



株式会社ZUU
(東証グロース：4387)

2024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

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3四半期
連結業績

第3四半期累計

売上高	営業利益
2,030 百万円 (前年同期比 △17.6%)	△76 百万円 (前年同期比 - %)

第3四半期単体

売上高	営業利益
693 百万円 (前年同期比 △1.6%)	55 百万円 (前年同期比 - %)

黒字
転換

2024年3月期
第3四半期
ドメイン別業績※

フィンテック・プラットフォーム

売上高	営業利益
1,205 百万円 (前年同期比 △34.4%)	288 百万円 (前年同期比 △56.0%)

フィンテック・トランザクション

売上高	営業利益
825 百万円 (前年同期比 +31.8%)	127 百万円 (前年同期比 -)

第3四半期単体業績

371 百万円 (前年同期比 △31.3%)	93 百万円 (前年同期比 △43.4%)
----------------------------------	---------------------------------

322 百万円 (前年同期比 +95.4%)	110 百万円 (前年同期比 -)
----------------------------------	-----------------------------

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**60**億円
(前年同期比+120.3%)

AUM

(預かり資産運用額)

約**270**億円
(前年同期比+2764.2%)

GMV

(金融取引流通総額)

約**30**億円
(前年同期比+833.8%)

※ ドメイン別業績は、全社共通コストを配賦前の実績

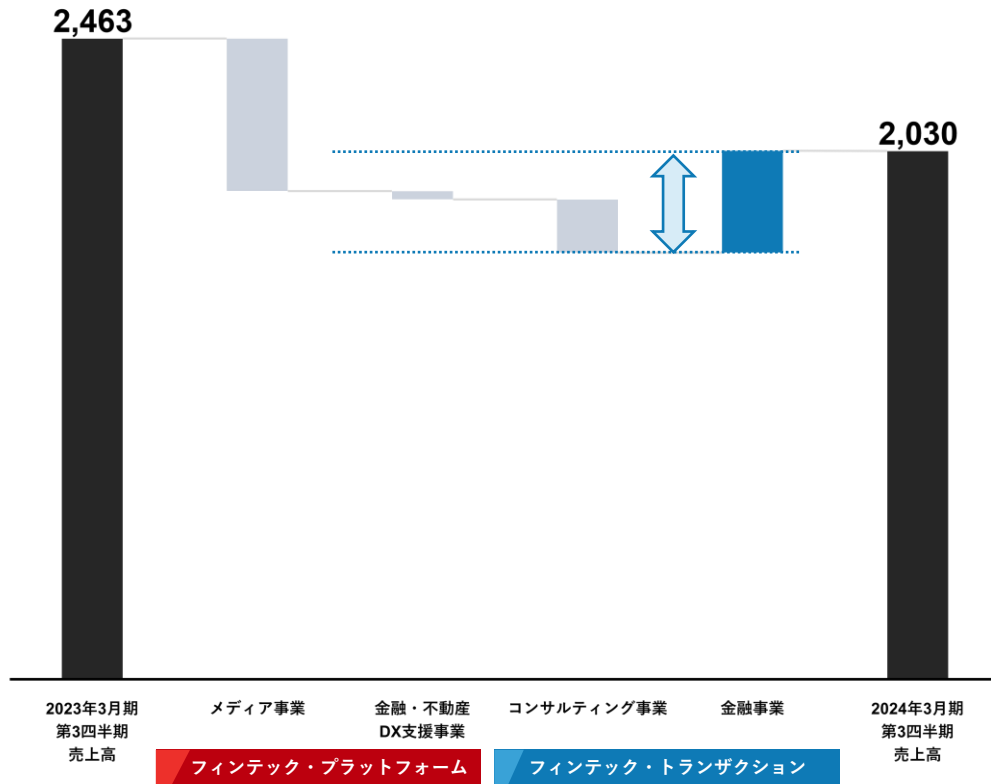
1. 第3四半期単体業績は前年同期比で減収・増益。営業利益率の高いフィンテック・トランザクションが伸長し、**第3四半期単体の営業利益が黒字化**。フィンテック・トランザクション中心の利益率の高い事業構造に転換が進む。
2. フィンテック・プラットフォームは引き続き**Googleコアアップデートの影響から回復途上**。前年同期比で減収減益。構造改革によるコスト削減を実施も、**営業利益は前年同期比△43.4%**。
3. フィンテック・トランザクションは、金融事業の主要KPIである累計調達支援額、AUM、GMVが順調に拡大。売上高は**前年同期比+95.4%と大幅に増収**。構造改革中のコンサルティング事業はコスト削減の効果もあり、前年同期比で増益。**金融事業との連携による業績拡大**を目指す。

概要 売上高（前年同期比）の増減要因

第2四半期に続き、他事業の減収を補う形で重点戦略事業である金融事業が伸長。
 第3四半期単体の売上高は、金融事業以外が前年同期比で減収となる中、金融事業が他事業の減収分を補う構造に。

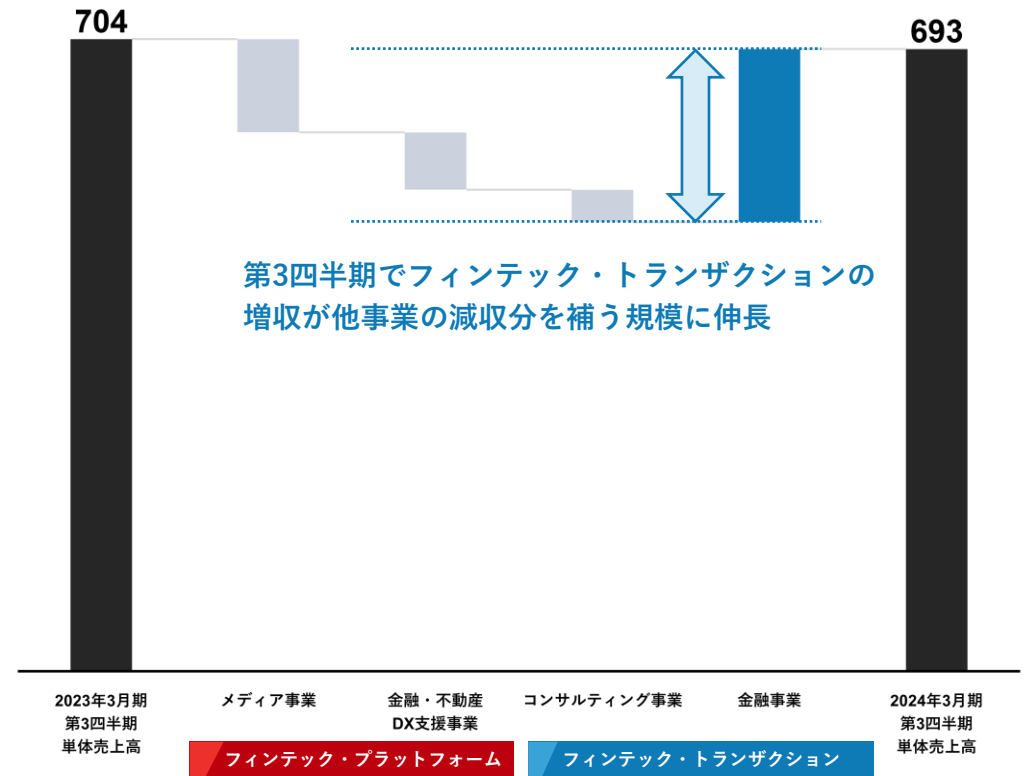
第3四半期（累計）売上高の増減要因

(単位：百万円)



第3四半期（単体）売上高の増減要因

(単位：百万円)

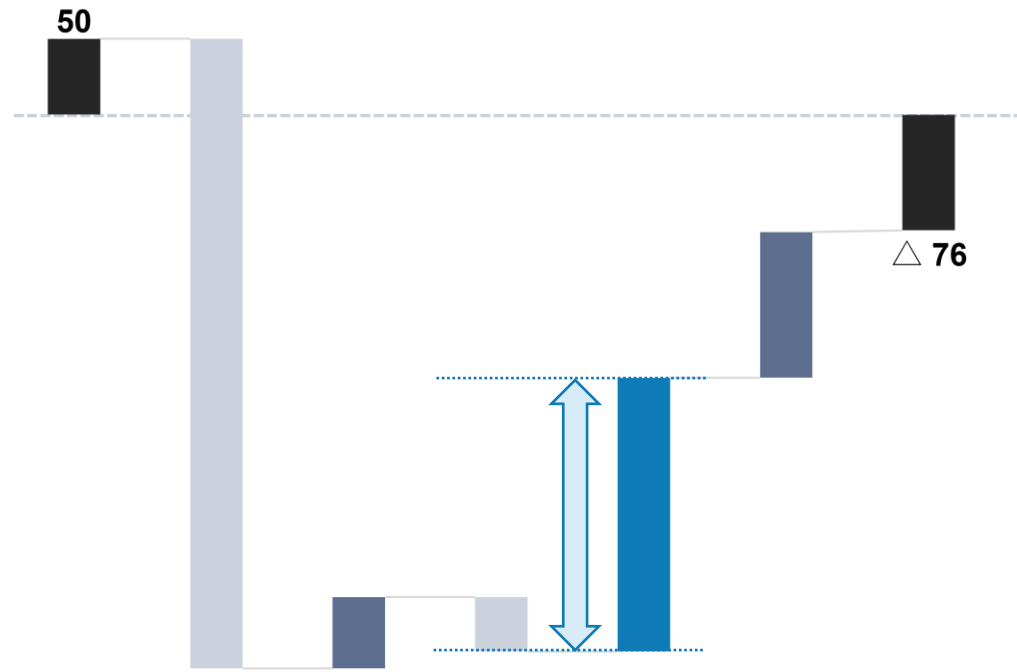


概要 営業利益（前年同期比）の増減要因

メディア事業の減益が大きく、第3四半期累計の営業利益は引き続き赤字。
 一方、第3四半期単体では、金融事業が大きく伸長し、金融事業の営業利益がメディア事業を補い増益。

第3四半期（累計）営業利益の増減要因

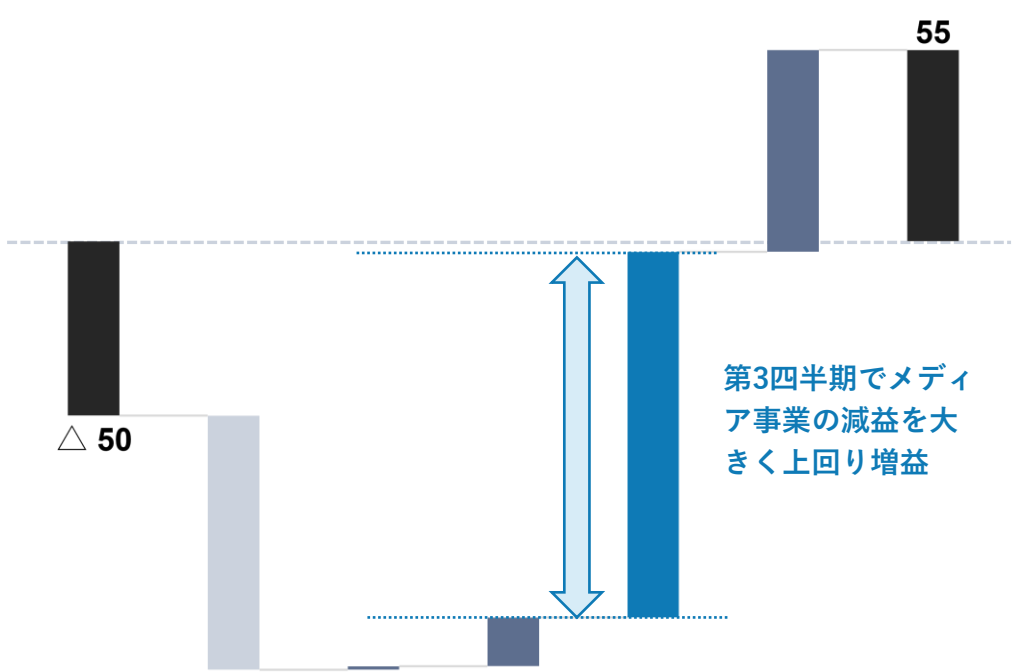
(単位：百万円)



2023年3月期第3四半期営業利益
 メディア事業 (フィンテック・プラットフォーム)
 金融・不動産DX支援事業
 コンサルティング事業 (フィンテック・トランザクション)
 金融事業
 全社費用改善効果
 2024年3月期第3四半期営業利益

第3四半期（単体）営業利益の増減要因

(単位：百万円)



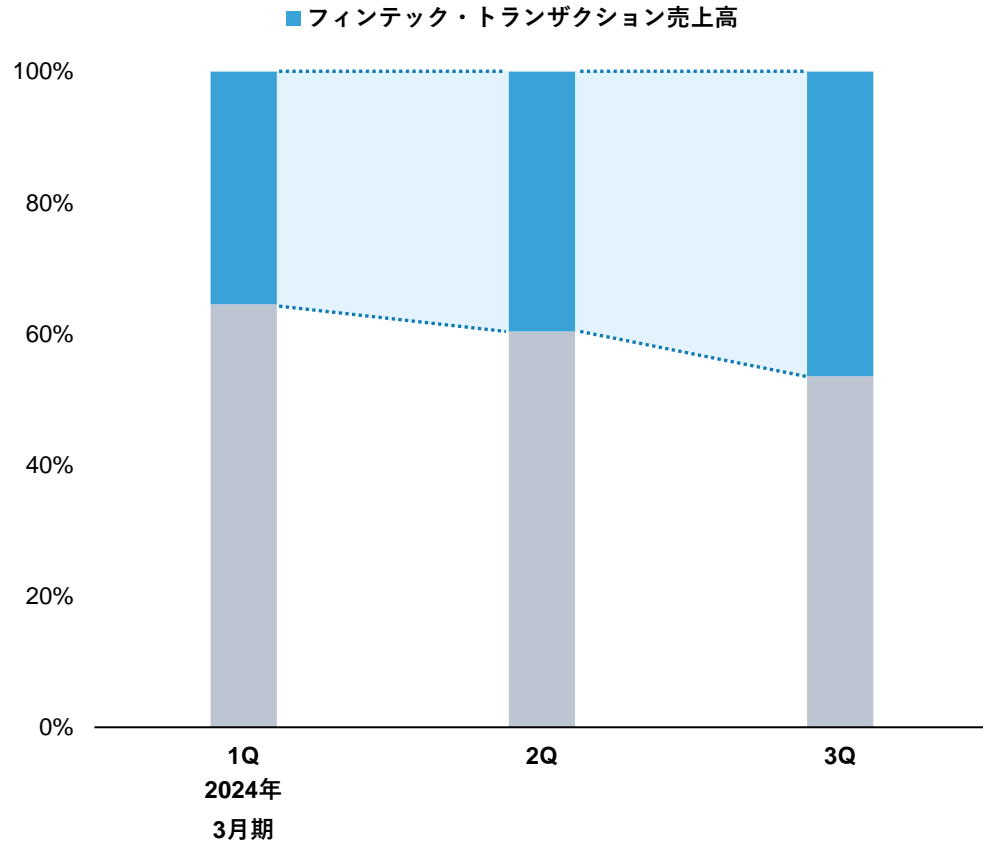
第3四半期でメディア事業の減益を大きく上回り増益

2023年3月期第3四半期単体営業利益
 メディア事業 (フィンテック・プラットフォーム)
 金融・不動産DX支援事業
 コンサルティング事業 (フィンテック・トランザクション)
 金融事業
 全社費用改善効果
 2024年3月期第3四半期単体営業利益

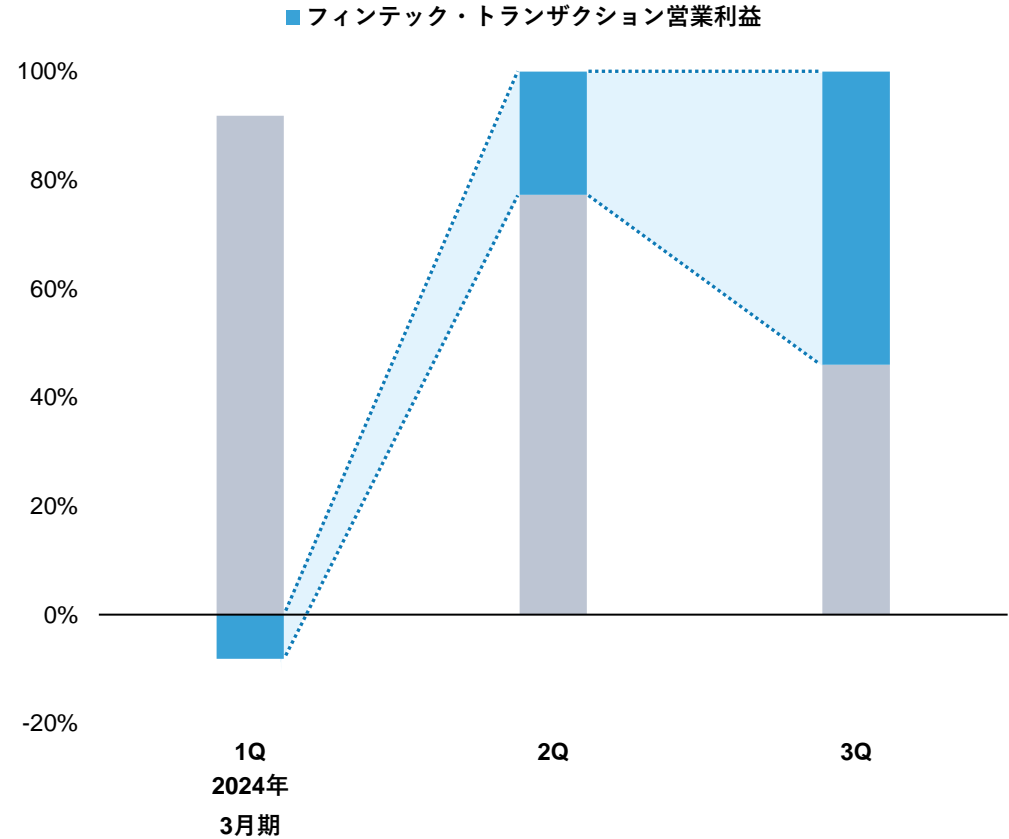
概要 フィンテック・トランザクションの四半期業績（構成比）推移

フィンテック・トランザクションの業績は四半期ごとに伸長。第3四半期単体では全体に占めるフィンテック・トランザクションの営業利益が過半に増加。グループ全体として、金融事業を中心とする営業利益率の高いビジネス構造に転換が進む。

2024年3月期 売上高構成比の推移



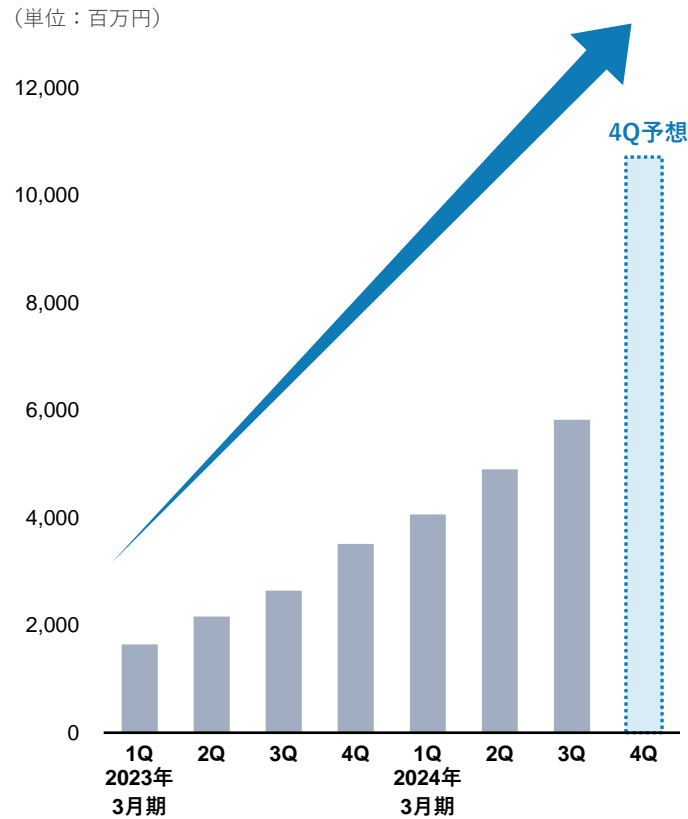
2024年3月期 営業利益構成比の推移



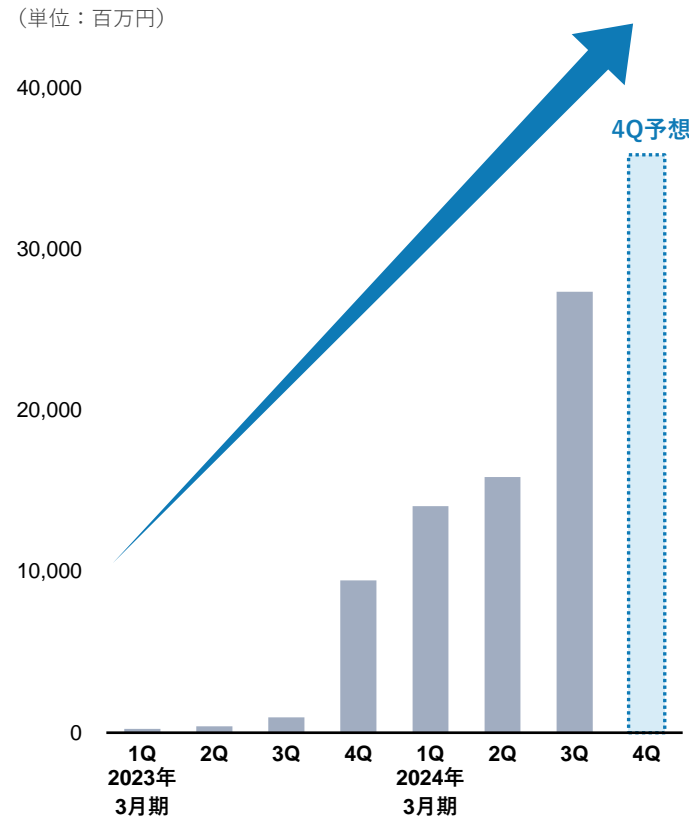
概要 フィンテック・トランザクションの主要KPI推移

第3四半期の累計調達支援額は約60億円、AUMは約270億円、GMVは約30億円と引き続き大幅に伸長。
第4四半期もさらに伸長する見込み。

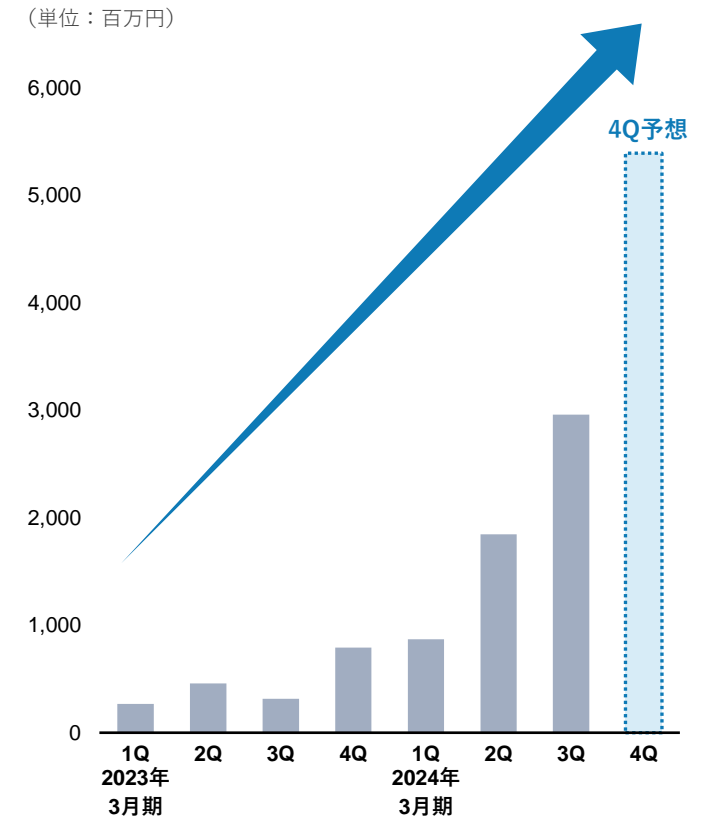
累計調達支援額の推移



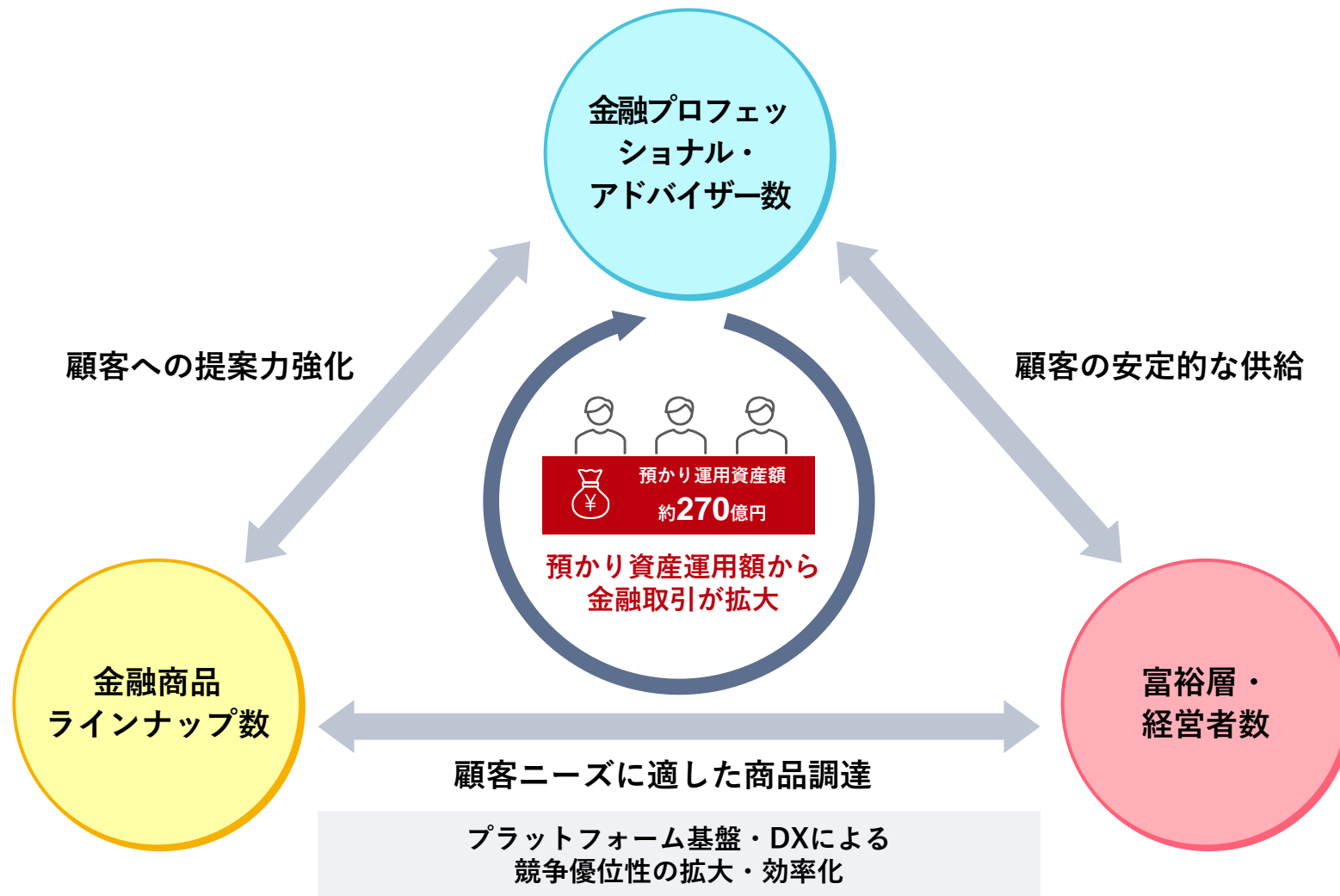
AUM (預かり運用資産額) の推移



GMV (金融取引流通総額) の推移

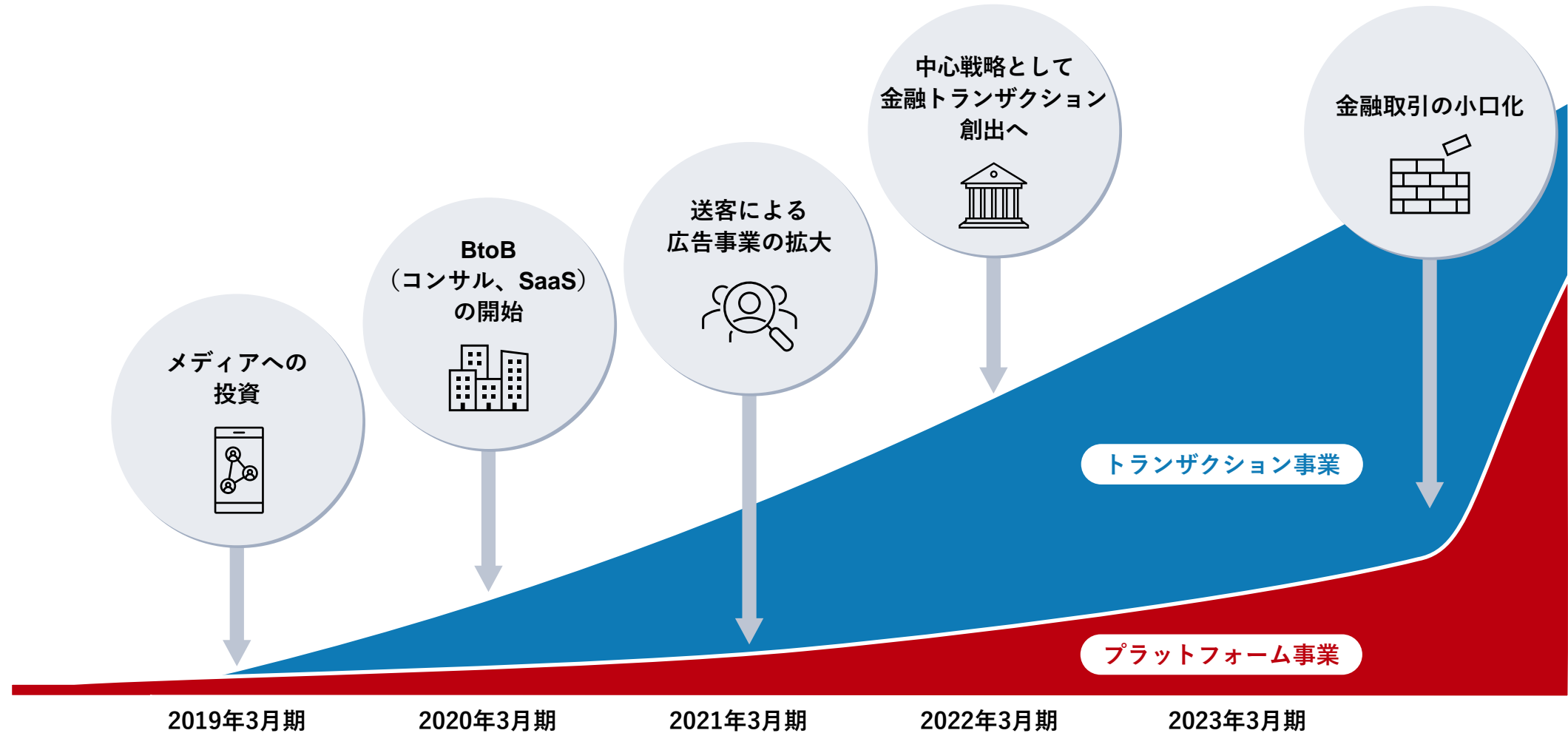


ZUUグループが保有する競争優位性3点間でのネットワーク効果、さらにプラットフォーム基盤・DXにより、それら効果を拡大・効率化。持続的な競争優位性を構築し、預かり資産からの金融取引が継続的に発生・拡大。



概要 中長期の成長イメージ

プラットフォーム事業の広告・送客中心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。トランザクション事業の大口の金融取引が、中長期ではプラットフォーム事業と連携し、小口化して2事業ともに拡大。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。



概要 通期業績予想の修正

金融事業の伸長見込み等を加味し、通期業績予想のレンジを修正。
 金融事業中心のビジネス構造への転換により、営業利益率が向上。

(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



(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	2,800 ~ 3,250	3,399	△17.6 ~ △4.4
営業利益	50 ~ 350	210	△76.2 ~ +66.7

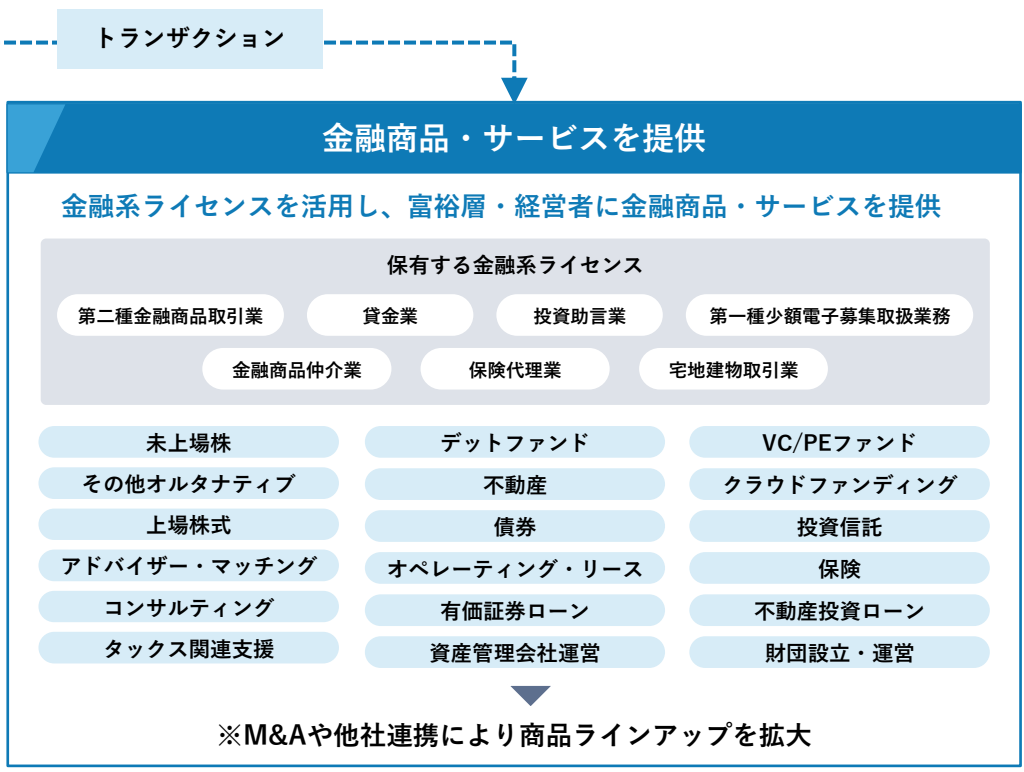
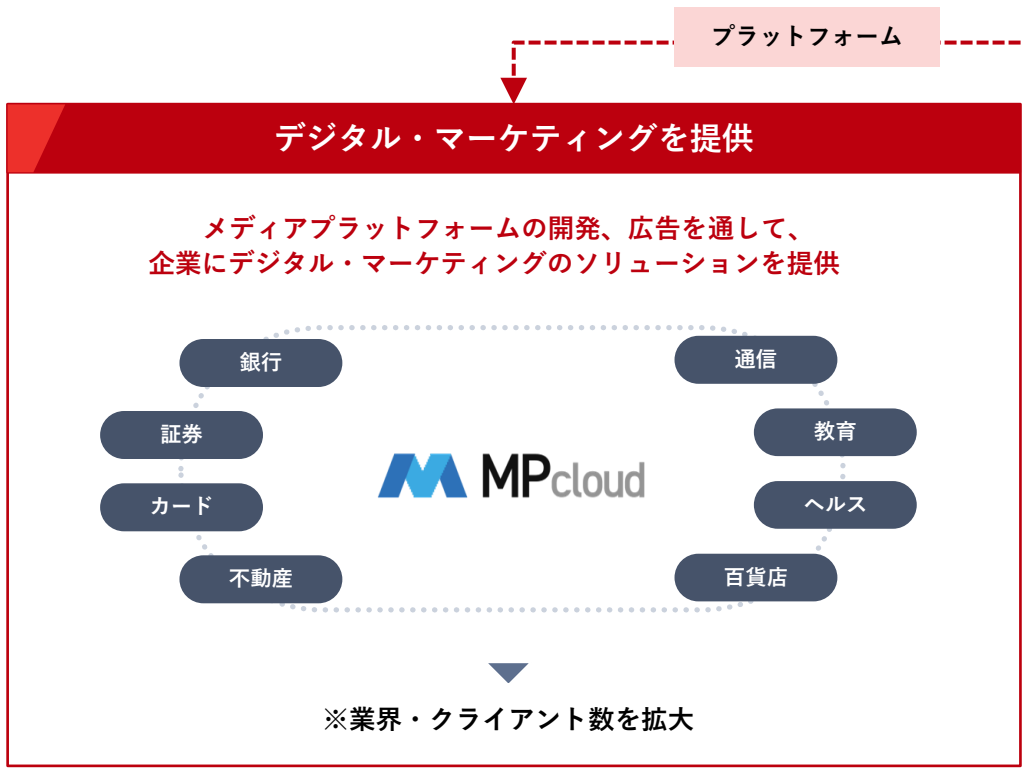
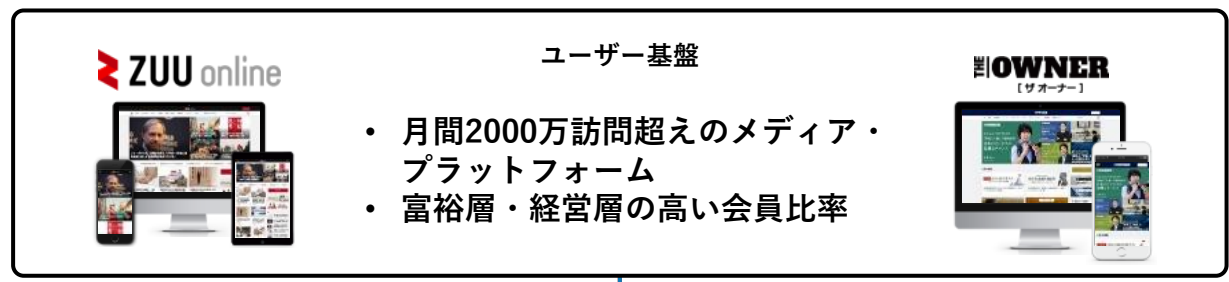
01 — ZUUグループの成長戦略

02 — 会社概要・業績推移

03 — Appendix

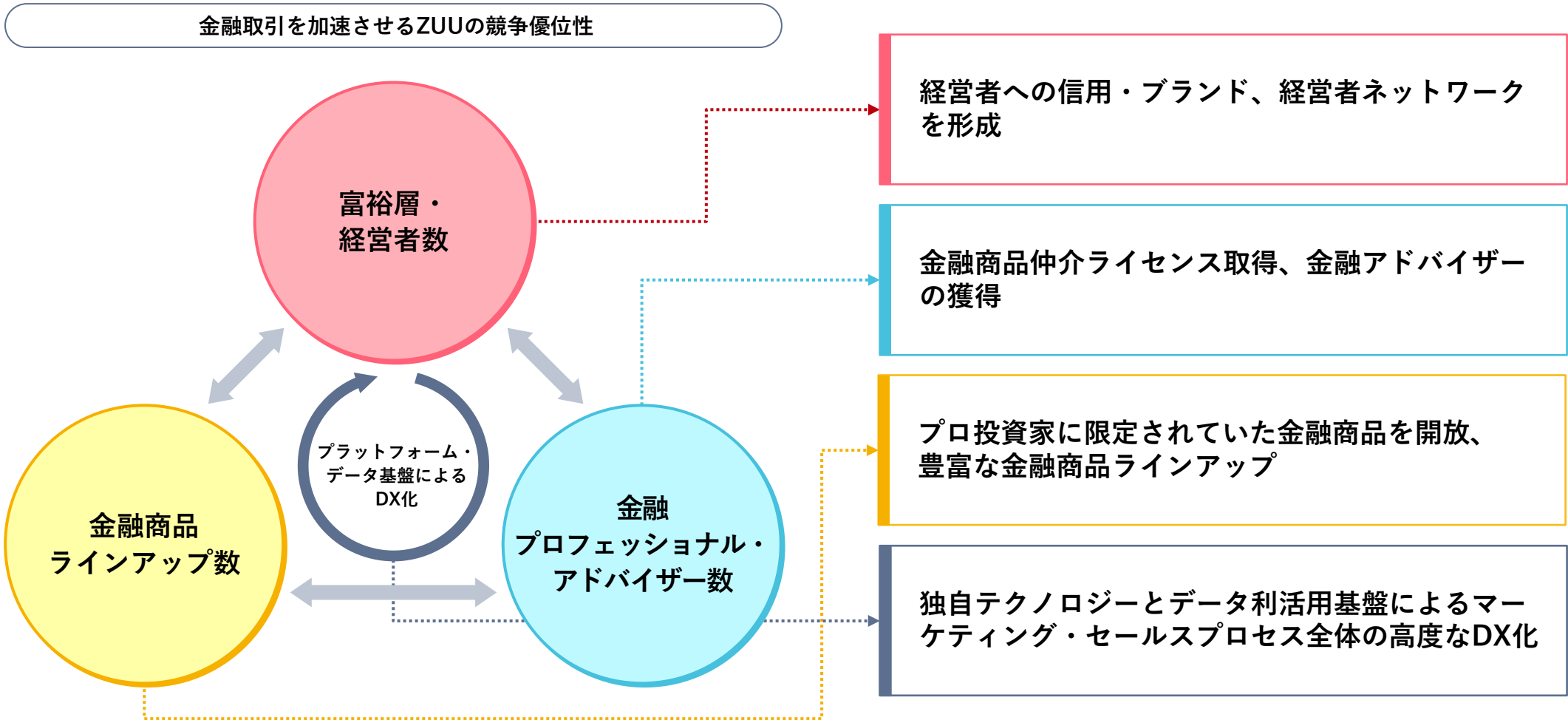
01 — ZUUグループの成長戦略

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。



戦略 ZUUの競争優位性

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。

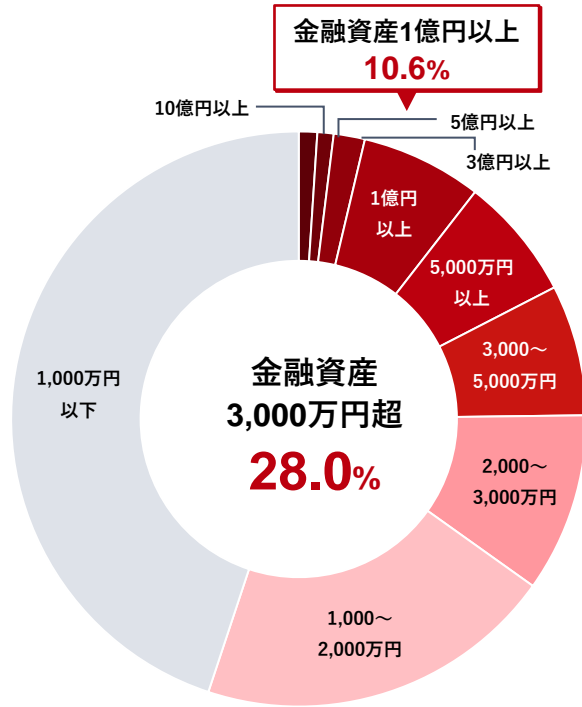


顧客 競争優位性①：富裕層・経営者層の厚いユーザー基盤

『ZUU online』を中心に月間2000万UU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

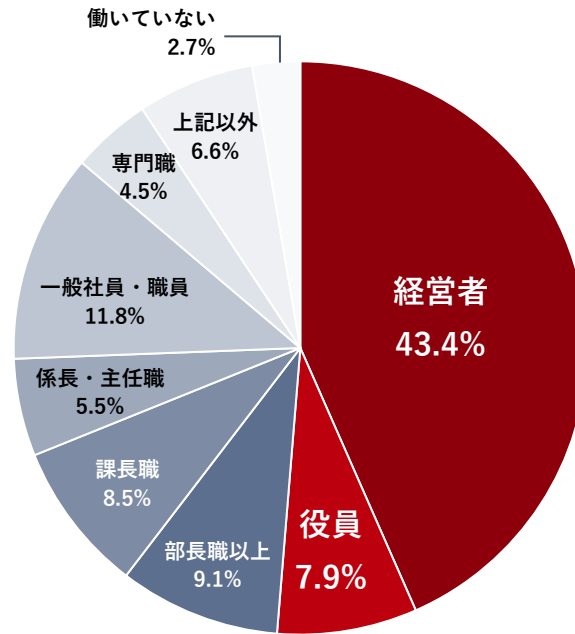
金融資産



3割が金融資産3,000万超のアッパーマス層
資産1億超の富裕層が1割

『THE OWNER』のユーザー属性

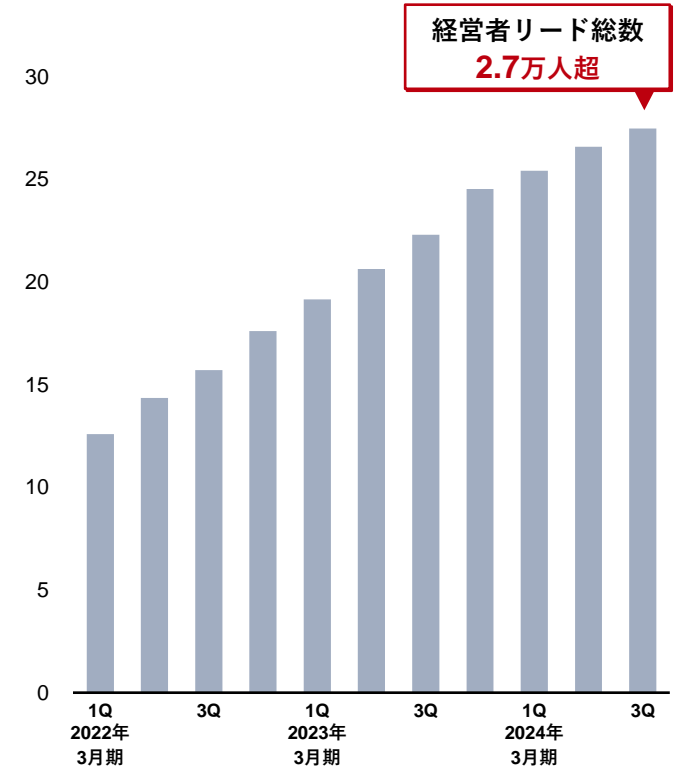
役職



役職「経営者、役員」以上の会員が
全体の51.3%

経営者リード総数

(単位：千人)



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・アドバイザーを中心にAUMが拡大。引き続き金融人材獲得・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45%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

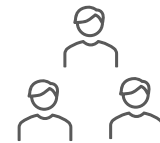
アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

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（グループ全体の約45%）
- 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

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。金融取引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。

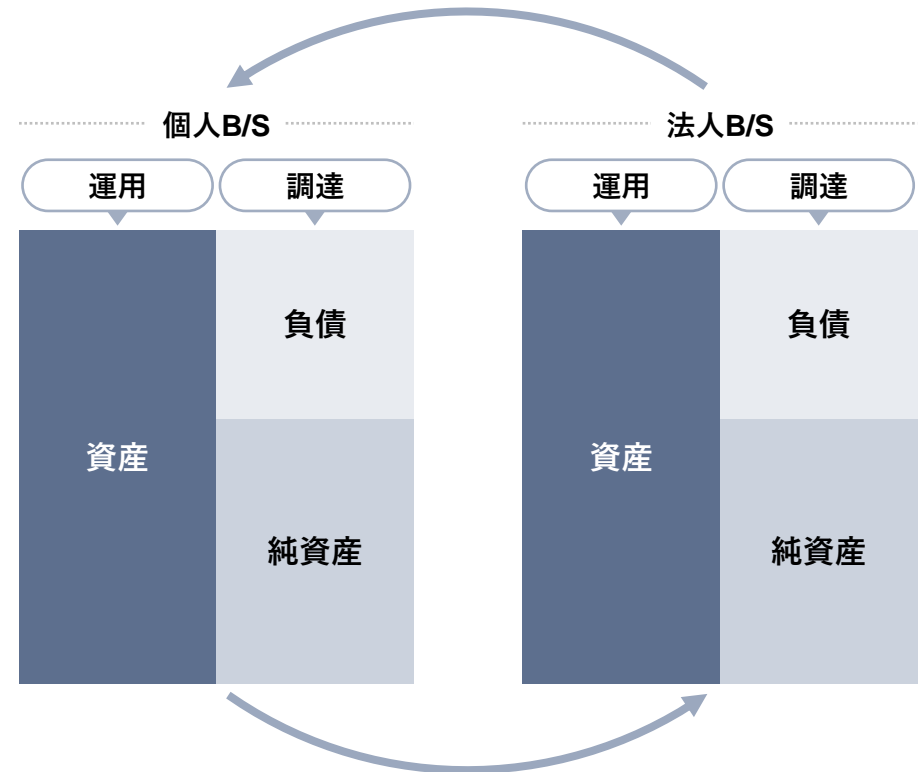


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率 (年換算)	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



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

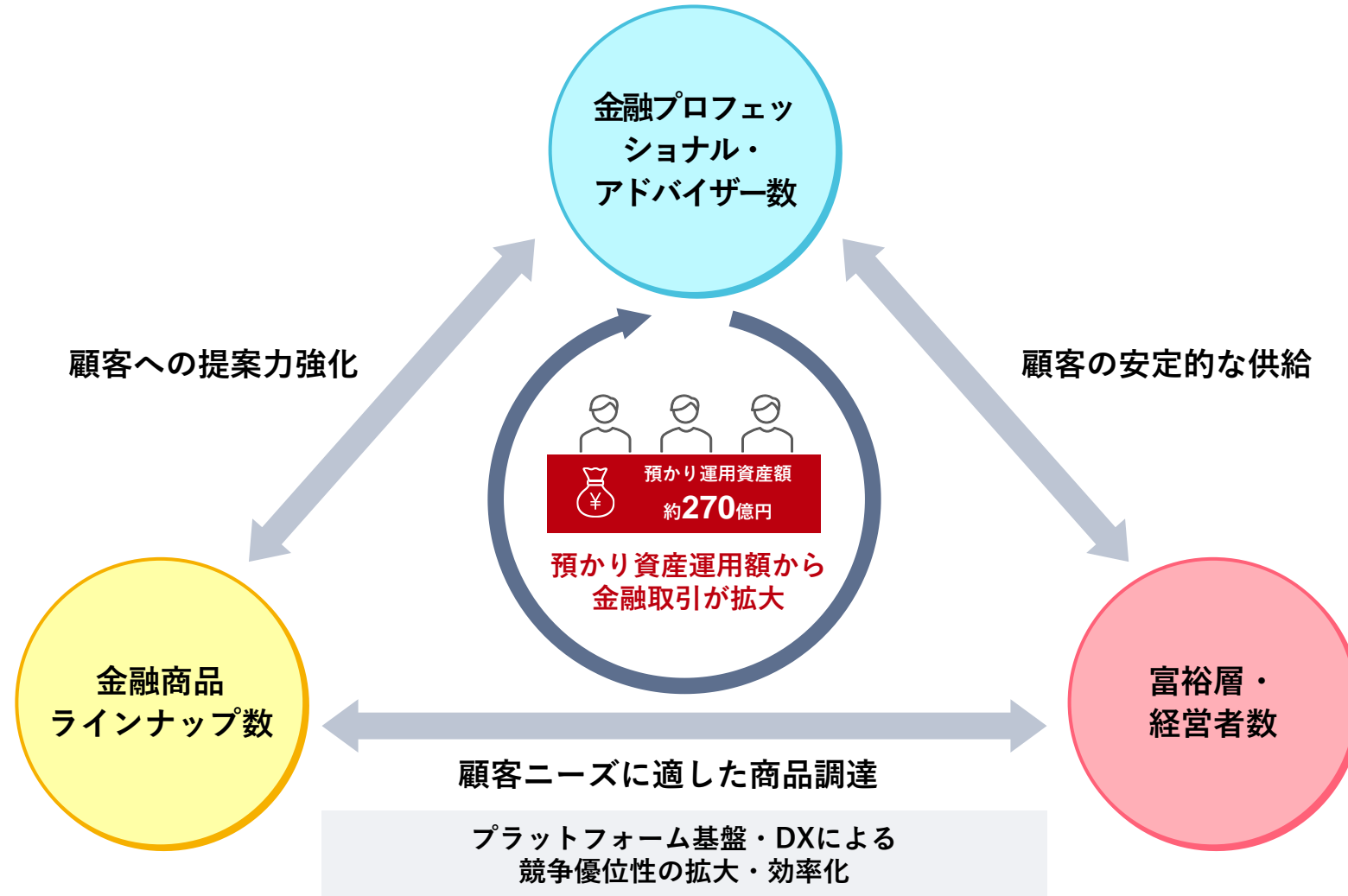


高橋 正利

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)

概要 競争優位性のネットワーク効果が金融取引を継続的に拡大 (再掲)

ZUUグループが保有する競争優位性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取引が継続的に発生・拡大。



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

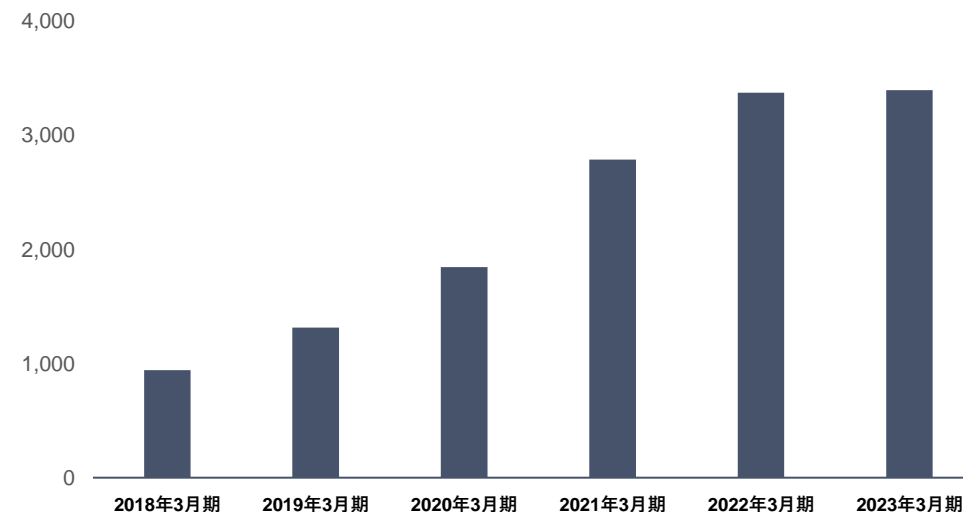
- 設立 2013年4月2日

- 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 貧困問題の解消（資産形成による収入機会獲得） 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 	
<ul style="list-style-type: none"> ● あらゆる不平等な機会の解消 <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 	
<ul style="list-style-type: none"> ● 金融教育の普及 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 	
<ul style="list-style-type: none"> ● DXによる働きがいと経済成長の実現 <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 	
<ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティに対する正しい理解の促進 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 	



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

- 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

投資領域のフィンテック・トランザクションが前年同期比+31.8%と大幅に伸長。販管費の最適化も進み前年同期比△19.9%。

(単位：百万円)

	FY2023 第3四半期	構成比 %	FY2024 第3四半期	構成比 %	前期比 %
売上高	2,463	100.0	2,030	100.0	△17.6
フィンテック・プラットフォーム	1,838	74.6	1,205	59.4	△34.4
フィンテック・トランザクション	625	25.4	825	40.6	+31.8
売上総利益	1,749	71.0	1,284	63.2	△26.6
販売管理費	1,698	69.0	1,360	67.0	△19.9
営業利益	50	2.1	△76	-	-

フィンテック・プラットフォーム

・売上高は、前期比 Δ 34.4%の **1,205百万円**

・営業利益は、前期比 Δ 56.0%の **288百万円**

・金融系ワード関連Organic流入数 **573千UU**
Googleコアアップデートの影響によるSEO対策を継続

・総会員数は堅調に推移。ARPU^{※1}は **約1.5千円**に微減

フィンテック・トランザクション

・売上高は、前期比 **+31.8%**の **825百万円**

・営業利益は、**127百万円**
金融事業の伸長によりQonQで増収増益、
投資領域として引き続き事業拡大に注力

・AUM（預かり運用資産額）が **約270億円**
子会社ZWMのAUMが約倍増するなど、QonQ+72.4%

・GMV（金融取引流通総額）^{※2}が **約30億円**
不動産のトランザクションが大幅に伸長し、QonQ+60.3%

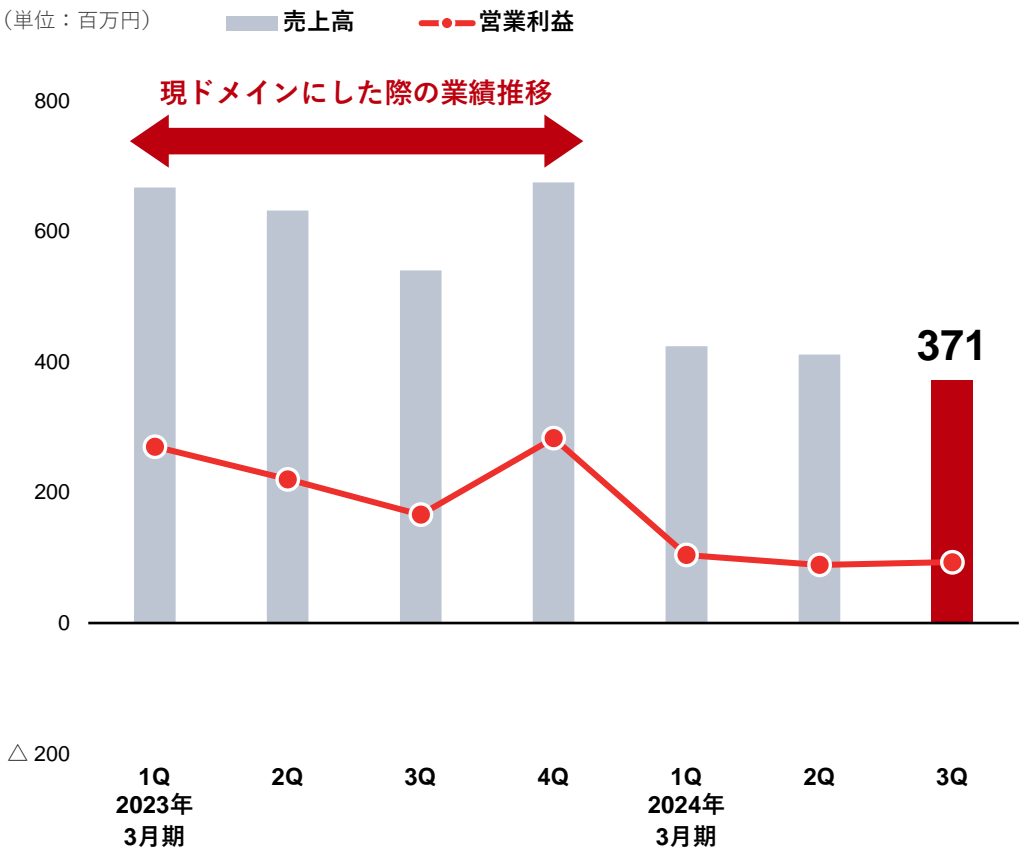
※1 フィンテック・プラットフォームの直接的なメディア関連売上高から総会員数一人当たり売上高を試算

※2 ZUUが取り扱う金融商品売買の流通総額

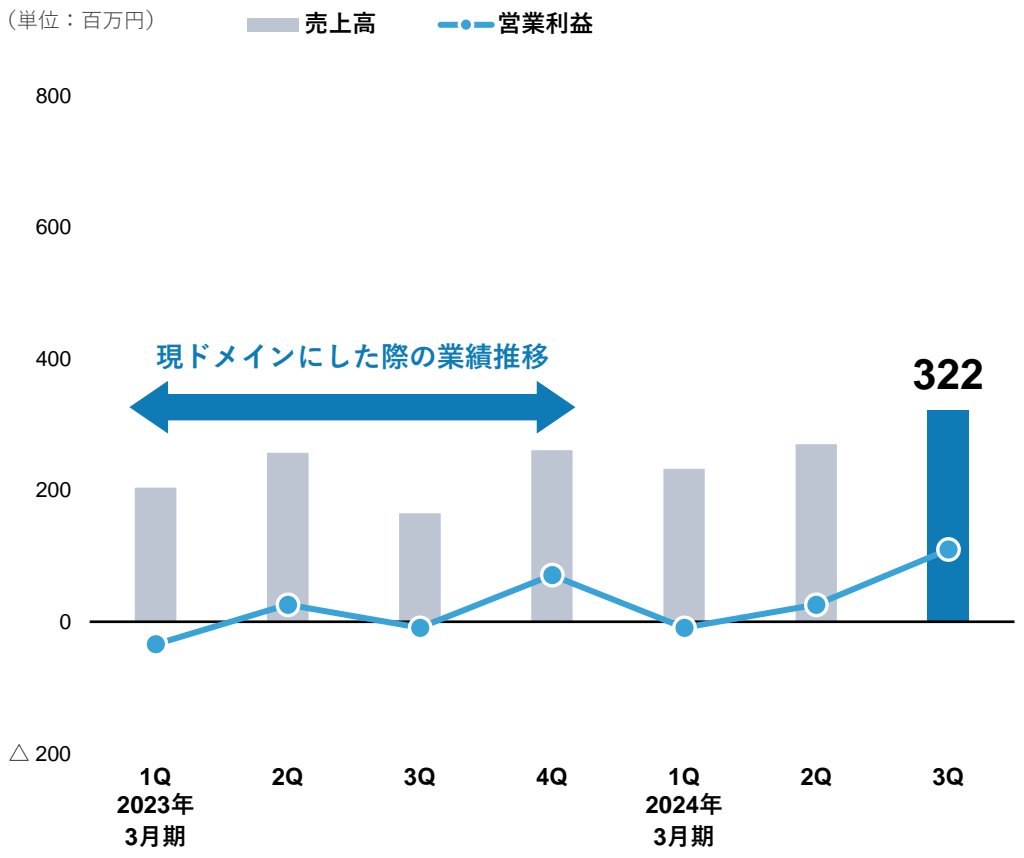
業績 ドメイン別四半期業績の推移

フィンテック・プラットフォームはSEOの影響から回復途上で横ばい。
 フィンテック・トランザクションの業績が伸長し、第3四半期単体の2ドメイン売上・営業利益がほぼ同規模に。

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

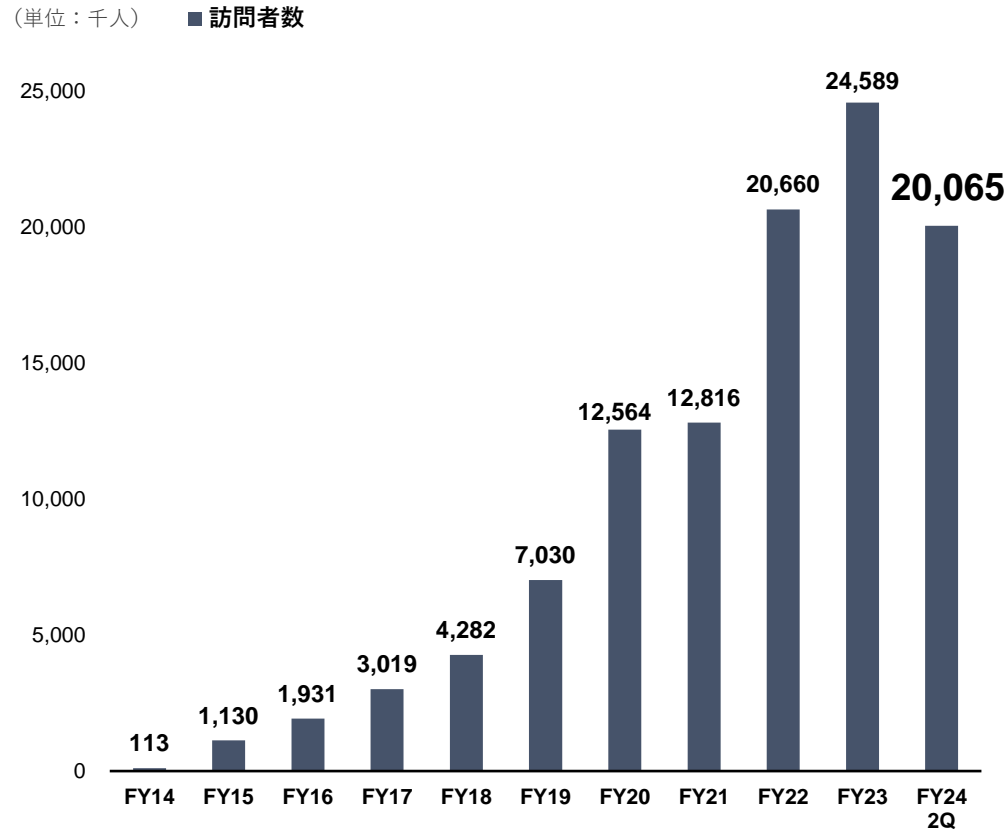


※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

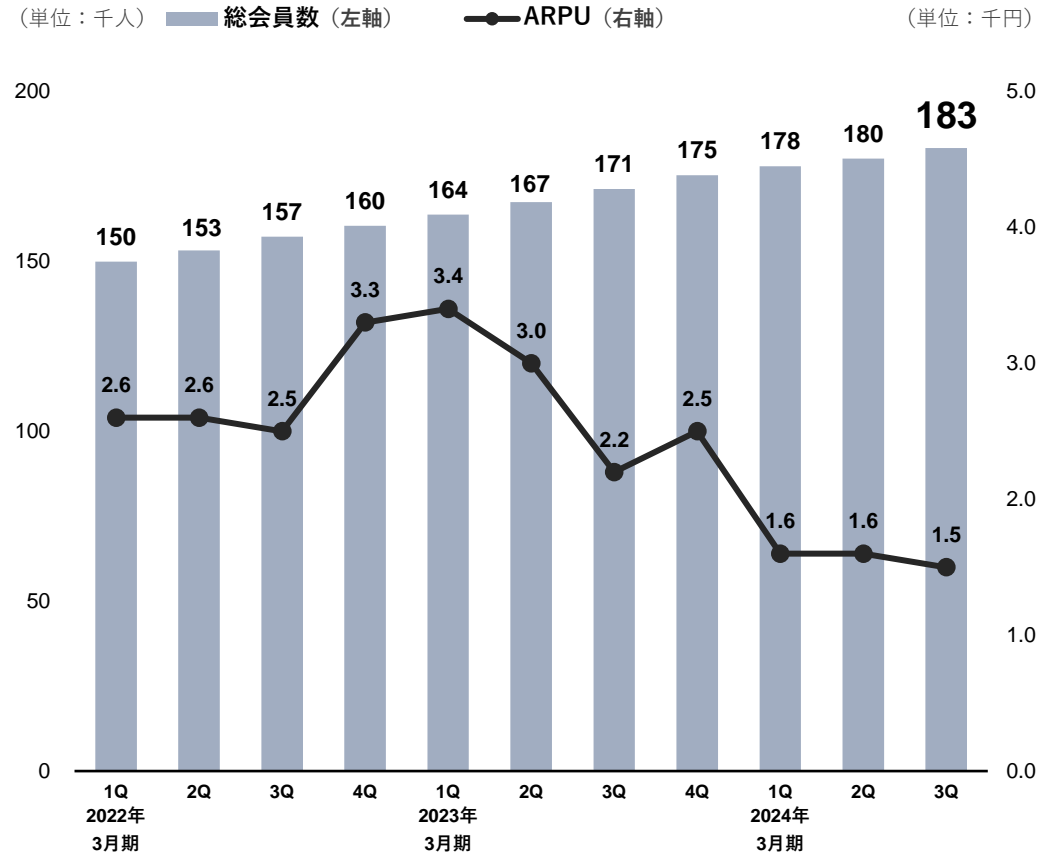
KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

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



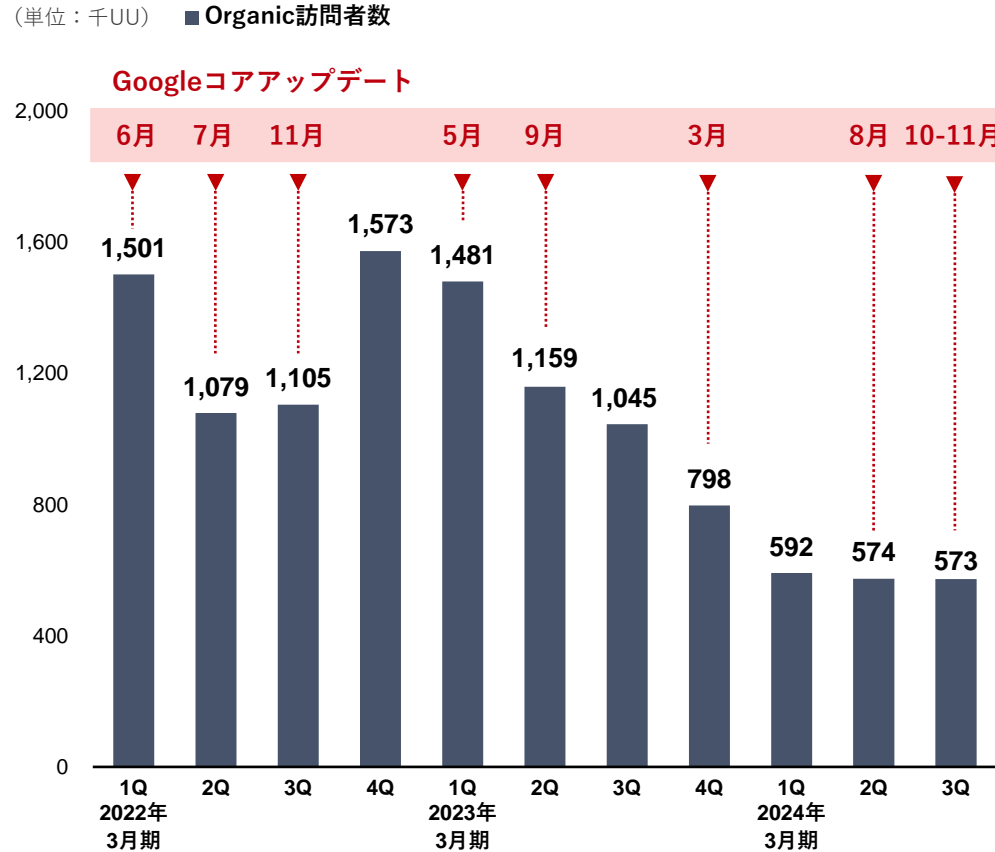
総会員数 / ARPU



KPI 金融系ワード関連Organic流入数の推移

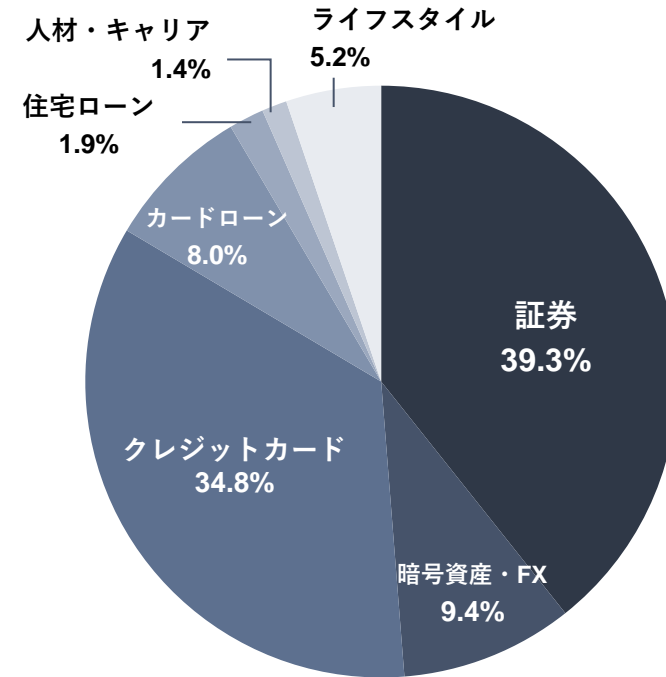
下期から構造改革によるコスト最適化をしつつ、2023年11月のGoogleコアアップデートへのSEO対策を推進中。

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フィンテック・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・金融サービスのラインアップは引き続き拡大。
累計調達支援額は約60億円（QonQ+18.9%）に増加。

ZUUグループが提供する金融取引

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

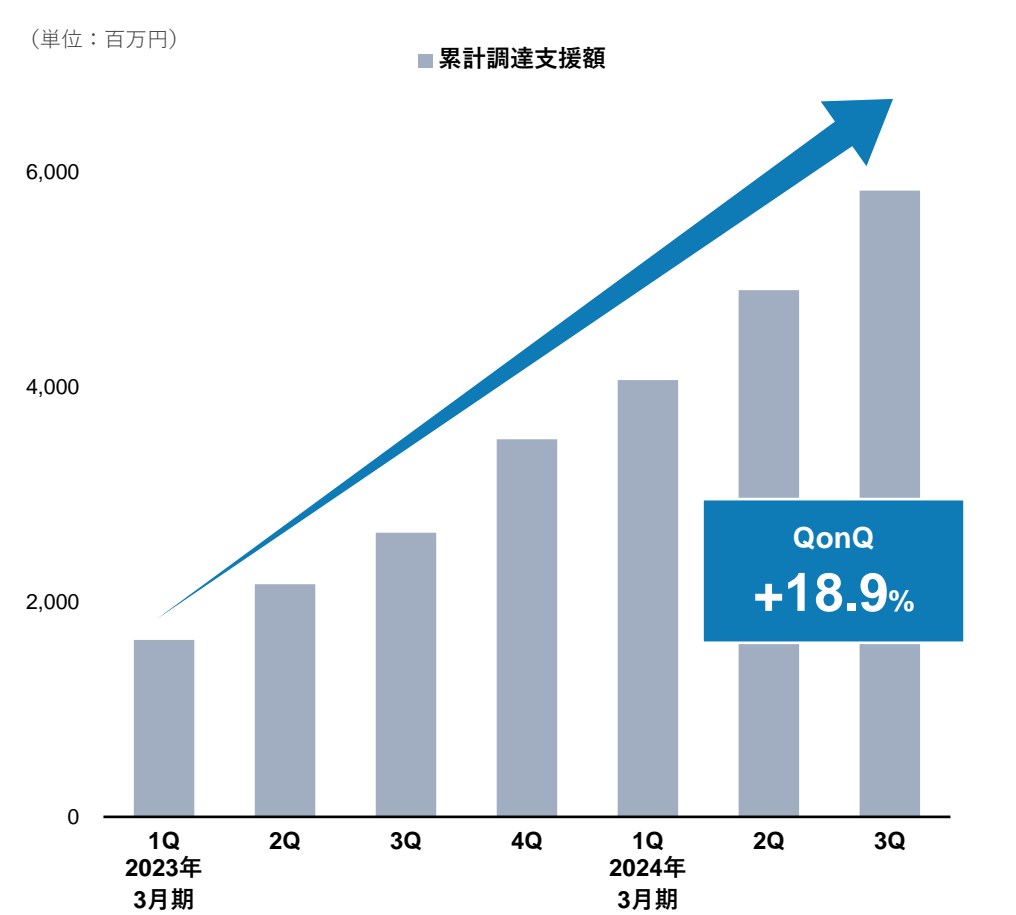
保有する金融系ライセンス

- 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やネットワーク効果により商品ラインアップが拡大

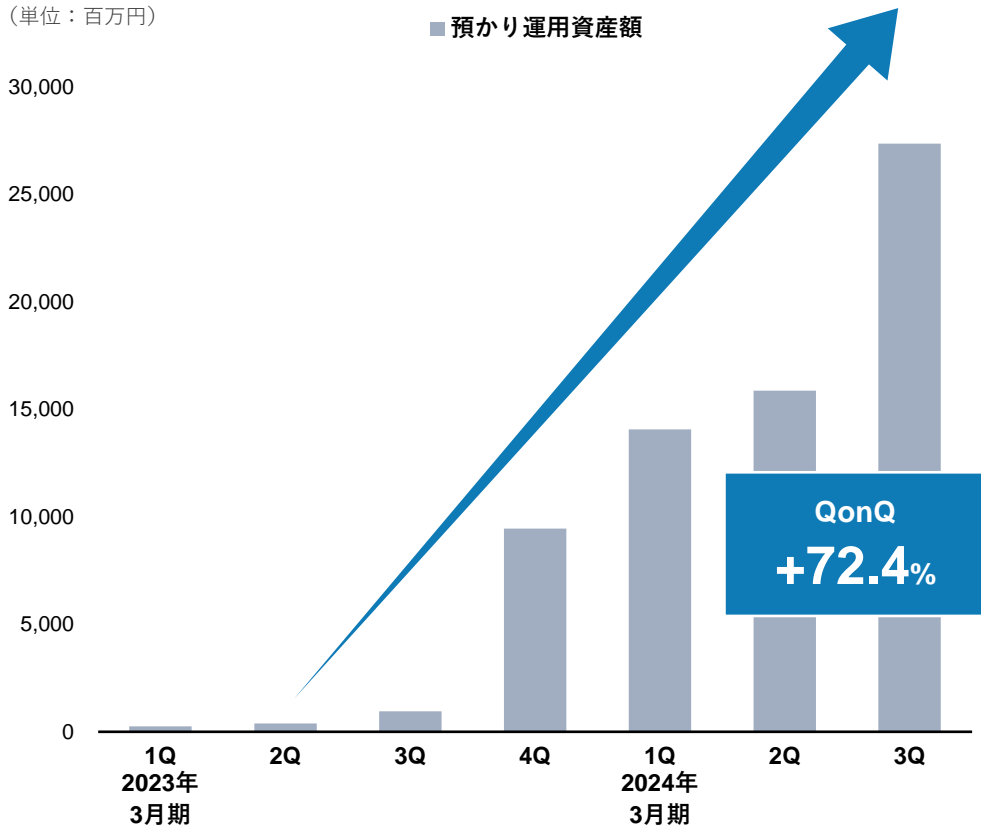
累計調達支援額の推移



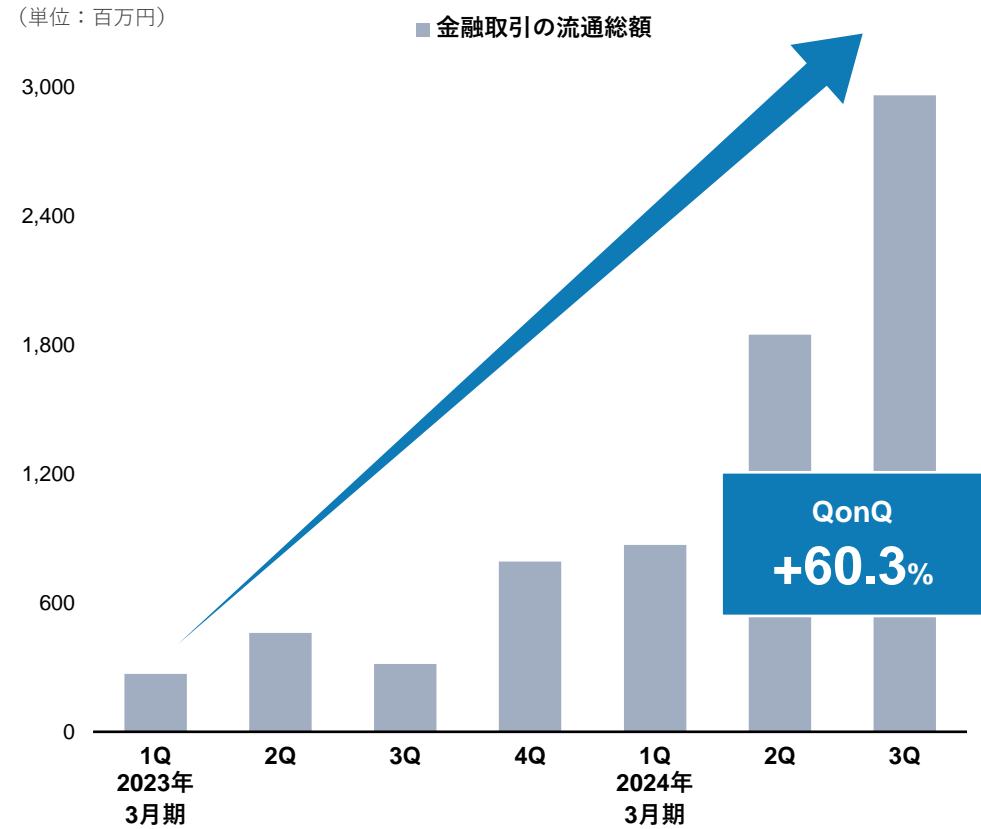
KPI AUM・GMVの推移

AUM（預かり運用資産額）が約270億円（QonQ+72.4%）、GMV（金融取引流通総額）が約30億円（QonQ+60.3%）。

AUM（預かり運用資産額）の推移



GMV（金融取引流通総額）の推移



商品 **金融トランザクションの事例** (2024年3月期第2四半期決算説明資料より再掲)

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

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

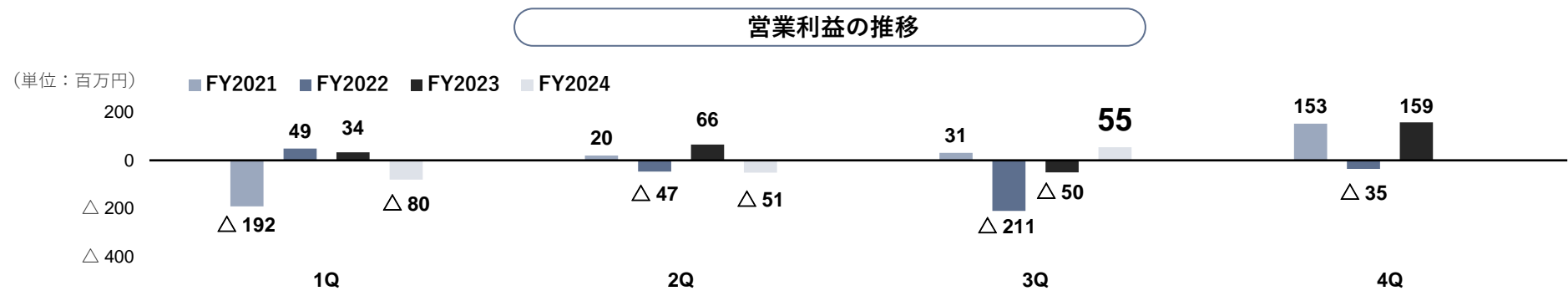
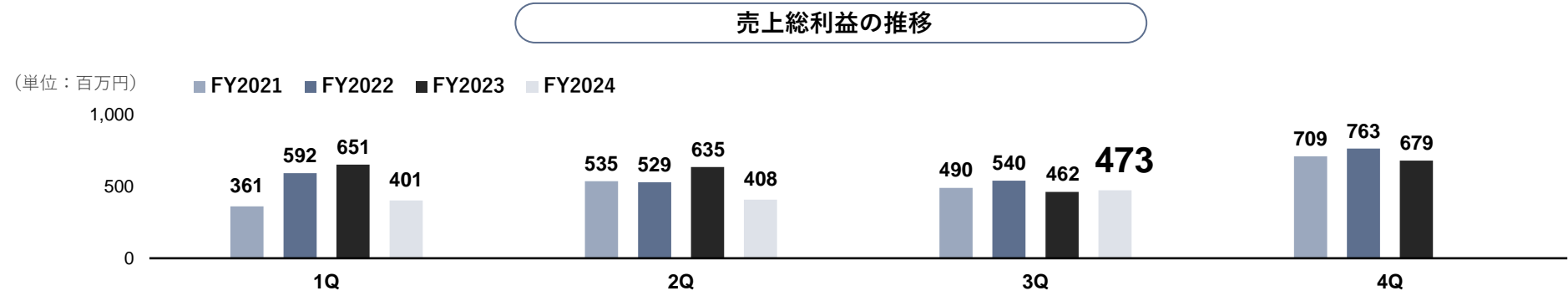
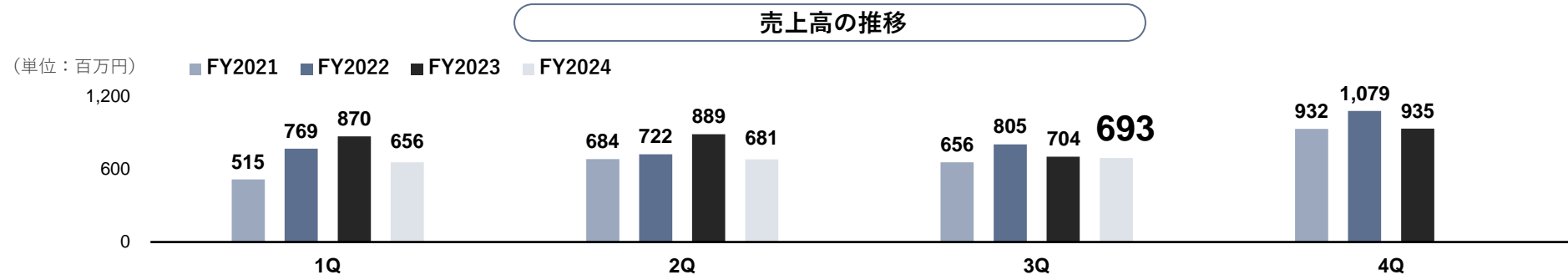
保有する金融系ライセンス

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

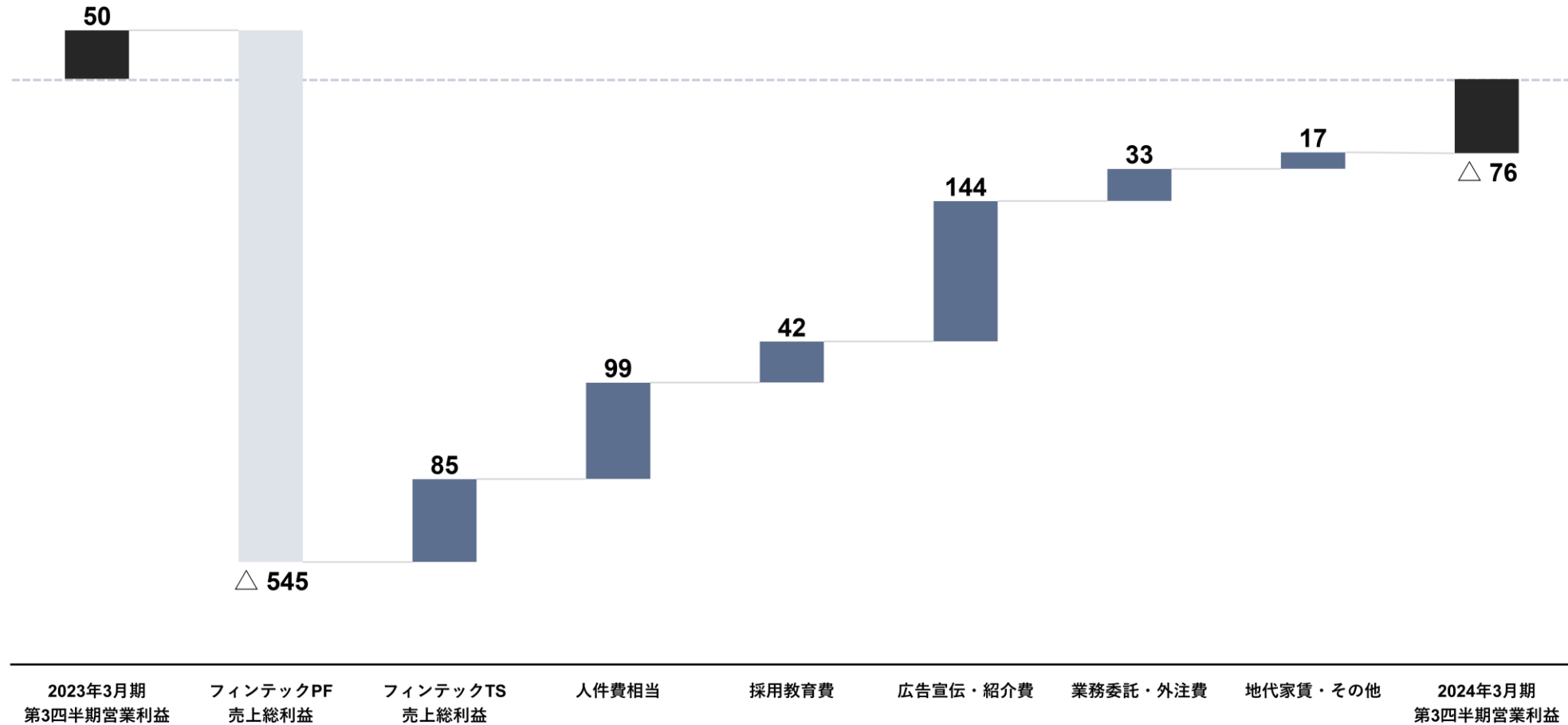
業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移



業績 2024年3月期 第3四半期 営業利益の増減要因（前年同期比）

フィンテック・プラットフォームの売上総利益がGoogleコアアップデートの影響で大きく減収。金融事業の伸長によるフィンテック・トランザクションの売上総利益が増収。また、コスト最適化により販売管理費は前年同期比で338百万円を改善。

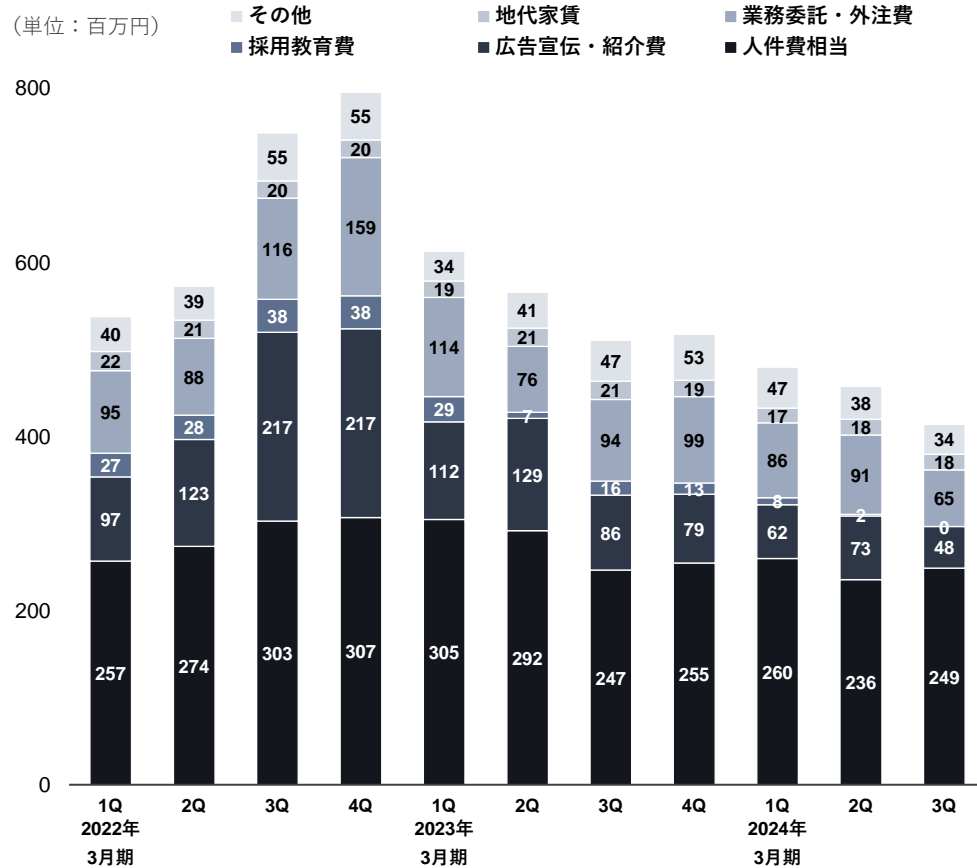
（単位：百万円）



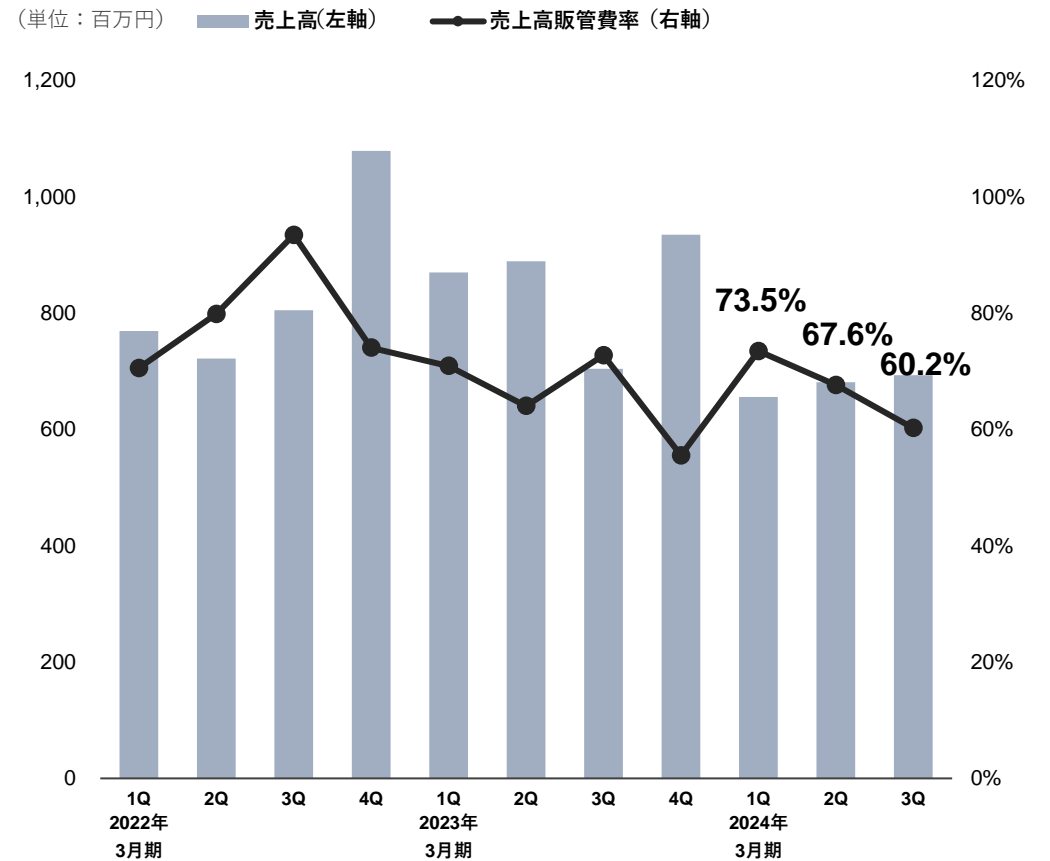
業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

第3四半期の販管費は、フィンテック・プラットフォームやコンサルティング事業のコスト最適化等により、引き続き遡減。一方、売上高はQonQで増収し、売上高販管費率はQonQで△7.4pt改善。

販売費及び一般管理費の四半期推移



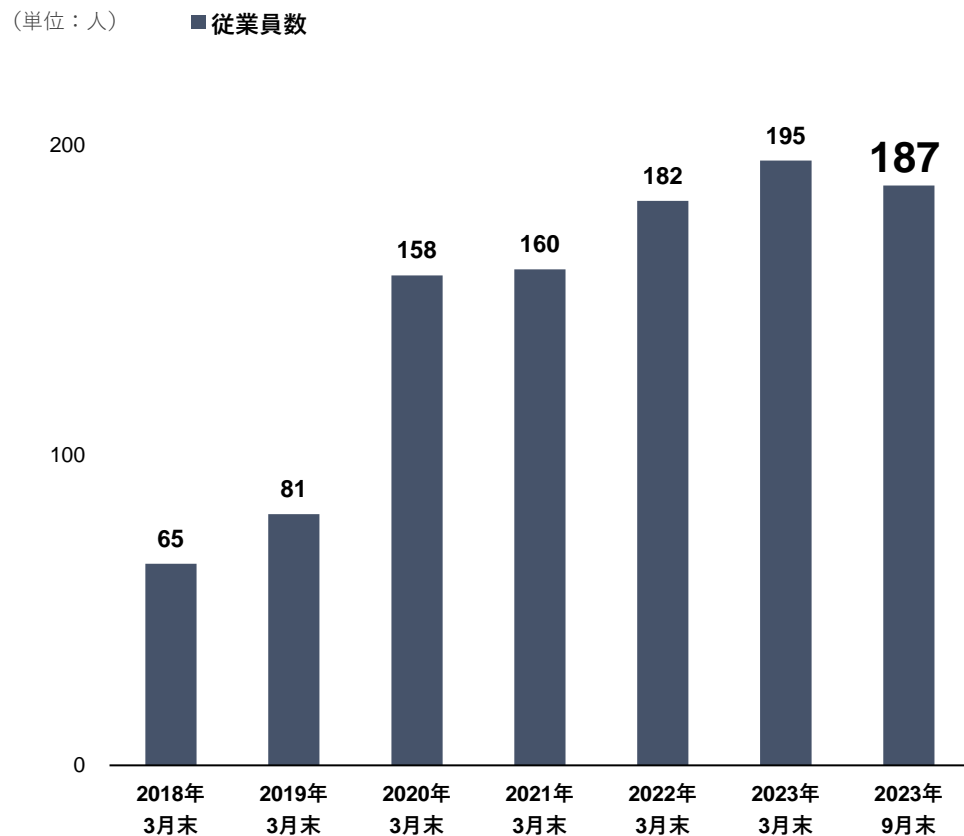
売上高販管費率の四半期推移



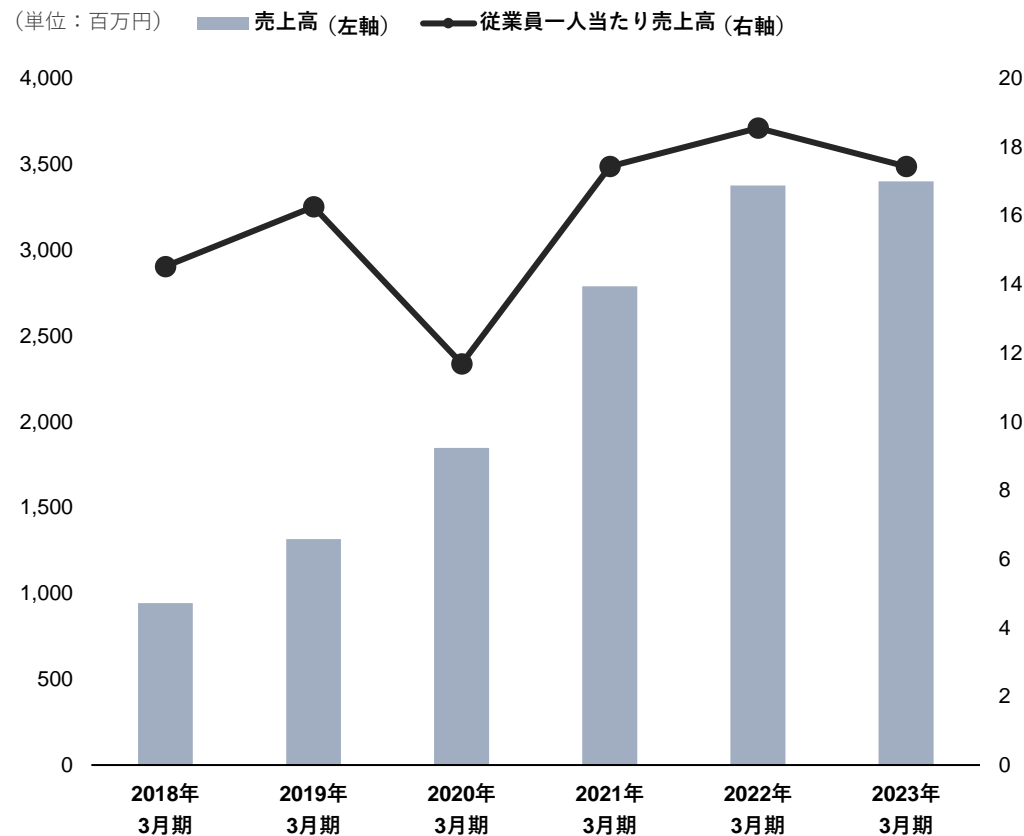
業績 従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移 (2024年3月期第2四半期決算説明資料より再掲)

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

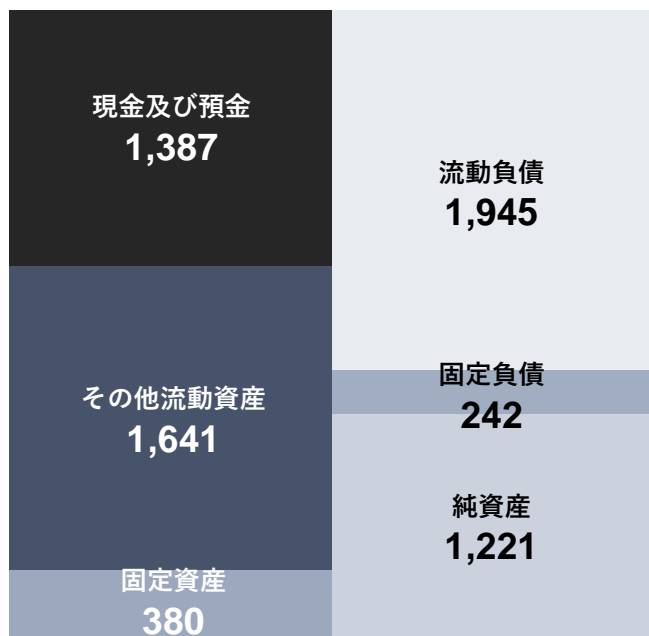


※ 派遣、業務委託を除く全従業員数

貸借対照表の状況

現金及び預金は1,304百万円、純資産1,242百万円と財務基盤は引き続き健全な状態を維持。

2023年9月末時点



自己資本比率：**33.4%**

57.8%

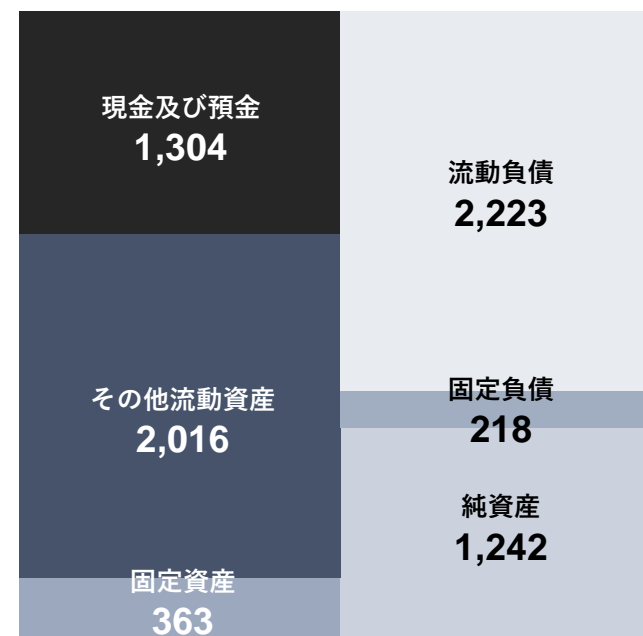
COOLの顧客預り金を除く

流動比率：**155.7%**

314.2%

COOLの顧客預り金を除く

2023年12月末時点



自己資本比率：**31.4%**

59.4%

COOLの顧客預り金を除く

流動比率：**149.4%**

325.3%

COOLの顧客預り金を除く






方針 **今期注力ポイントの下期進捗**

2024年3月期事業成長に向けた注力ポイントは、金融事業の伸長に続き、コンサルティング事業が2Qから着手した構造改革効果で業績改善。下期業績目標を達成し、現在は金融事業との事業シナジー構築を推進。

FY2024 注力ポイント5つ

<p>金融取引の拡大 Corporate Fintech</p>  <ul style="list-style-type: none"> 商品ラインアップ強化 金融プロフェッショナル・アドバイザーの増員 	<p>送客ビジネスのリスク分散化 Retail Fintech</p>  <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 	<p>M&Aの拡大 Corporate Finance</p>  <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 	<p>コンサルティングモデルの再生 PDCA Engineering</p>  <ul style="list-style-type: none"> 受注効率の改善 人員、サービスの拡充 	<p>クラウドファンディング子会社の利益改善 Crowdfunding</p>  <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
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

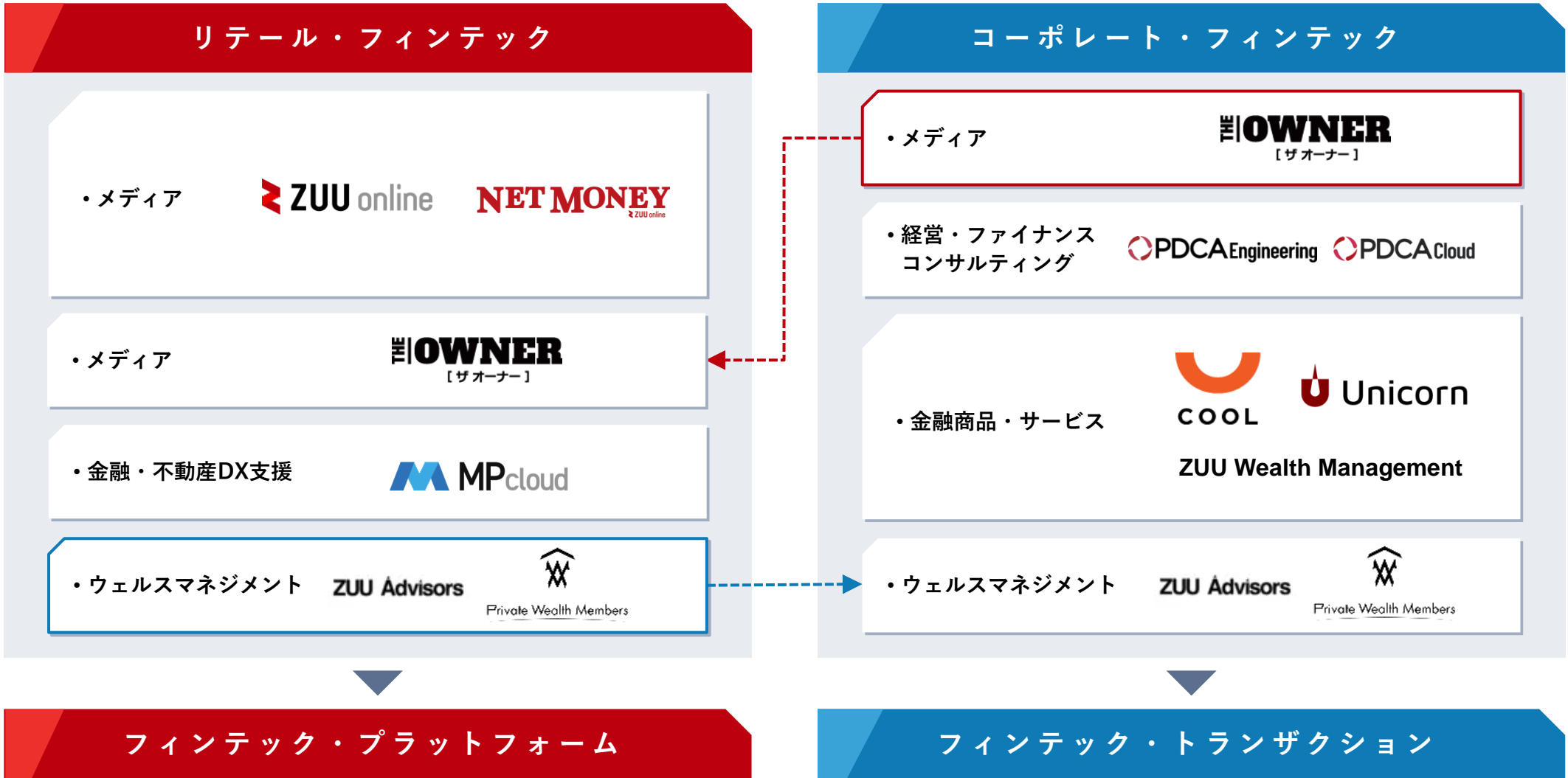


 <ul style="list-style-type: none"> 証券会社、不動産会社等との提携による商品強化 優秀な金融人材の採用もリファラルにより伸長 	 <ul style="list-style-type: none"> 2023年11月のGoogleコアアップデートが影響し、引き続きSEO対策中 	 <ul style="list-style-type: none"> 金融プレイヤーの買収は継続的に検討中。その他、様々な可能性を含めてM&Aを検討・推進 	 <ul style="list-style-type: none"> 既存顧客のアップセルで、下期業績目標は既に達成 金融事業とのシナジー創出による業績向上を推進 	 <ul style="list-style-type: none"> グループ間連携によるコスト改善が進捗 第3四半期でCOOLが黒字化、ZWMの業績伸長
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

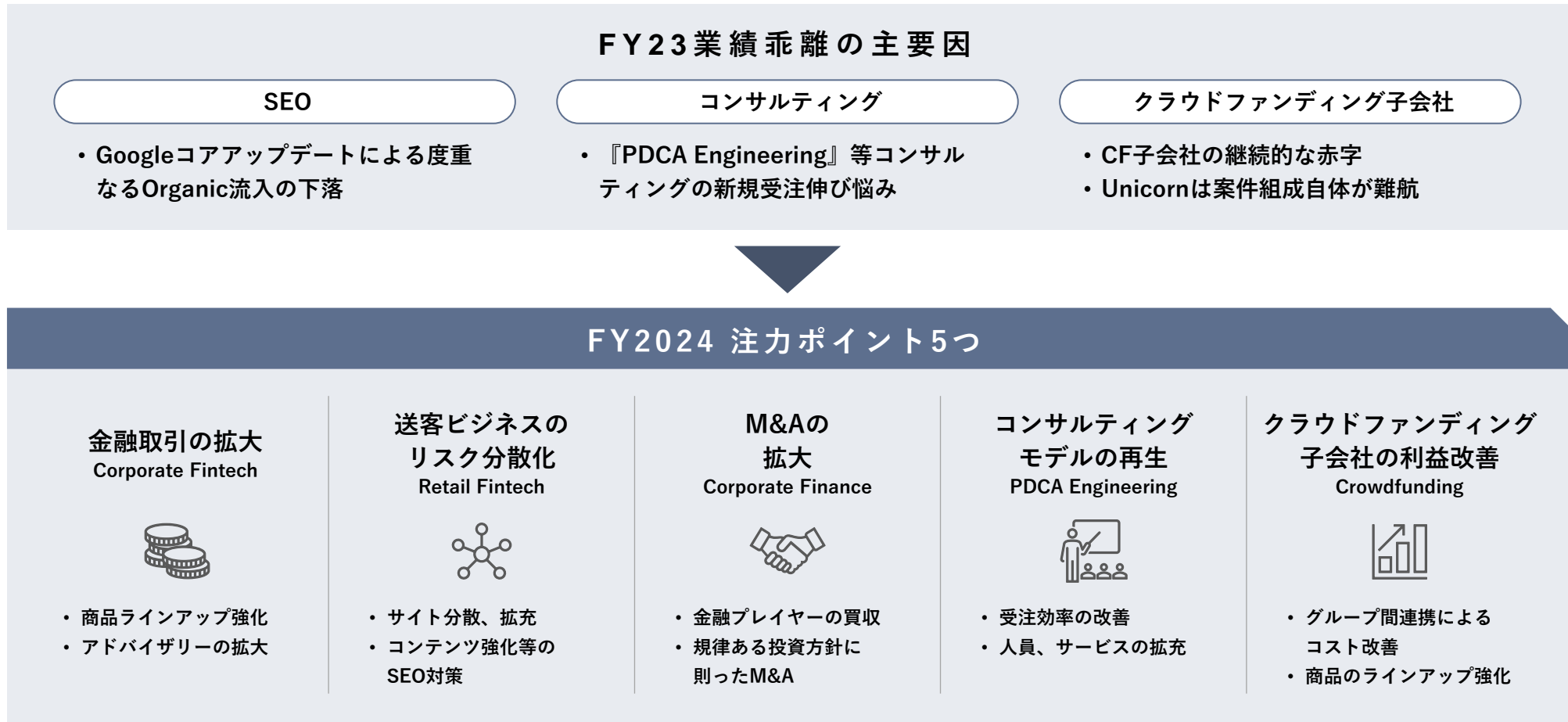
03 — Appendix

事業 **事業ドメイン名の変更** (2024年3月期第1四半期決算説明資料より再掲)

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。



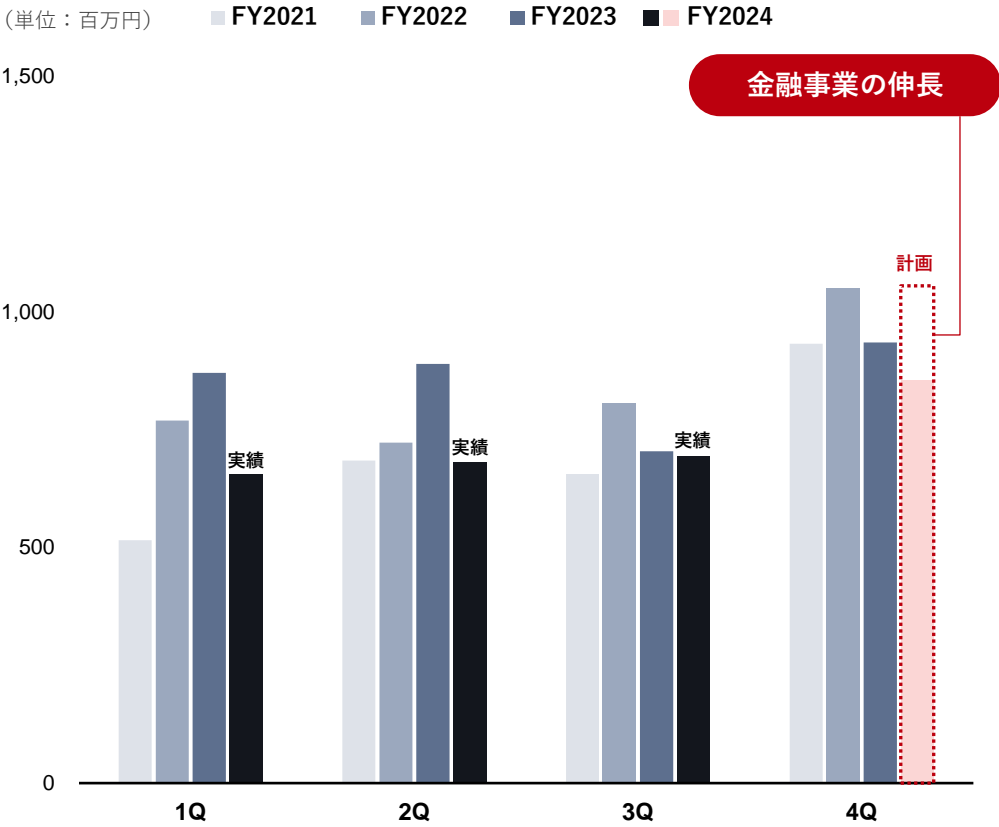
2023年3月期業績が目標と乖離した主要因に対する対応策および2024年3月期の事業成長のための注力ポイントは大きく5つ。



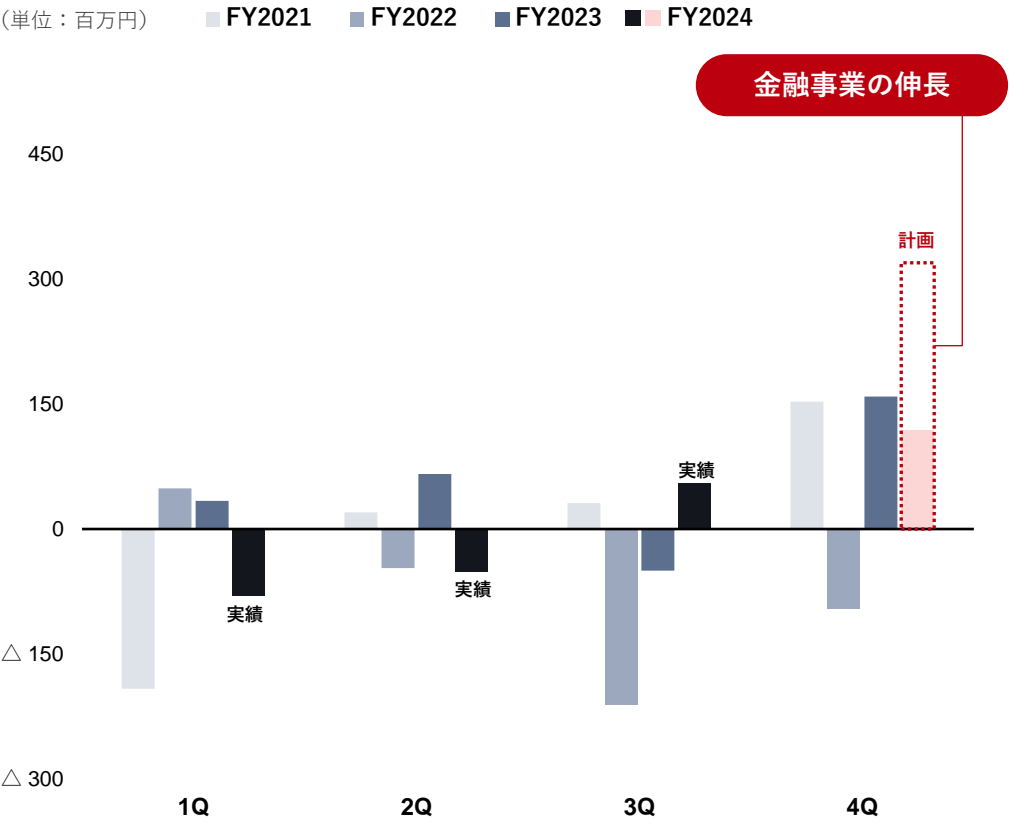
概要 下期業績の推移予想

金融事業の伸長により第3四半期は黒字化。第4四半期も金融事業の伸長によるボラティリティが大きいいため、引き続きレンジでの開示を継続。

売上高の推移



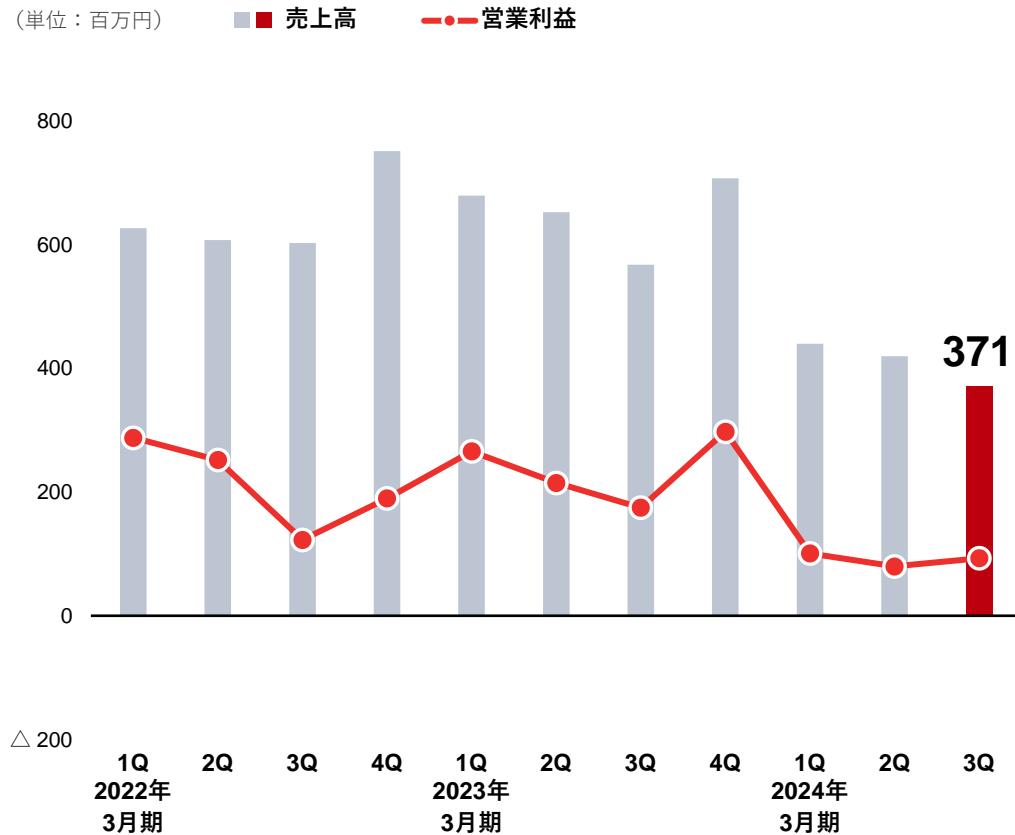
営業利益の推移



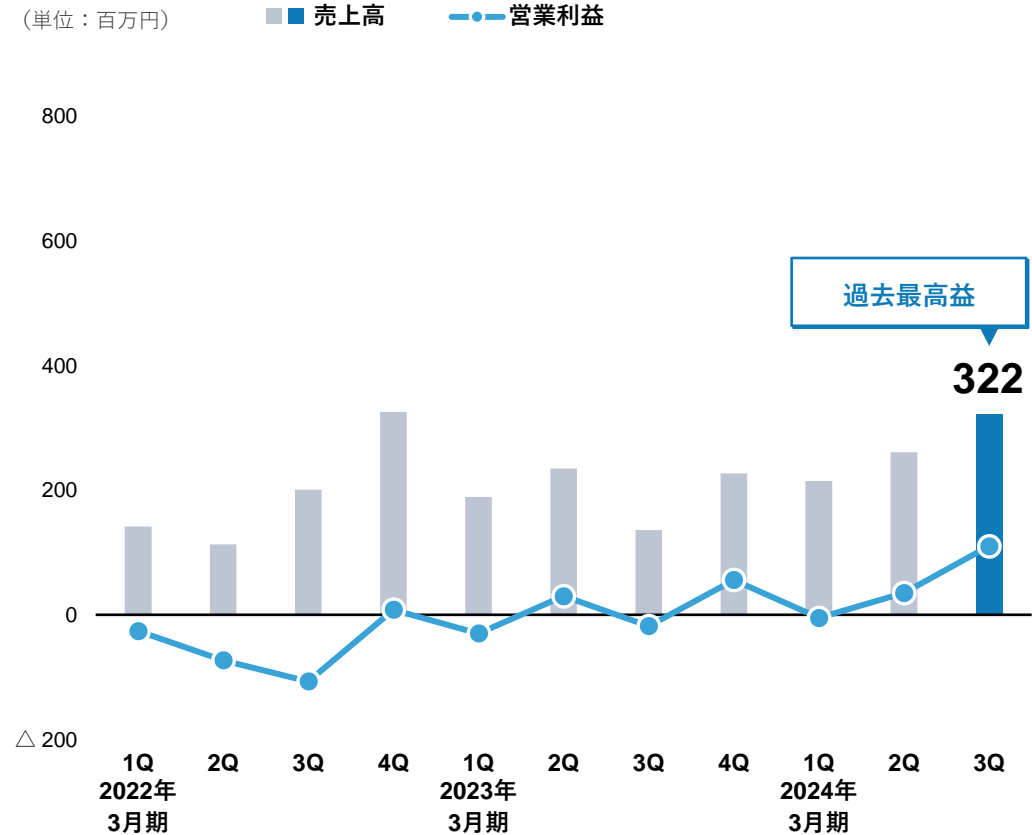
業績 旧ドメイン別四半期業績の推移

リテール・フィンテックはGoogleコアアップデートの影響から回復途上も、下期からの構造改革の効果で前四半期比で増益。コーポレート・フィンテックは金融事業が順調に拡大し、前年同期比で増収増益。過去最高益。

リテール・フィンテック



コーポレート・フィンテック



※ 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業績影響で減収減益。

クラウドファンディング子会社は減収も、コスト改善の効果やCOOLの業績伸長により赤字幅が改善。

(単位：百万円)

	ZUU単体 FY2023 第3四半期	ZUU単体※ FY2024 第3四半期	前期比 %	クラウドファンディング子会社 FY2023 第3四半期	クラウドファンディング子会社 FY2024 第3四半期	前期比 %
売上高	2,393	1,965	△17.9	81	73	△9.9
売上総利益	1,679	1,218	△27.5	81	73	△9.9
営業利益	134	△35	-	△82	△40	-

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。