

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2024年3月期 第2四半期





資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

背景・現状課題

当社グループは、株主の皆様への利益還元につきましては、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスを取りながら検討・実施していくことを基本方針としております。

2023年3月31日に東京証券取引所から公表された

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に基づく要請を受け、改めて現状分析及び将来予測に基づいた検討を行いました。

現時点において当社グループは、対外的な目標としているROE30%下限に対して、60.1%（2023年3月期実績）と高い水準で推移しております。

一方で、内部留保の積み上げで自己資本が増加しており、今後の事業・投資計画等を考慮しても、ROE等の資本収益性を示す指標は徐々に悪化していくことが想定されます。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

対応方針・目標

現状以上の財務健全性の向上は、将来の資本効率の悪化を招くと判断し、
余剰資金についてはこれまで以上に積極的に株主様へ還元していく方針といたします。

連結配当性向の引き上げと併せて、株式の流動性および株価状況を踏まえつつ、
継続的に自己株式の取得を検討してまいります。

今後、自己株式の取得も含めた総還元性向は中長期の通算（概ね5年平均）で80%超を目指してまいります。

さらに増配や自社株式取得以外にも、継続して資本コストを上回る資本収益性を達し
持続的な成長を果たすための抜本的な取組みについて検討してまいります。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

具体的な対応策

2023年10月31日付で決定した具体的な対応策は下記となります。本対応により、2024年3月期のROEは53.1%※となる見通しです。

※②が上限まで取得された場合

① 配当性向引き上げ

連結配当性向の目安を50%→70%に引き上げ

2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末：49円 期末：49円 合計：98円

(ご参考) 2023年4月27日公表時 2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末：28円 期末：43円 合計：71円

② 自己株式の取得

100億円もしくは500万株を上限に市場買付により取得予定

取得期間：2023年11月1日～2024年3月1日

③ 自己株式の消却

11,170,104株 (消却前の発行済株式総数に対する割合 3.58%) を消却

消却予定日：2023年11月9日

株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

ハイライト



今年のZOZO CHAMPIONSHIPは
日本に縁のあるコリン・モリカワ選手が
優勝し、日本人選手もベスト10に3名
入るといふ奮闘で大いに盛り上がり
ました！





24/03期 2Q ハイライト

商品取扱高 **2,587** 億円 (前年同期比+3.0% / 進捗率 44.6%)

商品取扱高 **2,416** 億円 (前年同期比+6.2% / 進捗率 45.2%)
(その他商品取扱高を除く)

営業利益 **289** 億円 (前年同期比+6.3% / 進捗率 48.2%)

営業利益率 **12.0** % (前年同期比+0.0ポイント)

※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



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	第2四半期
商品取扱高	127,928	123,210	155,358	137,820	131,920	126,870
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	118,317
前年同期比	8.7%	9.0%	9.1%	7.0%	6.4%	6.1%
売上高	42,590	41,176	52,699	46,956	45,871	44,345
販管費	26,028	25,667	31,328	31,895	27,182	28,100
前年同期比	7.0%	7.6%	5.6%	11.2%	4.4%	9.5%
対商品取扱高比	22.4%	23.0%	21.7%	24.7%	22.0%	23.8%
営業利益	14,312	12,897	17,425	11,785	15,862	13,068
前年同期比	13.7%	15.2%	16.3%	8.4%	10.8%	1.3%
対商品取扱高比	12.3%	11.6%	12.1%	9.1%	12.9%	11.0%

※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。

株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

業績

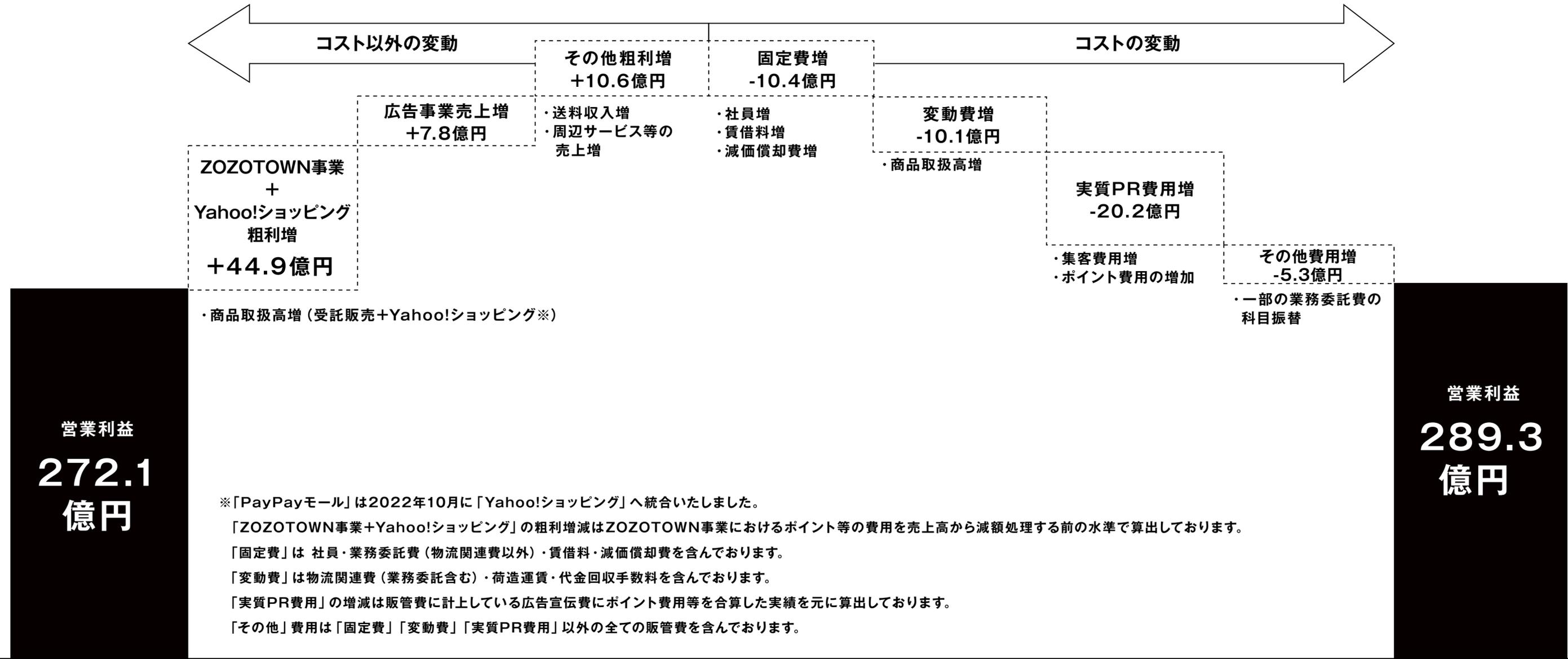


今年の4月から始まった新しい「ZOZO WORKSTYLE」。人事制度や手当、働き方がアップデートされたことでイキイキと働いている社員が多くなっています。





営業利益の増減分析（対前年同期比）



23/03期 2Q

24/03期 2Q



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2四半期 連結会計期間 (2023年9月30日)		前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2023年9月30日)
流動資産	123,493	122,489	流動負債	72,204	64,095
うち、現預金	69,126	68,048	うち、短期借入金	20,400	20,500
うち、商品及び製品	3,155	4,141	固定負債	6,844	9,029
固定資産	32,248	35,962	負債合計	79,048	73,125
有形固定資産	18,796	22,402	株主資本	76,771	85,153
無形固定資産	2,381	2,664	うち、自己株式	-44,558	-43,571
投資等	11,070	10,895	純資産合計	76,693	85,326
資産合計	155,742	158,452	負債・純資産合計	155,742	158,452

8月から稼働を開始した新物流倉庫における投資は計画通りに進みました。





連結キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

項目	23/03期 第2四半期	24/03期 第2四半期	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	15,605	15,605	0	法人税等の支払額増加 前払費用の増加
投資活動による キャッシュフロー	-3,896	-4,604	-707	前期・今期ともに 新物流拠点開設に 向けた支出
財務活動による キャッシュフロー	-10,630	-12,077	-1,447	配当金の支払額増加
現金及び 現金同等物の期末残高	66,888	73,091	6,202	



販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

	23/03期 2Q		24/03期 2Q		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	14,087	6.2%	15,293	6.3%	0.1%	
社員	6,226	2.7%	6,767	2.8%	0.1%	連結従業員数推移：22年9月末1,485名 → 23年9月末1,677名
物流関連費（業務委託含む）	7,860	3.5%	8,525	3.5%	0.0%	
業務委託費（物流関連費以外）	3,303	1.5%	3,176	1.3%	-0.2%	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	15,705	6.9%	15,800	6.5%	-0.4%	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	5,443	2.4%	5,699	2.4%	0.0%	
広告宣伝費	3,512	1.5%	4,507	1.9%	0.4%	WEB広告増加 ZOZOFITに係る広告費用ならびにniaulabに係る費用の計上
賃借料	3,028	1.3%	3,448	1.4%	0.1%	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	938	0.4%	1,148	0.5%	0.1%	2023年8月の茨城4稼働開始に伴い、 各機器等の償却費を利用開始時期に応じて順次計上開始
のれん償却額	212	0.1%	192	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	45	0.0%	107	0.0%	0.0%	
その他	5,416	2.4%	5,907	2.4%	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
販管費	51,696	22.7%	55,282	22.9%	0.2%	

8月に稼働を開始した新物流拠点における賃借料・減価償却費の本格的な費用計上が2Q途中から開始しています。

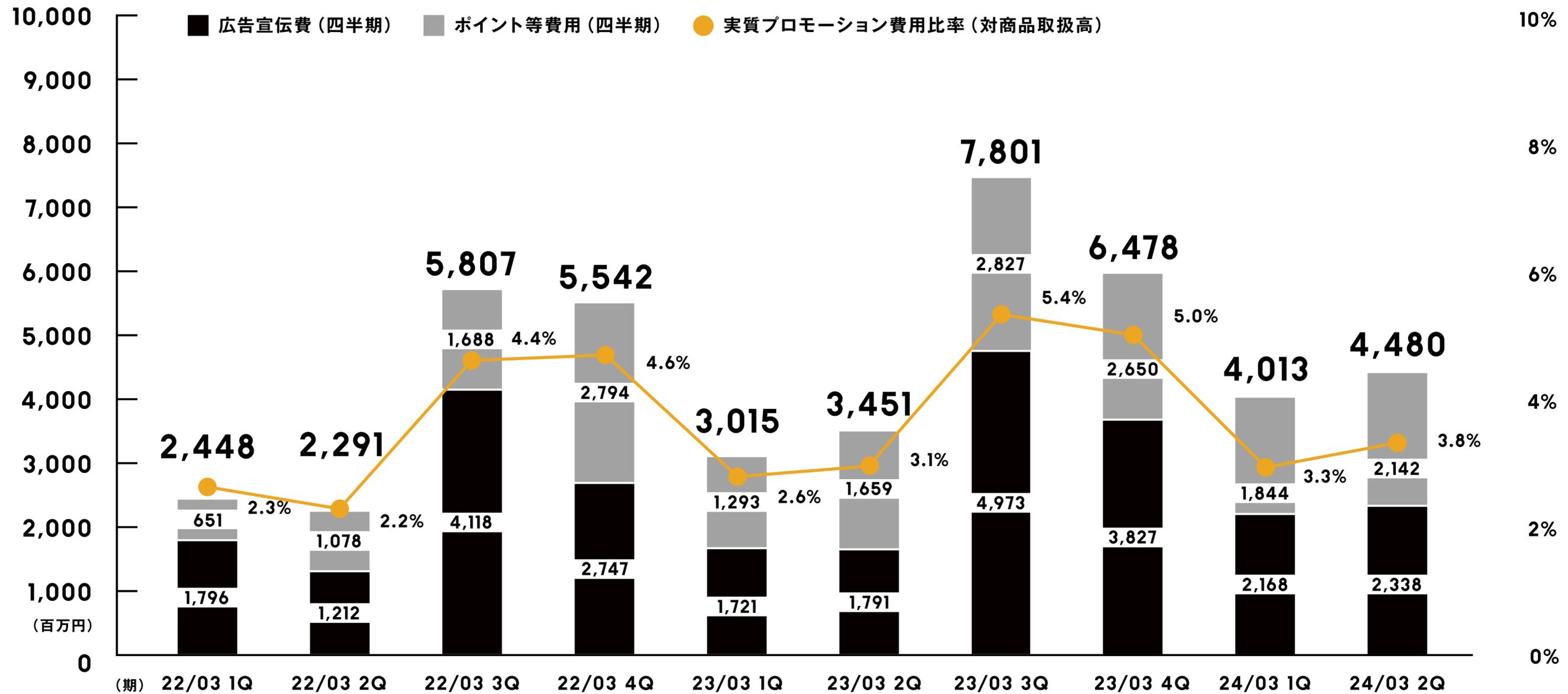


※人件費は役員報酬、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員、「物流関連費」はアルバイト、派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。
※対取扱高比は各費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



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



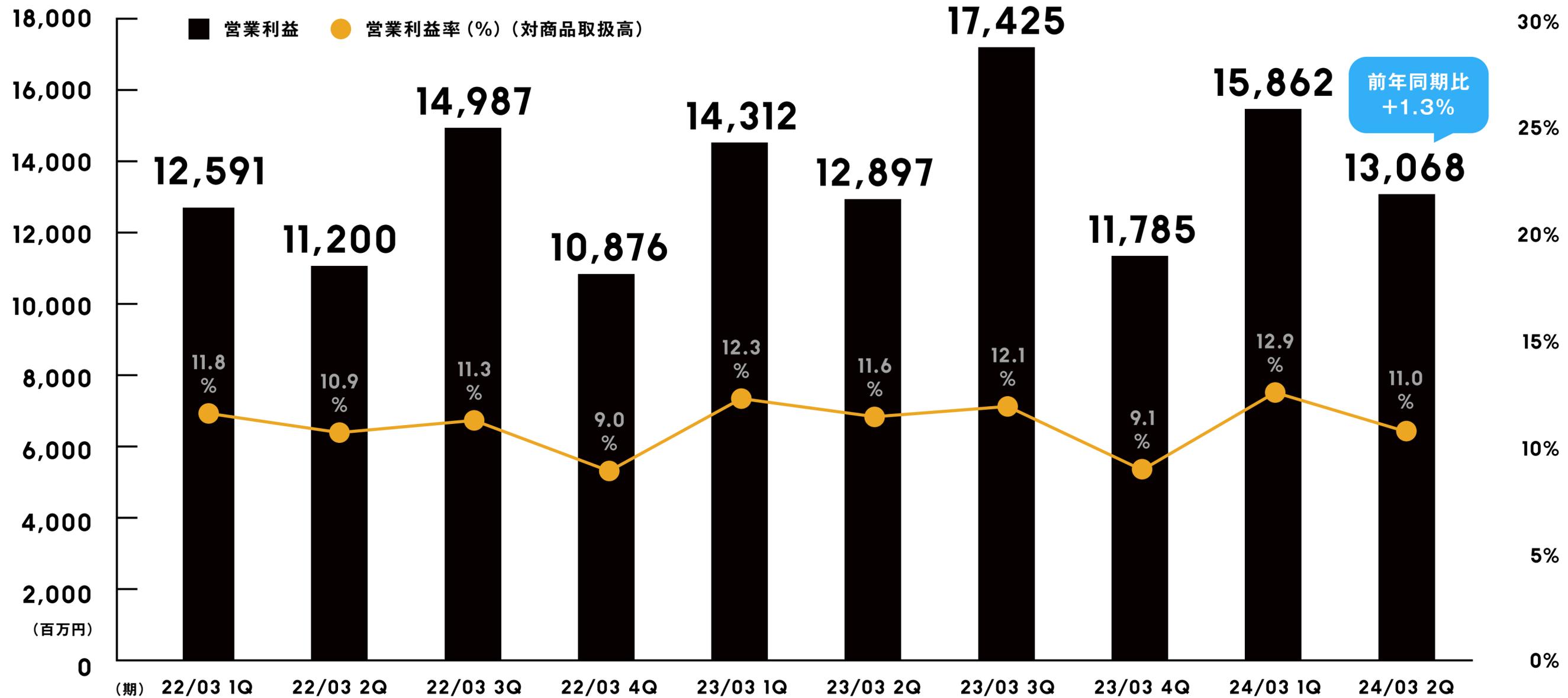
1Qに引き続き、ポイント施策、WEB広告が昨年と比較して増加しました。



※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。



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。

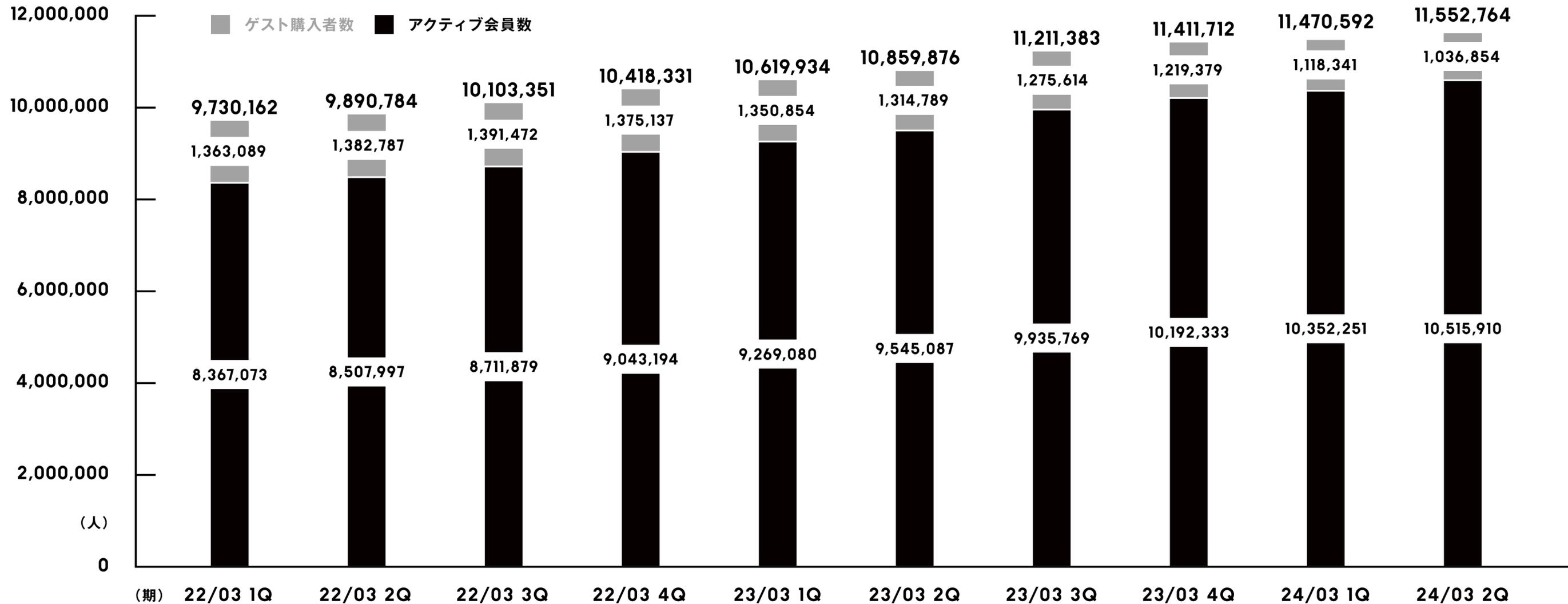


年間購入者数

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



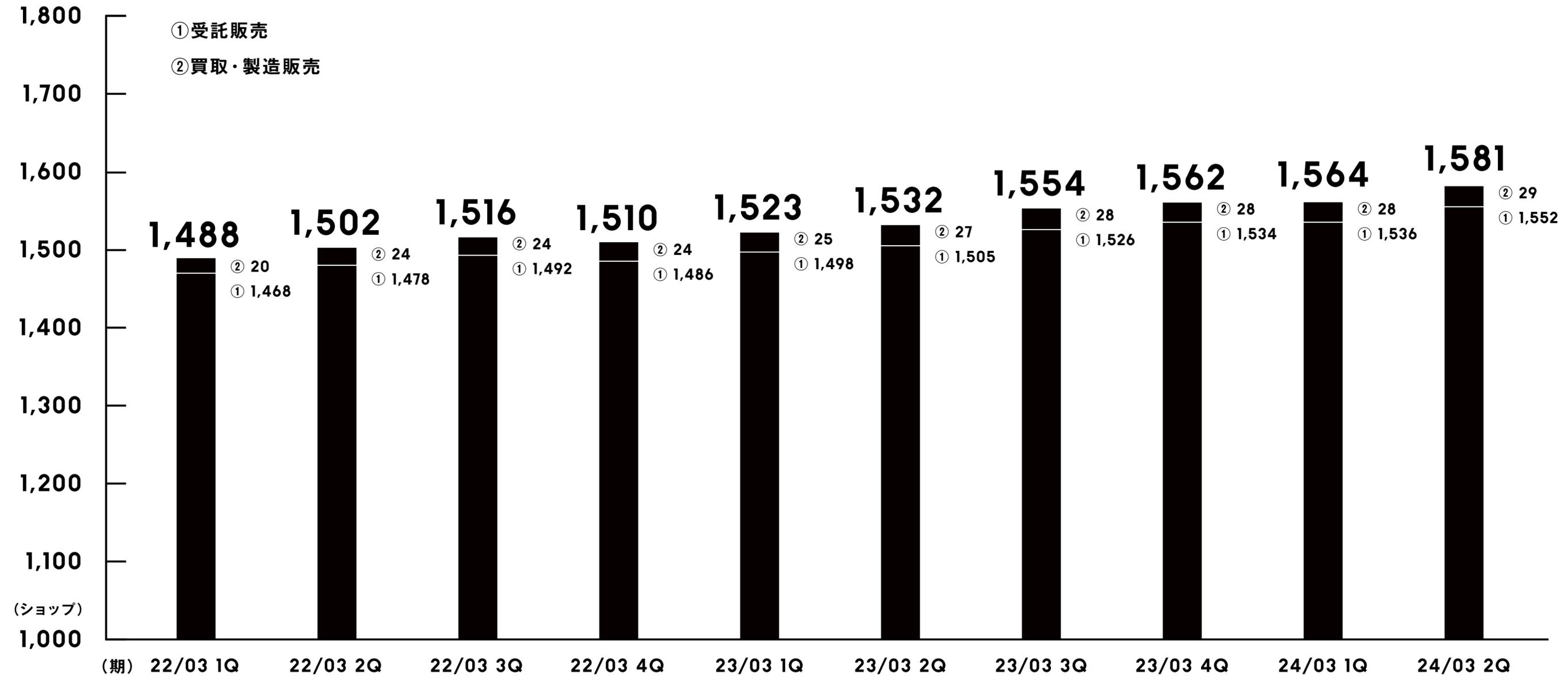
お客様を細かくセグメントした上でのプロモーションを強めています。



※ 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。



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



2Qはコスメ・ラグジュアリー・ホームを含む
バラエティに富んだ出店となりました。

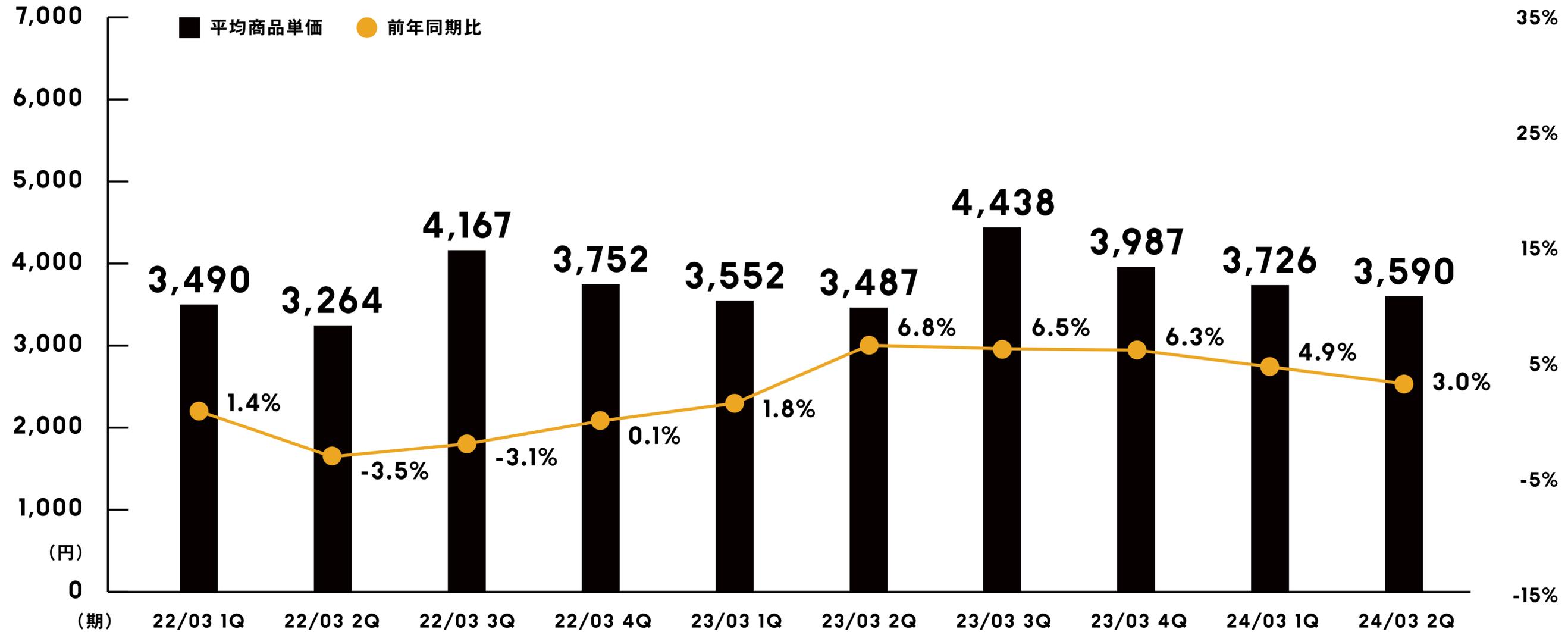


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。



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



猛烈な残暑の影響で2Q後半から販売を開始した秋冬モノ商材の売上が前年と比較して弱かったため、直近数四半期と比較すると上昇率は低めになりました。

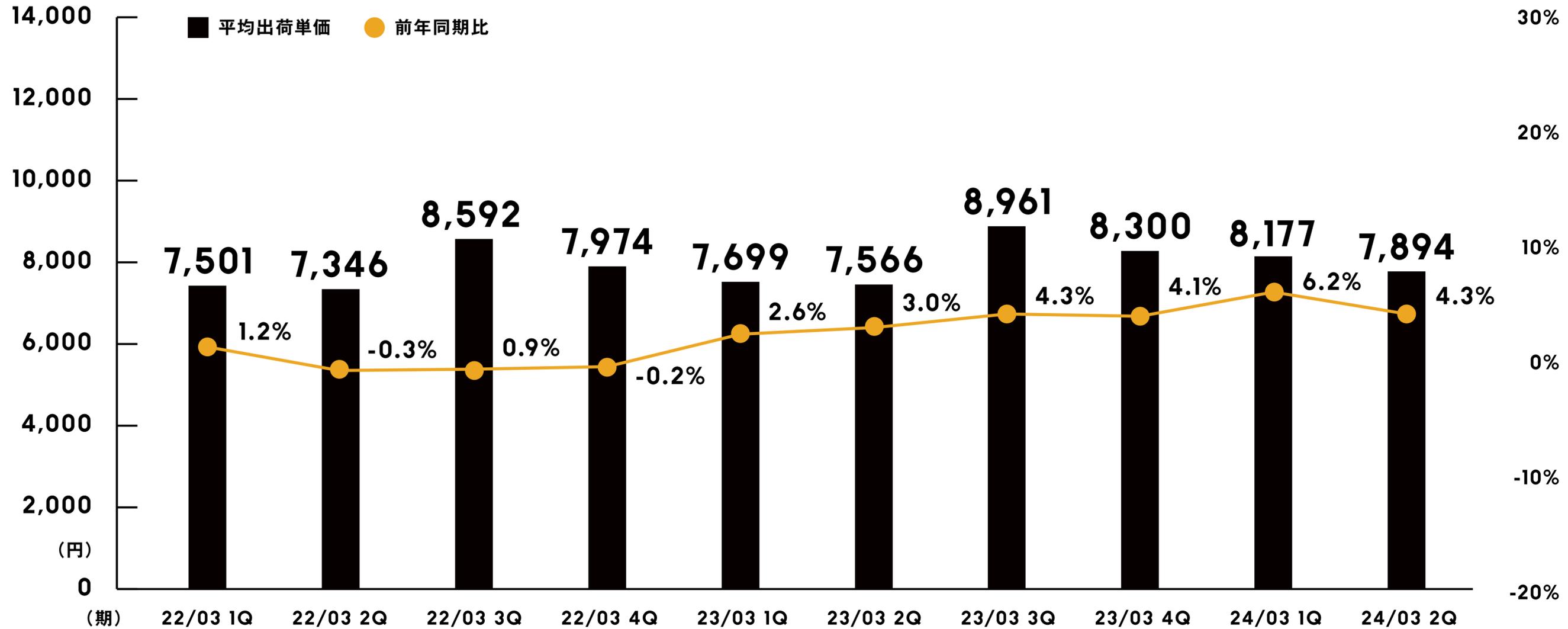


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



1Qに引き続き商品単価の上昇に加え、1注文当たりの購入点数の上昇が続いています。



※ 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。



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)	98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。

※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当(中間配当)に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



ZOZO

取組状況

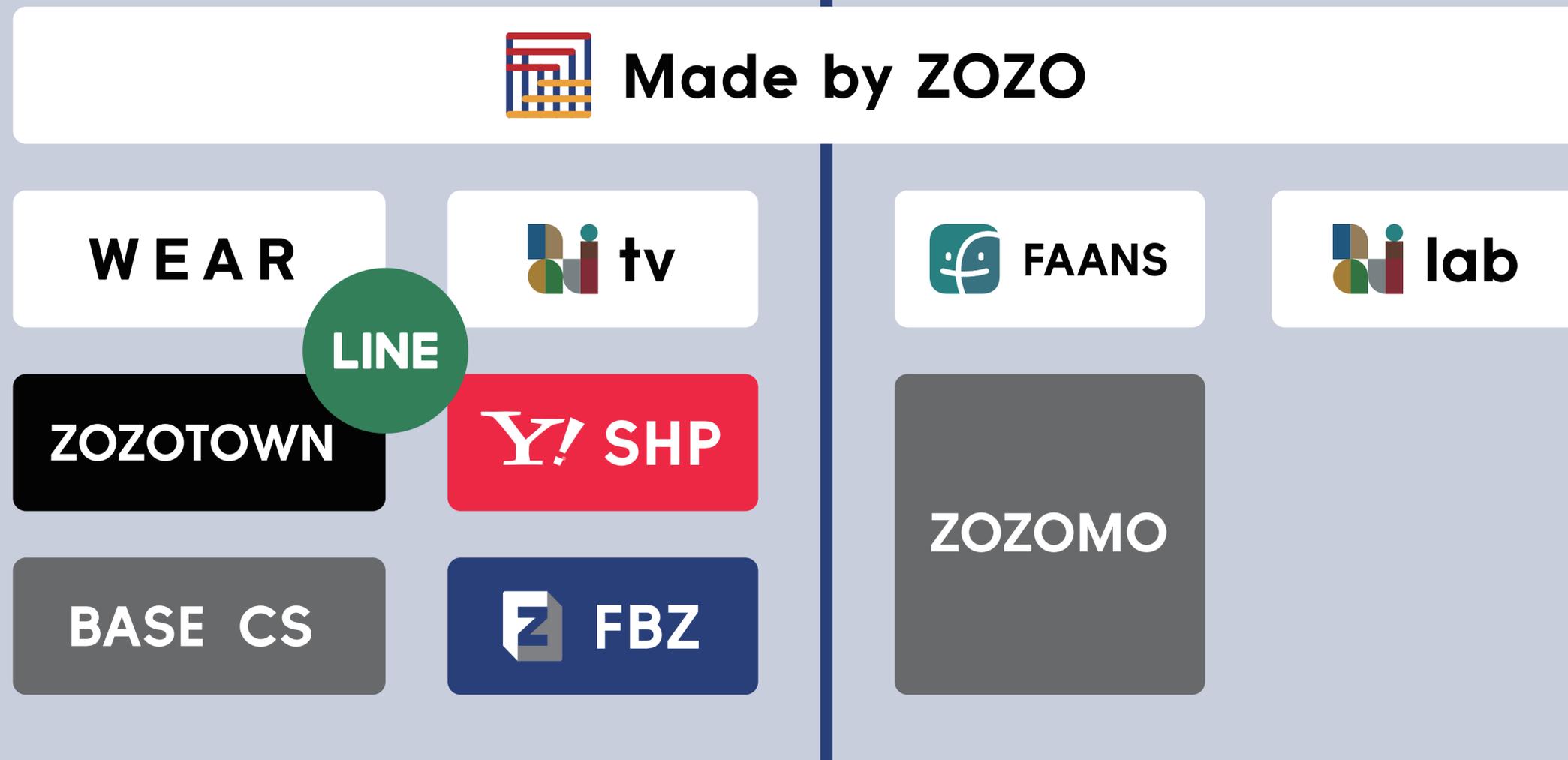
ファッションの「作る」「売る」「届ける」

Technology & Data

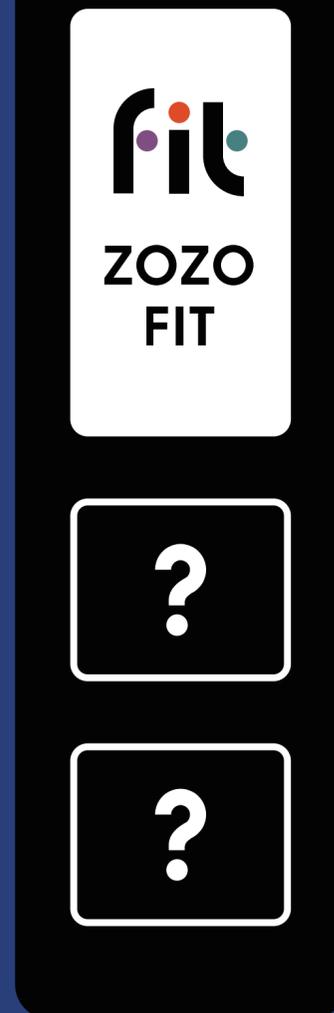


国内（バーチャル）

国内（リアル）



海外



プロジェクトの狙い

開発したテキスタイルを単に販売することだけではなく、

「織物の美を追求してきた先にどんな体験があるか」をコンセプトとしてまとめながら、

新たな市場を切り開いていくこと

「作る」

Made by ZOZO(2022年9月開始)
無在庫で「売ってから作ってデータで判断する」が着実に浸透

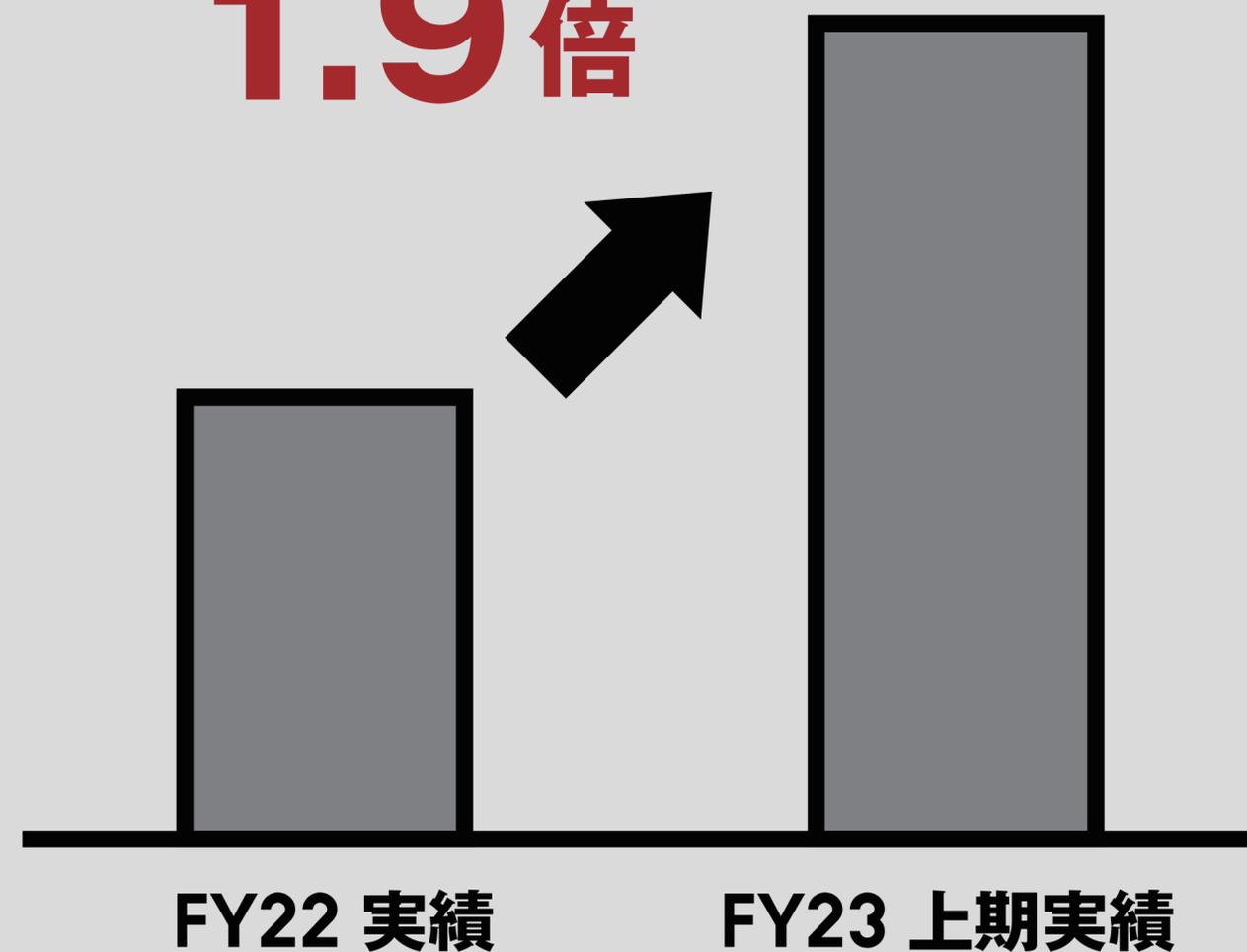


Made by ZOZO

注文に応じて「1着から」生産 注文から最短10日で発送

生産型数

1.9倍



※参加ブランドは 2023年9月時点

「作る」

サステナブルな取り組み ペットボトル等をリサイクルした素材を使った受注生産



Made by ZOZO



SHIPS.me
Tシャツ/カットソー



SHIPS.me
Tシャツ/カットソー



SHIPS.me
Tシャツ/カットソー



SHIPS.me
Tシャツ/カットソー



JOURNAL STANDARD
Tシャツ/カットソー



JOURNAL STANDARD
Tシャツ/カットソー



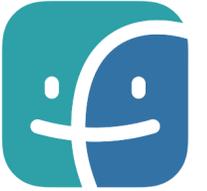
JOURNAL STANDARD
Tシャツ/カットソー



JOURNAL STANDARD
Tシャツ/カットソー

「伝える」

スタッフアカウントが順調に増加

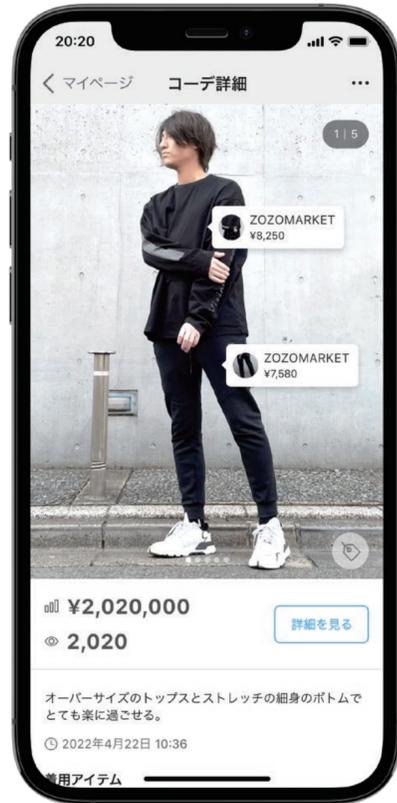


FAANS

複数チャンネルをつなぐ
ショップスタッフの販売サポートツール

FAANS アカウント数

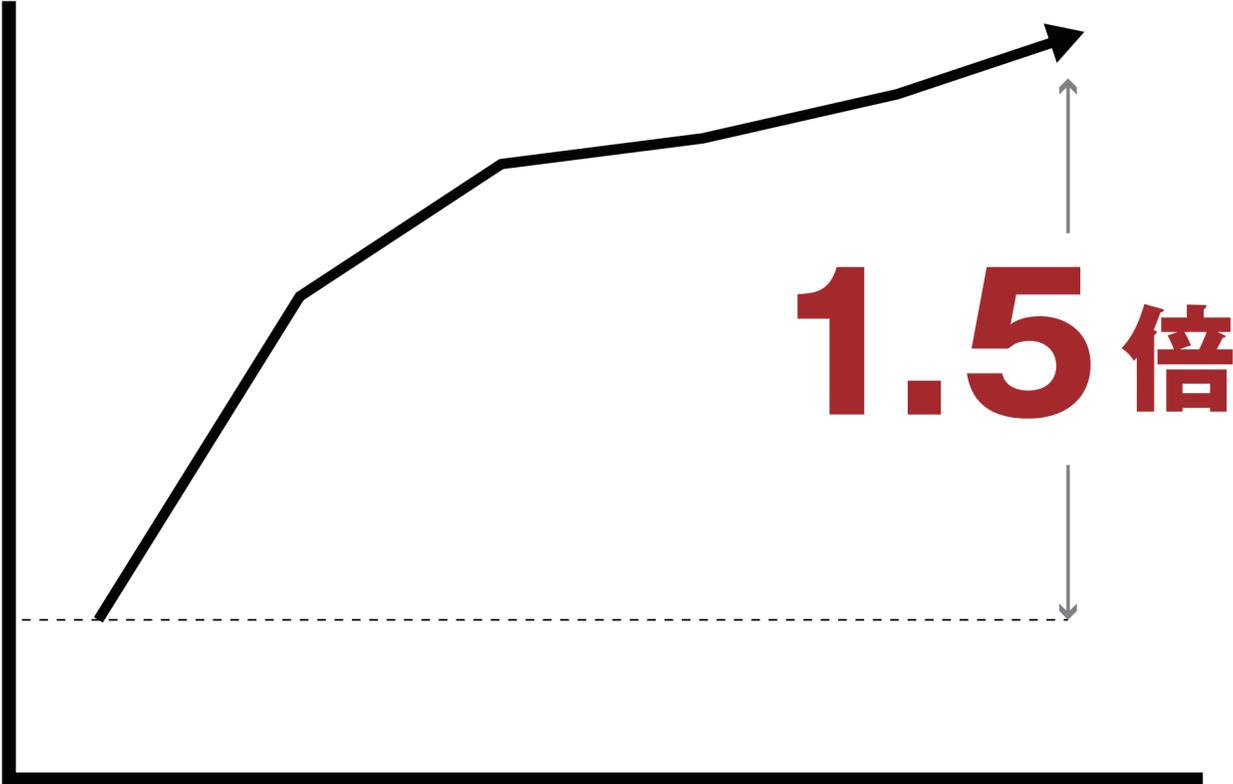
コーディネート投稿



成果確認



FAANS アカウント数



コーディネートが ZOZOTOWN や
ブランド自社EC等へ同時投稿

投稿したコーディネート経由の成果確認

23/4月 月別推移 9月

「売る」

MUJI in ZOZOTOWN

MUJI
in ZOZOTOWN

2023.09.01 FRI OPEN

無印良品

無印良品がZOZOTOWNに
オープンしました。
無印良品ならではの
心地良く過ごせる服や
生活雑貨などをご紹介します。



「売る」

ZOZOVILLAにヴェルサーチェが登場 / VERSACE



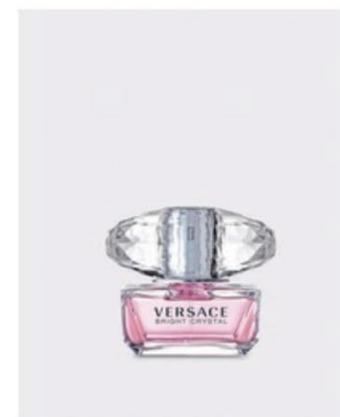
VERSACE
香水

¥14,520



VERSACE
香水

¥16,170



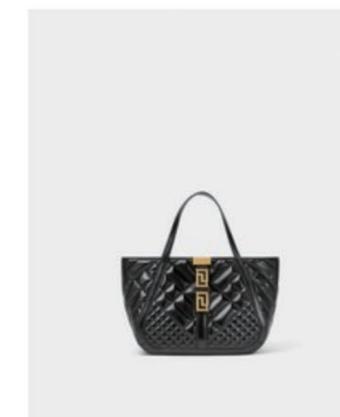
VERSACE
香水

¥12,320



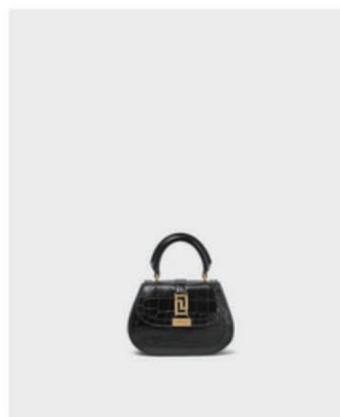
VERSACE
財布

¥80,300



VERSACE
トートバッグ

¥315,700



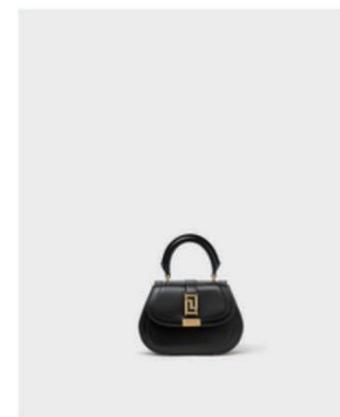
VERSACE
ハンドバッグ

¥315,700



VERSACE
ネックレス

¥86,900



VERSACE
ハンドバッグ

¥299,200



VERSACE
財布

¥86,900



VERSACE
スニーカー

¥154,000



「売る」

デジタルファッションブランド「REVINAL」を立ち上げ、
デジタルで着用を楽しめるファッションアイテムを販売開始

Introducing the New Digital Fashion Brand

“REVINAL”

RVNL

ZOZONEXT

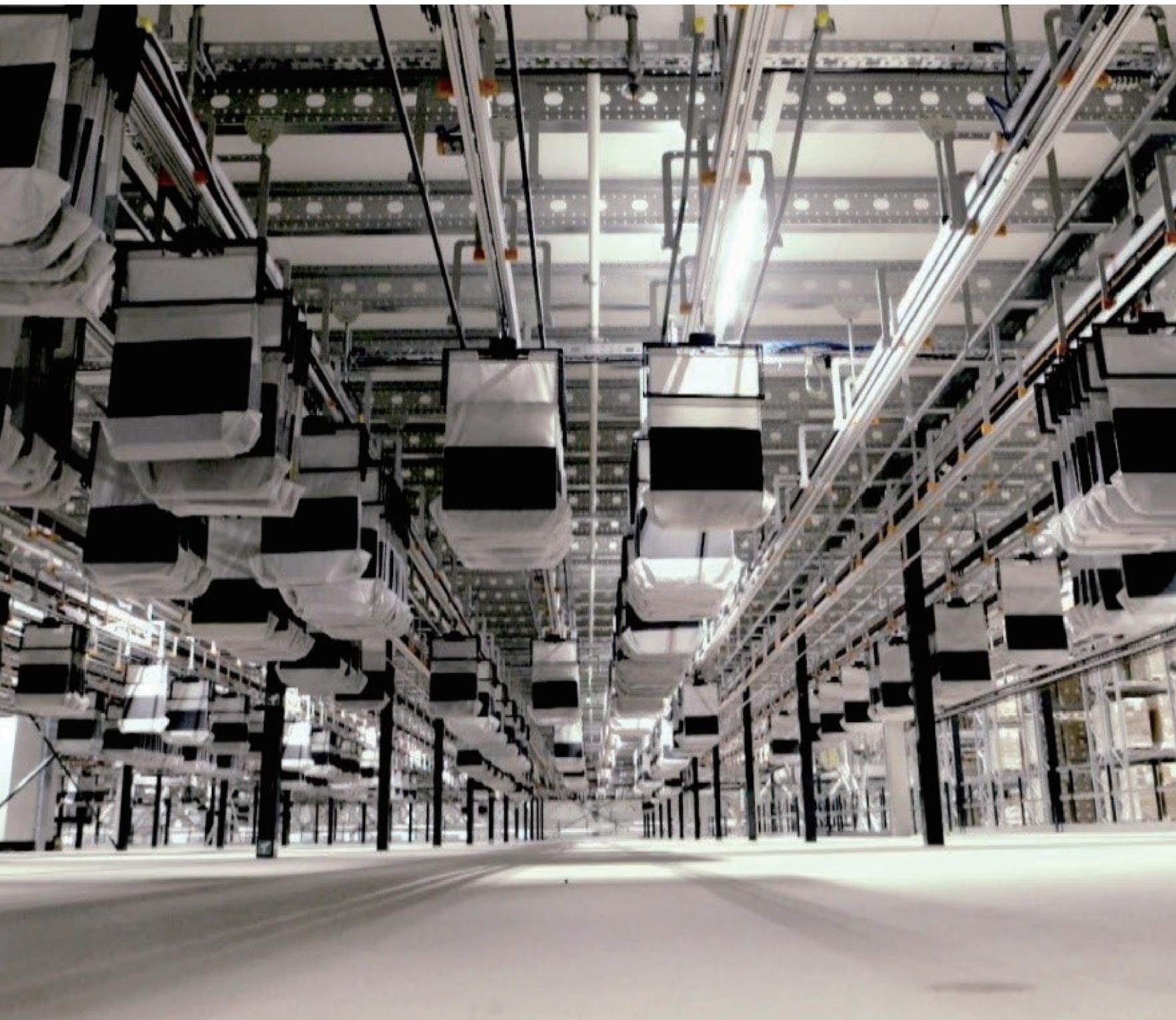


デジタルファッションアイテムの
ニーズや可能性を探り、
より多くの人々がファッションを
楽しめる世界の創造を目指す

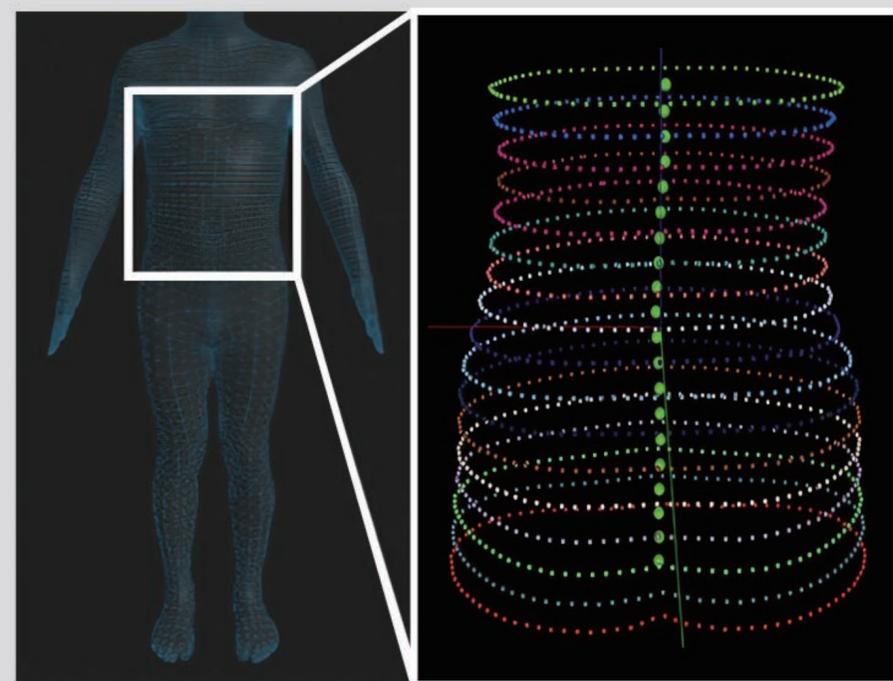


「届ける」

ZOZO 最大規模の物流拠点「ZOZOBASE つくば3」が稼働



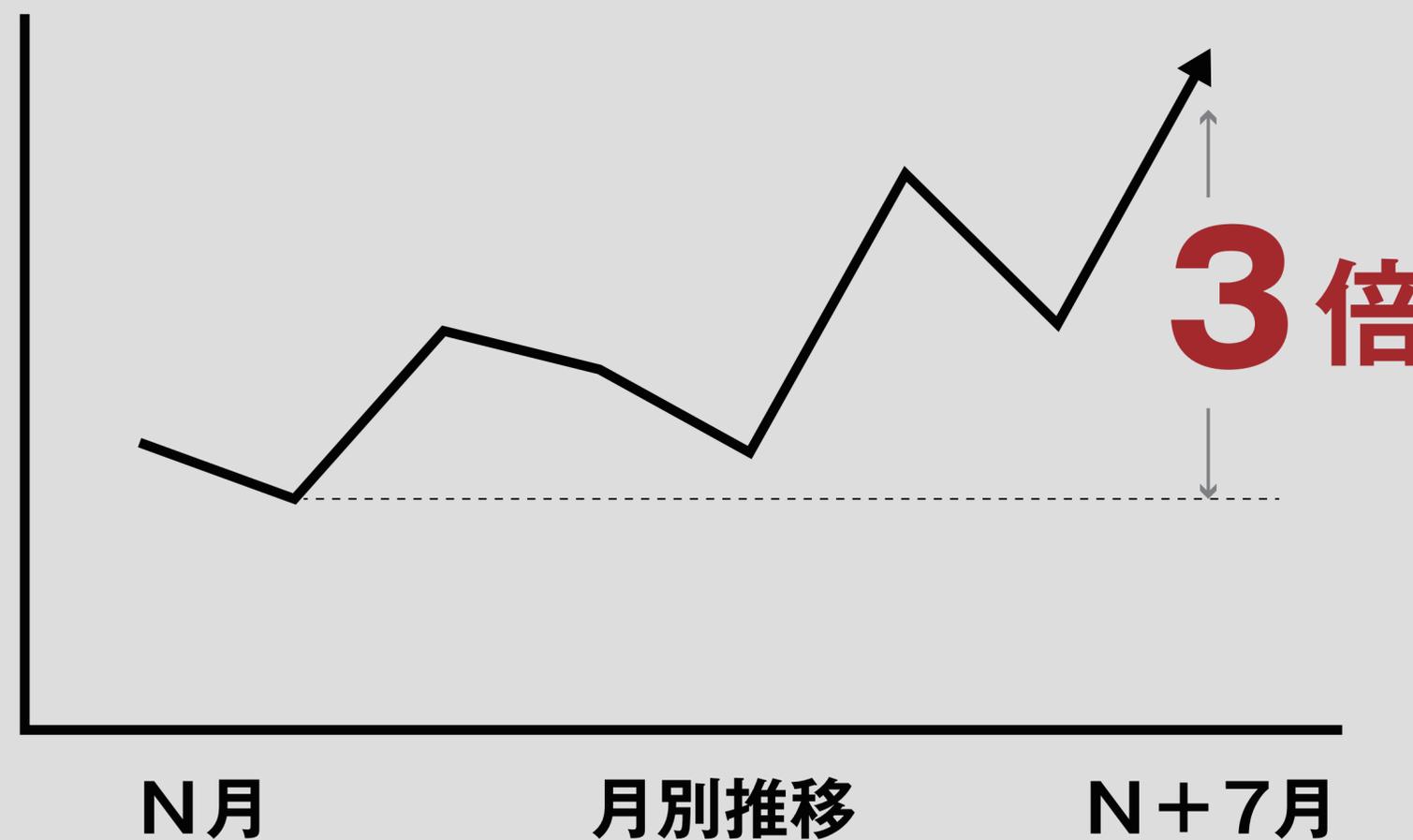
ピッキングした商品を
注文ごとに自動で仕分けをする
システム (Pocket Sorter™)
国内では初導入

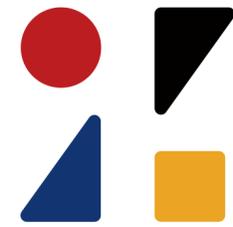


東京大学とZOZOの
共同研究により、
ZOZOSUITと
専用スマートフォンアプリ
を用いて脊柱側弯症を検知

ZOZOFIT 販売数トレンド

1日平均注文点数





ZOZO