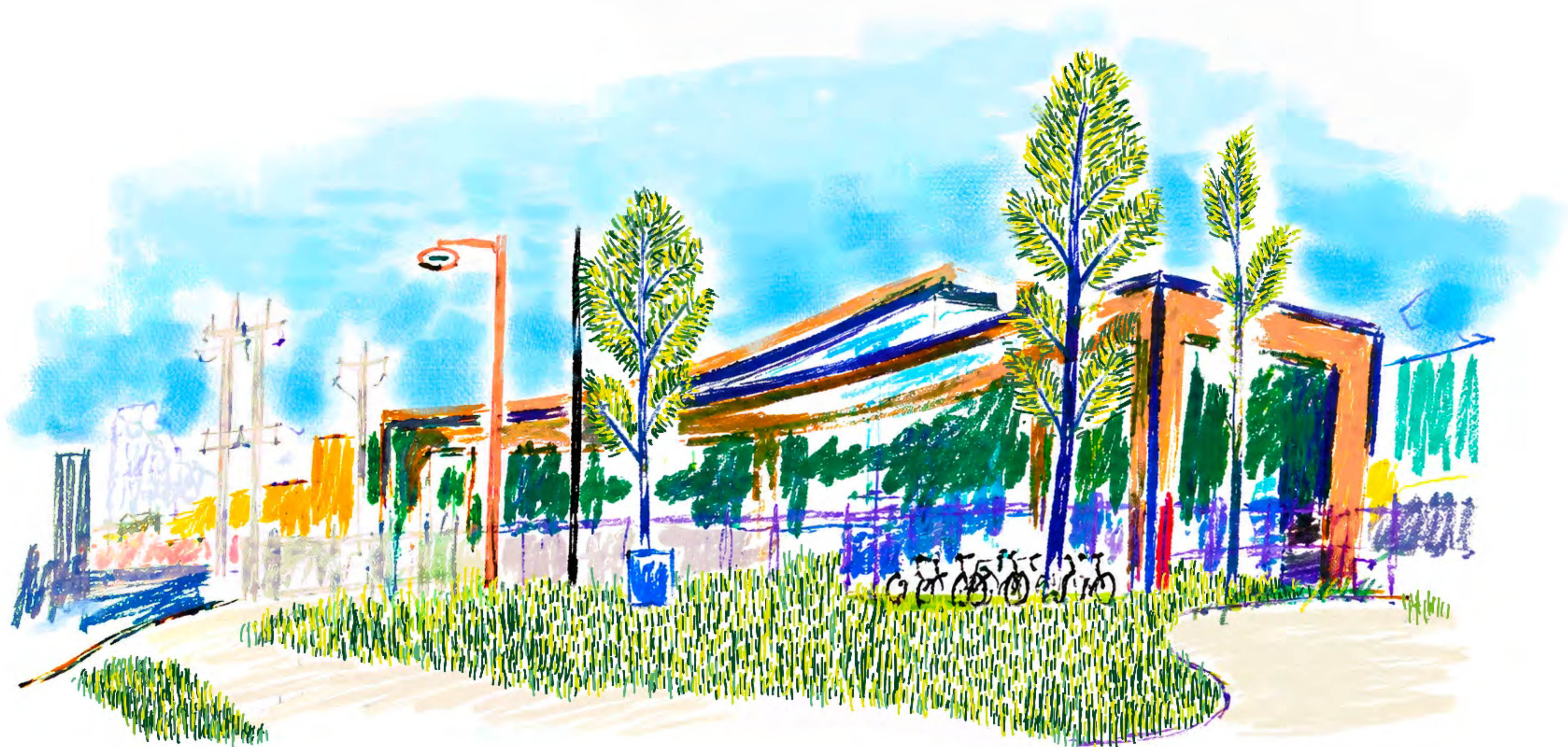




1Q FY2026 ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

株式会社ZOZO 2027年3月期 第1四半期 決算説明会資料

自己株式の取得及び消却に関する決定について (2026年6月16日公表)

【目的】株主還元のさらなる強化・資本効率（ROE）の改善による企業価値向上

株主還元方針	・2024年3月期以降の5年平均で総還元性向80%超を目指す方針（2023年10月31日公表） ・配当性向70%をベースとしつつ、キャッシュポジションや株価水準を勘案し、機動的な自己株式の取得を実施
①自己株式の取得	取得上限： 300億円 または 4,300万株 (市場買付) 取得期間： 2026年6月17日 ～ 2026年12月30日（予定）
②自己株式の消却	消却総数：上記①により取得する自己株式の全数 消却予定日： 2027年1月29日
本施策による効果	27/03期ROEは50%超となる見込み ※26/03期実績：46.6%

(ご参考) 2026年6月30日時点の取得状況 取得株数：2,528,300株 取得総額：2,841百万円

HIGHLIGHTS

2027年3月期 第1四半期
ハイライト

1Q FY2026 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



27/03期 1Q ハイライト

商品取扱高

1,567億円
(前年同期比-1.6% / 進捗率 23.1%)

商品取扱高
(その他商品取扱高を除く)

1,566億円
(前年同期比+5.1% / 進捗率 23.1%)

調整後EBITA

187億円
(前年同期比+3.6% / 進捗率 24.1%)

調整後EBITAマージン

12.0%
(前年同期比-0.1ポイント)

※調整後EBITAマージンは調整後EBITAを商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出

中期経営計画達成に向けた領域別トピックス

中期経営計画：2030年3月期における調整後EBITA[※]900億円を目指す
策定背景：ZOZOTOWNに加えて、異なる市場への進出

More Fashion 領域 (ZOZOTOWN) 800億円 1Qトピックス ○ プロモーションの積極投下により新規会員の獲得が好調に推移。 ○ 4月～LINE公式アカウント「ZOZOの似合うコーデAI ラボくん」を提供開始。サービス改善ならびに今後のトラフィック増に期待。	Near Fashion 領域 50億円 1Qトピックス ○ 5月から連結が始まったHigh LinkのPMIは順調に進捗。 ○ シナジー創出に向けてHigh Linkの主要サービス「カラリア」へのZOZOTOWNユーザーの送客を開始。	Global 領域 50億円 1Qトピックス ○ LYSTにおける今年度の重点施策「チェックアウト機能」実装パートナーの拡大が計画どおりに進行。
--	---	---

※調整後EBITA：営業利益+のれん等償却額（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+M&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）

P.08 - P.32

BUSINESS RESULTS

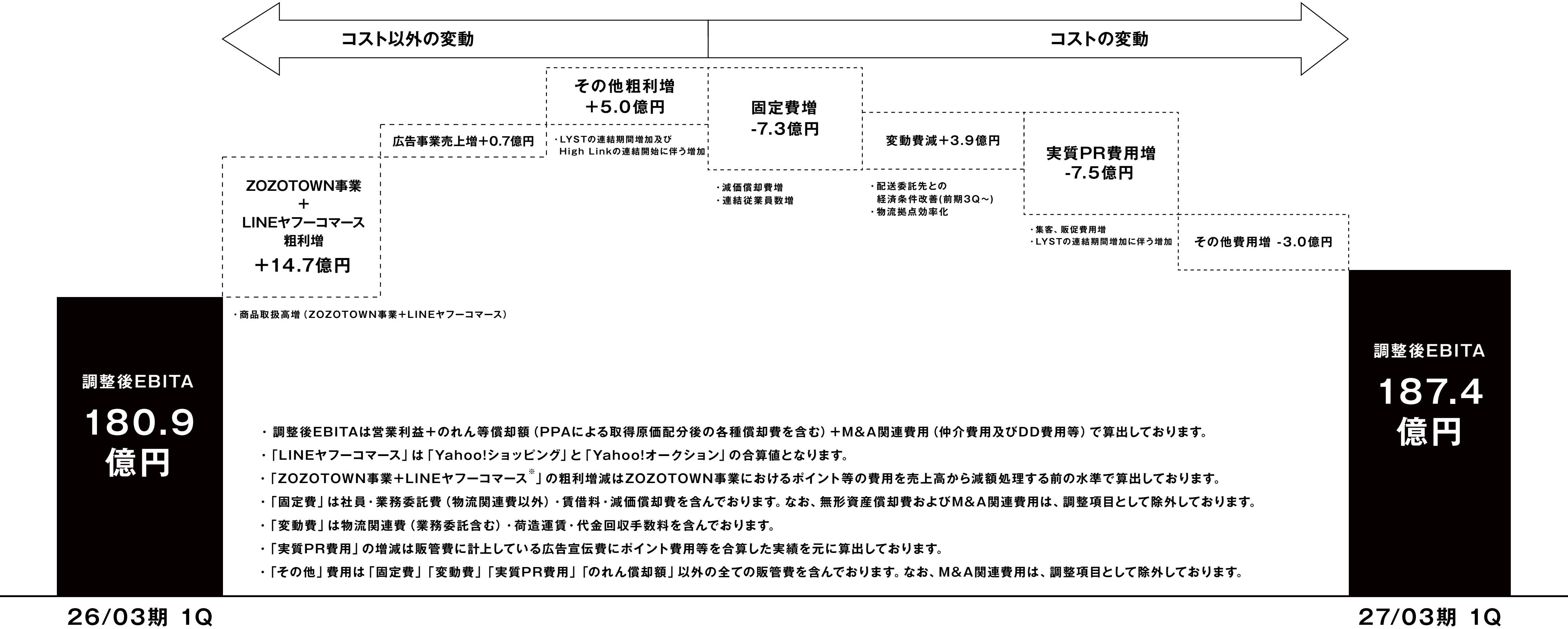
2027年3月期 第1四半期
業績

1Q FY2026 ZOZO, Inc.

CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



調整後EBITA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 (2026年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2026年6月30日)		前連結会計年度 (2026年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2026年6月30日)
流動資産	130,314	105,640	流動負債	80,672	68,801
うち、現預金	69,416	37,197	うち、短期借入金	20,000	20,073
うち、商品	3,496	4,126	固定負債	10,797	11,457
固定資産	67,946	73,229	負債合計	91,470	80,258
有形固定資産	26,930	28,206	株主資本	103,042	94,424
無形固定資産	28,589	33,424	うち、自己株式	-11,039	-13,881
投資等	12,425	11,597	純資産合計	106,789	98,610
資産合計	198,260	178,869	負債・純資産合計	198,260	178,869

前期末比では、自己株式の取得に向けた証券口座への出金や税金納付等により
現預金が減少した一方、High Linkの完全子会社化に伴いのれんが増加しました。



POINT
01

販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

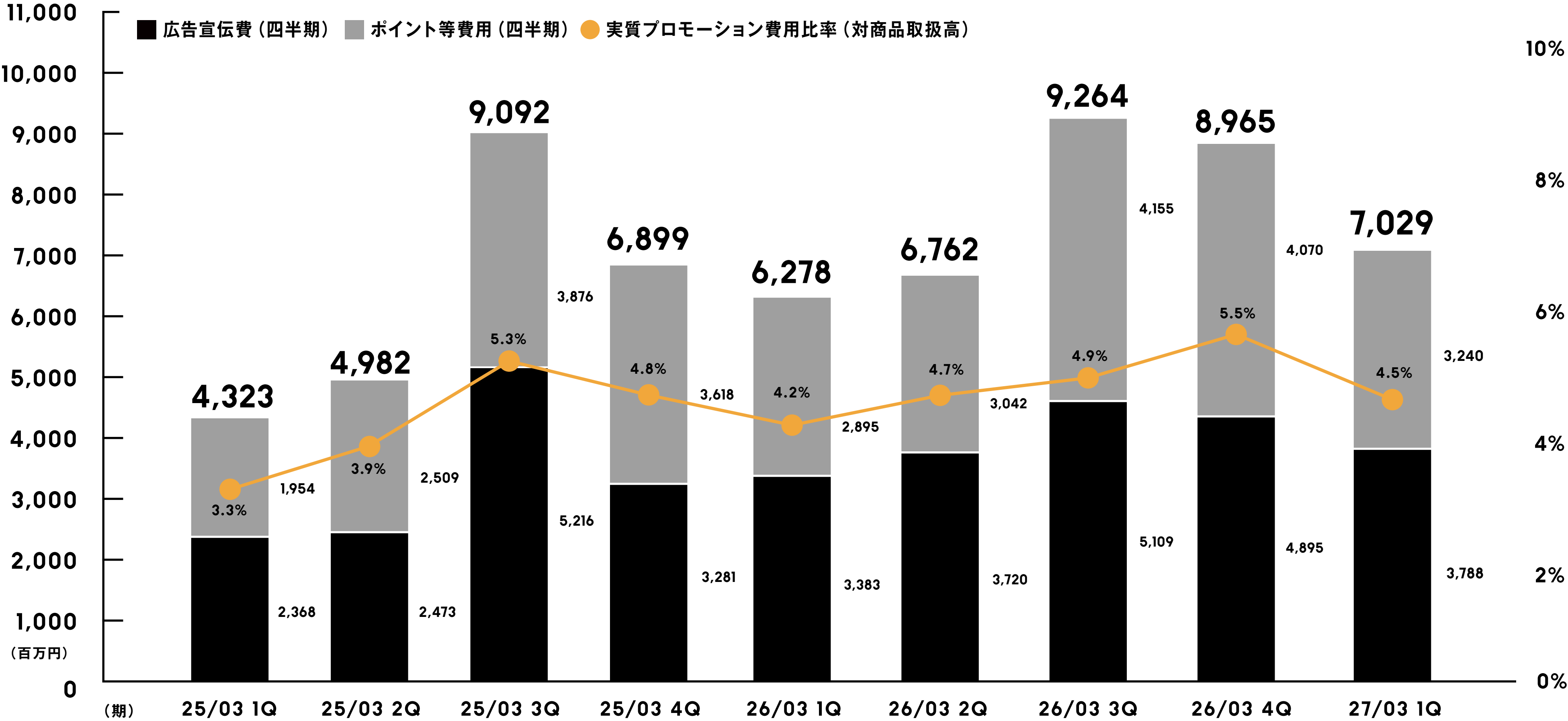
		26/03期 1Q		27/03期 1Q		前年同期比	増減要因
		金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
	人件費	8,224	5.5%	8,487	5.4%	-0.1%	
	社員	4,119	2.8%	4,492	2.9%	0.1%	連結従業員数推移：25年6月末1,900名 → 26年6月末1,941名 新卒入社及び2026年5月よりHigh Linkの連結に伴う増員
	物流関連費（業務委託含む）	4,105	2.8%	3,994	2.5%	-0.3%	在庫保管状況の改善に伴う作業効率の改善によるコスト比率減
業務委託費（物流関連費以外）		2,106	1.4%	2,074	1.3%	-0.1%	（前期1Q）LYST買収に係る費用をスポットで計上
荷造運賃		9,336	6.3%	8,977	5.7%	-0.6%	配送効率改善の取り組みの結果、2025年10月より配送委託先との経済条件が改善しコスト比率減
代金回収手数料		3,210	2.2%	3,284	2.1%	-0.1%	
広告宣伝費		3,383	2.3%	3,788	2.4%	0.1%	ZOZOTOWNにおけるWEB広告費用等の増加 LYSTの連結期間増加に伴う増加
賃借料		2,156	1.4%	2,162	1.4%	0.0%	
減価償却費		1,194	0.8%	1,520	1.0%	0.2%	既存物流拠点における出荷用マテハン機器の償却開始に伴う増加
のれん償却額		391	0.3%	760	0.5%	0.2%	LYSTの連結期間増加及びHigh Linkの連結開始に伴う増加
株式報酬費用		71	0.0%	25	0.0%	0.0%	
その他		3,770	2.5%	3,505	2.2%	-0.3%	（前期1Q）LYST買収に係る費用をスポットで計上
販管費		33,845	22.7%	34,587	22.1%	-0.6%	

※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。

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



※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。

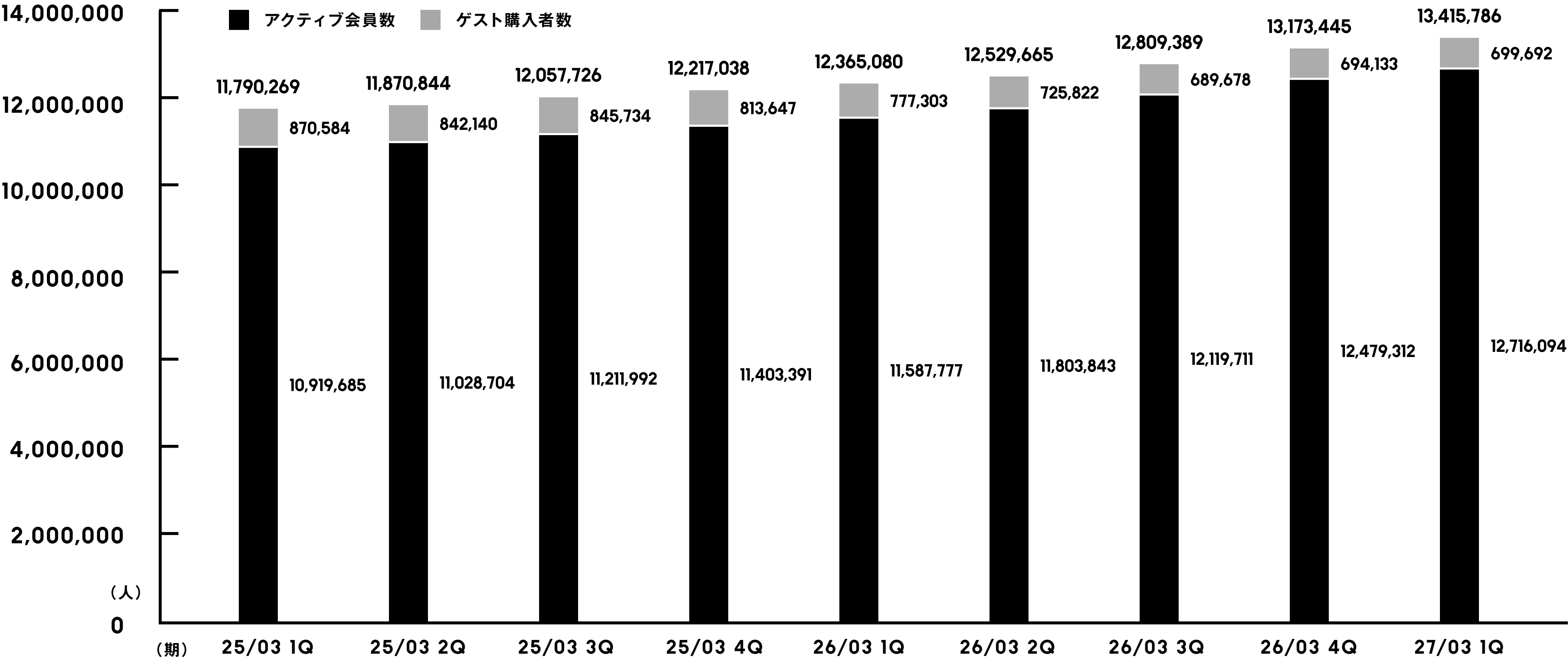
POINT
03

1Qの実質プロモーション費用比率は4.5%と前年同期比で上昇したものの、期初計画を若干下回る水準です。前年同期比での主な上昇要因は、ZOZOTOWNにおけるWEB広告及び送料無料施策の強化、ならびにLYSTの連結期間が前年同期比で1ヶ月増加したことです。なお、通期では前年同期水準の4.8%を計画しています。



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



※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」「LYST」「BtoB事業」は含んでおりません。
※ 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。

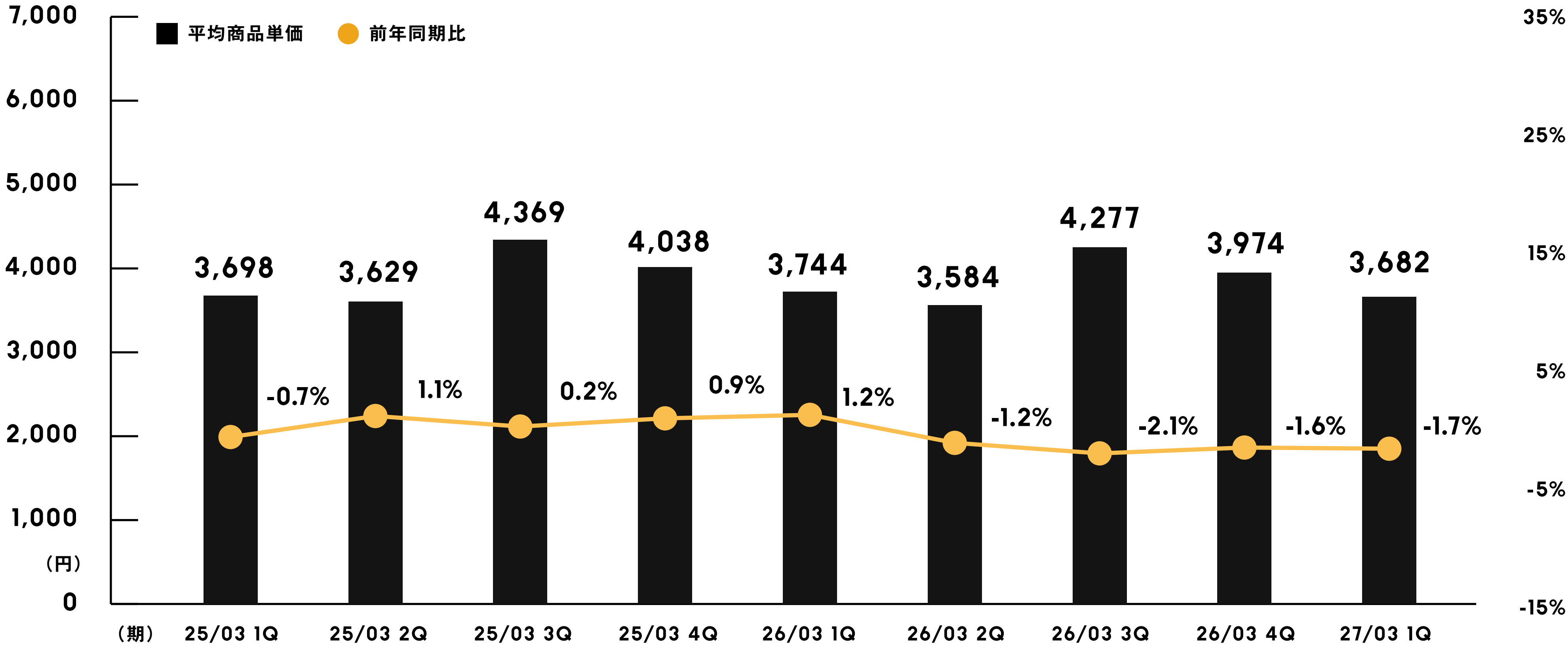
POINT
04

WEB広告及びZOZOTOWN内施策を通じた新規会員の獲得が順調に推移しました。
前年同期比でWEB広告の投下量を増やし、集客を強化したことが寄与しました。



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



※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」「LYST」「BtoB事業」は含んでおりません。
※ 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。

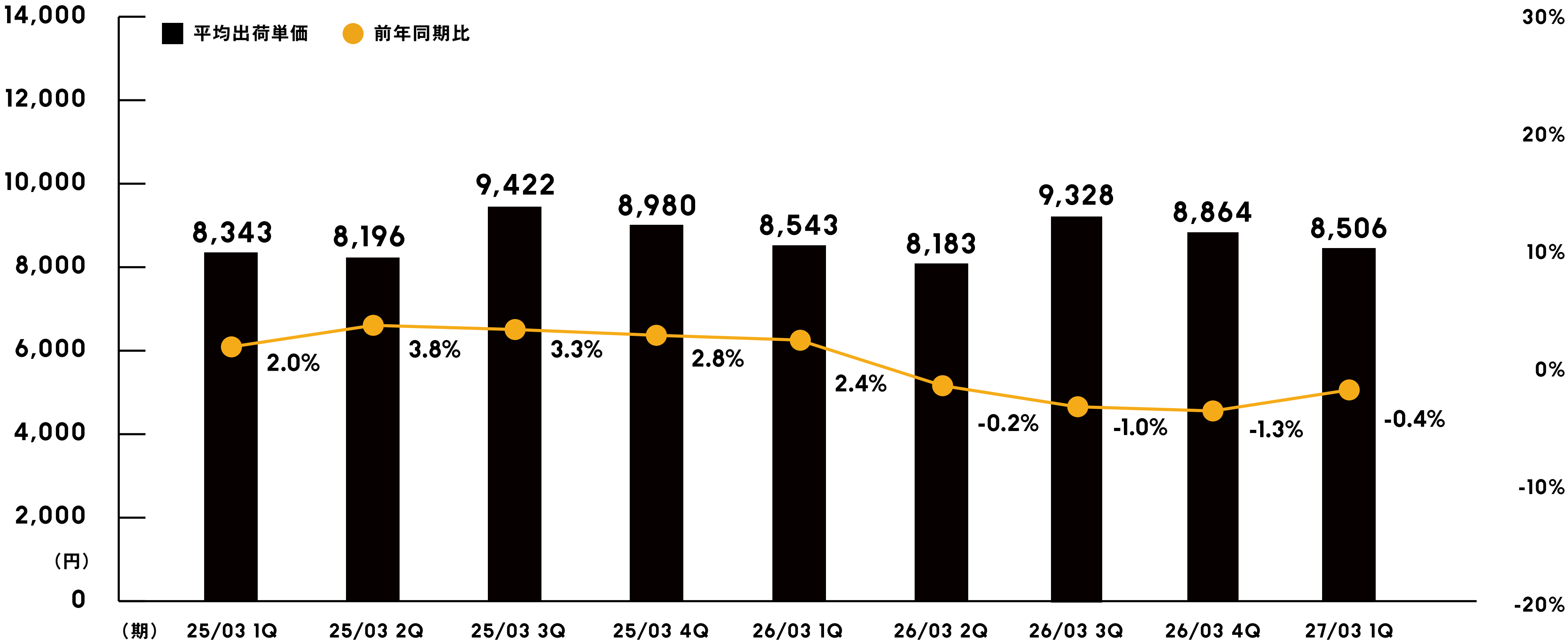
POINT
05

定価ベースの価格水準は概ね前年同期並みで推移した一方、セールの販売比率及び平均値引き率が前年同期比で上昇したことに伴い、平均商品単価は減少しました。



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ることにより算出



※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」「LYST」「BtoB事業」は含んでおりません。
※ 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。

送料無料施策の実施頻度を前年同期より高めたことに加え、セールの販売比率の上昇に伴い併売率が上昇したことから、1注文あたりの購入点数は増加しました。
一方で、平均商品単価の減少影響が購入点数増加による効果を上回った結果、平均出荷単価は減少しました。



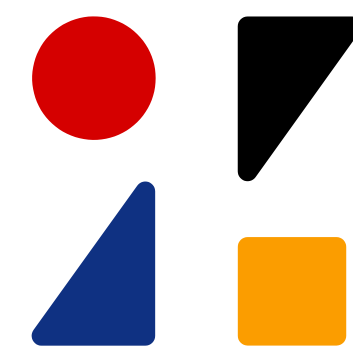
POINT
06

27/03期 通期連結業績予想

- 商品取扱高（その他商品取扱高を除く）は前期比5.0%増、調整後EBITAは同7.2%増を見込む。
- 2026年5月よりHigh Linkを連結開始。連結に伴う影響額を本計画に織り込み済み。
- 同社の商品取扱高および売上高は「その他」区分に計上。
- 27/03期においては、商品取扱高（その他商品取扱高を除く）の開示を継続。
※2025年9月末までYahoo!ショッピングにおけるZOZOオプション契約ストア分の計上影響が残るため。
- 28/03期以降は商品取扱高（その他商品取扱高を除く）を廃止予定。

	27/03期計画	前期比
商品取扱高	6,796億円	2.0%
商品取扱高（その他商品取扱高を除く）	6,786億円	5.0%
売上高	2,419億円	5.9%
営業利益	744億円	7.3%
営業利益率	11.0%	-
調整後EBITA	779億円	7.2%
調整後EBITAマージン	11.5%	-
経常利益	744億円	7.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	497億円	3.7%
1株当たり当期純利益	56円20銭	-
1株当たり配当金（予定）	40円	-

※調整後EBITAは営業利益+のれん等償却額（PPAによる取得原価配分後の各種償却費を含む）+M&A関連費用（仲介費用及びDD費用等）で算出しております。
※営業利益率・調整後EBITAマージンは営業利益・調整後EBITA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