



2021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
2021年5月14日

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

2021年12月期 通期業績予想

Appendices

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



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。



社外取締役
東後 澄人

マッキンゼー、Googleを経て、2013年にfreee株式会社に参画し、取締役COOとして急速な事業拡大を牽引。2018年より同社CFO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。



社外取締役（新任）
尾河 眞樹

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年よりソニー銀行の取締役も兼任。

監査役



常勤監査役
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。



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。



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。

（注）2021年3月の株主総会にて、社外取締役として尾河眞樹氏を新たに選任

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

95名

エンジニア・デザイナー比率¹

47%

運用者数^{1,2}

26.9万人

20～50代の運用者の割合¹

90%

平均月次解約率³

<1%

10年以上の利用意向⁴

66%

預かり資産¹

4,025億円

預かり資産の成長率⁵

+103%

ARR⁶

38.1億円

Net AuM retention⁷

120%+

¹ 2021年3月31日時点

² 「運用者」とは1円以上の預かり資産がある顧客を指す

³ ETFの残高がなくなった運用者数の割合（月間、2016年7月～2021年3月の全平均）

⁴ 2021年3月に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

⁵ 2020年3月末～2021年3月末の1年間の預かり資産の成長率

⁶ Annual Recurring Revenue. 2021年3月の受入手数料（MRR：Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出

⁷ 新規運用者の預かり資産が、その後、年何%ペ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～2021年3月の全平均）

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

目次

会社概要

サービス概要

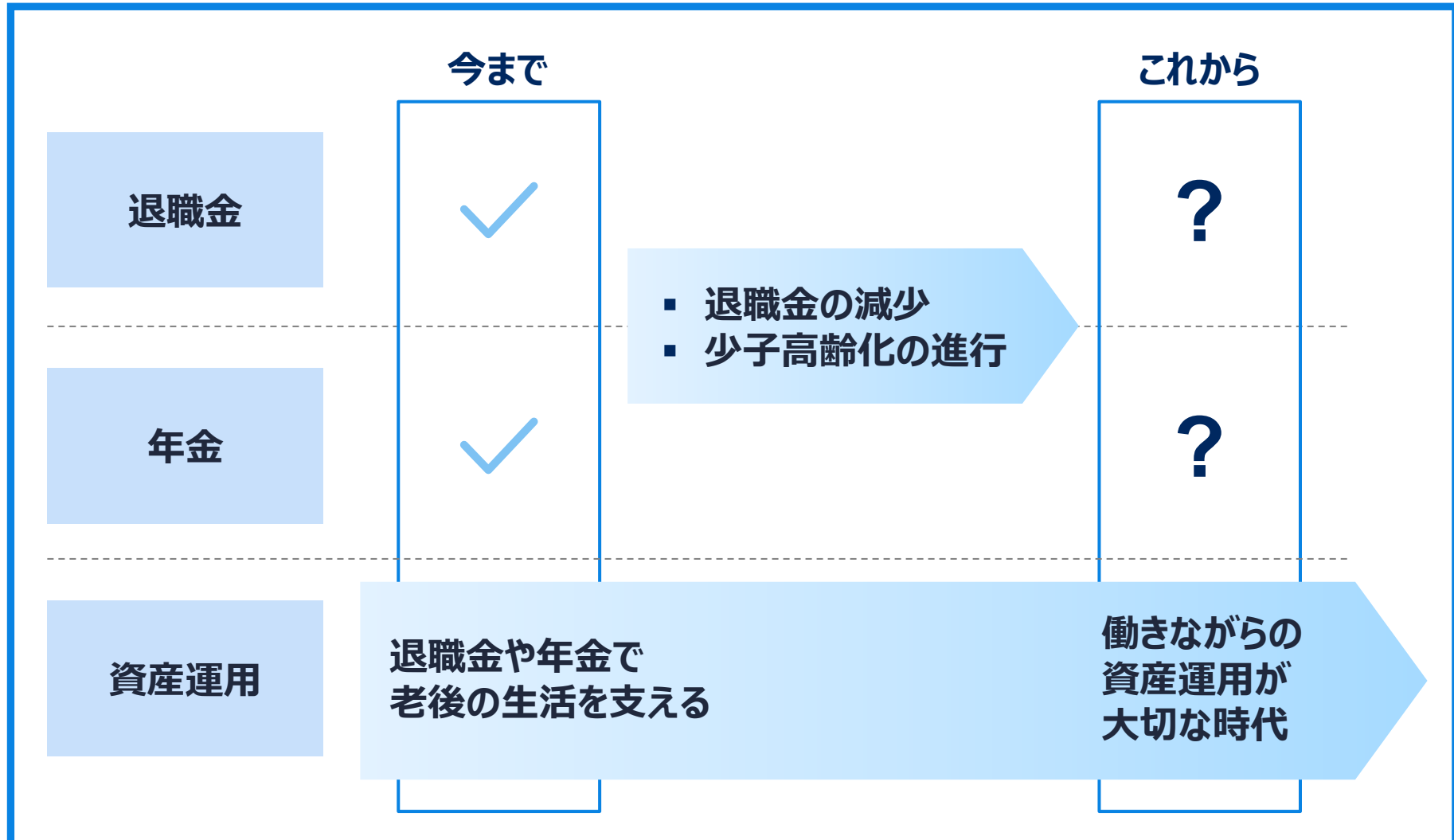
2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

2021年12月期 通期業績予想

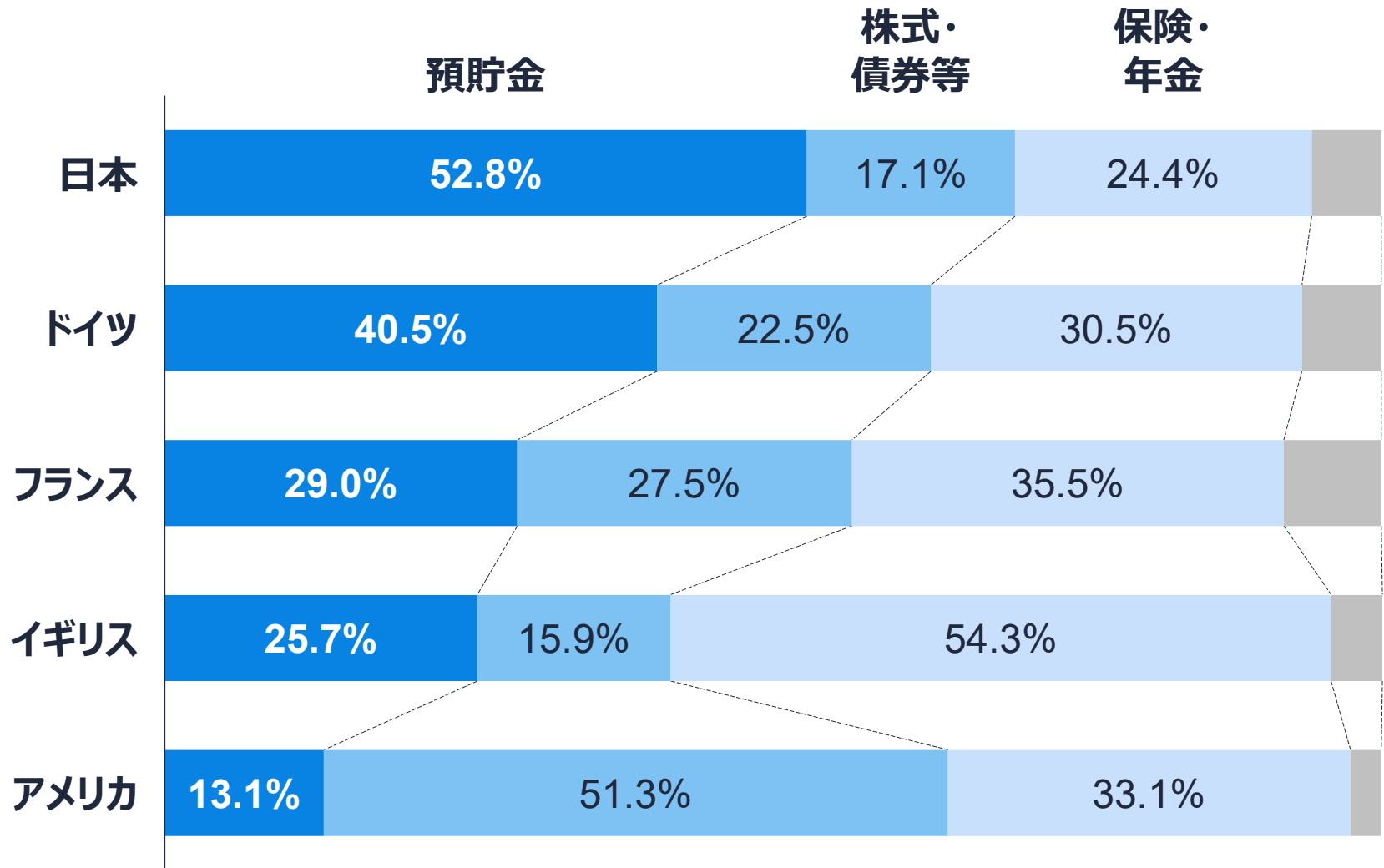
Appendices

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52.8%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2018年末のデータより当社作成 (2021年4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

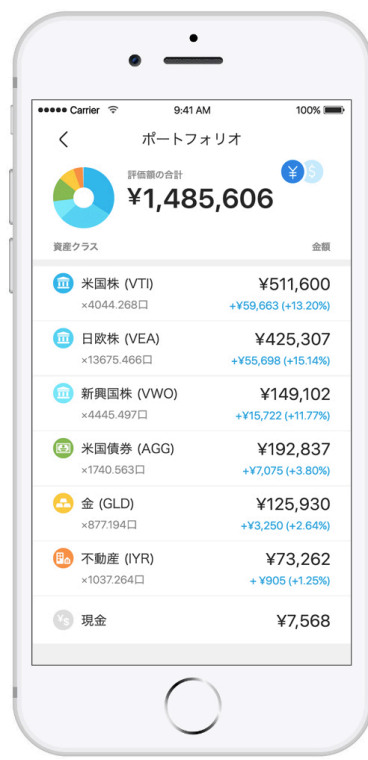
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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

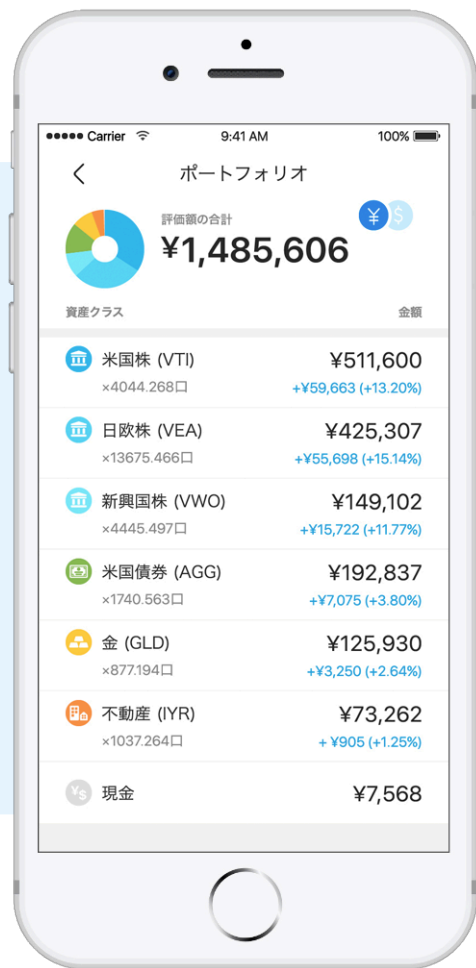
従来



W WealthNavi



世界経済全体に「最適な割合」で投資 6-7つのETFを通じて約50ヶ国11,000銘柄以上へ



Vanguard 3銘柄、BlackRock 3銘柄、
State Street 1銘柄で構成¹

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 2021年3月31日時点
(注) 画像はイメージ

シンプルで分かりやすい手数料：預かり資産の1%（年率）

WealthNaviが引き落とし

WealthNaviへ

手数料 年率 **1%**

税金

消費税
(手数料の10%)

+

ETFの中で差し引かれている

※別途お支払の必要はありません

運用会社へ

ETF保有コスト
(年率0.08~0.13%)

※お客様が負担するコストのイメージ図。手数料とETF保有コストは預かり資産に対する割合（2021年4月現在）

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

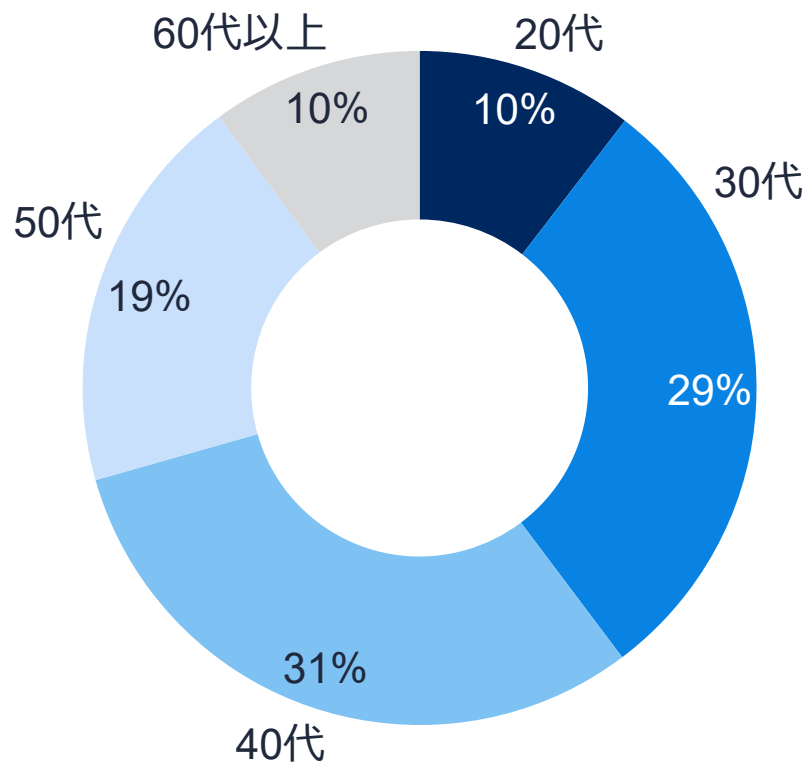
3 透明性

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

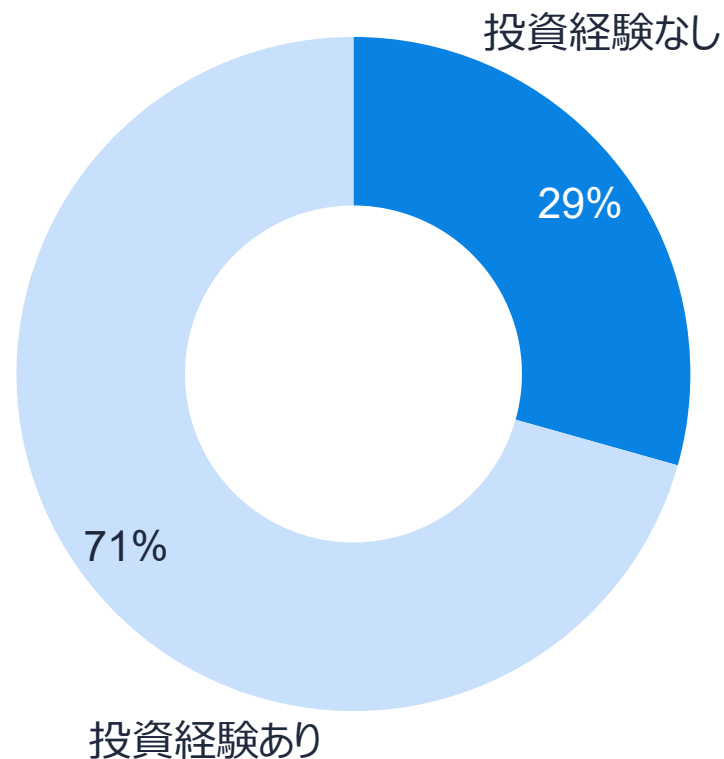
(注) 手数料は、預かり資産（ETF部分）の年率1%（税込1.1%）。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手手数料は年率0.5%（税込0.55%）。対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービスの
手数料は年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手手数料は年率1.0%（税込1.1%）

20～50代が9割を超え、投資未経験者が約3割を占める

運用者の年代別比率¹



投資経験者、未経験者の割合²



¹ 2021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 2021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）

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

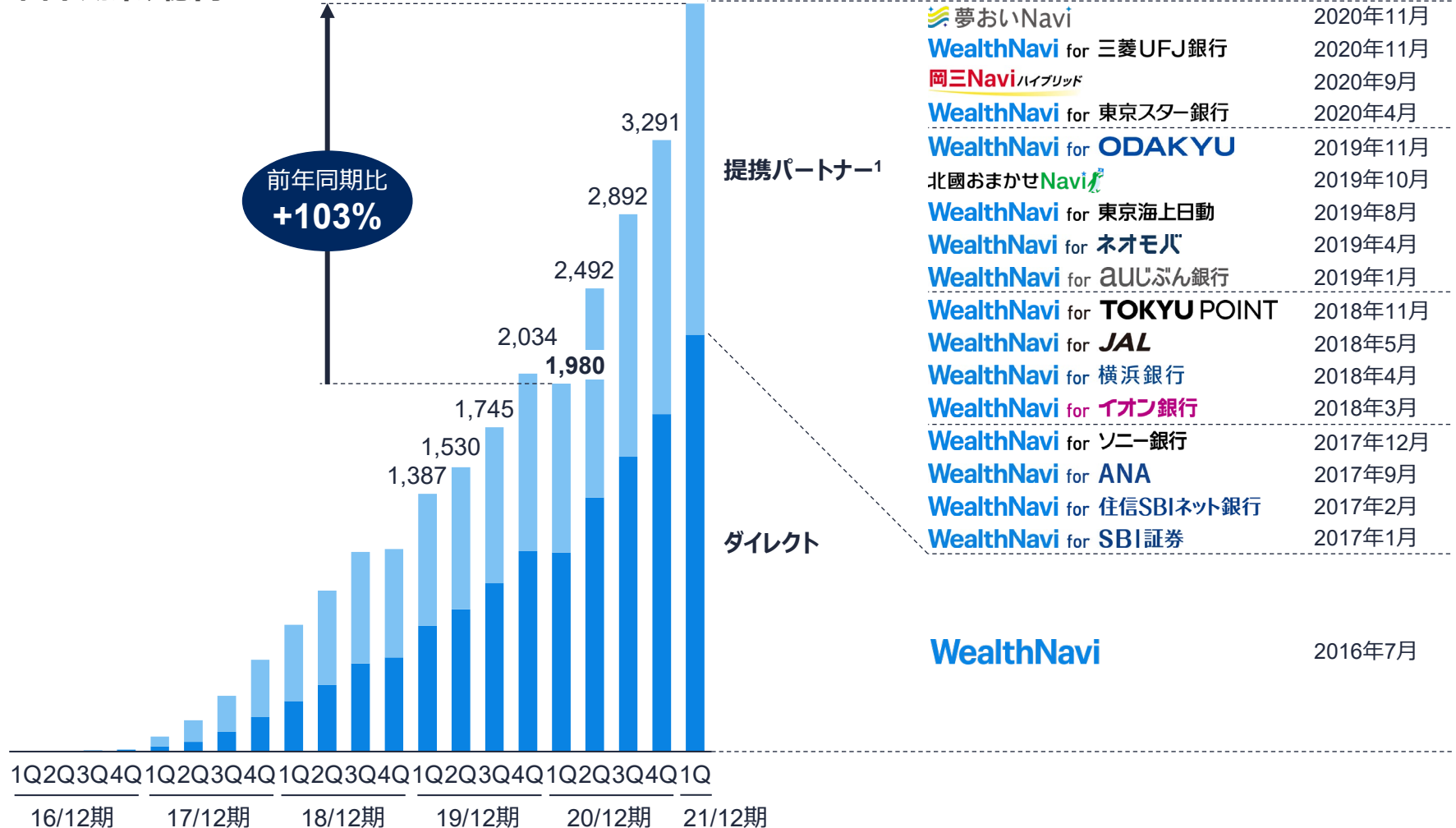
2021年12月期 通期業績予想

Appendices

ダイレクト・提携パートナー事業の両方が高い成長を牽引

預かり資産の推移

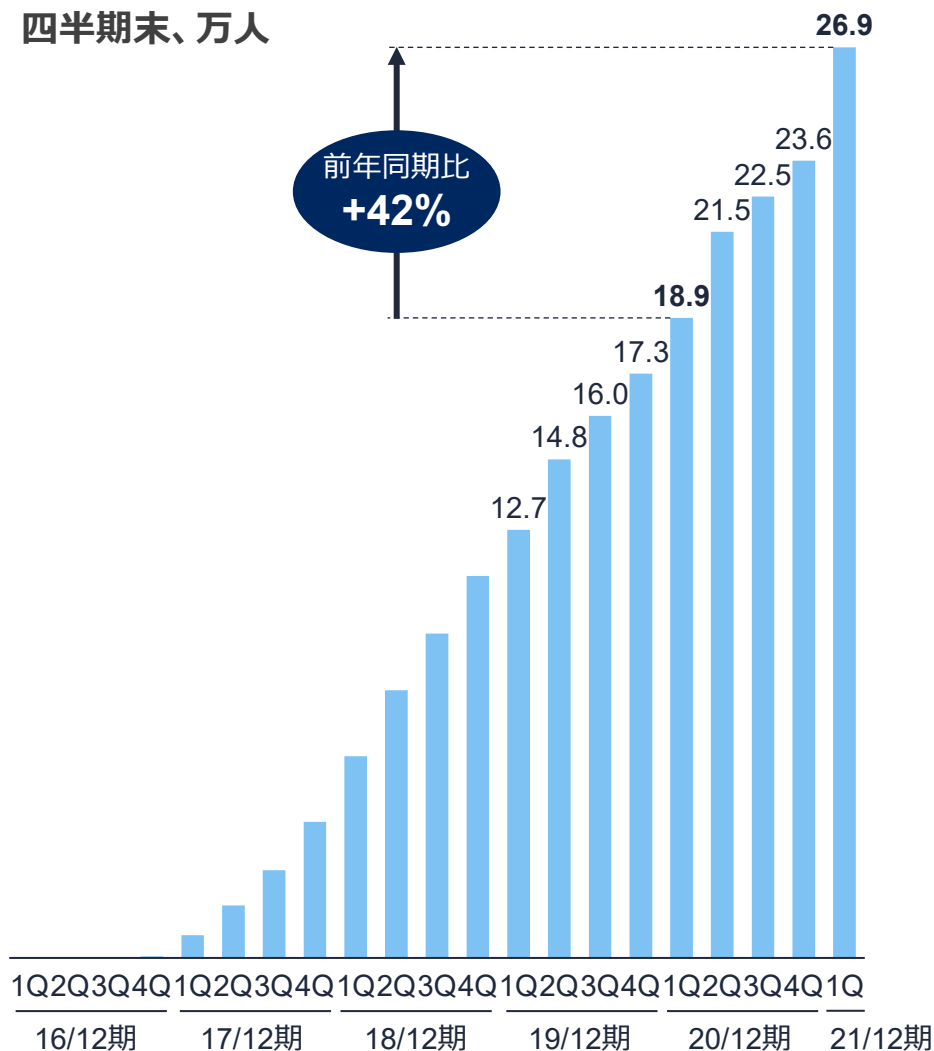
四半期末、億円



¹ 2021年3月31日時点で提供開始済みのサービス

運用者数も引き続き順調に増加

運用者数
四半期末、万人



上場等による認知度向上の効果や、
好調な相場環境の後押しもあり、
運用者数は順調に増加

18.9万人 ▶ **26.9万人**
(2020年3月末) (2021年3月末)

1年間で

+42%

プロダクト開発力を活かし、継続的に新機能をリリース

アプリ利用者の評価¹



4.5 ★★★★★



4.2 ★★★★★☆

クイック入金機能
2016/7



iOSアプリ
2017/5



Androidアプリ
2017/7



リバランス機能付き
自動積立
2016/8



ミトレ
(少額ETF取引)
2017/5



毎週積立機能
2018/10



2段階認証
2018/8



ライフプラン機能
2019/10



AIによる
資産運用アドバイス
2019/10



クイック本人確認機能³
(eKYC)
2020/5



資金移動サービス²
2020/1



定期受取機能⁴
2020/10



おまかせNISA³
2021/2



1 2021年3月31日時点

2 「WealthNavi for SBI証券」のお客様向けのサービス

3 ダイレクトのお客様向けのサービス

4 「北國おまかせ Navi」のお客様向けのサービス

「長期・積立・分散」を続けられるよう、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



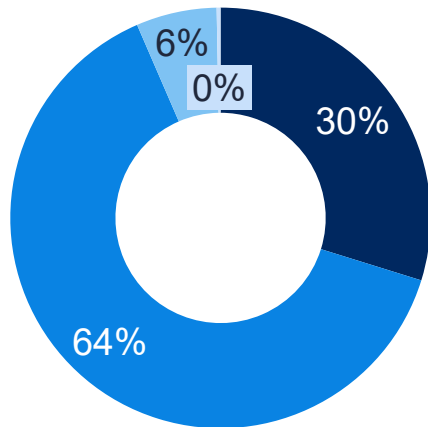
約10.9万人参加¹

¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年4月～2021年3月累計

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

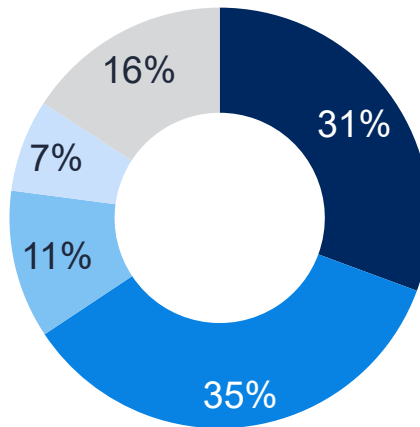
- 利用中の94%のお客様が満足



- 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66%に達する

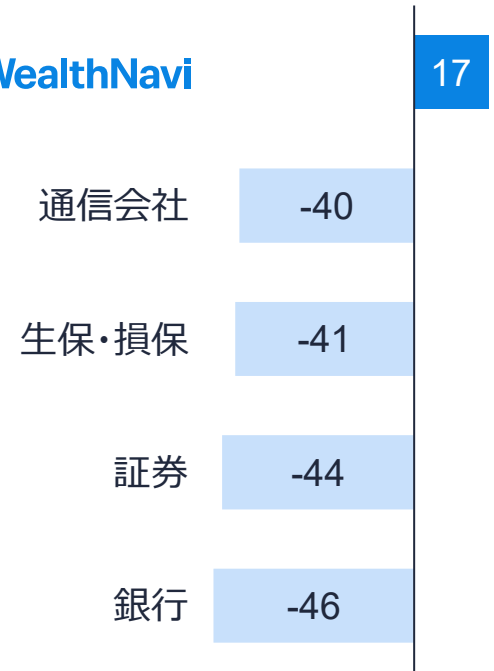


- 20年以上
- 10-20年
- 5-10年
- 5年未満
- 未定

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

WealthNavi



¹ 2021年3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

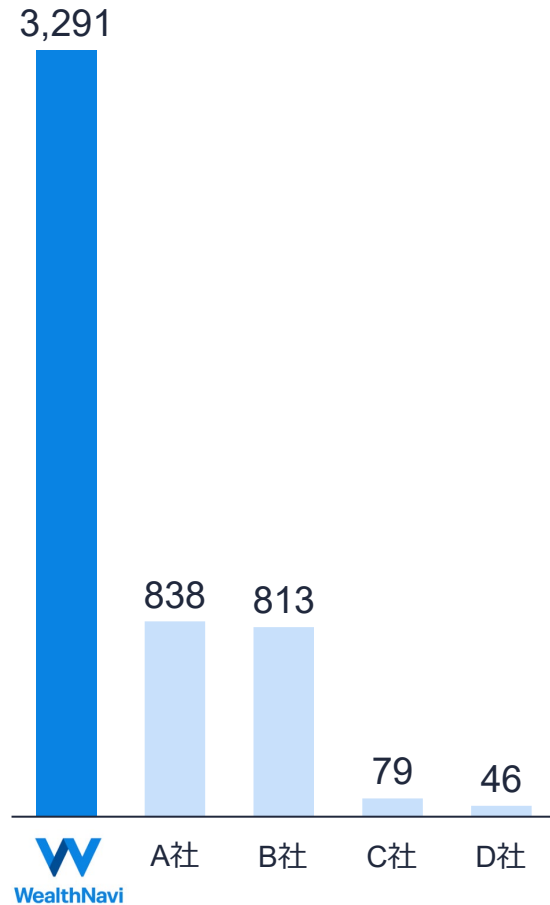
² 2021年3月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答

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、2020年4月～2021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

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

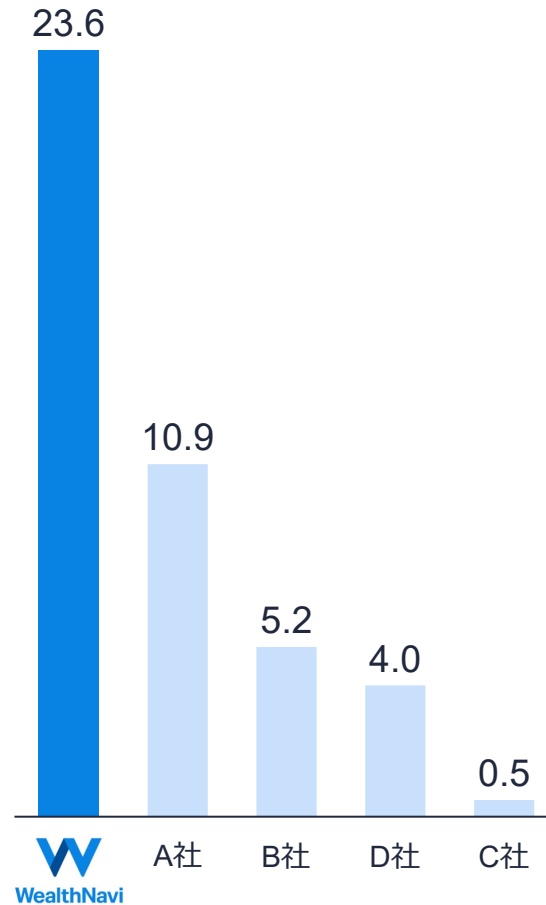
預かり資産

億円; 2020年12月



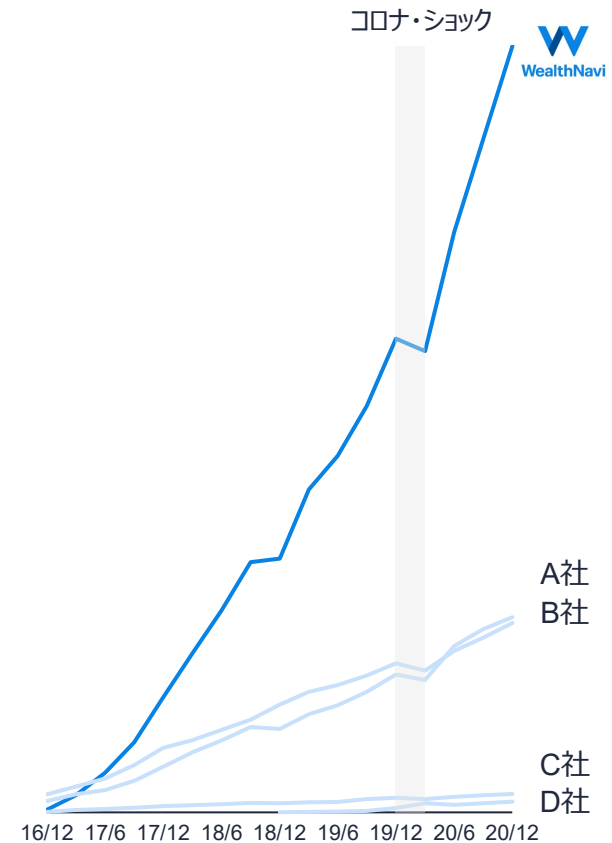
運用者数

万人; 2020年12月



預かり資産の推移

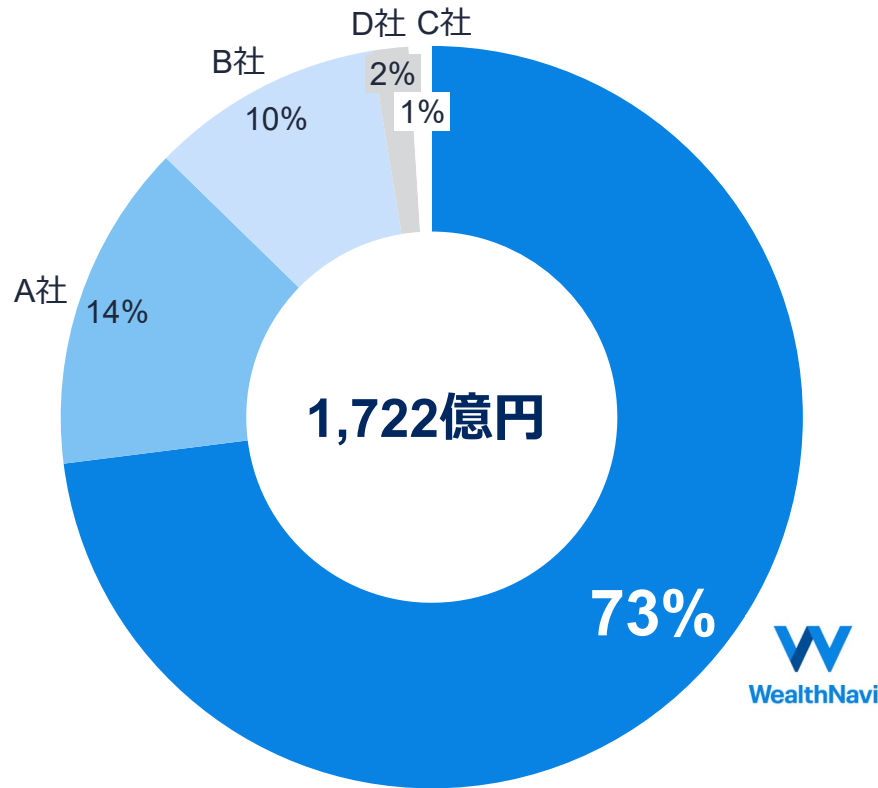
2016年12月～2020年12月



(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 (2021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73%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
2019年12月～2020年12月



国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産は過去1年間（2019年12月から2020年12月）に1,722億円増加

当社はそのうち73%を占め、高い成長シェアを誇る

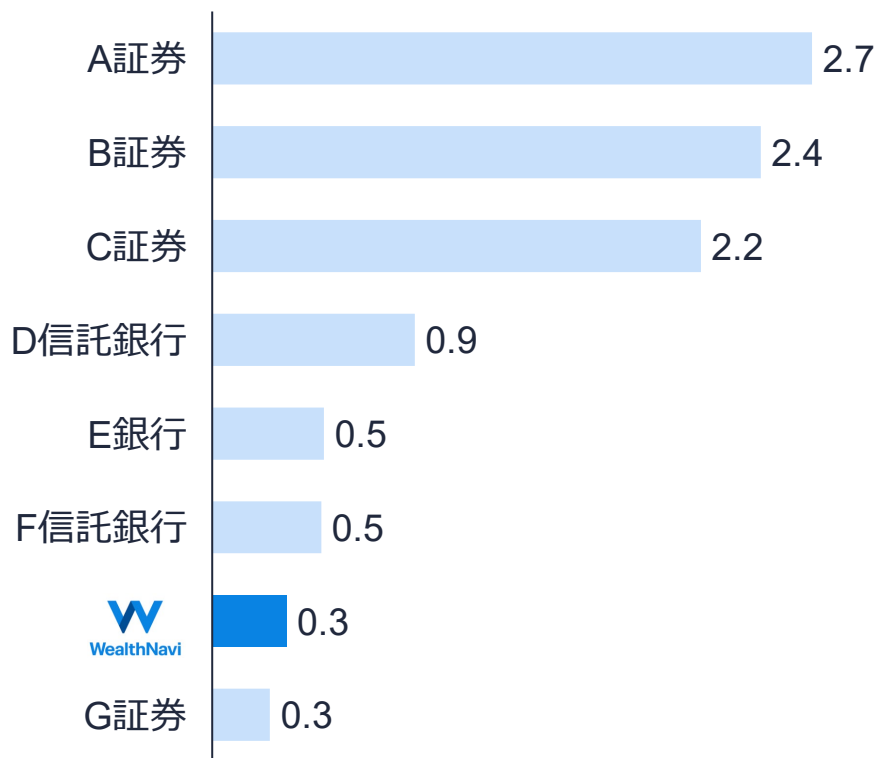
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成（2021年3月）。なお、A社からD社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

ラップ業務（投資一任契約・全体で約10兆円）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8社

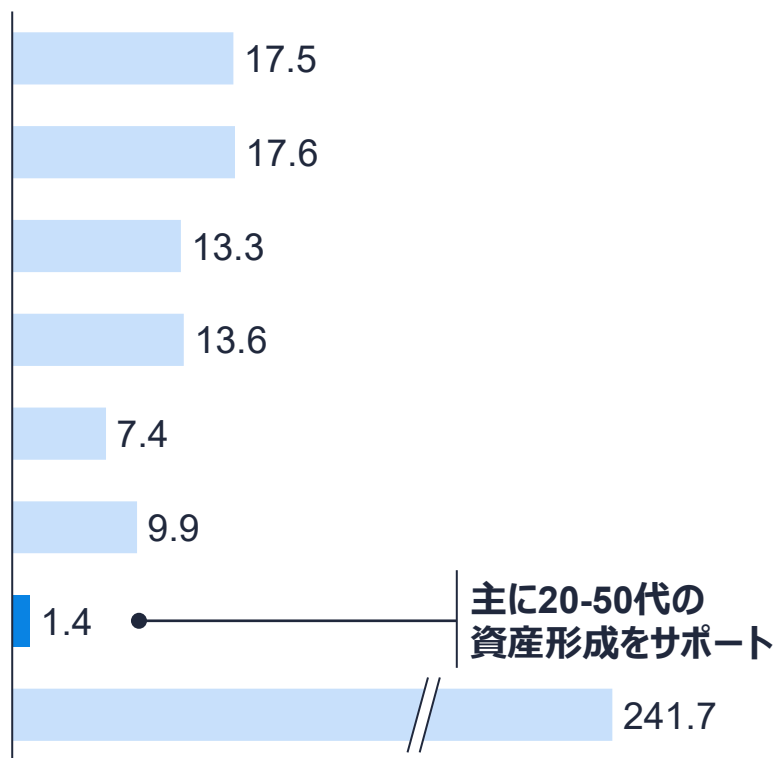
預かり資産

兆円; 2020年12月



一人当たり預かり資産

百万円; 2020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 (2021年3月)

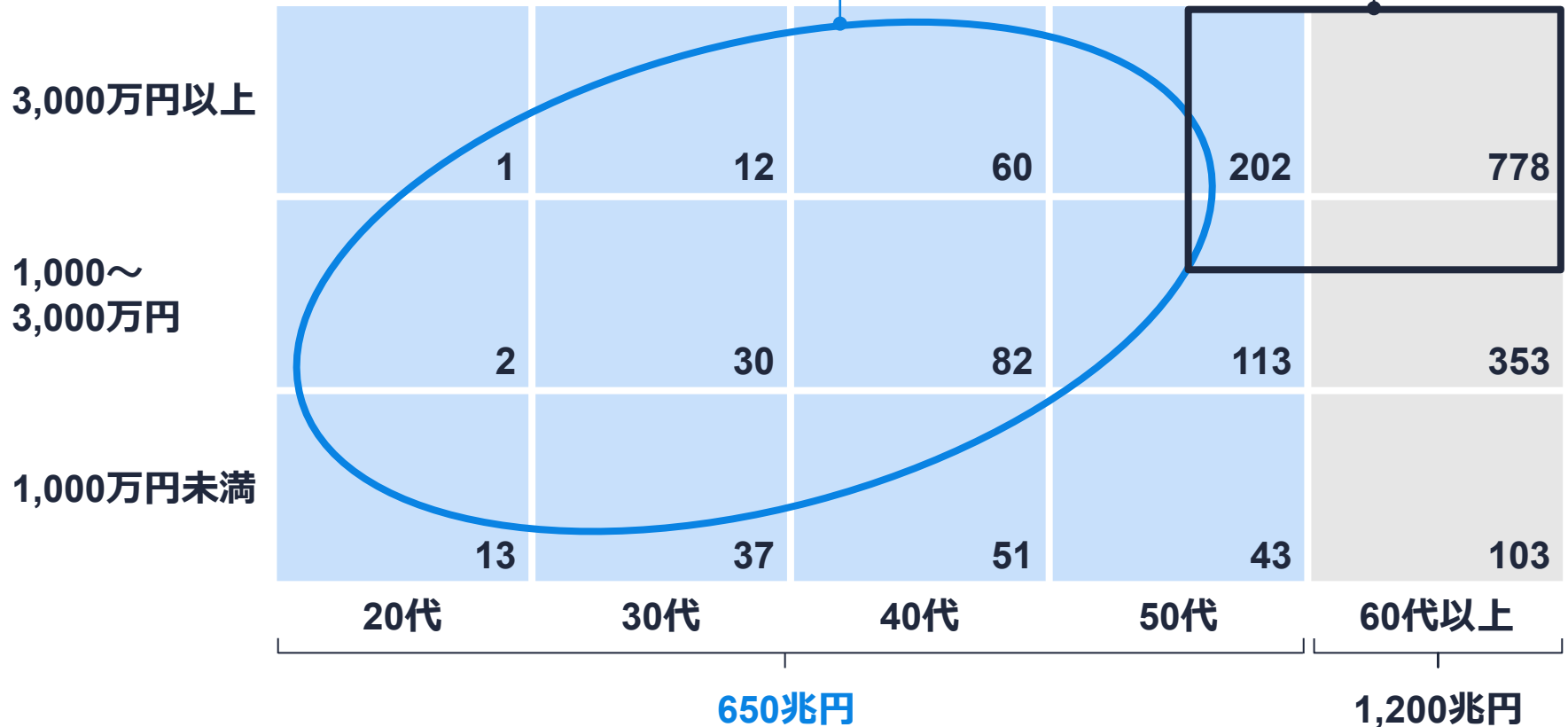
働く世代の金融資産は650兆円。潜在市場は大きい

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

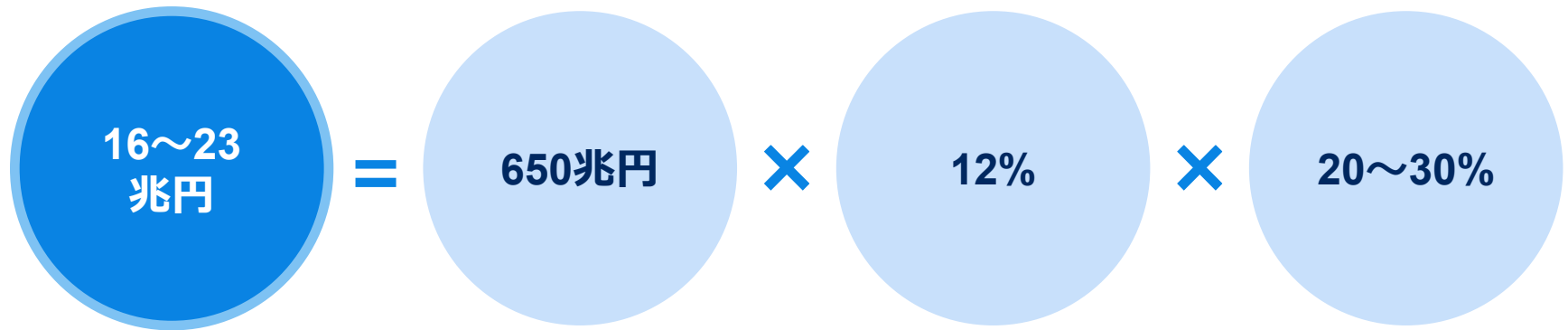
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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) (2020年第2四半期)」(2020年9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」(2020年1月)、総務省「全国家計資産に関する結果(総資産)」(2016年3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10年で16～23兆円



今後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
(53%→41%)

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

(注) 日本銀行「資金循環統計(速報)(2020年第2四半期)」(2020年9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」(2020年1月)、総務省「全国家計資産に関する結果(総資産)」(2016年3月)、OECD「Household financial assets」の各国の2018年末のデータより当社作成

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

2021年12月期 通期業績予想

Appendices

2021年12月期 1Q業績は順調

- 営業収益は高成長を維持。前年同期比+78.0%、前四半期比+19.4%の成長を達成
- 各利益指標は、前年同期比及び前四半期比で大幅に改善

業績推移

百万円

	21/12期1Q	前年同期（1Q）		前四半期（4Q）	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
営業収益	897	504	+78.0%	751	+19.4%
▲) レベニューシェア	158	109	+44.2%	139	+13.9%
▲) 取引連動費	153	125	+22.1%	122	+24.7%
▲) 人件費	238	224	+5.9%	228	+4.2%
▲) 不動産関係費等	143	131	+9.1%	175	-18.2%
広告宣伝費除く営業損益	204	-87	-	86	+36.9%
▲) 広告宣伝費	328	312	+5.3%	298	+10.0%
営業損益	-123	-399	-	-212	-

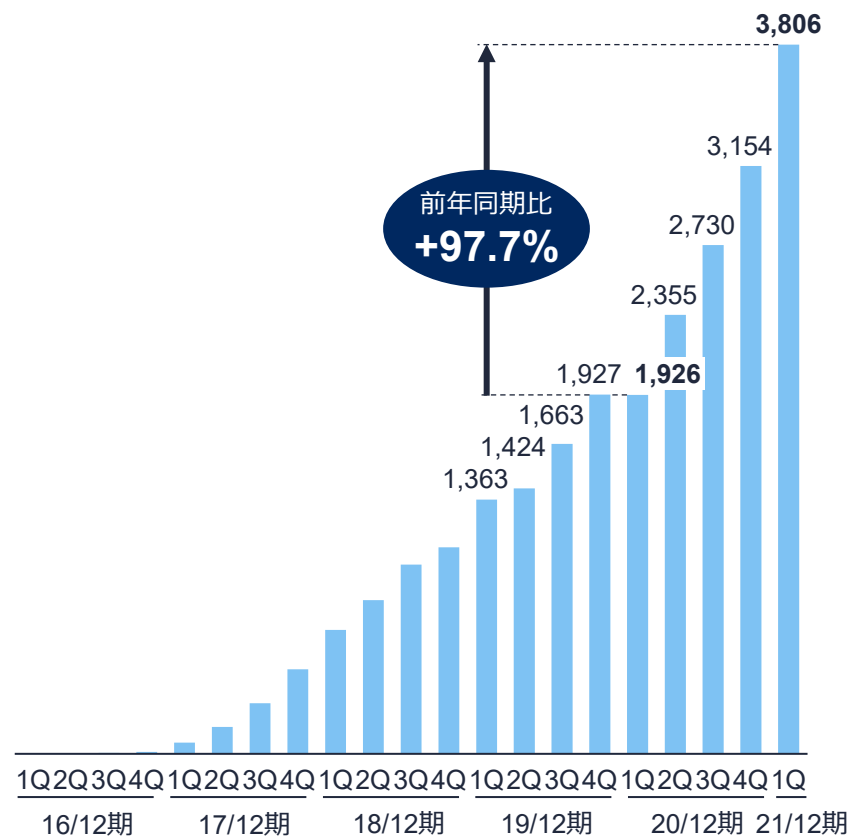
(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

ARR、営業収益は着実に成長

- 2021年12月期 1QのARRは、前年同期比+97.7%の3,806百万円
- 営業収益は、前年同期比+78.0%の897百万円

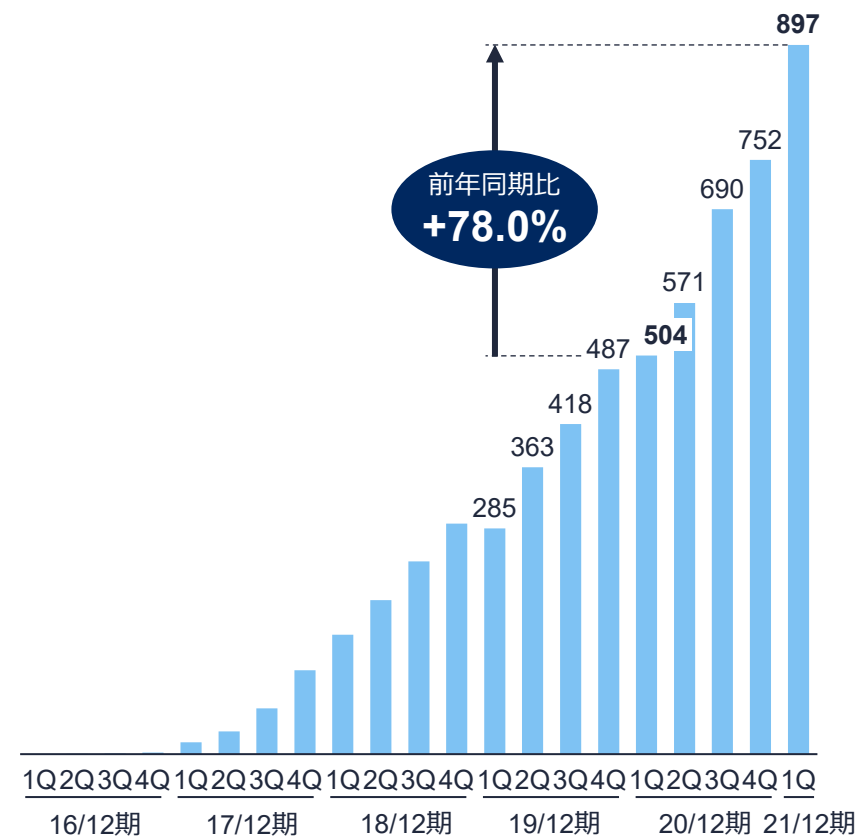
ARR

四半期、百万円



営業収益

四半期、百万円



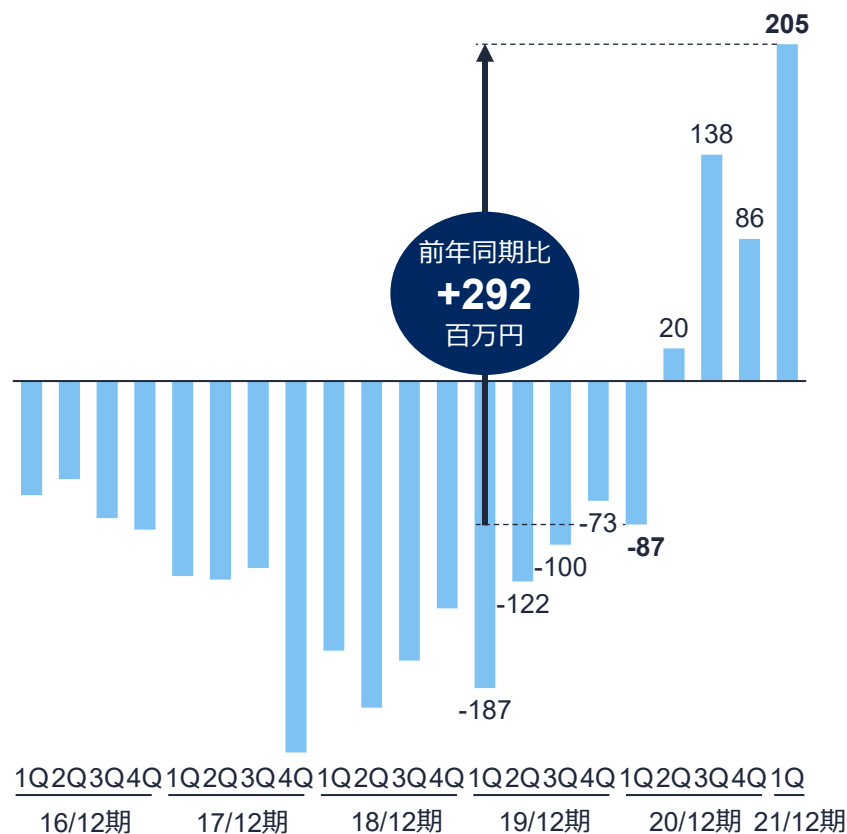
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

広告宣伝費除く営業利益の黒字幅も大きく増加

- 2021年12月期 1Qの広告宣伝費除く営業利益は、前年同期比+292百万円の205百万円の黒字
- 広告宣伝費除く営業利益率は、前年同期比40pt改善の23%まで到達

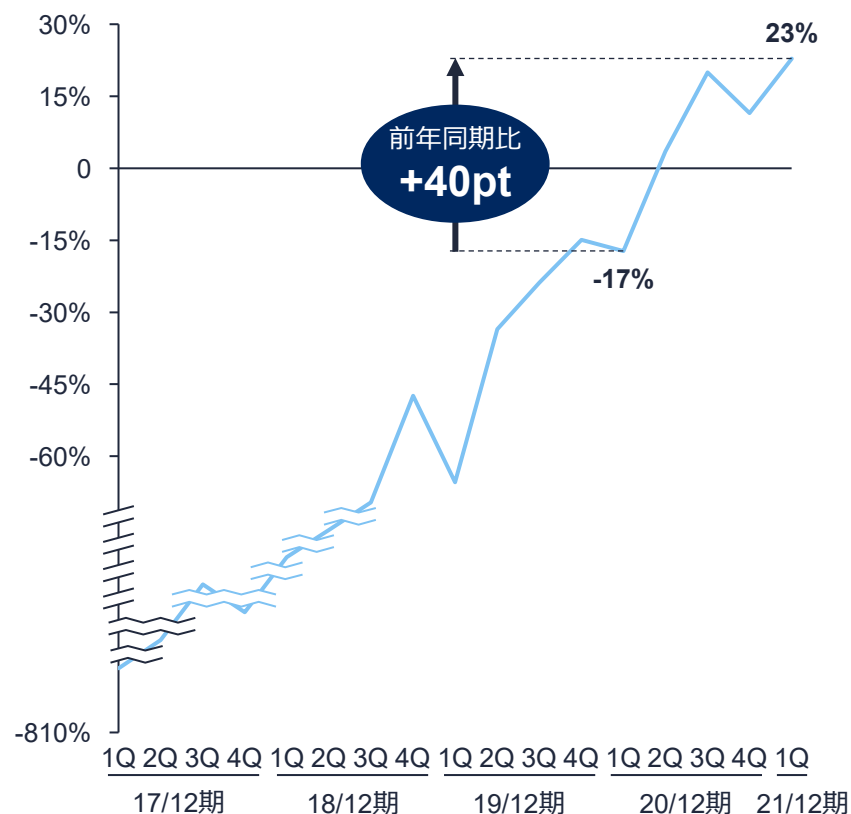
広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



広告宣伝費除く営業利益率

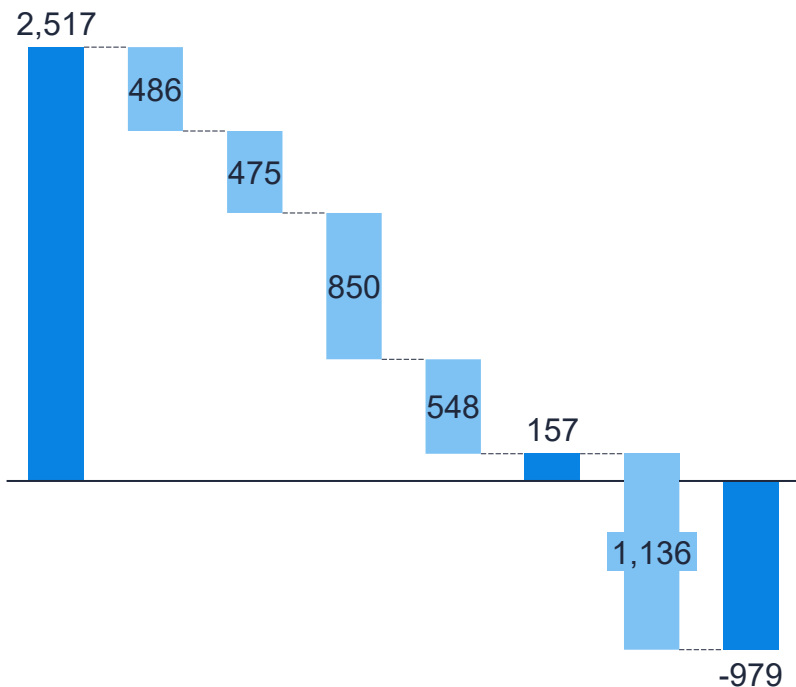
四半期、%



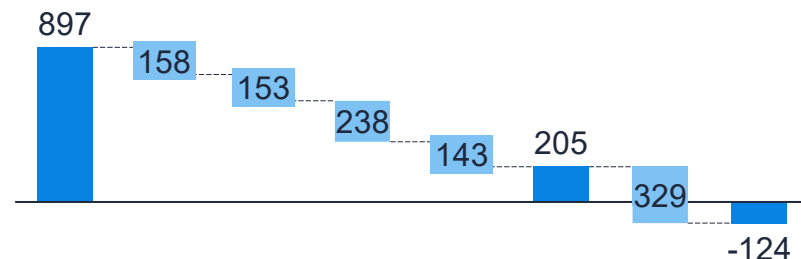
広告宣伝費除く営業利益は1Qで前年度通期を超える水準

営業収益～営業利益の内訳

20年12月期 通期、百万円



21年12月期 1Q、百万円



1 「RS」は提携パートナーへのレバニューシェア

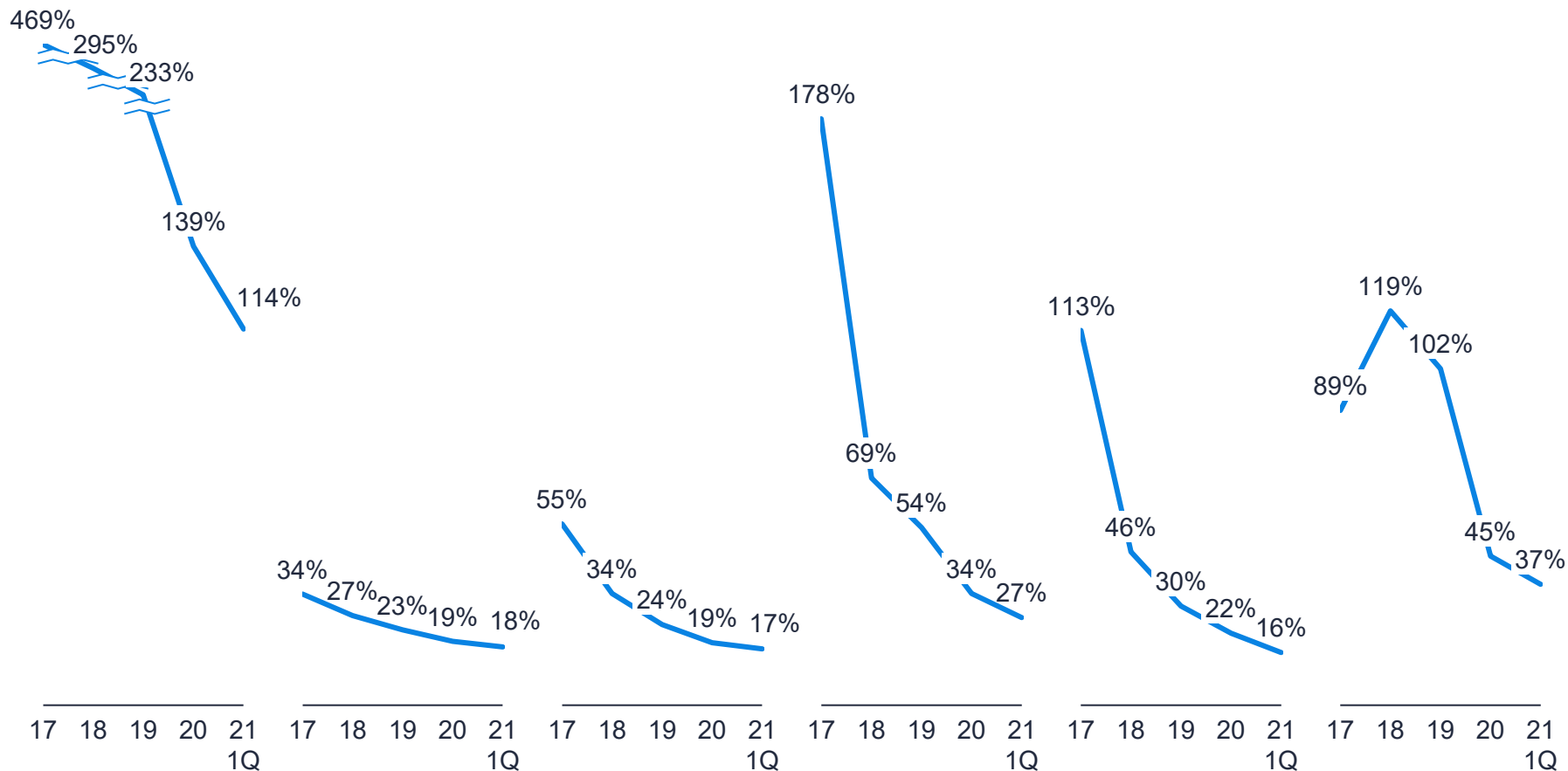
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

3 「不動産関係費等」には、不動産関係費用、サーバ費用、その他販売管理費等を含む

全費用項目で引き続き改善が進んでいる

各費用の対営業収益比率

費用合計 = レビニューシェア + 取引連動費¹ + 人件費 + 不動産関係費等² + 広告宣伝費



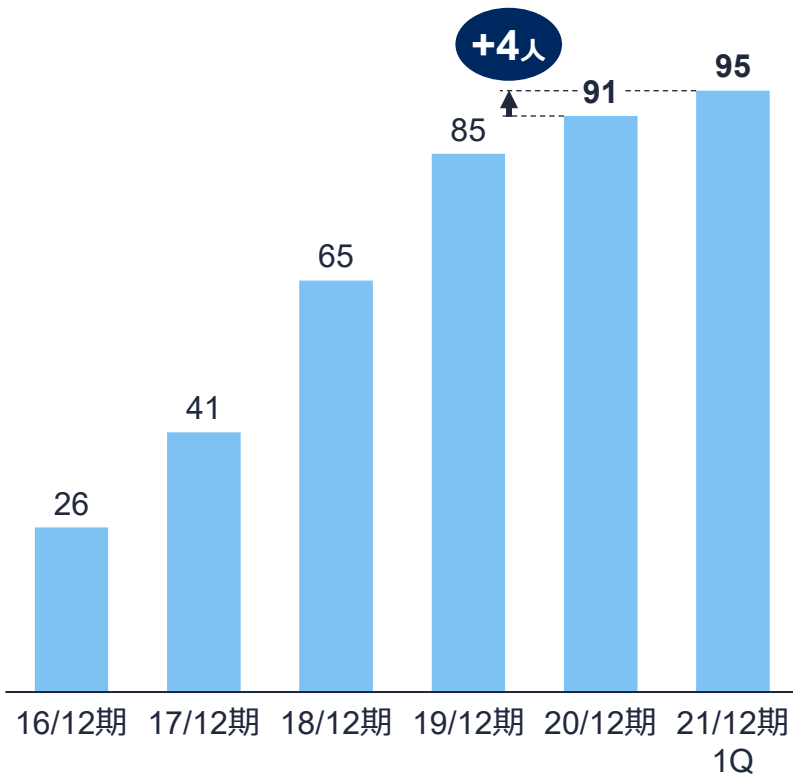
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

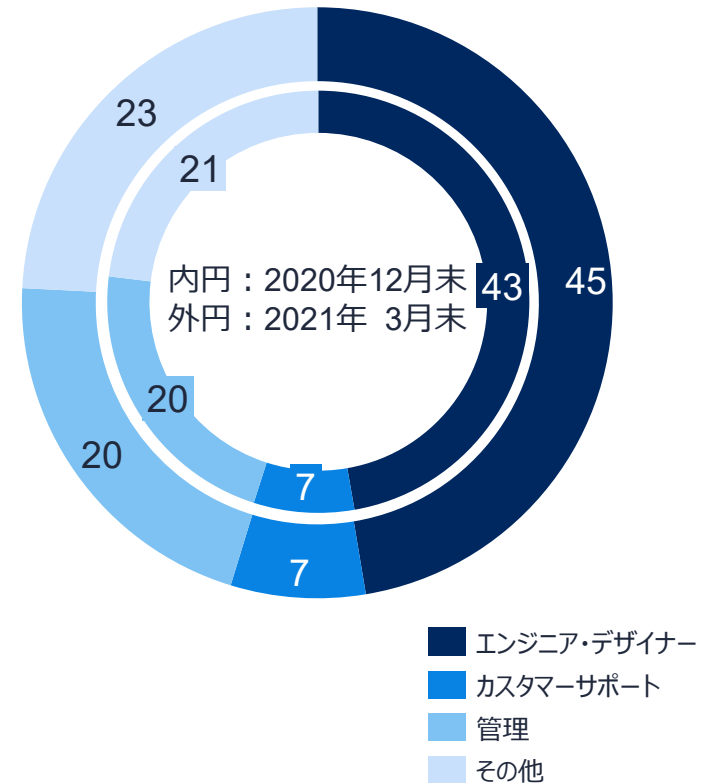
- 2021年12月期 1Qは4人の増員
- 持続的な成長のため、各職種で採用を強化。2Q以降もその方針を継続

従業員推移



職種別の構成比率

2020年12月末と2021年3月末の比較



財務諸表 (1)

- 不動産関係費等について、2020年12月期 4Qは、外形標準課税（44百万円）の一括計上や、その他上場に伴う各種費用により増加。2021年12月期 1Qより、外形標準課税は各四半期で平準化

業績推移

通期、百万円

	18/12期	19/12期	20/12期
営業収益	881	1,552	2,516
▲) レベニューシェア	238	353	486
▲) 取引連動費	297	378	475
▲) 人件費	606	834	850
▲) 不動産関係費等	408	466	548
広告宣伝費除く 営業損益	-670	-480	156
▲) 広告宣伝費	1,051	1,581	1,135
営業損益	-1,721	-2,061	-978
営業収益成長率	326%	76%	62%

四半期、百万円

	20/12 1Q	20/12 2Q	20/12 3Q	20/12 4Q	21/12 1Q
営業収益	504	571	689	751	897
▲) レベニューシェア	109	114	122	139	158
▲) 取引連動費	125	108	118	122	153
▲) 人件費	224	209	186	228	238
▲) 不動産関係費等	131	118	123	175	143
広告宣伝費除く 営業損益	-87	19	137	86	204
▲) 広告宣伝費	312	244	280	298	328
営業損益	-399	-224	-142	-212	-123

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

財務諸表 (2)

- 2021年1月、上場時におけるオーバーアロットメントによる売出しに関連し、第三者割当増資（663百万円）により資本金及び資本剰余金がそれぞれ331百万円増加

貸借対照表

百万円

	19/12期	20/12期	21/12期 1Q
流動資産	12,439	15,117	15,690
現金・預金	4,912	8,613	7,668
預託金	3,510	4,610	6,410
預け金	3,612	1,525	1,213
その他	403	367	398
固定資産	257	261	260
資産合計	12,697	15,378	15,951
流動負債	6,437	8,461	8,497
預り金	6,170	7,075	7,118
1年内償還予定の転換社債型 新株予約権付社債	-	1,000	1,000
その他	266	386	379
固定負債	1,000	-	-
転換社債型新株予約権付社債	1,000	-	-
負債合計	7,437	8,461	8,497
資本金	100	1,429	1,761
資本剰余金	7,221	6,490	6,821
利益剰余金	-2,060	-1,003	-1,130
純資産合計	5,260	6,916	7,453

(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

	19/12期	20/12期	21/12期 1Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939	-1,885
投資活動によるキャッシュ・フロー	-113	-76	-21
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,103	2,642	660
現金及び現金同等物に係る 換算差額	9	-12	-12
現金及び現金同等物の 増減額	4,992	1,613	-1,257
現金及び現金同等物の 期首残高	3,483	8,475	10,089
現金及び現金同等物の期末残高	8,475	10,089	8,831

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

2021年12月期 通期業績予想

Appendices

2021年12月期 方針と業績予想

- 中長期的なフリーキャッシュフローの創出力を最大化するため、今期は利益水準よりも、預かり資産及び営業収益の成長トレンド維持を目指す
- その達成に向け、人員採用や広告宣伝などの成長投資を積極的に行う。広告宣伝費の投下に柔軟性を持たせるため、業績予想の開示は、預かり資産、営業収益、広告宣伝費除く営業利益とする
- 成長投資は積極的に行いつつも、お客様に安心してサービスの利用を継続して頂くため、広告宣伝費除く営業利益の最大化、通期営業損失の圧縮を進める
- 今後の黒字化に向けては、営業収益の成長トレンドを維持することで、成長投資を抑制することなく、自然体での黒字転換を実現する

	業績予想 2021年12月期	実績 2020年12月期
預かり資産（期末）	5,307億円 前期末比：+61.3%	3,291億円 前期末比：+62.0%
営業収益	4,316百万円 前期比：+71.5%	2,517百万円 前期比：+61.8%
広告宣伝費除く 営業利益	1,076百万円 前期比：+586.2%	157百万円 前期比：+637百万円

2021年12月期 業績予想の前提

預かり資産、営業収益、広告宣伝費除く営業利益の業績予想の前提

預かり資産（期末）

- 広告宣伝は規律を設けたうえで積極化
特に3Qより、積極投下を進める
「おまかせNISA」も、3Qよりプロモーションを強化

営業収益

- 提携パートナー事業における新規提携先数は、過年度と同様に年4～5社程度
- 預かり資産の時価変動を見込んでいない
2021年4月末時点の時価・簿価の差異を固定

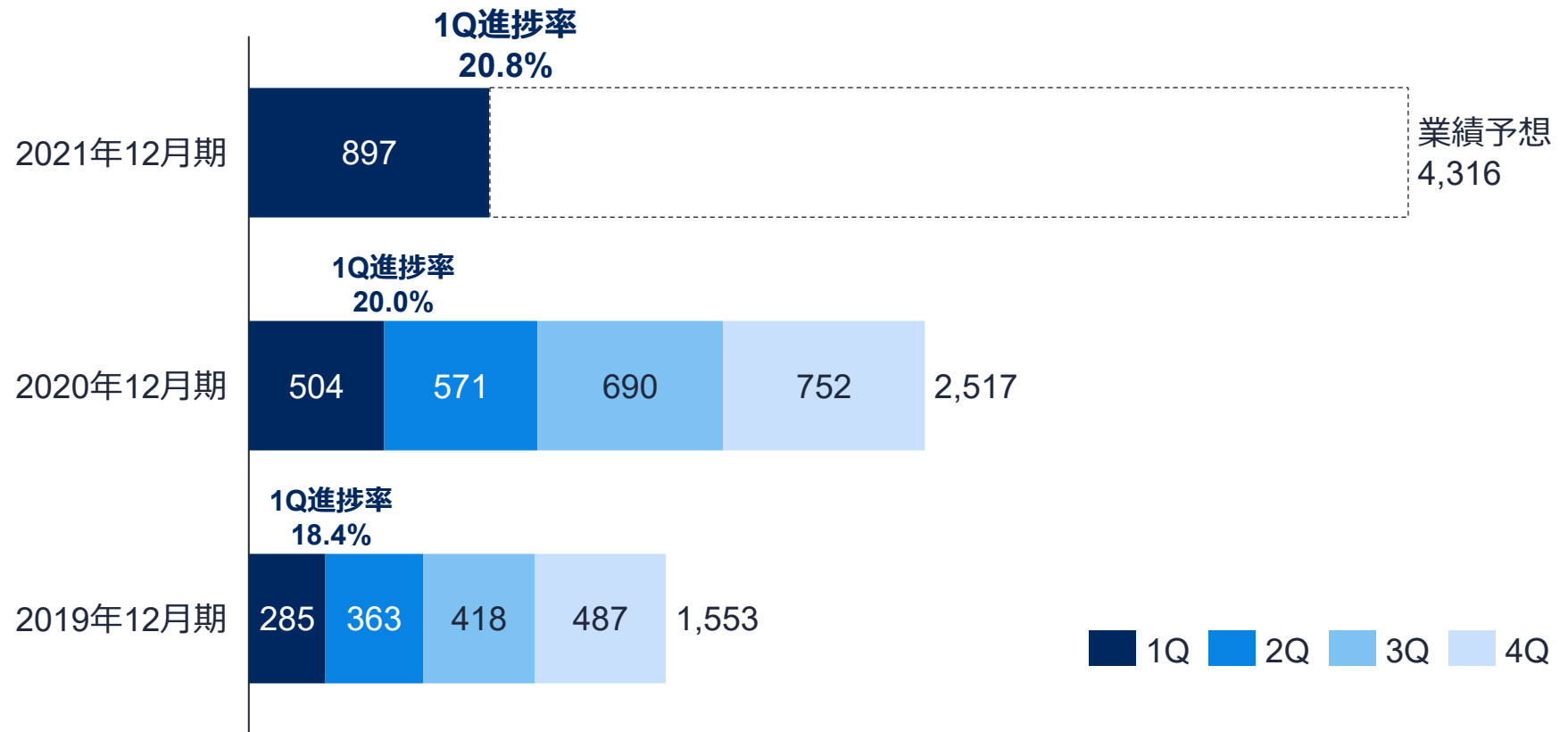
広告宣伝費除く 営業利益

- セキュリティ強化のための投資を積極的に行う
- 採用を積極化し、2021年12月末時点で111人
2020年12月末の91人から20人増員の水準（2020年12月期は通期で6人増員）
但し、引き続き人数規模よりも厳選した採用を重視

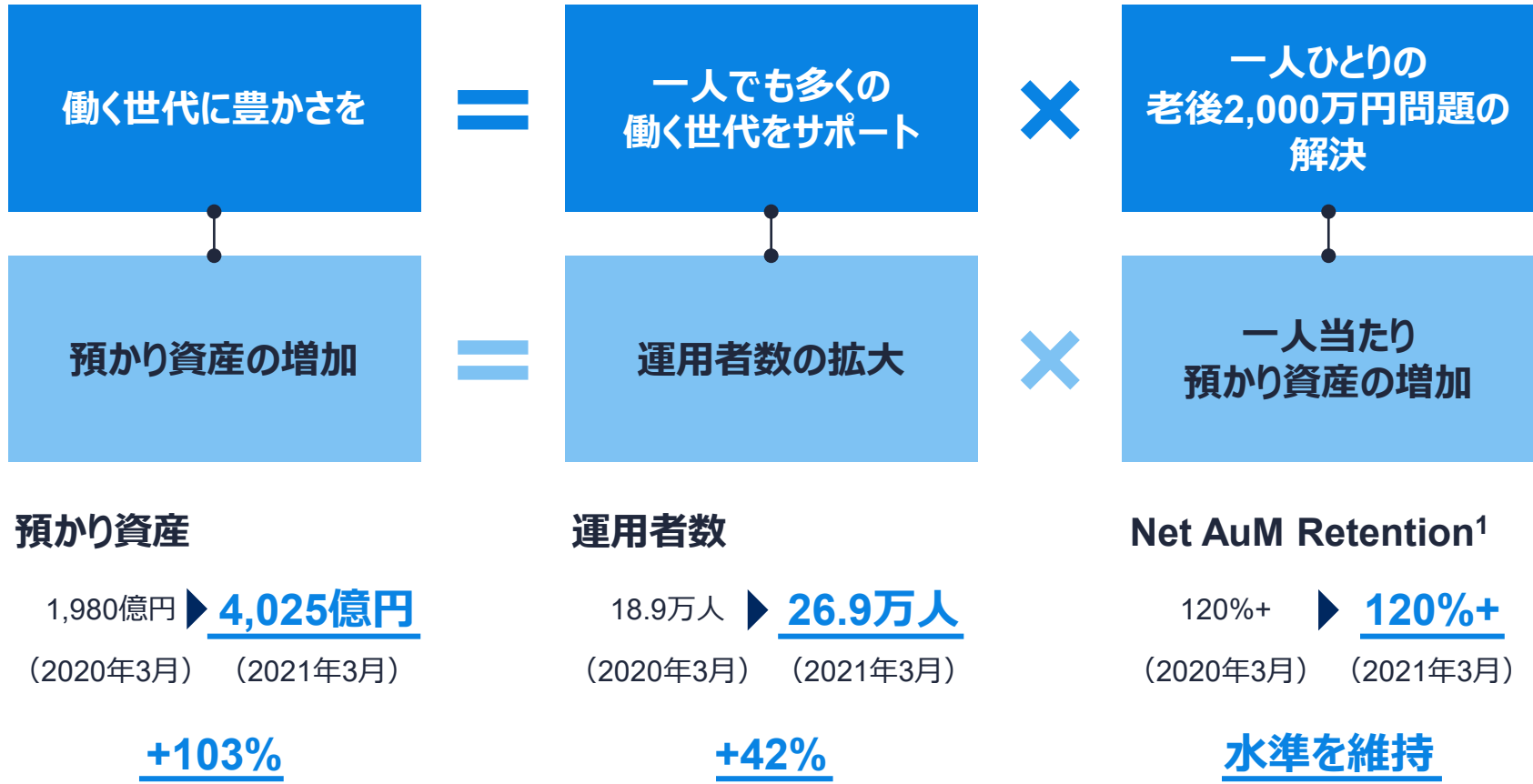
業績予想に対して安定した進捗

業績予想に対する営業収益の進捗

2019年12月期～2021年12月期、百万円



「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～2021年3月の全平均）
 （当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

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

一人ひとりの老後2,000万円問題の解決

一人当たり預かり資産の増加

積立

+

積立以外の追加入金

-

運用の中断（出金）

積立設定率²

67%



69%

(2020年3月)

(2021年3月)

平均積立額³

3.7万円



4.0万円

(2020年3月)

(2021年3月)

解約率⁴

<1%



<1%

(2020年3月)

(2021年3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～2021年3月の全平均）

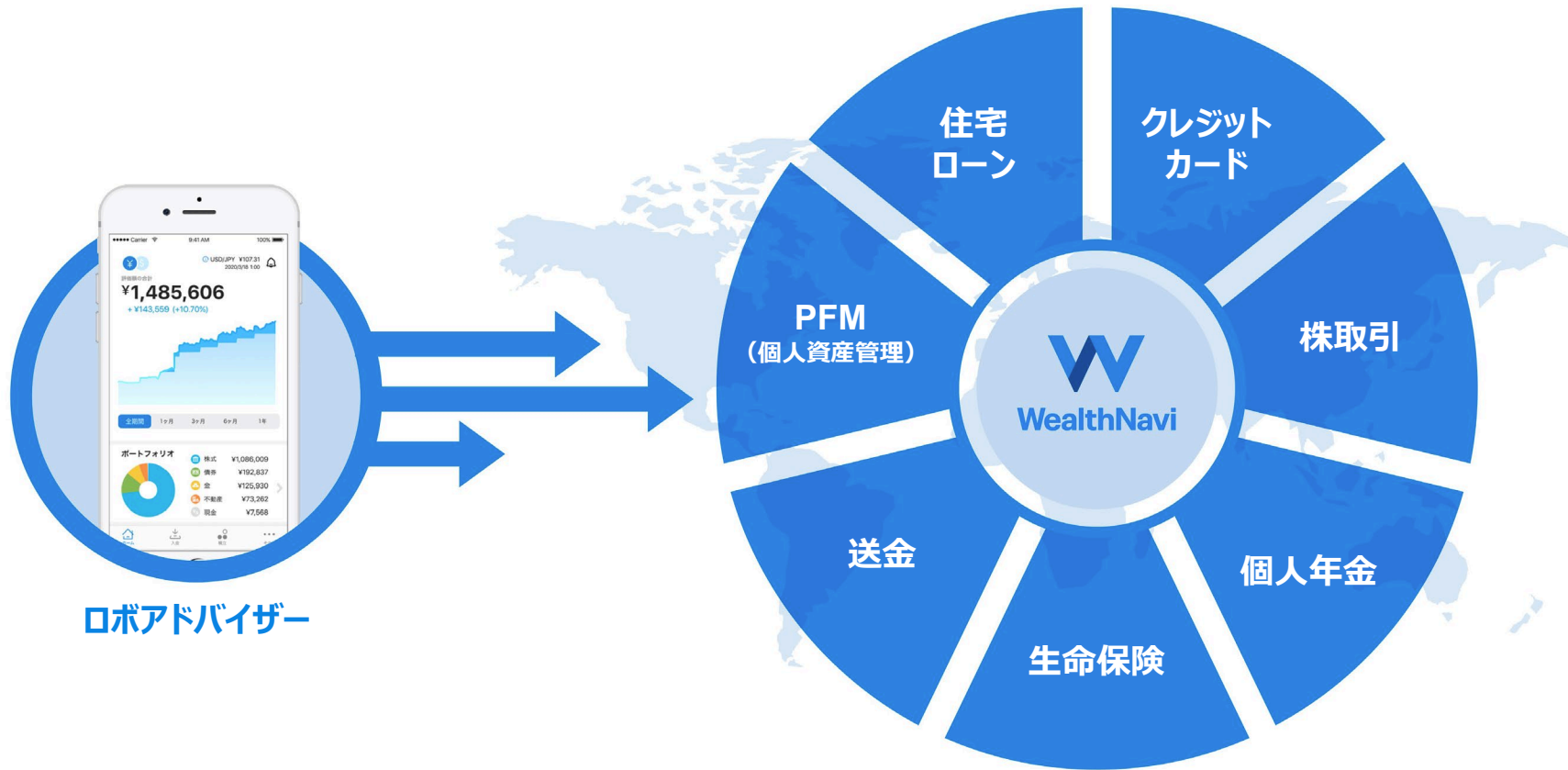
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

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～2021年3月の全平均）

個人向け金融プラットフォームを目指す



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

(注) 現時点では構想段階で未提供。将来的に提供する可能性があるサービス領域

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 第1四半期 事業進捗

2021年12月期 第1四半期 決算概況

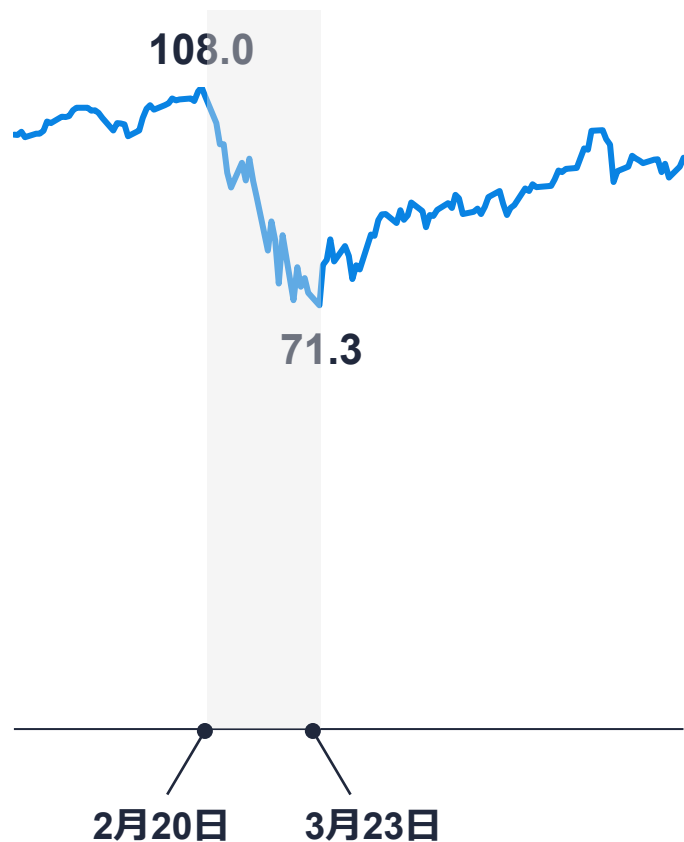
2021年12月期 通期業績予想

Appendices

「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

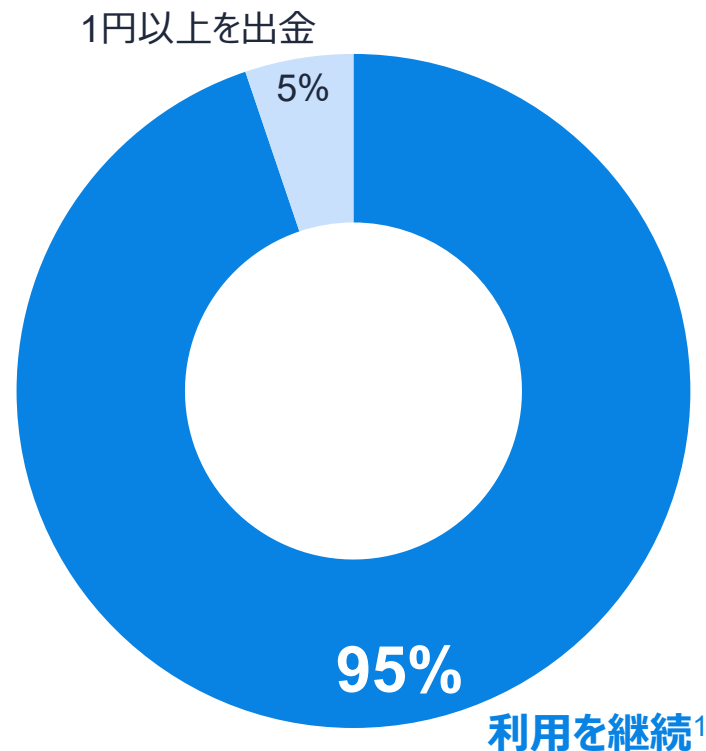
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

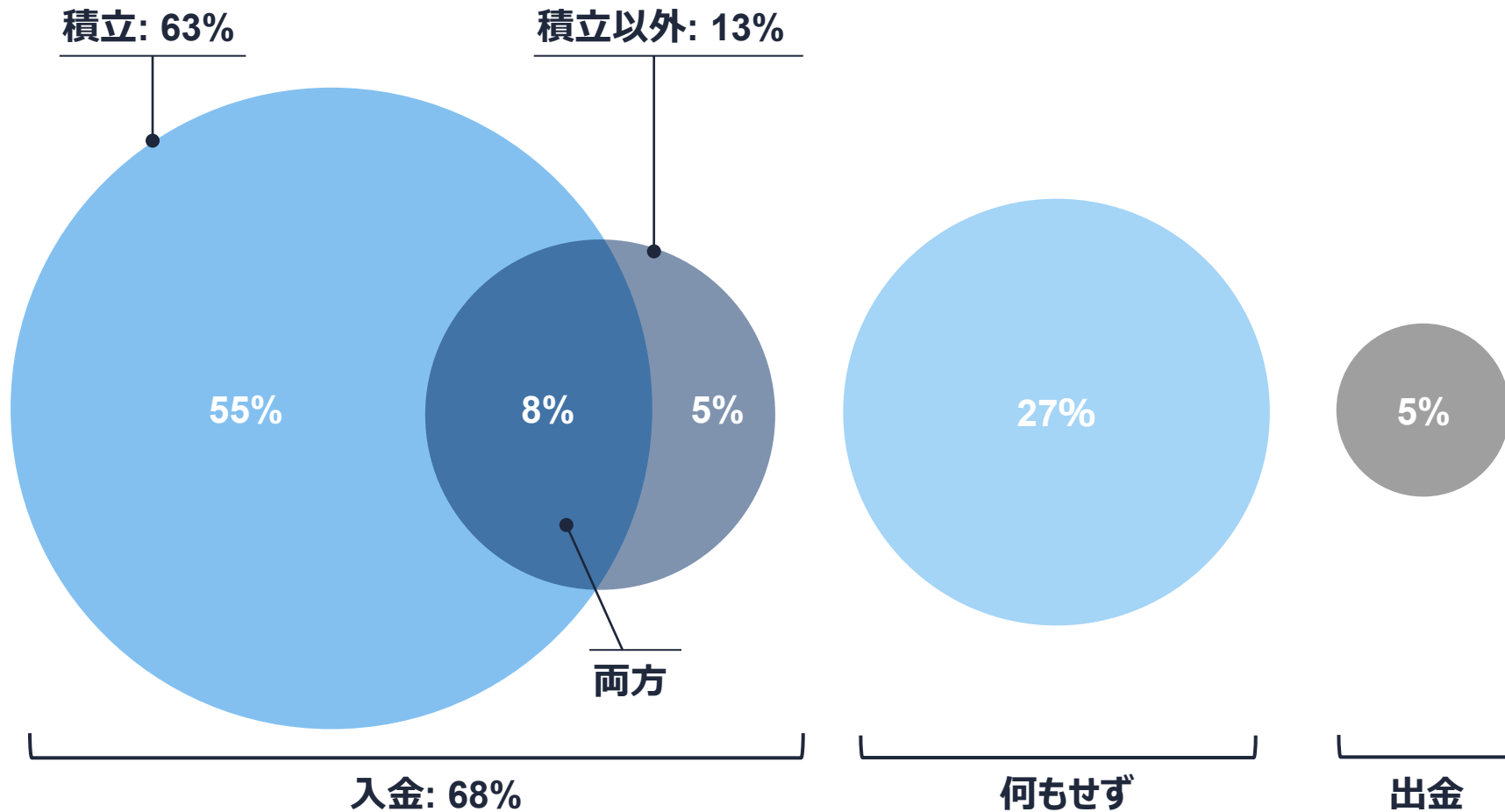


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

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

日本初¹、NISA口座で自動でおまかせの資産運用を行う 「おまかせNISA」を2月17日よりスタート

WealthNaviがNISAに対応!



おまかせ NISA

2021年2月17日よりスタート

W WealthNavi



※画面はイメージです

¹ 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況（最新版）（2020年9月末現在）『ラップ業務』」を基に各社HP等を当社にて調査（2021年2月12日時点）

「おまかせNISA」は、NISAの非課税メリットを活かしつつ、「長期・積立・分散」の資産運用を自動でおまかせで行う

「おまかせNISA」の3つの特長

非課税

- 年間120万円の非課税枠¹
- 将来の利益が非課税¹

世界水準の資産運用

- WealthNaviで約50カ国11,000銘柄に分散投資²

自動でおまかせ

- 非課税枠を自動的に管理
- 取引も自動でおまかせ

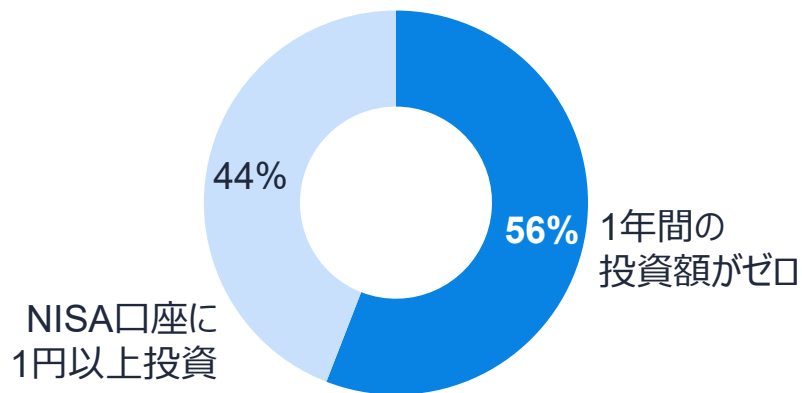
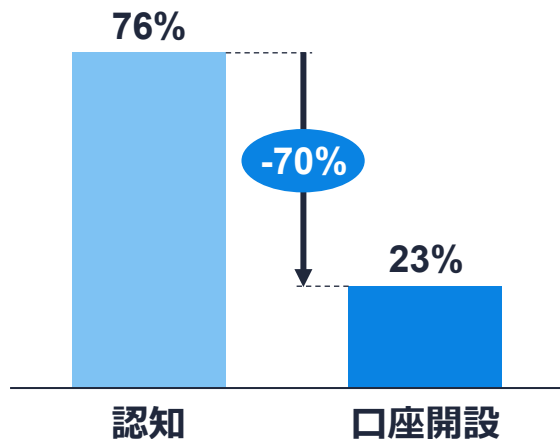
¹ 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる
² 6-7つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、11,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

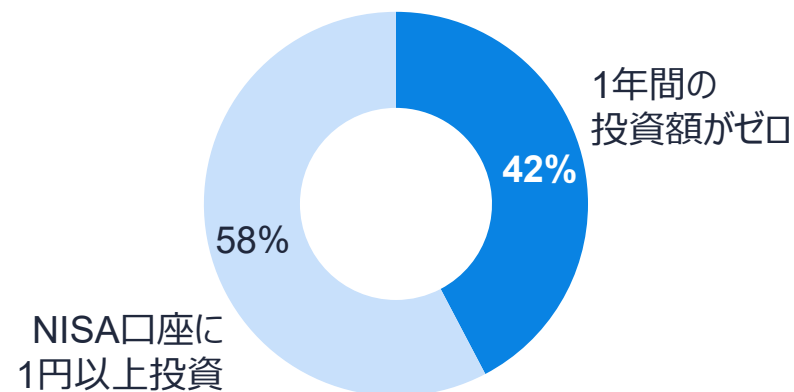
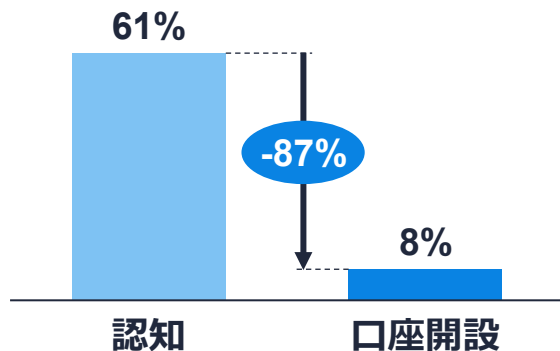
NISAは広く認知されているが、
口座開設まで至っておらず...¹

...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

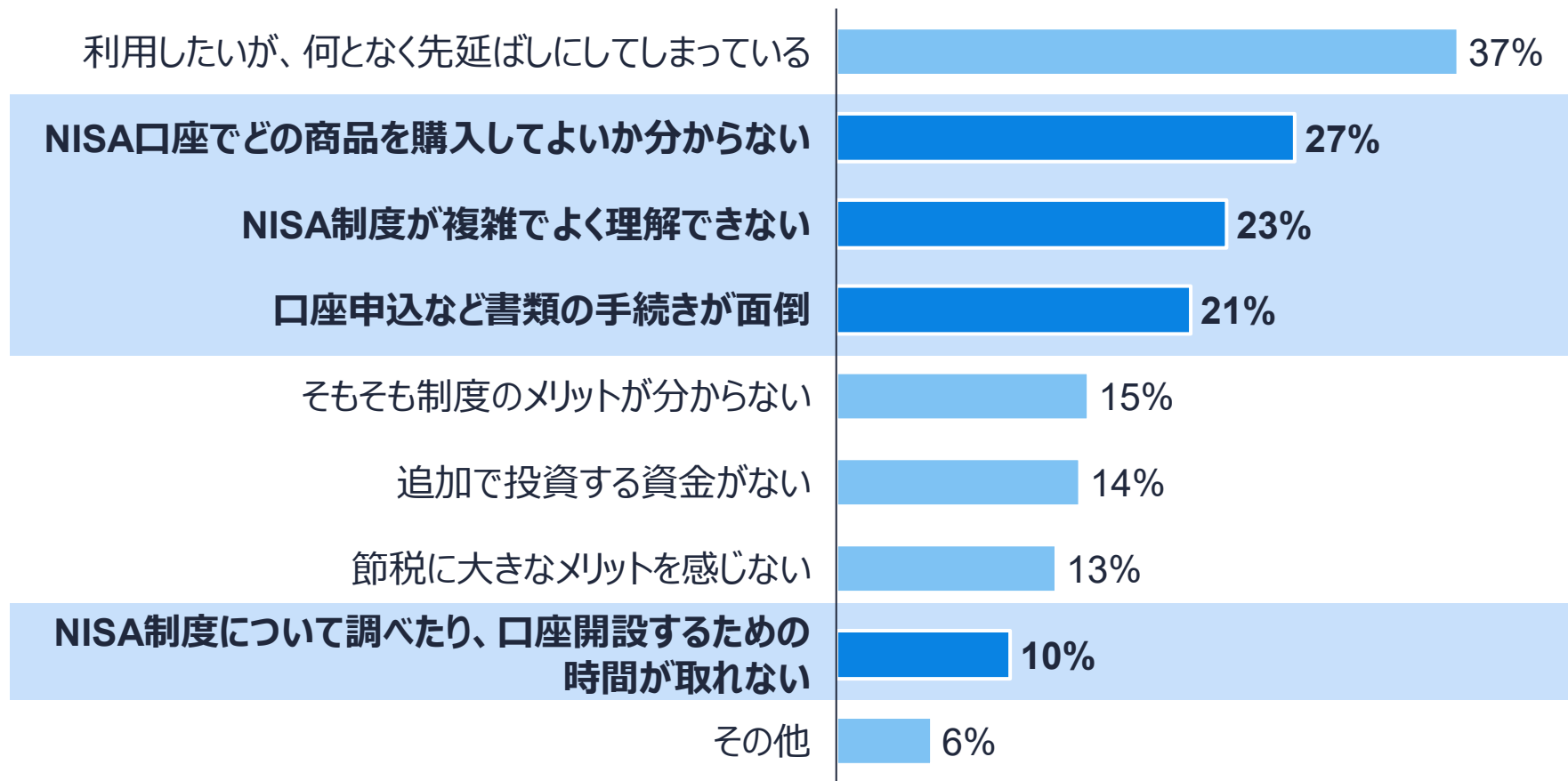


¹ 投資信託協会「2019年（令和元年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

² 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2019年12月末時点（確報値））」において、2019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

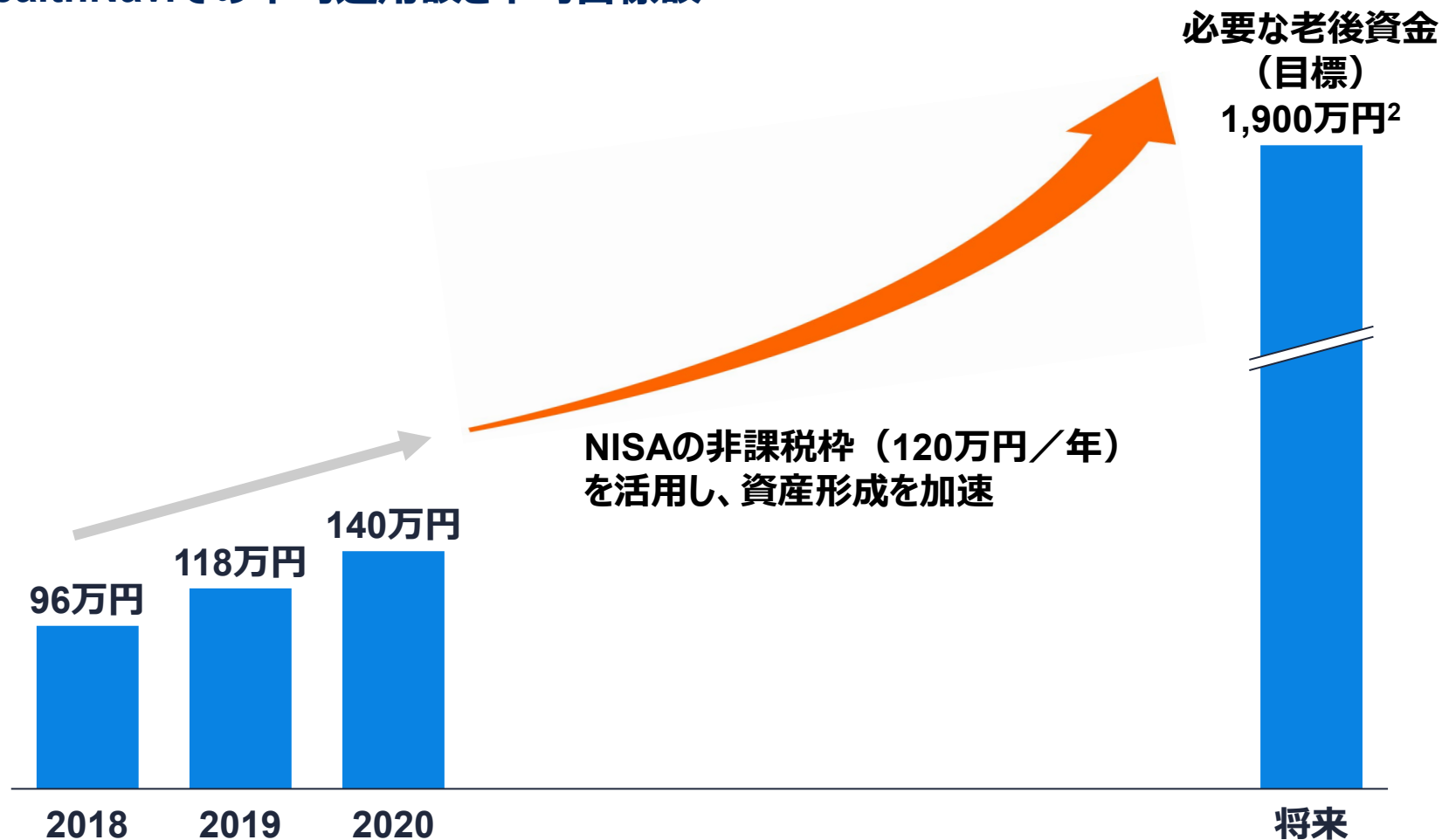
NISA口座で投資していない理由



1 2021年2月2日に実施した当社利用者へのアンケート（回答者数：949人、複数回答可）の結果を基に、当社作成（2021年2月）

NISAの非課税枠120万円／年を活かし、老後2,000万円問題の解決に向けた本格的な資産運用をサポート

WealthNaviでの平均運用額と平均目標額¹



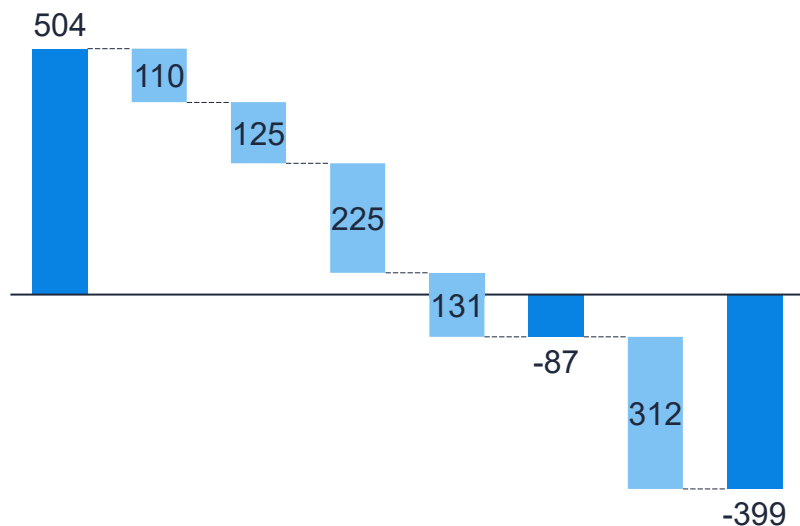
¹ 各年末時点の預かり資産合計を運用者数で割って算出

² 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 (2021年2月3日時点)

前年同期と比べ、各費用項目で大きく改善

営業収益～営業利益の内訳

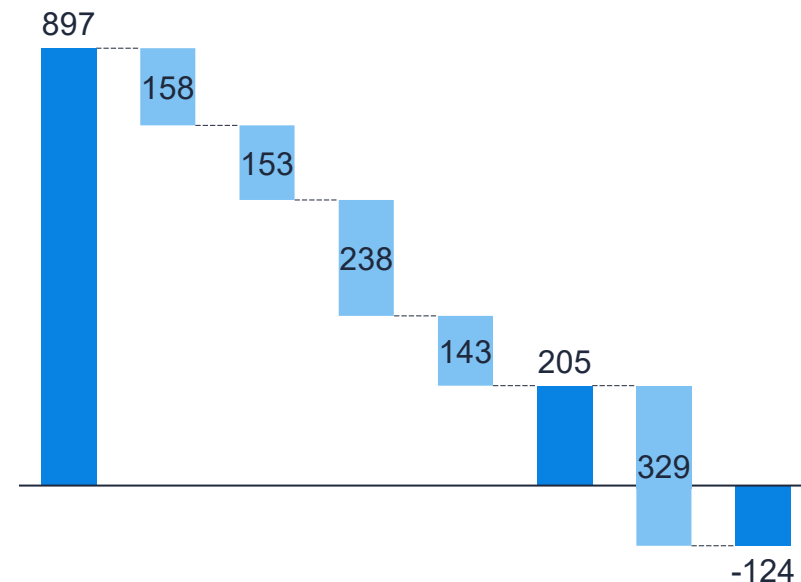
20年12月期 1Q、百万円



100% -22% -25% -45% -26% -17% -62% -79%

営業収益 RS¹ 取引連動費² 人件費 不動産関係費等³ 広宣費 除く 広告宣伝費 営業利益

21年12月期 1Q、百万円



100% -18% -17% -27% -16% 23% -37% -14%

営業収益 RS¹ 取引連動費² 人件費 不動産関係費等³ 広宣費 除く 広告宣伝費 営業利益

1 「RS」は提携パートナーへのレベニューシェア

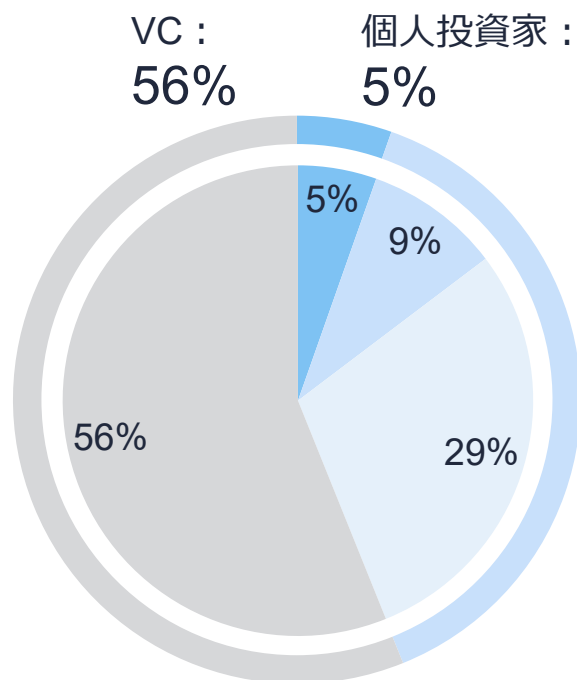
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

3 「不動産関係費等」には、不動産関係費用、サーバ費用、その他販売管理費等を含む

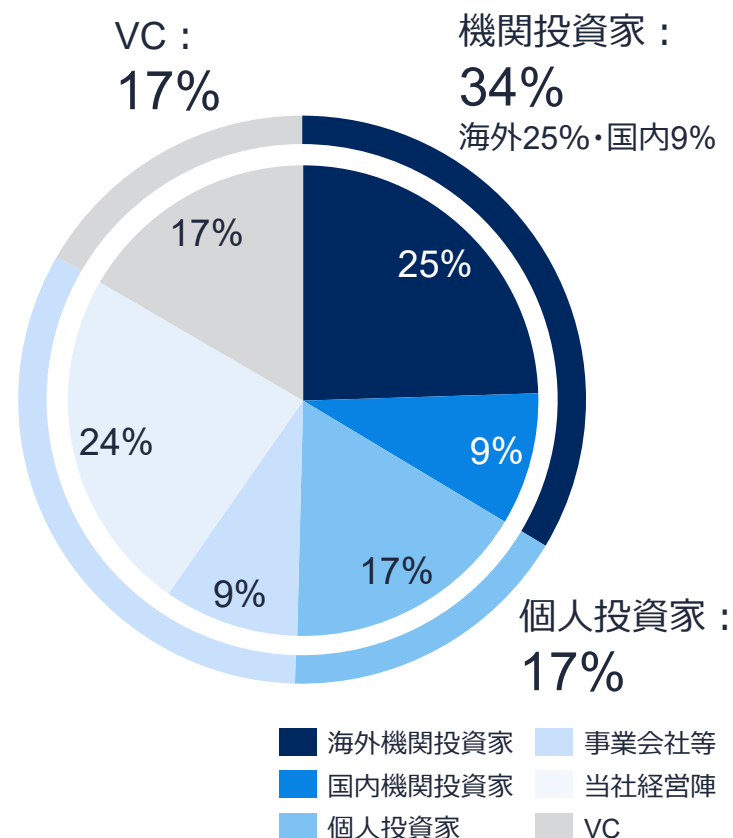
上場によりVC比率は低下。機関投資家比率が大きく上昇

- 上場時、創業期よりご支援頂いたVCの協力を得て、流動性確保、オーバーハング懸念解消を実施
- 多くの関心を得て、機関投資家60%（海外50%・国内10%）、国内一般投資家40%より投資頂いた。今後も長期投資家の投資判断に十分な情報開示に努めていく

上場前（2020年12月21日）



2020年12月31日時点



Issue 課題

- ・自分で資産を管理する知識も時間もない

Solutions 解決策

- ・全自動のグローバル分散投資
- ・自動積立機能

Impact 効果・影響

- ・資金を毎月積み立てる習慣ができた
- ・少しずつ増えていることが実感できた

User's voice お客様の声

専門的な知識が必要かと思っていたのですが、自分のような普通の会社員でも使えるところが非常にいいなと思いました。自分で資産を分散して管理するのは限界がありますが、実際始めてみたらとても簡単で、自分の意思を介在せずにできるところがいいですね。おまかせで、ほったらかしでできるという点がすごくよかったです。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません



WealthNaviユーザー
30代男性 / IT企業 営業職



WealthNaviユーザー
40代女性／造園業 コーディネーター

Issues 課題

- ・ 金融の専門的な知識がない
- ・ 資産運用を始める資金がない

Solutions 解決策

- ・ 最適ポートフォリオの自動構築
- ・ 最低投資額10万円

Impact 効果・影響

- ・ 知識がなくても資産運用を始められた
- ・ 投資に対するイメージが変わった

User's voice お客様の声

資産運用というと、ハードルが高いイメージがありましたが、10万円からだったら私にもできるかなと思い始めました。WealthNaviはいくつかの質問に答えるだけで、自分に合ったポートフォリオを自動で選んでくれるのでとても楽でした。今まで持っていた投資に対するイメージがちょっと変わりました。できる限り長く続けていきたいと思っています。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません

Issues 課題

- ・自分で運用管理するのが難しい
- ・個別株投資のリスクが心配

Solutions 解決策

- ・資産運用の自動化
- ・全自動のグローバル分散投資

Impact 効果・影響

- ・手間をかけずに国際分散投資ができた
- ・相場の動きに一喜一憂しなくなった

User's voice お客様の声

リスク許容度を設定して、必要なお金を入金するだけで、自動で運用してくれる。資産のバランス調整や税金の最適化まで自動でやってくれるという一連の流れが、WealthNaviの魅力だと思います。また、以前は日本株だけに投資していて少し心配でしたが、WealthNaviは世界に分散投資できる点がいいですね。相場の動きに一喜一憂しなくなったので、その点もありがたいです。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません



WealthNaviユーザー
30代男性 / メーカー 事務職



WealthNaviユーザー
50代男性／メーカー 管理職

Issues 課題

- ・口座開設の手続きなどが面倒
- ・適切な相談相手が周りにいない

Solutions 解決策

- ・オンライン手続き
- ・見やすく使いやすいUI/UX

Impact 効果・影響

- ・運用開始までオンラインで完結できた
- ・資産運用について頼れる存在ができた

User's voice お客様の声

資産運用は書類のやり取りに手間が掛かりますが、WealthNaviはオンラインで完結するのが魅力です。アプリやホームページも見やすく、使い勝手がいい。ユーザーのことを考えてつくっているなと感じます。また、ロボアドバイザーだと自動で任せられるので安心です。自分以外に頼れる存在ができたかなと思いますね。

(注) 上記のお客様の声は、特定のお客様へのインタビューで得られた意見を一例として取り上げたものです。当該お客様個人の感想を例として示したもので、必ずしもWealthNaviのサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません



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。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、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、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。また、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。