



株式会社ZUU
(東証マザーズ：4387)

2022年3月期 第3四半期
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 -

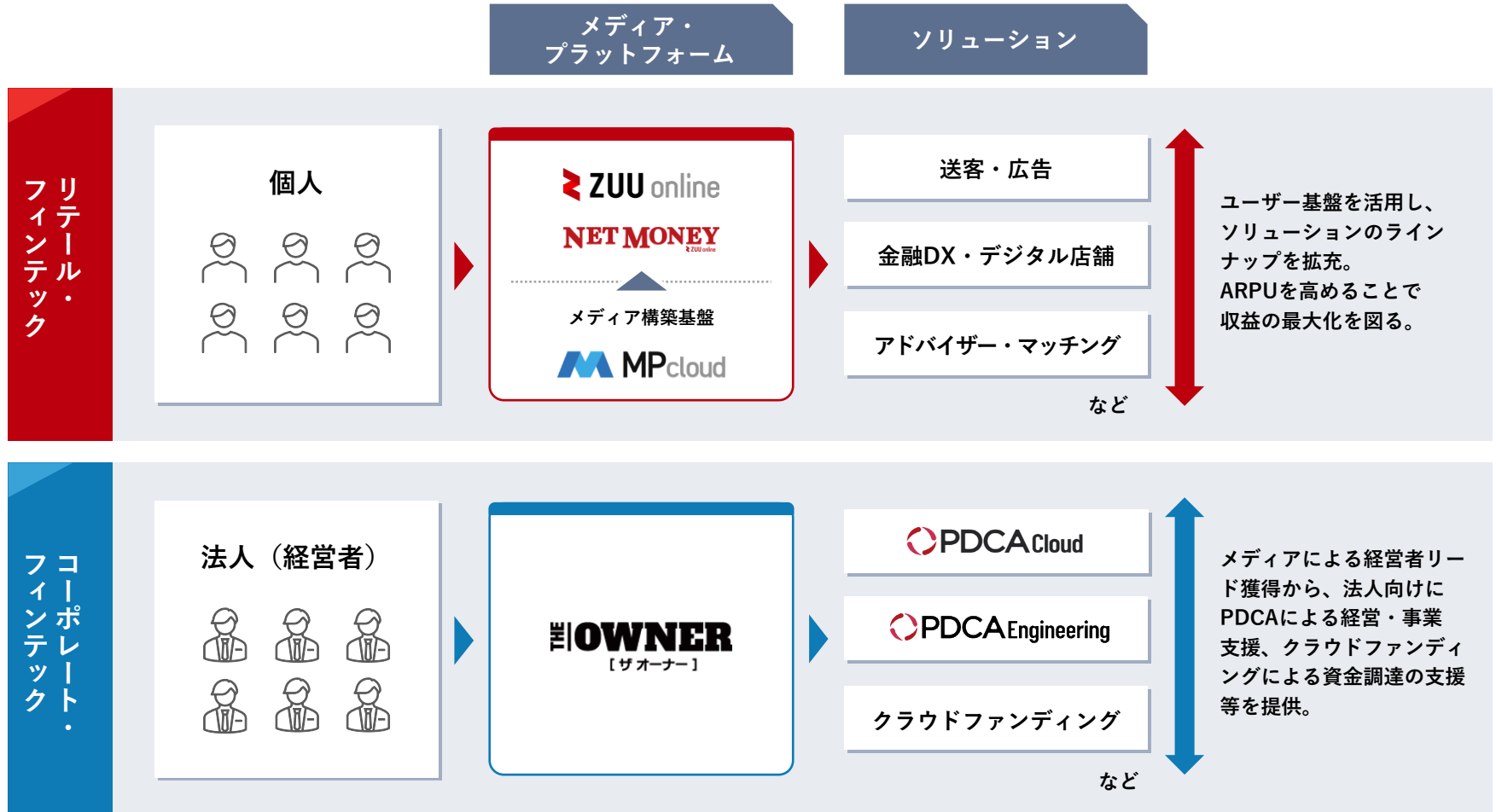
お祭り騒ぎ

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し、ARPU、ARPAの向上を図る。



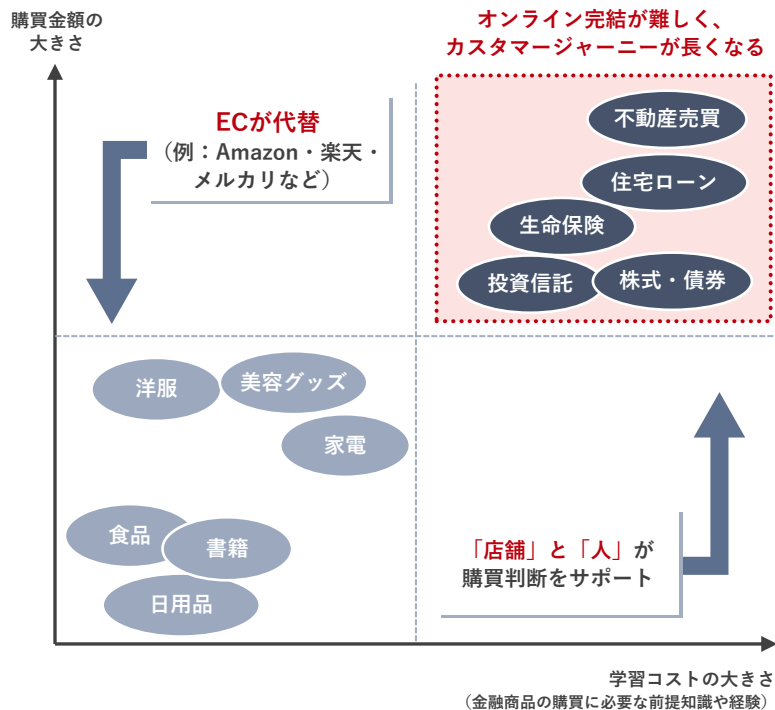
金融領域のデジタルシフトをZUUが支援

リテール・フィンテック



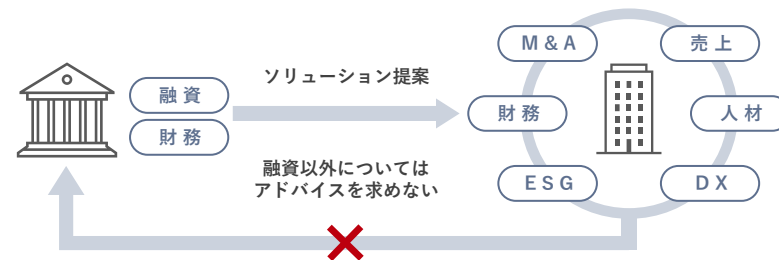
コーポレート・フィンテック

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

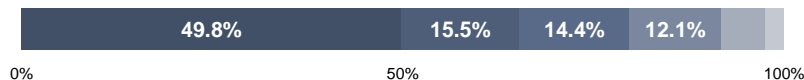
企業を取り巻く課題はコロナでより複雑化し既存の金融機関では解決しきれない



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ァイנט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 	

- 01 — 2022年3月期 第3四半期連結業績及び通期業績予想の修正・投資成果振り返り
- 02 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト リテール・フィンテック
- 03 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト コーポレート・フィンテック
- 04 — Appendix

01

2022年3月期 第3四半期連結業績及び 通期業績予想の修正・投資成果振り返り

01 — 2022年3月期 第3四半期連結業績及び通期業績予想の修正・投資成果振り返り

第3四半期連結業績

業績面

- 連結売上高は前年同期比 **+23.7%** の **2,297百万円**
- リテール・フィンテック売上高は、前年同期比 **+42.6%** の **1,839百万円**
- コーポレート・フィンテック売上高は、前年同期比 Δ **19.3%** の **457百万円**
- 3Qからの成長投資加速により販管費が増加し、営業利益は Δ **209百万円**
- 成長投資がQoQで約2倍に増加。成長投資総額が **409百万円**

事業面

リテール・フィンテック

- 3Qも送客売上が全体売상을牽引。Organic流入はSEO対策でFY21/4Q水準にまで回復。
- パーティカル・メディア戦略を引き続き推進。新規メディア立ち上げおよび各領域のSEO最適化。
- ウェルスマネジメントのPWM会員数、総資産額が順調に増加。今後は資産10億円以上の会員向けなど、ソリューションを拡充。

コーポレート・フィンテック

- タクシーCMへの一部投資回収、パイプラインの改善により3Qは売上が増加（QoQ+77.5%）。
- 『THE OWNER』が地方経営者向けカンファレンス（福岡・九州）を開催。1,496名が参加。
- 株式投資型クラウドファンディングの案件獲得強化に向けてビジネスコンテストを開催。

リテール・フィンテックが引き続き堅調に推移し、全体売上・利益を牽引。コーポレート・フィンテックのタクシーCM等を中心とする成長投資の影響で販管費が増加し、赤字幅は拡大。

(単位：百万円)

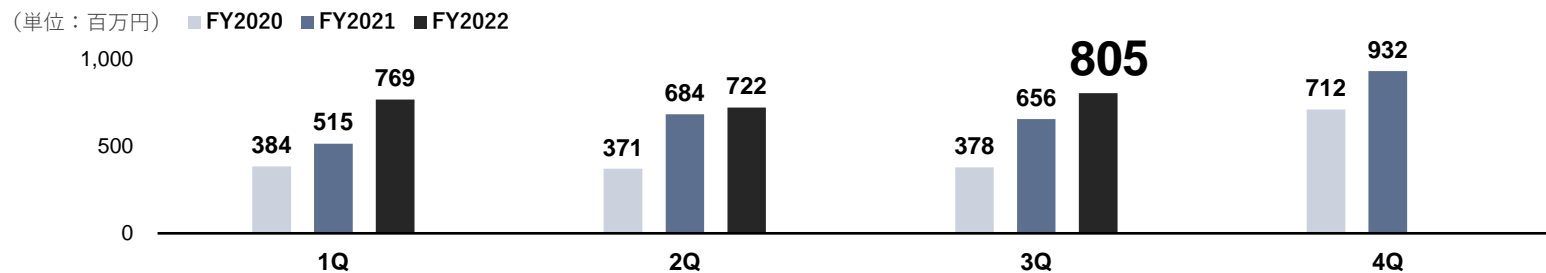
	FY2021.3 3Q	構成比 %	FY2022.3 3Q	構成比 %	YoY 増減率
売上高	1,856	100.0	2,297	100.0	+23.7
リテール・フィンテック	1,289	69.5	1,839	80.1	+42.6
コーポレート・フィンテック	567	30.5	457	19.9	△19.3
売上総利益	1,388	74.8	1,662	72.4	+19.8
販売管理費	1,527	82.3	1,872	81.5	+22.6
営業利益	△139	-	△209	-	△50.1
成長投資を除く EBITDA	△48	-	208	9.1	+331.6

成長投資の影響でZUU単体でも△65百万円の赤字。クラウドファンディング子会社は、ユニコーン社の減収が響き前年同期比△2.2%。

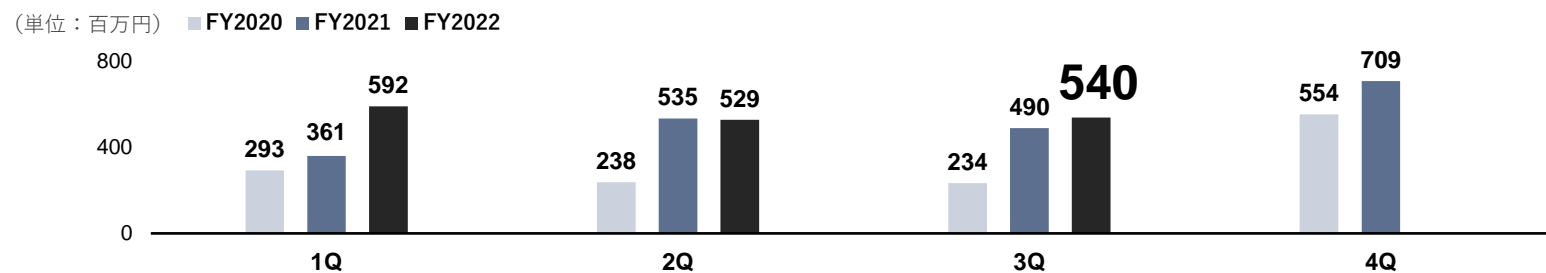
(単位：百万円)

	ZUU単体 FY21/3Q	ZUU単体 FY22/3Q	YoY 増減率	クラウド ファンディング 子会社 FY21/3Q	クラウド ファンディング 子会社 FY22/3Q	YoY 増減率
売上高	1,776	2,254	+26.9	86	55	△35.8
売上総利益	1,308	1,620	+23.9	84	54	△35.5
営業利益	47	△65	△236.8	△140	△144	△2.2

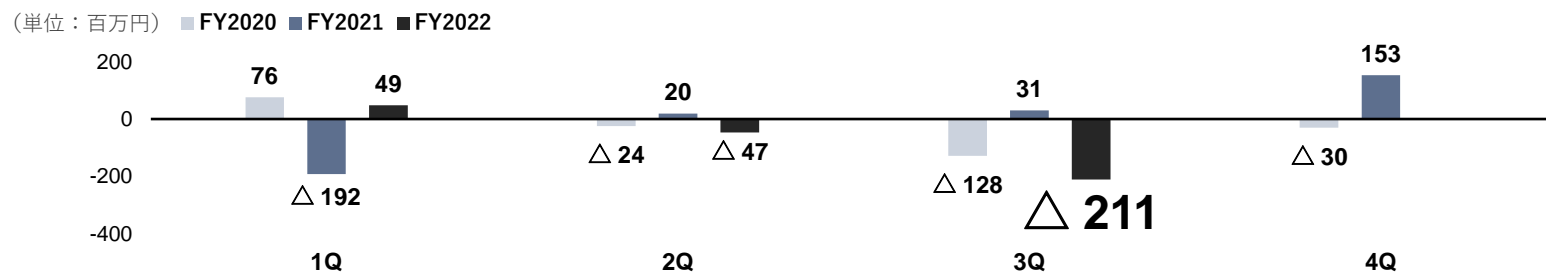
売上高の推移



売上総利益の推移



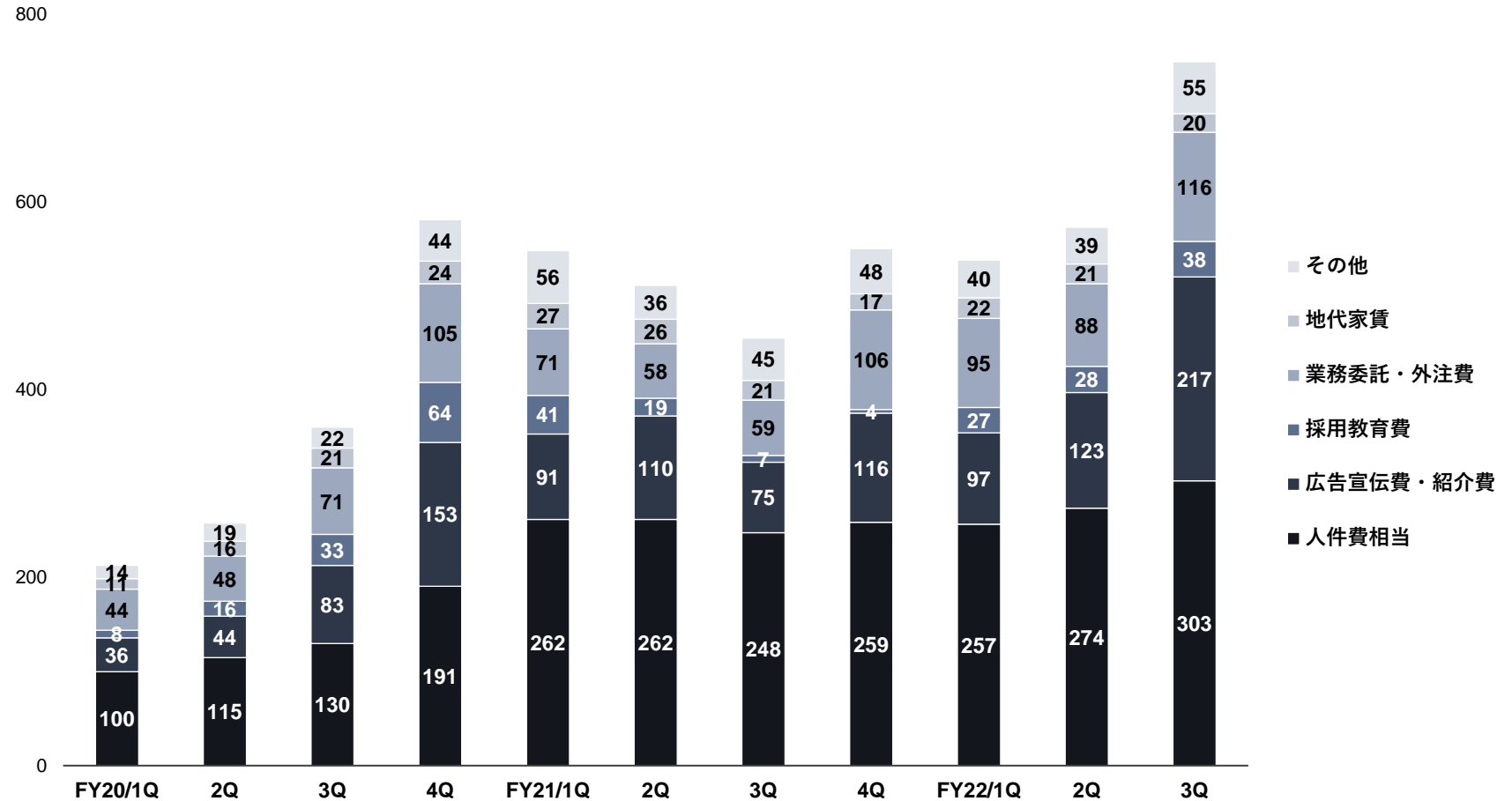
営業利益の推移



業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

タクシーCM等の広告宣伝費、IT人材等の積極採用による人件費・採用教育費、成長投資の一時費用として業務委託費等の増加により、第3四半期の販管費は前年同期比+64.0%の752百万円。

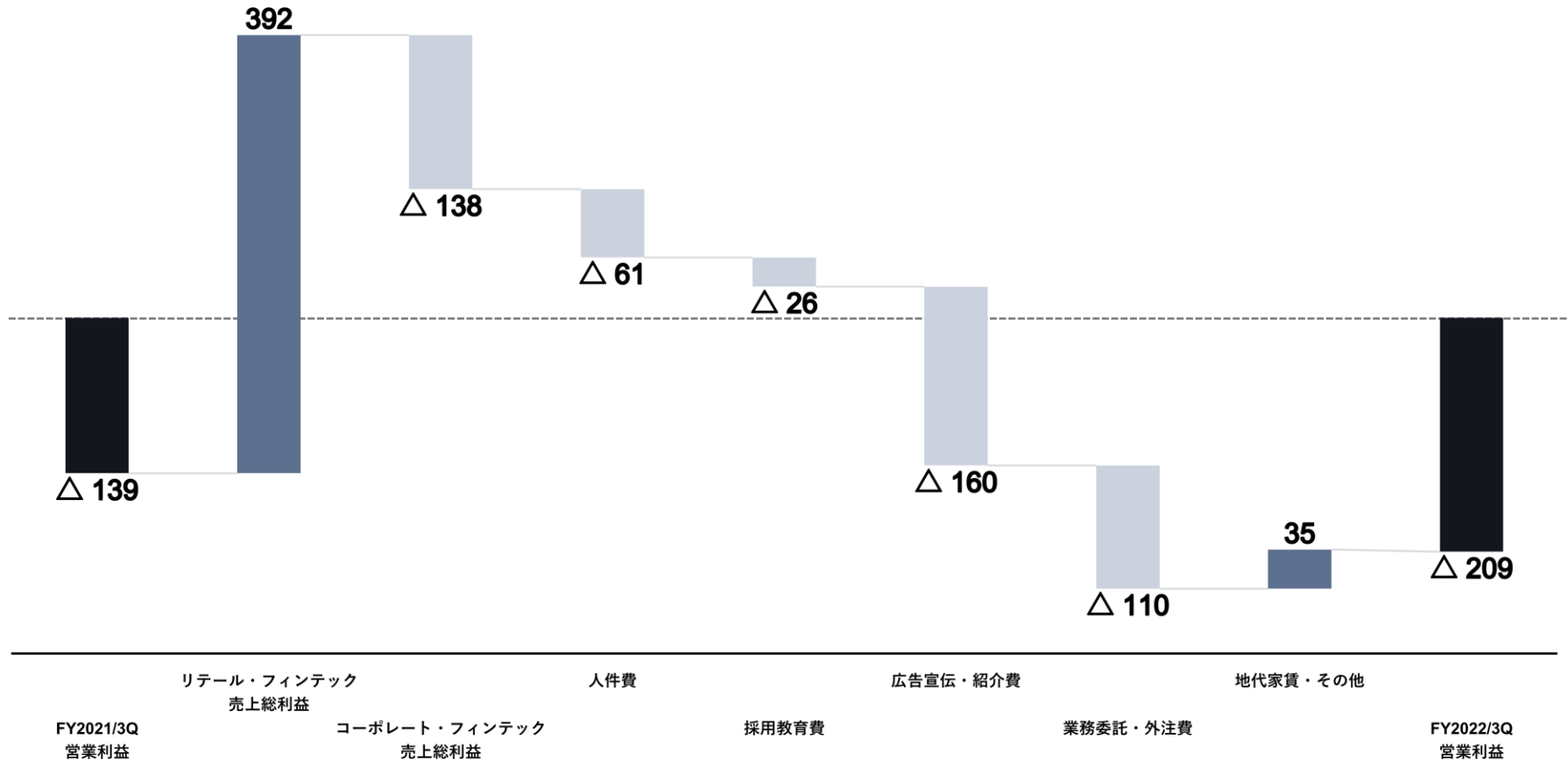
(単位：百万円)



業績 営業利益の増減要因

販売費及び一般管理費は3Q累計で1,872百万円（前年同期比+22.6%）。広告宣伝費の前年同期比+106.9%、業務委託費の前年同期比+61.7%が赤字幅の拡大に影響。

（単位：百万円）

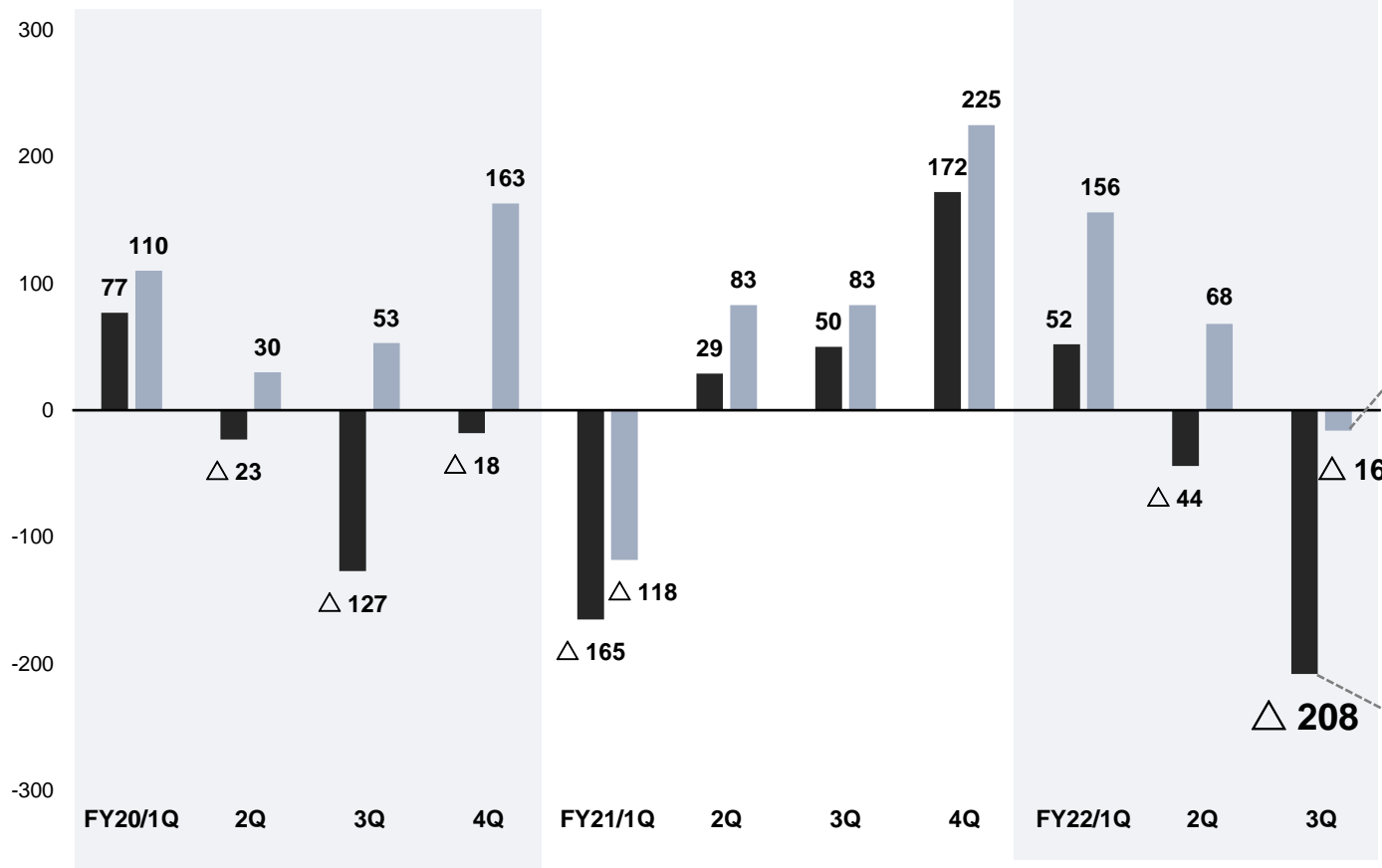


業績 広告宣伝費を中心に成長投資が増加

3Qは2021年3月期の成長投資総額187百万円を超える192百万円を投資。コーポレート・フィンテックの広告宣伝費を中心に3Q累計で409百万円の成長投資を実施。

EBITDA 四半期推移

(単位：百万円) ■ EBITDA ■ 成長投資を除くEBITDA



成長投資の内訳

192百万円

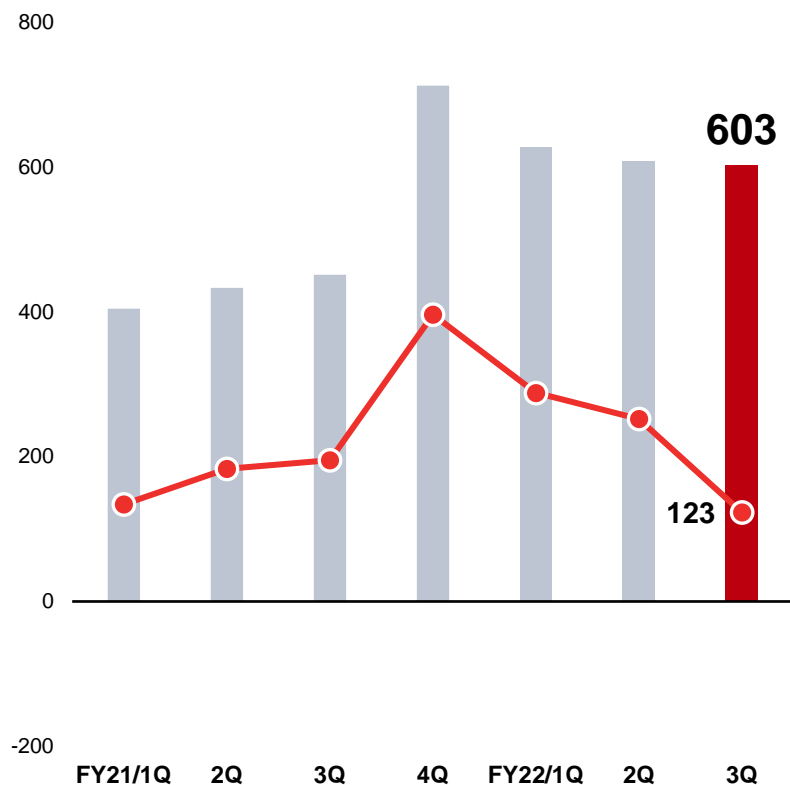
- IT人材 30
- 広告宣伝費 160

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Googleアルゴリズムアップデートから回復途上で、売上高603百万円（前年同期比+33.6%）。バーティカル・メディア構築の一時費用で営業利益率は20.5%に下落。コーポレート・フィンテックは売上高201百万円（前年同期比△1.6%）も一部投資回収が始まりQoQ+77%の増収。

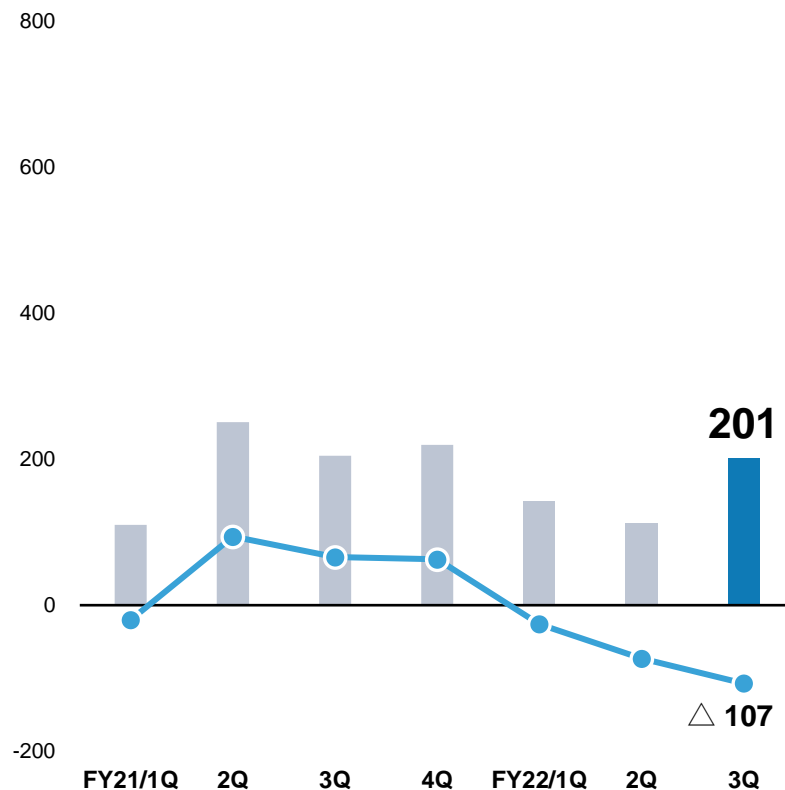
リテール・フィンテック

(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

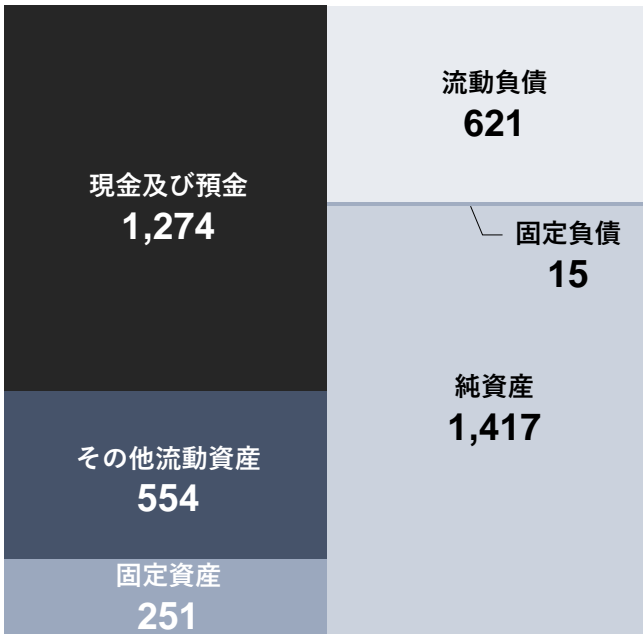


※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計。

業績 貸借対照表の状況

現金及び預金は1,124百万円、純資産1,282百万円と財務基盤は引き続き健全な状態を維持。

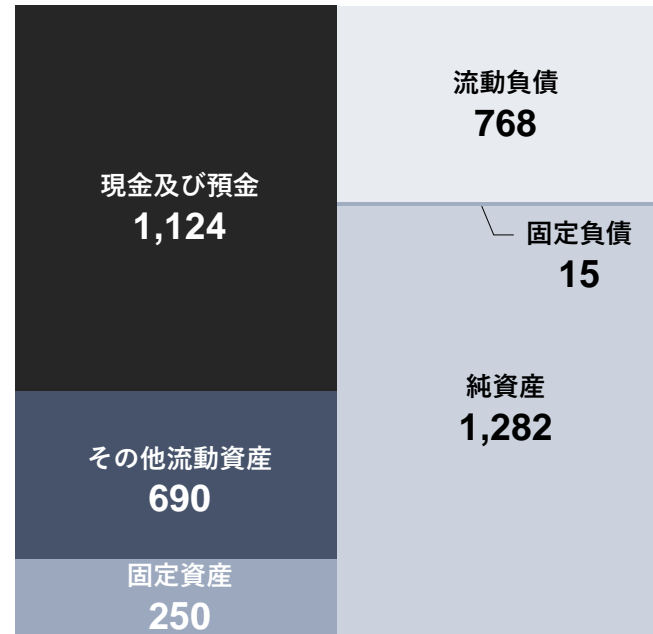
2021年9月末時点



自己資本比率：**64.4%**

流動比率：**289.9%**

2021年12月末時点



自己資本比率：**56.9%**

流動比率：**236.2%**

01 — 2022年3月期 第3四半期連結業績及び通期業績予想の修正・投資成果振り返り

通期業績予想の修正

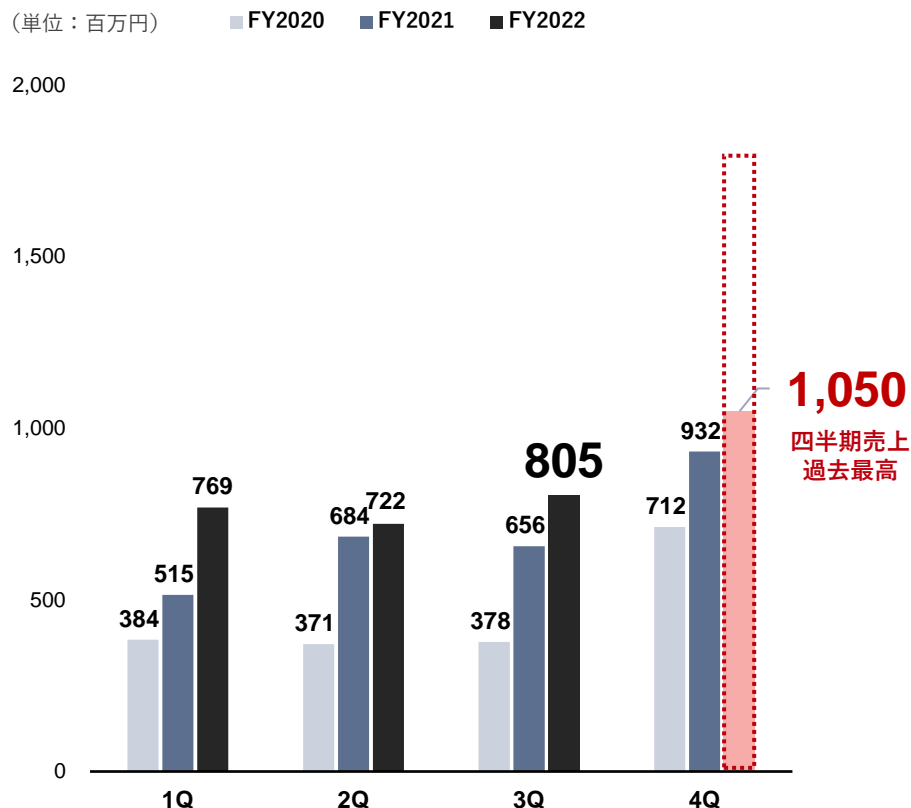
第4四半期に見込んでいた投資回収の一部が来期に遅れ、また、リテール・フィンテックの主要顧客である金融機関や不動産業界からの季節要因による売上増が例年ほど見込めないとの予想から、通期業績は売上高3,350百万円、営業利益△293百万円を下方修正。

(単位：百万円)

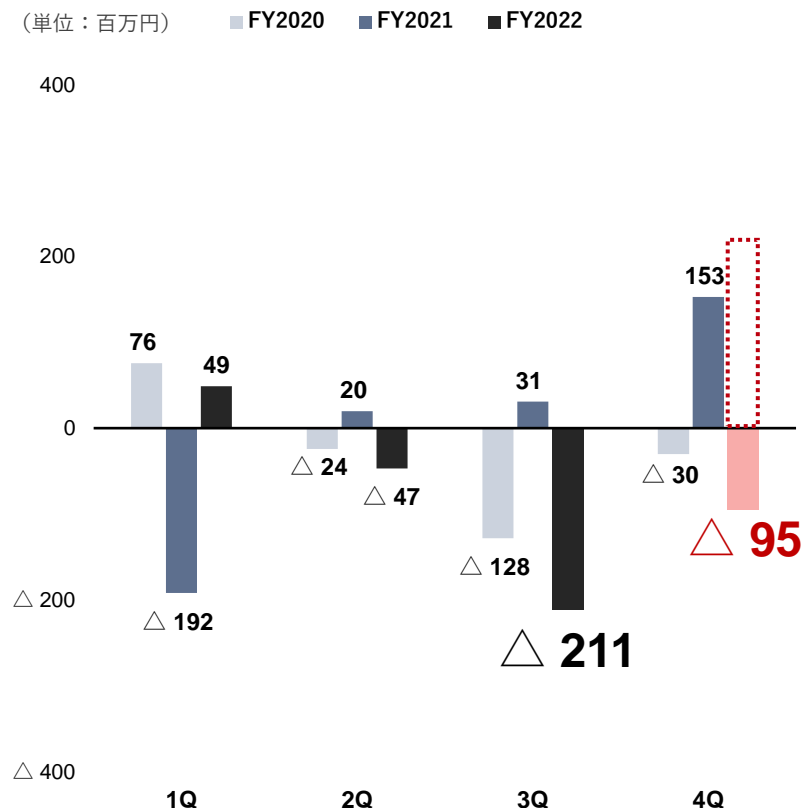
	FY2021 通期実績	FY2022 通期予想	FY2022 通期予想修正	YoY 増減率
売上高	2,789	4,200 ~ 4,500	3,350	+20.1%
営業利益	14	0 ~ 200	△293	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△300	0 ~ 91	△237	-

第4四半期売上高は10億円を突破し、四半期売上過去最高を記録。売上高は引き続き堅調に推移する見込みも、前述した主要因により期初予想からは売上高、営業利益ともに乖離。

売上高の推移



営業利益の推移



通期 直近3ヵ年の成長投資/利益推移

2020年3月期△92百万円、2021年3月期△300百万円と積極的な投資による成長基盤構築、子会社の計画見直しによる減損等での事業整理を実施。今期も当期純利益はマイナス見込みだが、来期からはこれまでの投資回収フェーズに移行し、利益重視の方針。

(単位：百万円)

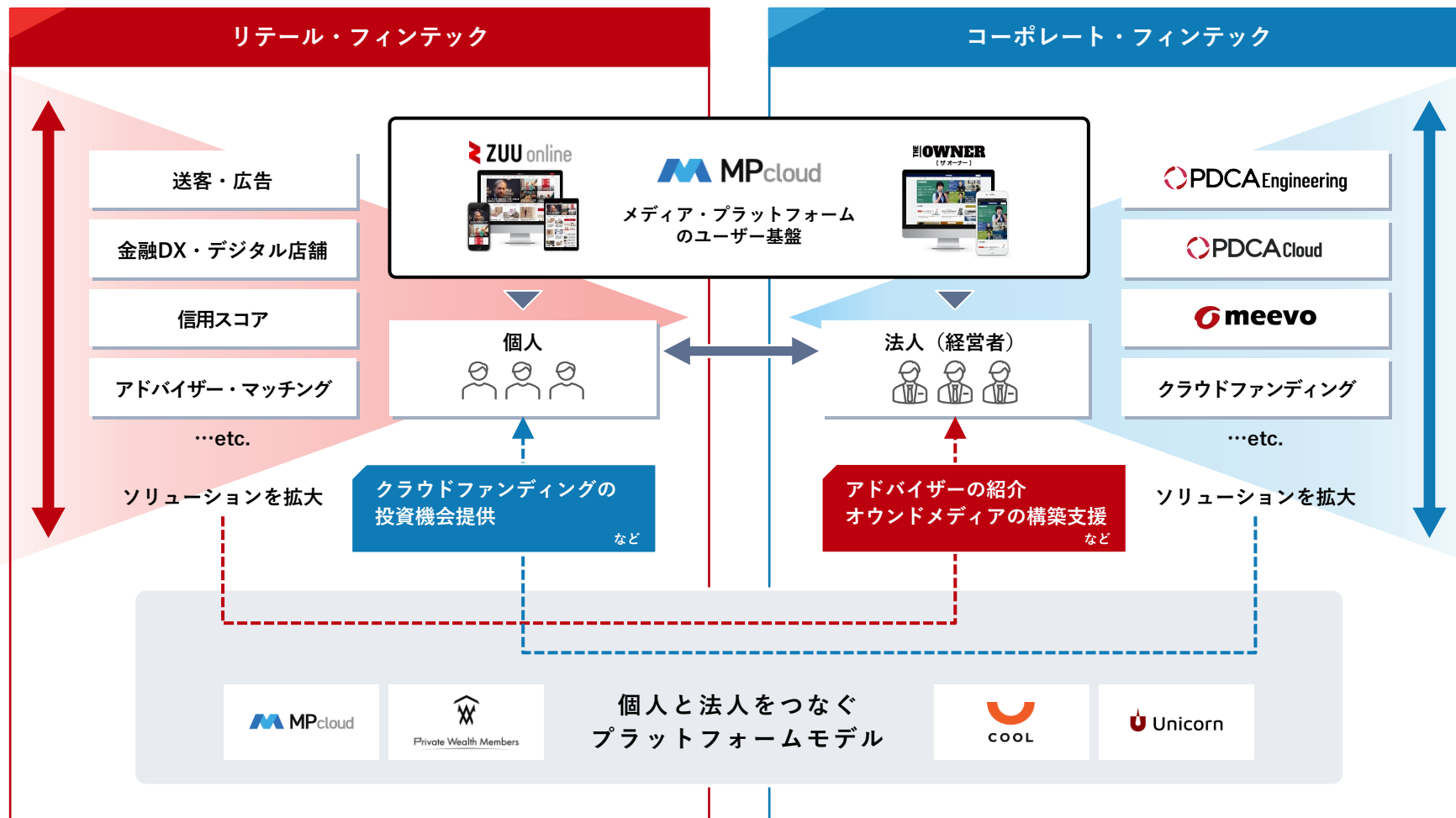
	FY2019 通期実績	FY2020 通期実績	FY2021 通期実績	FY2022 通期予想
売上高	1,317	1,847	2,789	3,350
売上総利益	975	1,321	2,097	-
成長投資額	60	449	187	593
投資なしEBITDA	246	358	273	312
営業利益	182	△106	14	△293
親会社株主に帰属 する当期純利益	107	△92	△300	△237

01 ——— 2022年3月期 第3四半期連結業績及び通期業績予想の修正・投資成果振り返り

投資成果振り返り

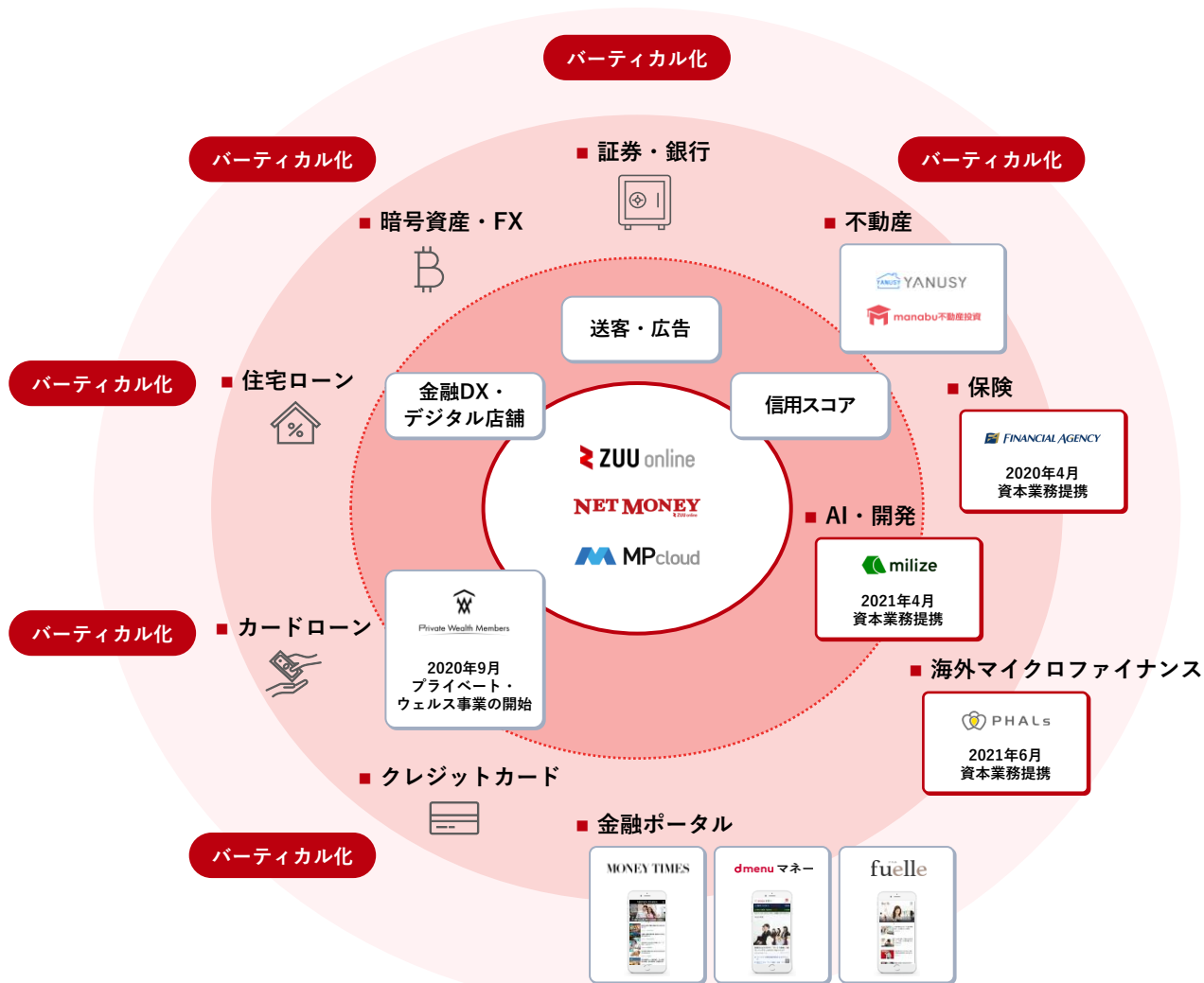
～ 3年間の赤字から来期以降は利益フェーズへ～

『MP Cloud』を基盤としたメディア展開、ユーザー獲得により基盤を強化。個人基盤がクラウドファンディングの会員獲得を促進し、法人（経営者）基盤がウェルス・マネジメントの顧客獲得を促進するなど、各領域で強化したユーザー基盤がネットワーク効果を生み、ソリューションも成長。



通期 リテール・フィンテックの事業基盤

『ZUU online』『NET MONEY』で獲得した金融・投資に興味関心の高いユーザーを基盤に、多様なソリューションを提供。更にはバーティカル・メディアで領域を細分化し、基盤を拡充。



通期 コーポレート・フィンテックの事業基盤

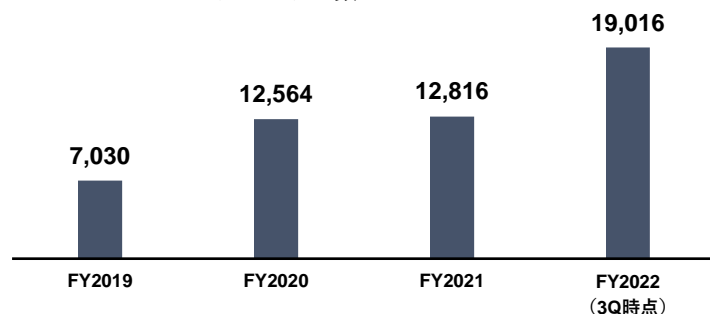
経営者向けメディア『THE OWNER』で獲得した経営者会員を基盤に、経営全般、事業、人事・組織、ファイナンス、IRなど、さまざまなソリューションによって事業を拡大。



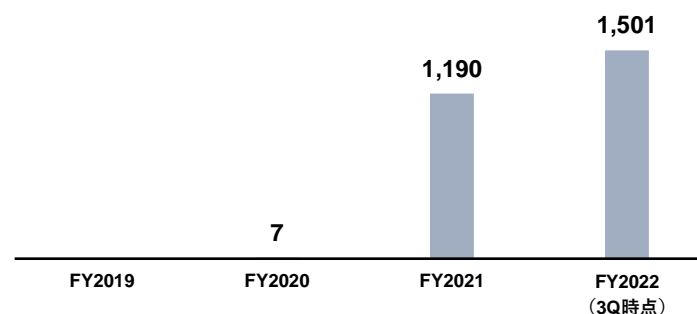
先行投資していたリテール・フィンテックは、ユニークユーザー数、会員数がFY2020以降大きく拡大。FY2020には送客事業、FY2021にはウェルス・マネジメント事業と新規事業立ち上げを実施し、ソリューションも拡大。

リテール・フィンテック主要KPIの過去推移

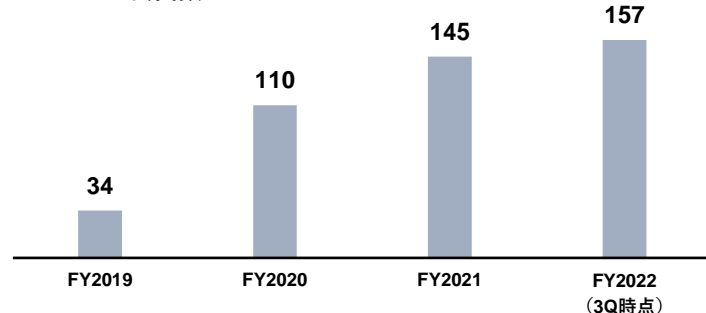
(単位：千UU) ■ ユニークユーザー数 ※1



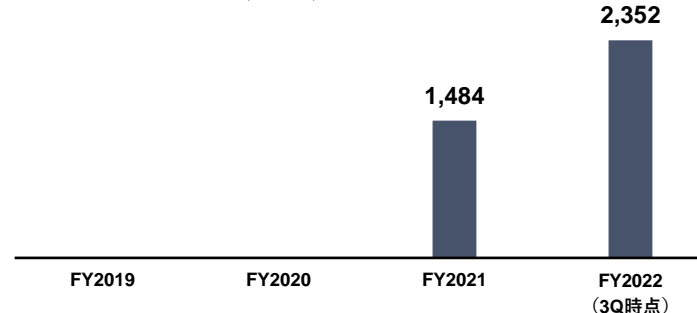
(単位：千UU) ■ オーガニックユーザー数 ※2



(単位：千人) ■ 会員数 ※3



(単位：億円) ■ 総資産額 (PWM) ※4



※1 『ZUU online』を中心とするZUUが運営するメディア・プラットフォーム全体のユニークユーザー数。

※2 送客事業売上に関連するメディア・プラットフォームの月間オーガニックユーザー数。

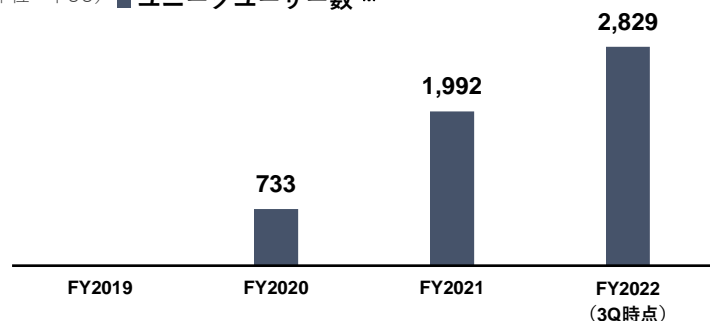
※3 『ZUU online』の総会員数。

※4 プライベート・ウェルス事業のPWM会員の総背景資産額。

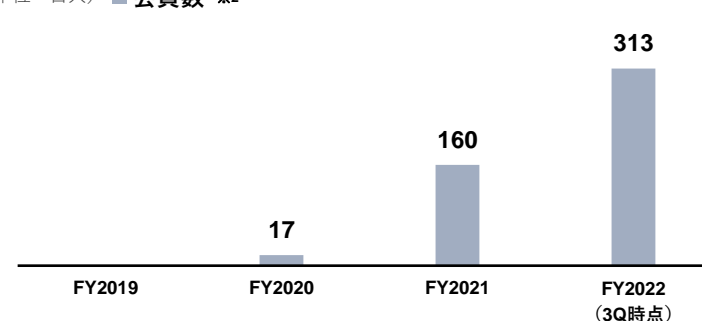
ユニークユーザー数、会員数、経営者リード総数が順調に成長しているコーポレート・フィンテックはFY2022から投資拡大。FY2021から子会社化したクラウドファンディング2社はPMIを推進し、累計調達額を積み上げに注力中。

コーポレート・フィンテック主要KPIの過去推移

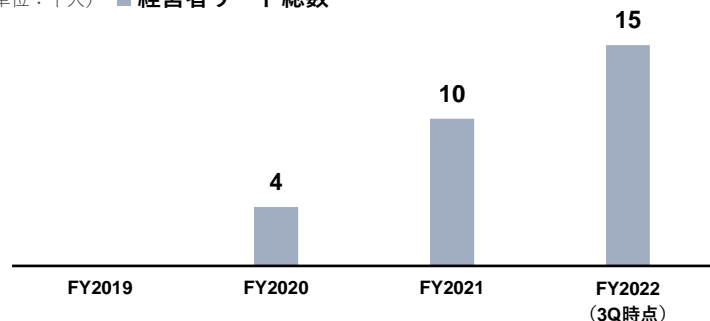
(単位：千UU) ■ ユニークユーザー数 ※1



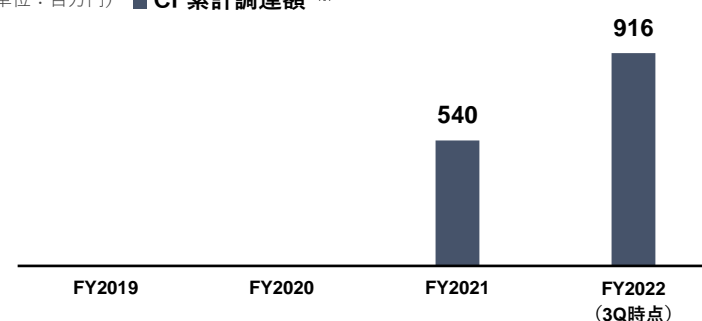
(単位：百人) ■ 会員数 ※2



(単位：千人) ■ 経営者リード総数



(単位：百万円) ■ CF累計調達額 ※3



※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『THE OWNER』の月間ユニークユーザー数。

※2 『THE OWNER』の総会員数。

※3 クラウドファンディング事業全体の累計調達額。

FY2019からの積極的な投資で、リテール・フィンテックのユーザー基盤は大きく成長・収益化。今期からはコーポレート・フィンテックへの投資を開始。来期以降はコーポレート・フィンテックの投資回収を含め、全社での収益化を優先。

		FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 (3Q時点)	
リテール・ フィンテック	■ ユニークユーザー数※1	7,030	12,564	12,816	19,016	(単位：千UU)
	■ オーガニックユーザー数※2	-	7	1,190	1,501	(単位：千UU)
	■ 会員数※3	34	110	145	157	(単位：千人)
	■ 総資産額 (PWM) ※4	-	-	1,484	2,352	(単位：億円)
コーポレート・ フィンテック	■ ユニークユーザー数※5	-	733	1,992	2,829	(単位：千UU)
	■ 会員数※6	-	17	160	313	(単位：百人)
	■ 経営者リード総数	1	4	10	15	(単位：千人)
	■ CF累計調達額※7	-	-	540	916	(単位：百万円)

※1 『ZUU online』を中心とするZUUが運営するメディア・プラットフォーム全体のユニークユーザー数。

※2 送客事業売上に関連するメディア・プラットフォームの月間オーガニックユーザー数。

※3 『ZUU online』の総会員数。

※4 プライベート・ウェルス事業のPWM会員の総背景資産額。

※5 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『THE OWNER』の月間ユニークユーザー数。

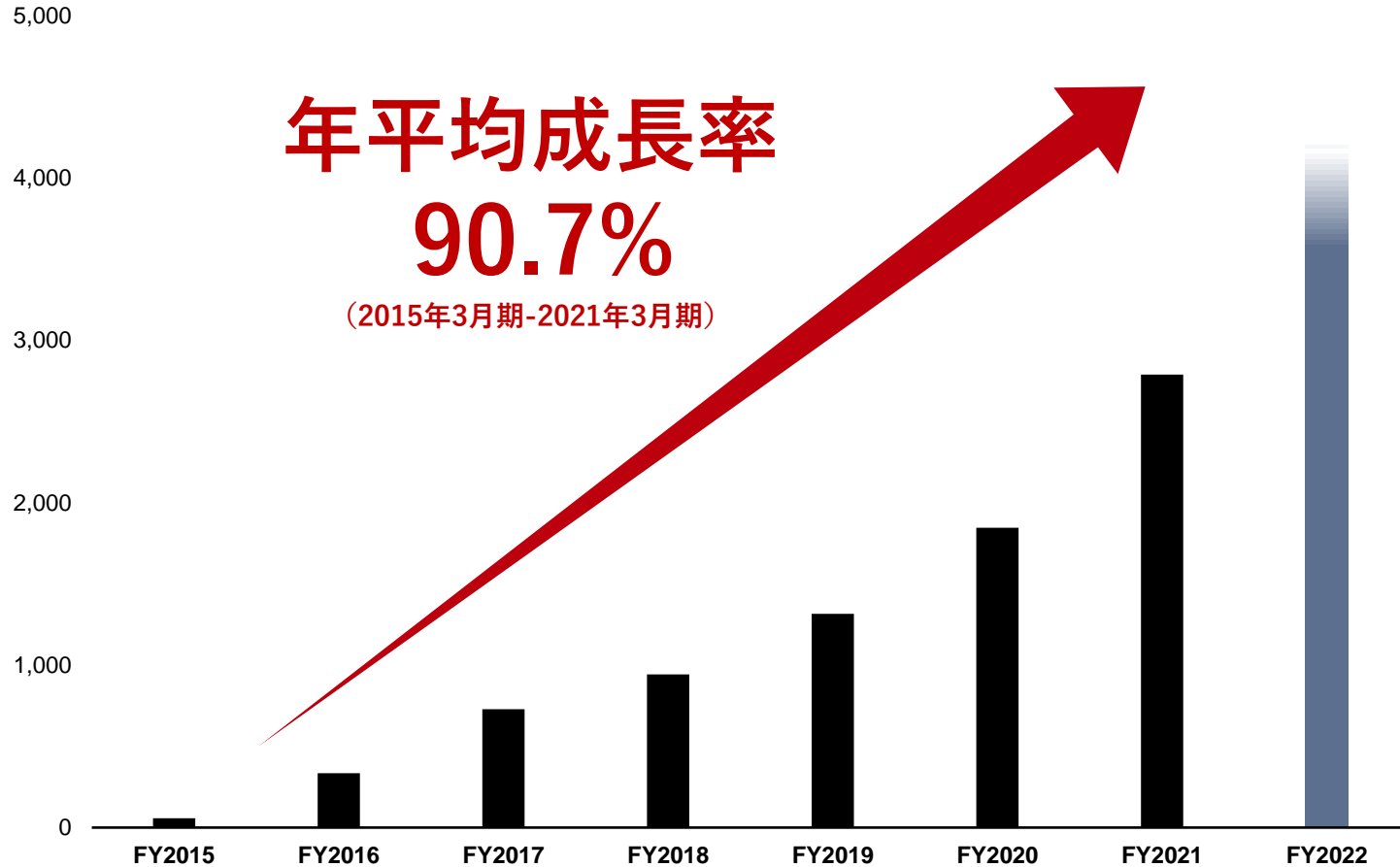
※6 『THE OWNER』の総会員数。

※7 クラウドファンディング事業全体の累計調達額。

通期 売上高成長から利益成長へ

FY2021までは売上高成長を目標に年平均成長率（CAGR）90.7%の高成長を継続。
 FY2022を一区切りに売上高から利益成長に切り替え、収益化を優先。

(単位：百万円)



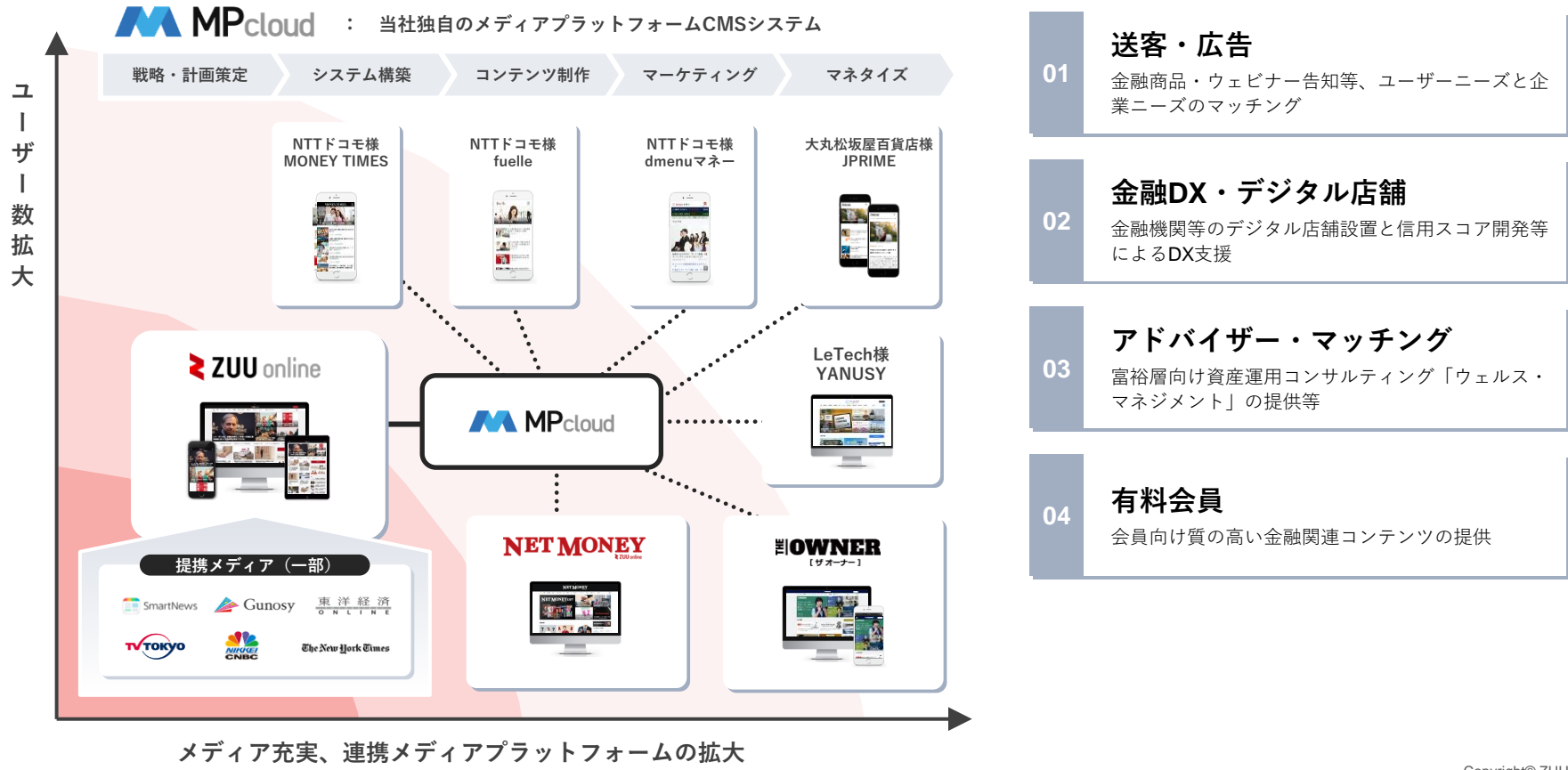
02

2022年3月期 第3四半期ハイライト

リテール・フィンテック

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。



業績 / KPI

・売上高は前年同期比 **+42.6%** と高成長を継続

・営業利益は前年同期比 **+28.9%** と増益も、
バーティカル・メディアへの投資でQoQでは減益

・メディア・プラットフォーム訪問数^{※1}は **1,901**
万UU、総会員数は **15.7万人** と堅調に推移

・ARPU^{※2}は売上高がQoQで微減した影響もあり、
QoQ △4%の 2,531円

トピックス

リテール・フィンテック

・送客領域は金融系ワード関連のOrganic流入が、
110万UU とFY21/4Q時点の数値に回復傾向。

・インターネットスペース社主催「アクセストレード
アワード2021 Fintech部門」を2年連続受賞。

・プライベート・ウェルスの会員数、総資産額が
順調に増加。今後は資産10億円以上の会員向け
など、ソリューションを拡充。

※1 『ZUU online』を中心とする「MP Cloud」提供により、ZUUがメディア構築・運営およびSSO（シングル・サイン・オン）を実施しているメディア全体の訪問数。

※2 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12月末時点）の会員数から計算。

KPIの推移：訪問者数、会員数ともに高水準を維持

メディア・プラットフォームの訪問者数はQoQで同水準を維持。会員数は堅調に推移。ARPUは送客・広告売上が影響し、2,531円と微減。

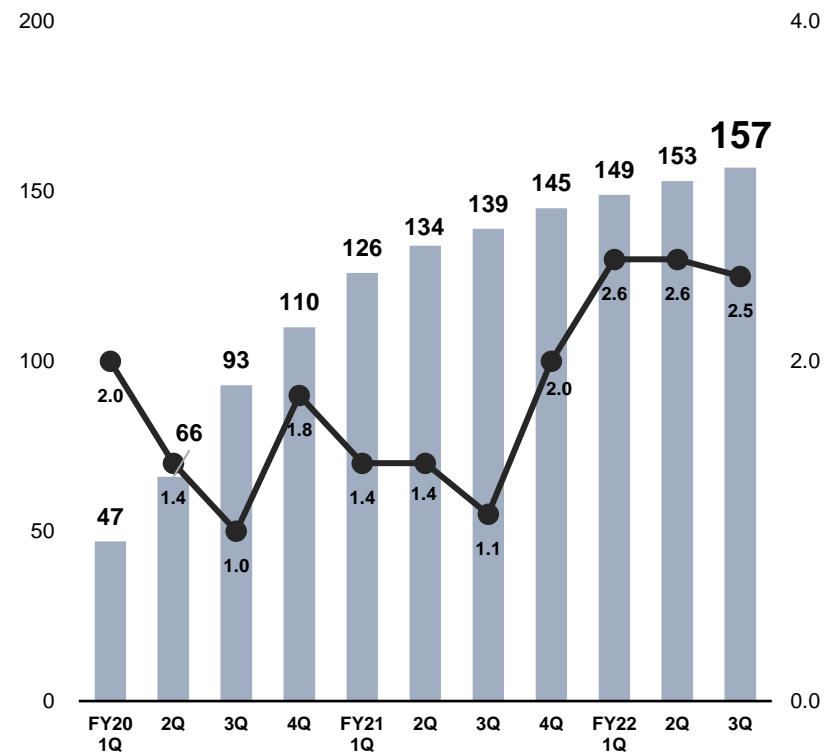
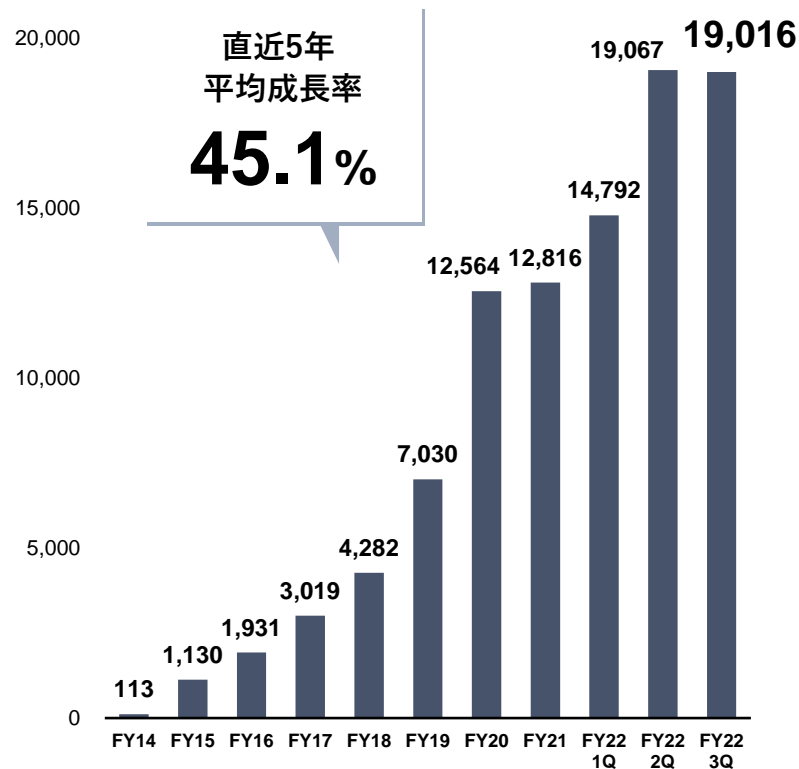
訪問者数

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)



02 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト

リテール・フィンテック

送客・広告領域

21年11月にGoogleコアアルゴリズムがアップデートされるも、金融系ワード関連のOrganic訪問者数はSEO対策により回復基調。送客領域の実績によりインタースペース社が主催する「アクセストレードアワード2021 Fintech部門」を2年連続で受賞。

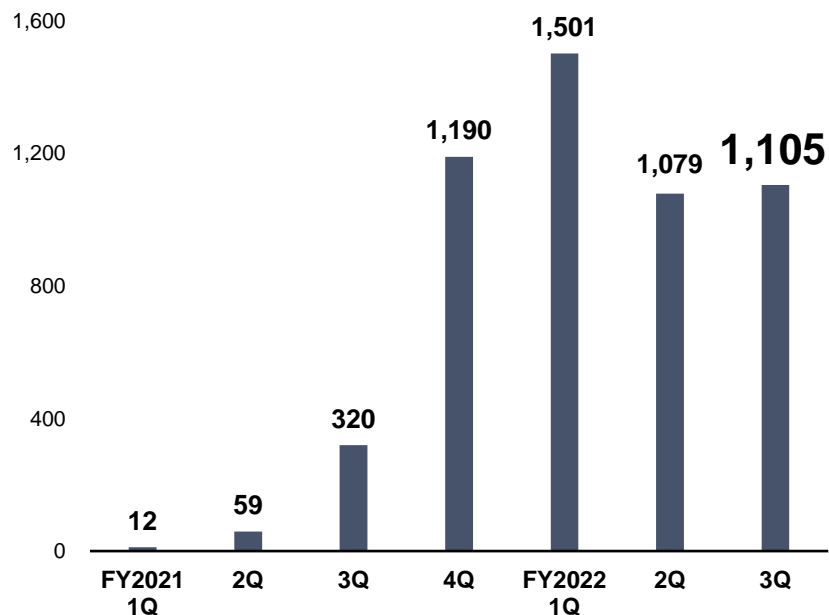
金融系ワード関連Organic流入数の推移

「アクセストレードアワード2021 Fintech部門」受賞

(単位：千UU) ■ Organic訪問者数

四半期平均成長率

111.3%

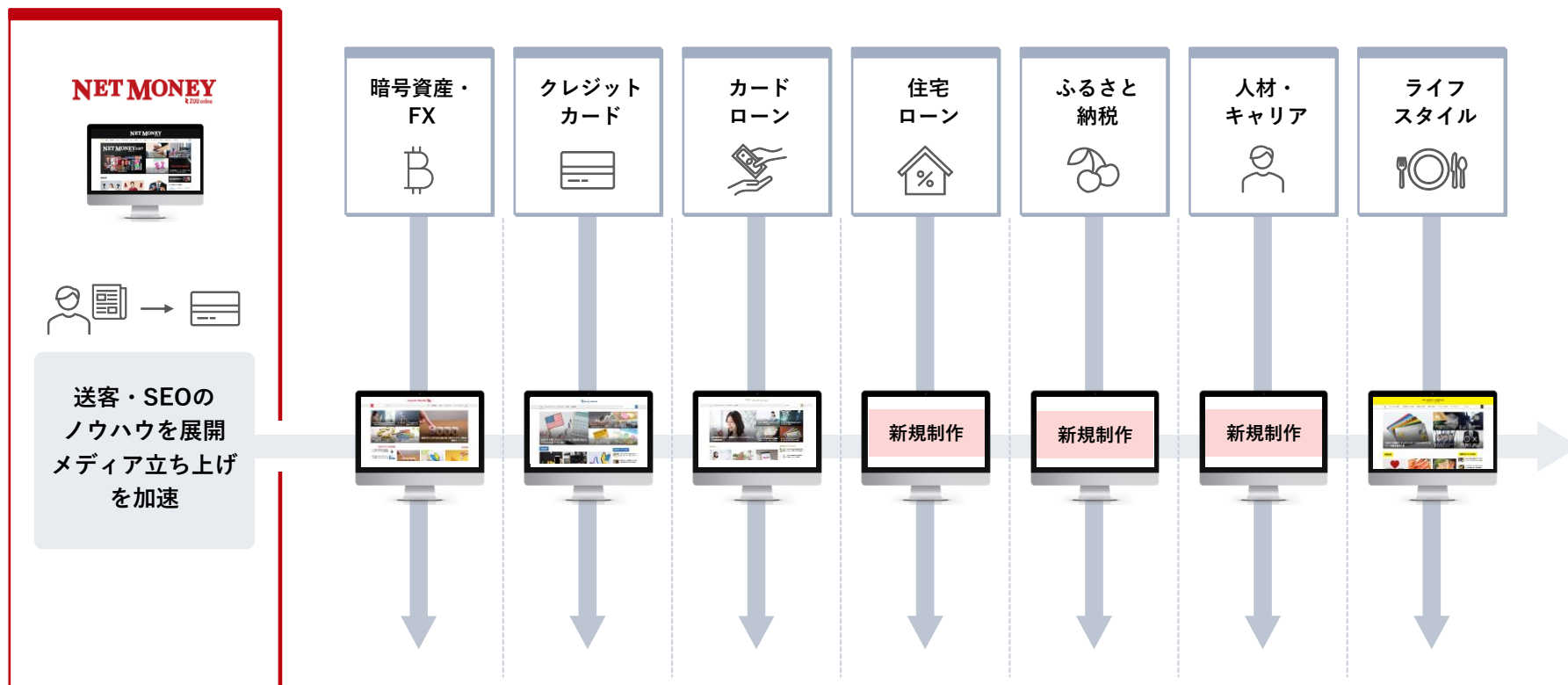


約50万サイトを対象に審査

- アクセストレードアワードMVP — 1名
- Fintech部門 — 5名
- EC部門 — 5名
- サービス部門 — 5名
- インセンティブ部門 — 5名
- NewFace部門 — 3名

『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。バーティカル・メディアにより新規ユーザーと収益の確保に向けた体制構築・運営を推進中。

バーティカル・メディア戦略における進出領域



02 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト

リテール・フィンテック

アドバイザー・マッチング

『プライベート・ウェルス・メンバーズ※1』の総資産額※2は2021年12月末時点で2,352億円に増加。今後は資産10億円以上会員へのファミリー・オフィス・プラン提供などソリューションの拡充を目指す。

PWMの総資産額はQoQで300億以上増加

プライベート・ウェルス・コンサルティング

 Private Wealth Members
プライベート・ウェルス・メンバーズ



総資産額 2,352億円

投資・資産運用

税金

不動産

資産管理

会計

法律相談

事務管理

リスクマネジメント

芸術作品収集

ヘルスケア

…etc.

PWM総資産額の増加により、今後の金融事業も視野

※1 「プライベート・ウェルス・メンバーズ（PWM）」は、ウェルス・マネジメント事業を提供する「プライベート・ウェルス」の無料会員。

※2 総資産額は、PWM会員の背景資産を指しており、実際にサービス提供を開始していない会員も含む。

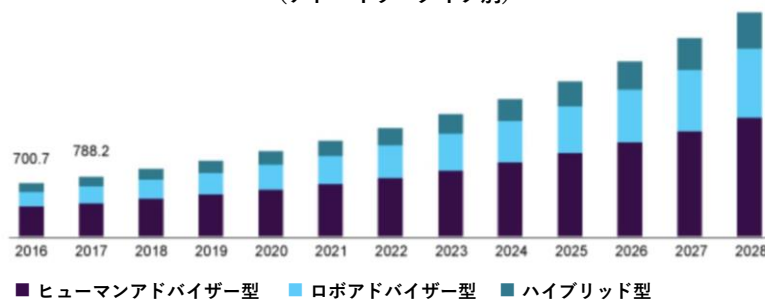
米ウェルス・マネジメント分野では、未だ人のアドバイザーを介したサービスが市場をリード。グローバルのウェルス・マネジメント市場は、2021年で38億ドルの市場規模があり、2022年から2030年にはCAGR13.2%で市場が成長する見込み。米SmartAsset社などのユニコーン企業も登場している。

ウェルス・マネジメントのグローバル市場概況

グローバル市場（米国）の
ヒューマンアドバイザー型の比率

58.0% (2021年)

アメリカのウェルス・マネジメント・ソフトウェア市場規模
(アドバイザータイプ別)



※出典：grandviewresearch.com, *Wealth Management Software Market Size, Share & Trends Analysis Report By Advisory Mode (Human, Robo)* より引用

海外アドバイザー・マッチングのプレイヤー

グローバルでのアドバイザー・マッチング市場プレイヤー



※出典：kitces.com, *Financial AdvisorTech Solutions Map* (2021.4) より引用

米SmartAsset社は、消費者とファイナンシャル・アドバイザーをつなぐマーケットプレイスとして、2021年6月にシリーズDラウンドで1億1,000万ドルを調達しユニコーン企業に。

市場が未発達の日本でも今後成長可能性大

03

2022年3月期 第3四半期ハイライト

コーポレート・フィンテック

『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

業績 / KPI

・タクシーCMを中心に成長投資を開始。売上高は前年同期比 Δ **19.3%** の **457百万円**

・『THE OWNER^{※1}』のトラフィックが **392万PV**、総会員数 **3.1万人** に増加

・経営者リード総数^{※2}が **15,000人** を突破。『THE OWNER』経由でのリード獲得が好調。

・ARPA^{※3}はFY2022減収の影響で **383万円**

トピックス

コーポレート・フィンテック

・地方銀行と『PDCA Engineering』のアライアンスを開始。弊社PDCAメソッドを活用した地方企業の成長戦略設計の連携を開始。

・総参加者数1,496名、経営者向けオンライン・イベント「地方企業の経営2.0~THE OWNER Conference in 福岡・九州~」を開催。

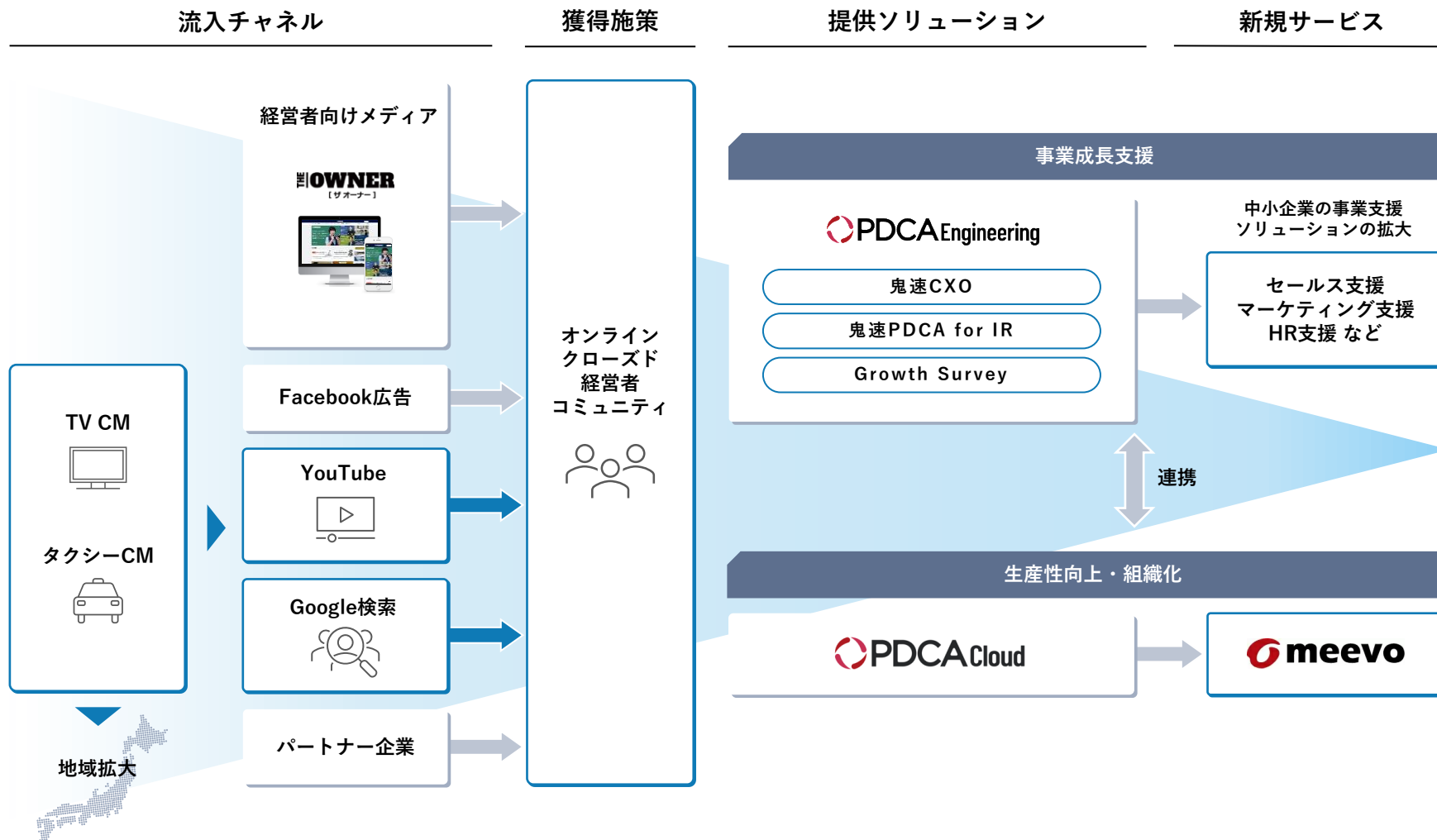
・株式投資型クラウドファンディングの案件獲得強化に向けて、ユニコーン社がビジネスコンテストを開催。

※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 直近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。

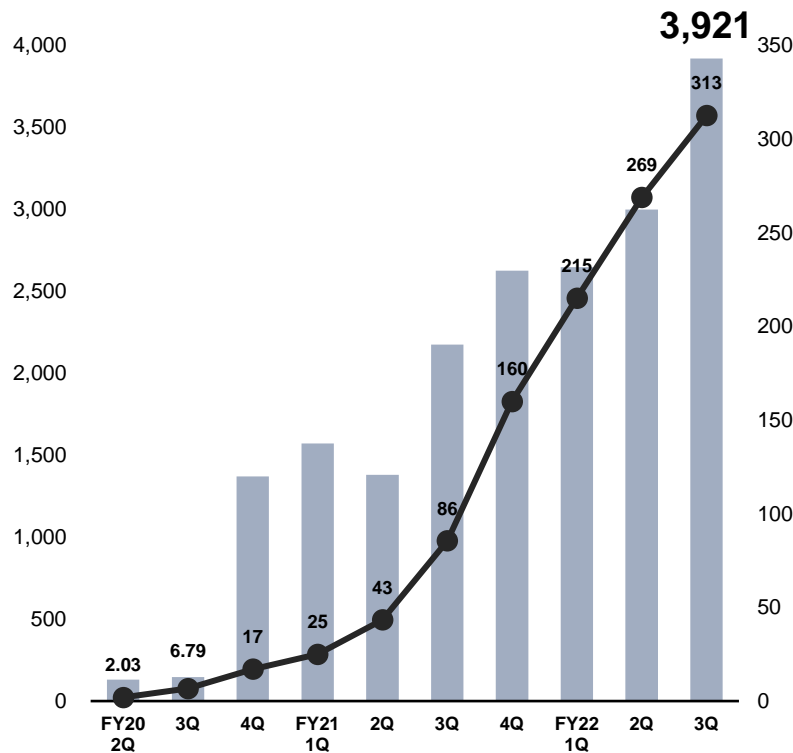
広告による流入チャネル強化、『PDCA Engineering』やPDCA Cloudシリーズの新SaaSサービス開発により、顧客ニーズに合わせて多様なソリューションを提供。



『THE OWNER』のPV数・会員数ともに順調に増加し、390万PV、3万会員を突破。
ARPAはFY2022の減収影響で直近1年間で383万円と微減。

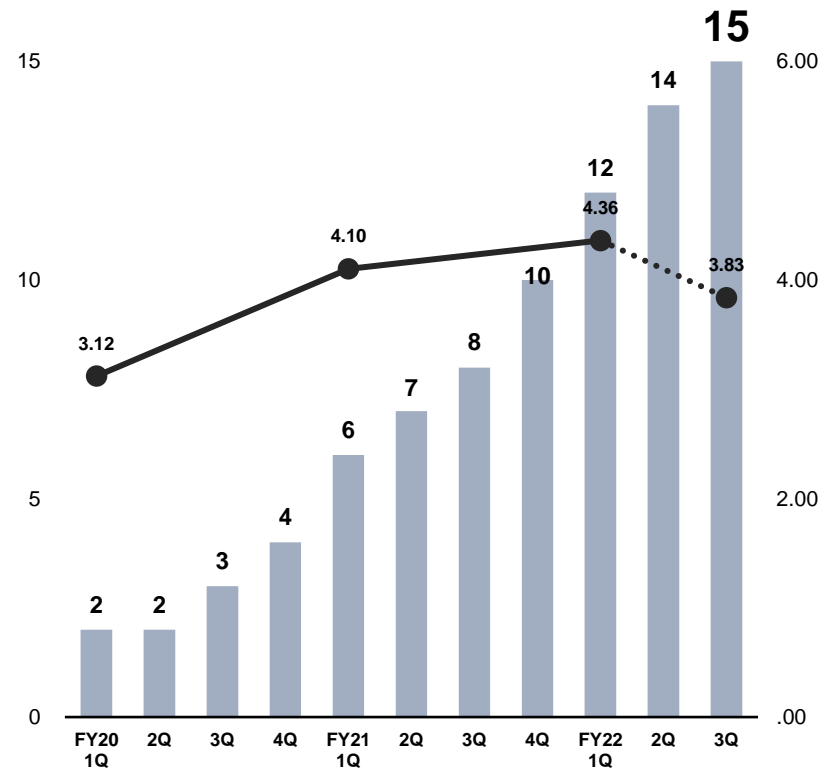
月間PV数 / 会員数

(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)



2021年11月、経営者向けメディア『THE OWNER』主催の福岡・九州地域を対象とした地方カンファレンス『地方企業の経営2.0』を開催。福岡・九州地域にゆかりのある著名な経営者等が多数登壇し、1,496名を集客。

福岡・九州での地方カンファレンスを開催



ソーシャルビジネス

企業経営

地方創生

SDGs

スタートアップ

上場・IPO

自治体

...etc.

登壇者（一部）※敬称略

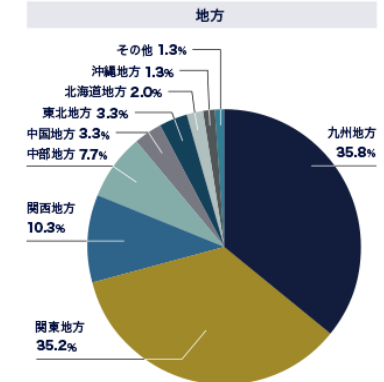
- ・ 安部 修仁（株式会社吉野家ホールディングス 会長）
- ・ 村岡 浩司（株式会社一平ホールディングス 代表取締役社長）
- ・ 永吉 健一（株式会社みんなの銀行 取締役副頭取） 他

カンファレンス参加者数・属性等

THE OWNER Conference

総参加者数
1,496名

平均満足度
4.52点



参加者の声



いいセミナーでした。
なぜ福岡が成長するのかよく分かりました。



地元福岡にいて、こんな企業があるなんて、ほとんど知らなかったです。SNSに載っていたため、御社の番組を拝聴しました。勉強になりました。ありがとうございます。

03 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト

コーポレート・フィンテック

PDCA Engineering

コーポレート・フィンテックの主力事業である『PDCA Engineering』の収益構造を構成する各要素（リード数、コミュニティ参加率、受注率、顧客単価）の改善を実施し、全体収益の向上を推進。

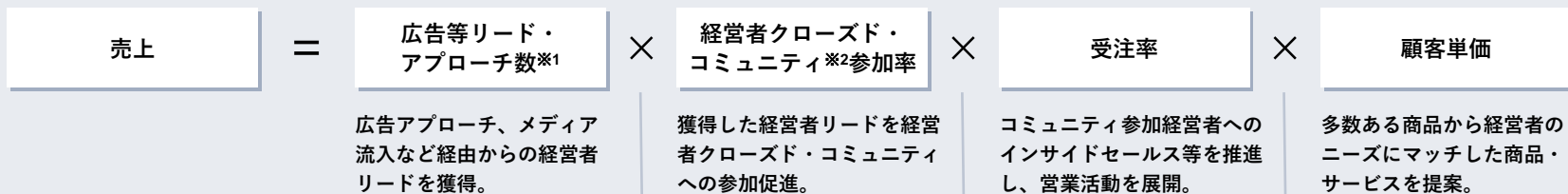
コーポレート・フィンテック

経営者リード獲得からの大きく以下4つのソリューション提供により収益化



PDCA Engineering

広告等による経営者リード獲得からナーチャリング～セールス～受注



※1 広告、メディア、スポンサー紹介、検索経由などで獲得したアプローチ可能な経営者リード数。

※2 獲得した経営者リードに対して実施している情報提供・勉強会等。

コーポレート・フィンテックの売上高はQoQ+77.5%の増収。タクシーCM等による「PDCA Engineering『鬼速®』」の認知拡大により、リード獲得コストが低下。並行して顧客の課題・ニーズに合わせた商材ラインアップ提供による受注率向上が収益改善に大きく寄与。

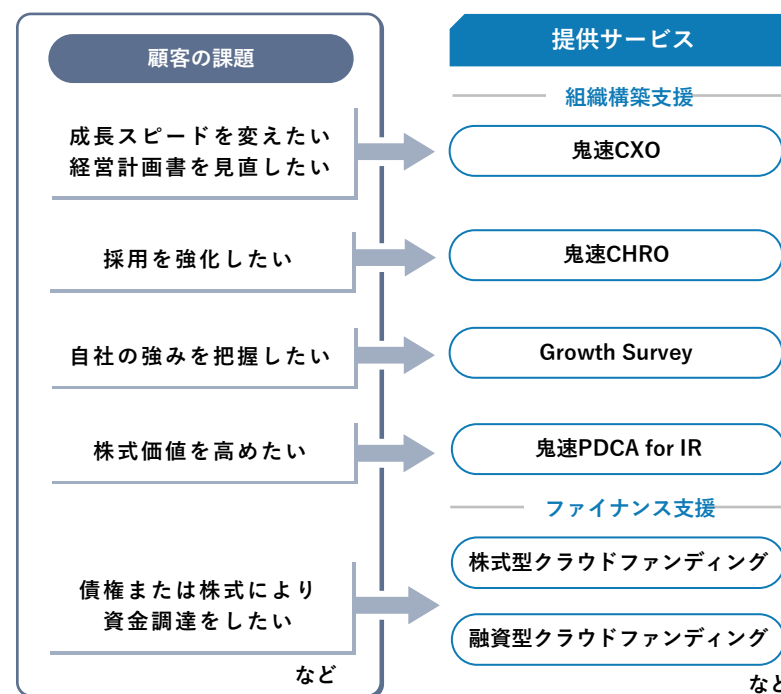
認知拡大・リード獲得




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

タクシーCM等によりサービスの認知拡大。
リード獲得が効率化。

コミュニティ参加～受注率の改善



コンサルタントの専門領域明確化、サービス・ラインアップの拡充等により、コミュニティ参加から面談～案件化への遷移率がQoQ+27.9%と大幅に向上。

03 — 2022年3月期 第3四半期ハイライト

コーポレート・フィンテック

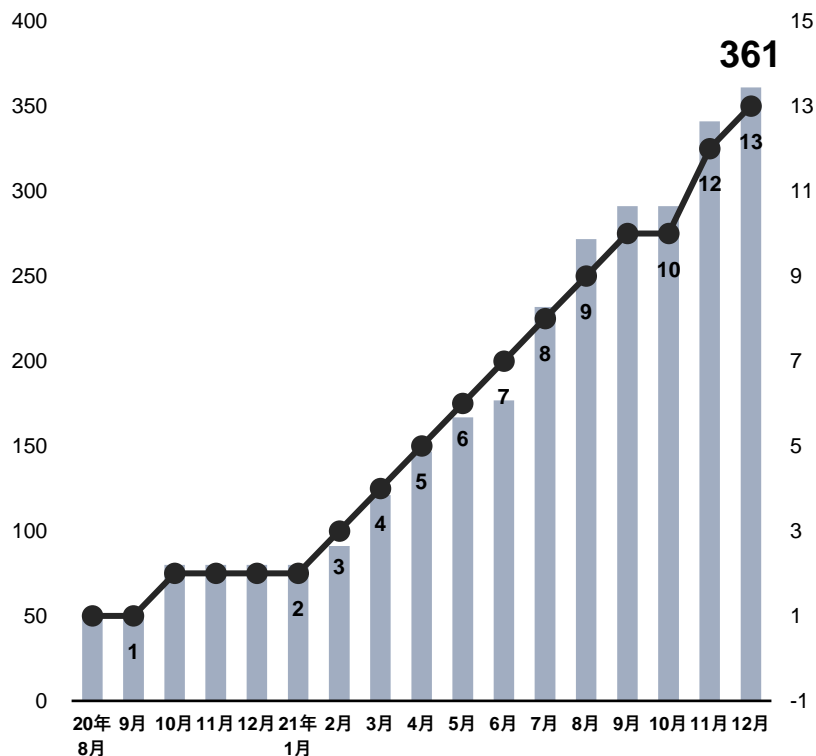
クラウドファンディング

『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』は新規案件獲得が伸び悩み、月1案件ペースで推移。株式投資型CFは2022年1月末より企業の発行総額算定、投資上限（50万円）のあり方等が改正されるなど、サービス認知や理解促進の途上。

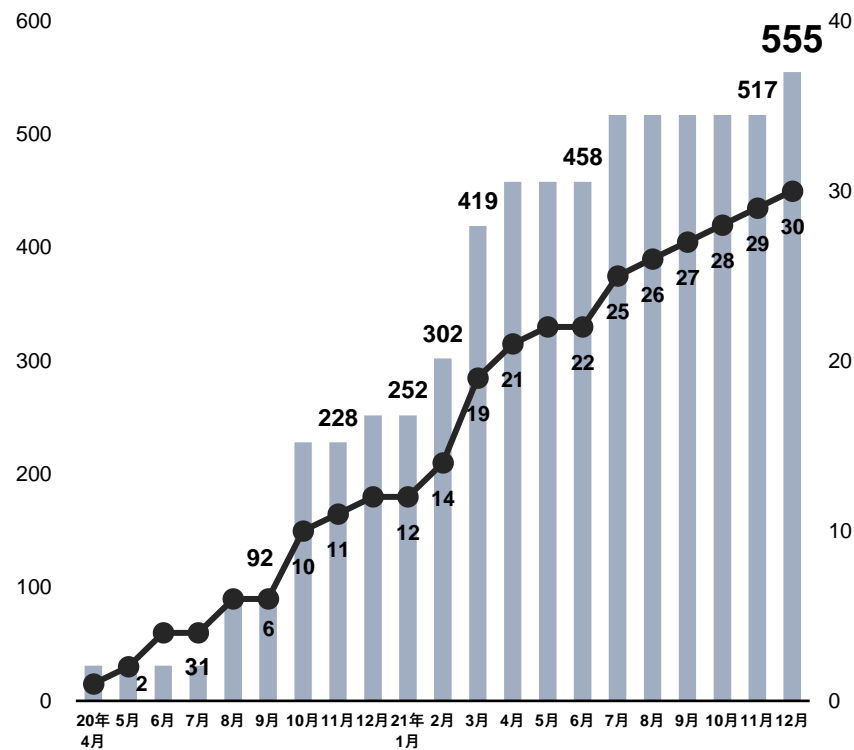
融資型クラウドファンディング『COOL』

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)

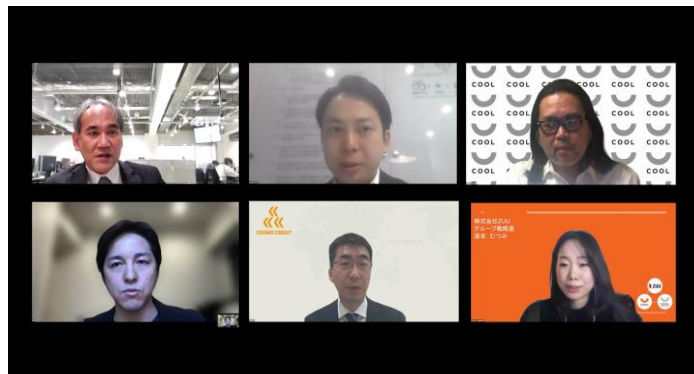


(単位：百万円) ■ 累計調達額 (左軸) ● 累計案件数 (右軸) (単位：件)



『COOL』では、ソーシャルレンディング業界の市場拡大と理解促進のための記者向けレクチャーを他社と合同開催。『Unicorn』では同社初のビジネスコンテストを開催し、IPOを目指す起業家発掘の機会を創出。2022年2月に第2回も開催予定。

ソーシャルレンディング業界の合同記者レクチャー開催



ソーシャルレンディングのリスク・ガバナンス最前線

登壇者 ※敬称略

- 金田 創（クラウドバンク株式会社 代表取締役）
- 藤田 雄一郎（ファンズ株式会社 代表取締役）
- 杉山 智行（クラウドクレジット株式会社 代表取締役）
- 荒木 隆義（株式会社CAMPFIRE SOCIAL CAPITAL 取締役）
- 青木 英篤（株式会社COOL 取締役）

Unicorn主催のビジネスコンテストを初開催



1

Powder Keg Technologies 合同会社
代表者：濱村 将人

2

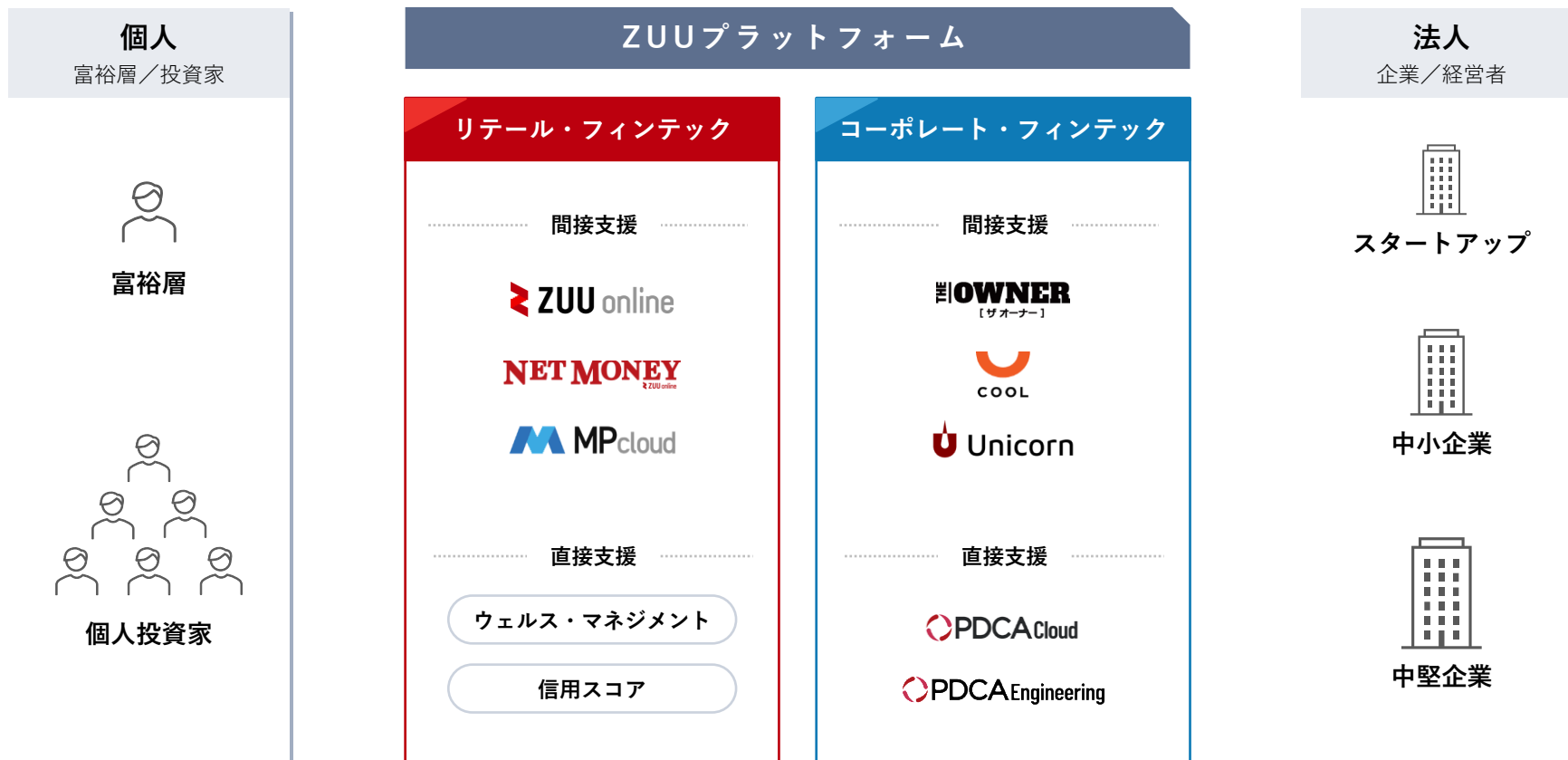
ごかんごさい（FUNFAM株式会社からの分社事業）
代表者：藤岡 恒行

3

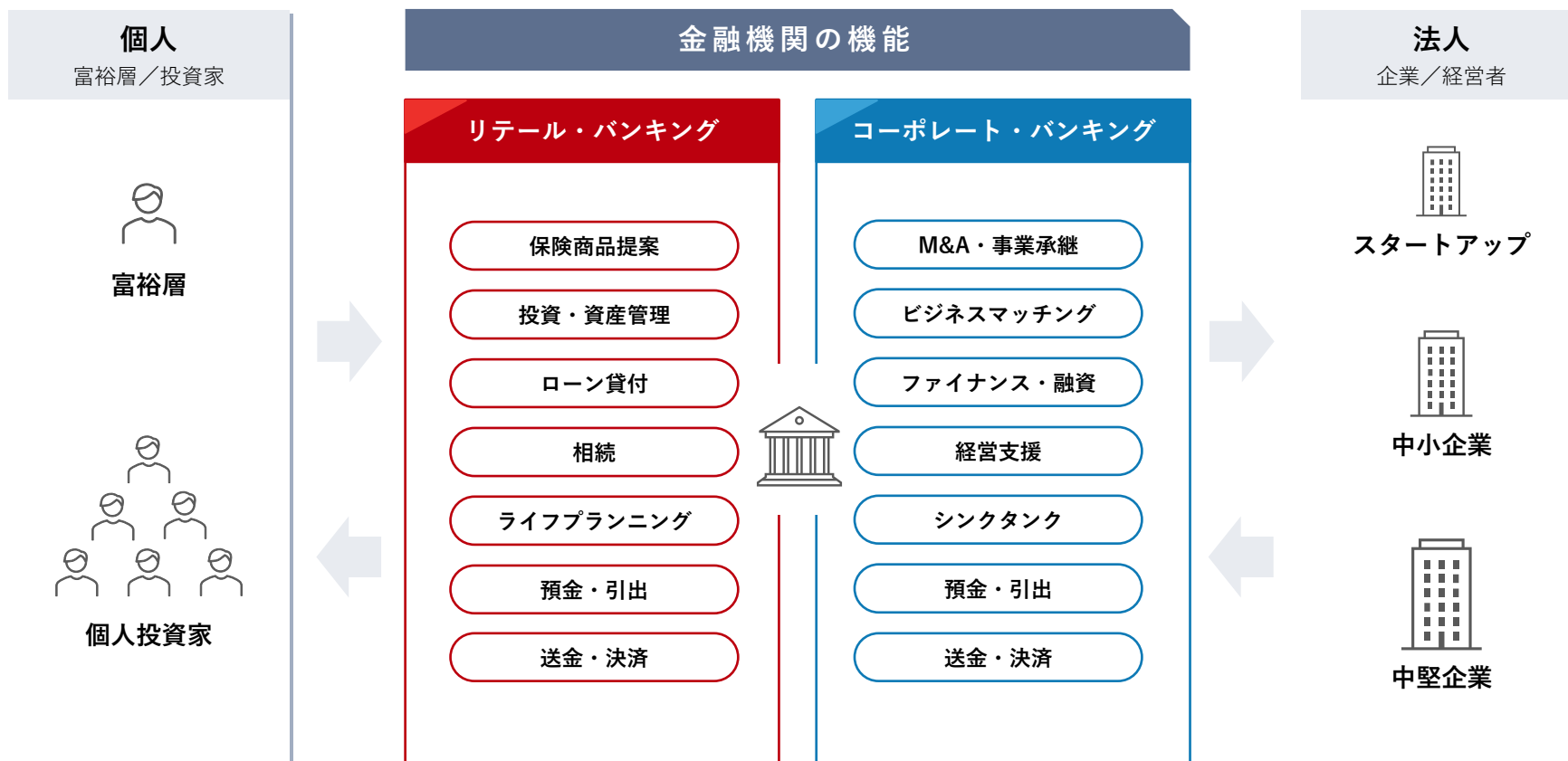
株式会社トドオナダ
代表者：松本 泰行

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。



既存金融機関の機能は個人向けと法人向けに大別。個人資産が間接的に、また直接的に法人へ還流し、利回りや値上がり収益として個人に還元される。



フィンテック企業の台頭から金融関連法の規制緩和や変更が相次ぎ、新型コロナの感染拡大によって本格化。金融ビッグバン以来の変革期へ突入。現在、金融サービス仲介業免許についても取得中。

金融サービス仲介業のモデル



金融サービス仲介業

金融サービスをワンストップで提供

銀行サービス

証券サービス

保険サービス



金融サービスの提供



顧客

セキュリティ・トークン・オファリング

第一項有価証券

国債	地方債	電子記録移転権利
社債	株券	

第二項有価証券

信託受益権
集団投資スキーム持分

改正金商法における規制対象の変化

② セキュリティ・トークン・オファリング (STO)

証券的な性質を持った「トークン」を発行し、投資家から資金を募るコストが安価なため、小口案件や従来は対象とみなされてこなかったプロジェクトなどを証券化でき、投資対象が拡大

有価証券の性格を持つセキュリティトークンは「電子記録移転権利」として第一項有価証券に該当

50名以上に電子記録移転権利の取得を勧誘すると「募集」に該当し、発行価額の総額が1億円未満の場合などを除き有価証券届出書の提出と目論見書の作成が義務付けられる

トークン発行による金融商品の多様化や市場の拡大

ウィズコロナ、アフターコロナにおいて金融機関の持つ機能は細分化され、フィンテックサービスによる代替が加速。さまざまな分野でテクノロジーによるサービスのオンライン化・効率化が進む。

金融機関の機能と代替するフィンテックサービス

リテール・バンキング

保険商品提案

ネット保険、保険比較サービス、リスクマネジメント

ローン貸付

ソーシャルレンディング、オンライン小口融資

投資・資産管理

ネット証券、オンライン資産管理、ロボアドバイザー

預金・引出

ネオバンク、PFM、仮想通貨

送金・決済

モバイルウォレット、P2P送金、スマートペイメント

コーポレート・バンキング

投資銀行

株式投資型クラウド・ファンディング、STO、事業性AIスコア

ファイナンス・融資

融資型クラウド・ファンディング、オンライン小口融資

経営支援

ビジネスマッチングサイト、ダッシュボード

預金・引出

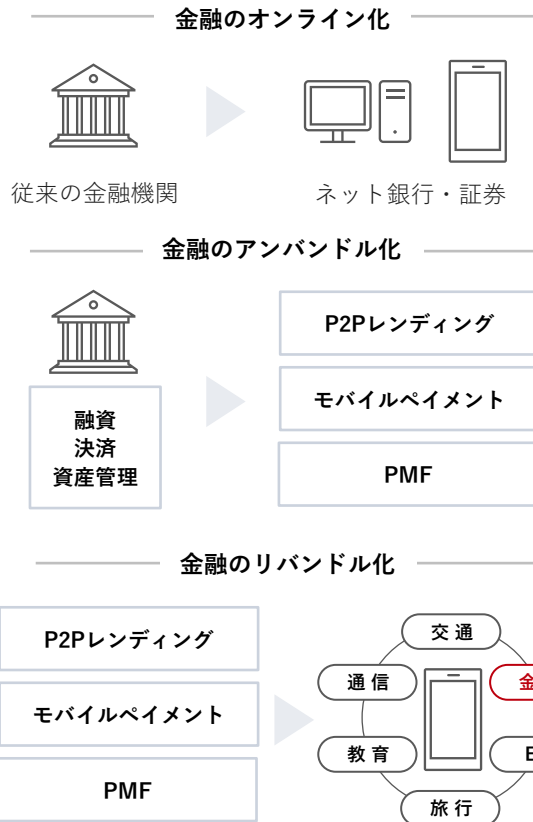
クラウド給与・経費管理、給与前払いサービス

送金・決済

モバイルPOS、EC決済、オンライン送金

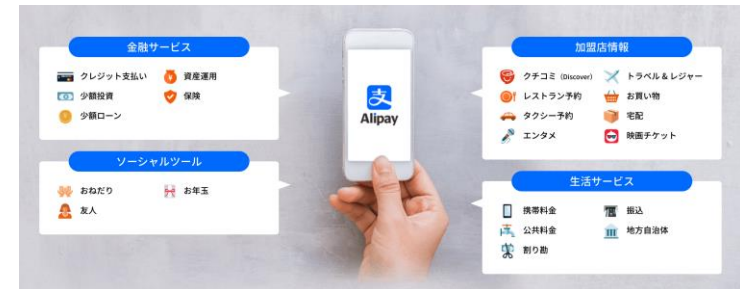
金融業界のリバンドル・アンバンドルも加速。異業種からの参入や大規模プラットフォームの金融分野への進出が増加し、従来は金融サービスを提供していなかったプレーヤーもスーパーアプリなどのプラットフォームの顧客接点を軸に大きなシェアを獲得。

金融のリバンドル・アンバンドル化



スーパーアプリの台頭

中国最大のキャッシュレス決済アプリ『Alipay』



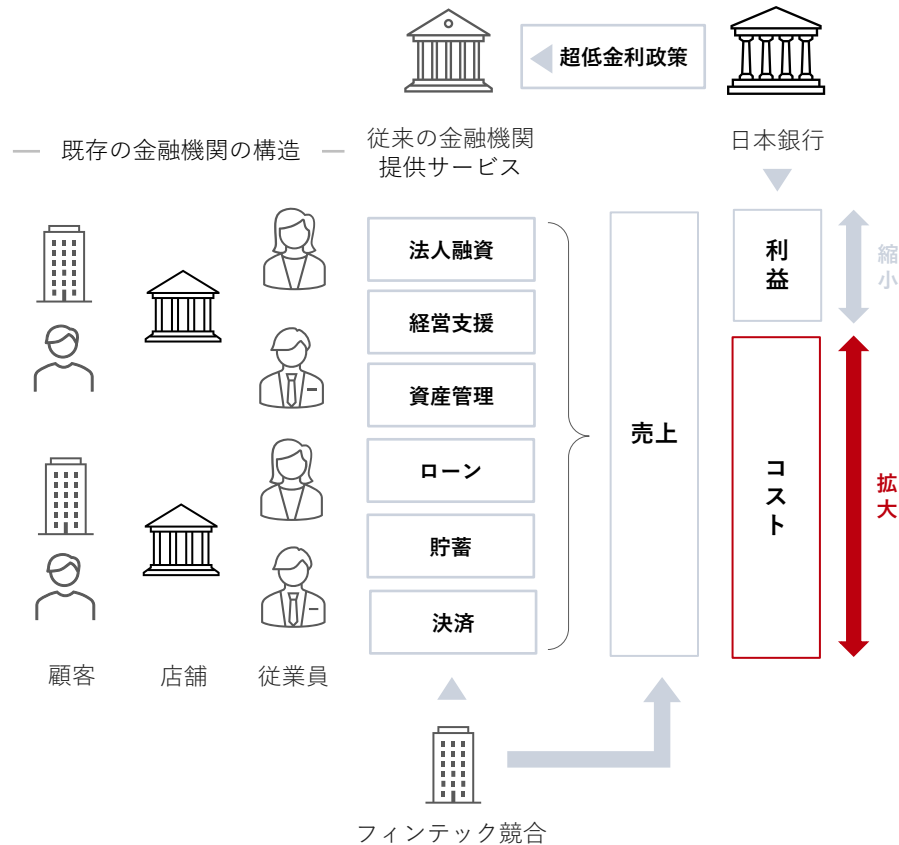
※出典：Alibaba Japanサイト内サービスページより引用



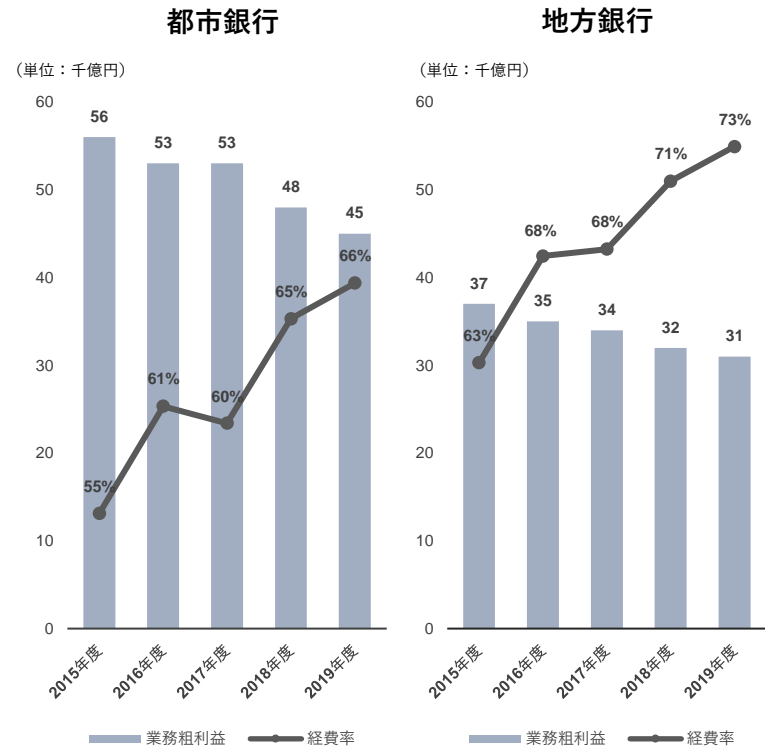
決済のみならず投資やローン、保険などの
金融サービス仲介の中心に

金融機関は近年の超低金利政策により収益率が低下。店舗の維持費や人件費などが重くコストが上昇する一方、フィンテック企業等の新規競争参加の影響で提供サービスの領域は拡大。人員削減ができない構造上の課題も。顧客の求めるサービスレベルも高まっており、サービスの幅と質の向上が求められる。

金融機関の構造



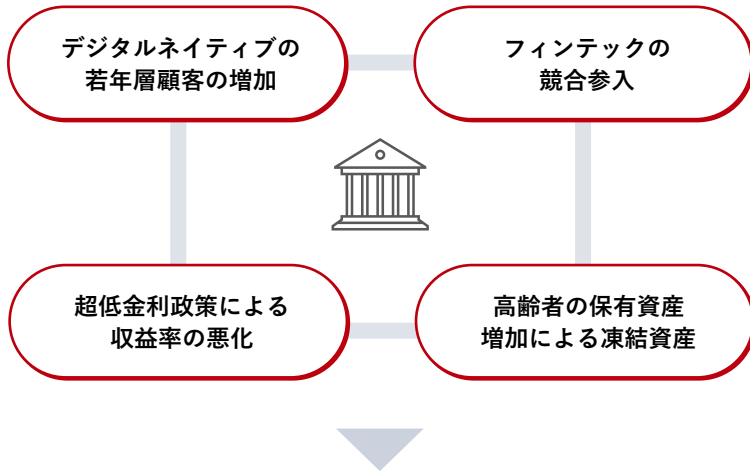
銀行の業態別業務粗利率の推移



※出典：一般社団法人全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析2019年度決算」より弊社で作成

複数の外部要因により金融機関は個人、法人の両面でビジネスモデルの進化を迫られている状況。

リテール・バンキングの課題



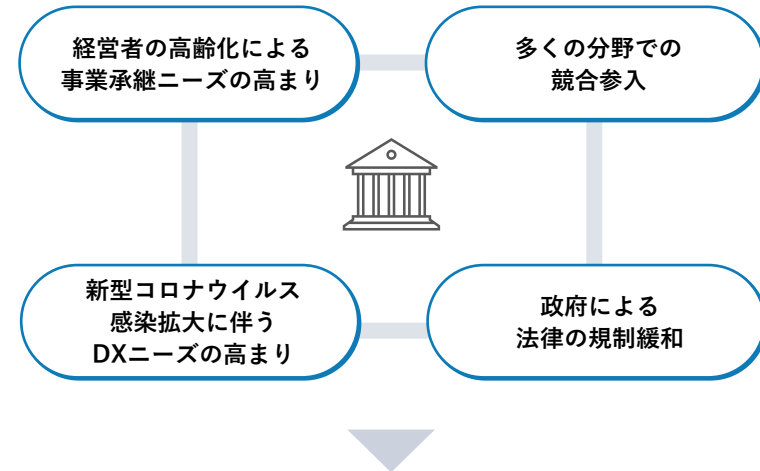
1

ビジネスのデジタル化

2

多様な属性の個人に向けた
新たなビジネス領域の確率

コーポレート・バンキングの課題



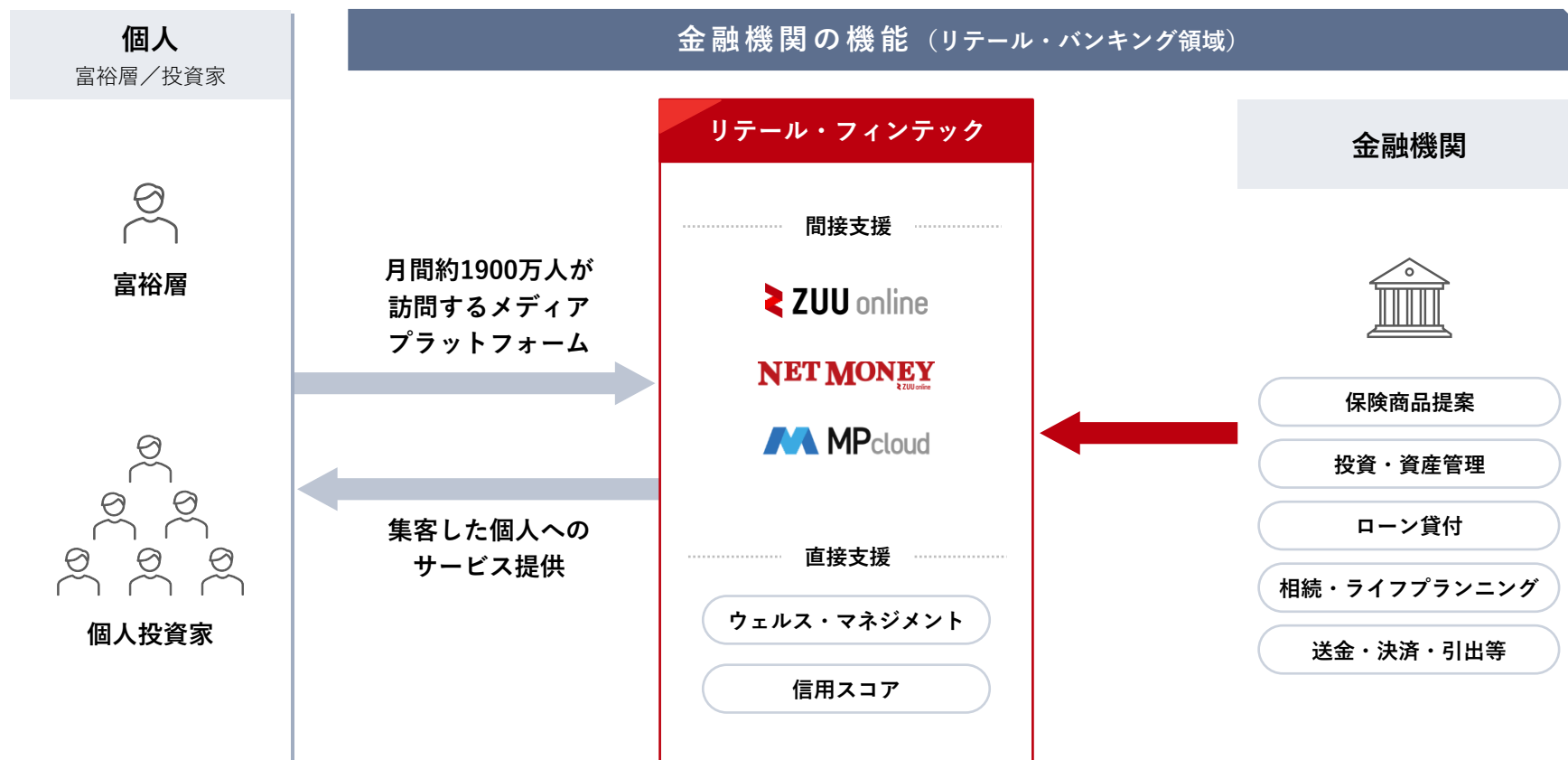
1

企業のデジタル化推進支援

2

多様なニーズに応える
ソリューション提案の強化

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。



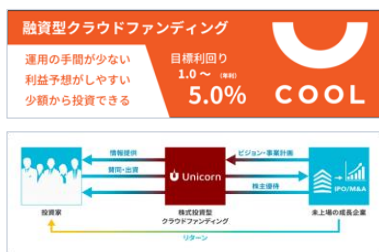
会員数15万人以上の国内最大級の金融経済メディア。個人投資家だけでなく、経営者等のエグゼクティブ層やマネジメント層から支持を得るフィンテックサービスの基盤。

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

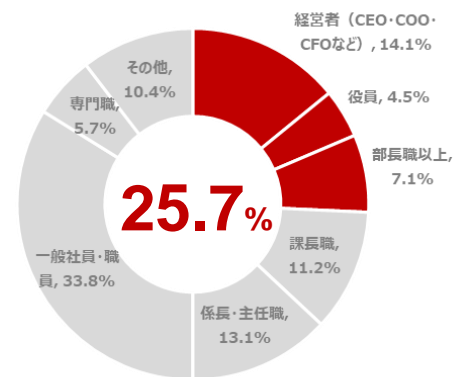


ZUU onlineの会員属性



4人に1人が

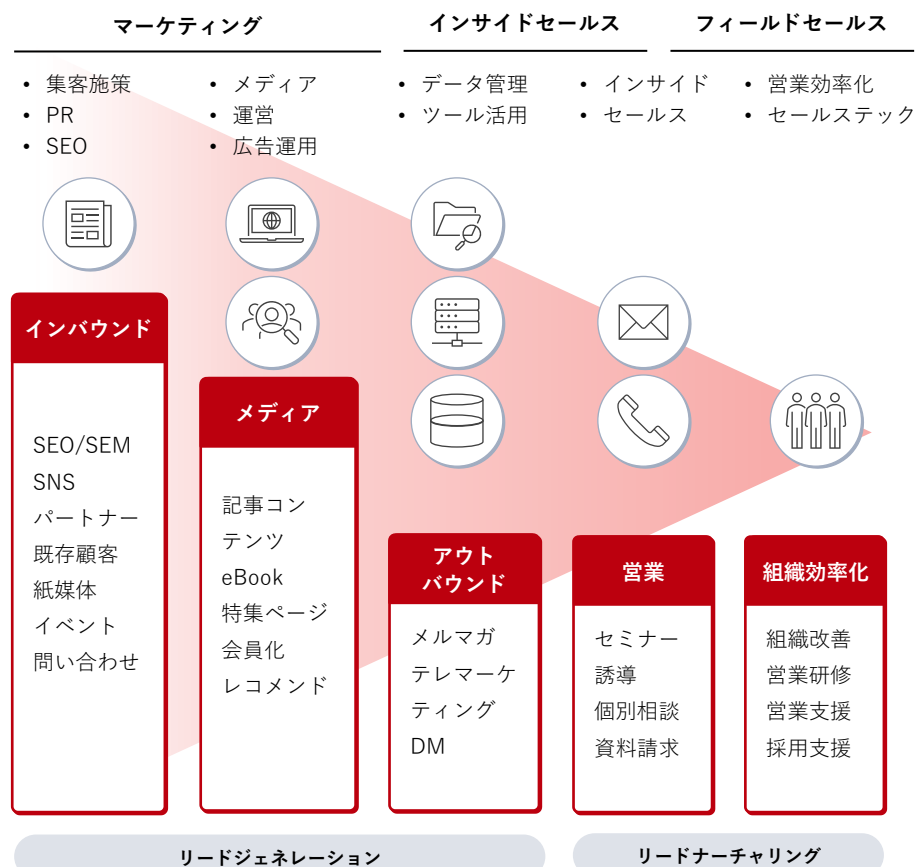
エグゼクティブ層マネジメント層



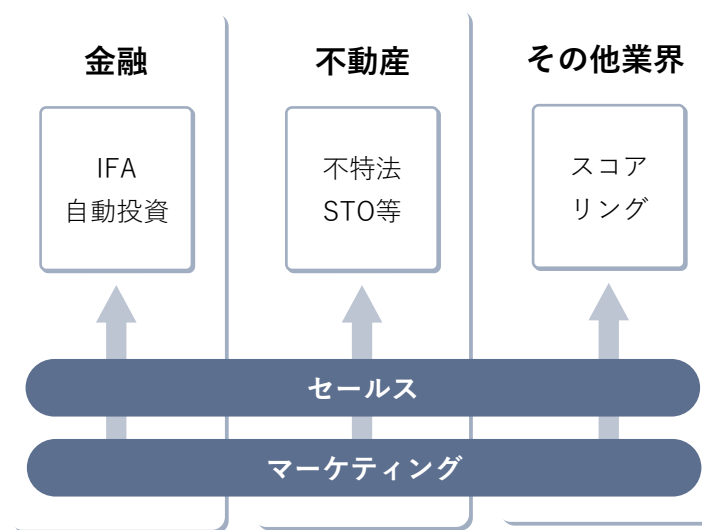
※出典：ZUU online 会員出現率調査2020年3月（n=11,612）

『ZUU online』を支えるCMSをSaaSとしてエンタープライズ中心に提供。『ZUU online』とのSSO連携による相互送客可能なメディアプラットフォームとして、メディア構築からコンテンツ・マーケティングを支援。

メディアの顧客エクスペリエンス向上フロー



メディア事業の新たな展開



Horizontal SaaSとして『MP Cloud』をベースとしたメディア構築から、集めたユーザー基盤に対して各社業種に合わせた事業開発も支援。金融・不動産だけでなく、業種を問わずメディアから事業構築までを手がけることが可能。

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

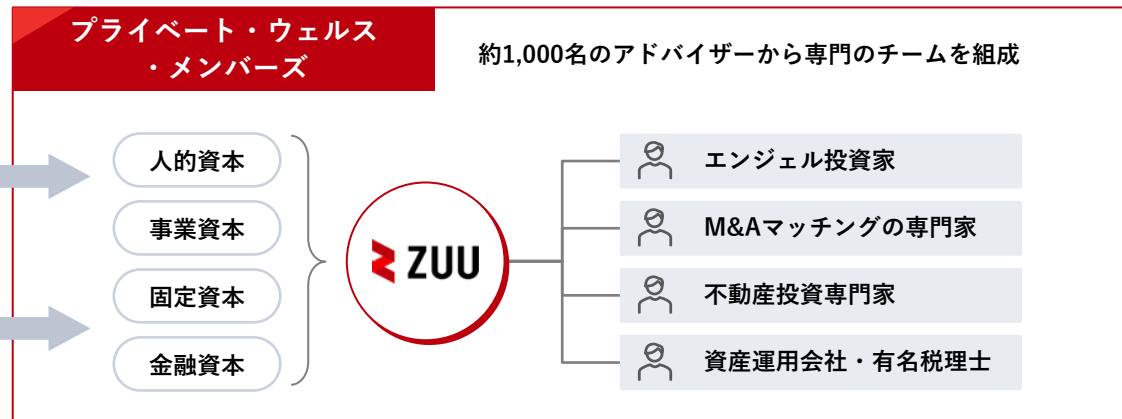
『ZUU online』運営で培った金融専門家との豊富なネットワークを生かし、ファミリーオフィス事業への進出と独自ポジションを確立。今後は資産データや管理情報をアドバイザーとつなぐプラットフォームを構築予定。

..... マーケット分類

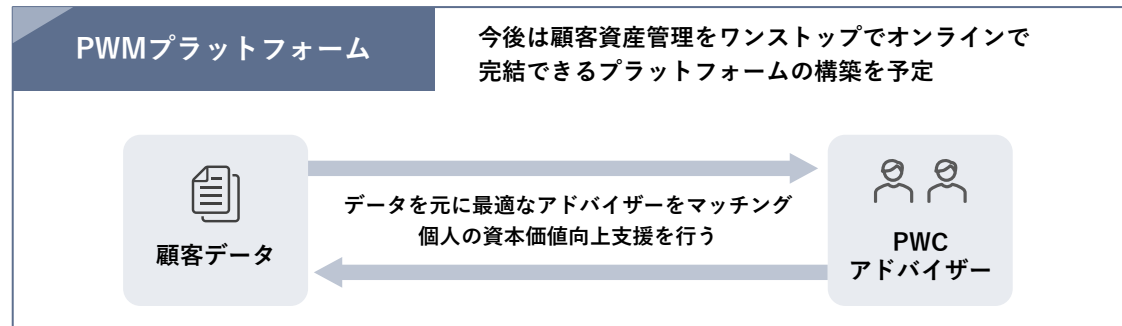
ウェルス・マネジメント事業の概観



ZUU online

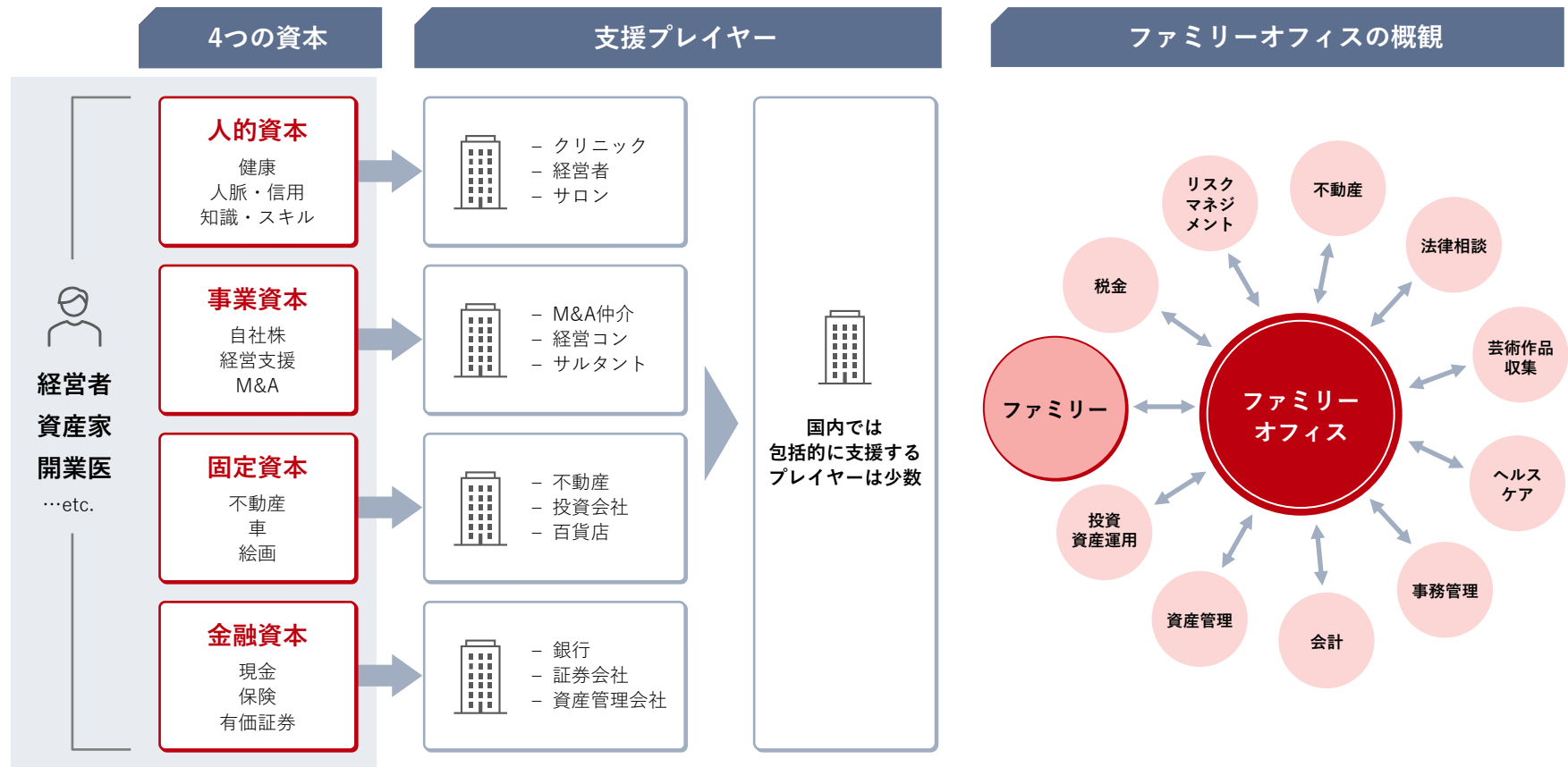


今後の展開



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

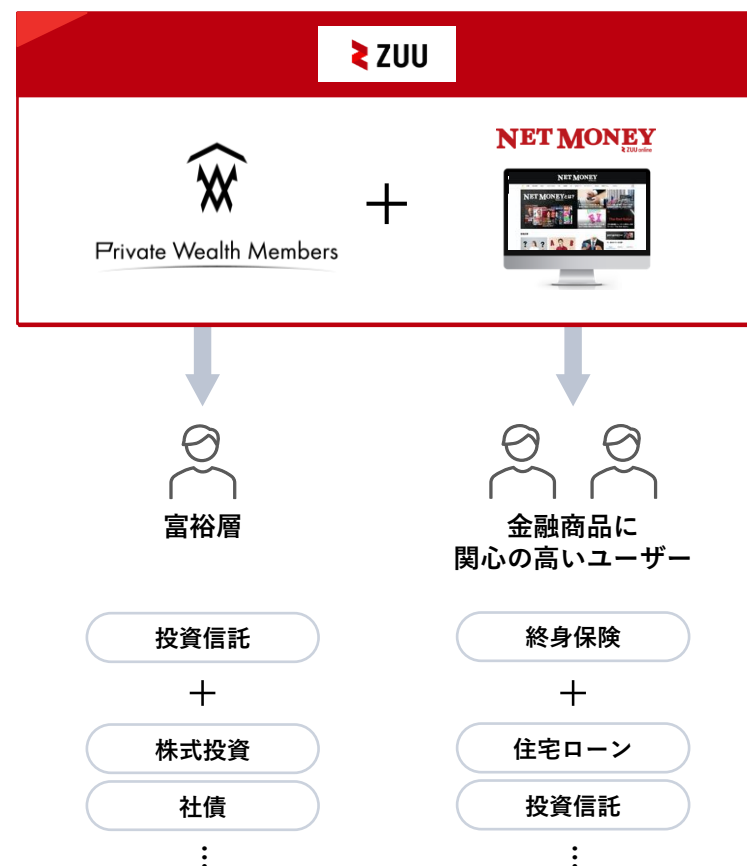


21年11月からスタートした「金融サービス仲介業」のライセンス取得に向け、社内体制を構築中。会員基盤構築を進めてきたPWM会員に対して金融サービスを仲介し、ユーザーへの提供価値を向上させることで収益基盤を強化。

金融サービス仲介業のモデル



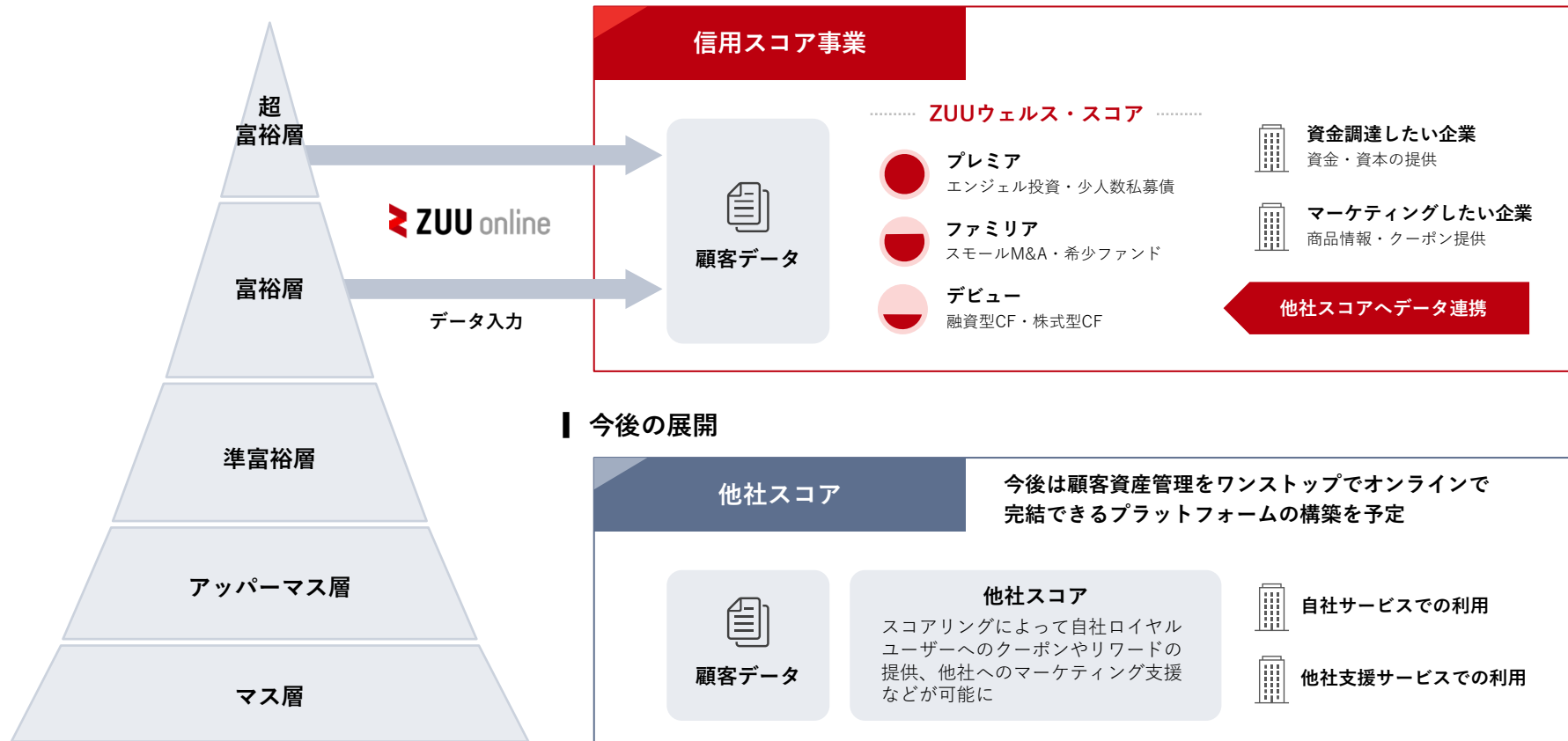
金融サービス仲介業におけるZUUの強み



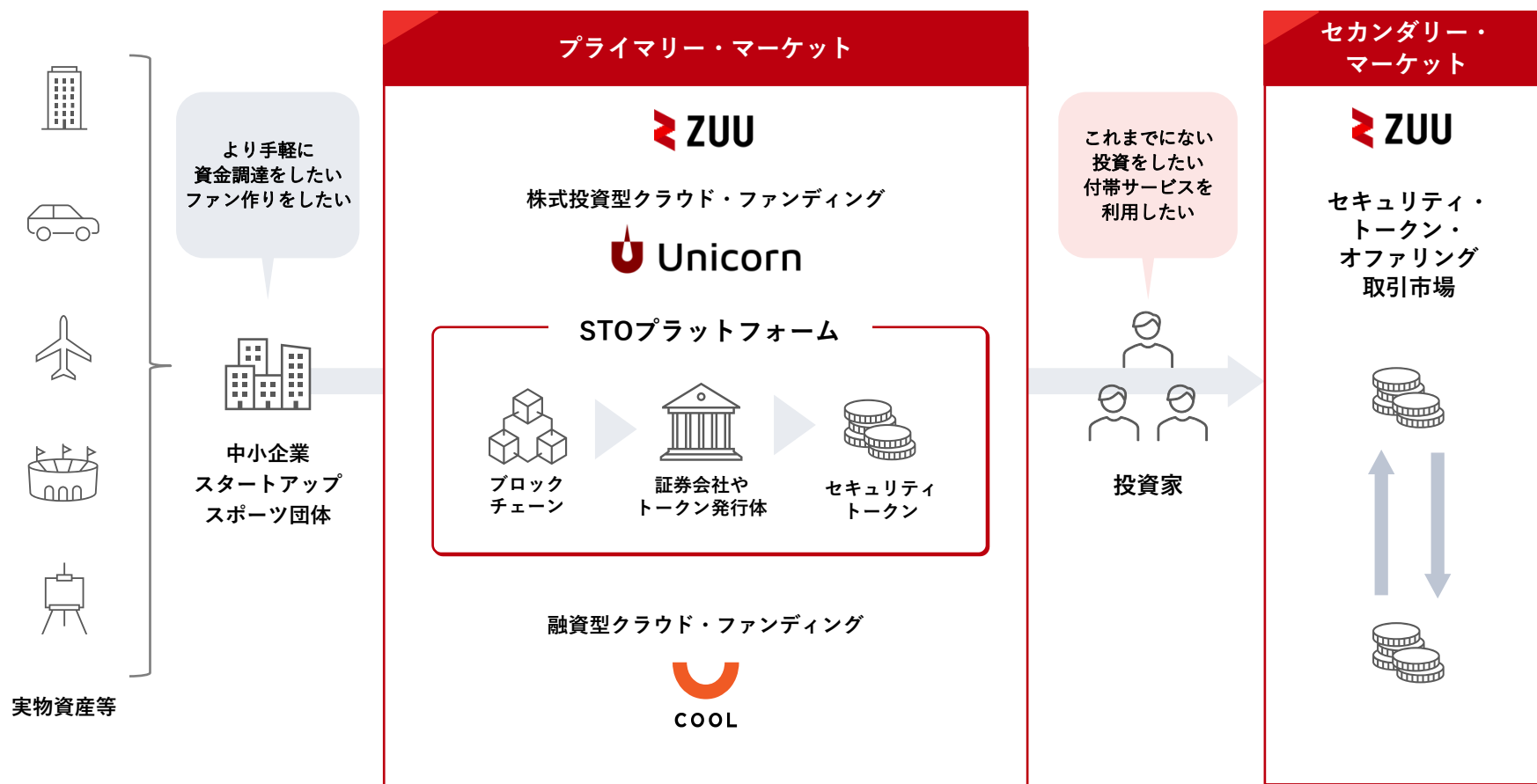
信用スコア事業への参入を検討開始。『ZUU online』で抱える富裕層をターゲットにウェルス・スコアを開発。スコアに応じて商品や資産運用アドバイスをを行い、同様の仕組みを他社にも提供。

..... マーケット分類

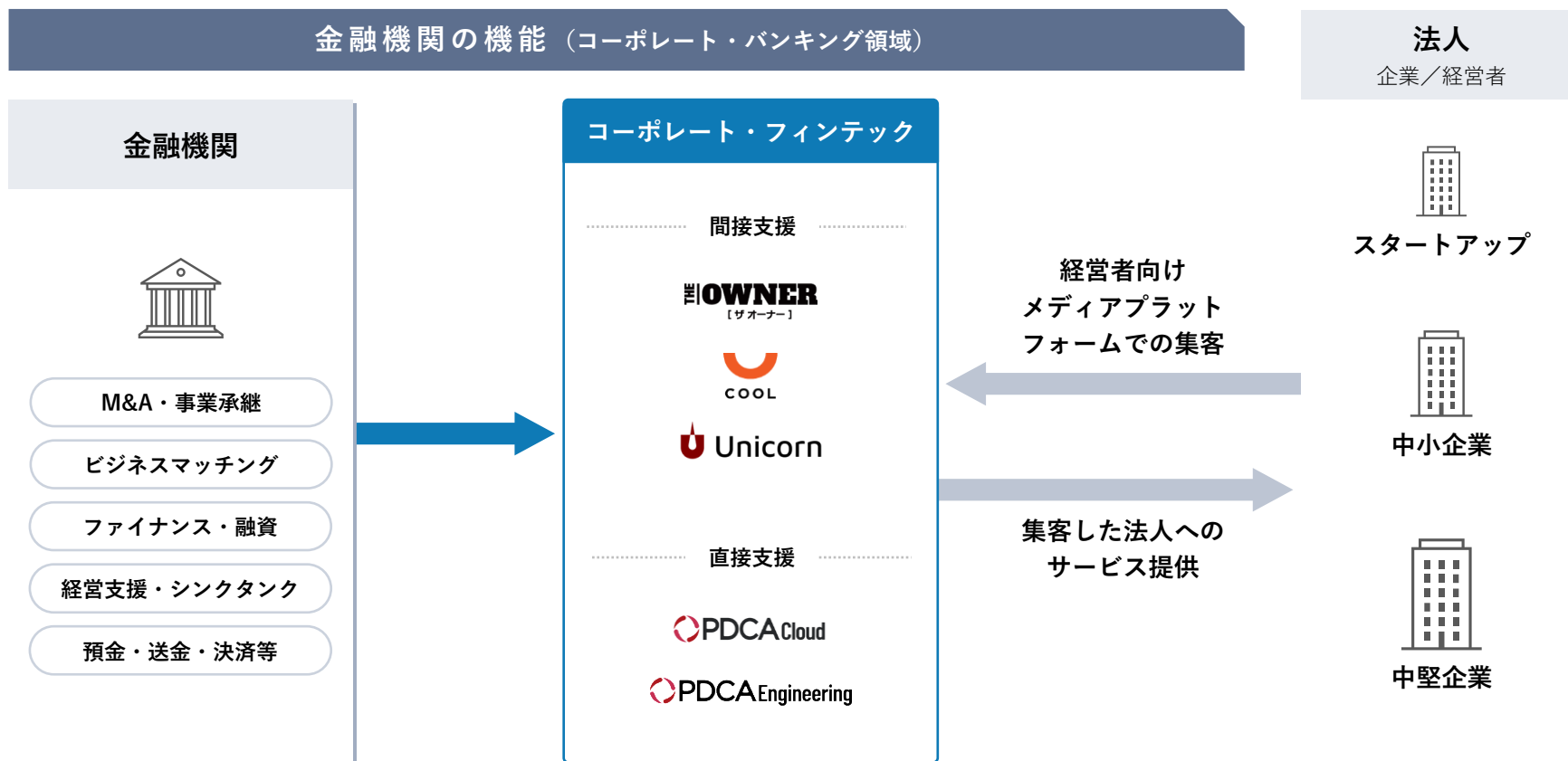
ウエルス・マネジメント事業の概観



スタートアップや中小企業には証券化スキームによる新たな資金調達手段、投資家には金融商品の多様化と流動性の向上としてSTOへの参入も検討。すでに2種類のクラウド・ファンディング・サービスでプライマリー・マーケットを押さえているため、STOによるセカンダリー・マーケットの創出により新たな金融市場を創造。



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

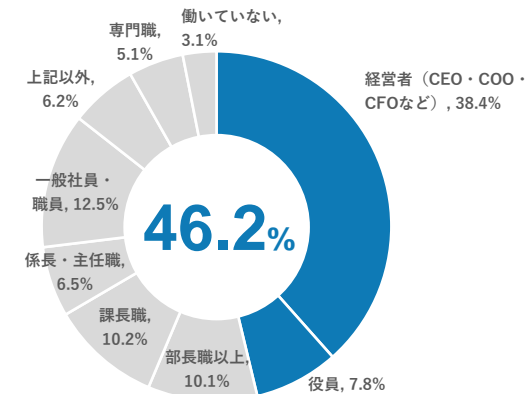


THE OWNERの会員属性

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



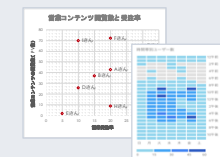

1 鬼速PDCAの
組織内定着



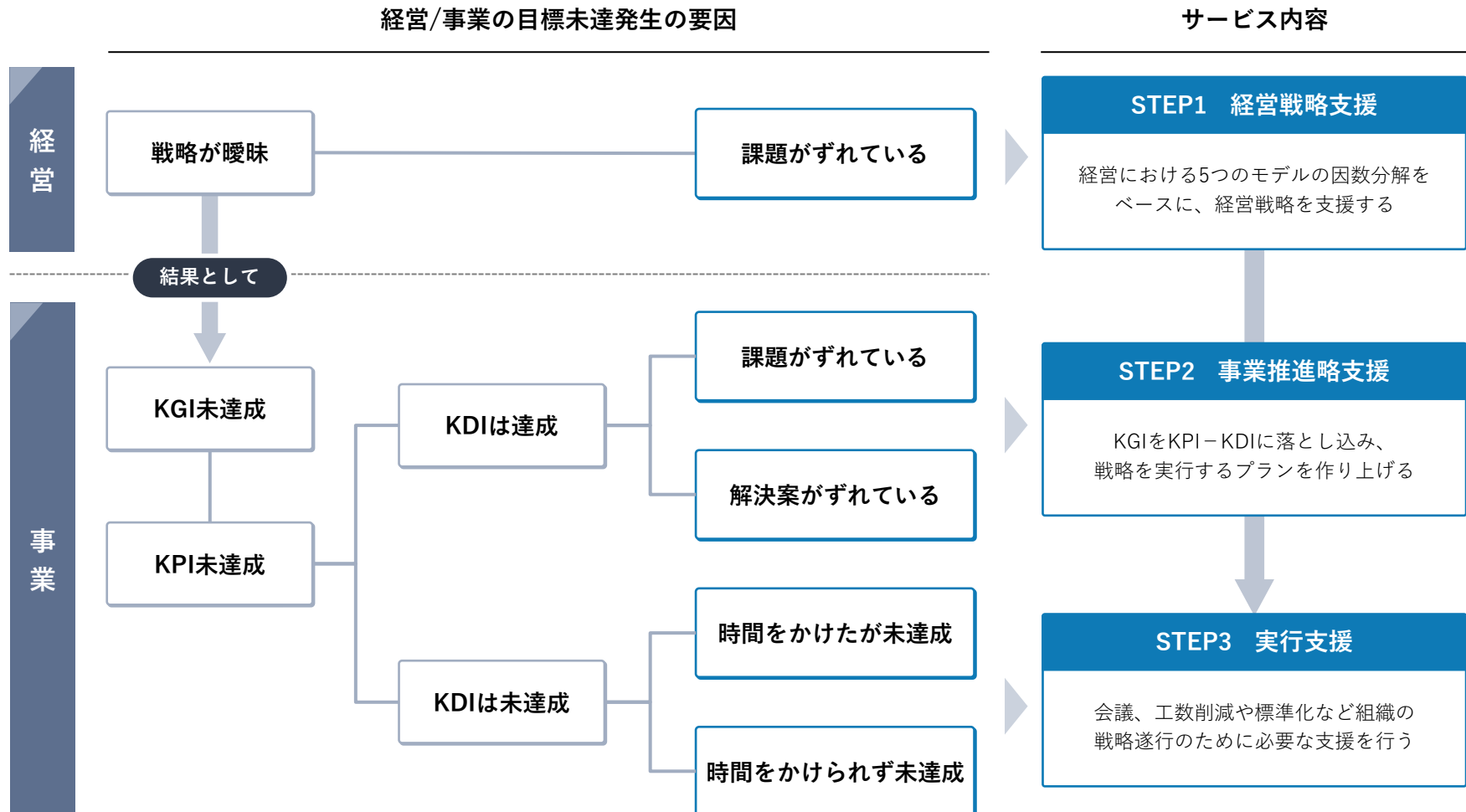
2 適切な改善
ポイントを標準化



3 鬼速サーベイを
社内施策へ活用

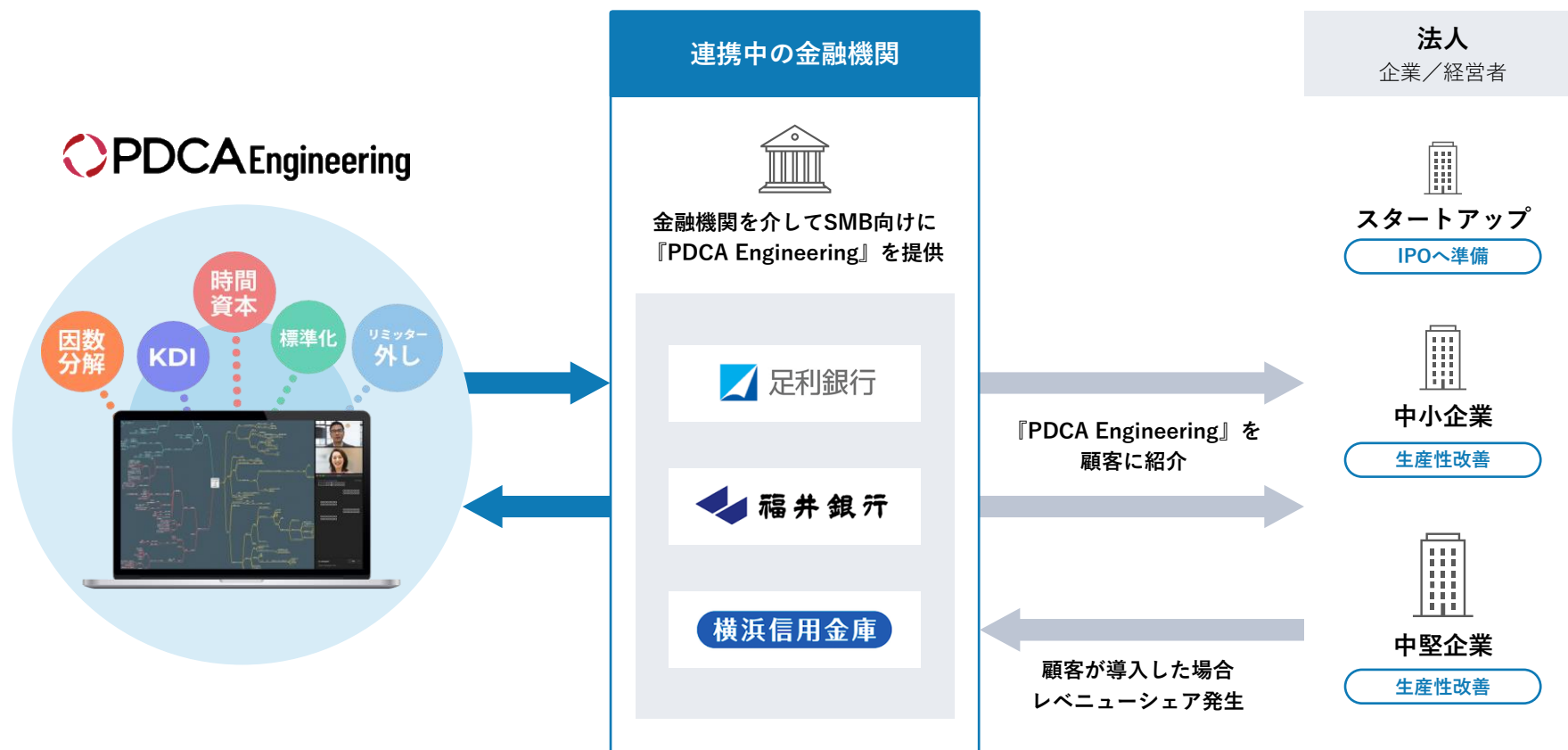


当社のPDCA理論をベースとしたコンサルティングサービスを通じて顧客企業の経営・事業の目標達成を支援。経営者のパートナーとして事業支援を推進。

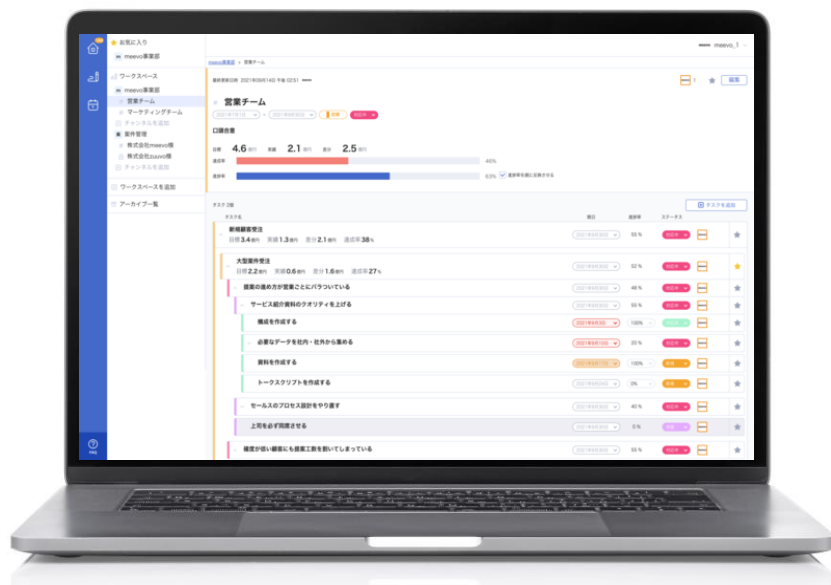


中小企業の組織マネジメントに関する課題を解決・支援するため、金融機関との連携についてもすでに複数行と実施中。各銀行の顧客である中小企業が成長することで、融資可能性が向上し、両者にとってメリットのある取組が可能に。

PDCA Engineeringと金融機関の連携の概観



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

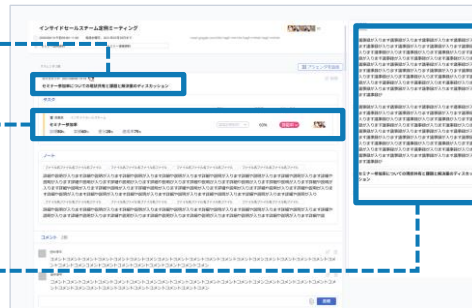
『meevo』では、会議内容と事業目標や課題解決案を紐付け、実行状況のモニタリングやチーム内で目標達成に必要な情報が共通化・可視化されることで、会議の質向上が可能。

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

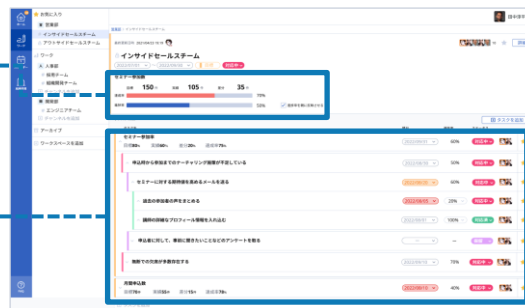
自分に割り振られた
タスク一覧を
表示・通知



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

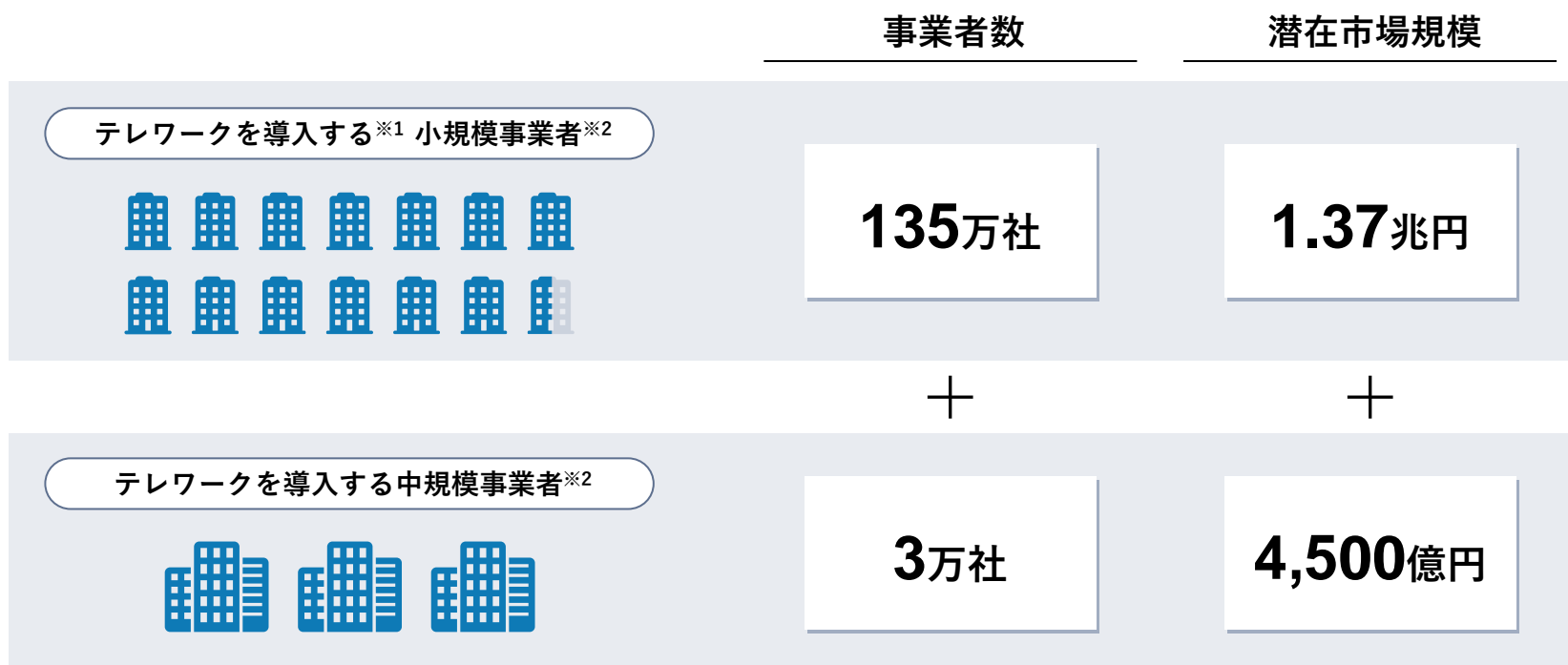


目標・課題・解決案・
タスクを明確に分類



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1.82兆円を見込む。

潜在市場規模 約**1.82兆円**



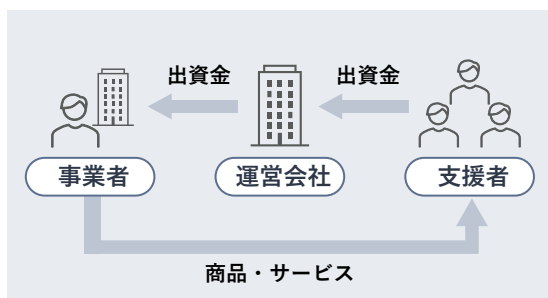
※1 2020年11月27日発表の総務省情報流通行政局情報流通高度化推進室『テレワークの最新動向と総務省の政策展開』より調査時点でテレワークを「現在、実施している」と回答した中小企業の割合26.2%を引用し、それぞれの事業者数に乘算

※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

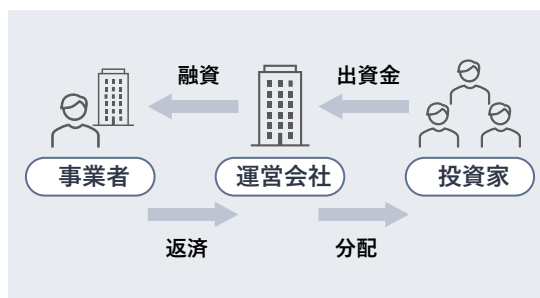
※3 総務省統計局『産業、従業者規模別民営事業所数と従業者数（平成28年）』より引用した従業員規模50名～99名の事業者数

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。

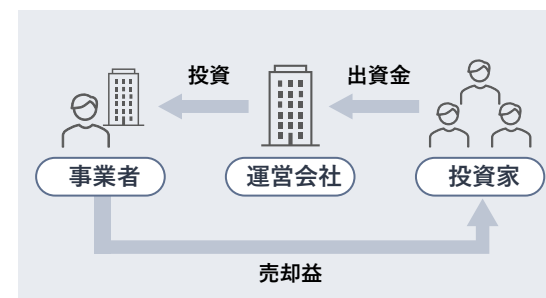
購入型CF



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%）

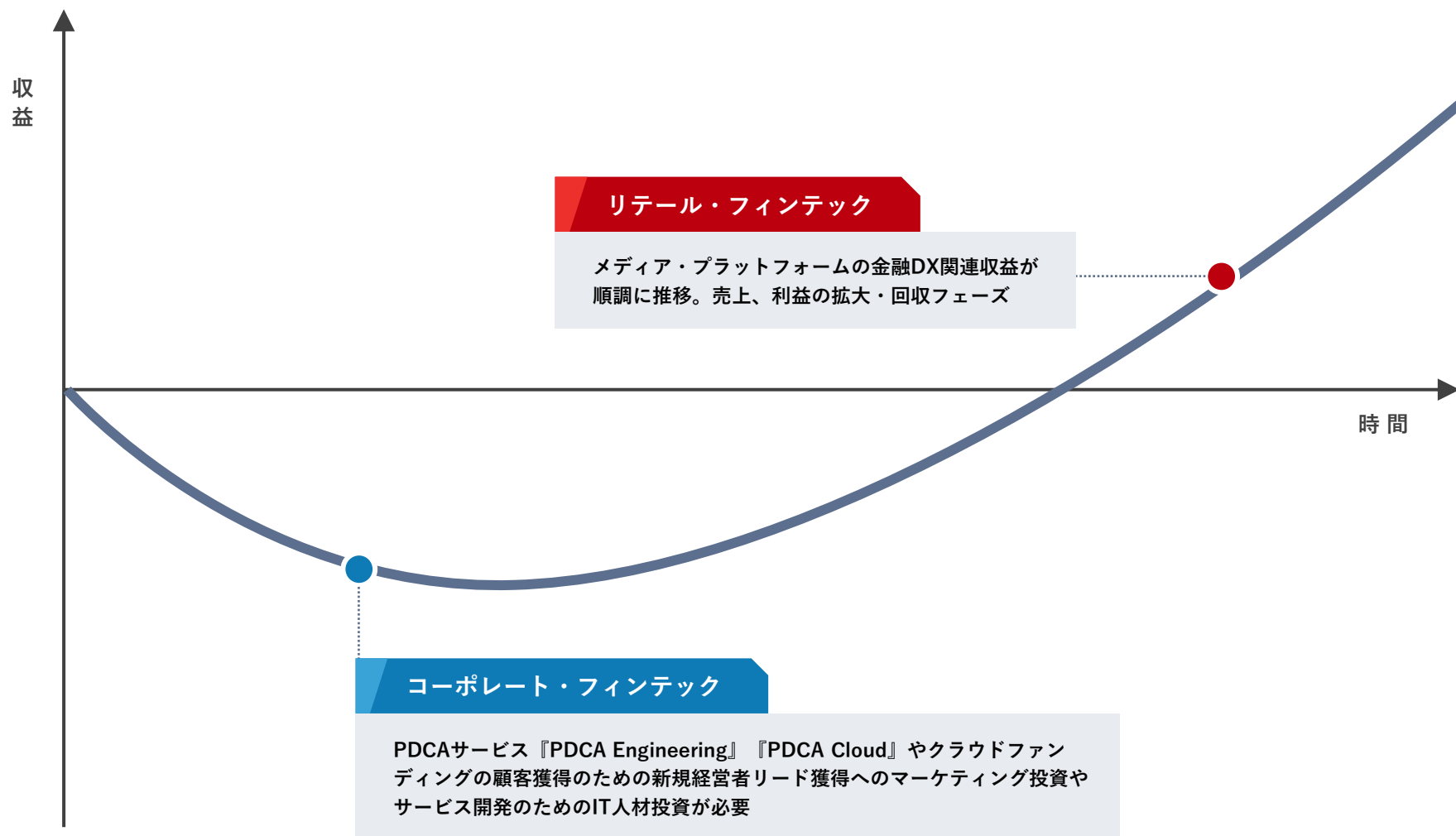
主な収益源

- 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%）

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。



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

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・サービス受注によって、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。

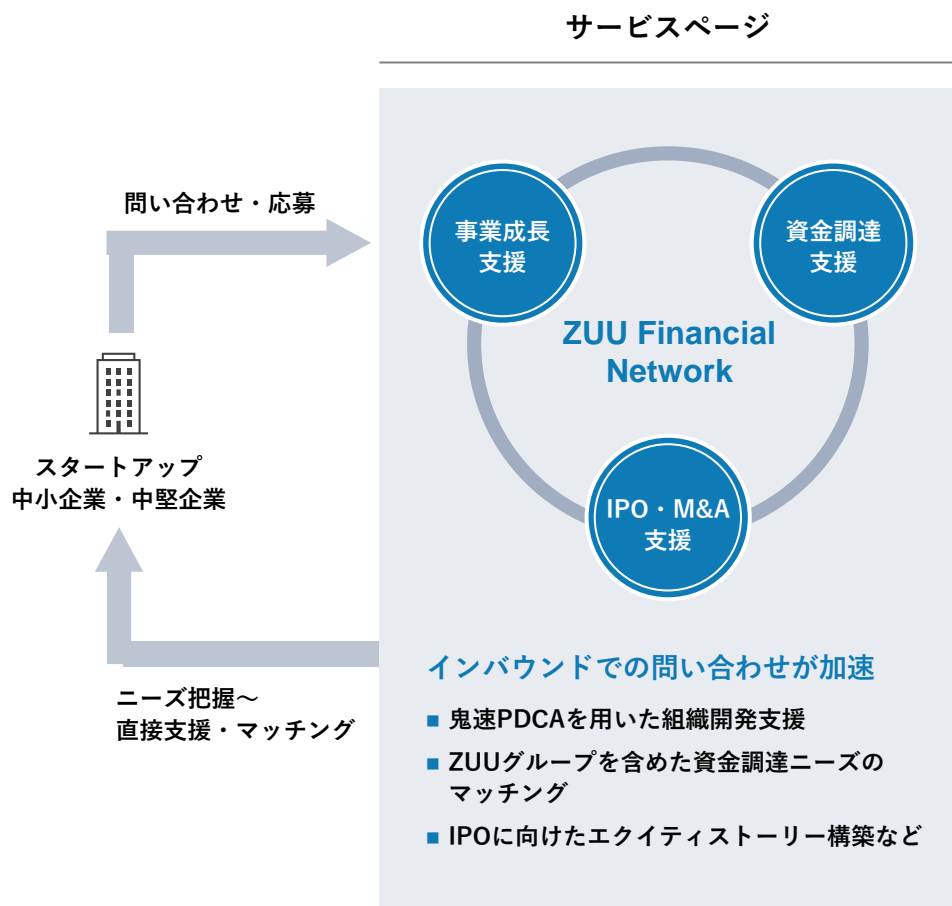
※3 直近1年間でのARPAにアップセルによる1顧客あたりの受注単価増加分を加味。

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

コーポレート・フィンテックの『ZUU Financial Network』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／投資領域にも接続。

『ZUU Financial Network』での企業ニーズ獲得



当社のM&A／投資領域



事業においては『ZUU online』や『NET MONEY』を通じ、金融リテラシー向上のための情報を提供。また、株式投資型クラウド・ファンディングの売上の一部を「新型コロナウイルス緊急支援基金」に寄付などを表明。

金融リテラシー向上のための情報提供



投資未経験者や個人投資家の金融リテラシー向上

お金の不安をなくし
個人の自己実現や生活の質向上に貢献

運営するメディアを通して、投資未経験者～個人投資家に向けて、金融リテラシー向上のための情報提供を実施。個人の人生における選択の際に重要な役割を果たす「お金」に関する知識を誰もが身につけ、より自己実現をしやすい社会の実現を目指す。

Unicorn案件におけるコロナ基金への寄付

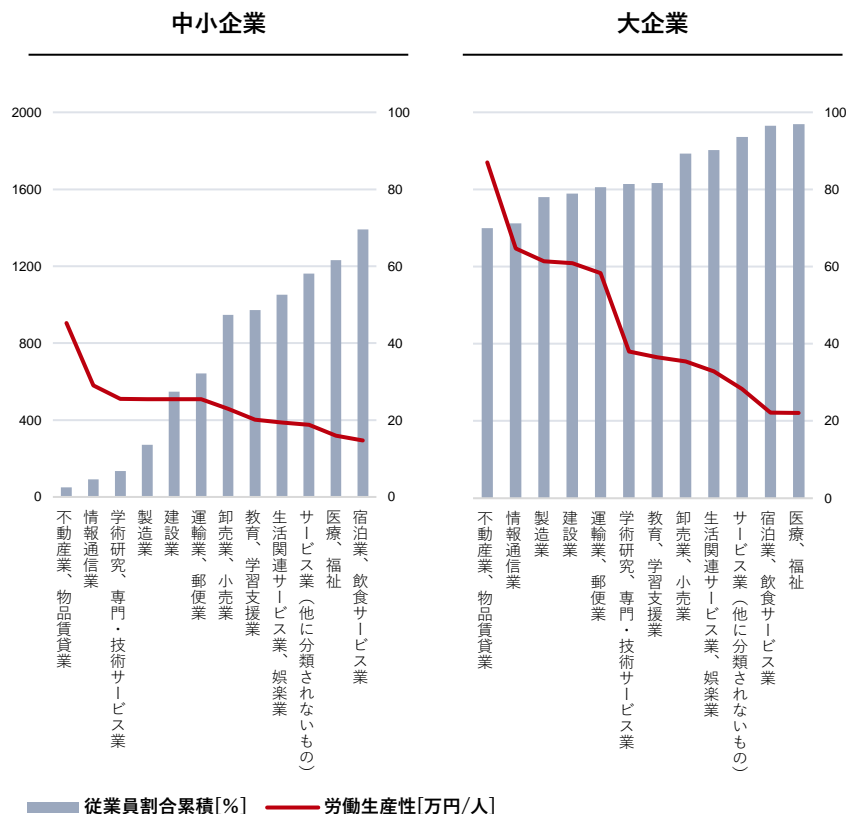


売上の10%を日本財団の
「新型コロナウイルス緊急支援基金」に寄付

2020年6月に募集したUnicornの第5号案件では、成立した場合、売上の10%を新型コロナウイルス対策の緊急支援基金に寄付を表明。その他、今後は融資型クラウド・ファンディングでのサステナブル・ファンド組成なども検討。

近年、日本の労働人口の7割を占める中小企業の生産性向上が国としても課題に。当社ではスポーツクラブネットワークを通じ中小企業の生産性の向上と地方創生を支援。

中小企業における生産性の課題



スポーツクラブを通じた中小企業への支援

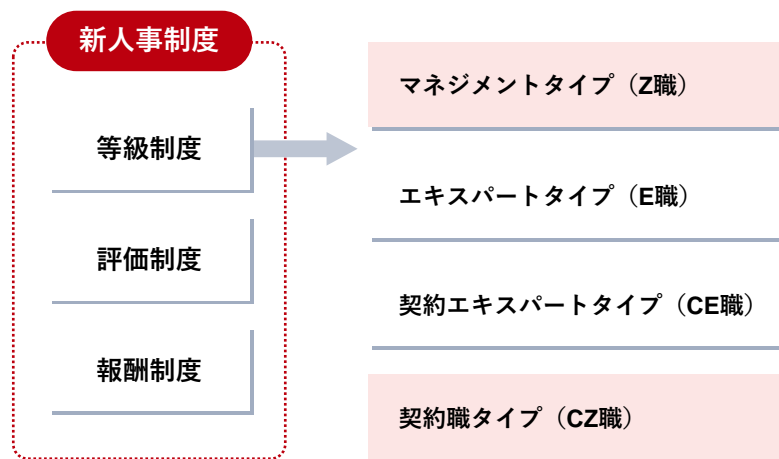


地域に密接に関わるスポーツクラブとの連携を強化。スポーツクラブそのものの組織改善コンサルティングや、そのスポンサーについている中小企業の生産性を向上させることで、地方創生についても貢献。今後もさらなるパートナーの拡大を予定。

※出典：中小企業庁

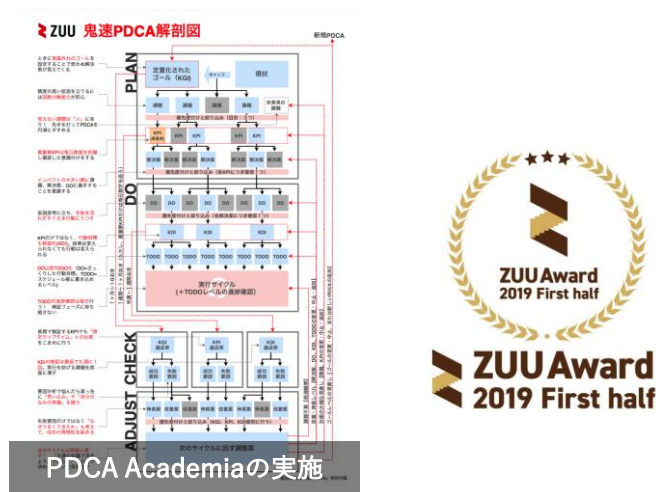
自由な働き方が選択できる人事制度の創設や従業員への能力開発やインナー・コミュニケーションの機会の提供などの施策を実施。従業員がより働きやすく、自身の能力を伸ばせる環境を構築。

自由な働き方の選択肢



2020年5月より新人事制度を創設。人材採用強化により、多様化する個々人のキャリアや希望する働き方に合わせて選択できる職種を複数用意。CE職では、育児による時短や地方在住の従業員、また大学院進学を希望する従業員など、さまざまな背景下でも契約エキスパートタイプとして正社員と同様の働き方が選択可能な制度を設置。

従業員の能力開発等の機会の提供



従業員の能力開発として、ZUUが持つ鬼速PDCAのメソッドを習得する社内研修『PDCA Academia』の実施やZUU初の2年目社員研修など、オンボーディングを強化。また半期に一度の全社総会である『ZUU Award』も2019年度上期より継続的に開催。コロナ下においてもオンラインでの開催により従業員同士のインナー・コミュニケーションを活発化する取り組みを実施。

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

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

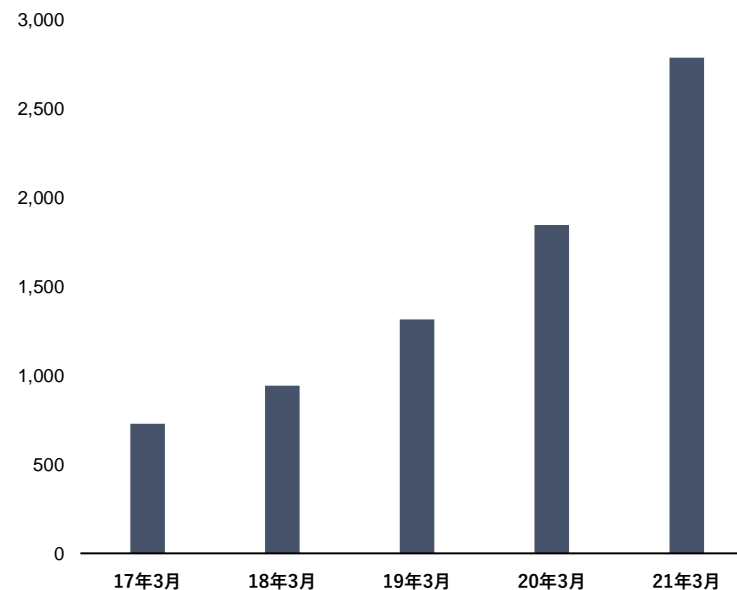
■ 設立 2013年4月2日

■ 従業員数 127名 (臨時雇用除く、2021年12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。