



START TODAY CO.,LTD.

平成22年3月期第1四半期決算
(平成21年4月1日～平成21年6月30日)

決算説明会資料

1. 業績

Business Performance



10/03期第1四半期ハイライト

1. 売上高、営業利益ともに大幅伸長

- ・売上高 3,071百万円 (対前年同期比+25.5%)
- ・営業利益 529百万円 (対前年同期比+4.1%)

2. 新規SHOPオープン

- ・ストア運営事業 → A BATHING APE®, こどもーく, H.L.N.A, àlcali, TOMMY/tommy girl, MARGARET HOWELL

合計 6 SHOP

3. ZOZOTOWN、1年間送料無料化を開始

- ・2009年4月1日より、ZOZOTOWN内の商品の配送料を全て無料化

4. 人気2ブランドのEC支援を開始

- ・アンドエー株式会社
サイト名：And A Web Shop
(アンドエー ウェブ ショップ)
開始日：2009年6月3日(水)
- ・株式会社オゾンコミュニティ
サイト名：HYSTERIC GLAMOUR ONLINE STORE
(ヒステリックグラマー オンラインストア)
開始日：2009年6月16日(火)

5. 2009年6月26日 ～サマーセール開始～

- ・セール実績 売上：約4億円 (前年同期間比+44.8%)
(2009年6月26日～30日の実績)



1. 業績

Business Performance



10/03 期第 1 四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

項目	10/03 期 第 1 四半期 実績	前年同期	前年同期比	10/03 期 第 2 四半期 累計予算	10/03 期 第 2 四半期 累計予算 達成率	増減要因
売上高	3,071	2,447	+ 25.5%	6,262	49.0%	商品取扱高 65.8 億円 (前年同期比 +34.3%)
営業利益	529	508	+ 4.1%	885	59.9%	物流センター増床による賃借料や 広告宣伝費の増加等に伴う利益率の減少
経常利益	534	508	+ 5.0%	890	60.0%	受取利息の発生
当期純利益	302	290	+ 3.9%	497	60.8%	—

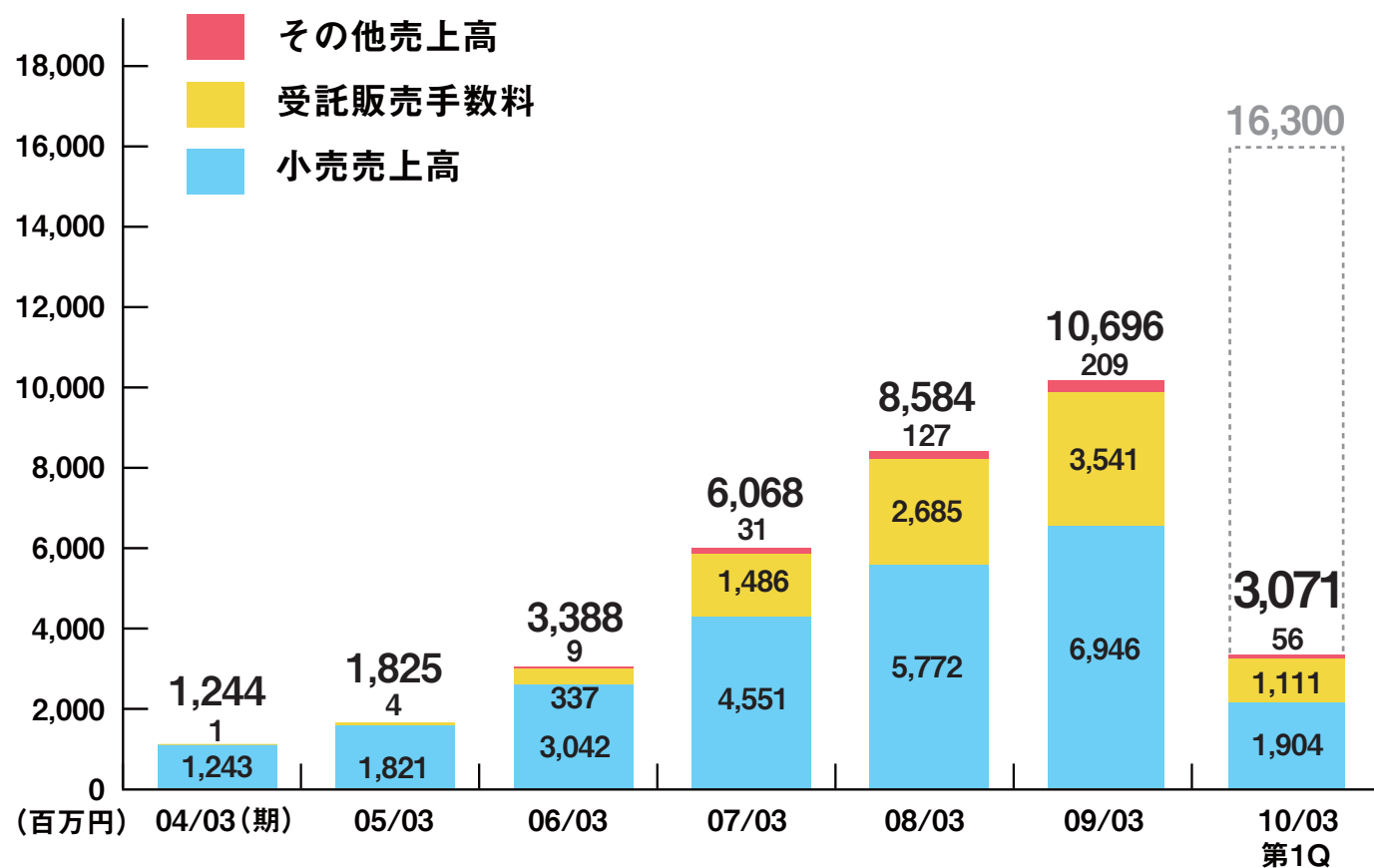


1. 業績

Business Performance



売上高の推移



売上高は順調に推移

- 売上高は、第1四半期予算達成
- 中間予算進捗率 49.0%
- 前年同期比+25.5%の大幅成長

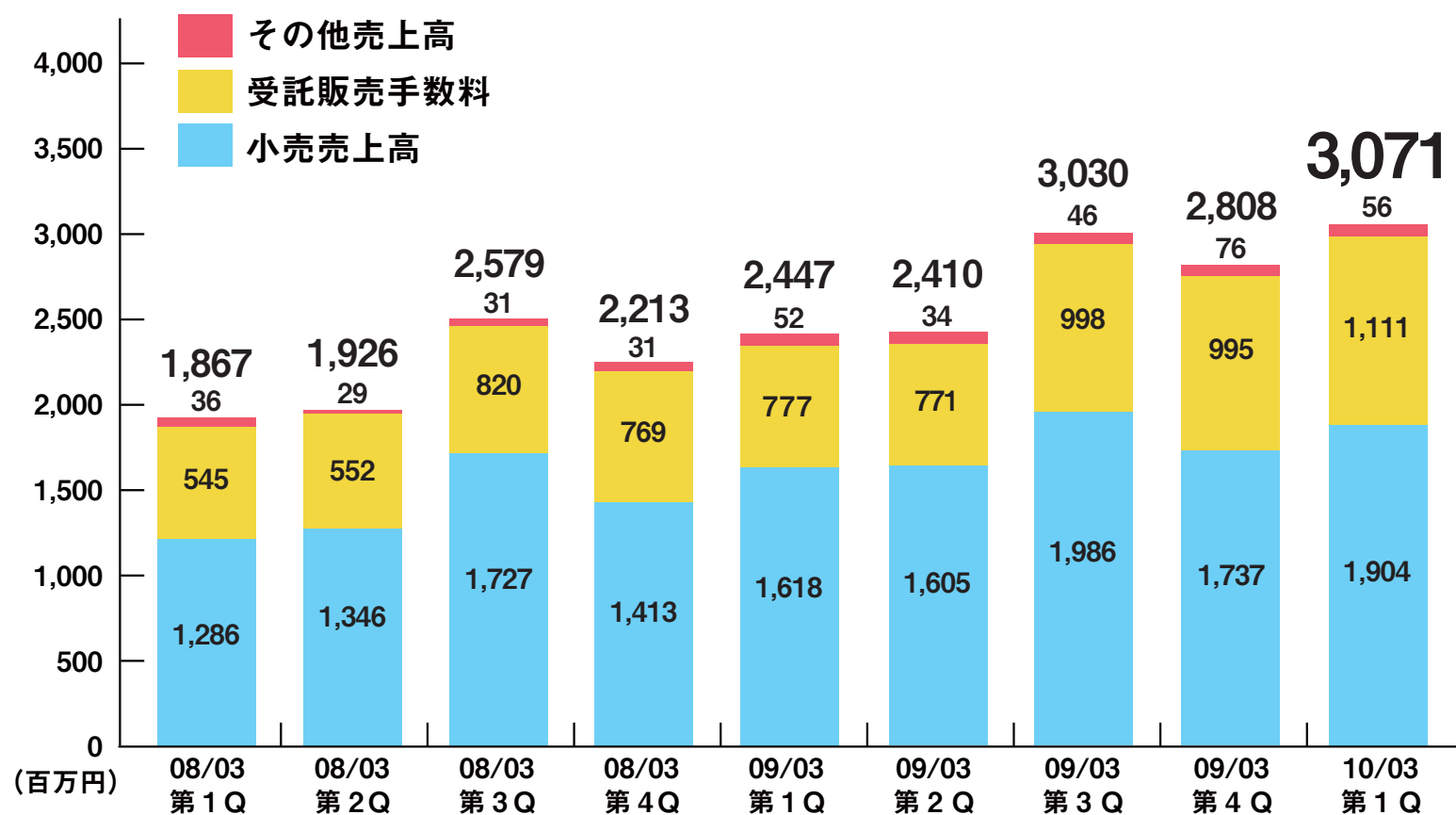


1. 業績

Business Performance



売上高の推移(四半期)



過去最高の売上高を達成

前年同期比

・小売売上高 +17.7%

・受託販売手数料 +43.0%



1. 業績

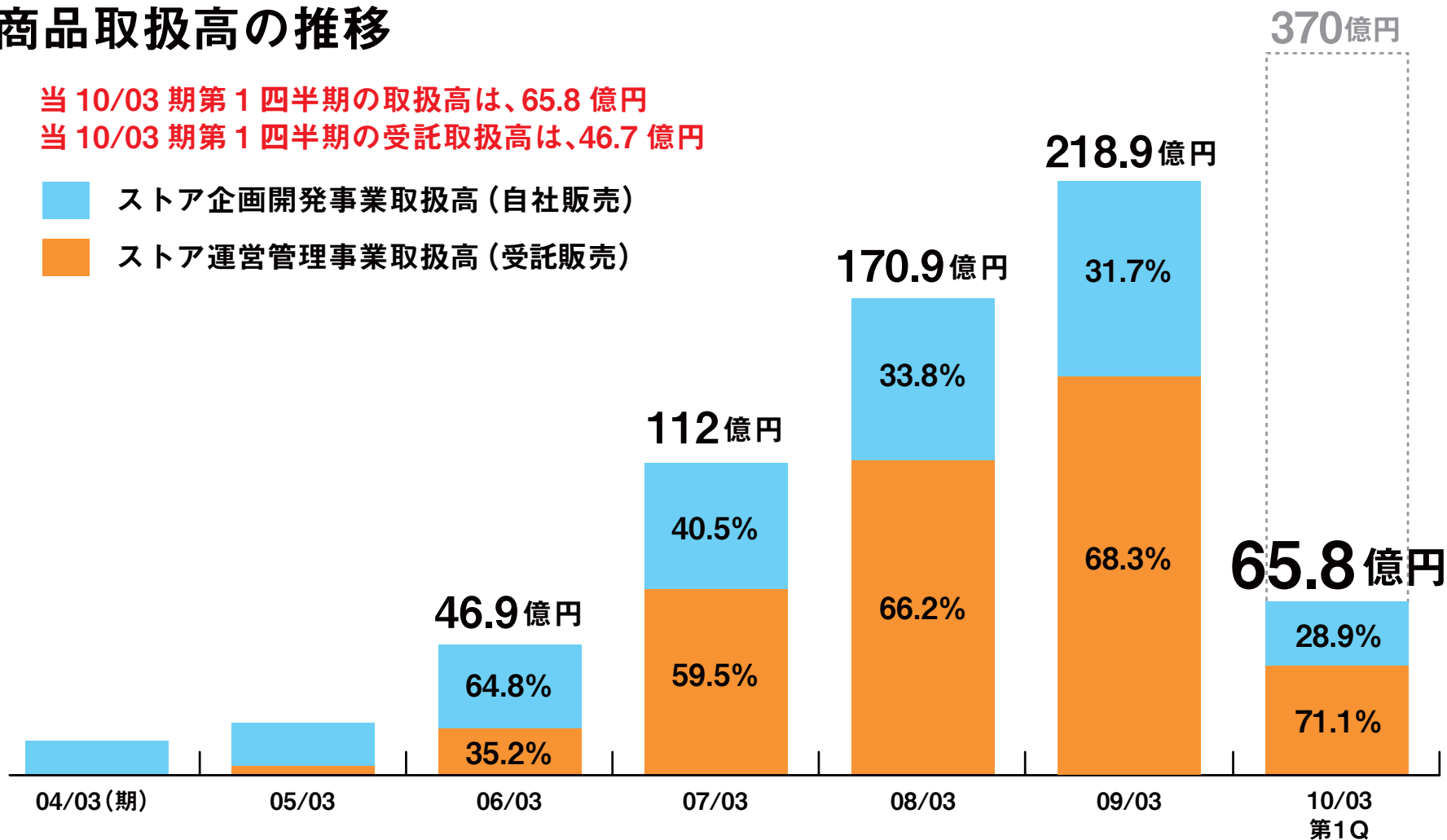
Business Performance



商品取扱高の推移

当 10/03 期第 1 四半期の取扱高は、65.8 億円
当 10/03 期第 1 四半期の受託取扱高は、46.7 億円

- 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)



1. 業績

Business Performance

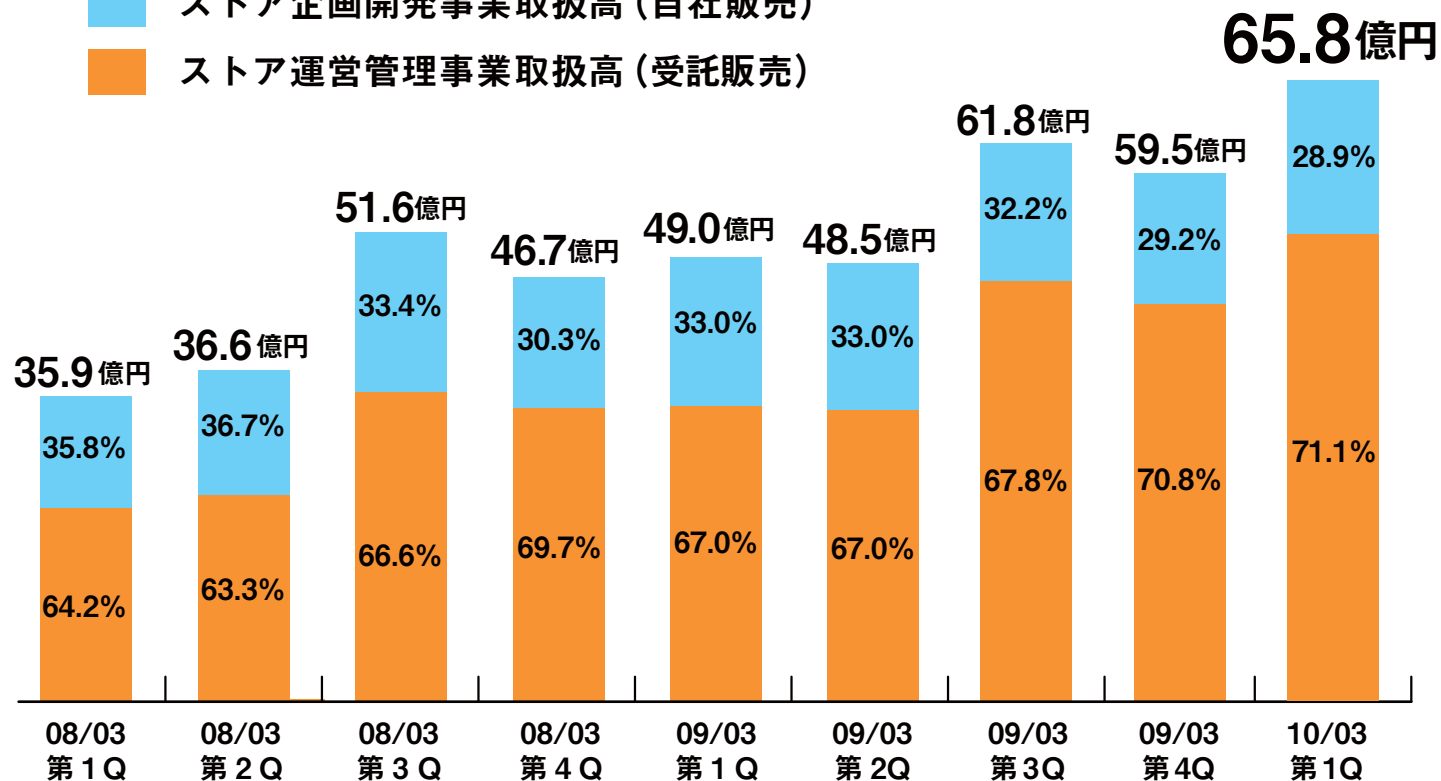


商品取扱高の推移（四半期毎）

当 10/03 第 1 四半期会計期間の取扱高は、65.8 億円

当 10/03 第 1 四半期会計期間の受託取扱高は、46.7 億円

- 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）



過去最高の取扱高

- ・ 前年同期比 +16.8億円 (+34.3%)
- ・ BtoB分商品取扱高=約1億1300万円
(受託取扱高に含む)
- ・ 第1Qにおける新規SHOP合計取扱高
▶ 約2億円
(受託取扱高に占める割合：4.3%)
- ・ ストア運営管理事業で積極的な再入荷の
取込、セール商材の取込に成功



1. 業績

Business Performance



販売管理費の推移

(単位：百万円)

項目	10/03 期 第 1 四半期		前年同期		前年同期比 (対売上高 比率)	増減要因
	金額	対売上高比	金額	対売上高比		
販売管理費合計	1,296	42.2%	962	39.3%	+ 2.9%	—
人件費	255	8.3%	211	8.6%	▲ 0.3%	—
荷造運賃	189	6.2%	126	5.2%	+ 1.0%	送料無料化により対売上高比が上昇
代金回収手数料	140	4.6%	113	4.6%	—	—
広告宣伝費	126	4.1%	88	3.6%	+ 0.5%	—
業務委託手数料	60	2.0%	74	3.1%	▲ 1.1%	—
その他	523	17.0%	347	14.2%	+ 2.8%	・賃借料+0.6% ・ポイント引当繰入+0.7% ・外注人件費+1.9%

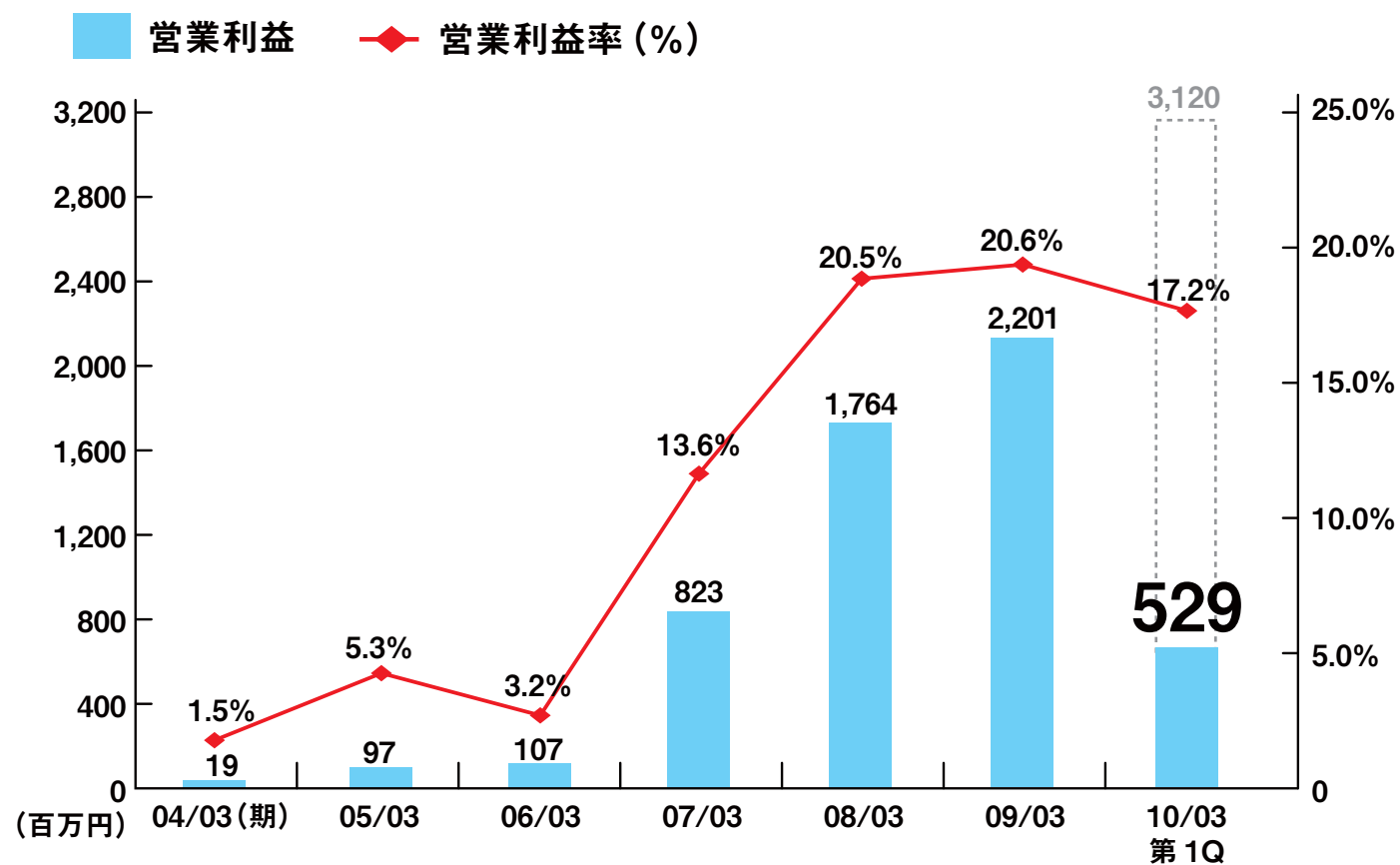


1. 業績

Business Performance



営業利益・営業利益率の推移



営業利益も順調に伸長

- ・ 第2四半期累計予算達成率が59.9%と順調に推移

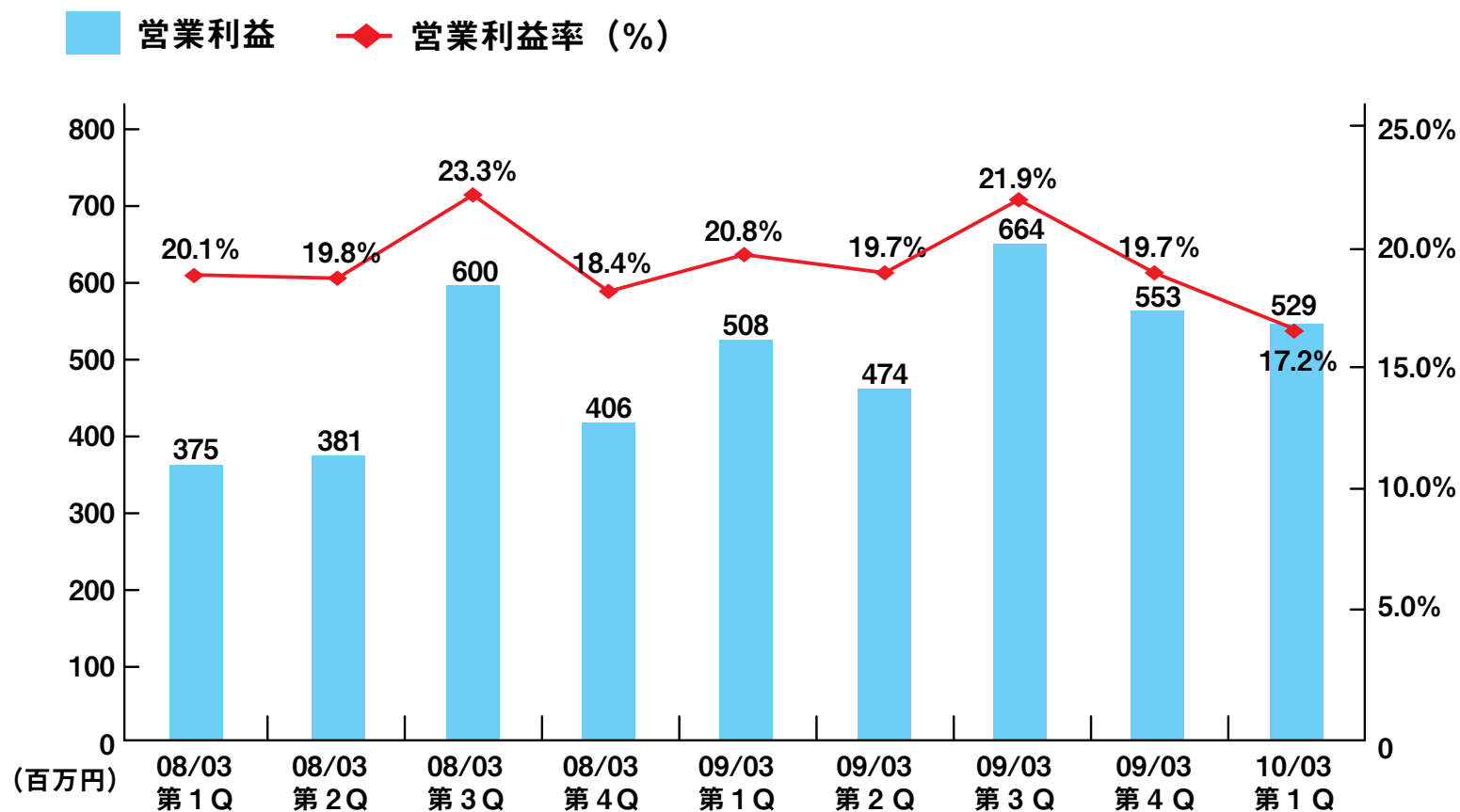


1. 業績

Business Performance



営業利益・営業利益率の推移 (四半期)



営業利益率は 前年同期比よりやや減少

- ・積極的な広告・販促費の活用、送料無料化、外注人件費の増加により販管比率が上昇
- ・第1Q予算対比では目標を上回る営業利益率を確保



1. 業績

Business Performance



キャッシュフローの推移

(単位：百万円)

項目	10/03期 第1四半期	前年同期	前年同期比	10/03期第1四半期における増減要因
営業活動による キャッシュフロー	▲153	▲133	▲20	税金等調整前四半期純利益 534 百万円 法人税等の支払額▲639 百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲49	▲80	31	有形固定資産の取得 ▲48 百万円
財務活動による キャッシュフロー	▲309	▲240	▲69	配当金の支払▲309 百万円 (1株当たり配当金 850円)
現金及び現金同等物 の期末残高	4,600	3,937	663	—

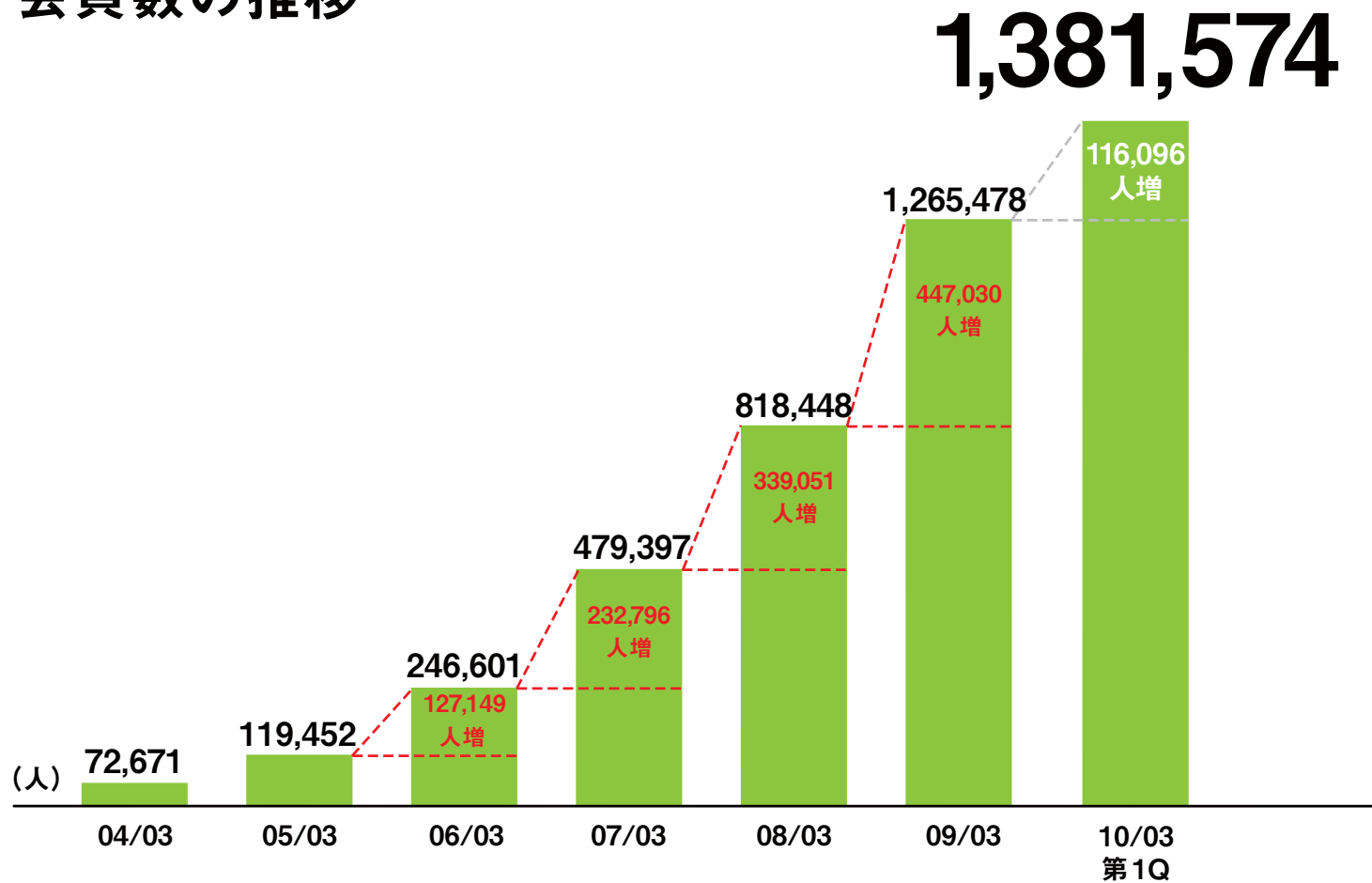


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



会員数の推移



総会員数は138万人を突破

・第1四半期目標会員数達成

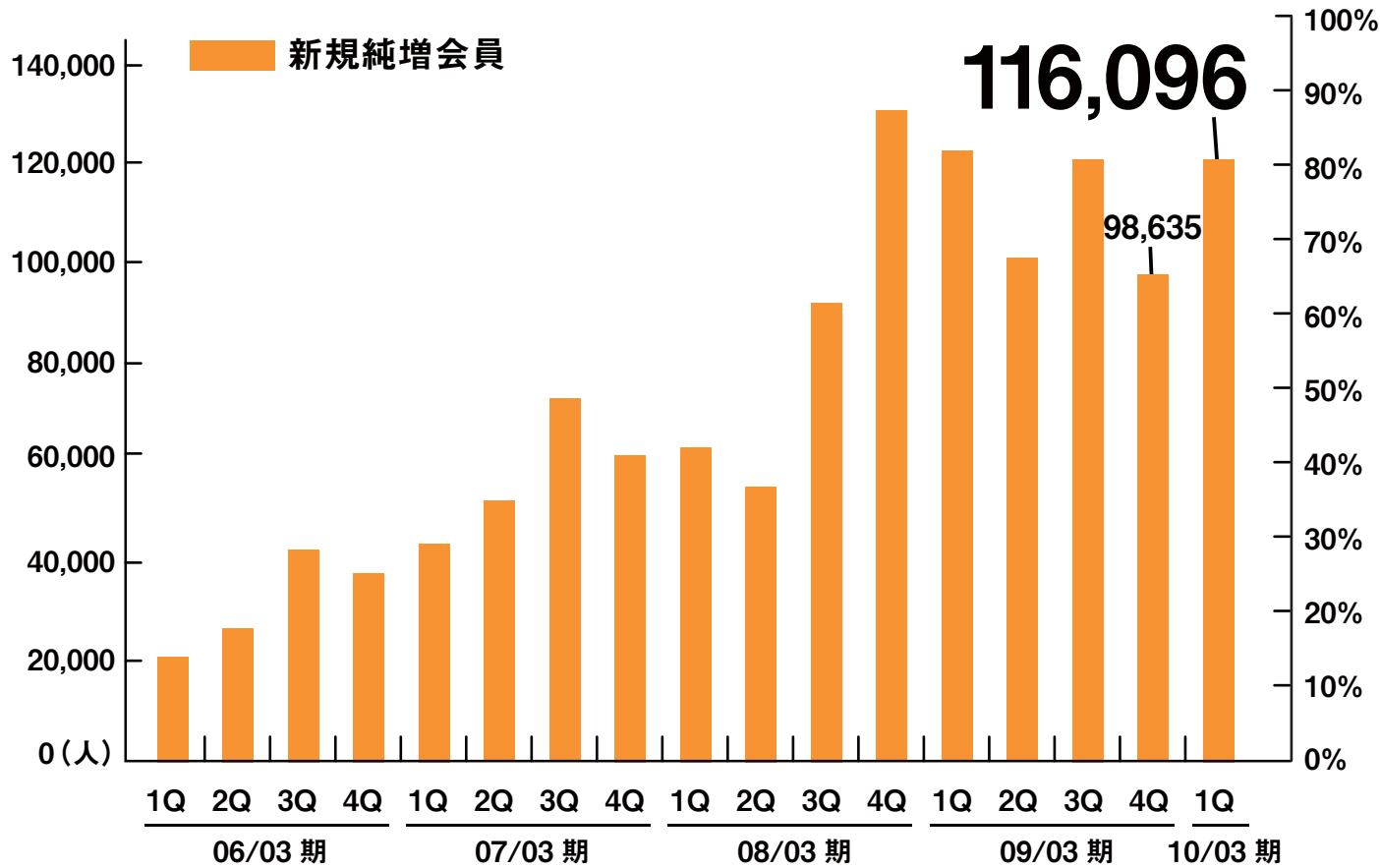


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



四半期毎の純増会員数



**前四半期に引き続き順調に
新規会員を獲得**

- ・当四半期に獲得した新規会員のうち、
52%がアクティブ会員化



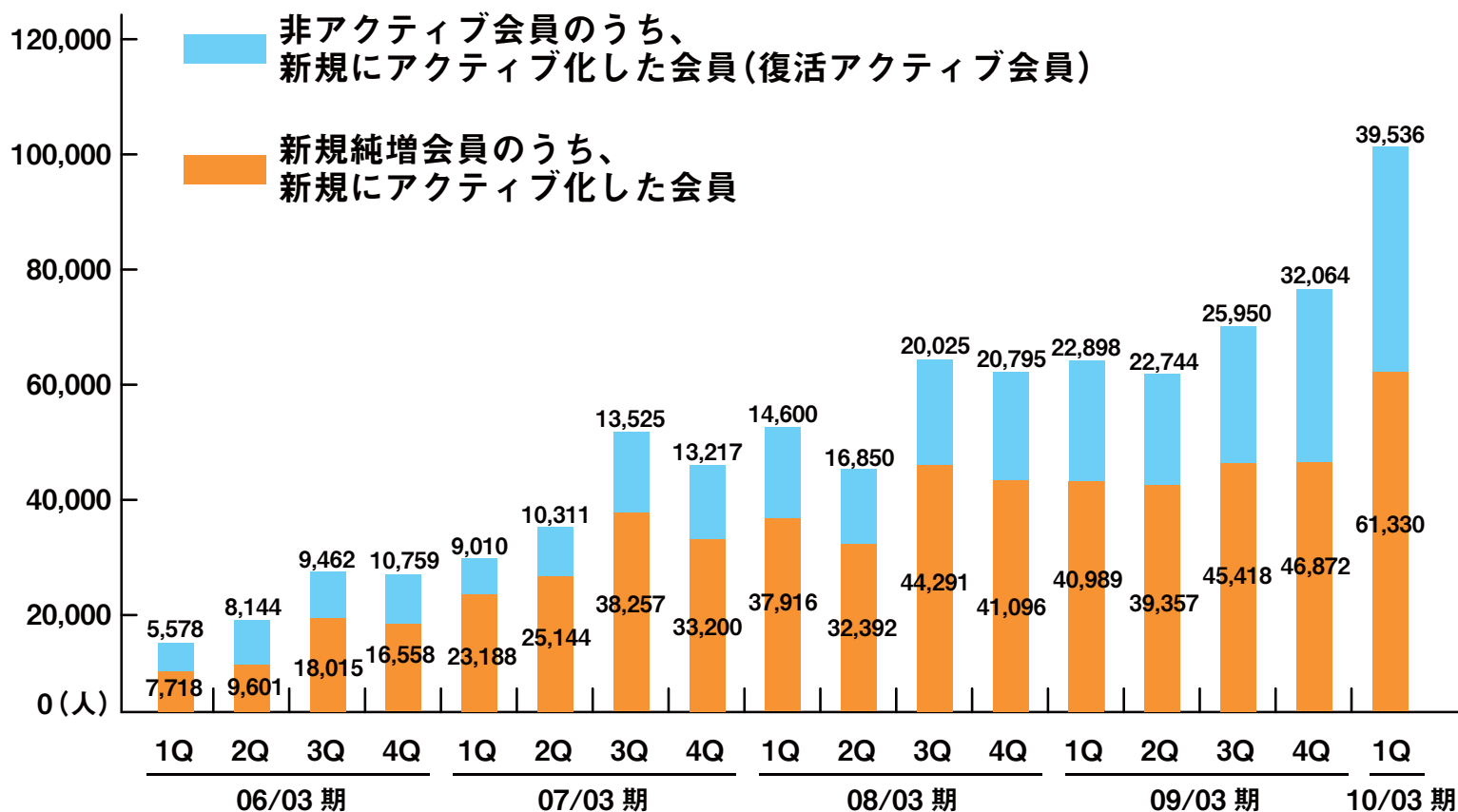
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



四半期毎の純増アクティブ会員数

アクティブ会員＝過去1年以内に1回以上購入した会員



前四半期に引続き順調に
新規アクティブ会員を獲得



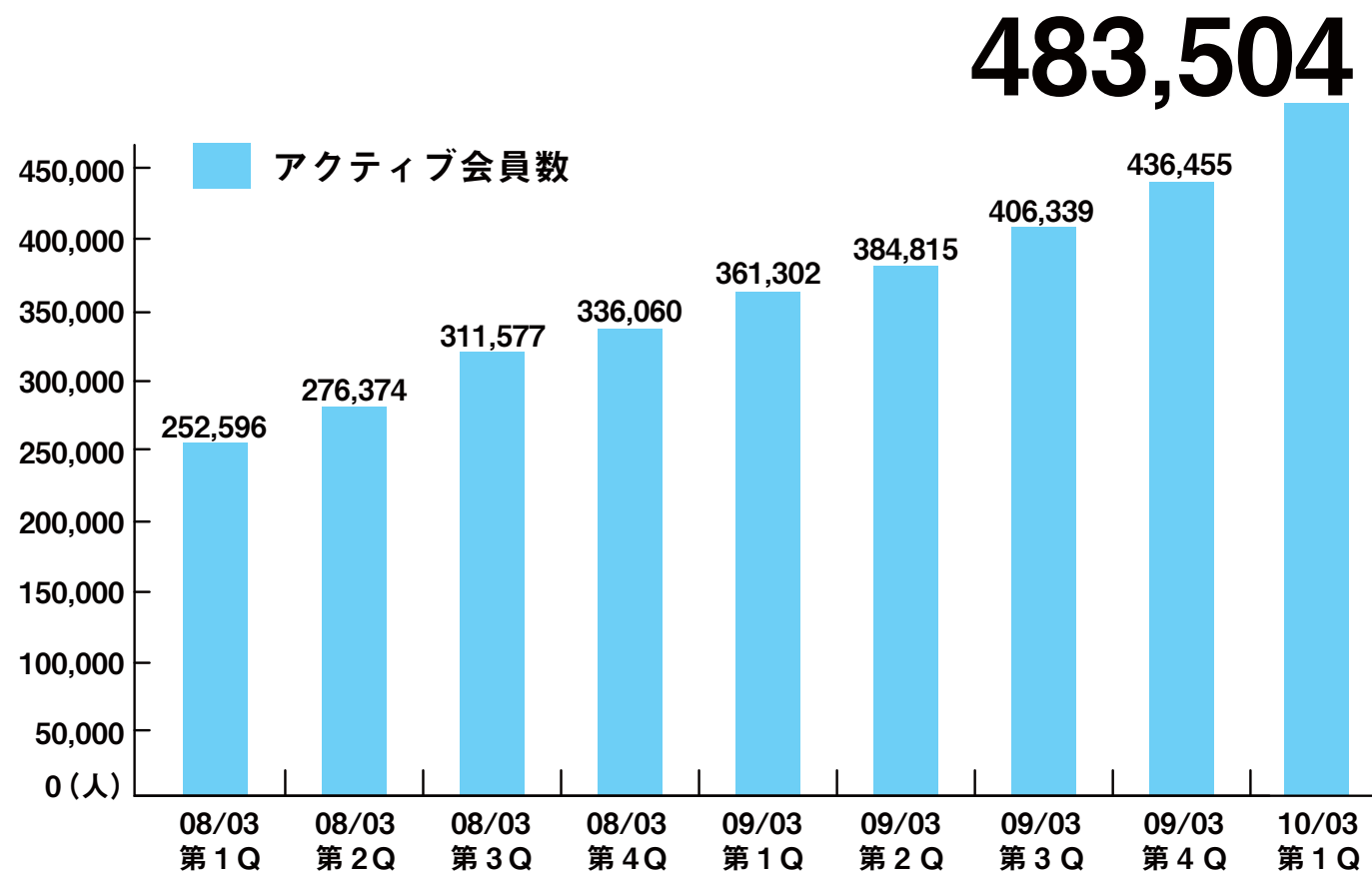
2. ファクトデータ分析

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



過去最高のアクティブ会員数の伸び

- ・アクティブ会員数は前年同期比+122,202人
(前四半期比+47,049人)



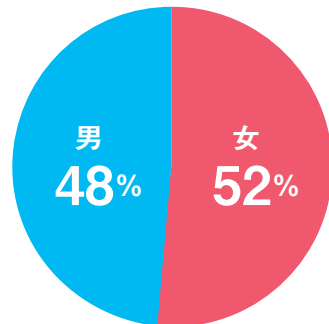
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis

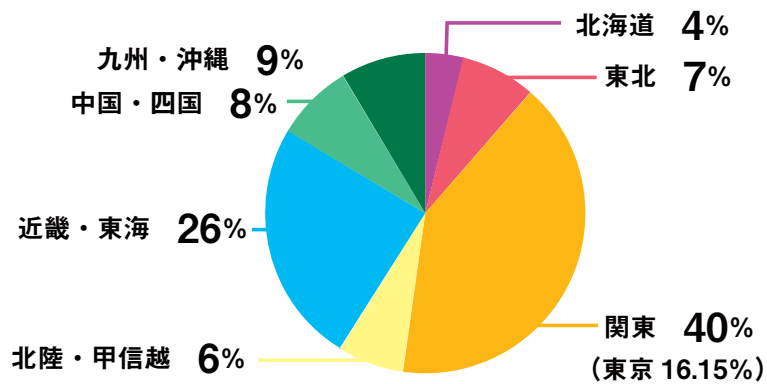


会員属性

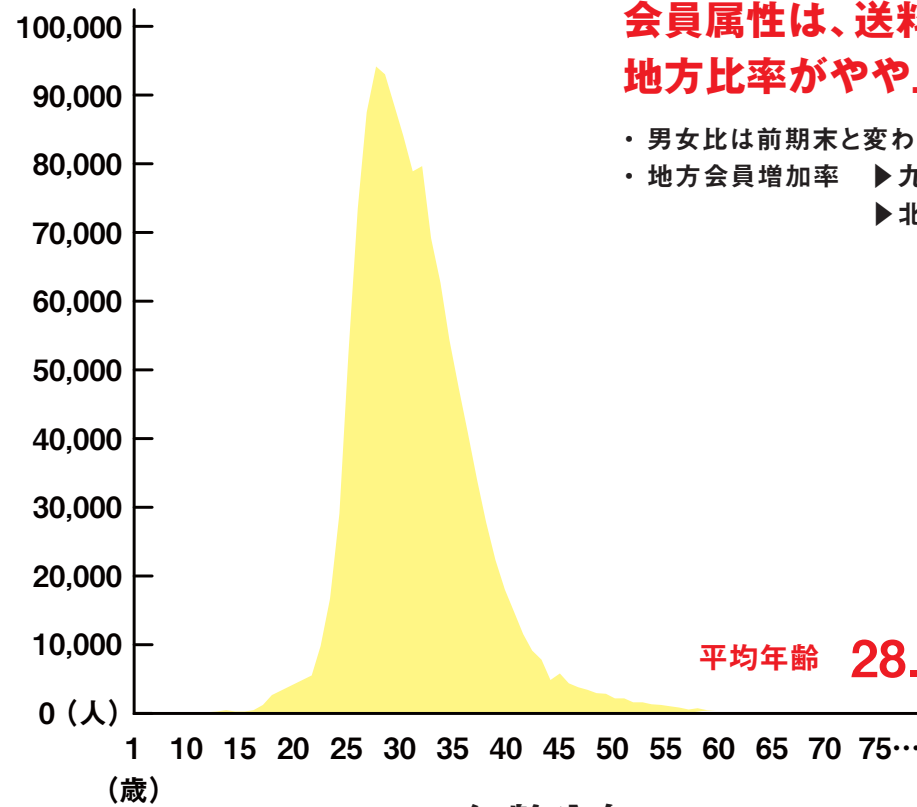
(09年6月末時点)



男女比



地域分布



会員属性は、送料無料効果により、
地方比率がやや上昇

- ・ 男女比は前期末と変わらず
- ・ 地方会員増加率 ▶ 九州・沖縄+4%増
▶ 北陸・甲信越+2%増

平均年齢 **28.0** 歳

年齢分布

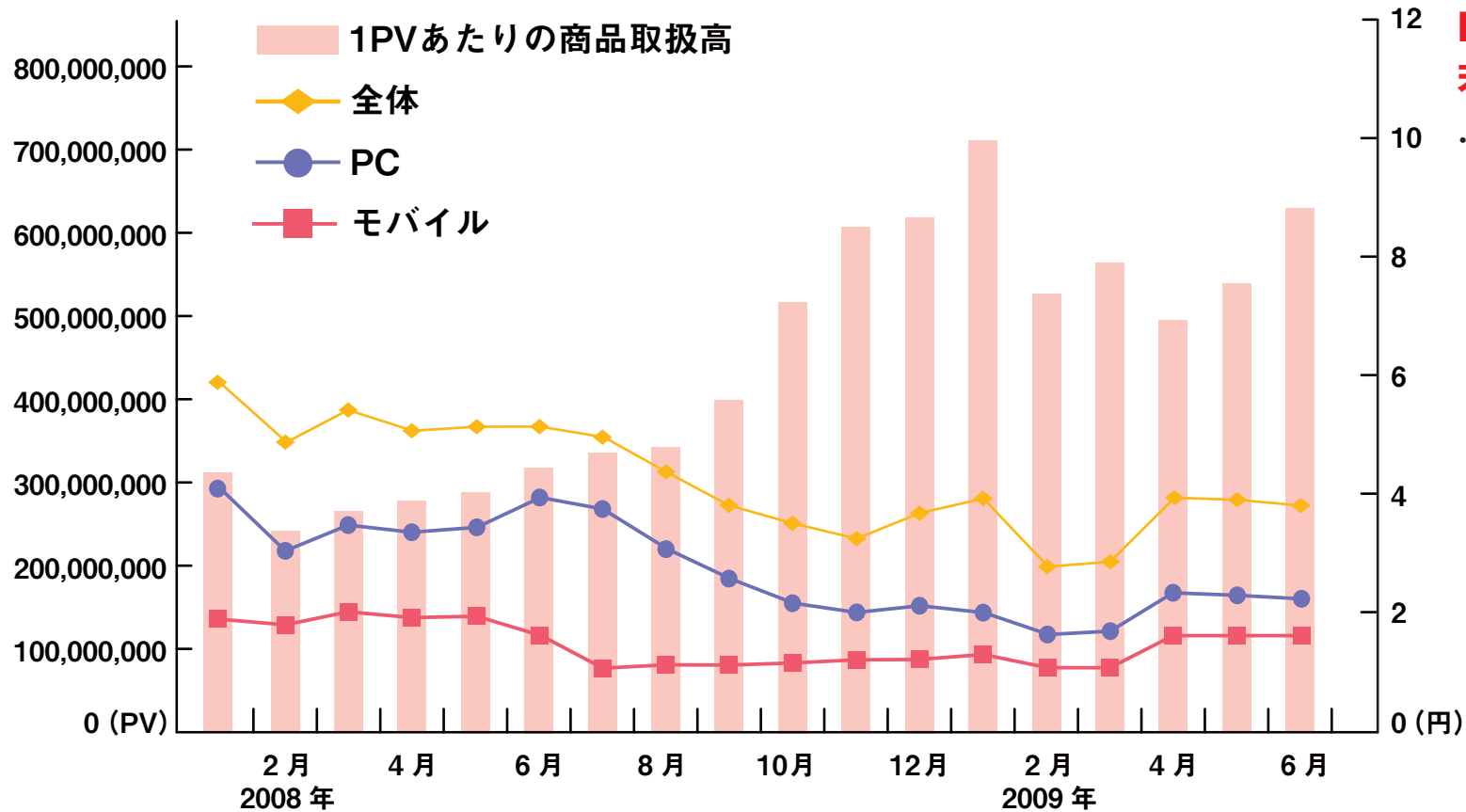


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



PV数(全体)



PV数は、PC・モバイルともに若干上昇

・6月はセール売上により、1PVあたりの商品取扱高が伸長



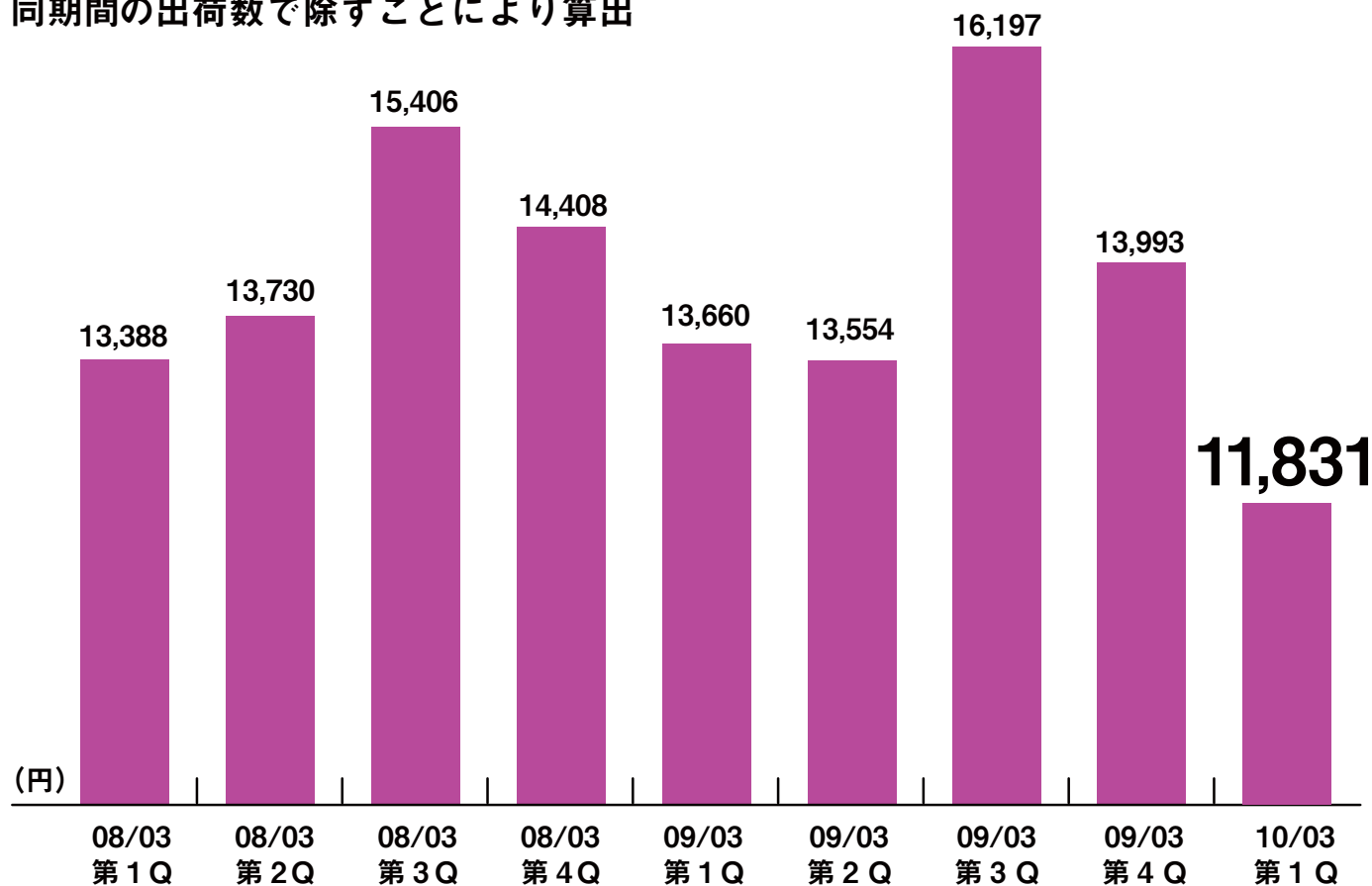
2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



平均出荷単価（四半期平均）の推移

平均出荷単価は四半期の EC 事業の取扱高を
同期間の出荷数で除すことにより算出



**平均出荷単価は前年同期比で
低下するも、出荷件数が
大幅伸長 (P.19参照)**

- 2009年4月1日開始の送料無料キャンペーンにより、低価格商品購入顧客が増加したため、平均出荷単価がやや低下
- 1万円以下の購入比率
 - ▶09/03 期末時点 34.28%
 - ▶10/03 期第1Q 末時点 54.21%
- 商品単価
 - ▶09/03 期末時点 8,186.8円
 - ▶10/03 期第1Q 末時点 7,463.9円
(09/03 期1Q 末時点 8,161.2円)

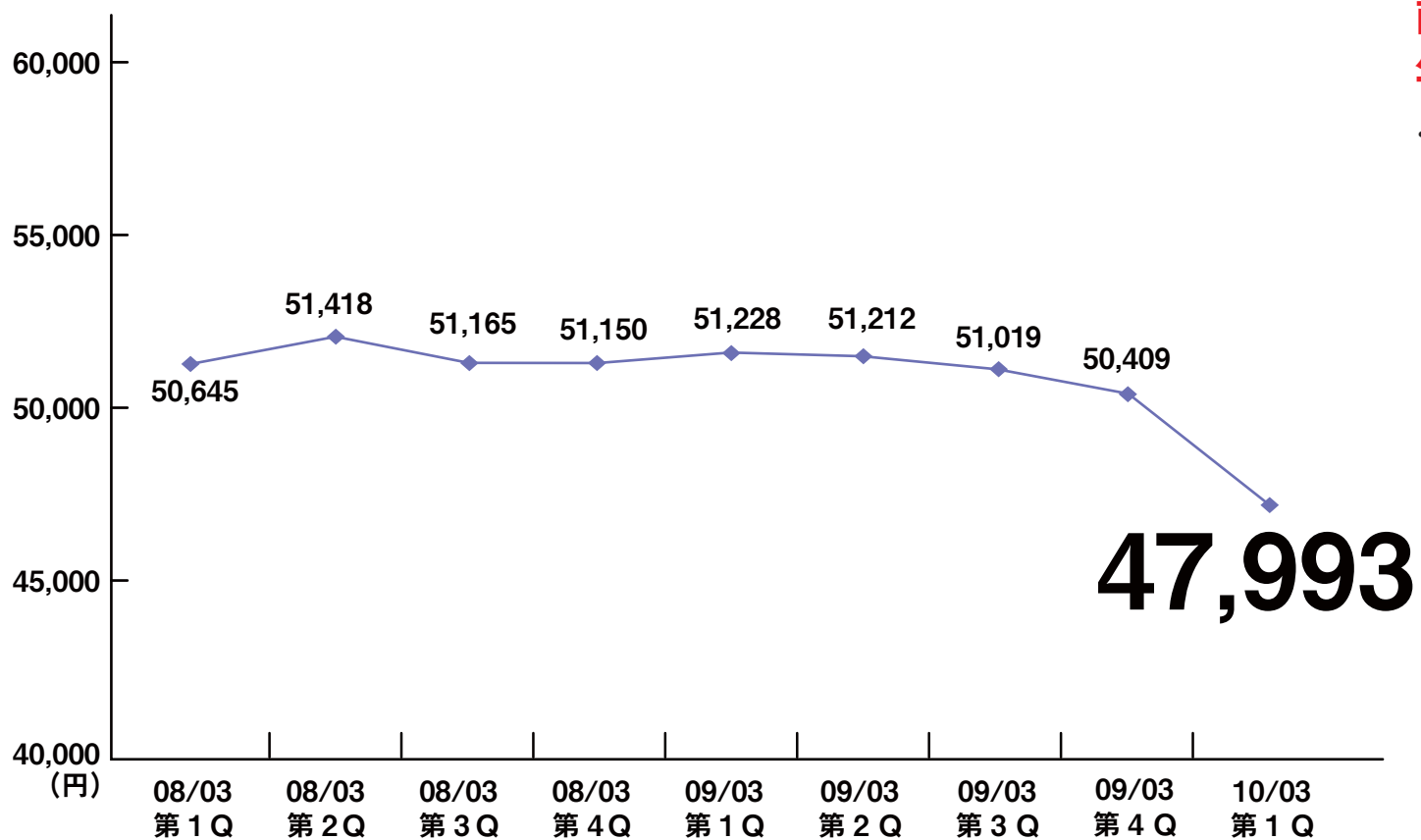


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



アクティブ会員1人あたりの年間購入金額



**直近アクティブ会員数の急増により、
年間購入金額は減少**

- ・ 直近3ヶ月(2009/4/1~2009/6/30)に新規アクティブになった会員(18.1%)
 - ▶ 年間購入金額 17,071 円
- ・ 上記以外のアクティブ会員(81.9%)
 - ▶ 年間購入金額 54,823 円

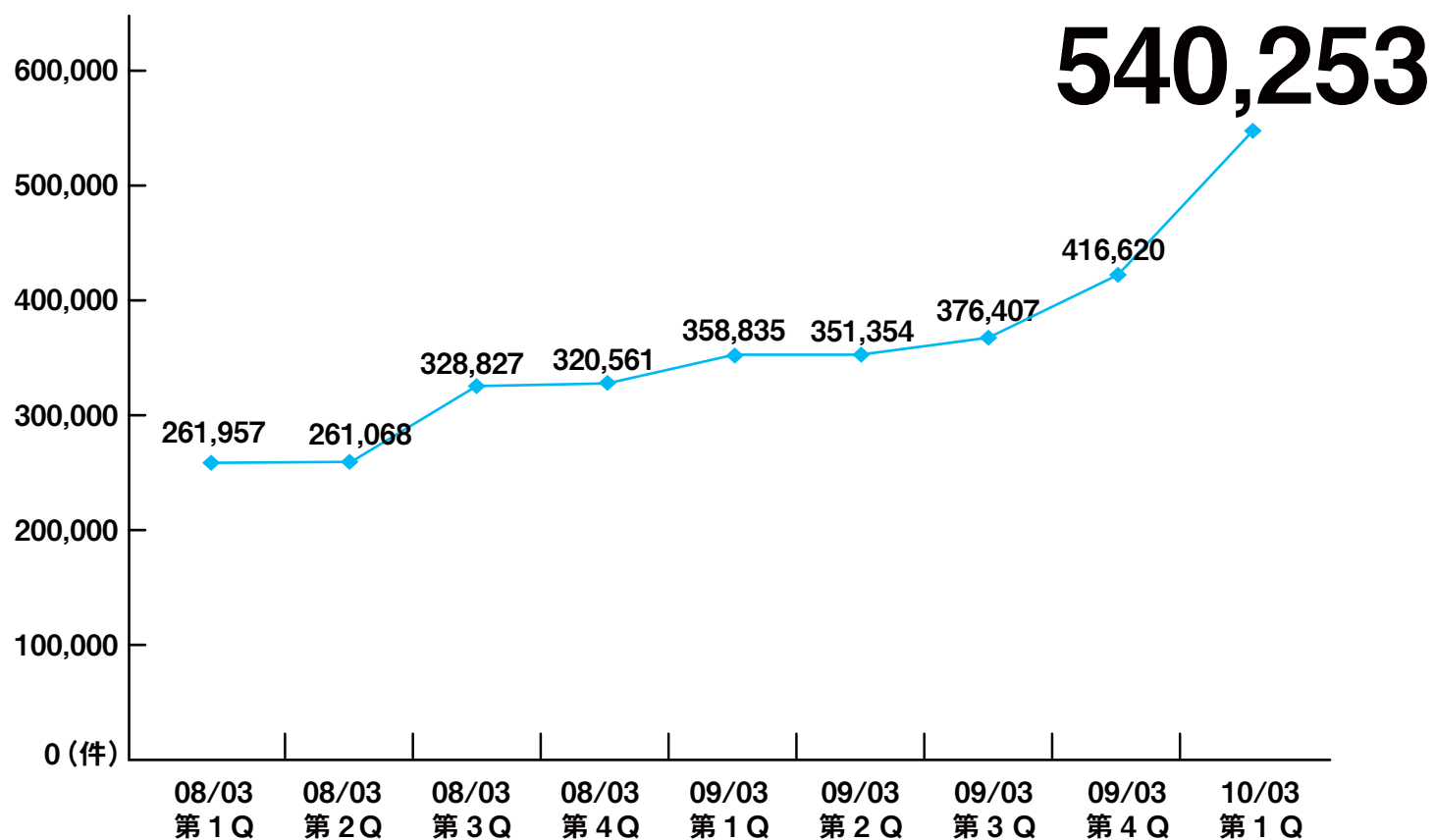


2. ファクトデータ分析

Fact data analysis



出荷件数推移



出荷件数は過去最高件数を突破

- ・ 前年同期比+50.6%
- ・ 送料無料により顧客購買意欲促進





10/03期第2四半期ハイライト予想

1.BtoB事業 メーカー自社EC支援 新規案件

- 株式会社伊勢丹
「ISETAN MENS ONLINE SHOP (イセタンメンズオンラインショップ)」
(2009年秋頃オープン予定)
- 株式会社ユナイテッドアローズ
(2009年秋頃オープン予定)

2.新規SHOP続々オープン予定

- 2009年9月末までに、21SHOPオープン予定

3.10/03 期通期連結業績予想



10/03 期通期連結業績予想・配当金

		成長率 (%)
売上高	163.0 億円	52.4
営業利益	31.2 億円	41.7
経常利益	31.3 億円	40.9
当期純利益	17.5 億円	37.7
1 株当たり当期純利益	4,806.75 円	-
1 株当たり配当金 (予定)	1,200 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)	93.7 億円	34.9
		ストア運営管理事業 (受託販売手数料)	※67.6 億円	91.1
	その他		1.6 億円	▲ 21.3
	合計		163.0 億円	52.4

※メーカー自社 EC 支援事業含む



今後の戦略



START TODAY CO.,LTD.

1. 今後の戦略



中期ビジョン

当社グループの中期目標

商品取扱高 **1,000**億円

経常利益 **100**億円

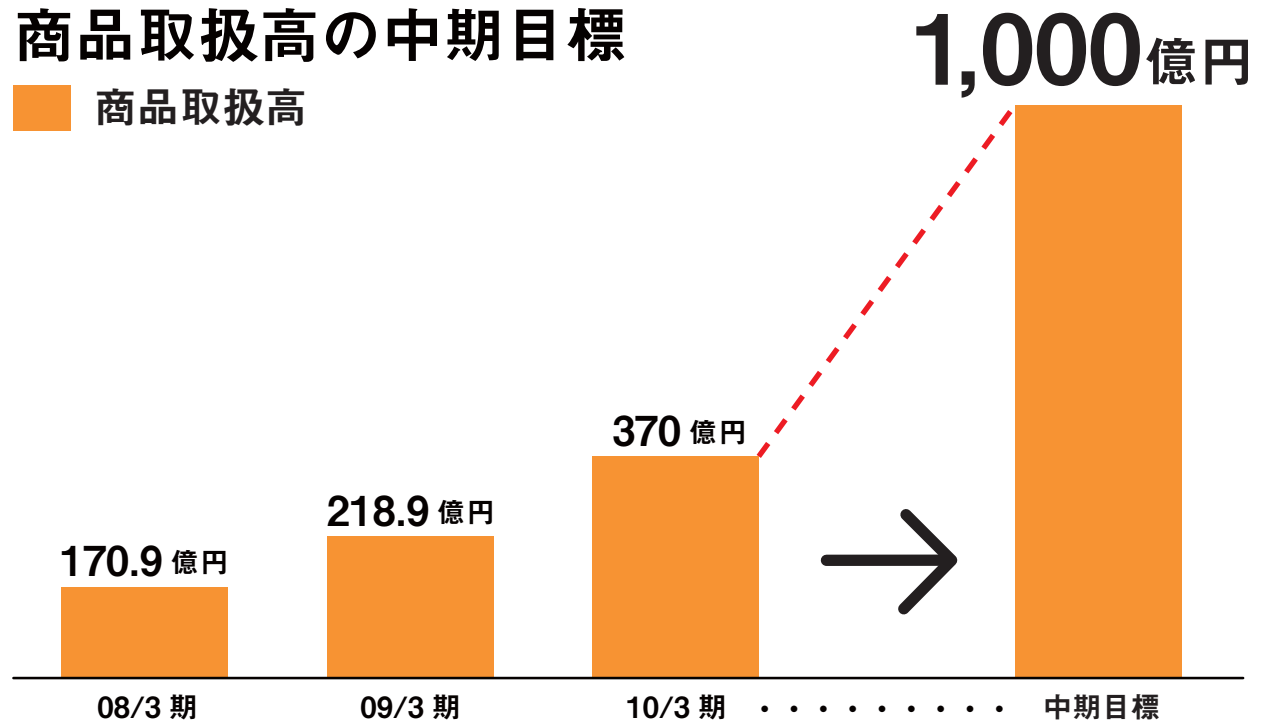
“高感度ファッションEC”
「ZOZORESORT」



“ファッションEC”
「スタートトゥデイ」

商品取扱高の中期目標

商品取扱高



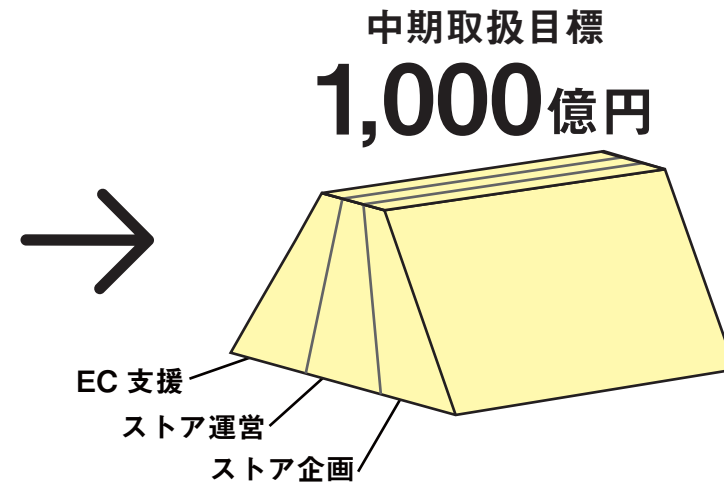
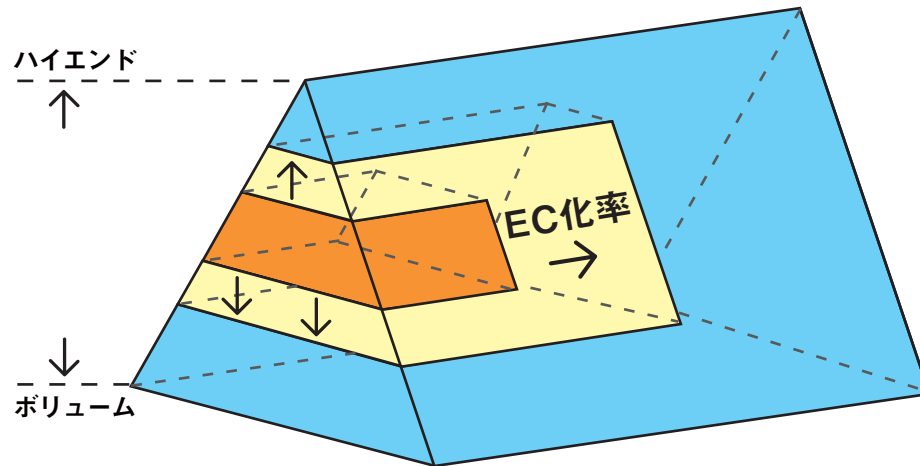
1. 今後の戦略



市場拡大戦略

ファッションEC市場に軸足を置き、ZOZORESORTの拡大を進める一方、EC支援により様々なファッション領域への展開も加速させる

- アパレル市場全体
- スタートトゥデイ取扱市場 (中期目標)
- ZOZO取扱市場 (現在)



2.2010年3月期事業計画



挑戦の1年

「1Day 1Million」

「原点回帰」「EC化率牽引」「認知度向上」「組織力強化」



2.2010年3月期事業計画



ストア企画開発事業

商品取扱高目標：9,000 百万円 (前年対比 +37%)※

※商品販売金額のみで算出

MD強化・改善

- ・再入荷リクエスト機能、MD分析ツールを元に、メリハリのあるMDを実施

新ショップオープン

- ・今期は5ショップの新規出店を予定

サイト内販促の徹底

- ・これまで外部の広告受注枠として運用していたバナー、並びにメルマガなどのツールを、今後は商品の実売に繋がるように運用
- ・商品を仕入れている立場から提案できる、よりお客様に安心して購入できるような訴求方法を考え実行



2.2010年3月期事業計画



ストア運営管理事業

商品取扱高目標：26,100 百万円（前年対比 +75%）

供給在庫の確保

- ・店頭販売の不振によりブランドのEC積極化に伴う商品供給拡大
- ・再入荷リクエスト機能、顧客購買動向等、テナント企業に対してより有益な情報を定期的に提供することで、需要と供給のアンマッチをブランドに浸透させ、初期投入在庫量を拡大
- ・より精度の高いMDを組んでもらうことで、在庫の回転を上げ売上に結びつけることを実現

新ショップオープン

- ・新ブランドの積極出店 (5/5 BAPE®LAND OPEN) 未開拓領域ブランドの取扱促進

在庫自動フォローシステムの拡充・改善

- ・テナント企業の在庫自動フォロー対応を促進
- ・商品発送後の在庫自動フォローシステムを注文タイミングに改善することにより、これまで発生していたタイムラグをより短縮し、在庫を切らすことなくユーザーに提供



2.2010年3月期事業計画



メーカー自社EC支援事業

商品取扱高目標：1,900 百万円

既に4社はほぼ受託内定しており、現在サイトオープンに向けて開発中

- ・年間受託目標社数：10社
- ・第1号案件に匹敵する有名企業(2社)
- ・規模は中堅だが知名度のあるブランド(2社)

引続き、既存ZOZORESORT出店ブランドだけではなく、幅広いファッション領域での営業を展開中



2.2010年3月期事業計画



広告宣伝・販売促進費※を積極活用することで 「アクティブ会員数」「年間購入金額」を拡大させ、 “1Day 1 Million”を実現する

※09/3期実績：約4億円→10/3期：11億円

アクティブ会員数拡大施策

“知ってもらう、信用してもらう、1度でも買ってもらう”

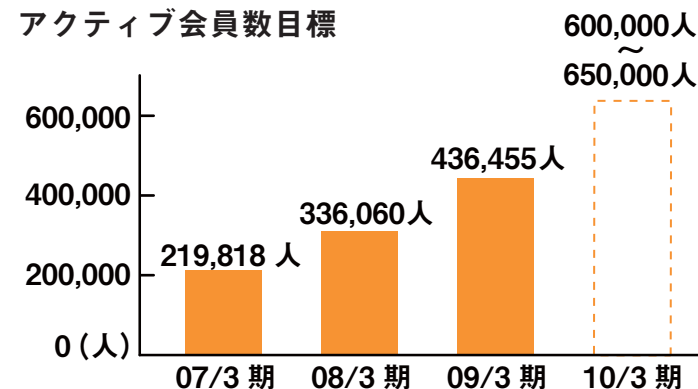
- ・送料無料により、他社EC利用者の囲い込み強化
- ・リスティングやアフィリエイト等、WEB広告にて年間を通じて積極的な出稿
- ・未購入会員への継続的なアプローチなど

年間購入金額拡大施策

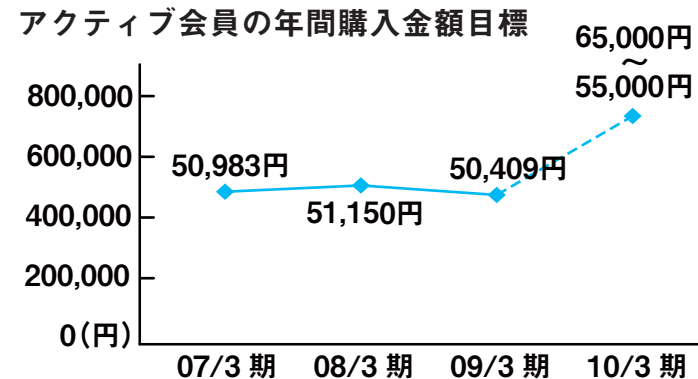
“ファンになってもらう、思い出してもらう、頻繁に来てもらう”

- ・既存会員に向けたZOZOファンへの育成施策実施
- ・購入機会、回数を増やすための、サイト内企画やメールマガジンの活用

アクティブ会員数目標



アクティブ会員の年間購入金額目標



2.2010年3月期事業計画



2010年3月期業績予想

		成長率 (%)
売上高	16,300 百万円	52.4
商品取扱高	37,000 百万円	72.0
経常利益	3,130 百万円	40.9

(商品取扱高内訳)

		成長率 (%)
ストア企画開発事業	9,000 百万円	37.1
ストア運営管理事業	26,100 百万円	74.8
メーカー自社 EC 支援事業	1,900 百万円	-



参 考 資 料



START TODAY CO.,LTD.

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

1. 事業内容

Out line of business



想像 (SOZO) と創造 (SOZO) のインターネット上のリゾート

ZOZO RESORT

ファッションが事業ドメイン

買う・探す・聞く・集まる・伝える・飾るの6つのサービスを集約



1. 事業内容

Out line of business



各サービスの概要と特徴

ZOZOTOWN

- ・国内最大規模のファッションショッピングサイト
- ・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4,238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
- ・77,600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

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ダウンロードサービス

ZOZOPEOPLE

- ・ヒト・コト・モノに特化した情報発信サイト
- ・ユーザー同士での情報共有が可能

ZOZOQ&A

- ・日常の疑問を感度の高いユーザー同士で解決

ZOZOARIGATO

- ・メッセージ投稿型寄付



1. 事業内容

Out line of business



841ブランド
高感度なファッションブランド

235名

従業員（平均 26.4 歳）

364,161株

株主

企業理念

「世界中をカッコよく、
世界中に笑顔。」

4,238店

全国ショップ

138万人

ファッション好きのお客様



1. 事業内容

Out line 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



2. 収益構造

Profit Structure



EC事業

ストア企画開発事業（自社販売）

ZOZOTOWN上にて、イープロンやキューニーなど34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

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72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

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



2. 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「ZOZOCARD」(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



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。

