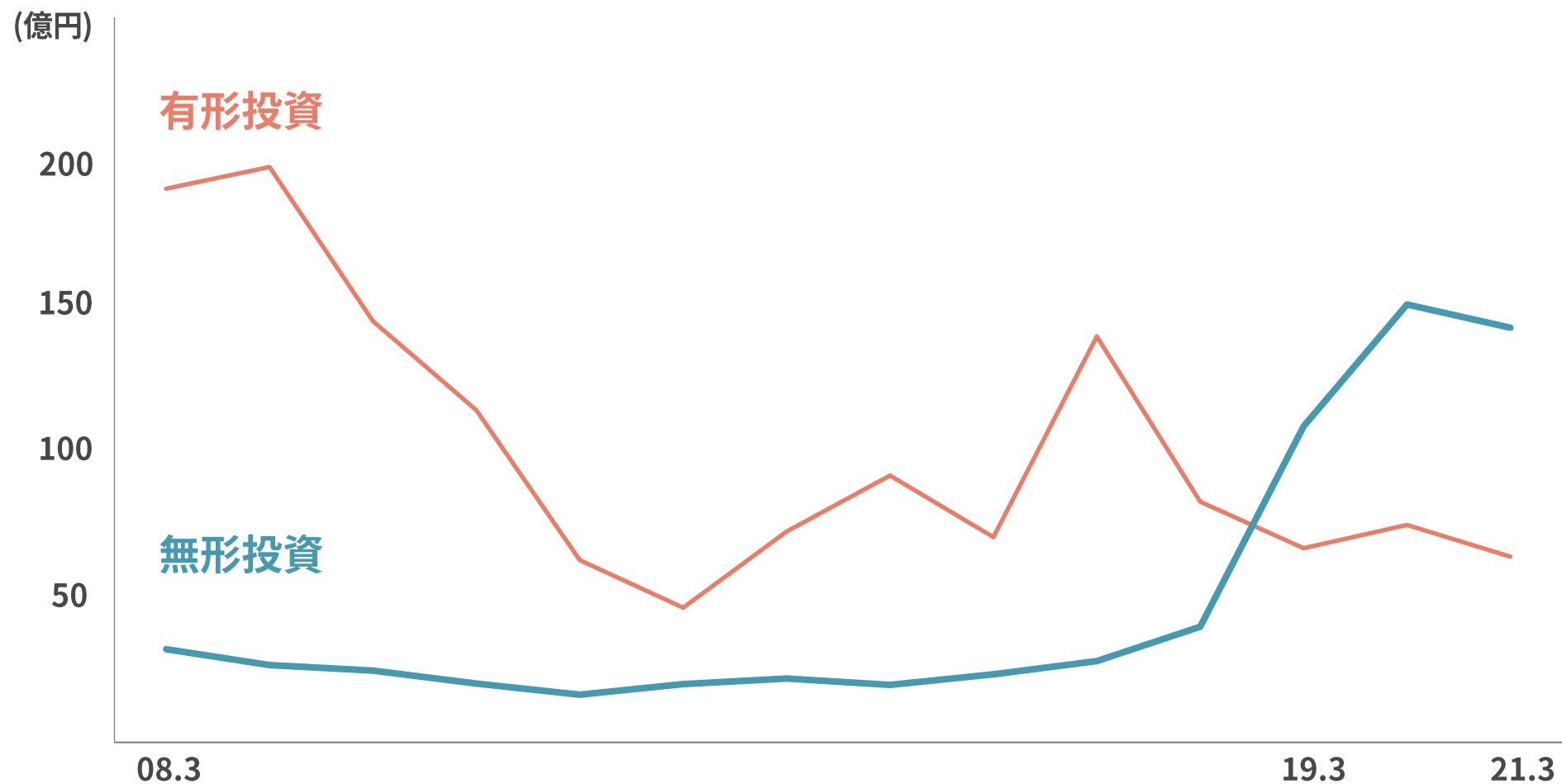


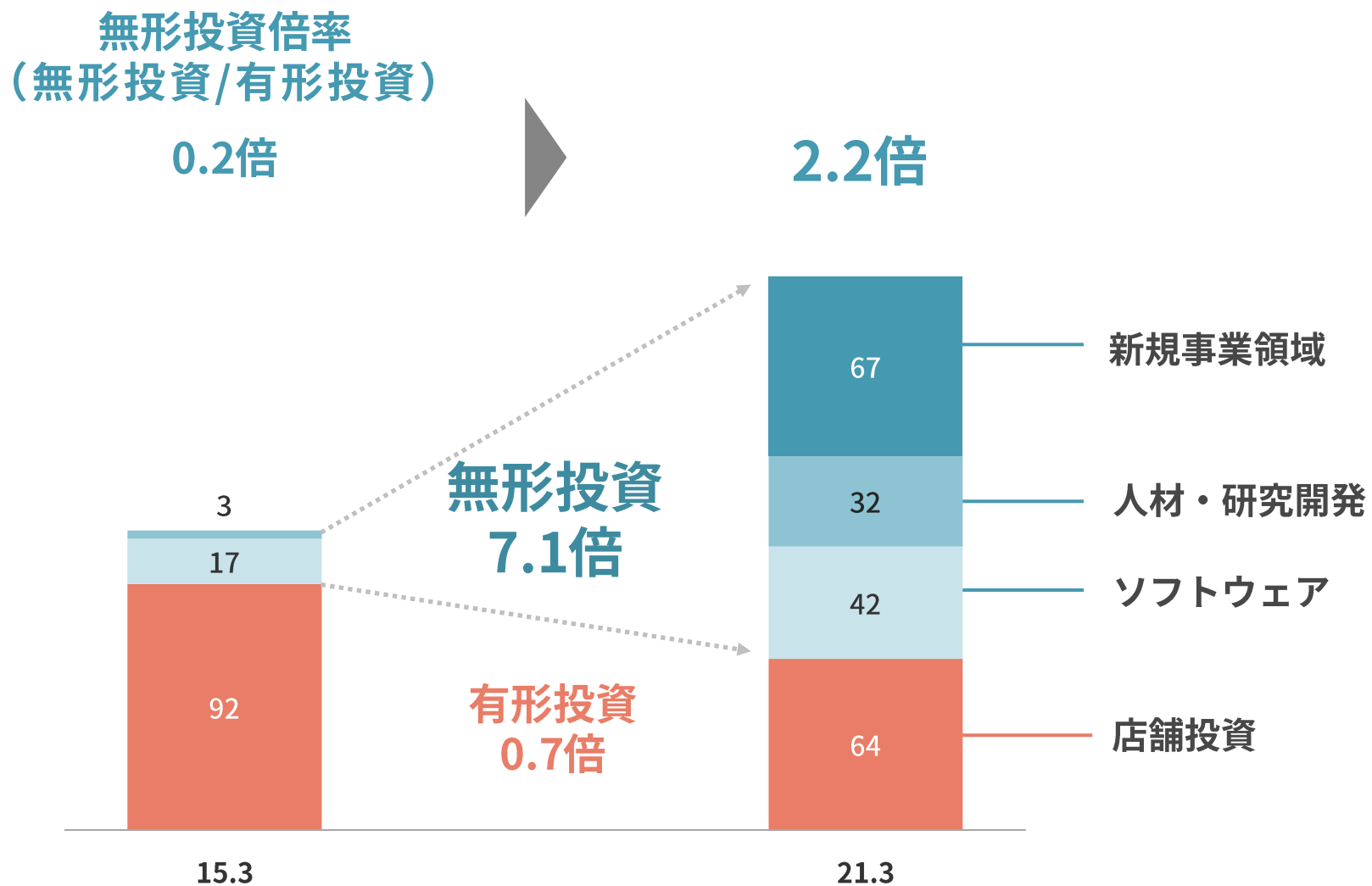
5

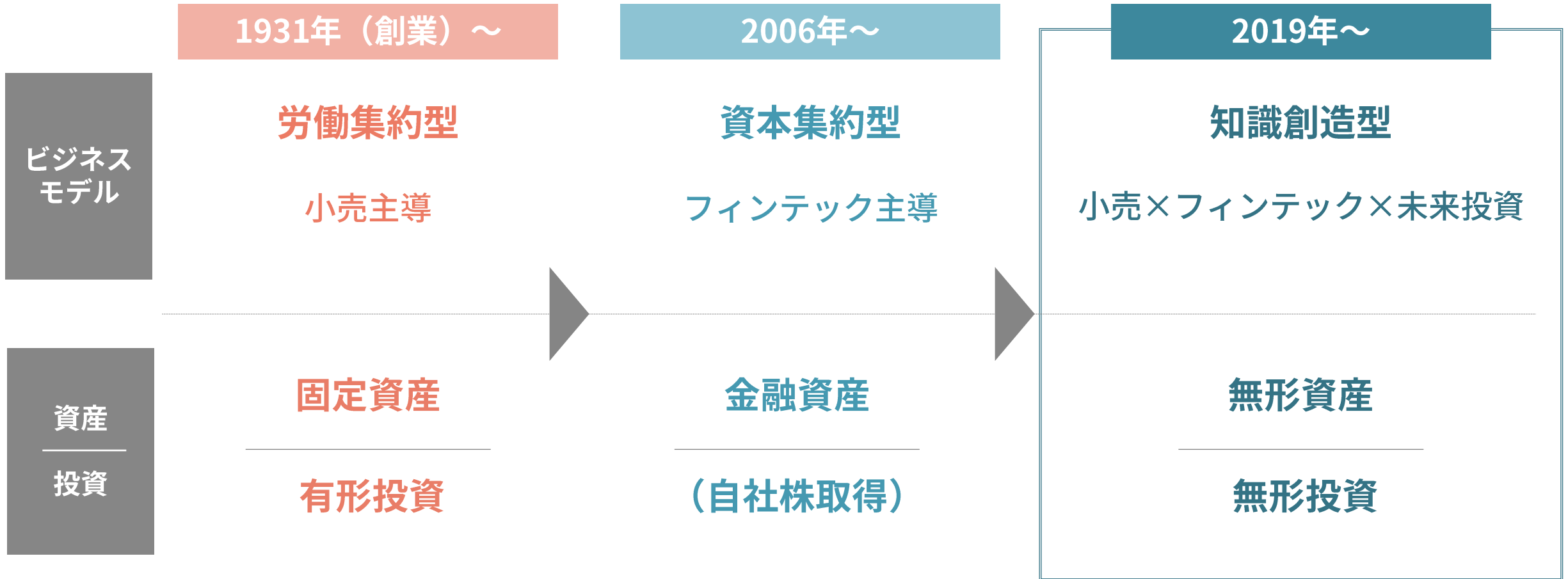
事業戦略：未来投資

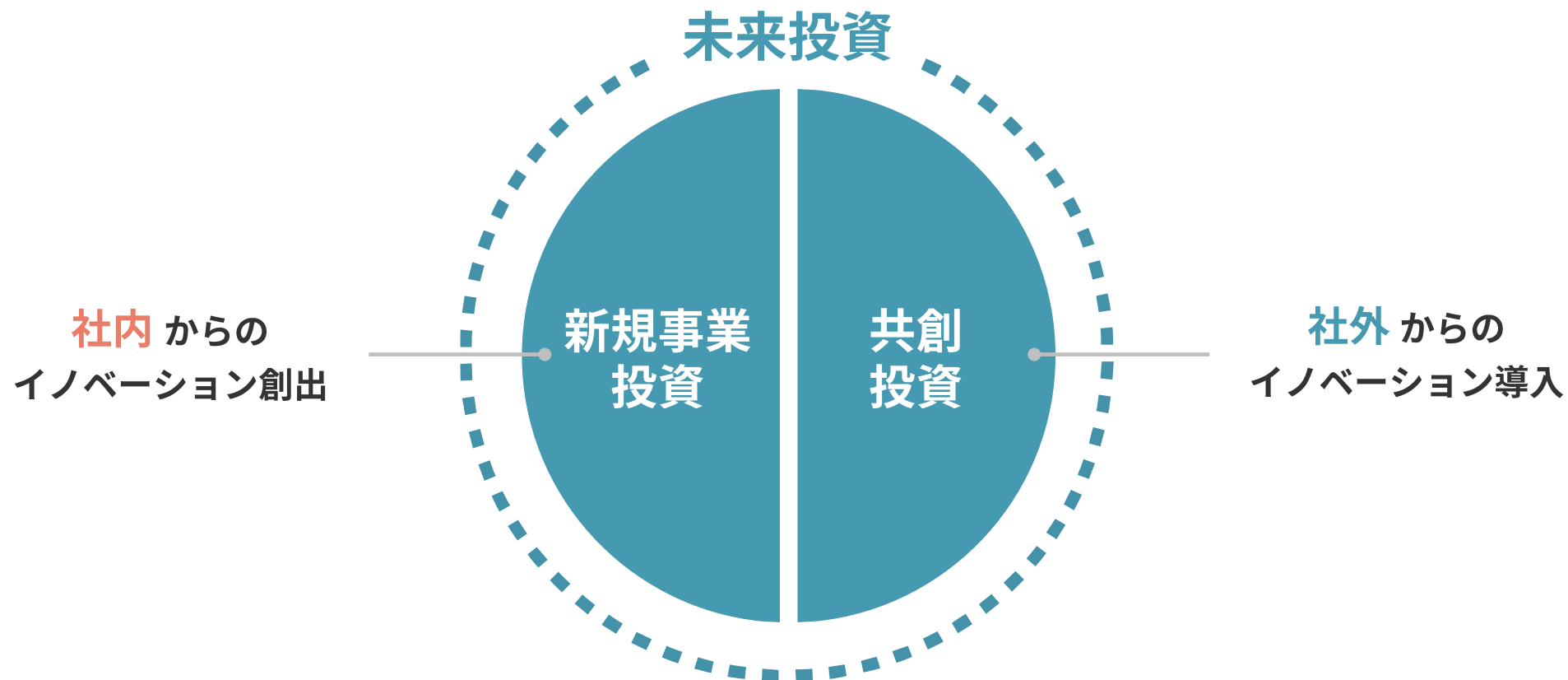


2019年3月期を境に、無形投資が有形投資を逆転









インパクトと収益の両立

(サステナビリティ、ウェルビーイング、DX)

ECを基軸としながら当社の店舗イベント運営やフィンテックを活かし、独自の障壁の高いビジネスモデルを構築

EC

ストアフロント型

×

メディア

WEBサイト、SNS、
オウンドメディア

×

店舗

ポップアップストアやイベント
(ECの補完)

×

フィンテック

決済やクレジット機能の提供、
会員募集

okos

インキュベーション会社

「okos (オコス)」を設立 (2021年 4月)

ヴィーガンスイーツ通販サービス
「vee ga boo (ヴィーガブー)」



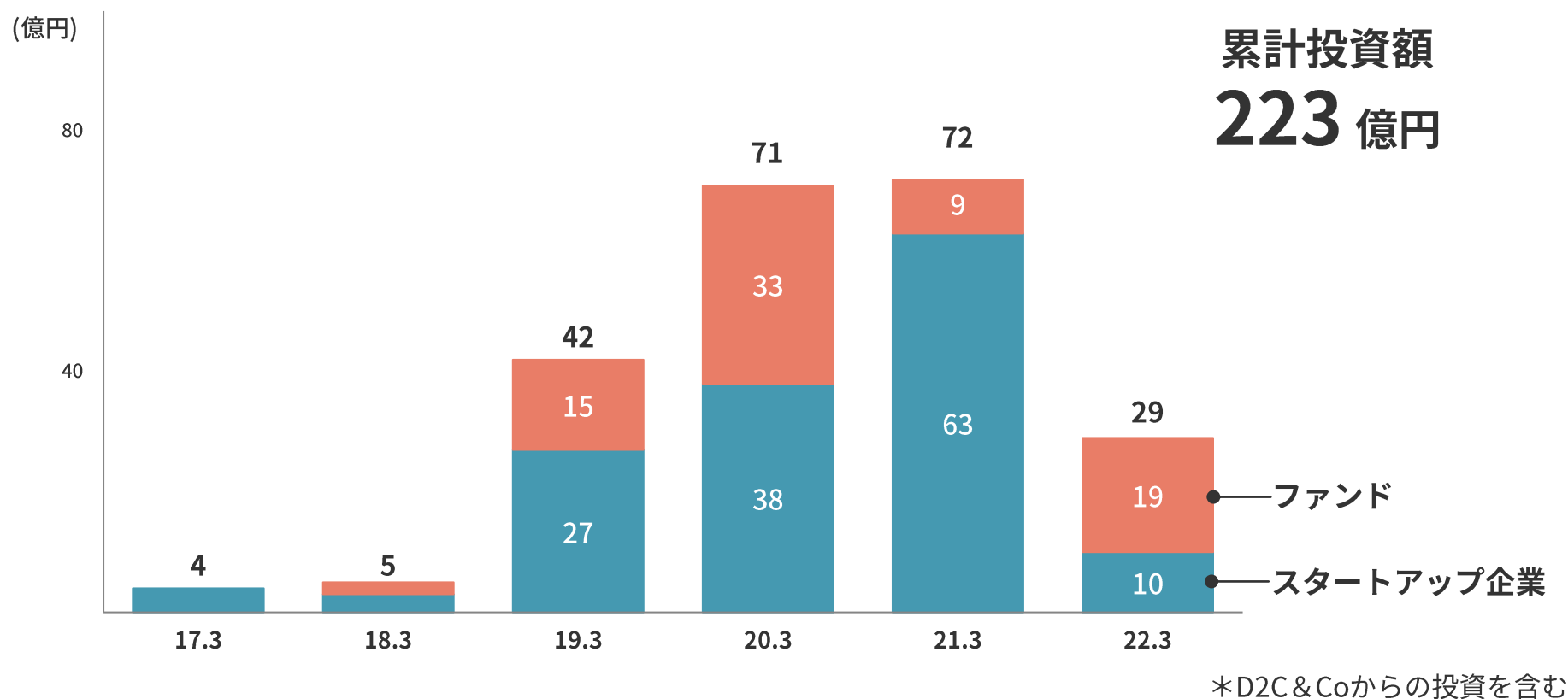
韓国コスメ専門EC通販サイト
「KOREAJU」



※外部店舗での出店イベントの様子

22年3月期までに累計223億円の共創投資を実行、当期の投資額は29億円と大きく減少

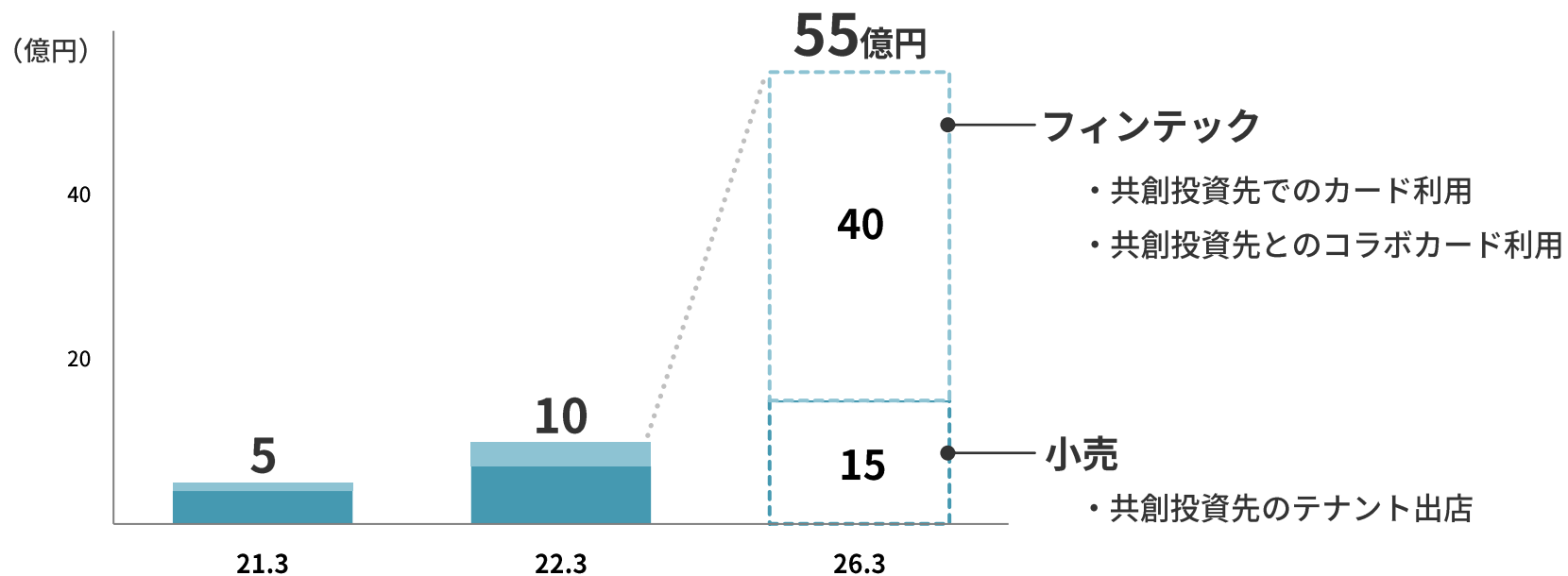
■ スタートアップ・ファンドへの投資額



共創投資による貢献利益

共創投資先とのシナジーによる貢献利益は10億円、26年3月期には55億円を目指す

■ 貢献利益額



*貢献利益は小売、フィンテックの営業利益に含む

■ IRR

22年3月期

27%

ハードルレート

> 10%

	21年3月期	26年3月期（予測）
共創投資額	223 億円	430 億円
投資有価証券残額	421 億円	720 億円
含み益	135 億円	370 億円
出資企業数	28 社	約 70 社
上場企業数	2 社	約 20 社
IRR	71 %	20 %

イグジットポリシー

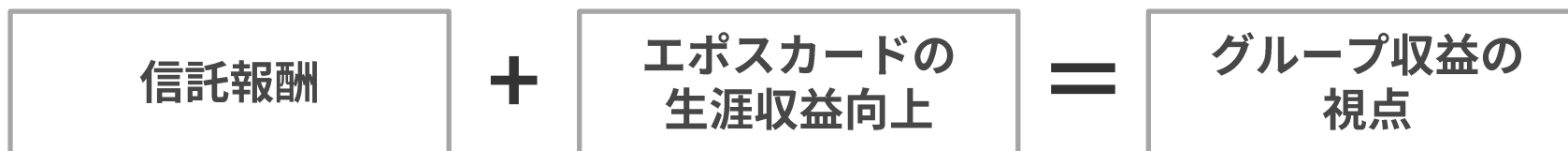
- ・ ①協業の進捗状況②業績の推移③マーケットの状況等を勘案して個別に判断
- ・ 売却益が生じた場合には、約50%を株主還元し、残りを再投資

■提供するサービス

誰に	若者を中心としたすべての人に
何を	「つみたてNISA」対象の投資信託の購入
どのように	“エポスカード”のクレジット払いで

クレジット払いで投資信託を購入できるのは「日本初」のスキーム

■収益構造

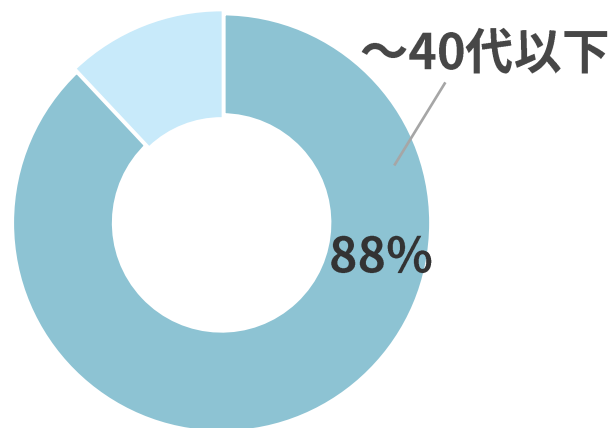


100万人へサービスを提供、資産残高1兆円をめざす

想定どおり若年層・投資未経験者のお客さまにご支持いただく
ポイントで投資信託を購入できるサービスをスタートし、申込数は12.7万人に拡大

■tsumiki証券 申込客の状況（18年9月～22年3月）

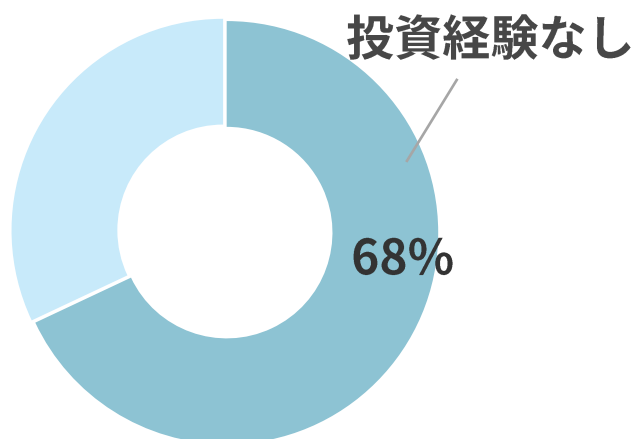
〈年代〉



（参考）40代以下の構成

投資信託協会アンケート 約3割
独立系運用会社 約6割

〈投資経験〉



（参考）投資経験なし構成

独立系運用会社 約4割

〈実績値〉

	実績
申込数	12.7万人
稼働口座率	58%
1人当月間積立額	2.4万円