

2023年11月17日

投資家の皆様へ

株式会社ZUU  
コーポレート・ディベロップメント室

2024年3月期第2四半期決算オンライン決算説明会 質疑応答（要約）

日時：2023年11月15日（水）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) 売上進捗が24%と大幅に遅れているが原因は何か。また業績予想に関して変更はあるか。

A1) レンジ上限に対しての売上進捗のことだと思うが、進捗率は24%ではなく上限に対して現状34%となっている。計画当初から下期偏重の計画となっており、業績予想は今のレンジ予想のまま据え置く。

【フィンテック・トランザクション】

Q2) 金融事業で現在回しているPDCAを一部でもいいので教えて欲しい。

A2) 事業を推進する上での具体的なPDCAについては開示していないので控えさせていただく。決算説明資料P.9に4つの金融トランザクション事例を掲載したが、それらの推進はチームとしてオペレーションの仕組みができています。一人の営業に依存するのではなくスケールアップにできる仕組みづくりを推進しています。

Q3) 金融トランザクションの事例として、顧客や御社が提案している金融商品が挙げられているが、なぜ他の大手金融機関では同様の提案ができないのか。御社の提案が選ばれる理由を教えてください。また、今後も御社の提案が顧客に選ばれ続けるために何が必要だと考えているか。

A3) 顧客、商品供給元、アドバイザー、弊社の四方よしとなるよう、バランスをとれていることが弊社の特徴。金融ライセンスを保持したうえでイノベーションを起こしており、イノベーションのジレンマを抱えなくても良いところが大手金融機関とは異なる点と考えている。

Q4) 金融事業が順調のようだが、昨年末に買収した子会社のZUU Wealth Management (以下、ZWM) の影響なのか。M&A時に想定していた買収後の計画に比べて進捗はどうなのか。

A4) ZWMの事業はグループ化以降、順調に拡大している。グループ化当初の目論見通りにPMIは推移しているが、今回の金融事業好調の要因はZWMだけではなくZUU本体の金融事業の増収増益によるものも大きい。

#### 【フィンテック・プラットフォーム】

Q5) Googleコアアップデートの影響でメディア事業側の業績は厳しいと思うが、今後組織の撤退/縮小等の判断はあるのか

A5) 現状撤退は考えていないが、一事業として取捨選択の検討は常にしている。SEOの影響で事業の見通しが立てづらい状況ではあるが、下期は徹底したコスト削減を実施する予定。今期からは体制も変更してコストは改善傾向にある。ここからさらにコスト削減を推進し、利益創出につなげていきたい。

Q6) Googleコアアップデートで影響を受けるのはSEOメディアを事業運営している会社全てがそうだと思うが、SEOメディアを事業運営し続ける限り、このような不確定要素は消えないのではないか。思い切って金融事業に振り切るといった判断はないのか。

A6) 大前提として、どの事業もあらゆる選択肢が常にありえると考えている。SEOメディアの収益をあげていくことは重要ではあるが、弊社が推進していきたいのはあくまでもメディアプラットフォームを金融取引につなげていくことであり、広告売上よりも市場規模の大きい金融取引額を伸ばしていくことと考えている。

#### 【その他】

Q7) ChatGPTが御社の業績に与える影響があれば、マイナス面、プラス面を教えて欲しい。

A7) マイナス面は、ChatGPTの精度が高くなっていくことでGoogleを活用した検索が激減する未来が考えられるということ。ただ、そのような状況はまだ先だと考えている。プラス面は、メディアのコンテンツ制作のプロセスにChatGPTを組み込むことによる品質や生産性の向上と考えており、実際にChatGPTを活用した取り組みは開始している。

Q8) 今後のIR戦略や株価向上・流動性向上施策などあれば教えていただきたい。

A8) 現時点で公開できることはないが、IRチームを中心に常に検討はしている。まずは業績目標を達成し、しっかり利益を出すことが一番のIR、株価、流動性向上につながると考えているので、目下業績目標の達成に向けて事業推進に注力していく。

Q9) M&Aを実施するに当たって、どれくらいの規模感、買収額を考えているか教えていただきたい。

A9) M&Aの案件次第にはなるが、外部ファンド等とともに自社サイズの10-20倍のサイズまでは上限の可能性としてありえる。金融ライセンス等を持っていない限り、売上数千万レベルの企業をM&Aすることは考えていない。M&Aの買収額レンジは相手先次第で幅広く考えていきたい。

Q10) 今、富田社長がZUUを経営していてワクワクしていることを教えていただきたい。

A10) 金融プラットフォームを作ると発言してから10年が経過し、今、金融トランザクションが四半期で倍増してきている。お客様の声を聞くと資産運用、資産管理でお役に立てていると感じることができている。金融事業に本格的に取り組み、お客様の資産運用への貢献を感じることができており、非常にワクワクしている。

Q11) アトラエ社がSMBCグループと合弁会社を設立し、「SMBC Webox」の提供を開始し始めたが、同様に御社もどこかの大企業と合弁会社を設立する or 傘下に入り相手先のリソースを活用し、推進していく等は、手段の一つとしては考えていますでしょうか。

A11) 現状決まっていることはないが、さまざまな企業と提携や協業のご相談をいただいている。提携で事業拡大することも手段の一つと考えている。ZUUが傘下に入るかどうかはわからないが、そのようなオプションの可能性もないわけではない。

Q12) ユニコーンはいつ損切りするのか。

A12) ユニコーンに限らずZUUの各事業もすべて、業績の好不調に関わらず常にあらゆる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