



株式会社ZUU  
(東証グロース：4387)

2026年3月期  
第1四半期決算説明資料

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** — 2026年3月期 第1四半期業績ハイライト
- 02** — 事業成長に向けた全社重点的取り組み
- 03** — 2026年3月期 第1四半期ドメイン別業績
- 04** — ZUUグループの成長戦略 (再掲)
- 54** — Appendix (再掲)

01

—— 2026年3月期 第1四半期業績ハイライト

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認識などや金融事業のビジネス構造を整理済。また、フィンテック・トランザクション領域の経済界含む外部大型パートナーと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。

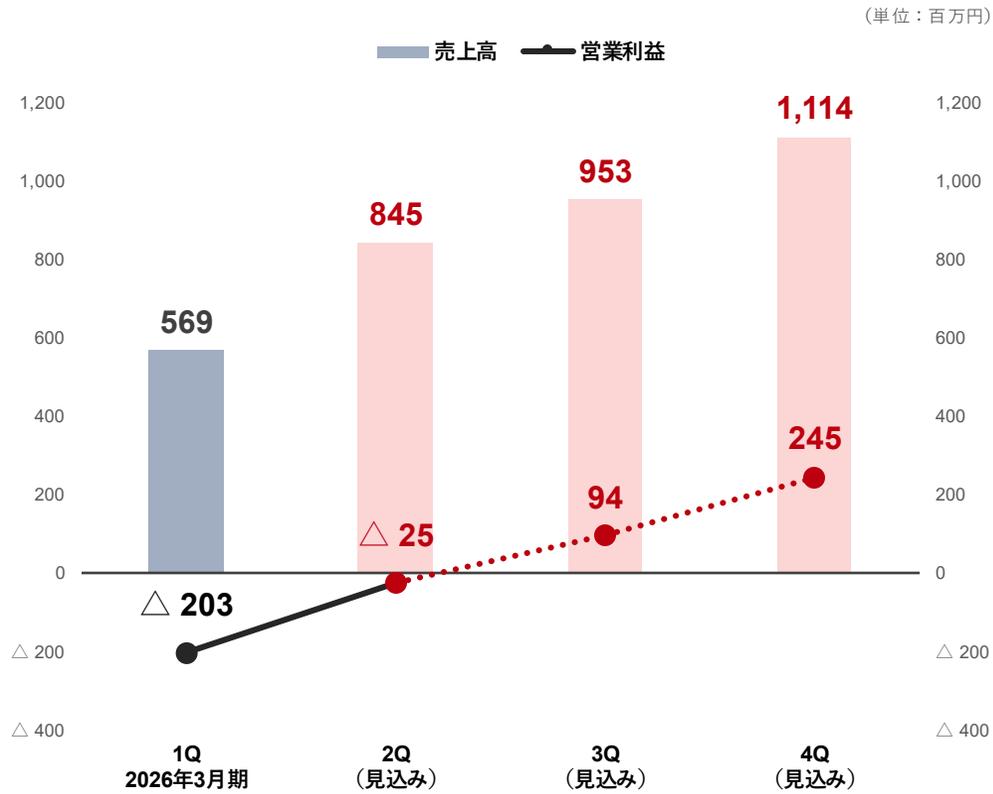
(単位：百万円)

	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

## 概要 第2四半期以降の業績見込み

第1四半期売上高は、前期第4四半期で営業利益黒字化最終利益過去最高益へ向けての動きに集中した結果、出だしが大幅に遅れたこと。また、粗利益で1億円超の確度が高かった大型案件が最後にブレイクしたことなどにより、売上総利益ベースでは低空飛行からのスタートとなった。また、第1四半期の費用についても、今期第2四半期以降回収を想定する広告宣伝費用の投資を実施したことでの一時費用の増加などがあった。

第2四半期以降の計画推移



今期の計画としては、売上高は例年の傾向と同じく大型案件など下期に集中しやすいこと。また、最重点PJTである“**全社BtoB営業**”組織化推進による**接点・商談数大幅増加**により、**2Q→3Q→4Qと増加**する形になる予定。

また費用については、M&Aと金融ライセンスの関係で増加してきたグループ会社や機能について一部共通化。また事業としてAI化がしやすい領域が多数あるため、そこを加速していくことで**損益分岐点は第2四半期以降大幅に下がっていく**予定。

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。

## 2026年3月期 第1四半期 連結業績

売上高

**569**百万円  
(前年同期比 $\Delta$ 21.4%)

営業利益

$\Delta$ **203**百万円  
(前年同期比 -)

## 2026年3月期 第1四半期 ドメイン別業績※

### フィンテック・トランザクション

売上高

**393**百万円  
(前年同期比 $\Delta$ 5.9%)

営業利益

$\Delta$ **19**百万円  
(前年同期比 -)

### フィンテック・プラットフォーム

売上高

**176**百万円  
(前年同期比 $\Delta$ 42.6%)

営業利益

**27**百万円  
(前年同期比 $\Delta$ 76.8%)

### 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**180**億円  
(前年同期比+44.2%)

AUM  
(預かり資産運用額)

約**410**億円  
(前年同期比+0.5%)

GMV  
(金融取引流通総額)

約**7**億円  
(前年同期比 $\Delta$ 64.1%)

※ ドメイン別業績の営業利益は、全社共通コスト配賦前の実績

1. 収益の柱である**金融トランザクションの案件組成の遅れ、M&Aによりグループ会社となった株式会社経済界の事業が例年下期偏重のビジネスモデルであること等**から、第1四半期は赤字で着地。上半期は計画上也赤字になる予定。一方で、第2四半期以降の金融トランザクションの発生に向けて案件組成パイプラインは過去最高になった。
2. フィンテック・トランザクションは、**コンサルティング事業が期初のリード獲得等の遅れにより、売上高は計画比で下回るも、リード獲得施策の効率化により利益面では計画を達成**。金融事業は前述の通り、案件組成の遅れがあったが、第1四半期の6月末から組成準備開始。第2四半期以降での収益向上を見込む。
3. フィンテック・プラットフォームは、**送客メディア事業の運営メディア『NET MONEY』を合併会社化し、連結外になったため、前年同期比では売上高、営業利益ともに減少**。一方、金融・不動産DX支援事業は堅調に推移しており、第1四半期は計画通りに着地。

## 業績 2026年3月期第1四半期 連結業績

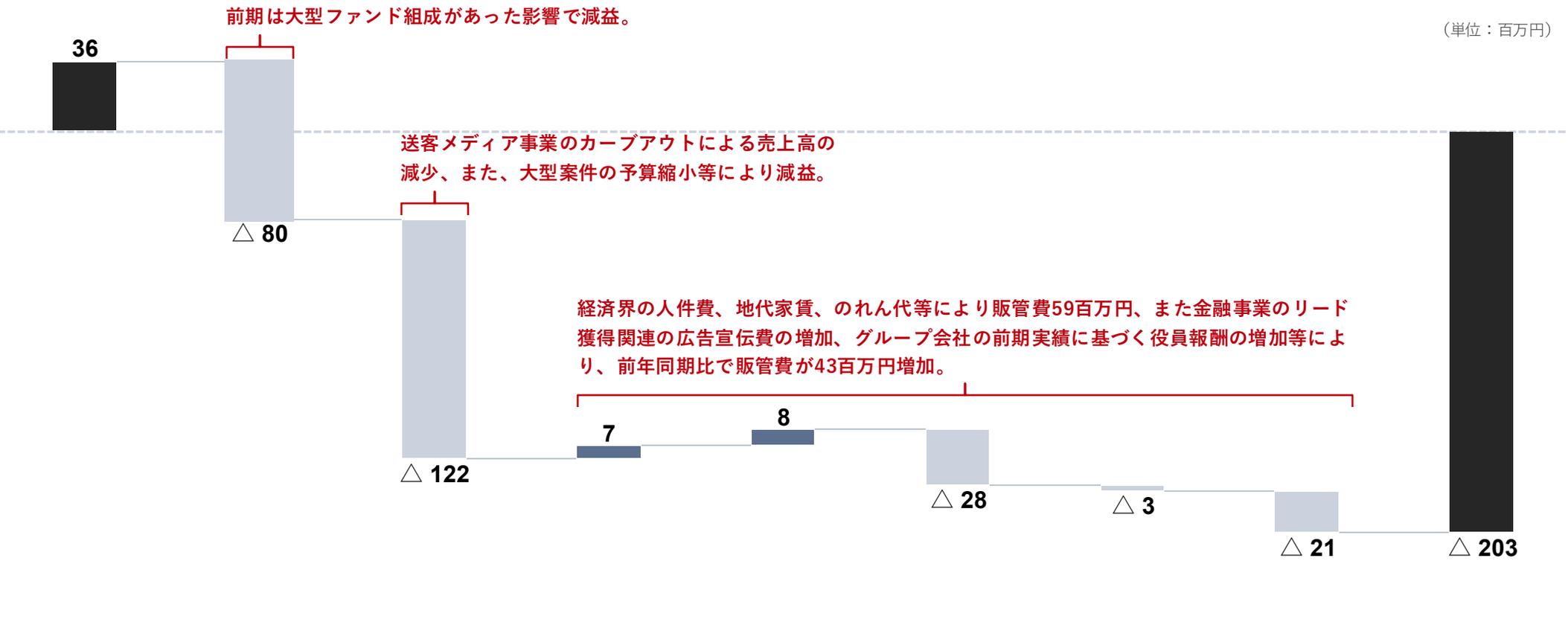
フィンテック・トランザクション売上高は大型案件の組成が少なかった前年同期比とほぼ横ばい。一方、フィンテック・プラットフォーム売上高は、送客メディア事業を合併会社化し連結外になった分の減少で、前年同期比△21.4%。原価や販管費は経済界を連結化したことや第2四半期以降の回収を見込みリード獲得費用などで一時的に増加。

(単位：百万円)

	2025年3月期 第1四半期	構成比 %	2026年3月期 第1四半期	構成比 %	前年同期比 %
売上高	724	100.0	569	100.0	△21.4
フィンテック・トランザクション	417	57.6	393	69.1	△5.9
フィンテック・プラットフォーム	306	42.4	176	30.9	△42.6
売上総利益	490	67.7	294	51.7	△40.0
販売管理費	454	62.8	498	87.5	+9.5
営業利益	35	4.9	△203	-	-

## 業績 営業利益の増減要因（前年同期比）

フィンテック・トランザクション、フィンテック・プラットフォームともに売上総利益は、先述の通り、前年同期比で減少。販管費は経済界ののれん代や地代家賃、広告宣伝費等の増加、監査法人の交代に伴う引き継ぎ関連費用による専門家報酬の増加やZUU Wealth Managementの前期実績に基づく役員報酬の増加等により前年同期比+9.5%。広告宣伝費は今期中の回収可能な額まで第1四半期で先行投資。



2025年3月期  
第1四半期  
営業利益

フィンテックTS  
売上総利益

フィンテックPF  
売上総利益

人件費相当

採用教育費

広告宣伝・紹介費

業務委託・外注費

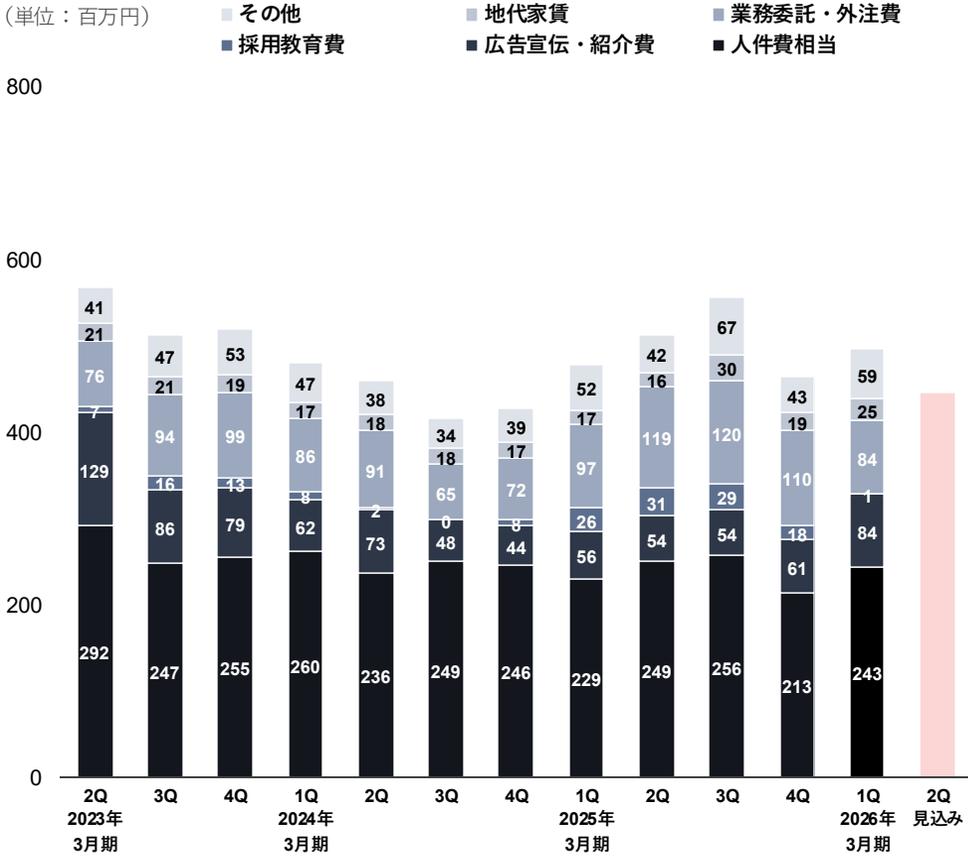
地代家賃・その他

2026年3月期  
第1四半期  
営業利益

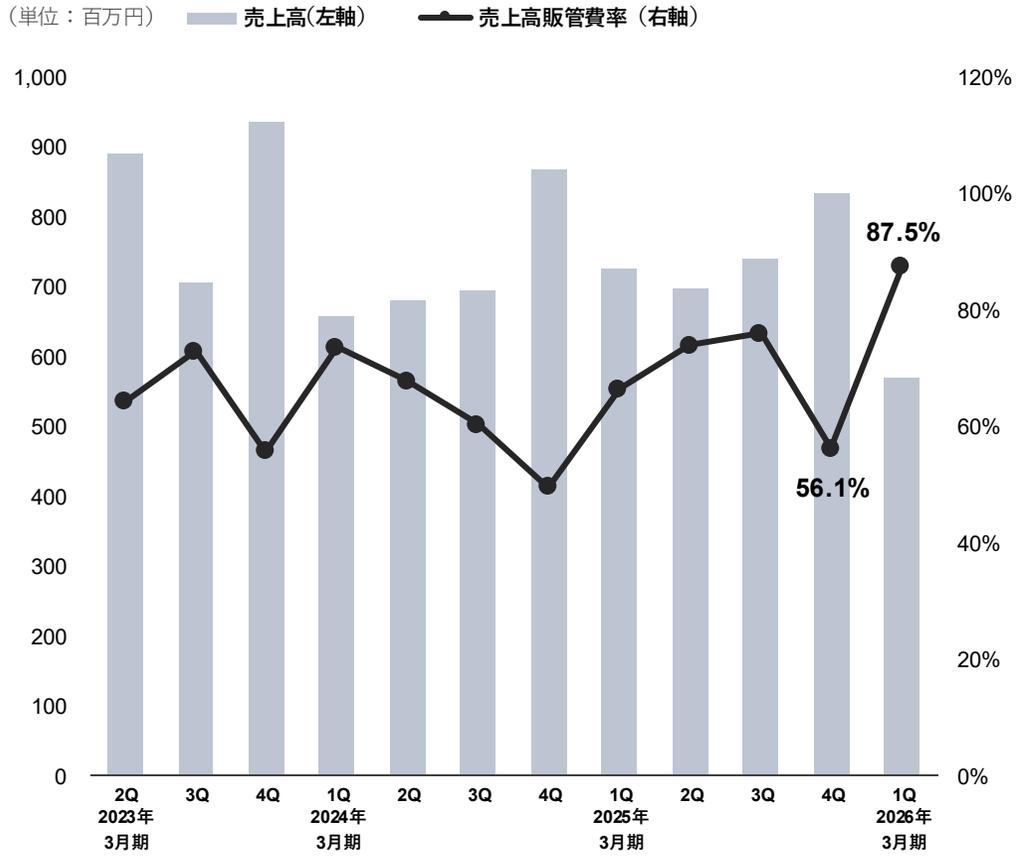
# 業績 販売費及び一般管理費の四半期推移

ZUU単体の販管費は前四半期比、前年同期比ともに減少するも、経済界の販管費が第1四半期から連結されたことにより、販管費が増加。前四半期比での売上高減少により、売上高販管費率87.5%に。第1四半期は先行投資により増加した広告宣伝費が第2四半期以降は減少、またグループ会社間での一部機能共通化、事業のAI活用加速により、販管費は逡減していく見込み。

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



**業績** 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）の増加、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9,313百万円。ファンドの運用資産等を除くと総資産は2,388百万円。また、BSは2025年3月に出資した保有有価証券の値上がりにより2億円越えの含み益※による増加。

2025年3月末時点



2025年6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

自己資本比率： **12.4%**

**48.3%**

ファンドの運用資産等を除く

流動比率： **171.3%**

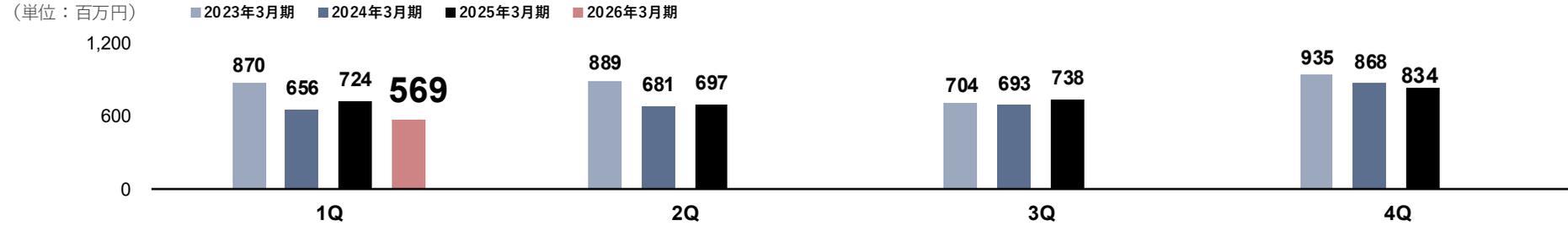
**253.8%**

ファンドの運用資産等を除く

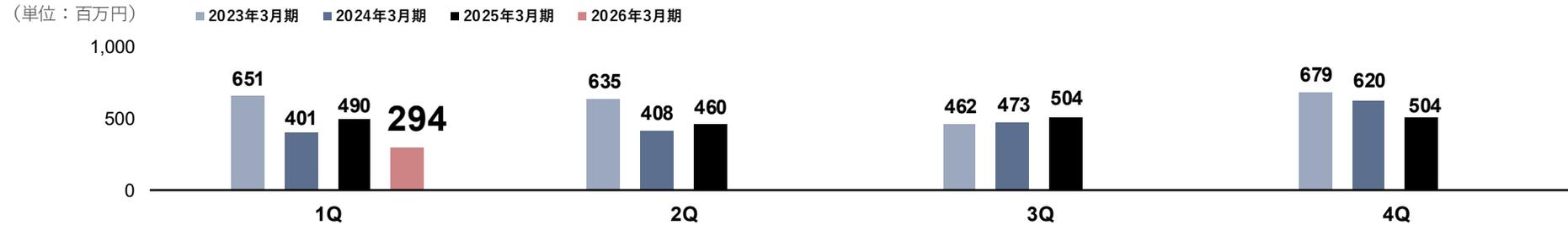
※ 8/8時点の株価

# 業績 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移

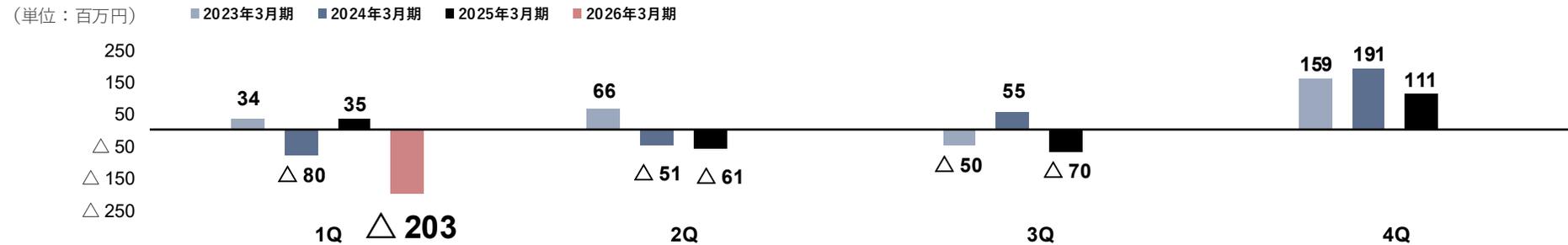
売上高の推移



売上総利益の推移



営業利益の推移



# 02

## 事業成長に向けた全社重点的取り組み

## 戦略

- BtoB顧客へ各社ごと複数の価値を提供し積み上げるビジネスモデルへの集約
- 経営者・富裕層リードの拡充（経済界含め現在の10万社から50万社規模へ）
- 過去のPMI連続成功実績を踏まえM&Aを中心とした成長へ舵切り

## 事業

- 金融事業の市場ニーズに合わせた変化：エクイティ系調達からベンチャーデット等デット系案件を強化
- 経営コンサルティングの進化と再成長：AIコンサル含む複数のコンサルモデル提供
- 金融・不動産DX事業の進化と再成長：AIセールステックの新サービスを提供と営業キャラバン推進

## 組織

- “全社BtoB営業組織”化：商談量と質の最大化・均質化（AI化）、クロスセル数進等LTV最大化
- “全社オペレーション組織”化：AI基盤を主とする組織運営への変化、業務の標準化・単純化・自動化
- 執行ラインへの権限委譲の加速：専門執行役員制度の導入、経営と執行の分離

戦略 全社重点プロジェクト

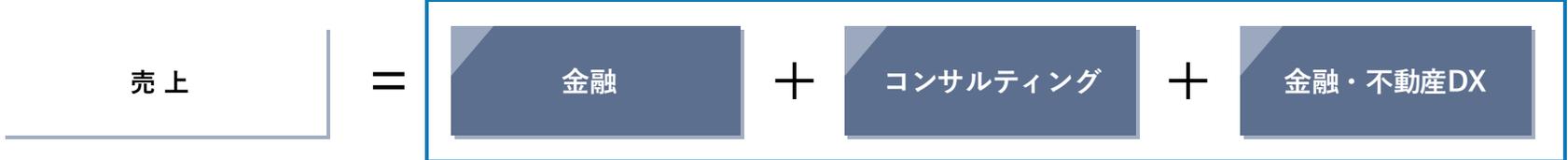
次のステージへの事業成長に向けた全社重点プロジェクトを発足・推進。送客メディア事業のカーブアウトにより、当社のビジネスモデルがほぼBtoB中心に転換。営業組織の構築とM&A加速の2つが最重点プロジェクト。

プロジェクト名	プロジェクトの取り組み概要
<p>“全社BtoB営業組織”構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大と集中の中でBtoB事業にフォーカスしてきたが、全社員の10%程度しか営業を配置してこなかった組織を会社設立13期目にして初めて根本改革に着手（“全社BtoB営業組織”構築という全社最重点プロジェクト）。</li> <li>まずは、全メンバーの50%を営業・インサイドセールス（一部そこに近いマーケティング）に配置を目指し、標準化と人材育成と合わせて営業体制を強化。最もインパクトが大きな施策として営業出身である代表 富田肝入りで推進中。</li> </ul>
<p>自社・ファンド双方でのM&amp;A規模・件数の加速</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期に実施した経済界に続き、金融トランザクションを加速させるM&amp;Aを成長戦略の一つとして積極推進。M&amp;Aの体制・取り組みや手法を強化。既に過去最大規模と件数に。</li> <li>最大35億円規模の組成経験があるファンドを活用してのM&amp;Aスキーム活用と、その実績を生かしての調達案件のソーシング拡大。また、それに合わせてM&amp;A案件も同時に拡大できる状態に。</li> </ul>

# 戦略 重点プロジェクト：“全社BtoB営業組織”構築

送客メディア事業のカーブアウトによる連結外等により、現在は全社的にBtoBビジネスで顧客を獲得し続けるモデルに転換。金融事業、コンサルティング事業、金融・不動産DX事業が同様のビジネスフローになっているが、現在の営業人員は全社の10%程度しかいないため、半数の50%まで営業人員の比率を上昇することを目指す。

## “全社BtoB営業組織”構築のポイント



### 営業組織徹底構築のポイント

### 売上高30億円規模から100億円規模に向けた営業フローの基盤構築

顧客データベース  
顧客リード基盤

インサイドセールス

アカウントマネジメント～サービス提供

#### セミナー参加者の約30%がリード化

- グループ企業の株式会社経済界をはじめ、前期資本業務提携をしたACNグループ、また新規に人材メガベンチャーとの事業提携により、新たな商談機会を大幅に拡大。優良な中堅中小企業経営者の新規商談を400件以上獲得。
- 10万社を超える経営者リードに対して、集客力の高い勉強会や案件獲得や開発を、執行役員をそれぞれ配置したマーケティング部門とインサイドセールス部門が連動することで生み出せる形に。

#### 顧客ランク付により成約率が約20%に向上

- 顧客の多様なニーズに応える勉強会・セミナー等のコンテンツを拡充。お客様が当社のサービスやコンテンツを継続的に利用・回遊する仕組みを確立。
- お客様の潜在的なニーズや関係性に基づいて顧客をランク付けする制度を導入。強固な営業パイプラインを構築。
- 休眠顧客の再活性化に向けて既存顧客にアプローチを実施。休眠顧客からの契約数が今期契約数の18%まで増加。

#### 四半期商談数が前年同期比217%

- 一気に増加した営業担当により、商談数の急増と均質化のためのロールプレイなど愚直な推進。
- 顧客ごとへ金融、コンサルティング、金融・不動産DXのクロスセル提案を推進。
- 従来の営業工程をAI転換商談～成約を最大化するメニューとして「AIセールステック」の新サービスを提供開始。

過去の大き過ぎる反省について振り返る。

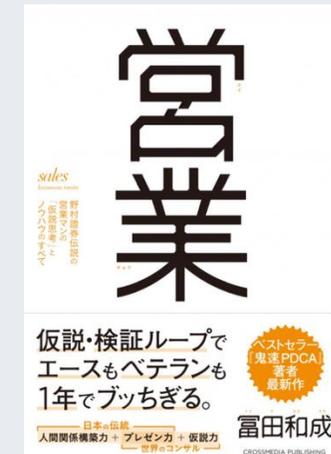
私は新卒で大手金融機関に入社。飛び込み営業からキャリアをスタートした。多少は人に誇れる営業の実績があり、著者としては、過去に営業に関する仕組みや組織の書籍『営業 野村證券伝説の営業マンの仮説思考とノウハウのすべて』を出版するなど世の中にも受け入れられ、現在10万部近いロングセラーになった。また、専門書として出版した書籍『富裕層・経営者営業大全』も様々な金融機関で法人営業や富裕層営業のバイブルや研修書として使用されている。

一方、私にはとことん営業組織を作っていくことに対するアレルギーがあった。ZUU自体がフィンテックというテック企業から始まったことも理由としては大きい。会社として営業感が強くなってくると、一部の役員やエンジニア・メンバー等から「うちは営業会社ですか？」「そんな会社なら自分は～」と言われるなど毎回ブレーキをかけてきた。

全社としては、BtoBで営業組織として10万社を超える経営者リードを保有し、そこに刺さる強い商品・サービスや案件がある。あとは商談するだけの先はどれだけ商談数を行うことができるかにも拘わらず、踏み出しきれなかった。

社内には「鬼速PDCA®」や営業の書籍などを読んで入社してくれている仲間も多く、今のこのフェーズで踏み切った中で、大きな軋轢はなく組織を動かすことができている。私自身肝いりのプロジェクトとして強く推進する所存です。

代表取締役 富田和成



発行：クロスメディア・パブリッシング  
発売：2017年9月

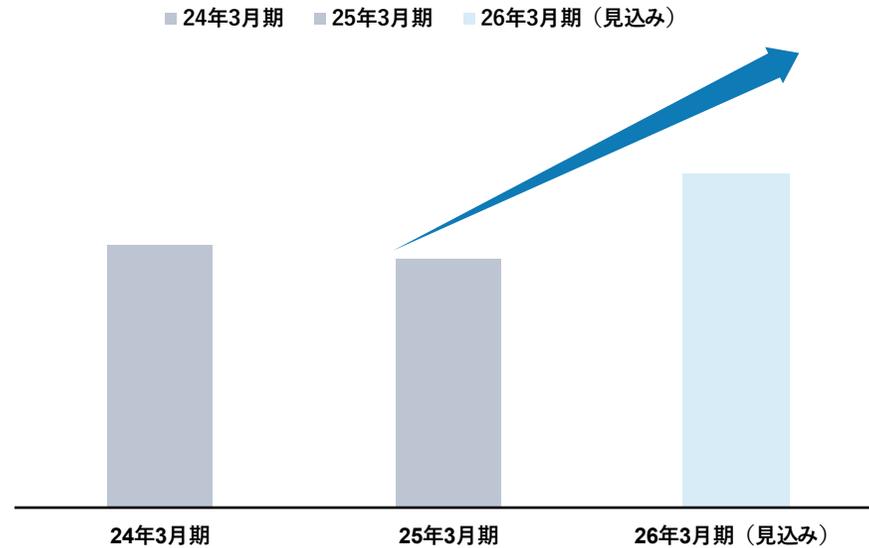


発行：きんざい  
発売：2020年7月

## 戦略 重点プロジェクト：M&Aの加速

カーブアウトにより資金が入ってきたこと、また、ファンド案件などを活用し、様々なパターンや大型でのM&Aディールが可能になったことで、経済界に続き、金融トランザクション向上に寄与するM&Aソーシングを積極的に推進。M&Aの体制強化によりソーシングが加速し、前期から3倍以上のパイプラインになっている状態。

### 経済界の業績推移



### フィンテックメディア (Webメディア)



長年培ってきた経営者ネットワーク基盤とZUUのサービスによる事業シナジー創出に取り組む。

### M&Aの加速

#### ① 調達・売り手候補の新規アポ

- 現状数値：53件（達成率35.3%）
- 上期目標値：150件

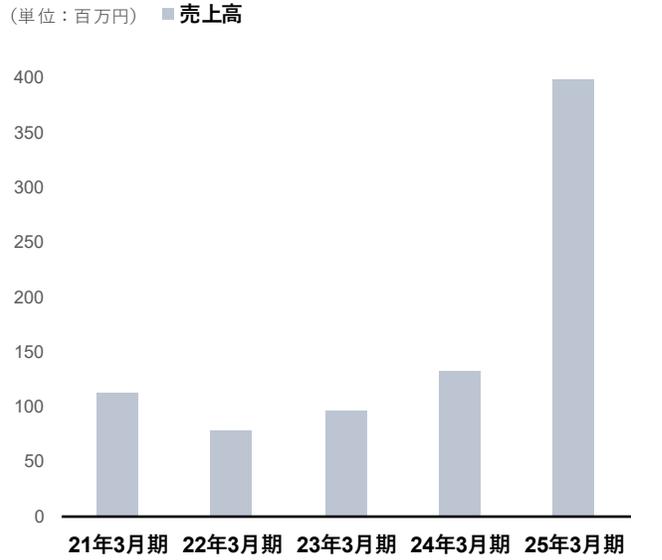
#### ② M&Aブティックからの案件紹介

- 現状数値：34件（達成率68.0%）
- 上期目標値：50件

戦略 M&Aの拡大・活用 (再掲)

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。

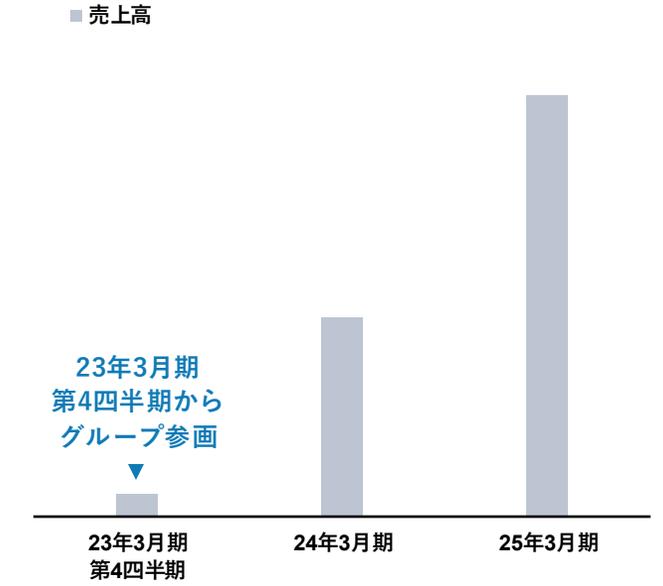
クラウドファンディングの業績伸長



**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



**ファイナンスプレイヤー**  
(IFA・金融仲介業・金融機関など)

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。

(現ZUU Wealth Management)

NET MONEYの立ち上げ～業績伸長～一部譲渡



**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。

**概要** 経済界のグループ参画によるユーザー基盤のアセットを強化 (再掲)

ZUUグループの保有する3つのアセット「メディア・プラットフォームを中心とするユーザー基盤」、「金融ライセンス」、「金融プロフェッショナル」の強化につながるM&Aや出資等を積極的に推進。

M&A方針	主要投資対象領域	想定事業シナジー	実績
<p><b>主要投資対象</b></p> <p>事業シナジーの最大化を目指す観点から、マジョリティ投資による連結優先。</p> <p><b>投資規律</b></p> <p>当社が設定する以下投資方針に基づき、規律ある投資を実行。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>EV/EVITDA倍率の基準値設定</li> <li>黒字企業もしくは弊社戦略に合致する早期黒字化の蓋然性が高い企業</li> <li>当社戦略のアセット強化に繋がり、事業シナジーが見込める</li> </ul> <p>など</p>	<p>フィンテックサービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メディア・プラットフォームのユーザー向けに、さまざまな金融サービスを提供。</li> <li>サービス拡大によるユーザーの利便性やメディア収益性を強化。</li> </ul>	
	<p>フィンテックメディア (Webメディア)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>他社メディアを取り組みメディア・プラットフォームのユーザー基盤を強化。</li> <li>自社のノウハウを活用し、他領域のメディアを収益化。</li> </ul>	
	<p>ファイナンスプレイヤー (IFA・金融仲介業・金融機関など)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規金融ライセンスの獲得により、ユーザーに金融サービスを提供。</li> <li>新規金融ライセンスと同時に、金融プロフェッショナル人材の獲得により、金融サービスの運営体制を強化。</li> </ul>	
	<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JV設立による新領域での事業開発。</li> </ul>	<p>ZUUM-A</p>

役務提供を行うプロダクト部門、専門機能によってプロダクト部門を支援するファンクション部門、バックオフィスのマネジメント部門に分け、各部門に専門執行役員を設置。権限移譲を行いながら成長を創り出す組織体制へ移行。

### 新体制を担う専門執行役員メンバー



専門執行役員 小谷 光弘

1995年株式会社三井住友銀行に入社。支店営業部 部長代理、海外赴任を経て、国内の法人営業部門の次長、副部長を歴任。

2020年当社に入社し、2021年にコンサルティング部門の部長に就任、2022年カンパニー執行役員を経て、2025年7月より現職。株式会社経済界の取締役副社長も兼任。



専門執行役員 上村 敏弘

2007年有限責任監査法人トーマツに入社。公認会計士として日米両基準における監査業務に従事。株式会社スピアヘッド・アドバイザーズでの事業再生コンサルティング業務を経て、株式会社ドリームインキュベータに入社し、2021年より執行役員として経営に参画。

2024年に当社に入社し2025年7月より現職。



専門執行役員 永崎 智晴

2001年株式会社アルゴ21(現キャノンITソリューションズ株式会社)に入社。大手証券会社システム開発を経験後、2005年に株式会社コーチ・トゥエンティワン(現株式会社コーチ・エイ)に入社。2014年より執行役員として開発体制の内製化を主導。2020年に当社入社後、同年に開発部門の部長に就任。2024年以降はDXからオペレーションまでを統括。2025年7月より現職。



専門執行役員 塚本 尚大

2018年富士ソフト株式会社に入社。金融機関向けシステムや工場IoTプラットフォーム開発でプロジェクトリーダーを経験。2020年に当社に入社し、2022年に開発部門の部長に就任。2024年以降はVPoEとして開発組織全体を統括。2025年より現職。



専門執行役員 浅川 誠

2011年トリンプ・インターナショナル・ジャパンに入社し、営業、データアナリストとして従事。株式会社Candleにて2018年より広告代理事業部の部長に就任、同事業の分社化によりCROWN MAP株式会社代表取締役社長に就任。2019年に当社に入社し2023年にマーケティング部門部長代理、翌年には部長に就任。2025年より現職。



専門執行役員 今堀 太地

2020年に新卒で当社に入社。インサイドセールス部門にて、当社金融事業、コンサルティング事業の成長を実現し、2024年、最年少で部長に昇格。

2025年7月より現職。株式会社経済界の取締役も兼任。

# 03

## 2026年3月期第1四半期 ドメイン別業績

## フィンテック・トランザクション

・売上高：前年同期比  $\Delta$  **5.9%** の **393**百万円

・営業利益：  $\Delta$  **19**百万円

## 第1四半期トピックス

- ・従来のエクイティに加え**デットファンドの組成によるチャレンジャーマネーの調達支援を開始**
- ・**経営者保険ビジネスの新サービスを提供**
- ・グループ会社化した**経済界をはじめ、ACNグループ、人材メガベンチャーなど、外部パートナーとの提携により新規商談機会を拡大。優良中堅・中小企業経営者の新規商談数400件以上獲得**
- ・**経済界のPMI加速**。コスト最適化、ZUUのマーケティングや営業ノウハウを活用したクロスセルを推進

## フィンテック・プラットフォーム

・売上高：前年同期比  $\Delta$  **42.6%** の **176**百万円

・営業利益：前年同期比  $\Delta$  **76.8%** の **27**百万円

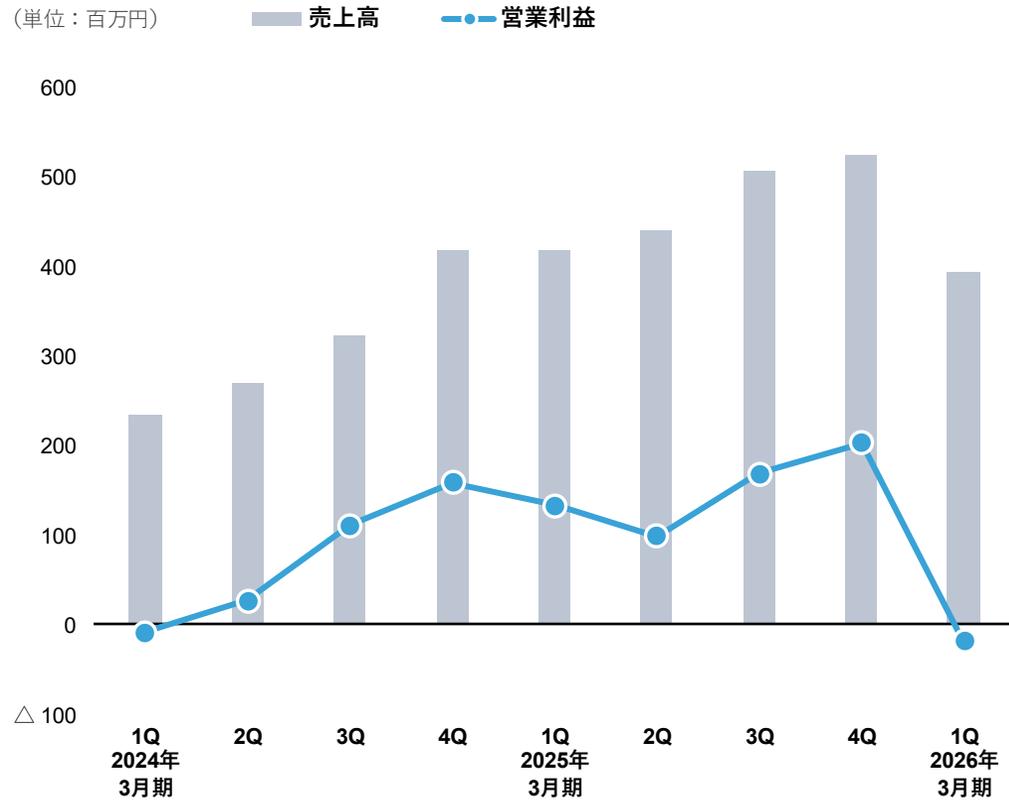
## 第1四半期トピックス

- ・従来の営業工程をAI転換。商談～成約を最大化する**新サービス「AIセールステック」をリリース**
- ・内製AIアプリ等で**コンテンツと配信費用を約86%削減**
- ・**AIエンジニア導入**で開発・運用の生産性を向上
- ・従来強みであった**富裕層マーケティングも複数の金融機関との取り組みが進行中**

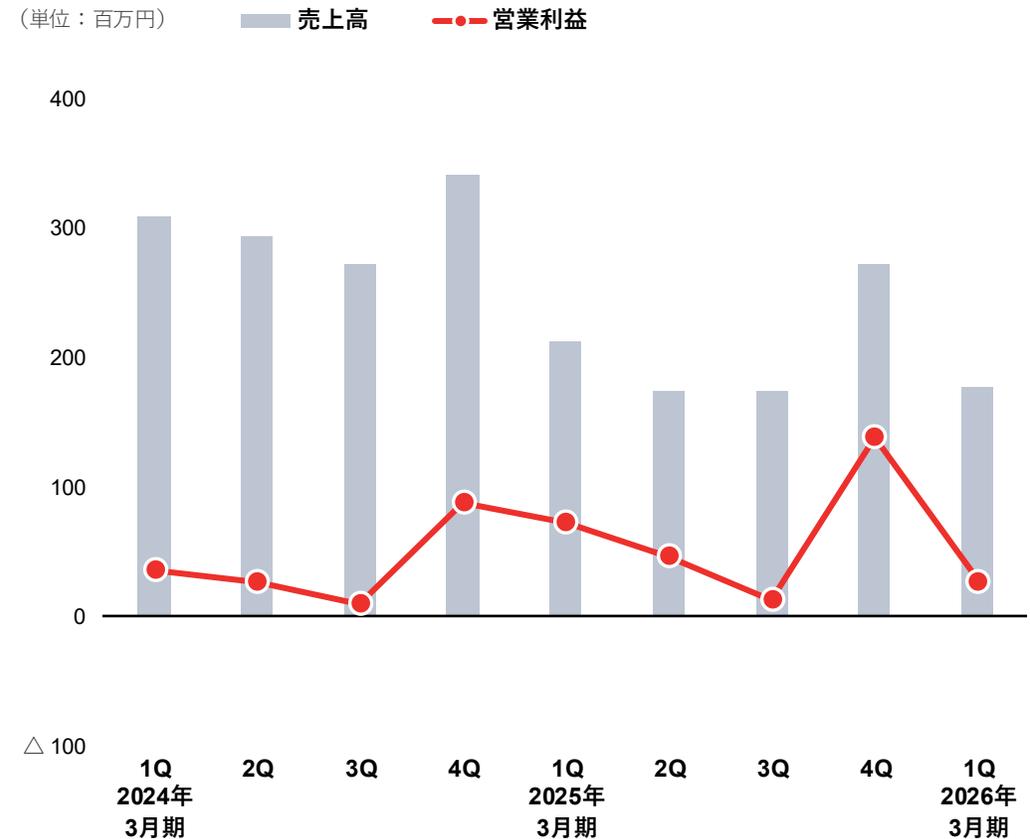
## 業績 ドメイン別業績※1の推移

フィンテック・トランザクションは、経済界が連結されるも案件組成の遅れにより前年同期比で売上高は横ばい。営業利益は経済界の業績が下期偏重等の影響で減益。フィンテック・プラットフォームは、前年同期比でほぼ横ばい。

フィンテック・トランザクション



フィンテック・プラットフォーム※2



※1 各ドメインに紐づく直接費のみから集計

※2 送客メディア事業は連結外となったため送客メディア事業の売上高、営業利益は四半期推移から除外

**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**

**商品** 調達案件獲得（エクイティ&デット）

第1四半期の低空飛行は案件調達の遅れが主要因。一方、過去個別案件では、エクイティで35億円、デット（融資・社債）で23億円規模の資金調達の成功実績から、企業成長のファイナンス戦略におけるエクイティ（成長資金）、デット（運転資金や担保を出す資金）の調達を支援。現在、成長企業は、エクイティだけでなく、デットでも挑戦のための資金を強く求めており、チャレンジャーマネーの調達を推進するための施策を推進。

調達支援のパイプライン増加

第1四半期に実施したエクイティ・デット専門チームの融合と事業基盤の構築により、新規案件開拓の強化とより魅力的で大型のファンド開発が可能に。第2四半期以降、複数の新規ファンドを連続でリリースする準備が整う。

**案件開拓**

優良案件の母集団形成が完了。  
 想定調達支援額：  
 約700億円以上、60件以上

**組成調整**

パイプラインの順調な積み上げ。  
 第1四半期の活動成果が、第2四半期から顕在化。  
 想定調達支援額：  
 66.5億円、10件

## 体制 アカウント・マネジメントの体制強化

フィンテック・トランザクションの売上に直結するアカウント・マネジメントの体制を強化。アカウント・マネジメントは金融業界出身メンバー（金融アドバイザー）で構成されており、金融サービスの営業に偏重していたが、一度の商談でコンサルティングやメディア・プラットフォームのセールステックへのクロスセルを増やし、全社のLTV向上モデルの構築を推進。

### 金融アドバイザー体制



- 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

### 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



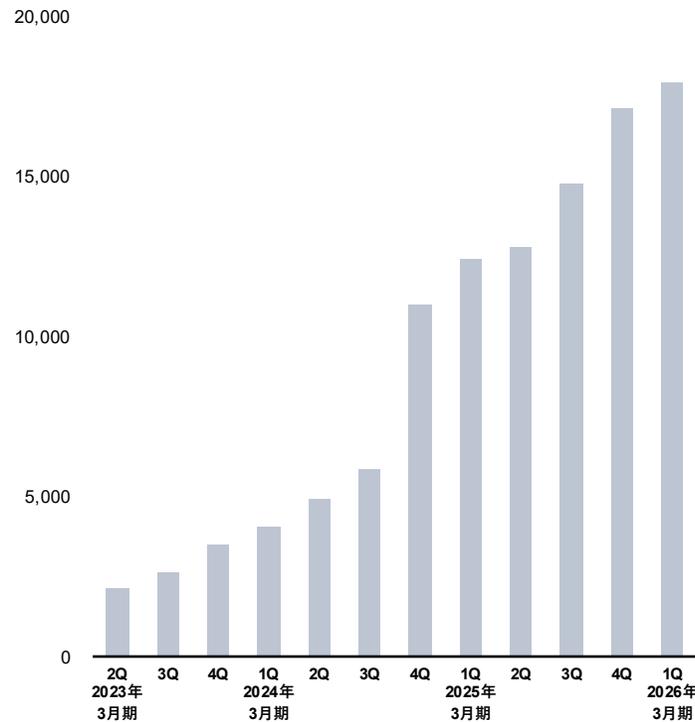
※ 金融アドバイザー数は半期ごとに開示予定

# KPI フィンテック・トランザクションの主要KPI

第1四半期のフィンテック・トランザクション主要KPIは、累計調達支援額が約180億円、AUMが約410億円、GMVが約7億円。GMVは案件組成の期ズレにより前年同期比で減少。

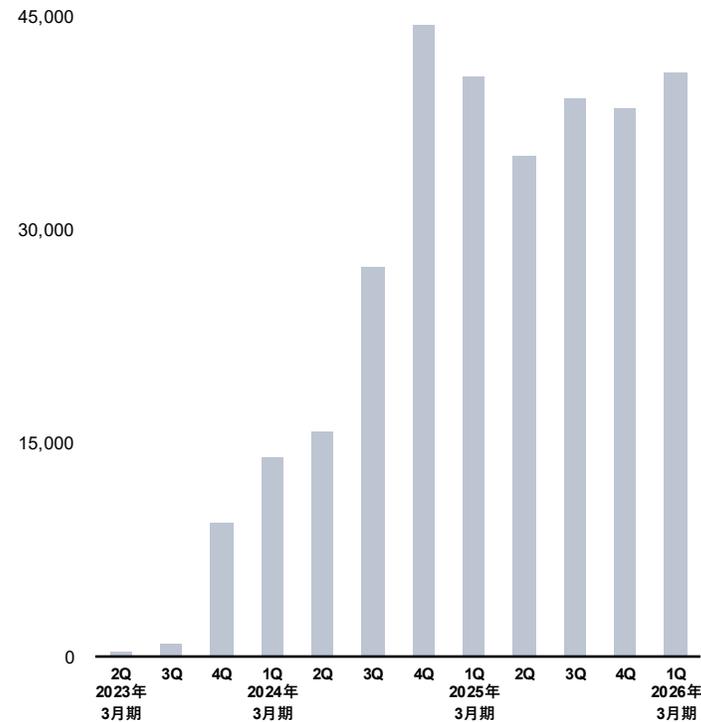
累計調達支援額の推移

(単位：百万円)



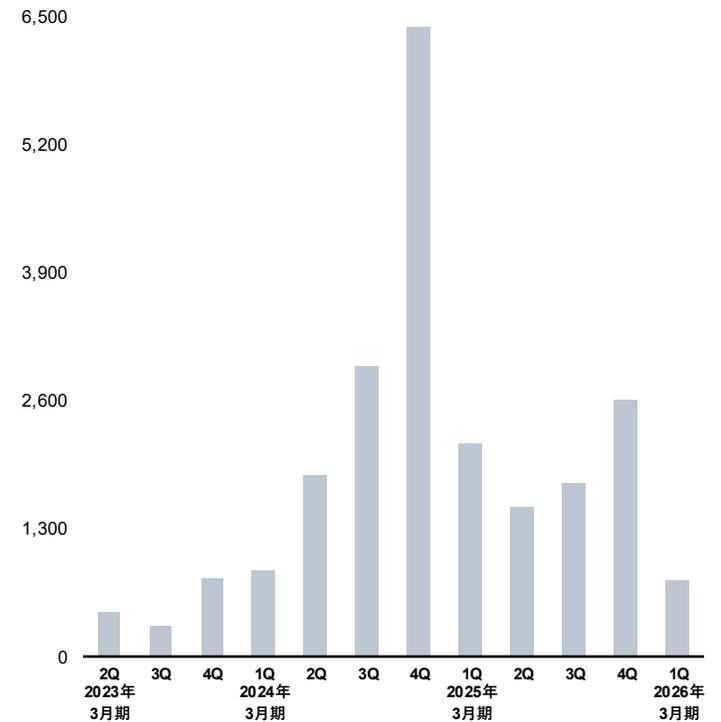
AUM（預かり運用資産額）の推移

(単位：百万円)



GMV（金融取引流通総額）の推移

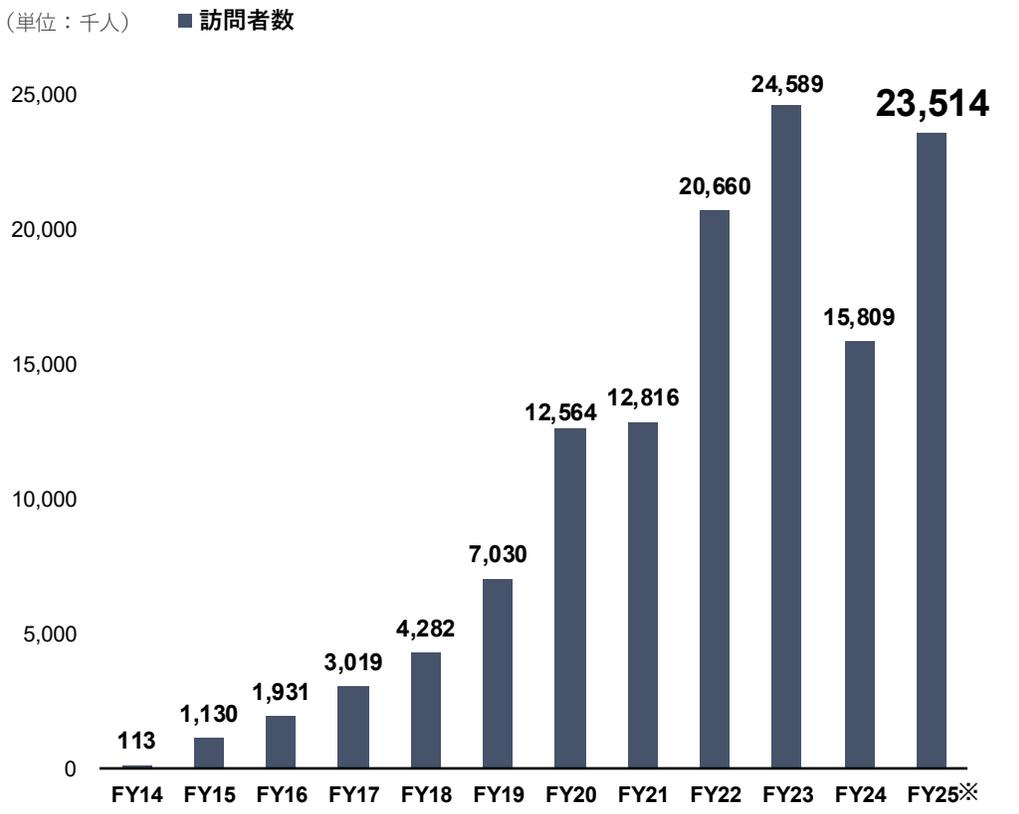
(単位：百万円)



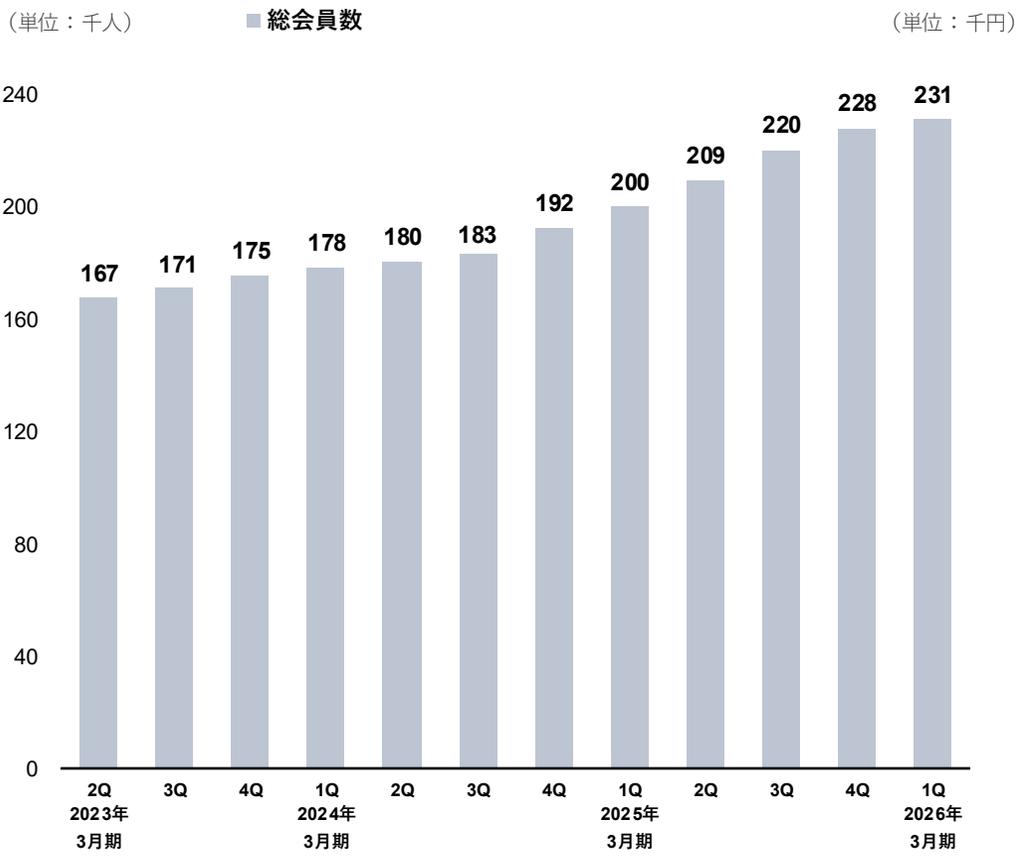
# KPI メディア・プラットフォーム全体訪問者数・総会員数・ARPUの推移

メディア・プラットフォーム全体の訪問者数、会員数は他社メディア連携による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



### 総会員数



※ 2025年3月末時点

**戦略** GMTS社との資本業務提携

25年7月に地方自治体支援ビジネスを展開するGMTS社と資本業務提携を締結。全国420自治体を支援するGMTS社と連携し、生成AIによるDX支援やコンサルティングによる事業成長支援、資金調達支援等を連携・推進する見込み。経済界含め、ZUUグループの経営者ネットワークへのクロスセルを目指す。

GMTS社の概要

社名	株式会社GMTS（ゲマトス）
所在地	東京都中央区日本橋室町1丁目11番12号
代表者の役職・氏名	代表取締役 八木下 重義
事業内容	地方自治体のDX化を通じた地域のデジタル化・地域の活性化を支援
資本金	59,000,000円
設立年月日	2021年10月6日

業務提携の内容



- DX支援/デジタル・マーケティングのノウハウ
- 中小企業への事業成長コンサルティングの経験、資金調達支援



- 全国420の地方自治体とのネットワーク
- 政策理解と実績に裏打ちされた専門性

■ 資本提携の内容

- 新株予約権付社債の引受

■ 業務提携の内容

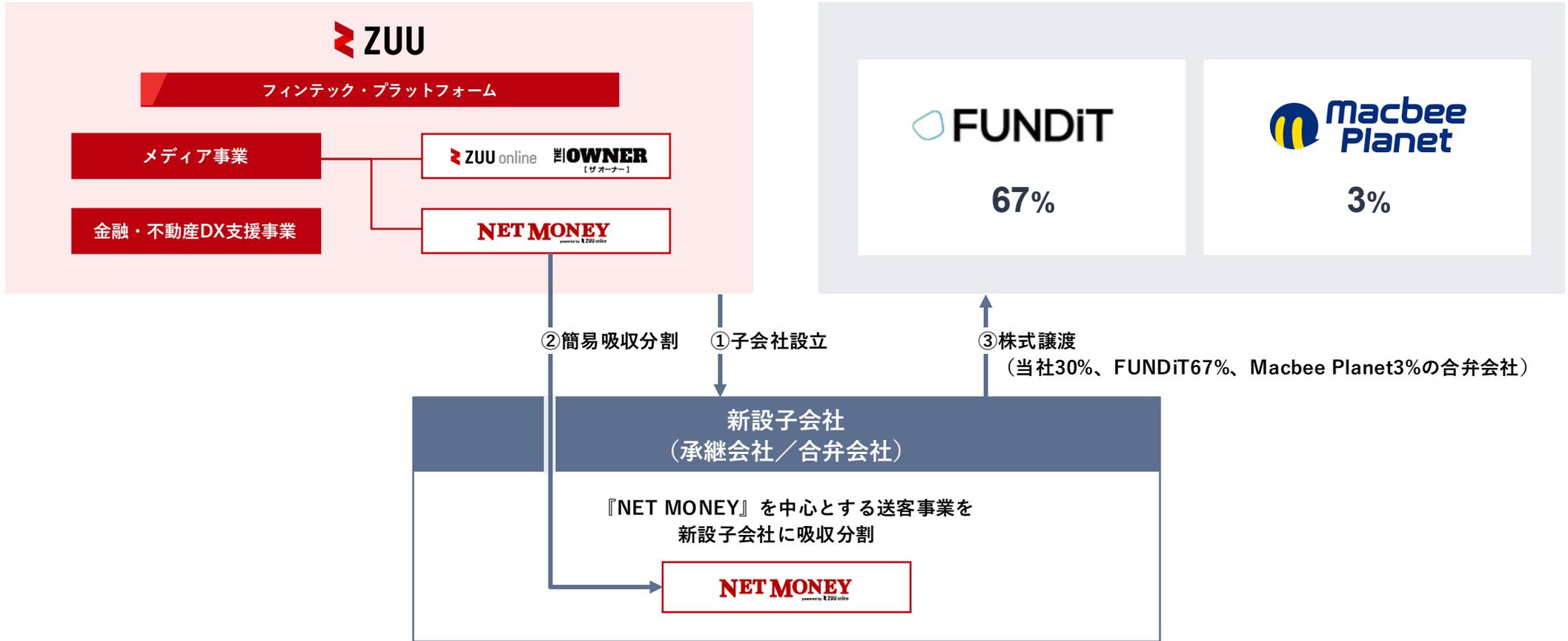
- 地域、地方自治体のDX化、デジタル・マーケティング支援
- 地域企業への鬼速PDCAを用いた事業コンサルティングの提供や資金調達支援

# 戦略 メディア事業の抜本的構造改革 (再掲)

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



# 04

## ZUUグループの成長戦略 (再掲)

## 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マーとして、  
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、プラットフォーマー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。

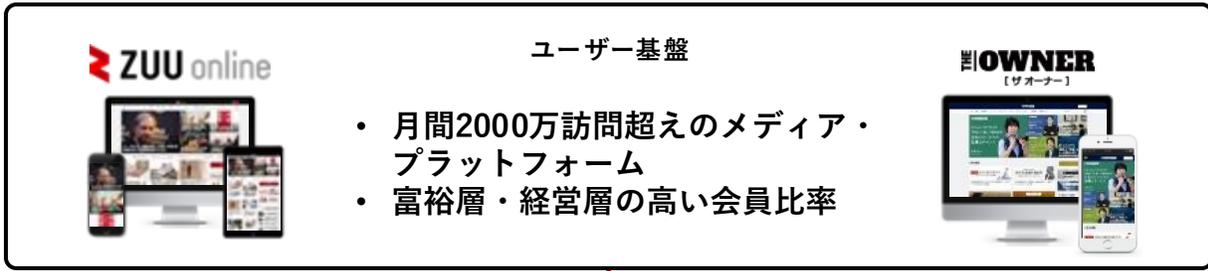
## フィンテック・プラットフォーム

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2000万を超えるメディア・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）

# 戦略 ZUUのフィンテック・ビジネス

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事が可能。



トランザクション

プラットフォーム

### 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

### デジタル・マーケティングを提供

メディアプラットフォームの開発、広告を通して、企業にデジタル・マーケティングのソリューションを提供

銀行

証券

カード

不動産

通信

教育

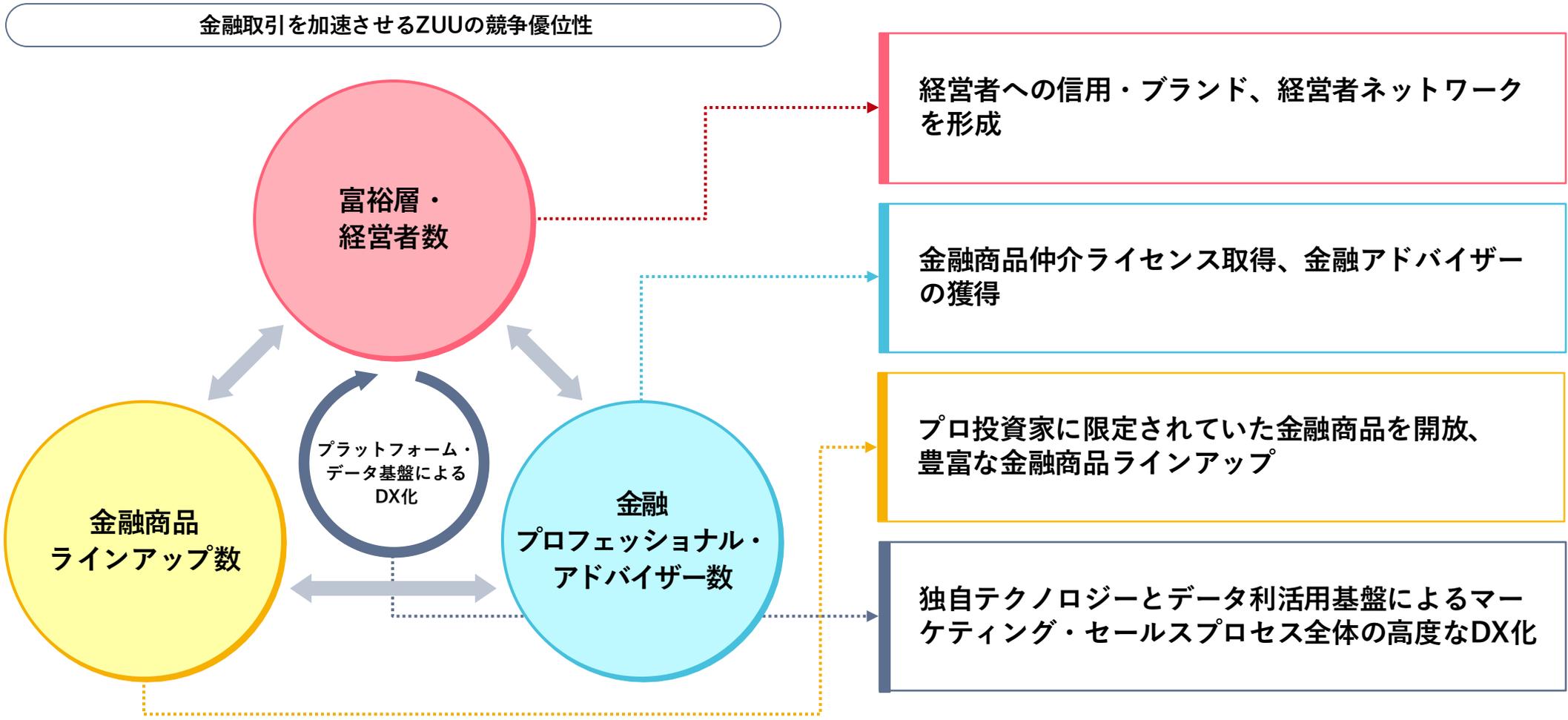
ヘルス

百貨店

※業界・クライアント数を拡大

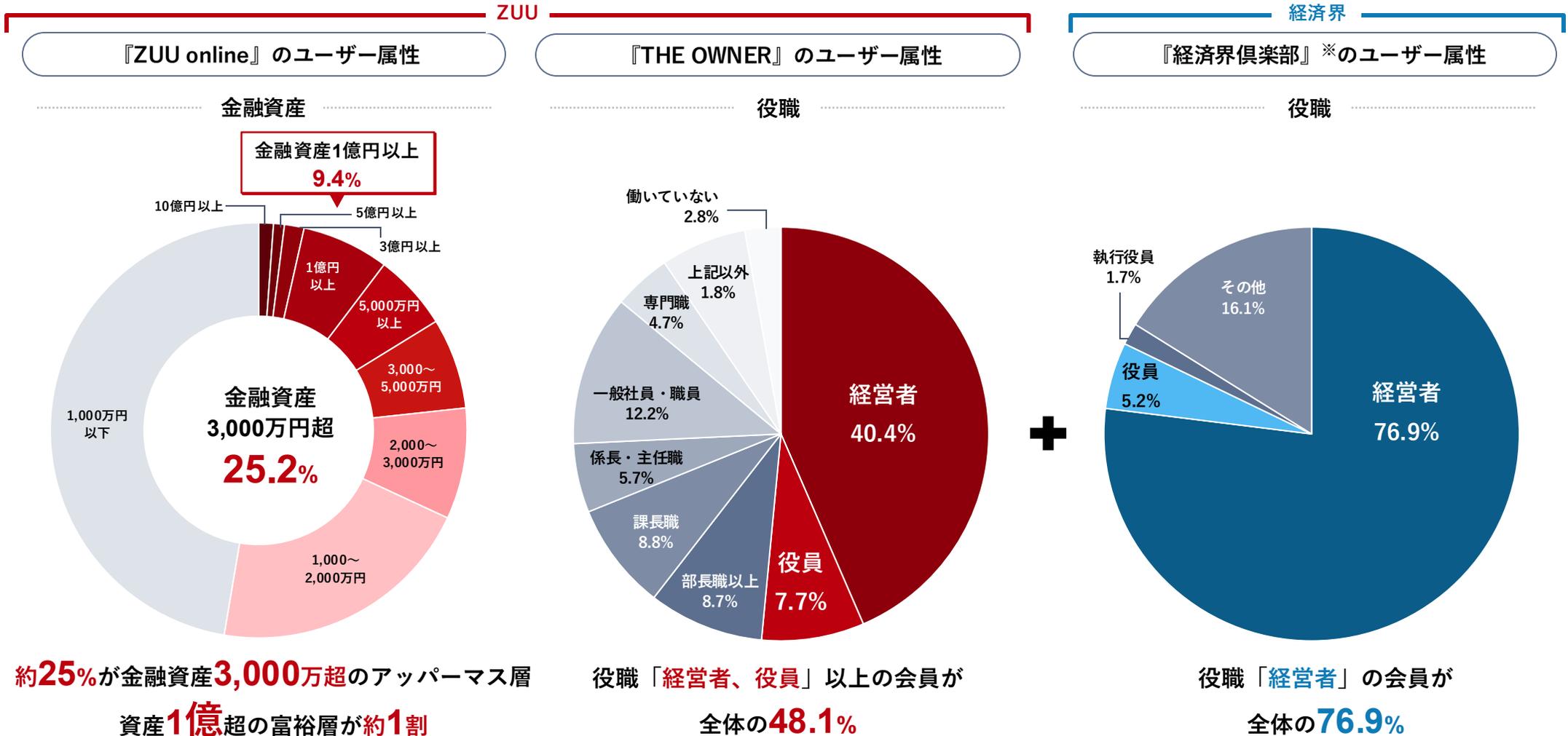
# 戦略 ZUUの競争優位性

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。



# 連携 競争優位性①：富裕層・経営者層の厚いユーザー基盤

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。



※ 経済界が保有する会員組織『経営者倶楽部』のユーザー属性

# 人材 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

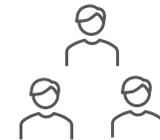
## アドバイザーによる提案力と顧客基盤のシナジーによるAUM増加

### 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



- 月間200万人のメディア・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。

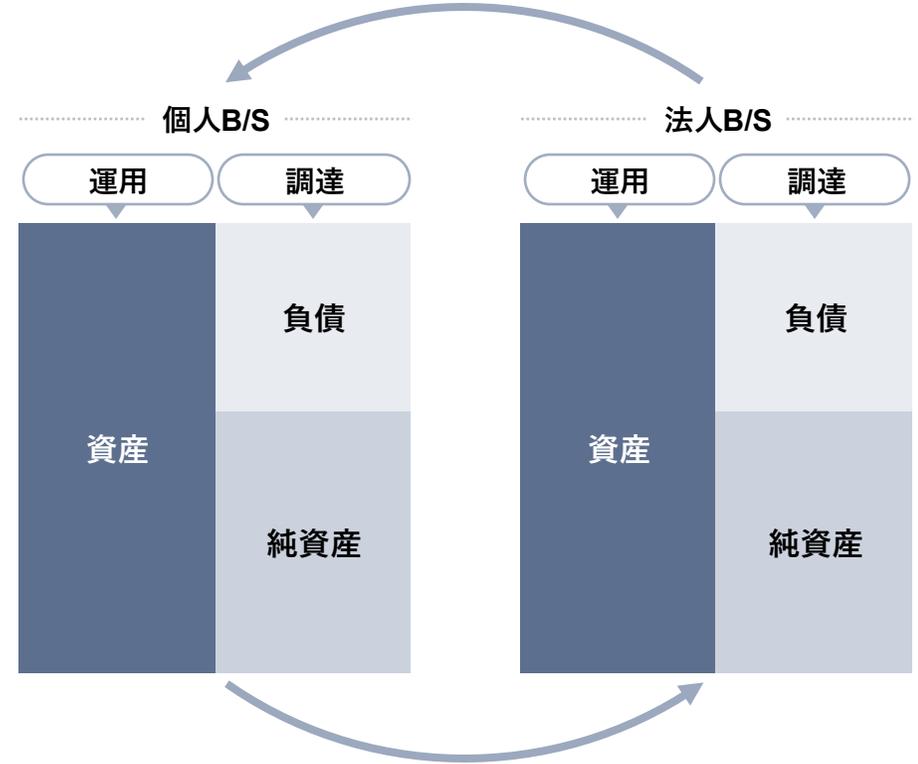


項目	ファンド例※
借入人企業	不動産企業
資金用途	不動産の取得に関する取得費、諸経費等
出資形態	匿名組合契約
募集総額	5000万円
運用期間	約10ヶ月
予定分配率（年換算）	5.0%
分配償還方法	期限一括
担保・保証	なし



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。



※ 上記はあくまで過去の実績の一例であり、将来の運用成果を示唆または保証するものではありません

## 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

マーケティング

インサイドセールス

フィールドセールス

- 集客施策
- PR
- SEO

- メディア
- 運営
- 広告運用

- データ管理
- ツール活用

- インサイドセールス
- セールス

- 営業効率化
- セールステック



インバウンド

SEO/SEM  
SNS  
パートナー  
既存顧客  
紙媒体  
イベント  
問い合わせ

メディア

記事コン  
テンツ  
eBook  
特集ページ  
会員化  
レコメンド

アウト  
バウンド

メルマガ  
テレマーケ  
ティング  
DM

営業

セミナー  
誘導  
個別相談  
資料請求

組織効率化

仕組化  
PDCA  
組織改善

リードジェネレーション

リードナーチャリング

**実績** 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年野村証券株式会社に入社。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。



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**  
元野村証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)

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

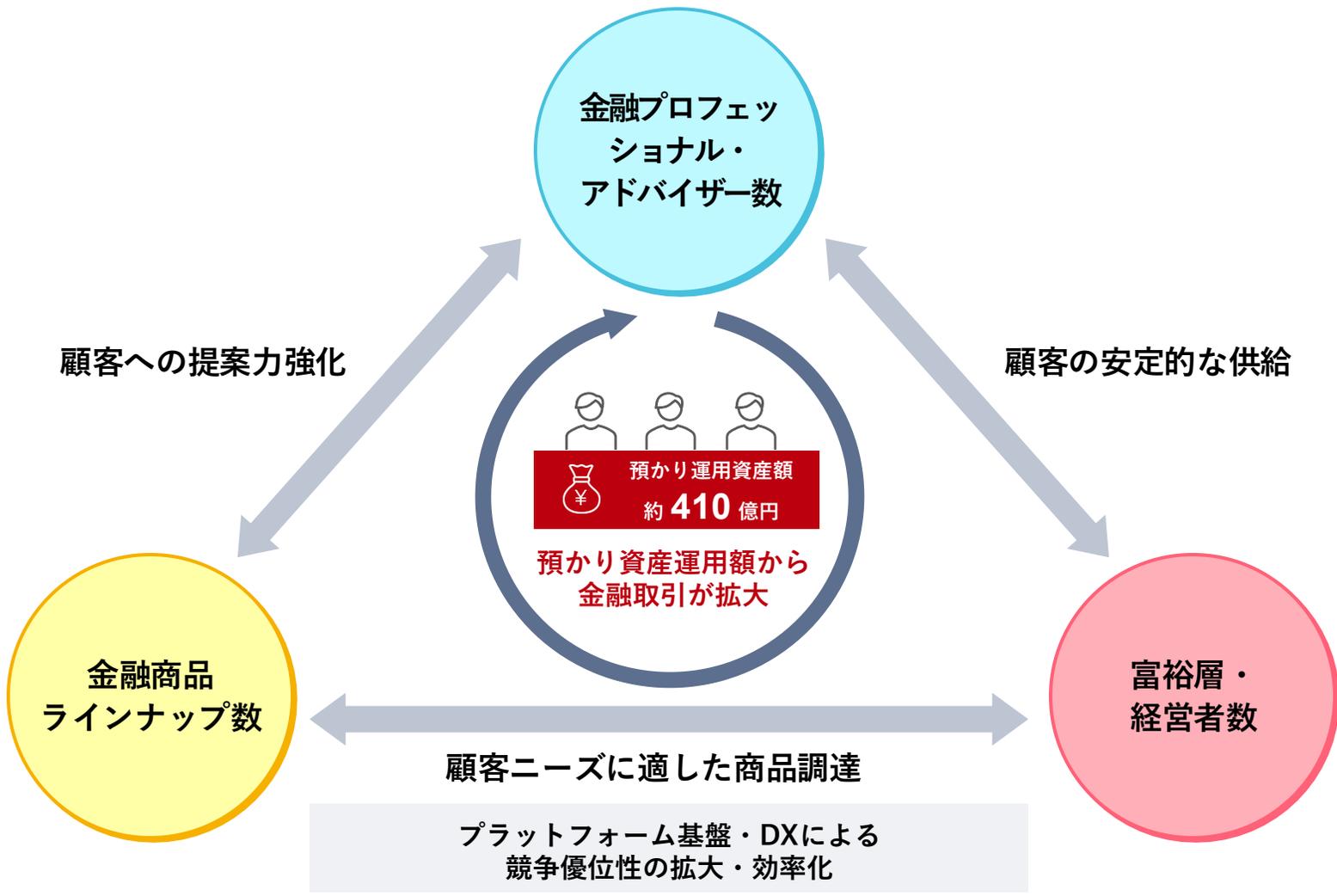
テクノロジーベンチャーアワードなど受賞歴多数

50

Technology Fast 50  
2020 Japan WINNER  
Deloitte.

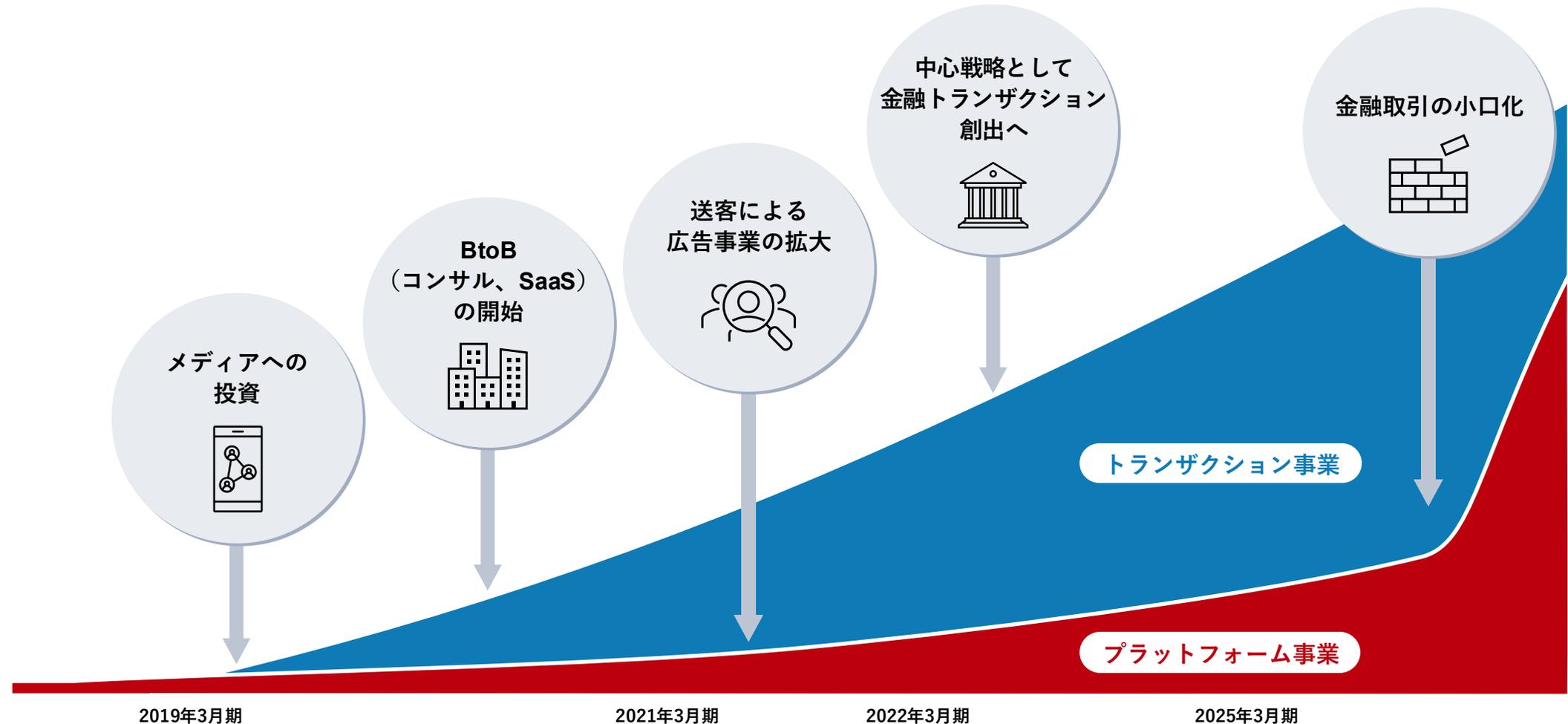
**概要** 競争優位性のネットワーク効果が金融取引を継続的に拡大

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 (再掲)

■ 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

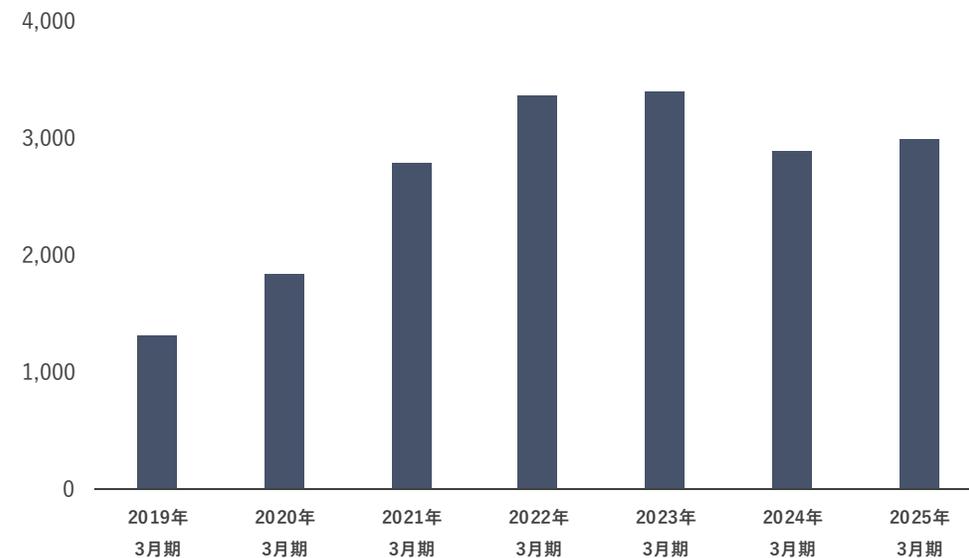
■ 設立 2013年4月2日

■ 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)



(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%

過去  
最高益

## 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。

# ESG マテリアリティとSDGsの関係

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。



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

社外取締役



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パログの事業開発・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

**業績** 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。

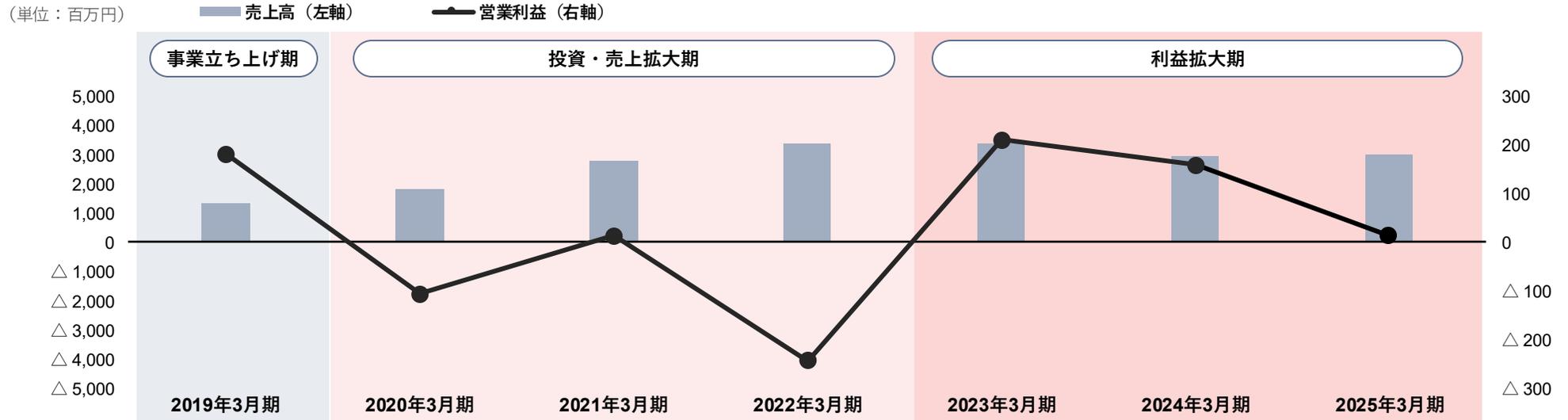
(単位：百万円)

	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

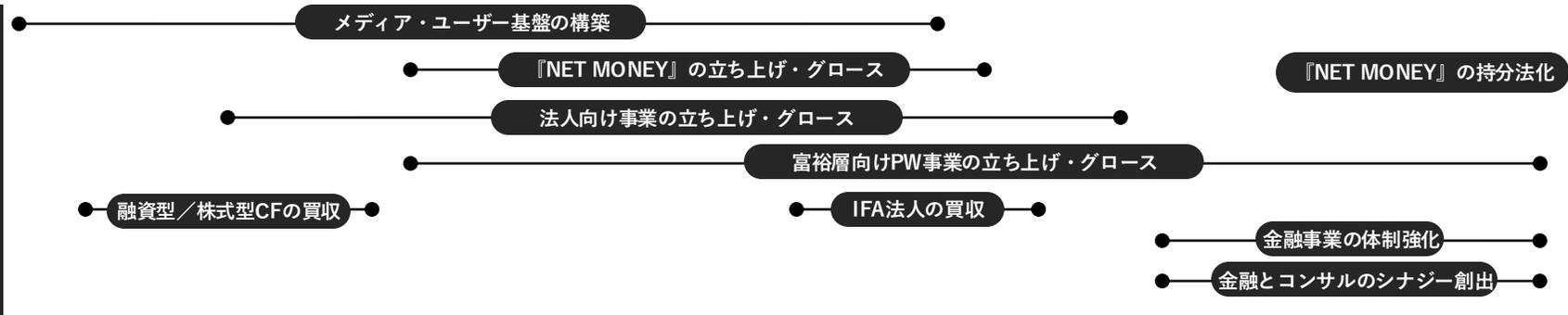
1. 2026年3月期は、引き続きフィンテック・トランザクションの業績が拡大し、増収増益見込み。
2. フィンテック・プラットフォームは送客事業を合併会社化したことで、金融・不動産DX事業を中心に事業推進。既存案件のアップセル及びコンサルティングサービス提供先へのクロスセルに取り組む。
3. フィンテック・トランザクションの金融事業が引き続きグループ全体の業績を牽引。新規提携等による事業シナジー創出により金融トランザクションの拡大に取り組む。M&Aによるグループ強化も引き続き積極的に推進。コンサルティング事業は金融事業との連携によるクロスセルにより顧客先拡大を推進。

業績 業績と取り組みの推移

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。



取り組み成果



想定外の成果

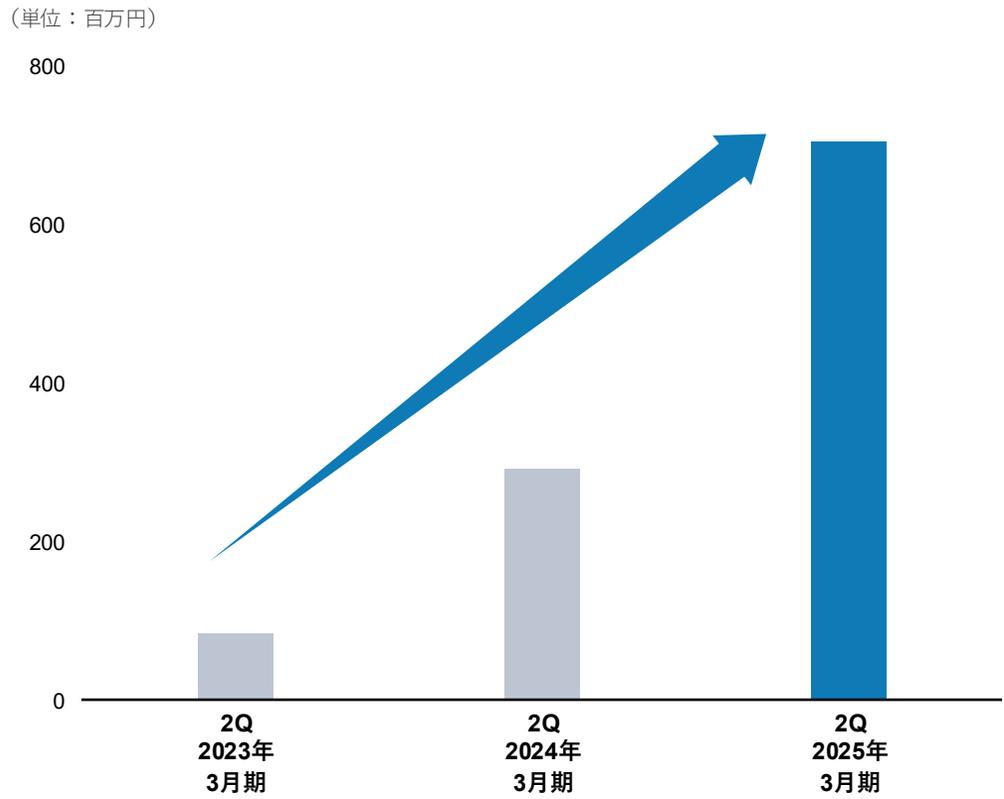
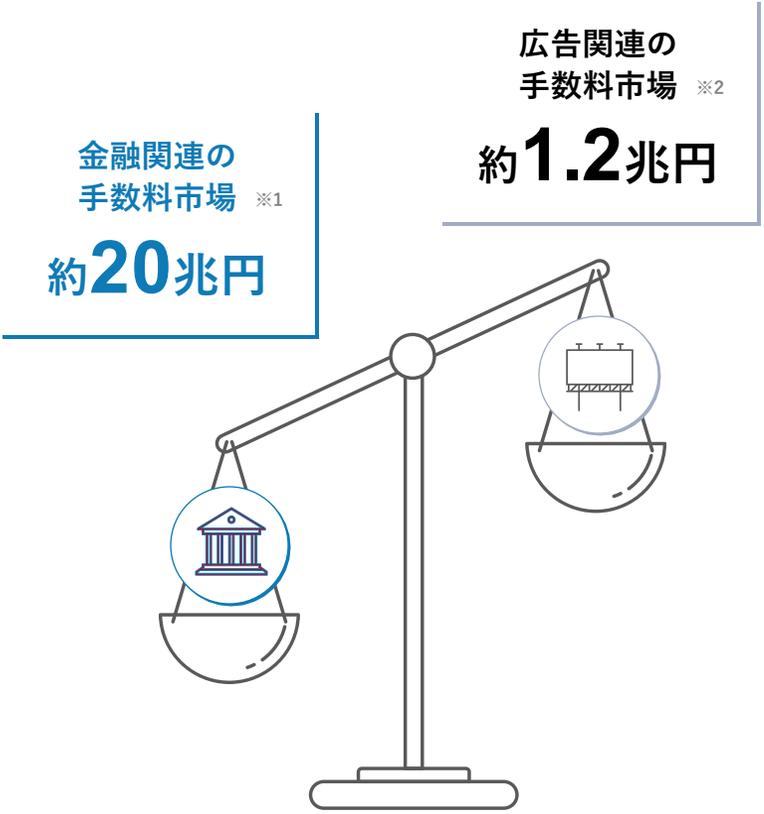


戦略 資金使途と成長戦略 (2024年3月期通期決算説明資料より再掲)

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



※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	-

※ クラウドファンディング子会社（COOL、Unicorn）及びZUU Fundersを除くZUUグループの業績。株式会社ZUU Wealth ManagementはZUU単体に含む。

## 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。