2025年11月19日

投資家の皆様へ

株式会社ZUU
コーポレート・マネジメント部

2026年3月期第2四半期オンライン決算説明会 質疑応答（要約）

日時：2025年 11月17日（月）17:00〜18:30
出席者：（質疑応答）代表取締役　冨田 和成
（司会進行）コーポレート・マネジメント部　竹中 瑛子

【業績】

Q1）第2四半期単体の営業利益は予想を上振れた一方、売上高については下振れとなった要因を教えてください。

A1）第2四半期単体の売上高が予想を下振れ、営業利益が上振れた主な要因は、グループ会社の目標乖離によるものです。ZUU単体では売上高、営業利益ともに目標を大幅に達成しています。特に営業利益が予想を上振れたのは、ZUU単体の売上目標達成に加え、業務効率化による費用改善を実施できたためです。グループ会社全体では黒字を確保していますが、グループ会社であるZUU Wealth Managementなど、ボラティリティの大きいIFAや保険代理事業で目標未達があり、これが連結売上高の下振れと目標乖離の主な要因となりました。

Q2）第2四半期累計で営業損失を計上していますが、通期では連結業績予想を達成できないのではないでしょうか？

A2）第2四半期までの営業損失は、第1四半期の先行投資の影響によるものです。今期は下期で計画通り利益を積み上げる予定であり、通期の営業利益1億円というラインは達成できると考えています。

Q3）事業の中身が大きく変わっている中で第4四半期業績偏重が変わらないのはなぜでしょうか？

A3）事業モデル変更後も、BtoB事業特有のサイクルにより第4四半期に業績が偏重する傾向は変わりません。これはカーブアウトしたBtoCの送客事業が要因ではなく、BtoB側の売上が第4四半期に立ちやすいことが要因です。例えば、金融・不動産業界のDX支援など、企業が予算的な理由や利益の度合いを見て、第4四半期に大きく投資いただくケースが多くあります。また、第1四半期に実施したマーケティングや業務提携による商談は、契約・約定に繋がるまでに一定の時間を要しますが、当社としては、この先行投資と回収のサイクルこそが成長の鍵であるため、このようなモデルを意図して推進しています。

Q4）今期の第4四半期が来期以降も続く場合、かなりの売上および利益の数字が来期以降期待できると考えているが、認識は合っているか？

A4）第4四半期単体の高水準がそのまま横引きになる可能性は低いです。ただ、先行投資の回収フェーズを経て、販管費も大きく適正化され身軽になっているため、来期以降の営業利益はより高い水準で推移する見込みです。

【フィンテック・トランザクション】

Q5）フィンテック・トランザクションの年間成長率が10％程度と昨年に比べて鈍化しているが、成長への手応えは落ちているか？

A5）年間成長率の鈍化は、以前のウェルスマネジメント戦略の失敗であり、現在は資金調達支援のモデルを中心戦略にシフトしている途上にあるためです。企業の資金調達という市場は間違いなく存在し、当社が積み上げてきた経営者・超富裕層の方々のデータベースに対し、正しく提案を行うことで、収益率も含めて上がっています。この戦略的なシフトが完全に完了すれば、大きく成長していけると考えており、手応えは落ちていません。

Q6）AUM（預かり資産運用額）がここ最近横ばいに見えるが、事業上AUMが重要であると思わう。AUMを再度上げていくことは可能か？

A6）AUMを再度上げていくことは可能だと考えています。過去にZUU Wealth Managementをグループ化した際、上場直前の企業の持ち株など、多額の金融資産を一時的に管理させていただいたことでAUMが大きく増加しました。その後、グロース系企業の株価下落の影響や、大規模な資産が他へ移管されることが、変動要因の一つです。しかし、当社は本質的に資金調達支援のディールを通じてAUMを積み上げており、この増加は継続しています。特に、一度投資いただいた方のほとんどがリピーターとなっており、案件規模を少しずつ大きくできているため、今後もAUMは右肩上がりの傾向で推移すると見ています。

Q7）不動産小口化商品や保険商品を提供する企業は、金融機関や税理士法人を通じた販売が多いようですが、あえてZUUグループに委託しているのはなぜでしょうか？

A7）当社では大手金融機関には対応が難しい数億円～数十億円規模の案件に対し、外部CFOのように、迅速かつ柔軟なファイナンス・スキームを提供できることが強みです。経営者の負担を軽減しつつ、最適な調達を実現できる点を評価いただけているのではないかと考えています。

Q8）SBCのNASDAQ上場支援を行なった際には御社に非常に大きな期待を抱きましたが、その後はあまり大きなディールがなかったように感じます。第2四半期では大型案件を複数組成され、再び少し期待をしています。今後の見込みについて、発信可能なことがあれば教えてください。

A8）第1四半期に資金調達支援の大型案件が最終段階でストップし、その案件が流れたことで期初からのファンド組成が遅れ、第2四半期で大規模ファンドの組成がきました。第一四半期の大型案件ストップに伴い、案件の実行が順番待ち状態になっていましたが、現在は案件のラインナップが厚くなっています。どの案件をどの四半期で実行するかを調整する「順

番待ち状態」になっています。また、過去から投資家層が厚くなっており、全体としては期待いただけるような形になっています。今後も確実な実行を通じて、成長を加速させていきたいと考えています。

【フィンテック・プラットフォーム】
Q9）BtoB事業とのことですが、商品としては何を販売しているのでしょうか？その辺りを決算説明に含めていただかないと中身が見えてこなく不安です。

A9）当社のビジネスモデルは、金融事業、コンサルティング事業、そして送客事業が切り離された後の金融・不動産DX支援事業です。特に金融・不動産DX支援事業は、当社が得意とするメディア開発・運営や豊富な経営者や富裕層リードに対するマーケティングが強みとなっています。また、グループ会社の経済界では、雑誌の広告や経済界倶楽部の運営なども行っています。金融事業では以前のウェルス・マネジメント・モデルから資金調達支援の方にシフトしています。

【その他】
Q10）M&Aのパイプラインは前期比で3倍以上に加速しているとのことですが、貴社が定めている「EV/EBITDA倍率の基準値設定」や「早期黒字化の蓋然性が高い企業」などの投資規律を満たしている案件は、現在パイプラインにある総件数の中で、どの程度の割合を占めているのでしょうか。また、そのうち、2026年3月期下期に投資実行に至る可能性が高いと見込んでいる案件数は、現状で何件程度ありますか。

A10）M&Aのパイプラインのうち、投資規律を満たしている案件は、現在の総件数の1割程度です。そのうち、半数程度が現在DDやLOIフェーズまで進んでいます。現状では今期の下期に投資実行に至る可能性があるのはそのうち数件程度と見ています。

Q11）M&A戦略において、「M&Aブティックからの案件紹介」のソーシング目標値を設定された根拠を教えて下さい。 また、目標値の半分となった「調達・売り手候補の新規アポ」について、未達の主な要因をどのように分析されているかもお聞かせください。

A11）M&Aソーシングの目標件数は、今期および来期のM&Aディールの目標実行件数から逆算して設定されています。未達の主な要因は、M&A戦略を「量より質」に方針転換したためです。過去の実績により、確度の高い案件を一本釣りで獲得できる体制になったことで、無理に件数を集めるのではなく、量より質を重視する案件組成を優先しました。この方針転換の結果、現在パイプラインにはより確度の高い案件が出てきており、実行に至る可能性の高い案件が増えていると見ています。