

2021年2月17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2月16日(火) 17:00～18:00
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月期第3四半期決算説明会資料

【添付資料】

1. 2021年3月期第3四半期決算説明会資料

以上

2021年3月期第3四半期
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

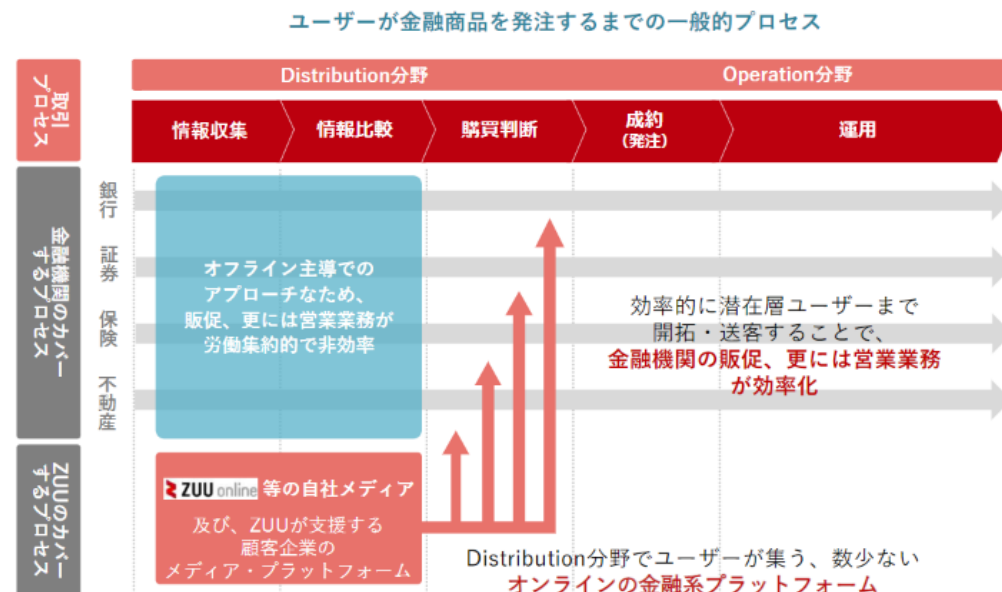
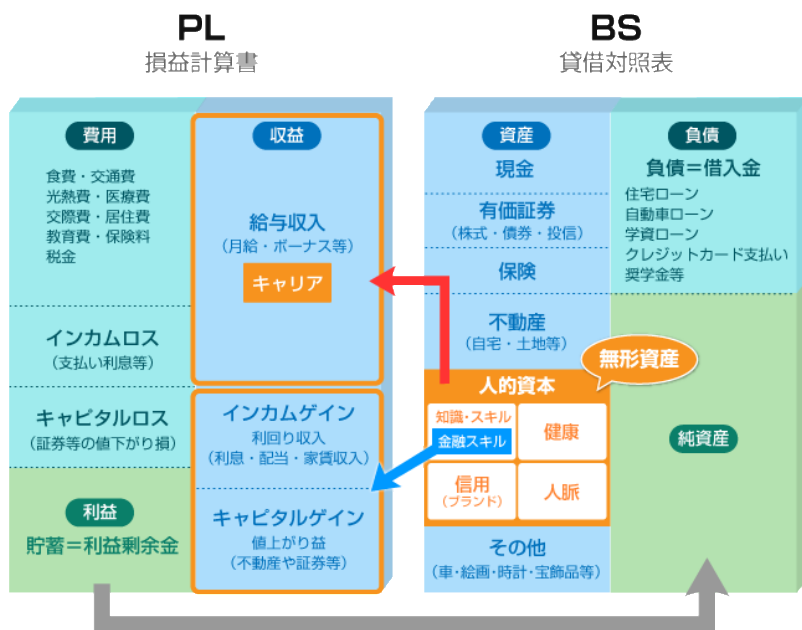
事業資本

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。



当社が創業以来培ってきたメディア構築のノウハウ、目標達成に向けたPDCAのノウハウ※を2つのSaaSサービス中心に提供し、顧客企業の事業資本を支援。



※ 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月に発行。累計20万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

メディアプラットフォームSaaS

 **MPcloud**

組織マネジメントSaaS

 **PDCA Cloud**

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 3Q業績

02 | FY21.3 3Q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4Q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 3Q業績

FY21第3四半期 連結業績ハイライト

(単位：百万円)	売上高	売上総利益	営業利益
3Q累計	1,856 YoY +63.7%	1,388 YoY +81.1%	△139 YoY △82.7%
3Q単体	656 YoY +73.7%	490 YoY +109.2%	31 YoY +124.7%

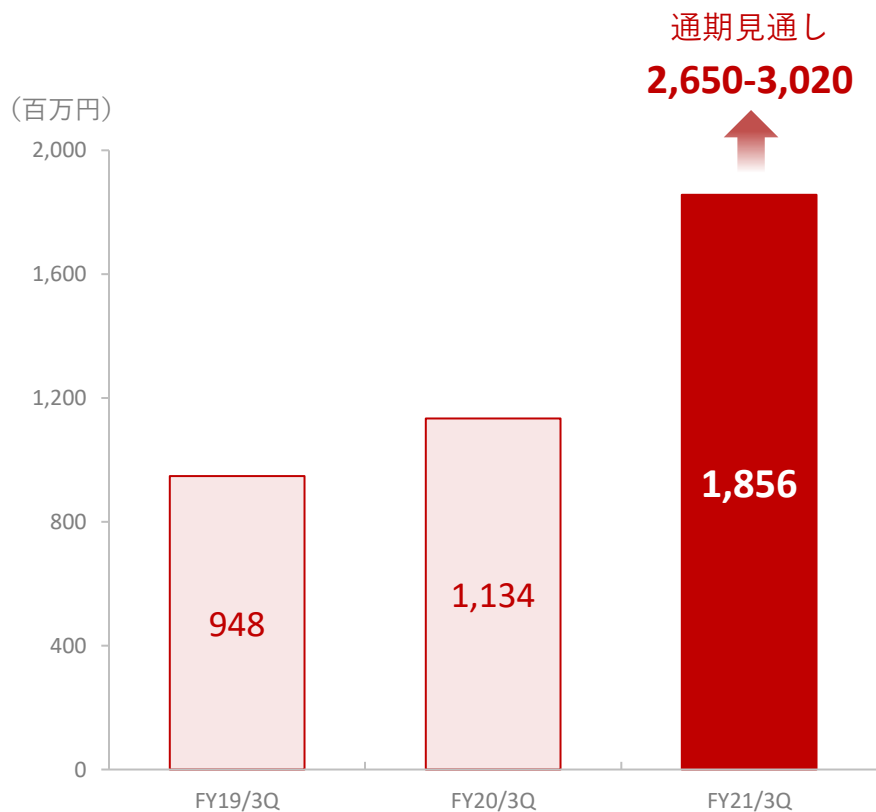
2四半期
連続黒字化
達成

- ・ 連結売上高は前年同期比+63.7%の18.6億円。3Q単体では前年同期比+73.7%の656百万円で着地。3Q累計で前年通期売上高と同規模へと急成長。
- ・ 先行投資、買収子会社2社のれん償却により、連結では引き続き赤字も、ZUU単体では黒字化。連結でも2Q単体に続き、3Q単体も黒字を達成。

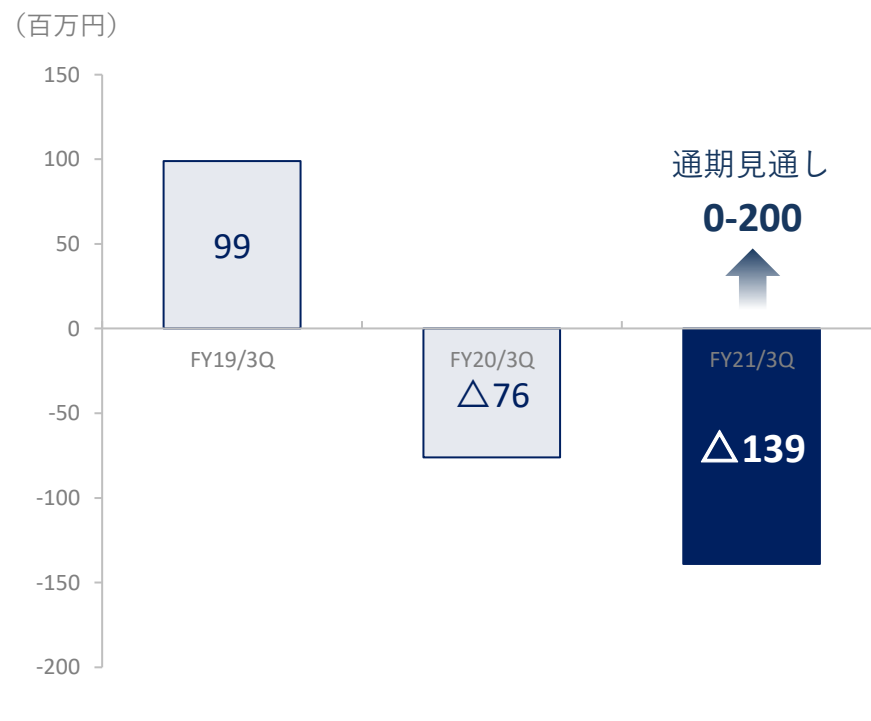
FY21第3四半期 連結業績

売上高は通期見込みの進捗率70.0%で業績予想レンジ内に計画通り推移。営業利益もレンジ内ではあるが、期初からの成長投資の影響で引き続き赤字。

第3四半期売上高



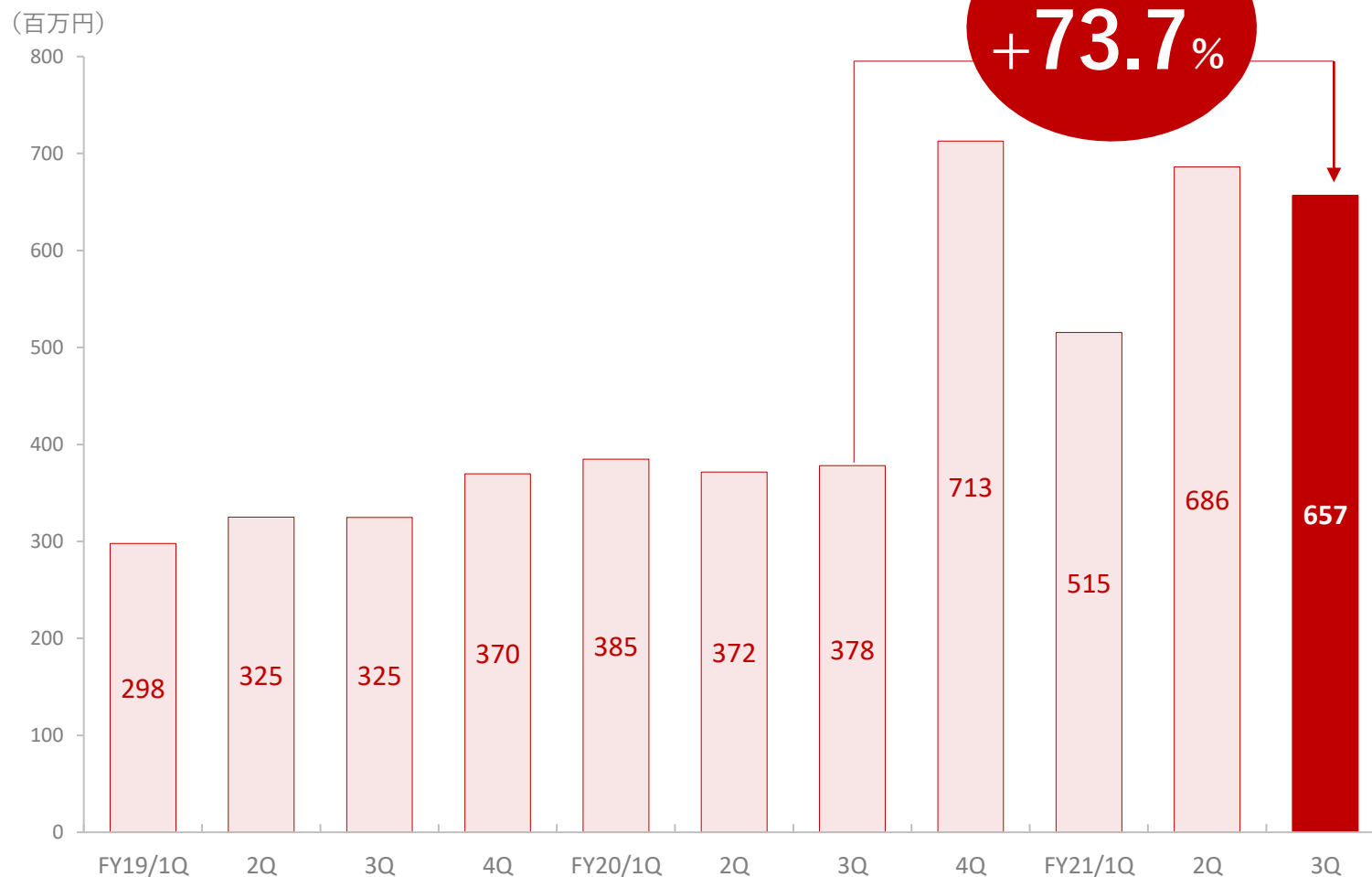
第3四半期営業利益



FY21第3四半期 四半期売上高の推移

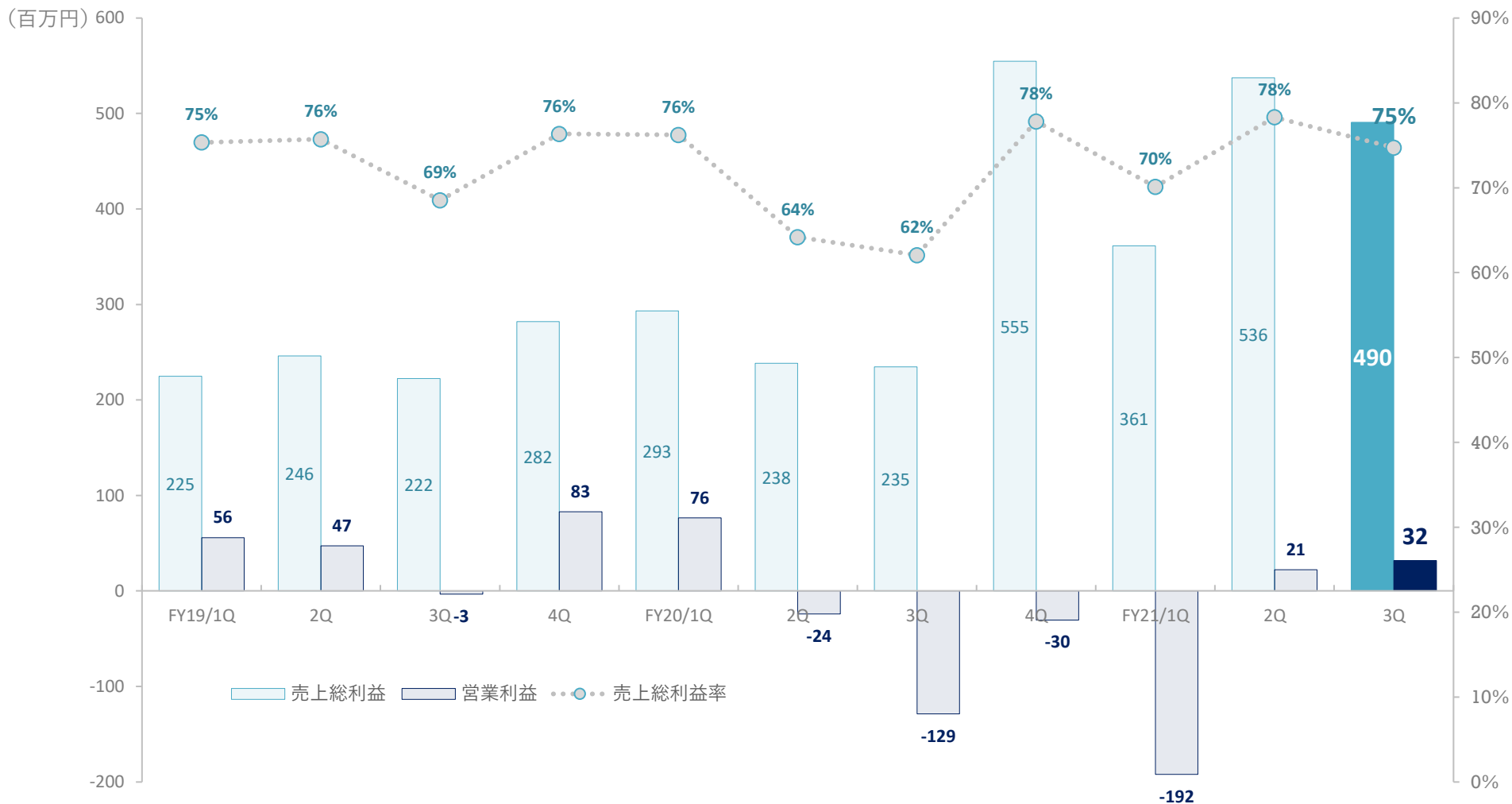
3Q単体での売上高は、前年同期比+73.7%と引き続き高成長。

4Qは季節要因もあり、さらに売上成長を見込む。



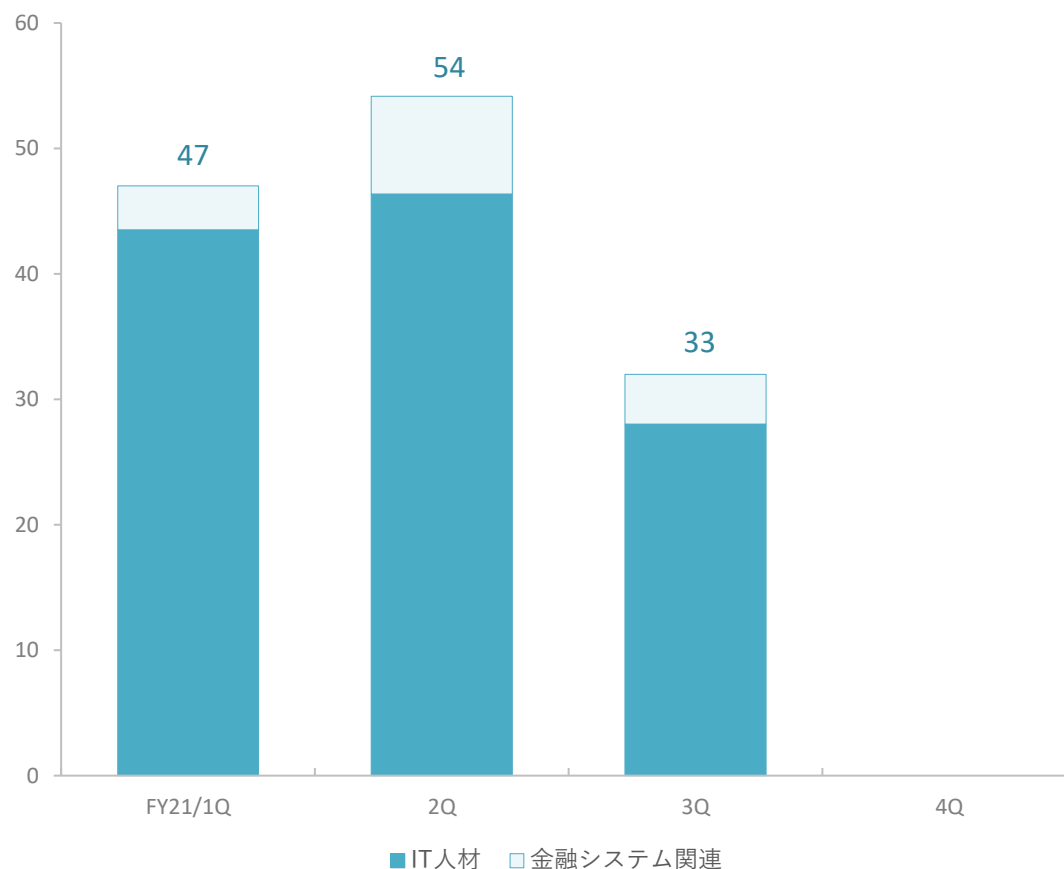
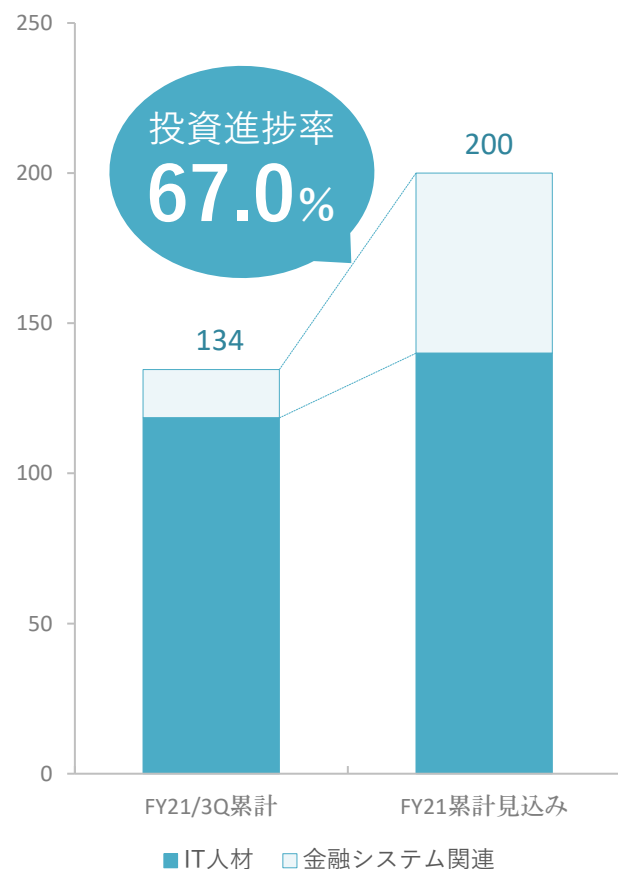
FY21第3四半期 四半期利益の推移

累計では期初からの成長投資により赤字先行も、2Q単体に続き3Q単体では黒字。
特に売上総利益は前年同期比+109.2%と倍以上に増加。



FY21第3四半期 成長投資※の推移

エンジニアやデザイナー等のIT人材採用、子会社のシステム開発関連に3Qで33百万円（3Q累計134百万円）を投資。子会社システム開発関連への投資は予定通り進捗。



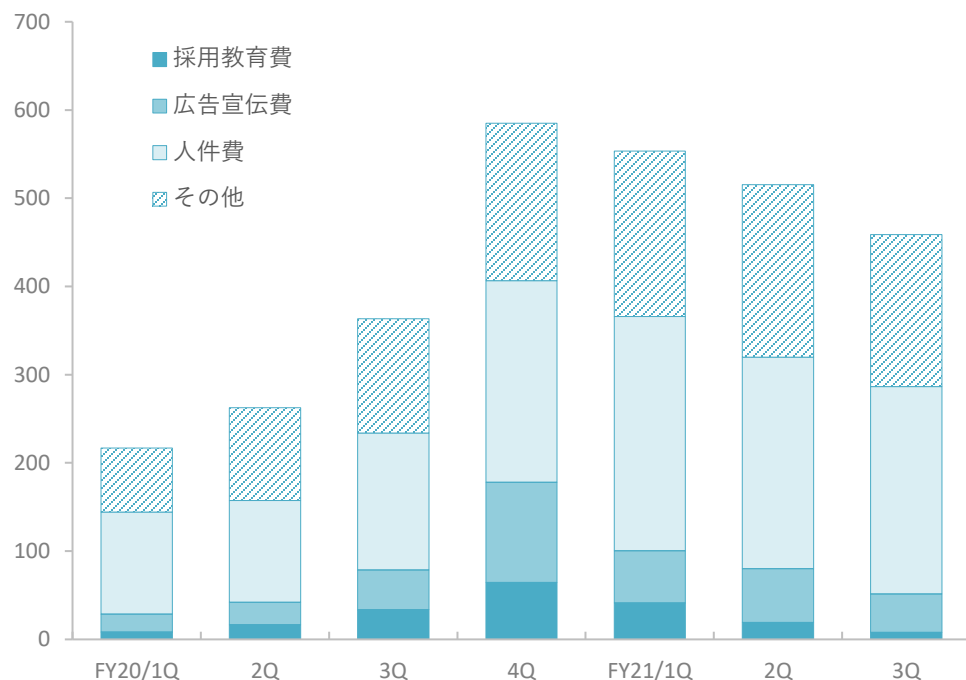
※成長投資の定義は、今期の重点分野への一過性の投資

FY21第3四半期 販売管理費/損益分岐点の推移

販売管理費は引き続きPDCAによるコスト効率化や利益率の低い案件精査により削減。
結果、損益分岐点は下がり、引き続き単体での黒字化を達成。

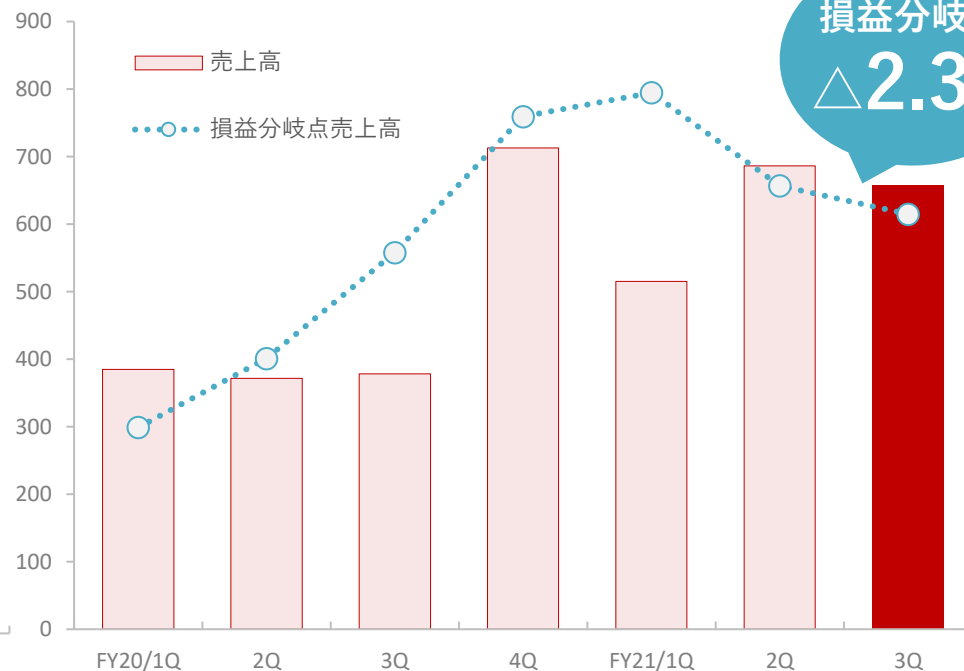
販売管理費の推移

(百万円)



損益分岐点の推移

(百万円)



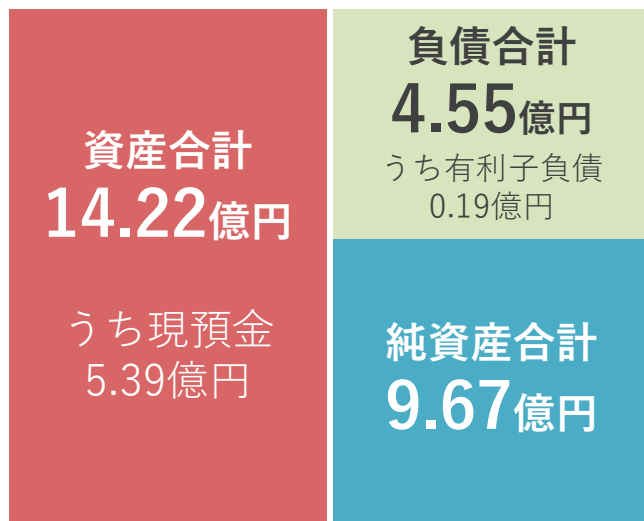
3Q単体および3Q累計の前年同月比。

	FY2021.3 3Q	FY2020.3 3Q	YoY 増減率	FY2021.3 1Q-3Q	FY2020.3 1Q-3Q	YoY 増減率
売上高	656 百万円	378 百万円	+73.7 %	1,856 百万円	1,134 百万円	+63.7 %
売上総利益	490 百万円	234 百万円	+109.2 %	1,388 百万円	766 百万円	+81.1 %
売上総利益率	74.7 %	62.1 %	+12.6 pt	74.8 %	67.6 %	+7.2 pt
販売管理費	458 百万円	363 百万円	+26.3 %	1,527 百万円	842 百万円	+81.3 %
営業利益	31 百万円	△128 百万円	+124.7 %	△139 百万円	△76 百万円	△82.7 %

B/Sサマリー

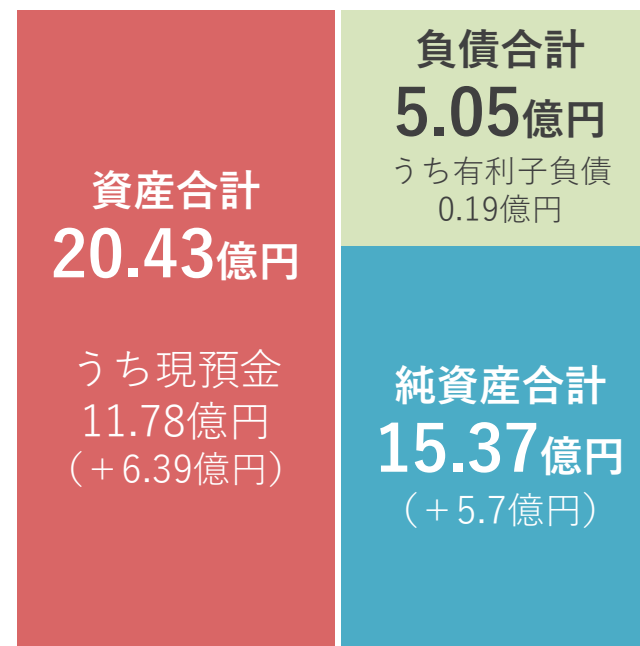
2020年9月14日、想定13.52億円で発行した新株予約権の内、第8回新株予約権は2020年11月30日で行使完了。現預金2.2倍、純資産1.6倍と財務基盤を強化。

B/S
(2020年9月末)



自己資本比率
63.4%

B/S
(2020年12月末)

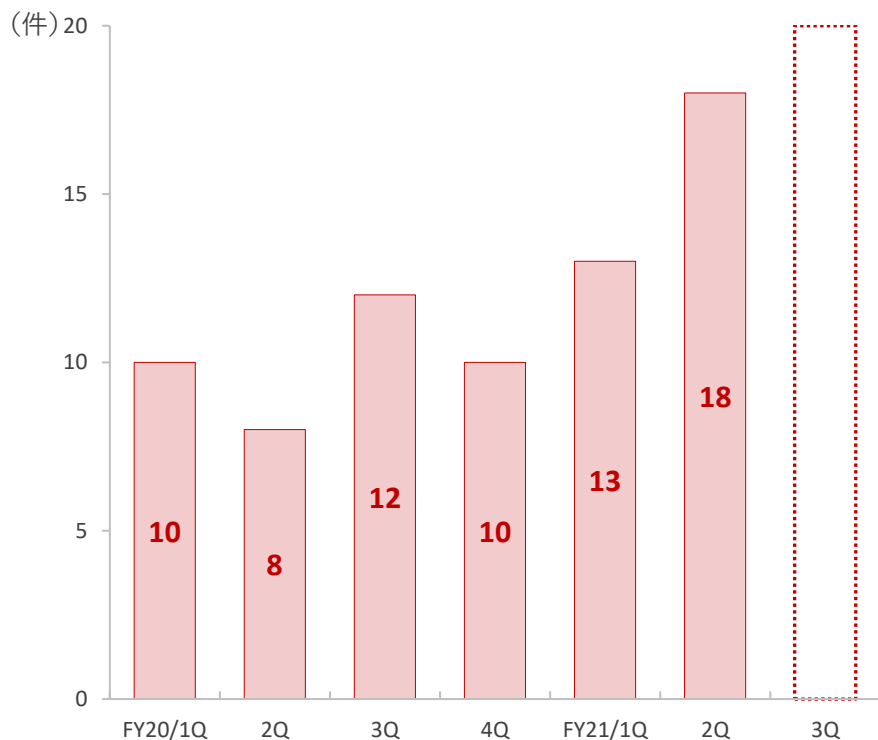


自己資本比率
71.9%

IR活動の強化

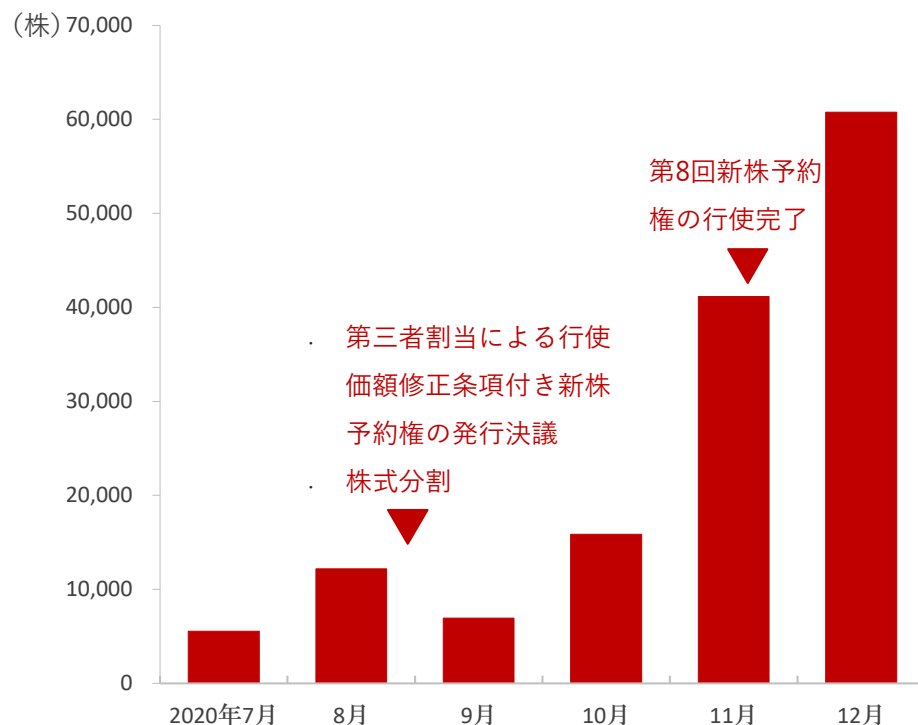
新株予約権発行決議から継続してIR活動を強化。3Q決算発表後の機関投資家面談数をさらに増加予定。半期開催だった決算説明会も四半期開催に変更し、投資家との直接コミュニケーションの場や発信を強化。

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

平均出来高数の推移



第三者割当による行使
価額修正条項付き新株
予約権の発行決議
株式分割

第8回新株予約
権の行使完了



02

FY2021.3 3Q業績(サービスドメイン別)

FY21第3四半期 サービス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売上高は広告売上が伸長し、前年同期比+70.1%。
- ・ 融資型、株式投資型に続き、購入型クラウドファンディング『ZUU online funding』β版をリリース。第一弾プロジェクトから順調に資金が集まり、目標額の289%達成。
- ・ 12月初旬のGoogleコアアルゴリズムアップデートで『NET MONEY』売上が影響を受けて3Qでは減少するも、改善施策により12月後半から1月以降は売上が急増。

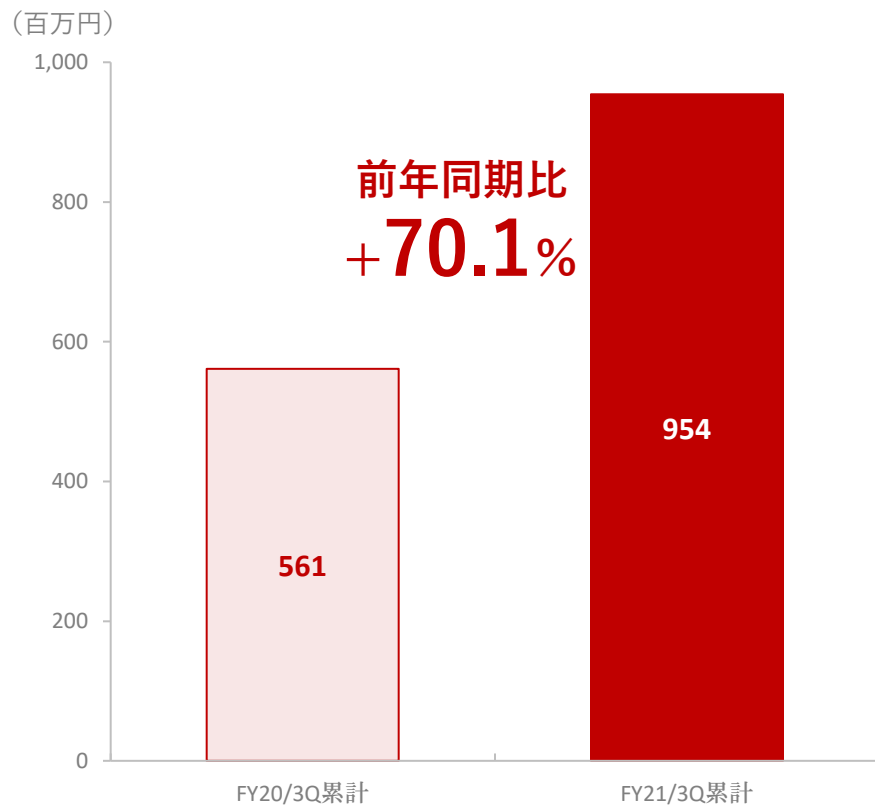
セールステックサービス

- ・ セールステックサービス売上高は、前年同期比+57.7%と引き続き高成長。
- ・ セールステック全体のストック売上高比率が90.1%(QoQ+0.4pt)と微増。ストック売上高比率は引き続き高水準を維持。
- ・ 横浜FCやヴォレアス北海道など、スポーツチームとのスポンサー契約、オフィシャルパートナー契約を締結。地場企業の生産性向上に向けてPDCA Engineeringの提供。

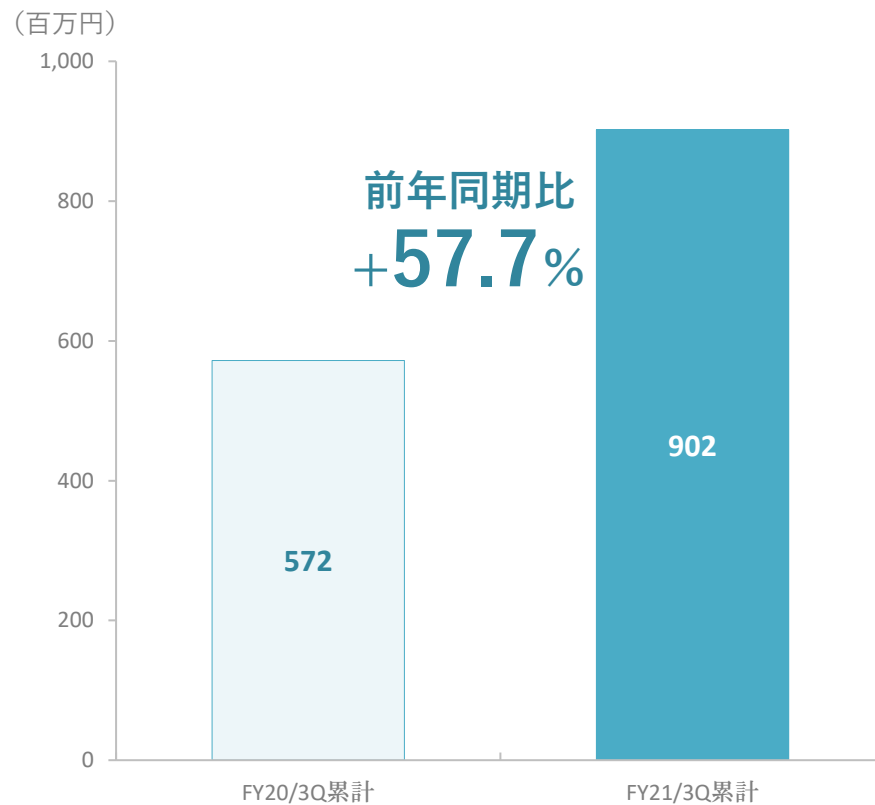
サービスドメイン別売上高(前年同期比)

3Q累計の売上高は、フィンテックサービスが前年同期比+70.1%と高成長。セールステックサービスも前年同期比+57.7%と、2サービスがほぼ同規模で牽引。

フィンテックサービス



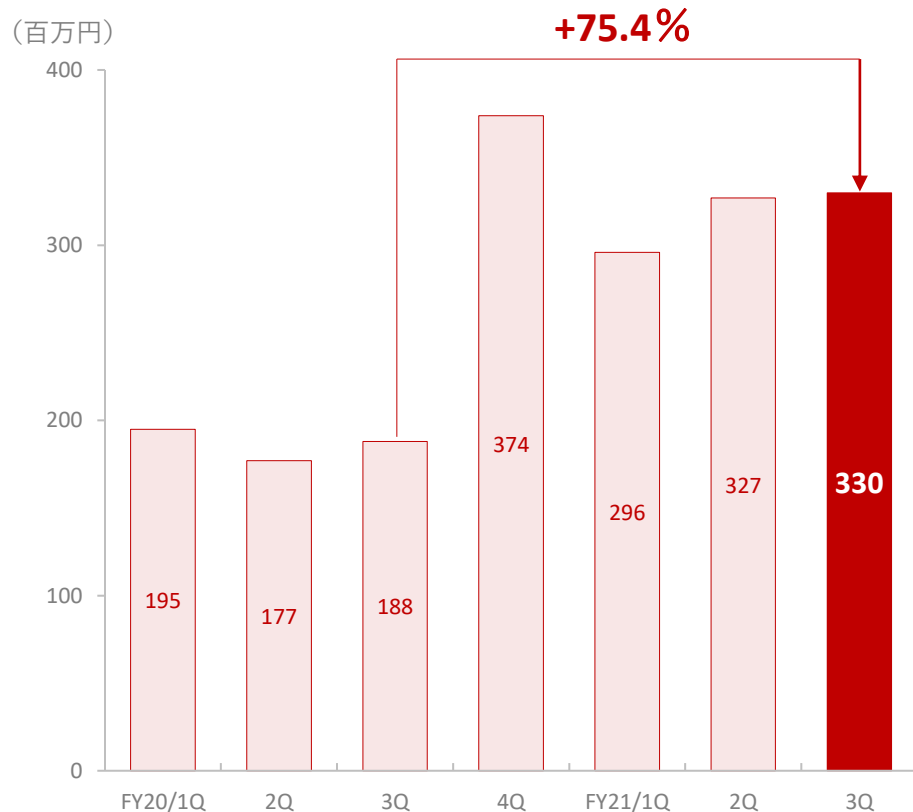
セールステックサービス



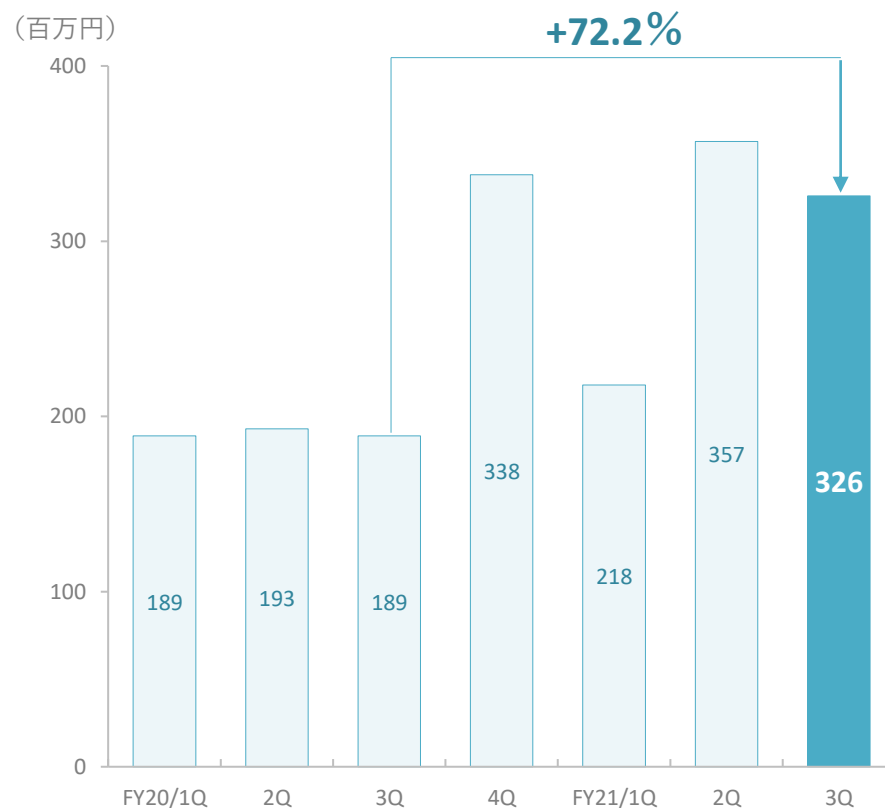
サービスドメイン別売上高(四半期の推移)

両サービスともに前期比+70%以上と順調に売上高が増加。新型コロナウイルスや季節要因での広告需要、Googleアルゴリズム、案件期ズレが一定あるもベースは遡増

フィンテックサービス



セールステックサービス



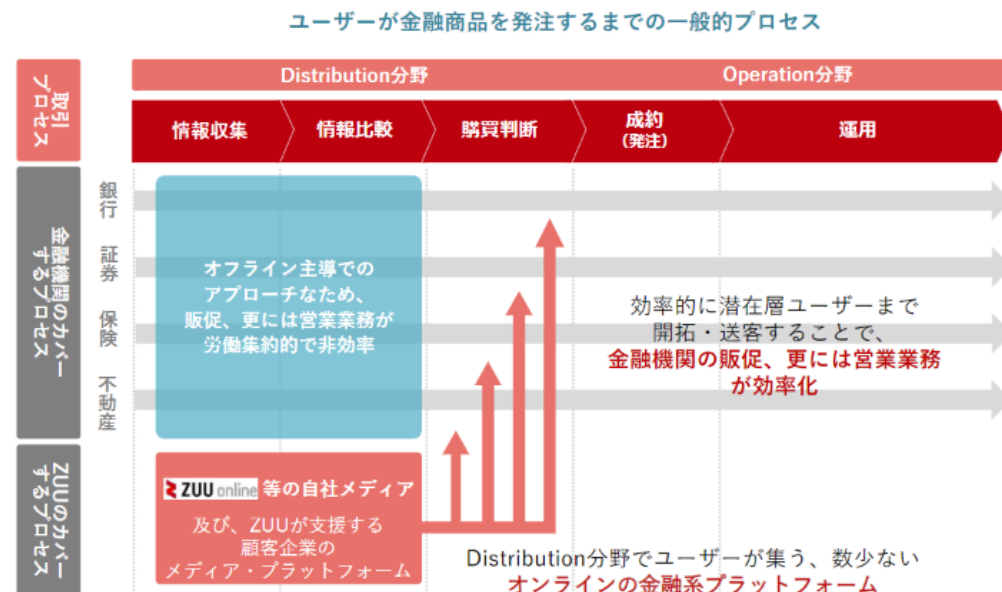
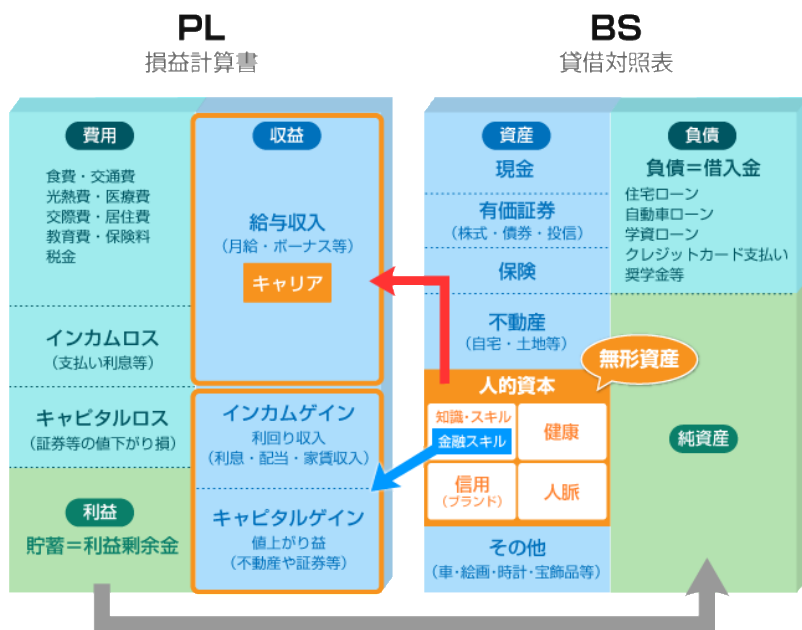
03

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》

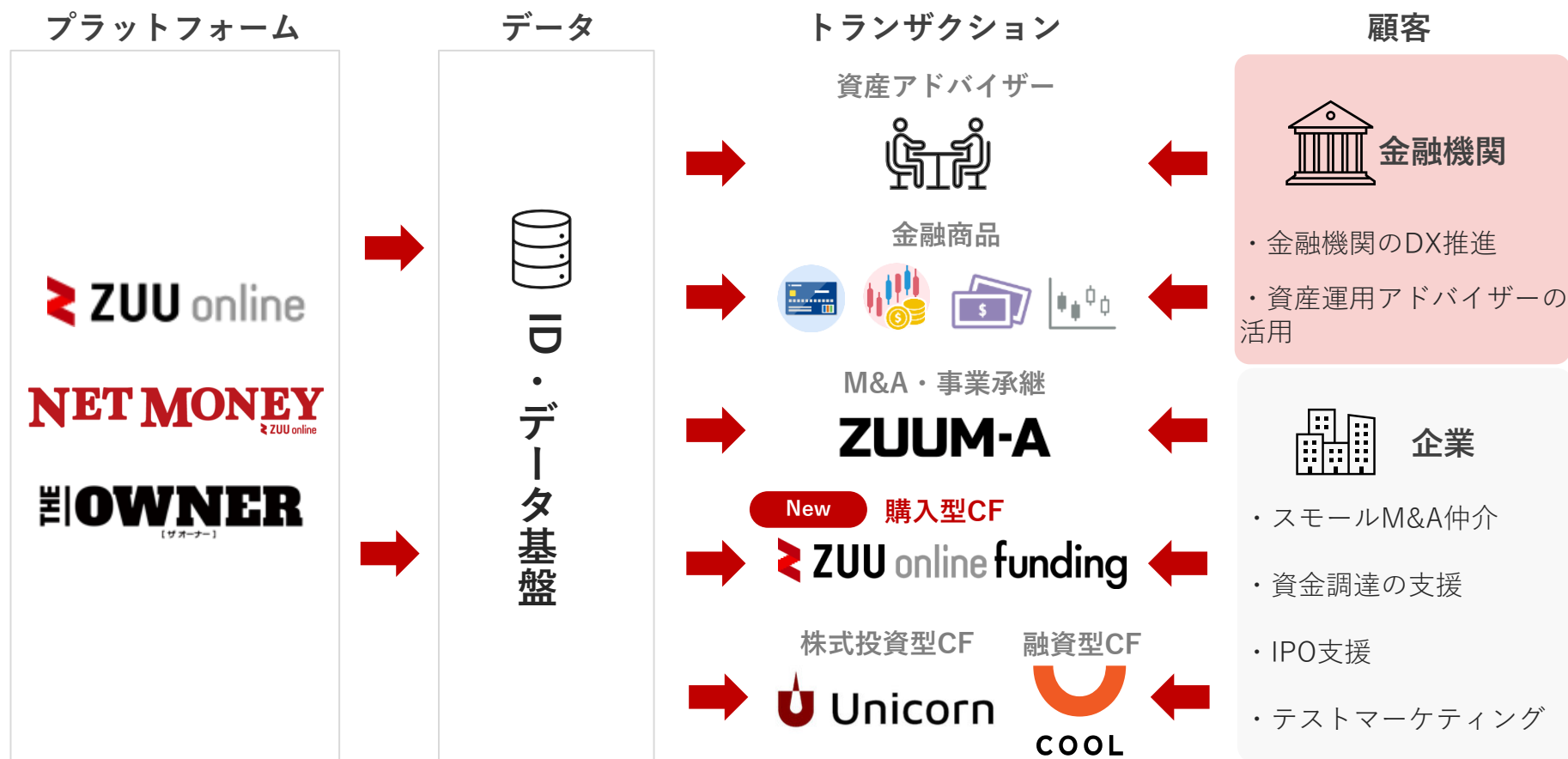
メディアプラットフォーム上で金融機関とユーザーのマッチングを促進。情報格差の解消と金融機関のDX支援で新たな金融プラットフォームを実現する。



フィンテックサービスのビジネス

メディアプラットフォームが構築してきたユーザー基盤を活用し、法人と個人のマッチングを促進。3Qからは新サービスもリリース。

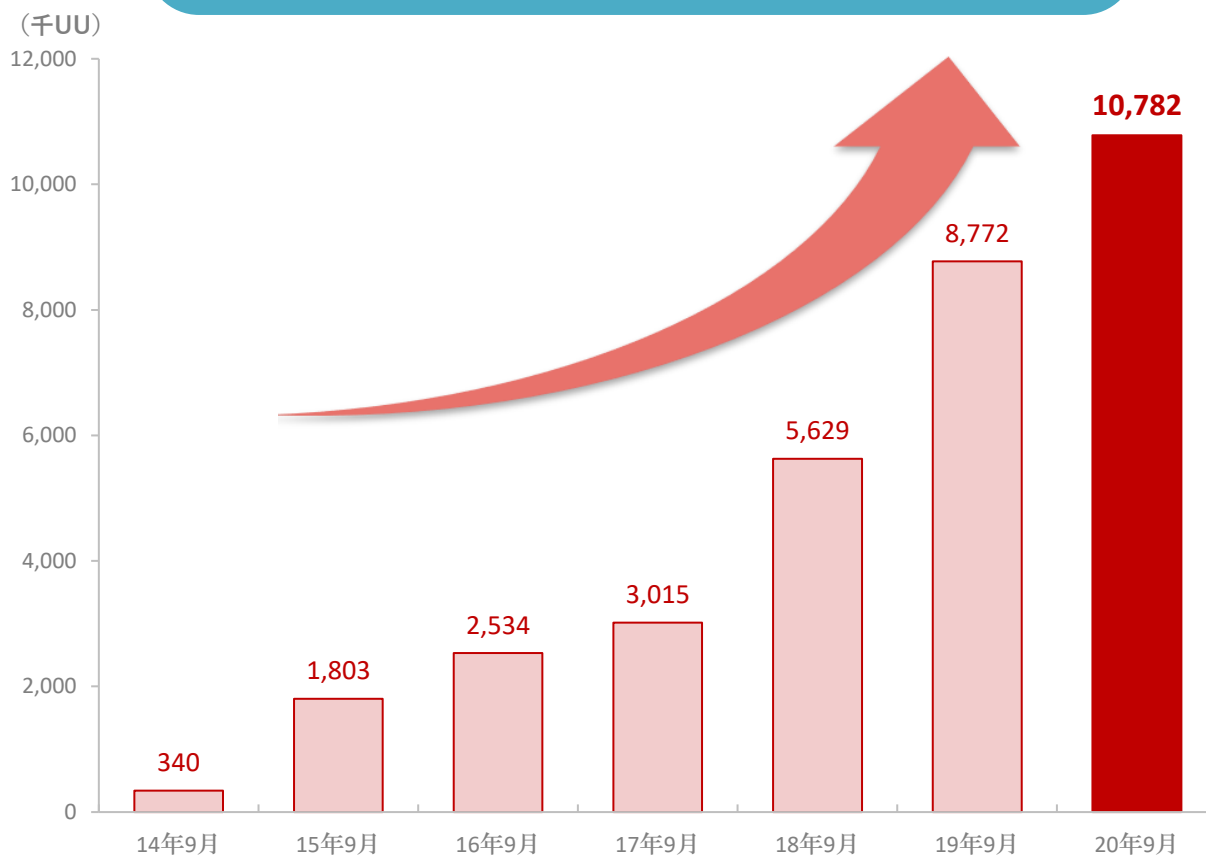
メディアを基盤とする金融系プラットフォーム



メディアプラットフォーム『ZUU online』 ユーザー数は引き続き拡大

会員数10万以上の国内最大級の金融経済メディア。提携メディアを含め『ZUU online』を中心にメディアプラットフォームを構築。

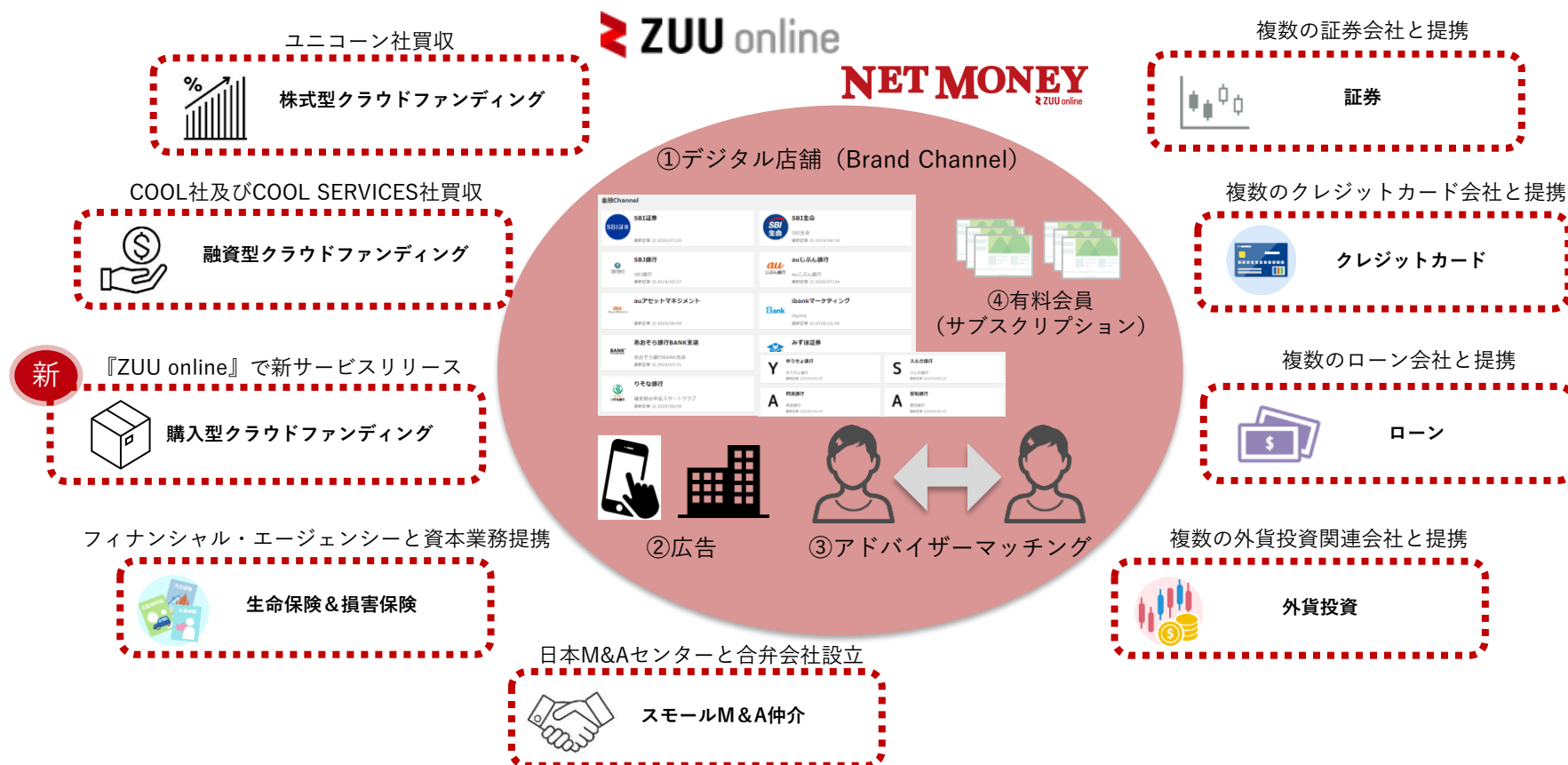
『ZUU online』 ユーザー数は過去最高を更新中



メディアプラットフォームを中心とするマネタイズポイント増加

成長するメディアプラットフォームのユーザー基盤を中心に、マネタイズポイントが増加。ユーザー数×CVRのPDCAを推進し、フィンテックサービス全体の売上増加。

金融系プラットフォームでのマネタイズポイント



送客事業が急成長し、ドメイン売上げを牽引

『ZUU online』『NET MONEY』を中心とする送客収益が急成長。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、さらに伸長。

「アクセストレードアワード2020 金融部門」に選出

メディアプラットフォームによる送客事業が急成長し、アクセストレード主催の賞も受賞



ZUU online **NET MONEY**
ZUU online



『NET MONEY』 検索流入がV字回復



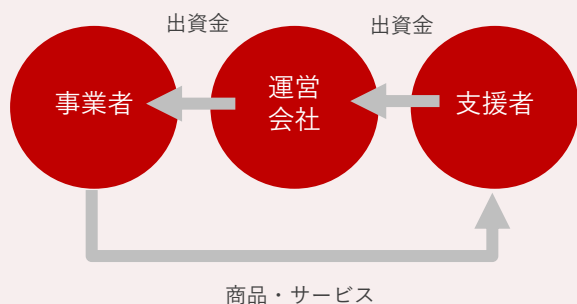
SEOが伸長し、11月時点ではOrganic UUが2Qの約6倍に上昇。12月にアルゴリズムアップデートの影響を受けるもV字回復し、急成長中。

※ アクセストレードアワード概要 <https://www.accesstrade.ne.jp/event/awards/result/>

購入型クラウドファンディング(CF)のサービス提供を開始

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

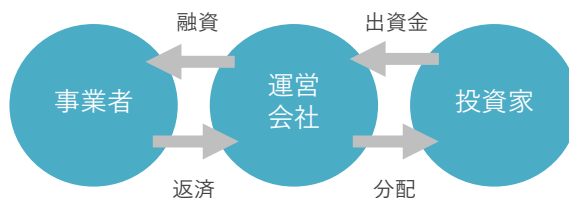


主な収益源：

- ✓ 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%）

 **ZUU** online funding

融資型CF

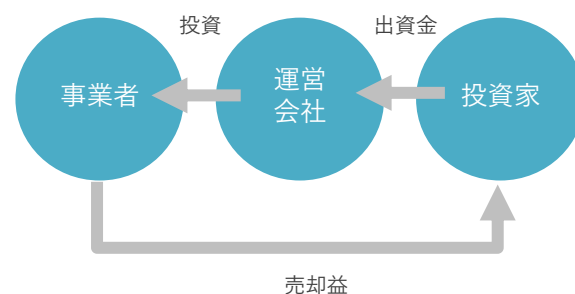


主な収益源：

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


cool

株式投資型CF



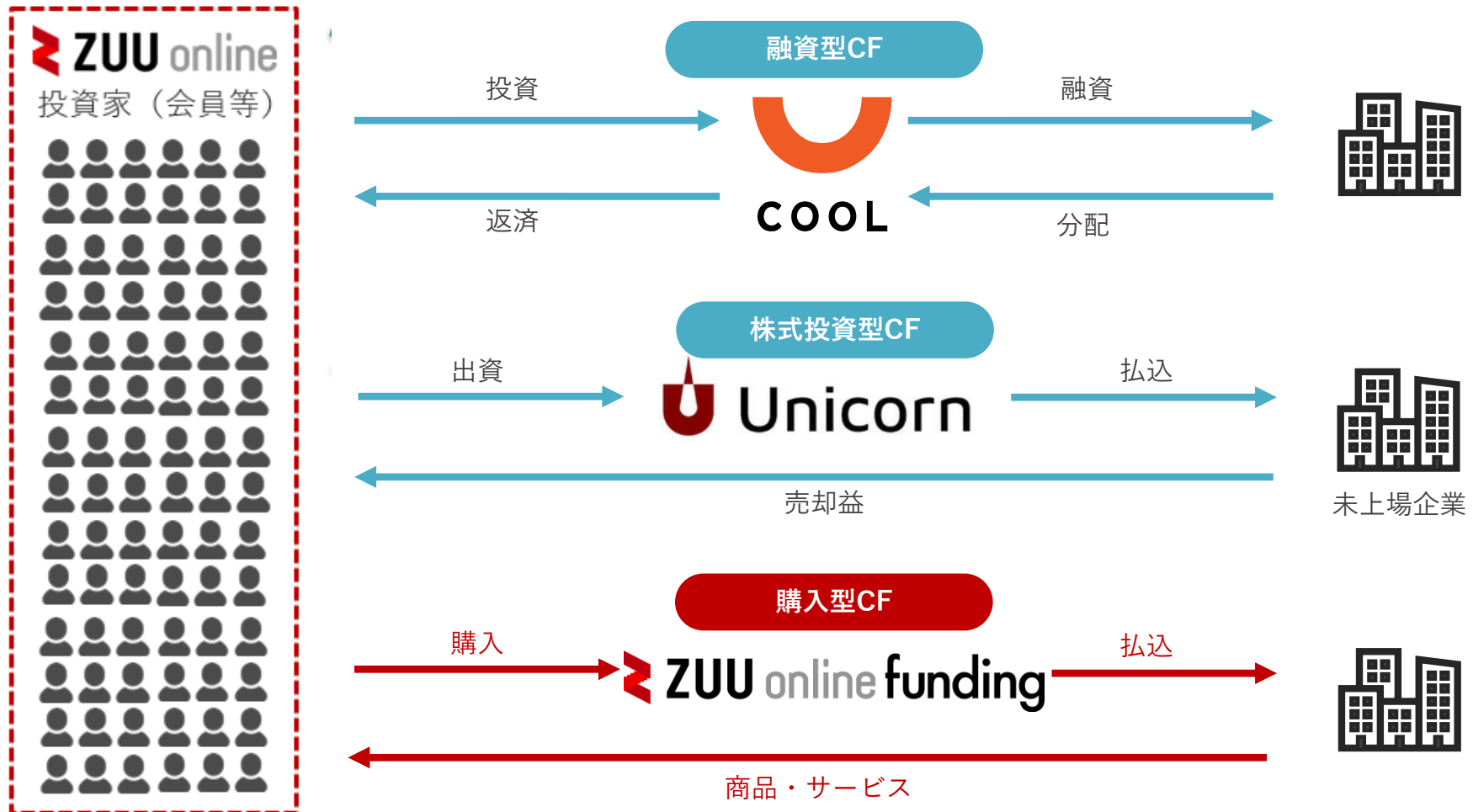
主な収益源：

- ✓ 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%）

 **Unicorn**

『ZUU online』 ユーザー基盤を活用したテストマーケティング/PR支援

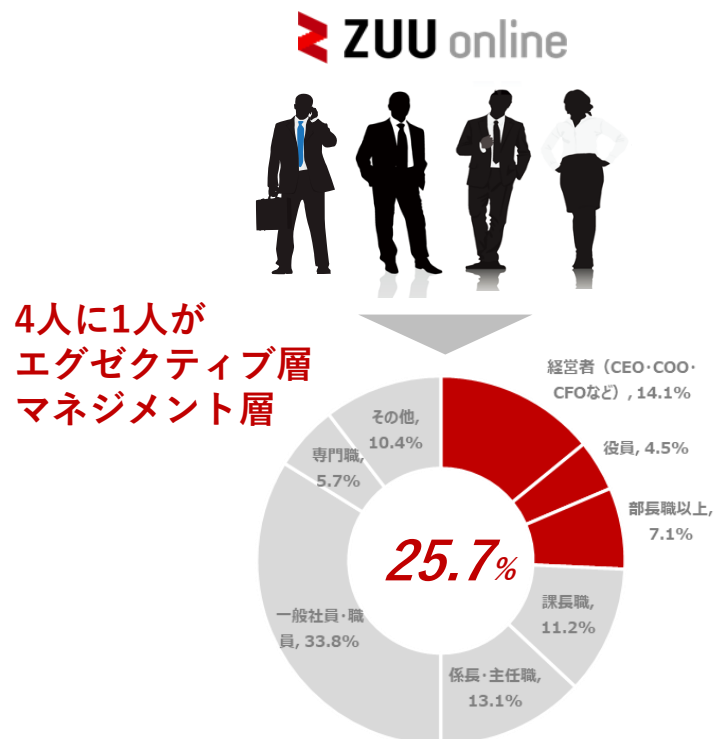
購入型CFでは主に『ZUU online』に集まる富裕層に向けた新商品・新サービスのテスト販売によるマーケティングリサーチや初期顧客獲得等の機会を提供。



(参考)メディアプラットフォーム『ZUU online』のユーザー属性(再掲)

『ZUU online』は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プラットフォーム。

会員属性



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」カテゴリ記事閲覧
- ✓ 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

購入型CF：第一弾募集は目標金額の289%達成で成立

2020年12月24日の『ZUU online funding』β版をリリースと同時に、第一弾案件・高級ナイフセットの募集を開始。以降の案件獲得に向けて企業連携等を推進。

ZUU online funding プロジェクトを探す 🔍 プロジェクトを始める

新規登録 ログイン funding

トップ > プロジェクト一覧 > 【八丁堀の名店・てんぷら小野が監修】刃物の街ドイツ・ゾーリングン製の高級ナイフセット×一流の料理体験

【八丁堀の名店・てんぷら小野が監修】刃物の街ドイツ・ゾーリングン製の高級ナイフセット×一流の料理体験

このプロジェクトは2021/01/25に終了いたしました。温かいご支援、ありがとうございました。

てんぷら小野

刃物の街ドイツ・ゾーリングン製の高級ナイフセット×一流の料理体験

集まっている金額
¥869,000 (目標 ¥300,000)

目標達成率 289%

購入数

残り時間

Success

お気に入りに追加する

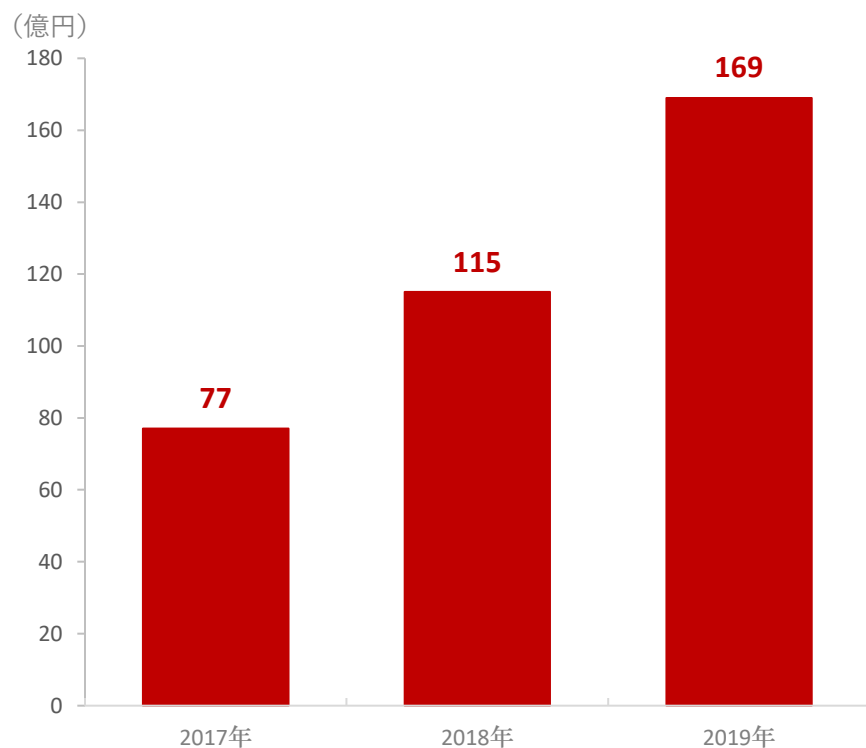
このプロジェクトは実行確約型です。

ドイツ・ゾーリングンで熟練職人が1本1本手作業で製造する、1910年創業の老舗高級ナイフメーカー・ギューデ社。コロナ禍によりイエナカ時間が増える中、料理という日常のワンシーンを“上質な時間”に変えたいというニーズを満たすため、海外セレブもお忍びで通う名店「てんぷら小野」店主・志村幸一郎氏が日本の食卓で使いやすいよう監修したギューデ社のナイフセットをご用意しました。

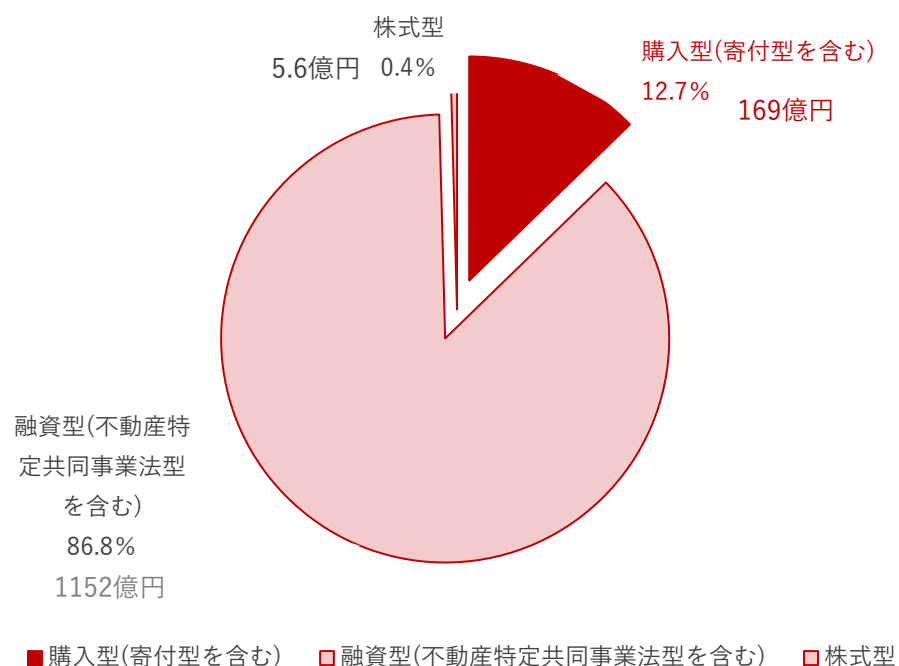
(参考)購入型CF市場規模※の推移

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)



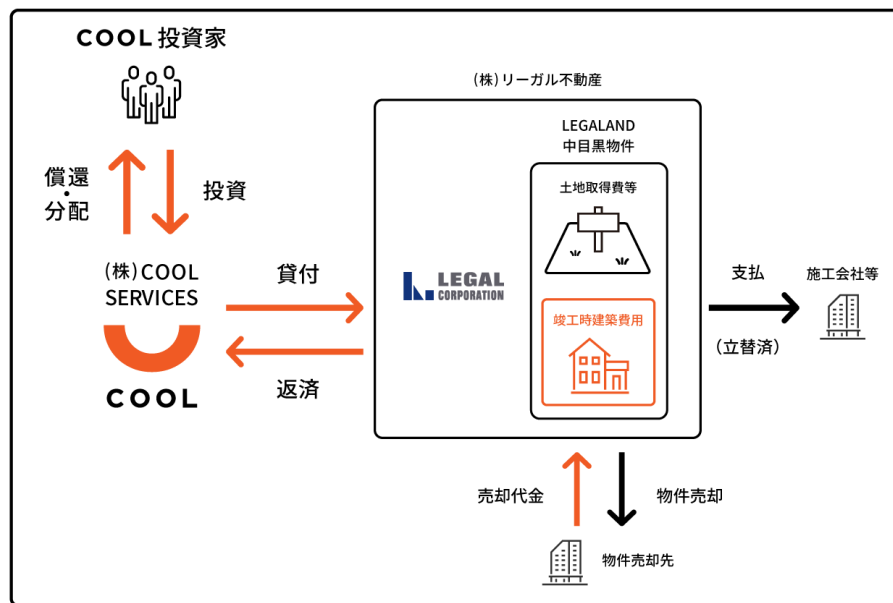
※ 消費者庁ウェブサイト/三菱UFJリサーチ & コンサルティングの資料より引用

融資型CF：日本保証と業務提携/保証提携し、安心できる投資環境を構築

グループ会社である日本保証と貸付への保証業務を開始。投資家の出資元本の保全性を高め、安心できる投資環境構築と日本保証による顧客層拡大を見込む。

3号案件は最低成立金額の300%達成

日本保証との業務提携/保証提携を発表



3号案件では、LEGALAND不動産事業ファンド（株式会社リーガル不動産）の資金調達を実施。最低成立金額10百万円に対して300%達成し、上限30百万円を調達。

© 2020.12.08 プレスリリース

ソーシャルレンディング サービス「COOL」、日本保証との業務提携及び保証提携のお知らせ

ZUUグループのソーシャルレンディング・サービス「COOL (<https://c8l.jp/>)」を運営する株式会社COOL（代表取締役：河原 克樹、以下「当社」）及び株式会社COOL SERVICES（代表取締役：伊藤謙、以下「COOL SERVICES」）は、株式会社日本保証（以下「日本保証」）の3社間で業務提携を締結し、当社が運営するソーシャルレンディング・サービスを通じて、COOL SERVICESが行う事業者向け貸付にかかる日本保証による保証業務を開始致しました。

当社及びCOOL SERVICESは株式会社ZUU（マザーズ4387）が運営する月間訪問者数400万人の金融メディア「ZUU online」を提供するZUUグループのソーシャルレンディング・サービスとして、不動産事業ファンドや民泊事業ファンドなど多種多様な案件を取り扱っております。

本取り組みを通じて、当社及びCOOL SERVICESが取り扱う案件の拡大に加え、投資家に対して安心できる投資環境を創出できるものと考えております。また、日本保証におけるお客様への幅広い資金ニーズに対してきめ細やかな対応を期待しております。

本業務提携の相手先である日本保証は、Jトラスト株式会社（本社：東京都港区 代表取締役：藤澤 信義）のグループ会社であり、今後も保証事業で培ってきた独自の与信審査のノウハウを活かし、金融サービスの向上を図るとともに、保証業務提携先の拡大を通じて、多様な資金ニーズに応えていくことを目指しております。

ソーシャルレンディング・サービス「COOL」への投資家登録はこちらから
https://c8l.jp/investor/step1_entry.html?command=new

【取扱商品概要】

(1) 融資金額	5億円以内
(2) 融資期間	一括返済：7日～60ヶ月以内 元利均等返済：2ヶ月～60ヶ月以内 元金均等返済：2ヶ月～60ヶ月以内
(3) 融資利率	実質年率 年6.0%～14.9%（保証料含む）
(4) 連帯保証人	原則不要
(5) 担保	不動産

直近では最初の保証案件の募集を開始。開始約1分で目標達成するほどの人気に。

※ 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

株式投資型CF：月2-4の案件を安定募集し、順調に目標達成

3Q(10月～12月)で6案件を募集。月2～4案件を安定提供により、投資家会員数も順調に増加(期初比+63.9%)。Riche Lab社との業務提携を始め、企業支援体制も強化。

第2四半期の倍となる6案件を募集

Riche Lab社との業務提携を発表

8000万円
を調達
目標対比達成率
266.7%



エンジェルラウンドでの資金調達に強みを持つRiche Lab社と連携し、企業サポートを相互提供。共同でベンチャー企業の支援を行い、成長を総合サポート。

※ 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

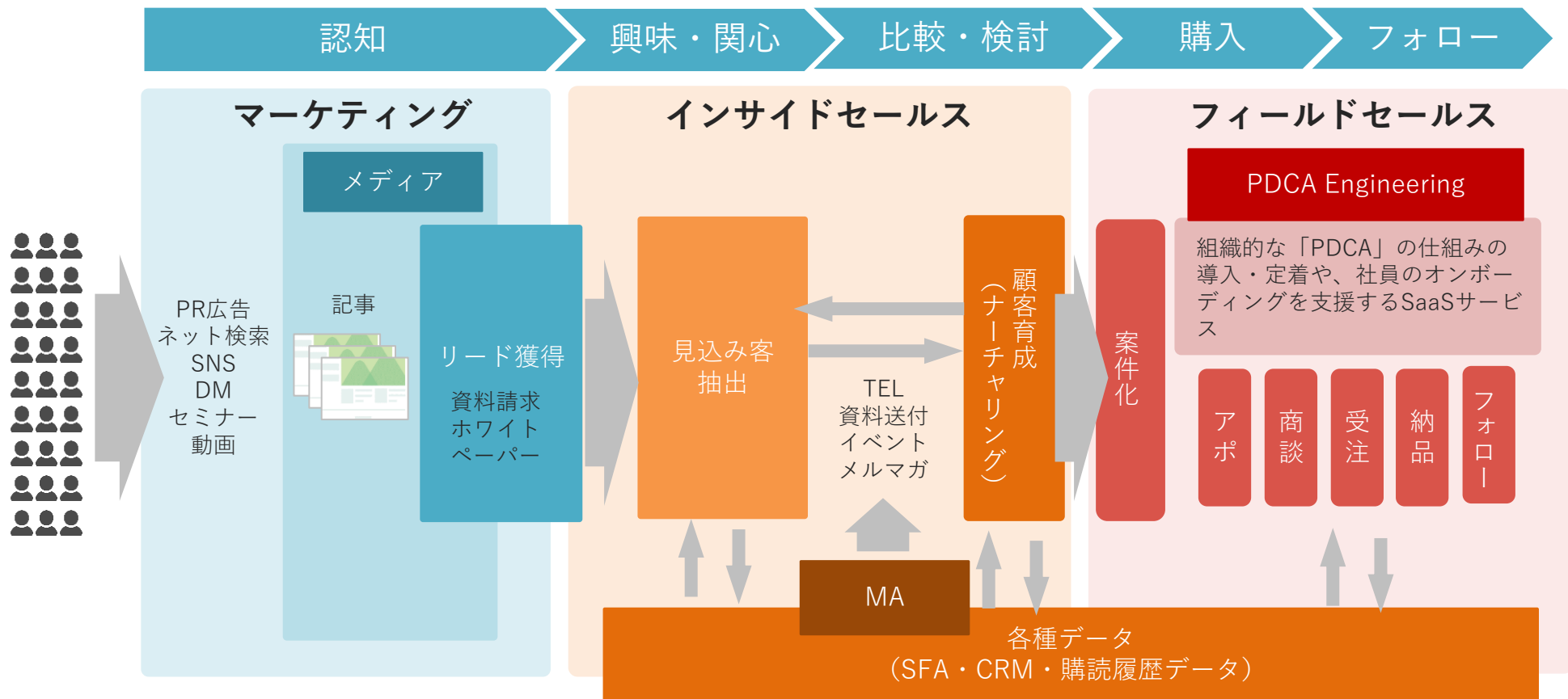
04

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。



←.....MPcloud.....PDCA Cloud.....→

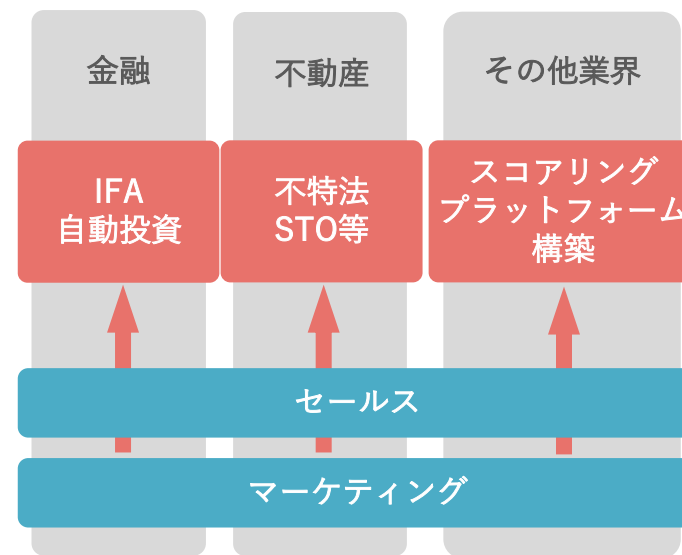
セールステックサービスのビジネス①『MP Cloud』

自社メディア運営で培ったノウハウを活用し、SaaSサービス『MP Cloud』をエンタープライズ中心に提供。企業のメディア構築によるマーケティング活動を支援。

『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



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。

『THE OWNER』 会員数10,000名を突破、大規模カンファレンスも予定

『THE OWNER』（日本M&Aセンター社とZUUの合併会社ZUUM-A運営）のオンラインセミナー実施による会員数が拡大。会員数が10,000名を突破。

会員数10,000名を突破



2020年9月～12月で計52回のオンラインセミナーを実施。会員数、トラフィックともに順調に増加。オーナー経営者向けメディアとして最大級に。

3月に大規模カンファレンスを開催



『THE OWNER』の会員向けに大規模オンラインカンファレンス「2021年の企業経営」を3月に開催。3,000名規模の参加を見込む。

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組織マネジメントSaaS『PDCA Cloud』をSMB中心に提供。PDCAサービスの体系化や新たにセールス支援サービスも提供開始。

PDCAサービスを体系化

経営戦略～セールスまでコンサルティング
+SaaS提供による目標達成のPDCAマネジメントサービス

PDCA Engineering

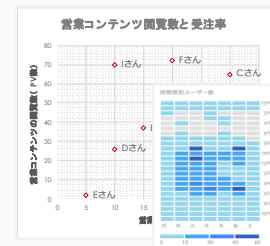
鬼速

PDCA Cloud
(SaaS)

現場のセールスチームの具体的な支援を実施。
PDCAの設計～セールスチーム構築～目標達成までのマネジメントサービス

Sales Engineering

PDCA Cloud



1 鬼速PDCAの
組織内定着

2 適切な改善ポイ
ントを標準化

3 鬼速サーベイを社
内施策等へ活用

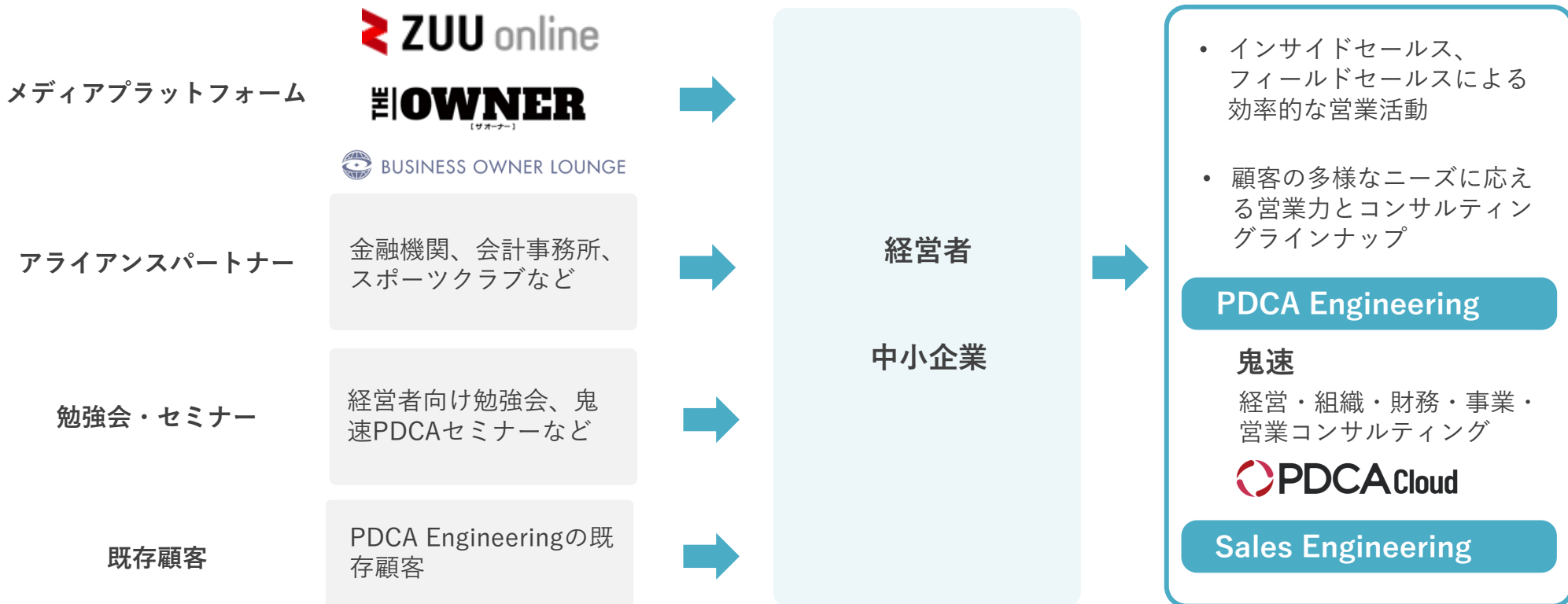
ネットワーク拡大による安定したリード獲得と営業活動で顧客数は増加

メディアプラットフォームのユーザー基盤を始め、様々なネットワークを構築。安定したリード獲得からの効率的な営業活動と高いコンサルティング力で順調に顧客は拡大。

強固なネットワークを構築

豊富なリード情報

効率的な営業・マーケティング



スポーツクラブとのアライアンスによる中小企業支援を拡大

ZUUの持つ顧客基盤を活用した、スポーツクラブのスポンサー企業とのビジネスマッチング、スポーツクラブを支援する地域企業に対して『PDCA Cloud』の提供や「鬼速PDCA」の考え方を活用した様々な取り組みを実施。

 **ZUU** × スポーツクラブ



YOKOHAMA FC

VOREAS, INC.

スポーツクラブを通じた「鬼速PDCA」の提供

- 中小企業の生産性向上
- 中小企業の働き方改革
- 中小企業を通じた地域経済活性化へ貢献

経営者限定イベント『PDCA経営』を開催予定

約5,000名の経営者に実施してきた勉強会やセミナーのノウハウを用い、コロナ禍でも事業成長させ続けるための経営術を伝える経営者限定イベントを2月に開催。



2021/ 2/19(金). 2/24(水). 2/25(木)
事前登録制・参加無料
(従業員30人以上の代表限定)

シリーズ累計20万部を突破し、
世界で最も売れたPDCA書籍である
『鬼速PDCA』



【昨年開催で大好評!経営者限定セミナーのご案内】

PDCA経営

激動の時代を勝ち抜く、最強組織の創り方

オンライン開催

[▼ コンセプト](#) [▼ 講演内容 / 登壇者紹介](#) [▼ 開催概要](#) [▼ お申し込み](#) [▼ その他のPDCAセミナー](#)

- Concept -

コンセプト

これまでに約5,000名の経営者の方々が弊社主催の『鬼速PDCA』実践のための勉強会やセミナーにご参加いただき、毎回大変な好評をいただいております!多くのメディアでも『鬼速PDCA』が取り上げられており、経営者の間で大きな反響を生んでいます。

今回、『鬼速PDCA』を用いて、新型コロナウイルスの感染拡大など、変化の激しい時代に利益・売上を成長させ続けるための経営術をお伝えする経営者限定イベントの開催が決定!過去3年間の収益成長率5,195%を達成し、設立5年でIPOを実現した『鬼速PDCA』の著者である株式会社ZUU代表取締役の富田和成が登壇します。

05

下期戦略と4Qアクション

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4Qアクション

3Qに引き続き、以下のアクションを継続して実施。3Qで具体的に成果が出ている部分も含め、特に以下の強調部分への施策を優先していく。

金融プラットフォームの強化



- ・ 『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



- ・ 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



- ・ 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上げ

SaaSラインナップの拡充



- ・ 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



- ・ 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バーティカル型の事業開発

4Qから来期への注力アクション領域

注力領域として主に以下を4Qで推進。新領域への参入、M&Aや戦略的提携により、来期以降の更なる成長に向けて新たな施策に取り組んでいく。

新領域での収益構築

資産家向け新サービスの提供

『ZUU online』の抱える富裕層に向けたフィンテック領域での新サービスを提供開始。

新規事業への参入

新たに信用スコア事業への参入を開始。金融機関向け、非金融機関向けと幅広い領域に向けたサービス提供を見込む。

新SaaSサービスの提供

SMB向けSaaS『PDCA Cloud』に続く、新SaaSを提供。培ってきた強固な経営者ネットワークを活用し一気に提供拡大を見込む。

資本提携等による成長加速

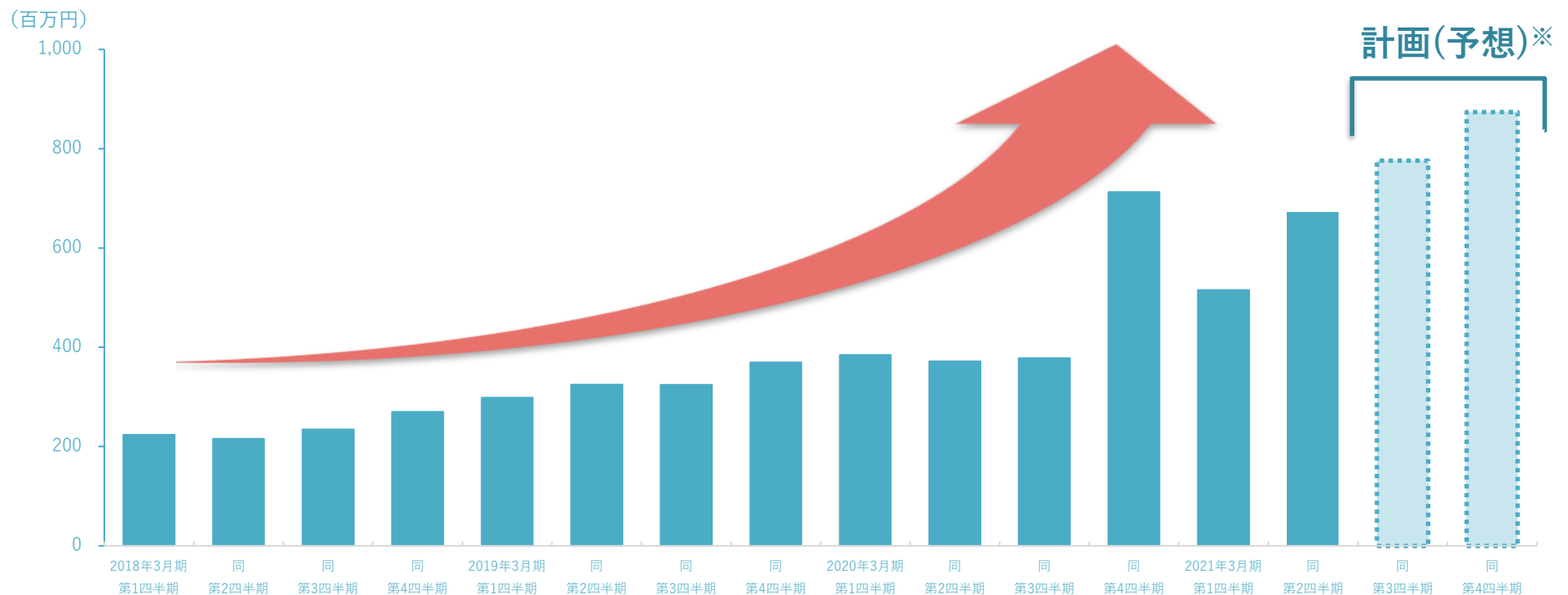
M&Aや資本業務提携の推進

融資型CF「COOL」、株式投資型CF「Unicorn」に続き、積極的にM&A、資本業務提携を推進。幅広く事業シナジーを生む領域を検討。

FY21下期の業績予想(再掲)

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

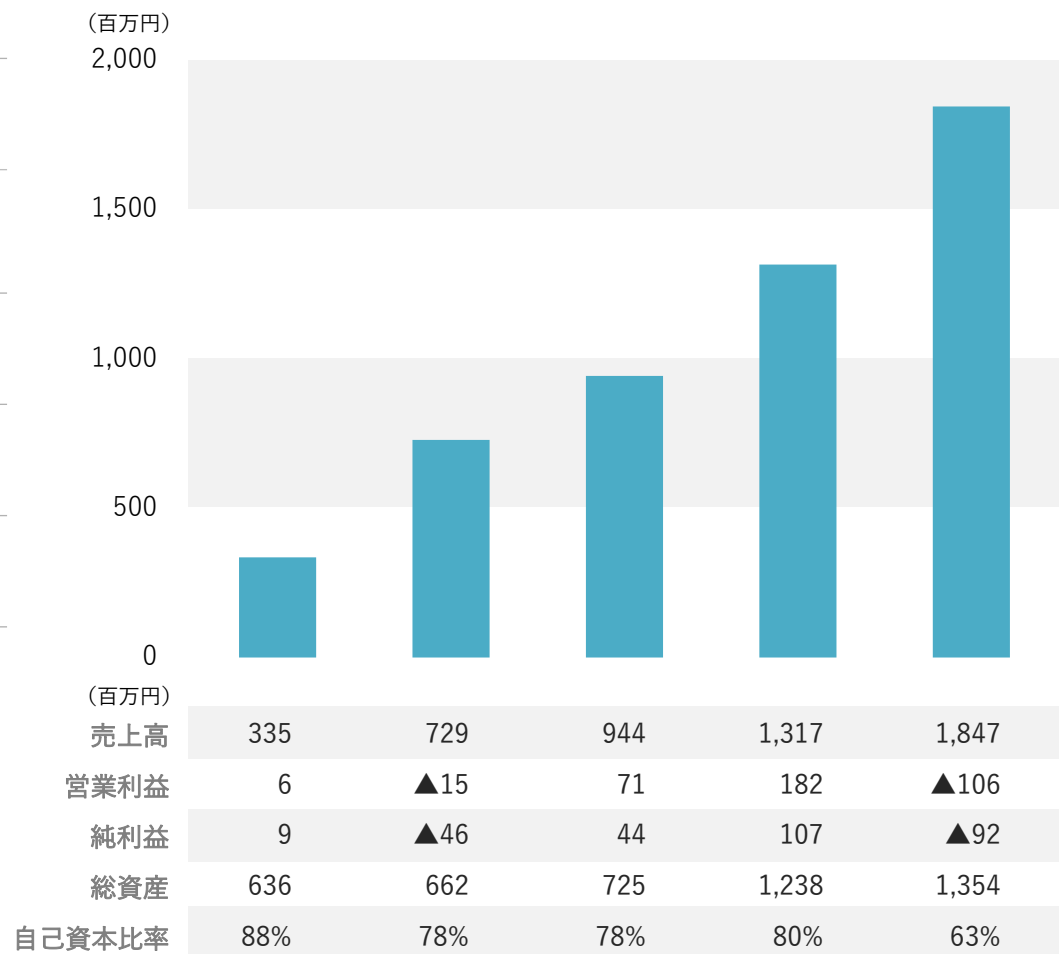
Appendix



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 冨田 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）	・ 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



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、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就任。また、2020年、株式会社福島銀行社外取締役に就任予定。

「2020年 日本テクノロジー Fast50」を受賞

デロイト トーマツ グループが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション業界の収益(売上高)に基づく成長ランキングで、過去3決算期の収益(売上高)成長率95.6%を記録し、29位にランクイン。2016年から4年連続受賞。

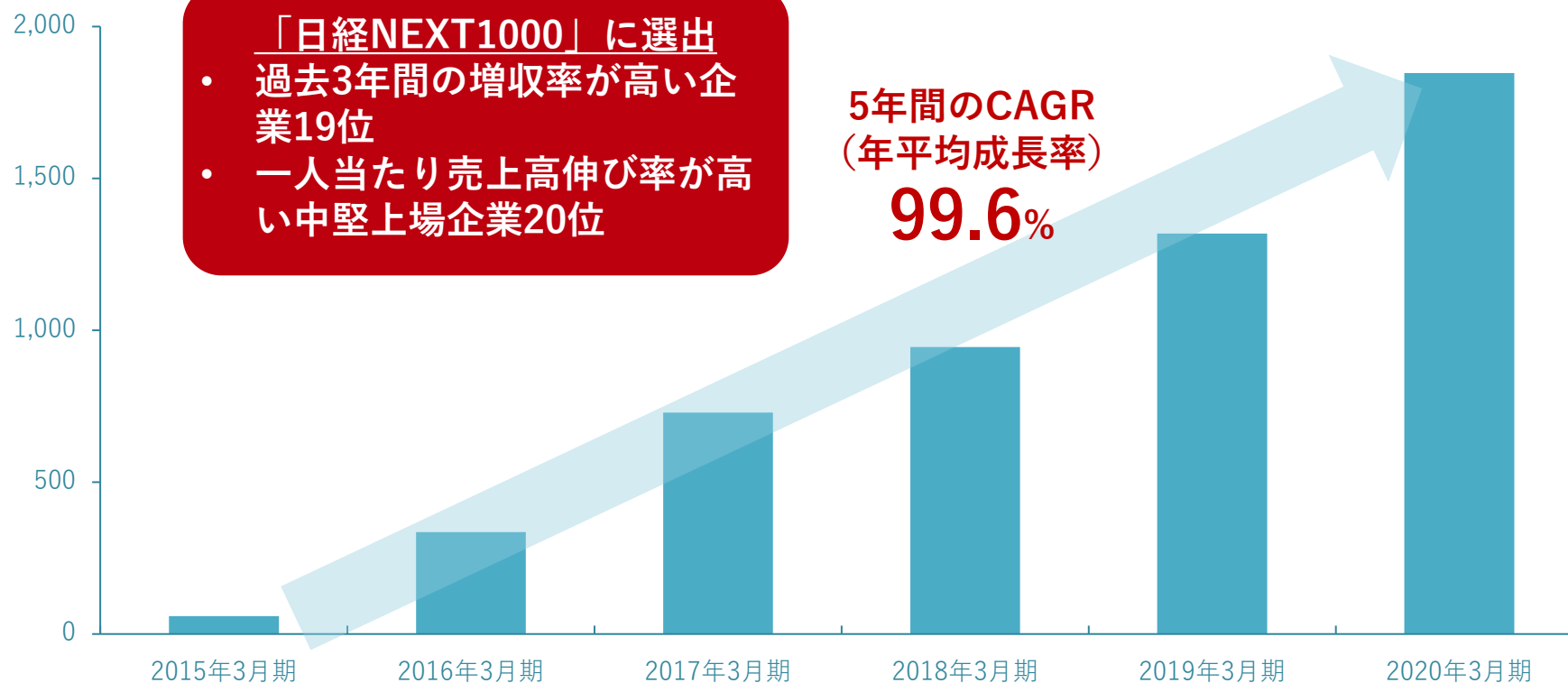


※「日本テクノロジー Fast 50」は、デロイト トウシュ トーマツ リミテッドが世界約40カ国および北米・欧州・アジア太平洋地域の3地域ごとに実施しているランキングプログラムの日本版です。上場・未上場企業を問わずTMT業界に含まれる企業からの応募をもとに、過去3決算期の収益（売上高）成長率の上位50社がランキングされます。 <http://www.deloitte.com/jp/fast50>

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



デジタル店舗/アドバイザーマッチングの強化

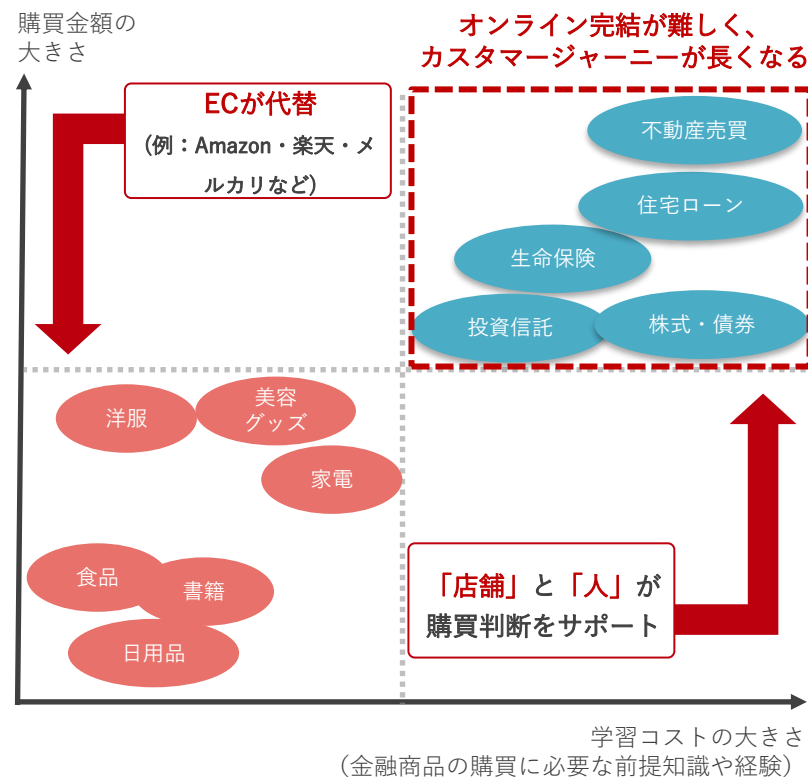
金融商品の購買は一般的な商品に比べて学習コストが大きく、オンライン完結しきれない。金融商品の購買判断に不可欠な「店舗」と「人(アドバイザー・セールス)」をオンライン上に揃え、マッチングを図る。

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)

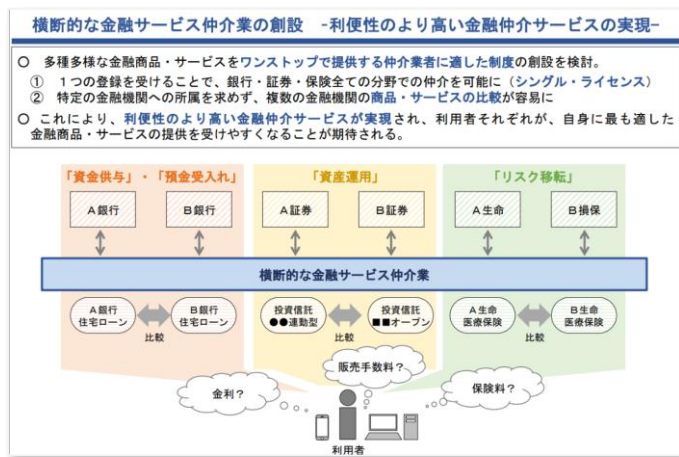
金融商品カスタマージャーニーの特徴



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。

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



（※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。