



あんな栗、  
拾うんじやなかつた。

# ねん葉 にんじ

— 決して計算できない物語 —

## FY2022 1Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

株式会社ZOZO 2023年 3月期 第1四半期 決算説明会資料

決算資料ドラマ

※このドラマはフィクションです。実在の人物や団体などとは関係ありません。撮影中はコロナ感染症対策をしたうえで撮影を行っております。

# HIGHLIGHTS 23/03期 1Q ハイライト

FY2022 1Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



# 23/03期 1Q ハイライト

人流回復でオフラインの売上が活気づく中、商品取扱高・営業利益ともに第1四半期としては過去最高実績を更新



## 業績概況

○ 商品取扱高 1,279.2億円 (前年同期比9.5%増)

商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 1,159.4億円 (同8.7%増)

ZOZOTOWN事業・PayPayモールにおいては前年同期比10%以上の成長。

集客施策・販促施策ともに効果を発揮し、サイト訪問者数・購入状況が良好に推移。

○ 営業利益 143億円 (同13.7%増)

前年同期比10%以上の成長で着地。ポイント等を利用した販促コストが前年同期と比較して増加したものの、商品取扱高の成長に伴う粗利の増加ならびに変動費を中心とした一部のコスト低減により増益。



## 事業別内訳

○ ZOZOTOWN事業 商品取扱高：1,010.4億円 (前年同期比11.5%増)

受託販売／968.0億円 (同10.8%増) 買取・製造販売／9.7億円 (同34.9%増)

USED販売／32.6億円 (同26.4%増)

○ PayPayモール 商品取扱高：112.2億円 (同14.5%増)

○ BtoB事業 商品取扱高：36.7億円 (同41.1%減)

○ ※その他 商品取扱高：119.7億円

○ 平均出荷単価 7,699円 (同2.6%増)、平均商品単価 3,552円 (同1.8%増)



※ 21/03期2Qより計上開始。連結子会社yutoriの自社ECサイトにおける商品取扱高・PayPayモールにおけるZOZOオプション契約ストアの商品取扱高・ZOZOMO経由の商品取扱高の合算値 / ZOZOオプション：PayPayモールにおけるZOZOTOWN以外のファッションカテゴリストアのうち、当社提案をもとにPayPayモール内で実施する特集企画への参加等の営業支援の恩恵を受ける事が出来るオプション契約 / ZOZOMO：ZOZOTOWN上で一部のオフライン店舗の在庫を取り置き出来る仕組み

# 23/03期 1Q ハイライト



## 収益性

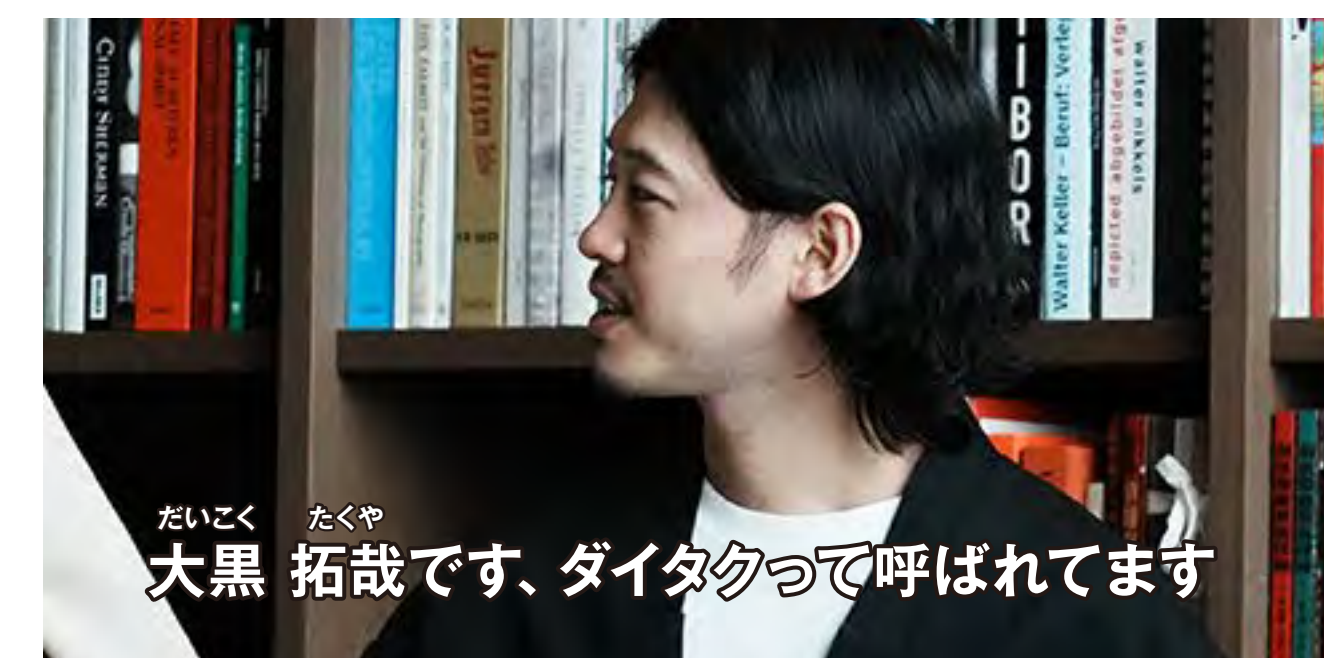
○ 営業利益率（対商品取扱高） 12.3%（前年同期実績 11.8%）

- ・利益率改善要因：商品取扱高に対して粗利率の高いビジネスの構成比上昇に伴う粗利率の改善、物流拠点内の作業効率改善等による物流関連費率の低減、出荷単価上昇に伴う荷造運賃費率の低減
- ・利益率悪化要因：ポイント等を利用した販促施策の増加、拠点増加に伴うスポット費用やクラウドサーバ利用量増加に伴う「その他」費用の増加

※営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

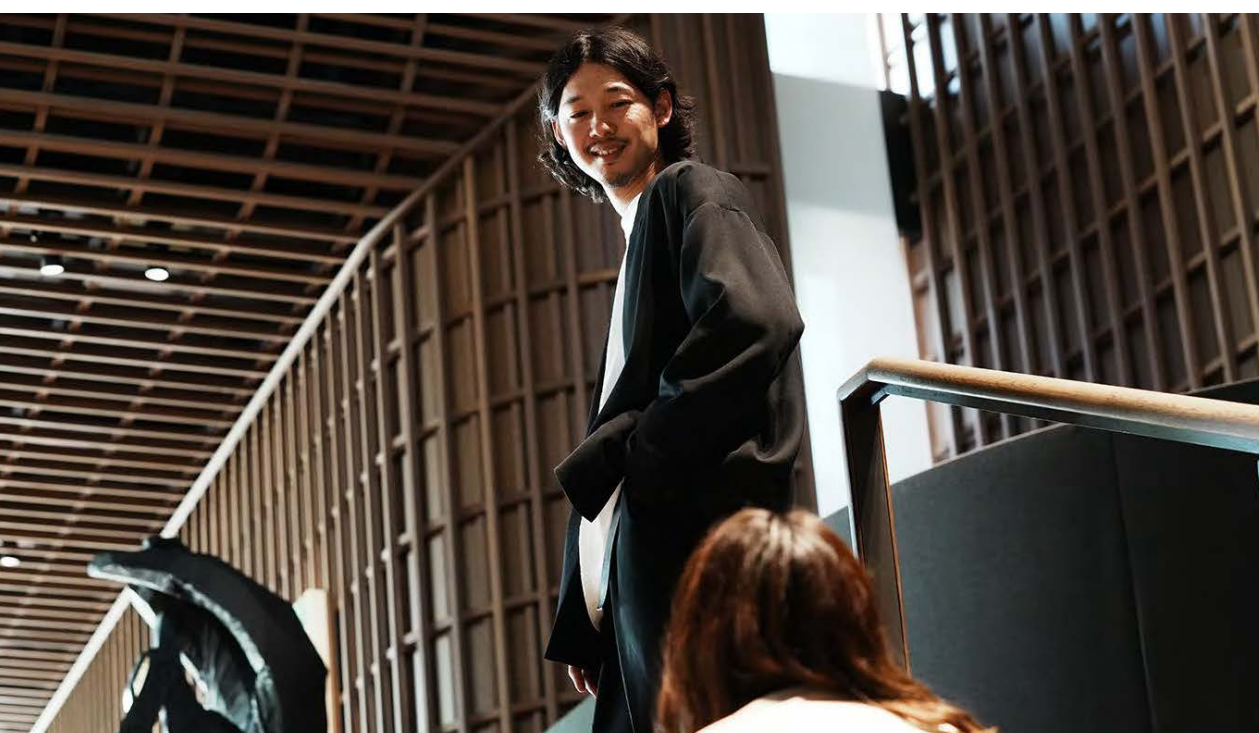
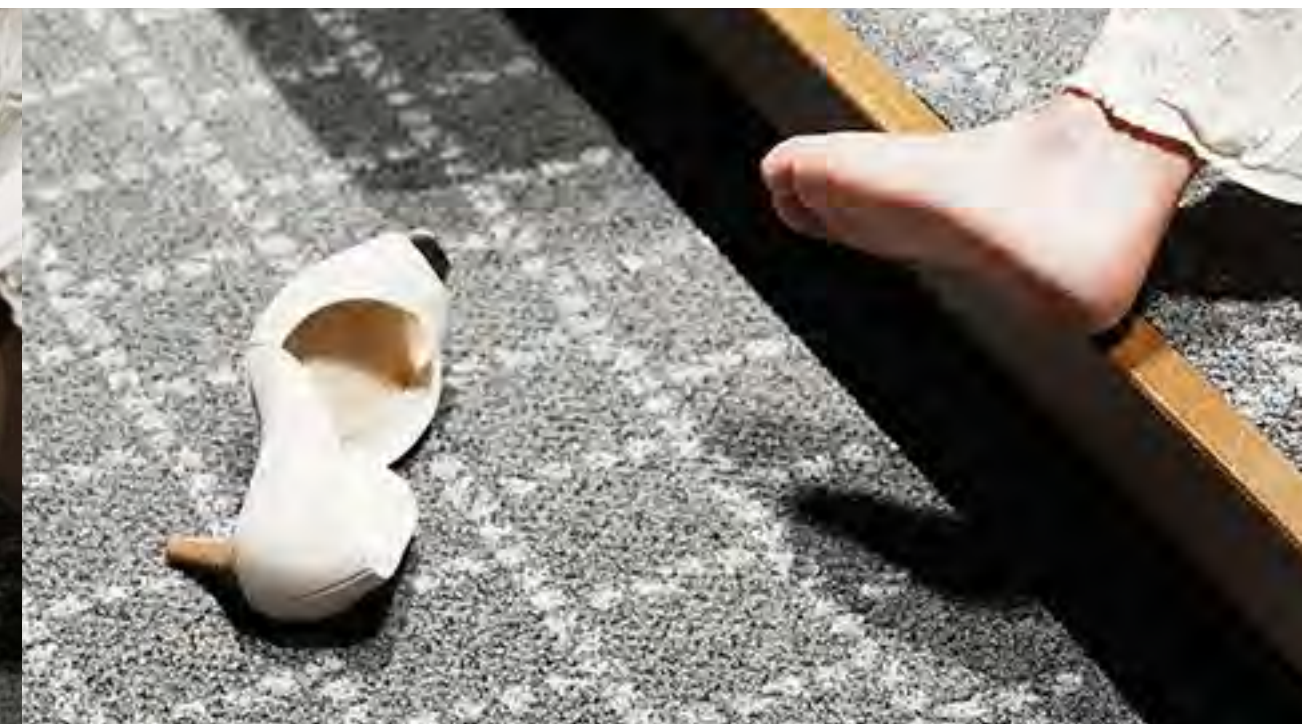
## トピック

- 創業25年目を迎え、新たに経営戦略として「ワクワクできる『似合う』を届ける」を追加（2022年5月）
- ZOZOTOWNの即日配送サービス、北関東エリアにも拡大（2022年5月）
- PGA TOUR「ZOZO CHAMPIONSHIP」2022年大会の有観客開催を発表（2022年5月）
- 物流拠点「ZOZOBASEつくば2」に再生可能エネルギー由来の電力を100%導入。  
当社拠点の電力消費量の7割以上が再生可能エネルギーに（2022年6月）
- WEARとPayPayフリマが連携し、ファッション特化のソーシャルコマースとして  
WEAR上のコーディネートに着用アイテムを手軽に出品・購入できる新機能を提供開始（2022年6月）
- 財務・非財務情報を統合的にまとめた「統合報告ポータル」をコーポレートサイト内に新設（2022年7月）



# BUSINESS RESULTS 業績

## FY2022 1Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



# 23/03期 1Q 連結業績の概要

(単位:百万円)

	22/03期 1Q実績	23/03期 1Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	116,812	127,928	9.5%	543,800	23.5%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	106,700	115,948	8.7%	495,800	23.4%
売上高	38,866	42,590	9.6%	181,300	23.5%
売上総利益	36,924	40,341	9.3%	-	-
対商品取扱高比	34.6%	34.8%	0.2%	-	-
販管費	24,333	26,028	7.0%	-	-
対商品取扱高比	22.8%	22.4%	-0.4%	-	-
営業利益	12,591	14,312	13.7%	51,500	27.8%
対商品取扱高比	11.8%	12.3%	0.5%	10.4%	-
経常利益	12,534	14,296	14.1%	51,500	27.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8,731	9,960	14.1%	35,900	27.7%

※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除した結果を記載しております。

※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。



# 連結業績の概要 (四半期毎)



(単位:百万円)

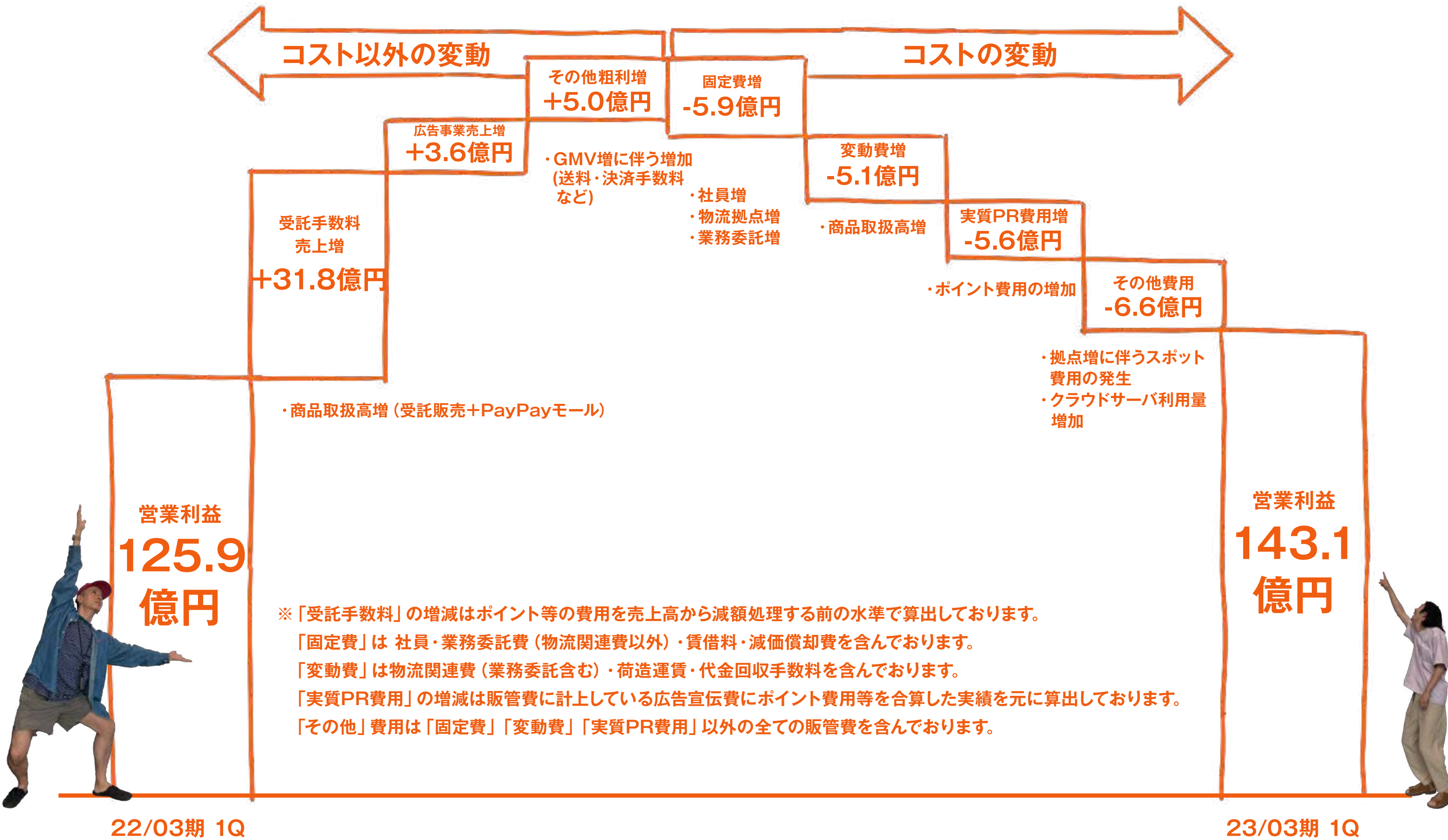
	22/03期				23/03期
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期
商品取扱高	116,812	112,695	145,999	133,369	127,928
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	106,700	102,367	132,519	120,587	115,948
前年同期比	11.9%	13.5%	15.0%	12.7%	8.7%
売上高	38,866	37,346	47,565	42,420	42,590
販管費	24,333	23,851	29,656	28,675	26,028
前年同期比	11.3%	10.6%	15.2%	7.3%	7.0%
対取扱高比	22.8%	23.3%	22.4%	23.8%	22.4%
営業利益	12,591	11,200	14,987	10,876	14,312
前年同期比	20.8%	18.1%	8.0%	5.0%	13.7%
対取扱高比	11.8%	10.9%	11.3%	9.0%	12.3%

※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除した結果を記載しております。

※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。



# 営業利益の増減分析 (対前年同期比)





# 連結財政状態



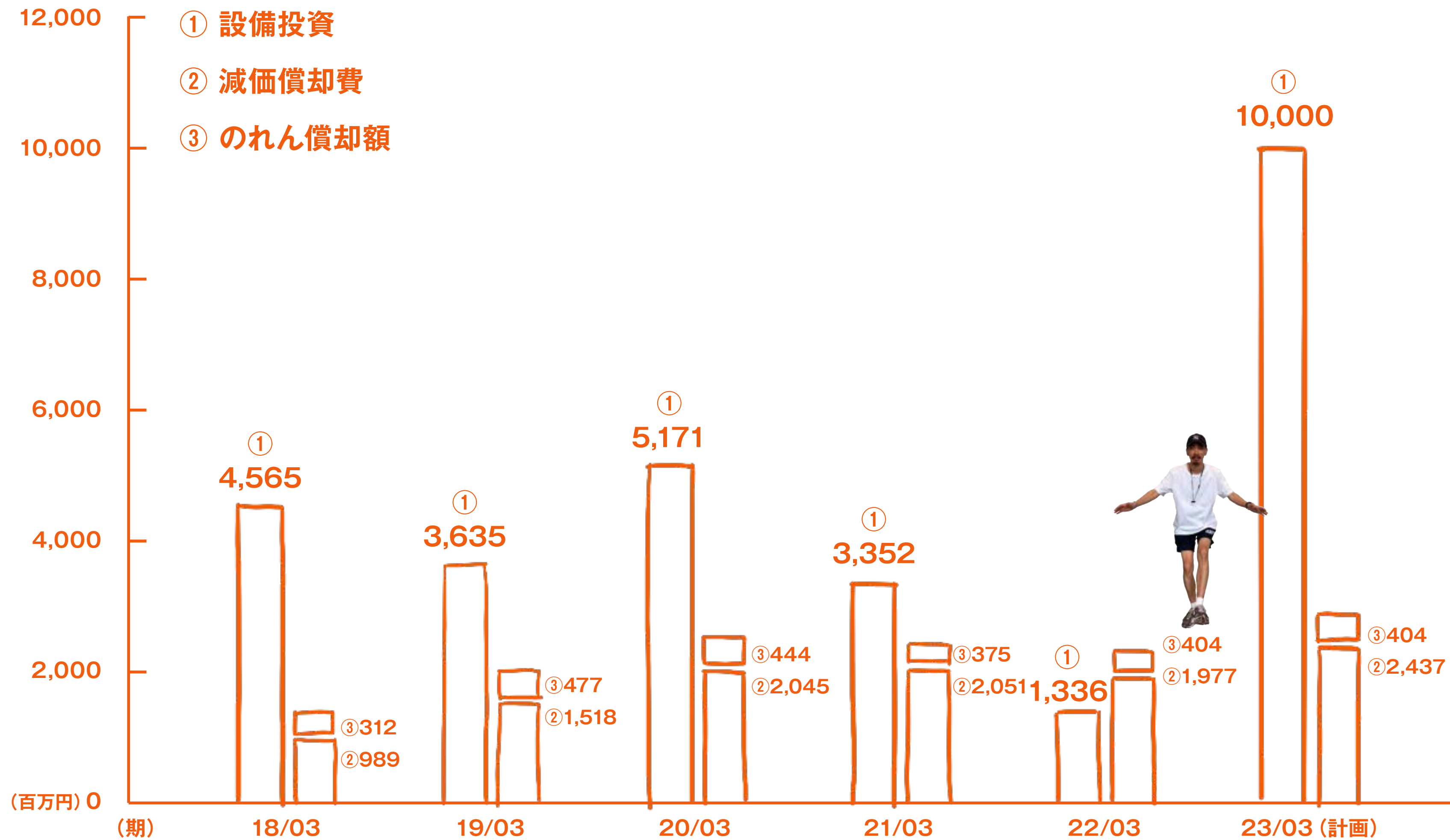
(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2022年6月30日)		前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2022年6月30日)
流動資産	102,305	94,819	流動負債	66,172	59,074
うち、現預金	65,520	56,426	うち、短期借入金	20,200	20,200
うち、商品 及び製品	2,060	2,837	固定負債	6,005	6,343
固定資産	24,971	24,990	負債合計	72,177	65,418
有形固定資産	11,284	12,009	株主資本	55,100	54,290
無形固定資産	2,621	2,507	うち、自己株式	-44,784	-44,784
投資等	11,065	10,473	純資産合計	55,099	54,391
資産合計	127,276	119,810	負債・純資産合計	127,276	119,810

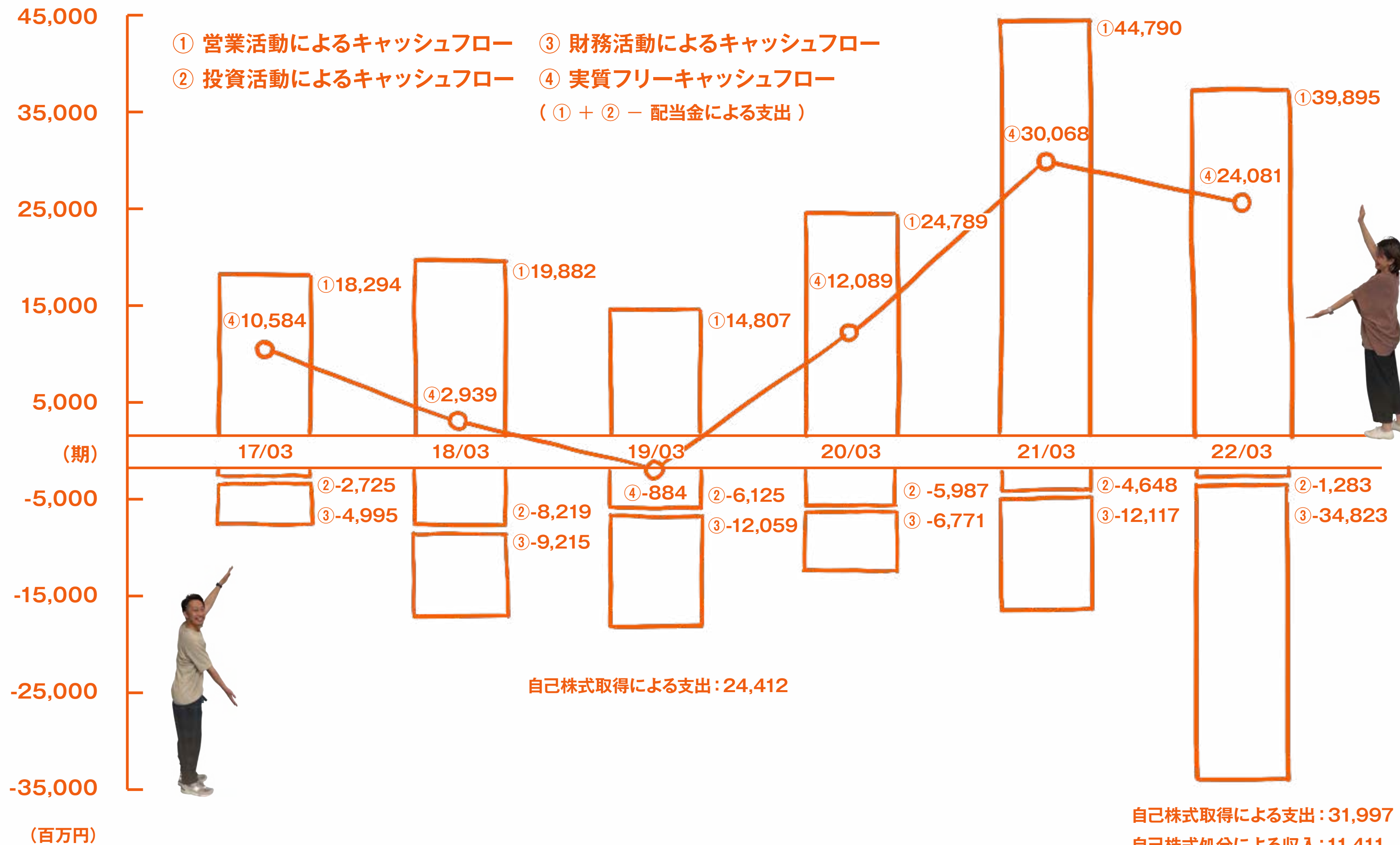


※当社では、人事のごとき「人自」、仕事のごとき「自事」と表記しております。

# 設備投資の推移

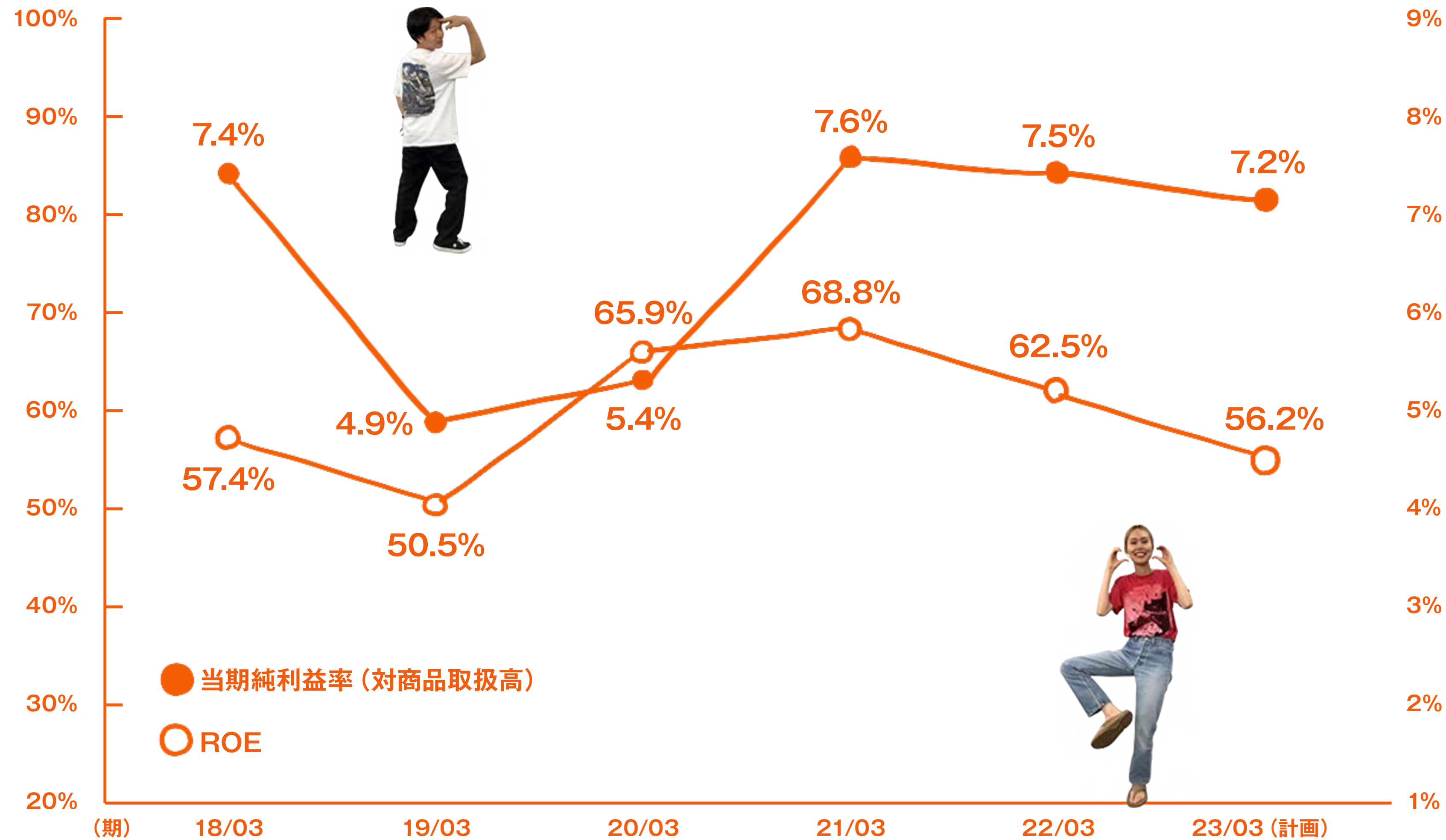


# 連結キャッシュ・フローの推移



※当社では、人事のごとき「人自」、仕事のごとき「自事」と表記しております。

# ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）

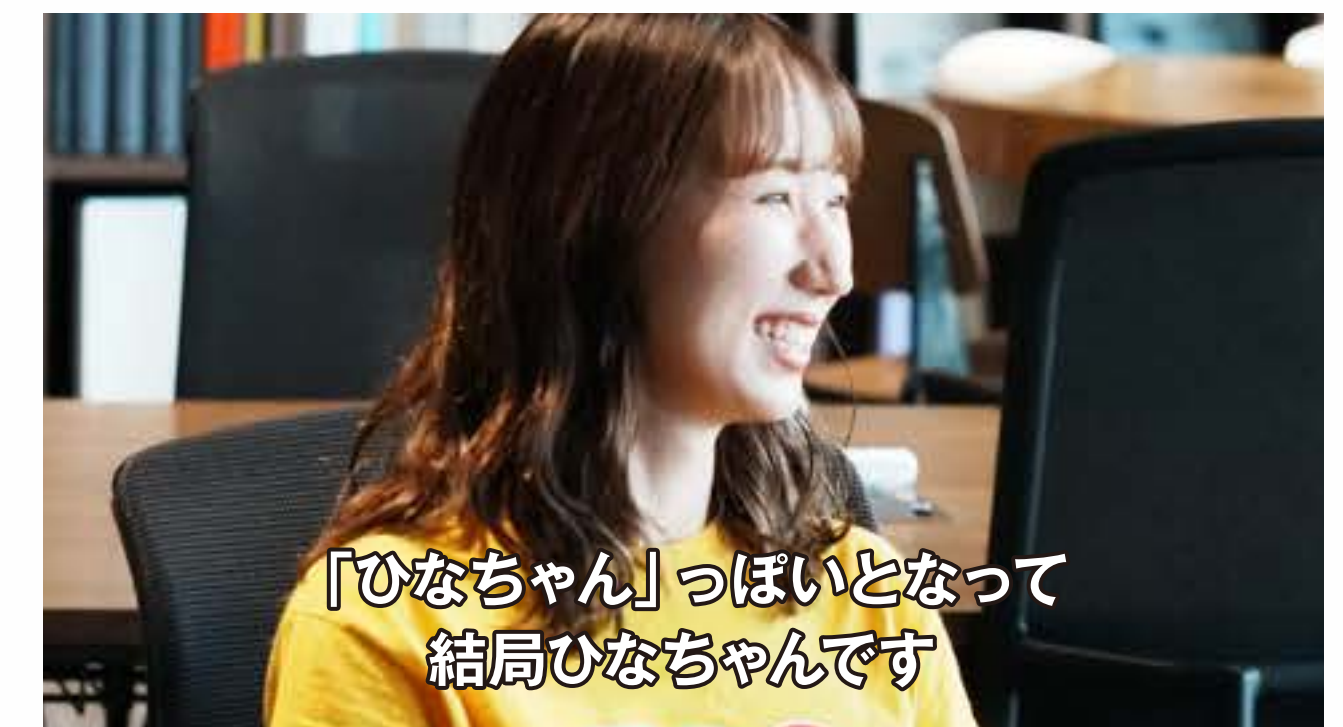
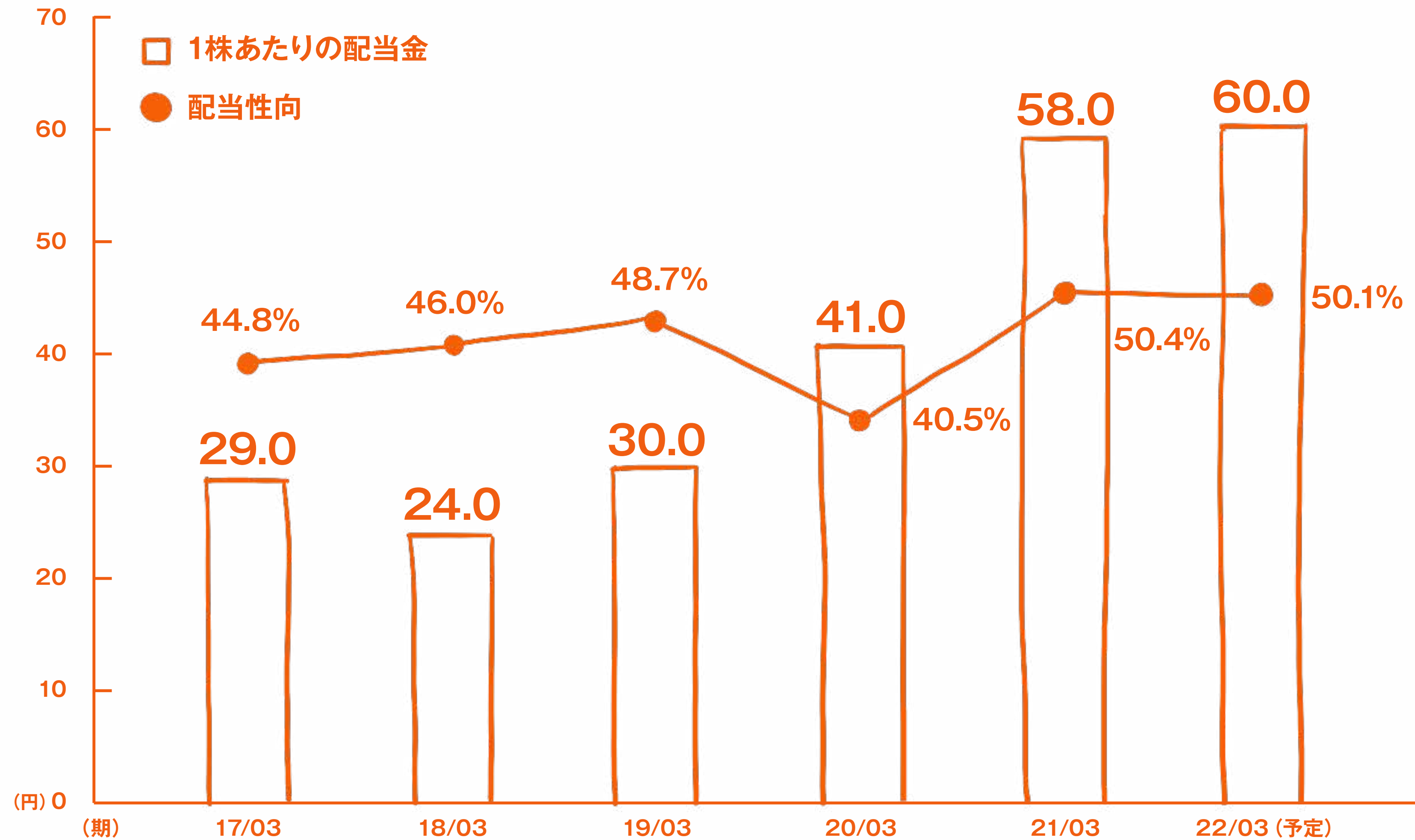


※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



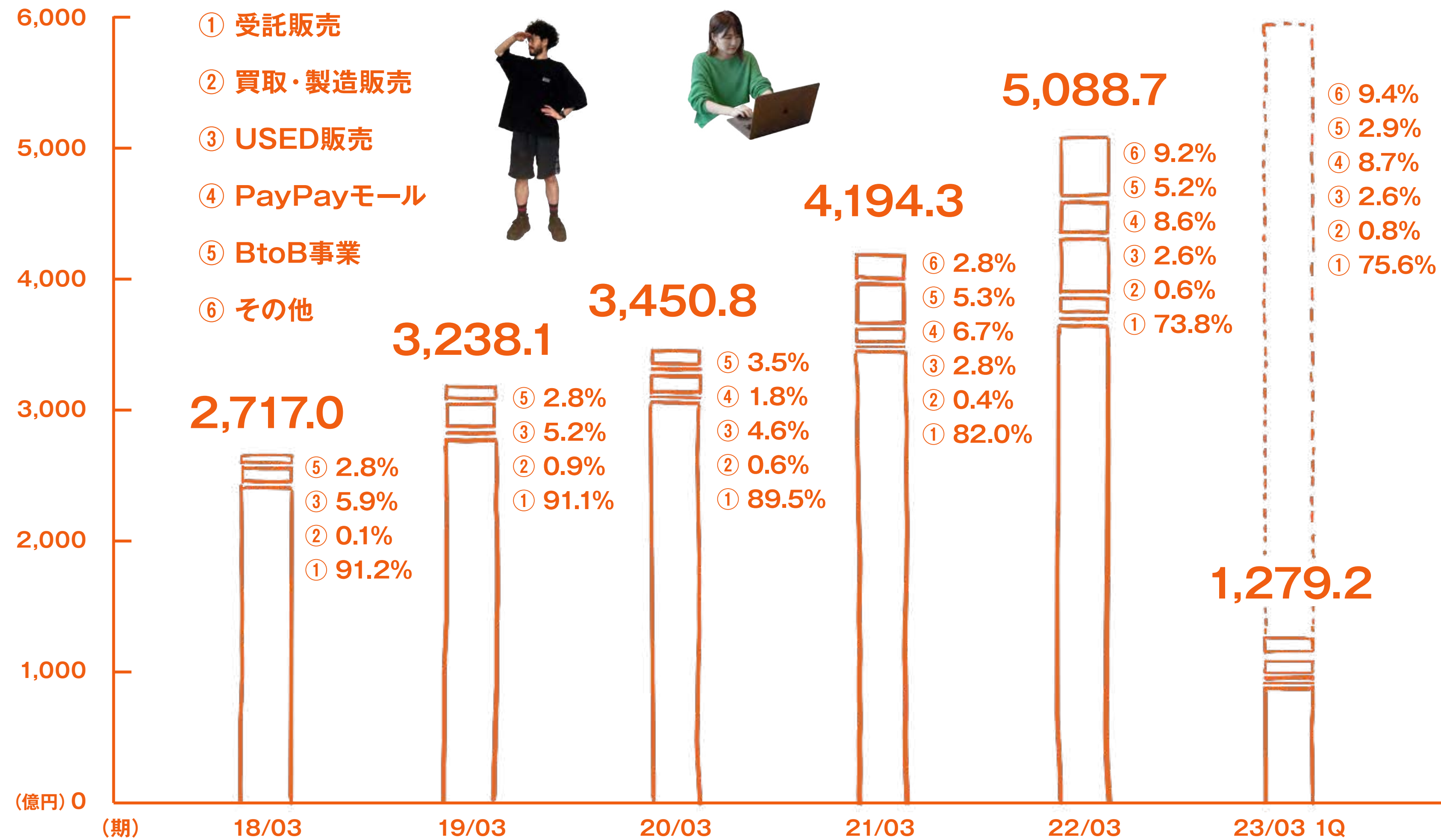
※当社では、「人事のごとき」「人自」「仕事のごとき」「自事」と表記しております。

# 1株あたり配当金及び配当性向の推移



# 商品取扱高の推移

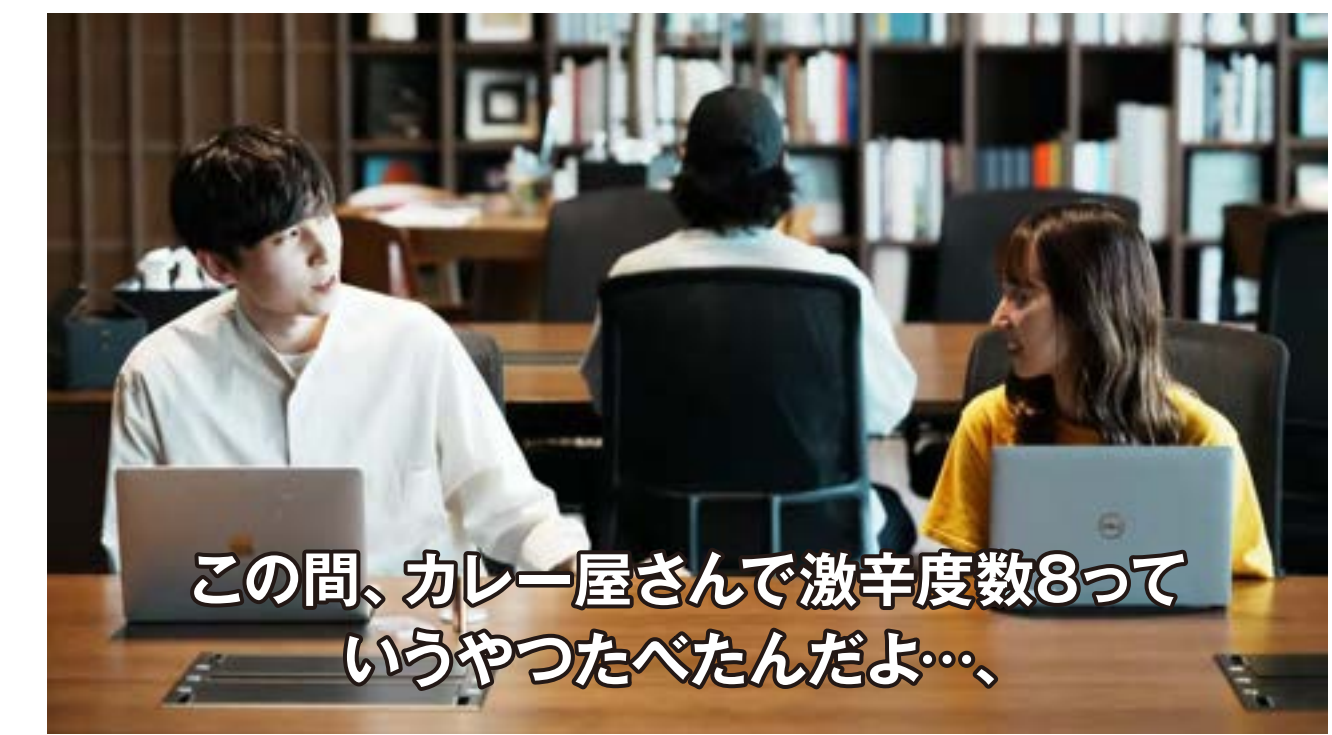
当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)  
第1四半期:1.3億円 商品取扱高に占める割合: 0.1%



相談事とかあったら、連絡ちょうだいね



ありがとうございます!

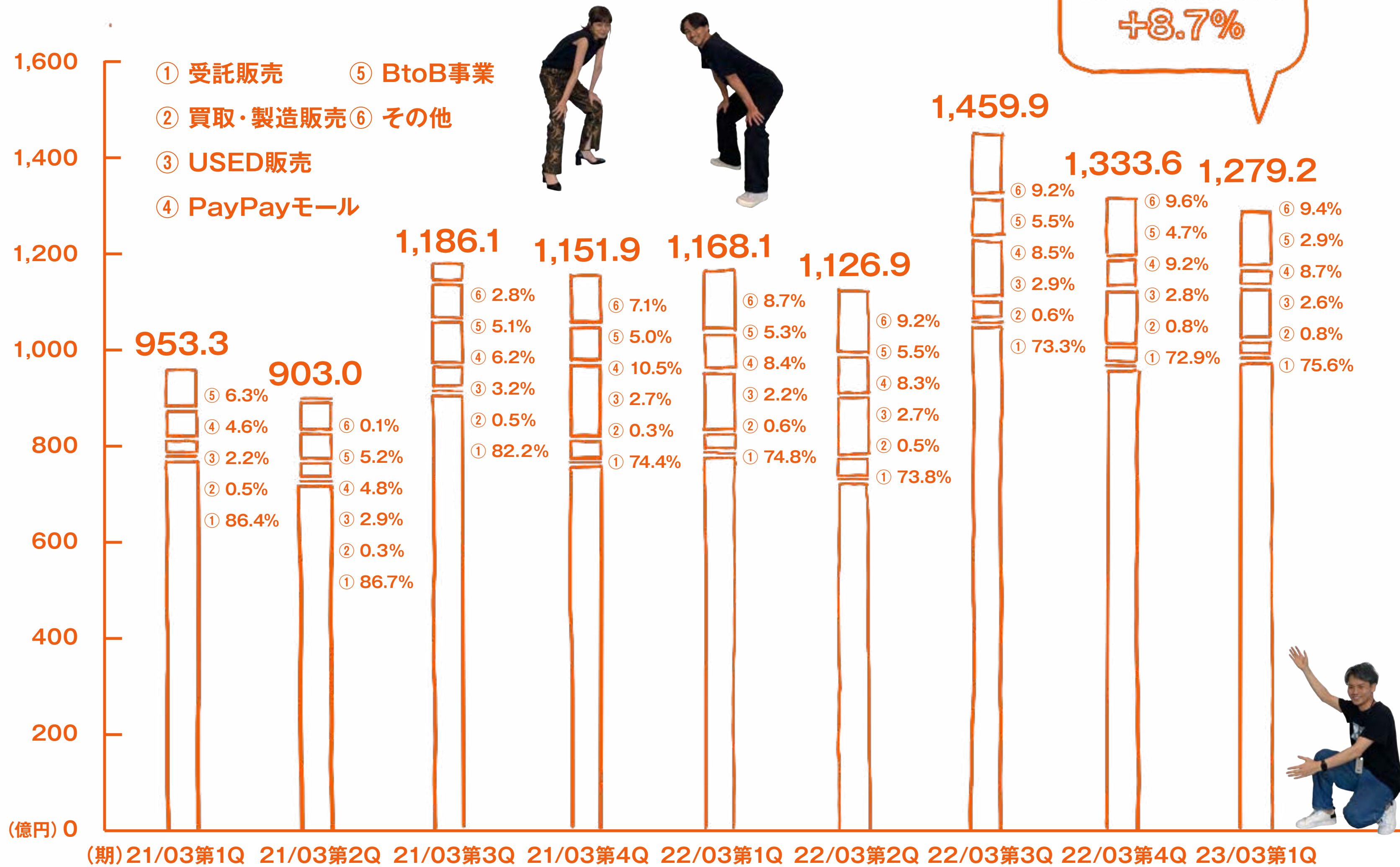


この間、カレー屋さんで激辛度数8っていうやつたべたんだよ…



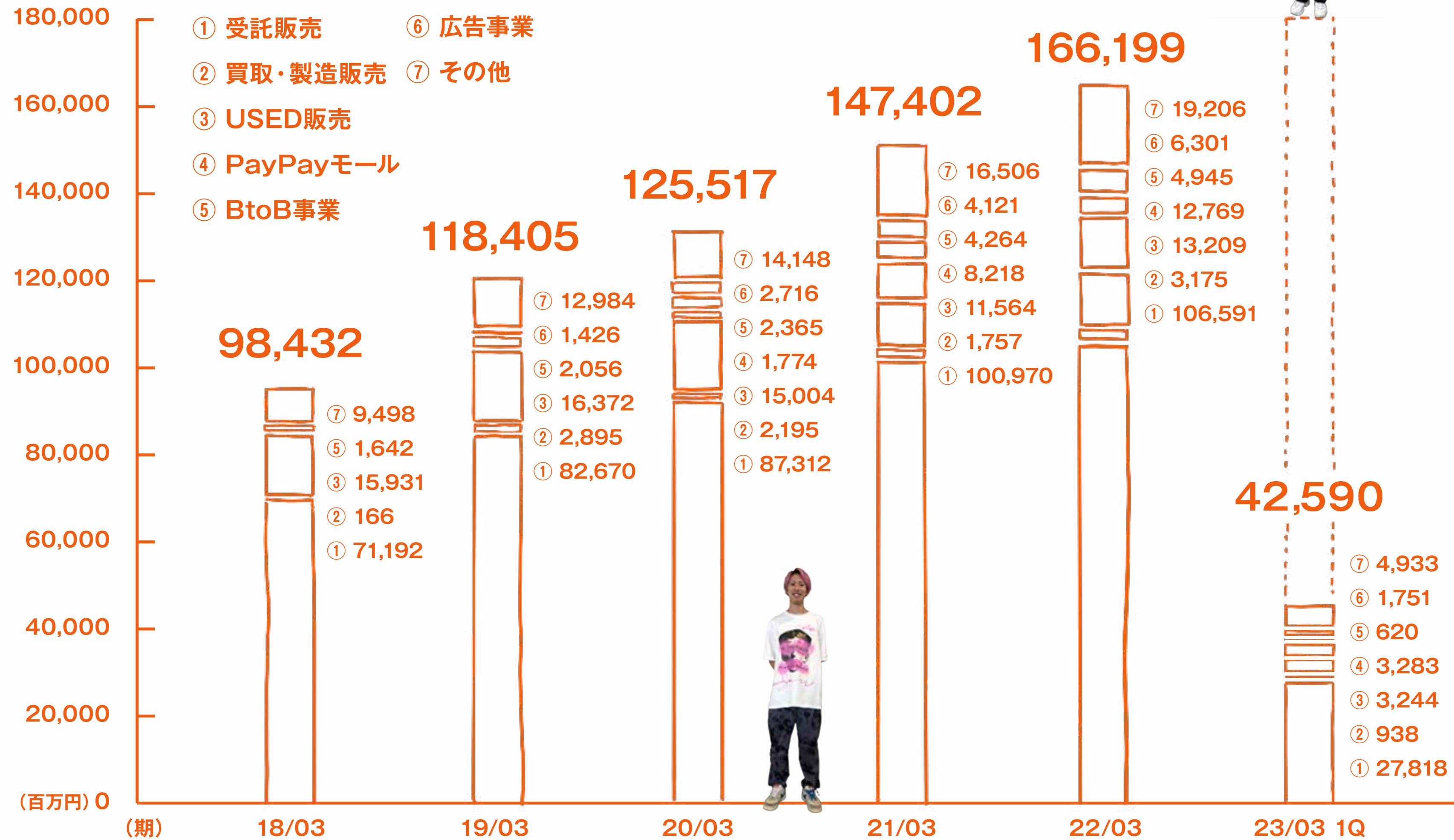
口に入れた瞬間…

# 商品取扱高の推移 (四半期)



※前年同期比は「⑥その他」を除いた商品取扱高にて算出しております。

# 売上高の推移



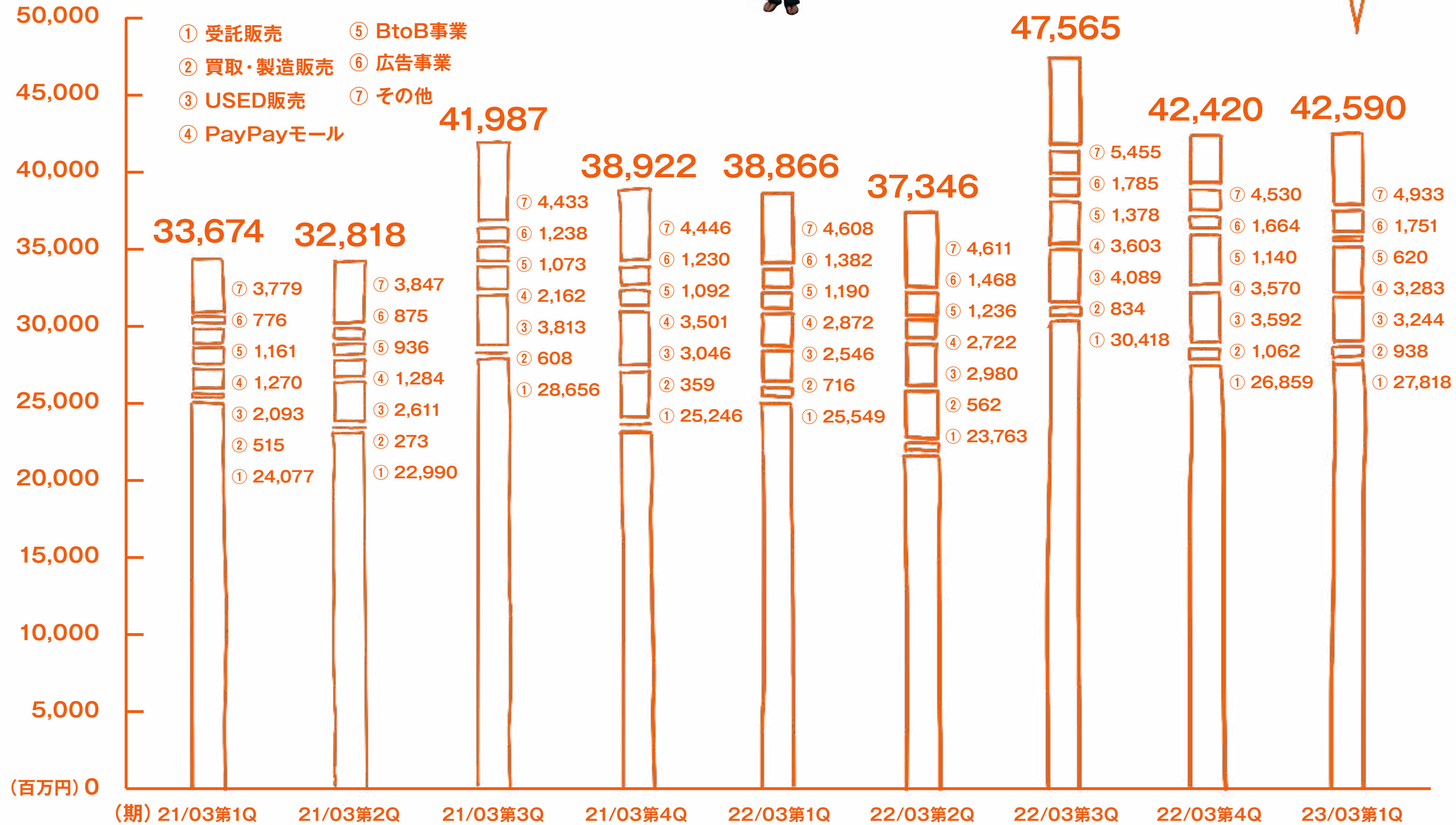
※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。2021年3月期までは販売費及び一般管理費に計上しておりましたポイント関連費等を各事業の売上から減額した結果を売上高として開示しております。



# 売上高の推移 (四半期)

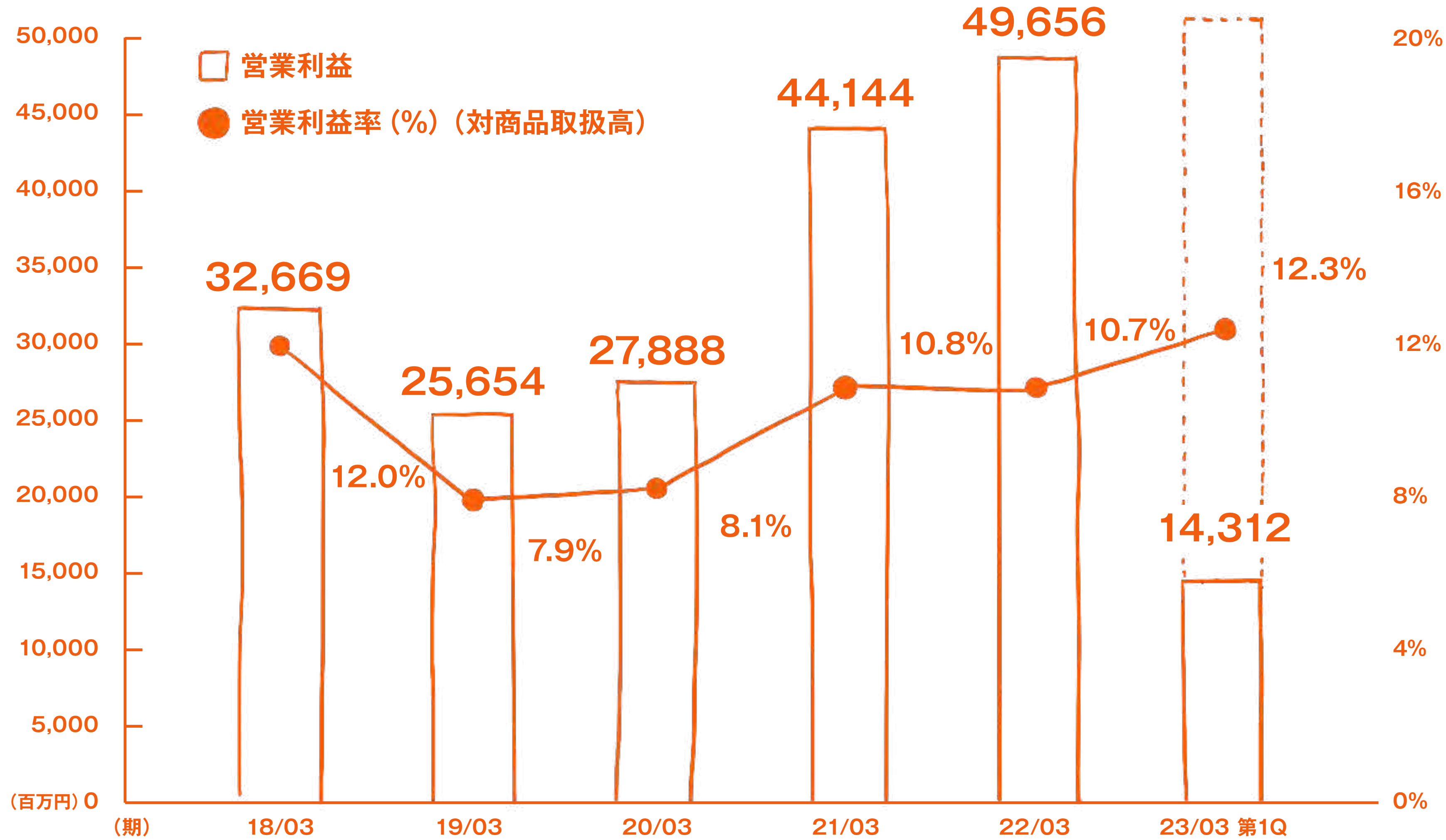


前年同期比  
+9.6%



※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。2021年3月期までは販売費及び一般管理費に計上しておりましたポイント関連費等を各事業の売上から減額した結果を売上高として開示しております。

# 営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



※営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



# 販管費の内訳 (期初累計)



(単位:百万円)

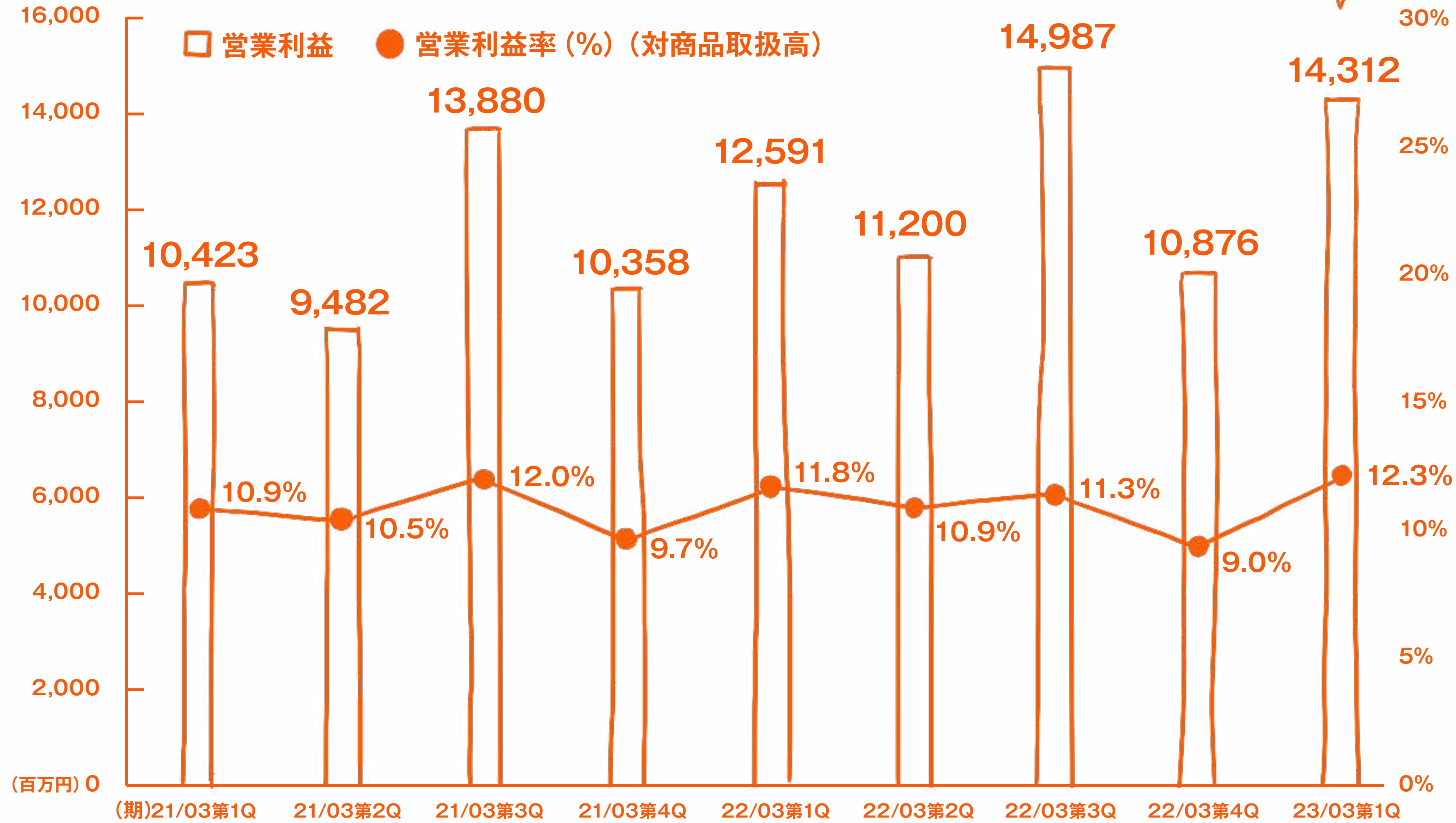
	22/03期 1Q		23/03期 1Q		前年同期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
<b>人件費</b>	6,883	6.5%	7,132	6.2%	-0.3%	
<b>社員</b>	2,831	2.7%	3,115	2.7%	0.0%	連結従業員数推移: 21年6月末1,331名 → 22年6月末1,466名
<b>物流関連費 (業務委託含む)</b>	4,051	3.8%	4,016	3.5%	-0.3%	千葉3の再賃借による在庫保管キャパシティの増加もあり効率的な運営を継続
<b>業務委託費 (物流関連費以外)</b>	1,429	1.3%	1,646	1.4%	0.1%	システム開発・保守等の外部委託の増加
<b>荷造運賃</b>	7,597	7.1%	7,996	6.9%	-0.2%	出荷単価が前年実績に対して上振れたため、対商品取扱高比率は低下
<b>代金回収手数料</b>	2,580	2.4%	2,733	2.4%	0.0%	
<b>広告宣伝費</b>	1,796	1.7%	1,721	1.5%	-0.2%	ZOZOGLASS費用減少。夏セールにおけるTVCM等の集客費用の計上額が前期-今期間で差異発生。前期(6/18セール開始): 1Qに全額計上 / 今期(6/24セール開始): 1Qと2Qに分けて計上
<b>賃借料</b>	1,431	1.3%	1,514	1.3%	0.0%	物流拠点増加(2022年4月より千葉3を賃借再開)
<b>減価償却費</b>	454	0.4%	465	0.4%	0.0%	
<b>のれん償却額</b>	101	0.1%	106	0.1%	0.0%	
<b>株式報酬費用</b>	13	0.0%	10	0.0%	0.0%	
<b>その他</b>	2,043	1.9%	2,702	2.3%	0.4%	物流拠点増に伴う備品の購入/クラウドサーバ利用量増加等による通信費の増加
<b>販管費</b>	24,333	22.8%	26,028	22.4%	-0.4%	



※人件費は役員報酬、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。  
 なお、項目内の「社員」は役員および正社員、「物流関連費」はアルバイト、派遣(外注人件費)および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。  
 ※対取扱高比は各費用を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

# 営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)

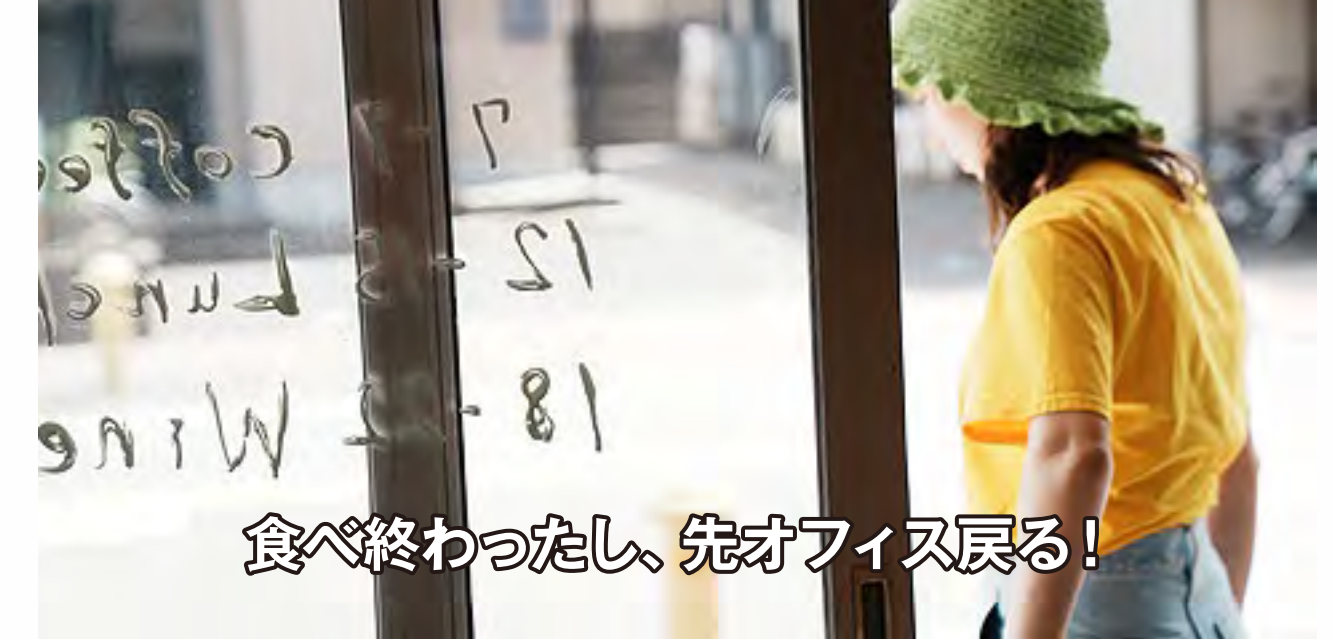
前年同期比  
+13.7%



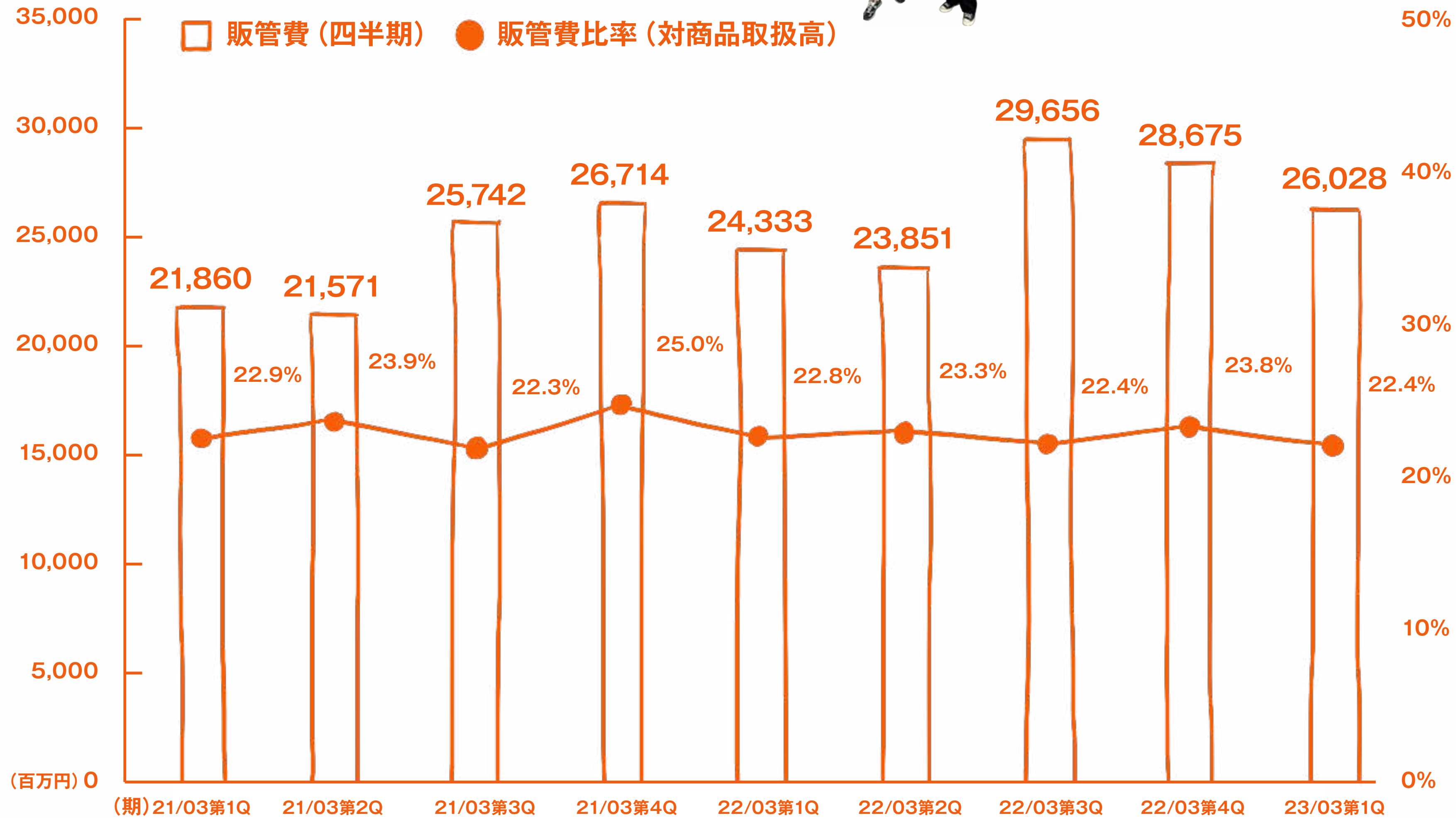
※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。



# 販管費の推移 (四半期)



食べ終わったし、先オフィス戻る!



ちょ、ひな!



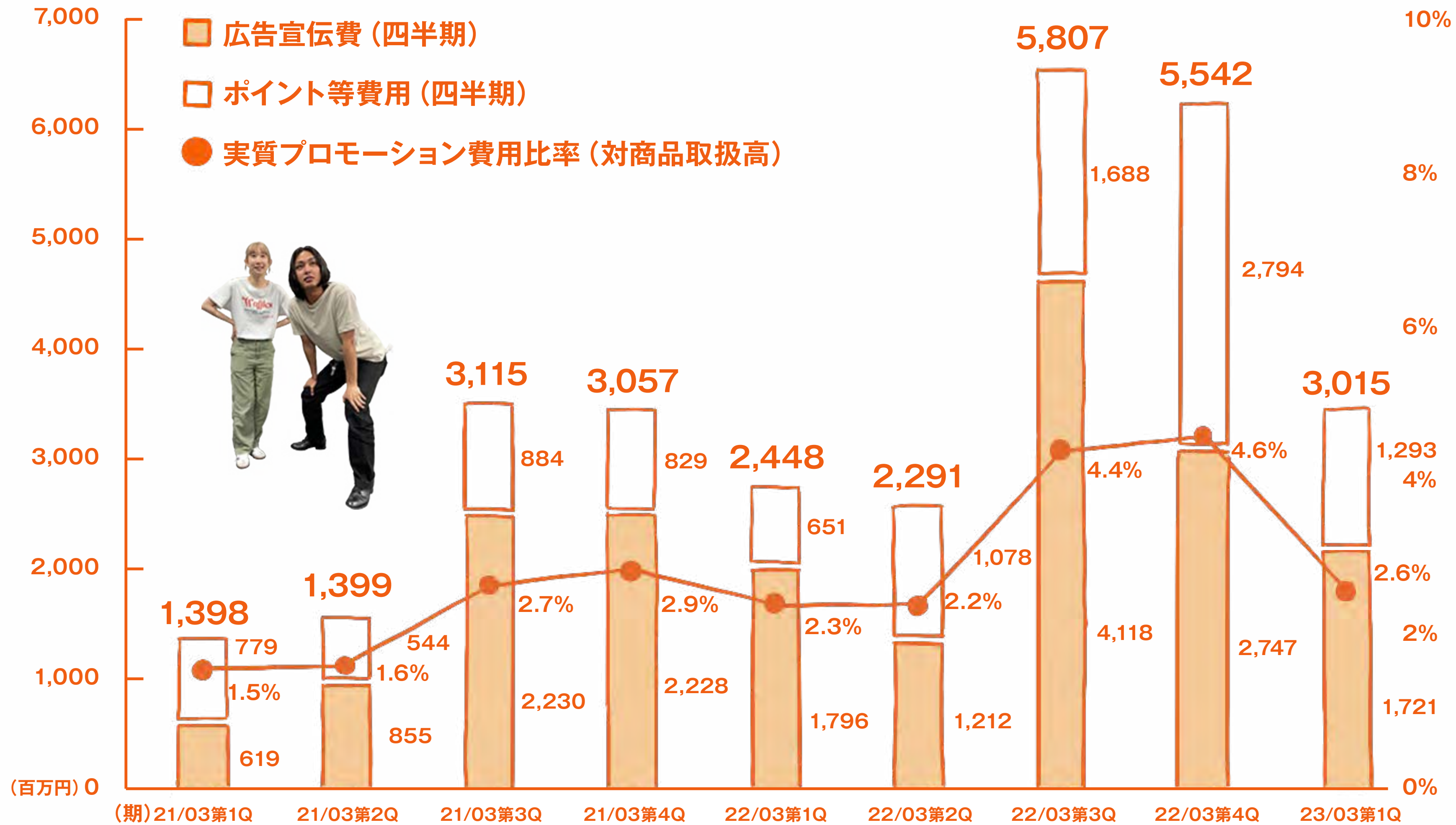
ちょ、待てよ!!

※販管費比率は販管費を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。2021年3月期までは販売費及び一般管理費に計上しておりましたポイント関連費等を各事業の売上から減額した結果を売上高として開示しております。

# 実質プロモーション費用の推移

実質プロモーション費用：広告宣伝費とポイント等費用の合計



※実質プロモーション費用比率は対象の費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



# 販管費の内訳 (四半期)



(単位:百万円)

	22/03期								23/03期	
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		第1四半期	
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比
人件費	6,883	6.5%	6,887	6.7%	7,860	5.9%	8,542	7.1%	7,132	6.2%
社員	2,831	2.7%	2,774	2.7%	3,300	2.5%	4,146	3.4%	3,115	2.7%
物流関連費 (業務委託含む)	4,051	3.8%	4,112	4.0%	4,559	3.4%	4,396	3.6%	4,016	3.5%
業務委託費 (物流関連費以外)	1,429	1.3%	1,499	1.5%	1,458	1.1%	1,649	1.4%	1,646	1.4%
荷造運賃	7,597	7.1%	7,486	7.3%	8,275	6.2%	8,021	6.7%	7,996	6.9%
代金回収手数料	2,580	2.4%	2,478	2.4%	3,146	2.4%	2,771	2.3%	2,733	2.4%
広告宣伝費	1,796	1.7%	1,212	1.2%	4,118	3.1%	2,747	2.3%	1,721	1.5%
賃借料	1,431	1.3%	1,432	1.4%	1,432	1.1%	1,432	1.2%	1,514	1.3%
減価償却費	454	0.4%	478	0.5%	503	0.4%	541	0.4%	465	0.4%
のれん償却額	101	0.1%	100	0.1%	101	0.1%	101	0.1%	106	0.1%
株式報酬費用	13	0.0%	38	0.0%	25	0.0%	9	0.0%	10	0.0%
その他	2,043	1.9%	2,237	2.2%	2,733	2.1%	2,858	2.4%	2,702	2.3%
販管費	24,333	22.8%	23,851	23.3%	29,656	22.4%	28,675	23.8%	26,028	22.4%

※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および正社員ならびに物流業務以外の業務に従事する人員、「物流関連費」はアルバイト・派遣(外注人件費)および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

※対取扱高比は各費用を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。 ※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。

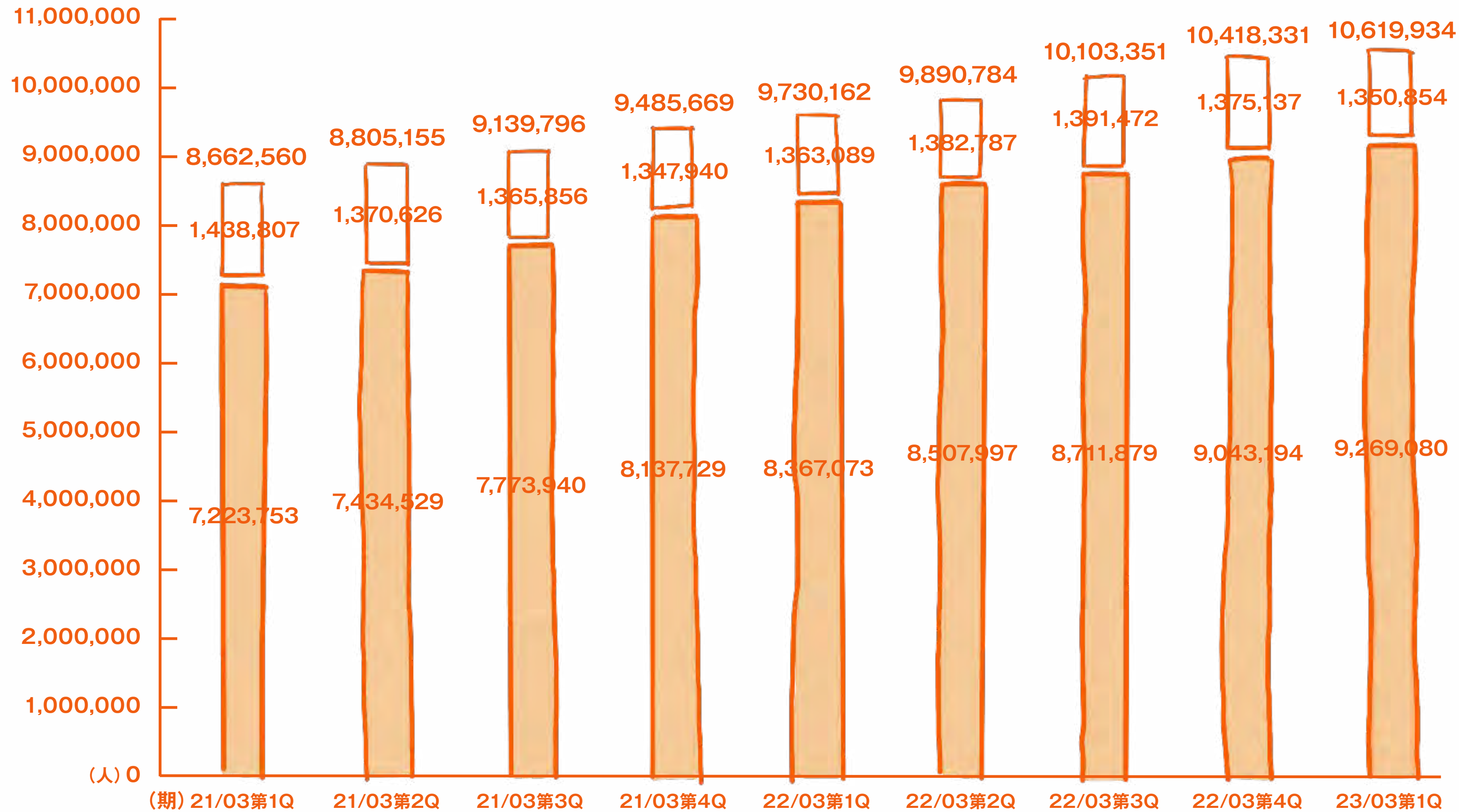


# 年間購入者数

年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

□ ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計

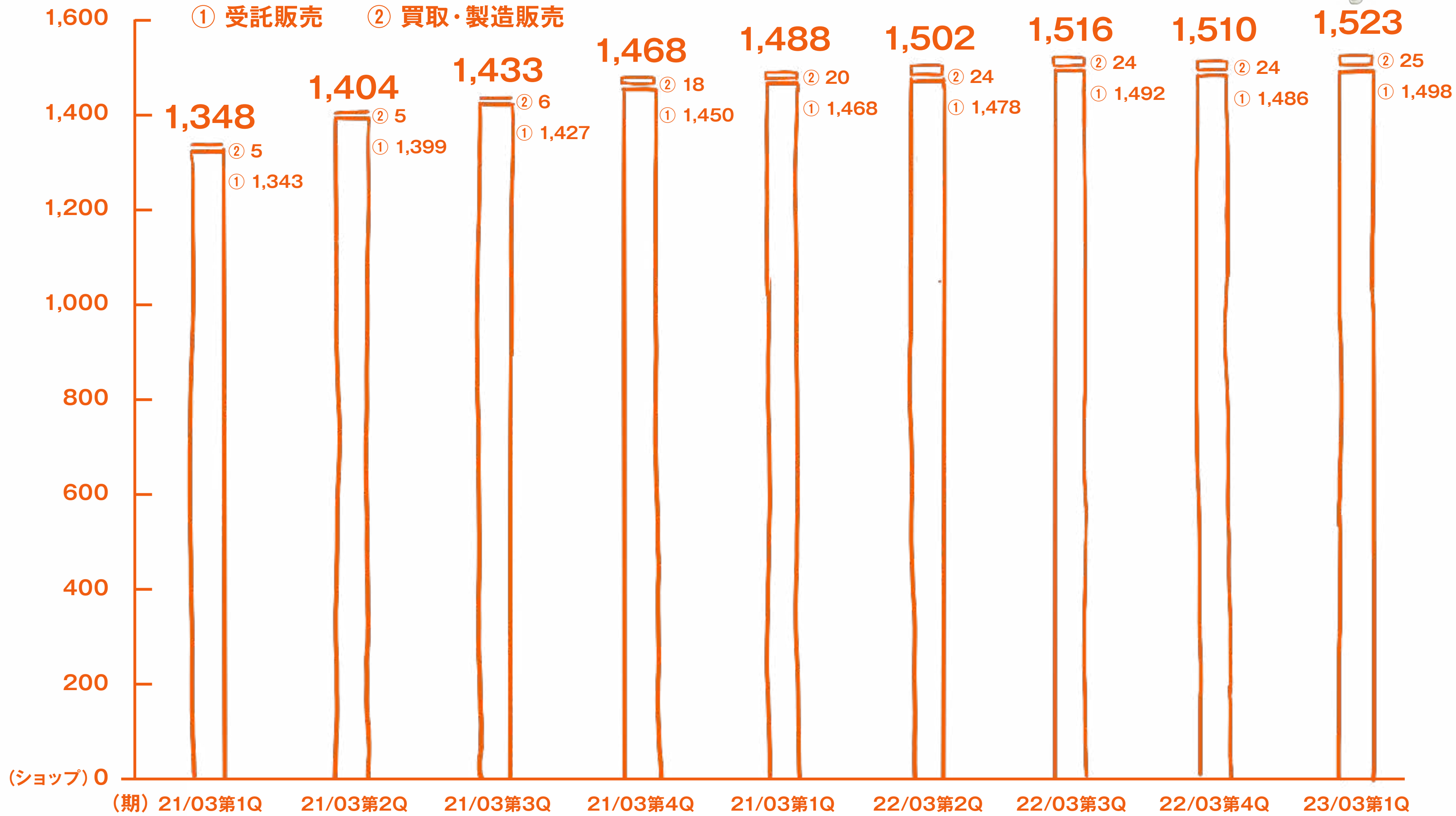
■ アクティブ会員数=過去1年以内に1回以上購入した会員数



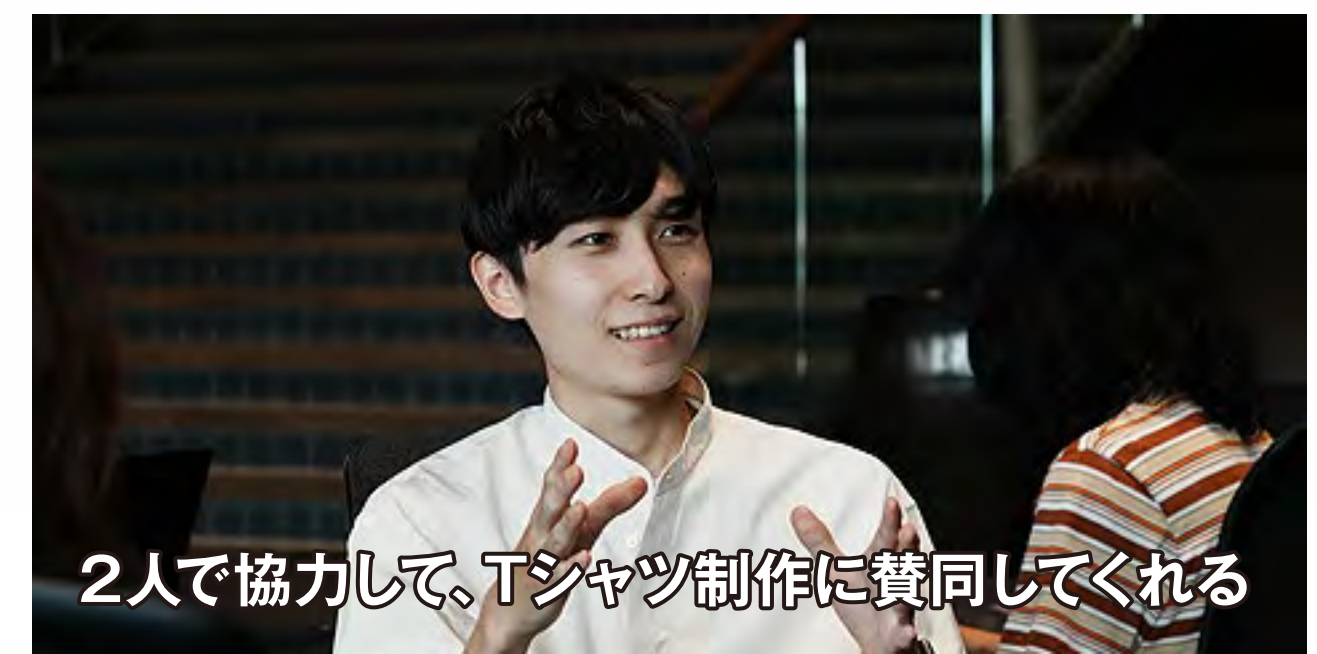
※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。  
 ※「PayPayモール」の購入者は含んでおりません。



# ZOZOTOWN出店ショップ数の推移

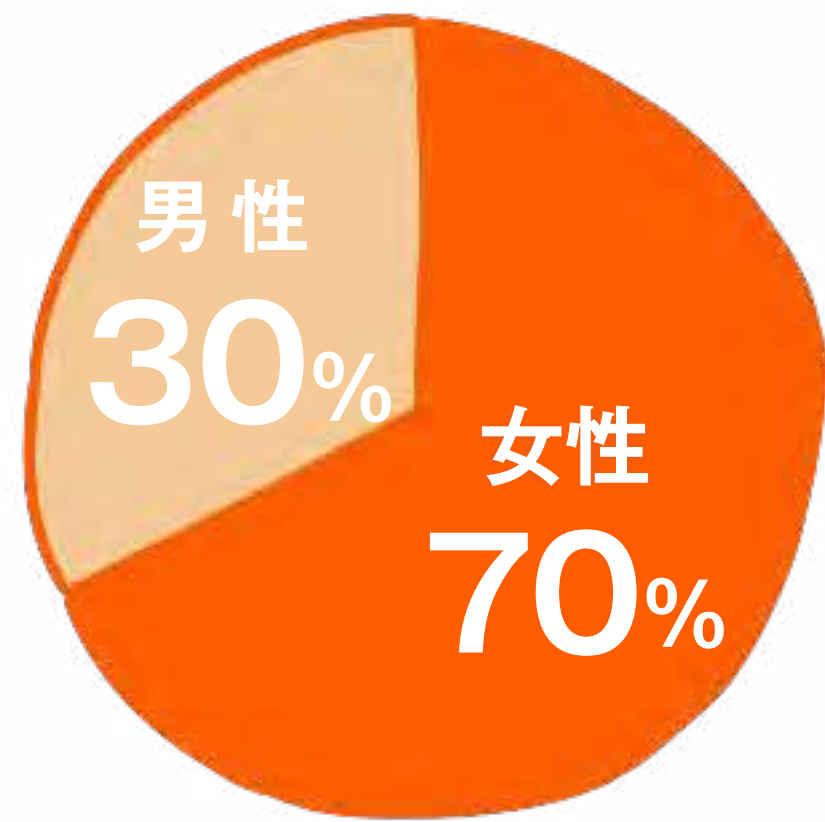


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

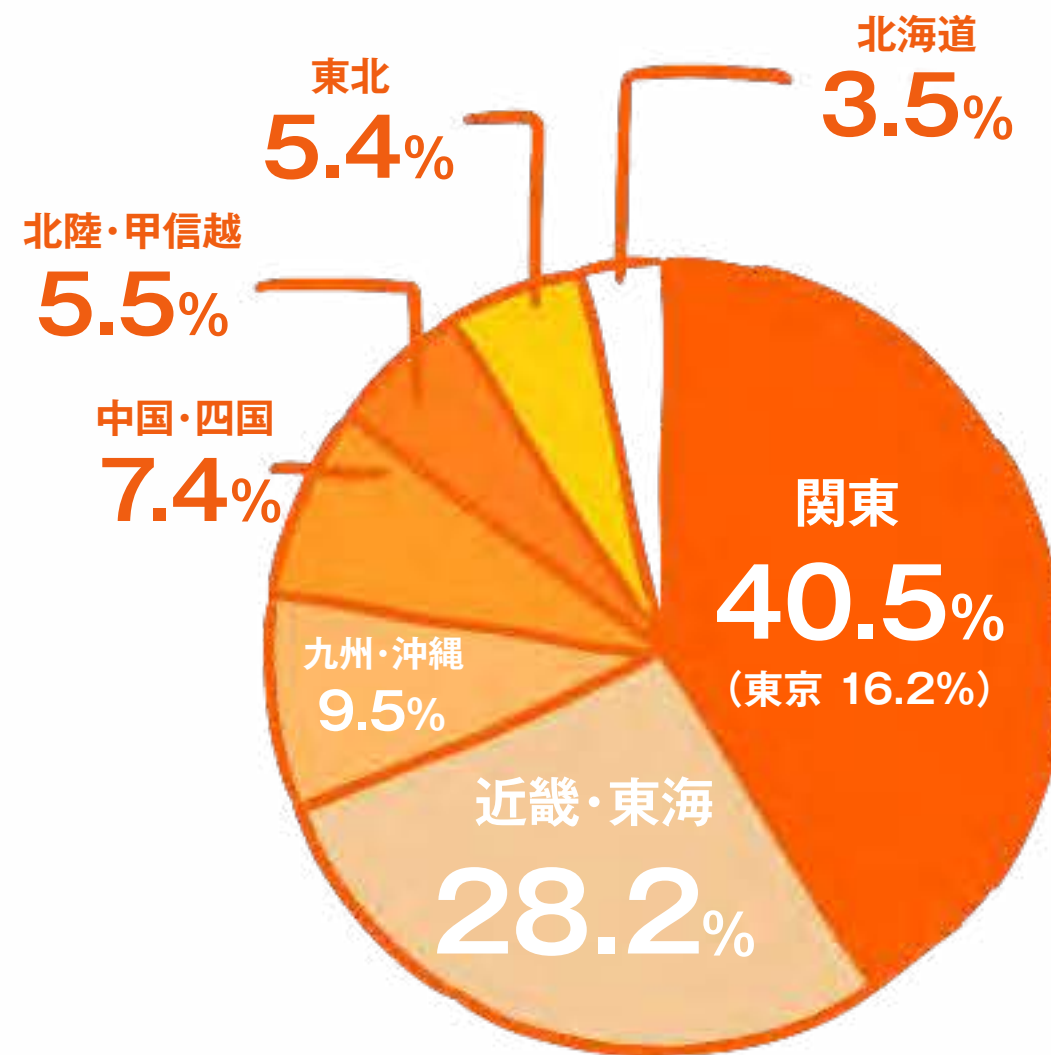


# アクティブ会員属性

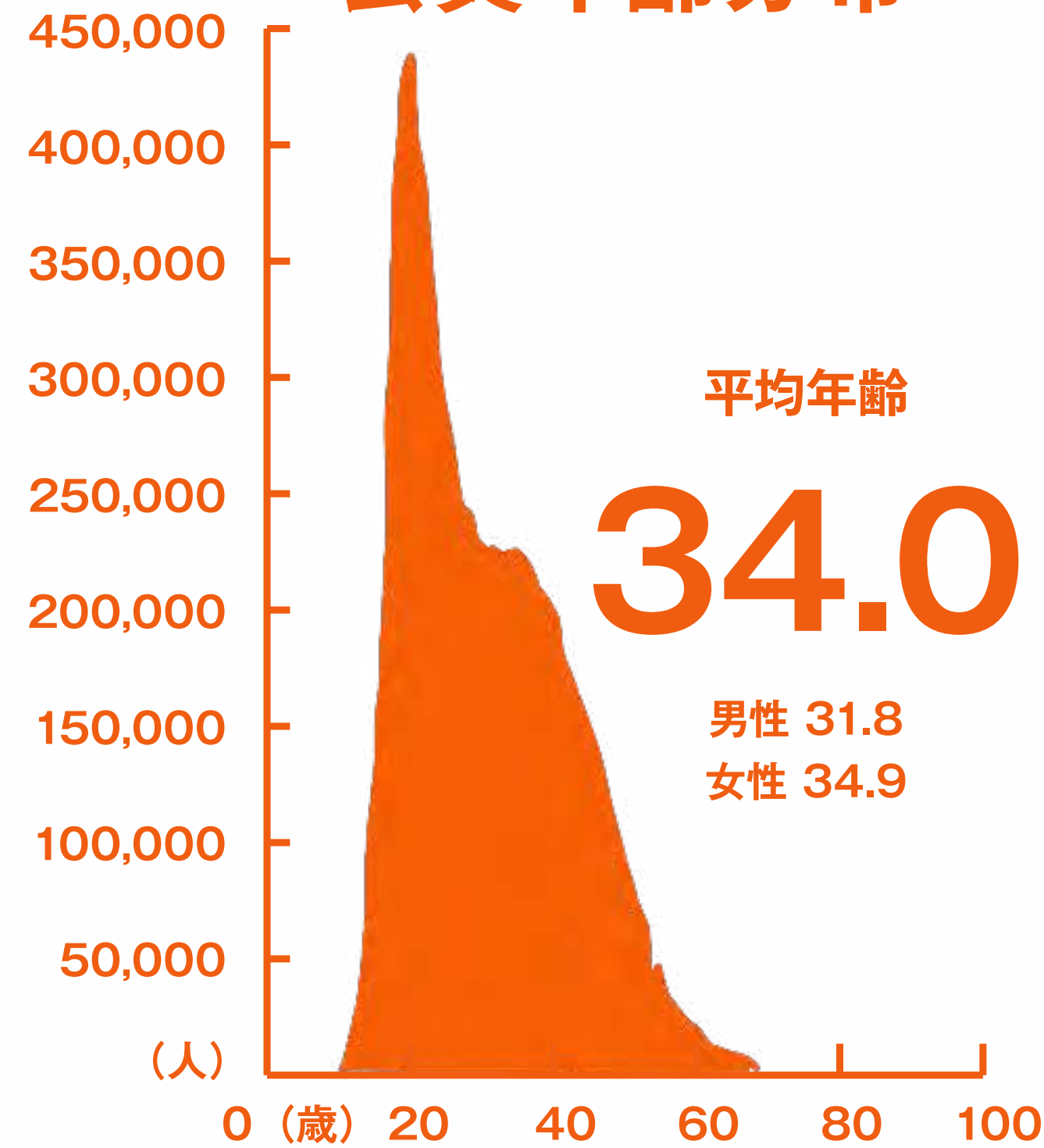
## 会員男女比



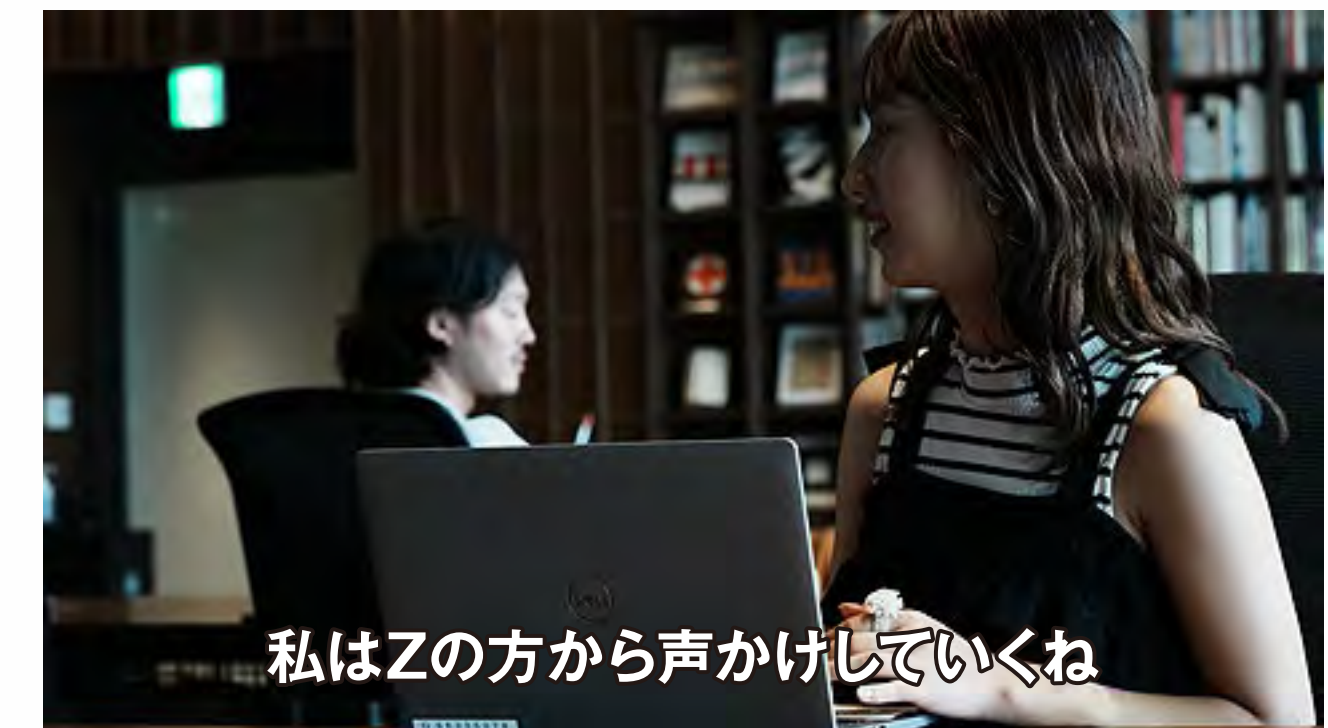
## 会員地域分布



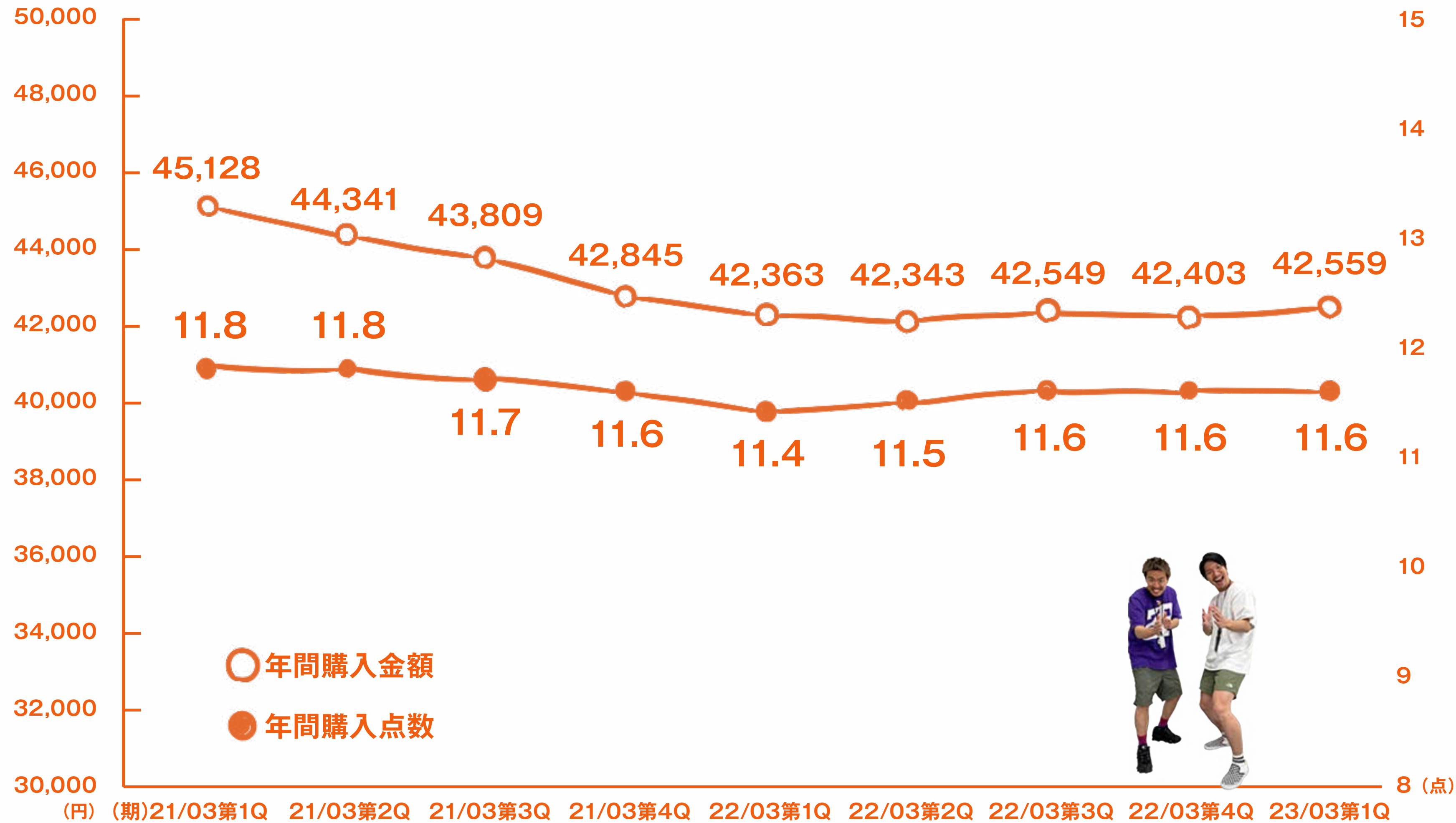
## 会員年齢分布



※「PayPayモール」は含んでおりません。



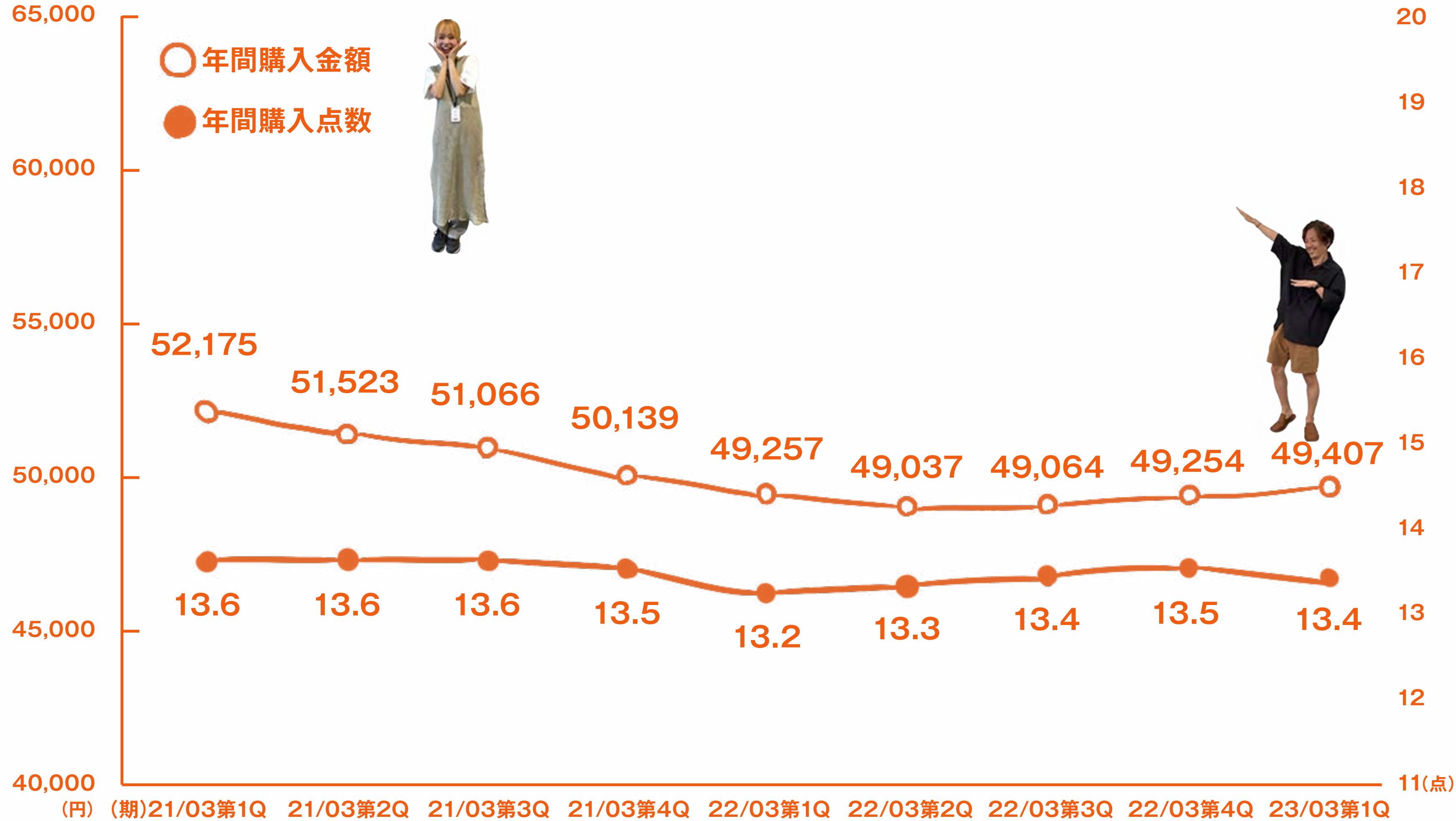
# アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。  
 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

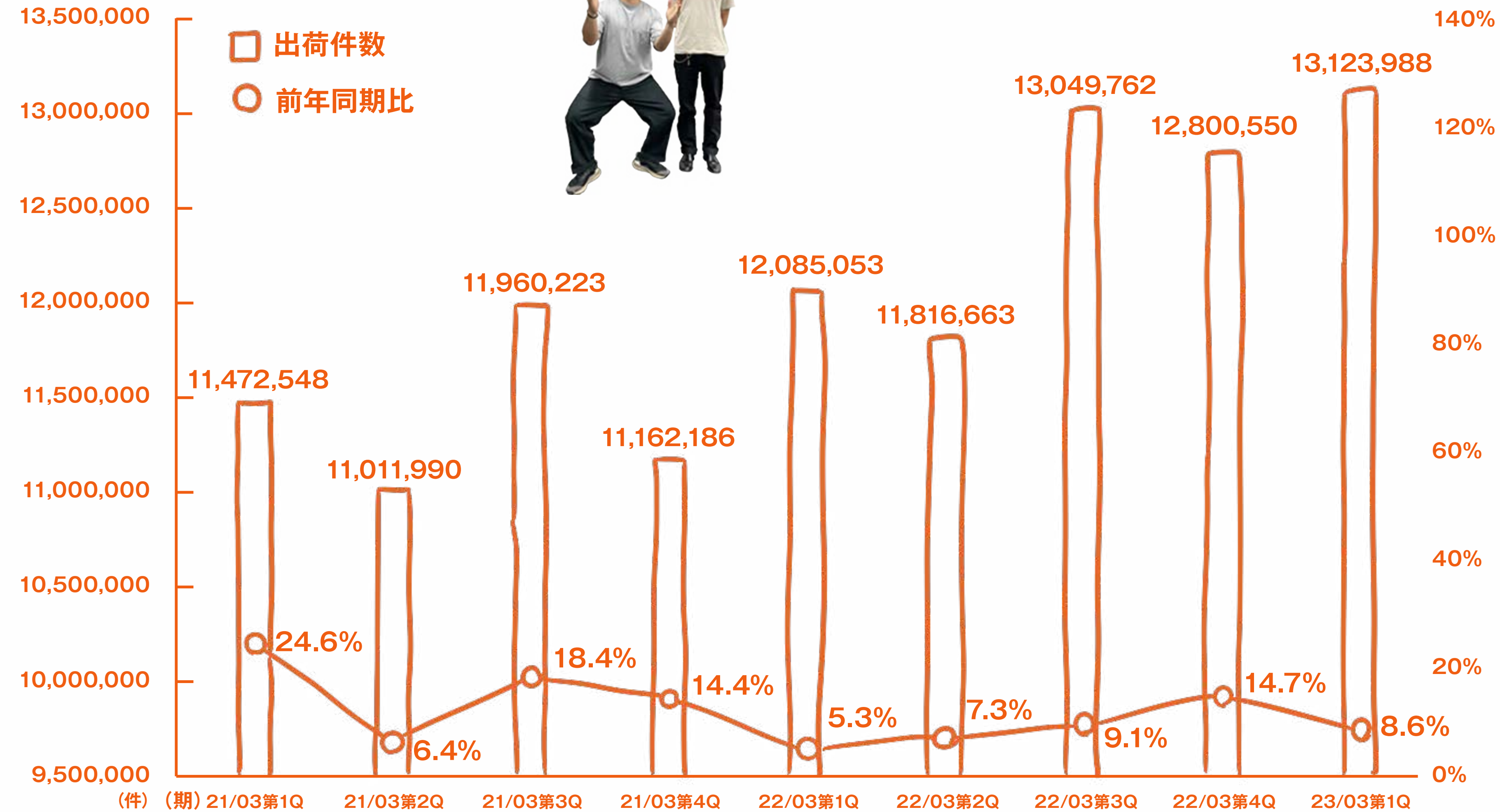
# 既存アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数

※既存アクティブ会員：会員登録から1年以上経過しているアクティブ会員



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。  
 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

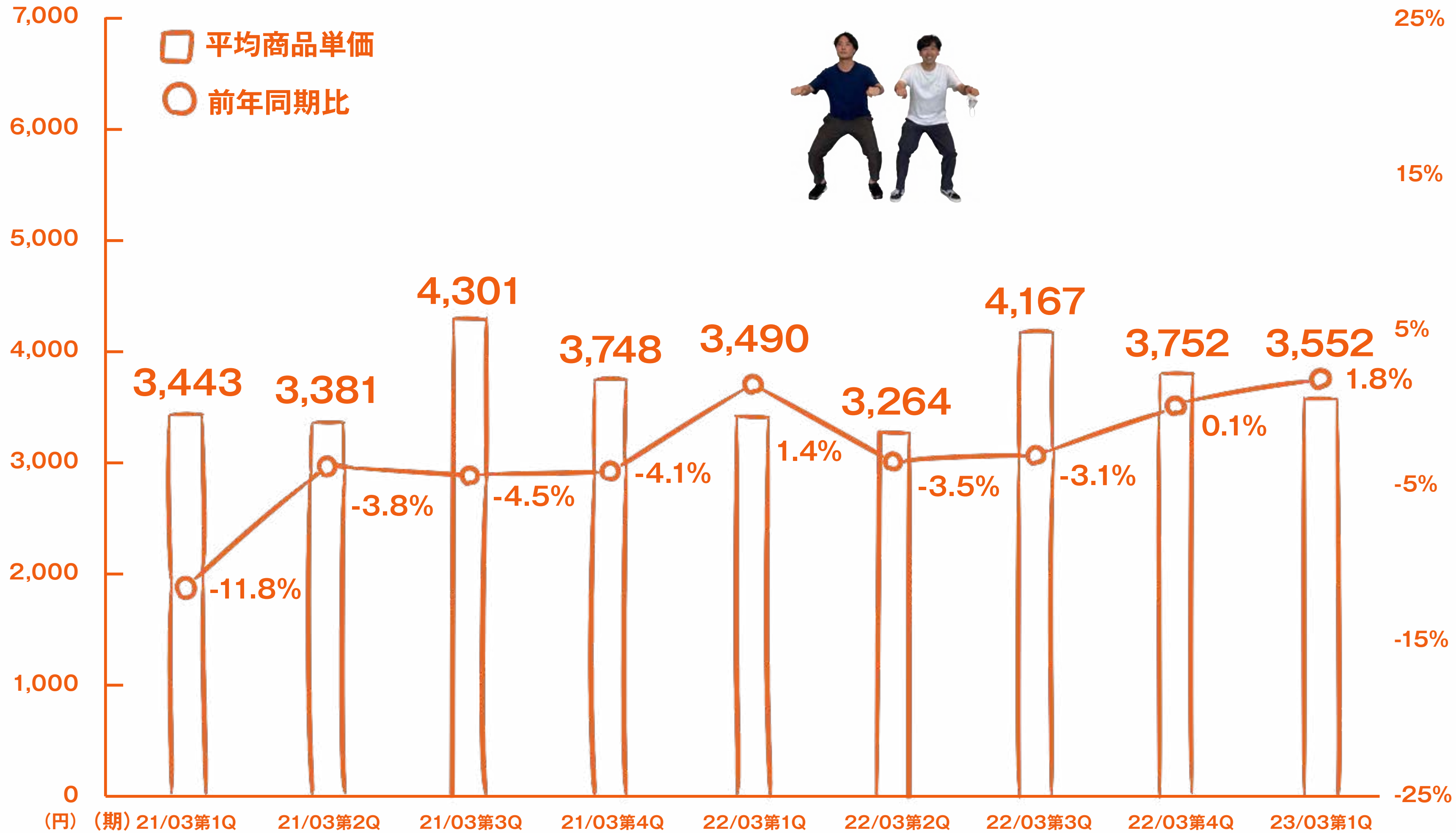
# 出荷件数の推移



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。  
 ※「PayPayモール」は含んでおりません。  
 ※ZOZOTOWN事業の出荷件数となります。

# 平均商品単価の推移

平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を  
同期間の出荷枚数で除すことにより算出

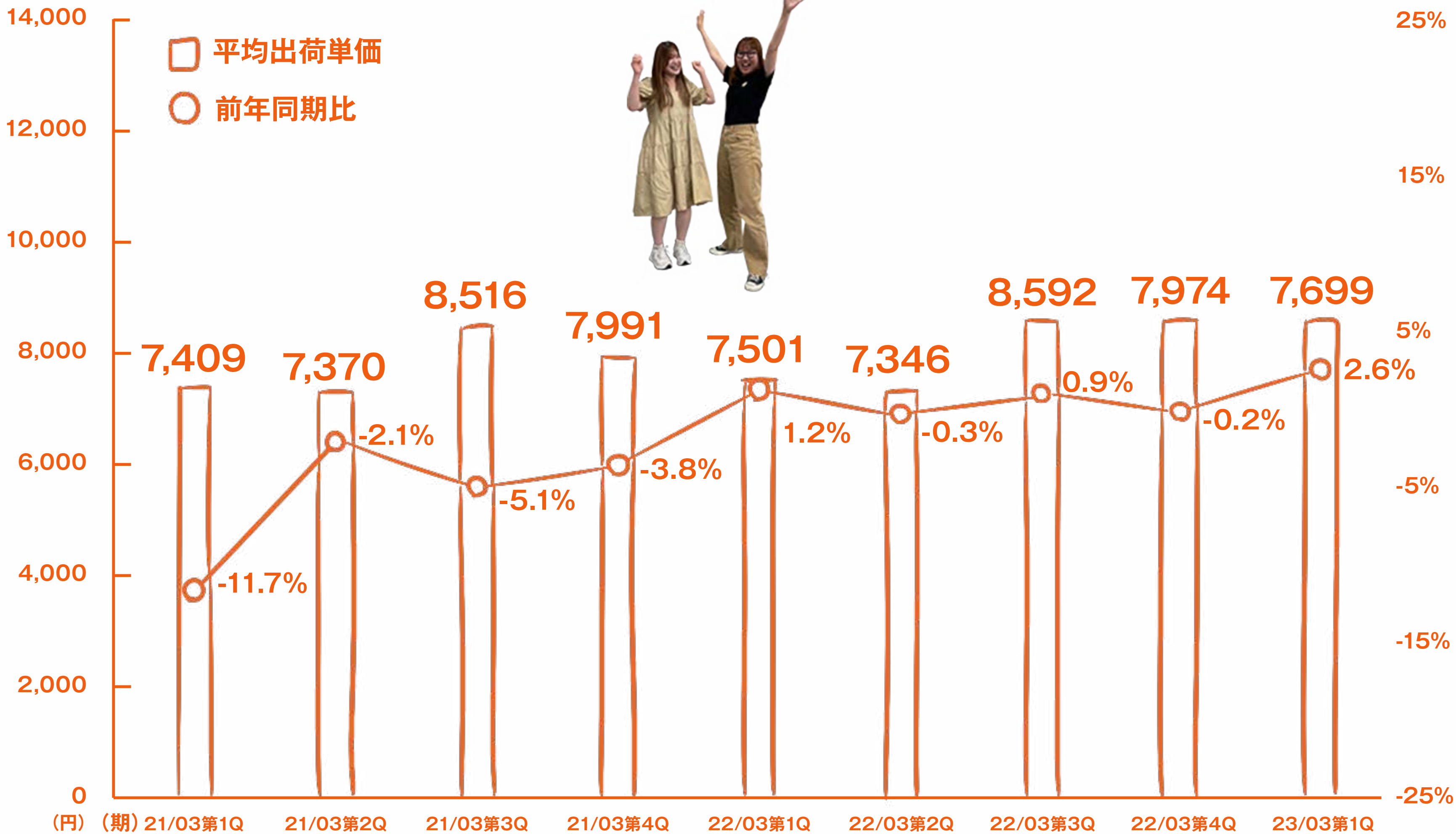


※ZOZOTOWN事業の平均商品単価となります。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。



# 平均出荷単価の推移

平均出荷単価はZOZOTOWNの商品取扱高を  
同期間の出荷件数で除すことにより算出



※ZOZOTOWN事業の平均出荷単価となります。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。



柳瀬さんからもメッセージが来て  
すごく喜んでたよ!

25%



SNSでも話題になってましたね

15%



タイトなスケジュールの中、お疲れ様でした!

-5%

-15%



ねえ、ひな…。なんか最近冷たくない?

-25%

# BUSINESS PLAN FOR FY2022 会社計画

FY2022 1Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS





# 23/03期 通期連結業績予想



	23/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	5,438億円	6.9%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	4,958億円	7.3%
売上高	1,813億円	9.1%
営業利益	515億円	3.7%
営業利益率	10.4%	—
経常利益	515億円	3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	359億円	4.1%
1株当たり当期純利益	119円74銭	—
1株当たり配当金 (予定)	60円	—



※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

# 23/03期 事業別目標



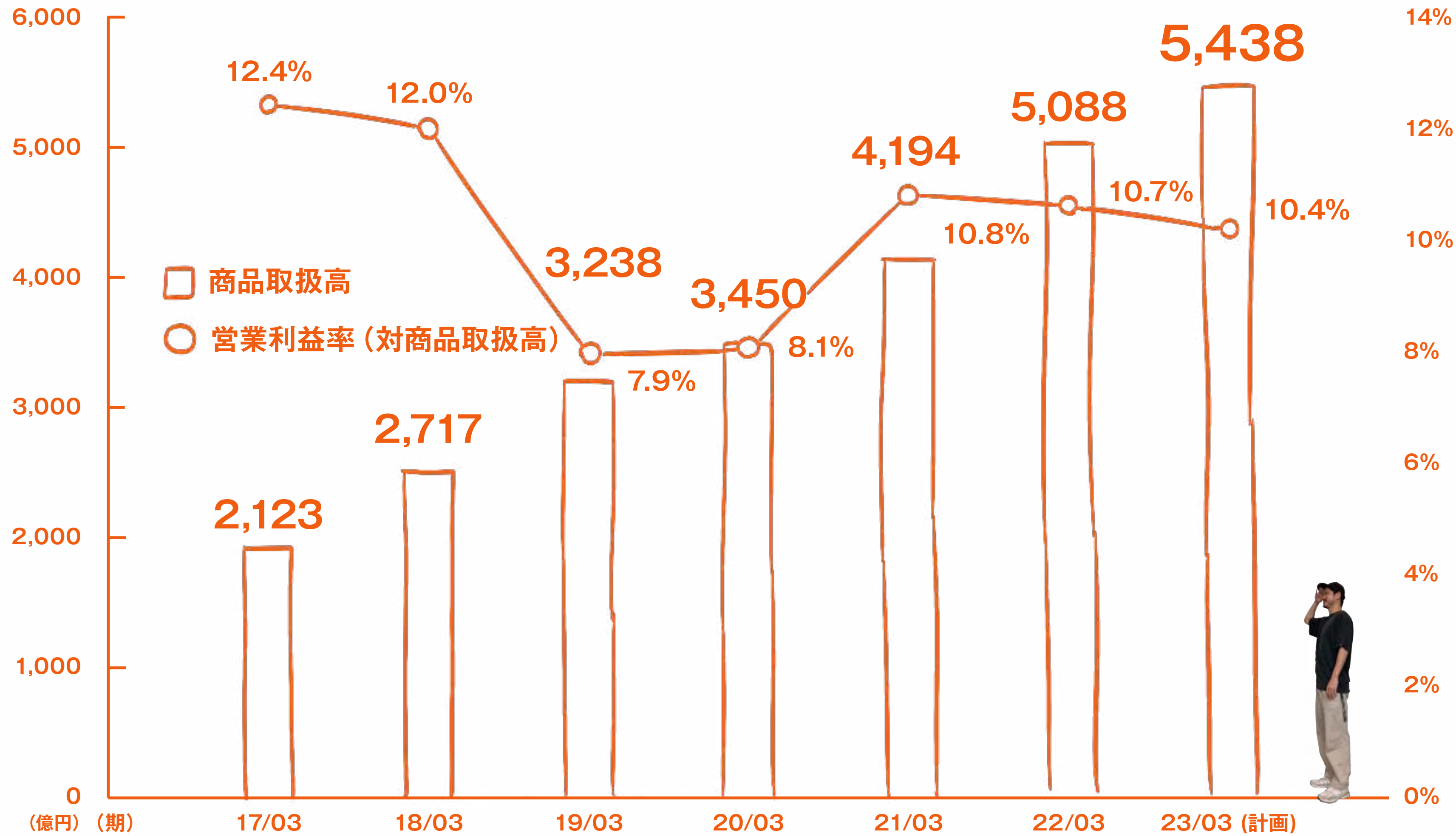
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,232億円	+8.1%
買取・製造販売	40億円	+23.7%
受託販売	4,044億円	+7.8%
USED販売	148億円	+10.1%
PayPayモール	566億円	+29.1%
BtoB事業	160億円	-40.0%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	4,958億円	+7.3%
その他	480億円	+2.8%
商品取扱高	5,438億円	+6.9%

ZOZOTOWN事業 + PayPayモール	4,798億円	+10.2%
------------------------	---------	--------

	売上高目標	前期比
広告事業	72億円	+14.3%



# 商品取扱高・営業利益率の推移



※営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



# REFERENCE DATA 参考資料

FY2022 1Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



# 数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,466名

(平均年齢 33.1歳)

株主数

15,329名

ZOZOTOWN  
取り扱いブランド数

8,512ブランド

ZOZOTOWN  
年間購入者数

1,061万人

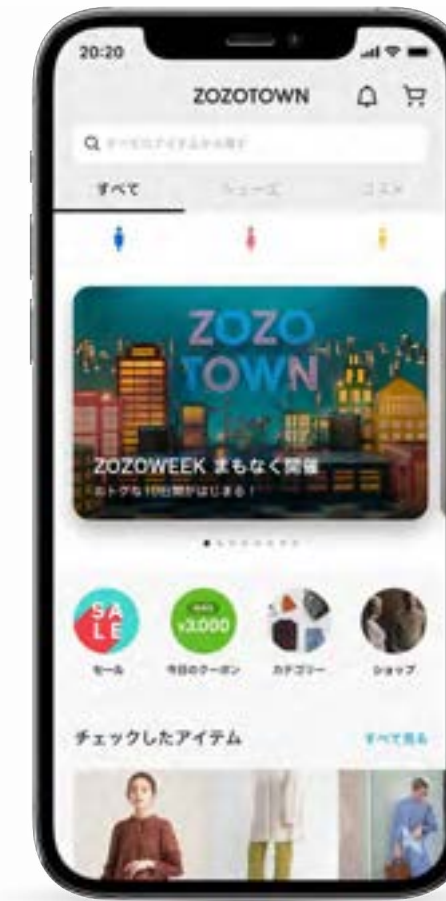


# 主要サービス



## 日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- ファッションを中心とした日本最大級のインターネットショッピングサイト。
- 1,523ショップ、8,512ブランドの取扱い。  
商品数は常時90万点以上、平均新着商品数は1日2,600点以上
- システム、デザイン、物流など、ECに関わる機能を自前で保持。
- 即日配送サービス / ギフトラッピングサービス / ツケ払い など
- ヤフー株式会社が運営するPayPayモールにZOZOTOWNを出店



## 日本最大級のファッションコーディネートアプリ「WEAR」

- 日本最大級のファッションコーディネートアプリ
- コーディネートを投稿したり、着用アイテムなど多彩な条件から検索できるアプリ。
- オフィシャルユーザー（WEARISTA）として、高橋愛、浅野忠信、くみっきーなど著名人が多数参加。
- アプリダウンロード数1,600万超。世界中で展開中。



# ZOZOTOWN本店とPayPayモール店の違い

	ZOZOTOWN	ZOZOTOWN PayPayモール店
概要	ファッションに特化した独自のサービスを提供する日本最大級のファッションECサイト	ファッションカテゴリ以外からの買い回りにも期待した幅広いユーザー層に対応するECサイト
出店ショップ数	1,523(2022年6月末時点)	1,399(2022年6月末時点)
販売アイテム	フルラインナップ	各ショップが自由に選択
受託内容	撮影、採寸、物流、カスタマーサポート、運用サポート等ECに必要なすべての業務	左記と同様
独自の提供サービス	ツケ払い、買い替え割、即日配送、予約商品、ZOZOCARDブランドクーポン、ギフトラッピングサービス画像検索機能、ZOZOMAT、ZOZOGLASS等	ブランドクーポン、即日配送、予約商品
決済手法	クレジットカード、代金引換、コンビニ払い、ツケ払い、LINE Pay、PayPay	PayPay、クレジットカード、代金引換
ポイント還元	なし ※ZOZOCARDのみZOZOポイント付与商品代金(税抜)の5%	PayPayキャンペーンに準じたPayPayボーナスの付与
収入	ブランド様からいただく受託販売手数料	ブランド毎の契約に準じた手数料率分をいただく
	お客様からいただく送料	210円(税込)
当社負担コスト	出店手数料	なし
	代金回収手数料	あり
	集客コスト	あり
	ポイントコスト	あり
		左記と同様(手数料率も同一)
		左記と同様
		あり(手数料率は非開示)
		なし(代金引換の場合のみ発生)
		なし
		なし



お疲れー!



# ビジネスモデル



## ZOZOTOWN事業

### ○ 買取・製造販売

ZOZOTOWN上にて、25店舗を展開。ブランドメーカーより在庫を買い取り販売する方式ならびに、ブランドメーカー・芸能人等のインフルエンサーの企画力を活用し、商品の生産をして販売する方式。売上高 = 各ショップの商品取扱高 ※

### ○ 受託販売

ZOZOTOWNに出店する1,498店のオンラインショップの運営管理を受託。ある一定量の在庫を委託形式で預かる在庫リスクの発生しない事業。売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率 ※

### ○ USED販売

ユーザー等から中古ファッション商材を買い取り、販売を行う二次流通事業を展開。売上高 = 買取在庫の商品取扱高 ※

※収益認識会計基準等の適用による減額等の調整があります。

## PayPayモール

ヤフー株式会社が運営するPayPayモールにZOZOTOWNを出店。  
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率



## BtoB事業

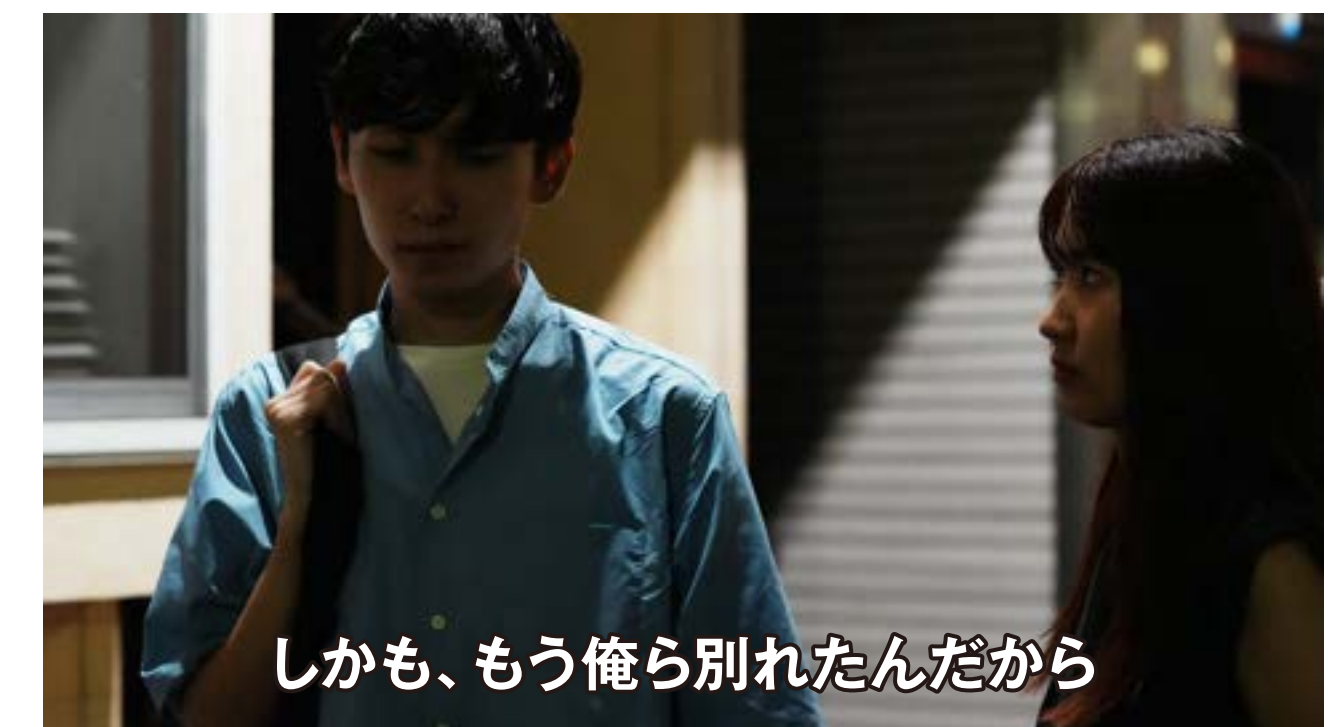
ZOZOTOWNに出店している一部のブランドメーカーの自社ECサイトの開発・運用・物流業務等を受託。受託数40件

- ・サイト開発・運用から物流業務等全てを受託する場合  
売上高 = 各メーカー自社ECサイトの商品取扱高 × 受託手数料率
- ・サイト開発・運用は受託せず、物流業務を受託する場合  
売上高 = 出荷件数・点数に対する業務手数料

ともに、売上高には上記売上高のほか、その他収入（初期出店手数料、配送手数料等）を含みます。

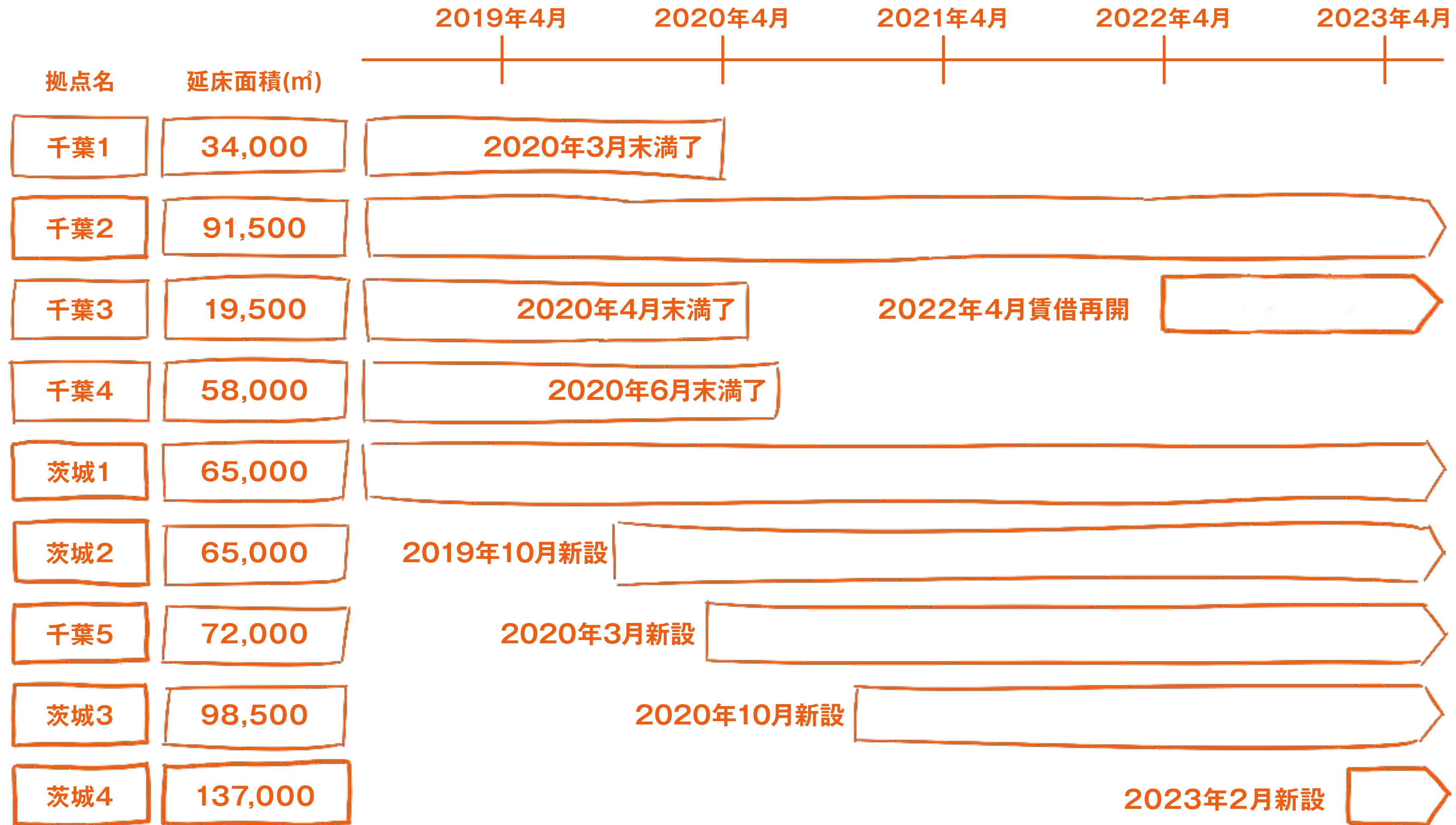
## 広告事業

ZOZOTOWN及びWEARのユーザー基盤を活用し、取引先ブランドをはじめとしたクライアント企業に広告枠を提供し、広告収入を得る事業形態。  
売上高 = 広告収入





# 物流拠点拡張計画



※千葉2・茨城1は出荷機能付、茨城4も出荷機能を有する予定



# 参考情報

## コーポレートサイトのご紹介 <https://corp.zozo.com/>

当社コーポレートサイトにて、下記情報を掲載しております。ぜひご覧ください。

**IRニュース** ... IR最新情報を随時掲載しております。

<https://corp.zozo.com/ir-info/>

**業績ハイライト** ... 過去の当社業績データを掲載しております。エクセルでダウンロードも可能です。

<https://corp.zozo.com/ir-info/financial-highlights/>

**統合報告ポータル** ... 財務・非財務情報を統合的にまとめた「統合報告ポータル」を公開しております。

<https://corp.zozo.com/integratedreport/>

**ESG/CSRの取り組み** ... 当社のESG/CSRの取り組みについて紹介しております。

<https://corp.zozo.com/sustainability/>

## IRメールのご紹介

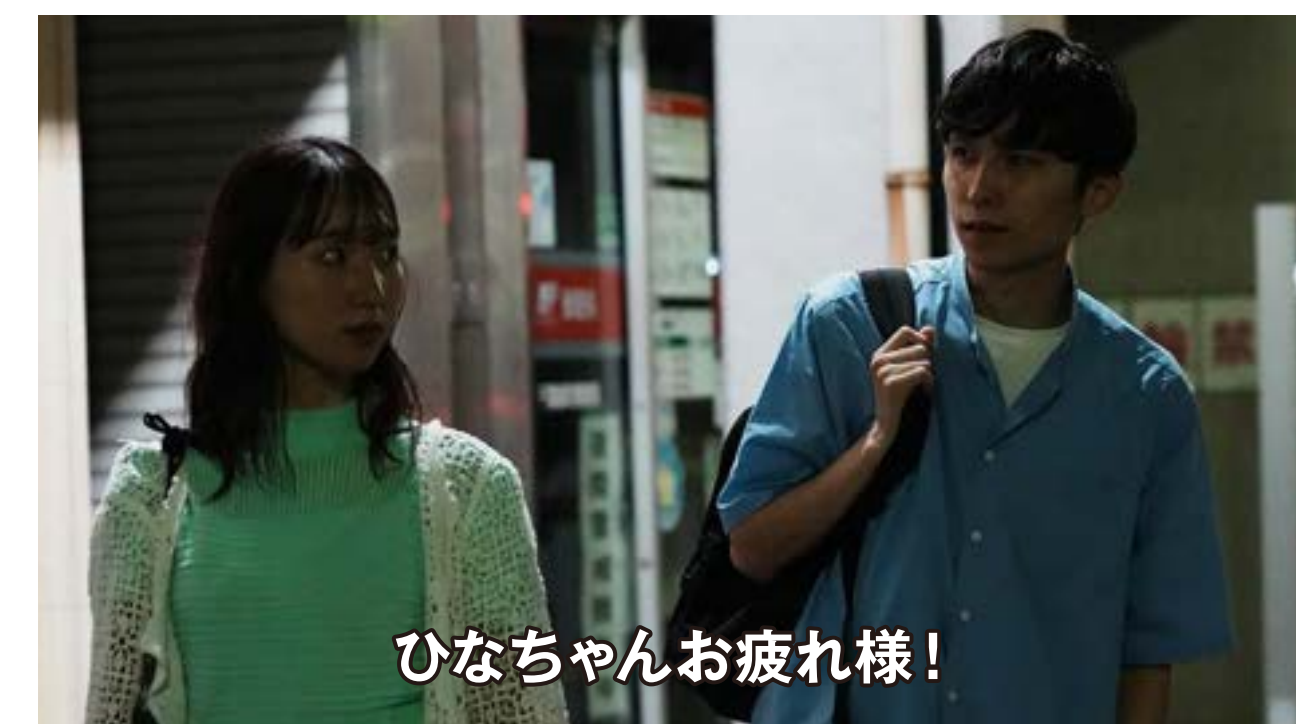
当社IRメールにメールアドレスをご登録いただくと、

最新のニュースリリースなど、当社IRに関する情報を随時お知らせいたします。

ご登録は下記URLよりお願いいたします。

なお、IRメールニュースは、株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。

IRメールご登録はこちら <https://corp.zozo.com/ir-info/mail-magazine/>





**本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、  
投資勧誘を目的とするものではありません。**



**本資料に記載されている業績予想及び将来予測につきましては、  
現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。**



**予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、  
実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。**





大丈夫だった？



ありがとうございます





グック

# あともがき

いつもZOZOを応援してくださる皆さまへ  
私の好きな、会社のカルチャーとスタッフ同士の関係、

楽しく働く様子をドラマ仕立てで表現しました。

脚本・演出・撮影・キャスト・編集、

全てZOZOスタッフが自前で作っています。

日々会社で生まれるドラマと、今流行りのドラマを掛け合わせて  
自分自身、ワクワクキュンキュンしながら、関わらせていただいています。

今後の展開はどうなっていくのでしょうか？私も計算できません。笑

乞うご期待ください！！

株式会社ZOZO CI室 れな

