



平成23年3月期通期決算
(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

決算説明会資料

業績

11/03期通期ハイライト

1. 革命の1年“555 Revolution”を達成

- ・売上高 23,801百万円(前年度比38.7%増)
- ・商品取扱高 57,131百万円(前年度比54.2%増)

2. 会員数は313万人、 アクティブ会員数は121万人を突破

- ・会員数 3,133,091人(前年度末比:+1,104,384人)
(対通期目標獲得会員数▲395,616人)
- ・アクティブ会員数 1,216,698人(前年度末比:+415,212人)

3. 東日本大震災災害支援プロジェクトを実施

ZOZOTOWNチャリティーTシャツ176,988枚を販売、3億5千万円を寄付。
今後も継続的な支援に向け様々な取り組みを計画中。

4. 年間98店の新規ショップをオープン

- 2011年3月末時点のショップ数
- ・ストア運営管理事業 198ショップ
 - ・ストア企画開発事業 50ショップ

5. メーカー自社EC支援事業 年間8件の新規支援を開始

2011年3月末現在の受託数 14件

四半期ごとの受託数

1Q:1件 2Q:1件 3Q:4件 4Q:2件

4Qオープンショップ

「R.NEWBOLD ONLINE SHOP」株式会社ジョイックスコーポレーション
「MEN'S BIGI ONLINE STORE」株式会社メンズ・ビギ

6. 株式分割の実施並びに単元株制度を採用

- ・株主数 7,638名(前年度末比:+3,886名)

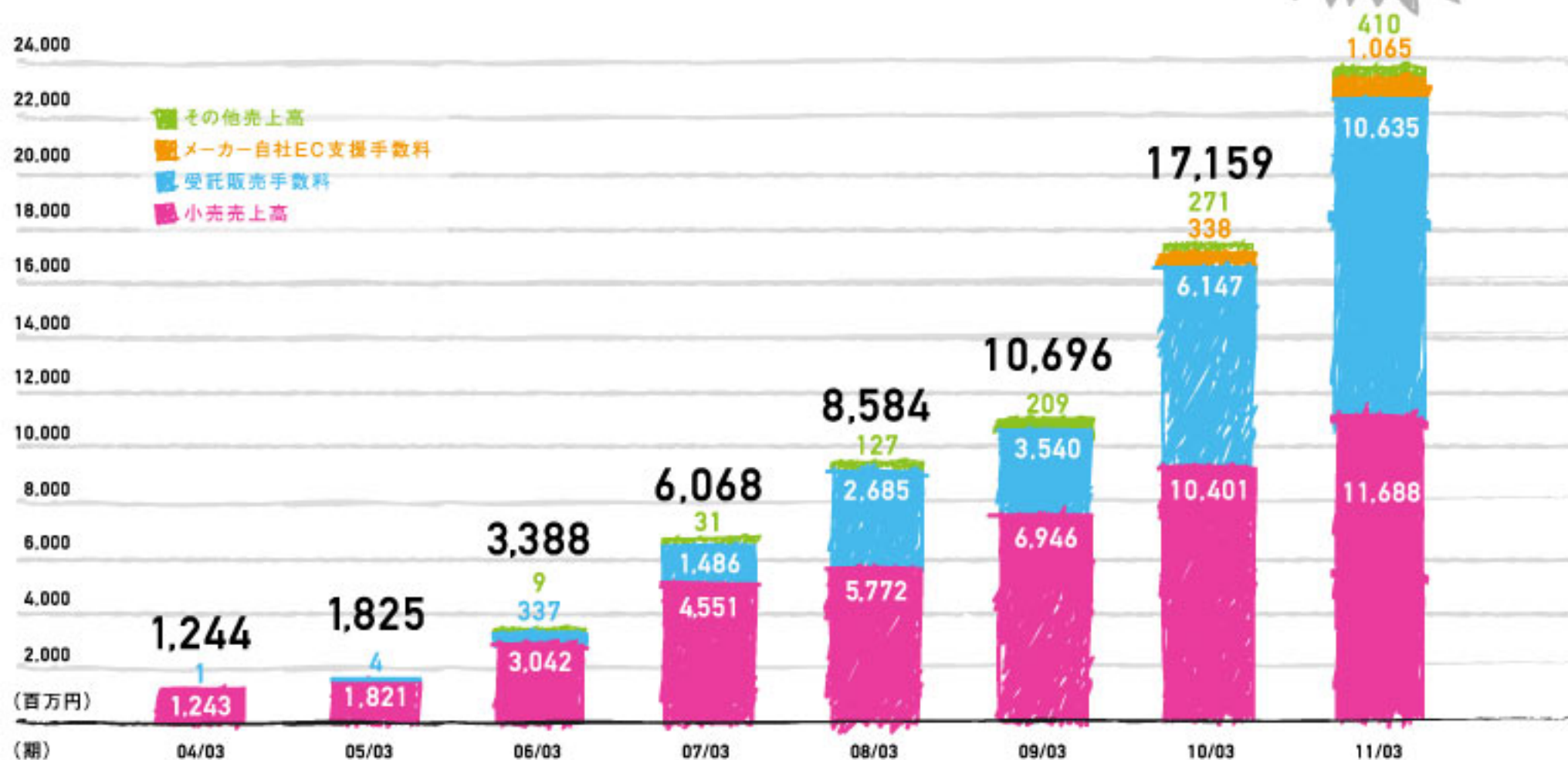
11/03期通期連結業績(累計)の概要

(単位：百万円)

項目	11/03期通期実績(累計)	前年同期	前年同期比
商品取扱高	57,131	37,054	+54.2%
売上高	23,801	17,159	+38.7%
営業利益	5,851	3,236	+80.8%
経常利益	5,865	3,247	+80.6%
当期純利益	3,103	1,859	+66.9%

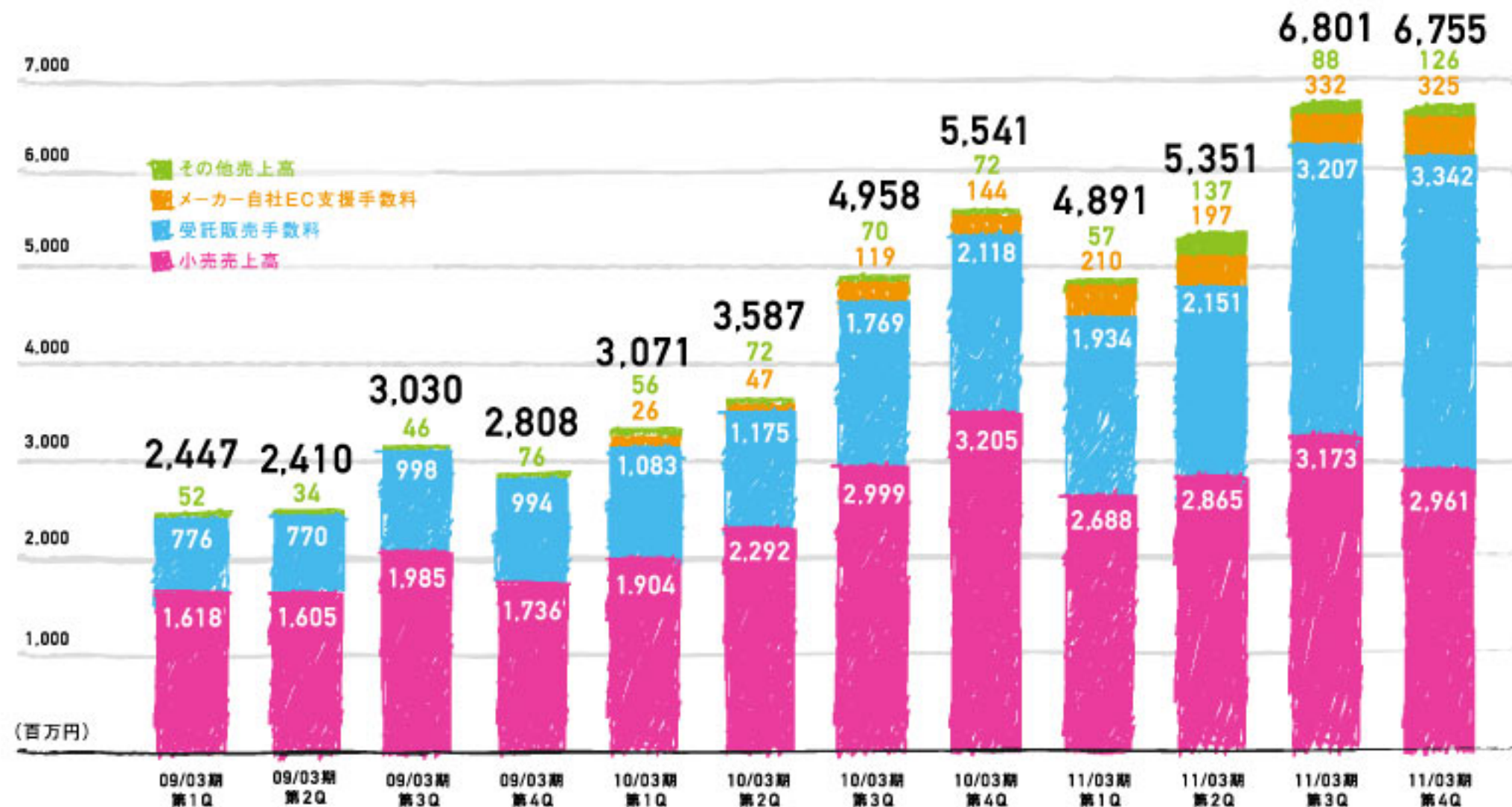
売上高の推移

- ・通期計画を達成
- ・前年対比 +38.7%



売上高の推移(四半期)

・ 前年同期比 小売売上高 ▲7.6%、受託販売手数料 +57.8%、メーカー自社EC支援事業 +124.6%



商品取扱高の推移

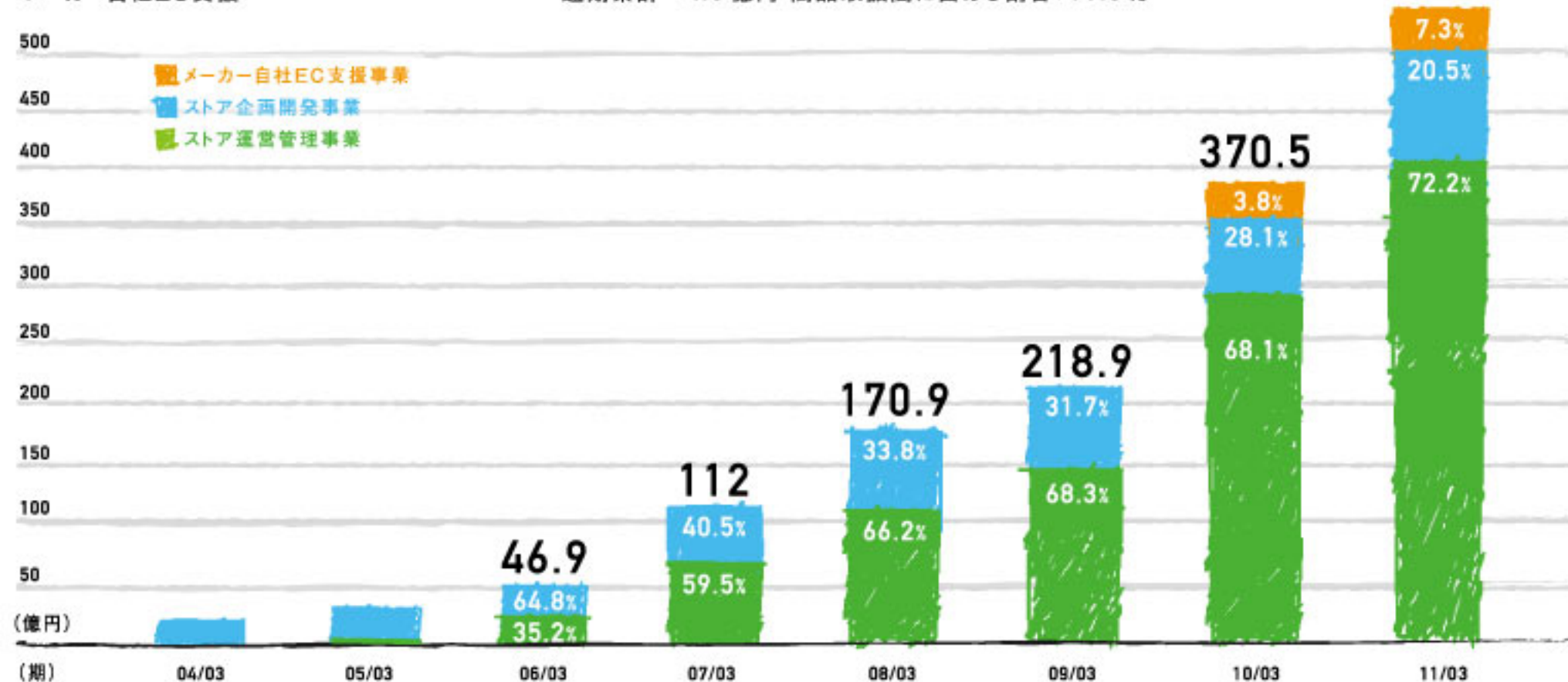
当11/03通期累計期間の商品取扱高は571.3億円、受託取扱高は412.4億円、メーカー自社EC支援取扱高は41.9億円

商品取扱高も通期計画を達成

当期新規出店合計取扱高

- ・ZOZOTOWN(ストア企画開発・ストア運営管理) 通期累計 44.5億円 商品取扱高に占める割合: 8.4%
- ・メーカー自社EC支援 通期累計 4.6億円 商品取扱高に占める割合: 11.0%

571.3

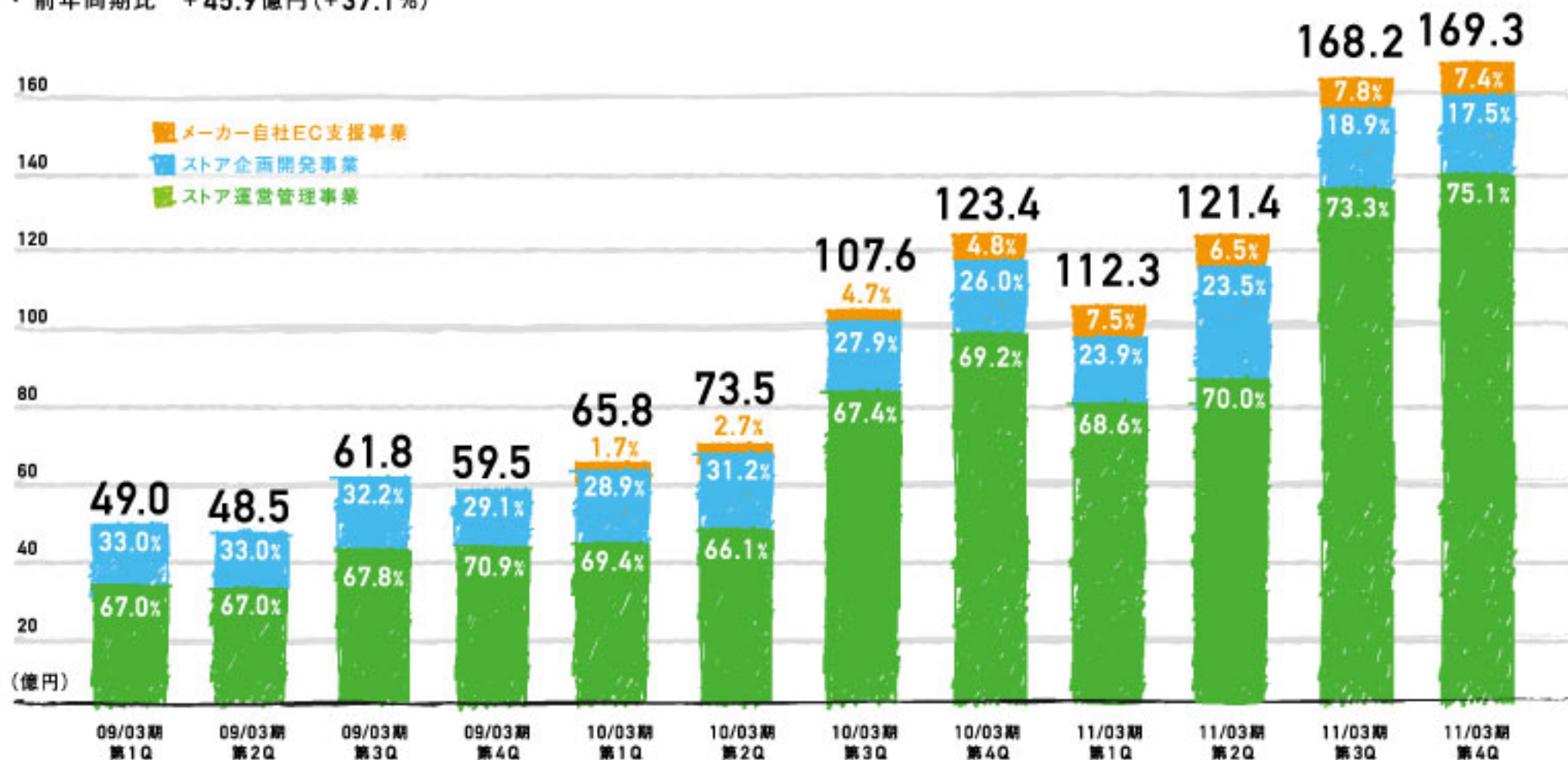


商品取扱高の推移(四半期毎)

当11/03第4四半期会計期間の商品取扱高は169.3億円、受託取扱高は127.2億円、メーカー自社EC支援取扱高は12.5億円

過去最高の商品取扱高をマーク

・前年同期比 +45.9億円(+37.1%)



販売管理費の内訳

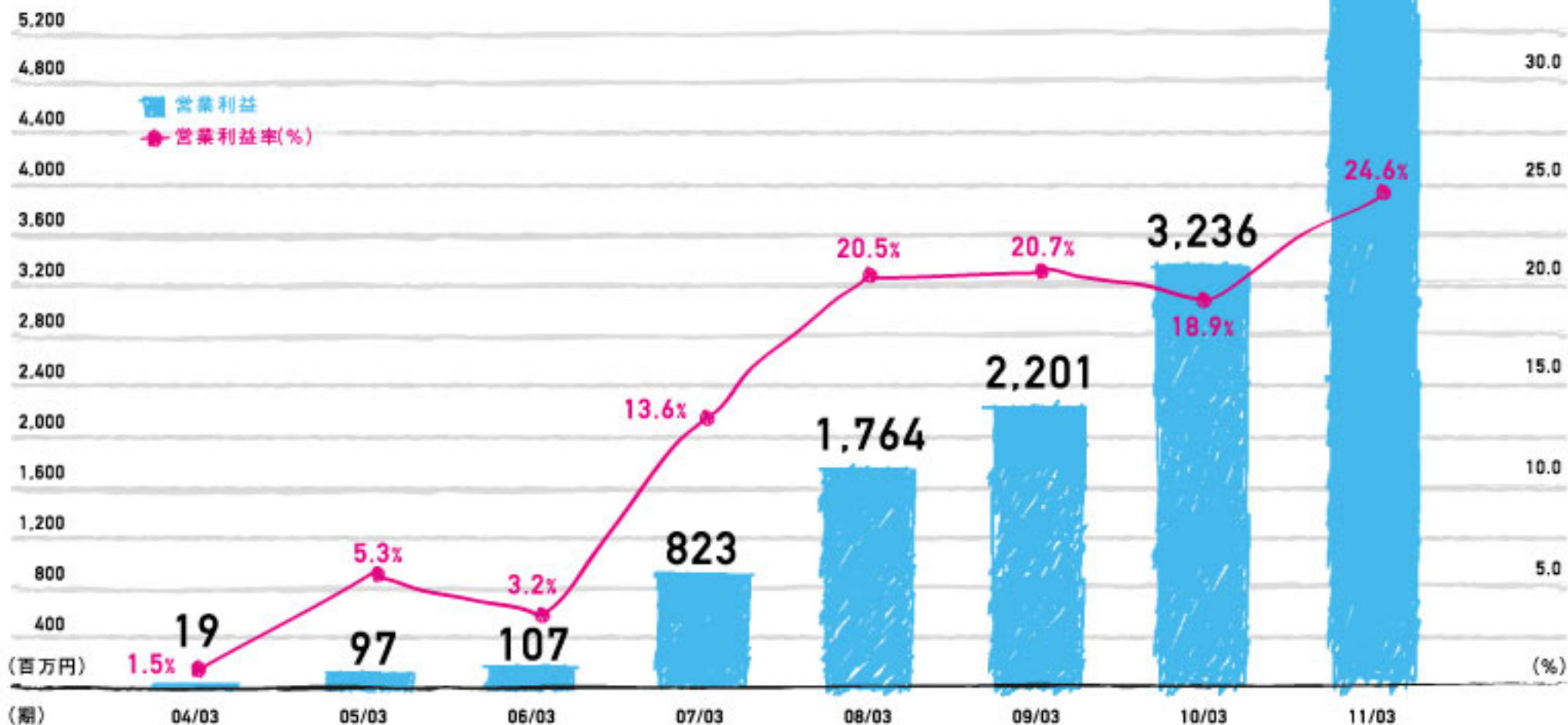
(単位：百万円)

項目	11/03期通期累計期間			前年同期			前年同期比		11/03期第4四半期会計期間		
	金額	対取扱高比	対売上高比	金額	対取扱高比	対売上高比	対取扱高比	対売上高比	金額	対取扱高比	対売上高比
販売管理費合計	10,475	18.3%	44.0%	7,135	19.3%	41.6%	▲ 1.0%	2.4%	3,119	18.4%	46.2%
人件費	1,410	2.5%	5.9%	1,248	3.4%	7.3%	▲ 0.9%	▲ 1.4%	421	2.5%	6.2%
荷造運賃	1,367	2.4%	5.7%	990	2.7%	5.8%	▲ 0.3%	▲ 0.1%	406	2.4%	6.0%
代金回収手数料	1,191	2.1%	5.0%	799	2.2%	4.7%	▲ 0.1%	0.3%	353	2.1%	5.2%
広告宣伝費	2,459	4.3%	10.3%	1,021	2.8%	6.0%	1.5%	4.3%	792	4.7%	11.7%
業務委託手数料	420	0.7%	1.8%	327	0.9%	1.9%	▲ 0.2%	▲ 0.1%	121	0.7%	1.8%
その他	3,626	6.3%	15.2%	2,746	7.4%	16.0%	▲ 1.1%	▲ 0.8%	1,024	6.0%	15.2%

営業利益・営業利益率の推移

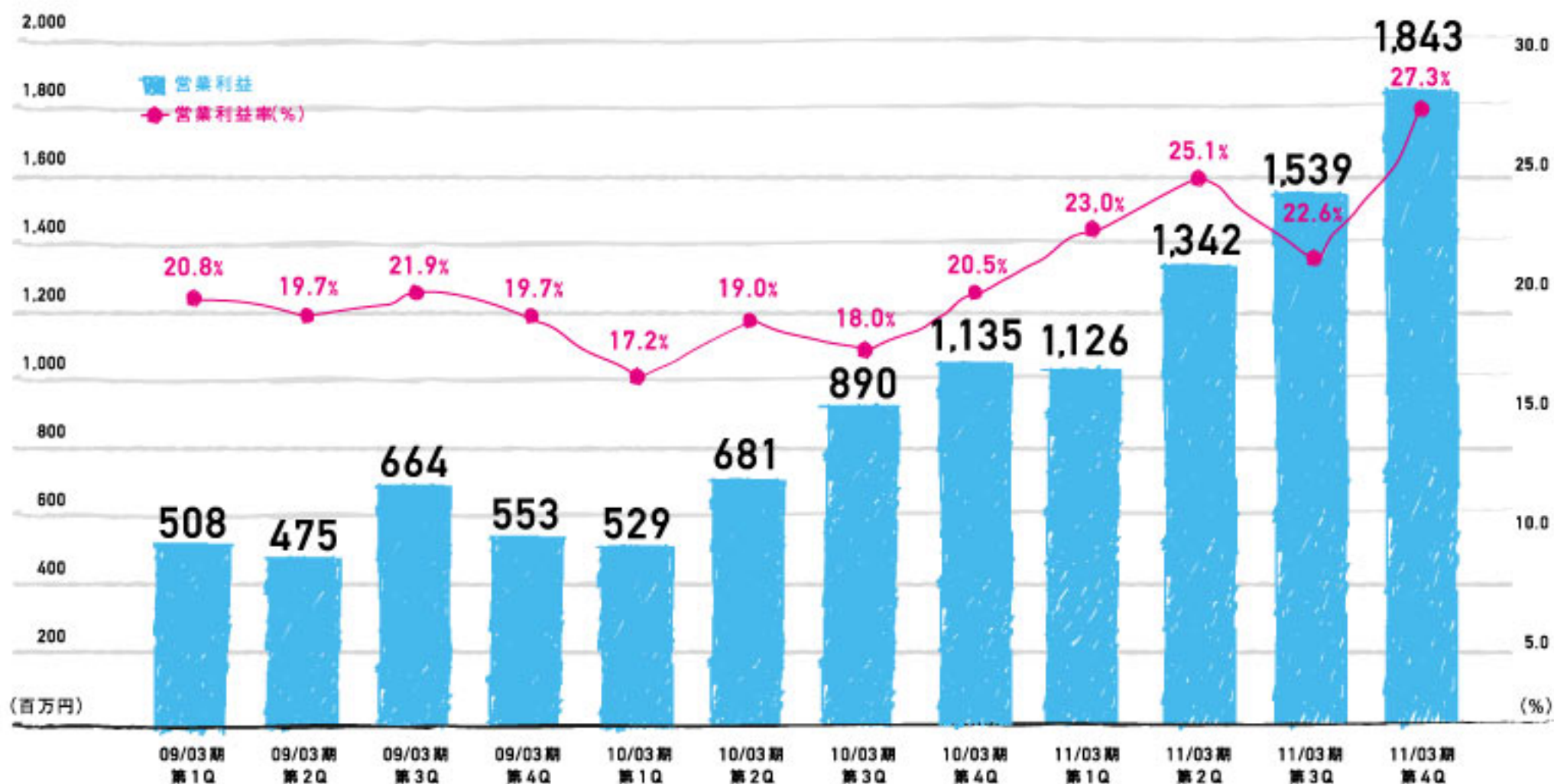
営業利益率は過去最高値をマーク

・ 営業利益 前年比 +80.8%



営業利益・営業利益率の推移（四半期）

第4四半期会計期間の営業利益・営業利益率ともに過去最高値をマーク



キャッシュフローの推移

(単位：百万円)

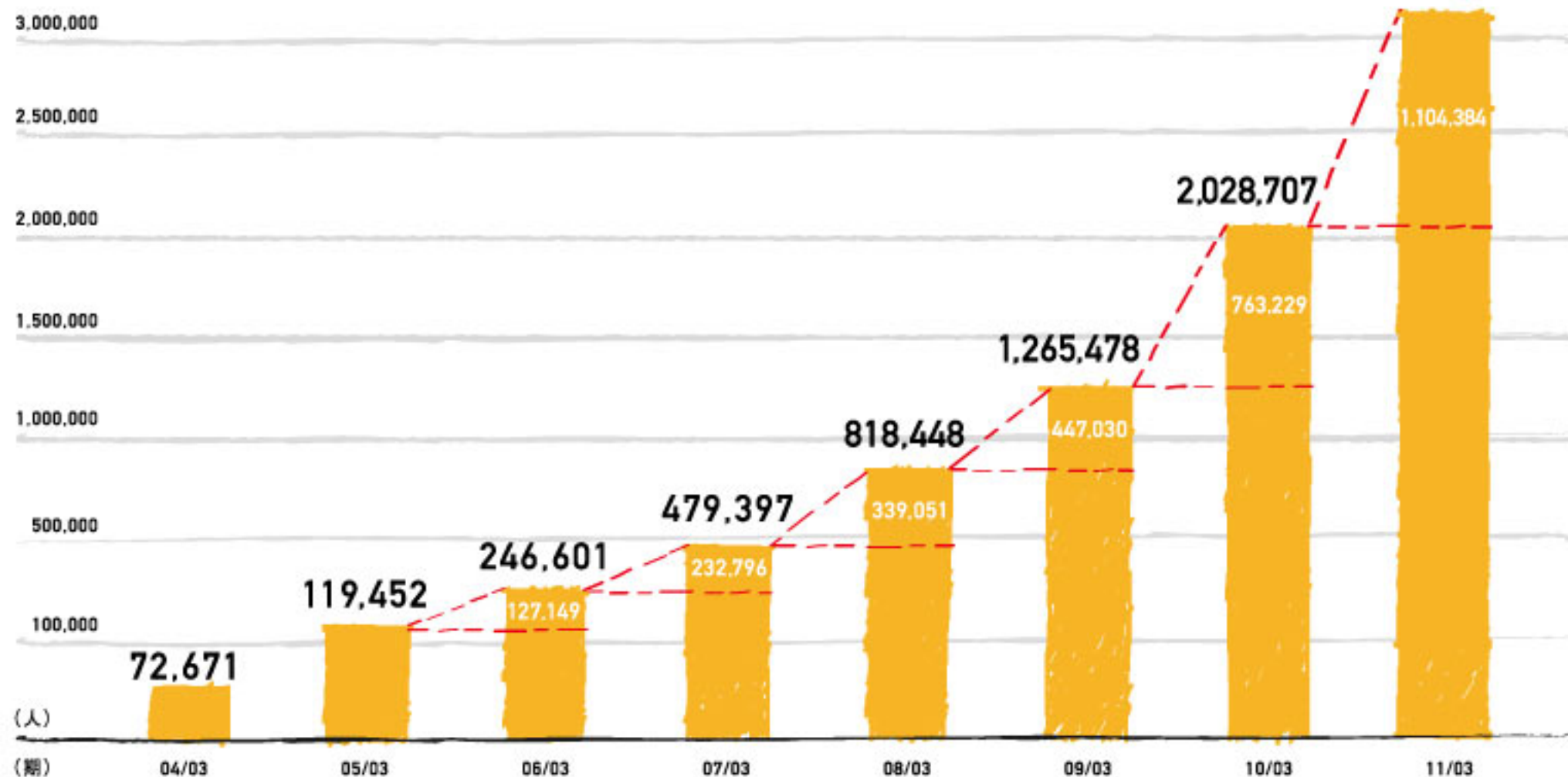
項目	11/03期通期	前年同期	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	3,935	2,461	1,474	当期純利益の増加及び 法人税等の支払による減少
投資活動による キャッシュフロー	▲586	▲101	▲485	関係会社(株式会社クラウンジュエル) 株式の取得
財務活動による キャッシュフロー	▲462	▲306	▲156	配当金の支払 (1株あたり配当金1,270円)
現金及び現金同等物の 期末残高	10,039	7,160	2,879	—

ファクトデータ分析

会員数の推移

・通期累計獲得会員数 1,104,384 人

・前年度末対比 +54.4%

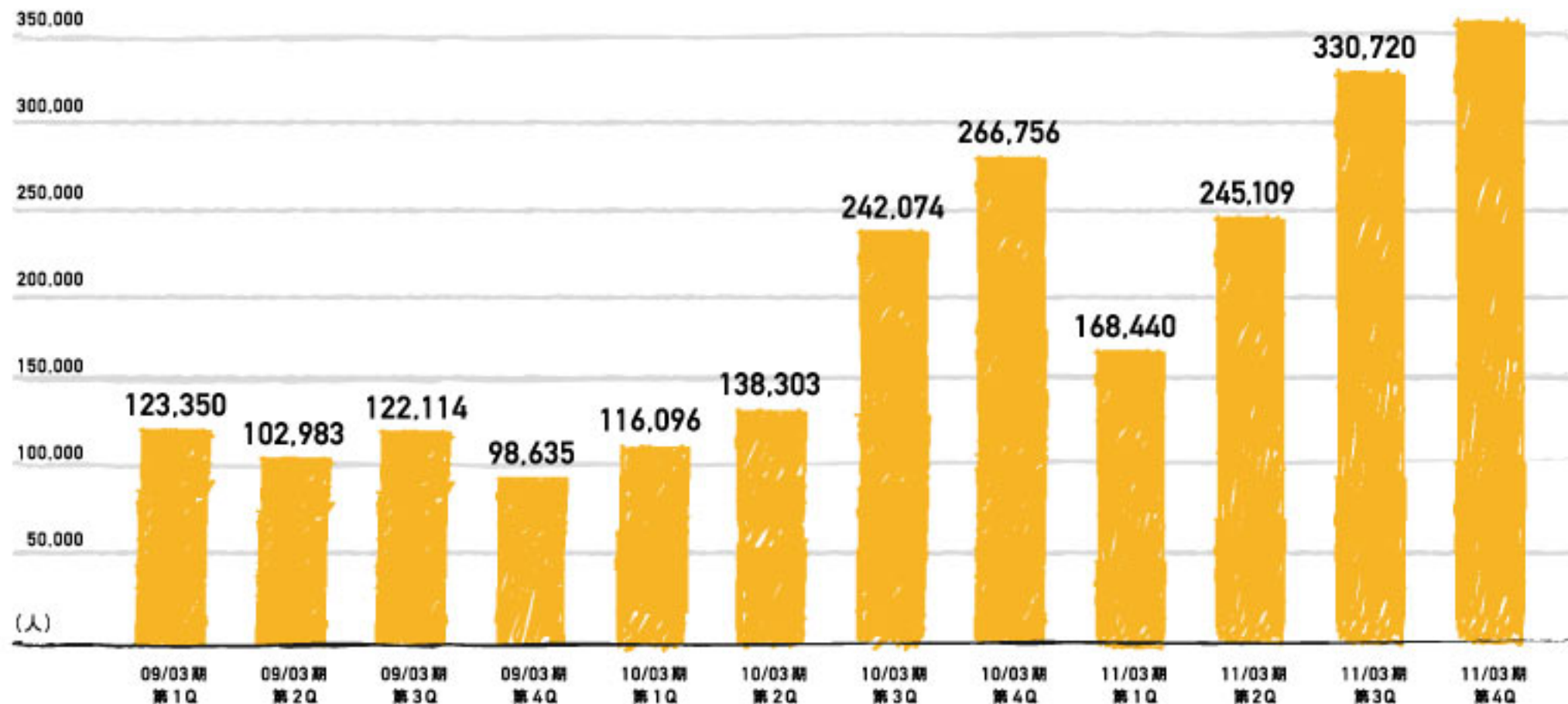


四半期毎の新規獲得会員数

新規獲得会員数は過去最高獲得数をマーク

・新規獲得会員数 前年同期比 +35.0%

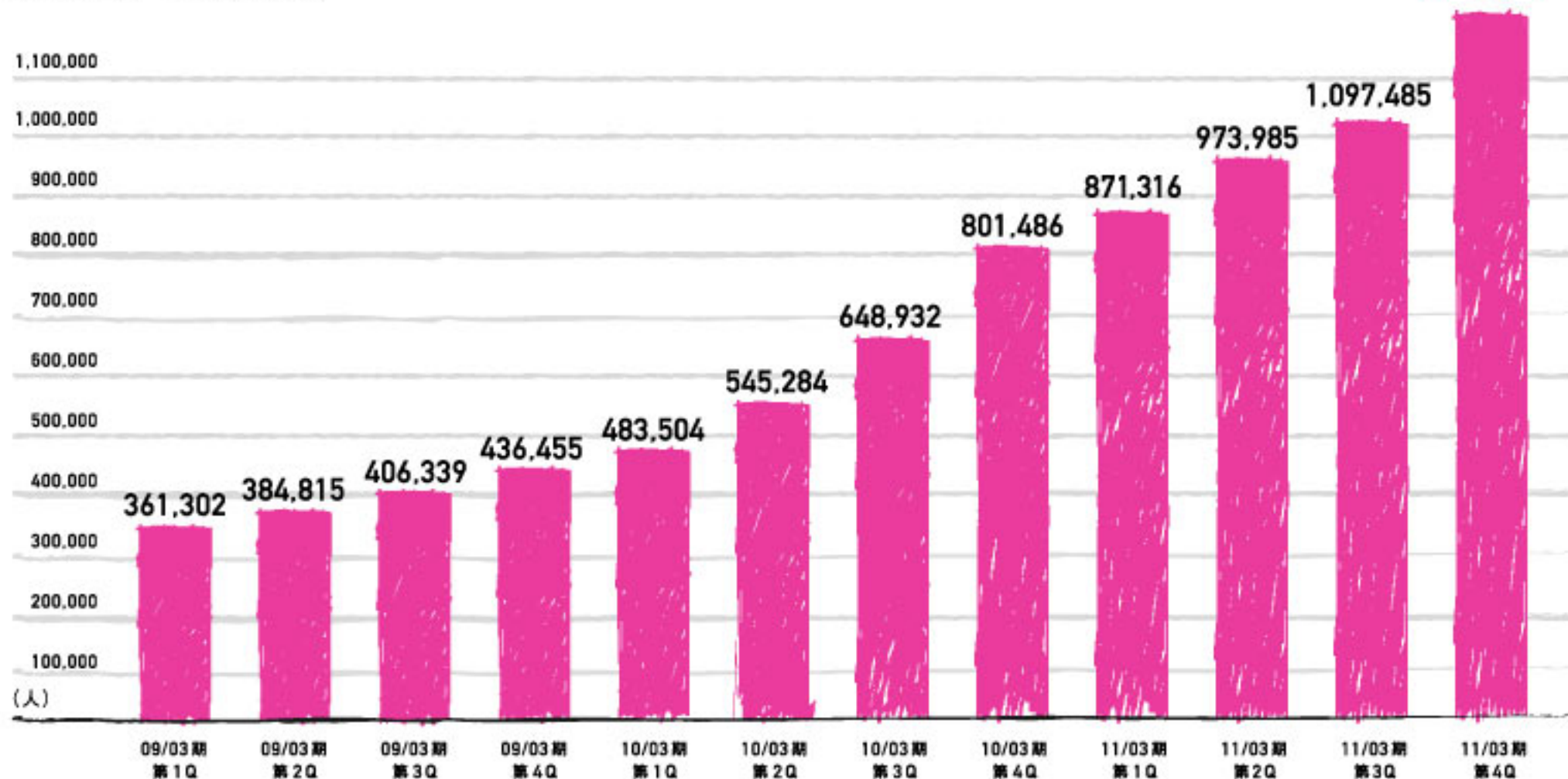
360,115



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

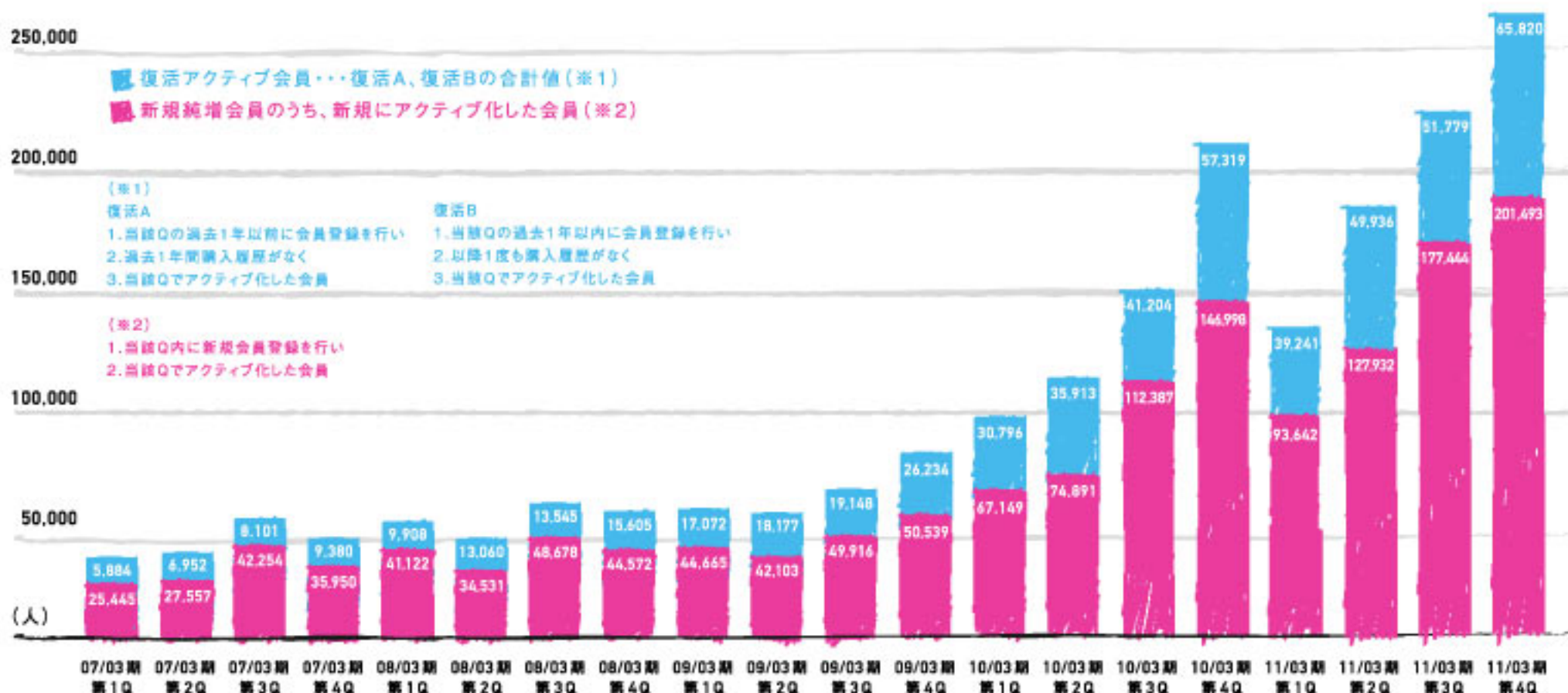
・前年同期比 +415,212人
(前四半期比 +119,213人)



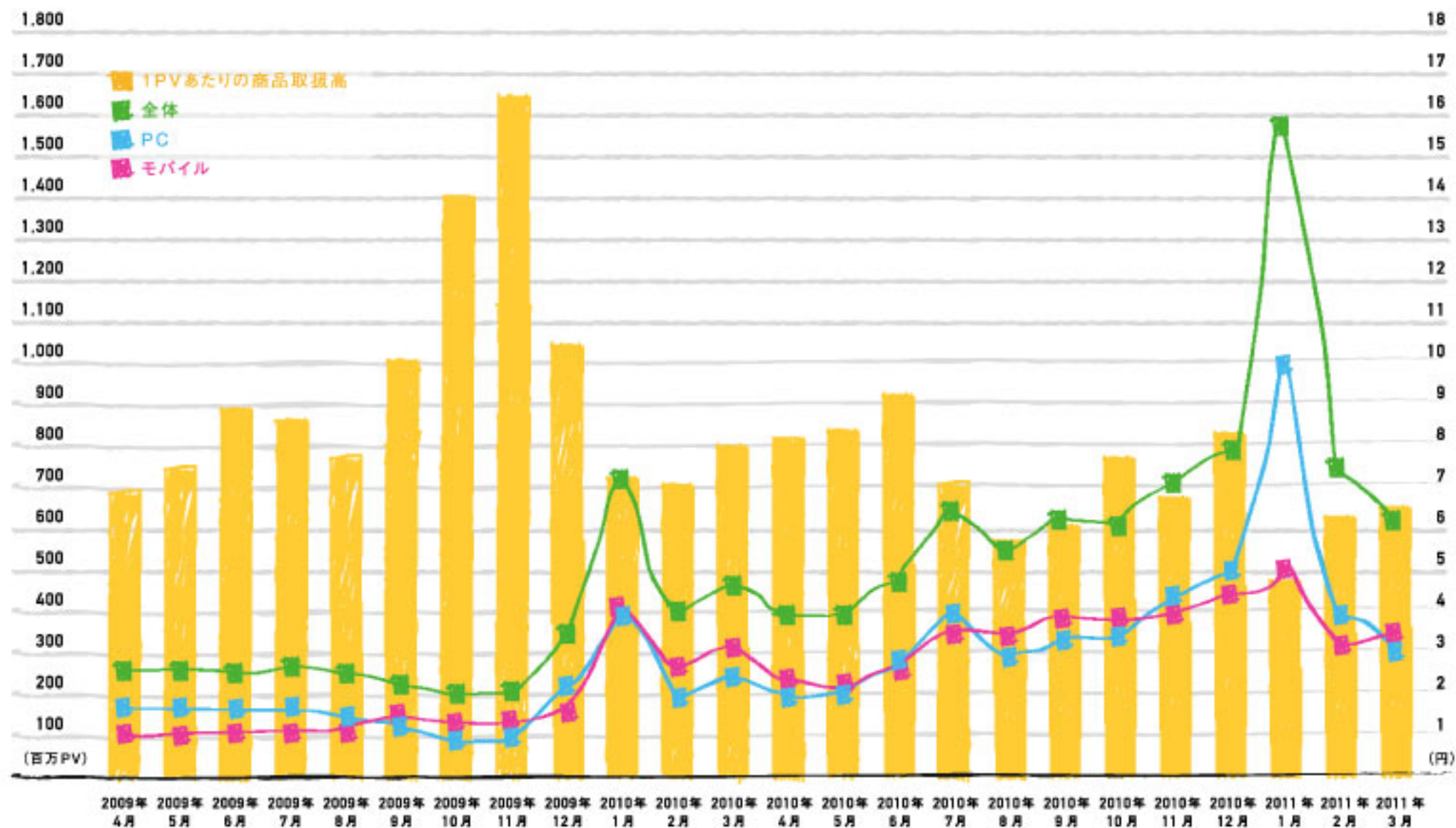
四半期毎の新規及び復活アクティブ会員数

アクティブ会員＝過去1年以内に1回以上購入した会員

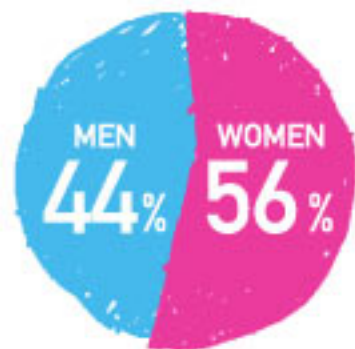
- ・第4四半期に獲得した新規会員のうち、56.0%がアクティブ会員化
- ・前四半期に続き、過去最高の新規アクティブ会員数を獲得



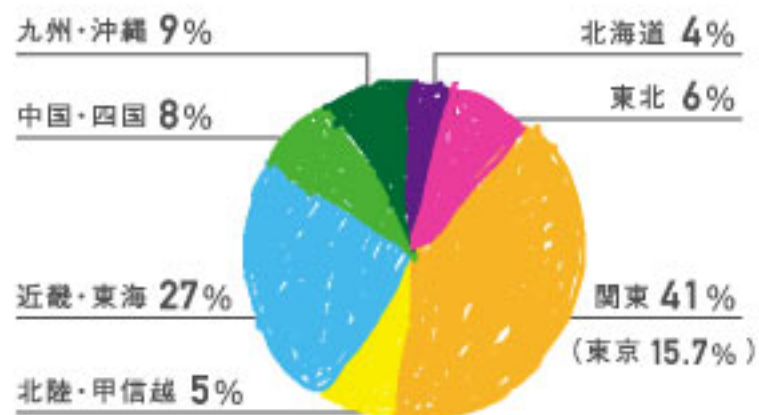
PV数（全体）



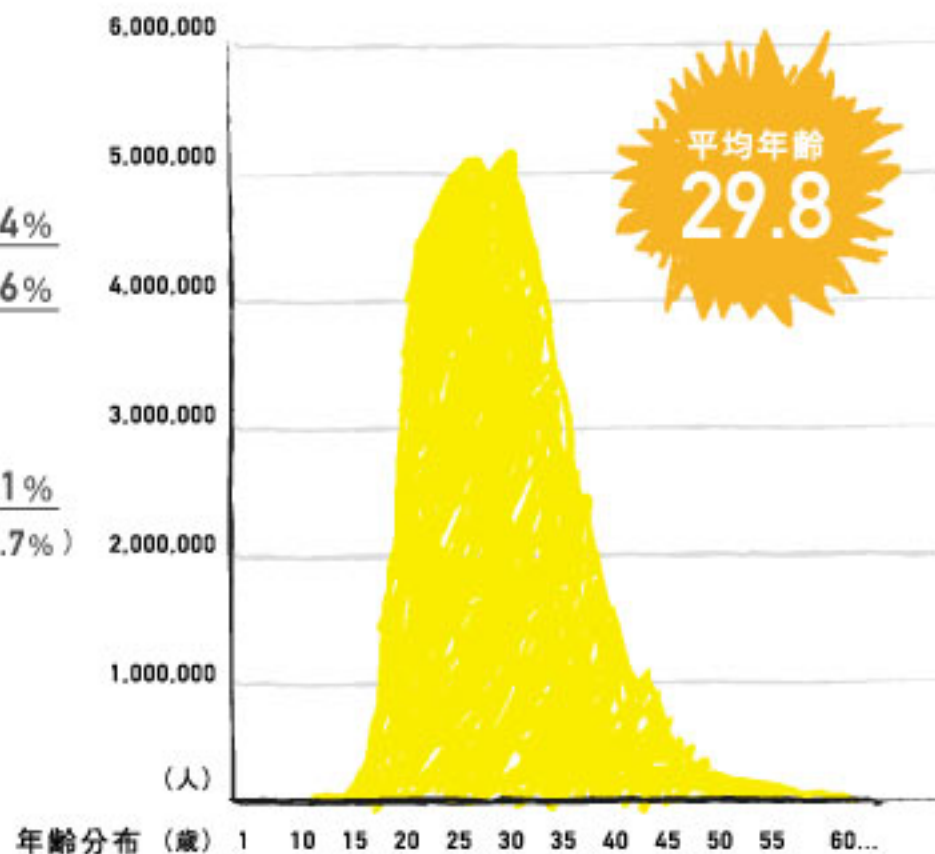
会員属性 (11年3月末時点)



男女比



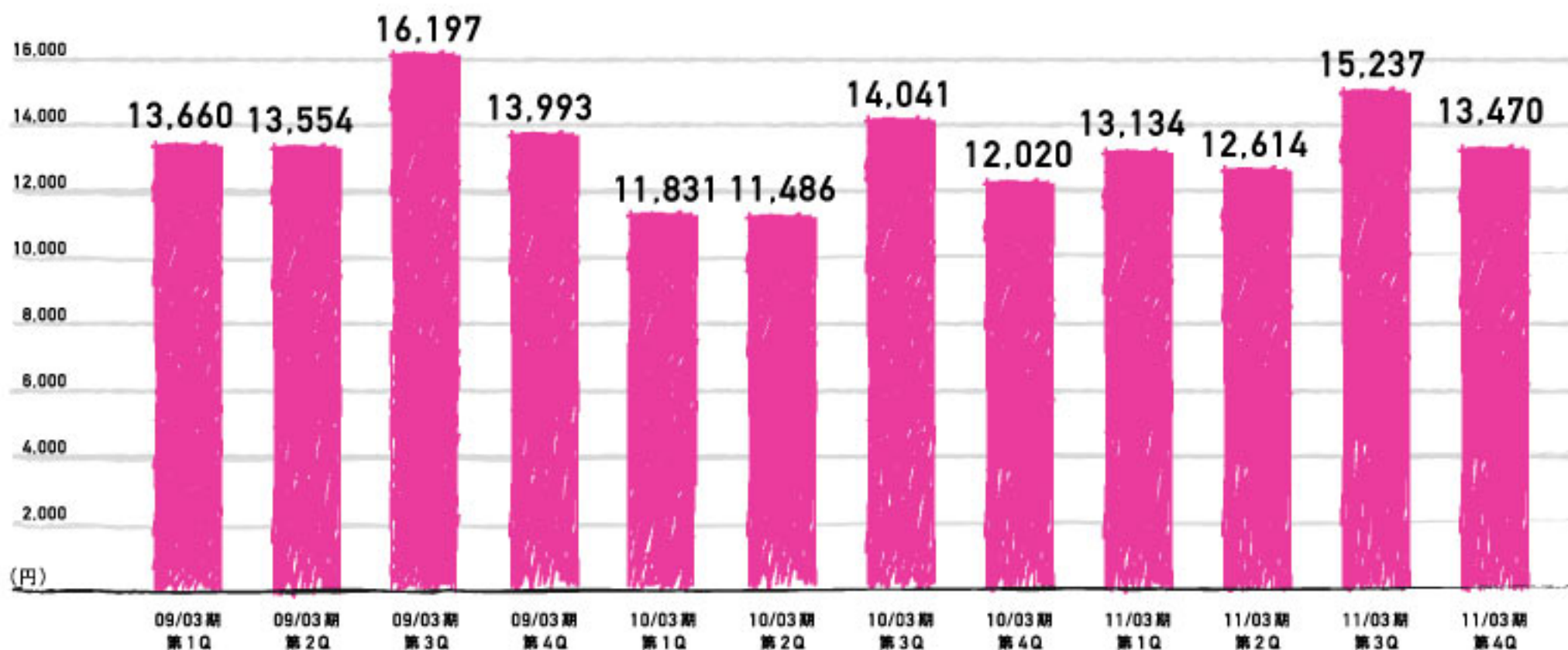
地域分布



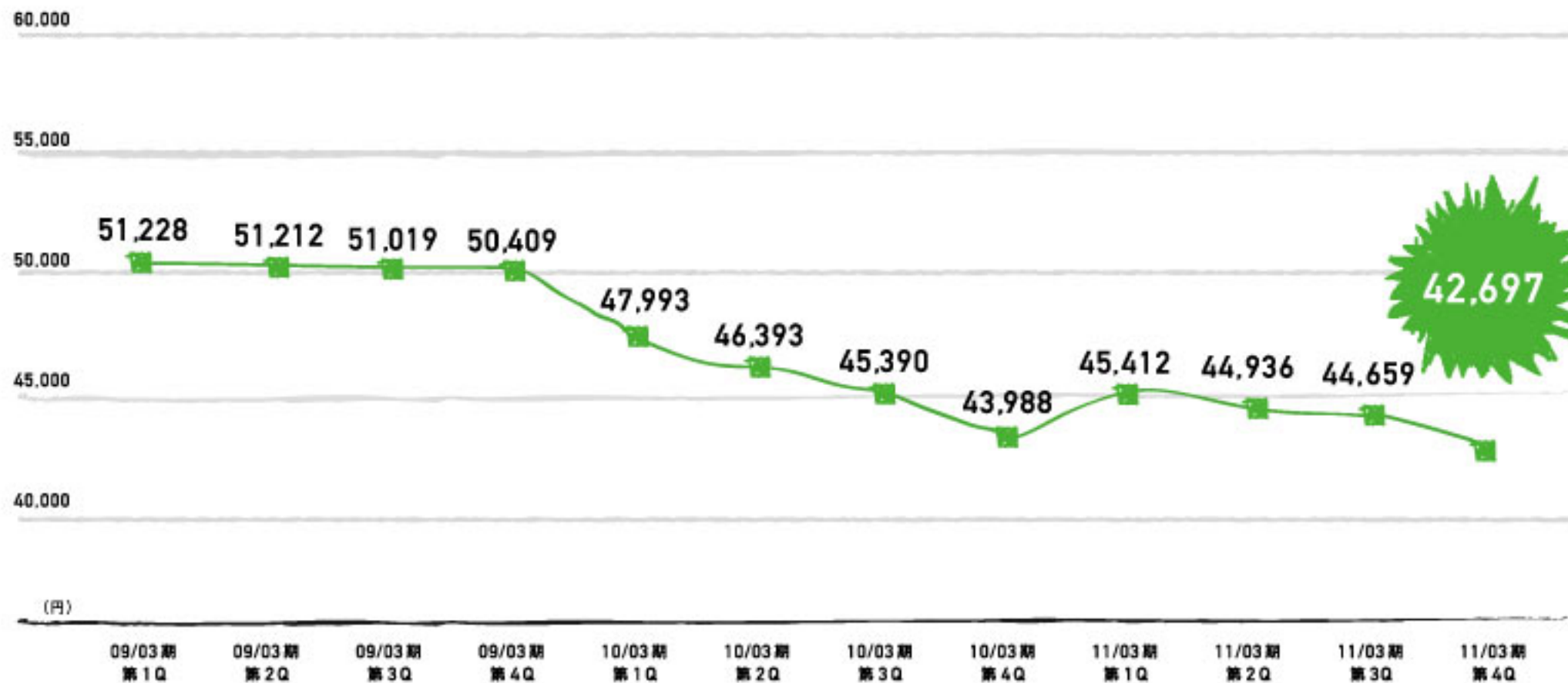
平均出荷単価(年度平均)の推移

平均出荷単価は四半期の EC 事業の商品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 11/03期第4Q 13,470円(前年同期比 +12.1%)
- ・1万円未満の購入比率 11/03期第4Q 40.8%、(10/03期第4Q 53.3%)
- ・商品単価 11/03期第4Q 7,212円、(10/03期第4Q 7,454円)



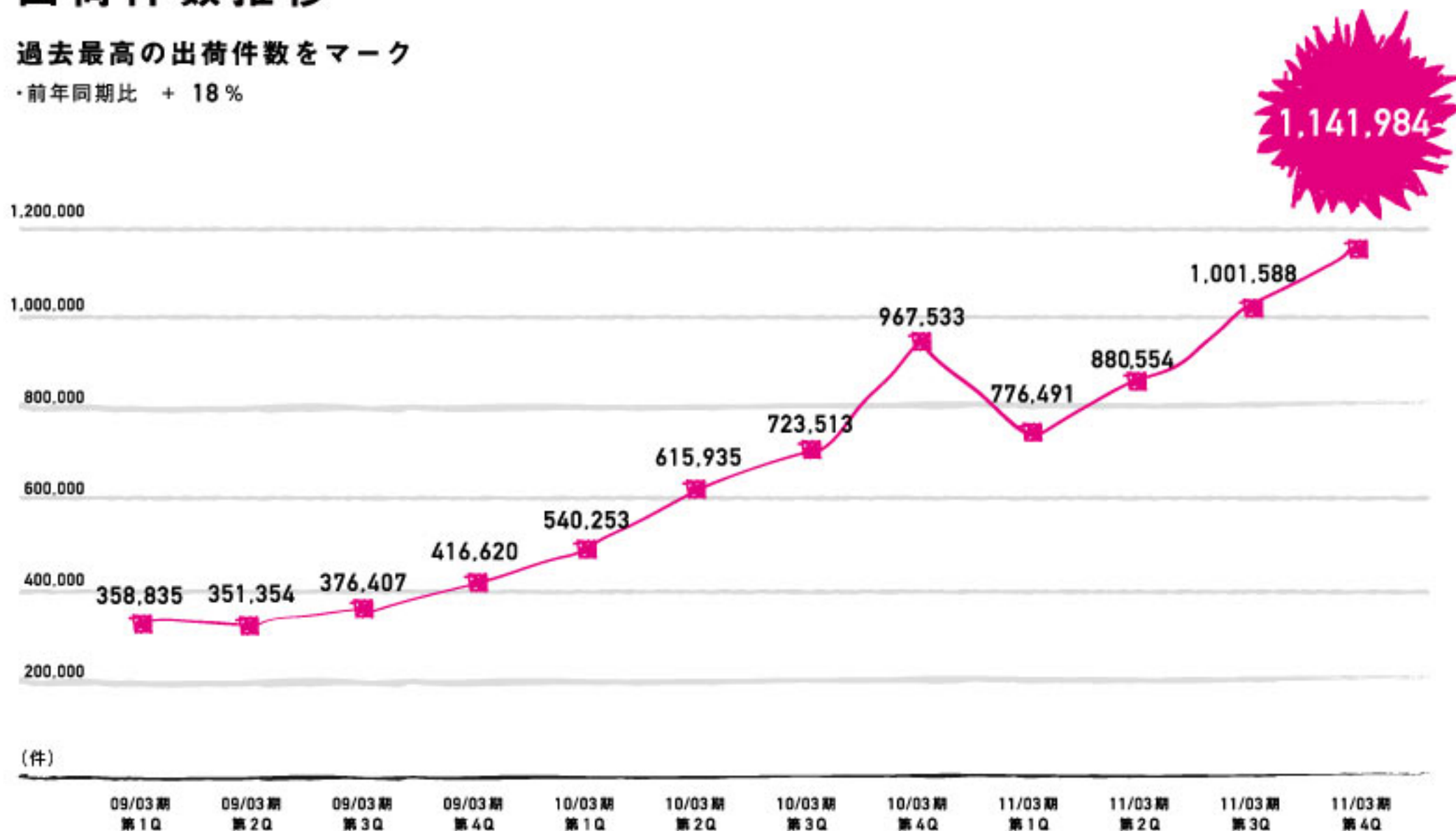
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額



出荷件数推移

過去最高の出荷件数をマーク

・前年同期比 + 18%



会員別目標商品取扱高進捗

新規会員 184 億円

既存会員	通期累計		計画対比
	計画	実績	
新規会員獲得数(人)	1,500,000	1,104,375	▲395,625
アクティブ会員数(人)※	660,000	662,570	2,570
アクティブ率(%)	44%	60.0%	16.0%
1人当たりの購入金額(円)	28,000	25,715	▲2,285
購入金額合計(百万円)	18,480	17,038	▲1,442

新規会員獲得

・通期累計での新規会員獲得数は計画に対し未達。

アクティブ率

・計画より大幅に上回り推移。

購入金額

・新規会員の通期累計取扱高は計画に対し未達。

既存会員 335 億円

既存会員	通期累計		計画対比
	計画	実績	
10/03期末時点の会員数(退会者含む)(人)	2,081,975	2,081,975	-
アクティブ会員数(人)※	576,813	562,684	▲14,129
アクティブ率(%)	27.7%	27.0%	▲0.7%
1人当たりの購入金額(円)	58,075	62,536	4,461
購入金額合計(百万円)	33,498	35,188	1,690

アクティブ率

・ほぼ計画どおりに推移。

購入金額

・既存会員の通期累計取扱高は予定を大幅に上回り推移。

※アクティブ会員数の定義:2011/3期の購入ユニークユーザー数(退会者含む)

12/03期 業績予想

12/03期通期連結業績予想・配当金

		成長率(%)
商品取扱高	840.0 億円	47.0
売上高	322.0 億円	35.3
営業利益	85.6 億円	46.3
経常利益	85.7 億円	46.1
当期純利益	48.0 億円	54.7
1株当たり当期純利益	43.7 円	—
1株当たり配当金(予定)	10.5 円	—

(売上高内訳)

	事業部門	商品取扱高	成長率(%)	売上高	成長率(%)
EC事業	ストア運営管理事業	670.0 億円	62.4	183.1 億円	72.2
	ストア企画管理事業	※95.0 億円	▲18.7	114.8 億円	▲1.7
	メーカー自社EC支援事業	75.0 億円	78.8	20.0 億円	88.0
その他		—	—	3.9 億円	▲3.5
合計		840.0 億円	47.0	322.0 億円	35.3

※東日本大震災ZOZOTOWNチャリティTシャツの商品取扱高は含んでおりません。

2012年3月期事業計画

2012年3月期事業計画

走れ!!

840

STARTTODAY

CFM

(Customer Friendship Management)

企業とお客様が友達のように

- ・返品受付を開始
- ・ポイント還元率3%
- ・CRM部改めCFM部へ

EFM

(Employment Friendship Management)

従業員同士が親友のように

- ・専強手当を増額
- ・社内サークルのオフィシャル制度導入(予定)
- ・スマートフォンを持つキャンペーン(予定)
- ・EFM専門部署を組成(予定)

ストア運営管理事業

商品取扱高目標：67,000 百万円（前年対比 +62.4%）

- ・引き続き新規出店、ファッション領域の拡大。
- ・2011年4月 株式会社シップスとの在庫連動を開始。

ストア企画開発事業

商品取扱高目標：9,500 百万円（前年対比 ▲18.7%）

- ・引き続き、新進気鋭ブランドの育成・発信に注力。
- ・メンズショップをファッションテイスト毎に統合。(13ショップを4ショップに統合)

メーカー自社 EC 支援事業

商品取扱高目標：7,500 百万円（前年対比 +78.8%）

- ・前年度実績：受託数 8社（計14社）、獲得会員数 376,128人、アクティブ会員数 177,683人。
- ・引き続き新規受託サイトをオープン。
 - 2011年4月 株式会社ナノ・ユニバース、株式会社リトルアンデルセン
 - 2011年5月（予定） アメリカンラグシージャパン株式会社
- ・その他数件の受注が既に確定。
- ・グループ内で分散していた営業・開発・運用人員をスタートトゥデイコンサルティングに集約し、既存受託サイトへのコンサルティング体制を強化。

会員別目標商品取扱高

ZOZO会員

既存アクティブ会員数 904,800 人 × 1人当たり年間購入金額 66,313 円 = 約 600 億円

新規アクティブ会員数 660,000 人 × 1人当たり年間購入金額 25,000 円 = 約 165 億円



メーカー自社EC支援事業 75億円



840億円

海外展開について

2011年3月期のZOZOTOWNにおける海外販売実績

約 1 億円



2012年3月期

- ・ グローバルサイトのオープン
- ・ 中国でのファッションECサイト展開

グローバルサイトのオープン

(グローバルサイトイメージ)



2011年5月下旬のオープン予定

テストマーケティングの一環

5言語切り替え対応

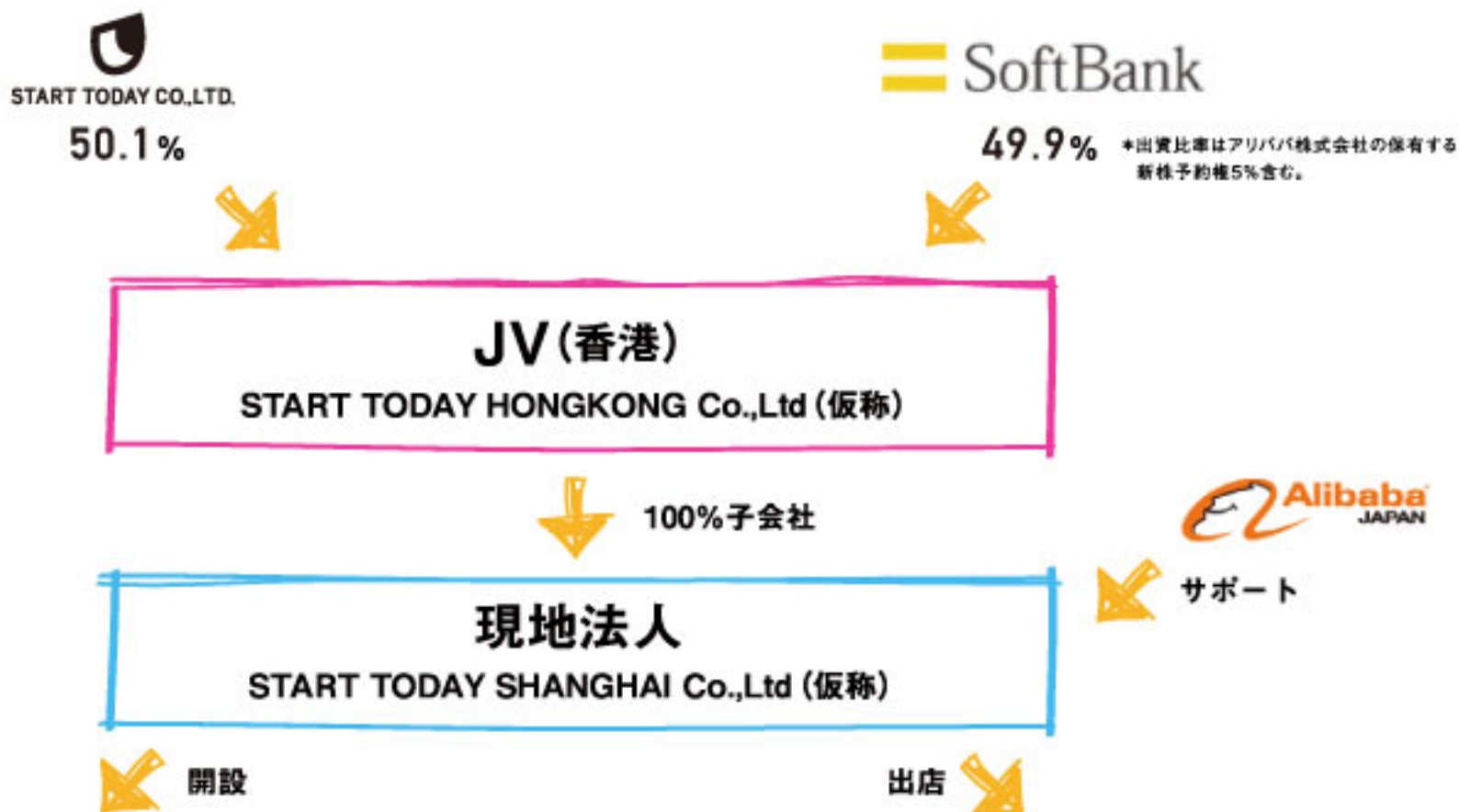
- ・ 日本語
- ・ 中国語(繁体字)
- ・ 中国語(簡体字)
- ・ 韓国語
- ・ 英語

サイトオープン時のブランド数:約 600 ブランド

決済方法はPaypalのみ

世界 82カ国への配送を実施予定

中国でのファッションECサイト展開



ZOZOTOWN



アリババグループの持つタオバオのプラットフォームを利用し、
ZOZOTOWNを中国国内で展開

ZOZOTOWNを中国最大のネットショッピングサイト
タオバオモール(淘宝商城)に出店

今後の戦略

中長期ビジョン

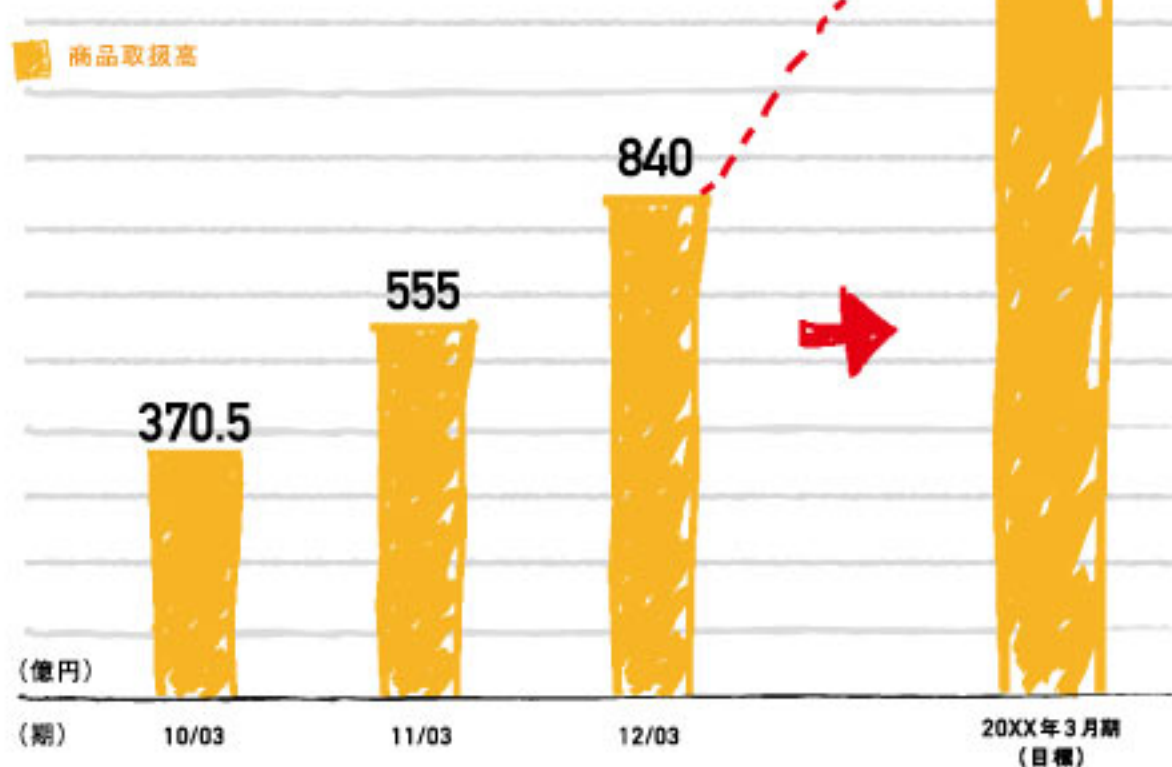
当社グループの中長期目標

20XX年3月期

商品取扱高 **5,000** 億円

経常利益 **500** 億円

商品取扱高の中長期目標

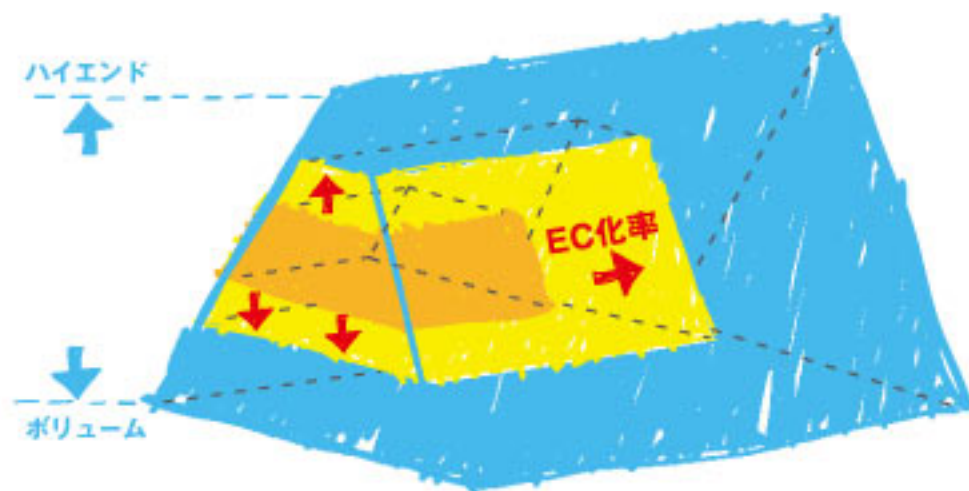


市場拡大戦略

ファッションEC市場に軸足を置き、ZOZOTOWN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

中長期目標

- 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)



參考資料

日本最大級のファッション通販サイト

ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

- ・ファッション中心とした国内最大規模のインターネットショッピングサイト
- ・ **249** ショップ、**1,555** ブランドの取扱い。商品数は常時**13**万点以上、平均新着商品数は1日**3,000**点以上。
- ・ Twitter、mixi(ミクシィ)、GREE(グリー)、Facebookを利用して商品へのコメント投稿や情報共有などが可能。
- ・ スマートフォン向けのアプリの提供もあり(現在はiPhoneのみ)。
2010年12月「ライフスタイル」カテゴリーのダウンロード数で**2**位。
- ・ 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。

ZOZOVILLA <http://zozo.jp/zozovilla/>

- ・ 国内外で展開するデザイナーズブランドやラグジュアリーブランドを扱うインターネットショッピングサイト。
- ・ 諸島をイメージして、1つの島に1つのショップを展開することでそのブランド独自の世界観を表現。

ZOZOOUTLET <http://zozo.jp/outlet/>

- ・ ZOZOTOWNで扱うUNITED ARROWSやBEAMS、TSUMORI CHISATOなどの人気セレクトショップやブランドのアイテムを展開。

(ZOZOTOWN トップページ)



その他サービスの概要と特徴

ZOZOPRESS <http://zozo.jp/zozopress/>

- ・ファッションニュース配信サイト。カジュアルやモードなど毎日男女合わせて6ジャンルの最新情報を雑誌の1ページに見立てて発信。

ZOZONAVI <http://navi.zozo.jp/>

- ・ファッションショップに特化した検索ナビゲーションサイト。
全国 5,000 以上の店舗を紹介。

ZOZOGALLERY <http://gallery.zozo.jp/>

- ・人気ブランドのパソコン用デスクトップ壁紙や携帯用待受画像のダウンロードサービス。

ZOZOPEOPLE <http://people.zozo.jp/>

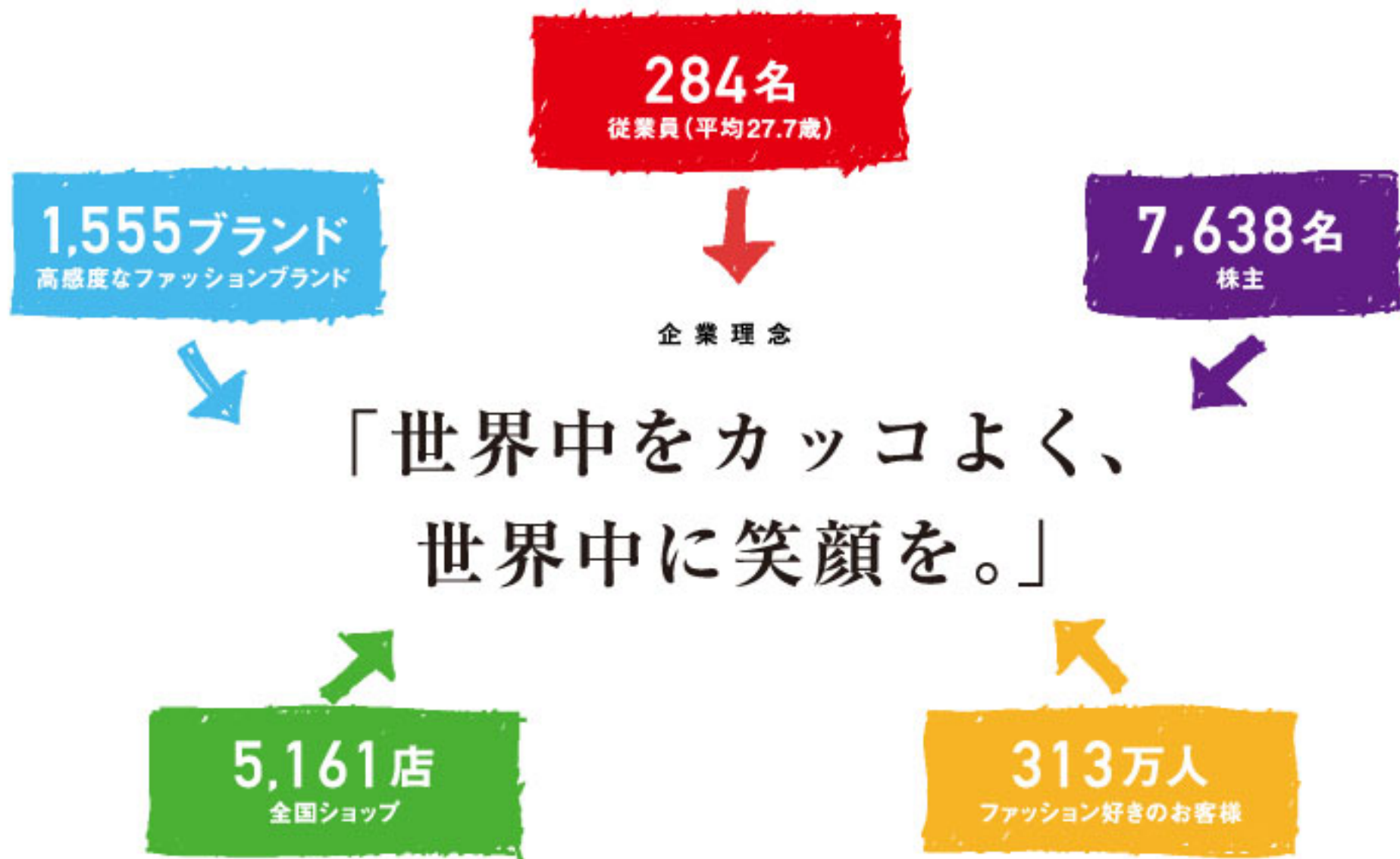
- ・ヒト(人)・コト(日記)・モノ(アイテム)に特化した情報発信サイト。

ZOZOQ&A <http://qa.zozo.jp/>

- ・ファッションに関心の高いお客様が質問と回答の投稿を通して、
情報交換ができるファッション掲示板。

ZOZOARIGATO <http://arigato.zozo.jp/>

- ・「人の温かさと呼び起こす」をコンセプトにした「ありがとう」メッセージ
配信サービス。
- ・「ありがとう」のメッセージが1つ投稿される毎に特定非営利活動法人
ワールド・ビジョン・ジャパン(World Vision Japan)へ当社負担で
寄付を実施。



ストア企画開発事業(自社販売)

ZOZOTOWN上にて、イーブローズやキューニーなど50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、ZOZOVILLAではマークジェイコブスなど199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

メーカー自社EC支援事業

ユナイテッドアローズやオンワードなどの14社の自社ECオンラインショップのサイト開発・運用を受託。
受託数 14件(2011年3月末時点)

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率

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、有料会員サービス「ZOZOPREMIUM」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。