニューシェア	245	238	+2.9%	884	1,091	-19.0%	—	—
▲）取引連動費	228	198	+15.3%	902	789	+14.3%	—	—
▲）人件費	525	400	+31.1%	1,904	1,466	+29.9%	—	—
▲）不動産関係費等	310	248	+24.9%	1,132	874	+29.5%	—	—
広告宣伝費除く営業利益	964	680	+41.8%	3,344	2,352	+42.2%	—	—
▲）広告宣伝費	970	606	+60.1%	2,820	2,142	+31.7%	—	—
営業利益	-5	74	—	523	209	+149.6%	+307	242.4%
当期純利益 ³	13	151	-91.1%	375	289	+29.5%	—	—

1 2023年5月12日に参考値として公表した期末の預かり資産（時価）の予想8,912億円に対して実績は9,833億円、預かり資産（簿価）の予想7,770億円に対して実績は7,829億円

2 2023年5月12日に公表した通期業績予想に対する差異または達成率

3 2023年12月期は繰延税金資産の計上により法人税等調整額（△は利益）△20百万円を計上

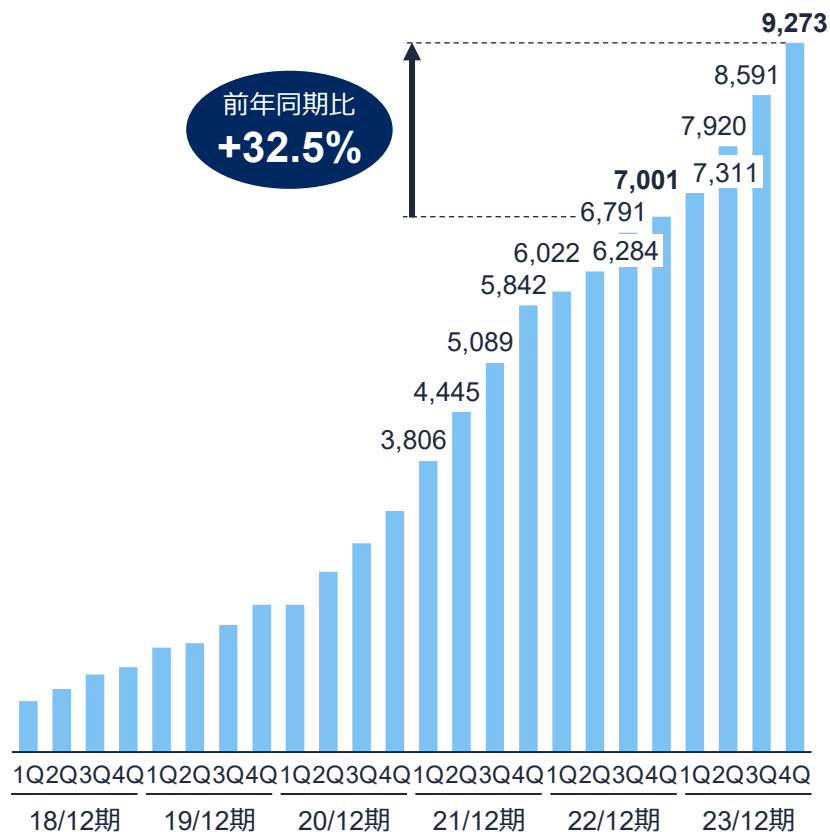
（注）百万円未満は切り捨てにより表示

ARRは着実に成長

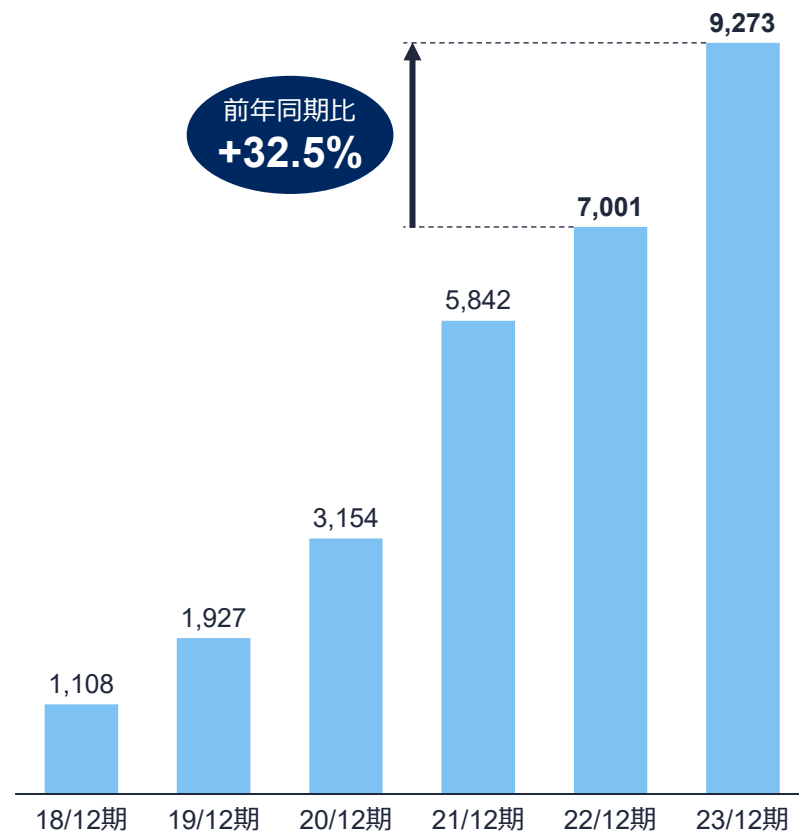
- 為替など金融市場のボラティリティが高いなか、既存運用者の追加入金を中心に簿価の預かり資産が堅調に成長したことに加え、好調な株式市場の影響を受け、4Q・通期ともに時価の預かり資産が大きく成長。それに伴い、ARRは、前年同期比+32.5%の9,273百万円

ARR

四半期、百万円



通期、百万円



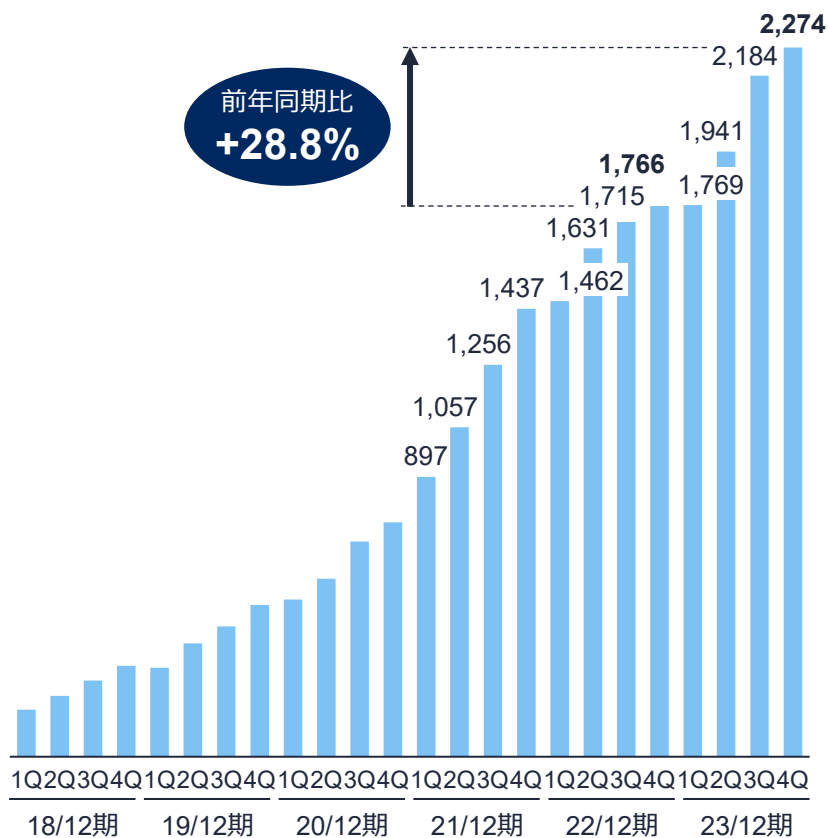
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各期末及び四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

営業収益も着実に成長

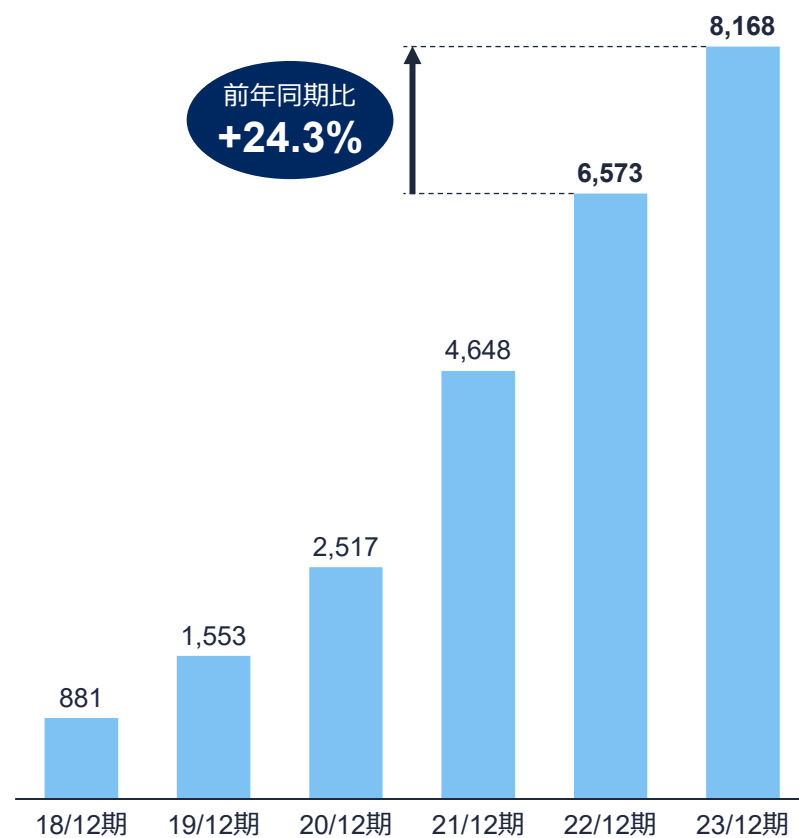
- 同様の影響により、営業収益も着実に成長。4Qは前年同期比+28.8%の2,274百万円、通期は前年同期比+24.3%の8,168百万円

営業収益

四半期、百万円



通期、百万円

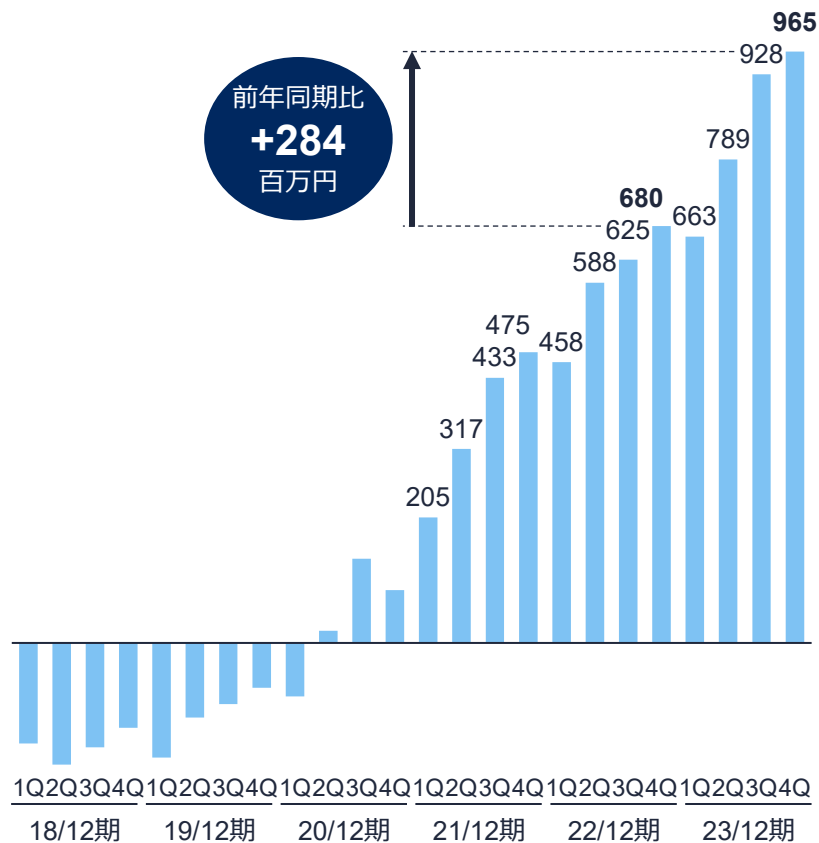


広告宣伝費除く営業利益の黒字幅は安定的に成長

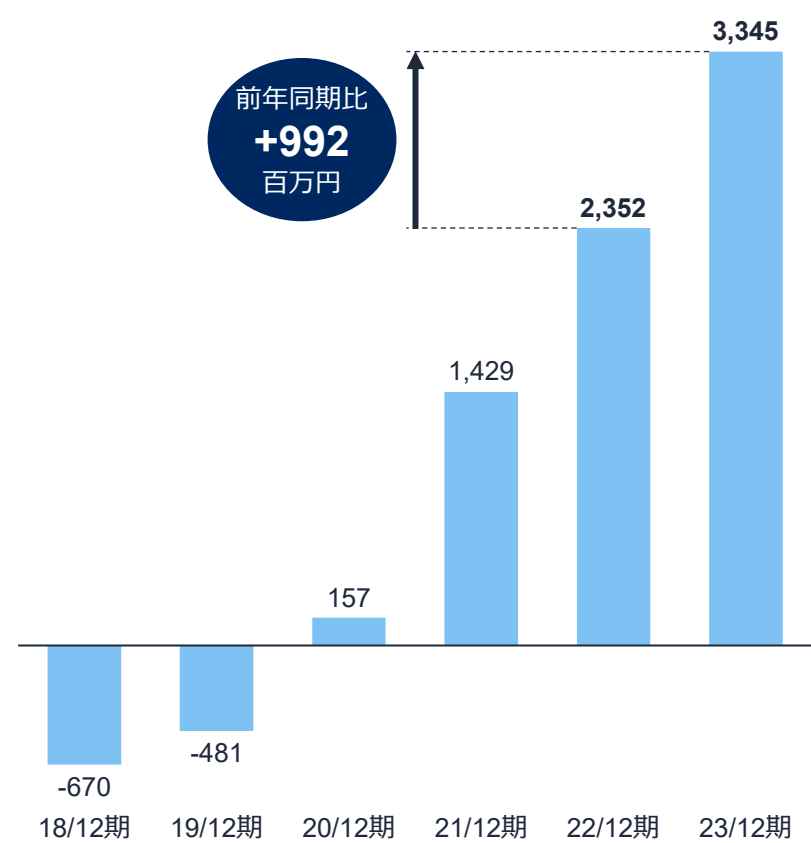
- 人員採用（人件費、採用費の増加）やマルチサービス化に向けた取り組みなど成長投資を継続するなか、広宣費除く営業利益は、4Qは前年同期比+284百万円の965百万円、通期は前年同期比+992百万円の3,345百万円

広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



通期、百万円

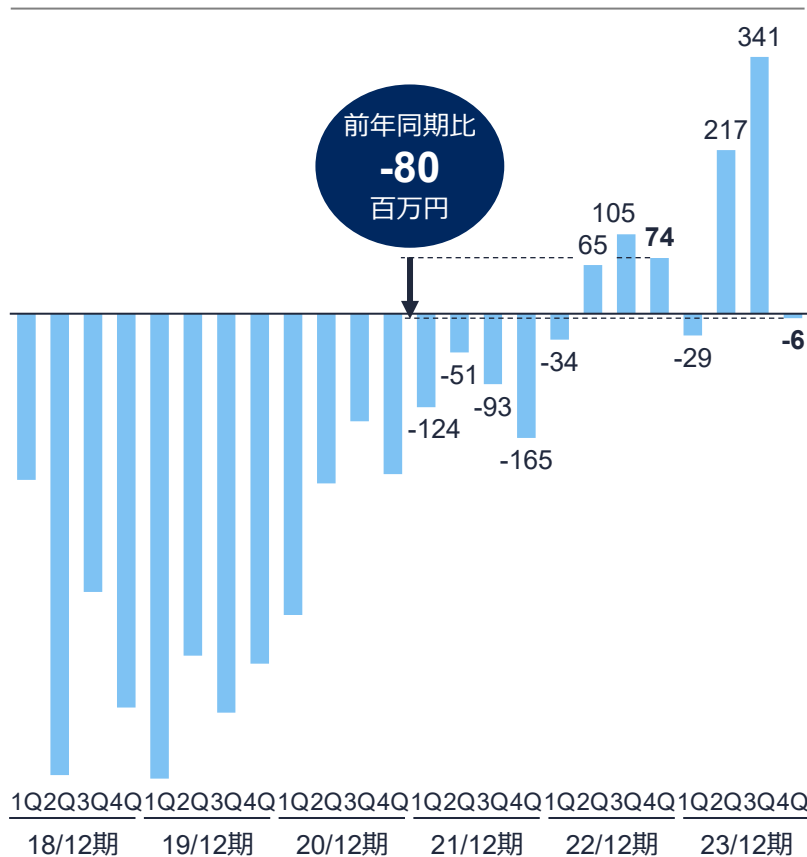


営業利益は4Qは赤字化したが、通期では順調に成長

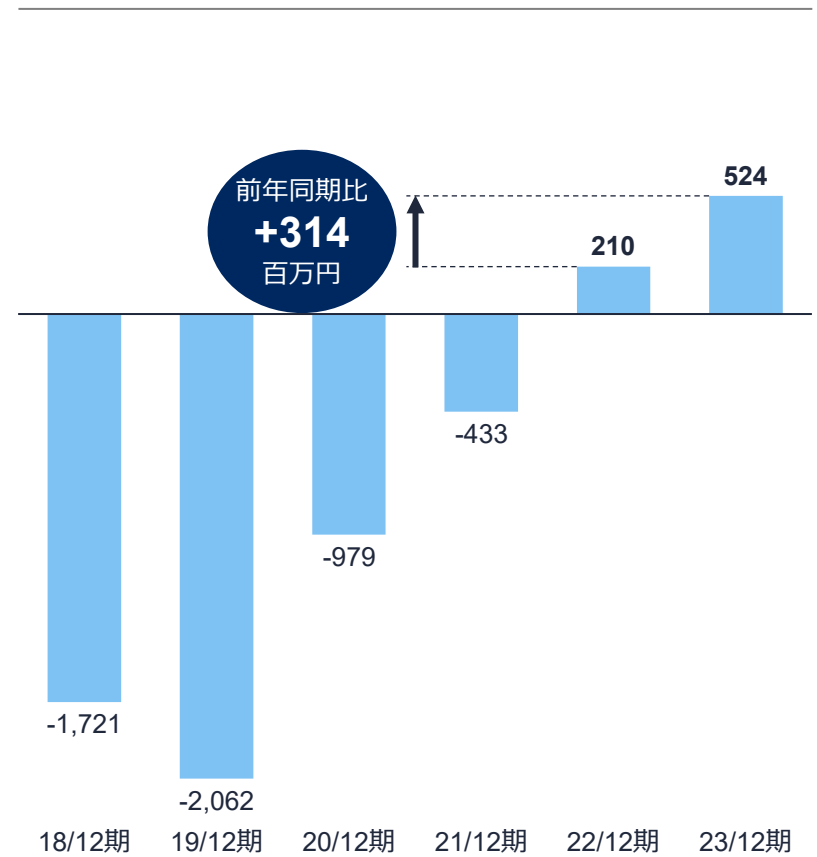
- 4Qは、2024年1月から始まった新しいNISA制度に向けて広告宣伝を9.7億円と、戦略的に大きく投下した結果、計画通り赤字化。4Qは前年同期比-80百万円の-6百万円、通期は前年同期比+314百万円の524百万円

営業利益

四半期、百万円



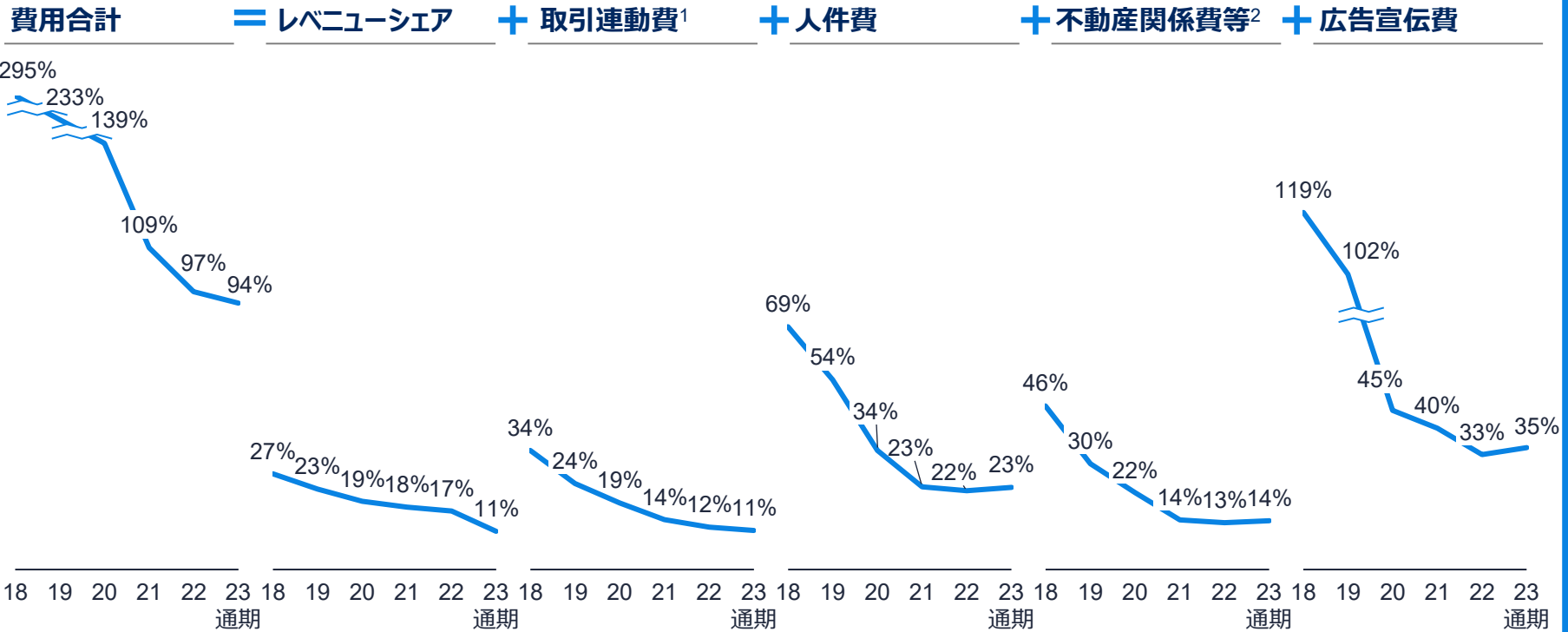
通期、百万円



戦略的に成長投資を進めつつ、費用改善も継続

- レベニューシェア：2022年11月のSBI証券・SBIネオモバイル証券との業務提携解消により、大きく改善
- 取引連動費：順調に改善
- 人件費：新しいNISA制度への対応、マルチサービス化への取り組みに向けて、積極採用。若干の上昇
- 不動産関係費等：採用費、増員対応のためフロア増床・工事の実施などにより、若干の上昇
- 広宣費：4Qに、2024年1月からの新しいNISA制度に向けて9.7億円と、戦略的に大きく投下し上昇

各費用の対営業収益比率



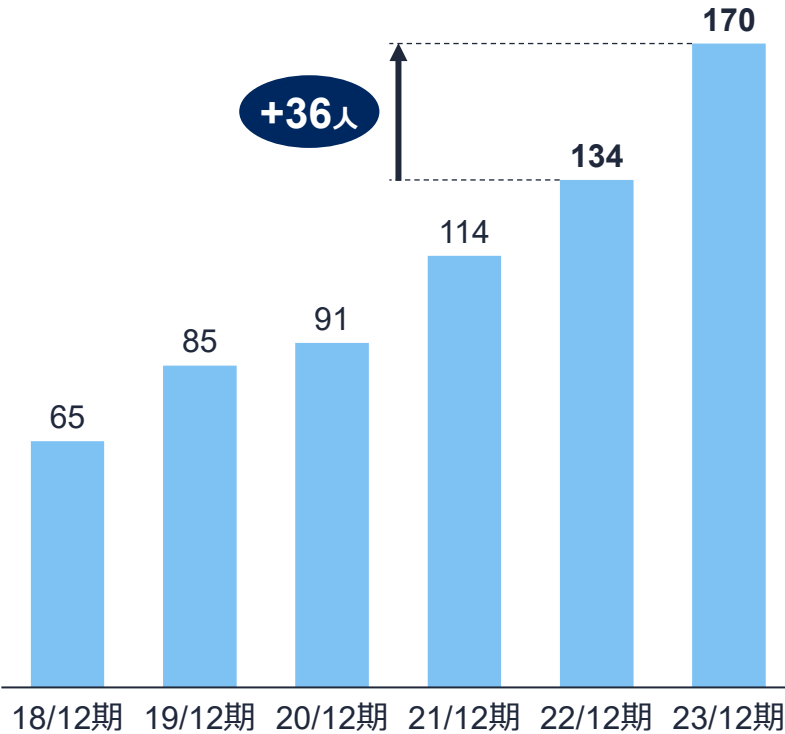
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

持続的な成長のため、各職種で人員強化を継続

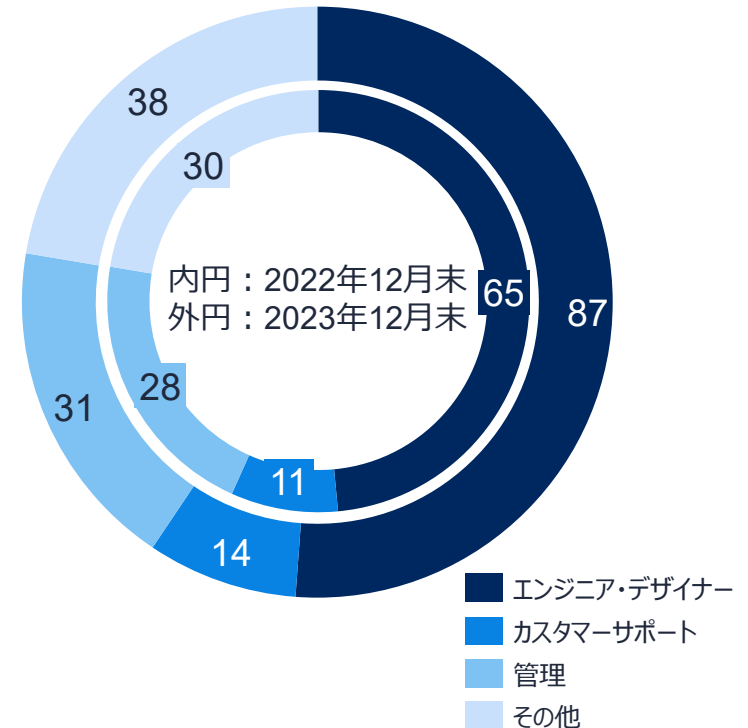
- 採用が順調に進み、30人の増員計画に対して36人増員（1Q 5人・2Q 8人・3Q 13人・4Q 10人）
- 既存事業の成長を加速させ、また新規事業への取り組みを進めるため、エンジニア・デザイナーを中心に、マーケティングや営業人員の採用を強化

従業員推移



職種別の構成比率

2022年12月末と2023年12月末の比較



業績推移（通期）

業績推移

通期、百万円

	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期
営業収益	2,516	4,647	6,573	8,167
▲) レベニューシェア	486	821	1,091	884
▲) 取引連動費	475	655	789	902
▲) 人件費	850	1,090	1,466	1,904
▲) 不動産関係費等	548	651	874	1,132
広告宣伝費除く営業利益	156	1,428	2,352	3,344
▲) 広告宣伝費	1,135	1,861	2,142	2,820
営業利益	-978	-432	209	523

対営業収益比率

▲) レベニューシェア	19%	18%	17%	11%
▲) 取引連動費	19%	14%	12%	11%
▲) 人件費	34%	23%	22%	23%
▲) 不動産関係費等	22%	14%	13%	14%
広告宣伝費除く営業利益	6%	31%	36%	41%
▲) 広告宣伝費	45%	40%	33%	35%
営業利益	-39%	-9%	3%	6%

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

業績推移 (四半期)

業績推移

四半期、百万円

	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	2Q	3Q	4Q
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	1,941	2,183	2,274
▲) レベニューシェア	109	114	122	139	158	192	222	248	258	283	311	238	192	211	234	245
▲) 取引連動費	125	108	118	122	153	163	165	173	201	193	196	198	213	221	238	228
▲) 人件費	224	209	186	228	238	248	277	325	350	342	372	400	441	451	485	525
▲) 不動産関係費等	131	118	123	175	143	135	158	214	192	223	209	248	257	267	296	310
広告宣伝費除く営業利益	-87	19	137	86	204	316	432	474	458	587	625	680	662	788	927	964
▲) 広告宣伝費	312	244	280	298	328	367	525	639	492	523	520	606	691	571	587	970
営業利益	-399	-224	-142	-212	-123	-51	-93	-164	-34	64	105	74	-28	217	340	-5

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%	11%	11%	11%
▲) 取引連動費	25%	19%	17%	16%	17%	15%	13%	12%	14%	12%	11%	11%	12%	11%	11%	10%
▲) 人件費	45%	37%	27%	30%	27%	24%	22%	23%	24%	21%	22%	23%	25%	23%	22%	23%
▲) 不動産関係費等	26%	21%	18%	23%	16%	13%	13%	15%	13%	14%	12%	14%	15%	14%	14%	14%
広告宣伝費除く営業利益	-17%	3%	20%	11%	23%	30%	34%	33%	31%	36%	36%	39%	37%	41%	42%	42%
▲) 広告宣伝費	62%	43%	41%	40%	37%	35%	42%	44%	34%	32%	30%	34%	39%	29%	27%	43%
営業利益	-79%	-39%	-21%	-28%	-14%	-5%	-7%	-11%	-2%	4%	6%	4%	-2%	11%	16%	-0%

(注) 百万円未満は切り捨ててにより表示

目次

2023年12月期 通期 事業進捗

2023年12月期 通期 決算概況

2024年12月期 事業方針

三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）

Appendices

2024年12月期の事業方針

新NISA制度に全面対応する「おまかせNISA」の1月リリースを経て、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) の開発に経営リソースを再配分し、既存事業も含めた成長加速に向けた各種取り組みを実施する

継続的な取り組み

+ 三菱UFJ銀行との資本業務提携による新たな取り組み¹

優先度

ロボアド及びおまかせNISA

- ・ マーケティングの強化
- ・ 利便性や体験の向上を目指したプロダクト改善（買い直し機能³や、積立予約機能⁴の開発）

- ・ 三菱UFJ銀行との共同マーケティングによるお客様の獲得

特に高い

総合アドバイザー・プラットフォーム²（MAP）

- ・ 2024年中に新規サービスを開発し、提供を開始する
- ・ ロボアドと新規サービスを組み合わせ、MAPをリリースに向けて進める

- ・ 共同でMAPの企画・開発を進め、2025年中のリリースと、段階的なサービス内容の拡充を進める
- ・ 両社で取り組むことで、リリースの早期化とサービス内容の拡充を目指す

特に高い

ケイパビリティの強化による成長加速

- ・ M&Aや採用を通じたケイパビリティの強化
- ・ 意思決定や事業展開の迅速化に向けた体制の強化

- ・ 調達資金を活かしたM&A・採用強化によるケイパビリティの強化

高い

¹ 詳細は「三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）」（26～33ページ）を参照

² 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

³ 設定により、通常口座にある資産を売却、「おまかせNISA」口座で買い直し機能

⁴ 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

2024年12月期 業績予想について、現時点では非開示

現時点では非開示の背景

- 下記2点について、現時点で今期業績への影響を精度高く見通すことが難しい
 - ✓ 2024年1月より始まった新しいNISA制度を背景とする、運用者数増や入金額増
 - ✓ 本日（2/14）開示の「三菱UFJ銀行との資本業務提携について」

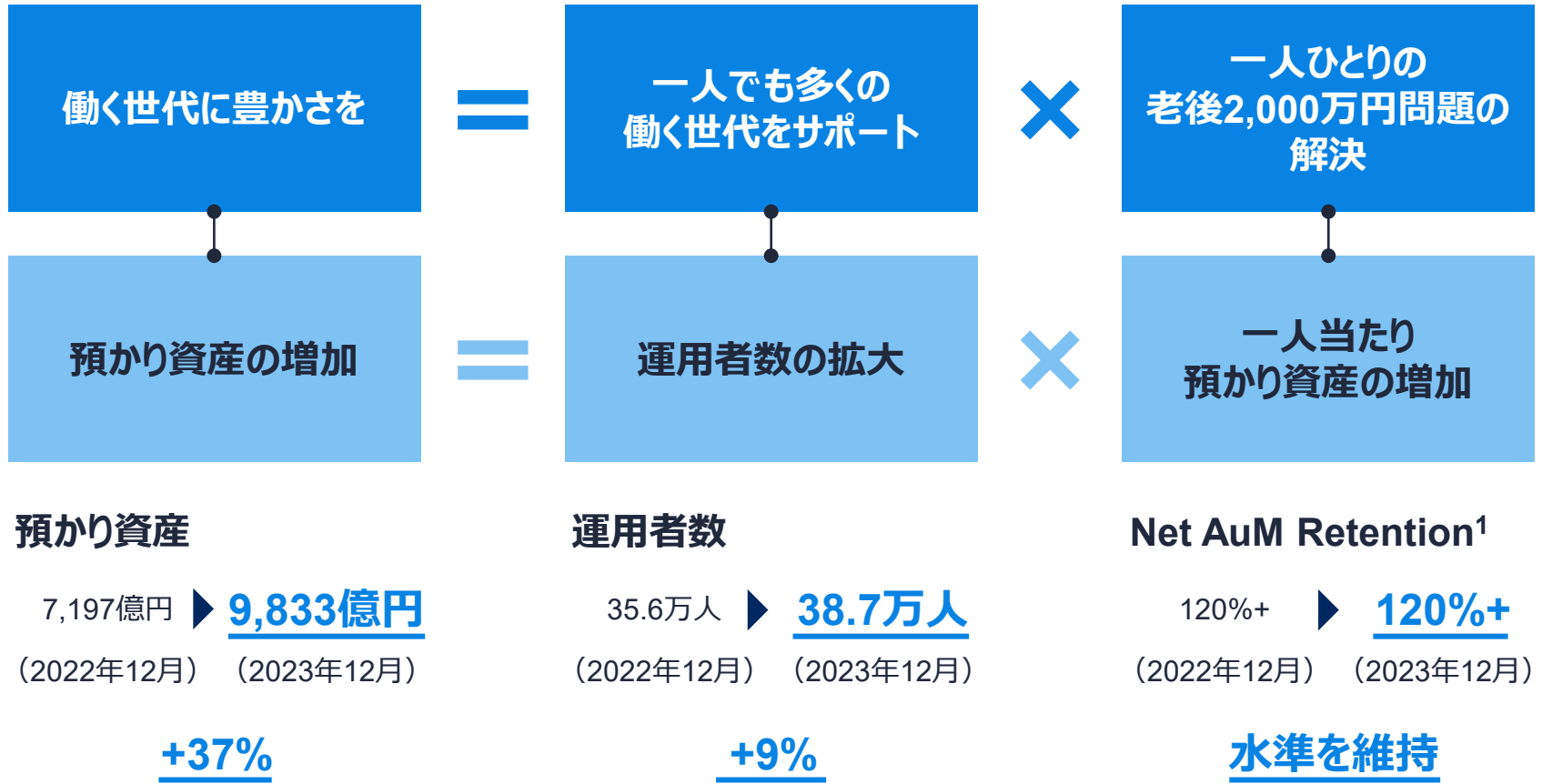
運営方針

- 引き続き、中長期的なフリーキャッシュフローの創出力を最大化するため、足元の利益水準よりも、預かり資産及び営業収益の成長を重視

今後の開示予定

- 適正かつ合理的に算定できるタイミングで公表

「働く世代に豊かさを」というミッションの実現に向け 運用者数の拡大と、一人当たり預かり資産の増加を目指す



¹ 新規運用者の預かり資産が、その後、年何%ベースで増加したかを表す指標（簿価ベースで、時価変動分は除く。2016年7月～2023年12月の全平均）
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

「長期・積立・分散」による資産運用を通じて、一人でも多くの働く世代の「老後2,000万円問題」の解決を目指す

一人ひとりの老後2,000万円問題の解決

一人当たり預かり資産の増加

積立

+

積立以外の追加入金

-

運用の中断（出金）

積立設定率²

68%



66%

(2022年12月)

(2023年12月)

平均積立額³

4.4万円



4.7万円

(2022年12月)

(2023年12月)

解約率⁴

<1%



<1%

(2022年12月)

(2023年12月)

Net AuM Retention¹ : 120%+ を維持

¹ 新規運用者の預かり資産が、その後、年何%ベースで増加したかを表す指標（簿価ベースで、時価変動分は除く。2016年7月～2023年12月の全平均）

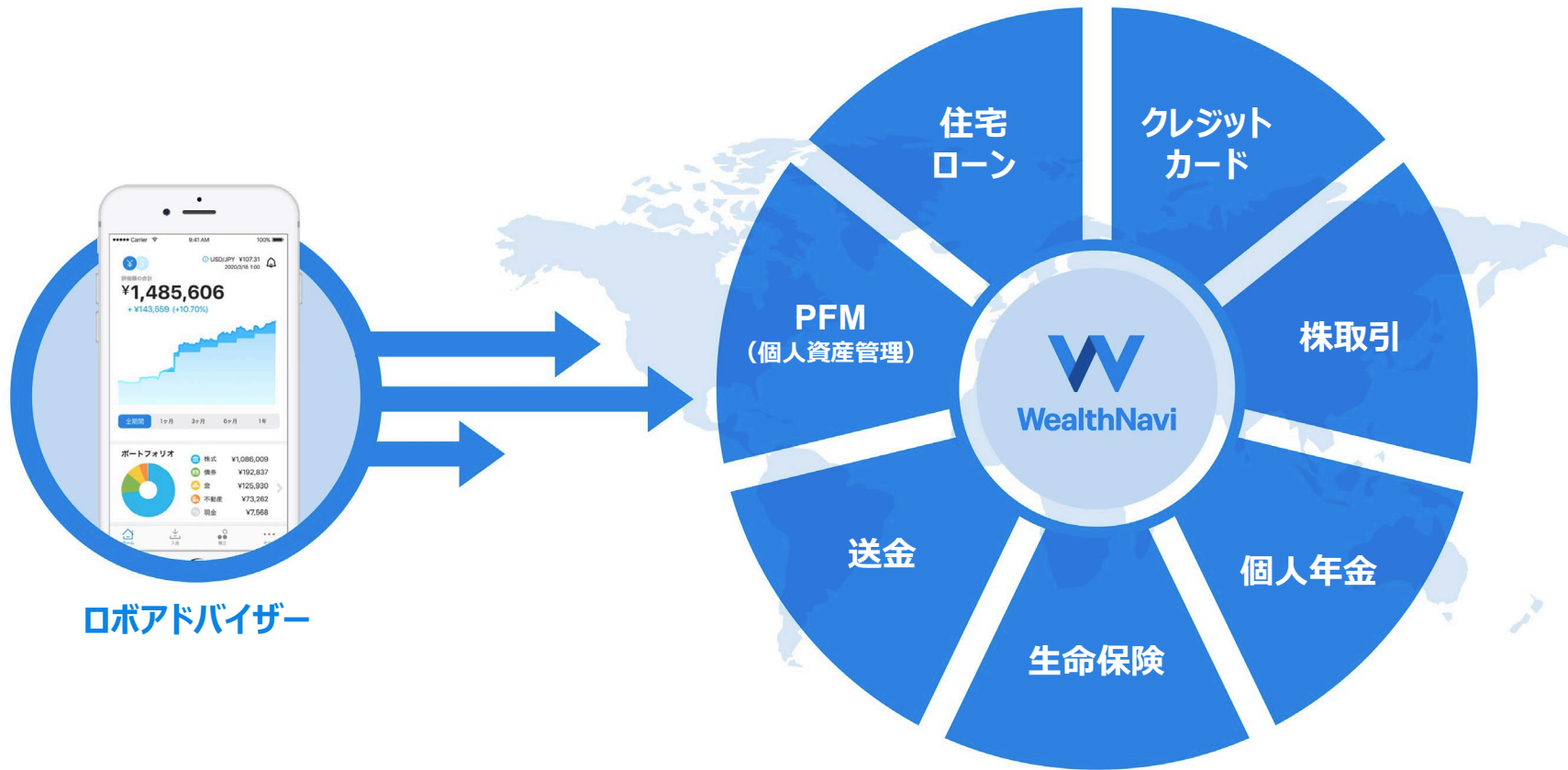
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

² 預かり有価証券の残高がある口座数のうち、積立設定のある口座数の割合

³ 積立設定のある口座の、平均積立設定金額

⁴ ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2023年12月の全平均）

個人向け金融プラットフォームを目指す



- 金融機関と提携し、お客様に対して**総合的でテ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

2023年12月期 通期 事業進捗

2023年12月期 通期 決算概況

2024年12月期 事業方針

三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）

Appendices

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

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

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

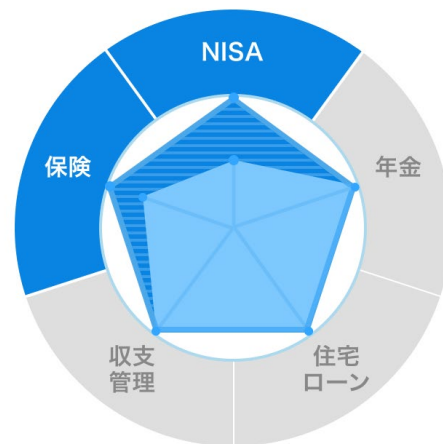
W WealthNavi



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

アドバイスをみる

W WealthNavi



ライフプランアドバイス

お任せ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

資本提携の内容

第三者割当増資により、三菱UFJ銀行に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

- 発行新株式数：9,110,000株（希薄化率：18.41%）
- 発行価額：1,718円/株（直近1ヶ月間の終値平均値）
- 差引手取金概算額：15,431百万円
- 払込期間：2024年3月4日（月）から2024年3月25日（月）まで

三菱UFJ銀行が指名する1名を含む取締役選任議案を、2024年3月の株主総会へ提出する予定

株主総会での可決を経て、三菱UFJ銀行の持分法適用関連会社となる見込み

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、新規の総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP）事業に充当

概要	金額 (百万円)	具体的な内容
ロボアドバイザー事業のマーケティング費用	3,000	<ul style="list-style-type: none">ロボアドバイザー「WealthNavi」や「おまかせNISA」の認知度向上と顧客基盤の拡大のためのマーケティング費用
MAP事業の企画・開発・運営、システム基盤・データ基盤の構築の資金	4,000	<ul style="list-style-type: none">MAP事業の、最適な顧客体験の実現の企画・開発、開発力向上に向けた人材の採用と体制整備、お客様へのアドバイス強化のためのカスタマーサポート体制の拡充事業全体を支えるシステム基盤・データ基盤の構築
MAP事業のマーケティング費用	3,000	<ul style="list-style-type: none">MAP事業の、顧客基盤の拡大に向けた機動的かつ集中的なマーケティング活動
MAP事業の将来のM&A、資本業務提携等の資金	5,431	<ul style="list-style-type: none">MAPにおける、サービス内容やアドバイス対象商品の拡充を加速させるため、また事業開発力やシステム開発力の強化など、事業ポートフォリオやケイパビリティの拡張を目的とした投資

参考：第三者割当増資後の当社の株主構成

氏名又は名称	持株比率	
	実行前	実行後
柴山和久（当社代表取締役）	21.45%	18.11%
株式会社三菱UFJ銀行	－%	15.55%
MORGAN STANLEY SMITH BARNEY LLC CLIENTS FULLY PAID SEG ACCOUNT	6.38%	5.39%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3.18%	2.69%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATY ACCOUNT	2.54%	2.14%
THE BANK OF NEW YORK 133652	2.24%	1.89%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	2.08%	1.75%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	1.79%	1.51%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1.79%	1.51%
株式会社SBI証券	1.62%	1.37%

（注）実行前の持株比率：2023年12月31日現在の発行済株式総数（自己株式を除く）に基づき算出

実行後の持株比率：2023年12月31日現在の発行済株式総数（自己株式を除く）に本第三者割当により割り当てられる本株式数を加算した数に基づき算出

目次

2023年12月期 通期 事業進捗

2023年12月期 通期 決算概況

2024年12月期 事業方針

三菱UFJ銀行との資本業務提携について（2024年2月14日開示）

Appendices

おまかせNISA

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
1,800万円	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（2024年1月リリース）

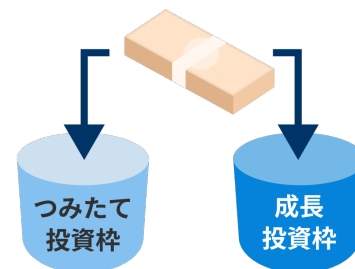
新しい「おまかせNISA」の3つの特長

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

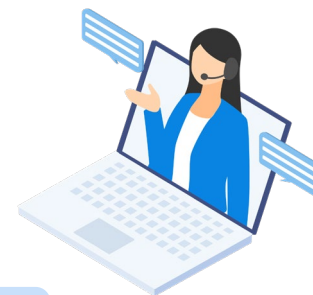
世界の株式や債券、金、不動産を組み合わせてリスクを分散。NISA口座を含む資産全体を自動でリバランス



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

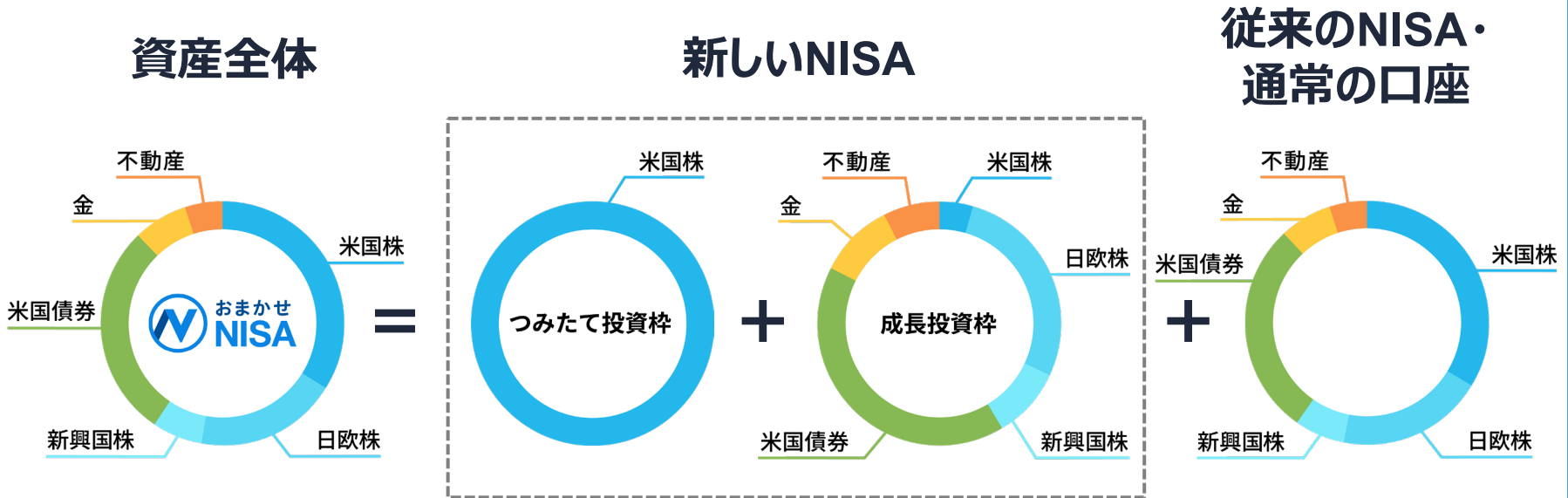


2024年1月より提供開始

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

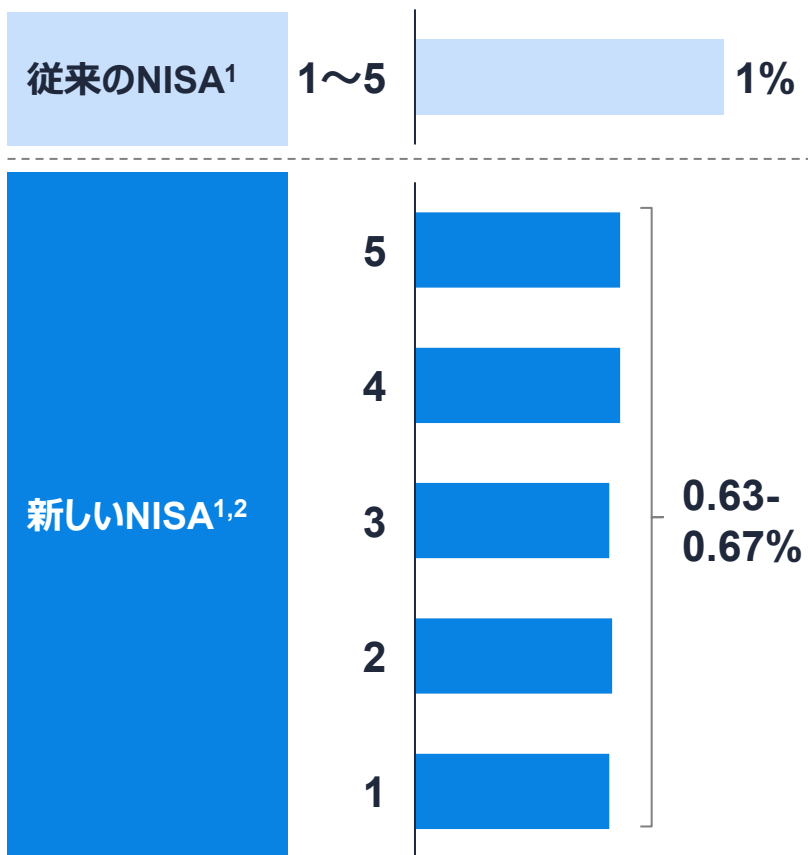
新しい「おまかせNISA」の利用促進のため手数料を引下げ

新しいNISAにおける手数料（自動積立の場合）

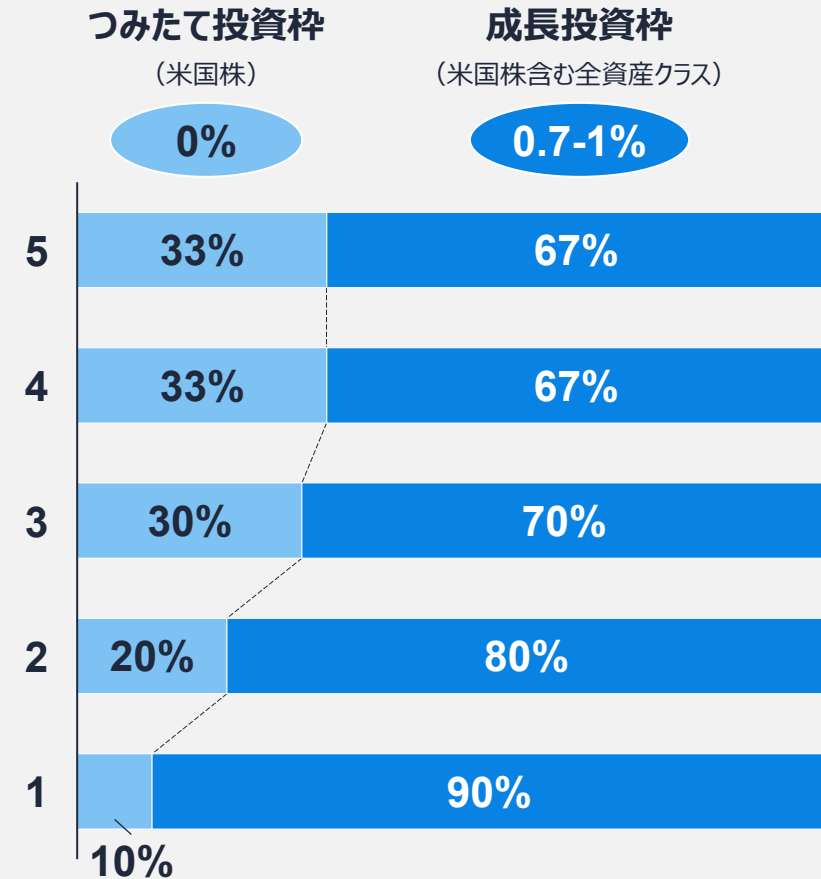
リスク許容度別、年率、税抜

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



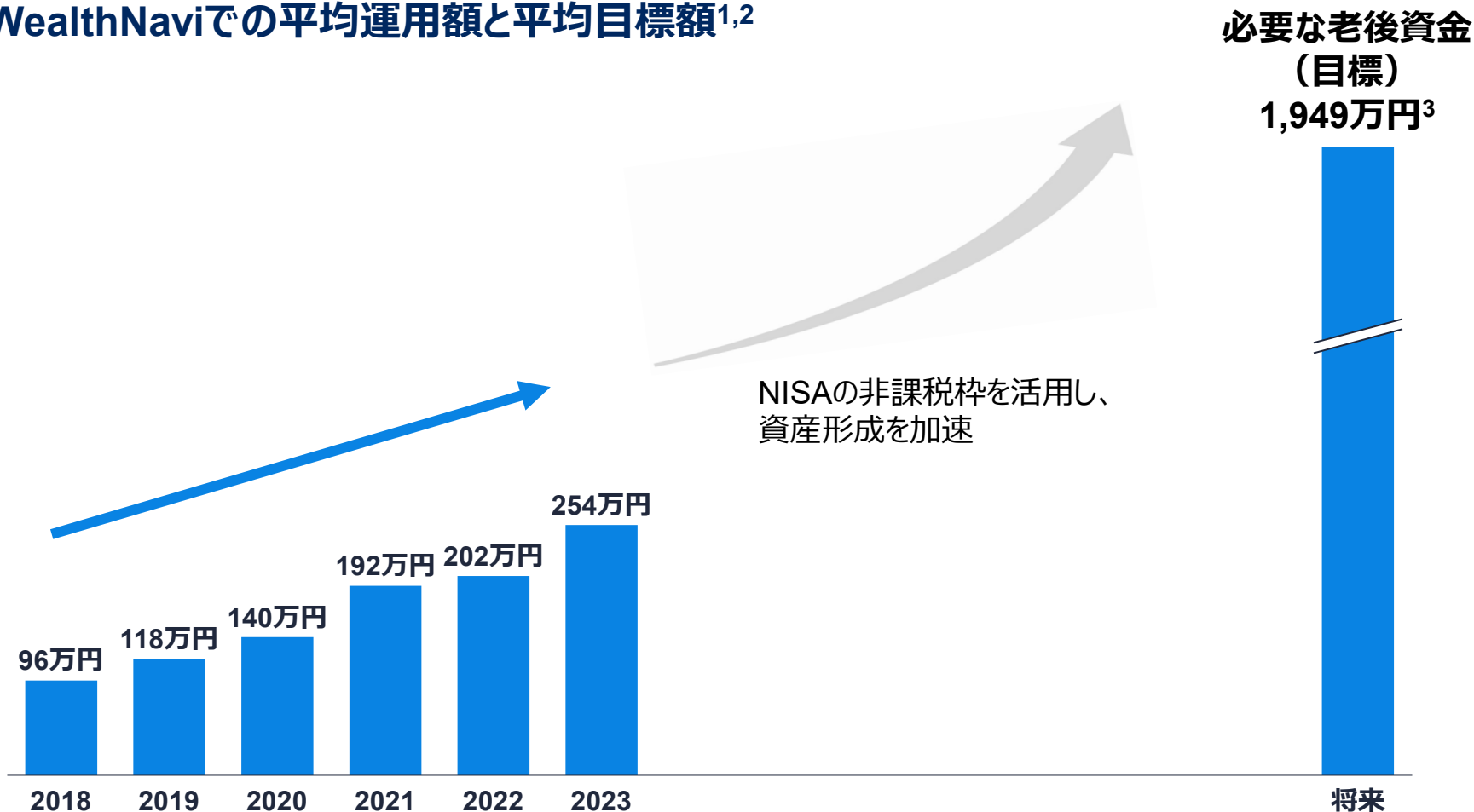
(注) 新しいNISAの成長投資枠での手数料は、リスク許容度3は0.9%に、リスク許容度2は0.8%に、リスク許容度1は0.7%に、それぞれ引下げ

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

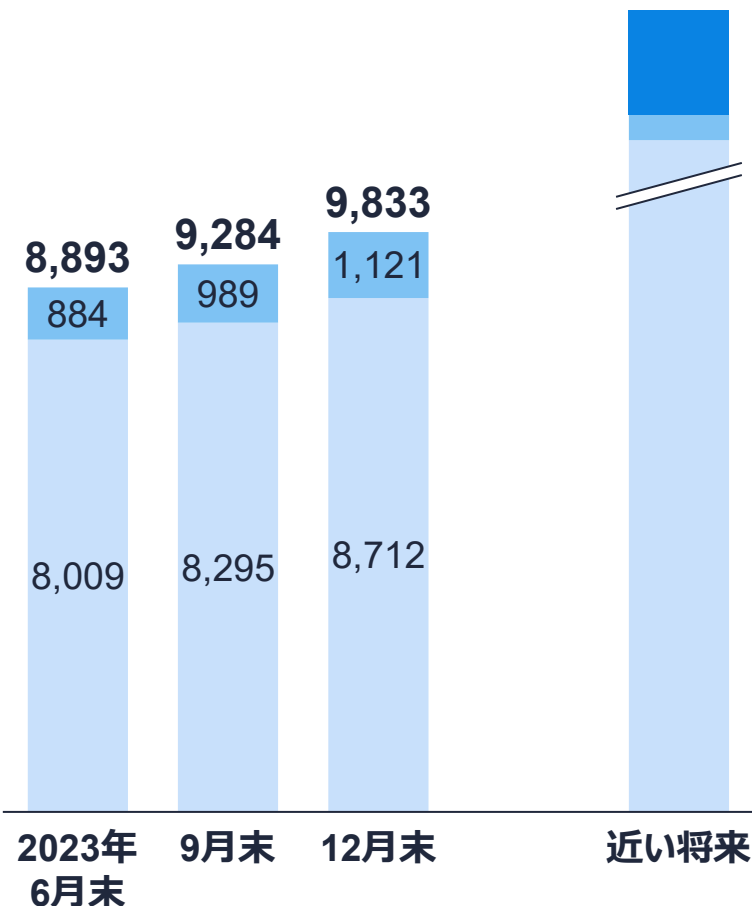
3 ライフプラン設定済み運用者の「必要な老後資金」の平均値 (2023年12月31日時点)

預かり資産の成長イメージ

預かり資産
億円

手数料¹

2024年1月時点、税抜、年率



新しいNISA

0.63~0.67%

従来NISA

1.00%

積立のみの場合の試算²。
積立のみではない場合、
最大0.7-1.0%

通常口座

1.00%

¹ ダイレクト事業の手数料。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%）

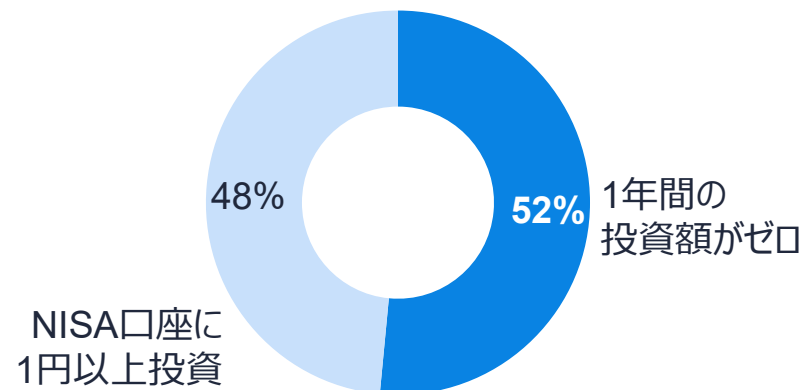
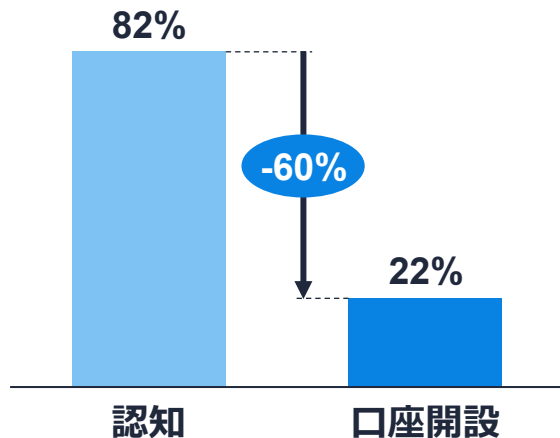
² 自動積立のみのお入金で、入金後に「つみたて投資枠」と「成長投資枠」の残高の割合が変わらなかった場合。相場の変動により資産評価額が変動した場合、新しいNISA口座全体の手数料負担も変動

NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

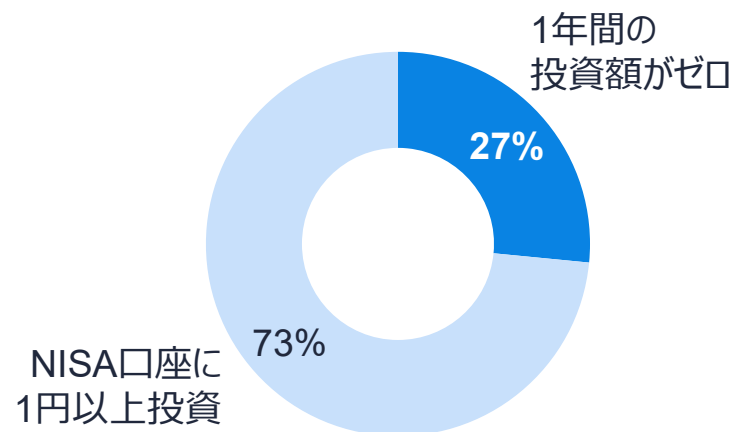
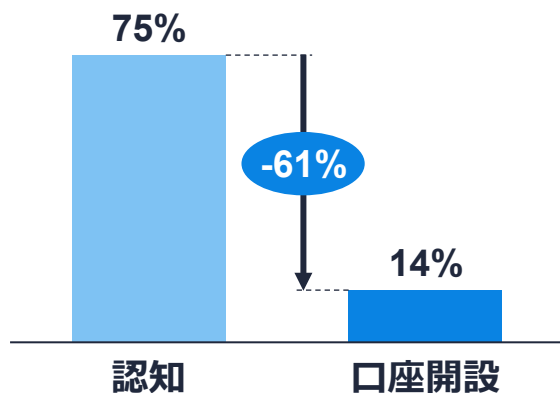
NISAは広く認知されているが、口座開設まで至っておらず...¹

...NISA口座を開設しても、“休眠”（1年間の投資額がゼロ）も多い²

一般
NISA



つみたて
NISA

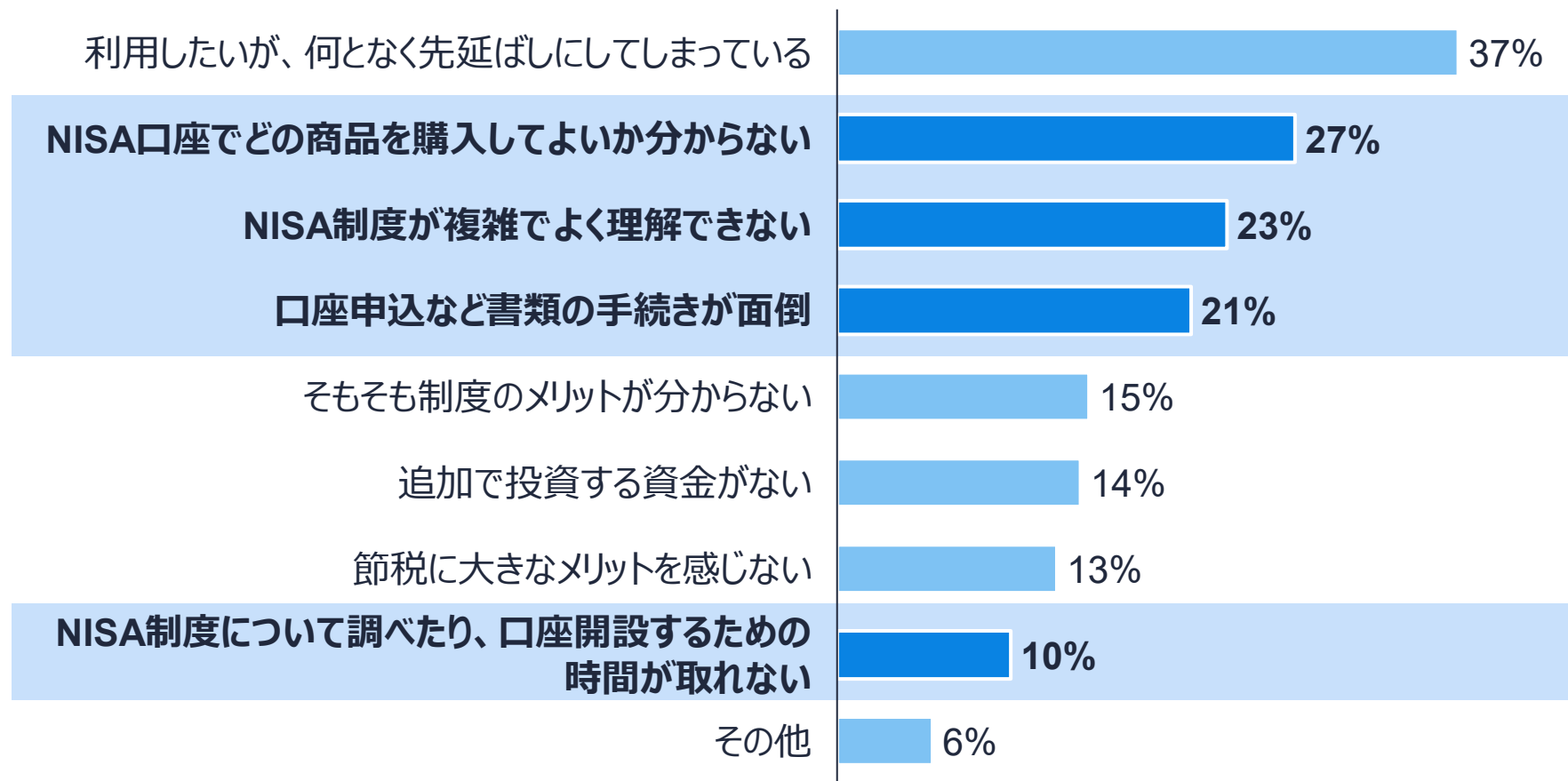


¹ 投資信託協会「2022年（令和4年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

² 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2022年12月末時点（確報値））」において、2022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）

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

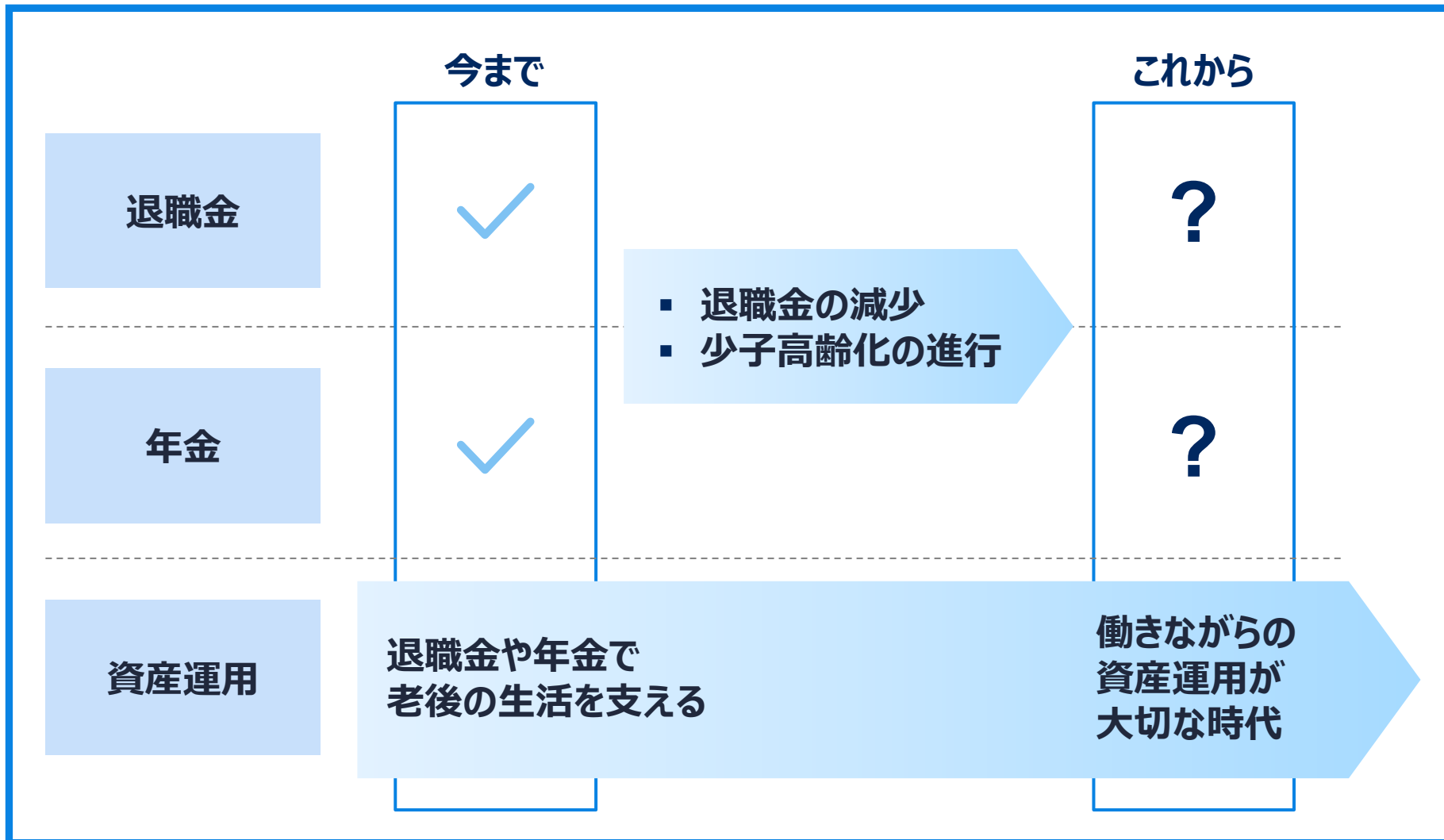
東京大学法学部を卒業後、モルガン・スタンレー・ジャパン・リミテッド（証券）入社。その後、司法試験に合格し2000年に弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所を経て、独立。証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）ではADR斡旋委員を務める。



監査等委員
藤本 幸彦

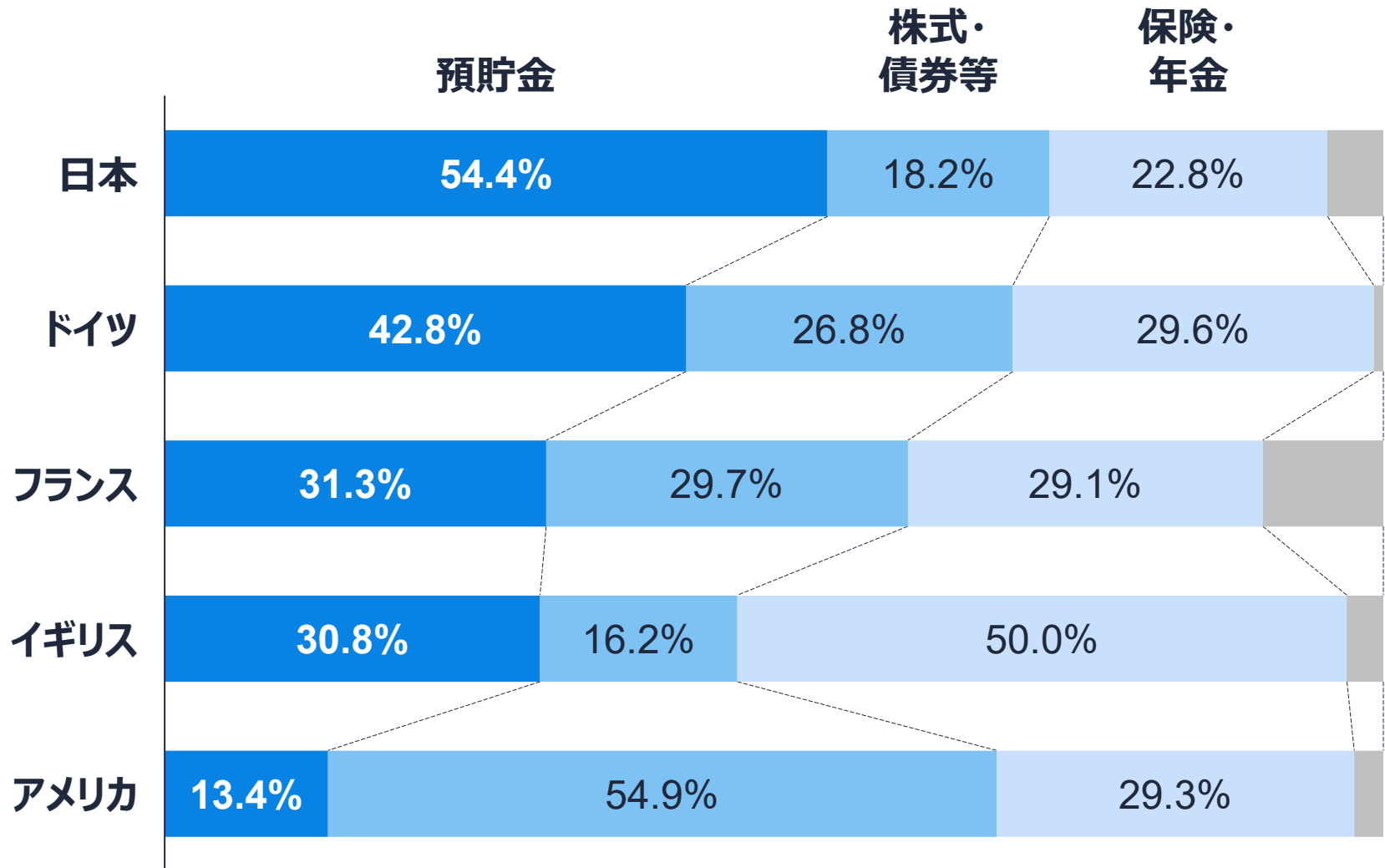
京都大学法学部を卒業後、東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行。その後、中央新光監査法人を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現PwC税理士法人）においてパートナー、金融部部長、理事を歴任。公認会計士・税理士・国際経営学修士。

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54.4%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)

オンラインで完結するWealthNaviにより、 忙しく働く世代が豊かな老後に向けた資産形成を行える

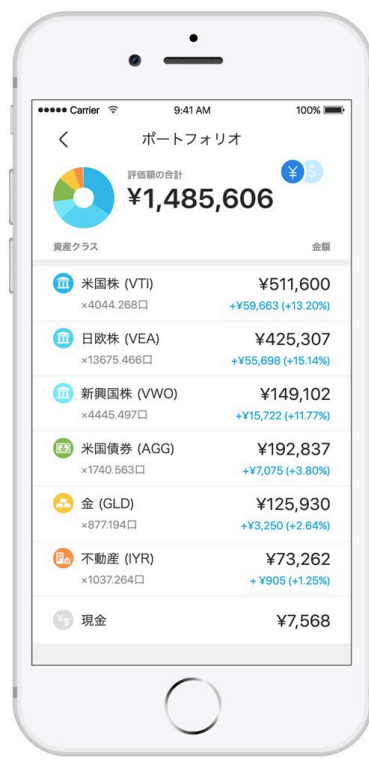
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



目標へのナビゲーション。
リスクもビジュアルに表示



プラン決定と入金後、
ポートフォリオを
最短翌日に構築



運用状況を
いつでも円／ドルで
確認可能



(注) 画像はイメージ

ポートフォリオの構築からリバランス、税金の最適化まで 資産運用の全プロセスを自動化

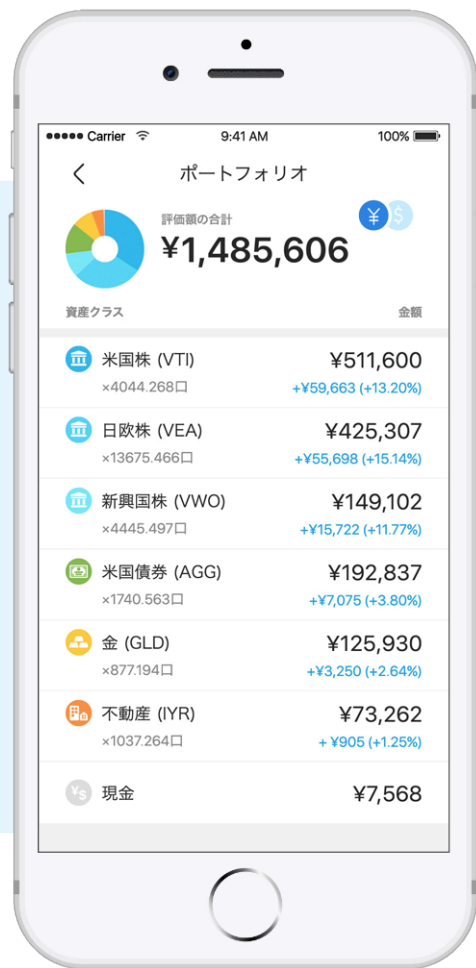
従来



W WealthNavi



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



Vanguard 3銘柄、BlackRock 4銘柄、
State Street 1銘柄で構成^{1,2}

運用者のポートフォリオの平均は、
株式73%、債券15%、金および不動産12%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 2023年12月31日時点

² 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0.07~0.13%)

※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（2023年12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

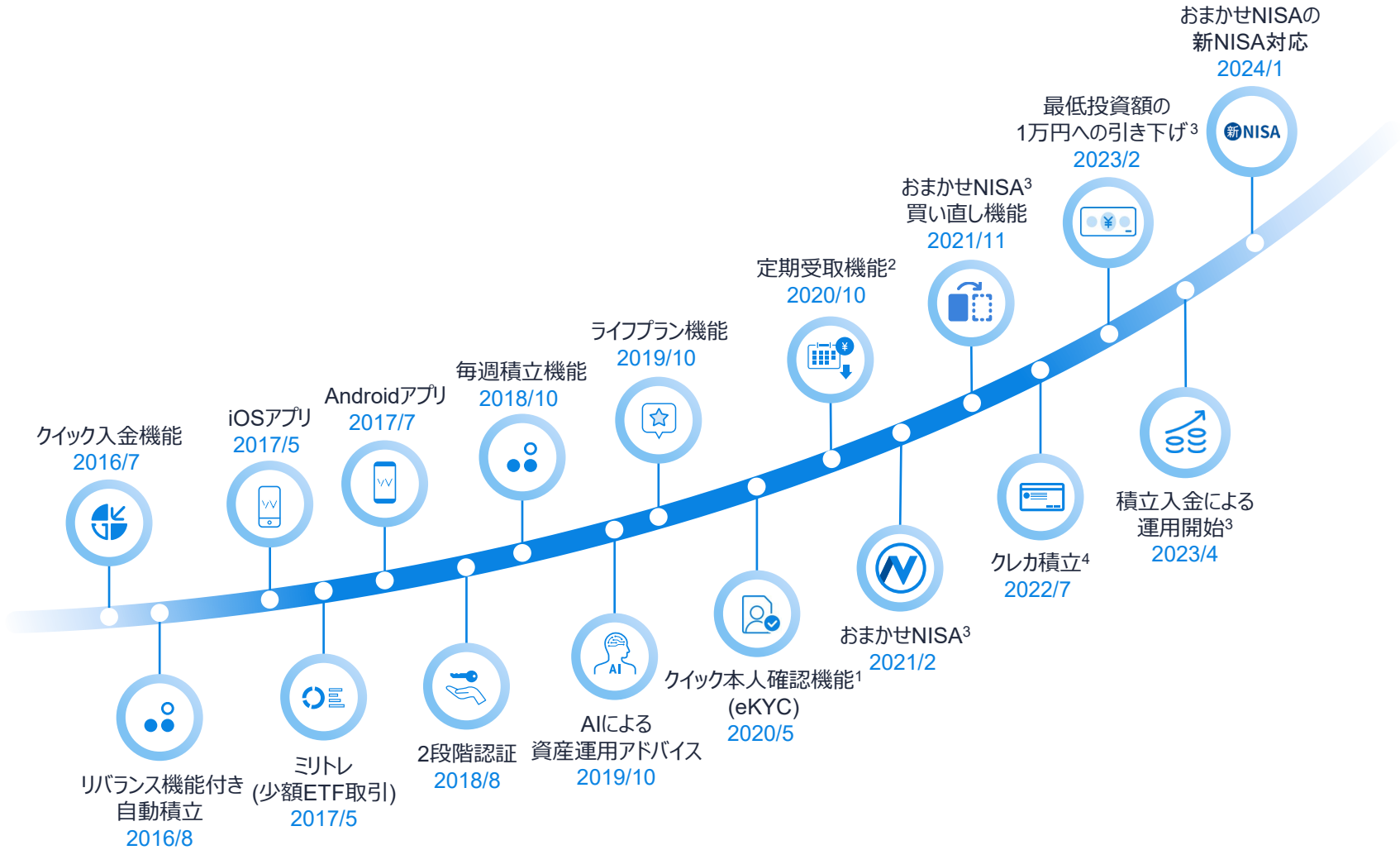
お客様と当社の利益の方向性を一致させる
手数料体系

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」(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1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

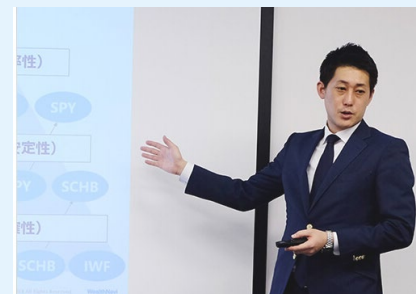
昨日、世界的に株価が下落しました。2月から3月にかけての株価急落で資産の大きな目減りを経験した方にとっては、ここ最近の株価の回復で少しほっとしたところに急落があり、驚かされているかもしれません。

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36.0万人参加¹

¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2023年12月までの累計

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**



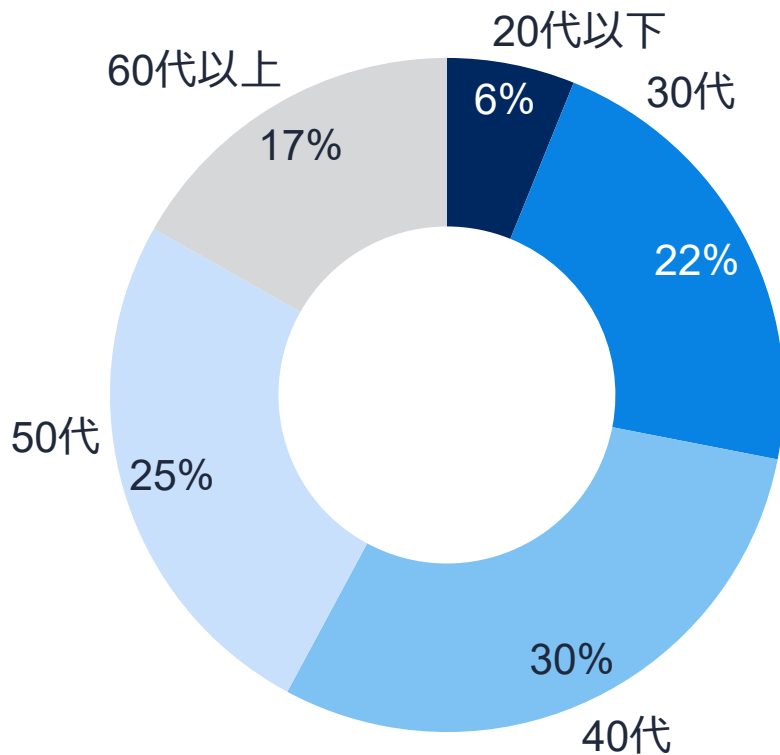
2023年 オリコン顧客満足度®調査 ロボアドバイザー 第1位



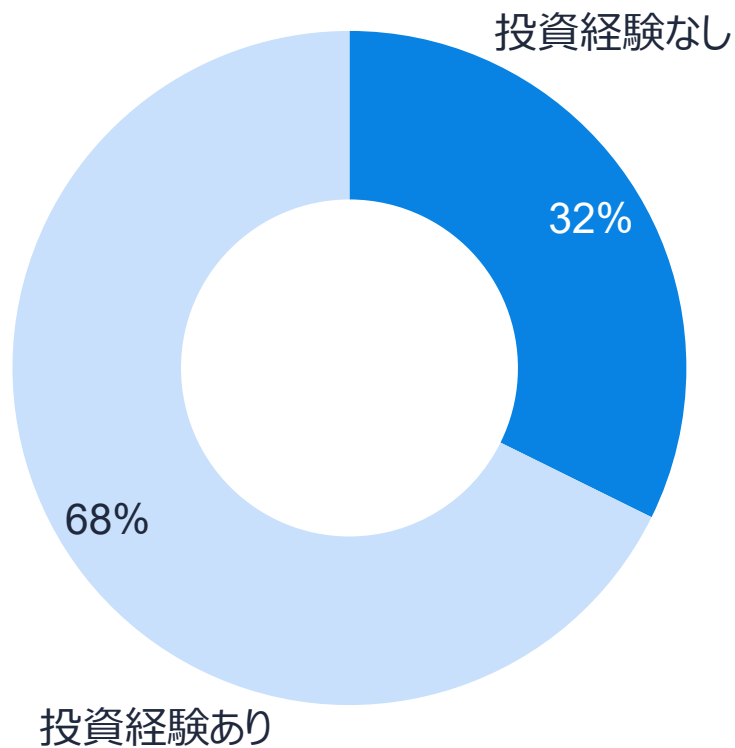
(注) 「2023年 オリコン顧客満足度®調査 ロボアドバイザー」は、株式会社oricon MEが独自に行った調査の結果に基づく

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

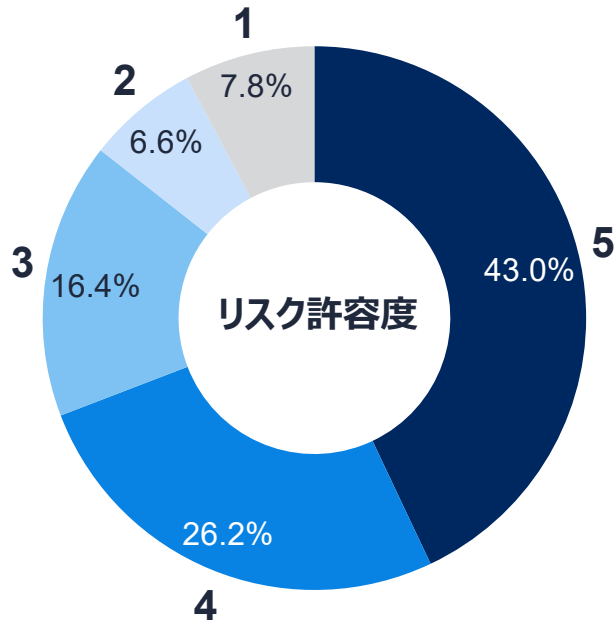


¹ 2023年12月31日時点の運用者の年代別割合（小数点第1位を四捨五入）

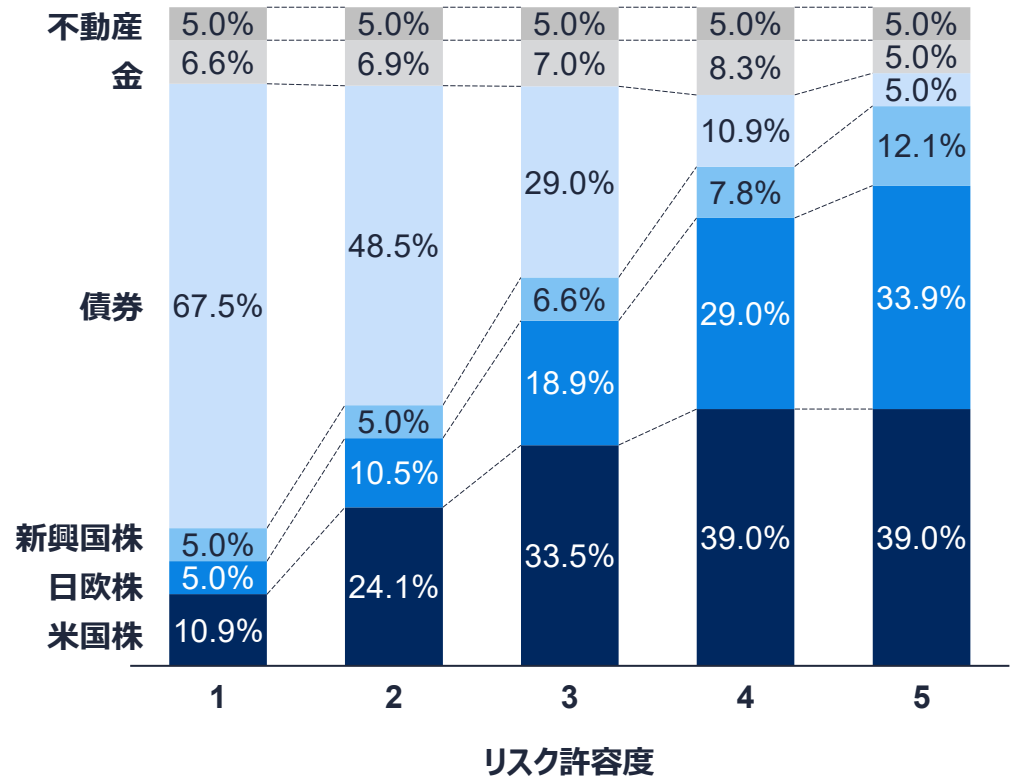
² 2023年12月31日時点の運用者のうち、申込時の「株・投資信託・外貨預金・FX・債券のいずれかの投資経験がありますか？」の質問に対して、「はい」「いいえ」と回答した人の割合（小数点第1位を四捨五入）

お客様の9割弱が株式中心のポートフォリオで運用

リスク許容度毎のお客様の割合
2023年12月末時点¹



リスク許容度毎の最適ポートフォリオ毎の資産構成
2023年12月時点²



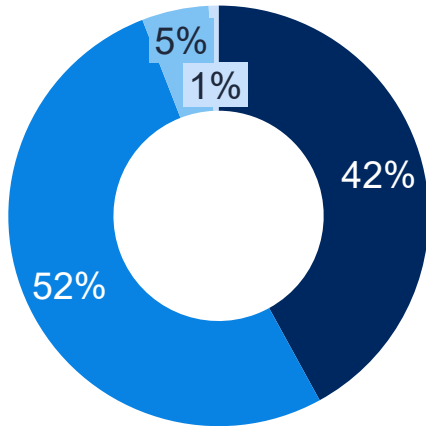
¹ 運用者が設定している各リスク許容度の比率。リスク許容度とはどの程度の不確実性を受け入れるかを示したもので、リスク許容度は、数字が大きいほどリスク・期待リターンが高いことになる

² WealthNaviの資産運用アルゴリズム（White Paper）（2023年12月）より

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

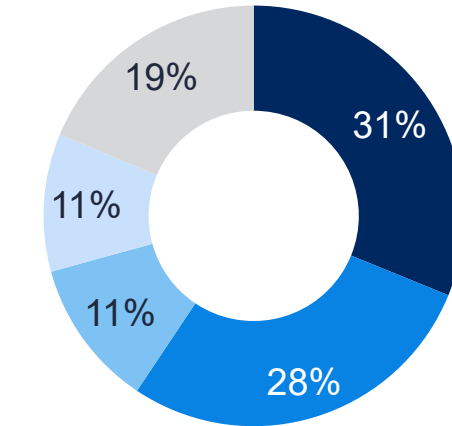
・利用中の94%のお客様が満足



■ 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

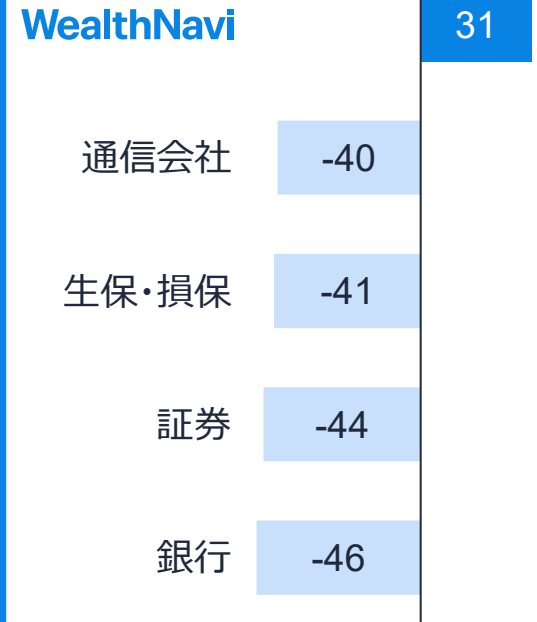
・10年以上の利用意向が59%に達する



■ 20年以上
■ 10-20年
■ 5-10年
■ 5年未満
■ 未定

NPS（顧客推奨度）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1月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」の満足度について教えてください。」に対する回答

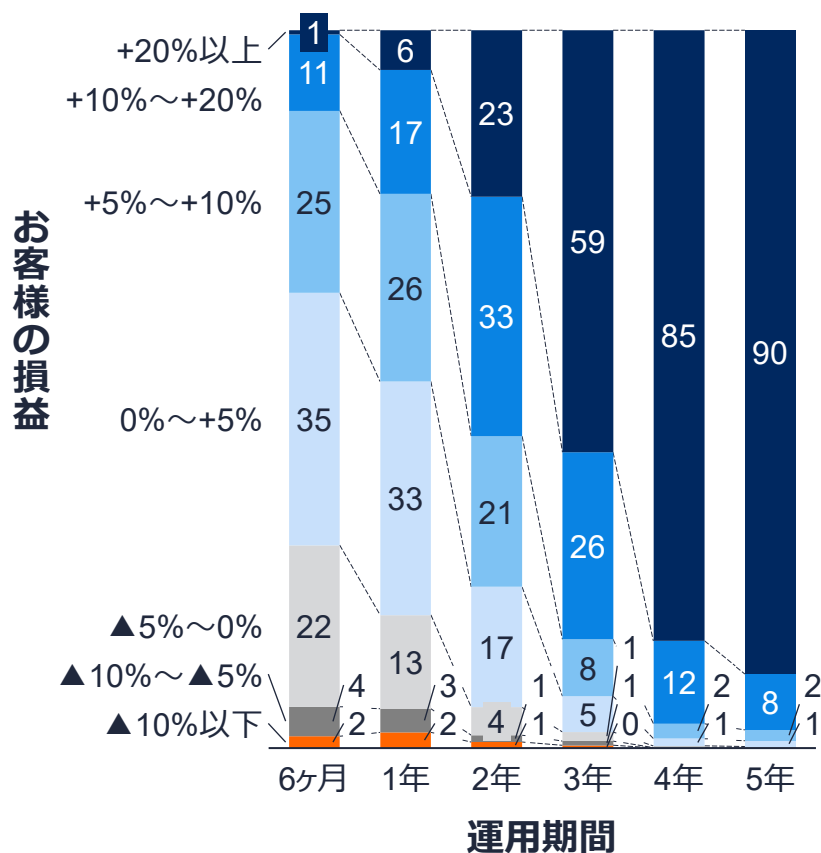
2 2024年1月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

3 NPSとは、Net Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤルティを把握するために「企業やブランドに対してどれくらいの愛着や信頼があるか」を数値化する指標。当社NPSは、2023年1月～2023年12月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケート結果をもとに作成。その他は、金融庁「リスク性金融商品販売にかかる顧客意識調査について」（2019年8月）より当社作成

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

2023年12月末; 運用期間別のお客様比率



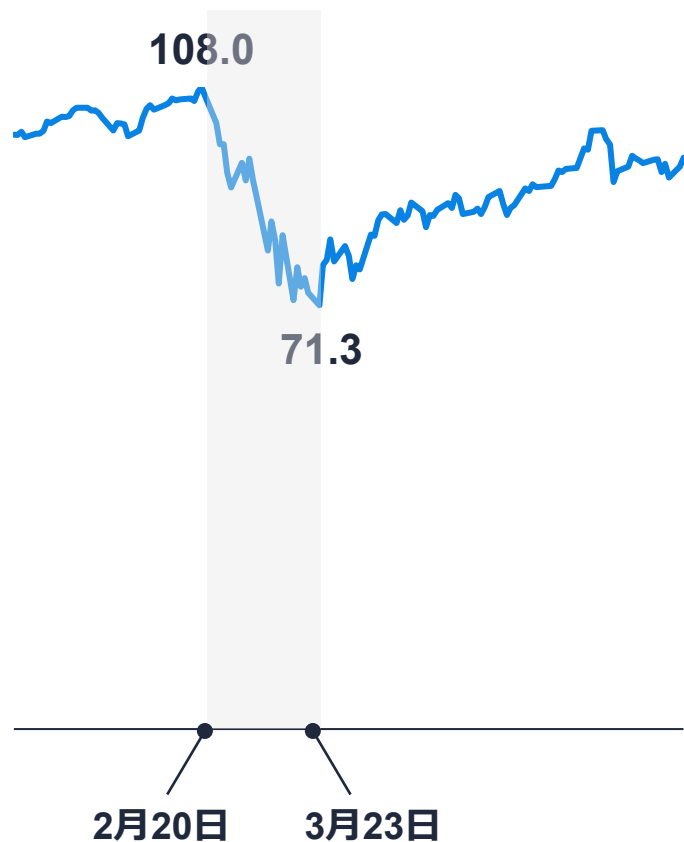
- サービス開始から7年以上が経ち、多くのお客様が「長期・積立・分散」の資産運用の有効性を感じられる状況に
- 利用開始から一定期間は、相場次第で一時的にマイナスになったり、マイナスの時期が長く続くケースもある
- 一方で、長期利用して下さっているお客様の運用リターンは安定。2年以上利用しているお客様の9割がプラスのリターン (2023年12月末時点)

(注) 各月末時点で預かり有価証券の残高が1万円以上ある顧客を対象にした2023年12月末までの運用実績 (運用開始月を0カ月目として、継続月数ごとに月末時点の各顧客の損益を取得。継続月数までに全額出金した顧客は除外。運用実績から手数料を控除)。リターンが0%の場合は「+0%~+5%」に含む

「長期・積立・分散」の考え方が浸透し、コロナ・ショック時の相場急落局面でも、95%のお客様が資産運用を継続

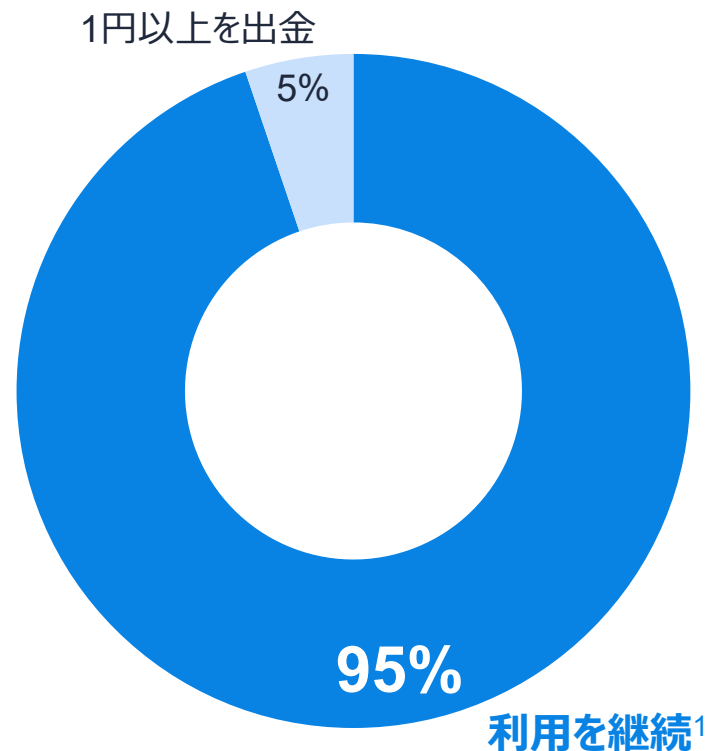
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

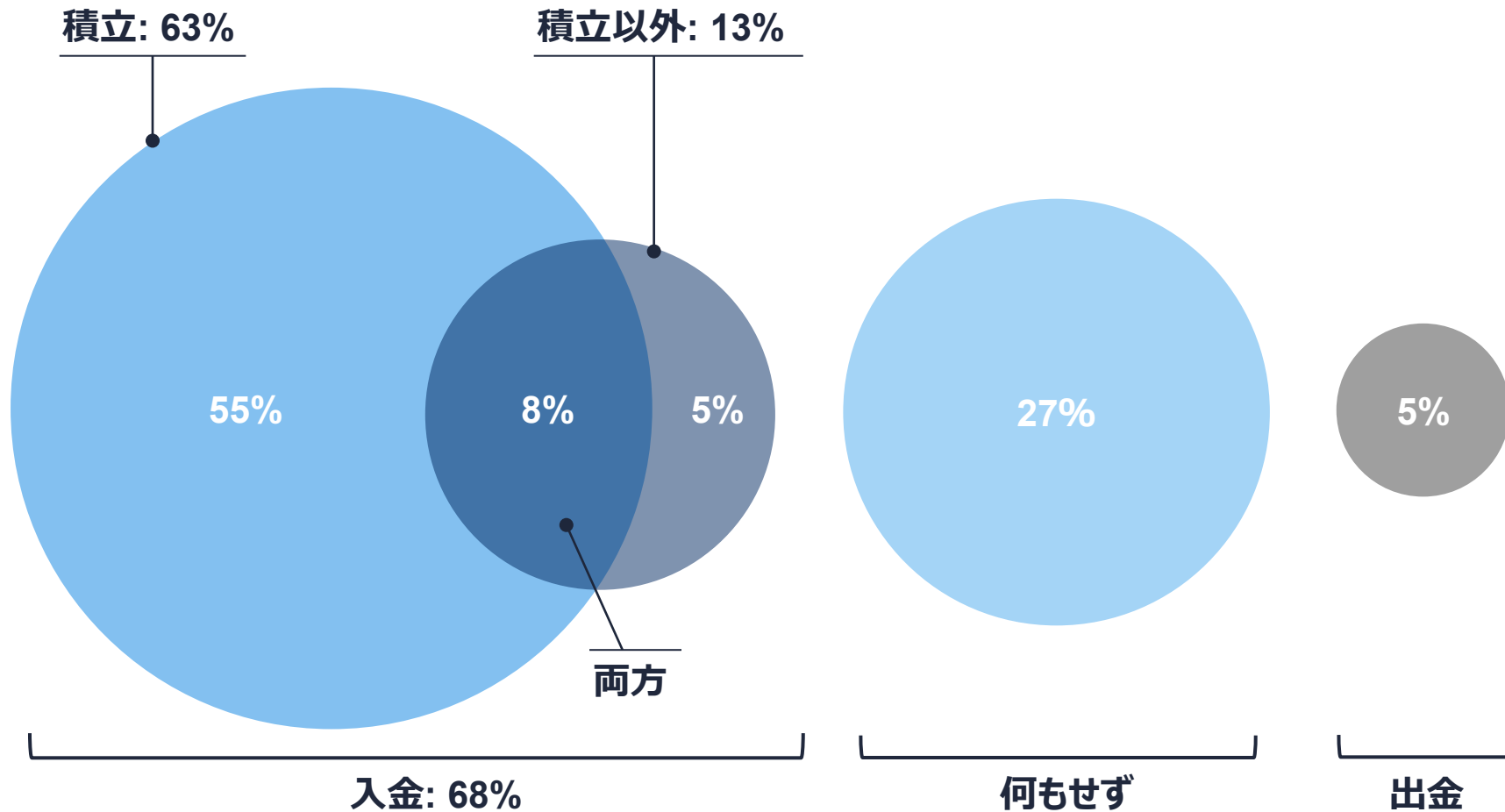


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

同期間に、68%のお客様が追加入金

お客様の行動

2020年2月20日～3月23日



(注) 「割合」は、2020年2月20日にETFの残高がある運用者に占める割合。また「出金」は、一部または全部の出金（1円以上）を指す

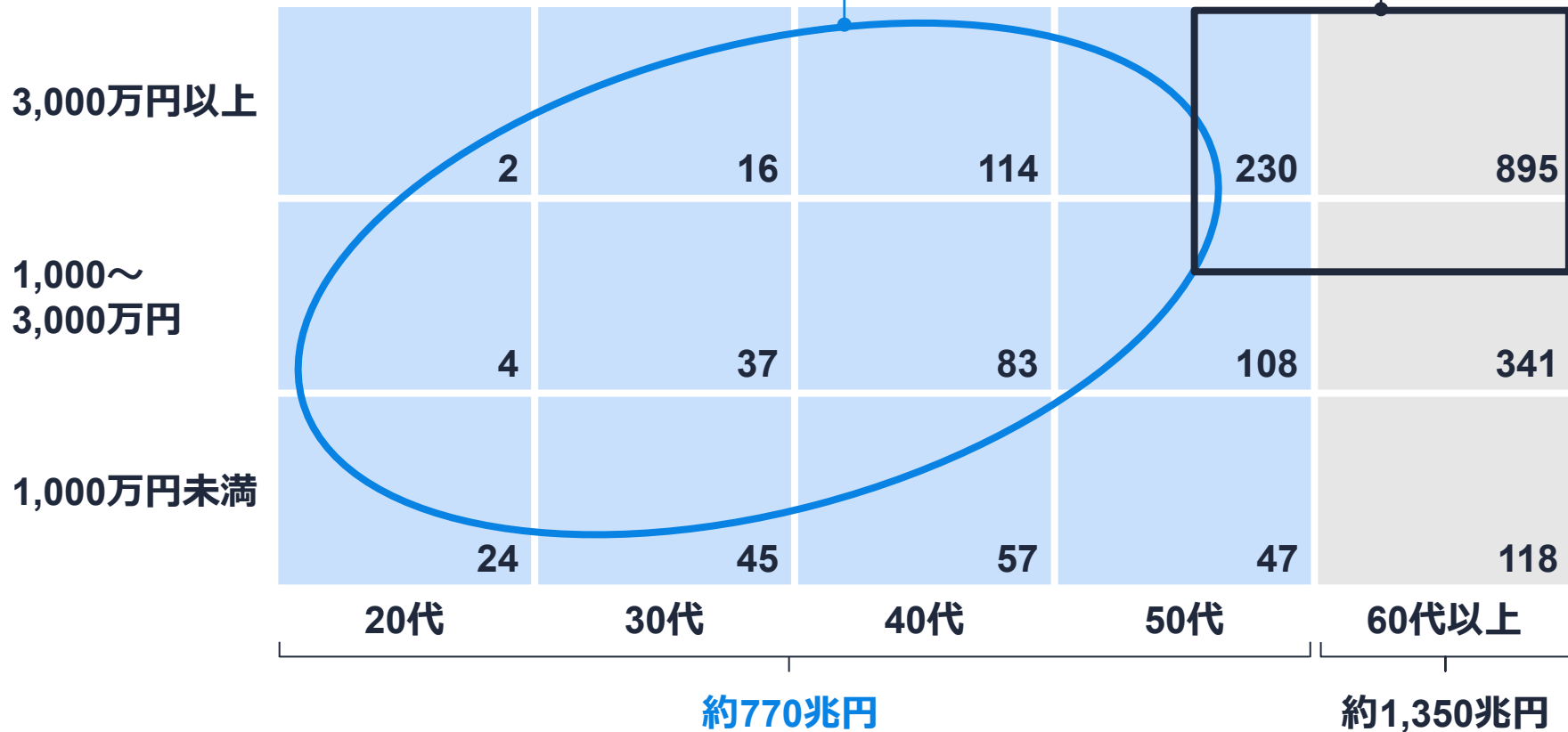
働く世代の金融資産は770兆円。潜在市場は大きい

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

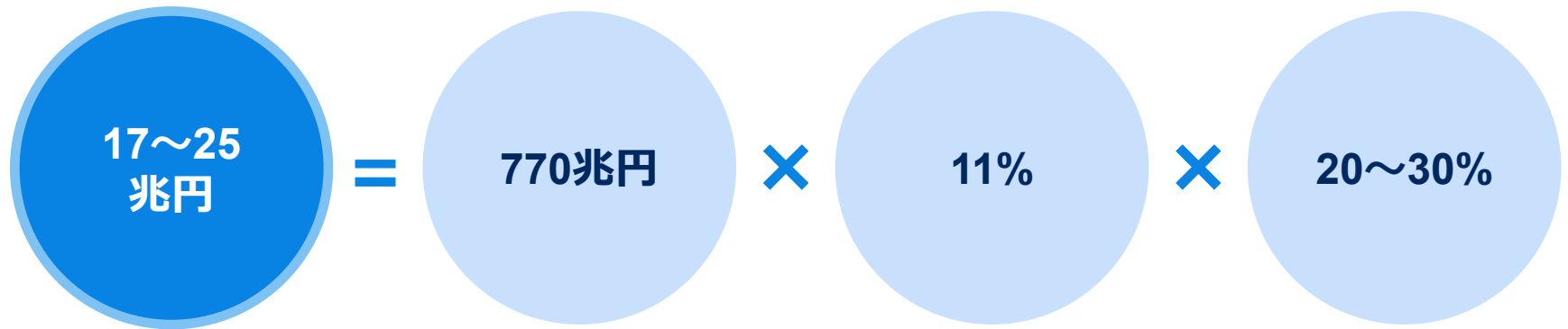
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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3四半期）」（2023年12月）、総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」（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

提携パートナー事業は、ダイレクト事業と基本的に 同じサービスを提供しており、手数料をレベニューシェア

ダイレクト

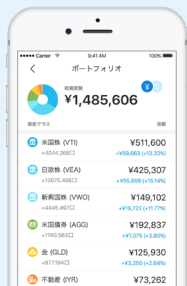


お客様

サービス提供



年間手数料
1%³



提携パートナー¹

WealthNavi for 東邦銀行
 WealthNavi for オリックス銀行
 WealthNavi for 十六銀行
 WealthNavi for 千葉銀行
 WealthNavi for AEON CARD
 〇 たいこうNavi (大光銀行)²
 〓 (中京)おまかせNavi (中京銀行)^{1,2}
 〓 夢おいNavi (浜松いわた信用金庫)²
 WealthNavi for 三菱UFJ銀行
 〓 三Naviハイブリッド (岡三証券)²
 WealthNavi for 東京スター銀行
 WealthNavi for ODAKYU
 北国おまかせNavi² (北國銀行)²
 WealthNavi for 東京海上日動
 WealthNavi for じふん銀行
 WealthNavi for TOKYU POINT
 WealthNavi for JAL
 WealthNavi for 横浜銀行
 WealthNavi for イオン銀行
 WealthNavi for ソニー銀行
 WealthNavi for ANA
 WealthNavi for 住信SBIネット銀行



お客様



年間手数料
1%³



レベニュー
シェア

1 2023年12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
その他、2023年9月25日に楽天証券及び楽天投信投資顧問と業務提携に向けた基本合意書を締結（既存の提携パートナー事業と、事業モデルは異なる）

2 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス

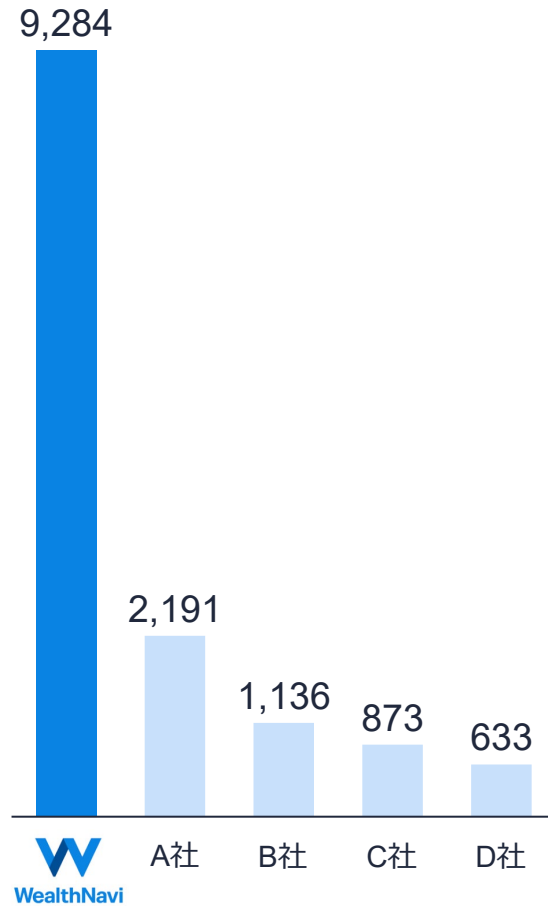
3 手数料は、預かり資産（ETF部分）の年率1%（税込1.1%）。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手数料は年率0.5%（税込0.55%）
対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービスの手数料は年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手数料は年率1.0%（税込1.1%）

(注) 画像はイメージ

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

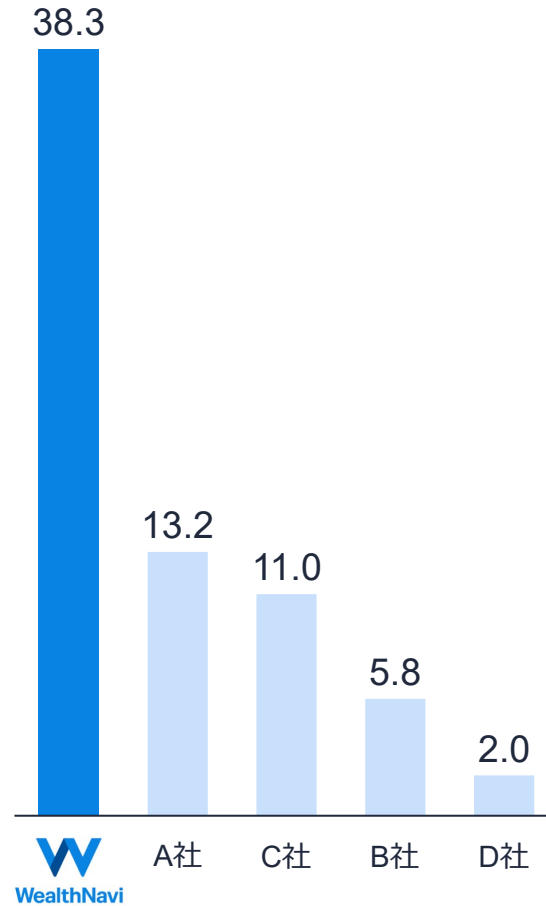
預かり資産

億円、2023年9月



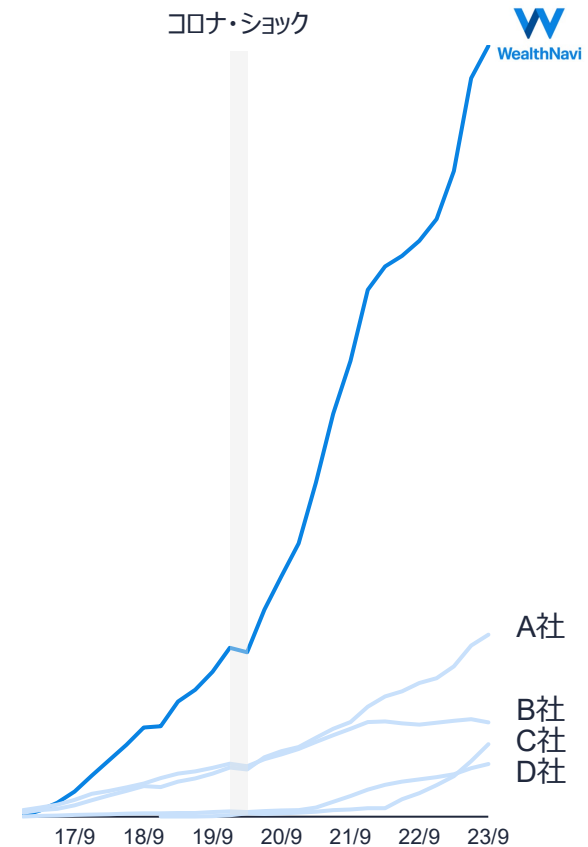
運用者数

万人、2023年9月



預かり資産の推移

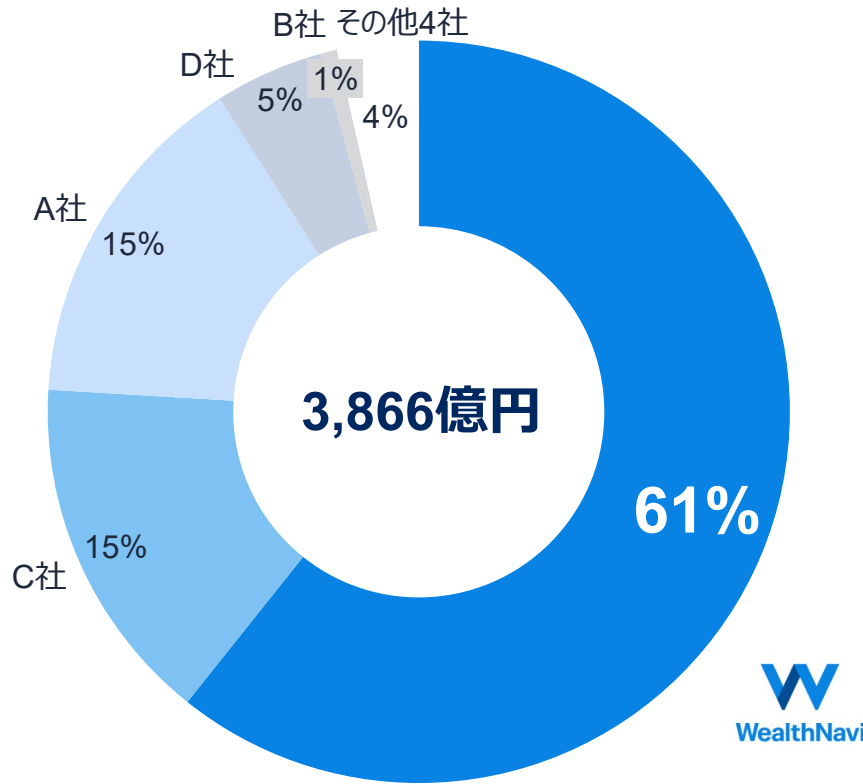
2016年12月～2023年9月



(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成 (2023年12月)。なお、A社からD社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

高い成長シェア：過去1年間の国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産の成長の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9月～2023年9月



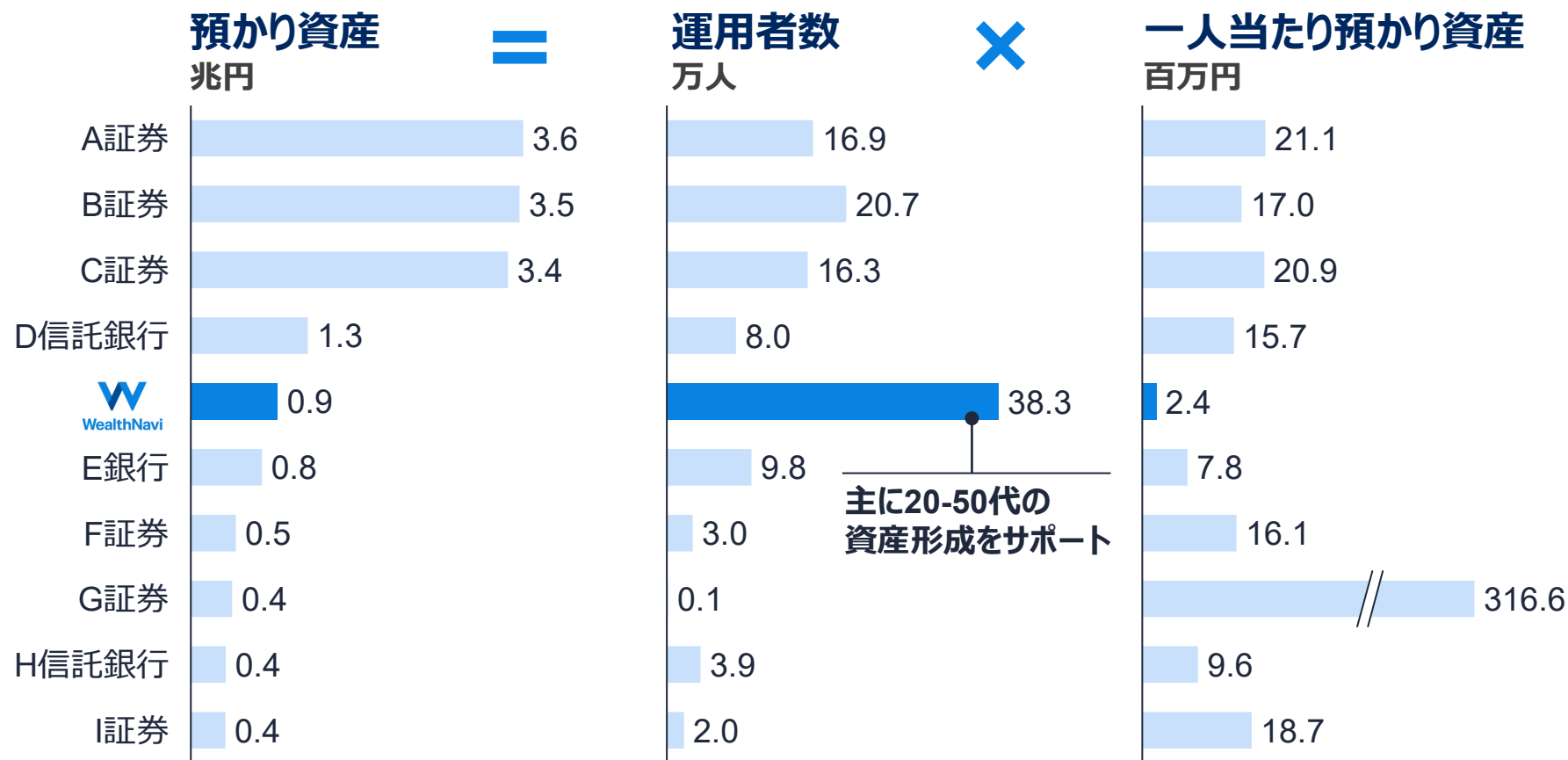
過去1年間の増加額が3,866億円で、当社はそのうち61%と高い成長シェアを占める

(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（2023年12月）。なお、A社からD社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

ラップ業務（投資一任契約・全体で約16兆円）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9月



(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成 (2023年12月)

財務状況、その他

更なる事業成長に備え、強固な財務基盤を維持

貸借対照表

23年12月期4Q末、百万円



(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

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
流動資産	27,129	25,474	31,317
現金・預金	10,039	12,382	16,387
預託金（顧客分別金信託）	9,000	9,800	12,100
預け金	7,461	2,476	1,756
その他	627	815	1,073
固定資産	247	489	919
資産合計	27,377	25,964	32,237
流動負債	15,839	13,483	18,579
預り金	15,149	12,703	17,537
その他	689	780	1,042
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	17,339	14,983	20,079
資本金	3,237	3,564	3,965
資本剰余金	8,298	8,625	9,026
利益剰余金	-1,498	-1,208	-833
自己株式	-0	-0	-0
純資産合計	10,037	10,980	12,158

（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
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,384	-3,117	3,023
投資活動によるキャッシュ・フロー	-23	-207	-488
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,052	616	703
現金及び現金同等物に係る換算差額	-1	65	46
現金及び現金同等物の増減額	7,411	-2,642	3,285
現金及び現金同等物の期首残高	10,089	17,501	14,858
現金及び現金同等物の期末残高	17,501	14,858	18,144

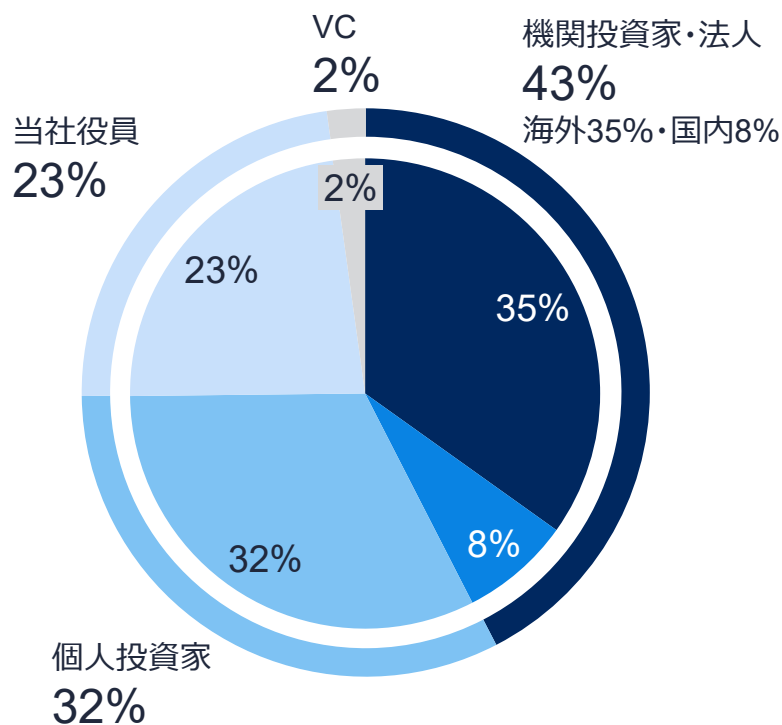
（参考）営業活動によるキャッシュ・フロー

	21/12期	22/12期	23/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,384	-3,117	3,023
▲) 顧客分別金信託の増減額 （マイナスは増加）	-4,390	-800	-2,300
▲) 預り金の増減額 （マイナスは減少）	8,074	-2,446	4,833
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	489

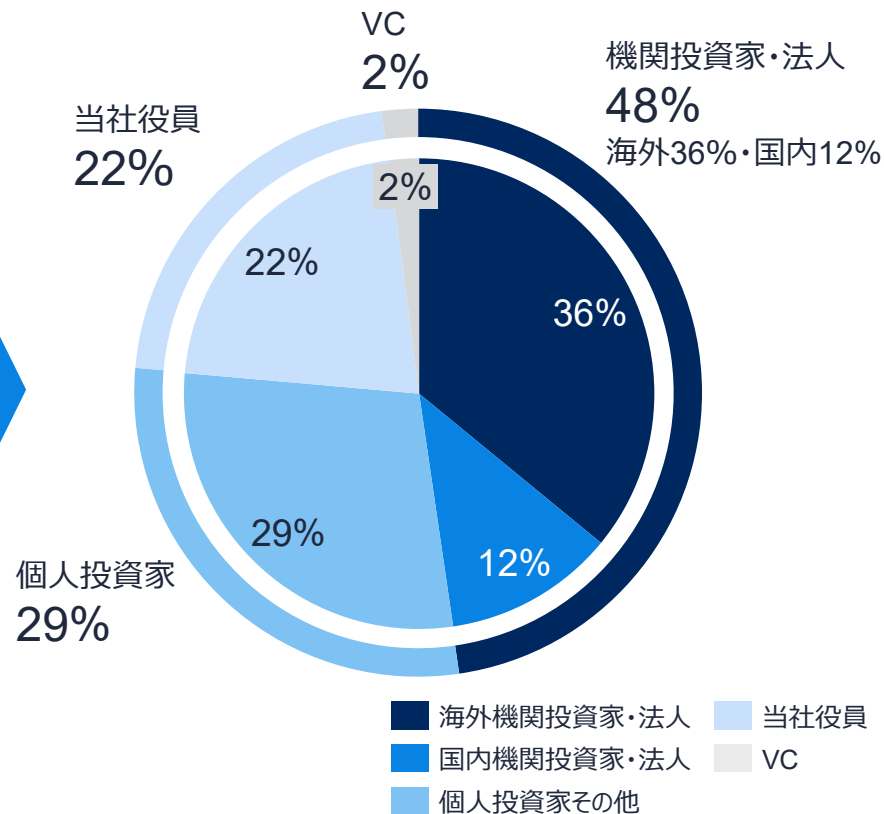
機関投資家比率が海外・国内共に上昇

- 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
















海外公募増資による調達資金の充当状況

- 2021年12月に実施した海外公募増資による調達資金は、2023年12月期までに全て充当が完了

資金使途	調達金額	2022年12月期 充当額	2023年12月期 充当額
1. 新規顧客獲得のための広告宣伝費 当社の資産運用サービスであるロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」や、NISA口座において自動でおまかせの資産運用を行う新サービス「おまかせNISA」等の認知度向上、サービス内容の理解促進のための広告宣伝費	2,414百万円	1,200百万円	1,214百万円
2. 事業拡大に係る採用費及び人件費 事業拡大に向け、「個人向け金融プラットフォーム」を見据えた新規サービス及びロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」への追加機能の開発に必要なエンジニア、新規顧客獲得や提携パートナーの拡大に必要な営業・マーケティング人員等の採用費及び人件費	426百万円	200百万円	226百万円

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 	  

事業の成長に影響する主なリスクと対応方針（1）

- 以下は、中長期の事業成長に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識する主なリスクと対応方針
- その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

事業の成長に影響する主なリスク	可能性	影響度	対応策
商品特性に関するリスクについて 金融市場が世界的に大きく変動するなど、お客様が長期投資に挫折してしまう場合には、解約増加など預かり資産の減少を招き、当社業績に影響を及ぼす可能性	中	中	下記等の施策により、お客様が「長期・積立・分散」の資産運用を続けられるようサポート • 「WealthNavi（ウェルスナビ）」の機能を拡充させ、また、コラム、ビデオメッセージ及びセミナー等で日々情報を発信 • お客様の運用金額と継続期間に応じて手数料率が低減する仕組みである「長期割」など、長期投資を奨励する施策を導入
システムに関するリスクについて 事故・災害等の自然災害、外部からのサイバー攻撃や不正アクセスにより、想定以上のシステム障害や、顧客資産の流出等が発生した場合には、第三者に生じた損害を賠償する責任を負うだけでなく、お客様やマーケットの信頼を失うなどで、預かり資産の減少等の悪影響が発生し、当社業績に影響を及ぼす可能性	低	大	「情報セキュリティ管理規程」にて、情報セキュリティの管理体制、管理方針、リスク統制に係る方針を定め、重要な情報資産をさまざまな脅威から保護し、各種リスクをコントロールできるよう、セキュリティ強化に注力

事業の成長に影響する主なリスクと対応方針（2）

事業の成長に影響する主なリスク	可能性	影響度	対応策
個人情報管理に関するリスクについて 当社の保有する個人情報外部に漏洩又は不正使用された場合には、第三者に生じた損害を賠償する責任を負うだけでなく、お客様やマーケットの信頼を失うなどで、預かり資産の減少等の悪影響が発生し、当社業績に影響を及ぼす可能性	低	大	事業活動を通じ、お客様や当社役職員の個人情報を保有している。金融機関として個人情報の取り扱いは法令に従い厳重に行っており、「個人情報等取扱規程」、「特定個人情報等取扱規程」を定め、その遵守を徹底
人材の確保に関するリスクについて 今後も事業規模が拡大していくと考えており、当社の理念に共感し、高い意欲を持った優秀な人材を採用・育成し、成長への基盤を確固たるものとする方針だが、採用・育成が計画通りに進まなかった場合や、優秀な人材が社外に流出した場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性	中	中	「ものづくりする金融機関」として、金融機関でありながら、エンジニアやデザイナーが働きやすい環境を整備し、多様な採用手法を用いて優秀な人材の獲得に努める。また、各種研修制度、社内勉強会、全社情報共有などを積極的に行い、人材の育成や活躍できる環境整備を進める



働く世代に豊かさを。

免責事項

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

また、本資料は、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

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