

2023年8月24日

投資家の皆様へ

株式会社 Z U U  
コーポレート・ディベロップメント室

2024年3月期第1四半期決算オンライン決算説明会 質疑応答（要約）

日時：2023年8月17日（木）16：00～17：30

出席者：代表取締役 富田 和成

執行役員 コーポレート・マネジメント・カンパニー 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。

【業績】

- Q1) 第1四半期の業績は前年同期比で大幅な減収・減益だが、通期着地見込みに対する進捗をどのように評価しているのか。
- A1) 例年通り業績推移は下期偏重になる予想であり、今期予想で開示しているレンジ開示の予想内の進捗となっている。
- Q2) 前回決算説明会で3年後にEBITDAで最低40億円という説明があったが、その中で今回の決算の結果は多くの株主の期待を裏切る結果だったと認識している。毎四半期でアルゴリズムの理由に成績不振を繰り返しているが、根本的に解決することは難しいか。
- A2) キャッシュカウ事業であるメディア広告は、ビジネスモデル上Googleアルゴリズムの影響を受けやすくその影響が目立ってしまう状況。今回改めて事業ドメイン名を変更したことで、金融トランザクションに注力する方針を掲げているが、組織も事業も転換期として捉えていただきたい。今後、金融トランザクションを中心にGoogleアルゴリズムの影響を受けないような事業を中心に成長させていく予定。

【フィンテック・トランザクション】

- Q3) プライベート・ウェルス（PWM）の総資産額表示からAUMに変更した理由を教えてください。
- A3) プライベート・ウェルス（PWM）はあくまで顧客の背景資産の累計であり、収益に対する直接的な数値ではないため、投資家の方から見ると業績との連動がわかりづらいという課題があった。PWM総資産額は、総資産額の大きいお客様一人の登録で数字が跳ね上がることがあるため、今回からはKPIをAUM（実際の預かり資産累計額）とした。一方、背景資産の拡大もAUMやGMVの拡大という意味では一つの指標ではあるため、開示については今後も検討していく。わかりにくいという声が多かったので、現時点ではわかりやすさを追及した結果、今回の変更に至った。

Q4) 預かり資産に比べて流通総額が低い印象を受けるが、なぜか。

A4) 預かり資産は増えても顧客ニーズを満たすことを最優先にしているため、トランザクションを生み出すことを優先していない。今後は顧客ニーズの高い商品を組成し、より安定供給できる体制を整えていく。AUMが積み上がる=ストックの拡大のため、その積み上がりは今後はより事業への影響が大きくなっていく見込み。

Q5) 資産管理サービスは会員サイトが見当たらないが、クローズドな中でやっているのか。そうであれば貴社の強みの会員専用サイトを作成し、商品等をわかりやすく並べるなどし、窓口を広げてはどうか。

A5) 現在はクローズドで運営をしている。ただし今後は、管理などオペレーション周りの検討も必要だと考えており、会員サイト化も重要だと感じている。サイト上で商品を閲覧し、購入までできるようなサービス設計も以前から実現していきたいことの一つであり、優先順位を上げて引き続き考えていきたい。

Q6) ユニコーンの案件組成が止まっているのは発行を希望する企業はあるが審査を厳しくしているため募集に至らないのか。そもそも発行を希望する企業が現れないのか。ビジネスコンテストやアクセラレーションプログラムなど良い取り組みはしていると思うが、案件組成には繋がらなかったのか。

A6) ユニコーンの案件組成が止まっているのは、いただいた2つの理由いずれもだと思っている。ユニコーン社のメンバーは元々金融機関出身者が多く、非常に厳しく審査を行なっている。一方、そもそも発行を希望する企業開拓も苦戦しており、仰っていただいた通り、ビジネスコンテストの実施やアクセラレーションプログラムの取り組みなども行なっていたが、今のところは具体的な案件には繋がっていない状況。  
7月末には、ユニコーン社が東京都による「株式を活用したクラウドファンディングによるベンチャー企業支援」事業の取扱ECF事業者に認定されたことで、取扱ECF認定事業者に支払う手数料の一部が助成されるという取り組みも開始した。  
決算発表の資料でも説明したが、実際のインターネット上でのクラウドファンディングだけでなく、M&A等によるエクイティ支援（調達支援やコンサルティング支援）などはグループでシナジーがあって案件が取れているので、今はそちらを重視して動いている。ZUUの調達チームと密に連携しており、今はそちらの方の事業貢献が大きい状況。

Q7) COOLは調達額が積み上がっているように見えるが、事業進捗は順調か。

A7) COOLは案件組成が順調に積み上がっており、案件は過去一度もデフォルトしておらず、金利5%の案件などを安定して提供できている。案件の募集もすぐに満了する状況になっており、投資家からの信頼が高まってきていると感じている。

#### 【フィンテック・プラットフォーム】

Q8) Google コアアルゴリズムアップデートの対策について伺いたい。SEO以外にSNSを活用した流入の獲得など 外的要因ではなくコントロールできる部分での施策はあるか。売上割合の高いコア事業をSEO頼りというのはかなりリスクが高いかつ実際に売上も下がってきているため対策を伺いたい。

A8) 前年度対策を講じた施策から大きく見直しを図ってきている。結果、ユーザーに高く評価されている良いコンテンツをモニタリングし、検証し直した。例えば「クレジットカードを比較検討したい」、「ゴールドカードを比較検討したい」というニーズのユーザーがいた場合、それぞれのユーザーのニーズを満たすコンテンツは何かを突き詰めて作成する必要がある。Needs Mets と呼ばれる Google アルゴリズムへの対応だが、特にそこに注力して継続し対策を講じていく。

Q9) Google コアアップデートに対する改善はいつ頃になりそうか伺いたい。

A9) 第2四半期に入って改善の兆しが少しずつ見え始めている。社内の体制を変更し、自分も監督するようにした。今はロジックや改善すべきポイントが見えてきたという状況。元の水準に戻るまで明確に結果が出てくるのがいつか、明確な回答は難しいが、第2四半期から第3四半期で結果が見えてくると予想している。

Q10) メディア事業の Google コアアップデートの影響が大きい今、IFA の実店舗展開を考えてみてはどうか。

A10) 実店舗を持つことについては、時期は決めていないが可能性はそれなりにある。売上1000億円以上の大手不動産企業が保有するプラットフォームがあるが、売上・利益規模拡大の要因が、実店舗を持ちそこで不動産を仲介できたことにある。その発想から自身もビジネスモデルを考えており、過去にデジタル店舗をプラットフォーム上に掲載したこともある。時期は決めていないが、実店舗も重要な策として認識している。

#### 【その他】

Q11) 今回、事業ドメイン名を変更した理由は何か。

A11) 以前より金融トランザクションを戦略の中心に据えていくことを示していたが、ドメイン名からも戦略を明確に示すことが必要だと感じ変更に至った。以前のドメイン名は個人向け、法人向けという対象ユーザーで区分していたが、今回の変更で明確に事業がドメイン区分になった。

#### ■ 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 コーポレート・ディベロップメント室 [ir@zuuonline.com](mailto:ir@zuuonline.com)

以 上