

ZOZO

2019年3月期3Q

過去最高の営業利益額を達成

105億円

業績予想修正

| | 当初予算 | 通期見込 |
|-------|---------|---------|
| 商品取扱高 | 3,600億円 | 3,270億円 |
| 営業利益 | 400億円 | 265億円 |

業績予想修正の背景

- **PB事業の赤字125億円**
- **ZOZOSUITによる全体押上効果薄**
- **ZOZOARIGATOの好スタート**
- **広告事業の立ち上がり遅れ**

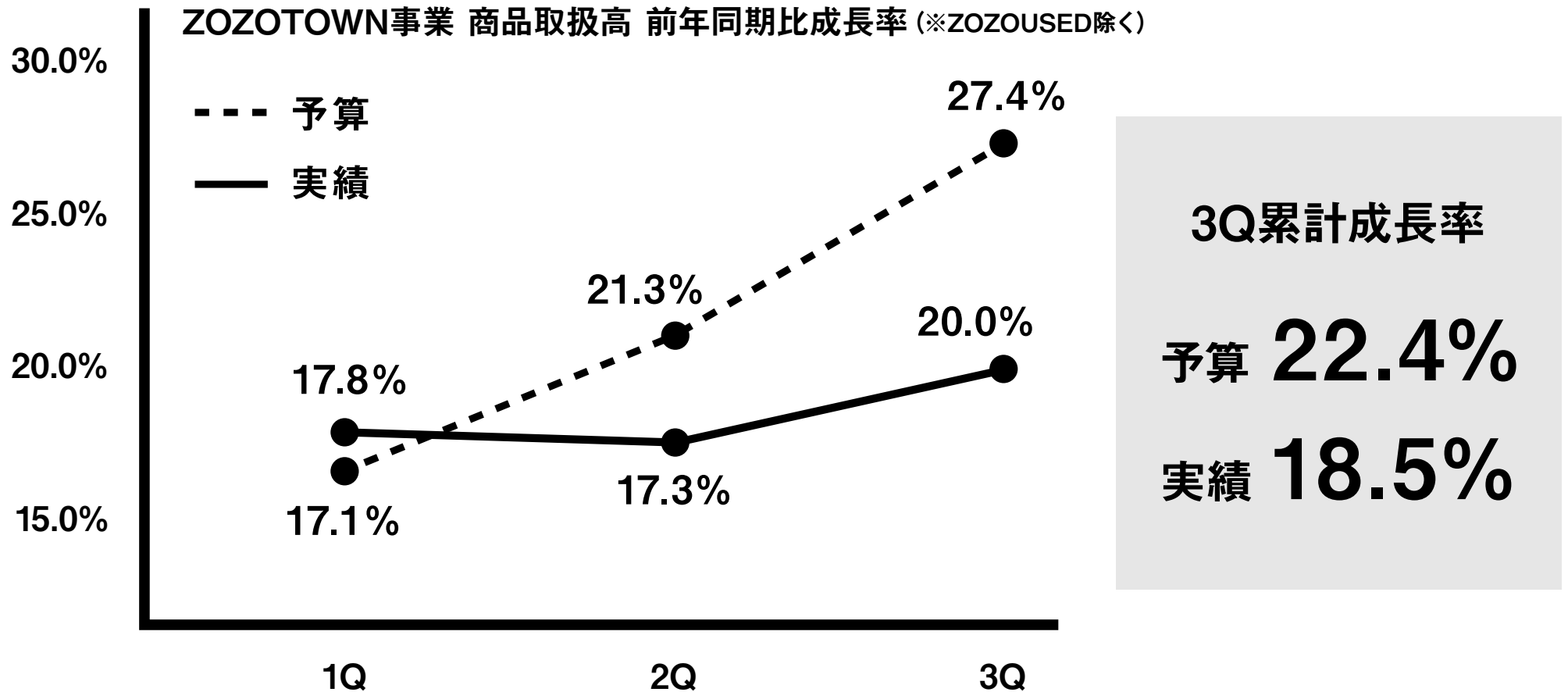
PB事業

PB事業での赤字125億円 (通期見込)

| | 当初予算 | 通期見込 |
|------------------|-------------|-------|
| 商品取扱高 | 200億円 | 30億円 |
| ZOZOSUIT 配布枚数 | 600~1,000万枚 | 230万枚 |

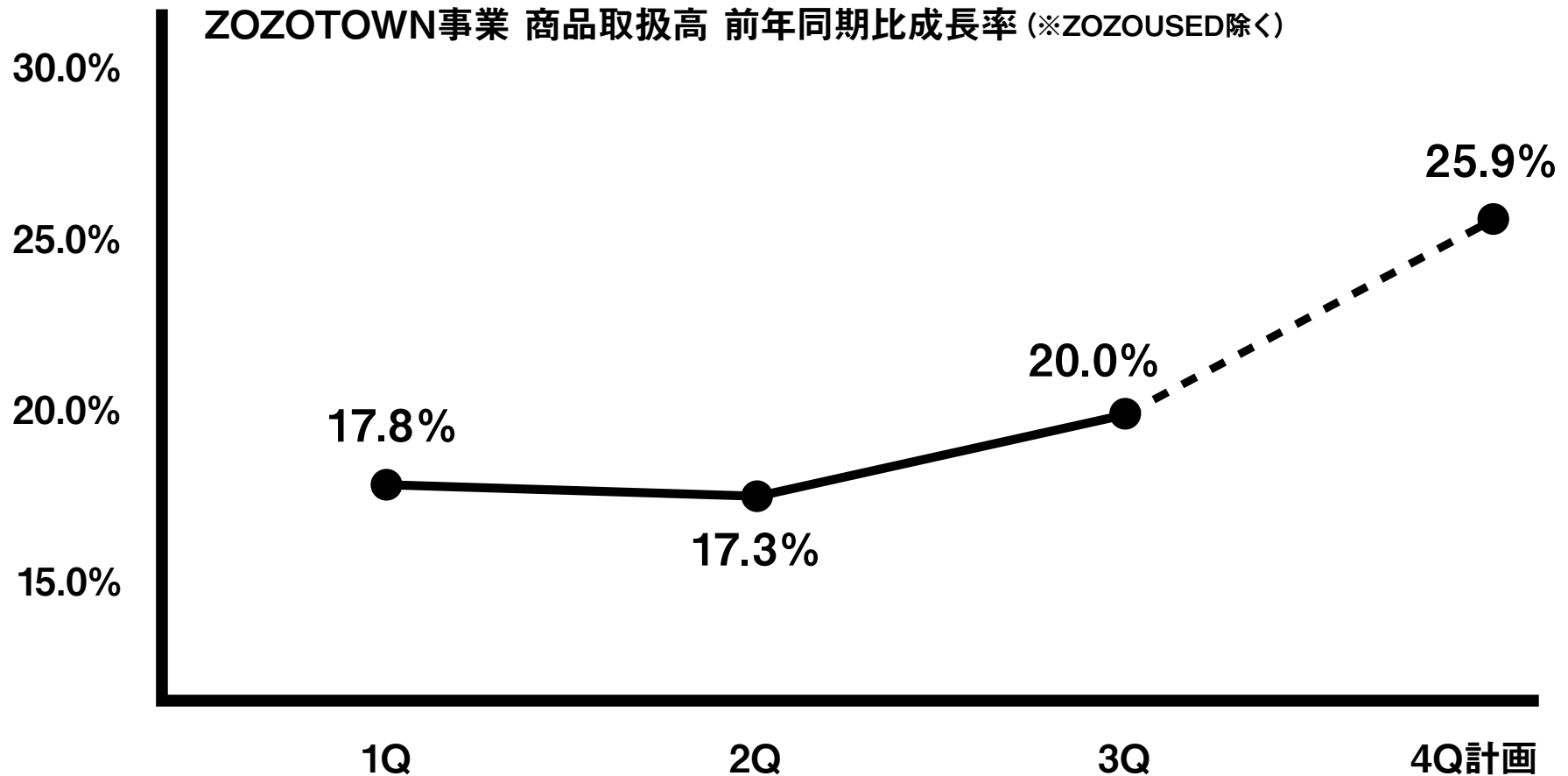
- ・ ZOZOSUIT配布からの計測及び購入CVRが想定を下回る
- ・ 商品製造における遅延やクオリティの問題

ZOZOTOWN事業



ZOZOSUITによる全体押上効果なし

ZOZOTOWN事業



ZOZOARIGATOの好スタート

広告事業

売上高

当初予算 : 30億円

通期着地見込 : 17億円

立ち上がりの遅れ

今後どうする？

PB事業

ZOZOSUITは限定的に利用継続

- ・ビジネススーツなどのフォーマルアイテムのみで利用
- ・新市場での体型データ取得用
- ・キッズ向けなども検討中

カジュアルアイテムは体型予測エンジンを利用

- ・ZOZOSUITで取得した100万件以上の体型ビッグデータを活用
- ・今期末を目処に実装予定
- ・実装後はすべてのカジュアルアイテムがZOZOSUITなしで購入可能に

商品ラインナップ

- ・満塁ホームラン狙いから、ヒット狙いで品数を拡充

PB事業

今まで

- ・ 高リスク/高リターン
- ・ 満塁ホームラン狙い
- ・ 強い自前主義思想

大きな赤字

これから

- ・ 低リスク/中リターン
- ・ ヒット狙い
- ・ オープンイノベーション

収支トントン

未来

- ・ 中リスク/高リターン
- ・ 定番大ヒット商品への投資
- ・ 靴や女性下着などへの投資

高利益率事業へ

ZOZOARIGATO

いわゆるZOZO離れについての実態

全商品の販売を見送り中のショップ（本日時点）

1,255 ショップ中 **42** ショップ

ショップ数ベース3.3%

商品取扱高ベース1.1%（前期実績）

ZOZOARIGATO

**ブランド様のご意見を踏まえ
ARIGATO価格表示の有無が選択可能に！**

2月中を目処に実装予定

ZOZOARIGATO

- サブスクリプションサービスとして
今後も様々な会員特典を追加予定
- 初回購入ハードルを下げることで
新規顧客の利用促進
- 購入頻度、購入金額それぞれの向上効果期待

まとめ

PB事業

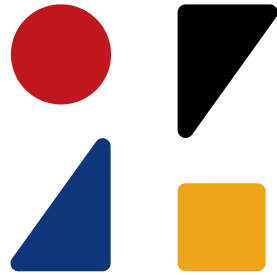
- ・ 試行錯誤の1年
- ・ 125億円の高い勉強代
- ・ 最低でも収支トントンの低リスク中リターン事業へ

ZOZOTOWN事業

- ・ いたって順調
- ・ ZOZOARIGATOでさらなる加速を

その他売上の増強

- ・ サブスクリプション収入
- ・ 広告収入
- ・ その他収入



ZOZO