



株式会社ZUU
(東証グロース：4387)

2025年3月期
通期決算説明資料

金融×ITでイノベーションを
誰もが夢に向かって走ることができる世界を実現する

01 — 2025年3月期 業績ハイライト

02 — 2026年3月期 ドメイン別業績

03 — 2026年3月期 通期ガイダンス

04 — ZUUグループの成長戦略 (再掲)

05 — Appendix

01 — 2025年3月期 業績ハイライト

1. 今期はフィンテック・プラットフォームの構造改革（送客メディア事業を合併会社化し、持分法適用会社に移行）、フィンテック・トランザクションの事業成長に向けた経済界の株式取得など、**資本活用による大規模な組織構造転換を実施**。金融トランザクションで見込んでいたファンド収益が営業利益外となる**期初想定外の要因もあり、営業利益は未達も売上高は達成**。
2. フィンテック・プラットフォームは、引き続きGoogleコアアップデートによる送客メディア事業への影響が大きく前期比で減収減益。**送客メディア事業を第4四半期から3社合併会社（約7.7億円で70%を株式譲渡）として運営を移管。フィンテック・プラットフォームは金融・不動産DX事業のみの、ボラティリティの低い事業構造へ**。
3. フィンテック・トランザクションは順調に伸長し、**前期比で増収増益**。前期に組成した大規模ファンドの償還等があったためAUMやGMVは前期比で減少するも、**収益性の高い案件売上が拡大**。経済界の株式取得により法人ネットワークも拡大し、今後の事業成長に向けた基盤強化も実施。

期初計画で業績に織り込んでいたファンド報酬や送客メディア事業による営業利益が対象外となるなど、期初計画との変動要因を加味した調整後業績を整理。売上高は達成、営業利益もほぼ計画通り着地。

(単位：百万円)

	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 調整後通期実績 (期初計画からの変動要因込み)	期初計画からの変動要因
売上高	2,899	2,908	2,993	3,168	・ 監査法人との認識齟齬により期初計画に織り込んでいたファンド報酬175百万円※
営業利益	115	220	14	205	・ 監査法人との認識齟齬により期初計画に織り込んでいたファンド報酬175百万円 ・ 送客メディア事業の連結対象外による第4四半期の営業利益見込み16百万円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△45	6	120	過去 最高益 120	・ 送客メディア事業の吸収分割・一部株式譲渡による譲渡益769百万円等（約320百万円が課税） ・ ファンドのキャリー報酬の約△10百万円 ・ 固定資産の減損△60百万円、税効果会計の影響△156百万円

※ 売却益については、売却収益から売却原価を控除した額

フィンテック・トランザクションが50%以上に大幅増収するも、フィンテック・プラットフォームは引き続き減収。
2025年1月に実施した送客メディア事業の合併会社化による一部株式譲渡により、純利益は黒字化。

(単位：百万円)

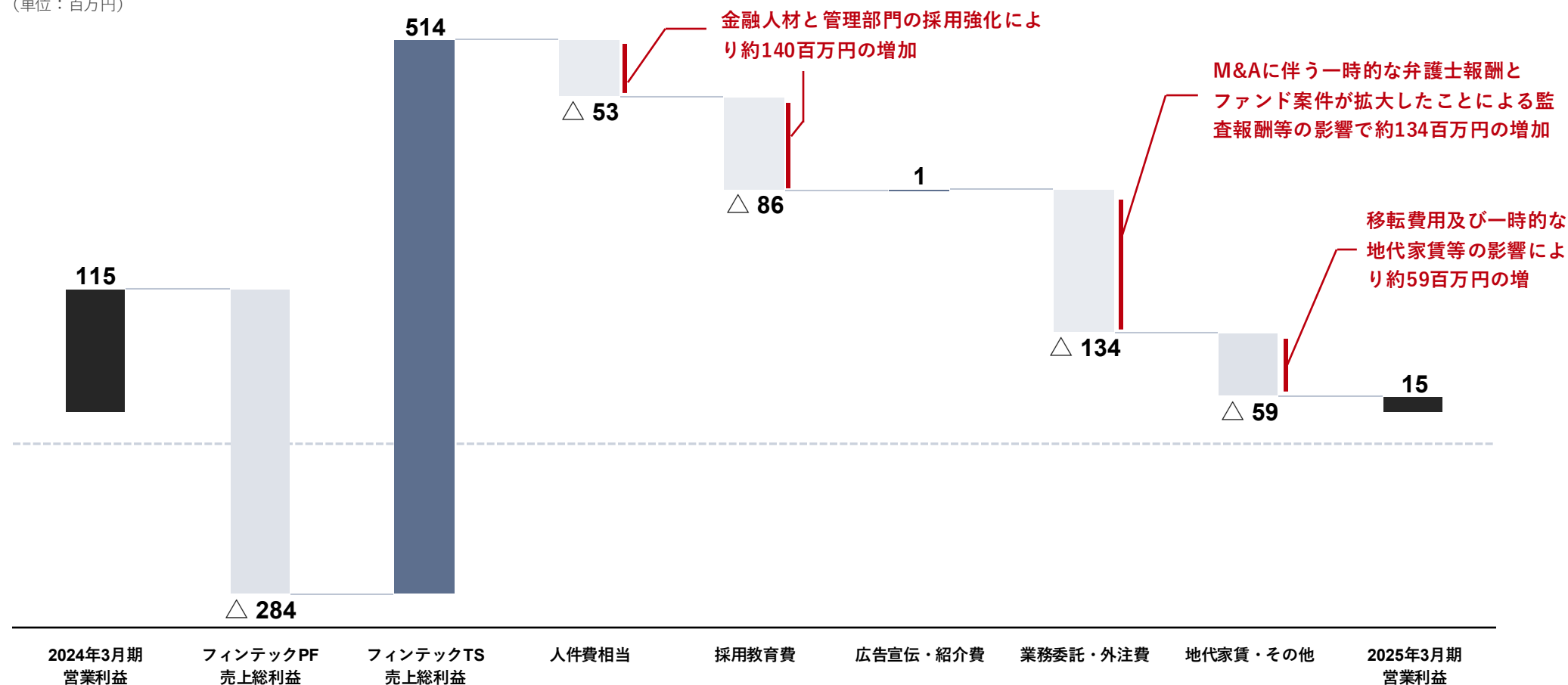
	2024年3月期	構成比 %	2025年3月期	構成比 %	前年同期比 %
売上高	2,899	100.0	2,993	100.0	+3.3
フィンテック・プラットフォーム	1,657	56.2	1,104	36.9	△33.2
フィンテック・トランザクション	1,242	42.8	1,889	63.1	+51.9
売上総利益	1,904	65.7	1,960	65.5	+2.9
販売管理費	1,789	61.7	1,946	65.0	+8.7
営業利益	115	4.0	14	0.5	△87.4
親会社に帰属する 当期純利益	△45	-	120	4.0	-

過去
最高益

営業利益の増減要因（前期比）

フィンテック・トランザクションの売上総利益が前期比で大幅に増益。一方、金融事業や管理部門の人的資本への先行投資による人件費・採用教育費、M&Aやファンド組成を中心とした弁護士報酬や監査報酬等の専門家報酬、移転費用や移転に伴う一時的な地代家賃の増加等により、販管費が大幅に増加。

（単位：百万円）



2025年3月期
連結業績

通期累計

売上高

2,993百万円
(前期比 +3.3%)

営業利益

14百万円
(前期比 △87.4%)

第4四半期単体

売上高

833百万円
(前期比 △4.0%)

営業利益

111百万円
(前期比 △42.0%)2025年3月期
ドメイン別業績※

フィンテック・プラットフォーム

売上高

1,105百万円
(前期比 △33.3%)

営業利益

400百万円
(前期比 △14.8%)

フィンテック・トランザクション

売上高

1,889百万円
(前期比 +52.1%)

営業利益

602百万円
(前期比 +111.0%)

第4四半期単体業績

311百万円
(前期比 △31.2%)173百万円
(前期比 △5.0%)523百万円
(前期比 +25.4%)202百万円
(前期比 +27.5%)

フィンテック・トランザクション

主要KPI

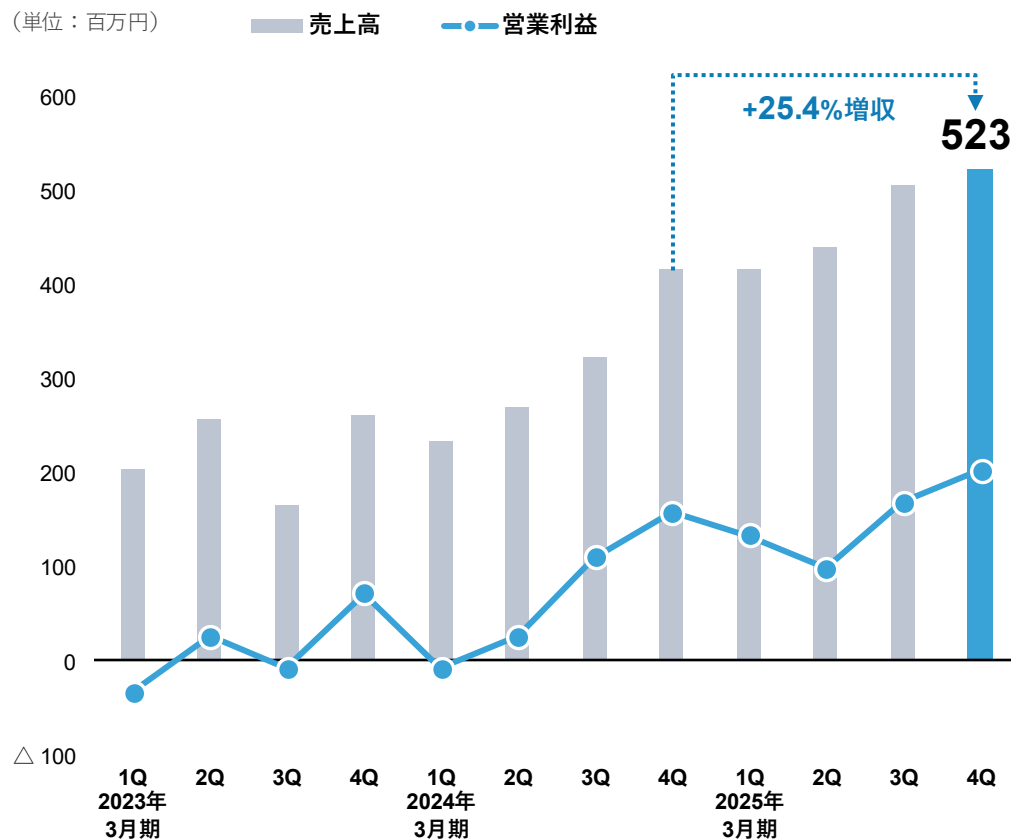
累計調達支援額

約172億円
(前期比+56.3%)AUM
(預かり資産運用額)約386億円
(前期比△13.0%)GMV
(金融取引流通総額)約26億円
(前期比△59.1%)

概要 フィンテック・トランザクションへの業績伸長

フィンテック・トランザクションが引き続き順調に業績伸長。
さらに投資を拡大し、フィンテック・トランザクションを中心に業績拡大を目指す。

フィンテック・トランザクションの四半期業績推移※



フィンテック・トランザクション累計調達支援額の推移

(単位：百万円)
20,000

15,000

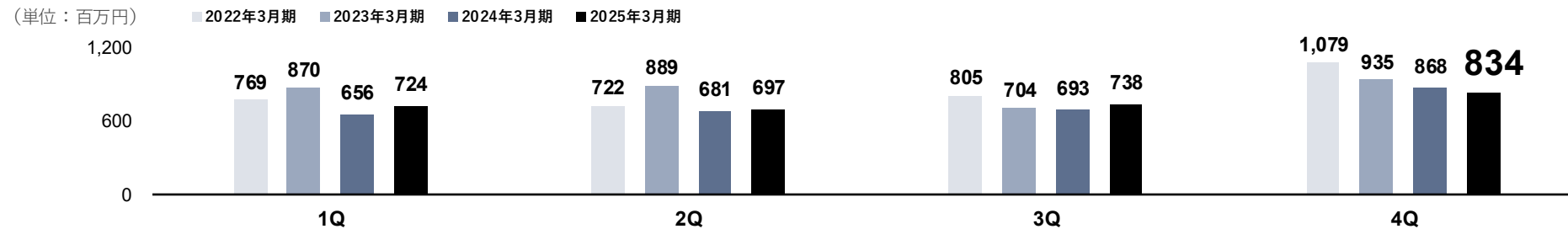
10,000

5,000

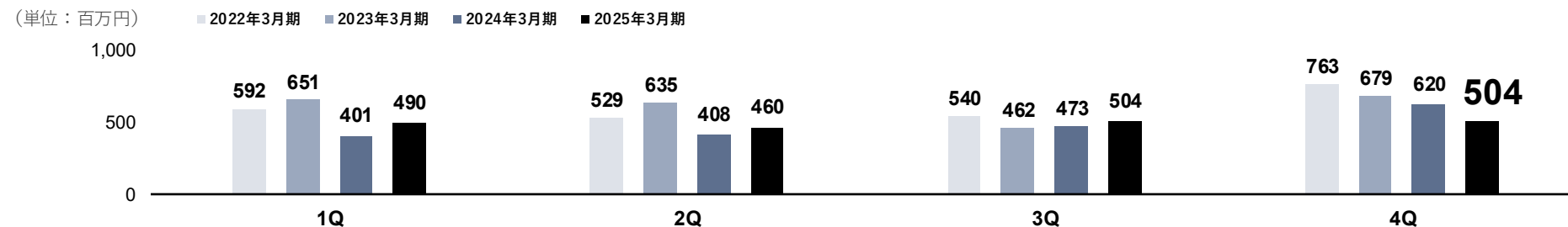
0

※ 営業利益は各ドメインに紐づく直接費のみから集計

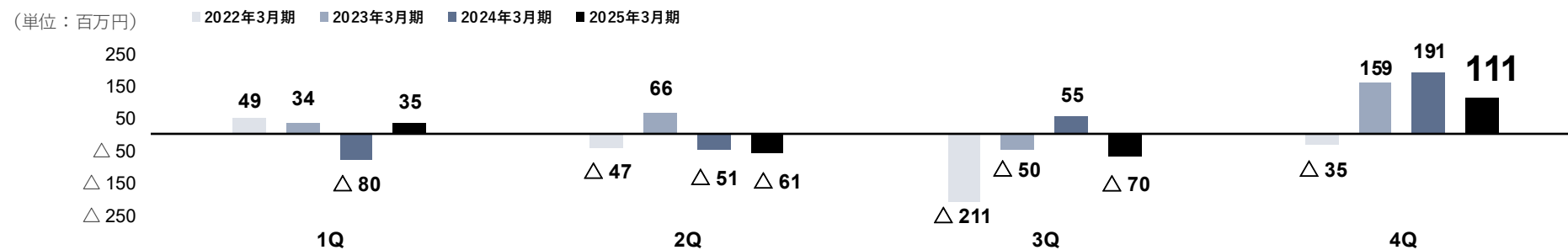
売上高の推移



売上総利益の推移

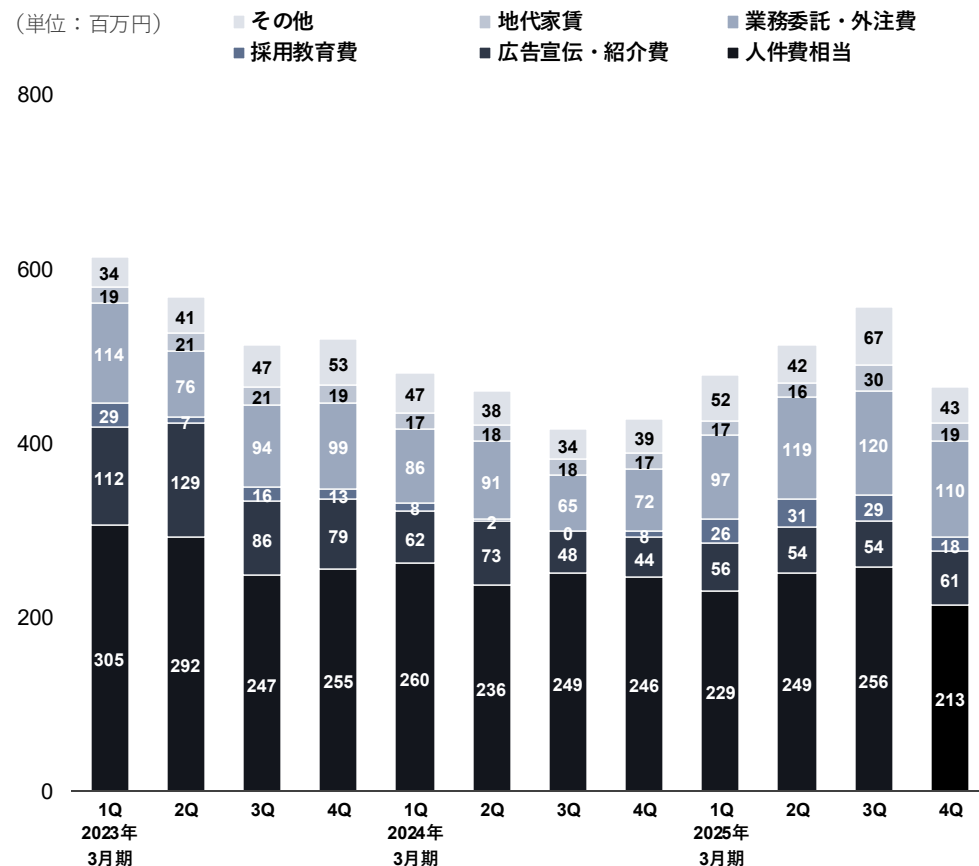


営業利益の推移

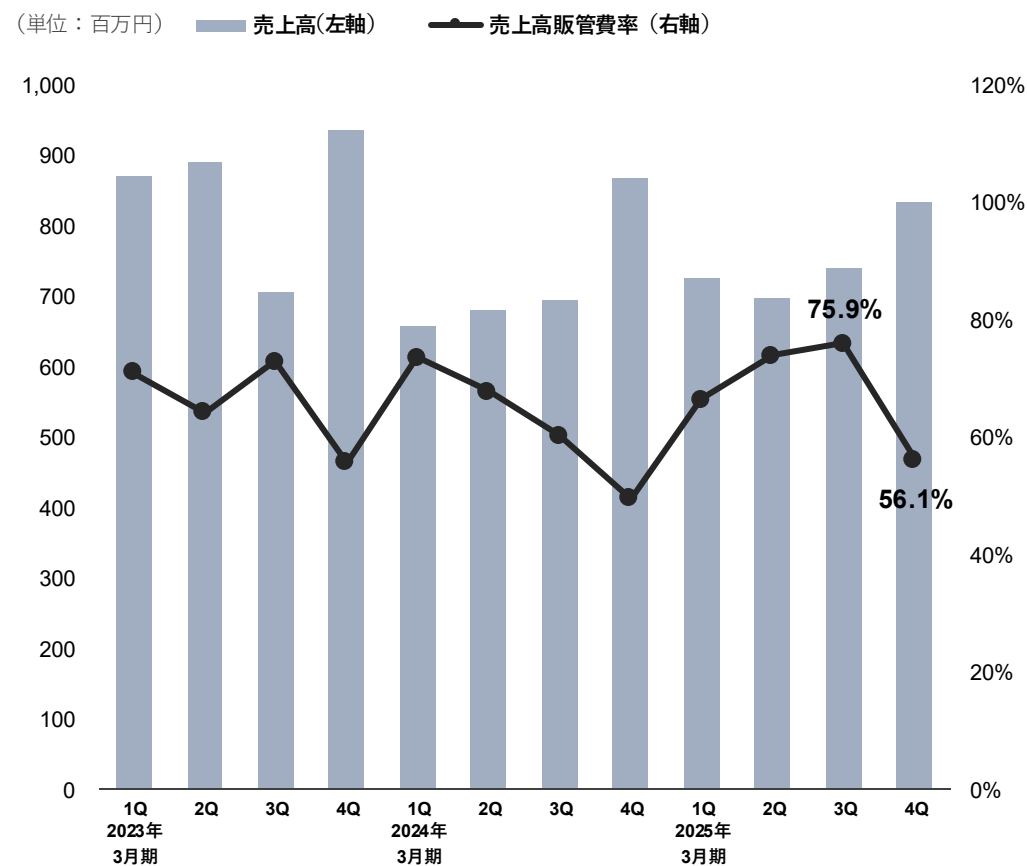


通期では本社移転費用及び移転に伴う地代家賃等の一過性費用の増加等はあるも、第4四半期の販管費は、金融人材等の選別が進み、人件費が前期比約33百万円減少。一方、生産性が向上し、売上高販管費率56.1%とQonQで19.8pt改善。

販売費及び一般管理費の四半期推移



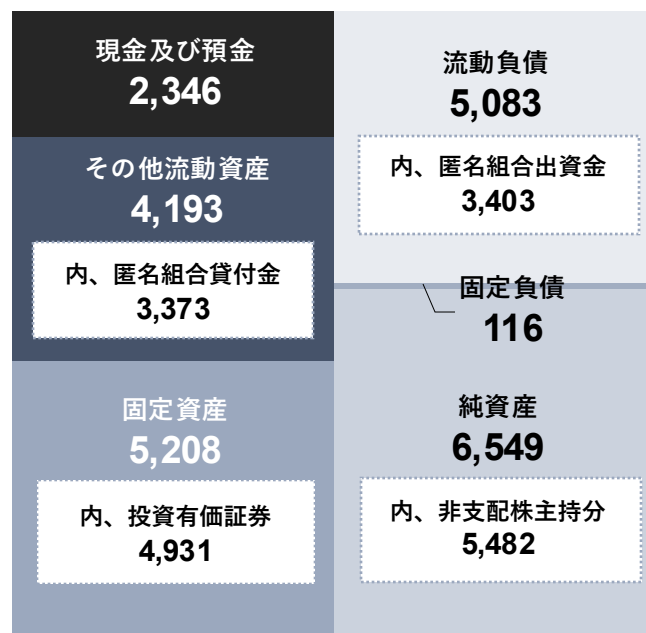
売上高販管費率の四半期推移



貸借対照表の状況

金融事業のファンド組成による投資有価証券（非支配株主持分）の一部売却、融資型クラウドファンディング案件組成による匿名組合貸付金（匿名組合出資金）の償還等により、総資産は9,645百万円に減少。ファンドの運用資産等を除くと総資産は2,568百万円。

2024年12月末時点



自己資本比率： 8.4%

47.0%

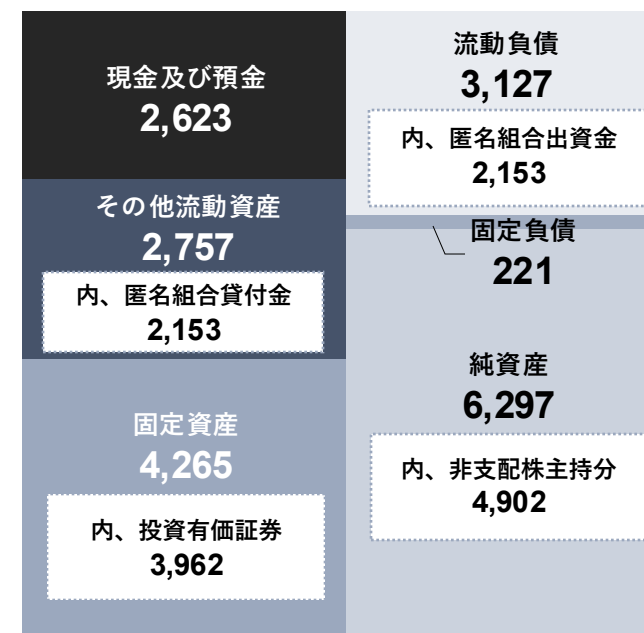
ファンドの運用
資産等を除く

流動比率： 128.7%

177.7%

ファンドの運用
資産等を除く

2025年3月末時点



自己資本比率： 13.7%

51.4%

ファンドの運用
資産等を除く

流動比率： 172.1%

331.4%

ファンドの運用
資産等を除く

金融事業が順調に業績拡大するも、金融人材の人員数は第4四半期で微減。金融人材採用とアカウント・マネジメント制の融合に課題があり、引き続き採用・オンボーディングの改善に取り組む。一方、組織構造の改革は進み、送客メディア事業の合併会社化、株式会社経済界の株式取得等により、資本活用による組織強化・事業拡大は大きく進捗。

2025年3月期の注力ポイント5つ

金融取引の
継続拡大
Fintech Transaction



- ・商品ラインアップ強化
- ・マーケティング・セールプロセスDXを推進

金融事業の
人的資本強化
Fintech Transaction



- ・金融事業の人的資本へ投資。報酬制度設計、人材採用、整備投資等

メディア事業の
構造改革
Fintech Platform



- ・コンテンツ強化等のSEO対策に注力

金融・不動産DX事業の
外部パートナー連携強化
Fintech Platform



- ・外部パートナーとの連携により顧客提供プラットフォームの提供価値向上

M&Aの
拡大・活用
Corporate Finance



- ・金融プレイヤーの買収
- ・規律ある投資方針に則ったM&A



- ・前期比で引き続き増収
- ・フィンテック・トランザクションの売上構成比が前期比約+20pt



- ・期初から金融事業の人的資本に投資を拡大
- ・急速に立ち上がるファンド等専門人材採用とアカウント・マネジメント制の融合に課題



- ・送客メディア事業を3社の合併会社化及び株式を譲渡
- ・抜本的な構造改革により、当該事業を第4四半期から持分法適用会社化



- ・金融・不動産DXの新規取り組みを開始するも成果が出るまでに至らず
- ・引き続きマーケティングでの提供価値向上に取り組む



- ・メディア事業の一部を資本活用による再成長の座組みへ
- ・新規M&Aにより経済界の株式を取得

フィンテック・トランザクションの売上に直結する主要KPIとして、当社の金融アドバイザーの基準を満たす金融人材を中心に採用を強化。今期は金融人材の採用強化に伴い採用教育費、人件費が増加するも、採用の見極め・早期戦力化等に課題があり、第4四半期で金融アドバイザー数は微減。

金融アドバイザーの採用強化

金融アドバイザー数※



■ 2024年9月末時点

25名



■ 2025年3月末時点

20名

■ ZUUグループの金融アドバイザー

- ・ 定義：オーナー経営者の経営ファイナンスを個人・法人でトータル3年以上の経験
- ・ 対象：グループ会社全体

金融アドバイザーの営業組織強化

アカウント・マネジメント制による営業組織強化

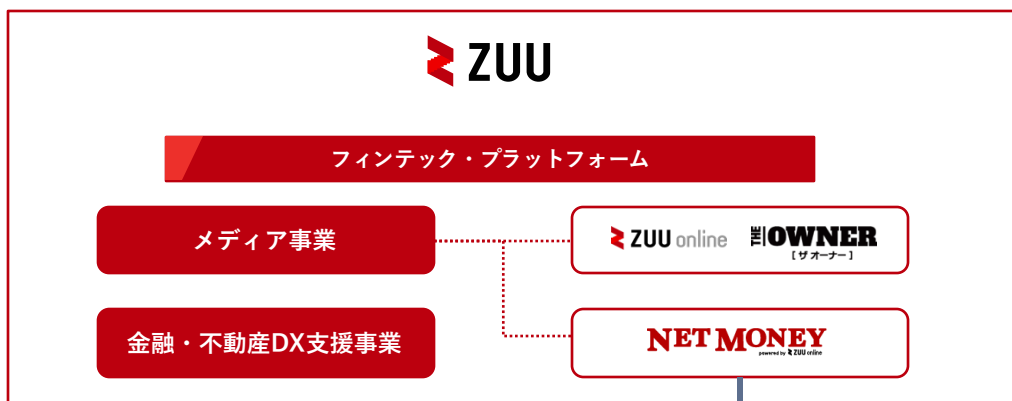
- ・ 金融アドバイザーによる営業組織をアカウント・マネジメント制に変更
- ・ 担当領域、担当チームごとにアカウントマネージャー、アカウントエグゼクティブ、ビジネスディベロップメントを設置
- ・ 新規営業～商談～新規契約～追加契約までを組織化・最大化



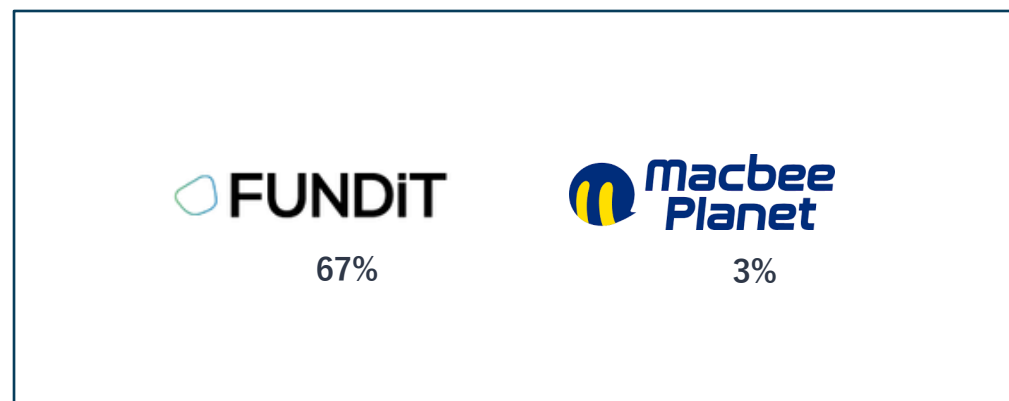
※ 金融アドバイザー数のKPIは半期ごとに開示予定

Googleコアアップデートの影響を受けて業績低迷していた送客メディア事業を第3四半期に吸収分割し、合併会社化。3社による再成長の座組みとともに、株式の70%を約7.7億円で譲渡。取得した資金をフィンテック・トランザクションへ資本投下へ（P.18-19）。

STEP1：新会社の設立及び吸収分割



STEP2：2社に対する新設子会社の株式譲渡



②簡易吸収分割

①子会社設立

③株式譲渡（当社30%、FUNDiT67%、Macbee Planet3%の合併会社）



2024年11月29日、株式会社ACNホールディングスとの資本業務提携を締結。

ACNホールディングスが保有する中小企業ネットワークに対して、当社のDX支援・デジタルマーケティングのサービス連携により、商品力を強化。双方での事業シナジーを模索。

ACNホールディングスの概要

社名	株式会社ACNホールディングス
所在地	大阪府大阪市中央区城見2丁目1番61号
代表者の役職・氏名	藤岡 義久
事業内容	オフィスソリューション、分譲オフィスソリューション、並びに小口化所有オフィス「Aシェア」の組成販売。
資本金	100,000,000円
設立年月日	2024年3月1日

業務提携の内容



金融・不動産会社に対するDX支援
デジタルマーケティングのノウハウ



オフィスソリューション事業による
中小企業のネットワーク

■ 業務提携による取り組み

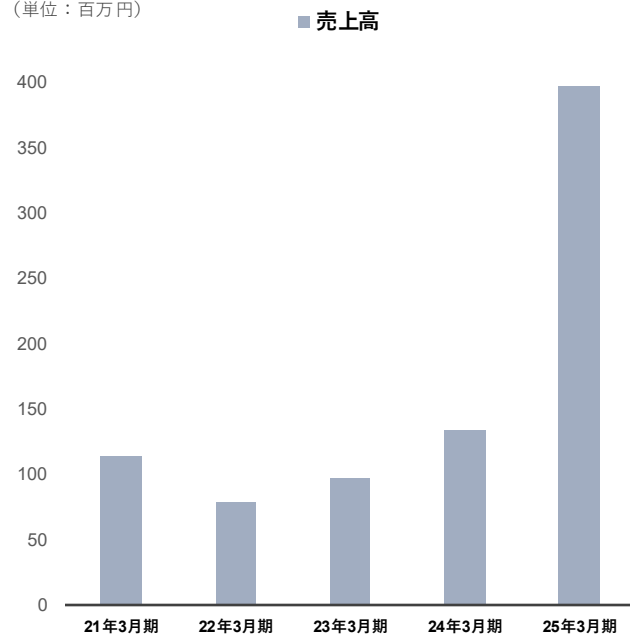
- 当社によるACNの不動産小口販売事業「Aシェア」に対するマーケティング支援
- ACNのオフィスソリューション事業の商品力強化を目的とした合併会社の設立※
- その他、両社の相互協力体制の構築など

※ 設立予定の当該合併会社の諸条件は今後、両社協議の上で決定

クラウドファンディング事業は時間を要するも前期から売上高が急成長。営業利益は黒字化。過去実施したM&Aは全てグループ参画後、回収フェーズへ。ZUU Wealth Managementは前期から売上高が倍以上に成長。再現性を持ったM&A戦略が形になってきており、取得資金を元に今後はM&Aの拡大・活用をさらに加速。

クラウドファンディングの業績伸長

(単位：百万円)



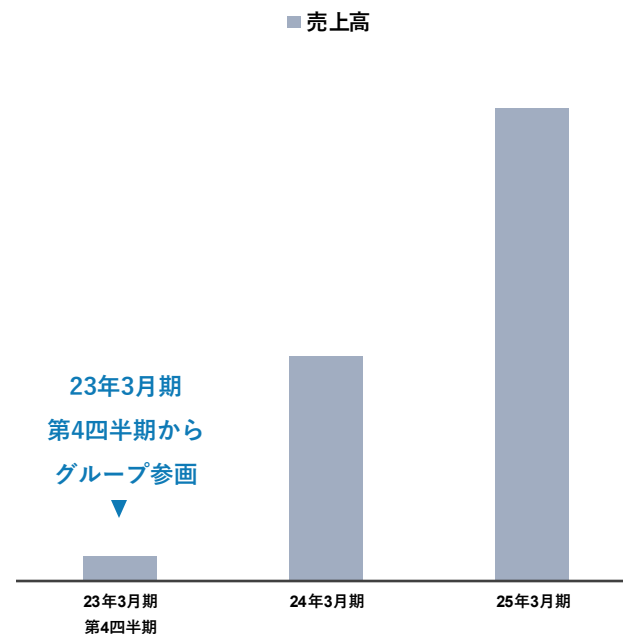
フィンテックサービス (クラウドファンディングなど)



グループ化から時間を要するもファンド商品の組成等により伸長。

ZUU Wealth Managementの業績伸長

■ 売上高



ファイナンスプレイヤー (IFA・金融仲介業・金融機関など)

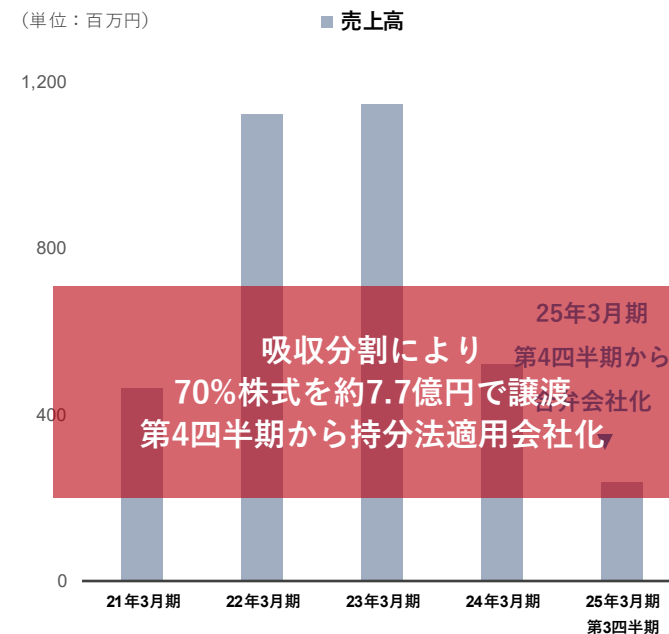


(現ZUU Wealth Management)

グループ化直後から急拡大し、ウェルス・マネジメント事業を牽引。

NET MONEYの立ち上げ～業績伸長～一部譲渡

(単位：百万円)



フィンテックメディア (Webメディア)



事業買収後、送客メディアを立ち上げ成長。今期4Qから合併会社化。

2025年3月19日、株式会社経済界の第三者割当増資を引き受け。経済界の株式40.3%を取得と同時に、役員の過半数に当社メンバーを選任することでPMI体制を強化。経済界の業績向上及び双方の事業シナジーの創出に取り組む。

ZUUグループ



フィンテック・トランザクション

金融事業



Unicorn ZUU Funders
ZUU Wealth management

コンサルティング事業



鬼速

増資引受け

株式40.3%

役員過半数

の選任

経済界グループ



出版事業

広告事業



100%子会社

経済界倶楽部

コミュニティ・イベント事業



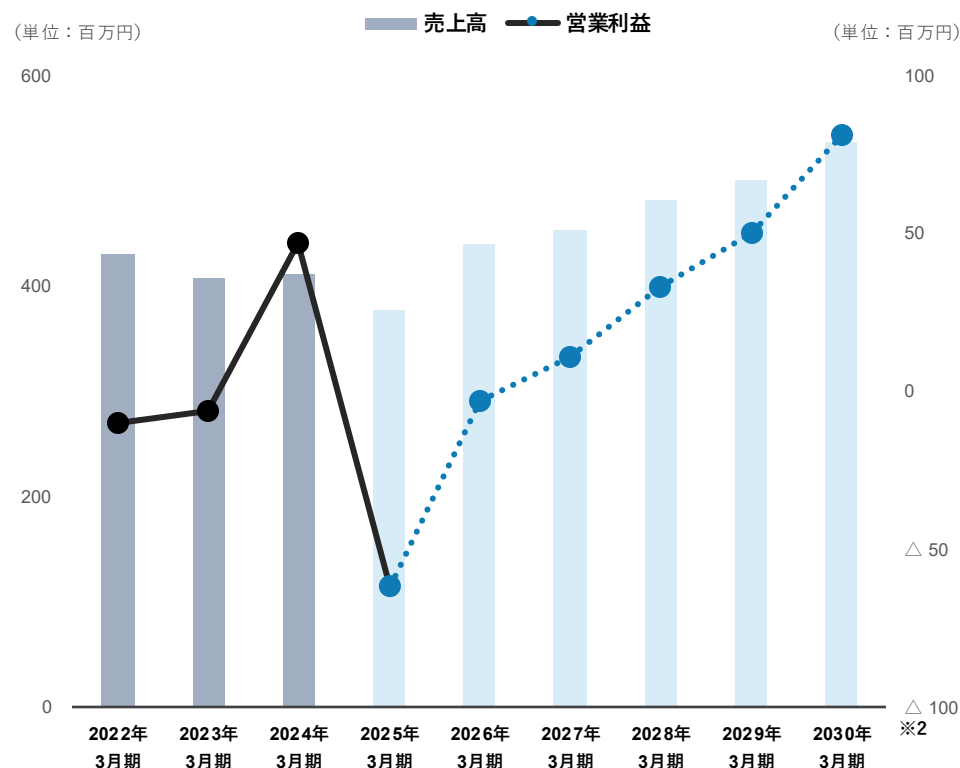
コスト構造の見直しをはじめ、当社ノウハウを活用した新規施策、事業シナジーの創出により、経済界の早期業績改善に取り組む。2027年3月期からの黒字化・業績拡大を目指し、PMI等を推進。

経済界の業績予想

■ 今期の業績影響 2025年3月期の通期決算から連結対象となる見込みだが、PL影響はなくBSのみ影響。

■ 来期以降の業績影響 2026年3月期は赤字幅は削減するも、やや赤字となる見込み。一方で業績改善・成長に向けた事業連携等を推進し、2027年3月期からの黒字化を目指す。

業績向上に向けた取り組み



02 — 2025年3月期 ドメイン別業績

フィンテック・プラットフォーム

・売上高：前年同期比△**33.3%**の**1,104**百万円

・営業利益：前年同期比△**14.8%**の**400**百万円

・金融系ワード関連Organic流入数：
対象事業が持分法会社になったためOrganic流入数は開示対象外

・総会員数は堅調に推移。ARPU^{※1}は**約700円**で維持

フィンテック・トランザクション

・売上高：前年同期比**+52.1%**の**1,889**百万円

・営業利益：前年同期比**+111.0%**の**602**百万円

・AUM（預かり運用資産額）：**約386億円**

・GMV（金融取引流通総額）^{※2}：**約26億円**

※1 フィンテック・プラットフォームの直接的なメディア関連売上高から総会員数一人当たり売上高を試算

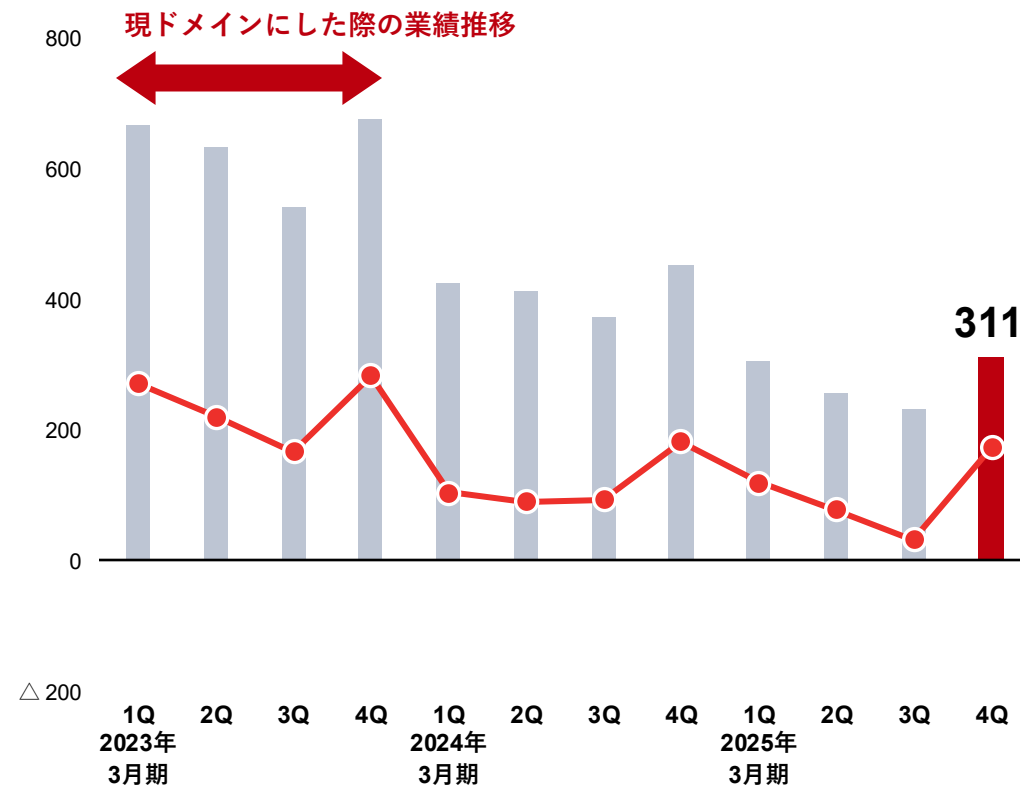
※2 ZUUが取り扱う金融商品取引の流通総額

ドメイン別業績※1の推移

フィンテック・プラットフォームは、金融・不動産DX事業の既存顧客からの大規模受注によりQonQで増収増益※2。
 フィンテック・トランザクションは、引き続き順調に伸長し、QonQで増収増益。

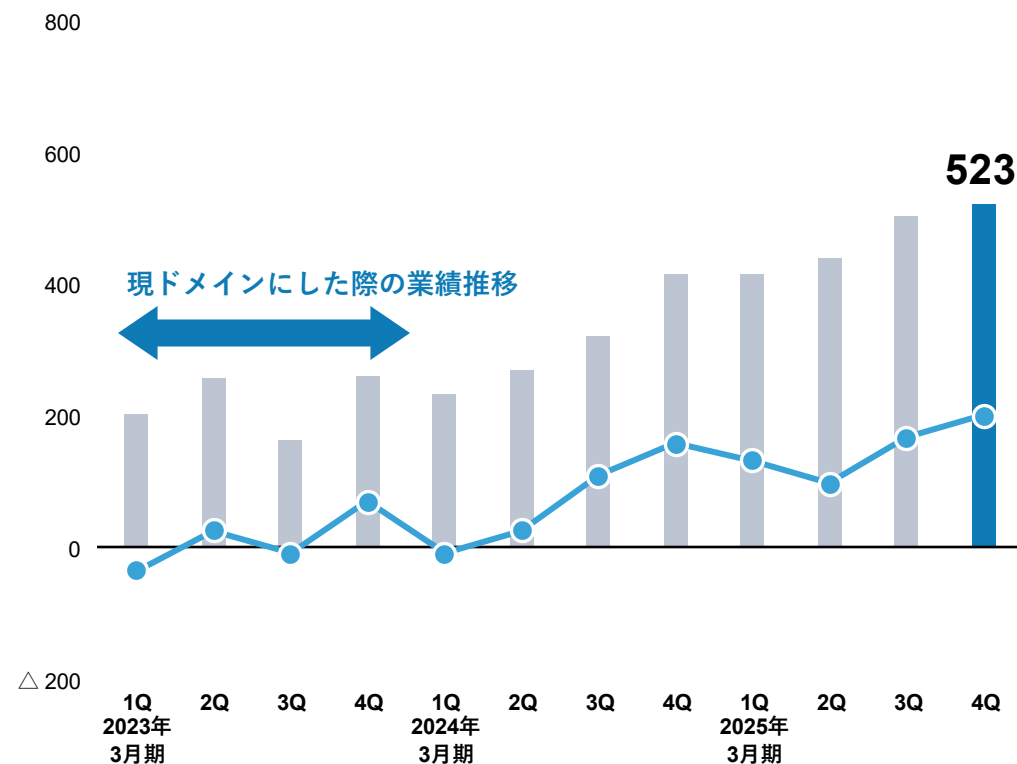
フィンテック・プラットフォーム

(単位：百万円) 売上高 営業利益



フィンテック・トランザクション

(単位：百万円) 売上高 営業利益

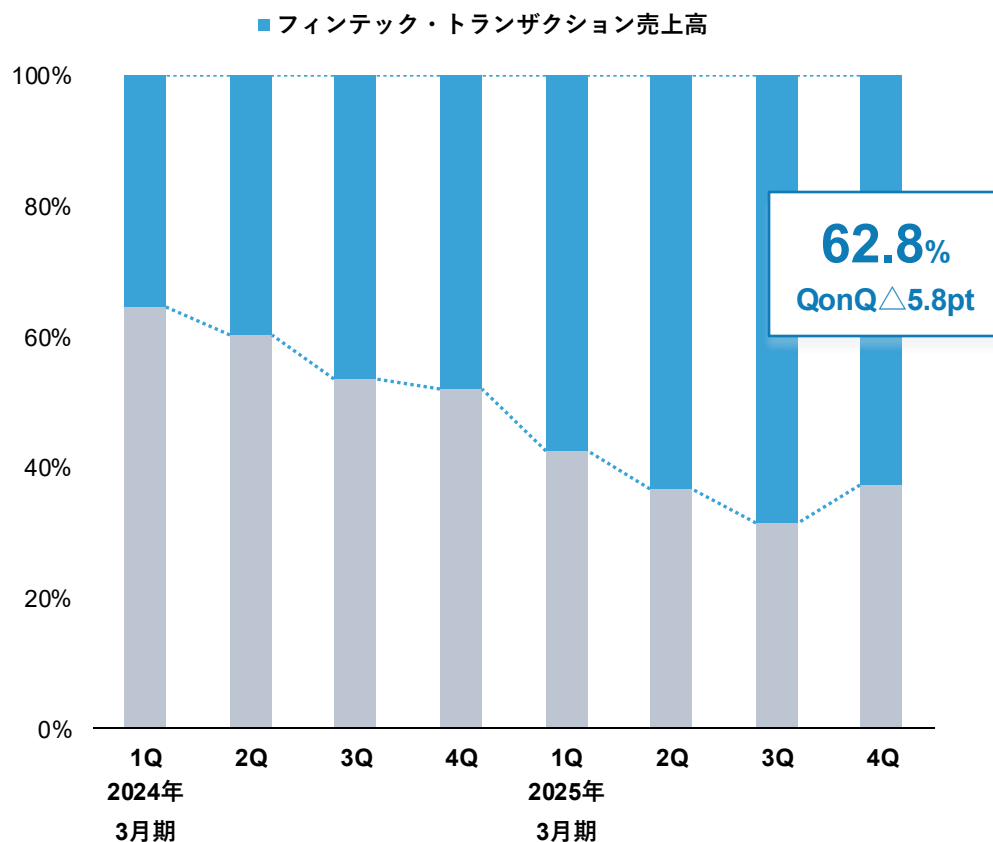


※1 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

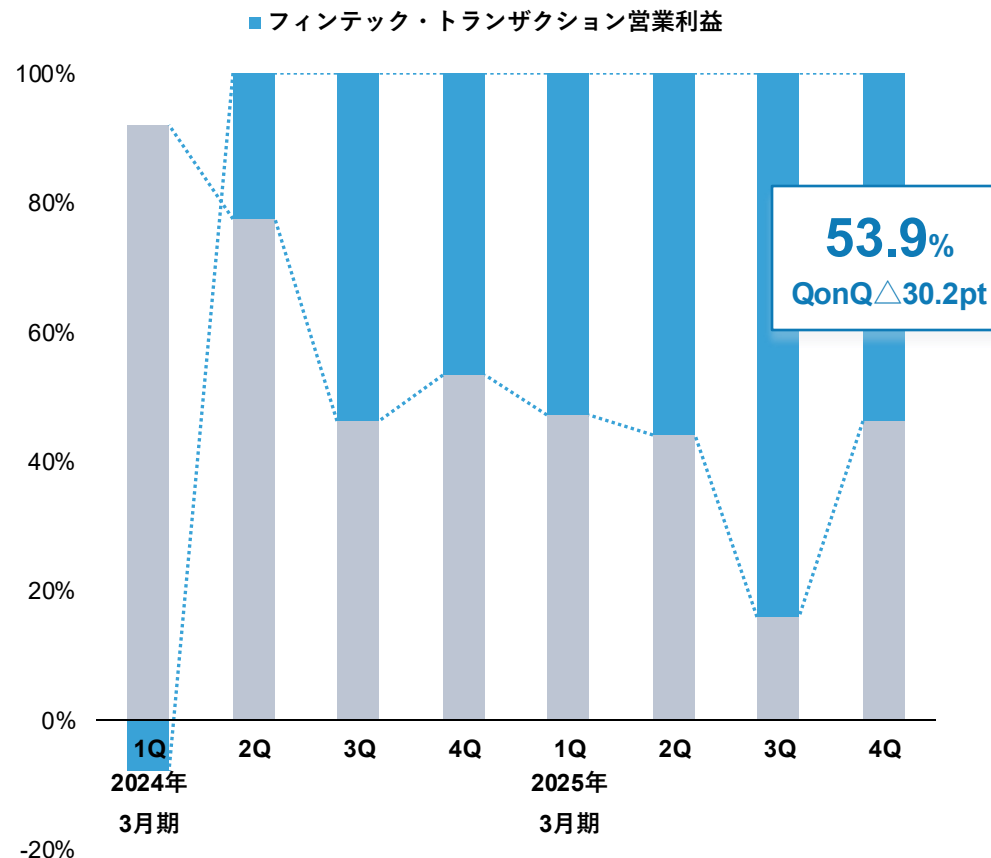
※2 送客事業は4Qから持分法適用となるも、売上高は費用相殺する形で継続計上

第4四半期の売上高、営業利益の構成比はフィンテック・トランザクションが売上高62.8%（QonQ△5.8pt）、営業利益53.9%（QonQ△30.2pt）。第4四半期でフィンテック・プラットフォームに大型案件の受注があり、フィンテック・プラットフォームの売上高、営業利益の比率がQonQで微増。

売上高構成比の四半期推移



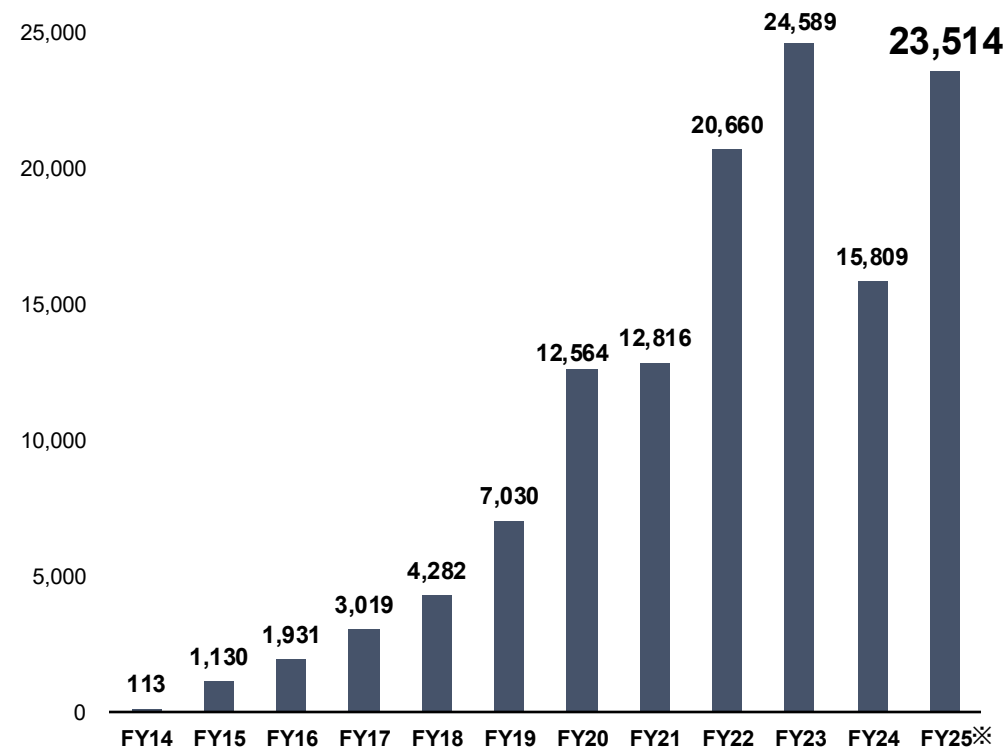
営業利益構成比の四半期推移



メディア・プラットフォーム全体の訪問者数は、他社連携のメディアのトラフィック増加により復調。
会員数はウェビナー等のデジタルマーケティング施策により順調に増加。

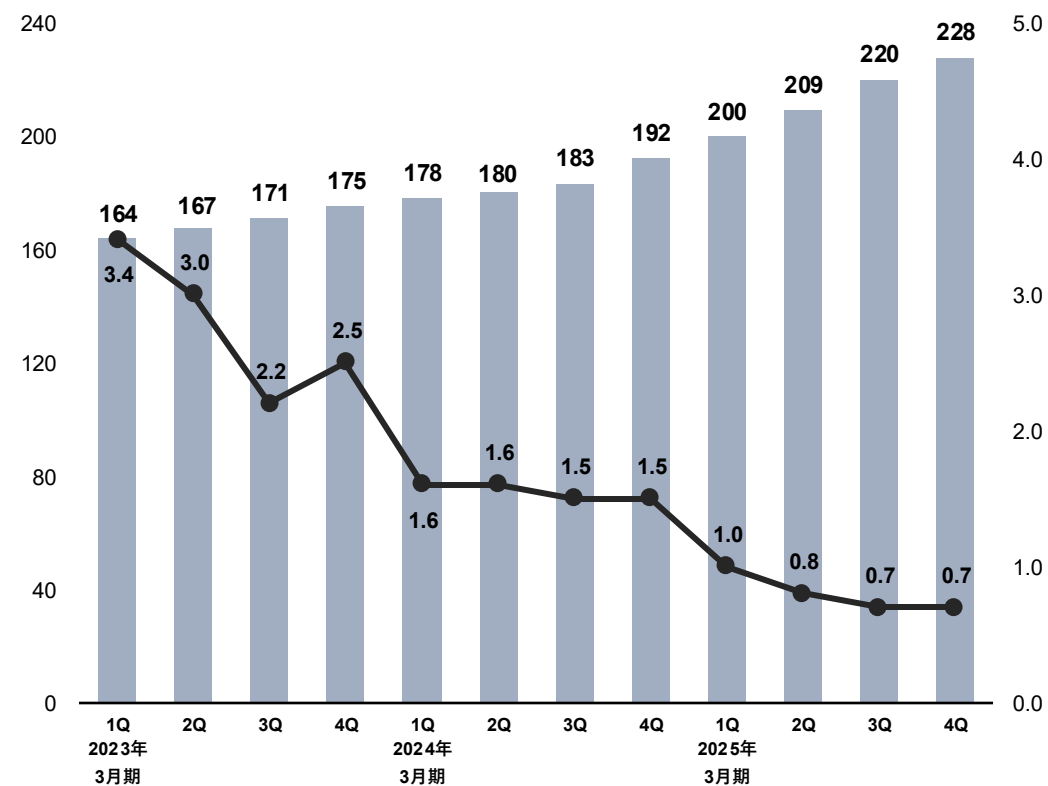
訪問者数

(単位：千人) ■ 訪問者数



総会員数 / ARPU

(単位：千人) ■ 総会員数 (左軸) ● ARPU (右軸) (単位：千円)



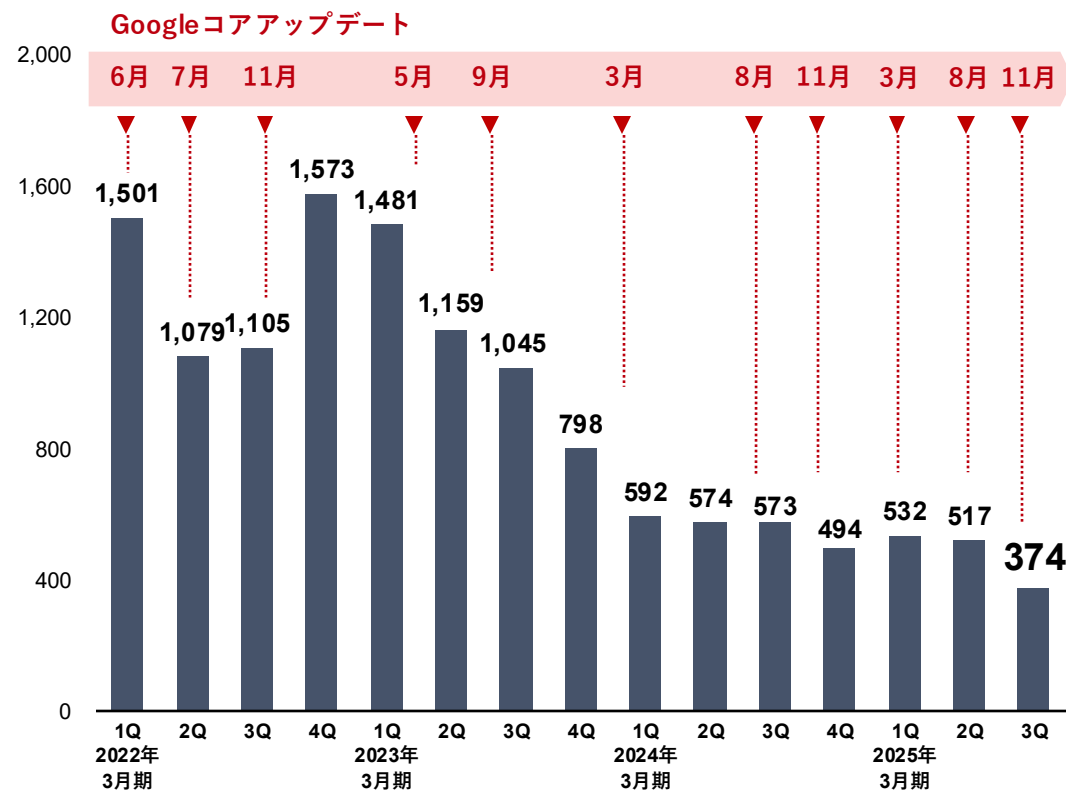
※ 2025年3月末時点

金融系ワード関連Organic流入数の推移

送客メディア「NET MONEY」は第4四半期から他社との合併会社化し、持分法適用会社になったため、KPIの開示は除外。

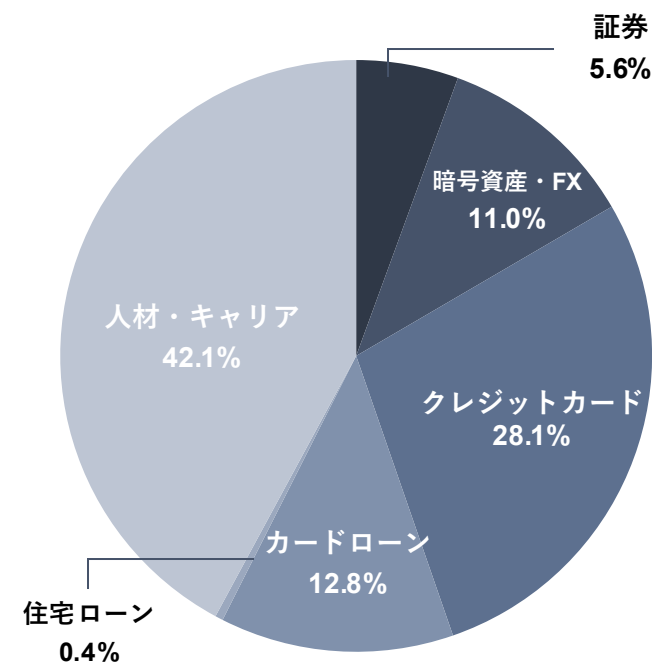
金融系ワード関連Organic訪問者数の推移

(単位：千UU) ■ Organic訪問者数



パーティカル領域別※Organic流入の構成比

(2024年12月末時点)



※ 各領域でのパーティカル・メディア化により、『NET MONEY』『ZUU online』に加え、各パーティカル・メディアの数値を合算。

商品 金融トランザクションの事例 (2024年3月期第2四半期決算説明資料より再掲)

ZUUグループが培ってきた競争優位性を活用した資産運用のソリューションを提供。

商品・サービス提供の具体例

	保有資産	ZUUが選ばれた理由	売買金融商品
事例① 40代 上場企業オーナー	50億円程度 (自社株中心)	法人のファイナンス戦略と合わせながら、資産運用と税務対策を、資金調達と資産管理会社の組み合わせにより最適化できた点を評価	外国債券・ブリッジローン 計9億円
事例② 50代 元企業オーナー	300億円程度 (セルアウトの現預金)	金融機関でプロ向けに担当してきた債券専門チームによる市場分析と銘柄分析、また各証券会社と在庫不足している債券の引き合いなどにより、他社からの提案のない在庫や条件を提案できた点を評価	外国債券・ブリッジローン 計約3.5億円
事例③ 40代 上場企業オーナー	30億円程度 (自社株中心)	資産運用と税務対策を、資金調達と資産管理会社の組み合わせにより最適化できた点を評価	投資用不動産 約3億円の物件購入予定
事例④ 60代 未上場企業オーナー	200億円超 (法人運用資産含む)	金融・不動産DX支援事業の支援により、オーナーとの関係性が強固なこと。またZUU独自ネットワークによるオルタナティブ提案を評価	オルタナティブ 3億円投資予定

金融商品・サービスを提供

金融系ライセンスを活用し、
富裕層・経営者に金融商品・サービスを提供

保有する金融系ライセンス

第二種金融商品取引業 貸金業 投資助言業 第一種少額電子募集取扱業務
金融商品仲介業 保険代理業 宅地建物取引業

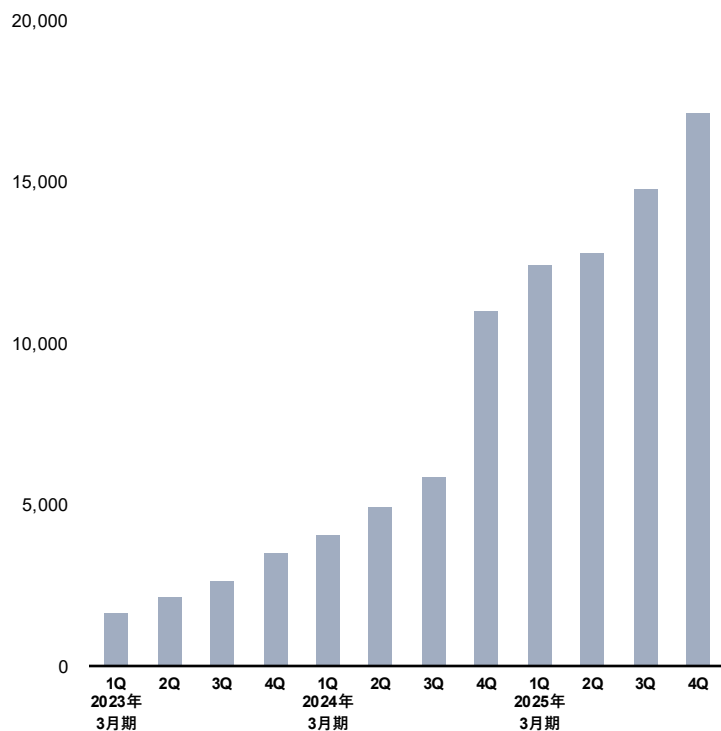
未上場株 デットファンド VC/PEファンド
その他オルタナティブ 不動産 クラウドファンディング
上場株式 債券 投資信託
アドバイザー・マッチング オペレーティング・リース 保険
コンサルティング 有価証券ローン 不動産投資ローン
タックス関連支援 資産管理会社運営 財団設立・運営

M&Aや他社連携により商品ラインアップを拡大

第4四半期の累計調達支援額は約172億円、AUMは約386億円、GMVは約26億円。
AUMは大規模ファンドの償還があったため微減するも、GMVはQonQで増加。

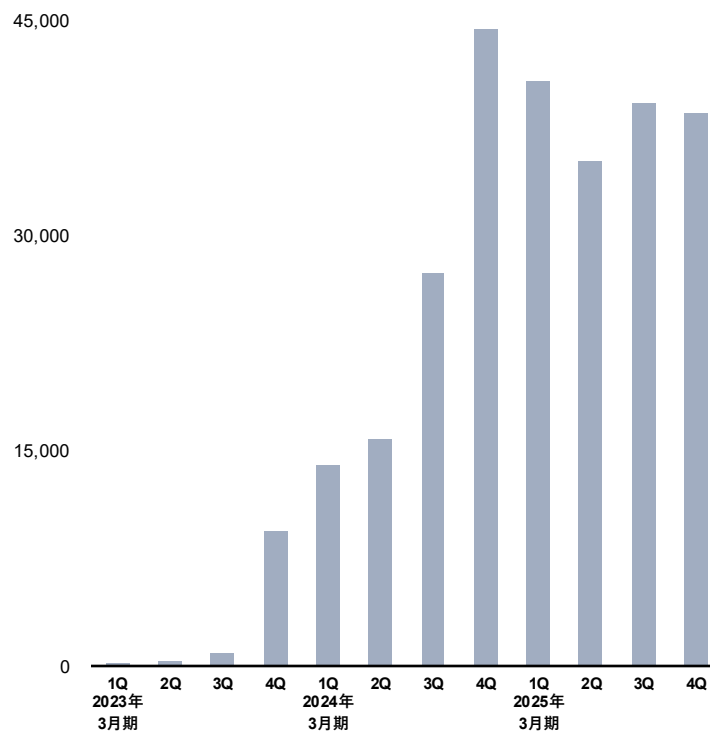
累計調達支援額の推移

(単位：百万円)



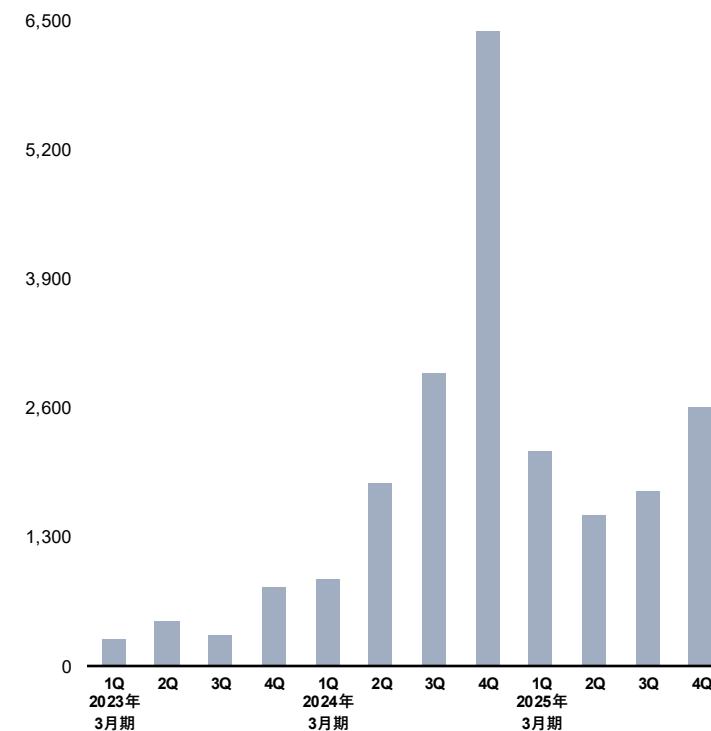
AUM（預かり運用資産額）の推移

(単位：百万円)



GMV（金融取引流通総額）の推移

(単位：百万円)



03 — 2026年3月期 通期ガイダンス

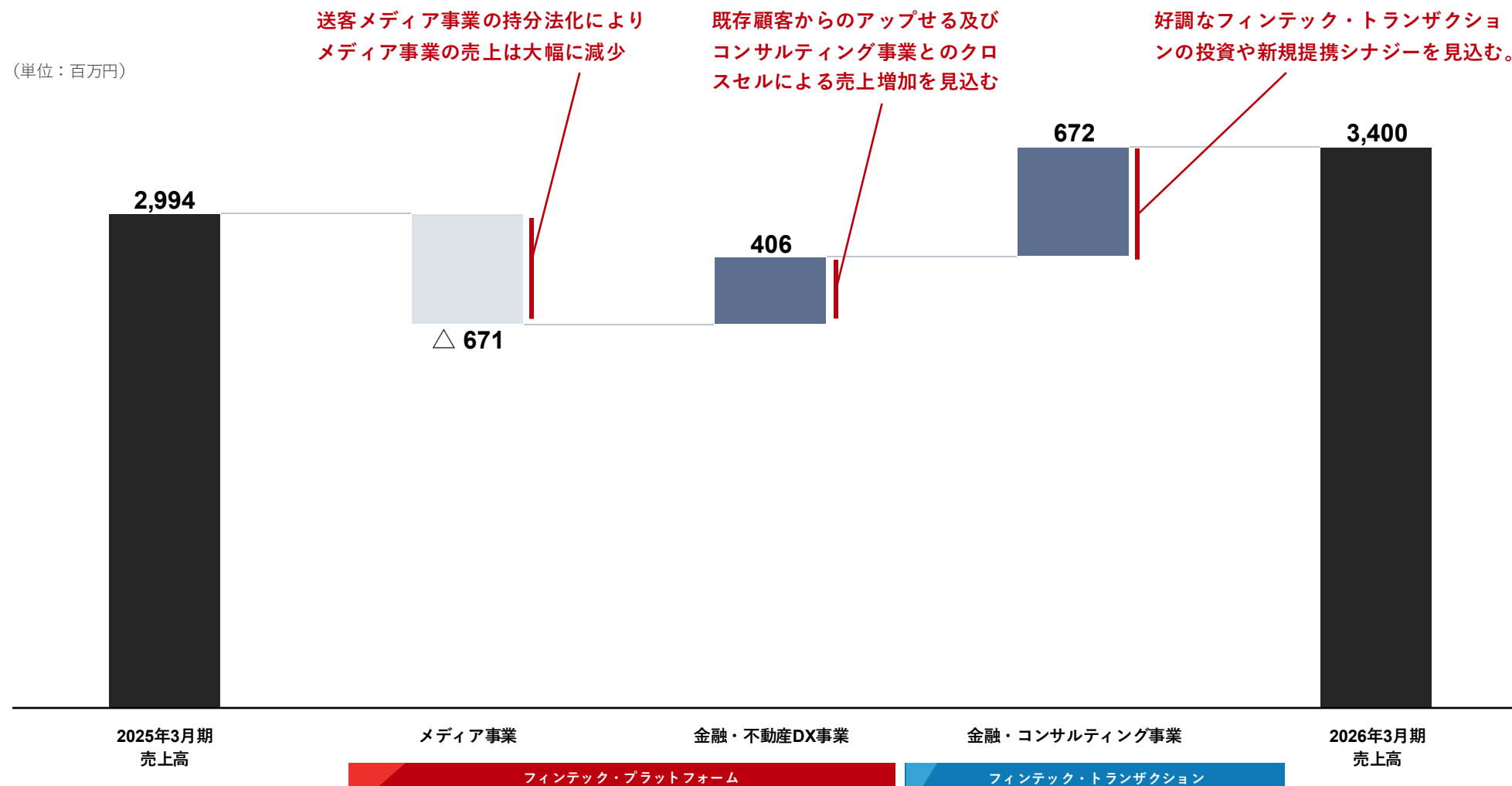
2025年3月期はファンド収益認識による変動要因があったため、2026年3月期はファンド収益を中心とする金融事業のビジネス構造を整理。また、フィンテック・トランザクション領域の新規提携による事業シナジー等、金融トランザクションの拡大による増収増益を見込む。

(単位：百万円)

	2026年3月期 通期ガイダンス	2025年3月期 通期実績	YoY 増減率
売上高	3,400	2,993	+13.6
営業利益	100	14	+614.3

1. 2026年3月期は、引き続きフィンテック・トランザクションの業績が拡大し、増収増益見込み。
2. フィンテック・プラットフォームは送客事業を合併会社化したことで、金融・不動産DX事業を中心に事業推進。既存案件のアップセル及びコンサルティングサービス提供先へのクロスセルに取り組む。
3. フィンテック・トランザクションの金融事業が引き続きグループ全体の業績を牽引。新規提携等による事業シナジー創出により金融トランザクションの拡大に取り組む。M&Aによるグループ強化も引き続き積極的に推進。コンサルティング事業は金融事業との連携によるクロスセルにより顧客先拡大を推進。

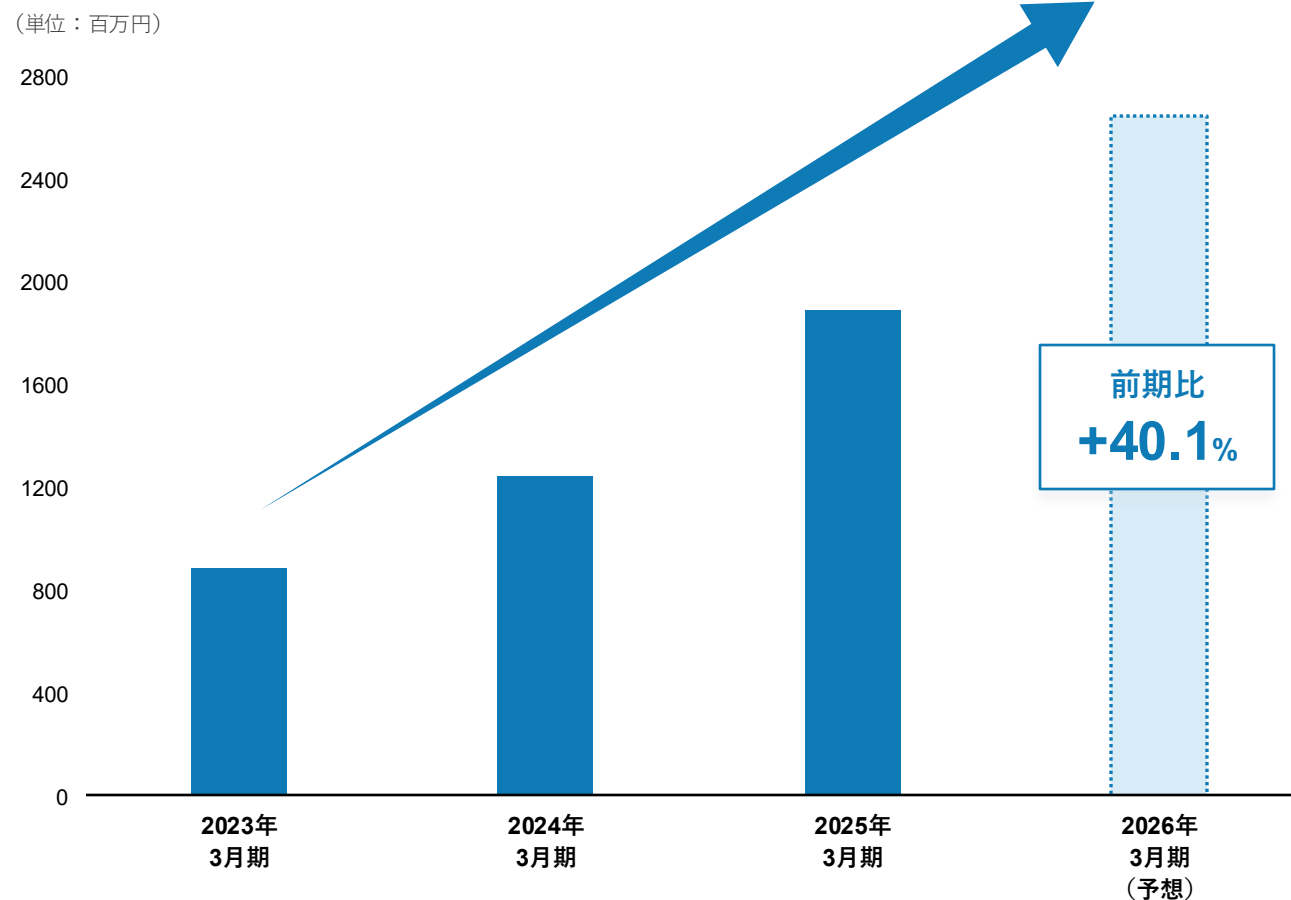
フィンテック・プラットフォームは、金融・不動産DX事業がアップセル、クロスセルによる売上向上を見込むも、前期に合併会社化した送客メディア事業の売上高が減少。フィンテック・トランザクションは新規提携シナジー等による金融トランザクションの売上増加を見込む。



フィンテック・トランザクションの売上高推移

フィンテック・トランザクションが引き続き業績を牽引し、前期比+40.1%の増収見込み。
新規提携・M&Aの積極的な推進による事業シナジー等を含めた、金融トランザクションの拡大に取り組む。

フィンテック・トランザクションの売上高推移



04 — ZUUグループの成長戦略（再掲）

フィンテック・プラットフォーム

メディアを軸に資産運用・投資に興味関心のあるユーザーを獲得。
広告・マーケティング支援を展開

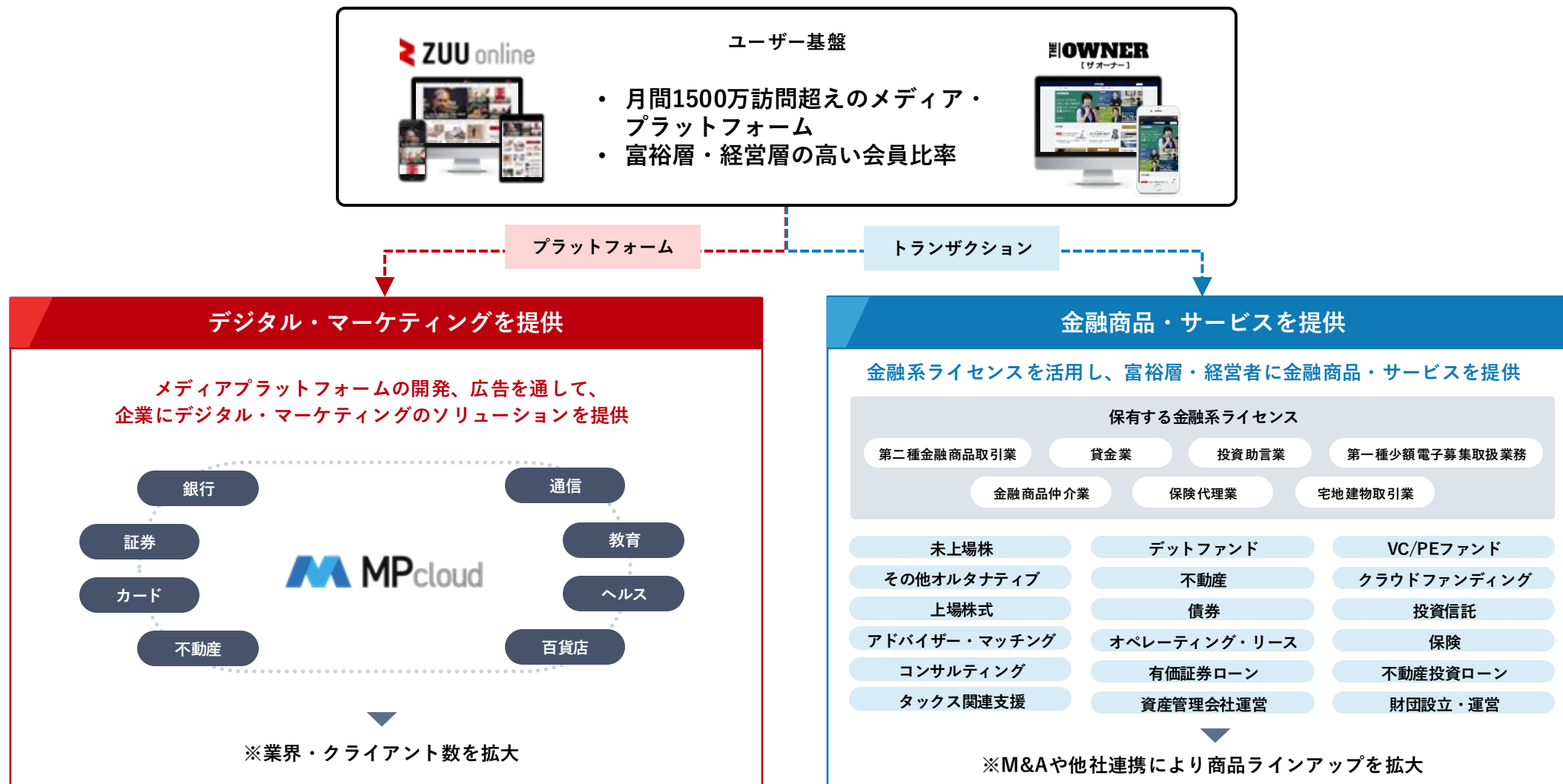
- 祖業である日本最大級の金融メディア『ZUU online』のブランド力、ユーザー基盤を強みに、『NET MONEY』など複数メディアによる月間訪問者数延1500万を超えるメディア・プラットフォームの基盤を構築。（メディア事業）
- 2024年1月からメディア事業の一部である『NET MONEY』を中心とする送客メディア事業を分割し、3社による合併会社化。持分法適用会社として運営を開始。
- 『ZUU online』を支えるCMSをSaaSとしてエンタープライズ中心に提供し、大手金融機関クラスの要求を満たす「セキュアなCMS」を金融業界・不動産業界へ提供し、DXを支援。（金融・不動産DX支援事業）

フィンテック・トランザクション

金融商品のプラットフォームとして、
様々な金融機関とのネットワークを構築。
顧客に最適な金融商品を紹介・アドバイス

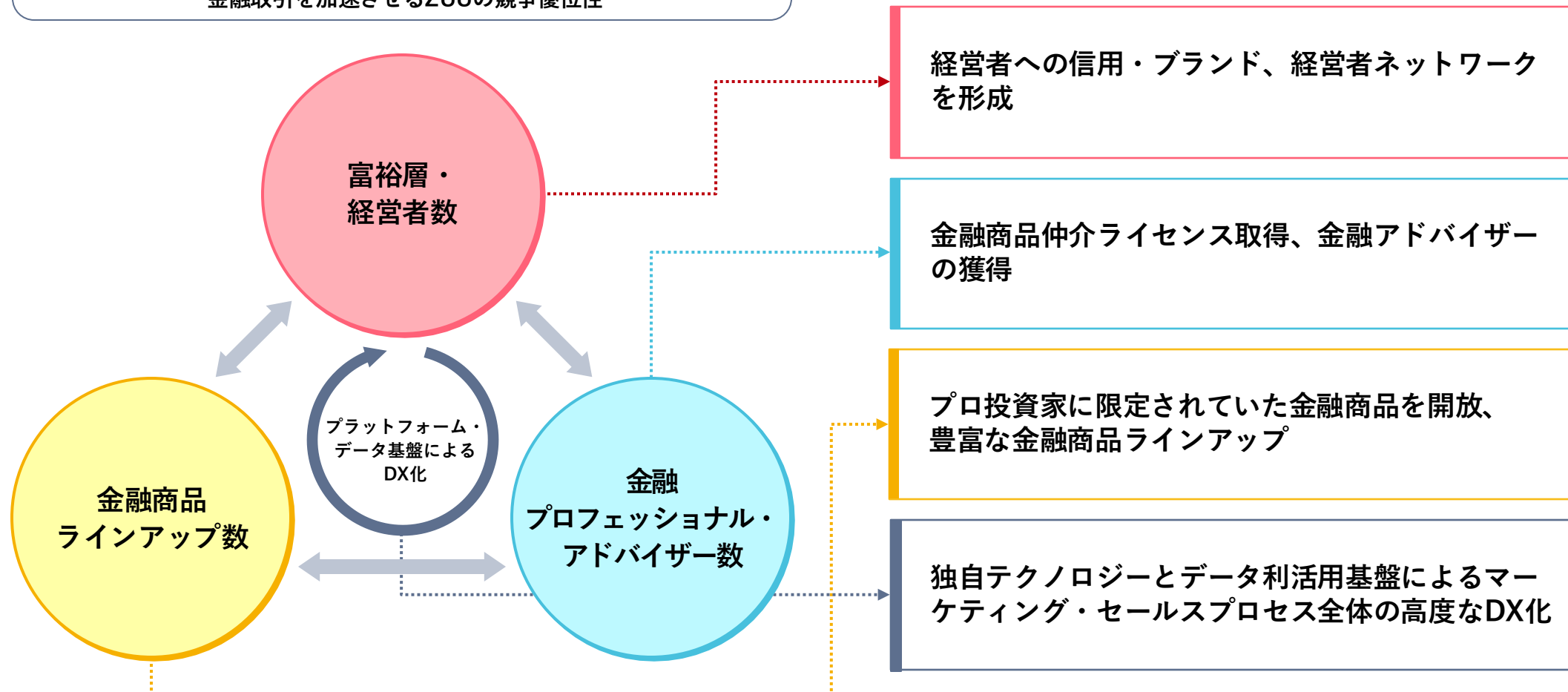
- 金融ライセンスを自社で保有し、顧客の窓口的存在として資産運用を直接支援。また、様々な金融商品へのアクセシビリティを向上し、プラットフォームとしてユーザーに最適な金融商品を紹介。（金融事業）
- “鬼速”ブランドを武器に、経営やファイナンス領域のコンサルティングをSME企業の経営者向けに提供。（コンサルティング事業）
- 富裕層・経営者の顧客基盤、豊富な商品ラインアップ数、金融プロフェッショナル・アドバイザー数、テクノロジー・データ利活用によるDXの4つを最高水準で保有することが競争優位性。

富裕層・経営者層の割合が高く、背景資産のあるユーザー基盤を保有することで預かり資産額が拡大。
また、商品ラインアップ数でも国内最大級であり、さまざまな企業から最適な金融商品を引き合わせることが可能。



富裕層・経営層のユーザー基盤を持ち、預かり資産額が大きく伸長。プラットフォームとして、さまざまな企業から最適な商品を引き合わせることができ、商品ラインナップ数も国内最大級に。

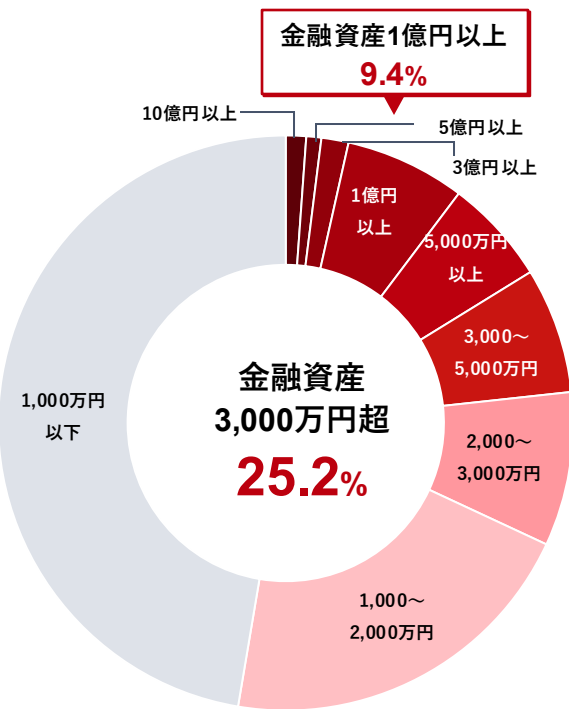
金融取引を加速させるZUUの競争優位性



当社のメディアプラットフォームを中心とする富裕層・経営者基盤に、経営者向け異業種交流会『経済界倶楽部』を中心に全国1,000名以上の経営者会員を保有する経済界の経営者基盤がグループ参画。双方向での会員獲得の強化により、強固な事業基盤を構築。

『ZUU online』のユーザー属性

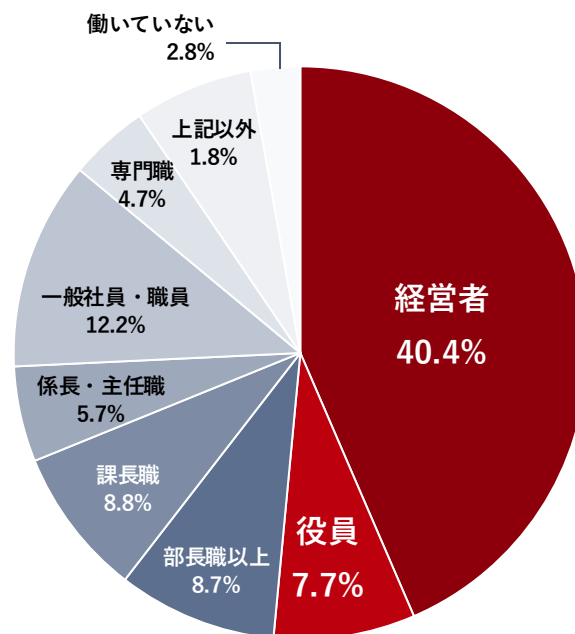
金融資産



約**25%**が金融資産**3,000万円超**のアップーマス層
資産**1億**超の富裕層が約**1割**

『THE OWNER』のユーザー属性

役職

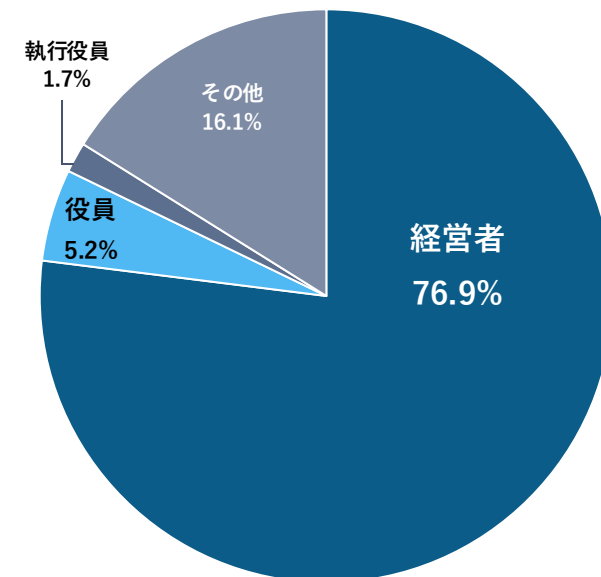


役職「**経営者、役員**」以上の会員が
全体の**48.1%**

経済界

『経済界倶楽部』※のユーザー属性

役職



役職「**経営者**」の会員が
全体の**76.9%**

競争優位性②：金融プロフェッショナル・アドバイザーの数と質

株式会社ZUU Wealth ManagementによるIFAライセンス、金融プロフェッショナル・アドバイザーを中心にAUMが拡大。
引き続き金融人材獲得・ライセンス強化につながるM&A、採用を推進。

金融プロフェッショナル・アドバイザーによる質の高い提案

金融人材が多数を占める稀有なフィンテック企業



商業銀行出身

プライベートバンク出身

投資銀行出身

金融仲介会社出身

証券会社出身

保険会社・保険代理店出身

信託銀行出身

不動産会社出身

経営コンサルティング会社出身

富裕層向け税理士グループ出身

など多数在籍

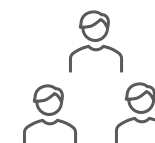
アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

金融プロフェッショナル・アドバイザー



- ZUUグループの金融プロフェッショナル（金融人材の中でも当社基準を満たした経験豊富な人材）
- 優秀な金融プロフェッショナル集団が中立的な立場から顧客本位な提案を実現

顧客基盤



シナジー効果

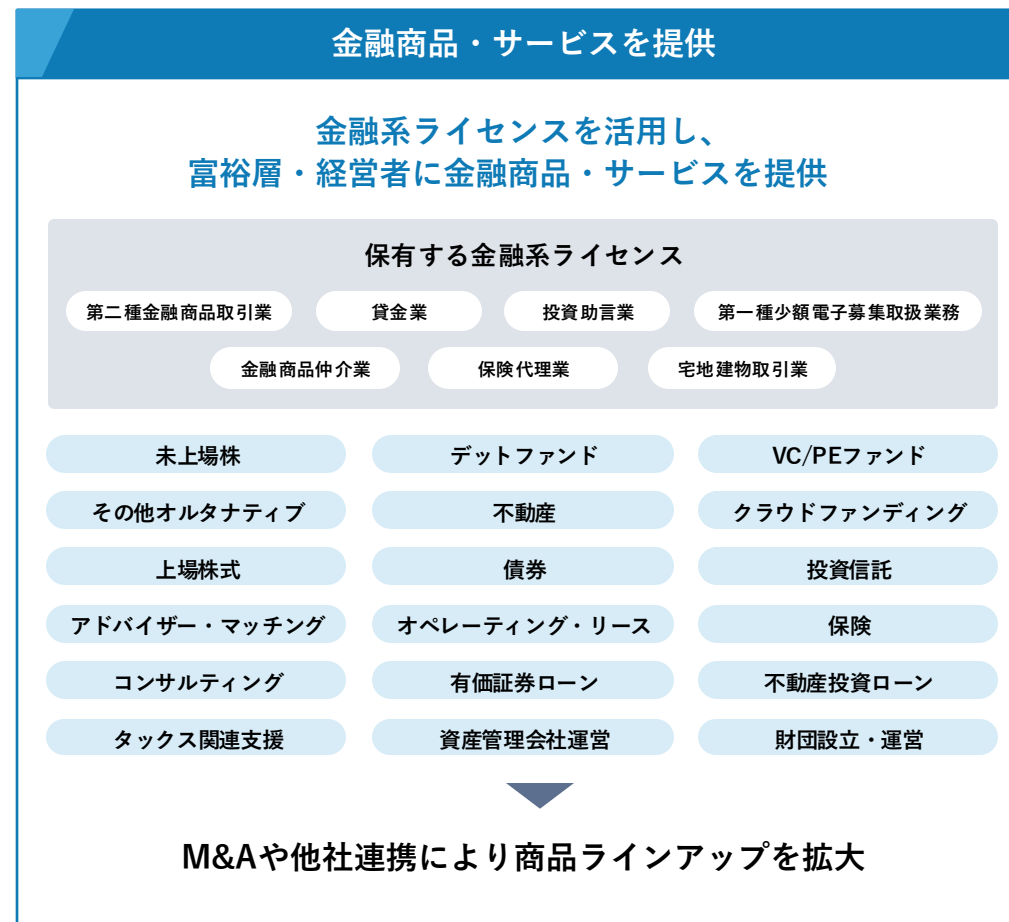
- 月間1500万人のメディア・プラットフォームユーザー基盤
- 富裕層、経営者など背景資産のあるユーザー基盤からの預かり資産が拡大

商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

ZUUグループが保有する強みやビジネスネットワーク、人材ネットワーク等から国内最大級の金融商品ラインアップを実現。金融取引を拡大するための大きな競争優位性の一つに。

なぜZUUが国内最大級の金融商品ラインアップになれたのか

- 1 ZUUが10年間で培ってきた**金融・不動産業界での広告・マーケティング支援等のネットワーク**
- 2 代表・富田の**プライベートバンカー時代からの国内外最高峰の金融・不動産ネットワーク**
- 3 **M&Aにより時間を買う**ことで商品ラインアップを増加させる機能とライセンスの取得を加速
- 4 ZUUが保有する**富裕層の顧客基盤や中立的なポジショニング**
- 5 ZUU Wealth Management (IFA) が**日本最大級8社の証券会社と仲介提携済み**。各社のほぼ全ての商品が取り扱い可能に



商品 競争優位性③：商品ラインアップの広さ

M&A等により取得したライセンスや商品組成機能である「デッドファイナンス」「未上場株のエクイティファイナンス」が金融事業の伸長に貢献。顧客基盤の強みである富裕層は経営者でもあることが多く、法人・個人に跨ってソリューションを高レベルで提供できる国内では稀有なポジションを確立。

デットファイナンス機能・未上場株のエクイティファイナンス機能（M&A）

子会社でデットファイナンスや未上場株のエクイティファイナンス機能を提供。以前はプロ投資家だけが接点を持っていた機能を開放。自社顧客には私募ファンドでの商品も一部提供。

別
BULLS
郎

THE CITYダイニング事業
ファンド#9【特典付】

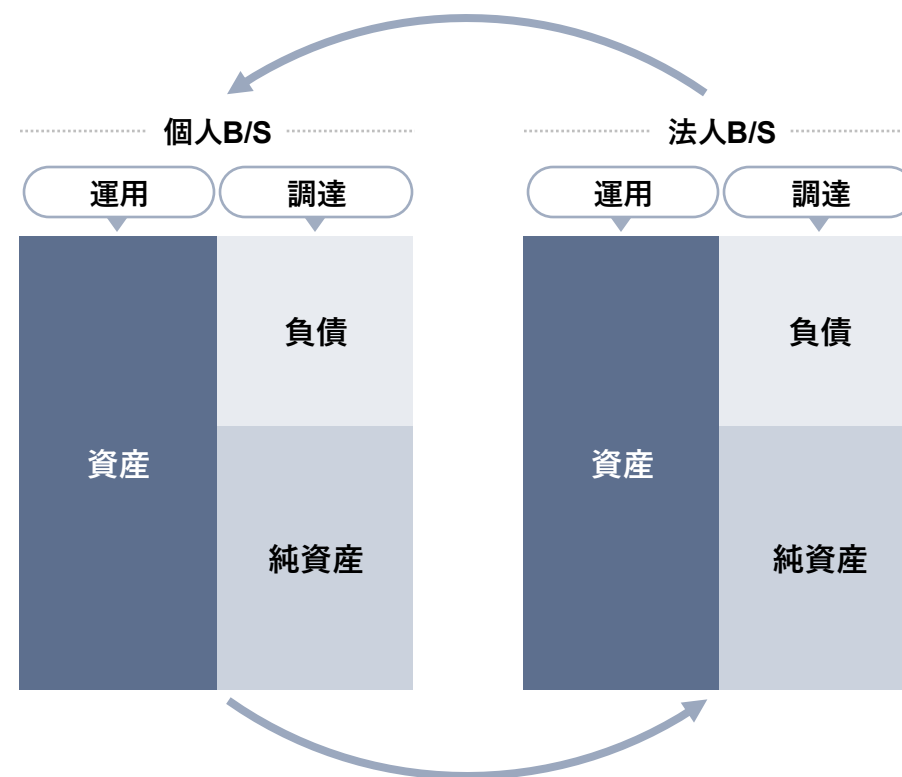
21
CENTURY 21 Dear Reiciousファンド#1
レイシヤス
大切な人、輝く未来、幸せの追求をともに

項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率（年換算）	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



経営・ファイナンスのコンサルティング・ソリューション

富裕層の大半が経営者のため、法人・個人に跨って経営とファイナンスのソリューションを提供。金融とコンサルティングを同時に高いレベルで実現できることの希少性。



競争優位性④：テクノロジーとデータ利活用による マーケティング・セールスプロセスの高度なDX化

自社開発の独自CMS『MP Cloud』による様々な機能（SSO機能、会員機能、配信機能等）に、プラットフォームに蓄積したデータを活用することで、マーケティング・セールスプロセス全体をDX化。

独自のメディア・プラットフォーム

データ利活用によるオーディエンス拡張等
集客の効率化

データ基盤『BigQuery』等

独自CMS『MP Cloud』

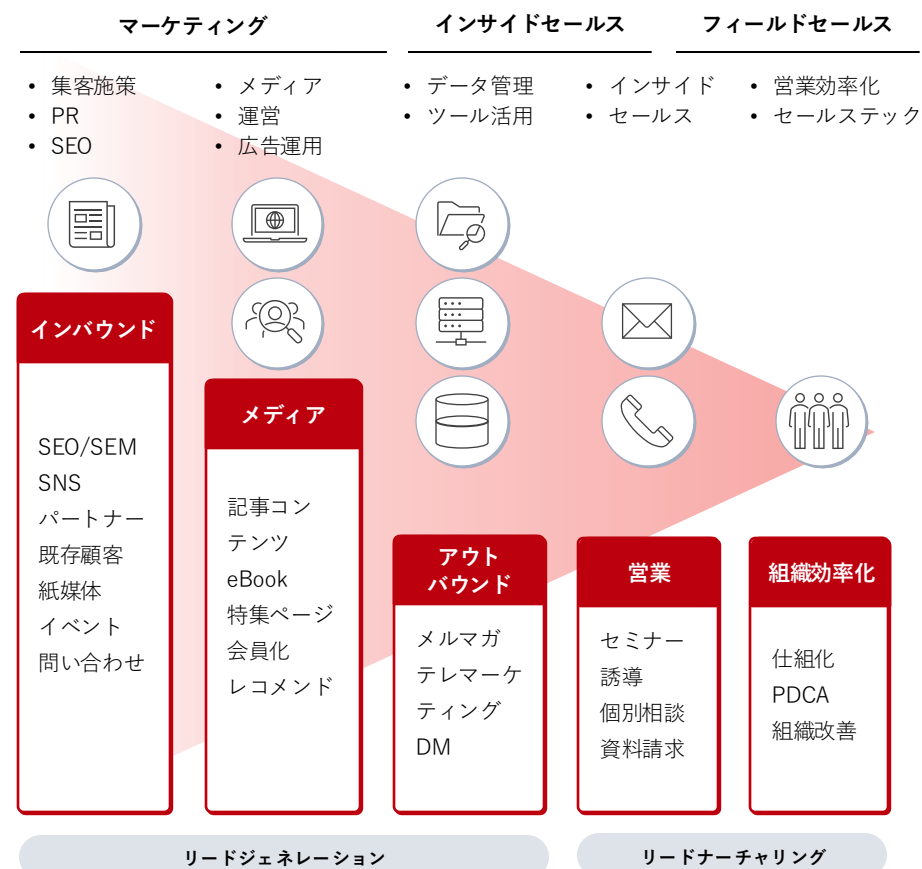
SSO機能

会員機能

配信機能

『MP Cloud』をベースとしたメディア構築から、集めたユーザー基盤から取得したデータを活用し、集客効率化のマーケティングを設計。他社にも仕組みを提供・連携し、プラットフォームを拡大。

マーケティング・セールスプロセス全体のDXの仕組み



競争優位性⑤：創業以来の実績と信頼性

創業以来10年以上のメディア運営実績を持つ日本最大級の金融メディア『ZUU online』、代表・富田のベストセラー書籍、上場などのZUUブランドの認知度・信頼性。金融ライセンスを保有する企業としての強固なガバナンス体制。

創業以来培ってきたフィンテック領域でのブランド



富田 和成

株式会社ZUU 代表取締役

一橋大学経済学部卒業。2006年野村證券株式会社に入社。東京および海外における富裕層向けプライベートバンキング業務、ASEAN地域の経営戦略などを担当する中で、銀行、証券、保険、不動産、信託、税務など、金融の全分野を経験する。2013年4月 株式会社ZUUを設立、代表取締役に就任。シリーズ累計20万部突破『鬼速PDCA』をはじめ、ビジネス・金融分野の著書多数。



国内最大級の金融メディア



2018年6月
東証マザーズ（現 東証グロース）
市場に上場

テクノロジーベンチャーアワードなど受賞歴多数



50

Technology Fast 50
2020 Japan WINNER
Deloitte.



金融関連法制・コンプライアンスを固めるガバナンス体制

役員を中心に、グループ全体で
10名を超える内部管理責任者や
コンプライアンス領域の経験者を有する



五味 廣文

元金融庁長官
株式会社ZUU 社外取締役



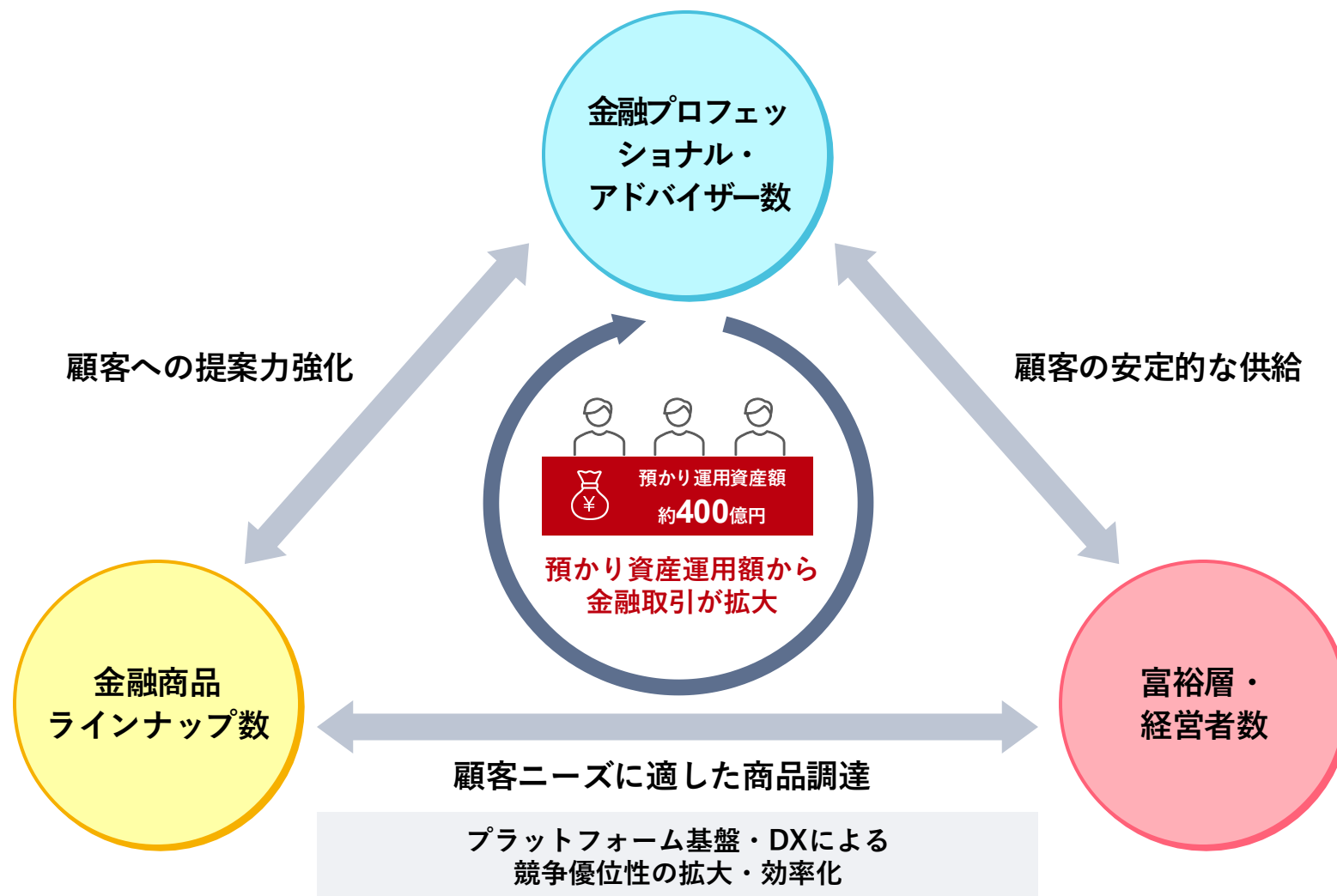
高橋 正利

元野村證券 グループ会社社長
株式会社ZUU 社外取締役（常勤監査等委員）

概要

競争優位性のネットワーク効果が金融取引を継続的に拡大

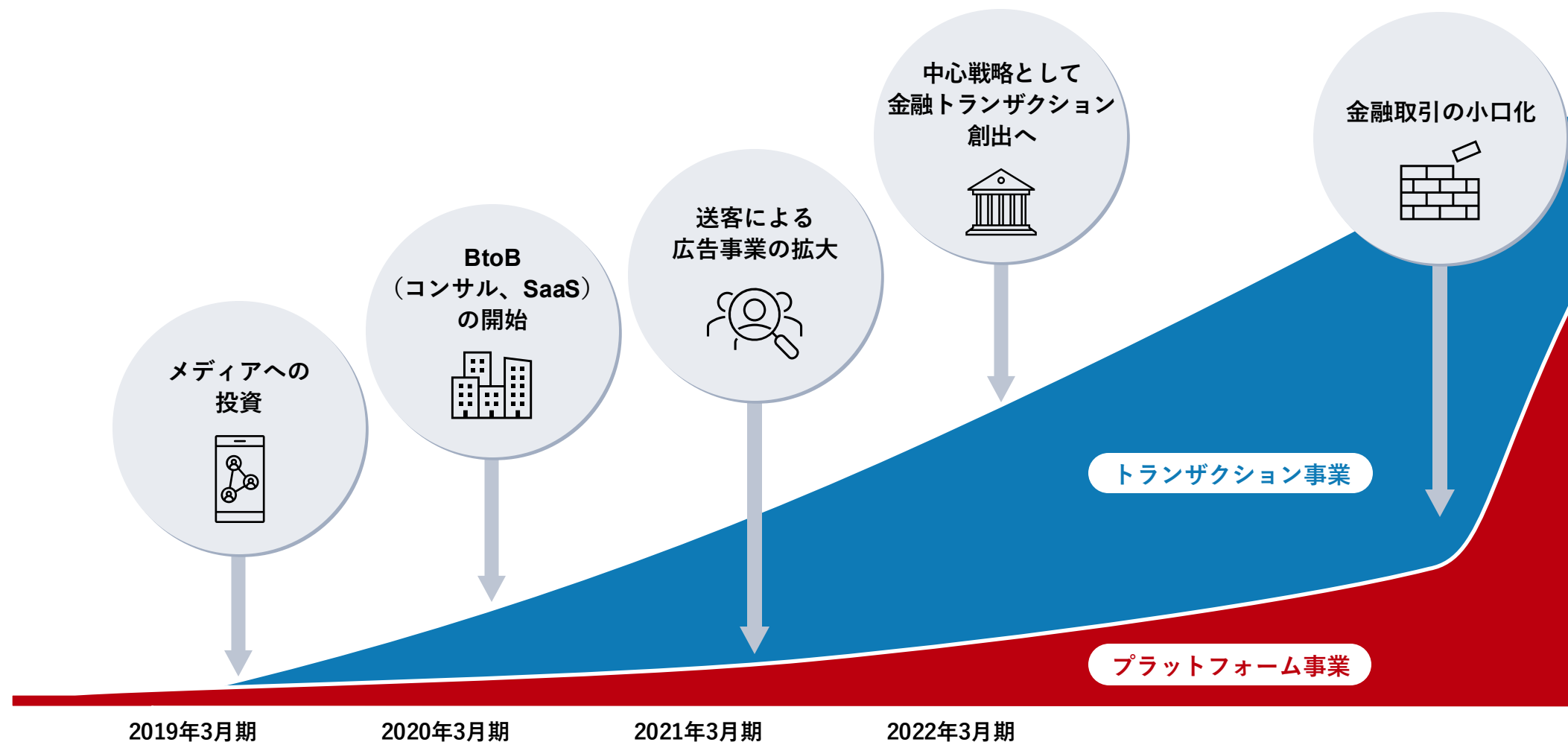
ZUUグループが保有する競争優位性3点間でのネットワーク効果、さらにプラットフォーム基盤・DXにより、それら効果を拡大・効率化。持続的な競争優位性を構築し、預かり資産からの金融取引が継続的に発生・拡大。



概要

中長期の成長イメージ

プラットフォーム事業の広告・送客中心で積み上げた利益を、中長期の柱となるトランザクション事業（金融領域）へ投資。
トランザクション事業の大口の金融取引が、中長期ではプラットフォーム事業と連携し、小口化して2事業ともに拡大。
国内外最高レベルの資産運用・管理に関する商品・サービスを集める日本有数のフィンテック・プラットフォームの構築へ。



05 — Appendix

■ 社名

株式会社ZUU（ZUU Co.,Ltd.）

■ 住所

東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー46階

■ 代表者

代表取締役 富田 和成

■ 設立

2013年4月2日

■ 従業員数

182名（2025年3月末時点）

■ 事業内容

（子会社含む）

- ・ アッパーマス～富裕層向けメディア・プラットフォームの運営
- ・ 金融機関向けDX支援
- ・ SMB向け組織マネジメントSaaS・コンサルティングの提供
- ・ 各種クラウドファンディング・サービスの運営
- ・ その他

（単位：百万円）

4,000

3,000

2,000

1,000

0

2019年
3月期

2020年
3月期

2021年
3月期

2022年
3月期

2023年
3月期

2024年
3月期

2025年
3月期

（単位：百万円）

売上高	1,317	1,847	2,789	3,376	3,399	2,899	2,993
営業利益	182	△106	14	△244	210	115	14
純利益	107	△92	△300	△230	90	△45	120
総資産	1,238	1,354	2,054	2,006	3,065	9,329	9,597
自己資本比率	80%	62%	63%	55%	41%	13%	14%

PURPOSE

機会格差を解消し、 持続的に挑戦できる世界へ

挑戦を加速させる資本へのアクセシビリティを自由に解放し、
世の中に存在する様々な機会の格差を解消する。

そして、90億人が自分の夢や人の夢に熱狂し、心から応援し合いながら、
ともに挑戦を楽しみ続けている世界を実現する。

マテリアリティの解決に取り組み、SDGsに関連した社会課題を積極的に解決すべく経営を推進。

ソーシャル・インパクト

事業を通じた社会課題の解決

ZUUの組織・人材・仕組み

当社が積極的に解決すべき社会課題

SDGsとの関係

● 貧困問題の解消（資産形成による収入機会獲得）

金融行動を促すことにより、お金の流通を加速させ、全世界的に貧困を解消していく



● あらゆる不平等な機会の解消

- 貧困や格差が生じることで人生の選択肢が限定化されている人々に対して、平等な機会を提供
- 金銭面での自立によるジェンダーを問わない活躍機会の創出



● 金融教育の普及

金融教育を促すことにより、人生100年時代における資産形成を支援



● DXによる働きがいと経済成長の実現

- 中小企業を中心とした組織・事業改善による経済成長を実現
- 企業のDXを、データとコンテンツの力で実現



● サステナビリティに対する正しい理解の促進

メディア・プラットフォームを通してSDGsに代表される社会課題について正しい情報を提供し、正しい理解と、社会課題解決に資する行動をとるよう促す



1

人生100年時代に個人の資産寿命を伸ばすために。金融DXによる情報格差解消と投資促進で、挑戦を支援する。

3

5

働きがいを高めるために。多様な人材ひとりひとりに、挑戦する機会が与えられた組織をつくる。

2

持続可能な経済成長のために。金融と事業のプラットフォームを提供し、お金を正しく循環させる。

6

自分の夢や人の夢に熱狂し、心から応援し合うために。すべてのステークホルダーの夢を叶え合い、持続的に創造する価値を共有する。

4

産業イノベーション創出のために。セキュアなテクノロジーを活用した、金融プラットフォームの基盤を構築する。

持続的な社会を創るために。個人・企業・社会課題の間を投資で繋ぎ、様々な挑戦を支援し、また気候変動対策等のインパクト投資を加速させる。

to C

to B

フィンテック・トランザクションの拡大に伴い、金融事業中心に取締役体制を最適化。

取締役



富田 和成

代表取締役

- 一橋大学卒業。シンガポールマネジメント大学ビジネススクールMWM修了
- IT関連で起業後、新卒で野村證券に入社し、本社の富裕層向けプライベート・バンキング業務、ASEAN地域の経営戦略等を経験
- 金融、IT両面の知見を有し、独自に体系化した「鬼速PDCA」経営を確立



五味 廣文

- 東京大学法学部卒業。ハーバード大学ロースクール(LL.M.)修了
- 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
- 2019年当社取締役。日本の金融行政に精通



駒林 素行 (監査等委員)

- 野村證券株式会社に入社後、ウェルス・マネジメントやPB業務を経験。アジア戦略室長として海外拠点ではオペレーション業務も担当
- 2015年株式会社DSBソーシング代表取締役社長、2017年だいこう証券ビジネス事務執行役員等を歴任。2023年から土屋アセットマネジメント株式会社取締役会長(現任)



樋口 拓郎

- 上智大学法学部卒業
- 株式会社リクルートにてIT事業子会社の立ち上げに従事後、株式会社カカココムにて食ベログの事業開発・マーケティング部門を担当
- 2016年当社入社。エンジニア組織の拡大をリードし、人事・組織開発部門を管掌



高橋 正利 (常勤監査等委員)

- 慶応義塾大学経済学部卒。同年野村證券入社。個人・法人営業、人事、広報、営業企画に従事し支店長、本社部長を経て2006年執行役。野村B&B株式会社取締役社長、株式会社デリス建築研究所顧問、東海東京フィナンシャル・ホールディングスCEO付顧問、株式会社ナンシン取締役監査等委員等を歴任



永山 忠義

- 慶應義塾大学総合政策学部卒業
- ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社にて採用・人材開発ソリューション提供に従事。
- その後、株式会社nanapi(現Supership株式会社)等を経て、2017年に株式会社マネーフォワードに入社。執行役員として個人向け事業の管掌や子会社の取締役などを歴任。2020年4月より当社に参画。



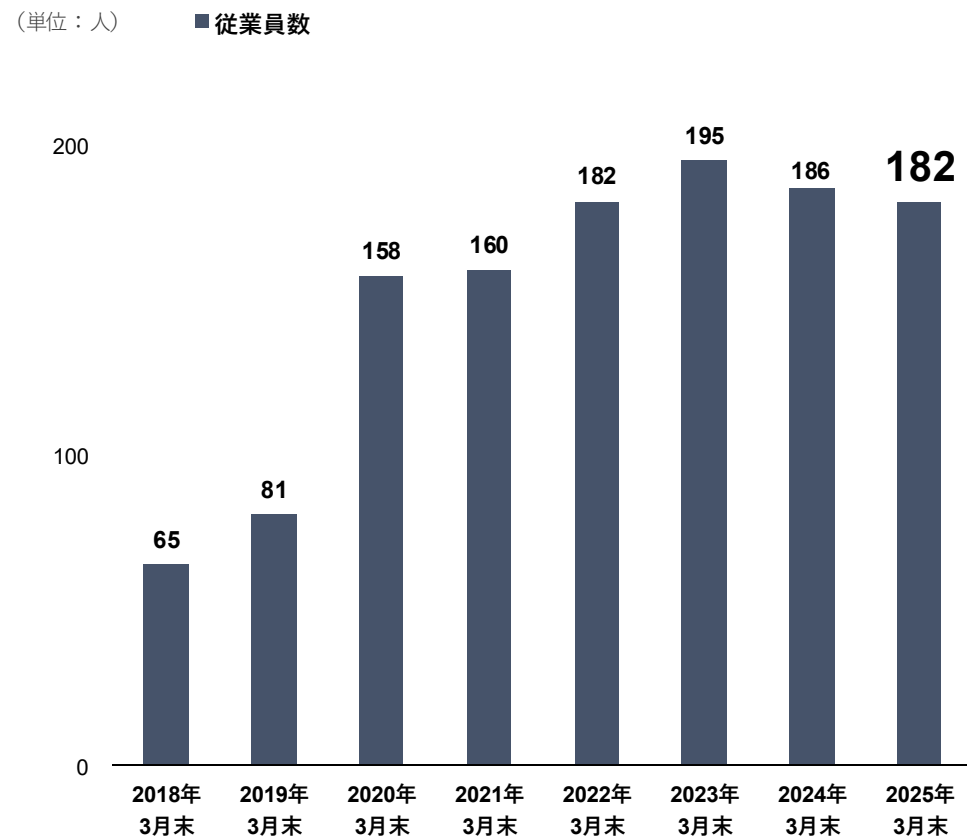
高見 由香里 (監査等委員)

- 株式会社リクルート入社後、営業人材育成、事業開発、事業撤退、新社の立ち上げ、人事採用労務を経験
- 2007年株式会社ウィルウィル代表取締役(現任)顧問先のアドバイザーやエンジェル投資を行う
- 2014年株式会社イトクロ取締役管理本部長等を歴任

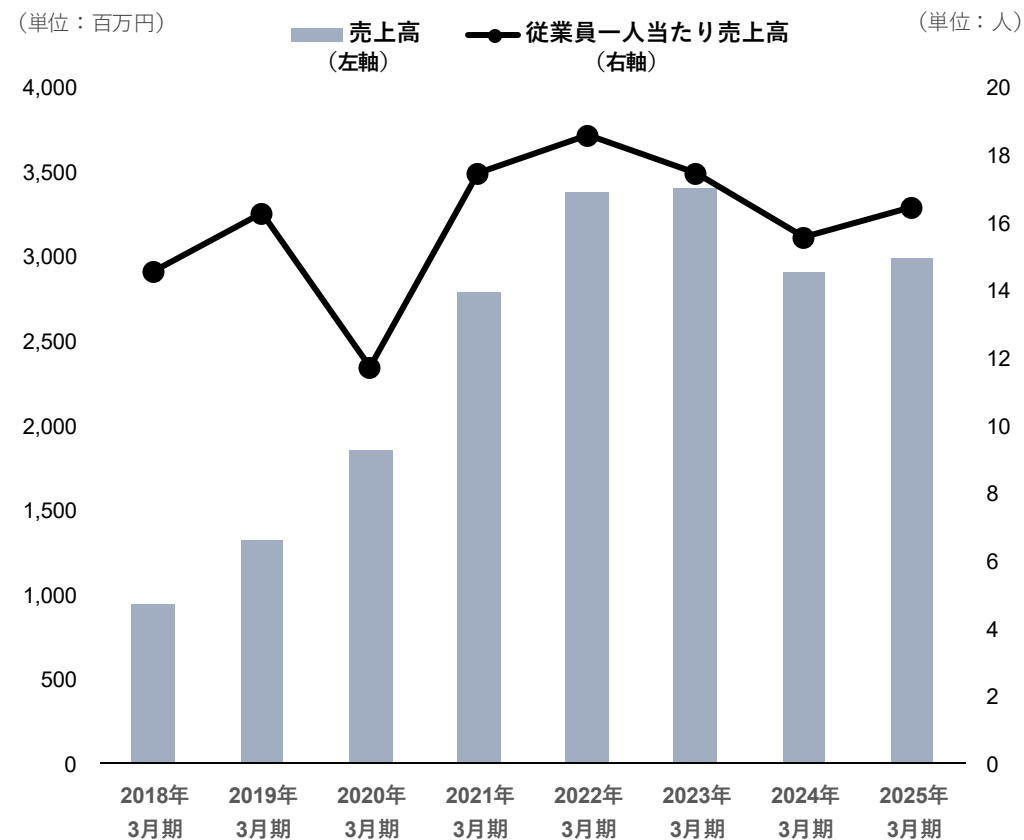
従業員数※及び従業員一人当たり売上高の推移

金融人材を中心に採用を進めるも、採用難易度やオンボーディング改善の必要性から採用計画を変更。
生産性向上に優先的に取り組む。従業員数は微減するも従業員一人当たり売上高は増加。

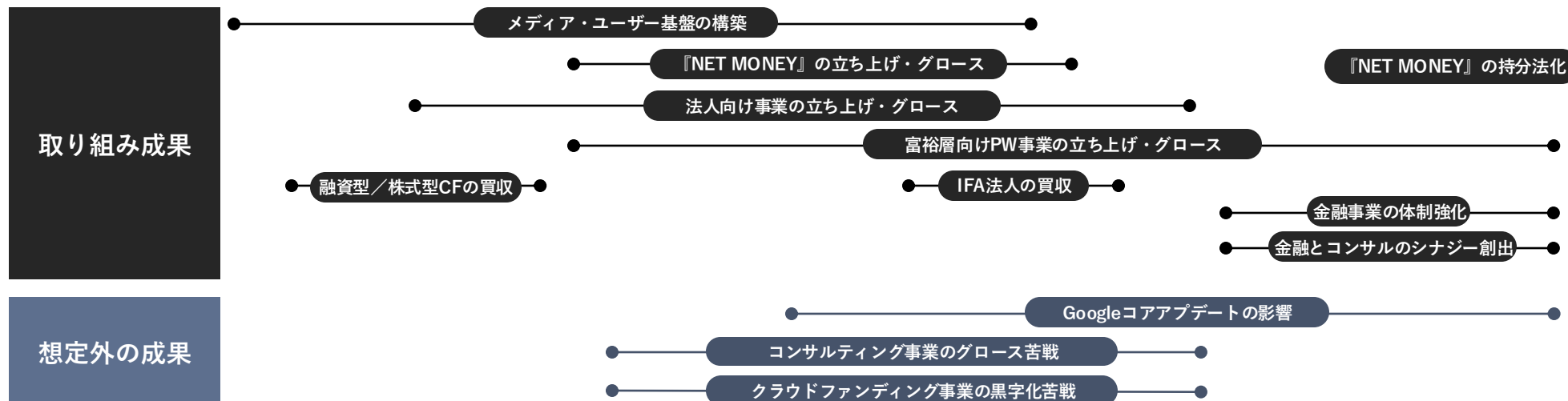
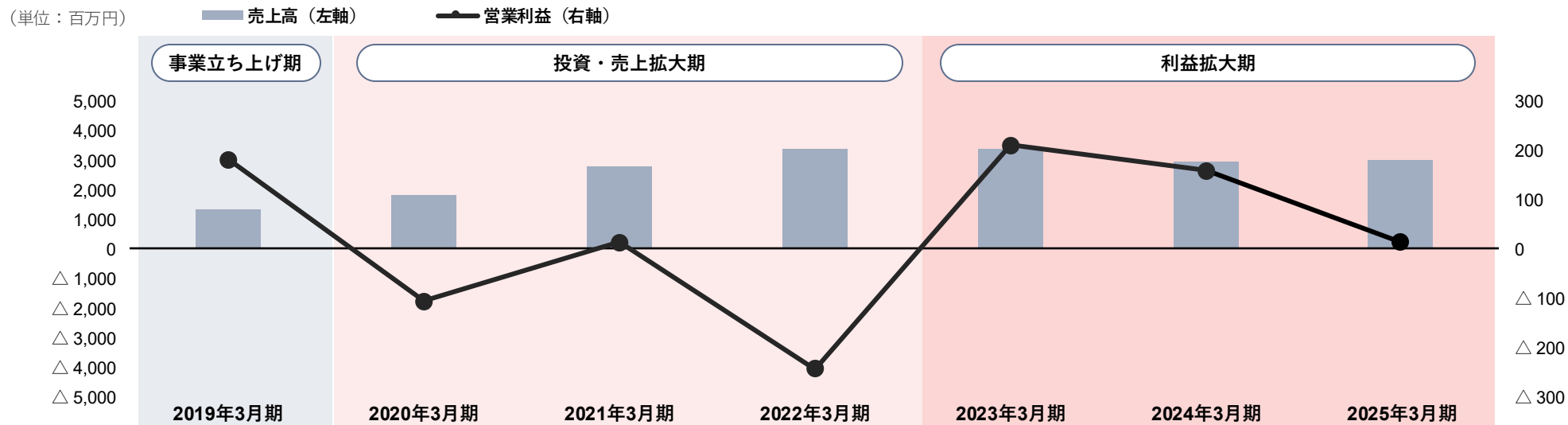
従業員数の推移



従業員一人当たり売上高の推移

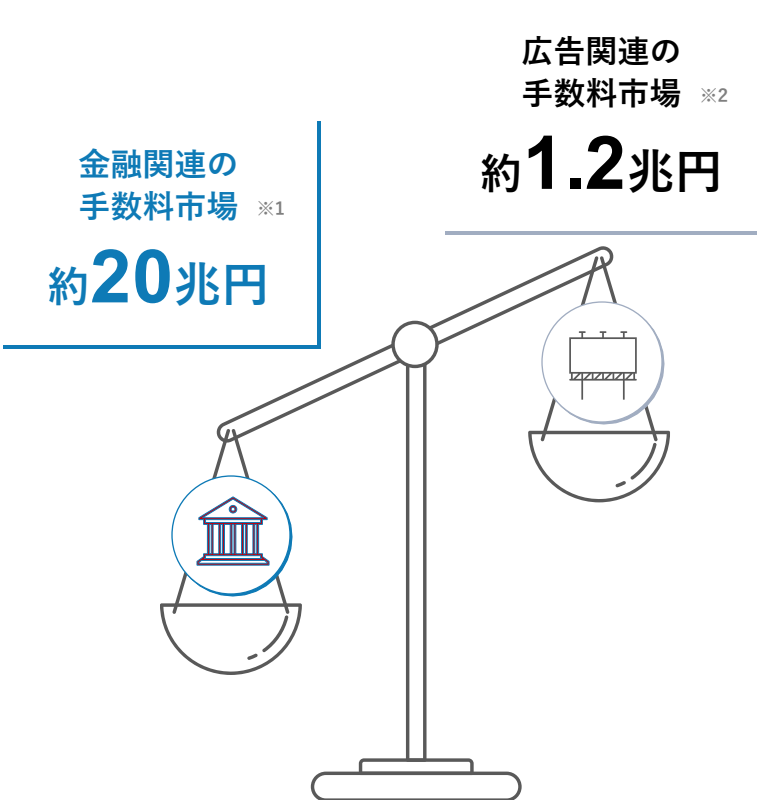


過去業績と、成果を出した取り組み、想定外の結果に終わった取り組みの推移。



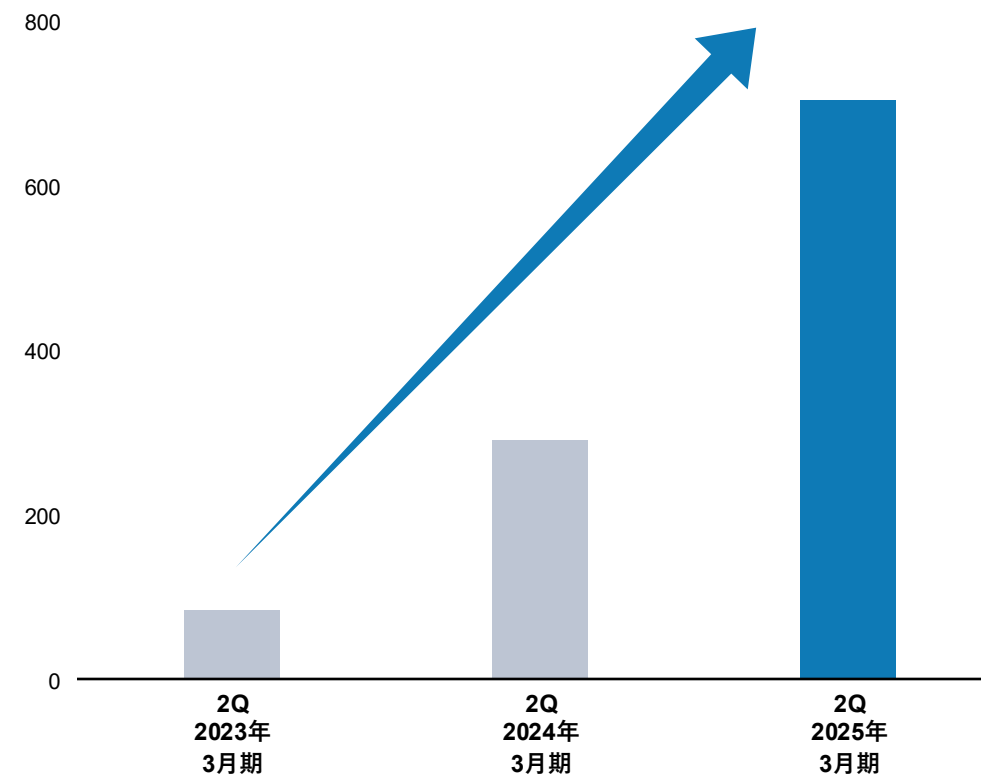
メディアの広告収益から金融手数料への転換を進め、25年第2四半期時点でフィンテック・トランザクションの売上比率が60.4%まで拡大。また第2四半期も前期比70%超の増収と勢いがある状態。国内の金融関連手数料市場は20兆円規模と見ており、顧客獲得・金融アドバイザー・商品プロダクトへ投資を行うことで、この大規模市場でのさらなる高成長を見込む。

金融関連の手数料市場



フィンテック・トランザクションの売上高推移

(単位：百万円)



※1 2021年3月17日発表の日本銀行『資金循環統計』より2020年末時点の個人（家計部門）の金融資産残高1,948兆円に仮で1%を乗じ当社で計算

※2 2021年2月15日発表の電通調査レポート『2020年 日本の広告費』の日本の総広告費6兆1,594億円に仮で20%を当社で計算

ZUU単体はフィンテック・プラットフォームの減収、販管費の増加等の影響で減収減益。
クラウドファンディング子会社は、ファンド組成が順調に進み増収増益。

(単位：百万円)

	ZUU単体 2024年3月期	ZUU単体※ 2025年3月期	前年同期比 %	クラウドファンディ ング子会社 2024年3月期	クラウドファンディ ング子会社 2025年3月期	前年同期比 %
売上高	2,821	2,593	△8.1	77	398	+416.9
売上総利益	1,826	1,652	△9.5	77	398	+416.9
営業利益	168	△167	-	△53	183	-

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。