



『ZUU Advisorsサービス説明』

2023年2月
株式会社ZUU

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

A grayscale photograph of a city skyline, likely Tokyo, featuring a prominent tower (Tokyo Skytree) on the left. The sky is filled with scattered white clouds. A solid red square is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

会社概要

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。

会社概要

2013年4月設立、2018年に東証グロース上場。
リテール&コーポレートフィンテックサービスを総合的に展開中。

■ 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 富田 和成

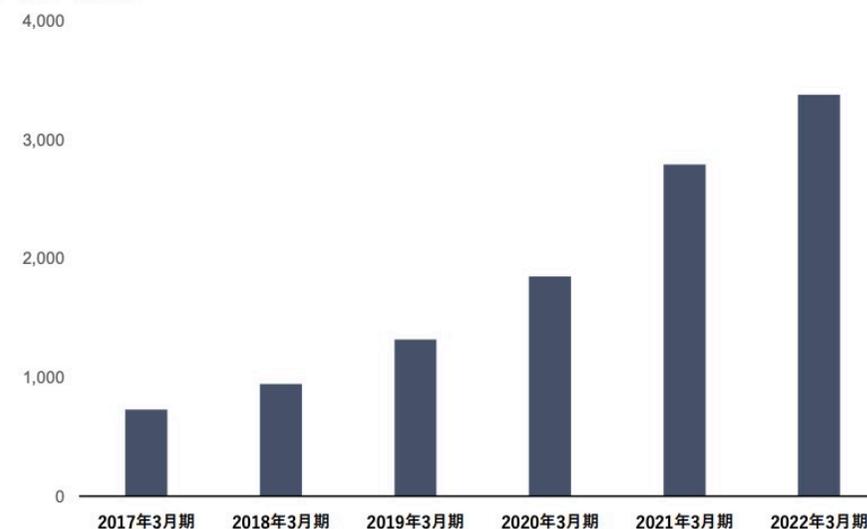
■ 設立 2013年4月2日

■ 従業員数 192名 (2022年9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	729	944	1,317	1,847	2,789	3,376
営業利益	△15	71	182	△106	14	△244
純利益	△46	44	107	△92	△343	△200
総資産	662	725	1,238	1,354	2,053	2,036
自己資本比率	78%	78%	80%	63%	63%	60%

参考：金融ITスペシャリスト集団

・ ZUUの経営ボードメンバーは、金融機関、IT企業出身者で構成、フィンテックサービスを通じた金融再創造に向けて運営

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



原田 佑介

- 早稲田大学卒業
- 株式会社ベンチャー・リンクにて中小企業の経営コンサルティング業務に従事後、株式会社ディー・エヌ・エーにて月間数億円規模のゲーム創出に貢献
- 2014年当社入社。ITビジネスに精通し、創業からメディアプラットフォームの成長を牽引



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、株式会社カカコムにて食べログの事業開発・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



藤井 由康

- 中央大学商学部を卒業。株式会社丸井を経て新日本監査法人に入所。法定監査業務に従事。その後株式会社グッドラックコーポレーションにて管理本部長に就任
- 2018年、株式会社夢真ホールディングス(現夢真ビーネックスホールディングス)に入社。財務経理・M&Aを管掌後、取締役に就任。2021年10月より株式会社ZUUに参画

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



藤田 勉

- 一橋大学大学院修了、博士(経営法)
- 山一證券で日本株ポートフォリオマネージャーを務め、シティグループ証券在籍中の2006年から日経ヴェリタス人気アナリストランキング日本株ストラテジスト部門5年連続1位を獲得
- シティグループ証券取締役副会長、経済産業省企業価値研究会委員などを歴任



中尾 隆一郎

- 大阪大学大学院工学研究科材料物性工学了
- 株式会社リクルートにて住まいカンパニー執行役員、リクルートテクノロジーズ代表取締役社長、リクルートワークス研究所副所長などを歴任
- 中尾マネジメント研究所代表取締役社長

社外取締役(監査等委員)



高橋 正利

- 慶応義塾大学経済学部卒業。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



佐野 哲也

- 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所。法定監査、上場準備支援業務、M&A支援業務に従事
- 2000年、フリービット株式会社の設立に参画。取締役CFOとして人材採用等管理部門・経営企画部門等を統括
- 2005年、グローウィン・パートナーズ株式会社を創設



高見 由香里

- 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

- 事業・資産双方の戦略に専門性を持つ国内唯一の元プライベートバンカー・上場経営者



富田 和成 Kazumasa Tomita

株式会社ZUU 代表取締役

一橋大学経済学部卒業。大学在学中にIT分野で起業。
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。月間利用者が1200万人を超える経済金融メディア「ZUU online」を運営。複数のテクノロジー企業アワードにおいて上位入賞を果たし、会社設立から5年後の2018年6月に東京証券取引所マザーズへ上場。

著書に12万部を突破した『鬼速PDCA』をはじめ『図解 鬼速PDCA』『鬼速PDCA手帳』

10万部突破『鬼速PDCA』をはじめ、2016年より著書を続々出版



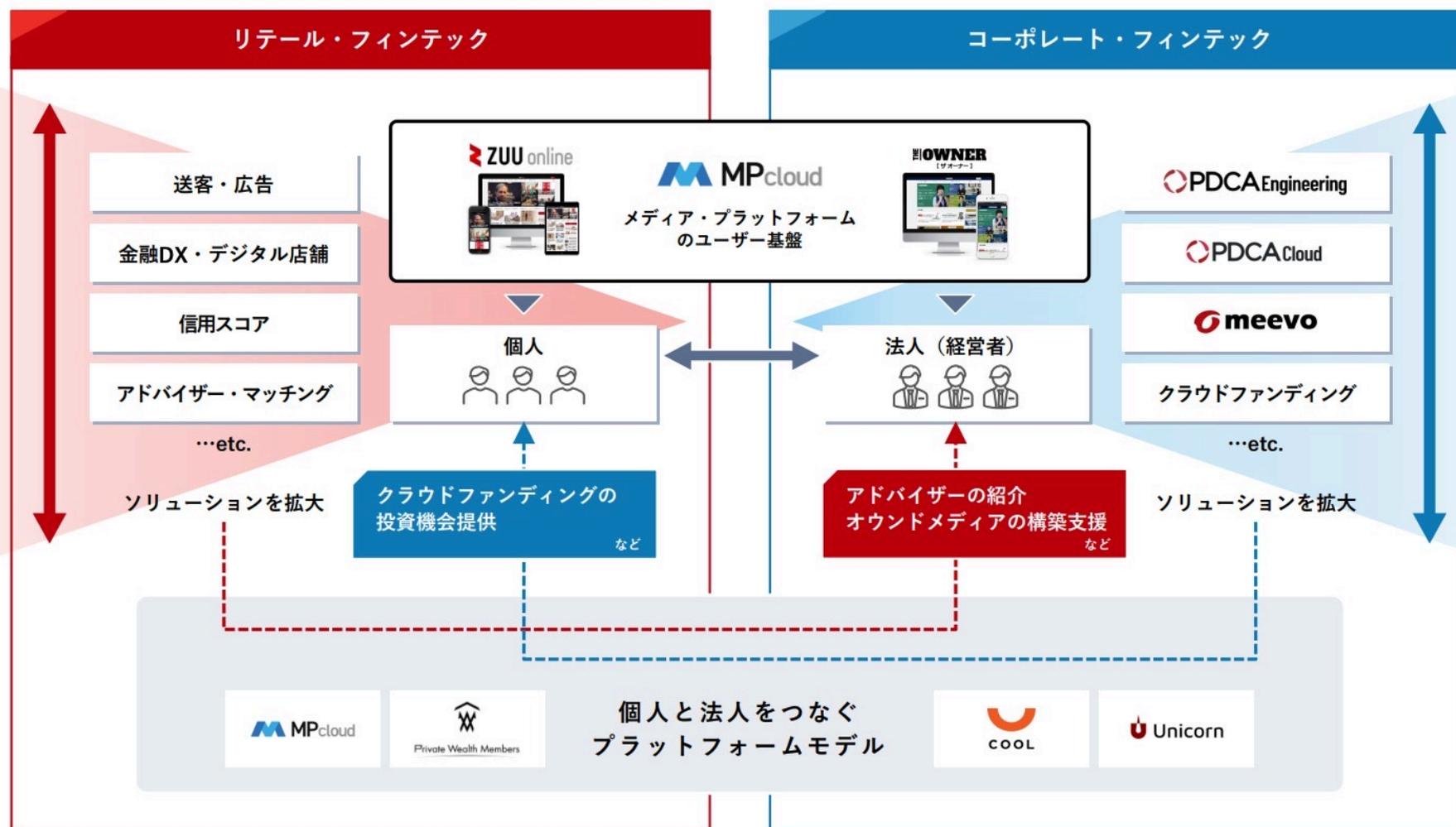
ZUU富田と三井住友信託銀行、UBSグループの
専門家イベント基調登壇

EY新日本 企業成長サミット in 九州 ～成長シナリオと課題解決型ビジネスモデル～
プログラム

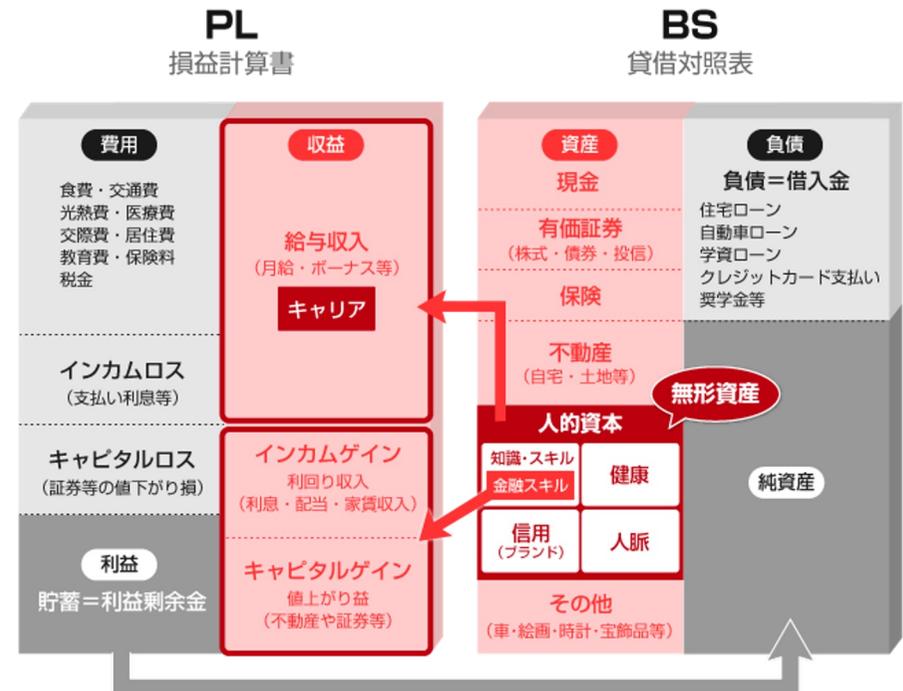
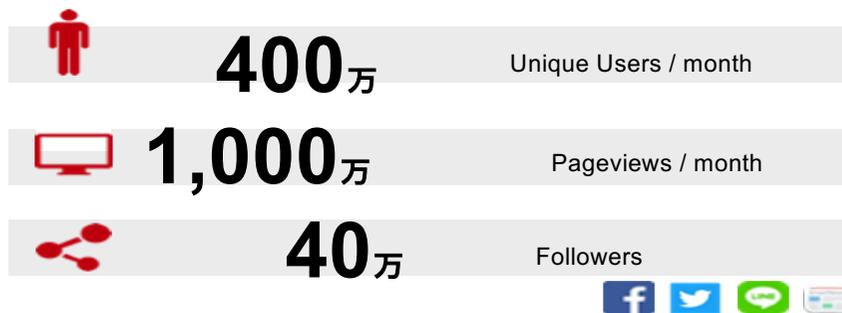
13:00～	開会の挨拶			
13:15～	基調講演「創業5年で上場したFintech企業がIPOを果たすまで」 株式会社ZUU 代表取締役 富田 和成氏 神奈川県出身。一橋大学経済学部卒業。大学在学中にIT分野で起業。 2006年 野村証券株式会社に入社。 2013年4月 株式会社ZUUを設立、代表取締役に就任。 月間利用者が4000万人を超える経済金融メディア「ZUU online」を運営。 複数のテクノロジー企業アワードにおいて上位入賞を果たし、会社設立から5年後の2018年6月に東京証券取引所マザーズへ上場。			
14:00～	ディスカッション 1「AI活用の最前線！」 AIを活用した課題解決型ビジネスモデルをどう成長させていったかをお願いします。	パネラー	モデレーター	
	AI inside 株式会社 代表取締役 社長CEO 遠久地 沢 氏	木村情報技術 株式会社 代表取締役 社長 木村 隆夫 氏	株式会社 ZUU 代表取締役 富田 和成 氏	EY新日本有償責任監査法人 企業成長サポートセンター シニアパートナー 富本 義三
- 休憩 (15分間) -				
15:30～	ディスカッション 2「実体験に基づくイノベーションと成長シナリオ」 実体験を基にユニークなビジネスモデルを築かれた名の経営者にそれぞれのストーリーをお願いします。	パネラー	モデレーター	
	株式会社 tsunagu 代表取締役 牧田 恵里 氏	株式会社 トランク 代表取締役 松崎 早人 氏	ひむかAM フューマ 株式会社 代表取締役 新城 裕司 氏	EY新日本有償責任監査法人 企業成長サポートセンター パートナー 浜田 博之
16:45～	閉会の挨拶			
17:00～	ネットワークングパーティー			
18:30頃				

EY新日本監査法人 経営者向けイベント基調登壇

- 個人/法人のお客様に向けてメディアプラットフォームを通じてさまざまなソリューション・サービスを提供



ZUU online は、
 ”個人が人生を経営する時代”において、人生経営に必要な「お金と時間」という資本を
 コントロールするために必要な情報を提供するメディアプラットフォームです。
 お金や時間のリテラシーを身につけることで、個人が夢や目標を持ち、
 全力でチャレンジできるようサポートしています。



毎日数十本のお金の知識が向上するコラムを配信

主なコンテンツの紹介

株	税金
証券	住宅ローン
為替	退職金
相場	FinTech
投資信託	キャリア
不動産投資	ヘルスケア
税金	旅行
相続	etc.
資産運用	

 **ZUU online** とは

高い「専門性」と「企画力」で幅広い情報を発信し、「お金のリテラシー向上」に貢献することで読者が抱える様々な「お金の問題」を自ら解決できるようにします。



The screenshot displays the ZUU online website interface. At the top, there is a navigation bar with categories like '投資' (Investment), 'マーケット' (Market), 'マネー' (Money), '不動産' (Real Estate), '経済・ビジネス' (Economy/Business), 'キャリア' (Career), 'ライフ' (Life), and '特集' (Special). Below the navigation bar, there are several article thumbnails and a video player. One prominent article is titled '株価は「どういつ時」に上がるのか 短期投資で成功する方法' (When will stock prices rise? Success in short-term investment). Another article is '社長より稼ぐビジネスエリートが「トランプ」に学んだ成功の秘訣' (Success secrets learned by business elites who earn more than CEOs from Trump). The video player shows a woman speaking, likely related to the '元手より大きな額の投資ができるFXの仕組み' (FX mechanism for investment with larger principal) article.

A grayscale photograph of a city skyline, likely Tokyo, featuring a prominent tower (Tokyo Skytree) on the left. The sky is filled with scattered white clouds. A solid red square is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

ZUU Advisorsについて

- 資産を多く保有されている方々の声として、時間と労力の観点でなかなか有効活用できていない、相談相手がいないといったお声を頂戴しています。



事業
資本

自社株
エンジェル投資
M&A

固定
資本

不動産
再生エネルギー
絵画

金融
資本

現金
保険
有価証券

人的
資本

時間
人脈・信用
知識・スキル

【富裕層の持つ課題】

1. 資産全体を俯瞰で可視化してアドバイスしてくれる人がいない
2. 資産を資本と捉え直して、アセットアロケーションできない
3. 結果として目先の個々の投資商品の検討しかできない

自分の資産をどう高め、残し、
運用するか、総合的な相談
相手が必要

資産運用の思考法

お客様の投資思考/バランスシート/
推奨ポートフォリオを整理します



お客様の目指すライフスタイルの
実現に向けて実行支援



ZUU
コンシェルジュ

提携資産アドバイザー

お客様の目標/ニーズ/価値観にフィット
しそうなアドバイザーを厳選してご紹介
(期待リターン4~7%)

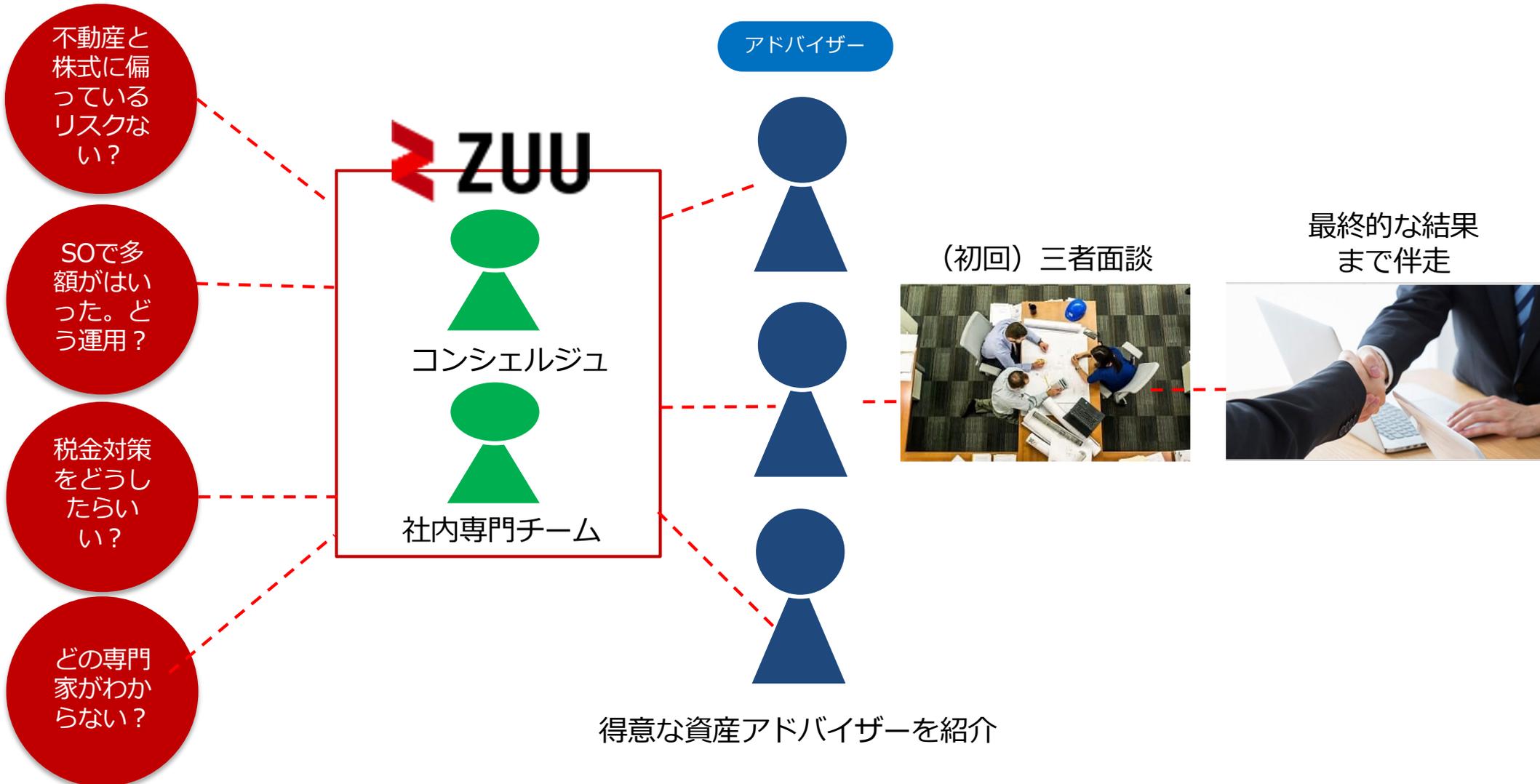


お客様

資産アドバイザー

特徴① コンシェルジュ型

• お客様と専門家との間に入り、最終的な結果まで伴走させていただきます。



特徴② 中長期のご支援

Confidential

- 弊社では市場では出回らない特別な商品やサービス、情報提供をさせていただきます（ご希望のお客様に対して優先的にご案内。）

特別な商品やサービスのご案内（一例）



貸付型の私募ファンドご案内（SDG s 推進のため、再生エネルギー事業融資）



次世代スタートアップ企業の株主になれる

将来有望な未上場企業のご案内



プライベート・ウェルス・メンバーズ

昨年よりファミリーオフィス型の資産アドバイザーサービス『プライベート・ウェルス・メンバーズ』を提供。現在、登録総資産額が2,352億円(FY2022 3Q時点)

プライベート・ウェルス・コンサルティング

Private Wealth Members
プライベート・ウェルス・メンバーズ



総資産額 2,352億円

投資・資産運用 税金 不動産 資産管理

会計 法律相談 事務管理 リスクマネジメント

芸術作品収集 ヘルスケア ...etc.

60代男性/経営者

中立的な立場で客観的な意見をもらえるのではないかと思い、相談に申し込みをした。

色々な情報を提供してもらい、紹介してもらったところと契約し満足している。

40代女性/会社員

VUCA時代の資産形成戦略 ボラティリティの高いマーケット 過去に前例のない世界的な金融緩和の影響 上記を前提として資産形成をするために、プロのアドバイスをいただきました

経験豊富なプロのアドバイスを得ることが、目標達成までの期間を短縮し、達成可能性を上げると思います

30代男性/会社員

今後の運用を考える上で、どのような運用が良いのかしれてよかった。

金融機関では聞けないようなアドバイスを貰えてよかった。

60代男性/引退

60歳半ばでキャリアがひと段落し、健康寿命と資産寿命を再考しようと考えていた際に、ネットで貴社のウェビナーを知り、受講した所、内容が良かったため。

これまで複数のIFAから提案を受けましたが、様々なキャリアの方がいらっしゃり、特に海外金融商品については疎い方が多いので、納得するまでよく話を聞いた方が良いと感じました

「ZUU Advisors」 サービスフロー

- お客様の面談から最終的な結論まで適宜フォローさせていただきますので、お困りごとがございましたら、何なりとお申し付けください。

申込み

事前面談

照会

面談

提案検討

面談

契約

フォロー

お客様

ZUU（初回のみ面談同席）

ZUU

資産アドバイザー

フロー

実施内容

面談設定
(メール連絡)
一次面談
(ZOOM
面談)

提案打診
(メール
連絡)
* 詳細個人
情報省く

ZOOM
面談
(3社)

提案
整理

ZOOM
面談

ご判断

ZUUからの
継続サポート

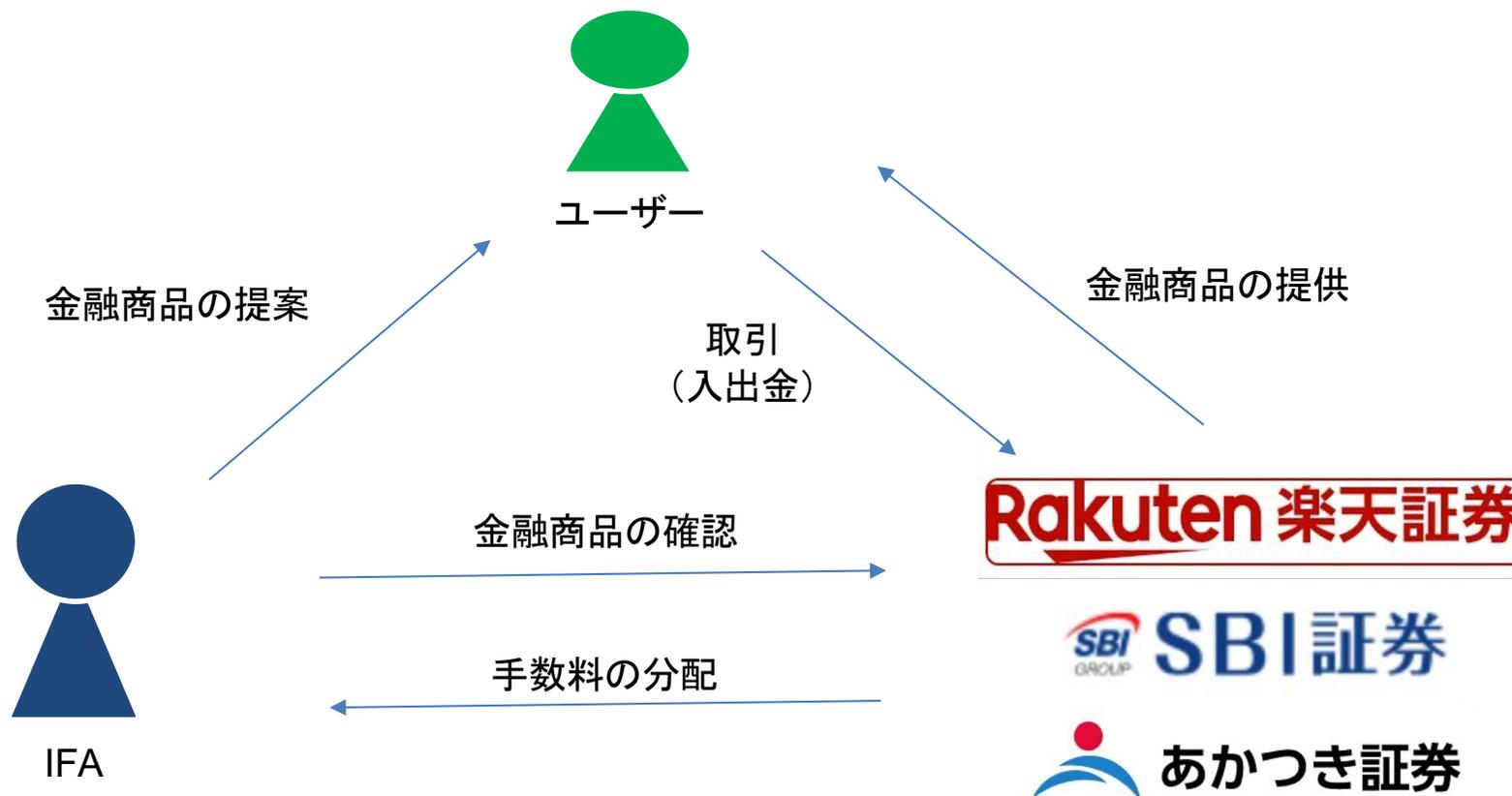
事業者からの
継続サポート

A grayscale photograph of a city skyline, likely Tokyo, featuring a prominent tower (Tokyo Skytree) on the left. The sky is filled with scattered white clouds. A solid red square is positioned on the left side of the image, partially overlapping the cityscape. The word "APPENDIX" is written in bold, black, uppercase letters to the right of the red square.

APPENDIX

- IFAは独立型フィナンシャルアドバイザーと略され、金融機関から独立した企業としてお客様に中立的な立場で金融商品のご提案などを行う事業者となります。

IFA 概念図



- IFAとFPの違いは取り扱える金融商品の違い（保有免許が異なります）と提案できるか否か。
- お互い中立的な立場で資産運用/防衛に関するご提案が可能となります。

	メリット	デメリット	料金体制(一部例外あり)
IFA	<ul style="list-style-type: none"> ①ノルマに縛られず、中立的な提案が期待できる ②資産全体の相談から、個別商品提案まで包括的に相談可能な場合が多い ③転職ないため、長期的なサポートを期待できる詳細な提案が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ①ネット購入に比べて手数料が割高になる ②銀行や証券会社に比べて会社規模が小さい ③信頼できるIFAを見つけるのは簡単ではない 	<p>パターン①：商品の売買が発生する毎に手数料が発生（提携証券会社より手数料分配）</p> <p>パターン②：預かり資産残高に対して手数料が発生</p>
FP	<ul style="list-style-type: none"> ①ノルマに縛られず、中立的な提案が期待できる ②ライフプランニング全般の相談・アドバイスが可能 ③商品ありきではないから、より顧客本位の相談ができる 	<ul style="list-style-type: none"> ①株式や投資信託等の商品に関する、提案が法律上できない ②信頼できるFPを見つけるのは簡単ではない ③（事業者によって）アドバイス料が発生するケースがある 	<p>パターン①：アドバイス料を支払う</p> <p>パターン②：商品の売買が発生する毎に手数料が発生（提携事業社より手数料分配）</p>