2020年6月4日

各　位

会　社　名　株　式　会　社　Ｚ　Ｕ　Ｕ
代 表 者 名　代表取締役　　冨　田　和　成
（コード番号：4387　東証マザーズ）
問 合 せ 先　コーポレート部部長　大　井　賢　治
（ TEL. 03-4405-6102）

（マザーズ）投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年６月３日（水）17:00～18:00
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からチャットと音声による質問を受付け、回答を実施
開催場所	東京都目黒区青葉台3-6-28　住友不動産青葉台タワー9F
説明会資料	2020年3月期通期決算説明会資料

【添付資料】

１．2020年3月期通期決算説明会資料

以　上

株式会社ZUU
(東証マザーズ：4387)

2020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

MISSION

世界に、熱を。人に、可能性を。

世界は、万人にとって均一ではない。生まれる国も、言語も、文化も、慣習も、それぞれに違う。

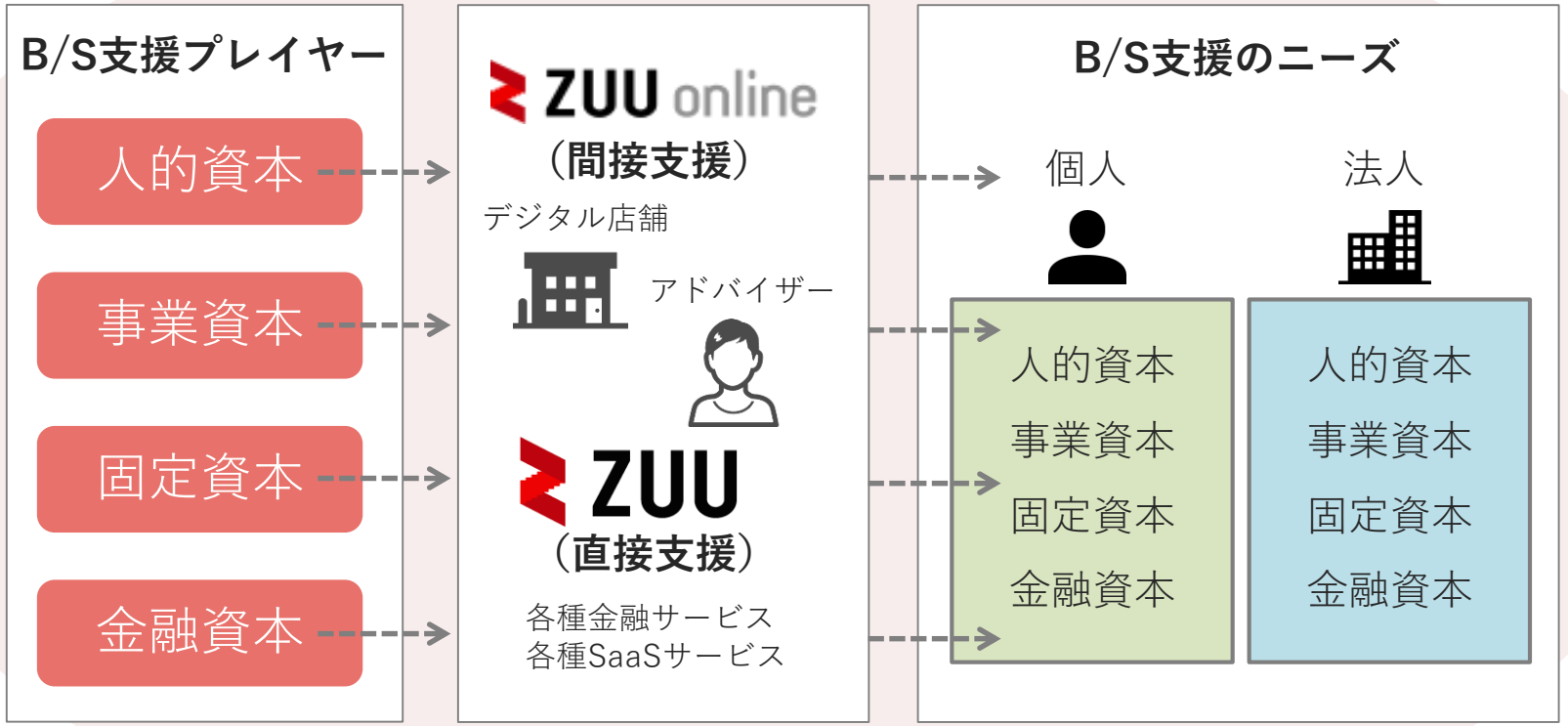
しかし、わたしたち、ZUUは思います。たとえ、環境が違っても、学び、成長する機会は、夢に挑戦する自由は、平等にあるべきだと。
ZUUが目指すのは、全世界90億人が“**それぞれの人生の経営者**”となる時代。

企業が理念を掲げて事業を推進するように、一人ひとりが夢を掲げ、自らの人生を経営する。

ZUUは、世界中の人々に向けて“ヒト・モノ・カネ…”、人生の経営に必要なあらゆる情報を提供することで、そんな個の時代を実現します。

ZUUが提供する価値

さまざまなプレイヤーと連携し、個人や法人の経営資源（B/S）最適化を支援。



主要な事業・サービス

個人・法人向けにプロダクトラインナップを拡大。

個人向け

メディア・プラットフォーム

ZUU online

THE OWNER
【ザ オーナー】

個人/法人向け

株式型
クラウド・ファンディング

Unicorn

融資型
クラウド・ファンディング

COOL

法人向け

MP-Cloud
（メディア・プラットフォームクラウド）

MPcloud

デジタル店舗

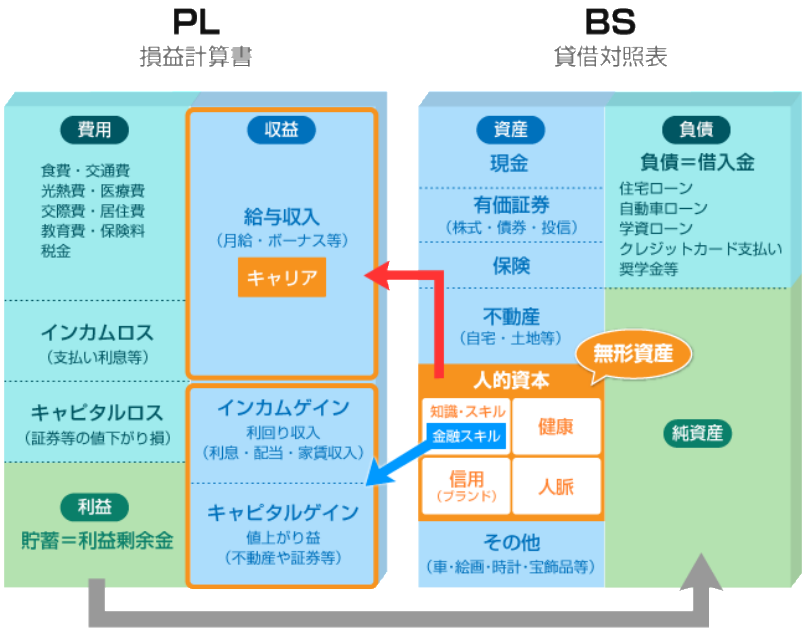


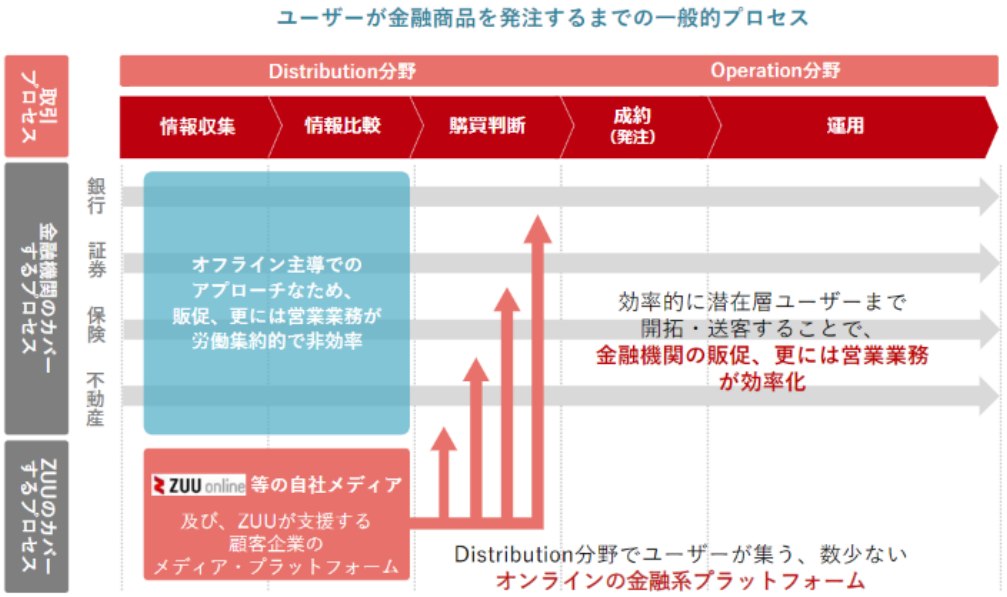
PDCA-Cloud
（旧PDCAシステム）



個人のB/S支援

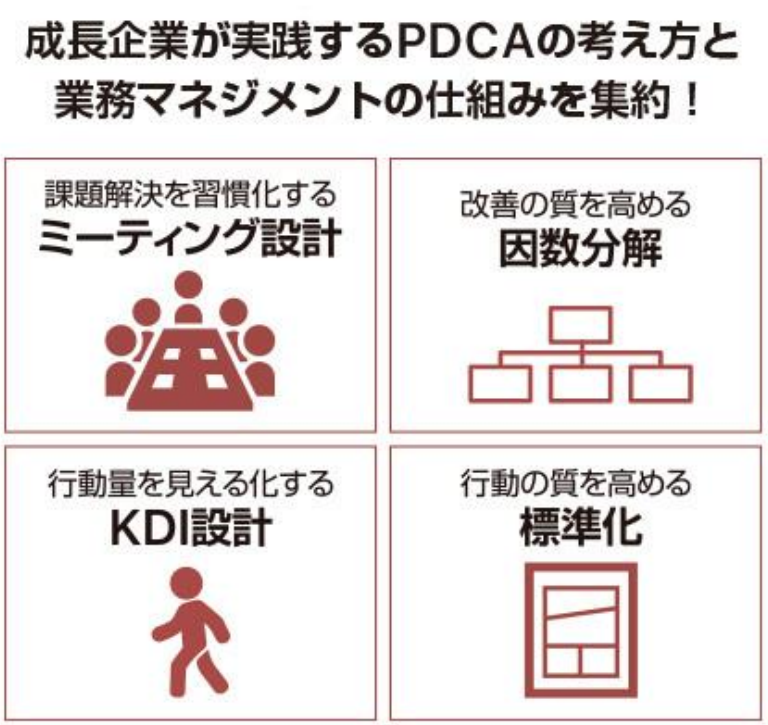
メディア上で金融機関とユーザーのマッチングを促進。情報格差の解消と金融機関のDX支援で新たな金融プラットフォームを実現。





当社コア・バリューであるPDCAノウハウ※を他社にサービス展開し、100社超の法人に導入。

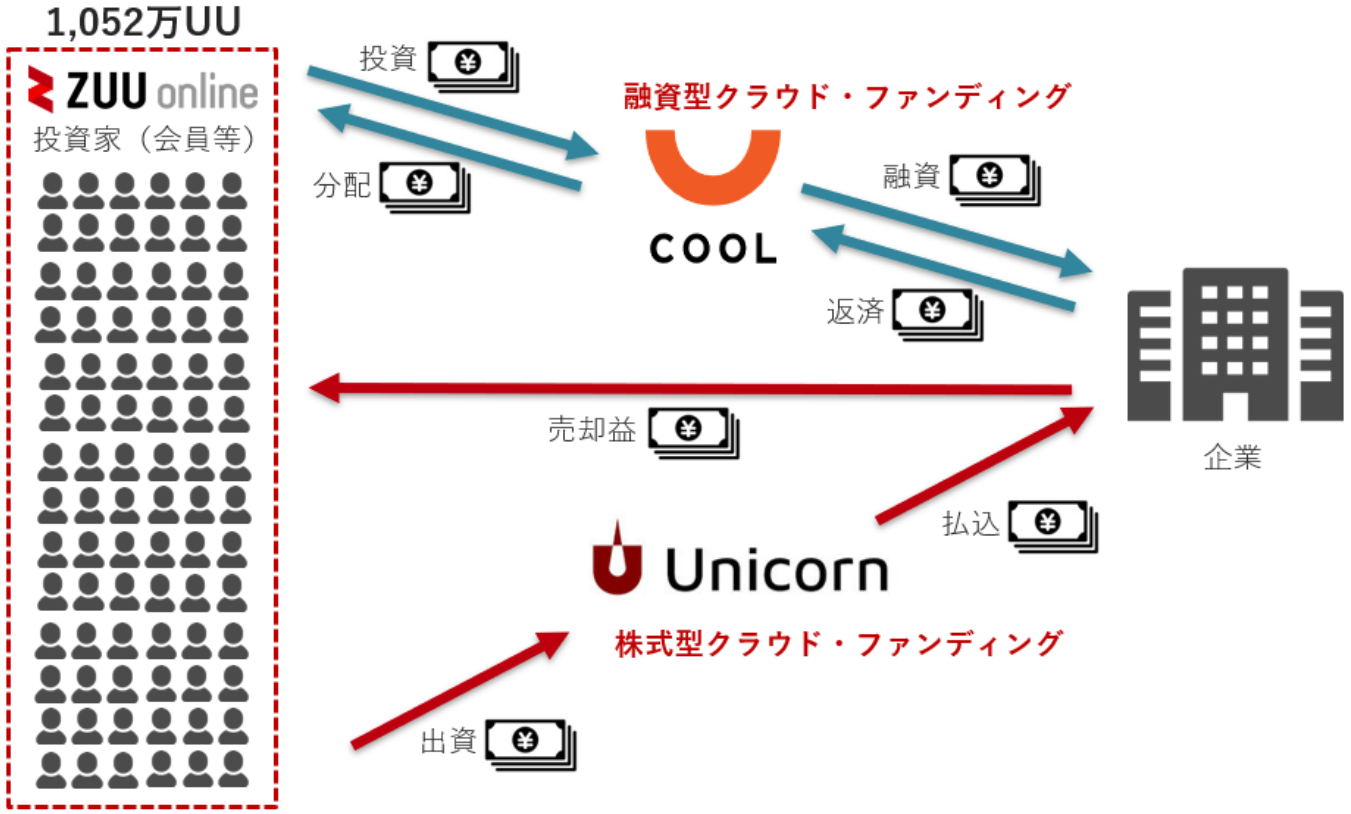
BUYSELL TECHNOLOGIES
Casa
BEENOS
CALL FORCE
BLEACH
FAITH NETWORK
mipox
WILLGATE MAKE YOUR WILL COME TRUE
JFRONTIER
ASAHI YUKIZAI



※ 当社PDCAノウハウは代表取締役 冨田により書籍『鬼速PDCA』（インプレス）として2016年10月発行。累計10万部を超えるベストセラー

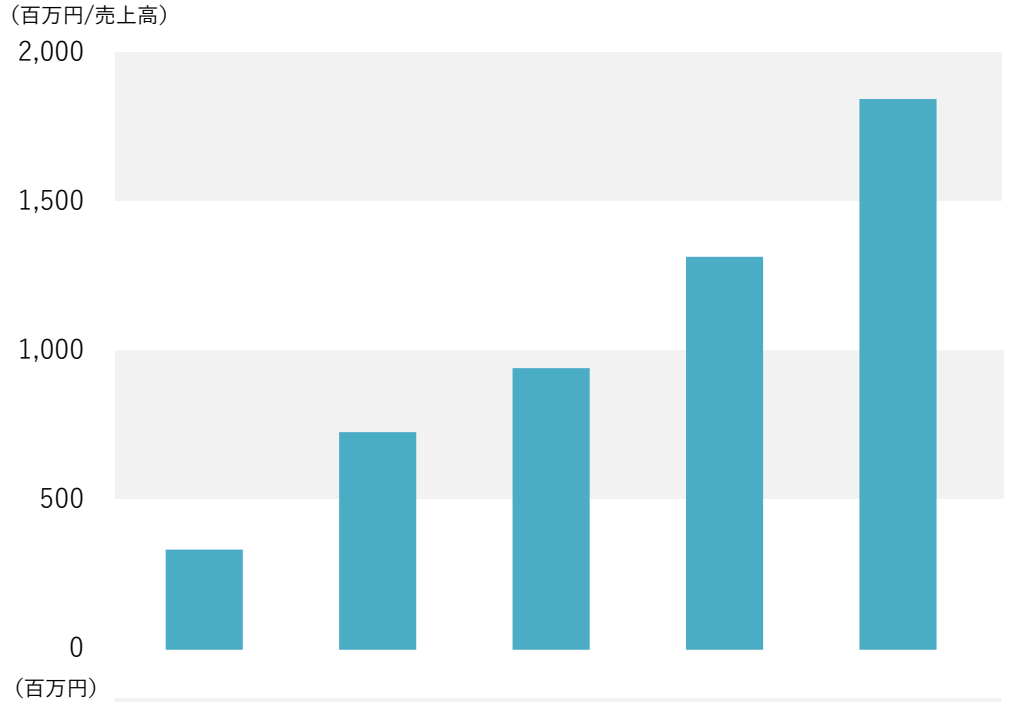
法人のB/S支援

今期より株式型・融資型両方のクラウド・ファンディングによる法人の資金調達（金融資本）支援も可能に。



2013年の創業以降、的確な成長戦略を打ち出し急成長中。

社名	株式会社ZUU（ZUU Co.,Ltd.）
住所	東京都目黒区青葉台3-6-28 住友不動産青葉台タワー9F
代表者	代表取締役　冨田 和成
設立	2013年4月2日
従業員数	130名 （臨時雇用除く、2020年4月末）
事業内容 （子会社含む）	• アッパーマス～富裕層向けフィンテック・プラットフォームの運営 • セールステック・プラットフォームの運営とセールステック推進支援 • 融資型クラウドファンディングサービス・株式型クラウドファンディングサービスの運営 • その他



（百万円）					
売上高	335	729	944	1,317	1,847
営業利益	6	▲15	71	182	▲106
純利益	9	▲46	44	107	▲92
総資産	636	662	725	1,238	1,354
自己資本比率	88%	78%	78%	80%	63%

金融及びIT両面で、経験豊富な経営メンバーが当社を支援。

経営陣



冨田 和成 / 代表取締役

大学在学中にソーシャル・マーケティング関連で起業。卒業後、野村證券に入社、本社の富裕層向けプライベート・バンキング業務、ASEAN地域の経営戦略担当等に従事。
2013年に同社退職、ZUUを設立し、代表取締役に就任。



赤羽 雄二 / 社外取締役

大学卒業後、小松製作所に入社、米国留学を経て以降、米マッキンゼーで長年コンサル業務に従事。
その後、独立し、複数のベンチャー企業の創業を支援。ZUUも、創業期から支援。



原田 佑介 / 取締役

東京都出身。2008年に早稲田大学卒業後、新卒で株式会社ベンチャー・リンクに入社し、中小企業の経営コンサルティング業務に従事。その後2011年に株式会社ディー・エヌ・エーに入社し、ゲーム開発、国内外の開発会社のコンサルティング業務に従事。
2014年に株式会社ZUUに参画。



五味 廣文 / 社外取締役

東京大学法学部卒業。ハーバード大学ロースクール卒業(LL.M.)。大蔵省（現 財務省）入省。金融庁検査部長・局長、監督局長、金融庁長官を歴任し、現在は、複数社の顧問・アドバイザーを務める傍ら、SBIホールディングス株式会社、アイダエンジニアリング株式会社、株式会社ミロク情報サービス、およびアステリア株式会社の取締役に就任。また、2020年、株式会社福島銀行社外取締役に就任予定。



目次

01 | 新サービスカテゴリの設定

02 | 2020年第4四半期 業績と振り返り

03 | サービス別業績

04 | 2021年3月期の業績見通し

05 | Appendix

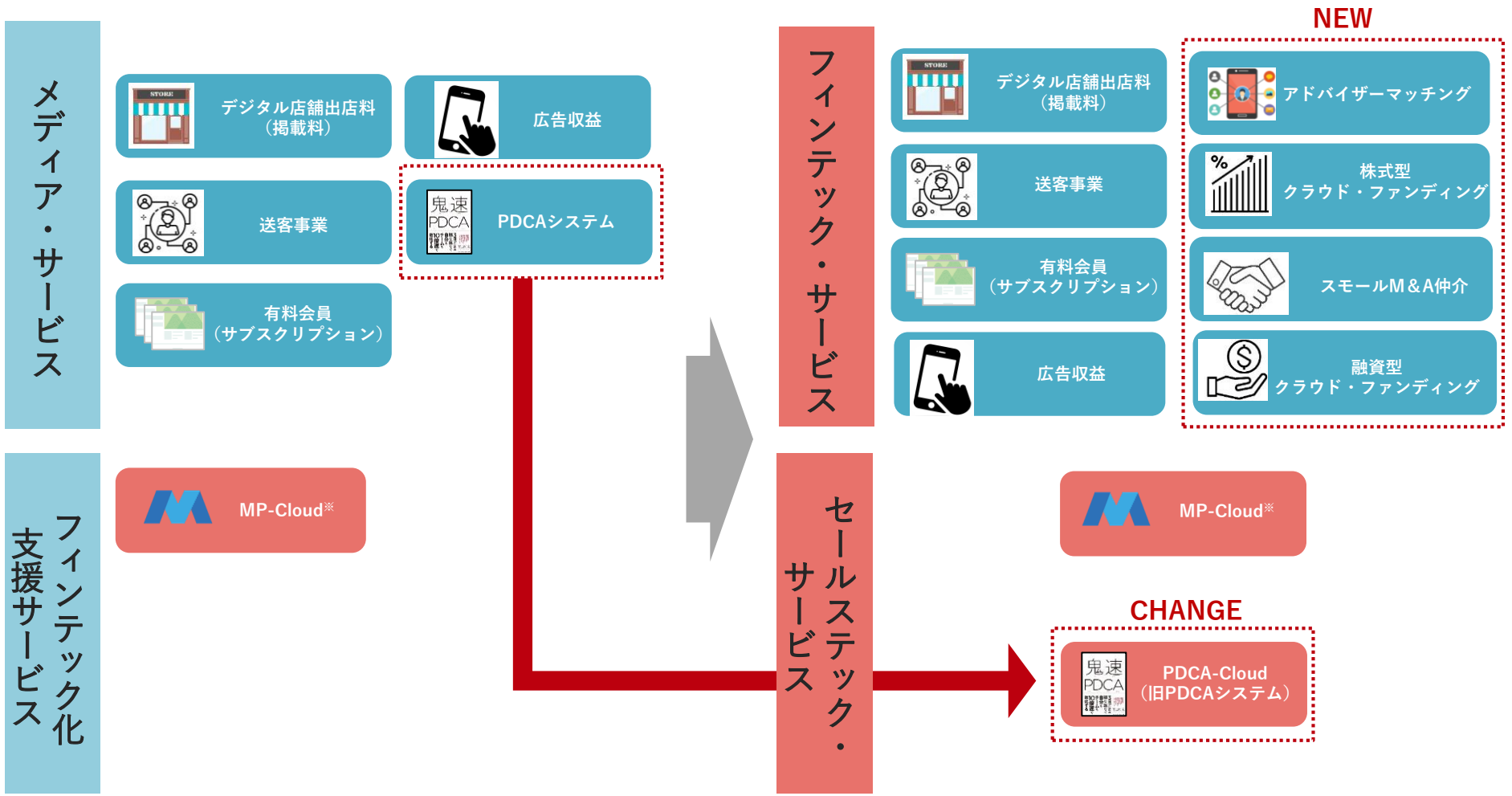
本資料における画像の出典： PIXTA、Shutterstock （※他社ウェブサイト等との各出典元の記載がある場合を除く）



01 新サービスカテゴリの設定

新サービスカテゴリの変更

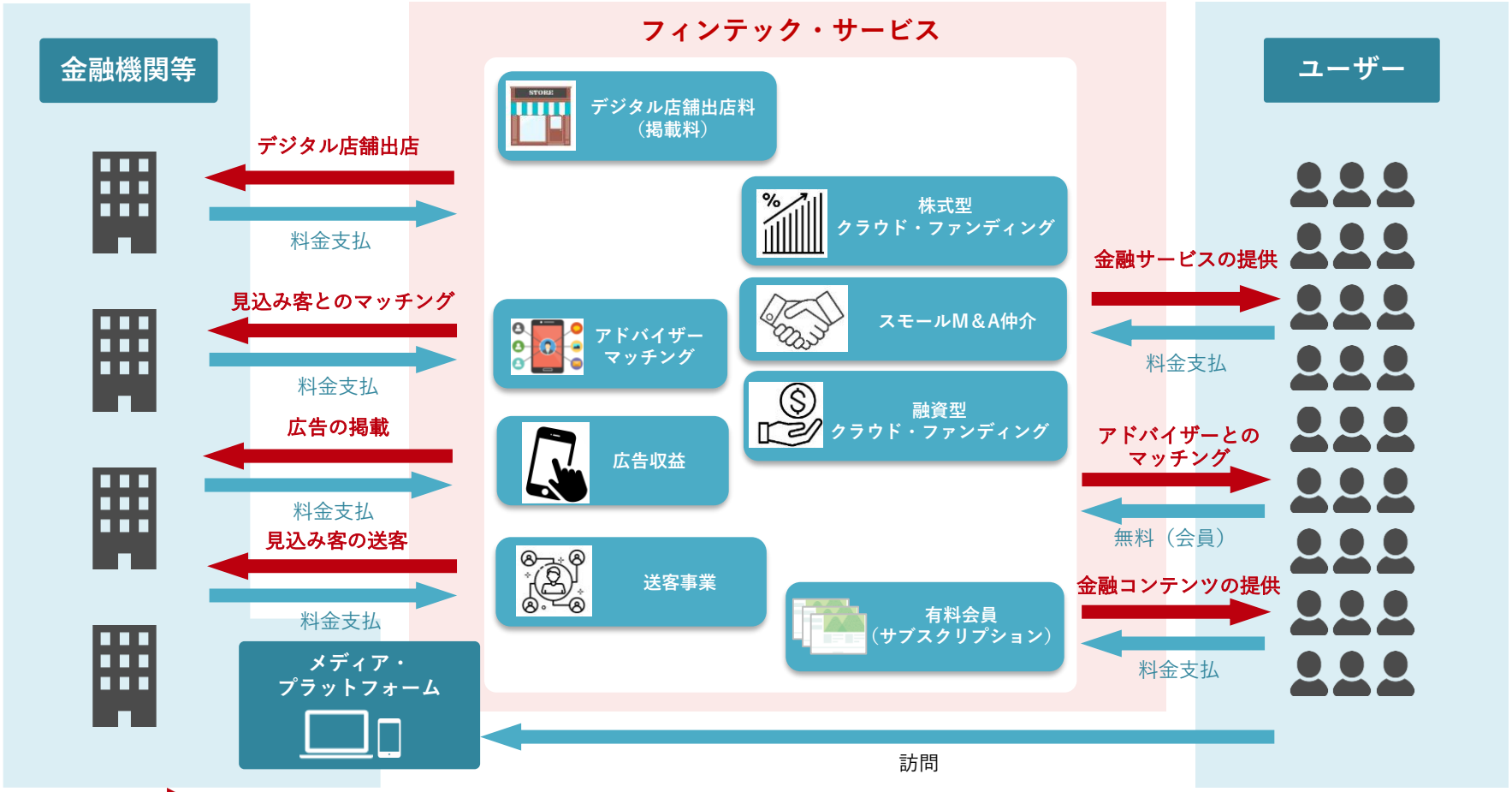
本第4四半期より、成長投資後のサービス拡充に合わせ、上場時より使用していた既存のサービス名と定義を下記のように変更。



※「MP-Cloud」には、SaaSの売上高と従来のFintechマーケティング支援の売上高を含む

フィンテック・サービスとは

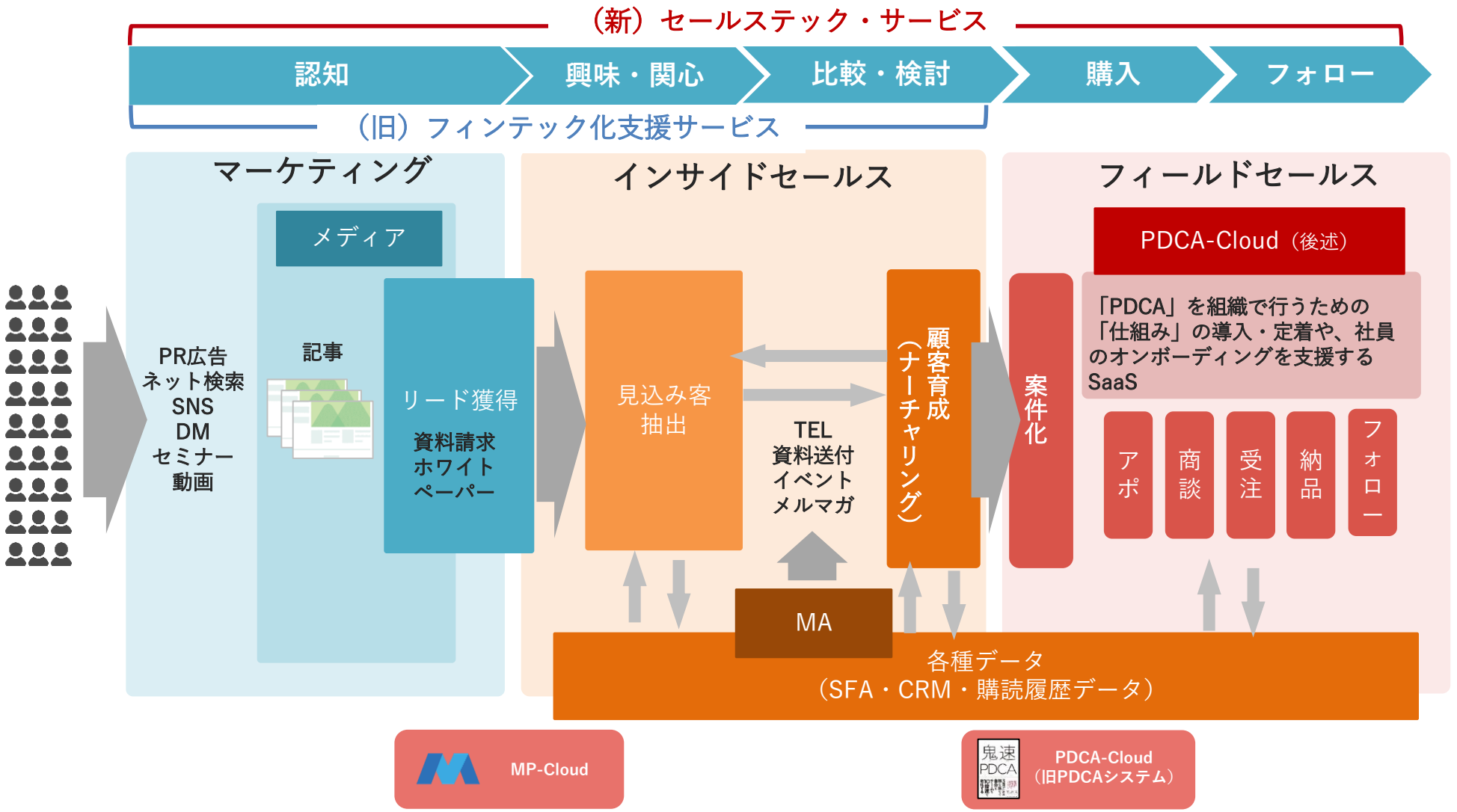
金融系プラットフォームを通じてフィナンシャル・サービスを提供。金融機関とユーザーのマッチングにより、ユーザーのB/S支援を行う。



ZUU online THE OWNER

セールステック・サービスとは

マーケティング・セールス・プロセスの上流から下流まで支援。





02 2020年第4四半期 業績と振り返り

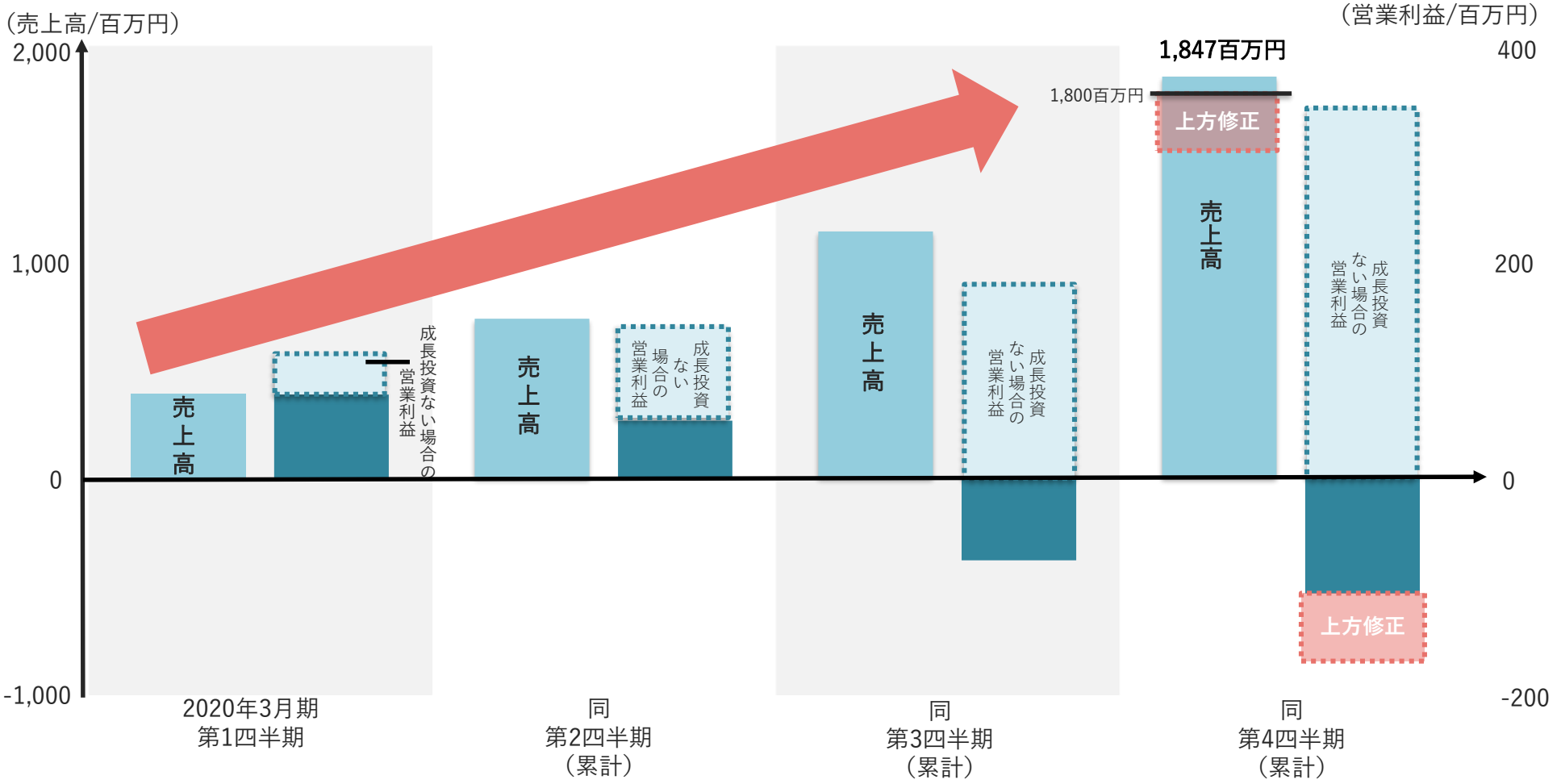
02 -1 2020年3月期　決算ハイライト

- 売上高は**前年比+40%**と上方修正後の**18億円を大幅達成**(16頁)
- 売上総利益は、**前年比+35%**と原価率をほぼ上げることなく伸長(18頁)
- 成長投資を除くEBITDAは、**3.5億円**と**前年比+52%**と右肩上がり(18頁)
- 営業利益は修正後予想の**△1.5億円を上回る△1.06億円**に上方修正(16頁)
- 2020年第4四半期（会計期間）売上高は**過去最高の7億円超え**で、**前年同期比+93%**（19頁）
- メディアサービス※は投資効果もあり、**予想を大幅に上回る前年比+85%**で着地。通期で**4.49億円**の成長投資を実施し、5年間のCAGR（年平均成長率）は、**99.6%**と高水準で推移（19頁）
- 自社メディアの月間訪問者数は、**1,000万人**突破(27頁)
- セールステック・サービスにおいて、月次ARPUは**98万円**・ARRは**6.7億円**と大きく上昇(30頁、31頁)

※ 変更前のサービスカテゴリ

修正後の通期業績予想と結果

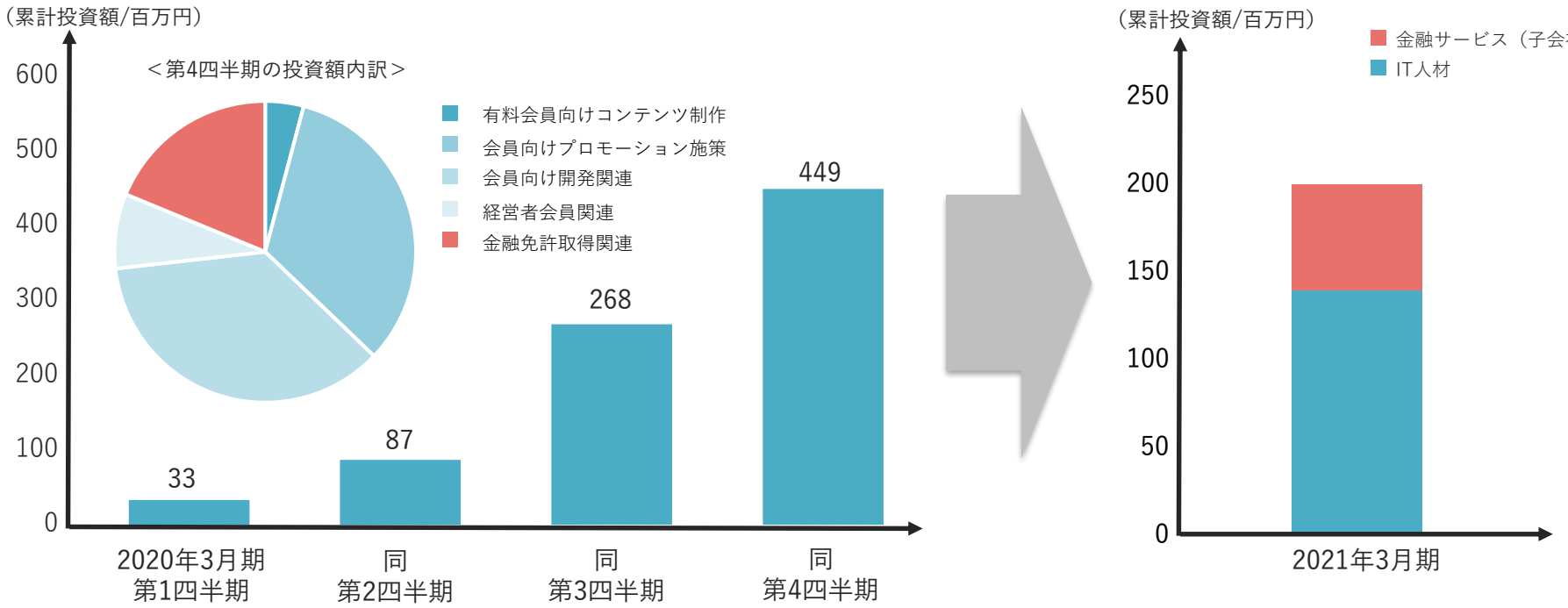
修正後の通期業績予想は売上高18億円／営業利益△1.5億円の中、売上高は18.47億円、営業利益は△1.06億円と上方修正。



成長投資の振り返りと来期

ZUU onlineの開発や子会社費用（のれん償却費やPMI費用等）を中心に、累計500百万円の投資予定も、449百万円を投下。来期はプラットフォーム及びSaaS開発の人材と金融サービスのシステム開発関連に投資予定。

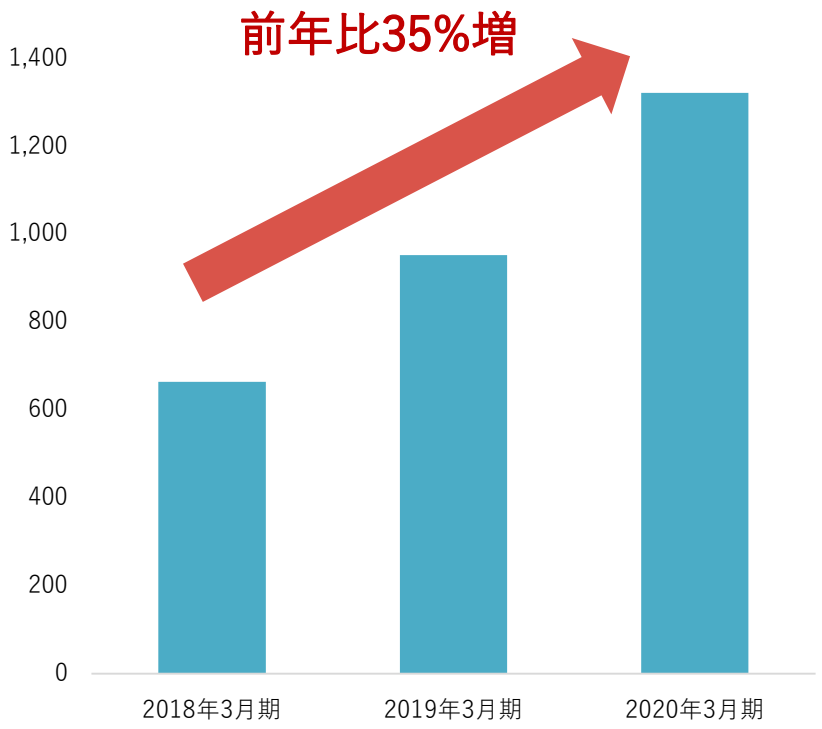
成長投資実績の振り返りと来期の成長投資



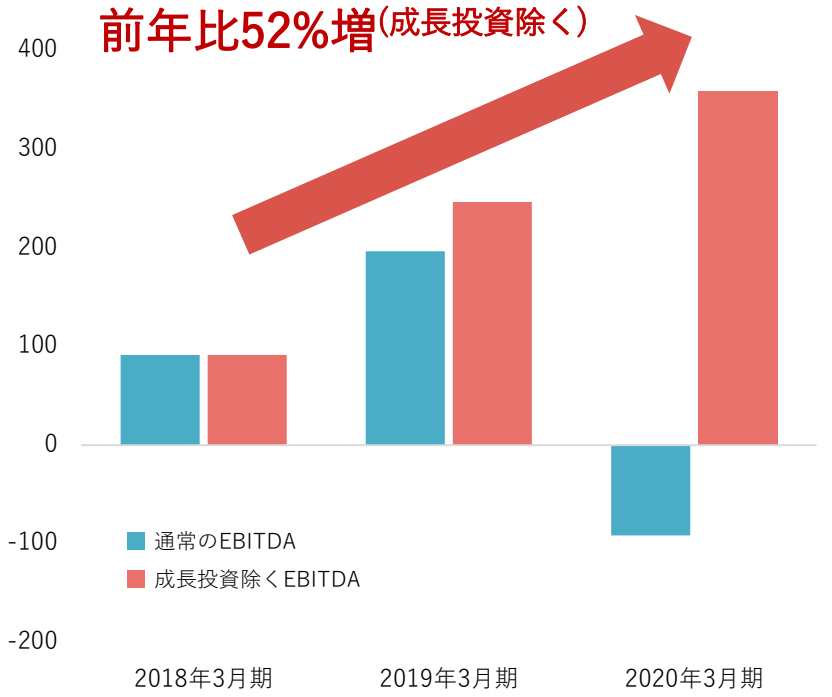
売上総利益の高成長及び高利益率を継続

直近3期での売上総利益は続伸。当期は大規模な成長投資を実施したため、前述の成長投資分を除いたEBITDAは、引き続き伸長。

売上総利益の推移



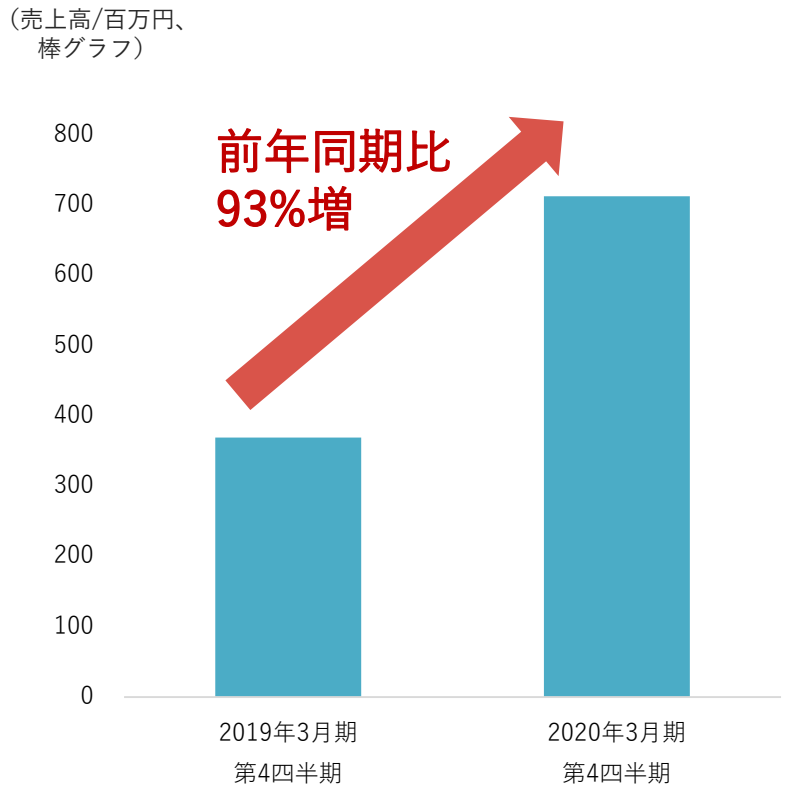
EBITDAの推移



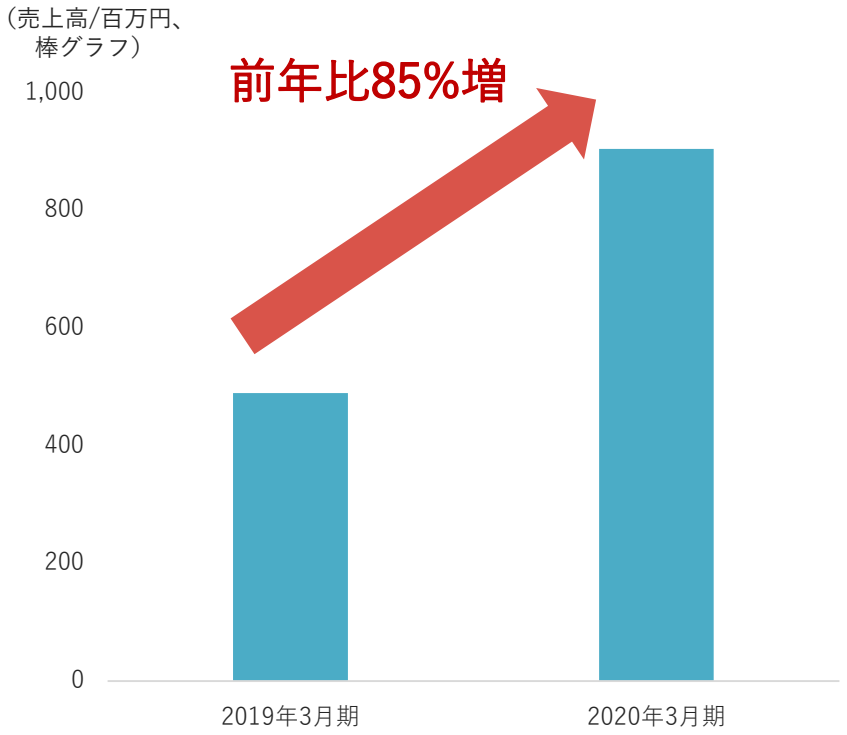
過去最高の四半期売上高

**2020年第4四半期（会計期間）の売上高は、前年同期比+93%と大幅増。第3四半期にメディア・サービス※での成長投資回収を明言。
結果として、前年比+72%予想を上回る+85%と大きく増収。**

四半期売上高の推移



メディア・サービスの振り返り

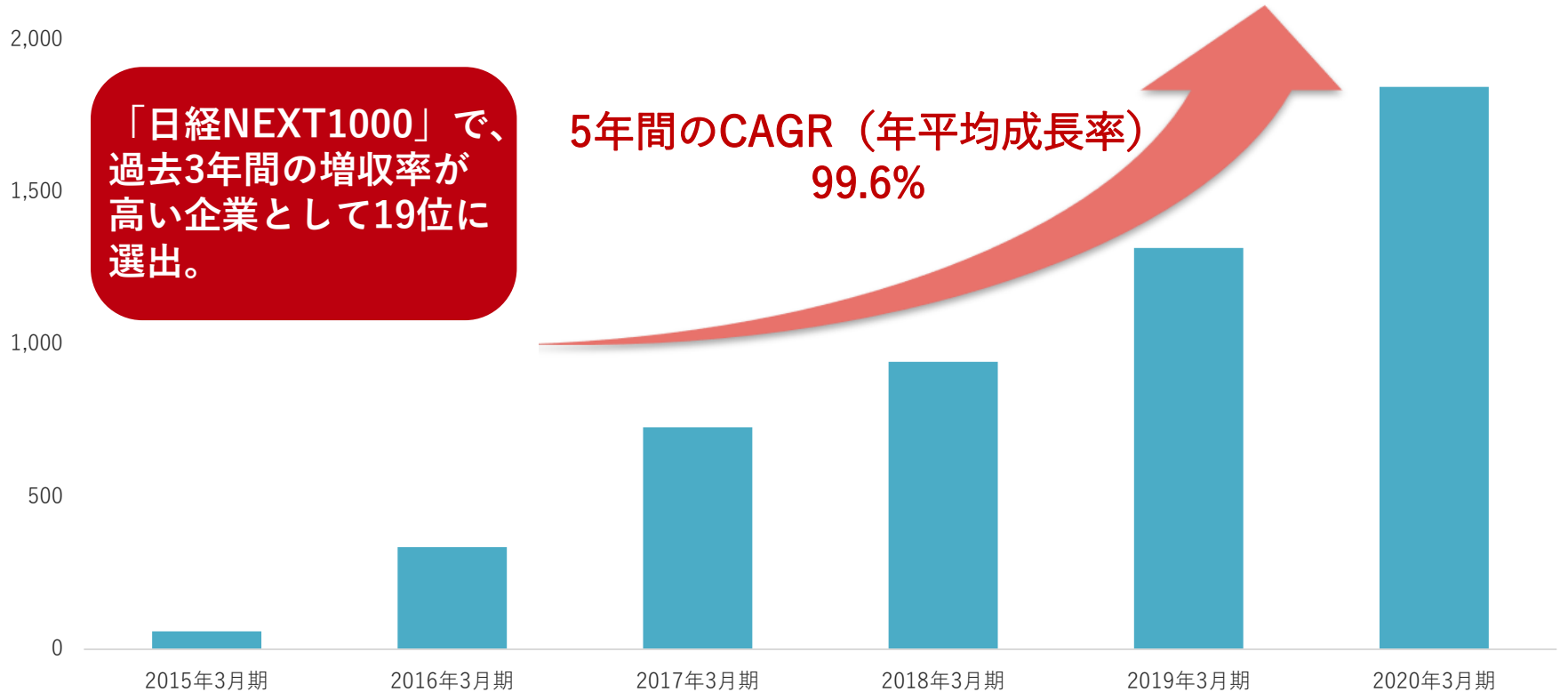


※ 変更前のサービスカテゴリ

創業時からの高い成長率

創業以降、成長投資による急成長を実現。日本経済新聞社が選ぶ、過去3年間の増収率をランキング化した「NEXT1000」でも19位に選出されるなど、対外からも高評価。

過去5年間のCAGR



03 サービス別業績

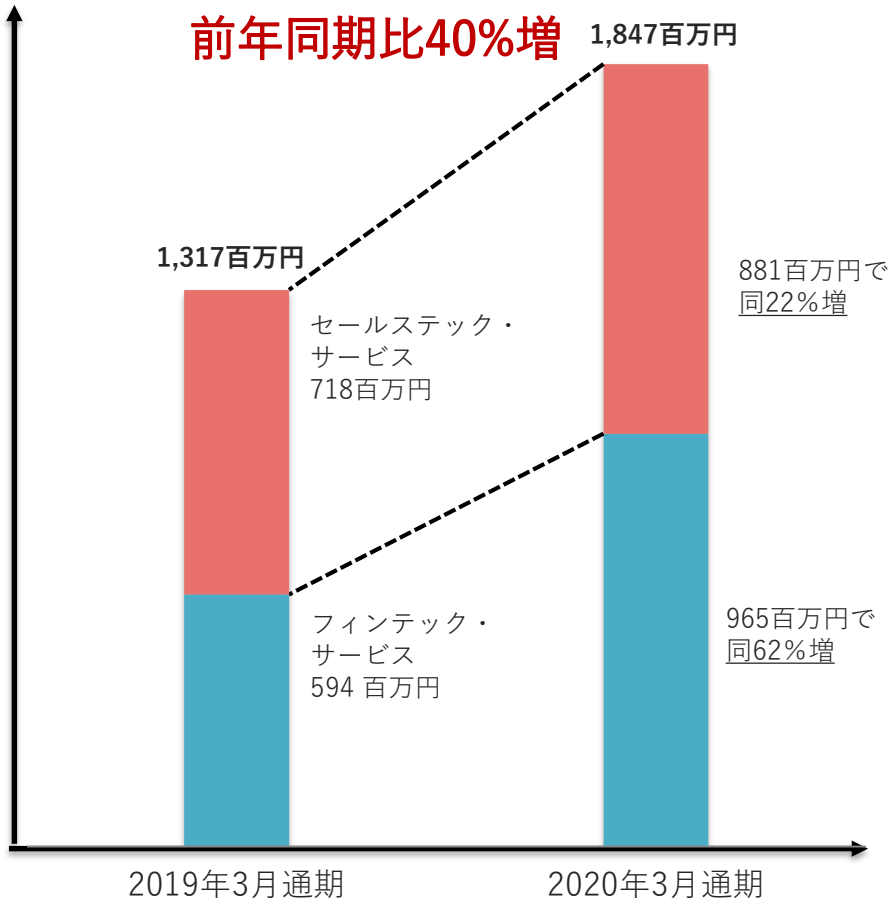
連結業績と各サービスの推移（まとめ）

第4四半期累計の前年同期比で、売上高は2サービスともに伸長。一方、成長投資のため営業利益は減少し、増収減益。

	売上高	費用	営業利益
フィンテック・サービス	前年同期比62%増 『ZUU online』等のメディア・トラフィック数の増加や、新型コロナウイルスの影響で送客事業が大きく増収。	前年同期比72%増 成長投資分野である会員サービス関連への開発やプロモーション費用、買収に伴うのれん償却費や子会社販管費の増加。規模拡大に伴い、採用費や人件費も増。	前年同期比158%減 会員サービスを中心とする成長投資分野への費用増のため減益。
セールステック・サービス	前年同期比22%増 MP-Cloudの新規案件増と、PDCA-Cloud（旧PDCAシステム）が四半期での過去最高売上。		

連結売上高の推移①

2サービスともに順調に成長。特にセールステック・サービスは、新商材（会員サービスのマネタイズ化等）も貢献し、前年同期比40%超の高い成長率に。

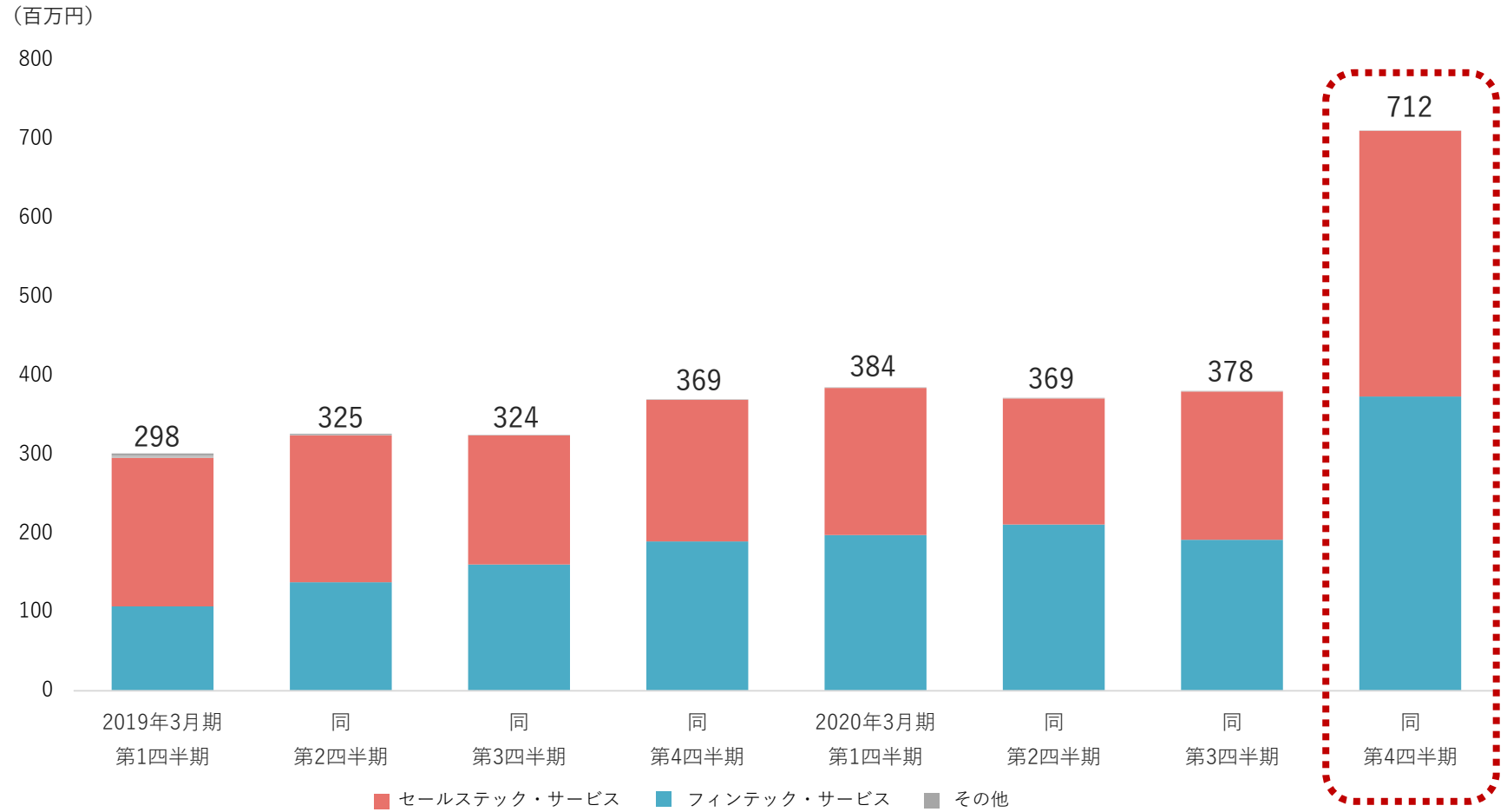


- セールステック・サービスは、**ストック性がある既存案件**に加え、**新規・既存顧客からの追加案件の獲得**も進み、増収に寄与。
- フィンテック・サービスは、新規の**株式型クラウドファンディングの売上**や、新型コロナウイルスの影響による**証券口座開設の好調が増収**に大きく寄与。

※ 上記「連結売上高」には、その他の売上高として、2019年3月期通期は4百万円、2020年3月期通期は0.7百万円、をそれぞれ含む

連結売上高の推移②

第3四半期に生じた売上高の期ズレも第4四半期で予定通り解消し、売上高は継続的に成長。第4四半期には季節性による売上高増や新型コロナウイルスの影響による送客事業がプラスに起因し、過去最高の四半期売上高を記録。



フィンテック・サービスとセールステック・サービスの主要KPI

フィンテック・サービス

1. ユニークユーザー数
2. 総会員数

セールステック・サービス

3. ARPU
（Average Revenue Per User）
4. ARR
（Annual Recurring Revenue）

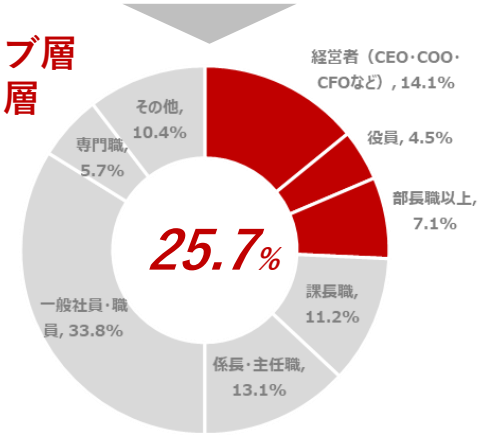
フィンテック・サービスの基盤『ZUU online』

会員数10万以上の国内最大級の金融経済メディアであり、個人投資家だけでなく、経営者等のエグゼクティブ層やマネジメント層から支持。

ZUU online 会員属性



4人に1人が
エグゼクティブ層
マネジメント層



出所：ZUU online 会員出現率調査2020年3月（n=11,612）

ZUU online会員の具体例



【相続・事業承継】

52歳企業オーナー
年収：1,800万
既婚/ 二児の父

親からの相続、事業継承。資産を守り殖やす必要性を感じてきた。

- ✔ 相続や事業継承に関する情報をZUU onlineで収収集
- ✔ 「備える」「相続する」カテゴリー記事を閲覧
- ✔ 定期的(週末・連休等)にじっくり閲覧



【投資全般】

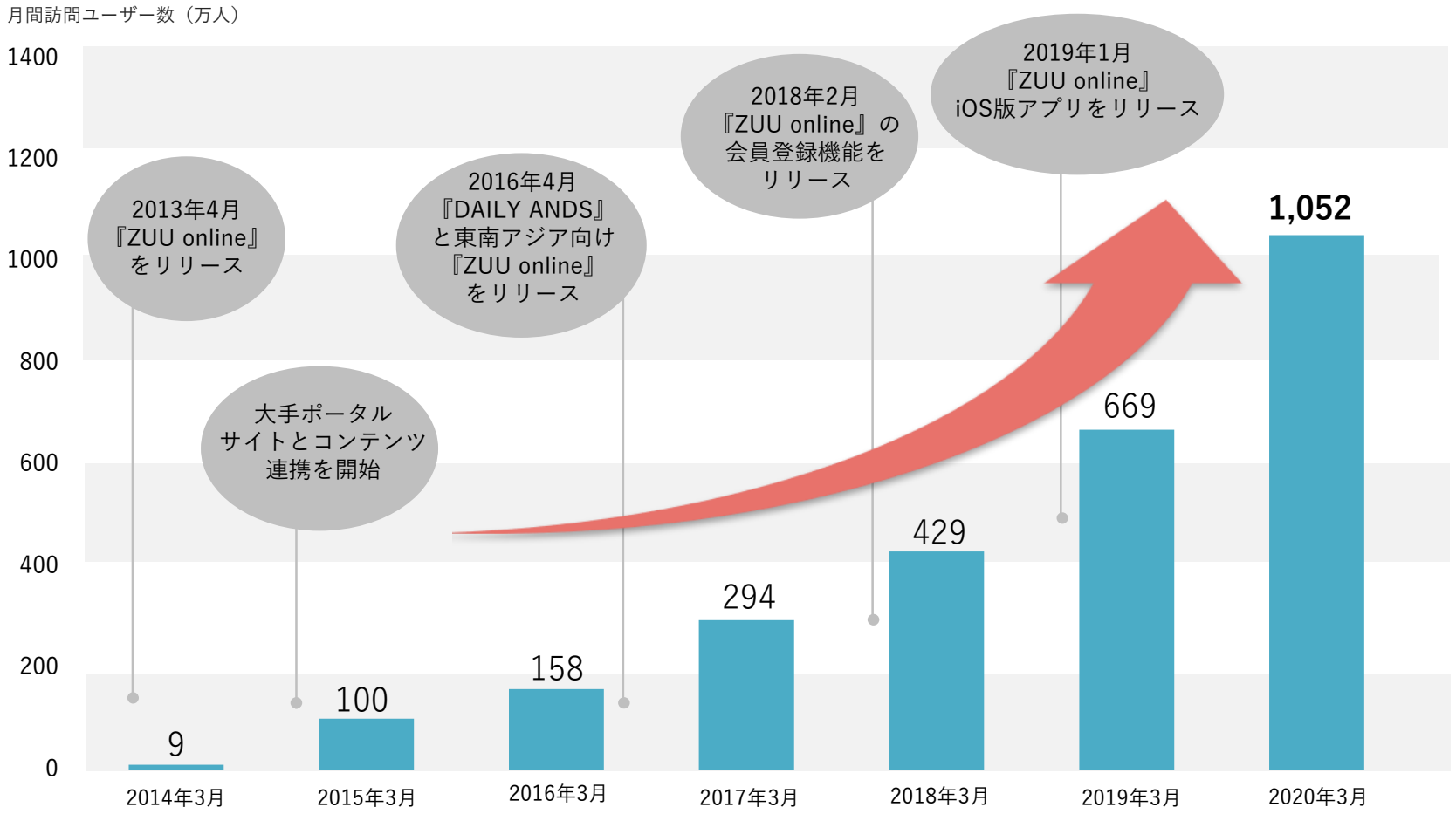
40歳金融機関勤務
年収：1,200万
既婚/ 夫婦二人暮らし

金融・投資に関する情報収集、知識の深堀に余念がない。

- ✔ 株式投資や節税対策に関する情報をZUU onlineで収集
- ✔ 主に「投資の応用」「銘柄分析」「Fintech特集」カテゴリーを閲覧
- ✔ 毎日、1~2記事閲覧

①ユニークユーザー数：自社メディアのトラフィック推移

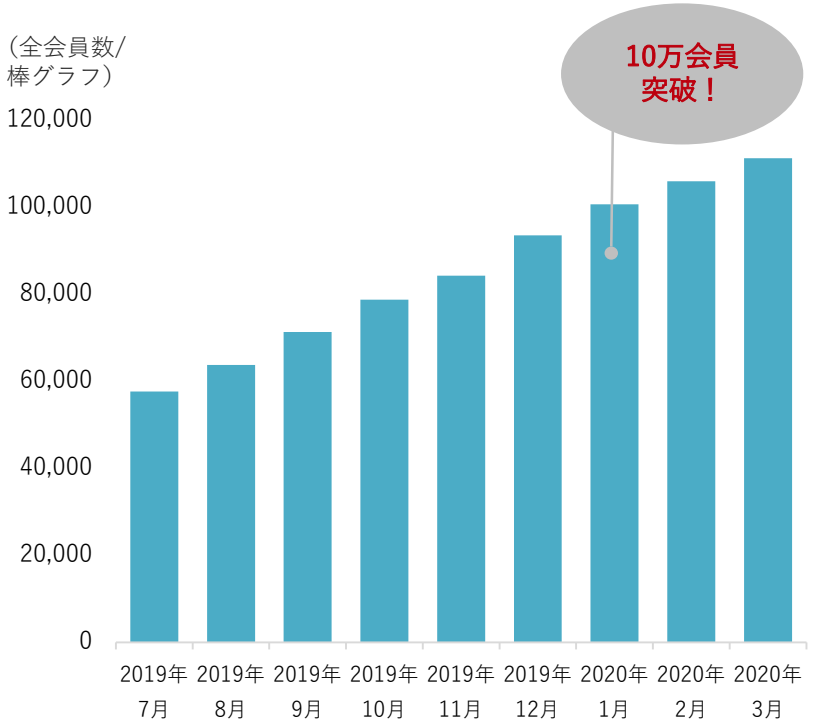
『ZUU online』等の自社メディアは、会員サービスへの成長投資もあり、トラフィックが順調に推移。



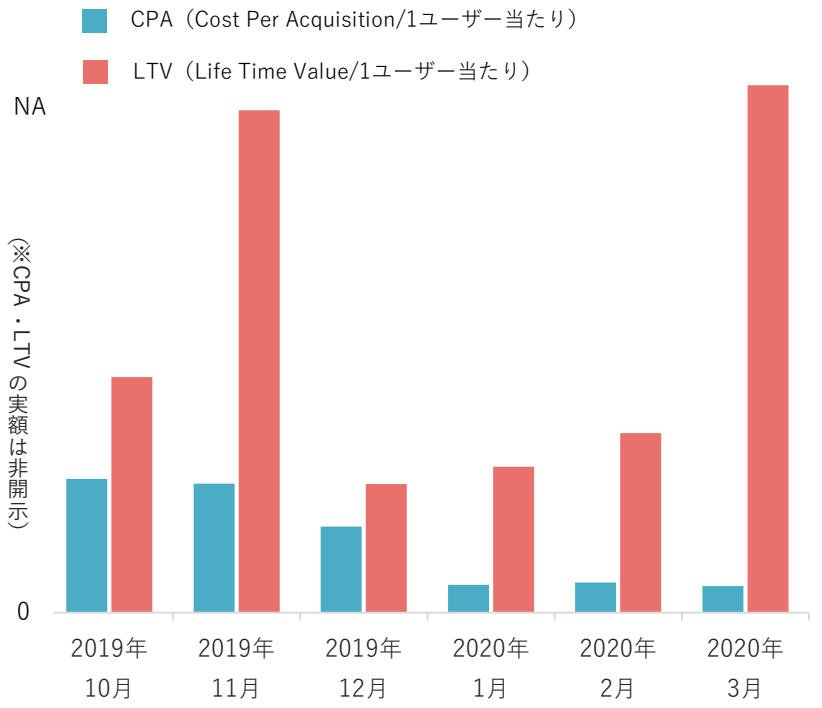
②総会員数：会員獲得に向けたプロモーション結果

トラフィック増加に伴い『ZUU online』会員数※1が順調に増加。他社との会員アライアンス拡充により会員獲得のCPAが低下。

『ZUU online』会員数の推移



会員獲得の広告プロモーションの検証



※1 「会員数」とは、無料会員と有料会員の総数を示します。

セールステック・サービスのクラウド化

MP-Cloudに続き、PDCAシステムのクラウドサービス化を推進。マーケティング、セールス、経営・マネジメント等、法人向けサービス領域をさらに拡充。

MP-Cloud

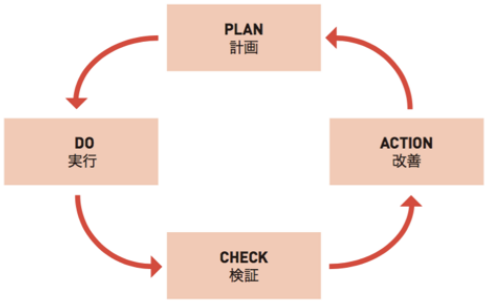
MPcloud

創業時より開発してきたマーケティング・セールスに強い自社CMSをクラウド化し、顧客向けに提供。

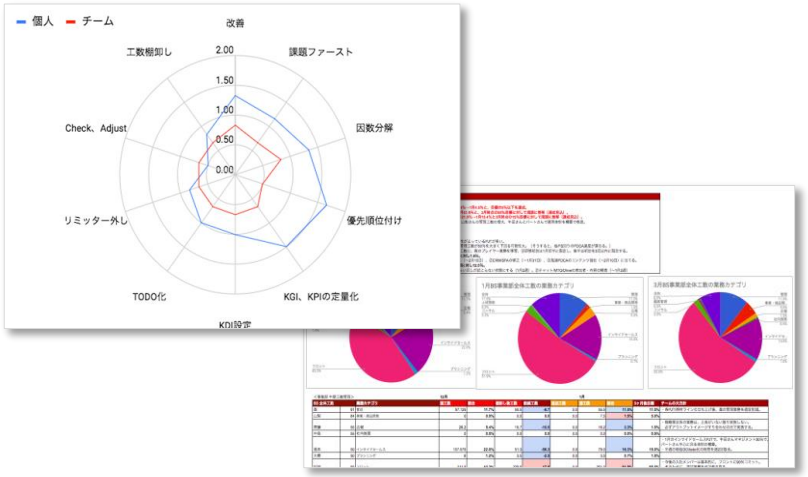


（※MP-Cloudサービスページより抜粋）

PDCA-Cloud



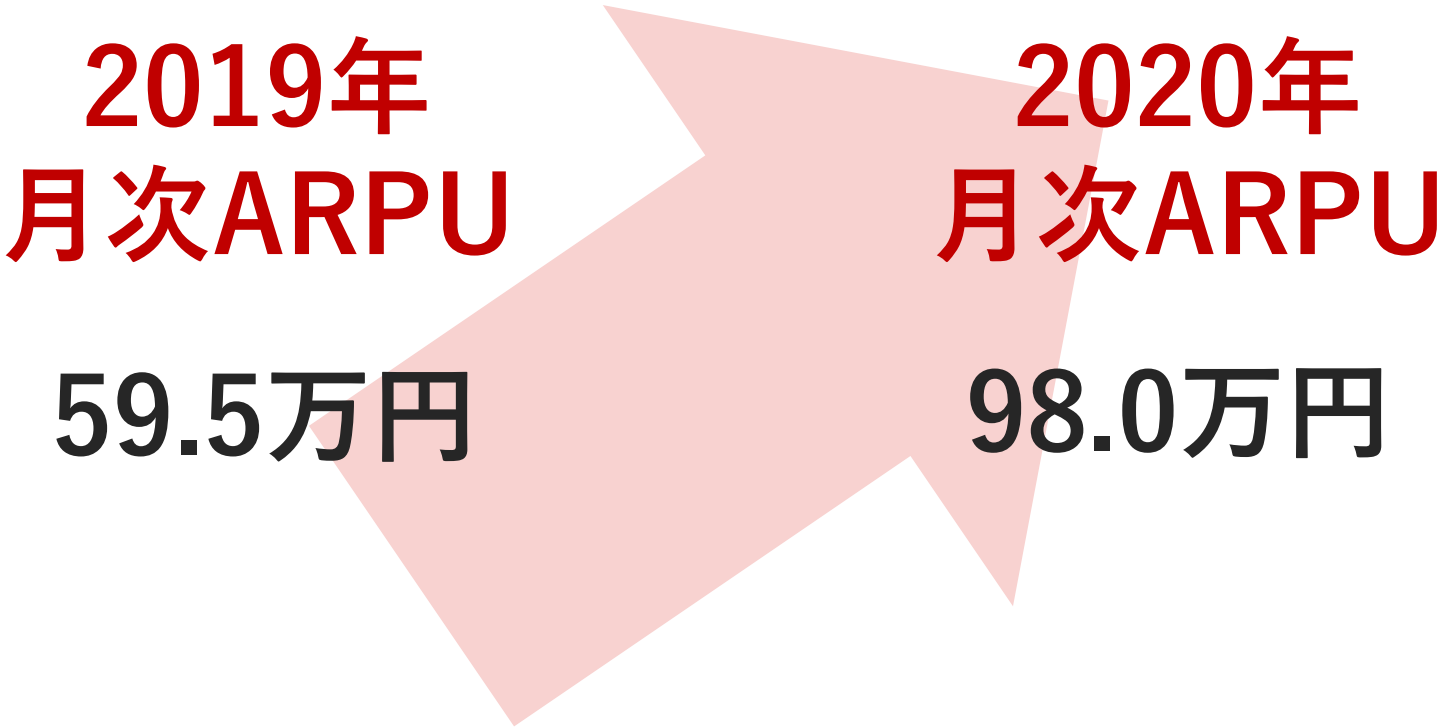
顧客の課題にあわせた組織のPDCAの最適活用を目指し、主に経営・マネジメント・セールス面のPDCAプロセスをクラウド上に可視化して提供。



③ARPU(Average Revenue Per User)

セールステック・サービスのサービス拡充により、ARPU※が急上昇。

セールステック・サービスの月次ARPUの推移



※ 本件のARPUのUserは、法人向けサービスのクライアント企業

④ARR（Annual Recurring Revenue）

SaaS型プロダクトとして第3四半期リリースの顧客企業様のDX化をサポートするCMS『MP-Cloud』やPDCA改善のオンボーディング強化システム『PDCA-Cloud』など、多数のストック売上がARR※増に寄与。

セールステック・サービスのARRの推移



※ ARR：毎年決まって得られる1年間分の収益。フロー収益以外の継続的な売上高を複数の契約期間とその顧客数で正規化してMRRを集計し、ARR換算

04 2021年3月期の業績見通し

新型コロナウイルスの影響について

緊急事態宣言後には全社でリモートワークを開始。早期に市場環境の変化に対応。

新型コロナに対する当社の取り組み

- 全社リモートワークの開始
- 原稿制作費、広告費、採用費、業務委託費を中心とした全社コストの大幅見直し
- 緊急時のスピーディーな対応のための資金確保（コミットメントラインや当座貸越枠の増額など）
- 従来より実施していたウェビナーやオンライン商談について、オフラインを中止し、全面的に切り替え
- 社内イベントのオンライン化

新型コロナウイルスの影響

プラス要因

- 世界的な株価下落による投資意欲の上昇とリモートワークの増加により、送客事業において**証券口座開設数が増加**。（3月売上高：前年同月比2,949%増）
- 新型コロナウイルス市況化でのCVCやVCの投資減少などもあり、**株式型・融資型クラウド・ファンディングのニーズ増**

マイナス要因

- 会員向けに企画していたイベントの一部中止（500万円以内）や今後のリアルイベント需要減の懸念（反面、ウェビナー需要増の期待）
- クライアント企業様のマーケティング費用減少やリモートワークによる契約締結遅れ等の懸念

新型コロナウイルスによる有利なマクロ環境

資金需要判断DI※がリーマン・ショック以来の高水準となり、企業の借入ニーズは拡大傾向。クラウド・ファンディングでの資金調達を検討しやすい環境に。来期注力分野である「デジタル店舗」は金融機関のデジタライゼーションを促進。

資金需要の増加（2020年4月）

	資金需要判断 D.I.（%ポイント）	（前回）
企業向け	14	2
地公体等向け	−1	−3
個人向け	−7	−11

（※2020年4月21日公表：日本銀行金融機構局
主要銀行貸出動向アンケート調査より抜粋）

個人顧客のオンライン化

A行：3月のネットサービスの新規利用が前年同月比で3倍に

B行：ネット手続きを利用する個人顧客が4月に全体の4割に

C行：アプリ経由の口座開設が前年同月比6割増



※（資金需要が「増加」とした回答金融機関構成比＋0.5×「やや増加」とした回答金融機関構成比）−（資金需要が「減少」とした回答金融機関構成比＋0.5×「やや減少」とした回答金融機関構成比）

来期の事業方針と投資戦略

事業方針

- 引き続き**トップラインの成長率**を重視
- SaaSを中心とした**ストックモデルの強化**
- デジタル店舗、アドバイザーマッチング等、金融プラットフォームの実現に注力
- 買収子会社が提供する**金融サービスの早期黒字化**

投資戦略

- **通期2億円を目安**とした成長投資を引き続き実施
- 成長投資の内訳は、主にIT人材関連に1.4億円、金融サービス（子会社）の開発推進に0.6億円を予定
- 営業利益は黒字確保を前提に推進するも、成長局面では**状況に応じて赤字も視野**
- 固定比率増も覚悟で**プラットフォームの構築を優先**

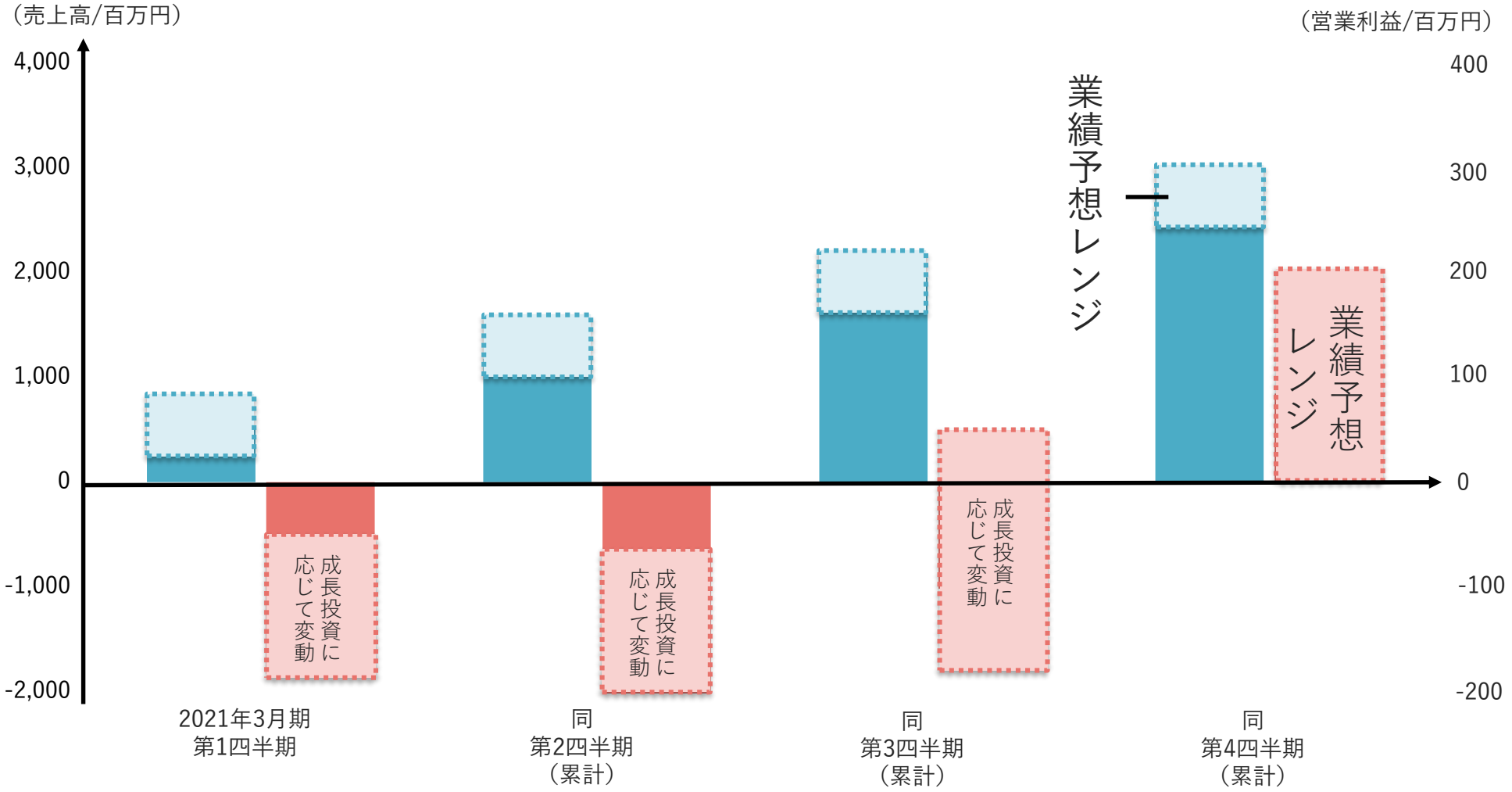
新型コロナウイルスの影響を考慮し、売上高・営業利益ともに伸長予定ではあるもののレンジでの業績予想。

2021年3月期の業績予想

単位：百万円	業績予想	前年度実績	増収率
売上高	2,650～3,020	1,847	+43.5～63.5%
単体	2,400～2,770	1,841	+30.3～50.4%
子会社	250	6	- （子会社買収で定義変わったため）
営業利益	0～200	▲106	-

2021年3月期の通期業績予想イメージ

買収した子会社のPMIや金融系プラットフォームの構築等に一定の時間を要するため、一時的にコスト先行の予定。



フィンテック・サービスの成長戦略

新型コロナウイルスの影響でオンライン化が進む中、金融サービスのデジタライゼーションを推進し、成長スピードを加速。

1. デジタル店舗の強化
2. アドバイザー・マッチングの強化
3. 金融系プラットフォームの実現

①デジタル店舗の強化

直近の市場環境の変化は、金融機関のデジタライゼーションを促進。店舗での対面営業から『ZUU online』上のデジタル店舗による顧客接点を創出。

金融機関を取り巻く厳しい外部環境

店舗窓口への来店客の減少



約30％の店舗閉鎖例も見られ、
顧客接点は減少。

金融庁が手数料重視の偏った営業を問題視



金融機関は従来の営業スタイルを変更を余儀なくされ、
収益が悪化する企業が相次ぐ。

ロボアドバイザー等の商品バリュエーションの増加



商品が多様化する一方で、顧客との金融知識の格差が大きくなり、
集客や販売に苦戦。

②アドバイザー・マッチングの強化

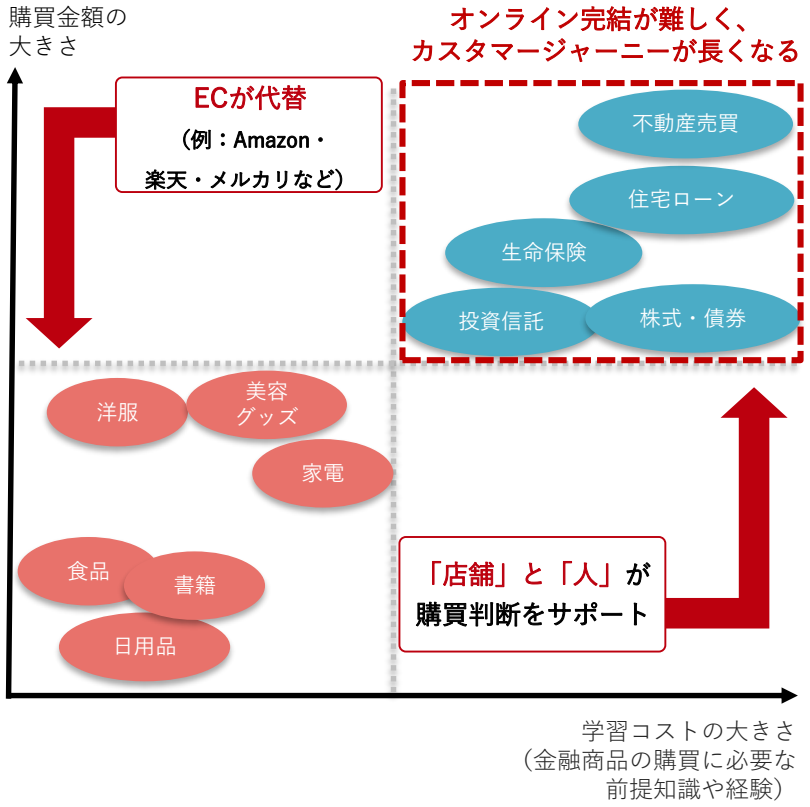
金融商品は、一般的な商品に比べて学習コストが大きく、オンライン完結しきれない領域。デジタル店舗に加え、金融商品の購入判断に不可欠な「人（アドバイザー）」もオンライン上へ移行し、マッチングを図る。

オンライン上の店舗＆アドバイザー



（※2020年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋）

金融商品のカスタマージャーニーの特徴

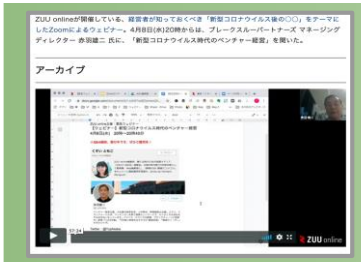


③金融系プラットフォームの実現

金融商品購入時の「店舗」「人」の部分をワンストップで、オンライン上でのコミュニケーション・プロセスを構築。「店舗」「人」が集う日本初の金融系プラットフォームの実現を目指す。

金融系プラットフォーム（デジタル店舗）内でのセールスイメージ

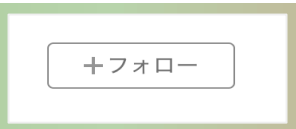
興味喚起 → 商品理解 → 関係性強化 → 相談・提案 アドバイス → 購入



会員向けウェビナー



デジタル店舗
記事掲載機能



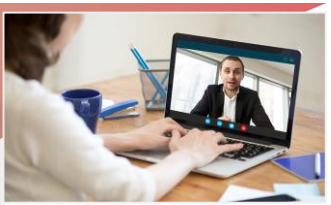
最新情報を
お届けする
フォロー機能



関心層向け
オンラインセミナー



アドバイザー
マッチングサービス



リモートセールス

サービスの相互連携によるプラットフォーム最大化

セールステック・サービスで支援している関連メディアを同一IDで利用可能な「Single Sign On」機能を活用。ユーザーの双方向性とデータ連携を実現し、プラットフォーム全体の面を最大化。セールステック・サービスとの連携も推進。

金融系プラットフォームのユーザー接点の最大化

フィンテック・サービス

ZUU online



Single Sign On



セールステック・サービス

セールステック・サービスを
提供している企業様のメディア



金融系プラットフォームを支えるアライアンスの増加

メディア・プラットフォーム以外のリアルでの業務提携も加速。

フィナンシャルエージェンシー社との資本業務提携

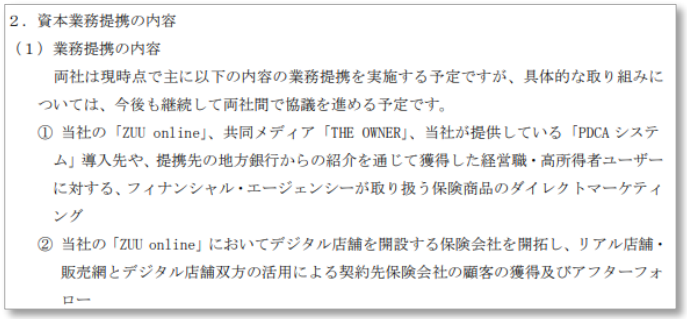


ZUU、フィナンシャル・エージェンシーと資本業務提携のお知らせ

資産運用に関する総合プラットフォームを運営する株式会社ZUU（代表取締役：冨田 和成　以下「当社」）は、このたび、株式会社フィナンシャル・エージェンシー（代表取締役：齋藤　正秀、以下「フィナンシャル・エージェンシー」）との間で資本業務提携を行いましたのでお知らせいたします。

ZUU　FINANCIAL AGENCY

（※2020年4月2日のプレスリリースより抜粋）



2．資本業務提携の内容

（1）業務提携の内容

両社は現時点で主に以下の内容の業務提携を実施する予定ですが、具体的な取り組みについては、今後も継続して両社間で協議を進める予定です。

① 当社の「ZUU online」、共同メディア「THE OWNER」、当社が提供している「PDCA システム」導入先や、提携先の地方銀行からの紹介を通じて獲得した経営職・高所得者ユーザーに対する、フィナンシャル・エージェンシーが取り扱う保険商品のダイレクトマーケティング

② 当社の「ZUU online」においてデジタル店舗を開設する保険会社を開拓し、リアル店舗・販売網とデジタル店舗双方の活用による契約先保険会社の顧客の獲得及びアフターフォロー

（※2020年3月31日の適時開示より抜粋）

各金融機関様※とのアライアンス



2019.11.13　プレスリリース

ZUUと福井銀行、「鬼速PDCAシステム」を活用した中小企業の働き方改革・生産性向上の支援で業務提携

ZUU × 福井銀行

2019.07.18　プレスリリース

ZUU 横浜信用金庫と連携、中小企業向けに「鬼速PDCAシステム」を活用した働き方改革・生産性向上の支援

ZUU × 横浜信用金庫

地場企業の働き方改革・生産性向上

2020.02.28　プレスリリース

ZUUと足利銀行、「鬼速PDCAシステム」を活用した中小企業の働き方改革・生産性向上の支援で業務提携

ZUU × 足利銀行　MEBUKI

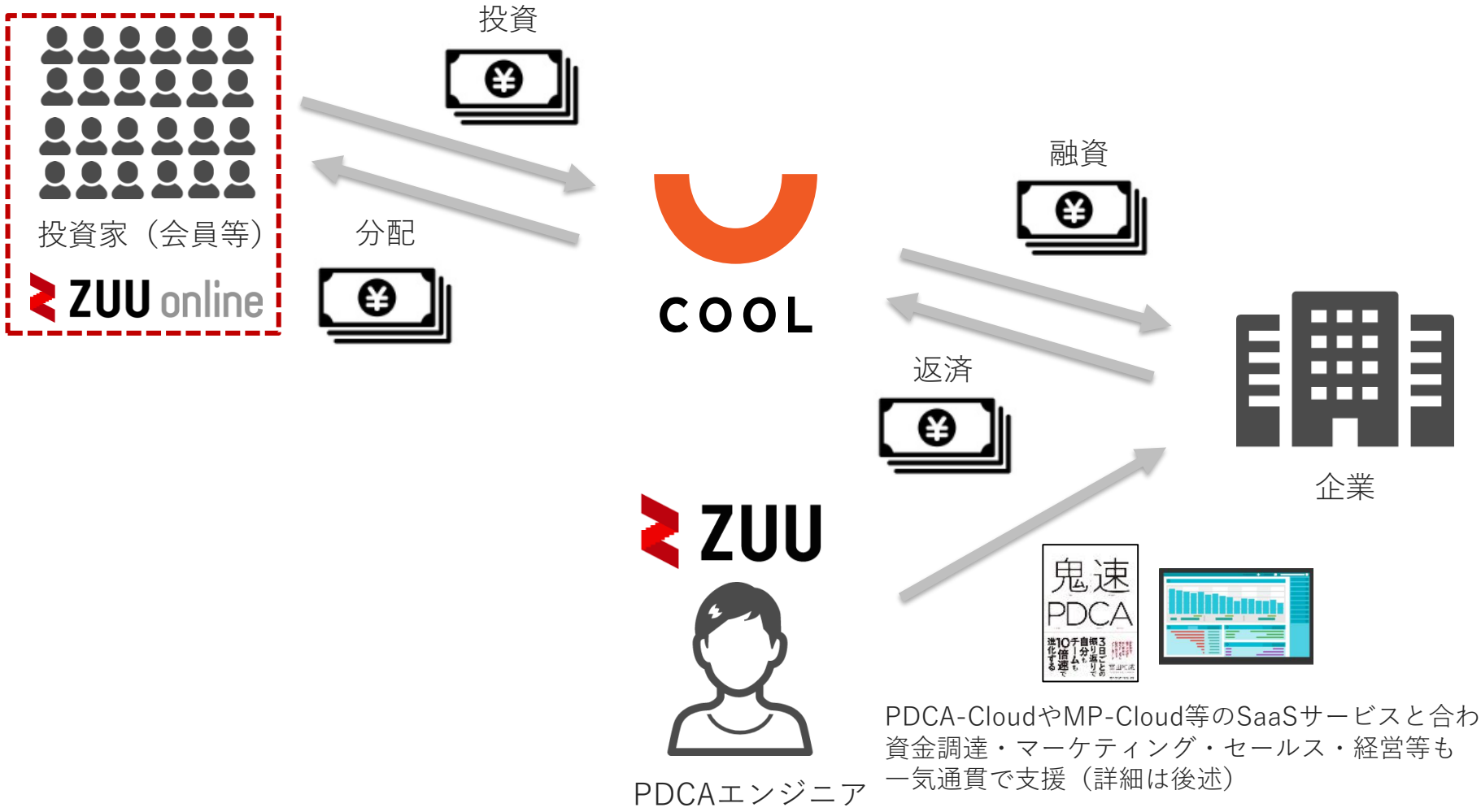
中小企業の働き方改革・生産性向上

・足利銀行とお取引のある中小企業へ鬼速PDCAシステムを提供
・中小企業の生産性向上を通じた地域経済活性化へ貢献

※ 当社のプレスリリースより抜粋。2019年7月18日に横浜信用金庫様、2019年11月13日に福井銀行様、2020年2月28日に足利銀行様と業務提携

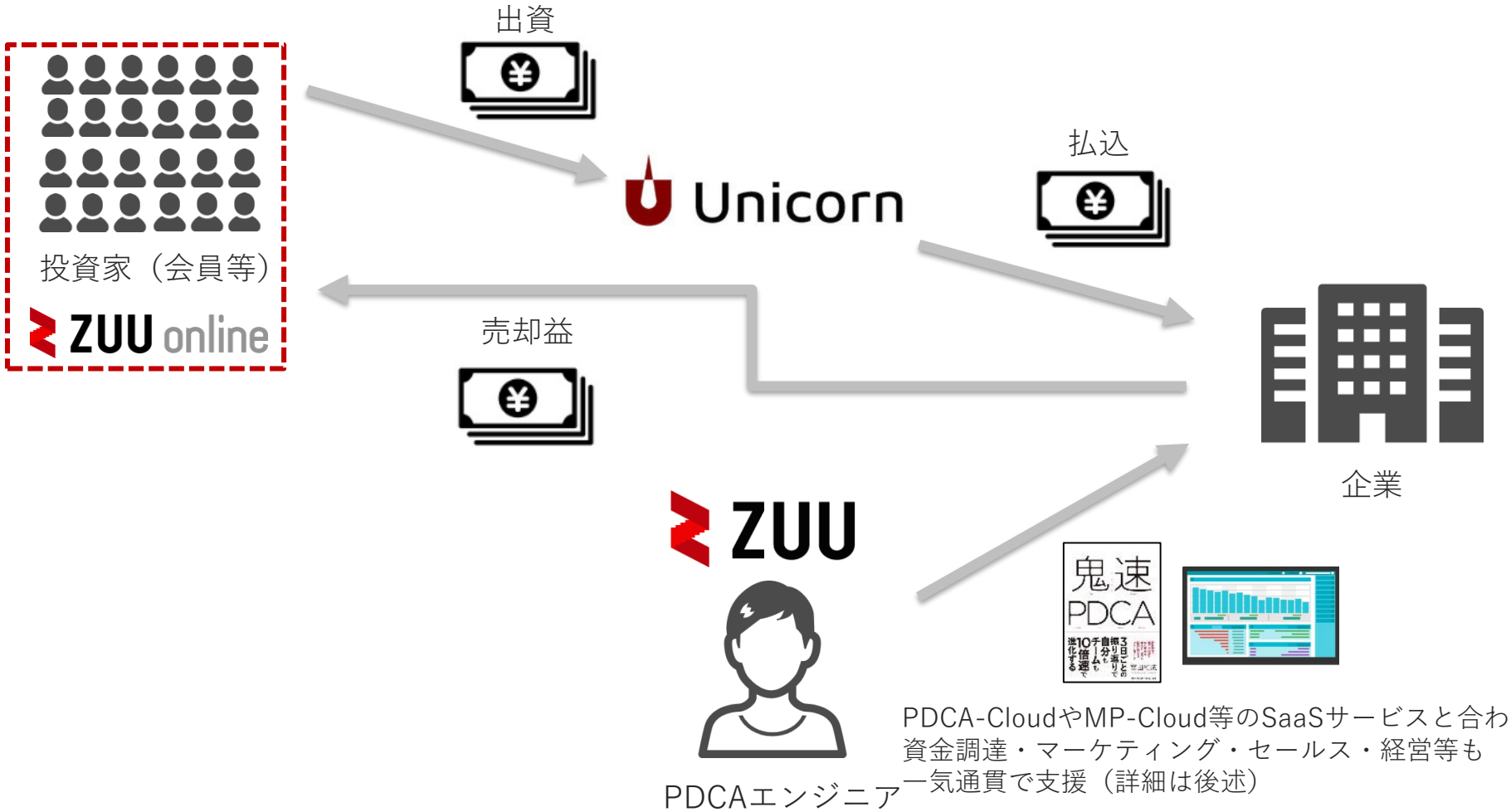
【参考】当グループの融資型クラウド・ファンディングの仕組み

当社メディア等とSaaSサービスを活かし、資金調達したい企業様と応援したい投資家様をマッチングし、お金を届けるサービス。



【参考】当グループの株式型クラウド・ファンディングの仕組み

投資家様の出資によって企業様の成長を応援。資金面以外にも当社のSaaSサービスを通して将来的な企業価値の向上による利益を期待できるサービス。



【参考】新たな資金調達手段としての株式投資型クラウドファンディング

過去の案件は目標額を上回る金額を達成。2020年に第4号案件も募集開始。



※1号案件：公表日2019年7月10日



※2号案件：公表日2020年1月6日



※3号案件：公表日2020年4月8日



※4号案件：公表日2020年5月26日

※ 資料は、株式投資型クラウドファンディングにおけるユニコーン社の実績についての情報提供のみを目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。現在募集中の案件に投資を行う際は、当該銘柄の契約締結前交付書面等をご確認ください。

【再掲※】融資型＆株式型クラウド・ファンディングのWライセンス取得

2019年11月に、融資型クラウド・ファンディング運営会社（株式会社COOL SERVICES）を子会社化、2020年2月には新たに、株式型クラウド・ファンディング運営会社（株式会社ユニコーン）を子会社化。第4四半期から、複数免許を持つ国内数少ないプレイヤーとして事業展開。

子会社概要と買収日程・金額

（1）	名称	株式会社ユニコーン
（2）	所在地	東京都港区元赤坂１丁目７番18号　KIZUNA EAST
（3）	代表者の役職・氏名	代表取締役　安田次郎
（4）	事業内容	株式投資型クラウドファンディング 企業成長丸ごとサポート ユニコーンインキュベーションプログラム セミナーの企画・運営
（5）	資本金	198,500千円　（資本準備金含む）
（6）	設立年月日	2015年12月28日

４．取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

（1）	異動前の所有株式数	4,090株 （議決権の数：4,090個） （議決権所有割合：49.13%）
（2）	取得株式数	300株 （議決権の数：300個）
（3）	取得価額	株式会社ユニコーンの普通株式10,500千円
（4）	異動後の所有株式数	4,390株 （議決権の数：4,390個） （議決権所有割合：50.90%）

５．日程

（1）	取締役会決議日	2020年１月28日
（2）	契約締結日	2020年２月７日（予定）
（3）	払込日	2020年２月12日（予定）

（※2020年1月28日適時開示より抜粋）

（参考）複数免許を保有する、クラウド・ファンディングプレイヤー(1)

ZUU
- ✓ 融資型（株式会社COOL SERVICES）
- ✓ 株式型（株式会社ユニコーン）

Aクラウド・ファンディング運営会社
- ✓ 融資型
- ✓ 株式型

Bクラウド・ファンディング運営会社
- ✓ 融資型
- ✓ 株式型
- ✓ 購入型
- ✓ 寄付型

※本スライドは、2020年3月期第3四半期決算説明資料を再掲
(1) 記載している取得免許の種類や数量については当社調べ。

セールステック・サービスの戦略

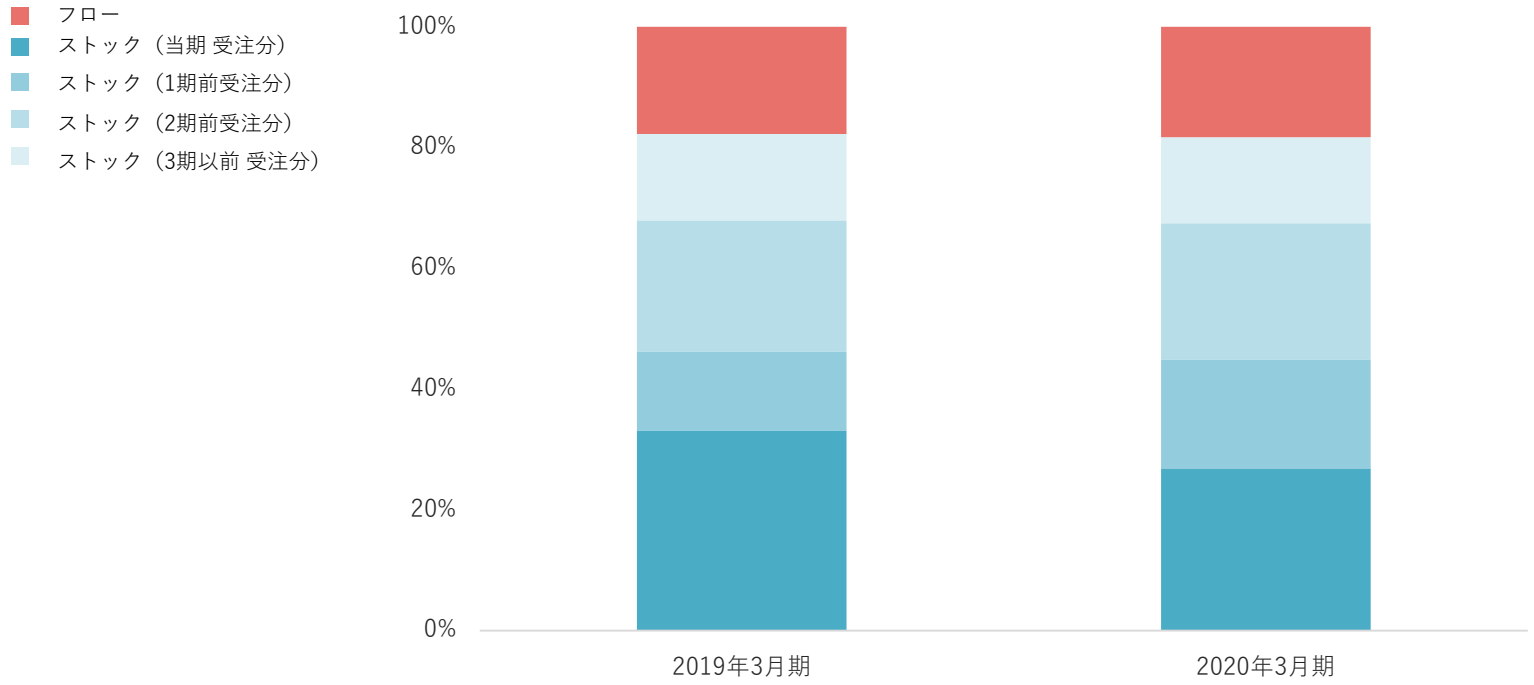
SaaSサービスを更に強化。金融系プラットフォームとの相互連携も意識。

1. ストックモデルの強化
2. 業務領域・業界の拡大
3. サービス機能の強化

①ストックモデルの強化

ストック色の強いSaaSが好調なことで、当社業績の安定化に寄与も今期はほぼ横ばい。今期は更にストック化に注力。

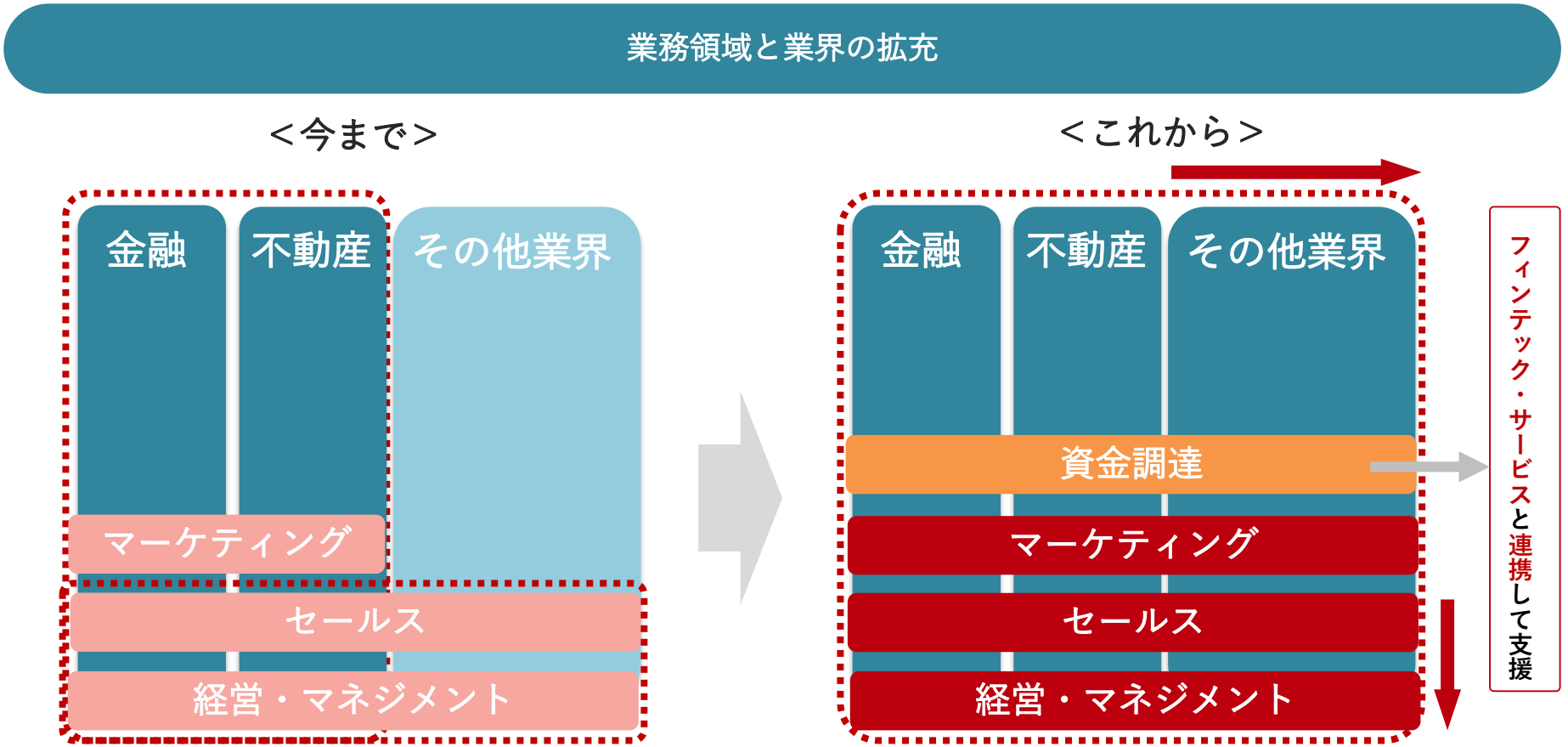
セールステック・サービスに占めるストック売上高比率※



※「ストック売上高」とは、サービス提供期間が3ヶ月以上という定義。ストック売上高は会計期間での集計のため、前述のARRとは整合性がとれていない箇所もあり

②業務領域と業界の拡大

従来より提供していたサービス領域と対象業界を拡大。MP-CloudやPDCA-Cloud等のSaaSサービスとクラウド・ファンディングも含めたワンストップサービスに注力。



③サービス機能の強化

当社のセールステックを支えるSaaSの各種機能は、当社メディアの機能を転用。自社開発の強化がセールステック・サービスの強化につながる仕組み。通常のCMS開発に比して導入企業様のコストを大幅に削減可能。

当社メディア『ZUU online』の基盤システム・技術を拡張してSaaS化



- シームレスなデータ連携
- Single Sign On
- 決済機能
- 会員機能

MPcloud

PDCA-Cloud

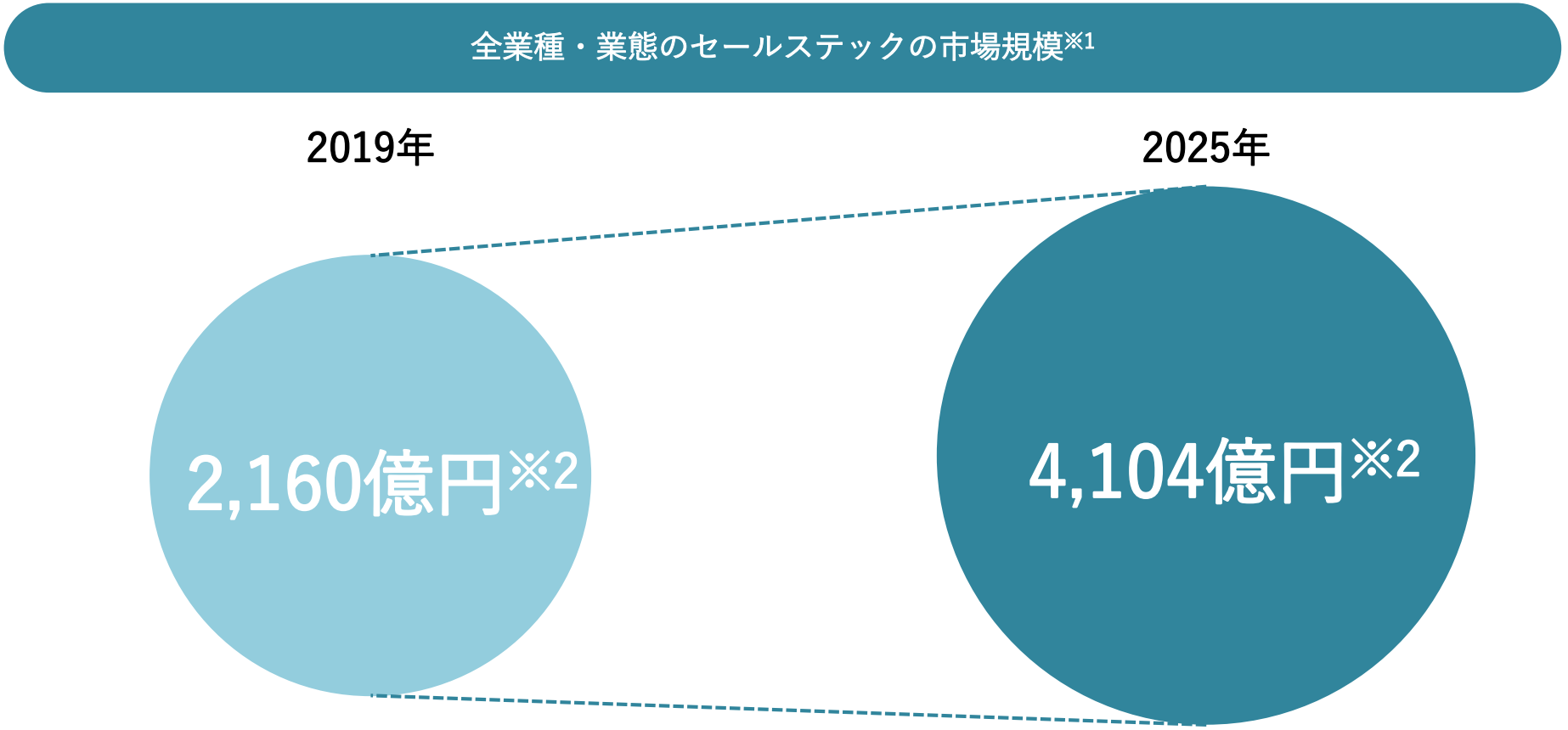






拡大する市場規模

セールステック市場は成長市場であり、金融業界で培ったノウハウをすべての業種・業態の企業様にサービス提供することが可能になり、開拓余地は大きい。



※1 参照先：MarketsandMarkets Research社公表：Sales Intelligence Market by Component (Software and Services), Application (Lead Management, Data Management, Analytics and Reporting, and Others), Organization Size, Deployment Model, Vertical, and Region - Global Forecast to 2024。Report Linker社公表：Global Sales Intelligence Market (2019-2025)
※2 注意：暫定的に1ドル＝108円で計算。

【参考】MP-Cloud（メディア・プラットフォーム・クラウド）とは

大手企業様を中心に自社のデータ・マーケティングに活用できるサービスを提供。
自社ユーザーのデータから囲い込みのための機能などを標準搭載。

①データ連携

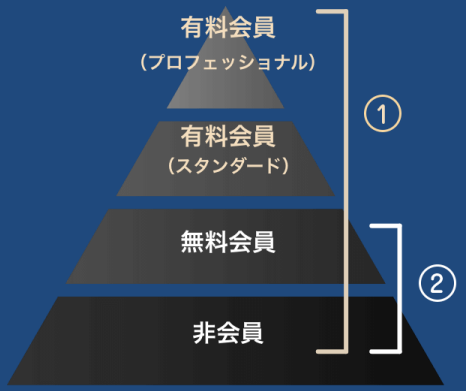
（※2018年8月10日プレスリリースより抜粋）



（※ユーザーローカルより抜粋）

②会員機能

①初期機能で月額課金制・
有料会員機能まで提供



②一般的な会員機能を持つ
CMSの場合、無料での会員
登録までがサポート範囲

③メディア in メディア



（※MP-Cloudサービスページより抜粋）

【参考】MP-Cloud：講読履歴データの活用①（『成長可能性に関する資料』より図のみ再掲）

高額な金融商品は、購買履歴データではユーザー・ニーズの把握が難しく、従来型のマーケティング施策による販促・営業業務では非効率。

[例] 一般消費財



“購買履歴”データから、ユーザーへお薦め商品を提案し、次の購買へ誘導

金融商品

保険に加入（済み）



東京でマンションを購入（済み）



住宅ローンを借り入れ（済み）



高額になりがちな金融商品は、購買頻度が圧倒的に少なく、“購買履歴”データは役に立たず（＝1度買うと2度目がほとんどない）

【参考】MP-Cloud：講読履歴データの活用②（『成長可能性に関する資料』より図のみ再掲）

メディア上の講読履歴データからユーザーの購買ニーズをタイムリーに把握。企業様は効率的なマーケティング・セールスが可能に。

メディアとコマースの連携が重要な金融業界

Media



×

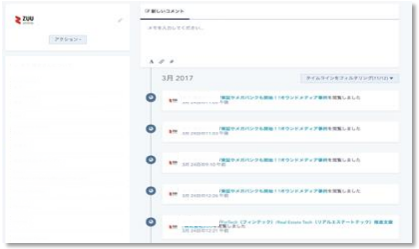
Commerce

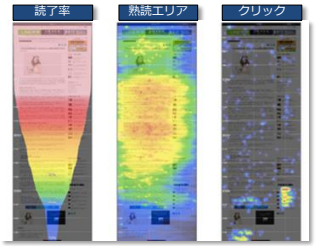


他社の取組事例

- **楽天株式会社** … 自社/投資情報メディアとの連携で、銀行、証券会社、FX、クレジットカード等を展開
- **ヤフー株式会社** … 自社メディアとの連携で、銀行、FX、投資信託、クレジットカード等を展開

講読履歴データ







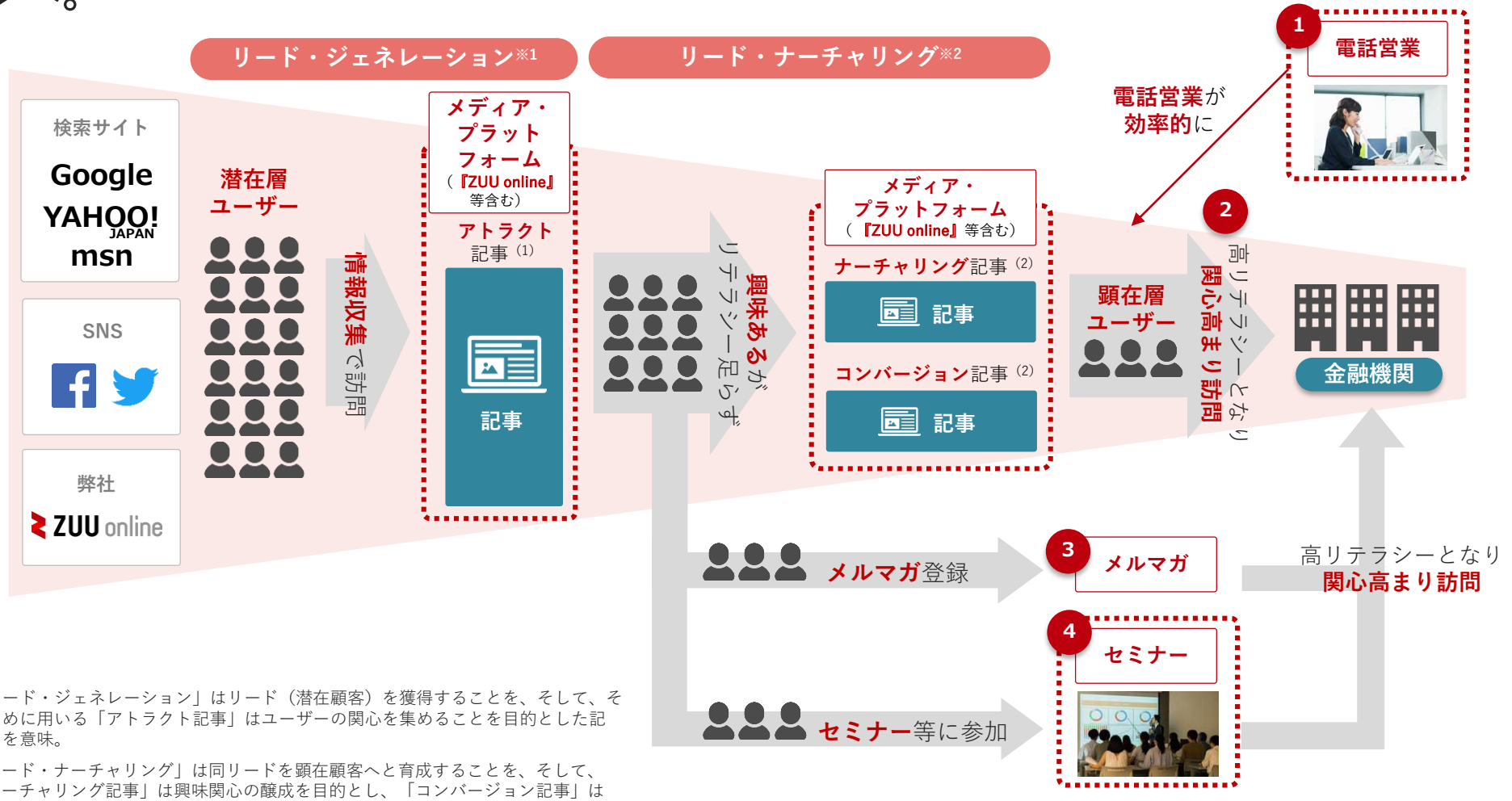


ユーザーの金融コンテンツの講読履歴データから、「いつ頃どの金融商品を購入するか?」等の興味関心を精査でき、同ユーザーへの効率的な販促が可能に

出典： 下部の画像は、『ZUU online』にかかるHubspot、ユーザーローカル、Google アナリティクス™での管理画面を参照

【参考】MP-Cloud：講読履歴データの活用③（『成長可能性に関する資料』より図のみ再掲）

未来予測に役立つ講読履歴データを取得し、マーケティング・セールスを支援。データを活用した対面営業のデータも蓄積され、更に営業精度が上がる好サイクルへ。



※1 「リード・ジェネレーション」はリード（潜在顧客）を獲得することを、そして、そのために用いる「アトラクト記事」はユーザーの関心を集めることを目的とした記事、を意味。

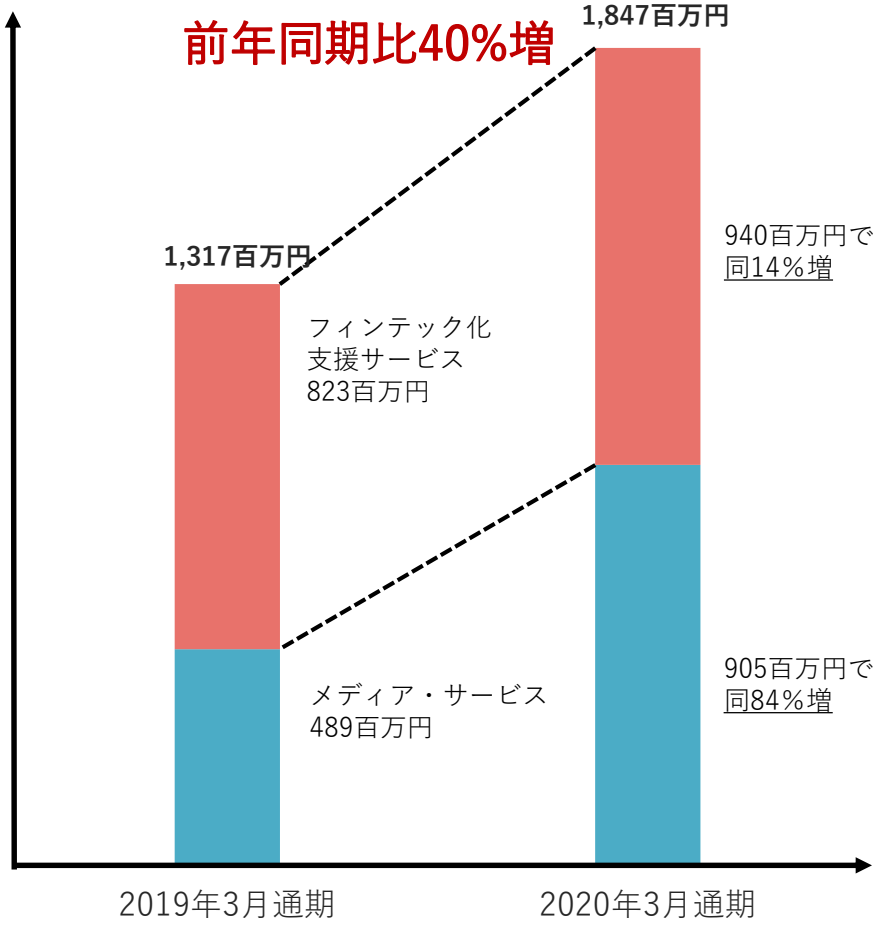
※2 「リード・ナーチャリング」は同リードを顕在顧客へと育成することを、そして、「ナーチャリング記事」は興味関心の醸成を目的とし、「コンバージョン記事」はユーザーを実際の購買へと誘導することを目的とした記事、を意味。



05 Appendix

【参考】連結売上高の推移①（旧サービスカテゴリ）

2サービスともに順調に成長。

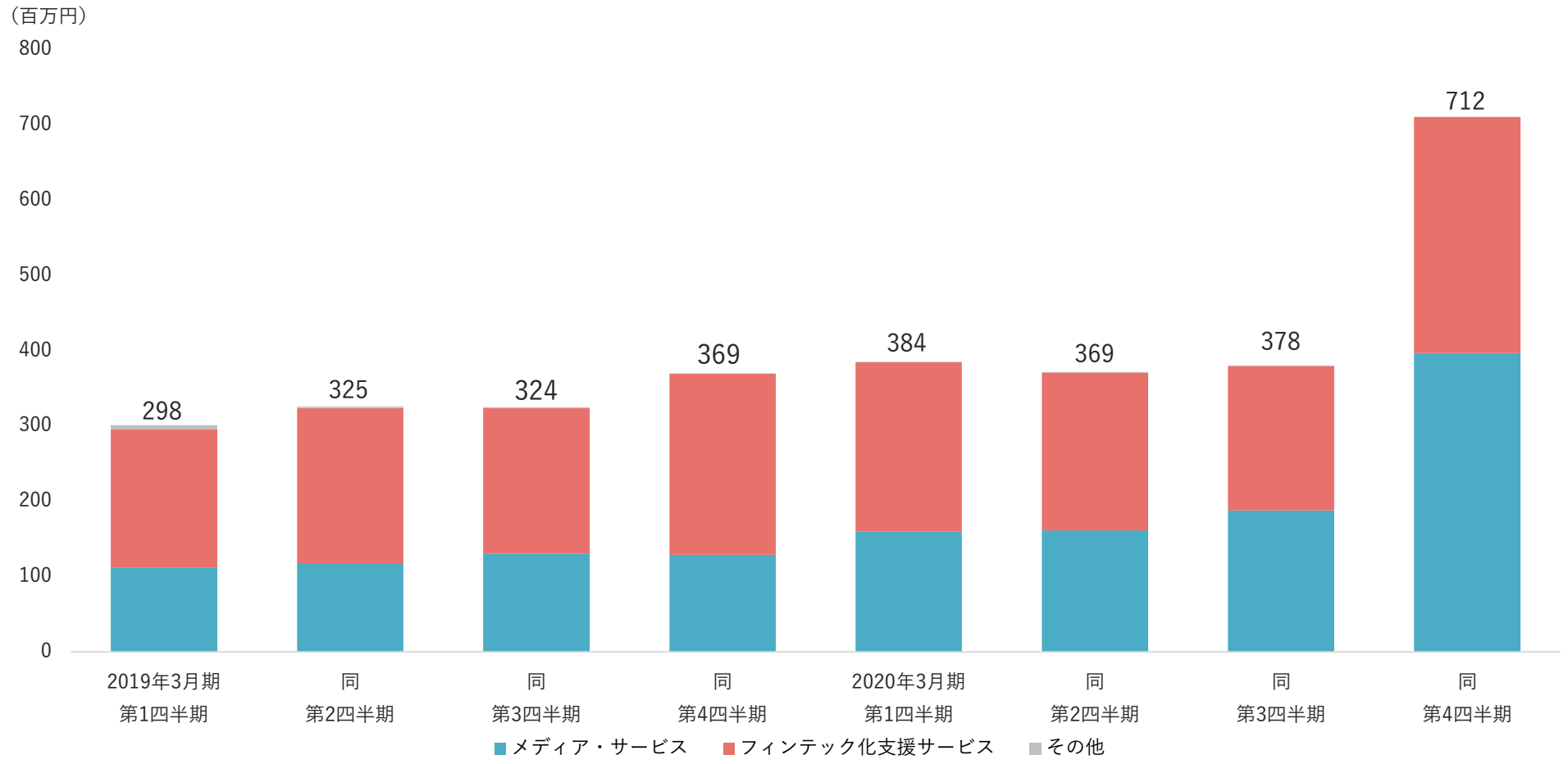


- メディア・サービスは、**トラフィック増に伴う広告商材**に加え、鬼速PDCAシステム構築、が増収に貢献。
- フィンテック化支援サービスは、**ストック性がある既存案件**に加え、順調に、**新規・既存顧客からの追加案件の獲得**も進み、増収に寄与。

※ 上記「連結売上高」には、その他の売上高として、2019年3月期通期は4百万円、2020年3月期通期は0.7百万円、をそれぞれ含む

【参考】連結売上高の推移②（旧サービスカテゴリ）

第3四半期に生じた売上高の期ズレも第4四半期で予定通り解消。2サービスともに売上高は継続的に成長。



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。