



3Q FY2020 ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

株式会社ZOZO 2021年3月期 第3四半期 決算説明会資料

HIGHLIGHTS

21/03期 3Qハイライト

3Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



21/03期 3Qハイライト

商品取扱高

3,042 億円

(前年同期比+19.8% / 進捗率78.6%)

商品取扱高

3,007 億円

(その他商品取扱高を除く)

(前年同期比+18.5%)

営業利益

337 億円

(前年同期比+74.3% / 進捗率85.5%)

営業利益率

11.2%

(前年同期比+3.6ポイント)

※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

※進捗率は期初計画(修正前)対比

連結業績の概要（四半期毎）



(単位:百万円)

	20/03期				21/03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	第2四半期	第3四半期
商品取扱高	79,743	79,845	94,278	91,218	95,330	90,301	118,611
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	79,743	79,845	94,278	91,218	95,330	90,195	115,247
前年同期比	13.1%	12.6%	0.3%	3.2%	19.5%	13.0%	22.2%
売上高	28,197	29,045	34,645	33,629	33,674	32,818	41,987
販管費	18,483	20,683	25,382	21,283	21,860	21,571	25,742
前年同期比	0.6%	0.6%	18.1%	12.7%	18.3%	4.3%	1.4%
対取扱高比	23.2%	25.9%	26.9%	23.3%	22.9%	23.9%	22.3%
営業利益	7,786	5,467	6,131	8,503	10,423	9,482	13,880
前年同期比	32.6%	30.8%	-42.0%	69.3%	33.9%	73.4%	126.4%
対取扱高比	9.8%	6.8%	6.5%	9.3%	10.9%	10.5%	12.0%

※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。

・商品取扱高 成長加速要因：上期に獲得した新規ユーザーの定着、既存ユーザーの訪問増加。

引き続き、新型コロナウイルスのポジティブ要素（デジタルシフト）がネガティブ要素（需要減）を上回る。

・営業利益 改善要因：商品取扱高成長に伴う粗利の増加、値引施策の減少、プロモーション関連費用の減少、倉庫内作業効率改善に伴う物流関連費率の低減

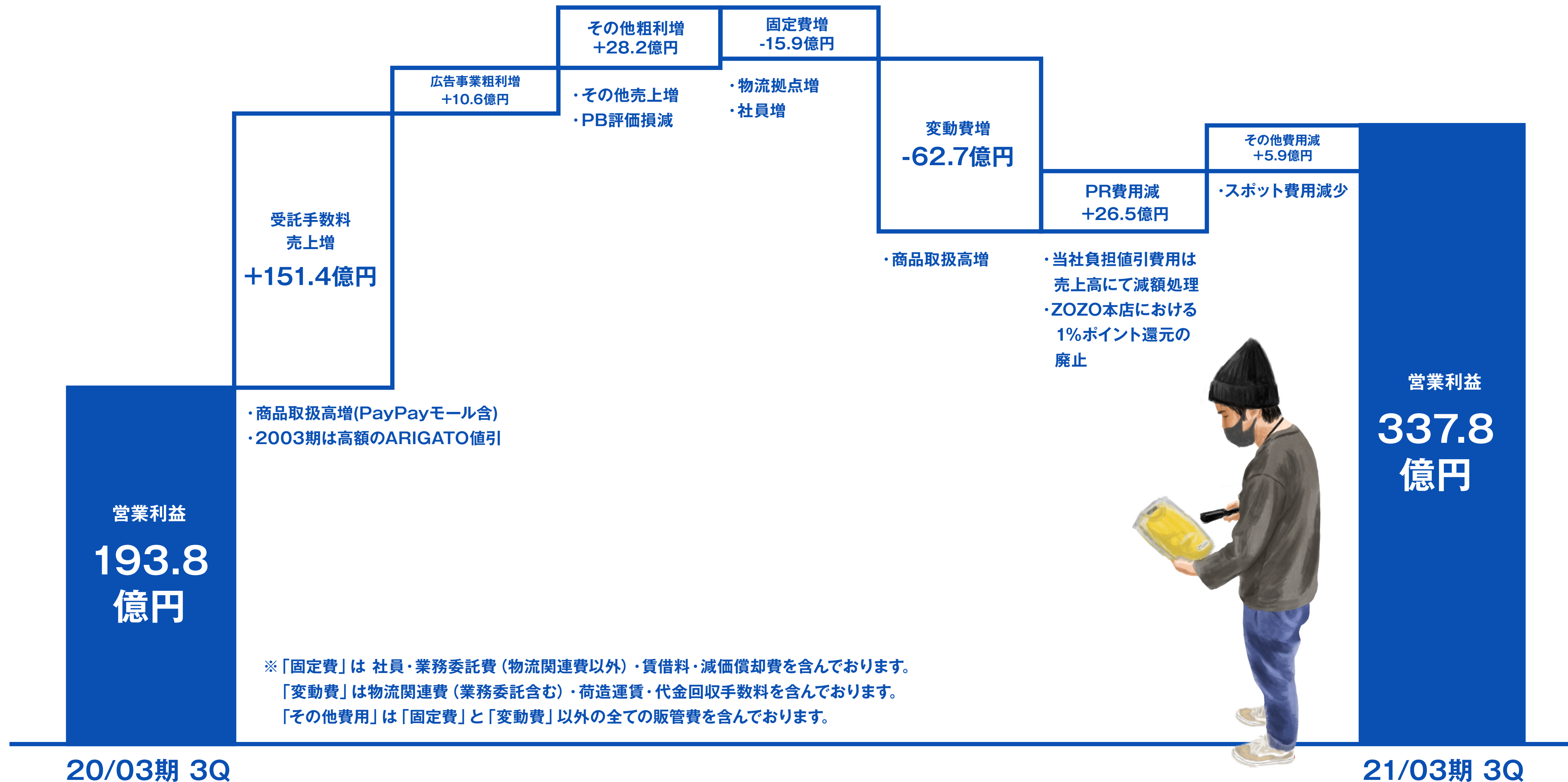
BUSINESS RESULTS

業績

3Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



営業利益の増減分析（対前年同期比）



20/03期 3Q

21/03期 3Q

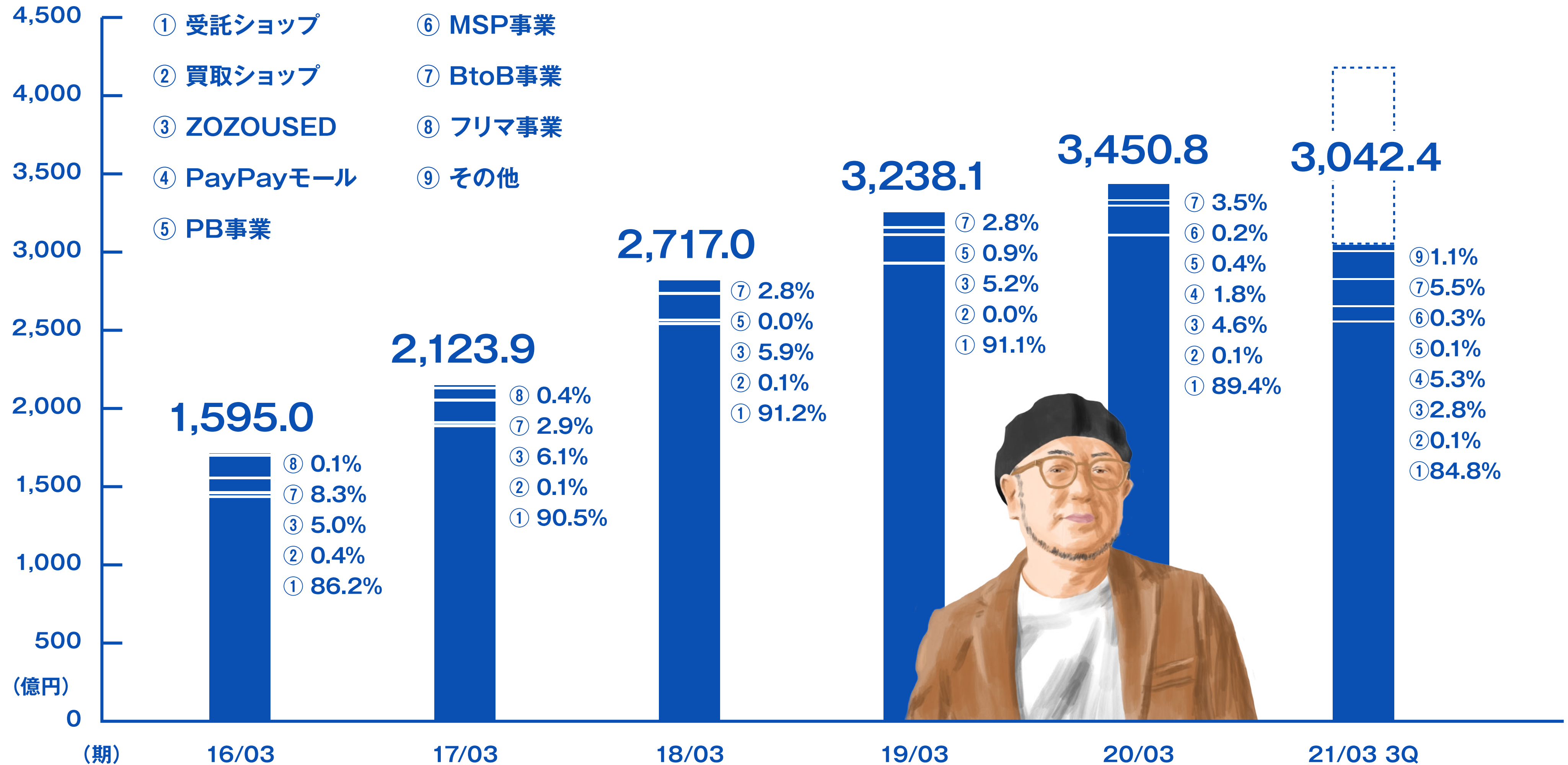
連結財政状態

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第3四半期 会計期間 (2020年12月31日)		前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第3四半期 会計期間 (2020年12月31日)
流動資産	70,429	90,634	流動負債	56,126	63,859
うち、現預金	33,602	42,609	うち、短期借入金	22,000	20,000
うち、商品及び製品	1,664	1,829	固定負債	3,525	4,158
固定資産	23,756	25,848	負債合計	59,651	68,017
有形固定資産	10,493	12,442	株主資本	34,616	48,444
無形固定資産	2,968	3,036	うち、自己株式	-24,412	-24,146
投資等	10,295	10,369	純資産合計	34,534	48,464
資産合計	94,186	116,482	負債・純資産合計	94,186	116,482

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3四半期：52.1億円 商品取扱高に占める割合：2.0%



※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

販管費の内訳

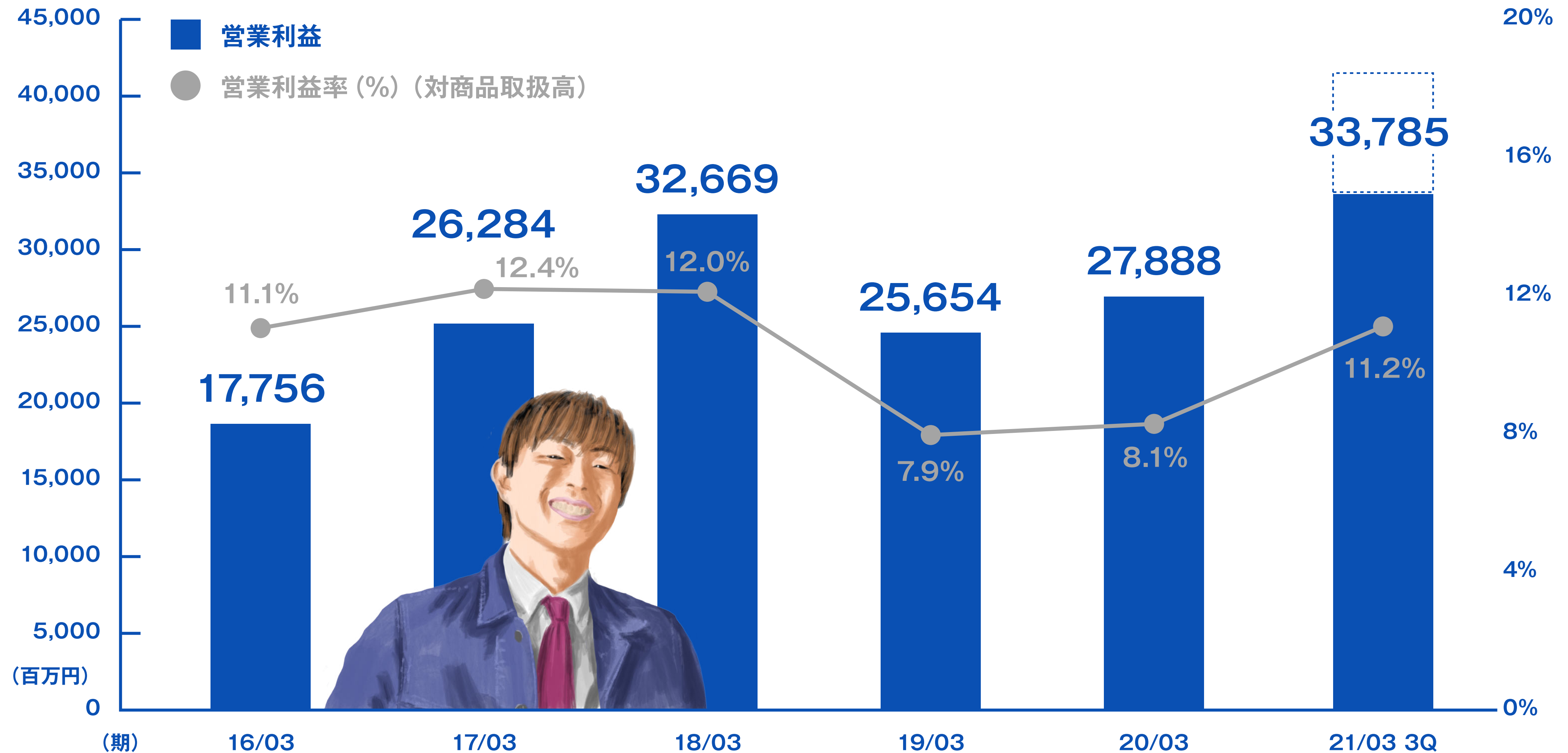
(単位:百万円)

	20/03期 3Q		21/03期 3Q		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	
人件費	17,228	6.8%	19,400	6.5%	-0.3%	
社員	6,265	2.5%	7,392	2.5%	0.0%	連結従業員数推移: 19年12月末1,161名 → 20年12月末1,280名
物流関連費(業務委託含む)	10,962	4.3%	12,008	4.0%	-0.3%	物流拠点内の作業効率改善
業務委託費(物流関連費以外)	3,318	1.3%	3,667	1.2%	-0.1%	
荷造運賃	16,184	6.4%	20,393	6.8%	0.4%	出荷単価の下落に伴う比率増加 (前期実績の値引施策の反動・セール比率上昇)
代金回収手数料	7,080	2.8%	8,105	2.7%	-0.1%	
プロモーション関連費用	7,788	3.1%	5,134	1.7%	-1.4%	
うち広告宣伝費	4,288	1.7%	3,706	1.2%	-0.5%	スポット施策の減少(バスキア展協賛・ZOZOHEAT無料配布)
うちポイント関連費	3,499	1.4%	1,428	0.5%	-0.9%	1%ポイント還元廃止(2020/4~) ポイント施策の減少
賃借料	3,709	1.5%	3,740	1.2%	-0.3%	一部の物流拠点の解約 2020/3に稼働を開始した物流拠点(千葉5)は期間限定でフリーレント
減価償却費	1,410	0.6%	1,502	0.5%	-0.1%	
のれん償却額	362	0.1%	274	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	-103	0.0%	31	0.0%	0.0%	
その他	7,572	3.0%	6,924	2.3%	-0.7%	スポット費用減少
販管費	64,549	25.4%	69,174	23.0%	-2.4%	



※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、「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



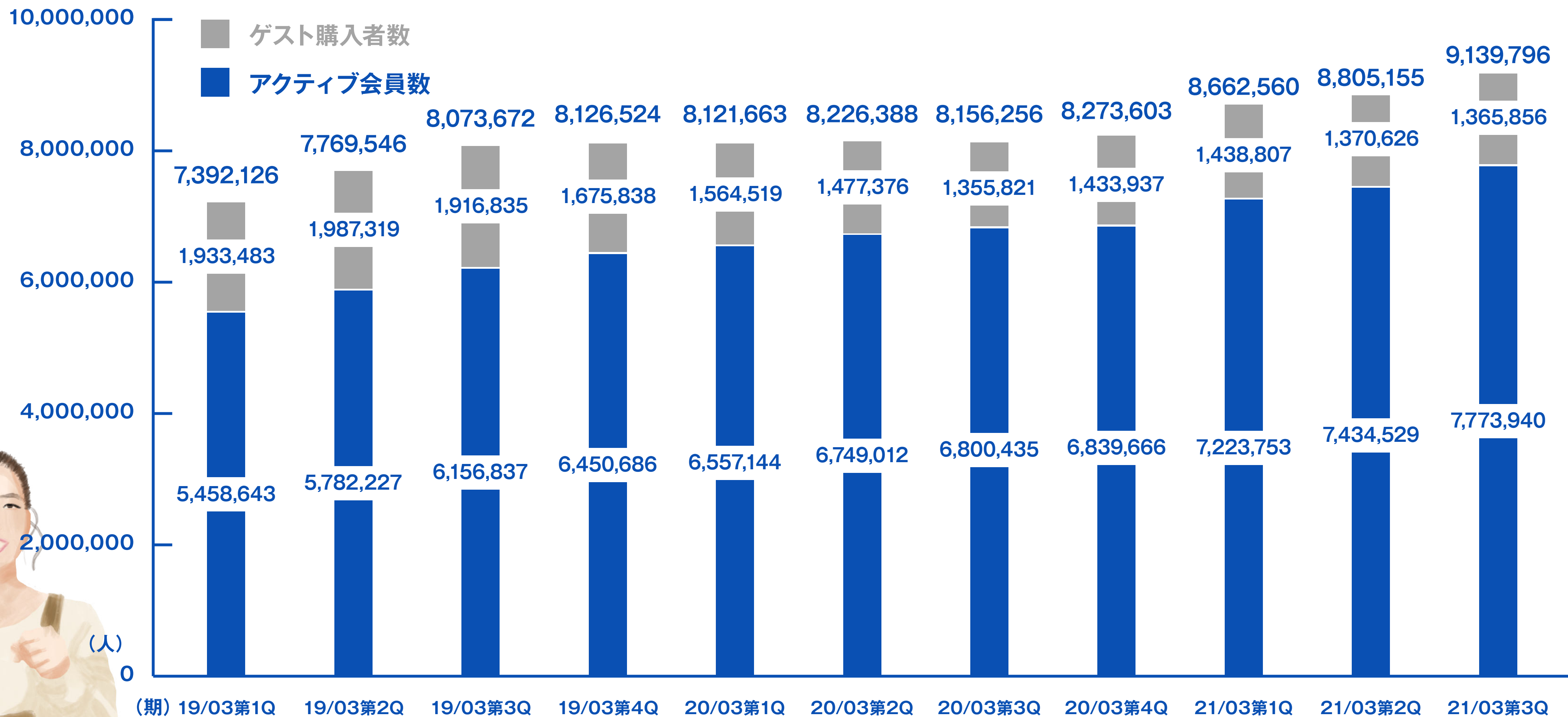
※ 営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

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

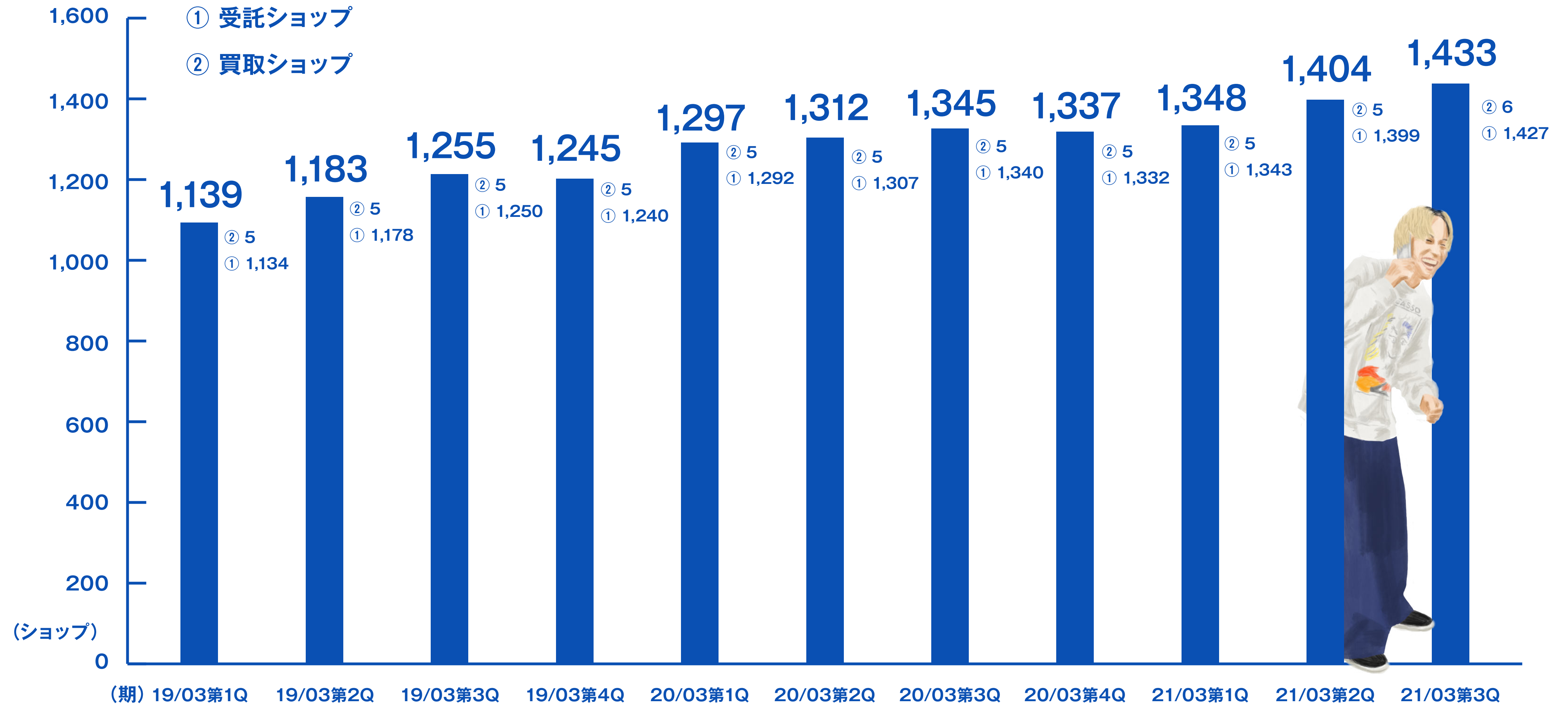
ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計

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)」および「ZOZOMAT (ゾゾマット)」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。

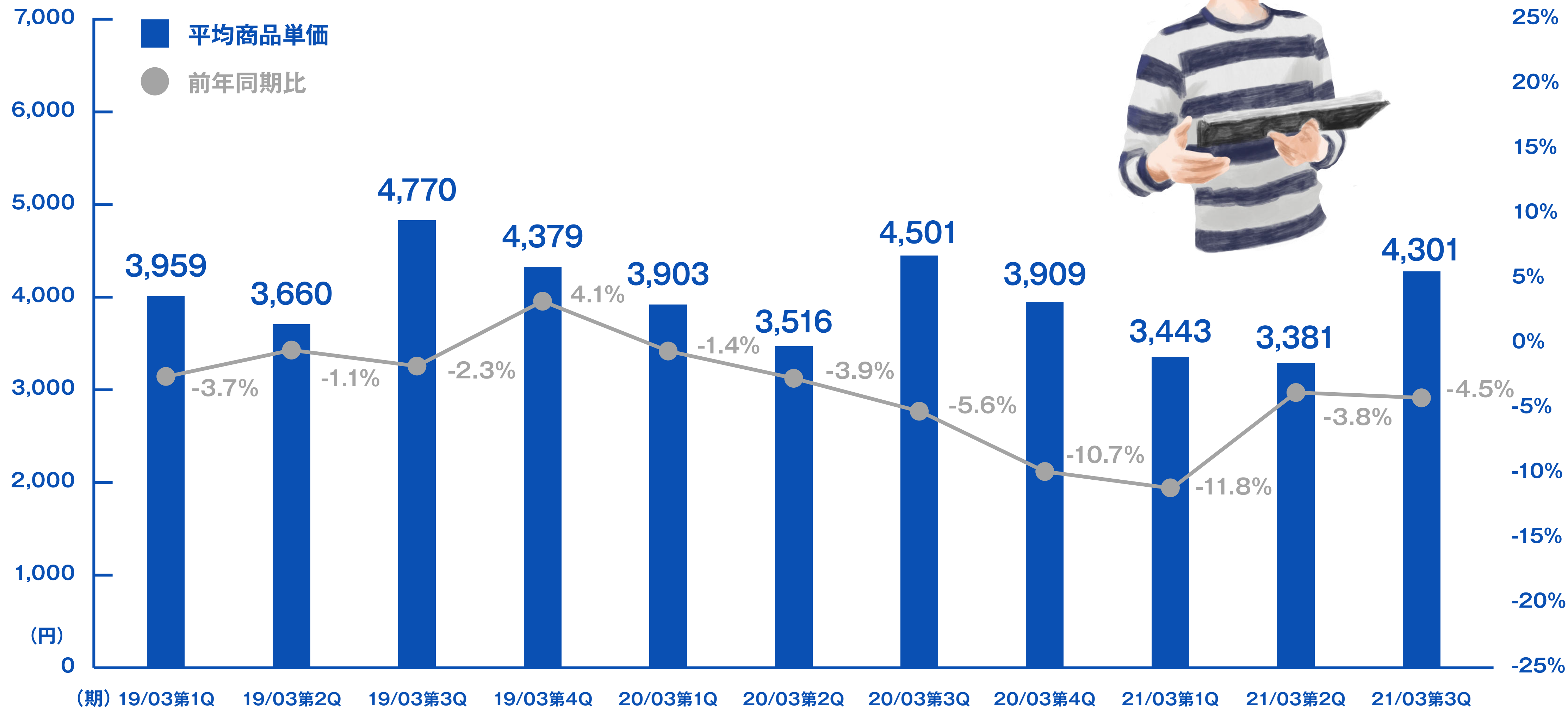
ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



※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。

平均商品単価の推移

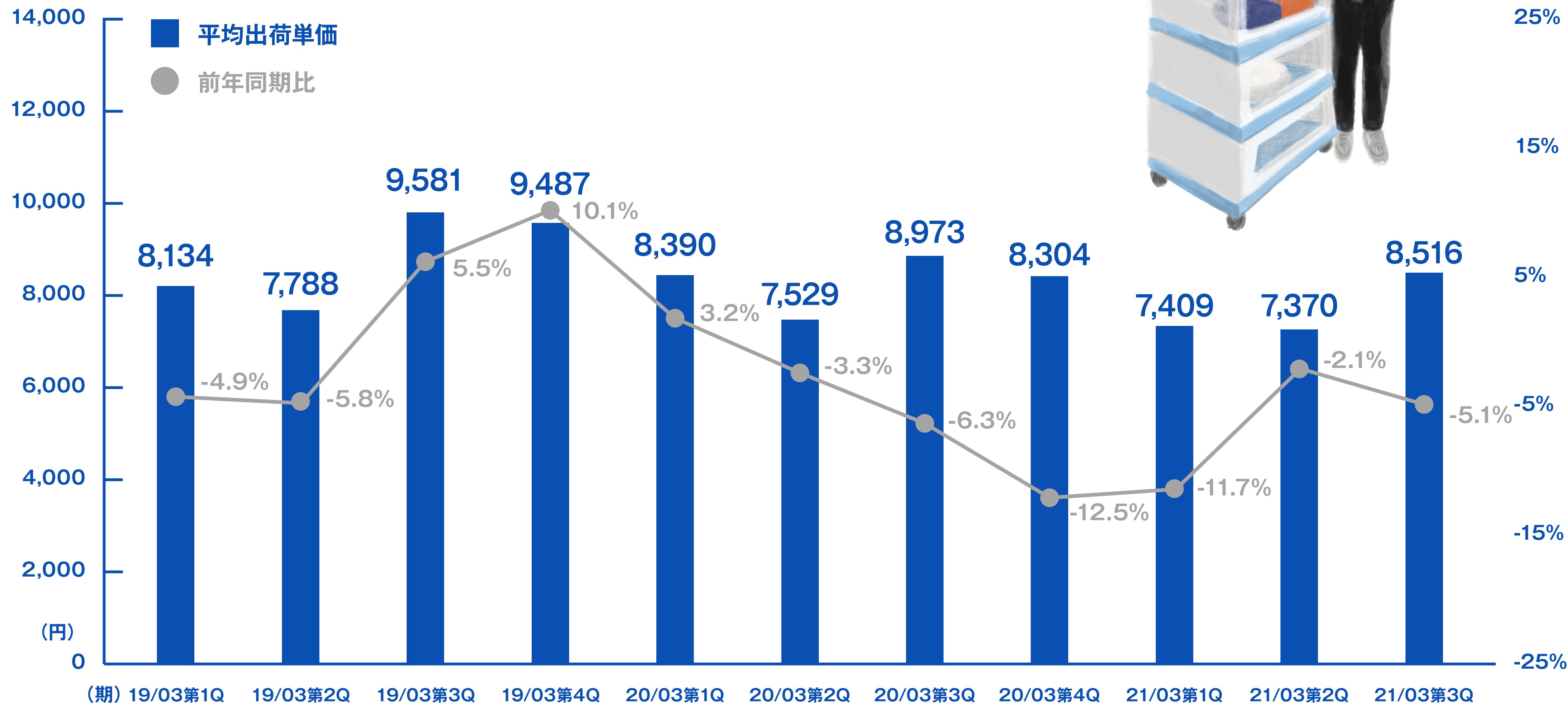
平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を同期間の出荷枚数で除すことにより算出(PB・MSPを含む)



※ZOZOTOWN事業・PB事業・MSP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(PB・MSPを含む)



※ZOZOTOWN事業・PB事業・MSP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。

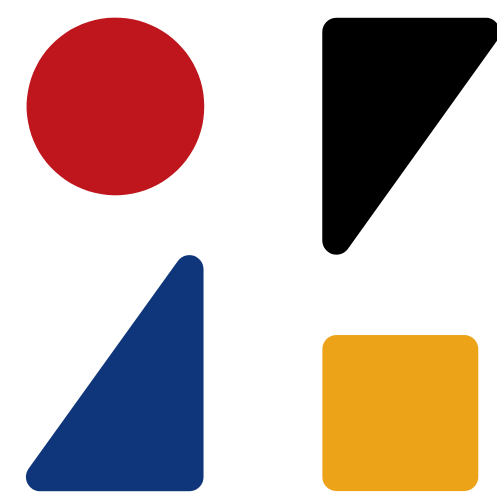
21/03期 通期連結業績予想・配当金

	21/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	4,090億円	18.5%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	4,020億円	16.5%
売上高	1,450億円	15.5%
営業利益	415億円	48.8%
営業利益率	10.3%	—
経常利益	416億円	50.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	285億円	51.6%
1株当たり当期純利益	93.3円	—
1株当たり配当金 (予定)	38円	—



※2021年1月29日付で「2021年3月期通期連結業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記計画値は修正後の数値となります。

※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。

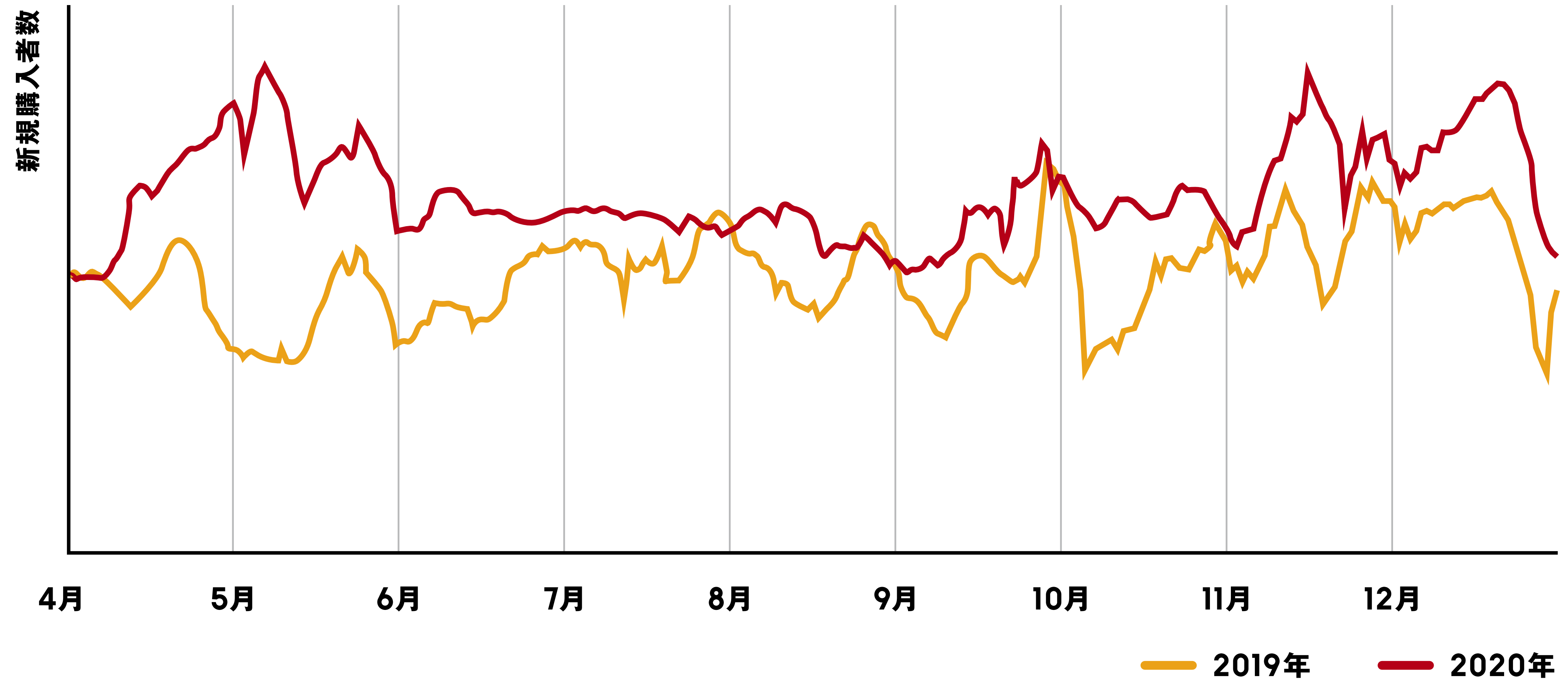


ZOZO

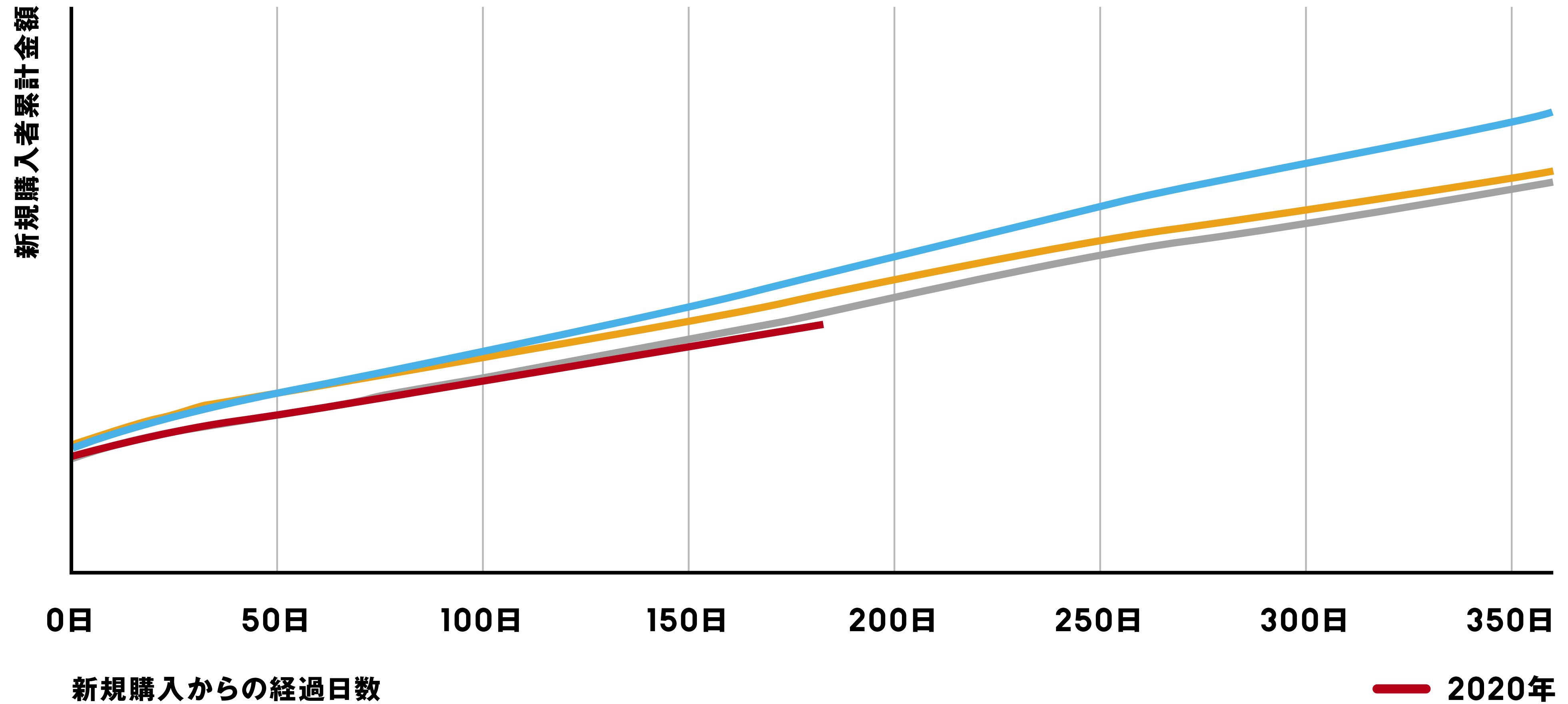
緊急事態宣言の影響

- 商材** リアル店舗から在庫が寄ってきている。
ZOZOBASEのキャパシティは問題なし。
- 需要** 2020年から続くデジタルシフトが継続すると予測。
- 働き方** 2020年4月から実施している働き方を継続。
オフィス：フルリモート
物流倉庫、カスタマー：各種の感染対策を徹底して運用

新規購入者の伸びが継続



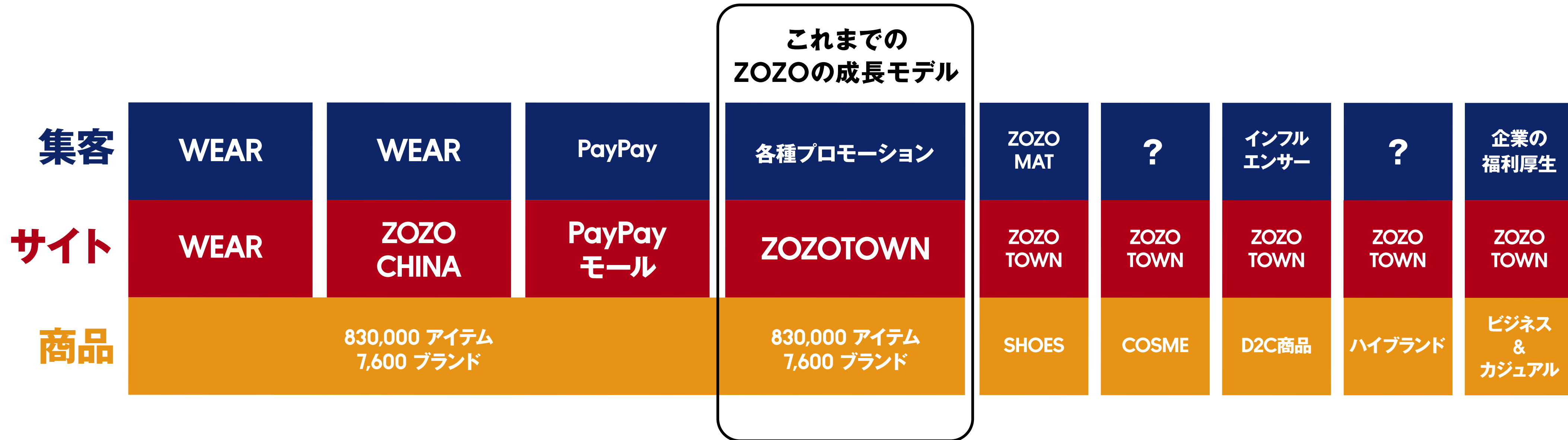
新規購入者のリピート傾向は例年通り



各サービスの進捗状況

売場拡張

商材拡張

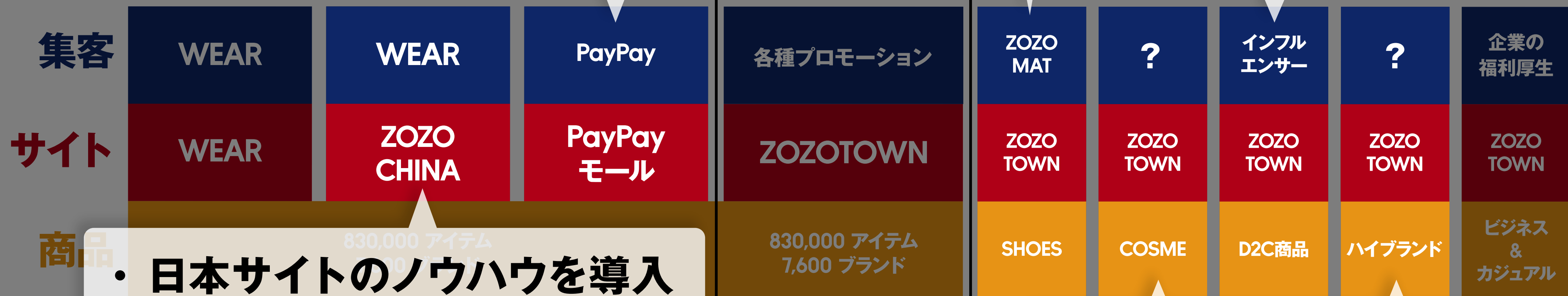


各サービスの進捗状況

下期からのZHDによる
プロモーション積極投資
により再び上昇気流

- 測定者数:130万人突破
- 対応アイテム数:2,000型以上
- シューズカテゴリの30%以上の
売上を確保

2021年度春夏、新たに
著名インフルエンサー参加



- 日本サイトのノウハウを導入
- アプリDL促進中

2021年3月オープン

70以上のラグジュアリーブランドが出店決定

公式単独店舗としてのモール出店は日本初も。

3月にZOZOTOWN内にラグジュアリーゾーンをオープン

一部抜粋

Chloé

DRIES VAN NOTEN

kolor /
BEACON

JUNYA WATANABE
COMME des GARÇONS
MAN

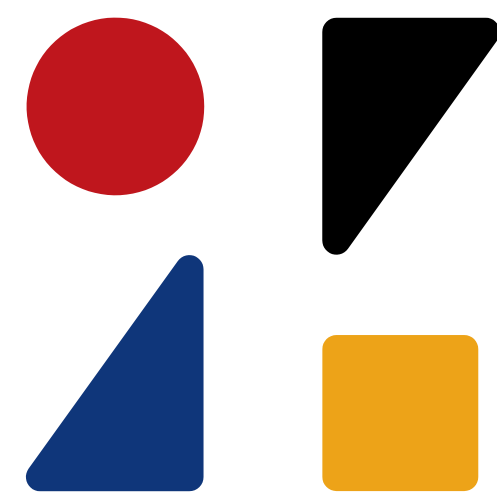
JWANDERSON

MONTBLANC 

RAF SIMONS

TAKAHIROMIYASHITA
TheSoloist.

THOM BROWNE.
NEW YORK



ZOZO

ZOZOCOSME

3月18日サービス開始予定

ZOZOTOWNはZ世代・ミレニアル世代を中心とした 会員構成で、高いエンゲージメントを有する

会員平均年齢

34歳

会員男女比率

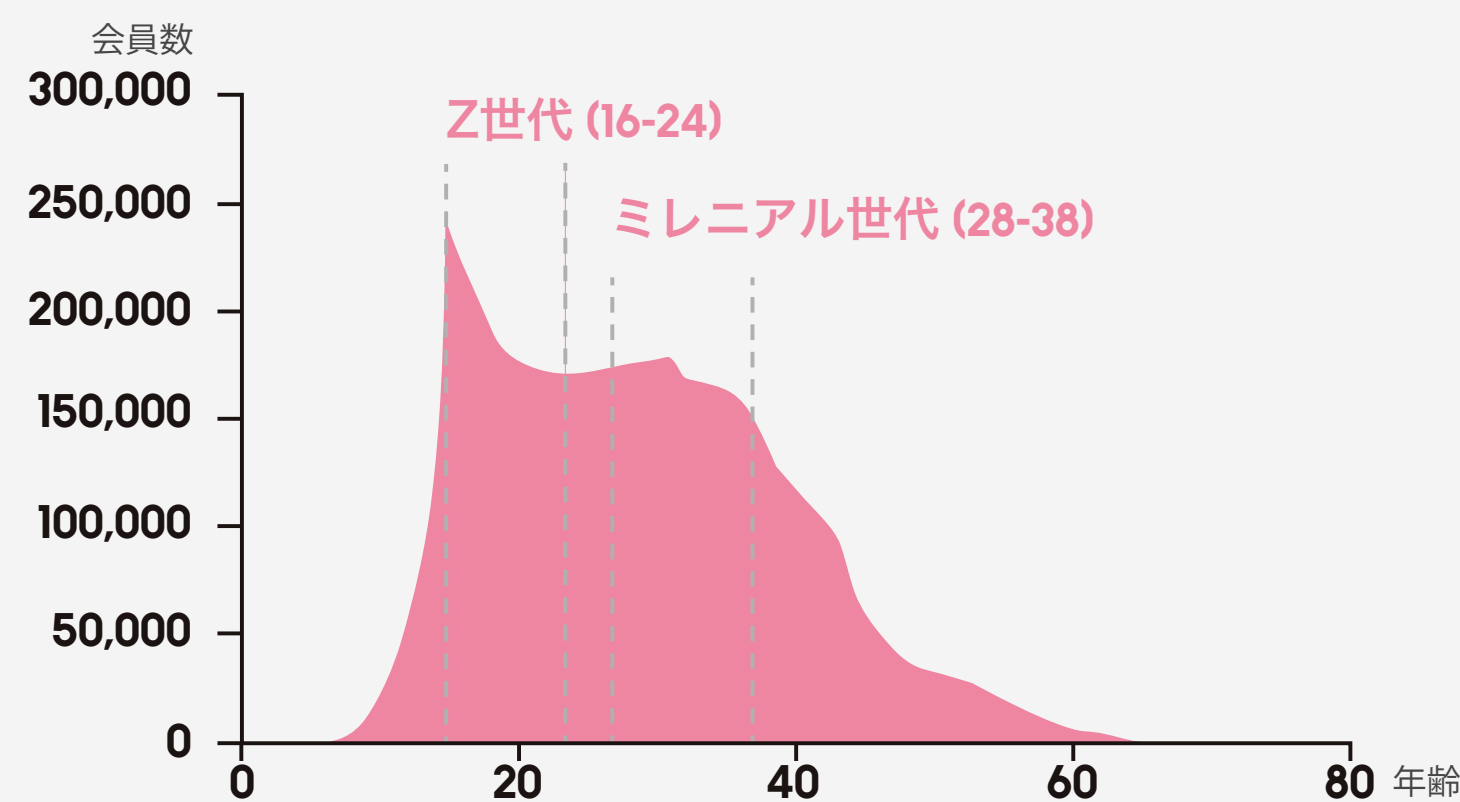
30%
男性

70%
女性

平均年間購入金額

43,809円
(平均出荷単価：7,897円)

会員ボリューム層



世代別購入率

	新規購入率	リピート購入率
Z世代 16 - 24歳	38%	78%
ミレニアル世代 28 - 38歳	23%	78%

※ゲスト会員除く

ZOZOTOWN会員データ…アカウント登録済会員のみ。アカウントの無いゲスト購入者は対象外。世代別購入率…集計対象は2020年12月から過去1年の購入者。新規：新規購入者÷総購入者。リピート：期間中2回以上購入者÷総購入者。

500万人を超える女性アクティブ会員を擁し、 そのコスメ支出額は一般平均の2.2倍

ZOZOTOWNにおける 女性アクティブ会員※

533万人

上記の約半数を
F1層(20~34歳女性)が占める

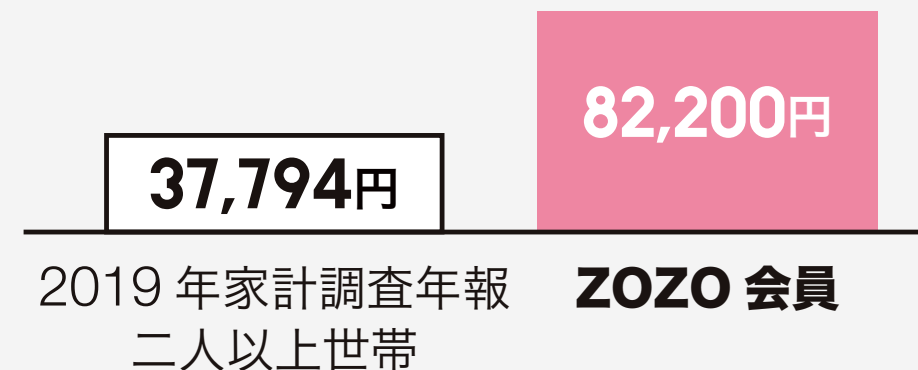
※コスメ購入者に限らない全体における女性アクティブ会員数。
女性アクティブ会員…年間購入が1回以上の会員。

女性アクティブ会員数の コスメ消費動向指標

コスメの平均年間支出

82,200円/年

一般平均の2.2倍



コスメECの利用経験率

73.7%

ECでのコスメ支出比率

36%

Source: 2020年8月実施 ZOZOTOWN 会員向けコスメ利用状況調査 (N=4,823)

Note: 4,403名の女性票を対象に分析、年代別傾向をActive会員の構成比に基づきウェイトバックを行い算定。

ZOZOCOSME 3つの特徴

LINEUP

厳選された
500+
ブランド

豊富な商品ラインナップ

INNOVATION

コスメ対応UIへの
アップデート

ZOZOGLASSによる
新しいコスメ体験

TRAFFIC

国内アパレル通販No.1[※]
+
グループ横断での
送客支援

※出典：株式会社富士経済「通販・e-コマースビジネスの実態と今後 2020」
アパレル通販マーケットシェア 金額ベース 2019年実績

LINEUP

国内外から厳選された 500ブランド以上が参加

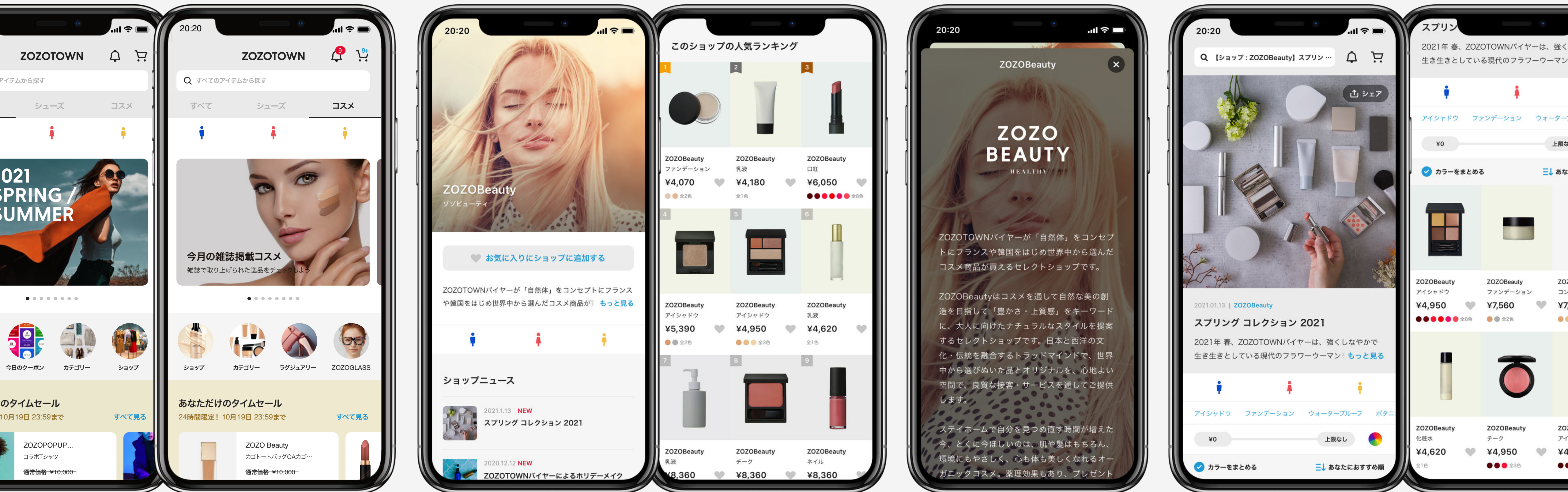
3月にはコスメカンファレンスの開催を予定しております。

ブランドラインナップの詳細に加え、

アンバサダー・プロモ計画・UI/UX等についてご紹介する予定です。

INNOVATION

コスメに最適化されたUIへのアップデート



ZOZOTOWN、Cosme Top

Shop Top

Concept

Shop News

INNOVATION

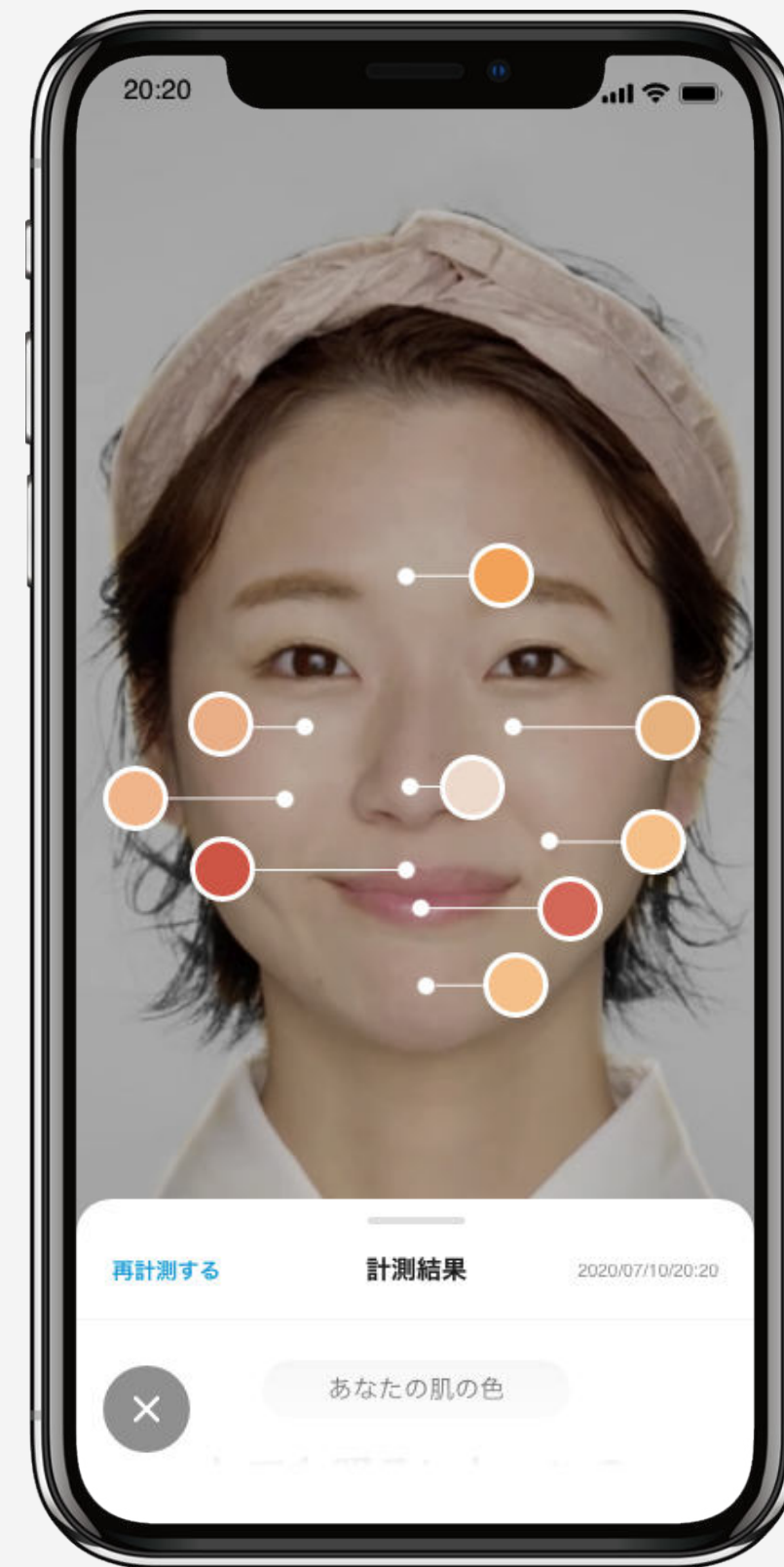
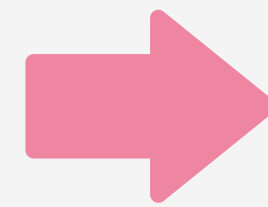
ZOZOGLASS

肌の色がわかる。
わたしのコスメが見つかる。

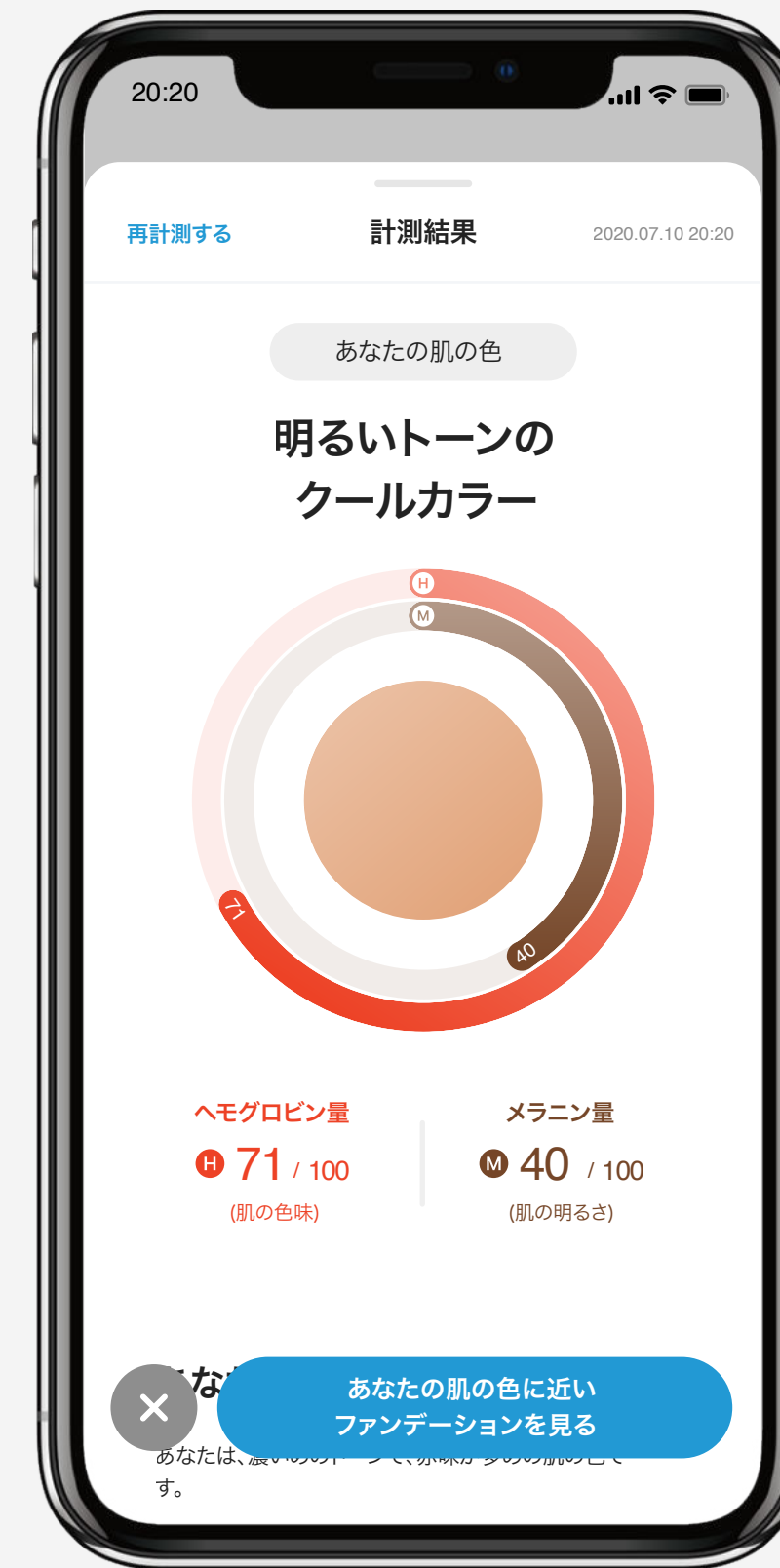
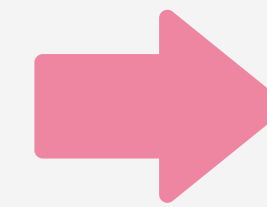
ZOZOGLASS 計測フロー



顔計測



肌の色計測結果



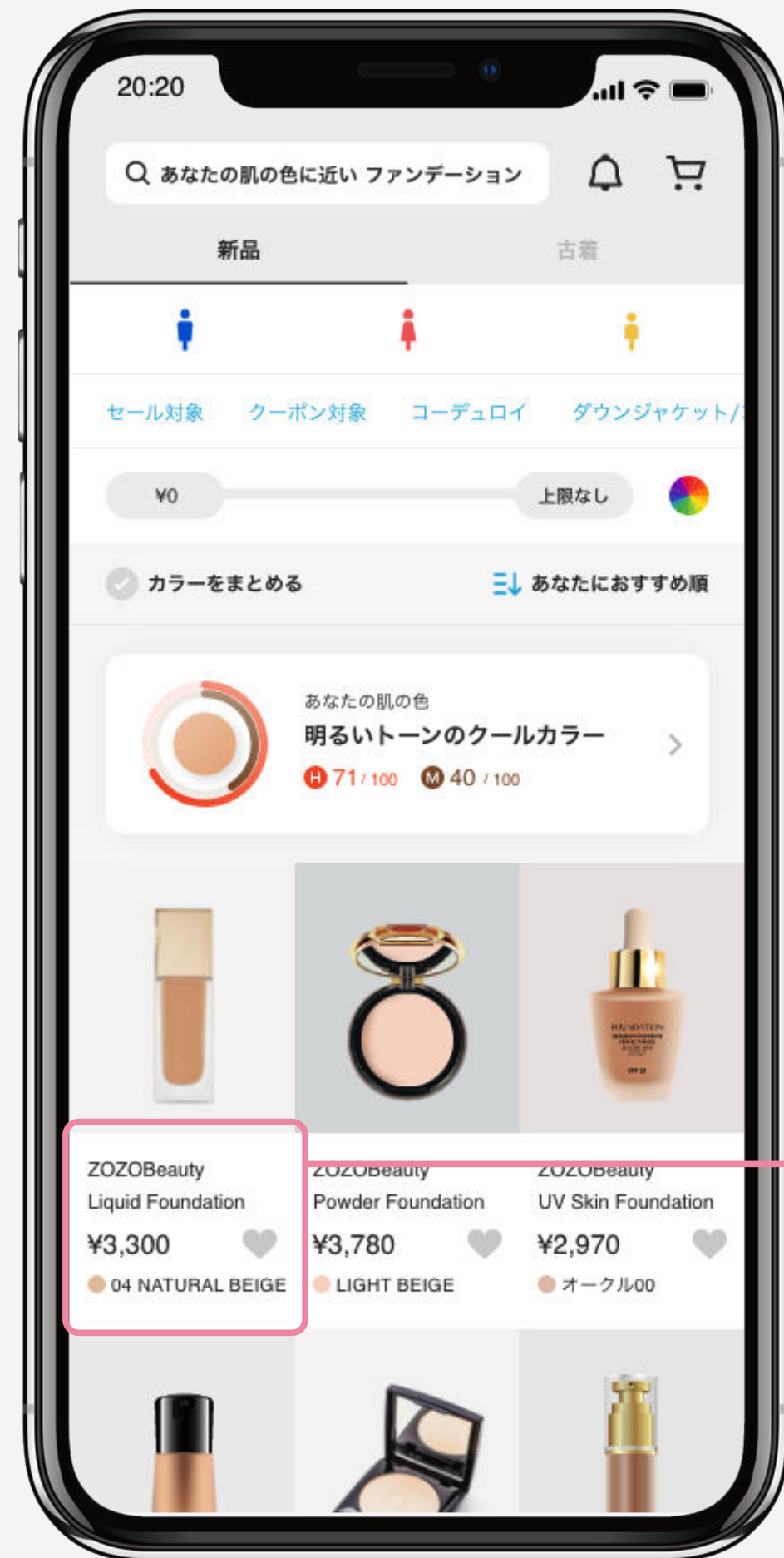
メラニン、ヘモグロビンの検出



パーソナルカラー診断

ZOZOGLASSによる ファンデーション購入の アシスト機能

計測された肌の色から最も近いファンデーションカラーを提示。
ネットでも自分の肌の色にあうベースメイクを購入することが可能に。



商品一覧

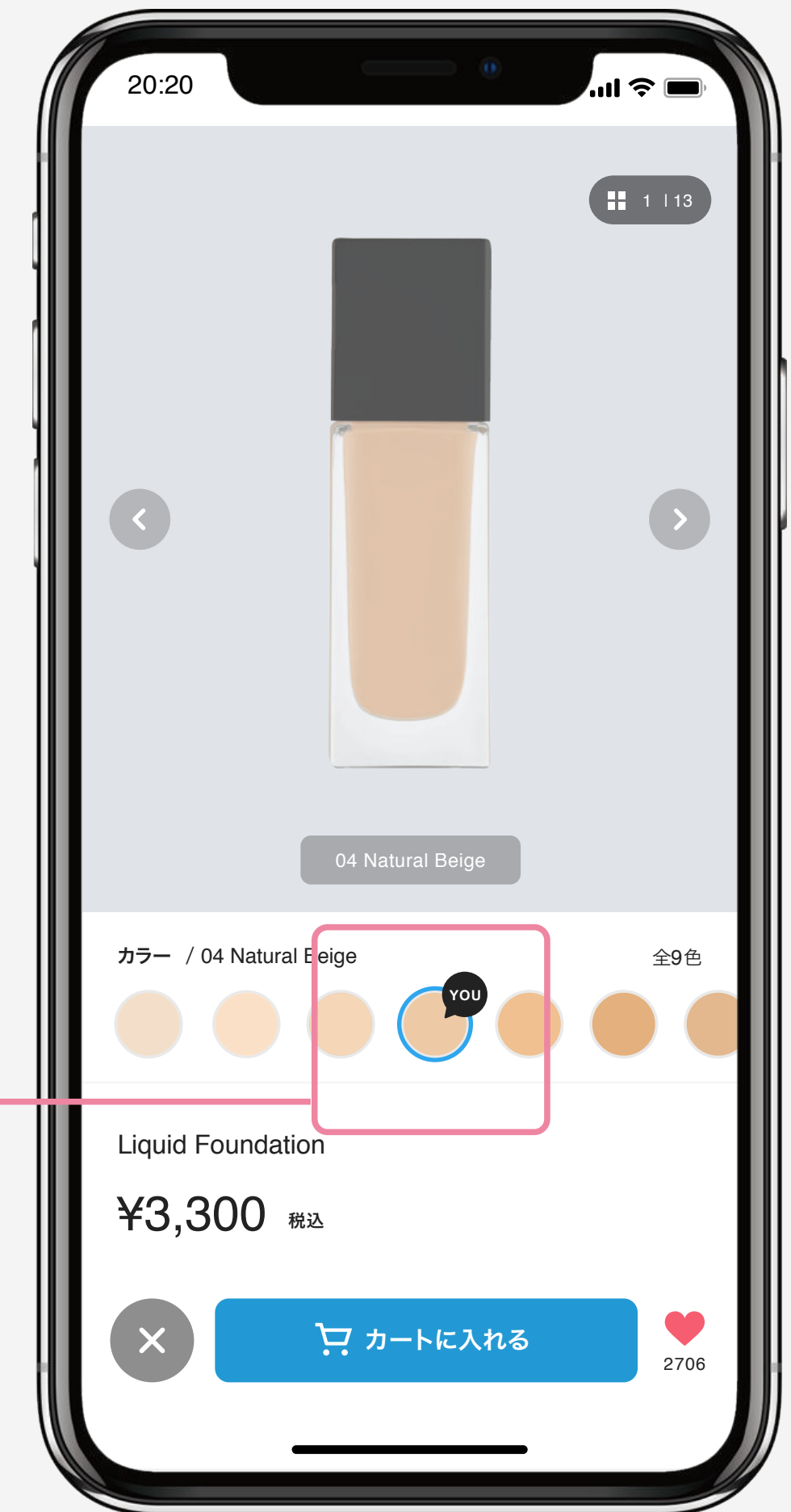
ZOZOBeauty
Liquid Foundation

¥3,300

04 NATURAL BEIGE

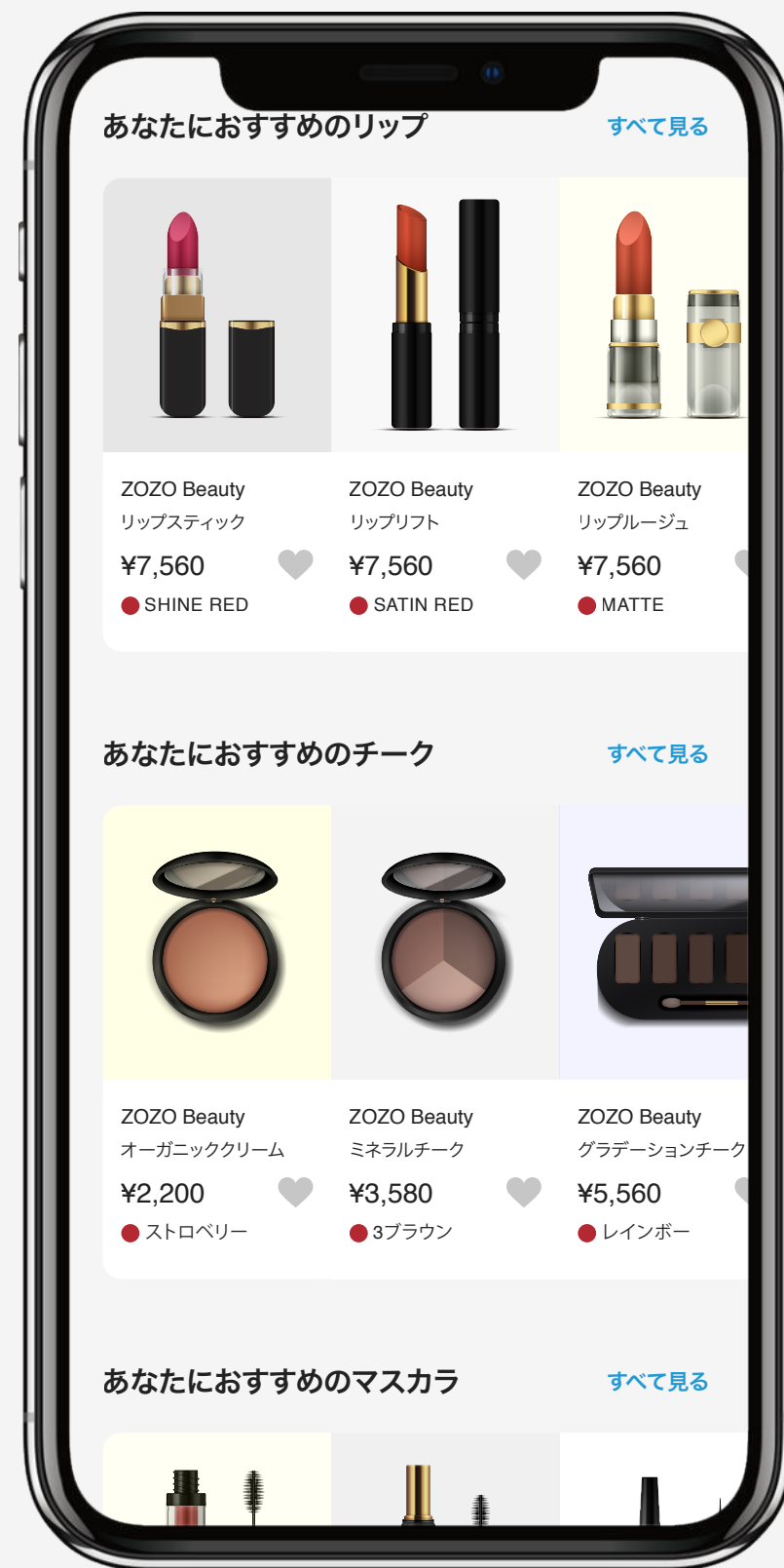
eige

YOU

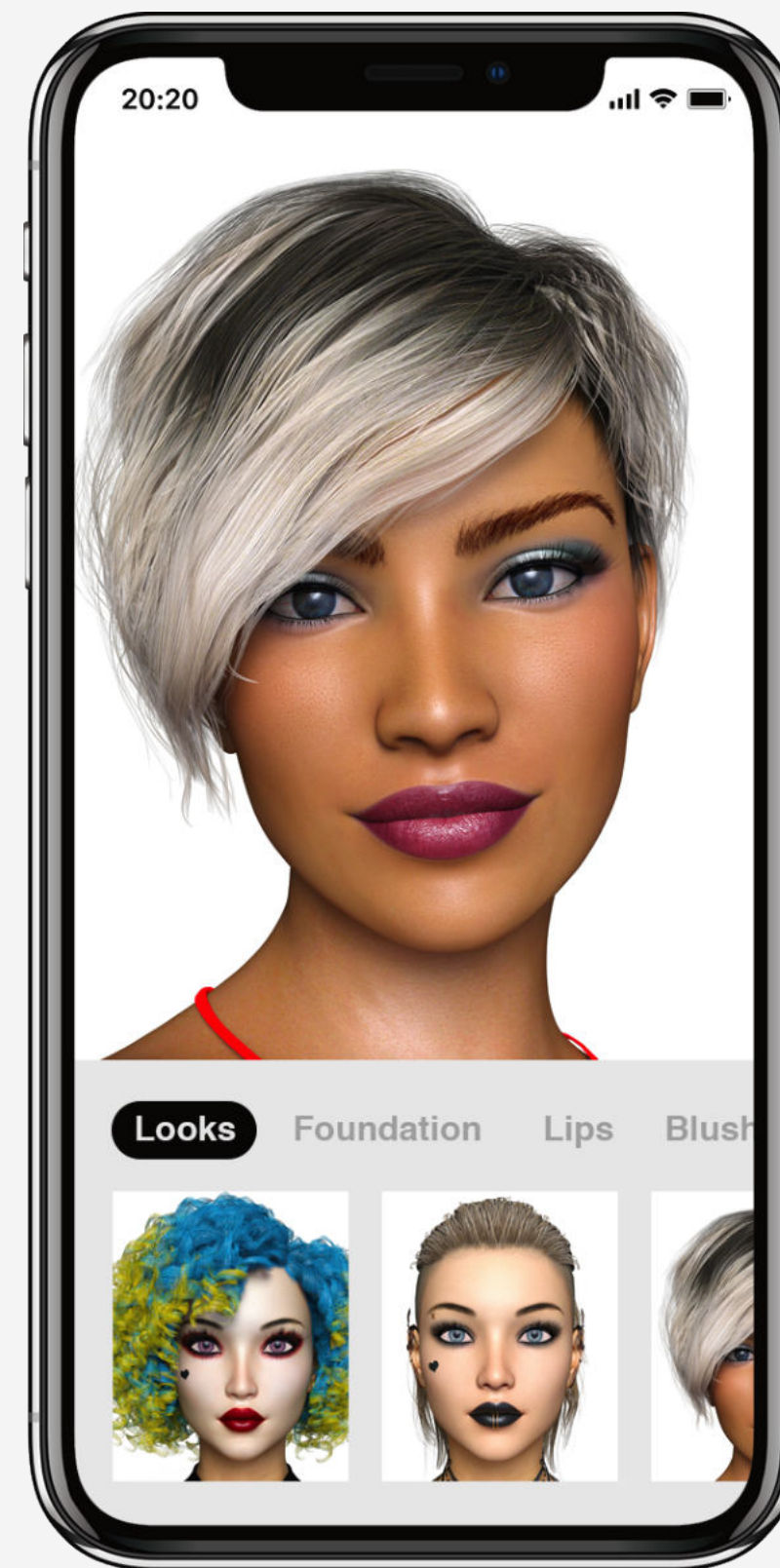


商品詳細

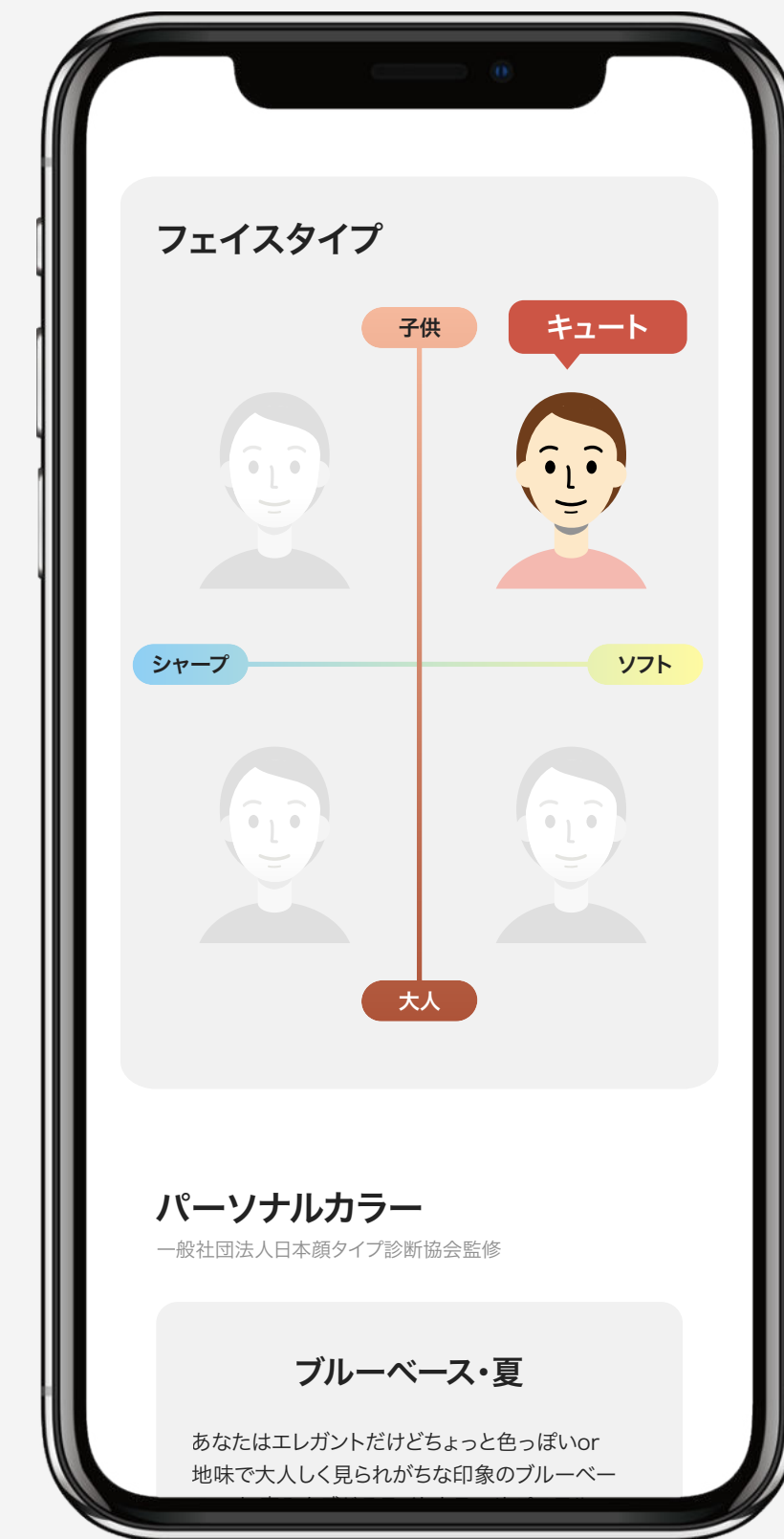
今後の機能の広がり



リップ、チーク等の
商品リコメン



ARメイク



フェイスタイプ診断

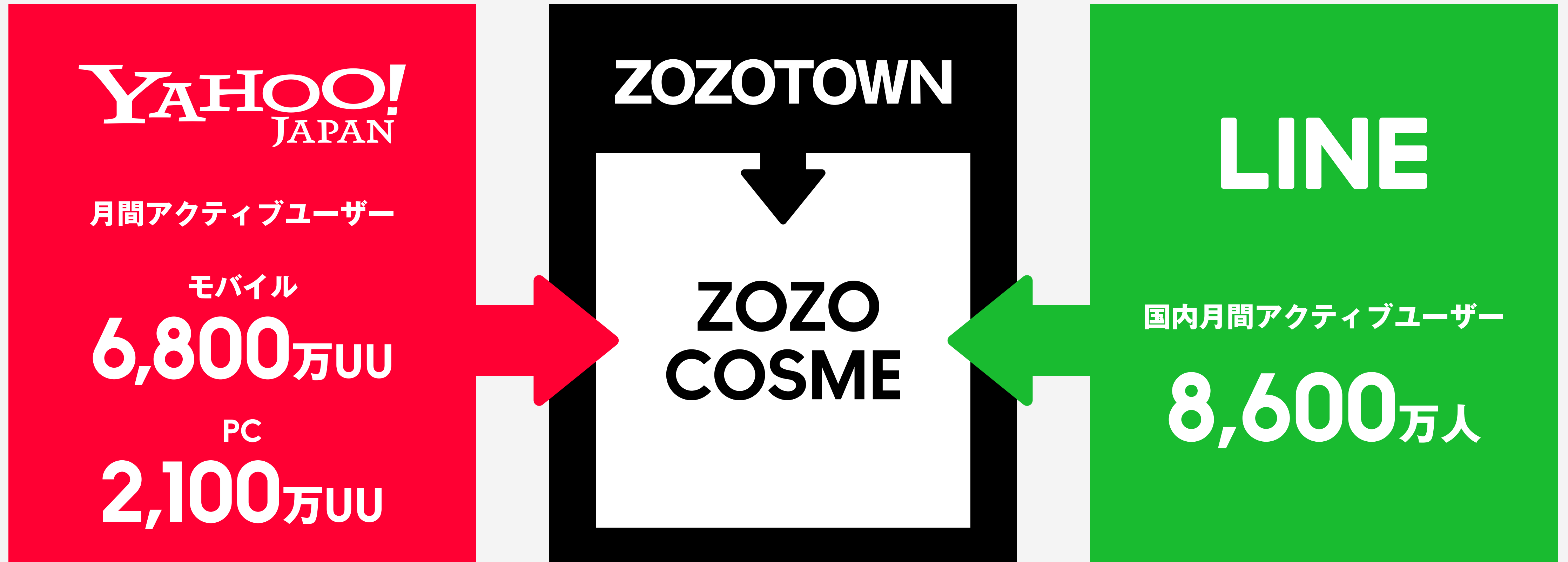
本日、1月29日より配送予約受付開始

ZOZOGLASS

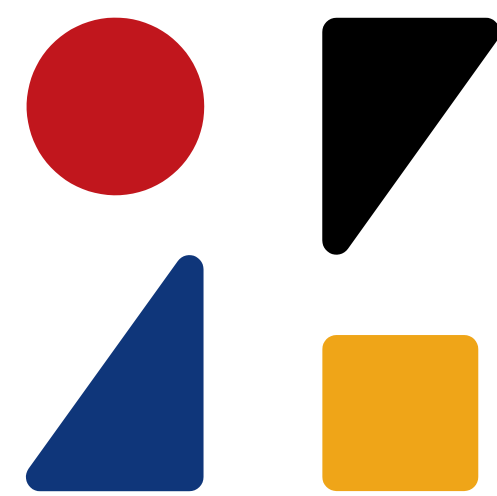
- ・無料にて配送予約のお申し込みが可能です。
- ・3月18日以降に順次配送の予定です。
- ・詳しいお申込条件についてはZOZOTOWN内の予約受付ページをご確認ください。

TRAFFIC

コスメと親和性の高いZOZOユーザーに加え、グループ横断で集客も検討中



ZOZOCOSME



ZOZO