



株式会社ZUU
(東証マザーズ：4387)

2022年3月期 第2四半期
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、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 -

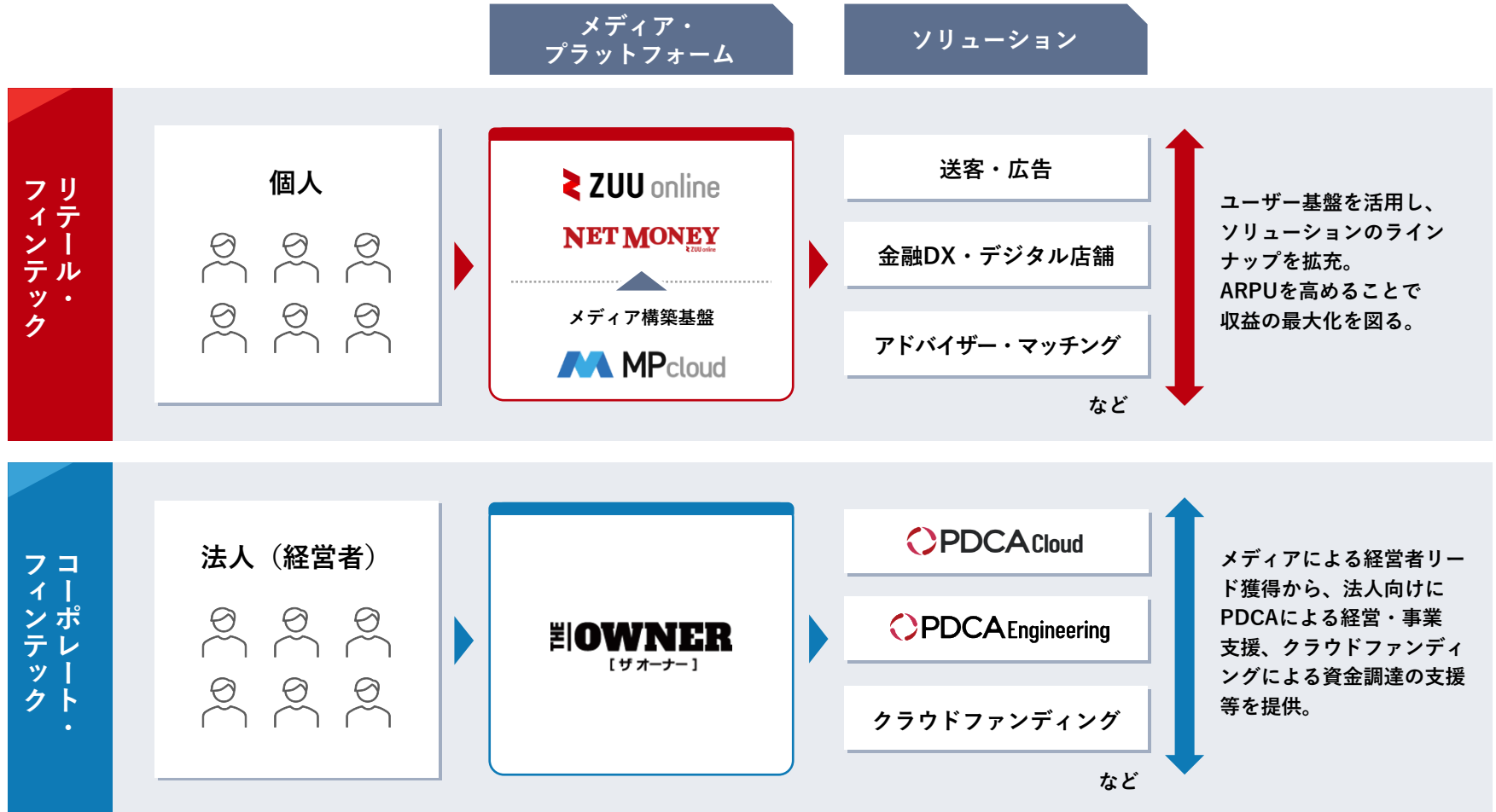
お祭り騒ぎ

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。



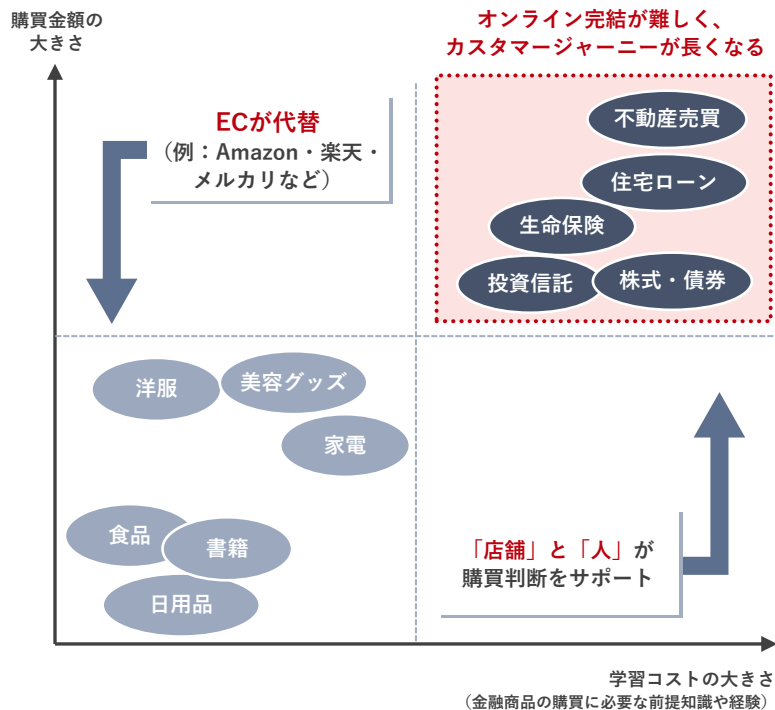
金融領域のデジタルシフトをZUUが支援

リテール・フィンテック



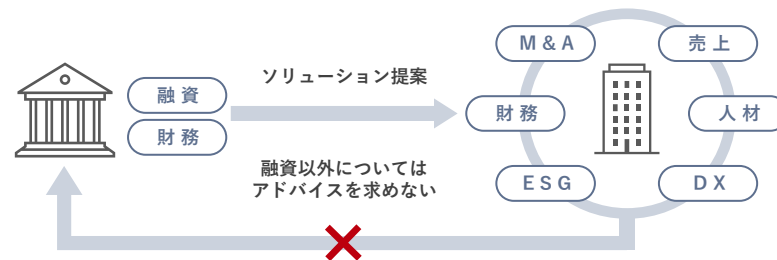
コーポレート・フィンテック

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

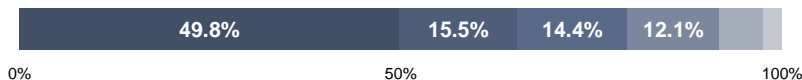
企業を取り巻く課題はコロナでより複雑化し既存の金融機関では解決しきれない



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」

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	
リテール・ ファイנטック	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー数 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	toC領域の提供価値 ファイנטック・サービスによる投資・資産形成の支援
	<ul style="list-style-type: none"> ARPU 	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発およびM&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 	
	<ul style="list-style-type: none"> 累計資産額 	<ul style="list-style-type: none"> アライアンスによる富裕層ネットワークの拡大 金融機関連携による新規プロダクト開発 	
コーポレート・ ファイנטック	<ul style="list-style-type: none"> 経営者リード総数 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	toB領域の提供価値 ファイナンスを含めた事業成長支援
	<ul style="list-style-type: none"> ARPA 	<ul style="list-style-type: none"> 新SaaSプロダクトの提供価値向上の開発 戦略コンサルティング・チームの採用強化 カスタマーサクセスの強化 	
	<ul style="list-style-type: none"> 累計調達額 	<ul style="list-style-type: none"> アライアンス・ネットワーク構築による案件獲得効率化 ESGなどさまざまな観点での案件バリエーションの拡大 企業の資金調達ニーズの獲得 	

— 全社 **FY2022通期業績予想** (再掲)

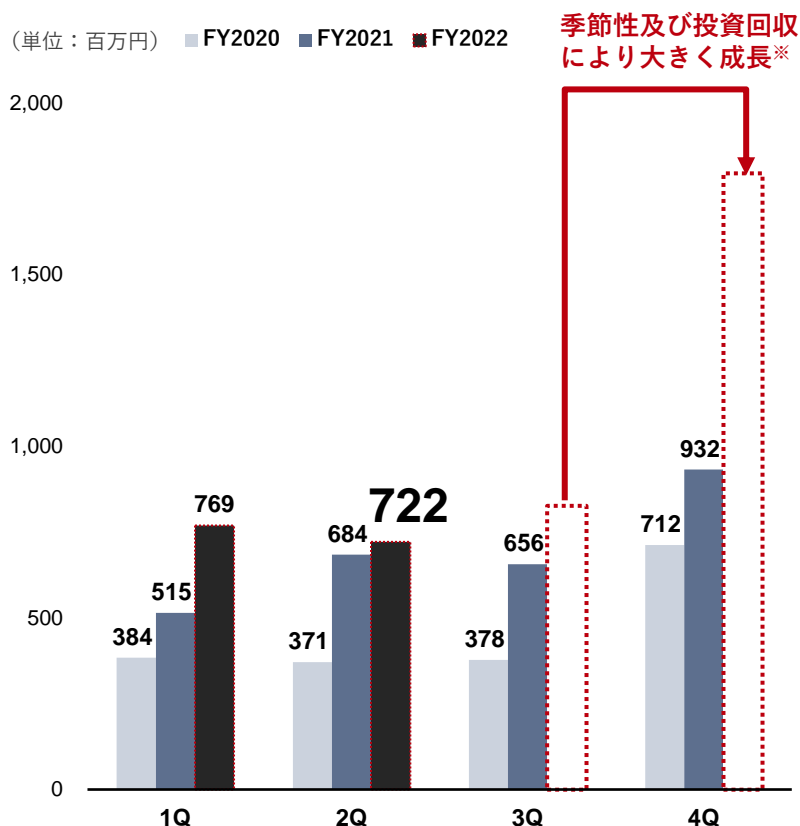
新規サービス開発、人材採用、マーケティングを中心に積極的な投資をするため、多数の変動要因を考慮し、通期業績はレンジで予想。売上高はYoYで+50.5%~+61.3%の4,200百万円~4,500百万円、営業利益は△100%~+1,289%の0百万円~200百万円と前期を上回る高成長を目指す。

(単位：百万円)

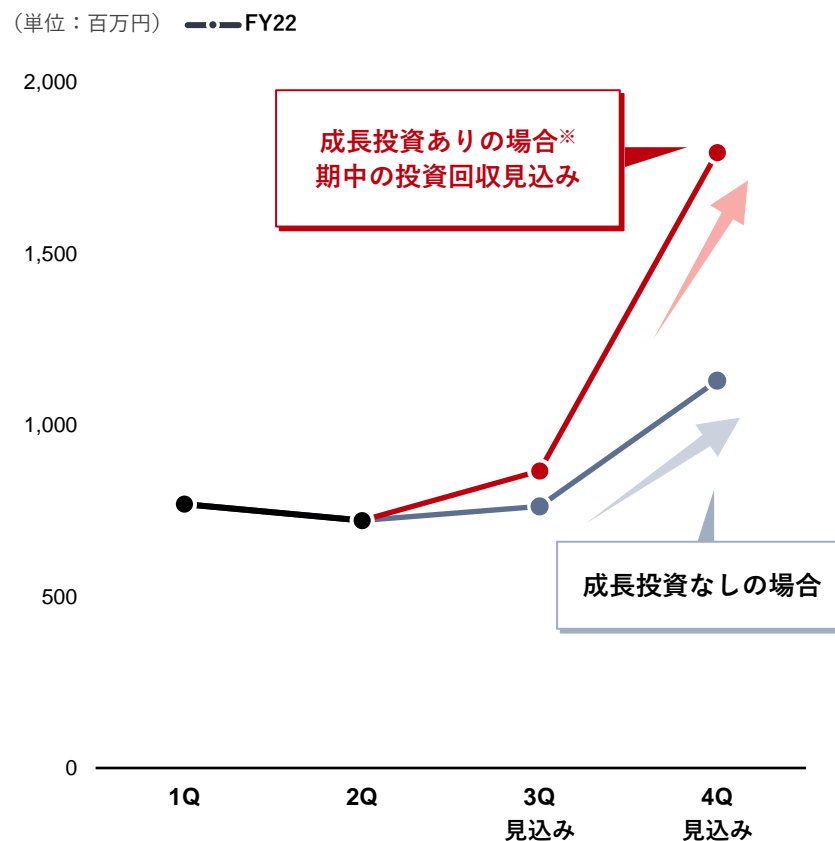
	FY2021 通期実績	FY2022 通期予想	増収率
売上高	2,789	4,200 ~ 4,500	+50.5 ~ +61.3%
営業利益	14	0 ~ 200	△100 ~ +1,289%

第2四半期はGoogleコアアルゴリズムの影響、広告宣伝への成長投資遅れ等により、QoQでの売上高は伸び悩むも、季節性によるリテール・フィンテックの広告売上増収、期中のクライアント案件の受注加速による増収及び、成長投資の回収が第4四半期に発生することで大きく増収する見込み。

第4四半期での大幅な成長見込み



成長投資による下期見込みの推移



※ 現時点での見込みであり、Googleアルゴリズムアップデート等の市場環境の変化により変動する可能性あり

01 — FY2022.3月期 2Q連結業績

02 — FY2022.3月期 2Qハイライト リテール・フィンテック

03 — FY2022.3月期 2Qハイライト コーポレート・フィンテック

04 — Appendix

01 — FY2022.3月期 2Q連結業績

業績面

- ・2Q売上也堅調に推移し、売上高は前年同期比

+24.3%増収

- ・リテール・フィンテックが引き続き成長を牽引し、
売上高は前年同期比 **+47.5%増収**

- ・コーポレート・フィンテックは成長投資の遅れが響き、売上高は前年同期比 **△29.3%減収**

- ・下期以降の成長に向けて投資を加速しながらも、
2百万円の黒字で着地

- ・ZUU単体は売上高 **+26.6%増収**、営業利益
+353.6%増益で**94百万円**の黒字

事業面

リテール・フィンテック

- ・メディア訪問数は1,900万UUを突破、
総会員数も15万人とメディアKPIは堅調に推移
- ・NTTドコモ社とのメディア事業が急成長、
過去最高トラフィックを更新
- ・プライベート・ウェルス・メンバーズ (PWM)
総資産額が2,000億円を突破

コーポレート・フィンテック

- ・組織コンサルティングSaaS・PDCA Cloud
シリーズの会議版『meevo』の提供を開始
- ・PDCA Engineering『鬼速®』のタクシーCM
を開始
- ・融資型クラウドファンディング『COOL』初の
富裕層向け貸付型私募ファンドを組成

リテール・フィンテックが引き続き売上を伸ばし、全体売上・利益を牽引。コーポレート・フィンテックは成長投資の遅れにより減収。下期は期初計画の成長投資を加速させる見込み。

(単位：百万円)

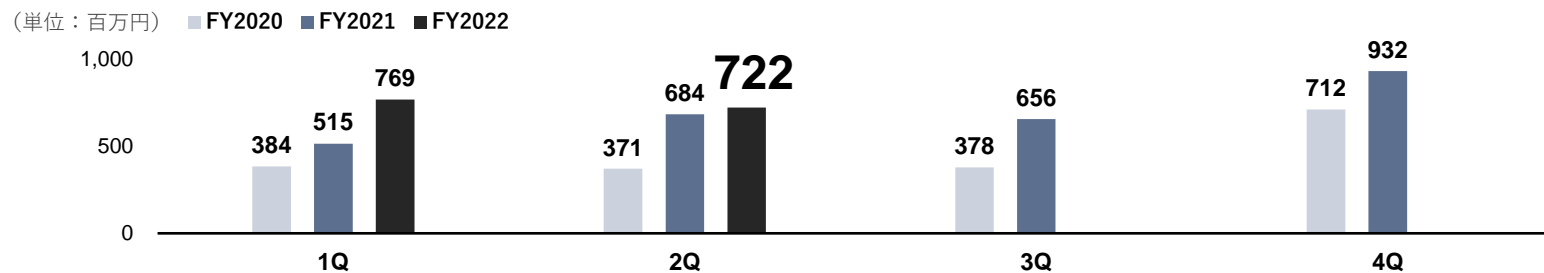
	FY2021.3 2Q	構成比 %	FY2022.3 2Q	構成比 %	YoY 増減率
売上高	1,200	100.0	1,492	100.0	+24.3
リテール・フィンテック	838	69.8	1,236	82.9	+47.5
コーポレート・フィンテック	361	30.2	255	17.2	△29.3
売上総利益	897	74.8	1,121	75.2	+25.0
販売管理費	1,068	89.0	1,119	75.0	+4.8
営業利益	△171	-	2	0.1	+101.3
成長投資を除く EBITDA	△35	-	225	15.1	+737.0

ZUU単体では引き続き好調で2Q累計94百万円（前年同期比+353.6%増益）の黒字。クラウドファンディング子会社は、営業損失幅はやや改善するも引き続き赤字。

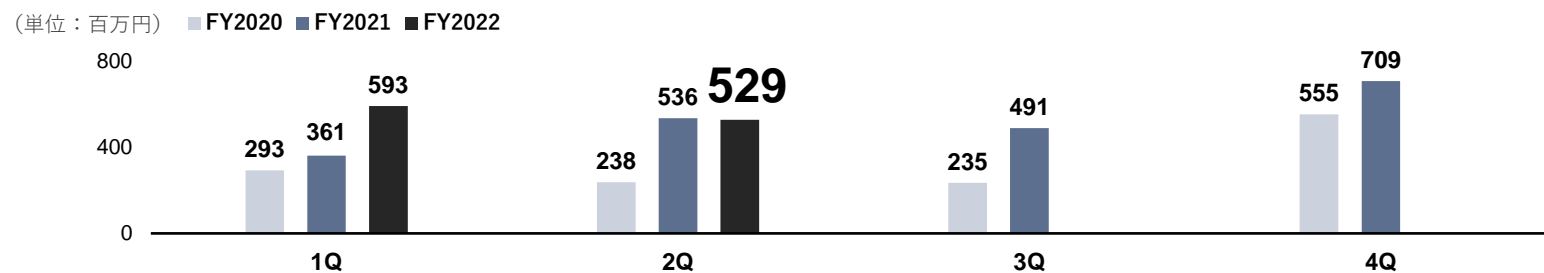
（単位：百万円）

	ZUU単体 FY21/2Q	ZUU単体 FY22/2Q	YoY 増減率	クラウド ファンディング 子会社 FY21/2Q	クラウド ファンディング 子会社 FY22/2Q	YoY 増減率
売上高	1,152	1,459	+26.6	44	40	△8.6
売上総利益	850	1,089	+28.1	44	40	△8.6
営業利益	△37	94	+353.6	△100	△85	+15.1

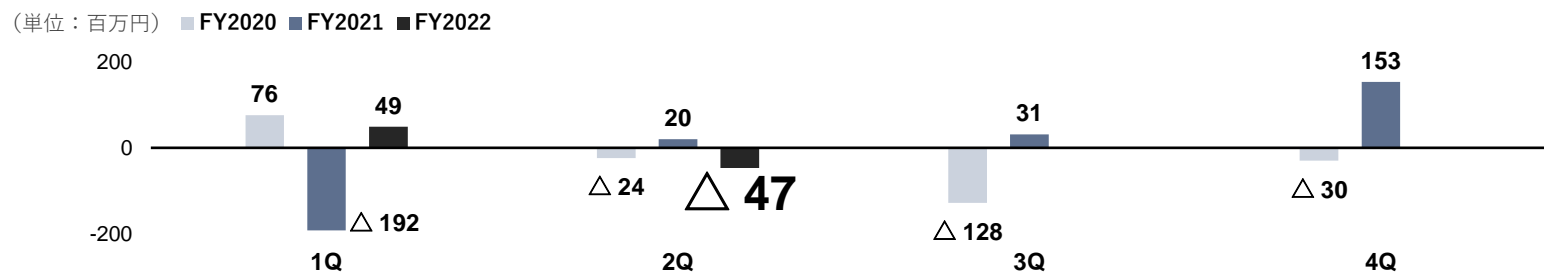
売上高の推移



売上総利益の推移



営業利益の推移

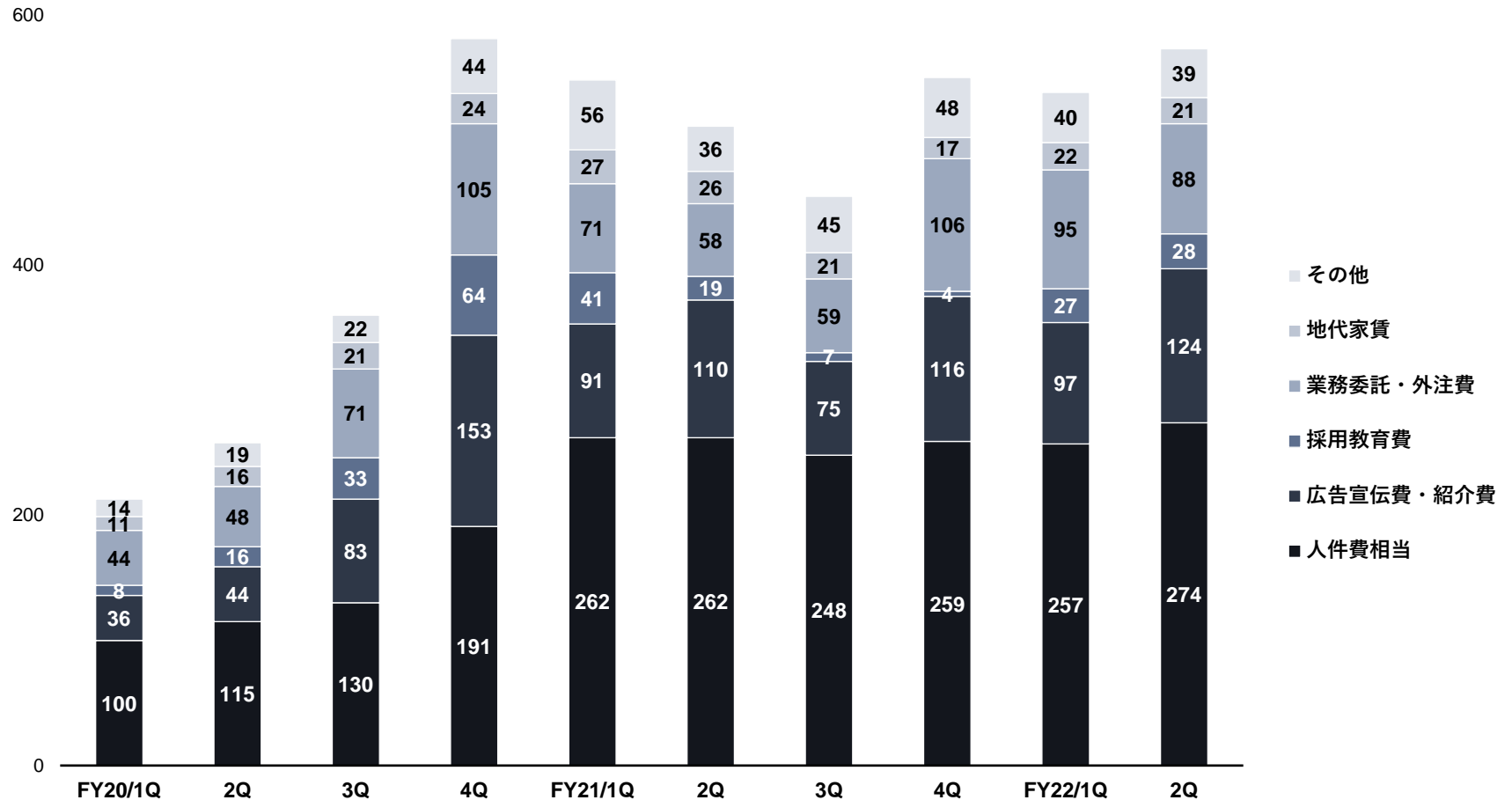


業績 四半期販売費及び一般管理費の推移

第2四半期の販管費は576百万円（前年同期比+11.9%）。

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88百万円（前年同期比+51.7%）。

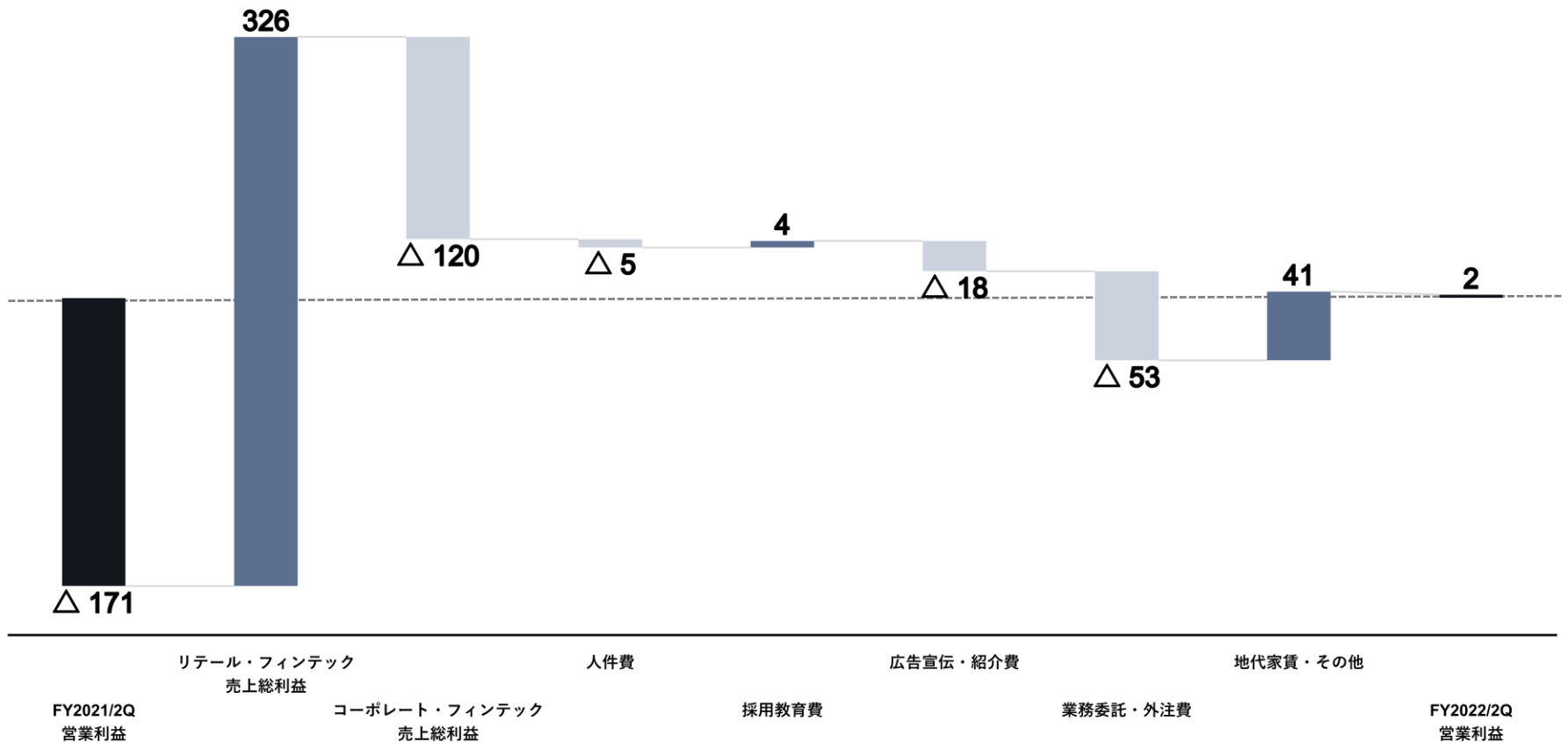
（単位：百万円）



業績 営業利益の増減要因

販売費及び一般管理費は2Q累計で1,119百万円（前年同期比+4.8%）とほぼ同程度で着地するも、リテール・フィンテックの増収により営業利益は2百万円の黒字（前年同期比+173百万円）。

（単位：百万円）

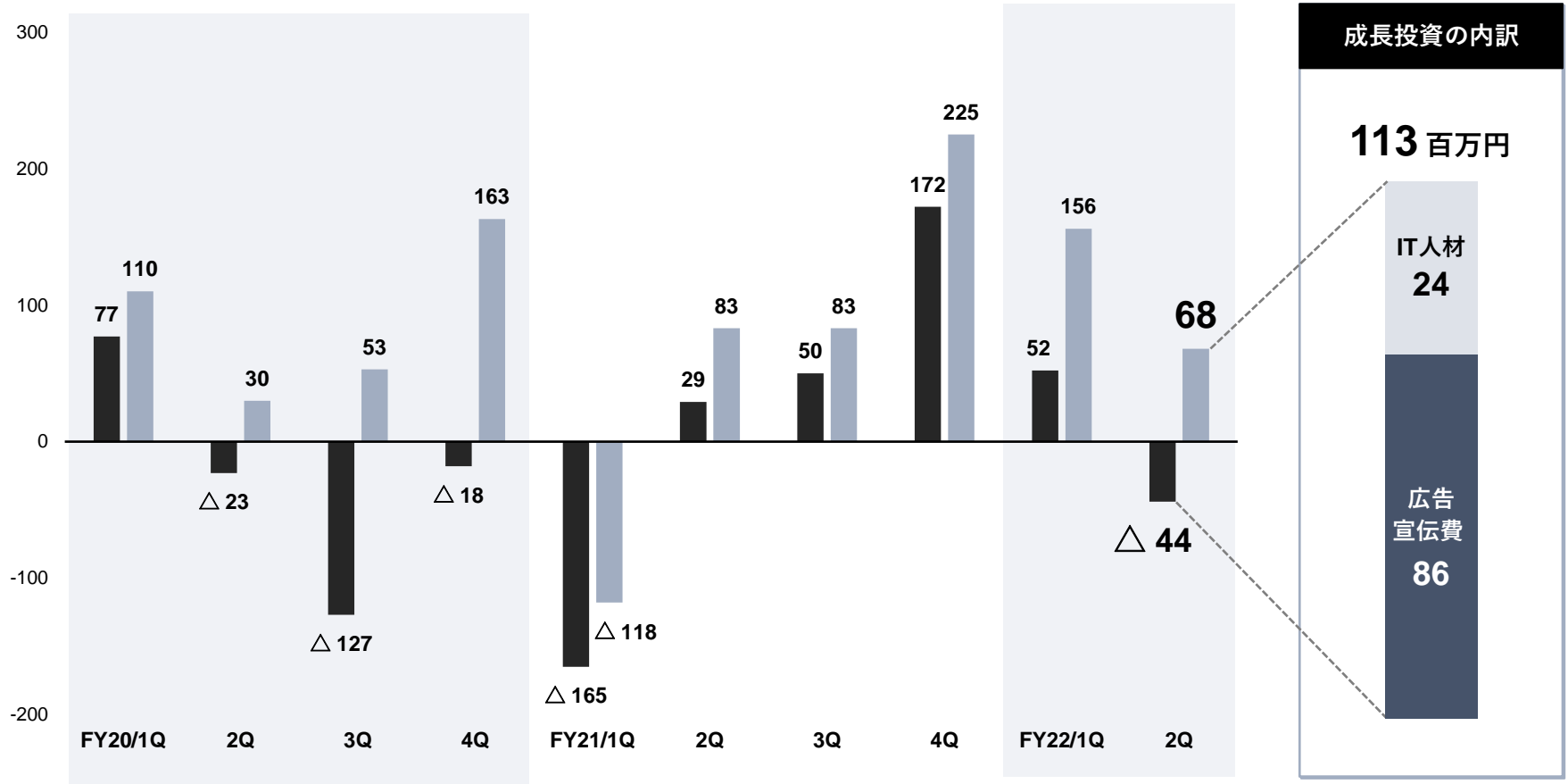


業績 積極的な成長投資を継続

広告宣伝費への成長投資を2Qから本格化。上期累計で216百万円の成長投資を実施。コーポレート・フィンテックの減収影響で2Q単体でEBITDAは赤字も、期初計画通りの成長投資を実施。

EBITDA 四半期推移

(単位：百万円) ■ EBITDA ■ 成長投資を除くEBITDA



業績 成長投資の期中回収方針は変わらず、黒字化を想定（再掲）

積極的な成長投資により第3四半期までは赤字見込みも、規律をもった投資により期中の成長投資回収・最終着地黒字化の見込み。

FY2022/3月期 通期業績予想

2022年3月期はさらに積極的な投資実行による前期を上回る高成長を目指す。新規サービス開発、マーケティングへの積極的な投資をしていくため、多数の変動要因を考慮し、通期業績はレンジで予想。売上高はYoYで50.5%~61.3%増の4,200百万円~4,500百万円、営業利益は△100%~1,289%増の0百万円~200百万円の見込み。

2022年3月期 通期業績予想

単位：百万円	業績予想	前年度実績	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%

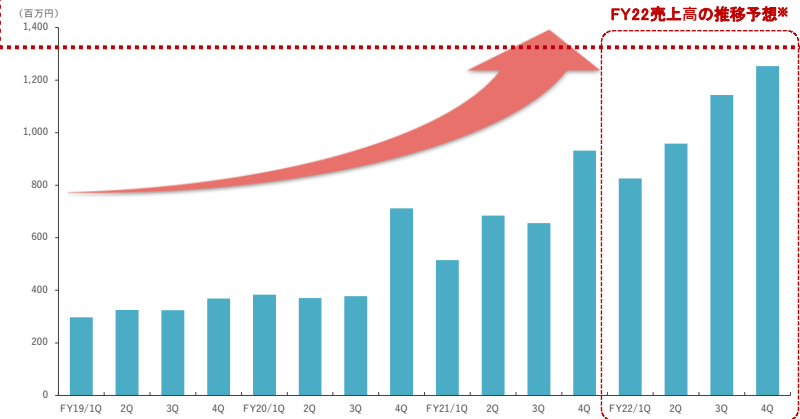
成長投資

黒字確保の範囲内で、規律ある成長投資を継続

2022年3月期はさらに高い売上高成長率を目指し、フリー・キャッシュ・フロー等から得られた資金は積極的に投資。引き続き、IT人材の採用に加え、新たなマーケティング手法への投資による新規リード獲得を加速。

FY2022/3月期業績予想：四半期売上高の推移

さらなる売上高の高成長を重要視し、期初から人材・マーケティングを中心に積極的に投資を実施。1Qから3Qまでの営業利益は赤字見込みも、FY2021同様、期初からの投資を期中回収する想定で最終着地は黒字化。



※業績予想レンジ下限での推移

業績 継続した成長投資による期待効果

期初計画からの投資額・投資時期のズレが発生するも、第2四半期後半から広告宣伝費への投資を本格的に開始。タクシーCM等による顧客獲得のための新規チャンネル開拓に取り組み、下期回収を見込む。

成長投資の内訳

IT人材への投資

- 正社員採用は引き続き苦戦するも、派遣、業務委託の採用加速により、IT人材への投資を加速

広告宣伝費への投資

- 第1四半期から投資予定だったPDCAサービス広告宣伝への成長投資を第2四半期後半から開始。
- PDCAサービスの認知拡大を目的に、タクシーCM等による**新規チャンネル開拓の広告宣伝費に大きく投資。**

新規顧客獲得に向けた大規模投資を実施

- デジタルマーケの専門家による広告戦略立案
- 新規広告チャンネル開拓による認知拡大～新規獲得施策の実施

 タクシーCM	東京 → 地方 2Q後半から東京で実施。下期は地方展開により更に新規顧客獲得を見込む
 TV CM	東京 地方 タクシーCMの効果測定をしつつ、TVCMの放映および地域を慎重に検討

成長投資の一環で第2四半期末から開始したタクシー広告による期待収益は、大きく以下2つの経路による投資効果見込みから試算。

期待効果

広告投資による期待収益は大きく2つの経路からの売上で試算

期待収益 ※1

=

投資効果 ①

+

投資効果 ②

投資効果 ① ※2

直接のお問い合わせ数増加による売上増

受注額

=

ターゲットリード数

×

アポ取得率

×

受注率

×

受注単価

投資効果 ② ※3

他チャネルの集客効率（CPA）改善による勉強会参加からの売上増

受注額

=

リード獲得件数

×

参加率

×

参加対受注率

×

受注単価

※1 広告投資全体の成果からの期待売上高。

※2 広告による新規のお問い合わせ、資料請求から獲得したリードからの期待売上高。

※3 広告による認知度向上からのCPA改善による、新規獲得リードからの期待売上高。

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^{※2}

÷

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^{※1}

顧客獲得後1年間でのコーポレート・フィンテック1顧客あたり平均売上総利益

483万円

LTV

=

ARPA^{※3}

×

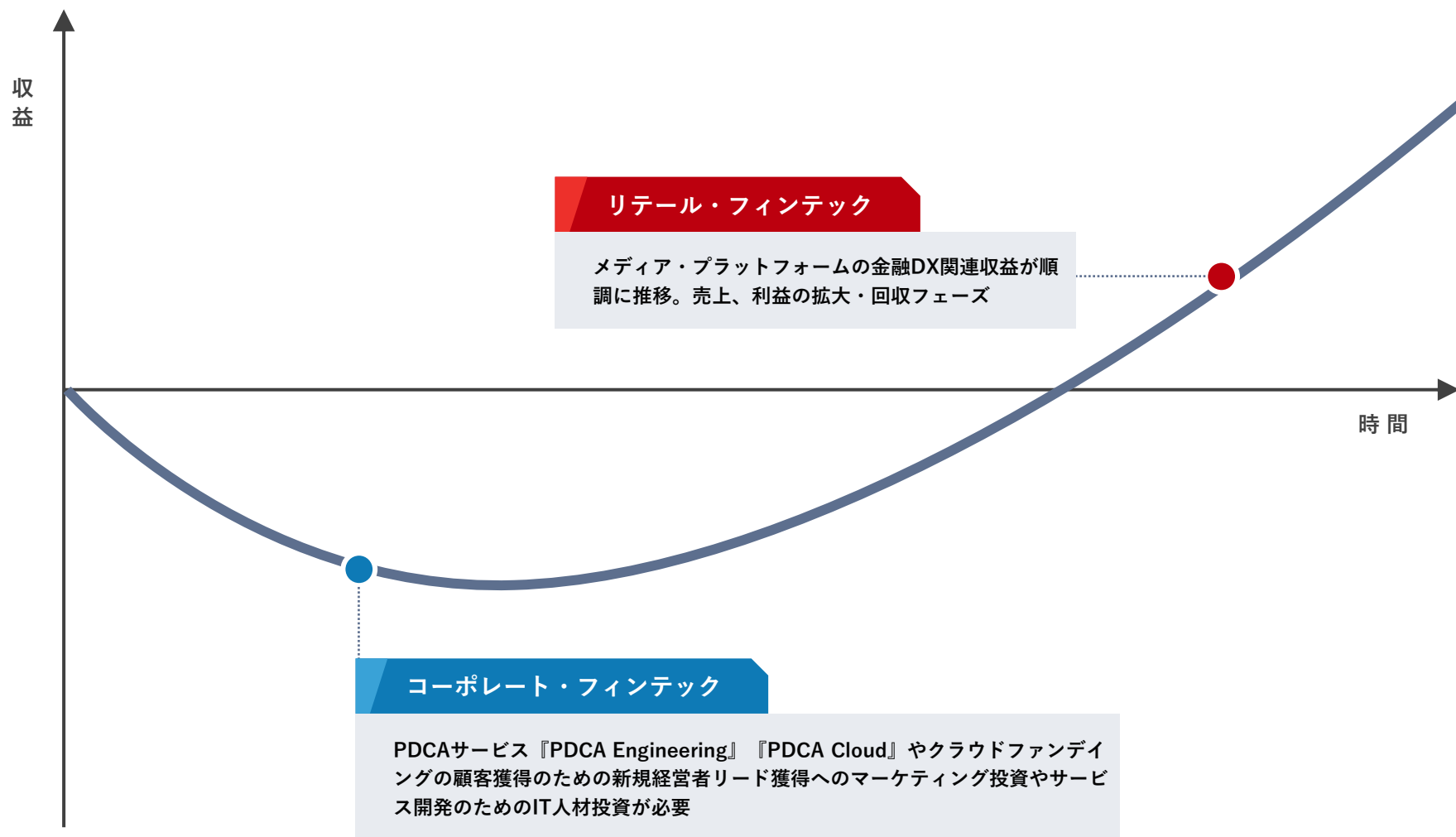
粗利率

※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年間での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。

第2四半期はコーポレート・フィンテックへの広告宣伝費を中心に113百万円の成長投資を実施。認知拡大による経営者リードの獲得効率向上から新規リリースしたPDCA Cloudサービス提供等によるアップセル・売上ストック化による投資回収を目指す。

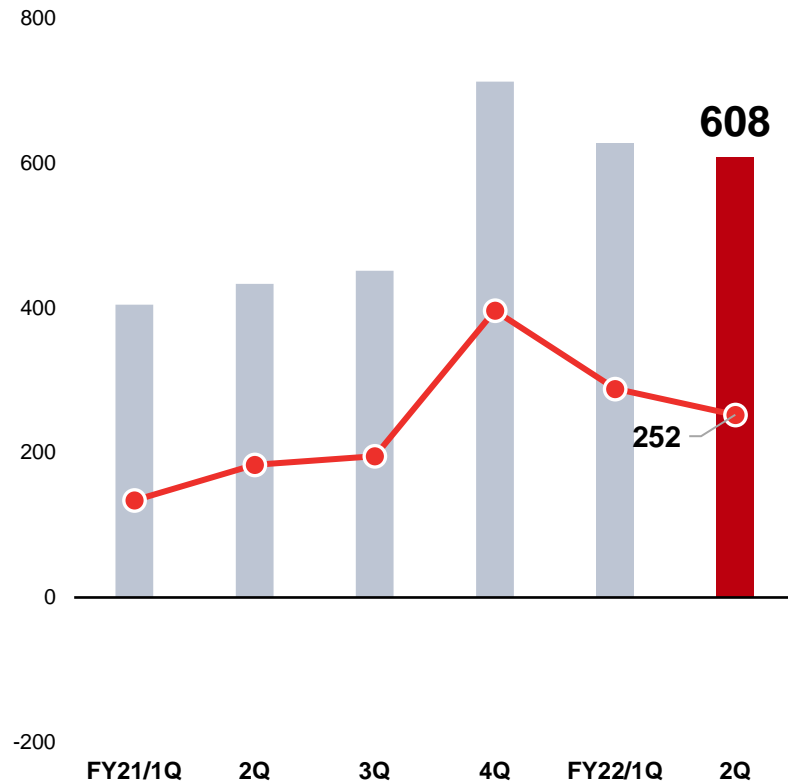


業績 四半期業績の推移：ドメイン別

リテール・フィンテックは売上高608百万円（前年同期比+40.4%）と引き続き売上が牽引。コーポレート・フィンテックはクラウドファンディングの案件獲得が伸び悩むなど売上高113百万円（前年同期比△54.7%）。引き続き投資フェーズで赤字。

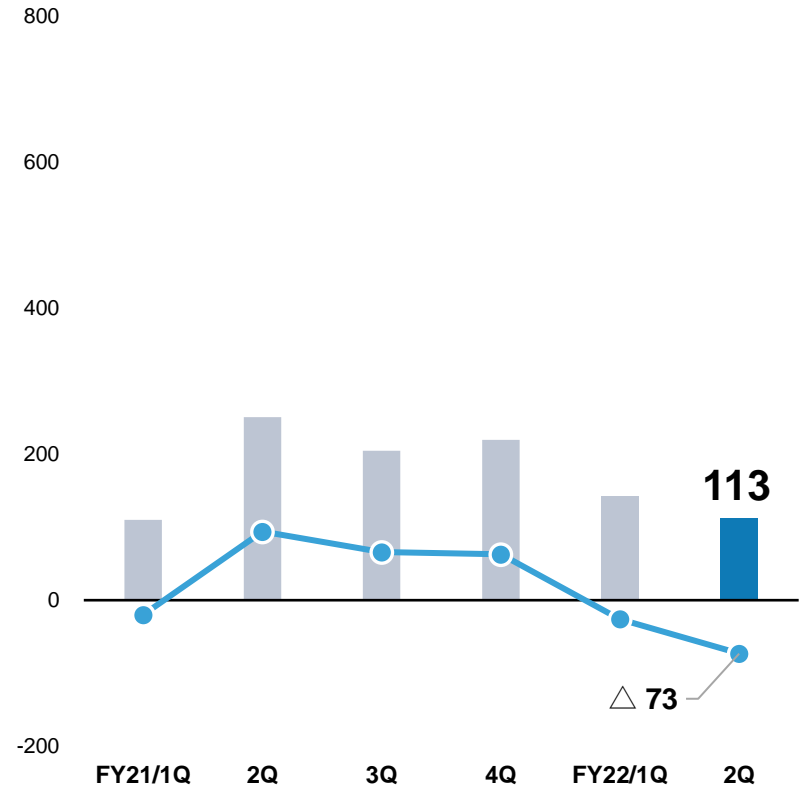
リテール・フィンテック

(単位：百万円) ■売上高 ●営業利益



コーポレート・フィンテック

(単位：百万円) ■売上高 ●営業利益

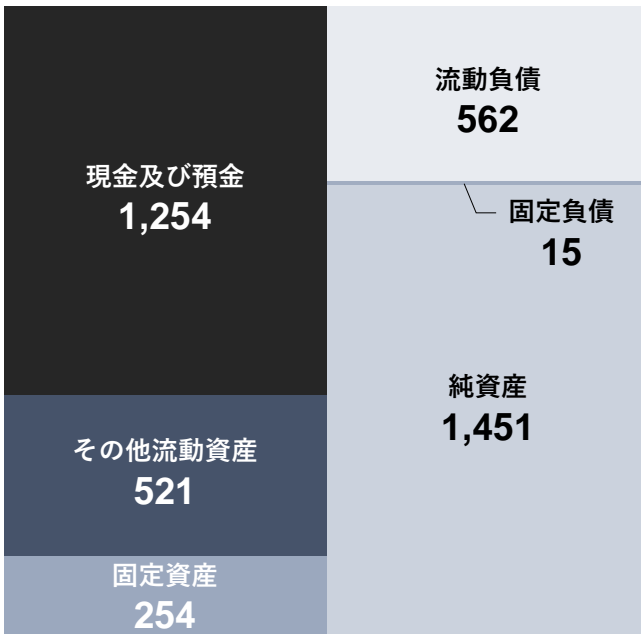


※1 各ドメインに紐づく直接費のみから集計。

業績 貸借対照表の状況

現金及び預金は1,274百万円、純資産1,417百万円と引き続き財務基盤は健全な状態を維持。

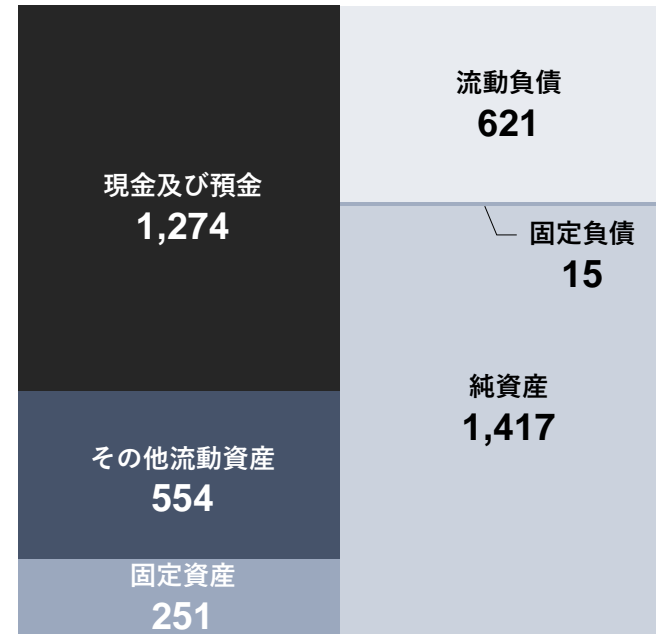
2021年6月末時点



自己資本比率：**67.2%**

流動比率：**315.6%**

2021年9月末時点



自己資本比率：**64.4%**

流動比率：**289.9%**

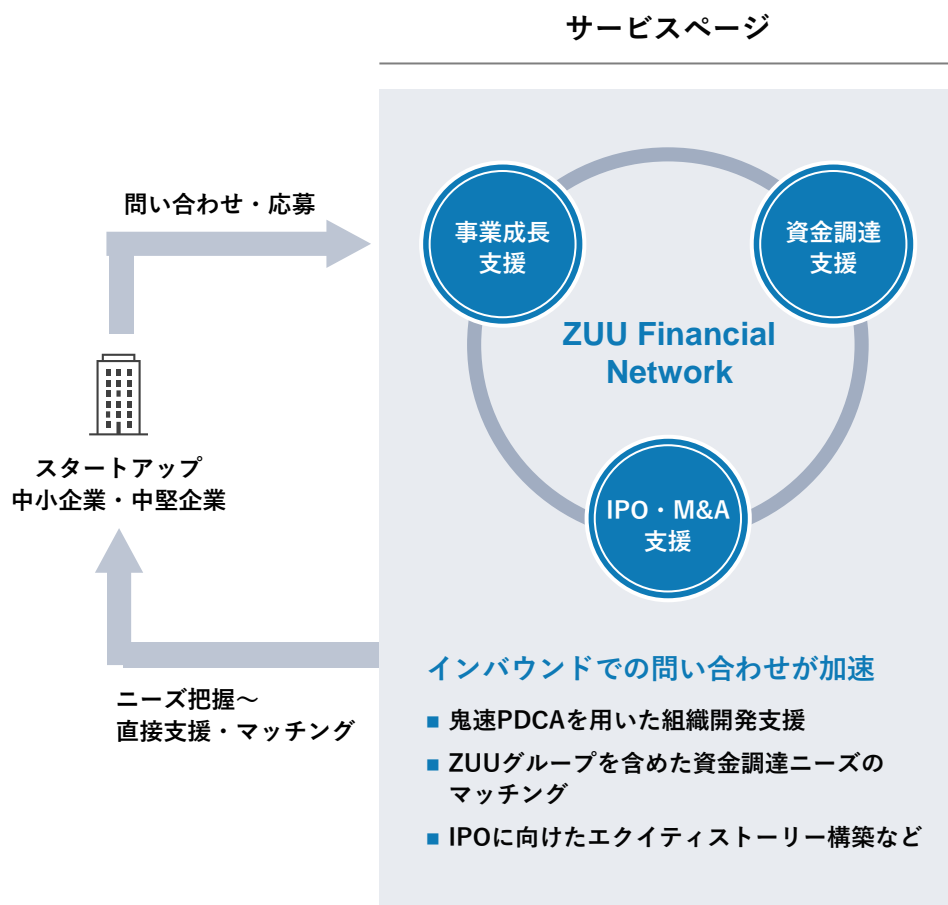
業績 M&A／出資戦略と実績

非連続成長に向けてM&A／資本提携を引き続き推進。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

『ZUU Financial Network』(P.49)を通し、インバウンドでの資金調達・事業成長・EXIT (IPO/M&A) ニーズ獲得が増加。当社のM&A/投資領域については積極的な支援体制も推進。

『ZUU Financial Network』での企業ニーズ獲得



当社のM&A/投資領域



02

FY2022.3月期 2Q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 **+47.5%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**1,906万UU**、総会員数は**15.3万人**と堅調に推移
- 金融DXは引き続き好調で、Googleコアアルゴリズム変動の影響もARPU^{※1}は**2,618円**と維持
- プライベート・ウェルス・メンバーズ (PWM^{※2}) の総資産額が**2,000億円**を突破

トピックス

リテール・フィンテック

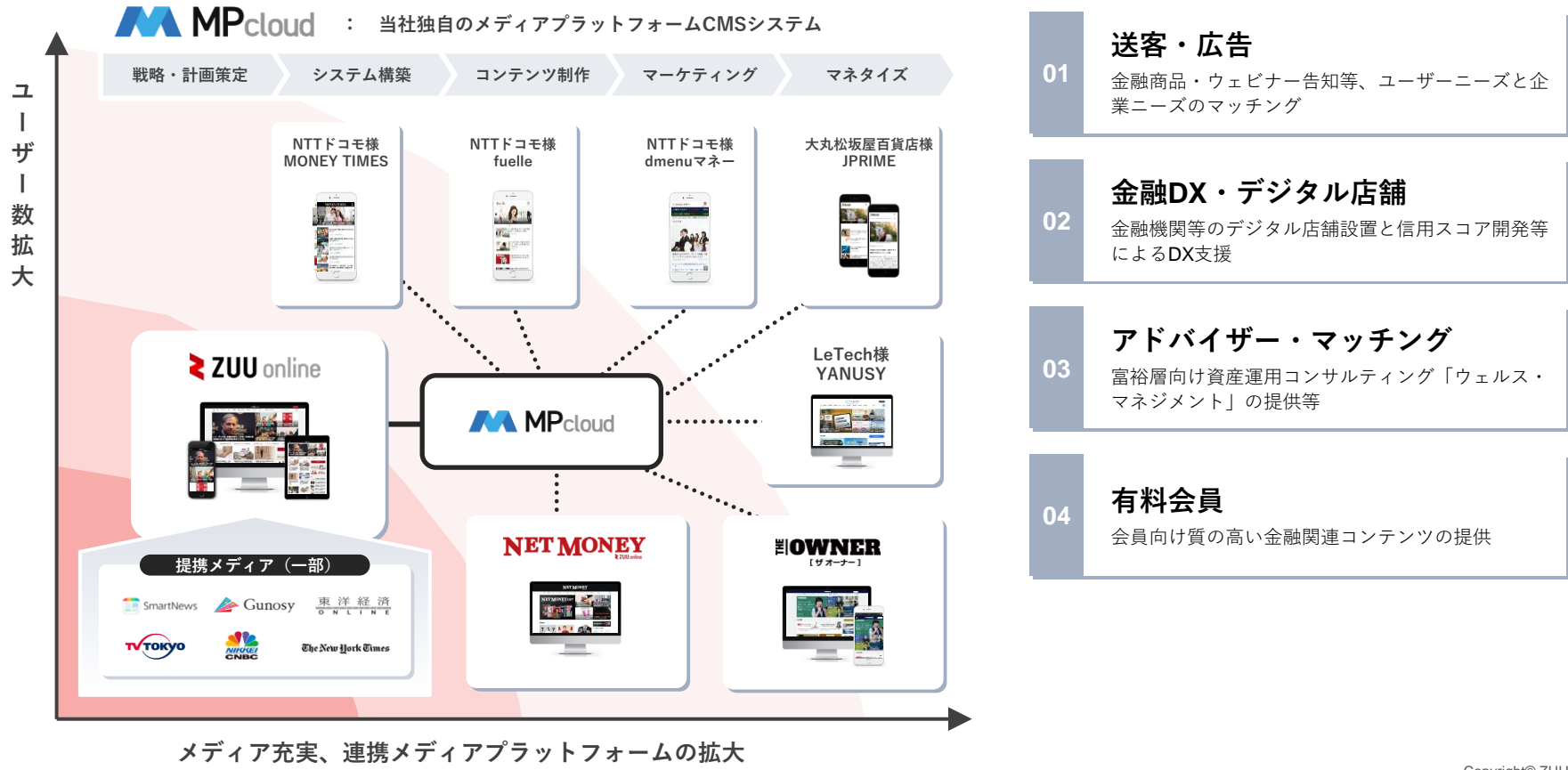
- 金融系ワード関連のOrganic流入は、**107万UU**と**QoQ △28.1%**
- NTTドコモ社との金融メディア『fuelle』『MONEY TIMES』が合計**3,700万PV**突破、『dmenuマネー』も堅調に拡大
- オリックス銀行に『MP Cloud』を提供、不動産投資メディア開設で金融DXを支援

※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9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。

Retail 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。



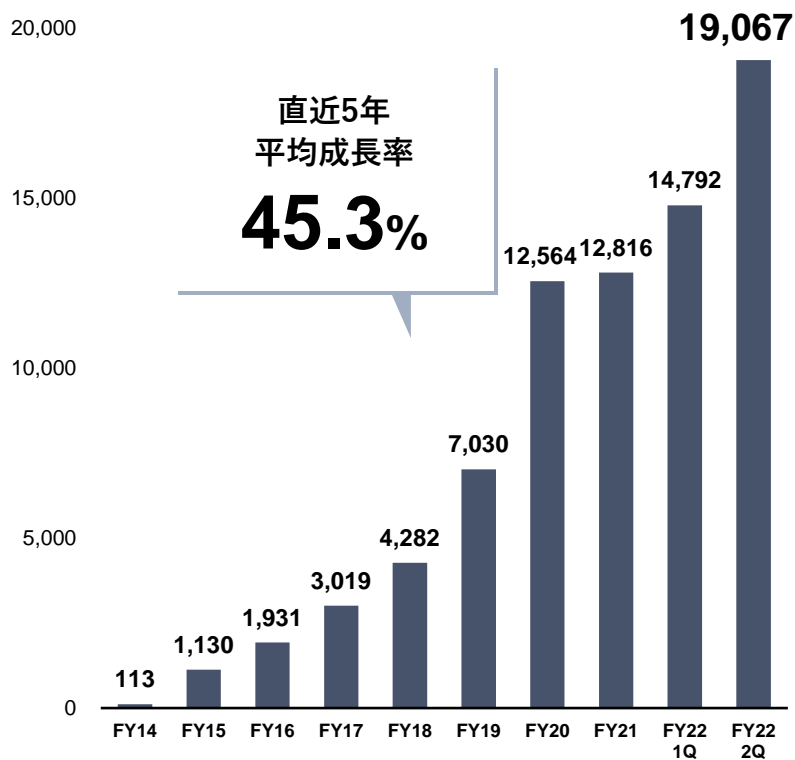
メディア・プラットフォームの訪問者数はNTTドコモとの取り組みにより急増。会員数も堅調に推移。ARPUはDX化が加速した金融業界や不動産業界などからの需要と獲得が引き続き好調で2,600円台と同水準を維持。

訪問者数

総会員数 / ARPU

(単位：千UU)

■ 訪問者数

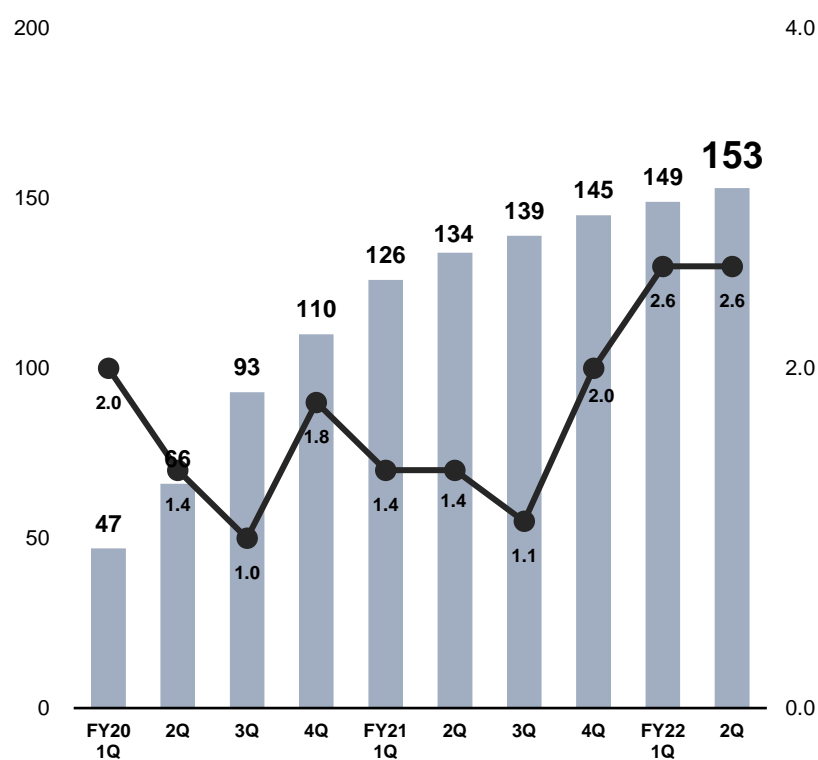


(単位：千人)

■ 総会員数 (左軸)

● ARPU (右軸)

(単位：千円)

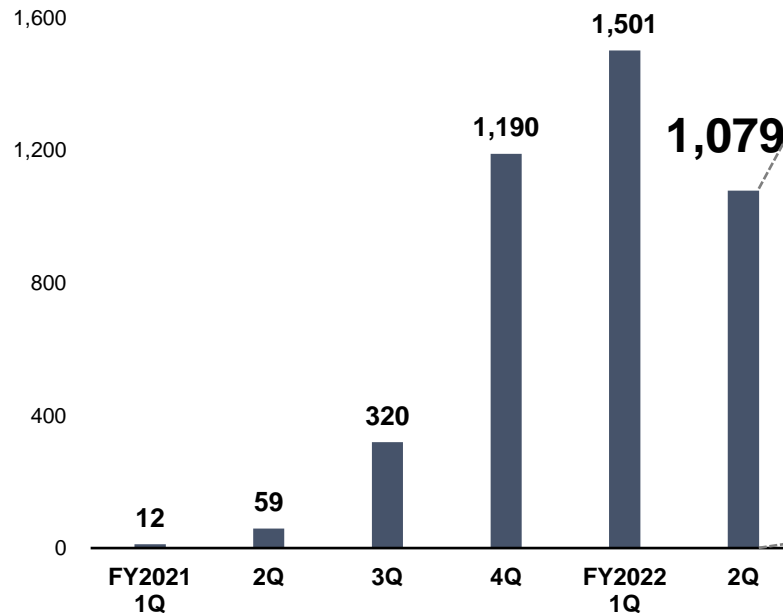


21年7月に実装されたGoogleコアアルゴリズムアップデートの影響で、金融系ワード関連のOrganic経由訪問者数は1Qと比較し減少するも、SEO対策により回復基調。

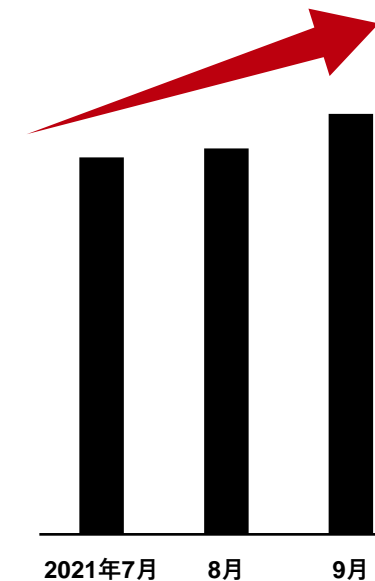
金融系ワード関連Organic流入数の推移

(単位：千UU) ■ Organic訪問者数

四半期平均成長率 **144.3%**



7月にアルゴリズムアップデートの影響を受けるも回復基調



送客領域の拡充により、ARPU向上を推進

ZUUメディアプラットフォームで集客した1,900万人のユーザーに対し、収益の大きい送客領域で証券口座開設から商品ラインアップ拡充に注力。ユーザーあたり収益性の向上とGoogleコアアルゴリズムアップデートによるリスクを分散。

ZUU online

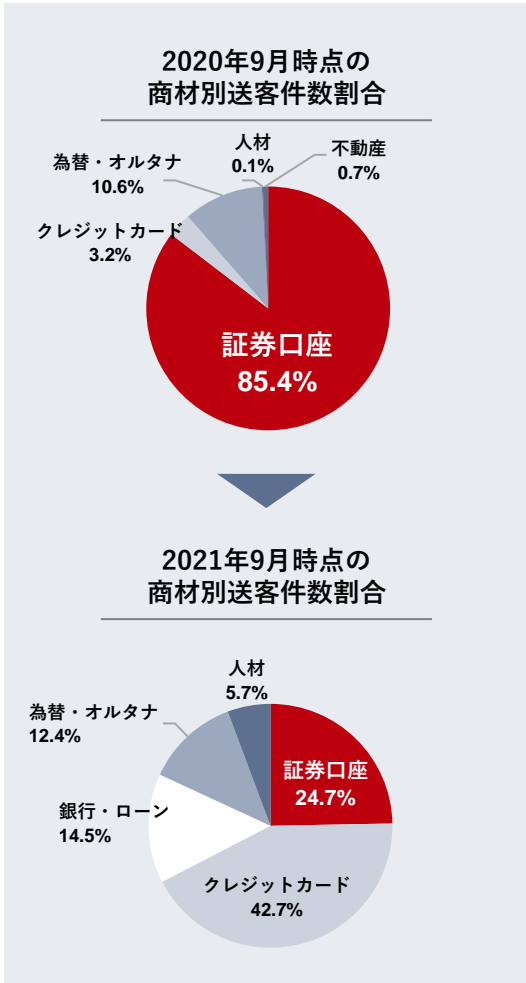
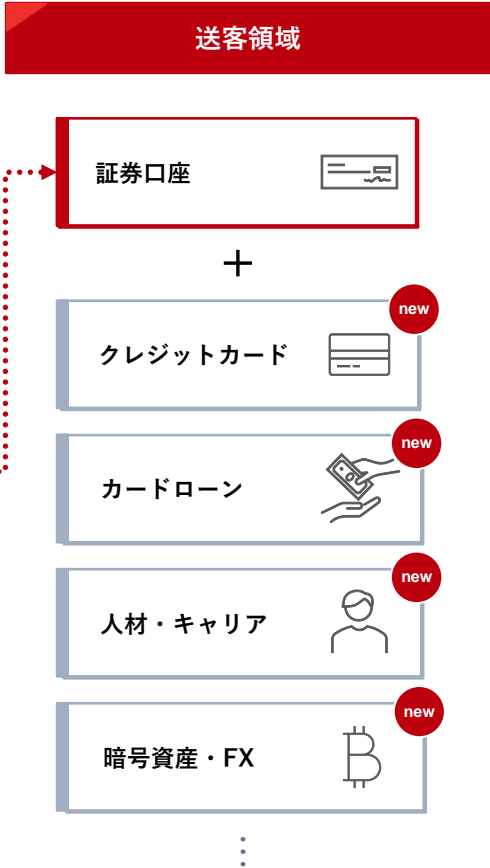
NET MONEY



金融系メディアプラットフォームでの
マネタイズポイント

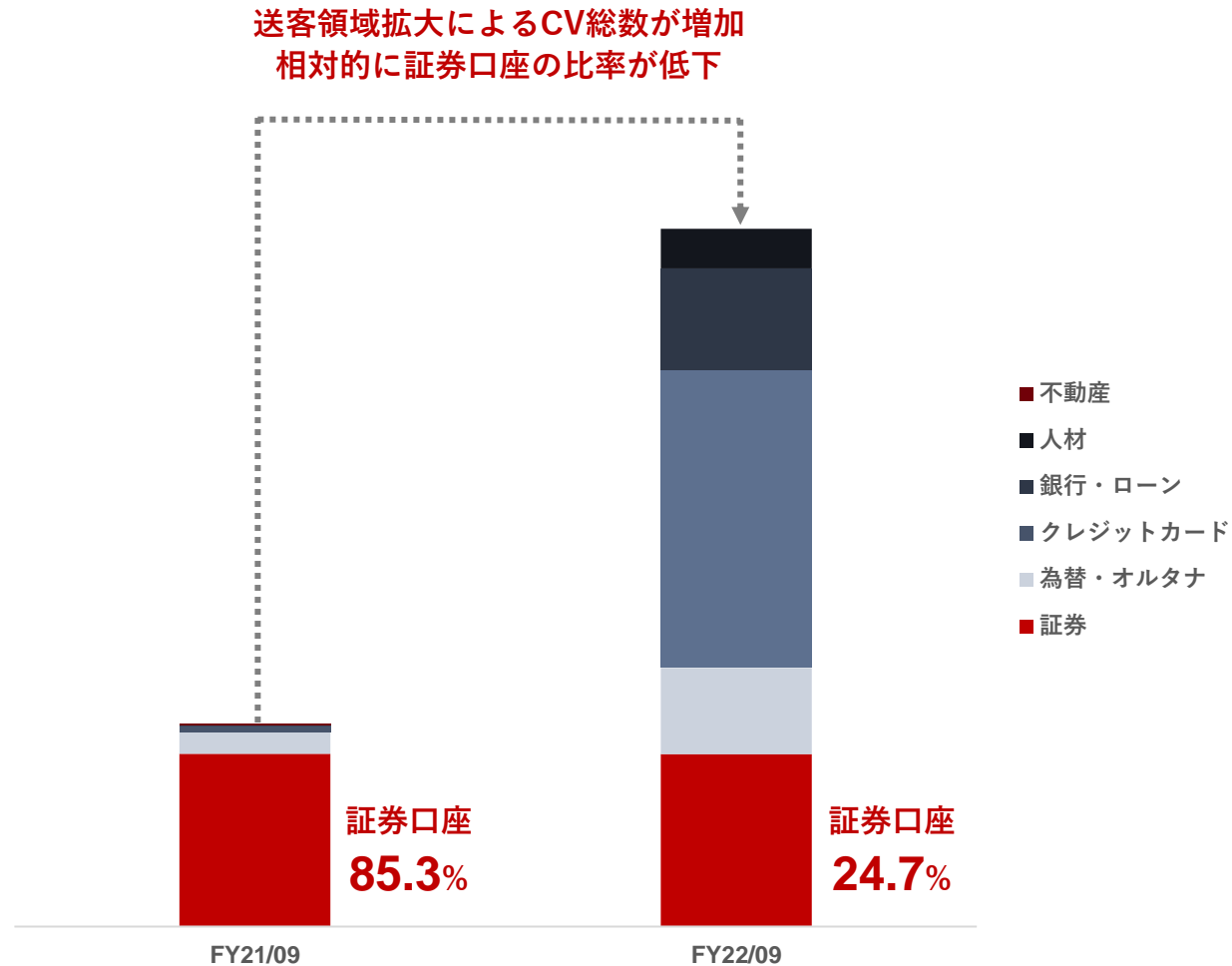


<p>有料会員</p>	<p>広告</p>
<p>デジタル店舗</p>	<p>アドバイザー マッチング</p>



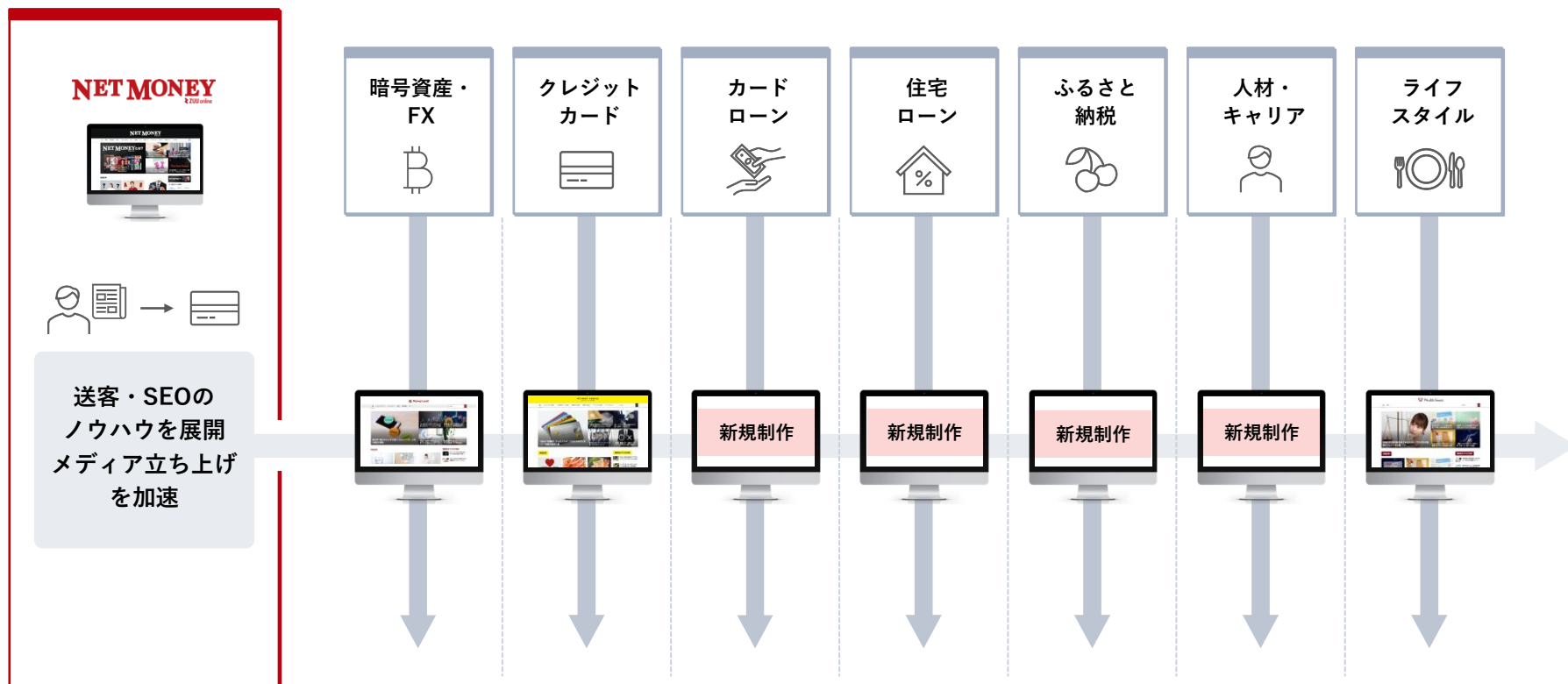
送客領域の拡充で売上ポートフォリオが順調に形成

送客領域の拡充により証券口座に他商品が積み上がる形で送客の母数は増加。
相対的に証券口座の割合が減少し、複数領域でのポートフォリオを形成。



『NET MONEY』の送客・SEOのノウハウを活用し、各送客領域におけるバーティカル・メディアを立ち上げ。すでに複数のバーティカル・メディアを構築。さらなる新規ユーザーと収益の確保に向けた体制構築を推進。

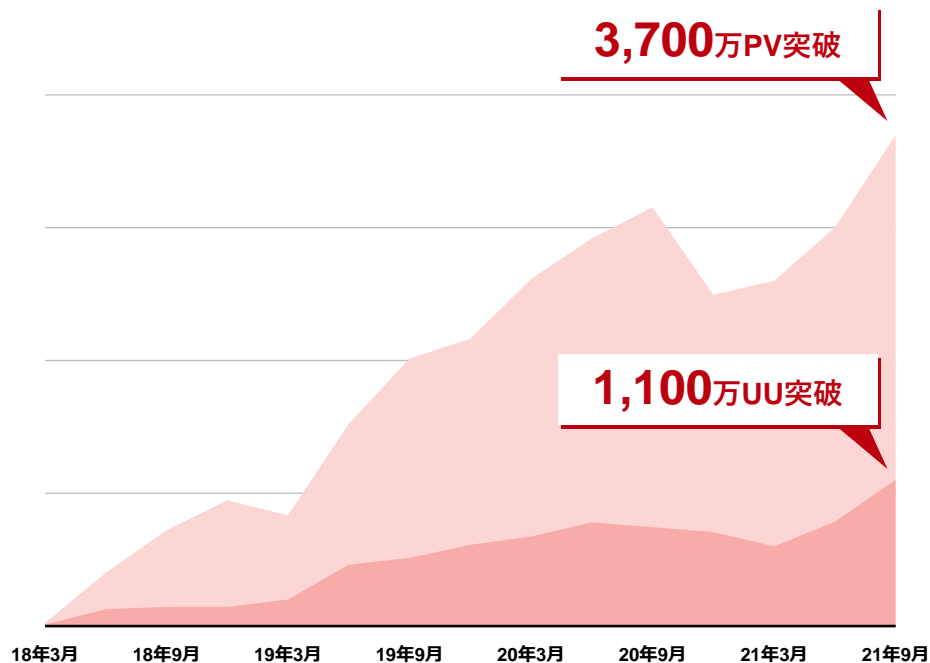
バーティカルメディア戦略における進出領域



ZUUとNTTドコモが共同運営する金融メディア『fuelle』『MONEY TIMES』が計3,700万PVを突破。2021年4月より共同運営支援を開始した『dmenuマネー』も他メディアとの連携が進み、順調にトラフィックが成長。

NTTドコモとの共同メディアが成長

fuelle MONEY
TIMES



『dmenuマネー』のメディア連携が拡大

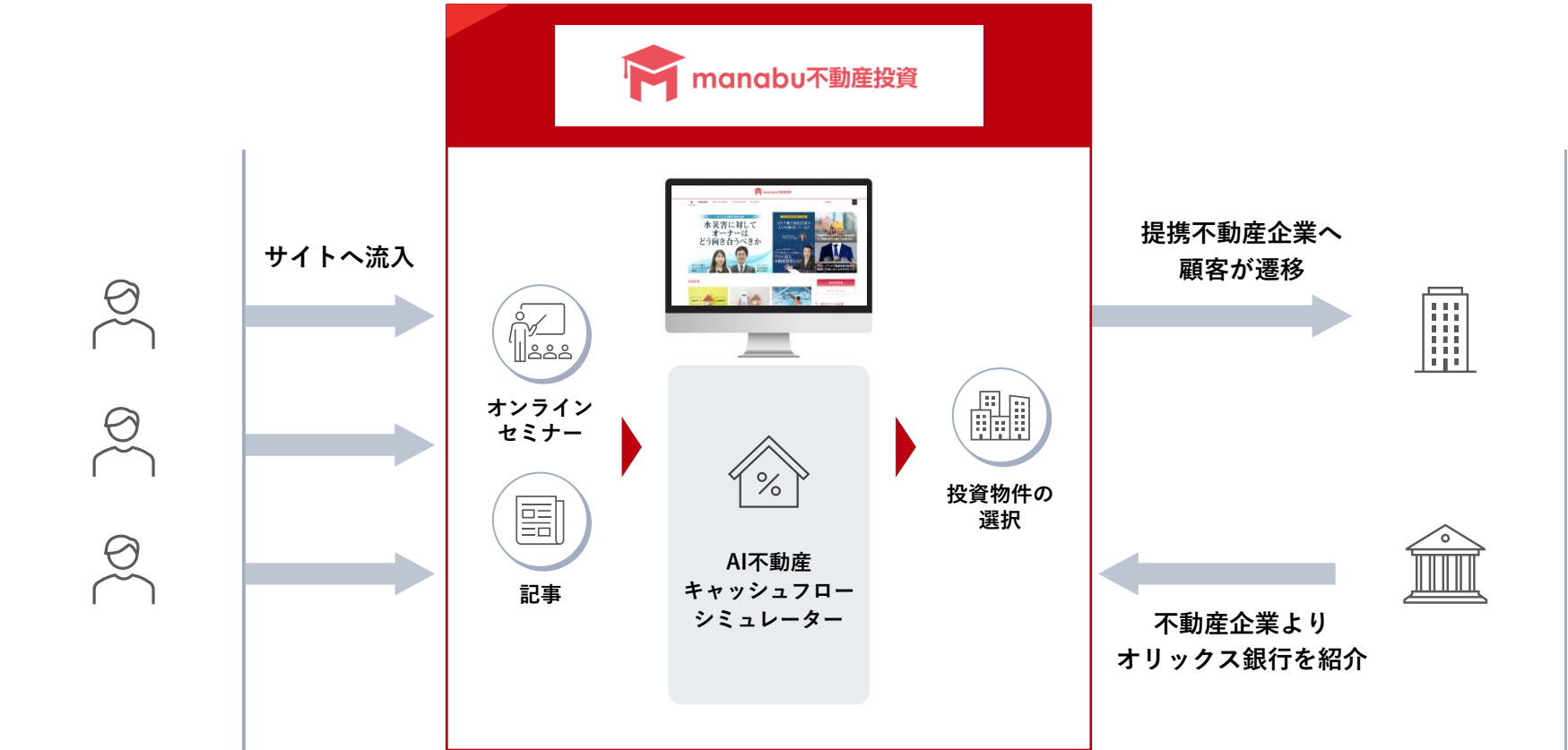
dmenu マネー

記事配信元一覧

ARUHI マガジン	the Roots	finasee	12th HALF TIME
株子報	Incomepress	MONEY TIMES	MV SCHOOL
アゾン	NET MONEY	NewsStarts オンライン	PRTIMES
Renegy Online	SDG JOURNAL	STONLINE	OWNER
The Motley Fool	the Roots	IR	YANUSY
ZUU online	dmenu マネー	fuelle	manabu 学研教育
いろいろに投資	サイボウズ式	サイボウズ	ポイント投資
マネクリ	マネ育舎 @マネエデュ	ID×CO 確定拠出年金 投資講座 スタートクラス	保険の教科書
Bloomberg	FISCO	JBpress	Searchina
DIAMOND	PRESIDENT Online	REUTERS コントラ	時事通信社
エコノミスト	東洋経済 総合研究所		

オリックス銀行と不動産投資メディアを新規開設

2021年8月、オリックス銀行の不動産投資メディア『manabu不動産投資』開設を支援。
 当社独自のメディアプラットフォームSaaS『MP Cloud』を活用しメディア構築。



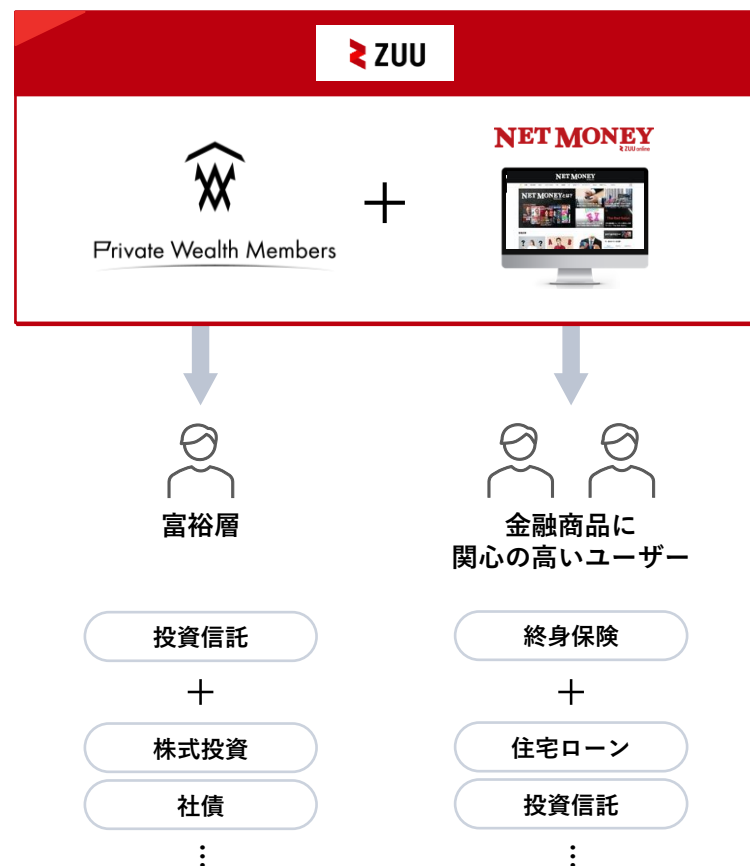
金融サービス仲介業取得により、さらなるサービス強化へ

21年11月からスタートした「金融サービス仲介業」のライセンス取得に向け、社内体制を構築中。会員基盤構築を進めてきたPWM会員に対して金融サービスを仲介し、ユーザーへの提供価値を向上させることで収益基盤を強化。

金融サービス仲介業のモデル

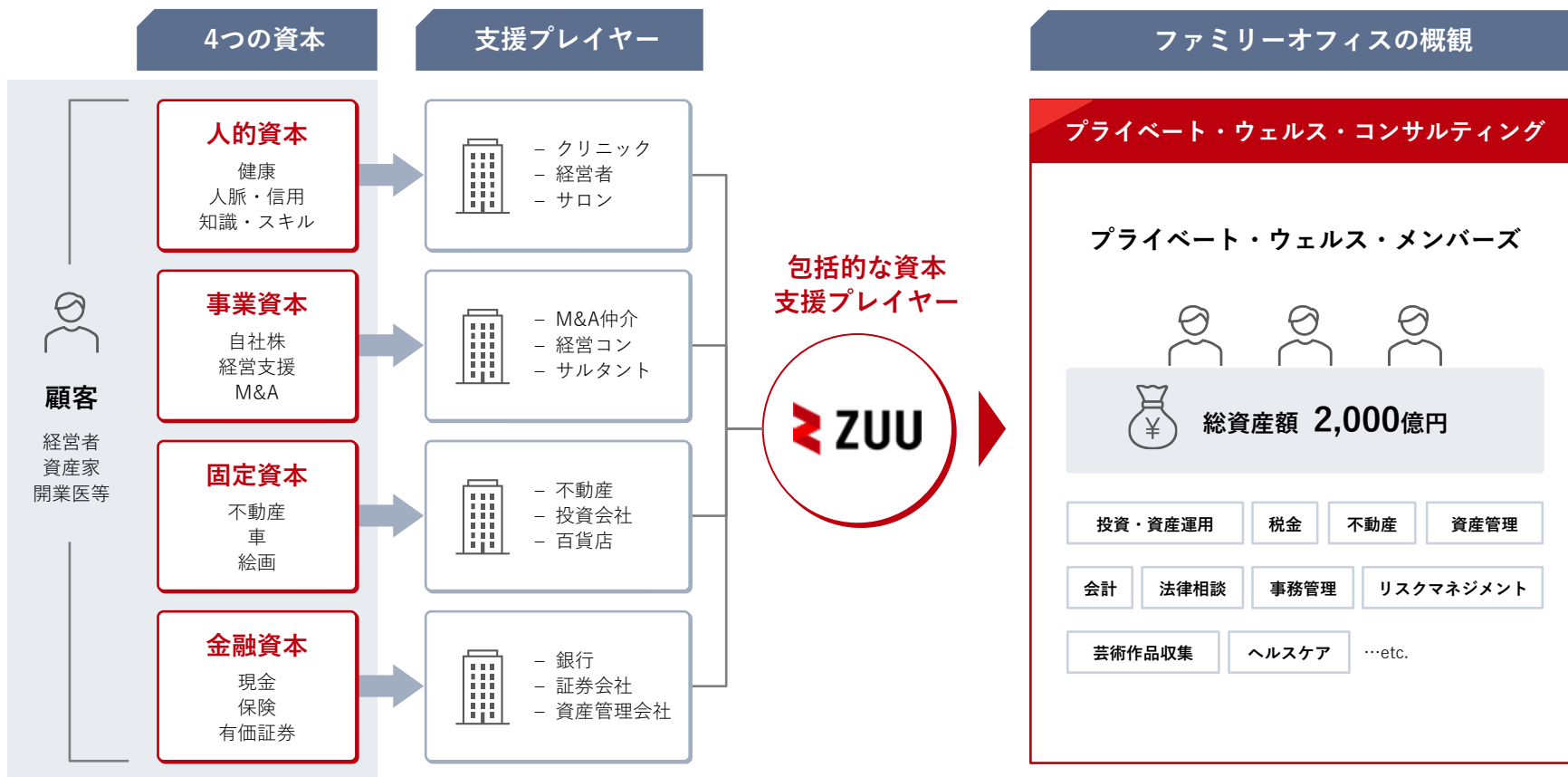


金融サービス仲介業におけるZUUの強み



PWM会員総資産額が2,000億円を突破

『プライベート・ウェルス・メンバーズ』の登録会員の総資産額が21年9月末時点で2,000億円を突破。今後は金融サービス仲介業のライセンス取得からの会員向けソリューション拡充により、業界におけるポジションを確立へ。



03

FY2022.3月期 2Qハイライト コーポレート・フィンテック

業績 / KPI

・クラウドファンディングの案件獲得が伸び悩み、
売上高は前年同期比 Δ **29.3% 減収**

・『THE OWNER^{※1}』のトラフィックが
299万PV、総会員数は **2.6万人**に増加

・経営者リード総数^{※2}が **14,000人**を突破

・ARPA^{※3}はクラウドファンディングの減収等の影響
で、**414万円**と微減

トピックス

コーポレート・フィンテック

・組織コンサルティングSaaS・PDCA Cloud
シリーズの会議版『meevo』の提供を開始

・PDCA Engineering『鬼速[®]』のタクシーCM
を開始

・融資型クラウドファンディング『COOL』が
富裕層向け貸付型私募ファンドを組成

・事業成長、資金調達支援『ZUU Financial
Network』を提供開始

※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。経営者向けの大規模カンファレンスも開催。

※2 『THE OWNER』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総数は順調に増加。PDCAシリーズによる事業成長、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
(経営者リード数増)

×

ソリューション数
(ARPA向上)

メディアを通じた経営者リード獲得

THE OWNER
【ザオーナー】

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を提供し、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

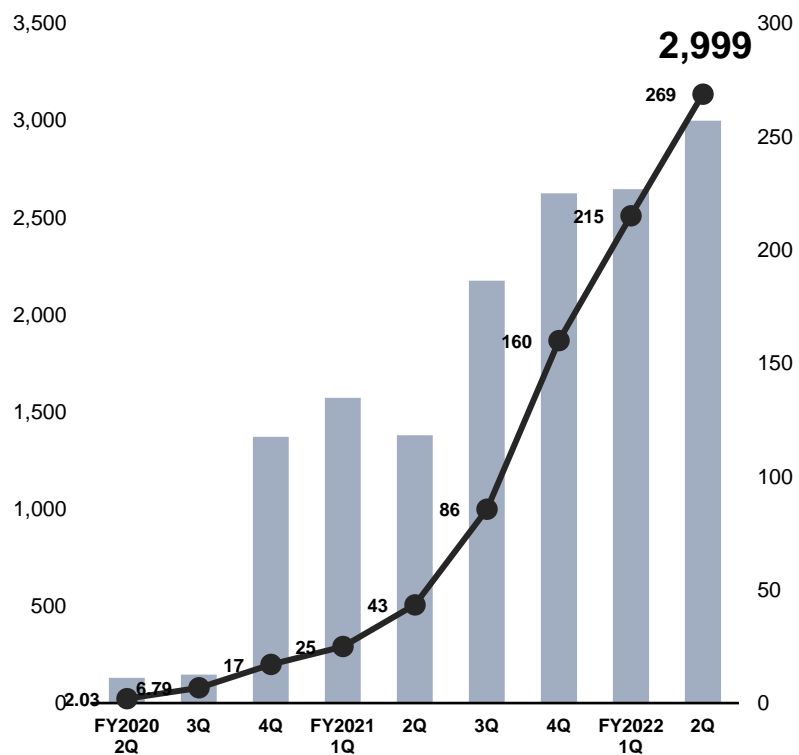
05 M&A仲介・マッチング

メディアの法人会員及び顧客からのM&Aニーズに日本M&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、約300万PV、2.5万会員を突破。直近のARPAは第1四半期から微減。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。

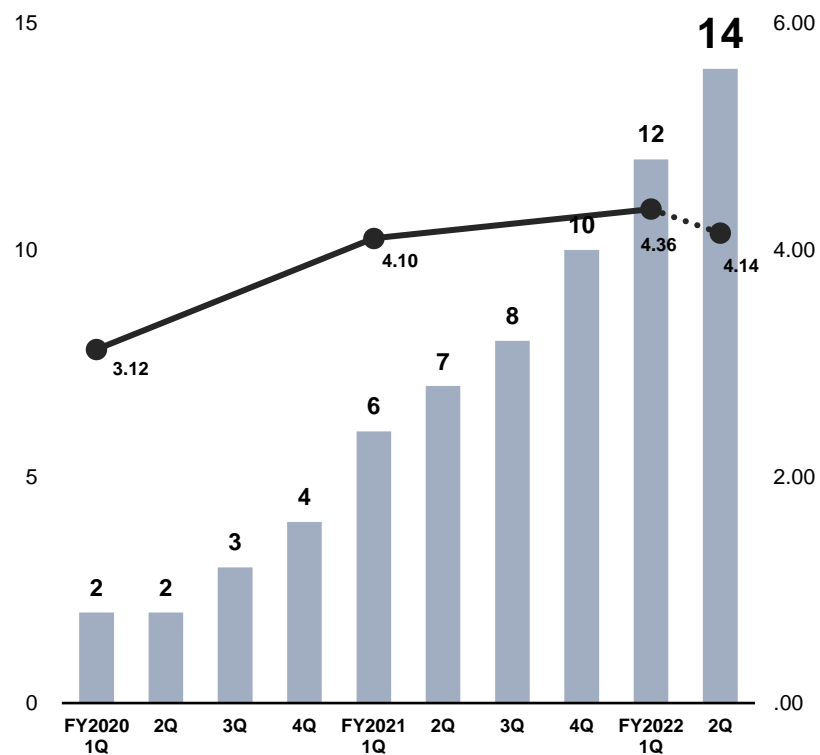
月間PV数 / 会員数

(単位：千PV) ■ PV (左軸) ● 会員数 (右軸) (単位：百人)

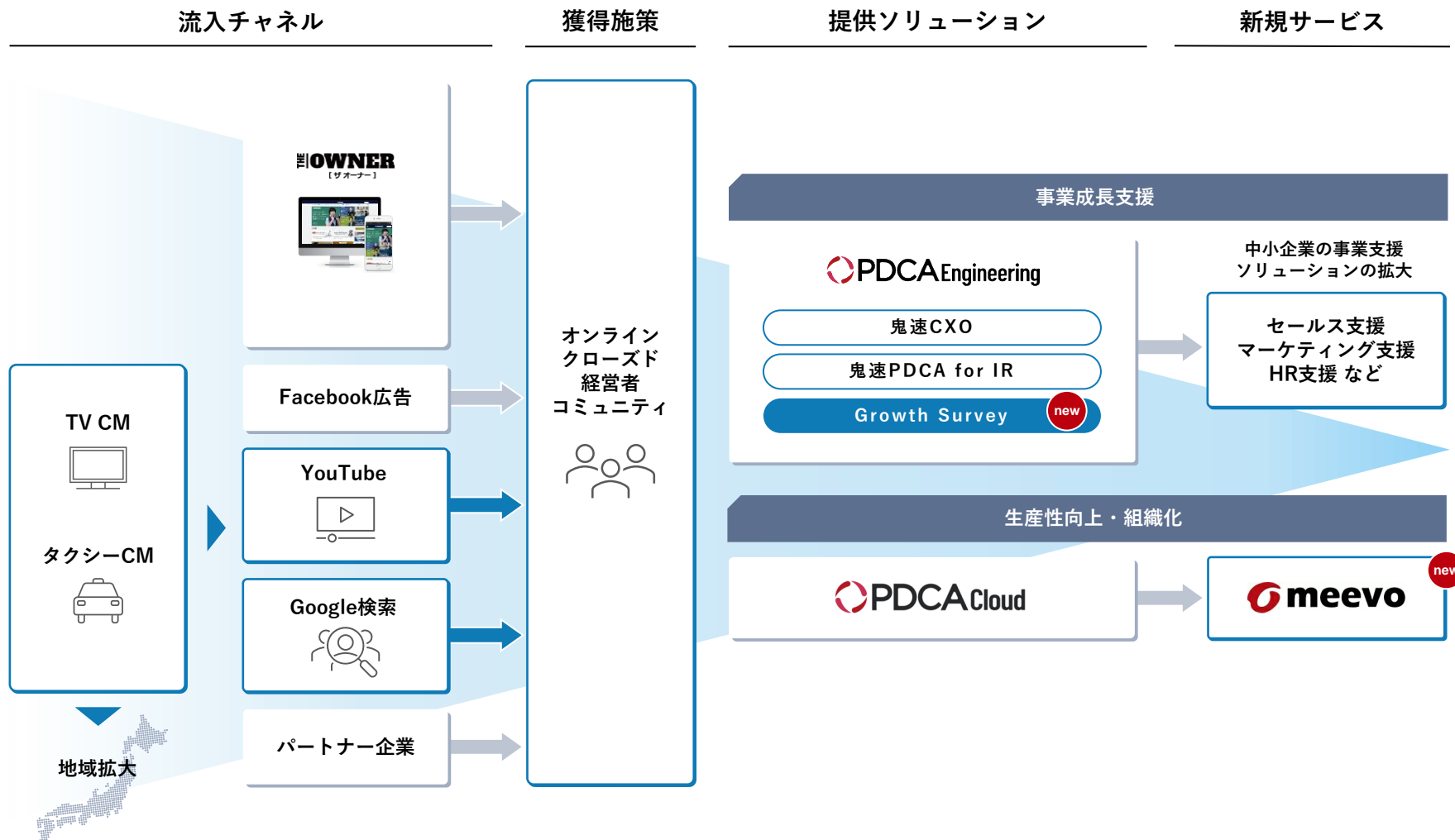


経営者リード総数 / ARPA

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



少人数勉強会など顧客獲得施策に注力してきたが、認知拡大施策により新規顧客層を開拓。また、『PDCA Engineering』のコンサルティング商品ラインアップ拡大やPDCA Cloudシリーズの新規サービス開発により、顧客に多様なソリューションを提供できる体制を強化。



 PDCAEngineering

対象

企業課題

サービス内容

鬼速CXO

企業の全方位課題が見える化し、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

企業成長の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

“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・IPOに向けて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

Growth Survey new

企業の“加速度的な成長“に必要な5つの要素を点検し可視化するプログラム

経営者のみ

自社の事業上の強み・弱み、課題が知りたい

鬼速PDCAを用いた企業の成長のための事業分析レポート作成

 PDCACloud

PDCA Cloud

鬼速PDCAを用いて自社の属人化している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

meevo new

鬼速PDCAを用いて社内会議の生産性を向上し、目標達成できる組織へ改善するSaaS

経営者／経営幹部
／全従業員

会議の効率を高めたい・会議の仕組みを構築したい

目標を達成する会議の仕組み化・会議運営の効率化

経営支援のためのPDCAサービス、PDCA Engineering 『鬼速®』 の認知拡大に向けた成長投資として新たにタクシーCMを開始。これまで延べ約5,000名の経営層が参加した勉強会やセミナーの新規参加者開拓からの顧客獲得を目指す。



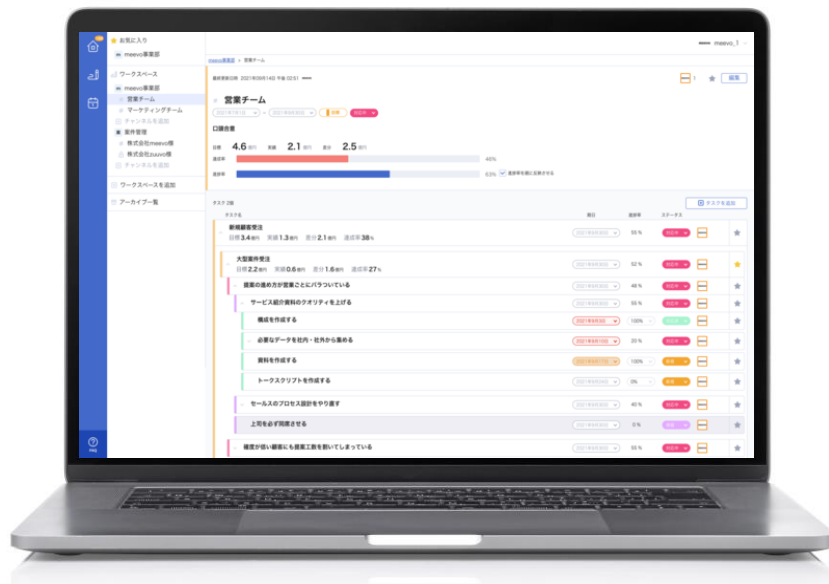
[鬼速サービス紹介ページへ >>](#)

Financial Growth

個人と企業の非連続成長を実現する

CMテーマ	Talk about 鬼速®
各タイトル	「社長の悩みあるある①」 篇 (30秒) 「社長の悩みあるある②」 篇 (30秒) 「鬼速を、騙されたと思って試して欲しい。」 篇 (30秒) 「重要KPIの改善の連続」 篇 (30秒) 「経営の大戦略が見えた！」 篇 (30秒)
放送日程	2021年10月11日 (月) ~ 2021年12月26日 (日)
放送エリア	東京

組織コンサルティングSaaS『PDCA Cloud』の会議版である『meevo（ミーボ）』を21年9月より提供開始。コロナ禍によるオンライン会議が主流になる中、弊社PDCAサービスのメソッドを用いて会議の質を向上させるSaaSとして開発。



機能 1

課題解決の議論に最適な会議議事録機能

機能 2

会議において決定したタスク管理機能

機能 3

事業の目標、課題解決案、実行状況をチームで一元管理するボード機能

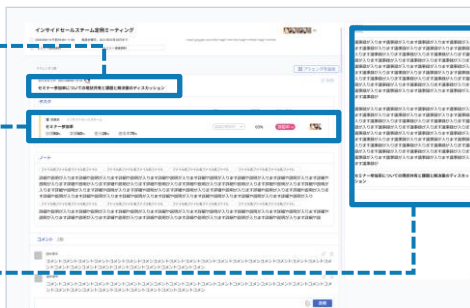
『meevo』では、会議内容と事業目標や課題解決案を紐付け、実行状況のモニタリングやチーム内で目標達成に必要な情報が共通化・可視化されることで、会議の質向上が可能。

会議議事録作成機能

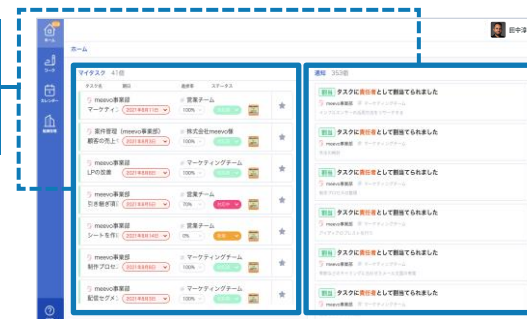
アジェンダの作成

議題（KPIや課題）の紐付け

議事録の表示

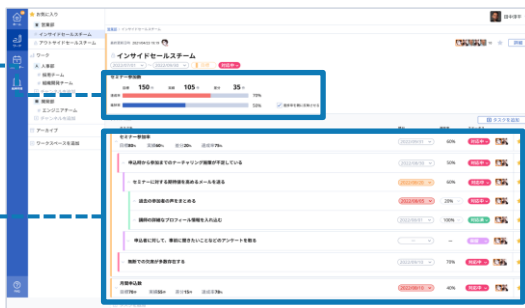


タスク管理機能

自分に割り振られた
タスク一覧を
表示・通知

ボード機能

KPIの達成率・進捗率を管理

KPIに対しての課題、
解決案を入力目標・課題・解決案・
タスクを明確に分類

コロナウイルスの感染拡大により中小企業でもテレワーク実施企業が増加。会議効率化の需要から、『meevo』がターゲットとするミーティングテックの潜在市場規模は約1.42兆円を見込む。

潜在市場規模 約**1.82**兆円

事業者数

潜在市場規模

テレワークを導入する※1 小規模事業者※2



135万社

1.37兆円

+

+

テレワークを導入する中規模事業者※2



3万社

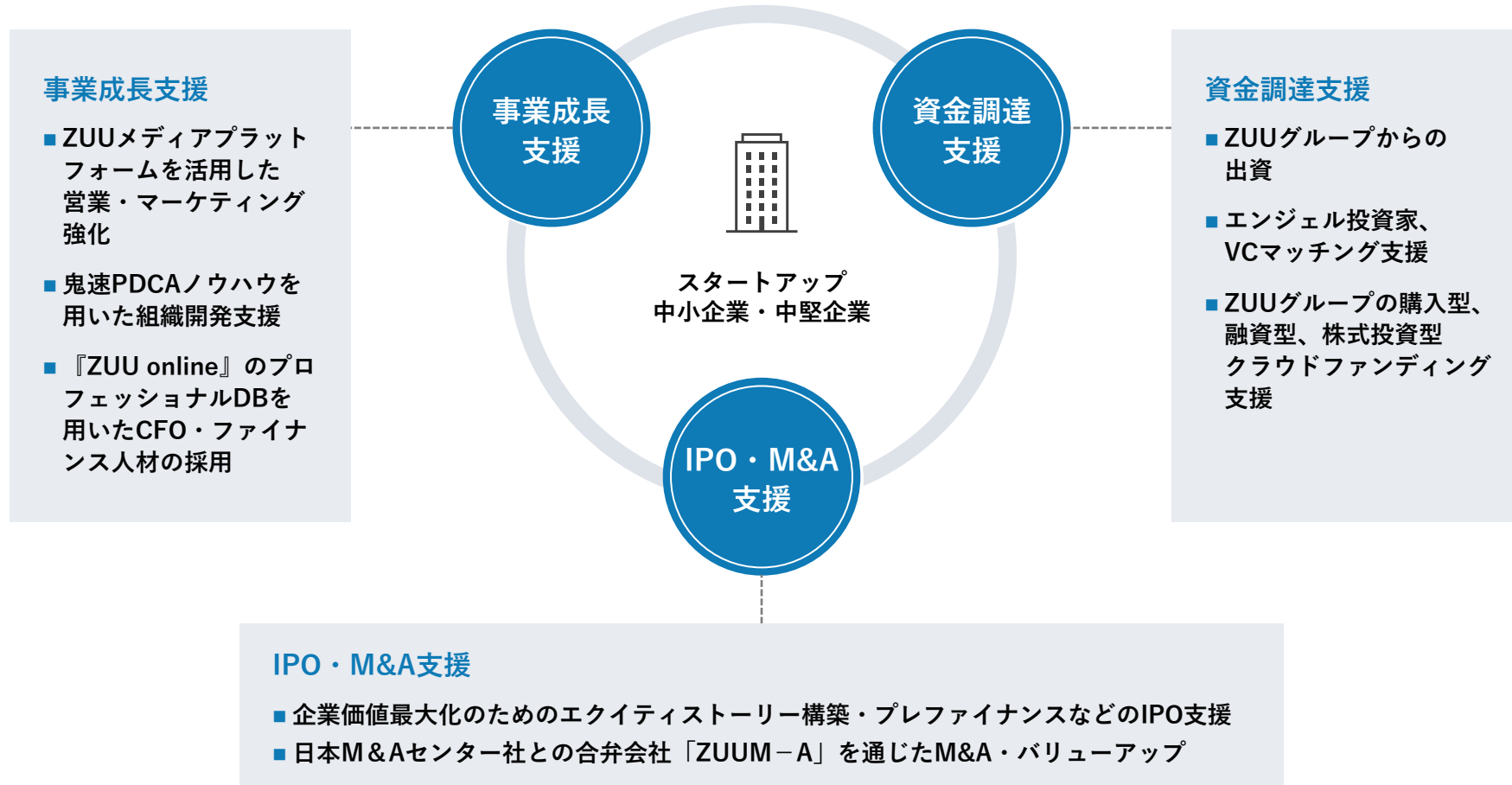
4,500億円

※1 2020年11月27日発表の総務省情報流通行政局情報流通高度化推進室『テレワークの最新動向と総務省の政策展開』より調査時点でテレワークを「現在、実施している」と回答した中小企業の割合26.2%を引用し、それぞれの事業者数に乘算

※2 総務省統計局『産業、従業者規模別民営事業所数と従業者数（平成28年）』より引用した従業員規模1名～49名の全事業者数を合算

※3 総務省統計局『産業、従業者規模別民営事業所数と従業者数（平成28年）』より引用した従業員規模50名～99名の事業者数

21年8月より資金難・人材不足に悩むスタートアップおよび中小企業・中堅企業向けに『PDCA Engineering』や資金調達のネットワークを活用した『ZUU Financial Network』を提供開始。資金調達、事業成長、IPOからM&Aなど、会社成長を一気通貫で支援。

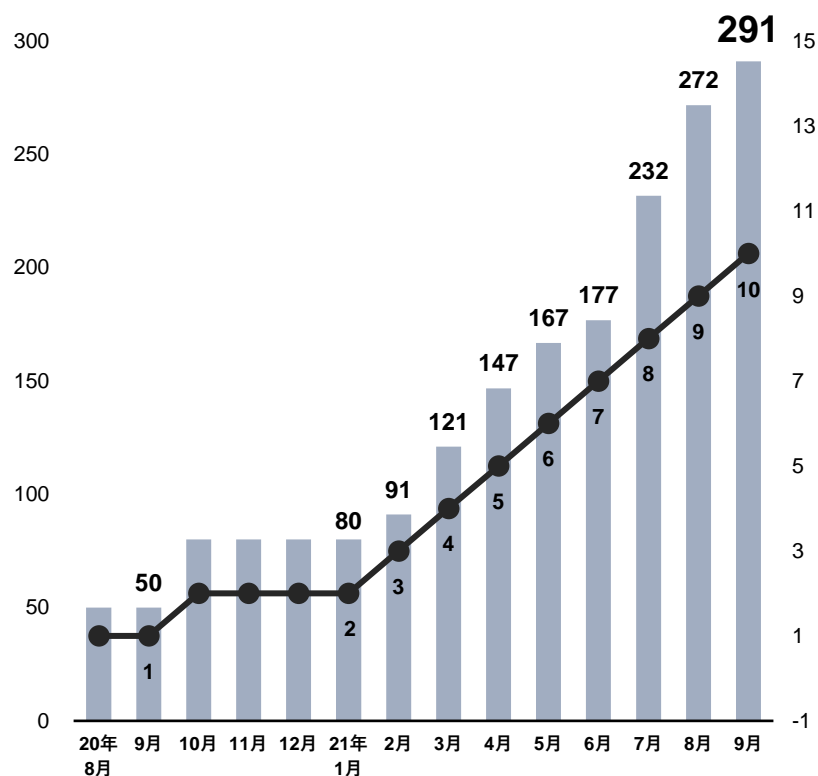


『COOL』は安定したユーザー獲得及び案件獲得が進み順調に成長。『Unicorn』は5件の新規案件を組成するも成立は2件に留まる。株式投資型CFのみでの発行額算定、特定投資家の投資上限撤廃等、規制緩和の追い風を生かし、案件組成のターゲットを拡大。

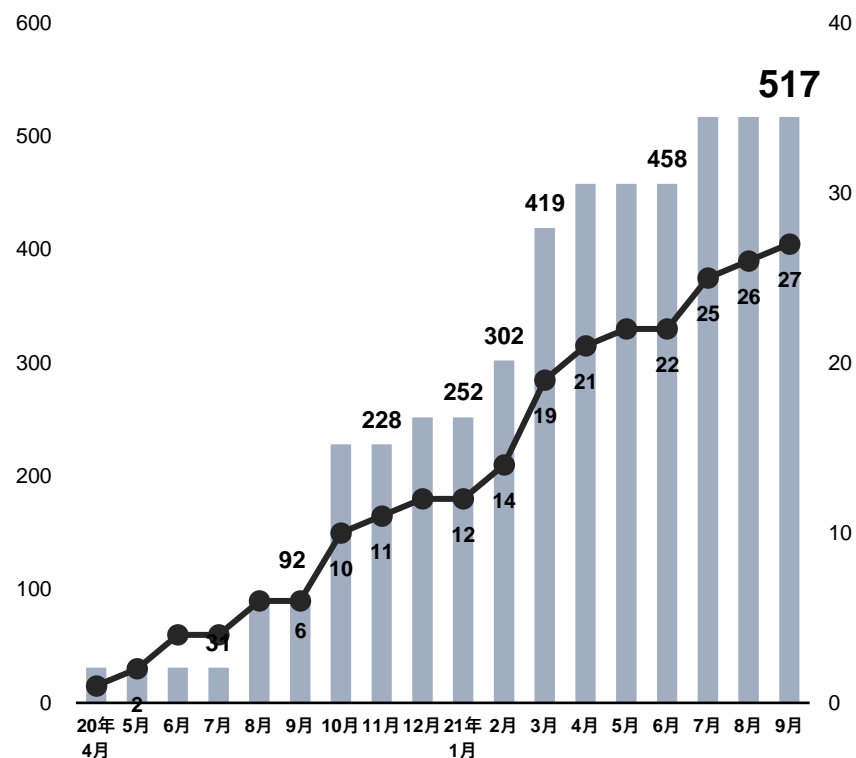
融資型クラウドファンディング『COOL』

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)

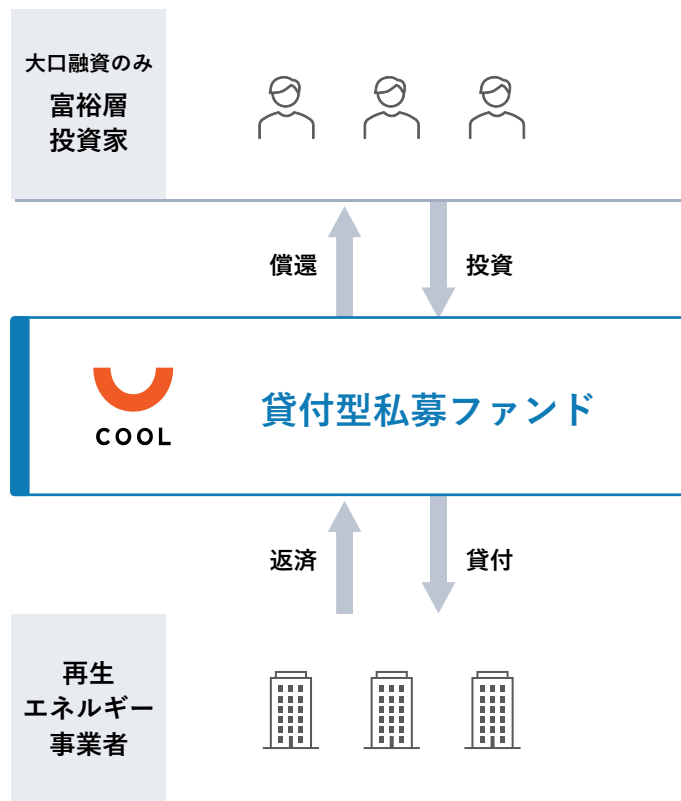


(単位：百万円) ■ 累計調達額 (左軸) ● 累計案件数 (右軸) (単位：件)



『COOL』は、初の富裕層向け貸付型私募ファンドを組成。第1号ファンドはSDGs推進のため再生エネルギー事業者への融資を実施。また『COOL』『Unicorn』の取締役に藤田 勉氏が就任。組織体制を強化しさらなる成長を目指す。

『COOL』初の富裕層向け私募ファンド



21年8月より藤田 勉氏が子会社取締役に就任



藤田 勉 ふじた つとむ

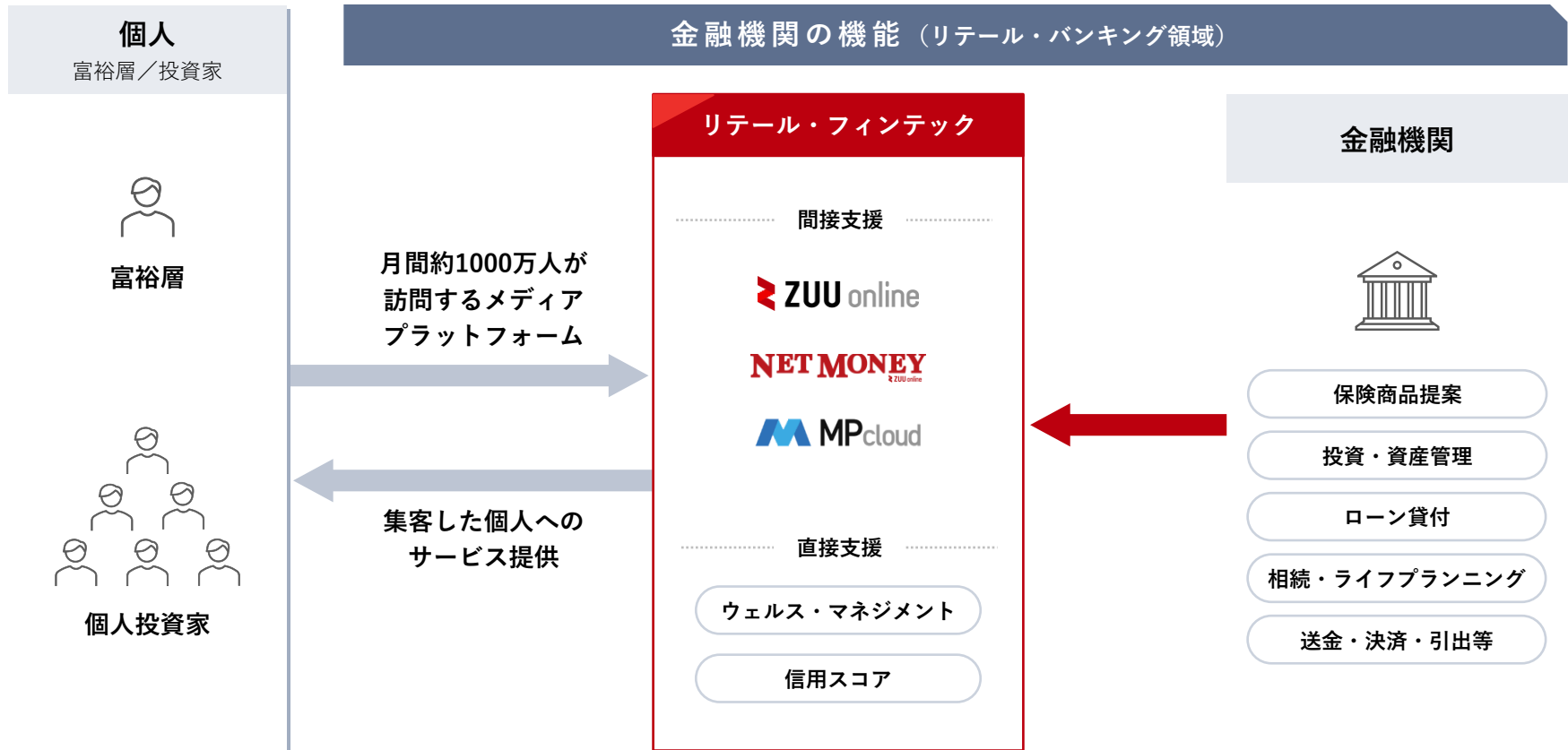
一橋大学大学院国際企業戦略研究科修了、博士（経営法）。一橋大学大学院フィンテック研究フォーラム代表。シティグループ証券顧問。経済産業省企業価値研究会委員、内閣官房経済部市場動向研究会委員、北京大学日本研究センター特約研究員、慶應義塾大学講師、シティグループ証券取締役副会長などを歴任。2021年6月より株式会社ZUUの社外取締役に務める。

04 — 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1,900万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。



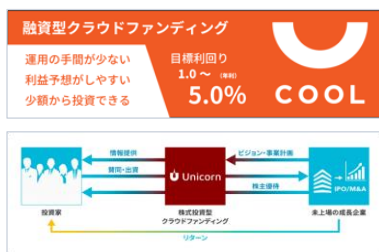
会員数15万人以上の国内最大級の金融経済メディア。個人投資家だけでなく、経営者等のエグゼクティブ層やマネジメント層から支持を得るフィンテックサービスの基盤。

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

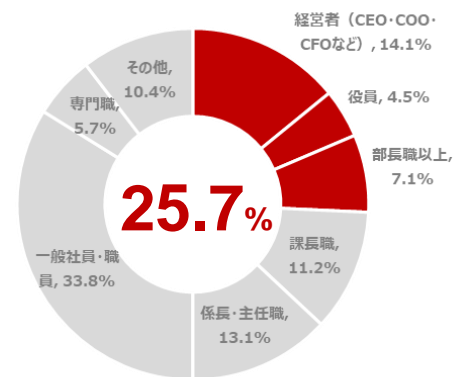


ZUU onlineの会員属性



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)

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

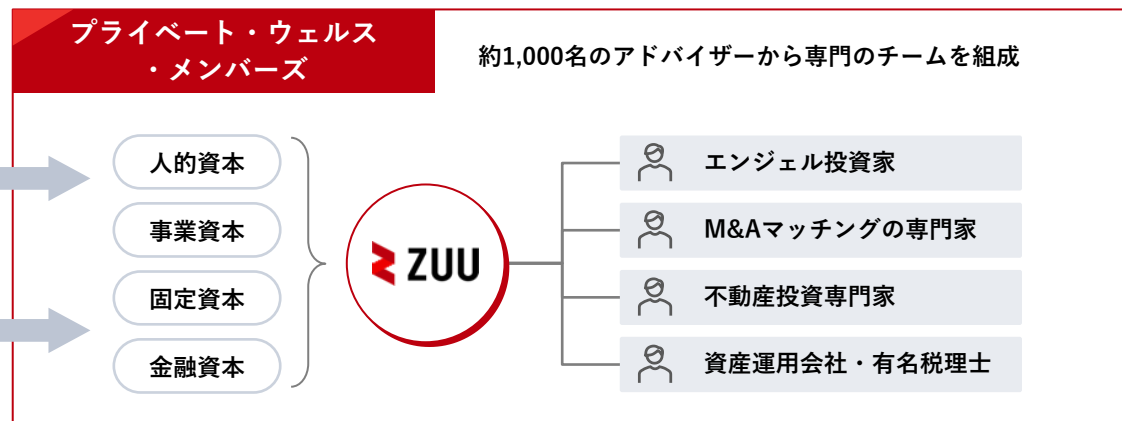
※2

※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

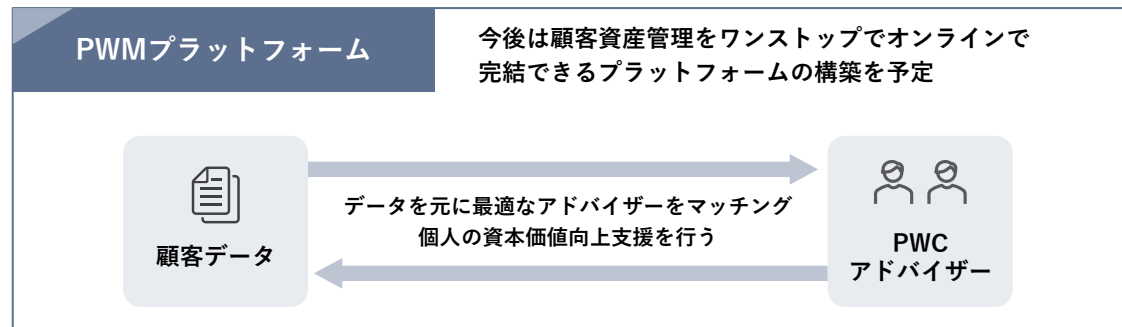
『ZUU online』運営で培った金融専門家との豊富なネットワークを生かし、ファミリーオフィス事業への進出と独自ポジションを確立。今後は資産データや管理情報をアドバイザーとつなぐプラットフォームを構築予定。

..... マーケット分類

ウェルス・マネジメント事業の概観

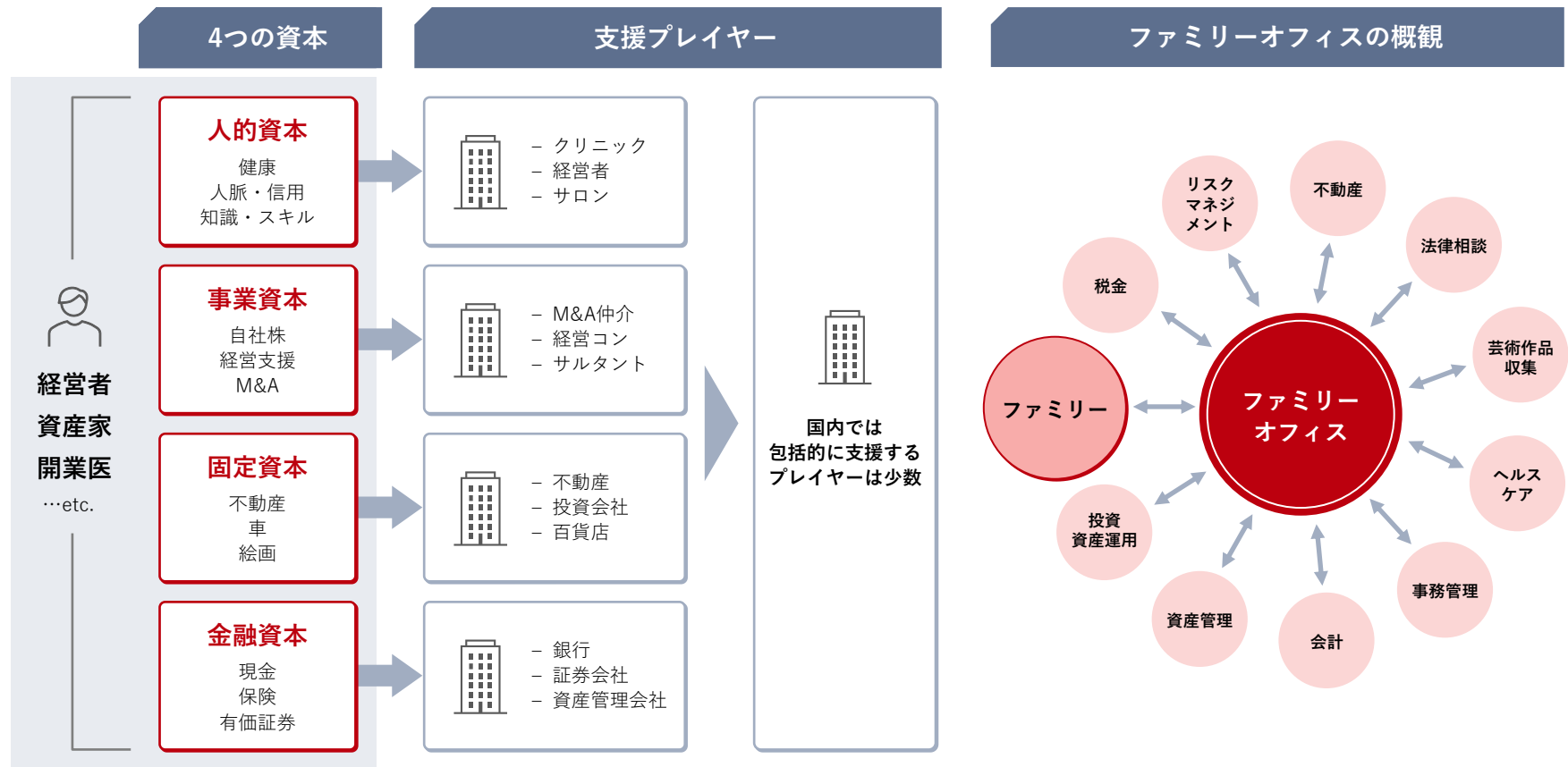


今後の展開



ウェルス・マネジメント事業では、『プライベート・ウェルス・メンバーズ』という会員組織を構築し、ファミリーオフィスのサービスを提供。さまざまな支援プレイヤーの機能をZUUが包括的に支援。

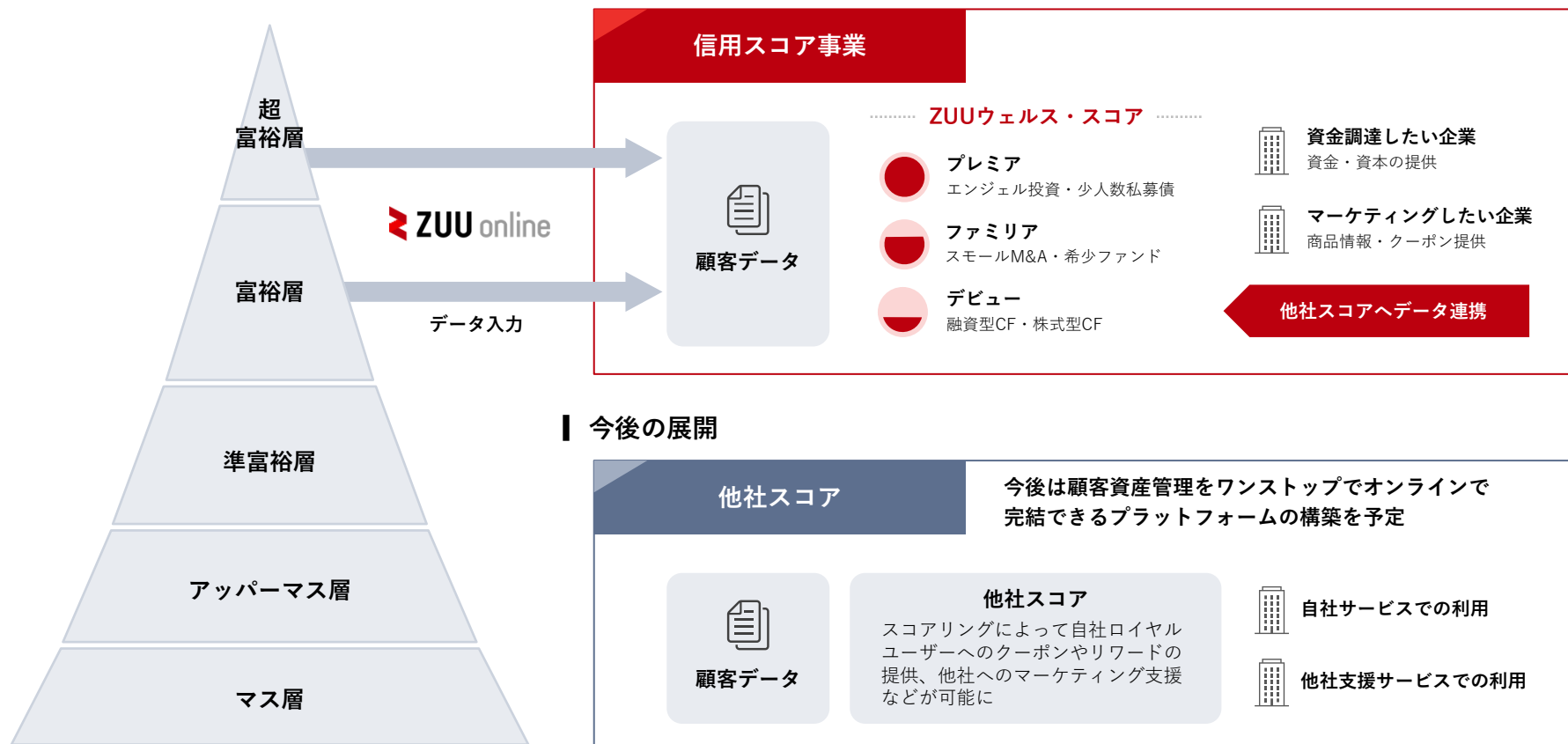
国内富裕層の資本支援とファミリーオフィスの概観



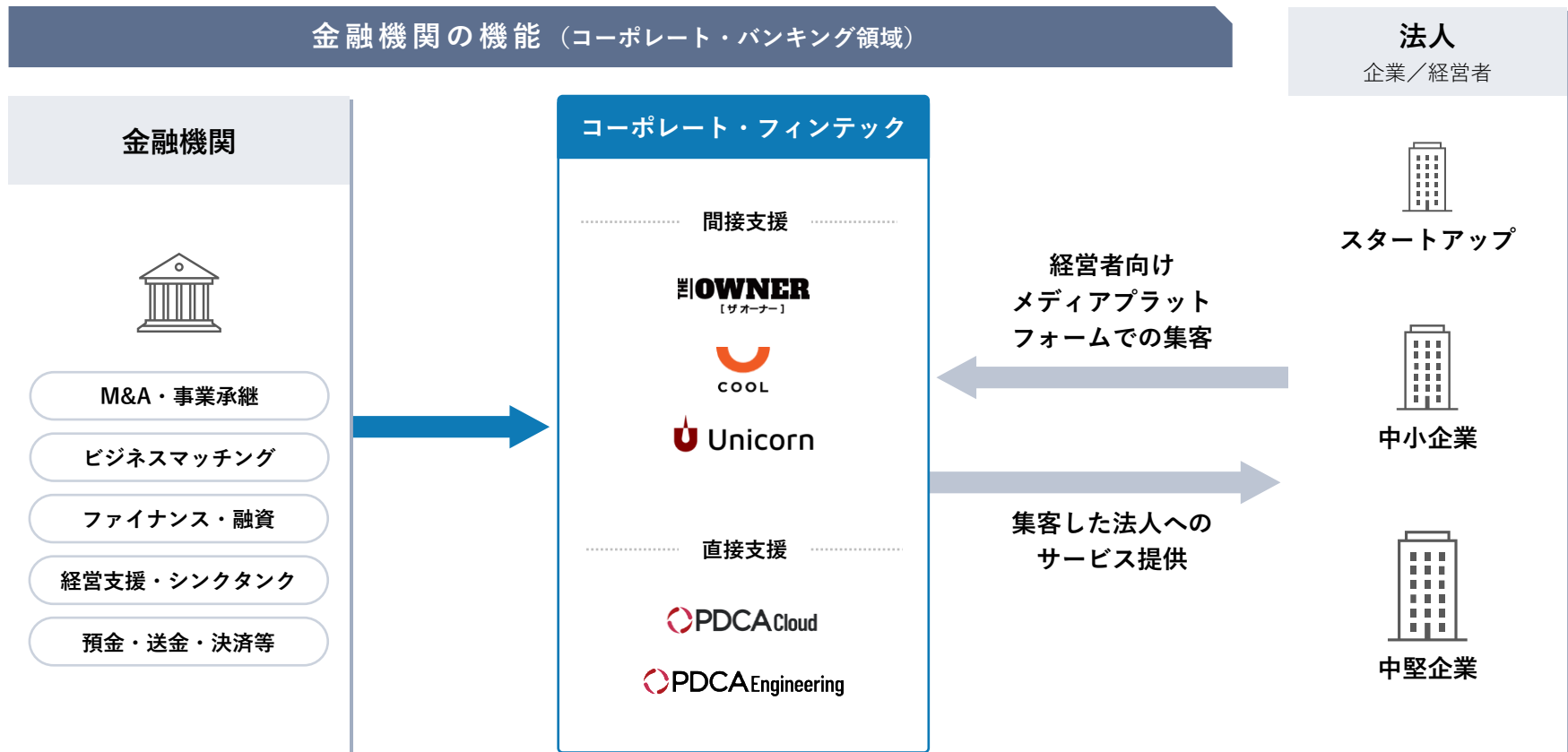
信用スコア事業への参入を検討開始。『ZUU online』で抱える富裕層をターゲットにウェルス・スコアを開発。スコアに応じて商品や資産運用アドバイスをを行い、同様の仕組みを他社にも提供。

..... マーケット分類

ウェルス・マネジメント事業の概観



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弁会社ZUUM-Aが運営する、月間約300万PV、会員数2.5万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

THE OWNER
【ザオーナー】オーナー経営者のための
支援プラットフォーム

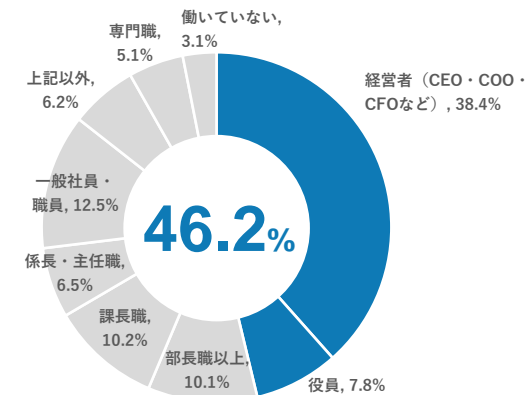
経営者向けオンラインセミナー・カンファレンスを多数開催



THE OWNERの会員属性

THE OWNER
【ザオーナー】

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※を活用したコンサルティングサービス『PDCA Engineering』、組織マネジメントSaaSサービス『PDCA Cloud』をSMB中心に提供。

PDCAコンサルティングサービス

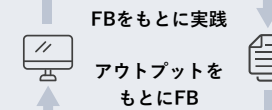



※ 当社PDCAノウハウは代表取締役 富田により書籍『鬼速PDCA』（インプレス）として発行。累計20万部を超えるベストセラー

PDCA定着のための組織マネジメントSaaS



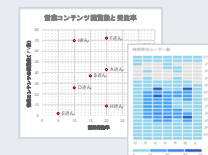

1 鬼速PDCAの
組織内定着



2 適切な改善
ポイントを標準化

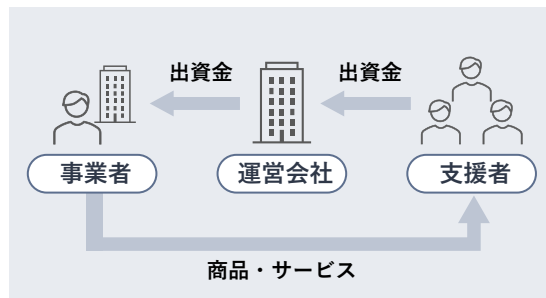


3 鬼速サーベイを
社内施策へ活用

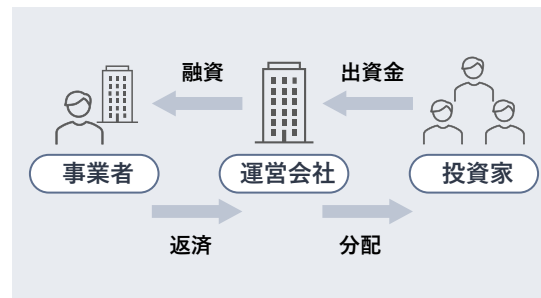


当社では購入型・融資型・株式投資型のクラウドファンディングスキームを保持。
スタートアップや中小企業の多様なニーズに合わせた資金調達手段を提供。

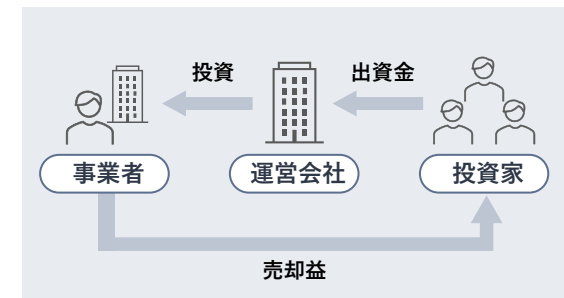
購入型CF



融資型CF



株式投資型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%）

主な収益源

- 融資実行手数料（1%～3%）
- 融資の利ざや（1.5%～5%）

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%）

金融およびIT両面で経験豊富な経営体制により、金融再創造を促進。さらなる企業価値向上を目指す。

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

- 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

- 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

- 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

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



執行役員

藤井 由康

元夢真ビーネックスホールディングス
取締役

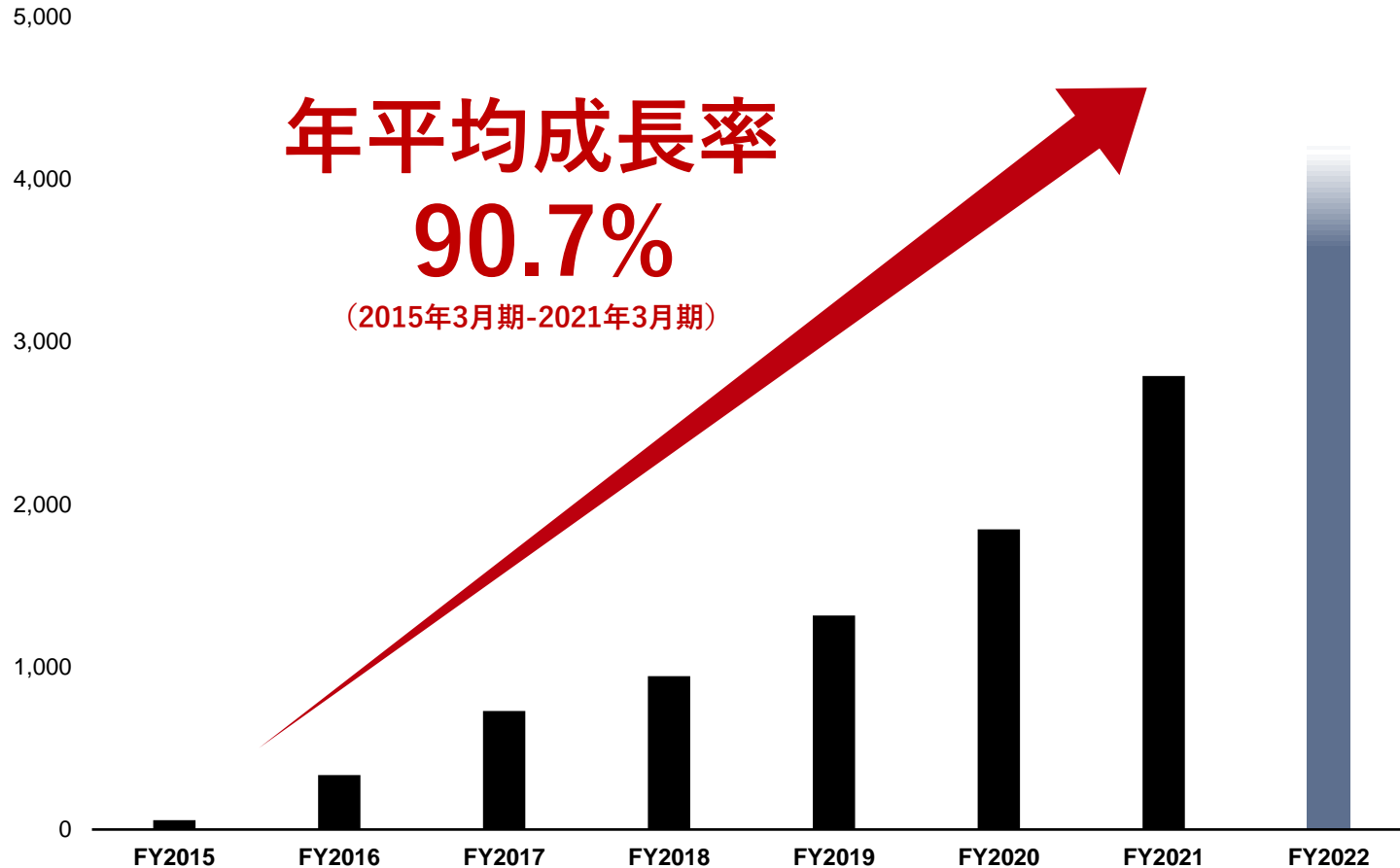
執行役員

辻 良繁

元ドワンゴ

FY2015からFY2021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）



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

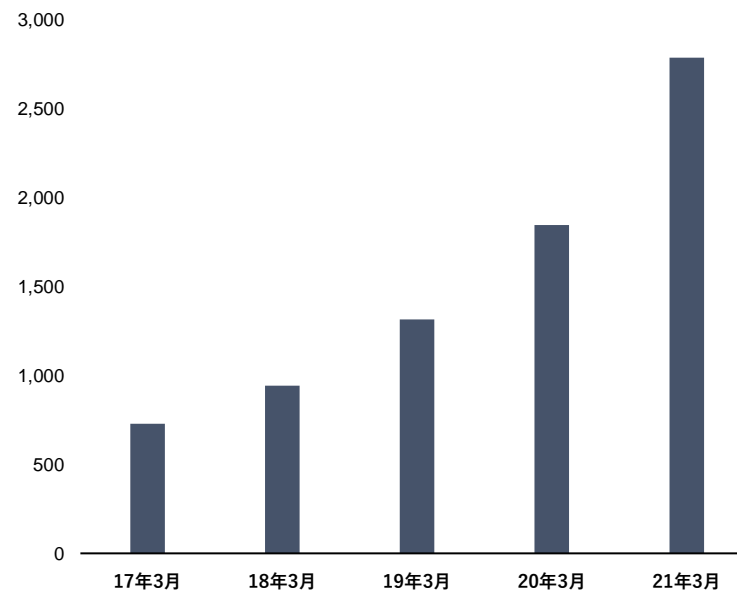
■ 設立 2013年4月2日

■ 従業員数 126名 (臨時雇用除く、2021年9月末時点)

■ 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・コンサルティングの提供
- ・ 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。