

投資家の皆様へ

株 式 会 社 Z U U
グ ル ー プ 戦 略 室

2022年3月期第二四半期決算オンライン決算説明会 質疑応答（要約）

日時：2022年11月15日（火） 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) 金融トランザクションの業容拡大が御社事業の肝になると捉えているが、各セグメント（VC/PE ファンド、オペレーティング・リース、アドバイザー・マッチング）における最も注力しているセグメントもしくは伸びているセグメントは何か。

A1) （決算説明資料P.11）合計8つ記載している。どれか一つに完全に固まっている訳ではない。
プライベートバンカーとして、東京、シンガポールで上場・未上場企業などオーナー経営者の顧客等を担当してきた経験から申し上げますと、一つのニーズに当てはまることはない。事業承継、税金対策、本業とのシナジーなど、資産運用なのかなど、それによって全く違う提案・解決策になる。そういう意味でバランスよく分散している。各クライアント、顧客に応じてパーソナライズされたサービス内容が好評でもあり、非常に多くの相談をいただいている。

Q2) 株式投資型クラウドファンディング『ユニコーン』、融資型クラウドファンディング『COOL』ともに案件数が少ない中、第2四半期は赤字幅が縮小している。収益を高める工夫は何かしているのか。コスト削減は考えているのか。

A2) （決算説明資料P.39）『COOL』の方は案件数が積み上がっている。昨日（2022/11/14）に公開された新規案件も3,800万円のうち2,800万円程まで積み上がっている状況。
これまで募集した案件にデフォルトや不成立がないので順調に案件が拡大している。加えて私募ファンドの組成等も行っている。
オンラインでの資金調達に加え、私募でのデットファンドでの資金調達ニーズ、二種免許を活用した金融トランザクション等によって赤字幅が縮小している。
金融ライセンスを保有する会社なので、金融プロフェッショナルの専門人材がいる。さらにグループで金融ライセンスを増やしており、関連して金融関連業務が増えている状況。
グループ全体でシナジーを拡大できるよう人材最適化を図るなど対応し、売上が一気に伸びない限り、ある程度コストは適正化していくよう考えている。

【リテール・フィンテック】

- Q3) 金融ライセンスについて従前より増やす予定と開示されているが、1年前に開始された金融サービス仲介業は未取得の状況。今後は新たにライセンス取得を目指していくのか、また目的やスケジュールに関してはどうか。
- A3) 銀行、証券、不動産、保険の代理業が一つのライセンスでできるようになる金融サービス仲介業のライセンスは取得準備を進めてきたが、当初よりも取り扱い商品のラインアップには制限がある状況。例えばデリバティブが対象外など。従来の金融商品仲介、銀行代理業ラ、保険代理業を取得できれば全て扱えるため、新たなライセンスの取得よりも現在グループ子会社が保有する第二種金融商品取引業などの金融ライセンスの組み合わせで対応する方法を考えていく。

【その他】

- Q4) 米国における金利引き上げや、止まらない円安など、現在の経済環境は御社にとって逆風か、チャンスか伺いたい。日銀がゼロ金利を解除した場合の御社のシナリオも教えてほしい。
- A4) 短期的には当然市場がいい方がいい。為替、暗号資産など、どれもマーケットが堅調な時はユーザーのアクションのボリュームが大きくなる。
ただし、相対的に考えると、マーケットが良くて調子がいい時は他のプレイヤーも調子がいい。
マーケットが停滞している時の方が、金融機関は順位が入れ替わったりする。今のような状況は顧客満足度も下がりやすい。顧客が不満を抱えているときに乗り換えが起きやすい。ネット完結だけではなく、対面においても同じようなことが起きる。
日銀の金利上昇局面では、大きいのは為替インパクトだが海外取引は今のところ少ない。今後は増やしたいが、足元での動きはまだない。
- Q5) 前期に大きく投資を行った『鬼速PDCA』について、リスクリングが話題にもなっているが、反響はあるのか。足元の状況と今後の見通しを伺いたい。
- A5) 『PDCA Cloud』がまさにど真ん中のサービスになる。2-3年前までは米国におけるHR Techの分野で労務管理サービスやバックオフィス管理サービスが多かったが、去年辺りからスキルテックというリスクリング市場が拡大している。日本でも人材の採用難がよく話題となっているが、米国の方が採用は難しい状況。その中で未経験者を採用し、その人たちのスキルを上げることで専門人材を育てるスキル系のサービスが多く出てきている。
『PDCA Cloud』に近いサービスでユニコーン企業も出てきている。
反響としては、鬼速に投資したことで経営者リードが増え、間接的に問い合わせが増加する等、前期の投資による大きな間接的なリターンが結果としてでてきている状況。
- Q6) 金融教育について、個人向けのメディアもしくはリアルでの新たなアクションは考えているか。ZUUとして具体的な施策について現時点で進めていることがあれば教えてほしい。
- A6) 金融機関や教育業界などが金融教育に力を入れている。そのようなケースでは大体サイトやコンテンツが必要になる。当社はZUU online運営で培った金融情報コンテンツの企画制作力やテクノロジーに強みがある。これまでも複数の金融機関と金融専門のオウンドメディアの開設から運用支援をしているがそのような動きを取り込み、一緒に活動していく

ことを考えている。また、『ZUU online』には会員機能がある。月額課金、都度課金の仕組みを活用することができれば、金融プロフェッショナルによる金融教育の講座を作ることにもできる。金融教育のプレイヤーが今後は増えていくと思うので、それらのコンテンツ・アグリゲーターというポジシ等も含め色々な可能性を検討している。

■ 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。なお、業績見直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上、本ファイル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