



株式会社ZUU
(東証グロース：4387)

2024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

2024年3月期
第1四半期
連結業績

売上高

656百万円
(前年同期比△24.6%)

営業利益

△**80**百万円
(前年同期比 -)

2024年3月期
第1四半期
ドメイン別業績

フィンテック・プラットフォーム

売上高

423百万円
(前年同期比△36.5%)

営業利益

△**8**百万円
(前期比 -)

フィンテック・トランザクション

売上高

232百万円
(前年同期比+14.4%)

営業利益

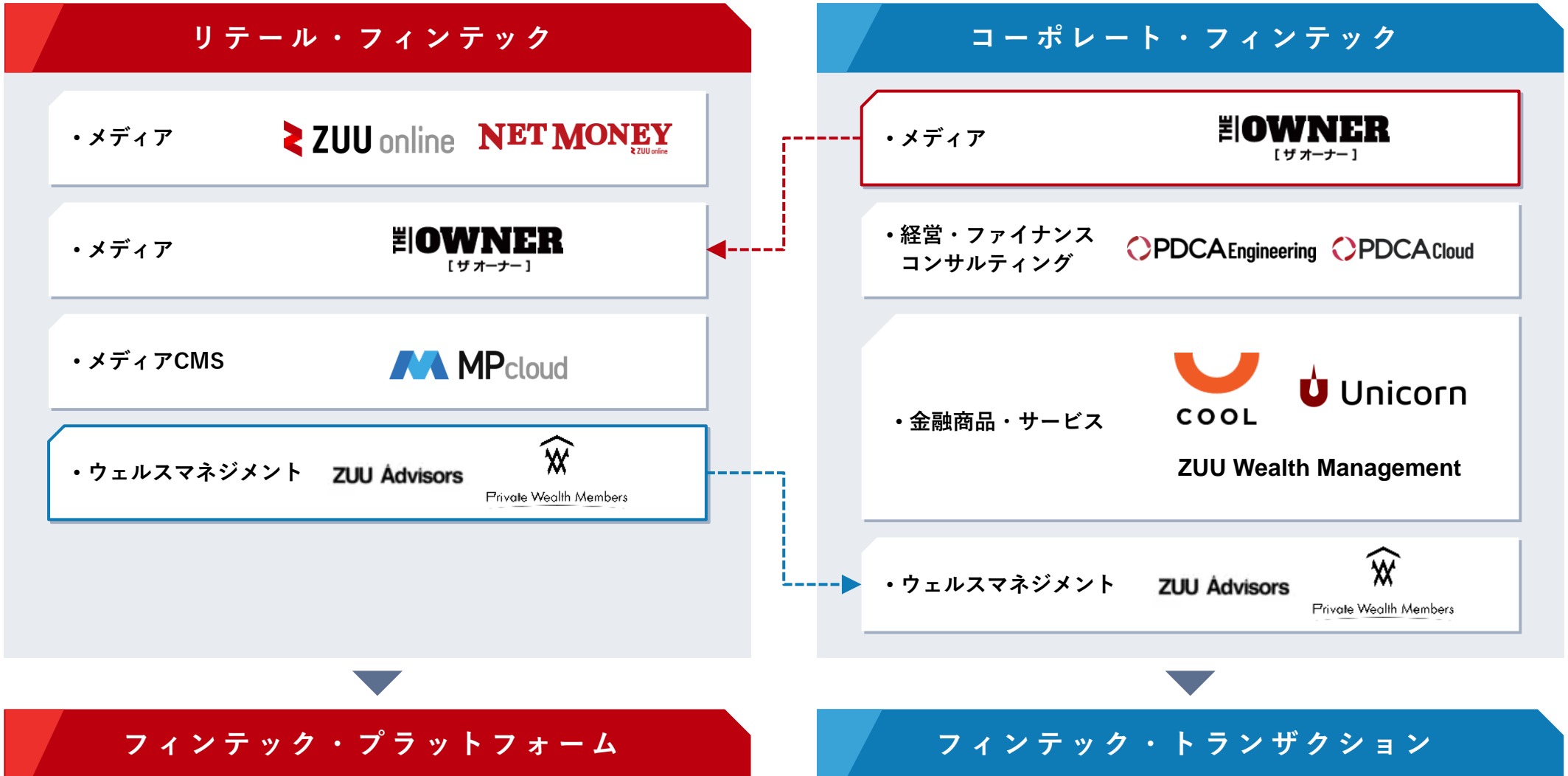
△**71**百万円
(前期比 -)

トピックス

- 2024年3月期第1四半期から事業ドメイン名を変更
- 金融トランザクション増加、顧客数・預かり資産増加、アドバイザー数増加で、金融トランザクションは過去最大に
- Googleコアアップデートは第1四半期で下げ止まり。第2四半期で回復を目指す

概要 事業ドメイン名の変更

事業ドメインをリテール（個人向け）、コーポレート（法人向け）から、プラットフォーム（メディア）、トランザクション（金融）に名称を変更。事業ドメイン名の変更に伴い一部事業区分の変更も、全体売上高の2%程度と影響は軽微。



フィンテック・プラットフォーム

メディアを軸に資産運用・投資に興味関心のあるユーザーを獲得。
広告・マーケティング支援を展開

- 祖業である日本最大級の金融メディア『ZUU online』のブランド力、ユーザー基盤を強みに、『NET MONEY』『THE OWNER』など複数メディアによるメディア・プラットフォームの基盤を構築。
- 『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し、大手金融機関クラスの要求を満たす「セキュアなCMS」を金融業界・不動産業界へ提供し、DXを支援。

フィンテック・トランザクション

金融商品のプラットフォームとして、様々な金融機関とのネットワークを構築。
顧客に最適な金融商品を紹介・アドバイス

- 様々な金融商品へのアクセシビリティを向上し、プラットフォームとしてユーザーに最適な金融商品を紹介。
- 金融ライセンスを自社で保有し、顧客の窓口的存在として、資産運用を直接支援。
- 上記を支える富裕層・経営者の顧客基盤、豊富な商品ラインアップ数、金融プロフェッショナル・アドバイザー数、テクノロジー・データ利活用によるDXの4つを最高水準で保有することが競争優位性。

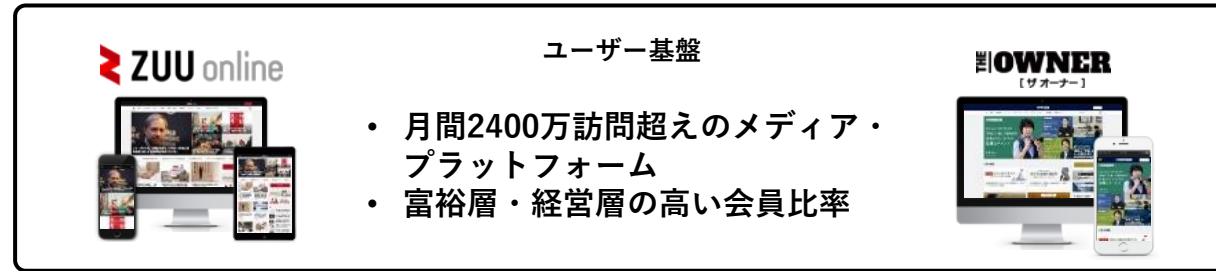
01 — ZUUグループの成長戦略

02 — 会社概要・業績推移

01 — ZUUグループの成長戦略

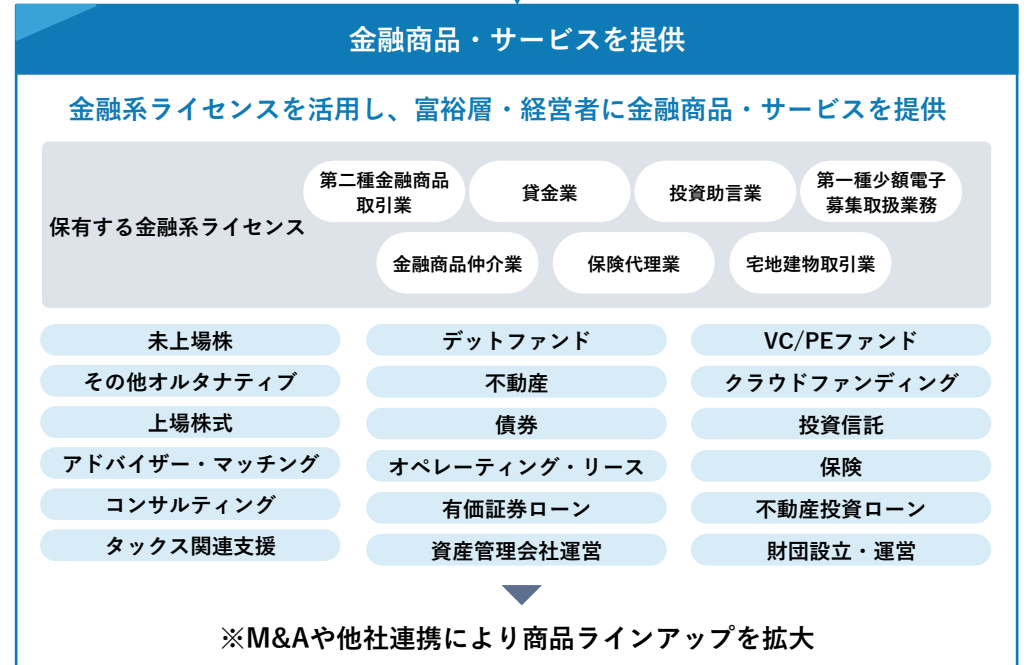
戦略 ZUUのフィンテック・ビジネス

ユーザーの規模に加え、富裕層・経営者層の割合が高く、背景資産のあるユーザー基盤を保有することで預かり資産額が拡大。商品ラインアップ数でも国内最大級であり、さまざまな企業から最適な金融商品を引き合わせることが可能。



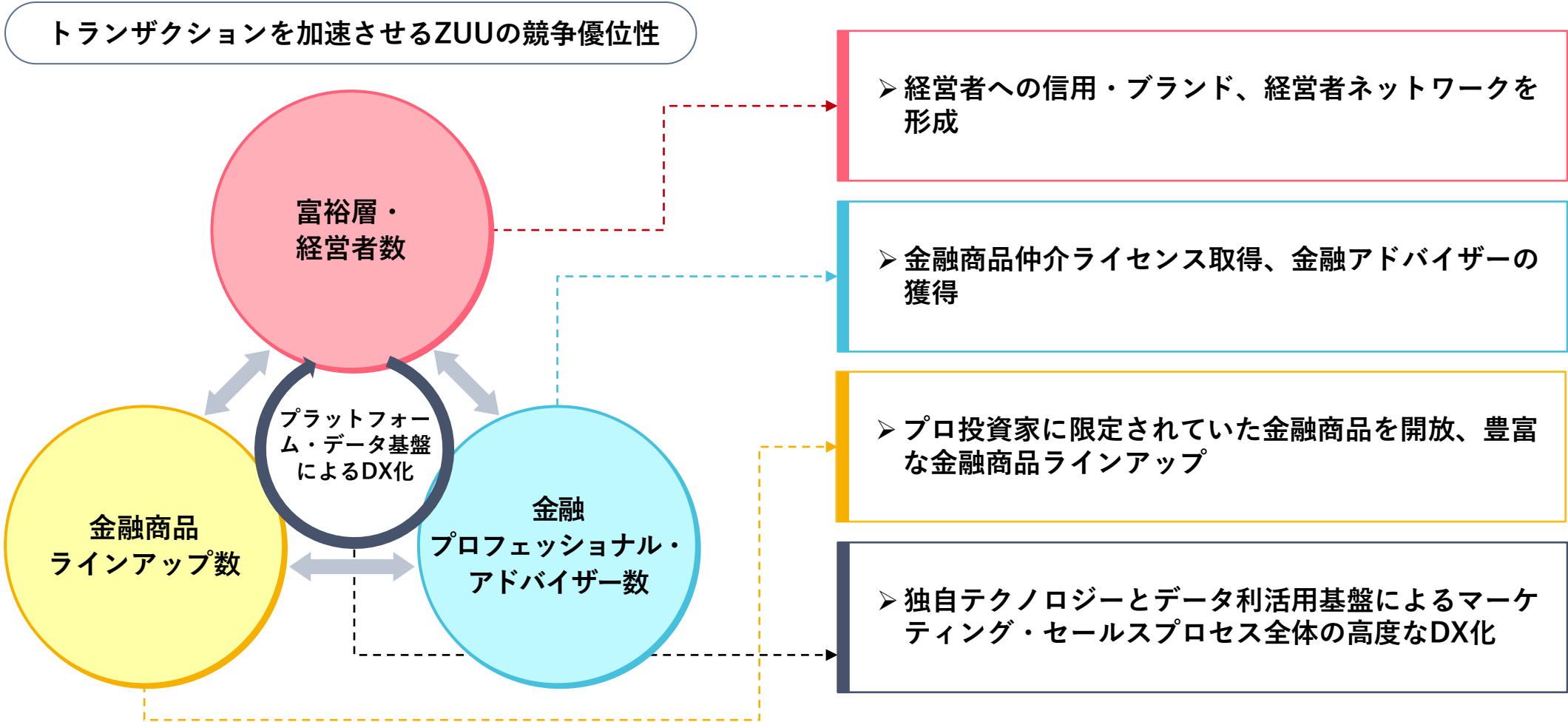
プラットフォーム

トランザクション



戦略 ZUUの競争優位性

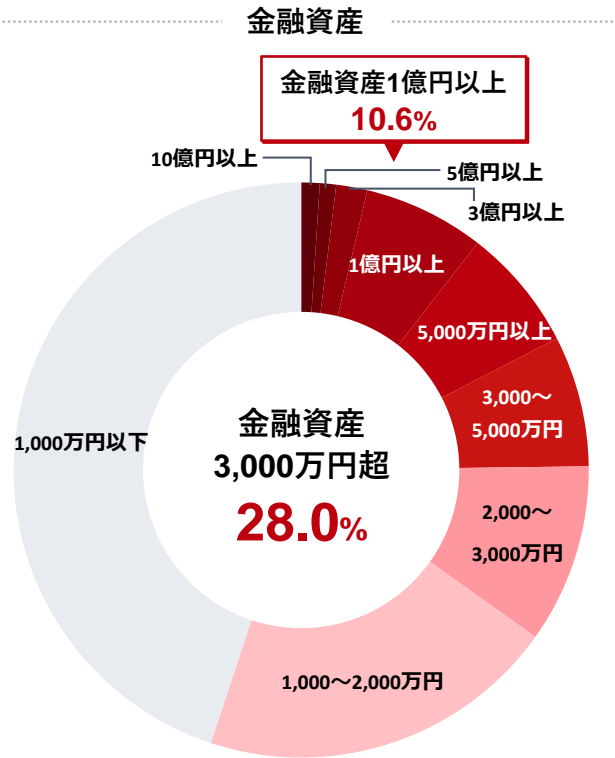
富裕層・経営層の割合が高く、背景資産がある層を集めているユーザー基盤を持ち、預かり資産額が大きく伸長。プラットフォームとして、さまざまな企業から最適な商品を引き合わせることができ、商品ラインナップ数でも国内最大級の1社に。



顧客 競争優位性①：富裕層・経営者層の厚いユーザー基盤

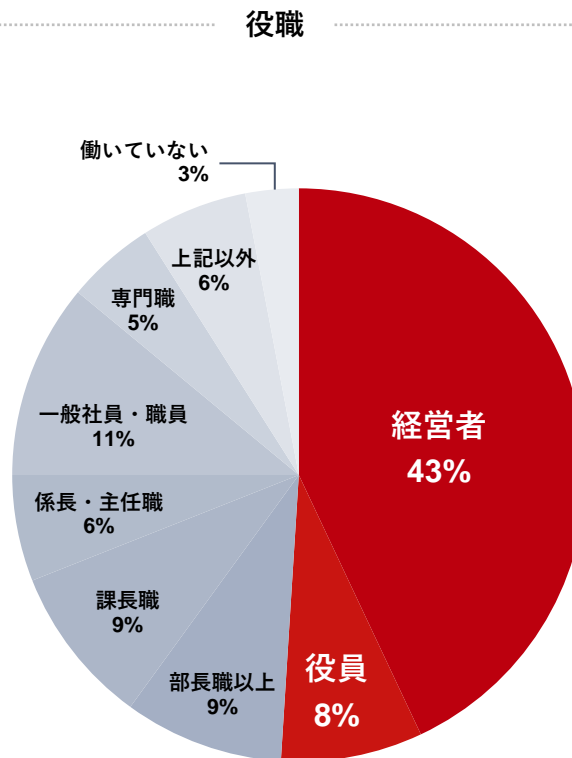
『ZUU online』を中心にデジタル流入を中心とした富裕層からマス層まで2,400万人のメディア・プラットフォームのユーザー基盤。また『MP cloud』を他社に提供し、8,000万会員を抱えるNTTドコモ・ユーザー向けに共同メディアを構築するなど、メディア経済圏を構築。

『ZUU online』のユーザー属性



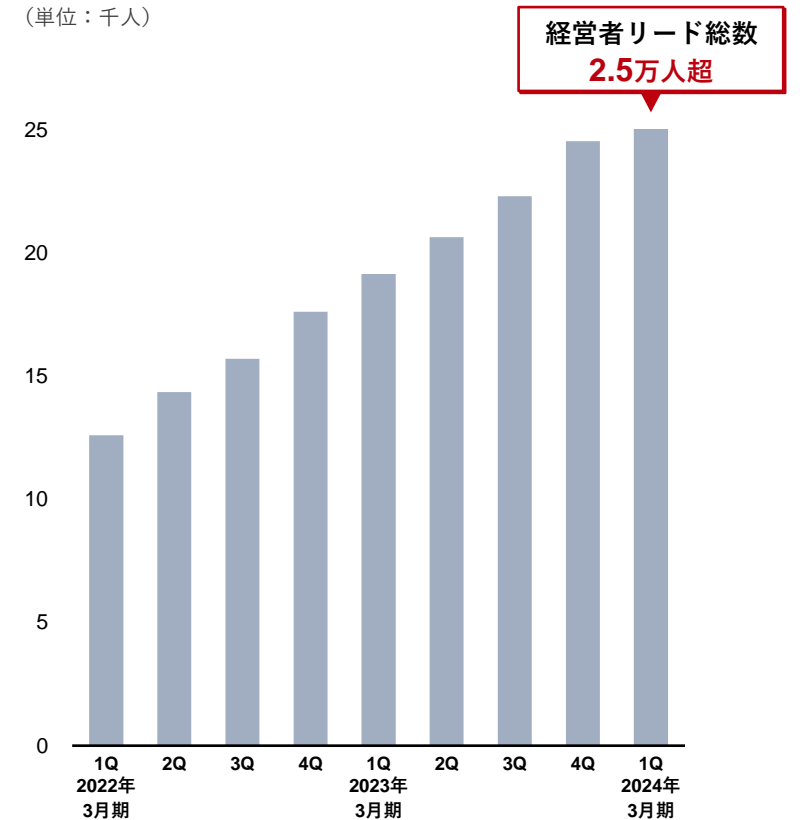
3割が金融資産3,000万超のアップERMAS層
資産1億超の富裕層が1割

『THE OWNER』のユーザー属性



役職「経営者、役員」以上の会員が
全体の51%

経営者リード総数



人材 競争優位性②：金融プロフェッショナル・アドバイザーの数と質

2022年12月の株式会社AWZ（現 ZUU Wealth Management）のグループ化により金融ライセンス、金融プロフェッショナル・アドバイザー人材を獲得・強化。引き続き人材・ライセンス強化につながるM&Aを積極的に推進。

金融プロフェッショナル・アドバイザーによる質の高い提案

ZUUグループ従業員の約25%（約50名）が
金融プロフェッショナル人材
金融人材が多数を占める稀有なフィンテック企業



- 商業銀行出身
- プライベートバンク出身
- 投資銀行出身
- 金融仲介会社出身
- 証券会社出身
- 保険会社・保険代理店出身
- 信託銀行出身
- 不動産会社出身
- 経営コンサルティング会社出身
- 富裕層向け税理士グループ出身

など多数在籍

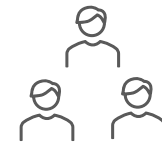
アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

金融プロフェッショナル・
アドバイザー



- ZUU本体、ZUUグループの金融プロフェッショナル比率（グループ全体の25%）
- 優秀な金融プロフェッショナル集団が中立的な立場から顧客本位な提案を実現

顧客基盤



- 月間2400万人のメディア・プラットフォームユーザー基盤
- 富裕層、経営者など背景資産のあるユーザー基盤からの預かり資産が拡大

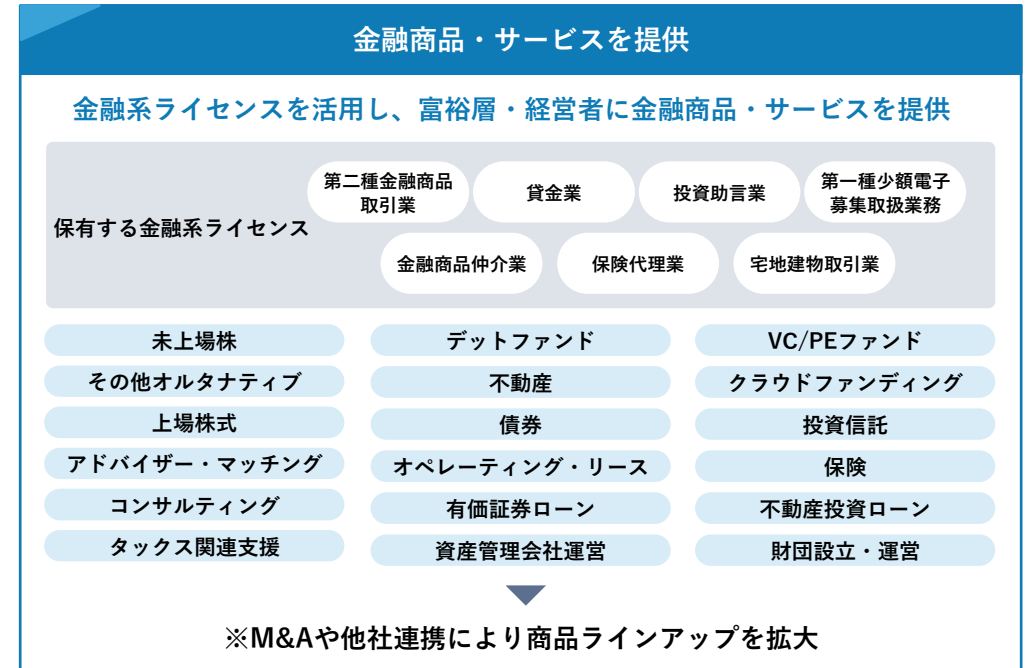


商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

ZUUが保有する強みやこれまで行ってきた施策から国内最大級の金融商品ラインアップを実現。金融トランザクションを拡大するための大きな競争優位性の一つに。

なぜZUUが国内最大級の金融商品ラインアップになれたのか

- 1 ZUUが10年間で培ってきた**金融・不動産業界での広告・マーケティング支援等**のネットワーク
- 2 代表・富田の**プライベートバンカー時代からの国内外最高峰の金融・不動産ネットワーク**
- 3 **M&Aにより時間を買う**ことで商品ラインアップを増加させる機能とライセンスの取得を加速
- 4 ZUUが保有する**富裕層の顧客基盤**や**中立的なポジショニング**
- 5 ZUU Wealth Management (IFA) が**日本最大級8社の証券会社と仲介提携済み**。各社のほぼ全ての商品が取り扱い可能に



商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

過去M&Aしたライセンスや商品組成機能である「デッドファイナンス」「未上場株のエクイティファイナンス」がZUU本体に収益貢献。また、顧客基盤の強みである富裕層は経営者でもあるため、法人・個人に跨って経営とファイナンスのコンサルティング・ソリューションを高いレベルで実現できる会社は日本では稀有。

デットファイナンス機能・未上場株のエクイティファイナンス機能 (M&A)

子会社でデットファイナンスや未上場株のエクイティファイナンス機能を提供。以前はプロ投資家だけが接点を持っていた機能を開放。自社顧客には私募ファンドでの商品も一部提供。

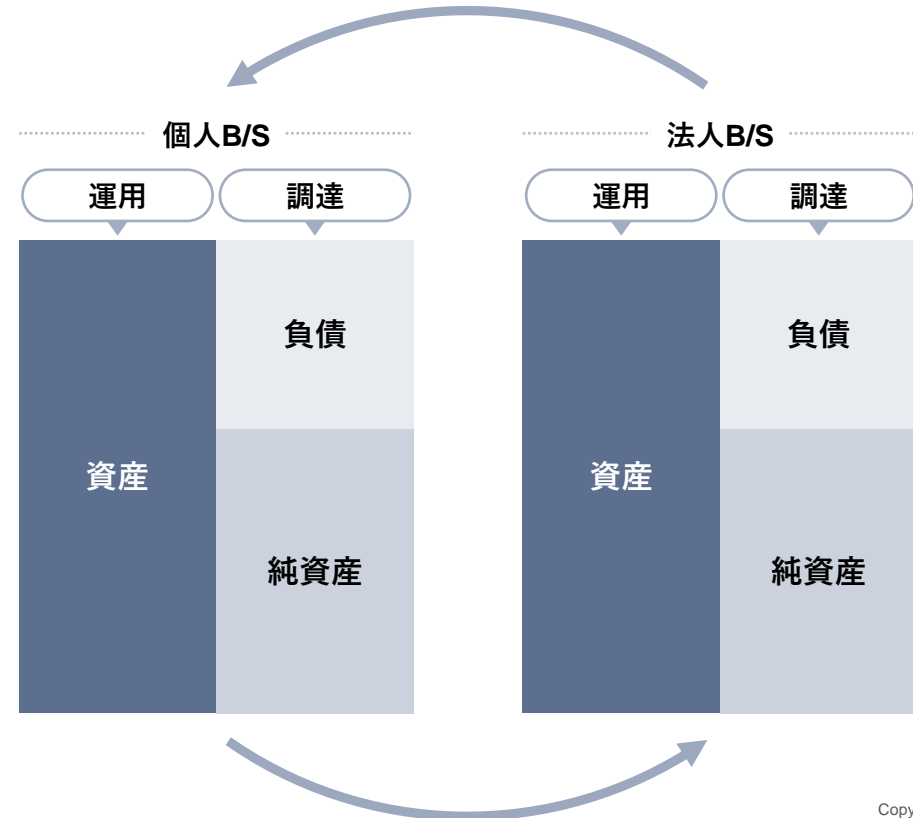


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金使途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率（年換算）	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



経営・ファイナンスのコンサルティング・ソリューション

富裕層の大半が経営者のため、法人・個人に跨って経営とファイナンスのソリューションを提供。金融とコンサルティングを同時に高いレベルで実現できることの希少性。



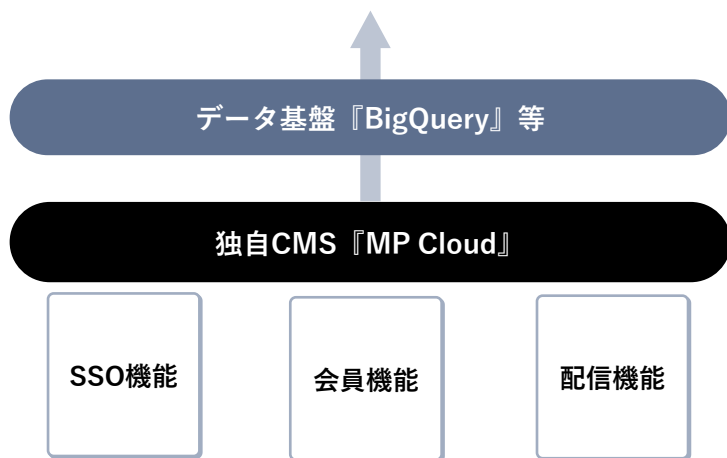
※ 上記はあくまで過去の実績の一例であり、将来の運用成果を示唆または保証するものではありません

競争優位性④：独自開発の様々なテクノロジーとデータ利活用の掛け合わせにより マーケティング・セールスプロセス全体の高度なDX化を実現

自社開発の独自CMS『MP Cloud』による様々な機能（SSO機能、会員機能、配信機能等）に、プラットフォームに蓄積したデータを活用することで、マーケティング・セールスプロセス全体をDX化。

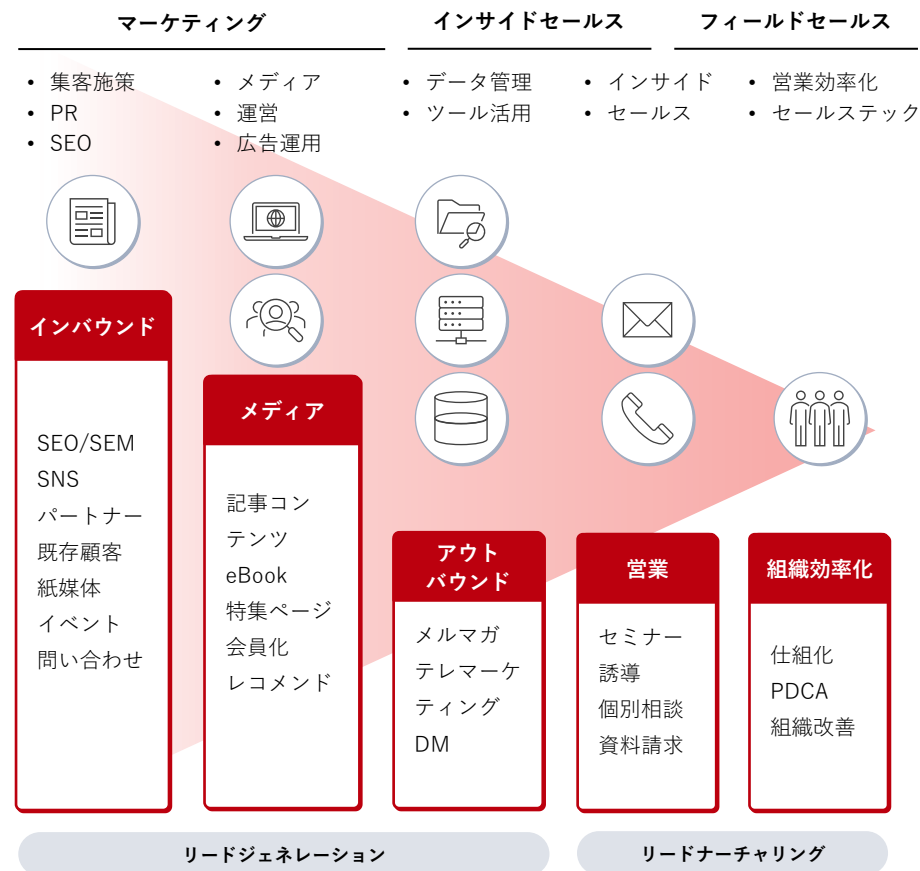
独自のメディア・プラットフォーム

データ利活用によるオーディエンス拡張等
集客の効率化



『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から取得したデータを活用し、集客効率化のマーケティングを設計。他社にも仕組みを提供・連携し、プラットフォームを拡大。

マーケティング・セールスプロセス全体のDXの仕組み



ブランド 競争優位性⑤：創業以来の実績と信頼性

創業以来10年以上のメディア運営実績を持つ日本最大級の金融メディア『ZUU online』、代表・富田のベストセラー書籍、上場などのZUUブランドの認知度・信頼性。金融ライセンスを保有する企業としての強固なガバナンス体制。

創業以来培ってきたフィンテック領域での信頼性・ブランド



富田 和成
株式会社ZUU 代表取締役

一橋大学経済学部卒業。2006年野村証券株式会社に入社。東京および海外における富裕層向けプライベートバンキング業務、ASEAN地域の経営戦略などを担当する中で、銀行、証券、保険、不動産、信託、税務など、金融の全分野を経験する。2013年4月株式会社ZUUを設立、代表取締役就任。シリーズ累計20万部突破『鬼速PDCA』をはじめ、ビジネス・金融分野の著書多数。



国内最大級の金融メディア



2018年6月、
東証マザーズ（現 東証グ
ロース）市場に上場

テクノロジーベンチャーアワードなど受賞歴多数



50

Technology Fast 50
2020 Japan WINNER
Deloitte.



金融関連法制・コンプライアンスを固めるガバナンス体制



五味 廣文
元金融庁長官
株式会社ZUU 社外取締役



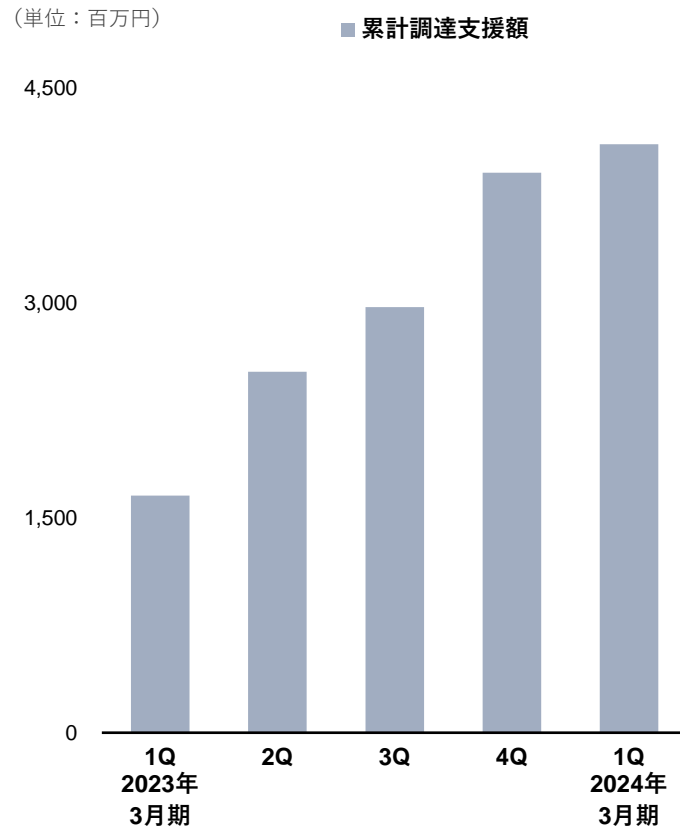
高橋 正利
元野村証券グループ会社社長
株式会社ZUU 社外取締役（監査等委員）

役員を中心に、グループ全体で10名を
超える内部管理責任者やコンプライア
ンス領域の経験者を有する

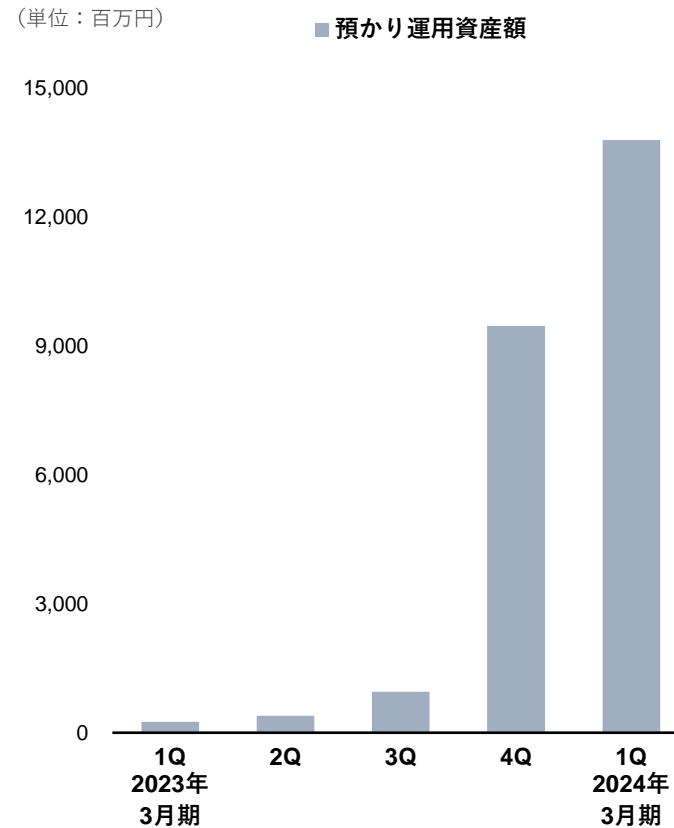
戦略 金融トランザクションが順調に拡大

売上におけるストック比率を高める重点指標であるAUM（預かり運用資産額）が約140億円まで増加。競争優位性を生かし、累計調達支援額約40億円、AUM約140億円、GMV（金融トランザクション）約9億円と各指標が大きく拡大中。

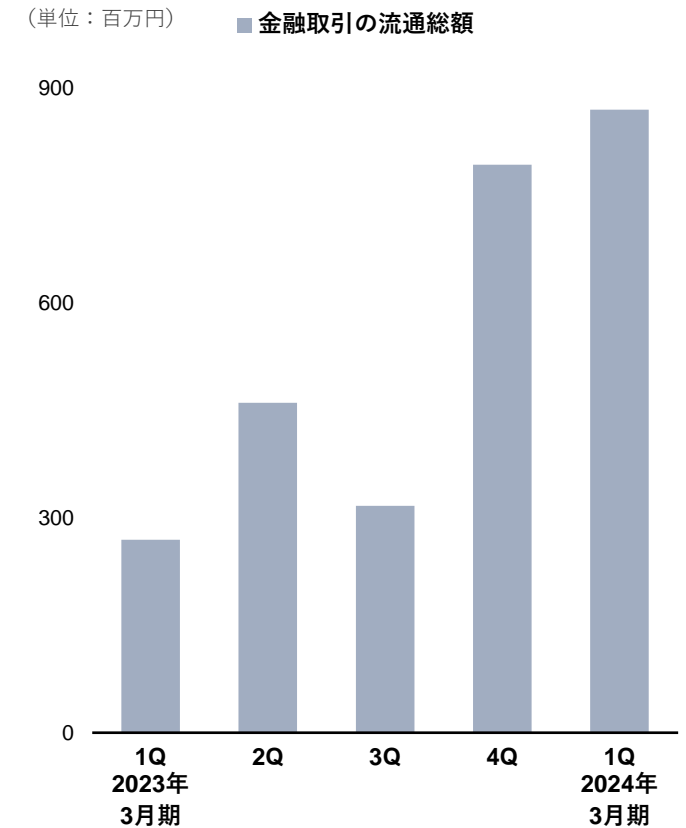
累計調達支援額の推移



AUM（預かり運用資産額）の推移

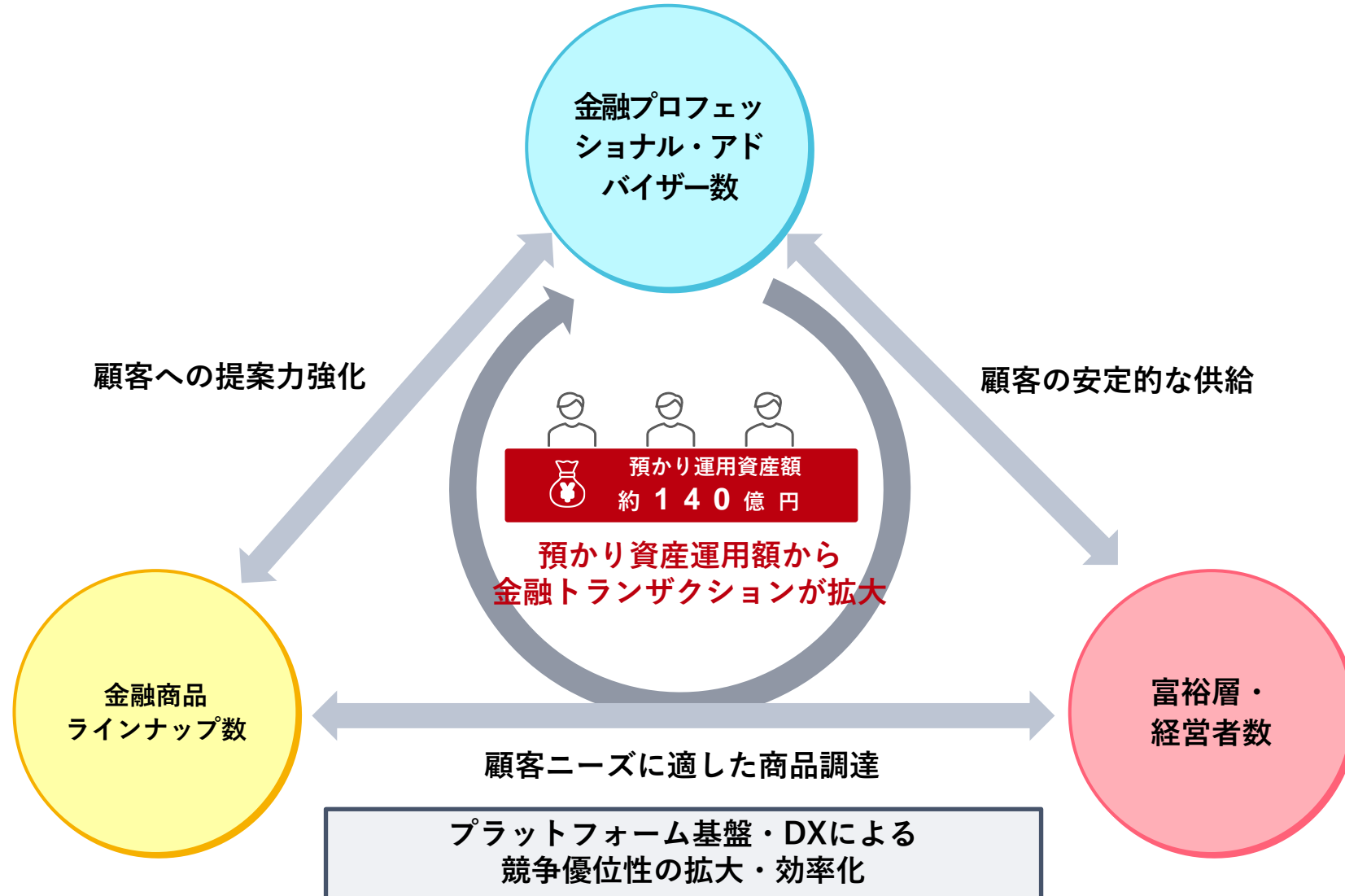


GMV（金融トランザクション）の推移



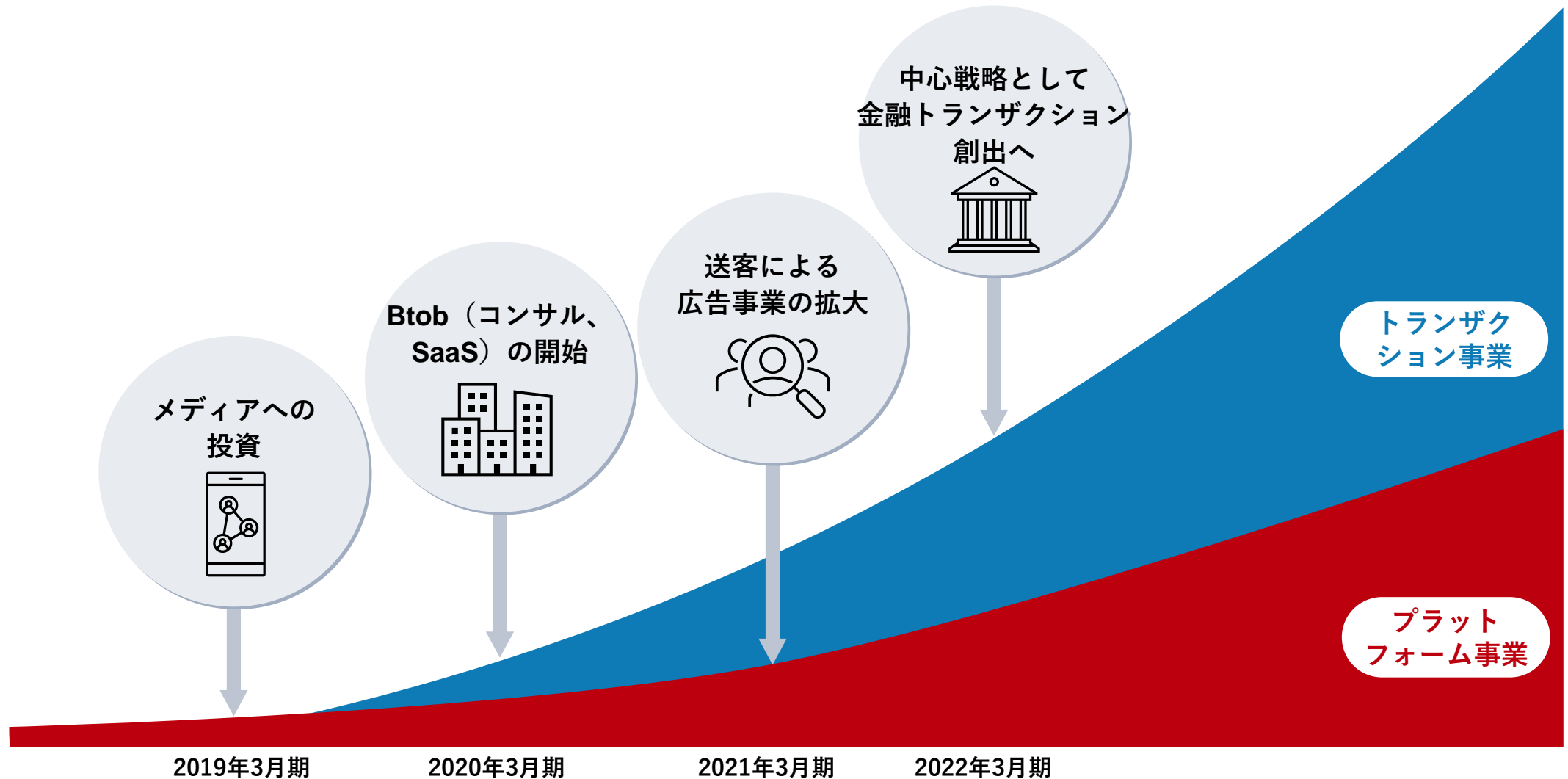
戦略 競争優位性のネットワーク効果が金融トランザクションを継続的に拡大

競争優位性3点間でのネットワーク効果、さらにプラットフォーム基盤・DXによりそれら効果を拡大・効率化。持続的な競争優位性を構築し、預かり資産からの金融トランザクションが継続的に発生・拡大。



成長 中長期の成長イメージ

祖業であるプラットフォーム事業でメディア・プラットフォームを中心に広告・送客事業で積み上げた利益を、中長期の柱となるトランザクション事業（金融領域）へ投資。国内外最高レベルの資産運用・管理に関する商品・サービスを集める日本有数のフィンテック・プラットフォームの構築へ。



02 ——— 会社概要・業績推移

■ 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

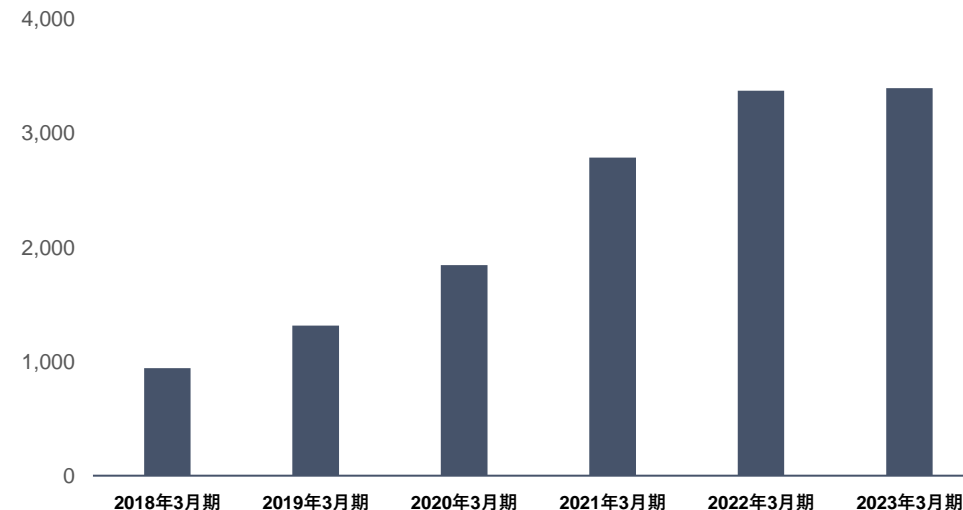
■ 設立 2013年4月2日

■ 従業員数 195名 (2023年3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	944	1,317	1,847	2,789	3,376	3,399
営業利益	71	182	△106	14	△244	210
純利益	44	107	△92	△300	△230	90
総資産	725	1,238	1,354	2,054	2,006	3,065
自己資本比率	78%	80%	62%	63%	55%	41%

PURPOSE

機会格差を解消し、 持続的に挑戦できる世界へ

挑戦を加速させる資本へのアクセシビリティを自由に解放し、
世の中に存在する様々な機会の格差を解消する。

そして、90億人が自分の夢や人の夢に熱狂し、心から応援し合いながら、
ともに挑戦を楽しみ続けている世界を実現する。

ESG マテリアリティとSDGsの関係

マテリアリティの解決に取り組み、SDGsに関連した社会課題を積極的に解決すべく経営を推進。



当社が積極的に解決すべき社会課題	SDGsとの関係
<p>● 貧困問題の解消（資産形成による収入機会獲得）</p> <p>金融行動を促すことにより、お金の流通を加速させ、全世界的に貧困を解消していく</p>	
<p>● あらゆる不平等な機会の解消</p> <ul style="list-style-type: none"> - 貧困や格差が生じることで人生の選択肢が限定化されている人々に対して、平等な機会を提供 - 金銭面での自立によるジェンダーを問わない活躍機会の創出 	
<p>● 金融教育の普及</p> <p>金融教育を促すことにより、人生100年時代における資産形成を支援</p>	
<p>● DXによる働きがいと経済成長の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> - 中小企業を中心とした組織・事業改善による経済成長を実現 - 企業のDXを、データとコンテンツの力で実現 	
<p>● サステナビリティに対する正しい理解の促進</p> <p>メディア・プラットフォームを通してSDGsに代表される社会課題について正しい情報を提供し、正しい理解と、社会課題解決に資する行動をとるよう促す</p>	



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



原田 佑介

- 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



樋口 拓郎

- 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



永山 忠義

新任

- 慶應義塾大学総合政策学部卒業
- ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社にて採用・人材開発ソリューション提供に従事。
- その後、株式会社nanapi（現Supership株式会社）等を経て、2017年に株式会社マネーフォワードに入社。執行役員として個人向け事業の管掌や子会社の取締役などを歴任。2020年4月より当社に参画。

社外取締役



五味 廣文

- 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



中尾 隆一郎

- 大阪大学大学院工学研究科材料物性工学了
- 株式会社リクルートにて住まいカンパニー執行役員、リクルートテクノロジーズ代表取締役社長、リクルートワークス研究所副所長などを歴任
- 中尾マネジメント研究所代表取締役社長

社外取締役（監査等委員）



高橋 正利

- 慶應義塾大学経済学部卒。同年野村證券入社。個人・法人営業、人事、広報、営業企画に従事し支店長、本部長を経て2006年執行役。野村B&B株式会社取締役社長、株式会社デリス建築研究所顧問、東海東京フィナンシャル・ホールディングスCEO付顧問、株式会社ナンシン取締役監査等委員等を歴任



佐野 哲也

- 監査法人トーマツ（現 有限責任監査法人トーマツ）入所。法定監査、上場準備支援業務、M&A支援業務に従事
- 2000年、フリービット株式会社の設立に参画。取締役CFOとして人材採用等管理部門・経営企画部門等を統括
- 2005年、グローウィン・パートナーズ株式会社を創設



高見 由香里

- 株式会社リクルート入社後、営業人材育成、事業開発、事業撤退、新社の立ち上げ、人事採用労務を経験
- 2007年株式会社ウィルウィル代表取締役（現任）顧問先のアドバイザーやエンジェル投資を行う
- 2014年株式会社イトク取締役管理本部長等を歴任

業績 2024年3月期 第1四半期 連結業績

第1四半期通期は引き続きGoogleコアアップデートの影響から回復途上のため前年同期比で減収減益。投資フェーズであるフィンテック・トランザクションは金融トランザクションが伸びたことで前年同期比+14.4%と成長。

(単位：百万円)

	FY2023 第1四半期	構成比 %	FY2024 第1四半期	構成比 %	前期比 %
売上高	870	100.0	656	100.0	△24.6
フィンテック・プラットフォーム	666	76.6	423	64.5	△36.5
フィンテック・トランザクション	203	23.4	232	35.5	+14.4
売上総利益	651	74.9	401	61.2	△38.3
販売管理費	617	70.9	482	73.4	△21.9
営業利益	34	4.0	△80	-	-

フィンテック・プラットフォーム

・売上高は、前期比 $\Delta 36.5\%$ の **423**百万円

・営業利益は、前期比 $\Delta 61.3\%$ の **104**百万円

・金融系ワード関連Organic流入数 **592**千UU
2023年3月のGoogleコアアップデートからSEO対策を継続

・総会員数は堅調に推移。ARPU^{※1}は **約1.6**千円

フィンテック・トランザクション

・売上高は、前期比 $+14.4\%$ の **232**百万円

・営業利益は、 $\Delta 9$ 百万円
金融トランザクションの増加により増収増益。戦略上の投資領域として引き続き規模拡大に向けた投資を継続

・AUM（預かり運用資産額）が **約140**億円
売上のストック比率を高める重点指標として継続拡大

・GMV（金融トランザクション）^{※2}が **約9**億円と過去最高を更新

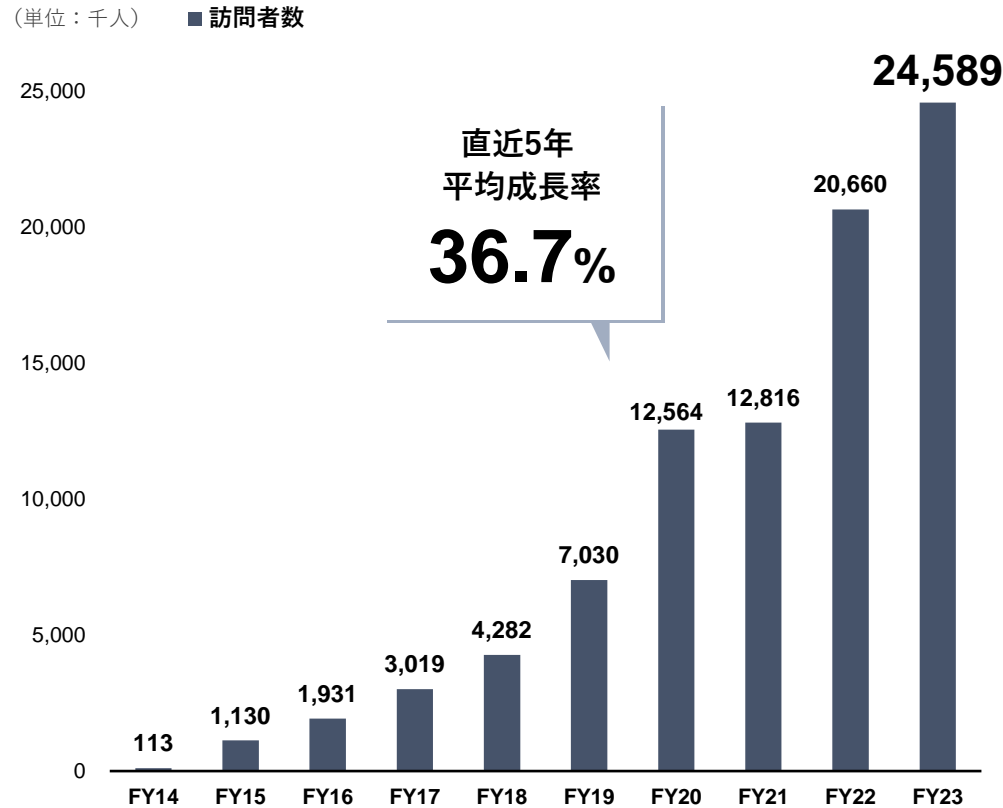
※1 フィンテック・プラットフォームの直接的なメディア関連売上高から総会員数一人当たり売上高を試算

※2 ZUUが取り扱う金融商品売買の流通総額

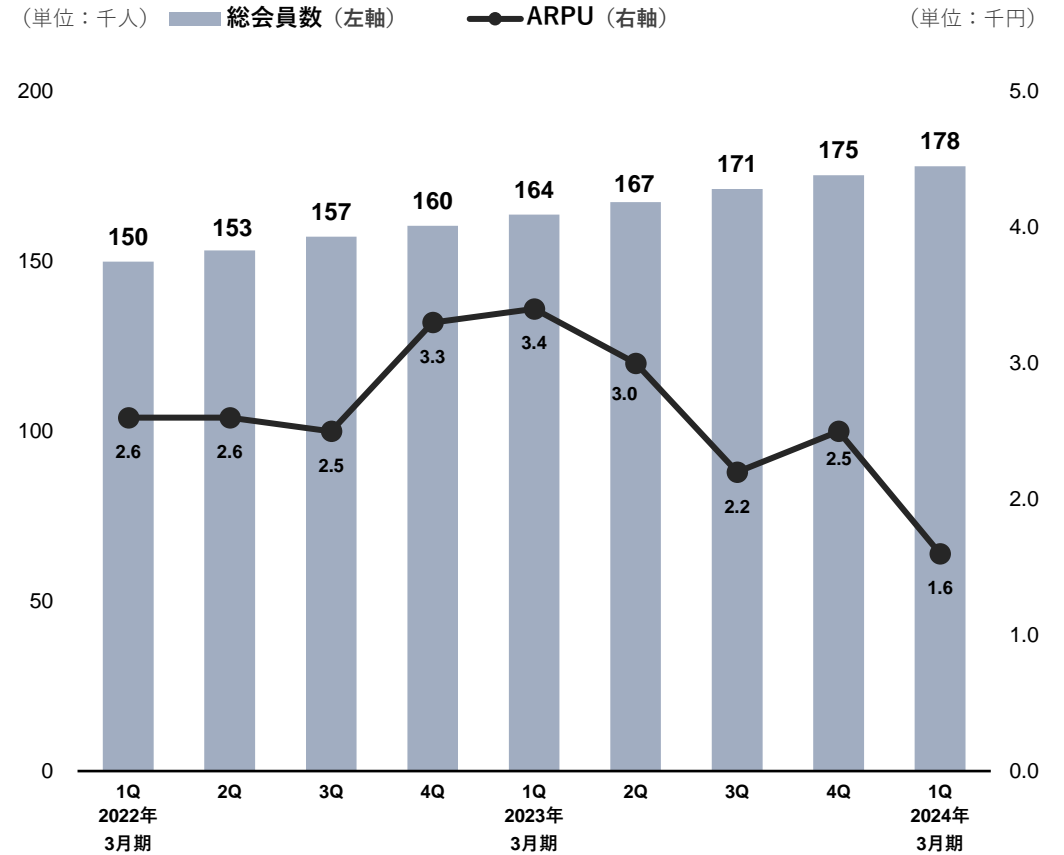
KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

総会員数は堅調に推移するも、Googleコアアップデートの影響から回復途上であり、ARPUは減少。

訪問者数



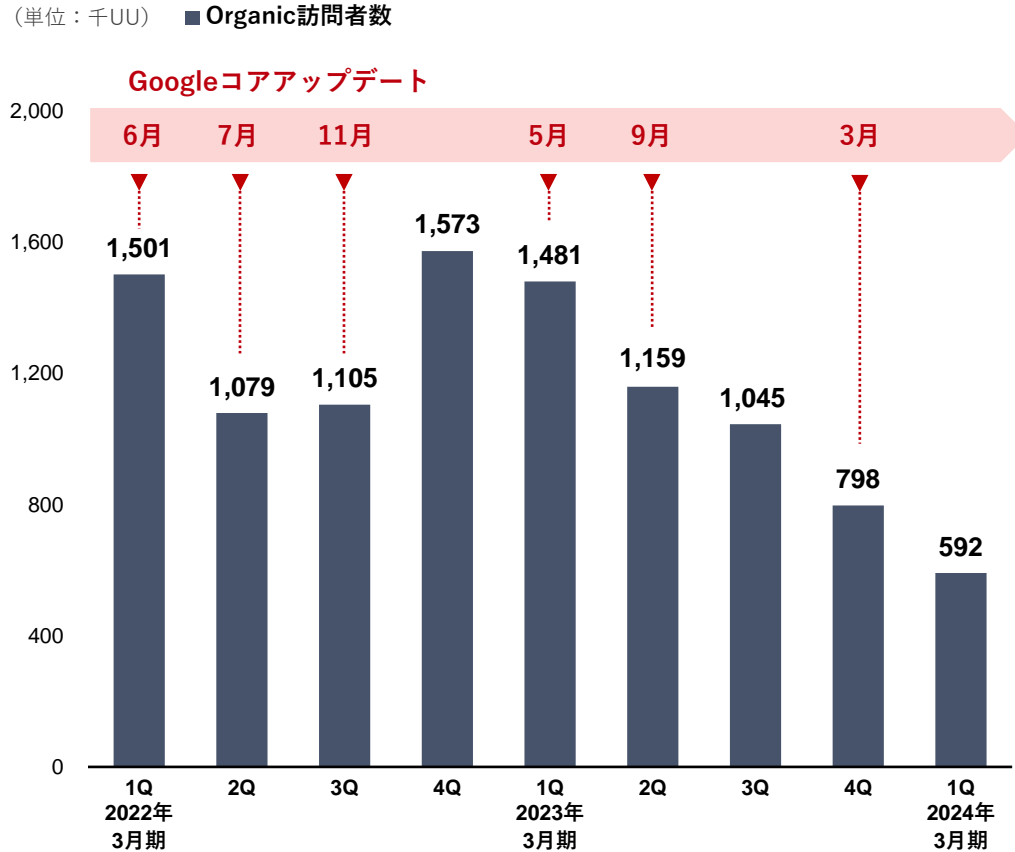
総会員数 / ARPU



KPI 金融系ワード関連Organic流入数の推移

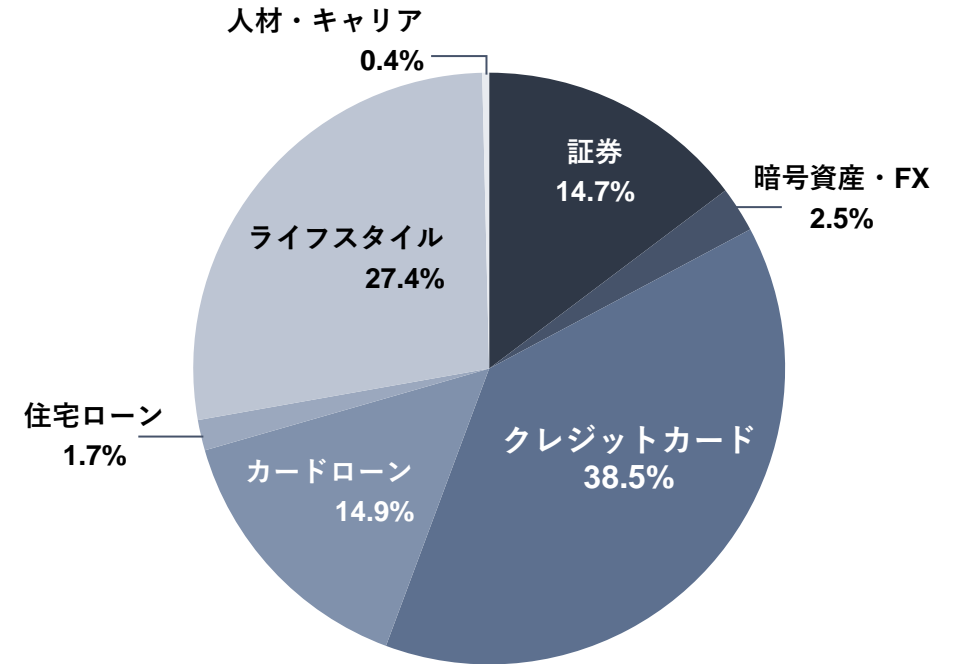
2023年3月に実装されたGoogleコアアップデートの影響からSEO回復のための施策を強化推進中。

金融系ワード関連Organic流入数の推移



バーティカル領域別*Organic流入の構成比

(2023年6月末時点)



* 各領域でのバーティカル・メディア化により、『NET MONEY』『ZUU online』に加え、各バーティカル・メディアの数値を合算。

KPI ZUUグループが提供する金融トランザクション・累計調達支援額の推移

ZUUグループが提供する金融商品・サービスのラインアップはM&A、他社提携により引き続き拡大。累計調達支援額は40億円を突破。

ZUUグループが提供する金融トランザクション

金融トランザクションの商品・サービス

金融系ライセンスを活用し、富裕層・経営者に金融商品・サービスを提供

保有する金融系ライセンス

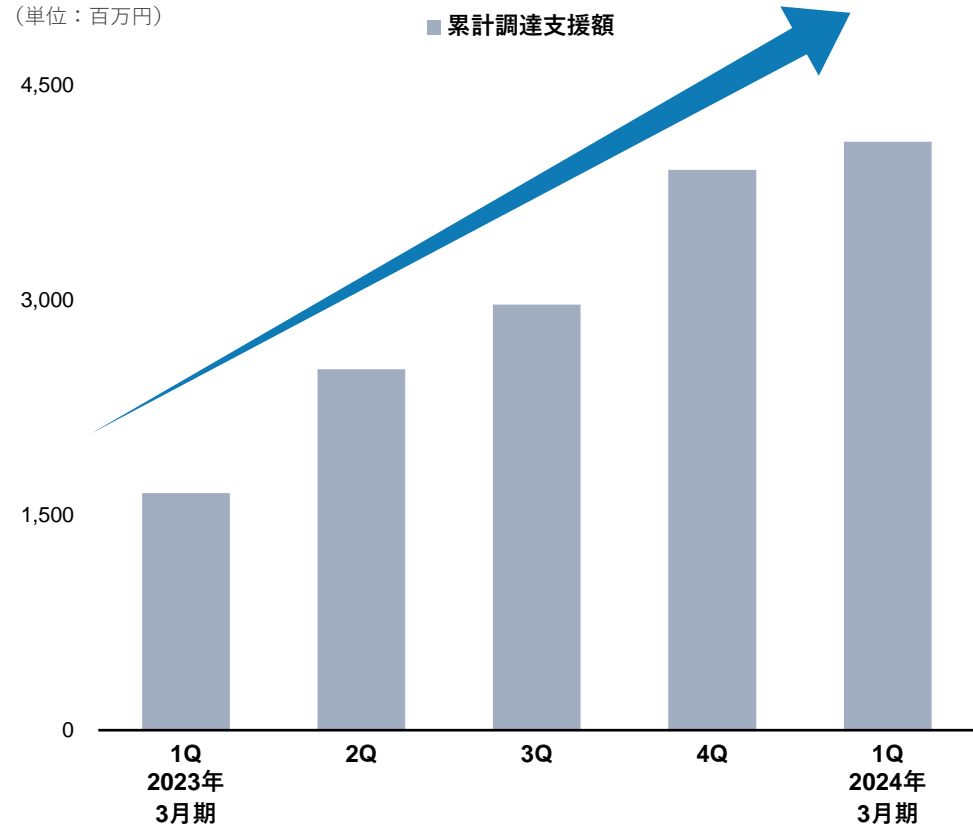
- 第二種金融商品取引業
- 貸金業
- 投資助言業
- 第一種少額電子募集取扱業務
- 金融商品仲介業
- 保険代理業
- 宅地建物取引業

未上場株	デットファンド	VC/PEファンド
その他オルタナティブ	不動産	クラウドファンディング
上場株式	債券	投資信託
アドバイザー・マッチング	オペレーティング・リース	保険
コンサルティング	有価証券ローン	不動産投資ローン
タックス関連支援	資産管理会社運営	財団設立・運営

▼

※M&Aや他社連携により商品ラインアップを拡大

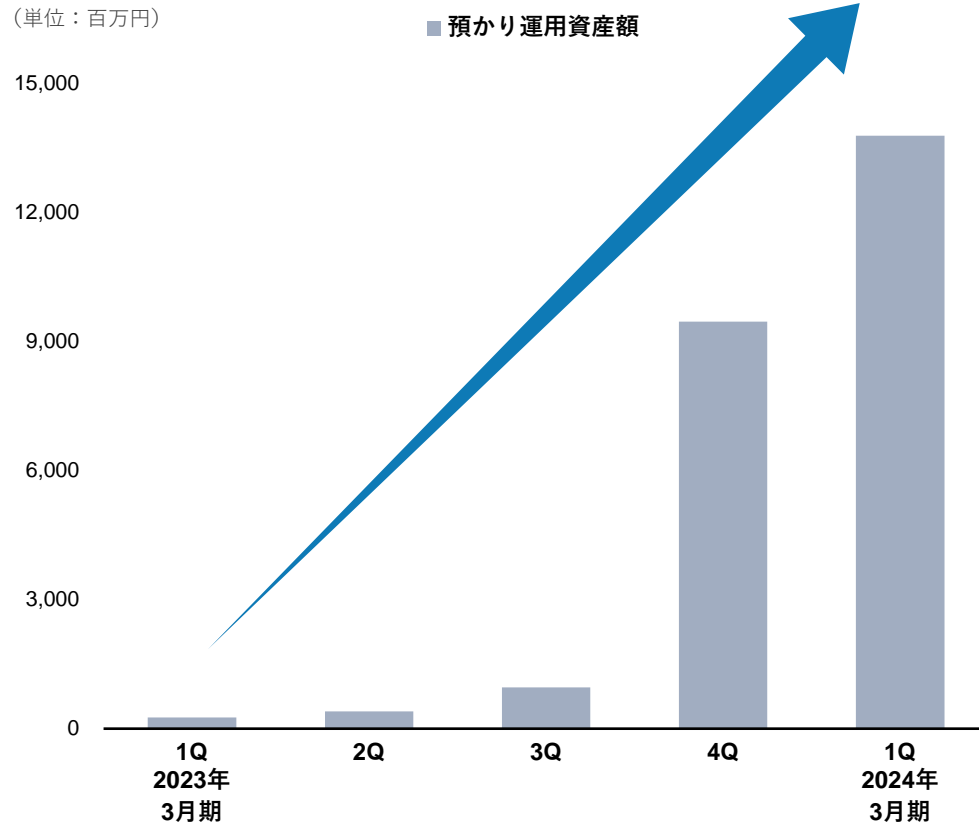
累計調達支援額の推移



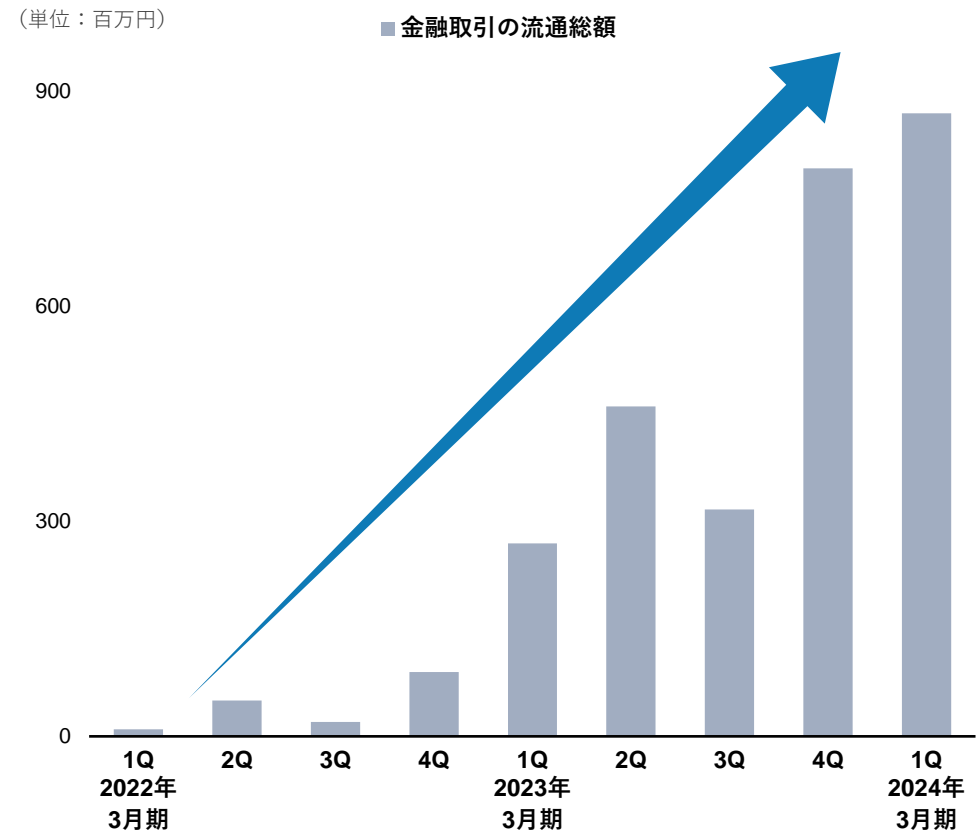
KPI 預かり運用資産額・金融トランザクションの推移 (再掲)

AUM (預かり運用資産額) が約140億円を突破。GMV (金融トランザクション) も約9億円に到達し、過去最高を更新。

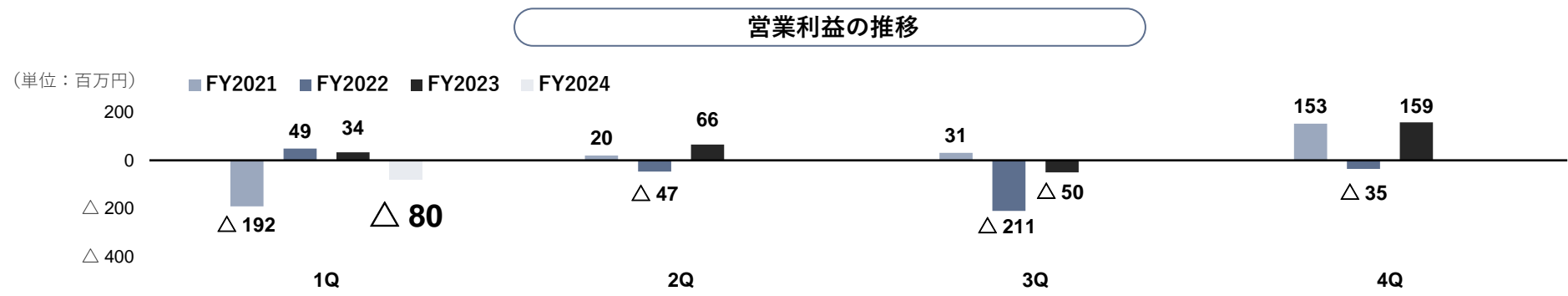
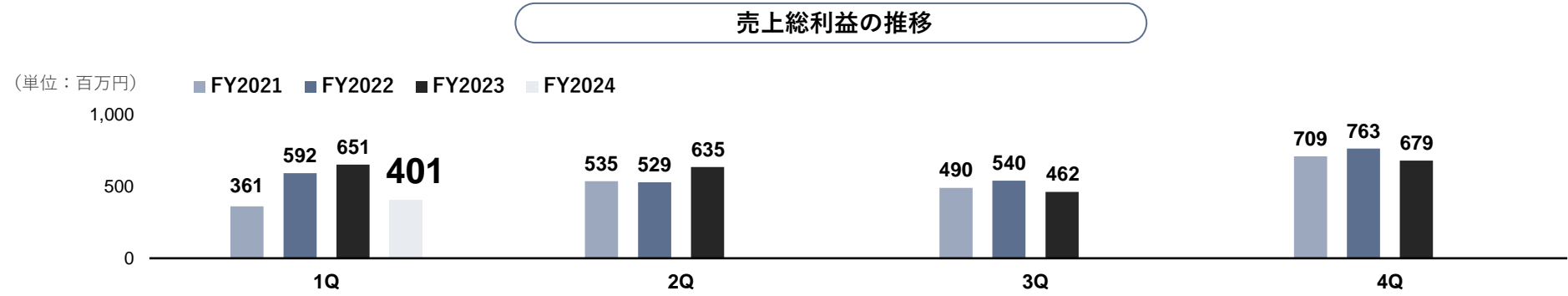
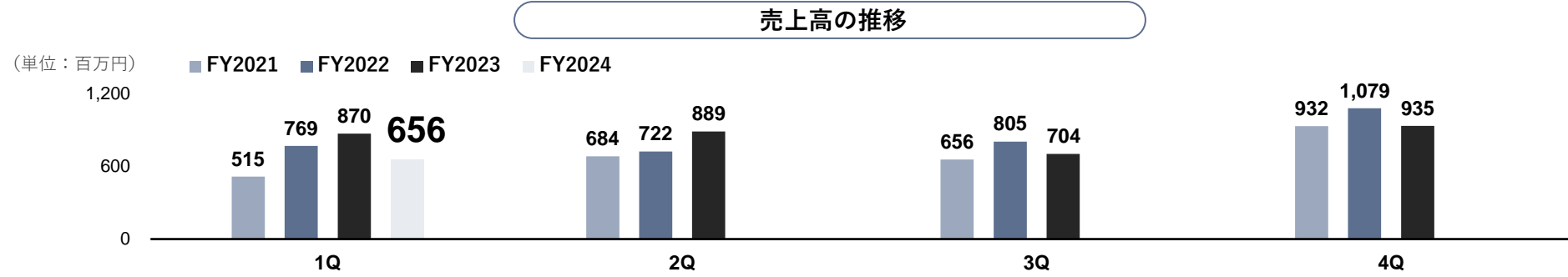
AUM (預かり運用資産額) の推移



GMV (金融トランザクション) の推移



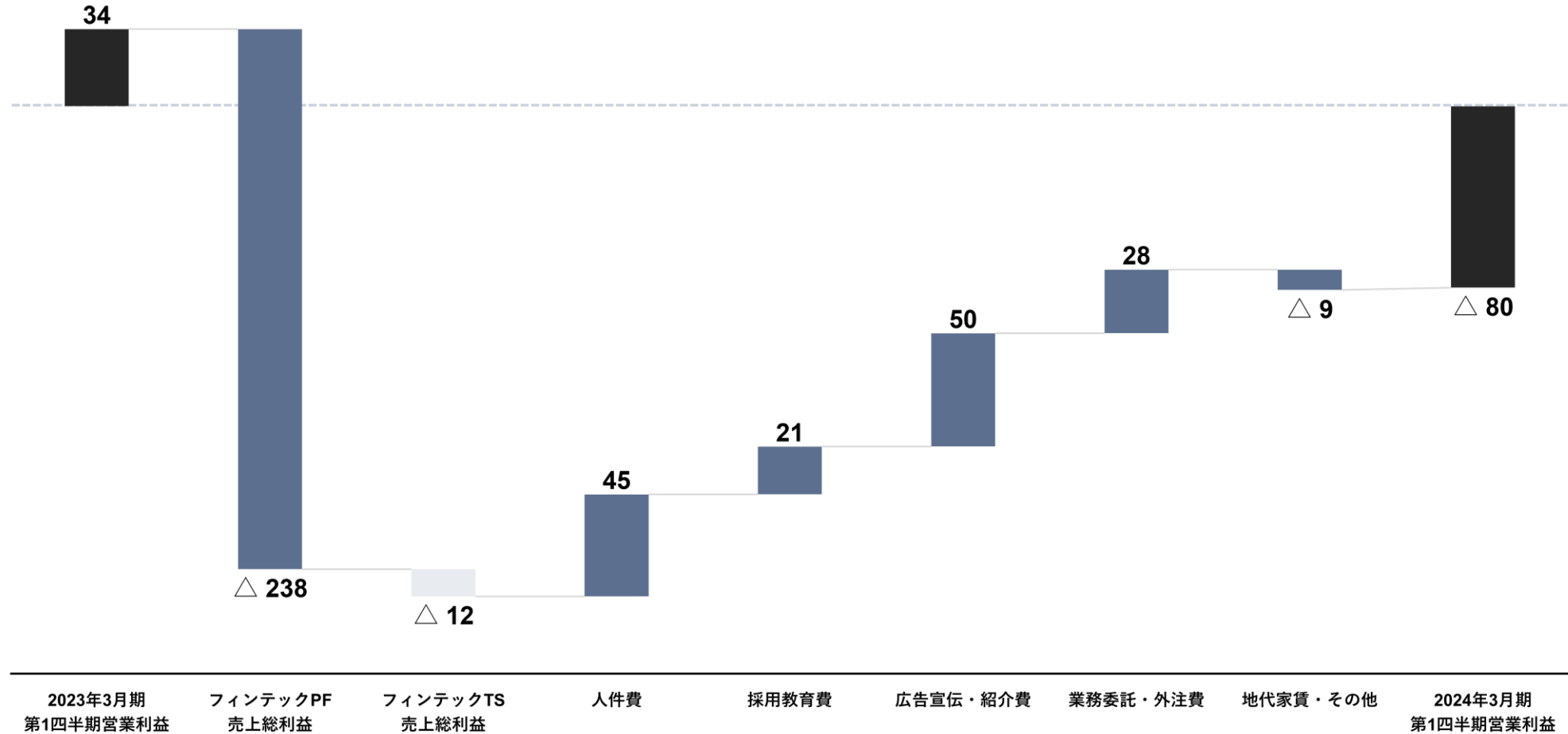
業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移



業績 2024年3月期 通期営業利益の増減要因（前期比）

2023年3月期第1四半期からGoogleコアアップデートの影響でフィンテック・プラットフォームの売上総利益が大きく減少するも、販売管理費は前期から進めてきた最適化の効果で改善。

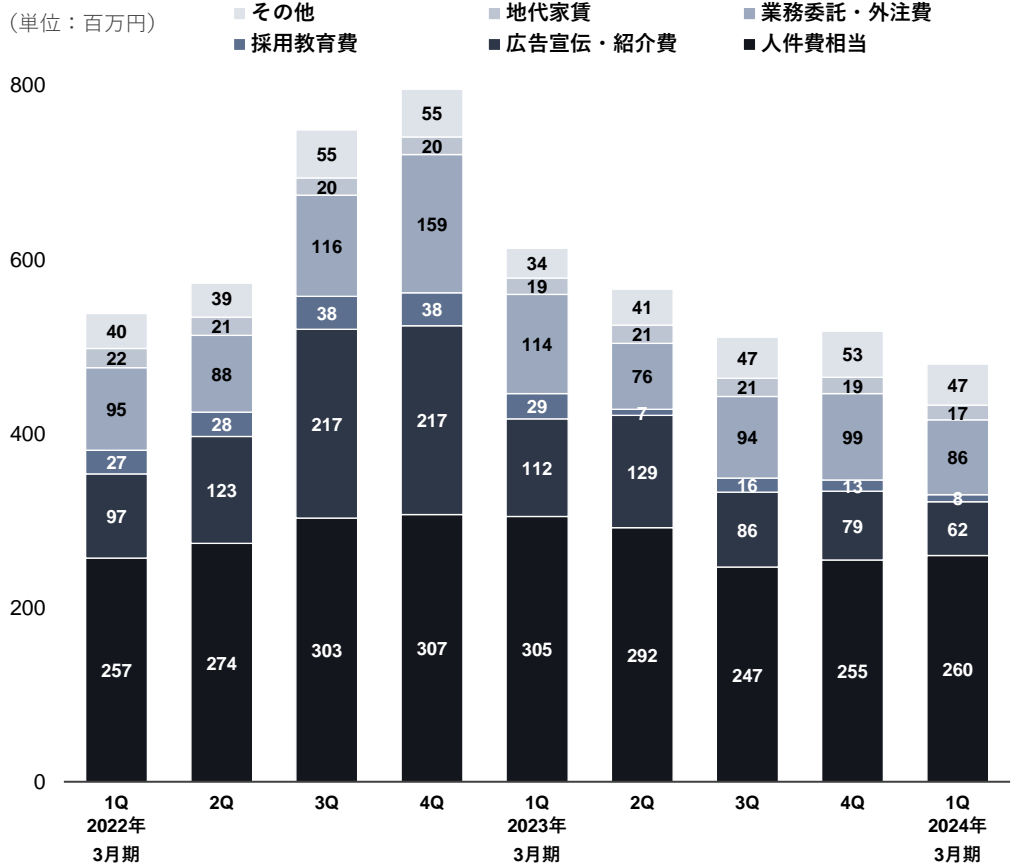
(単位：百万円)



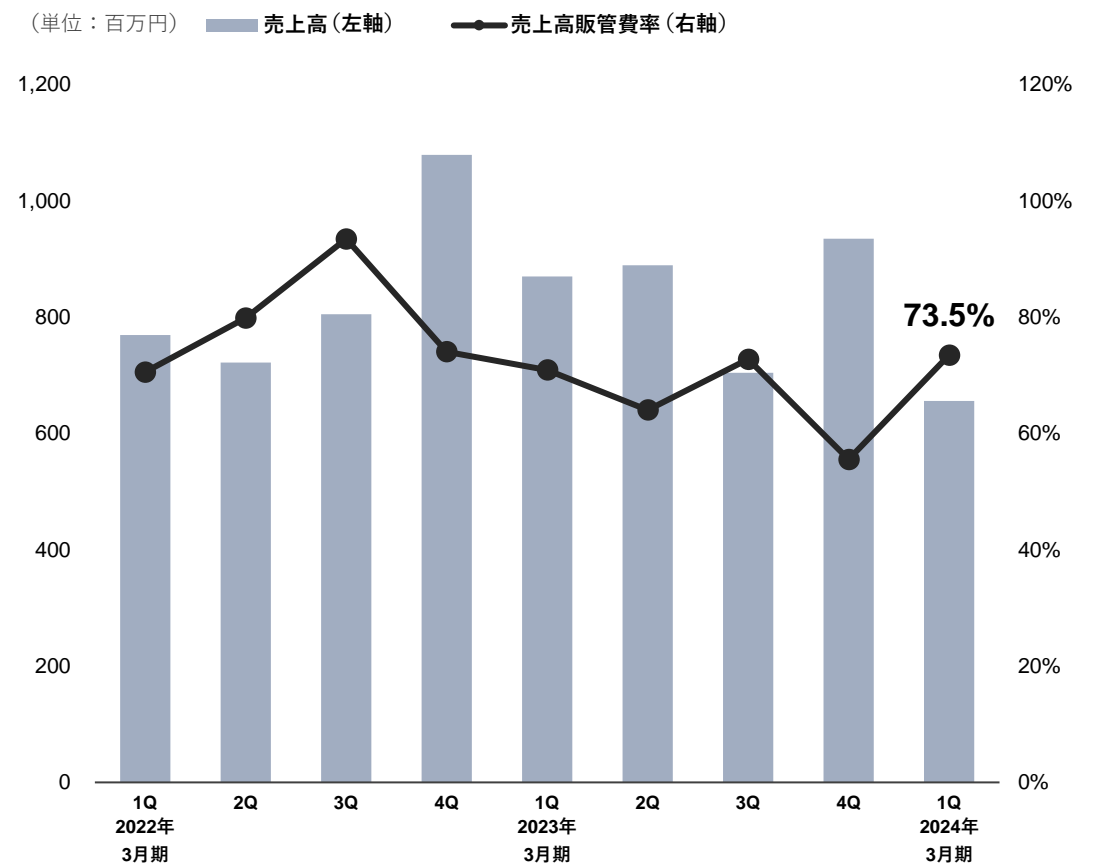
業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期の販管費は、広告宣伝費、業務委託費等の適正化した第3四半期と同程度で推移。

販売費及び一般管理費の四半期推移



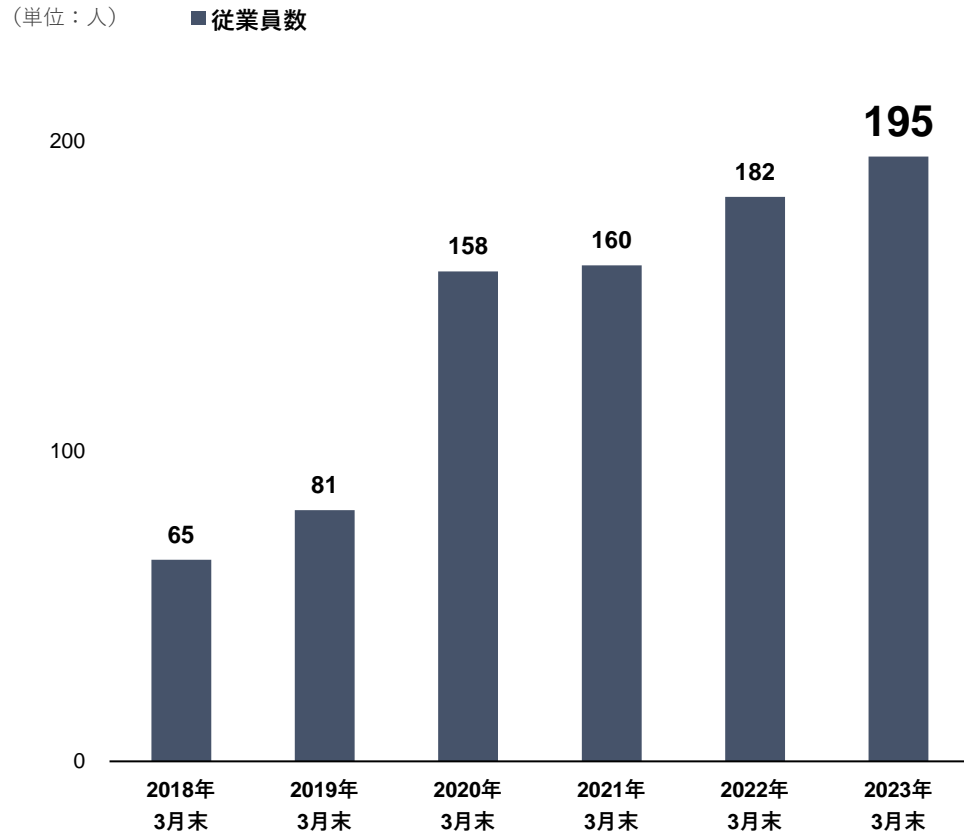
売上高販管費率の四半期推移



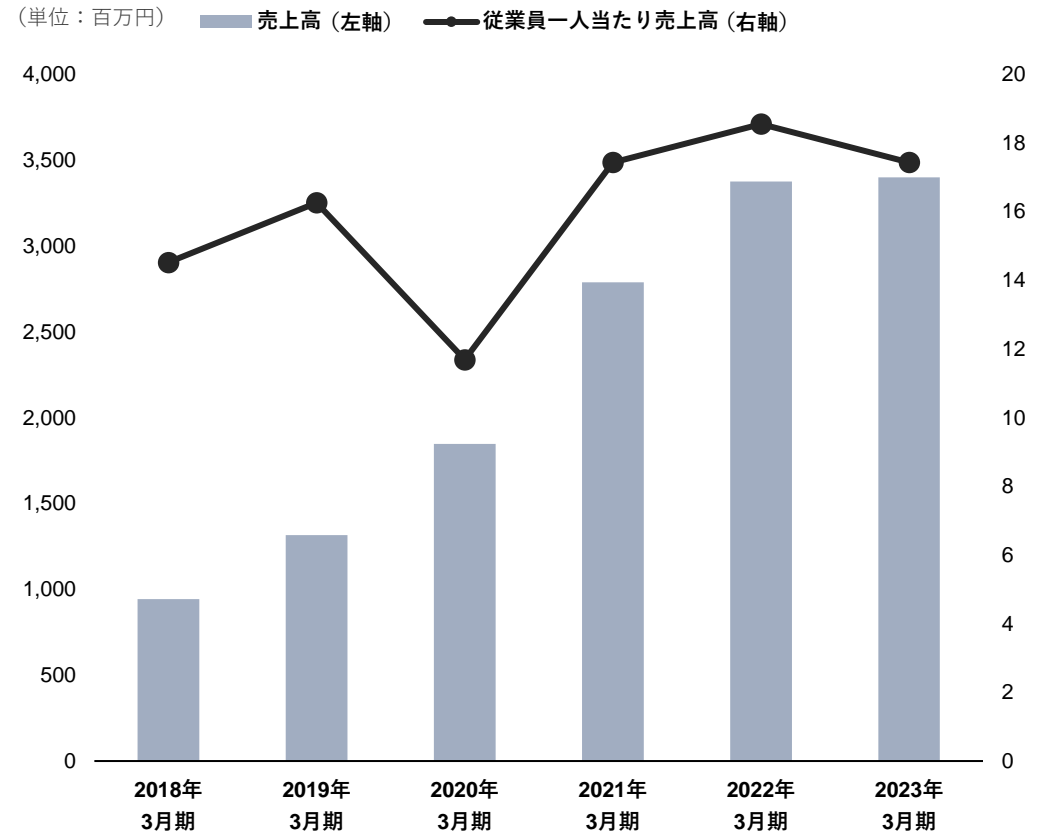
業績 従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移 (再掲)

2023年3月末時点での従業員数は195名と従業員数は増加。

従業員数の推移



従業員一人当たり売上高の推移

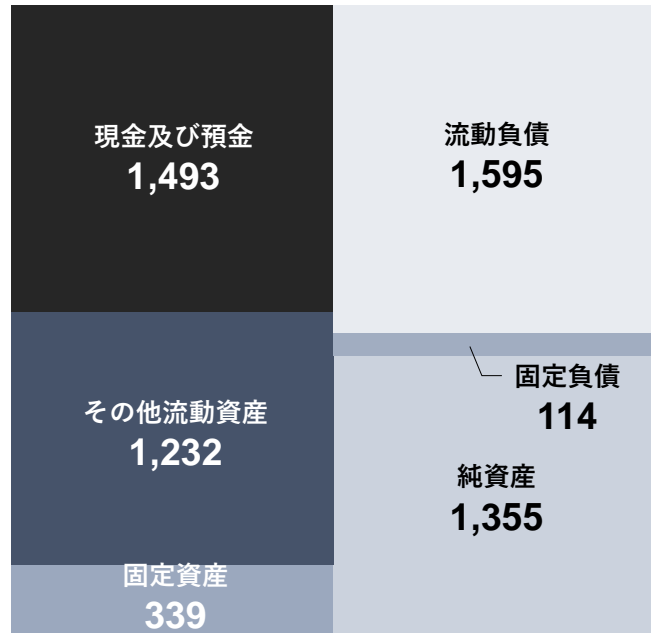


※ 派遣、業務委託を除く全従業員数

業績 貸借対照表の状況

現金及び預金は1,204百万円、純資産1,286百万円と財務基盤は引き続き健全な状態を維持。

2023年3月末時点



自己資本比率： **41.0%**

61.3%

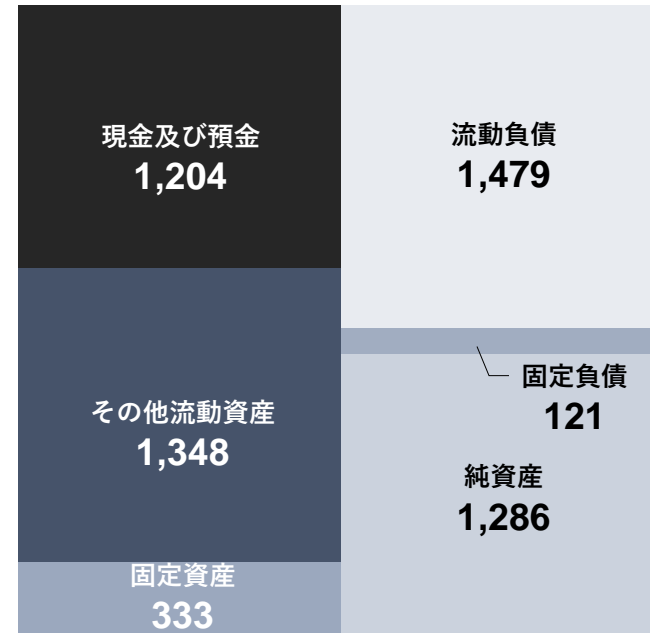
COOLの顧客預り金を除く

流動比率： **170.9%**

294.3%

COOLの顧客預り金を除く

2024年6月末時点



自己資本比率： **41.5%**

65.3%

COOLの顧客預り金を除く

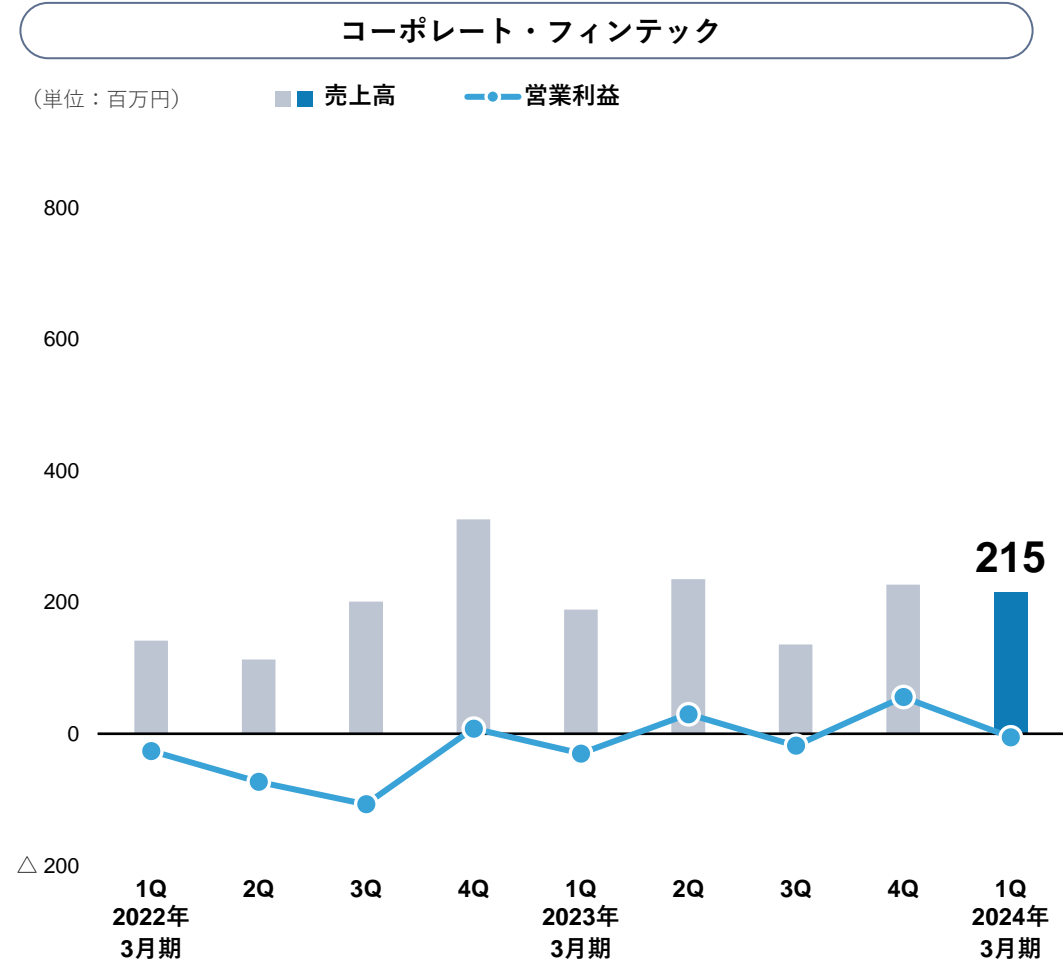
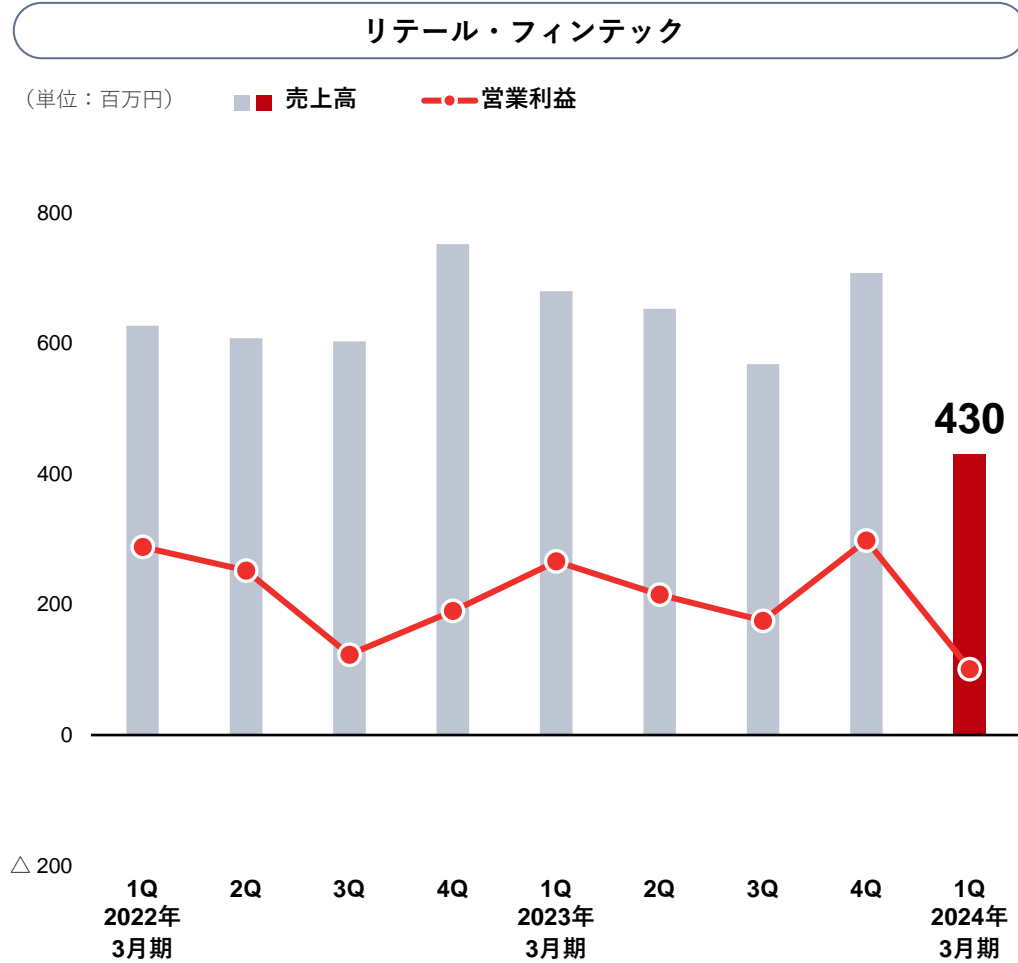
流動比率： **172.5%**

351.0%

COOLの顧客預り金を除く

業績 (参考) 旧ドメイン別四半期業績の推移

リテール・フィンテックは2023年3月のGoogleコアアップデートの影響を引き続き受けており前年同期比で減収減益。
 コーポレート・フィンテックは金融トランザクションが順調に拡大し、増収増益。



※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

ZUU単体はフィンテック・プラットフォームの影響で減収減益もクラウドファンディング子会社はCOOLの案件組成が順調に積み上がり増収増益。

(単位：百万円)

	ZUU単体 FY2023 第1四半期	ZUU単体※ FY2024 第1四半期	前期比 %	クラウドファンディング子会社 FY2023 第1四半期	クラウドファンディング子会社 FY2024 第1四半期	前期比 %
売上高	864	640	△25.8	8	18	+109.7
売上総利益	645	386	△40.1	8	18	+109.7
営業利益	85	△52	-	△50	△21	-

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。