



2022年10月28日

2023年3月期 第2四半期決算説明会  
質疑応答集

この質疑応答集は、2022年10月28日に開催した機関投資家向け質疑応答セッションにて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。一部内容の加筆修正を行っております。

【当社出席者】

代表取締役社長兼 CEO	澤田 宏太郎
取締役副社長兼 CFO	柳澤 孝旨
取締役兼 COO	廣瀬 文慎
経営推進部 ディレクター	小林 優作

【商品取扱高、営業利益について】

Q. 商品取扱高について、ZOZOTOWN 事業と PayPay モールの合算で 10%以上の成長を続けており、その点を評価している。この流れは下期も続くのか。人流は回復していると思うが見立てとしてはどうか。

A. (回答：澤田) 商品取扱高については第1四半期から引き続き、第2四半期もそれなりの伸びを見せました。その一方、今後需要が上がるか下がるかは未知数な部分があるので、はっきりとはお伝え出来ません。

Q. 第2四半期の商品取扱高の推移について、月別で成長率の変動は大きかったのか。それとも各月同じようなペースで伸びてきたのか教えて欲しい。

A. (回答：澤田) 9月は成長率が鈍りました。9月は上旬から中旬にかけて気温の低下が弱く、苦戦したためです。

Q. 営業利益は上期においてガイダンスよりも上振れ基調と想定しています。下期に販促費を投下していくと思うが、計画していたほど費用を使うことが出来るのか。

A. (回答：柳澤) 下期で商品取扱高がどれだけ伸びるのかについて、別の質問においても回答した通り、不透明な部分が多いのでそれを見越したお話しはしにくいです。営業利益の進捗自体は好調であるのは事実です。

Q. 第2四半期決算の業績はマネジメント目線では想定通りか、若干上振れたのか。商品取扱高、営業利益に対してそれぞれコメントを頂きたい。

A. (回答：澤田) 期初累計の観点では営業利益は想定以上の水準となりました。



#### 【PayPay モールと Yahoo!ショッピングの統合について】

Q. PayPay モールについて、季節性を考慮すると第 1 四半期と比較して第 2 四半期は商品取扱高が落ち込む関係性であると理解している。その一方、実績としては第 1 四半期よりも第 2 四半期の方が高い実績となっていて、成長率も伸びている。受託販売やファッション業界全体とも違う動きだが、この好調な業績の背景は何か。

A. (回答：廣瀬) 9 月に実施した”5 のつく日曜日”のイベントが売上の起爆剤となり、第 1 四半期と比較しても高い成長率となりました。つまり、去年実施していなかった販促効果が出たとお考え下さい。

Q. PayPay モールの成長率について物足りなさを感じる。この下期、Yahoo!ショッピングとのモール統合に際し、ガイダンス数値達成の為に Z ホールディングスからの特別な施策等のような援護射撃はあるのか。

A. (回答：廣瀬) PayPay モールについては、Yahoo!ショッピングとの統合後も弊社に対して高い還元率を維持頂いております。追加して、日曜日における高ポイント還元率偏重から脱する目的で、平日のポイント還元率を高めて頂いております。Yahoo 側からの援護射撃などは期待したいところですが、弊社側で決められるものではないのでコメントは出来ません。

Q. PayPay モールについて、アプリがなくなってしまったが今後どう展開していくのか。

A. (回答：廣瀬) 10 月上旬に Yahoo!ショッピングと PayPay モールの統合がありました。統合に際しユーザーインターフェイスが変更され、以前より使いやすい状態になっていると考えています。

Q. Yahoo!ショッピングと PayPay モールの統合影響について伺いたい。プロモーションは高い還元率が続いていると聞いたが Yahoo!ショッピングはストアの数が多いために ZOZOTOWN が埋もれてしまう等のリスクもあると想定している。総じてポジティブなのか、ネガティブなのか教えて欲しい。

A. (回答：廣瀬) モール統合の影響により Yahoo!ショッピング内で ZOZOTOWN が埋もれてしまうのではという懸念については、Yahoo!ショッピングにおけるファッションカテゴリは我々の知見を活かしてサイト改善をしていこうと Yahoo 側と進めているため、ファッションカテゴリ内で ZOZOTOWN の存在感が薄れることはないという認識です。ポジティブかネガティブかでいうとニュートラルな状態とみています。

#### 【販管費について】

Q. 従業員の数について、以前聞いた想定程増加していないように見える。IT 関連の採用や、投資の状況についてお聞きしたい。それぞれの進捗、手ごたえはどうか。また、計画通りに進んでいるのか。

A. (回答：澤田) 人材、IT、物流に対し投資をしたいとお伝えしていましたが、特に採用については苦労しています。予算策定時に考えていた程の順調な採用にはなっていないという事です。また、IT 関連の投資についてですが、ZOZOTOWN の基幹システムリプレイスについては順調に進んでいます。物流については下



期に投資が増えていくと考えています。来年の今頃にはつくば3が稼働しますが、それに向けて採用を増やしていくため、下期はそちらに関するコストが増えると考えています。

Q. 荷造運賃費用について、第2四半期の伸び率が3%に留まっている一方、出荷件数は7.8%の伸び率となっている。配送料の値上がりを踏まえると、一出荷あたりの荷造運賃単価が下がっているように想定できるが、これは配送サイズの変更などの企業努力によるものか。

A. (回答：柳澤) 燃油サーチャージの適用による配送料値上げはあったものの一出荷あたりの荷造運賃単価は下がっています。

A. (回答：小林) 梱包資材の最適化がうまく作用していることが背景です。ネコポスなどの導入によって一配送当たりのコストを下げる事ができています。

Q. 一出荷あたりの人件費についても、第1四半期に引き続きかなり下がっているように見えるが、これは企業努力によるものか。

A. (回答：澤田) 物流周りの費用は倉庫内の在庫保管キャパシティの状況に左右される部分が大きいです。上期は、期初に想定した数量と比較すると上海ロックダウンの影響などで少ない水準の入荷となった一方で売上自体は順調に推移した事で、在庫保管キャパシティに余裕がある状態での作業となり、結果効率よく倉庫の運用をすることが出来ました。

#### 【実店舗展開について】

Q. 今回、御社の次のステップとして実店舗展開のお話を頂いた。改めてどういった課題認識があるのか。また、どういった構想の下このような取り組みをしていくのか。

A. (回答：澤田) 詳細については11月上旬にアナウンスする予定です。今言える範囲でお伝えすると、「ワクワクできる似合うを届ける」を経営戦略に掲げ、その点にこだわっていくので、それに資するサービスを展開していきたいと考えています。

Q. 決算説明会プレゼンテーション資料の25ページ目を見ると、一つの大きな箱が資料にあるが、これは何かシンボリックなものなのか。それとも多店舗展開を進めているのか。

A. (回答：澤田) 店舗の準備は進めており、まず初めに都内に店舗展開いたします。これ以降の詳細はアナウンスをお待ち下さい。

Q. 11月上旬に発表を予定していると仰っていた実店舗の取り組みについて、既に計画に織り込んでいるのか。

A. (回答：澤田) はい、織り込んでいます。



#### 【商品単価、出荷単価について】

Q. ブランド側が設定する商品の定価が3~5%上がっているとの説明があった。為替の影響を考えるとちょっと値上がりしてもおかしくないのではないか。ファーストリテイリング社は15%程度値上げをしているが他のブランドからもそのような話はないのか。

A. (回答：澤田) 値上げの程度はブランド様によって差があります。ブランディング重視のブランド様は高い値付けをしているケースが多く、そうでないところもあります。ZOZOTOWNは幅広い価格帯のブランドに出店していただいている事で、「お客様が商品が高くなったから買うのを諦める」のではなく、「お客様が欲しい価格帯のものをお買い上げいただけている」と認識しています。

Q. 春夏商材より秋冬商材の方が前年同期比での定価の上がり幅が高くなると思う。従って出荷単価も第3四半期は前期実績と比較して上がるという想定で問題ないか。

A. (回答：澤田) 第3四半期の足元の出荷単価については詳しく申し上げられませんが、商品の値上がり幅とある程度連動するだろうとは考えています。

#### 【その他】

Q. ZOZOCOSMEの進捗状況について教えて欲しい。Amazon社とアイスタイル社の提携による変化は何かあったのか。アップデートがあれば教えて欲しい。

A. (回答：廣瀬) ZOZOCOSMEは順調に進捗しています。Amazon社とアイスタイル社の件は我々に対して影響は無いと捉えています。近しいタイミングでは、例えば、「Aesop」のような有名なブランド様にも出店して頂き、順調に推移していると認識しています。

Q. コフレシーズンやクリスマスのようなイベントが来ると思うが、この時期は商品取扱高押し上げの要因になるのか。

A. (回答：廣瀬) その通りです。10月から12月は商品取扱高の稼ぎ時だと考えています。WEB広告のようなプロモーションを投下する等して商品取扱高を最大化していきます。

Q. 秋冬商材の在庫状況について教えていただきたい。アイテム点数という観点でどういった状況か。ブランド側での生産減などが発生しているのか。

A. (回答：澤田) 想定していた水準よりも少ない状態が第1四半期から続いています。今後も同様の状況が続くと思うが、在庫が少ないからといって売り逃しが発生するほどではない状況です。

Q. PGAゴルフトーナメント、ZOZOチャンピオンシップの観客動員数は想定通りか、下回る水準だったのか教えて欲しい。



A. (回答：柳澤) 過去の数字からから比べれば高い動員数だったが、期待値と比べると弱いものになりました。

Q. 政府からマスクをしなくて良いとアナウンスがあれば、コスメの売上に恩恵があると思うか。

A. (回答：廣瀬) 政府からマスクをしなくて良いというアナウンスがあったとしたら、その先でマスクをするかしないかは個人の判断になると思うが、マスクをしなくなればメイクアップ商材の売上には追い風になると考えています。