



## 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  
2021年12月15日

# 目次

## 会社概要

サービス概要

事業の状況

財務の状況

成長可能性

Appendices

「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18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



# 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  
**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を兼任。

## 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。

# 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<sup>1</sup>

105名

エンジニア・デザイナー比率<sup>1</sup>

48%

運用者数<sup>1,2</sup>

30.3万人

20～50代の運用者の割合<sup>1</sup>

88%

平均月次解約率<sup>3</sup>

<1%

10年以上の利用意向<sup>4</sup>

59%

預かり資産<sup>1</sup>

5,488億円

預かり資産の成長率<sup>5</sup>

+90%

ARR<sup>6</sup>

50.9億円

Net AuM retention<sup>7</sup>

120%+

<sup>1</sup> 2021年9月30日時点

<sup>2</sup> 「運用者」とは1円以上の預かり資産がある顧客を指す

<sup>3</sup> 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9月の全平均）

<sup>4</sup> 2021年10月に当社が実施した利用者へのアンケート結果より

<sup>5</sup> 2020年9月末～2021年9月末の1年間の預かり資産の成長率

<sup>6</sup> Annual Recurring Revenue. 2021年9月の受入手数料（MRR：Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出

<sup>7</sup> 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9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**

事業の状況

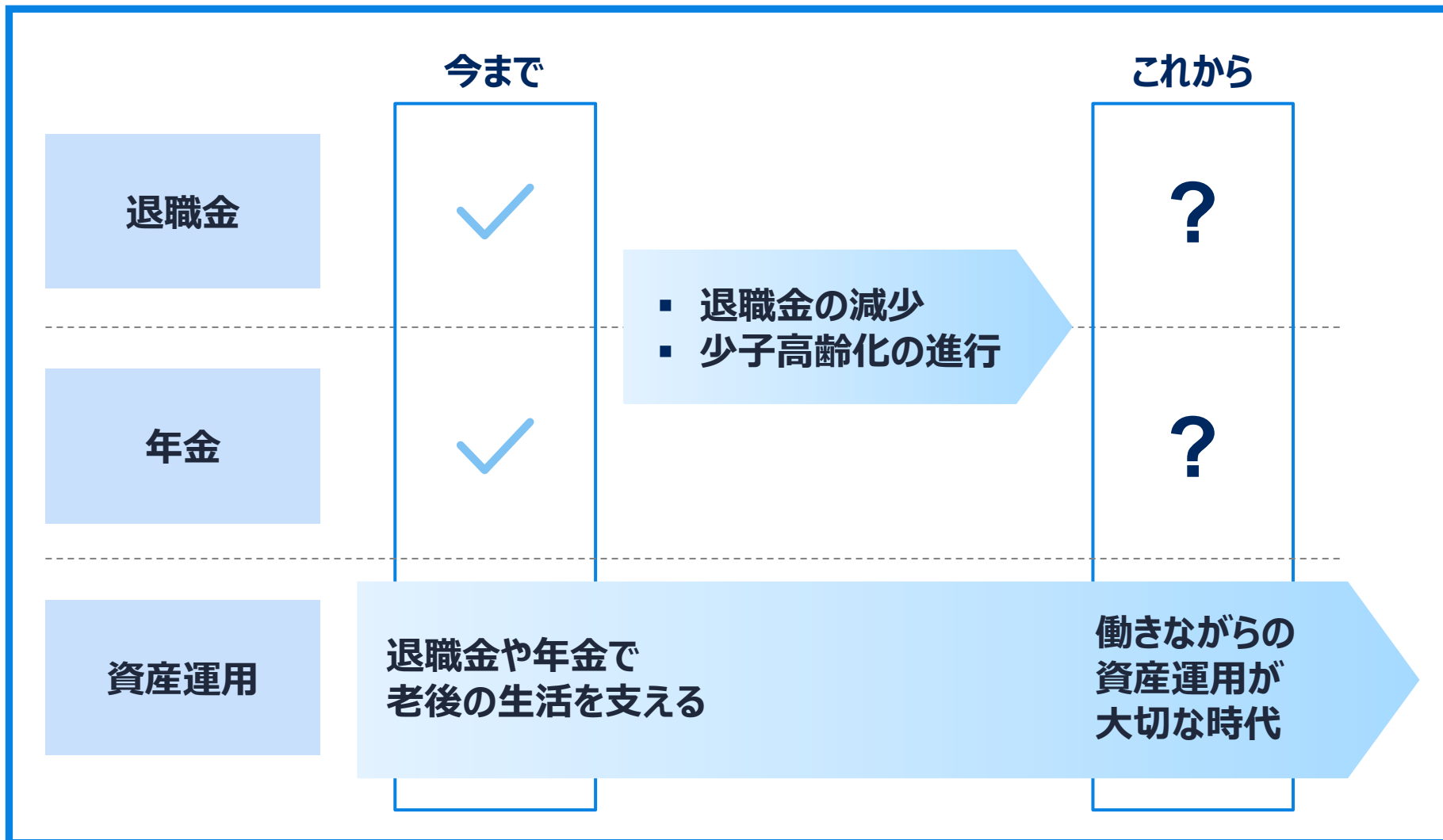
財務の状況

成長可能性

Appendices

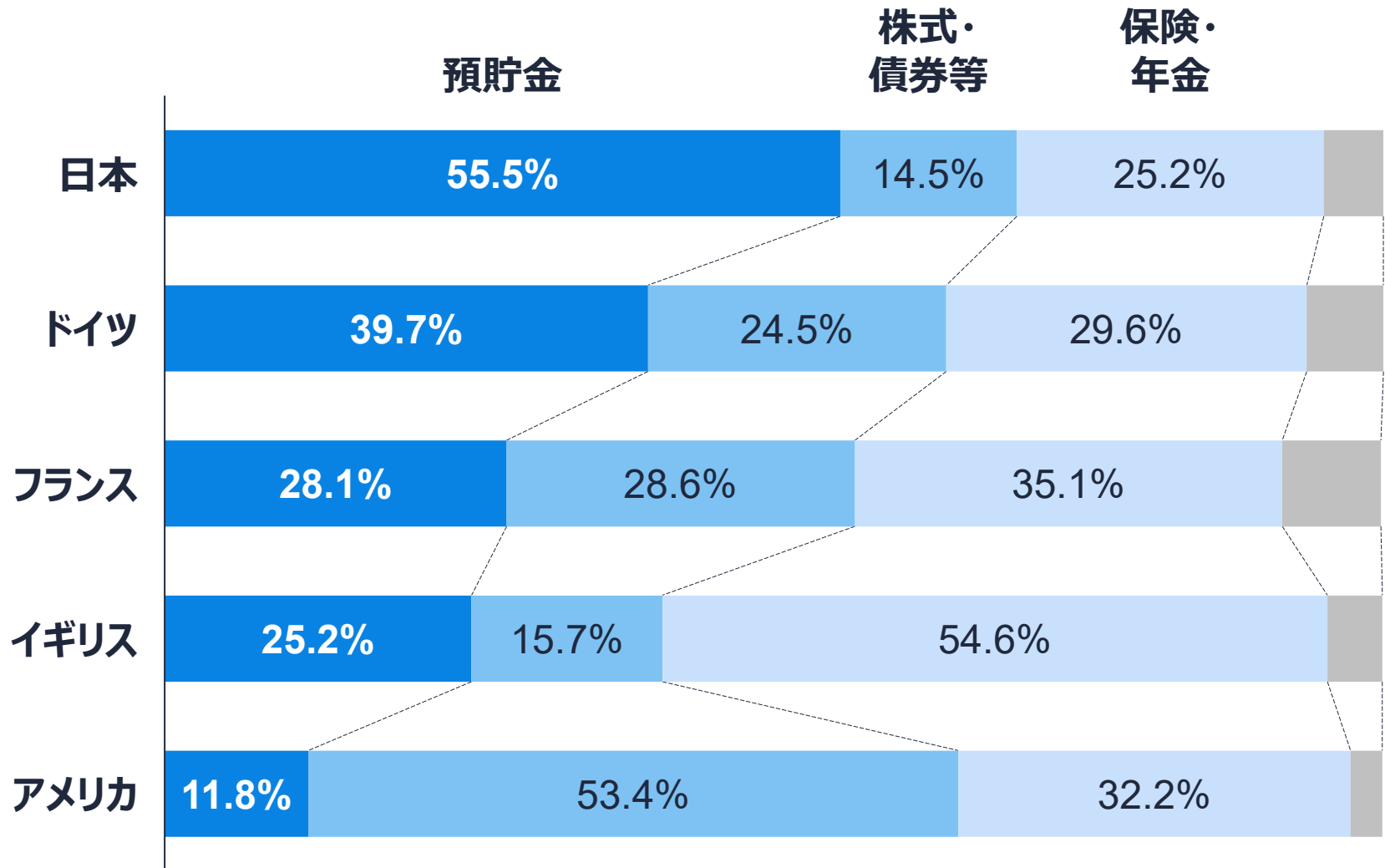
「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）

# 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55.5%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2019年末のデータより当社作成 (2021年10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

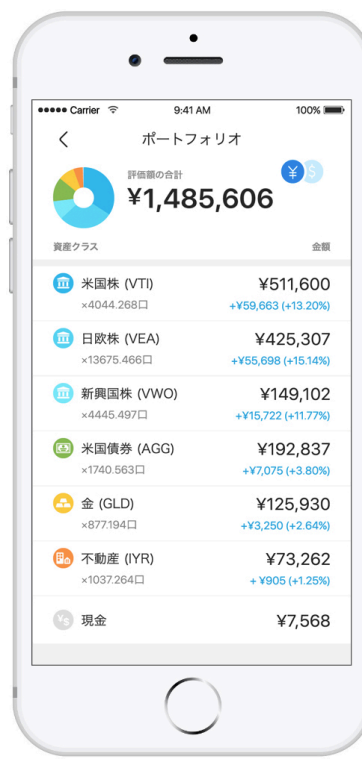
5つの質問でリスク許容度を診断し、  
運用プランを提案



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

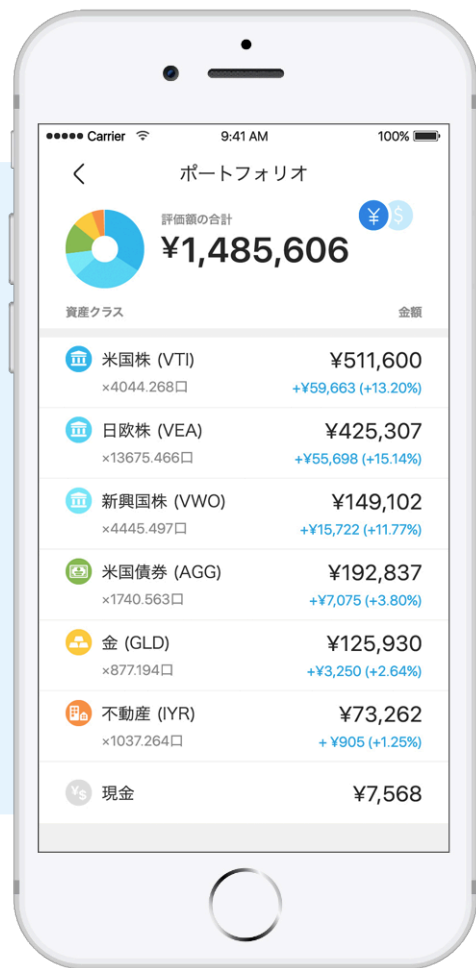
従来



**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<sup>1</sup>

運用者のポートフォリオの平均は、  
株式74%、債券15%、金および不動産11%<sup>1</sup>

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)

<sup>1</sup> 2021年9月30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

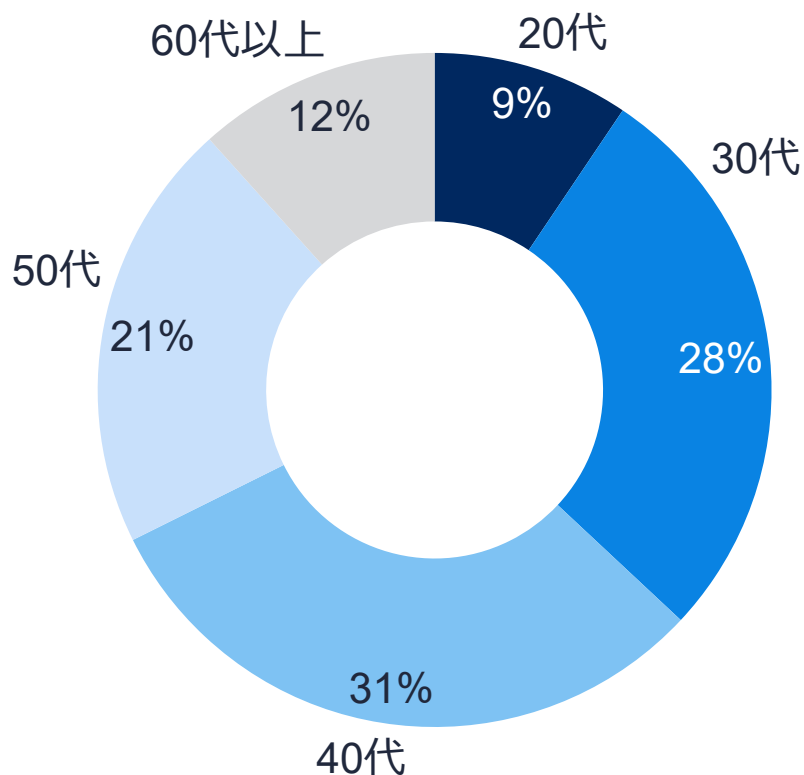
## 3 透明性

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

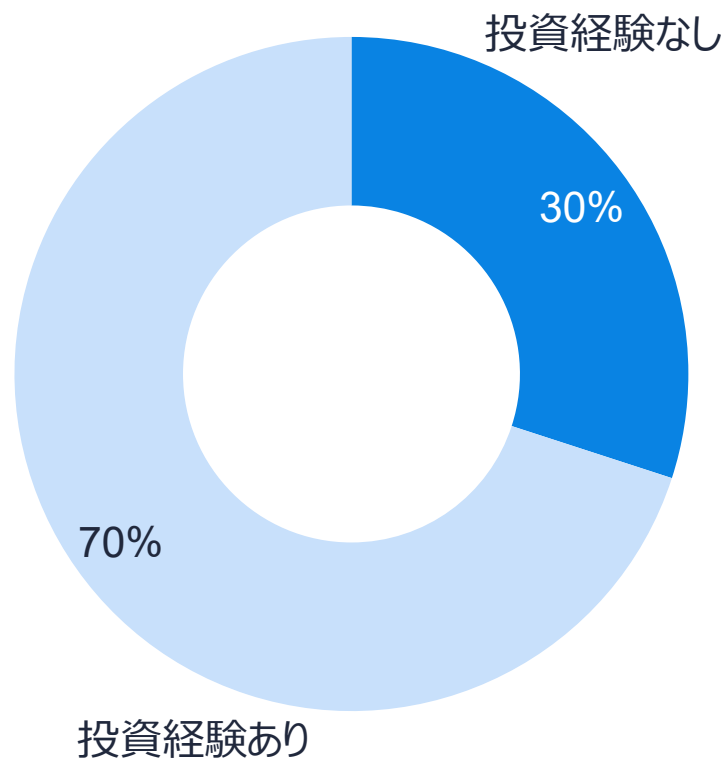
(注) 手数料は、預かり資産（ETF部分）の年率1%（税込1.1%）。預かり資産のうち、3,000万円を超える部分の手手数料は年率0.5%（税込0.55%）。対面サポートと組み合わせたハイブリッド・サービスの手  
手数料は年率1.5%（税込1.65%）であり、3,000万円を超える部分の手手数料は年率1.0%（税込1.1%）

# 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<sup>1</sup>



## 投資経験者、未経験者の割合<sup>2</sup>



<sup>1</sup> 2021年9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）

<sup>2</sup> 2021年9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）

# 目次

会社概要

サービス概要

**事業の状況**

財務の状況

成長可能性

Appendices

「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）



# 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

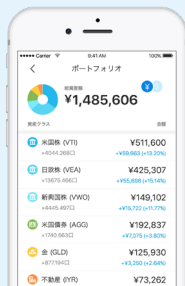


お客様

サービス提供



年間手数料  
1%<sup>3</sup>



## 提携パートナー<sup>1</sup>

- く(中京)おまかせNavi (中京銀行)<sup>2</sup>
- 夢おいNavi (浜松いわた信用金庫)<sup>2</sup>
- WealthNavi for 三菱UFJ銀行
- 岡三Naviハイブリッド (岡三証券)<sup>2</sup>
- WealthNavi for 東京スター銀行
- WealthNavi for ODAKYU
- 北国おまかせNavi (北国銀行)<sup>2</sup>
- 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%<sup>3</sup>



レベニュー  
シェア

1 2021年9月30日時点で提供開始済みのサービス。それ以降の進捗は、2021年10月25日に「たいこうNavi」(大光銀行)を提供開始している

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%)

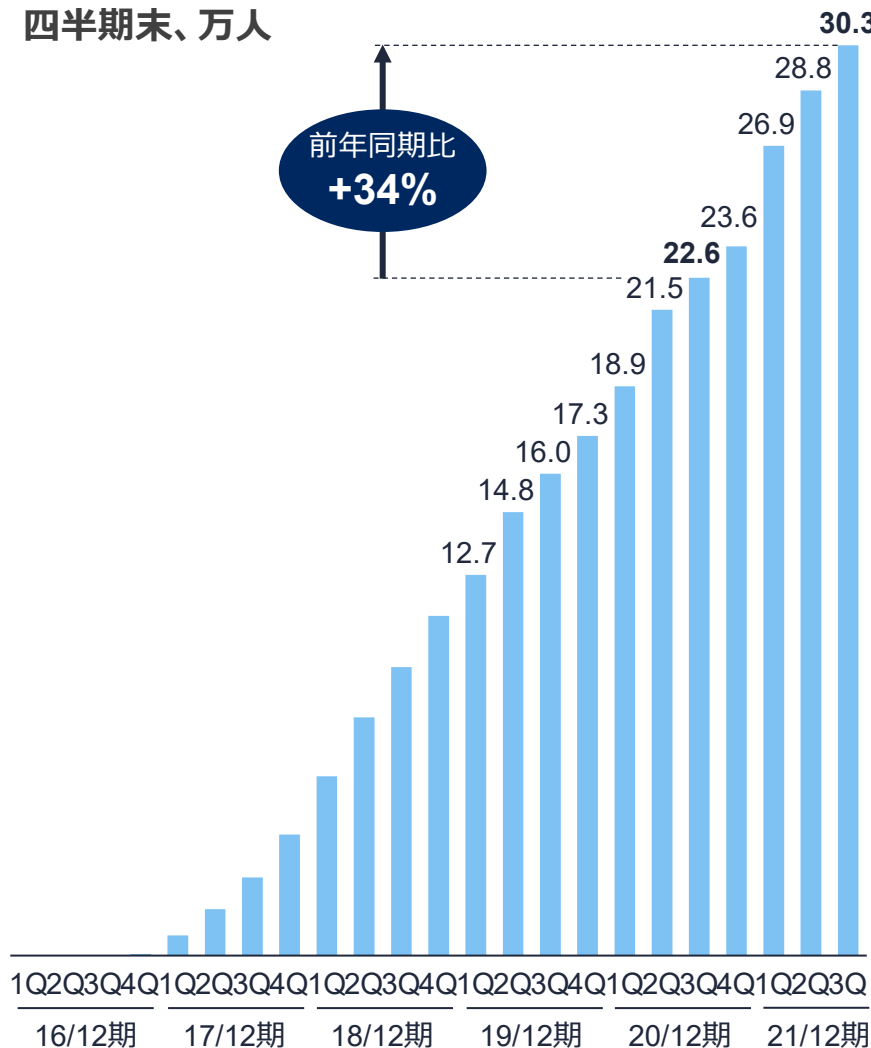
(注) 画像はイメージ



# 運用者数も引き続き堅調に増加

## 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、相場環境の後押しもあり、運用者数は堅調に増加

**22.6万人** ▶ **30.3万人**  
(2020年9月末) (2021年9月末)

1年間で

**+34%**

# 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<sup>1</sup>



4.4 ★★★★★



4.1 ★★★★★☆

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<sup>3</sup>  
(eKYC)  
2020/5



資金移動サービス<sup>2</sup>  
2020/1



定期受取機能<sup>4</sup>  
2020/10



おまかせNISA<sup>5</sup>  
2021/2



1 2021年9月30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



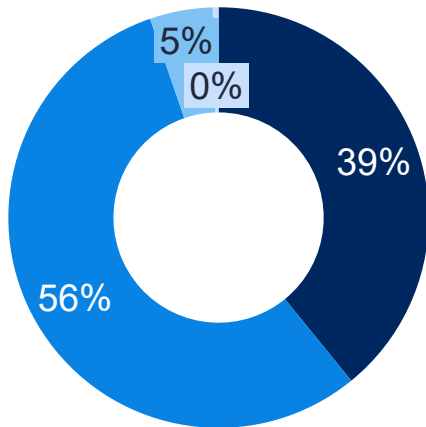
**約15.0万人参加<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> 当社主催オンラインセミナーの参加者。2020年10月～2021年9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

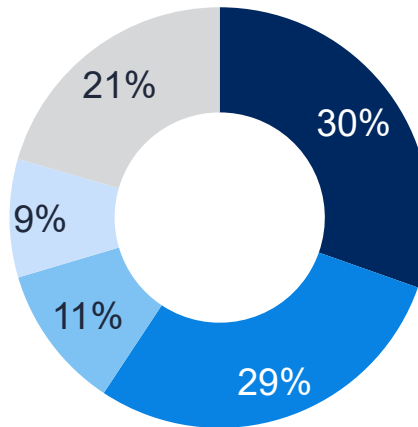
## WealthNaviの満足度<sup>1</sup>

- 利用中の95%のお客様が満足



## 利用予定年数<sup>2</sup>

- 10年以上の利用意向が59%に達する



## NPS（顧客推奨度）<sup>3</sup>

- 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

17

通信会社 -40

生保・損保 -41

証券 -44

銀行 -46

1 2021年10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

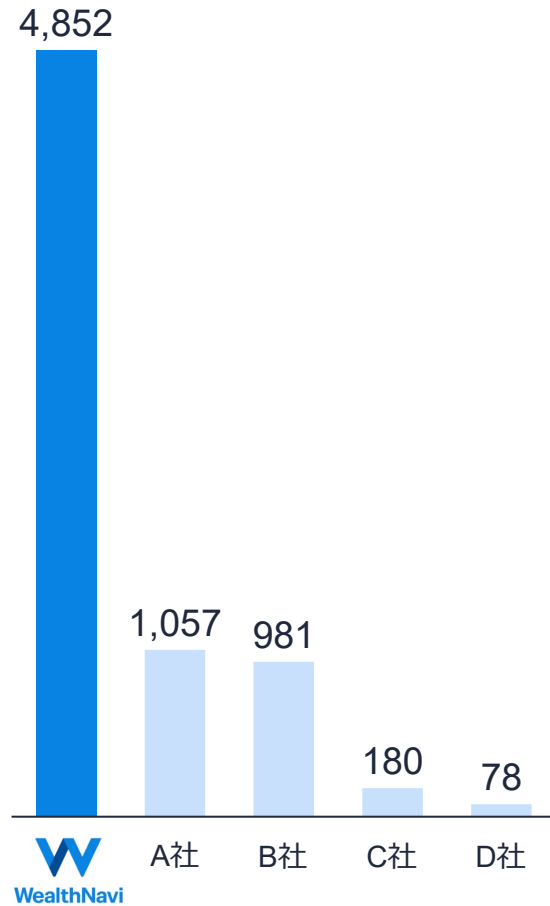
2 2021年10月に実施したWealthNaviのお客様へのアンケートでの質問「「WealthNavi」をどのくらいの期間続けていただく予定でしょうか。」に対する回答。回答者の年代別割合を調査対象の年代別割合になるよう補正して集計（小数点第1位を四捨五入）

3 NPSとは、Net Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤリ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10月～2021年9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

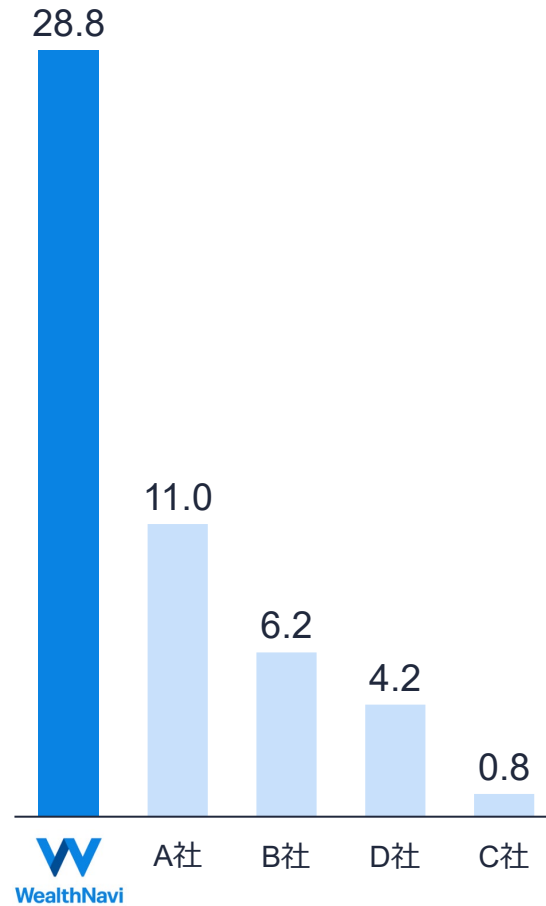
## 預かり資産

億円; 2021年6月



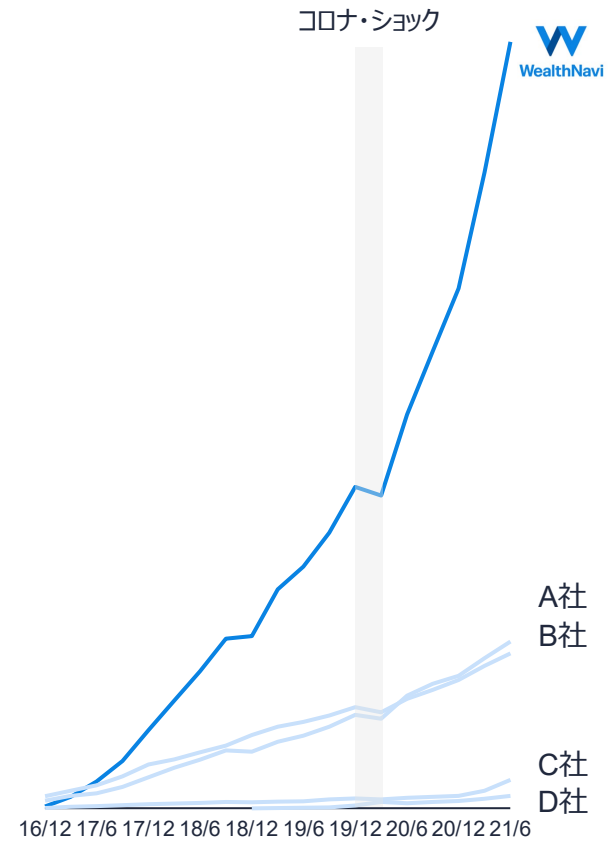
## 運用者数

万人; 2021年6月



## 預かり資産の推移

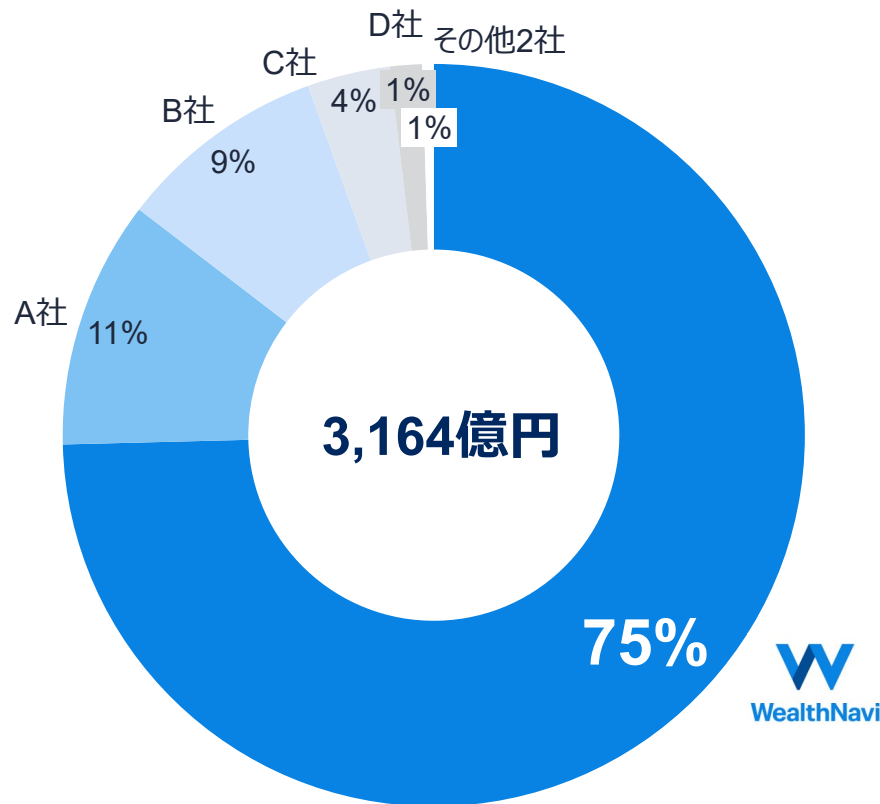
2016年12月～2021年6月



(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9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75%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6月～2021年6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6月から2021年6月）に3,164億円増加

当社はそのうち75%を占め、高い成長シェアを誇る

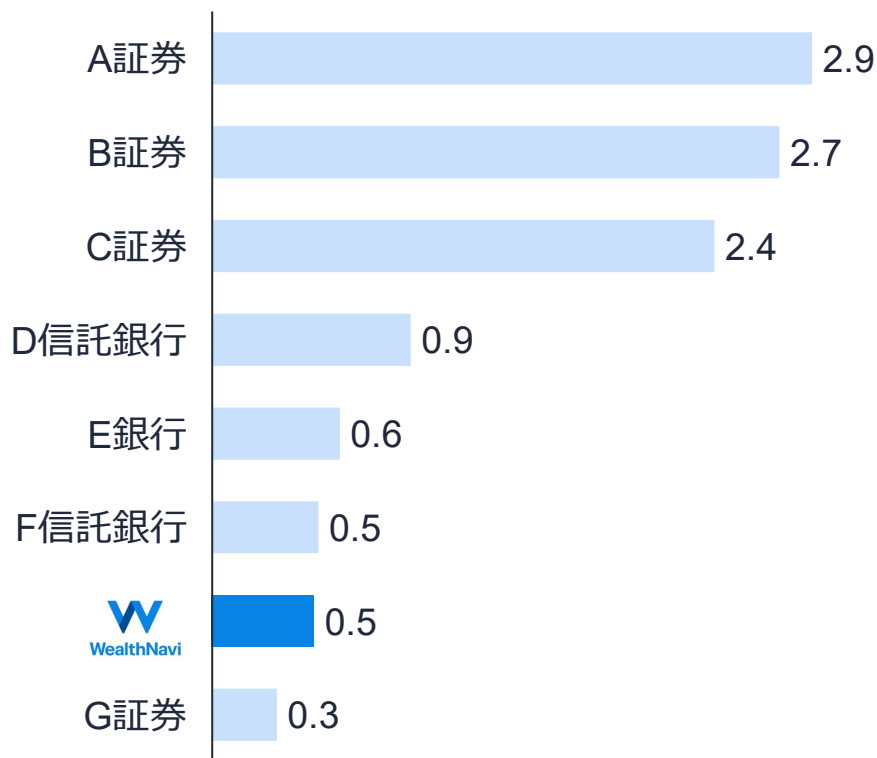
(注) 一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成（2021年6月）。なお、A社、B社、C社、D社、その他2社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

# ラップ業務（投資一任契約・全体で約12兆円）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

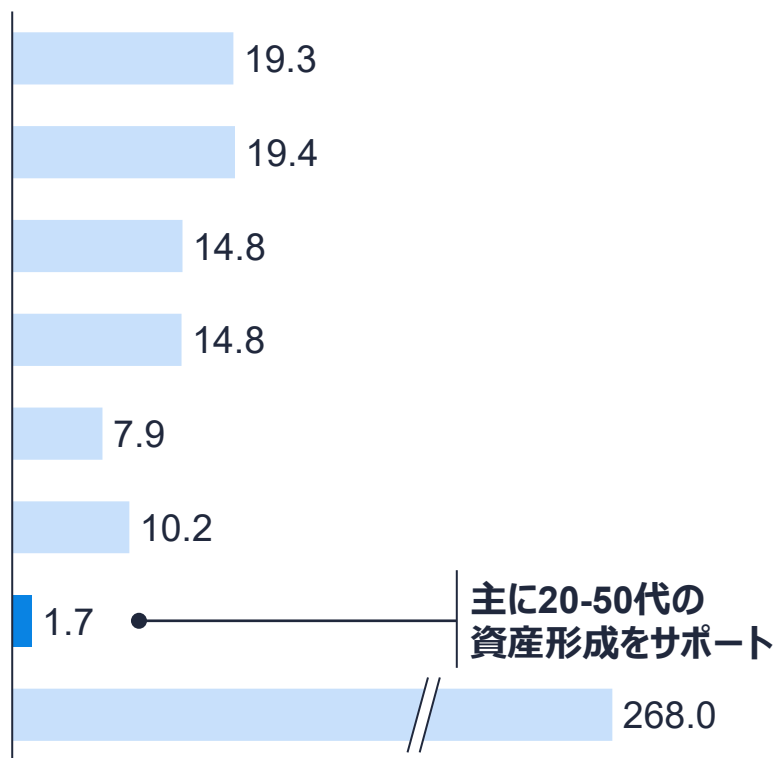
### 預かり資産

兆円; 2021年6月



### 一人当たり預かり資産

百万円; 2021年6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9月)

# 目次

会社概要

サービス概要

事業の状況

**財務の状況**

成長可能性

Appendices

「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）



# 2021年12月期 3Q業績は順調

- 営業収益は高成長を維持。前年同期比+82.2%、前四半期比+18.9%の成長を達成
- 広告宣伝費除く営業損益は、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

	2021年12月期3Q					2021年12月期1Q-3Q		
	実績	前年同期（3Q）		前四半期（2Q）		実績	前年同期（1Q-3Q）	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
営業収益	1,256	689	+82.2%	1,056	+18.9%	3,210	1,764	+81.9%
▲) レベニューシェア	222	122	+81.1%	192	+15.5%	572	347	+64.9%
▲) 取引連動費	165	118	+39.5%	163	+1.2%	482	352	+36.9%
▲) 人件費	277	186	+48.5%	248	+11.7%	764	621	+22.9%
▲) 不動産関係費等	158	123	+27.9%	135	+16.6%	437	373	+17.2%
広告宣伝費除く営業損益	432	137	+214.3%	316	+36.7%	954	70	+1,255.8%
▲) 広告宣伝費	525	280	+87.8%	367	+43.0%	1,222	836	+46.0%
営業損益	-93	-142	-	-51	-	-268	-766	-

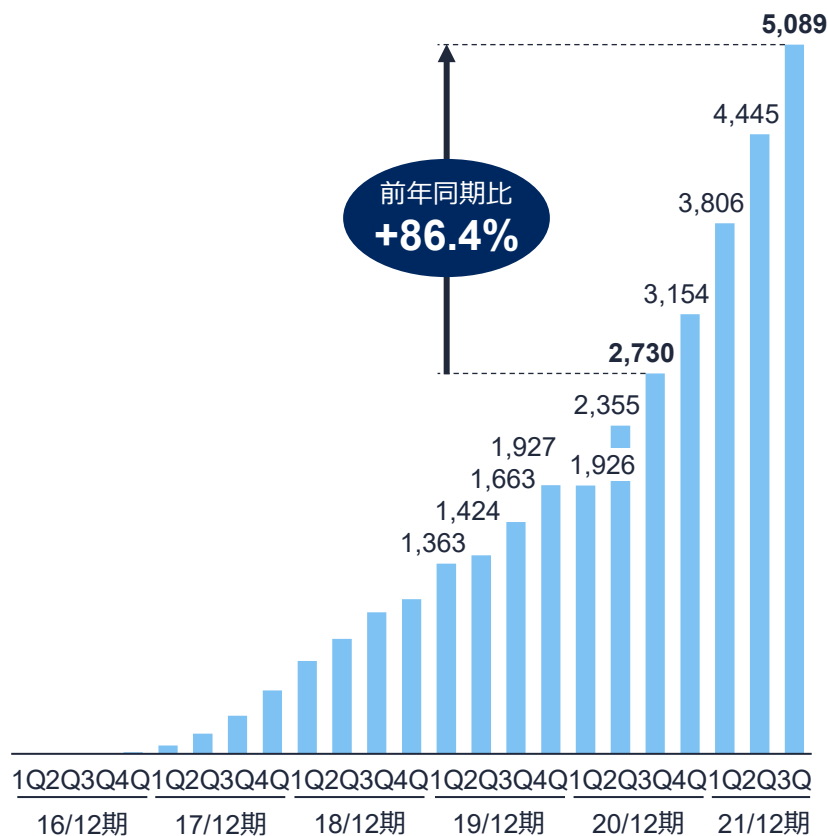
(注) 百万円未満は切り捨てにより表示

# ARR、営業収益は着実に成長

- 2021年12月期 3QのARRは、前年同期比+86.4%の5,089百万円
- 営業収益は、前年同期比+82.2%の1,256百万円

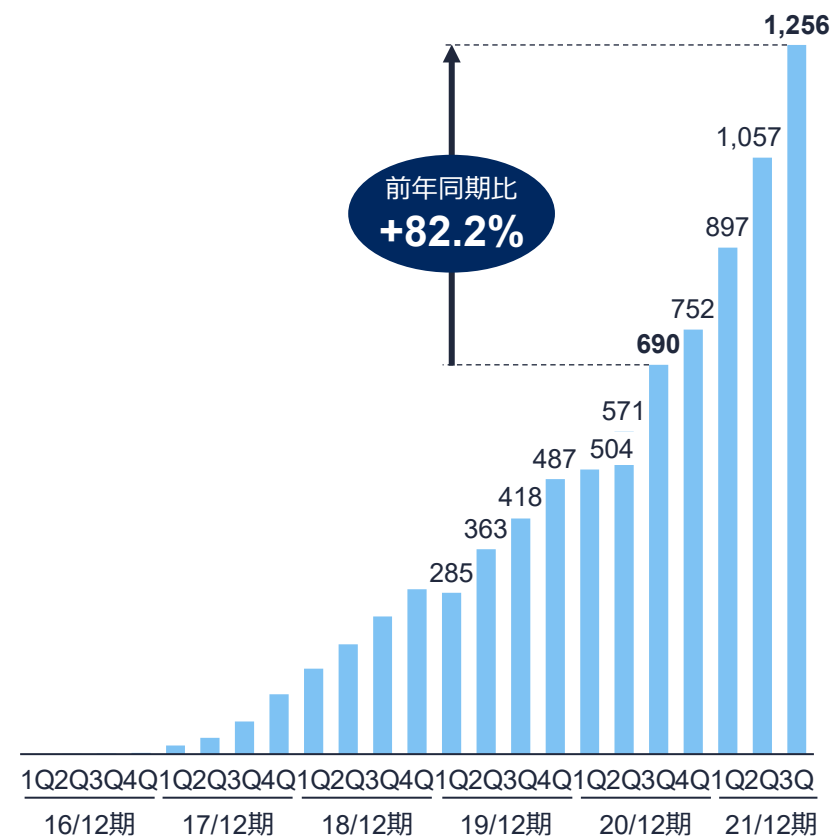
## ARR

四半期、百万円



## 営業収益

四半期、百万円



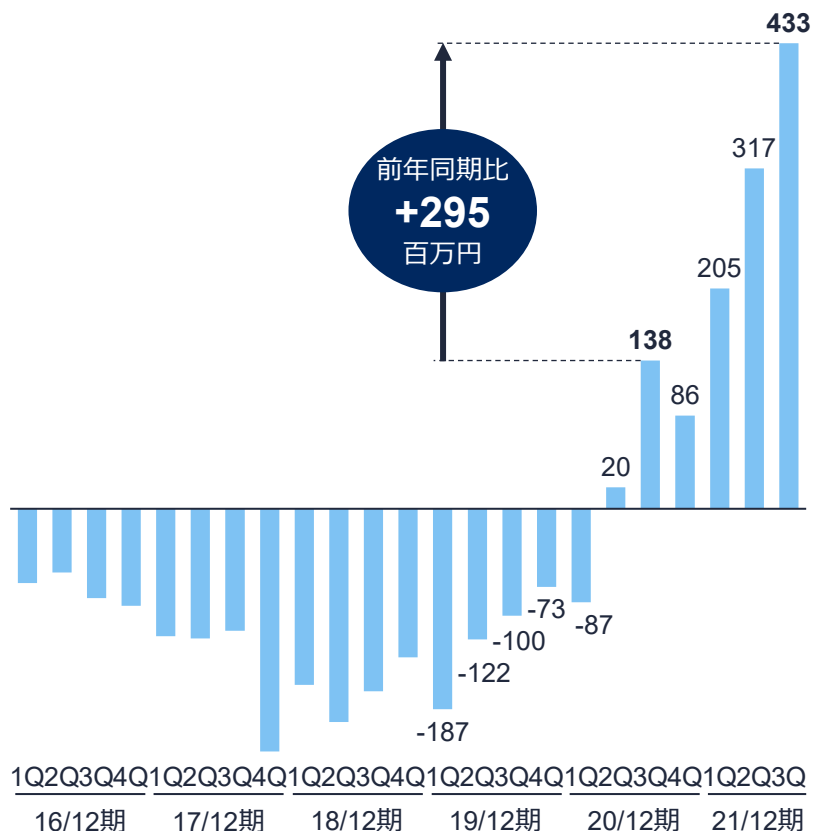
(注) ARRは、Annual Recurring Revenueの略称。各四半期末月の受入手数料 (MRR : Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

# 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 3Qの広告宣伝費除く営業利益は、前年同期比+295百万円の433百万円の黒字
- 広告宣伝費除く営業利益率は、前年同期比14pt改善の34%まで到達

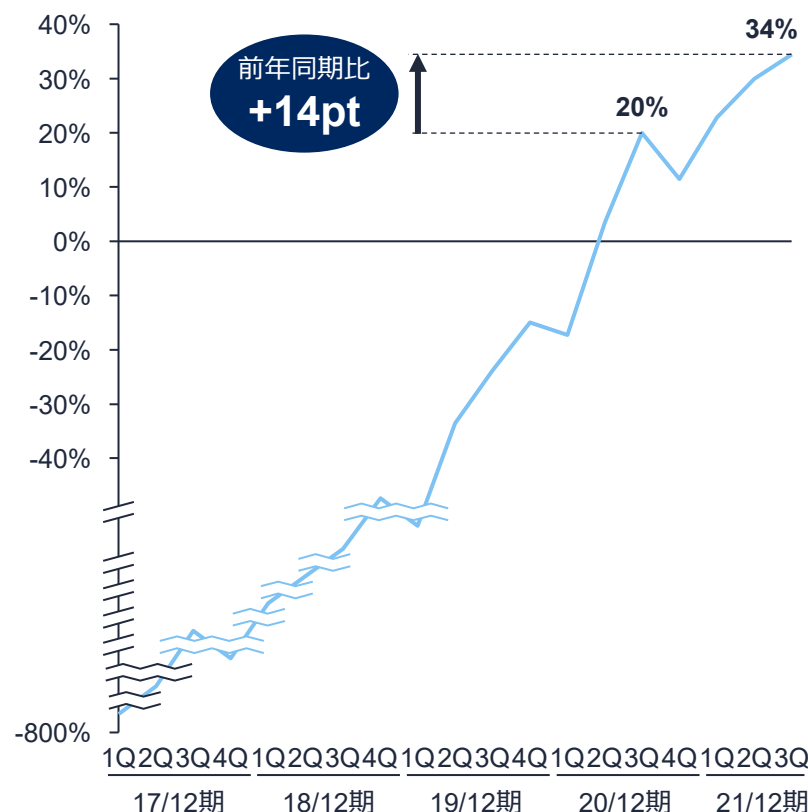
## 広告宣伝費除く営業利益

四半期、百万円



## 広告宣伝費除く営業利益率

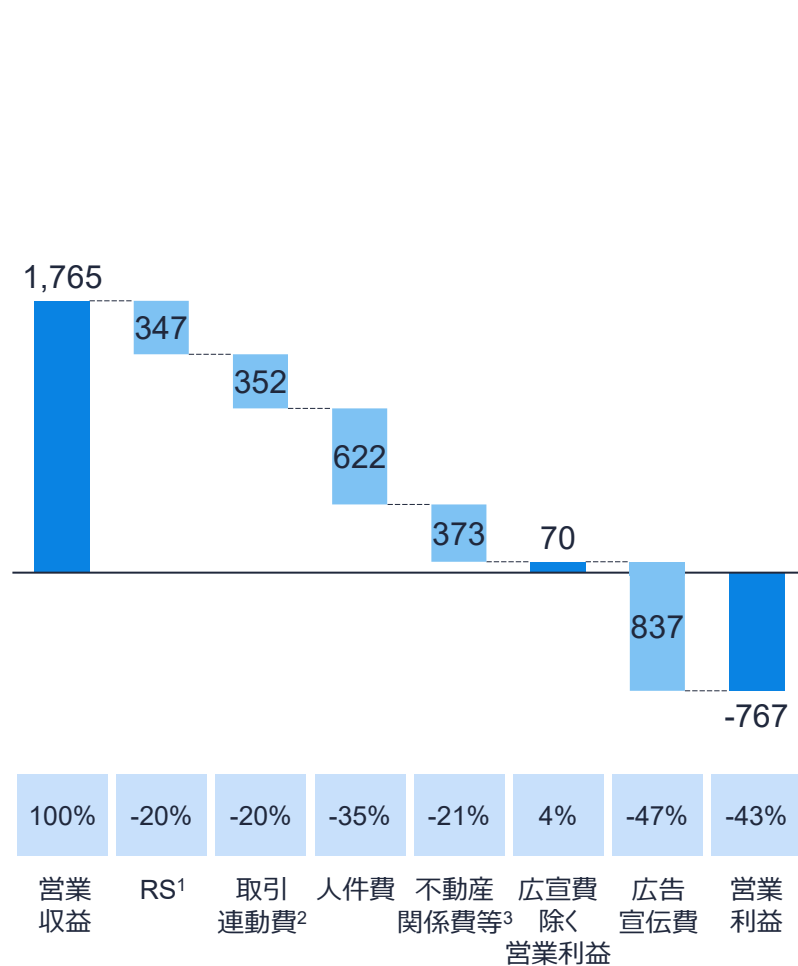
四半期、%



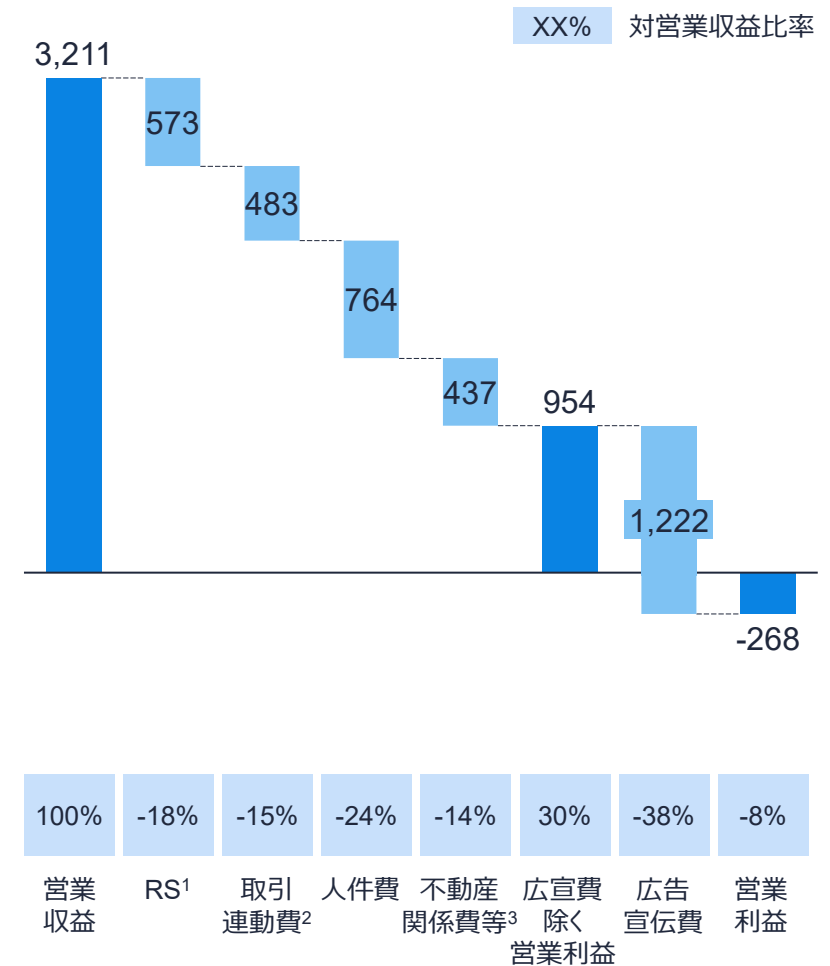
# 前年同期累計と比べ、各費用項目で大きく改善

## 営業収益～営業利益の内訳

20年12月期1Q-3Q、百万円



21年12月期1Q-3Q、百万円



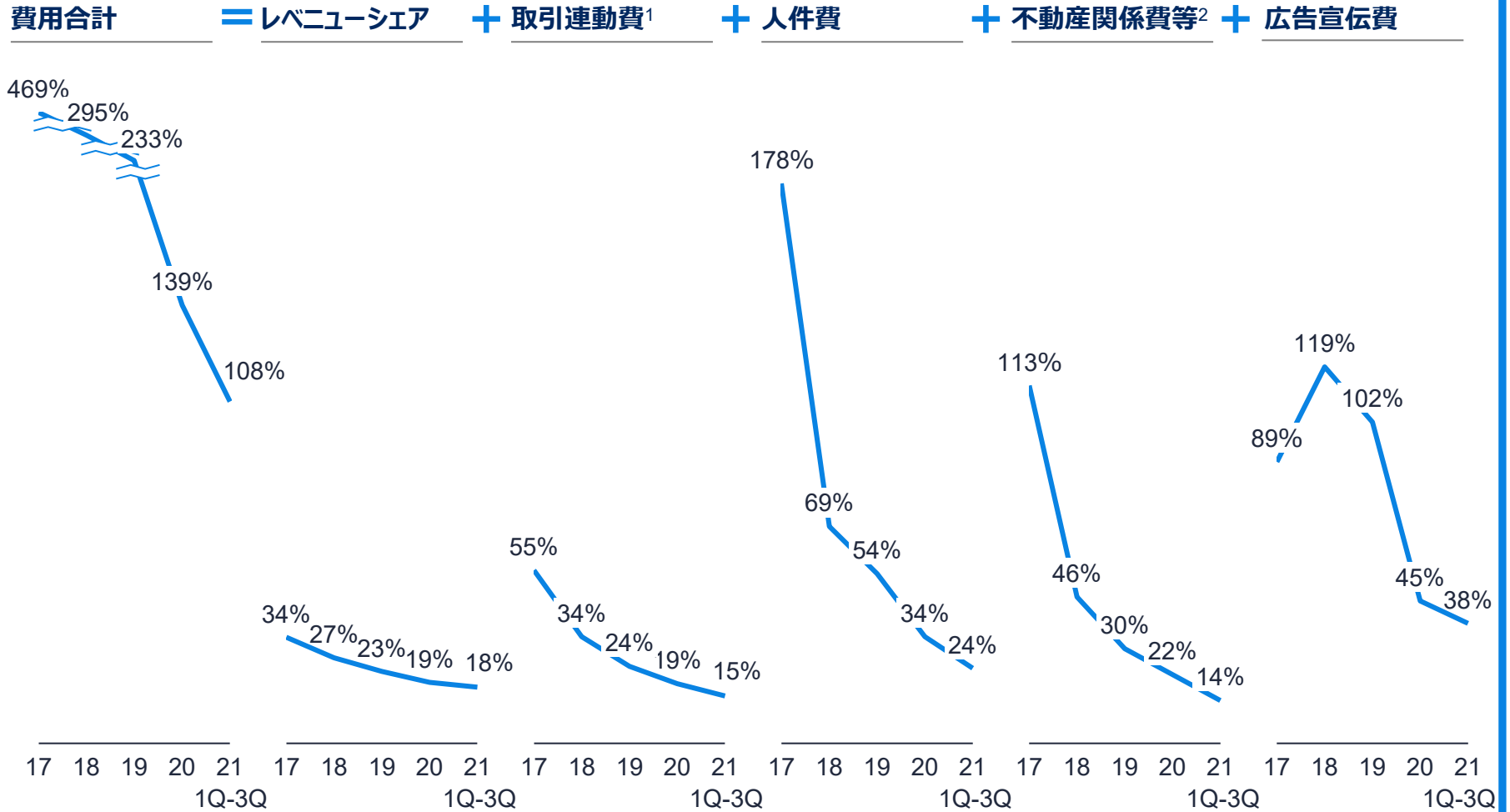
1 「RS」は提携パートナーへのレベニューシェア

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



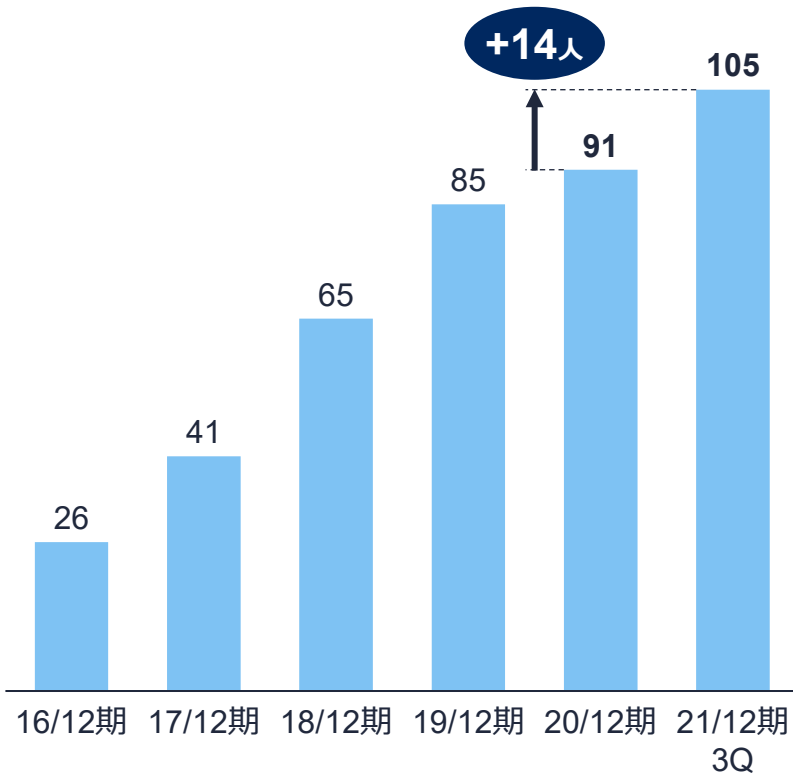
1 「取引連動費」には、口座開設費用、入金・積立・出金手数料等を含む

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

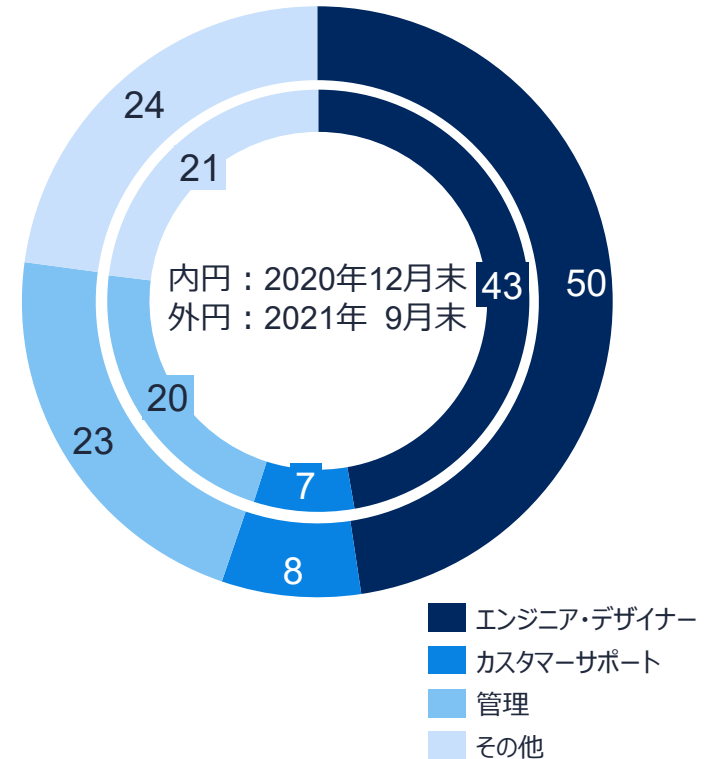
- 2021年12月期 1Q 4人、2Q 3人、3Q 7人の合計14人増員
- 持続的な成長のため、各職種で採用を強化。4Q以降もその方針を継続

## 従業員推移



## 職種別の構成比率

2020年12月末と2021年9月末の比較



# 財務諸表 (1)

- 広告宣伝費について、3QはテレビCMを中心に広告宣伝を積極的に行ったことで大きく増加  
4Q及び来期以降に向けて、テスト・マーケティングや認知度獲得を進めた
- 不動産関係費等について、3Qは2Q比較で増加。セキュリティの強化に向けて投資を進めたことが主な背景

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

(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
- また、2021年5月、取締役、執行役員及び従業員への譲渡制限付株式報酬としての新株式発行により、資本金及び資本剰余金がそれぞれ5百万円増加

## 貸借対照表

百万円

	19/12期	20/12期	21/12期 3Q
流動資産	12,439	15,117	19,083
現金・預金	4,912	8,613	9,465
預託金（顧客分別金信託）	3,510	4,610	8,010
預け金	3,612	1,525	1,058
その他	403	367	548
固定資産	257	261	247
<b>資産合計</b>	<b>12,697</b>	<b>15,378</b>	<b>19,330</b>
流動負債	6,437	8,461	12,012
預り金	6,170	7,075	10,445
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	566
固定負債	1,000	-	-
転換社債型新株予約権付社債	1,000	-	-
<b>負債合計</b>	<b>7,437</b>	<b>8,461</b>	<b>12,012</b>
資本金	100	1,429	1,766
資本剰余金	7,221	6,490	6,826
利益剰余金	-2,060	-1,003	-1,274
自己株式	-	-	-0
<b>純資産合計</b>	<b>5,260</b>	<b>6,916</b>	<b>7,318</b>

(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-3Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939	-238
投資活動によるキャッシュ・フロー	-113	-76	-44
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	6
現金及び現金同等物の増減額	4,992	1,613	384
現金及び現金同等物の期首残高	3,483	8,475	10,089
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>8,475</b>	<b>10,089</b>	<b>10,474</b>

### (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 1Q-3Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	992	-939	-238
▲) 顧客分別金信託の増減額 (マイナスは増加)	-	-1,100	-3,400
▲) 預り金の増減の増減額 (マイナスは減少)	2,998	904	3,370
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	<b>-2,006</b>	<b>-744</b>	<b>-268</b>



# 目次

会社概要

サービス概要

事業の状況

財務の状況

**成長可能性**

Appendices

「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）

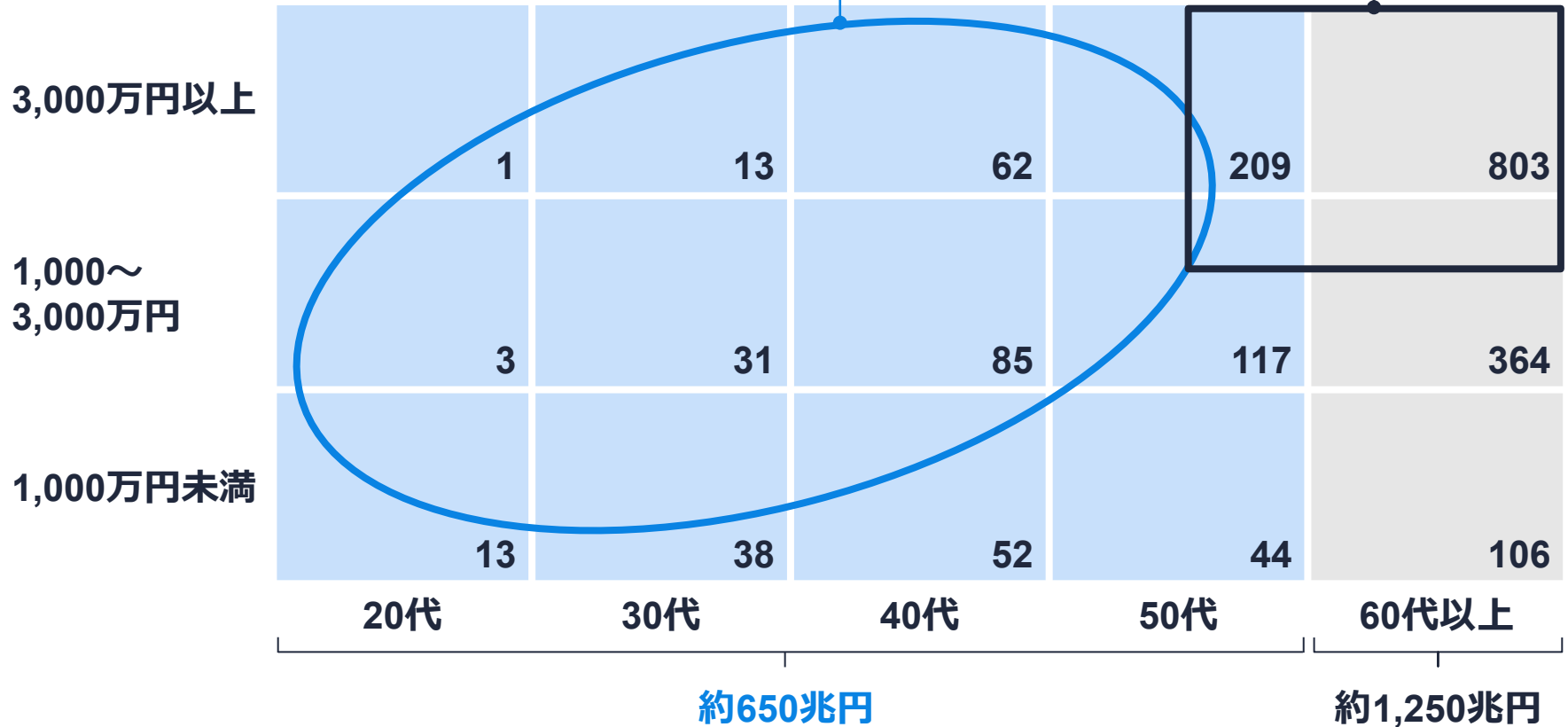
# 働く世代の金融資産は650兆円。潜在市場は大きい

## 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

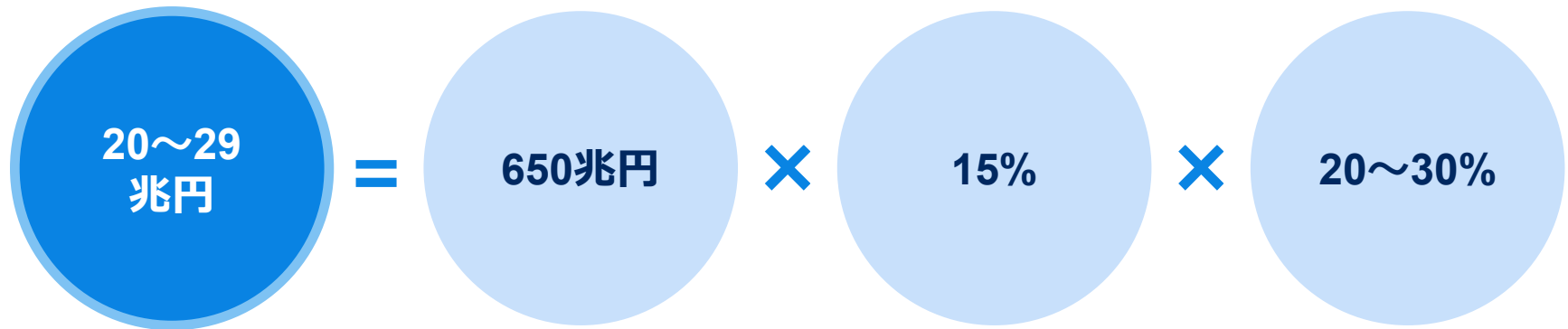
**W** 当社のターゲット層  
WealthNavi (20~50代の働く世代)

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20～29兆円



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  
(55%→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

(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)、OECD "Household financial assets"の各国の2019年末のデータより当社作成

# 通期業績予想と今後の方針

- 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
  - 成長投資を積極的に行うことを目的に、2021年4Qに資金調達を実施（スライド53～56参照）
- 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

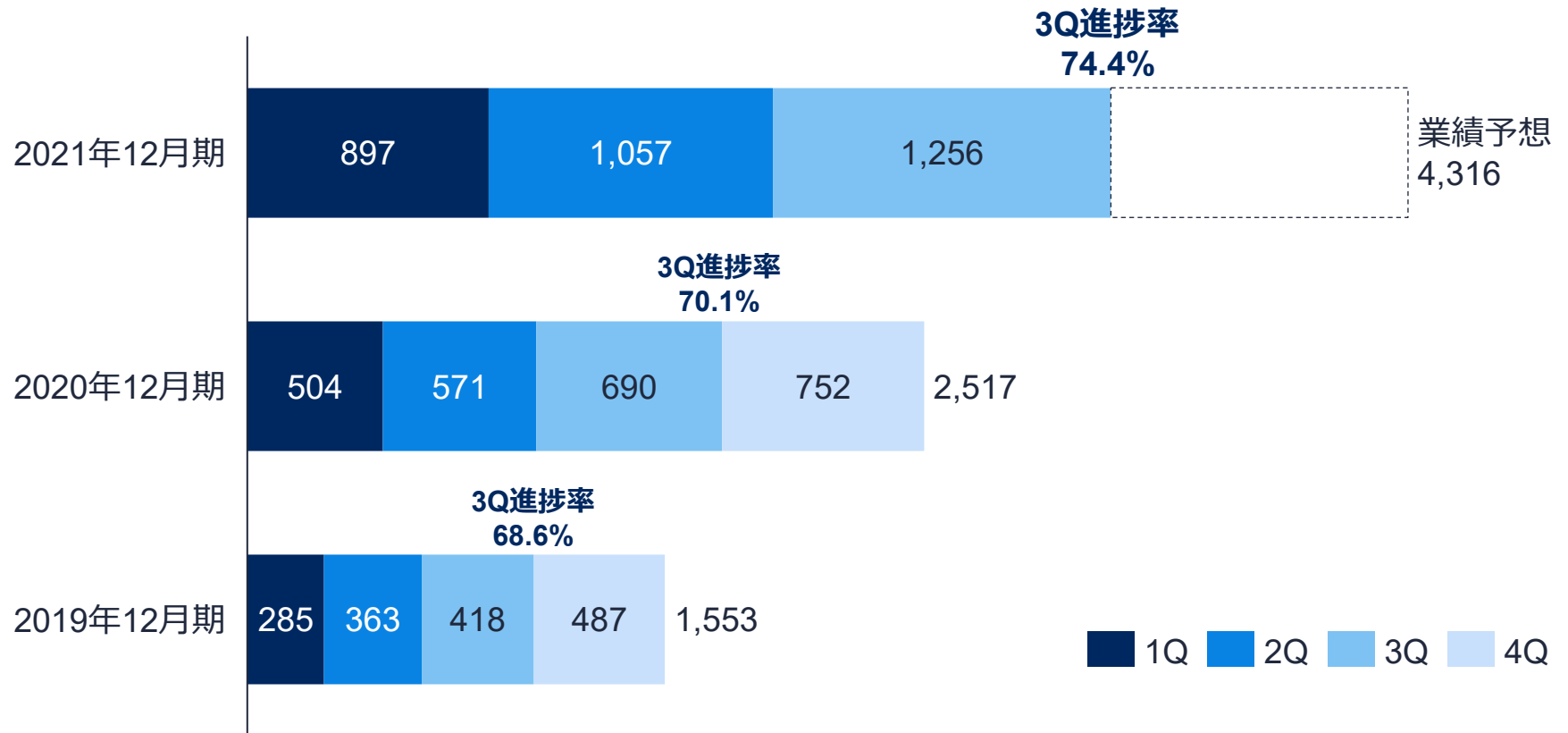
	2021年12月期 通期業績予想	3Qまでの進捗
営業収益	4,316百万円 前期比：+71%	3,211百万円 進捗率：74%
広告宣伝費除く 営業利益	1,076百万円 前期比：+586%	954百万円 進捗率：89%
預かり資産（期末）	5,307億円 前期末比：+61%	5,488億円 進捗率：103%

(注) 業績予想の見直し対象は、営業収益、広告宣伝費除く営業利益。預かり資産（期末）は、金融市場の変動の影響で増減するため、あくまで参考値として予想

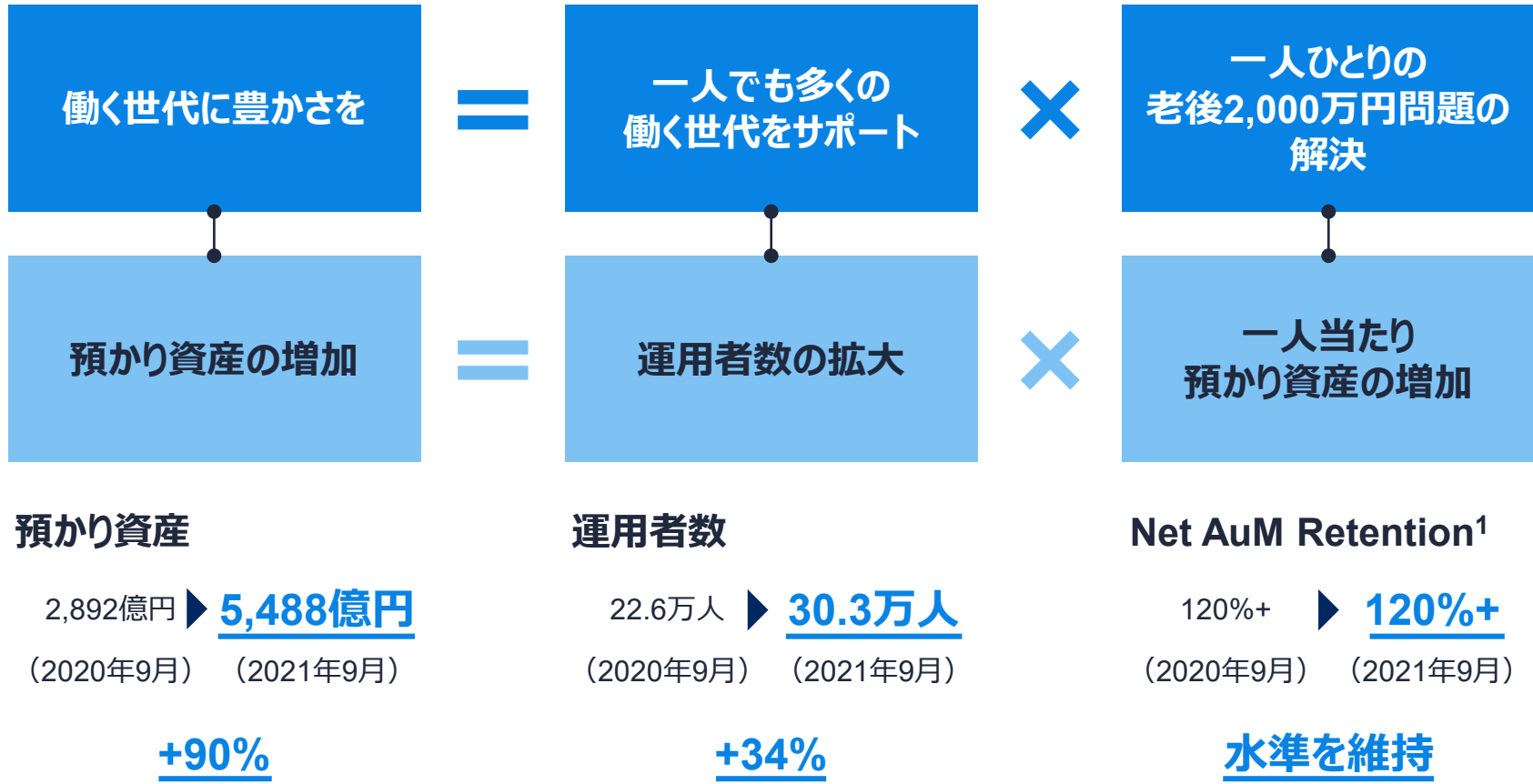
# 業績予想に対して安定した進捗

## 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



<sup>1</sup> 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9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<sup>2</sup>

68%



69%

(2020年9月)

(2021年9月)

平均積立額<sup>3</sup>

3.8万円



4.3万円

(2020年9月)

(2021年9月)

解約率<sup>4</sup>

<1%



<1%

(2020年9月)

(2021年9月)

Net AuM Retention<sup>1</sup> : 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9月の全平均）

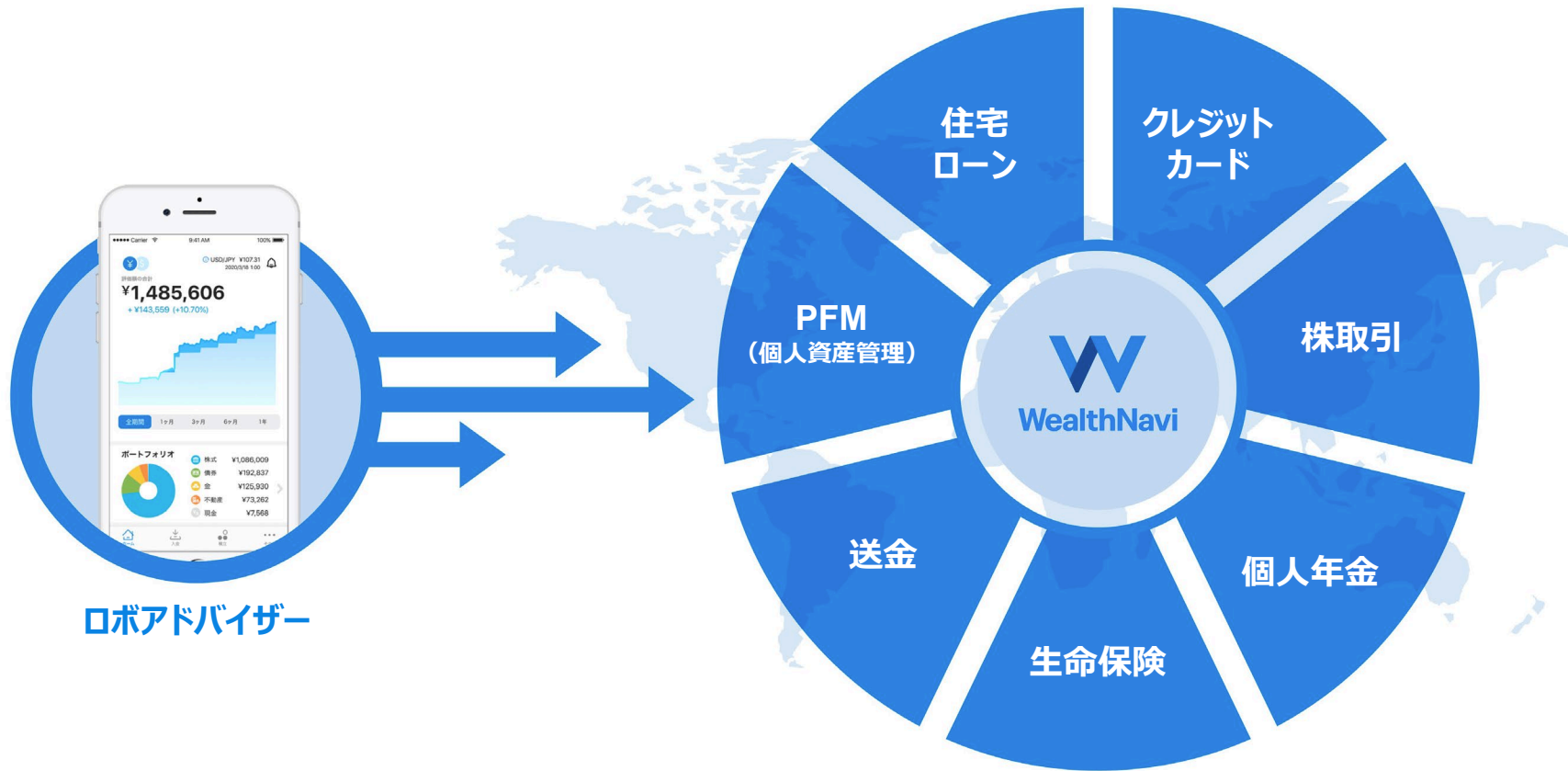
（当初の預かり資産 + 1年間の積立 + 1年間の積立以外の追加入金 - 1年間の出金） ÷ 当初の預かり資産

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9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



# 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><b>商品特性に関するリスクについて</b></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"> <li>• 「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</li> <li>• 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</li> </ul>
<p><b>特定の取引先への依存に関するリスクについて</b></p> <p>営業収益全体に占める、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営業収益の割合は、2020年12月期において32.9%。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"> <li>• 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営業収益の割合は、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：61.0%、2018/12期：50.0%、 2019/12期：39.9%、2020/12期：32.9%</li> </ul>

# 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><b>システムに関するリスクについて</b></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><b>個人情報管理に関するリスクについて</b></p> <p>当社の保有する個人情報が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><b>人材の確保に関するリスクについて</b></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

事業の状況

財務の状況

成長可能性

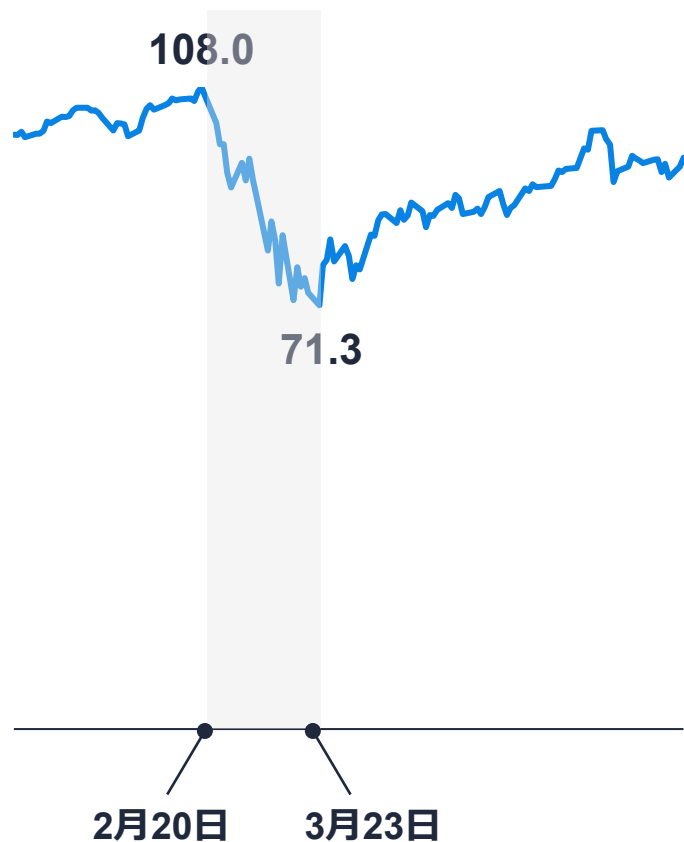
## Appendices

「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）

# 「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

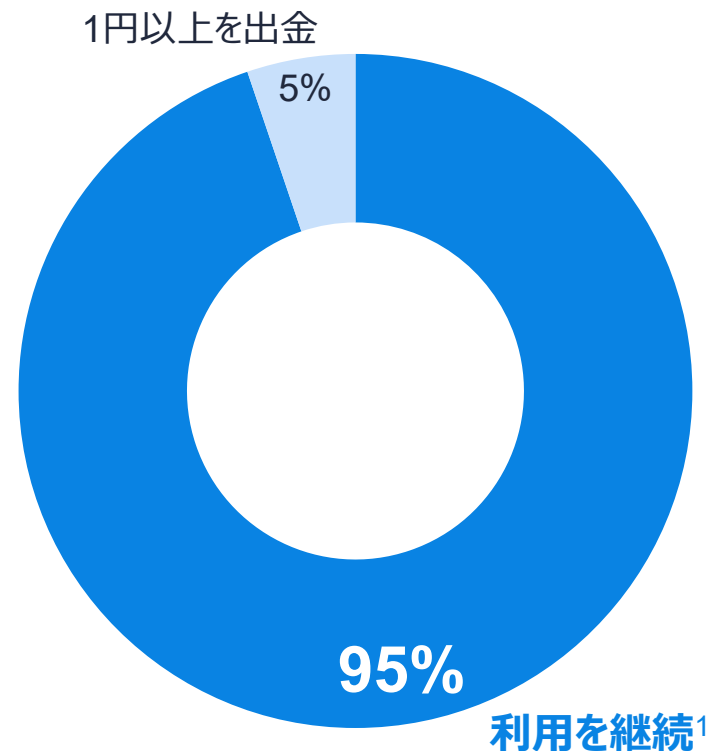
## S&P500指数の推移

2019年末=100



## お客様の行動

2020年2月20日～3月23日

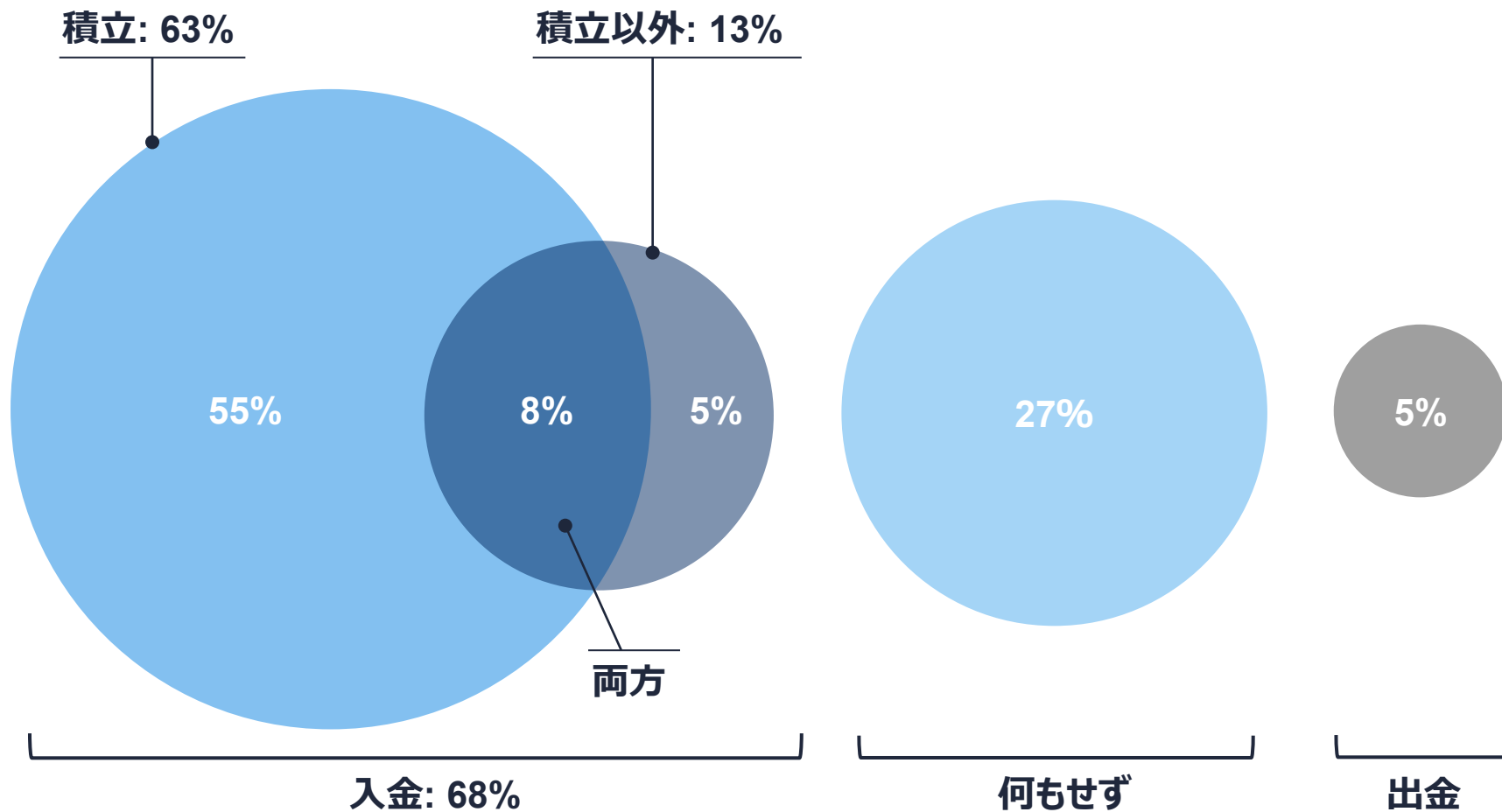


<sup>1</sup> 「利用を継続」とは、上記期間の初日にETFの残高があり、期間中に一部または全部の出金（1円以上）がないことを指す

# 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<sup>1</sup>、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



※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<sup>1</sup>
- 将来の利益が非課税<sup>1</sup>

### 世界水準の資産運用

- WealthNaviで約50カ国11,000銘柄に分散投資<sup>2</sup>

### 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

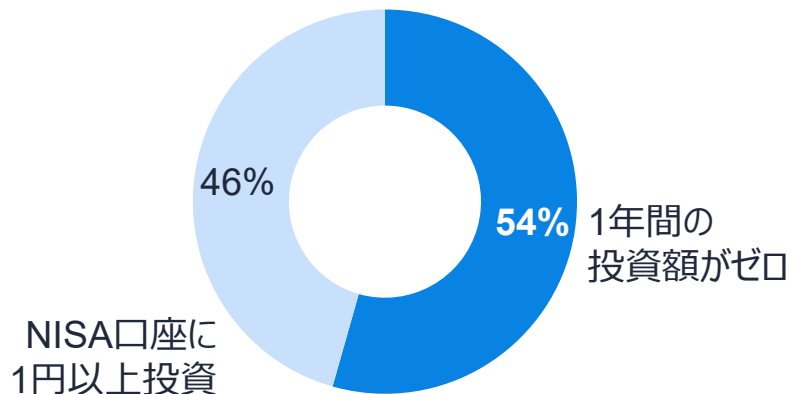
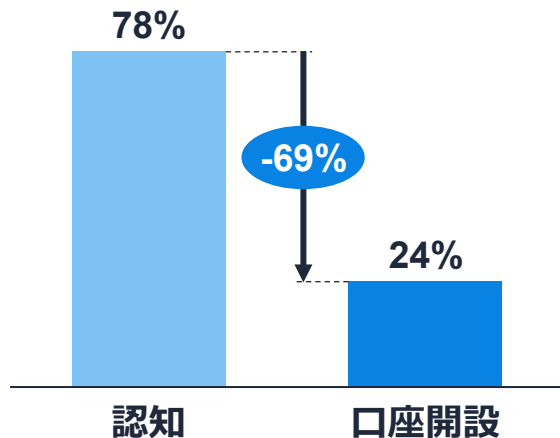
<sup>1</sup> 「おまかせNISA」は一般NISAを利用。毎年120万円の非課税枠の範囲内で、WealthNaviを通じて投資するETF（上場投資信託）の配当・譲渡益等が最長5年にわたり国内の所得税・住民税は非課税となる  
<sup>2</sup> 6-7つのETF（上場投資信託）を通じて、約50カ国、11,000銘柄以上の株式や債券等に分散して投資を行う仕組み

# NISA制度は広く認知されているものの、普及は道半ば

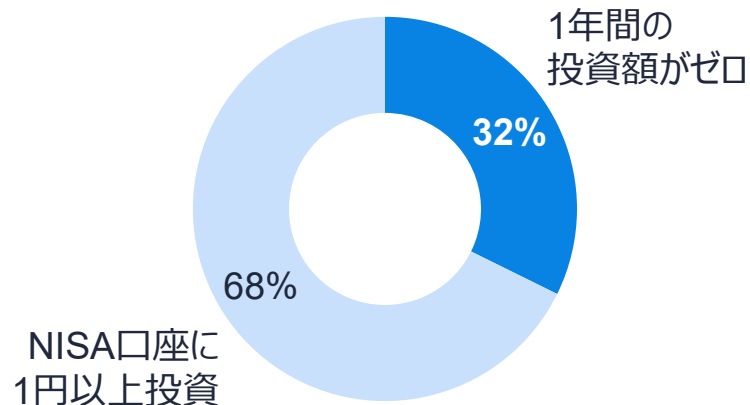
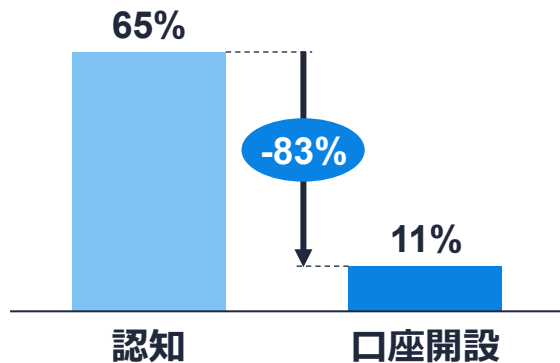
NISAは広く認知されているが、口座開設まで至っておらず...<sup>1</sup>

...NISA口座を開設しても、“休眠”（1年間の投資額がゼロ）も多い<sup>2</sup>

一般  
NISA



つみたて  
NISA



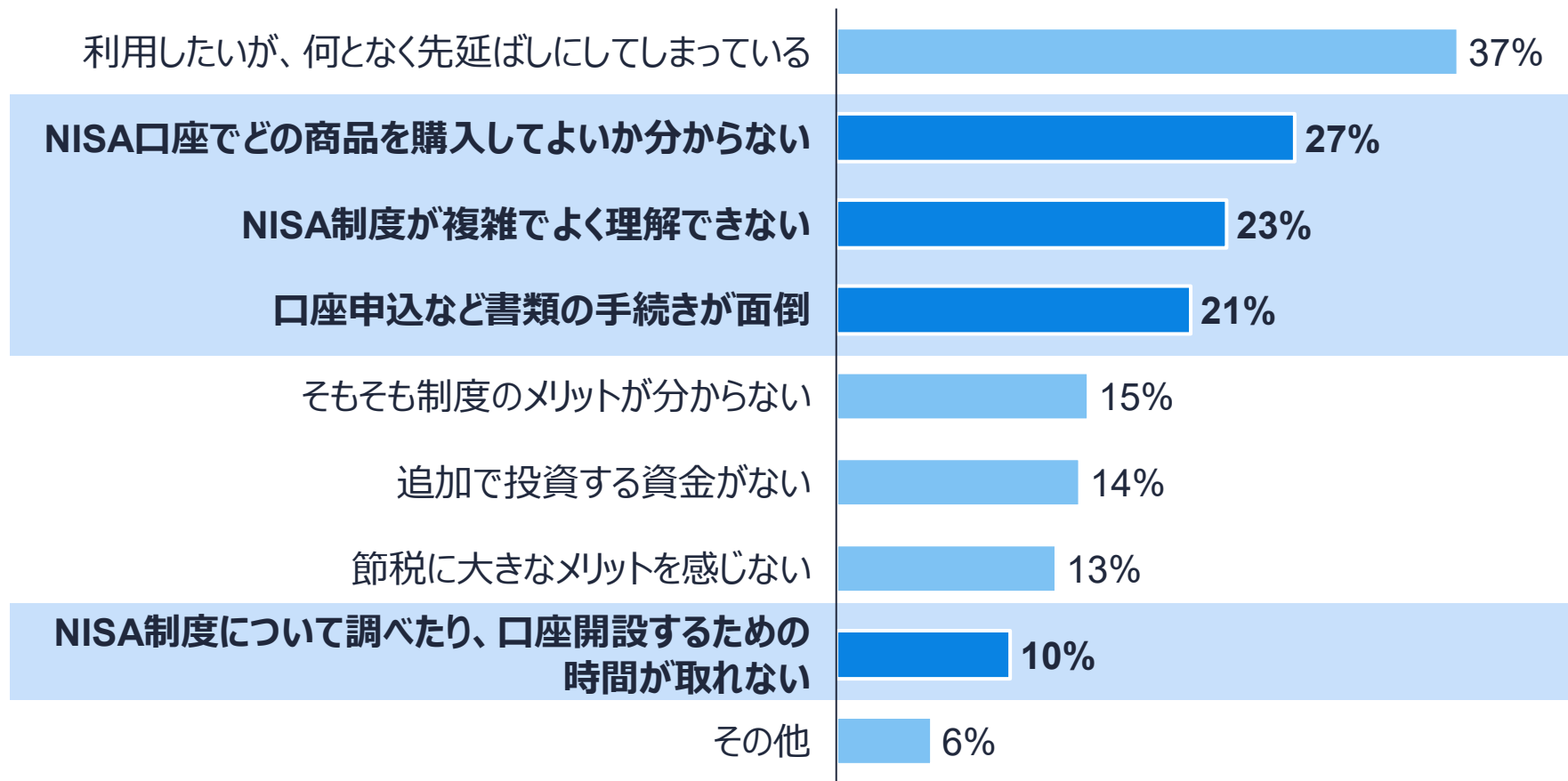
<sup>1</sup> 投資信託協会「2020年（令和2年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）報告書」

<sup>2</sup> 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

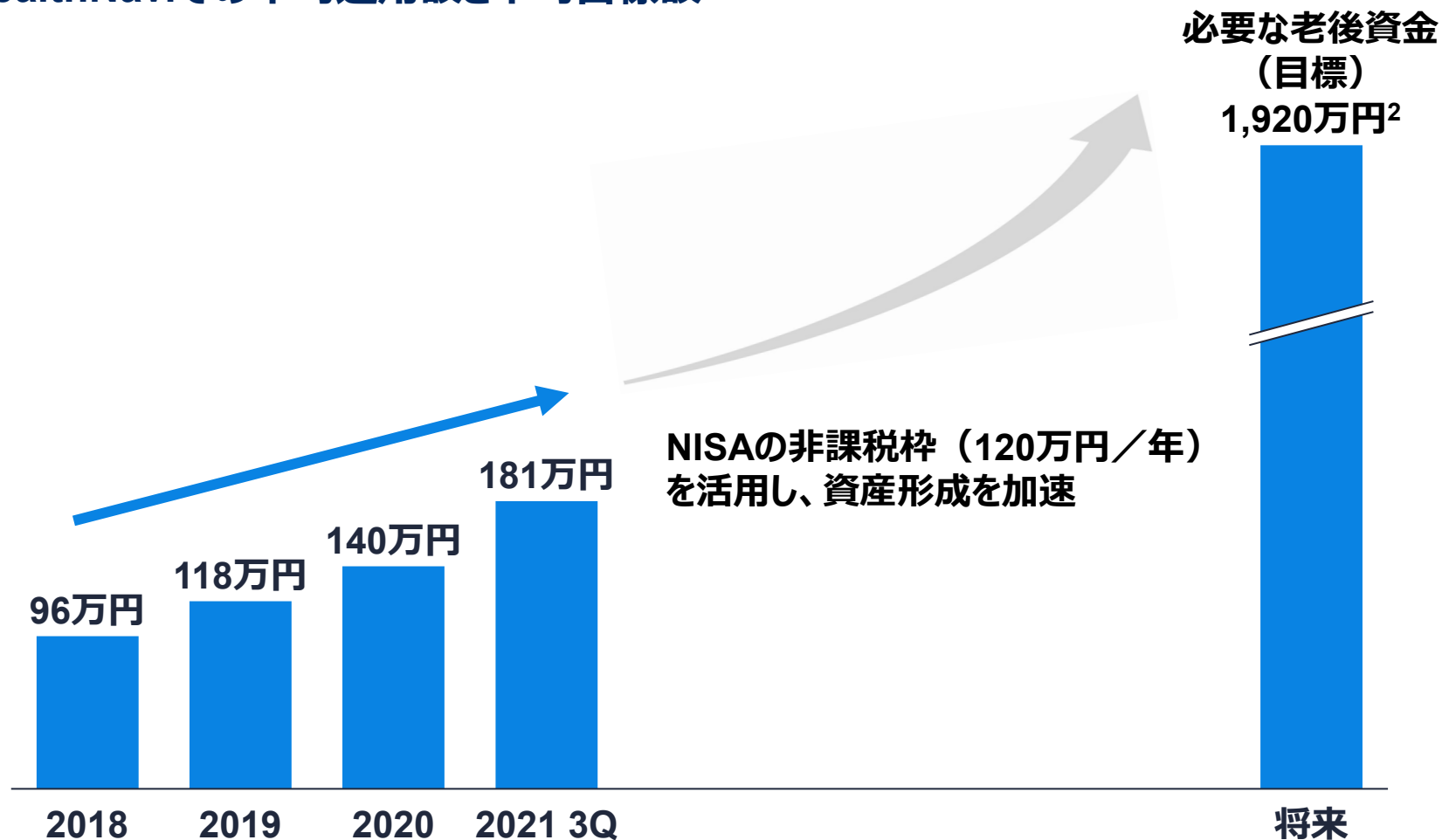
## NISA口座で投資していない理由



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<sup>1</sup>



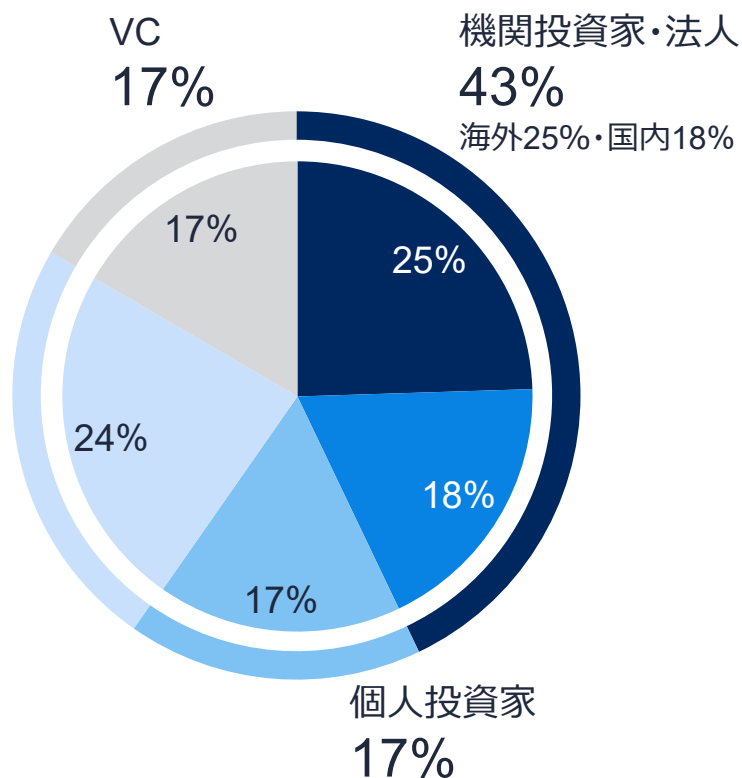
<sup>1</sup> 各年末時点の預かり資産合計を運用者数で割って算出

<sup>2</sup> 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9月30日時点)

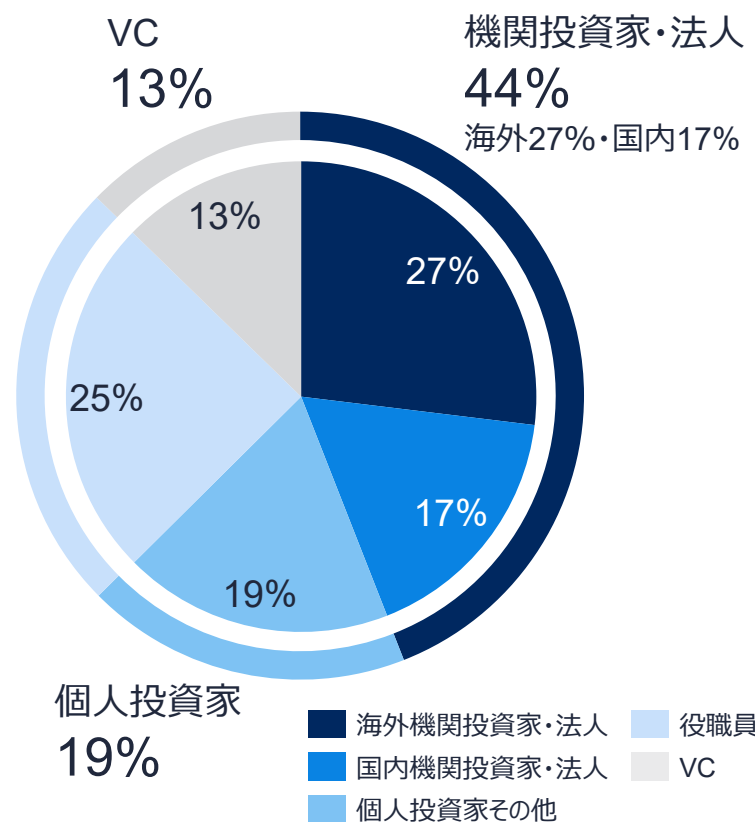
# VC比率が低下し、機関及び個人投資家比率が上昇

- 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6月30日時点



# 目次

会社概要

サービス概要

事業の状況

財務の状況

成長可能性

Appendices

**「海外募集による新株式発行及び株式の海外売出しに関する補足説明資料」（適時開示日：2021年11月18日）**

# 本取引の概要

- 当社の資金調達額は28.4億円
- SBIホールディングスが当社株式の一部売出し。それにより、株式の保有割合は6.93%から2.49%へ

募集形態	ABB (Accelerated Book Building) 方式 案件公表後、即日又は数日程度の短期間でブックビルディングを実施し、募集条件を決定する手法
募集市場	欧州及びアジアを中心とする海外市場（但し、米国及びカナダを除く）
発行決議日	2021年11月18日（木）
発行価格等決定日	2021年11月18日（木）
払込期日	2021年12月3日（金）
受渡期日	2021年12月6日（月）
募集株式数	募集：940,000株 差引手取金概算額：2,840百万円 新株式発行後の発行済株式総数に対する比率：2.02%
売出株式数	売出し：2,000,000株
売出人	SBIホールディングス株式会社
ロックアップ	対象者：SBIホールディングス株式会社、柴山和久（CEO）、当社 期間：株式受渡期日より180日
ブックランナー兼主幹事会社	SBI Securities (Hong Kong) Limited、Daiwa Capital Markets Europe Limited

(注) 「資金調達額」及び「差引手取金概算額」は、2021/11/18（木）の当社株式の終値（3,460円）を基準として算出した見込額

「株式の保有割合」及び「新株式発行後の発行済株式総数に対する比率」は、小数点第3位以下を切り捨てて表示。2021/11/18（木）の発行済株式総数は45,593,749株

# 本海外募集の目的と資金使途

- 成長投資を積極的に行う方針であり、資金使途は  
1. 新規顧客獲得のための広告宣伝費 並びに 2. 事業拡大に係る採用費及び人件費

## 目的

- 成長投資を通じた事業成長による、当社の企業価値及び株主価値の向上
- 一層の海外株主層の拡大と、株式の流動性向上

## 資金使途

- 本海外募集による差引手取概算額2,840百万円については、今後の成長に向けた投資資金として、2023年12月期末までを目途に以下に充当する予定
  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として2,414百万円を2023年12月期末までに充当する予定
  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として、426百万円を2023年12月期末までに充当する予定

(注) 「差引手取概算額」は、2021/11/18（木）の当社株式の終値（3,460円）を基準として算出した見込額

# 本海外売出しの目的と売出人との今後の関係性

- 本海外売出し後も、SBI証券をはじめとするSBIホールディングスのグループ会社とは、引き続き良好な提携関係を継続

## 目的

- SBIホールディングス株式会社による当社株式の売却意向を確認したため、円滑な売却の機会を設ける
- 一層の海外株主層の拡大と、株式の流動性向上

## 売出人との今後の関係性

- SBIホールディングス株式会社の当社株式の保有割合は6.93%から2.49%へと低下しますが、同社は、本海外売出し後も引き続き良好な提携関係を継続し、株式会社SBI証券をはじめとするSBIホールディングス株式会社のグループ会社を通じて、ロボアドバイザー「WealthNavi（ウェルスナビ）」の販売に注力していくことを、当社に表明

(注) 「株式の保有割合」は、小数点第3位以下を切り捨てて表示

# (参考) 無担保転換社債型新株予約権付社債の全額の繰上償還及び劣後特約付ローンによる資金調達

- 普通株式への転換権が付されていない、劣後ローン15億円への借り換え
- なお、本劣後ローンは、自己資本規制比率の算出における補完的項目として加算される

## 無担保転換社債型新株予約権付社債の全額の繰上償還の概要

繰上償還する銘柄及び償還額	第1回 無担保転換社債型新株予約権付社債（劣後特約付）5億円 第2回 無担保転換社債型新株予約権付社債（劣後特約付）5億円
保有者の名称	株式会社SBI証券
繰上償還金額	本社債の額面100円につき金100円
繰上償還日	2021年11月30日
繰上償還を行う理由	■ 財務状況の見通しや、普通株式への転換権が付されていることなどを踏まえ、保有者である株式会社SBI証券と協議し、全額の繰上償還を行うこととした

## 劣後特約付ローンによる資金調達の概要

借入先の名称	株式会社三菱UFJ銀行
借入金額	15億円
借入実行日	2021年11月30日
返済期限	2026年11月30日
資金調達の目的	■ 普通株式への転換権が付されておらず、株式を希薄化させることなく、財務の健全性を確保する ■ なお、本劣後特約付ローンは、自己資本規制比率の算出における補完的項目として加算される
担保及び保証の内容	無担保・無保証





**働く世代に豊かさを。**

# 本資料の取り扱いについて

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、本資料「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を目途として開示を行う方針であり、次回は2022年2月を予定しております。