



2014年3月期 第1四半期決算
(2013年4月1日～2013年6月30日)

決算説明会資料

2013年07月31日



14/03期第1四半期業績サマリー

業績概況

- ・商品取扱高：243億円（前年同期比27.0%増）、営業利益：28億円（同75.7%増）
- ・ショップとの関係強化を背景に機会損失率が低下
- ・期初通期会社計画は変更なし

ZOZO事業

- ・ZOZO事業商品取扱高：209億円（前年同期比24.2%増）
- ・取扱いショップ数：514ショップ（2013年3月末492ショップ）
- ・年間購入者数（2012年7月～2013年6月）：265万人（2013年3月実績248万人）
- ・コーディネート・サービスの提供、口コミ効果等を背景にサイト来訪者数が伸長

自社EC支援事業

- ・自社EC支援事業商品取扱高：33億円（前年同期比48.0%増）
- ・受託サイト数：27サイト（2013年3月末25サイト）
- ・既存サイトが堅調に推移。前期から受託したサイトの通年寄与。

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）：11.8%（前年同期実績8.5%）
- ・送料無料化実施により、売上総利益率（対商品取扱高）が低下
- ・プロモーション戦略の見直しにより、プロモーションコスト負担率（対商品取扱高）が大幅に低下

トピック

- ・新サービス「WEAR」ティザーサイト公開（2013年5月）
- ・eBay Korea Co.,Ltdとの業務提携解消（2013年5月）
- ・簡易株式交換による株式会社ブラケットの完全子会社化（2013年7月）

業績



14/03期第1四半期連結業績の概要

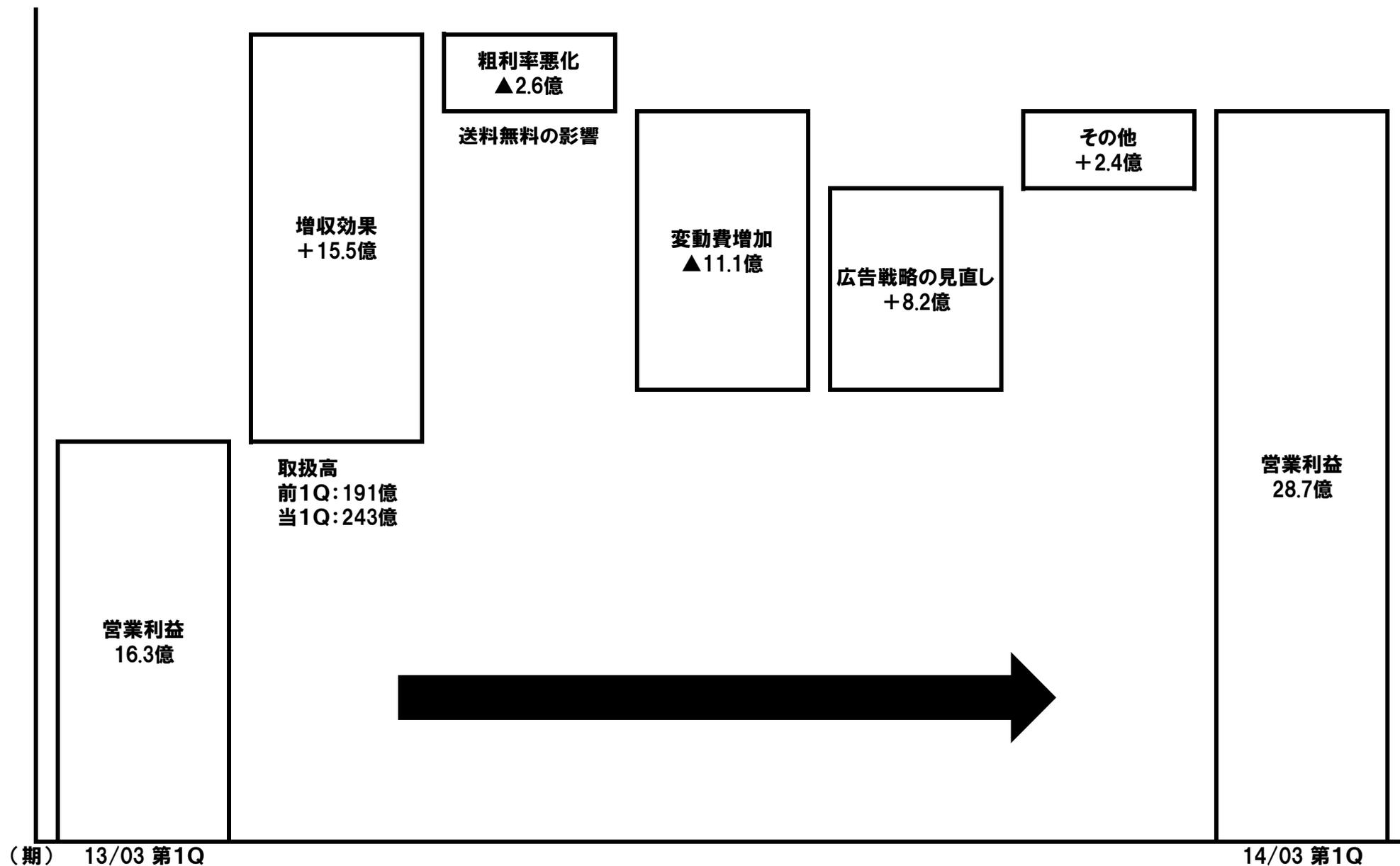
連結経営成績

(単位：百万円)

項目	14/03期 第1四半期実績	前年同期実績	前年同期比	計画(通期)	進捗率
商品取扱高	24,309	19,140	+27.0%	108,400	22.4%
売上高	8,536	7,191	+18.7%	36,800	23.2%
売上総利益	7,056	5,766	+22.4%	-	-
対取扱高比	29.0%	30.1%	-1.1%	-	-
販売管理費	4,183	4,130	+1.3%	-	-
対取扱高比	17.2%	21.6%	-4.4%	-	-
営業利益	2,873	1,635	+75.7%	10,320	27.8%
対取扱高比	11.8%	8.5%	+3.3%	9.5%	-
経常利益	2,880	1,630	+76.6%	10,320	27.9%
当期純利益	1,835	997	+84.0%	6,320	29.0%



営業利益の増減分析（対前年同期）





連結財政状態

(単位：百万円)

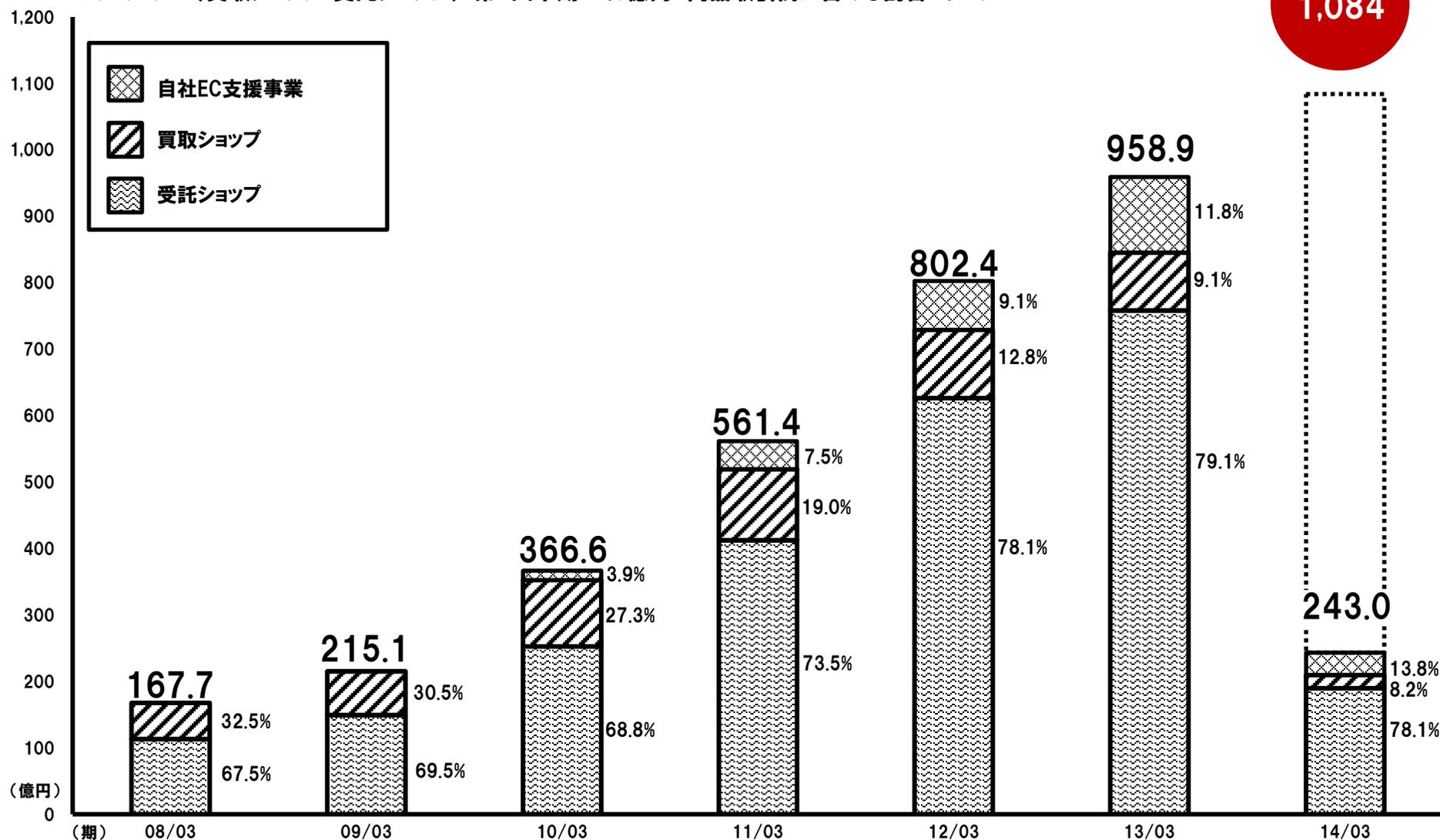
	前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第1四半期 連結会計年度 (2013年6月30日)		前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第1四半期 連結会計年度 (2013年6月30日)
流動資産	20,655	20,304	流動負債	10,426	9,815
うち、現預金	12,037	10,845	うち、受託販売預り金	5,444	6,089
うち、商品	1,276	1,072	固定負債	673	713
固定資産	3,217	3,819	負債合計	11,099	10,529
有形固定資産	1,538	2,153	株主資本	12,385	13,152
無形固定資産	725	720	うち、自己株式	-3,660	-3,660
投資等	953	945	純資産合計	12,773	13,594
資産合計	23,873	24,123	負債純資産合計	23,873	24,123



商品取扱高の推移

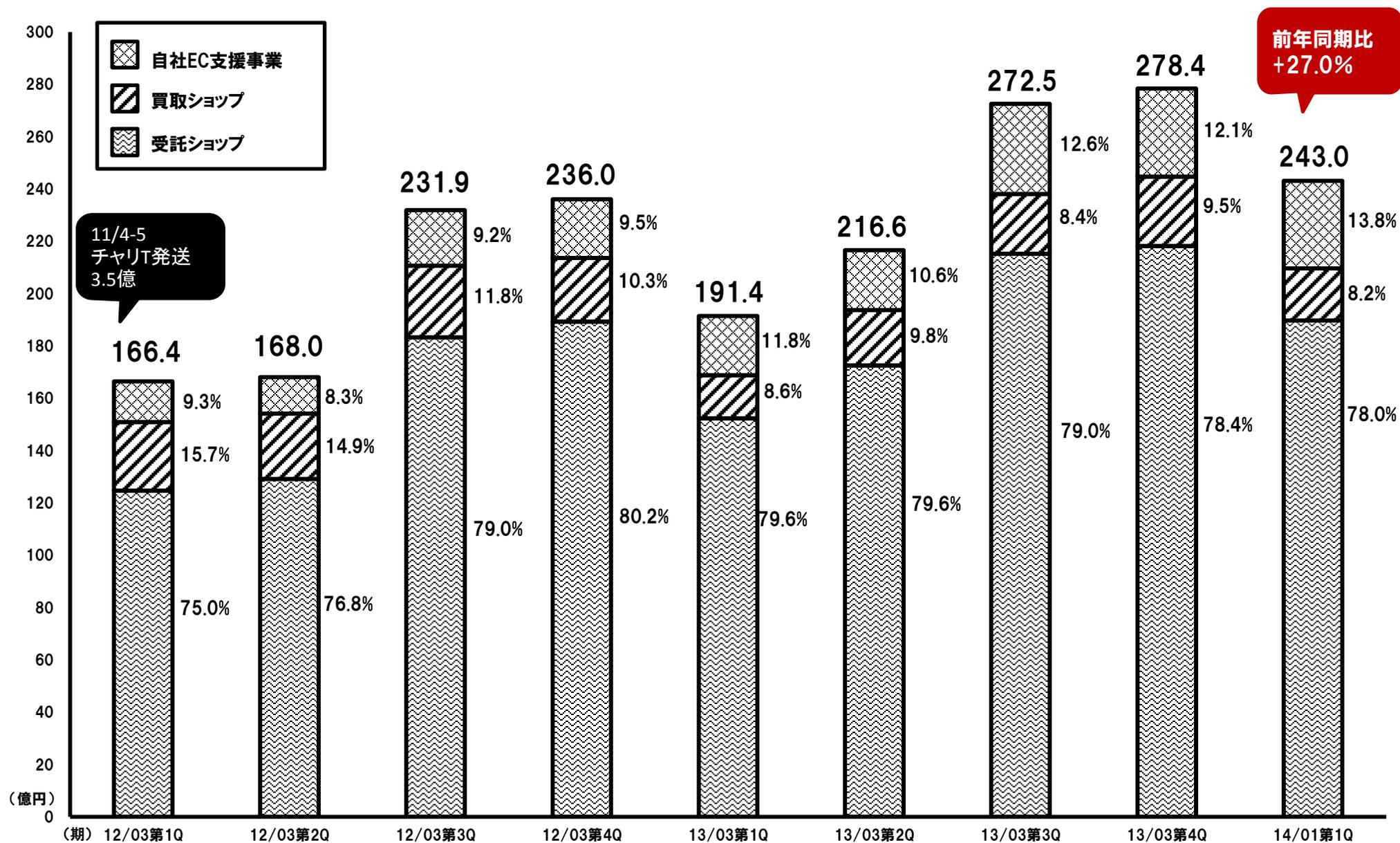
当期新規出店合計商品取扱高

・ZOZOTOWN(買取ショップ・受託ショップ) 第1四半期 2.3億円 商品取引高に占める割合:1.1%



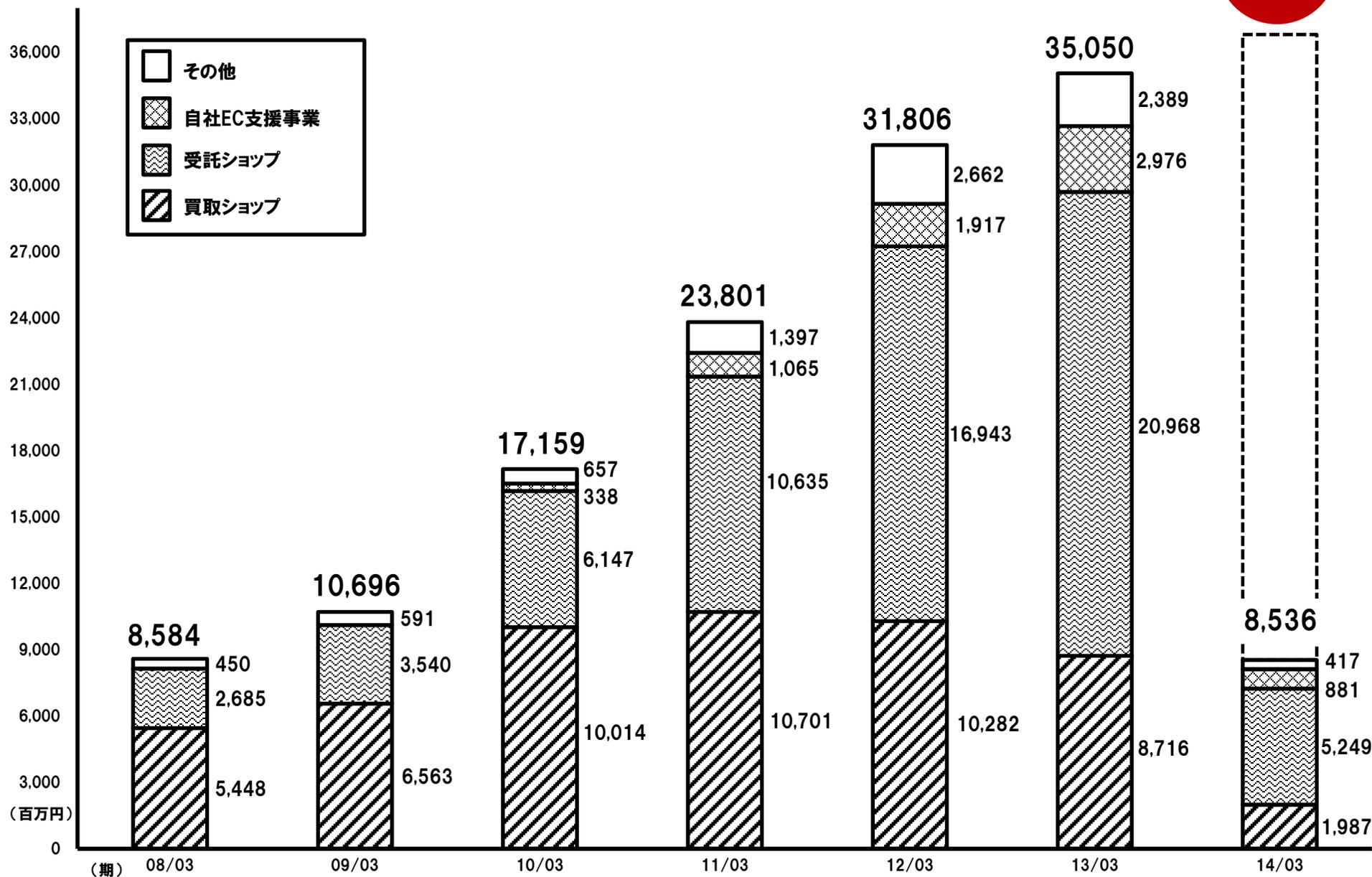


商品取扱高の推移(四半期)



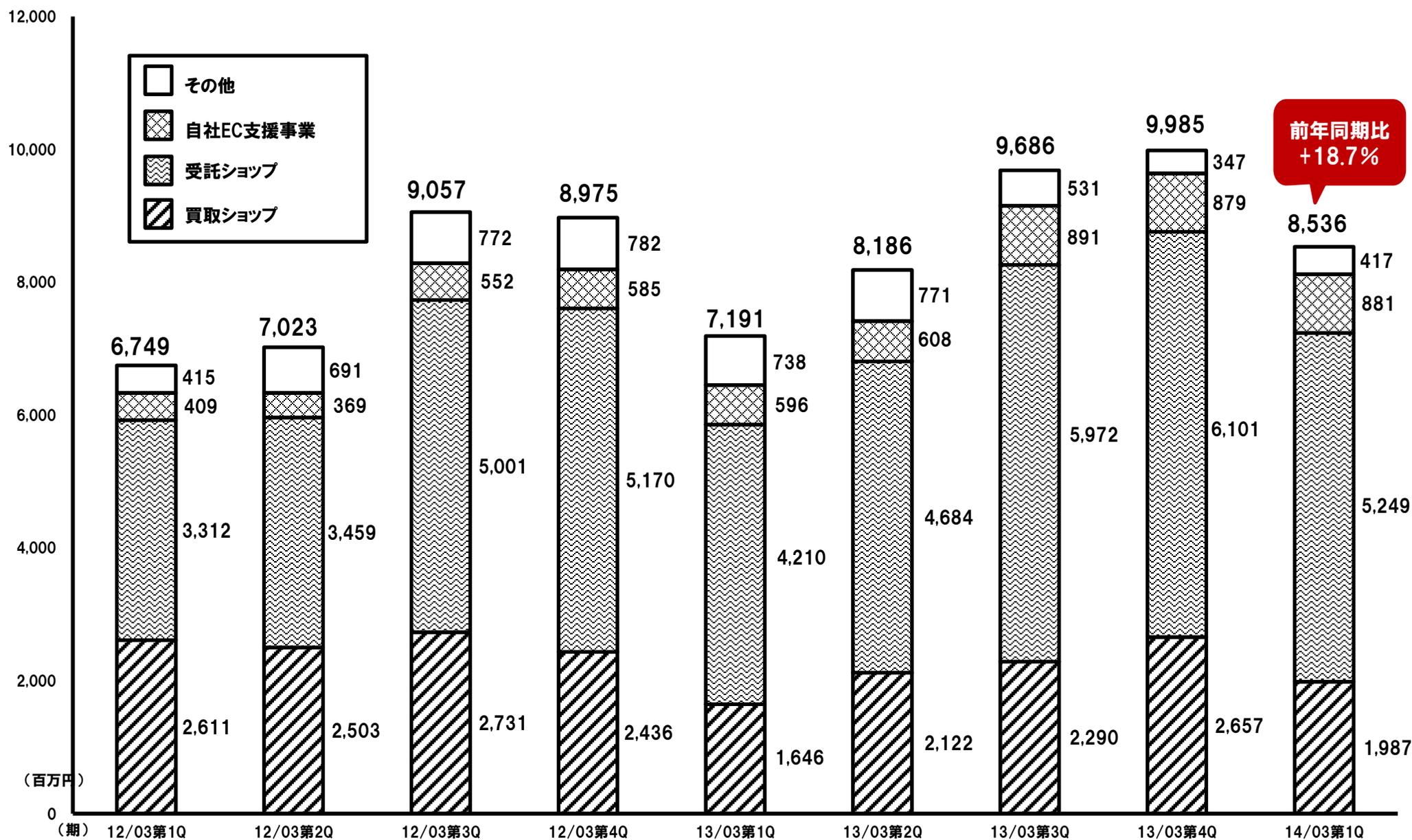


売上高の推移





売上高の推移（四半期）



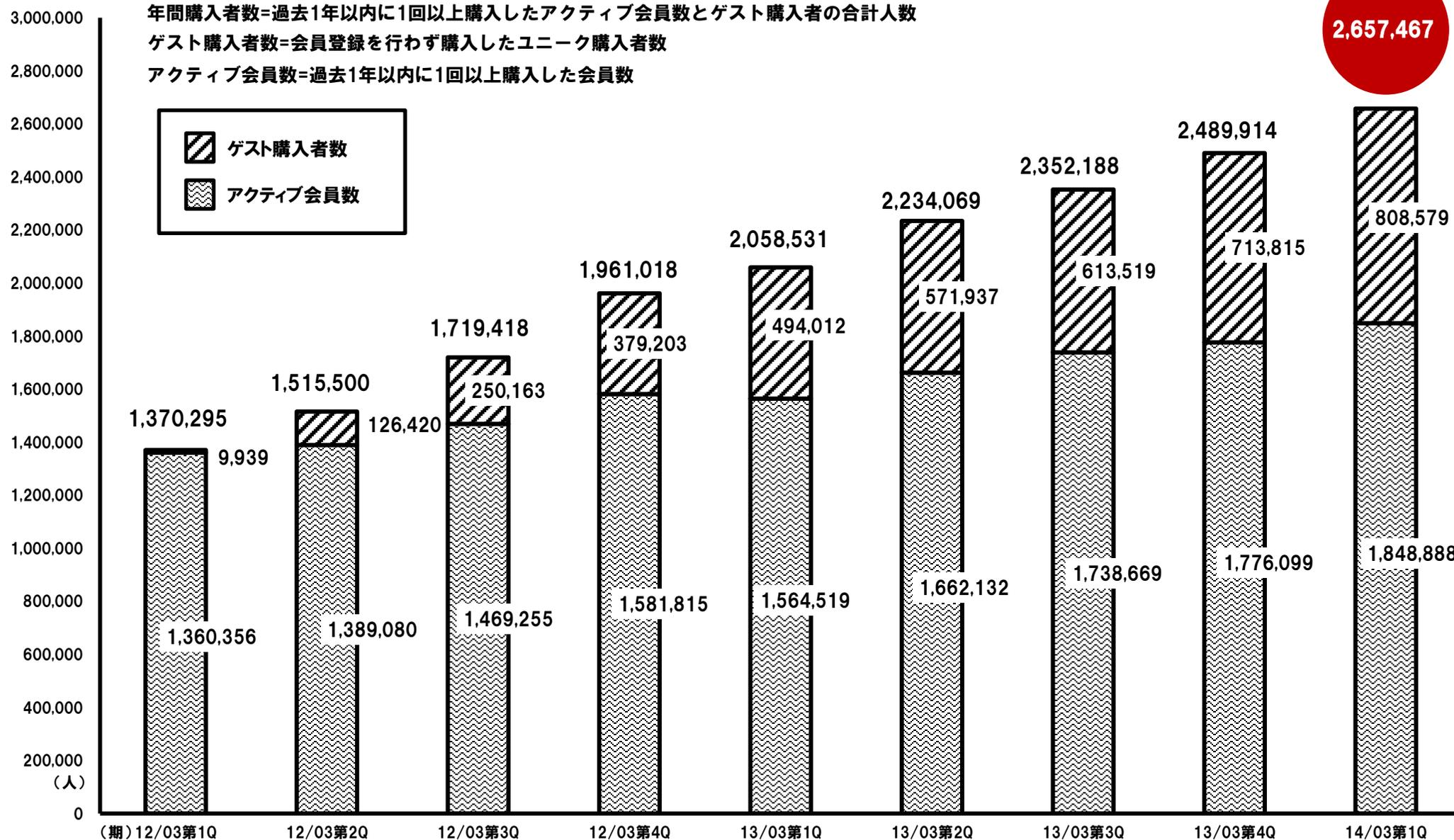


年間購入者数

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の合計人数

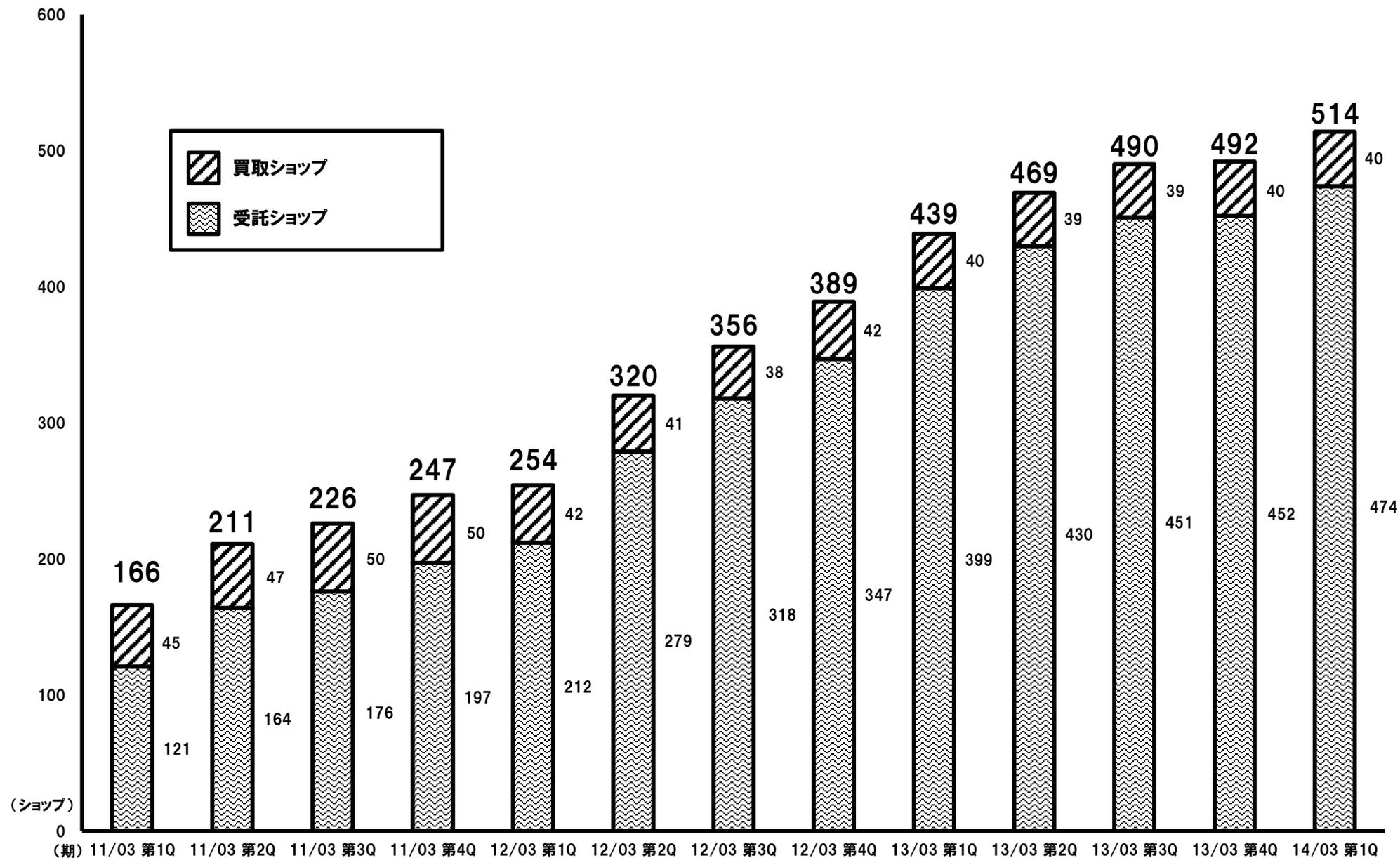
ゲスト購入者数=会員登録を行わず購入したユニーク購入者数

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





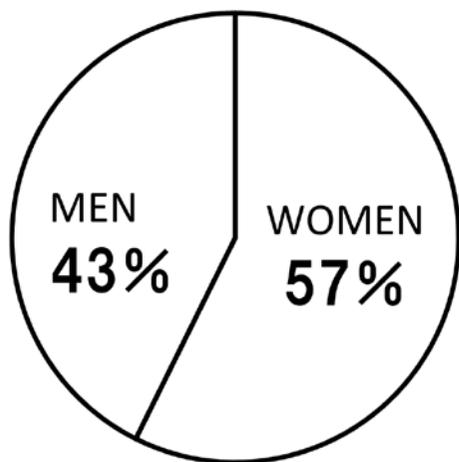
ZOZOTOWNショップ数の推移



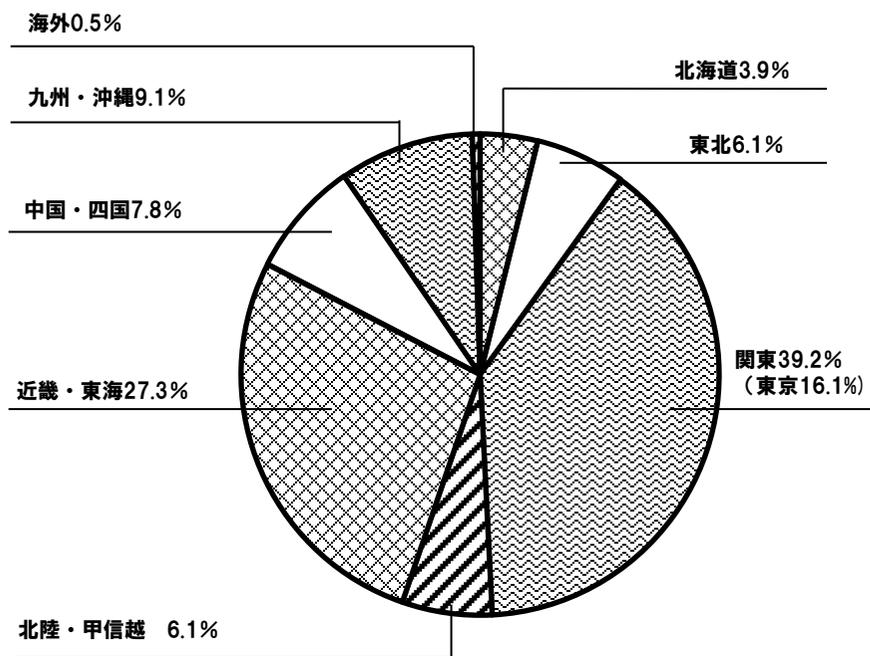


会員属性 (2013年6月末時点)

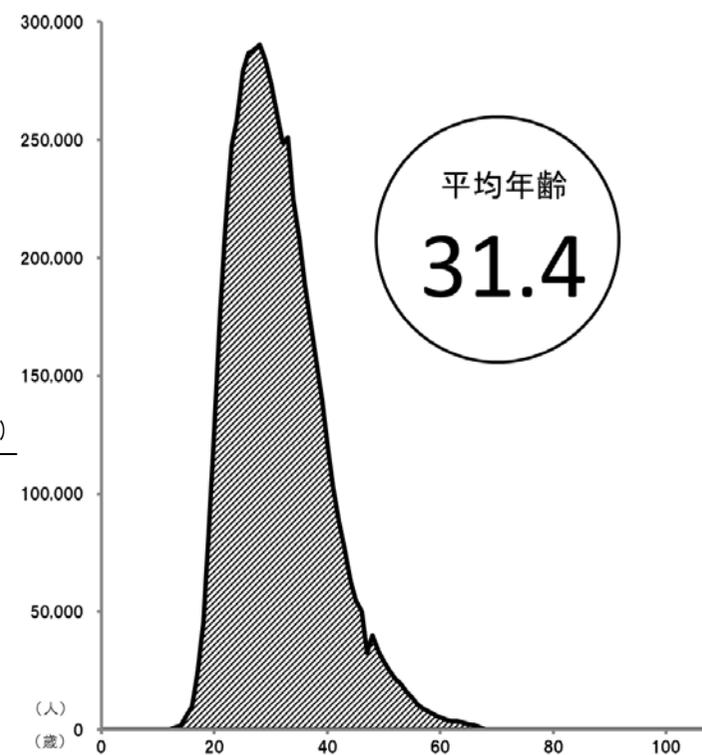
■男女比



■地域分布

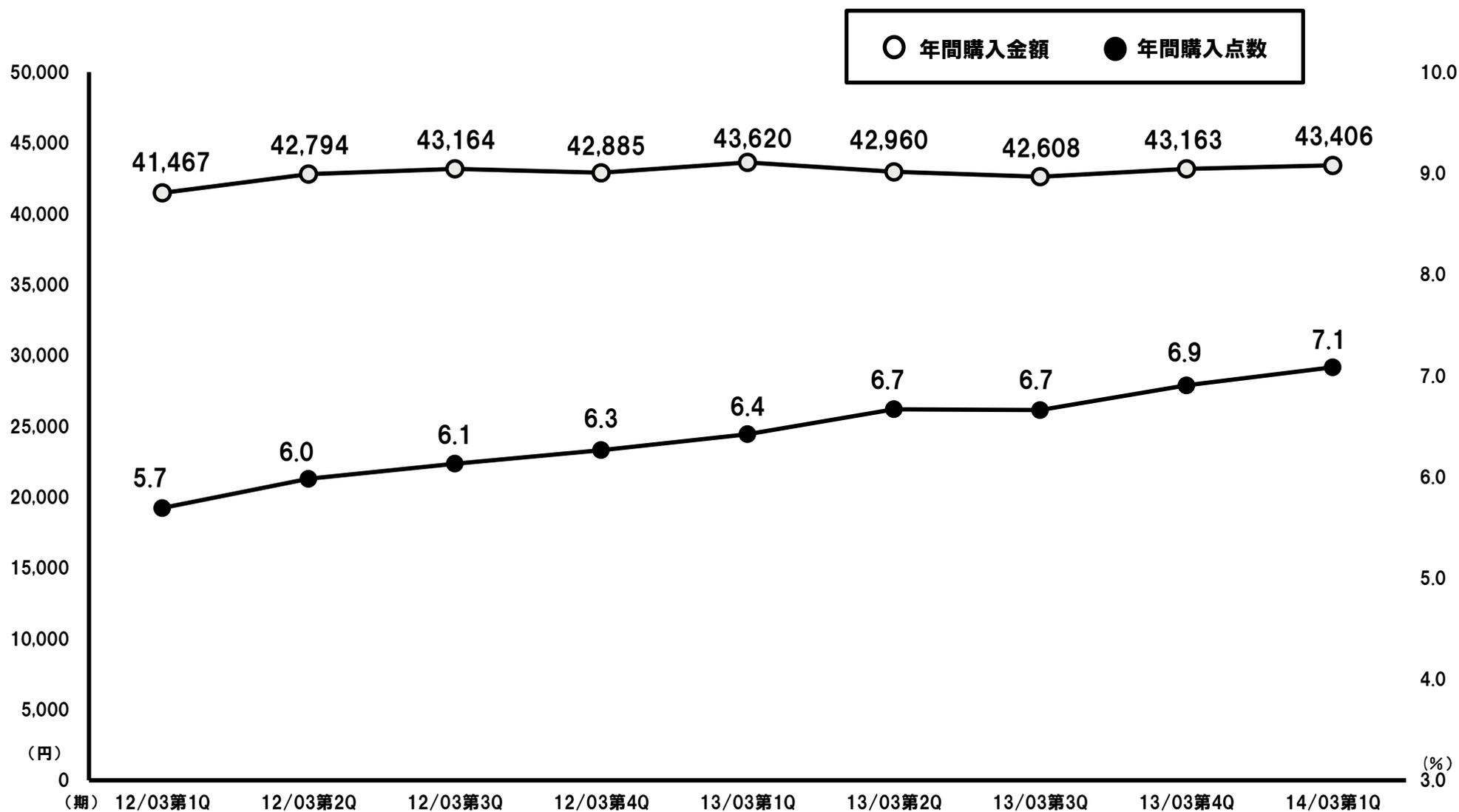


■年齢分布





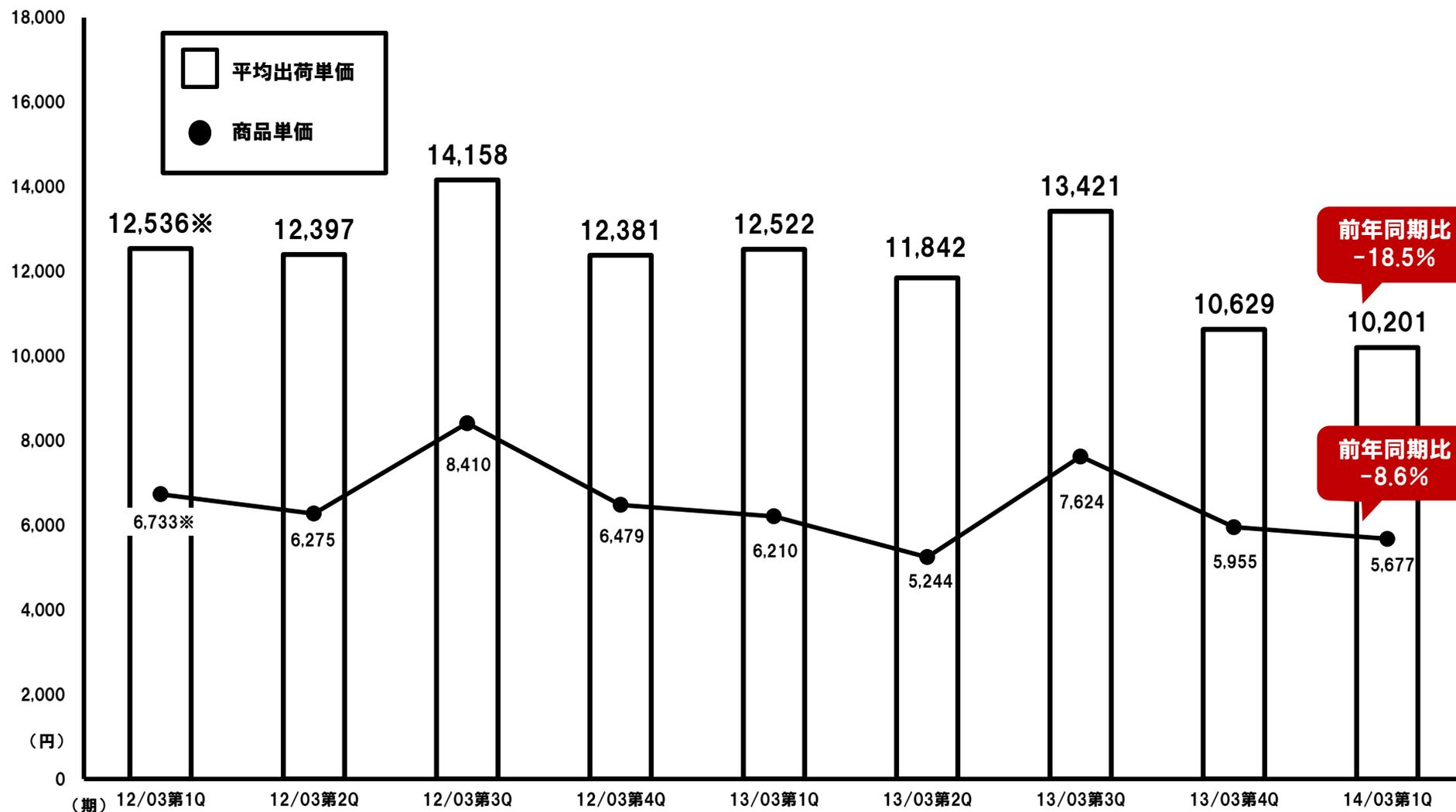
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数





平均出荷単価・商品単価の推移

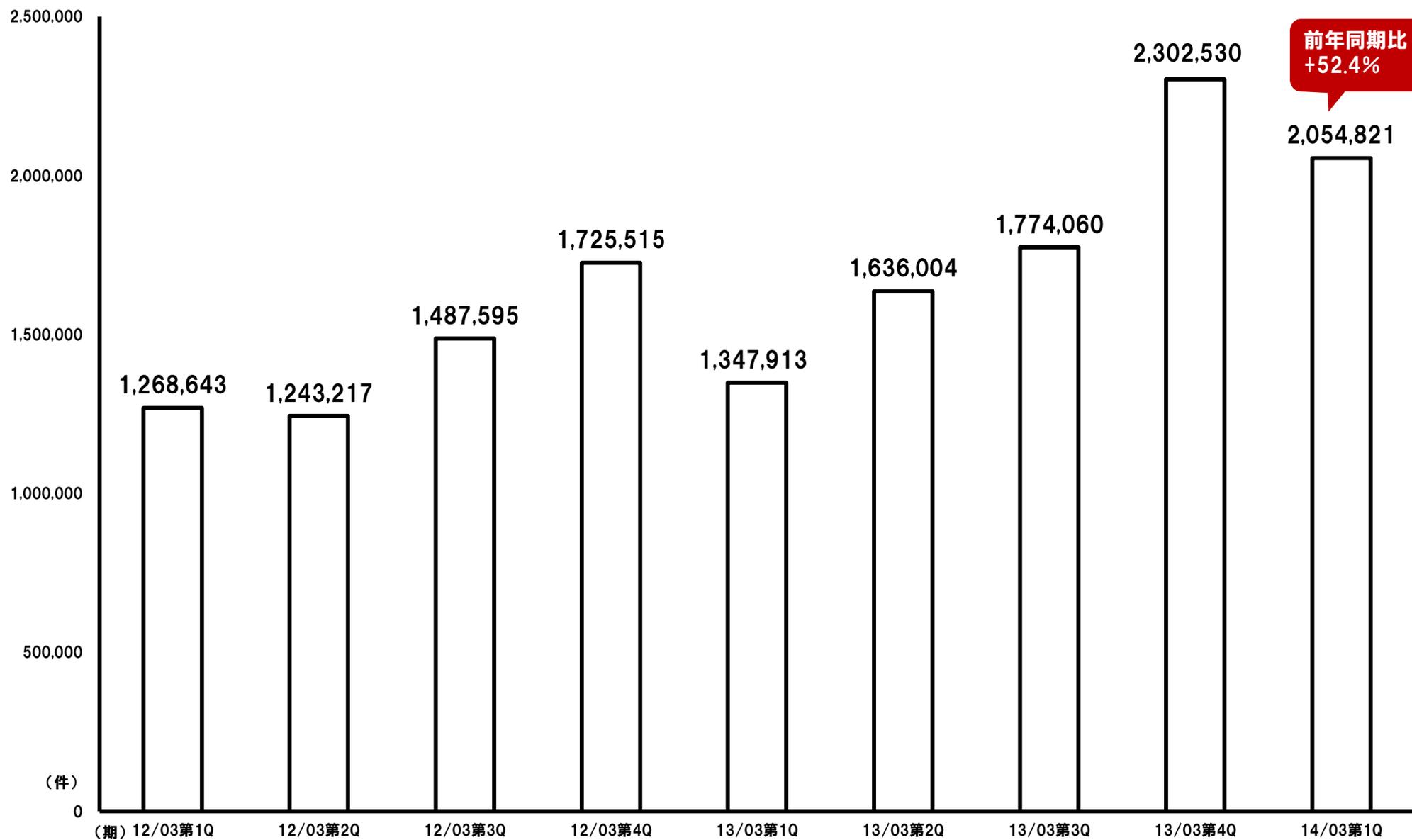
平均出荷単価は四半期のEC事業（ZOZO事業）の商品取引高を同期間の出荷数で除すことにより算出



※12/03期第1四半期 チャリティシャツ分を除く(チャリティシャツ分を含む平均出荷単価:11,891円 / 商品単価:6,379円)

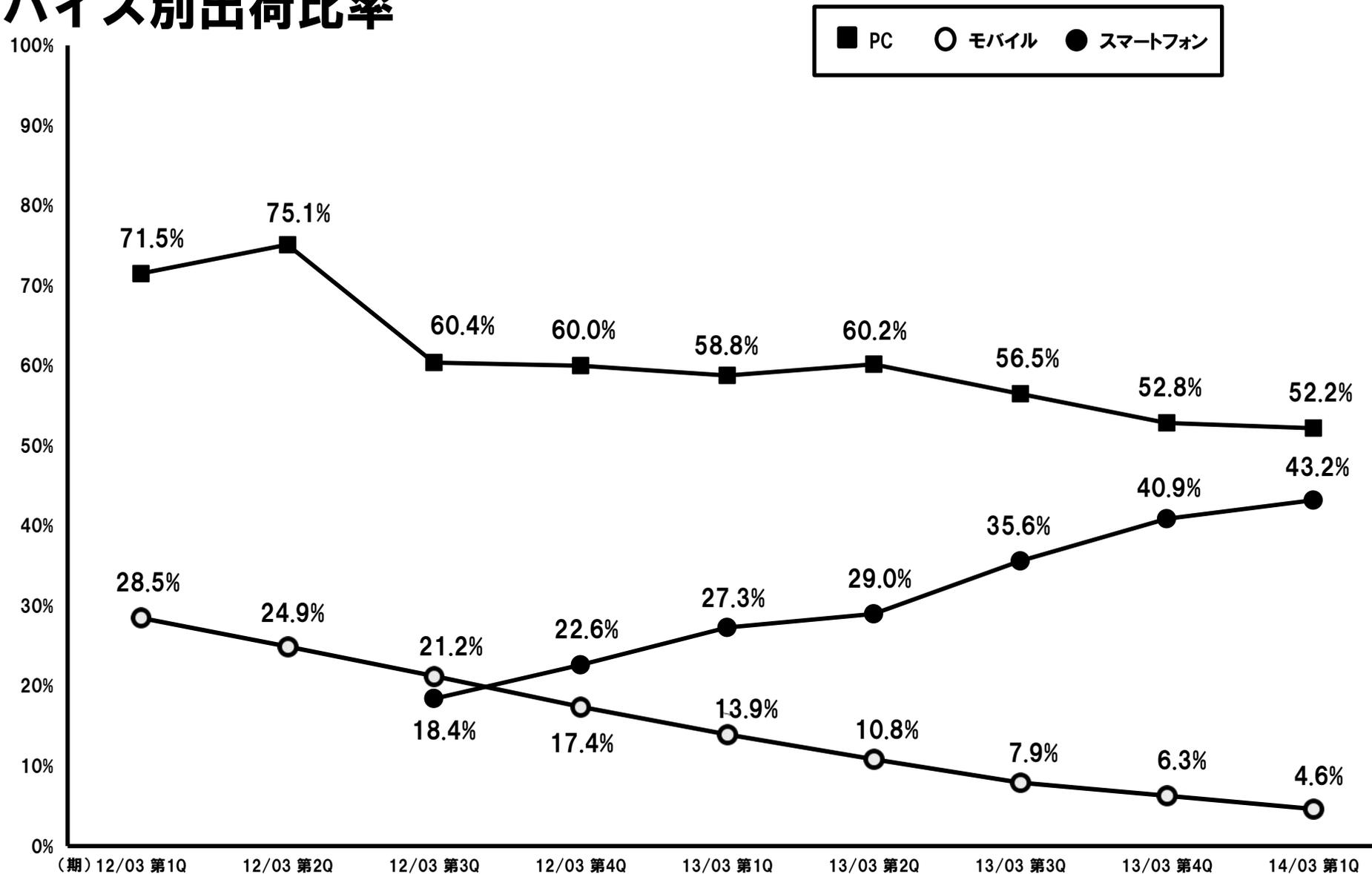


出荷件数推移





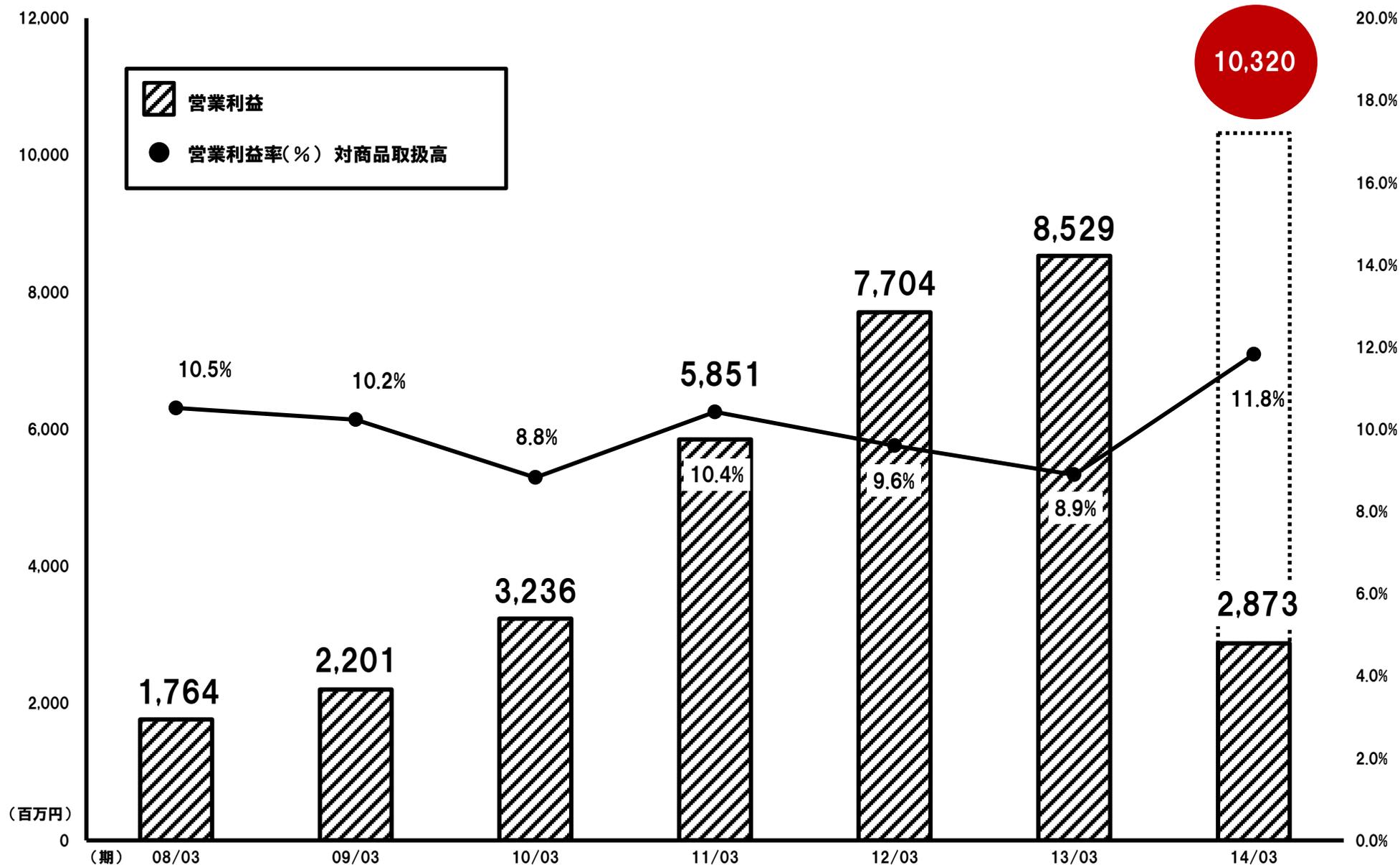
デバイス別出荷比率



※12/03期第2Q以前のスマートフォンはPCに含まれております。



営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移





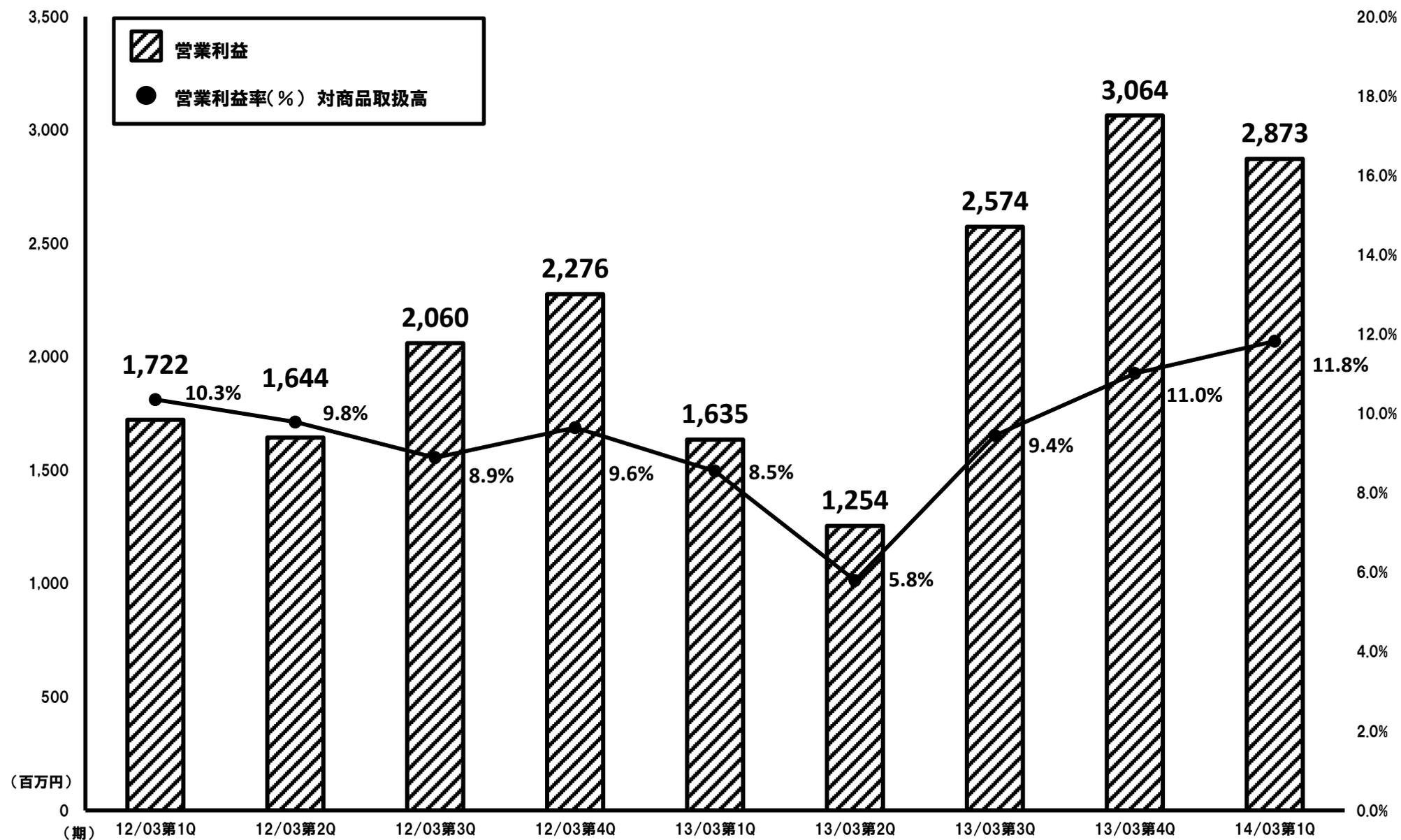
販管費の内訳

項目	14/03期 第1四半期実績		前年同期		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※	1,204	5.0%	1,000	5.2%	-0.2%	従業員数：12年6月末458名→13年6月末559名(うち、13年4月新卒入社75名)
荷造運賃	807	3.3%	552	2.9%	0.4%	送料無料化に伴う出荷単価下落(前年同期比 -18.5%)により負担率上昇
代金回収手数料	566	2.3%	433	2.3%	0.0%	
プロモーション関連費用	305	1.3%	887	4.6%	-3.3%	プロモーション戦略見直し
うち広告宣伝費	122	0.5%	592	3.1%	-2.6%	Q2に集中投下する計画
うちポイント関連費	183	0.8%	294	1.5%	-0.7%	ポイント還元率1%
業務委託手数料	636	2.6%	584	3.1%	-0.5%	外部発注業務の減少
賃借料	124	0.5%	127	0.7%	-0.2%	新物流センターに係る費用負担増は9月以降
減価償却費	78	0.3%	71	0.4%	-0.1%	新物流センターへの設備投資に係る費用負担増は10月以降
その他	459	1.9%	474	2.5%	-0.6%	
販管費	4,183	17.2%	4,130	21.6%	-4.4%	プロモーションをコストコントロールすることで、送料無料に伴う費用増を吸収

※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付引当金繰入額、賞与引当金繰入額、役員退職引当金繰入額、外注人件費を含んでおります。

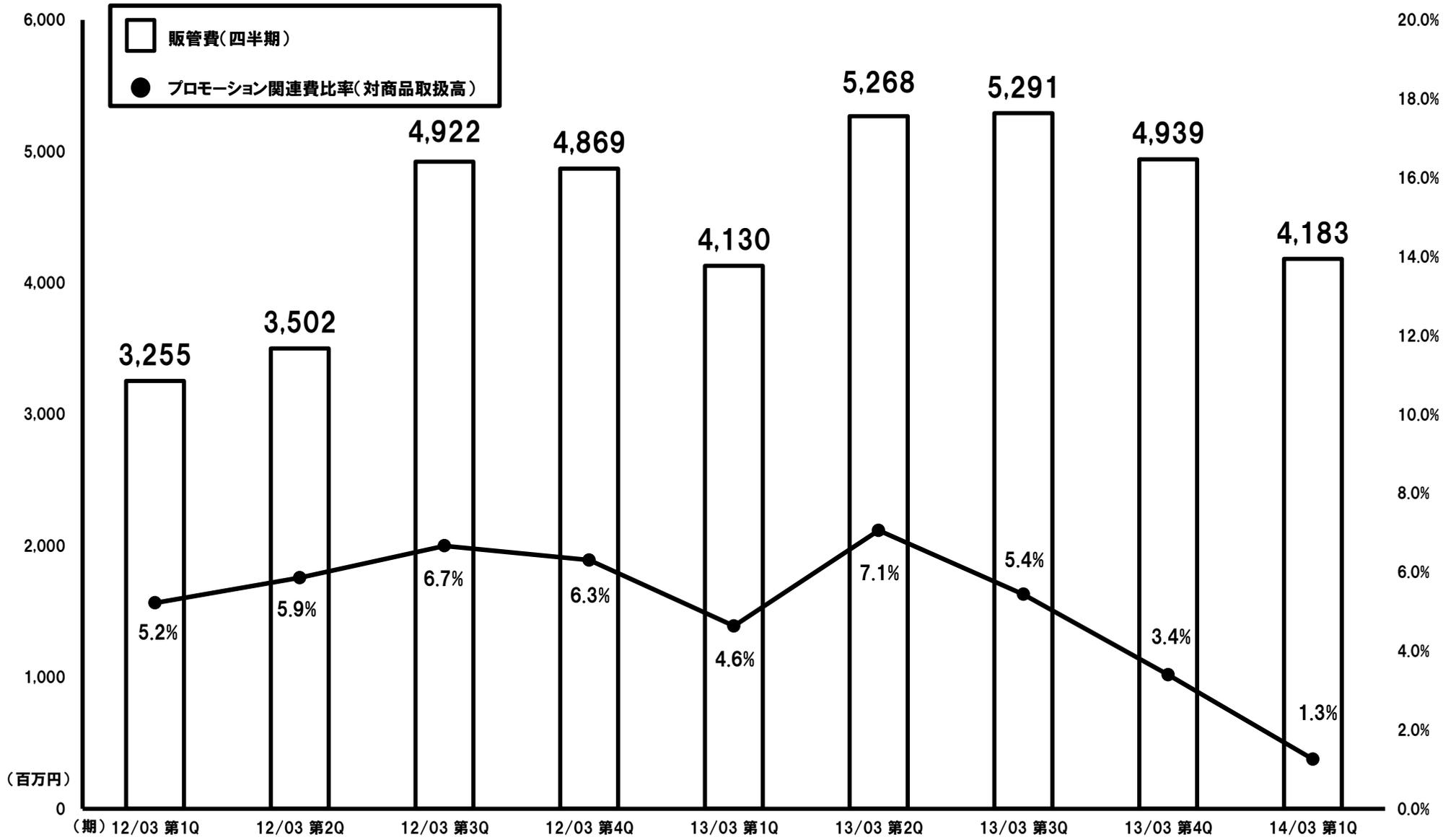


営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移（四半期）





販管費の推移（四半期）



2014年3月期 事業計画

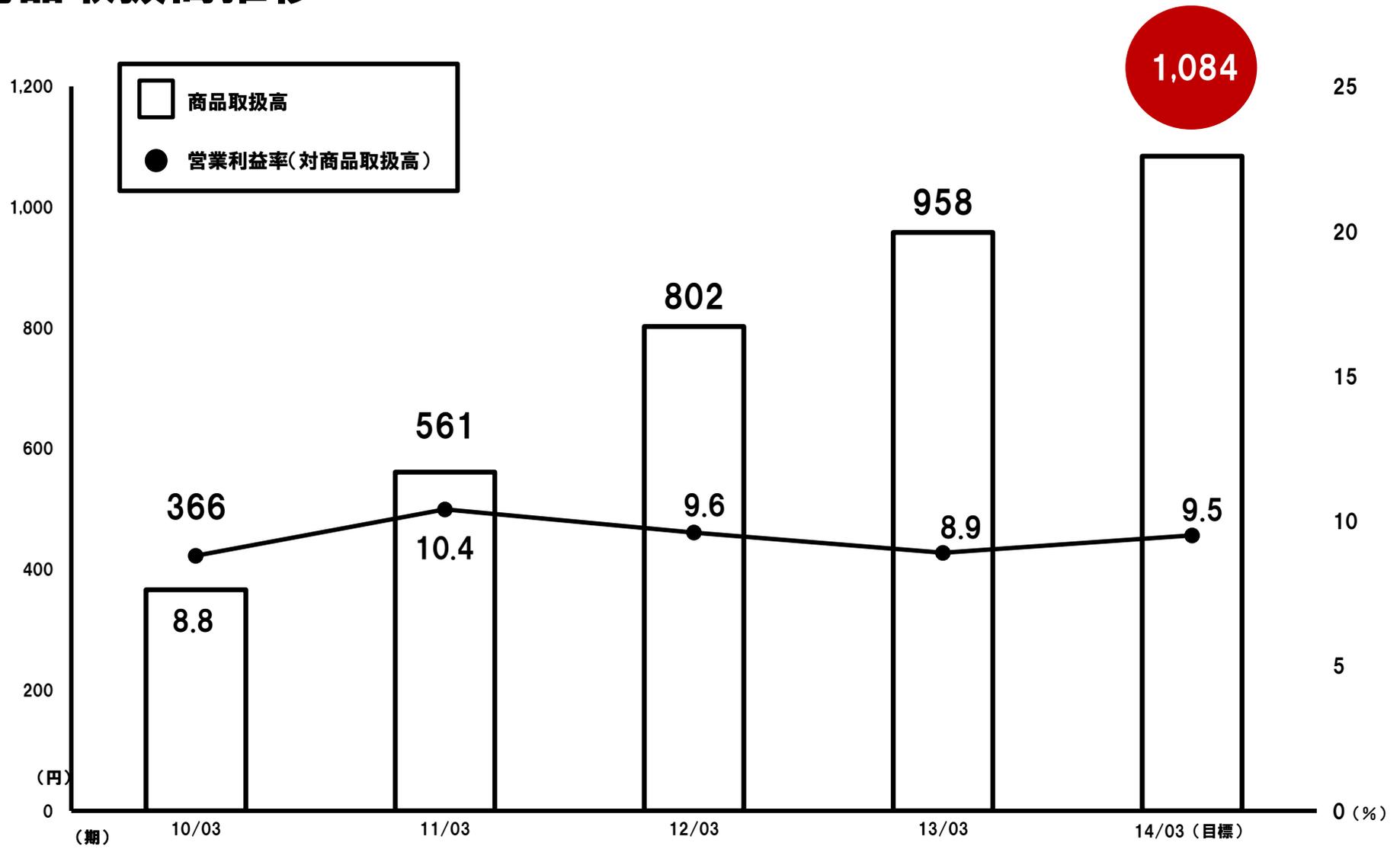


14/03期通期連結業績予想・配当金

	14/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,084億円	13.0%
売上高	368億円	5.0%
営業利益	103.2億円	21.0%
経常利益	103.2億円	20.4%
当期純利益	63.2億円	17.9%
1株当たり当期純利益	59.1円	-
1株当たり配当金(予定)	20円	-



商品取扱高推移





会社計画前提及び方針

スタートトゥデイ全体

商品取扱高目標：**1,084**億円(前期比+13.0%)

- ・巡航速度15%を基にした保守的な計画
- ・プロモーションを実施しない前提

ZOZO事業

商品取扱高目標：**932**億円(前期比+10.2%)

- ・受託ショップ事業844億円(前期比+11.3%)、買取ショップ事業88億円(前期比+1.0%)
- ・カテゴリーの深化と拡大、機会損失への対応、ZOZOUSEDの拡大

自社EC支援事業

商品取扱高目標：**152**億円(前年対比+33.8%)

- ・既存ブランドの満足度向上
- ・店頭とECとの連動施策を強化

営業利益率(対商品取扱高)

営業利益率目標：**9.5%**(前期通期実績8.9%)

- ・9月、新物流センター稼働～設備投資額30億円(計画)
- ・人員増(新卒75名入社)
- ・プロモーションを抑制することで利益率上昇を図る



新物流センターの稼働について

フルフィルメント業務全般(入荷、撮影、採寸、保管、梱包、発送等)を行う物流センターを新たに稼働させる。

現在稼働している物流センターと合わせて、3,000億円から4,000億円程度の商品取扱高に対応可能。

新物流センター概要

契約形態	:リース契約
リース開始日	:2013年9月1日
稼働予定時期	:2013年10月
リース料総額	:125億円
設備投資額	:30億円





ブラケット社 完全子会社化



- ・「誰でも簡単に数分でオンラインストアが作れる」をコンセプトにしたインスタントEC「STORES.jp」を運営するブラケット社の全株式を取得し、完全子会社化。
- ・両社のシステム基盤やサービス体制を連携させることで、STORES.jpの更なる拡大成長を目指す。
- ・スタートトゥデイの手掛けるZOZO事業、自社EC支援事業、WEAR事業とブラケット社の手掛けるSTORES.jp事業の相互連携も視野に。



新サービス「WEAR」について



WEAR FOR CONNECTION

- 「WEAR FOR CONNECTION(世界を服でつなげよう)」をコンセプトに、ファッションを通じたコミュニケーションを楽しんだり、ショッピングやコーディネートへの参考にもできるファッション特化型のサービス。
- サービスインは2013年8月～9月を予定。

今後の戦略

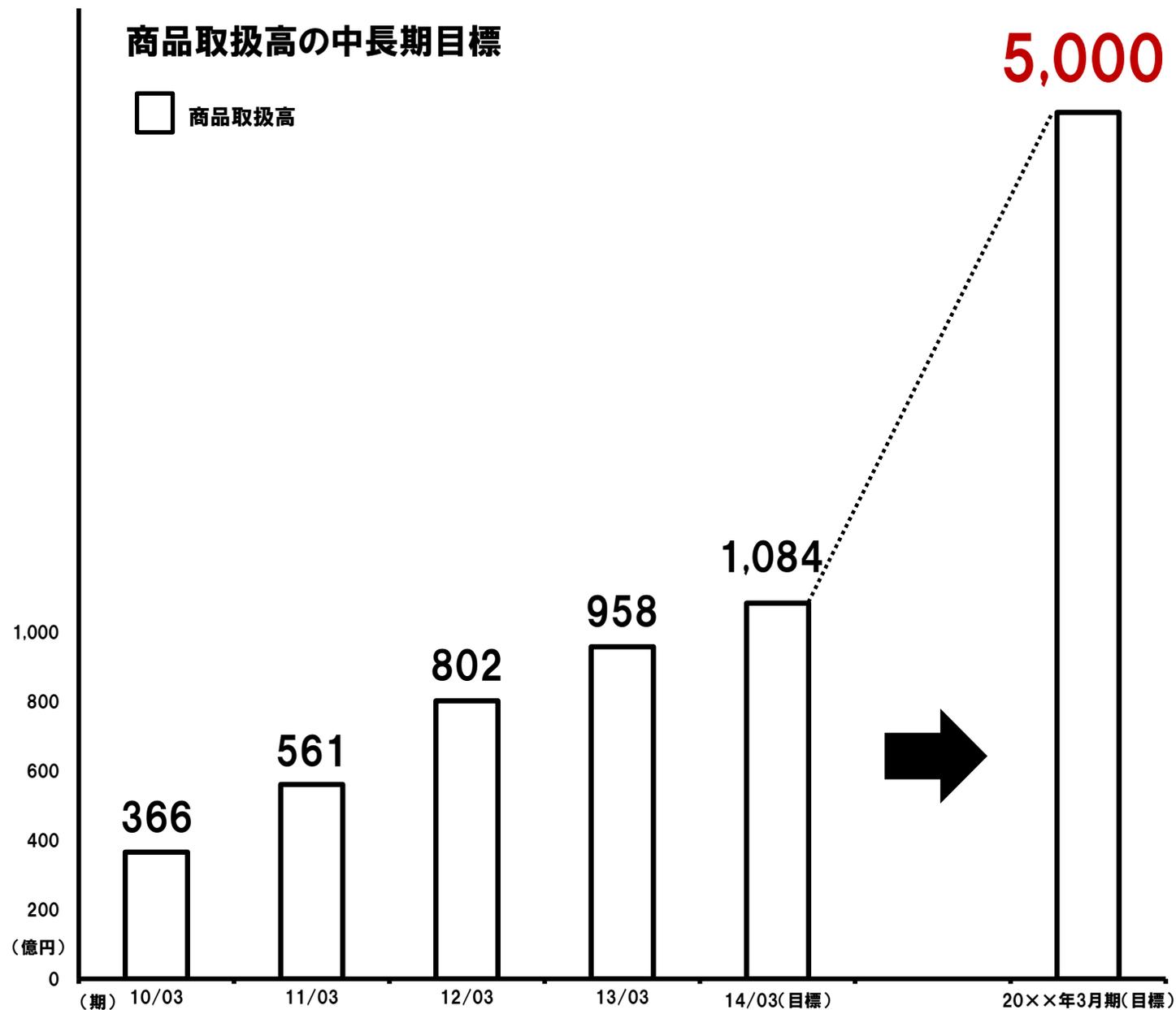


中長期ビジョン

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
営業利益 **500**億円

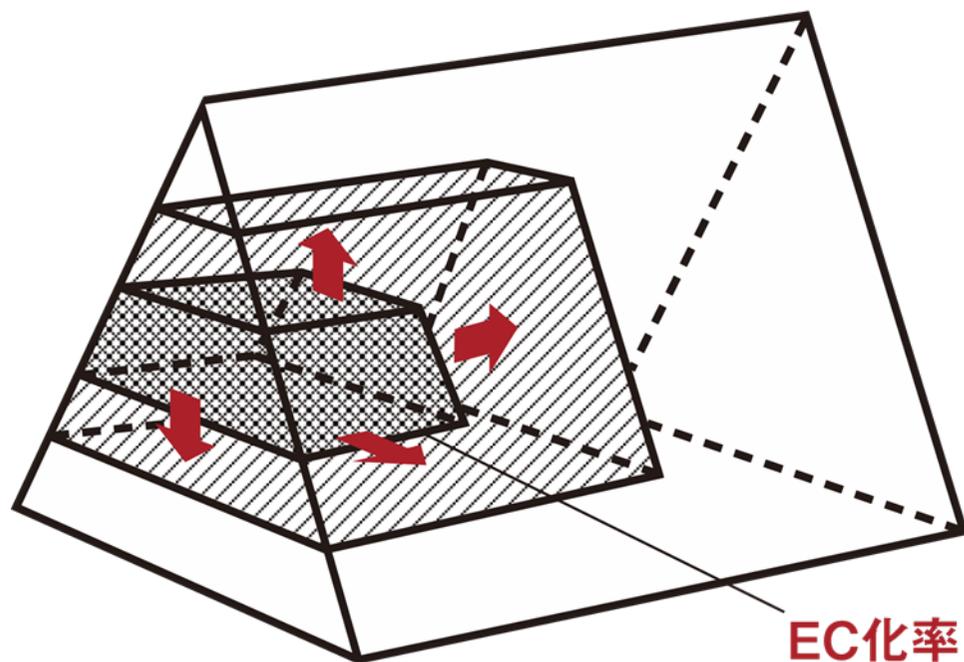




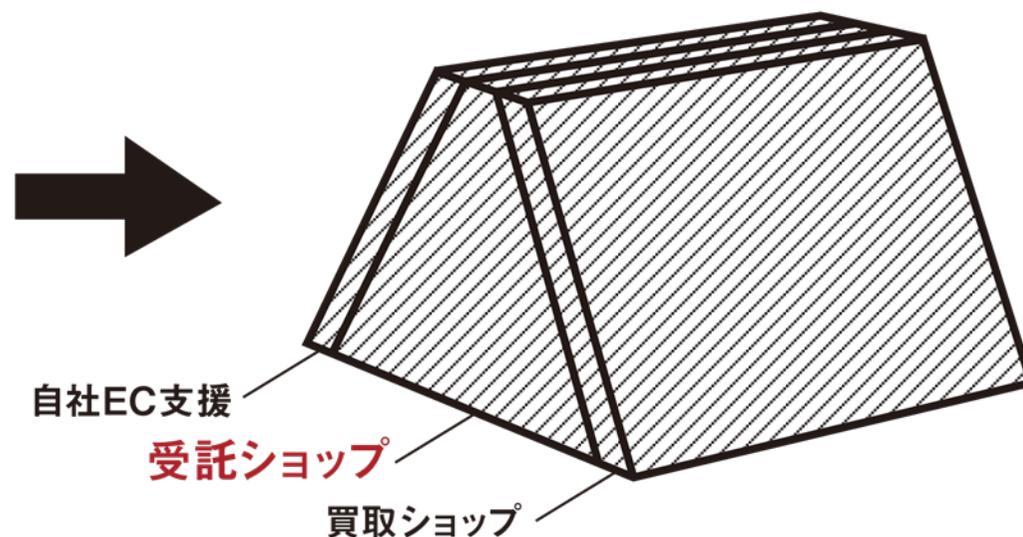
市場拡大戦略

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

-  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)



中長期
商品取扱高目標
5,000 億円



參考資料



日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

- ・ファッション中心とした国内級最大規模のインターネットショッピングサイト。
- ・514ショップ、2,181ブランドの取扱い。商品数は常時21万点以上、平均新着商品数は1日1,300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および最適化もあり。
- ・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.COM <http://zozotown.com/>

- ・3言語(日本語、中国語(繁体字)、英語)への切り替え対応。
- ・取り扱いブランド数は約600
- ・世界82カ国への配送を実施。



ZOZOTOWN トップページ



その他サービスの概要と特徴

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6,000店以上の店舗を紹介。

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。



559名

従業員(平均27.9歳)

2,181ブランド

好感度を中心としたファッションブランド

7,209名

株主

スタートトゥデイ企業理念

世界中をカッコよく、世界中に笑顔を。

Make the world a better place, Bring smiles to the world.

6,094店

全国ショップ

265万人

ファッション好きのお客様



買取ショップ(ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、40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

受託ショップ(ストア運営管理事業)

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474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

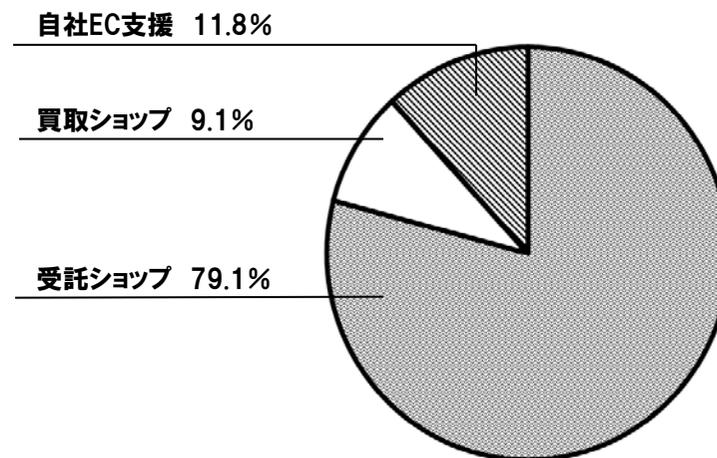
自社EC支援事業(メーカー自社EC支援事業)

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27件

売上高 = 各メーカー商品取扱取扱高 × 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



2013年3月期 新基準ベース



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。