

2023年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答（要約）

日時：2022年8月18日（木） 出席者：代表取締役 富田 和成 コーポレート部 部長 大井 賢治

以下は、説明会における主な質疑応答を取りまとめたものです。

【コーポレート・フィンテック】

Q1) 会員限定の投資商品の紹介について、足元の反響等を教えてほしい。

A1) 決算説明資料にも記載しているが、さまざまなプレイヤーとの連携が進んでいる。例えば富裕層会員向けにオペレーティング・リースのような商品をご紹介し、会員の方は運用収入を得るようなソリューションも用意している。直近では特にオーナー経営者の方の資産形成・資産管理サービスとしてご活用いただくことが多いが、徐々により多くの方に最適なソリューションを提供できる環境になりつつある。

Q2) コーポレート・フィンテックに関してタクシーCM等の効果が継続とのことだが、今後はどのような見通しなのか。銀行とのアライアンスによる効果はどうか。

A2) タクシーCMの効果については、前回の通期決算時にもお伝えしたが、2022年3月期の下期からタクシーCM等の大型投資を実施したことで豊富な顧客リードが獲得できている。第1四半期以降も獲得したリードへのインサイドセールス等を拡大することで一定の成果を見込んでいる。地銀とのアライアンスは現在積極的に連携を拡大しており、地銀経由での地場の中小企業のご紹介をさせていただきやすくなってきている。具体的には、中小企業への販路拡大として地銀と連携して経営者向けに勉強会やセミナー等を開催している。

Q3) クラウドファンディング子会社の売上げが大きく減少している。まだあきらめずに継続するのか？ 継続するとしたら今までと何を変え、売上、収益性をどう改善するのか？

A3) グループ子会社のクラウドファンディング事業は成長過程であると考えている。例えば、株式投資型クラウドファンディングのユニコーンは日経にも取り上げられているように、投資家からの資金調達を実施した。増資により、当社の株保有比率は下がっていることから分かる通り、今後の方向性や展開が変わる可能性は否定できない。
2022年1月29日に施行された金融商品取引法施行令及び金商業等府令の改正により特定投資家については1社に対する年間50万円の少額要件の投資上限

が撤廃されているため、成長の可能性は大きいと考えている。また、セカンダリマーケットの規制緩和の検討等も進められており、従来は店頭証券での取り扱いに限定されていたが、規制緩和されることでオンラインでの取り扱いが可能になればサービス拡大の可能性もある。

一方、融資型クラウドファンディングのC00Lに関しては取扱金額が大きくなればなるほど、積み上がっていくモデルであるので、現状だと赤字ではあるが順調に案件組成もできており、順調に計画通り進んではいることやZUU本体のウェルスマネジメントとの連携等も進んでおり事業は拡大している。時間はかかってしまうが今後十分に成長できると考えている。

Q4) コーポレート・フィンテックの売上が前四半期比で大幅に落ちているが、理由はどのように分析しているか。

A4) コーポレート・フィンテックの売上高は確かに前四半期比で下がってはいるが、前年同期比では33%増収している。昨年度の第3四半期から大型の先行投資を行い、その特需が昨年度の第3四半期～第4四半期にかけてあった。昨年度の第4四半期売上高はその広告効果で一時的に大きくなったもの。平常時の売上高成長率でいうと、前年同期比で見えていただいた方がよい。売上高としては予定通り進捗しているのでは何か問題がある状況ではない。

【リテール・フィンテック】

Q5) 5月のGoogle コアアルゴリズムアップデートは金融系メディアに大きな影響があったと思う。バーティカル・メディア化により影響を逓減させたということ、総じてマイナス面の影響が発生したということか。

A5) 今回のアップデートではマイナスの影響があった。プラスの影響があったわけではなく、多少は検索流入の数値に影響が出ているのでマイナスの影響が発生したかと言われればそう。昨年はバーティカル・メディアの構築途中でSEOのリスク分散がまだ対応されておらずGoogle コアアップデートによるマイナスの影響がより大きかったが、現在はバーティカル・メディア化が進み、SEOによる検索流入の下落リスクの分散ができ始めている。検索流入のボラティリティは下がっている状態。

Q6) 今まで成長ドライバーだったリテール・フィンテックの成長率が鈍化しているのが非常に気になった。今後もこの程度の成長率にとどまるのか？今後、再成長のためにどのような手を打つのか。

A6) 昨年度のリテール・フィンテックは通期でも約+29.5%増収と大きく成長しており、それと比べると成長率が鈍化しているようにみえてしまうと思う。現状は前述したようなGoogle コアアップデート等のSEOなどの課題はあるため、引き続き課題解決および更なる成長に取り組んでいきたい。

Q7) 第1四半期の「ZUU Online」のUUの動向はどうなっているか。資料は2022年3月期のものになっているかと思うので教えてほしい。

A7) 当該数値は半期ごとに示せればと考えており、現在は開示していない。ターゲットにしている金融系ワードからの検索流入の数値は四半期ベースで開示しているため、そちらを参考にさせていただきたい。

Q8) リテール・フィンテックのARPUが改善しているとのことですが、これは何によるものか。ディスプレイ広告のインプレッション単価、バーティカルを送客手数料等か。

A8) 決算説明資料では細かい数値部分は開示していないため、株主平等の原則上お答えするのが難しい旨、ご了承いただきたい。

Q9) 前回通期決算説明会の質疑応答では、広告収益から金融トランザクション収益への移行が課題と伺っていたが、具体的にどのような取り組みになるのか。

A9) 例えば第二種金融商品取引業の金融ライセンスを活用してヘッジファンドの金融商品を扱うことができるようになっており、関心のある投資家とのマッチングが可能。富裕層向けウェルス・マネジメント・サービスの「PWM (プライベート・ウェルス・メンバーズ)」の会員を対象に、未上場企業の株式や私募の取引を提供している。今後さらに規模や商品ラインアップを拡大していく予定。

【その他】

Q10) 今期は保守的な予想とのことであったが、このままだと昨年度の期初見通し42-45億円にも届かない認識である。ウルトラグロース銘柄とのことであったが、利益率10%を維持し50%成長を目指すことは難しいのか。

A10) 金融トランザクションが加速していかない限り、現時点においては難しい状況ではある。ZUU社員の約14%が金融プロフェッショナルで構成されており、最低限の体制はできつつあるが、金融トランザクションを推進するための体制面の整備をまだ時間がかかると考えている。ご期待に応えられるよう金融トランザクションの取り組みを進めていくので引き続き見守っていただきたい。

Q11) 上場から数年たっても実現できていない金融事業のスピードが課題だと感じるが、どう改善するか鬼速PDCA的に分析頂きたい。

A11) 人員体制の問題だけと考えている。多くの優秀な方を採用できており、金融機関からの転職者も多い。採用は順調に進んでおり、先のご質問でもお答えした通り、金融トランザクションに向けての体制は整いつつあるので、今後の伸長については問題ないと考えている。

Q12) 前期第3四半期、第4四半期に広告投資を集中して行っていますが、第1四半期の売上成長率を見ると効果が逡減しているということなのか。

A12) ストック収益、フロー収益があるが、先行投資効果によりベースは引き上がっている。先のご質問でもお答えした通り、現在は一部の特需が適正化された状況と考えている。

Q1 3) 第1四半期に販管費の水準が適正化しているとのことだが、第2四半期、第3四半期もこの水準前後で推移する予定ということか。

A1 3) 今期のウォーターフォールでは年間予想として粗利の増加に対して、人件費や広告宣伝費などの先行投資がさらに適正化されていく予定。そういう意味では第1四半期は計画を上ぶれる形で販管費の適正化が進んだ。今後、第3四半期、第4四半期で利益が発生すると期初に示した通期予想で開示している通り、さらに適正化が進む見込み。

Q1 4) リスク対策についてお尋ねしたい。貴社は富裕層を含む膨大な顧客情報を扱っておられる観点から情報漏洩があった場合、会社にとって致命傷になるかと思うが、どのような対策を行っているのか？

A1 4) 当社の経営課題として開示しているマテリアリティでも、セキュリティへの取り組みについては掲げている。社内体制としてもリスク管理委員会があり毎週リスクや対策等については議論している。今後、できる範囲で社内の取り組みを情報開示することも検討していく。

Q1 5) 書籍等を拝見して、富田社長の営業力は高いレベルであると見ているが、その社長から見て御社の営業力をどう見ているかと、富田社長クラスの営業社員は育ってきているのかを教えてください。

A1 5) 上場前は私自身が営業に訪問したり、営業部門を直接マネジメントすることが多かった。現状は、プラットフォーム・ビジネスに注力しているので、強い営業組織を作ることの優先順位は低く、営業組織強化の取り組みは取り立てて行っていない。ただし、今後は金融トランザクションを発生させていくために、金融知識があり、営業力の高いメンバーが増えると考えているし、今後は注力していく見込み。

■ ご注意事項

- ・ 記載内容につきましては、質疑応答をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また今後、予告なしに変更される可能性があります。尚、業績見通し等の将来に関する記述は、発表日時点の判断や入手可能な情報に基づくものです。
- ・ 本文の一部を引用される場合は必ず引用元を明記のうえ、本ファイルへのリンクをしていただきますようお願い致します。

■ お問い合わせ先

株式会社 ZUU グループ戦略室 ir@zuuonline.com

以 上