



株式会社ZUU  
(東証マザーズ：4387)

2022年3月期 第1四半期  
決算説明資料

金融×ITでイノベーションを  
誰もが夢に向かって走ることができる世界を実現する

## MISSION

# 世界に、熱を。人に、可能性を。

世界は、万人にとって均一ではない。生まれる国も、言語も、文化も、慣習も、それぞれに違う。しかし、わたしたち、ZUUは思います。たとえ、環境が違って、学び、成長する機会は、夢に挑戦する自由は、平等にあるべきだと。

ZUUが目指すのは、全世界90億人が“**それぞれの人生の経営者**”となる時代。  
企業が理念を掲げて事業を推進するように、一人ひとりが夢を掲げ、自らの人生を経営する。

ZUUは、世界中の人々に向けて“ヒト・モノ・カネ…”、人生の経営に必要なあらゆる情報を提供することで、そんな個の時代を実現します。

VISION

90億人が平等に学び、競争し、  
夢に挑戦できる世界の実現

VALUE

MISSION、VISIONの達成に向けて重要視する5つの行動基準

- 01 -

全員開拓者

We are Pioneers!



- 02 -

ロック・U

Rock Users!



- 03 -

鬼速PDCA

ONISOKU PDCA



- 04 -

ケタハズレ

Extraordinary!



- 05 -

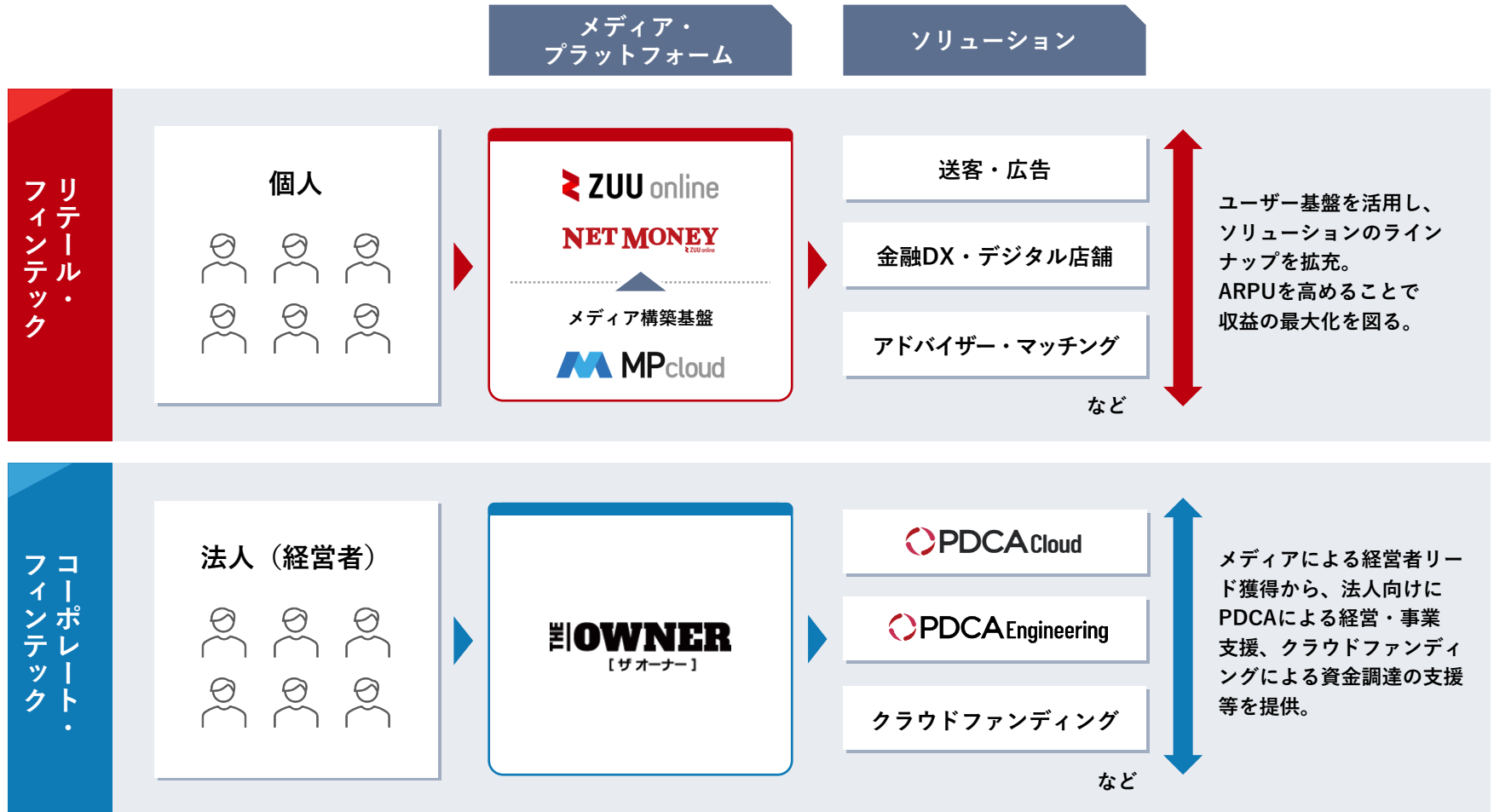
お祭り騒ぎ

OMATSURI



# 【 全社 】 メディア・プラットフォームを中心とするZUUの生態系

個人・法人向けのメディア・プラットフォームで集めたユーザーに対してさまざまなソリューションを提供することでARPU、ARPAの向上を図る。



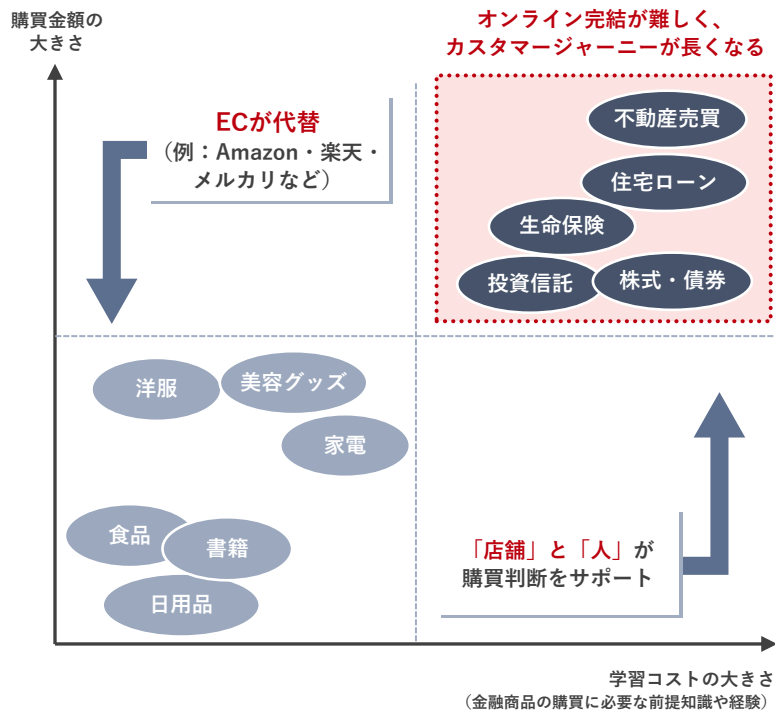
金融領域のデジタルシフトをZUUが支援

リテール・フィンテック



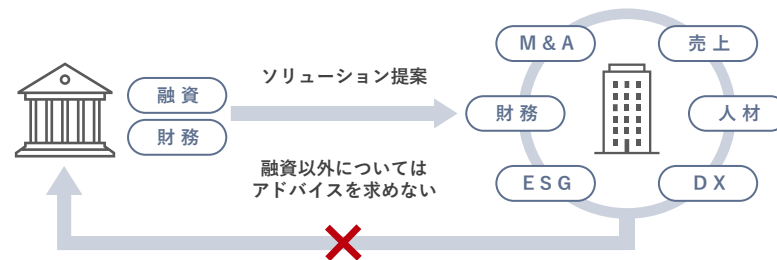
コーポレート・フィンテック

金融商品カスタマージャーニーの特徴



企業と金融機関でのサービス・ギャップ

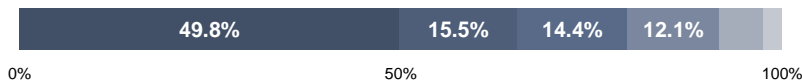
企業を取り巻く課題はコロナでより複雑化し既存の金融機関では解決しきれない



中小企業が重要な経営課題について、相談を実施できていない理由

多くの企業経営者が課題を適切に解決できる相談相手を見つけられていない

- 適切な相談相手とのつながりがないから
- 社内ですら十分に解決が可能だから
- 相談相手の能力がわからないから
- その他
- 相談に係る費用負担が生じるから
- 近日中に相談を行う予定がある



出典：野村総合研究所「中小企業の経営課題と公的支援ニーズに関するアンケート」

2021年6月の定時株主総会を経て新たな経営体制へ移行。金融およびIT両面で経験豊富な経営メンバーを強化し、金融再創造を促進し、さらなる企業価値向上を図る。

## 取締役



**富田 和成**

代表取締役

- 一橋大学卒業。シンガポールマネジメント大学ビジネススクールMWM修了
- IT関連で起業後、新卒で野村證券に入社し、本社の富裕層向けプライベート・バンキング業務、ASEAN地域の経営戦略等を経験
- 金融、IT両面の知見を有し、独自に体系化した「鬼速PDCA」経営を確立



**五味 廣文**

社外取締役

- 東京大学法学部卒業。ハーバード大学ロースクール(LL.M.)修了
- 大蔵省(現財務省)入省。金融庁検査部長・局長、監督局長、金融庁長官を歴任
- 2019年当社取締役。日本の金融行政に精通



**原田 佑介**

取締役

- 早稲田大学卒業
- 株式会社ベンチャー・リンクにて中小企業の経営コンサルティング業務に従事後、株式会社ディー・エヌ・エーにて月間数億円規模のゲーム創出に貢献
- 2014年当社入社。ITビジネスに精通し、創業からメディアプラットフォームの成長を牽引



**松尾 泰一**

社外取締役

新任

- 東京大学経済学部卒業。ハーバード大学ハーバード・ビジネス・スクール(AMP)修了
- 日本長期信用銀行入行、通産省出向
- 伊藤忠商事入社。日本オンライン証券(現カブドットコム証券)を設立
- イーバンク銀行(現楽天銀行)創業、代表取締役就任



**樋口 拓郎**

取締役

新任

- 上智大学法学部卒業
- 株式会社リクルートにてIT事業子会社の立ち上げに従事後、株式会社カカコムにて食ベログの事業開発・マーケティング部門を担当
- 2016年当社入社。エンジニア組織の拡大をリードし、人事・組織開発部門を管掌



**藤田 勉**

社外取締役

新任

- 一橋大学大学院修了、博士(経営法)
- 山一証券で日本株ポートフォリオマネージャーを務め、シティグループ証券在籍中の2006年から日経ヴェリタス人気アナリストランキング日本株ストラテジスト部門5年連続1位を獲得
- シティグループ証券取締役副会長、経済産業省企業価値研究会委員などを歴任

01 FY2022.3月期 1Q連結業績

02 FY2022.3月期 1Qハイライト リテール・フィンテック

03 FY2022.3月期 1Qハイライト コーポレート・フィンテック

04 通期業績予想と投資方針

05 Appendix

# 01 — FY2022.3月期 1Q連結業績



## 業績面

- 前期4Qに続き、1Q売上も堅調に推移し、売上高前年同期比 **+49.3% 増収**
- 売上総利益は、前年同期比 **+64.0% 増収**し、**592百万円**と順調に拡大
- リテール・フィンテックが引き続き高成長を牽引し、売上高前年同期比 **+55.1% 増収**
- コーポレート・フィンテックは、売上高前年同期比 **+28.3% 増収**と堅調に推移するも、引き続き投資ステージ
- 成長投資を継続し、前年同期と同程度の販売管理費を投じるも **49百万円の黒字化**

## 事業面

## リテール・フィンテック

- メディアの訪問数、総会員数が堅調に伸び、コア収益である送客・広告収益も順調に拡大
- NTTドコモ社との金融ポータルサイト『dメニューマネー』の運営が本格稼働
- プライベート・ウェルス・コンサルティングの会員（PWM）総資産額が1500億円を突破

## コーポレート・フィンテック

- 新興国向けインパクト投資を推進するPHALs社と資本業務提携を締結
- 株式型クラウドファンディング『Unicorn』が株主間契約をリリース

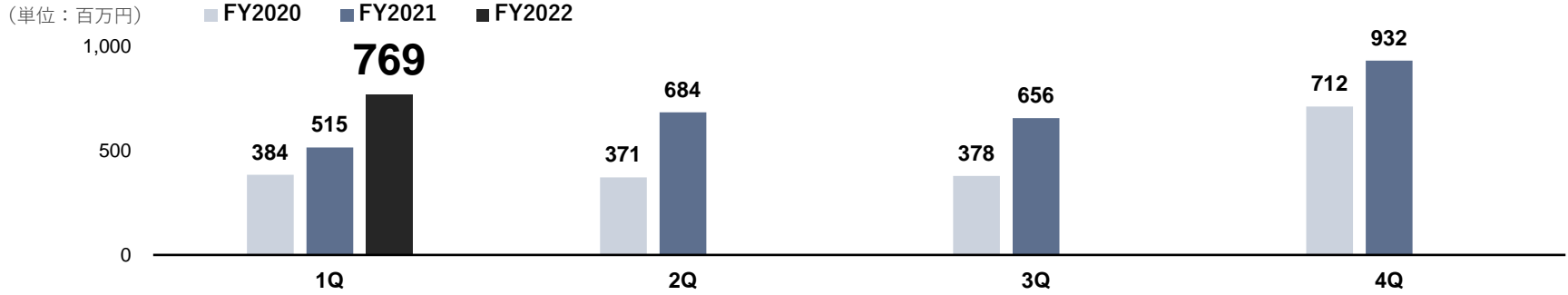
リテール・フィンテックが大きく成長し、全体売上・利益を牽引。コーポレート・フィンテックは堅調に推移するも、引き続き投資フェーズ。2Qは計画通りさらに成長投資を加速させる見込み。

(単位：百万円)

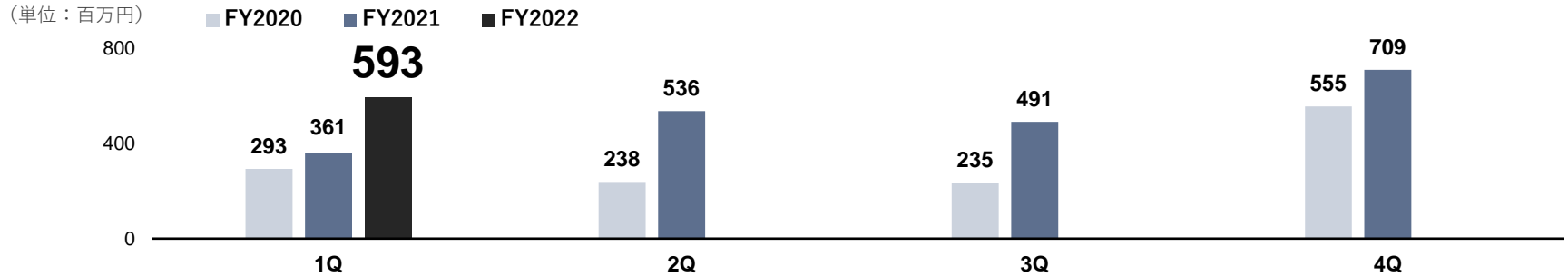
	FY2021.3 1Q	構成比 %	FY2022.3 1Q	構成比 %	YoY 増減率
売上高	515	100.0	769	100.0	+49.3
リテール・フィンテック	404	78.5	627	81.5	+55.1
コーポレート・フィンテック	110	21.5	142	18.5	+28.3
売上総利益	361	70.1	592	77.0	+64.0
販売管理費	553	107.4	542	70.5	△1.9
営業利益	△192	-	49	6.5	+125.9
成長投資を除く EBITDA	△118	-	156	20.3	+231.9

# 業績 四半期売上高・売上総利益・営業利益の推移

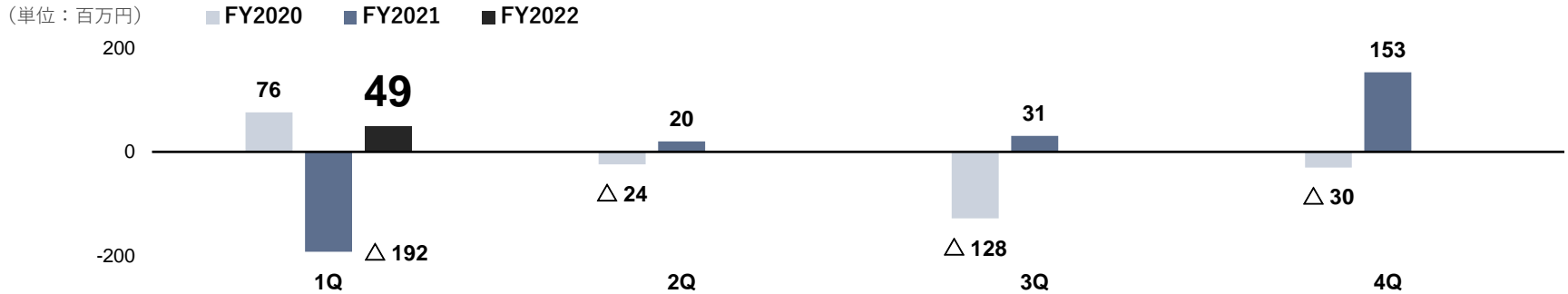
売上高の推移



売上総利益の推移



営業利益の推移

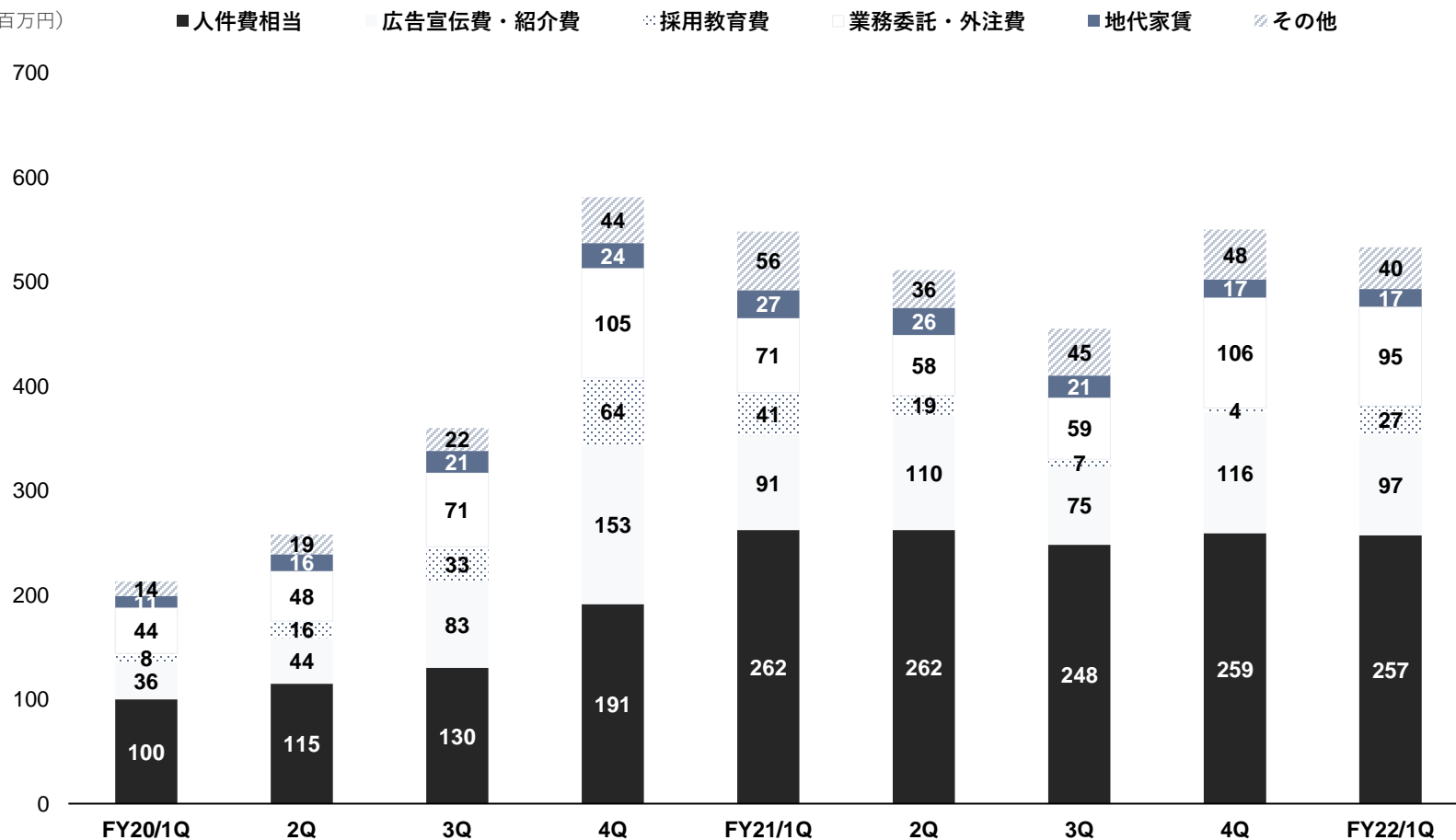


\*1 FY21通期売上高実績に対するFY21/1Qの進捗率。

## 業績 四半期販売費及び一般管理費の推移

第1四半期の販管費は542百万円（前年同期比△1.9%）。IT人材採用および新規開発費用が増加し、業務委託・外注費が95百万円（前年同期比+33.8%）。

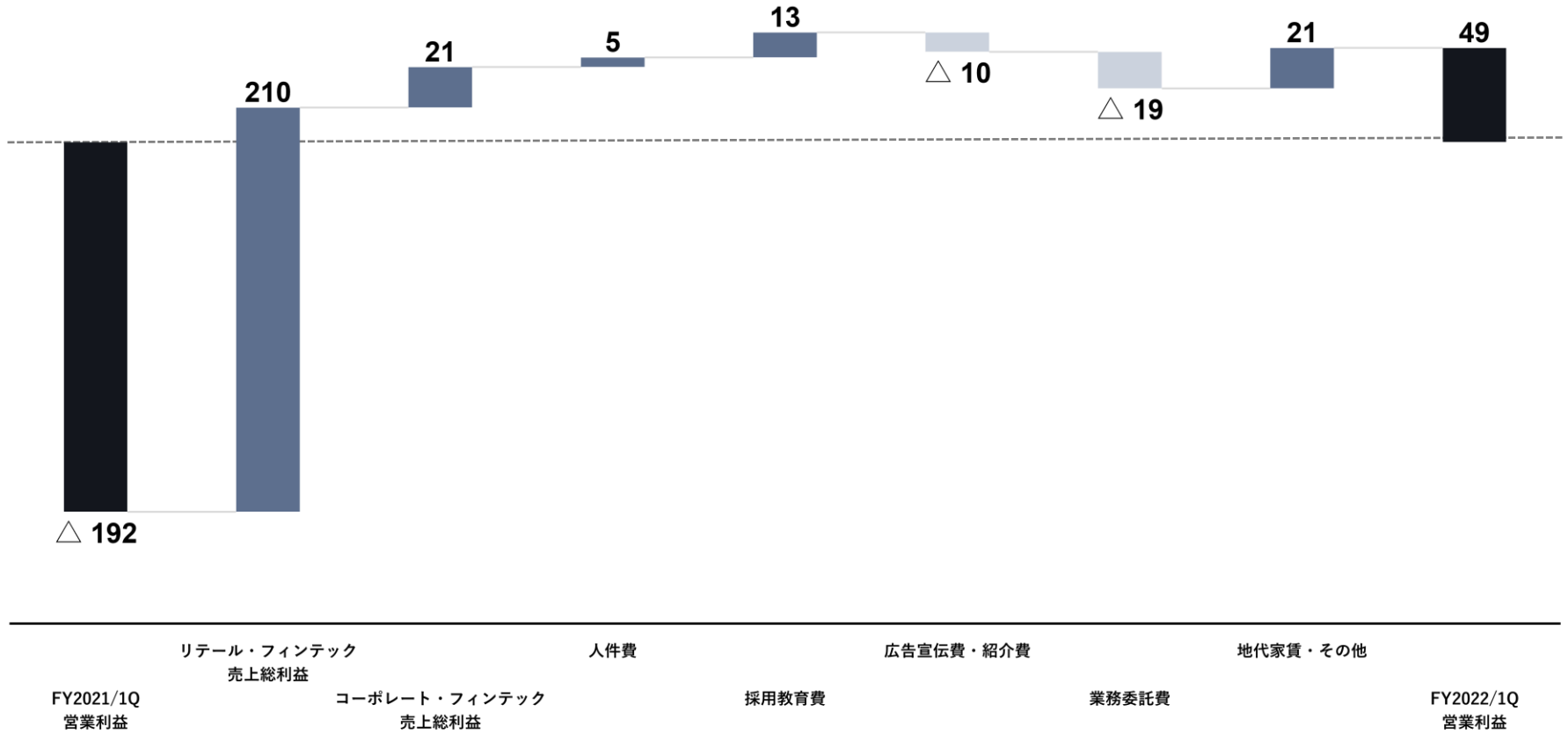
（単位：百万円）



# 業績 営業利益の増減要因

引き続き成長投資により、前期1Qとほぼ程度の販売費及び一般管理費542百万円（前年同期比98.1%）も、リテール・フィンテックの大幅増収により営業利益は49百万円の黒字（前年同期比△192百万円）。

（単位：百万円）



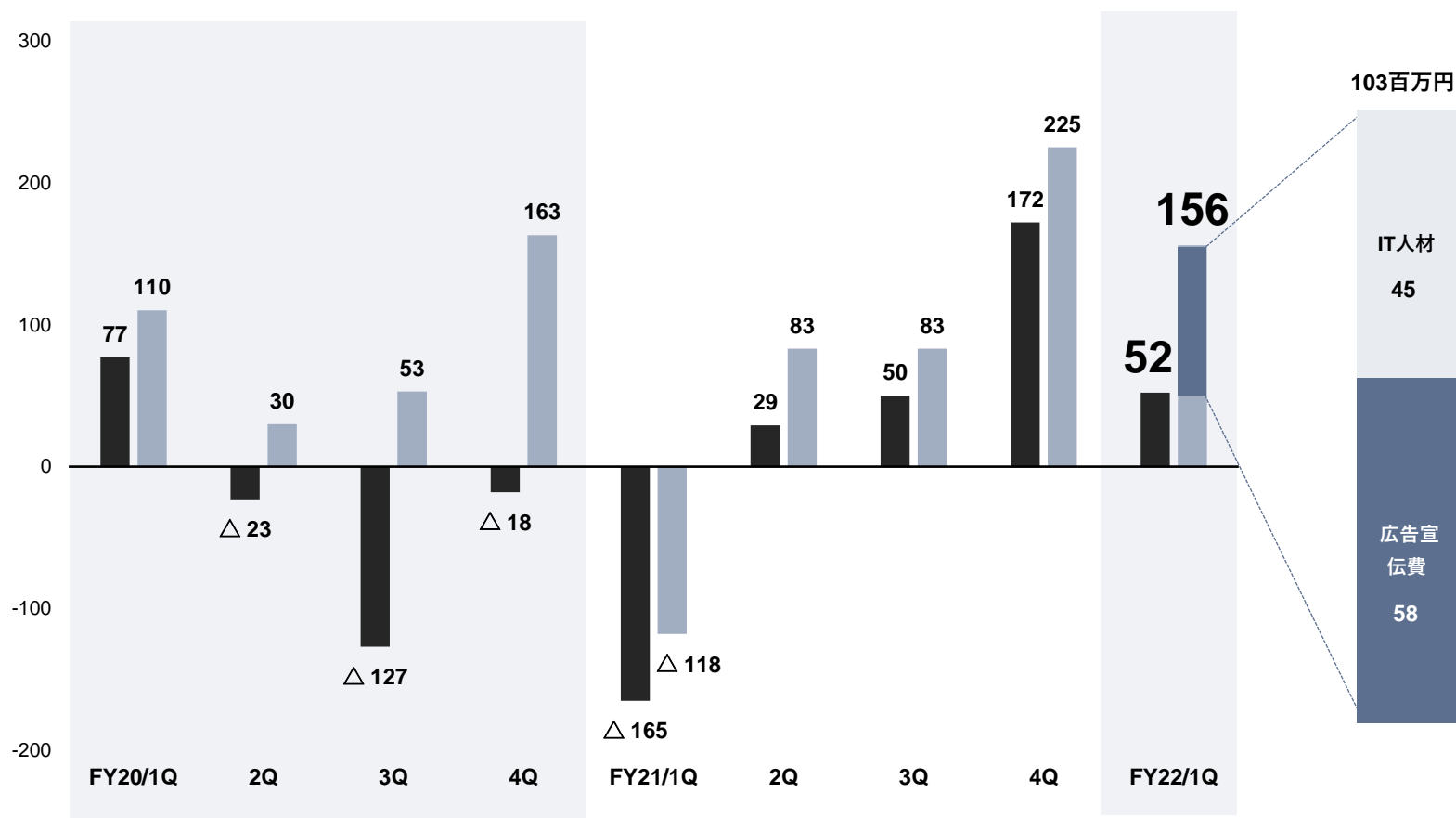
成長投資を継続するも、前期に続き業績好調なリテール・フィンテックの利益により、EBITDA及び成長投資を除くEBITDAともに黒字。第1四半期は成長投資103百万円を成長投資に投下。

EBITDA 四半期推移

成長投資の内訳

(単位：百万円) ■ EBITDA ■ 成長投資を除くEBITDA

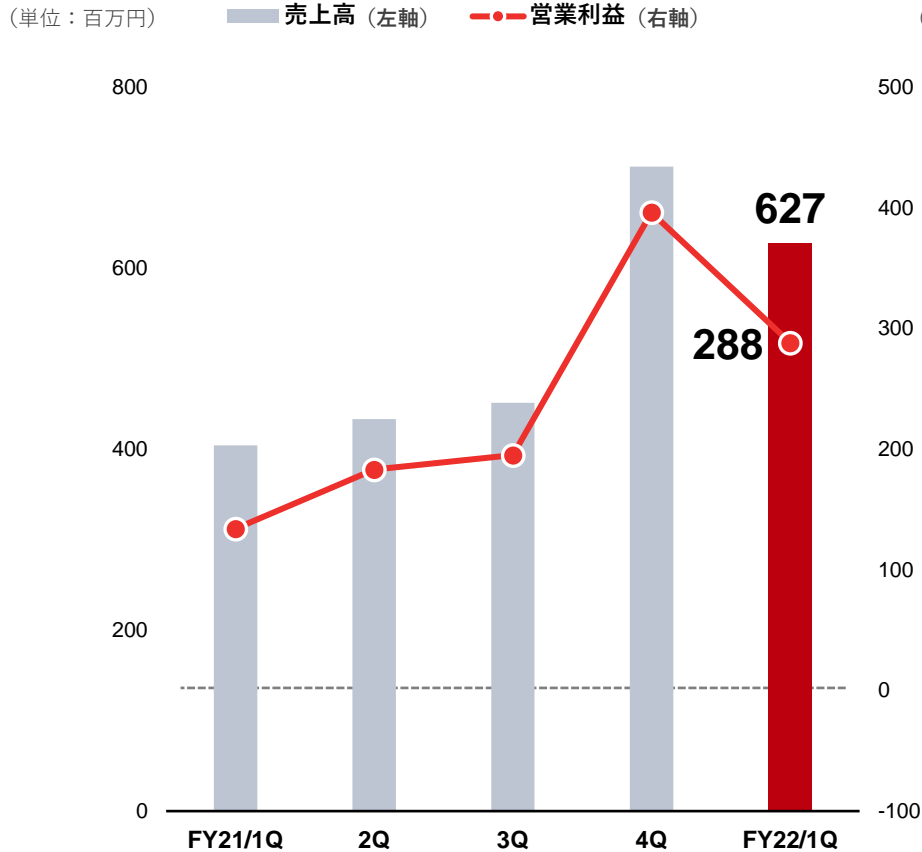
(単位：百万円)



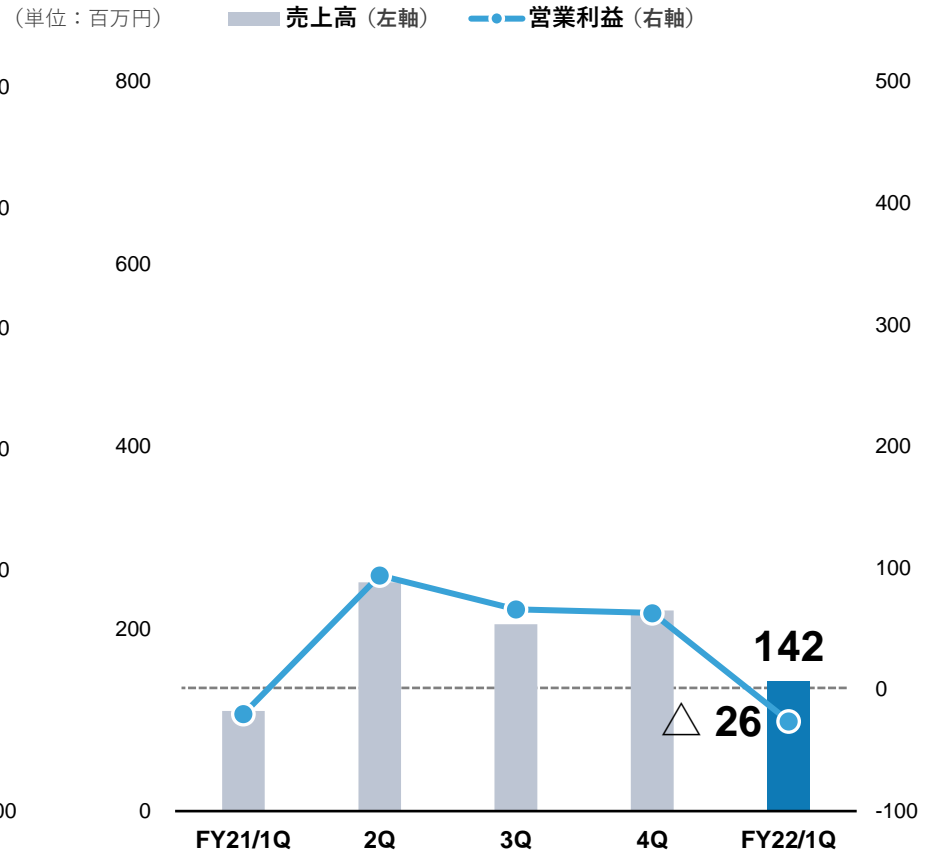
# 業績 四半期業績の推移：ドメイン別

リテール・フィンテックの売上高が前年同期比+55.1%、営業利益\*1が前年同期比+114.6%、営業利益率は46.0%と全体の売上・利益を牽引。コーポレート・フィンテックは投資フェーズで1Qは赤字。

リテール・フィンテック



コーポレート・フィンテック

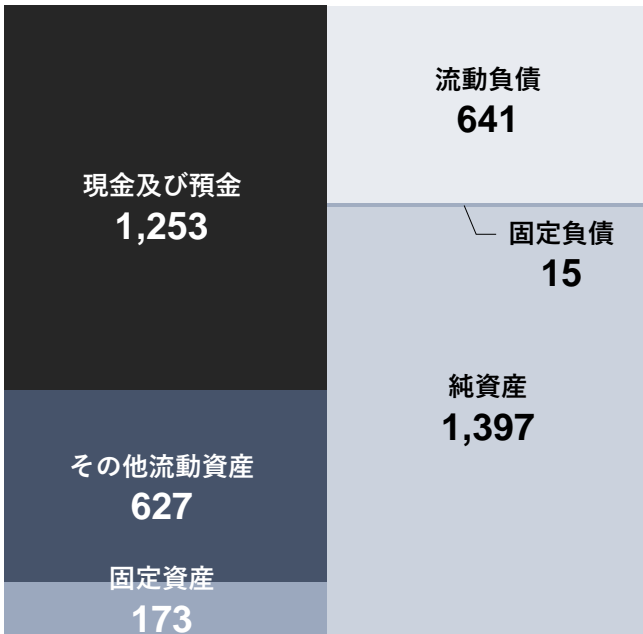


\*1 各ドメインに紐づく直接費のみから集計。

# 業績 貸借対照表の状況

現金及び預金は1,254百万円、純資産1,451百万円と引き続き財務基盤は健全な状態を維持。

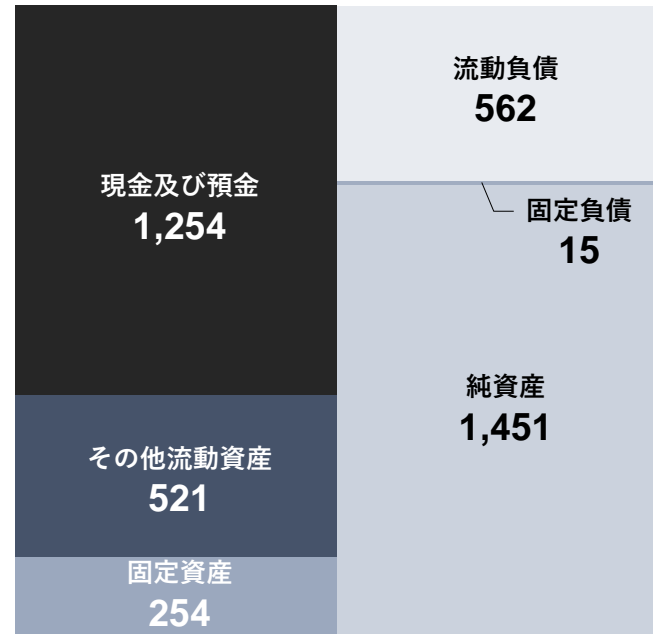
2021年3月末時点



自己資本比率：**63.9%**

流動比率：**293.1%**

2021年6月末時点



自己資本比率：**67.2%**

流動比率：**315.6%**



業績 M&A／出資戦略と実績

非連続成長に向けてM&A／資本提携を継続して推進。1QではPHALs社との資本業務提携を締結。金融・IT領域を中心に事業シナジー創出による企業価値向上を目指す。

サービス領域	ターゲット	想定事業シナジー	実績
金融・IT領域	フィンテックサービス	メディアのユーザー基盤を活用し、ユーザーにさまざまなFintechサービスを提供し、ユーザーの利便性やARPUを向上。	
	フィンテックメディア (Webメディア)	他社メディアのユーザー基盤を取り込みつつ、当社メディア運営のノウハウを活用して他領域のメディア事業を拡大・収益化。	
	ファイナンスプレイヤー (IFA・金融仲介業・金融機関など)	メディアのユーザーに金融商品の仲介・投資助言を実施。メディアプラットフォーム上で金融サービスの提供を実現。	
	その他	JV設立による新領域での事業開発。	ZUUM-A

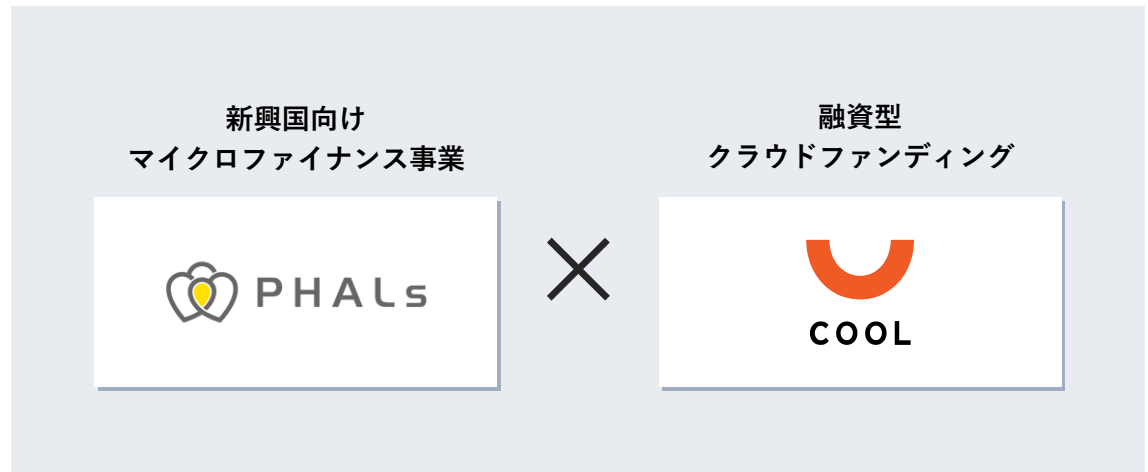
業績 PHALs社との資本業務提携で新興国へのインパクト投資を支援

当社ビジョンの実現を目指し、PHALs社との提携により新興国へのインパクト投資の支援を開始。グループ会社である融資型クラウドファンディング『COOL』を活用した新興国向け案件組成を予定。



VISION

90億人が平等に学び、競争し、  
夢に挑戦できる世界の実現



# 02

## FY2022.3月期 1Qハイライト リテール・フィンテック

## 業績 / KPI

- 売上高は、前年同期比 **+55.1%増収**と引き続き高成長
- メディア・プラットフォーム訪問数は **1,479万UU**、総会員数は **14.9万**と堅調に推移
- 金融DX・不動産DXが加速し、リテール・フィンテックのARPU\*1が **2,636円**に増加
- プライベート・ウェルス・コンサルティング会員 (PWM\*2) 総資産額が **1,500億円**を突破

## トピックス

## リテール・フィンテック

- 金融系ワード関連のOrganic流入が **150万UU超**と **QoQ126.1%成長**
- NTTドコモ社との金融ポータルサイト『dメニューマネー』の運営が本格稼働
- メディア・プラットフォームSaaS『MP Cloud』に金融商品DB機能を搭載、他社提供に向けて開発に着手

\*1 ARPU (1ユーザーあたり平均収益) は、メディアユーザーから発生している売上 (広告、送客、課金、デジタル店舗等) を対象期間 (2021年6月末時点) の会員数から計算。

\*2 「プライベート・ウェルス・メンバーズ (Private Wealth Members)」の略。ウェルス・コンサルティング事業を提供する無料会員の意。

# 金融領域を中心にメディアによるデジタル情報経済圏拡大

自社メディア及び『MP Cloud』での他社メディア拡大によるメディア・プラットフォーム全体ユーザー数の拡大、ユーザーニーズとマッチしたソリューション提供によるARPU向上を目指す。

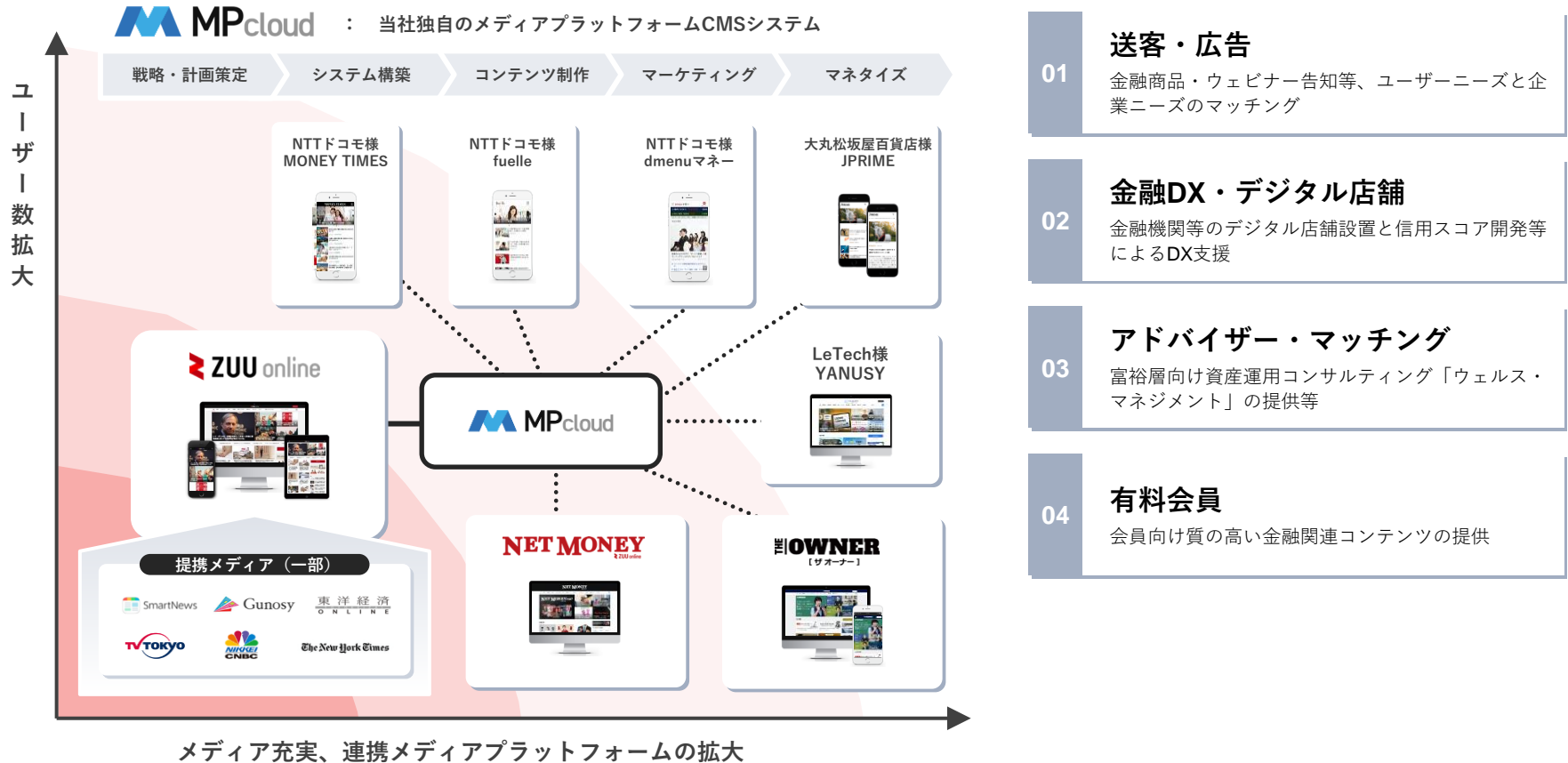
成長モデル

=

メディアの成長  
(全体UU数増)

×

ソリューション数  
(ARPU向上)



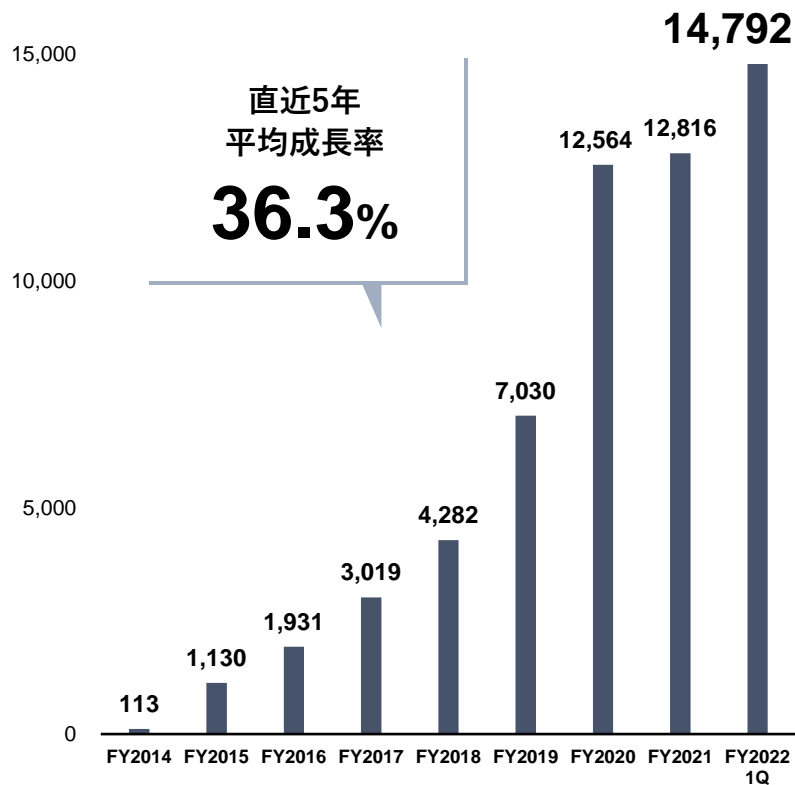
メディア・プラットフォームの訪問者数、会員数ともに堅調に推移。ARPUは、DX化が加速してきた金融業界や不動産業界などからの需要と獲得が急拡大したことにより、2,600円台にまで大きく増加。

訪問者数

総会員数 / ARPU

(単位：千UU)

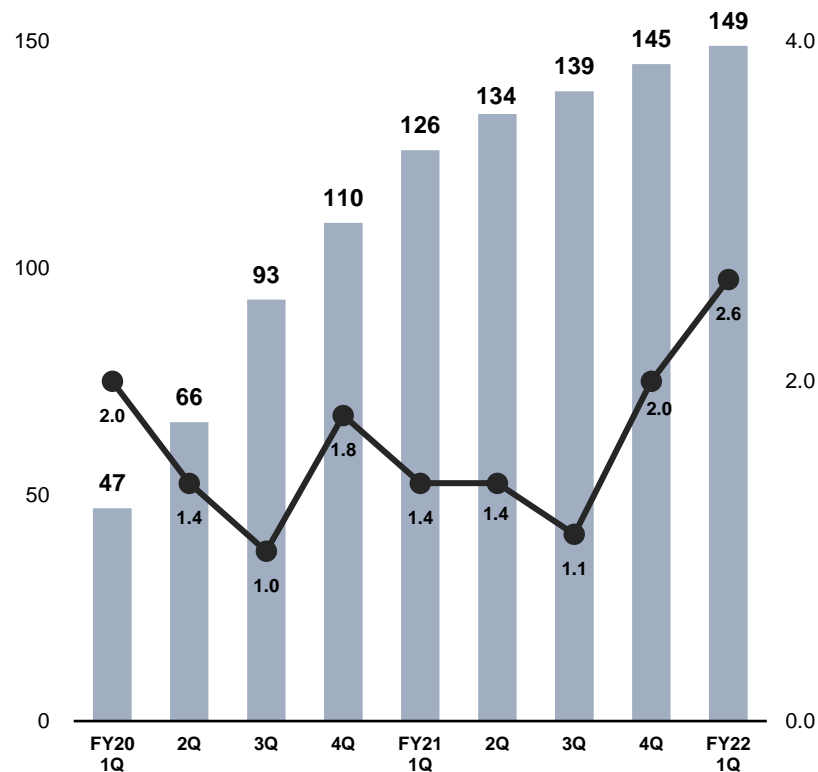
■ 訪問者数



(単位：千人)

■ 総会員数 (左軸) ● ARPU (右軸)

(単位：千円)



## ターゲット市場規模：金融DXおよび不動産DX

金融DXの国内市場規模は2019年から2030年にかけて3.9倍、不動産DX市場は5.6倍に増加。新型コロナウイルス感染症の影響により、デジタル化への投資が加速。

## 金融DXの市場規模（投資金額）と成長

2019年度

2030年度

1,510億円

5,845億円

\*1

## 不動産DXの市場規模（投資金額）と成長

2019年度

2030年度

160億円

900億円

\*2

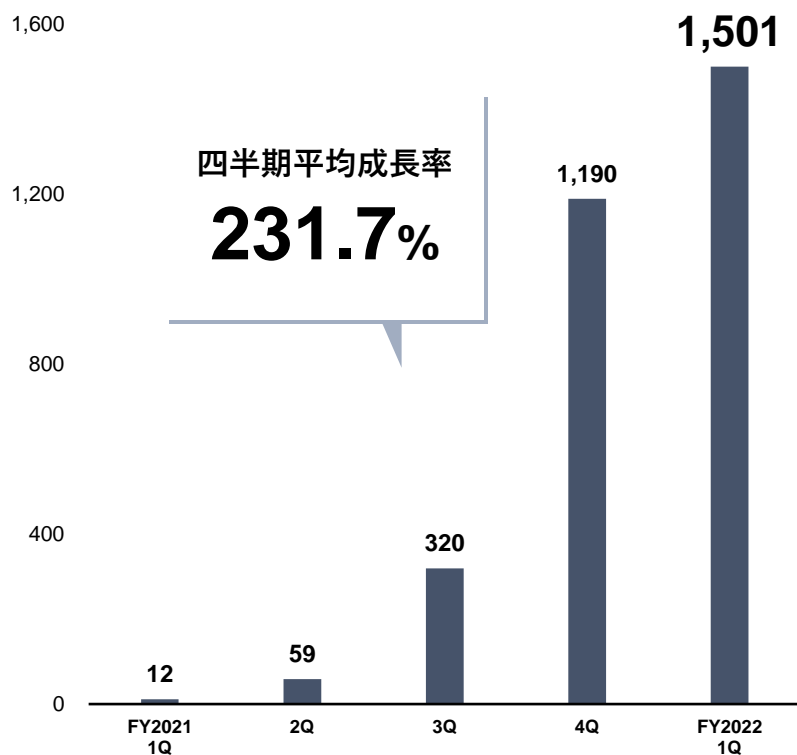
\*1 \*2 2020年10月23日発表の富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』より引用

21年7月に実装されたGoogleコアアルゴリズムアップデートの影響を多少受けるも、金融系ワード関連のOrganic経由訪問者数は堅調に推移。金融商品に関心の高い顕在ユーザー層を多数獲得。引き続きユーザー観点でE-A-Tを高めるコンテンツ制作に注力。

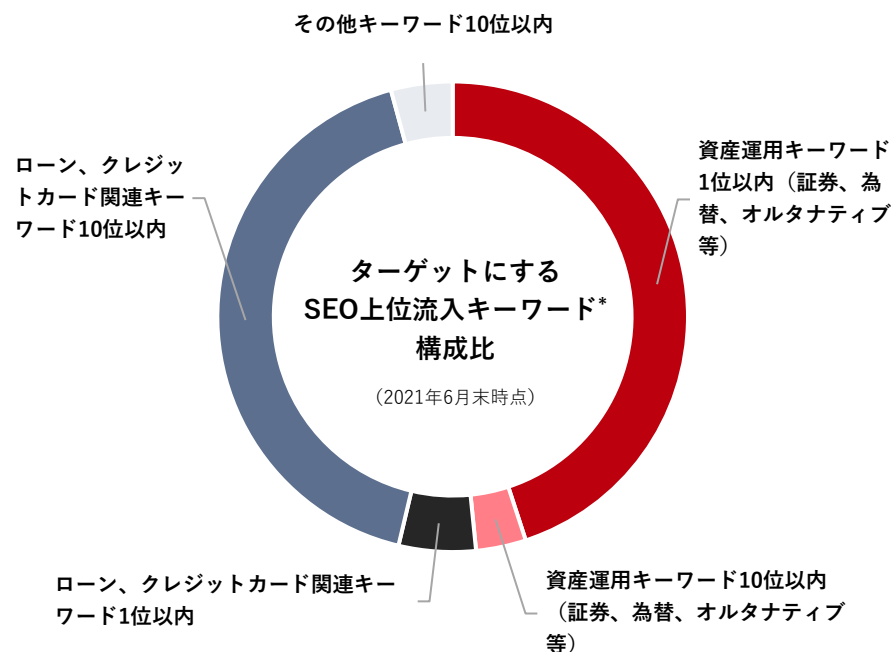
## 金融系ワード関連Organic流入数の推移

(単位：千UU)

■ Organic訪問者数



## SEO上位流入キーワードの構成



\*参考：NISA口座開設は市場規模の約10分の1が当社サイトから発生。日本証券業協会が公表する「NISA及びジュニアNISA口座開設・利用状況調査結果について」のデータから算出した1ヶ月あたり平均口座開設数と当社経由で発生した1ヶ月のNISA口座開設数から試算。



# 03

## FY2022.3月期 1Qハイライト コーポレート・フィンテック

## 業績 / KPI

- 売上高は、前年同期比 **+28.3%増収**と堅調
- 『THE OWNER\*1』のトラフィックが **260万PV**、総会員数は **2万人**に増加
- 経営者リード総数\*2が **13,000人**を突破
- ARPA\*3はプロダクトラインナップ拡充の影響もあり、**436万円**で上昇傾向

## トピックス

## コーポレート・フィンテック

- 『PDCA Engineering』のコンサルティング・ラインナップを拡充
- 融資型クラウドファンディング『COOL』でクーポン付き案件組成が加速
- 株式投資型クラウドファンディング『Unicorn』で株主間契約をリリース

\*1 日本M&Aセンター社との合併会社ZUUM-Aが運営する経営者向けメディア。ウェビナー等で経営課題の解決につながる情報を発信。2021年3月には大規模カンファレンスも開催。

\*2 『THE OWNER』の会員のうち属性が「経営者」を選択している会員の数、及び当社で保有する経営者ハウスリード数を合算。

\*3 1年間でのコーポレート・フィンテック売上を売上が発生している顧客数から算出。顧客からのアップセルも1アカウントとみなし試算。

『THE OWNER』のPV・会員数の成長とともに経営者リード数は順調に増加。PDCAによる事業成長、クラウドファンディングによる資金調達など、顧客へのトータルソリューションを提供。

成長モデル

=

メディアの成長  
(経営者総リード数増)

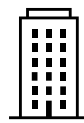
×

ソリューション数  
(ARPA向上)

スタートアップ



中小企業



中堅企業

メディアを通じた経営者リード獲得

THE OWNER  
【オーナー】

企業規模を問わず企業経営者向け

ARPAを向上するソリューション

02 PDCA Cloud

中小企業～中堅企業向け

01 PDCA Engineering

スタートアップ～中小企業向け

04 Unicorn スタートアップ向け

03

COOL

中堅企業向け

## 01 PDCA Engineering

鬼速PDCAメソッドを用いた事業成長のための組織コンサルティング

## 02 PDCA Cloud

組織コンサルティングSaaSとして業務標準化やKPI管理、オンボーディングを支援

## 03 融資型クラウドファンディング

融資型クラウドファンディングサービス『COOL』を用いた資金調達支援

## 04 株式型クラウドファンディング

株式型クラウドファンディング『Unicorn』での未上場企業向けエクイティ資金調達支援

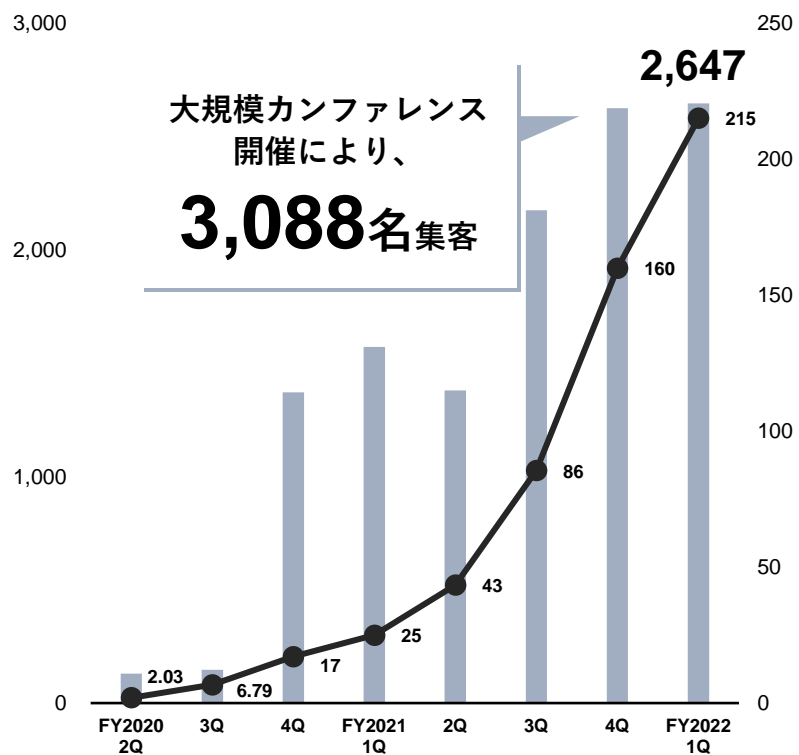
## 05 M&amp;A仲介・マッチング

メディアの法人会員及び顧客からのM&amp;Aニーズに日本M&amp;Aセンター社と連携対応

『THE OWNER』のPV数・会員数ともに順調に増加し、260万PV、2万会員を突破。ARPAも前期比+25.8万円と上昇。大型マーケティング投資を実施し、経営者リード獲得を加速。

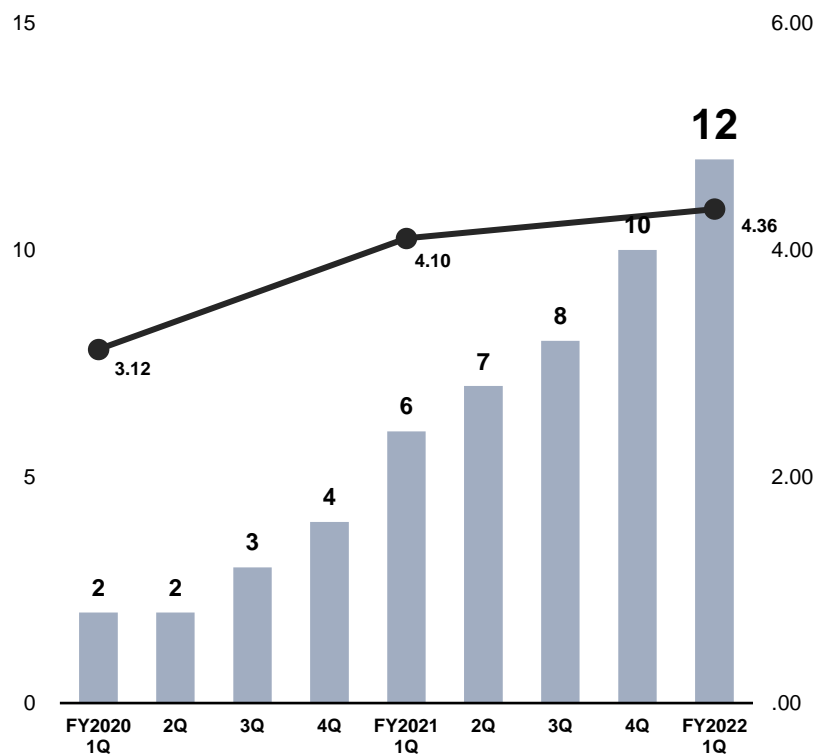
月間PV数 / 会員数

(単位：千PV) ■ PV (左軸) ● 会員数 (右軸) (単位：百人)



経営者リード総数 / ARPA

(単位：千人) ■ 経営者リード総数 (左軸) ● ARPA (右軸) (単位：百万円)



組織コンサルティングのみだった『PDCA Engineering』のラインナップをIRへ拡充。短期的な成果改善だけでなく、企業成長のエクイティストーリー設計など中長期での支援も実施。

## PDCA Engineering

対象

企業課題

サービス内容

### 鬼速CXO

企業の全方位課題を見える化し、経営や事業の改善計画を作成するプログラム

経営者のみ

企業を成長させるための経営計画を作成したい

鬼速PDCAを用いた経営／事業の健康診断・改善計画作成

### 鬼速PDCA for IR new

“株式価値の最大化”を目的とし、経営計画とその見せ方を作成するプログラム

経営者／経営幹部

成長資金の調達を行いたい・将来的なIPOに向けて自社の株式価値を高めたい

エクイティストーリーの設計から設計後の投資／経営の実行支援

## PDCA Cloud

鬼速PDCAの理論を用いて自社のノウハウを標準化し、社内全体に浸透させるSaaS

経営者／経営幹部  
／全従業員

生産性を高める組織の仕組みを構築したい

組織内への鬼速PDCA理論の浸透と自社ノウハウの標準化支援

国内コンサルティングサービスの市場規模は、デジタル関連の需要増加に伴い2020年～2025年にかけてCAGR9.3%で成長予想。2025年に8,012億円規模になるビジネスコンサルティング市場をターゲットとし、強みであるPDCA事業を拡大。

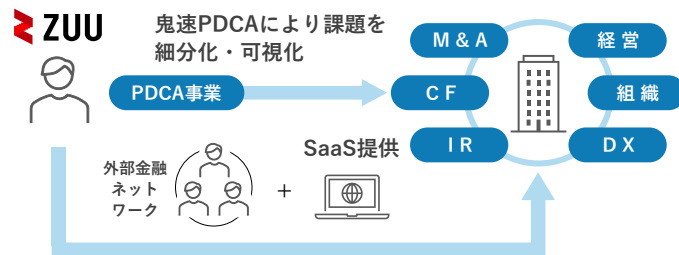
### PDCAコンサルティングの特徴

#### 従来のコンサルティング事業



経営、組織などに特化した分野の課題しか浮かび上がってこない、デジタル化が進まない

#### 当社のPDCA事業

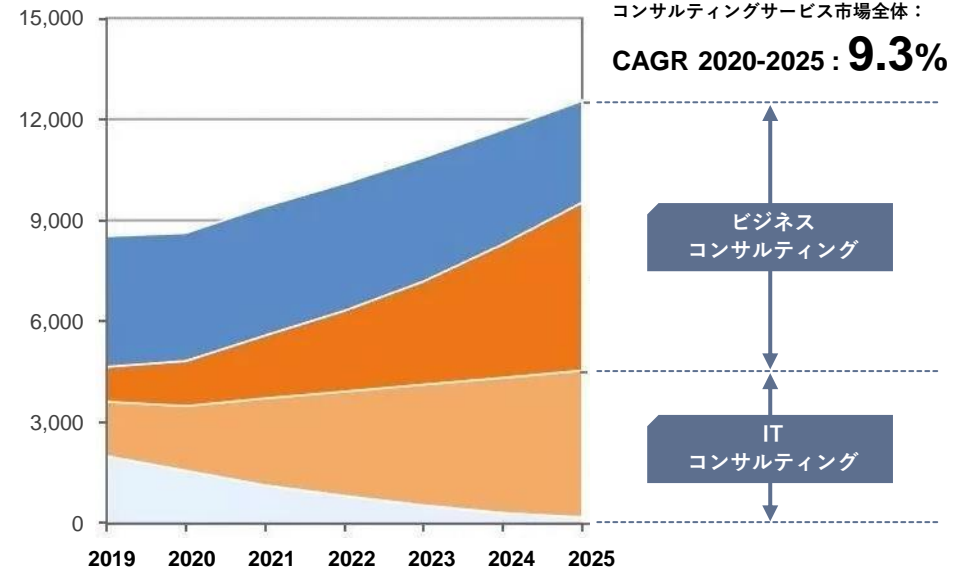


鬼速PDCAで組織の全方位的課題を可視化、デジタルと独自のネットワークでコンサルティングを提供

### コンサルティング市場の成長予測

- デジタル関連外のビジネスコンサルティング
- デジタル関連ビジネスコンサルティング
- デジタル関連ITコンサルティング
- デジタル関連以外のITコンサルティング

(単位：億円)



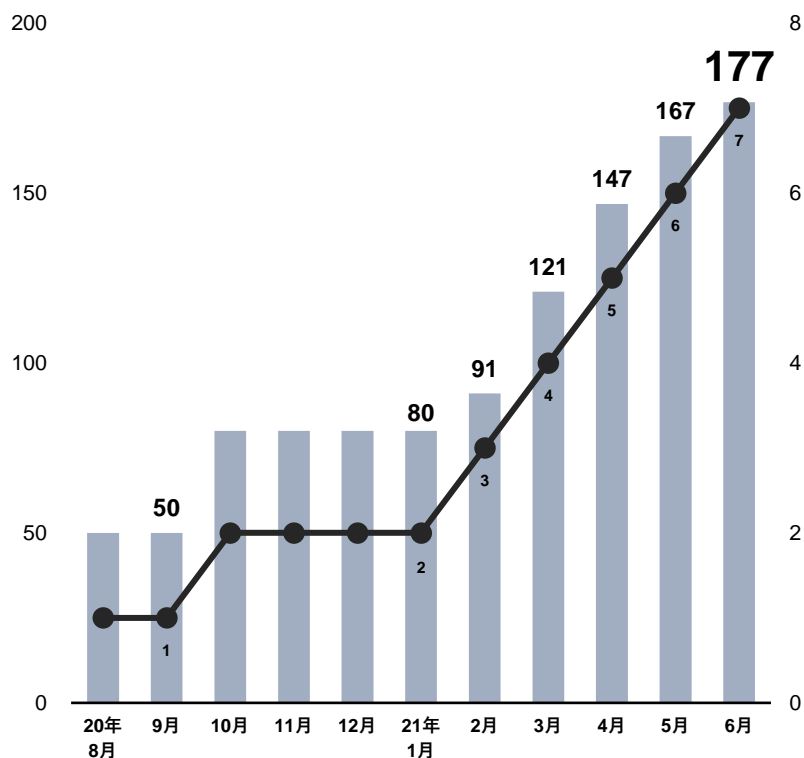
出典：IDC Japan 「国内コンサルティングサービス市場」予測

『COOL』は、クーポン付案件の開始による安定したユーザー獲得及び案件獲得が進み増加傾向。  
『Unicorn』は、案件獲得が伸びず微増も、今後の案件獲得に向けて「株主間契約」をリリース。  
発行者及び株主（投資家）の早期イグジットに対応。

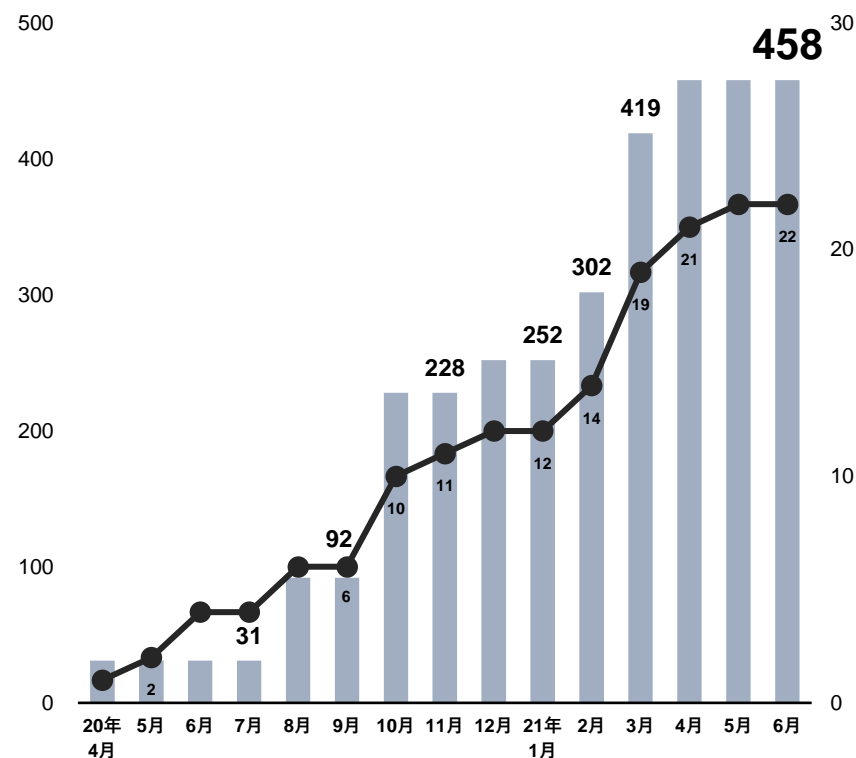
## 融資型クラウドファンディング『COOL』

## 株式投資型クラウドファンディング『Unicorn』

(単位：百万円) ■ 累計調達額 (左軸) ● 累計案件数 (右軸) (単位：件)



(単位：百万円) ■ 累計調達額 (左軸) ● 累計案件数 (右軸) (単位：件)



# 04 — 通期業績予想と投資方針



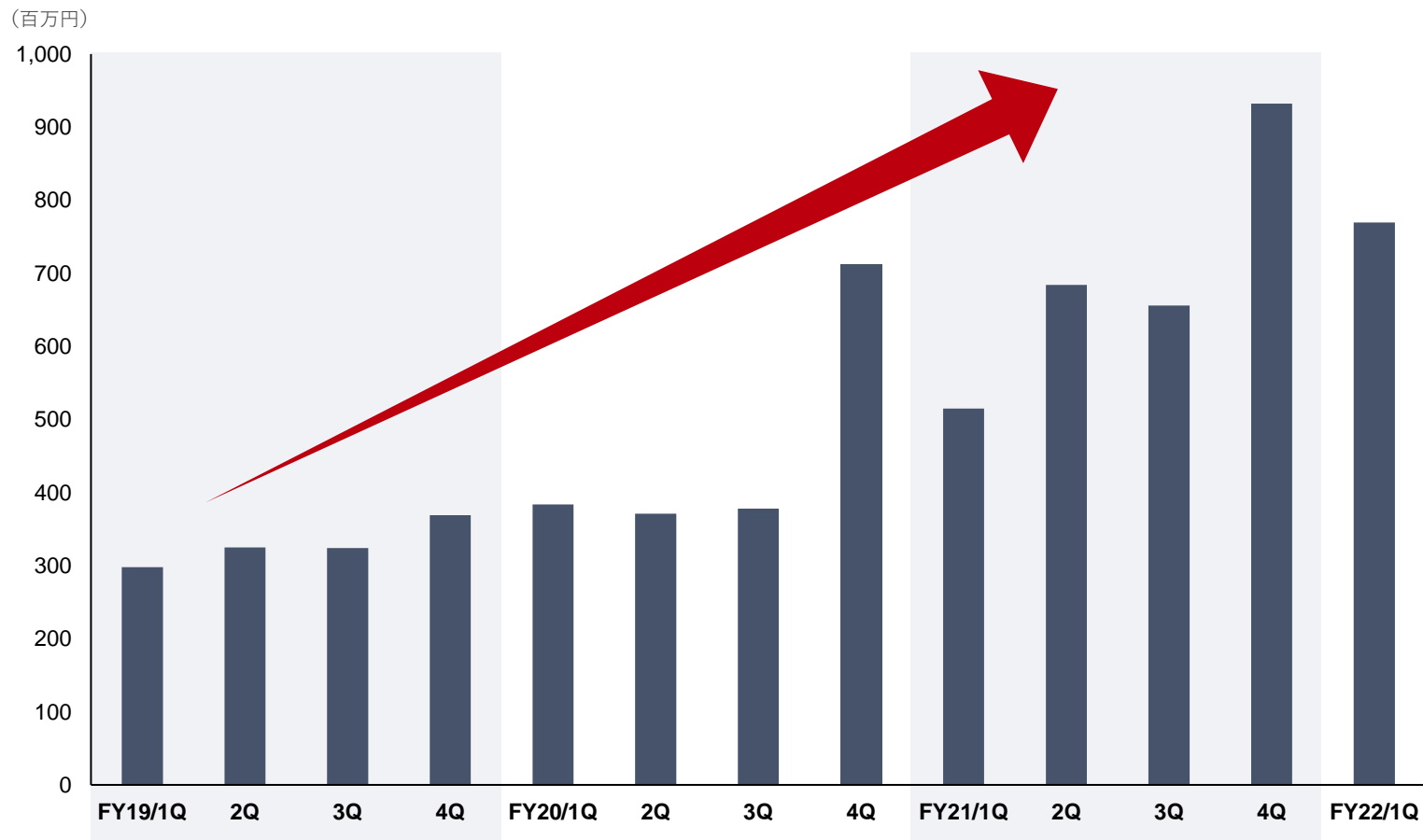
## 通期 FY2022通期業績予想

新規サービス開発、人材採用、マーケティングを中心に積極的な投資をするため、多数の変動要因を考慮し、通期業績はレンジで予想。前期を上回る高成長を目指す。

(単位：百万円)

	FY2022 通期予想	FY2021 通期実績	増収率
売上高	4,200 ~ 4,500	2,789	+50.5 ~ +61.3%
営業利益	0 ~ 200	14	△100 ~ +1,289%

1Qはほぼ計画通り進捗。2Qは下期～来期以降の売上成長に向けて、さらに成長投資を投下する見込み。

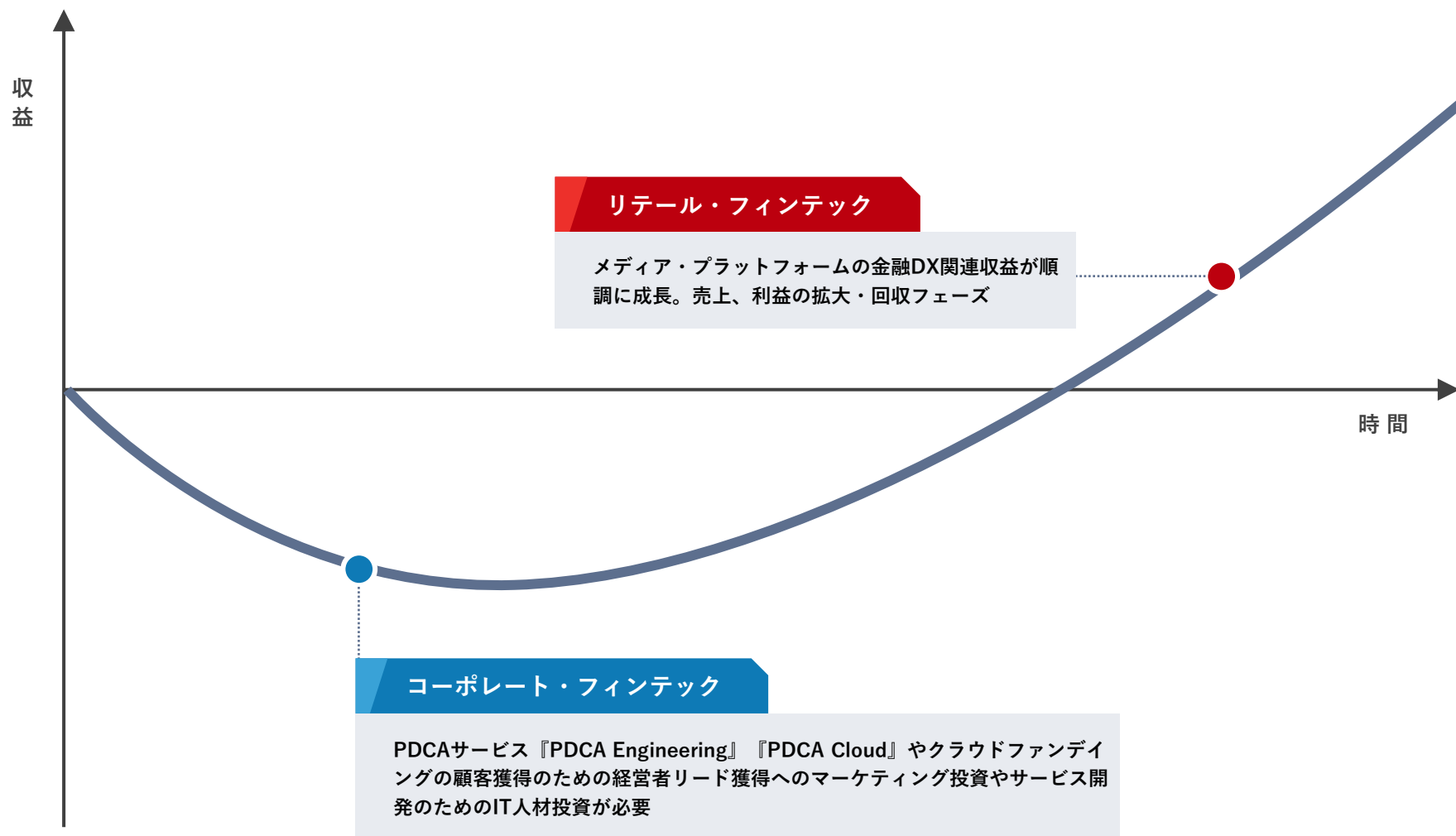


通期 事業成長に向けた取り組み

2022年3月期は改めて当社のコア・バリューである「ファイナンス」を軸としたサービスドメインに変更し、既存事業を再編。個人、法人、各領域での“金融再創造”に向けた取り組みを推進。

	KPI	取り組み	
<b>フィンテック・リテール</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザー数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メディア・ラインナップやコンテンツ・ラインナップの拡充によるユーザー数の増加</li> </ul>	<b>toC領域の提供価値</b> ファイテック・サービスによる投資・資産形成の支援
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ARPU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社開発およびM&amp;A/資本業務提携によるフィンテック・ソリューションの拡充</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>累計資産額</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンスによる富裕層ネットワークの拡大</li> <li>金融機関連携による新規プロダクト開発</li> </ul>	
<b>フィンテック・コーポレート</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営者リード総数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的なマーケティング投資による経営者リード（法人リード）数の獲得</li> </ul>	<b>toB領域の提供価値</b> ファイナンスを含めた事業成長支援
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ARPA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新SaaSプロダクト等によるサービス・ラインナップ拡充</li> <li>戦略コンサルティング・チームの採用強化</li> <li>カスタマーサクセスの強化</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>累計調達額</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンス・ネットワーク構築による案件獲得効率化</li> <li>ESGなどさまざまな観点での案件バリエーションの拡大</li> <li>企業の資金調達ニーズの獲得</li> </ul>	

第1四半期ではコーポレート・フィンテックへの成長投資103百万円を実施。経営者リード獲得への投資からPDCAサービス、クラウドファンディングの商品・サービス受注等による投資回収を目指す。



コーポレート・フィンテックはメディア・プラットフォーム『THE OWNER』の基盤を生かした、広告による経営者リード獲得からの商品・サービス受注による一定期間での投資回収を見込む。

## 投資回収期間

顧客獲得コストに対する投資回収までの期間

4.2ヵ月後

投資回収期間

=

CAC<sup>\*2</sup>

÷

1ヶ月あたり  
LTV

## 投資回収率

顧客獲得に対する投資リターン

2.8倍

投資回収率

=

LTV

÷

CAC

LTV<sup>\*1</sup>

顧客獲得後1年間のコーポレート・フィンテック1顧客あたり平均売上総利益

520万円

LTV

=

ARPA<sup>\*3</sup>

×

粗利率

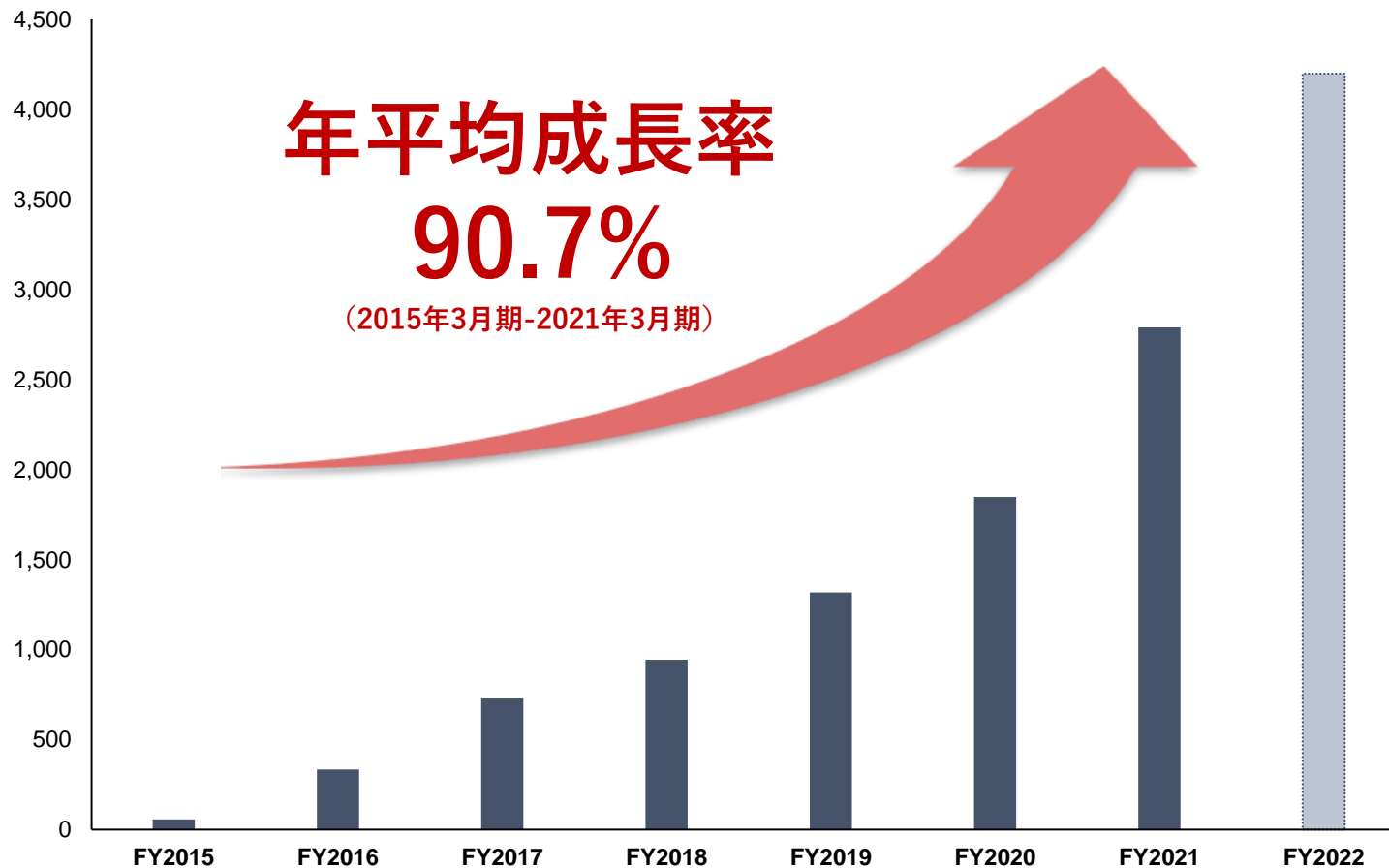
\*1 獲得後1年間で1顧客が生み出す平均売上総利益。

\*2 1顧客の獲得にかかる平均費用。

\*3 直近1年間のARPAにアップセルによる1顧客あたりの受注単価増加分を加味。

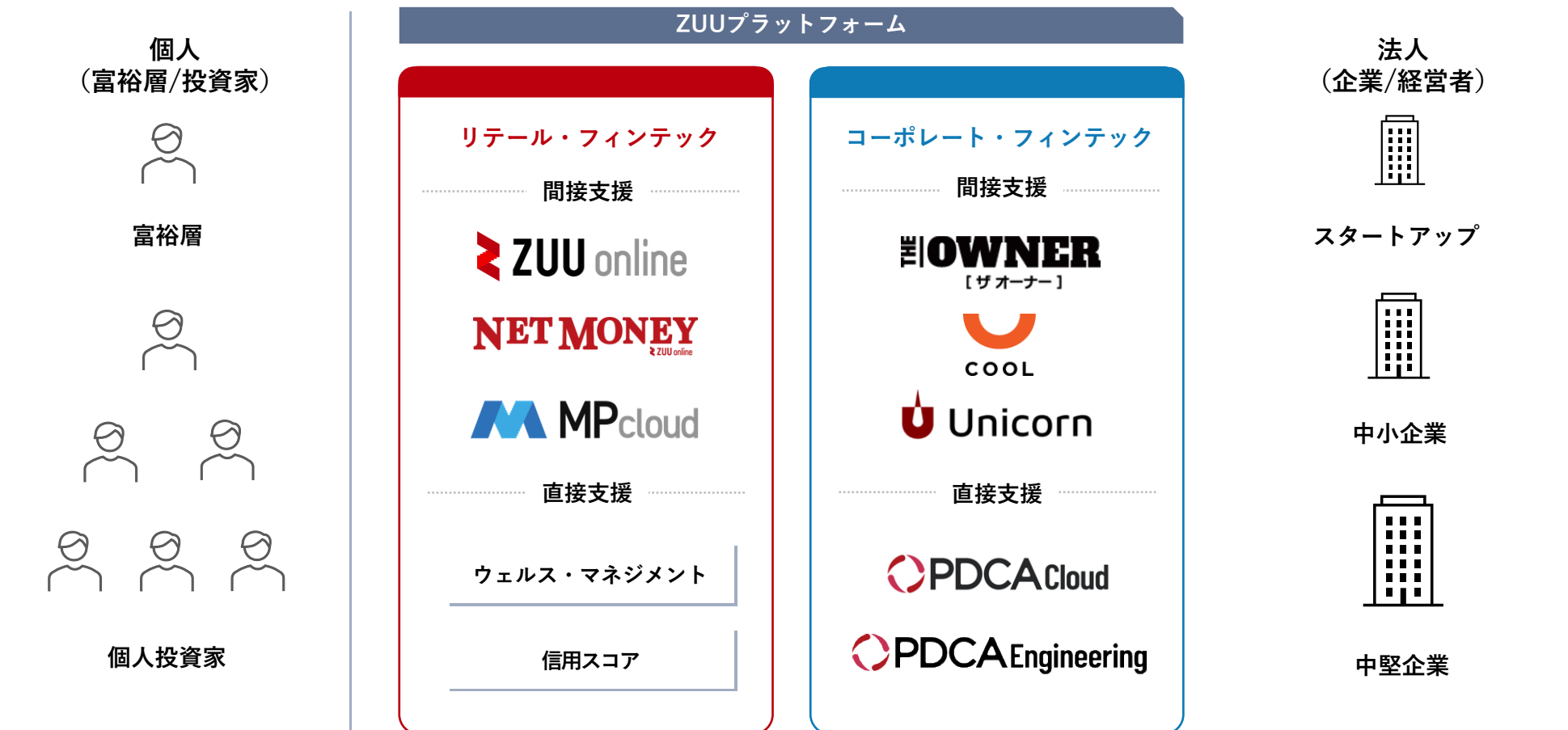
2015年3月期から2021年3月期まで年平均成長率（CAGR）90.7%と高成長を維持。2022年3月期は、連結売上高4,200百万円～4,500百万円（前期比+50.5%～+61.3%）とさらに成長が加速する見込み。

（単位：百万円）



# 05 — Appendix

個人・法人の各分野で、間接的・直接的にB/S支援のソリューションを増やし、ZUUプラットフォームを介した金融サービスのネットワークを構築。既存の金融機関が抱える高コスト体質を改善し、新たな金融DXを促進。





リテール・バンキング領域は当社では「リテール・フィンテック」として再創造。『ZUU online』や『NET MONEY』の金融に関心の高い月間1000万人以上のユーザーに対し、資産コンサルティングや信用スコアビジネスを展開。



会員数15万人以上の国内最大級の金融経済メディア。個人投資家だけでなく、経営者等のエグゼクティブ層やマネジメント層から支持を得るフィンテックサービスの基盤。

## ZUU onlineとは



国内最大級の金融経済メディアプラットフォーム  
 コロナ禍では会員向け金融・不動産のオンラインセミナーも多数開催  
 15万人の会員に対しクラウドファンディングへの投資機会を提供

今こそ不動産投資デビュー！  
**FREE**  
 サラリーマン大家  
 が語る時代を選ばない  
 盤石の投資戦略

WEBINAR

利回り166%を狙える！  
 Filecoin 暗号資産を無視無難！  
 暗号資産の  
 存在がもたらす  
 金融パラダイム  
 革命の到来

1 過去申込み者2,000名超  
 2 暗号資産のプロが解説  
 3 暗号資産より優劣で  
 入手する方法をレクチャー

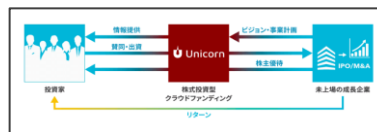
伊藤 佳光 氏

融資型クラウドファンディング

運用の手間が少ない  
 利益予想がしやすい  
 少額から投資できる

目標利回り  
 1.0%～1.8%  
**5.0%**

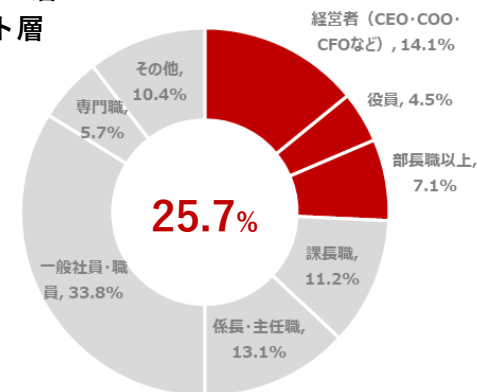
COOL



## ZUU onlineの会員属性

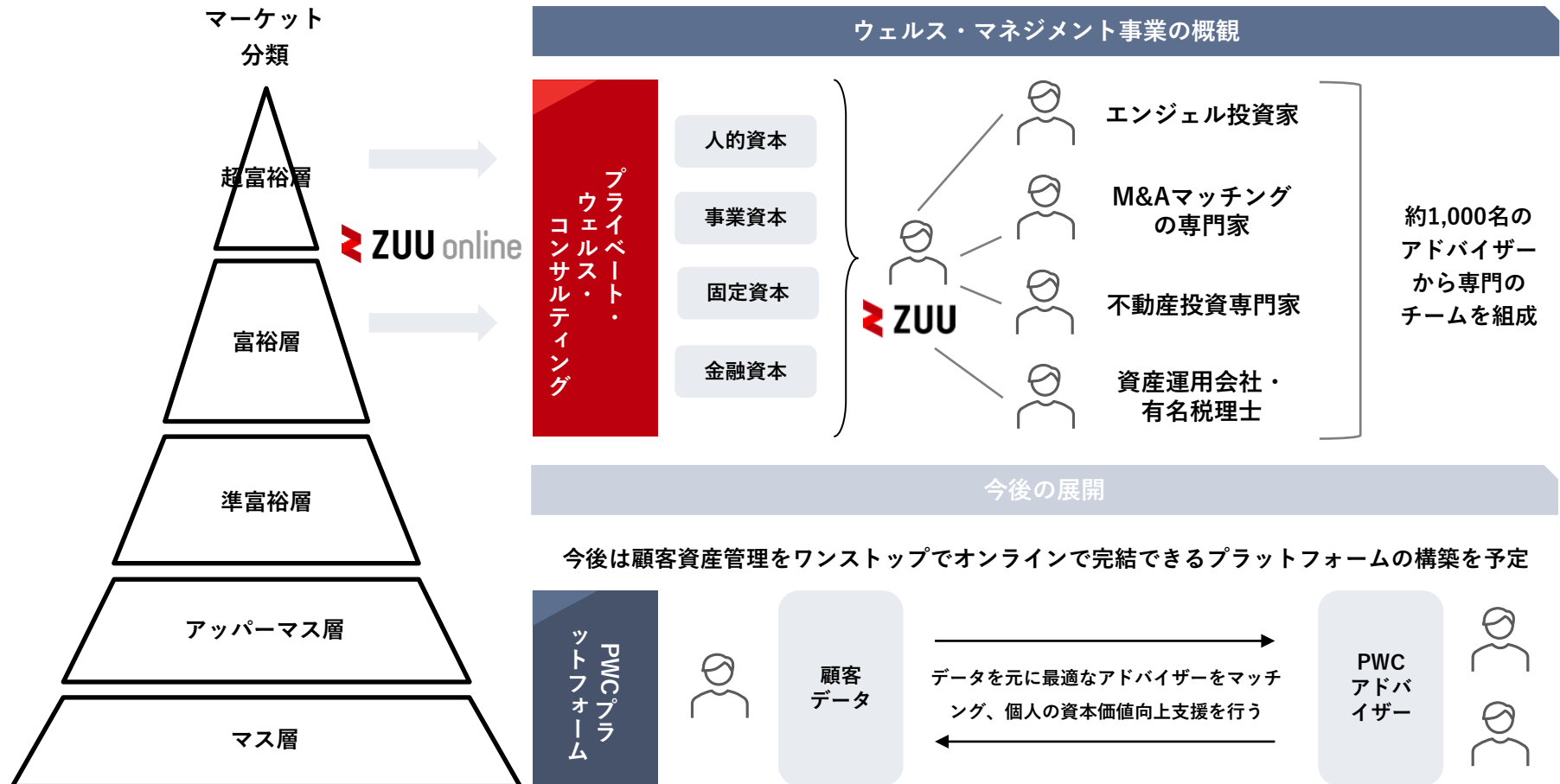


4人に1人が  
 エグゼクティブ層  
 マネジメント層

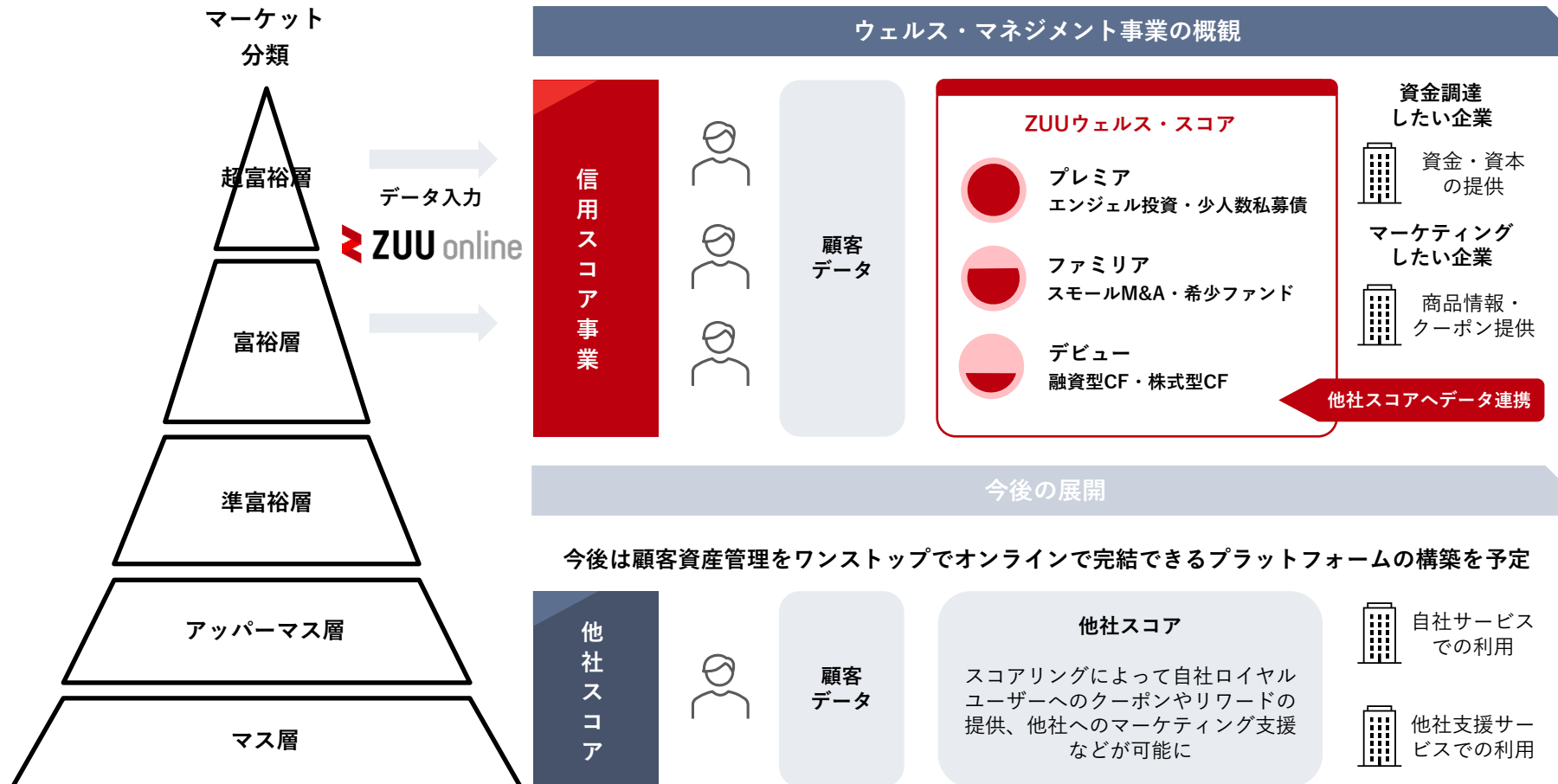


※ 出典 ZUU online 会員出現率調査2020年3月 (n=11,612)

『ZUU online』運営で培った金融専門家との豊富なネットワークを生かし、ファミリーオフィス事業への進出と独自ポジションを確立。今後は資産データや管理情報をアドバイザーとつなぐプラットフォームを構築予定。



信用スコア事業への参入を検討開始。『ZUU online』で抱える富裕層をターゲットにウェルス・スコアを開発。スコアに応じて商品や資産運用アドバイスをを行い、同様の仕組みを他社にも提供。



コーポレート・バンキング領域は「コーポレート・フィンテック」として再創造。経営者向けメディア『THE OWNER』会員である経営者を中心に、戦略コンサルティング等の事業支援やクラウドファンディングを活用した資金調達支援を提供。事業・ファイナンス面を包括的に支援。



株式会社日本M&Aセンターと設立した合併会社ZUUM-Aが運営する、月間260万PV、会員数2万人を超える経営者向けメディア。主に中小企業のオーナー経営者に向けたコンテンツ、ウェビナーを掲載。

## THE OWNERとは

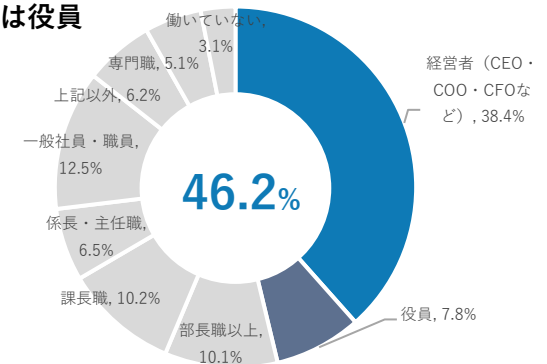


オーナー経営者のための支援プラットフォーム  
経営者向けオンラインセミナー・カンファレンスを多数開催

## THE OWNERの会員属性



約2人に1人が  
経営者、  
もしくは役員



※出典 THE OWNER会員属性調査 (n=11,560)

当社のPDCAノウハウ※を活用した組織マネジメントSaaSサービス『PDCA Cloud』およびPDCAノウハウによるコンサルティングサービス『PDCA Engineering』をSMB中心に提供。

## PDCAコンサルティングサービス



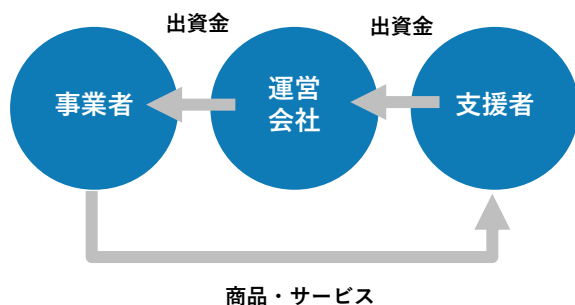

## PDCA定着のための組織マネジメントSaaS




※ 当社PDCAノウハウは代表取締役 富田により書籍『鬼速PDCA』（インプレス）として発行。累計20万部を超えるベストセラー

当社では購入型・融資型・株式投資型のクラウドファンディングスキームを保持。スタートアップや中小企業の多様なニーズに合わせた資金調達手段を提供。

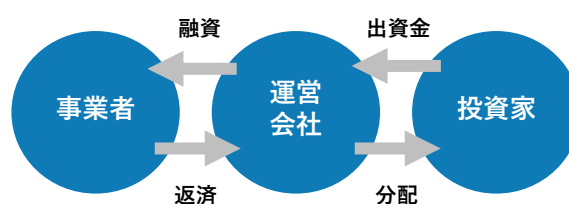
## 購入型CF



主な収益源：

- ✓ 総支援額から一定割合を徴収することで得られる手数料（10%～25%）
- ✓ 決済を行う際の手数料（0%～5%）

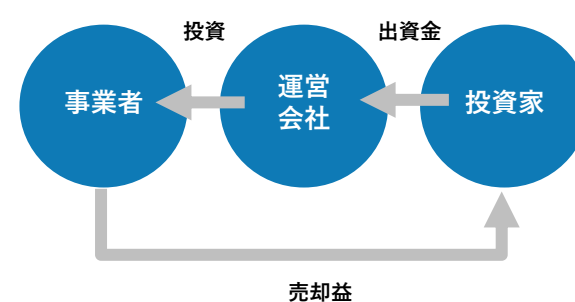
## 融資型CF



主な収益源：

- ✓ 融資実行手数料（1%～3%）
- ✓ 融資の利ざや（1.5%～5%）

## 株式投資型CF



主な収益源：

- ✓ 株式発行価格の総額から一定割合を徴収することで得られる手数料（10%～20%）



当社では金融機関、IT企業出身者を中心に戦略実行の体制を構築。メディア・スコア等を中心とするフィンテックサービスの構築、金融再創造に向けた金融・ITの体制面を引き続き強化。



代表取締役

富田 和成

元野村證券



社外取締役

松尾 泰一

元イーバンク銀行代表取締役



社外取締役

五味 廣文

元金融庁長官

データビジネス準備室  
室長

大森 隆一郎

元J.Score 代表取締役  
元みずほ銀行 執行役員

COOL社 取締役

森部 隆士

元松井証券 常務取締役



執行役員

永山 忠義

元マネーフォワード 執行役員



取締役

原田 祐介

元DeNA



取締役

樋口 拓郎

元カカココム



社外取締役

藤田 勉

元シティグループ証券  
取締役副会長広告ビジネス戦略室  
室長

片山 昌憲

元エキサイトCMO

鬼速エンジニアリング  
事業本部 本部長

小谷 光弘

元三井住友銀行



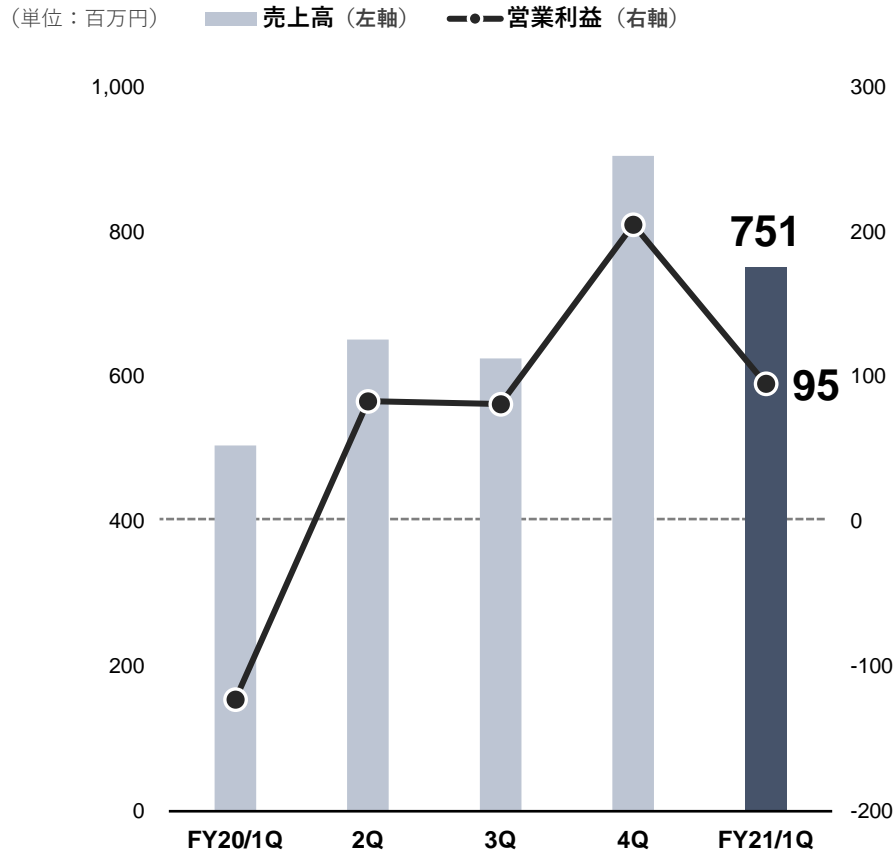
執行役員

辻 良繁

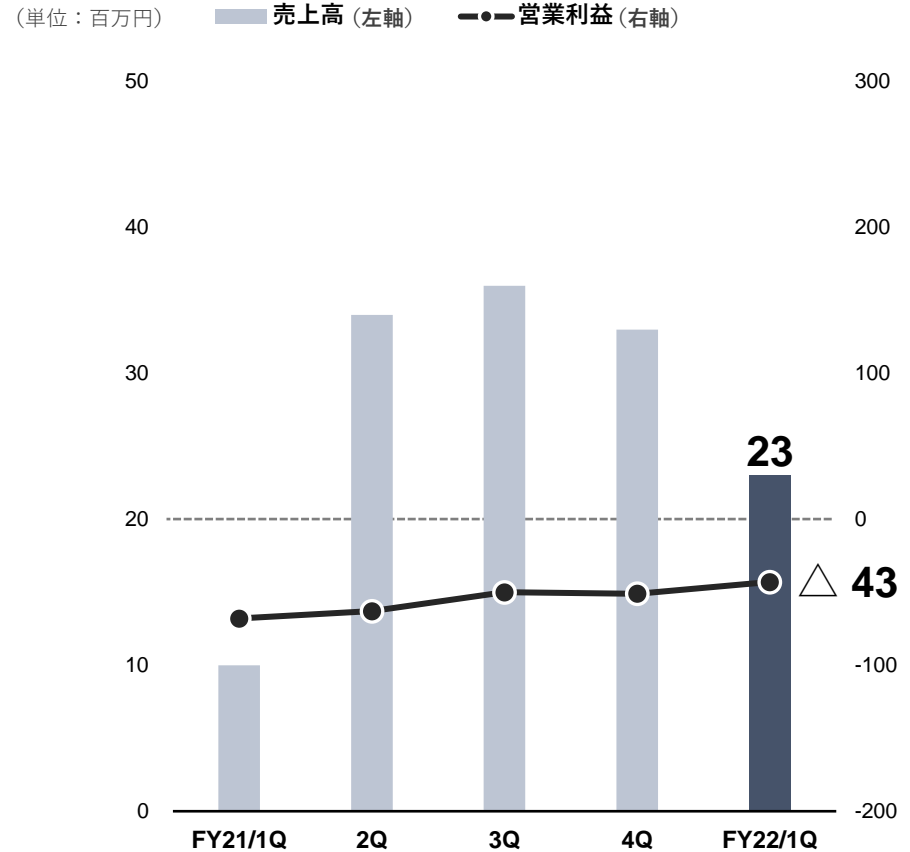
元ドワンゴ

ZUU単体はリテール・フィンテックの成長もあり、売上高が前年同期比+48.8%。クラウドファンディング子会社は売上高が前年同期比+123.7%、引き続き赤字だが赤字幅は縮小し改善傾向。

ZUU単体



クラウドファンディング子会社



## 2013年の創業以降、順調に成長。

社名 株式会社ZUU (ZUU Co.,Ltd.)

住所 東京都目黒区青葉台3-6-28  
住友不動産青葉台タワー9F

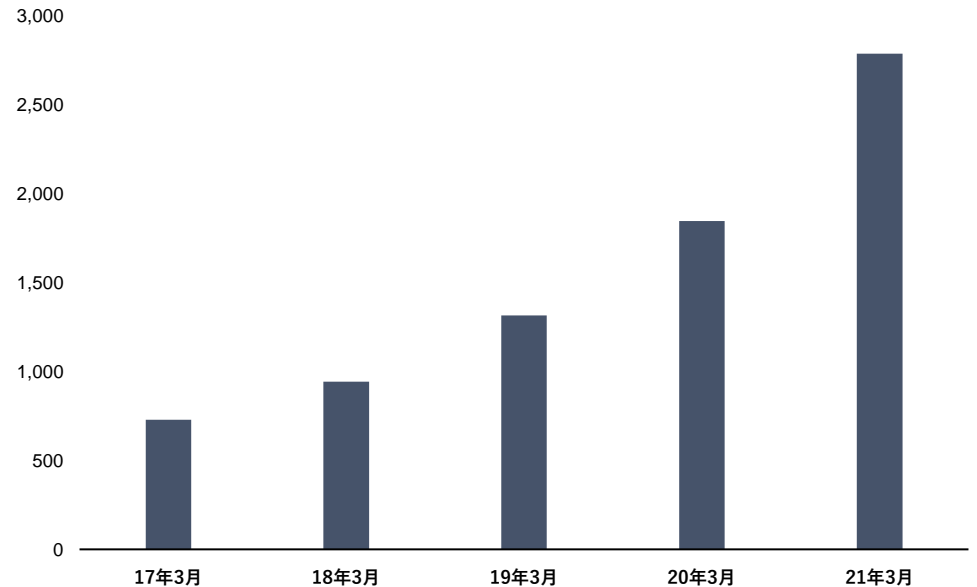
代表者 代表取締役 富田 和成

設立 2013年4月2日

従業員数 98名  
(臨時雇用除く、2021年3月末)

- 事業内容  
(子会社含む)
- ・ アッパーマス～富裕層向けメディア・プラットフォームの運営
  - ・ 金融機関向けDXの支援
  - ・ SMB向け組織マネジメントSaaSの提供
  - ・ 各種クラウドファンディングサービスの運営
  - ・ その他

(単位：百万円)



(単位：百万円)

売上高	729	944	1,317	1,847	2,789
営業利益	△15	71	182	△106	14
純利益	△46	44	107	△92	△343
総資産	662	725	1,238	1,354	2,053
自己資本比率	78%	78%	80%	63%	63%

## 本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。今後、様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。