



株式会社ZUU
(東証グロース：4387)

2024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

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、月間訪問者数のべ2,000万人を超えるメディア・プラットフォームの基盤を構築。
(メディア事業)
- 『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。
(金融・不動産DX支援事業)

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

- 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。また、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。
(金融事業)
- “鬼速”ブランドを武器に、経営やファイナンス領域のコンサルティングをSME企業の経営者向けに提供。
(コンサルティング事業)
- 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。

2024年3月期
第2四半期
連結業績

売上高

1,337百万円
(前年同期比 Δ 24.0%)

営業利益

Δ **132**百万円
(前年同期比 -)

2024年3月期
第2四半期
ドメイン別業績※

フィンテック・プラットフォーム

売上高

834百万円
(前年同期比 Δ 35.7%)

営業利益

194百万円
(前期比 Δ 60.3%)

フィンテック・トランザクション

売上高

502百万円
(前年同期比 +9.1%)

営業利益

17百万円
(前期比 -)

黒字
転換

フィンテック・トランザクション

主要KPI

累計調達支援額

約**50**億円
(前年同期比 126.4%)

AUM
(預かり資産運用額)

約**160**億円
(前年同期比 3,865.8%)

GMV
(金融トランザクション)

約**20**億円
(前年同期比 331.3%)

1. フィンテック・プラットフォームは回復基調であった検索流入が**第2四半期に再度Googleコアアップデートの影響**を受け、前年同期比で減収減益。特に影響の大きい**営業利益は前年同期比△60.3%**。
2. フィンテック・トランザクションのコンサルティング事業は、アップセルや新サービスの拡充が進まず減収減益。**営業利益は前年同期比△67.3%**。
3. フィンテック・トランザクション全体は、金融事業の**主要KPIである累計調達支援額、AUM、GMVが順調に拡大**。特に**GMVは約20億円とQonQで倍増**。コンサルティング事業の下落を吸収して黒字化へ押し上げ。
4. 通期業績見込みは、毎年下期（特に第4四半期）偏重の事業モデルであること、また金融事業による大幅な業績伸長の可能性があり、**レンジを据え置き**。

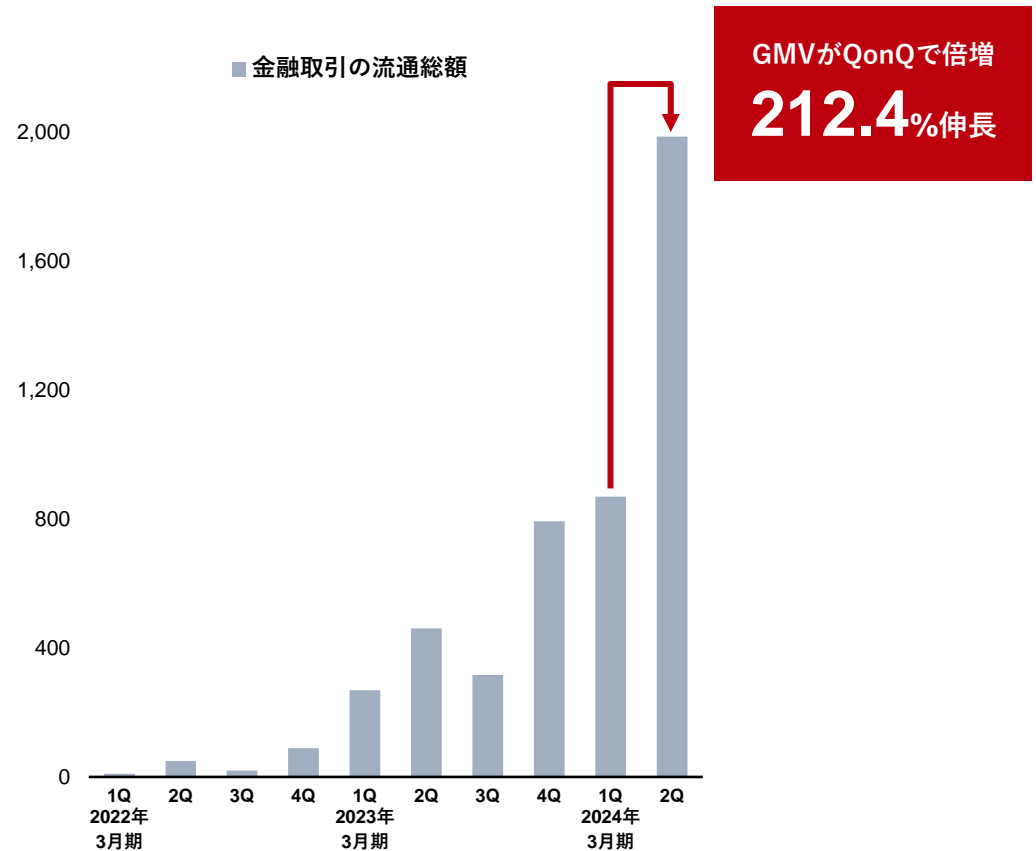
概要 目標達成に向けた下期優先事項

2024年3月期目標達成に向け、下期は戦略の選択と集中を実施。重点戦略事業であり、業績好調な金融事業への更なる注力。苦戦している事業の構造改革によるコスト最適化や組織最適化を推進。

金融事業以外を中心に更にコスト削減を推進



GMV※ (金融トランザクション) が倍増した金融事業が全体を牽引

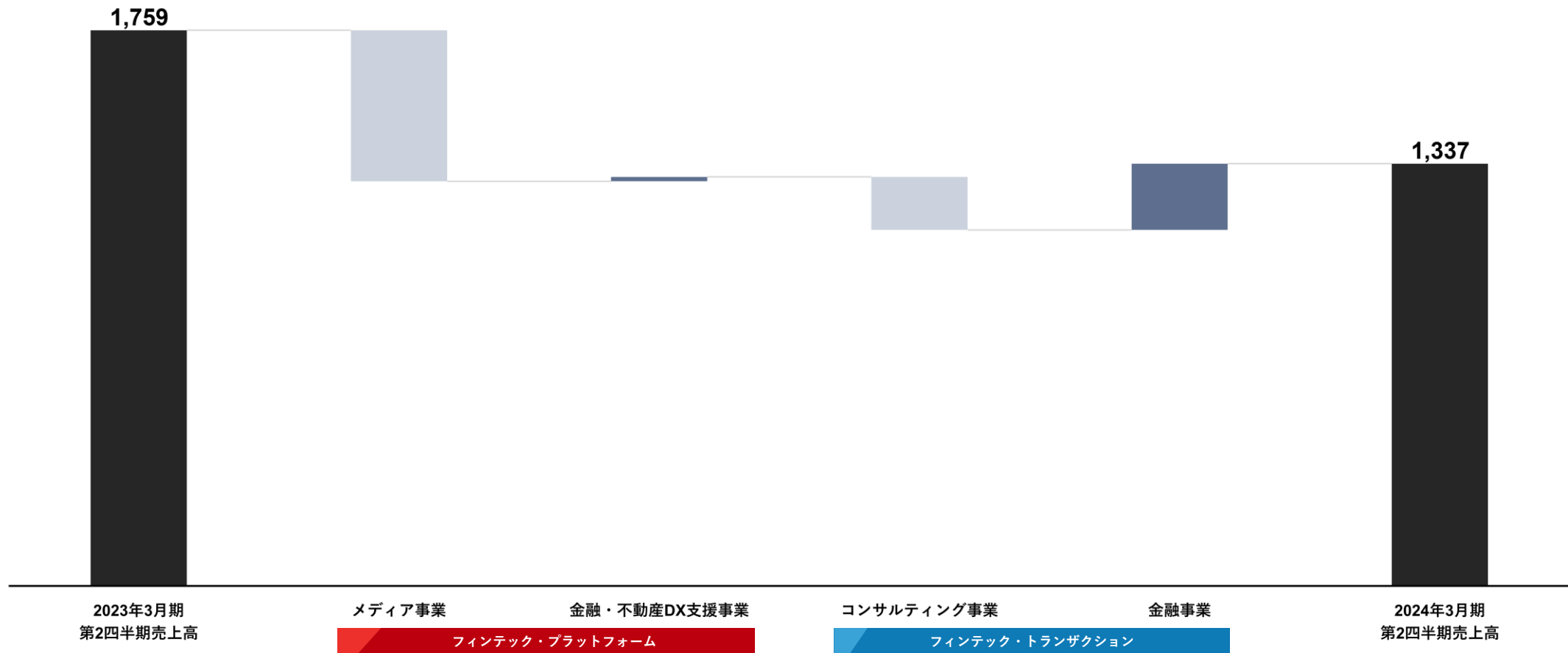


※ GMVは、Gross Merchandise Volume (グロス・マーチャндаイズ・ボリューム) の略。金融トランザクションという言い方もしているが、取引した金融商品の販売総額の意

概要 前年同期比売上高の増減要因

キャッシュカウであるメディア事業、コンサルティング事業の売上高が前年同期比で減収するも、重点戦略事業である金融事業の伸長がコンサルティング事業の減収分をカバー。

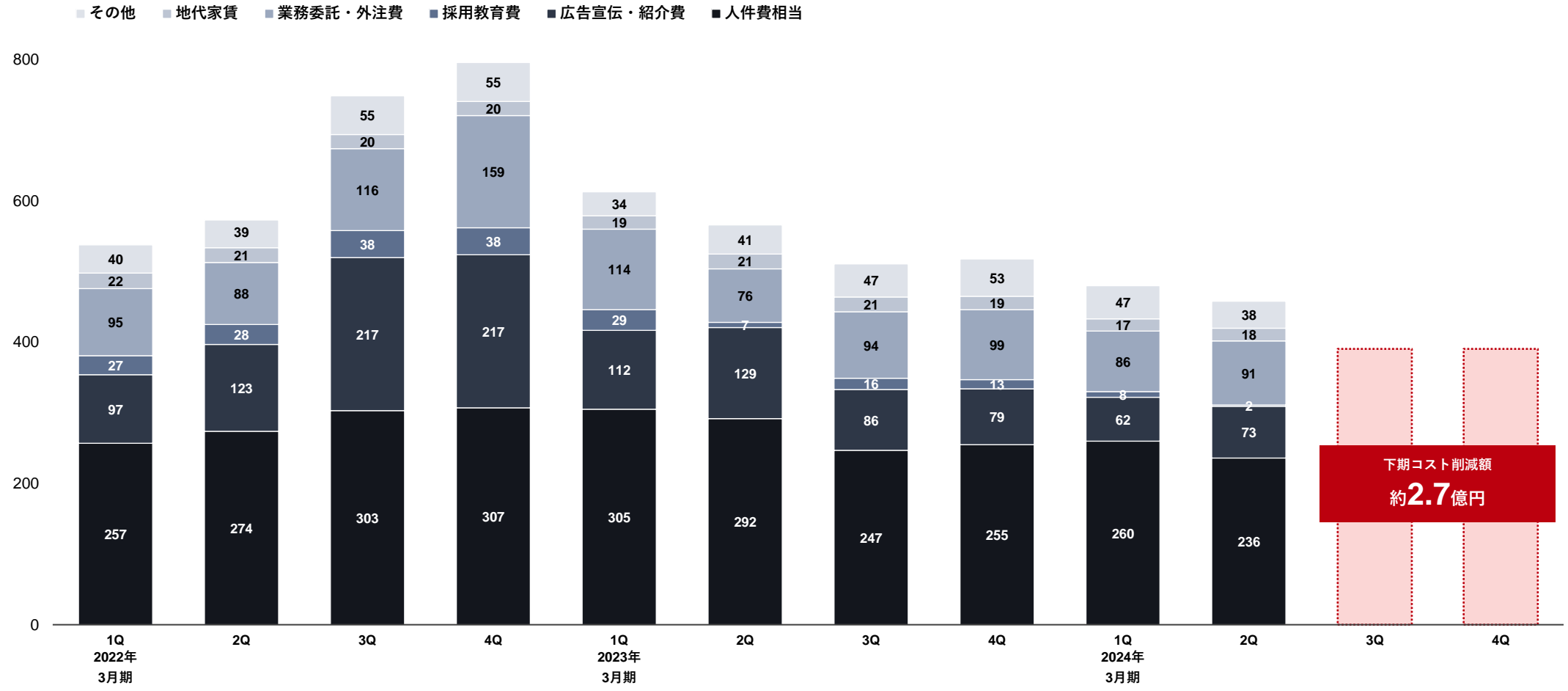
(単位：百万円)



概要 販売費及び一般管理費の下期見込み

フィンテック・プラットフォームとフィンテック・トランザクションのコンサルティング事業の前年同期比の大幅な減収減益を受けて、これらの部門について期初計画から約2.7億円の販管費を削減。コスト最適化や組織最適化により損益分岐点の引き下げによる構造改革を実現。

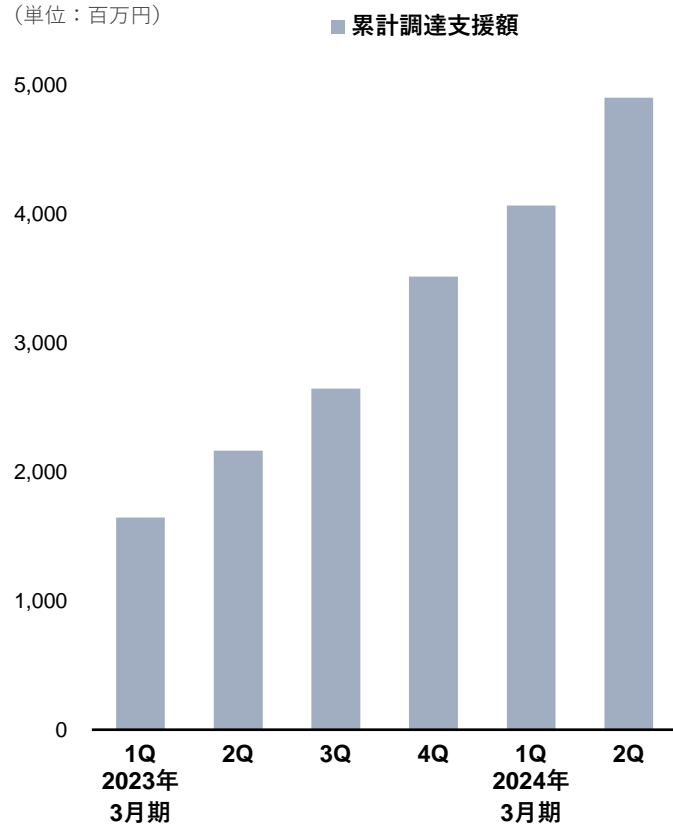
(単位：百万円)



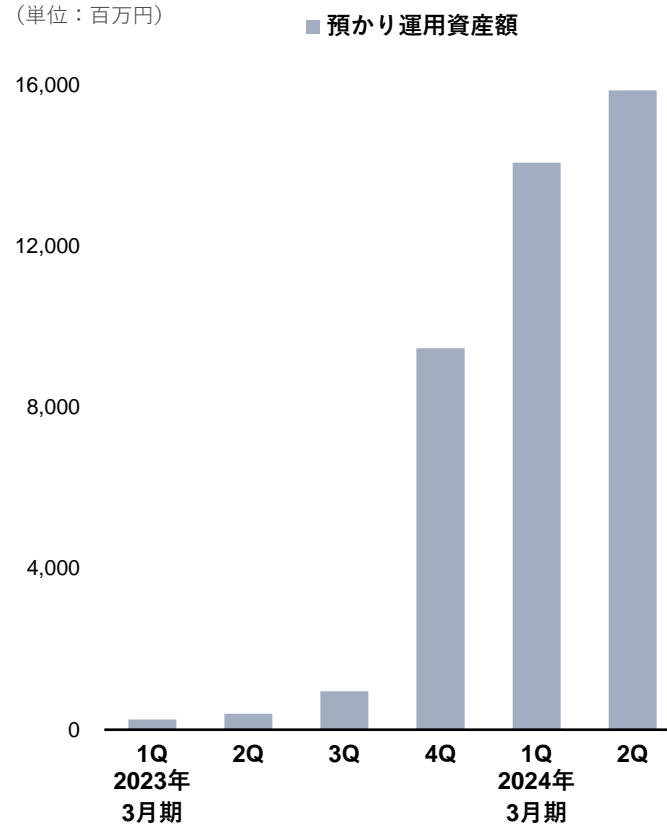
概要 金融トランザクションの推移

GMV（金融トランザクション）がQonQで倍増。累計調達支援額は約50億円、AUM（預かり運用資産額）は約160億円、GMVは約20億円と、その他重点KPIも含め引き続き順調に拡大中。

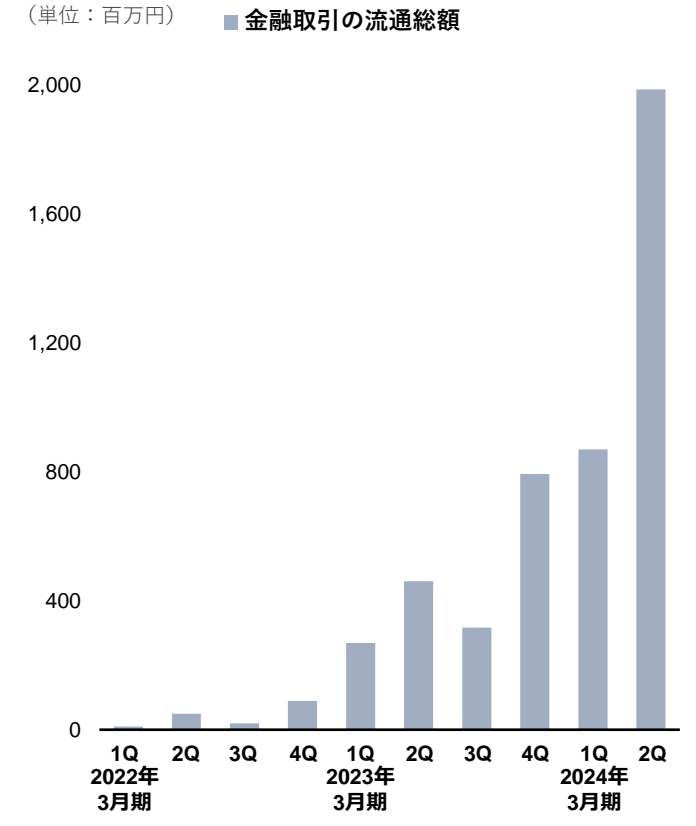
累計調達支援額の推移



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

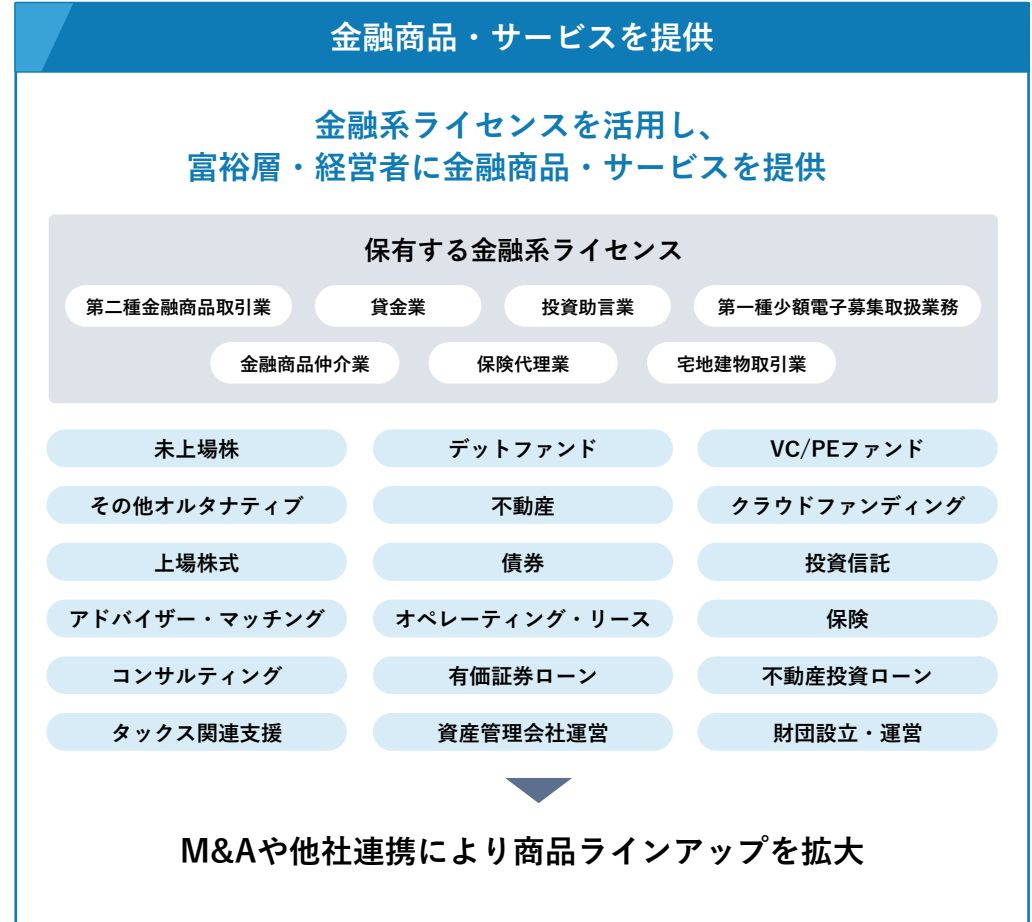


概要 金融トランザクションの事例

ZUUグループが培ってきた競争優位性を活用した資産運用のソリューションを提供。

商品・サービス提供の具体例

	保有資産	ZUUが選ばれた理由	売買金融商品
事例① 40代 上場企業オーナー	50億円程度 (自社株中心)	法人のファイナンス戦略と合わせながら、資産運用と税務対策を、資金調達と資産管理会社の組み合わせにより最適化できた点を評価	外国債券・ブリッジローン 計9億円
事例② 50代 元企業オーナー	300億円程度 (セルアウトの現預金)	金融機関でプロ向けに担当してきた債券専門チームによる市場分析と銘柄分析、また各証券会社と在庫不足している債券の引き合いなどにより、他社からの提案のない在庫や条件を提案できた点を評価	外国債券・ブリッジローン 計約3.5億円
事例③ 40代 上場企業オーナー	30億円程度 (自社株中心)	資産運用と税務対策を、資金調達と資産管理会社の組み合わせにより最適化できた点を評価	投資用不動産約3億円の物件購入予定
事例④ 60代 未上場企業オーナー	200億円超 (法人運用資産含む)	金融・不動産DX支援事業の支援により、オーナーとの関係性が強固なこと。またZUU独自ネットワークによるオルタナティブ提案を評価	オルタナティブ 3億円投資予定



下期予想は、金融事業の伸長による振れ幅が大きいため、通期業績予想は、期初に開示したレンジのまま据え置き。

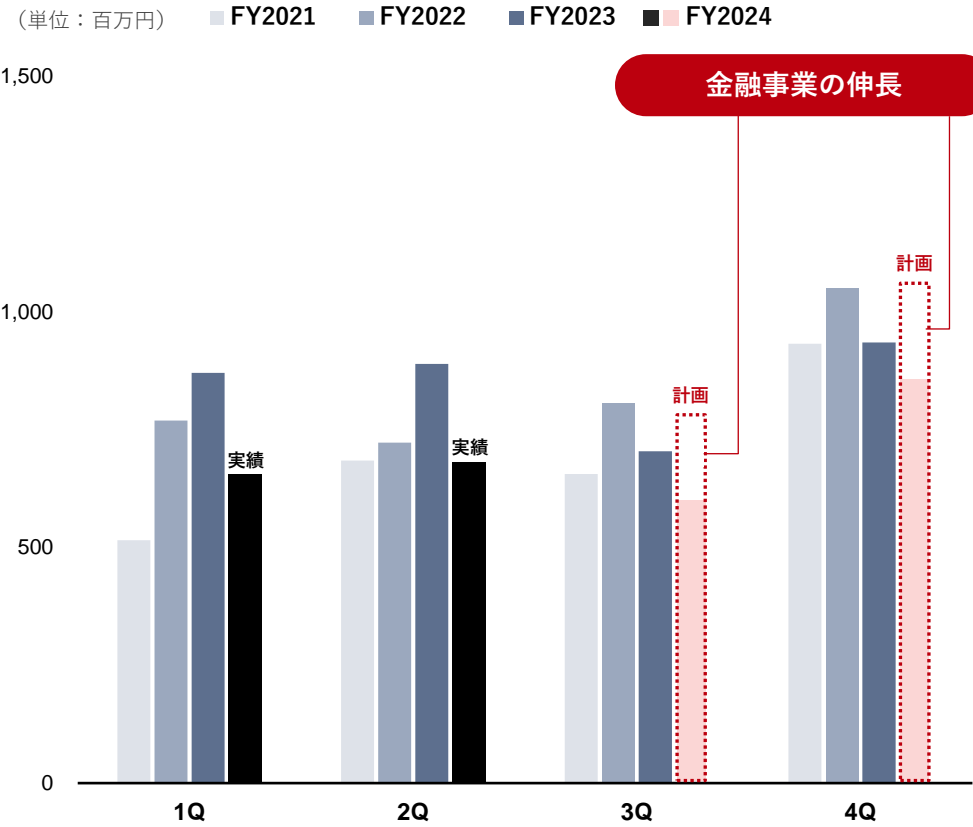
(単位：百万円)

	2024年3月期 通期業績予想	2023年3月期 通期実績	YoY 増減率
売上高	3,070 ~ 3,960	3,399	△9.7 ~ +16.5
営業利益	△170 ~ 410	210	- ~ +94.7

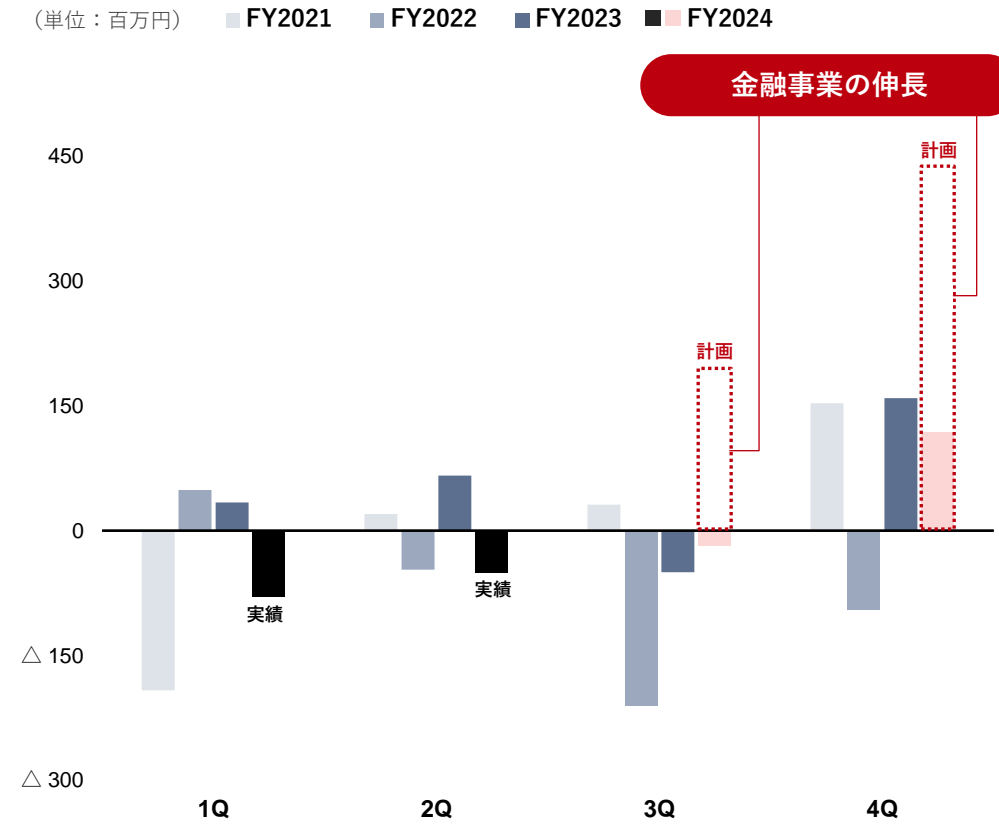
概要 下期業績の推移予想

下期業績は金融事業やメディア事業のGoogleコアアップデートの影響など、引き続き事業による振れ幅が大きい見込み。

売上高の推移



営業利益の推移



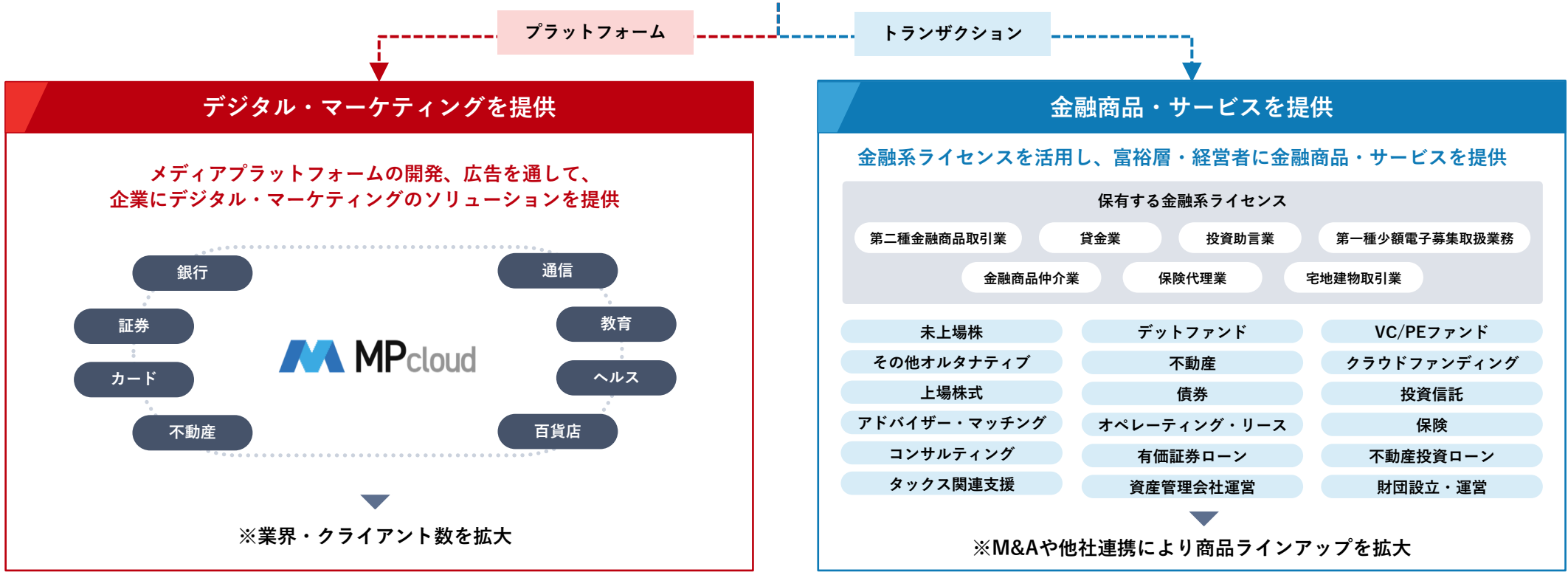
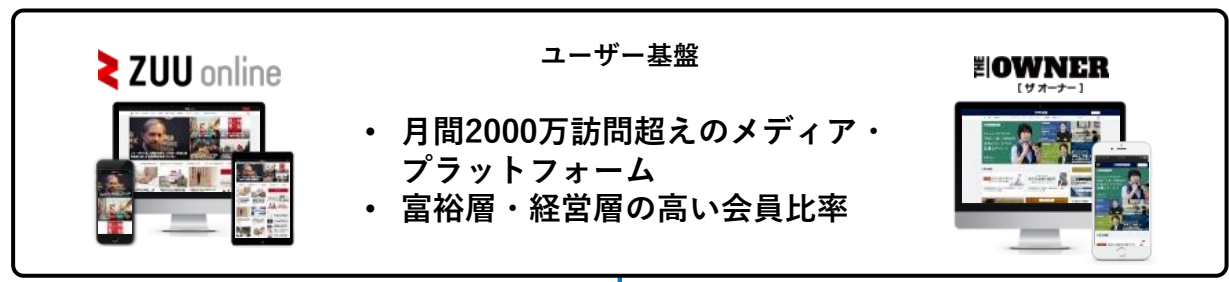
01 — ZUUグループの成長戦略

02 — 会社概要・業績推移

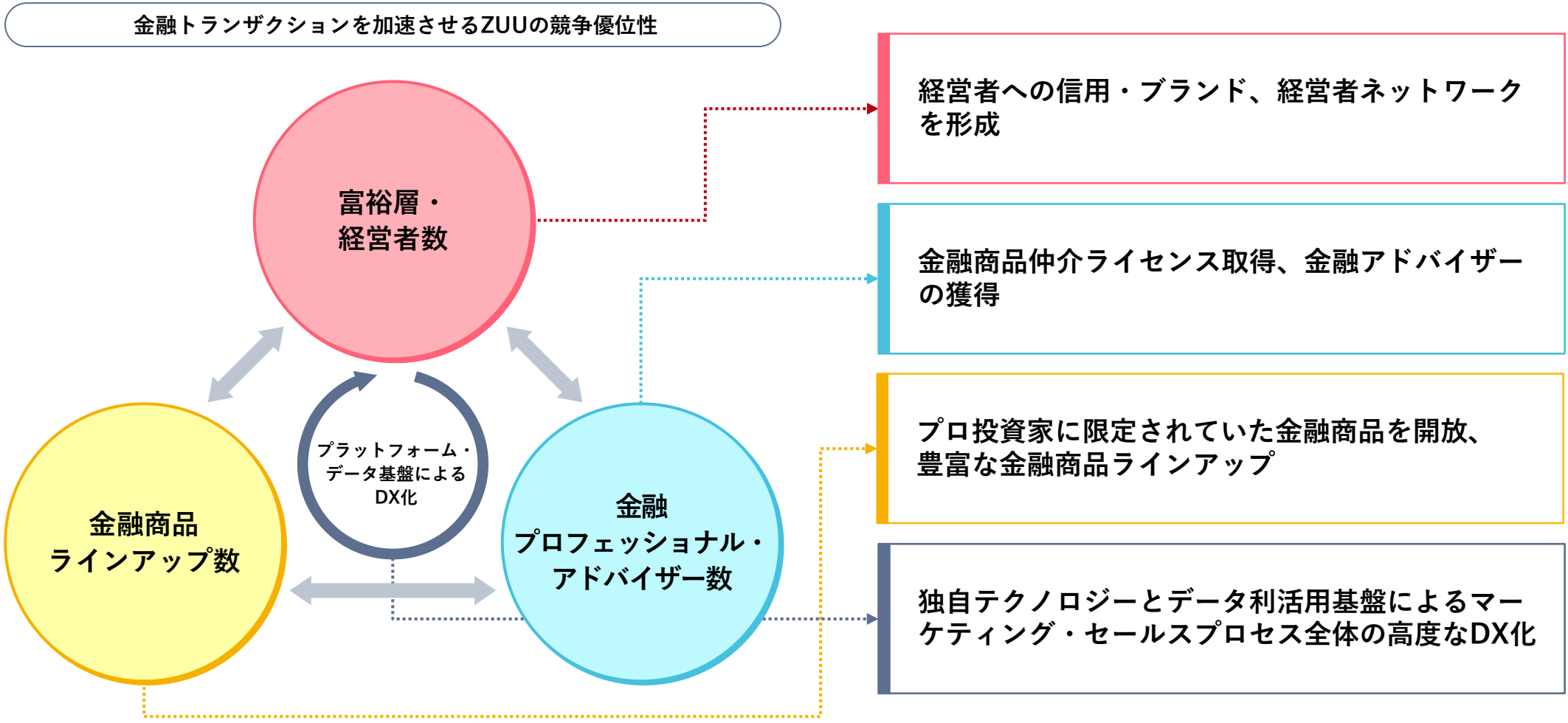
03 — Appendix

01 — ZUUグループの成長戦略

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。
また、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事が可能。



富裕層・経営層の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。

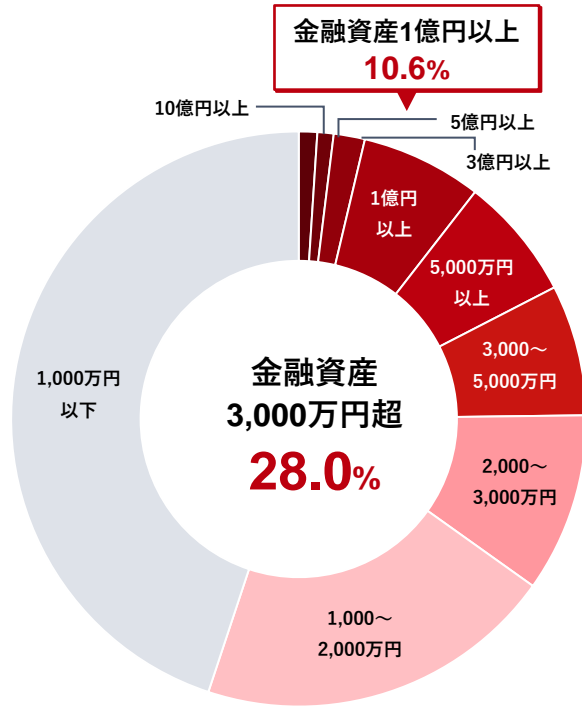


顧客 競争優位性①：富裕層・経営者層の厚いユーザー基盤

『ZUU online』を中心に2000万人のメディア・プラットフォームのユーザー基盤を保有。8000万会員を抱えるNTTドコモの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

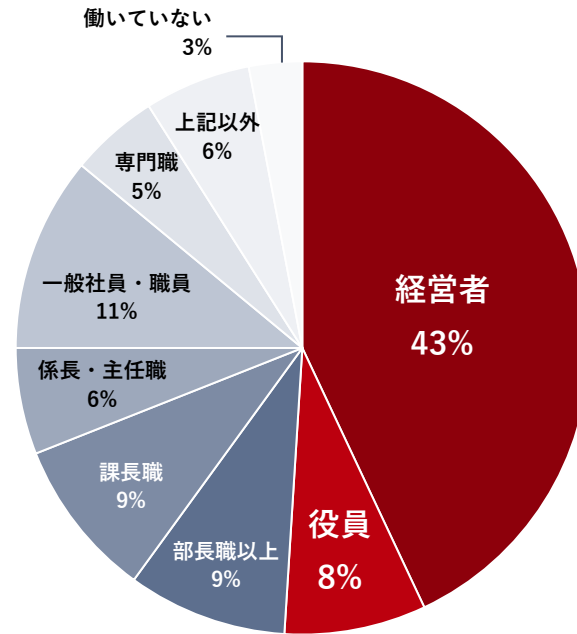
金融資産



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

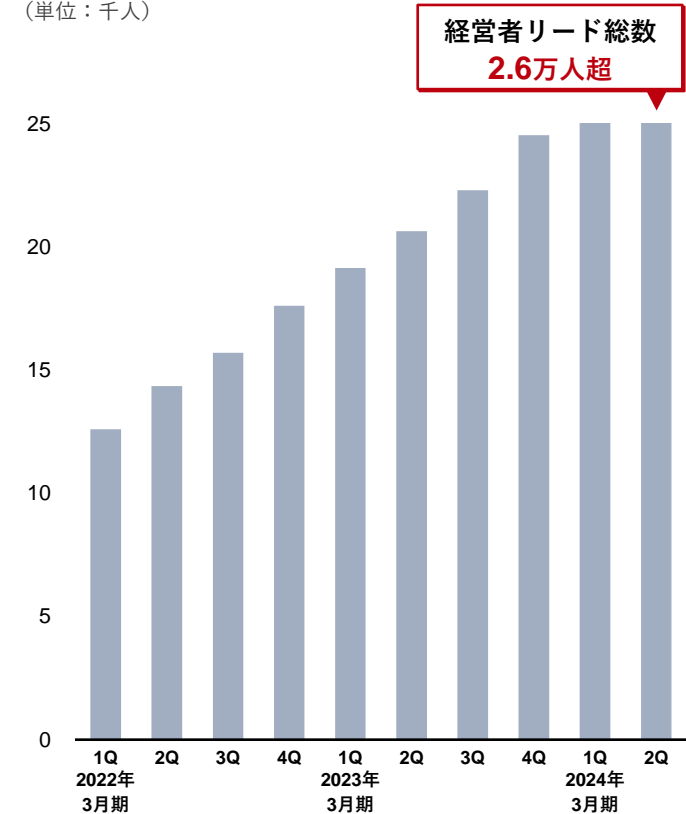
役職



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

(単位：千人)



経営者リード総数
2.6万人超

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

株式会社ZUU Wealth ManagementによるIFA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中心に、引き続き人材・ライセンス強化につながるM&A、採用を推進。

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44%（約80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

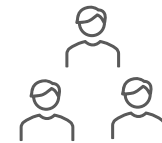
アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

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44%）
- 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200万人のメディア・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** (2024年3月期第1四半期決算説明資料より再掲)

ZUUグループが保有する強みやビジネスネットワーク、人材ネットワーク等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 (2024年3月期第1四半期決算説明資料より再掲)

M&A等により取得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」が金融事業の伸長に貢献。顧客基盤の強みである富裕層は経営者でも多く、法人・個人に跨ってソリューションを高レベルで提供できる国内では稀有なポジションを確立。

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。

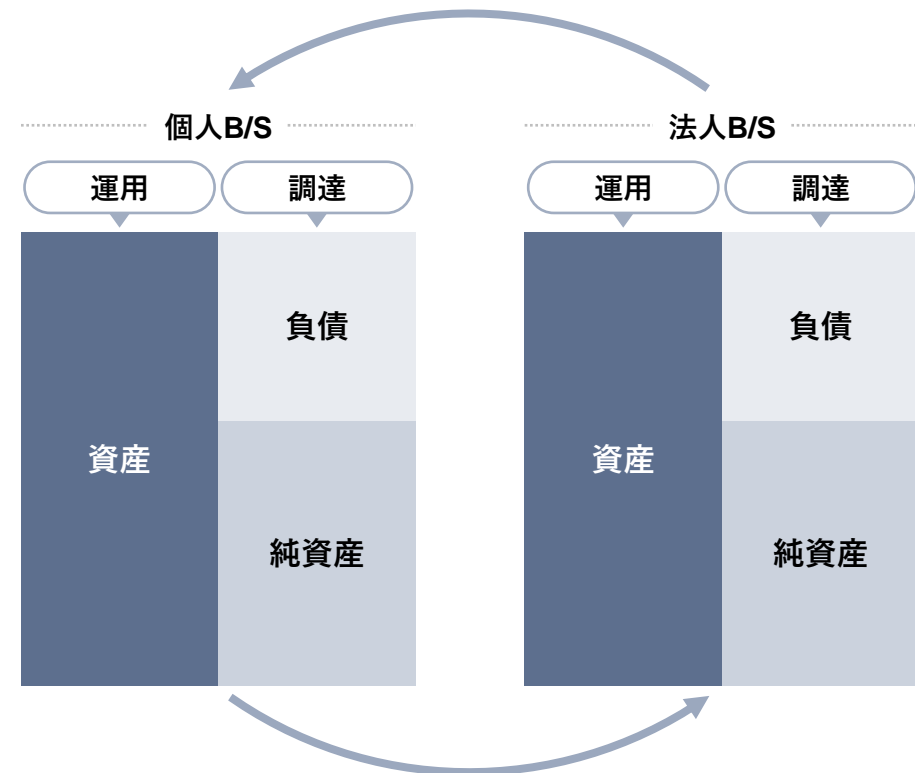


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率 (年換算)	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



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

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

データ基盤『BigQuery』等

独自CMS『MP Cloud』

SSO機能

会員機能

配信機能

『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

マーケティング

インサイドセールス

フィールドセールス

- ・ 集客施策
- ・ PR
- ・ SEO

- ・ メディア
- ・ 運営
- ・ 広告運用

- ・ データ管理
- ・ ツール活用

- ・ インサイド
- ・ セールス

- ・ 営業効率化
- ・ セールステック



インバウンド

SEO/SEM
SNS
パートナー
既存顧客
紙媒体
イベント
問い合わせ

メディア

記事コン
テンツ
eBook
特集ページ
会員化
レコメンド

アウト
バウンド

メルマガ
テレマーケ
ティング
DM

営業

セミナー
誘導
個別相談
資料請求

組織効率化

仕組化
PDCA
組織改善

リードジェネレーション

リードナーチャリング

実績 競争優位性⑤：創業以来の実績と信頼性 (2024年3月期第1四半期決算説明資料より再掲)

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、代表取締役に就任。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

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



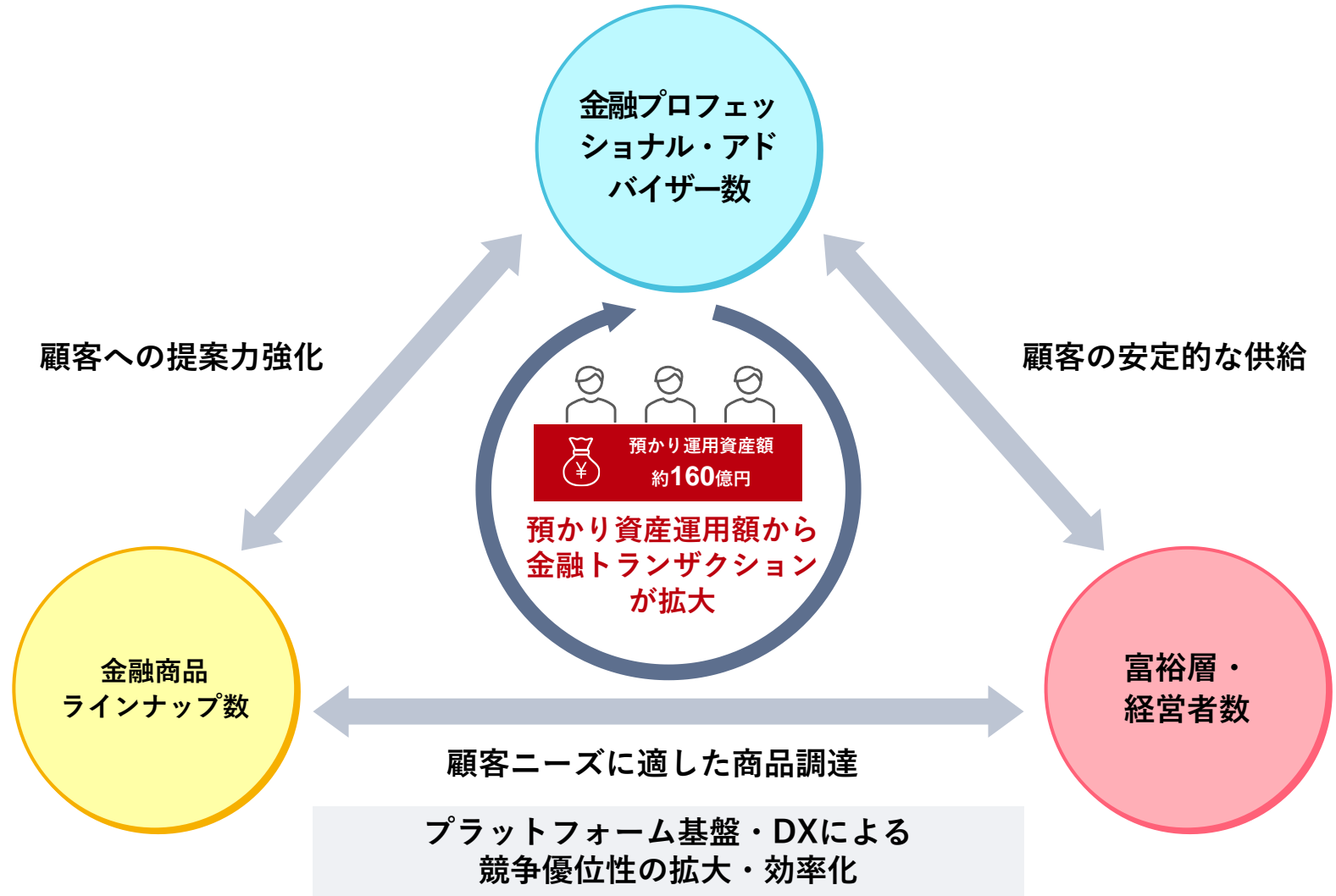
五味 廣文
元金融庁長官
株式会社ZUU 社外取締役



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)

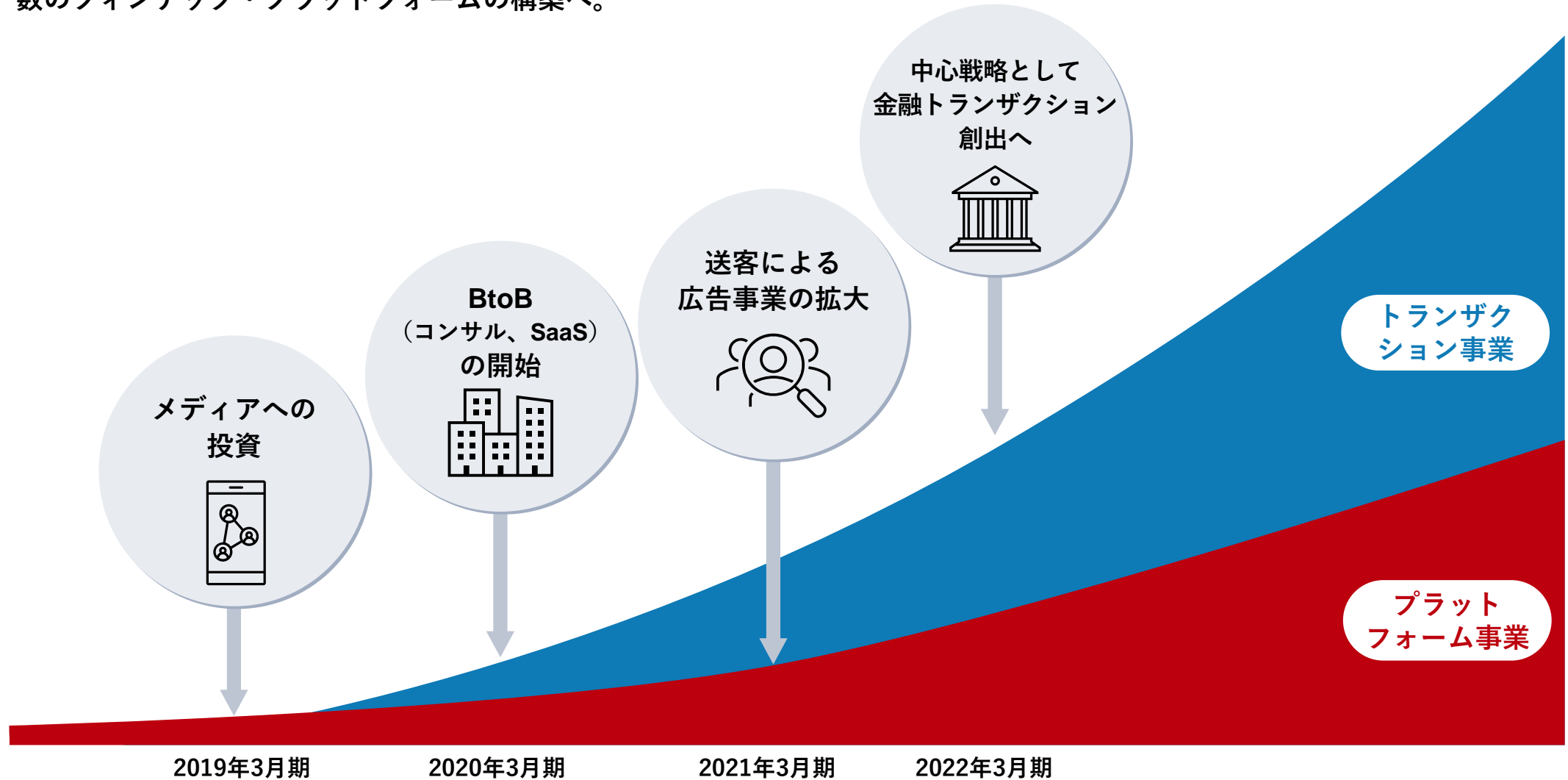
戦略 競争優位性のネットワーク効果が金融トランザクションを継続的に拡大

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 (2024年3月期第1四半期決算説明資料より再掲)

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

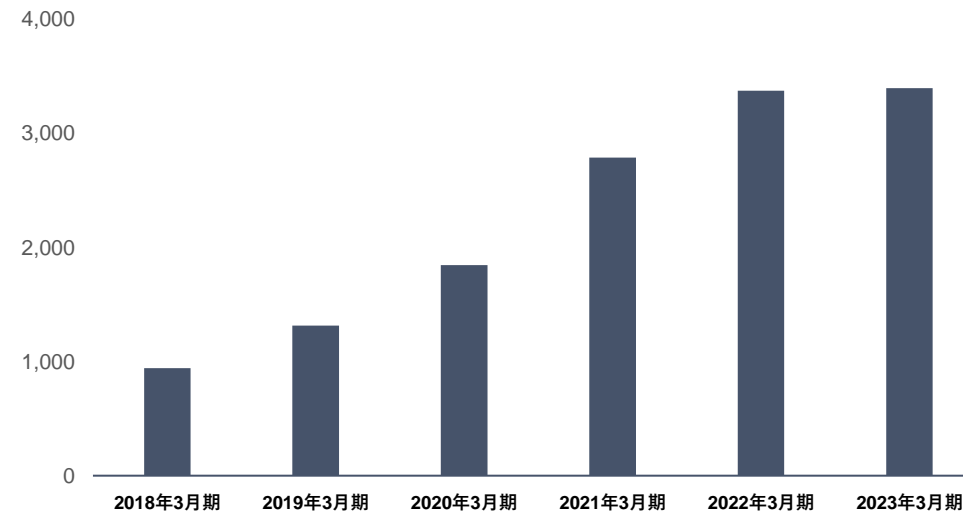
■ 設立 2013年4月2日

■ 従業員数 187名 (2023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、株式会社カカク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

- 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 哲哉

- 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2四半期 連結業績

投資領域であるフィンテック・トランザクションが前年同期比+9.1%と順調に成長。販管費の最適化も継続する一方、収益事業であるフィンテック・プラットフォームが引き続きGoogleコアアップデートからの回復途上で前年同期比△35.7%。

(単位：百万円)

	FY2023 第2四半期	構成比 %	FY2024 第2四半期	構成比 %	前期比 %
売上高	1,759	100.0	1,337	100.0	△24.0
フィンテック・プラットフォーム	1,298	73.8	834	62.4	△35.7
フィンテック・トランザクション	461	26.2	502	37.6	+9.1
売上総利益	1,287	73.2	810	60.6	△37.3
販売管理費	1,186	67.4	942	70.5	△20.5
営業利益	101	5.7	△132	-	-

フィンテック・プラットフォーム

・売上高は、前期比 Δ 35.7%の **834百万円**

・営業利益は、前期比 Δ 60.3%の **194百万円**

・金融系ワード関連Organic流入数 **574千UU**
Googleコアアップデートの影響によるSEO対策を継続中

・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 **+9.1%**の **502百万円**

・営業利益は、**17百万円**
金融トランザクション増加によりQonQで増収増益、黒字化
戦略上の投資領域として引き続き事業拡大に向けて注力

・AUM（預かり運用資産額）が **約150億円**
売上のストック比率を高める重点KPIとして継続拡大

・GMV（金融トランザクション）^{※2}が **約20億円**
商品ラインアップ、金融人材の強化によりQonQでGMVが
倍増

※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

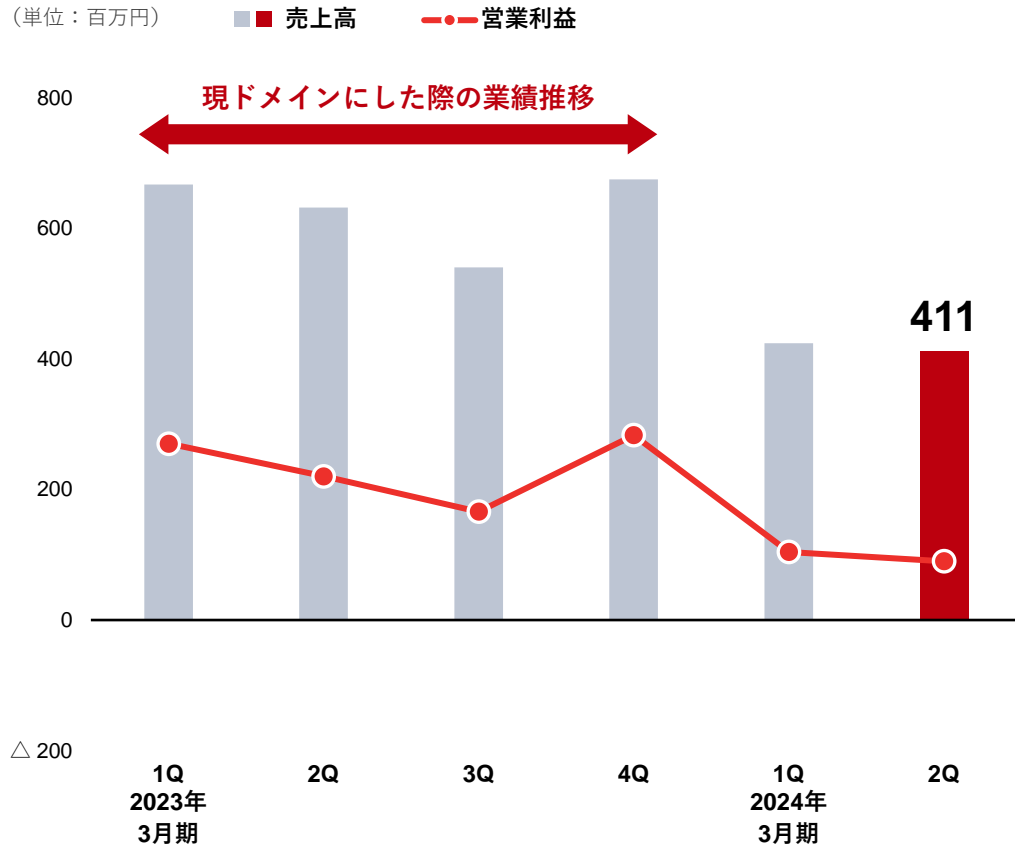
※2 ZUUが取り扱う金融商品売買の流通総額

業績 ドメイン別四半期業績の推移

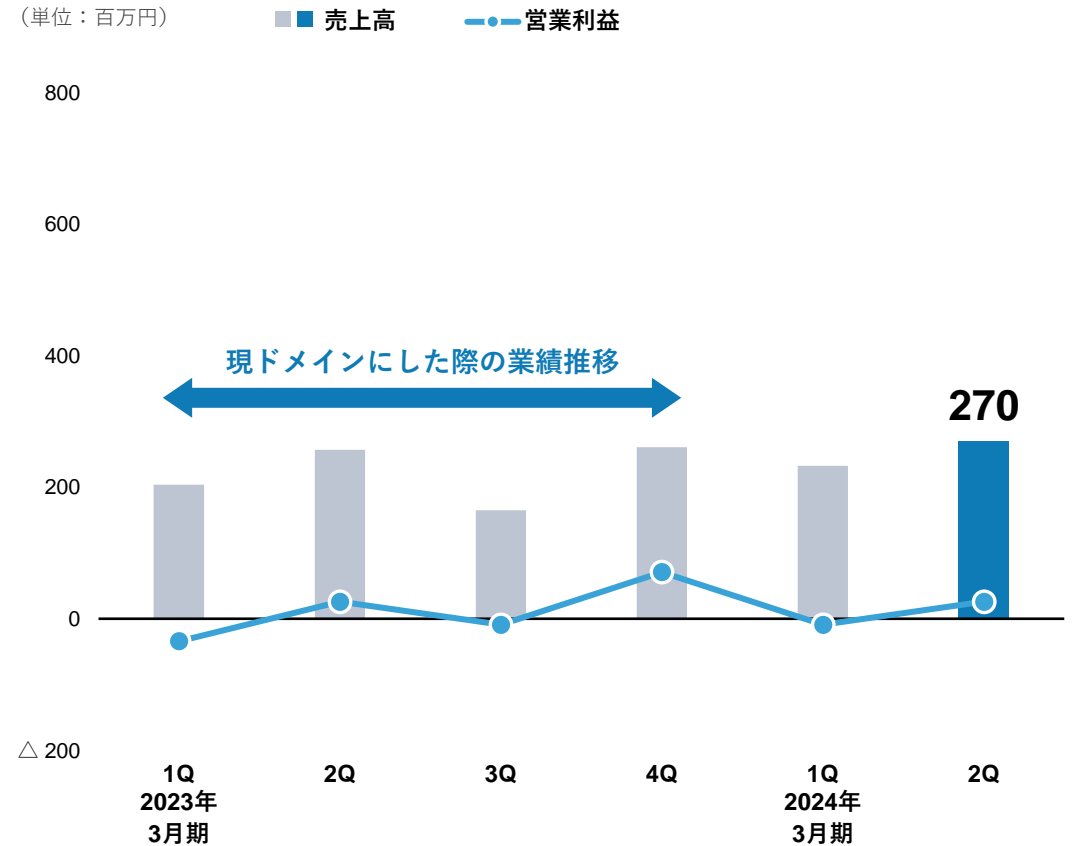
フィンテック・プラットフォームは、2023年3月のGoogleコアアップデートの影響から回復途上だが第2四半期で再度のGoogleコアアップデートの影響を受け、前年同期比で減収減益。

フィンテック・トランザクションは、コンサルティング事業の減収減益を補う形で金融事業が順調に拡大。

フィンテック・プラットフォーム



フィンテック・トランザクション

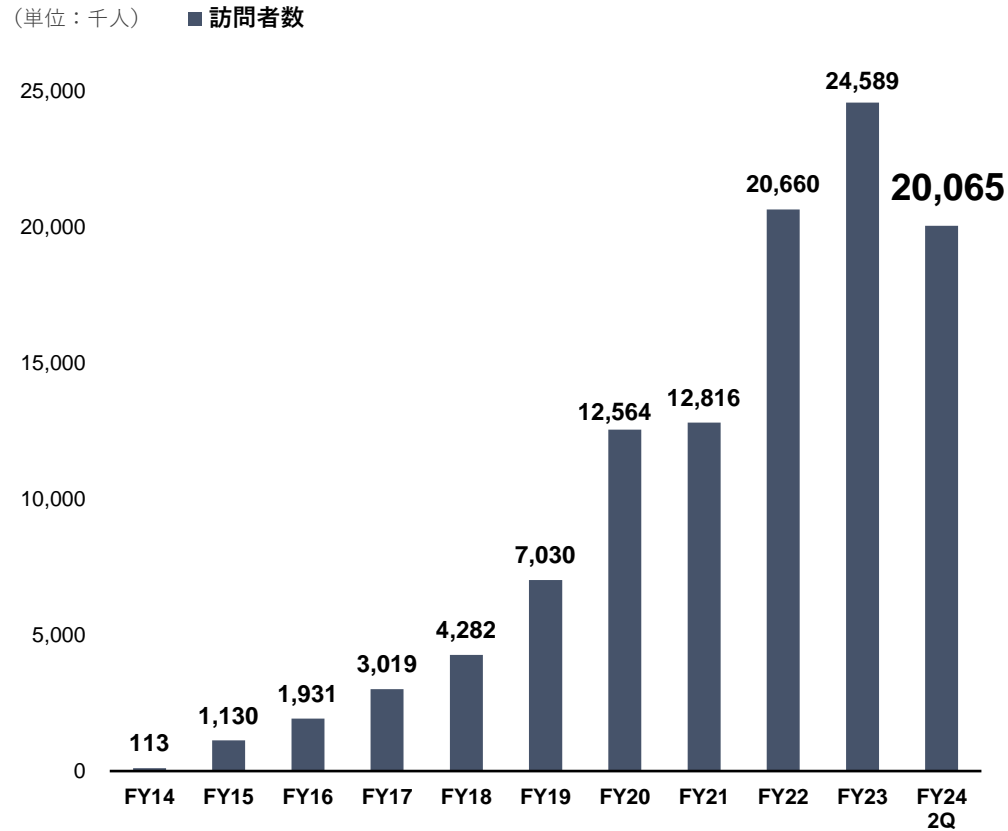


※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

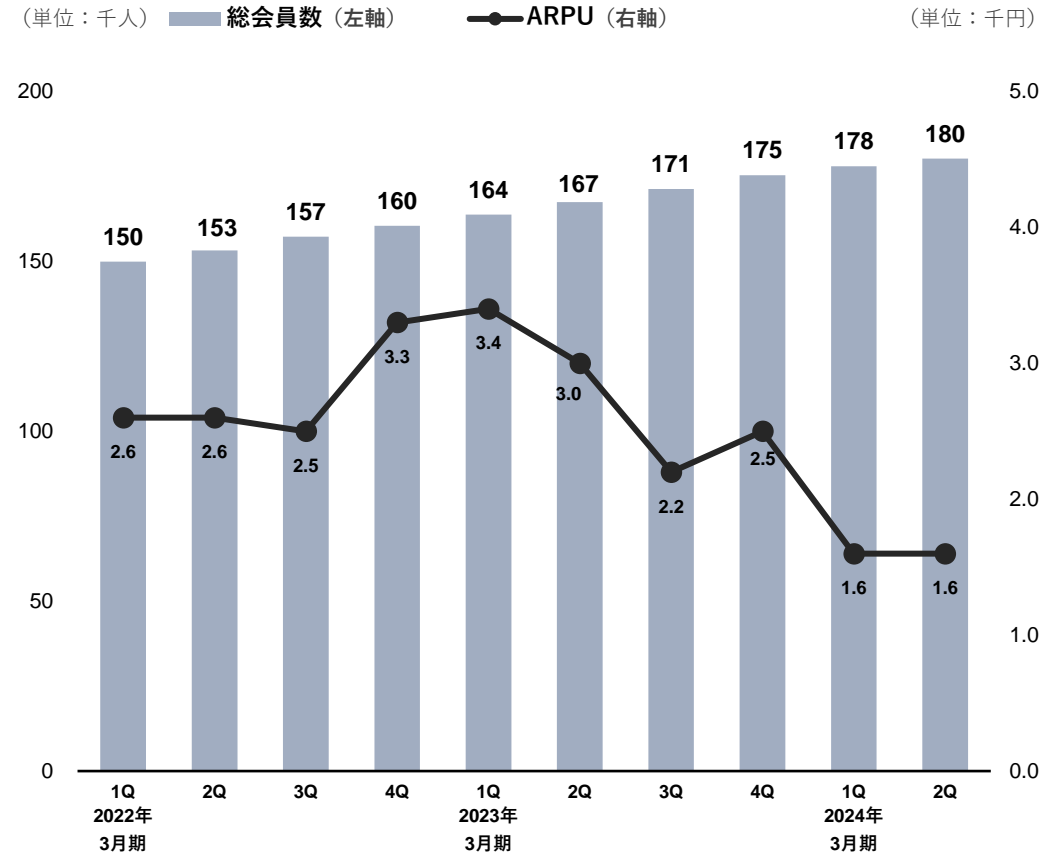
KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

メディア・プラットフォーム全体の訪問者数、総会員数、ARPUは堅調に推移。

訪問者数



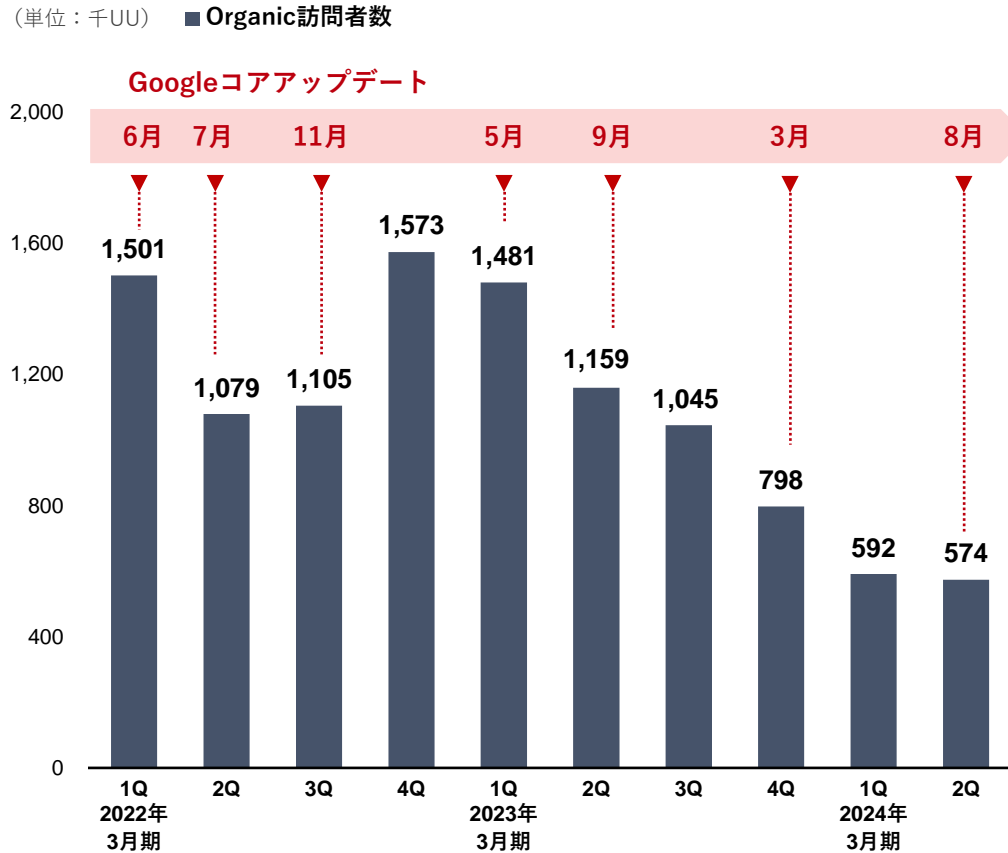
総会員数 / ARPU



KPI 金融系ワード関連Organic流入数の推移

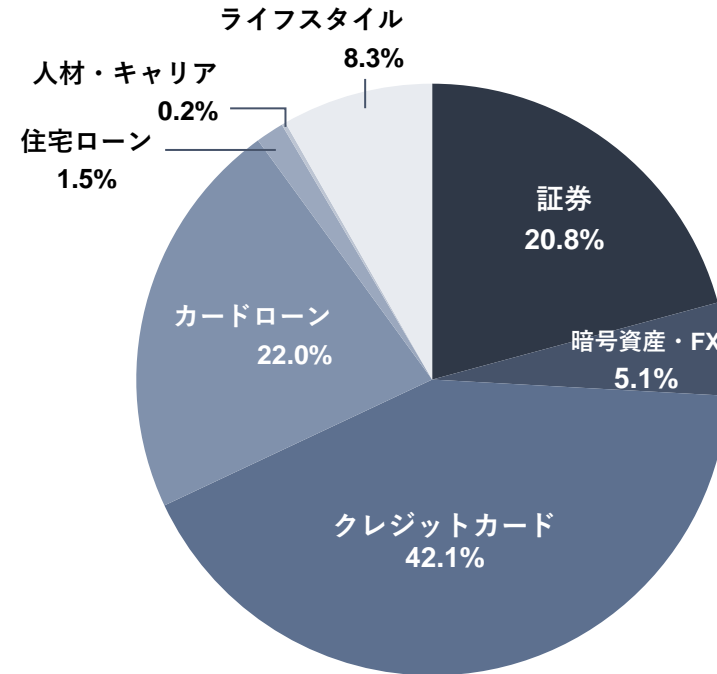
SEOの長い下落トレンドが反転し、2023年8月のGoogleコアアップデートでは回復基調。抜本改善の兆しが見えつつあり、下期はコスト最適化を実施しながらSEO対策を継続推進中。

金融系ワード関連Organic訪問者数の推移



バーティカル領域別※Organic流入の構成比

(2023年9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中。累計調達支援額は約49億円に増加。

ZUUグループが提供する金融トランザクション

金融商品・サービスを提供

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

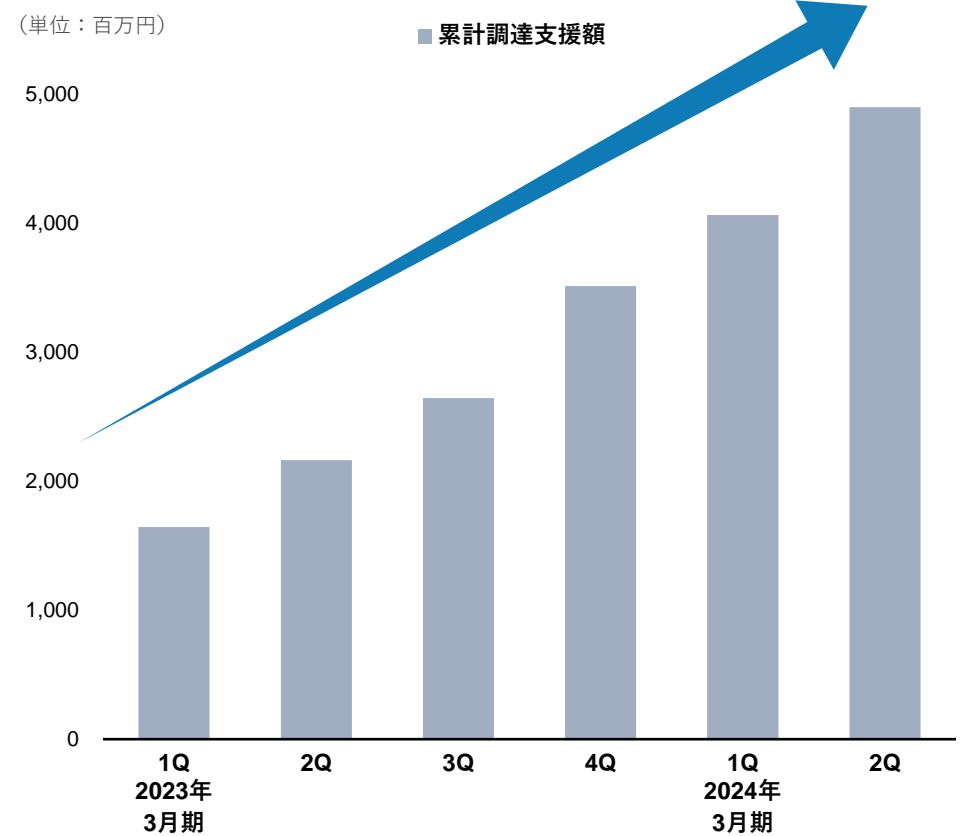
宅地建物取引業

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

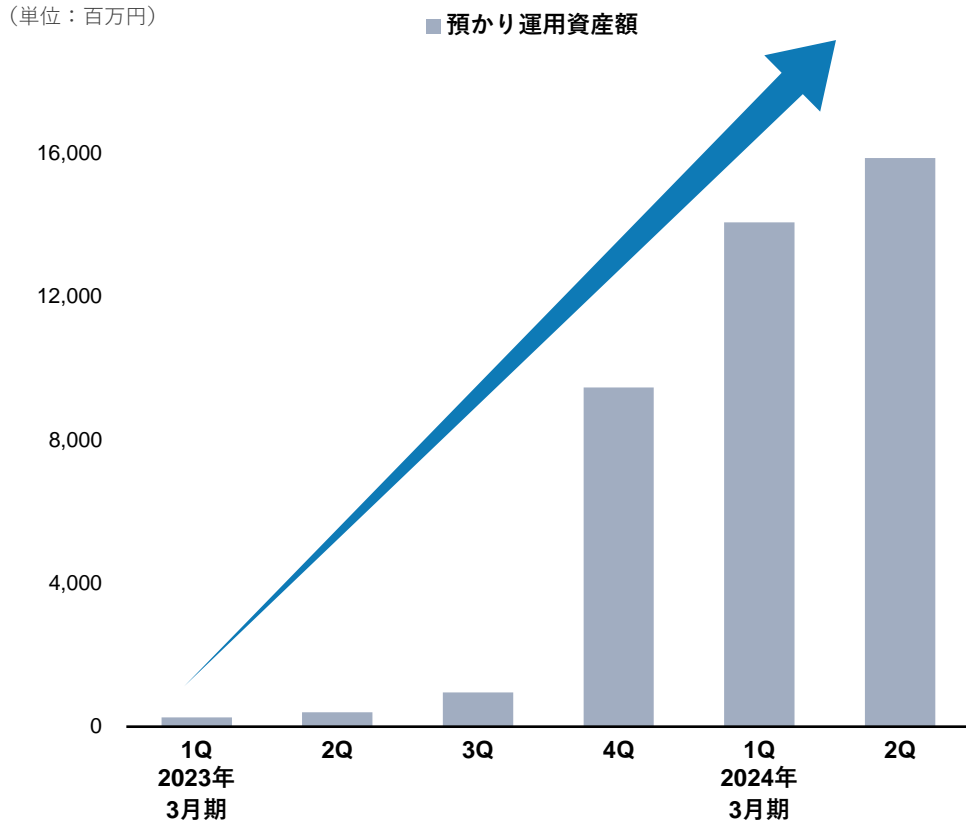
累計調達支援額の推移



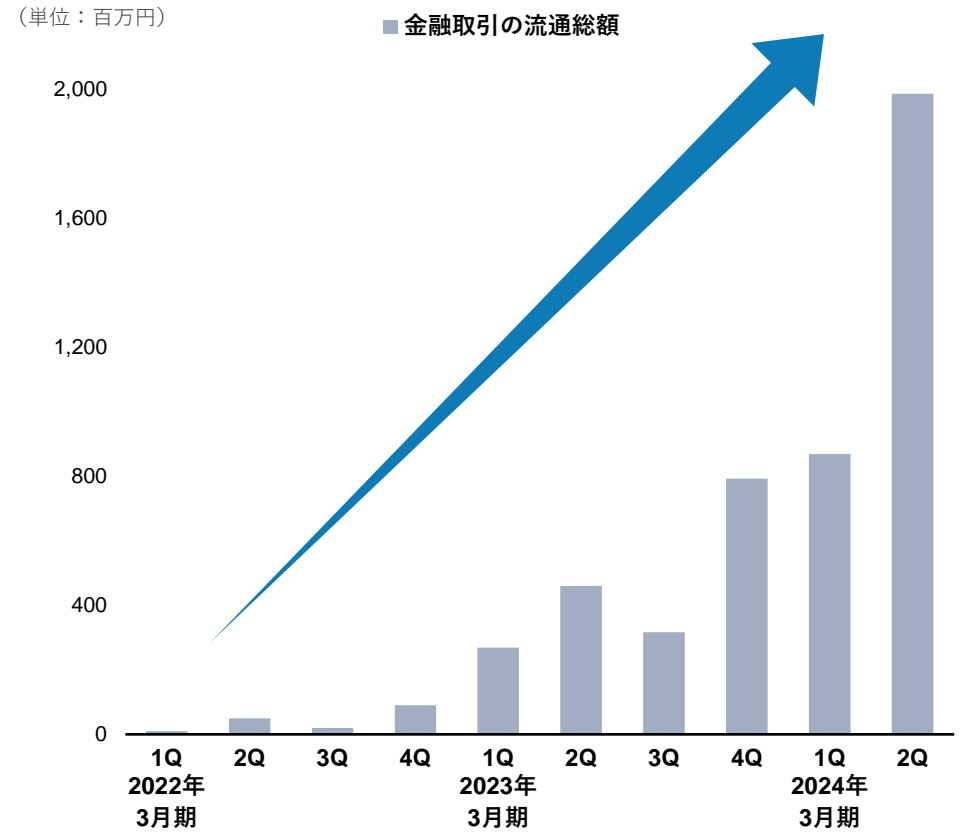
KPI 預かり運用資産額・GMVの推移

GMV（金融トランザクション）が約20億円に到達し、QonQで倍増。AUM（預かり運用資産額）は約150億円を突破。

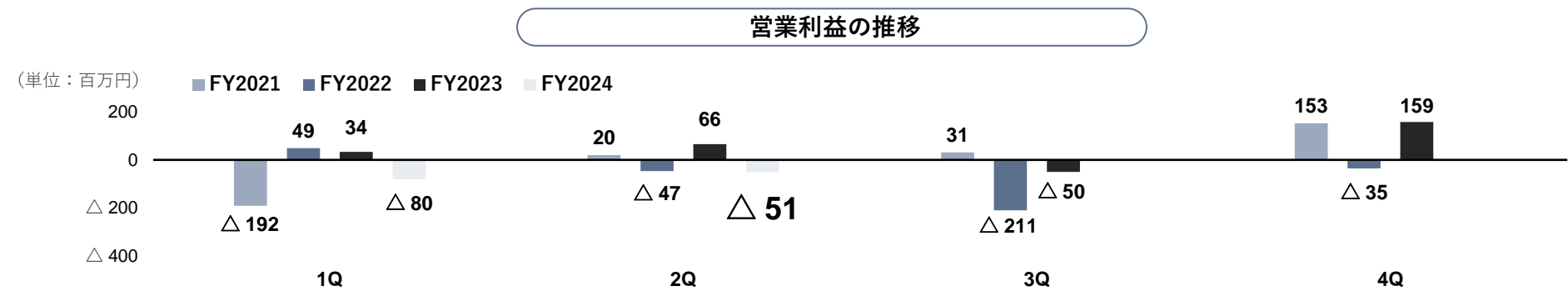
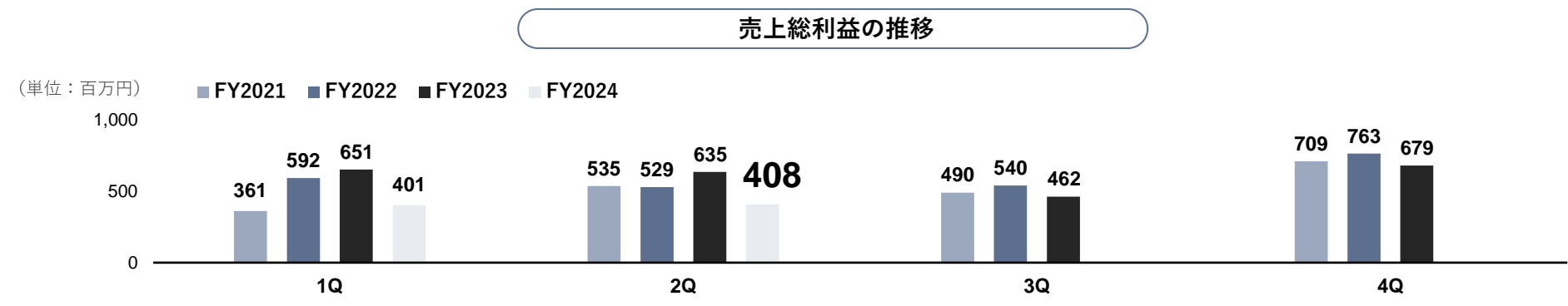
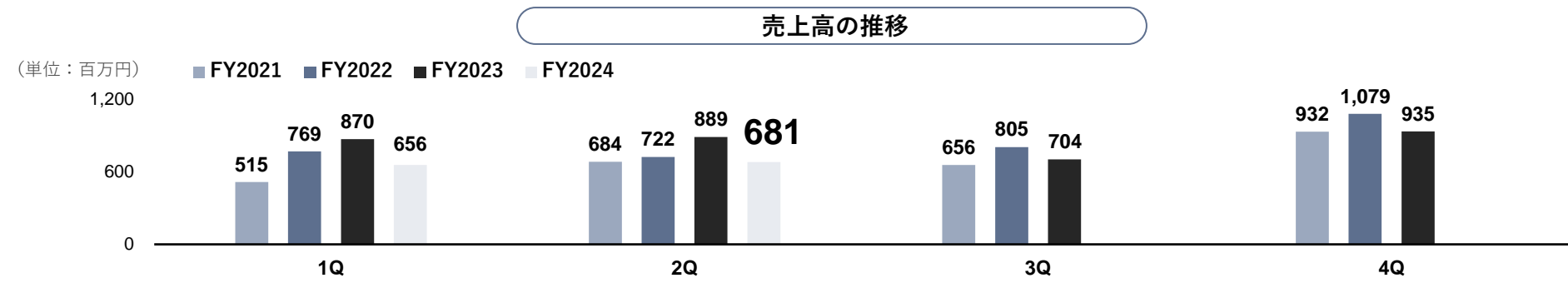
AUM（預かり運用資産額）の推移



GMV（金融トランザクション）の推移



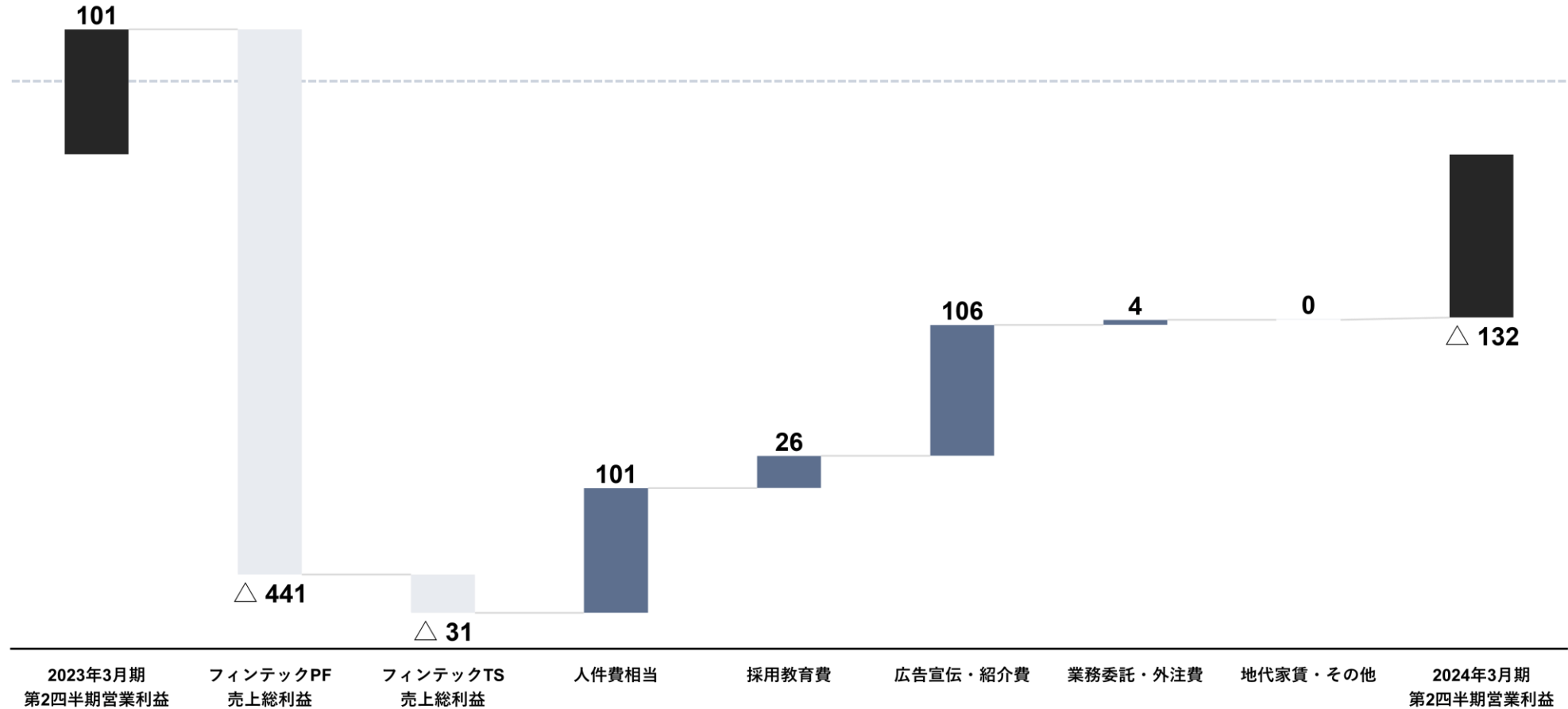
業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移



業績 2024年3月期 第2四半期 営業利益の増減要因（前年同期比）

2023年3月期第2四半期から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。一方、引き続きのコスト最適化により販売管理費は前年同期比で239百万円を改善。

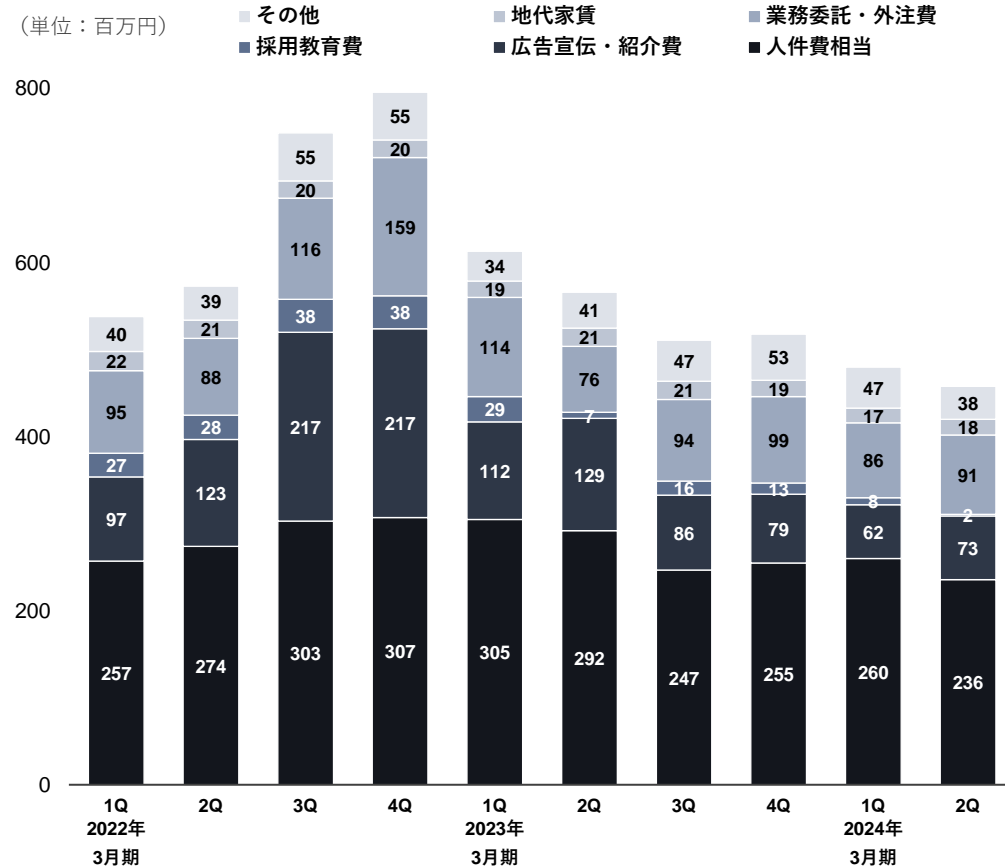
(単位：百万円)



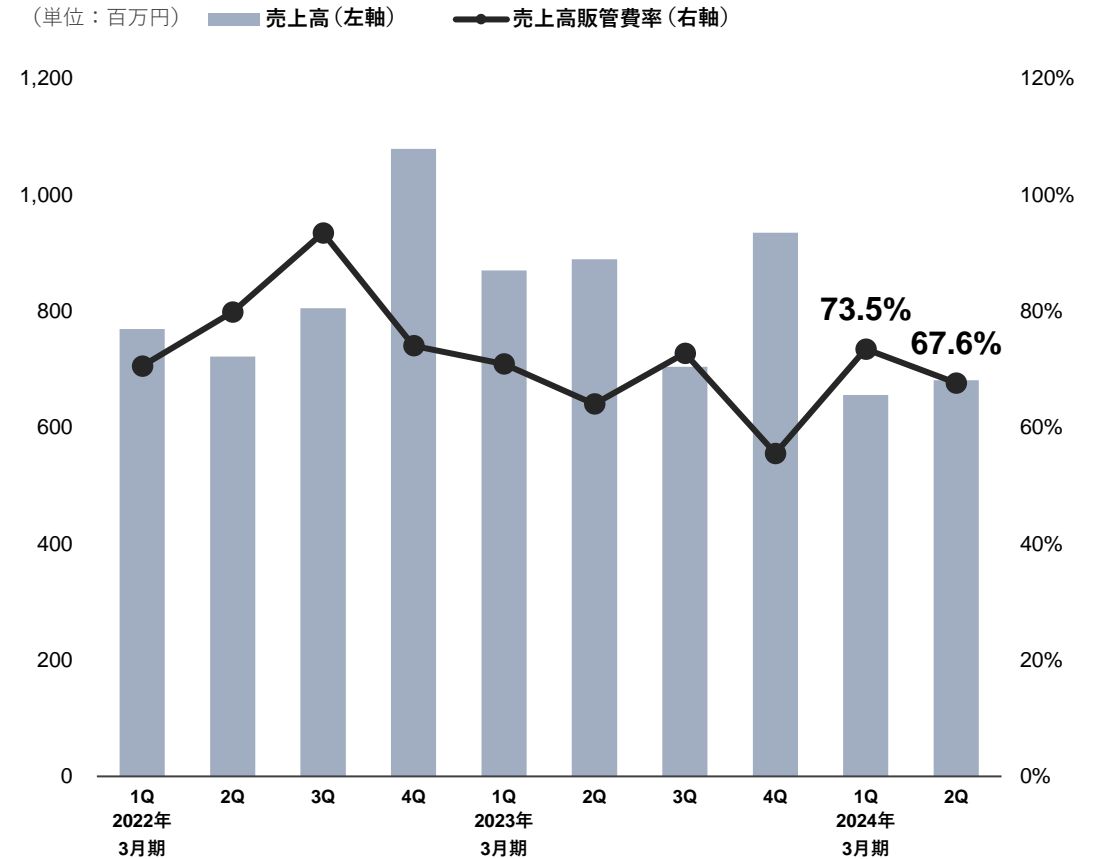
業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

第2四半期の販管費は最適化が進み、前年同期比でほぼ全ての科目で逡減。
売上高は第1四半期から微増も、売上高販管費率は△5.9ptと改善

販売費及び一般管理費の四半期推移



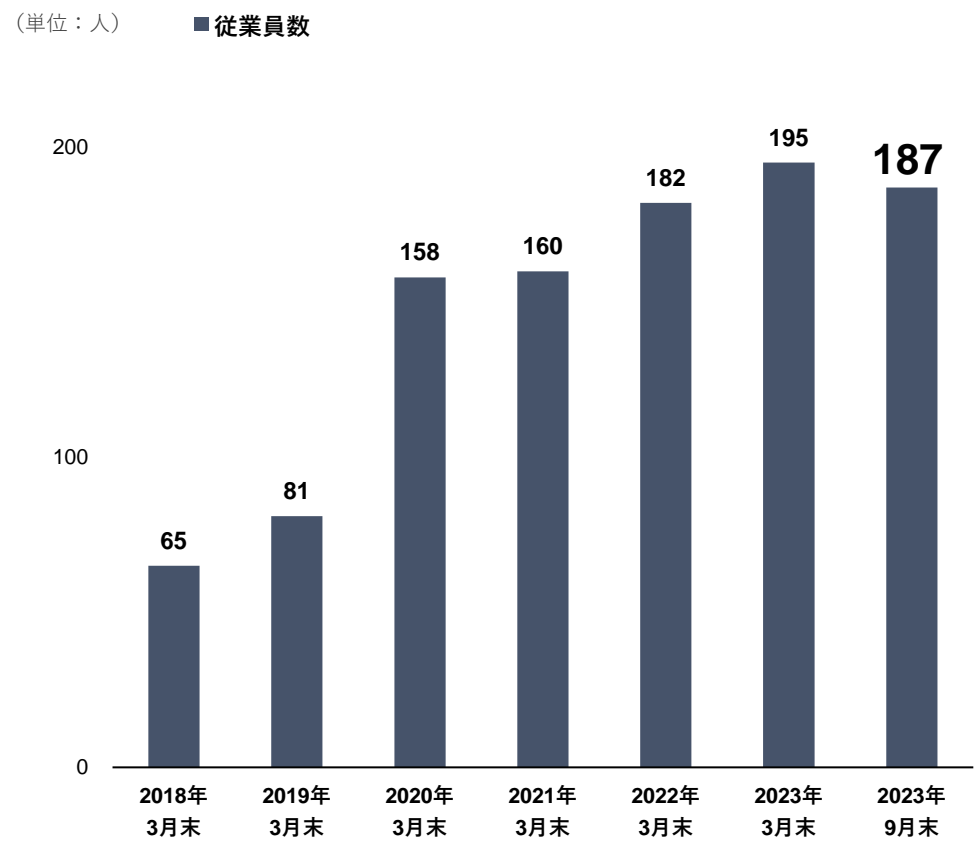
売上高販管費率の四半期推移



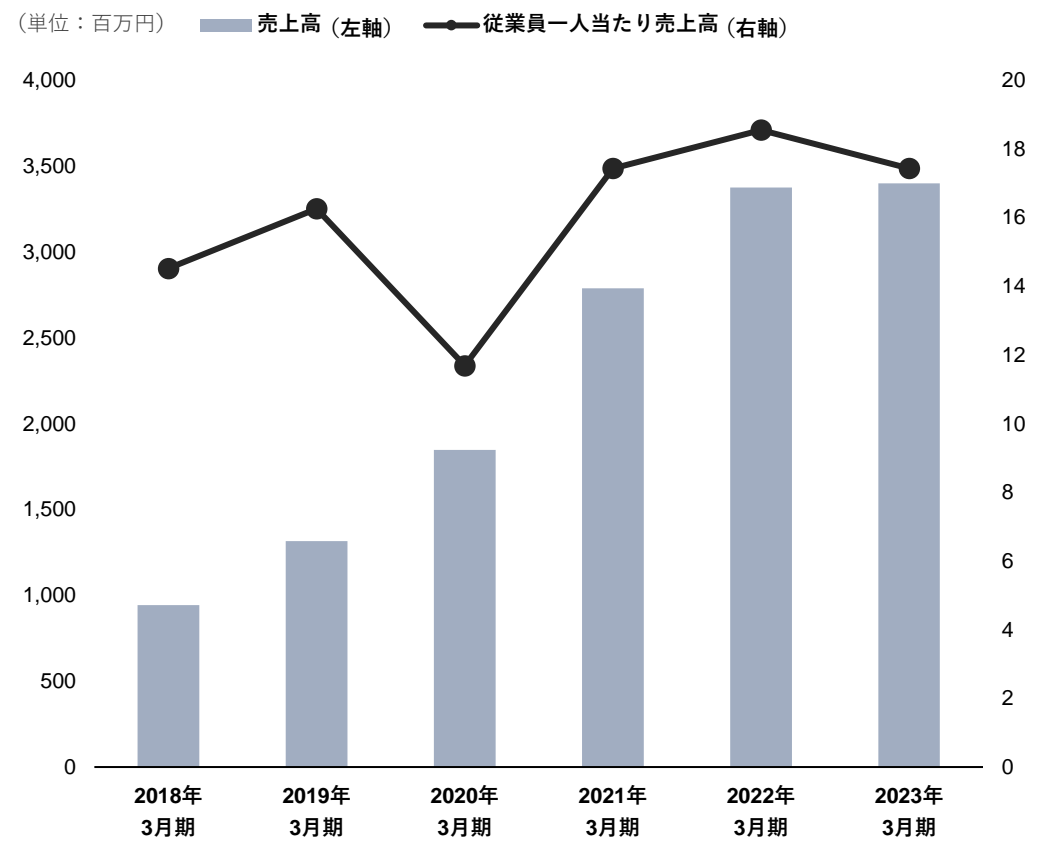
業績 従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移

2023年9月末時点での従業員数は187名と従業員数は微減。

従業員数の推移



従業員一人当たり売上高の推移

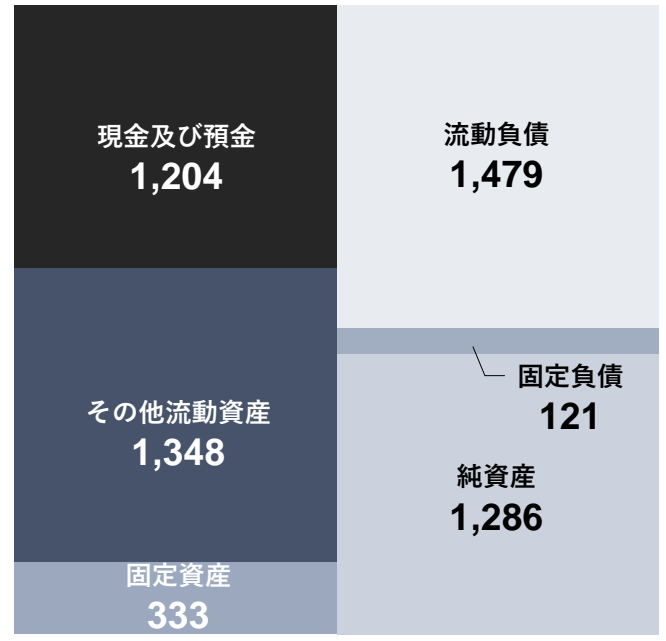


※ 派遣、業務委託を除く全従業員数

業績 貸借対照表の状況

現金及び預金は1,387百万円、純資産1,221百万円と財務基盤は引き続き健全な状態を維持。

2023年6月末時点



自己資本比率: **41.5%**

65.3%

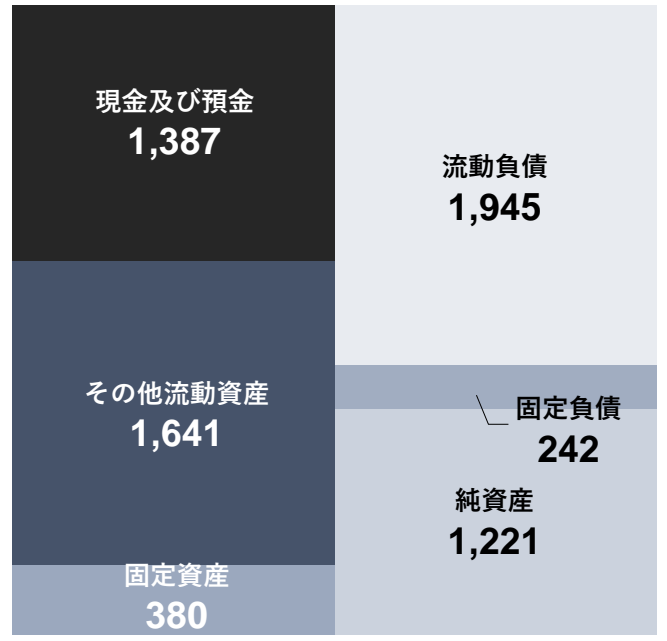
COOLの顧客預り金を除く

流動比率: **172.5%**

351.0%

COOLの顧客預り金を除く

2023年9月末時点



自己資本比率: **33.4%**

57.8%

COOLの顧客預り金を除く

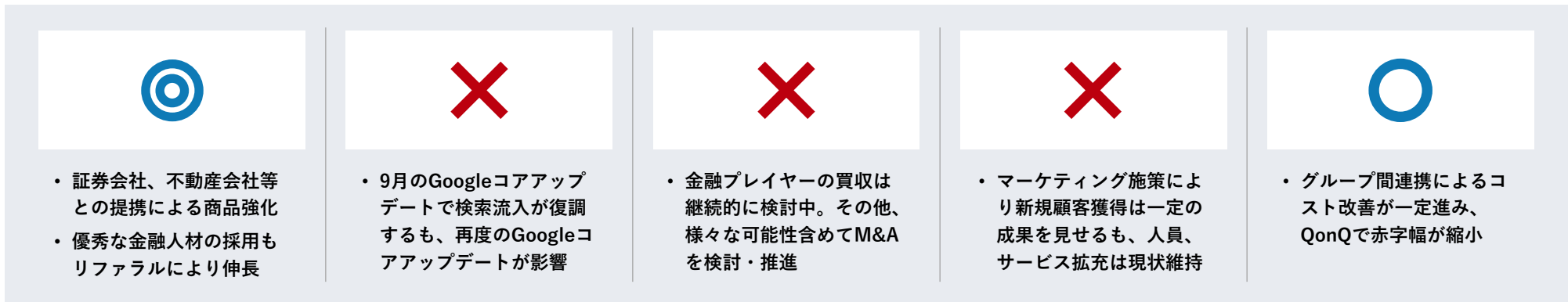
流動比率: **155.7%**

314.2%

COOLの顧客預り金を除く

方針 **今期注力ポイントの上期進捗**

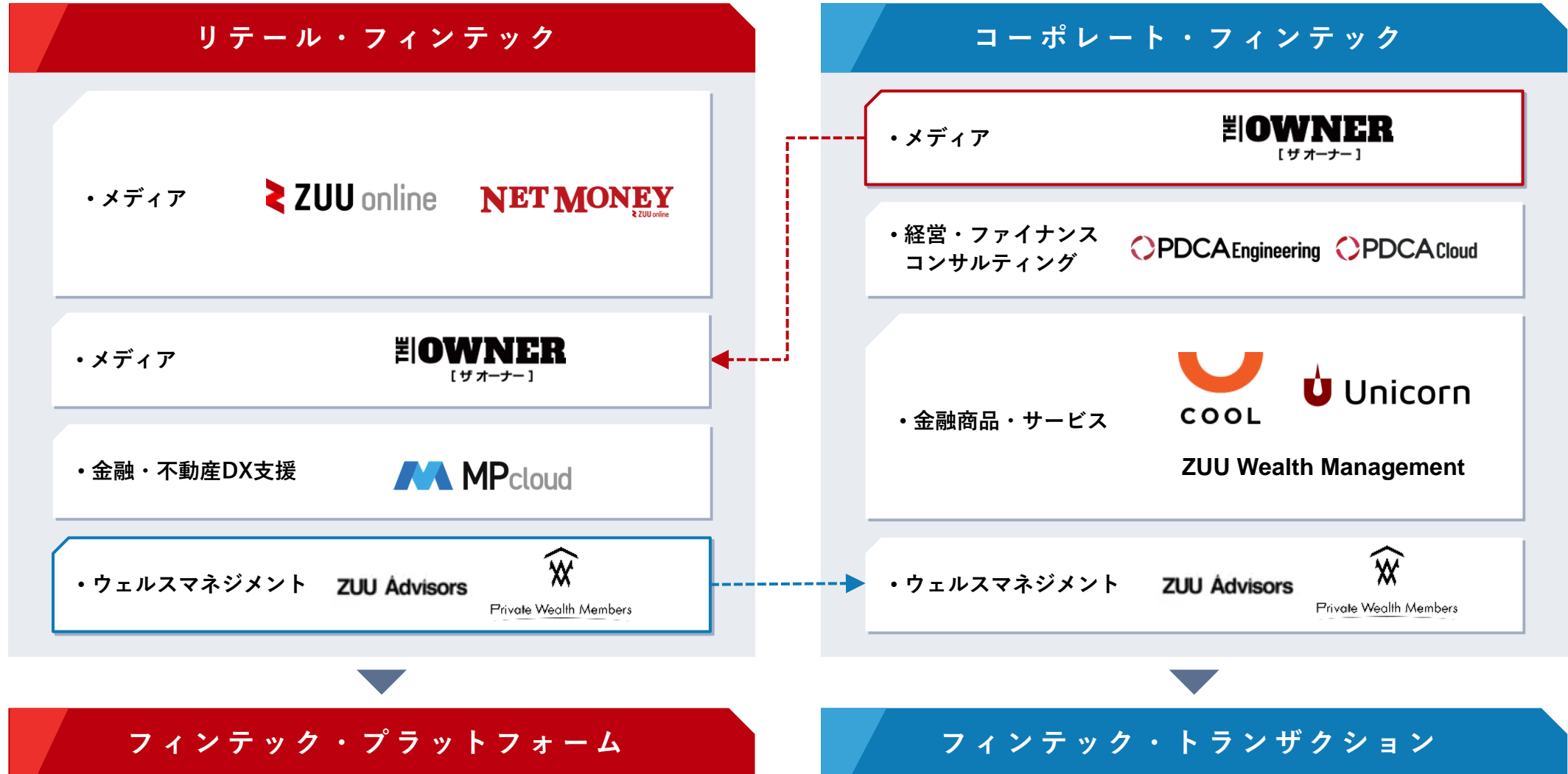
期初に掲げた2024年3月期事業成長に向けた注力ポイントの中では、金融事業のみが順調に進捗。その他、外部環境からの回復やビジネスモデルの改善を進めたメディア事業やコンサル事業は計画通り進まず、構造改革に着手。



03 — Appendix

事業 事業ドメイン名の変更

2024年第1四半期より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も変更。



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。

2023年3月期業績が目標と乖離した主要因に対する対応策および2024年3月期の事業成長のための注力ポイントは大きく5つ。

FY23 業績乖離の主要因

SEO <ul style="list-style-type: none">Googleコアアップデートによる度重なるOrganic流入の下落	コンサルティング <ul style="list-style-type: none">『PDCA Engineering』等コンサルティングの新規受注伸び悩み	クラウドファンディング子会社 <ul style="list-style-type: none">CF子会社の継続的な赤字Unicornは案件組成自体が難航
--	--	--



FY2024 注力ポイント5つ

金融トランザクションの拡大 Corporate Fintech <ul style="list-style-type: none">商品ラインアップ強化アドバイザーの拡大	送客ビジネスのリスク分散化 Retail Fintech <ul style="list-style-type: none">サイト分散、拡充コンテンツ強化等のSEO対策	M&Aの拡大 Corporate Finance <ul style="list-style-type: none">金融プレイヤーの買収規律ある投資方針に則ったM&A	コンサルティングモデルの再生 PDCA Engineering <ul style="list-style-type: none">受注効率の改善人員、サービスの拡充	クラウドファンディング子会社の利益改善 Crowdfunding <ul style="list-style-type: none">グループ間連携によるコスト改善商品のラインアップ強化
---	---	--	---	---

方針 **業績予想（上限・下限）とその変動要因** (2023年3月期通期決算説明資料より再掲)

業績予想の下限は、業績乖離の主要因3つが改善せず、23年3月期の下期業績から成長しない場合を最大限リスクとして設定。上限は想定外であったSEOの回復度合い、コーポレート・フィンテックのコンサルティング・サービスの受注および新規サービスの伸長、そのためのコンサルタント採用を達成条件として設定。注力ポイントのM&Aは別途アップサイド。

	業績予想	業績（上限・下限）にヒットする主な変動要因	業績のポイント
リテール・フィンテック	上限の場合	<ul style="list-style-type: none"> 送客事業がSEO施策によりGoogleコアアップデートから回復し、金融系ワード関連Organic流入数が2023年3月末の実績から約1.4倍の四半期平均128万UUまで戻ることを想定した場合。 	<p>新規ビジネスも着手しているが、現在のビジネスモデルはOrganic流入数による送客売上が大きな割合を占めるため、上限・下限はSEOの回復程度の差。</p>
	下限の場合	<ul style="list-style-type: none"> Googleコアアップデートの影響から回復せず、2023年3月期の下期実績から横ばいで送客事業が推移した場合。 	
コーポレート・フィンテック	上限の場合	<ul style="list-style-type: none"> 『PDCA Engineering』等コンサルティング・サービスの受注効率の改善。 新規コンサルティング・サービスのコンサルタント数が増加、事業が伸長。 金融トランザクションの増加による金融商品仲介手数料売上の伸長。 クラウドファンディング子会社の営業利益率が約30%改善。 	<p>新規・既存のコンサルティング・サービス、金融トランザクションの伸長、子会社の営業利益改善が業績の上限達成のポイント。</p> <p>人材採用による体制強化、受注の業務効率改善等へも取り組みつつ、上限達成を目指す。</p>
	下限の場合	<ul style="list-style-type: none"> 2023年3月期の下期実績からコンサルタント人員数、コンサルティング・サービス、金融トランザクションの実績も横ばいで推移した場合。 	

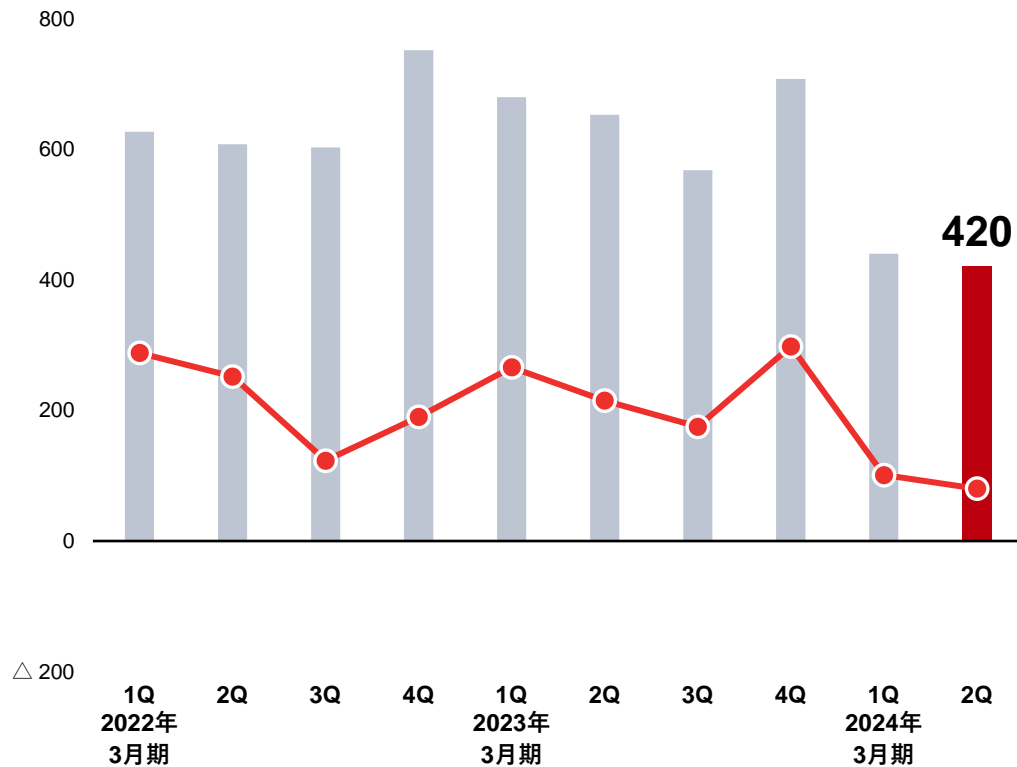
業績 旧ドメイン別四半期業績の推移

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から回復途上のため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、前年同期比で増収増益。

リテール・フィンテック

(単位：百万円)

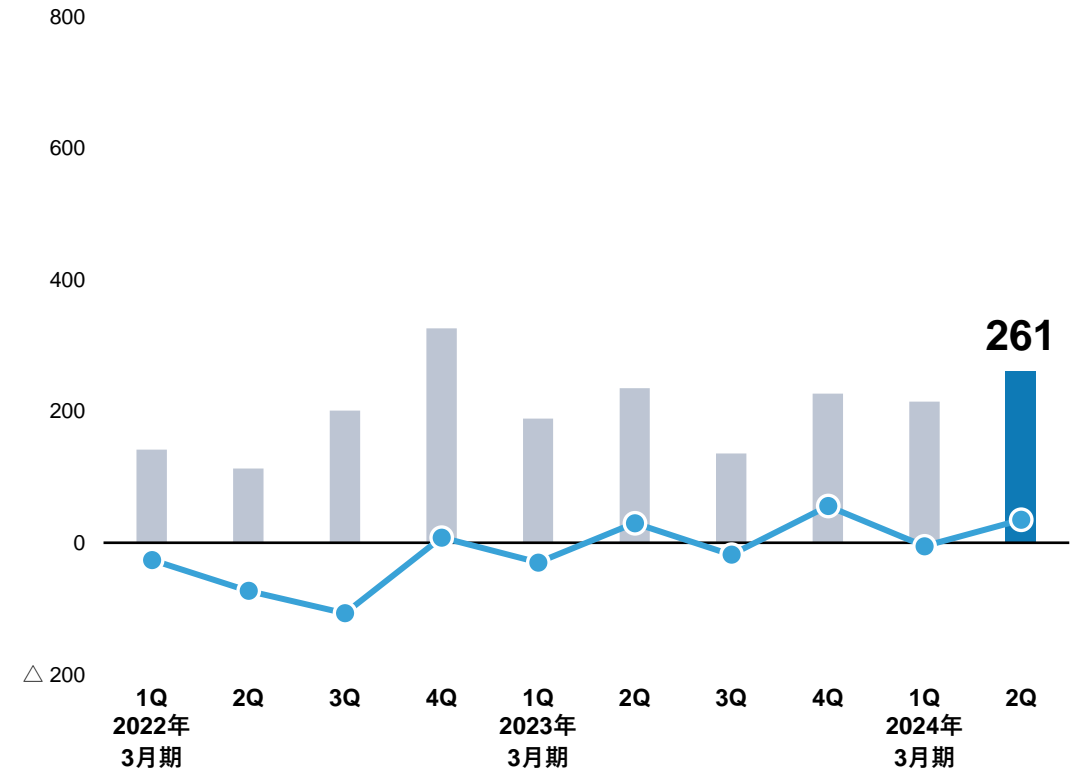
■ 売上高 ●-○ 営業利益



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

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。
クラウドファンディング子会社は、減収もコスト改善の効果で赤字幅が改善。

(単位：百万円)

	ZUU単体 FY2023 第2四半期	ZUU単体※ FY2024 第2四半期	前期比 %	クラウドファンディング子会社 FY2023 第2四半期	クラウドファンディング子会社 FY2024 第2四半期	前期比 %
売上高	1,706	1,298	△23.9	53	43	△26.2
売上総利益	1,224	783	△37.1	51	39	△23.2
営業利益	155	△101	-	△54	△30	-

※ クラウドファンディング子会社（COOL、Unicorn）を除くZUUグループの業績。株式会社ZUU Wealth ManagementはZUU単体に含む。

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。