



株式会社ZUU  
(東証グロース：4387)

2025年3月期  
第2四半期決算説明資料

金融×ITでイノベーションを  
誰もが夢に向かって走ることができる世界を実現する

- 01** — 2025年3月期 第2四半期業績ハイライト
- 02** — 2025年3月期 第2四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2四半期業績ハイライト

## 2025年3月期 第2四半期 連結業績

売上高

**1,421**百万円  
(前年同期比+6.3%)

営業利益

**△26**百万円  
(前年同期比 -)

## 2025年3月期 第2四半期 ドメイン別業績※1

### フィンテック・プラットフォーム

売上高

**562**百万円  
(前年同期比△32.6%)

営業利益

**195**百万円  
(前年同期比+0.7%)

### フィンテック・トランザクション

売上高

**859**百万円  
(前年同期比+70.9%)

営業利益

**232**百万円  
(前年同期比+1,251.5%)

### 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**127**億円  
(前年同期比+158.8%)

AUM  
(預かり資産運用額)

約**350**億円  
(前年同期比+122.4%)

GMV  
(金融取引流通総額)

約**15**億円  
(前年同期比△17.9%)

金融アドバイザー数※2 NEW

**25**名  
(前四半期比+6名)

※1 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

※2 当社が定義する金融アドバイザーの基準を満たす人材

**業績** 2025年3月期第2四半期 連結業績

フィンテック・トランザクションの売上高構成比が60%を超え、前年同期のセグメント構成比が逆転。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で前年同期比で減収も、フィンテック・トランザクションが順調に伸長し、営業利益は前年同期比で100百万円以上の増益。

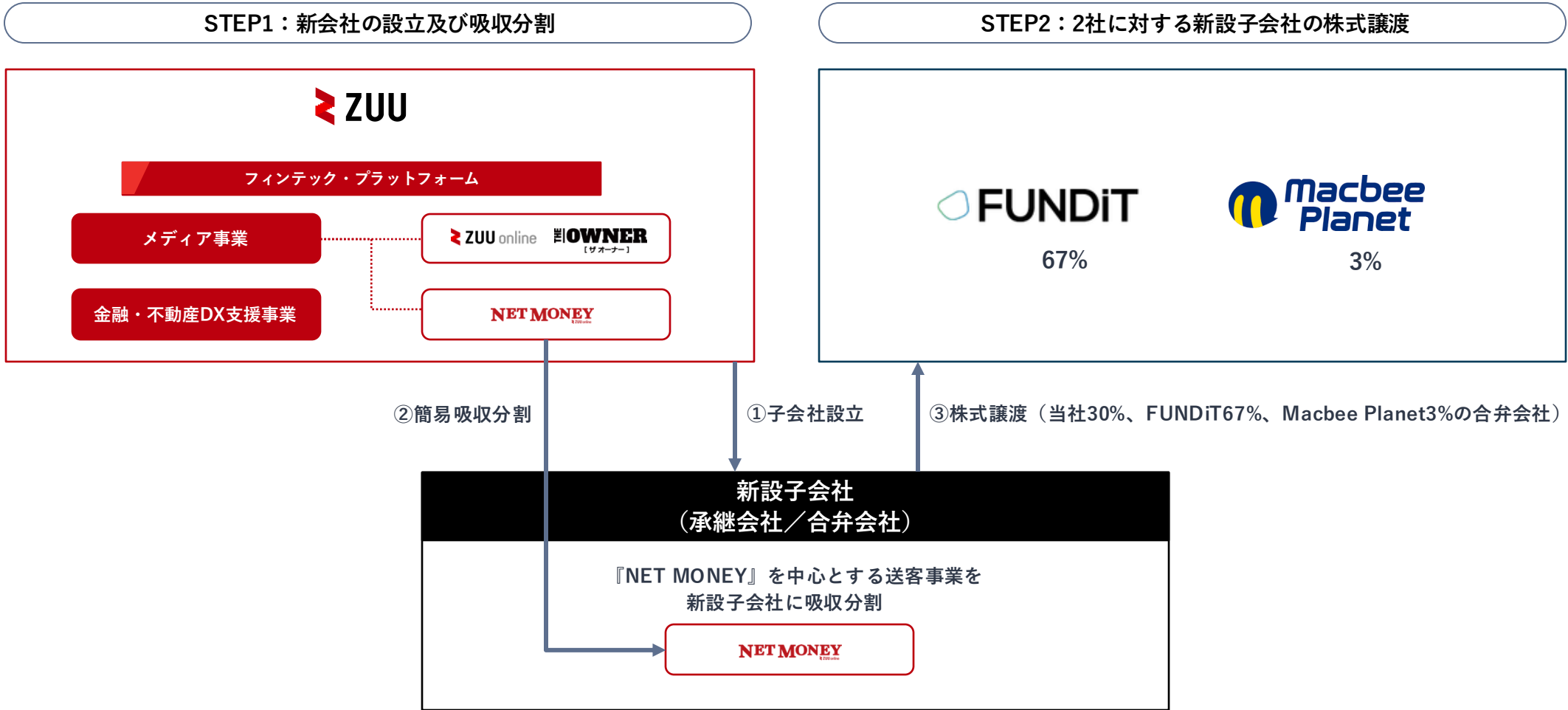
(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期	構成比 %	2025年3月期 第2四半期	構成比 %	前年同期比 %
売上高	1,337	100.0	1,421	100.0	+6.3
フィンテック・プラットフォーム	835	62.4	562	39.6	△32.7
フィンテック・トランザクション	502	37.6	859	60.4	+71.1
売上総利益	810	60.6	951	66.9	+17.3
販売管理費	942	70.5	977	68.8	+3.7
営業利益	△132	-	△26	-	-

1. フィンテック・トランザクションの伸長により、第2四半期の売上高は**前年同期比で増収**。利益率の高いフィンテック・トランザクションの伸長により、特に売上総利益が前年同期比+17.3%の増収。第2四半期の**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**。前期からの構造改革によるコスト最適化の効果により、営業利益が前年同期比+0.7%の増益。メディア事業のGoogleコアアップデートによる影響が続く中、今後の事業回復に向けて、**メディア事業の一部を抜本的に構造改革**。（次頁以降参照）
3. フィンテック・トランザクションは**前年同期比で増収増益**。AUM（預かり資産運用額）は前年同期比+122.4%の約350億円、GMV（金融取引流通総額）は大規模案件等がなく前年同期比△17.9%の約15億円も、ファンド等の残高増加によるストック売上高が引き続き積み上がり、業績は順調に拡大。一方、**今期組成したファンドにおいて監査上の評価損を一部計上したことにより187百万円の特別損失が発生するも、当社持分の比率はそのうち0.86%のため実態的な影響は軽微**。

# 戦略 メディア事業の抜本的構造改革

送客事業（アフィリエイト）を新設子会社に吸収分割。新設子会社の評価額を10.9億円とし、FUNDiT、Macbee Planetに一部株式を譲渡（約7.7億円）。株式比率をZUU（30%）、FUNDiT（67%）、Macbee Planet（3%）とする合弁会社を設立予定。合弁会社は当社の持分法適用会社として対象事業の再成長に共同で取り組む。



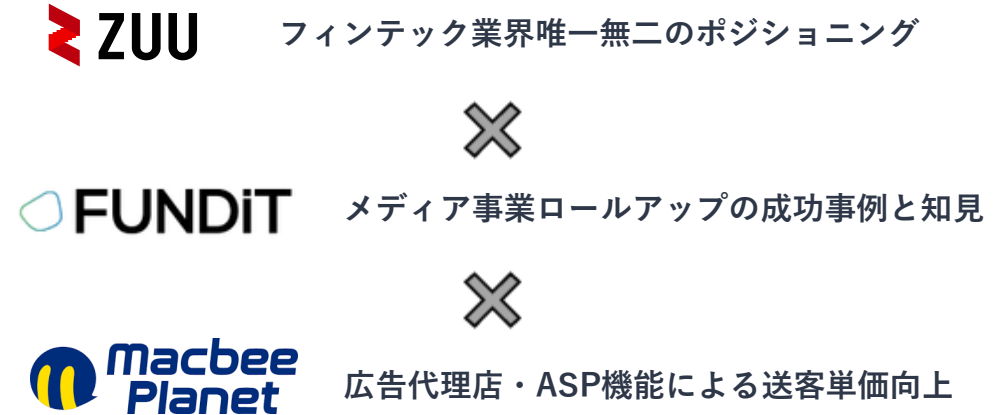
**戦略**    **メディア事業の抜本的構造改革**

2024年11月14日に本取引の最終契約を締結。Webメディアを中心に中古型IT事業のM&Aとロールアップを行う事業投資会社であるFUNDiTのメディア事業運営ノウハウ、LTVマーケティングのリーディングカンパニーとして急成長中の東証プライム上場企業であるMacbee Planetが有する広告ノウハウを組み合わせ、当社送客事業の再成長を目的に、合併会社を設立。

合併会社の概要

社名	株式会社NET MONEY
代表者の役職・氏名（予定）	代表取締役 廣瀬 寛
事業内容	送客メディア事業
事業開始（予定）	2025年1月
決算期（予定）	9月末
株式保有比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>譲渡前：当社100%</li> <li>譲渡後：当社30%、FUNDiT66.7%、Macbee Planet3.3%</li> </ul>
譲渡価格	769百万円(70%)

3社による事業シナジー



- 協業による長期取り組み
  - FUNDiT媒体のコンテンツ連携
  - 新規メディア構築（ZUUの金融免許も活用）
  - 金融特化アドネットワーク/ASPなどの商品開発
  - リスティング等の運用型広告を活用した拡大
  - YouTubeなどSNS連携の推進支援
  - 金融メディア領域における共同でのM&A攻勢 など



戦略 メディア事業の抜本的構造改革

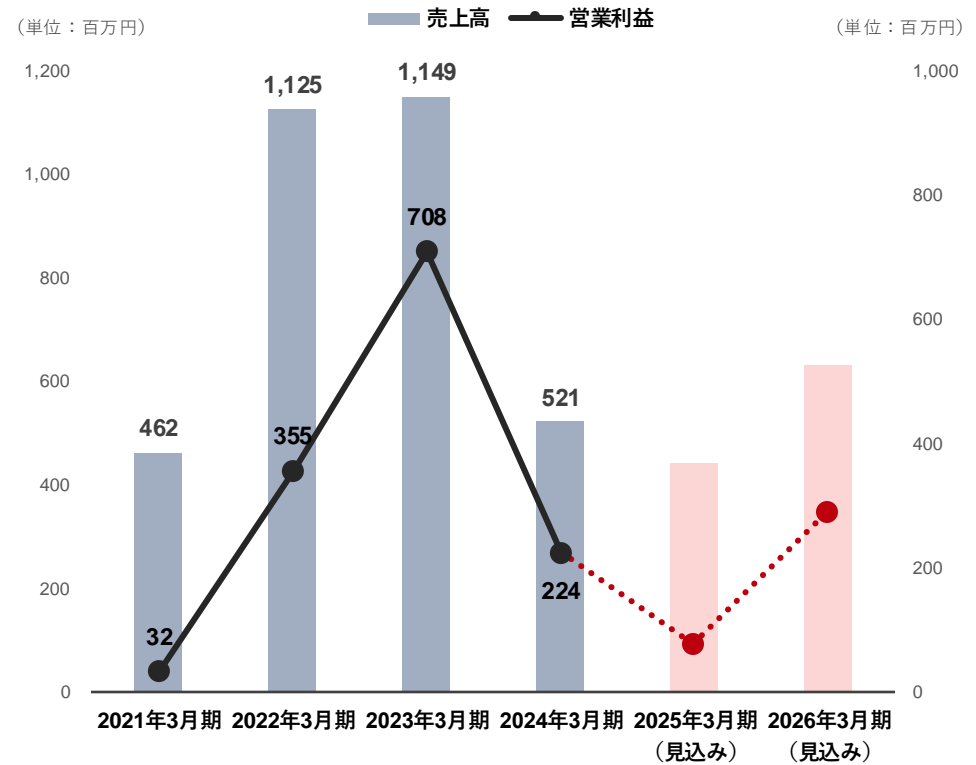
『NET MONEY』を中心とする送客メディア事業の合併会社化による今期業績影響は第4四半期業績のみの影響に留まるため、金融事業の伸長で補う方針。具体的には、2025年3月期の通期ガイダンスから売上高440百万円、営業利益76百万円が除れる見込みも、来期以降の業績影響については、事業シナジーにより、持分法適用による収益面で今期想定利益を超える見込み。

合併会社化による業績への影響

- 対象事業      フィンテック・プラットフォームの送客メディア事業
- 対象サービス   『NET MONEY』を主とする送客メディア全般※
- 今期業績影響   2025年3月期売上高80百万円、営業利益16百万円が除かれ代わりに持分法利益があがる見込み
- 来期業績影響   2025年3月期通期ガイダンスから想定する来期業績影響は売上高440百万円、営業利益76百万円程度が除かれ、代わりに持分法利益が事業シナジー効果により、それ以上に計上される見込み
- 業績成長に向けた足元の取り組み



対象事業の業績推移



※ 『ZUU online』や『THE OWNER』などの他社共同メディアは本件対象外

# 戦略 メディア事業の抜本的構造改革

Googleコアアップデートにより送客メディア事業の業績影響が続く中、2024年3月期の下期からのコスト削減により営業利益が改善。一方、自社ケイパビリティと資本配分の観点から事業ポートフォリオを見直し。他社との協業により再成長を目指す一方、譲渡益を今後の金融事業成長の投資へ。

## 事業ポートフォリオグループ戦略

グループ各社と最適な座組みにより、利益拡大に取り組む。\*



83.9%



77.7%

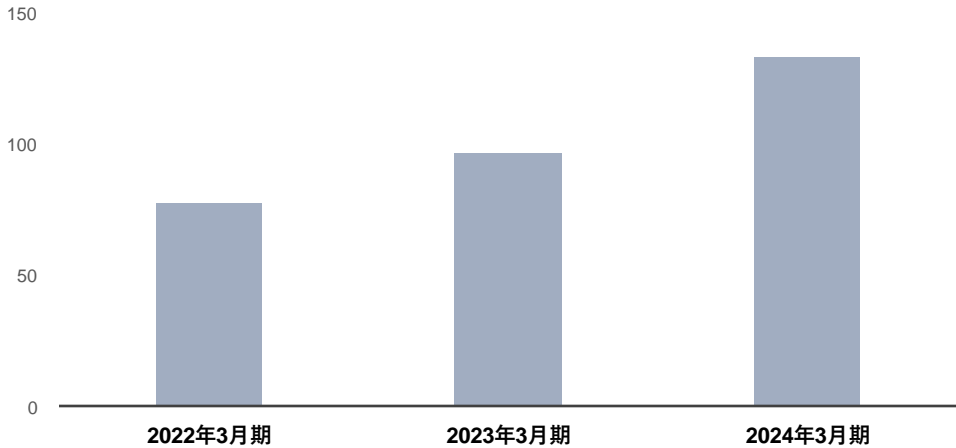


30%

### クラウドファンディング子会社の業績推移

(単位：百万円)

■ 売上高



\* グループ各社の保有比率は、2024年6月末時点の保有比率

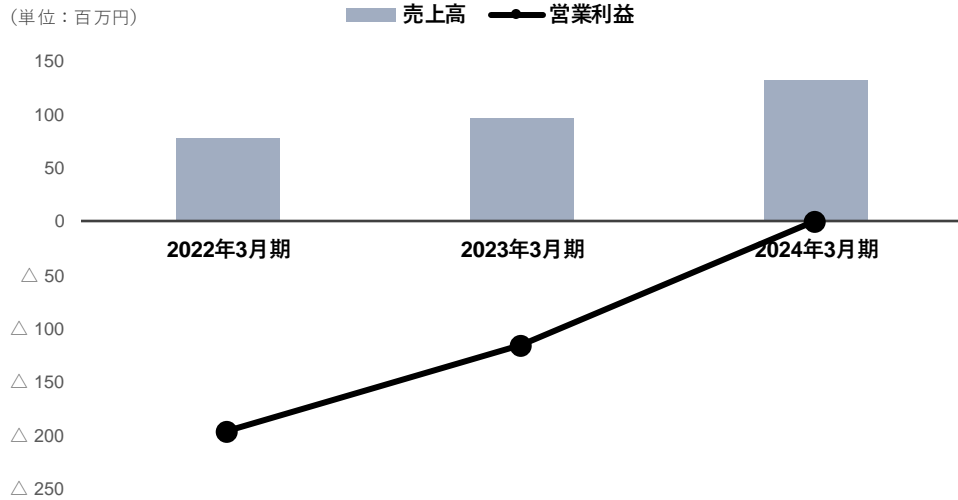
## 今後のスケジュール



# 戦略 資金使途と成長戦略

メディア事業の抜本的構造改革により手にした資金は今後、PMI実績と再現性のある金融分野のM&Aを中心に活用。クラウドファンディング子会社も全体としては連続増収中かつファンド残高を100億円超積み上げており、またZUU Wealth Managementについてはグループ参画後、約+190%の増収及び約+400%の増益を達成。M&Aのソーシング部隊を代表直下で推進し、M&Aによる金融事業の成長を加速。

### クラウドファンディング子会社の業績推移



#### ユニコーン

第一種少額電子募集取扱業務

ZUU Fundersを活用したファンド商品の組成を連携。ソーシング元として活用。

#### COOL

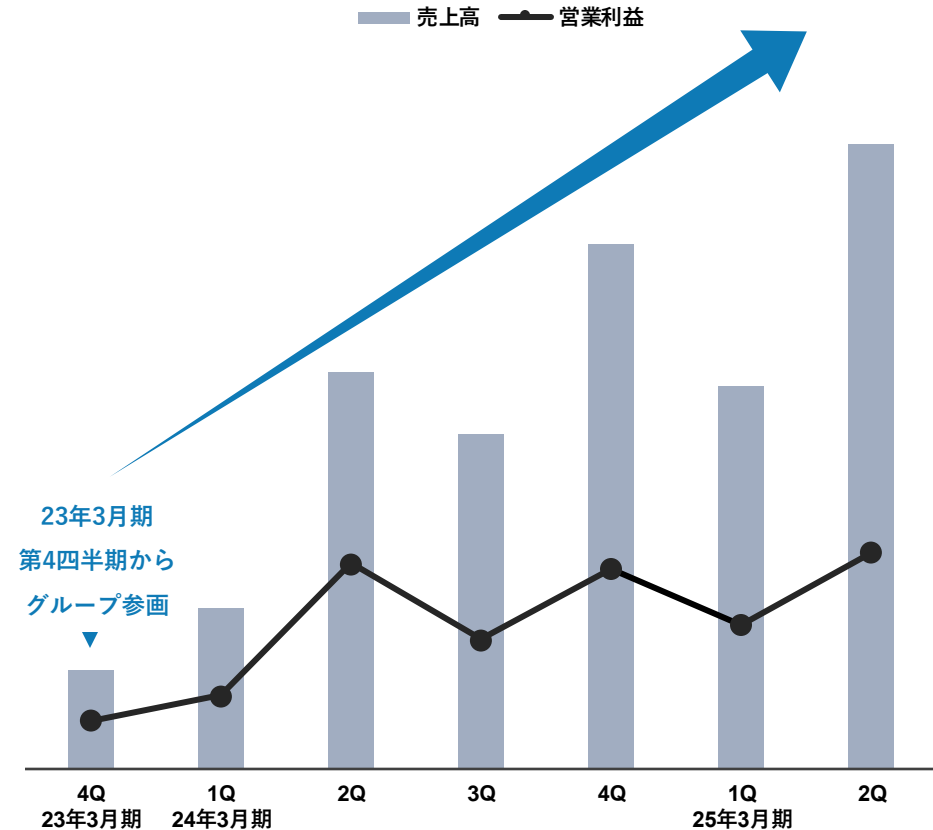
第二種金融商品取引業

貸金業

投資助言業

グループ化から事業伸長に時間を要するも、金融プロダクトの提供により成長。

### ZUU Wealth Managementの業績推移

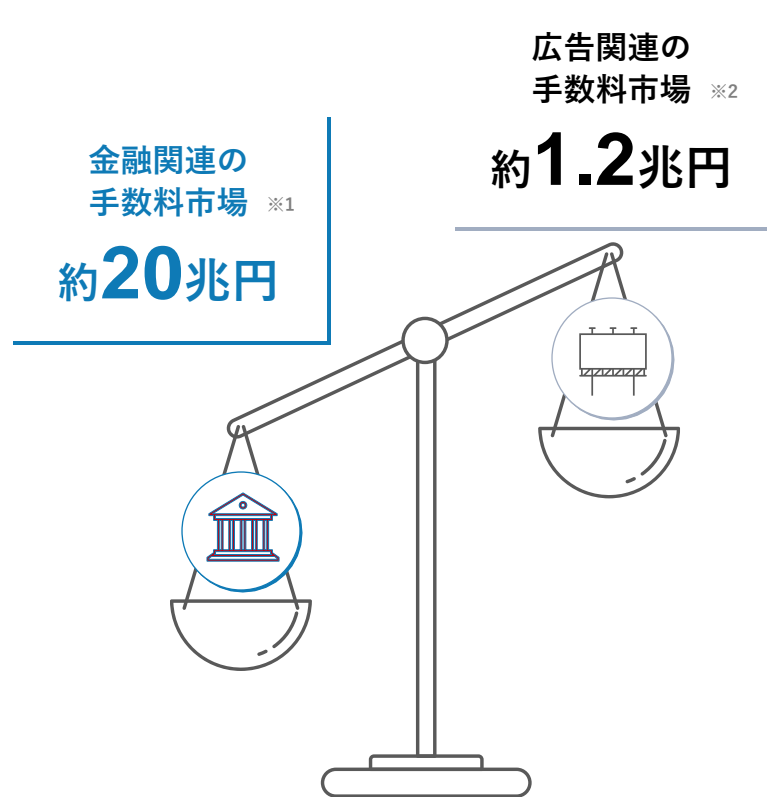


23年3月期  
第4四半期から  
グループ参画

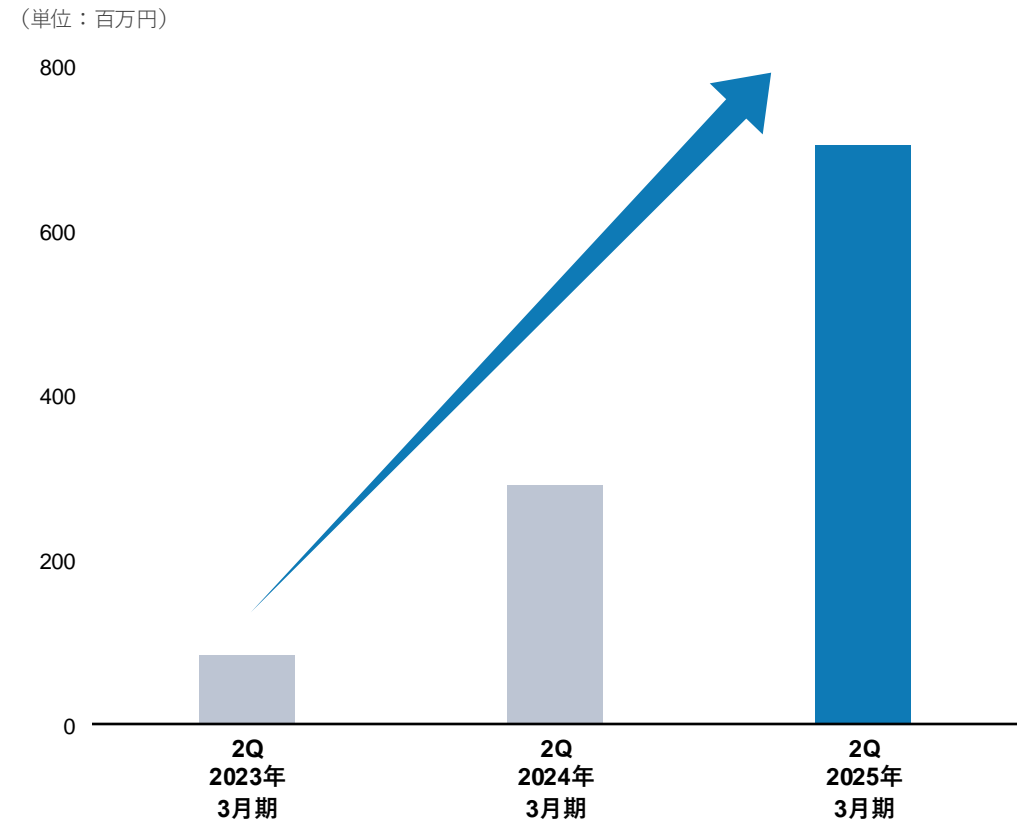
## 戦略 資金使途と成長戦略

メディアの広告収益から金融手数料への転換を進め、25年第2四半期時点でフィンテック・トランザクションの売上比率が60.4%まで拡大。また第2四半期も前期比70%超の増収と勢いがある状態。国内の金融関連手数料市場は20兆円規模と見ており、顧客獲得・金融アドバイザー・商品プロダクトへ投資を行うことで、この大規模市場でのさらなる高成長を見込む。

金融関連の手数料市場



フィンテック・トランザクションの売上高推移



※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

**業績** 2025年3月期 通期ガイダンスの見込み

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月期は増収増益の見込み。  
 また、上期に収益計上される予定が後ろに倒れたファンド収益は、第4四半期になる予定で金額も大きく、今回のカーブアウトを含めて取引完了後に全体数値を精査し、開示予定。

(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
親会社株主に帰属 する当期純利益	精査後に開示予定	△45	-






業績 2025年3月期 注力ポイントの進捗

主力事業である金融事業への人的資本投資及び金融取引の継続拡大が順調に進捗する一方、メディア事業の構造改革によるSEO対策を実施も業績改善までは至らず、抜本的な構造改革に着手。M&Aを活用し、事業ポートフォリオの見直しによる業績拡大に取り組む。

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"> <li>商品ラインアップ強化</li> <li>マーケティング・セールプロセスDXを推進</li> </ul>	<p>金融事業の 人的資本強化 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<p>メディア事業の 構造改革 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>コンテンツ強化等のSEO対策に注力</li> </ul>	<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"> <li>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</li> </ul>	<p>M&amp;Aの 拡大・活用 Corporate Finance</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>金融プレイヤーの買収</li> <li>規律ある投資方針に則ったM&amp;A</li> </ul>
--	--	--	---	---

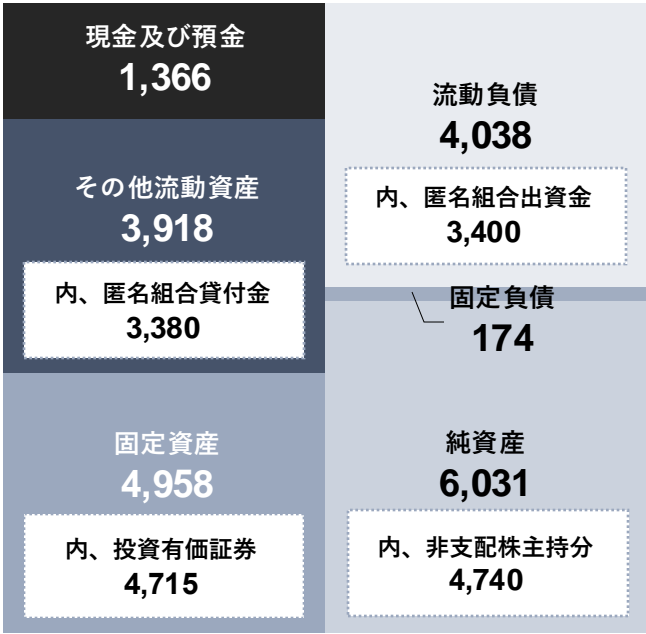


 <ul style="list-style-type: none"> <li>前四半期比で引き続き増収</li> <li>フィンテック・トランザクションの売上構成比が過半に</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>金融事業の人的資本強化への投資拡大</li> <li>期初から採用が順調に進捗し、金融事業の体制を強化中</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>前年同期比で減収もコスト最適化の継続で増益を確保</li> <li>コンテンツ中心の体制へ変更も業績回復までは至らず、抜本的な構造改革へ</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>マーケティングを中心に提供価値向上に取り組み中</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>メディア事業の一部を資本活用による再成長の座組みへ</li> <li>新規M&amp;Aも継続的に検討を推進</li> </ul>
---	--	--	---	--

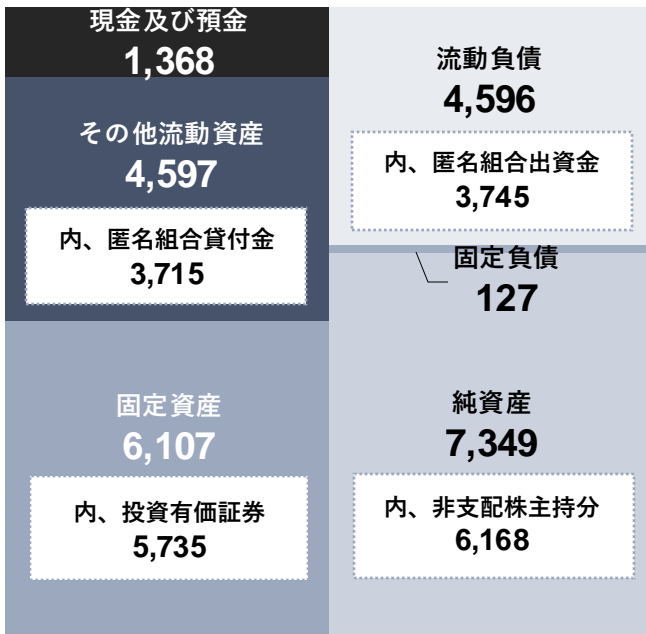
**業績** 貸借対照表の状況

金融事業の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12,072百万円と引き続き大きく増加。ファンドの預り金等を除くと総資産は2,133百万円。P.7の譲渡実行後は、譲渡対価769百万円が連結現預金及び連結純資産として増加する見込み※。

2024年6月末時点



2024年9月末時点



自己資本比率： **11.8%**      **60.4%**      ファンドの顧客預り金等を除く

流動比率： **130.9%**      **302.6%**      ファンドの顧客預り金等を除く

自己資本比率： **9.1%**      **51.5%**      ファンドの顧客預り金等を除く

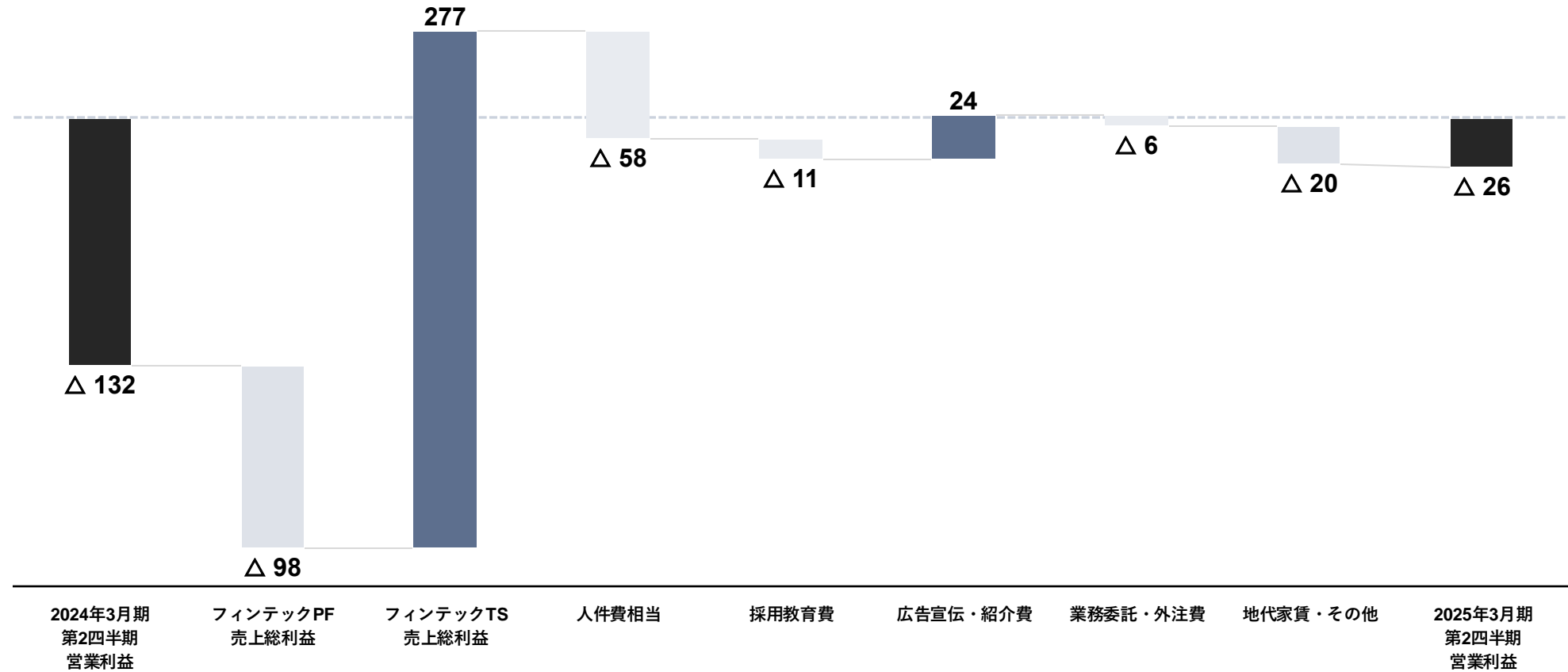
流動比率： **129.8%**      **208.2%**      ファンドの顧客預り金等を除く

※ 税引前

## 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は引き続き増加。販管費は、金融アドバイザー採用への先行投資、ファンド新設による専門家報酬、前期決算長期化による追加コストの影響等により一時的に増加。

（単位：百万円）

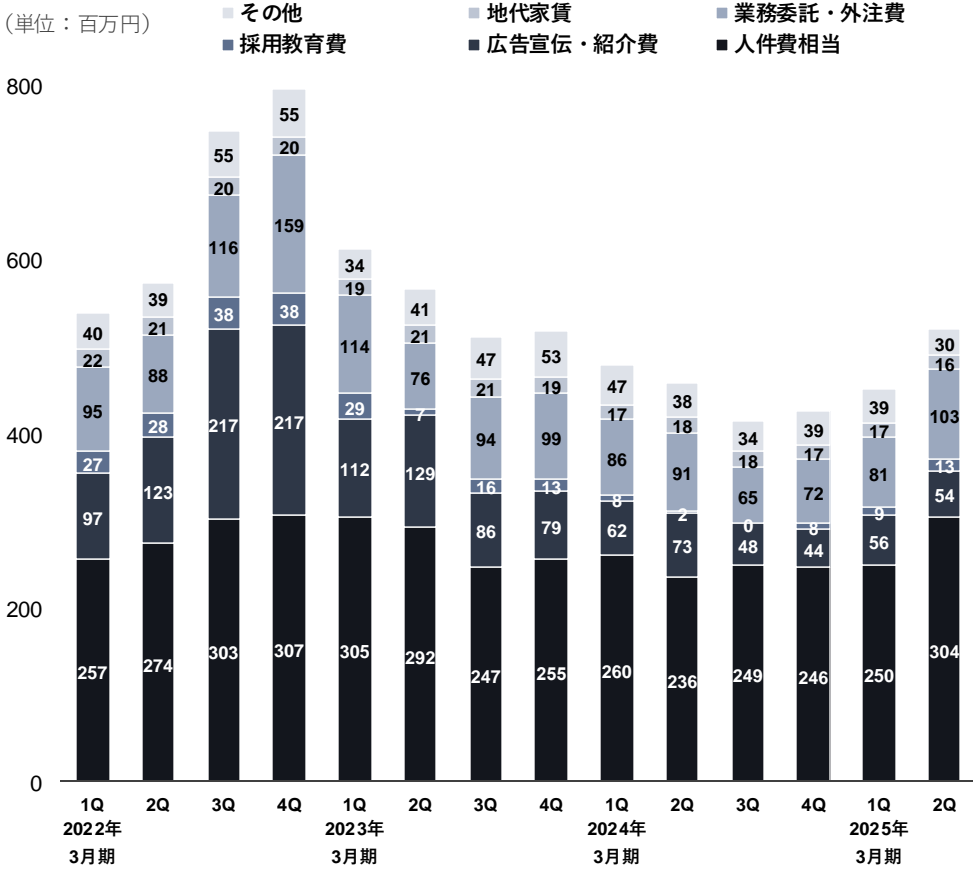




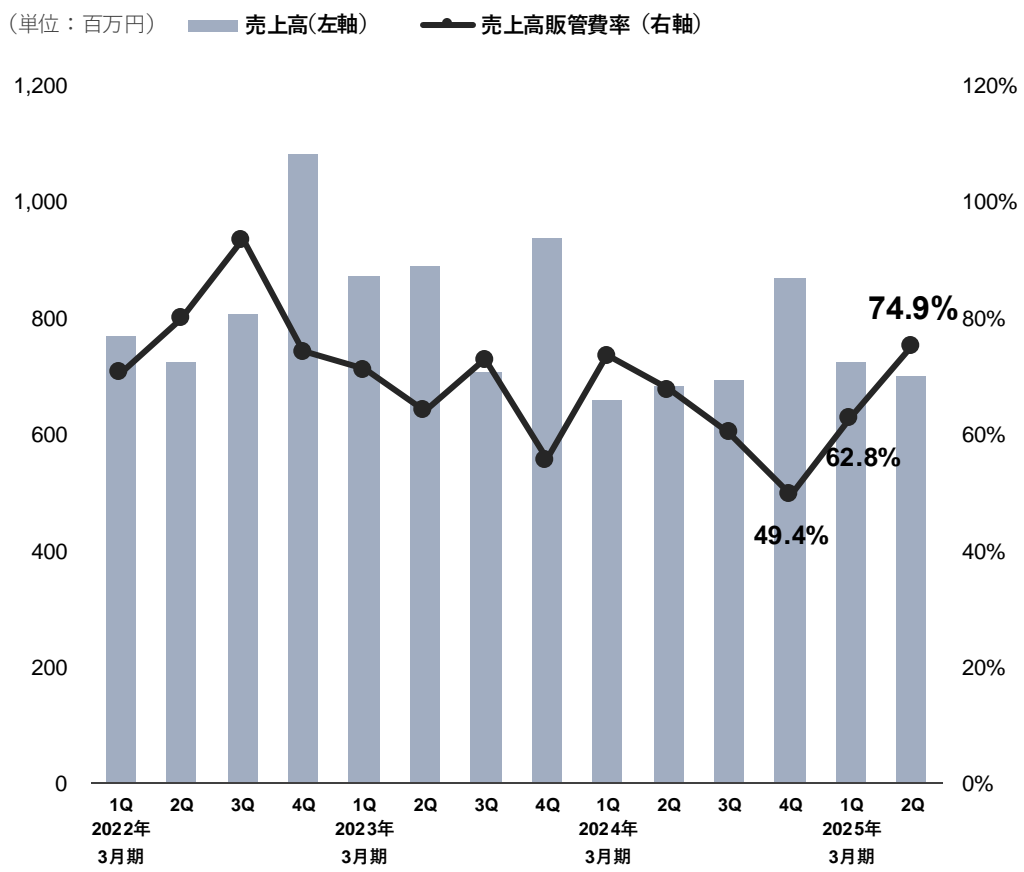
# 業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

売上高販管費率がQonQ+12.1ptと増加。販管費は特に金融アドバイザー採用への先行投資による人件費相当分の増加分が大きく、QonQで53百万円の増加。

販売費及び一般管理費の四半期推移

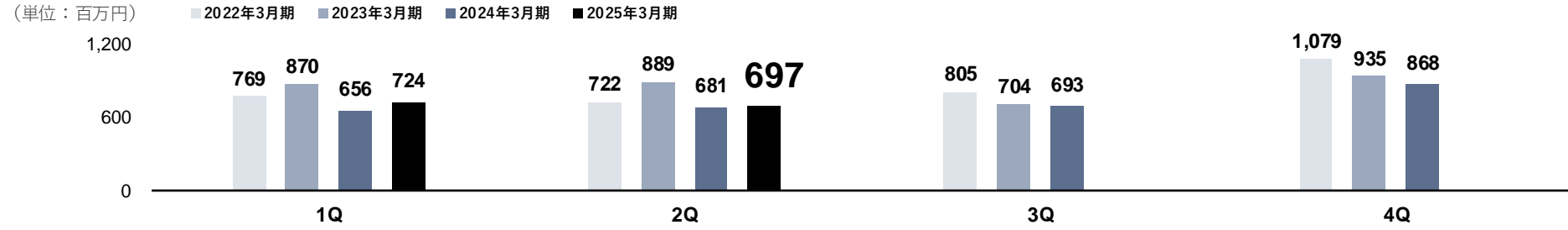


売上高販管費率の四半期推移

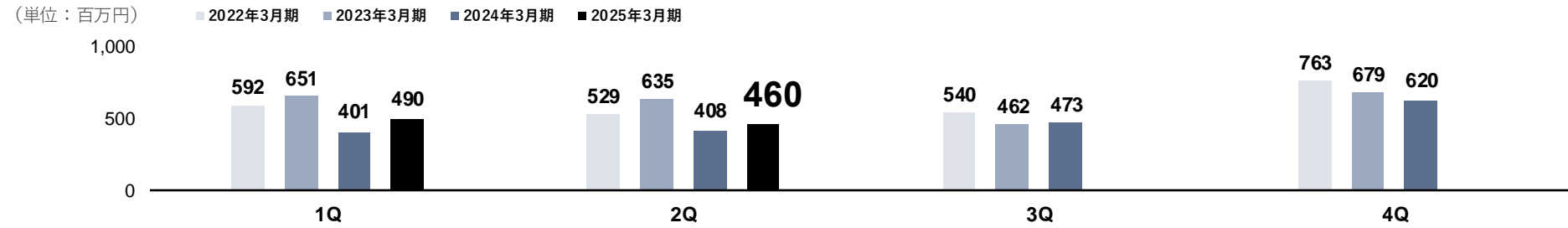


# 業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移

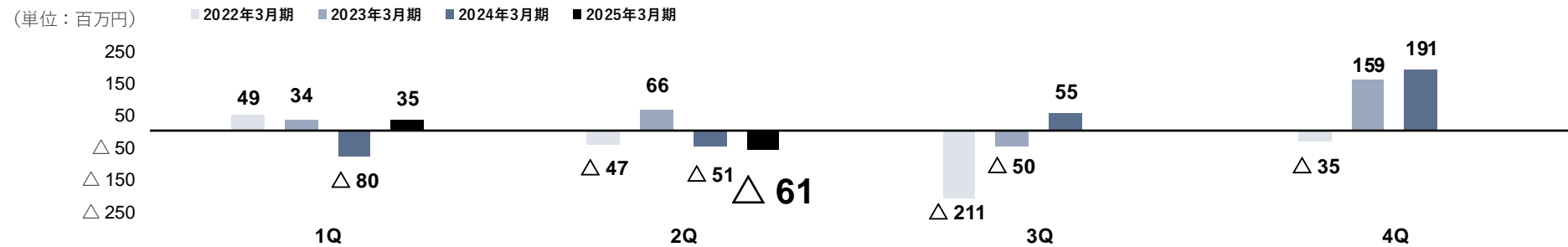
### 売上高の推移



### 売上総利益の推移



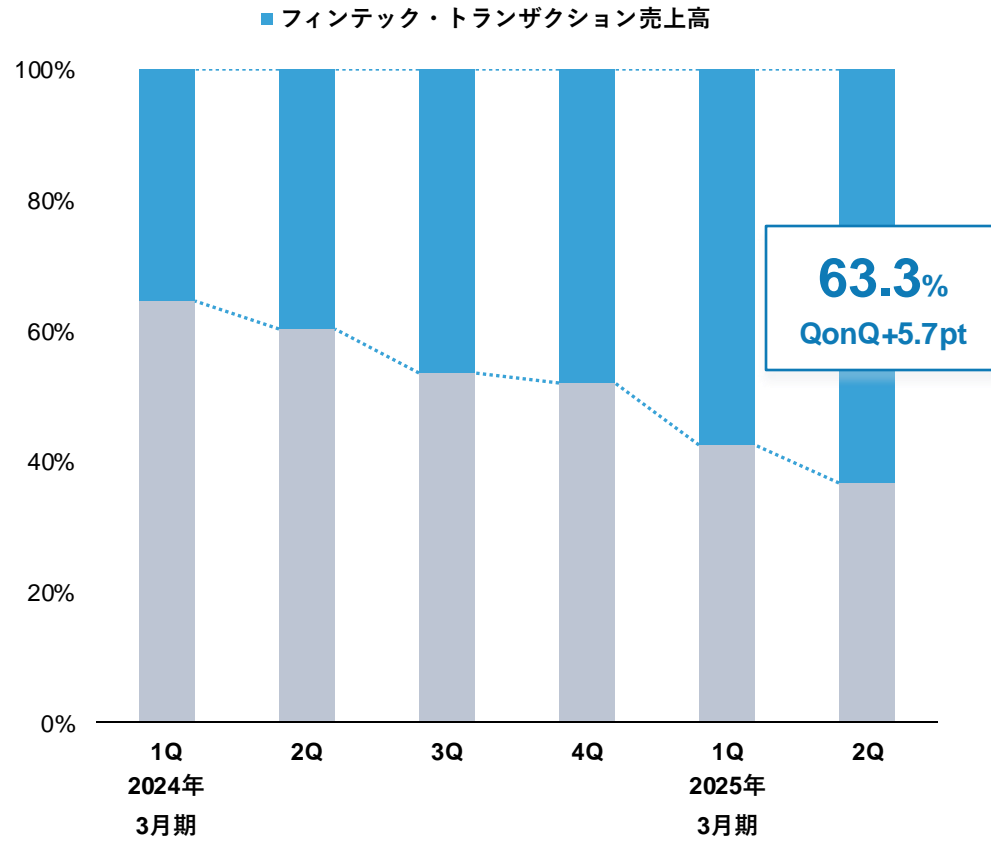
### 営業利益の推移



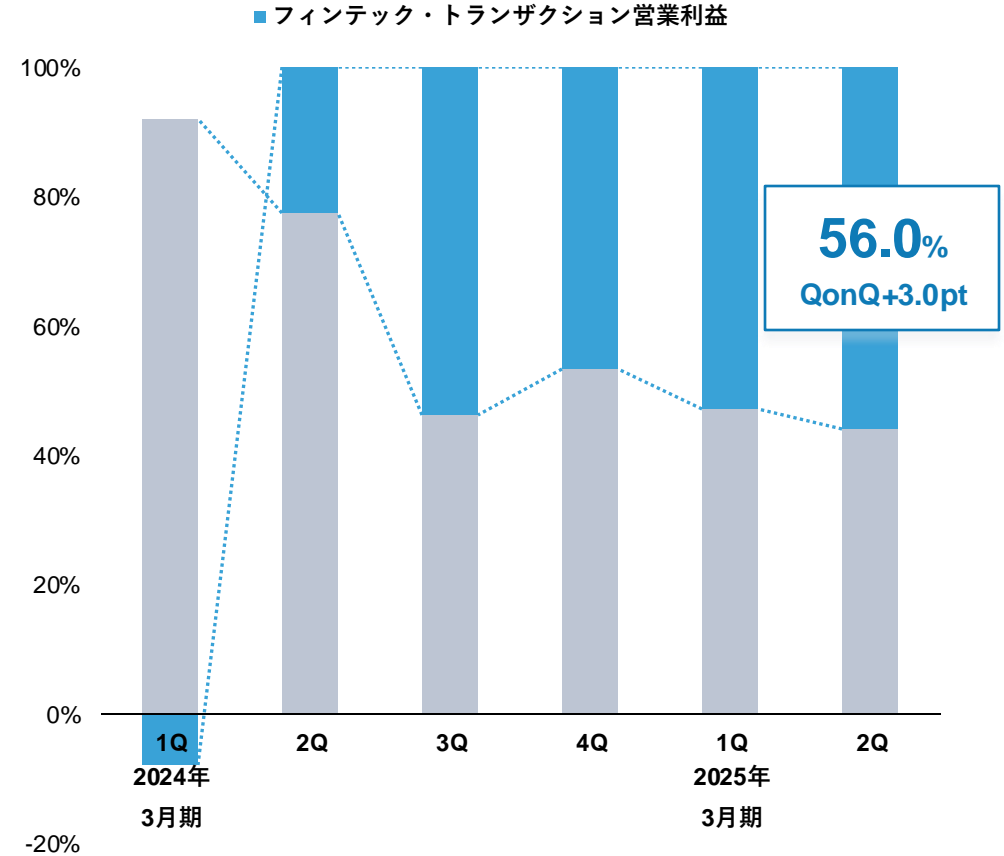
# 業績 フィンテック・トランザクションの四半期業績（構成比）推移

第2四半期の売上高、営業利益の構成比はフィンテック・トランザクションが引き続き増加。  
フィンテック・トランザクションが売上高63.3%（QonQ+5.7pt）、営業利益56.0%（QonQ+3.0pt）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



# 02

## 2025年3月期 第2四半期ドメイン別業績

## フィンテック・プラットフォーム

・売上高：前年同期比△**32.6%**の**562**百万円

・営業利益：前年同期比**+0.7%**の**195**百万円

・金融系ワード関連Organic流入数：**516**千UU

・総会員数は堅調に推移。ARPU<sup>※1</sup>は**約1xx0千円**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**+70.9%**の**859**百万円

・営業利益：前年同期比**+1,251.5%**の**232**百万円

・AUM（預かり運用資産額）：**約350**億円

・GMV（金融取引流通総額）<sup>※2</sup>：**約15**億円

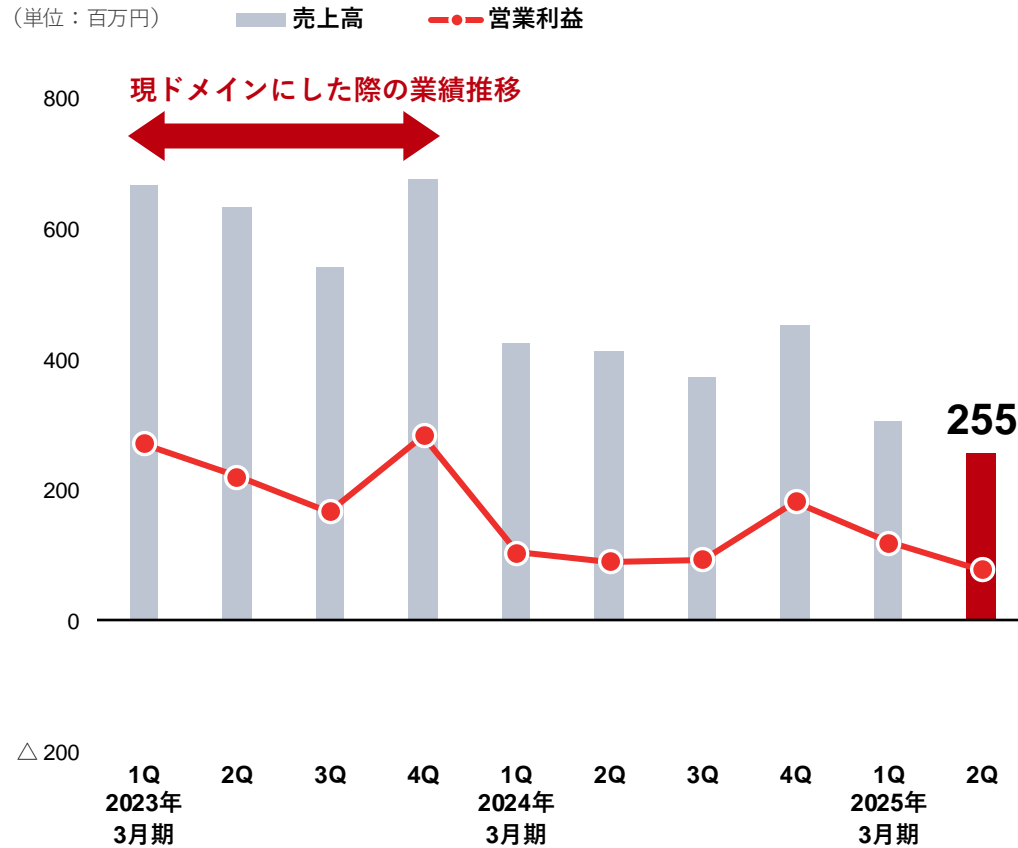
※1 フィンテック・プラットフォームの直接的なメディア関連売上高から総会員数一人当たり売上高を試算

※2 ZUUが取り扱う金融商品取引の流通総額

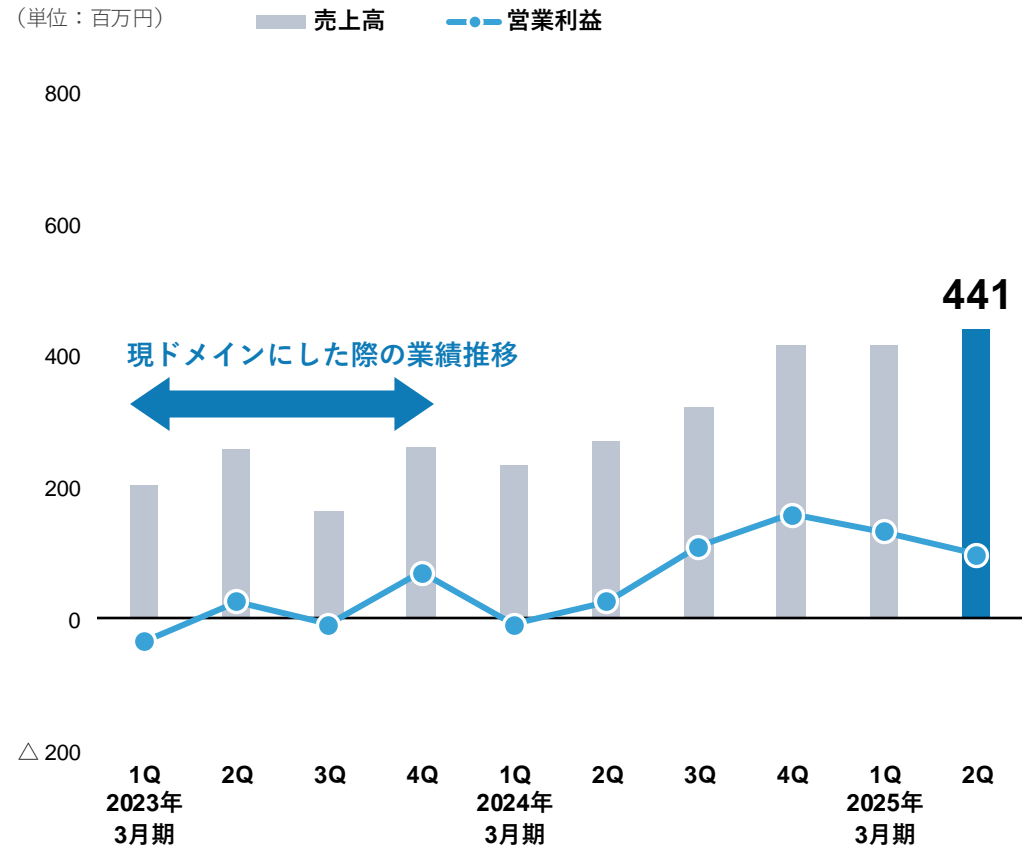
## 業績 ドメイン別業績の推移

フィンテック・プラットフォームは、2024年8月に実施されたGoogleコアアップデートの影響により減収。  
 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

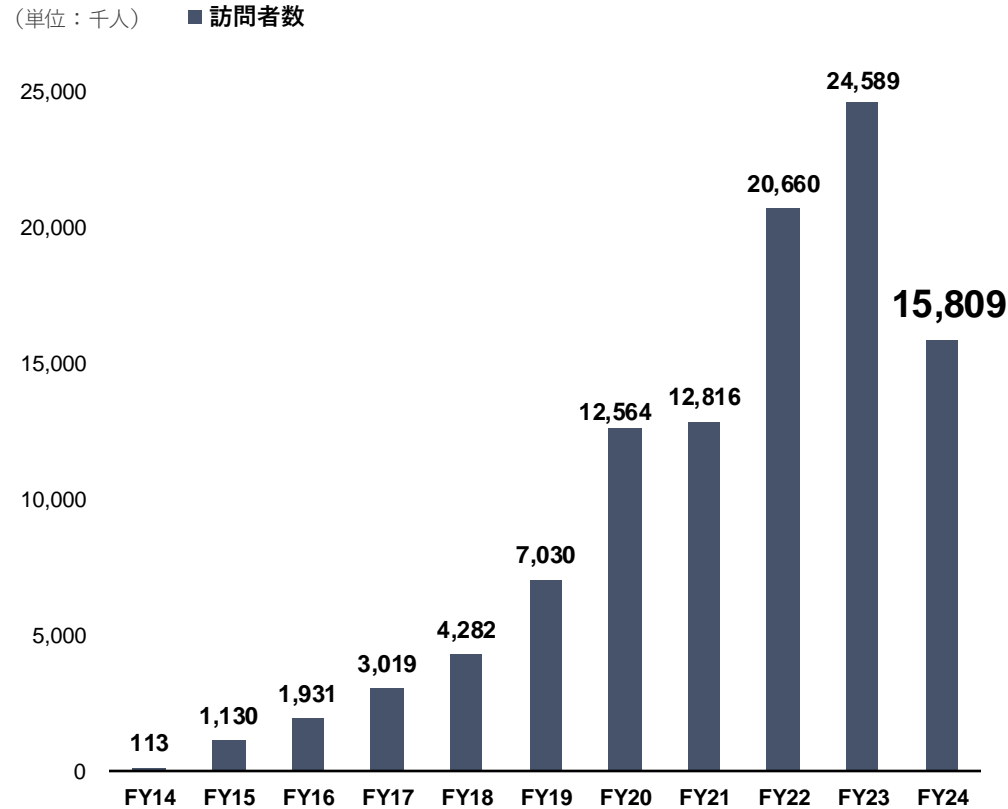


※ 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

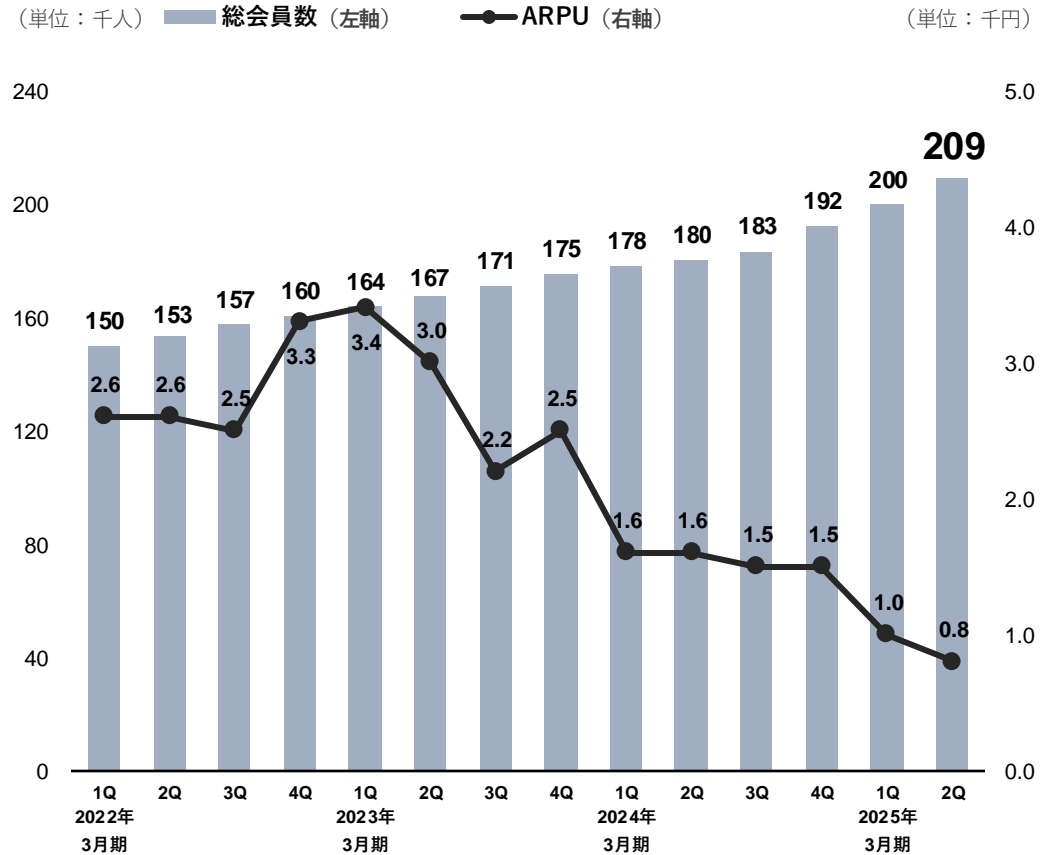
# KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

メディア事業の事業・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するも、2024年8月に実施されたGoogleコアアップデートの影響でARPUが減少。

### 訪問者数



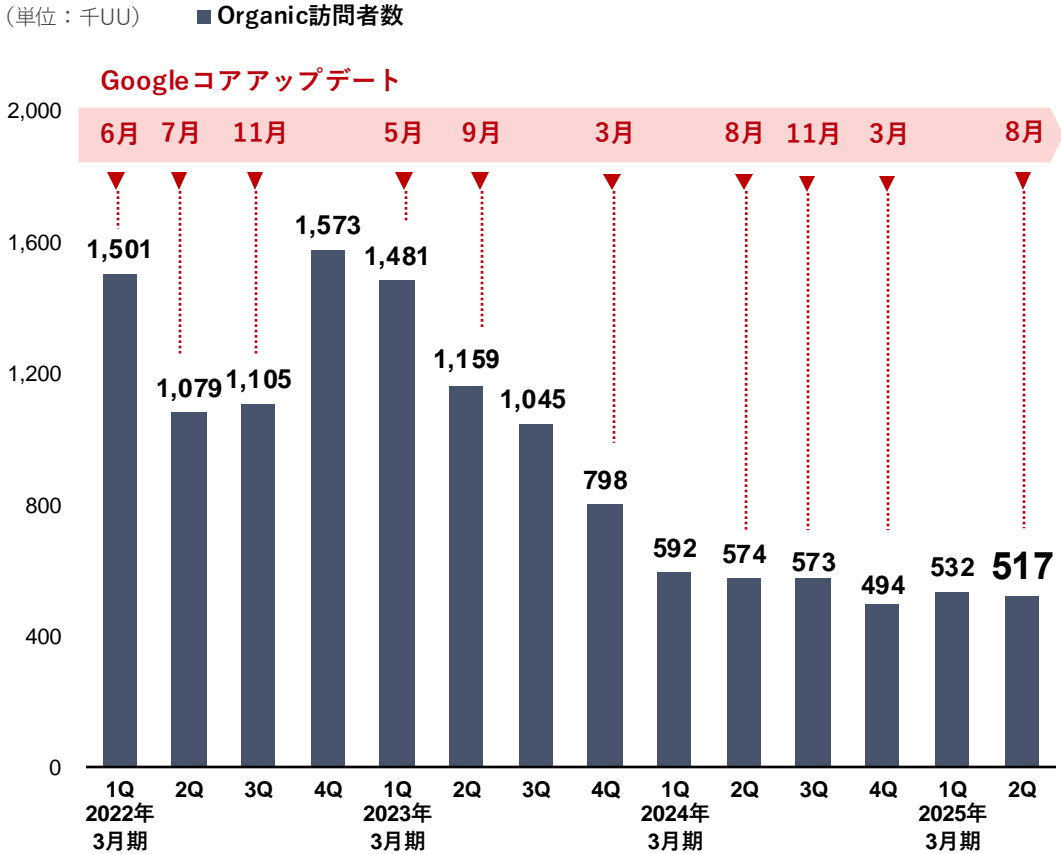
### 総会員数 / ARPU



# KPI 金融系ワード関連Organic流入数の推移

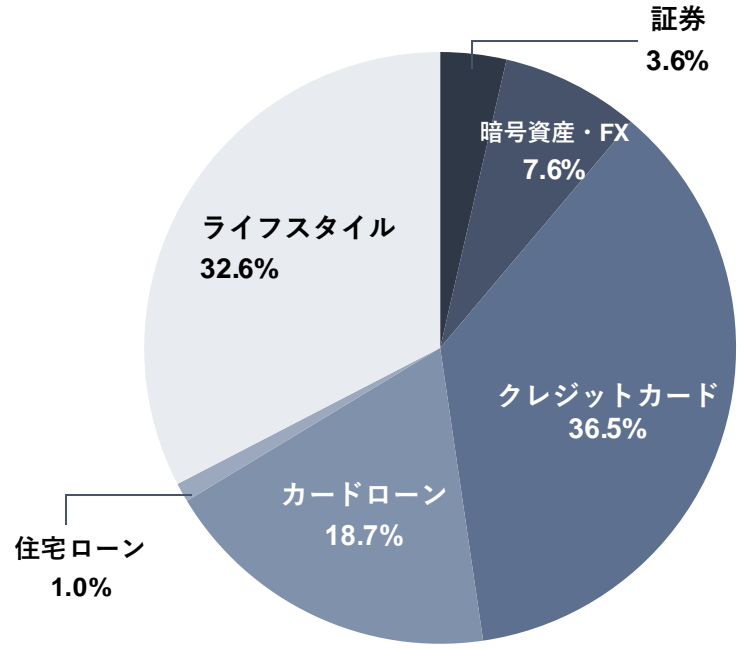
SEO対策としてコンテンツ制作体制の見直し等を行うも、第2四半期でGoogleコアアップデートが実装され、再度影響を受け、金融系ワード関連Organic訪問者数が前四半期から微減。

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。



**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

デットファンド

VC/PEファンド

その他オルタナティブ

不動産

クラウドファンディング

上場株式

債券

投資信託

アドバイザー・マッチング

オペレーティング・リース

保険

コンサルティング

有価証券ローン

不動産投資ローン

タックス関連支援

資産管理会社運営

財団設立・運営

**M&Aや他社連携により商品ラインアップを拡大**

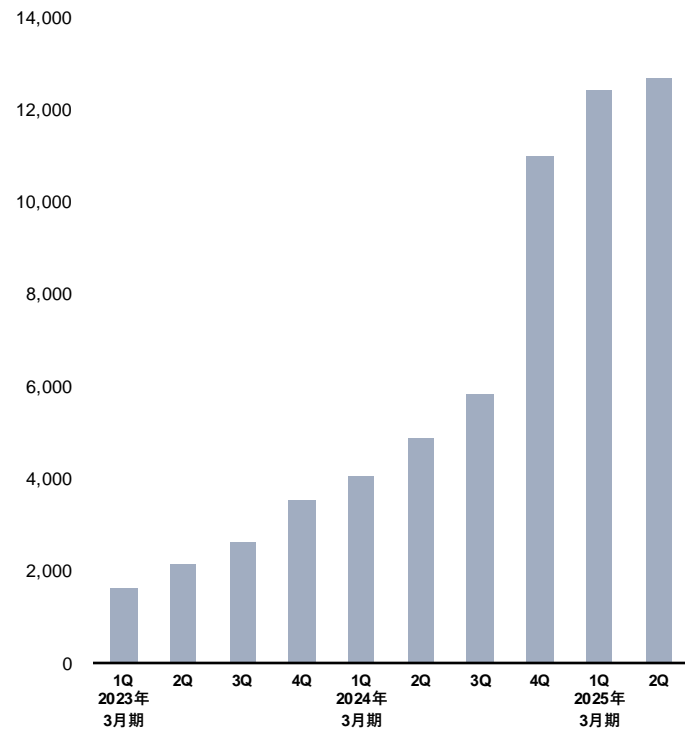
# KPI フィンテック・トランザクションの主要KPI

第2四半期の累計調達支援額は約127億円、AUMは約350億円、GMVは約15億円で推移。

QonQで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。

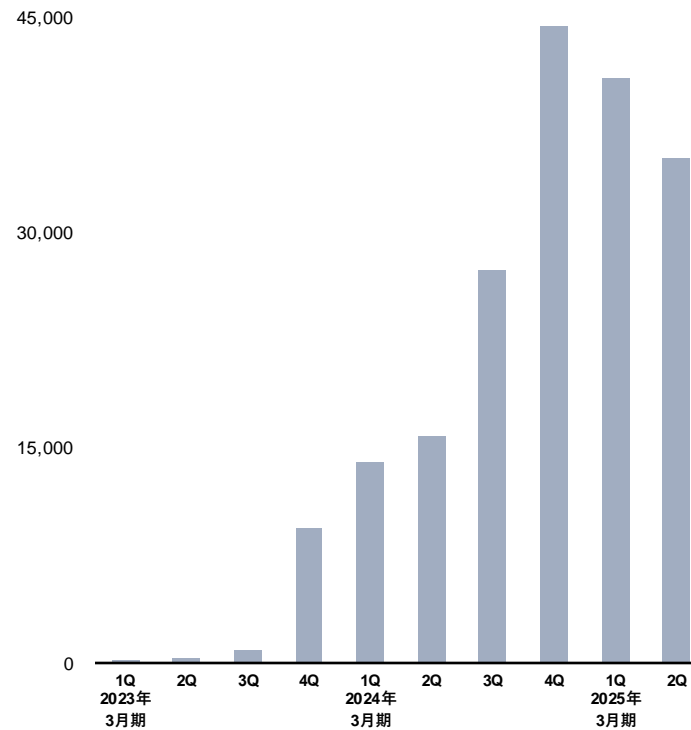
### 累計調達支援額の推移

(単位：百万円)



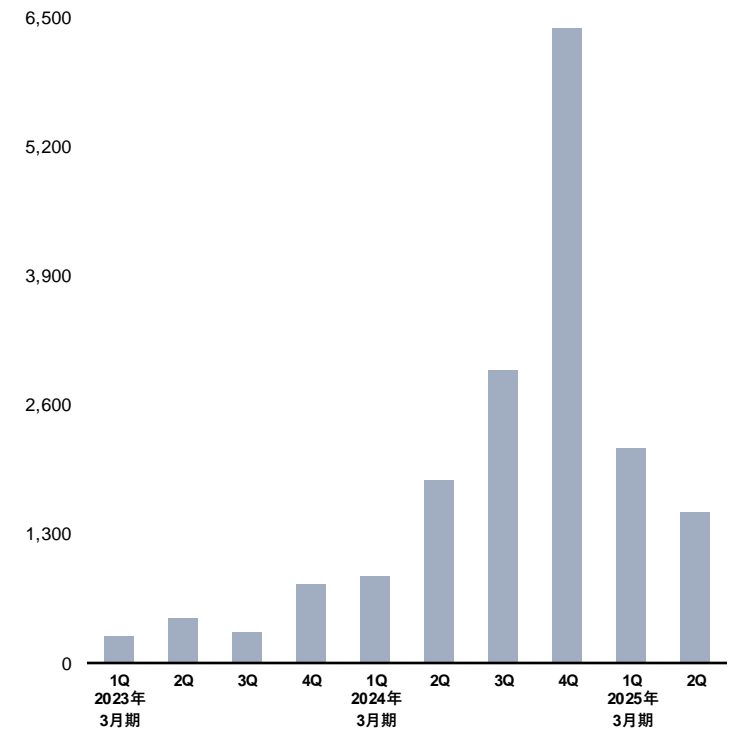
### AUM (預かり運用資産額) の推移

(単位：百万円)



### GMV (金融取引流通総額) の推移

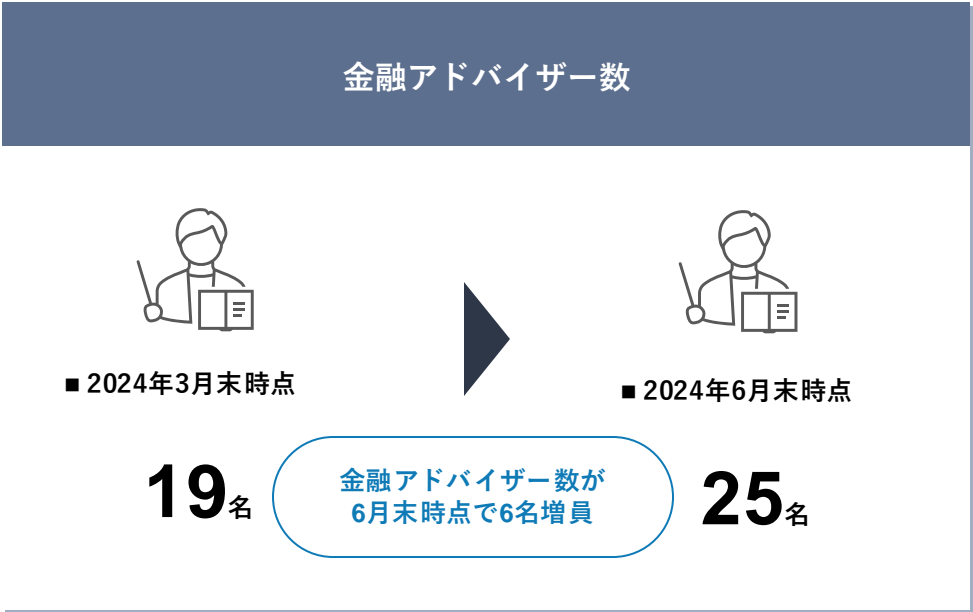
(単位：百万円)



# KPI フィンテック・トランザクションの主要KPI

フィンテック・トランザクションの主要KPIとしてグループの金融アドバイザー数を開示。売上に直結する指標として、当社が金融アドバイザーのプロフェッショナルとみなす基準（オーナー経営者の経営ファイナンスを個人・法人でトータル3年以上の経験）を新たに定義し、水準をクリアした成果を出せる人材のみをカウント。

## 金融アドバイザーの採用強化・

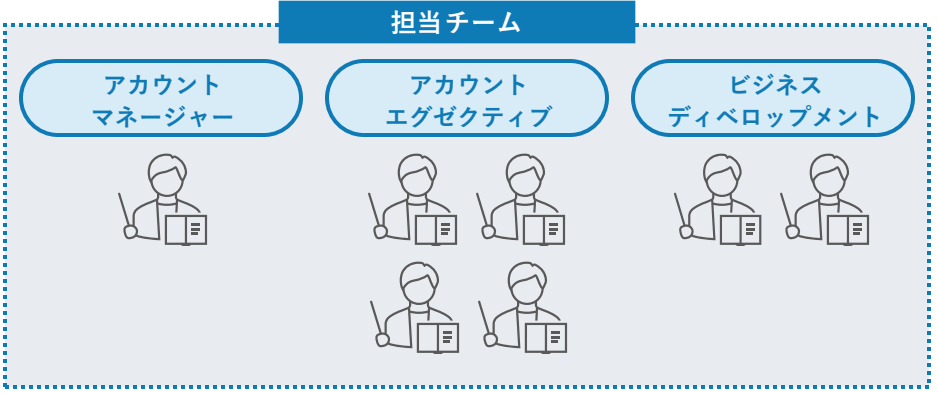


- ZUUグループの金融アドバイザー
- ・ 定義：オーナー経営者の経営ファイナンスを個人・法人でトータル3年以上の経験
- ・ 対象：グループ会社全体

## 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

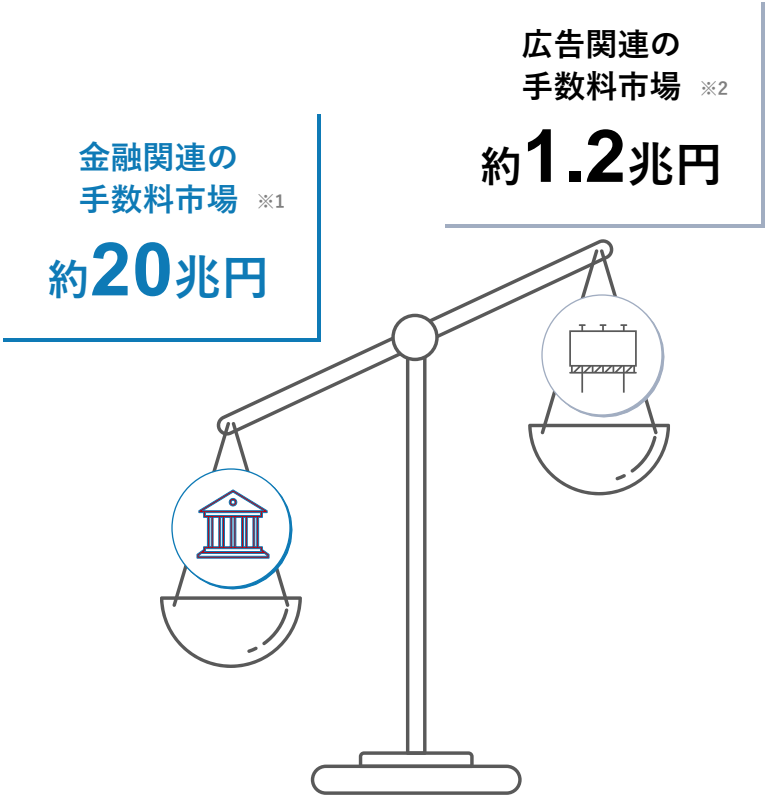
- ・ 金融アドバイザーによる営業組織をアカウント・マネジメント制に変更
- ・ 担当領域、担当チームごとにアカウントマネージャー、アカウントエグゼクティブ、ビジネスディベロップメントを設置
- ・ 新規営業～商談～新規契約～追加契約までを組織化・最大化



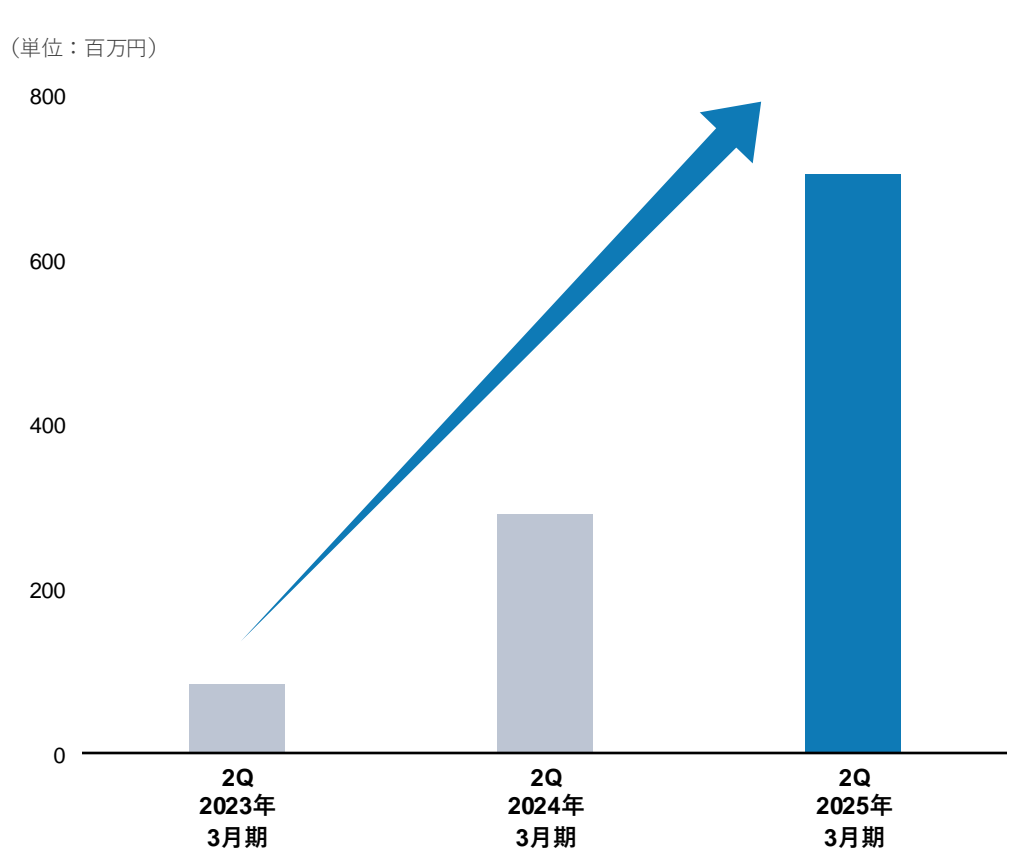
# 戦略 フィンテック・トランザクションの業績トピック (再掲)

メディアの広告収益から金融手数料への転換を進め、25年第2四半期時点でフィンテック・トランザクションの売上比率が60.4%まで拡大。24年3月期第4四半期以降、大型のターゲットファンドを組成するなど金融事業が本格化。今期はファンドのキャリー報酬も見込む。

金融関連の手数料市場



フィンテック・トランザクションの売上高推移



※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

**業績** 2025年3月期 通期ガイダンスの見込み (再掲)

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月期は増収増益の見込み。  
 また、上期に収益計上される予定が後ろに倒れたファンド収益は、第4四半期になる予定で金額も大きく、今回のカーブアウトを含めて取引完了後に全体数値を精査し、開示予定。

(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
親会社株主に帰属 する当期純利益	精査後に開示	△45	

# 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）

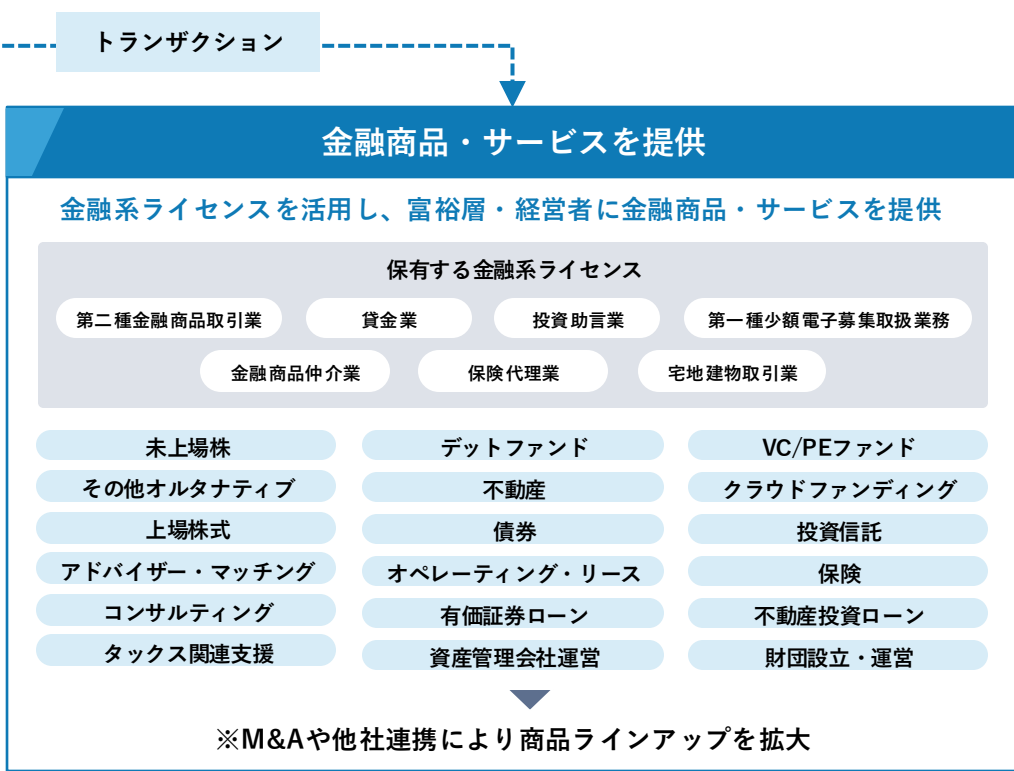
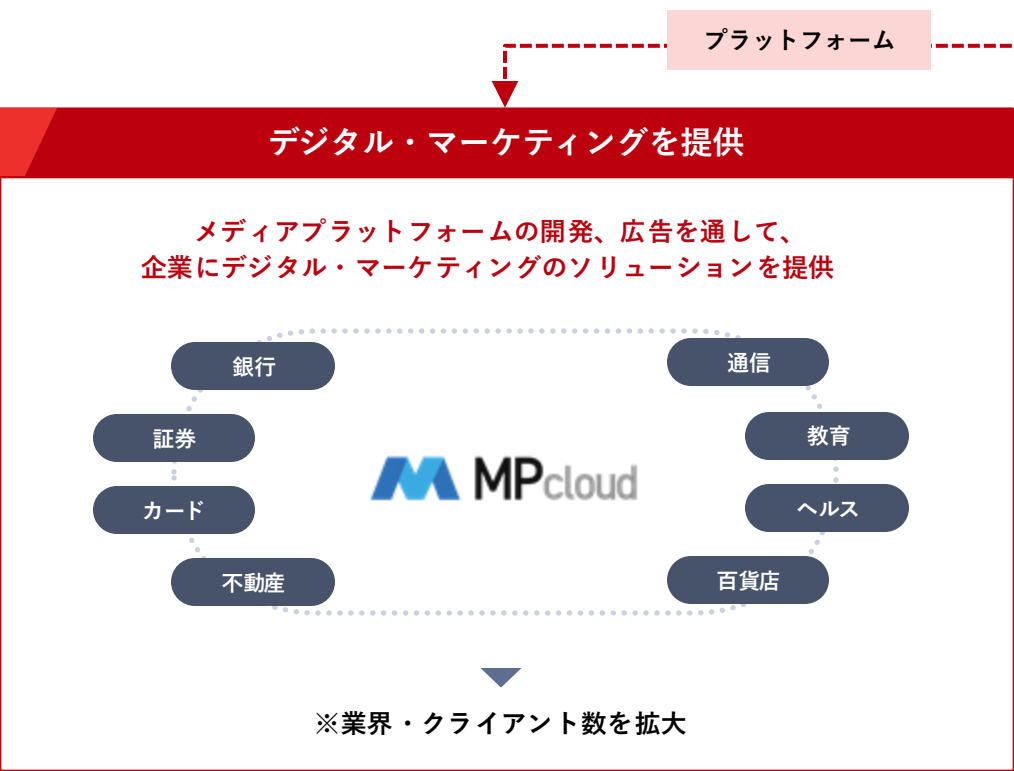
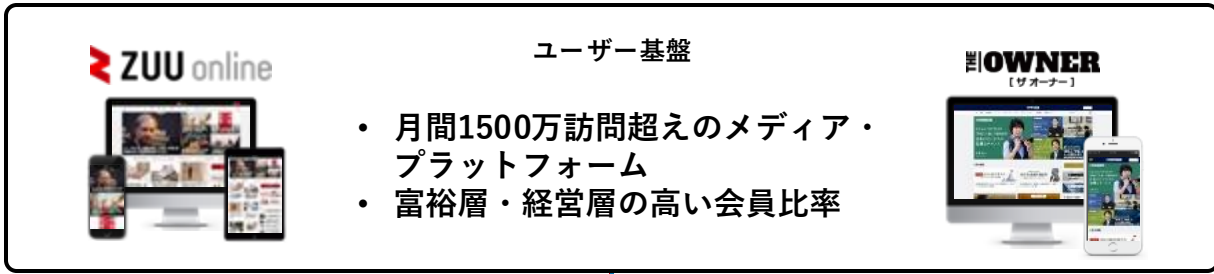
## フィンテック・トランザクション

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**

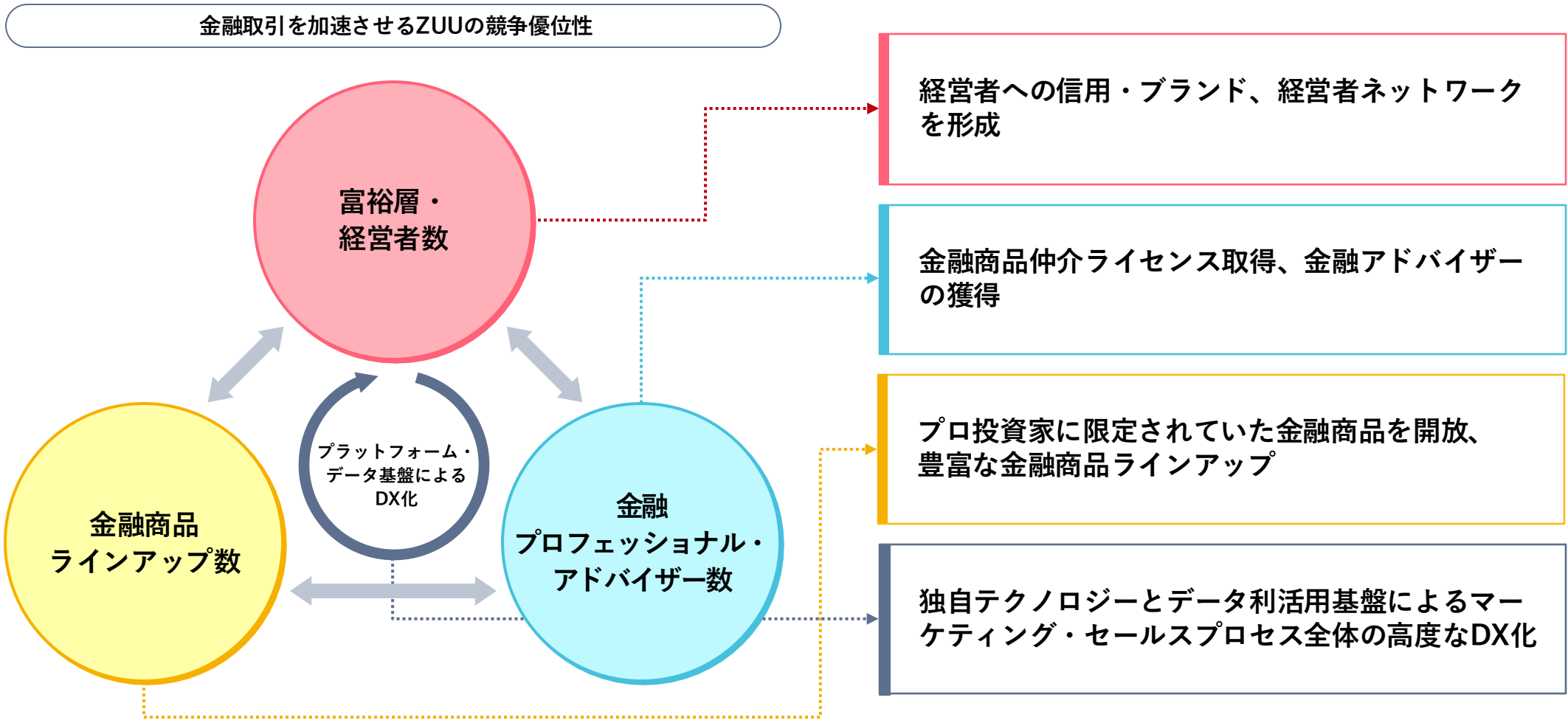
富裕層・経営者層の割合が高く、背景資産のあるユーザー基盤を保有することで預かり資産額が拡大。  
また、商品ラインアップ数でも国内最大級であり、さまざまな企業から最適な金融商品を引き合わせる事が可能。





# 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。



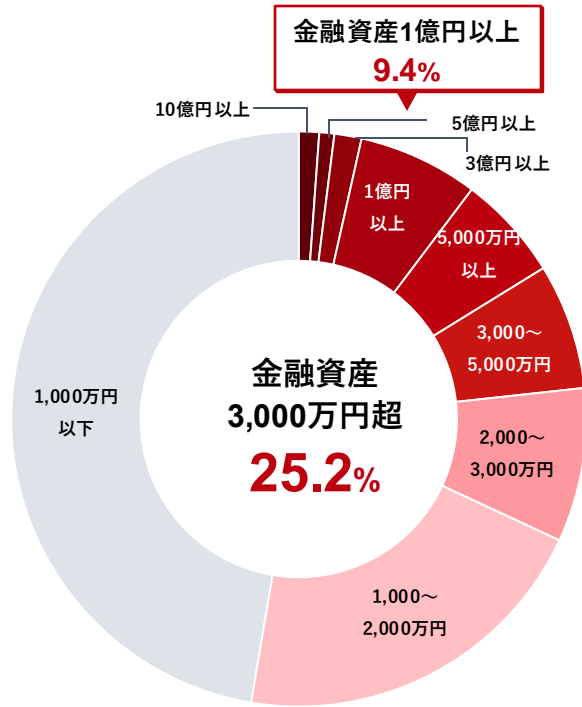
顧客

# 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

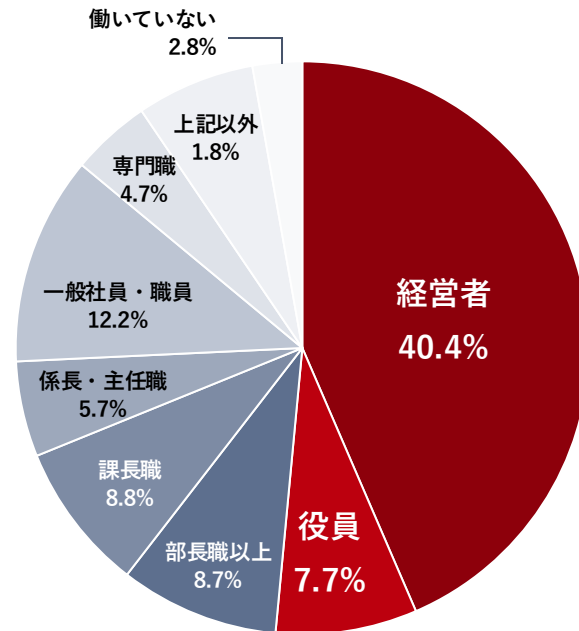
金融資産



約**25%**が金融資産**3,000万円超**のアップERMAS層  
資産**1億**超の富裕層が約**1割**

『THE OWNER』のユーザー属性

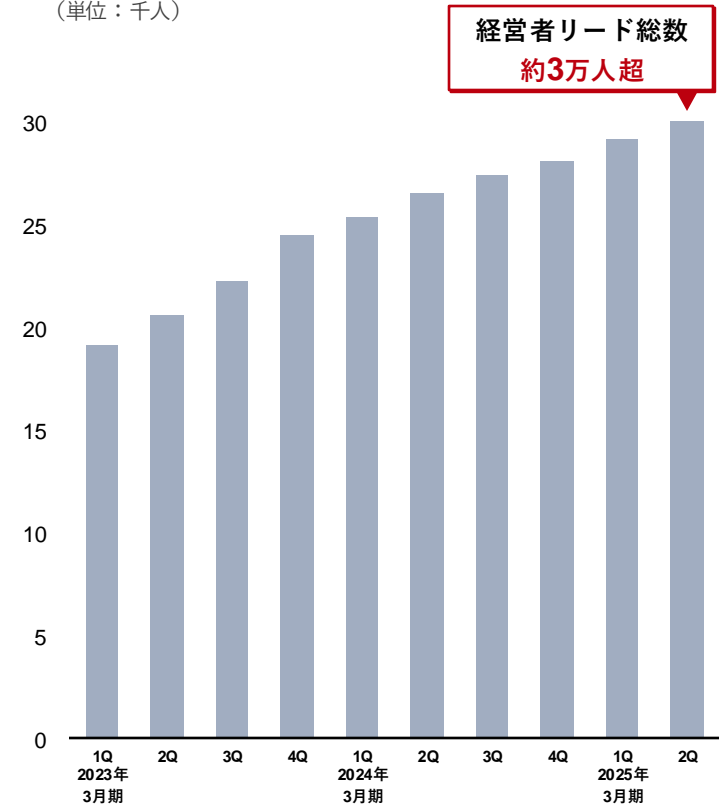
役職



役職「**経営者、役員**」以上の会員が  
全体の**48.1%**

経営者リード総数

(単位：千人)



経営者リード総数  
約**3万人超**

# 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

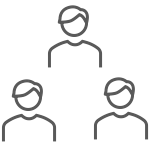
## アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

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1500万人のメディア・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

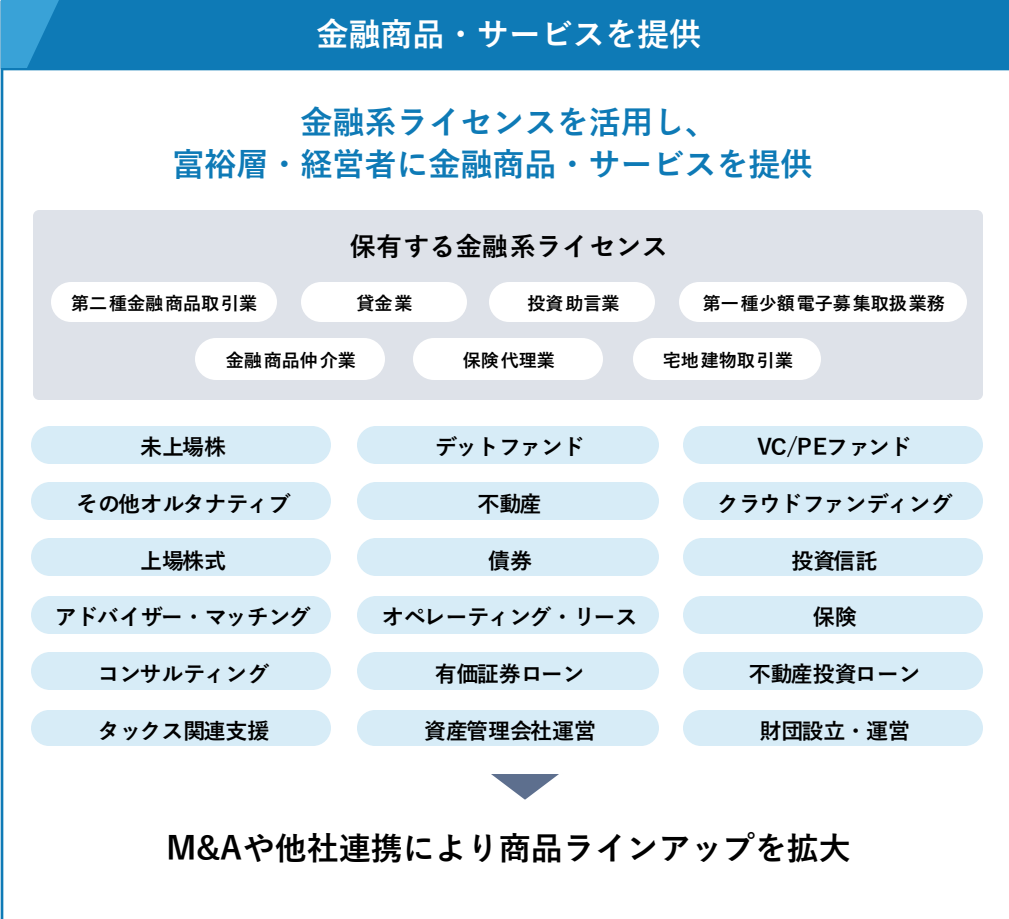


## 商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

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。

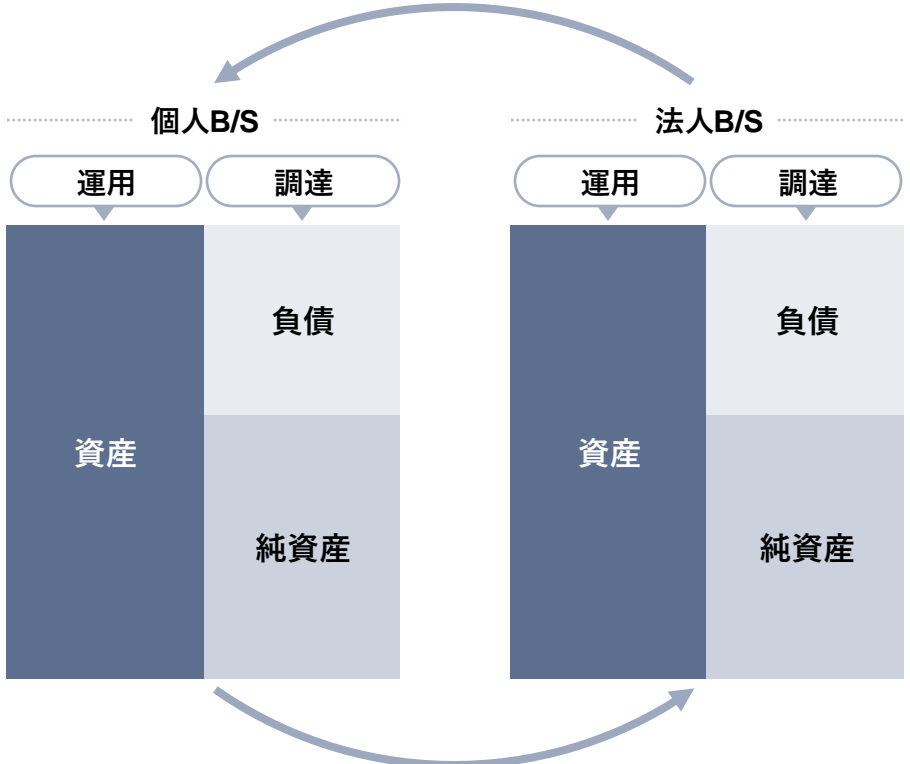


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率(年換算)	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



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
- 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**  
元野村證券グループ会社社長  
株式会社ZUU 社外取締役（常勤監査等委員）

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

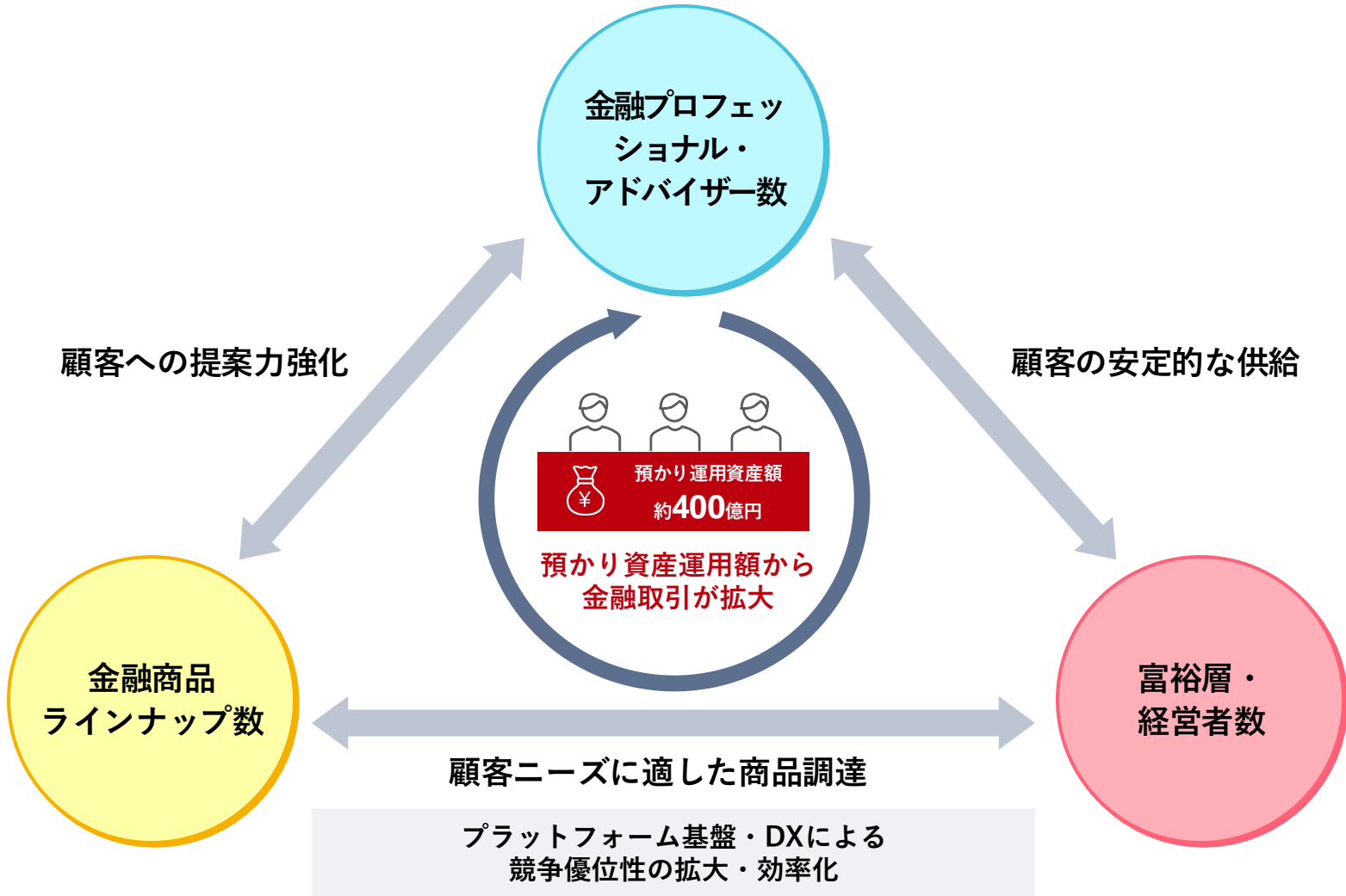
テクノロジーベンチャーアワードなど受賞歴多数

50

Technology Fast 50  
2020 Japan WINNER  
Deloitte.

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

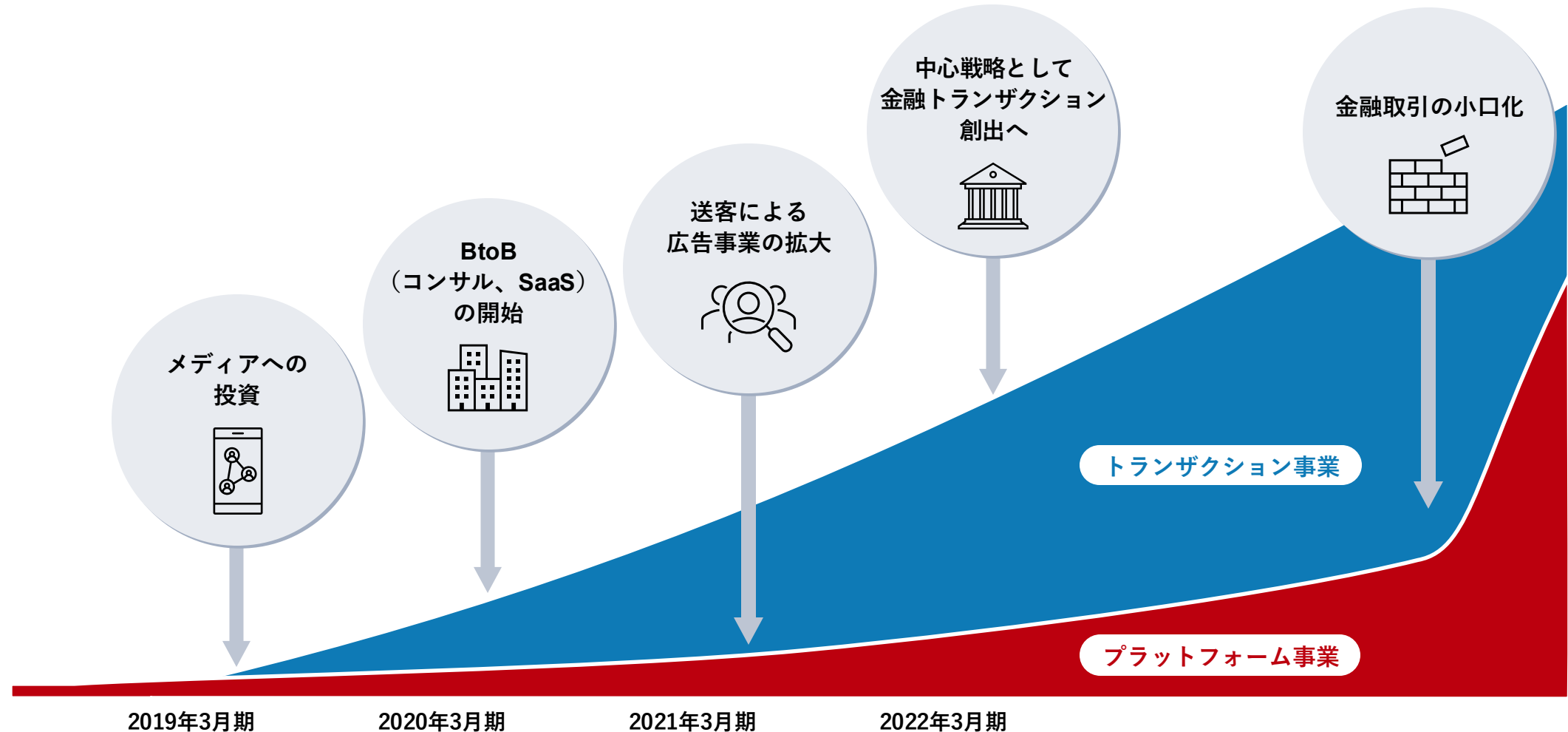
ZUUグループが保有する競争優位性3点間でのネットワーク効果、さらにプラットフォーム基盤・DXにより、それら効果を拡大・効率化。持続的な競争優位性を構築し、預かり資産からの金融取引が継続的に発生・拡大。





## 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

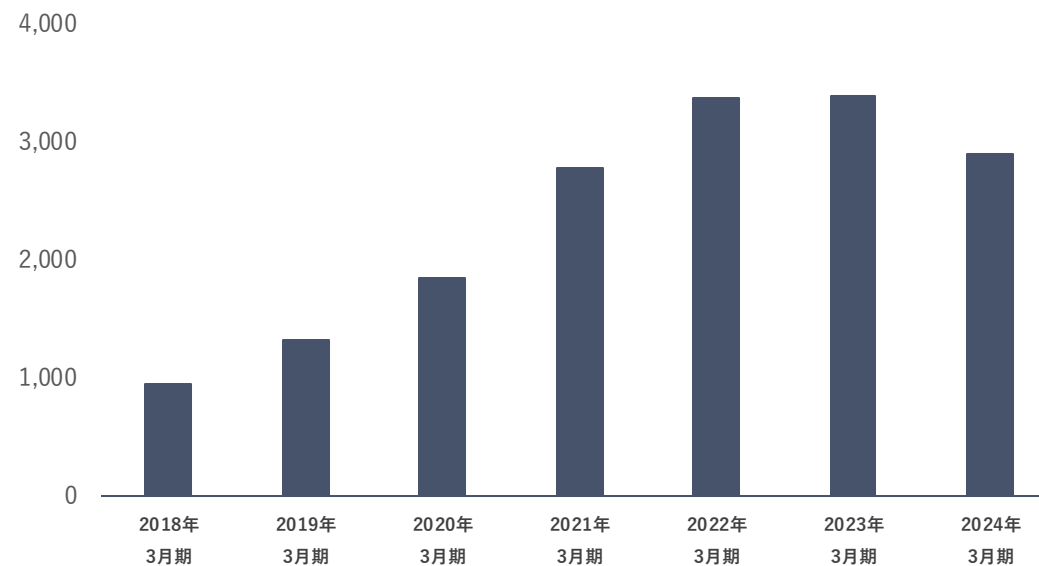
---

- 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。

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。



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)

- 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、株式会社カカココムにて食べログの事業開発・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)

- 慶応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



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。



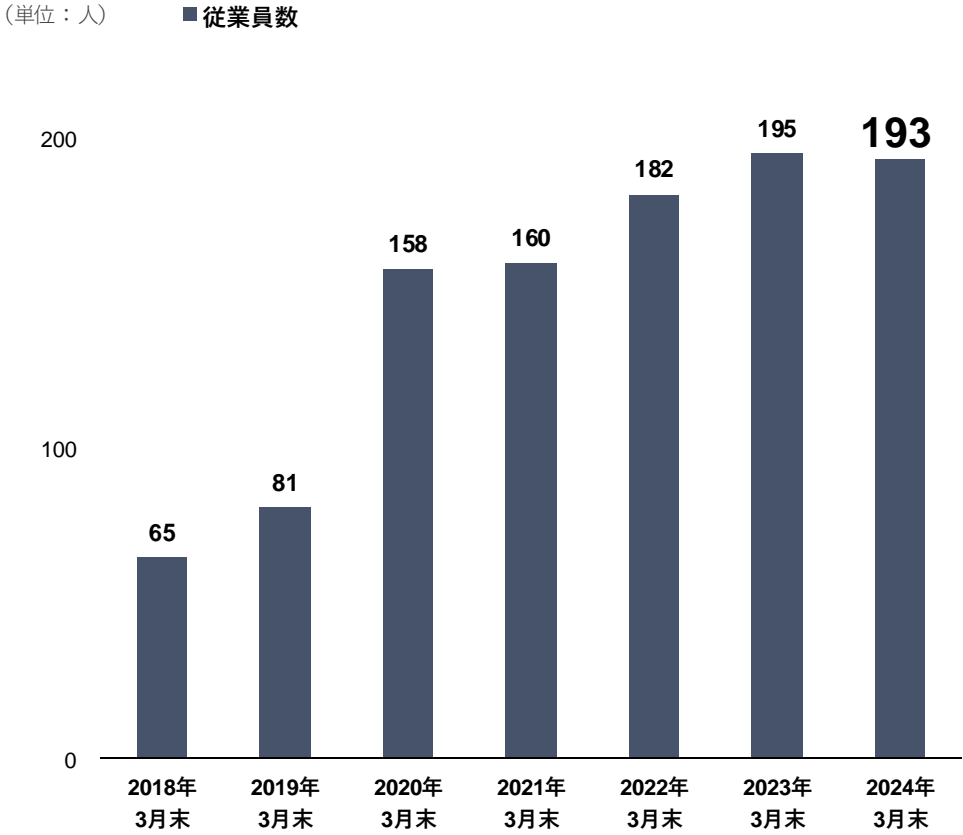
高見 由香里 (監査等委員)

- 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年株式会社イトクロ取締役管理本部長等を歴任

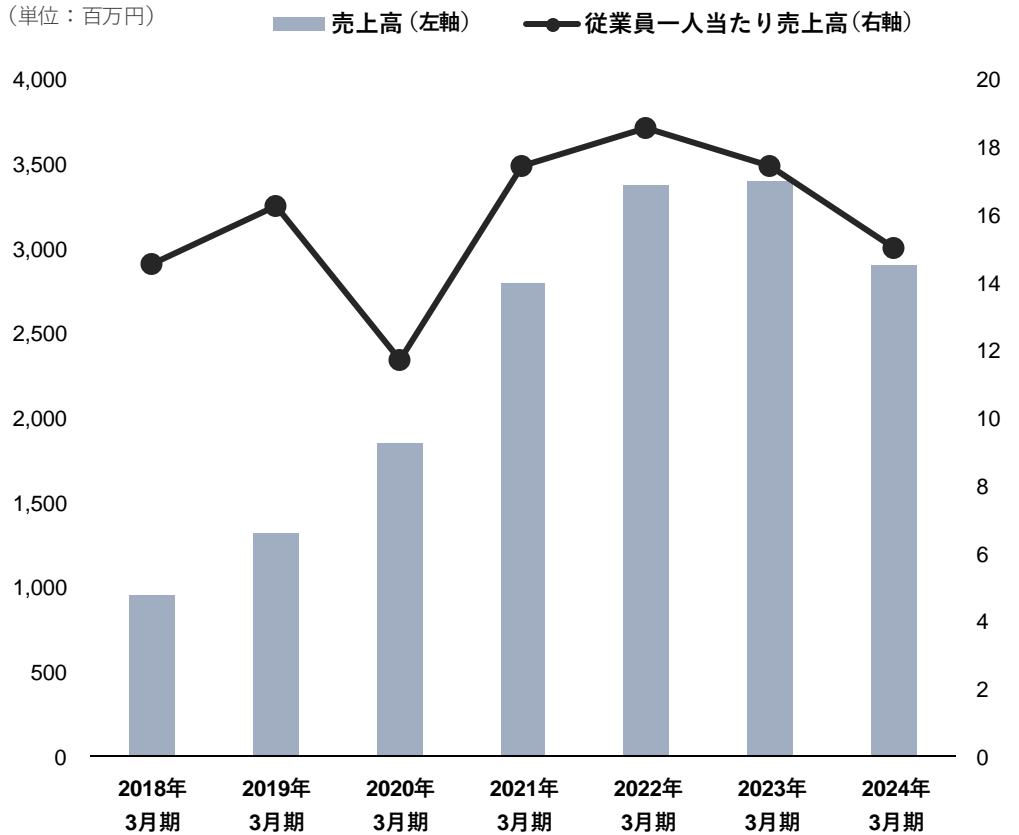
# 業績 従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移 (2024年3月期通期決算説明資料より再掲)

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



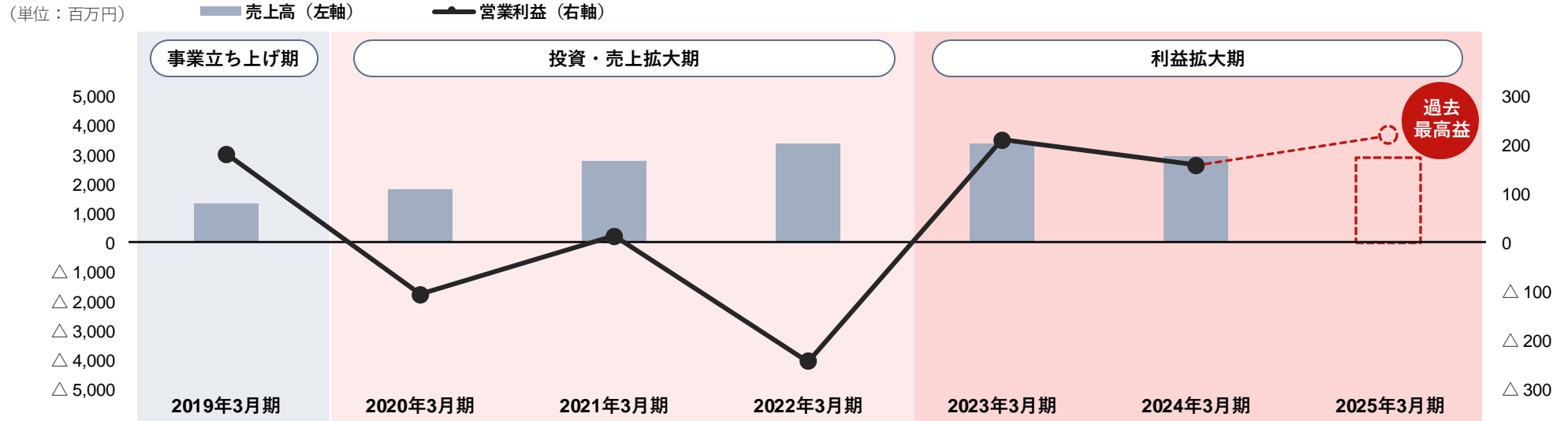
### 従業員一人当たり売上高の推移



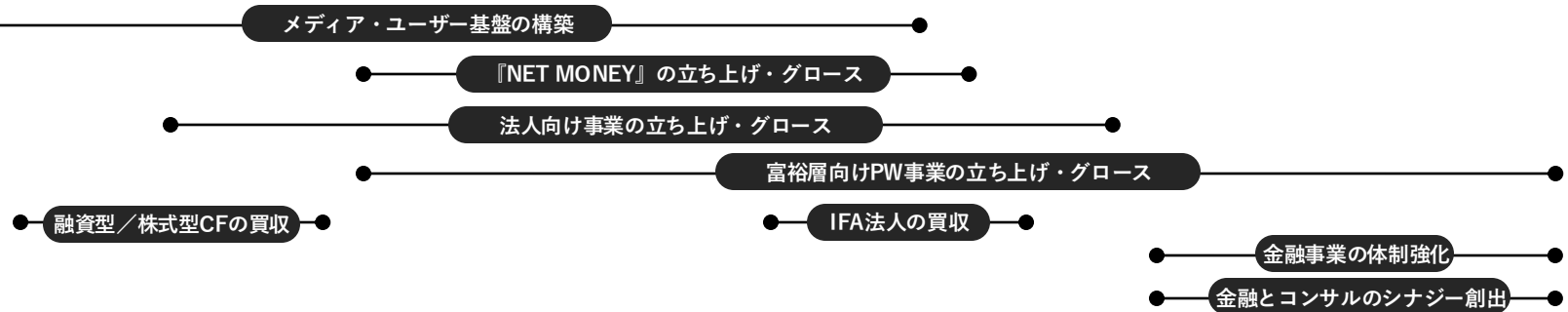
※ 派遣、業務委託を除く全従業員数

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。



取り組み成果



想定外の成果





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"><li>商品ラインアップ強化</li><li>マーケティング・セールプロセスDXを推進</li></ul>	<p>金融事業の 人的資本強化 Fintech Transaction</p>  <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<p>メディア事業の 構造改革 Fintech Platform</p>  <ul style="list-style-type: none"><li>コンテンツ強化等のSEO対策に注力</li></ul>	<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"><li>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</li></ul>	<p>M&amp;Aの 拡大・活用 Corporate Finance</p>  <ul style="list-style-type: none"><li>金融プレイヤーの買収</li><li>規律ある投資方針に則ったM&amp;A</li></ul>
---	--	--	---	--

### 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。

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

**業績** 旧会計セグメント別 2025年3月期第2四半期業績

ZUU単体は、フィンテック・プラットフォームの業績影響が大きく減収減益。  
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2四半期	ZUU単体※ 2025年3月期 第2四半期	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2四半期	クラウドファンディ ング子会社 2025年3月期 第2四半期	前年同期比 %
売上高	1,293	1,233	△4.6	43	98	+127.9
売上総利益	767	762	△0.7	43	98	+127.9
営業利益	△101	△128	-	△30	102	-

※ 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。