



**平成25年3月期第1四半期決算**

(平成24年4月1日～平成24年6月30日)

**決算説明会資料**



## ハイライト

- ・平成25年3月期第1四半期の商品取扱高は前年同期比15%増(通期会社計画1,115億円に対する進捗率は17%)。前期の43%成長と比べると成長性が鈍化したように見えますが、チャリティーTシャツ出荷(平成23年4~6月)の反動とサマーセール開始時期を約3週間後ろ倒しにしたことが背景にあり、ファンダメンタルズは変化しておりません。
- ・同営業利益は前年同期比5%減(チャリティーTシャツの影響を除いたベースでは同10%増)。会社計画に沿って着地することができました。商品取扱高に対する営業利益率が前期比低下したのは、プロモーション活動の多様化、商品取扱高5,000億円を見据えた社内体制の整備が理由であり、通期では前期水準に戻せるものと考えております。
- ・年間購入者数は205万人に到達。前期末比で50ショップ増加したことに加え、既取扱いショップからの商品供給も充実してきたことが購入者数の着実な増加に結び付いております。
- ・アクティブ会員及びゲスト購入者1人あたりの年間購入金額は引き続き緩やかな下落基調にあるものの、アクティブ会員に限れば前四半期比プラスに転じております。平均出荷単価も前年同期比ほぼ横ばいとなっており、前年度から取り組んでいるCFM(Customer Friendship Management)の成果が具現化してきております。
- ・平成25年3月期は前期比31%増収、36%営業増益を計画。一株配当は20円を計画。引き続き長期目標として掲げている商品取扱高5,000億円に向け、全社一丸となって取り組んで参ります。

# 業績



## 13/03 期第 1 四半期連結業績の概要

(単位:百万円)

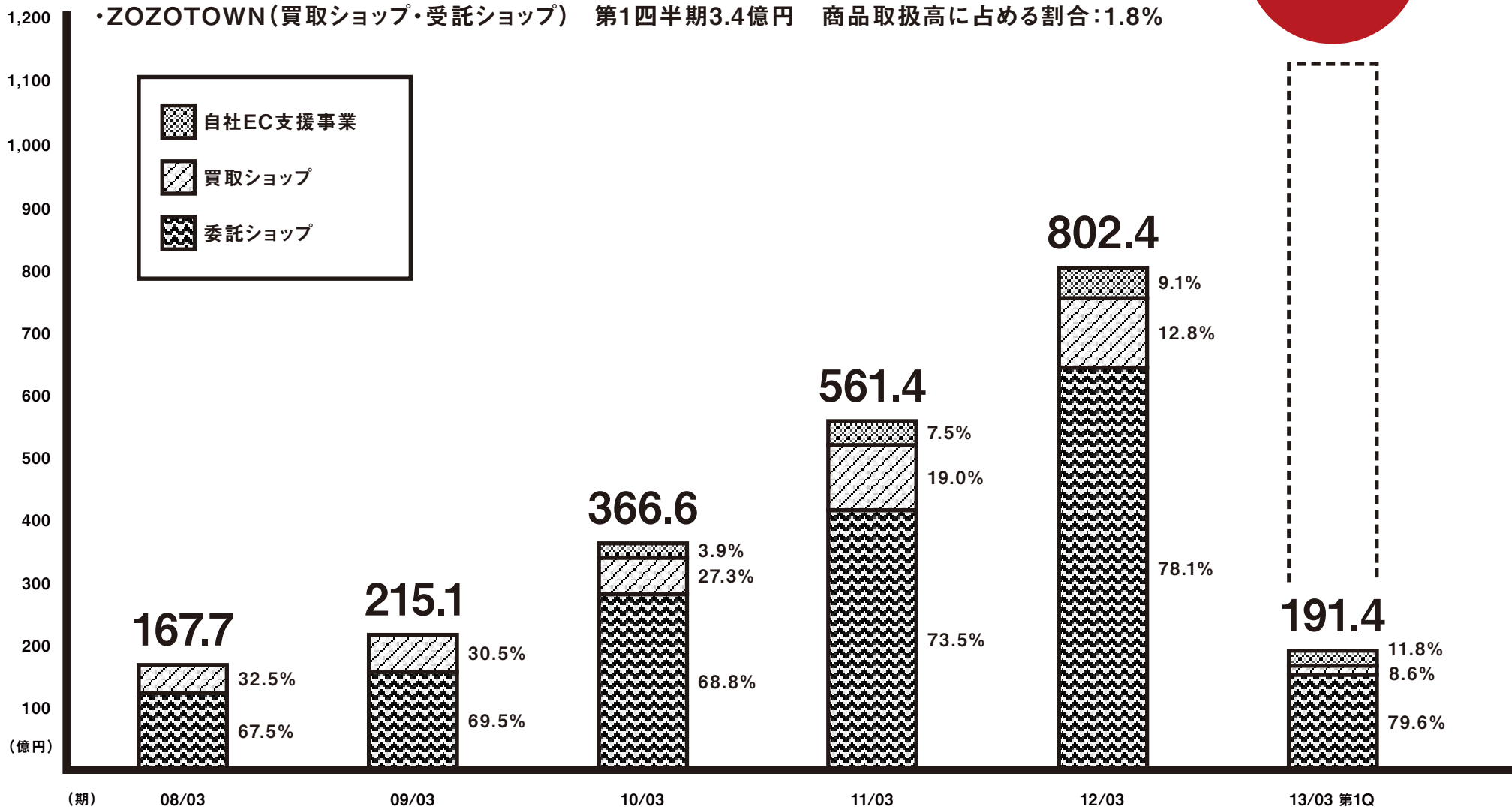
項目	13/03期 第1四半期実績	前年同期実績	前年同期比	期初計画	進捗率
商品取扱高	19,140	16,641	+ 15.0%	111,500	17.2%
売上高	7,191	6,749	+ 6.6%	41,700	17.2%
営業利益	1,635	1,722	△ 5.0%	10,440	15.7%
経常利益	1,630	1,714	△ 4.9%	10,450	15.6%
当期純利益	997	1,166	△ 14.5%	6,370	15.7%



# 商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高

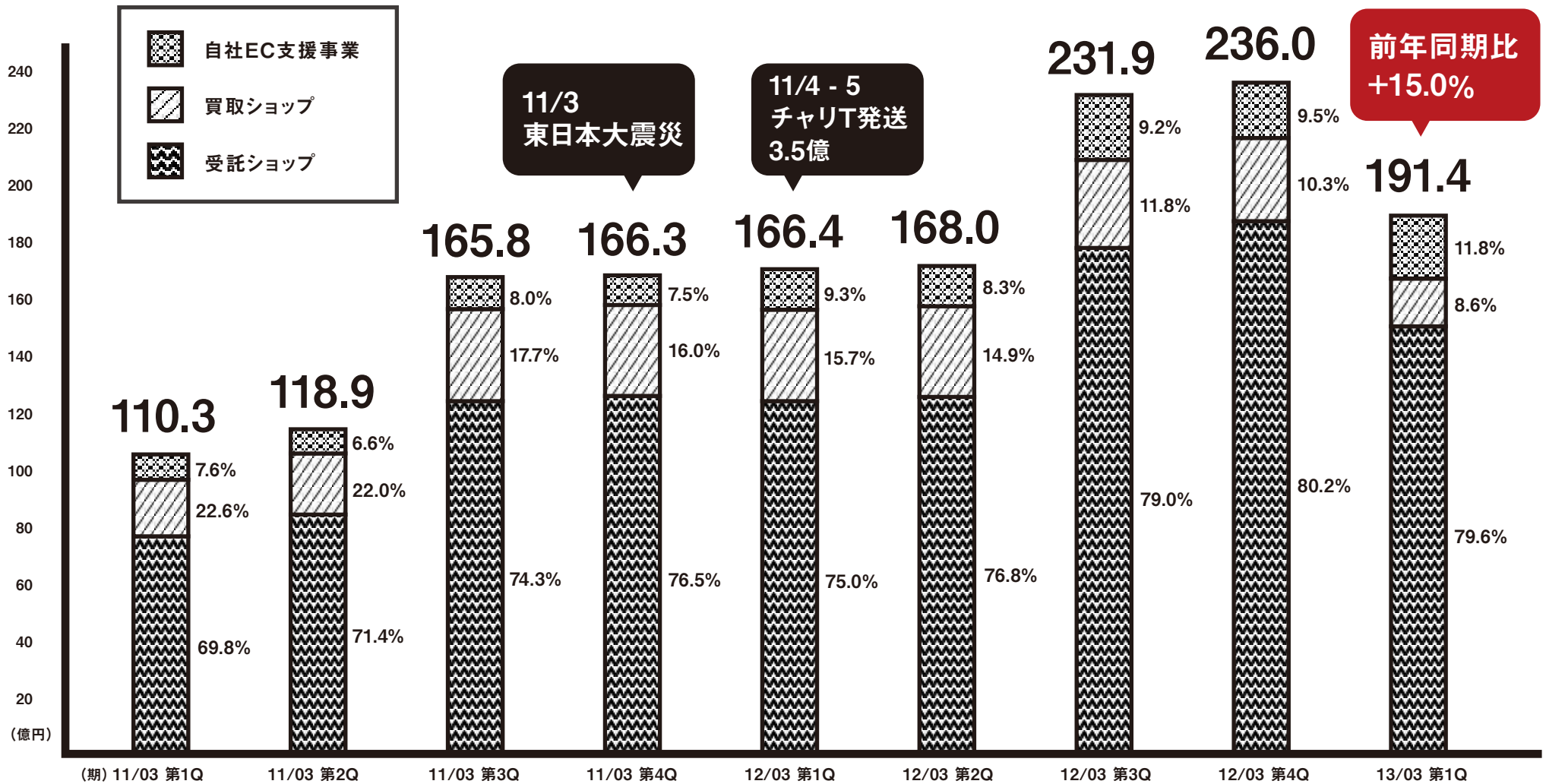
・ZOZOTOWN(買取ショップ・受託ショップ) 第1四半期3.4億円 商品取扱高に占める割合:1.8%



1,115



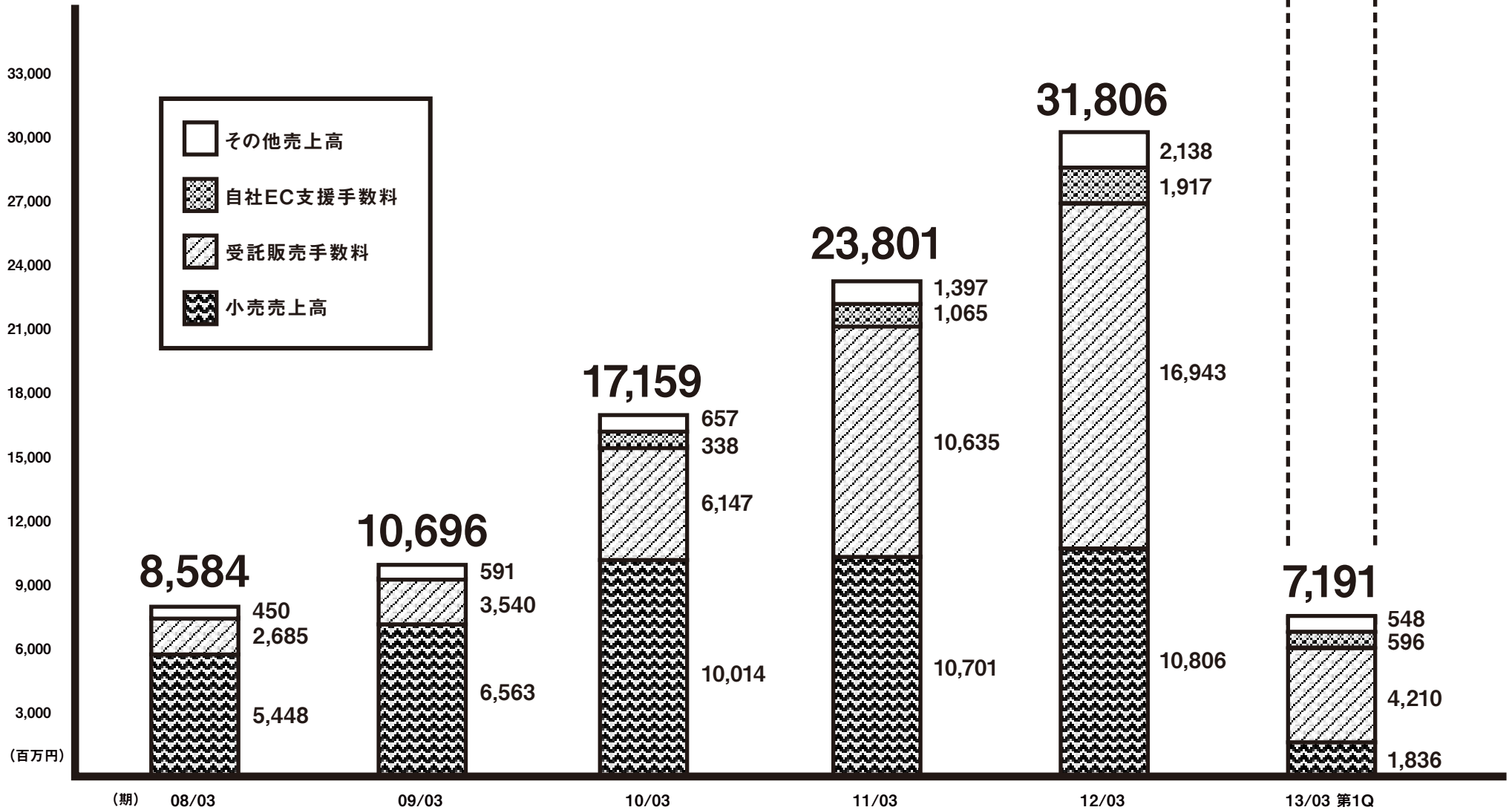
## 商品取扱高の推移(四半期)





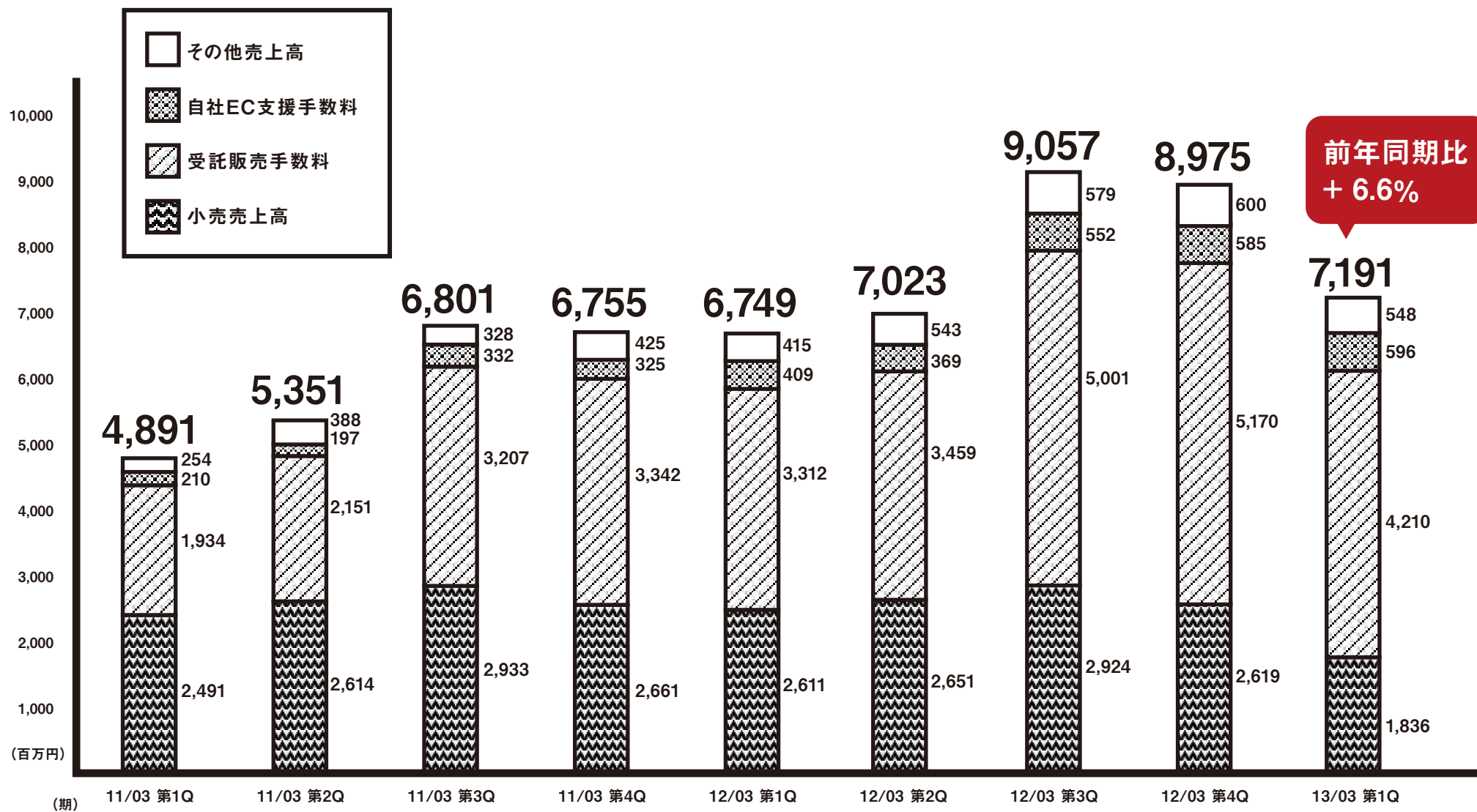
# 売上高の推移

41,700





## 売上高の推移(四半期)







## 販売管理費の内訳

(単位:百万円)

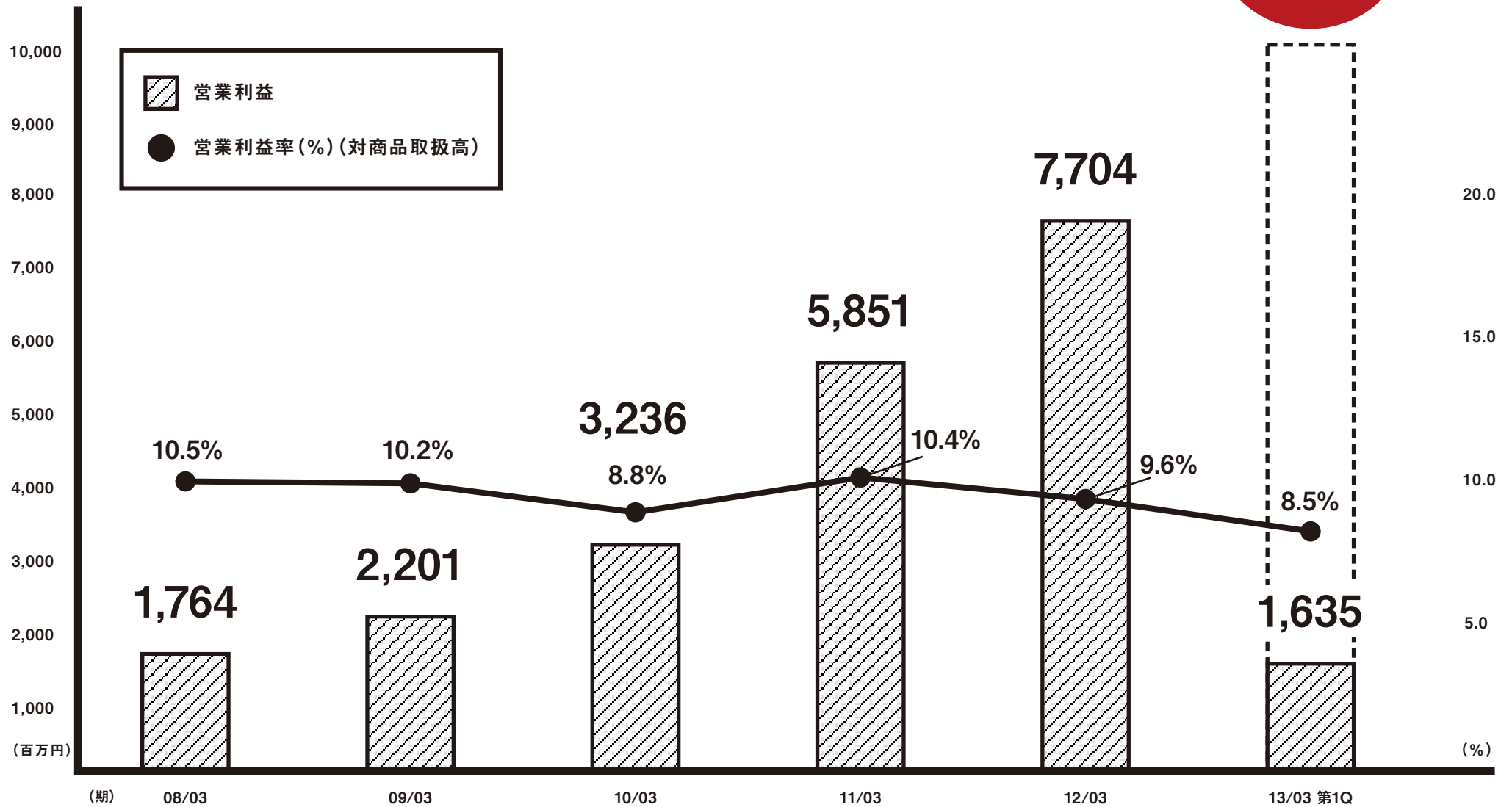
項目	13/03期第1四半期実績			前年同期実績			前年同期比	
	金額	対取扱高比(%)	構成比(%)	金額	対取扱高比(%)	構成比(%)	対取扱高比(PPT)	構成比(PPT)
人件費	821	4.3	19.9	611	3.7	18.8	0.6	1.1
荷造運賃	552	2.9	13.4	480	2.9	14.8	0.0	-1.4
代金回収手数料	433	2.3	10.5	372	2.2	11.5	0.0	-1.0
広告宣伝費	592	3.1	14.4	270	1.6	8.3	1.5	6.0
ポイント関連費	294	1.5	7.1	598	3.6	18.4	-2.1	-11.3
業務委託手数料	584	3.1	14.1	244	1.5	7.5	1.6	6.6
その他	851	4.5	20.6	677	4.1	20.8	0.4	-0.2
販売管理費合計	4,130	21.6	100.0	3,255	19.6	100.0	2.0	-

※人件費は外注人件費を含んでおります。



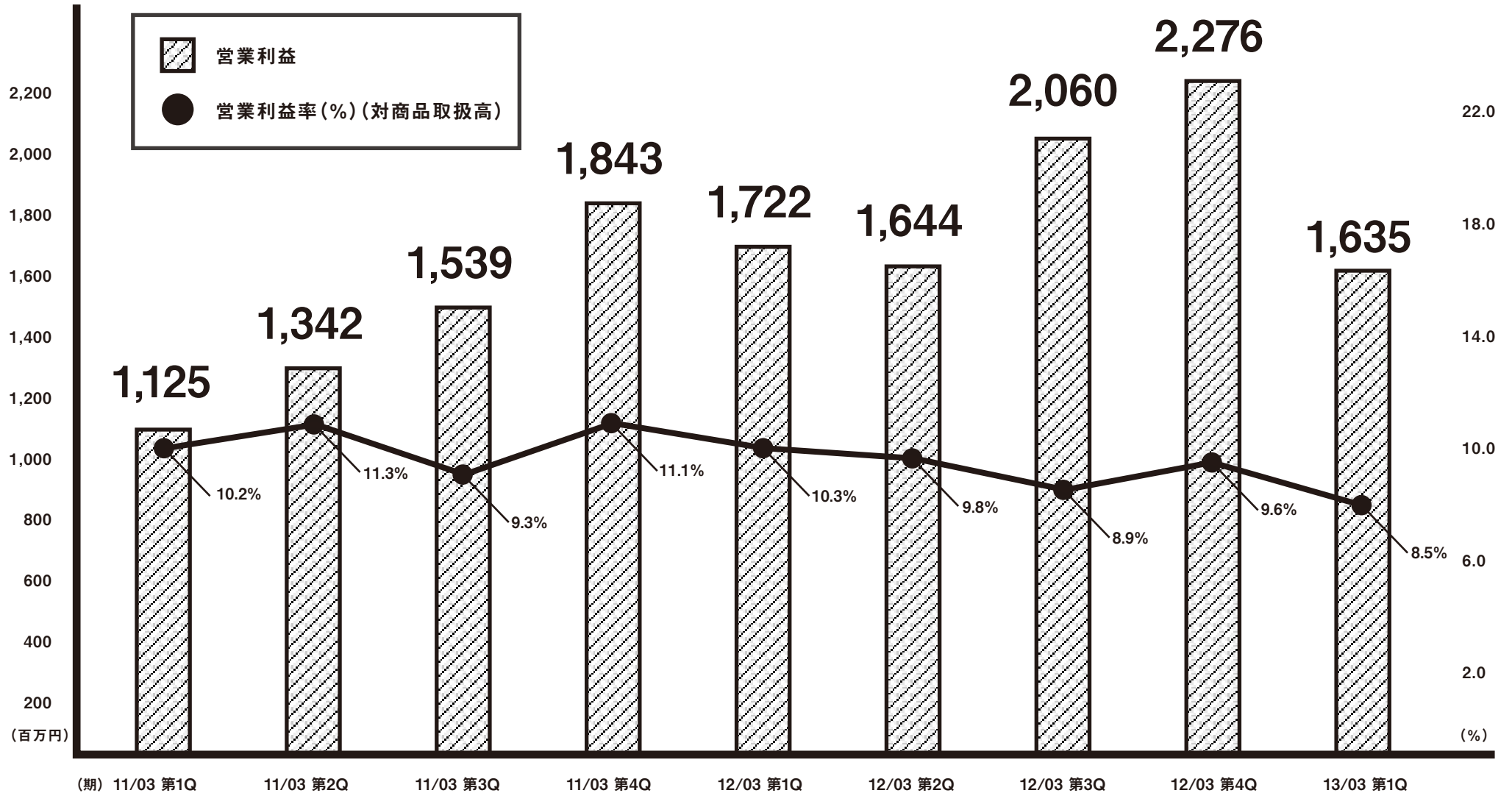
## 営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移

10,440





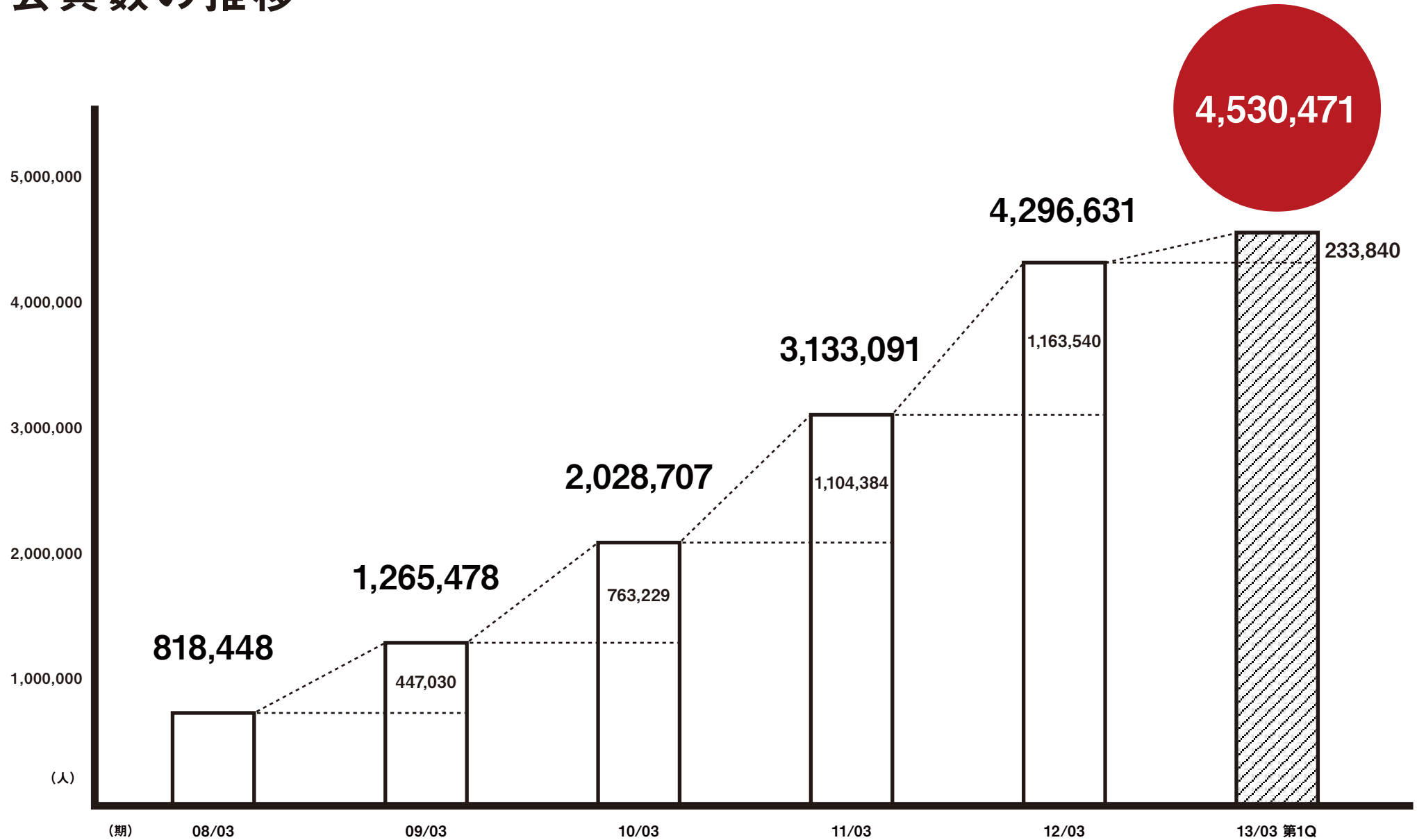
## 営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



ファクトデータ



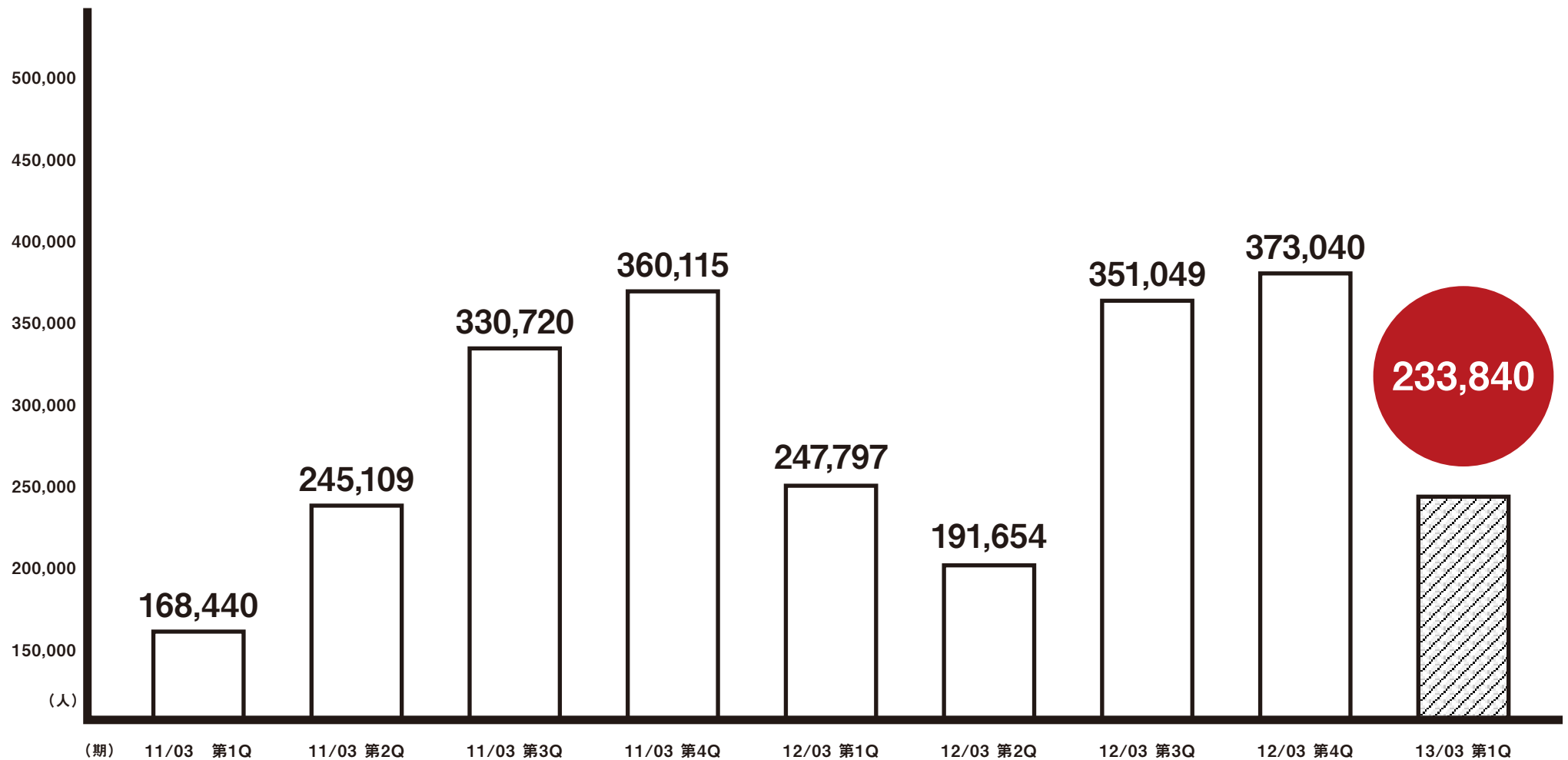
## 会員数の推移



※ゲスト購入者を除く



## 四半期毎の純増会員数





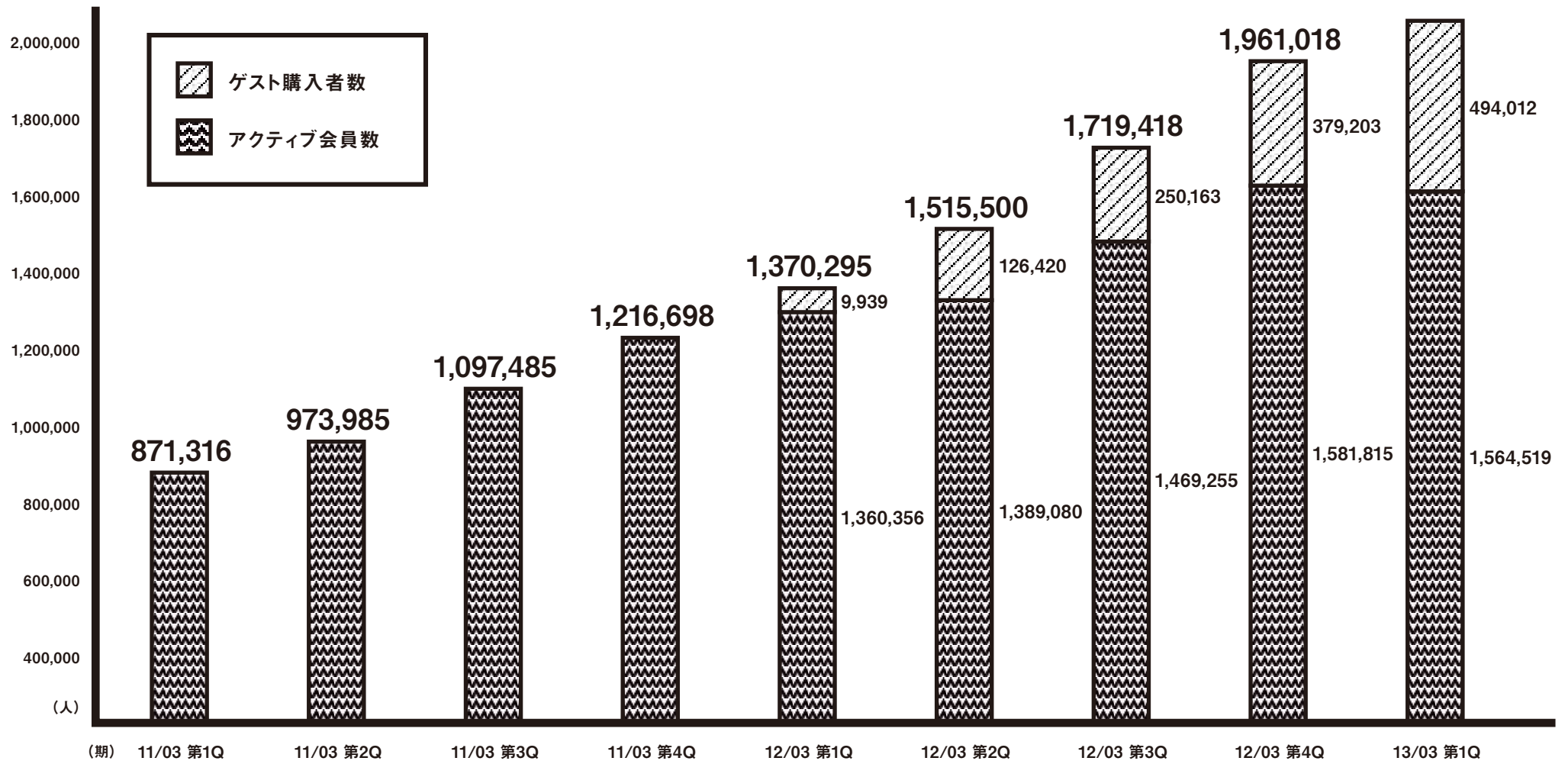
# 年間購入者数

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人数

ゲスト購入者数＝会員登録を行わず購入したユニーク購入者数

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

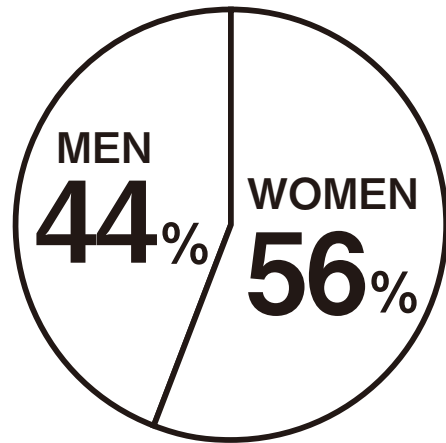
2,058,531



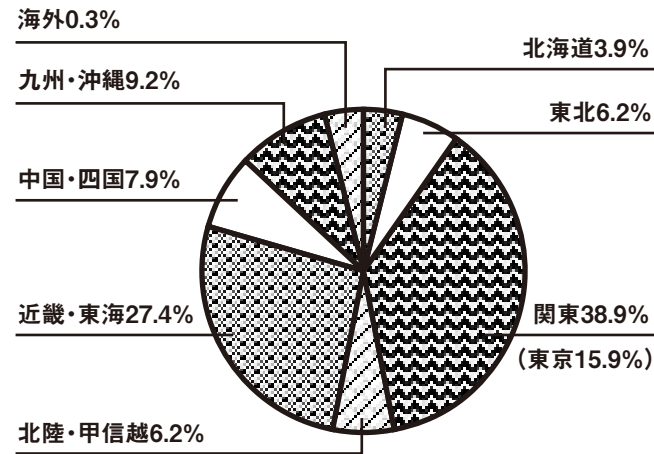


# 会員属性 (2012年6月末時点)

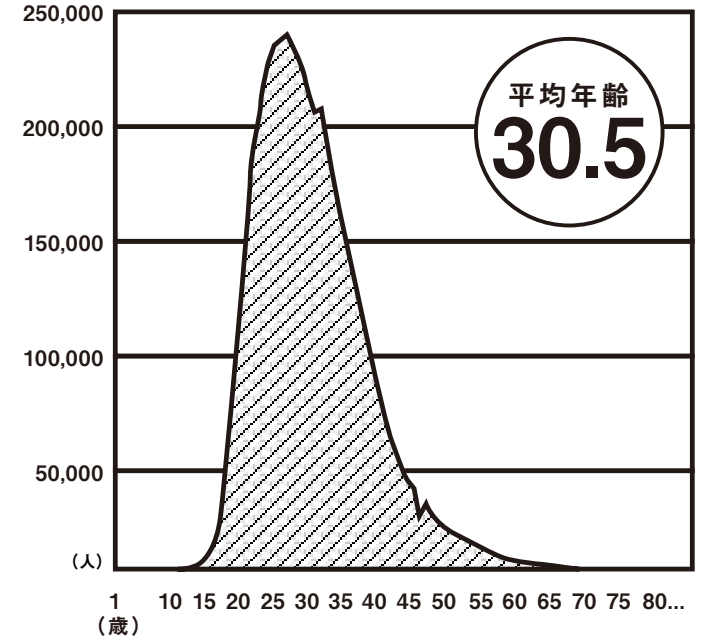
■ 男女比



■ 地域分布



■ 年齢分布

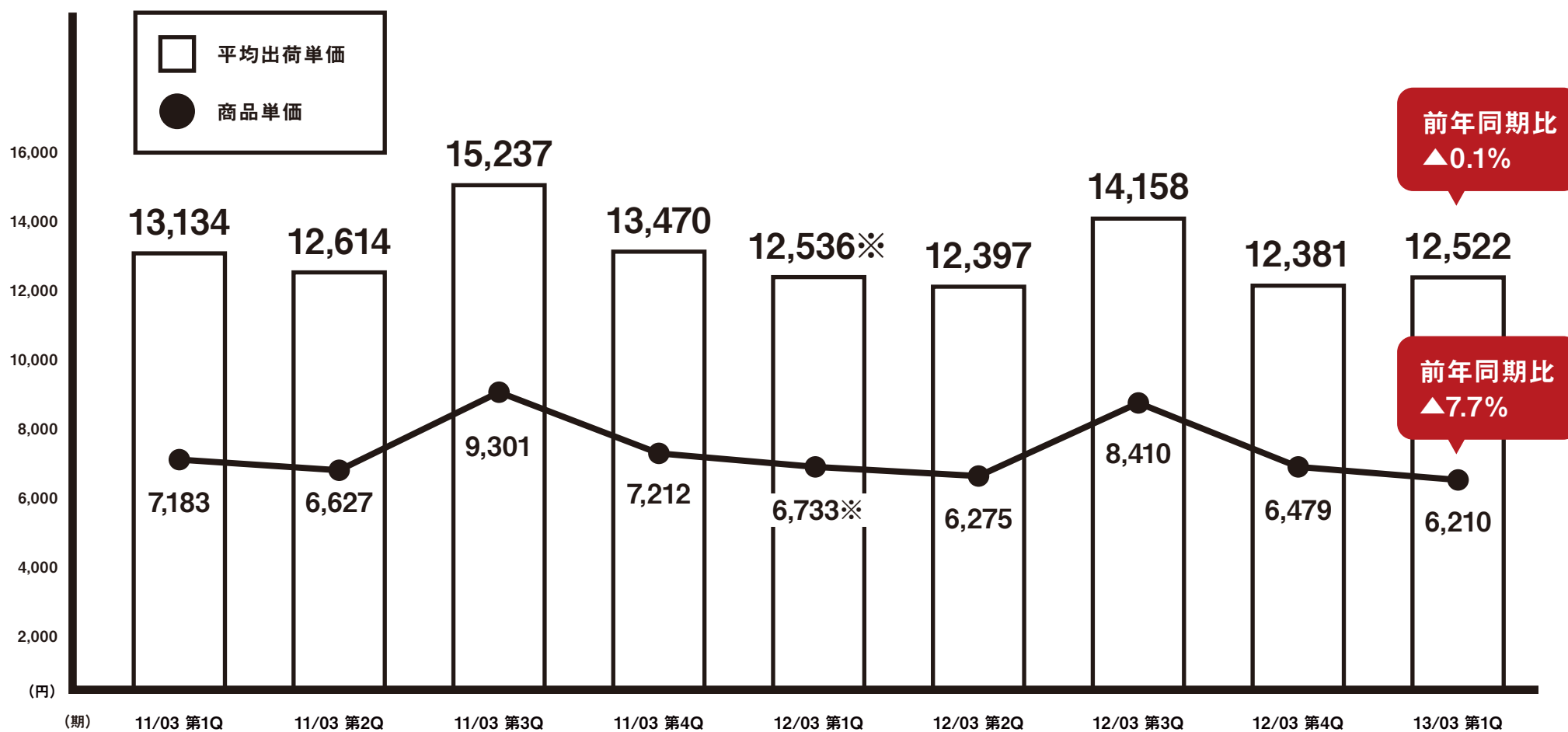






## 平均出荷単価・商品単価の推移

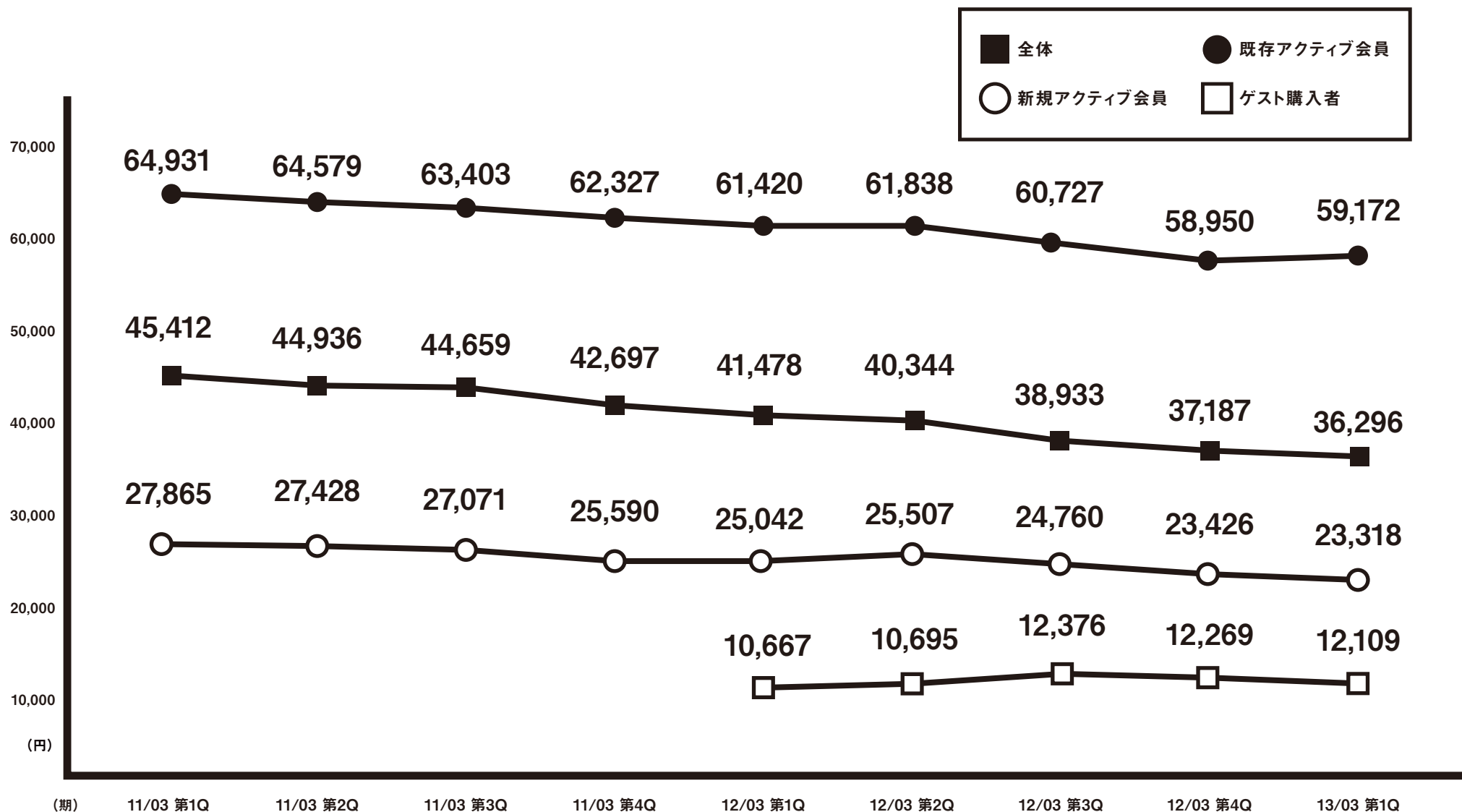
平均出荷単価は四半期のEC事業(ZOZO事業)の商品取扱高を同期間の出荷数で除すことにより算出



※12/03期第1四半期チャリティTシャツ分を除く(ご参考:チャリティTシャツ分を含む平均出荷単価11,891円 / 商品単価6,379円)

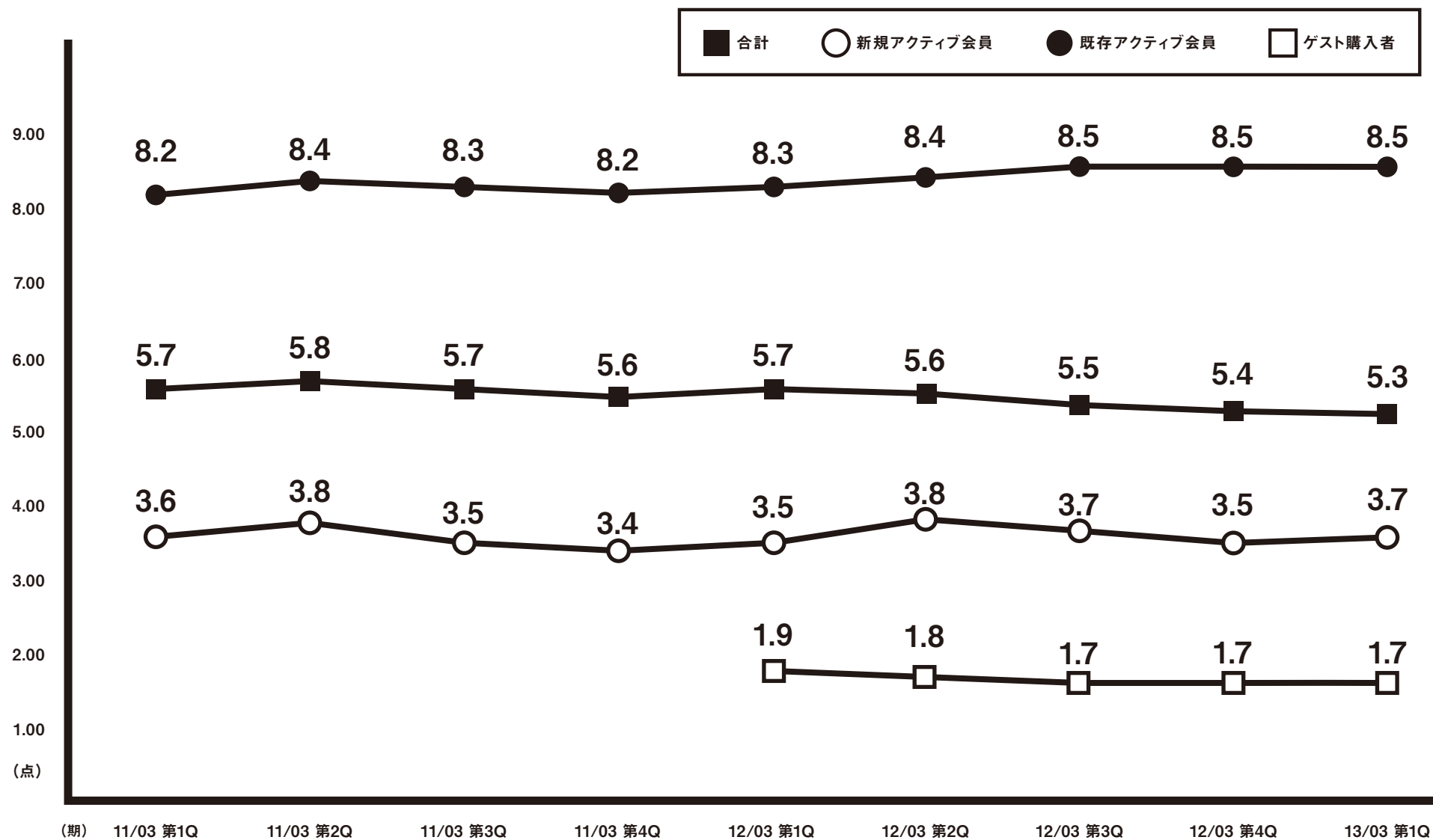


## アクティブ会員及びゲスト購入者1人あたりの年間購入金額



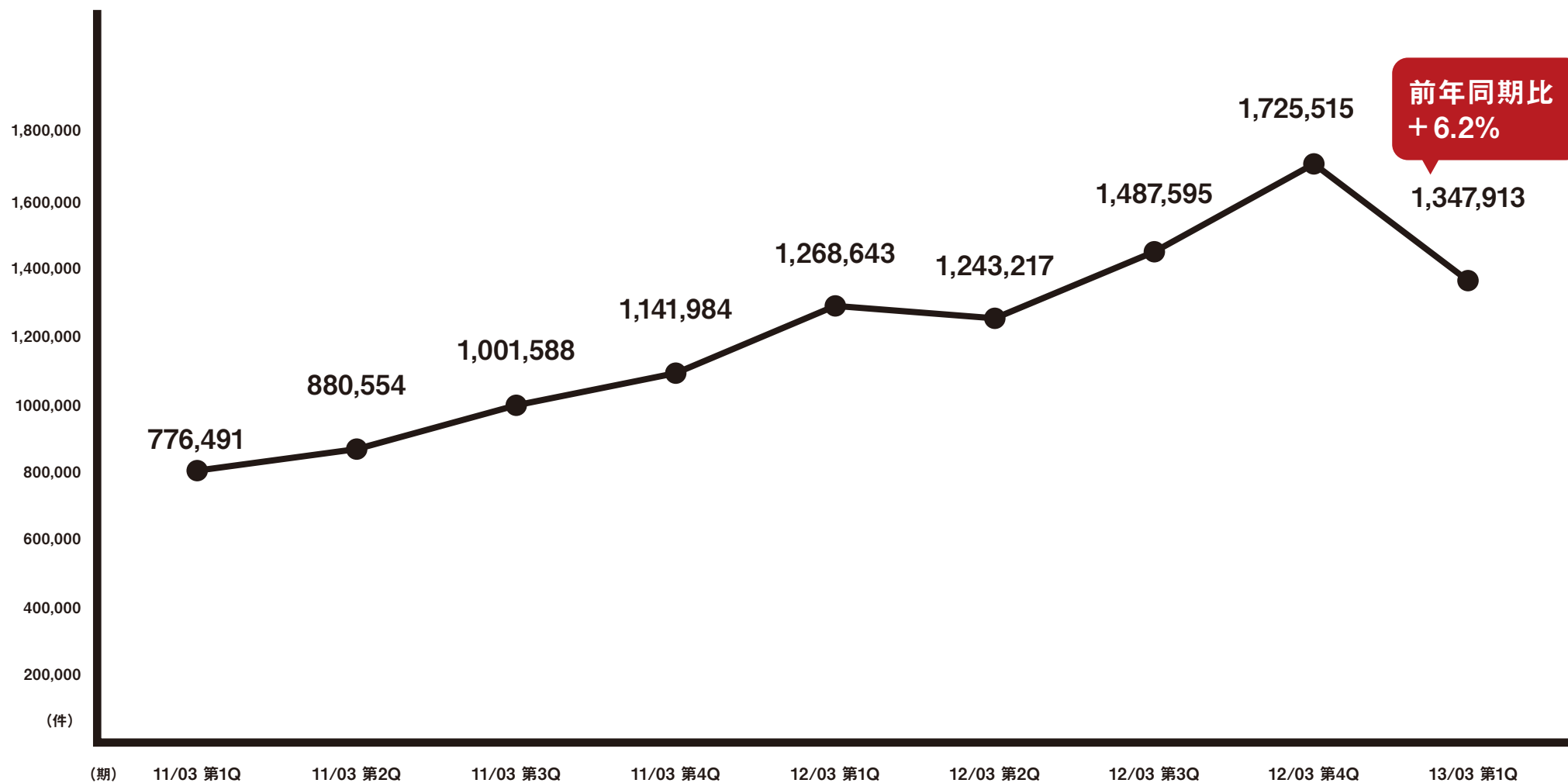


## アクティブ会員及びゲスト購入者1人あたりの年間購入点数





## 出荷件数推移





## 会員別商品取扱高

	13/03期 第1四半期実績			前年同期		
	新規	既存	ゲスト	新規	既存	ゲスト
会員数(人)	244,139	4,296,631	124,748	249,928	3,133,360	9,939
※年間購入者数(人)	115,693	530,800	124,748	154,134	498,723	9,939
購入率(%)	47.4	12.4	100.0	61.7	15.9	100.0
1人当たりの購入金額(円)	16,058	25,609	11,436	15,252	25,343	10,597
購入金額合計(百万円)	1,857	13,593	1,426	2,350	12,639	105

※年間購入者数の定義:当該事業年度の購入ユニークユーザー数(退会者含む)

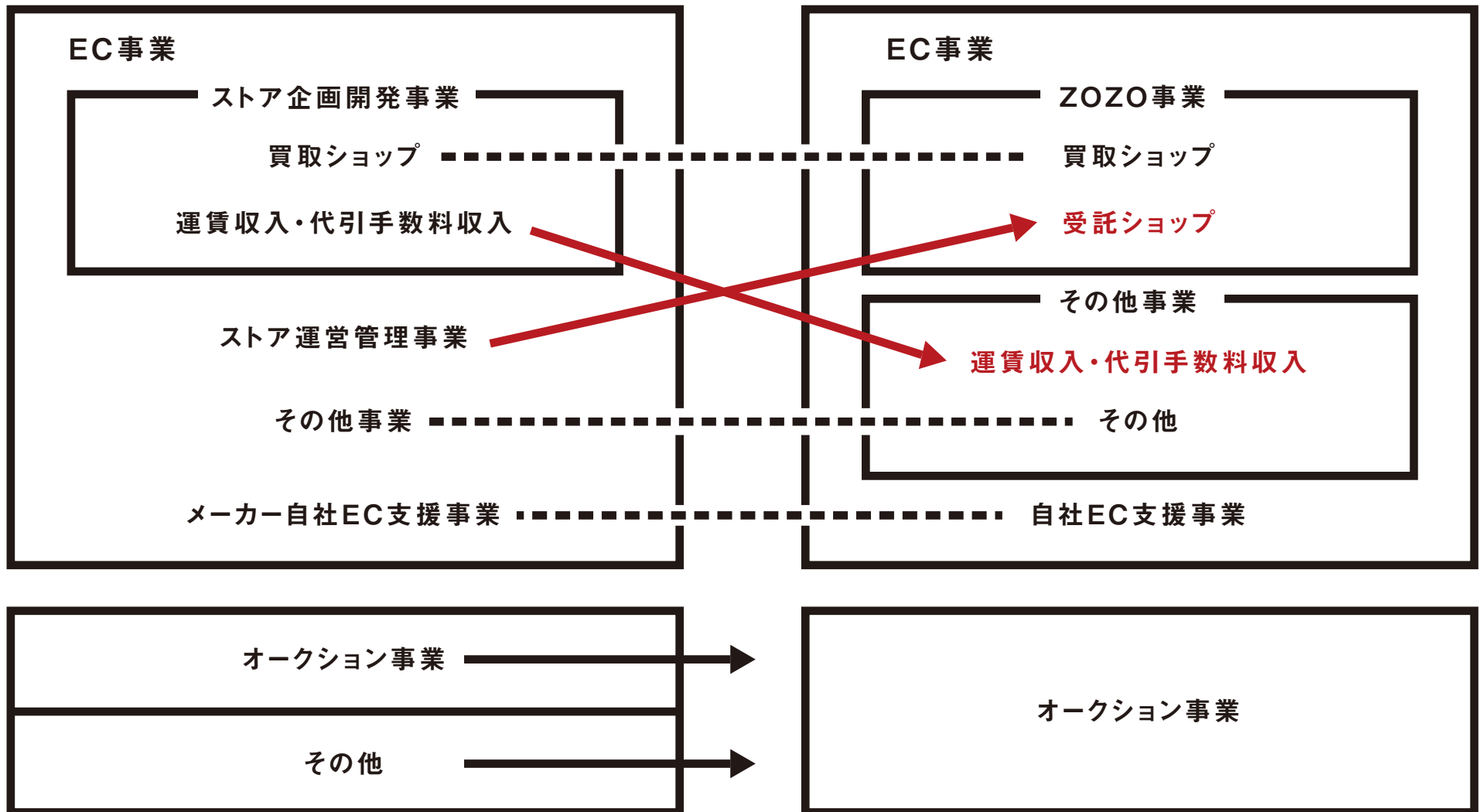
# 2013 年3月期 事業計画



## 事業区分の変更について

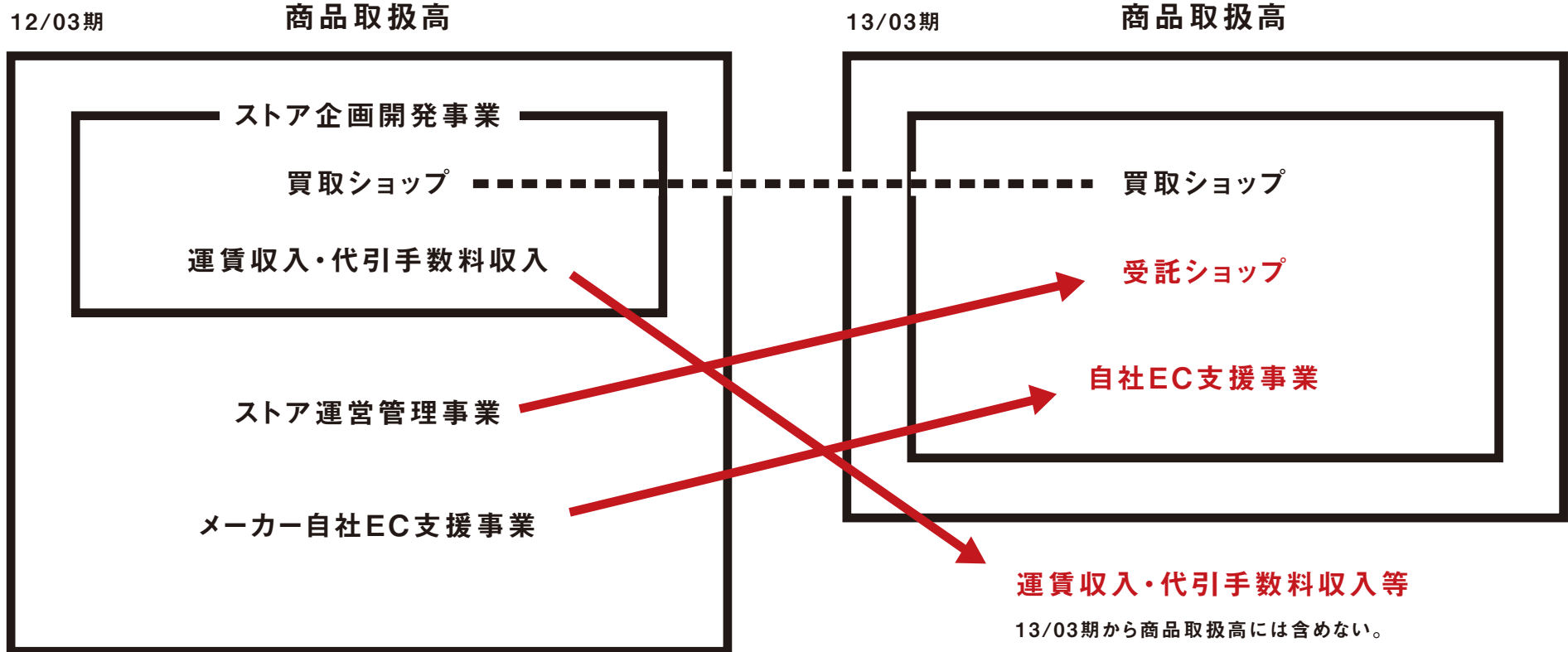
12/03期

13/03期





# 商品取扱高の範囲の変更







## 13/03期通期連結業績予想・配当金

	13/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,115億円	38.9
売上高	417億円	31.1
営業利益	104.4億円	35.5
経常利益	104.5億円	37.2
当期純利益	63.7億円	37.5
1株当たり当期純利益	58.0円	—
1株当たり配当金(予定)	20.0円	—



## ZOZO事業

### 受託ショップ

商品取扱高目標：**91,500**百万円（前年対比+46.1%）

- ・引き続き新規出店。ファッション領域の拡大。
- ・EC事業本部の組織体制を刷新し、出店ブランドの満足度を高める。

### 買取ショップ

商品取扱高目標：**8,500**百万円（前年対比▲17.3%）

- ・引き続き、新進気鋭ブランドの育成・発信に注力。

### 自社EC支援事業

商品取扱高目標：**11,500**百万円（前年対比+57.0%）

- ・引き続き新規受託サイトをオープン。既に数件の受注が確定。
- ・店頭とECとの連動施策を強化。



## 会員別目標商品取扱高

### ZOZO会員

既存アクティブ会員数 1,182,500人 × 1人当たり年間購入金額 57,451円 = 約679.3億円

新規アクティブ会員数 1,075,319人 × 1人当たり年間購入金額 23,008円 = 約247.4億円

ゲスト会員数 676,394人 × 1人当たり年間購入金額 10,836円 = 約73.3億円

+ 自社EC支援事業 115億円



**1,115** 億円



## 海外展開について

---

### 中国

これまで日本ブランド商品を中国に輸出し販売を行っていたが、  
今後は中国国内で展開している日本ブランドの受託販売を実施。

---

### 韓国

今年度より現地支社を設立。  
日本ブランドの認知度を高めるべく、現地で機動的に展開を行う。

---

### グローバルサイト

アジアを中心に順調に推移。引き続き各国展開に向けてマーケティングを実施中。

---

# 今後の戦略

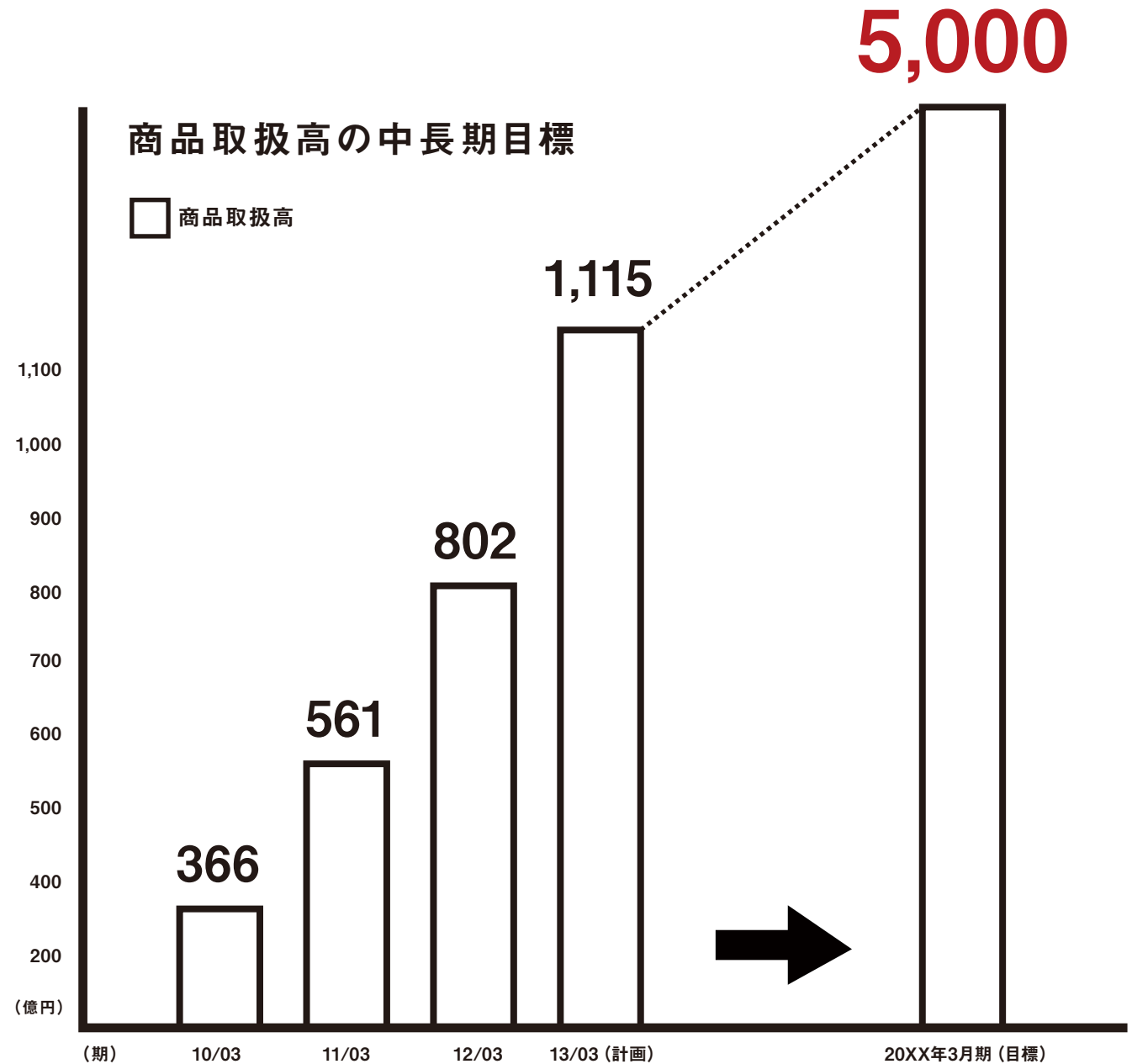


# 中長期ビジョン

当社グループの中長期目標

20XX年3月期




商品取扱高 **5,000** 億円  
経常利益 **500** 億円

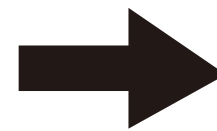
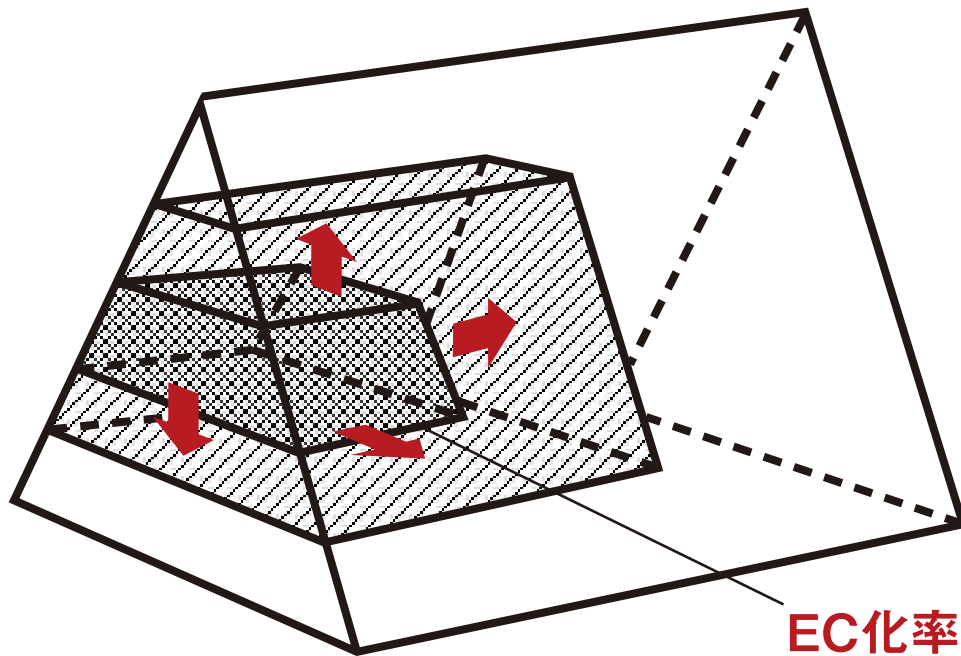




## 市場拡大戦略

ファッションEC市場に軸足を置き、ZOZOTOWNの拡大を進める一方、  
EC支援により様々なファッション領域への展開も加速させる

-  アパレル市場全体
-  スタートトゥデイ取扱市場(中期目標)
-  ZOZO取扱市場(現在)



自社EC支援

受託ショップ

自社ショップ

中長期  
商品取扱高目標  
**5,000** 億円

# 參考資料





# 日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

## ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

- ・ファッション中心とした国内最大規模のインターネットショッピングサイト
- ・439ショップ、1,972ブランドの取扱い。商品数は常時13万点以上、平均新着商品数は1日3,000点以上。
- ・Twitter、mixi(ミクシィ)、GREE(グリー)、Facebookを利用して商品へのコメント投稿や情報共有などが可能。
- ・スマートフォン向けのアプリの提供および最適化もあり。
- ・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。

## ZOZOVILLA <http://zozo.jp/zozovilla/>

- ・国内外で展開するデザイナーズブランドやラグジュアリーブランドを扱うインターネットショッピングサイト。
- ・諸島をイメージして、1つの島に1つのショップを展開することでそのブランド独自の世界観を表現。

## ZOZOOUTLET <http://zozo.jp/outlet/>

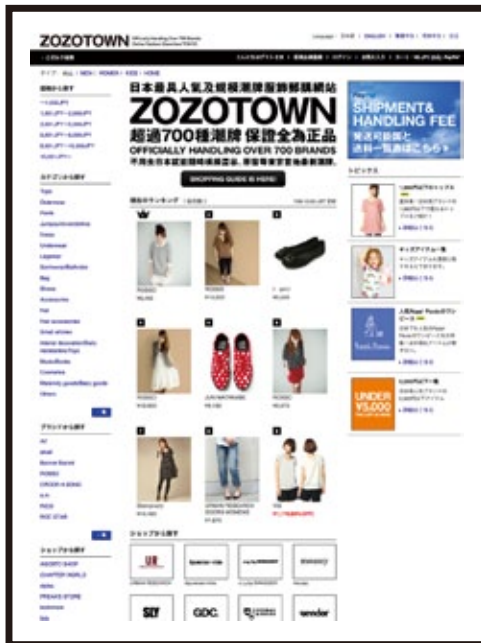
- ・ZOZOTOWNで扱うUNITED ARROWSやBEAMS、TSUMORI CHISATOなどの人気セレクトショップやブランドのアイテムを展開。



ZOZOTOWN トップページ



## グローバルサイト <http://zozotown.com/>



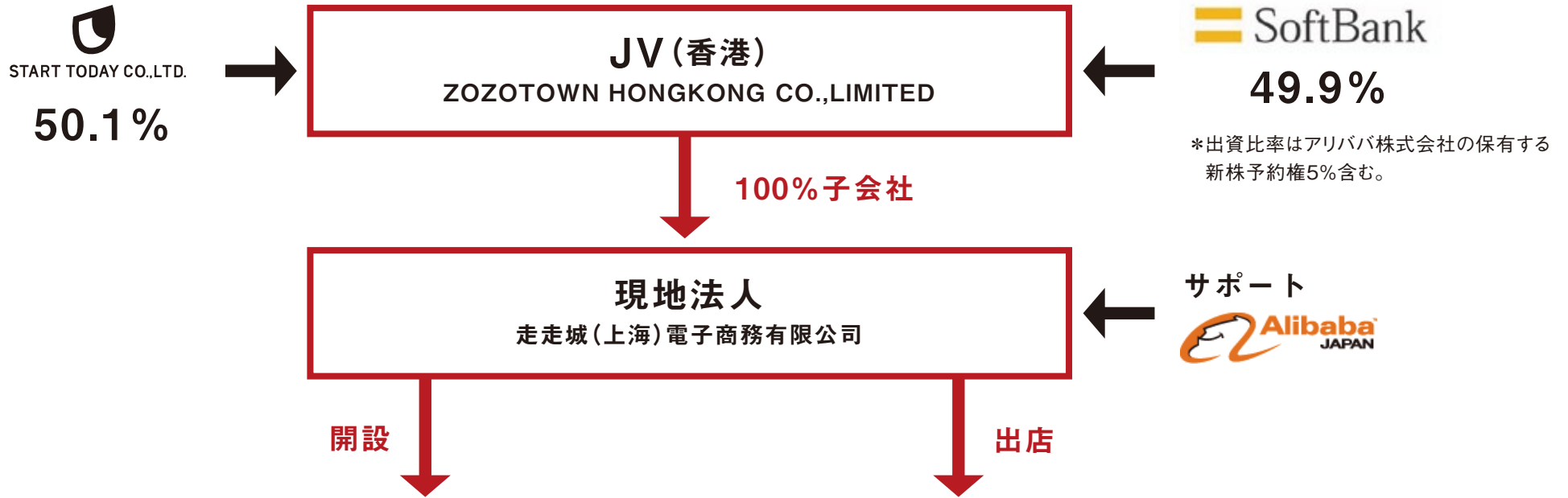
グローバルサイトイメージ

各国展開へのテストマーケティングとして  
2011年5月にオープン。

- 3言語（日本語、中国語（繁体字）、英語）への切り替え対応
- 取り扱いブランド数は約600
- 世界82カ国への配送を実施。
- 決算方法はPayPal



# 中国でのファッションECサイト展開



\*出資比率はアリババ株式会社の保有する新株予約権5%含む。

## ZOZOTOWN.cn

アリババグループの持つタオバオのプラットフォームを利用し、ZOZOTOWNを中国国内で展開



合併会社の概要  
 英語名: ZOZOTOWN HONGKONG CO.,LIMITED    本店所在地 中国香港  
 漢字名: 啟灝香港電子商務有限公司    事業内容 走走城(上海)電子商務有限公司  
 設立日: 平成23年5月

ZOZOTOWNを中国最大のネットショッピングサイト  
タオバオモール(淘宝商城)に出店

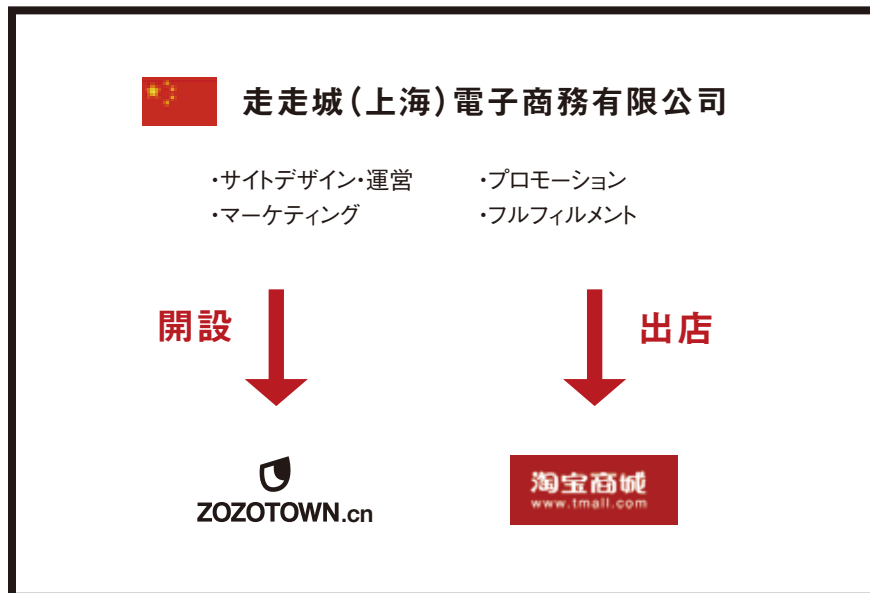
# 中国にて ZOZOTOWN を展開

中国最大のショッピングサイトである「タオバオモール(淘宝商城)」にZOZOTOWNを出店するとともに、「タオバオ」のプラットフォームを利用した自社ECサイトZOZOTOWN を開設。

- ・グランドオープン日:2011年10月31日
- ・ブランド数:約20ブランド
- ・決済方法:アリペイ
- ・物流業務及びカスタマーサポート業務はパートナーに委託



ZOZOTOWN.cn サイトイメージ



取扱ブランド・走走城(上海)電子商務有限公司・(株)スタートトゥデイの関連図



ZOZOTOWN.cn オープン記念Tシャツイメージ

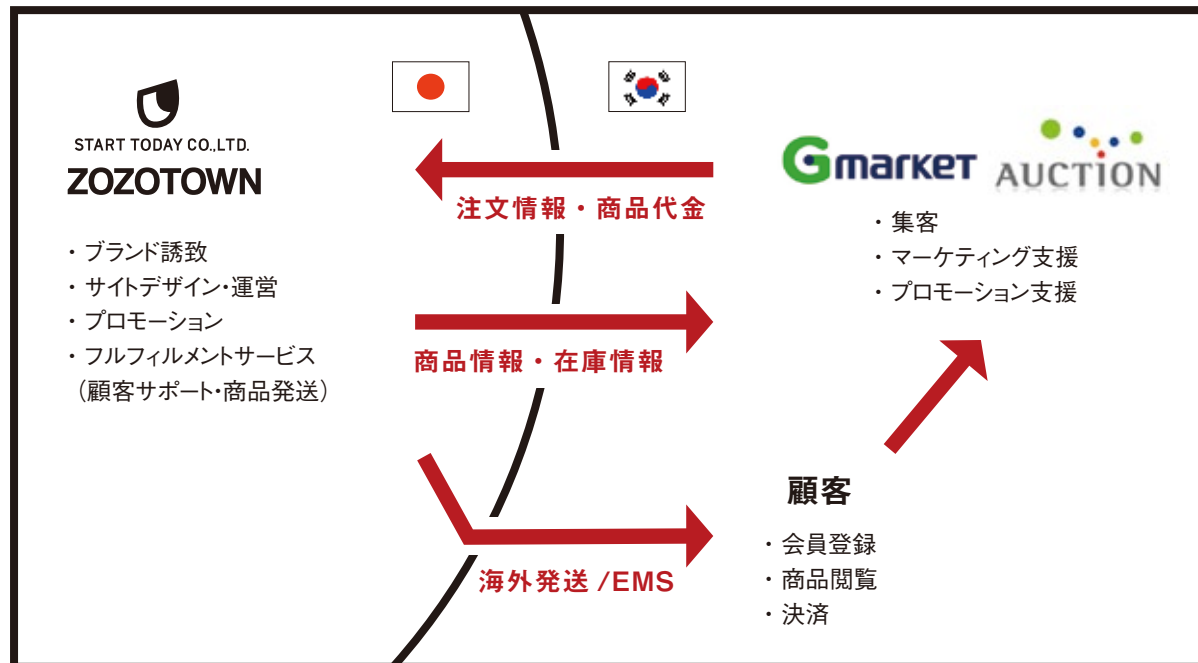


## 韓国におけるファッションECサイト展開

韓国最大のショッピングサイト「eBay Gmarket(イーベイジーマーケット)」及び「eBay Auction(イーベイオークション)」に新設された日本ブランドを扱うカテゴリ「JAPAN BRAND(ジャパブランド)」に「ZOZOTOWN」を出店。

サイトオープンは2011年11月、取り扱いブランド数は約120。

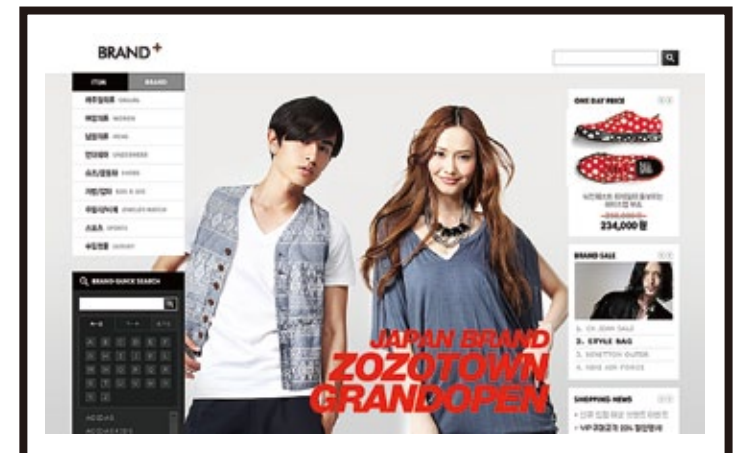
2012年4月より現地支社を設立。



顧客・Gmarket/Auction・ZOZOTOWN(含むZOZOBASE)の関係図



Gmarket サイトイメージ



AUCTION サイトイメージ

# ファッションブランド厳選オークションサイト「クラウンジュエル」

## 株式会社クラウンジュエル (<http://www.crownjewel.co.jp/>)

高感度ファッションに特化したオークションサイト“CROWN JEWEL”を運営。

アパレル二次流通市場(注)での事業展開の強化を視野に、平成22年4月に第三者割当増資の引き受けを実施。

平成23年6月に完全子会社化。アパレル二次流通市場での事業拡大を図る。

※アパレル二次流通市場：アパレル中古商材流通市場。消費動向の多様化が進む中、よりよいものを安く購入したいという購入者ニーズの高まりなどから、その市場規模の更なる拡大が予測されている。

商号	株式会社クラウンジュエル
主な事業内容	オークション事業
設立年月日	平成 17 年 7 月 15 日
所在地	東京都港区南青山六丁目 7 番 2 号
代表者	代表取締役社長 福元 健之
資本金	99,000 千円
発行済株式総数	31,715 株
決算期	3 月



クラウンジュエルサイトイメージ



クラウンジュエルサイトイメージ



## その他サービスの概要と特徴

### **ZOZONAVI** <http://navi.zozo.jp/>

ファッションショップに特化した検索ナビゲーションサイト。  
全国5,000以上の店舗を紹介。

### **ZOZOGALLERY** <http://gallery.zozo.jp/>

人気ブランドのパソコン用デスクトップ壁紙や携帯用待受画像の  
ダウンロードサービス。

### **ZOZOPEOPLE** <http://people.zozo.jp/>

ヒト(人)・コト(日記)・モノ(アイテム)に特化した情報発信サイト。

### **ZOZOQ&A** <http://qa.zozo.jp/>

ファッションに関心の高いお客様が質問と回答の投稿を通して、  
情報交換ができるファッション掲示板。

### **ZOZOARIGATO** <http://arigato.zozo.jp/>

「人の温かさを呼び起こす」をコンセプトにした「ありがとう」メッセージ  
配信サービス。

「ありがとう」のメッセージが1つ投稿される毎に特定非営利活動法人  
ワールド・ビジョン・ジャパン (World Vision Japan) へ当社負担で  
寄付を実施。



458名

従業員(平均27.8歳)

1,972ブランド  
全国ショップ

17,861名  
株主

スタートトゥデイ企業理念

世界中をカッコよく、世界中に笑顔を。

Make the world a better place and Make people smile all over the place

5,944店  
全国ショップ

453万人  
ファッション好きのお客様



## 自社ショップ(旧・ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、40店の当社オリジナルショップを展開。

ブランドメーカーより在庫を買い取り販売する方式。

**売上高 = 各ショップの商品取扱高**

## 受託ショップ(旧・ストア運営管理事業)

ZOZOTOWN上にてユナイテッドアローズやビームス、ZOZOVILLAではマークジェイコブスなど399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**

## 自社EC支援事業(旧・メーカー自社EC支援事業)

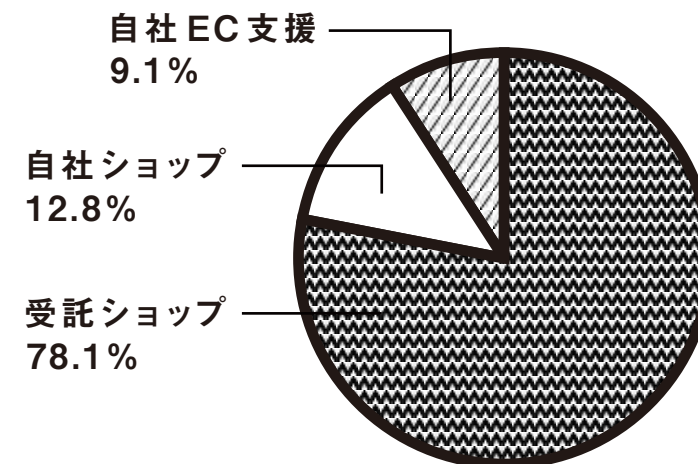
ユナイテッドアローズやオンワードなどの自社ECオンラインショップのサイト開発・運用を受託。

受託数22件

**売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率**

## その他

初期出店手数料、有料会員サービス「ZOZOPREMIUM」、提携カード「ZOZOCARD」手数料等



(2012年3月期 新基準ベース)



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。