

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2025年3月期 第3四半期



株式会社ZOZO
2025年3月期 第3四半期
決算説明会資料

ハイライト



11月27日から12月1日にかけて実施したブラックフライデーは昨年以上の大きな反響をいただきました！日本国内におけるブラックフライデーの認知が高まった事に追加して、独自に展開した集客施策・販促施策が大きな効果を発揮しました！





25/03期 3Qハイライト

商品取扱高・営業利益ともに第3四半期終了時点での最高実績を更新

業績概況

○ 商品取扱高 4,611.7億円(前年同期比 8.0%増)

商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 4,319.1億円 (同8.1%増)

概ね計画通りに進捗。第3四半期の前半は昨年以上の厳しい残暑の影響で低調に推移したものの、気温の低下とともに需要が活性化。

○ 営業利益 517.6億円 (同13.3%増)

計画を上回る進捗。倉庫内の作業効率が期初想定を上回っている事による物流関連人件費の未消化、社員人件費・業務委託費等の固定費の未消化。

事業別内訳

○ ZOZOTOWN事業 商品取扱高：3,716.6億円 (前年同期比6.6%増)

受託販売／3,541.0億円 (同6.8%増) 買取・製造販売／30.2億円 (同17.0%減)

USED販売／145.3億円 (同9.2%増)

○ LINEヤフーコマース* 商品取扱高：501.5億円 (同24.6%増)

○ BtoB事業 商品取扱高：100.9億円 (同5.7%減)

○ その他* 商品取扱高：292.5億円

○ 平均出荷単価 9,422円 (同3.3%増)、平均商品単価 4,369円 (同0.2%増)

○ 広告事業 売上高：85.3億円 (同21.0%増)

※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。

※ 21/03期2Qより計上開始。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



25/03期 3Qハイライト

収益性

○ 営業利益率（対商品取扱高）12.0%（前年同期実績 11.4%）

・利益率改善要因：広告事業の成長、送料ポリシー変更に伴う粗利率の改善、倉庫内作業効率上昇に伴う物流関連人件費率の低減、スポット費用減少に伴うその他費用比率の低減

・利益率悪化要因：荷造運賃費率の上昇、新物流拠点賃借に伴う賃借料・減価償却費率の上昇

※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

○ 職場におけるLGBTQ+への取り組みを評価する「PRIDE指標2024」において「レインボー」認定を初獲得（2024年11月）

○ MSCI ESGレーティングにおいて初めて最高評価「AAA」を獲得（2024年12月）

○ D&Iをリードする企業を認定する日本最大のアワード「D&I AWARD 2024」において「ベストワークプレイス」認定を3年連続で取得（2024年12月）

○ ESG投資指標「Dow Jones Sustainability Asia Pacific Index」構成銘柄に2年連続で選定（2024年12月）

株式会社ZOZO
2025年3月期 第3四半期
決算説明会資料

業績



ZOZOは2024年末にMSCI ESGレーティングにおいて初めて最高評価の「AAA」を獲得しました。2020年より専門の部門を立ち上げ、真摯に取り組みを続けて参りました。今後も「AAA」を継続出来るよう、変わらぬ姿勢で取り組みます。





25/03期 3Q連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/03期 3Q実績	25/03期 3Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	427,146	461,171	8.0%	609,200	75.7%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	399,496	431,914	8.1%	572,200	75.5%
売上高	147,568	161,076	9.2%	214,400	75.1%
売上総利益	137,313	150,062	9.3%	-	-
対商品取扱高比	34.4%	34.7%	0.3%	-	-
販管費	91,614	98,301	7.3%	-	-
対商品取扱高比	22.9%	22.8%	-0.1%	-	-
営業利益	45,698	51,761	13.3%	64,200	80.6%
対商品取扱高比	11.4%	12.0%	0.6%	11.2%	-
経常利益	45,906	51,829	12.9%	64,200	80.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	32,470	35,943	10.7%	45,200	79.5%

※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）

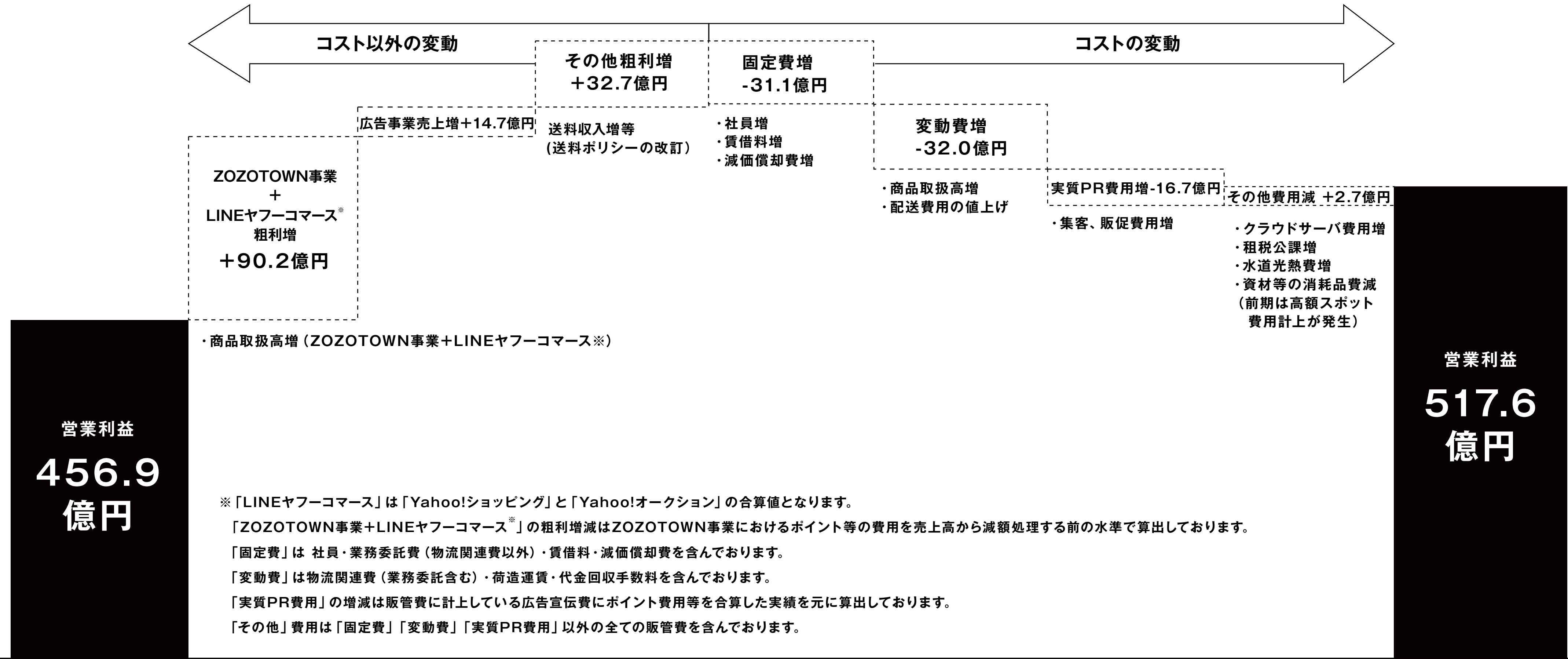
（単位：百万円）

	24/03期				25/03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	131,920	126,870	168,354	147,227	141,885	137,267	182,018
商品取扱高 <small>（その他商品取扱高を除く）</small>	123,327	118,317	157,851	137,411	132,631	128,193	171,089
前年同期比	6.4%	6.1%	9.2%	6.4%	7.5%	8.3%	8.4%
売上高	45,871	44,345	57,351	49,448	50,387	48,414	62,274
販管費	27,182	28,100	36,332	31,452	31,060	30,477	36,763
前年同期比	4.4%	9.5%	16.0%	-1.4%	14.3%	8.5%	1.2%
対商品取扱高比	22.0%	23.8%	23.0%	22.9%	23.4%	23.8%	21.5%
営業利益	15,862	13,068	16,767	14,381	15,895	14,580	21,285
前年同期比	10.8%	1.3%	-3.8%	22.0%	0.2%	11.6%	26.9%
対商品取扱高比	12.9%	11.0%	10.6%	10.5%	12.0%	11.4%	12.4%

※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）



※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
 「ZOZOTOWN事業+LINEヤフーコマース*」の粗利増減はZOZOTOWN事業におけるポイント等の費用を売上高から減額処理する前の水準で算出しております。
 「固定費」は 社員・業務委託費（物流関連費以外）・賃借料・減価償却費を含んでおります。
 「変動費」は物流関連費（業務委託含む）・荷造運賃・代金回収手数料を含んでおります。
 「実質PR費用」の増減は販管費に計上している広告宣伝費にポイント費用等を合算した実績を元に算出しております。
 「その他」費用は「固定費」「変動費」「実質PR費用」以外の全ての販管費を含んでおります。

24/03期 3Q

25/03期 3Q



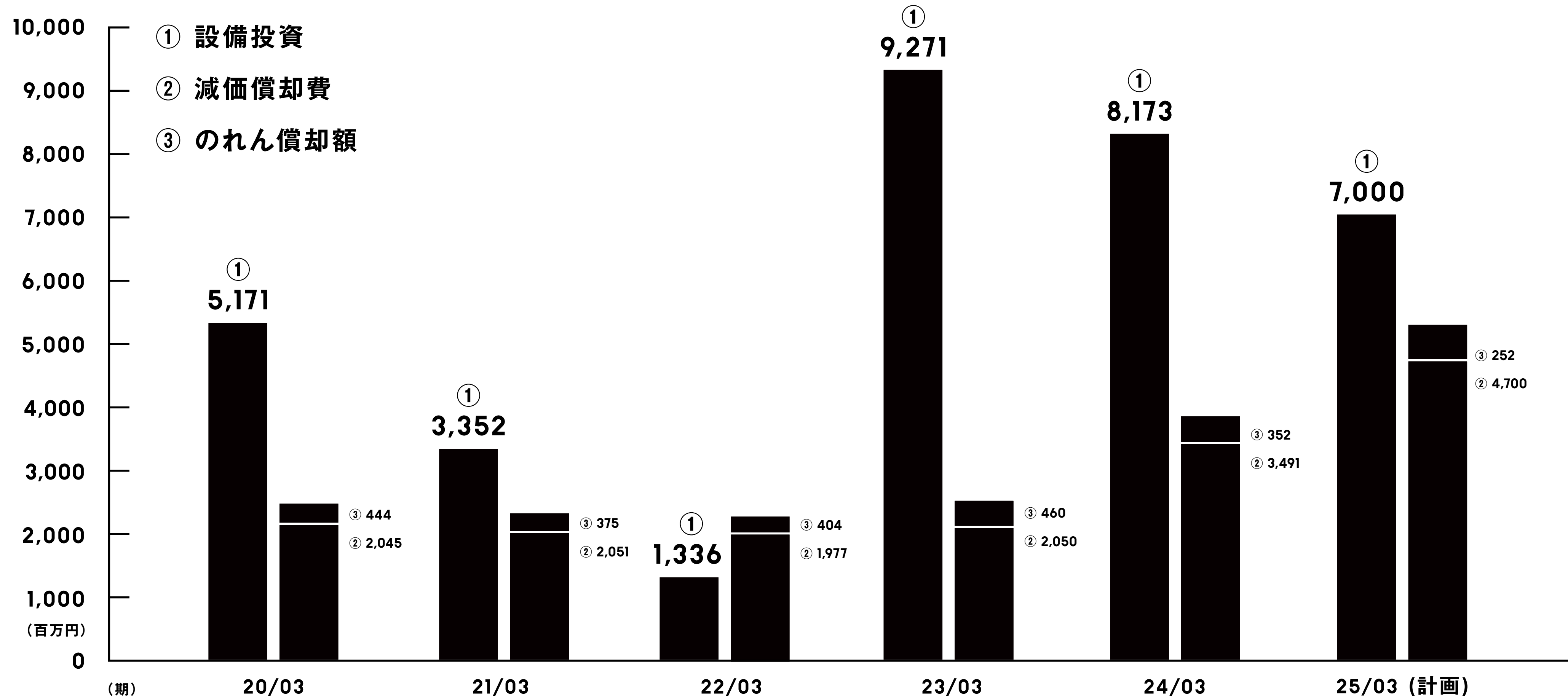
連結財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当第3四半期 連結会計期間 (2024年12月31日)		前連結会計年度 (2024年3月31日)	当第3四半期 連結会計期間 (2024年12月31日)
流動資産	123,137	138,356	流動負債	68,261	79,754
うち、現預金	64,747	62,125	うち、短期借入金	20,000	20,000
うち、商品	3,784	3,227	固定負債	8,856	9,683
固定資産	38,724	39,961	負債合計	77,117	89,438
有形固定資産	24,660	26,210	株主資本	84,572	88,639
無形固定資産	2,611	3,232	うち、自己株式	-11,627	-11,581
投資等	11,452	10,519	純資産合計	84,744	88,880
資産合計	161,862	178,318	負債・純資産合計	161,862	178,318



設備投資の推移



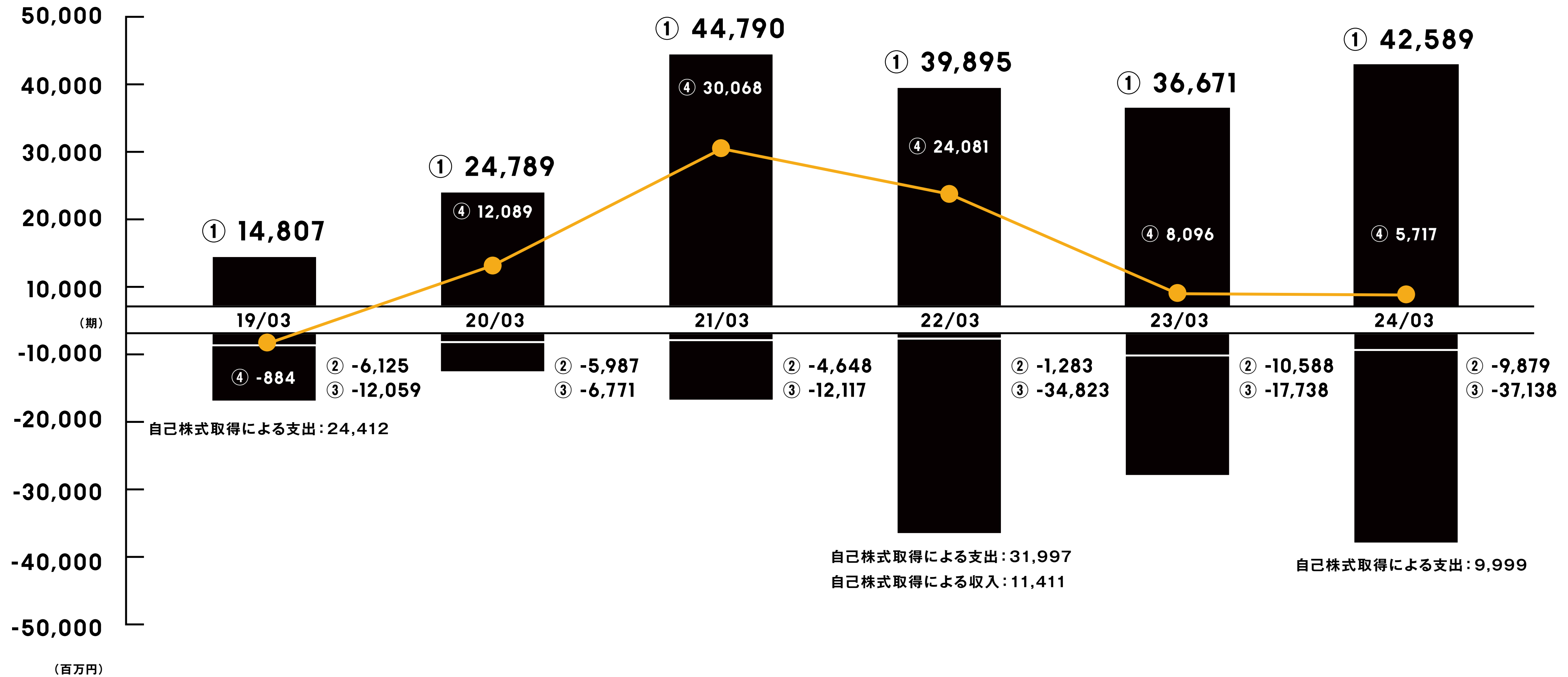
一部の物流関連設備の導入時期を翌年度以降に変更したため、当年度の設備投資は計画を下回って進捗しています。





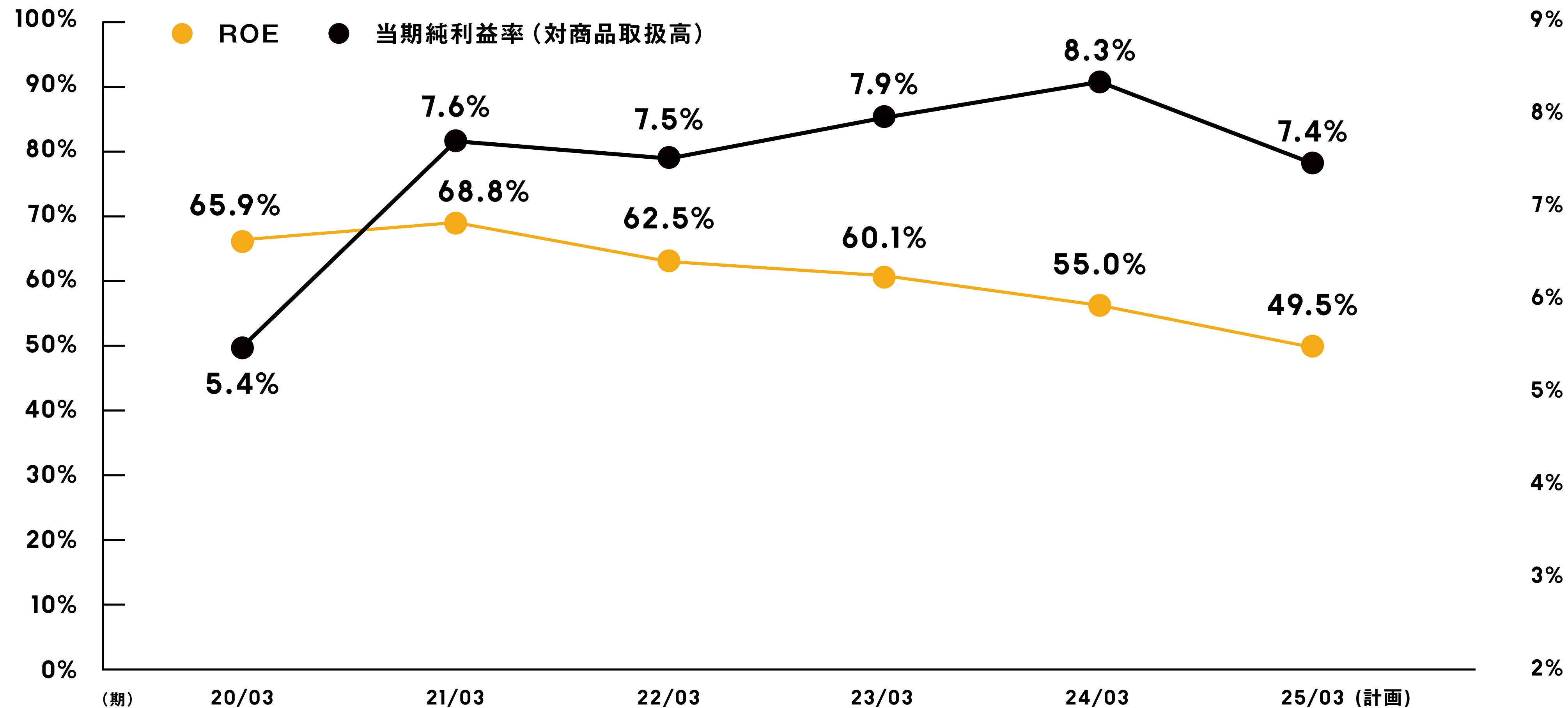
連結キャッシュ・フローの推移

- 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)





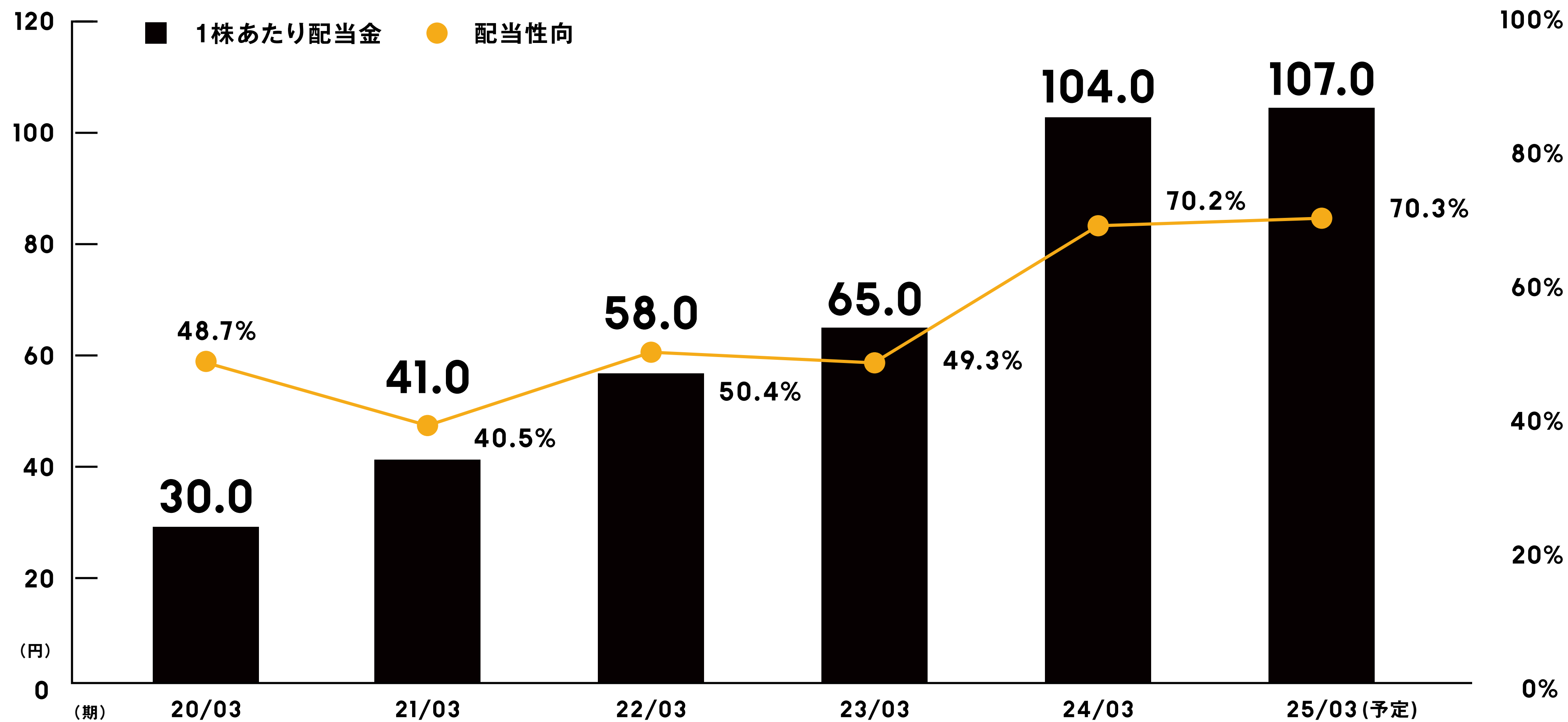
ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）



※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。



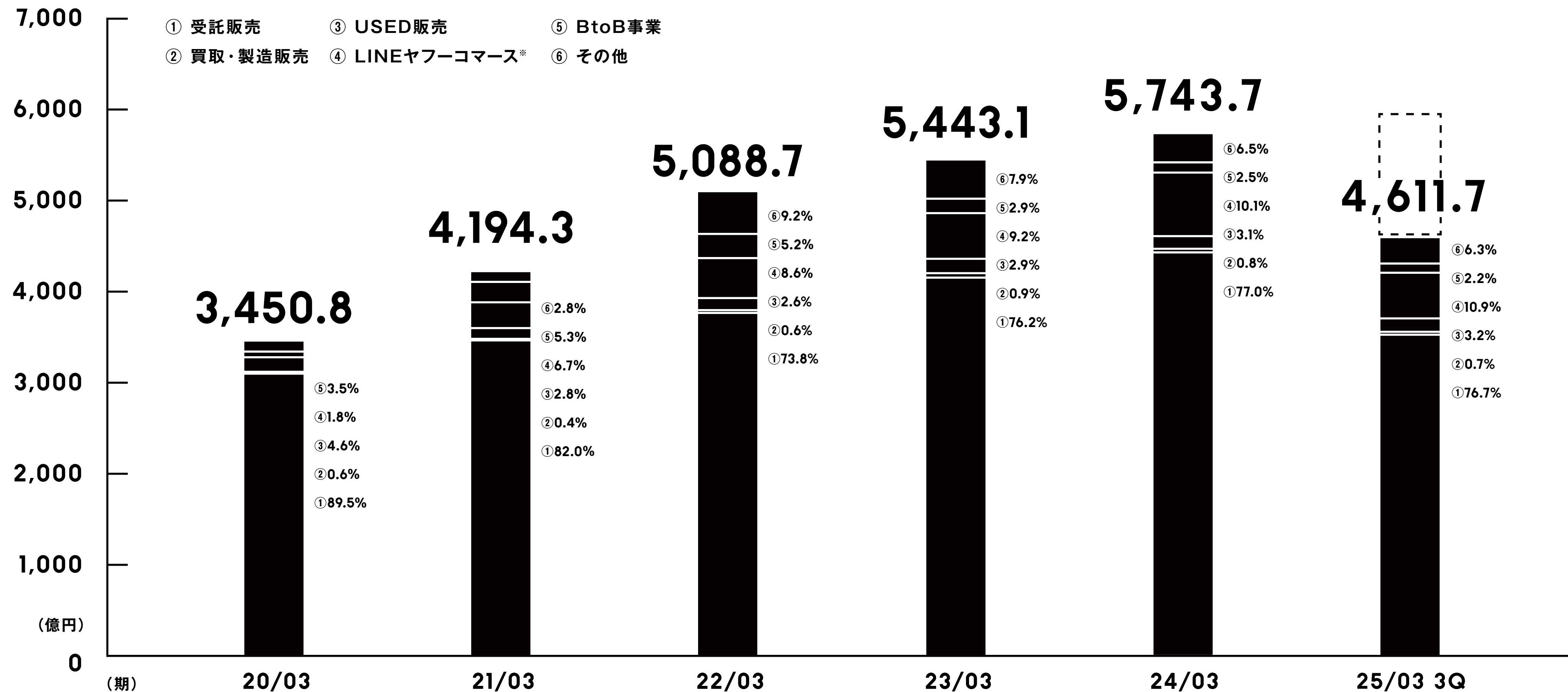
1株あたり配当金及び配当性向の推移





商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)
3Q: 30.8億円 商品取扱高に占める割合: 0.8%

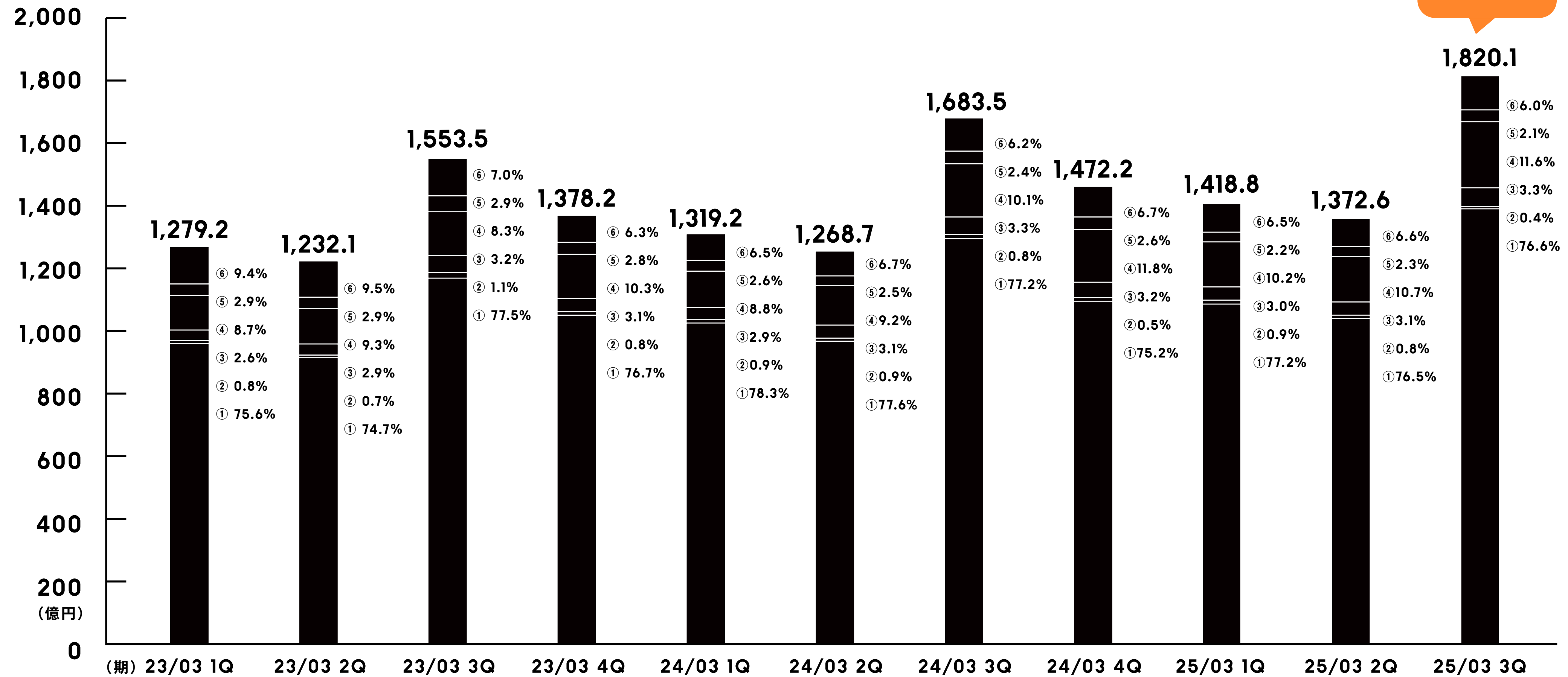


*「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



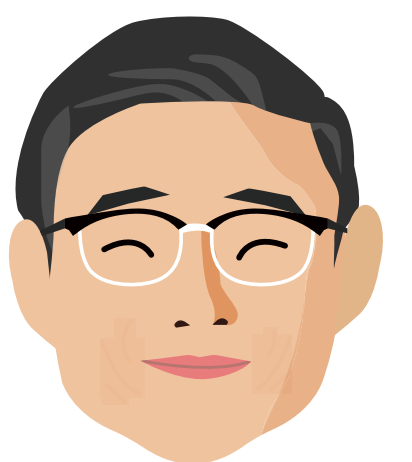
商品取扱高の推移（四半期）

- ① 受託販売 ③ USED販売 ⑤ BtoB事業
- ② 買取・製造販売 ④ LINEヤフーコマース* ⑥ その他



前年同期比*
+8.4%

10月は昨年以上の厳しい残暑の影響で低調に推移しましたが、気温の低下とともに需要が活性化し11月、12月は好調でした。

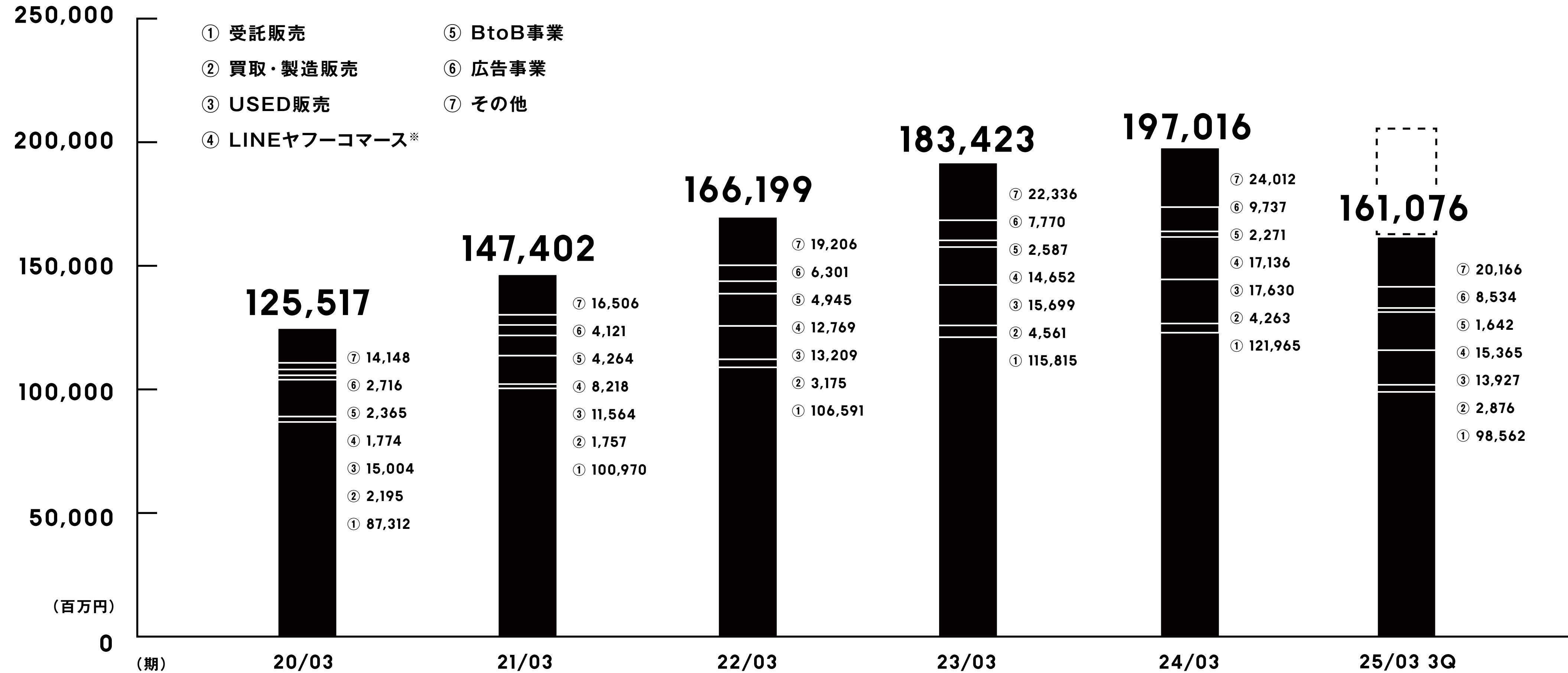


* 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。

* 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

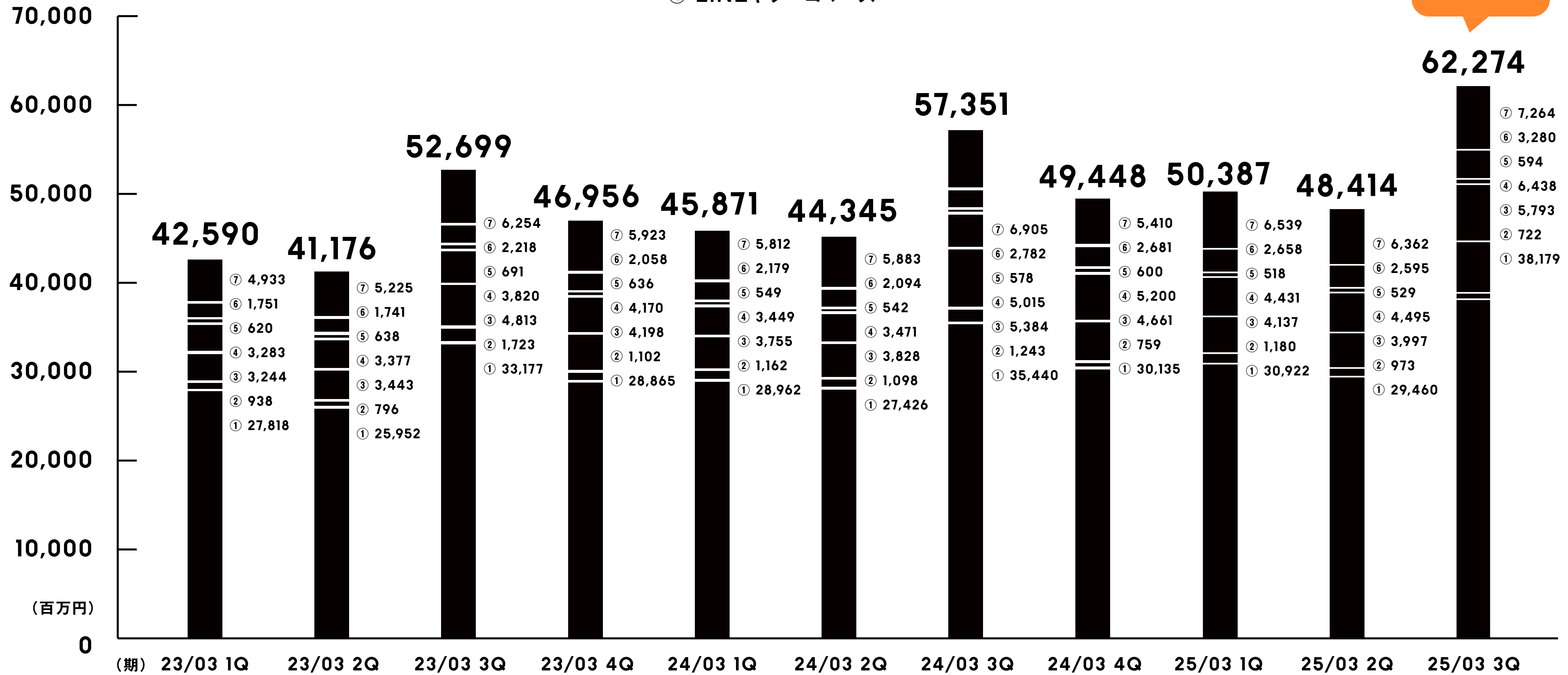


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



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 LINEヤフーコマース*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他

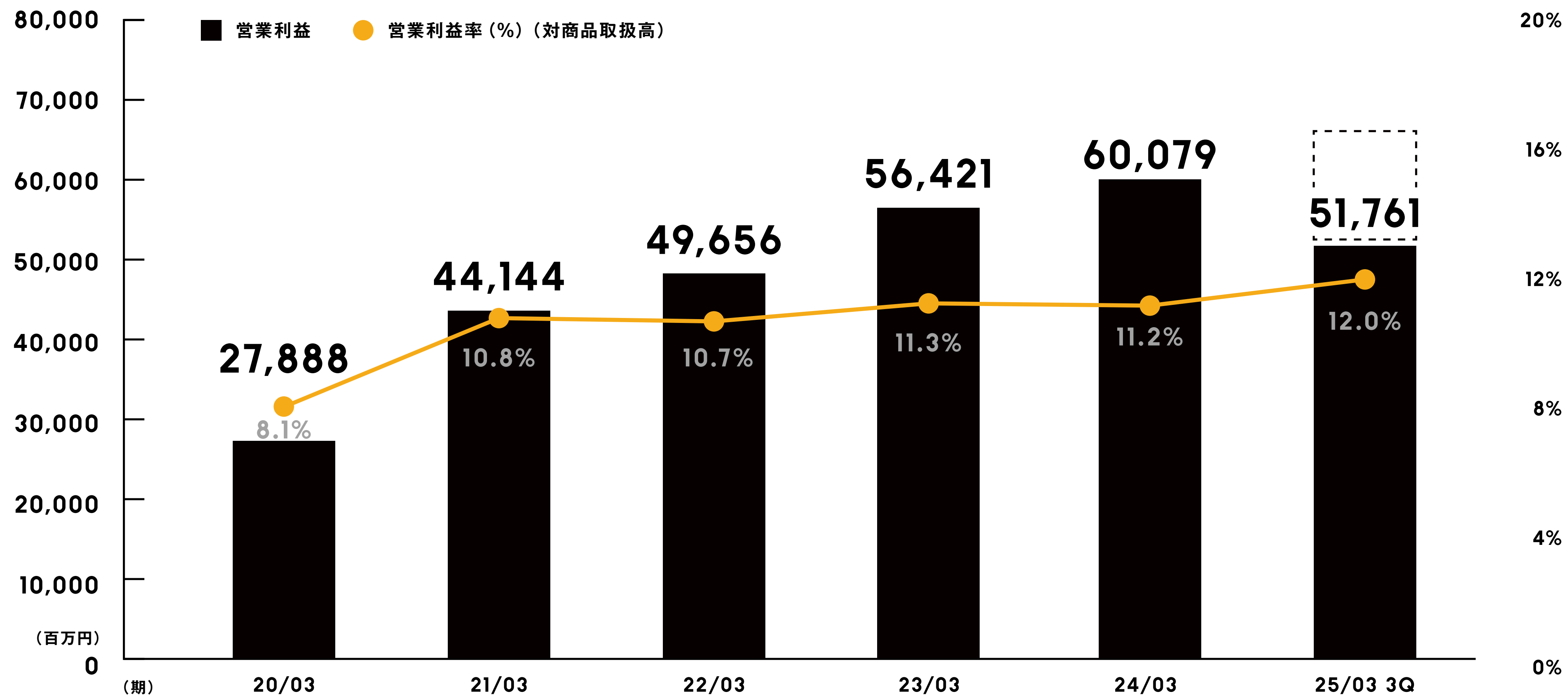


前年同期比
+8.6%

*「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



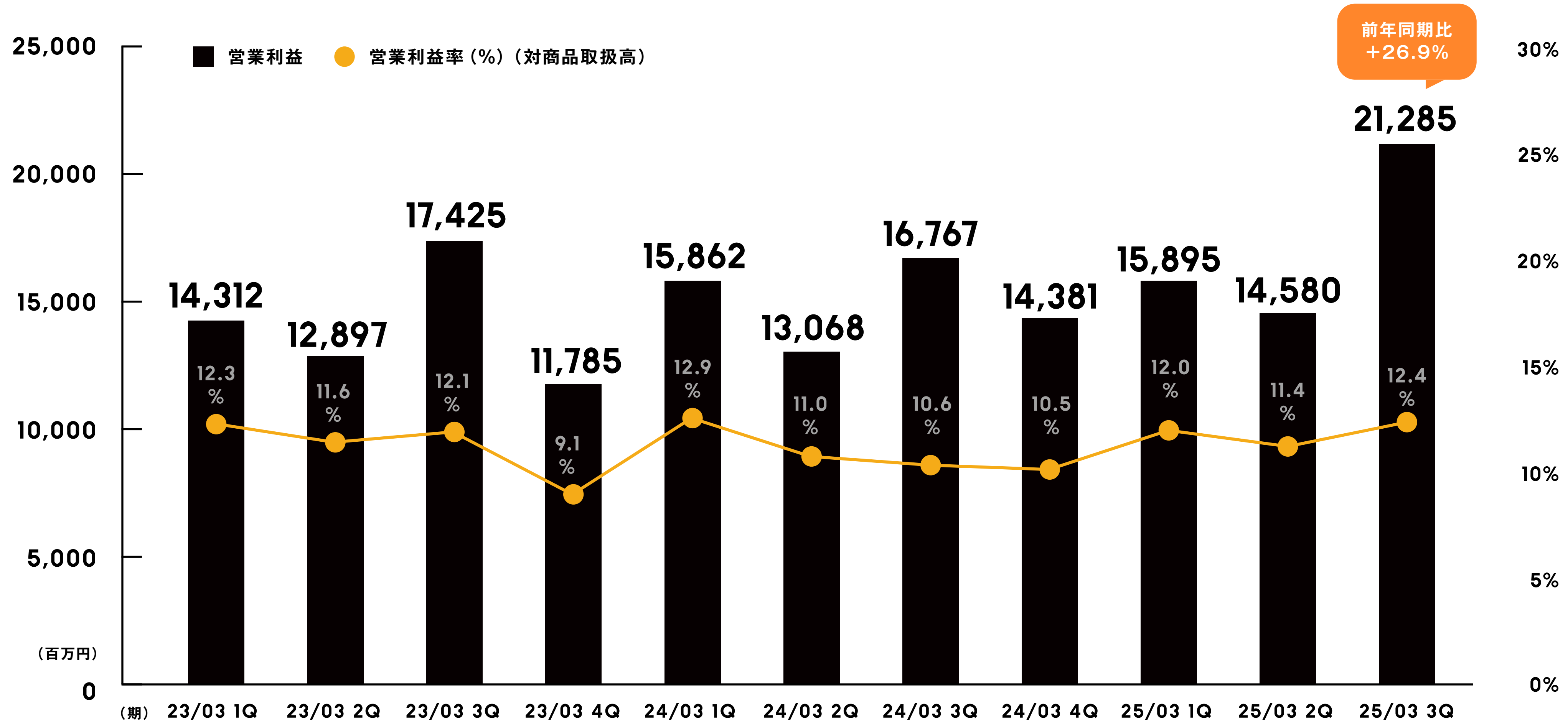
営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



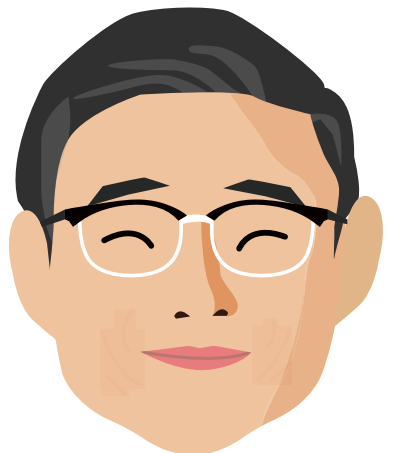
※営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



粗利益の改善、倉庫内作業効率上昇に伴う物流関連人件費率の低減、スポット費用減少に伴うその他費用比率の低減等により、大幅な増益となりました。



※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）

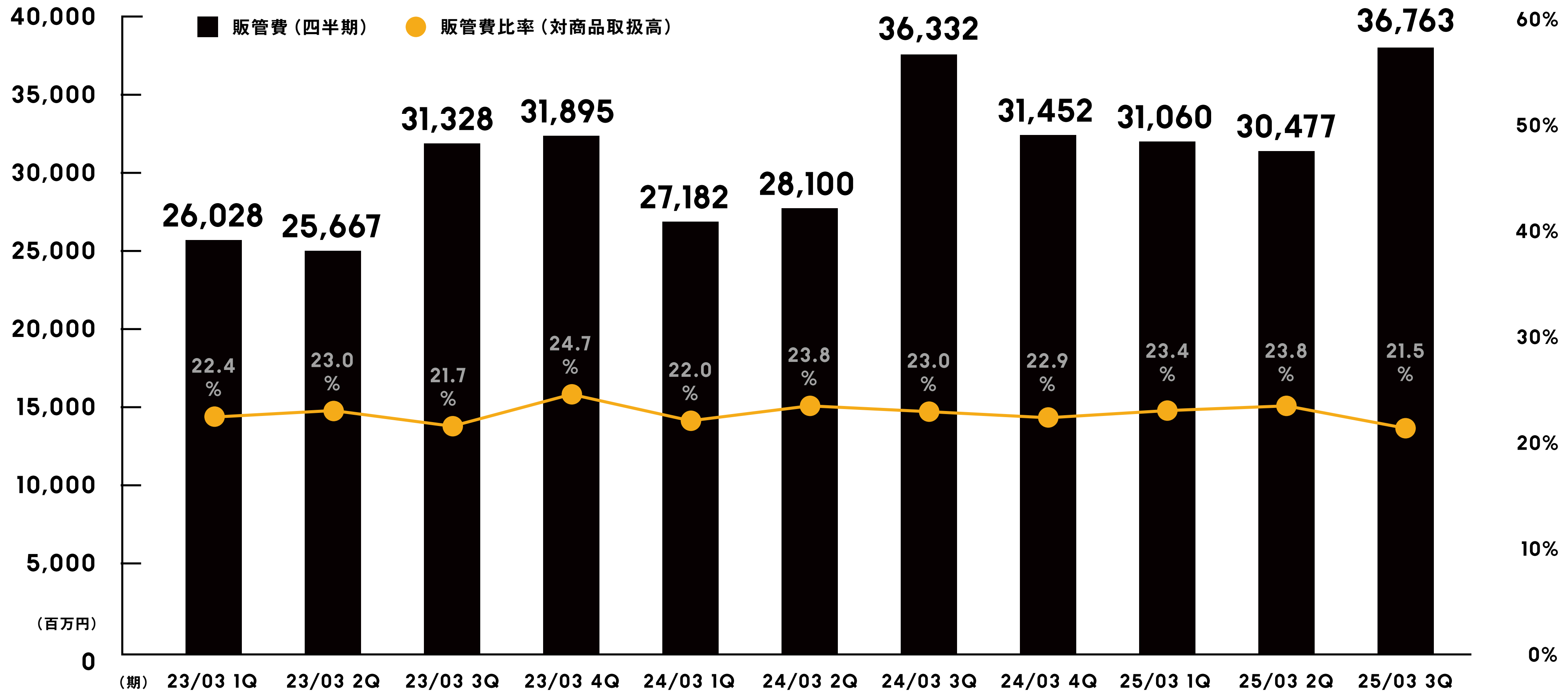
	24/03期 3Q		25/03期 3Q		前年同期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	24,541	6.1%	24,514	5.7%	-0.4%	
社員	10,291	2.6%	10,975	2.5%	-0.1%	連結従業員数推移：23年12月末1,718名 → 24年12月末1,740名
物流関連費（業務委託含む）	14,250	3.6%	13,538	3.1%	-0.5%	（前期）在庫保管状況逼迫に伴う作業効率の低下 （今期）在庫保管状況の改善に伴う作業効率の改善・省人化を目的とした設備の導入効果によるコスト減
業務委託費（物流関連費以外）	4,862	1.2%	5,314	1.2%	0.0%	
荷造運賃	25,102	6.3%	28,359	6.6%	0.3%	配送業者からの値上げ要請を受け入れた事によるコスト比率の上昇（2024年4月出荷分～）
代金回収手数料	9,298	2.3%	9,955	2.3%	0.0%	
広告宣伝費	9,419	2.4%	10,058	2.3%	-0.1%	
賃借料	5,418	1.4%	6,354	1.5%	0.1%	物流拠点増加（2023年3月より賃借を開始したZOZOBASEつくば3に係る費用の増加 ならびに2024年4月よりDPLつくば中央を賃借開始）
減価償却費	2,211	0.6%	3,253	0.8%	0.2%	物流拠点増加
のれん償却額	289	0.1%	188	0.0%	-0.1%	
株式報酬費用	191	0.0%	217	0.1%	0.1%	
その他	10,281	2.6%	10,083	2.3%	-0.3%	（前期）大規模物流拠点ZOZOBASEつくば3稼働開始に伴う作業用備品等をスポットで高額計上
販管費	91,614	22.9%	98,301	22.8%	-0.1%	

※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。



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。



販管費の内訳（四半期）

（単位：百万円）

	24/03期								25/03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	
	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	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比
人件費	7,562	6.1%	7,731	6.5%	9,248	5.9%	8,815	6.4%	8,267	6.2%	7,833	6.1%	8,413	4.9%
社員	3,353	2.7%	3,413	2.9%	3,523	2.2%	4,009	2.9%	3,745	2.8%	3,601	2.8%	3,628	2.1%
物流関連費（業務委託含む）	4,208	3.4%	4,317	3.6%	5,724	3.6%	4,806	3.5%	4,521	3.4%	4,232	3.3%	4,785	2.8%
業務委託費（物流関連費以外）	1,591	1.3%	1,585	1.3%	1,685	1.1%	1,752	1.3%	1,740	1.3%	1,702	1.3%	1,872	1.1%
荷造運賃	7,920	6.4%	7,880	6.7%	9,302	5.9%	8,337	6.1%	9,087	6.9%	8,881	6.9%	10,391	6.1%
代金回収手数料	2,921	2.4%	2,777	2.3%	3,598	2.3%	3,061	2.2%	3,099	2.3%	2,964	2.3%	3,891	2.3%
広告宣伝費	2,168	1.8%	2,338	2.0%	4,912	3.1%	2,631	1.9%	2,368	1.8%	2,473	1.9%	5,216	3.0%
賃借料	1,568	1.3%	1,880	1.6%	1,969	1.2%	1,914	1.4%	2,120	1.6%	2,114	1.6%	2,119	1.2%
減価償却費	522	0.4%	626	0.5%	1,062	0.7%	1,279	0.9%	1,032	0.8%	1,077	0.8%	1,143	0.7%
のれん償却額	96	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	62	0.0%	62	0.0%	62	0.0%	62	0.0%
株式報酬費用	33	0.0%	74	0.1%	83	0.1%	69	0.1%	69	0.1%	77	0.1%	71	0.0%
その他	2,797	2.3%	3,110	2.6%	4,373	2.8%	3,527	2.6%	3,212	2.4%	3,289	2.6%	3,581	2.1%
販管費	27,182	22.0%	28,100	23.8%	36,332	23.0%	31,452	22.9%	31,060	23.4%	30,477	23.8%	36,763	21.5%

※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、

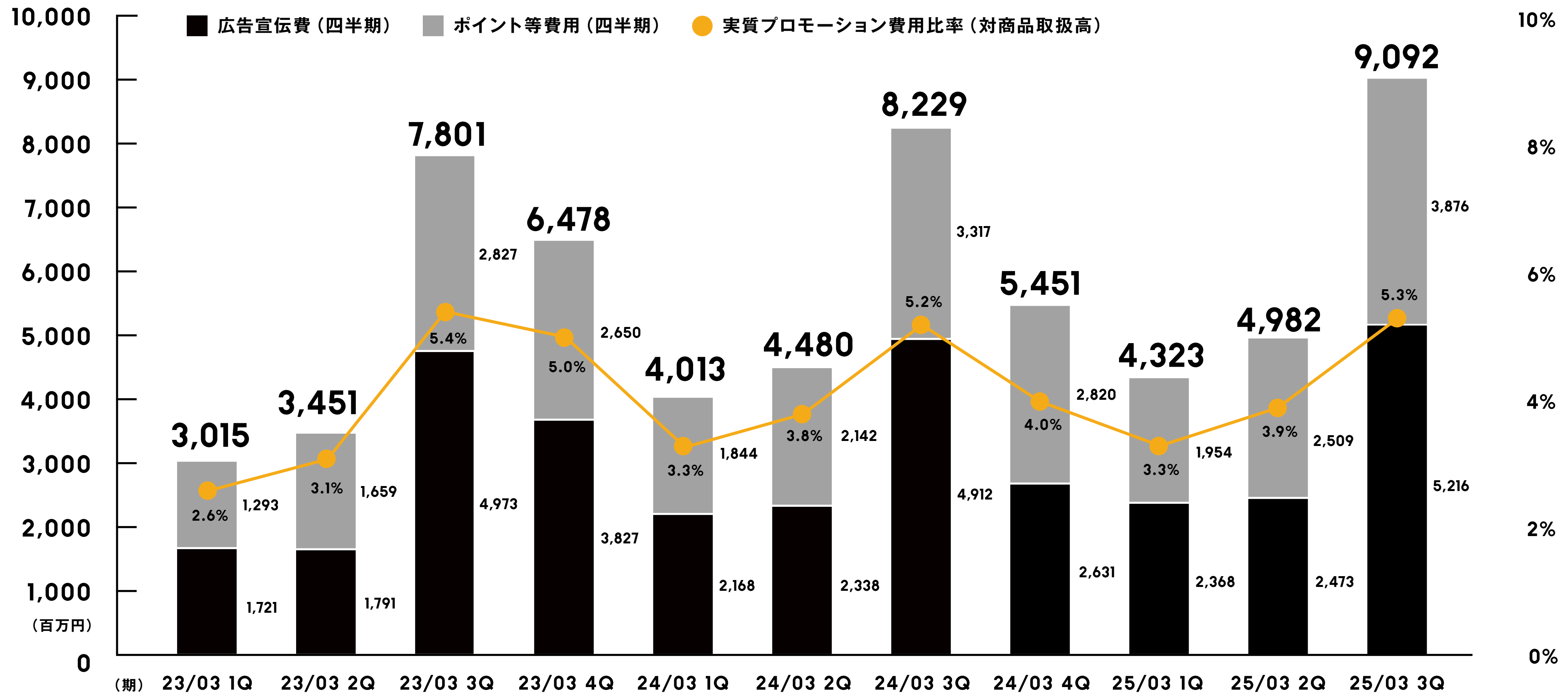
「物流関連費」はアルバイト・派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

※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。



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



前年同期と比較すると、送料無料施策の強化が主なコスト増要因です。ゴルフトーナメントのスポンサーは今期をもって終了となります。



※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。

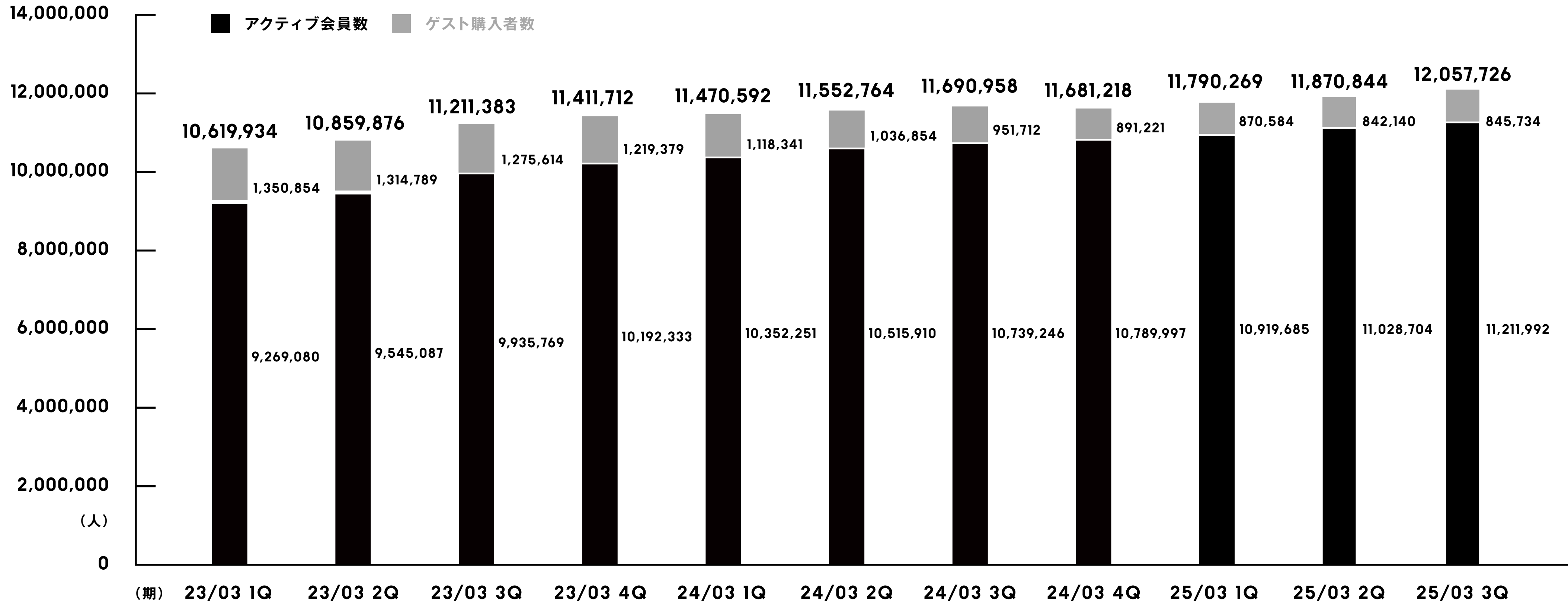


年間購入者数

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

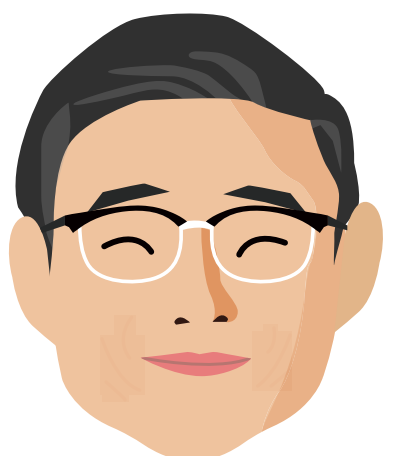
アクティブ会員数=過去1年以内に1回以上購入した会員数



※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」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。

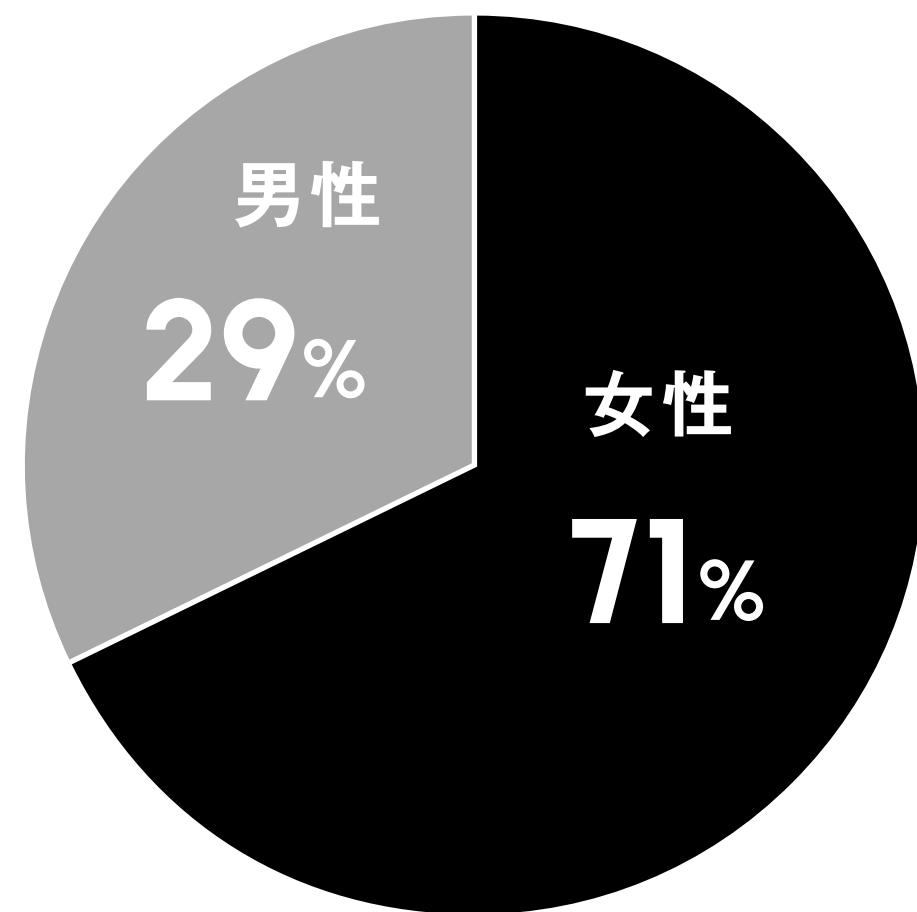
ブラックフライデー等のセールイベントが奏功し、アクティブ会員数をしっかりと増加させることができました。



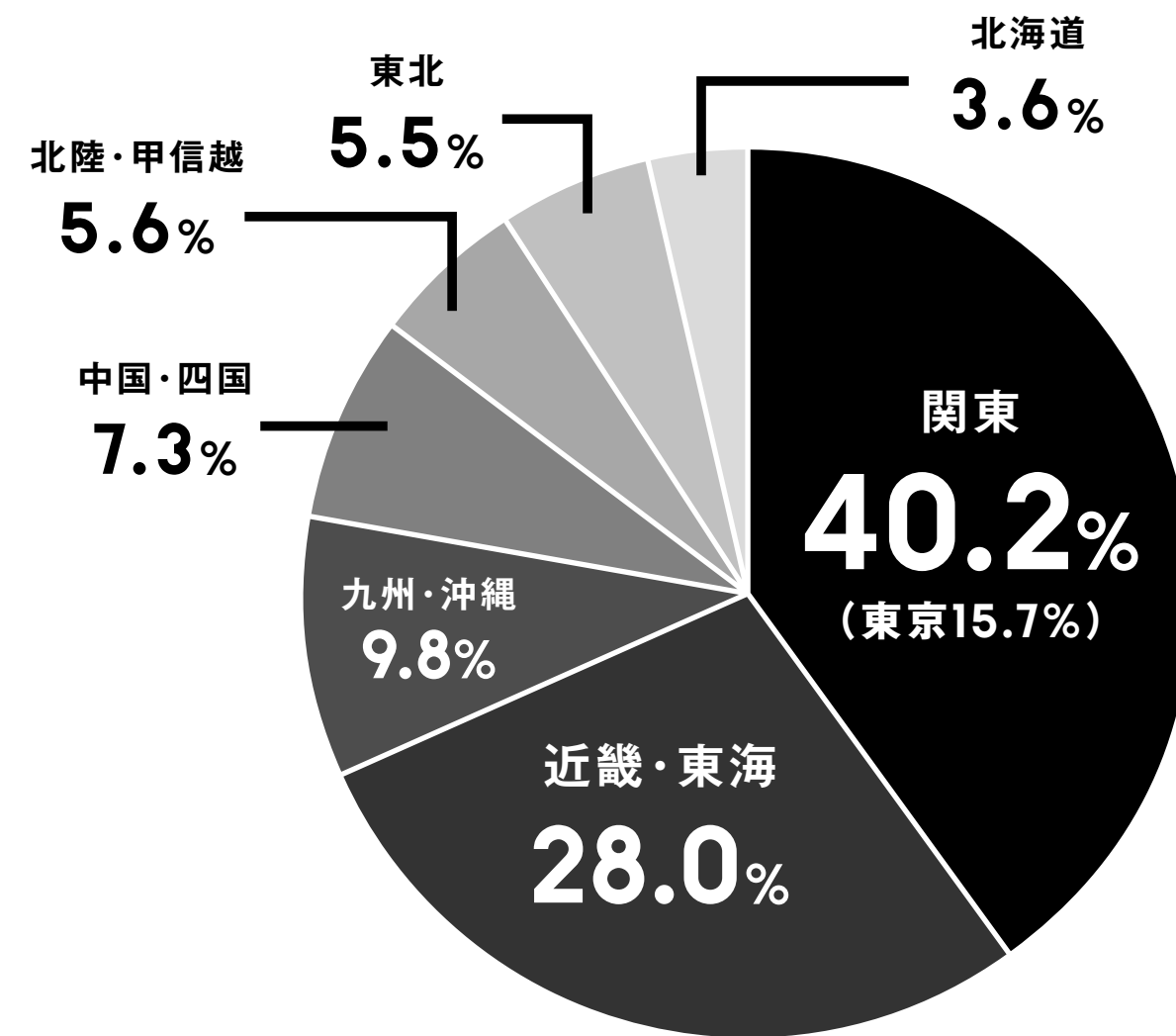


アクティブ会員属性

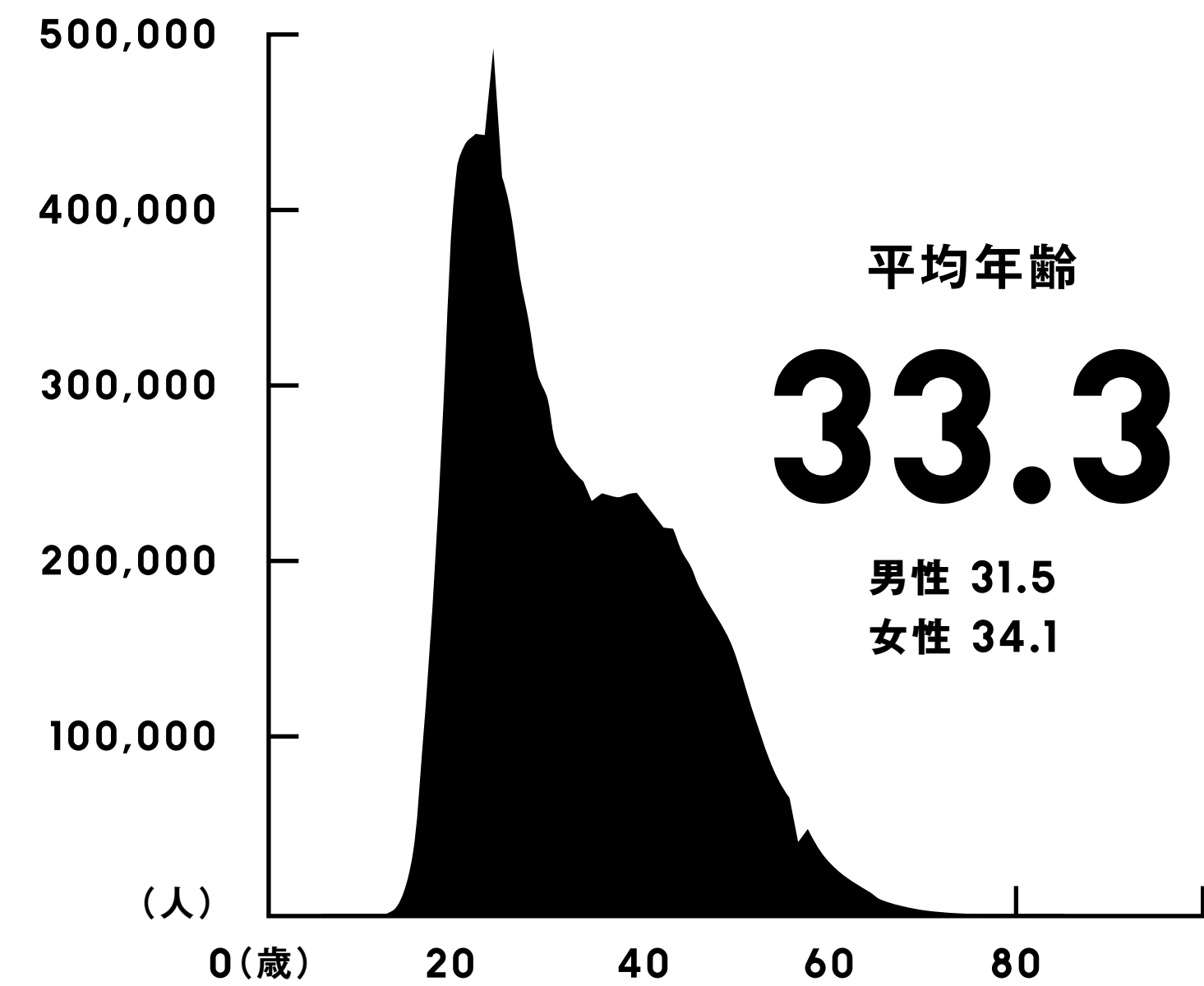
会員男女比



会員地域分布



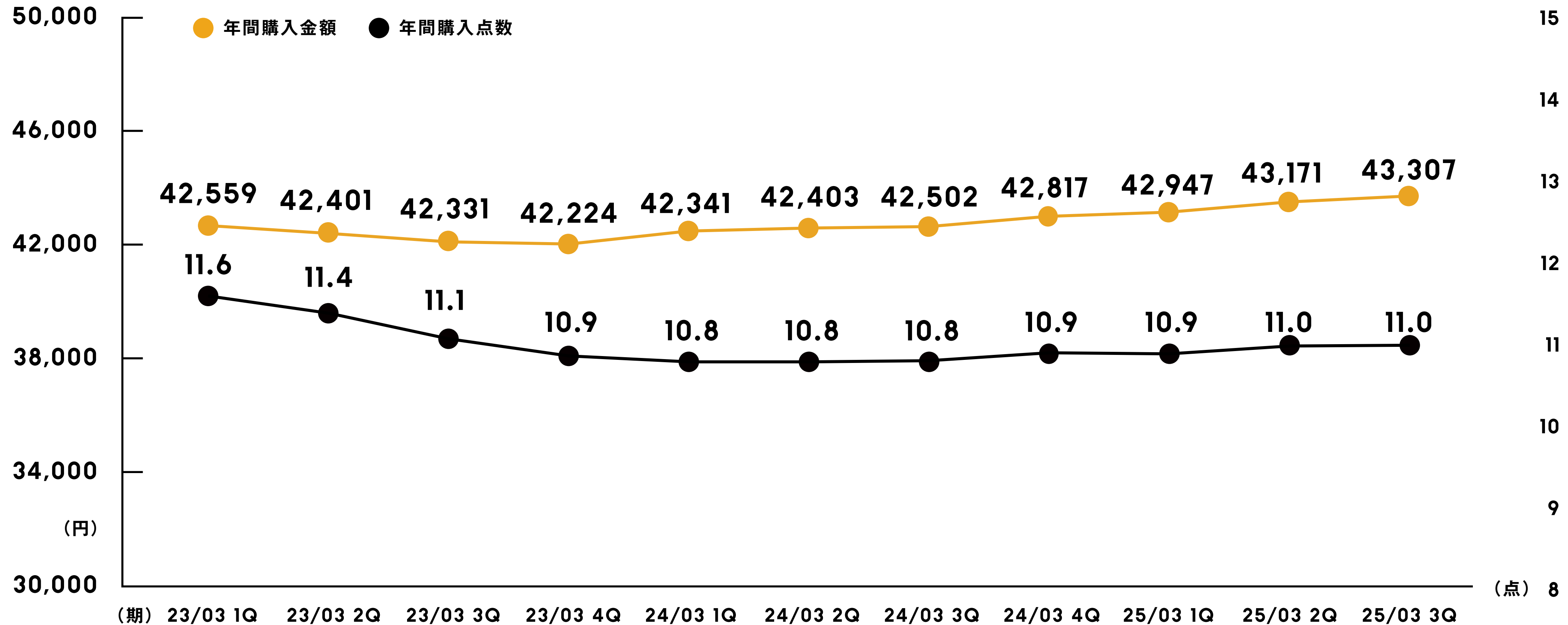
会員年齢分布



※ ZOZOTOWN事業に限定したアクティブ会員属性となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。



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

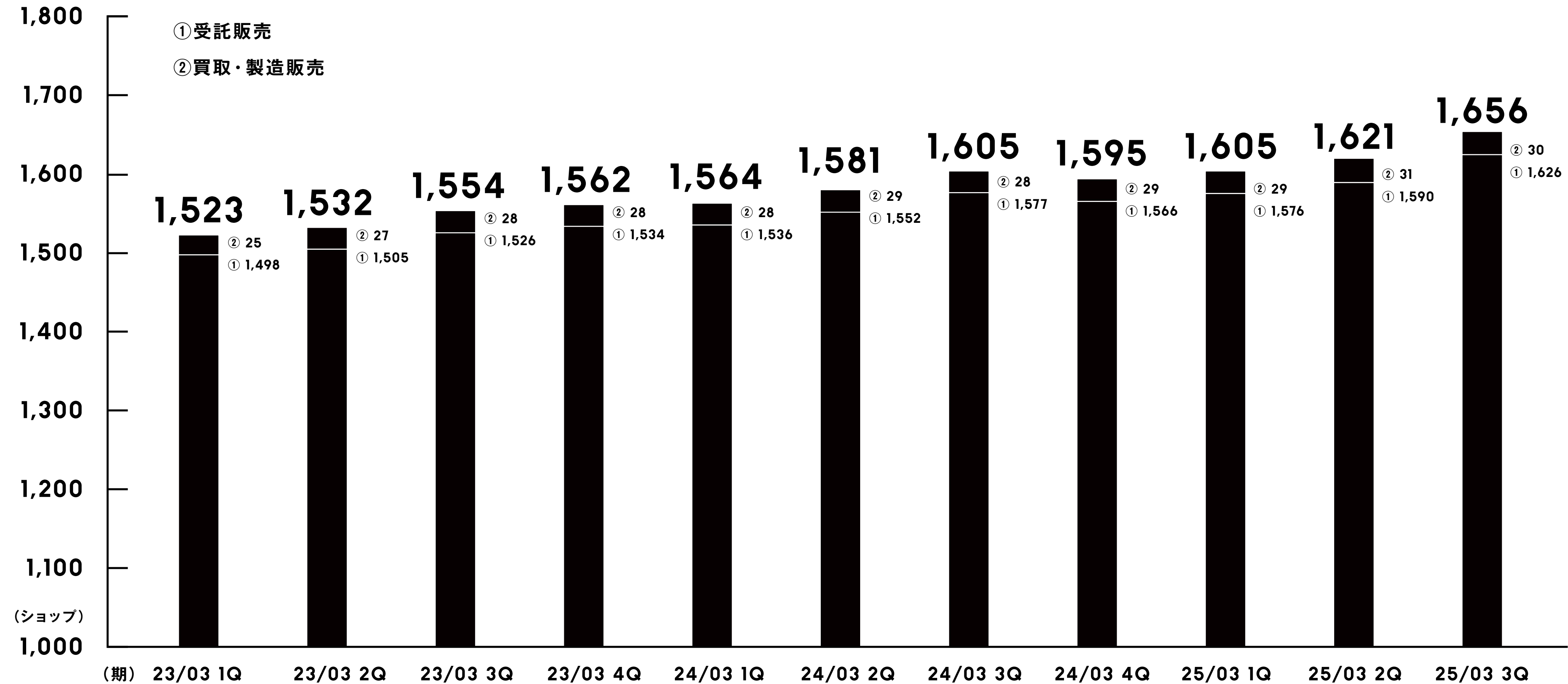


※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 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。

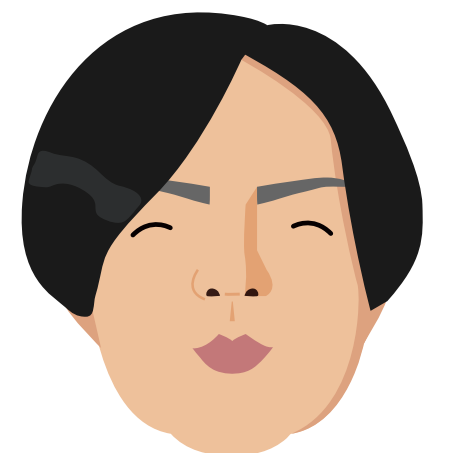


ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



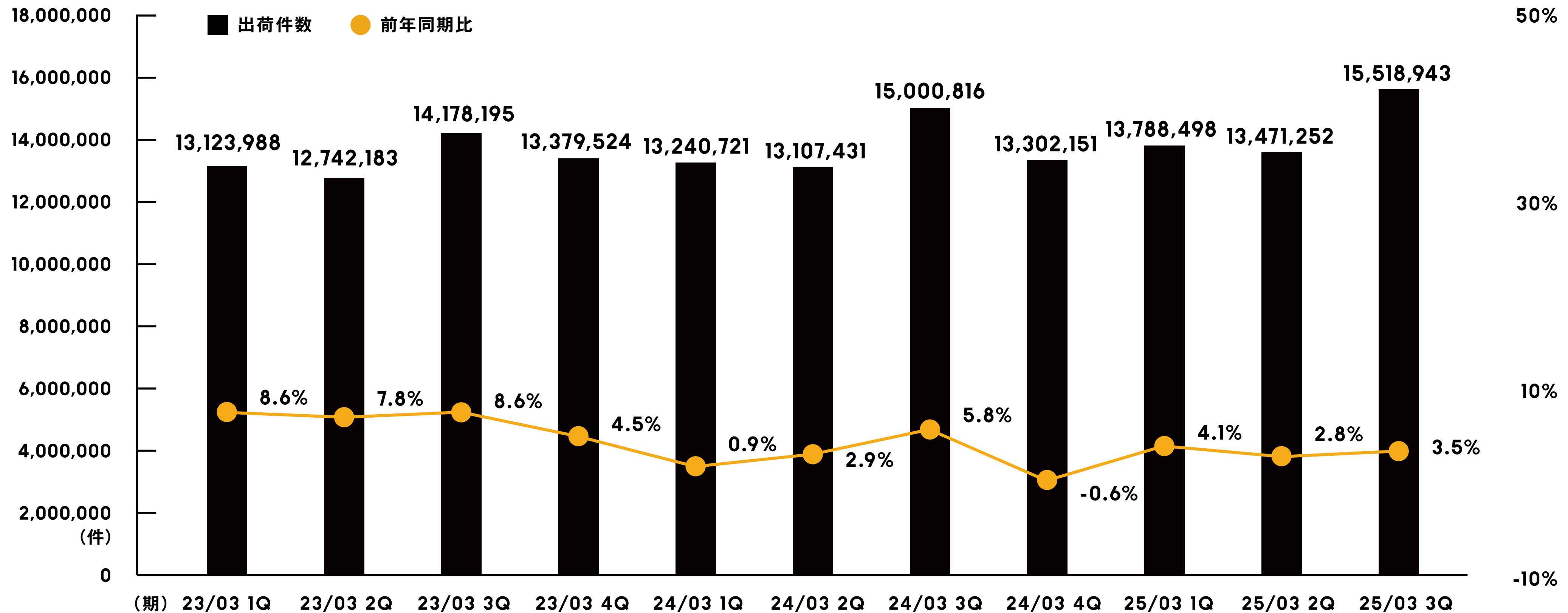
※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

ブランド様の新規誘致は順調に進んでいます。





出荷件数の推移



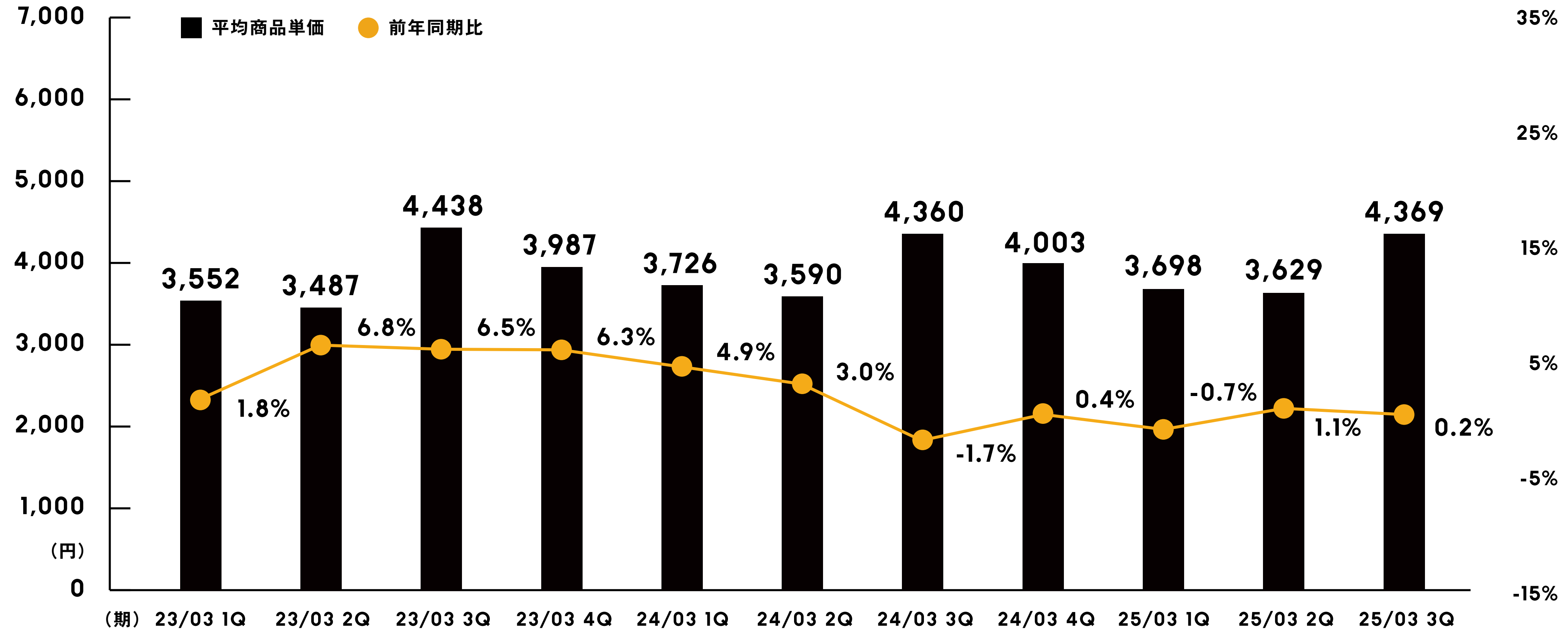
※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 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。

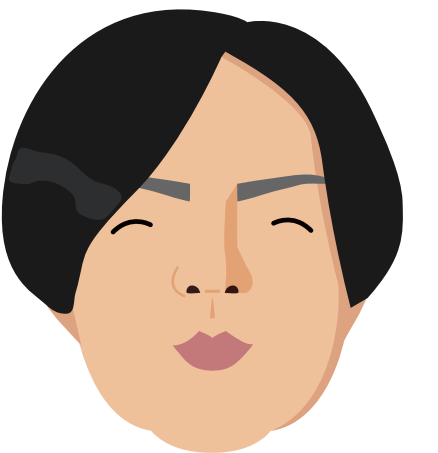


平均商品単価の推移

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



入荷ベースでは商品上代の値上げは一巡しましたが、ブランド様のMD戦略の転換により、Tシャツ等の比較的価格が低い商材の構成比が高くなった事で平均上代は2%程度低下しました。一方で、秋の遅れによるセール開始時期の後ろ倒しに伴いセール比率が低下したことで、購入平均商品単価は前期実績と同等となりました。

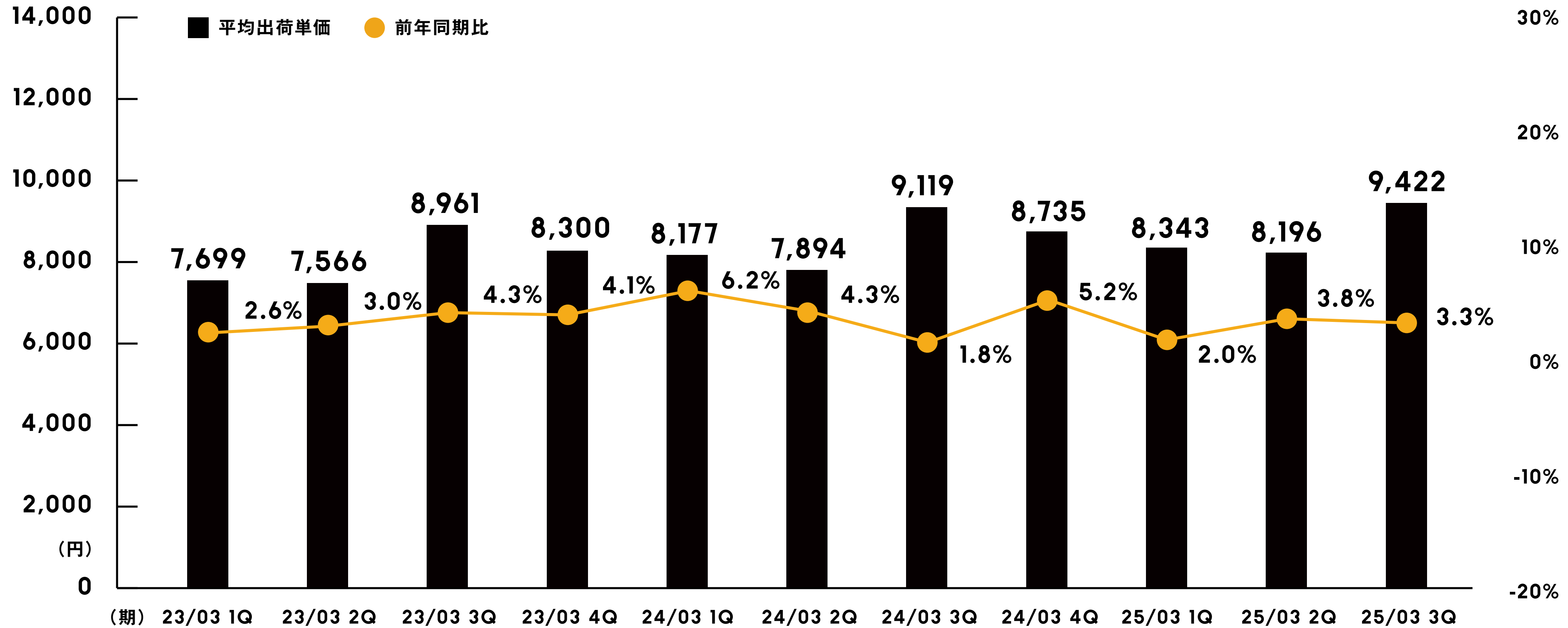


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
 ※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



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

※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾズスーツ)」「ZOOMAT (ゾズマット)」および「ZOZGLASS (ゾズグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

お客様から好評を頂いている1万2千円以上の
 お買い物を送料無料となる施策の実施回数が増加した
 結果、出荷単価の増加が続いています。



株式会社ZOZO
2025年3月期 第3四半期
決算説明会資料

会社計画



今年はZOZO入社20周年目なので
何かワクワクする事をやりたいですね!





25/03期 通期連結業績予想

	25/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	6,092億円	6.1%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	5,722億円	6.6%
売上高	2,144億円	8.8%
営業利益	642億円	6.9%
営業利益率	11.2%	-
経常利益	642億円	7.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	452億円	1.9%
1株当たり当期純利益	152円21銭	-
1株当たり配当金(予定)	107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。



25/03期 事業別目標

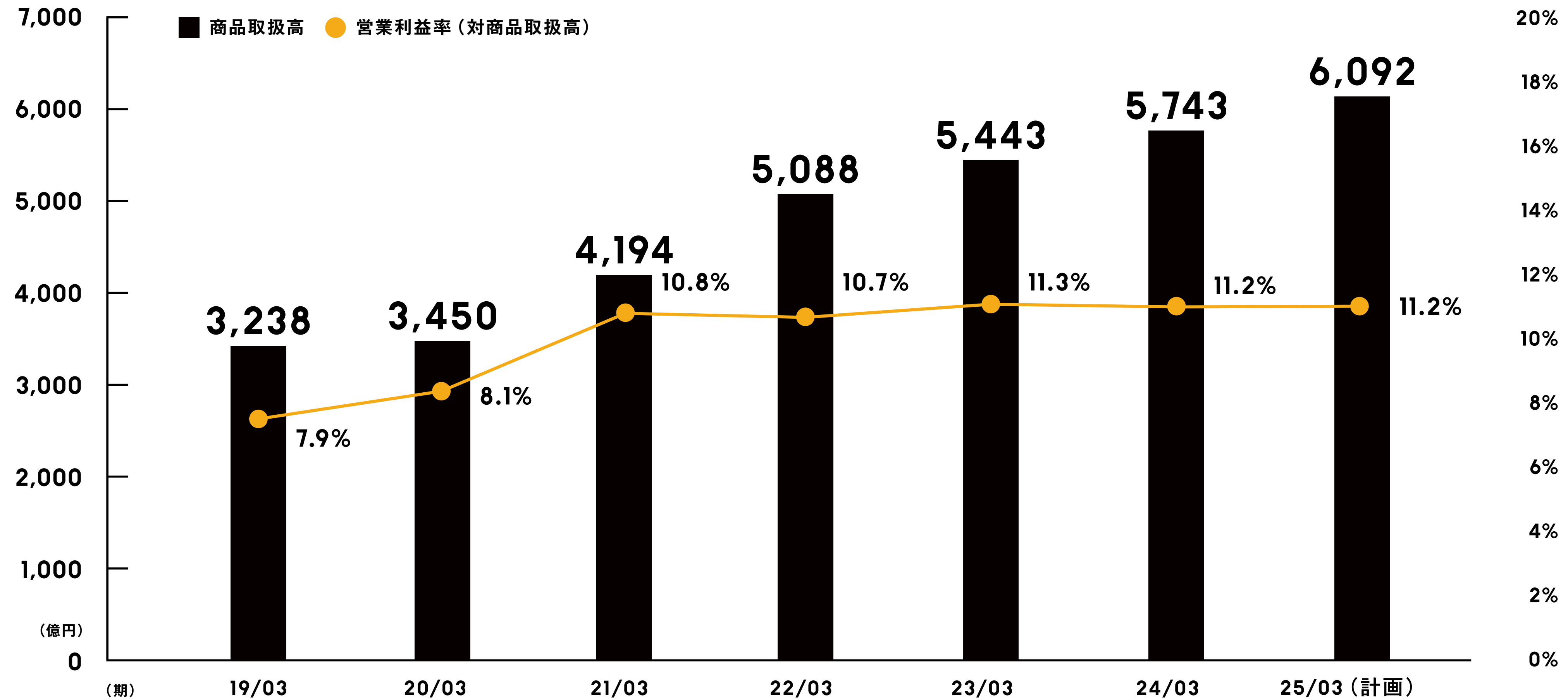
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,951億円	6.5%
買取・製造販売	26億円	-41.3%
受託販売	4,730億円	7.0%
USED販売	195億円	7.8%
LINEヤフーコマース*	636億円	10.2%
BtoB事業	135億円	-6.7%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,722億円	6.6%
その他	370億円	-1.2%
商品取扱高	6,092億円	6.1%

	売上高目標	前期比
広告事業	115億円	18.1%

※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



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
2025年3月期 第3四半期
決算説明会資料

参考資料



子供のために動画のサブスクリプションサービスの契約を始めたのですが、気が付けば子供以上に集中して動画を見ている自分があります。子供向けのアニメも泣ける話があり、うっかり号泣する事もしばしば。涙もろくなった事も含め年齢を感じる機会が増えていますが、心と体は若くいられた一年にしたいと思っています。





数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,740 名

(平均年齢 34.0歳)

株主数

9,354 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

9,162 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

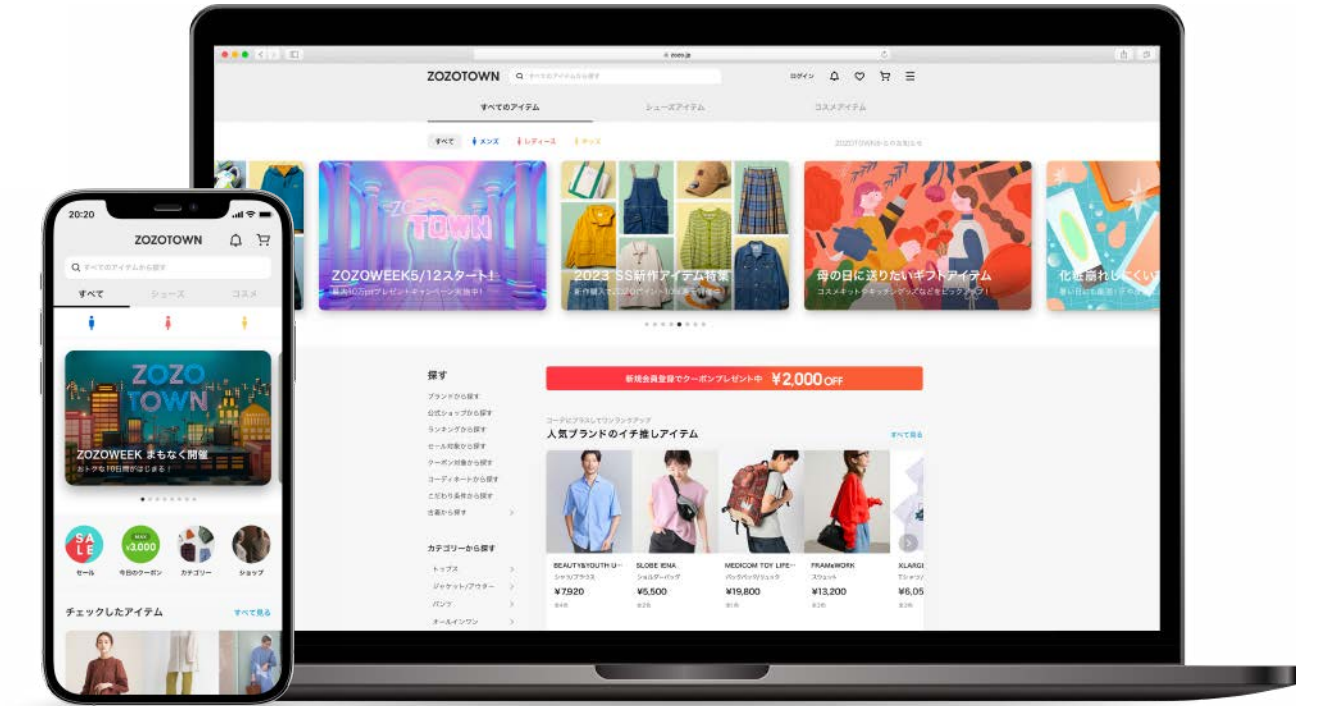
1,205 万人



主要サービス

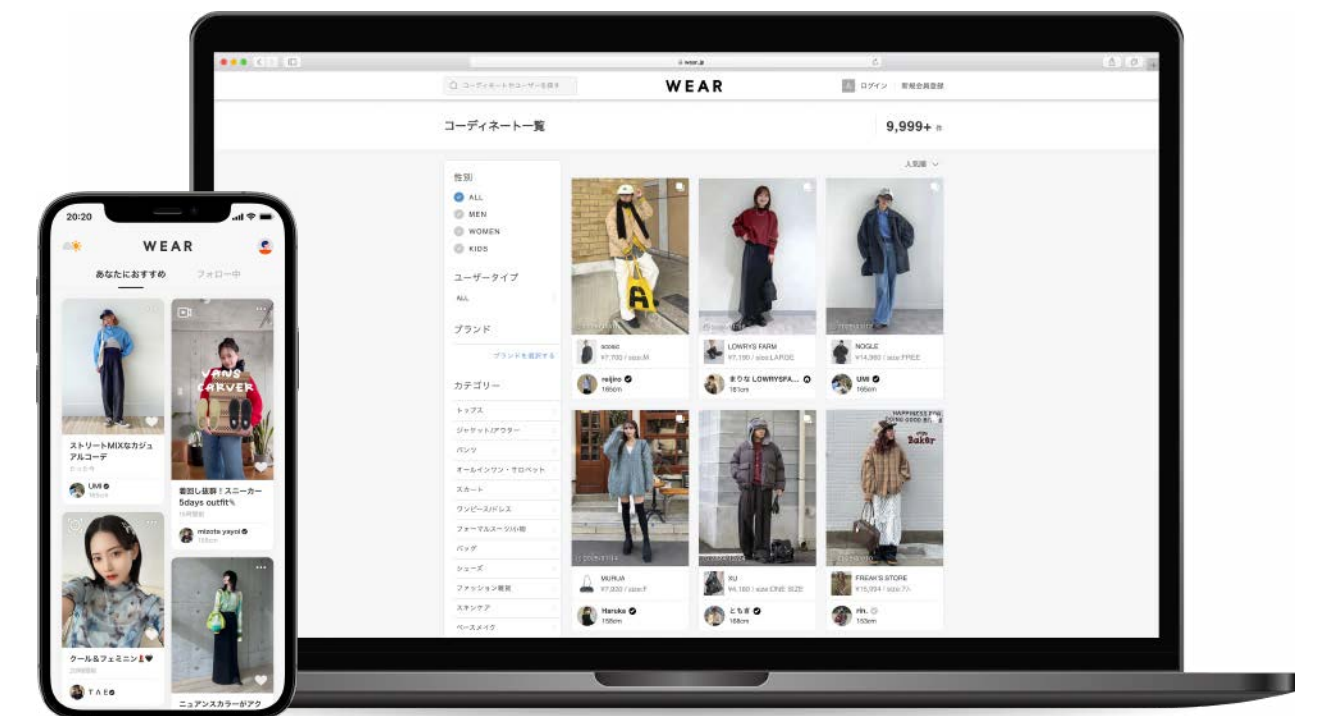
日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,656ショップ、9,162ブランドの取扱い。商品数は常時102万点以上、平均新着商品数は1日2,600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
- LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピングにZOZOTOWNを出店。
2024年3月よりYahoo!オークションにZOZOUSEDが出店



日本最大級のファッションコーディネートアプリ「WEAR by ZOZO」

- 日本最大級のファッションコーディネートアプリ
- 幅広いジャンルのユーザーによる投稿から、AIによる診断をもとにあなたに「似合う」コーディネートや最新トレンドを探ることができ、ノウハウ動画やメイク投稿、フルメイクAR機能で、メイクを含む豊富なファッション情報が手に入る。
- WEAR公認のファッションista「WEARISTA (ウェアリスタ)」は、参考にしやすい着こなしを提案し、ファッション業界を盛り上げるインフルエンサーとして活躍中。
- アプリダウンロード数1,700万超。世界中で展開中。





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	1,656(2024年12月末時点)	1,531(2024年12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



ビジネスモデル

ZOZOTOWN事業

買取・製造販売

ZOZOTOWN上にて、30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1,626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

LINEヤフーコマース※

LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピングにZOZOTOWNを出店。
2024年3月よりYahoo!オークションにZOZOUSEDが出店。

- 受託販売商材の場合
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率
- ZOZOUSED商材の場合
売上高 = 買取在庫の商品取扱高

※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。

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31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

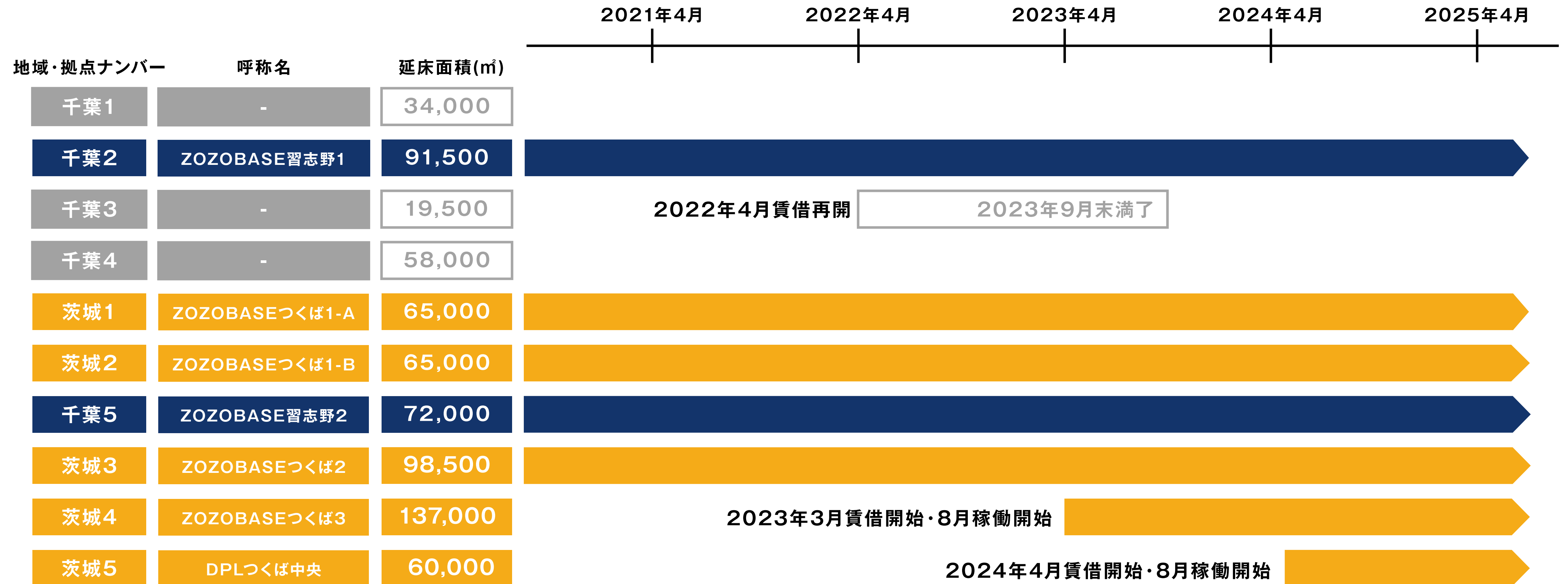
ともに、売上高には上記売上高のほか、その他収入(初期出店手数料、配送手数料等)を含みます。

広告事業

ZOZOTOWN及びWEAR by ZOZO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



物流拠点拡張計画



※千葉2・茨城1・茨城4は出荷機能付



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。

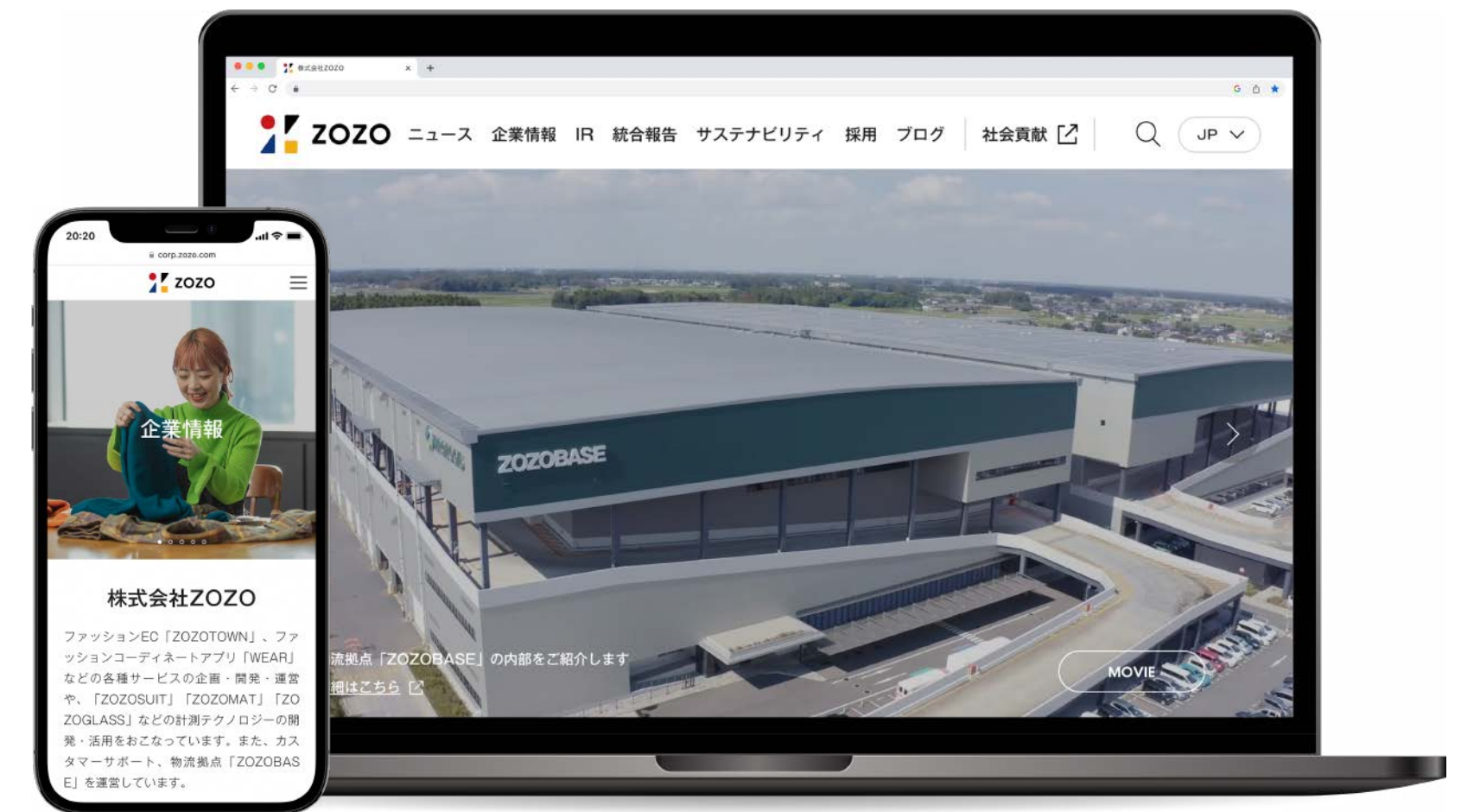
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

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 関連情報 ... 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。**

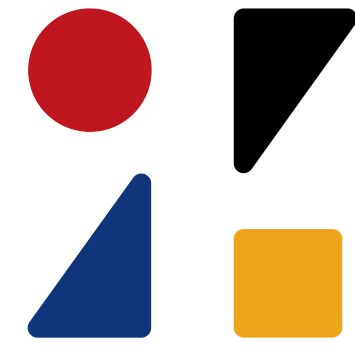
**予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、
実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。**

あともがき

上期に引き続き第3四半期も
良い結果で終わることが出来ました。

今年度も残すはあと3か月。
通期連結業績計画をしっかりと
達成出来るように努めます！





ZOZO