

# 決算説明会資料

株式会社ZOZO 2024年3月期 第1四半期



株式会社ZOZO  
2024年3月期 第1四半期  
決算説明会資料

# ハイライト



CFO 柳澤です。今期は私からポイント解説をします。出身は東京都、趣味はマラソンと車と旅行とサウナです。





# 24/03期 1Qハイライト

外出機会増加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 1,319.2億円(前年同期比 3.1%)

商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 1,233.2億円 (同6.4%増)

全事業、概ね計画通りに進捗。ブランド各社の実店舗の売上が好調な中、ZOZOへの在庫供給は増加。

- 営業利益 158億円 (同10.8%増)

集客費用・販促費用が前年同期と比較して増加したものの商品取扱高・広告事業の成長に伴う粗利の増加、出荷単価上昇に伴う配送費用の減少により10%を超える増益。

## 事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：1,082.7億円 (前年同期比7.2%増)

受託販売／1,032.2億円 (同6.6%増) 買取・製造販売／12.1億円 (同24.7%増)

USED販売／38.3億円 (同17.5%増)

- Yahoo!ショッピング\* 商品取扱高：116.0億円 (同3.4%増)

- BtoB事業 商品取扱高：34.4億円 (同6.4%減)

- その他\* 商品取扱高：85.9億円

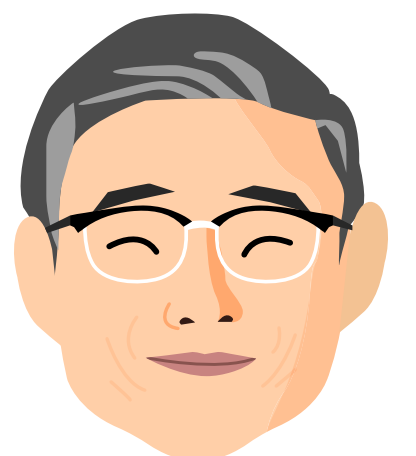
- 平均出荷単価 8,177円 (同6.2%増)、平均商品単価 3,726円 (同4.9%増)

- 広告事業 売上高：21億円 (同24.4%増)

※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 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・Yahoo!ショッピングにおける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 / ZOZOSUIT (有料販売分) の商品取扱高の合算値  
ZOZOオプション：Yahoo!ショッピングにおける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Yahoo!ショッピング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

商品取扱高は計画通り・営業利益は計画を上回りました。





# 24/03期 1Qハイライト

## 収益性

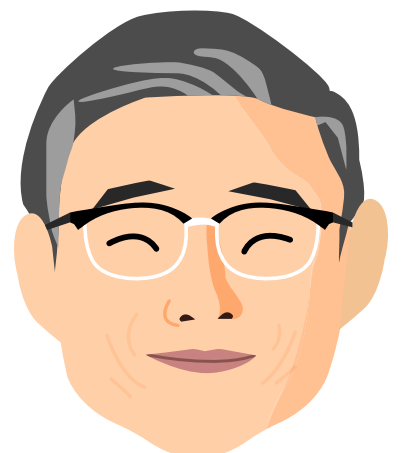
- 営業利益率（対商品取扱高）12.9%（前年同期実績 12.3%）
  - ・利益率改善要因：商品取扱高に対して粗利率の高いビジネスの構成比上昇に伴う粗利率の改善、  
広告事業の成長、出荷単価上昇に伴う荷造運賃費率の低減
  - ・利益率悪化要因：集客費用・ポイント等を利用した販促施策費用の増加

※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

- ZOZOMOで展開するショップスタッフの販売サポートツールFAANS、新たにアディダス ジャパン株式会社へ提供開始。  
ブランド自社ECと連携（2023年5月）
- 2023年6月28日開催の第25回定時株主総会の承認を受け、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行。  
取締役総数は11名（うち社外取締役は6名）となり、女性5名が選任。（2023年6月）
- 2023年6月28日付の役員人事にて、新たに4名が執行役員として就任（2023年6月）

社外取締役比率は過半数を超え、  
女性役員比率が45%になりました。





# ガバナンスの取り組み

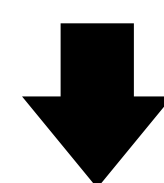
2023年6月28日付で、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行ならびに取締役・監査役の退任・新たに選任をいたしました。

## 監査役会設置会社



社外取締役比率: 37.5% (3/8)

女性役員比率: 18.1% (2/11) ※監査役含む



## 監査等委員会設置会社 (2023年6月28日以降)



社外取締役比率: 54.5% (6/11)

女性役員比率: 45.4% (5/11)



株式会社ZOZO  
2024年3月期 第1四半期  
決算説明会資料

# 業績



あだ名はこぼーんです。執行役員の清水さんに名付けてもらいました！最近子供が生まれ、育児奮闘中です。





# 24/03期 1Q連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/03期 1Q実績	24/03期 1Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	127,928	131,920	3.1%	580,800	22.7%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	115,948	123,327	6.4%	535,200	23.0%
売上高	42,590	45,871	7.7%	200,700	22.9%
売上総利益	40,341	43,044	6.7%	-	-
対商品取扱高比	34.8%	34.9%	0.1%	-	-
販管費	26,028	27,182	4.4%	-	-
対商品取扱高比	22.4%	22.0%	-0.4%	-	-
営業利益	14,312	15,862	10.8%	60,000	26.4%
対商品取扱高比	12.3%	12.9%	0.6%	11.2%	-
経常利益	14,296	15,943	11.5%	60,000	26.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,960	11,204	12.5%	42,000	26.7%

※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。



## 連結業績の概要（四半期毎）

（単位：百万円）

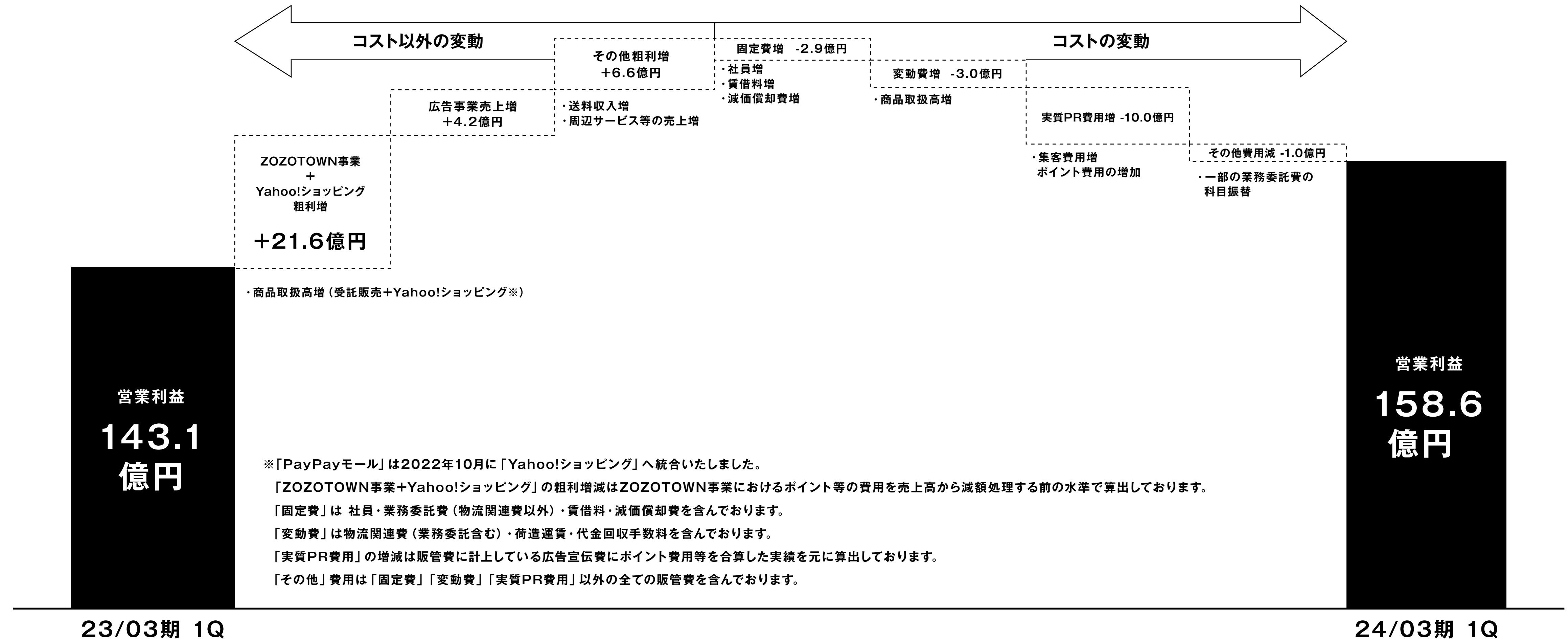
	23/03期				24/03期
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期
商品取扱高	127,928	123,210	155,358	137,820	131,920
商品取扱高 <small>（その他商品取扱高を除く）</small>	115,948	111,533	144,540	129,085	123,327
前年同期比	8.7%	9.0%	9.1%	7.0%	6.4%
売上高	42,590	41,176	52,699	46,956	45,871
販管費	26,028	25,667	31,328	31,895	27,182
前年同期比	7.0%	7.6%	5.6%	11.2%	4.4%
対商品取扱高比	22.4%	23.0%	21.7%	24.7%	22.0%
営業利益	14,312	12,897	17,425	11,785	15,862
前年同期比	13.7%	15.2%	16.3%	8.4%	10.8%
対商品取扱高比	12.3%	11.6%	12.1%	9.1%	12.9%

※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。





# 営業利益の増減分析（対前年同期比）



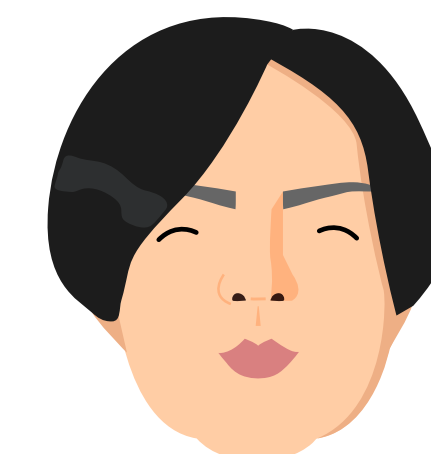


# 連結財政状態

(単位:百万円)

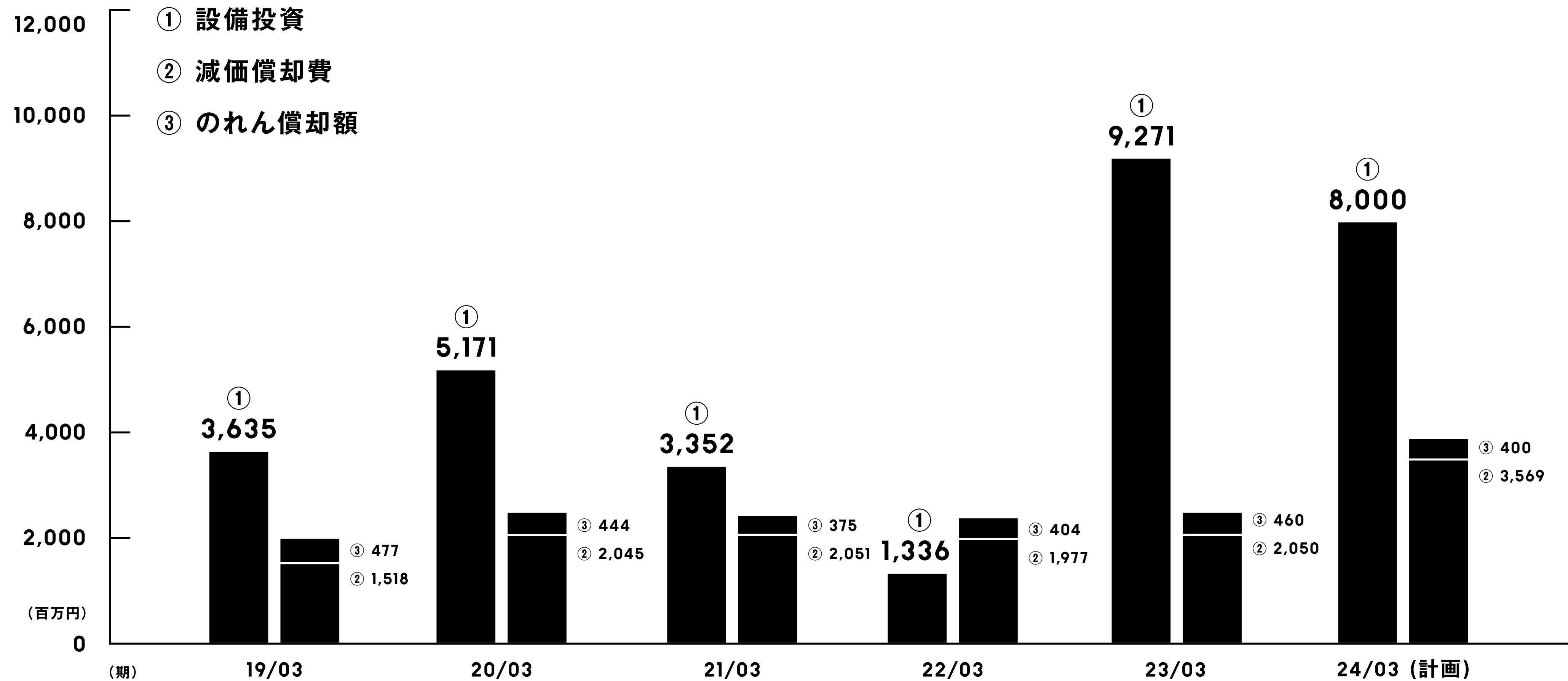
	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2023年6月30日)		前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2023年6月30日)
流動資産	123,493	111,860	流動負債	72,204	61,943
うち、現預金	69,126	54,861	うち、短期借入金	20,400	20,400
うち、商品及び製品	3,155	3,707	固定負債	6,844	7,116
固定資産	32,248	32,994	負債合計	79,048	69,060
有形固定資産	18,796	20,265	株主資本	76,771	75,702
無形固定資産	2,381	2,455	うち、自己株式	-44,558	-44,558
投資等	11,070	10,272	純資産合計	76,693	75,794
資産合計	155,742	144,854	負債・純資産合計	155,742	144,854

8月から稼働開始予定の新物流倉庫における投資が順調にすすみ、有形固定資産が増加しました。





# 設備投資の推移



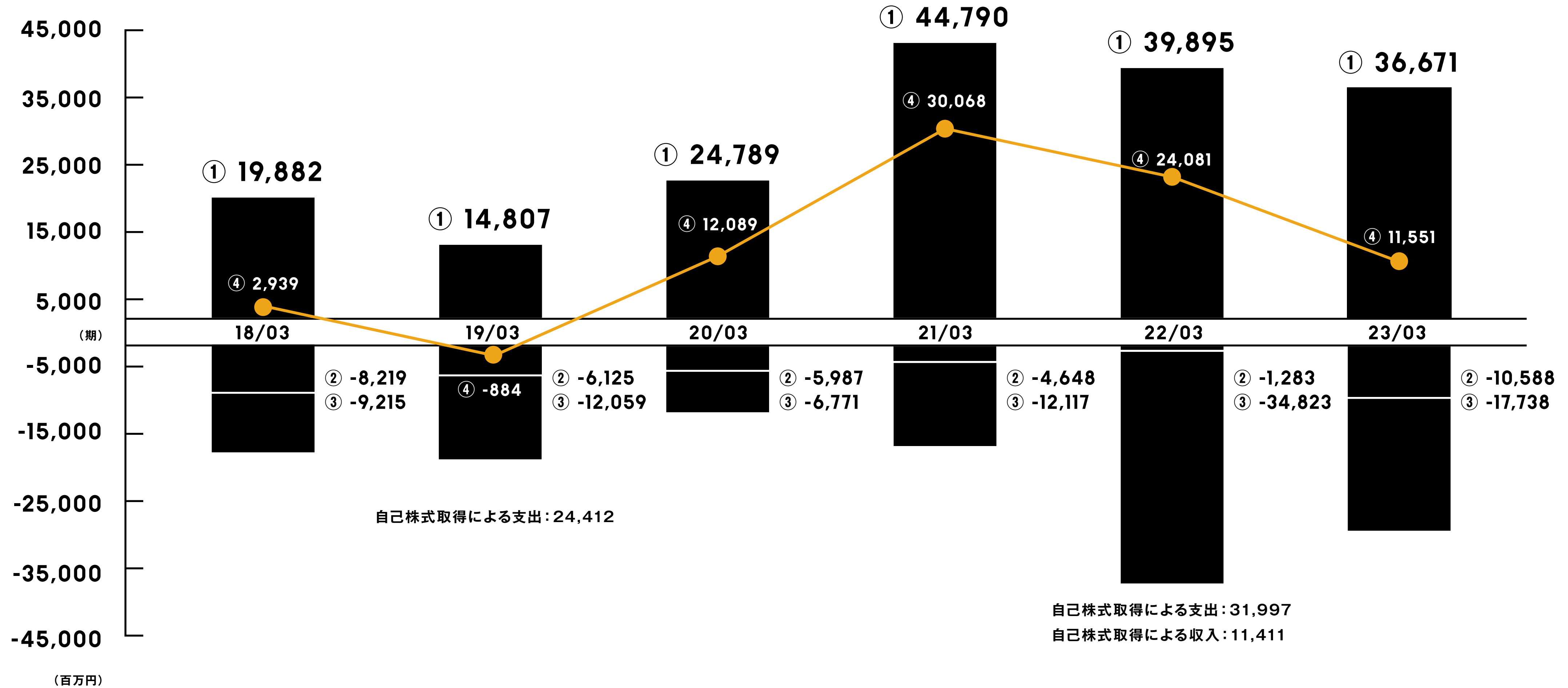
1Q終了時点では予定通りの設備投資が進んでいます。





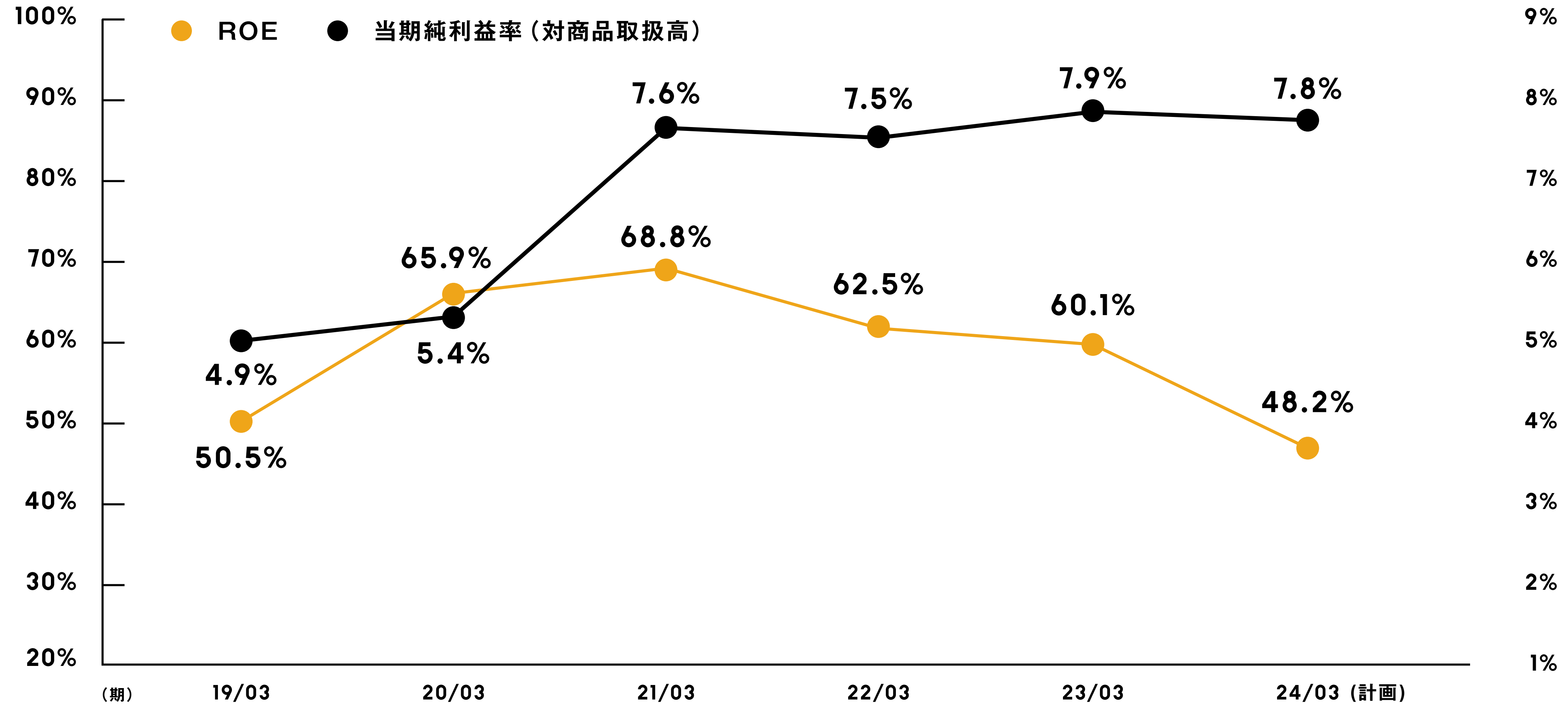
# 連結キャッシュ・フローの推移

- ① 営業活動によるキャッシュフロー
  - ② 投資活動によるキャッシュフロー
  - ③ 財務活動によるキャッシュフロー
  - ④ 実質フリーキャッシュフロー
- (① + ② - 配当金による支出)





# ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）

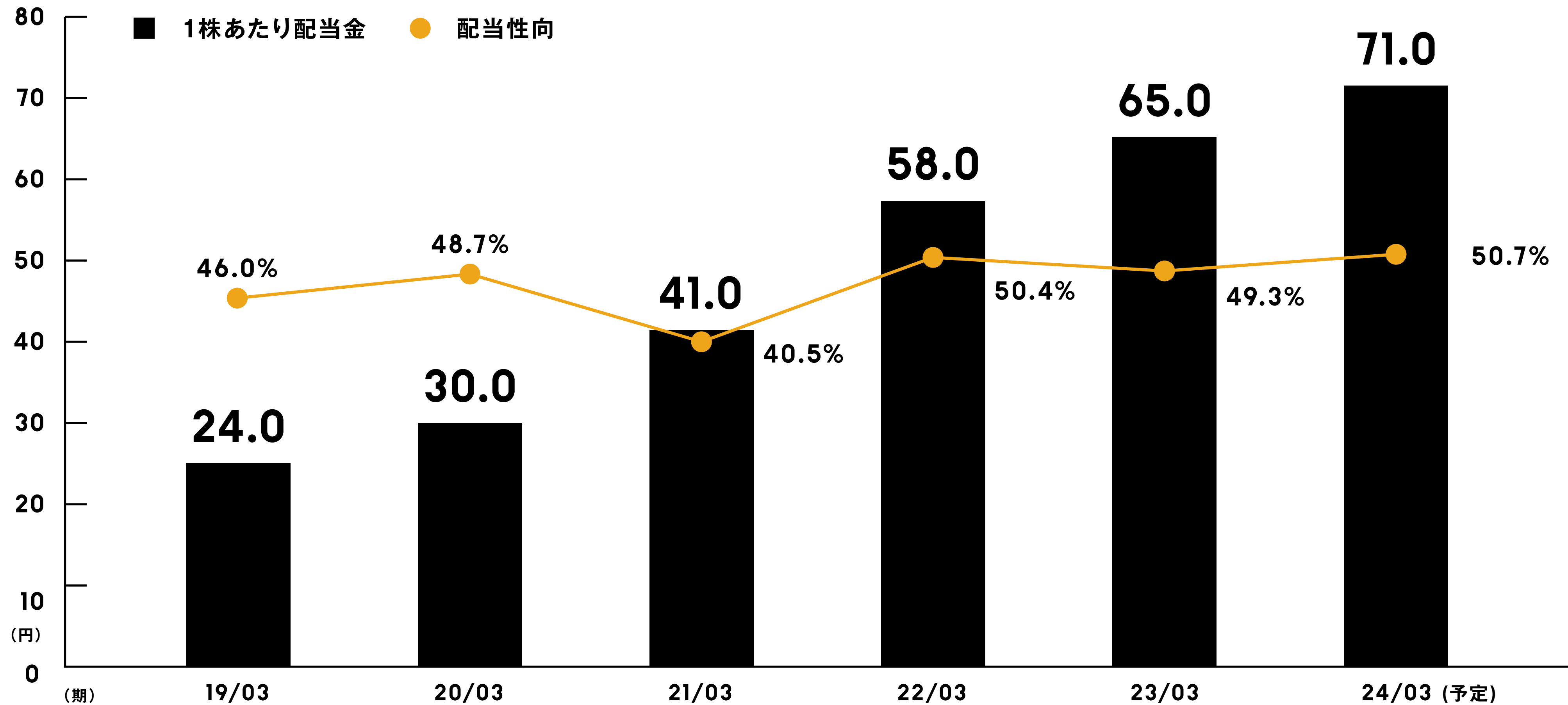


※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。





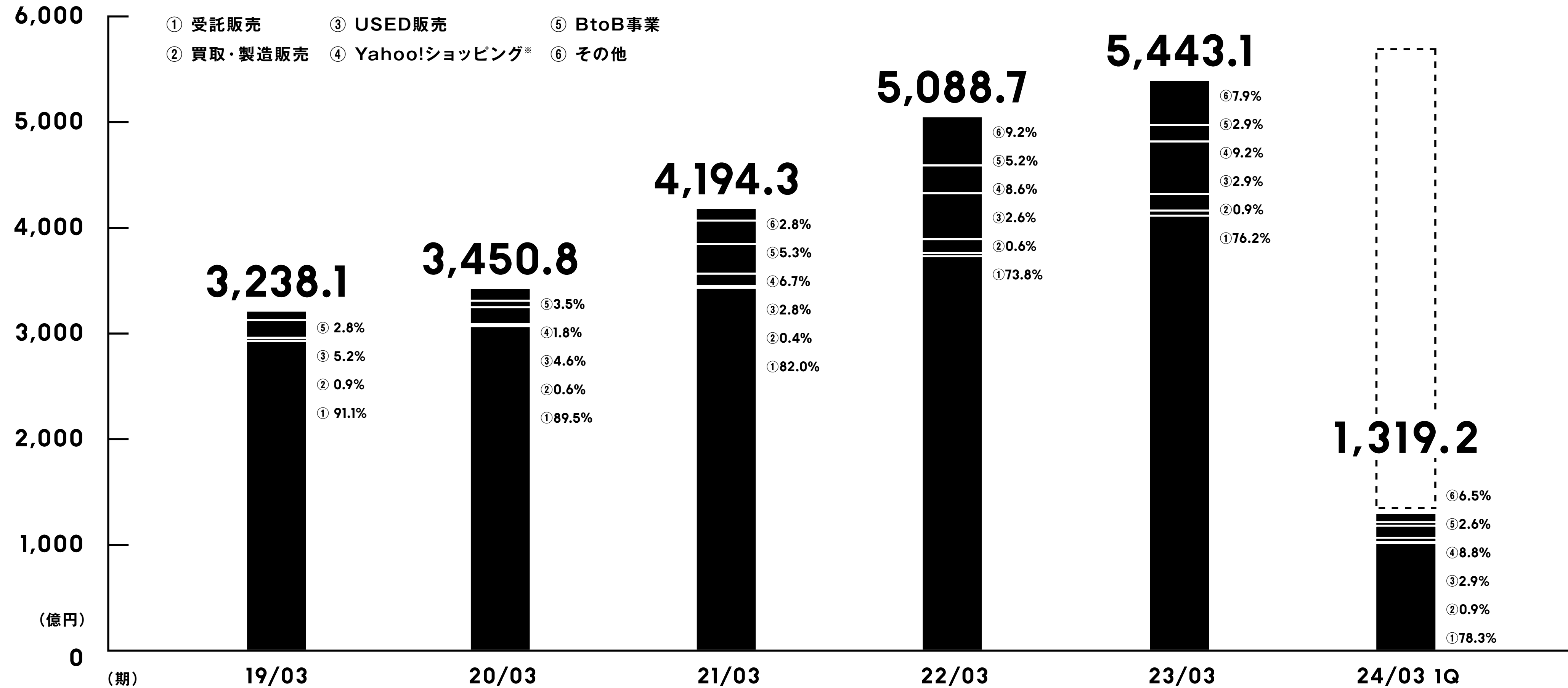
# 1株あたり配当金及び配当性向の推移





# 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: 3.5億円 商品取扱高に占める割合: 0.3%

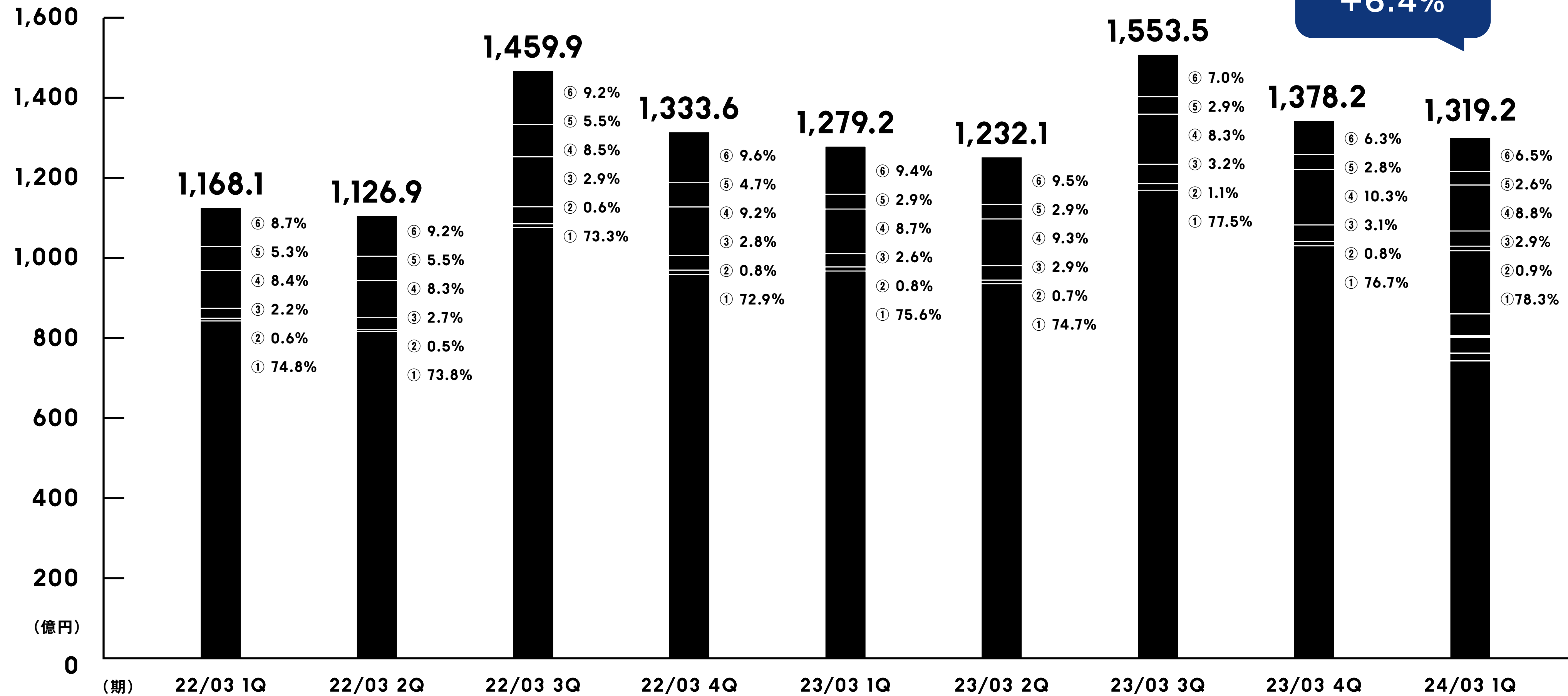


※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

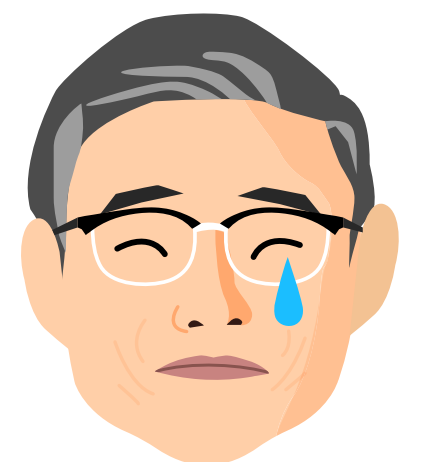


# 商品取扱高の推移（四半期）

- ① 受託販売      ③ USED販売      ⑤ BtoB事業
- ② 買取・製造販売      ④ Yahoo!ショッピング\*      ⑥ その他



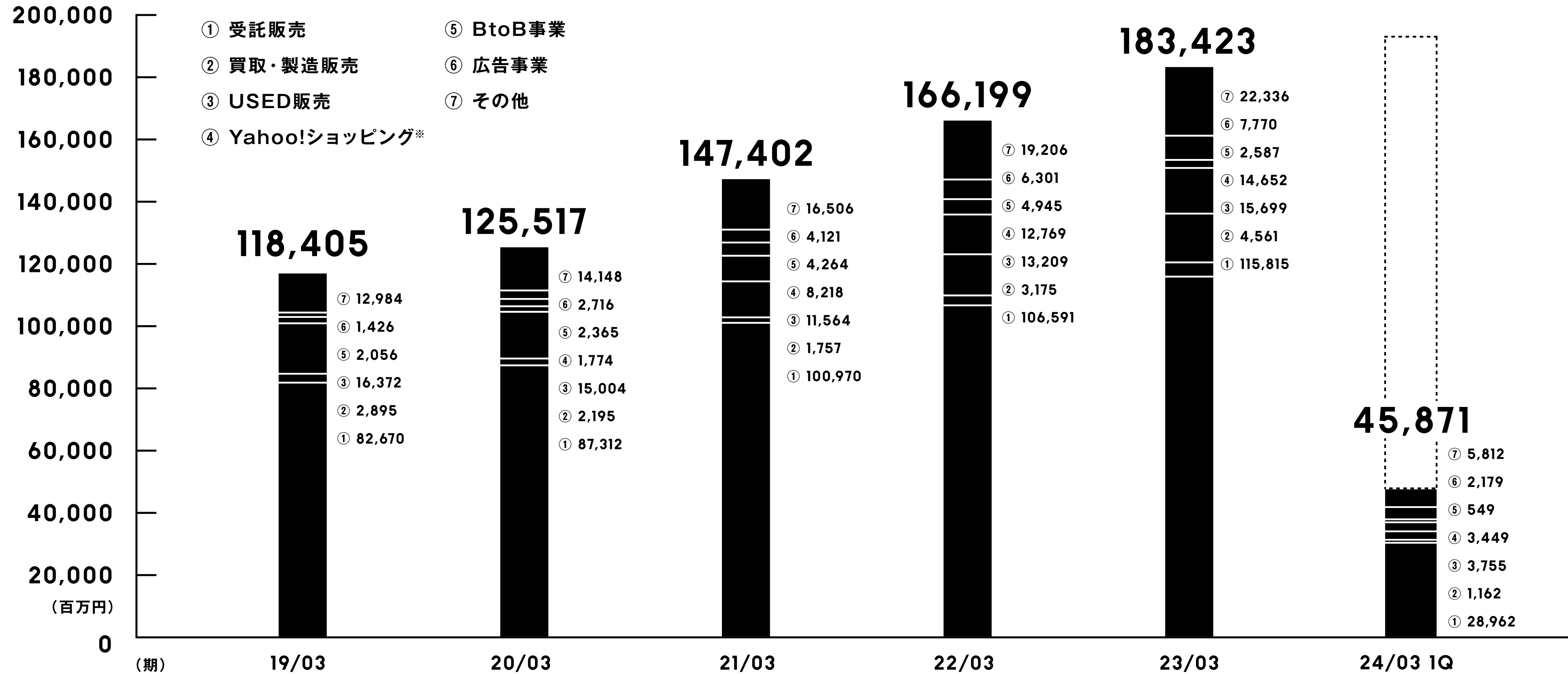
セールスの初動はもう一声欲しかったですね。



※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。  
 ※ 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



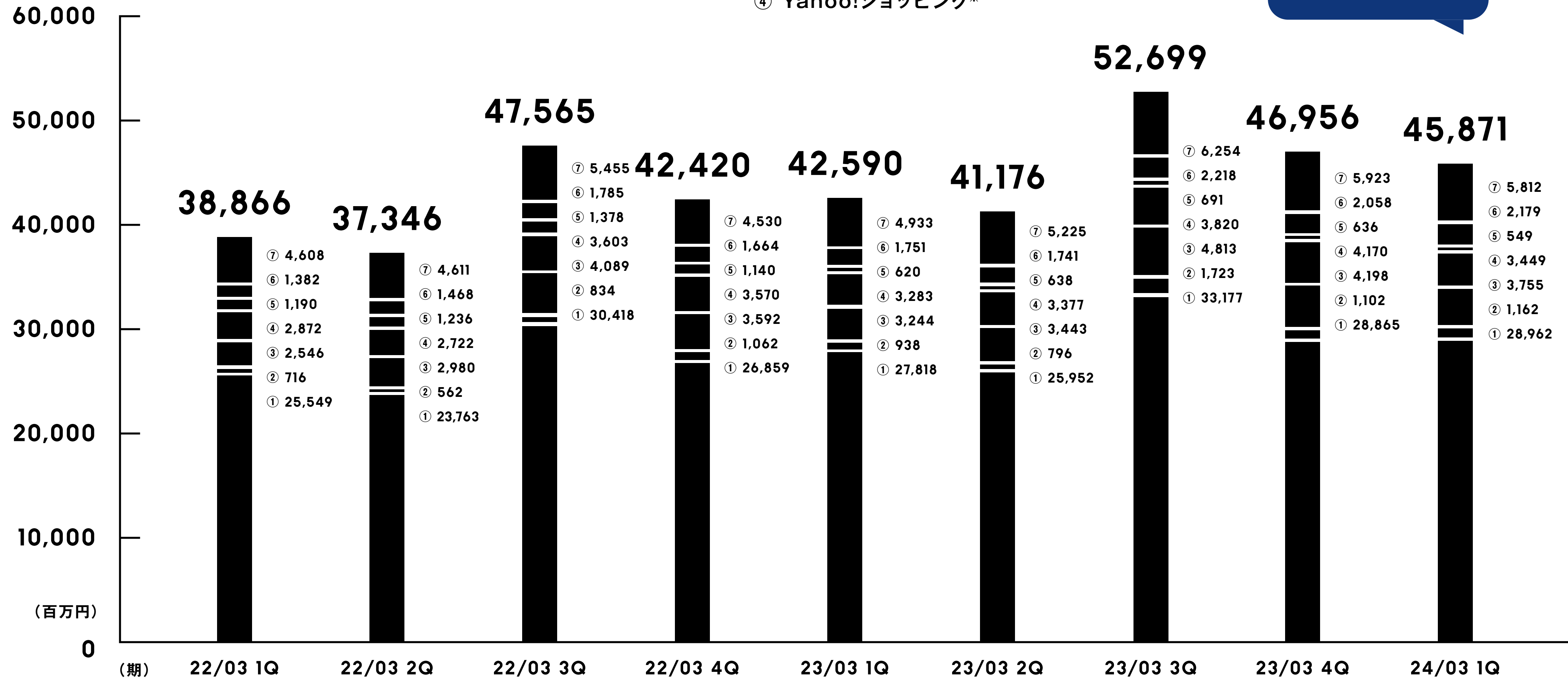
※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



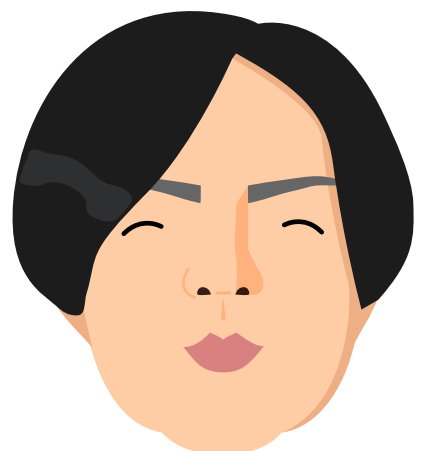
# 売上高の推移（四半期）

- ① 受託販売
- ② 買取・製造販売
- ③ USED販売
- ④ Yahoo!ショッピング\*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他

前年同期比  
+7.7%



1Qは新しい広告のテスト運用を実施しています。  
広告事業の売上は特に順調です。

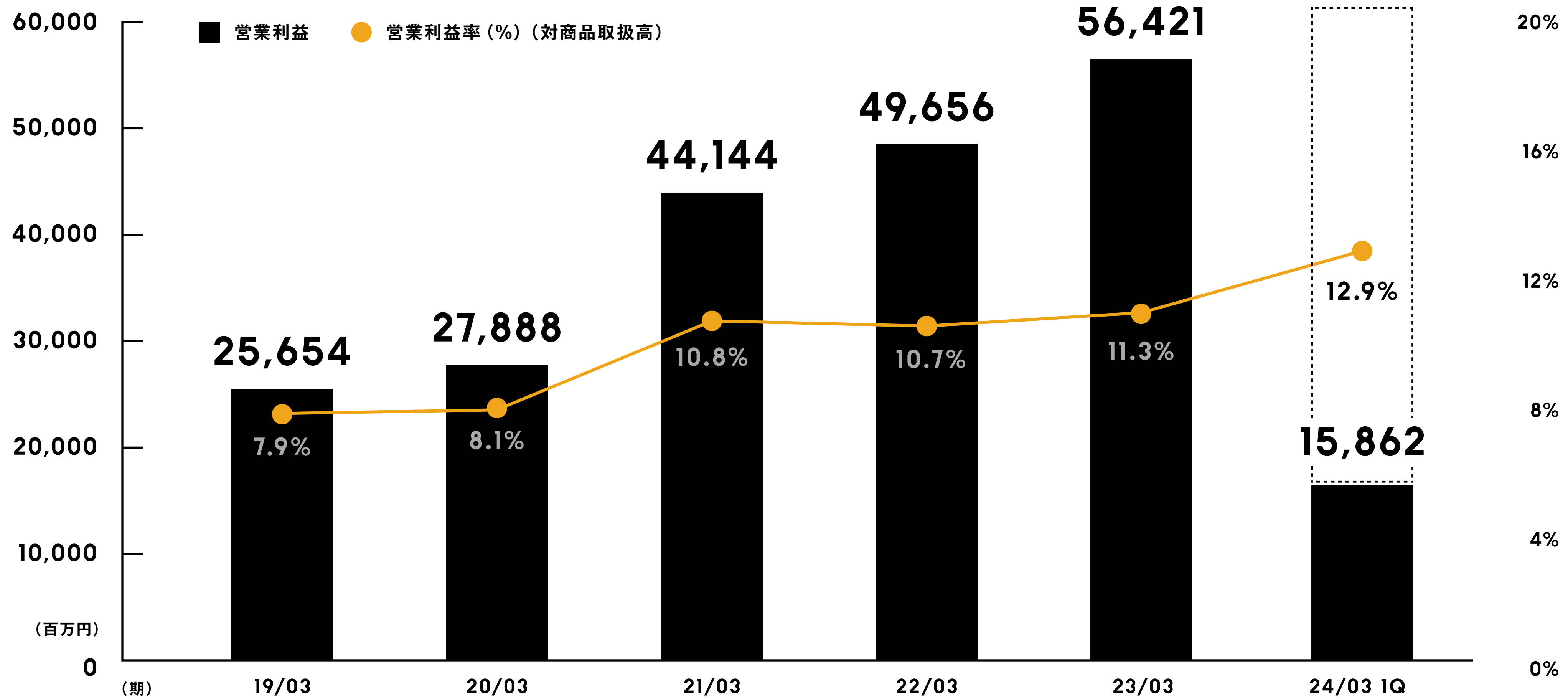


\*「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。





# 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）

	23/03期 1Q		24/03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	
人件費	7,132	6.2%	7,562	6.1%	-0.1%	
社員	3,115	2.7%	3,353	2.7%	0.0%	連結従業員数推移：22年6月末1,466名 → 23年6月末1,645名
物流関連費（業務委託含む）	4,016	3.5%	4,208	3.4%	-0.1%	
業務委託費（物流関連費以外）	1,646	1.4%	1,591	1.3%	-0.1%	計上科目の変更に伴う減少 → 昨年度、当科目に計上されていた一部の費用をその他で計上
荷造運賃	7,996	6.9%	7,920	6.4%	-0.5%	出荷単価上昇に伴い、対商品取扱高比は低下
代金回収手数料	2,733	2.4%	2,921	2.4%	0.0%	
広告宣伝費	1,721	1.5%	2,168	1.8%	0.3%	WEB広告増加 ZOZO FITに係る広告費用ならびにniaulabに係る費用の計上
賃借料	1,514	1.3%	1,568	1.3%	0.0%	物流拠点増加（2023年3月より茨城4を賃借開始）
減価償却費	465	0.4%	522	0.4%	0.0%	
のれん償却額	106	0.1%	96	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	10	0.0%	33	0.0%	0.0%	
その他	2,702	2.3%	2,797	2.3%	0.0%	計上科目の変更に伴う増加 → 昨年度、業務委託費に計上されていた一部の費用を当科目で計上
<b>販管費</b>	<b>26,028</b>	<b>22.4%</b>	<b>27,182</b>	<b>22.0%</b>	<b>-0.4%</b>	

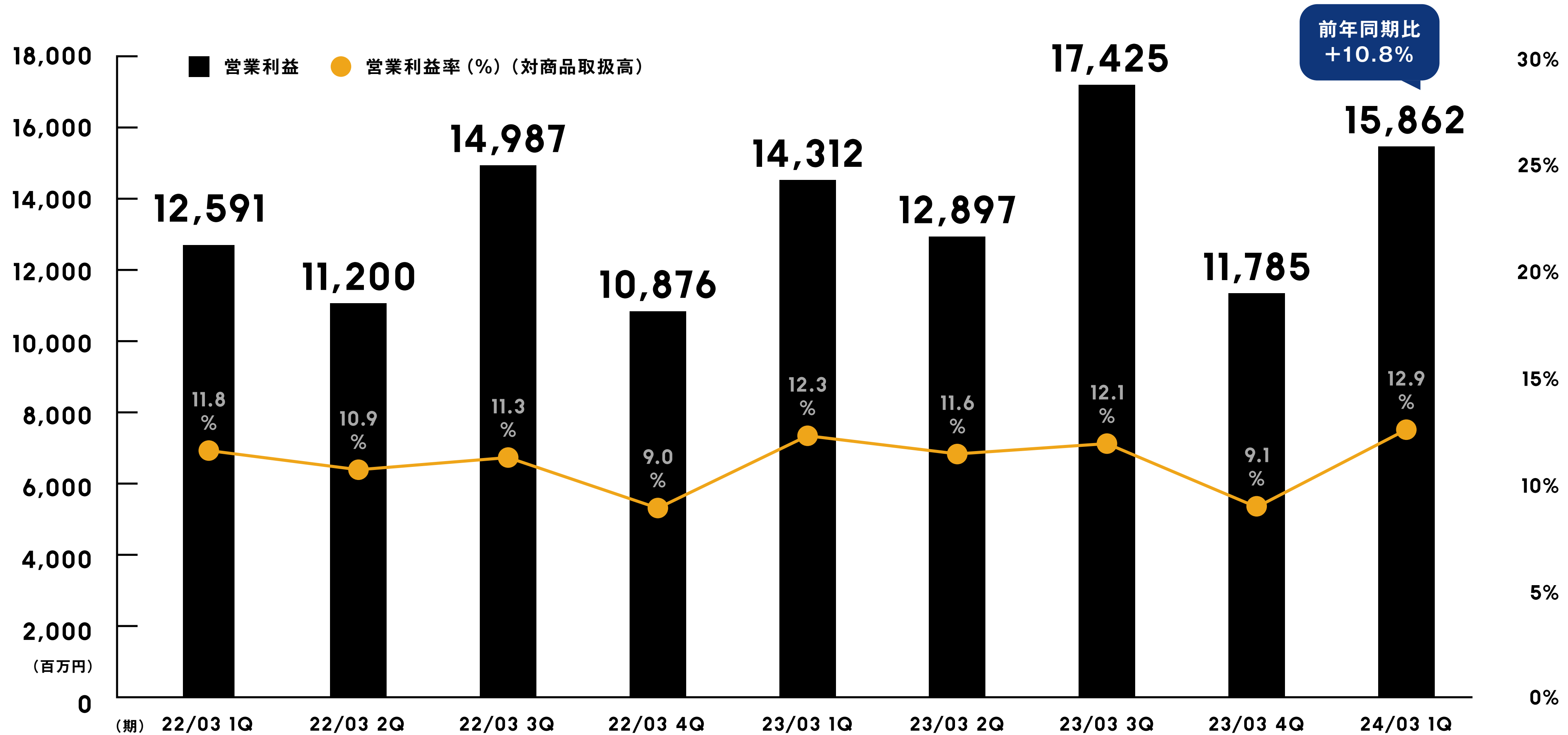
荷造運賃の対商品取扱高比の低減は、2Qも継続する見通しです。



※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。



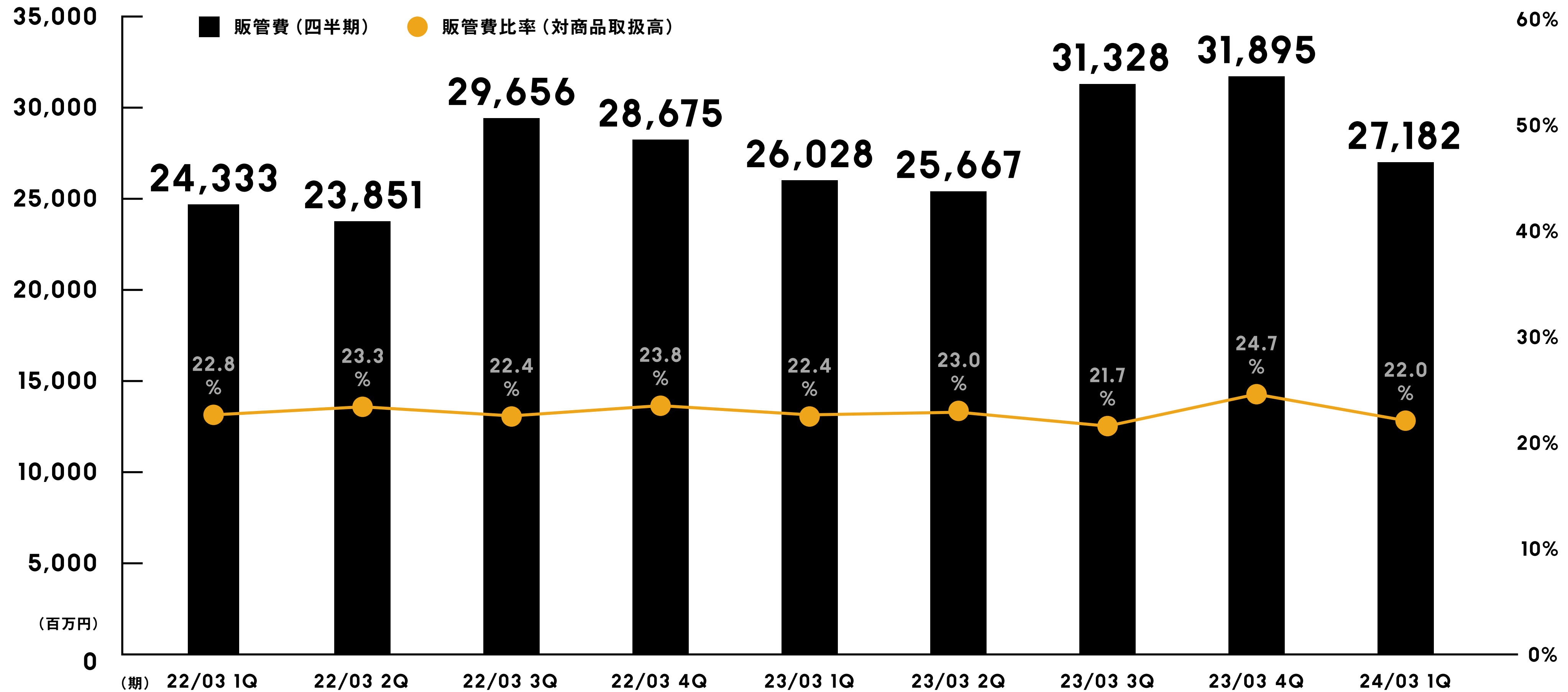
# 営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



※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）

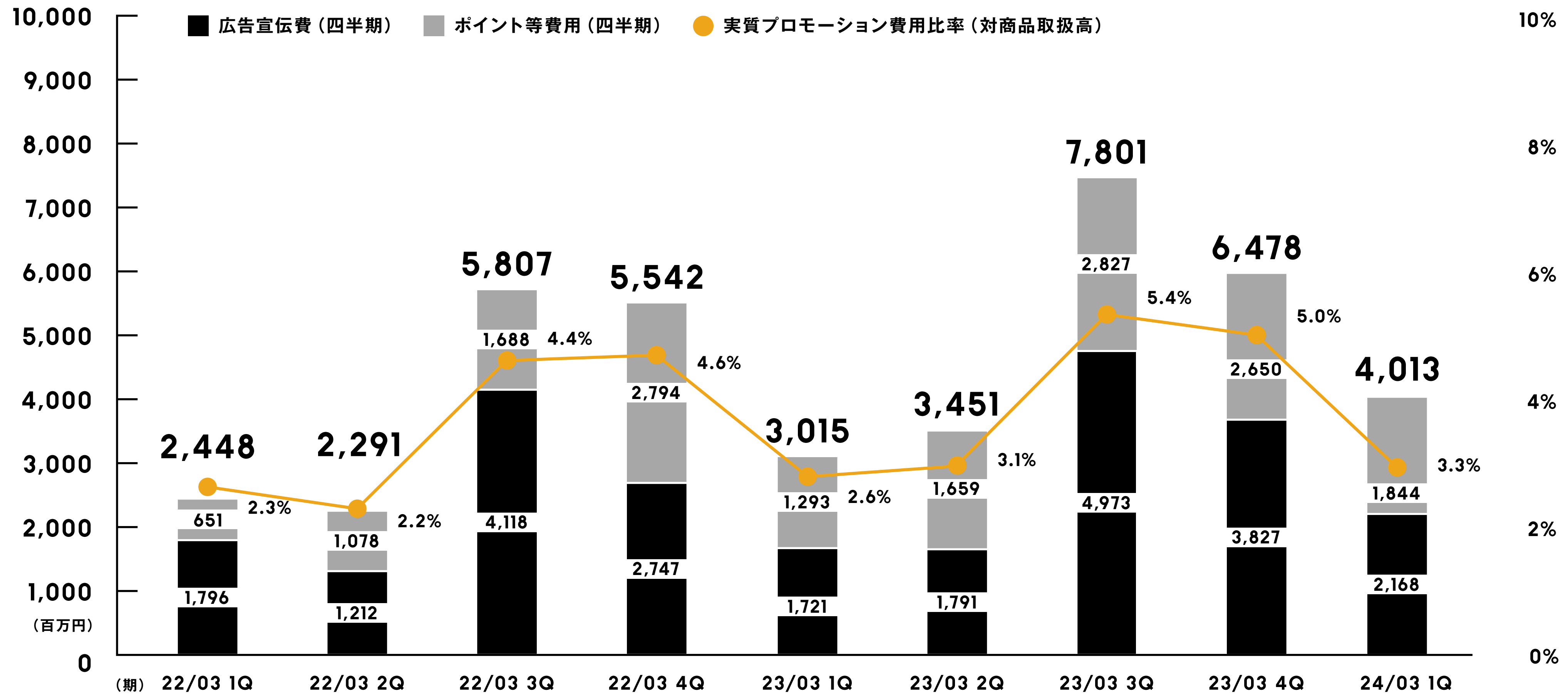


※販管費比率は販管費を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



# 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



ポイント施策・WEB広告が昨年と比較して増加しました。



※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）

	23/03期								24/03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	7,132	6.2%	6,955	6.2%	7,771	5.4%	9,513	7.4%	7,562	6.1%
社員	3,115	2.7%	3,111	2.8%	3,295	2.3%	4,804	3.7%	3,353	2.7%
物流関連費(業務委託含む)	4,016	3.5%	3,844	3.4%	4,476	3.1%	4,709	3.6%	4,208	3.4%
業務委託費(物流関連費以外)	1,646	1.4%	1,657	1.5%	1,720	1.2%	1,750	1.4%	1,591	1.3%
荷造運賃	7,996	6.9%	7,708	6.9%	8,577	5.9%	8,139	6.3%	7,920	6.4%
代金回収手数料	2,733	2.4%	2,710	2.4%	3,428	2.4%	3,004	2.3%	2,921	2.4%
広告宣伝費	1,721	1.5%	1,791	1.6%	4,973	3.4%	3,827	3.0%	2,168	1.8%
賃借料	1,514	1.3%	1,513	1.4%	1,517	1.0%	1,530	1.2%	1,568	1.3%
減価償却費	465	0.4%	473	0.4%	515	0.4%	595	0.5%	522	0.4%
のれん償却額	106	0.1%	106	0.1%	124	0.1%	123	0.1%	96	0.1%
株式報酬費用	10	0.0%	35	0.0%	35	0.0%	33	0.0%	33	0.0%
その他	2,702	2.3%	2,714	2.4%	2,663	1.8%	3,377	2.6%	2,797	2.3%
販管費	26,028	22.4%	25,667	23.0%	31,328	21.7%	31,895	24.7%	27,182	22.0%

※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。

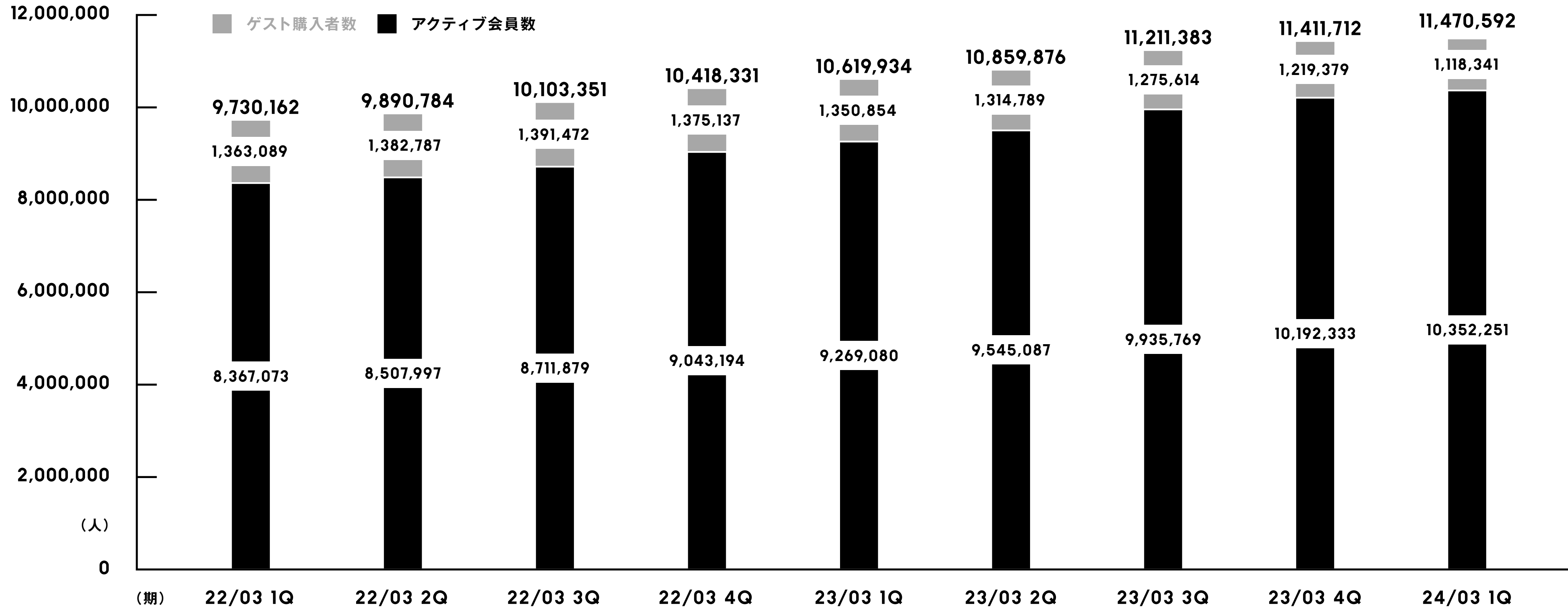


# 年間購入者数

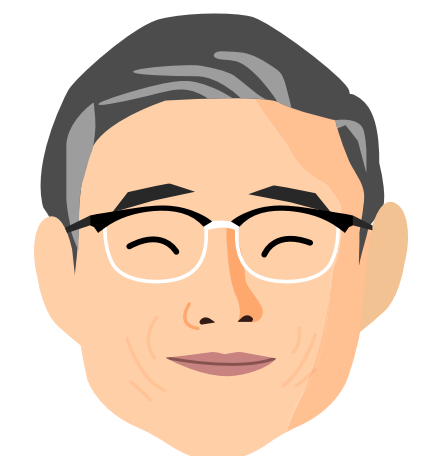
年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

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



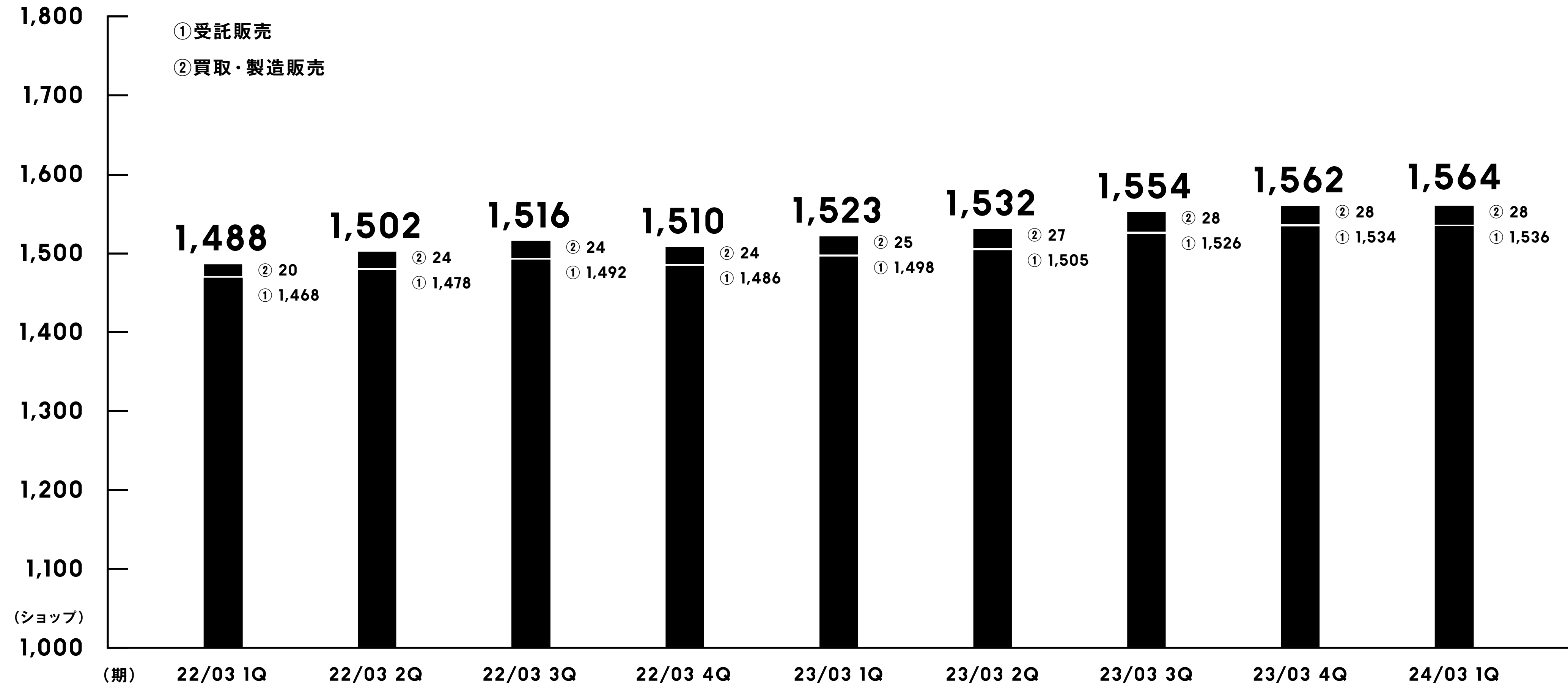
1Qは少し寂しい伸びになりましたが、2Q以降の挽回にご期待ください！



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。  
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。  
 ※ 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。



# ZOZOTOWN出店ショップ数の推移

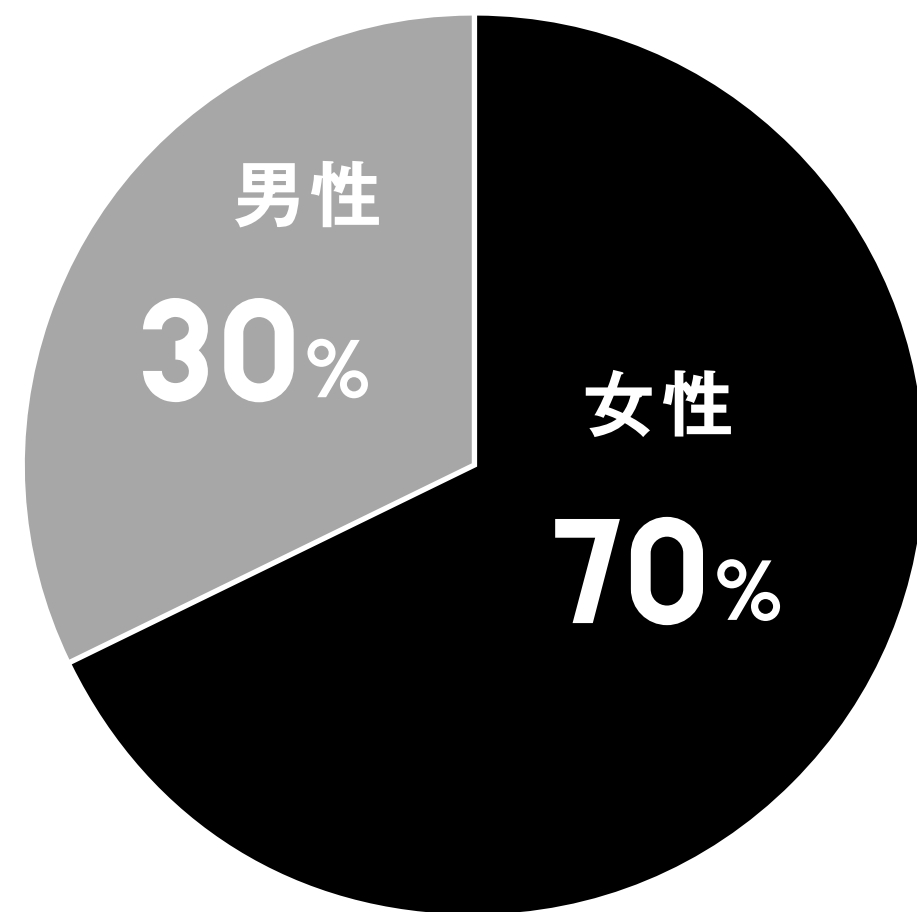


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

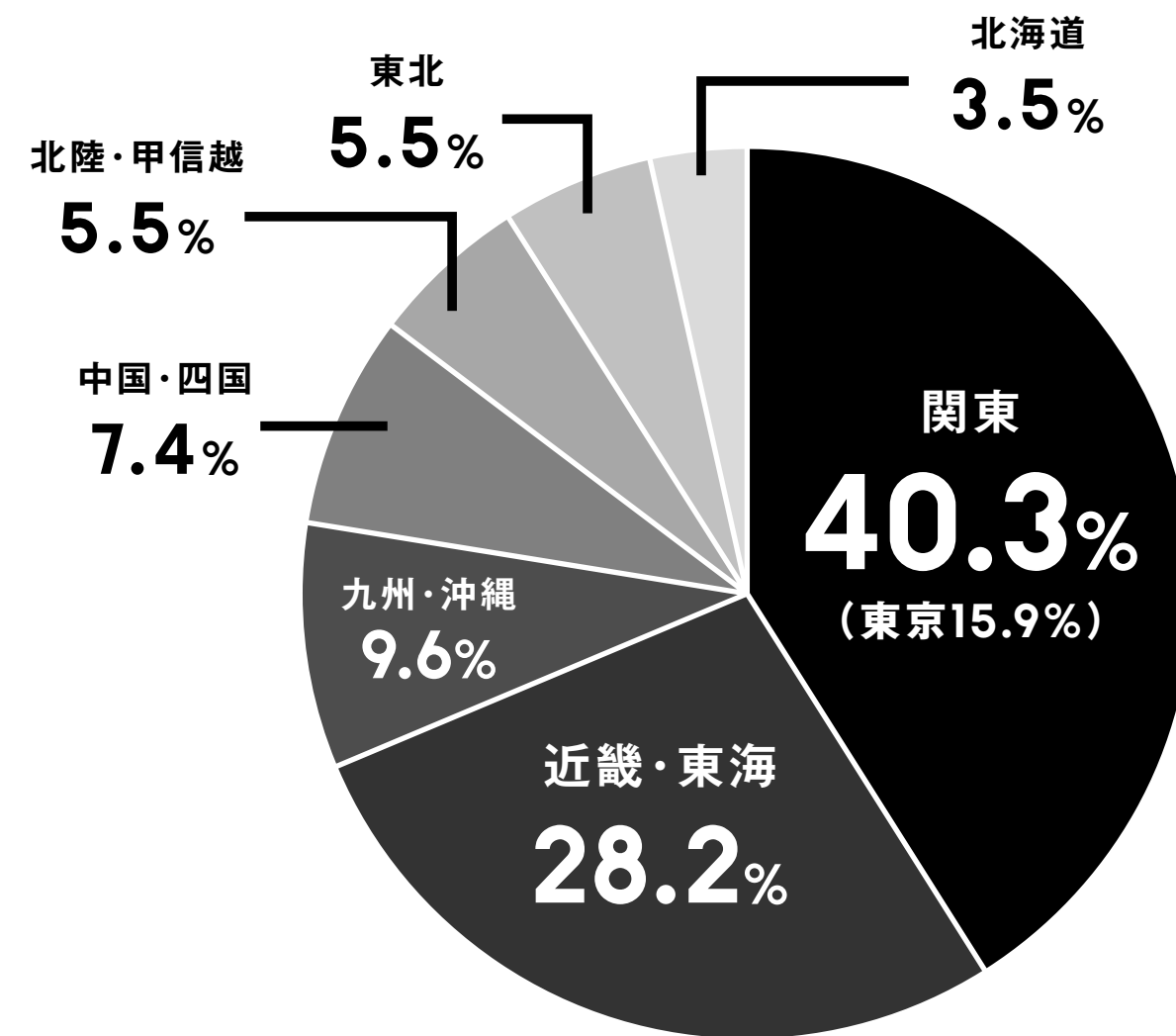


# アクティブ会員属性

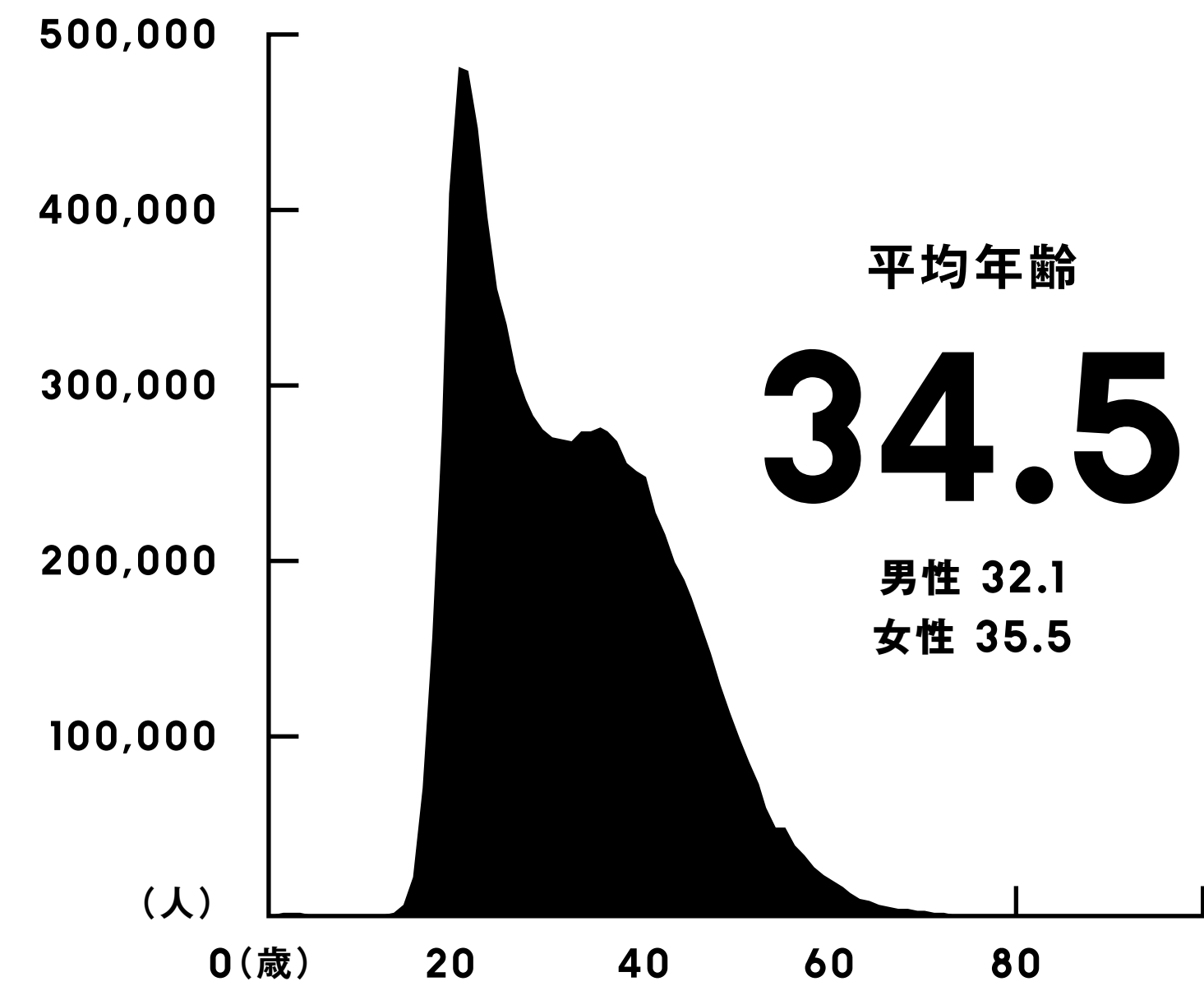
## 会員男女比



## 会員地域分布



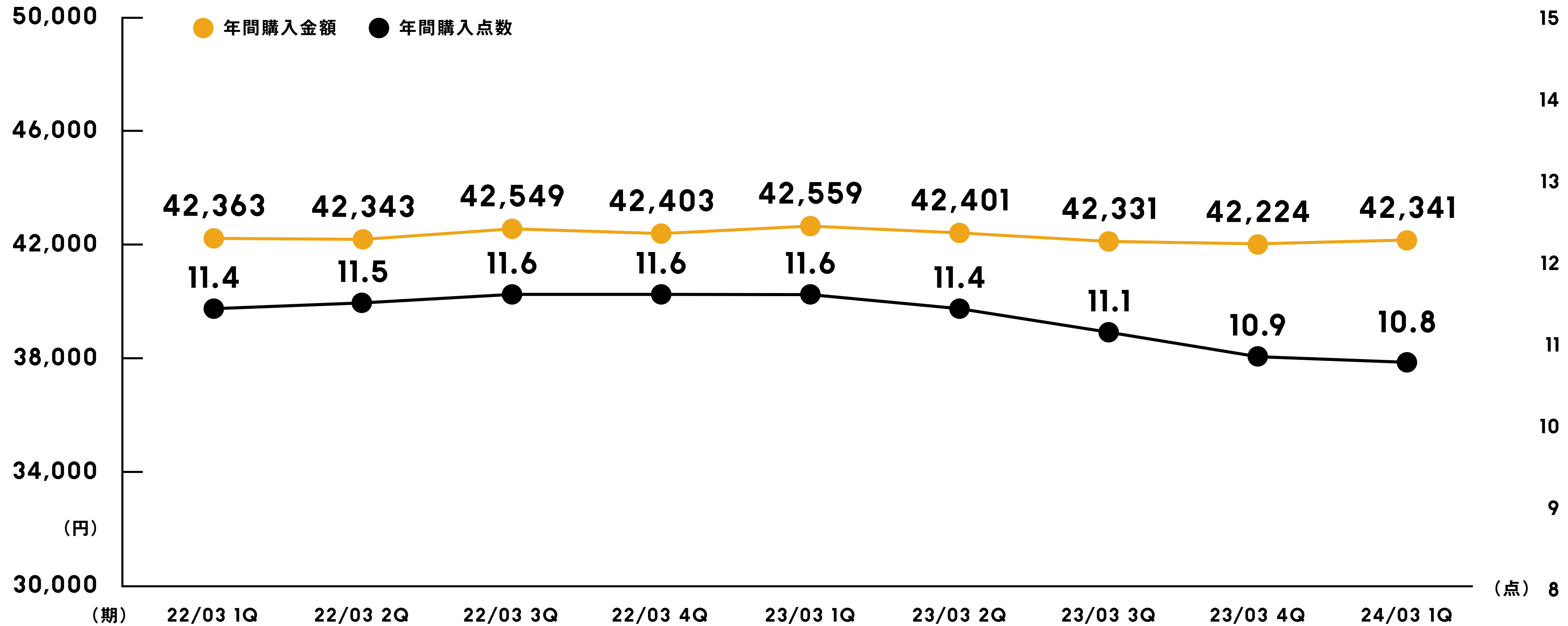
## 会員年齢分布



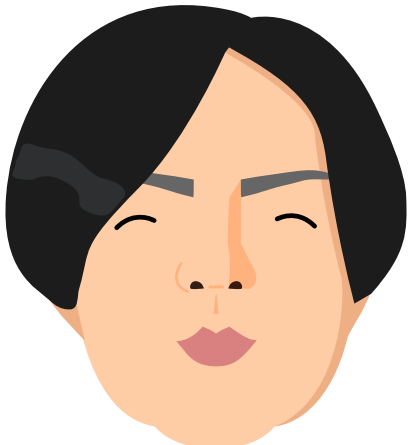
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定したアクティブ会員属性となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。  
※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



# 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



アイテムの値上げに連動して購入点数は減少傾向が続いていますが、購入金額は前四半期から増加しました。

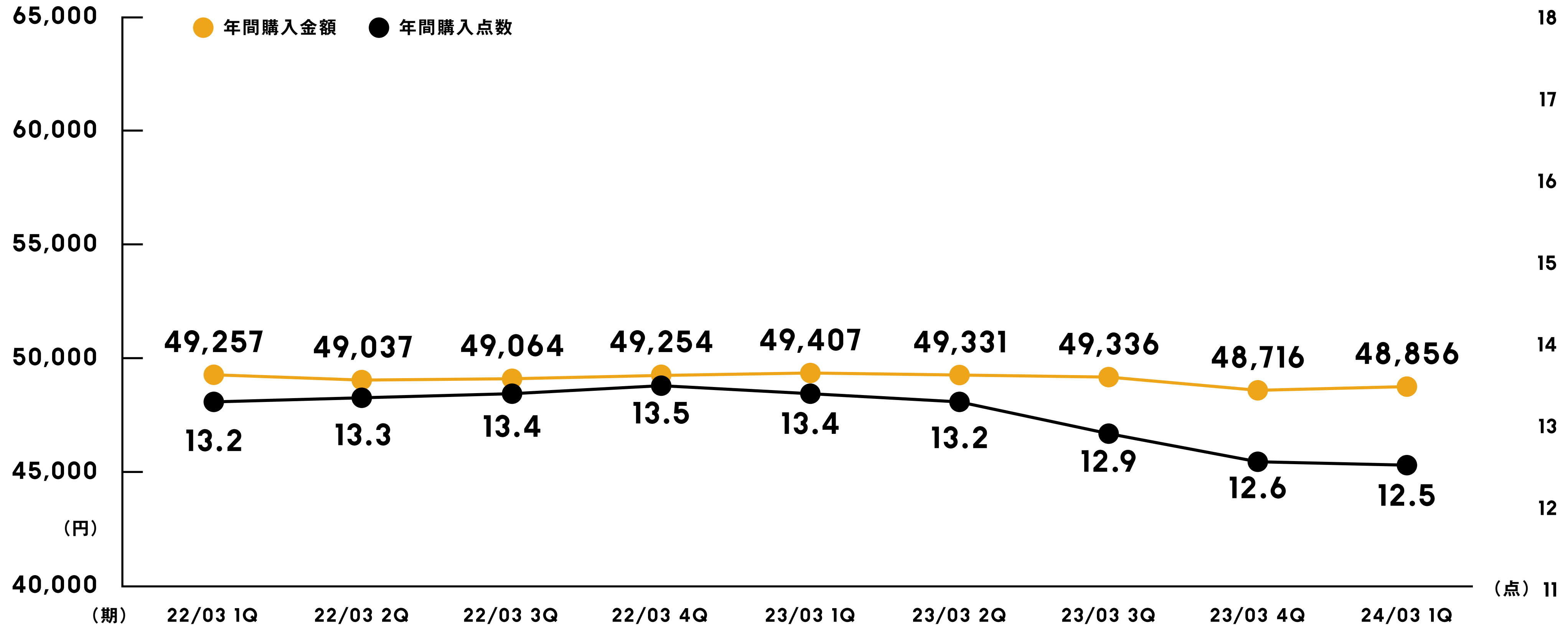


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。  
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。  
※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



# 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



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。

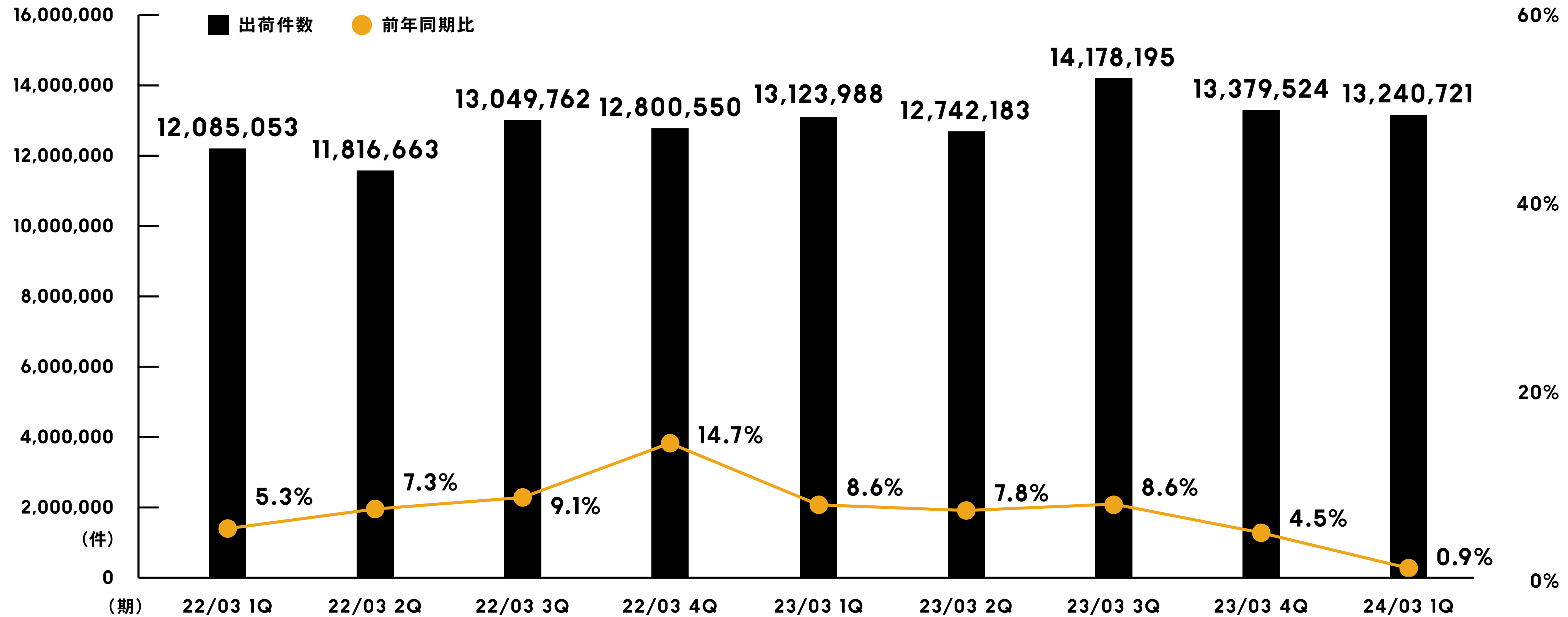
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 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。





# 出荷件数の推移



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。

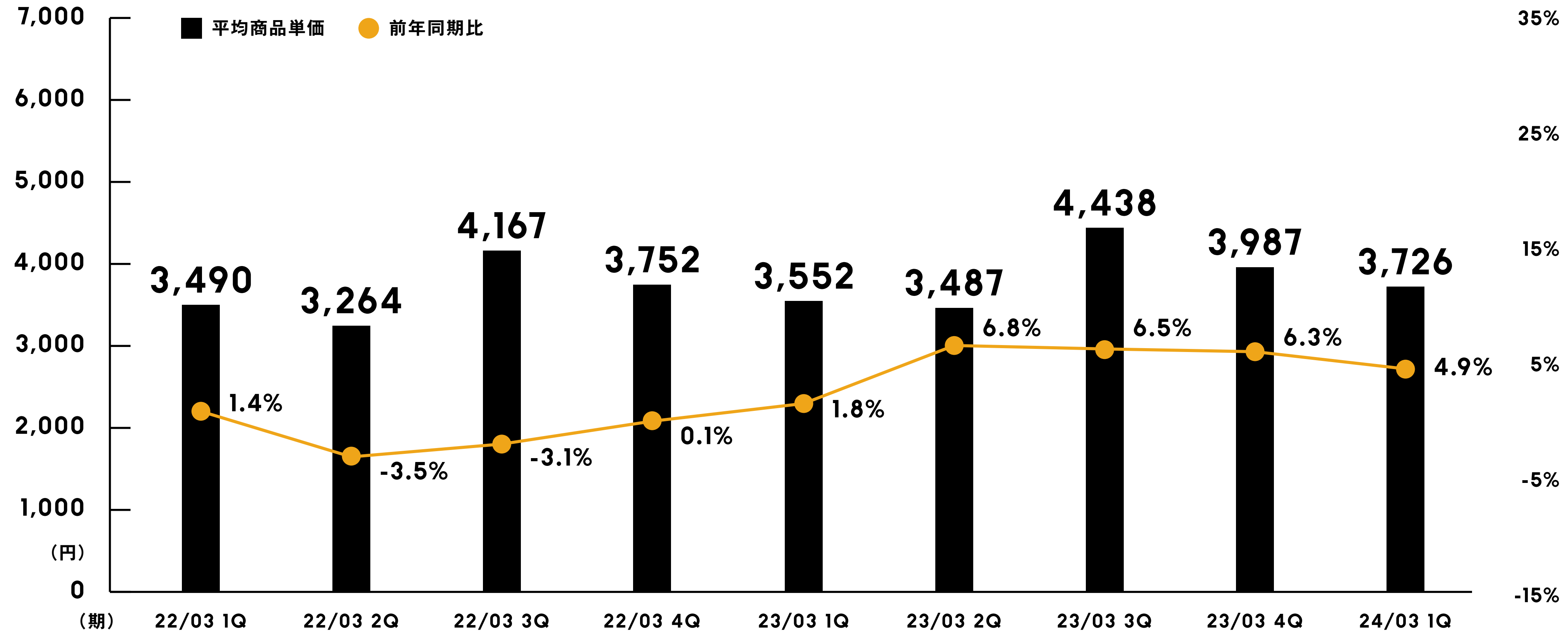
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 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。



# 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



1Qと同じ春夏モノ販売が続く2Qも  
前期実績より高い水準になりそうです。

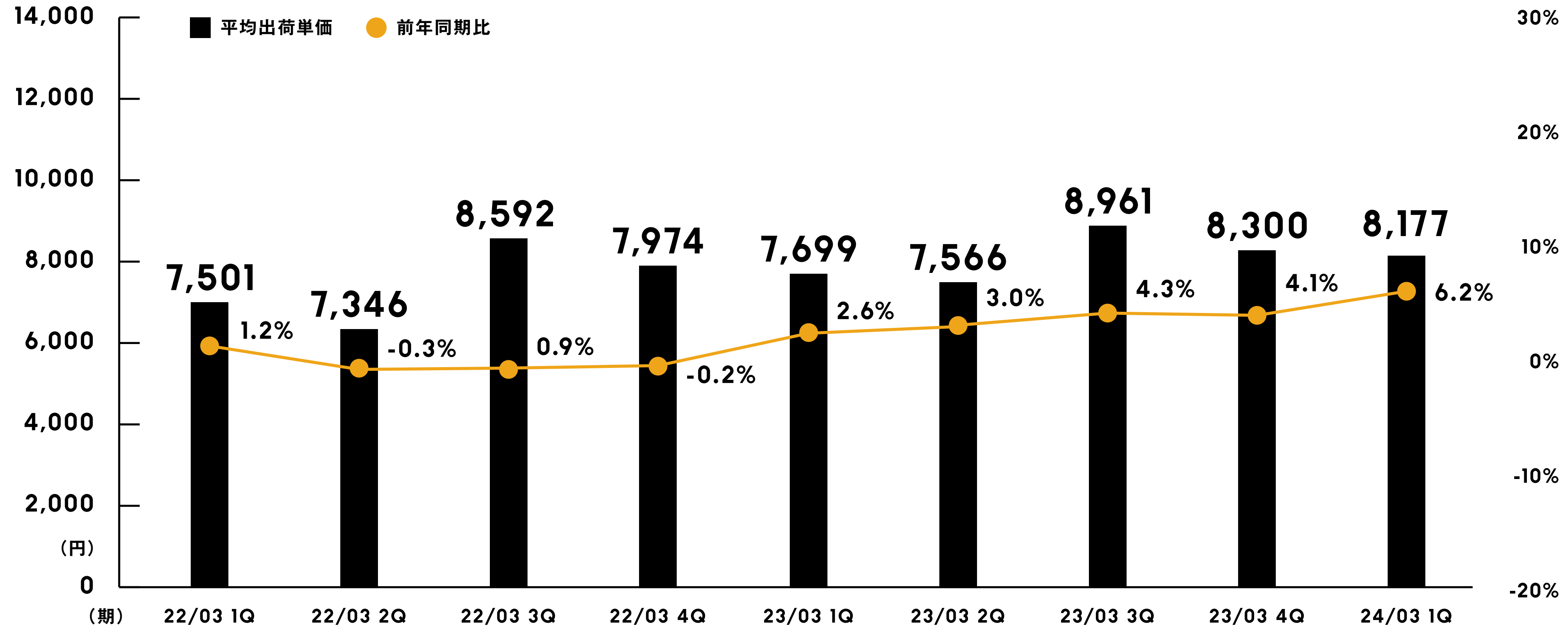


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。  
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。  
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



# 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



商品単価の上昇に加え、1注文あたりの購入アイテム数が増加した結果、高い上昇率となりました。



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。  
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。  
 ※ 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。

株式会社ZOZO  
2024年3月期 第1四半期  
決算説明会資料

# 会社計画



勝負スーツはISAIA (イザイア)、靴はCROCKETT & JONES (クロケットジョーンズ) を愛用しています。





## 24/03期 通期連結業績予想

	24/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	5,808億円	6.7%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	5,352億円	6.8%
売上高	2,007億円	9.4%
営業利益	600億円	6.3%
営業利益率	11.2%	—
経常利益	600億円	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	420億円	6.3%
1株当たり当期純利益	140円07銭	—
1株当たり配当金(予定)	71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。



## 24/03期 事業別目標

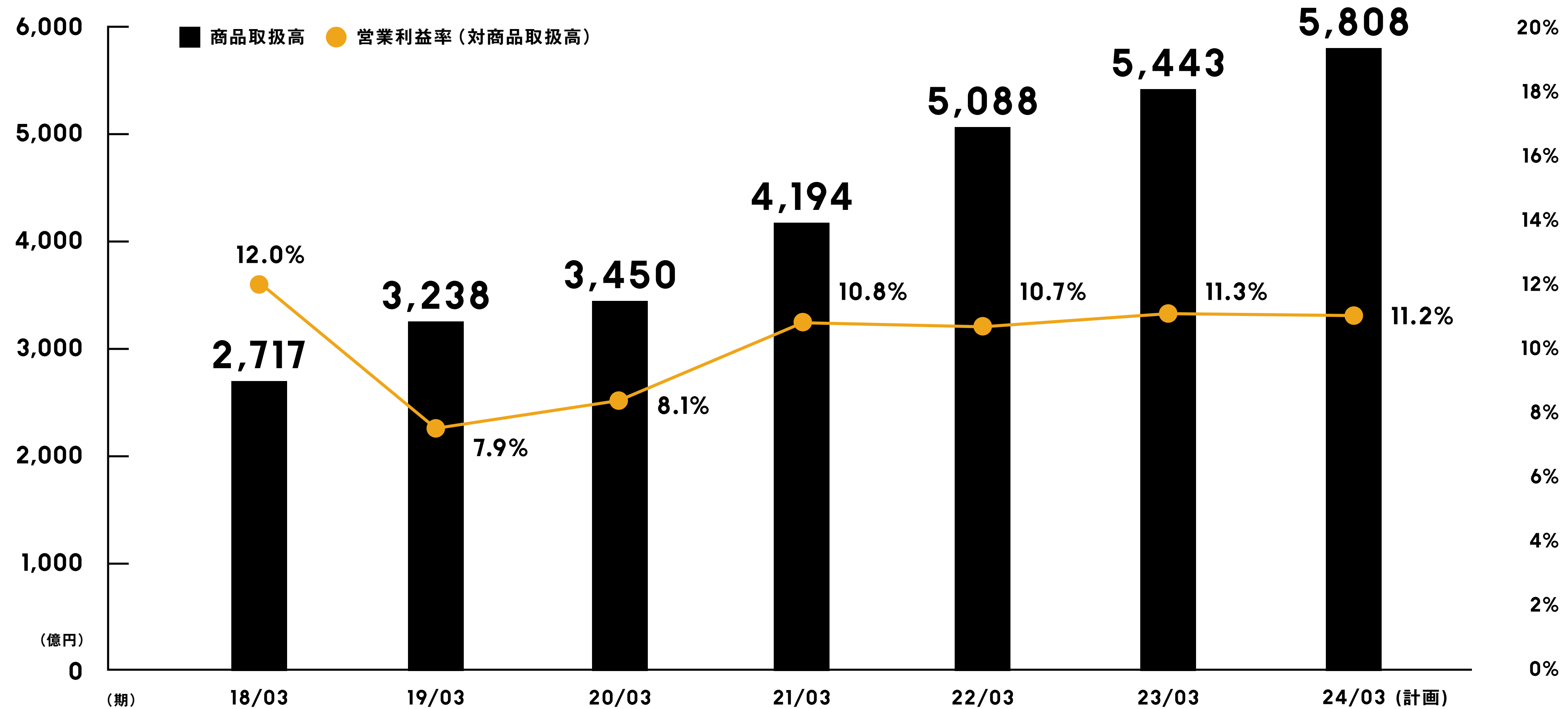
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,704億円	+8.0%
買取・製造販売	37億円	-21.7%
受託販売	4,491億円	+8.3%
USED販売	176億円	+9.7%
Yahoo!ショッピング	498億円	0.0%
BtoB事業	150億円	-4.4%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,352億円	+6.8%
その他	456億円	+5.5%
商品取扱高	5,808億円	+6.7%

	売上高目標	前期比
広告事業	94億円	+21.0%





# 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。

株式会社ZOZO  
2024年3月期 第1四半期  
決算説明会資料

# 参考資料



ゴルフを15年ぶりに再開しました。15年の間に蓄えた贅肉が邪魔をして思い通りのスイングが出来ません……。





## 数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,645 名

(平均年齢 33.1歳)

株主数

12,571 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

8,981 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

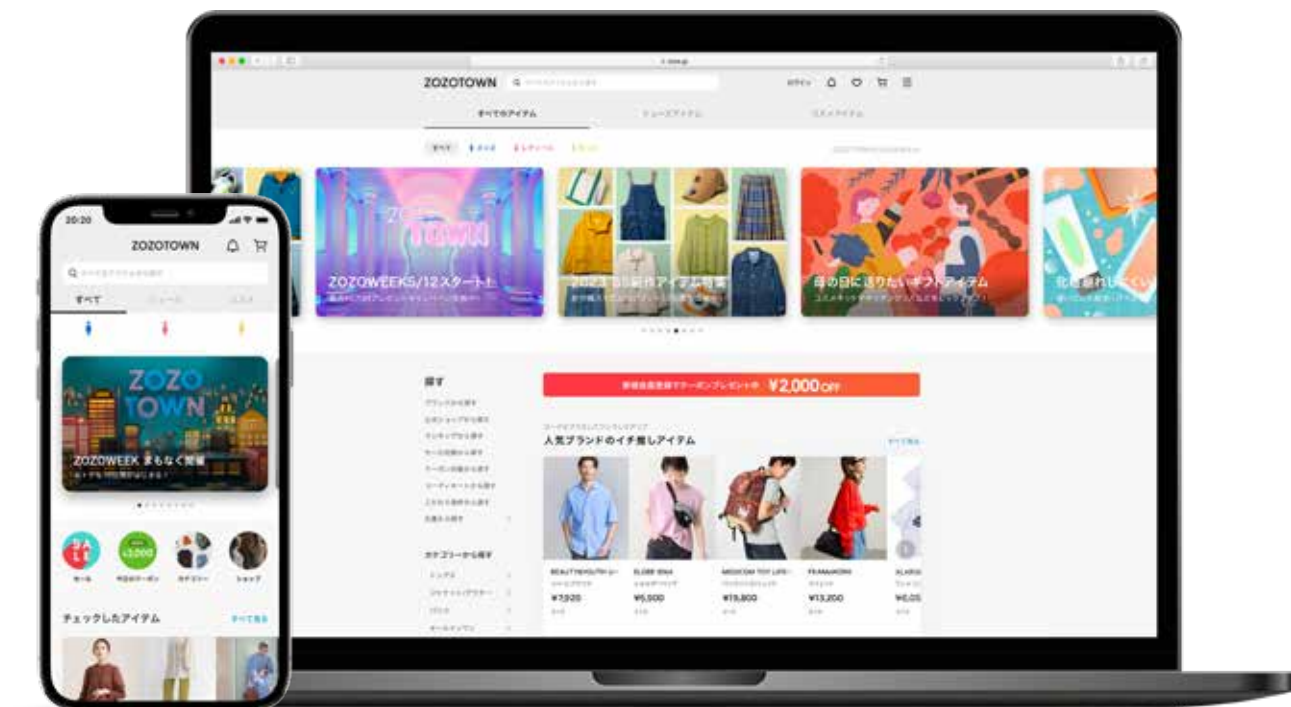
1,147 万人



# 主要サービス

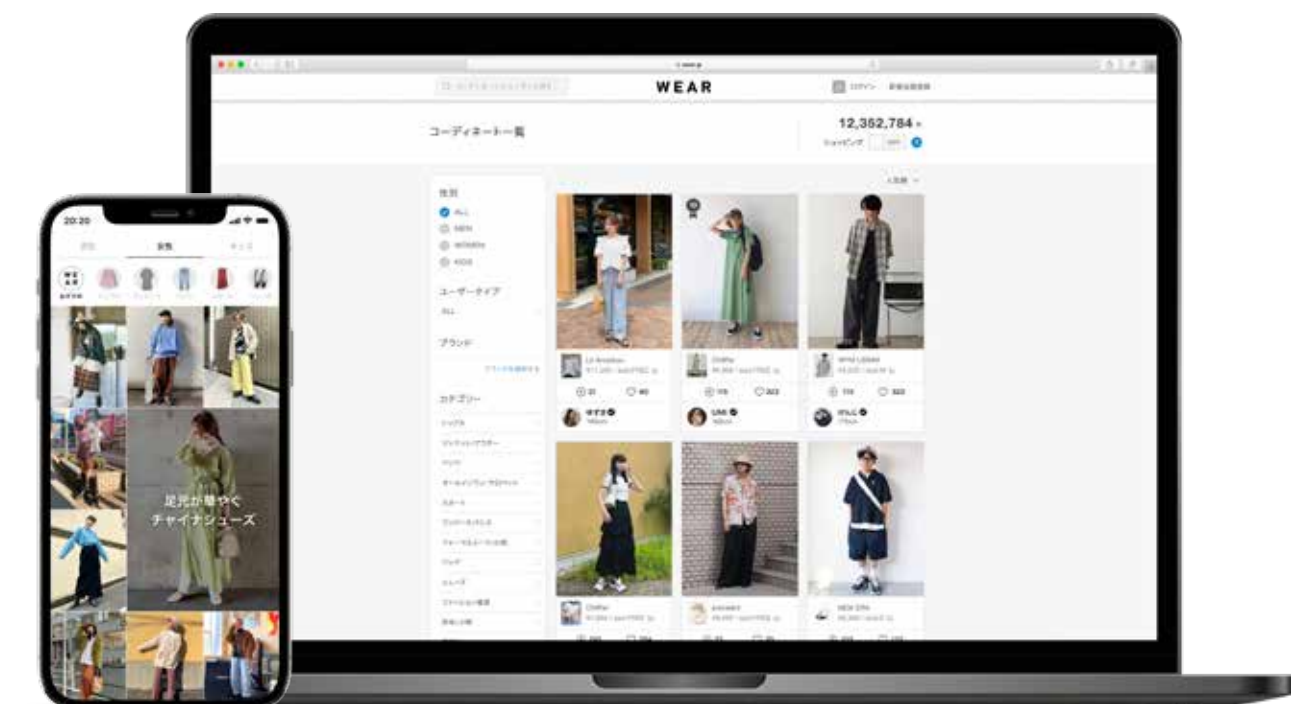
## 日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,564ショップ、8,981ブランドの取扱い。商品数は常時95万点以上、平均新着商品数は1日2,900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Yahoo!ショッピング※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。



※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。





# ZOZOTOWN本店とYahoo!ショッピング店の違い

	ZOZOTOWN	ZOZOTOWN Yahoo!ショッピング店※
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	1,564(2023年6月末時点)	1,437(2023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ポイントの付与
収入	ブランド様からいただく 受託販売手数料	左記と同様 (手数料率も同一)
	お客様からいただく送料	左記と同様
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

※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



# ビジネスモデル

## ZOZOTOWN事業

### 買取・製造販売

ZOZOTOWN上にて、28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1,536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

## Yahoo!ショッピング※

ヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピング※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35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

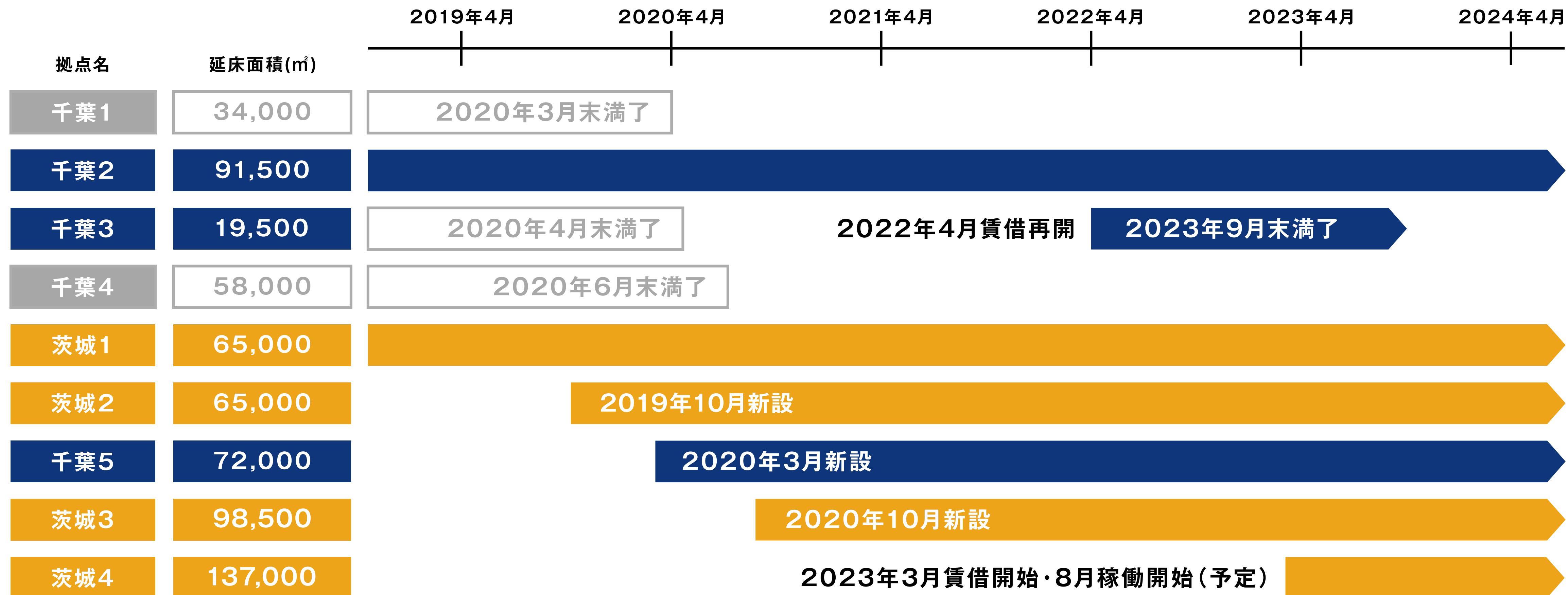
ZOZOTOWN及びWEARのユーザー基盤を活用し、取引先ブランドをはじめとしたクライアント企業に広告枠を提供し、広告収入を得る事業形態。  
売上高 = 広告収入

※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。





# 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

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。

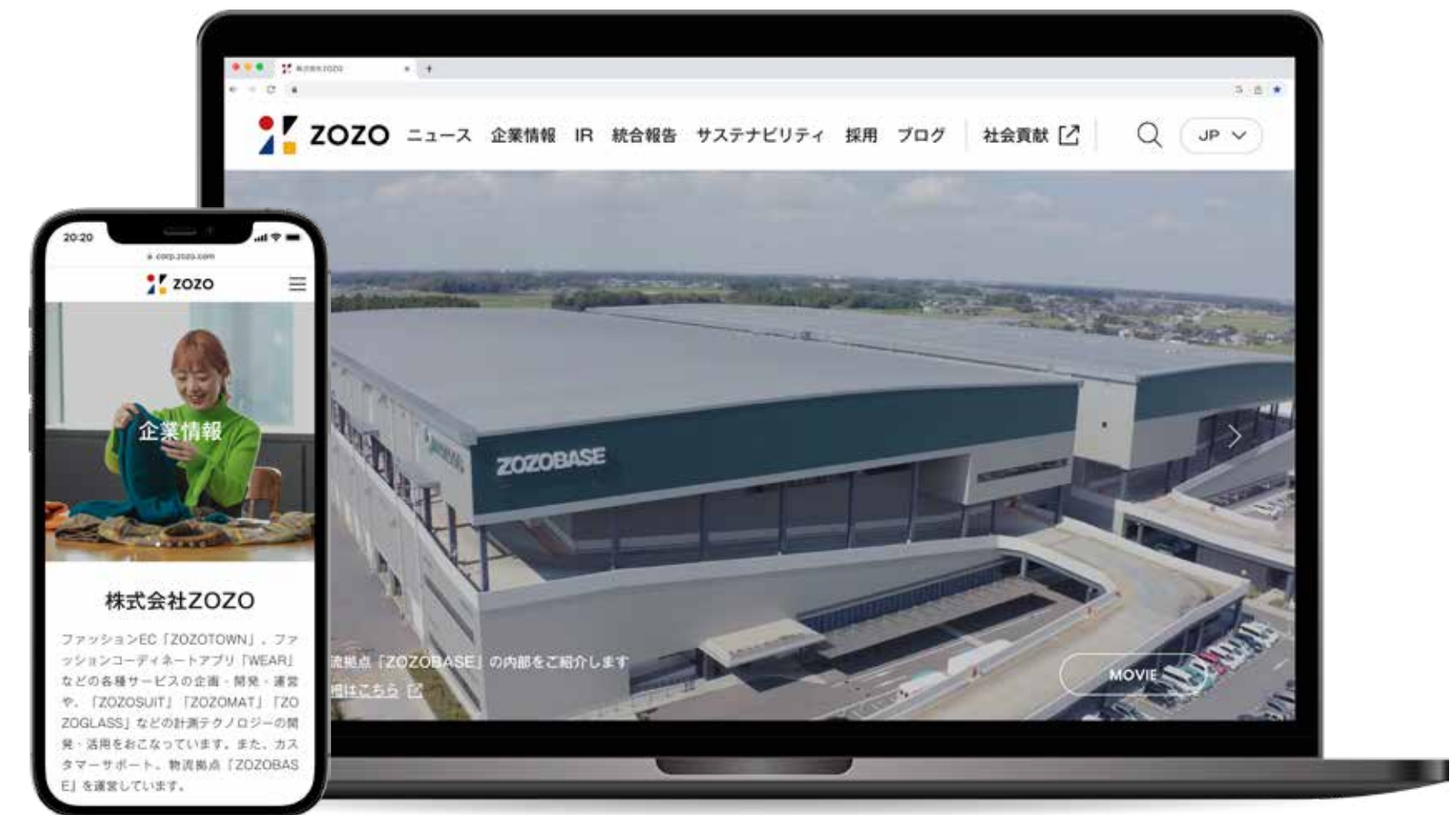
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

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。

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。

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。

- ・ ESGデータ
- ・ 外部評価



## 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



**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。**





# あともがき

この第1四半期は新型コロナウイルスの5類移行に伴う外出機会増加で  
オフラインの売上が活気づく中、

商品取扱高・営業利益ともに過去最高実績を更新することができました！

要因としてはブランド様からの在庫供給がしっかり増加したこと

CM・WEB広告を使ってしっかりと集客が出来たこと

一部のコストが昨年実績と比較して低減出来たことが挙げられます。

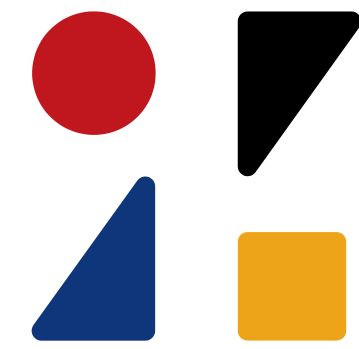
第2四半期の大きなイベントとしては7月、8月の夏セール、

8月から新物流拠点のつくば3※が稼働を開始する予定です。

引き続きの成長を、ご期待ください！

※「つくば3」は当説明会資料42ページに記載されている「茨城4」を指す通称です。





**ZOZO**