

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

働く世代に豊かさを。長期・積立・分散の資産運用を全自動化したロボアドバイザーサービスで、すべての人に国際分散投資を提供

解約率
1%以下

Net AuM re
120%超

② 中長期の経営戦略

1. 提供価値の最大化

ロボアドバイザー「WealthNavi」の継続改善と新機能追加。三菱UFJ銀行との提携で総合アドバイザー・プラットフォーム（MAP）開発を推進

3. スピーディーな商品開発

自動税金最適化（DeTAX）機能、AIによる資産運用アドバイス機能、ライフプラン機能など新機能をリリース。おまかせNISA機能の提供拡大

2. 顧客基盤の拡大

働く世代のニーズに応えるロボアドバイザーサービス提供。NISA制度拡充・恒久化による「貯蓄から投資へ」の流れ加速に対応

4. 積立型ビジネスの安定性

月次平均1%以下の低解約率と120%超のNet AuM retentionで安定成長。営業収益伸長に対し費用率が着実に低減

③ 対処すべき課題

① 金融機関間の競争激化

- ・お客様ニーズに合致したサービス提供の加速化が必要
- ・中長期的にお金に関する幅広い課題を解決する総合サービス化

② 日本の金融リテラシー向上

- ・資産運用方法がわかりにくく相談相手が不足する課題に対応
- ・働く世代が保有する約770兆円の金融資産へのリーチ拡大

③ 市場機会の活用

- ・2024年1月開始の新NISA制度への対応完了（全面对応済み）
- ・政府の「貯蓄から投資へ」施策実行と連動した成長

面接で使えるポイント

- ・ロボアドバイザー「WealthNavi」のダウンロードから運用開始まで全自動化し…
- ・2023年12月期営業収益8,167,922千円の成長と、国内ロボアドバイザー市場全体の成長の61%を占める高い市場シェア…
- ・三菱UFJ銀行との2024年2月14日の資本業務提携で、MUFGグループの顧客基盤と自社の商品開発力を掛け合わせた総合プ…

EDINETコード E36141

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

「働く世代に豊かさを」というミッションを掲げ、働く世代の豊かな老後のために

主力事業・セグメント

・証券、商品先物取引業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

24点／100点

将来性 曇り／就活偏差値 61.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
900万円平均年齢
39.8歳平均勤続
2.6年

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

