



START TODAY CO.,LTD.

平成 21 年 3 月 期 第 1 四 半 期
(平成 20 年 4 月 1 日 ~ 平成 20 年 6 月 30 日)

決 算 説 明 会 資 料

平成 20 年 8 月 1 日

WBG WEST 16F 2-6 NAKASE MIHAMA-KU CHIBA 261-7116 JAPAN

1. 業績

Business Performance



09/03第1四半期ハイライト

1. 売上高、営業利益ともに大幅に伸長

- ・売上高 2,447百万円(対前年同期比131.1%)
- ・営業利益 508百万円(対前年同期比135.6%)

2. 主力EC事業の確実な成長

- ・6月末の会員数が94万人、アクティブ会員数が36万人に増加
- ・APC他有カブランドの新規出店
- ・ストア企画開発部門における春夏セールの順調な立ち上がり

3. 新規SHOPオープン情報

- ・A.P.C.のオフィシャルサイトオープン
- ・Adam et Ropéのオフィシャルサイトオープン
- ・The DUFFER of St.GEORGEのオフィシャルサイトオープン

4. ZOZORESORTの媒体力の強化

- ・雑誌検索サービスの開始(2008年6月)
- ・ナショナルクライアントによる順調な広告出稿

5. 新規事業への本格的な取組み開始

- ・(株)スタートトゥデイコンサルティングの設立(2008年5月21日)によるEC支援事業の本格的な取組み開始
- ・2008年秋の第1号案件開始を目指した順調な営業活動

6. ZOZOBASEを中心とした業務改善

- ・複数注文出荷業務に対応する新システム導入による大幅な業務効率化
- ・ブランドとの商品情報連携への継続的な取組み



1. 業績

Business Performance



09/03 第1四半期業績

※当期より連結業績数値を記載しております。

	当連結会計期間 (自平成20年4月1日 至平成20年6月30日)			第2四半期 累計予想に 対する進捗率(%)	前事業年度 (自平成19年4月1日 至平成19年6月30日)	
	金額(千円)	百分比(%)	前年比(%)		金額(千円)	百分比(%)
売上高	2,447,194	100.0	131.1	52.5	1,866,552	100.0
売上総利益	1,471,038	60.1	135.7	52.1	1,083,849	58.1
営業利益	508,942	20.8	135.6	63.6	375,208	20.1
当期純利益	290,877	11.9	146.3	64.6	198,812	10.7

事業部門		当連結会計期間 (自平成20年4月1日 至平成20年6月30日)			第2四半期 累計予想に 対する進捗率(%)	前事業年度 (自平成19年4月1日 至平成19年6月30日)	
		金額(千円)	構成比(%)	前年比(%)		金額(千円)	構成比(%)
EC事業	ストア企画開発事業 (商品売上高)	1,618,182	66.1	125.9	53.3	1,285,574	68.9
	ストア運営管理事業 (受託販売手数料)	776,588	31.7	142.5	50.9	544,891	29.2
その他		52,424	2.2	145.3	52.4	36,086	1.9
合計		2,447,194	100.0	131.1	52.5	1,866,552	100.0

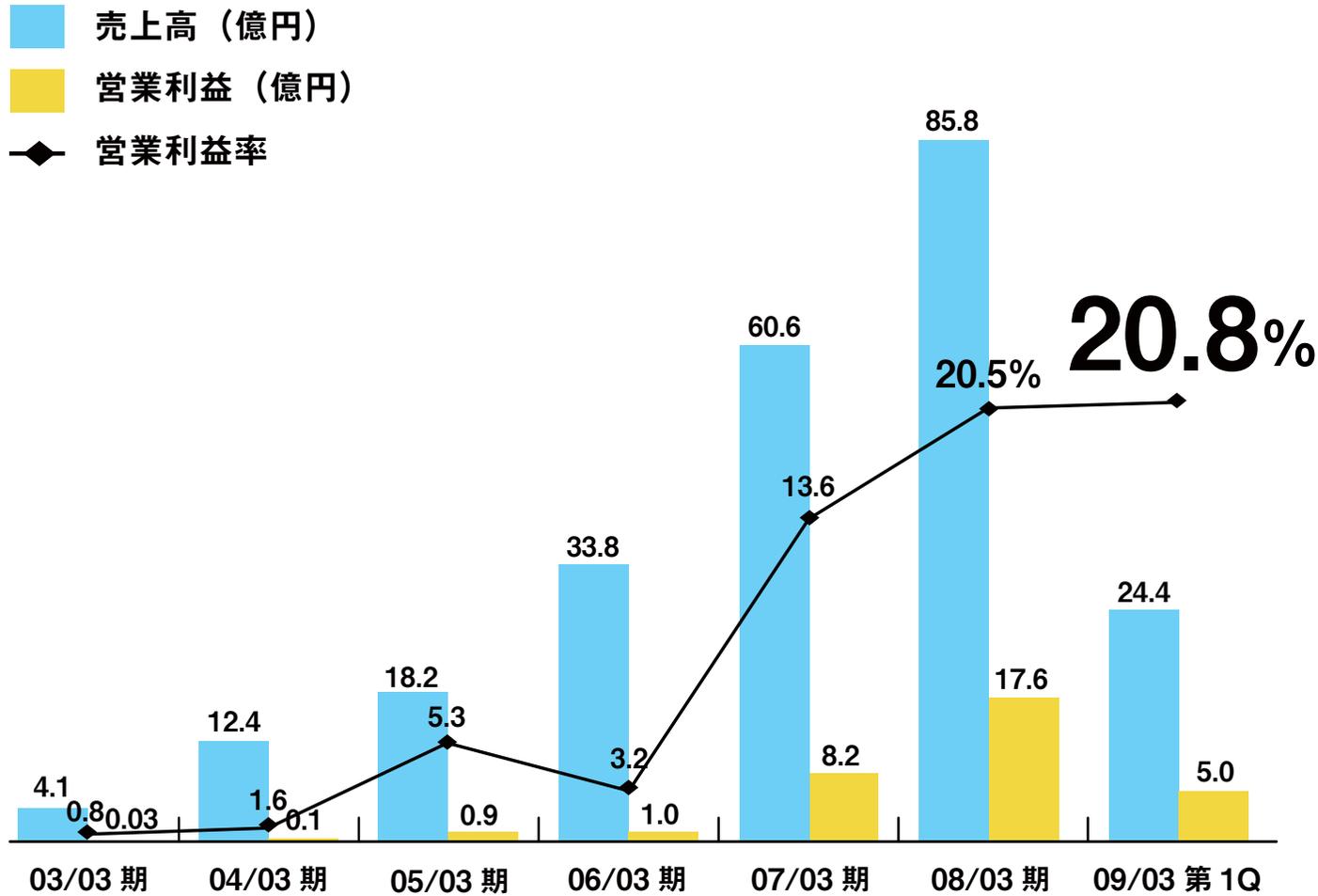
その他の売上高内訳

項目	メディア事業	カード事業	その他
売上高(千円)	25,724	10,232	16,467



1. 業績

Business Performance



09/3期1Qの売上高、 営業利益は順調に推移

- ・春夏物の順調な立ち上がり
- ・有カブランドの新規出店(3店舗)
- ・業務効率化による販売管理費の削減

09/3期2Qまでの累計予想に 対する進捗率も順調に推移

- ・売上高:52.5%
- ・営業利益:63.6%



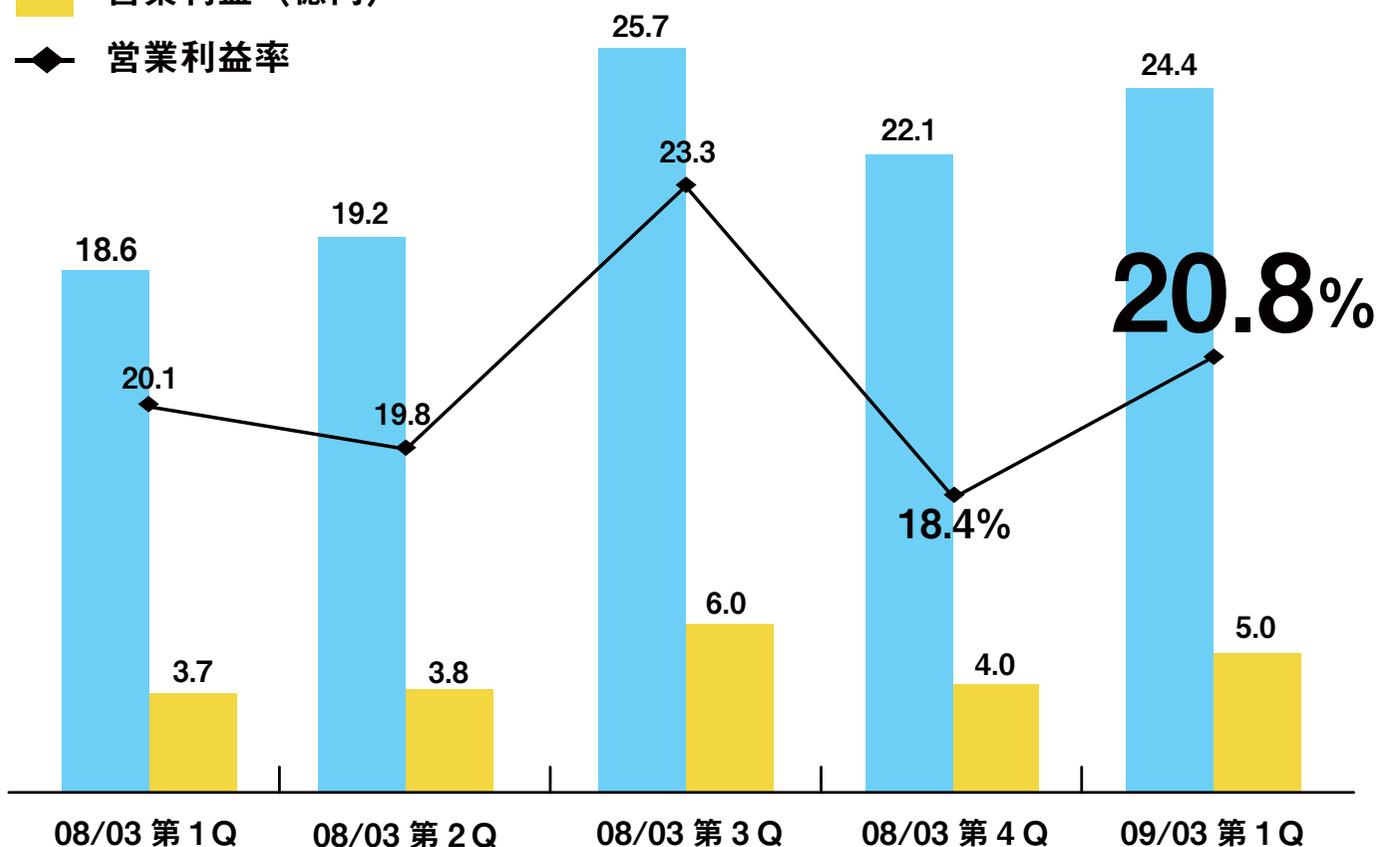
1. 業績

Business Performance



四半期毎推移

- 売上高 (億円)
- 営業利益 (億円)
- 営業利益率



営業利益率も順調に伸長

・前年同期比+0.7%の営業利益率を達成

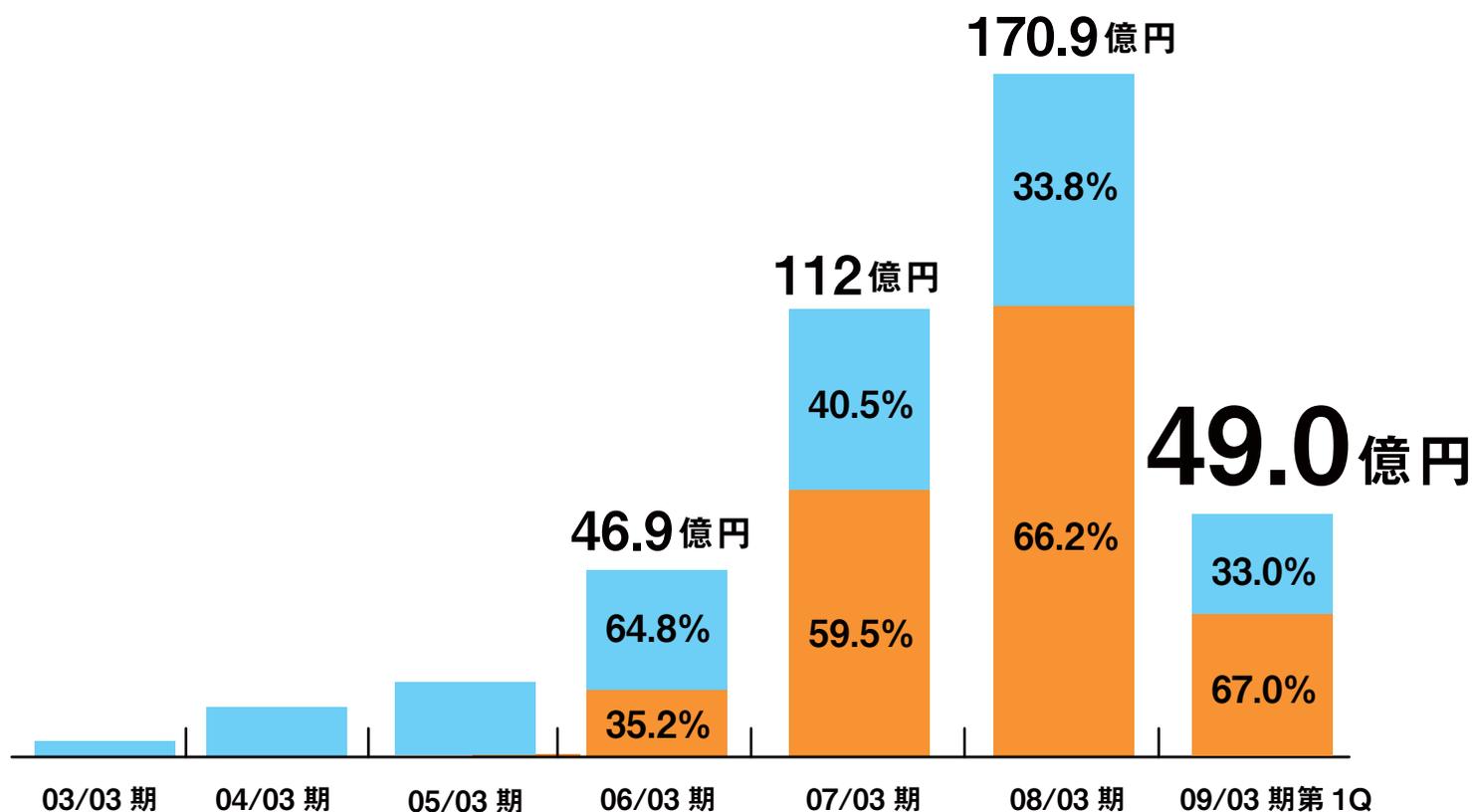


1. 業績

Business Performance



- ストア企画開発事業取扱高 (自社販売)
- ストア運営管理事業取扱高 (受託販売)



当09/03第1四半期会計期間の取扱高は、49.0億円

当09/03第1四半期会計期間の受託取扱高は、32.8億円



1. 業績

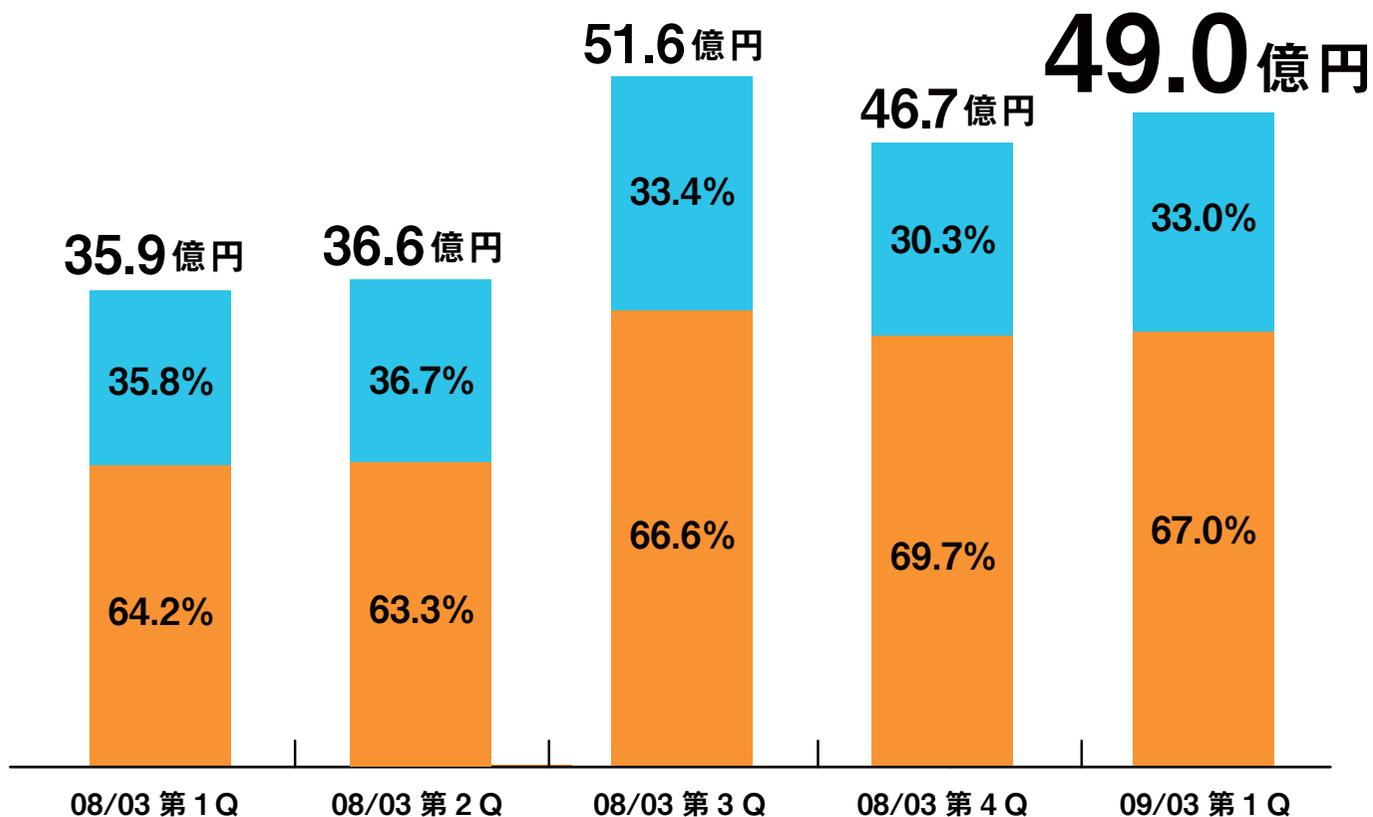
Business Performance



四半期毎推移

■ ストア企画開発事業取扱高 (自社販売)

■ ストア運営管理事業取扱高 (受託販売)



取扱高ベースでも大幅な伸長

・前年同期比+13.1億円の増加
(前年同期比36.5%増)

・秋冬物が中心である08/3期3Qの取扱高に
匹敵する水準

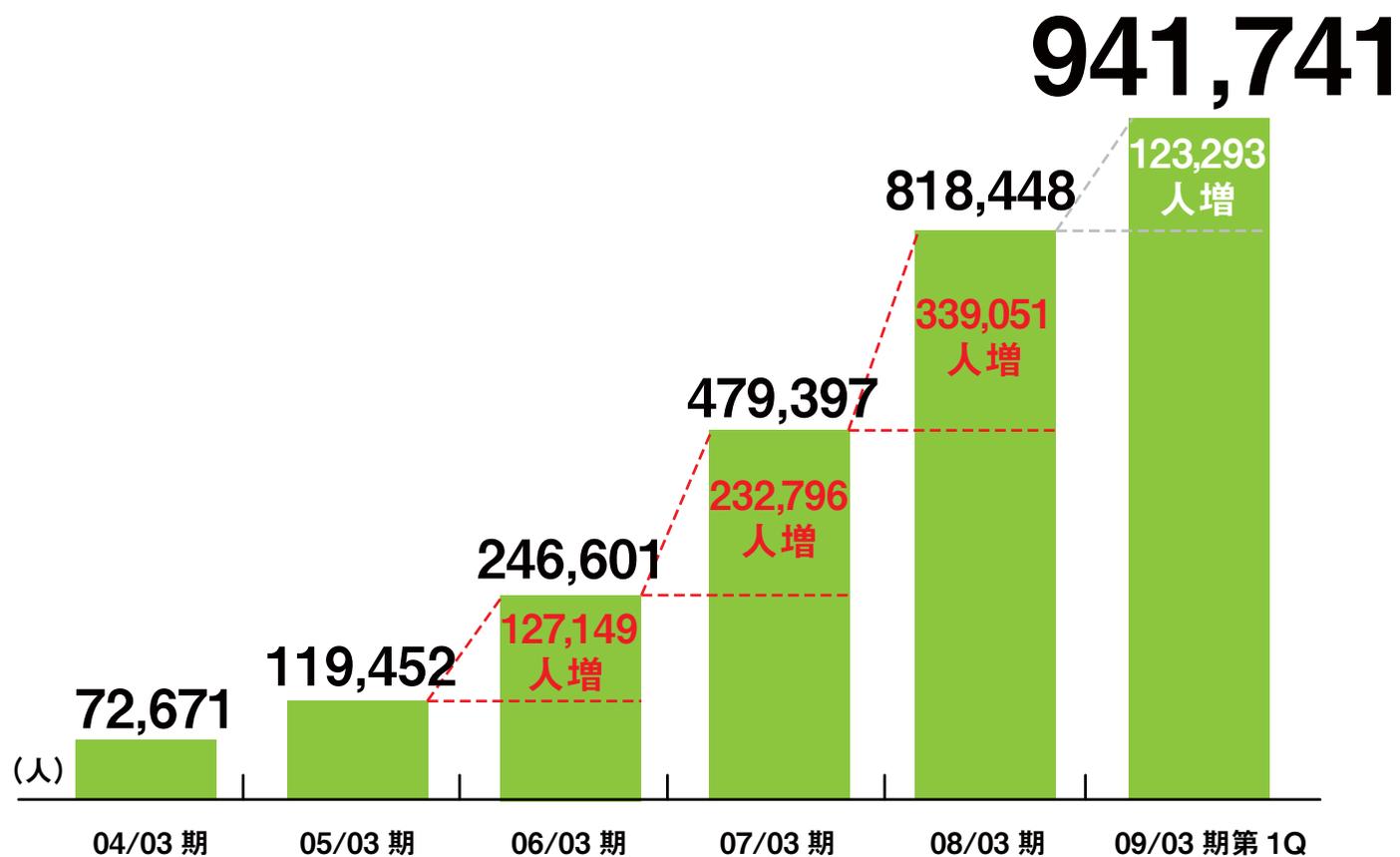


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



会員数の推移



総会員数は94万人を突破

- ・2008年3月開設のZOZOGALLERYによる集客効果を継続
- ・2008年5月のモバイルサイトリニューアルに伴う、モバイルリスティング広告の強化
- ・有力ファッション雑誌における特集ページの実施

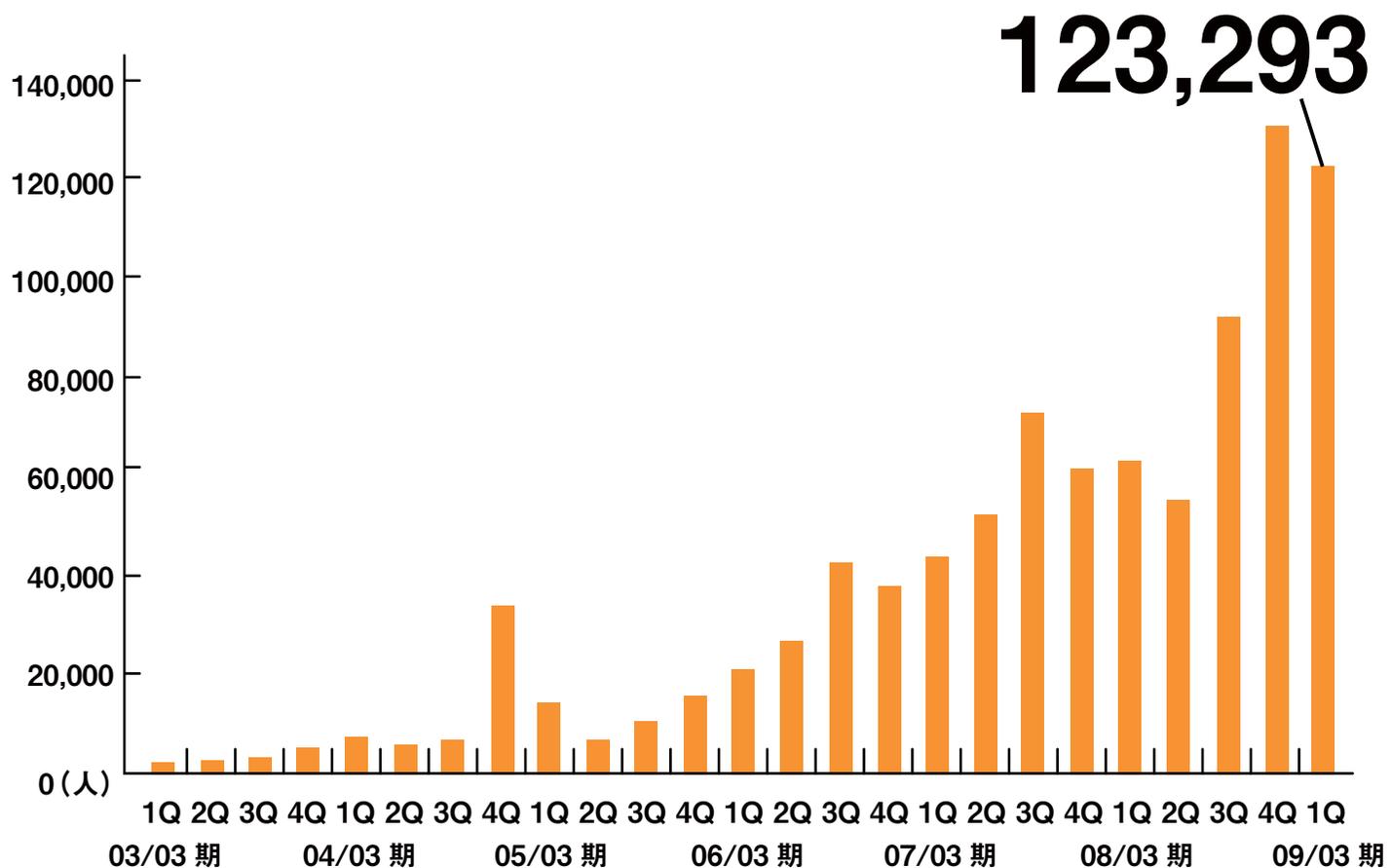


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



四半期毎の純増会員数



前年同期比対比では過去最高の
会員獲得を実現

・前年同期比対比で約94%の伸長



2. ファクトデータ分析

Fact data analysis

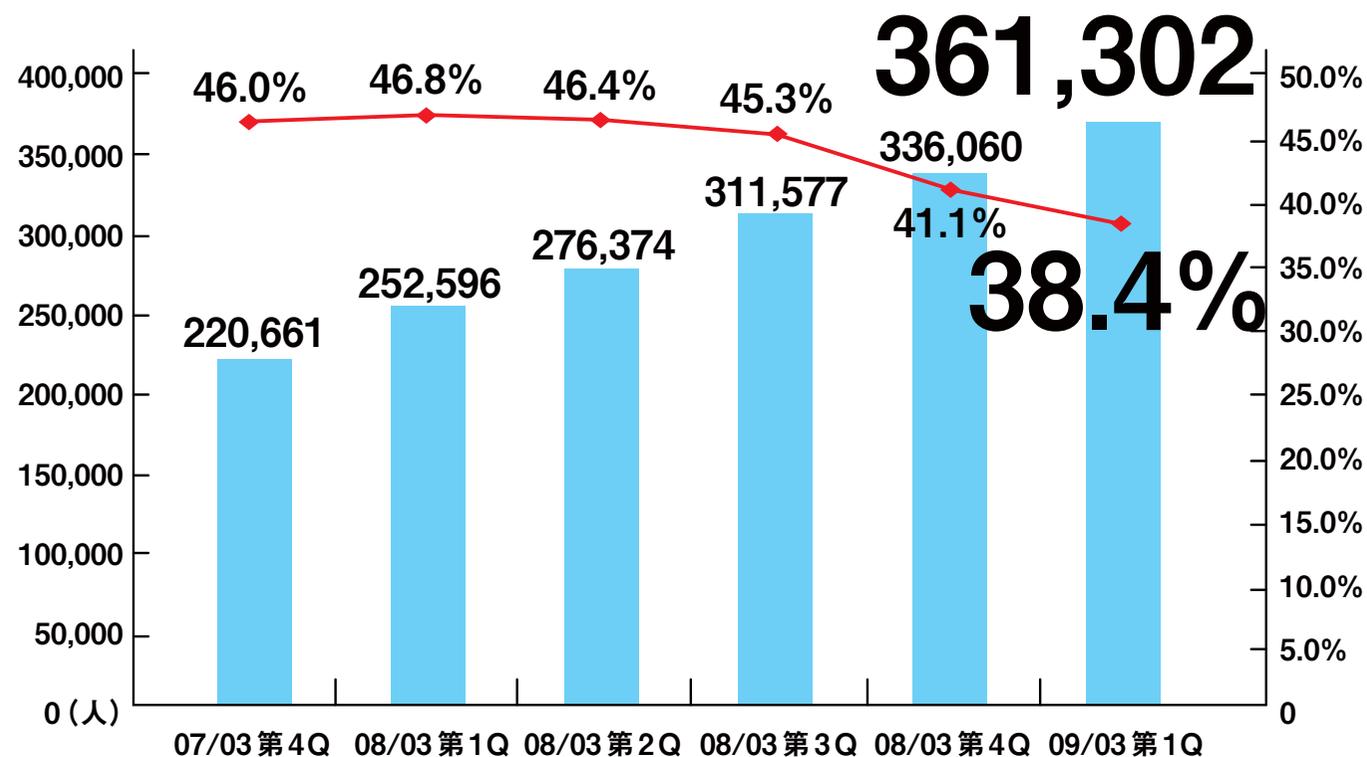


アクティブ会員数

アクティブ会員＝過去1年以内に1回以上購入した会員

アクティブ会員比率＝アクティブ会員数 ÷ 総会員数

■ アクティブ会員数 ◆ アクティブ会員比率



アクティブ会員数も順調に伸長

- ・アクティブ会員数は08/3期4Q対比+25,242人
- ・ZOZOGALLERY開設に伴うEC購入目的外の会員増加によりアクティブ比率はやや低下(08/3期4Q対比▲2.7%)
- ・しかしながら、上記EC購入目的外会員は、ブランドに興味のある比較的年齢層の低い会員が多いため、将来的にEC購入の可能性が見込める(ZOZOGALLERY経由の会員の平均年齢は24.9歳)
- ・今後は上記のEC購入目的外の会員をEC購入に結び付けるための施策を継続的に実施
 - ▶若年層向けMD強化
 - ▶GALLERYダウンロード画面での当該ブランド商品表示
 - ▶EC支援事業での若年層向けブランドの取込み など



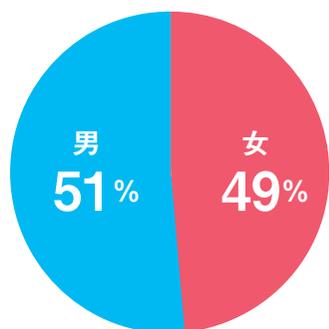
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis

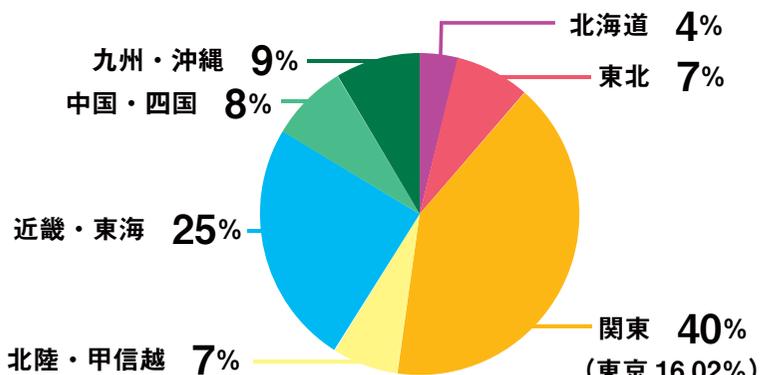


会員属性

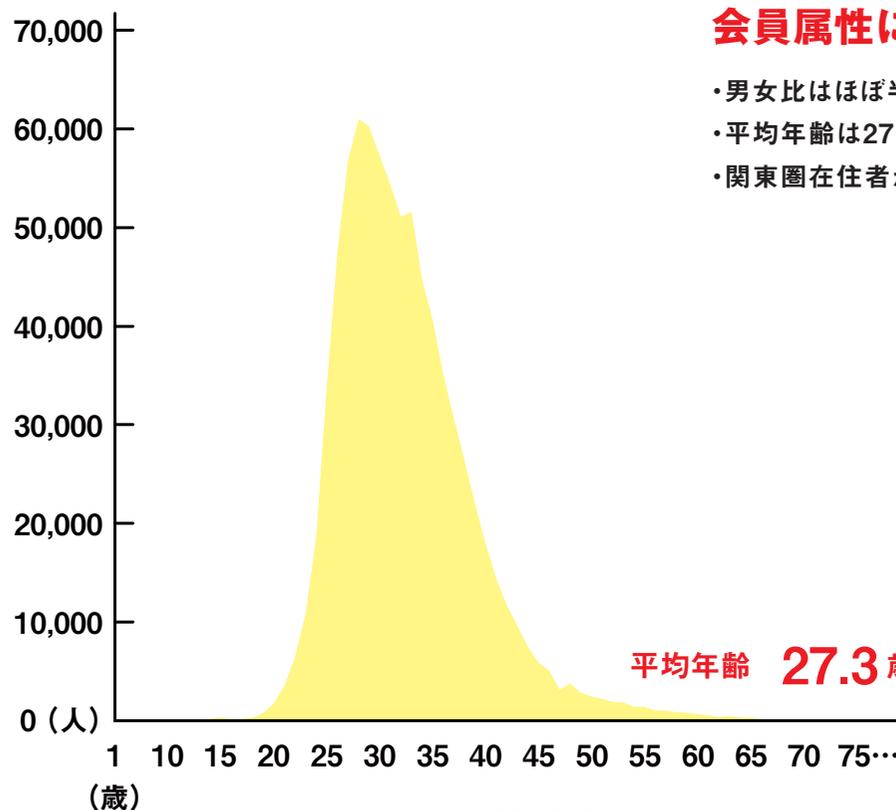
(08年6月末時点)



男女比



地域分布



会員属性に大きな変化なし

- ・男女比はほぼ半々
- ・平均年齢は27.3歳
- ・関東圏在住者が会員全体の40%

平均年齢 **27.3** 歳

年齢分布



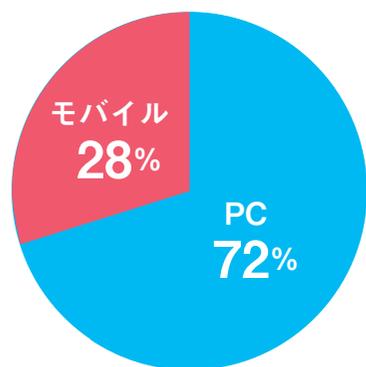
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



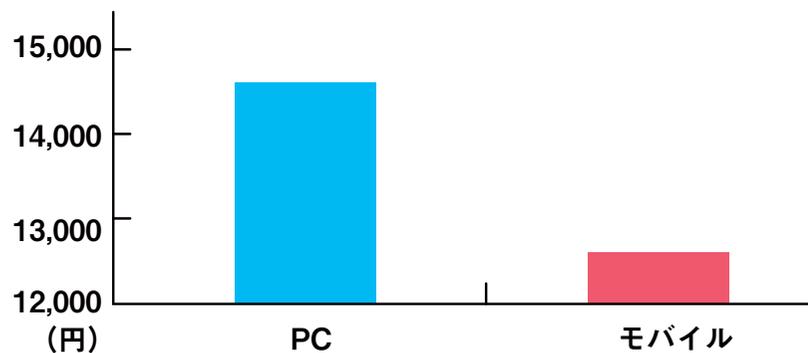
PC・モバイル比率

(09/03期 第1Q)

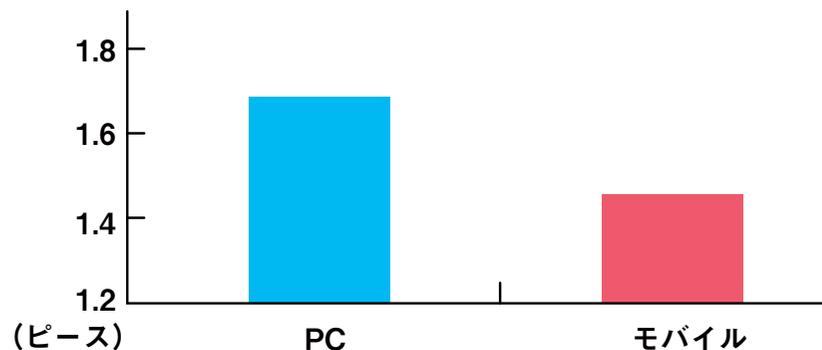


PC・モバイルの売上比

PC・モバイル別平均購入単価



PC・モバイル別1注文あたりのピース数



**購入チャネル別の構成も
大きな変化はなし**

- ・PCからの購入が全体の約3/4
- ・購入単価・ピース数はPCからの方が高い

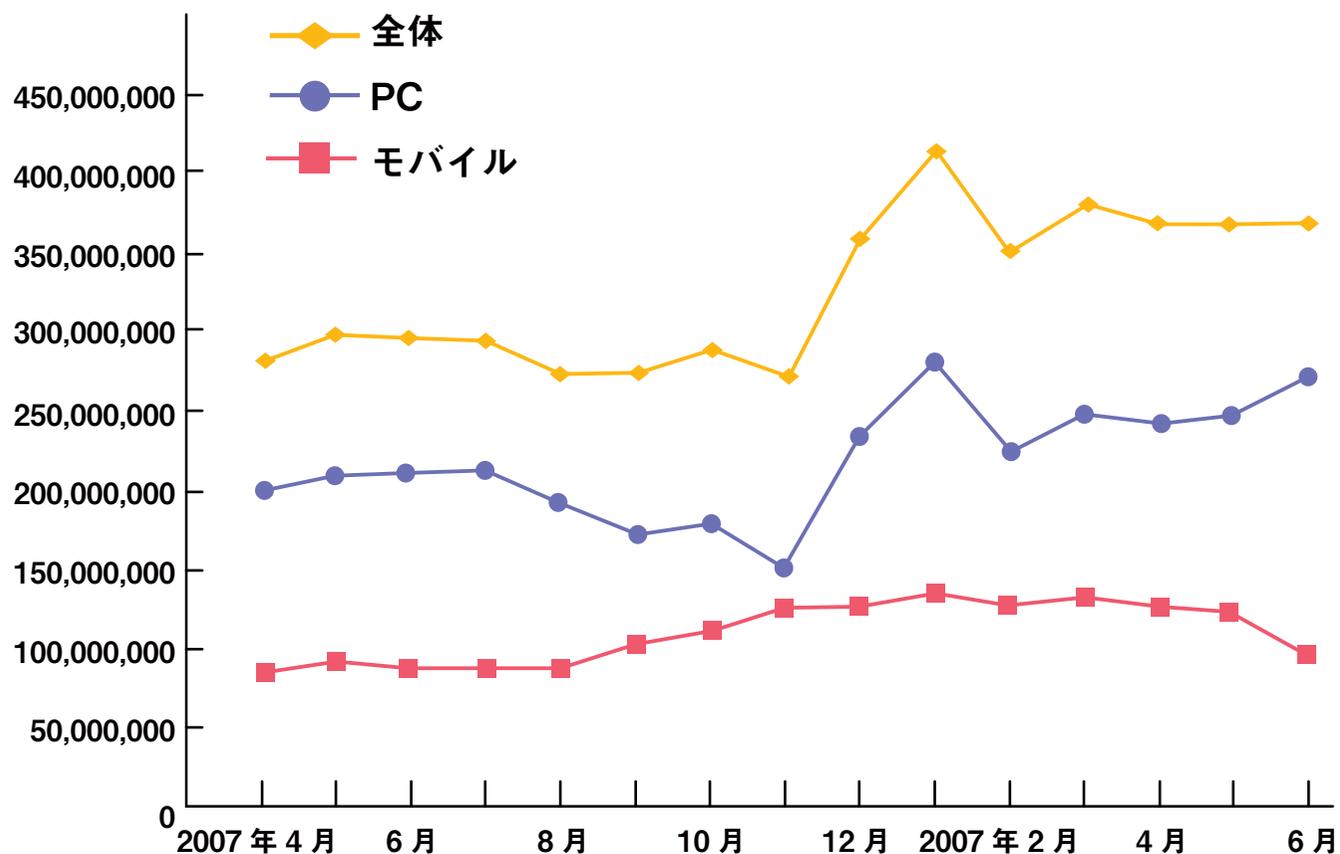


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



PV 数 (全体)



全体のPV数は高水準を維持

- ・全体:08/9期1Qは約3.7億PVを維持
- ・PC:2008年6月は、雑誌検索サービス、春夏セールの開始によりPV数が上昇
- ・モバイル:2008年5月のサイトリニューアルでページ構成等の見直しにより、PV数は減少(ユーザーの使い勝手を向上)



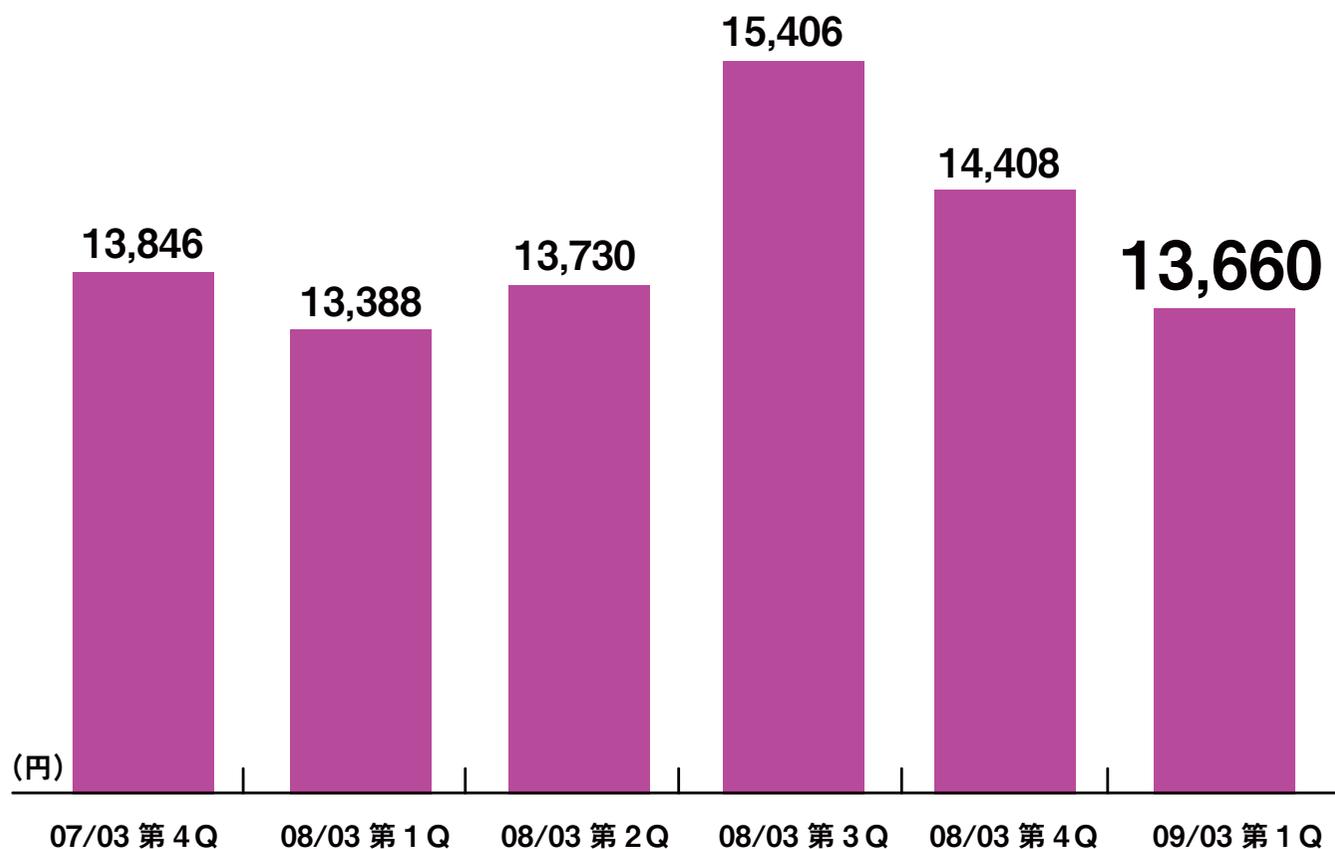
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



平均出荷単価（年度平均）の推移

平均出荷単価は各年度の EC 事業の取扱高を
同年度の出荷数で除すことにより算出



前年同期比対比約2.0%の上昇

・商品単価は若干減少（前年同期比対比▲1.4%）
したものの、リコメンド機能等の導入により
複数購入が増加

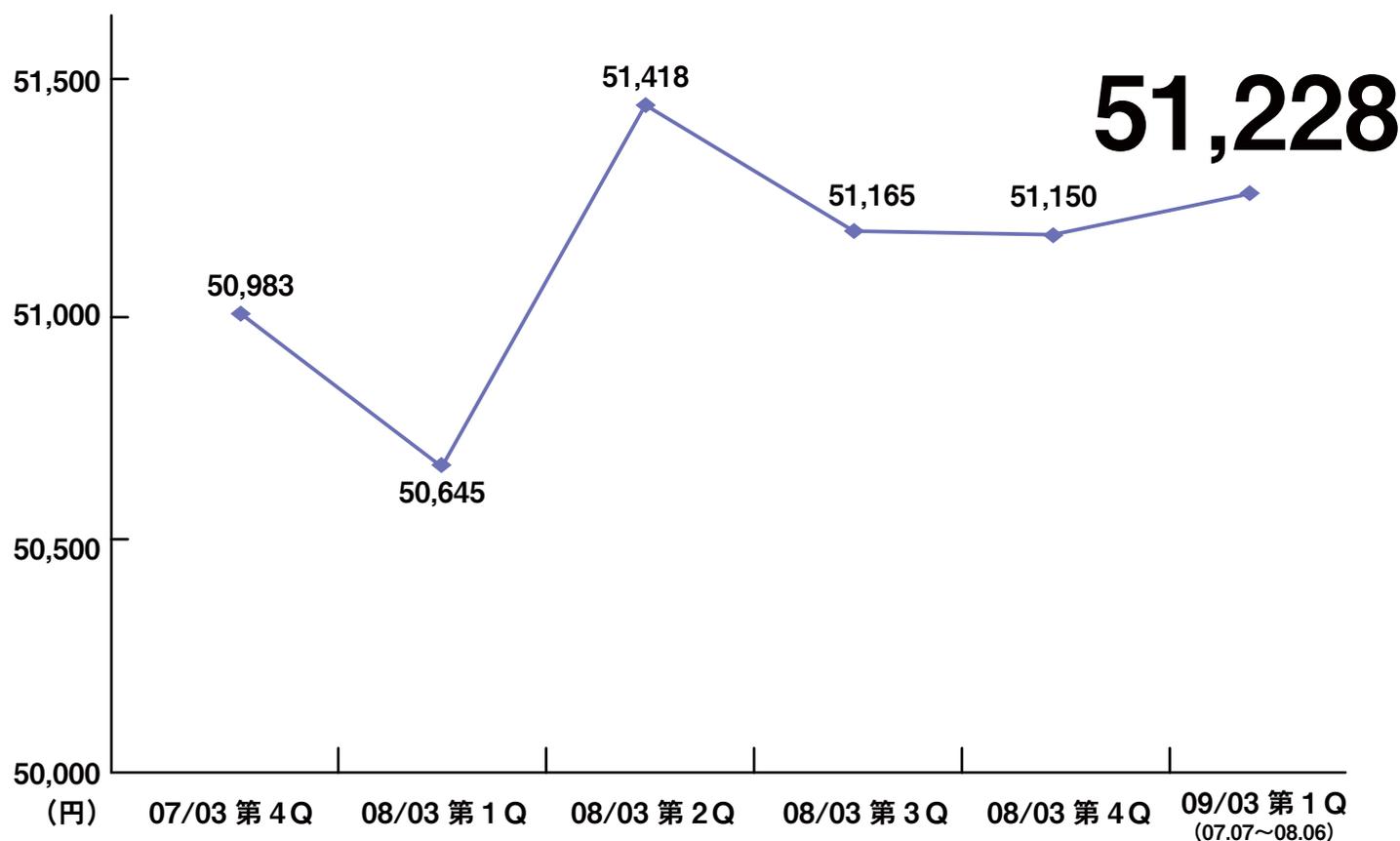


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



アクティブ会員1人あたりの年間購入金額



年間購入金額は
51,000円台を維持

- ・08/3期4Q対比約0.2%の上昇
- ・引き続き利用頻度の高いアクティブ会員を維持

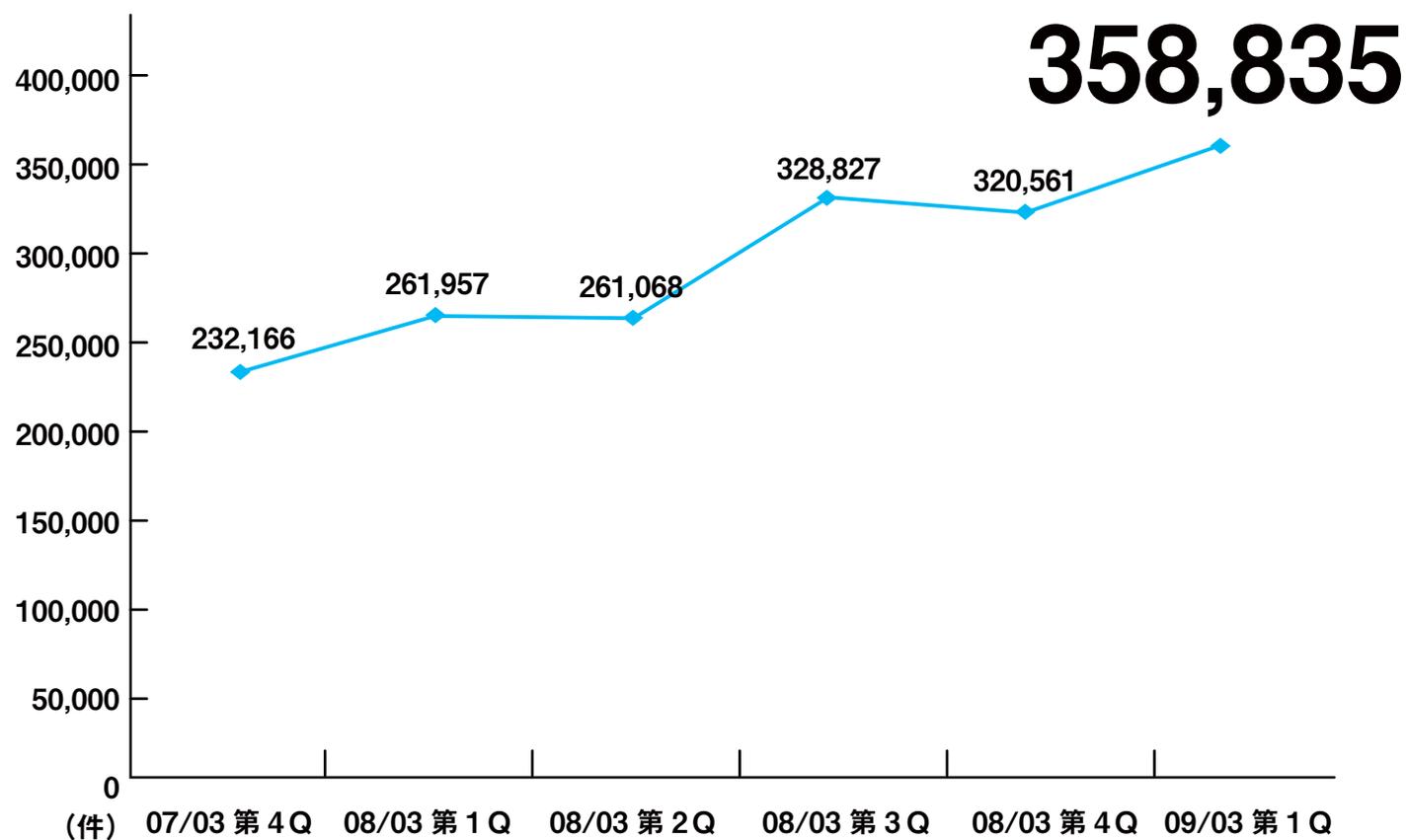


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



出荷件数推移



**前年同期比対比約37%増と
大幅な伸長**

- ・過去最高の出荷件数を更新
- ・会員数の増加、サイト認知度向上、EC化率の伸長等により、好調な注文件数となる



3.09/3 期通期連結業績予想



09/3期通期連結業績予想・配当金

		成長率 (%)
売上高	104.0 億円	21.1
営業利益	20.8 億円	17.9
経常利益	20.8 億円	20.6
当期純利益	11.6 億円	12.1
1 株当たり当期純利益	9,748.95 円	-
1 株当たり配当金 (予定)	2,410 円	-

(売上高内訳)	事業部門		成長率 (%)
EC 事業	ストア企画開発事業 (商品売上高)	65.6 億円	13.7
	ストア運営管理事業 (受託販売手数料)	35.1 億円	30.7
その他		3.3 億円	159.7
合計		104.0 億円	21.1

参 考 資 料



START TODAY CO.,LTD.

WBG WEST 16F 2-6 NAKASE MIHAMA-KU CHIBA 261-7116 JAPAN

1. 現状の課題

Present problems



現状課題

商品供給

- ・需要の拡大は可能(会員、購入者数は堅調に推移)。
需要を満足させる供給商品を確保する必要あり。



ZOZOTOWN 取扱ブランドからの供給商品量の確保、及びフルフィルメント機能の強化に注力する必要あり。

ブランド数

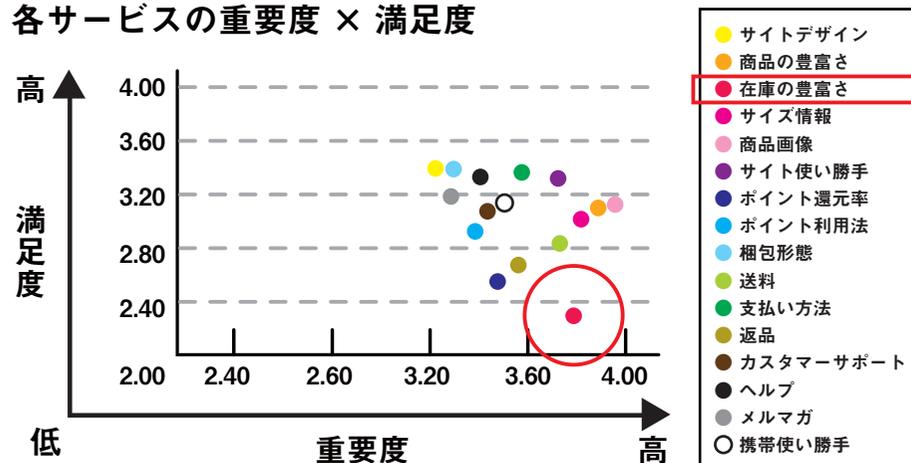
- ・ZOZOTOWN における取扱ブランドの拡大にはショッピングモールとしての ZOZO ブランドとの適合性の観点から制約あり。



ZOZO 以外でのブランド取扱いを拡大する必要あり。

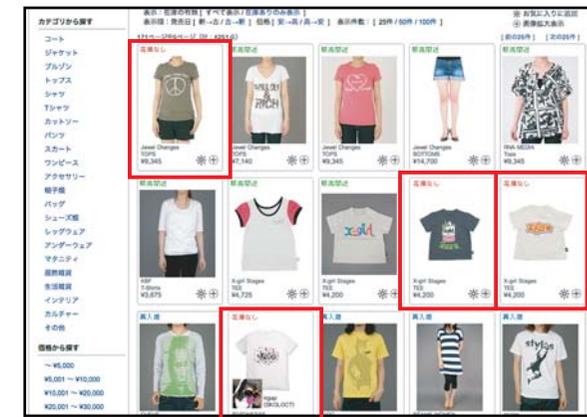
ZOZO 利用者アンケート結果(抜粋)

各サービスの重要度 × 満足度



- ・アンケート期間
2007年6月22日～7月25日
- ・回答数 27321人

在庫切れ表示サイト例



2. 今後の戦略

A future strategy



1. EC事業の拡大



会員の拡大

- ・メディア化の促進：オープン型 SNS の開設（2008 年秋予定）等による会員獲得力の強化
- ・モバイルサイトの強化

MDの強化

既存取引ブランドとの取引深耕

- ・受託販売ブランドからの商品供給拡大
- ・商品情報連携の促進

メーカー自社EC支援事業の展開

- ・ZOZO取扱ブランド

メディア事業の強化

メーカー自社EC支援事業の展開

- ・ZOZO非取扱ブランド

2. 収益モデルの多角化 (BtoB型事業)



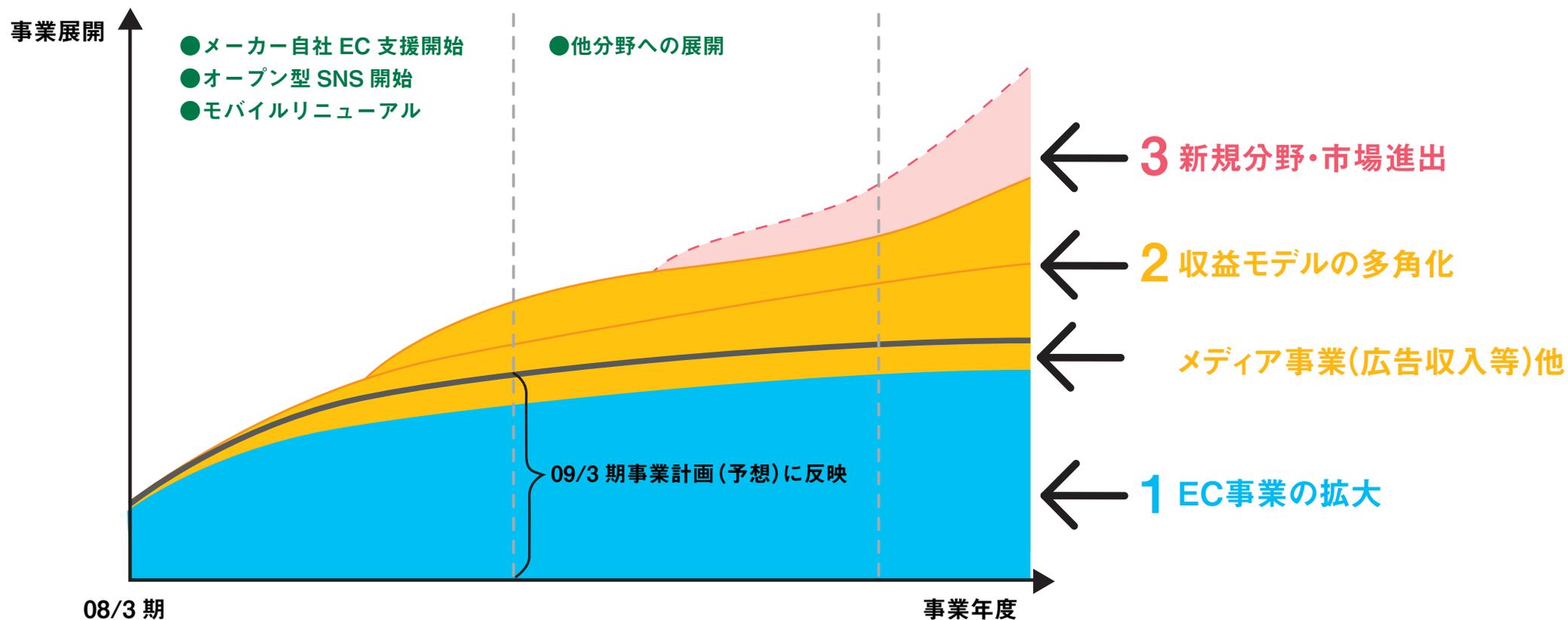
他分野・他市場（海外等）への ショッピングモール展開の検討

3. 新規分野・市場進出



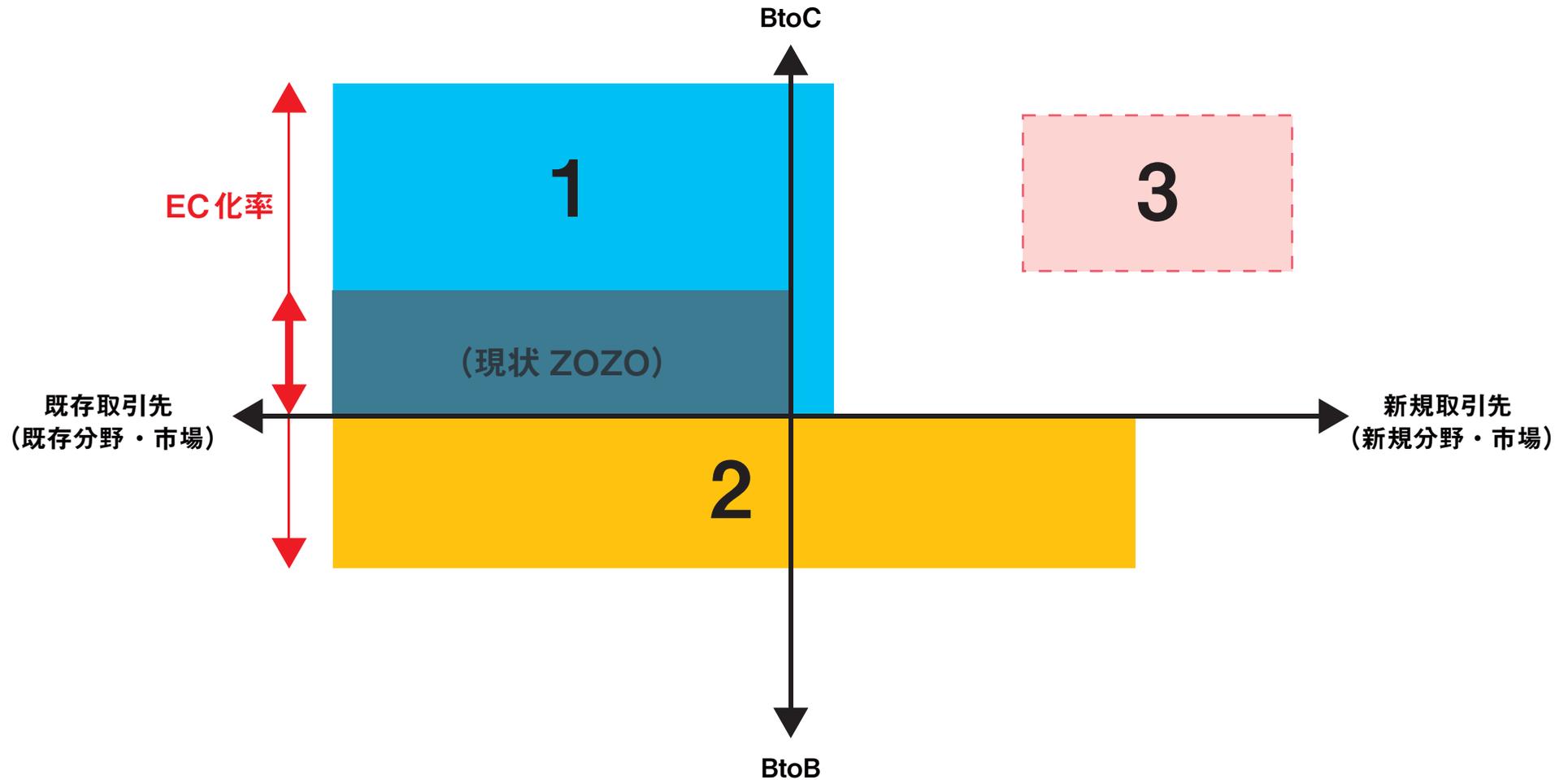
2. 今後の戦略

A future strategy



2. 今後の戦略

A future strategy



2. 今後の戦略

A future strategy



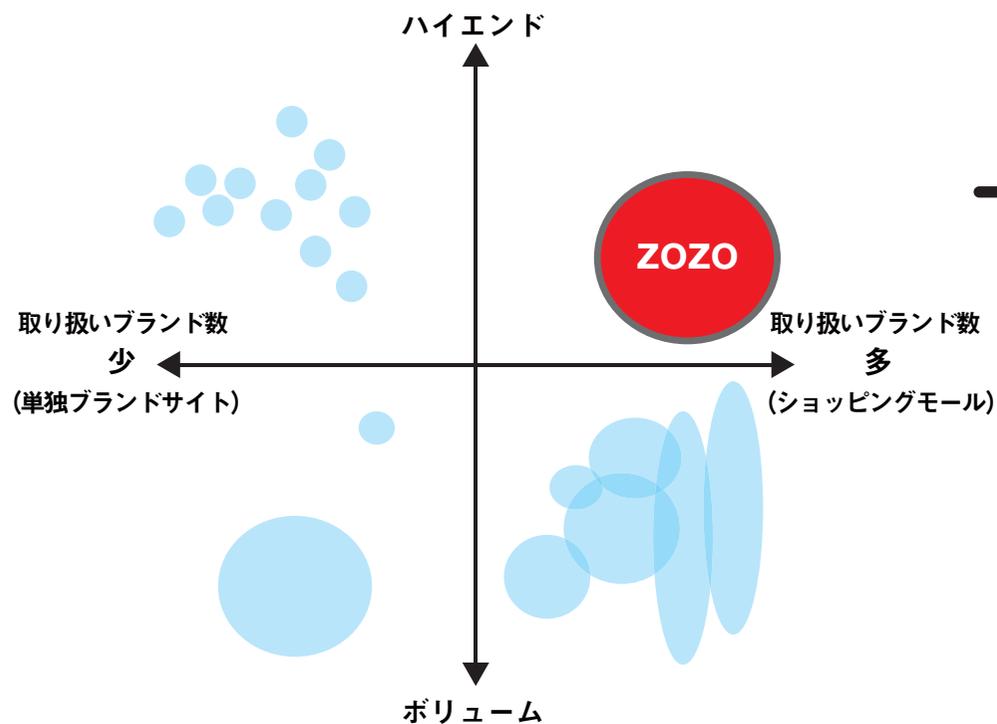
アパレルEC市場における当社のポジショニング

縦軸：ブランド軸

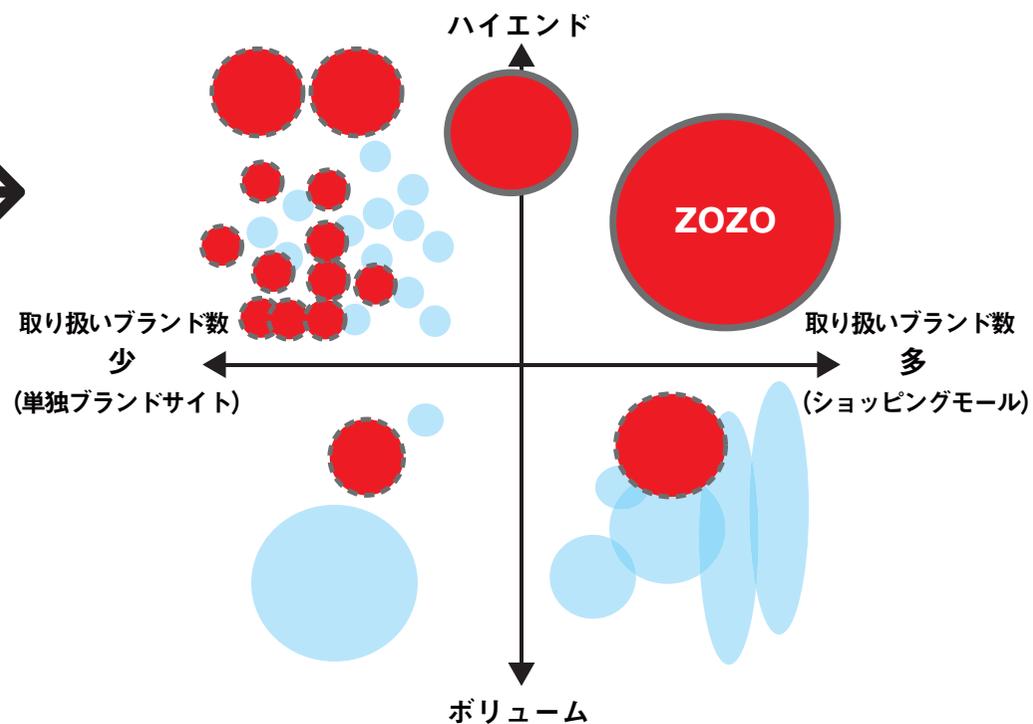
横軸：ECサイトの特性（取扱ブランド数）

○ BtoC ○ BtoB

アパレル EC 市場（現状）



アパレル EC 市場（将来）



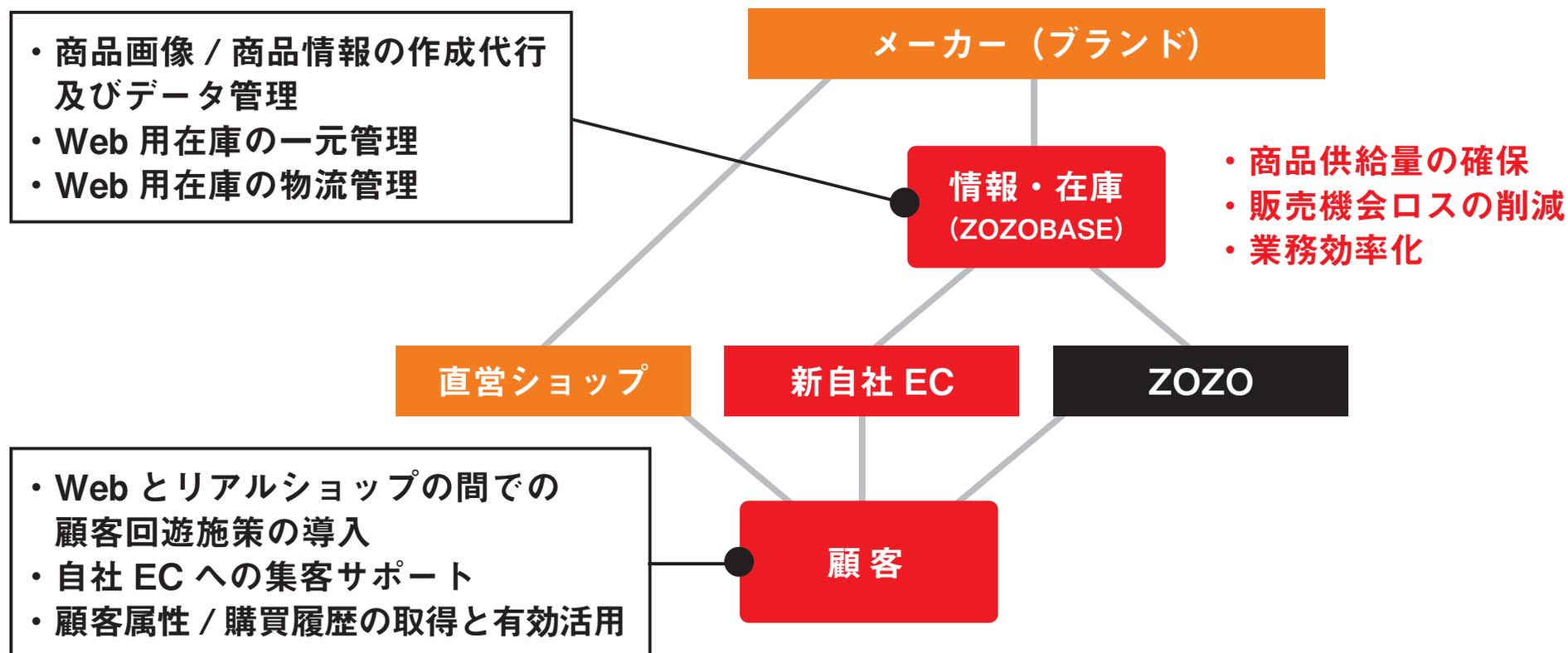
2. 今後の戦略

A future strategy



メーカー自社 EC 支援の意義

何故この時期にメーカー自社 EC 支援を行うのか…



3. 事業内容

Outline of business



想像 (SOZO) と創造 (SOZO) のオンラインリゾート

ZOZO RESORT

高感度ファッションが事業ドメイン

EC・ナビゲーション・Q&A・ブログ・SNS・CSR・GALLERYの7つのサービスを集約



3. 事業内容

Outline of business



各サービスの概要と特徴

ZOZOTOWN

- ・国内最大規模の高感度ファッションショッピングモール
- ・システム、デザイン、物流 すべて自社で行う
- ・取り扱いブランドとの強固な関係—商品管理データ連携

ZOZONAVI

- ・全国のファッションショップ3,500店が参加
- ・ファッション情報の電子辞書
- ・各ショップが能動的に情報発信
- ・35,000パターンもの着こなし提案
- ・検索サービス利用による顧客誘引

ZOZORESIDENCE

- ・仮想部屋をもてる居住型SNS

ZOZOQ&A

- ・ユーザーが能動的に情報発信
- ・ファッション情報の集合知

ZOZOWALKER

- ・ファッション業界の著名人を起用したブログサービス

ZOZOARIGATO

- ・メッセージ配信型寄付

ZOZOGALLERY

- ・人気ブランドのPC壁紙やスクリーンセーバー、携帯用待ち受け画像の無料ダウンロードサービス



3. 事業内容

Outline of business



682ブランド
高感度なファッションブランド

210名
従業員 (平均 25.2 歳)

119,500株
株主

企業理念

「世界中をカッコよく、
世界中に笑顔を。」

3,500店
全国ショップ

94万人
ファッション好きのお客様



3. 事業内容

Outline of business



■ 強みと特徴

- ・アパレルECとして国内最大規模
- ・高感度ファッション分野での独占的地位
- ・自前でECに関わる機能を保持—システム、デザイン、物流etc.
- ・独自のファッション情報メディアを併設
- ・ロイヤリティの高い男女半々の会員
- ・取引先との強固な関係



4. 収益構造

Profit Structure



EC事業

ストア運営管理事業（受託販売）

ZOZOTOWN上にて、ユナイテッドアローズやビームスなど62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

ストア企画開発事業（自社販売）

ZOZOTOWN上にて、イープローズやキューニーなど33店の当社オリジナルショップを展開。ブランドメーカーより在庫を買い取り販売する方式。

売上高 = 各ショップの商品取扱高



4. 収益構造

Profit Structure



■ その他

メディア事業

トップページや検索結果ページなどを使った広告枠を販売。

売上高 = 広告料

カード事業

提携カード「ZOZO CARD」(ポケットカード株式会社と提携)を発行。

売上高 = キャッシング残高 × 手数料率 + ショッピング利用額 × 手数料率

その他

初期出店手数料等

BtoB事業

メーカー自社EC支援 2008年5月に子会社(株式会社スタートトゥデイコンサルティング)設立

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率



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。

