



株式会社ZUU
(東証グロース：4387)

2025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

- 01** — 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト
- 02** — 2025年3月期 第1四半期ドメイン別業績
- 03** — ZUUグループの成長戦略 (再掲)
- 04** — Appendix

01

—— 2025年3月期 第1四半期業績ハイライト

2025年3月期 第1四半期 連結業績

売上高

724百万円
(前年同期比+10.3%)

営業利益

35百万円 **黒字化**
(前年同期比 -)

2025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

306百万円
(前年同期比△27.6%)

営業利益

118百万円
(前期比+13.1%)

フィンテック・トランザクション

売上高

417百万円
(前年同期比+79.3%)

営業利益

133百万円 **黒字化**
(前期比 -)

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**117**億円
(前年同期比+188.5%)

AUM
(預かり資産運用額)

約**400**億円
(前年同期比+183.4%)

GMV
(金融取引流通総額)

約**21**億円
(前年同期比+149.7%)

※ ドメイン別業績の営業利益は、全社共通コスト配賦前の実績

広告売上中心の嵩が出やすいから粗利率の高いフィンテック・トランザクション中心にビジネスモデルがシフト。
フィンテック・トランザクションの増収により前年同期比で売上総利益+20%超えの成長。

(単位：百万円)






	2024年3月期 第1四半期	構成比 %	2025年3月期 第1四半期	構成比 %	前年同期比 %
売上高	656	100.0	724	100.0	+10.3
フィンテック・プラットフォーム	423	64.5	306	42.4	△27.6
フィンテック・トランザクション	233	35.5	417	57.6	+79.3
売上総利益	401	61.2	490	67.7	+22.0
販売管理費	482	73.5	454	62.8	△5.7
営業利益	△80	-	35	4.9	-

1. フィンテック・トランザクションが伸長し、売上高、営業利益ともに**前年同期比で増収増益**。第1四半期の**営業利益は35百万円と黒字化**。第1四半期の売上高、営業利益ともにフィンテック・トランザクションがフィンテック・プラットフォームを超え過半を占める。
2. フィンテック・プラットフォームは**前年同期比で減収増益**。売上高は引き続きGoogleコアアップデートの影響から回復途上も、前期からの構造改革によるコスト最適化の効果により、**営業利益は前年同期比+13.1%の増益**。また、メディア事業の過去2年間の大幅な減収減益を踏まえ、抜本的に体制を変更。事業・開発のマネジメント体制を変更、コンテンツ品質管理の組織を新設、コンテンツ開発の人材を新規採用等を実施。
3. フィンテック・トランザクションは**売上高が前年同期比+79.3%、営業利益も黒字化し、増収増益**。GMVは大規模案件等がなく前四半期比では減少するも、前期からの顧客接点拡大や深耕による経営・ファイナンスコンサルティング支援の大幅回復、ファンドによるストック売上の積み上げにより**売上は前四半期比で同水準を維持**。






業績 2025年3月期 注力ポイントの進捗

2025年3月期の注力ポイントは、特に主力事業である金融事業への人的資本投資による体制強化が順調に進捗。上期中に金融事業の基盤を固めるために引き続き人的資本投資・体制強化を推進。

2025年3月期の注力ポイント5つ

<p>金融取引の 継続拡大 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"> 商品ラインアップ強化 マーケティング・セールプロセスDXを推進 	<p>金融事業の 人的資本強化 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"> 金融事業の人的資本へ投資。報酬制度設計、人材採用、整備投資等 	<p>メディア事業の 構造改革 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ強化等のSEO対策に注力 	<p>金融・不動産DX事業の 外部パートナー連携強化 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"> 外部パートナーとの連携により顧客提供プラットフォームの提供価値向上 	<p>M&Aの 拡大・活用 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
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



 <ul style="list-style-type: none"> 前四半期比で増収増益 フィンテック・トランザクションの業績がプラットフォームを上回る 	 <ul style="list-style-type: none"> 今期は金融事業の人的資本強化に投資 期初から採用が順調に進捗し、金融事業の体制を強化中 	 <ul style="list-style-type: none"> 減収するも前期からのコスト最適化で増益を確保 2年間の大幅な減収減益を踏まえ、重点課題であるコンテンツ中心の体制へ変更 	 <ul style="list-style-type: none"> 既存顧客からのアップセル等により第1四半期の業績は順調に進捗 マーケティングを中心に提供価値向上に取り組み中 	 <ul style="list-style-type: none"> ディール検討を推進するも第1四半期ではクロージング等は発生なし
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

フィンテック・トランザクションの拡大に伴い、金融事業中心に取締役体制を最適化。

| **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

| **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



駒林 素行 (監査等委員)

新任

- 野村證券株式会社に入社後、ウェルス・マネジメントやPB業務を経験。アジア戦略室長として海外拠点ではオペレーション業務も担当
- 2015年株式会社DSBソーシング代表取締役社長、2017年だいこう証券ビジネス事務執行役員等を歴任。2023年から土屋アセットマネジメント株式会社取締役会長(現任)



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



高橋 正利 (常勤監査等委員)

- 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、本社部長を経て2006年執行役。野村B&B株式会社取締役社長、株式会社テ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



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。



高見 由香里 (監査等委員)

- 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

概要 フィンテック・トランザクションの事業管理体制・推進体制を強化

急速に拡大する金融事業は、監査遅延などの影響を重く受け止め管理体制を強化。第一に営業部門の管理体制。第二に金融部門全体のコンプライアンス体制。第三に金融事業の内部監査。それら事業部内での一線から三線の管理体制を強化しつつ、それらを監視する金融事業のモニタリング委員会を設置し、ガバナンス面も強化。

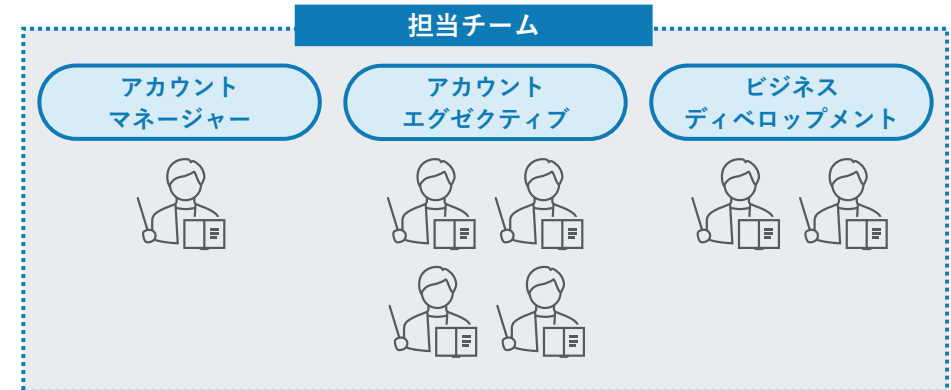
金融事業の管理体制強化

一線	営業部門の管理体制
<ul style="list-style-type: none"> 営業部門の権限者に自浄作用をはかる内部管理責任者として営業次席者を設置 	
二線	部門全体のコンプライアンス
<ul style="list-style-type: none"> 金融のコンプライアンスに深い経験を持つ人材を新規採用し、金融事業部門内にコンプライアンス室を新設 	
三線	部門全体の内部監査
<ul style="list-style-type: none"> 監査法人での金融事業の監査経験がある人材を内部監査プロセスに配置 	
一線・二線の強化	金融事業全体のモニタリング機関
<ul style="list-style-type: none"> グループ全体の金融専門家による金融事業全体のモニタリング機関を設置 	

金融アドバイザーの営業組織強化

アカウント・マネジメント制による営業組織強化

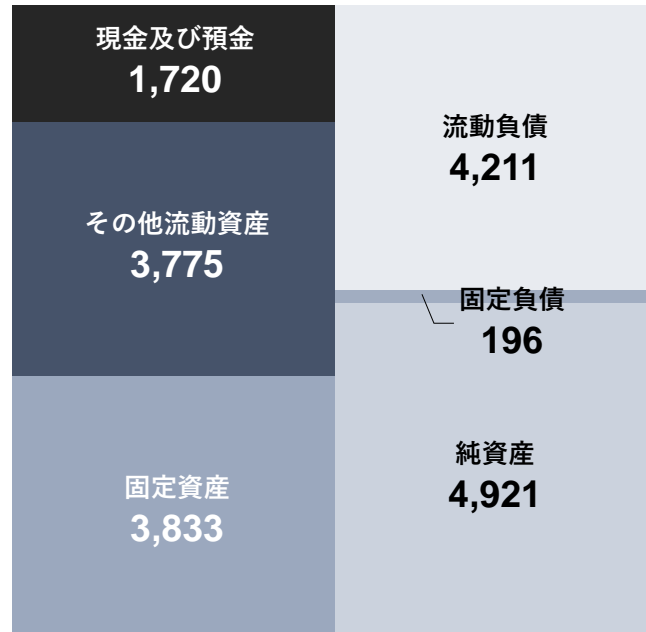
- 金融アドバイザーによる営業組織をアカウント・マネジメント制に変更
- 担当領域、担当チームごとにアカウントマネージャー、アカウントエグゼクティブ、ビジネスディベロップメントを設置
- 新規営業～商談～新規契約～追加契約までを組織化・最大化



業績 貸借対照表の状況

ファンド組成による投資有価証券（非支配株主持分）の増加、COOLの融資型クラウドファンディング案件組成による匿名組合貸付金（匿名組合出資金）等の増加により、総資産が10,243百万円と引き続き大きく増加。

2024年3月末時点



自己資本比率： **13.0%**

59.5%

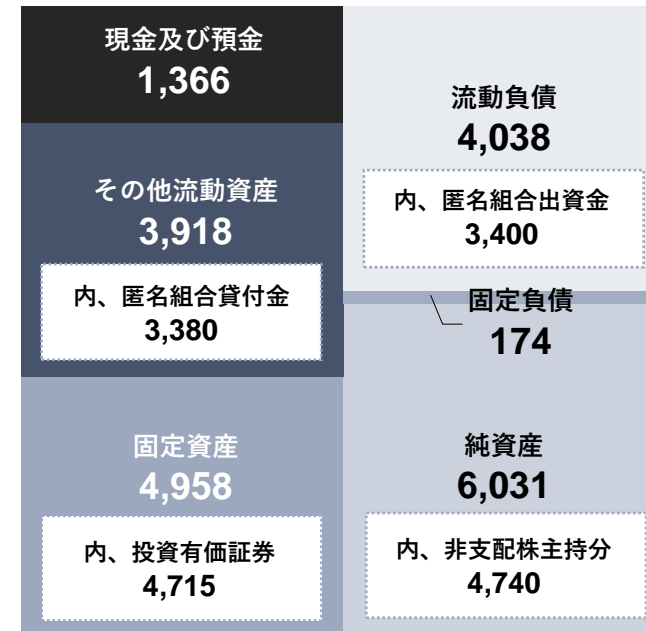
ファンドの顧客
預り金を除く

流動比率： **130.5%**

289.5%

ファンドの顧客
預り金を除く

2025年6月末時点



自己資本比率： **11.8%**

60.4%

ファンドの顧客
預り金を除く

流動比率： **130.9%**

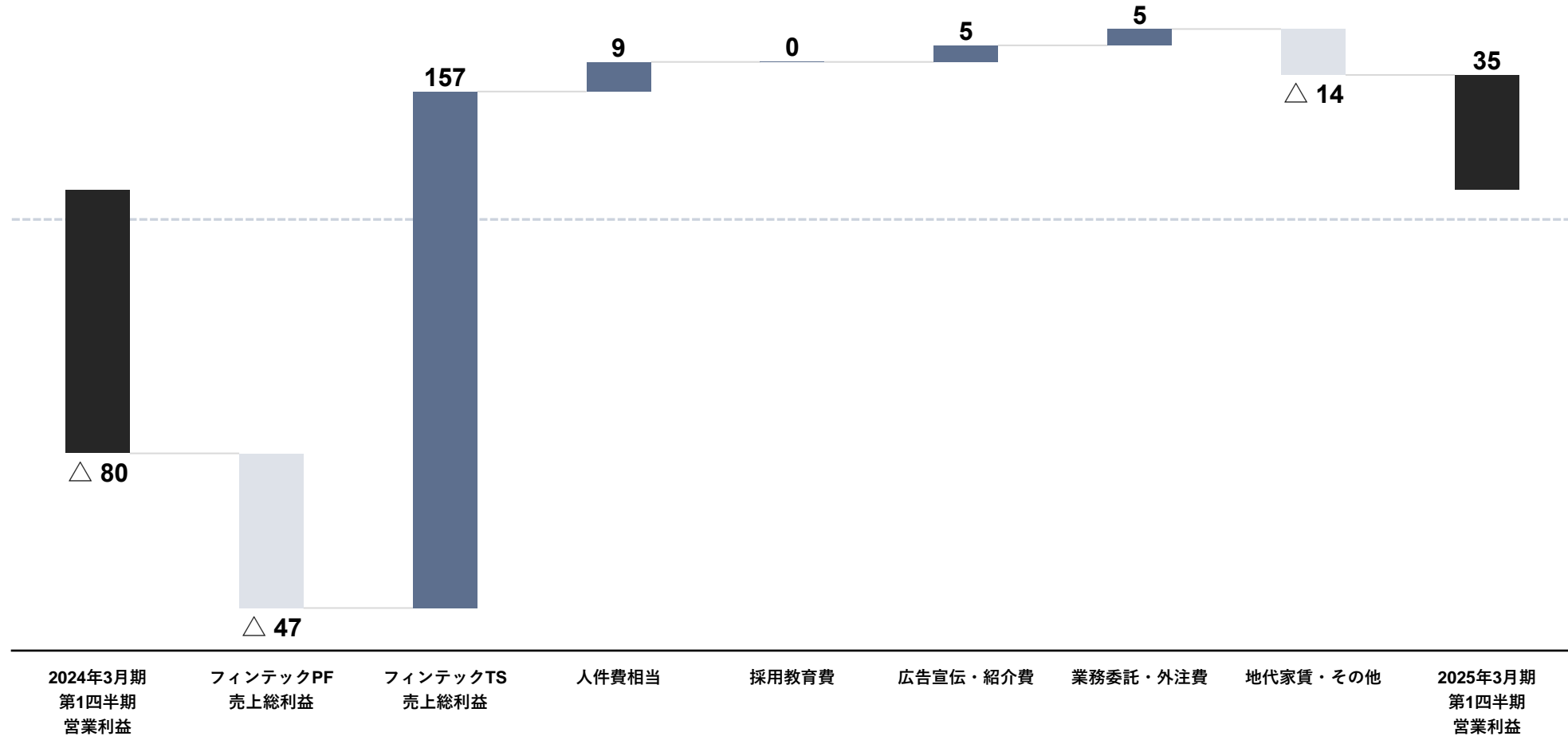
302.6%

ファンドの顧客
預り金を除く

業績 営業利益の増減要因（前年同期比）

営業利益はフィンテック・トランザクション売上総利益の増加により黒字化。
 前期赤字、フィンテックプラットフォーム売上総利益の減少分をフィンテック・トランザクションが補い増益。

（単位：百万円）

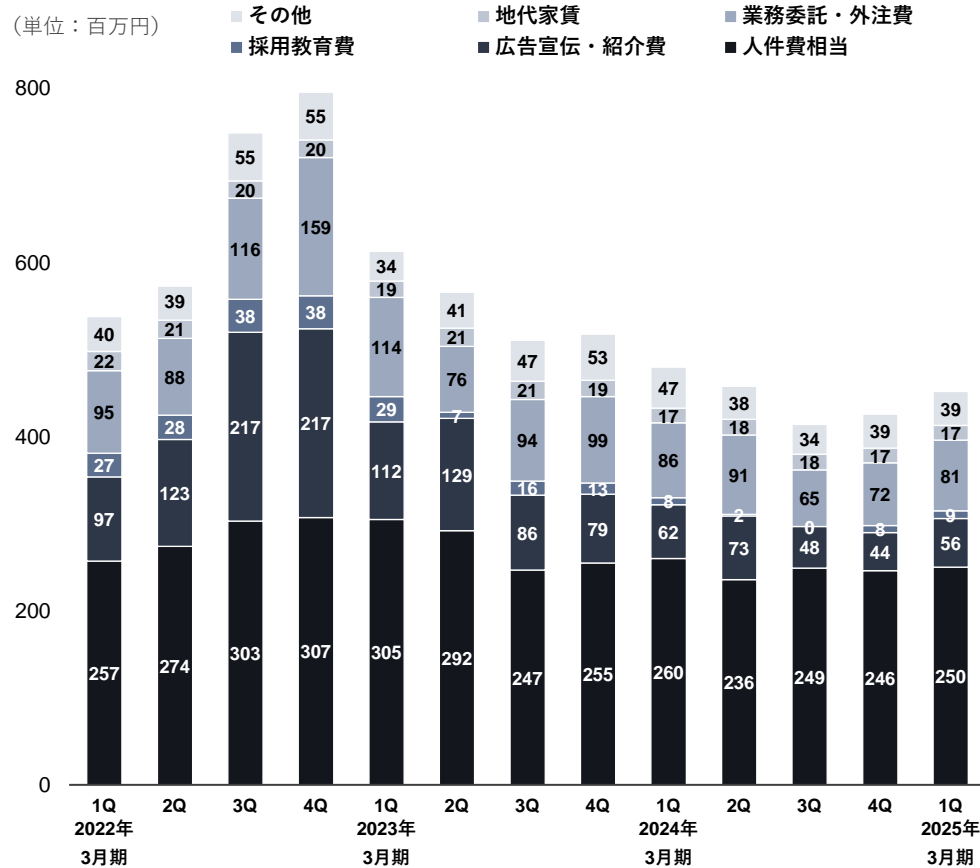


業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

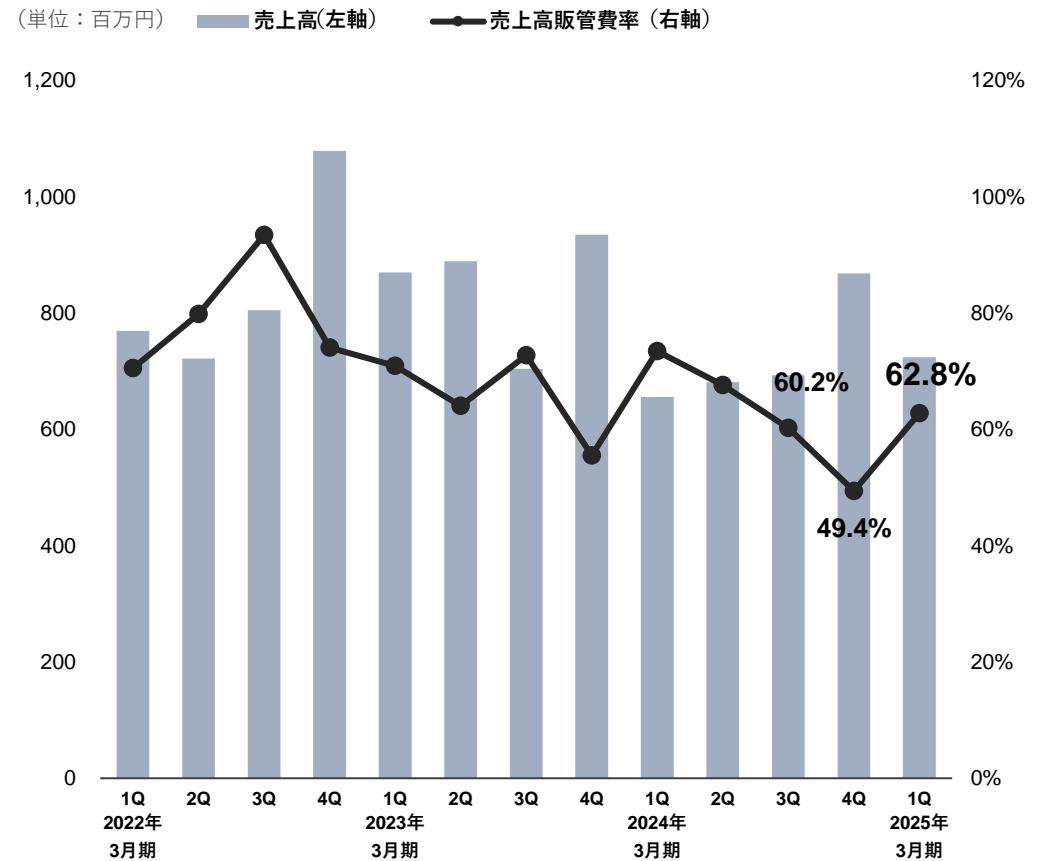
販管費はQonQで微増。売上高販管費率もQonQ+13.4ptと増加。

販管費の増加は、ファンド新設による専門家報酬の発生、コンサルティング事業の顧客紹介による支払手数料の増加が要因。

販売費及び一般管理費の四半期推移

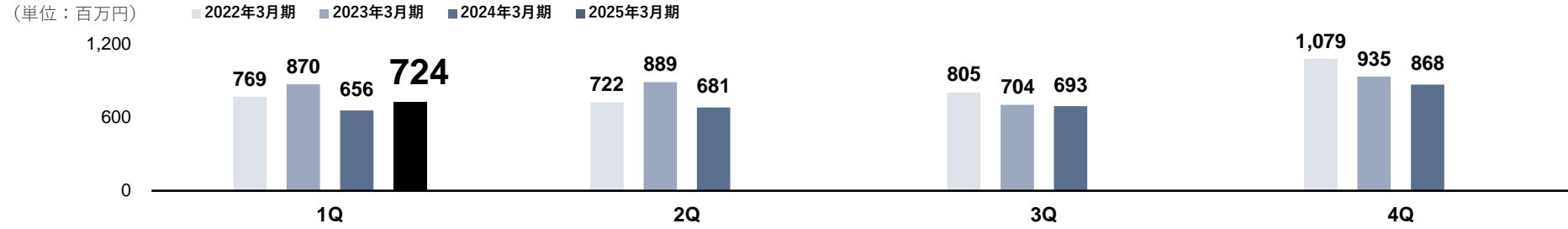


売上高販管費率の四半期推移

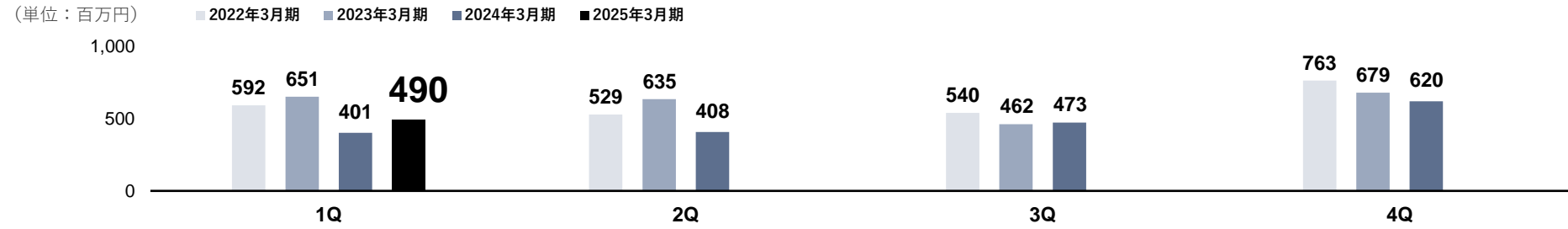


業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移

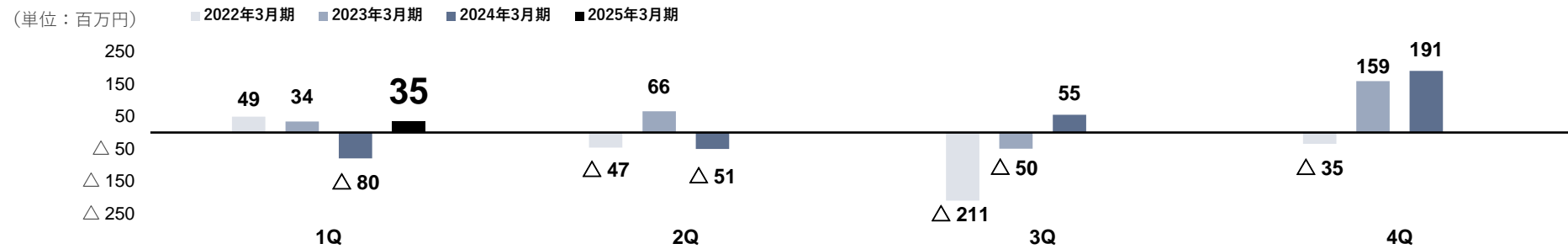
売上高の推移



売上総利益の推移



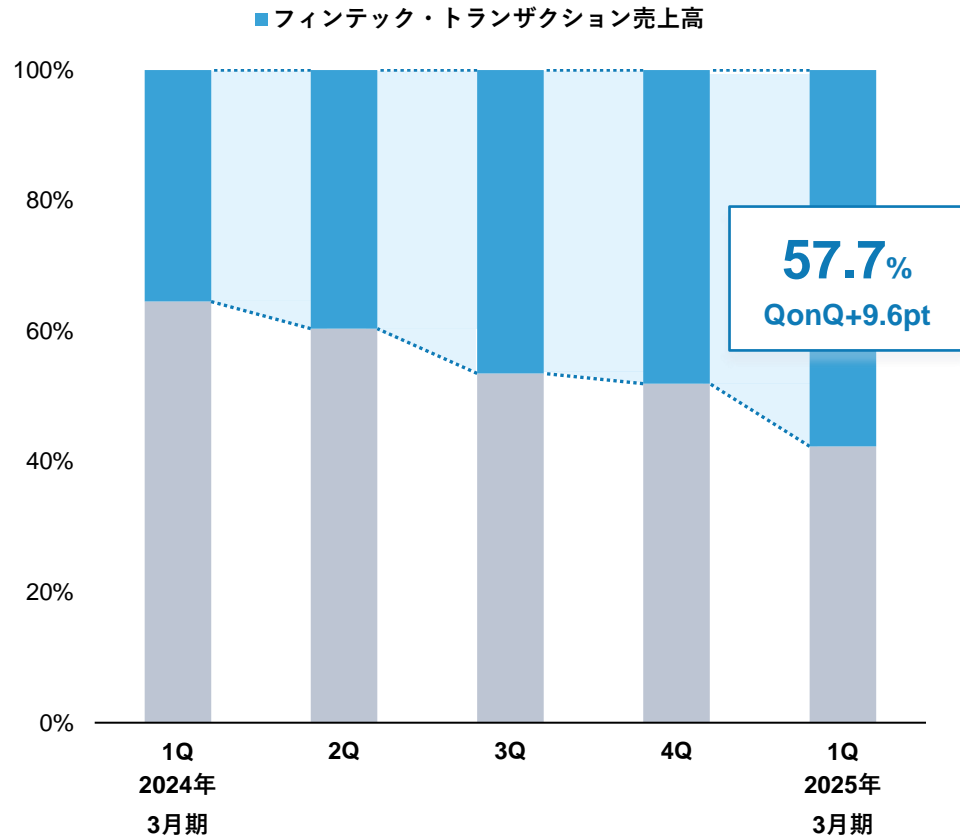
営業利益の推移



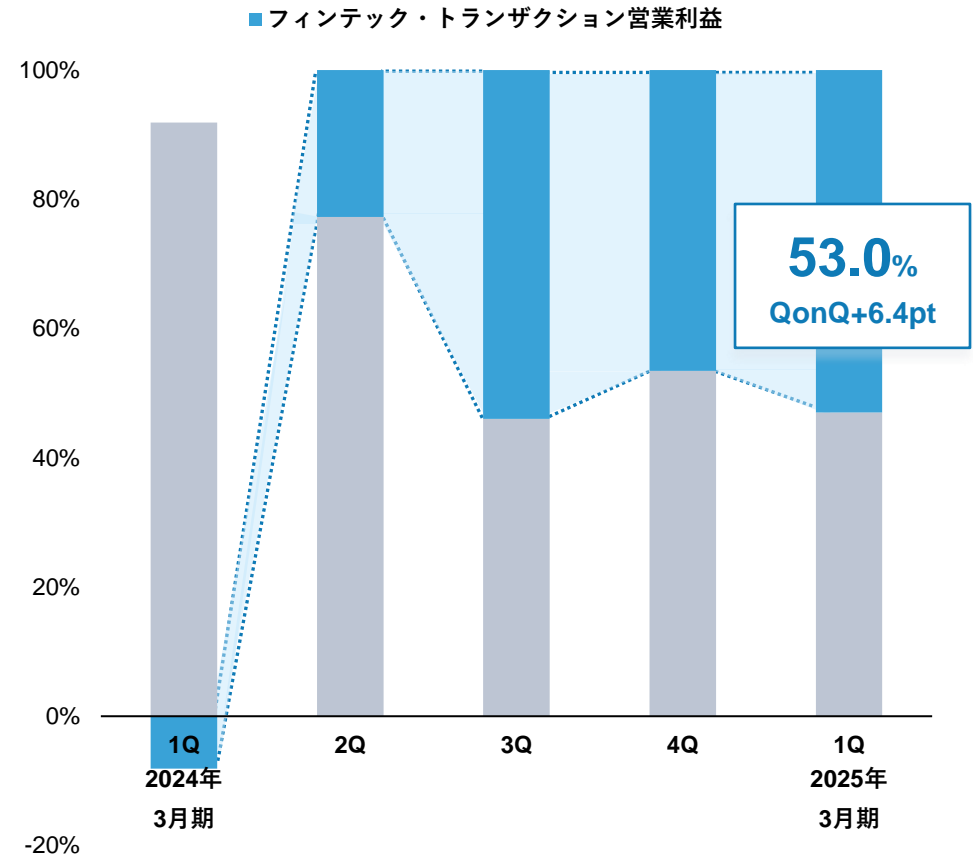
概要 フィンテック・トランザクションの四半期業績（構成比）推移

第1四半期の売上高、営業利益の構成比はフィンテック・トランザクションがフィンテック・プラットフォームを上回る。
フィンテック・トランザクションが売上高57.7%（QonQ+9.6pt）、営業利益53.0%（QonQ+6.4pt）と過半を占める。

売上高構成比の四半期推移



営業利益構成比の四半期推移



概要 フィンテック・トランザクションの主要KPI推移

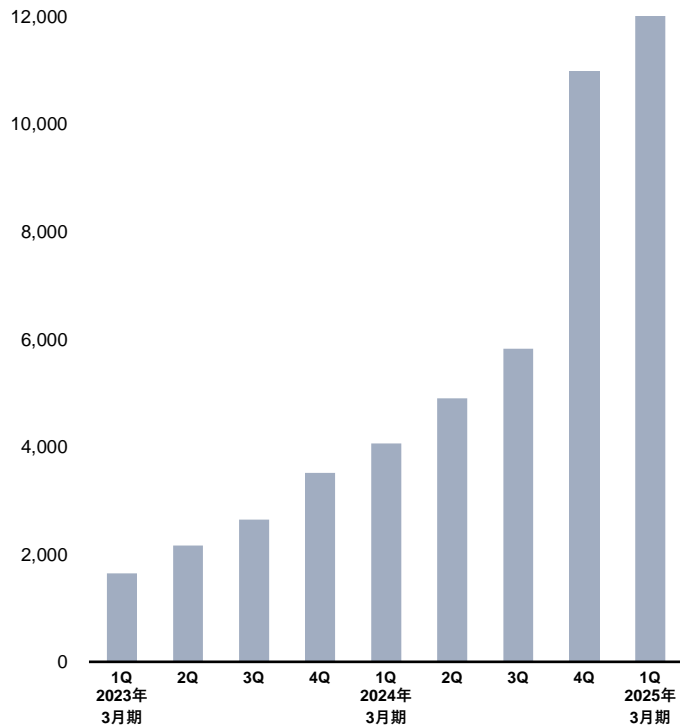
第1四半期の累計調達支援額は約117億円、AUMは約400億円、GMVは約21億円で推移。

前年同期比では順調に伸長するも、QonQではAUM、GMVが減少。

AUMは上場企業オーナー等に預かる自社株資産評価額の影響により減少、GMVは大型取引等が発生せず伸び悩む。

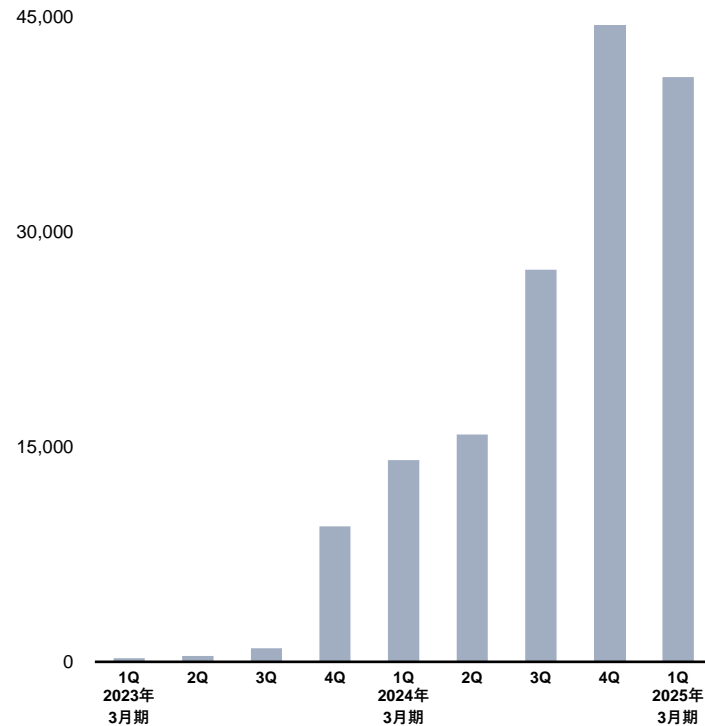
累計調達支援額の推移

(単位：百万円)



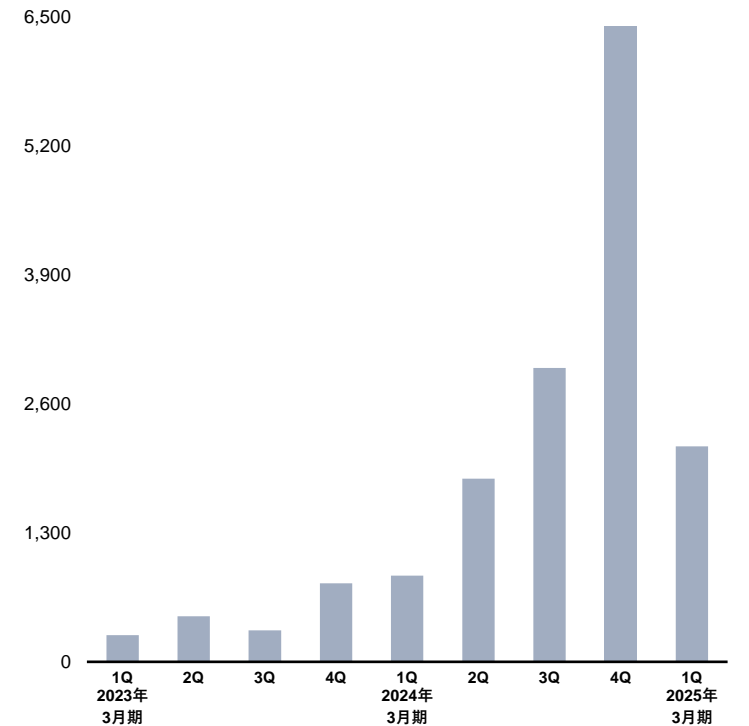
AUM (預かり運用資産額) の推移

(単位：百万円)



GMV (金融取引流通総額) の推移

(単位：百万円)



金融事業中心に利益率の高いビジネス構造転換が進み、2025年3月期は増収増益。営業利益が過去最高益になる見込み。

(単位：百万円)

	2025年3月期 通期ガイダンス	2024年3月期 通期実績	YoY 増減率
売上高	2,908	2,899	+0.3
営業利益	220	115	+91.3

フィンテック・プラットフォームはGoogleコアアップデートの影響からの回復が見込めず、構造改革の影響のみで減収増益。
 フィンテック・トランザクションは引き続き金融事業の人材投資により体制を強化。金融事業による増収増益見込み。

(単位：百万円)

	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
売上高	1,308 (前期比△21.1%)	1,600 (前期比+28.8%)
営業利益	491 (前期比+4.7%)	522 (前期比+83.2%)
事業配賦費用	342 (前期比△7.1%)	349 (前期比+26.3%)
管理会計営業利益	149 (前期比+46.1%)	173 (前期比+1,341.7%)
全社共通費	101 (前期比△28.9%)	

02

2025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：前年同期比 Δ **27.6%**の**306**百万円

・営業利益：前年同期比**+13.1%**の**118**百万円

・金融系ワード関連Organic流入数：**532**千UU

・総会員数は堅調に推移。ARPU^{※1}は**約1.0**千円で減少

フィンテック・トランザクション

・売上高：前年同期比**+79.3%**の**417**百万円

・営業利益：前年同期から黒字化し、**133**百万円

・AUM（預かり運用資産額）：**約400**億円

・GMV（金融取引流通総額）^{※2}：**約64**億円

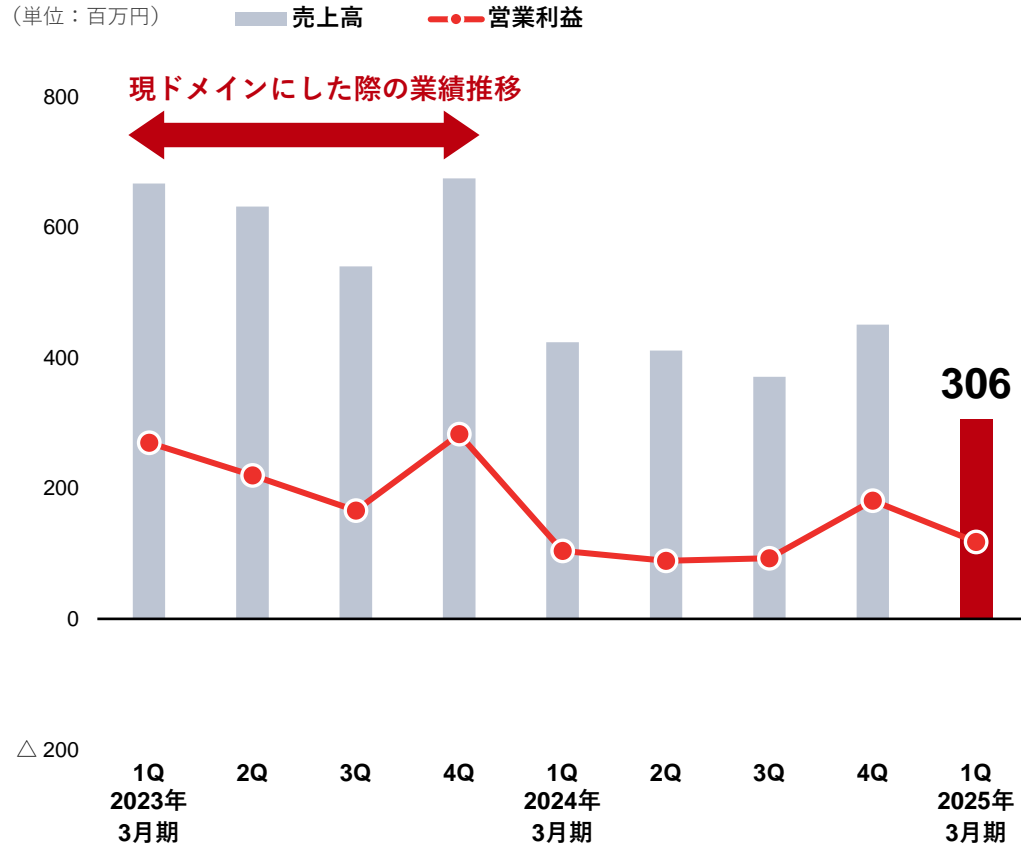
※1 フィンテック・プラットフォームの直接的なメディア関連売上高から総会員数一人当たり売上高を試算

※2 ZUUが取り扱う金融商品取引の流通総額

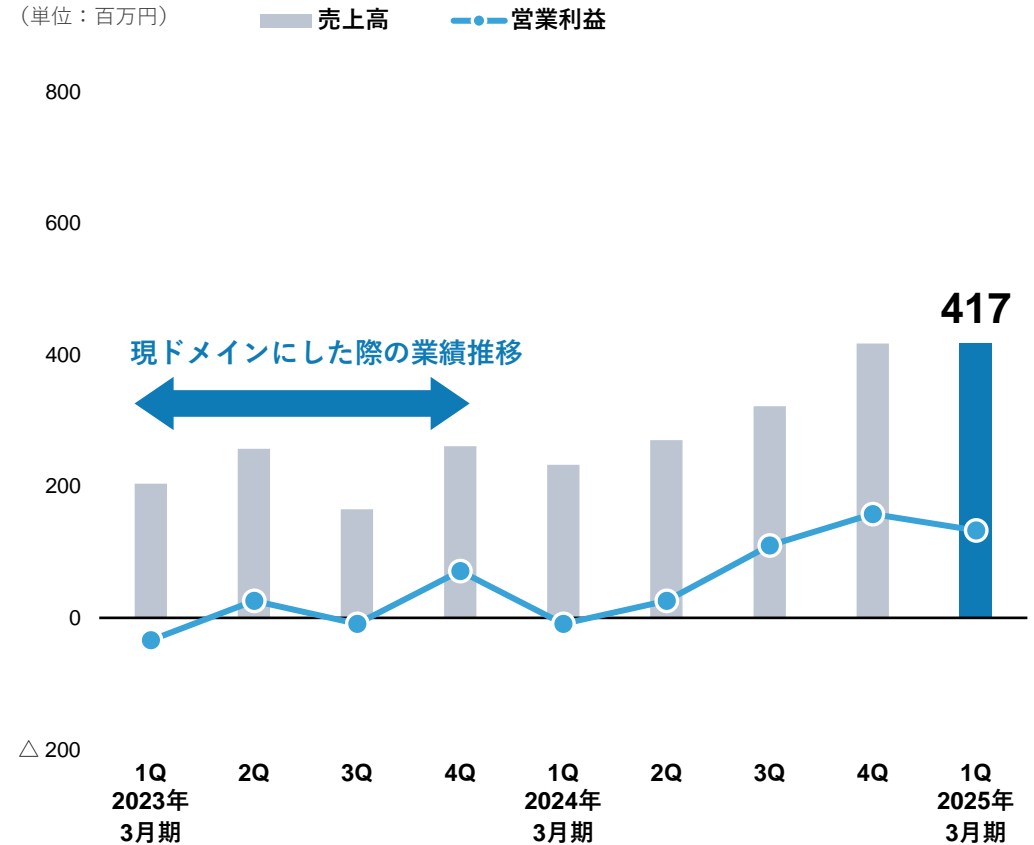
業績 ドメイン別業績の推移

フィンテック・プラットフォームはGoogleコアアップデートの影響により売上高は前年同期比で減収も、コスト最適化効果により増益。フィンテック・トランザクションは順調に伸長し、前年同期比で増収増益。

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

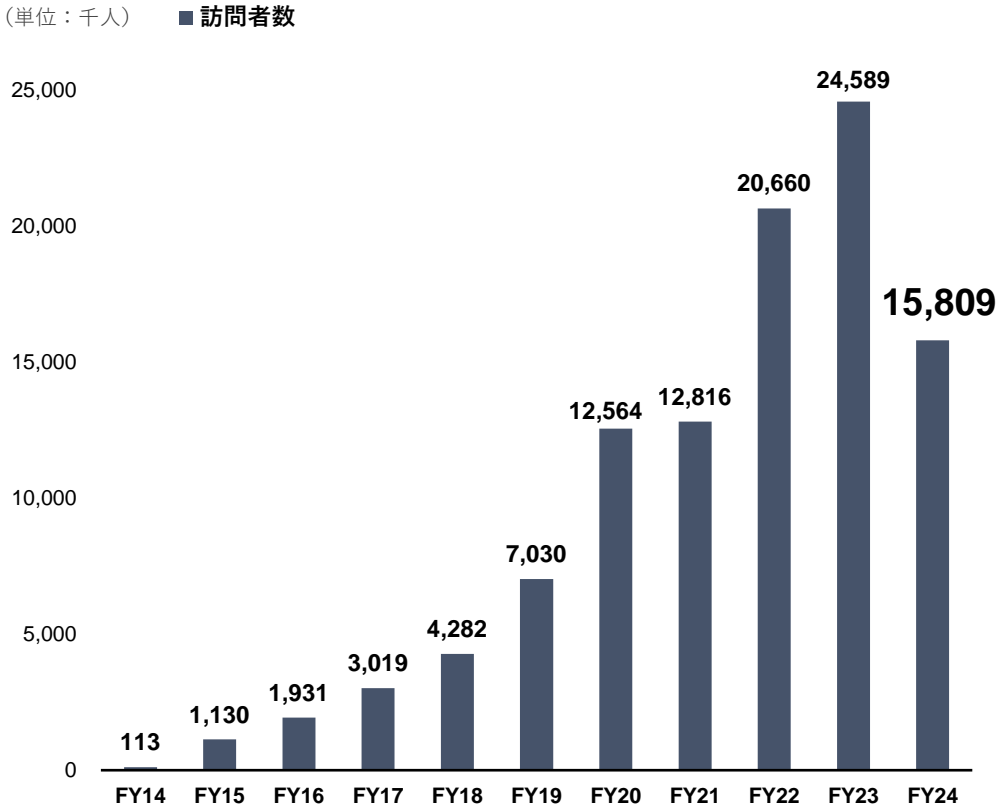


※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

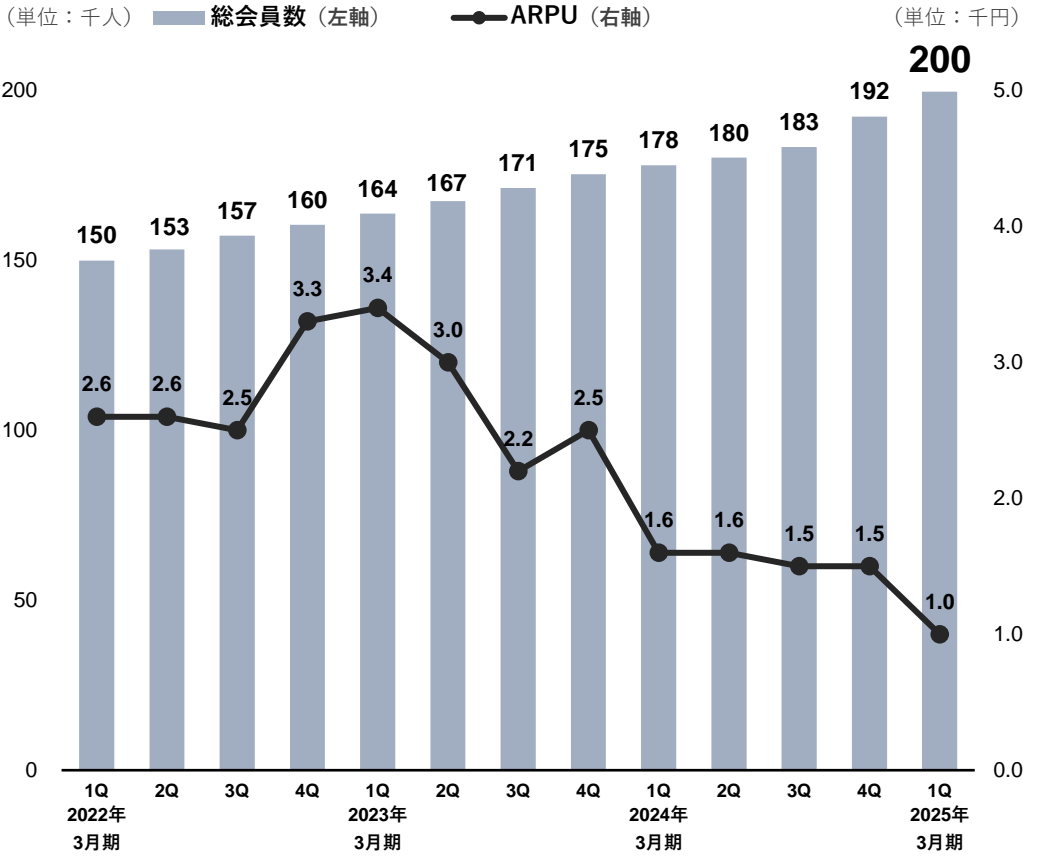
KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

ARPUはメディア事業の減収影響により1千円に減少。メディア事業の2年間の大幅な減収減益を踏まえ、抜本的に体制を変更。事業・開発のマネジメント体制を変更、コンテンツ品質管理の組織を新設、コンテンツ開発の人材を新規採用等を実施。メディア・プラットフォーム会員数は協業他社のデジタルマーケティング施策の影響で引き続き増加（総会員数20万人）。

訪問者数



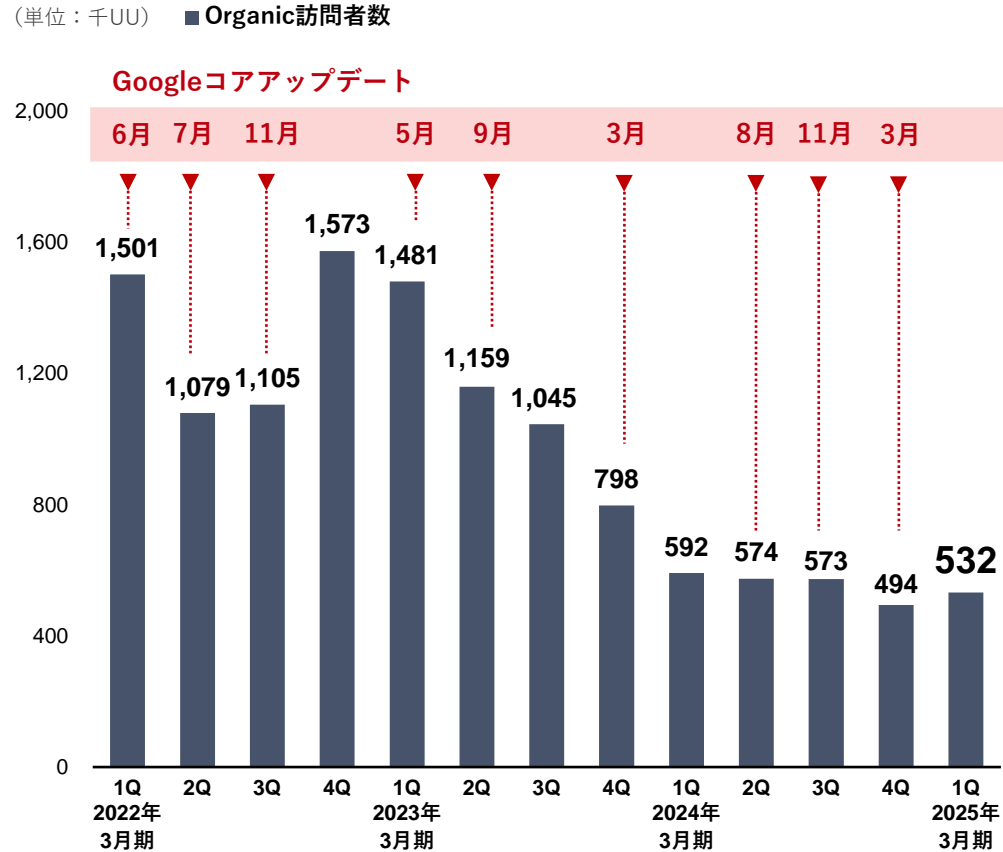
総会員数 / ARPU



KPI 金融系ワード関連Organic流入数の推移

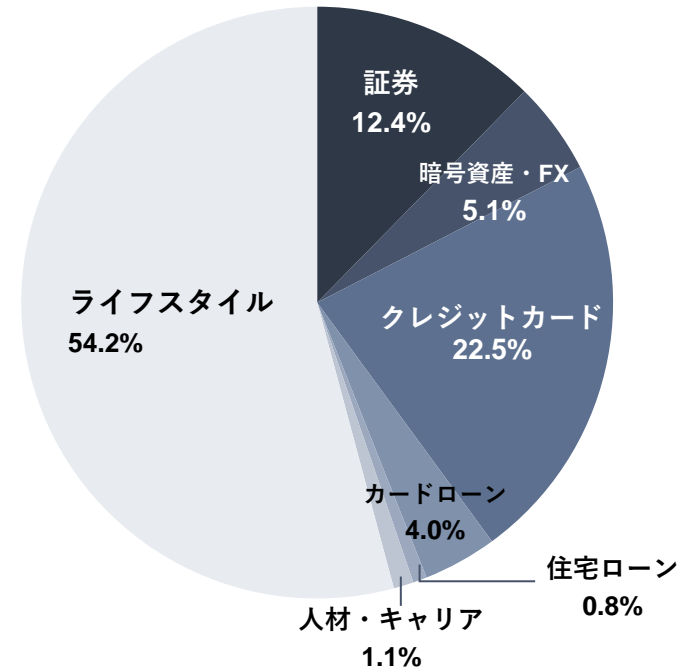
金融系ワード関連Organic訪問者数は前四半期から微増。第1四半期はGoogleコアアップデートも実装されていないため、SEO対策による効果が一定出てきており底を打った状態。特にライフスタイル領域はバーティカル戦略の効果によりOrganic流入数が急増。

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

(2024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。

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

KPI ZUUグループが提供するフィンテック・トランザクション主要KPIの推移

AUMは上場オーナー等に預かる自社株資産評価額の影響、GMVは大規模案件等がなく前四半期比では減少するも、前期からの顧客接点拡大や深耕による経営・ファイナンスコンサルティング支援の大幅回復、ファンドによるストック売上の積み上げにより売上は前四半期比で同水準を維持。

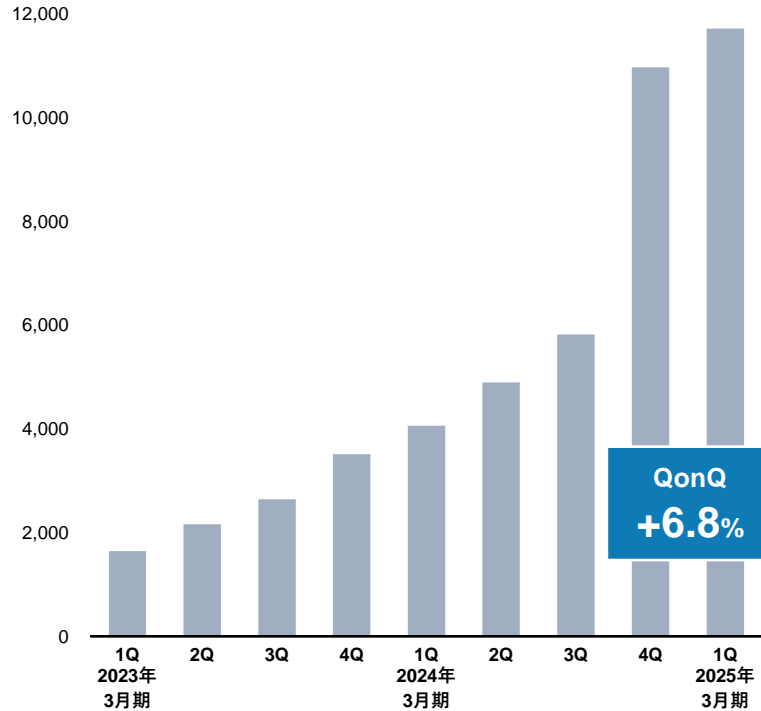
累計調達支援額の推移

AUM（預かり運用資産額）の推移

GMV（金融取引流通総額）の推移

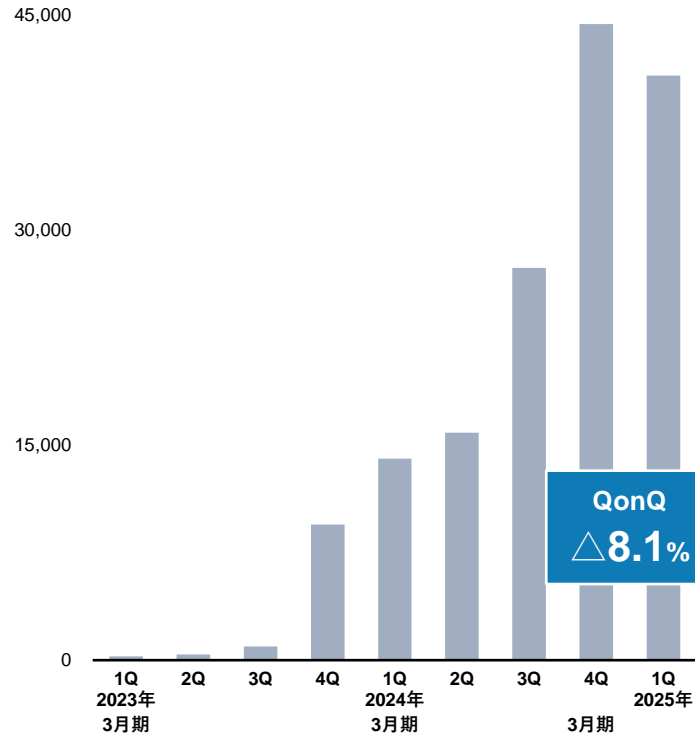
(単位：百万円)

■ 累計調達支援額



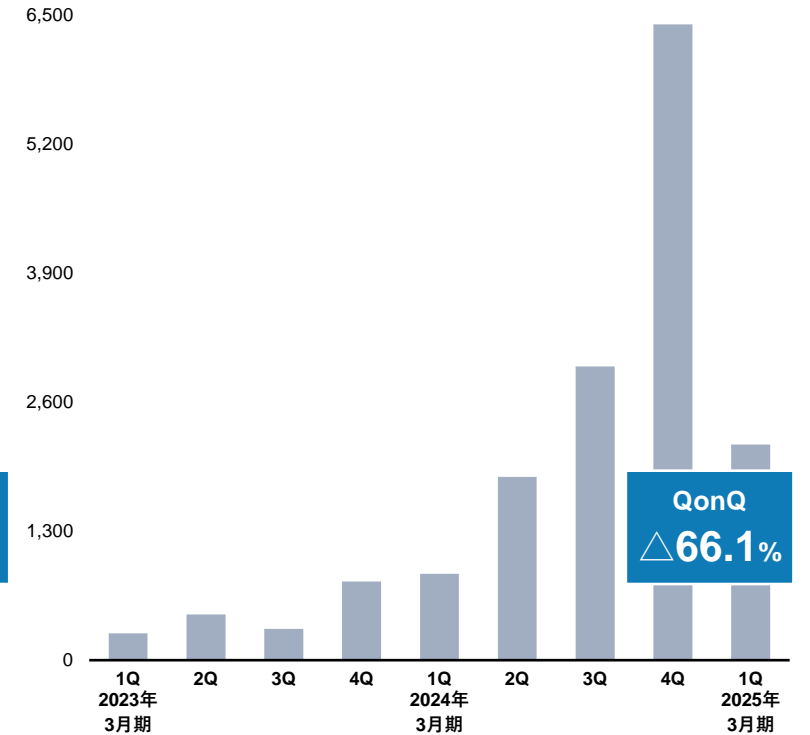
(単位：百万円)

■ 預かり運用資産額



(単位：百万円)

■ 金融取引の流通総額



03

—— ZUUグループの成長戦略（再掲）

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』など複数メディアによる月間訪問者数延1500万を超えるメディア・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）

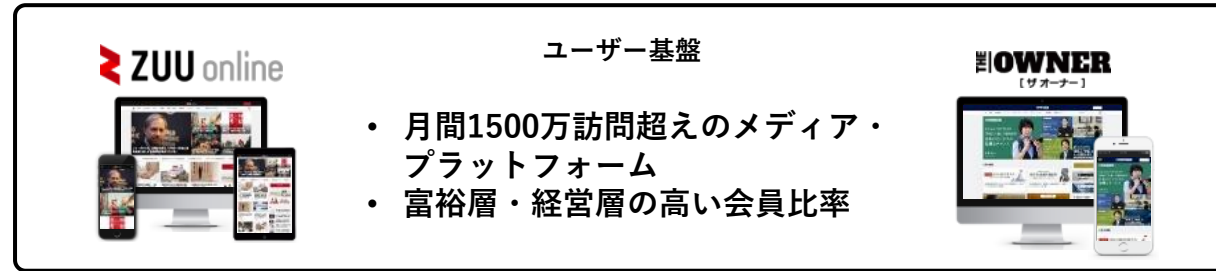
フィンテック・トランザクション

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。

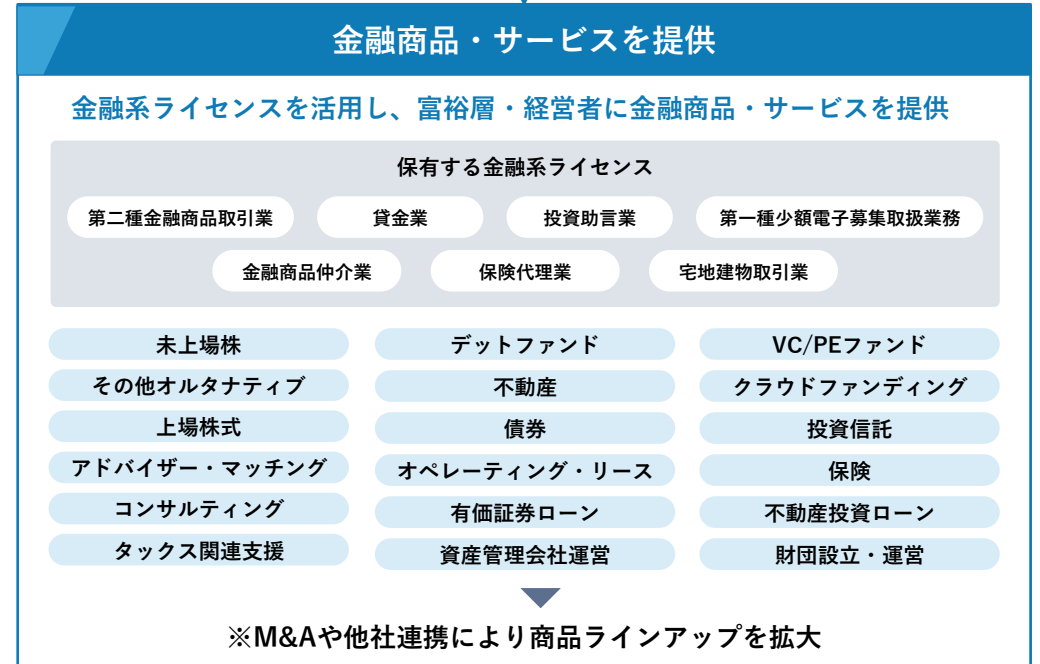
戦略 ZUUのフィンテック・ビジネス

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。



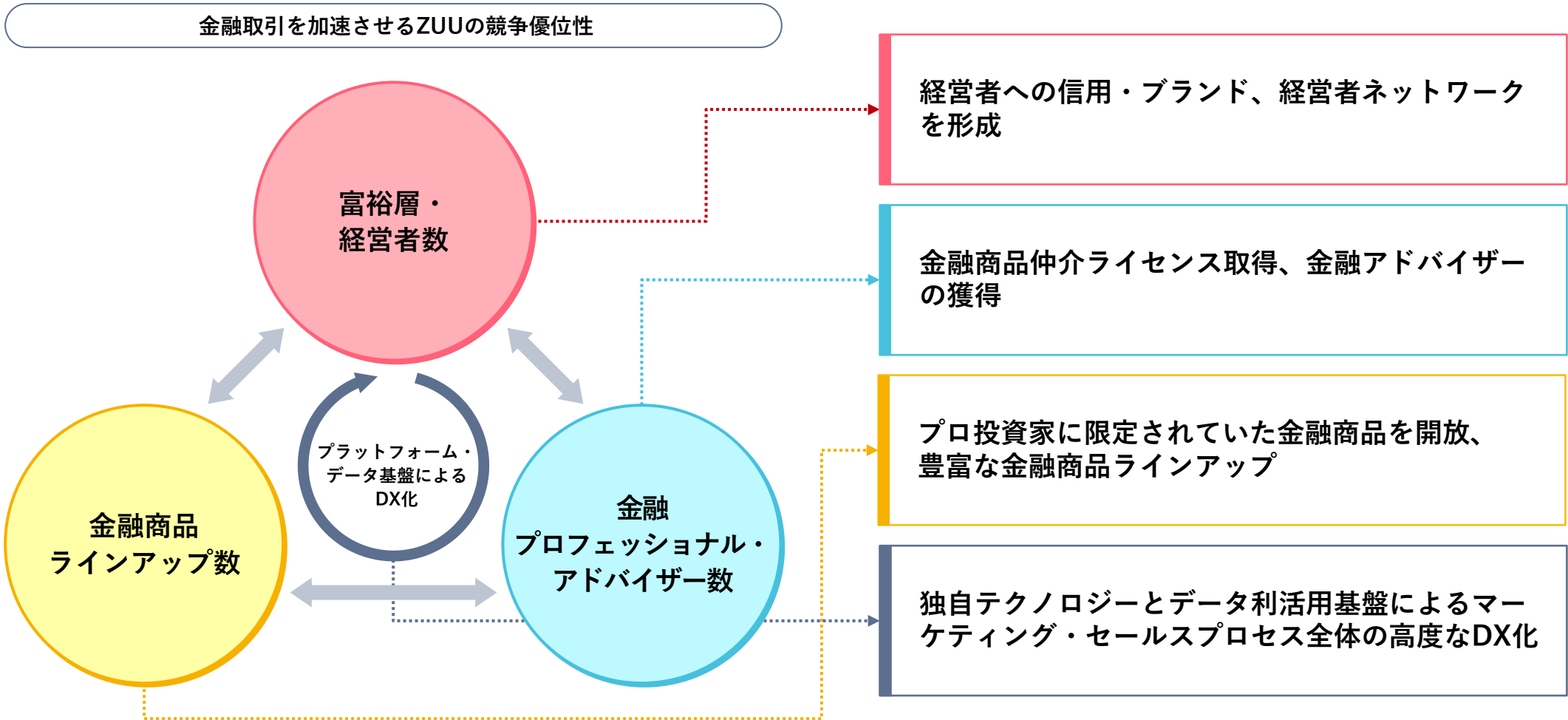
プラットフォーム

トランザクション



戦略 ZUUの競争優位性

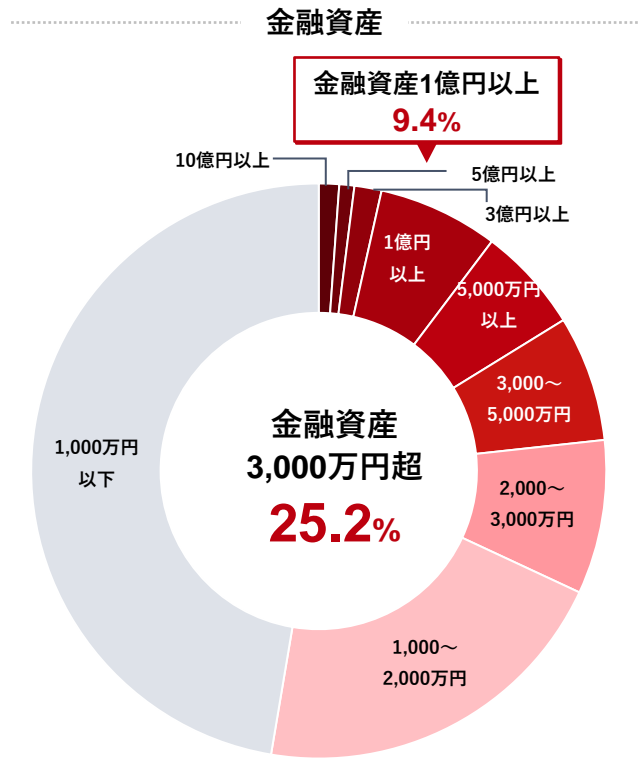
富裕層・経営層のユーザー基盤を持ち、預かり資産額が大きく伸長。プラットフォームとして、さまざまな企業から最適な商品を引き合わせることができ、商品ラインナップ数も国内最大級に。



顧客 競争優位性①：富裕層・経営者層の厚いユーザー基盤

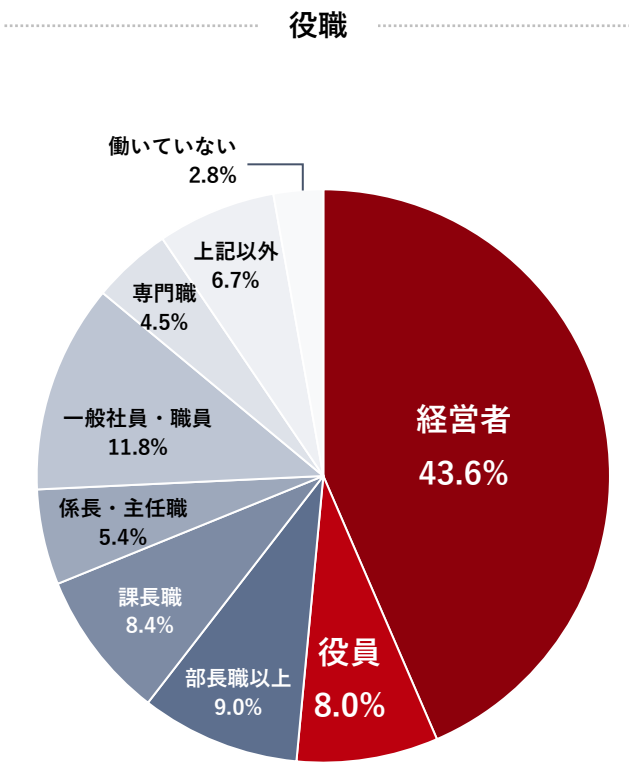
『ZUU online』を中心に月間1500万UU（24年3月末時点）のメディア・プラットフォームのユーザー基盤を保有。
8000万会員を抱えるNTTドコモのユーザー向けに共同メディアを構築するなど、他社共同でのメディア経済圏を構築。

『ZUU online』のユーザー属性



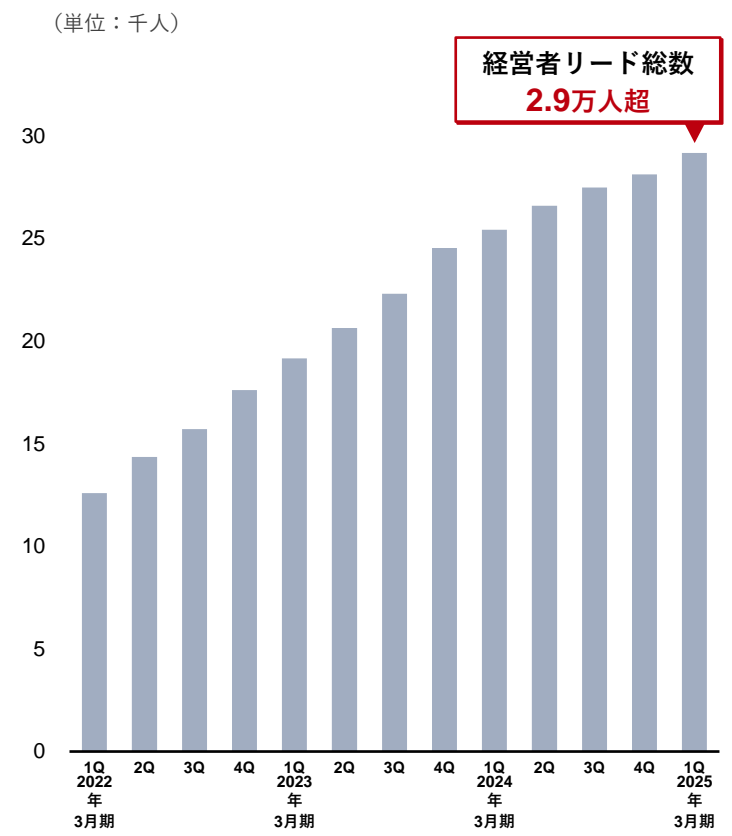
約**25%**が金融資産**3,000万超**のアップーマス層
資産**1億超**の富裕層が約**1割**

『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**51.6%**

経営者リード総数



経営者リード総数
2.9万人超

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40%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

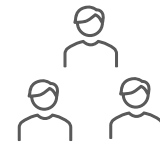
アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

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40%）
- 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150万人のメディア・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

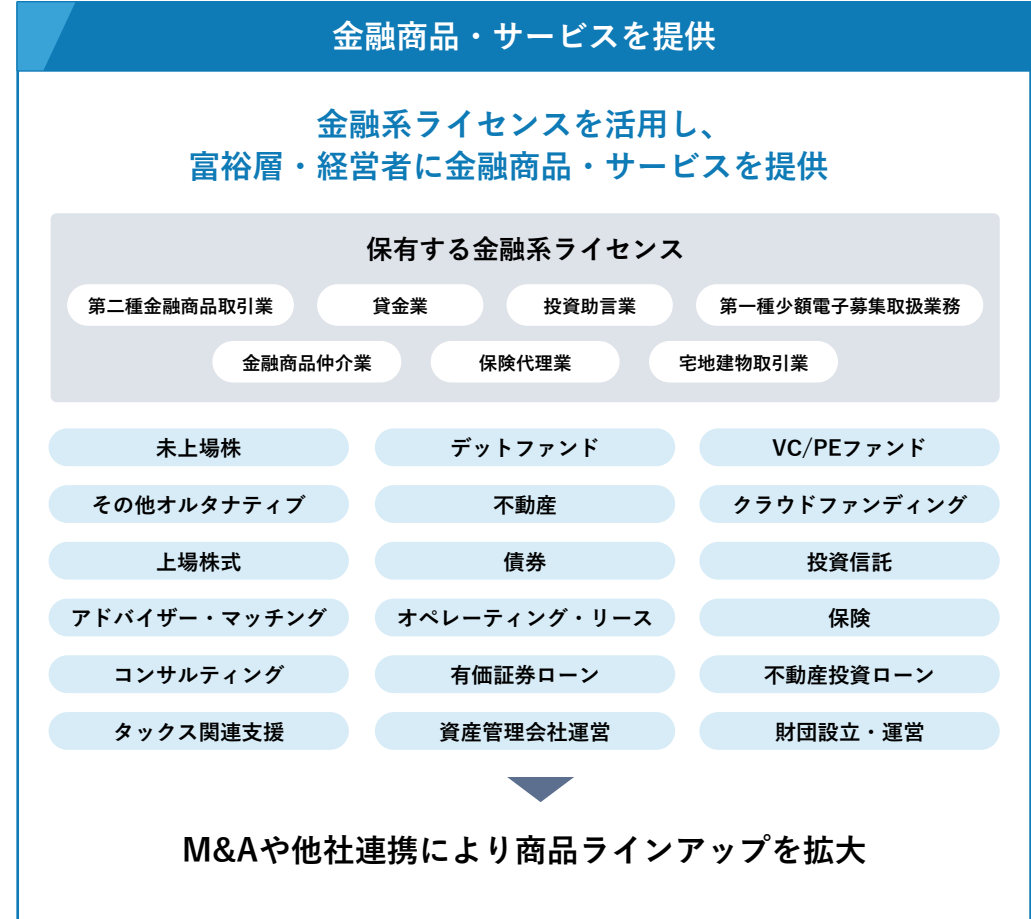


商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

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

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。

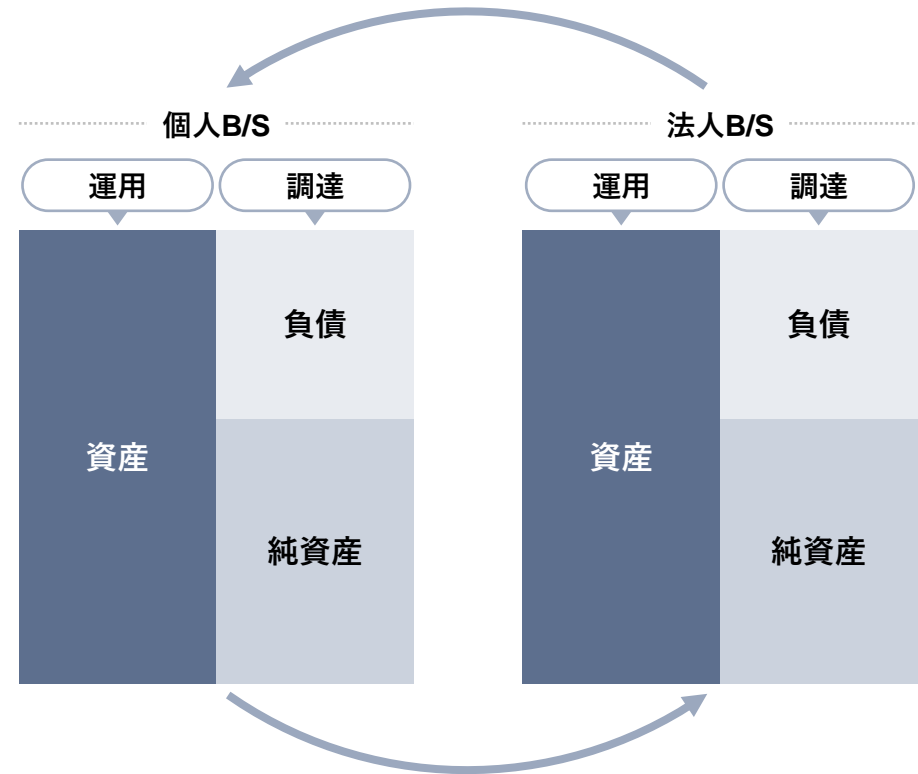


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率（年換算）	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



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

競争優位性④：テクノロジーとデータ利活用による マーケティング・セールスプロセスの高度なDX化

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

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。



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)

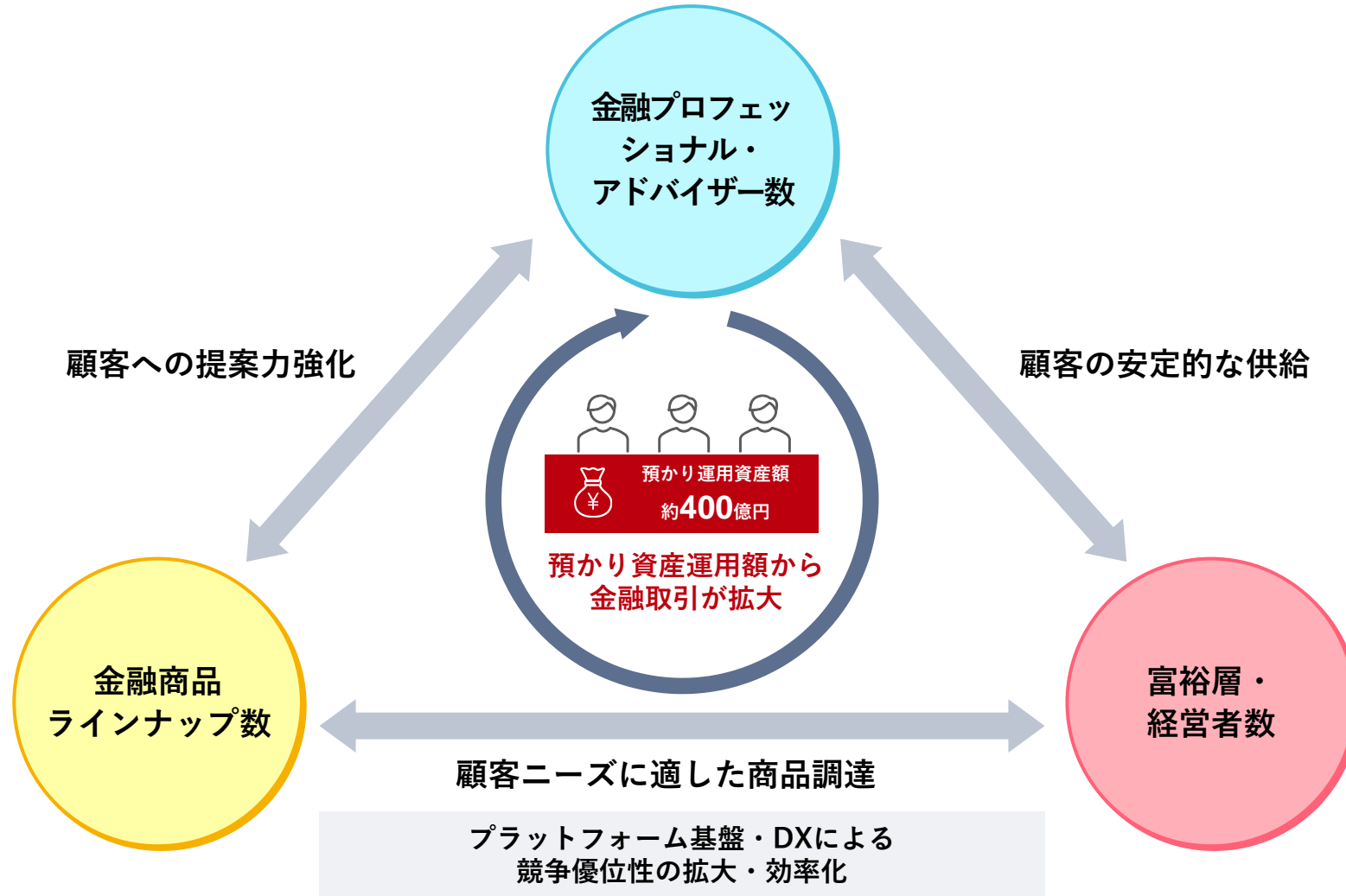
国内最大級の金融メディア

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

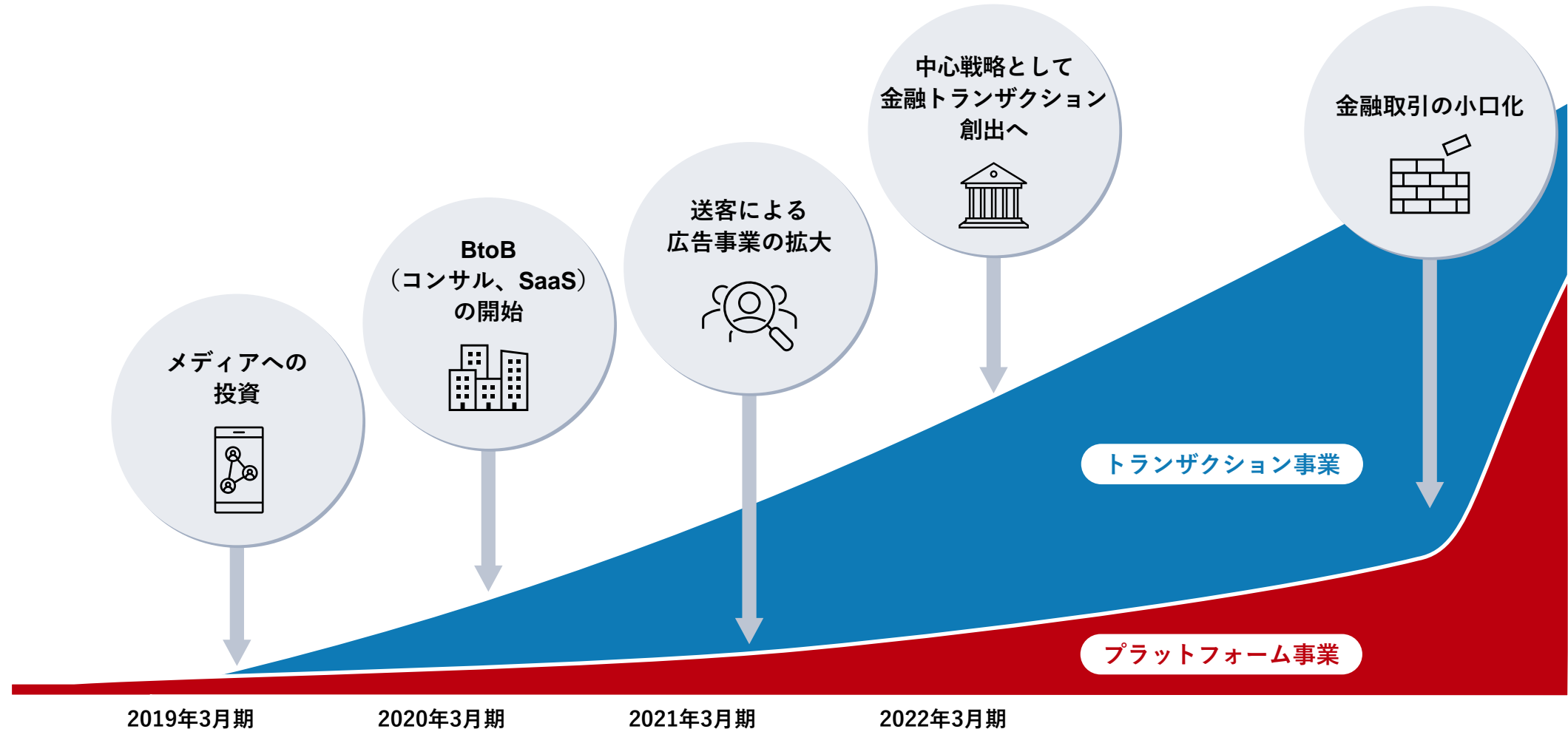
概要 競争優位性のネットワーク効果が金融取引を継続的に拡大

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。



04 — Appendix

- 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

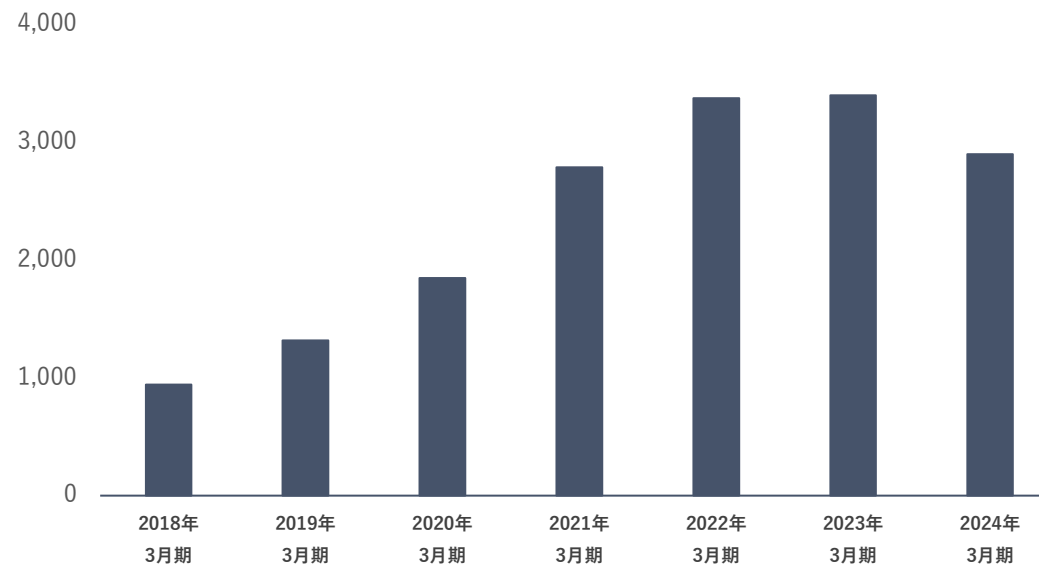
- 設立 2013年4月2日

- 従業員数 193名 (2024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	2,899
営業利益	71	182	△106	14	△244	210	115
純利益	44	107	△92	△300	△230	90	△45
総資産	725	1,238	1,354	2,054	2,006	3,065	9,329
自己資本比率	78%	80%	62%	63%	55%	41%	13%

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。



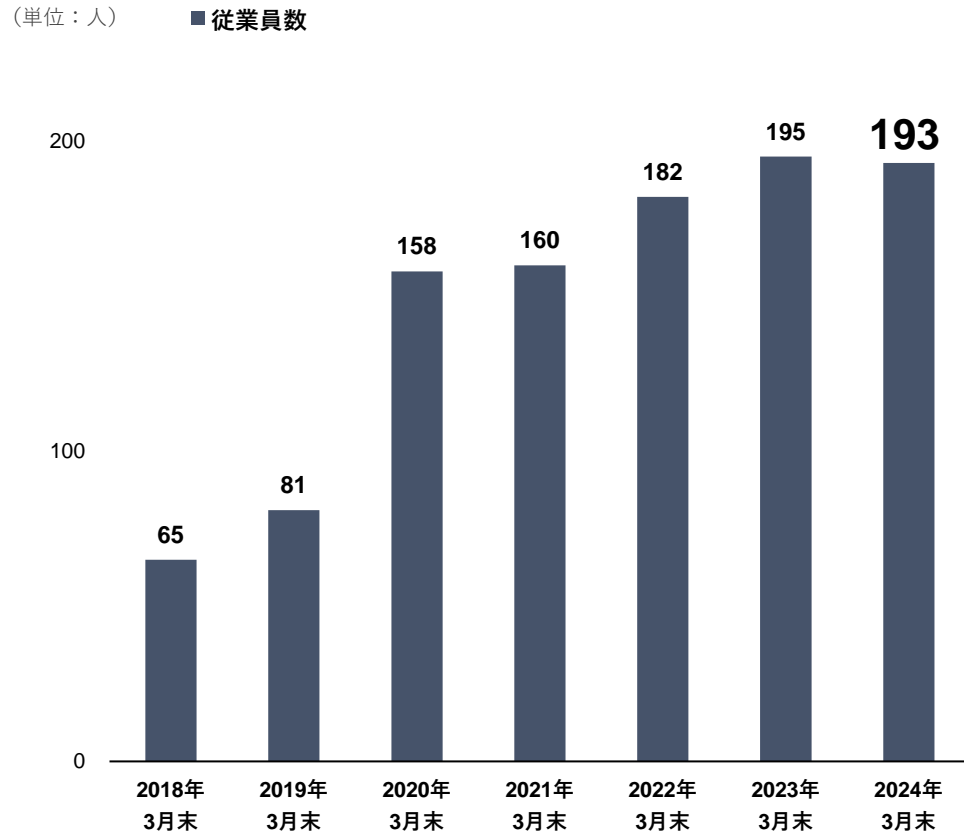
当社が積極的に解決すべき社会課題	SDGsとの関係
<p>● 貧困問題の解消（資産形成による収入機会獲得）</p> <p>金融行動を促すことにより、お金の流通を加速させ、全世界的に貧困を解消していく</p>	
<p>● あらゆる不平等な機会の解消</p> <ul style="list-style-type: none"> - 貧困や格差が生じることで人生の選択肢が限定化されている人々に対して、平等な機会を提供 - 金銭面での自立によるジェンダーを問わない活躍機会の創出 	
<p>● 金融教育の普及</p> <p>金融教育を促すことにより、人生100年時代における資産形成を支援</p>	
<p>● 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>	



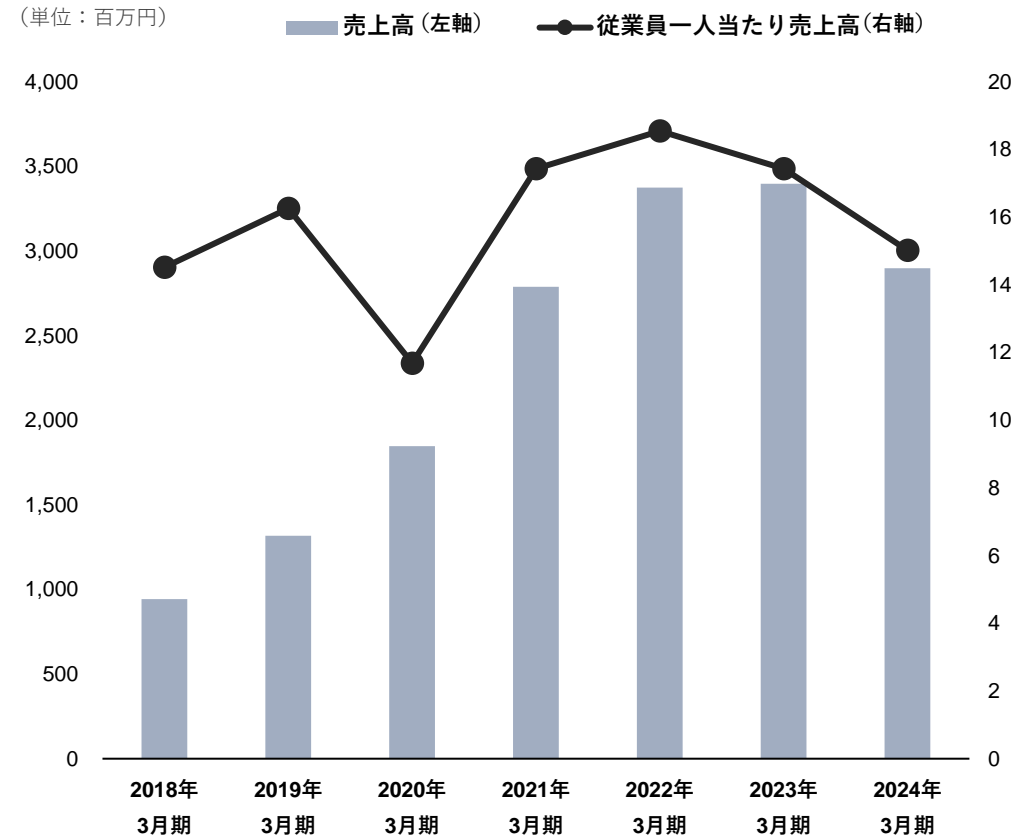
業績 従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移 (2024年3月期通期決算説明資料より再掲)

利益率の高い金融事業への事業の選択と集中を実施したことで、採用も金融プロフェッショナル中心に移行。採用難易度の向上や一人当たり年収ベースの向上による採用計画を変更し、従業員数はほぼ横ばい。

従業員数の推移



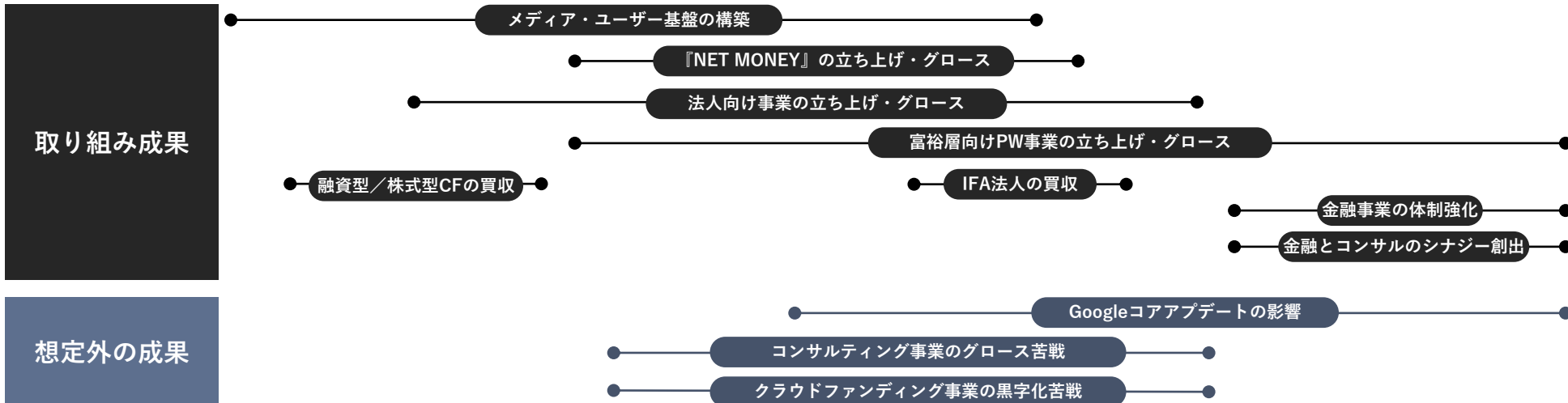
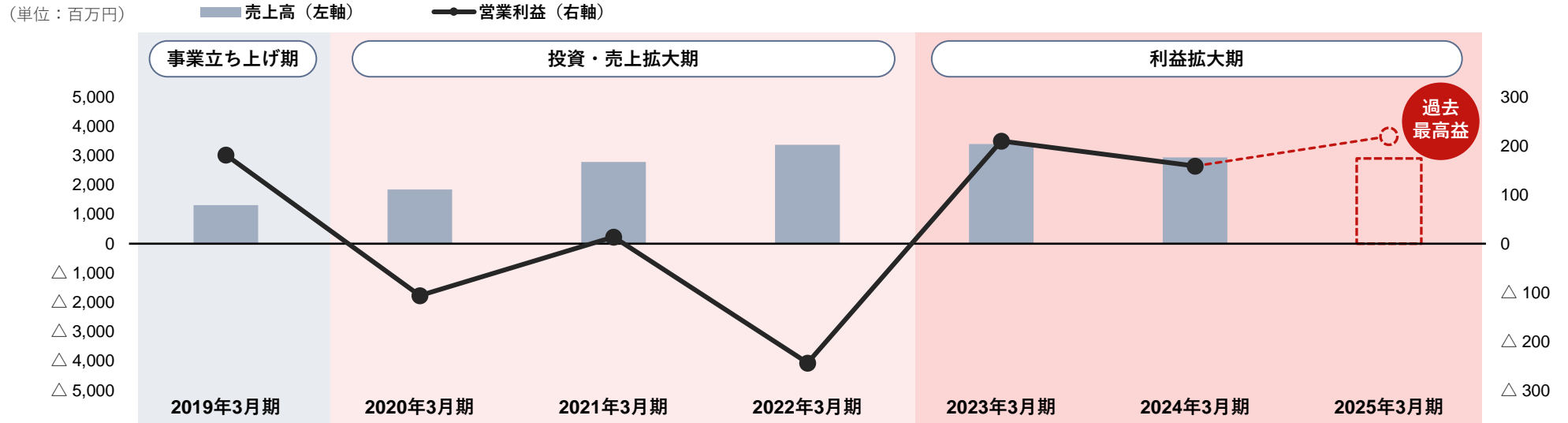
従業員一人当たり売上高の推移



※ 派遣、業務委託を除く全従業員数






業績 業績と取り組みの推移 (2024年3月期通期決算説明資料より再掲)

過去業績と、成果を出した取り組み、想定外の結果に終わった取り組みの推移。



2025年3月期の注力ポイントは5つ。フィンテック・プラットフォームは追加投資等は実施せず、Googleコアアップデートからの回復と既存顧客のアップセルに注力。フィンテック・トランザクションは、金融事業の人的資本へ投資し、体制強化。金融事業の基盤を固めつつ、メディアと金融、コンサルティング事業と金融事業のシナジー強化に取り組む。

2025年3月期の注力ポイント5つ

<p>金融取引の 継続拡大 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"> 商品ラインアップ強化 マーケティング・セールプロセスDXを推進 	<p>金融事業の 人的資本強化 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"> 金融事業の人的資本へ投資。報酬制度設計、人材採用、整備投資等 	<p>メディア事業の 構造改革 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ強化等のSEO対策に注力 	<p>金融・不動産DX事業の 外部パートナー連携強化 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"> 外部パートナーとの連携により顧客提供プラットフォームの提供価値向上 	<p>M&Aの 拡大・活用 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
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2025年3月期 ドメイン別 注力ポイント

フィンテック・プラットフォーム

- Googleコアアップデートの影響から回復見通しが立っていないメディア事業は、新規投資等は実施せず、**SEO回復に向けた施策に注力**。
- 金融・不動産DX事業は、外部パートナーとの連携強化により、**顧客への提供価値向上**を推進。新規ソリューション開発による収益向上の取り組み。

フィンテック・トランザクション

- 金融プロフェッショナル人材を中心に**人的資本へ投資**。金融事業の組織力を強化。
- 競争優位性であるマーケティング・セールスプロセスDXによる**メディア⇄金融の連携**を推進。
- 構造改革した**コンサルティング事業と金融事業のシナジー創出**に向けた取り組み。

業績 旧会計セグメント別 2025年3月期第1四半期業績

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するもコスト最適化効果等もあり増益・黒字化。
クラウドファンディング子会社は、COOLの案件組成等により増収増益。

(単位：百万円)

	ZUU単体 2024年3月期 第1四半期	ZUU単体※ 2025年3月期 第1四半期	前年同期比 %	クラウドファンディ ング子会社 2024年3月期 第1四半期	クラウドファンディ ング子会社 2025年3月期 第1四半期	前年同期比 %
売上高	640	634	△0.9	15	89	+493.3
売上総利益	386	400	+3.6	15	89	+493.3
営業利益	△52	5	-	△116	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。