

2021年3月期第2四半期
決算説明資料

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。

ZUUが提供する価値

さまざまなプレイヤーと連携し、個人や法人の経営資源(B/S)最適化を支援。

B/S支援プレイヤー

人的資本

事業資本

固定資本

金融資本

 **ZUU online**

(間接支援)

デジタル店舗



アドバイザー



 **ZUU**

(直接支援)

各種金融サービス
各種SaaSサービス

B/S支援のニーズ

個人



人的資本
事業資本
固定資本
金融資本

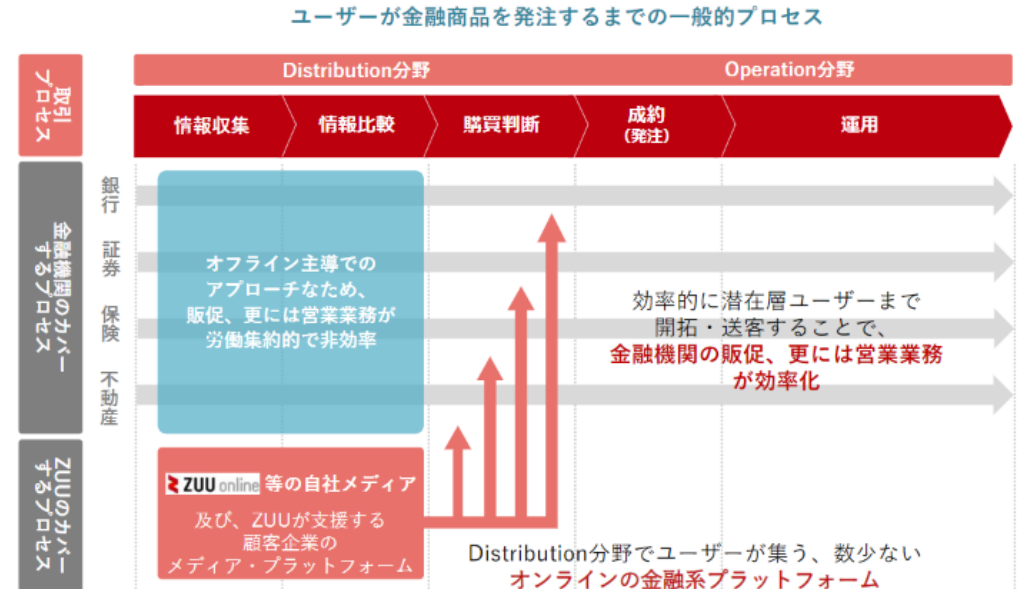
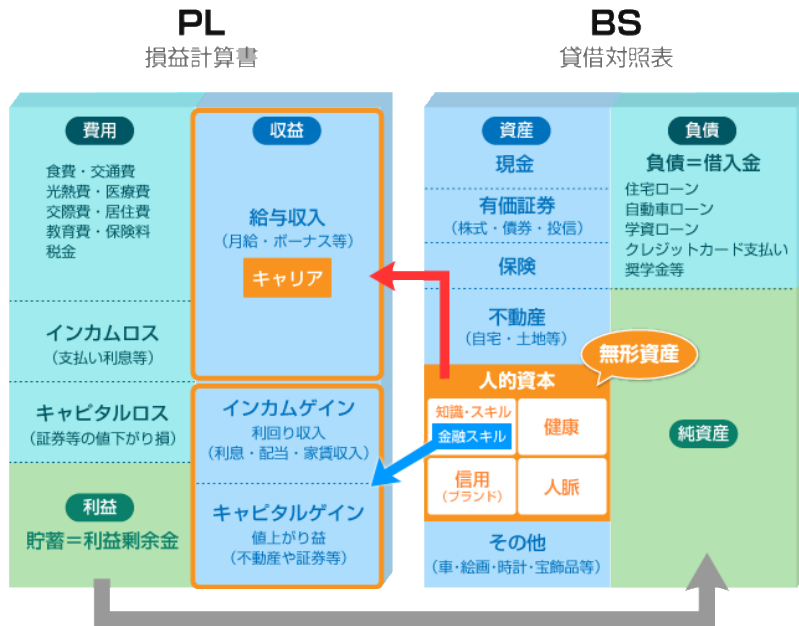
法人



人的資本
事業資本
固定資本
金融資本

個人のB/S支援

メディアプラットフォーム上で金融機関とユーザーのマッチングを促進。
情報格差の解消と金融機関のDX支援で新たな金融プラットフォームを実現。



法人のB/S支援

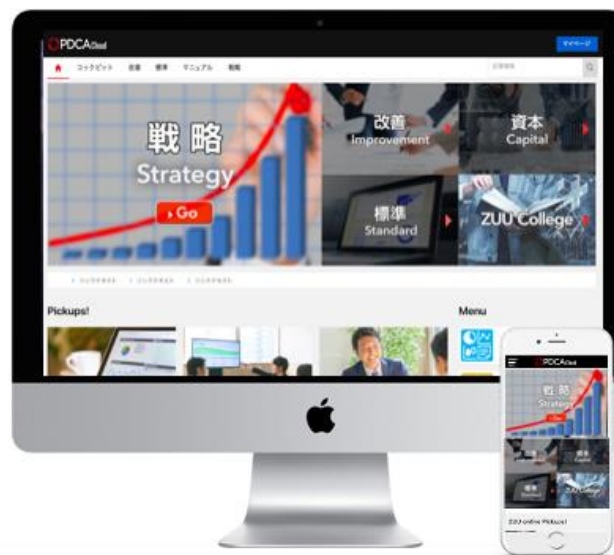
当社のコアバリューであるPDCAノウハウ※をSaaSサービスとして他社に展開。国内最大級のPDCAサービス等を提供し、事業資本を支援。



BLEACH



WILLGATE
MAKE YOUR WILL COME TRUE



※ 当社PDCAノウハウは代表取締役 富田による書籍『鬼速PDCA』（インプレス）として2016年10月発行。累計10万部を超えるベストセラーに

主要なサービス

個人・法人向けにB/Sを支援する、さまざまなサービスを展開。

個人向け

メディアプラットフォーム

 ZUU online

 NET MONEY
ZUU online

 THE OWNER
【ザオーナー】

個人/法人向け

株式型
クラウドファンディング

 Unicorn

融資型
クラウドファンディング

 COOL

法人向け

MP Cloud
(メディアプラットフォームクラウド)

 MPcloud

PDCA Cloud
(旧PDCAシステム)

 PDCA Cloud

今期の事業方針と投資戦略(再掲)

事業方針

- 引き続き **トップラインの成長率**を重視
- **SaaSを中心としたストックモデルの強化**
- デジタル店舗、アドバイザーマッチング等、**金融プラットフォームの実現に注力**
- 買収子会社が提供する**金融サービスの早期黒字化**

投資戦略

- **通期2億円を目安**とした成長投資を引き続き実施
- 成長投資の内訳は、主にIT人材関連に1.4億円、**金融サービス（子会社）の開発推進に0.6億円を予定**
- 営業利益は黒字確保を前提に推進するも、成長局面では**状況に応じて赤字も視野**
- 固定比率増も覚悟で**プラットフォームの構築を優先**

今期の業績予想(再掲)

新型コロナウイルスの影響を考慮し、売上高・営業利益ともに伸長予定ではあるもののレンジでの業績予想。

2021年3月期の業績予想

単位：百万円

業績予想

前年度実績

増収率

売上高

2,650~3,020

1,847

+43.5~63.5%

単体

2,400~2,770

1,841

+30.3~50.4%

子会社

250

6

-

(子会社買収で定義変わったため)

営業利益

0~200

▲106

-



目次

- 01 | FY21.3 2Q業績(累計)**
- 02 | FY21.3 2Q業績(サービスドメイン別)**
- 03 | サービスドメイン別ハイライト**
- 04 | 下期戦略と3Qアクション**
- 05 | Appendix**

※本資料の画像出典： PIXTA, Shutterstock (他社ウェブサイト等との各出典元の記載がある場合を除く)

01

FY2021.3 2Q業績(連結)

FY2021.3 2Q業績ハイライト(連結)

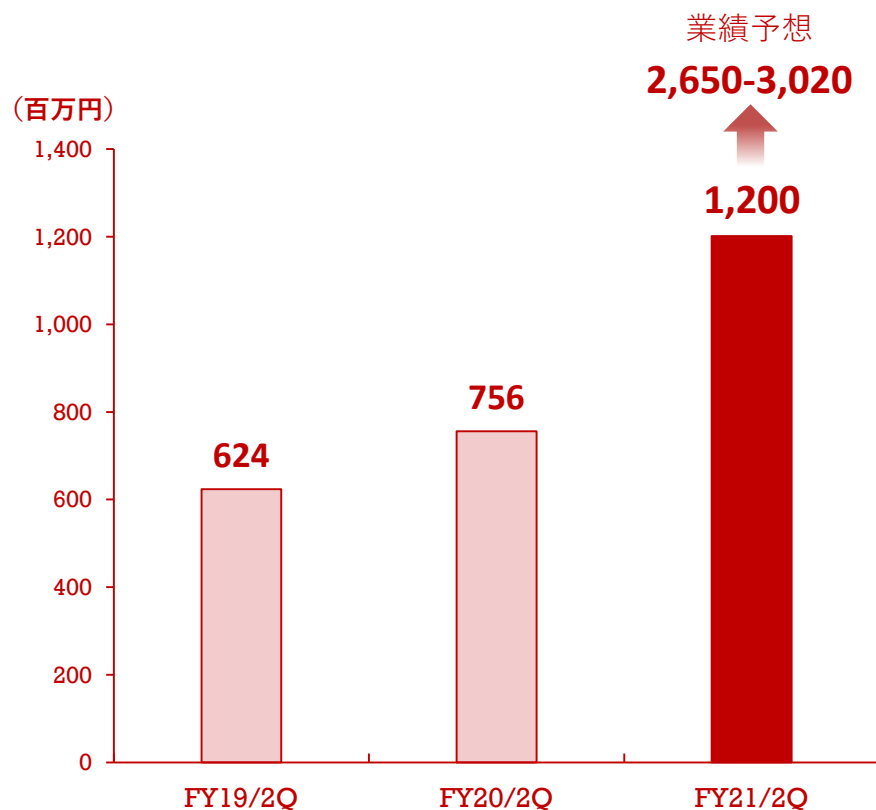
	売上高	売上総利益	営業利益
<u>2Q累計</u>	1,200 百万円 YoY +58.7% 	897 百万円 YoY +68.8% 	△171 百万円 YoY △427.1% 
<u>2Q</u>	685 百万円 YoY +84.3% 	536 百万円 YoY +124.7% 	21 百万円 YoY +186.1% 

- ・連結売上高は前年同期比+58.7%と引き続き高い成長率を維持。フィンテックサービス、セールステックサービス共に売上高が前年同期比+50%以上の高成長
- ・売上総利益率は前年同期比で4.5pt改善し、売上総利益は前年同期比+68.8%
- ・先行投資と買収子会社2社のれんにより赤字拡大も、先行投資の回収フェーズへ移行。2Qでは利益面も大きく改善し、第2四半期での黒字転換を達成

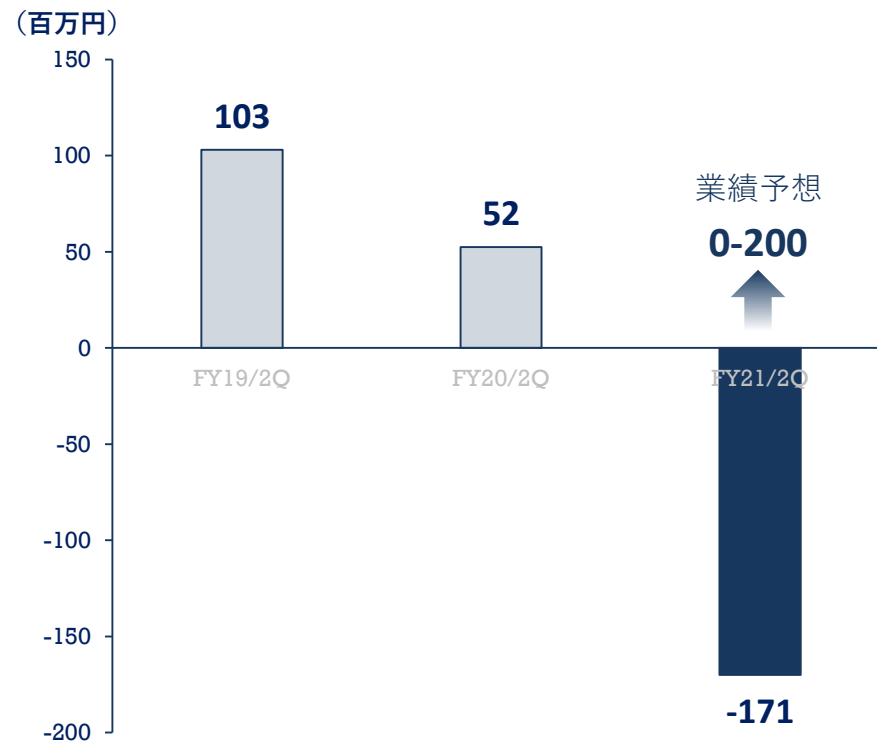
FY2021.3 2Q 業績推移(累計)

売上高は進捗率45.3%で推移。前年同期47.3%と比較して微減も期初計画通りには進捗。先行投資から回収フェーズへ移行し、赤字も営業利益は改善。

売上高進捗

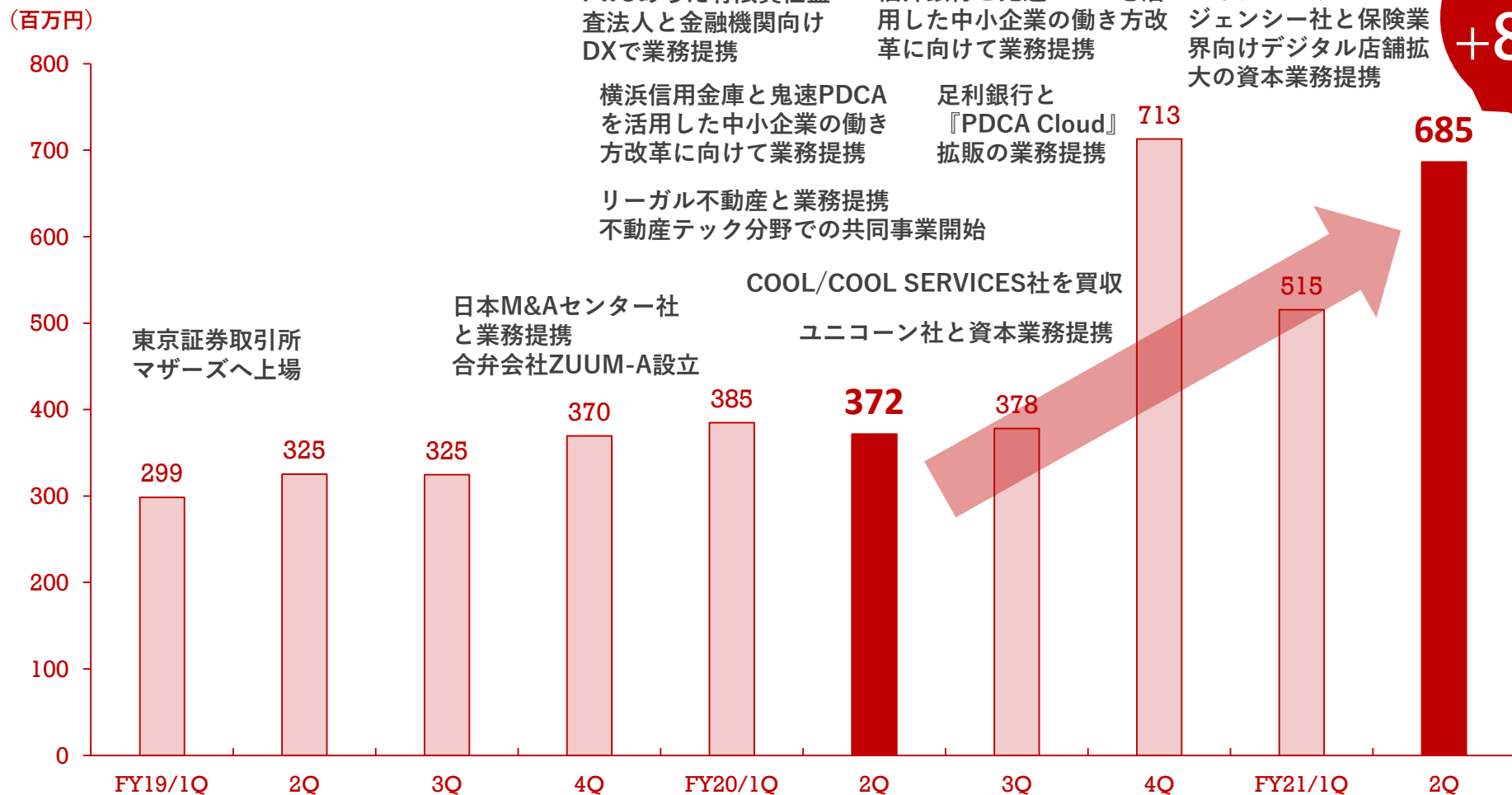


営業利益進捗



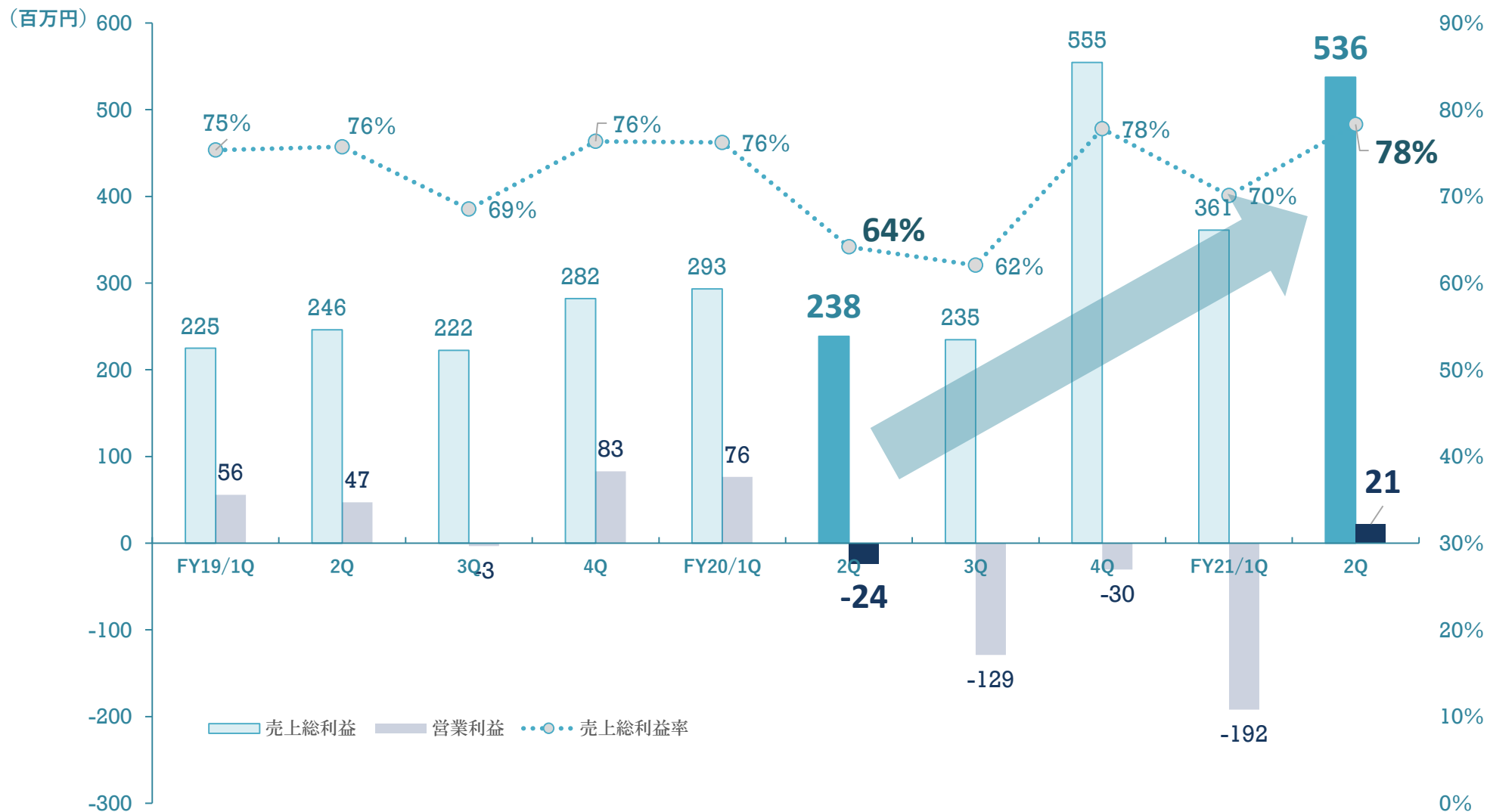
FY2021.3 2Q 四半期売上高推移

子会社PMIの進捗、SaaSの受注拡大等により2サービスともに伸長し、FY21/2Q連結売上高は、**前年同期比+84.3%**と成長が加速。



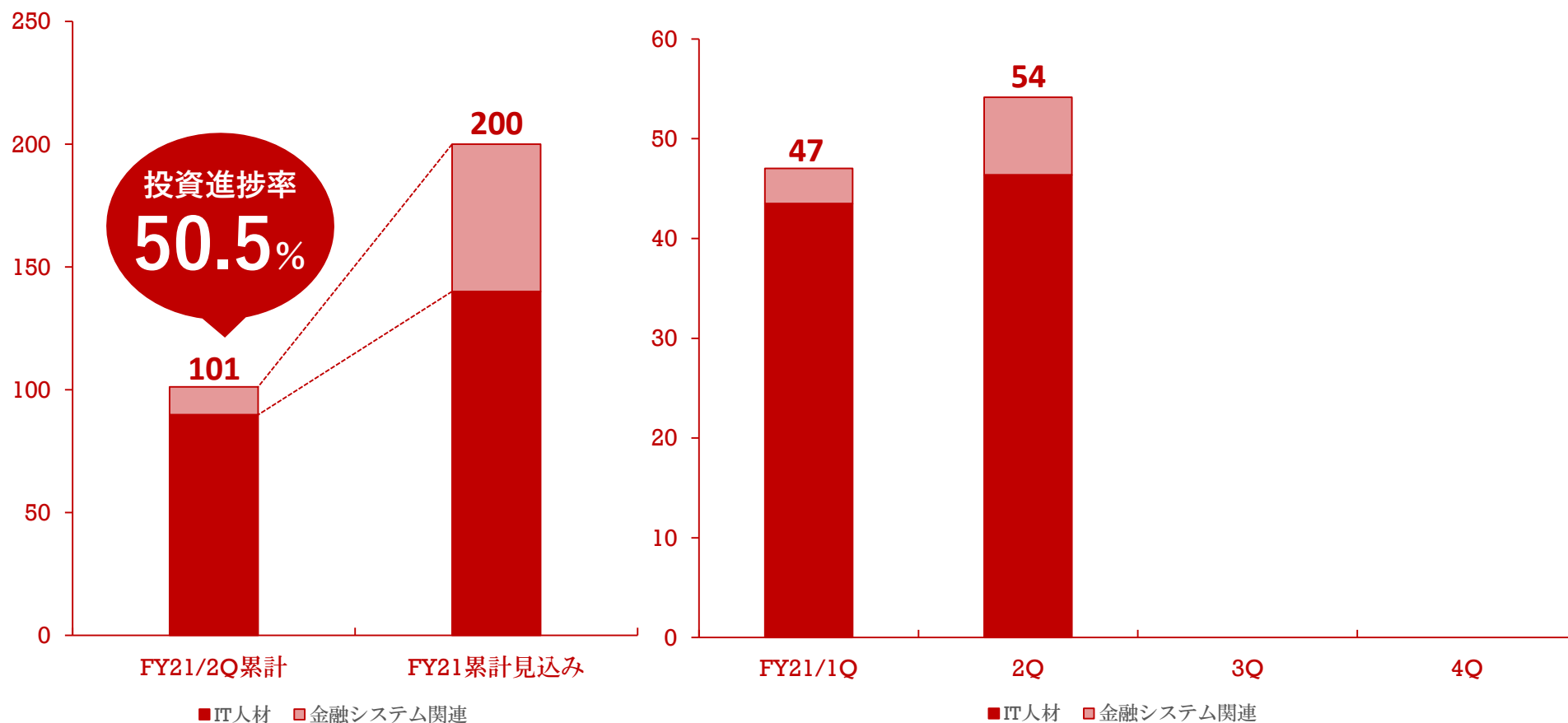
FY2021.3 2Q 四半期利益推移

成長投資による赤字先行も、**FY21/2Qで黒字転換**。売上総利益 (YoY+125%)、売上総利益率(+14pt)、営業利益(+186.1%)と大きく伸長。



FY2021.3 2Q 成長投資※の推移

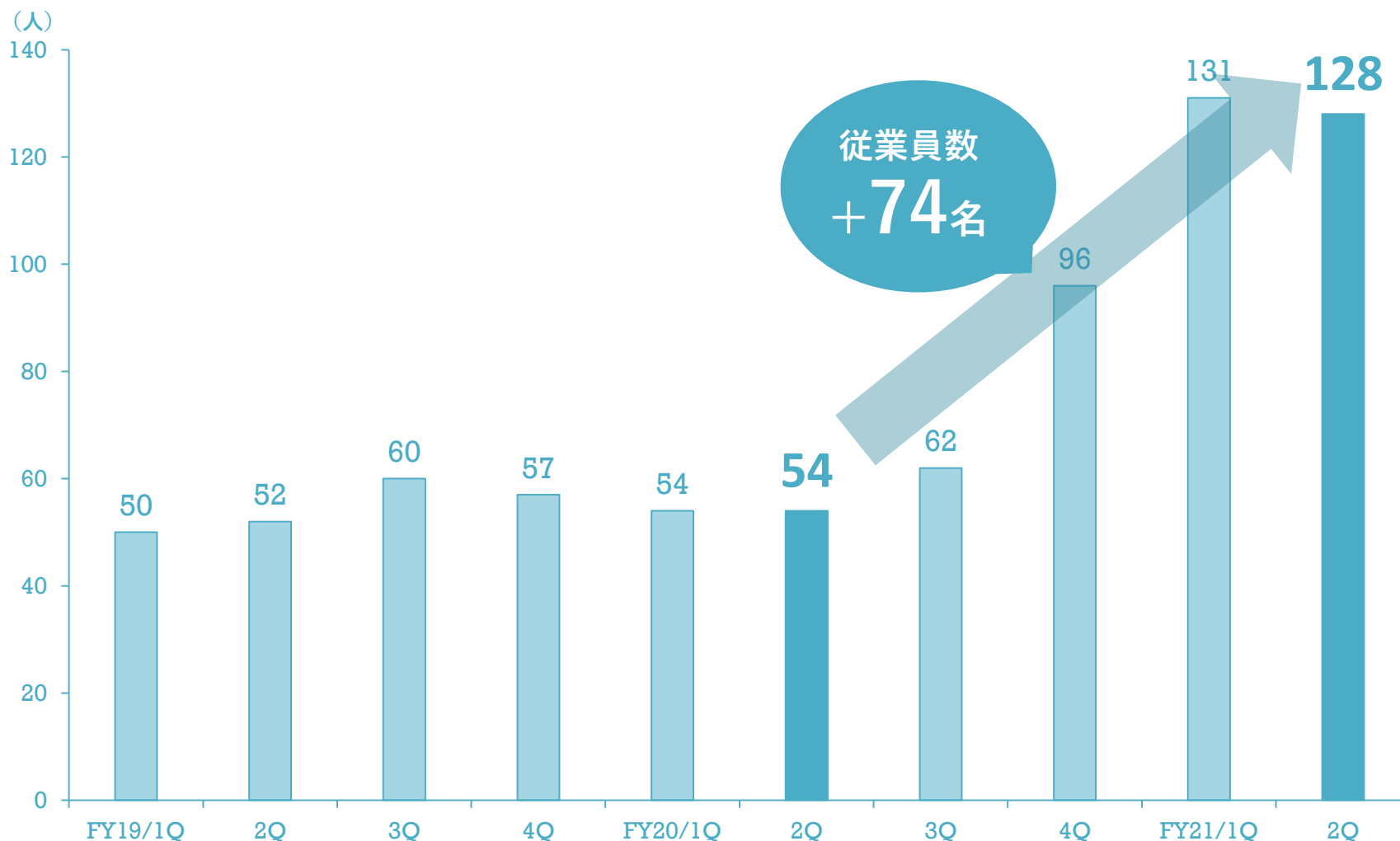
メディアプラットフォームやSaaS開発のエンジニア、デザイナー等のIT人材、クラウドファンディング子会社のシステム開発関連に引き続き投資。
2Qは54百万円を投資。通期投資予定額の50.5%を消化。



※成長投資の定義は、今期の重点分野への一過性の投資

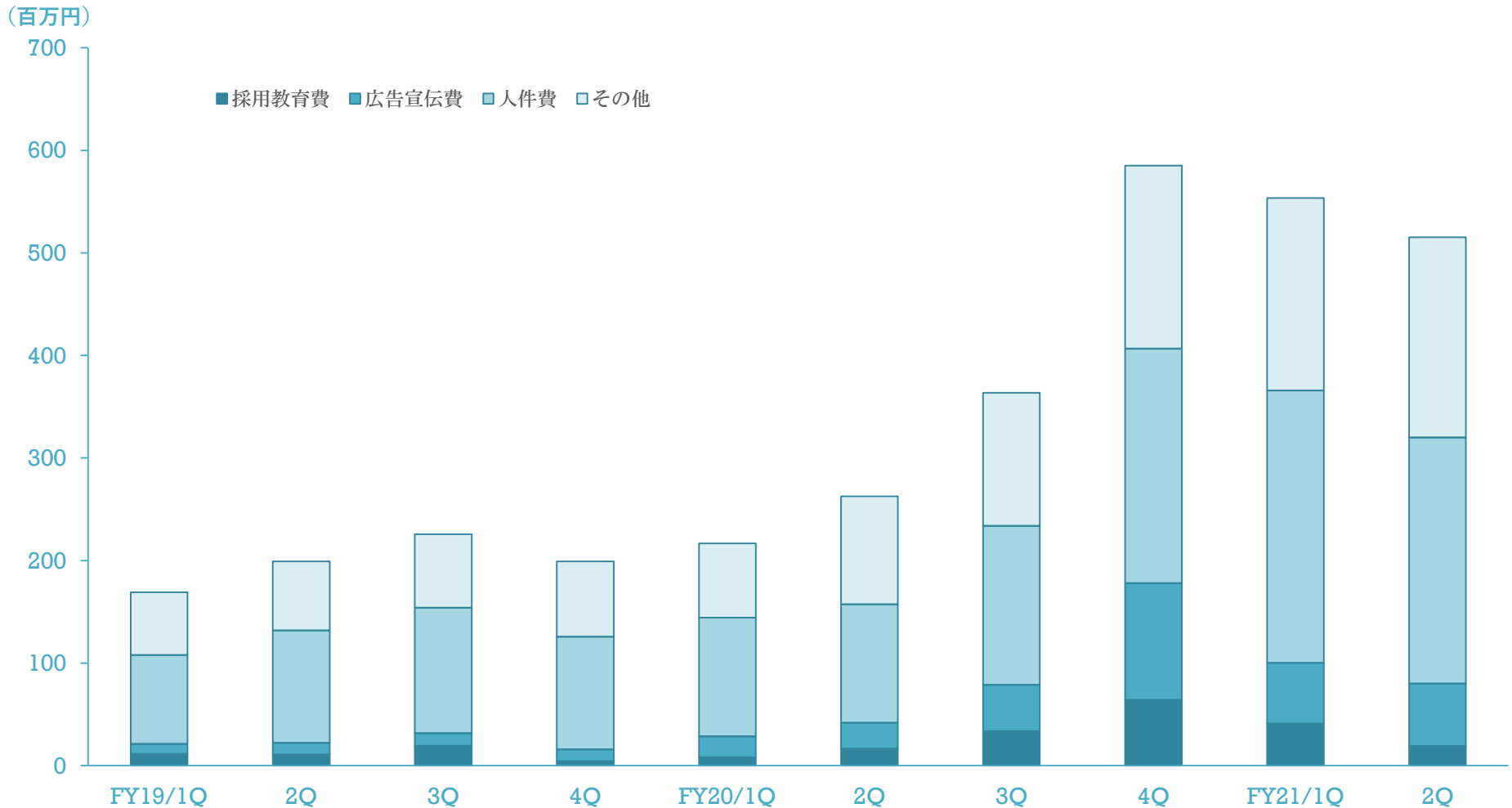
FY2021.3 2Q グループ従業員数の推移

IT人材採用への積極投資、クラウドファンディング子会社の買収等により、従業員数(正社員数、役員除く)は、前年同期比で74名増加。



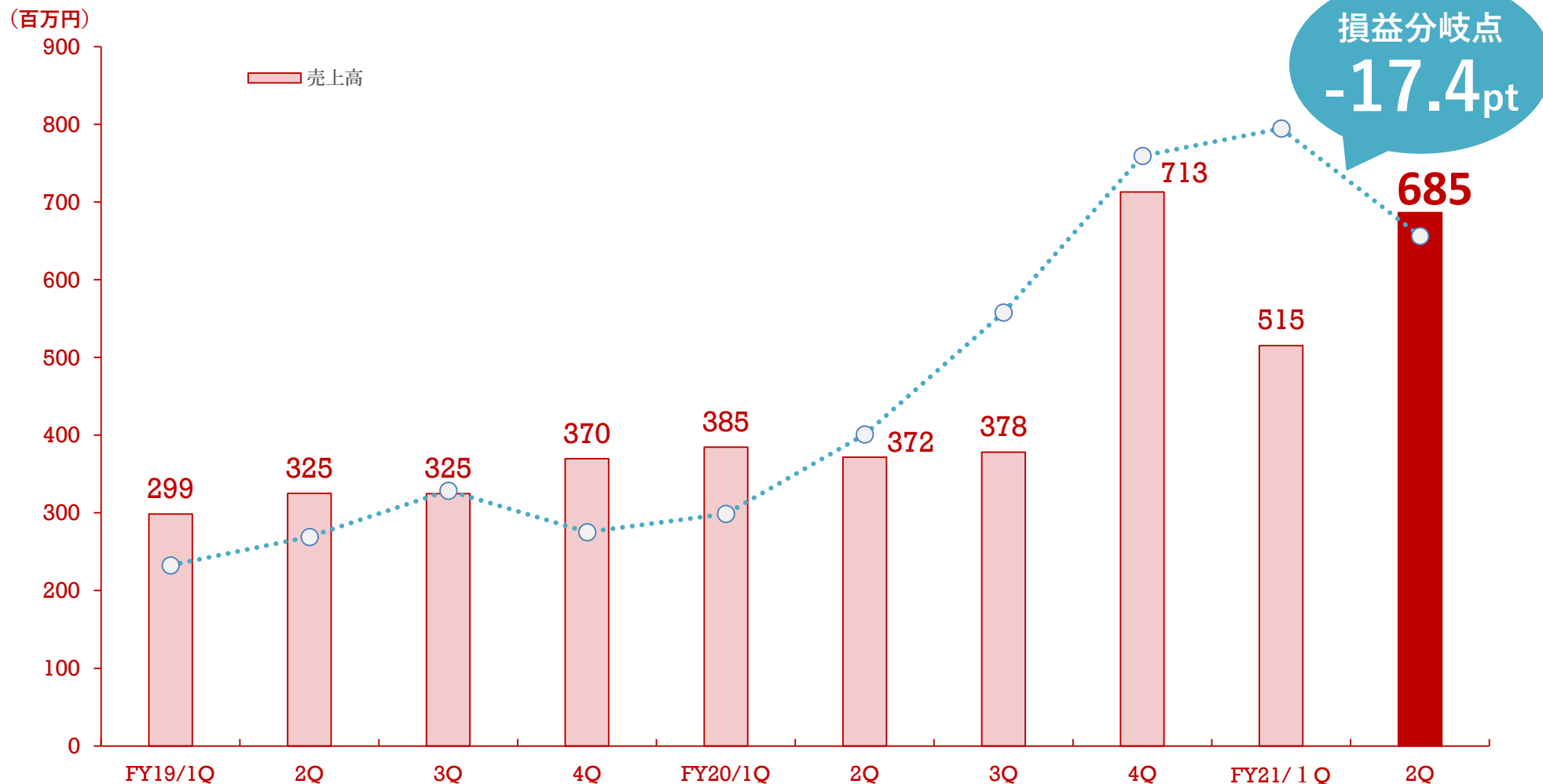
FY2021.3 2Q 販売管理費の推移

FY2020からの成長投資により人件費は増加も、採用費の適正化やマーケティング施策の効率化が進み、採用費、広告費を中心とする全体費用は削減傾向。



FY2021.3 2Q 損益分岐点の推移

継続した成長投資の投資額はQoQ+15.2%も、売上高の成長、採用・マーケティング効率化により、2Qで損益分岐点が17.4pt改善し、2Q単体で黒字化。

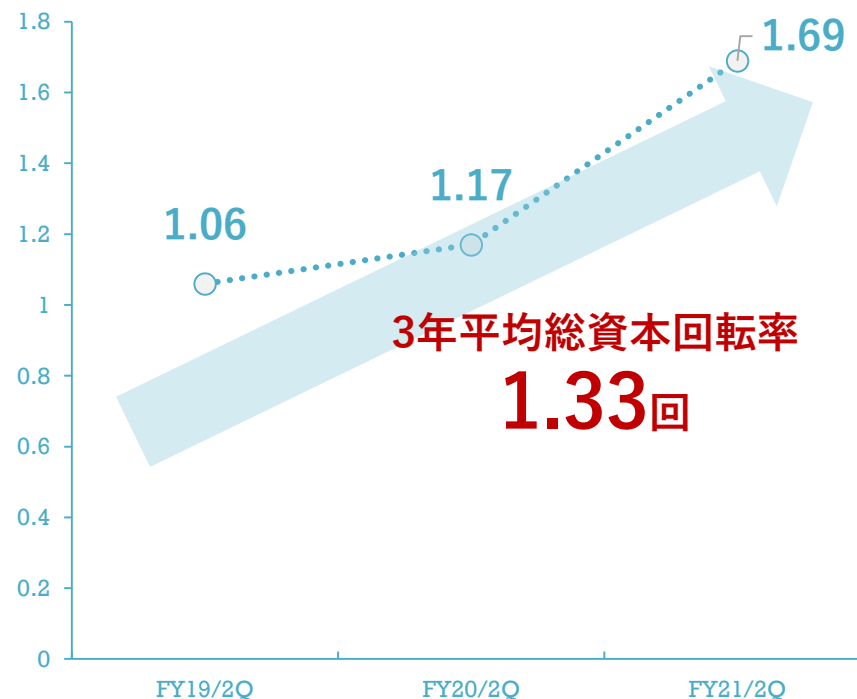


3年間で総資本回転率も大幅増

総資本回転率は過去3年間で大幅に増加。前期比は+44.4%。先行投資からの投資回収フェーズ移行によって資産の効率的な活用・収益化を実現。

過去3年間の総資本回転率

	総資本回転率 (年換算)	YoY 増減率	YoY 増減率
FY2019 2Q累計	1.06 回	-	-
FY2020 2Q累計	1.17 回	0.11 回	+9.9 %
FY2021 2Q累計	1.69 回	0.52 回	+44.4 %



P/Lサマリー(連結)

売上、利益共に前年同期比で大きく成長。1QからのIT人材等への成長投資により、累計で販管費が前年同期比123.0%増も、2Qで利益構造が改善。

	FY2021.3 2Q	FY2020.3 2Q	YoY 増減率	FY2021.3 2Q累計	FY2020.3 2Q累計	YoY 増減率
売上高	685 百万円	372 百万円	84.3 %	1,200 百万円	756 百万円	58.7 %
売上総利益	536 百万円	238 百万円	124.7 %	897 百万円	532 百万円	68.8 %
売上総利益率	78.3 %	64.2 %	14.1 pt	74.8 %	70.3 %	4.5 pt
販売管理費	515 百万円	263 百万円	96.2 %	1,069 百万円	479 百万円	123.0 %
営業利益	21 百万円	△24 百万円	186.1 %	△171 百万円	52 百万円	△427.1 %

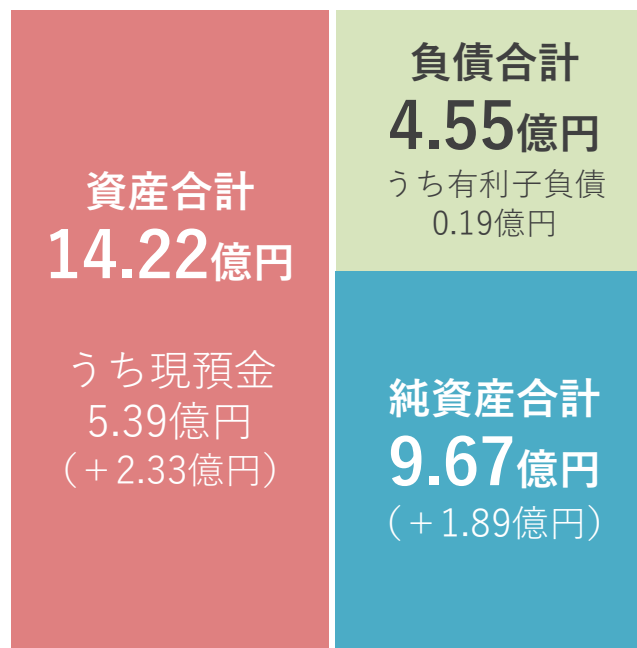
資金調達の目的と進捗

9/14に想定13.52億円で新株予約権を発行、9月末までの2週間で1.50億円を調達(株数ベースの進捗率13.6%)。さらなる成長へ向け財務基盤を強化し、中長期の投資資金の確保を目指す。

資金調達前B/S
(2020年6月末)



資金調達後B/S
(2020年9月末)
1.50億円調達、13.6%進捗



資金調達の使用

中長期の成長・企業価値向上に向けて、システム開発投資、新規会員・ユーザー獲得のプロモーション、既存事業の拡大や新規領域での事業創出につながるM&Aを積極的に推進する。

システム開発関連

既存事業拡大 & 新規事業
立ち上げに関する
システム開発関連投資

想定 **6.00** 億円

プロモーション

事業拡大に向けた
プロモーション費用

想定 **3.00** 億円

M&A

M&A及び資本・業務
提携に係る資金

想定 **4.52** 億円

02

FY2021.3 2Q業績(サービスドメイン別)

FY2021.3 2Q サービスドメイン別業績サマリー

フィンテックサービス

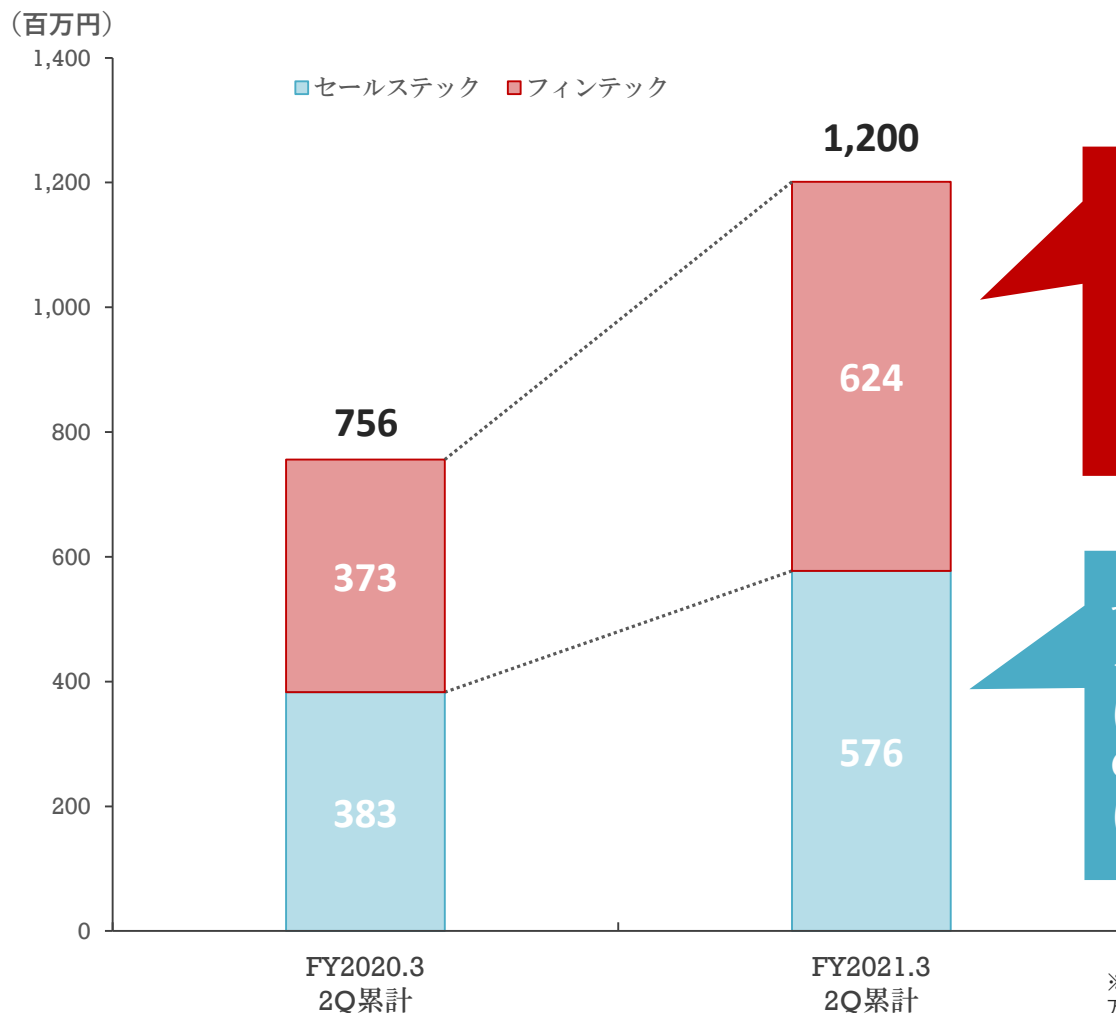
- ・ フィンテックサービス売上高は前年同期比+67.3%。クラウドファンディング子会社のPMIが進み、金融系メディアプラットフォーム構築へ
- ・ コロナ禍を機に開始した『ZUU online』ウェビナーでは利用者が4~9月で60,000人を突破。ユーザーの定着率が向上
- ・ 1Qにリリースした『NET MONEY』の証券、ローン、外貨投資等、新領域が立ち上がり好調。口座開設に加え、金融系企業への送客による広告収益が拡大

セールステックサービス

- ・ セールステックサービス売上高は、前年同期比+50.4%。特にSaaSサービス『PDCA Cloud』の新規顧客獲得が好調で、QoQ+63.3%と大きく伸長
- ・ SaaSサービスの売上拡大により、セールステック全体のストック売上高比率が89.7%(QoQ+0.7pt)と微増。ストック売上比率は引き続き高水準を維持
- ・ クレディセゾン社やケイズグループ社などの業務提携による大型アライアンスを実施

2サービスドメイン共に売上高+50%以上の成長

2サービスドメインが前年同期比+50%以上と成長。特にフィンテックサービスはクラウドファンディング事業のPMIが順調に進み+67.3%と高成長。



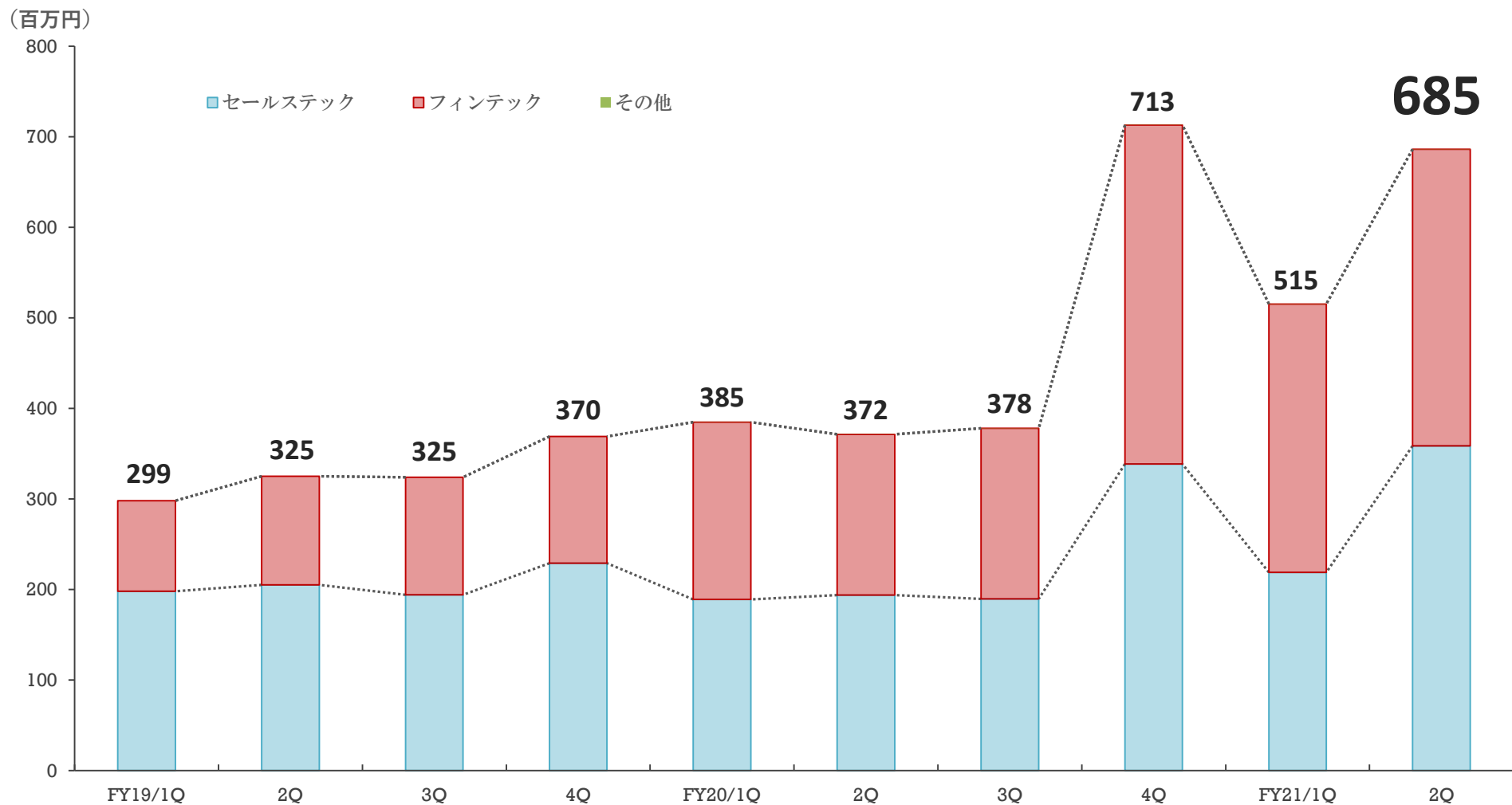
フィンテックサービスは、買収した子会社の株式型クラウドファンディング事業の売上増、また1Qに続き、送客事業が好調で増収に大きく寄与。

セールステックサービスは、コロナウイルス感染症の影響で契約締結の遅れによる期ズレが発生していた一部案件の受注に加え、新規顧客の獲得が順調に進む。

※ 上記「連結売上高」には、その他の売上高として、FY2020.3 2Q累計は41万円、FY2021.3 2Q累計は11万円をそれぞれ含む

サービスドメイン別四半期売上高の推移

両サービスドメインともに売上は伸長。セールステックがコロナ禍による契約締結遅れが順調に進むとともに新規受注拡大により**QoQで+63.3%**。



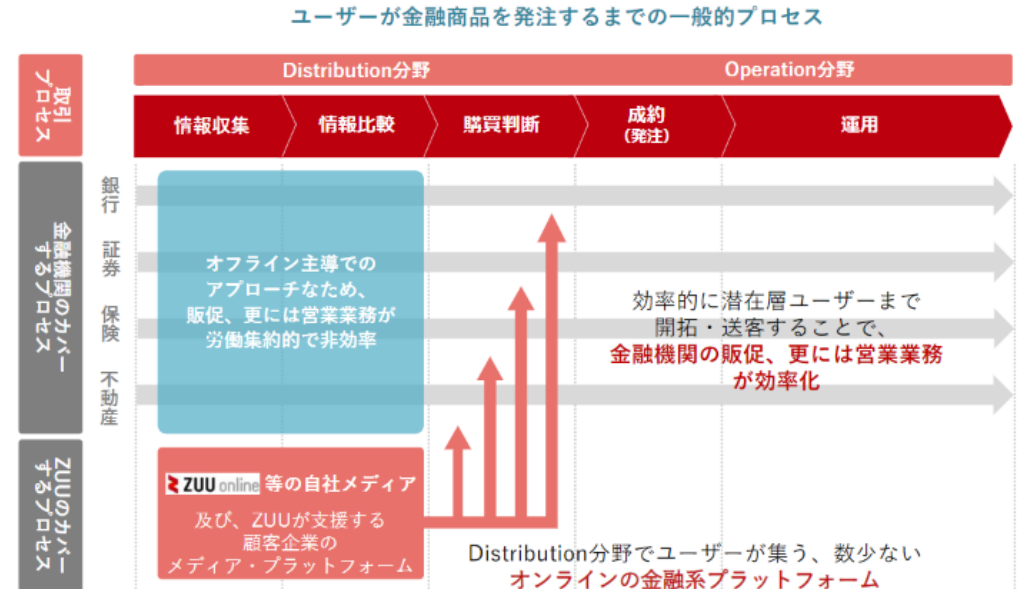
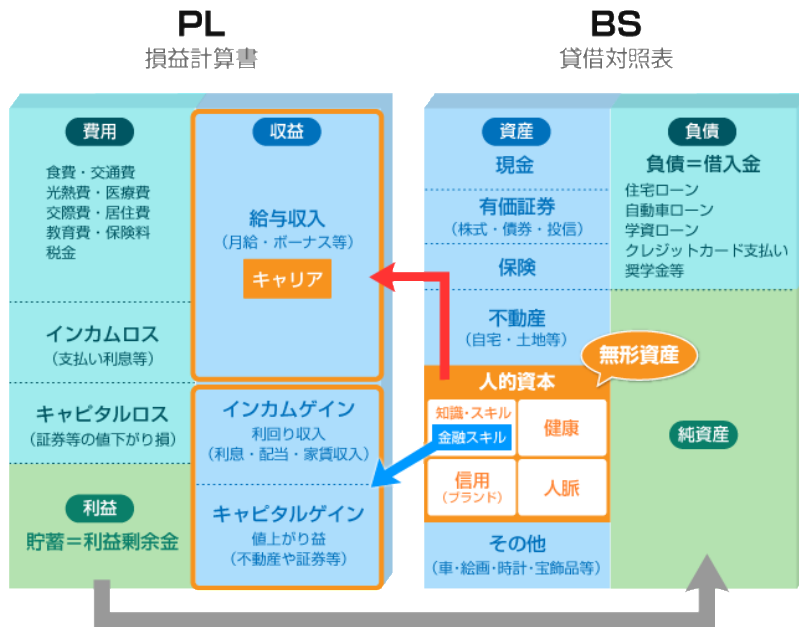
03

ドメイン別ハイライト

フィンテックサービス

フィンテックサービス 《個人のB/S支援》

メディアプラットフォーム上で金融機関とユーザーのマッチングを促進。**情報格差の解消**と**金融機関のDX支援**で新たな金融プラットフォームを実現する。



フィンテックサービスの主要KPI

フィンテックサービスでは以下の指標を拡大。

1

ユニークユーザー数

メディアプラットフォーム
フォームによる
ユーザー基盤の強化

2

会員数

訪問者→無料会員→有料
会員の強化による
ユーザーストック拡大

3

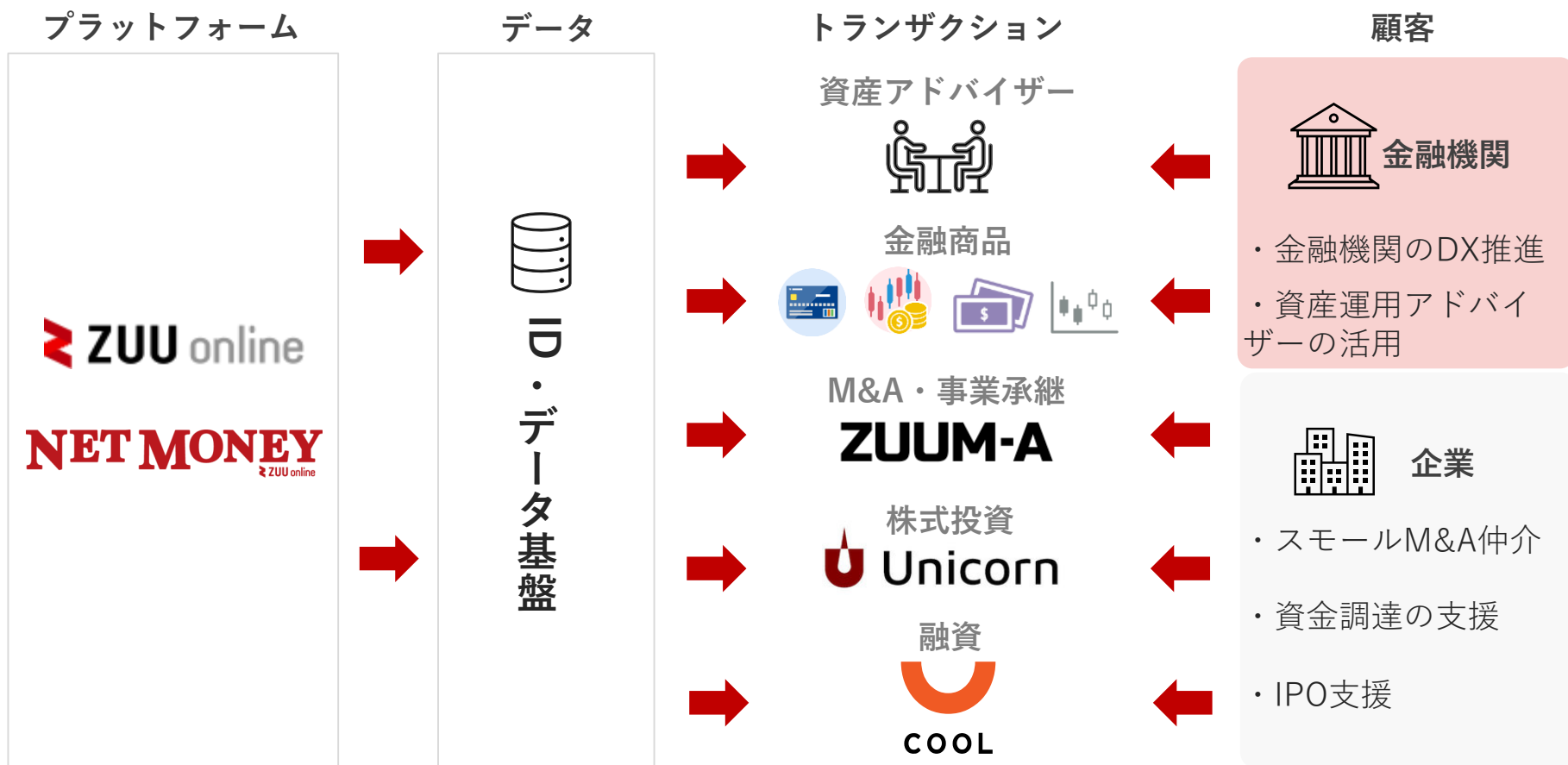
ARPU
(1ユーザーあたり平均売上)

金融系サービスの提供で
マネタイズ手段の拡大・
マッチング精度向上

フィンテックサービスのビジネス

業務提携やM&Aにより、間接・直接両面での金融サービスを提供。メディアのユーザー基盤を活用し、法人・金融機関等とのマッチングを促進。

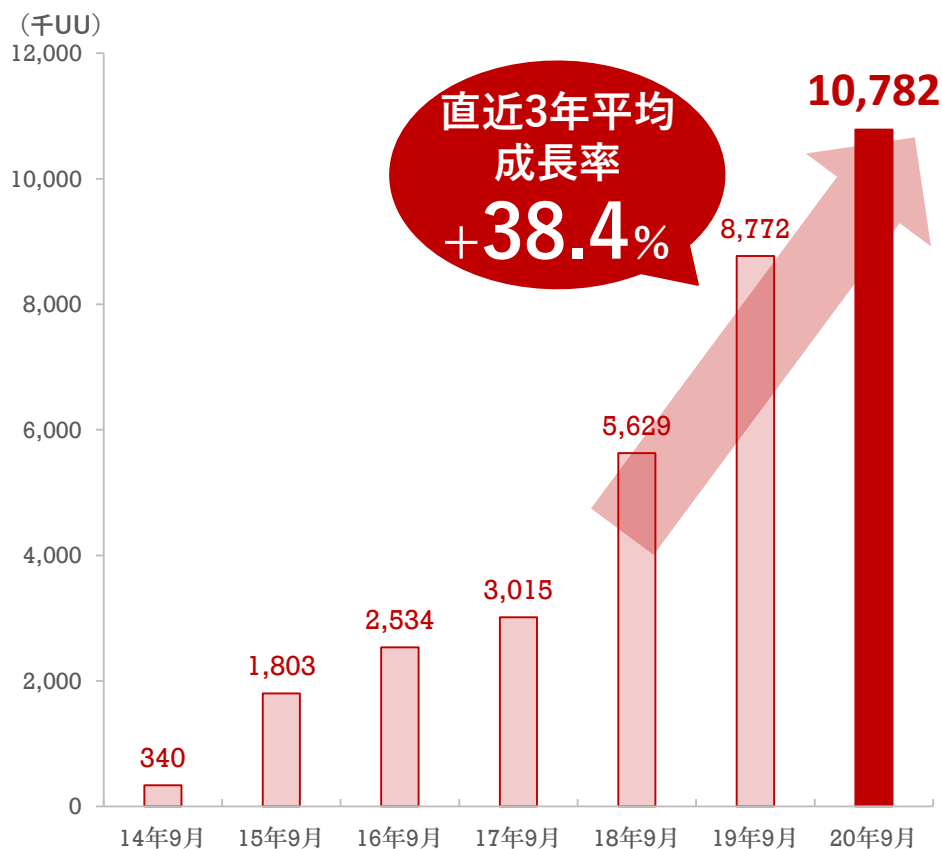
メディアを基盤とする金融系プラットフォーム



メディア訪問数、総会員数の推移

『ZUU online』を中心とするメディアプラットフォームの訪問数、総会員数は順調に伸長。月間訪問数は直近3年成長率+38.4%で1000万規模に成長。

訪問者数の推移



総会員数の推移



ウェビナー企画によるユーザー再訪率の向上

コロナ禍によるDX化を背景にオンラインセミナーを強化。各業界インフルエンサーによる投資家・経営者向けウェビナーを2020年4月から積極開催。
利用者数64,000人にまで拡大し、『ZUU online』のユーザー再訪率が向上。



ウェビナー
累計利用者

64,000人以上
(2020年10月末時点)

『NET MONEY』の金融商品カテゴリ拡充

前Qにリリースした『NET MONEY』のカテゴリ数が拡充。新規カテゴリによるトラフィック、広告収益が増加。SEO経由のトラフィックが大幅に伸張し、SEO経由のUUがQoQ約40倍に成長。

新規カテゴリの拡充による売上増



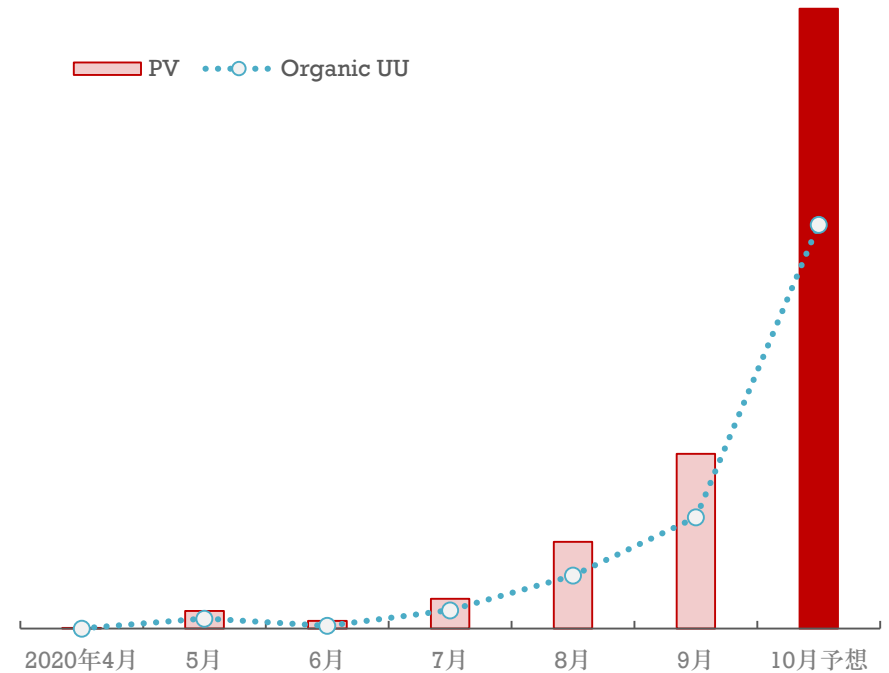
ローン

証券

外貨投資

クレジットカード

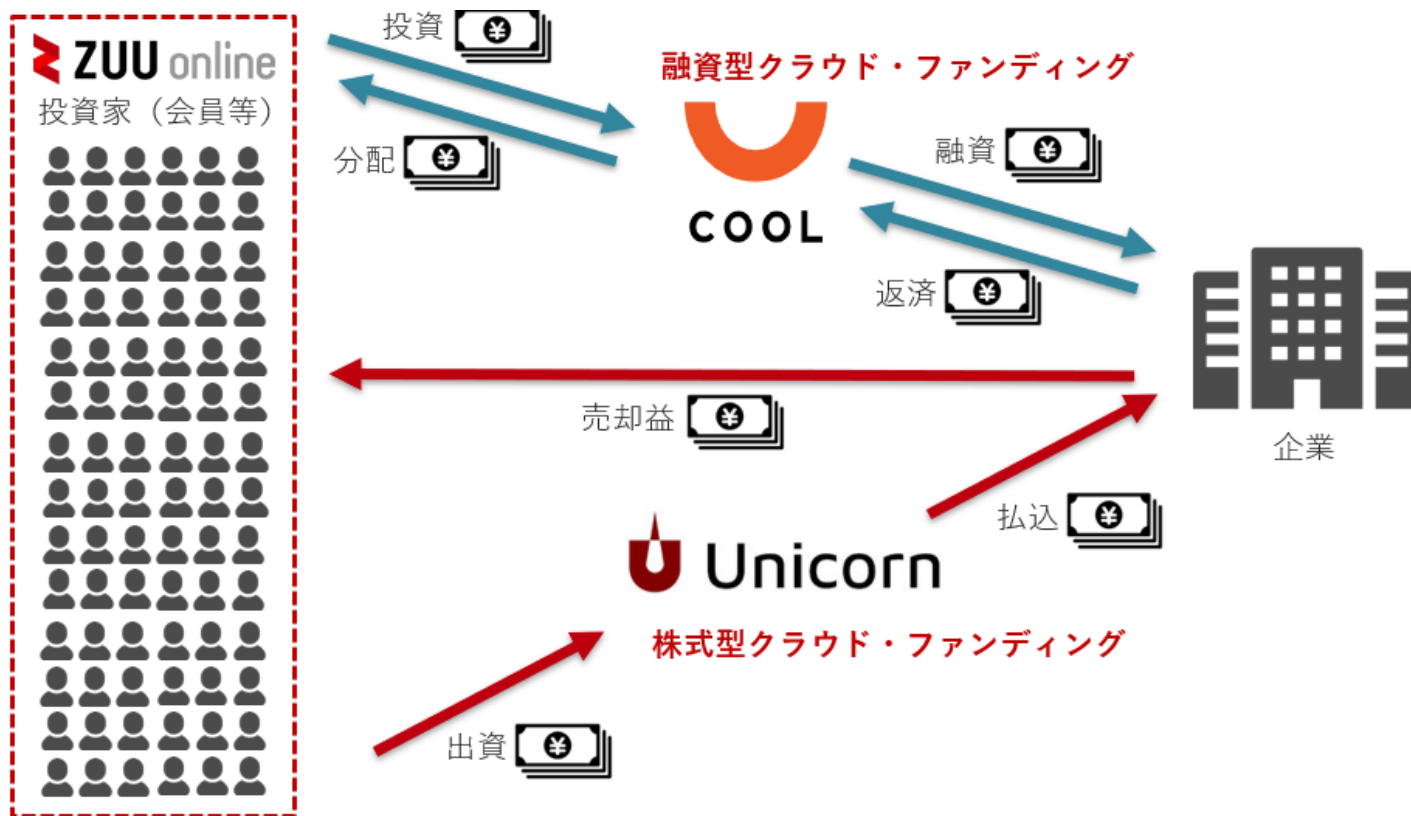
検索流入によるトラフィックが急成長



『NET MONEY』のSEOが伸張。新規カテゴリリリースによる効果で、QoQでOrganic UUは約40倍に上昇。

メディア⇔クラウドファンディングの連携促進

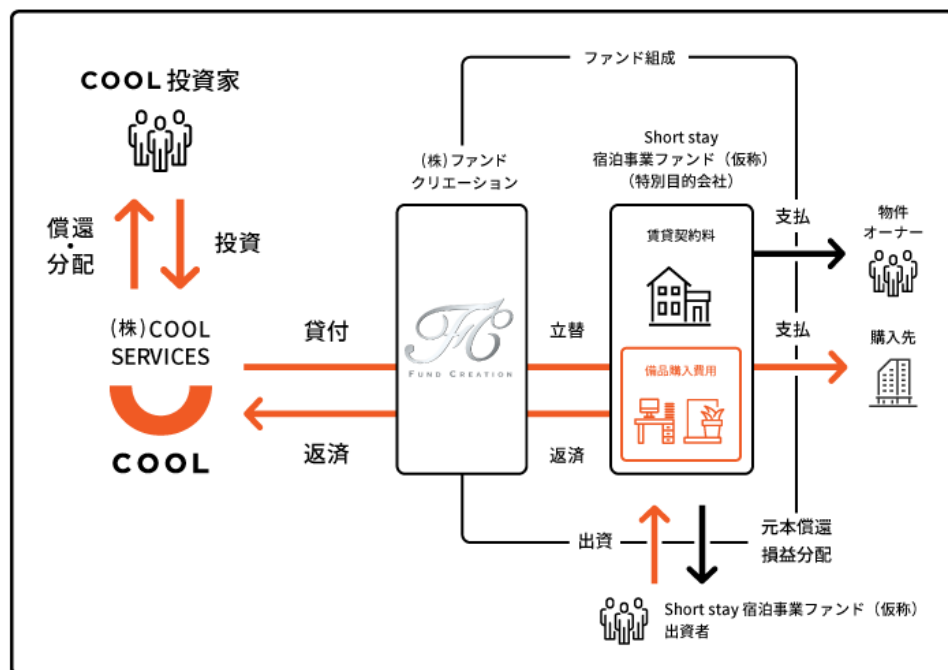
グループ化した子会社2社による融資型・株式型のクラウドファンディングでは、法人の資金調達（金融資本）支援を推進。メディアのユーザー基盤を活用した連携を促進。



融資型クラウドファンディング『COOL』のリニューアル稼働開始

システムリニューアルが完了し、ZUUグループとなって初の案件募集を2Qに開始。新1号案件は上限一杯の5000万円を調達。

『COOL』でのファンド組成の仕組み



※資料は、COOL社の情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません

リニューアル後初の案件調達を実施



新1号案件では、民泊・マンスリーファンド事業融資ファンド（株式会社ファンドクリエーション）の資金調達を実施。

株式型クラウドファンディング『Unicorn』が相次ぐ大型調達

グループ間連携によるPMIが進み、チャンネル、コンテンツ、募集案件等の改善が促進。8~9月で公開半日での大型調達を実現し、10月以降の案件も順調に調達。



『Unicorn』がエンジェル税制認定事業者へ



(中小企業庁HPより引用)

『Unicorn』がエンジェル税制の認定事業者に経済産業大臣から認定。この認定により、投資家にとっては、総所得や株式譲渡益から投資金額の控除を受けられるようになり、減税された資金を再投資に回すこともできるよう。

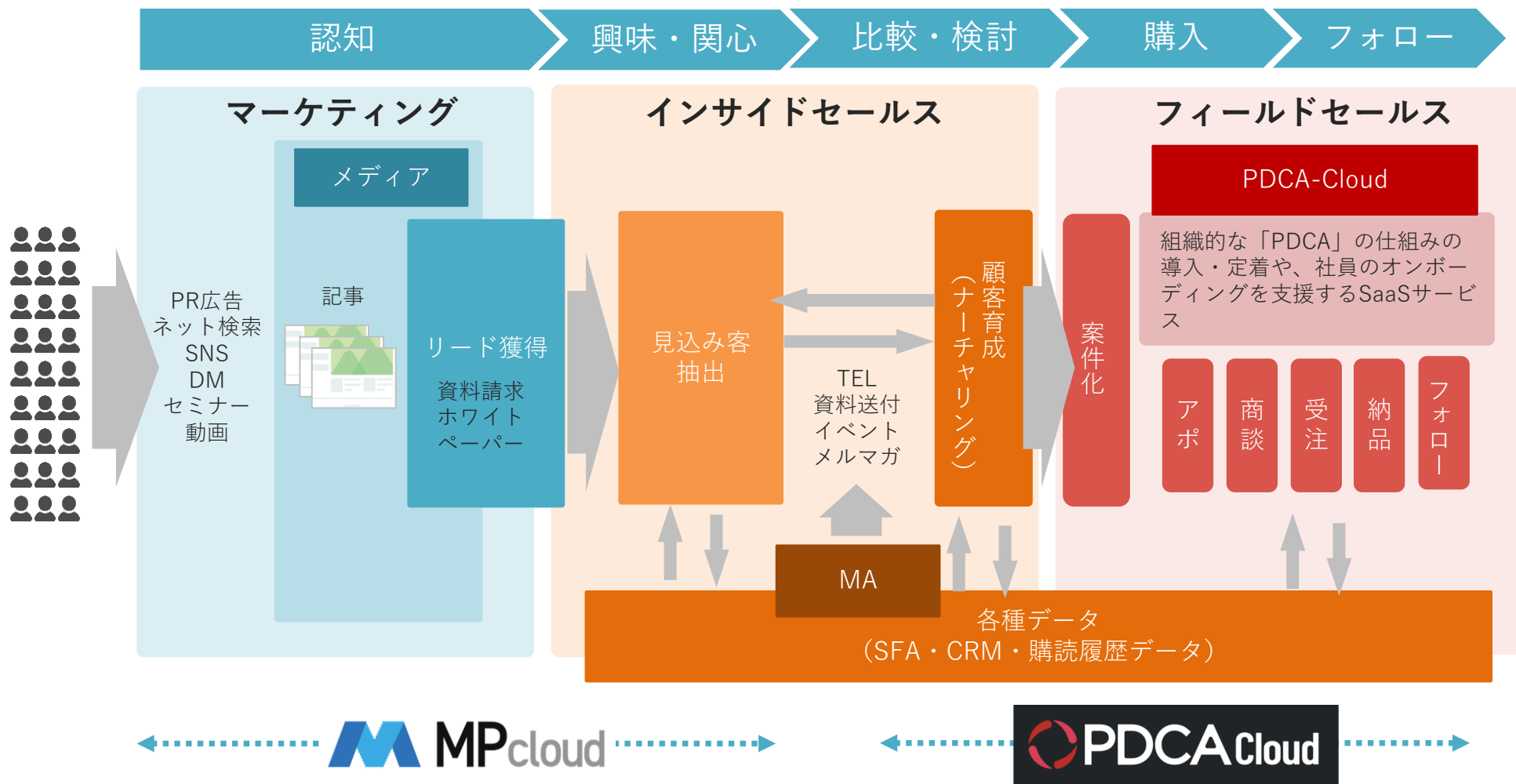
※資料は、ユニコーン社の情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません

04

ドメイン別ハイライト
セールステックサービス

セールステックサービス 《法人のB/S支援》

マーケティングからセールスまでのプロセスを2つのSaaSサービス『MP Cloud』『PDCA Cloud』を中心に支援するtoB事業。



セールステックサービスの主要KPI

セールステックサービスでは以下の指標を拡大。

1

新規顧客数

新規顧客数を拡大
マーケティング→イン
サイドセールスを強化

2

ストック売上高比率

カスタマーサクセス向上
による顧客の継続利用を
促進

3

ARPA

(1顧客あたり売上高)

アップセル、クロスセル
等での顧客あたり売上向
上でネガティブチェーン
の実現

セールステックサービスのビジネス①『MP Cloud』

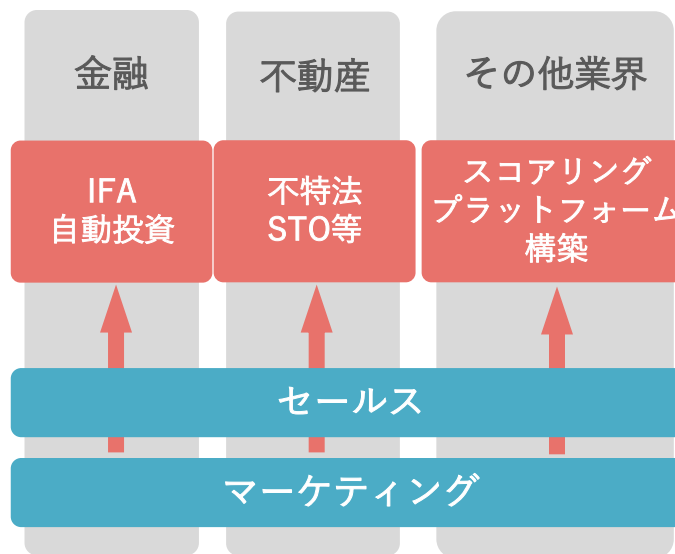
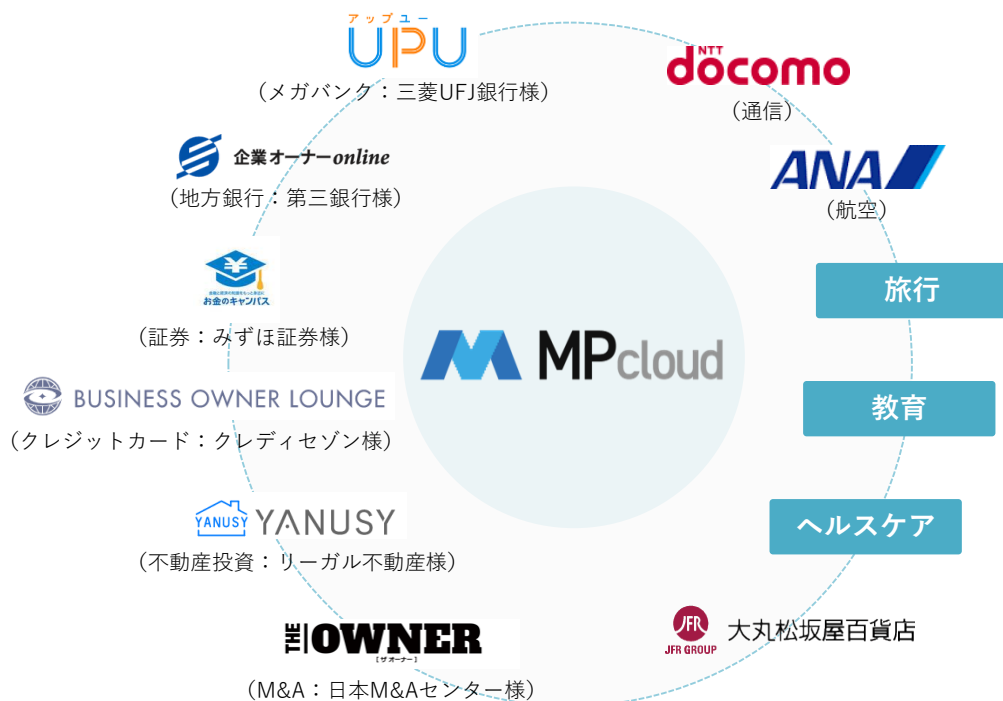
メディア運営で培ったノウハウを活用し、企業のマーケティングを支援するSaaSサービス『MP Cloud』をエンタープライズ中心に提供。

『MP Cloud』によるメディア構築支援

メディア構築からさまざまな事業展開へ

金融機関様

非金融企業様



Horizontal SaaSとして、多業界のマーケティング支援から『PDCA Cloud』でのセールス支援に接続。また、『MP Cloud』をベースとしたマーケティングから、各社事業に合わせた事業構築にも展開。

業務提携による各種メディアの急成長/連携強化

『BUSINESS OWNER LOUNGE』（クレディセゾン社）を7月に新規リリース、
『THE OWNER』（日本M&Aセンター社）は月間200万PV、会員数6,000名を突破。
各種メディアと『ZUU online』のSSO連携によるユーザー基盤強化。

明日を切り開く経営者を応援する



BUSINESS OWNER LOUNGE



オーナー経営者の支援プラットフォーム

THE OWNER

【ザオーナー】



月間 200万PV

月間 140万UU

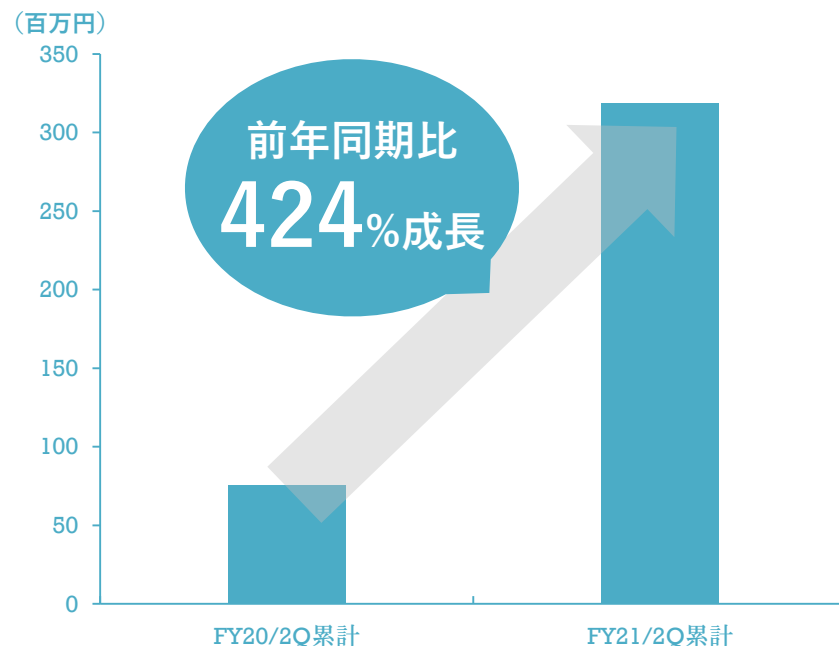
会員数 6,000名超

セールステックサービスのビジネス② 『PDCA Cloud』

当社のPDCAノウハウを活用した企業経営・組織マネジメント支援SaaSサービス『PDCA Cloud』をSMB中心に提供。経営者のパートナーとして事業支援を推進。

『PDCA Cloud』でPDCAの仕組みを構築

SaaSサービスとして急速に成長



前年同期比424%成長と『PDCA Cloud』が大きく躍進。顧客数、大型アライアンスなど、事業立ち上げから急速に拡大中。

『PDCA Cloud』 受注数が約200社まで増加

『PDCA Cloud』の提供先が順調に拡大。Horizontal SaaSとしてSMBを中心に約200社に導入。多業界に渡り、経営者のパートナーとしてSaaS導入・導入コンサルティングを提供。



導入業種一覧

美容・化粧品・エステ/アパレル・ファッション/放送・通信・メディア/医療・製薬/教育・資格/住宅・不動産/製造・メーカー・工業/飲食店・食品・飲料/金融・保険/IT・システム/広告・デザイン・PR ほか

ケイズグループと業務提携、組織コンサルティングを開始

鍼灸整骨院を東京・千葉・各地域に展開する最大級の整骨院グループ、ケイズグループと業務提携。『PDCA Cloud』のベースである鬼速PDCAの考え方を活用した人材育成・コンサルティングサービスを共同開発し、全国100店舗、700人の治療家育成や幹部育成に乗り出す。



ZUUとケイズグループ、業務提携のお知らせ

株式会社ZUU（代表取締役：富田 和成 以下「当社」）は、整骨院事業や経営者・治療家向けサービスを展開する株式会社ケイズグループ（代表取締役：小林 博文、以下「ケイズグループ」）と、「鬼速PDCA」を活用した人材育成・コンサルティングサービスを新たに共同開発することを目的に業務提携したことをお知らせ致します。

第一弾として、ケイズグループへ「鬼速PDCA」をベースとした組織コンサルティングサービスの導入コンサルティングを実施するとともに、「PDCA Cloud」によりケイズグループの全国100店舗、700人の治療家育成と組織内幹部層を教育する「K's College」を立ち上げ、「業務標準化」「課題の因数分解」「目標達成マネジメント」などを実施していきます。

第二弾として、ケイズグループの持つ全国の治療家、経営者のリアルネットワーク力と、当社のデジタルマーケティング力や「鬼速PDCA」を掛け合わせた新しい教育・コンサルティングサービスを共同開発し、整骨院業界でFC経営展開に挑戦する経営者向けに「知る・調べる・相談する」など総合的な整骨院経営課題解決型プラットフォームの構築・開発を進めていく予定です。

本取り組みは国連が定めるSDGsにおける「すべての人に健康と福祉を」の目標に寄与するものと考え、サービスの共同開発と提供を通じて、整骨院業界でFC経営展開に挑戦するすべての経営者を支援することで、整骨院業界全体の経営力向上に貢献してまいります。

株式会社ZUU(本社：東京都目黒区、代表取締役：富田 和成、東証マザーズ上場、以下ZUUという)と業務提携したことをお知らせいたします。

まずは第一弾として、12万部突破のベストセラー書籍ZUUの『鬼速PDCA』をベースとしたPDCAシステム、組織コンサルティングを導入し、また、『PDCA Cloud』により当社700人の治療家育成と組織内幹部層を教育する『K's College』を立ち上げ、その「業務標準化」「課題の因数分解」「目標達成マネジメント」などを実施していきます。



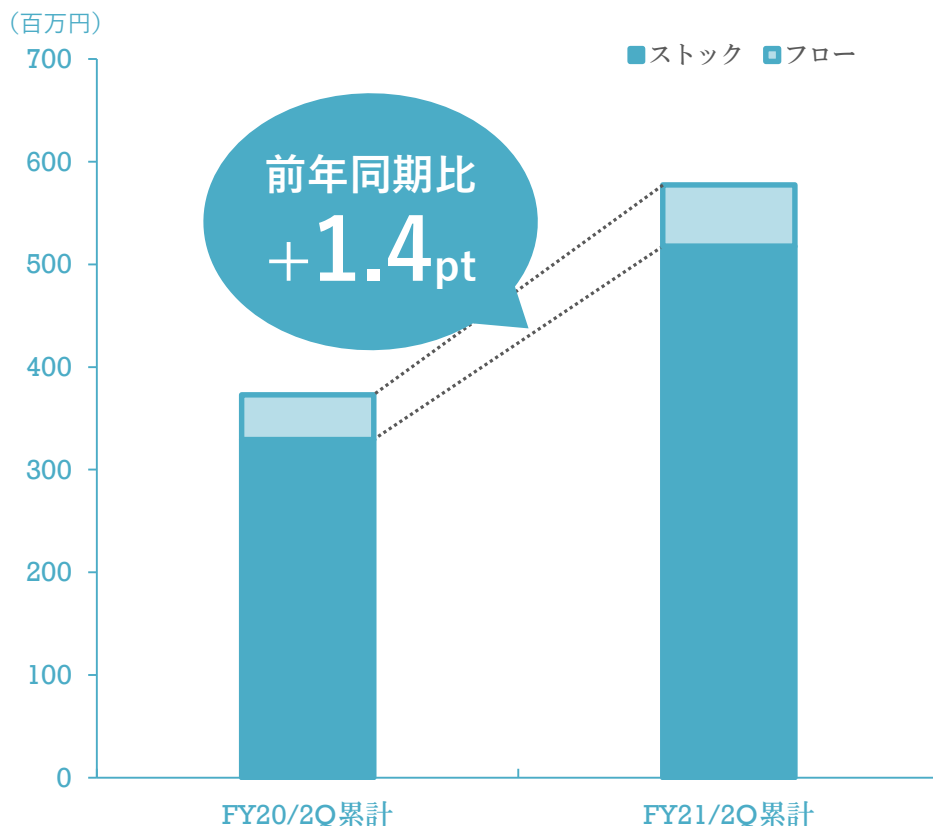
2020年10月22日
ケイズグループ

治療家向けの
、代表取締
ームを運営す

ストック売上高比率、ARPAともに増加

FY21/2Q累計のストック売上高比率※は89.7%(YoY+1.4pt)に上昇。今期に営業効率、マーケティング効率、顧客単価がQoQで数値が大きく改善。

ストック売上高比率が89.7%に上昇



※ストック売上高の定義は、サービス提供期間が3ヶ月以上

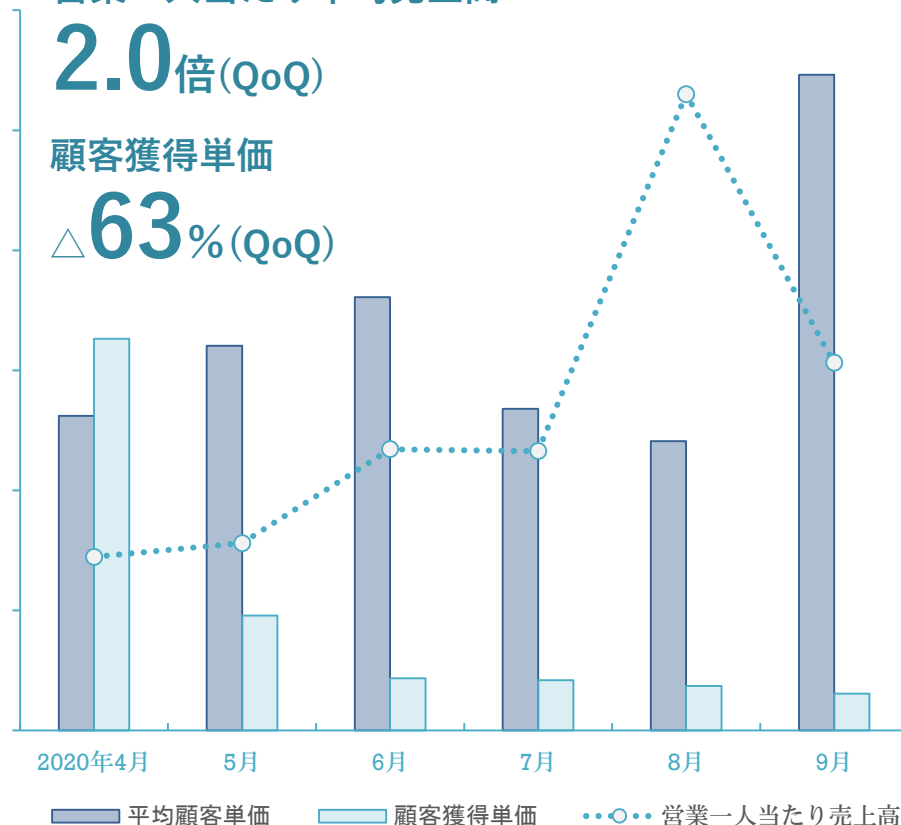
営業効率・獲得効率・顧客単価が改善傾向

営業一人当たり平均売上高

2.0倍(QoQ)

顧客獲得単価

△63%(QoQ)



05

下期戦略と3Qアクション

FY21下期戦略

フィンテックサービスは期初より推進しているデジタル店舗、アドバイザーマッチングをはじめとする金融プラットフォーム構築、セールステックサービスは引き続きSaaSサービスのプロダクト開発・提供による事業開発を推進。

フィンテックサービス

- ① 金融プラットフォーム確立
- ② 金融機関のDX推進
- ③ 金融系企業の
トランザクション最大化

セールステックサービス

- ① 『MP Cloud』サービスの拡張
- ② 『PDCA Cloud』シリーズの
新プロダクト投下
- ③ 経営者向けオムニチャネル
プラットフォーム構築

サービスドメイン別3Qアクション

金融プラットフォームの強化へ向けて、各プラットフォームのトランザクション最大化に向けてUI/UX改善を推進。また、SaaS拡充によるストック売上の強化と連携によるARPA増加を目指す。

金融プラットフォームの強化

ZUU online

- ・ 『資産家(資本家)』向け新規サービス立ち上げ
- ・ アドバイザーマッチングの立ち上げ

NET MONEY

- ・ 金融商品の既存カテゴリ改善
- ・ 金融商品新領域の立ち上げと収益化

Unicorn



- ・ クラウドファンディングのプロダクト強化
- ・ クラウドファンディングの新領域立ち上げ

SaaSラインナップの拡充

MPcloud

- ・ サービスラインの拡張
- ・ マーケティング支援パッケージの開発
- ・ 自社サービスとの連携等による事業開発

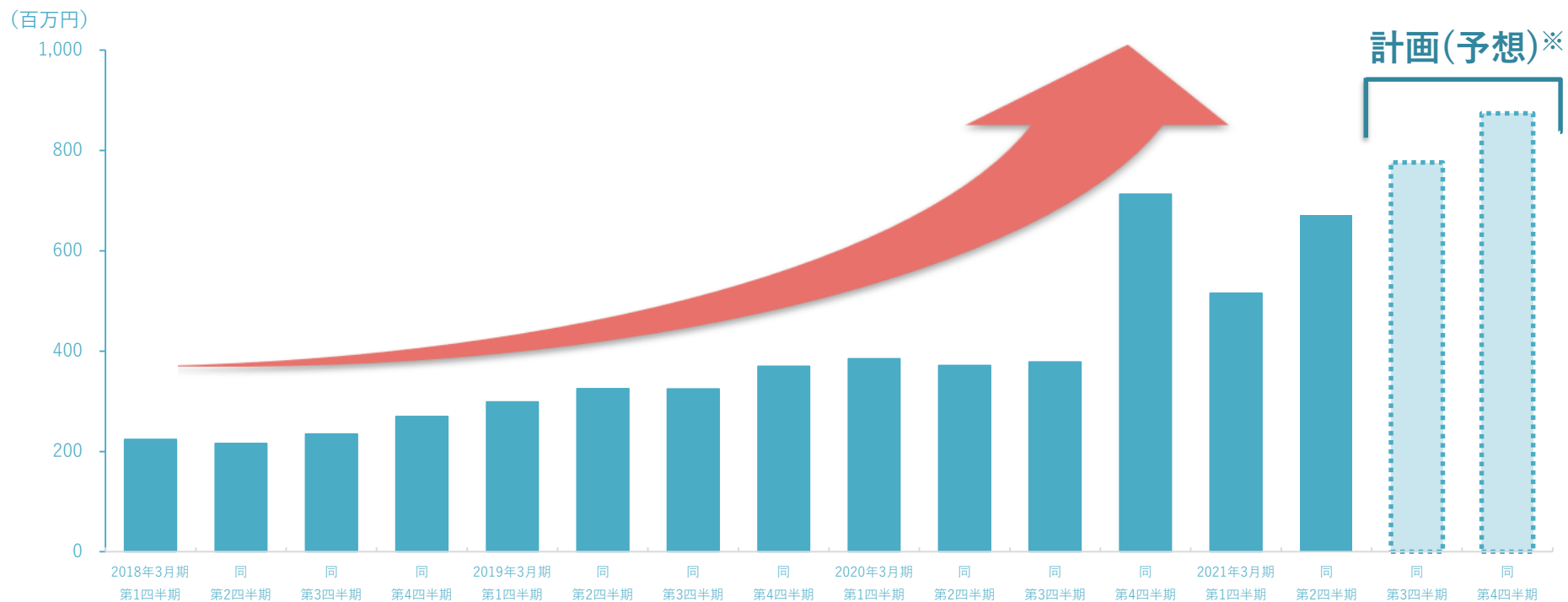
PDCACloud

- ・ オムニチャネル化に向けたネットワーク開拓
- ・ 『PDCA Cloud』シリーズ展開
- ・ 多業界とのアライアンスによるパーティカル型の事業開発

FY21下期の業績予想

2Qまでは売上高・利益ともに期初計画通り推移。下期以降は、期初からの成長投資は維持しつつ、新事業立ち上げ/提携/M&Aなどによる中期的な非連続成長に向けて調達した資金を投下予定。

FY21下期の成長イメージ



※計画(予想)は、業績予想レンジの下限～上限の中間の計画

06

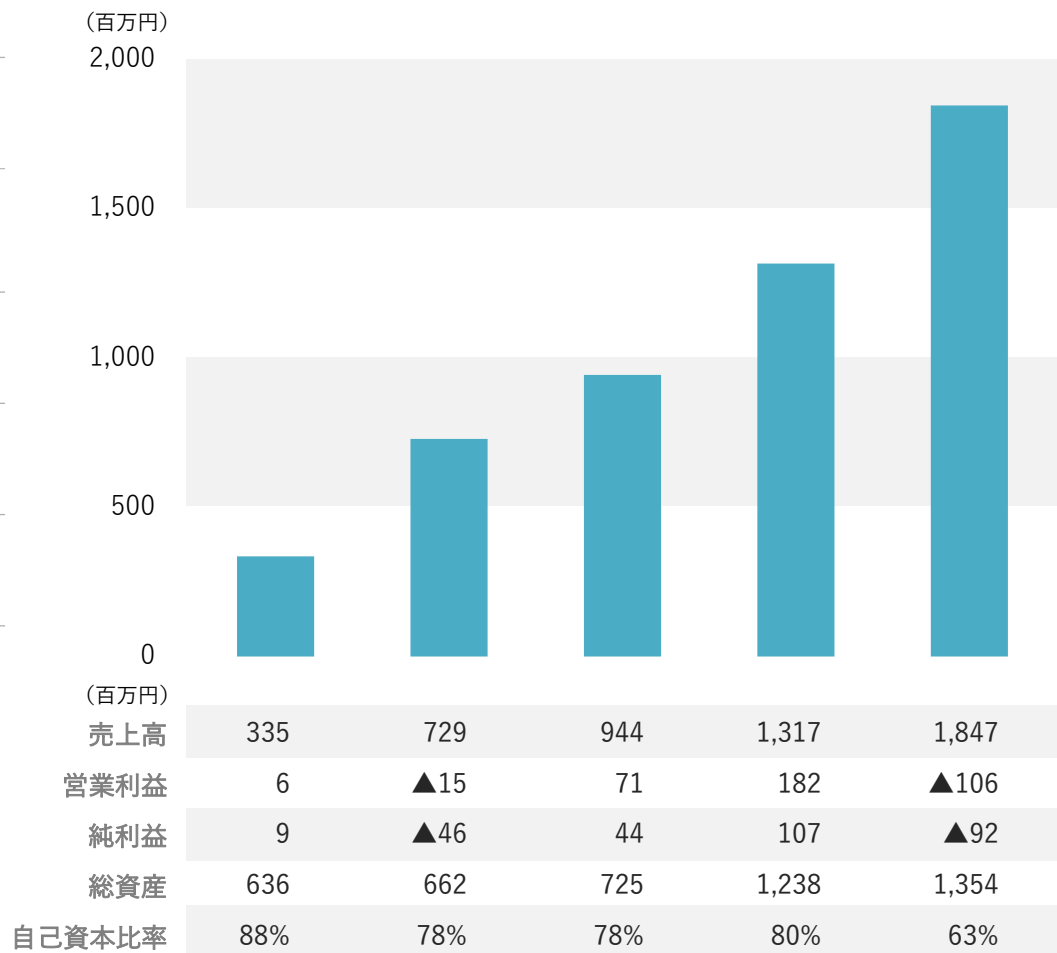
Appendix



会社概要

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	128名 (臨時雇用除く、2020年9月末)
事業内容 (子会社含む)	<ul style="list-style-type: none">• アッパーマス～富裕層向けフィンテック・プラットフォームの運営• セールステック・プラットフォームの運営とセールステック推進支援• 融資型クラウドファンディングサービス・株式型クラウドファンディングサービスの運営• その他



経営陣の紹介

金融およびIT両面で経験豊富な経営メンバーが当社を支援。

経営陣

富田 和成 / 代表取締役



大学在学中にソーシャル・マーケティング関連で起業。卒業後、野村証券に入社、本社の富裕層向けプライベート・バンキング業務、ASEAN地域の経営戦略担当等に従事。

2013年に同社退職、ZUUを設立し、代表取締役に就任。

赤羽 雄二 / 社外取締役



大学卒業後、小松製作所に入社、米国留学を経て以降、米マッキンゼーで長年コンサル業務に従事。

その後、独立し、複数のベンチャー企業の創業を支援。ZUUも、創業期から支援。

原田 佑介 / 取締役



東京都出身。2008年に早稲田大学卒業後、新卒で株式会社ベンチャー・リンクに入社し、中小企業の経営コンサルティング業務に従事。その後2011年に株式会社ディー・エヌ・エーに入社し、ゲーム開発、国内外の開発会社のコンサルティング業務に従事。2014年に株式会社ZUUに参画。

五味 廣文 / 社外取締役

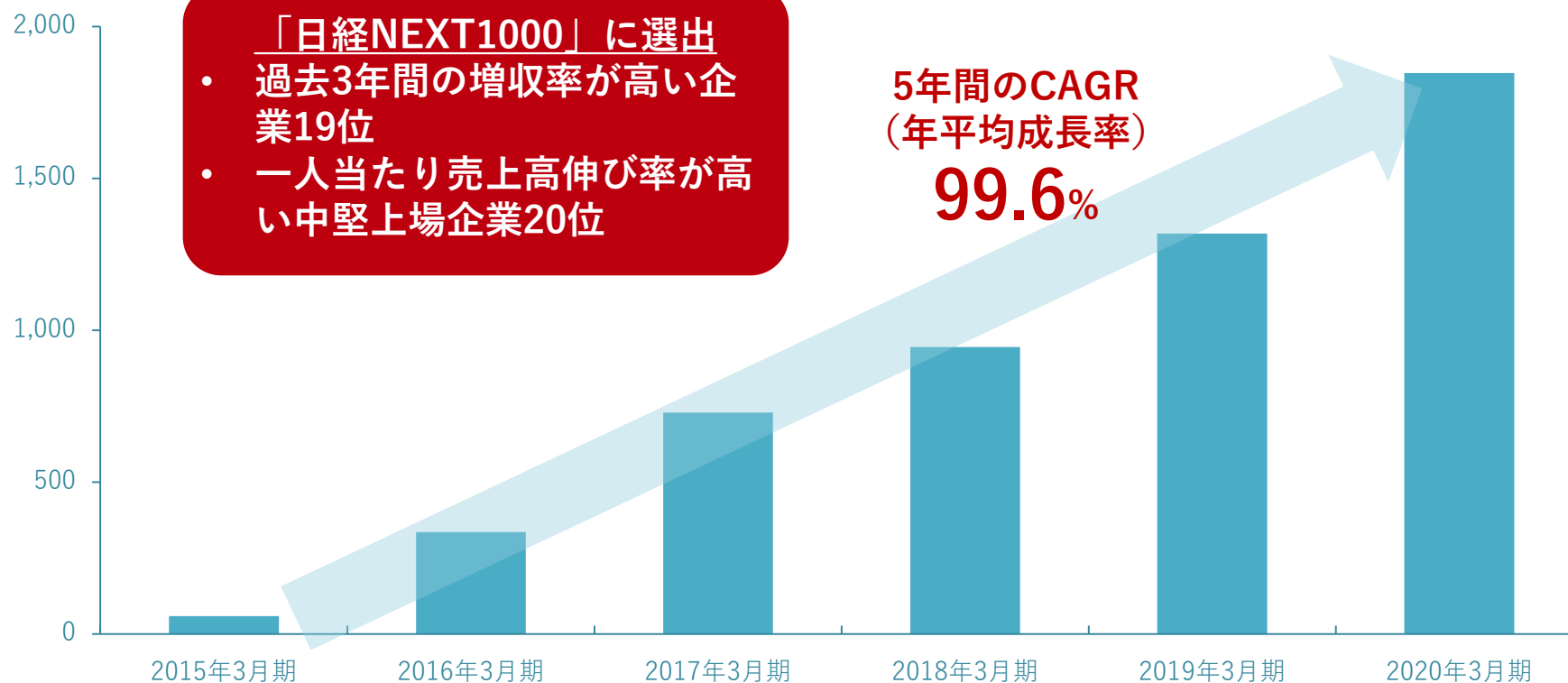


東京大学法学部卒業。ハーバード大学ロースクール卒業(LL.M.)。大蔵省(現財務省)入省。金融庁検査部長・局長、監督局長、金融庁長官を歴任し、現在は、複数社の顧問・アドバイザーを務める傍ら、SBIホールディングス株式会社、アイダエンジニアリング株式会社、株式会社ミロク情報サービス、およびアステリア株式会社の取締役に就任。また、2020年、株式会社福島銀行社外取締役に就任予定。

創業時からのCAGR

日本経済新聞社が選ぶ、過去3年間の増収率をランキング化した「NEXT1000」で19位選出、一人当たりの売上高伸び率が高い中堅上場企業「NEXT1000」でも20位に選出。

過去5年間のCAGR



メディアプラットフォーム『ZUU online』のユーザー属性

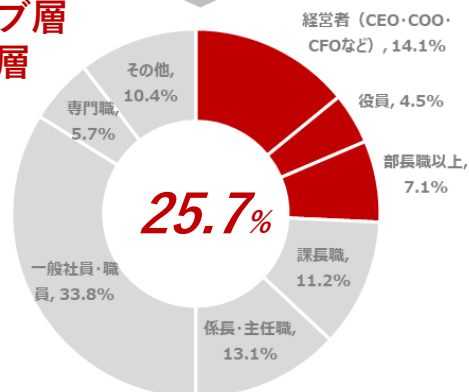
会員数10万以上の国内最大級の金融経済メディア。個人投資家だけでなく、経営者等のエグゼクティブ層やマネジメント層から支持を得るフィンテックサービスの基盤。

会員属性

ZUU online



4人に1人が
エグゼクティブ層
マネジメント層



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

会員の具体例

【相続・事業承継】

52歳企業オーナー
年収：1,800万
既婚/ 二児の父

親からの相続、事業継承。
資産を守り殖やす必要性を感じてきた。

【投資全般】

40歳金融機関勤務
年収：1,200万
既婚/ 夫婦二人暮らし

金融・投資に関する情報収集、知識の深堀に余念がない。

- ✓ 相続や事業継承に関する情報をZUU onlineで収集
- ✓ 「備える」「相続する」カテゴリの記事を閲覧
- ✓ 定期的(週末・連休等)にじっくり閲覧

- ✓ 株式投資や節税対策に関する情報をZUU onlineで収集
- ✓ 主に「投資の応用」「銘柄分析」「Fintech特集」カテゴリを閲覧
- ✓ 毎日、1~2記事閲覧

デジタル店舗/アドバイザーマッチングの強化

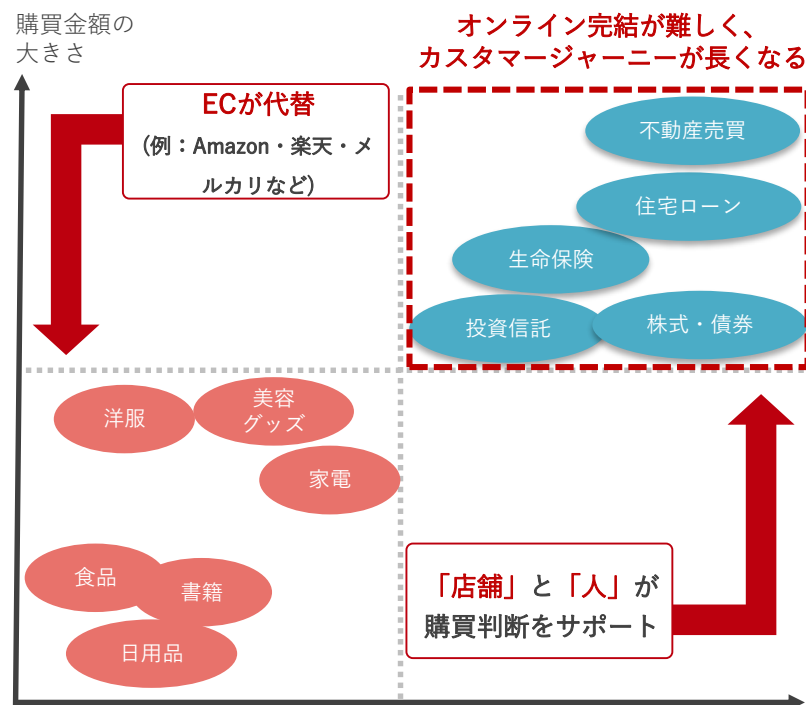
金融商品の購買は一般的な商品に比べて学習コストが大きく、オンライン完結しきれない。金融商品の購買判断に不可欠な「店舗」と「人(アドバイザー・セールス)」をオンライン上に揃え、マッチングを図る。

オンライン上の店舗&アドバイザー



(※2020年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

金融商品カスタマージャーニーの特徴

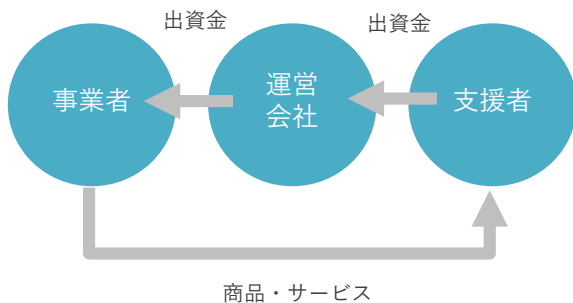


学習コストの大きさ
(金融商品の購買に必要な
前提知識や経験)

クラウドファンディングの主要3タイプ

融資型と株式型は金融免許の取得やノウハウが必要であることから参入障壁も高いため、国内では、購入型の主要プレイヤーは複数存在しているものの、。

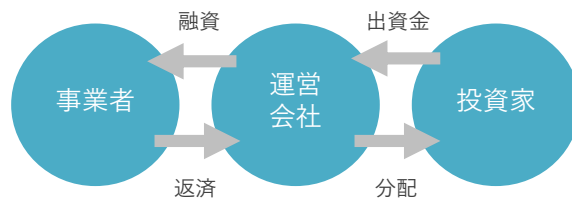
購入型 クラウドファンディング



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%)

融資型 クラウドファンディング

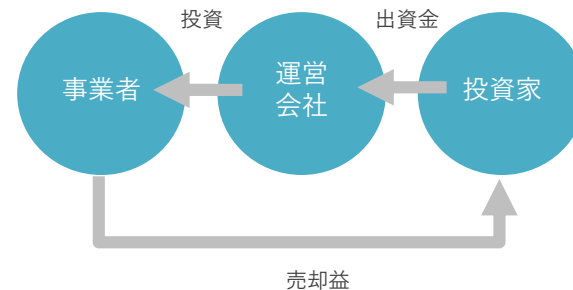


主な収益源：

- ✓ 融資実行手数料 (1%~3%)
- ✓ 融資の利ざや (1.5%~5%)



株式型 クラウドファンディング



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%)



融資型 & 株式型クラウドファンディングのWライセンスを活用

複数免許を持つ国内の数少ないプレイヤーとして、株式会社COOL SERVICES、株式会社ユニコーンの持つクラウドファンディングを活用し、他社プレイヤーとの連携等、事業展開を促進。

子会社概要と買収日程・金額

(1) 名称	株式会社ユニコーン
(2) 所在地	東京都港区元赤坂1丁目7番18号 KIZUNA EAST
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 安田次郎
(4) 事業内容	株式投資型クラウドファンディング 企業成長丸ごとサポート ユニコーンインキュベーションプログラム セミナーの企画・運営
(5) 資本金	198,500千円 (資本準備金含む)
(6) 設立年月日	2015年12月28日

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	4,090株 (議決権の数: 4,090個) (議決権所有割合: 49.13%)
(2) 取得株式数	300株 (議決権の数: 300個)
(3) 取得価額	株式会社ユニコーンの普通株式 10,500千円
(4) 異動後の所有株式数	4,390株 (議決権の数: 4,390個) (議決権所有割合: 50.90%)

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2020年1月28日
(2) 契約締結日	2020年2月7日 (予定)
(3) 払込日	2020年2月12日 (予定)

(※2020年1月28日適時開示より抜粋)

複数免許を保有する
クラウドファンディングプレイヤー※



- ✓ 融資型 (株式会社COOL SERVICES)
- ✓ 株式型 (株式会社ユニコーン)

Aクラウド・ファンディング運営会社

- ✓ 融資型
- ✓ 株式型

Bクラウド・ファンディング運営会社

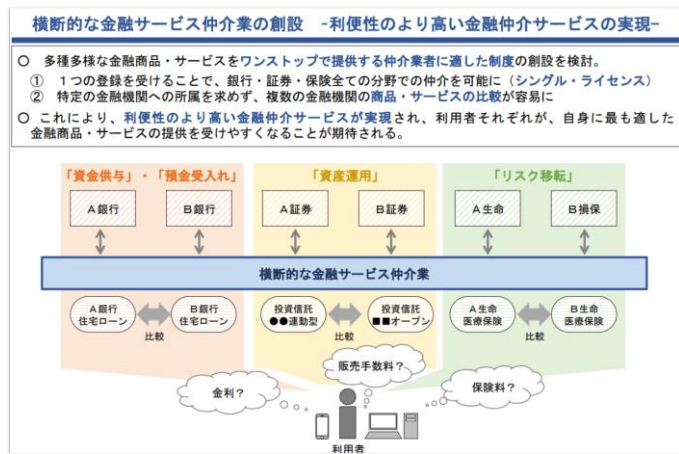
- ✓ 融資型
- ✓ 株式型
- ✓ 購入型
- ✓ 寄付型

※記載している取得免許の種類や数量については当社調べ

金融サービス仲介業創設の流れ

金融サービス総合化の時流に合わせて、いち早く「金融系プラットフォーム」と「総合的な金融サービス」を本格展開していく予定。上場時より継続して金融商品を仲介できるプラットフォームの実現に向けて投資を進める。

総合的な金融サービス仲介機能の必要性



(※未来投資会議（第33回）金融担当大臣提出資料より抜粋)

2020年1月、2021年度の「金融サービス仲介業」創設が決定。指導が規制緩和され、登録制度を一本化。ワンストップで商品販売ができる金融仲介ビジネスが可能に。

金融商品仲介業免許取得に向けた進展

(※2019年第4四半期の決算説明資料より抜粋)

(元金融庁長官 五味 廣文氏)

【ZUU online】での送客支援では、「老後2000万円問題」をきっかけに、証券口座開設数は急増。2019年6月開催の第6期定時株主総会にて、正式に社外取締役役に就任。更に、低単価かつ大量の口座獲得のノウハウ/実績を蓄積中。

(※2020年第1四半期の決算説明資料より抜粋)



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。