

2018年3月期 第2四半期決算説明会
決算説明会 Q&A 集

【PB（プライベートブランド）について】

- Q. PBのローンチに至るまでの課題や時間を要した理由は？
- A. 中途半端なものや既に存在するものは作りたくないという想いがあり、これらを実現できるようなPBを展開する上でどういったことが必要であるのかの調査と、またその調査による発見課題を技術的・科学的に解決するための研究開発に時間を要しました。
- Q. PB海外展開に向けて2Qにも既に費用が発生しているが、3Q以降のコストはどの位かかる予定か？また、海外のブランディング・マーケティングの具体的な内容はどんなものか？
- A. 費用の具体的な用途はまだ申し上げられません。また、3Q以降もコストは発生しますが、期初計画への影響はないと考えております。ZOZOTOWN事業の広告宣伝費予算を圧縮するなどコストを吸収し、期初計画に影響を与えないよう努力をしております。
- Q. PBローンチは今期の予算に影響を与えないとのことだが、来年の海外ローンチが会社想定通りに推移した場合、来期以降はどの位売上や利益にインパクトがあるのか？プラスに作用するのかマイナスに作用するのか？イメージ的には垂直立ち上げの印象だが、数年スパンでの収益インパクトを教えてください。
- A. まだお話できることはありませんが、1点追加するとすれば、大量の在庫を抱えるようなリスクを負う事業モデルではございません。
- Q. 想定以上にPB事業が成功した場合/しなかった場合、どのような経営判断をするのか？
- A. 我々の作るPBプロダクトは、テクノロジーを活用し、世界共通課題を解決するような商品となり、仮に成功した場合は、世界中のアパレル企業を超えていけるような規模感で展開できるようになると思われます。一方、失敗したとしても、極力痛みのないような撤退方法を考えてまいります。
- Q. 認知度が上がるまではコストが先行するのか、もしくはコストと収入が均衡して推移するような収益にボラティリティを与えるものではないのか？どちらの方向性で考えれば良いか？
- A. 事業を進めながら方向性を決めていきたいと考えております。いずれにしてもリスクを最低限に抑えるような事業展開を行うつもりです。
- Q. スタートトゥデイが今のインフラを使ってPBを進める優位性と、ファッション業界の中で解決したい課題は何か？
- A. 現在ZOZOTOWNはファッションが好きな方約600万人にご利用いただいておりますが、日本の総人口が1億人以上いる中ではまだまだ我々のサービス提供は限定的であると言えます。一方で、ファッションにあまり興味がない方からお話を伺うと、そこには根源的な課題があることもわかってまいりました。ファッションがあまり好きではない方、ファッションに興味をお持ちでない方に対しても、今回のPBプロダクトを使ってその課題を解決することが我々の役目であると考えております。ファッション業界が抱える世界共通の課題を科学や技術の力で解決し、ファッションが好きな方を増やすための大きな課題解決プロジェクトになると考えていただければと思います。



Q. PB 商品は日本で製造するのか？

A. 世界中の良い工場と提携して作っていく予定です。ただし工場にとっても初めて作るようなアイテムになるので、工場は慎重に選んでまいります。

【商品取扱高について】

Q. 受託ショップの取扱高成長率が1Qよりも下がった要因は何か？

A. 新規出店ショップがもたらす売上効果が一巡したことが主な要因です。

【ZOZOUSSED について】

Q. ZOZOUSSED の成長が弱い印象だが背景は？

A. ZOZOUSSED の倉庫の効率化を図るためプロセスを含めて大きく改善を行っております。そのため買取アイテムの点数が減少しており、それに従い売上も低下しております。今後改善される予定ですので期初計画も据え置きとしております。

【ツケ払いについて】

Q. ツケ払いサービスを無料で既存会員に提供しているとのことだが、具体的な数字へのインパクトは？

A. 決済構成比をお伝えることはできませんが、今回の施策によるツケ払い手数料からの本来の収入相当額はおよそ2.4億円となっております。

【配送料について】

Q. 11月1日より送料一律200円に変更するとのことだが、競争環境を考えた際の何か懸念はないか。

A. 送料自由化した結果を見て驚いたのが、利用頻度が高いユーザーほど送料をお支払いいただいている傾向があることで、ZOZOTOWNにはすばらしいファンの方がいらっしゃるということが分かりました。購入金額にかかわらず一律200円というのは競争面では不利になるかもしれませんが、我々の企業姿勢を応援していただける熱心なファンの方が離れず利用してくれるのではと考えているため、特に危機感を持っておりません。

一方、他のECサイトの送料と比較すると200円という金額は決して高くないため、ZOZOTOWNを初めて利用する方にとってもポジティブなインパクトがあるのではないかと考えております。

【その他】

Q. ZOZO 販売員の募集について。AI やビッグデータを用いればトレンドやコーディネートデータは容易に出せるとも思われるが、あえて販売員を活用する背景は？

A. 販売員から提案頂くコーディネートデータは、AI 等を使って科学的に分析し研究を進め様々なことに活用する予定です。お客様にリアルタイムで商品推薦するなど様々な活用用途を検討しております。