

2021 年 5 月 18 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 Z U U
代表者名 代表取締役 富 田 和 成
(コード番号：4387 東証マザーズ)
問 合 せ 先 コーポレート本部本部長 大 井 賢 治
(TEL. 03-4405-6102)

(マザーズ) 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2021 年 5 月 17 日 (月) 17:30～18:30
開催方法	オンラインによるライブ配信 事前に会社ホームページ上で質問を受け付け、またオンラインで視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施
開催場所	東京都目黒区青葉台 3-6-28 住友不動産青葉台タワー9F
説明会資料	2021 年 3 月期通期決算説明会資料

【添付資料】

1. 2021 年 3 月期通期決算説明会資料

以 上

2021年3月期
通期決算説明資料

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。

VISION

90億人が平等に学び、競争し、
夢に挑戦できる世界の実現

VALUE

MISSION、VISIONの達成に向けて重要視する5つの行動基準

01

全員開拓者
We are Pioneers!



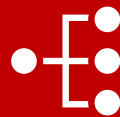
02

ロック・U
Rock Users!



03

鬼速PDCA
ONISOKU PDCA



04

ケタハズレ
Extraordinary!



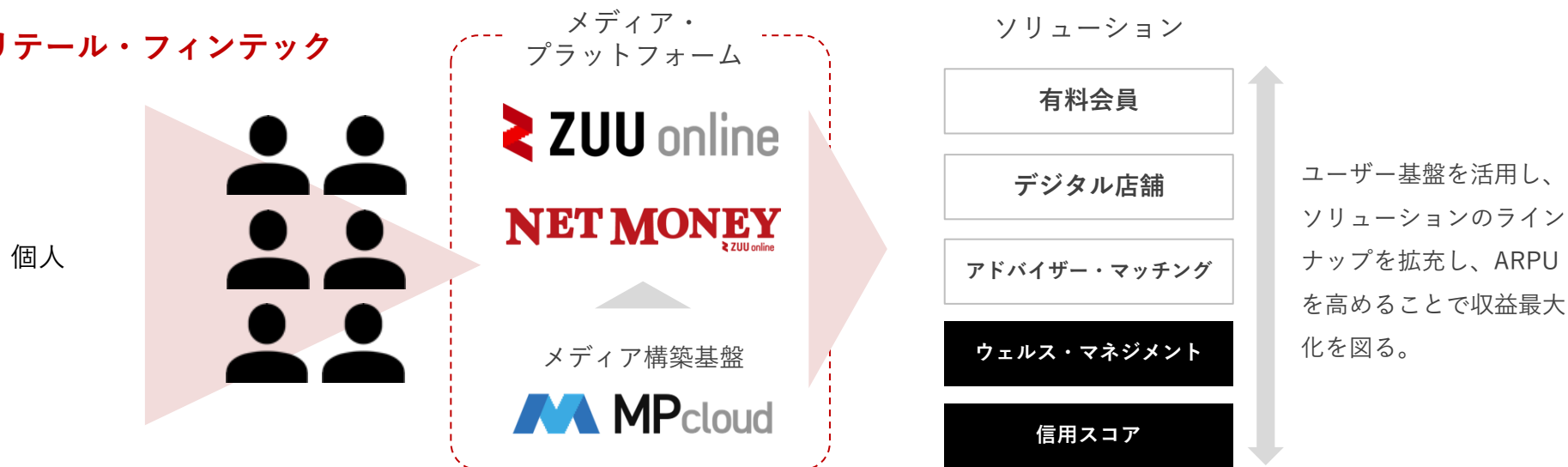
05

お祭り騒ぎ
OMATSURI

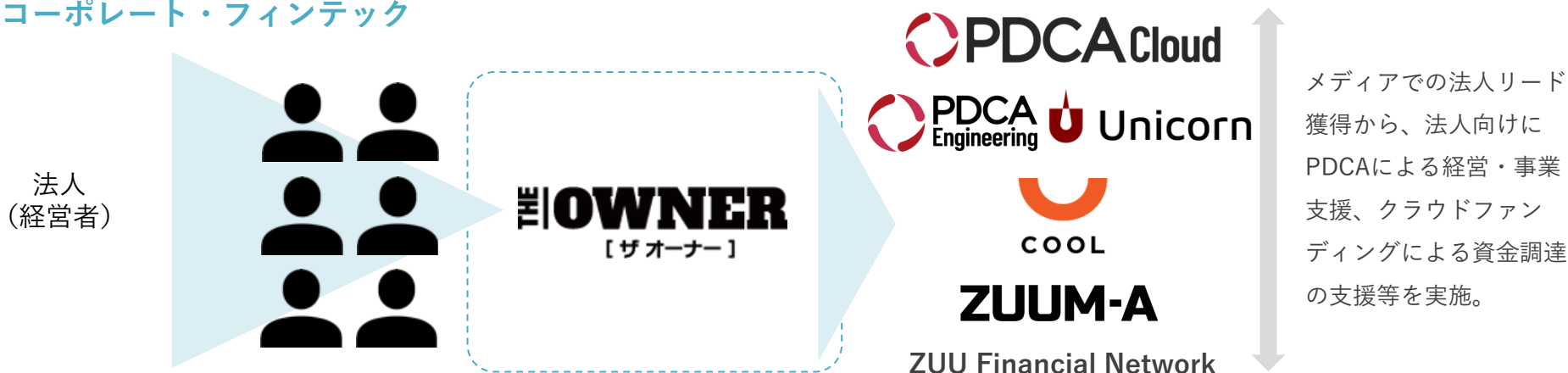


個人・法人向けにB/Sを支援するさまざまなサービスを展開。メディア・プラットフォームで集めたユーザーに対し、ソリューションを提供することでARPU、ARPAの向上を図る。

■ リテール・フィンテック



■ コーポレート・フィンテック

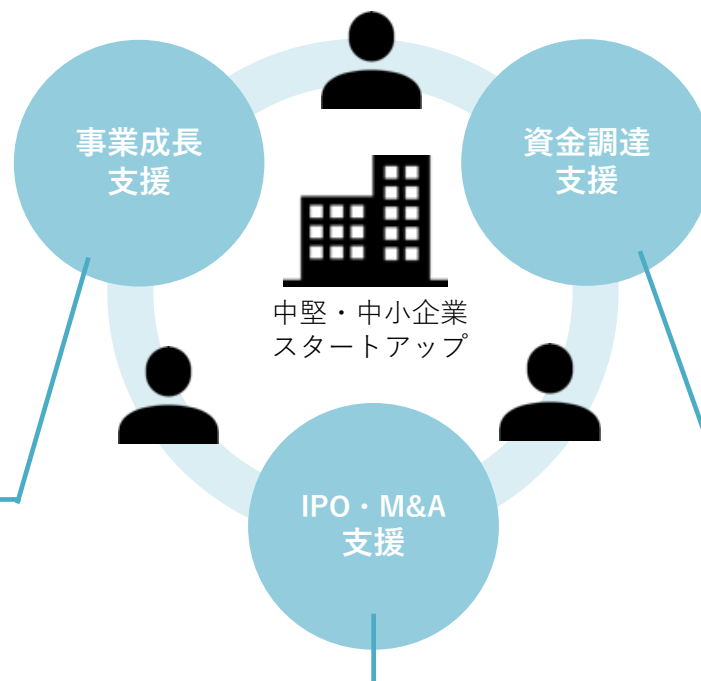


資金難・人材不足に悩むスタートアップおよび中小企業・中堅企業向けに、当社の『PDCA Engineering』や資金調達のネットワークを活用した『ZUU Financial Network』を提供開始予定。『PDCA Engineering』だけではなく、資金調達、事業成長、IPOからM&Aなど、会社成長を一気通貫で支援。

ZUU Financial Network

■ 事業成長支援

- ・ **営業・マーケティング強化**
日本最大規模の経営者・資産家が集まる『ZUU online』や『THE OWNER』を活用した直接的な売上作りをサポート。
- ・ **PDCA型の組織開発**
『PDCA Cloud』『PDCA Engineering』サービスを通じて、成長フェーズに合わせたPDCAが加速する組織作りをサポート。
- ・ **CFO・ファイナンス人材の採用**
『ZUU online』のプロフェッショナルIDに登録する金融人材2,000名以上から、CFO・ファイナンス人材の採用をサポート。



■ 資金調達支援

- ・ **コーポレート・バンキング**
財務戦略・資本政策から各種ファイナンススキームの構築をサポート、ZUUグループや準備中のVCファンドを通じた投資。
- ・ **エンジェル・VCマッチング**
ZUU Financial Networkを通じて、資産1億円以上のエンジェル投資家ネットワーク、VCや事業会社のネットワークをマッチング、シードからシリーズCまで幅広く資金調達をサポート。
- ・ **クラウドファンディング**
ZUUグループで保有する購入型、融資型、株式投資型クラウド・ファンディング。

■ IPO・M&A支援

- ・ **IPO支援**
ZUUグループが持つ多数の投資銀行出身人材と設立5年でIPOした経験を元に、IPOに向けての全体戦略の立案から、上場に向けた経営管理、内部統制はもちろん、株式保有比率やSO設計など、総合的なアドバイスを実施。
中小・ベンチャー企業の企業価値最大化に向けたエクイティストーリー構築・プレファイナンスのサポート。
- ・ **M&A・バリューアップ**
日本M&Aセンター社と設立した合併会社「ZUUM-A」を通じて、M&A・事業承継や既存事業のカーブアウト、シナジーがある買い手企業とのマッチングなど、M&A・事業承継の検討から実行までをサポート。



目次

- 01 | FY21.3月期 4Q業績
- 02 | ZUUの成長戦略「金融再創造」
- 03 | FY22.3月期 通期業績予想
- 04 | FY21.3月期 4Qトピックス(新サービスドメイン別)
- 05 | FY21.3月期 4Q リテール・フィンテック
- 06 | FY21.3月期 4Q コーポレート・フィンテック
- 07 | FY21.3月期 4Q業績(旧サービスドメイン別)
- 08 | Appendix

01

FY2021.3月期 4Q業績



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**

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	- (子会社買収で定義が変わったため)
営業利益	0～200	△106	-

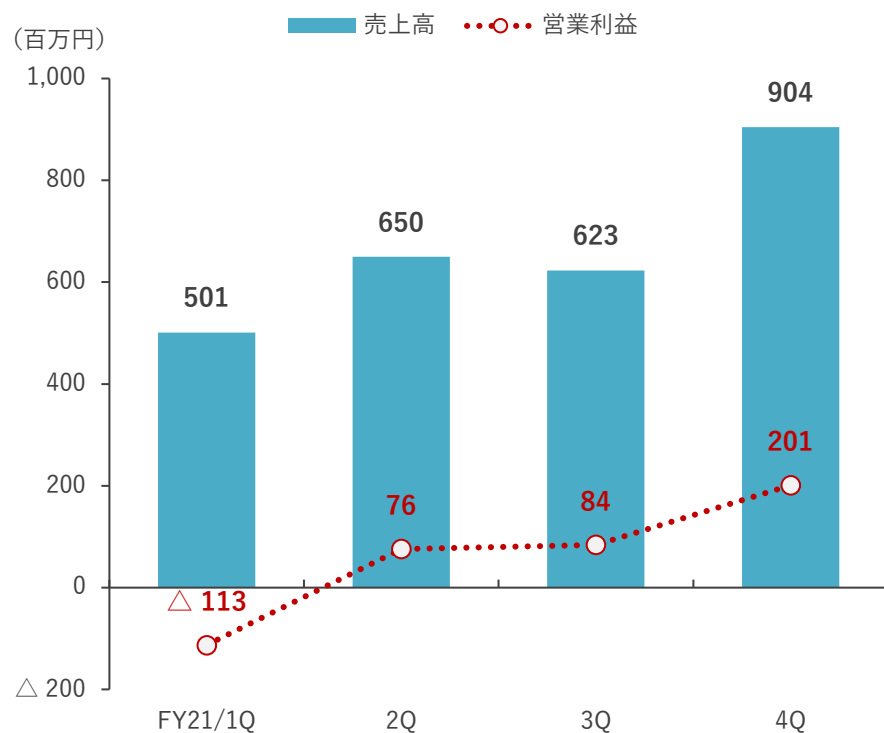
(単位：百万円)	売上高	売上総利益	営業利益	
通期	2,789 YoY +51.0%	2,097 YoY +58.7%	14 YoY +113.4%	通期黒字化 を達成！
4Q単体	932 YoY +30.8%	709 YoY +27.8%	153 YoY +605.8%	過去最高益 を更新！

- ・ 連結売上高は前年同期比+51.0%の約27.8億円。営業利益は前年同期比+113.4%の約14百万円。売上高、営業利益ともに通期業績見通しを達成。
- ・ 4Q単体では売上高は前年同期比+30.8%の約9.3億円、営業利益は前年同期比+605.8%の約1.5億円。四半期として過去最高の売上高および営業利益を達成。

ZUU単体では約2.49億円と大きく黒字化。期初からの投資が奏功し、四半期過去最高益を達成。一方、子会社2社を中心とするクラウド・ファンディング子会社では新規案件獲得に苦戦し、当初計画よりも業績を下回り着地。

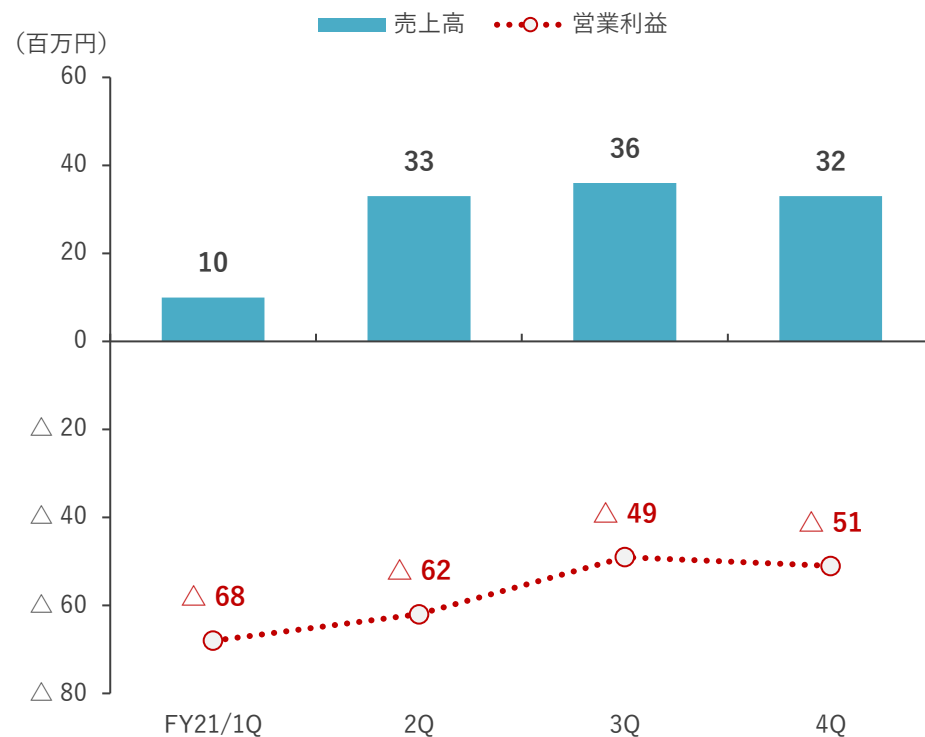
■ ZUU単体

売上高 (4Q累計) **2,680** 百万円
営業利益 (4Q累計) **249** 百万円



■ クラウド・ファンディング子会社

売上高 (4Q累計) **113** 百万円
営業利益 (4Q累計) **△232** 百万円



1Q

(2020年4-6月)

- 新型コロナウイルスの影響で送客事業が引き続き堅調
- 『NET MONEY』のオンライン版を新規リリース
- 買収したクラウド・ファンディング子会社の売上も追加
- 『MP Cloud』にSSO機能を実装。『ZUU online』とのID連携を開始
- 計画的な成長投資により営業利益は大幅なマイナススタート

2Q

(7-9月)

- 想定13.52億円の新株予約権を発行し、中長期の成長に向けた財務基盤を強化
- コロナ禍でのDX化を見据え、『ZUU online』を中心にウェビナー運営を強化
- 『NET MONEY』が順調に成長。金融系企業への送客による収益拡大
- クレディセゾン社、ケイズグループ社との大型アライアンスを実施
- 2Q単体で黒字化

3Q

(10-12月)

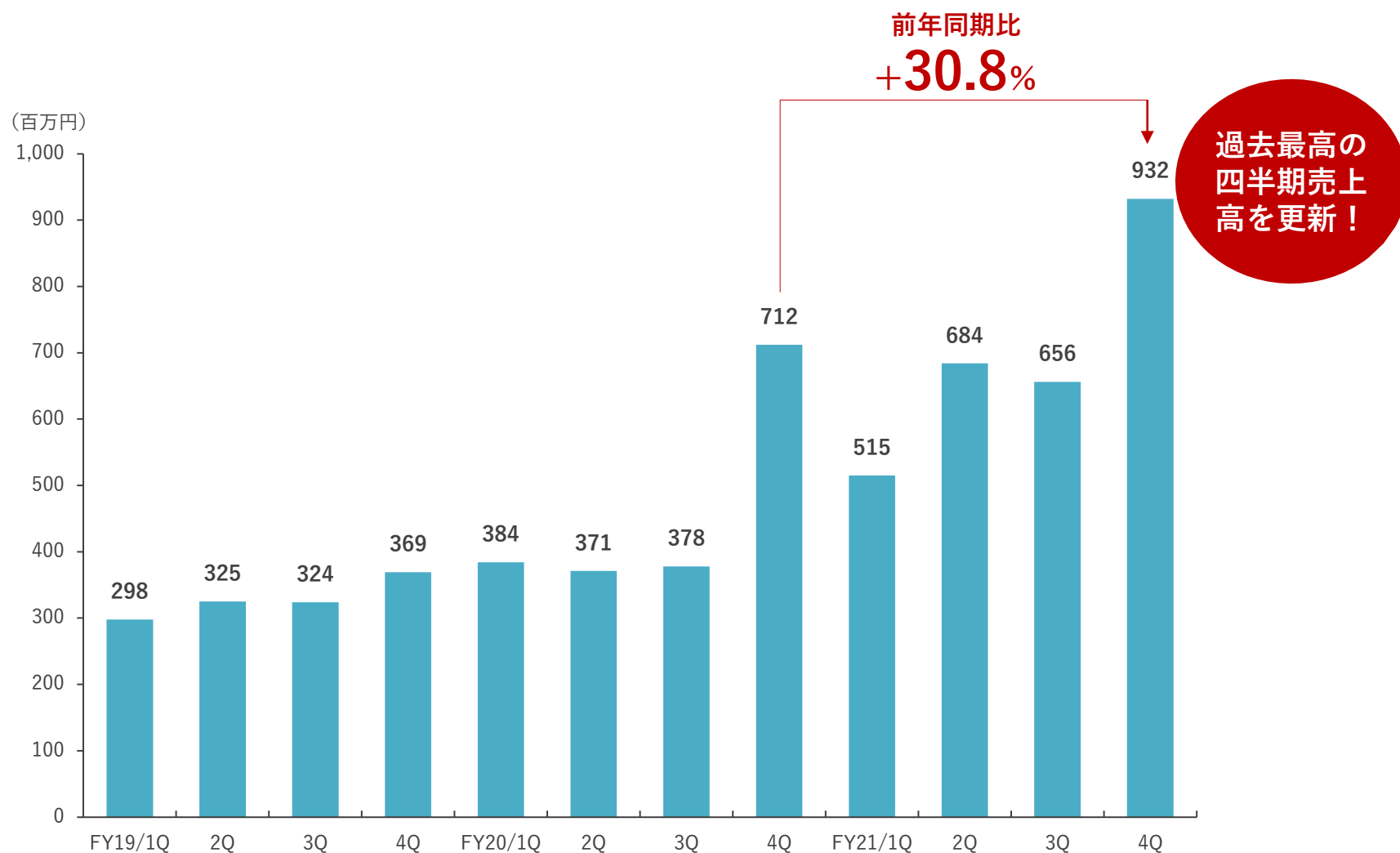
- 第8回新株予約権の行使が完了。財務基盤が順調に強化
- 購入型クラウド・ファンディング『ZUU online Funding』β版をリリース
- スポーツクラブとのアライアンスによる地域企業への『PDCA Cloud』提供等を加速
- 機関投資家面談、四半期での決算説明会の実施など、IR活動を強化
- 四半期での売上高はQoQで逡減するも3Q単体も黒字化

4Q

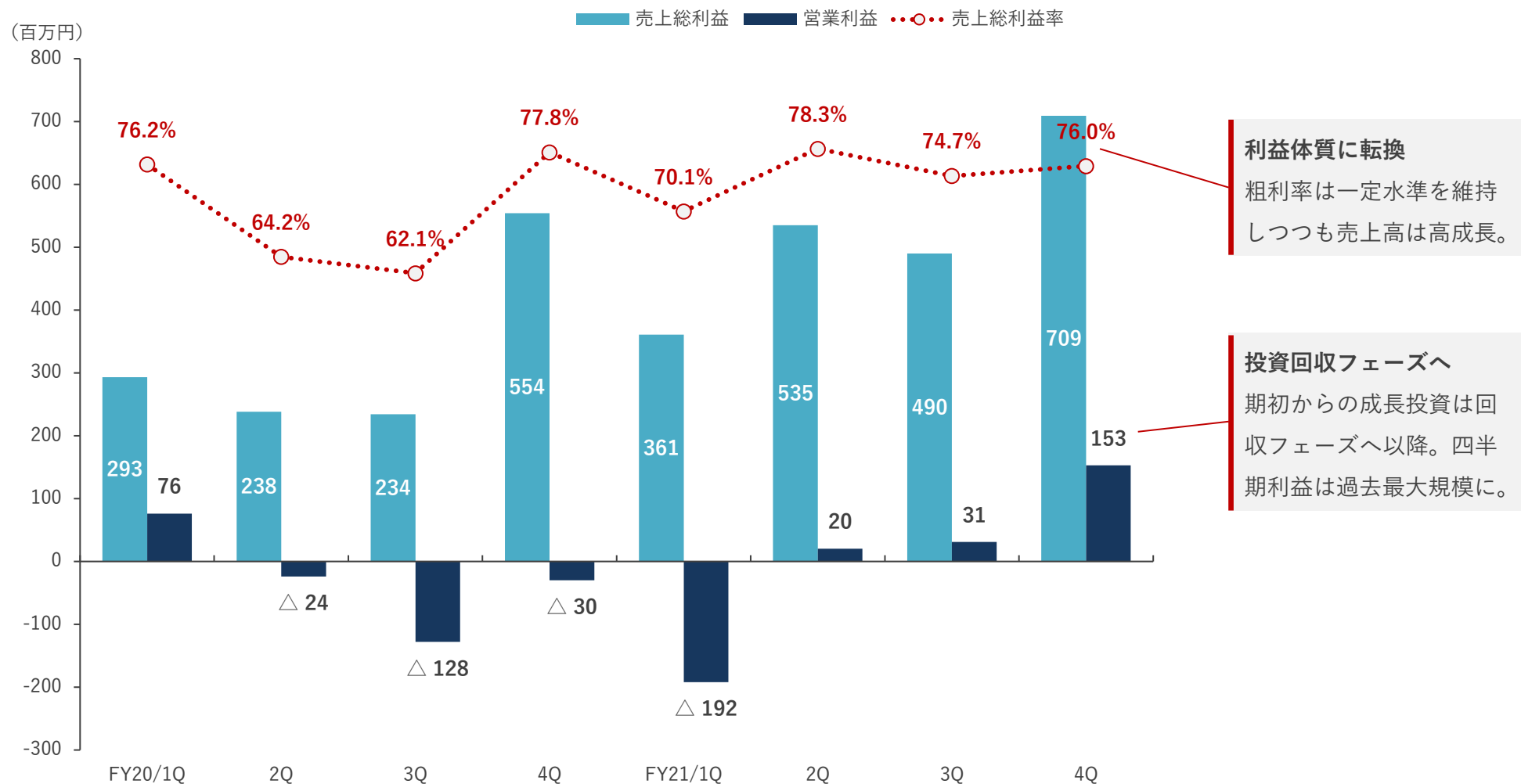
(2021年1-3月)

- ファミリーオフィス型個人資産アドバイザー『プライベート・ウェルス・メンバーズ』β版を提供開始
- 融資型クラウド・ファンディング『COOL』と日本保証が事業提携し、保証付きファンド募集を開始
- 経営者向けメディア『THE OWNER』が3,000名規模の大規模オンライン・カンファレンスを開催
- NTTドコモの金融ポータルサイト『dメニューマネー』の運営支援を開始
- 金融工学・AIを活用したフィンテック・サービス開発に強みを持つMILIZE社と資本業務提携を締結
- 売上高、営業利益ともに通期目標を達成。四半期売上、営業利益ともに過去最大規模に

4Q単体での売上高は、新型コロナウイルスの影響による投資需要拡大での送客事業の特需があった前年同期比でも+30.8%と大きく成長。

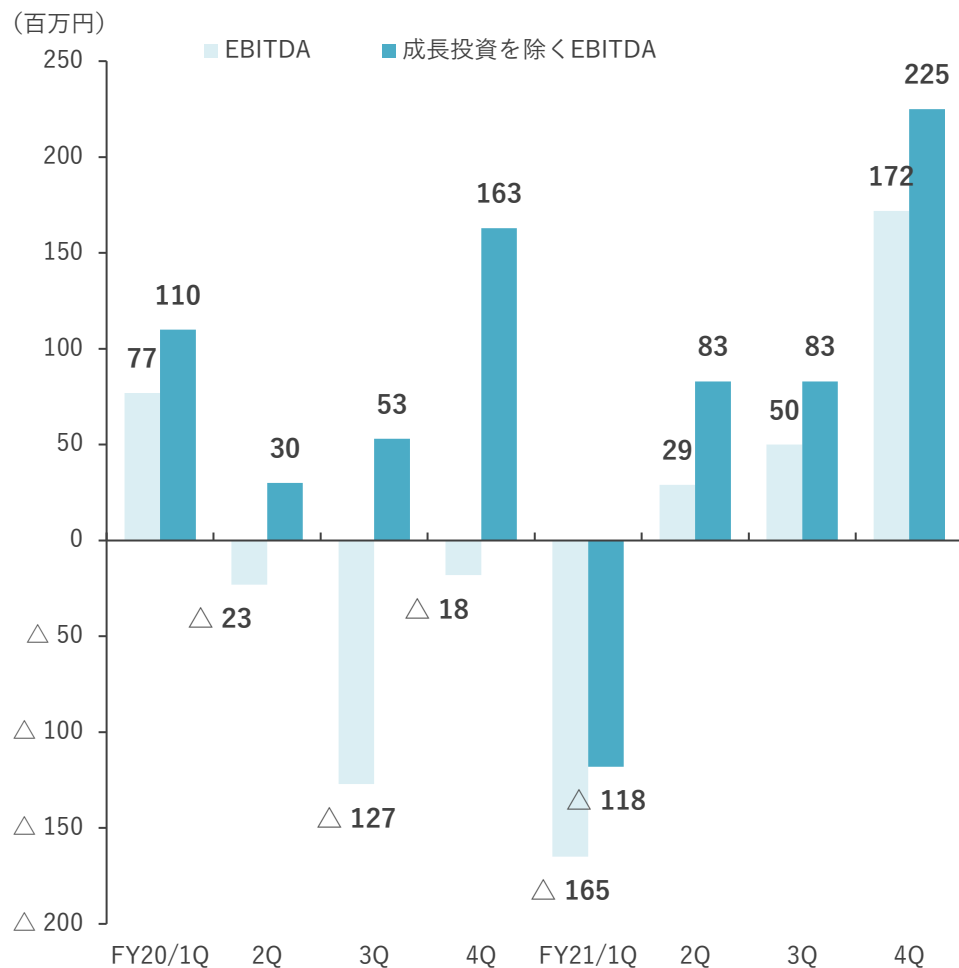


期初からの成長投資により赤字先行するも、2Qから黒字に転換し、以降黒字を拡大。4Q単体で売上総利益が約709百万円（前年同期比+27.8%）、営業利益が約153百万円（前年同期比+605.8%）と過去最高水準を記録。

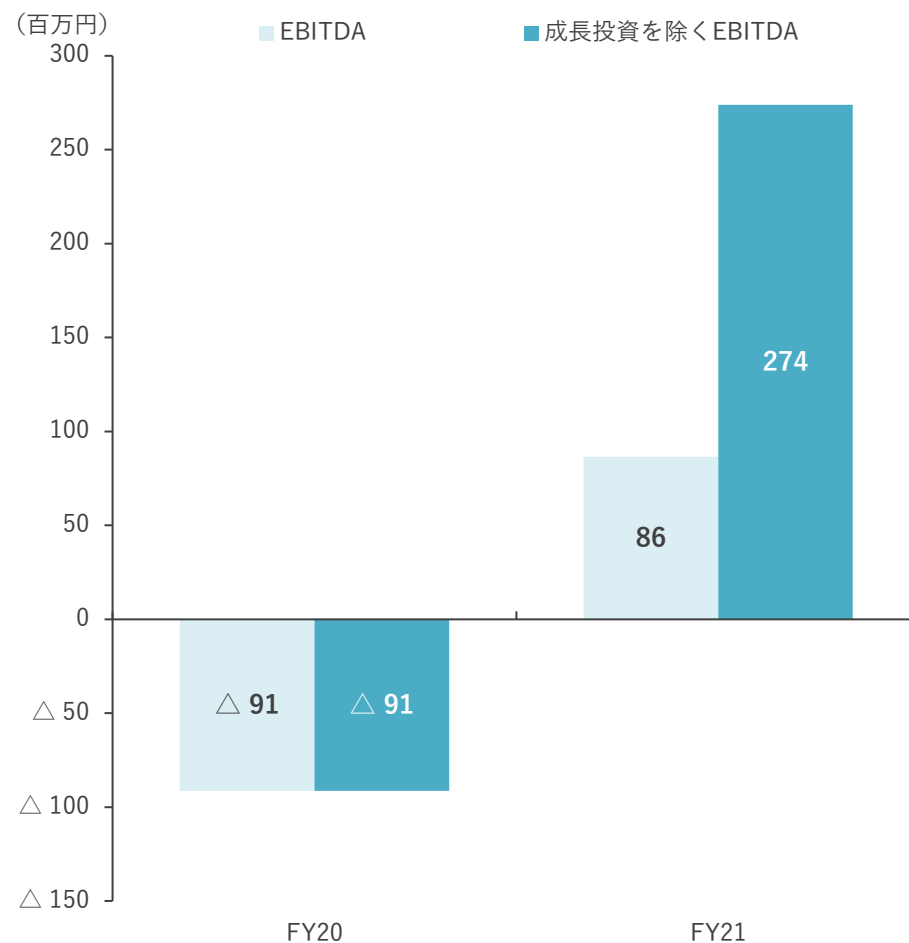


FY21/4Q単体のEBITDAは約172百万円、成長投資を除くEBITDAは約225百万円と前期から大きく改善。

■ 四半期推移

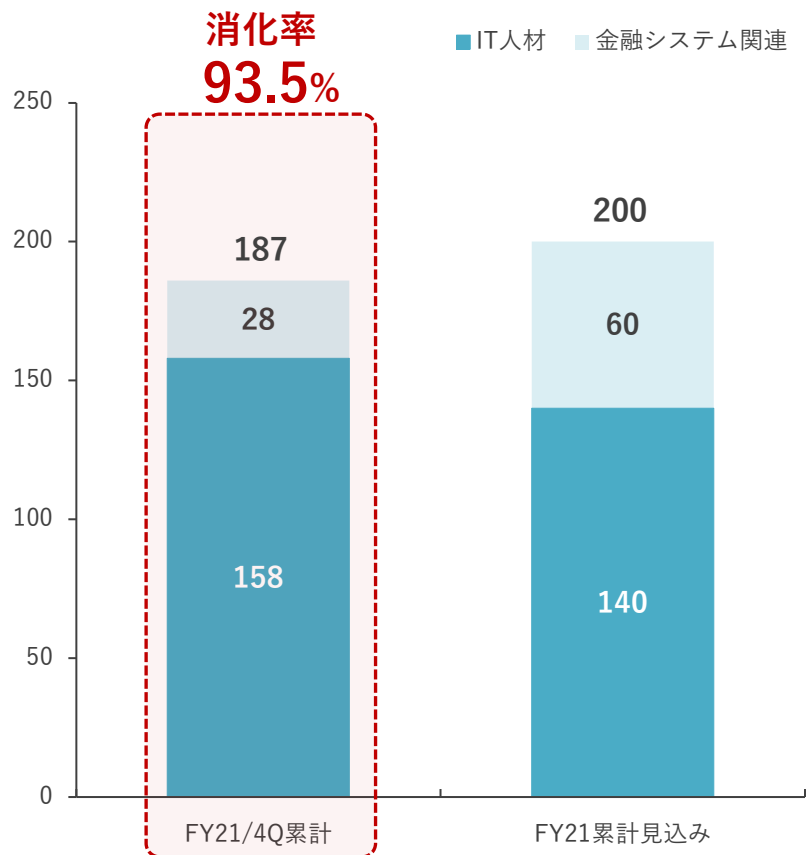


■ 前期比

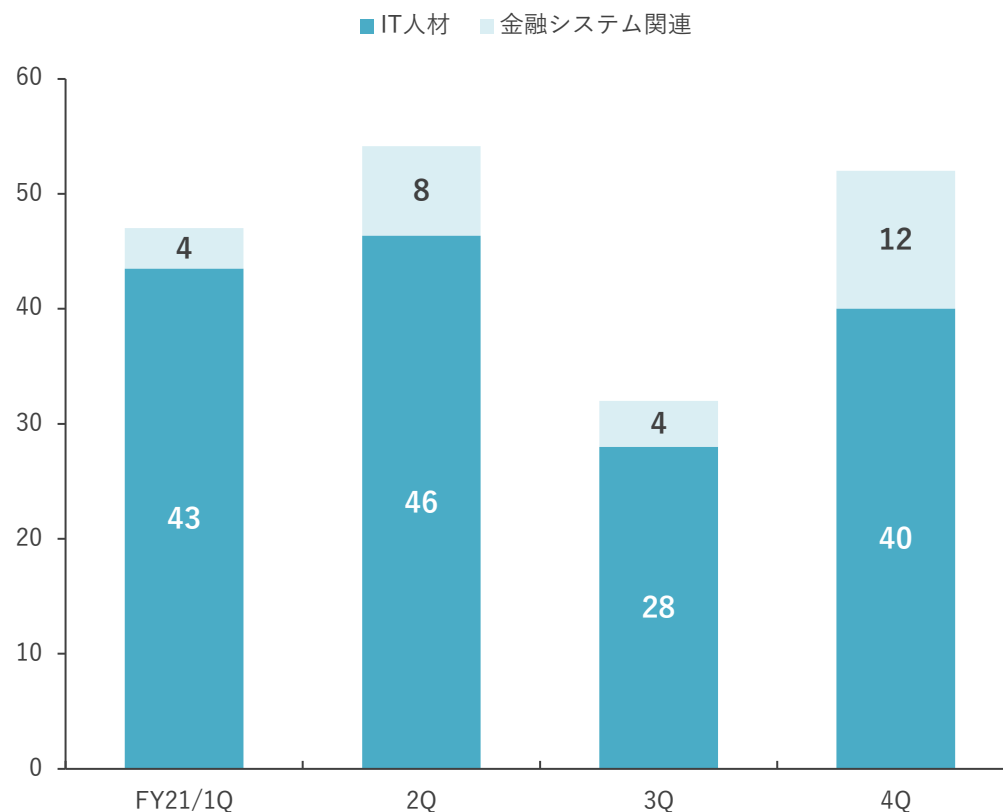


IT人材採用（採用費+業務委託費）、金融システム開発関連への成長投資額は、FY21通期で187百万円で着地（期初想定の93.5%）。グループ全体のIT人材採用は順調に進み見込み計画を上回る投資を行ったことで、金融システム関連への投資が期初想定の46.6%で着地。

■ 成長投資の実績

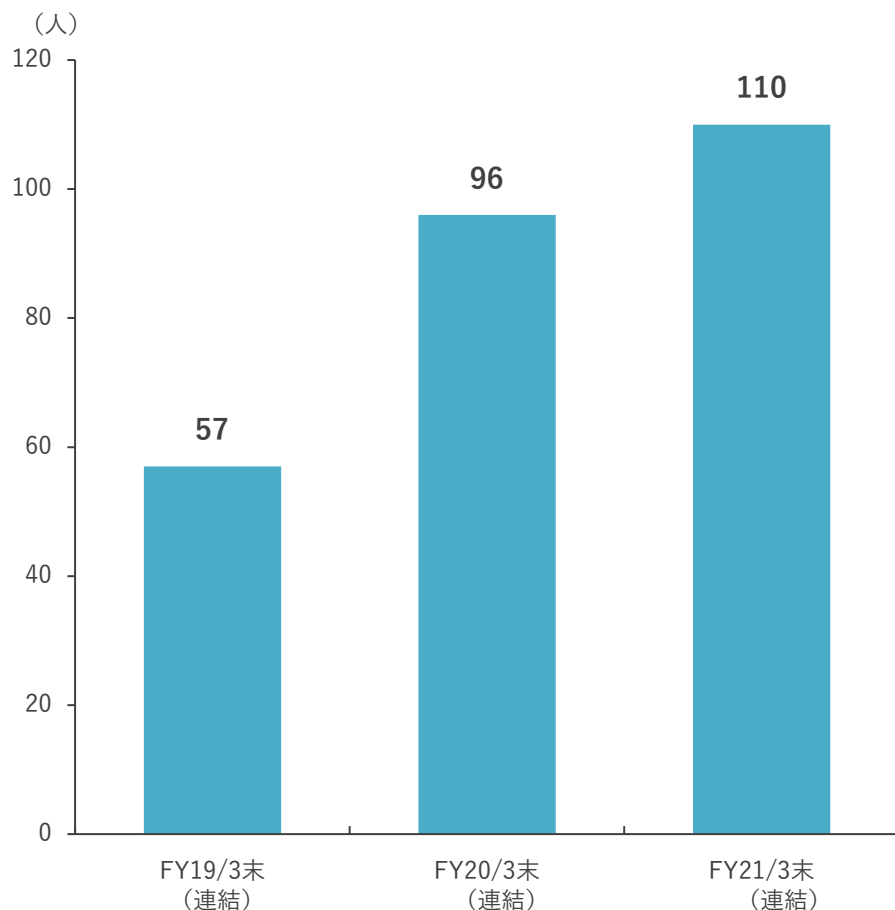


■ 成長投資の推移



金融系、IT系の人材を中心に通年での採用活動を強化。即戦力重視により短期的には業務委託採用を優先したこととで正社員数の伸びは逡増も、スカウト、リファラル、採用イベント等の採用施策強化により今期は改善傾向。

■ グループ正社員数

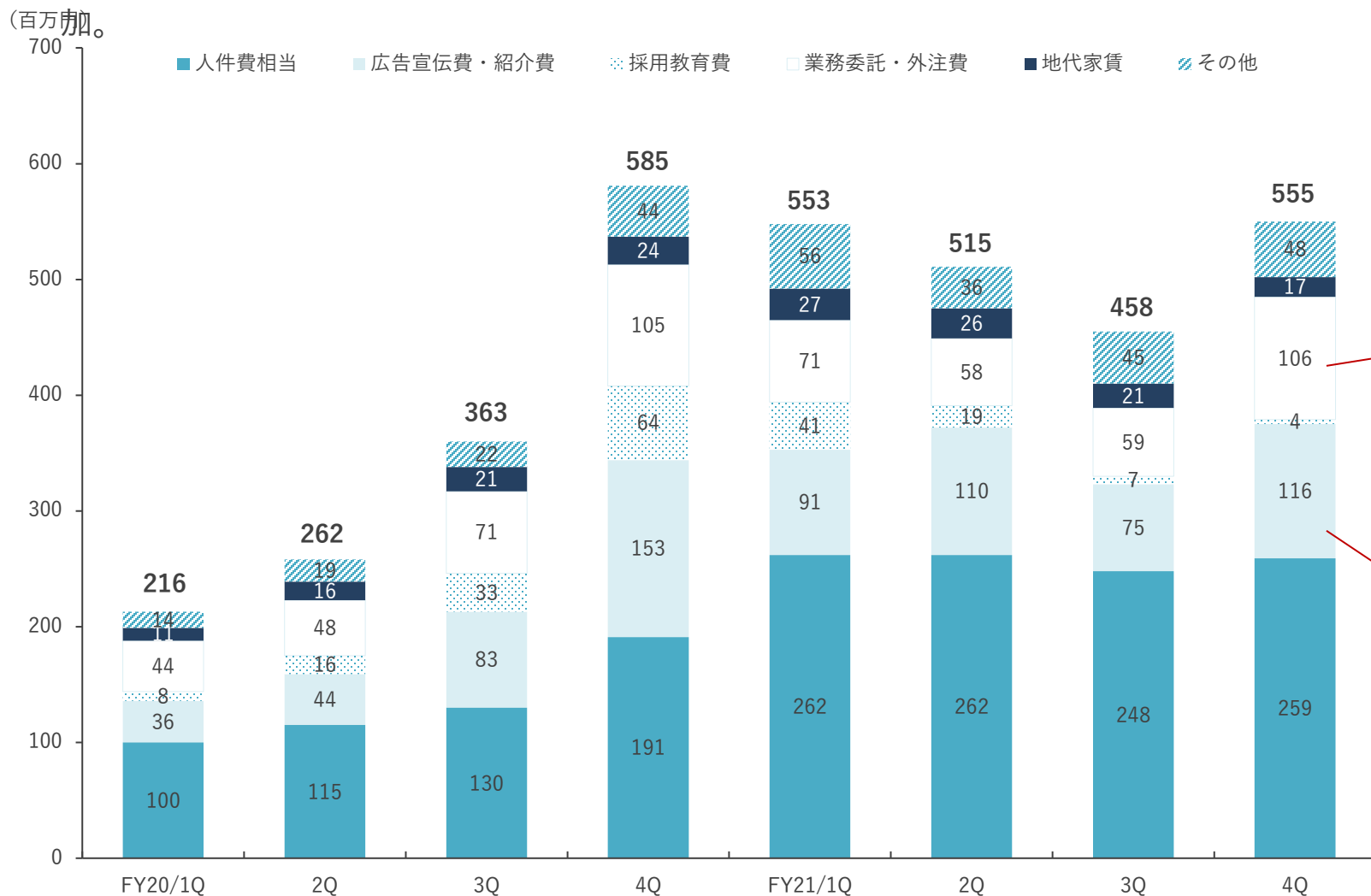


■ 新卒採用も積極的に実施



中途採用に加え、新卒採用も積極的に活動。19名の新卒メンバーがジョインし、入社前からインターンとしてプロダクト開発等を行う等、早期戦力化。

一部採用活動の遅れにより採用教育費は想定を下回るも、正社員の採用活動と同時並行での業務委託人員の増加、来期に向けたリード獲得のための広告宣伝等の顧客獲得費への投資等により、販売管理費はQoQで約97百万円増



業務委託・外注費

業務スピード向上のため、正社員の採用活動と平行して業務委託も増加。

広告宣伝費・紹介費

来期の期初からの成長を見据え、マーケティング投資により4Qでは増加。

コロナ禍での投資需要拡大による広告特需があった前年同期比でも売上高+30.8%と四半期単体で大きく成長。営業利益も大幅に改善し、4Q単体の前年同期比+605.8%、通期での前年同期比+113.4%と通期黒字化。

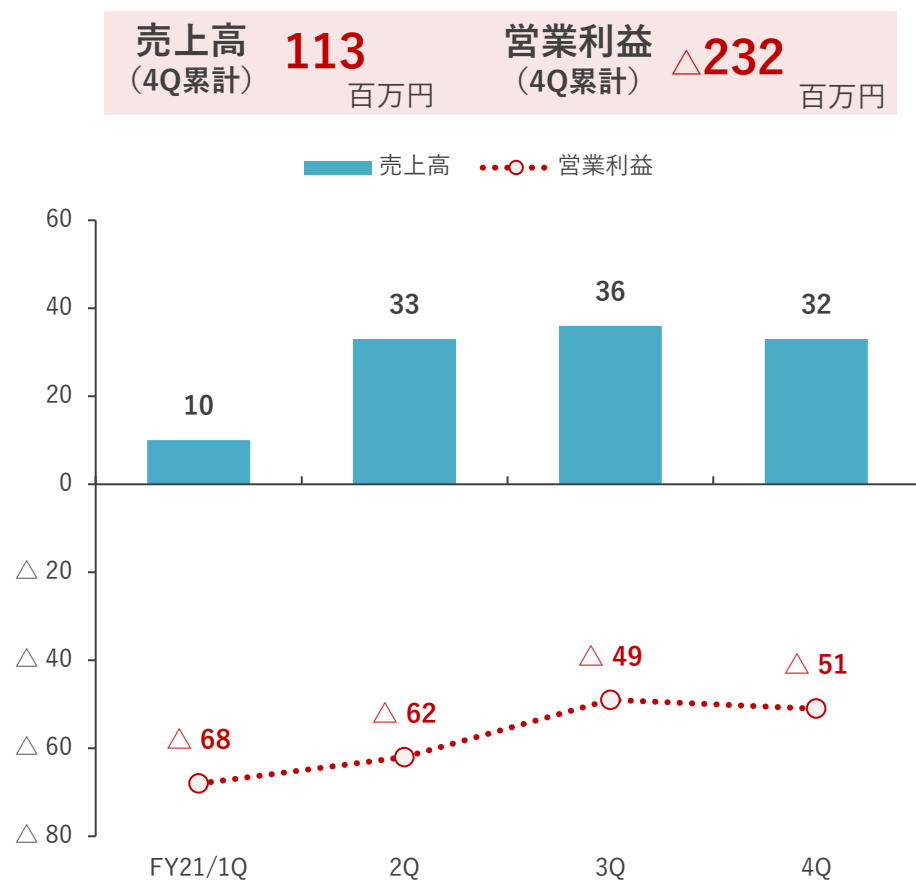
	FY2021.3 4Q	FY2020.3 4Q	YoY 増減率	FY2021.3 1Q-4Q	FY2020.3 1Q-4Q	YoY 増減率
売上高	932 百万円	712 百万円	+30.8 %	2,789 百万円	1,847 百万円	+51.0 %
売上総利益	709 百万円	554 百万円	+27.8 %	2,097 百万円	1,321 百万円	+58.7 %
売上総利益率	76.0 %	77.8 %	△1.8 pt	75.2 %	71.5 %	+3.7 pt
販売管理費	555 百万円	585 百万円	△5.1 %	2,082 百万円	1,427 百万円	+45.8 %
営業利益	153 百万円	△30 百万円	+605.8 %	14 百万円	△106 百万円	+113.4 %

売上高の成長に伴いグループ全体の営業キャッシュ・フローは順調に拡大。FY2021のフリー・キャッシュフローは2.31億円とFY2020の△6.48億円から大幅に増加。

	FY2019	FY2020	FY2021
営業キャッシュ・フロー	119 百万円	△ 283 百万円	231 百万円
投資キャッシュ・フロー	△ 14 百万円	△ 364 百万円	△ 0 百万円
財務キャッシュ・フロー	356 百万円	23 百万円	691 百万円

PMIは進み、当初よりも赤字幅が縮まりつつあるが当初想定した業績を下回ったことから、今期の計画を慎重に見直し。のれん及び固定資産につき、全額減損損失を計上。

■ クラウド・ファンディング子会社の業績

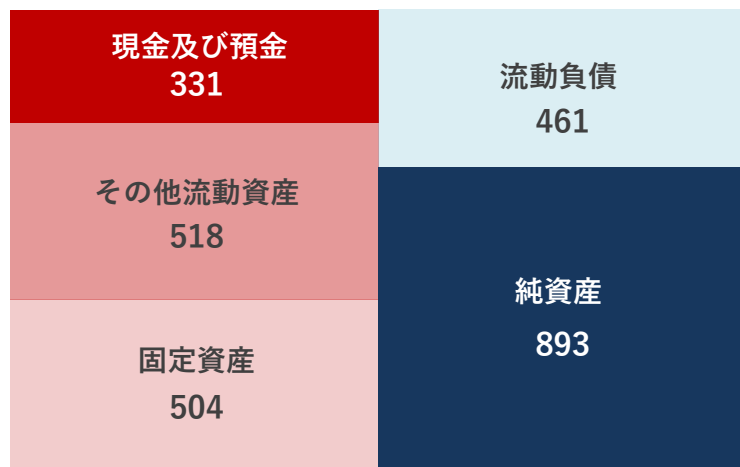


■ 特別損失計上を公表

各位		2021年5月11日
会社名	株式会社 Z U U	
代表者名	代表取締役 富田 和成	
	(コード番号: 4387 東証マザーズ)	
問合せ先	コーポレート本部部長 大井 賢治	
	(TEL. 03-4405-6102)	
営業外費用及び特別損失の計上並びに通期業績予想の修正に関するお知らせ		
当社は、2021年3月期におきまして、下記のとおり営業外費用及び特別損失を計上するとともに、最近の業績動向を踏まえ、2020年5月29日に公表いたしました2021年3月期の業績予想を下記のとおり修正いたしますのでお知らせいたします。		
記		
1. 減損損失の計上（連結決算） クラウド・ファンディング事業については株式会社ユニコーン及び株式会社COOL SERVICESの株式取得後、PMIを順調に進めて参りましたが、当初想定した業績を下回って推移したことから、今後の事業計画を慎重に見直いたしました。 それに伴い、両社の株式取得時に認識していたのれん及び同事業に係る固定資産につき、247百万円の減損損失を計上することといたしました。		
2. 関係会社株式の減損処理及び貸倒引当金の計上（個別決算） 「1. 減損損失の計上（連結決算）」の背景を踏まえ、実質価額が低下していると判断したことから、関係会社株式評価損として434百万円を特別損失として計上するとともに、連結子会社に対する貸付金に係る貸倒引当金繰入額65百万円を営業外費用に計上することといたしました。 なお、当該株式評価損及び貸倒引当金繰入額は、連結決算において相殺消去されるため、連結業績に与える影響はありません。		

今後の事業規模拡大を見据え、2020年9月に発行した新株予約権の第8回行使完了に伴い、財務基盤は大きく強化。減損後も財務面は安定し、自己資本比率63.9%、流動比率293.1%と高い財務健全性を維持。

■ 2020年3月末時点



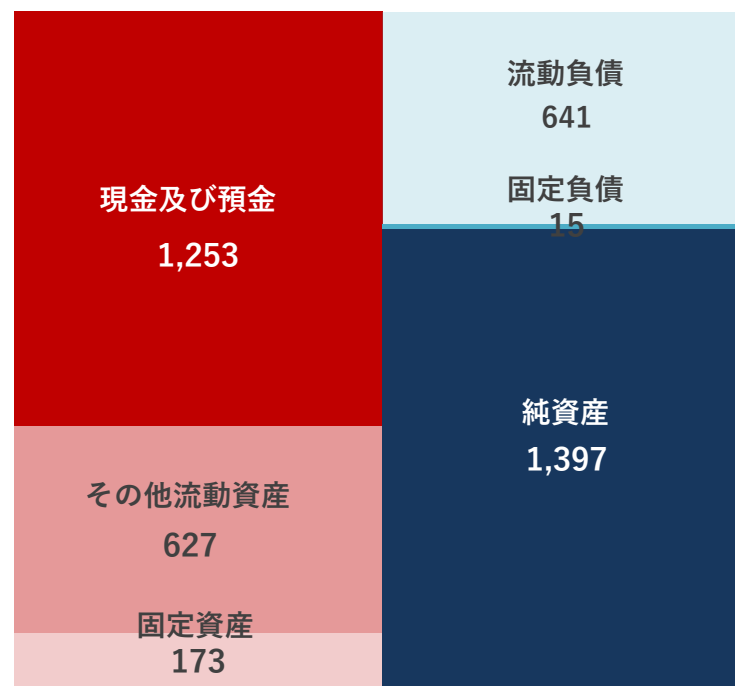
自己資本比率

62.8%

流動比率

184.2%

■ 2021年3月末時点



自己資本比率

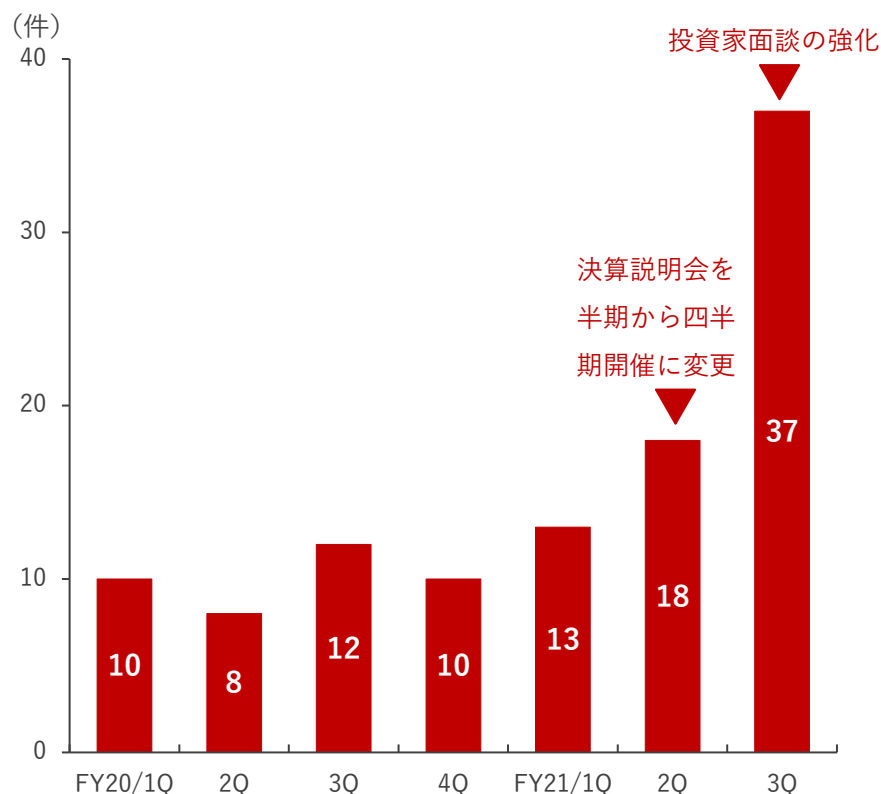
63.9%

流動比率

293.1%

第3四半期決算発表後の機関投資家との面談数はQoQで倍以上の37件に増加。機関投資家との面談に加え、スモールミーティング、個人投資家も含めた四半期ごとのオンライン決算説明会の実施と、投資家とのコミュニケーション機会が順調に増加。

■ 機関投資家面談数の推移



※機関投資家面談数は、各四半期決算発表後の実施件数

■ 決算説明会の四半期開催



決算説明会を半期開催から四半期開催に頻度を上げ、個人投資家の方も参加いただける形式で開催。毎回50名以上の投資家の方々がりアルタイムで参加。

資金調達によりM&A/資本提携を重要な成長ドライバーに位置付け。金融・IT領域を中心に、当社の豊富な顧客基盤やメディアのユーザー基盤を活用し、グループ全体として新たな事業シナジー創出を推進。

サービス領域	ターゲット	想定事業シナジー	実績
金融・IT領域	フィンテックサービス	メディアのユーザー基盤を活用し、ユーザーにさまざまなFintechサービスを提供し、ユーザーの利便性やARPUを向上。	 Unicorn  COOL  milize New  spiking
	フィンテックメディア (Webメディア)	他社メディアのユーザー基盤を取り込みつつ、当社メディア運営のノウハウを活用して他領域のメディア事業を拡大・収益化。	 NET MONEY  ZUU online  THE OWNER  CROWDPORT [ザオーナー]
	ファイナンスプレイヤー (IFA・金融仲介業・金融機関など)	メディアのユーザーに金融商品の仲介・投資助言を実施。メディアプラットフォーム上で金融サービスの提供を実現。	 FINANCIAL AGENCY
	その他	JV設立による新領域での事業開発。	 ZUUM-A

直近では金融工学・AI・機械学習などに強みを持つフィンテック企業であるMILIZE社との資本業務提携を締結。両社での富裕層向けフィンテックサービスの共同開発、金融機関を中心に両社サービスの提供拡大を見込む。

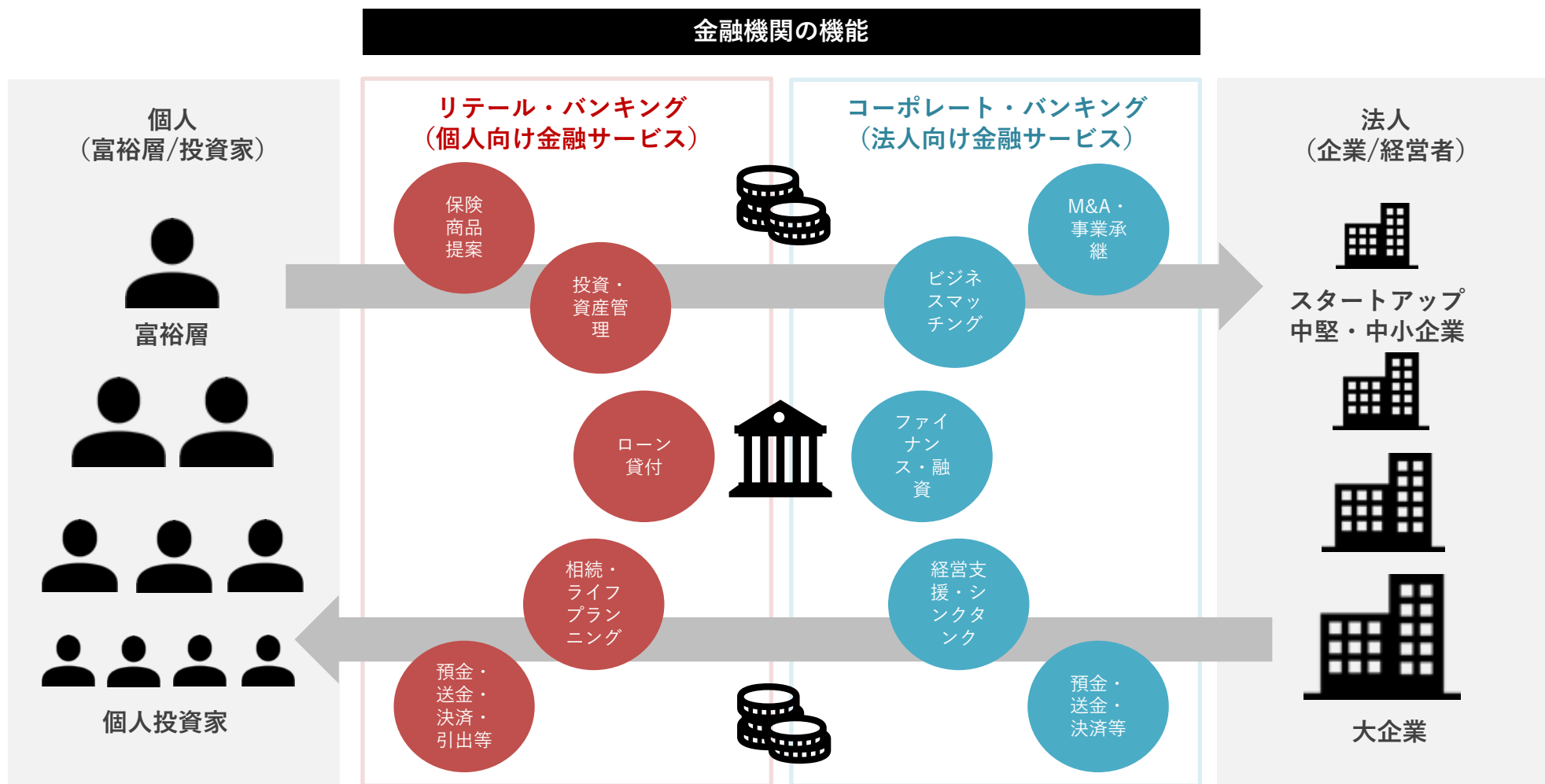


02

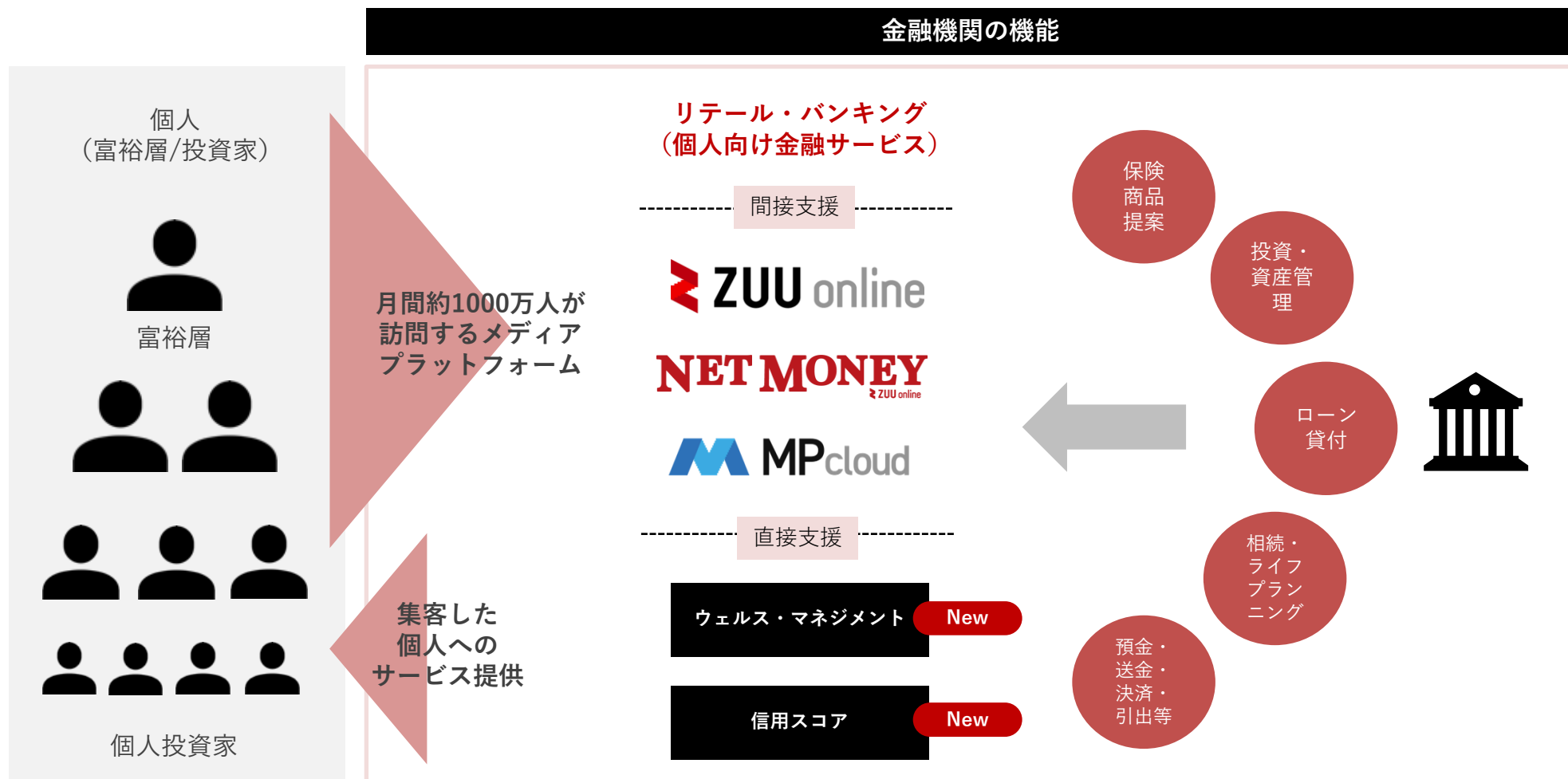
ZUUの成長戦略「金融再創造」



既存金融機関の機能は個人向けと法人向けに大別。個人資産が間接的に、また直接的に法人へ還流し、利回りや値上がり収益として個人に還元される。

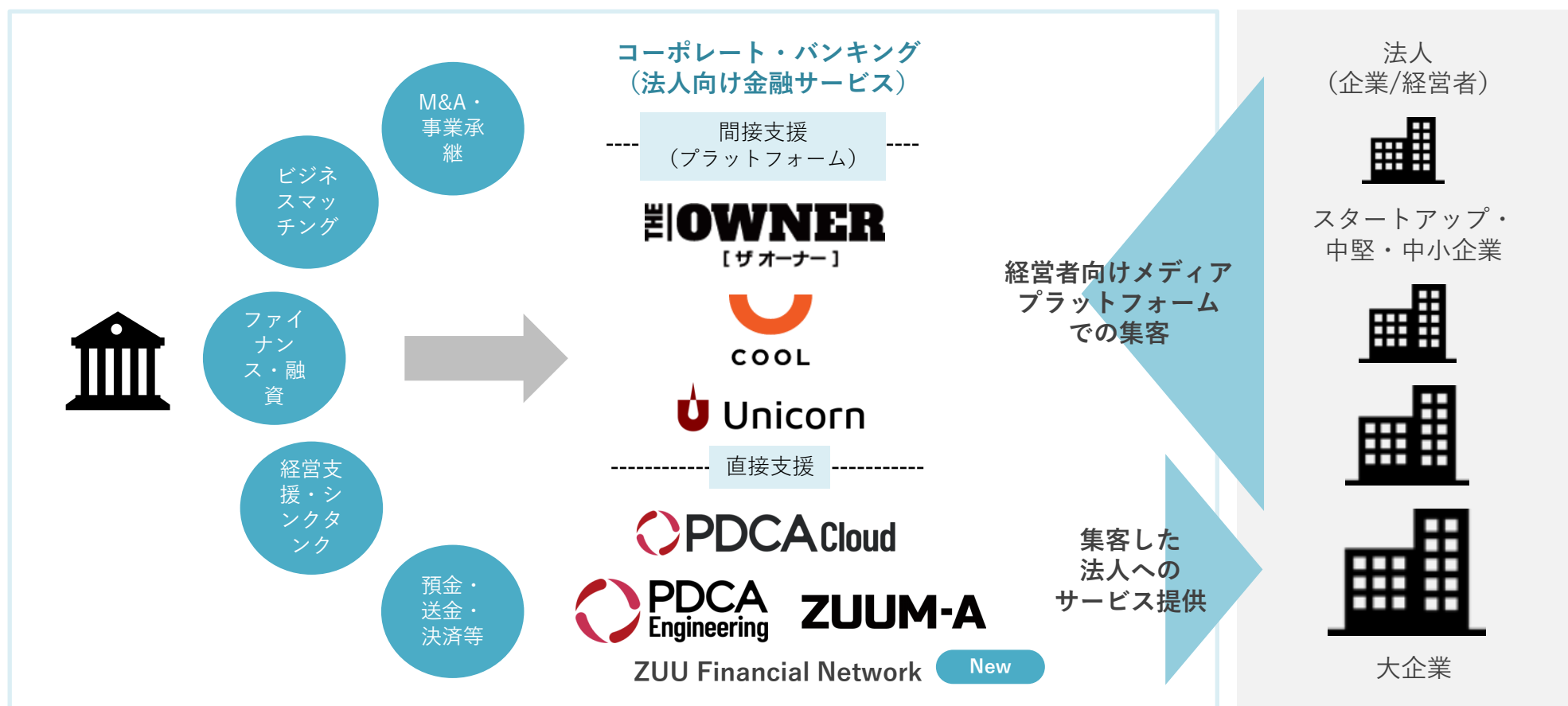


リテール・バンキング領域は当社では「リテール・フィンテック」として再創造。『ZUU online』や『NET MONEY』が囲う金融に関心の高い月間1000万人以上のユーザー基盤に対し、資産コンサルティングや信用スコアビジネスを展開。



コーポレート・バンキング領域は「コーポレート・フィンテック」として再創造。経営者向けメディア『THE OWNER』会員である経営者を中心に、戦略コンサルティング等の事業支援やクラウドファンディングを活用した資金調達支援を提供。事業・ファイナンス面を包括的に支援。

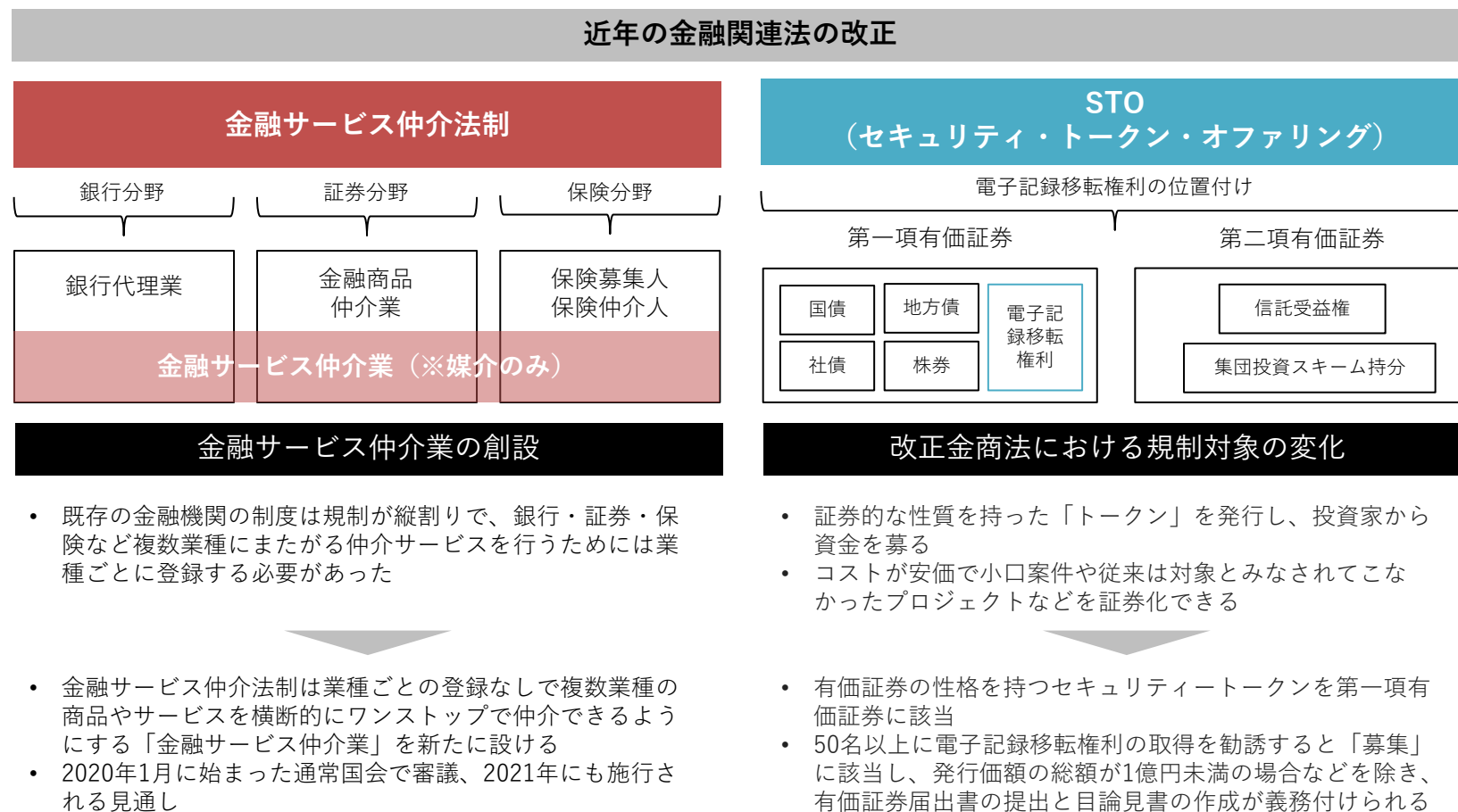
金融機関の機能



個人・法人の各分野で、間接的・直接的にB/S支援のソリューションを増やし、ZUUプラットフォームを介した金融サービスのネットワークを構築。既存の金融機関が抱える高コスト体質を改善し、新たな金融DXを促進。



フィンテック企業の台頭から金融関連法の規制緩和や変更が相次ぎ、新型コロナの感染拡大によって本格化。金融ビッグバン以来の変革期へ突入。



1ライセンスで多様な金融商品の仲介が可能

トークン発行による金融商品の多様化や市場の拡大

ウィズコロナ、アフターコロナにおいて金融機関の持つ機能は細分化され、フィンテックサービスによる代替が加速。さまざまな分野でテクノロジーによるサービスのオンライン化・効率化が進む。

金融機関の機能と代替するフィンテック・サービス

リテール・バンキング

預金 …流動性預金、定期預金、外貨預金

ネオバンク、PFM、仮想通貨

ローン …住宅・マイカーローン、カードローン

ソーシャルレンディング、オンライン小口融資

送金・決済 …クレジットカード、振込・送金

モバイルウォレット、P2P送金、スマートペイメント

投資・資産管理…フィナンシャルアドバイス、証券投資

ネット証券、オンライン資産管理、ロボアドバイザー

保険 …保険商品比較・提案

ネット保険、保険比較サービス、リスクマネジメント

コーポレート・バンキング

預金 …キャッシュマネジメント、経費・給与管理

クラウド給与・経費管理、給与前払いサービス

融資 …運転資金融資、設備資金融資

融資型クラウド・ファンディング、ファクタリング、オンライン小口融資

投資銀行…エクイティ・ファイナンス、M&A、資本業務提携

株式投資型クラウド・ファンディング、STO、事業性AIスコア

決済 …手形・小切手、請求書支払、外国送金

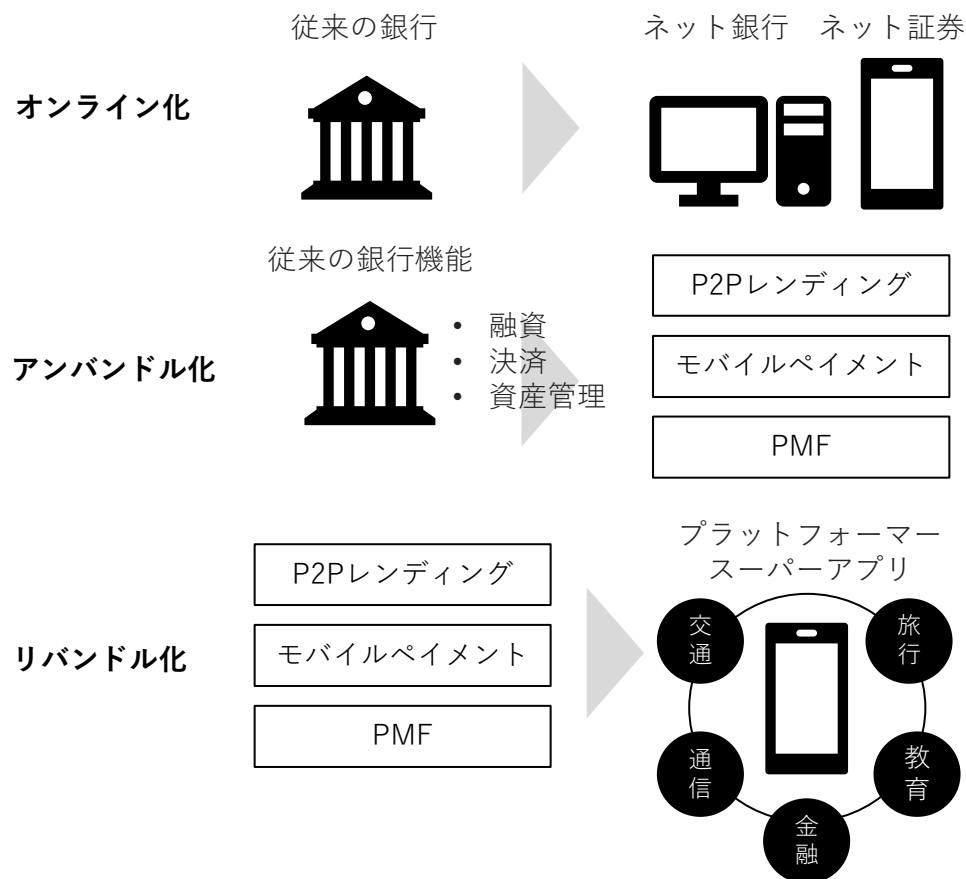
モバイルPOS、EC決済、オンライン送金

経営支援…事業承継、経営コンサルティング

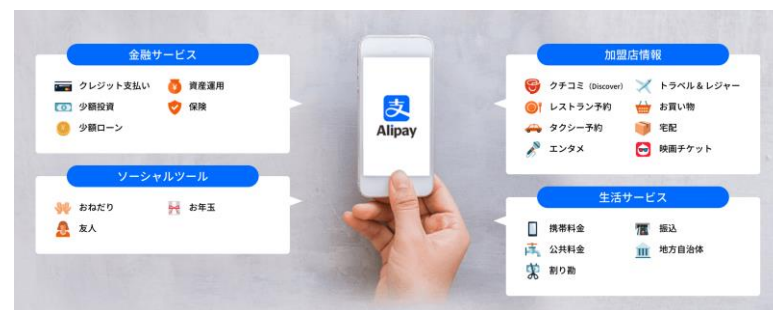
ビジネスマッチングサイト、ダッシュボード

金融業界のリバンドル・アンバンドルも加速。異業種からの参入や大規模プラットフォーマーの金融分野への進出が増加し、従来は金融サービスを提供していなかったプレーヤーもスーパーアプリなどのプラットフォームの顧客接点を軸に大きなシェアを獲得。

金融のリバンドル・アンバンドル化とスーパーアプリ

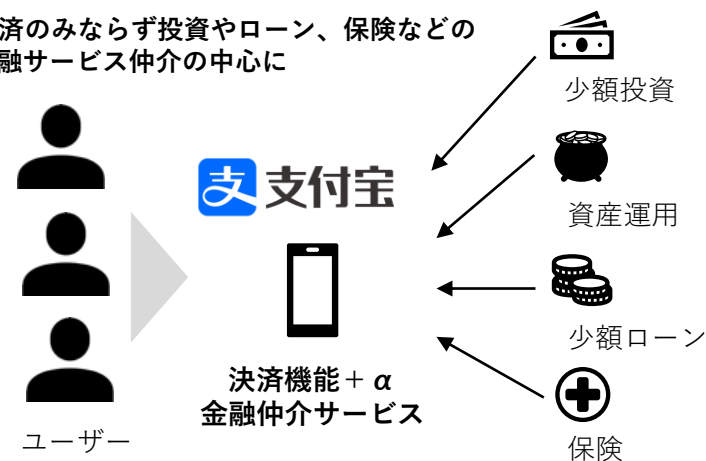


■ 中国最大のキャッシュレス決済アプリ『Alipay』



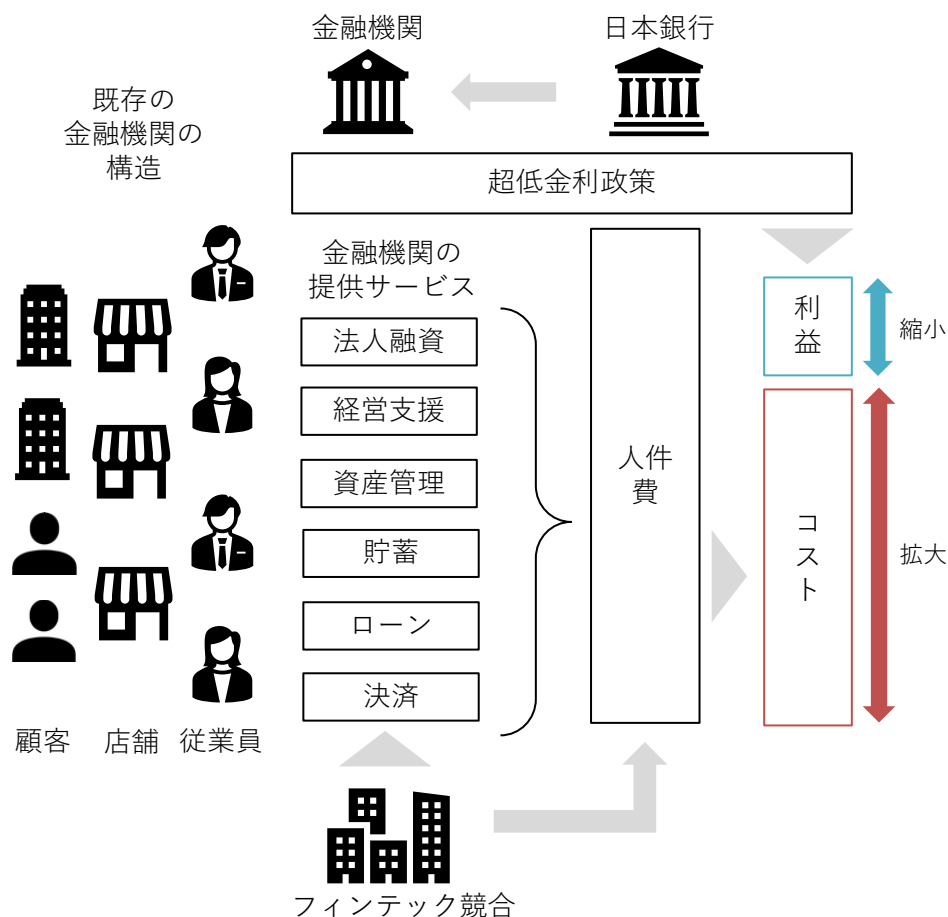
※Alibaba Japanサイト内サービスページより引用

■ 決済のみならず投資やローン、保険などの金融サービス仲介の中心に

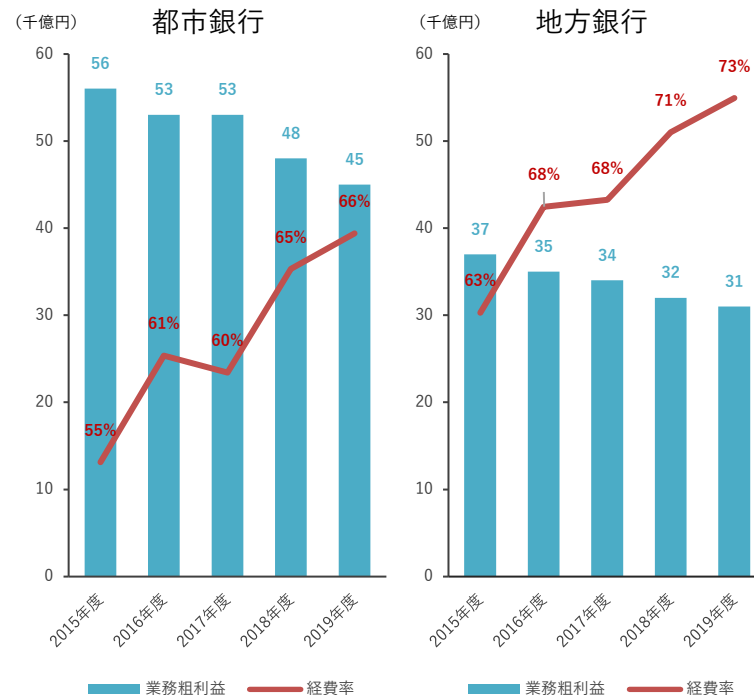


金融機関は近年の超低金利政策により収益率が低下。店舗の維持費や人件費などが重くコストが上昇する一方、フィンテック企業等の新規競合参入の影響で提供サービスの領域は拡大。人員削減ができない構造上の課題も。顧客の求めるサービスレベルも高まっており、サービスの幅と質の向上が求められる。

金融機関の構造と粗利率



銀行の業態別業務粗利率の推移

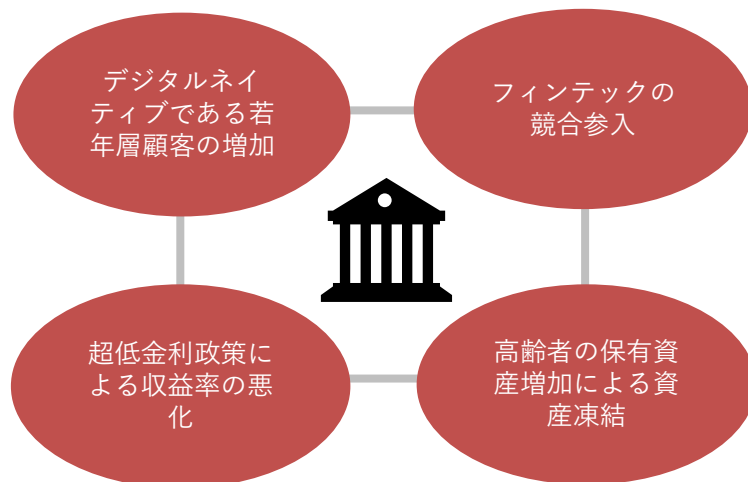


※出典：一般社団法人全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析2019年度決算」より弊社で作成

複数の外部要因により金融機関は個人、法人の両面でビジネスモデルの進化を迫られている状況。

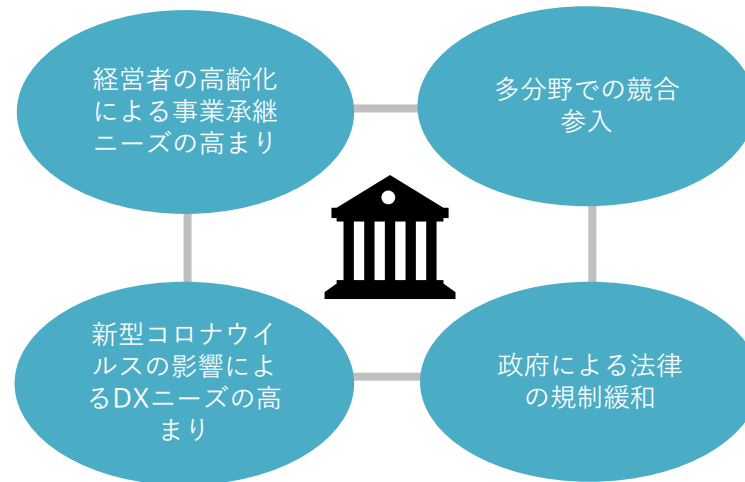
金融機関の機能

リテール・バンキング



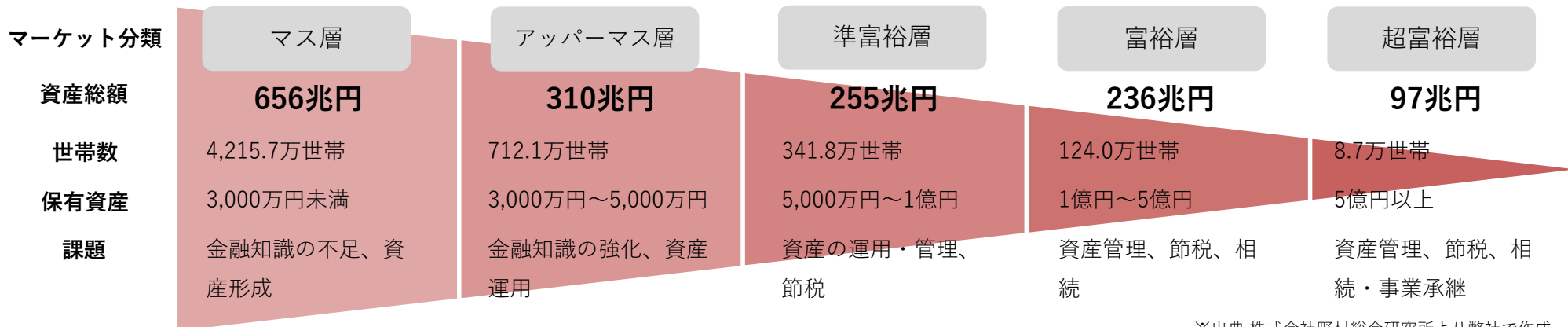
ビジネスのデジタル化
多様な属性の個人に向けた
新たなビジネス領域の確立

コーポレート・バンキング



多様なニーズに答える
ソリューション提案の強化
企業のデジタル化推進支援

間接支援サービス



直接支援サービス



間接支援サービス

株式による資金調達、人材・IR支援



Unicorn

TARGET：スタートアップ



COOL

融資による資金調達

TARGET：中堅企業～大企業

経営に関する情報提供、事業承継・Exitニーズマッチング



【ザオーナー】

TARGET：スタートアップ～中堅企業

企業規模

スタートアップ

中小企業

中堅企業

大企業

スタートアップ
資金調達フェーズ

シード期



シリーズA



シリーズB



シリーズC



シリーズD

企業価値

1000万円～5000万円

5000万円～1億円

数億円

数億円～数十億円

数十億円～

従業員数

1～10人

10～20人

20～50人

50～100人

100人以上

課題

会社運営資金・人材

認知拡大・人材

財務体制・事業
開発の強化

事業開発・上場準備

上場準備・出口
戦略設計

上場

直接支援サービス

企業価値向上のための組織・事業基盤を強化するSaaS型サービス提供



PDCA Cloud

TARGET：スタートアップ～大企業

鬼速PDCAを活用した事業・組織強化コンサルティング

PDCA
Engineering

TARGET：スタートアップ～中堅企業

ZUUのフィナンシャルネットワーク活用支援

ZUU Financial
Network

TARGET：スタートアップ～中堅企業

M&A・事業承継
ニーズは送客

ZUUM-A

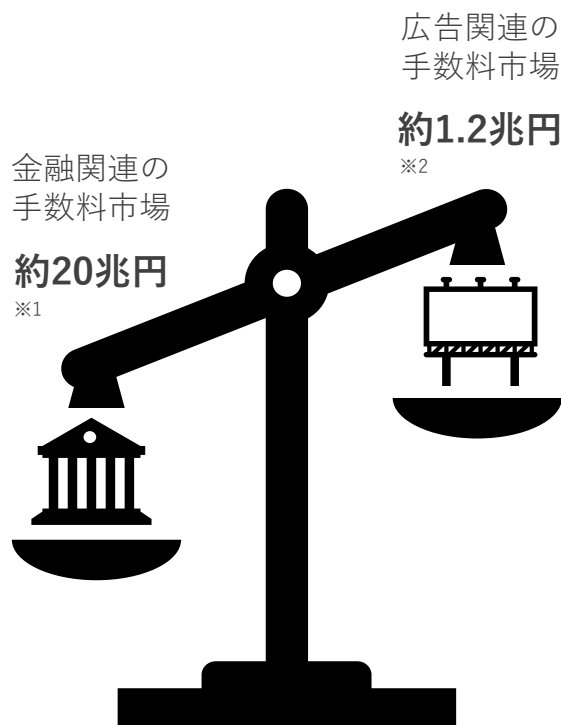
現在の当社事業領域である金融の広告関連市場では豊富なノウハウと実績を有する。今後は、さらに拡大する金融関連の手数料市場にも直接進出を予定。

金融関連市場の概観

今後の金融関連市場に関する政府の目論見

2020年7月17日、政府は第41回未来投資会議を開催し、金融分野の国内総生産を25兆円とすることを目指すと発表。（2018年時点では22兆8,000億円）

フィンテックの実用化や民間事業者の金融関連業務デジタル化などの施策を積極的に進める方針。



iv) FinTechの実用化等イノベーションの推進

2020年度	2021年度	2022年度	2023～2025年度	担当大臣	KPI
多量破壊 取組促進事業	税一本化	通商国会			・2025年までに、金融
民間事業者のデジタル化の推進等					

iv) FinTechの実用化等イノベーションの推進

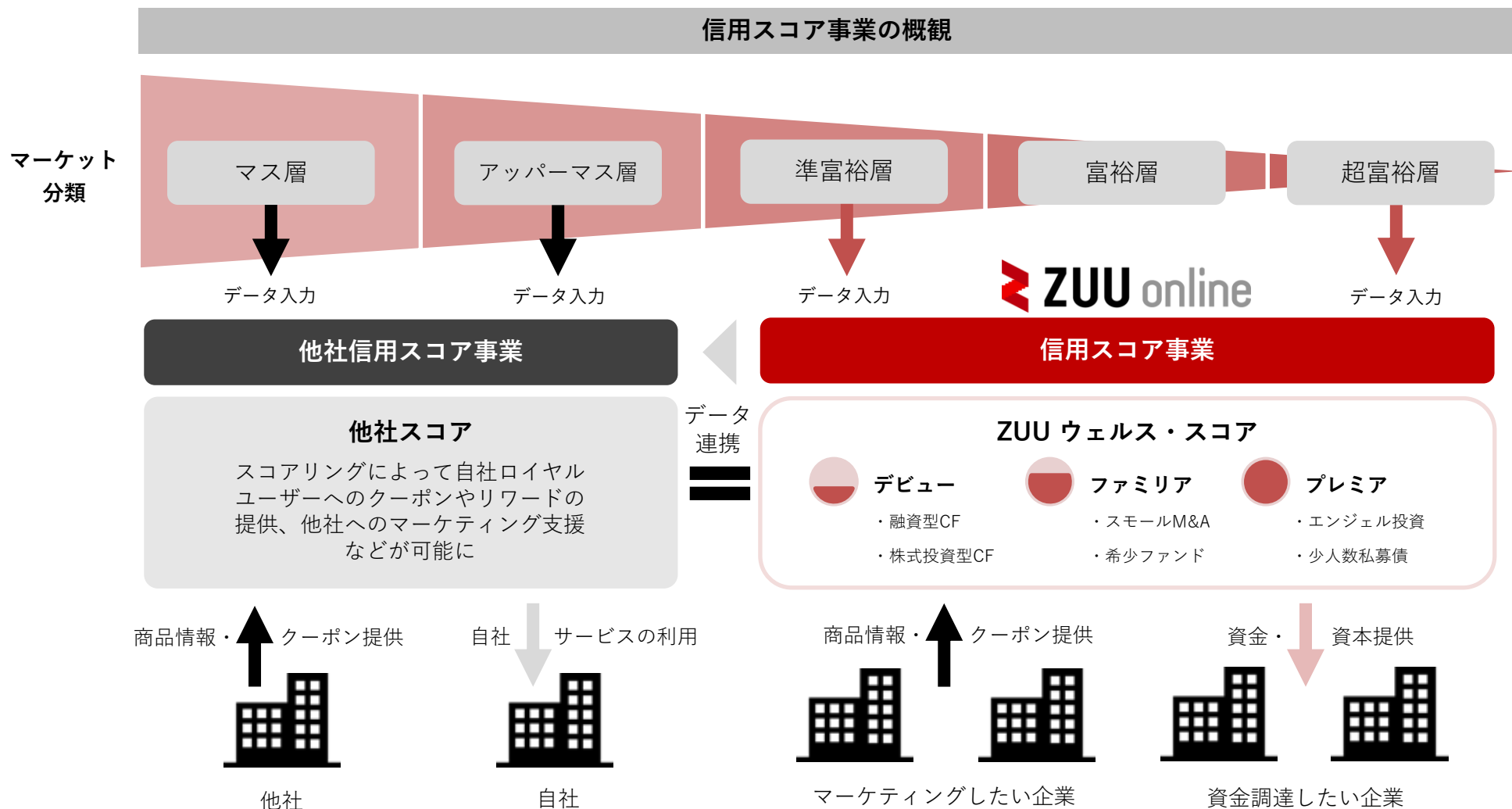
[illegible]

※出典 首相官邸『未来投資会議（第41回）配布資料』の令和2年度革新的事業活動に関する実行計画案より

※1 2021年3月17日発表の日本銀行『資金循環統計』より2020年末時点の個人（家計部門）の金融資産残高1,948兆円に仮で1%を乗じ当社で計算

※2 2021年2月15日発表の電通調査レポート『2020年 日本の広告費』の日本の総広告費6兆1,594億円に仮で20%を当社で計算

信用スコア事業への参入を検討開始。『ZUU online』で抱える富裕層をターゲットにウェルス・スコアを開発。
スコアに応じて商品や資産運用アドバイスをを行い、同様の仕組みを他社にも提供。



高度な金融知識とデータ・マーケティングを必要とする信用スコア・ビジネスで、国内トップクラスのノウハウを持つ人材として、元みずほ銀行執行役員であり、国内信用スコア・サービスの先駆けである株式会社J.Scoreの代表取締役を務めた大森が20年9月より当社に参画し、CEO office スコアビジネス準備室 室長に就任。

■ 元J.Score代表の大森が信用スコア事業を牽引

■ 信用スコア事業への参入検討開始を発表



大森 隆一郎

株式会社ZUU

CEO Office データビジネス準備室 室長

大阪大学法学部卒業後、みずほ銀行にて個人部門を長く務め、金融マーケティングやコンサルティングビジネス、チャネル開発に精通。2012年から4年間ローン業務開発部長をつとめ、2015年みずほ銀行執行役員に就任。

2016年11月、みずほ銀行とソフトバンクが共同出資するFintech事業である「株式会社J.Score」代表取締役社長CEOに就任。2020年3月退任。

2020年4月より株式会社みずほプライベートウェルスマネジメントの取締役副社長に就任。

2020年9月より株式会社ZUUに参画し、新たなスコアビジネスの立ち上げを推進。

© 2021.05.12

プレスリリース

ZUU、「ウェルス スコア」の開発を開始 今秋の信用スコア事業参入に向け協議開始

株式会社ZUU（以下、ZUU）は、オーナー経営者・富裕層向けスコアリングサービスとなる「ウェルス スコア」の開発を開始し、今秋の信用スコア事業参入に向けて協議を開始いたしました。

・「ウェルス スコア」の特徴

ZUUは、これまで「ZUU online」をはじめ他運営サイトから月間1,000万ユーザーに向けて、中でも資産1億円以上の富裕層ユーザーに向けて資産形成のための情報提供やサービス提供を行って参りました。昨年12月にはオーナー経営者を中心とした超富裕層およびその予備軍の方を対象としたファミリーオフィス型資産管理サービス「プライベート ウェルス メンバース」を発足し、発足4ヶ月と短い期間ながら、本サービスを利用しているメンバーの保有総資産額が800億円を突破しております。

これまでもZUUの様々なサービスをご利用いただいているオーナー経営者・資産家の方々の資産戦略をさらに後押しすべく、オーナー経営者・資産家に特化した「ウェルス スコア」の新規開発に着手いたします。また、これまでZUUと取引のあるお客様を中心とした実証実験を開始いたします。

「ウェルス スコア」は、オーナー経営者や資産家の個人資産と事業資産の両面を独自モデルにより評価するものです。将来的な事業成長可能性等を踏まえたオーナー資産の基盤となる自社株評価や、人脈などの人的資産など複数の観点を反映し、これまでにないオーナー経営者・資産家の信用力を可視化するスコアモデルを開発して参ります。

「ウェルス スコア」を活用することで、オーナー経営者や資産家の個人資産運用管理と健康などのQOL支援、事業成長に向けた資本調達など、個人法人の両面でオーナー経営者や資産家の成長・発展を支援することに加え、日本で約400万世帯におよぶ富裕層予備軍^{*1}の将来的な資産成長性におけるスコアリングが可能になることを目指します。

^{*1} 参照 野村総合研究所「NRI富裕層アンケート調査」

・個人向け信用スコア事業参入の協議開始について

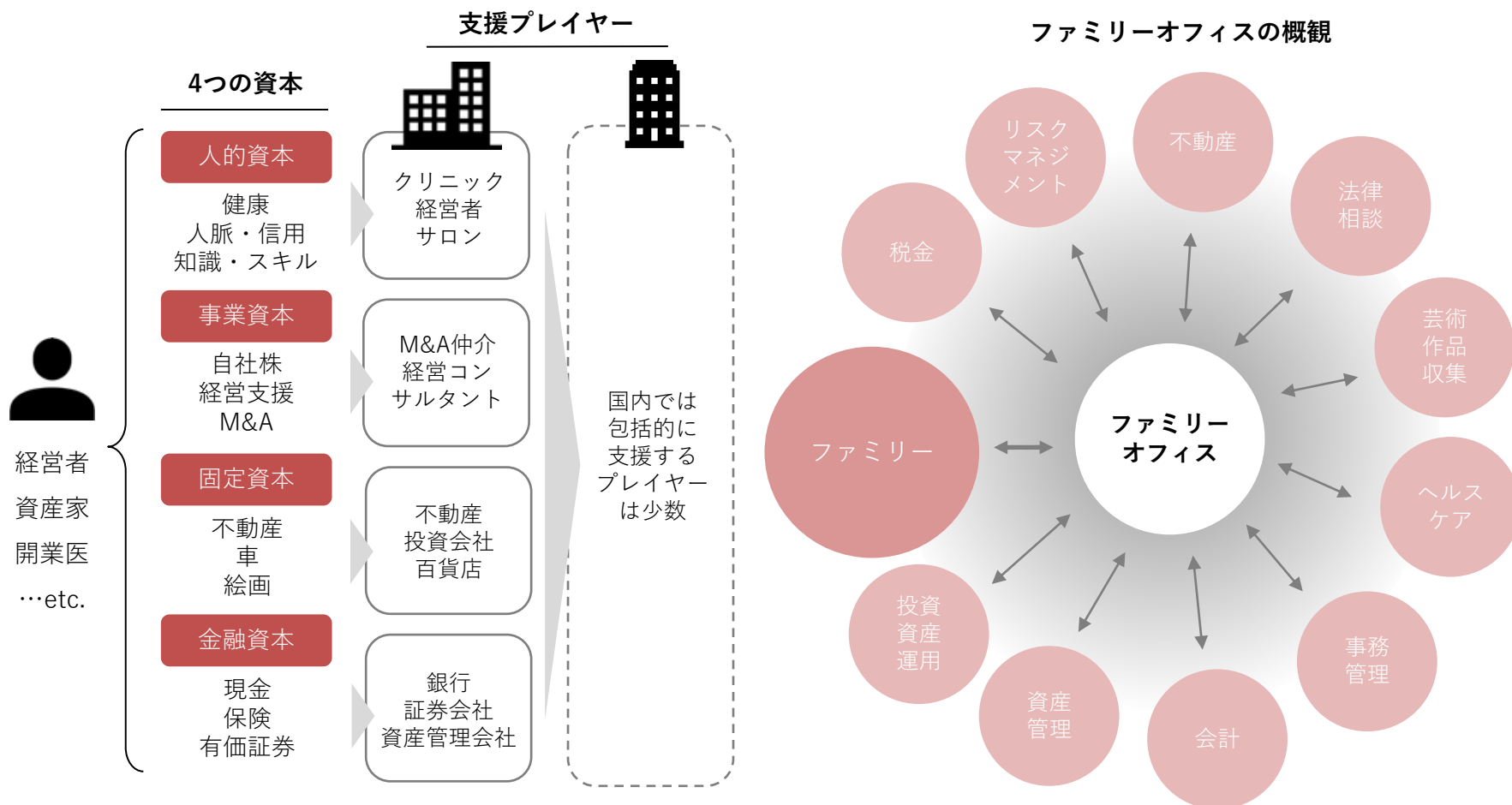
ZUUでは、「ウェルス スコア」の開発に加え、個人向け信用スコア事業参入についても協議を開始いたします。

「信用スコア」を活用したサービスは米国や中国など世界的に普及が進んでいる中、日本においては一部の事業者が展開するものの認知や普及があまり進んでいません。また情報銀行などのデータビジネスについても、個人情報保護などの観点を含め実用性あるビジネスへの展開が進んでおらず、事業者、利用者双方の便益を創出する機会損失が社会課題となっております。

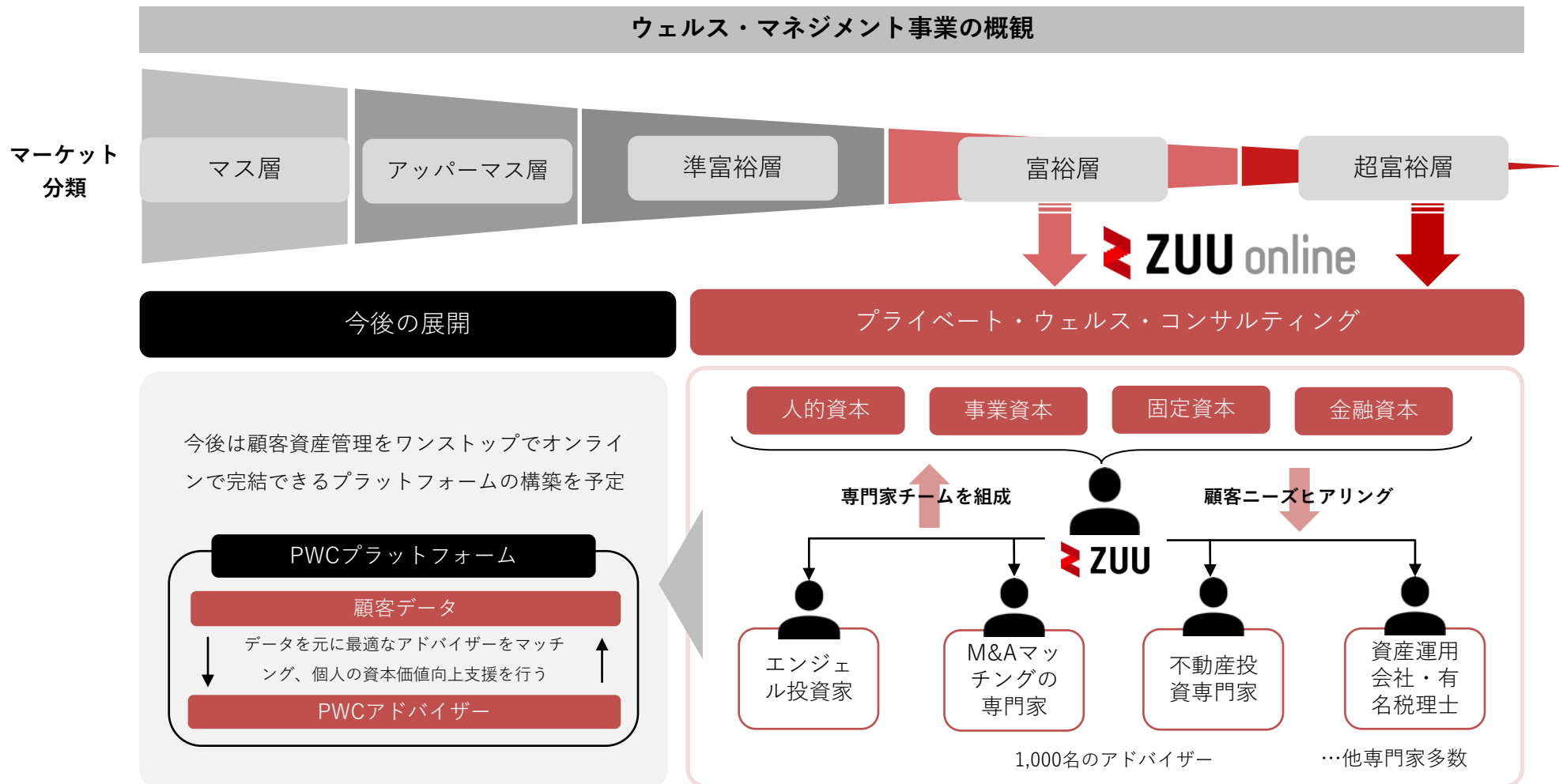
ZUUはこれまで、個人向けには「ZUU online」の運営を通じて資産運用関心層の膨大な開封履歴データを保有

日本の富裕層の多くが経営者だが、事業資本を含む資産全体の相談相手についてはサービスが不足。欧米で盛んなファミリーオフィス型のプライベートなアドバイザー組織の組成を当社で開始。

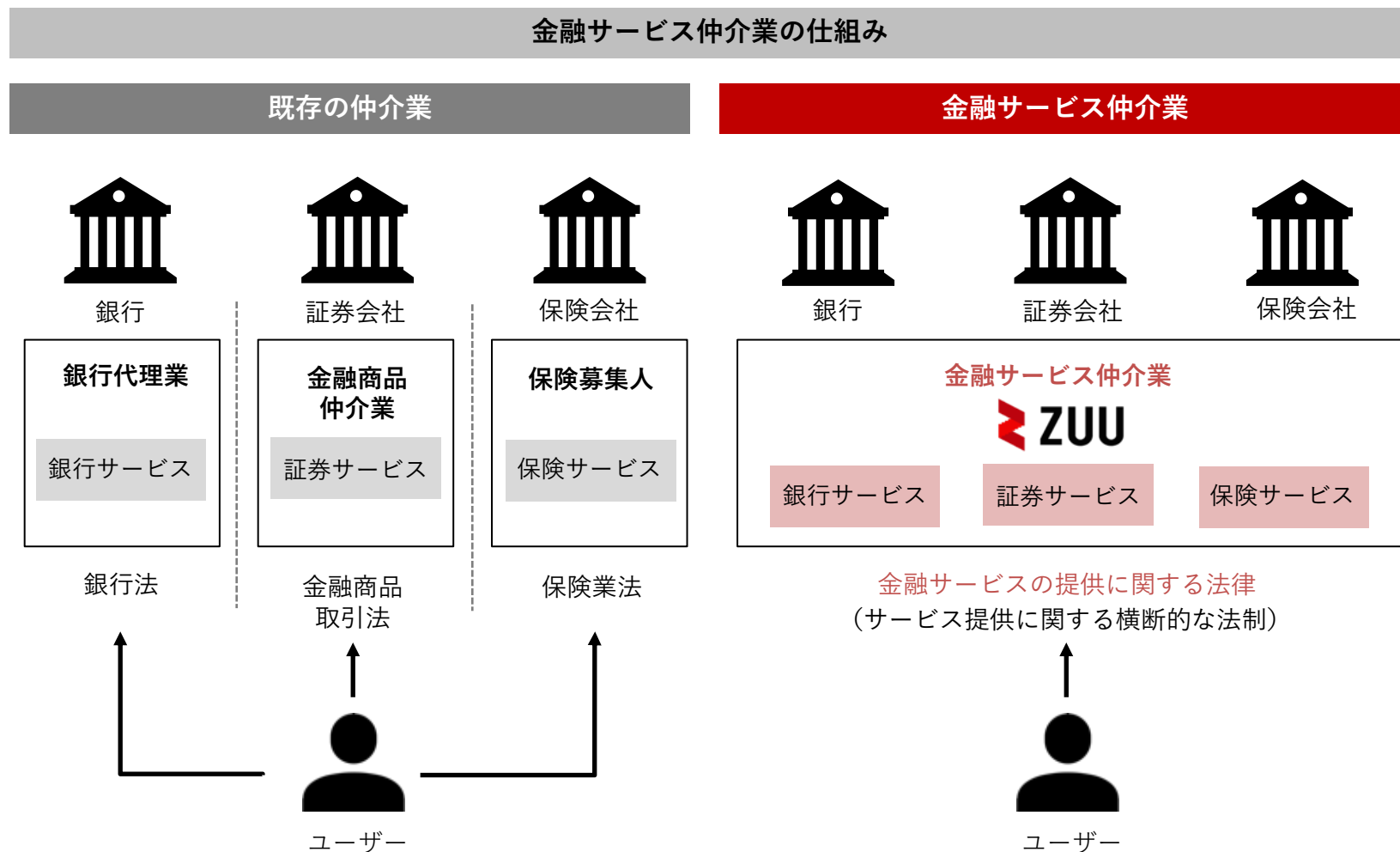
国内富裕層の資本支援とファミリーオフィスの概観



『ZUU online』運営で培った金融専門家との豊富なネットワークを生かし、ファミリーオフィス事業への進出と独自ポジションを確立。今後は資産データや管理情報をアドバイザーとつなぐプラットフォームを構築予定。



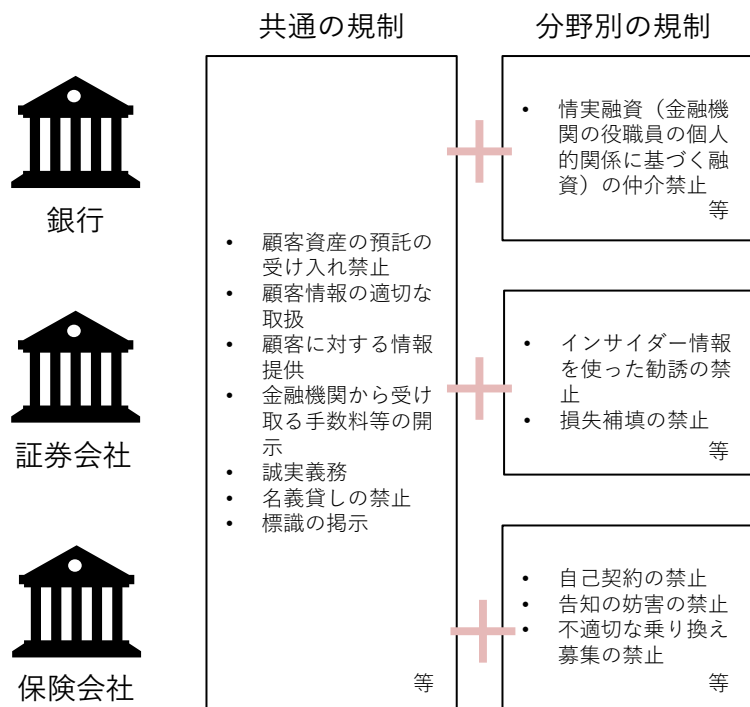
現在の金融業界の縦割り法制で非効率的なサービス提供の改善を目的として、ワンストップで銀行・証券・保険のすべてのサービスを提供可能な「金融サービス仲介業」が創設予定。



金融サービスに関心の高いユーザーを多数保有し、国内有数規模の送客実績を誇る『ZUU online』や『NET MONEY』にて、金融サービス仲介業の参入で提案商品の幅を広げ、ARPUの向上とユーザー増加を見込む。

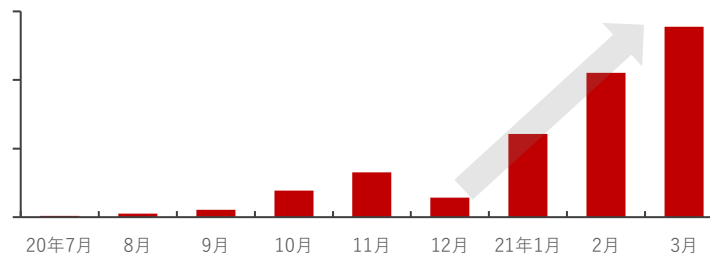
金融サービス仲介業参入における取り組み

金融サービス仲介業の規制



▶ 社内コンプライアンスの強化と組織体制づくりに注力

金融サービス仲介業におけるZUUの強み



ZUU online NET MONEY

証券口座を開設するユーザー



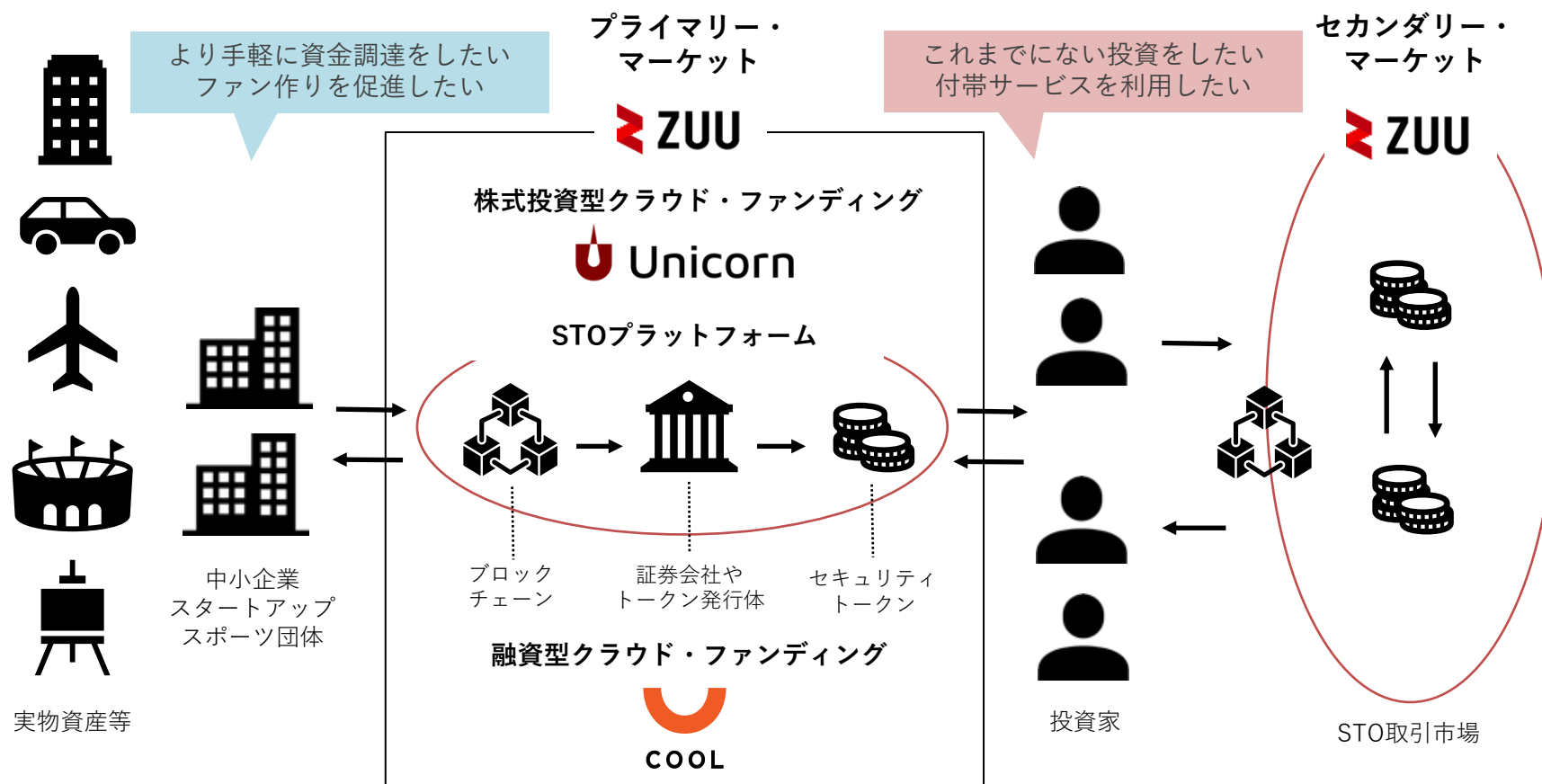
預金、ローン

上場株式、社債

損害保険・生命保険

スタートアップや中小企業には証券化スキームによる新たな資金調達手段、投資家には金融商品の多様化と流動性の向上としてSTOへの参入も検討。すでに2種類のクラウド・ファンディング・サービスでプライマリー・マーケットを押さえているため、STOによるセカンダリー・マーケットの創出により新たな金融市場を創造。

セキュリティ・トークン・オファリングの仕組みと事業の概要



当社では金融機関、IT企業出身者を中心に戦略実行の体制を構築。メディア・スコア等を中心とするフィンテックサービスの構築、そして、金融再創造に向けた金融・IT・編集・営業の体制を引き続き強化。



代表取締役
富田 和成
(元野村證券)



社外取締役
五味 廣文
(元金融庁長官)



データビジネス準備室 室長
大森 隆一郎
(元J.Score 代表取締役
元みずほ銀行 執行役員)



COOL社 取締役
森部 隆士
(元松井証券 常務取締役)



執行役員
永山 忠義
(元マネーフォワード 執行役員)



取締役
原田 祐介
(元DeNA)



執行役員
辻 良繁
(元ドワンゴ・未踏発掘人材)



広告ビジネス戦略室 室長
片山 昌憲
(元エキサイトCMO)



鬼速エンジニアリング事業本部
本部長
小谷 光弘
(元三井住友銀行)



プライベート・ウェルス部
福原 真吾
(元野村證券)

03

FY22.3月期 通期業績予想



2022年3月期はさらに積極的な投資実行による前期を上回る高成長を目指す。新規サービス開発、マーケティングへの積極的な投資をしていくため、多数の変動要因を考慮し、通期業績はレンジで予想。売上高はYoYで50.5%～61.3%増の4,200百万円～4,500百万円、営業利益は△100%～1,289%増の0百万円～200百万円の見込み。

2022年3月期 通期業績予想

単位：百万円

業績予想

前年度実績

増収率

売上高

4,200～4,500

2,789

+50.5～61.3%

営業利益

0～200

14

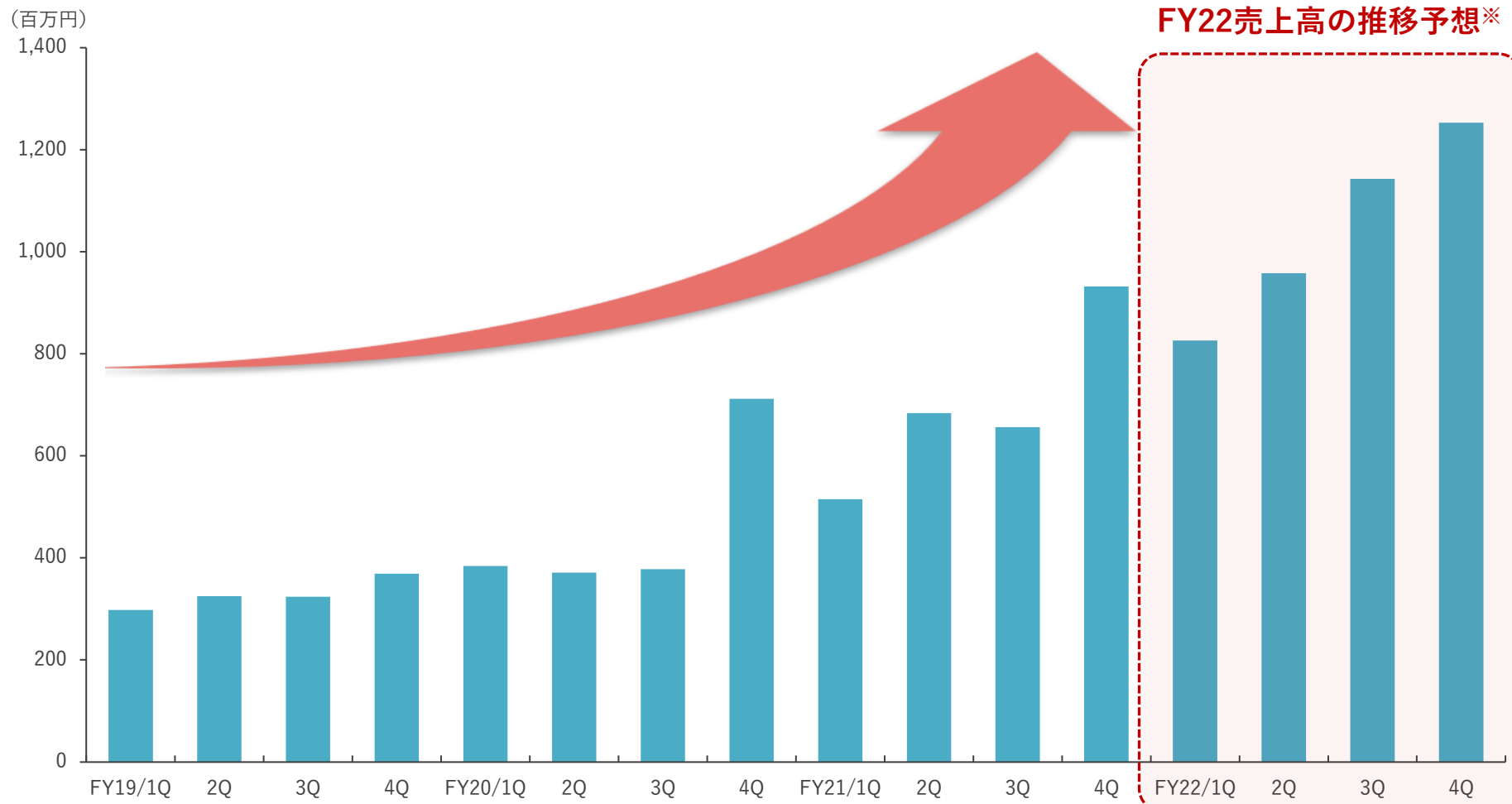
△100～1,289%

成長投資

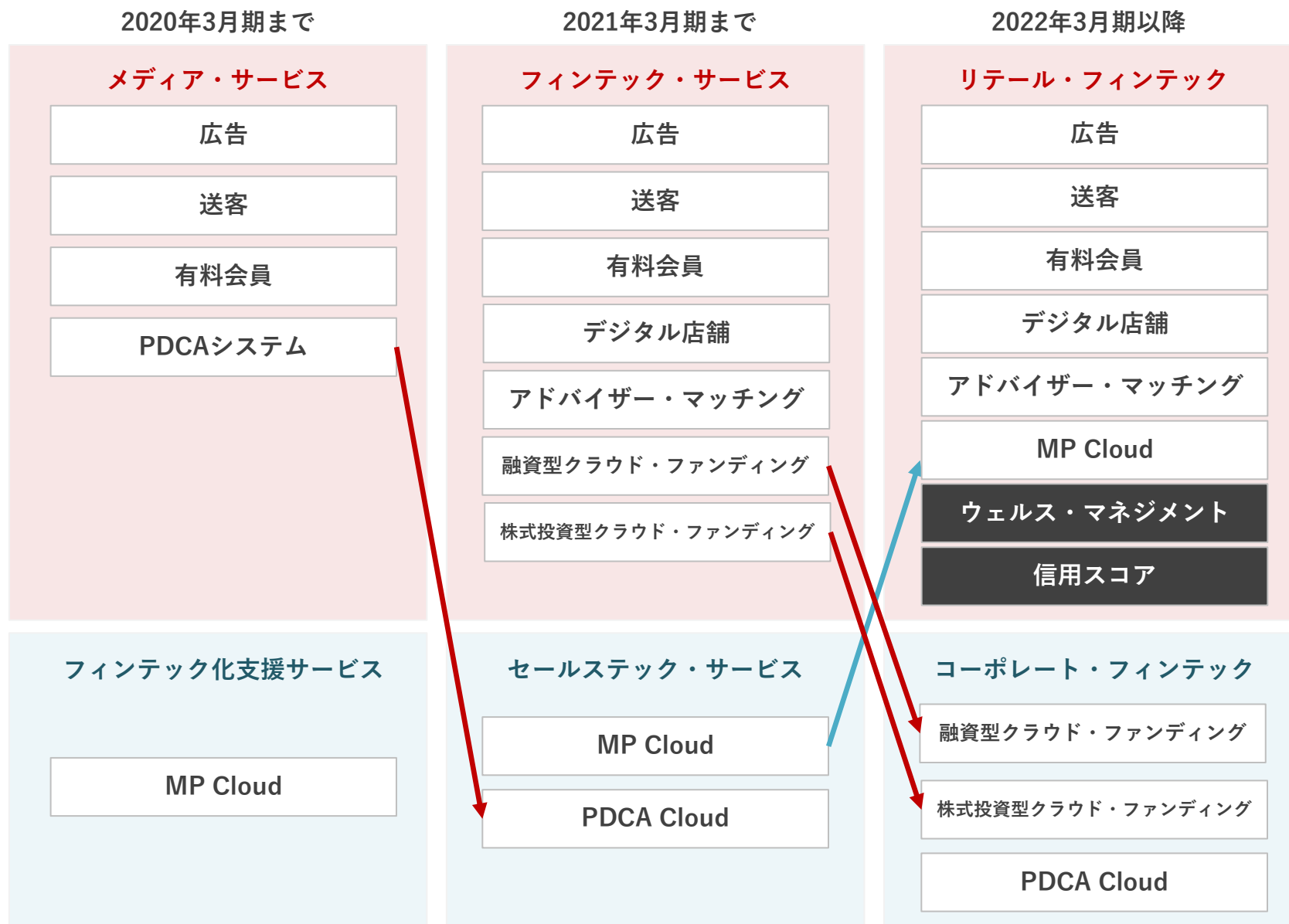
黒字確保の範囲内で、規律ある成長投資を継続

2022年3月期はさらに高い売上高成長率を目指し、フリー・キャッシュ・フロー等から得られた資金は積極的に投資。引き続き、IT人材の採用に加え、新たなマーケティング手法への投資による新規リード獲得を加速。

さらなる売上高の高成長を重要視し、期初から人材・マーケティングを中心に積極的に投資を実施。1Qから3Qまでの営業利益は赤字見込みも、FY2021同様、期初からの投資を期中回収する想定で最終着地は黒字化。



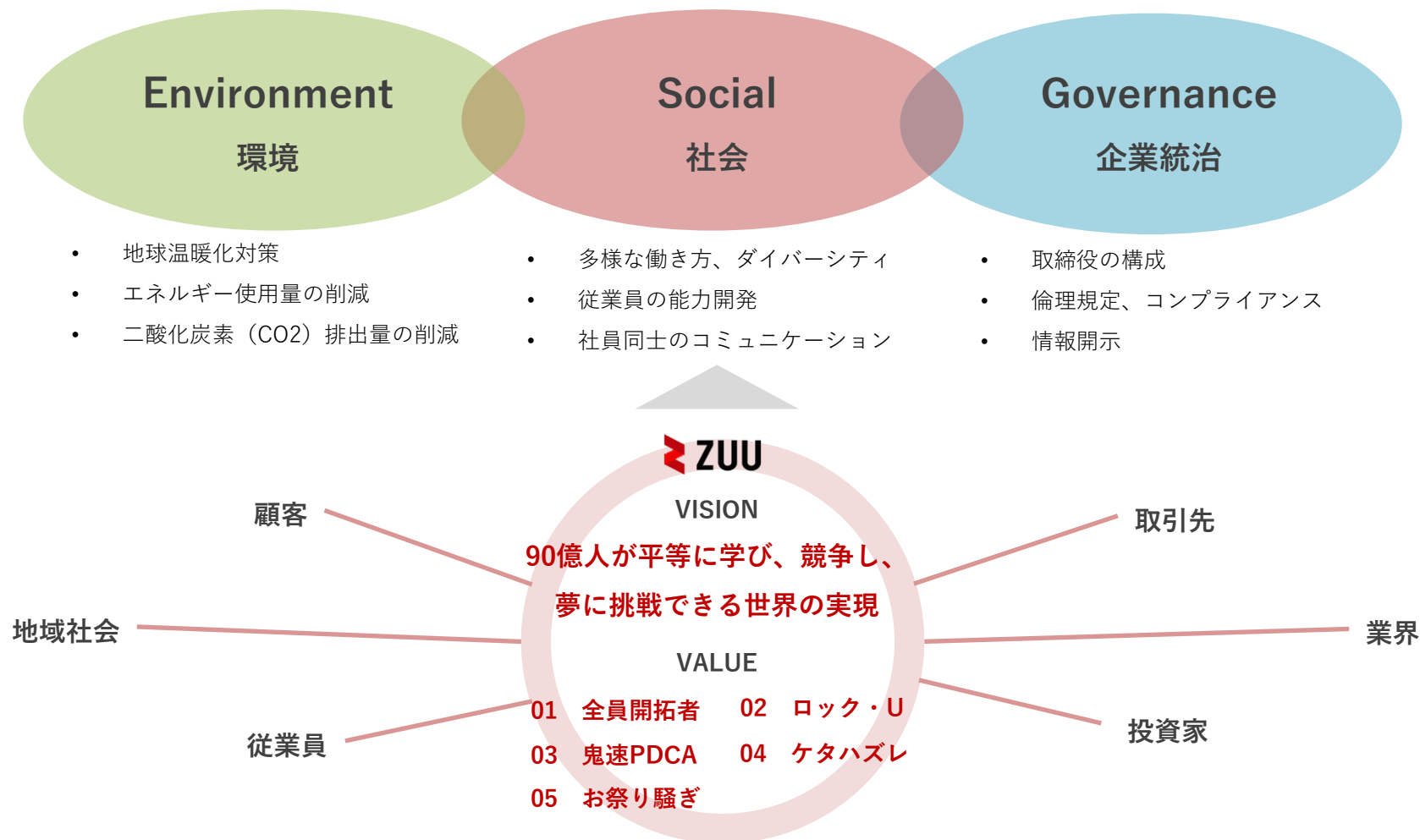
※業績予想レンジ下限での推移



2022年3月期は改めて当社のコア・バリューである「ファイナンス」を軸としたサービスドメインに変更し、既存事業を再編。個人、法人、各領域での“金融再創造”に向けた取り組みによる継続した高成長を目指す。

	KPI	取り組み	
リテール・フィンテック	・ ユーザー数 ×	・ メディア・ラインナップやコンテンツ・ラインナップの拡充によるユーザー数の増加	toC領域の提供価値 フィンテック・サービスによる投資・資産形成の支援
	・ ARPU	・ 自社開発およびM&A/資本業務提携によるフィンテック・ソリューションの拡充	
	・ 累計資産額	・ アライアンスによる富裕層ネットワークの拡大 ・ 金融機関連携による新規プロダクト開発	
コーポレート・フィンテック	・ 累計リード数 ×	・ 積極的なマーケティング投資による法人リード数の獲得	toB領域の提供価値 ファイナンスを含めた事業成長支援
	・ ARPA	・ 新SaaSプロダクト等によるサービス・ラインナップ拡充 ・ 戦略コンサルティング・チームの採用強化 ・ カスタマーサクセスの強化	
	・ 累計調達額	・ アライアンス・ネットワーク構築による案件獲得効率化 ・ ESGなどさまざまな観点での案件バリエーションの拡大 ・ 企業の資金調達ニーズの獲得	

当社ビジョンを実現する事業や取り組みを行うことで、ESGを重視した企業経営を行い、ステークホルダーにを含めたよりサステナブルな環境・社会の実現を目指す。



事業においては『ZUU online』や『NET MONEY』を通じ、金融リテラシー向上のための情報を提供。また、株式投資型クラウド・ファンディングの売上の一部を「新型コロナウイルス緊急支援基金」に寄付などを表明。

■ 金融リテラシー向上のための情報提供



投資未経験者や個人投資家の金融リテラシー向上

お金の不安をなくし個人の自己実現や生活の質向上に貢献

運営するメディアを通して、投資未経験者～個人投資家に向けて、金融リテラシー向上のための情報提供を実施。個人の人生における選択の際に重要な役割を果たす「お金」に関する知識を誰もが身につけ、より自己実現をしやすい社会の実現を目指す。

■ Unicorn案件におけるコロナ基金への寄付



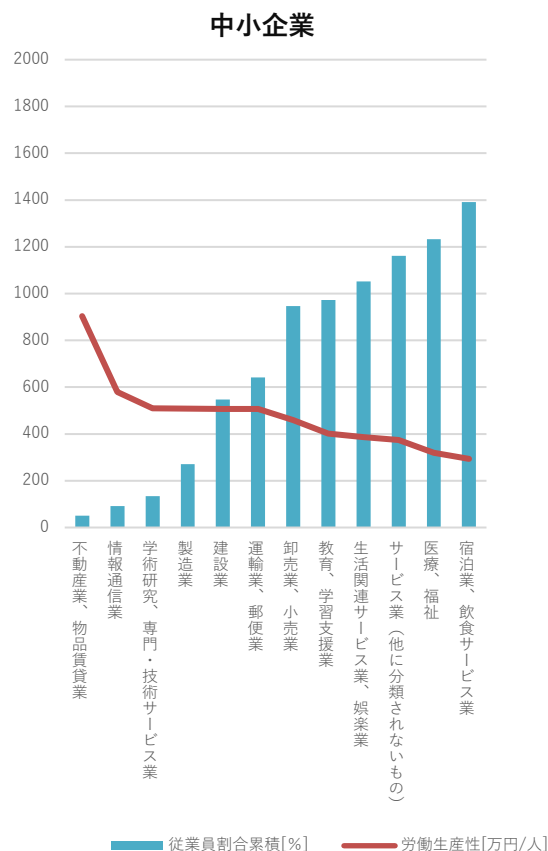
売上の10%を日本財団の「新型コロナウイルス緊急支援基金」に寄付



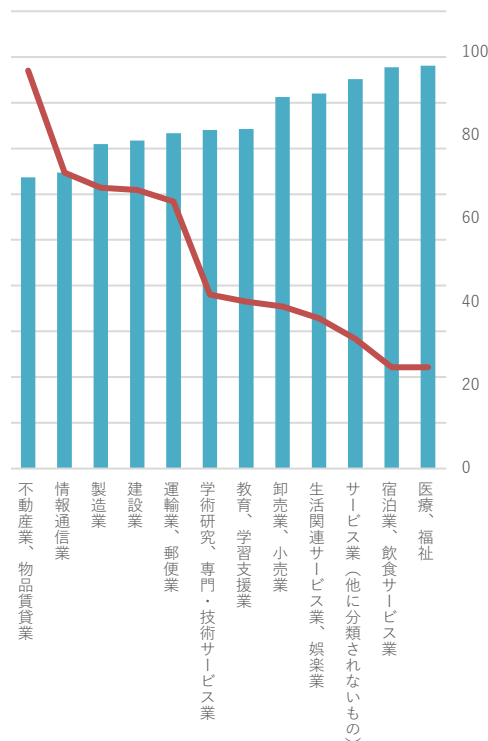
2020年6月に募集したUnicornの第5号案件では、成立した場合、売上の10%を新型コロナウイルス対策の緊急支援基金に寄付を表明。その他、今後は融資型クラウド・ファンディングでのサステナブル・ファンド組成なども検討。

近年、日本の労働人口の7割を占める中小企業の生産性向上が国としても課題に。当社ではスポーツクラブネットワークを通じ中小企業の生産性の向上と地方創生を支援。

■ 中小企業における生産性の課題



大企業



■ スポーツクラブを通じた中小企業への支援

中小企業の働き方改革・生産性向上

ZUU × スポーツクラブ



YOKOHAMA FC

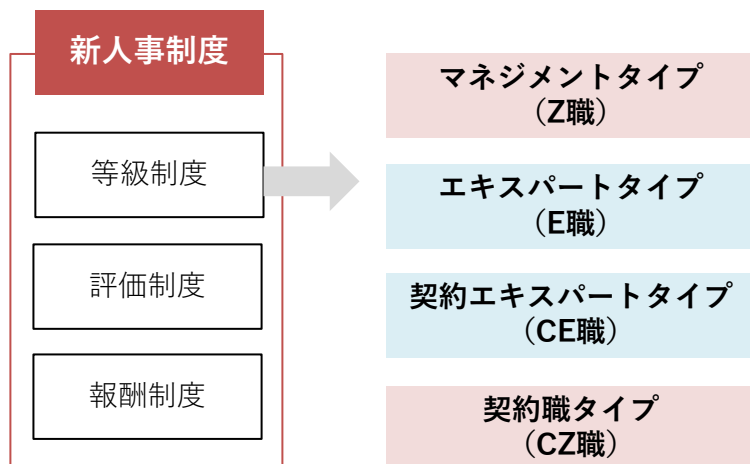
VOREAS, INC.

スポーツクラブを通じた地方創生

地域に密接に関わるスポーツクラブとの連携を強化。スポーツクラブそのものの組織改善コンサルティングや、そのスポンサーについている中小企業の生産性を向上させることで、地方創生についても貢献。今後もさらなるパートナーの拡大を予定。

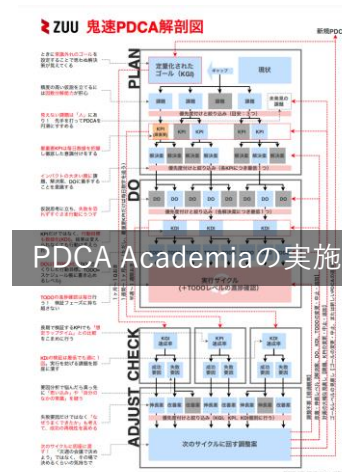
人事・組織においても自由な働き方が選択できる人事制度の創設や従業員への能力開発やインナー・コミュニケーションの機会の提供などの施策を実施。従業員がより働きやすく、自身の能力を伸ばせる環境構築へ。

■ 自由な働き方の選択肢



2020年5月より新人事制度を創設。人材採用強化により、多様化する個々人のキャリアや希望する働き方に合わせて選択できる職種を複数用意。CE職では育児による時短や地方在住の従業員、また大学院進学を希望する従業員など、さまざまな背景下でも契約エキスパートタイプとして正社員と同様の働き方が選択できるように。

■ 従業員の能力開発等の機会の提供



従業員の能力開発として、ZUUが持つ鬼速PDCAのメソッドを習得する社内研修『PDCA Academia』の実施やZUU初の2年目社員研修など、オンボーディングを強化。また半期に一度の全社総会である『ZUU Award』も2019年度上期より継続的に開催。コロナ下においてもオンラインでの開催により従業員同士のインナー・コミュニケーションを活発化する取り組みを実施。

04

FY21.3月期 4Qトピックス(新サービスドメイン別)



リテール・フィンテック

- ・ V字回復した送客売上が引き続き大きく伸長。売上高は、コロナ特需があった前年同期比+50.7%とさらに上回る高成長。
- ・ 新たに富裕層向けファミリーオフィス型個人資産アドバイザーサービス『プライベート・ウェルス・メンバーズ』β版を提供開始。β版登録ユーザーの総資産が1000億円を突破。
- ・ NTTドコモの金融ポータルサイト『dメニューマネー』の運営支援を開始。

コーポレート・フィンテック

- ・ 経営者向けメディア『THE OWNER』が260万PV、会員数10,000名を突破。
- ・ 2021年3月、『THE OWNER』が3,000名以上の参加者を集めた大規模オンライン・カンファレンスを開催。
- ・ 融資型クラウドファンディング『COOL』で初のクーポン付き案件を公開。

05

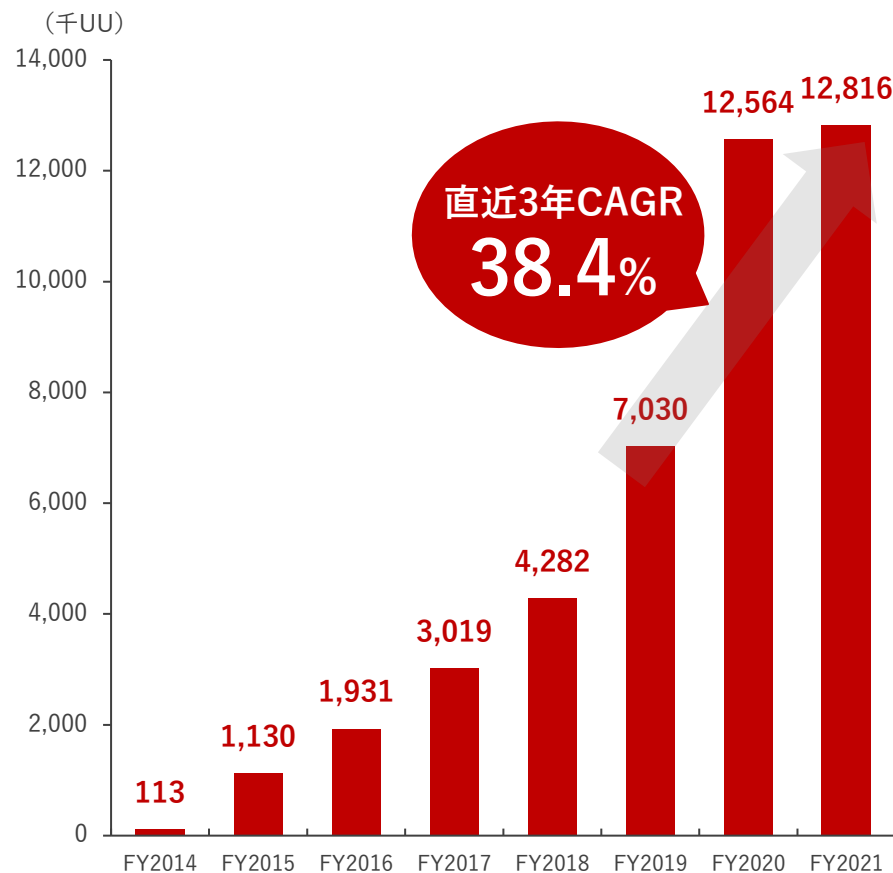
ドメイン別ハイライト

FY21.3月期 4Qリテール・フィンテック

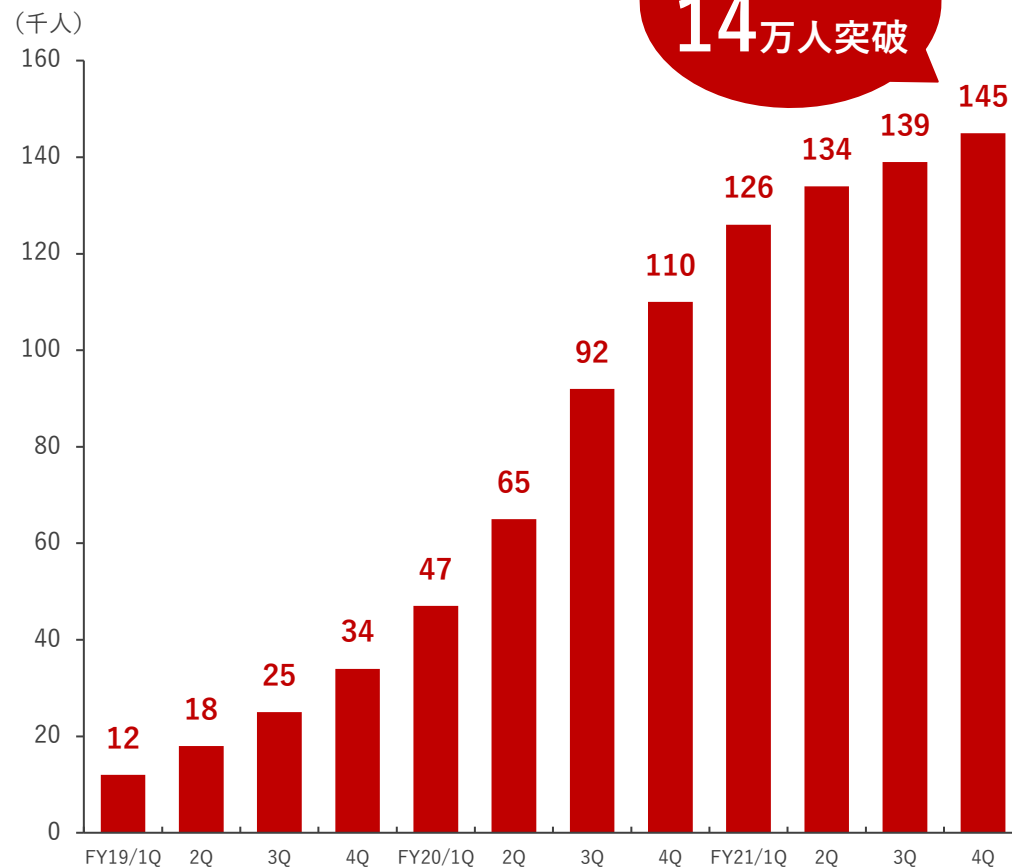


『ZUU online』を中心とするメディアプラットフォームの訪問数、総会員数は順調に伸長。
月間訪問数は1200万規模に成長した後はやや成長が鈍化するも新規メディアの構築等で更に成長を図る。

■ 訪問者数の推移



■ 総会員数の推移



『ZUU online』『NET MONEY』を中心とする送客事業が急成長。2020年12月のGoogleコアアルゴリズムアップデートの影響を一時的に受けるもV字回復し、成長軌道へ。

■ カテゴリ数を増加し面を拡充



ローン

FX

証券

不動産

外貨投資

人材

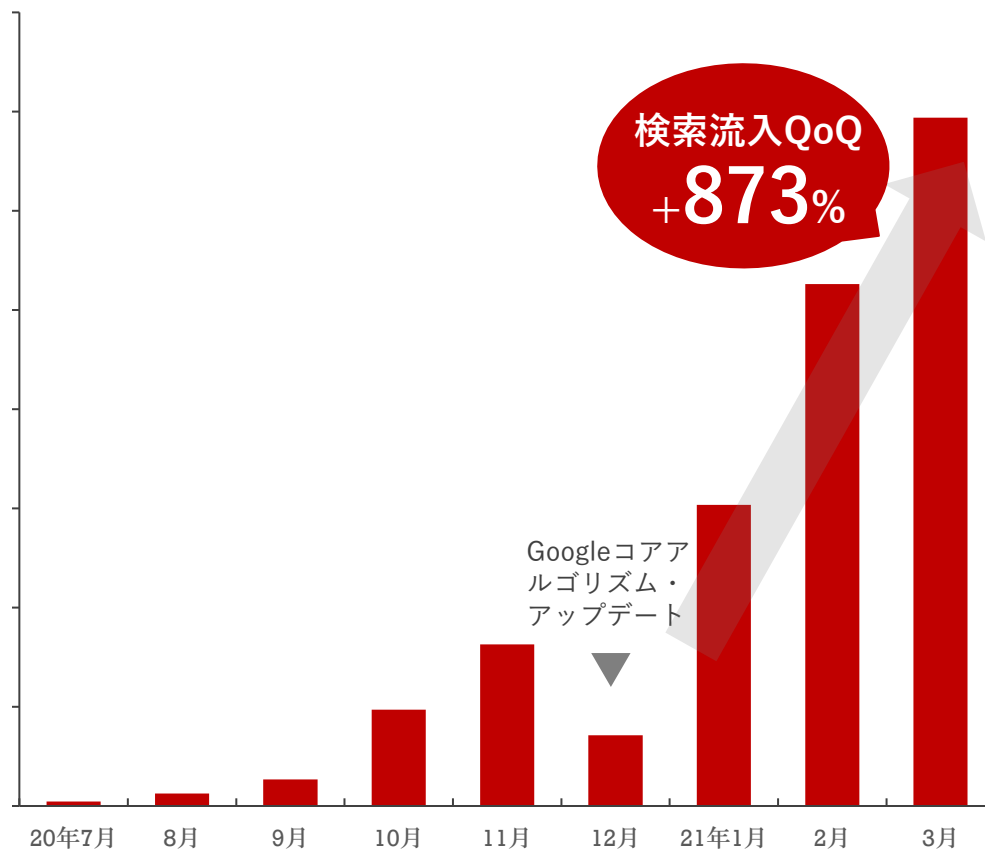
クレジットカード

暗号通貨

...

...

■ 検索流入がV字回復・再成長フェーズへ



国内の富裕層の多くが経営者だが、経営者の「事業資本」を含む資産全体の相談相手は不足している状況。

『ZUU online』をはじめとするメディアプラットフォームのユーザー基盤、金融機関出身者が数多く在籍する当社の豊富な金融知識と経験を生かして、富裕層特化型のウェルス・マネジメント事業へ進出。

© 2021.03.15

プレスリリース

ZUU、ファミリーオフィス型の個人資産アドバイザー・プラットフォーム『プライベート・ウェルス・メンバーズ（β版）』を提供開始。

月間訪問者数400万人を超える金融メディアプラットフォーム『ZUU online』を運営する株式会社ZUU（代表取締役 富田 和成、以下「当社」）は、ファミリーオフィス 型の個人資産アドバイザー・プラットフォーム『プライベート・ウェルス・メンバーズ（β版）』の提供を開始したことをお知らせ致します。



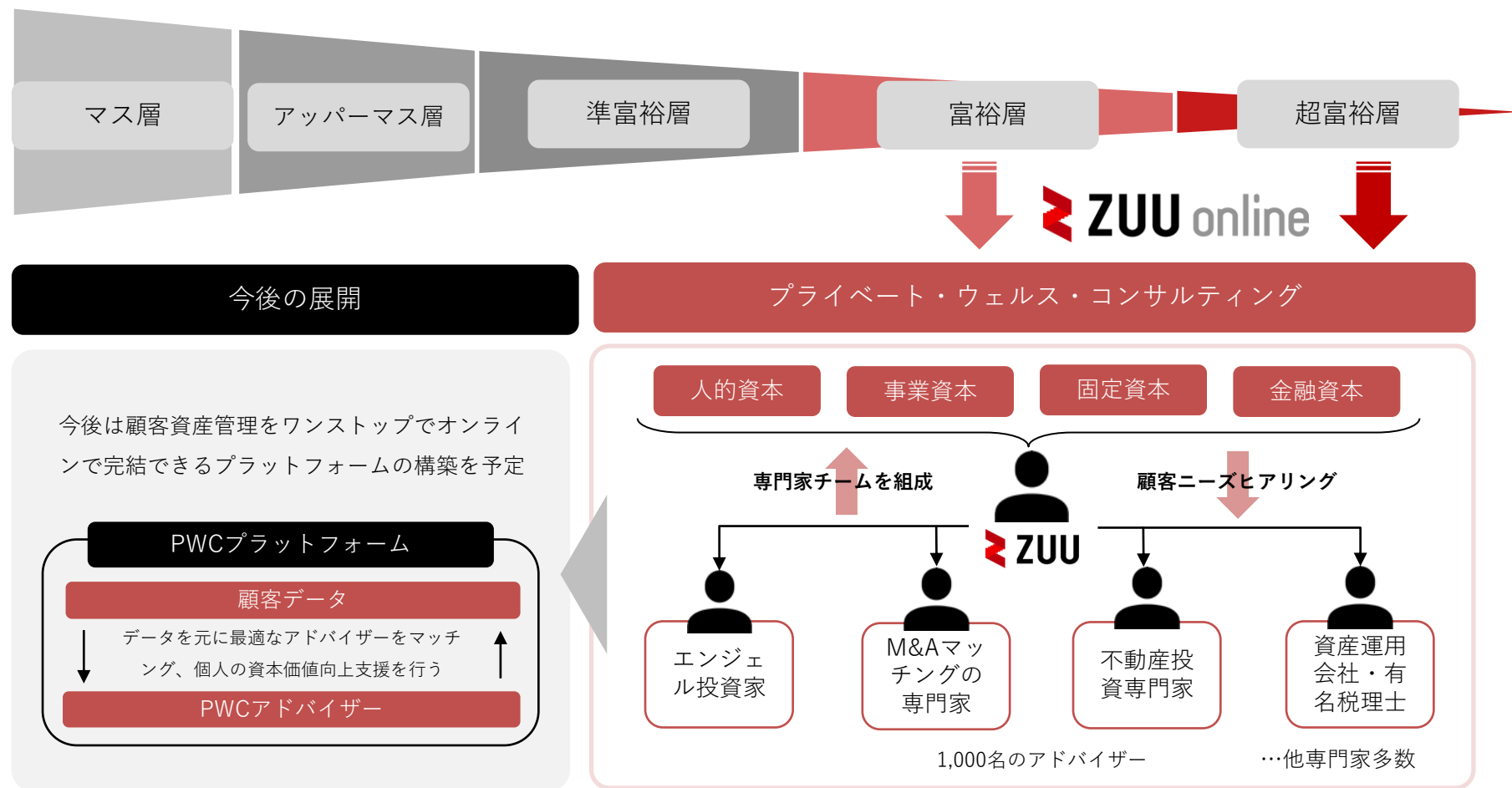
・『プライベート・ウェルス・メンバーズ』の提供背景

当社は「90 億人が平等に学び、競争し、夢に挑戦できる世界の実現」をビジョンに掲げ、月間訪問者数400万人を超える金融メディア『ZUU online (<https://zuuonline.com/>) 』をはじめとする、金融メディアプラットフォームを運営してまいりました。「金融に興味関心の高いユーザーコミュニティの形成」及び「購読履歴データを活用した潜在層の顕在層化」を強みに、フィンテック・プラットフォームの開発に努め、金融サービスを総合的・直接的に提供する体制構築を進めております。

これまでも『ZUU online』ユーザーの内、資産1億円以上*1のユーザーに向けて、デジタル店舗を通じた金融機関・不動産会社とのマッチングを図ってまいりましたが、より富裕層の資産全体のニーズに寄り添ったサービス提供の必要性を感じており、『プライベート・ウェルス・メンバーズ』のβ版を提供するに至りました。

『大富豪が実践しているお金の哲学』『プライベートバンクは富裕層に何を教えているのか?』『資本主義ハック』を著書に持つ当社代表富田は、前職において東京やシンガポールにてプライベート・バンカーとして多くの

資産1億円以上の富裕層会員（PWM）向けに、資産形成アドバイス「プライベート・ウェルス・コンサルティング」を提供。PWMの総資産が1,000億円を突破。



『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。『ZUU online』とのSSO連携による相互送客可能なメディアプラットフォームとして、メディア構築からコンテンツ・マーケティングを支援。

■ 大手中心にメディア構築・マーケティング支援を実施

金融機関様

アップユー
UPU

(メガバンク：三菱UFJ銀行様)



企業オーナーonline

(地方銀行：第三銀行様)



(証券：みずほ証券様)



BUSINESS OWNER LOUNGE

(クレジットカード：クレディセゾン様)



YANUSY

(不動産投資：LeTech様)

MPcloud

非金融企業様

NTT docomo

(通信)

旅行

教育

ヘルスケア

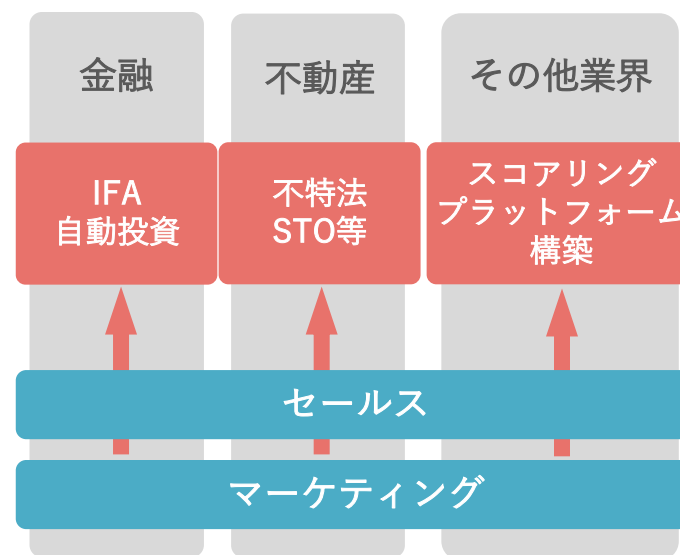


大丸松坂屋百貨店

OWNER

(M&A：日本M&Aセンター様)

■ メディア構築からの事業開発支援も



Horizontal SaaSとして『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に対して各社業種に合わせた事業開発も支援。直近では、『fuelle』『MONEY TIMES』運営に加え、NTTドコモ社の金融ポータルサイト『dメニューマネー』の運営支援を新たに開始。

06

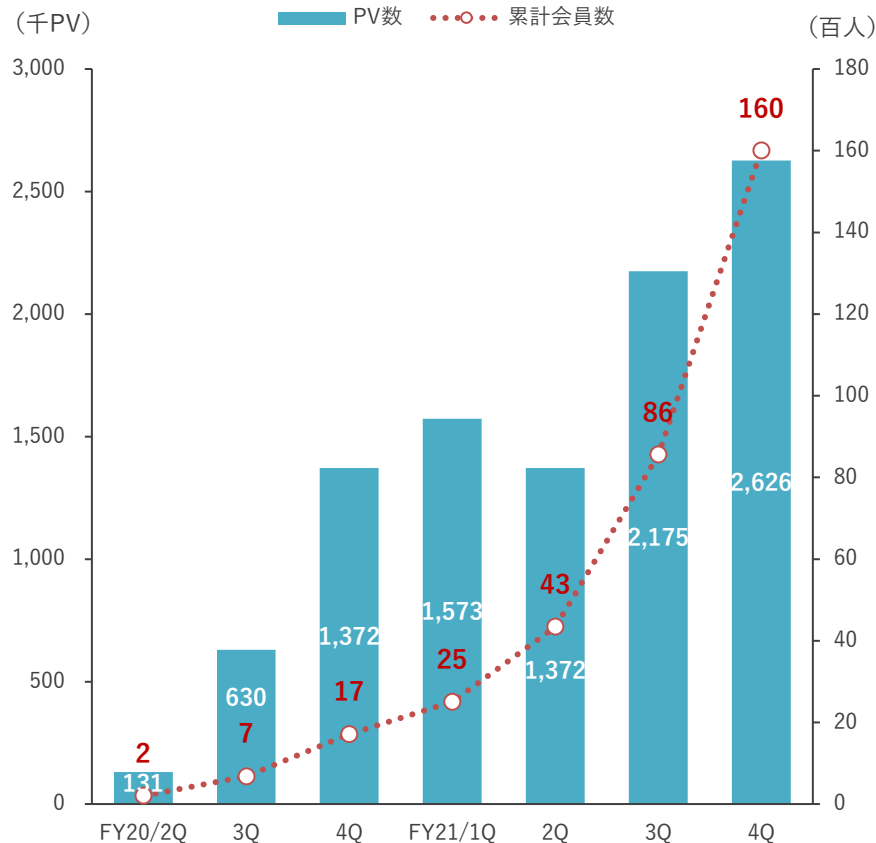
ドメイン別ハイライト

FY21.3月期 4Q コーポレート・フィンテック



月間250万PVを突破し、順調にトラフィックを拡大している経営者向けメディア『THE OWNER』が主催し、経営者向けの大規模オンライン・カンファレンスを2021年3月に開催。経営者が直面する課題について、著名経営者の方々の考えや経験を話していただき、経営者会員に向けて有用なコンテンツを提供。

■ 月間PV数と会員数の推移



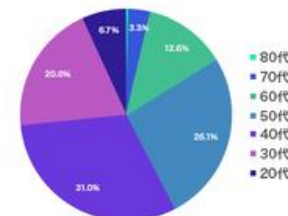
■ 経営者向け大規模オンライン・カンファレンス

THE OWNER Conference

総参加者数
3,088名

平均満足度
7.6点

年代



メディアプラットフォームのユーザー基盤を始め、アライアンスや勉強会など、様々なリード獲得のネットワークを構築。安定したリード獲得からのフェーズ・ニーズに応じた法人向けソリューションを提供。

強固なネットワークを構築

豊富なリード情報

ニーズに応じたソリューション

メディアプラットフォーム

THE OWNER
[サオナー]

アライアンスパートナー

金融機関、会計事務所、
スポーツクラブなど

勉強会・セミナー

経営者向け勉強会、鬼
速PDCAセミナーなど

既存顧客

PDCA Engineeringの既
存顧客

経営者

中堅・中小企業

スタートアップ

PDCA
Engineering

経営・事業改善から資金調達・
IPO等までをコンサルティング。

PDCACloud

SaaSサービスの活用により標準
化した行動計画を定着。

COOL Unicorn

企業フェーズに応じた資金調達
を支援。

ZUU Financial Network

ZUUのアセット・ネットワーク
を活用したトータル支援。

当社のPDCAノウハウ※を活用した組織マネジメントSaaSサービス『PDCA Cloud』およびPDCAノウハウによるコンサルティングサービス『PDCA Engineering』をSMB中心に提供。

■ PDCAコンサルティングサービス

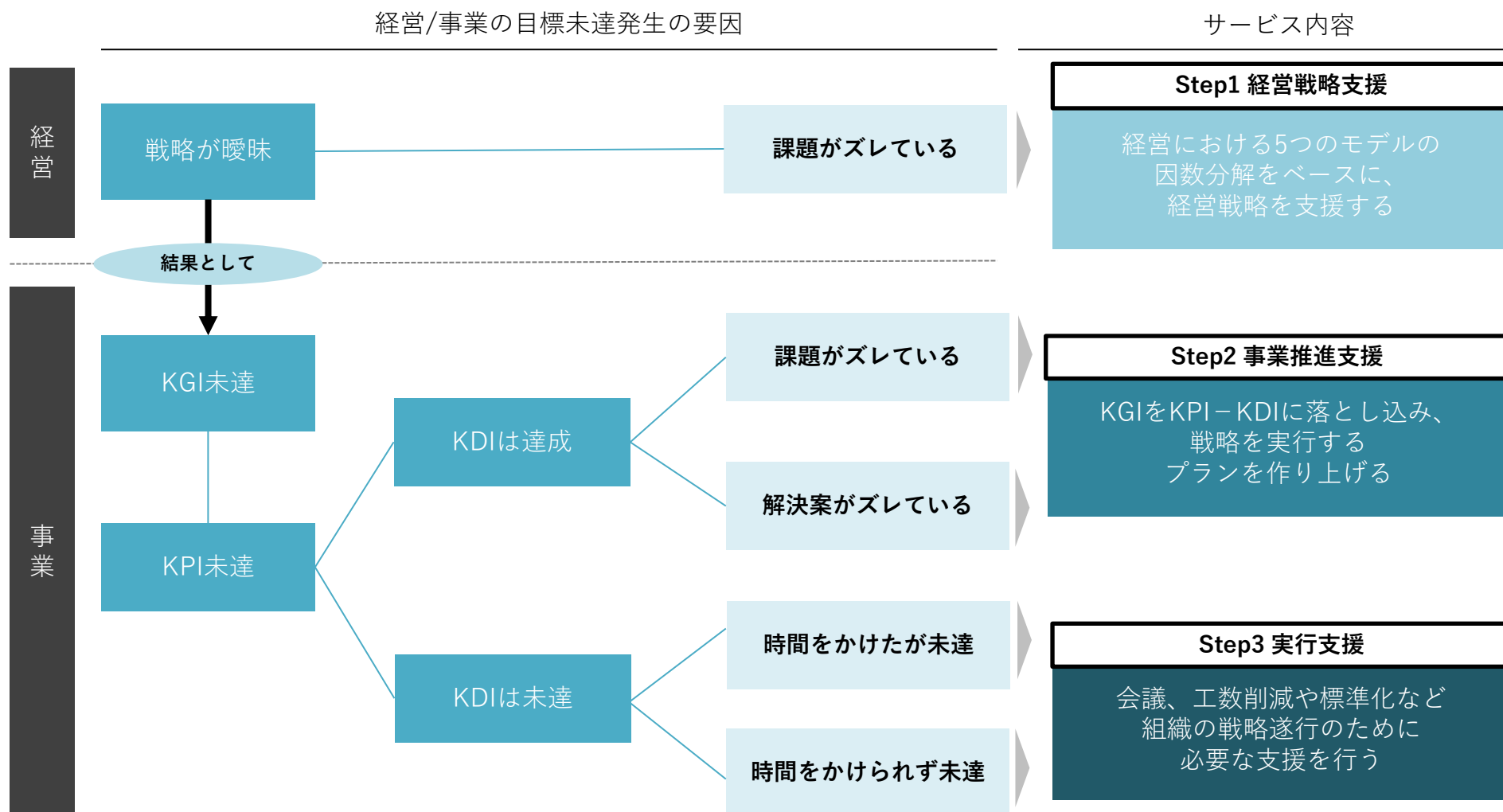


■ PDCA定着のための組織マネジメントSaaS



※ 当社PDCAノウハウは代表取締役 富田により書籍『鬼速PDCA』（インプレス）として発行。累計20万部を超えるベストセラー

当社のPDCA理論をベースとしたコンサルティングサービスを通じて顧客企業の経営・事業の目標達成を支援。
経営者のパートナーとして事業支援を推進。



当社の鬼速PDCAメソッド『PDCA Engineering』を導入いただいた経営者の方からは、具体的な成果とともに評価いただく。提供先企業は特に偏りなく幅広い業種が多く、戦略的アライアンス・パートナーであるスポーツクラブの経営者の方等からも支持。琉球アスティーダスポーツクラブ様は支援後にTOKYO PRO Marketに上場。



導入のきっかけ

わずか2週間というスピードで、上場に向けた質の高いエクイティストーリー・戦略の磨き込みができてと言われて導入を決めた。



鬼速PDCAを導入したきっかけを教えてください。

早川社長 弊社は上場を目指して準備を進めながら、証券会社や株主の皆さんに説明する資料、また金融機関やVCにも明確に説明できるような資料を作りたいと模索してきました。そんな時に出会ったのが鬼速PDCAです。

もともとは知りませんでしたが、古くから付き合いのある（ZUUの）常務からご案内いただきました。富田社長とも創業期から知り合いだったこともあり、まず鬼速PDCAの勉強会に参加したんです。そこで「こんな風に課題解決の仕組みができるんだ!」と、感動したことを覚えています。特に「因数分解」で、驚くほど細かく事業を分解して、ものを決めていくことに衝撃を受けました。これを自社で使うことによって、我々も成長できるんじゃないかと直感的に思いましたね。

そして、上場に必要資料を社内で作成する場合、何十時間、何百時間かかると思っていたのですが、鬼速PDCAを受講してみると、短時間で一気にまとまていくような感覚になったんです。その後、実際に取り組んでみると、わずか2週間で完成度の高い経営計画書が仕上がりました。「時間を買う」という意味でも、これは受講して正解でしたね。

というのも、ベンチャーやスタートアップにとって、時間とスピード感はとても重要なんです。「因数分解」は、ゆっくり時間をかけても、結果は変わらないと思います。それなら早めに課題を深掘りして、明確な方針を策定して動き出した方が、時間を味方に付けられます。私が鬼速PDCAにピンときたのは、PDCAの仕組みはもちろんですが、さらに鬼速というスピード感があるからです。これは事業を加速するにあたって、非常にプラスだと感じています。

鬼速PDCA導入後、社長依存の営業組織が変わり、昨年対比でスポンサー数が3倍、売上は200%増。

一スピード感を持った戦略・実行プランの策定が成長を後押し—

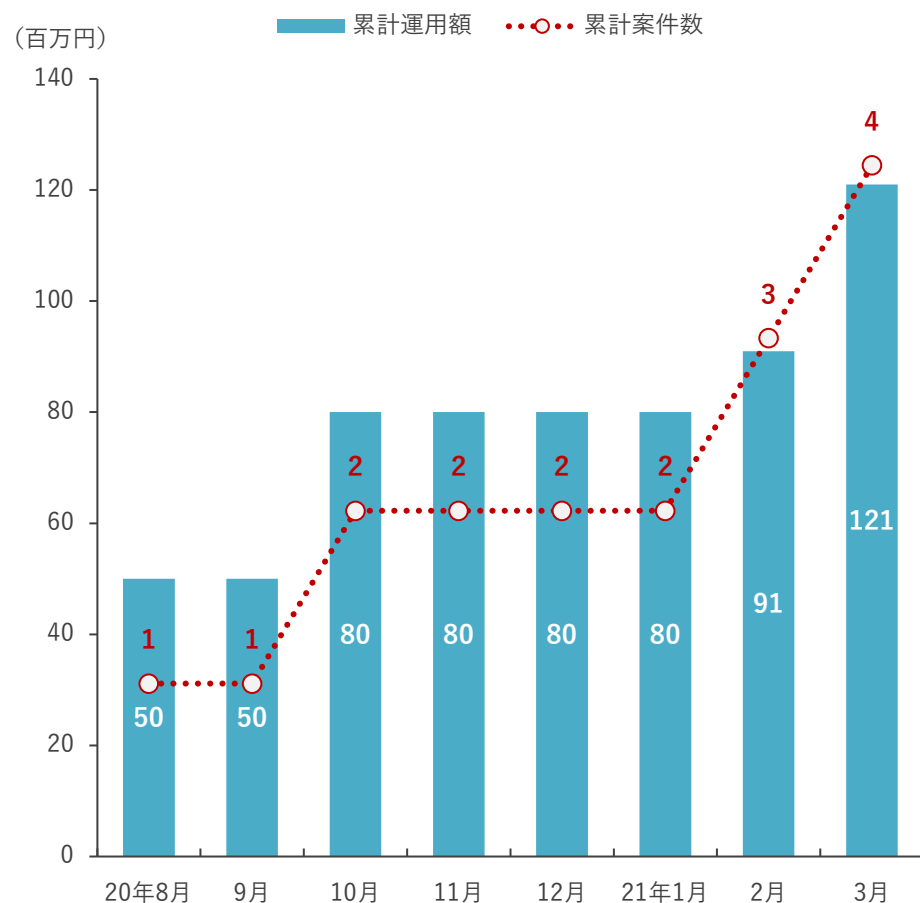
琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社

代表取締役 早川 周作 氏

記事掲載日：2021.4.19

FY21/3Qまでの運用案件は、2021年1月末時点で無事に投資家に償還。FY21/4Q単体では合計2案件・募集総額41百万円を調達。日本保証との業務提携後初の保証付き案件は、募集開始後約1分で上限に達する人気に。

■ 累計案件数/累計募集額の推移



■ シティホームズ社と初のクーポン付き案件を公開



焼肉ブルズご自宅パーティセット



ラグジュアリースパCAT_BOクーポン券

又は



銀座まる市ご自宅会食セット
ふぐ・すっぽん・ふかひれ



ラグジュアリースパCAT_BOクーポン券

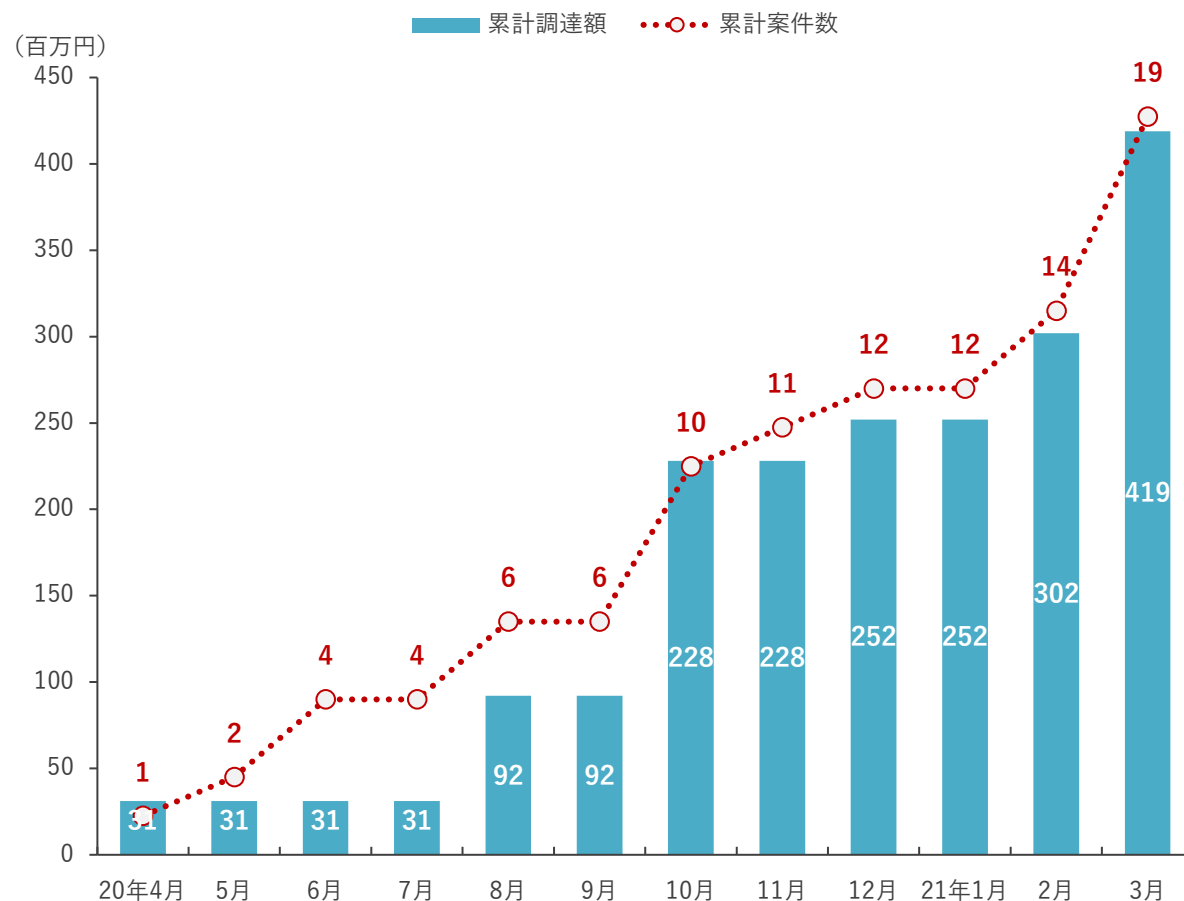
又は

焼肉ブルズ各店及び銀座まる市 共通クーポン券 (2,000~8,000円分)

※写真はイメージです

FY21/4Q単体で調達額167百万円・合計6案件と調達額・案件数ともに大きく伸長。2021年3月には単月5件中4件の案件が成立。AI、SaaS等のテクノロジー企業案件は人気が高く目標募集額の200%以上の申し込みを集める。

■ 累計調達額/累計案件数の推移



■ 人気案件は早々に上限募集額を達成



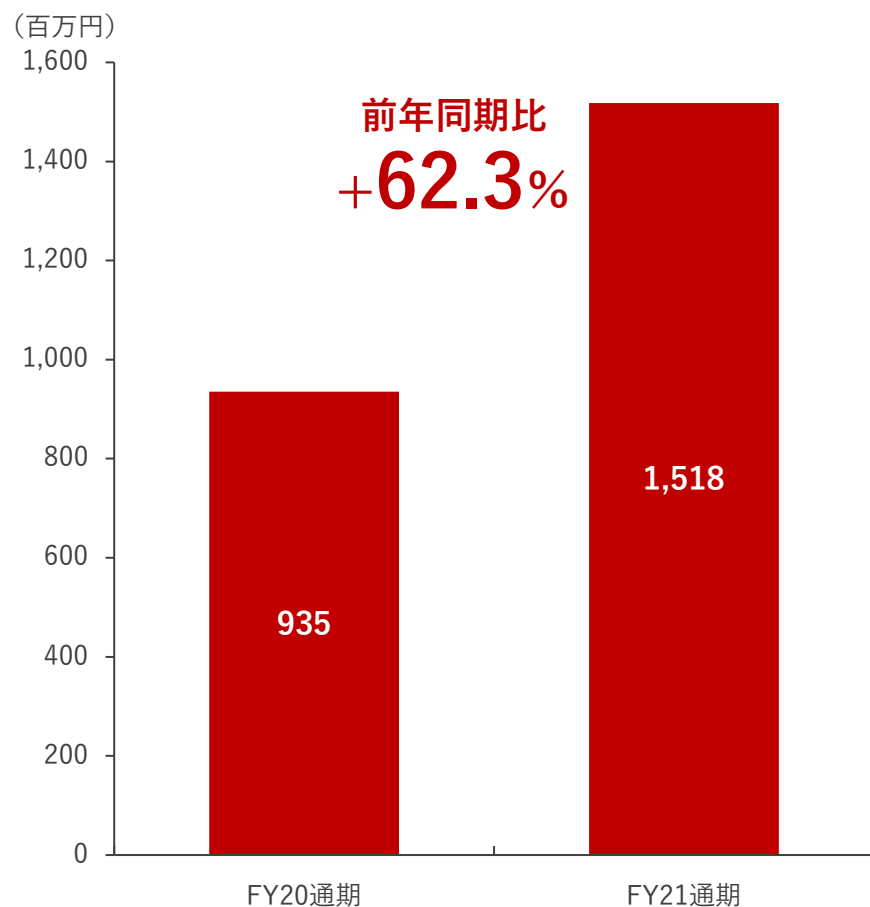
07

FY21.3月期 4Q業績(旧サービスドメイン別)

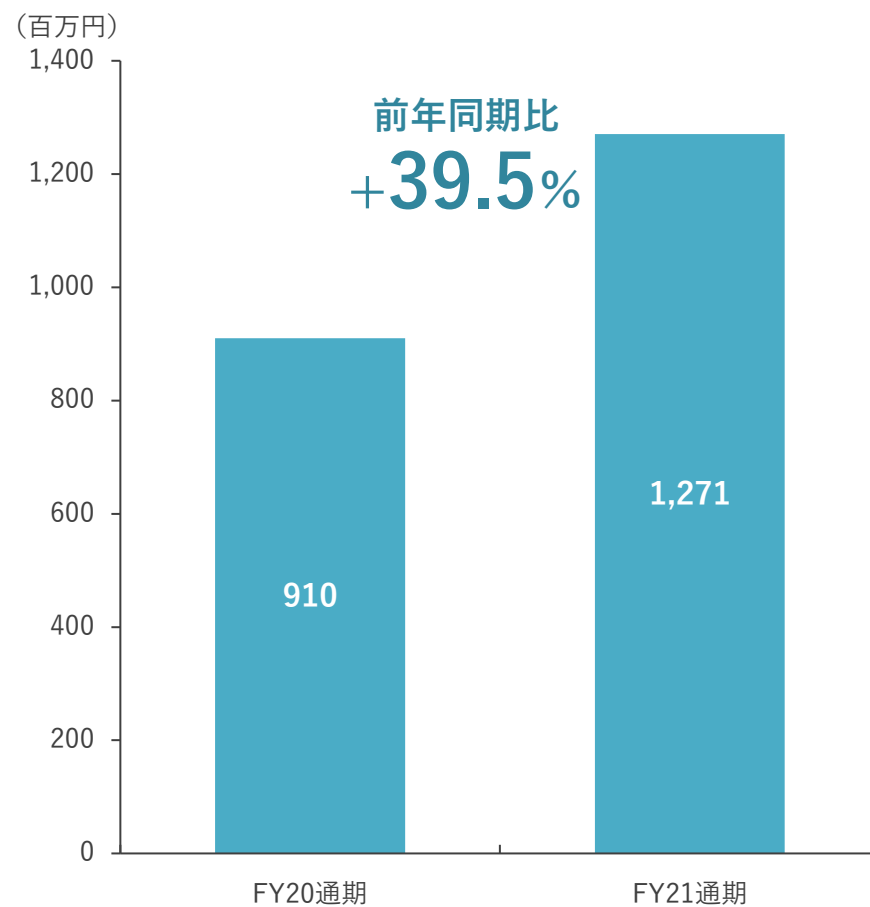


通期ドメイン別売上高は、フィンテックサービスが前年同期比+62.3%と高成長。セールステックサービスも前年同期比+39.5%と順調に売上が伸長。

フィンテックサービス

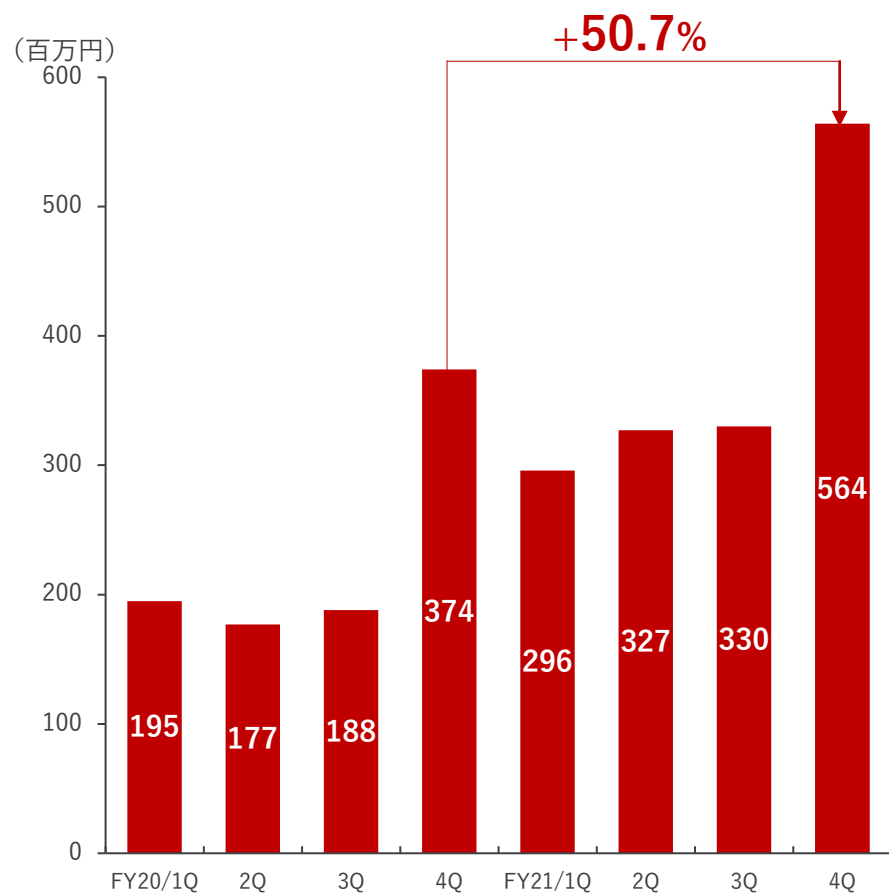


セールステックサービス

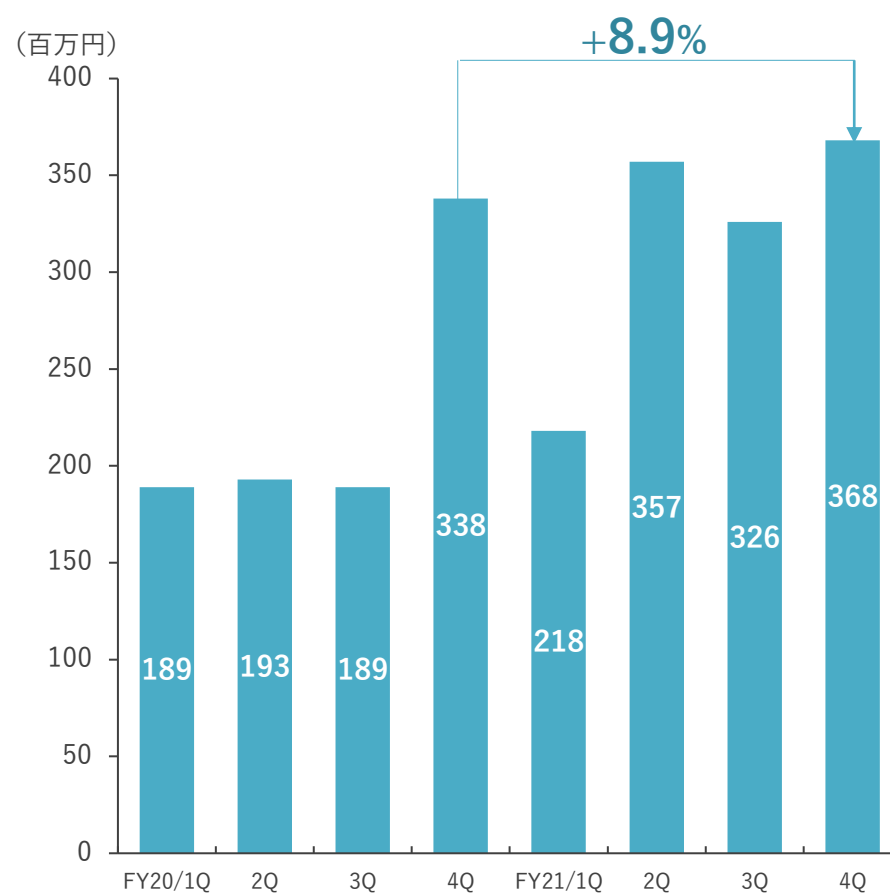


Googleコアアルゴリズムアップデートの影響から送客売上がV字回復し、フィンテックサービスは前年同期比+50.7%とさらに成長軌道へ。セールステックサービスは前年同期比+8.9%とやや緩やかな伸びで着地。

フィンテックサービス



セールステックサービス



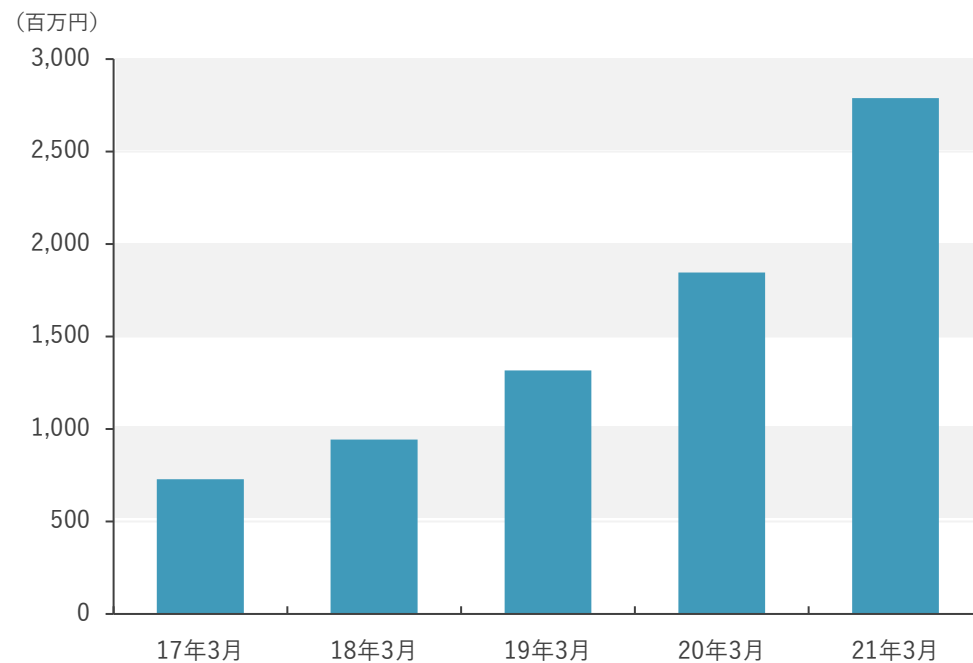
08

Appendix



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 冨田 和成
設立	2013年4月2日
従業員数	110名 （臨時雇用除く、2021年3月末）
事業内容 （子会社含む）	・ 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



(百万円)

売上高	729	944	1,317	1,847	2,789
営業利益	▲15	71	182	▲106	14
純利益	▲46	44	107	▲92	▲343
総資産	662	725	1,238	1,354	2,053
自己資本比率	78%	78%	80%	63%	63%

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



一橋大学在学中にソーシャル・マーケティング関連で起業。大学卒業後、野村證券に入社。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。同年4月にZUUを設立し、代表取締役に就任。

赤羽 雄二 / 社外取締役



東京大学工学部卒業後、コマツに入社、スタンフォード大学大学院（MS）を経て以降、マッキンゼーにて14年間、経営コンサルティング業務に従事。その後、ブレイクスルーパートナーズ株式会社を共同創業し、多数のベンチャーの共同創業、経営支援、中堅・大企業の経営改革に携わる。ZUUは、創業前から支援。

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。

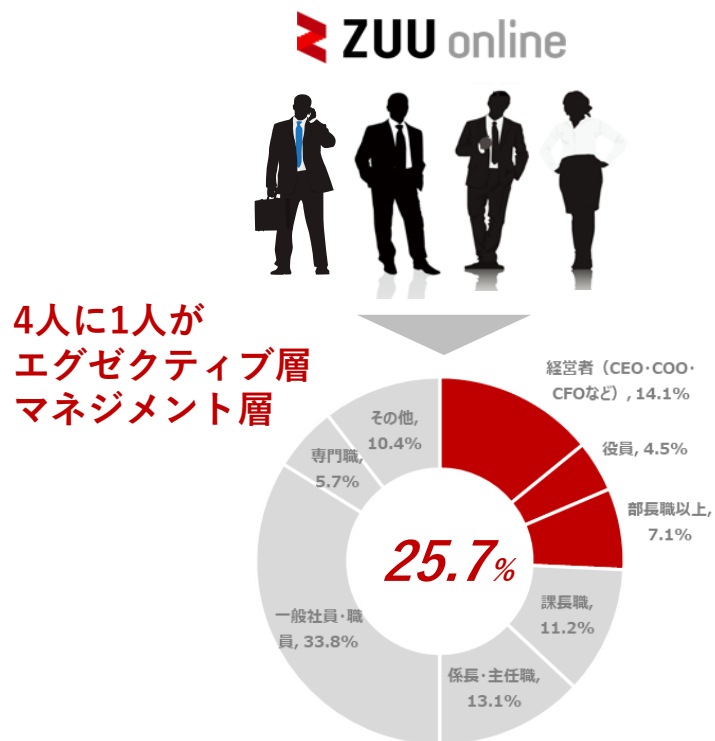
五味 廣文 / 社外取締役



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、日本の金融行政の中心的存在として活躍。2007年に退官。現在は、ボストンコンサルティンググループシニア・アドバイザーを務める傍ら、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している。

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



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

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

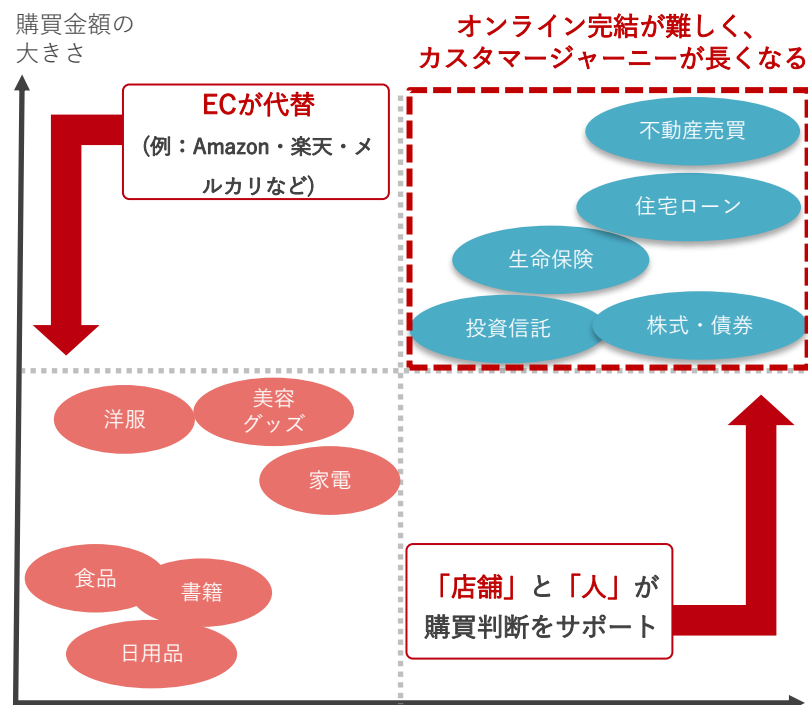
金融商品の購買は一般的な商品に比べて学習コストが大きく、オンライン完結しきれない。金融商品の購買判断に不可欠な「店舗」と「人(アドバイザー・セールス)」をオンライン上に揃え、マッチングを図る。

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

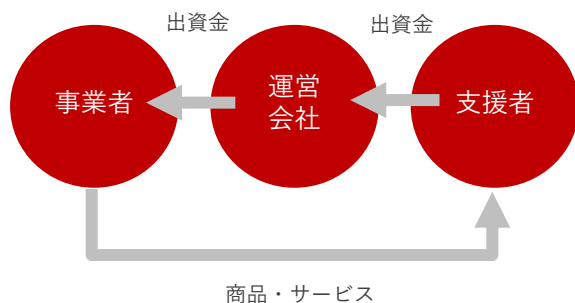
金融商品カスタマージャーニーの特徴



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)

融資型、株式投資型に続き、購入型CF『ZUU online funding』β版をリリース。主要CF3タイプの提供により、様々な企業ニーズに応えるCFプラットフォームを構築。

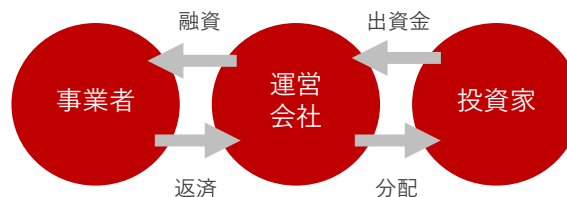
購入型CF



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%）

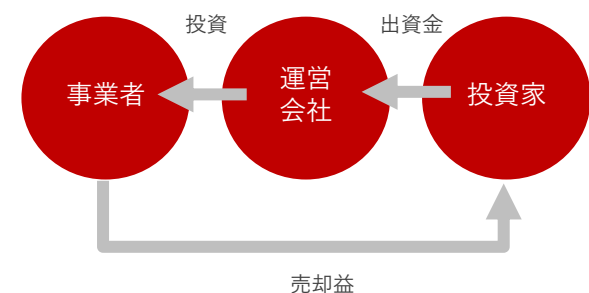
融資型CF



主な収益源：

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

株式投資型CF



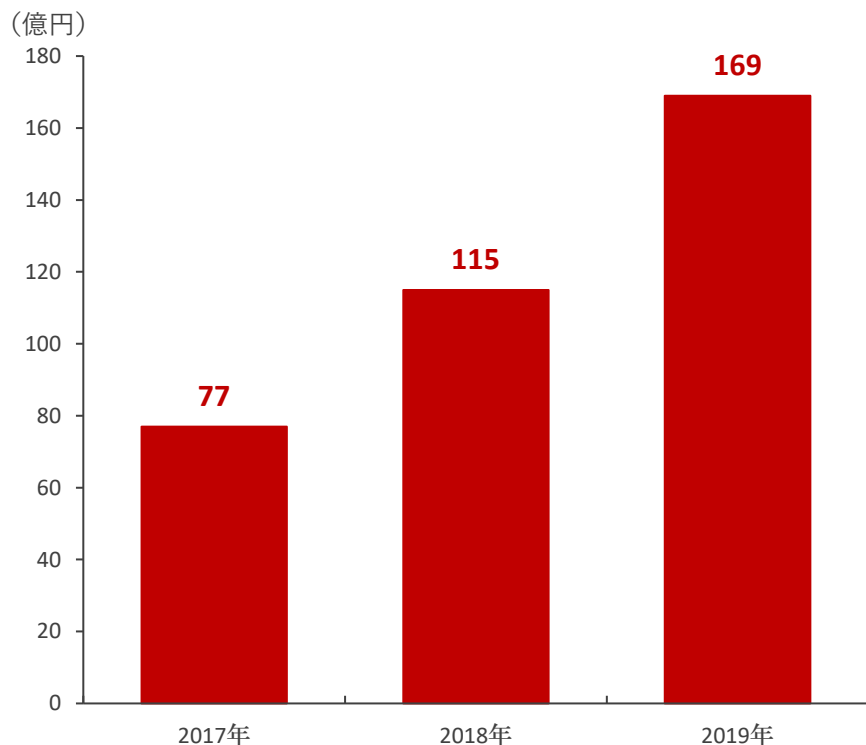
主な収益源：

- ✓ 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%）

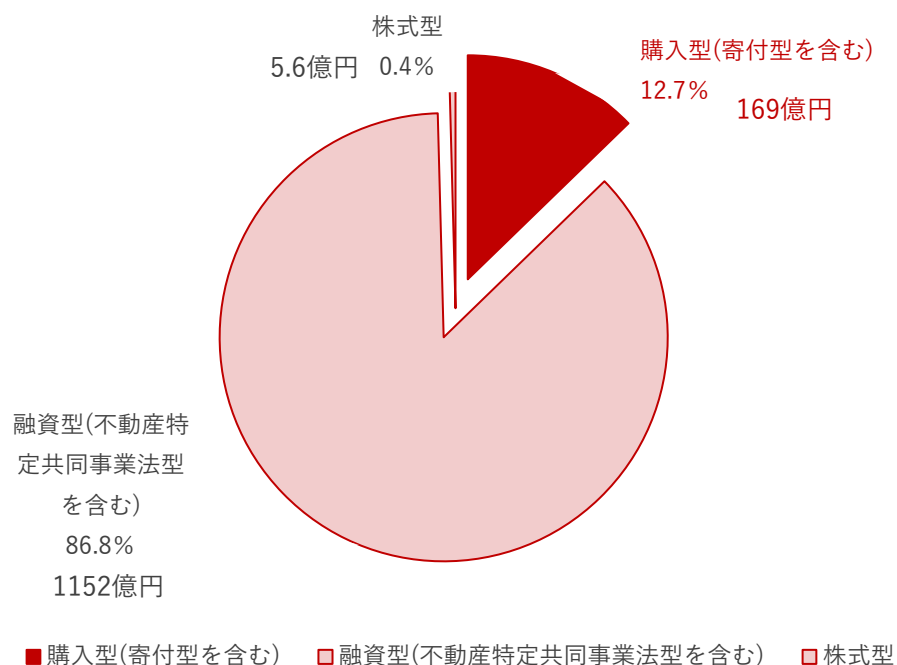


購入型CF(寄付型含む)の市場規模は、2017年～2019年で平均成長率48.2%と順調に成長。2020年はコロナ禍での事業者の資金調達手段として利用者が急増し、購入型CF各社の流通総額も急増。更なる拡大を見込む。

購入型CF市場規模の推移



CF市場規模の構成(2019年)



※ 消費者庁ウェブサイト/三菱UFJリサーチ & コンサルティングの資料より引用

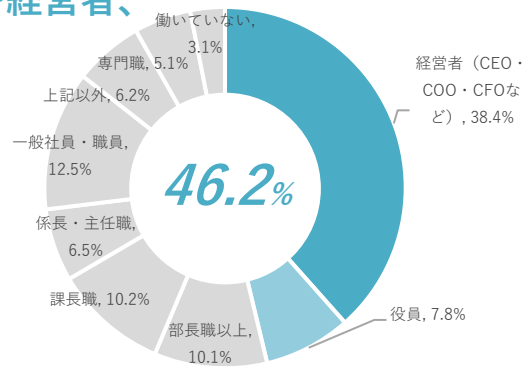
株式会社日本M&Aセンターと設立した合併会社ZUUM-Aが運営する、月間200万PV、会員数1万5,000人を超える経営者向けメディア。主に中小企業のオーナー経営者に向けたコンテンツ、ウェビナーを掲載。

会員属性

THE OWNER
【ザオーナー】



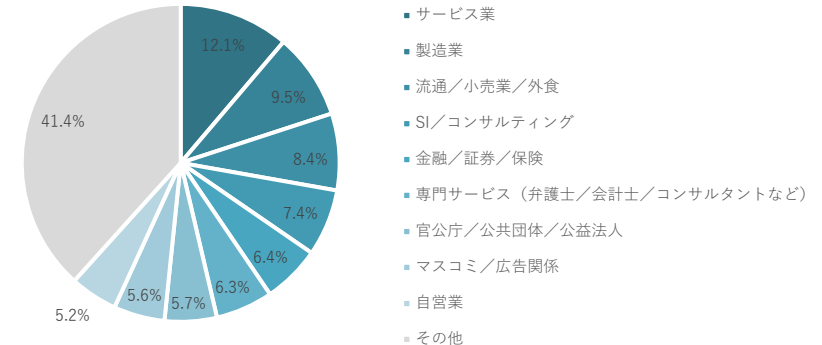
約2人に1人が経営者、
もしくは役員



※出典 THE OWNER会員属性調査 (n=11,560)

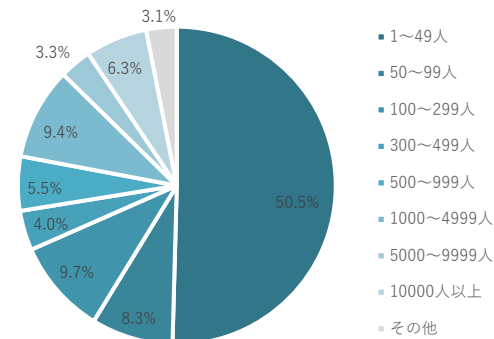
会員

■ 会員の所属する企業の業種



※ 出典 THE OWNER会員属性調査 (n=5,556)

■ 会員の所属する企業の従業員数



※出典 THE OWNER会員属性調査 (n=3,531)

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。