

**平成24年3月期第1四半期決算**

(平成23年4月1日～平成23年6月30日)

**決算説明会資料**



# 業績





# 12/03期第1四半期ハイライト



## 1. 商品取扱高、売上高共に計画を達成

- ・商品取扱高 16,974百万円(前年同期比51.1%増)
- ・売上高 6,749百万円(前年同期比38.0%増)
- ・営業利益 1,722百万円(前年同期比53.0%増)

## 2. 会員数は339万人、アクティブ会員数は137万人を突破

- ・会員数 3,390,827人(前年度末比:+257,736人)
- ・アクティブ会員数 1,370,295人(前年度末比:+153,597人)

## 3. 新規ショップオープン

2011年6月末時点のショップ数

- ・ストア運営管理事業 212ショップ(前年度末比+14ショップ)
- ・ストア企画開発事業 42ショップ(前年度末比▲8ショップ)

## 4. メーカー自社EC支援事業は3件の新規支援を開始

- ・nano universe Online Store (ナノ・ユニバース オンラインストア)
- ・HYSTERIC MINI ONLINE STORE (ヒステリック ミニ オンラインストア)
- ・AMERICAN RAG CIE ONLINE SHOP (アメリカンラグシー オンラインショップ)
- ・2011年6月末現在の受託数:17件

## 5. 「企業とお客様が友達のように」

### CFM (Customer Friendship Management) 施策を実施

- ・返品受付を開始
- ・ポイント還元率を1%から3%へ
- ・mixiとのID連携を開始
- ・ゲスト購入者制度を開始

## 6. 「従業員同士が親友のように」

### EFM (Employee Friendship Management) 施策を実施

EFM施策の一環として組織診断

「EMS (Employee motivation survey)」を実施

- ・社員が企業に対して望む優先事項である「重要度」と、満足している事項の「満足度」の数値化調査において、全国でもトップレベルの社員ワークモチベーション(働く誘因)を獲得。

## 7. グローバルサイト「ZOZOTOWN.com」をオープン

- ・オープン日:2011年5月18日
- ・2011年6月末時点の取扱ブランド数:約700

## 8. 株式会社クラウンジュエルの株式追加取得(完全子会社化)を実施し更なるアパレル二次流通市場での事業展開強化へ

- ・異動前の所有株式数 9,515株(所有割合 30.0%)
- ・取得株式数 22,200株(取得金額 699百万円)
- ・異動後の所有株式数 31,715株(取得割合 100.0%)

## 9. 韓国最大のショッピングサイトを運営する

### 「eBay Gmarket CO.,LTD」及び「eBay Auction CO.,LTD」との業務提携を実施

- ・出店時期:2011年8月(予定)
- ・サイトオープン時の取扱ブランド数:約130ブランド(予定)





## 12/03期第1四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

項目	12/03期第1四半期実績	前年同期	前年同期比
商品取扱高	16,974	11,233	+ 51.1%
売上高	6,749	4,891	+ 38.0%
営業利益	1,722	1,125	+ 53.0%
経常利益	1,714	1,121	+ 52.9%
当期純利益	1,166	613	+ 90.1%



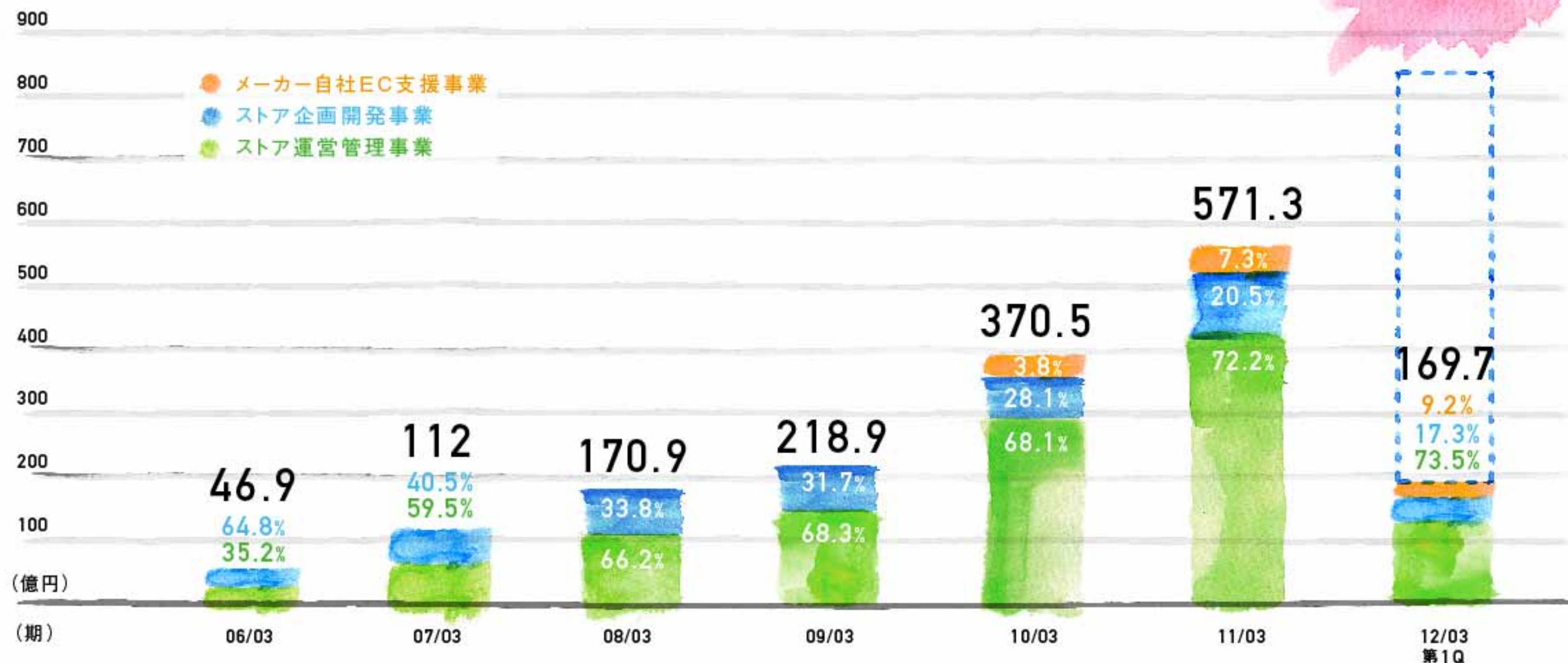
## 商品取扱高の推移

12/03第1四半期の商品取扱高は169.7億円、受託取扱高は124.7億円、メーカー自社EC支援取扱高は15.5億円

### 商品取扱高は第1四半期計画を達成

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) 第1四半期 1.5億円 商品取扱高に占める割合: 0.9%
- ・メーカー自社EC支援 第1四半期 0.3億円 商品取扱高に占める割合: 0.2%



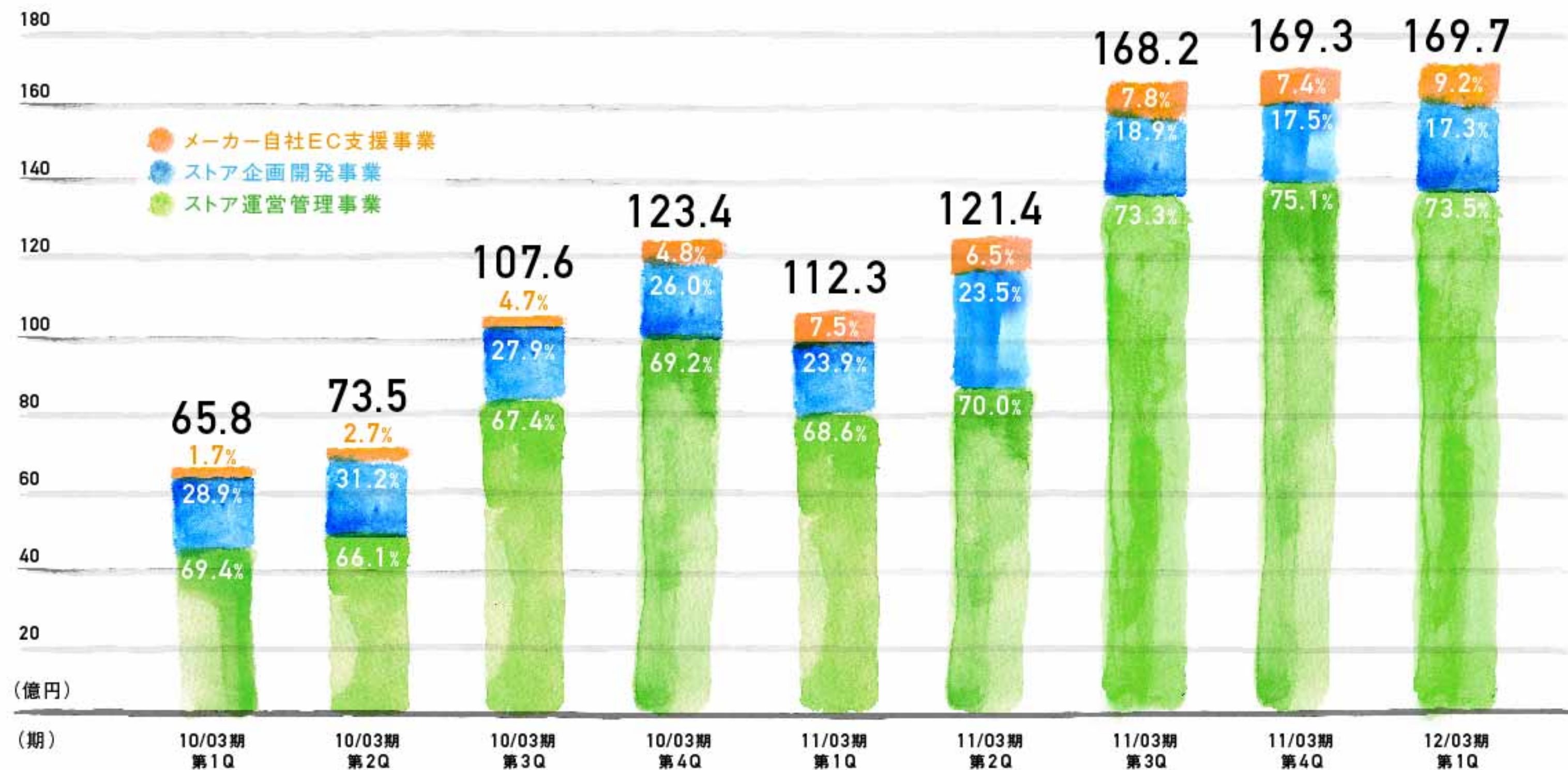




## 商品取扱高の推移(四半期毎)

過去最高の商品取扱高をマーク

・前年同期比 +57.4億円(+51.1%)



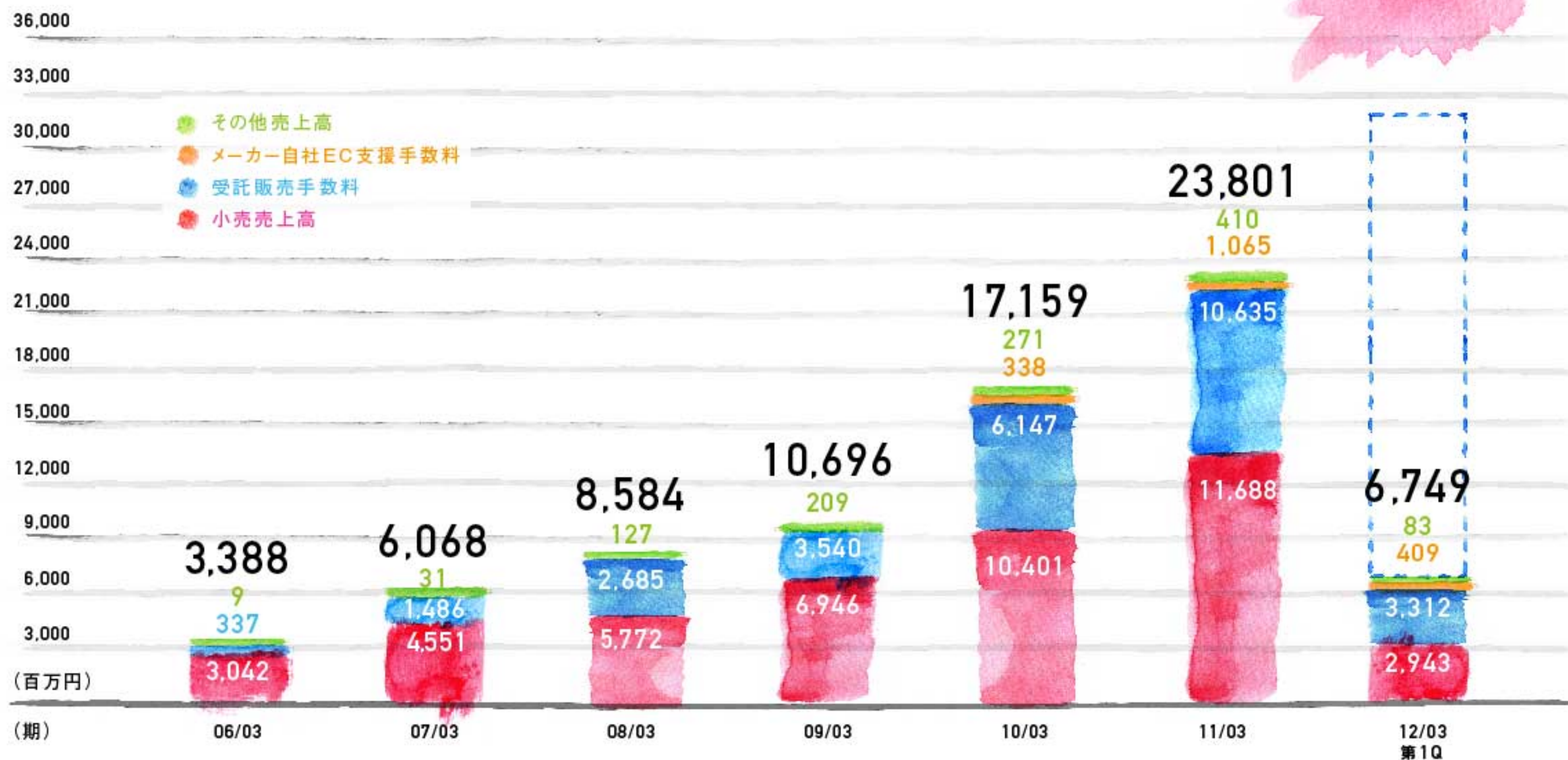




## 売上高の推移

- ・第1四半期計画を達成
- ・前年同期比+38.0%

32,200

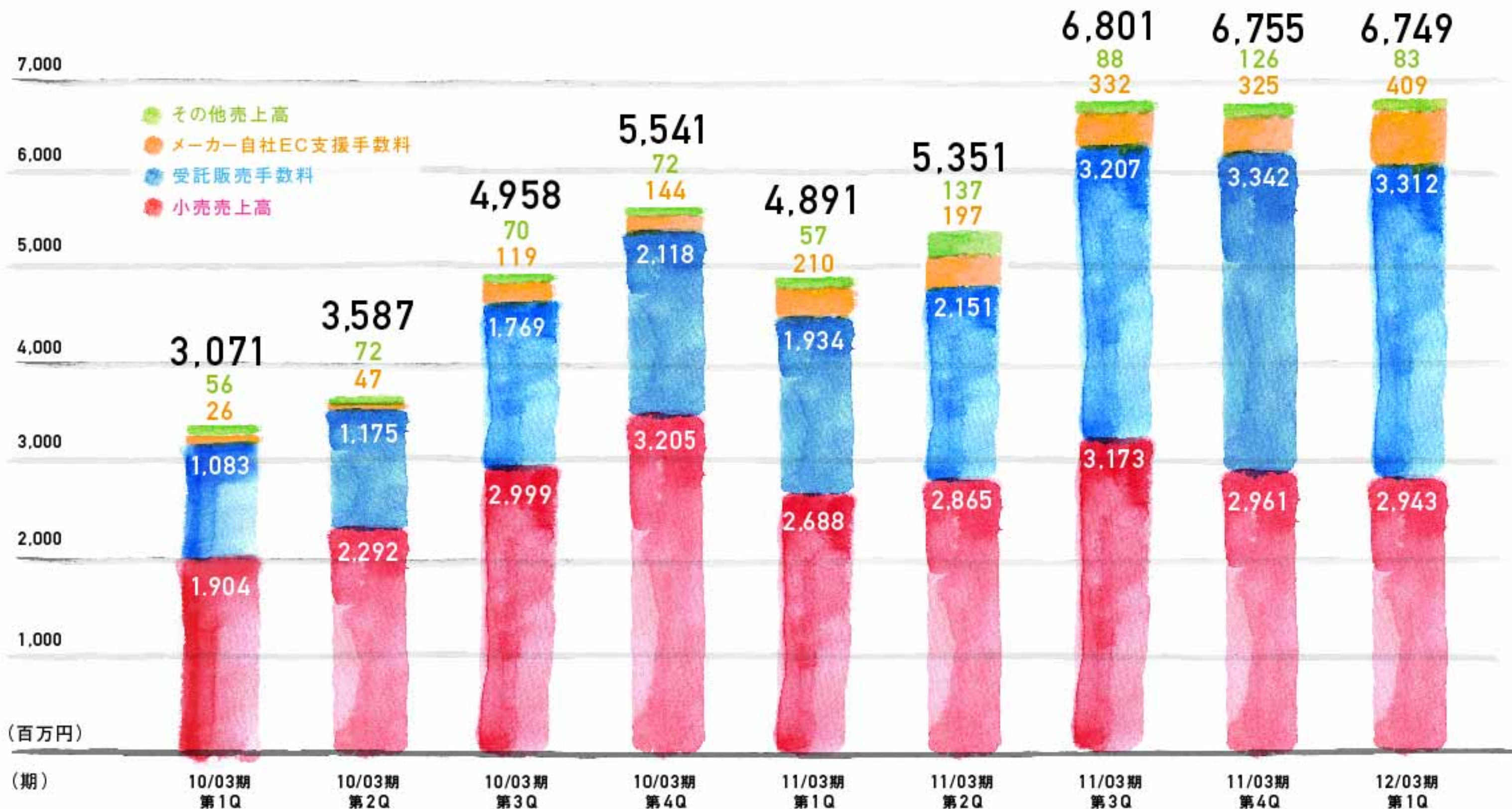






## 売上高の推移(四半期)

・ 前年同期比 小売売上高 + 9.5%、受託販売手数料 + 71.2%、メーカー自社EC支援事業 + 94.4%







# 販売管理費の内訳



(単位：百万円)

項目	12/03期第1四半期			前年同期			前年同期比	
	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
販売管理費合計	3,255	19.2%	48.2%	1,872	16.7%	38.3%	2.5%	9.9%
人件費	611	3.6%	9.1%	439	3.9%	9.0%	▲ 0.3%	0.1%
荷造運賃	480	2.8%	7.1%	282	2.5%	5.8%	0.3%	1.3%
代金回収手数料	372	2.2%	5.5%	238	2.1%	4.9%	0.1%	0.6%
広告宣伝費	270	1.6%	4.0%	184	1.6%	3.8%	0.0%	0.2%
ポイント関連費	598	3.5%	8.9%	140	1.3%	2.9%	2.3%	6.0%
業務委託手数料	244	1.4%	3.6%	98	0.9%	2.0%	0.6%	1.6%
その他	677	4.0%	10.0%	488	4.3%	10.0%	▲ 0.4%	0.0%

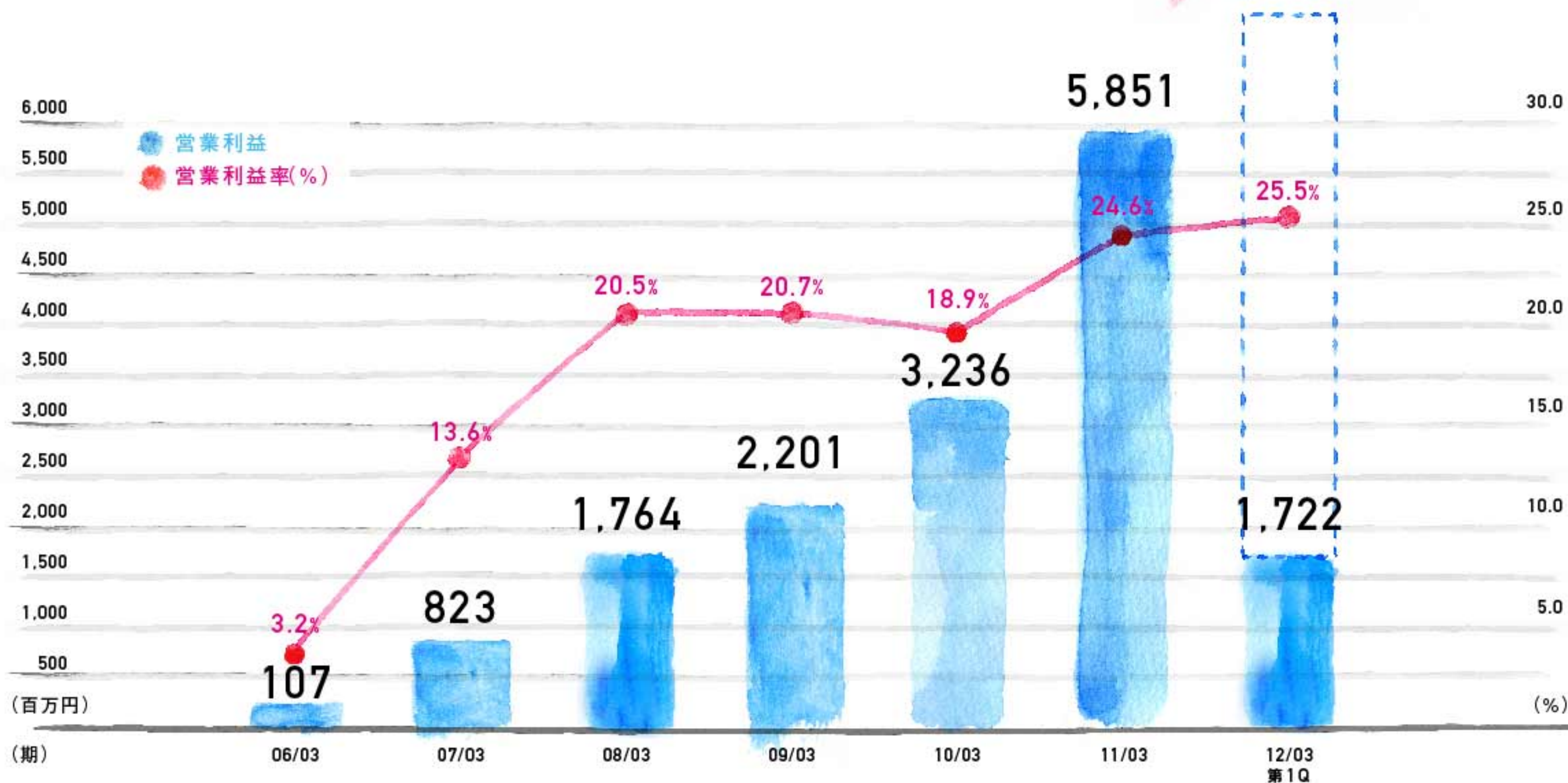
※人件費は外注人件費を含んでおります。





## 営業利益・営業利益率の推移

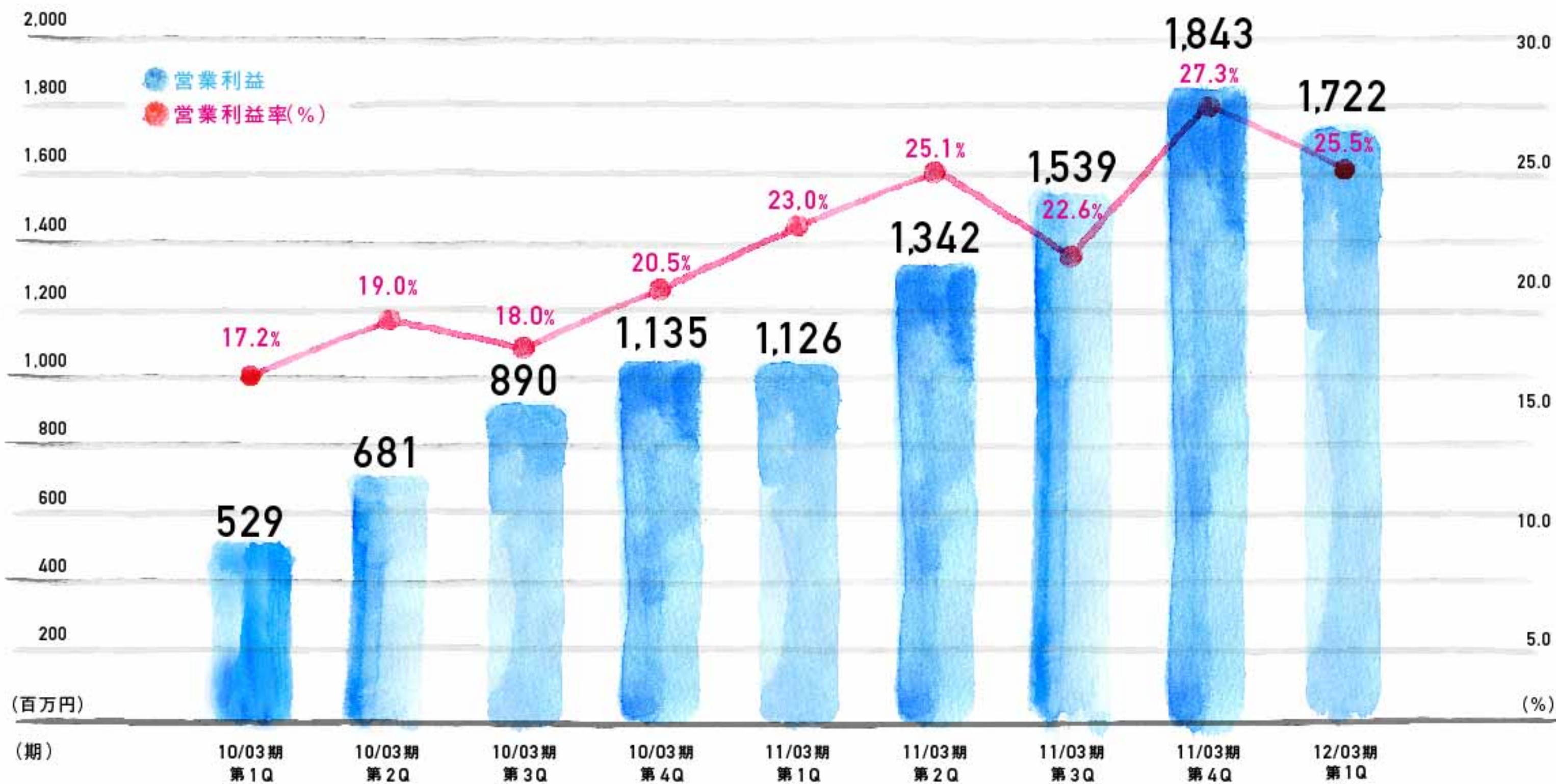
・ 営業利益 前年同期比 +53.0%







## 営業利益・営業利益率の推移（四半期）







## キャッシュフローの推移

(単位：百万円)

項目	12/03期 第1四半期	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	101	▲200	301	四半期純利益及び 法人税等の支払の増加
投資活動による キャッシュフロー	▲687	▲106	▲581	株式会社クラウンジュエルの 株式を追加取得
財務活動による キャッシュフロー	▲517	▲389	▲127	配当金の支払
現金及び現金同等物の 期末残高	8,932	6,456	2,475	—



# ファクトデータ分析



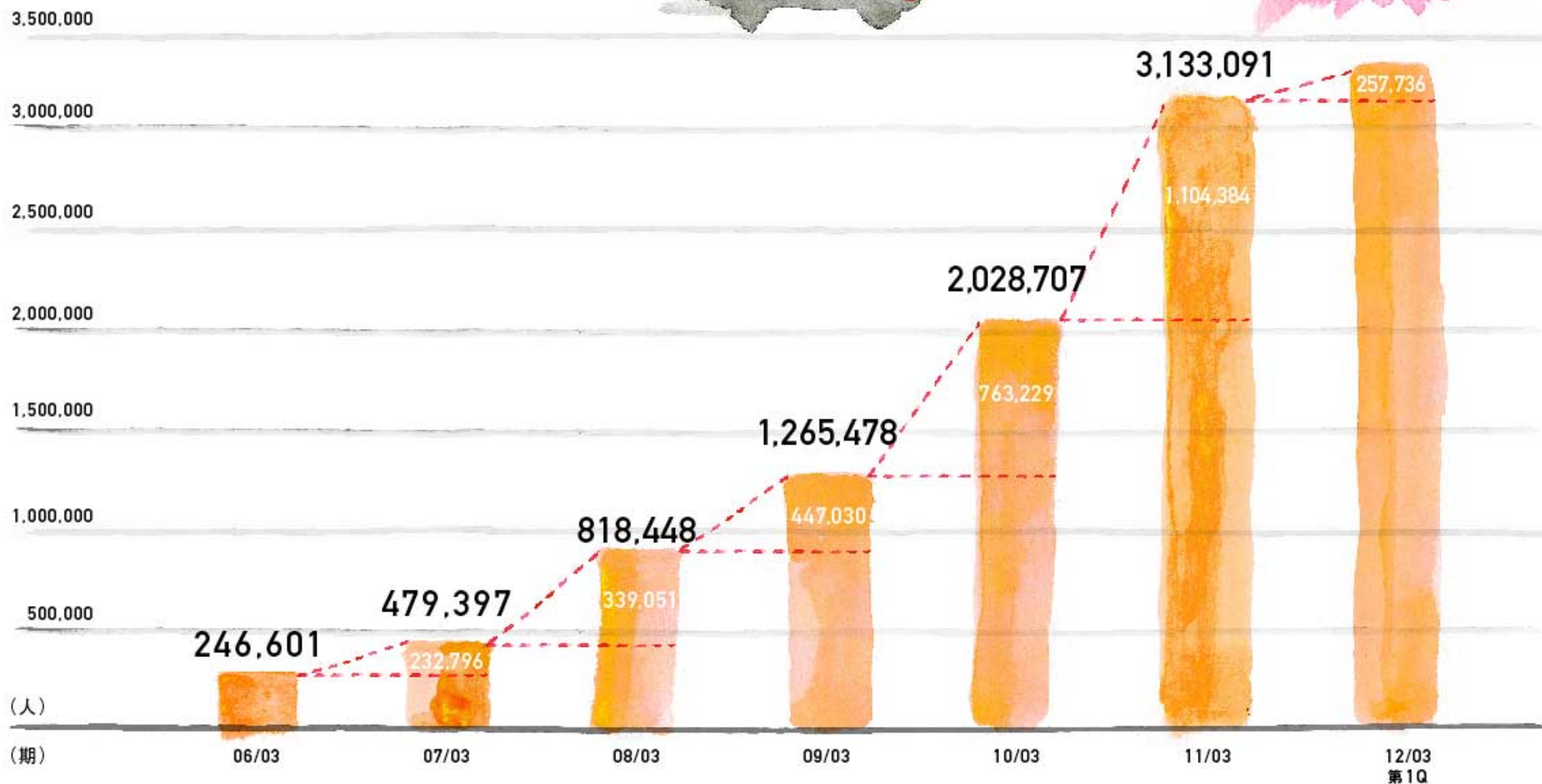


## 会員数の推移

- ・12/03期 第1四半期獲得会員数 257,736人
- ・前年同期比 + 1,193,680人



3,390,827

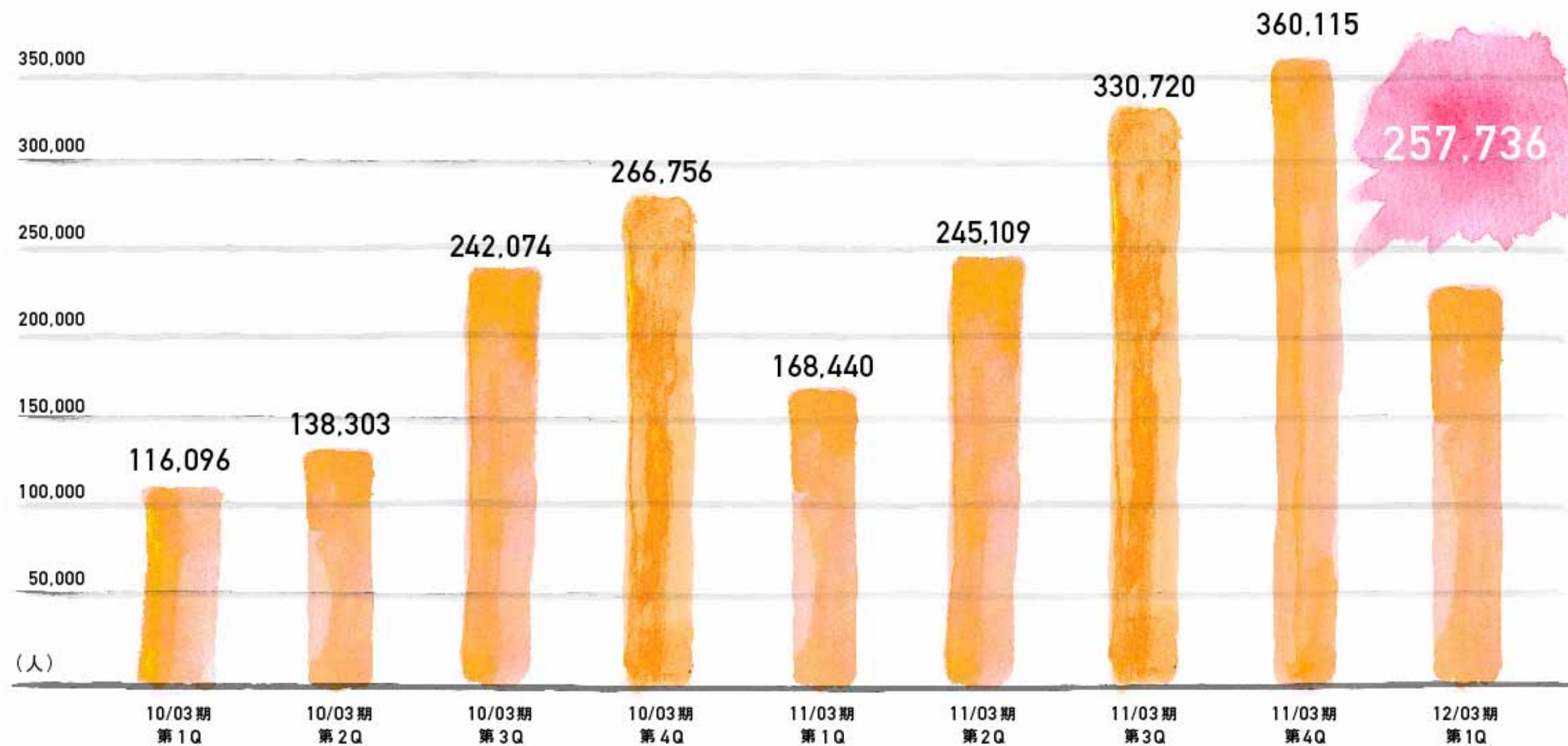






## 四半期毎の新規獲得会員数

・新規獲得会員数 前年同期比 +53.0%



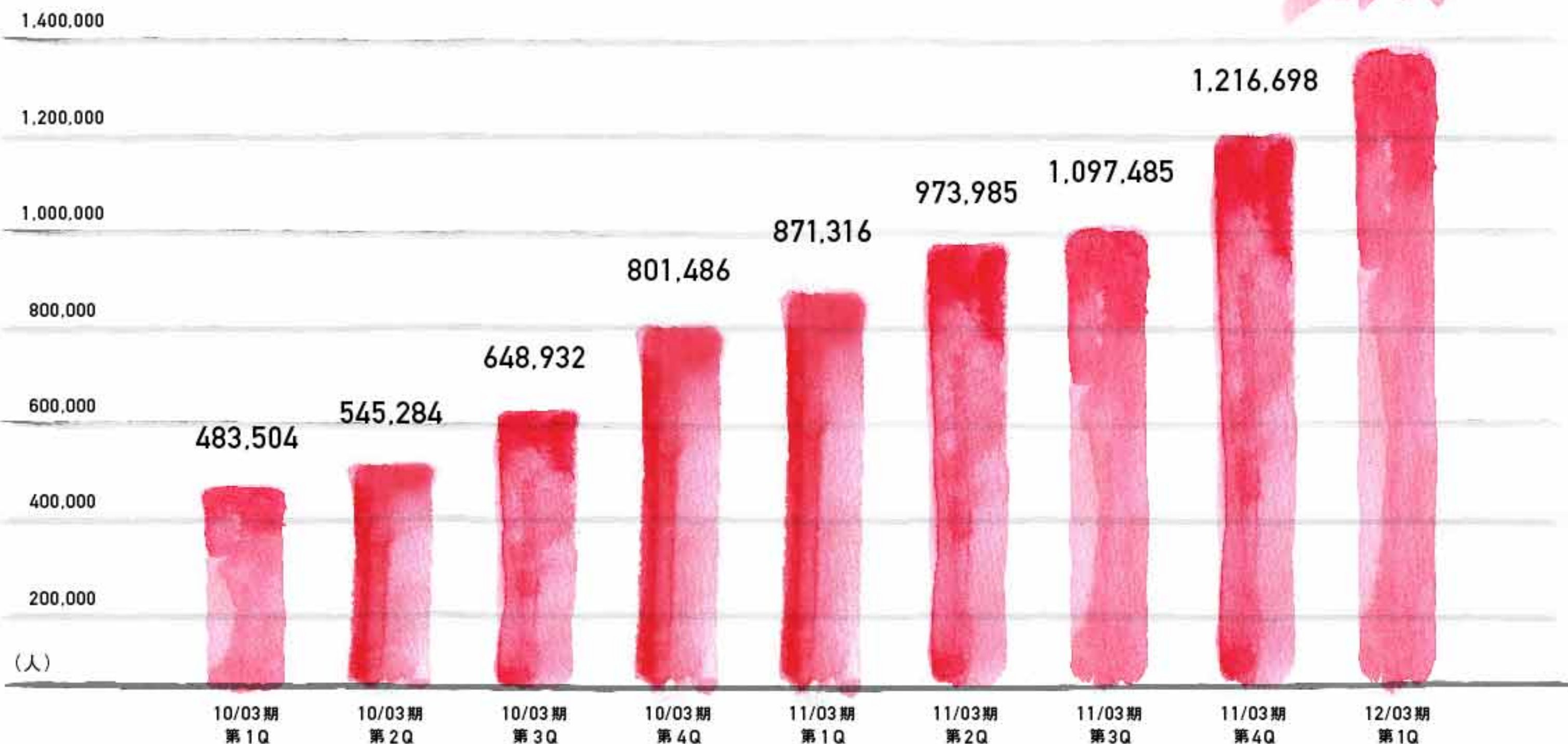




## アクティブ会員数

アクティブ会員＝過去1年以内に1回以上購入した会員

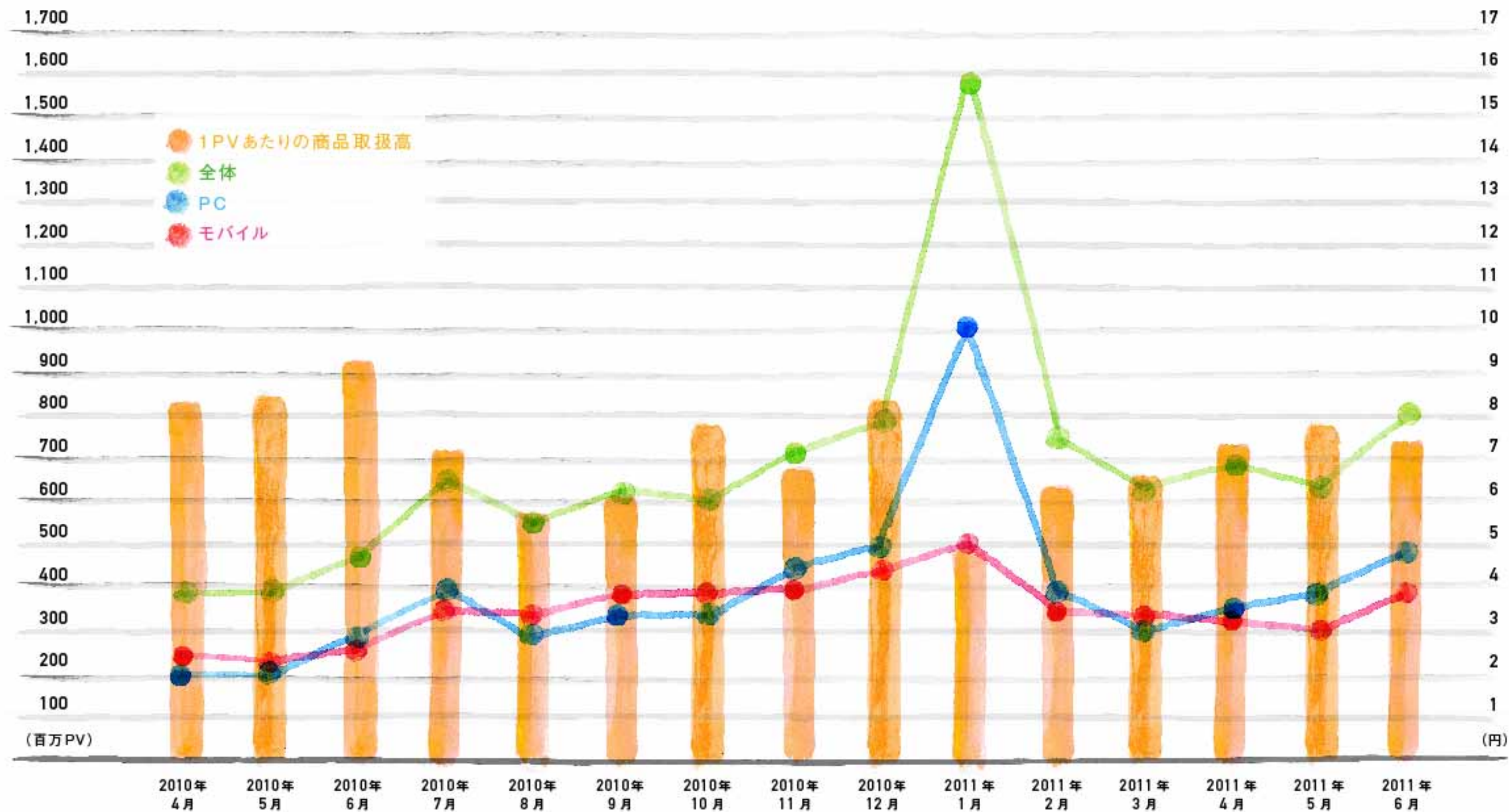
・前年同期比 +498,979人  
(前四半期比 +153,597人)







# PV数(全体)



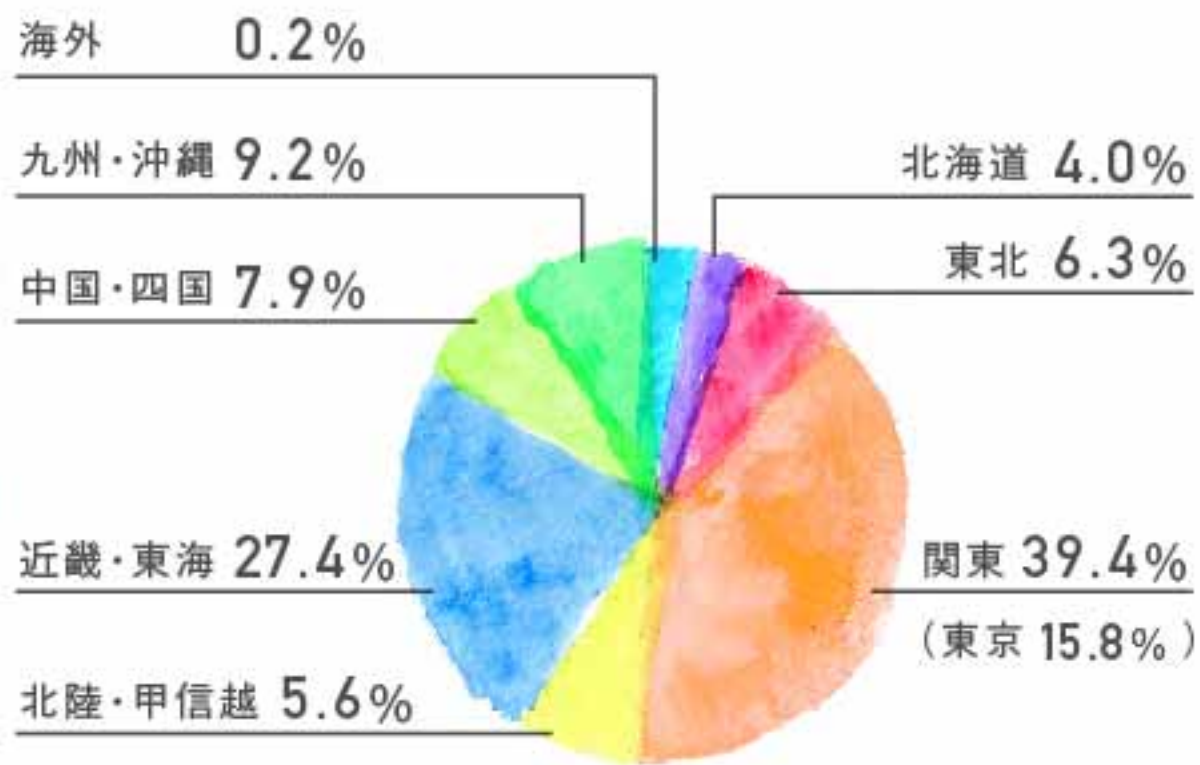




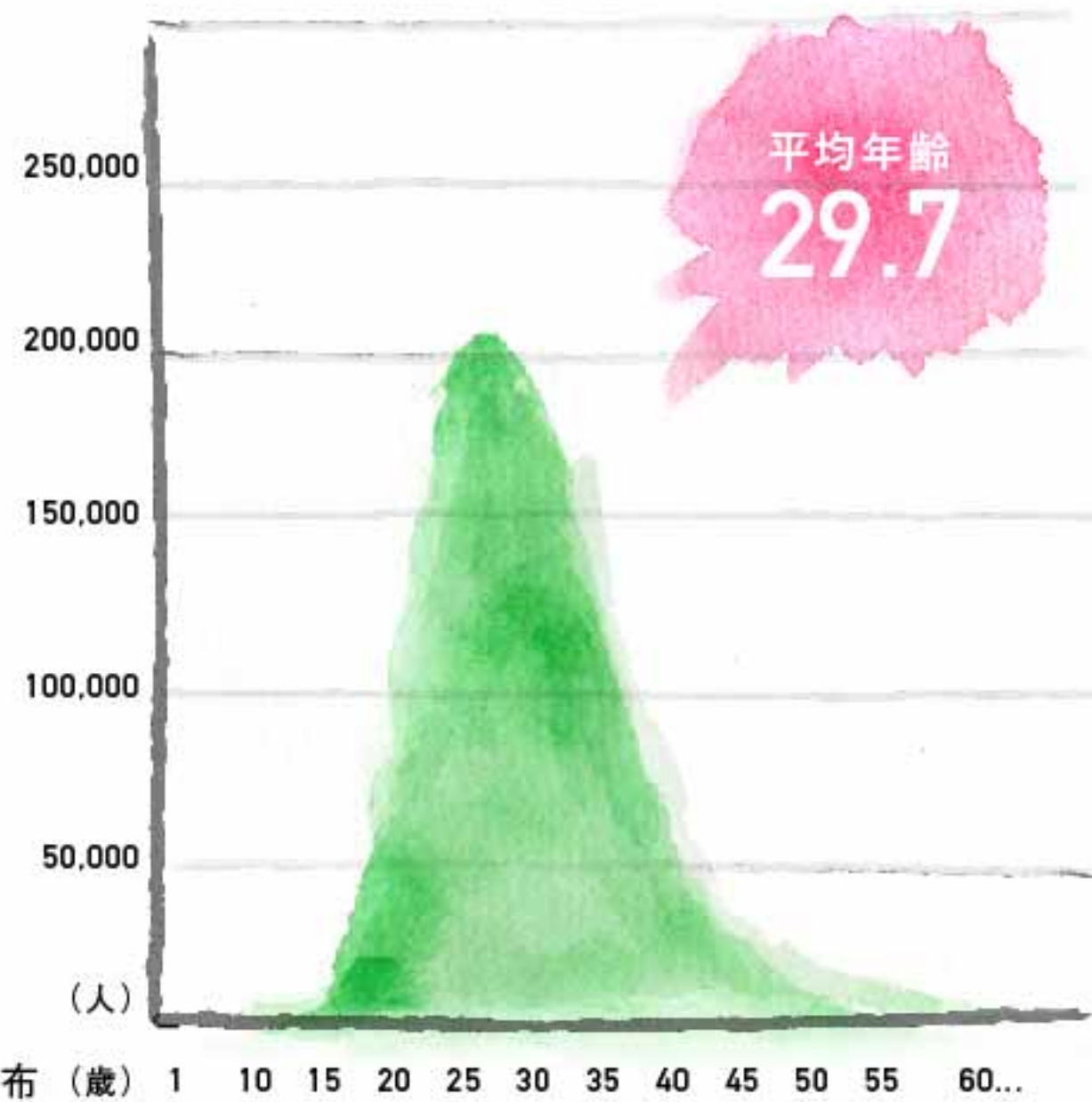
# 會員屬性 (11年6月末時点)



男女比



地域分布



年齢分布 (歳) 1 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55 60...





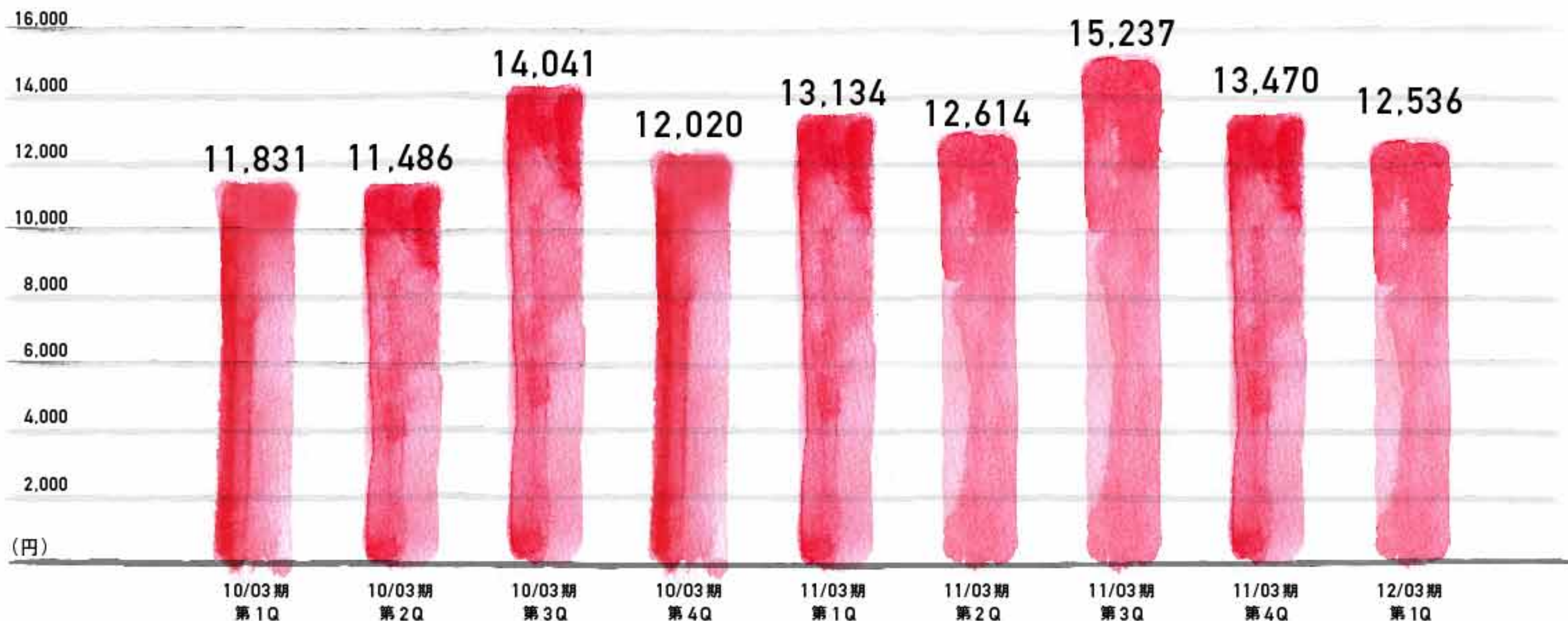
## 平均出荷単価(年度平均)の推移

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 12/03期第1Q 12,536円(前年同期比 ▲4.6%)

・商品単価 12/03期第1Q 6,733円(前年同期 7,183円)

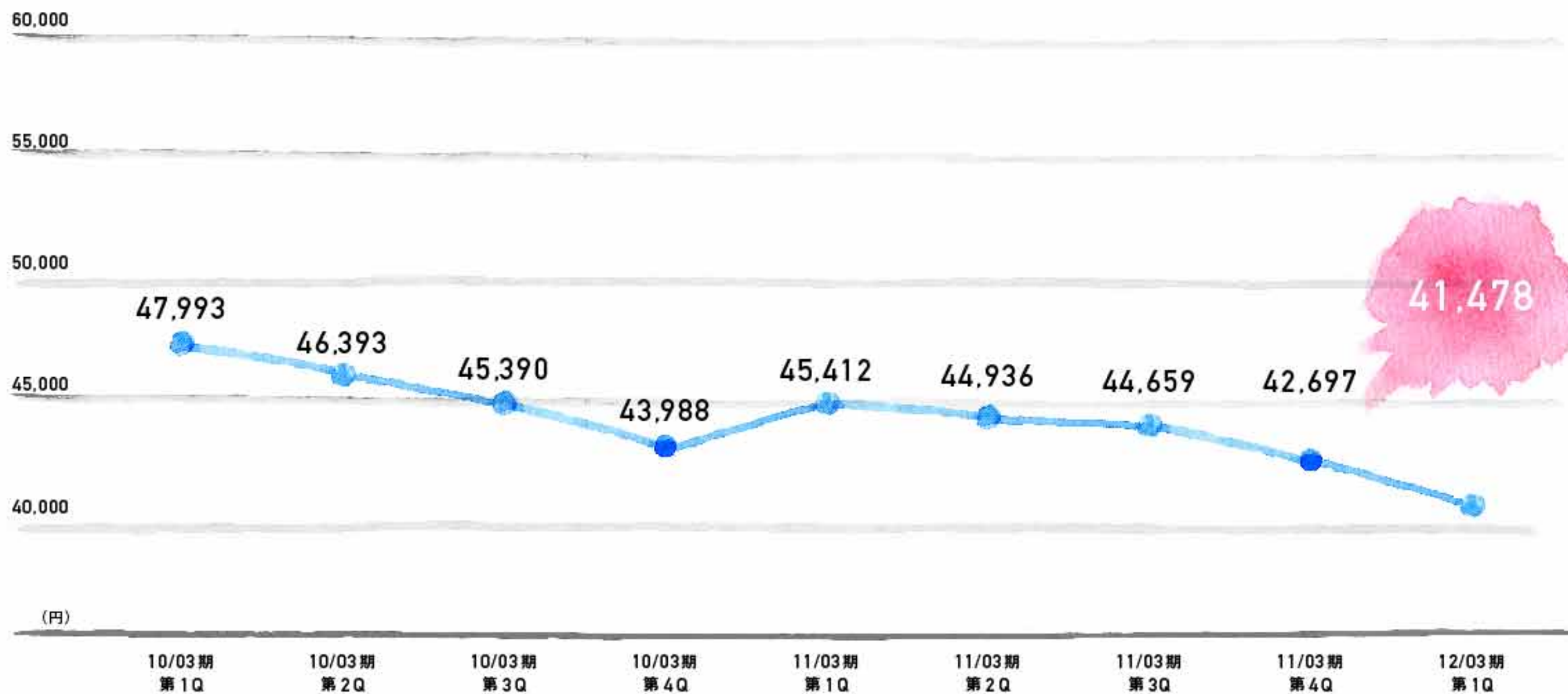
※チャリティTシャツ分を除く(ご参考:チャリティTシャツ分を含む平均出荷単価 11,891円 / 商品単価 6,379円)







## アクティブ会員1人あたりの年間購入金額



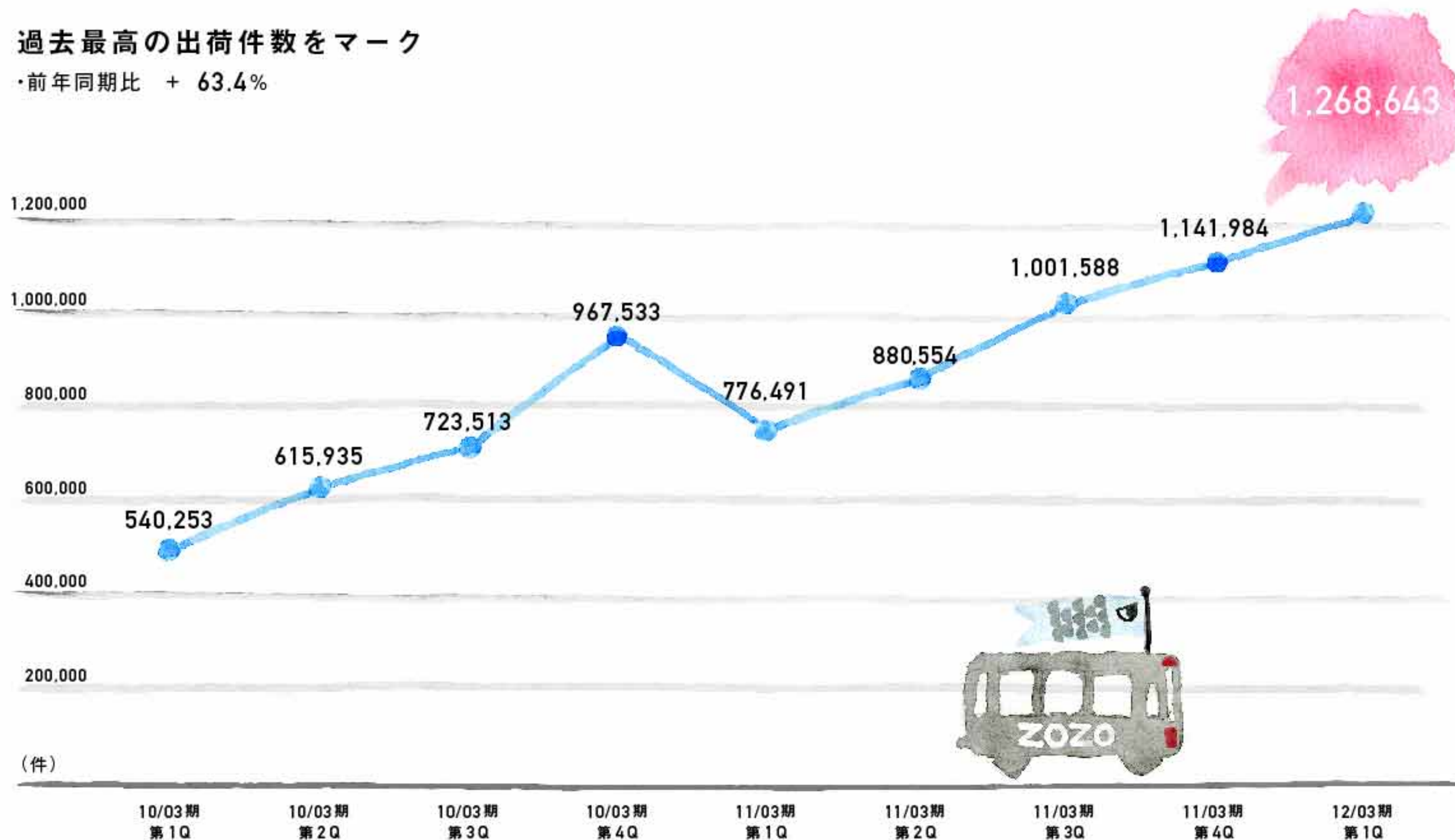




## 出荷件数推移

過去最高の出荷件数をマーク

・前年同期比 + 63.4%







## 会員別目標商品取扱高進捗

### 新規アクティブ会員 165 億円

	第1四半期			計画対比	前年同期
	計画	実績	内ゲスト購入者		
新規会員獲得数(人)	-	259,867	(9,939)	-	168,440
※ アクティブ会員数(人)	83,687	164,073	(9,939)	80,386	94,074
アクティブ率(%)	-	63.1%	(100.0%)	-	55.9%
1人当たりの購入金額(円)	17,346	14,970	(10,597)	▲ 2,376	16,992
購入金額合計(百万円)	1,452	2,456	(105)	1,004	1,598

### アクティブ会員数

- ・新規、既存アクティブ会員数は計画を大幅に上回り推移。

### 購入金額

- ・商品単価の下落等により1人当たりの購入金額は計画に対し未達であるが、購入金額合計はほぼ計画通りに推移。

### 既存アクティブ会員 600 億円

	第1四半期		計画対比	前年同期
	計画	実績		
11/03期末時点の会員数(退会者含む)(人)	3,133,360	3,133,360	-	2,081,975
※ アクティブ会員数(人)	414,008	498,723	84,715	297,752
アクティブ率(%)	13.2%	15.9%	2.7%	14.3%
1人当たりの購入金額(円)	30,917	25,343	▲ 5,574	28,883
購入金額合計(百万円)	12,800	12,639	▲ 161	8,600

※アクティブ会員数の定義:2012/3期の購入ユニークユーザー数(退会者含む)



2012年3月期 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
	ストア企画開発事業	※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 億円	47.0	322.0 億円	35.3



The background is a soft watercolor wash. It features a central area of light blue and teal, surrounded by various shades of green, from pale lime to a slightly darker forest green. The colors blend together in a painterly, organic style.

# 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

(Employee Friendship Management)  
従業員同士が親友のように

- ・ 幕張手当を増額
- ・ 社内サークルのオフィシャル制度導入
- ・ スマートフォンを持とうキャンペーン
- ・ EFM専門部署を組成



## 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 アメリカンラグシー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**

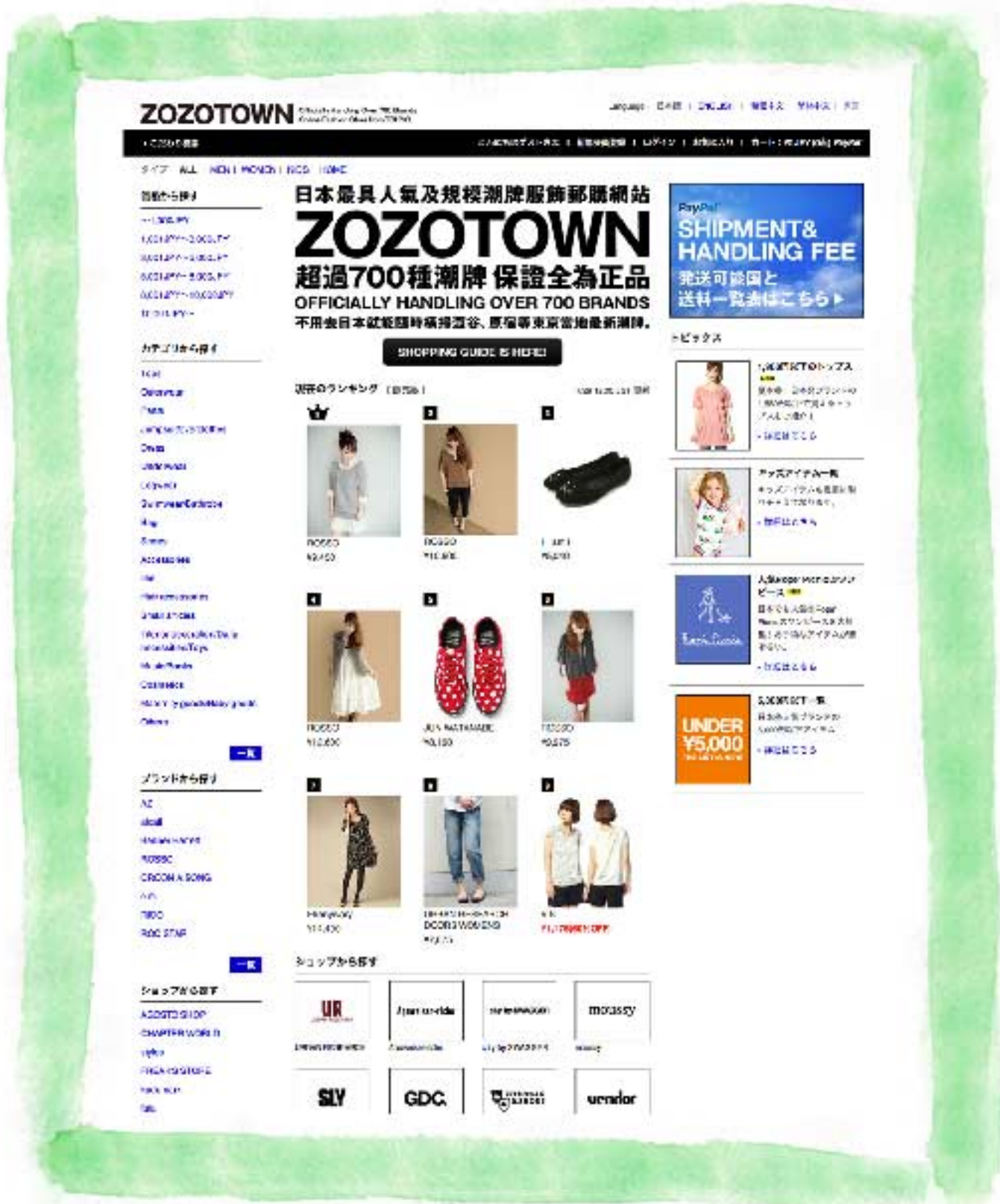
- ・ グローバルサイトのオープン
- ・ 中国でのファッションECサイト展開





# 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18日オープン

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





# 中国でのファッションECサイト展開



50.1%



49.9%

\*出資比率はアリババ株式会社の保有する  
新株予約権5%含む。



100%子会社



サポート

開設

## ZUZOTOWN

出店



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、  
ZUZOTOWNを中国国内で展開

ZUZOTOWN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



# 株式会社クラウンジュエルの株式追加取得（完全子会社化）を実施

## 株式会社クラウンジュエル

高感度ファッションに特化したオークションサイト“CROWN JEWEL”を運営。

アパレル二次流通市場（注）での事業展開の強化を視野に、平成22年4月15日に当社による第三者割当増資の引き受けを実施。

更なるグループシナジーを創出するべく、平成23年6月に完全子会社化。アパレル二次流通市場での事業拡大を図る。

※アパレル二次流通市場：アパレル中古商材流通市場。消費動向の多様化が進む中、よりよいものを安く購入したいという購入者ニーズの高まりなどから、その市場規模の更なる拡大が予測されている。

商号	株式会社クラウンジュエル
主な事業内容	オークション事業
設立年月日	平成17年7月15日
所在地	東京都港区南青山六丁目7番2号
代表者	代表取締役社長 福元 健之
資本金	227,575 千円
発行済株式総数	31,715 株
決算期	9月

- ・会員数 100,981人
- ・アクティブ会員数 15,059人
- ・男女比 男性 40.1%：女性 59.9%

（クラウンジュエルサイトイメージ）



（クラウンジュエルサイトイメージ）





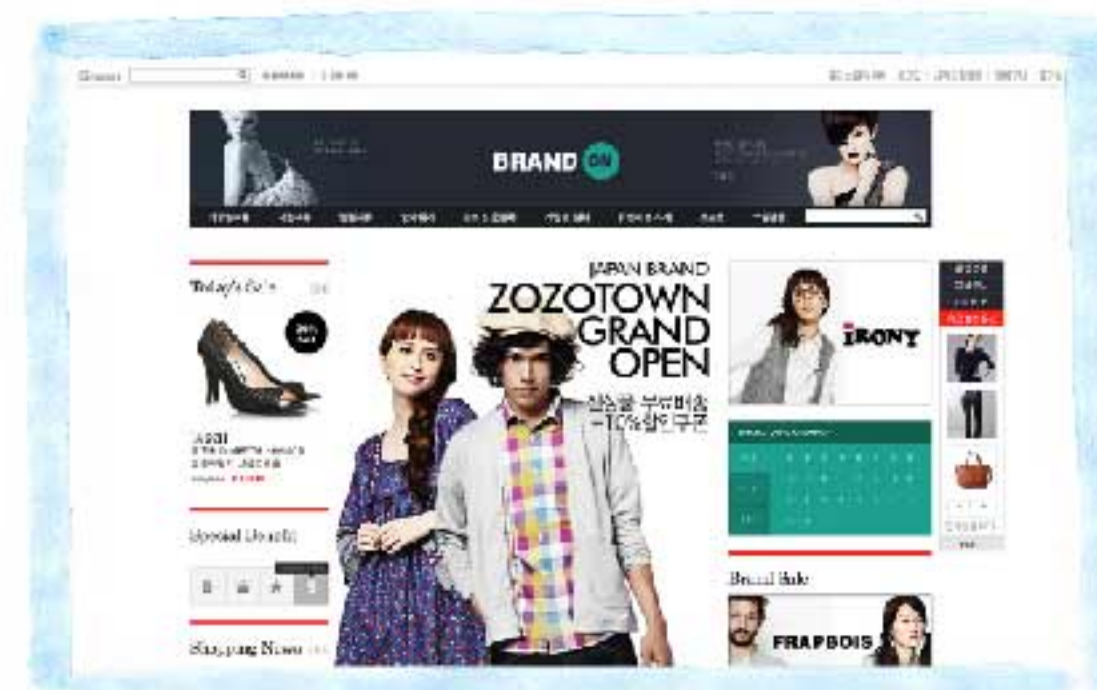


# 韓国最大のショッピングサイトを運営する 「eBay Gmarket Co.,LTD」「eBay Auction Co.,LTD」と業務提携

韓国最大のショッピングサイト「eBay Gmarket」及び「eBay Auction」内に新たに追加されるカテゴリ「日本ブランド(名称未定)」に、日本のファッションブランドを扱うECサイトとして、当社運営サイト「ZOZOTOWN」を出店予定。

(Gmarket サイトイメージ)

- ・オープン時期:2011年8月(予定)
- ・サイトオープン時のブランド数:約 130 ブランド
- ・決済方法:クレジットカード
- ・日本よりEMSにてお客様に発送



(AUCTION サイトイメージ)



顧客・Gmarket/Auction・ZOZOTOWN(含むZOZOBASE)の関係図



# 今後の戦略





# 中長期ビジョン

当社グループの中長期目標

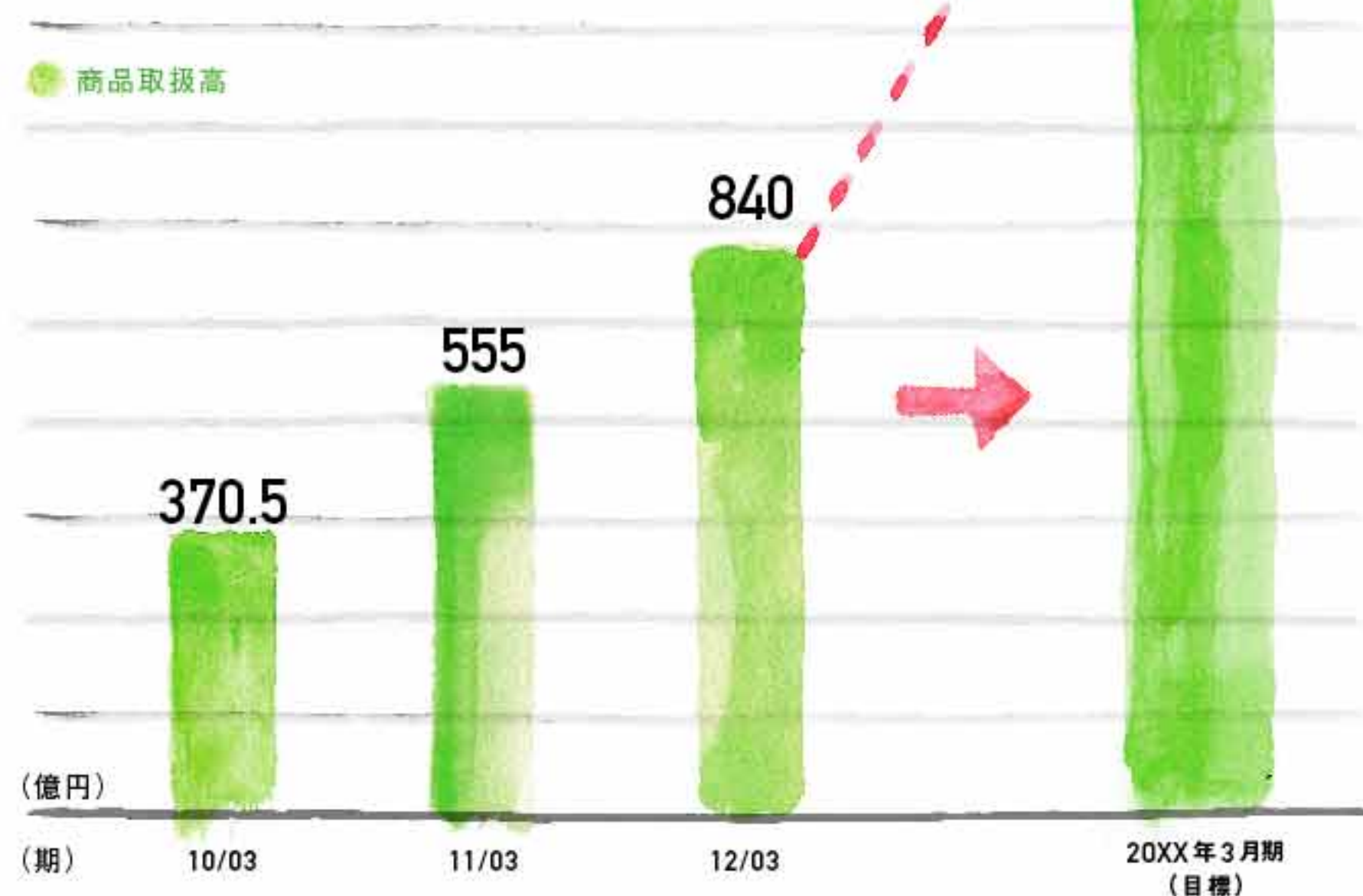
20XX年3月期

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





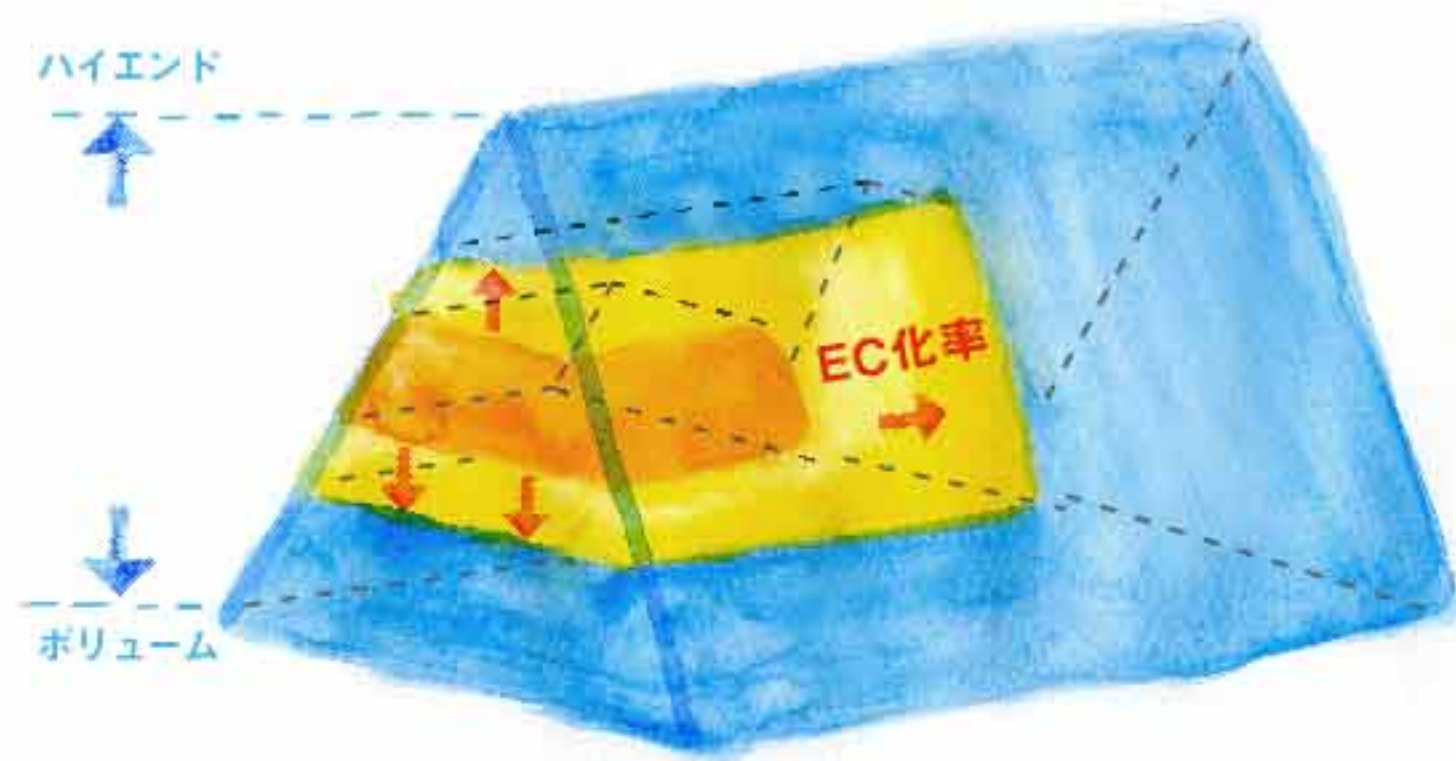


## 市場拡大戦略

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トップページ)

### 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
- ・ **254**ショップ、**1,620**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。







## 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/>

- ・「人の温かさを呼び起こす」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。



351名

従業員(平均27.5歳)



企業理念

9,135名

株主



1,620ブランド

高感度なファッションブランド



「世界中をカッコよく、  
世界中に笑顔を。」

5,377店

全国ショップ



338万人

ファッション好きのお客様







## ストア企画開発事業（自社販売）

ZOZOTOWN上にて、42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 212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 17件（2011年6月末時点）

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率

## その他

初期出店手数料、有料会員サービス「ZOZOPREMIUM」、提携カード「ZOZOCARD」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。

