



2021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
2022年2月14日

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

2022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



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

114名

エンジニア・デザイナー比率¹

48%

運用者数^{1,2}

31.7万人

20～50代の運用者の割合¹

88%

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

6,345億円

預かり資産の成長率⁵

+93%

ARR⁶

58.4億円

Net AuM retention⁷

120%+

¹ 2021年12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12月の全平均）

⁴ 2022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 2020年12月末～2021年12月末の1年間の預かり資産の成長率

⁶ Annual Recurring Revenue. 2021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、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

目次

会社概要

サービス概要

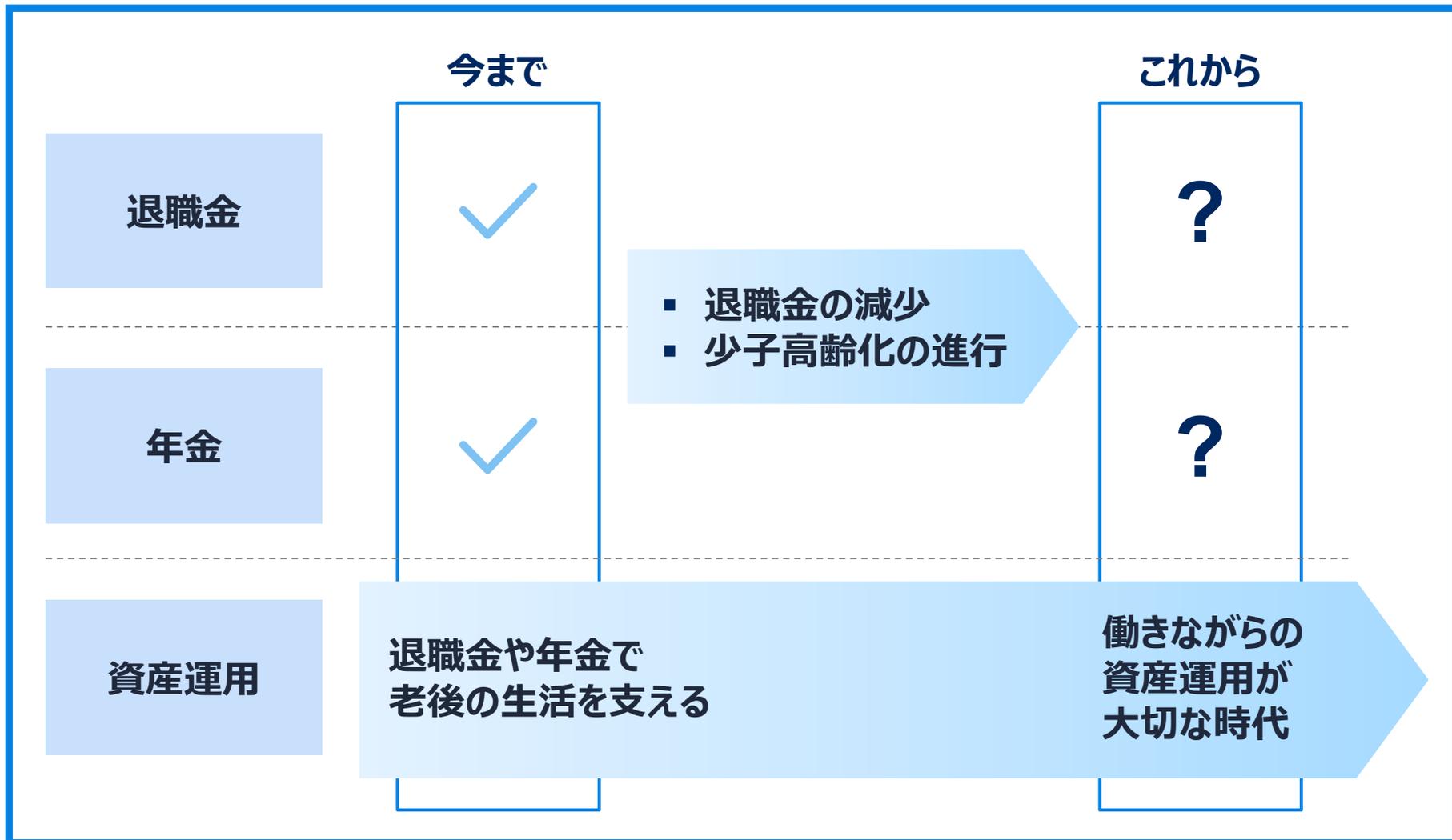
2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

2022年12月期 通期 業績予想

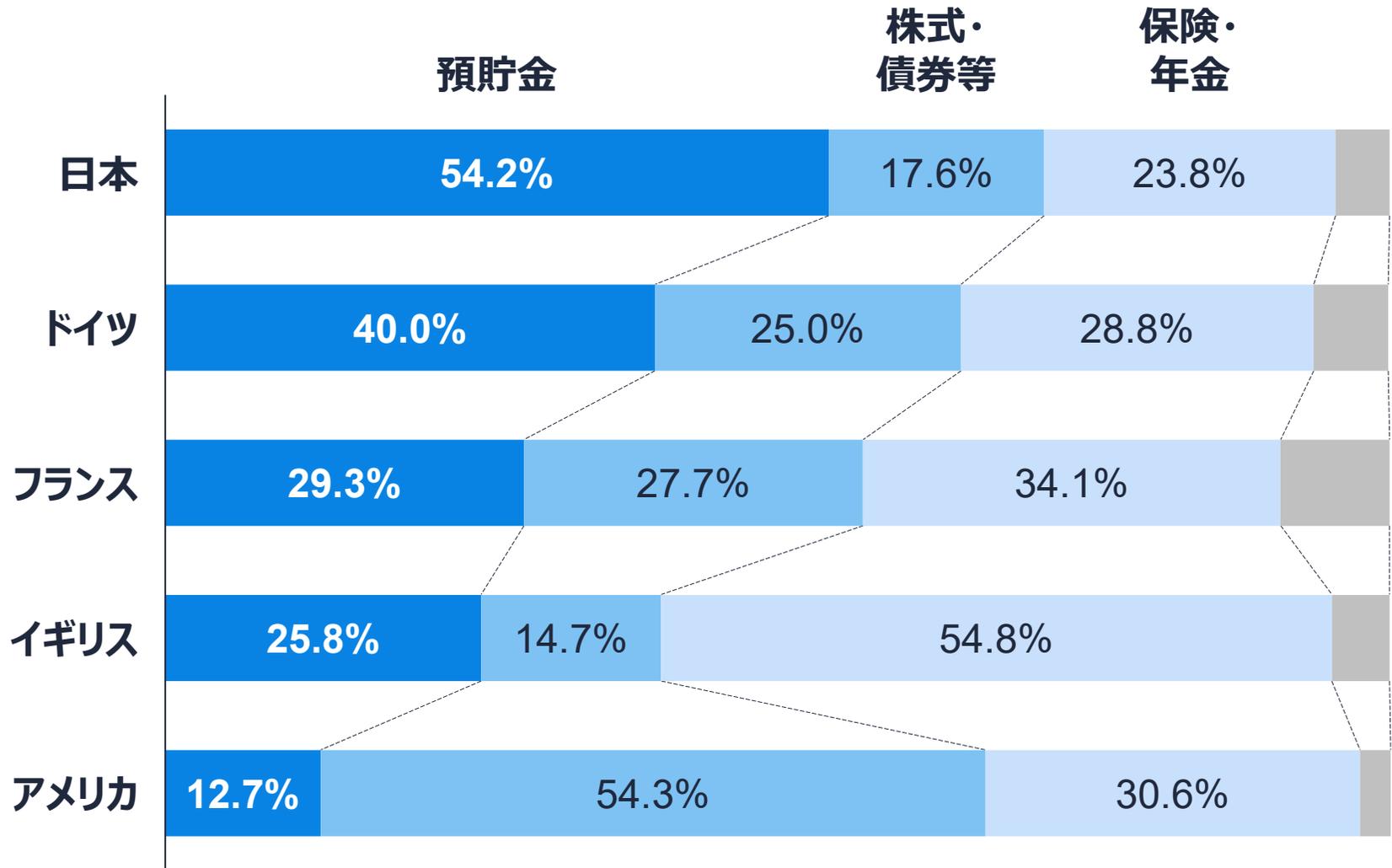
Appendices

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54.2%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2020年末のデータより当社作成 (2022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

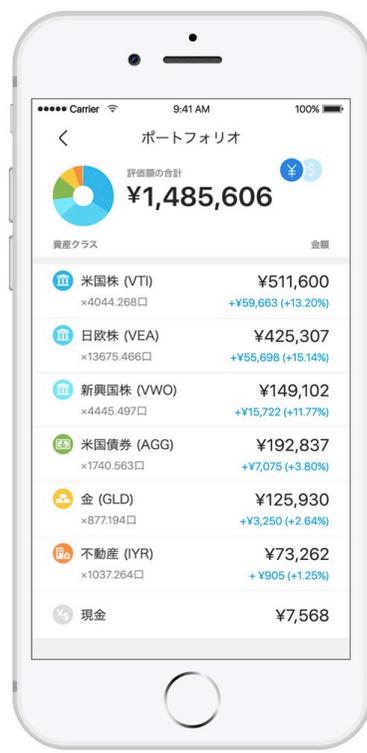
5つの質問でリスク許容度を診断し、
運用プランを提案



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

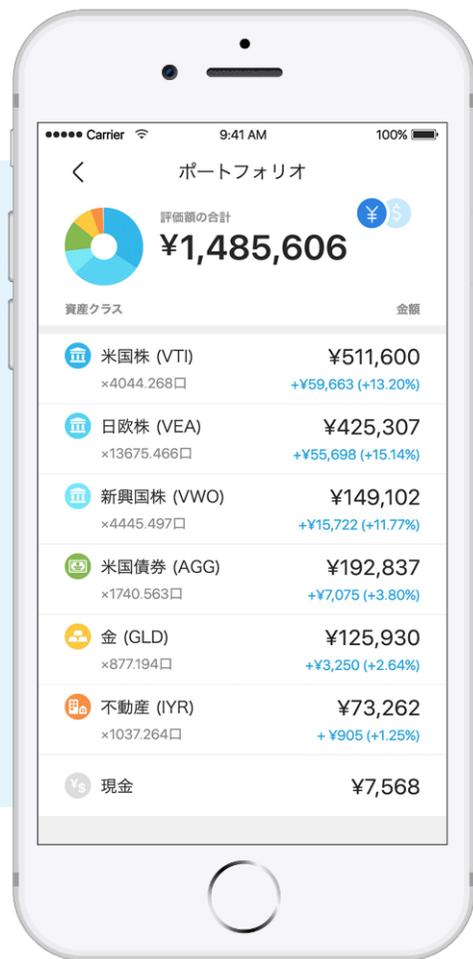
従来



W WealthNavi



世界経済全体に「最適な割合」で投資 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 2021年12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

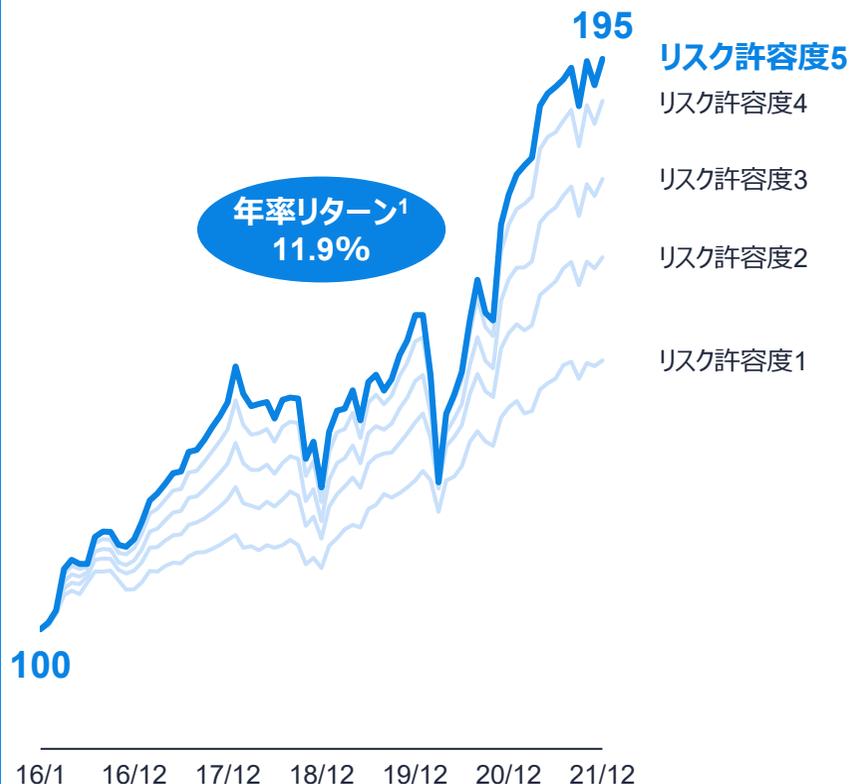
アプリ画面で手数料を表示し、
評価損益より手数料やその他コストを
控除して表示するなど、徹底した透明性

(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%）
対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービスの手手数料は年率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%）

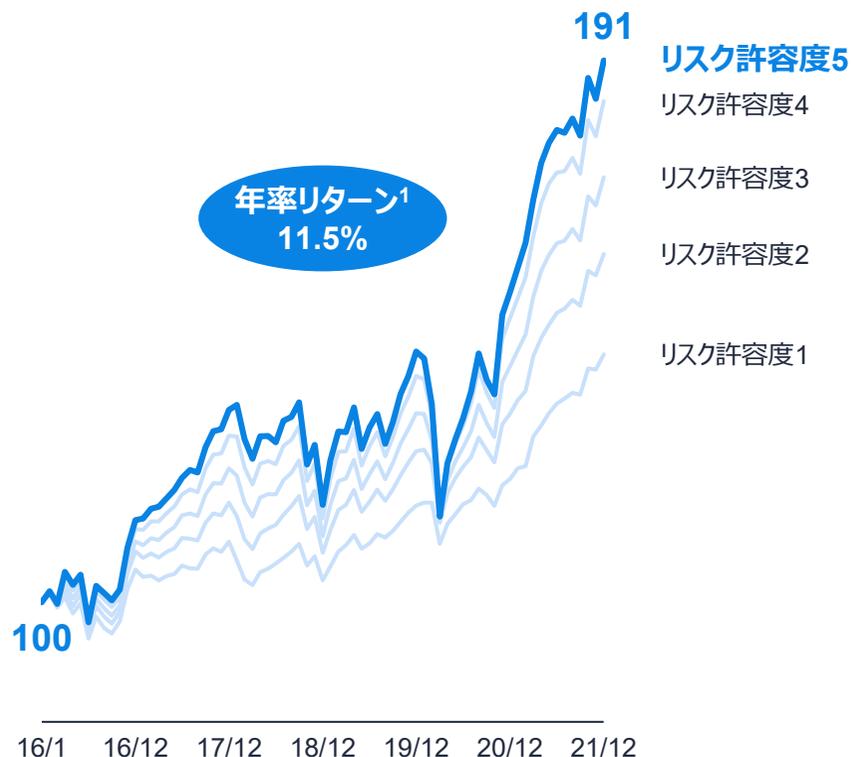
1人ひとりのお客様に最適なリスク許容度を提案

リスク許容度別の運用パフォーマンス

ドル建て；手数料控除後



円建て；手数料控除後

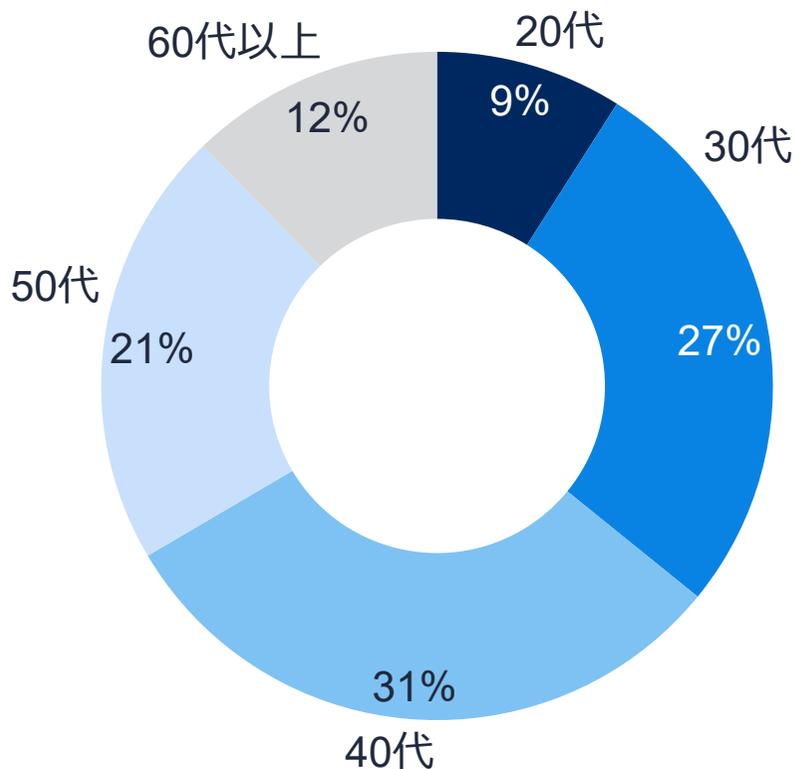


1 最も多くのお客様が設定しているリスク許容度5（お客様全体の46%、2021年6月30日時点）の年率リターン

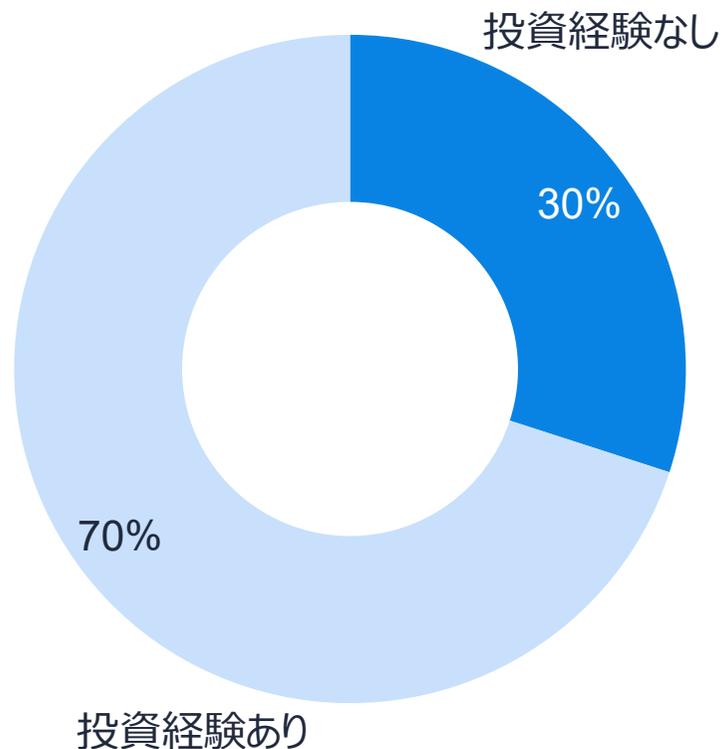
（注）運用パフォーマンスは、サービス開始日（2016年1月19日）を100として、WealthNaviの各リスク許容度の推奨ポートフォリオに投資した場合の運用成果を指数化したもの
パフォーマンス計算では、手数料 年率1%（税込1.1%。税率を時期により変更）をリターンより控除。手数料は、預り資産のETF部分にかかり、現金部分（2%とする）にはかからない
追加投資はせず、分配金は権利落ち日に同資産に再投資されたものとして取り扱う。また、半年毎のリバランス実施を想定し、分配金やリバランス時の譲渡益にかかる税金は考慮していない

20～50代が約9割、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 2021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）

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

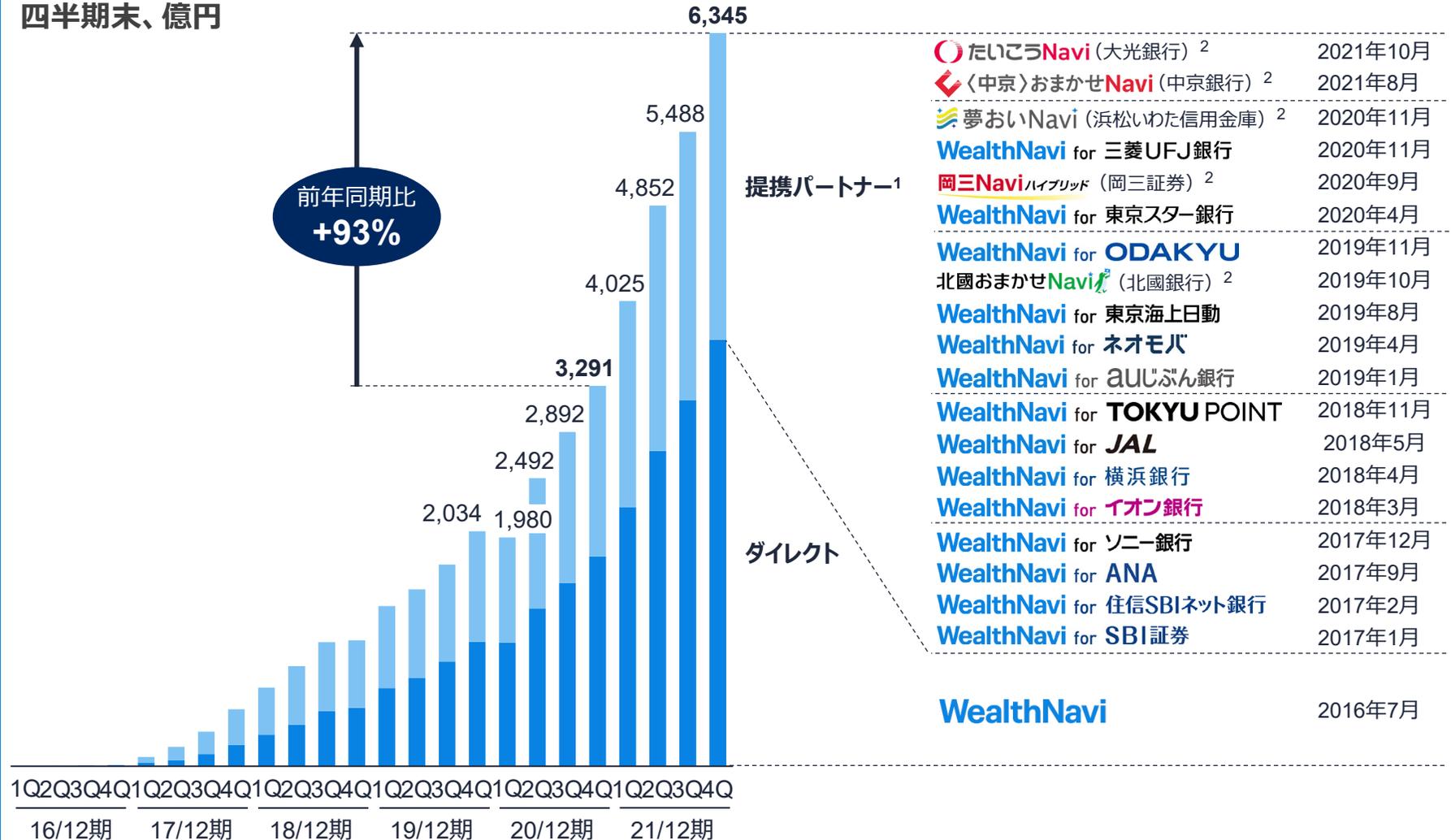
2022年12月期 通期 業績予想

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12月31日時点で提供開始済みのサービス

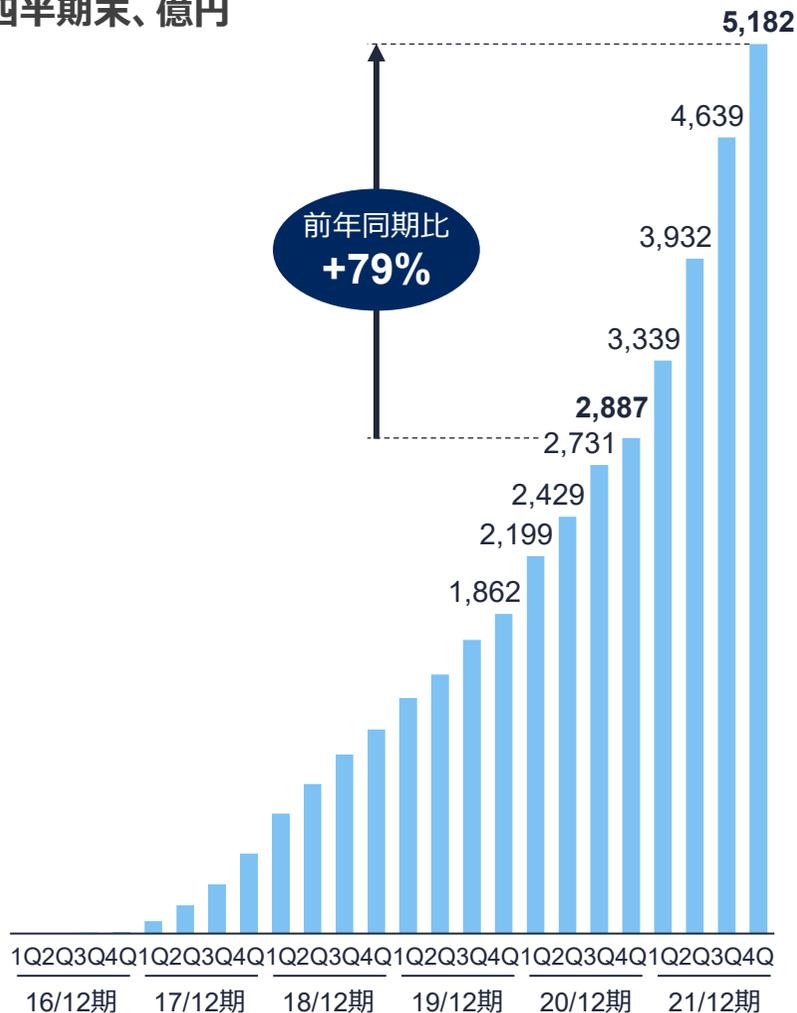
それ以降の進捗は、イオンクレジットサービス社とクレジットカード「イオンカード」のお客様が、イオンカード決済による積立で「WAON POINT」を貯めながら、資産運用ができるサービスを準備中

2 対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービス

簿価ベースの預かり資産と運用者数は堅調に増加

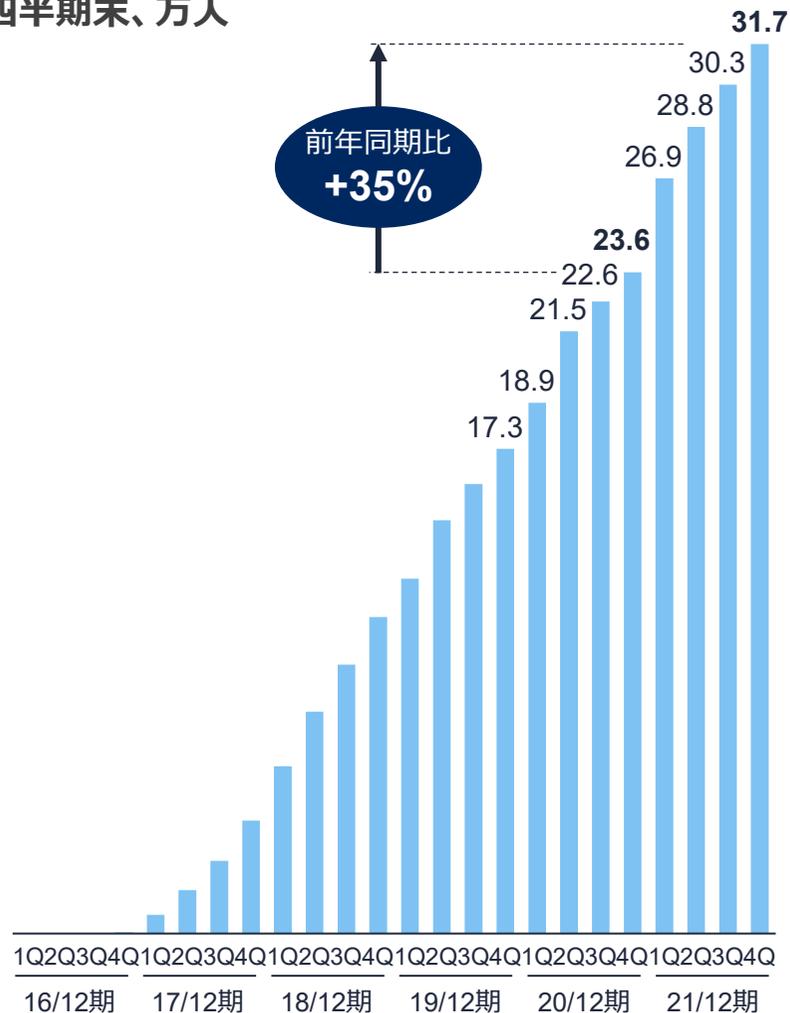
簿価ベースの預かり資産の推移

四半期末、億円



運用者数

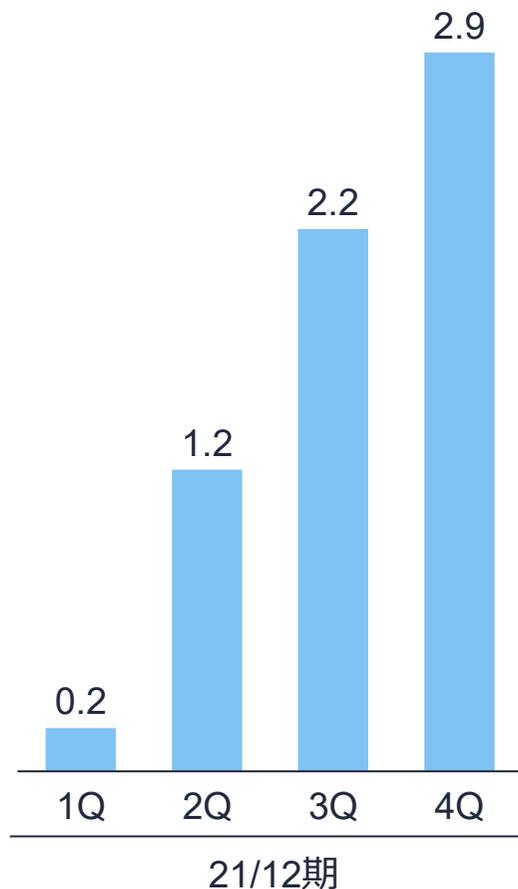
四半期末、万人



「おまかせNISA」も徐々に預かり資産に貢献

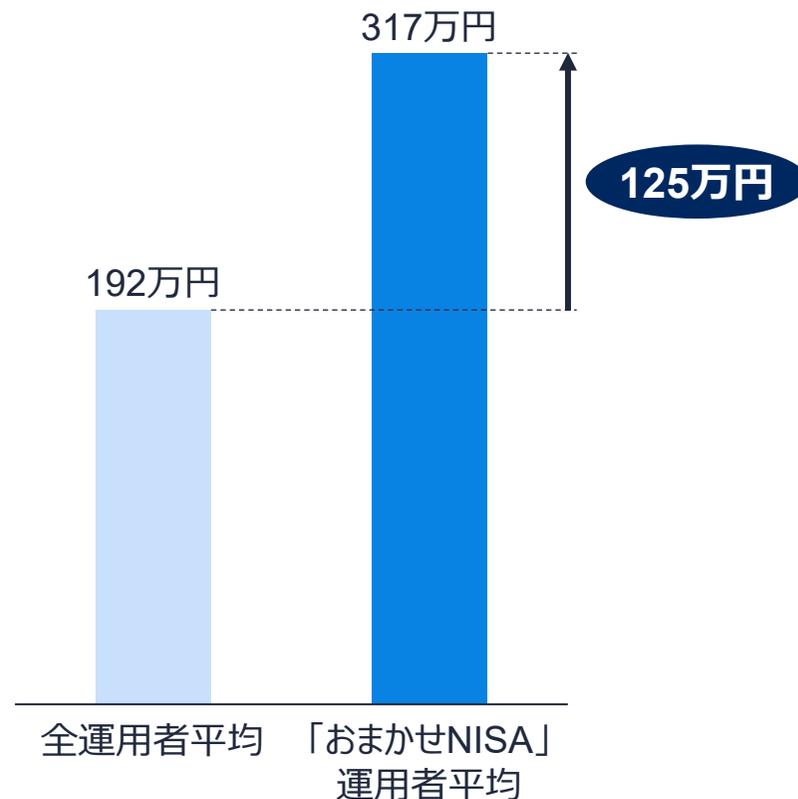
「おまかせNISA」運用者数

四半期末、万人



1人当たり預かり資産^{1,2}

万円; 2021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割って算出

「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」運用者数で割って算出

2 預かり資産10億円以上の運用者を除く

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 ★★★★★



¹ 2021年12月31日時点

² 「WealthNavi for SBI証券」のお客さま向けのサービス

³ ダイレクト事業のお客さま向けのサービス

⁴ 「北國おまかせ Navi」のお客さま向けのサービス

⁵ ダイレクト事業のお客さま、一部の提携パートナー事業のお客さま向けのサービス

「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



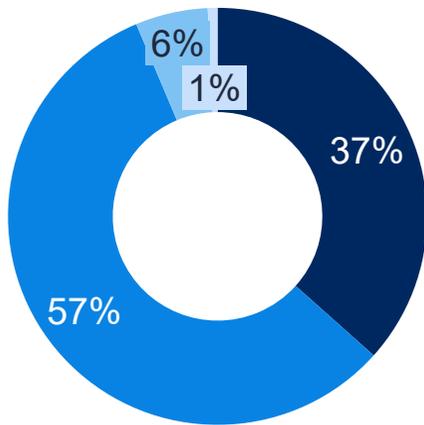
約14.1万人参加¹

¹ 当社主催オンラインセミナーの参加者。2021年1月～2021年12月の1年間累計

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

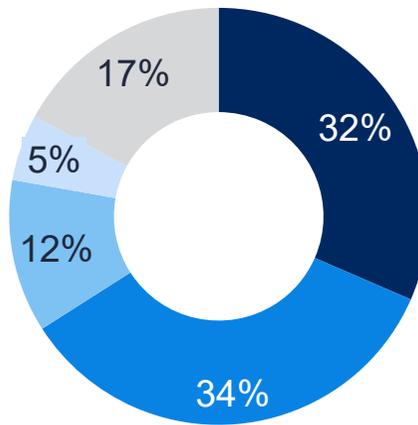
- 利用中の94%のお客様が満足



- 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

18

通信会社 -40

生保・損保 -41

証券 -44

銀行 -46

1 2022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

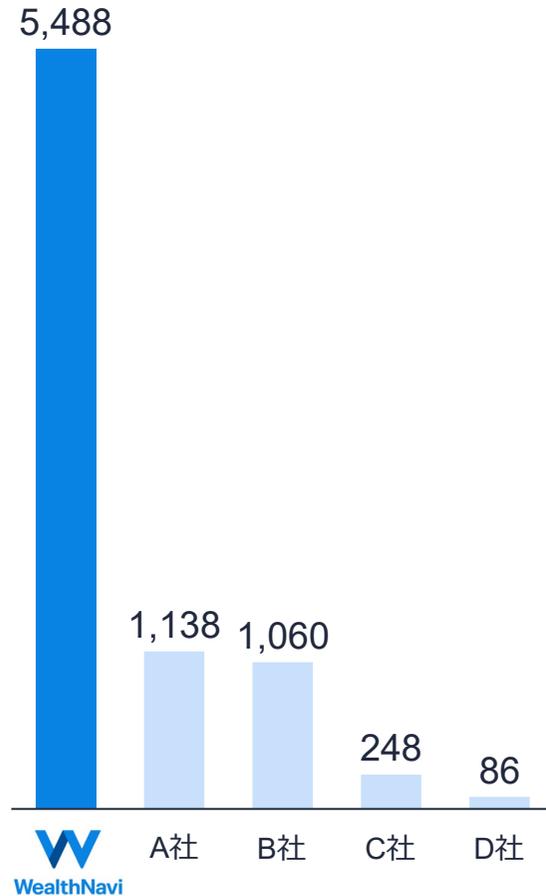
2 2022年1月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答
回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

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、2021年1月～2021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

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1

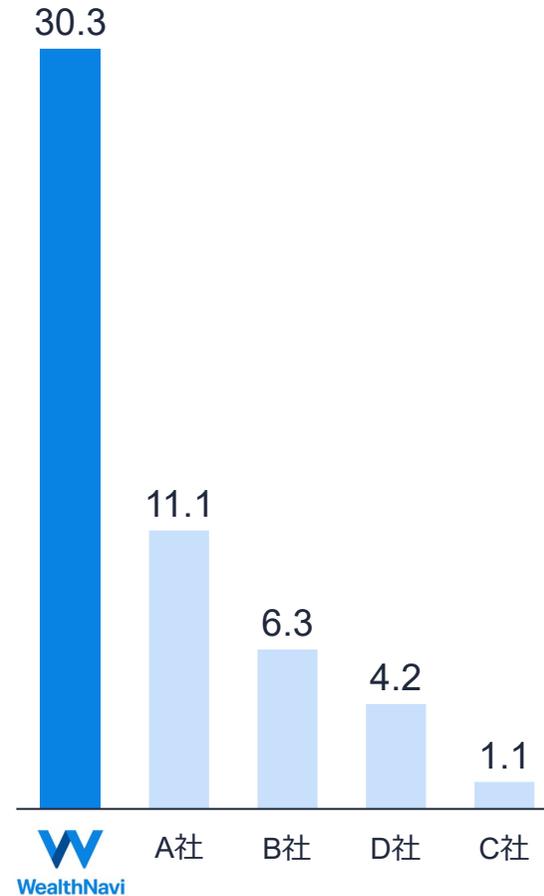
預かり資産

億円; 2021年9月



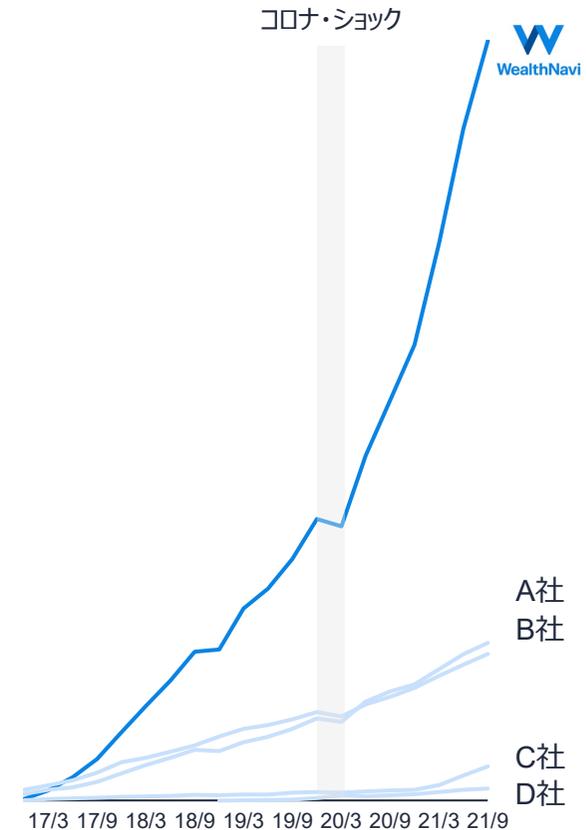
運用者数

万人; 2021年9月



預かり資産の推移

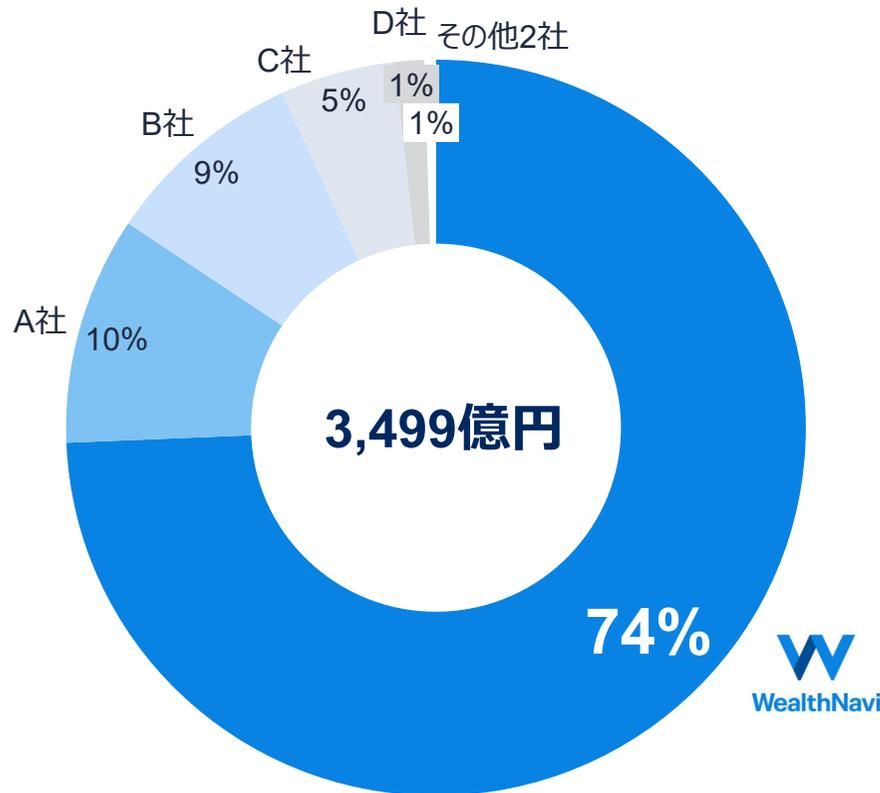
2016年12月～2021年9月



(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 (2021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74%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
2020年9月～2021年9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（2020年9月から2021年9月）に3,499億円増加

当社はそのうち74%を占め、高い成長シェアを誇る

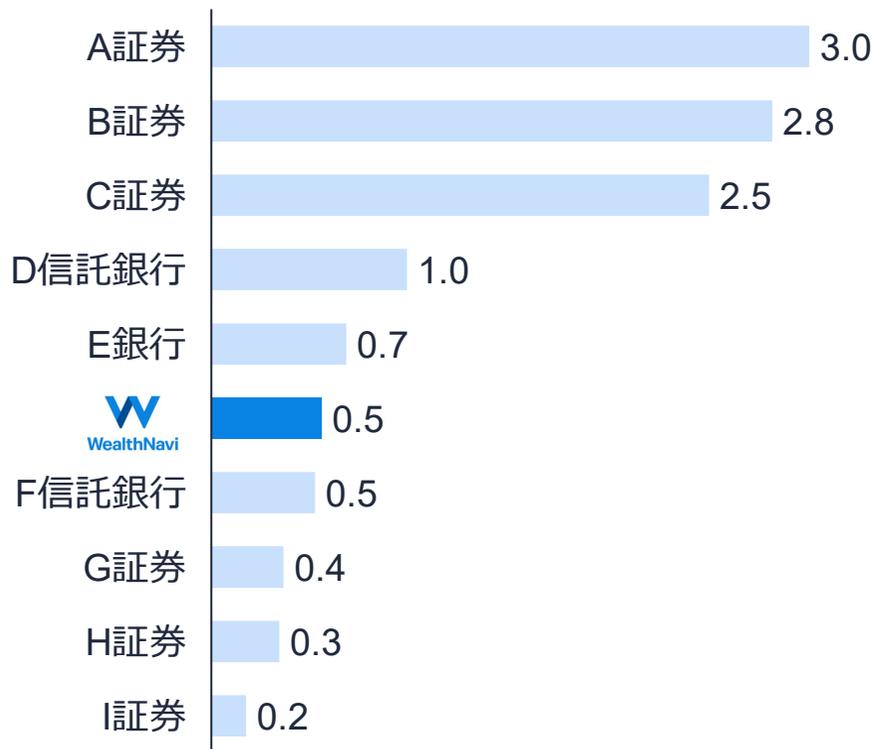
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成（2021年12月）。なお、A社～D社、その他2社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

ラップ業務（投資一任契約・全体で約13兆円）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

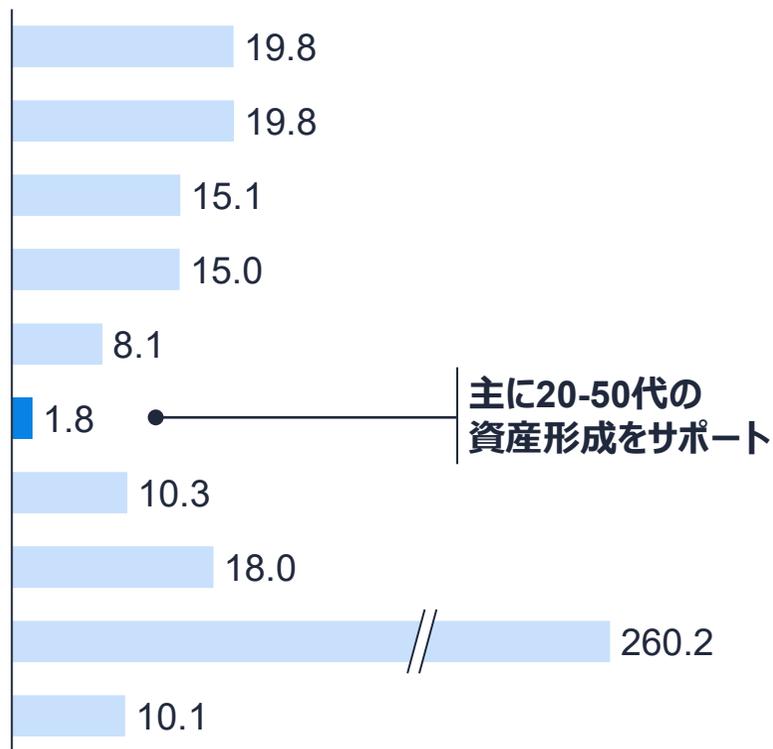
預かり資産

兆円; 2021年9月



一人当たり預かり資産

百万円; 2021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 (2021年12月)

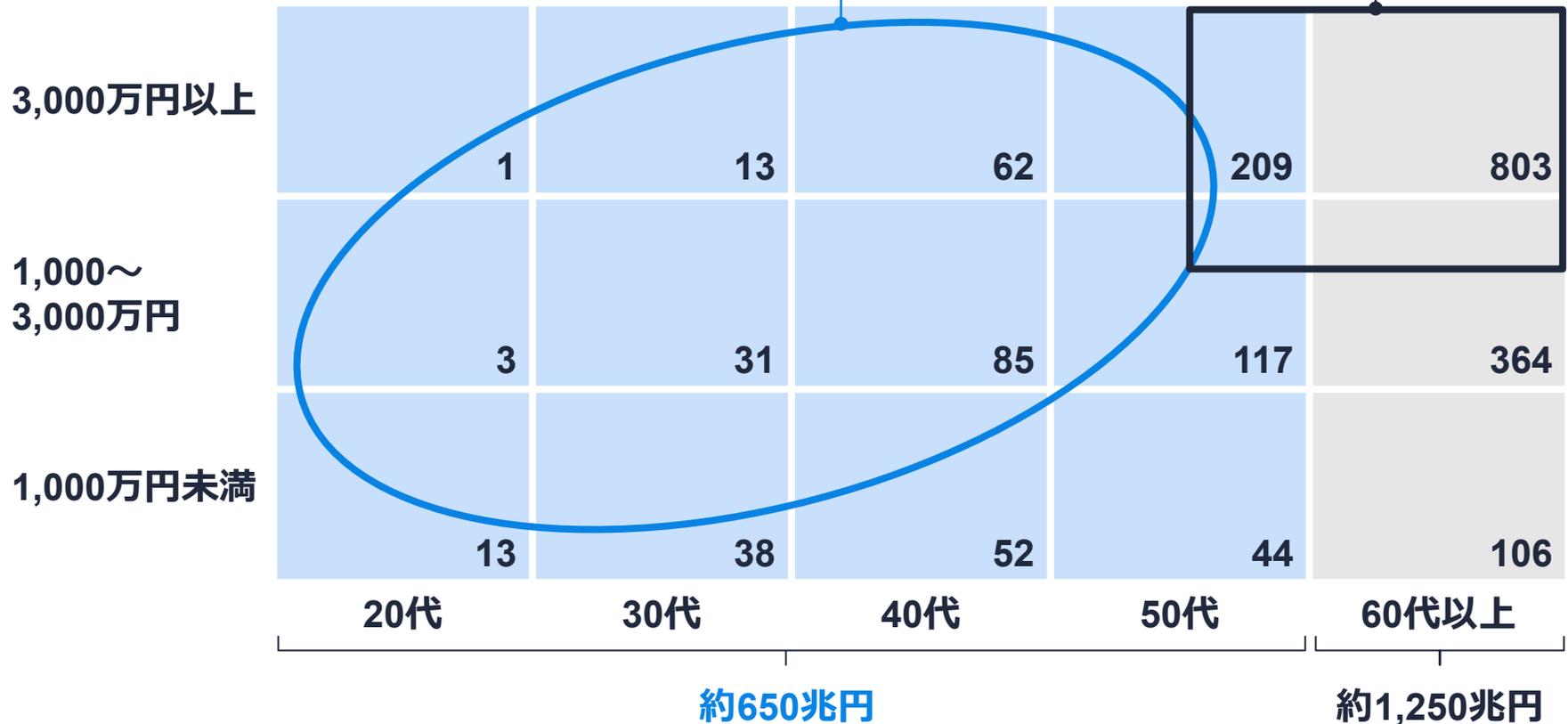
働く世代の金融資産は650兆円。潜在市場は大きい

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

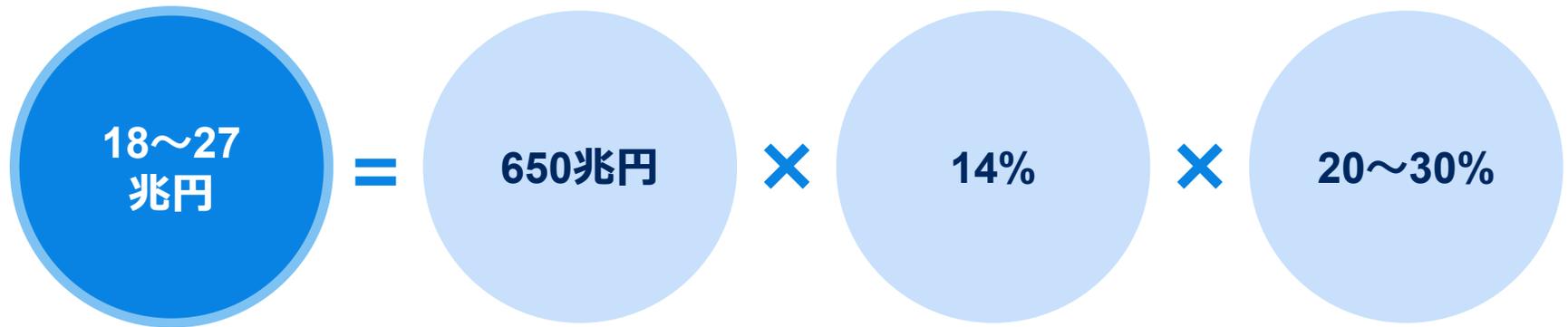
W 当社のターゲット層
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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)(2021年第1四半期)」(2021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」(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18～27兆円



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
(54%→40%)

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

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

2022年12月期 通期 業績予想

Appendices

2021年12月期 4Q及び通期業績は順調

- 営業収益は、高成長を維持。積極投資を進めるなか、広告宣伝費除く営業利益も、大幅成長を達成
- 営業収益、広告宣伝費除く営業利益ともに、5月14日公表の業績予想を上回る着地

業績推移

百万円

	2021年12月期4Q			2021年12月期通期			
	実績	前年同期（4Q）		実績	前年同期（通期）		業績予想 達成率 ²
		実績	増減率		実績	増減率	
営業収益	1,436	751	+91.1%	4,647	2,516	+84.7%	107.7%
▲) レベニューシェア	248	139	+78.8%	821	486	+68.9%	—
▲) 取引連動費	173	122	+41.3%	655	475	+38.1%	—
▲) 人件費	325	228	+42.7%	1,090	850	+28.2%	—
▲) 不動産関係費等	214	175	+22.3%	651	548	+18.8%	—
広告宣伝費除く営業利益	474	86	+449.0%	1,428	156	+811.0%	132.8%
▲) 広告宣伝費	639	298	+114.0%	1,861	1,135	+63.9%	—
営業損益	-164	-212	—	-432	-978	—	—

1 百万円未満は切り捨てにより表示

2 2021年5月14日に公表した通期業績予想に対する達成率

2021年12月期 通期業績予想の前提と振り返り

業績予想 (2021/5/14) の前提

振り返り

営業収益

広告宣伝：
規律を設けたうえで積極化
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

新規提携：
過年度同様に年4～5社程度

マーケティング活動による認知度向上や、「おまかせNISA」の効果、
相場環境の後押しなどもあり、預かり資産と運用者数は堅調に増加

◎ 広告宣伝：
(1Q 3.3億円、2Q 3.7億円、3Q 5.3億円、4Q 6.4億円)
新規のお客様を増やすため、規律を設けたうえで積極投下
2022年12月期以降に向けて、特に3Q～4Qは認知度獲得やテスト・マ
ーケティングを進めた

▲ 新規提携：
2社のみと停滞。コロナの影響で、対面の面談が入りにくかったことも背景。
そのようななか、8/2に「〈中京〉おまかせNavi」、10/25に「たいこうNavi」を
提供開始。イオンクレジットサービス社との提携サービスは現在準備中

各利益指標 及び費用

人件費：
採用を積極化。20人増員し、
111人を目指す。但し、人数規
模よりも厳選した採用を重視

不動産関係費等：
セキュリティ強化のための投資を
積極的に行う

成長投資を積極化したが、営業収益の成長により、利益指標は改善
「広宣費除く営業利益」の黒字幅拡大、「営業利益」の赤字幅縮小

◎ 人件費：
(1Q 2.4億円、2Q 2.5億円、3Q 2.8億円、4Q 3.3億円)
既存事業の成長加速、新規事業への取り組みを目的とし、
年後半にかけて増員が進めた。通期で23人増の12月末114人

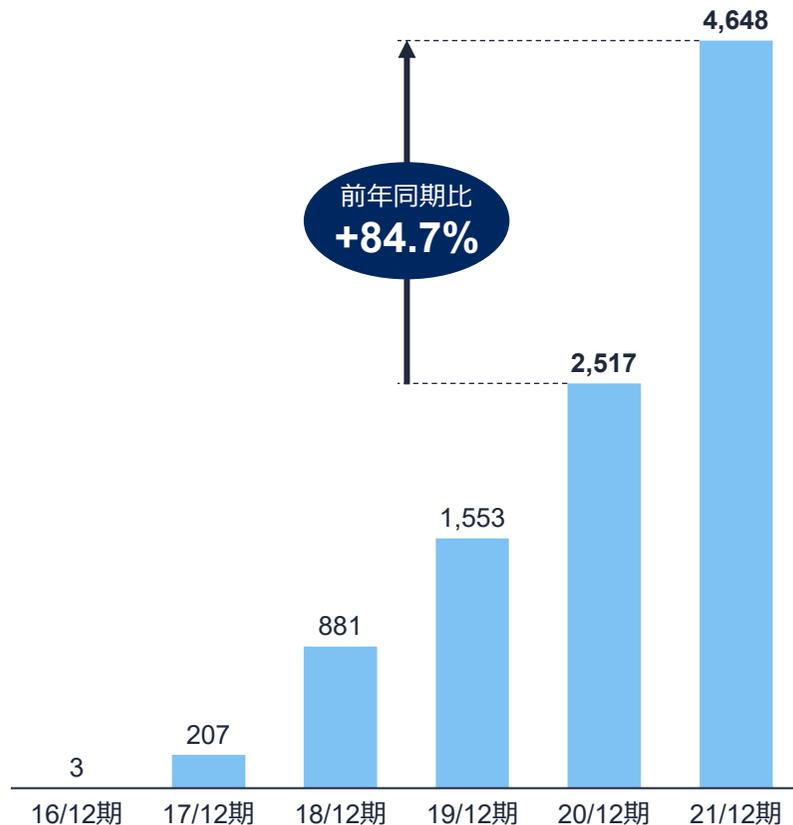
◎ 不動産関係費等：
セキュリティチームを強化し、計画通り積極投資

営業収益は着実に成長

- 預かり資産が順調に積みあがるなか、通期は前期比+84.7%の4,648百万円、4Qは前年同期比+91.1%の1,437百万円と着実に成長

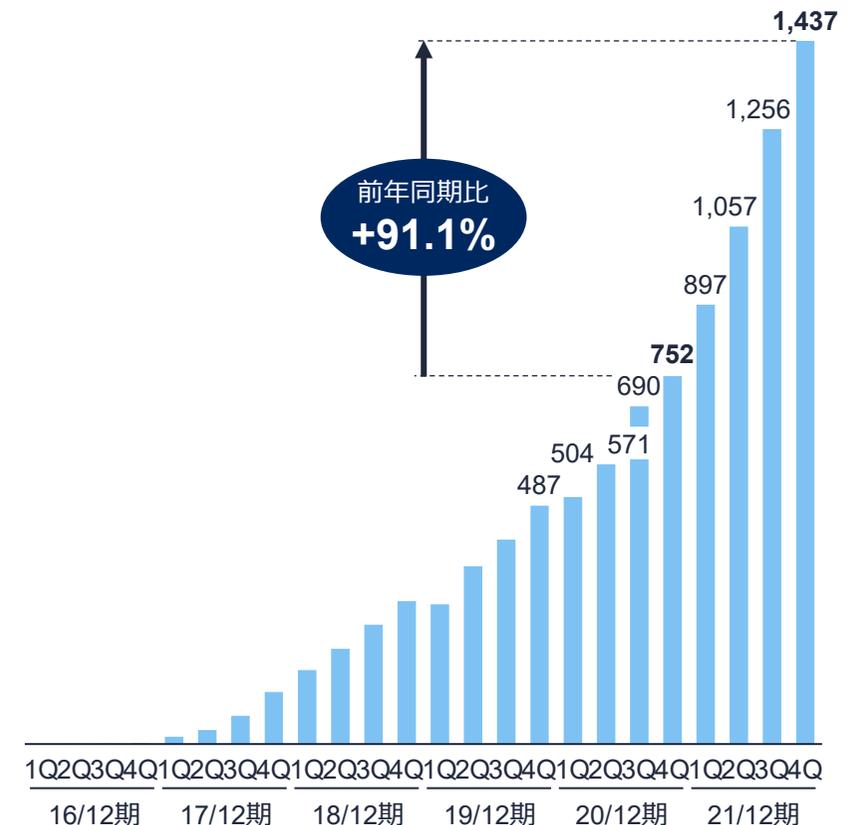
営業収益

通期、百万円



営業収益

四半期、百万円

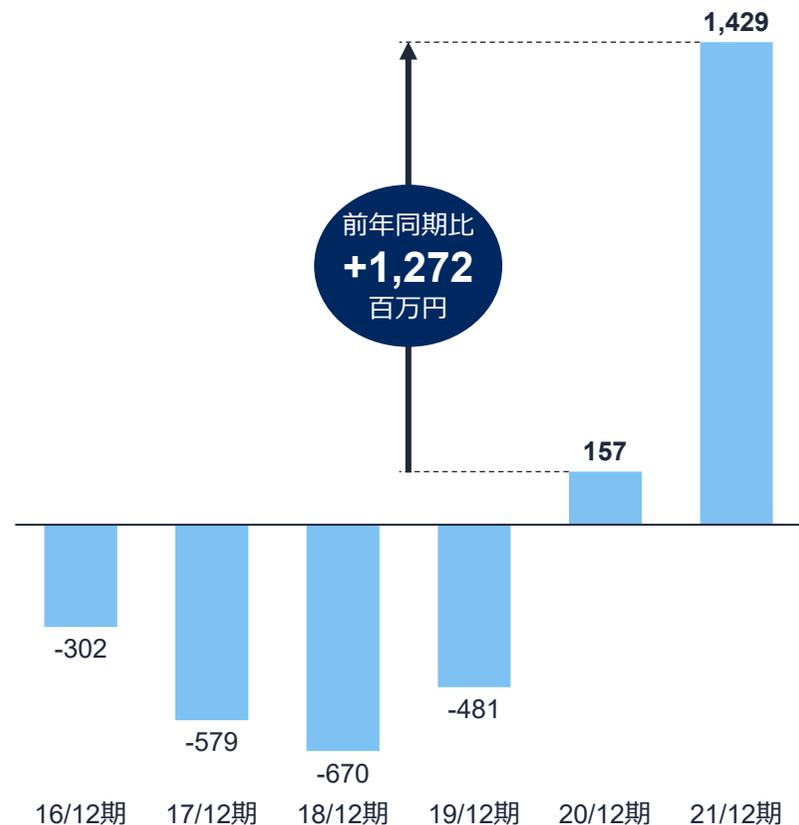


広告宣伝費除く営業利益の黒字幅も大きく増加

- 人員採用を下半期にかけて積極化したなか、通期は前期比+1,272百万円の1,429百万円の黒字、4Qは、前年同期比+388百万円の475百万円の黒字

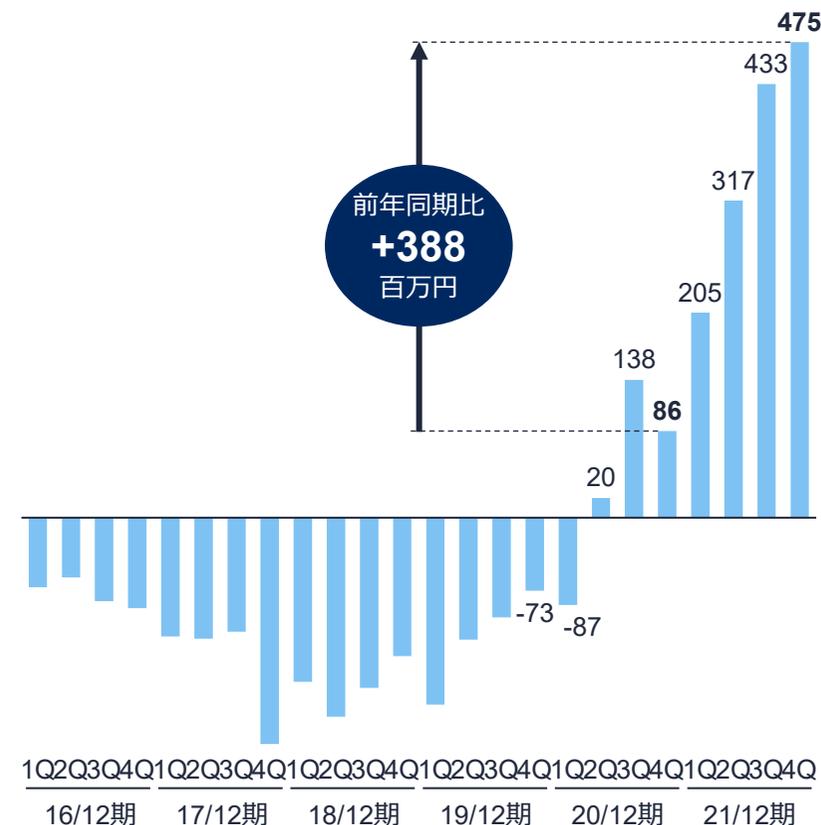
広告宣伝費除く営業利益

通期、百万円



広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円

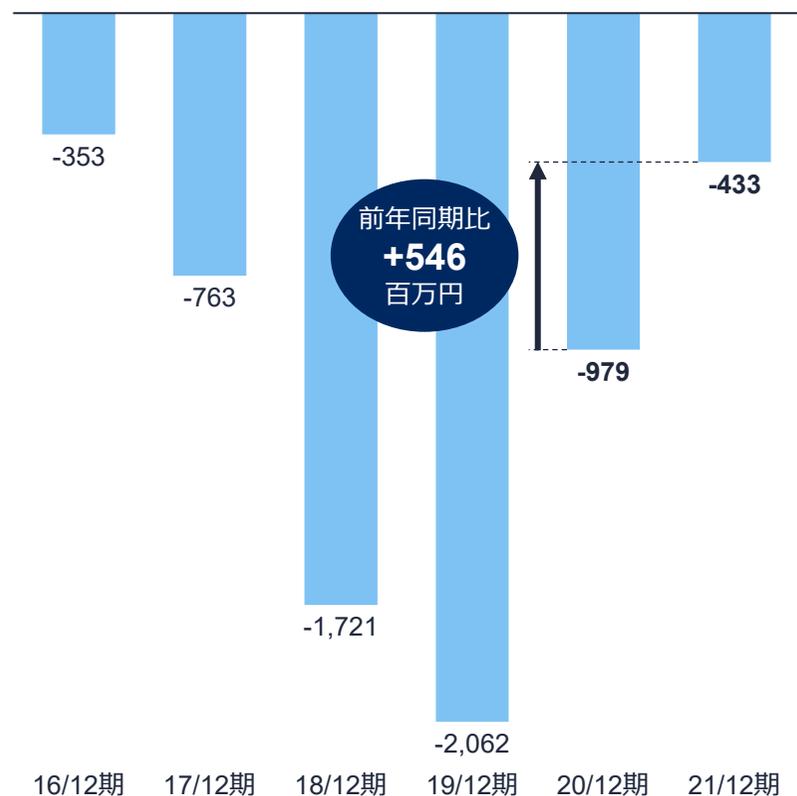


営業利益の赤字幅が順調に縮小

- 3Q~4Qは、認知度獲得やテスト・マーケティングなど広告宣伝を積極化したため、営業赤字幅は拡大
- 但し、通期では前期比+546百万円の433百万円と着実に赤字幅の縮小を進めている

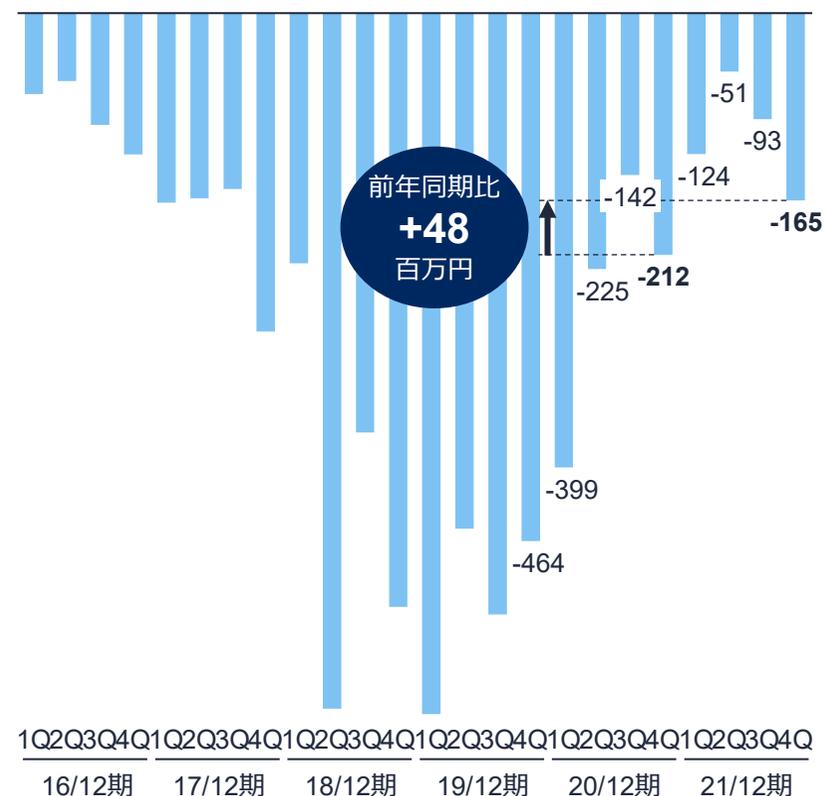
営業利益

通期、百万円



営業利益

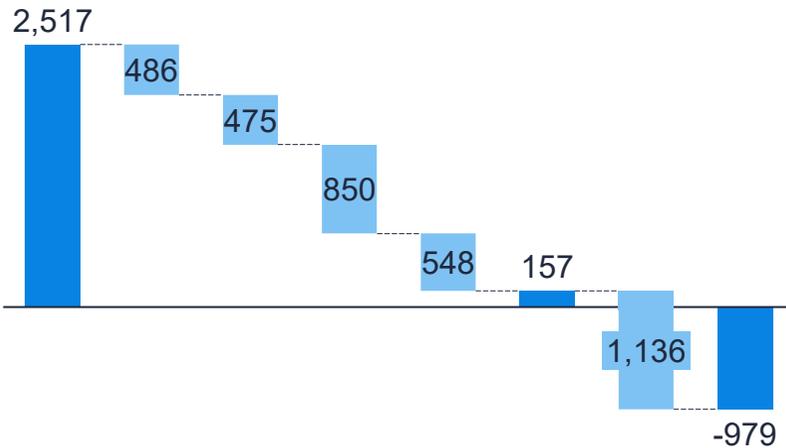
四半期、百万円



前期と比較して、各費用項目で大きく改善

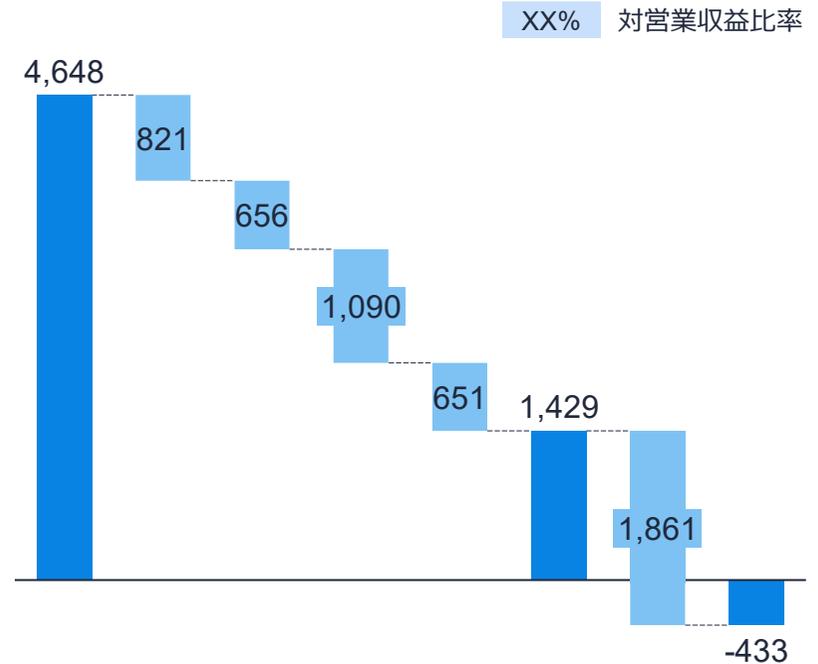
営業収益～営業利益の内訳

20年12月期通期、百万円



100%	-19%	-19%	-34%	-22%	6%	-45%	-39%
営業収益	RS ¹	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月期通期、百万円



100%	-18%	-14%	-23%	-14%	31%	-40%	-9%
営業収益	RS ¹	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

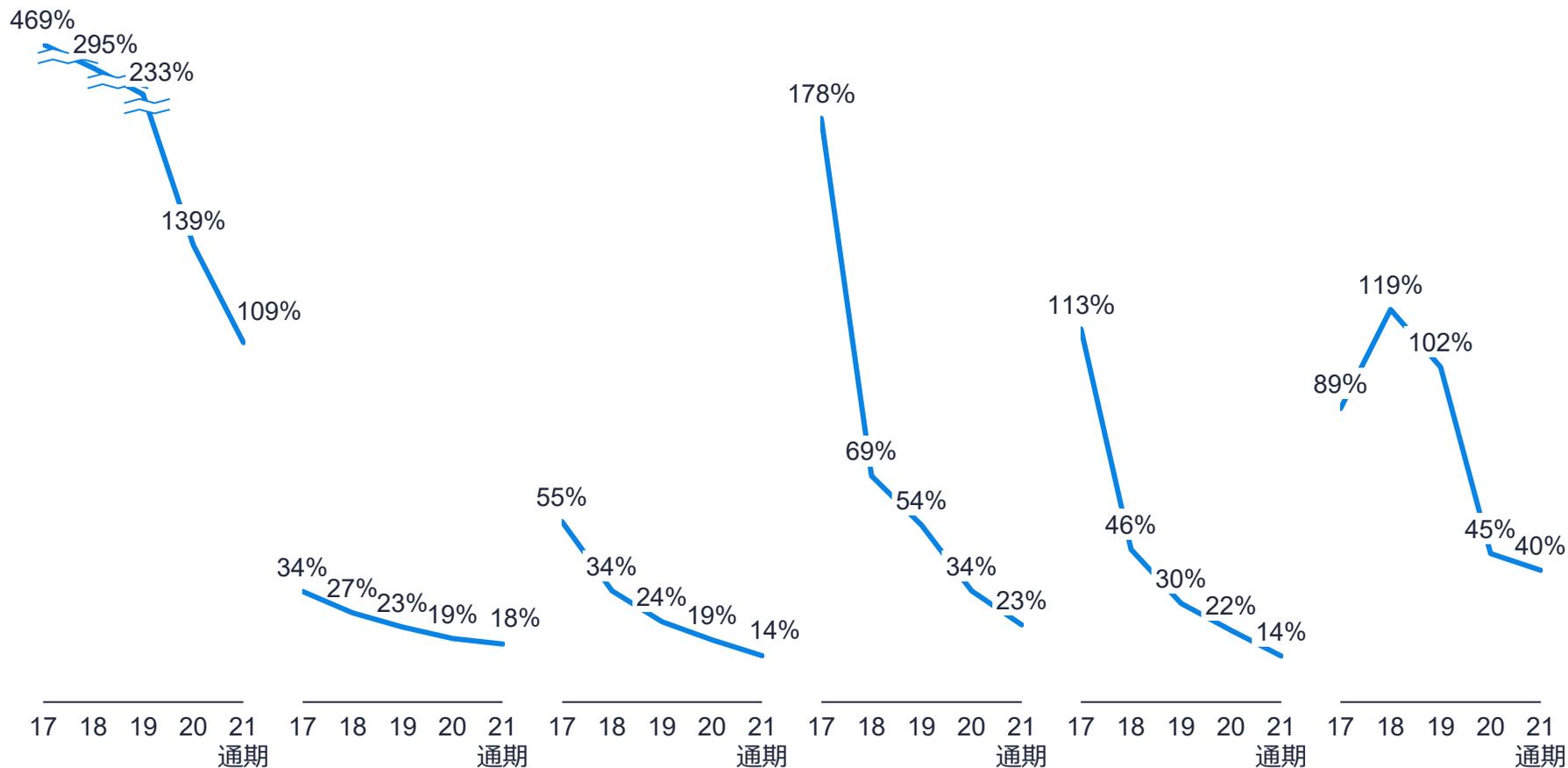
2 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

各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



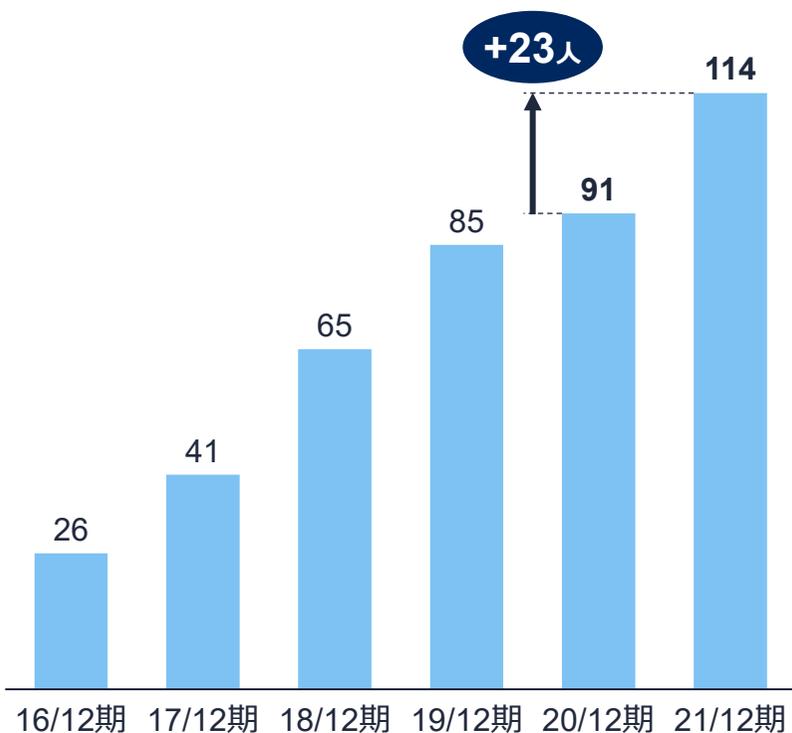
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

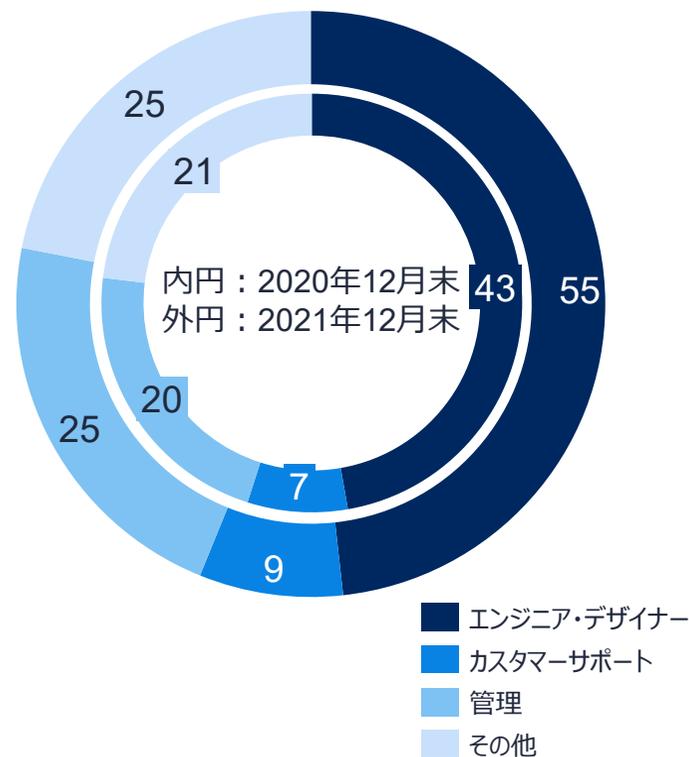
- 2021年12月期で、23人増員。1Q 4人、2Q 3人、3Q 7人、4Q 9人
- 既存事業の成長を加速させるため、新規事業への取り組みを進めるため、各職種で採用を強化

従業員推移



職種別の構成比率

2020年12月末と2021年12月末の比較



業績推移

業績推移

通期、百万円

	19/12期	20/12期	21/12期
営業収益	1,552	2,516	4,647
▲) レベニューシェア	353	486	821
▲) 取引連動費	378	475	655
▲) 人件費	834	850	1,090
▲) 不動産関係費等	466	548	651
広告宣伝費除く 営業損益	-480	156	1,428
▲) 広告宣伝費	1,581	1,135	1,861
営業損益	-2,061	-978	-432
営業収益成長率	76%	62%	85%

(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

四半期、百万円

	20/12期				21/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業収益	504	571	689	751	897	1,056	1,256	1,436
▲) レベニューシェア	109	114	122	139	158	192	222	248
▲) 取引連動費	125	108	118	122	153	163	165	173
▲) 人件費	224	209	186	228	238	248	277	325
▲) 不動産関係費等	131	118	123	175	143	135	158	214
広告宣伝費除く 営業損益	-87	19	137	86	204	316	432	474
▲) 広告宣伝費	312	244	280	298	328	367	525	639
営業損益	-399	-224	-142	-212	-123	-51	-93	-164

更なる事業成長に備え、財務基盤を強化

- 2021年12月、海外募集による公募増資を通じた28.6億円の資金調達、劣後特約付ローンによる15億円の資金調達（同時に、無担保転換社債型新株予約権付社債10億円の繰上償還）を実施
- その結果、約100億円の現預金を保有、純資産も約100億円となるなど、財務基盤の強化を進めた

貸借対照表

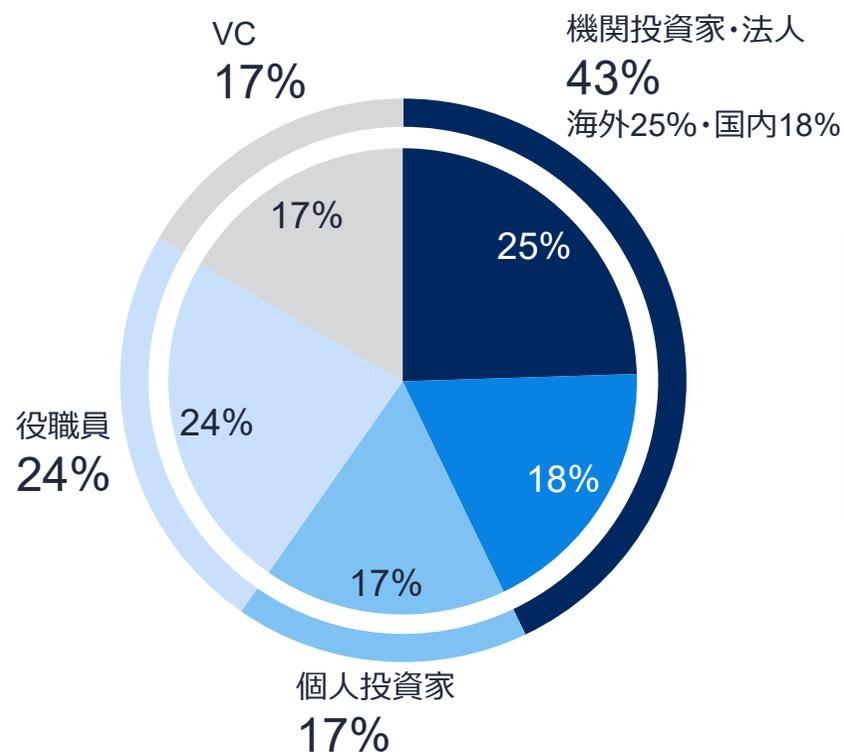
21年12月期、百万円

	現預金 10,040	預り金 15,150	お客様よりお預かりしている、ETFを購入するための資金など
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	顧客分別信託金 9,000	その他負債（流動） 690	
		長期借入金 1,500	劣後特約付ローン 1,500百万円
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	預け金 7,462	純資産 10,038	資本金 3,238百万円 資本剰余金 8,298百万円 利益剰余金 -1,499百万円 自己株式 -0百万円
	その他資産（流動・固定） 876		

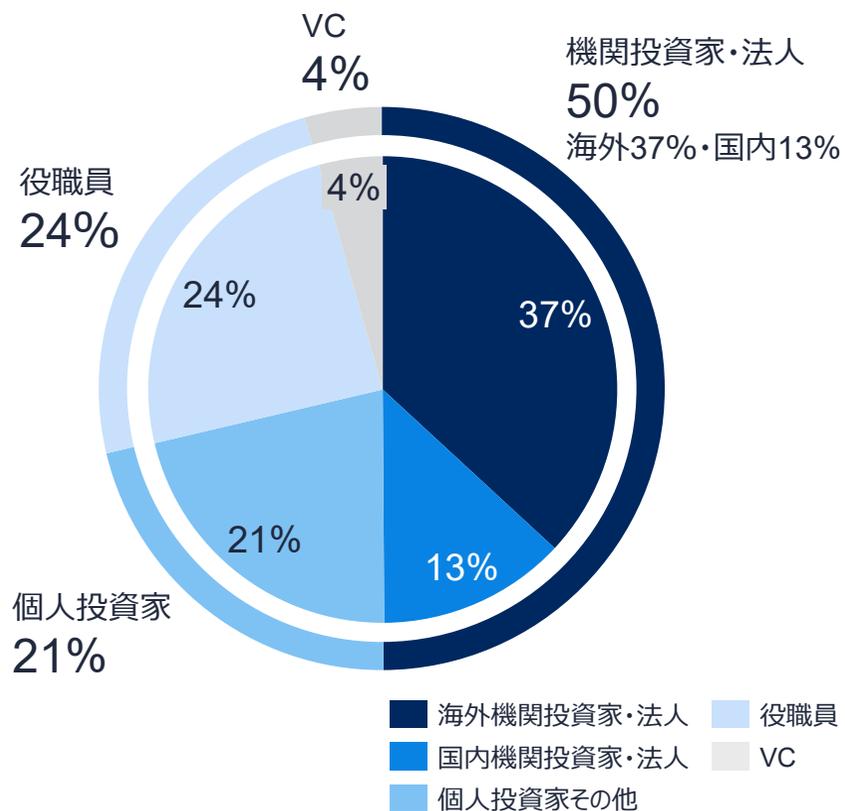
VC比率が低下し、機関及び個人投資家比率が上昇

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

2020年12月31日時点



2021年12月31日時点



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

	19/12期	20/12期	21/12期
流動資産	12,439	15,117	27,129
現金・預金	4,912	8,613	10,039
預託金（顧客分別金信託）	3,510	4,610	9,000
預け金	3,612	1,525	7,461
その他	403	367	627
固定資産	257	261	247
資産合計	12,697	15,378	27,377
流動負債	6,437	8,461	15,839
預り金	6,170	7,075	15,149
1年内償還予定の転換社債型 新株予約権付社債	-	1,000	-
その他	266	386	689
固定負債	1,000	-	1,500
転換社債型新株予約権付社債	1,000	-	-
長期借入金	-	-	1,500
負債合計	7,437	8,461	17,339
資本金	100	1,429	3,237
資本剰余金	7,221	6,490	8,298
利益剰余金	-2,060	-1,003	-1,498
自己株式	-	-	-0
純資産合計	5,260	6,916	10,037

(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
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939	3,384
投資活動によるキャッシュ・フロー	-113	-76	-23
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,103	2,642	4,052
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	-12	-1
現金及び現金同等物の増減額	4,992	1,613	7,411
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	17,501

(参考) 営業活動によるキャッシュ・フロー

	19/12期	20/12期	21/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939	3,384
▲) 顧客分別金信託の増減額 (マイナスは増加)	-	-1,100	-4,390
▲) 預り金の増減の増減額 (マイナスは減少)	2,998	904	8,074
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	-2,006	-744	-300

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

2022年12月期 通期 業績予想

Appendices

2022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、利益水準よりも、預かり資産及び営業収益の成長を重視し、引き続き人員採用や広告宣伝などへの成長投資を積極的に行う
- 営業収益を伸ばすことで、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。但し、お客様に安心してサービスの利用を継続して頂くことが、預かり資産の成長にもつながるため、2022年12月期中の四半期単位での営業利益黒字化を目指す
- なお、広告宣伝費の投下に柔軟性を持たせるため、またオフィス増床の時期や費用が確定していないため、業績予想の開示は営業収益のみとする。営業利益の予想値は、第2四半期までの広告宣伝のテスト・マーケティングの結果をみて開示予定

		2022年12月期 通期業績予想	実績 2021年12月期	実績 2020年12月期
営業収益		6,681百万円 前期比：+44%	4,648百万円 前期比：+85%	2,517百万円 前期比：+62%
預かり資産 (参考値)	時価	8,602億円 ¹ 前期末比：+36%	6,345億円 前期末比：+93%	3,291億円 前期末比：+62%
	簿価	7,790億円 前期末比：+50%	5,182億円 前期末比：+80%	2,887億円 前期末比：+55%

¹ 11月末時点の時価・簿価の差異813億円を固定

2022年12月期 業績予想の前提

営業利益について、2022年12月期中の四半期単位での黒字化を目指す
予想値は、第2四半期までのテスト・マーケティングの結果をみて開示予定

営業収益

- 広告宣伝は規律を設けたうえで積極化
第2四半期まではTVCMを活用し、認知度獲得やテスト・マーケティングを進める
第3四半期以降はその効果次第
- 提携パートナー事業における新規のサービス提供開始数は、3～4社程度を計画

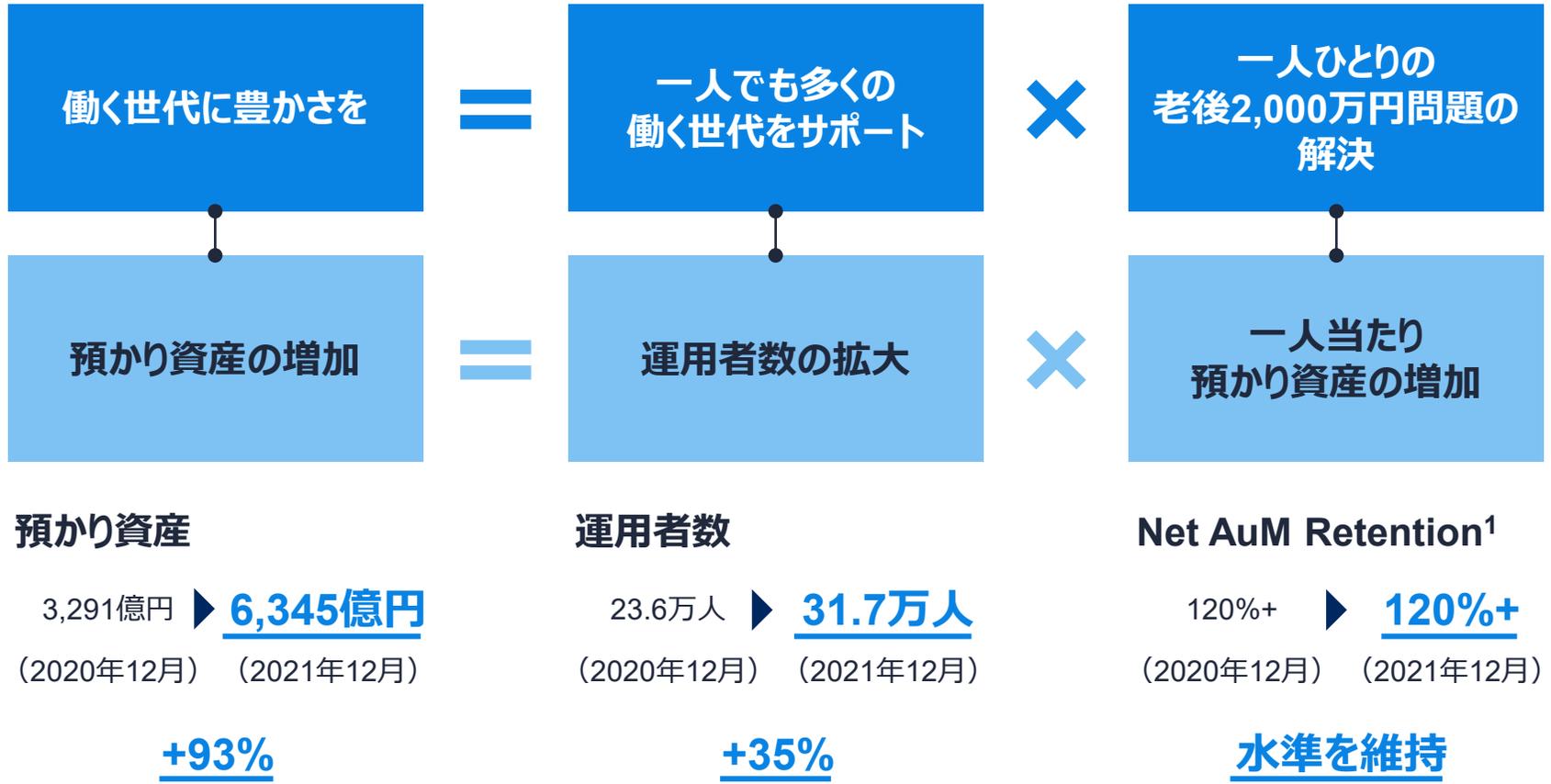
営業利益 (予想値は2Q後)

- 30人を増員し、2022年12月末時点で144人を計画
既存事業の成長の加速、新規事業への取り組みを進めるため、積極採用を継続
但し、引き続き人数規模よりも厳選した採用を重視
- 今期中の増床を計画（時期や金額は未確定）
- セキュリティ強化のための投資を積極的に行う

預かり資産 (参考値)

- 預かり資産の時価変動は見込まず、
1月末時点の時価・簿価の差異813億円を固定

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



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

69%



69%

(2020年12月)

(2021年12月)

平均積立額³

3.8万円



4.4万円

(2020年12月)

(2021年12月)

解約率⁴

<1%



<1%

(2020年12月)

(2021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～2021年12月の全平均）

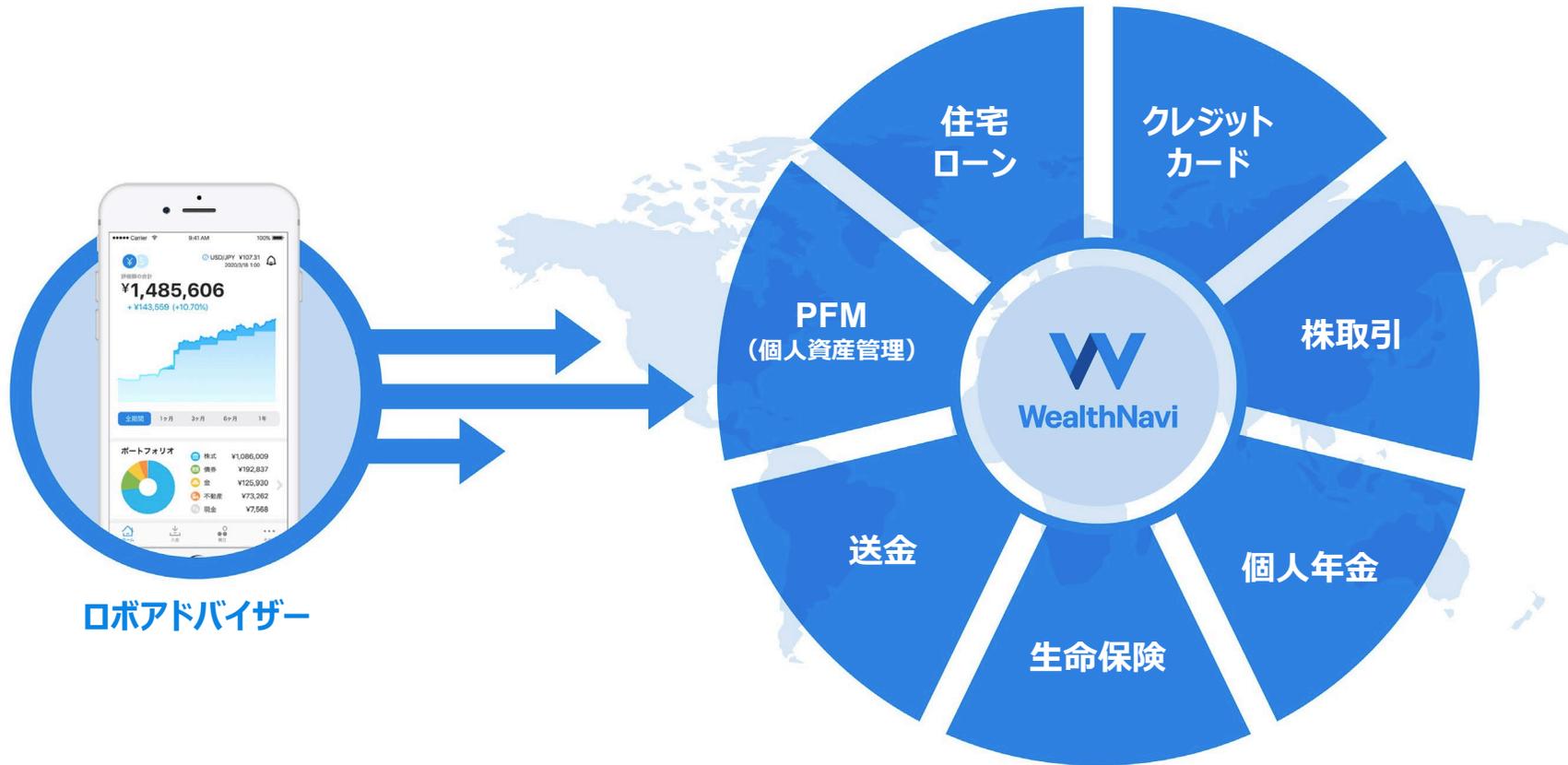
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

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～2021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

コーポレート・ガバナンス強化への取り組み

- 「監査等委員会設置会社」へ移行予定¹。構成員に変更はないが、社外取締役が7割を超える体制となり、取締役会の監督機能、経営の透明性を更に高める
- 2021年より、取締役会の機能向上を目的として、取締役会の実効性評価を開始
- また、2022年上半期中に、サステナビリティ戦略に関する開示を予定

取締役候補



柴山 和久 代表取締役CEO

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



廣瀬 学 取締役CFO

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 社外取締役

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



尾河 真樹 社外取締役

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



榎本 明 社外取締役（常勤監査等委員）

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 社外取締役（監査等委員）

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 社外取締役（監査等委員）

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. 2022年3月の定時株主総会での承認を得ることが条件

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
<p>商品特性に関するリスクについて</p> <p>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</p>	中	中	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> • 「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
<p>特定の取引先への依存に関するリスクについて</p> <p>受入手数料全体に占める、SBIホールディングスグループ（SBI証券、住信SBIネット銀行、SBIネオモバイル証券）との業務提携から得ている受入手数料の割合は、2021年12月期において29.9%。同グループの経営方針や取引条件等に大きな変更が生じた場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性</p>	中	中	<p>ダイレクト事業は、広告宣伝活動を積極的に行うことで、さらなる伸長を進める。また、新規の提携パートナーを積極的に開拓し、提携パートナー事業の拡大を進めることで、依存度を低下させる</p> <ul style="list-style-type: none"> • なお、SBIホールディングスグループとの業務提携から得ている受入手数料の割合は、ダイレクト事業の伸長と提携パートナー事業の拡大により減少傾向 2017/12期：63.0%、2018/12期：51.6%、 2019/12期：40.5%、2020/12期：33.5% 2021/12期：29.9%

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
<p>システムに関するリスクについて</p> <p>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</p>	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
<p>個人情報管理に関するリスクについて</p> <p>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</p>	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に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
<p>人材の確保に関するリスクについて</p> <p>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</p>	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

目次

会社概要

サービス概要

2021年12月期 通期 事業進捗

2021年12月期 通期 決算概況

2022年12月期 通期 業績予想

Appendices

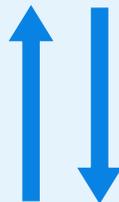
提携パートナー事業は、ダイレクト事業と基本的に 同じサービスを提供しており、手数料をレベニューシェア

ダイレクト



お客様

サービス提供



年間手数料
1%³

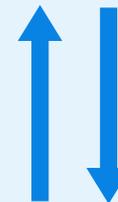


提携パートナー¹

- 〇 たいこうNavi (大光銀行)²
- ◁ 中京 おまかせNavi (中京銀行)²
- ≡ 夢おいNavi (浜松いわた信用金庫)²
- WealthNavi for 三菱UFJ銀行
- 岡三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Navi (北国銀行)²
- WealthNavi for 東京海上日動
- WealthNavi for ネオモバ
- WealthNavi for auじぶん銀行
- 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
- WealthNavi for SBI証券



お客様



年間手数料
1%³



レベニュー
シェア

1 2021年12月31日時点で提供開始済みのサービス

それ以降の進捗は、イオンクレジットサービス社とクレジットカード「イオンカード」のお客様が、イオンカード決済による積立で「WAON POINT」を貯めながら、資産運用ができるサービスを準備中

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%）

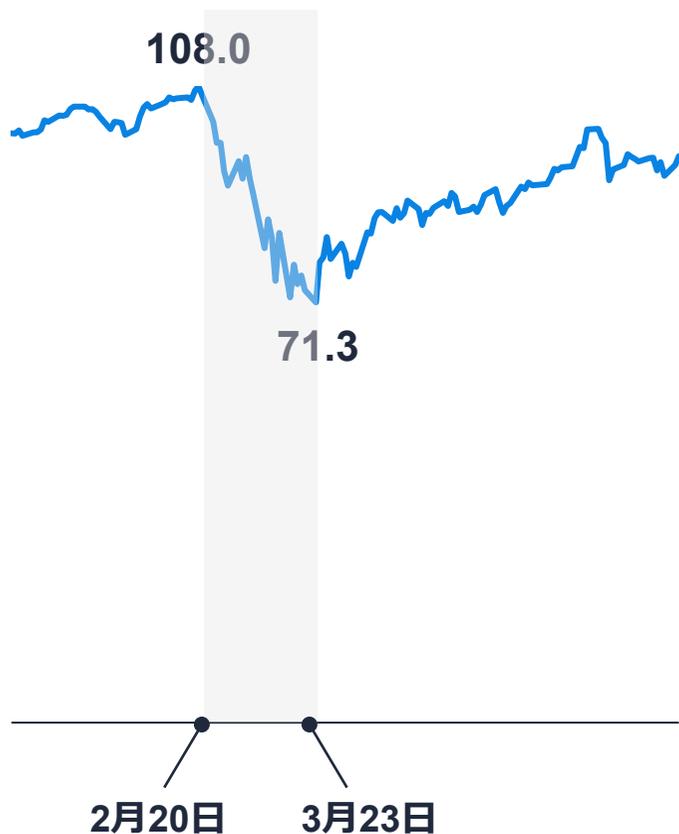
対面アドバイスと組み合わせたハイブリッド・サービスの手数料は年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手数料は年率1.0%（税込1.1%）

（注）画像はイメージ

「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

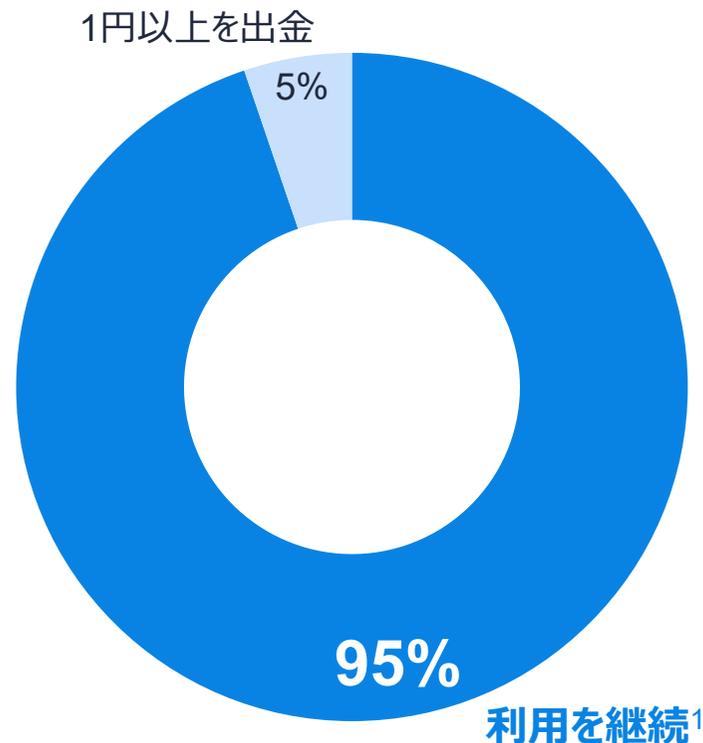
S&P500指数の推移

2019年末=100



お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

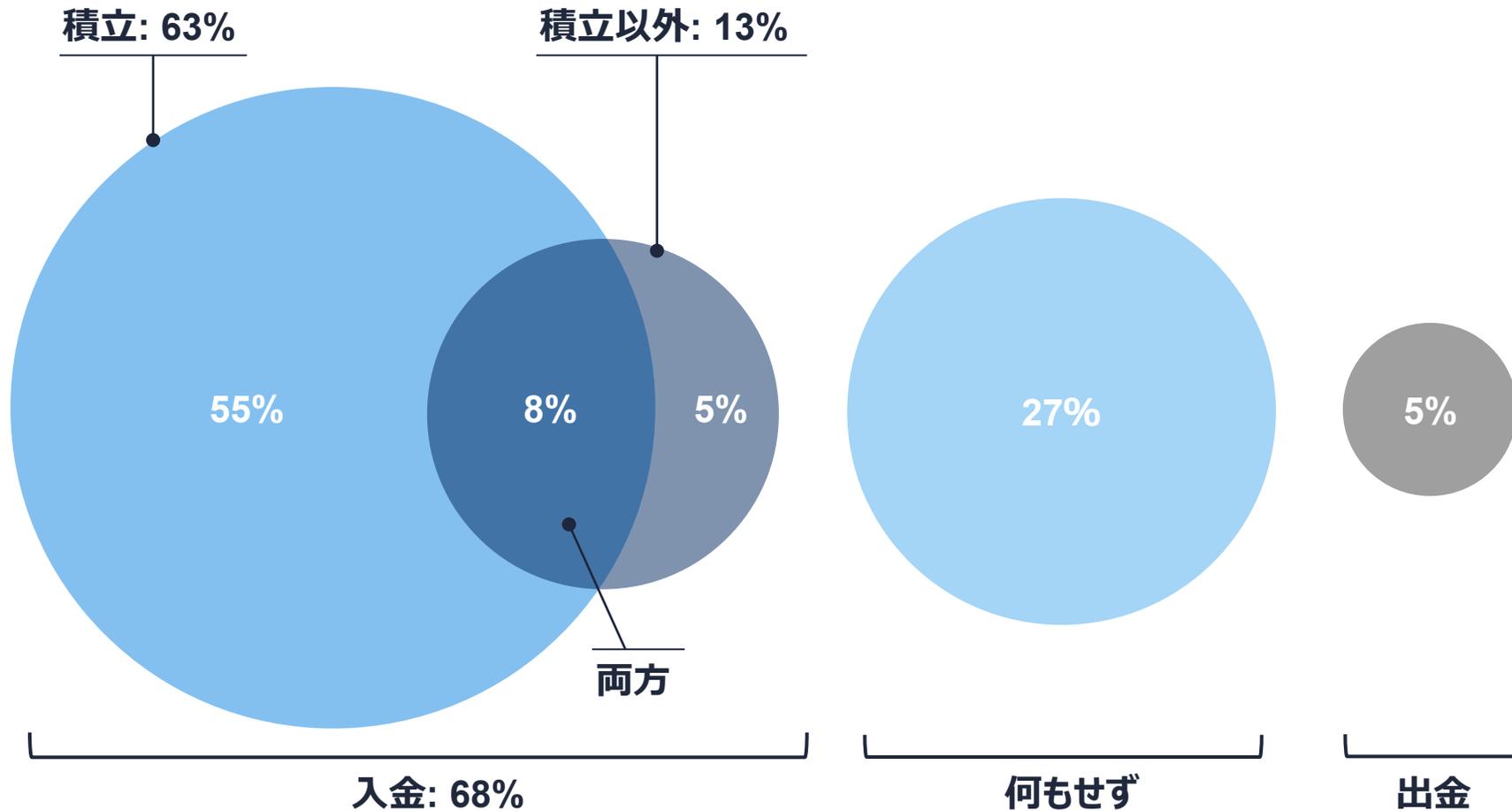


¹ 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

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

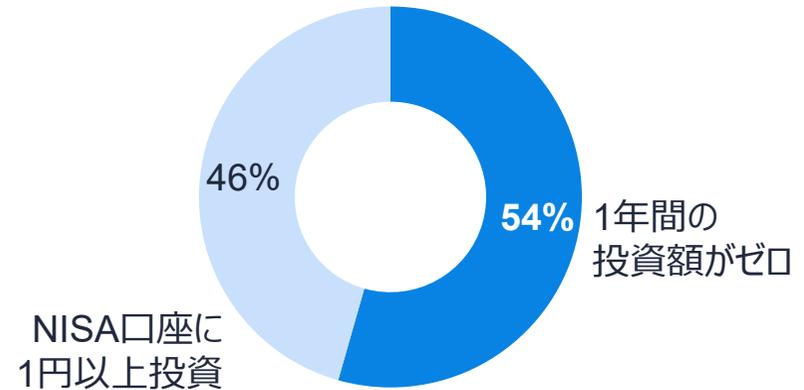
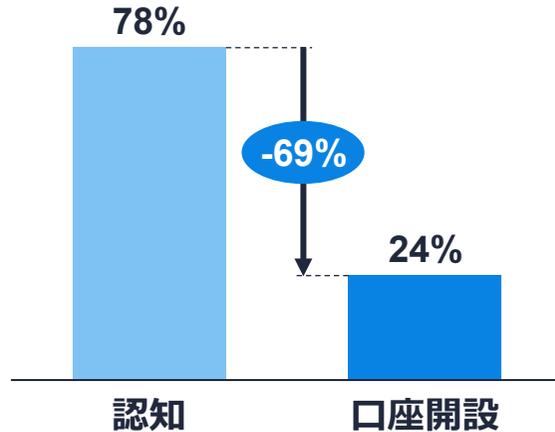
¹ 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる
² 6-7つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、11,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

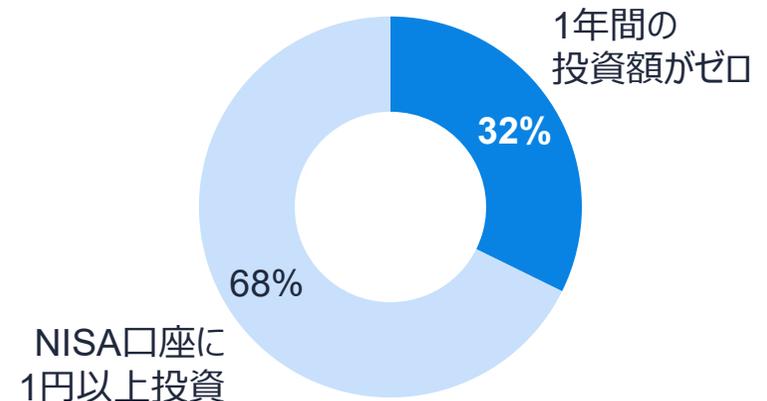
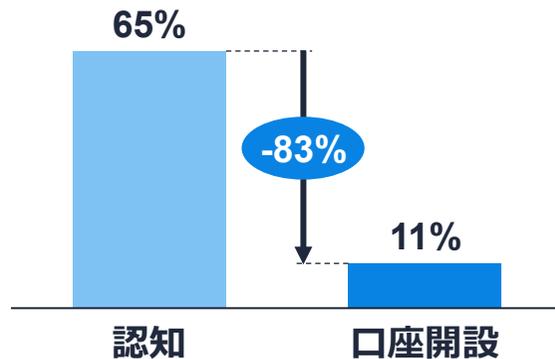
NISAは広く認知されているが、
口座開設まで至っておらず...¹

...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

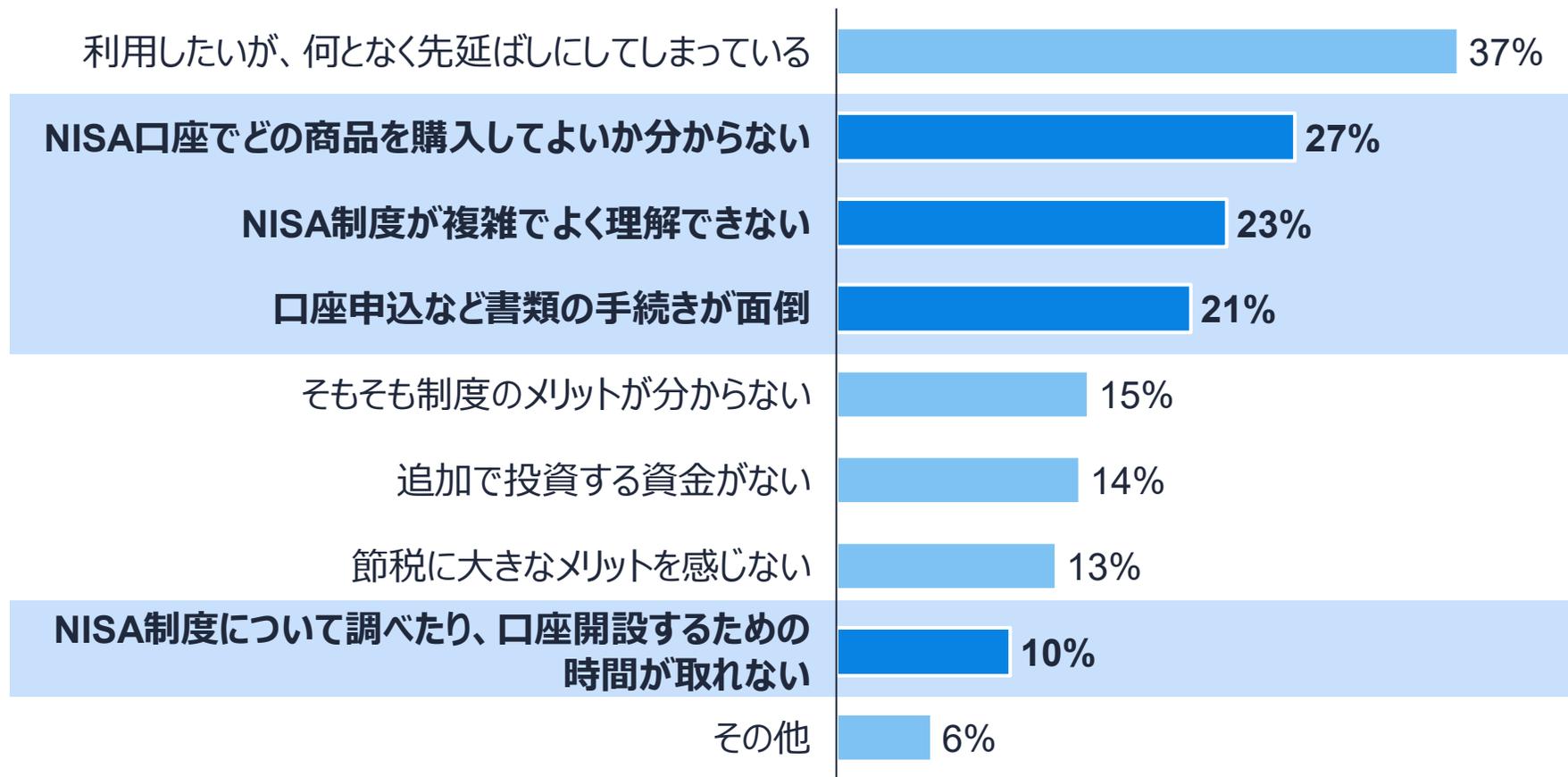


¹ 投資信託協会「2020年（令和2年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

² 金融庁「NISA口座の利用状況調査（2020年12月末時点（確報値））」において、2020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

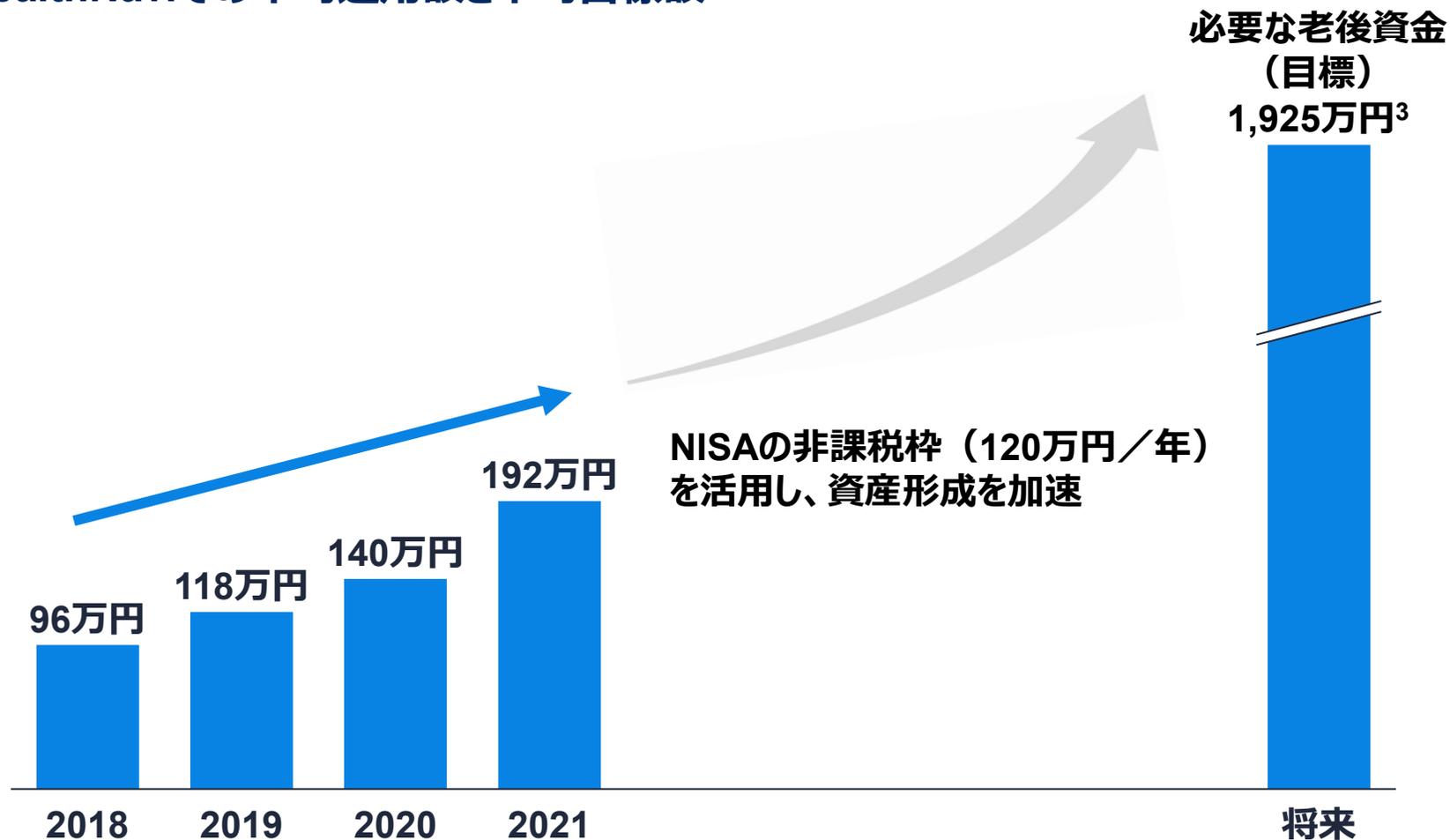
NISA口座で投資していない理由



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^{1,2}



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 (2021年12月30日時点)



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。