



# 決算説明会資料

株式会社ZOZO 2025年3月期 第2四半期 (中間期)



株式会社ZOZO  
2025年3月期 第2四半期（中間期）  
決算説明会資料

# ハイライト



事業者様向けの計測・採寸業務効率化サービス「ZOZOMETRY」がZOZO-SUIT無しでも高精度に身体の計測が出来るようになりました！ご興味ある事業者様からのお問い合わせをお待ちしております！





# 25/03期 2Qハイライト

商品取扱高・営業利益ともに上期終了時点での最高実績を更新

## 業績概況

○ 商品取扱高 2,791.5億円(前年同期比 7.9%増)

商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 2,608.2億円 (同7.9%増)

概ね計画通りに進捗。昨年以上の厳しい残暑の影響で秋冬アイテムの立ち上がりは低調に推移。

○ 営業利益 304.7億円 (同5.3%増)

計画を上回る進捗。プロモーション費用を中心とした変動費の未消化、社員人件費・業務委託費等の固定費における若干の未消化。

## 事業別内訳

○ ZOZOTOWN事業 商品取扱高：2,254.5億円 (前年同期比6.5%増)

受託販売／2,147.2億円 (同6.5%増) 買取・製造販売／22.6億円 (同4.1%減)

USED販売／84.6億円 (同9.0%増)

○ LINEヤフーコマース\* 商品取扱高：291.0億円 (同25.1%増)

○ BtoB事業 商品取扱高：62.6億円 (同5.5%減)

○ その他\* 商品取扱高：183.2億円

○ 平均出荷単価 8,196円 (同3.8%増)、平均商品単価 3,629円 (同1.1%増)

○ 広告事業 売上高：52.5億円 (同22.9%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 2Qハイライト

## 収益性

- 営業利益率（対商品取扱高）11.7%（前年同期実績 12.0%）
  - ・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
  - ・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

- Made by ZOZOでブランドのインクルーシブウェア生産を支援「キヤスク with ZOZO」を提供開始。  
着やすさと自分好みのサイズやスタイルで、障がい当事者を含めたすべての人がファッションを楽しめる世界を目指す。（2024年8月）
- ESG投資の代表的な指数「FTSE4Good Index Series」および「FTSE Blossom Japan Index」  
「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に継続選定（2024年8月）
- 子どもの足を簡単に3D計測できる「ZOZOMAT for Kids」を提供開始。AIを活用して相性度が高いサイズと履ける期間を表示し  
シューズ選びをサポート（2024年8月）
- 生成AIを活用し、ZOZOTOWN上のアイテムレビューガイドライン違反をパトロールするツールを独自開発。  
違反チェックの業務時間を67.7%削減（2024年8月）
- 「統合報告ポータル FY2023」を公開（2024年8月）
- ZOZOSUITなし計測を導入。事業者向け計測業務効率化サービス「ZOZOMETRY」を正式ローンチ（2024年10月）

株式会社ZOZO  
2025年3月期 第2四半期（中間期）  
決算説明会資料

# 業績



4歳児以上のお子様向けのZOZOMATが8月末にリリースされました。無料でお届けしていますので、お子様の靴のサイズにお悩みでしたら是非注文ください。





## 25/03期 2Q連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/03期 2Q実績	25/03期 2Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	258,791	279,153	7.9%	609,200	45.8%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	241,644	260,824	7.9%	572,200	45.6%
売上高	90,217	98,801	9.5%	214,400	46.1%
売上総利益	84,213	92,013	9.3%	-	-
対商品取扱高比	34.9%	35.3%	0.4%	-	-
販管費	55,282	61,537	11.3%	-	-
対商品取扱高比	22.9%	23.6%	0.7%	-	-
営業利益	28,931	30,475	5.3%	64,200	47.5%
対商品取扱高比	12.0%	11.7%	-0.3%	11.2%	-
経常利益	29,104	30,513	4.8%	64,200	47.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	20,314	21,130	4.0%	45,200	46.7%

※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）

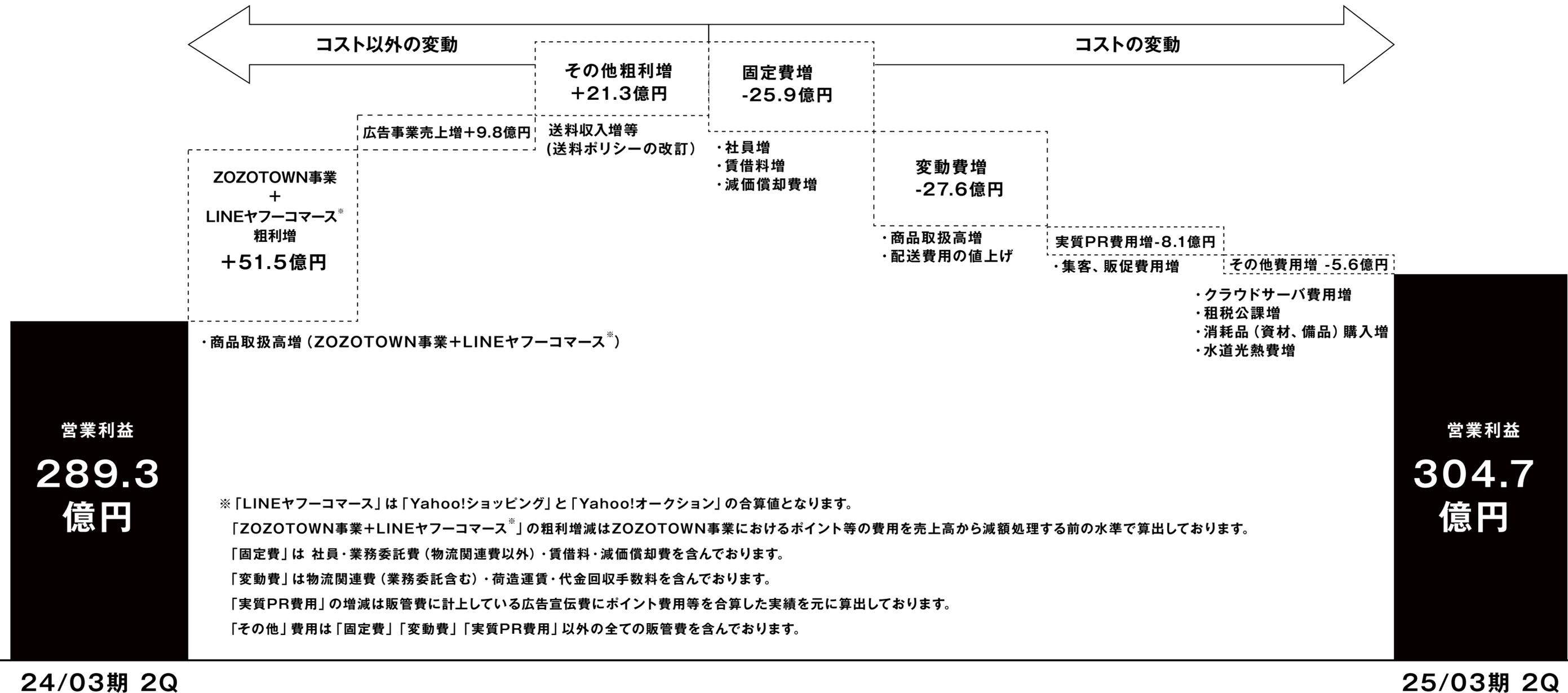
（単位：百万円）

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

※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）





# 連結財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当中間 連結会計期間 (2024年9月30日)		前連結会計年度 (2024年3月31日)	当中間 連結会計期間 (2024年9月30日)
流動資産	123,137	124,570	流動負債	68,261	65,457
うち、現預金	64,747	67,651	うち、短期借入金	20,000	20,000
うち、商品	3,784	3,947	固定負債	8,856	9,519
固定資産	38,724	39,991	負債合計	77,117	74,977
有形固定資産	24,660	26,401	株主資本	84,572	89,520
無形固定資産	2,611	3,028	うち、自己株式	-11,627	-11,581
投資等	11,452	10,561	純資産合計	84,744	89,583
資産合計	161,862	164,561	負債・純資産合計	161,862	164,561



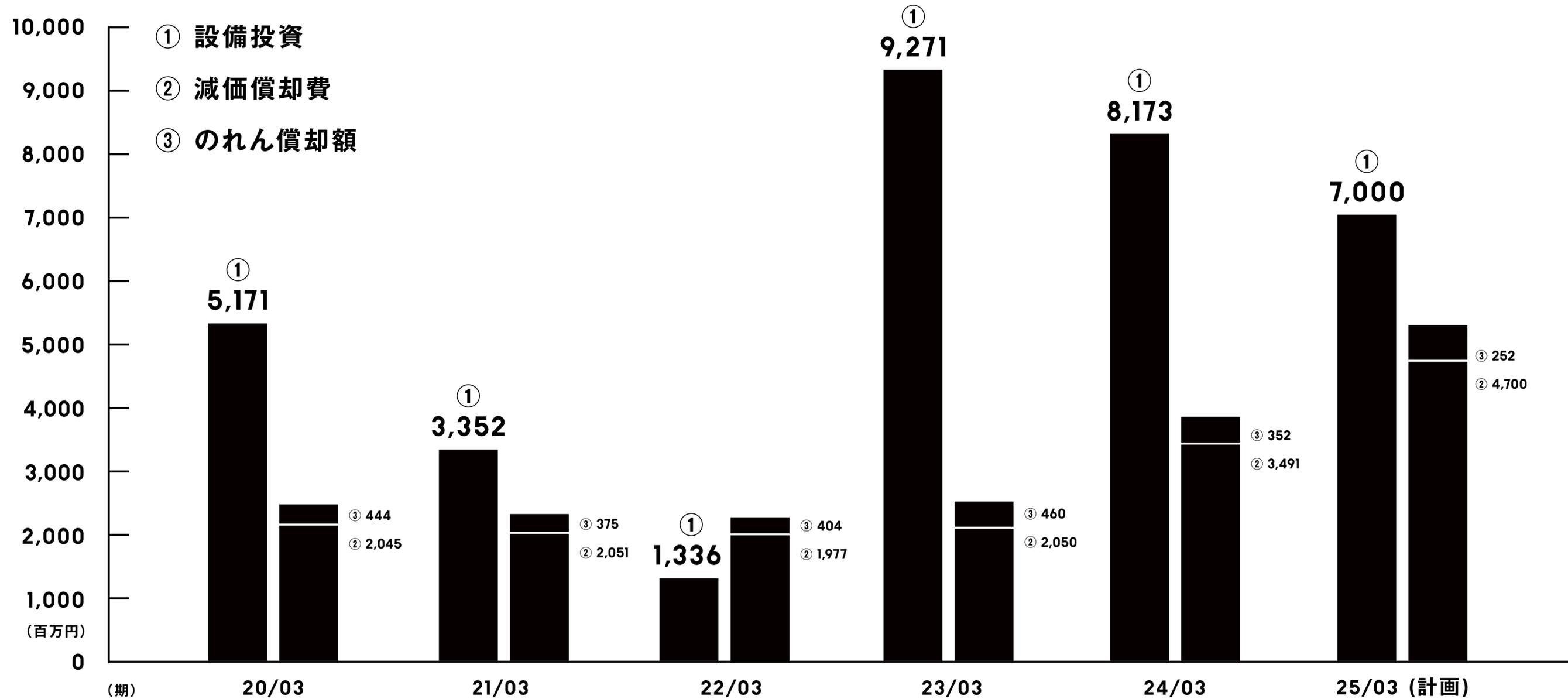
# 連結キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

項目	24/03期 中間連結会計期間	25/03期 中間連結会計期間	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	23,350	7,744	税金等調整前当期純利益の増加 減価償却費の増加等
投資活動による キャッシュフロー	-4,604	-4,091	512	前期：ZOZOBASEつくば3 に関する投資 当期：DPLつくば中央に 関する投資・既存物流拠点 の設備入れ替え
財務活動による キャッシュフロー	-12,077	-16,338	-4,261	配当金の支払額増加
現金及び 現金同等物の期末残高	73,091	72,651	-439	



# 設備投資の推移



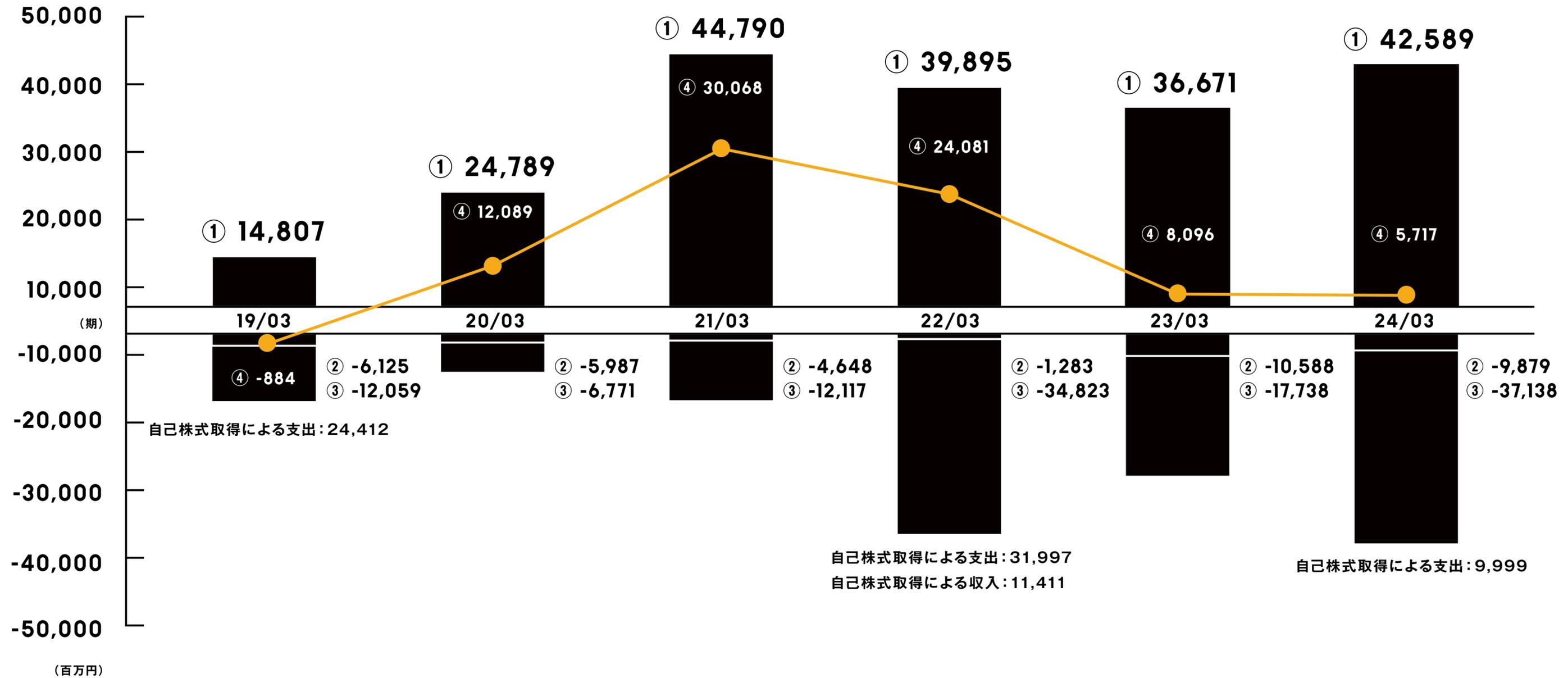
2Q終了時点では概ね予定通りの設備投資と  
なっています。





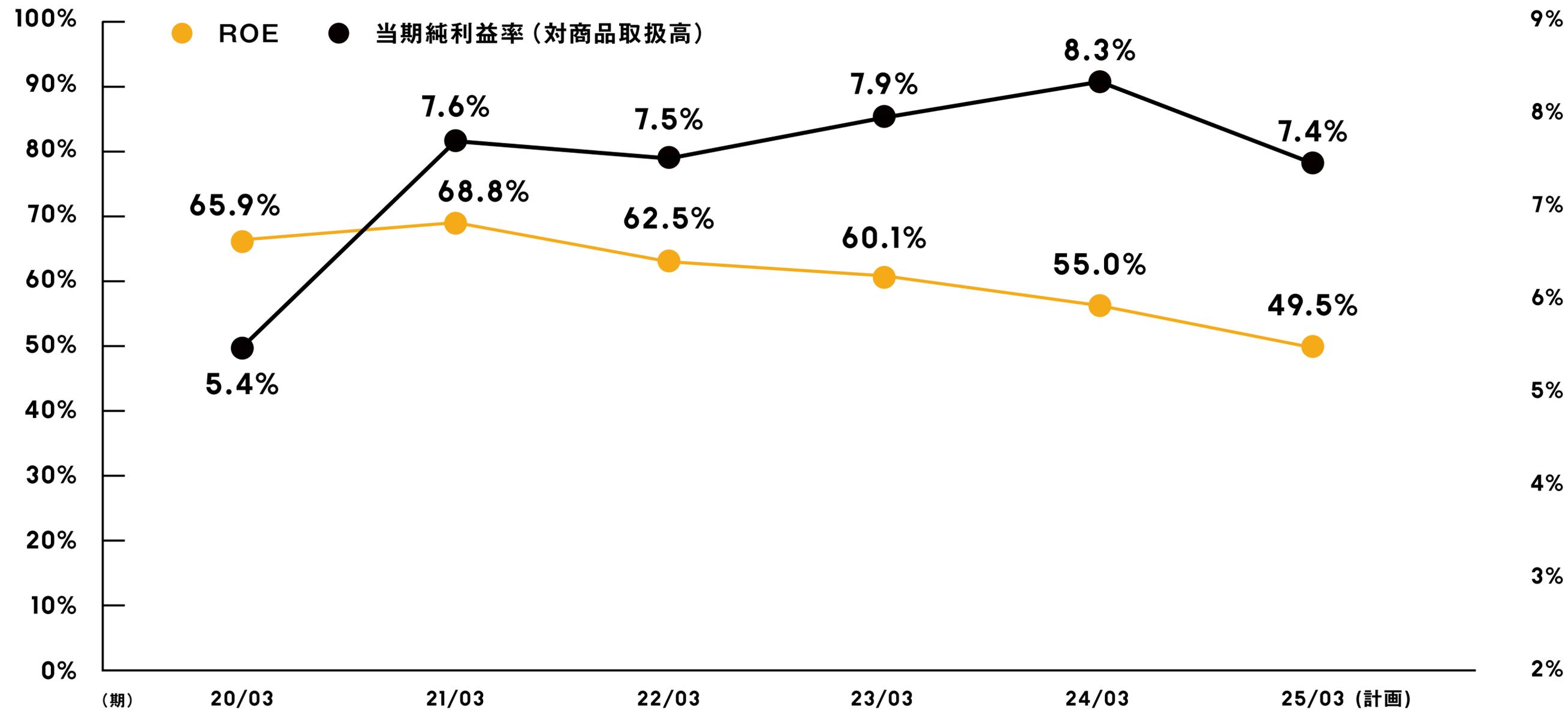
# 連結キャッシュ・フローの推移

- 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)





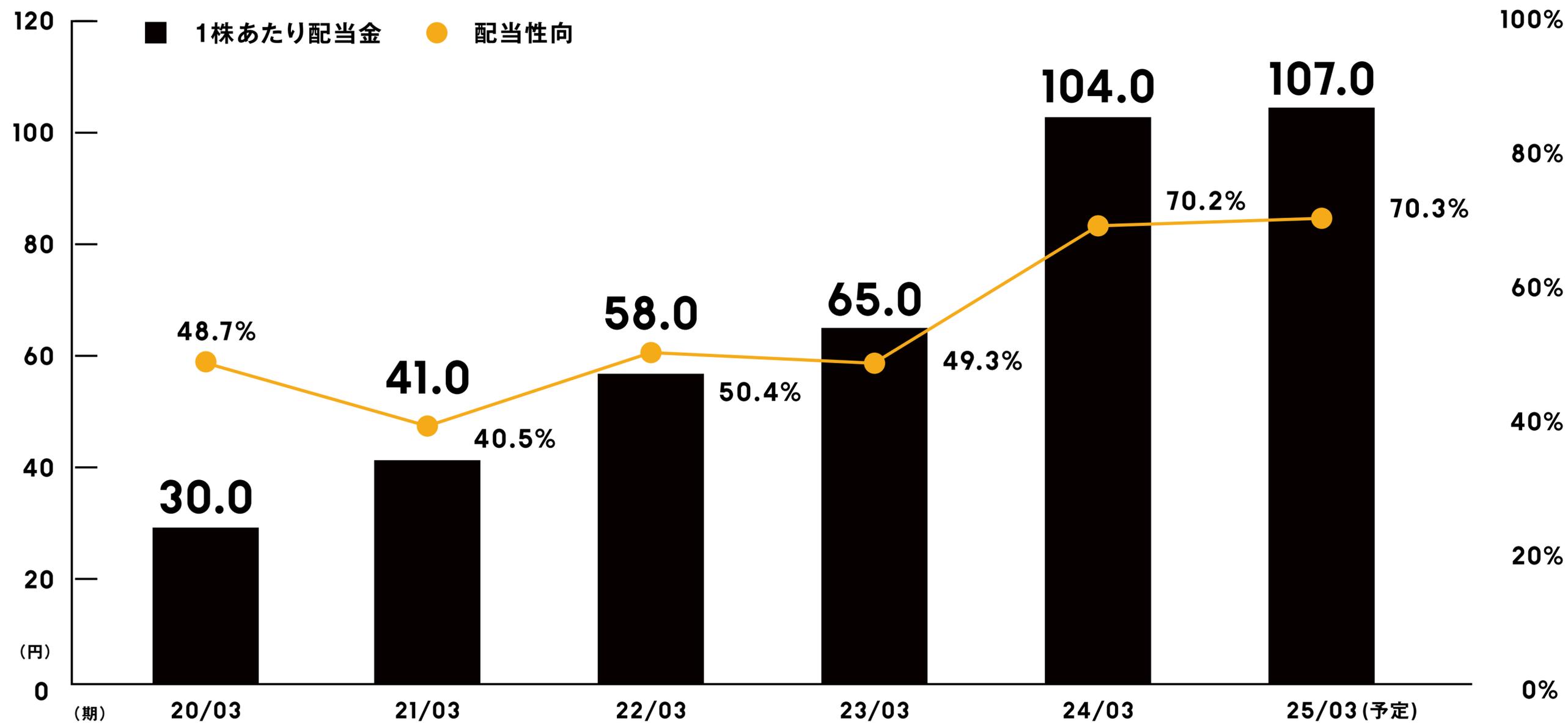
# ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）



※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。



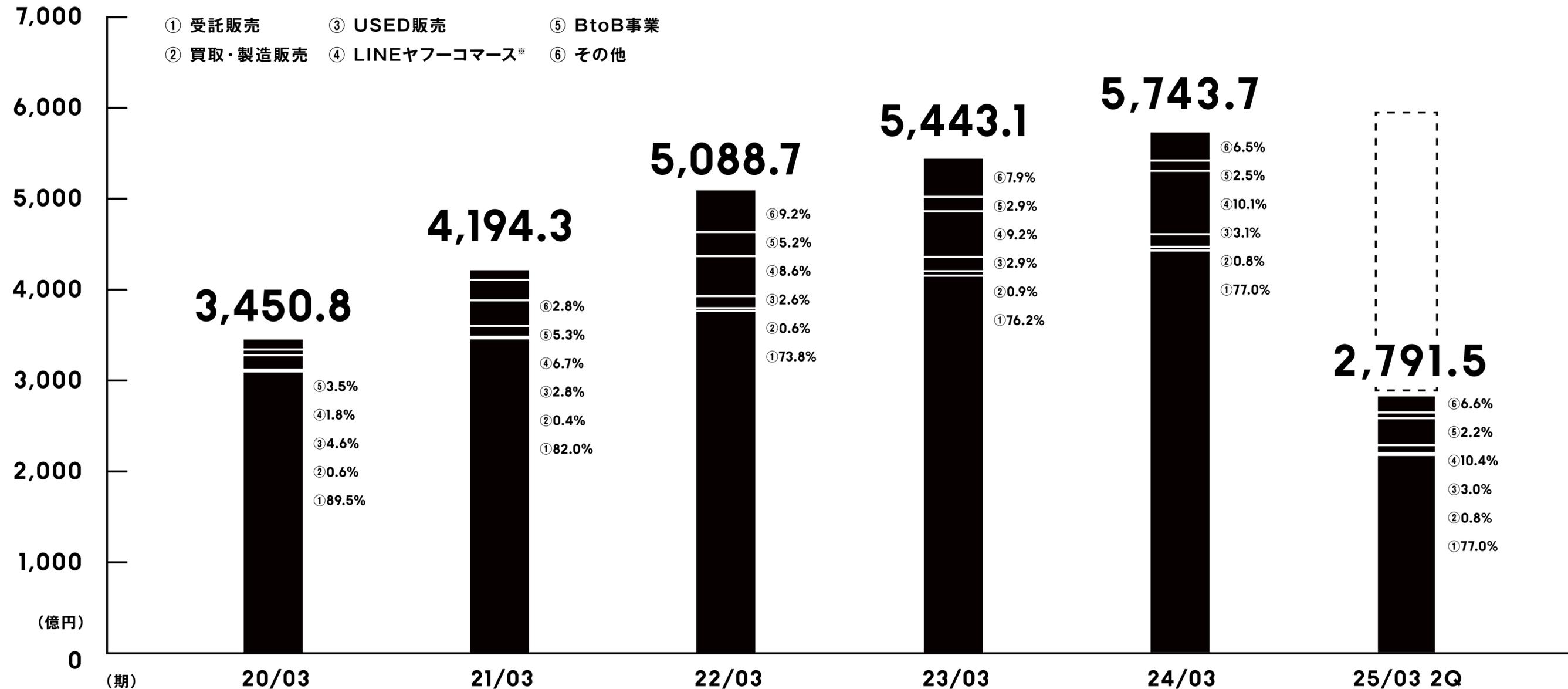
# 1株あたり配当金及び配当性向の推移





# 商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)  
2Q: 11.4億円 商品取扱高に占める割合: 0.5%

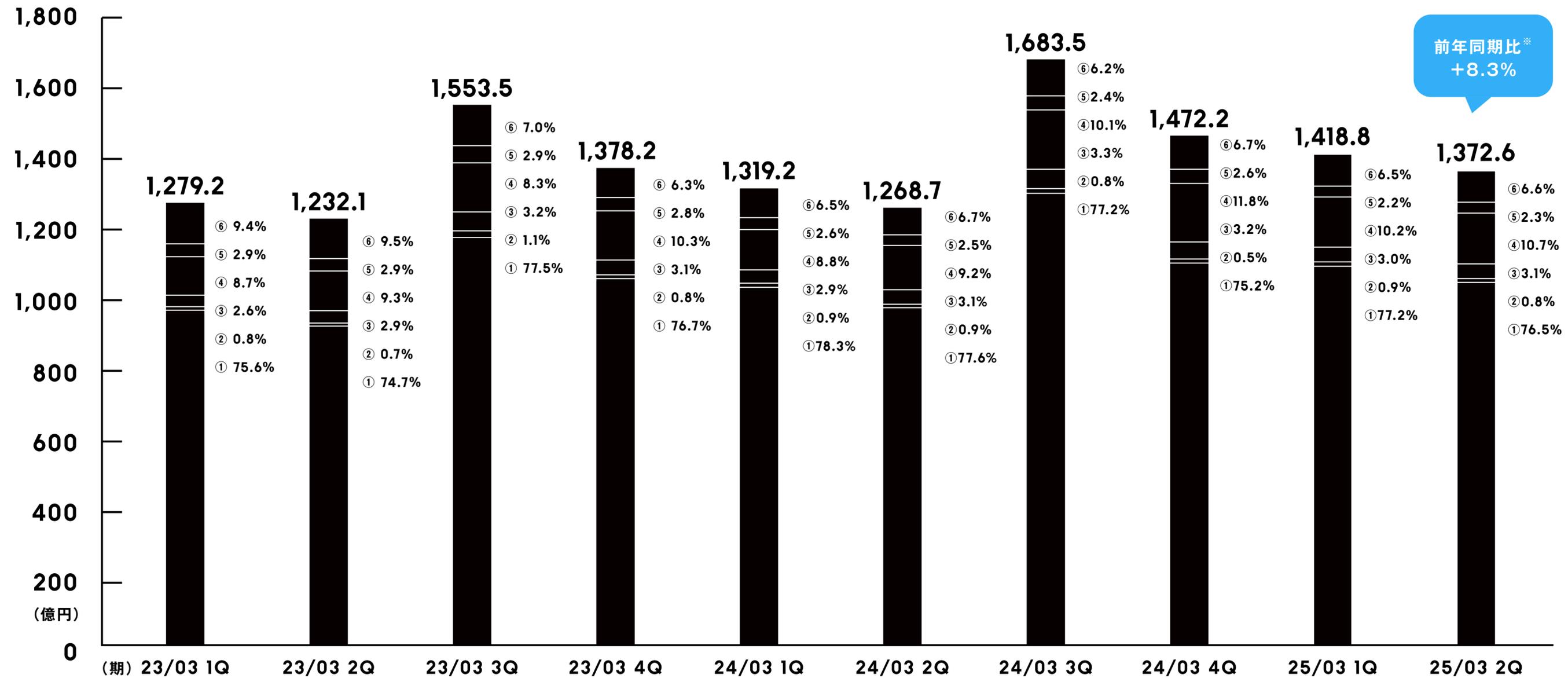


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



# 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



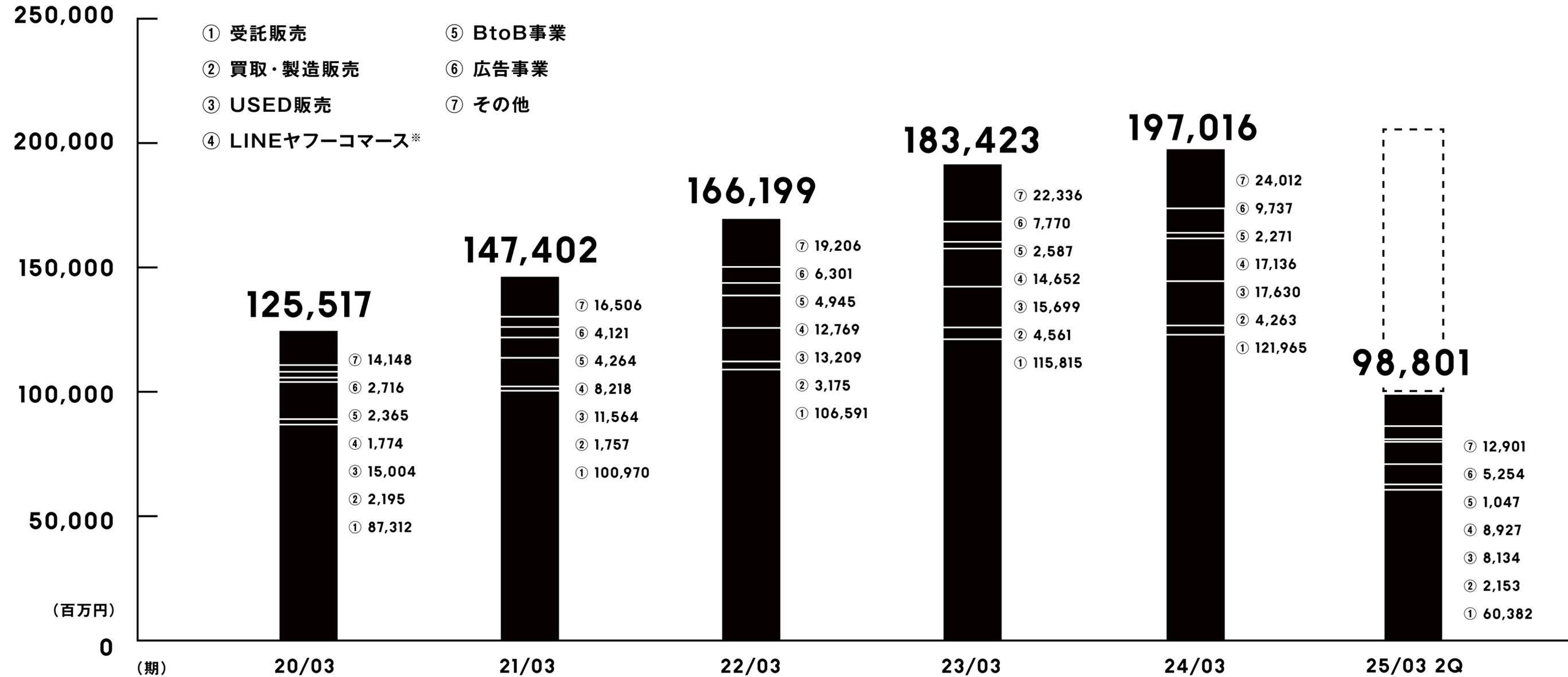
7、8月は夏本セールを中心に好調な推移となりましたが、昨年以上の厳しい残暑の影響で9月における秋冬向け新作アイテムの売上が低調に推移しました。



\* 「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

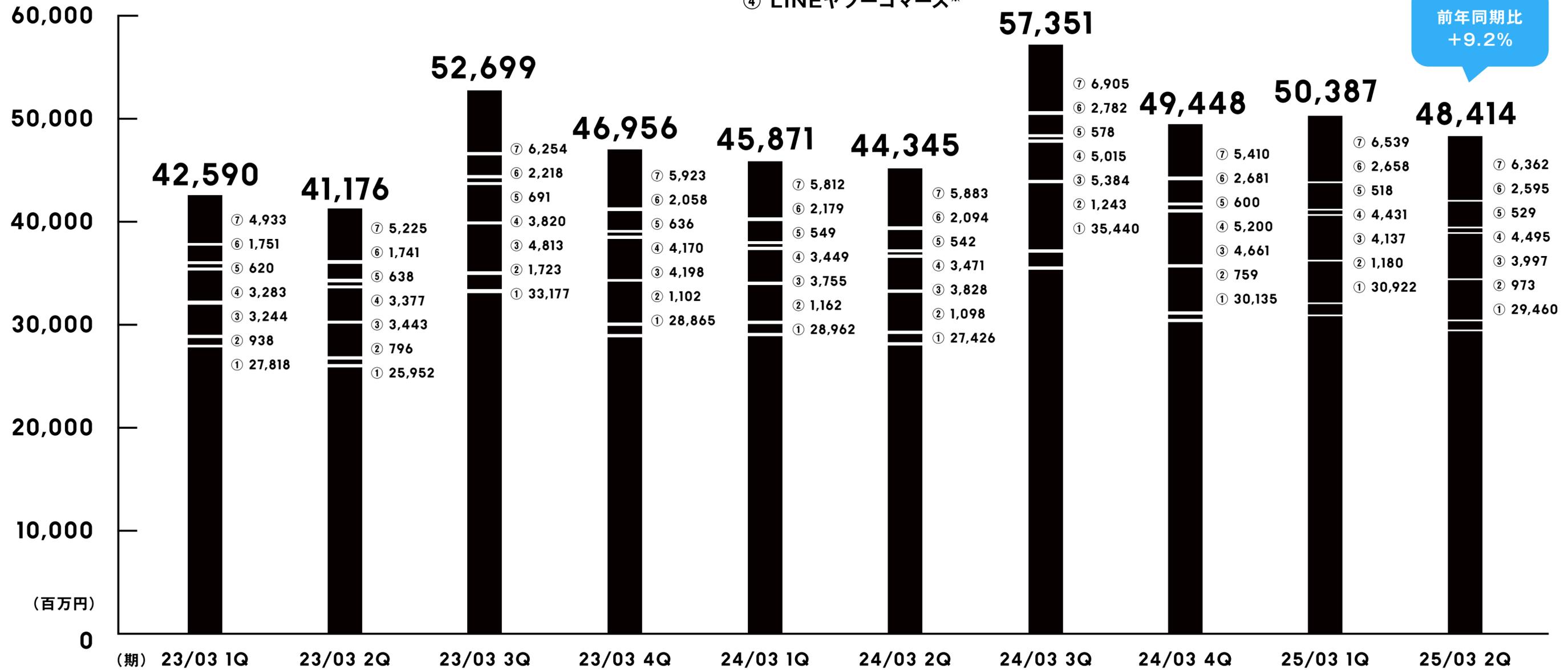


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



# 売上高の推移（四半期）

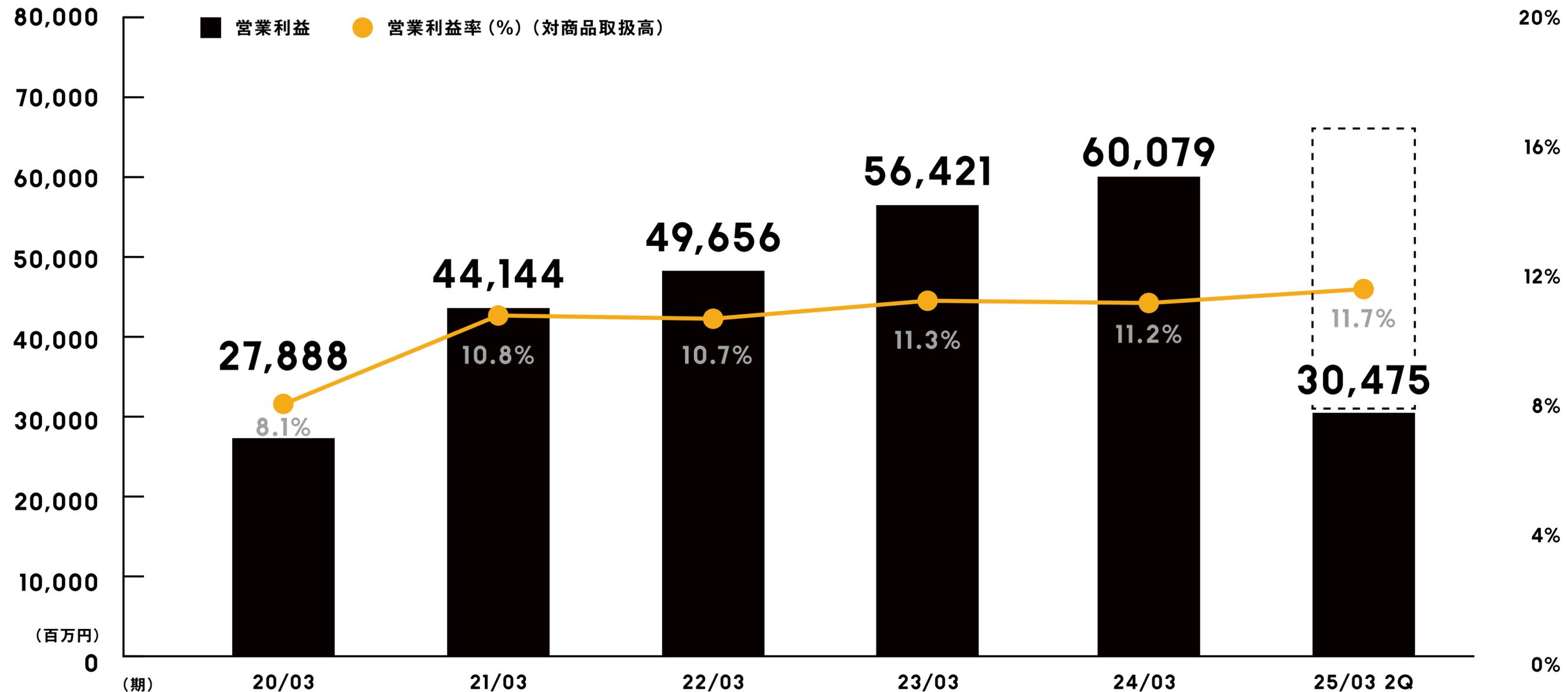
- ① 受託販売
- ② 買取・製造販売
- ③ USED販売
- ④ LINEヤフーコマース\*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他



\*「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。



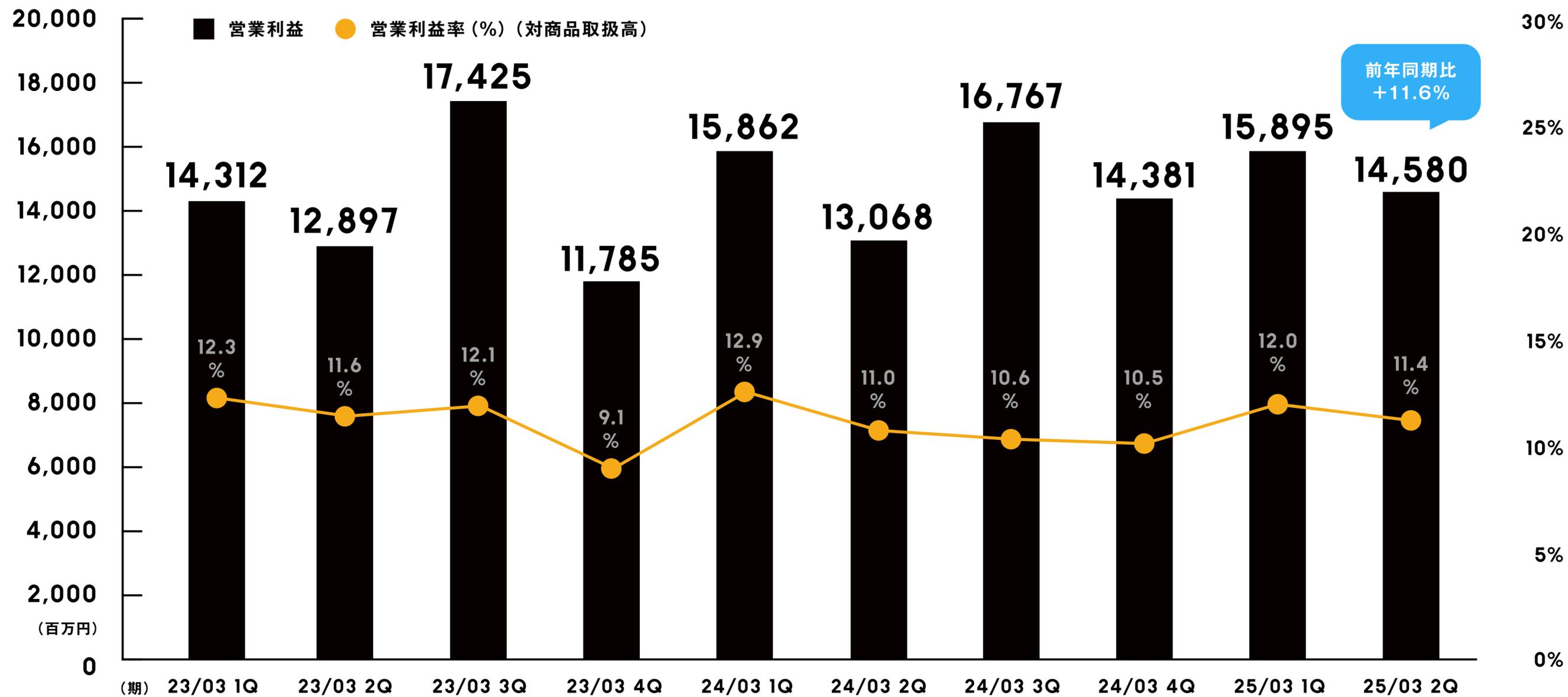
## 営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



※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)



※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）

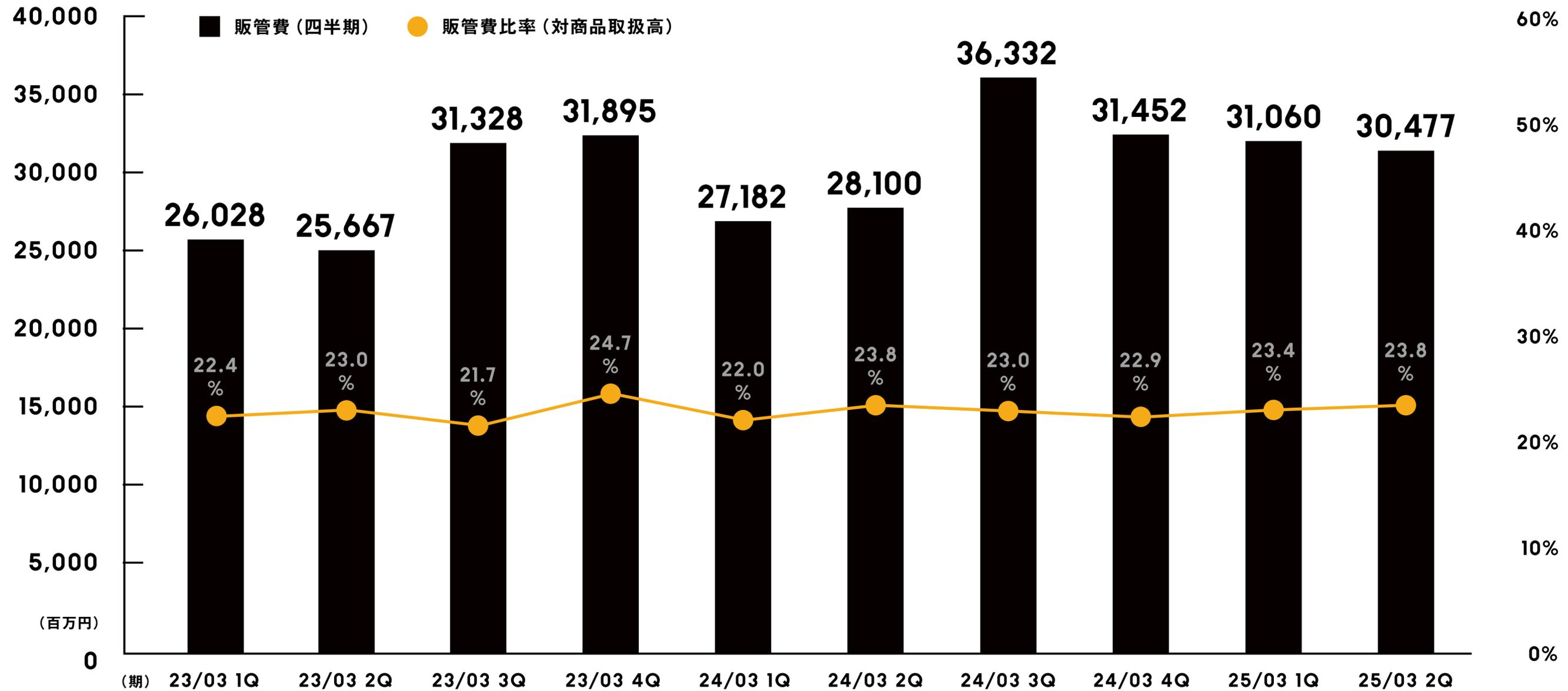
	24/03期 2Q		25/03期 2Q		前年同期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	15,293	6.3%	16,100	6.2%	-0.1%	
社員	6,767	2.8%	7,346	2.8%	0.0%	連結従業員数推移：23年9月末1,677名 → 24年9月末1,745名
物流関連費（業務委託含む）	8,525	3.5%	8,753	3.4%	-0.1%	物流拠点拡張に伴う横持便等のコスト増 省人化を目的とした設備への投資効果によるコスト減
業務委託費（物流関連費以外）	3,176	1.3%	3,442	1.3%	0.0%	
荷造運賃	15,800	6.5%	17,968	6.9%	0.4%	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	5,699	2.4%	6,063	2.3%	-0.1%	
広告宣伝費	4,507	1.9%	4,842	1.9%	0.0%	
賃借料	3,448	1.4%	4,234	1.6%	0.2%	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	1,148	0.5%	2,110	0.8%	0.3%	物流拠点増加
のれん償却額	192	0.1%	125	0.0%	-0.1%	
株式報酬費用	107	0.0%	146	0.1%	0.1%	
その他	5,907	2.4%	6,502	2.5%	0.1%	
<b>販管費</b>	<b>55,282</b>	<b>22.9%</b>	<b>61,537</b>	<b>23.6%</b>	<b>0.7%</b>	

※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）

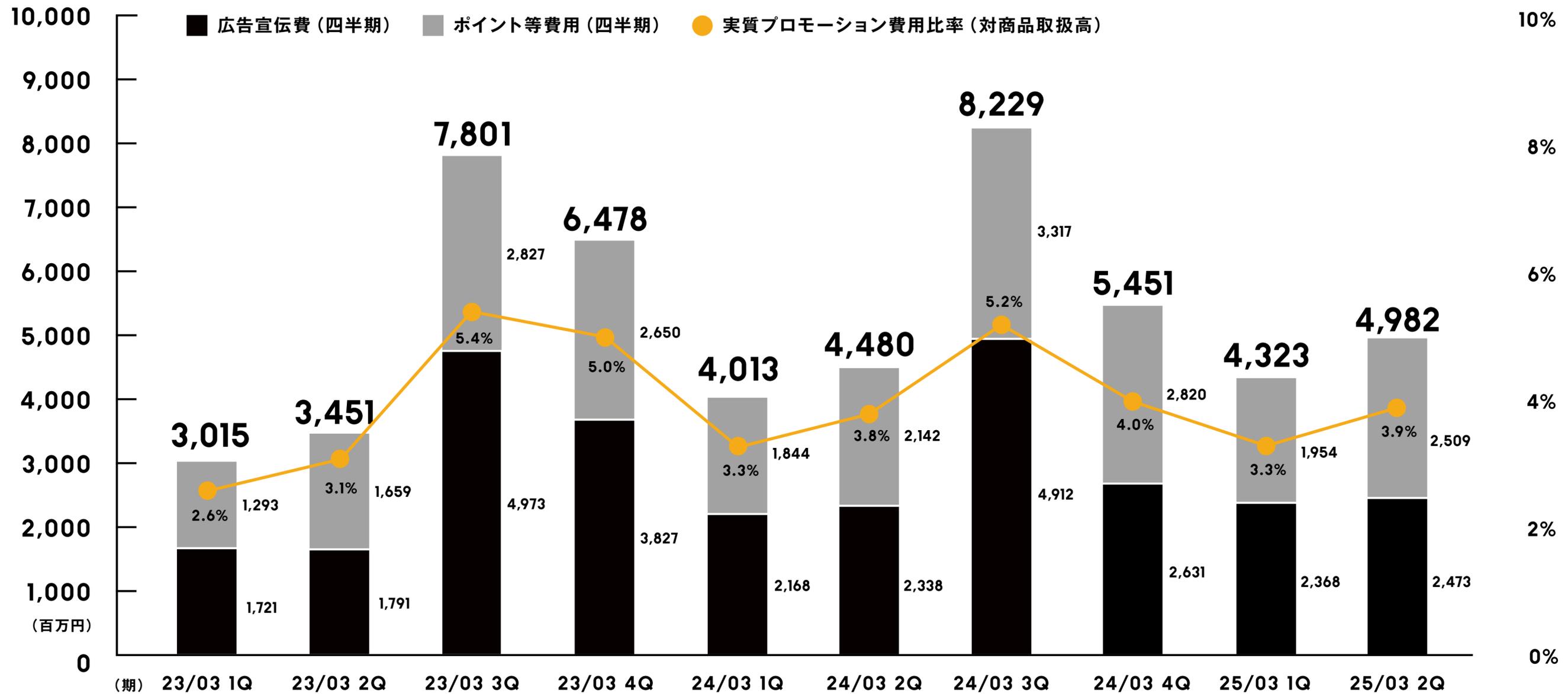
	24/03期								25/03期			
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		第1四半期		第2四半期	
	金額	対取扱高比										
人件費	7,562	6.1%	7,731	6.5%	9,248	5.9%	8,815	6.4%	8,267	6.2%	7,833	6.1%
社員	3,353	2.7%	3,413	2.9%	3,523	2.2%	4,009	2.9%	3,745	2.8%	3,601	2.8%
物流関連費(業務委託含む)	4,208	3.4%	4,317	3.6%	5,724	3.6%	4,806	3.5%	4,521	3.4%	4,232	3.3%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
のれん償却額	96	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	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%
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%
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%

※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とSNS等への広告出稿が主なコスト増要因です。



※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。

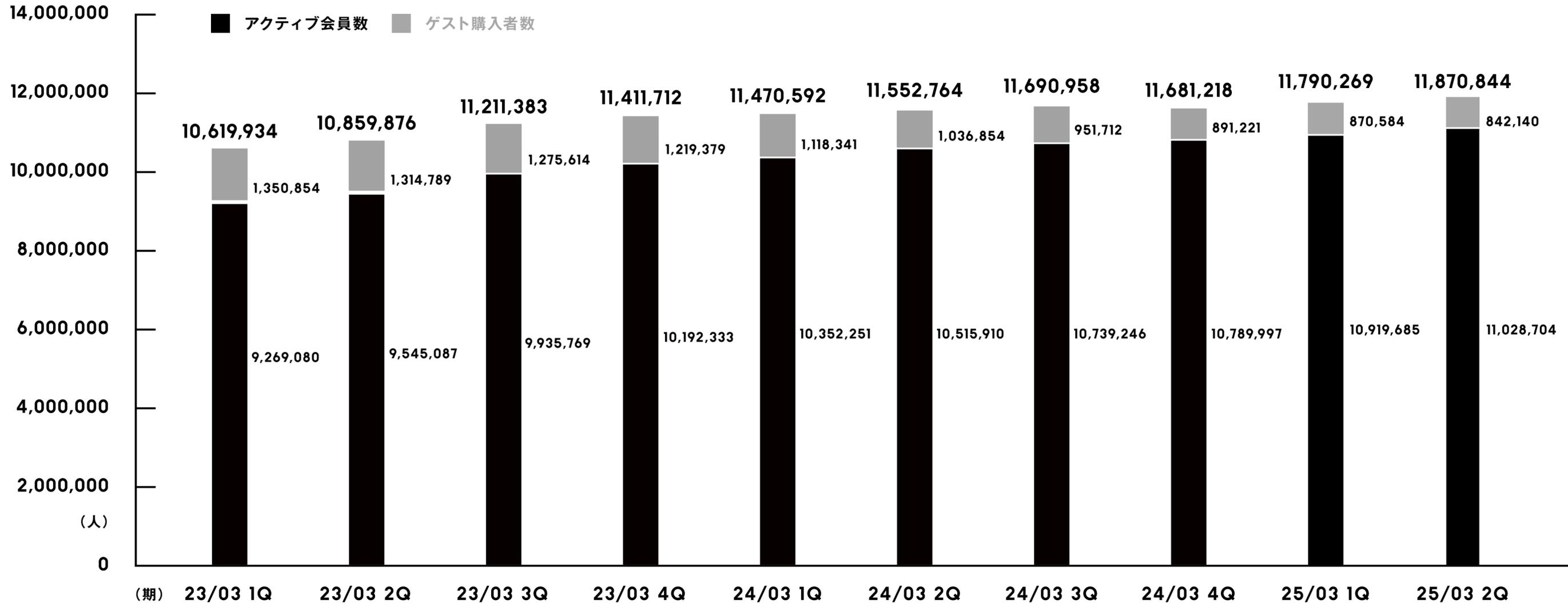


# 年間購入者数

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



2Qは厳しい残暑の影響が強かった9月に伸び悩みがありました。1Q実績からはしっかりと増加させることが出来ました。



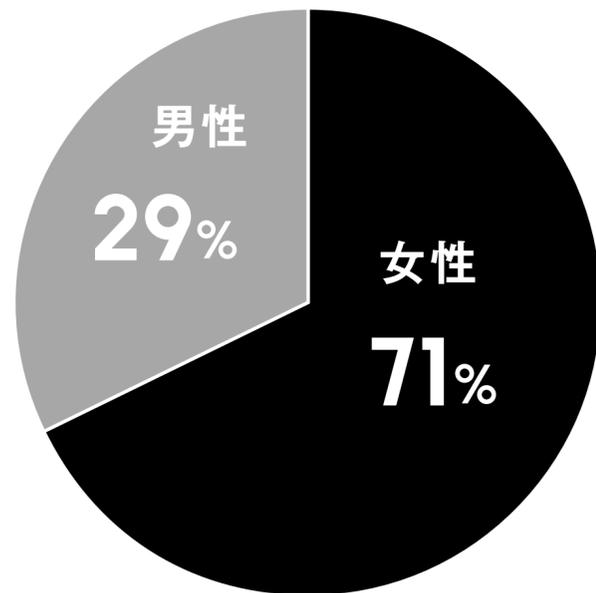
※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 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。

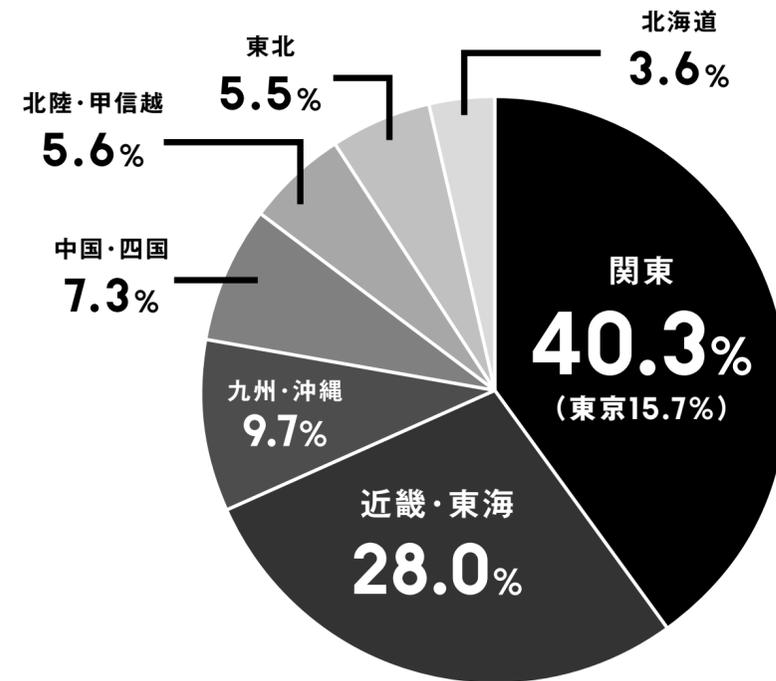


# アクティブ会員属性

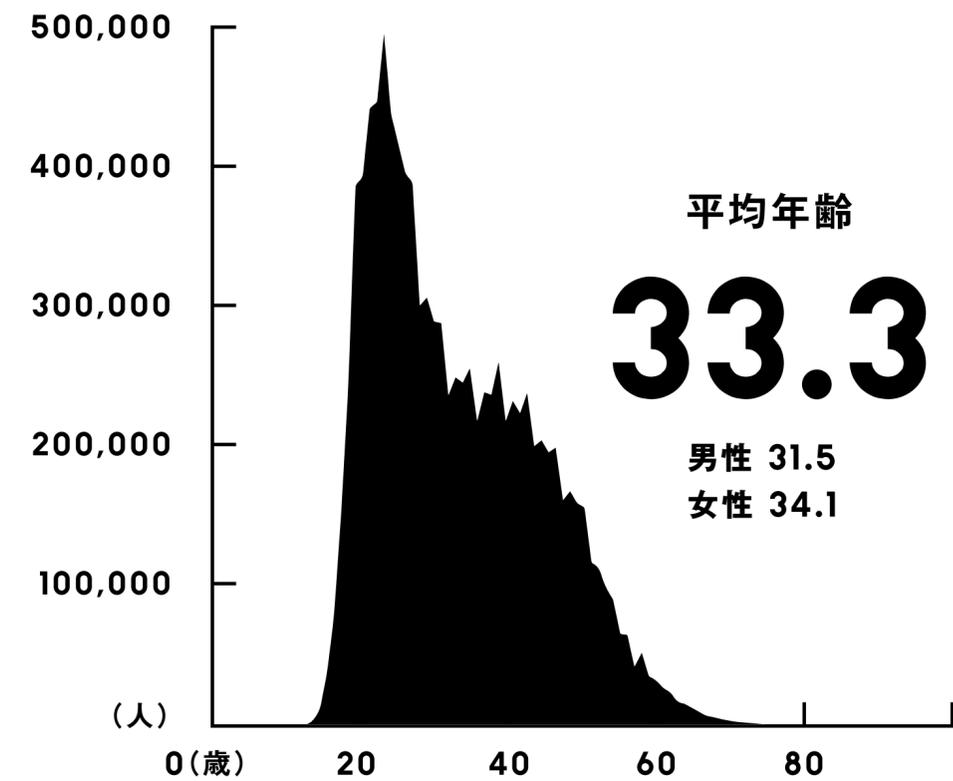
## 会員男女比



## 会員地域分布



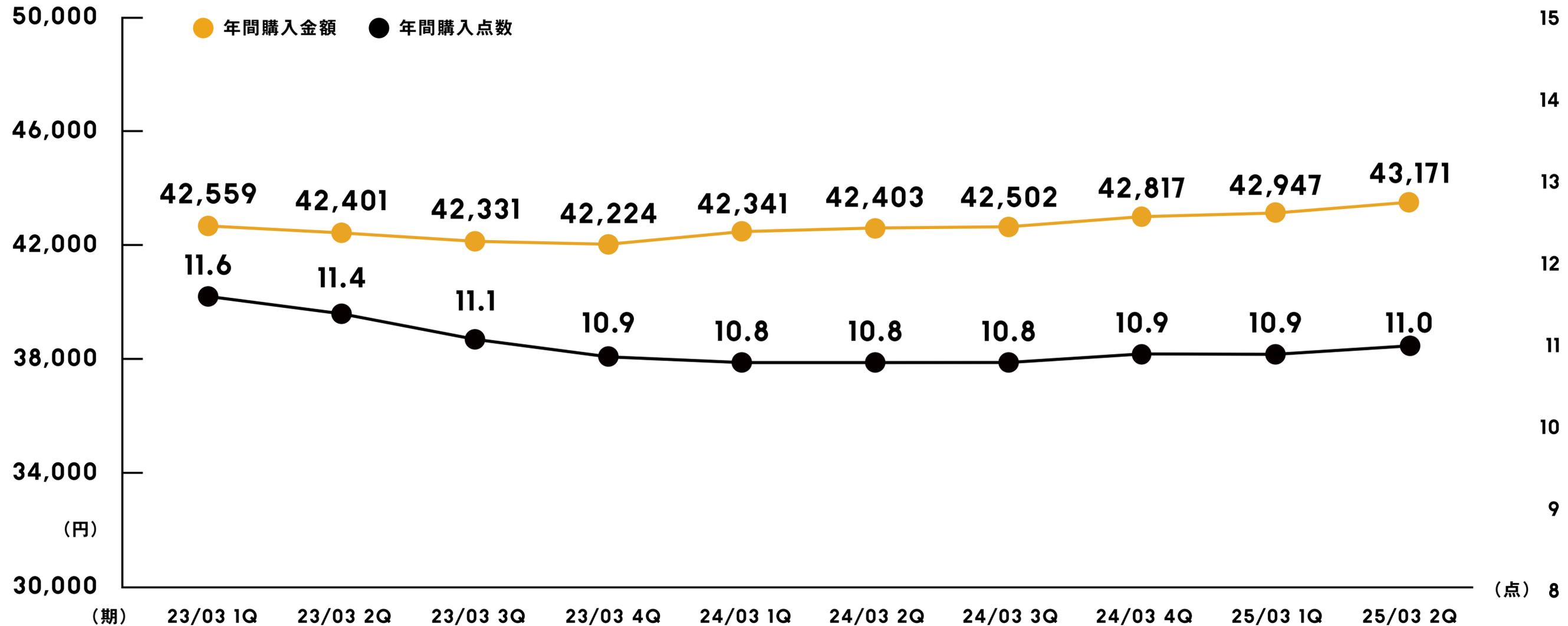
## 会員年齢分布



※ 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

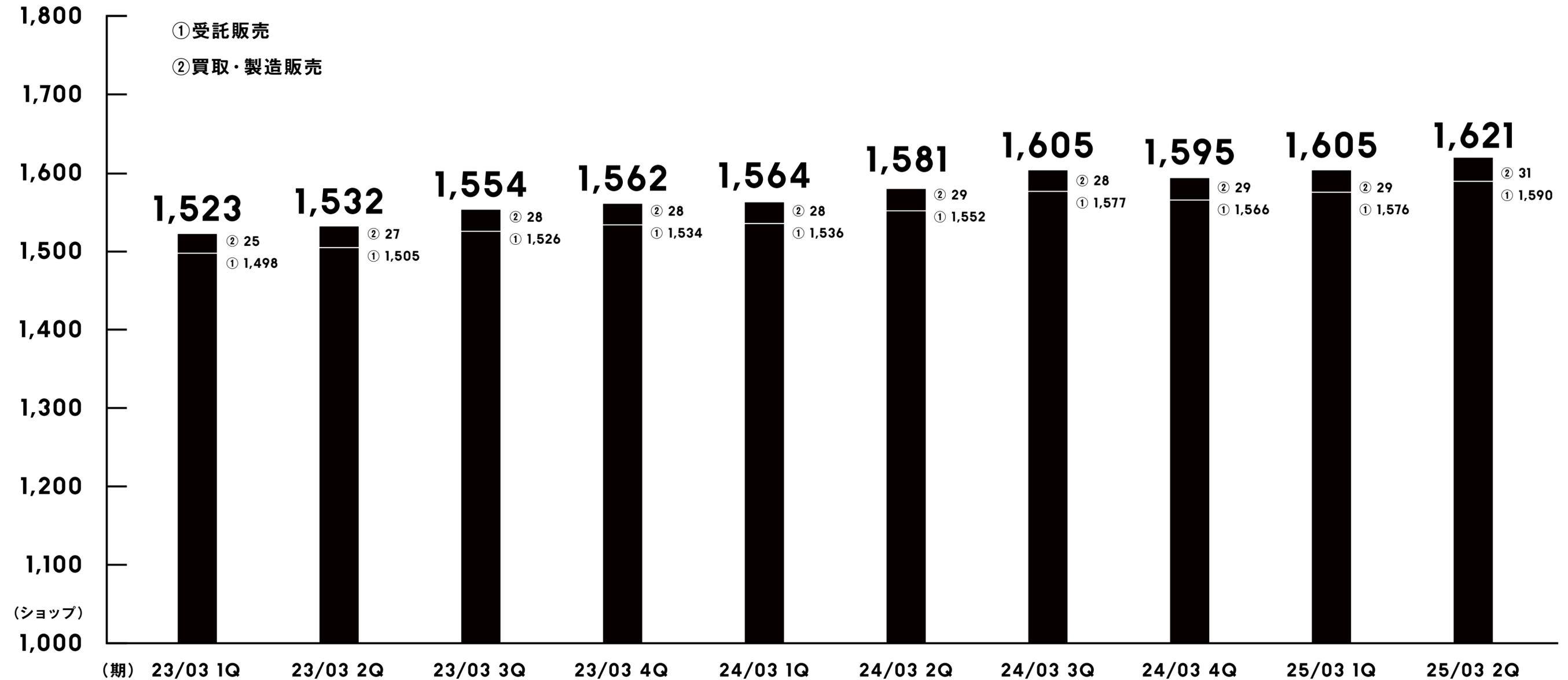


※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 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



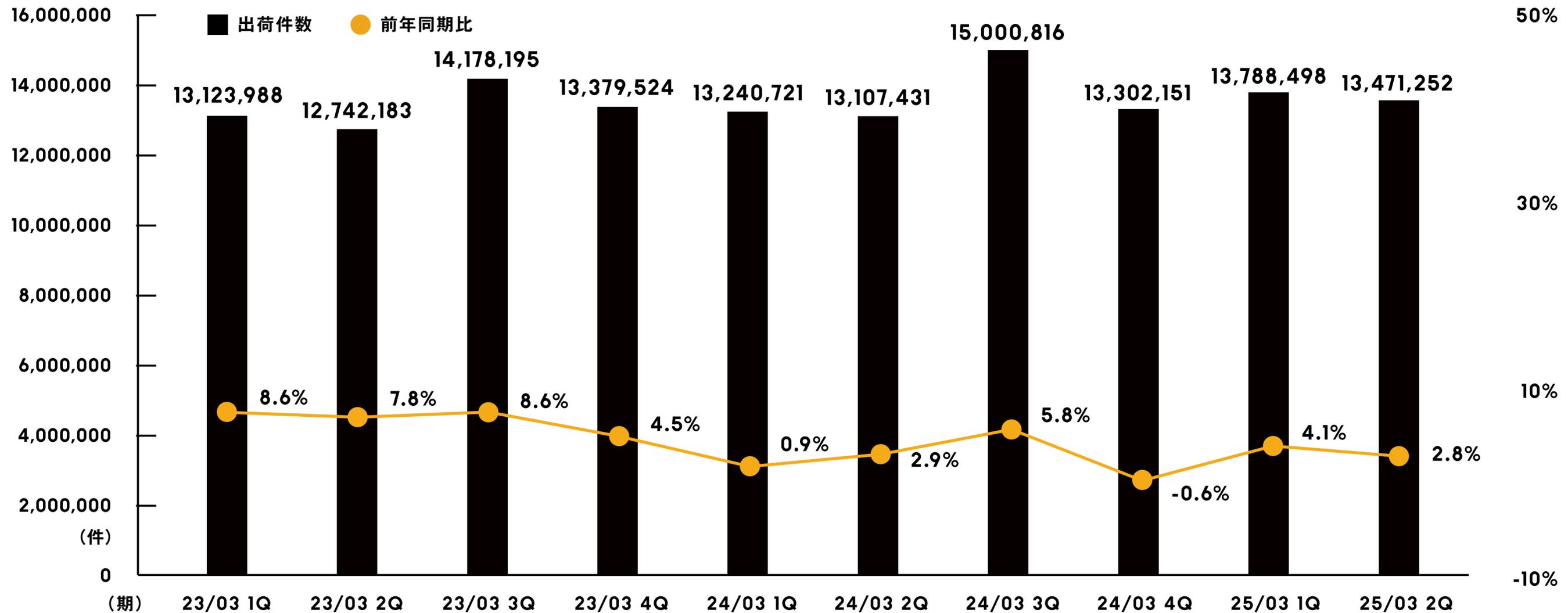
ブランド様の新規誘致は順調に進んでいます。



※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。



# 出荷件数の推移



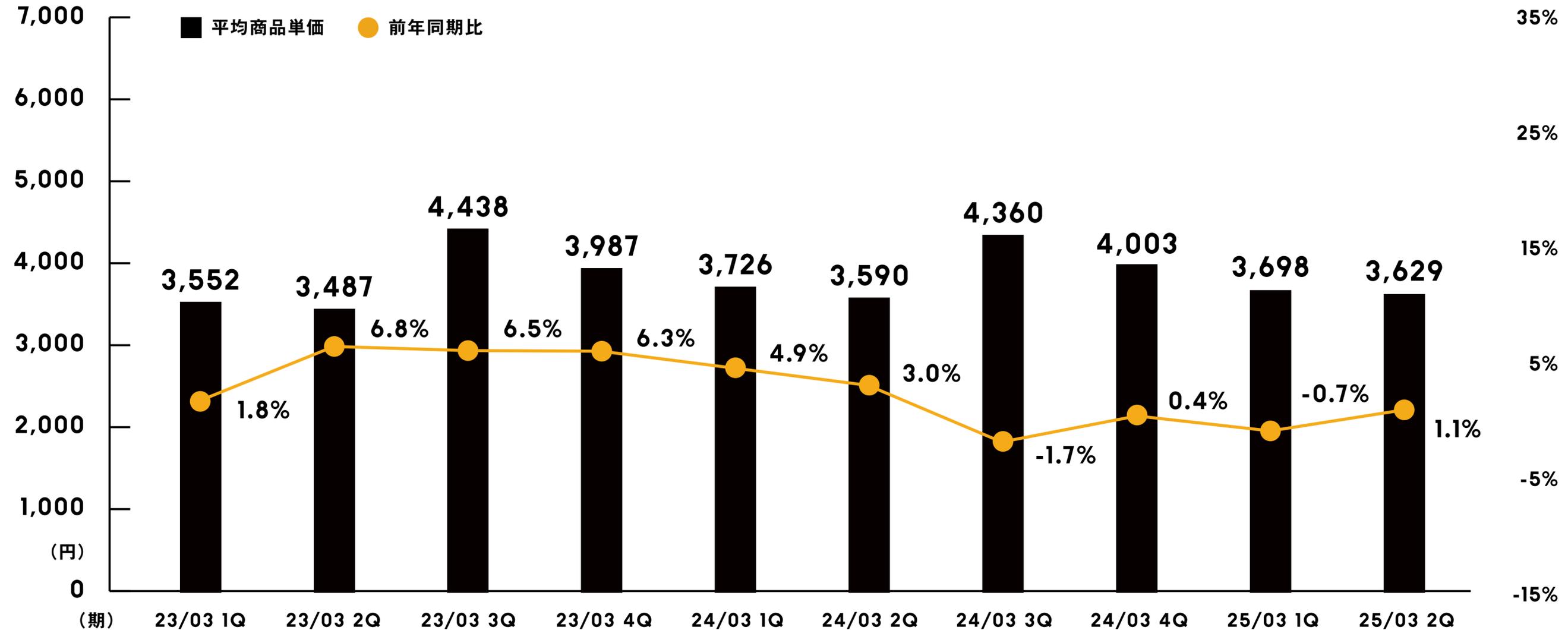
※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 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



昨年以上の厳しい残暑の影響を受け、価格の高い新作秋冬アイテムの需要が高まらなかったため、商品単価の上昇率は限定的なものになりました。

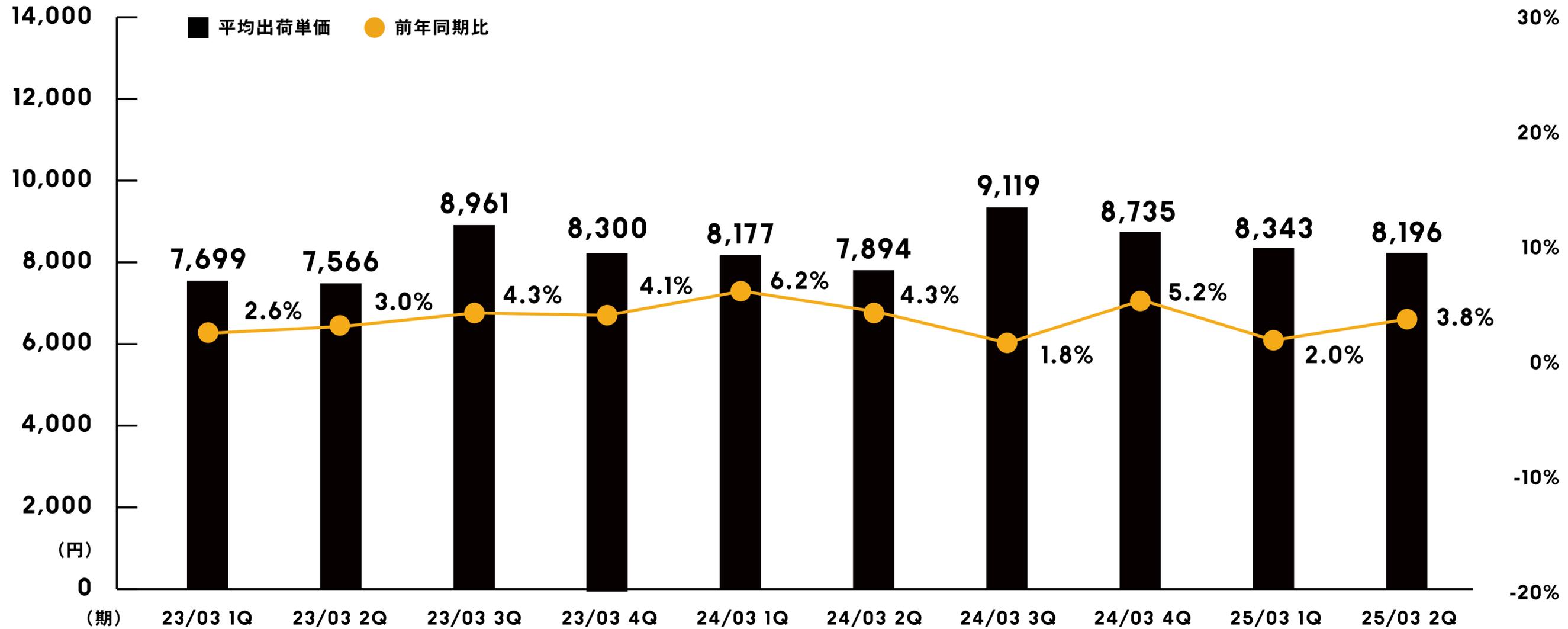


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。  
 ※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。  
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および 「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」 のみを購入したユーザーは含んでおりません。



# 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。

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回数が増加した  
 結果、商品単価の増加率を上回る増加率となりました。



株式会社ZOZO  
2025年3月期 第2四半期（中間期）  
決算説明会資料

# 会社計画



今年で6年目を迎えたZOZO CHAMPIONSHIPはニコラス・エチャバリア選手の優勝で幕を閉じました。これまで共に取り組んできたPGA TOUR、そしてZOZO CHAMPIONSHIPを支えてくださったファンの皆様に心より感謝いたします。PGA TOURの日本における今後の発展を楽しみにしております。





## 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

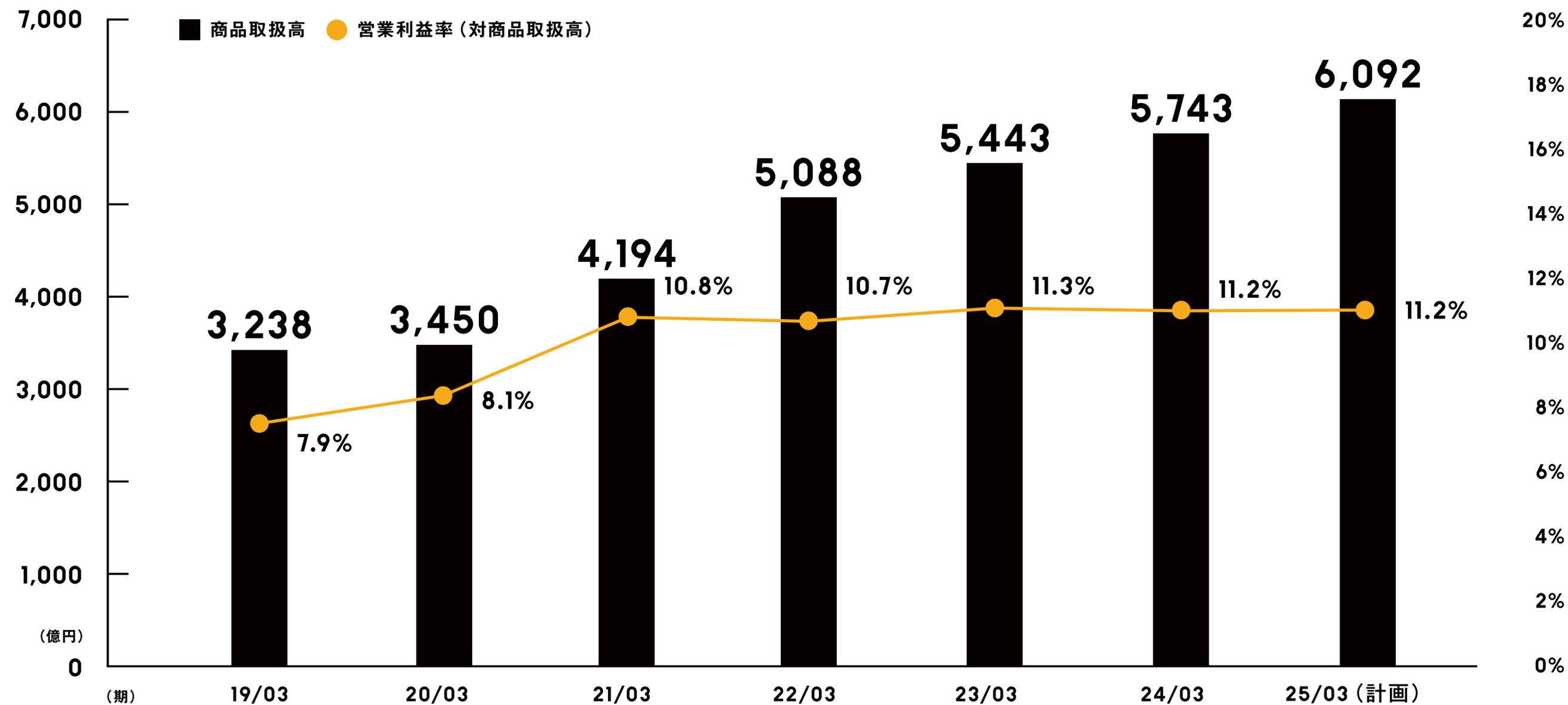
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,951億円	6.5%
買取・製造販売	26億円	-41.3%
受託販売	4,730億円	7.0%
USED販売	195億円	7.8%
LINEヤフーコマース*	636億円	10.2%
BtoB事業	135億円	-6.7%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,722億円	6.6%
その他	370億円	-1.2%
商品取扱高	6,092億円	6.1%

	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2四半期（中間期）  
決算説明会資料

# 参考資料



子供が歩き始めたと思ったらすぐに走り始めました。滑り台は何故かいつも坂側から登り、足腰の強さも際立ちます。目が離せなくなる大変さと感動はトレードオフですね。





# 数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,745 名

(平均年齢 33.8歳)

株主数

9,837 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

9,128 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

1,187 万人



# 主要サービス

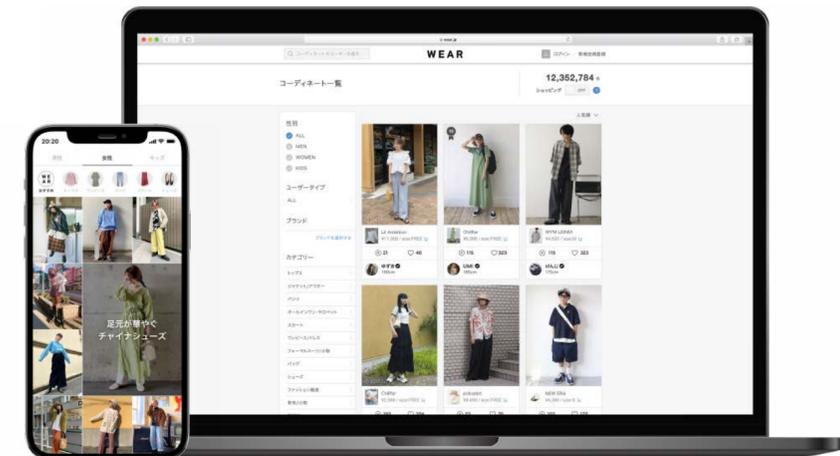
## 日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,621ショップ、9,128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」

- 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1,700万超。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	1,621(2024年9月末時点)	1,494(2024年9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、31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1,590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

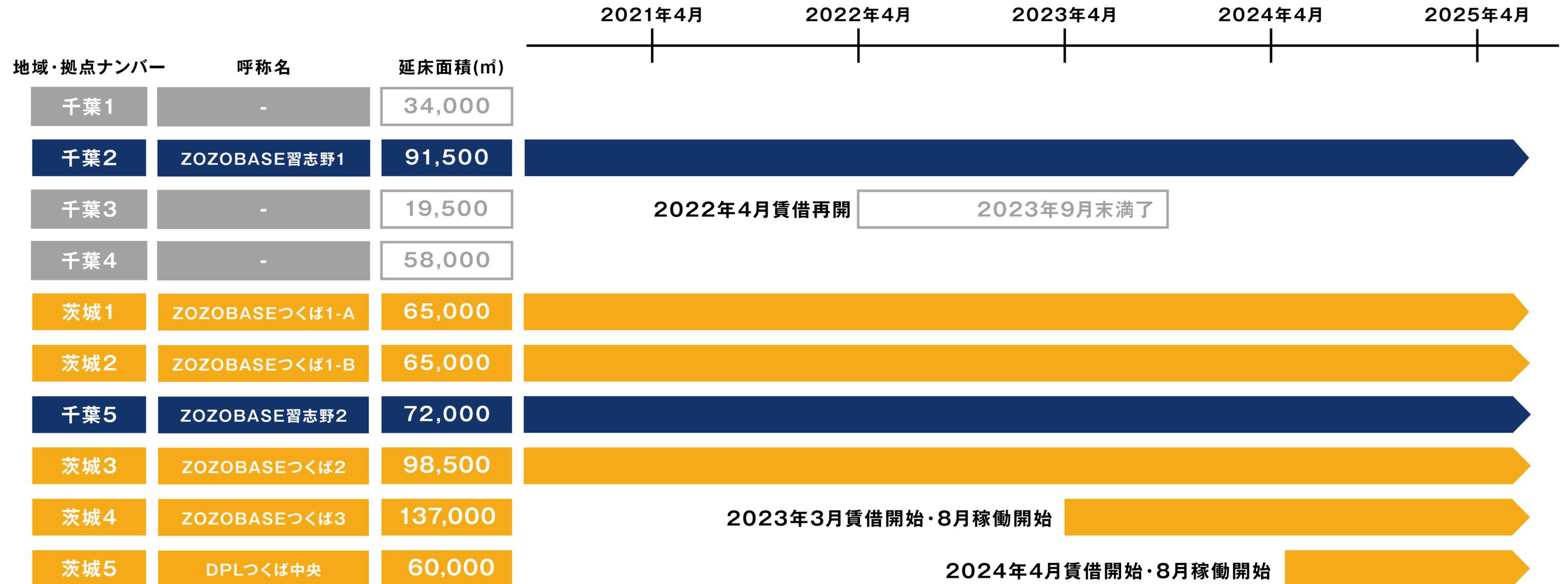
ともに、売上高には上記売上高のほか、その他収入(初期出店手数料、配送手数料等)を含みます。

## 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。

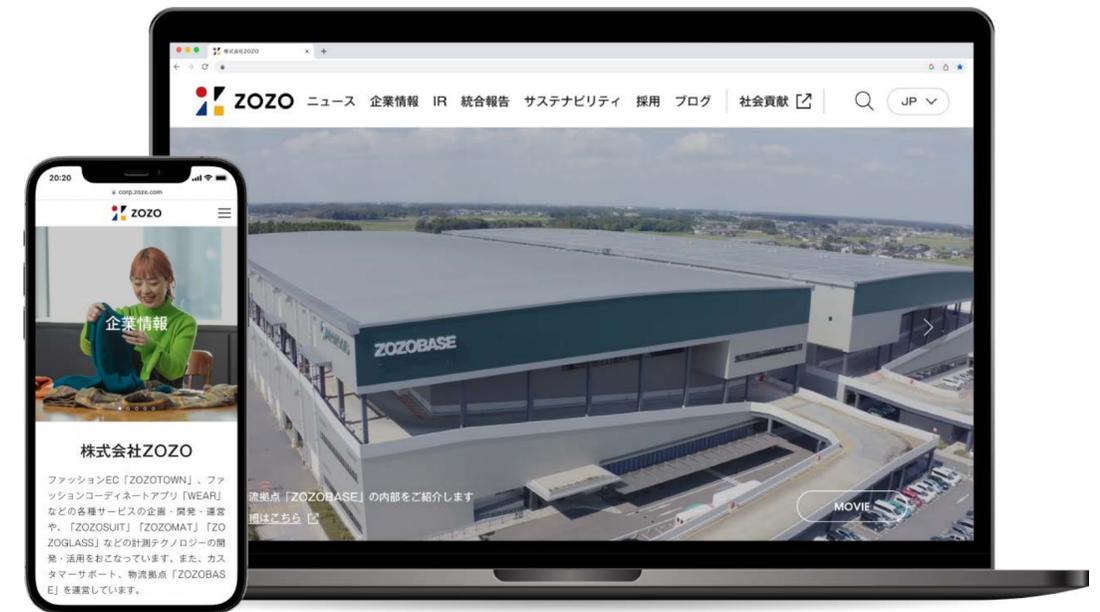
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

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。**

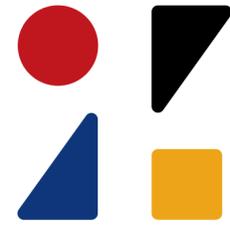
**予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、  
実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。**

# あとかぎ

10月の中旬以降、ようやく秋らしい気温の  
日が増えて洋服需要が活気づきつつある状況です。  
需要が高まったタイミングを見逃す事なく、  
多くのお客様にご利用いただけるよう、  
様々な施策を投下していきます！

決算明けの11月には  
ZOZOWEEKを予定していますので、  
冬に向けた準備はぜひ  
ZOZOTOWNでお済ませください！





**ZOZO**