

2014年3月期 第3四半期決算

(2013年4月1日～2013年12月31日)

決算説明会資料

2014年1月31日



14/03期第3四半期業績サマリー

業績概況

- ・商品取扱高：811億円(前年同期比19.2%増)、営業利益：86億円(同58.1%増)
- ・期初通期会社計画は変更なし

モール事業

- ・モール事業商品取扱高：702億円(前年同期比16.9%増)
- ・取扱いショップ数：581ショップ(2013年3月末492ショップ)
- ・年間購入者数(2013年1月～2013年12月)：300万人(2013年3月実績248万人)
- ・原点回帰を最重要視した取り組み(検索機能の改修等)がUU増加、CVR上昇に直結
- ・新モール「LA BOO」開設など新しいチャレンジにも積極的に取り組む

自社EC支援事業

- ・自社EC支援事業商品取扱高：109億円(前年同期比36.6%増)
- ・受託サイト数：25サイト(2013年3月末 25サイト)
- ・前期受託サイトの通年寄与に加え、既存サイトも堅調に推移

収益性

- ・営業利益率(対商品取扱高)：10.6%(前年同期実績8.0%)
- ・ネガティブ要因：送料無料化実施、新物流施設稼動に伴う固定費負担増
- ・ポジティブ要因：プロモーション戦略の見直し、ZOZOCOLLE非開催

トピック

- ・新サービス「WEAR」の提供開始(2013年10月)
- ・新サービス「ZOZOMARKET」をZOZOTOWN内に開設(2014年1月)

業績



14/03期第3四半期連結業績の概要

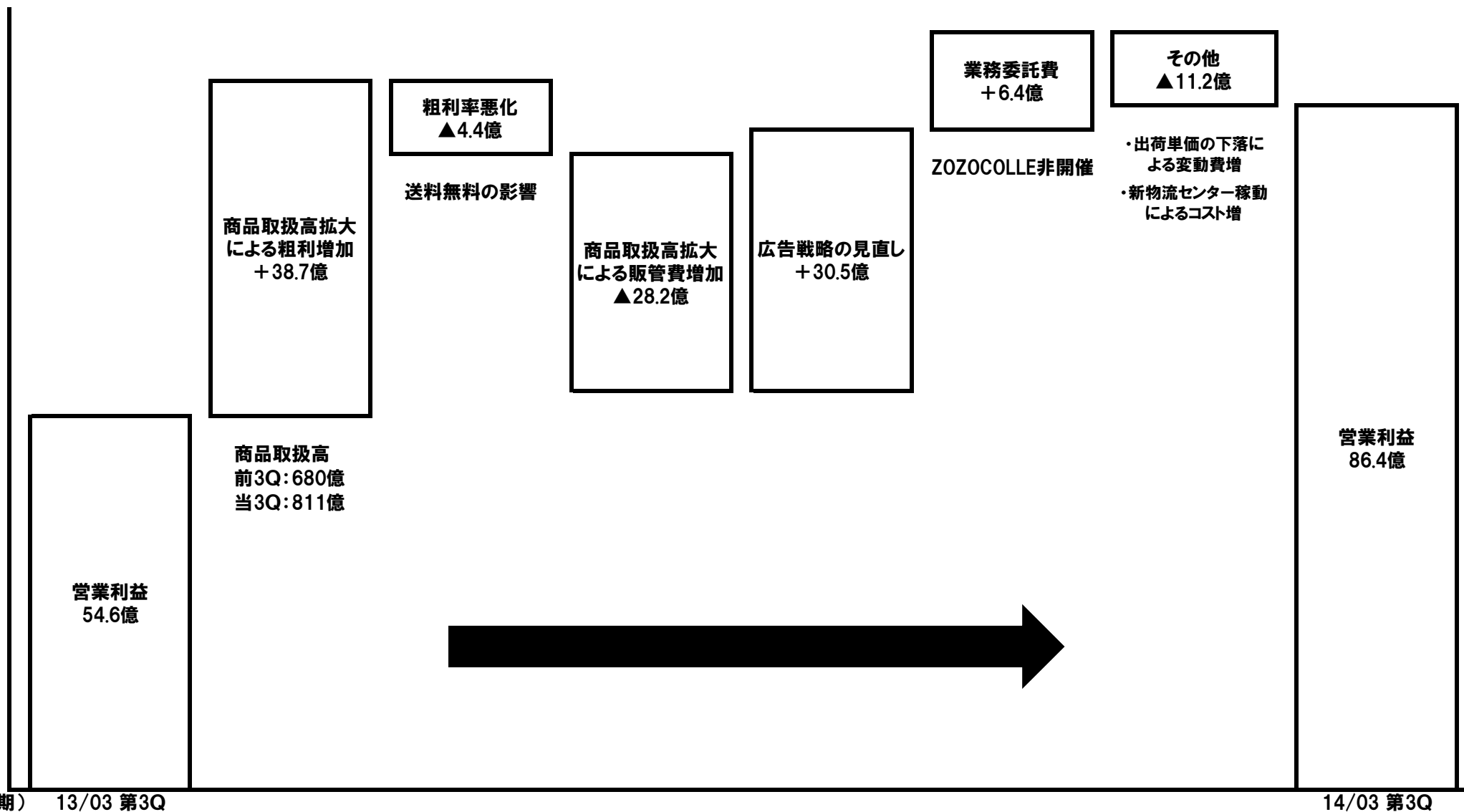
連結経営成績

(単位：百万円)

項目	14/03期 第3四半期実績	前年同期実績	前年同期比	計画(通期)	進捗率
商品取扱高	81,139	68,055	+19.2%	108,400	74.9%
売上高	27,776	25,065	+10.8%	36,800	75.5%
売上総利益	23,582	20,155	+17.0%	-	-
対取扱高比	29.1%	29.6%	-0.6%	-	-
販売管理費	14,942	14,690	+1.7%	-	-
対取扱高比	18.4%	21.6%	-3.2%	-	-
営業利益	8,640	5,464	+58.1%	10,320	83.7%
対取扱高比	10.6%	8.0%	+2.6%	9.5%	-
経常利益	8,672	5,494	+57.8%	10,320	84.0%
当期純利益	5,468	3,365	+62.5%	6,320	86.5%



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)

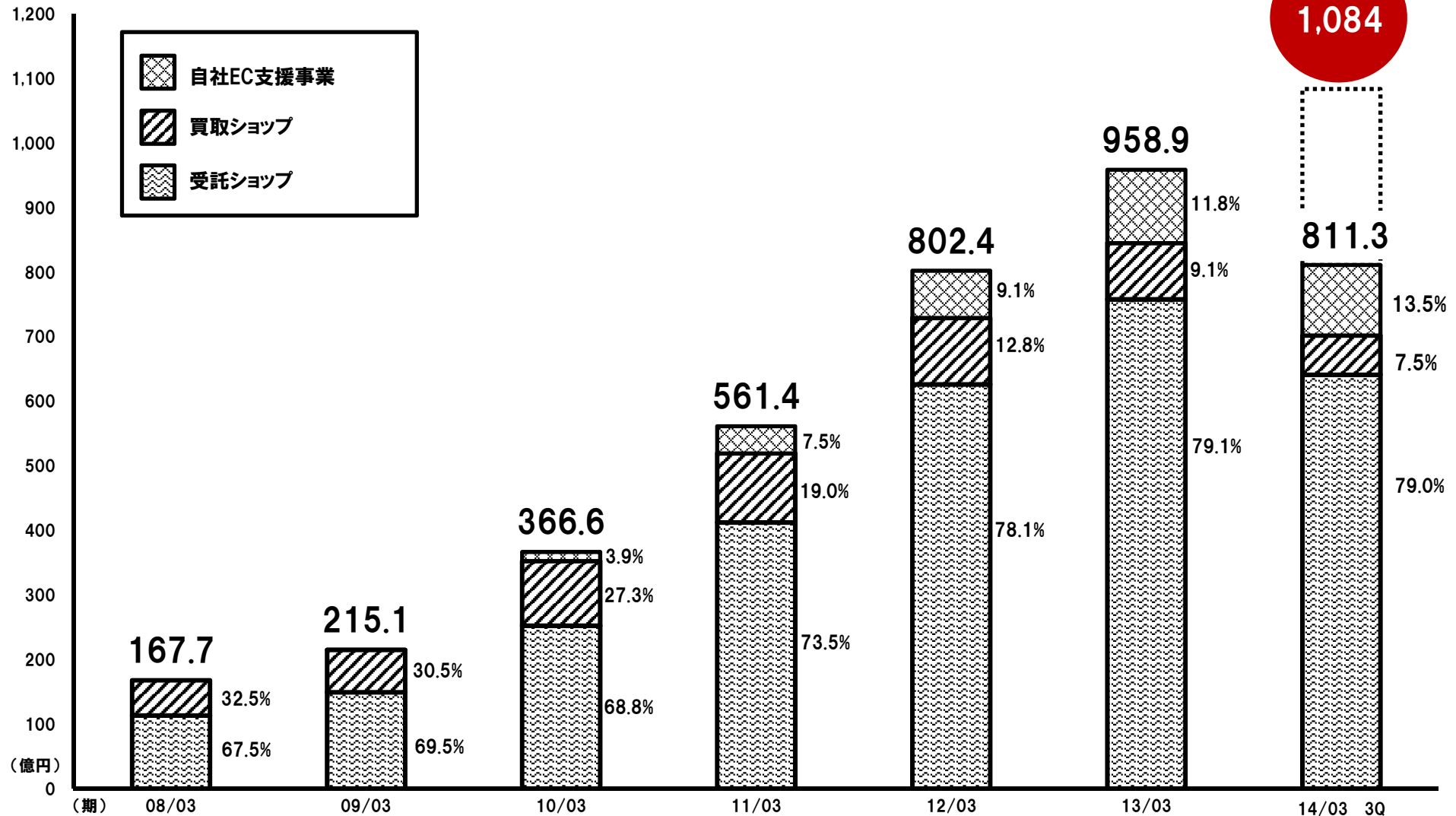
	前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第3四半期 連結会計年度 (2013年12月31日)		前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第3四半期 連結会計年度 (2013年12月31日)
流動資産	20,655	24,080	流動負債	10,426	12,649
うち、現預金	12,037	12,551	うち、受託販売預り金	5,444	8,590
うち、商品	1,276	831	固定負債	673	985
固定資産	3,217	6,388	負債合計	11,099	13,634
有形固定資産	1,538	3,470	株主資本	12,385	16,365
無形固定資産	725	1,250	うち、自己株式	-3,660	-3,276
投資等	953	1,667	純資産合計	12,773	16,835
資産合計	23,873	30,469	負債・純資産合計	23,873	30,469



商品取扱高の推移

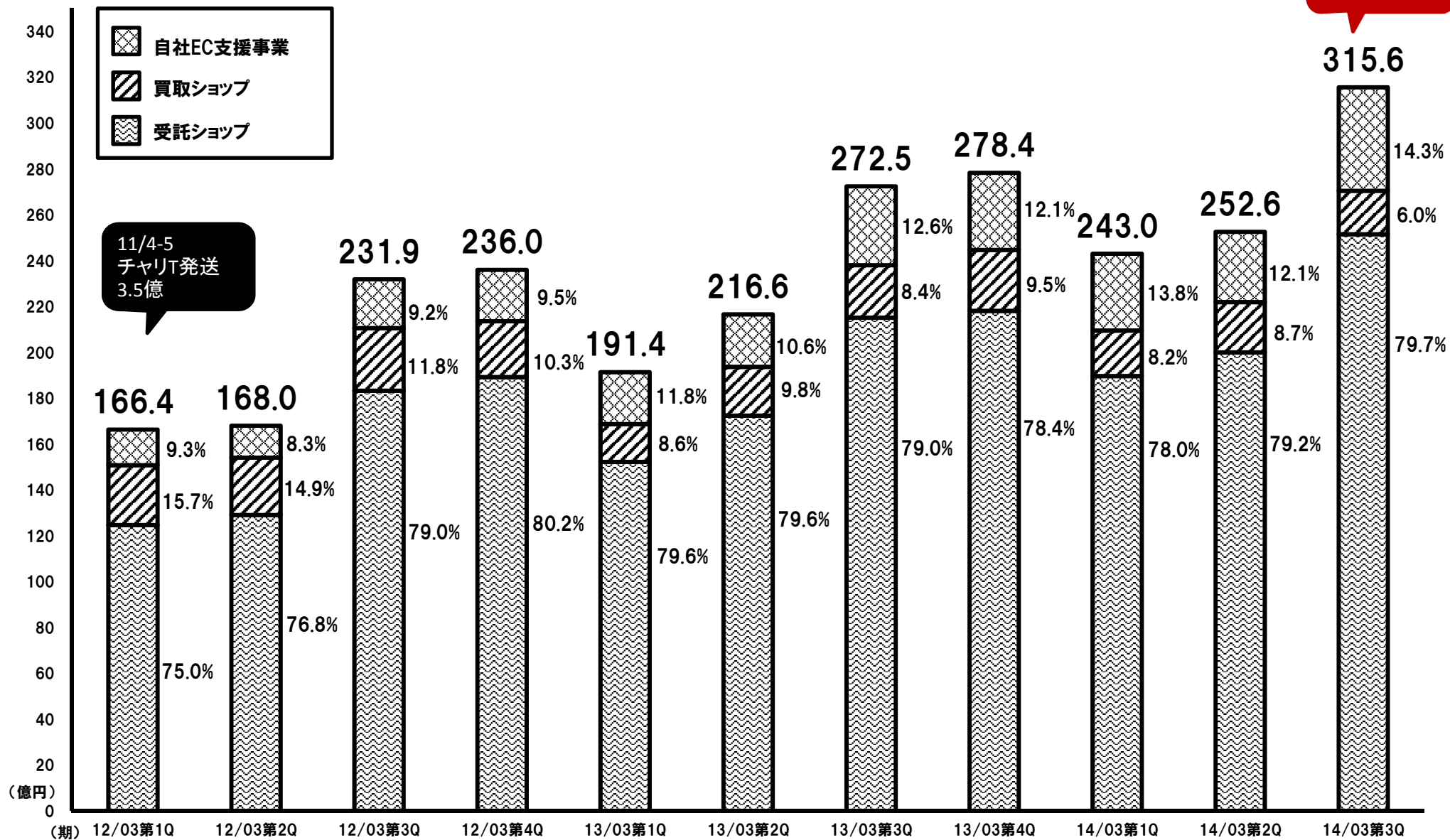
当期新規出店合計商品取扱高

・モール事業（買取ショップ・受託ショップ） 第3四半期 25.7億円 商品取引高に占める割合: 3.7%



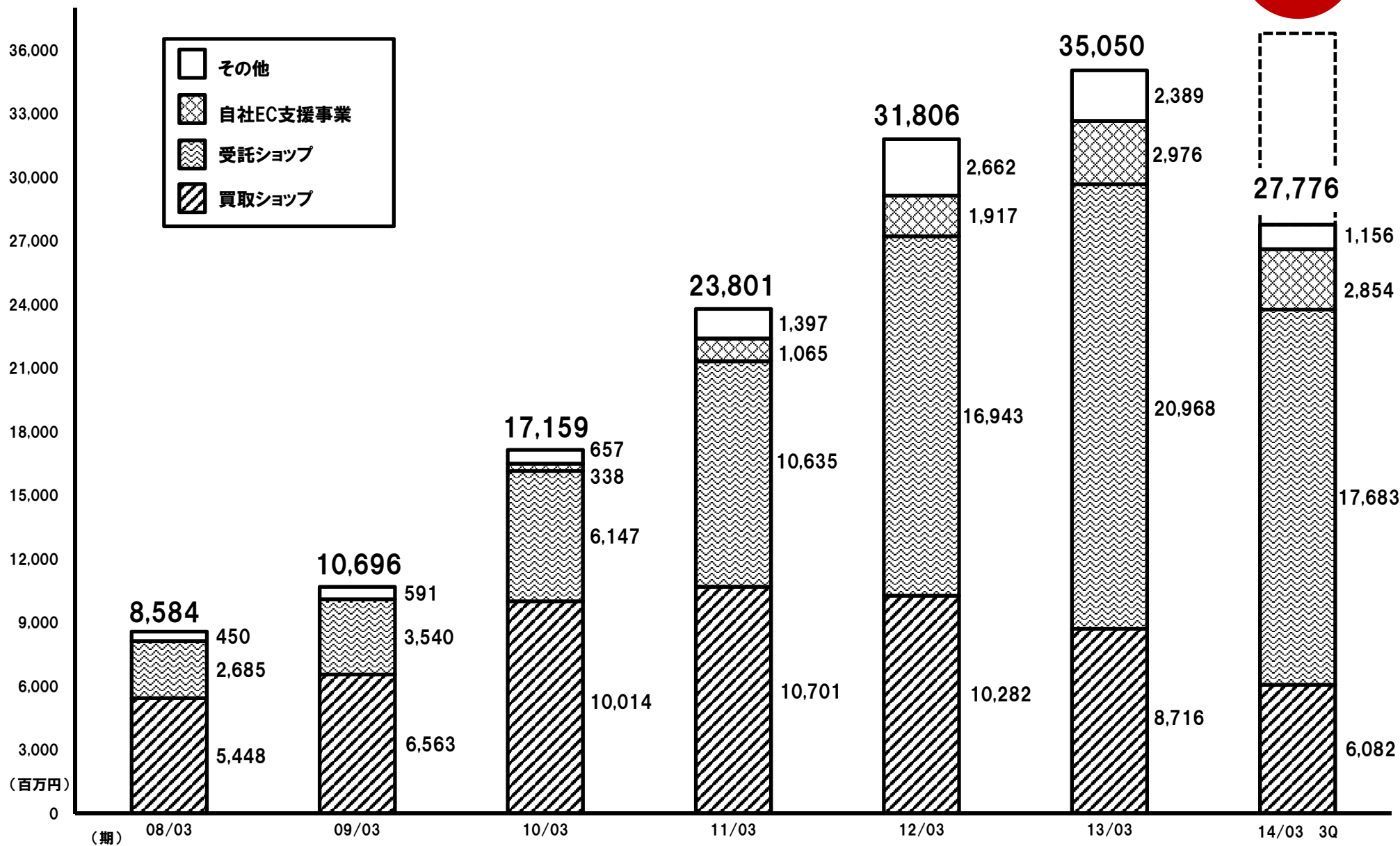


商品取扱高の推移(四半期)



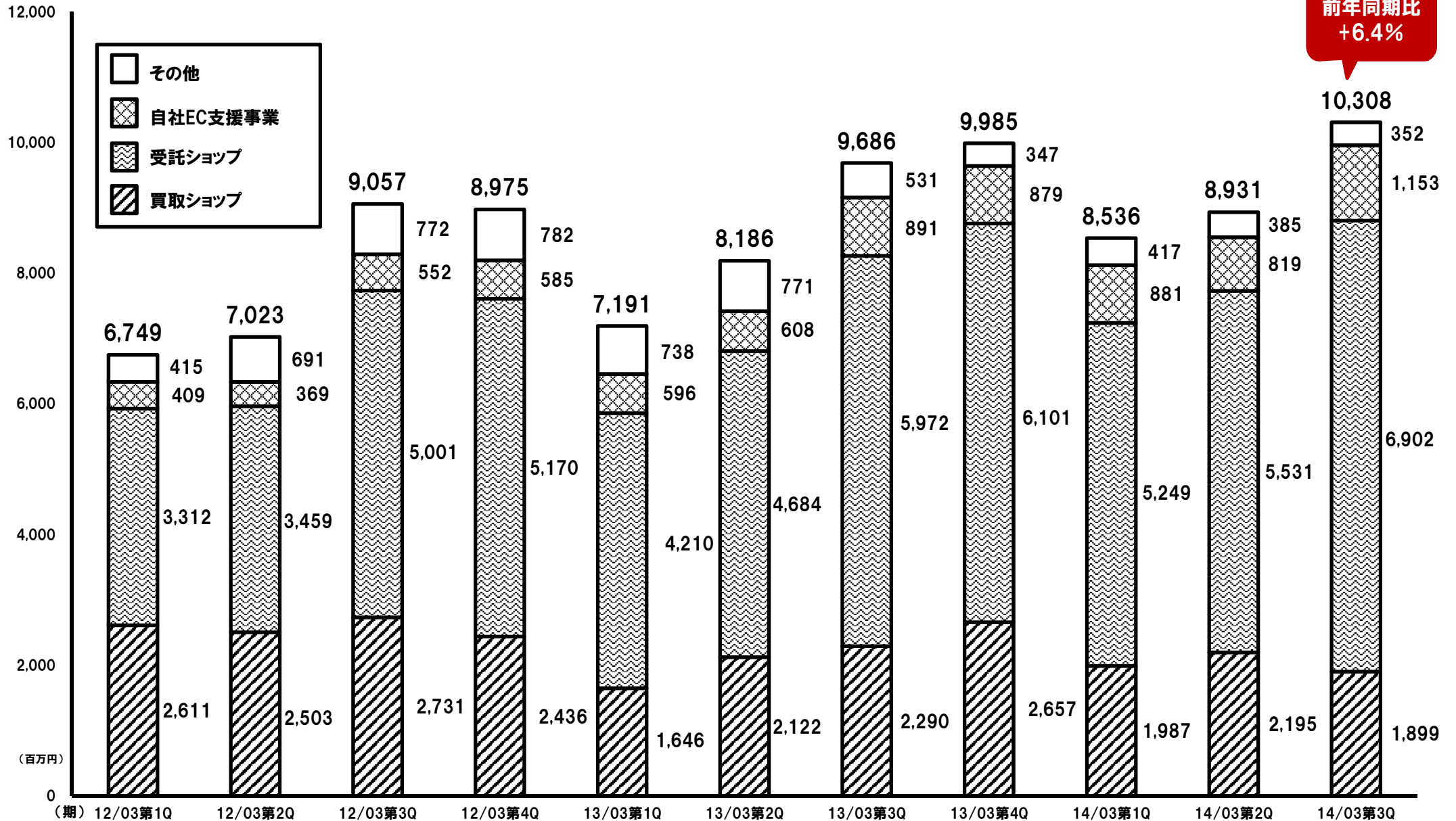


売上高の推移





売上高の推移（四半期）



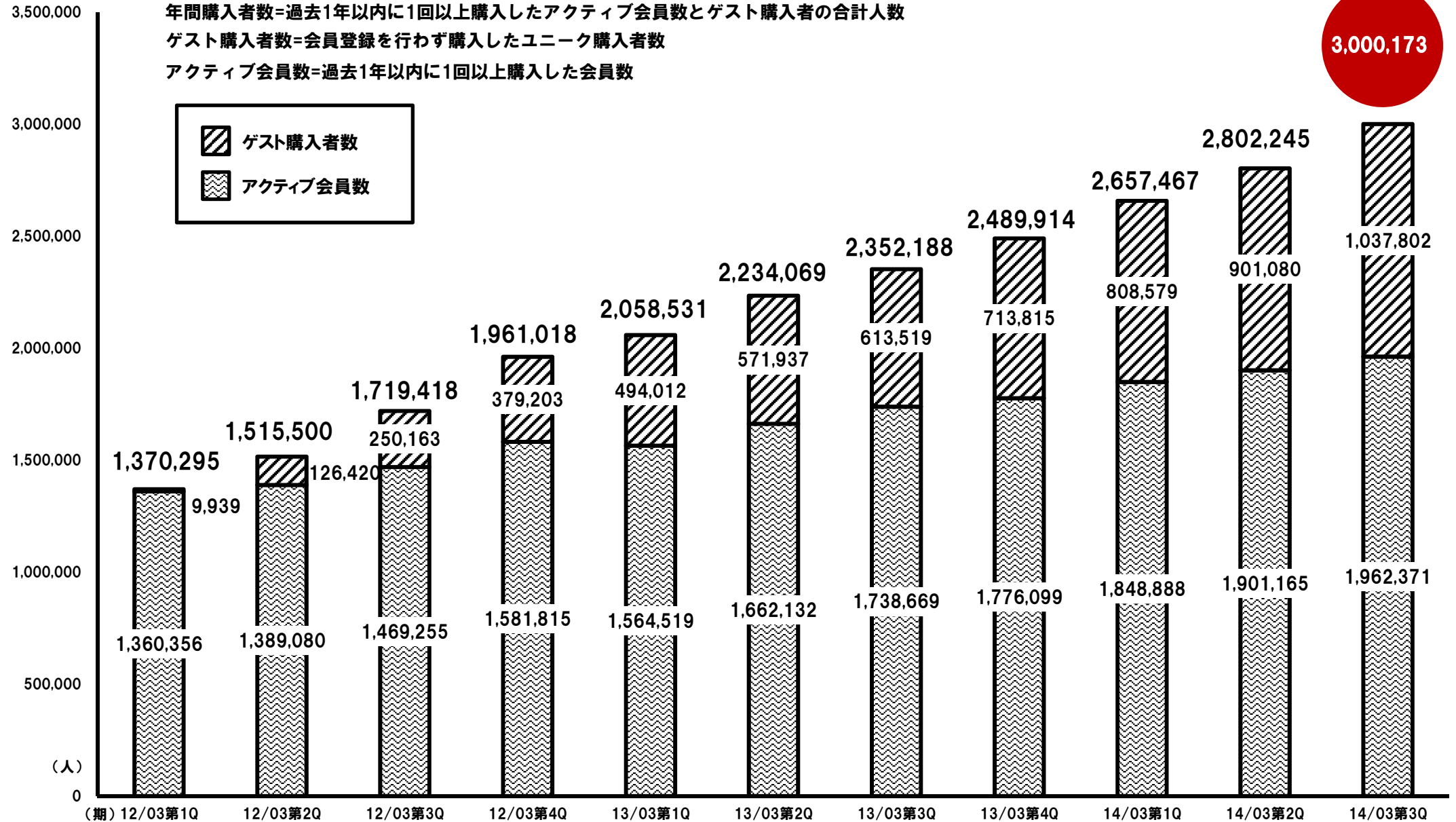


年間購入者数

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

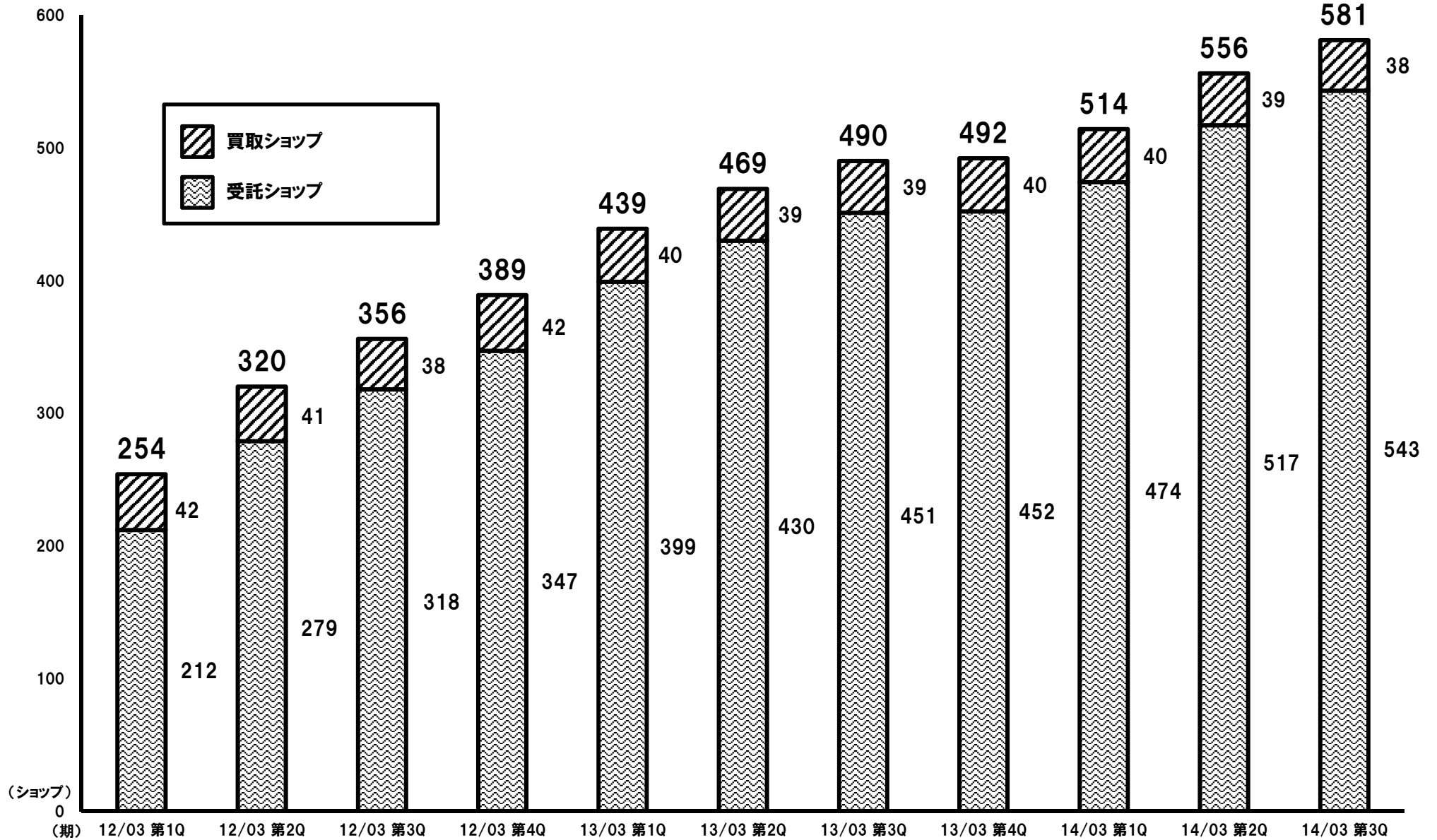
ゲスト購入者数=会員登録を行わず購入したユニーク購入者数

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





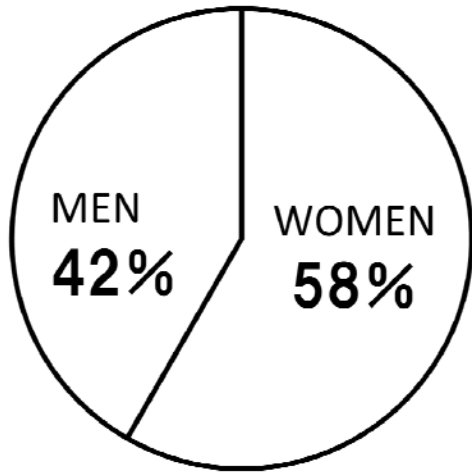
モール出店ショップ数の推移



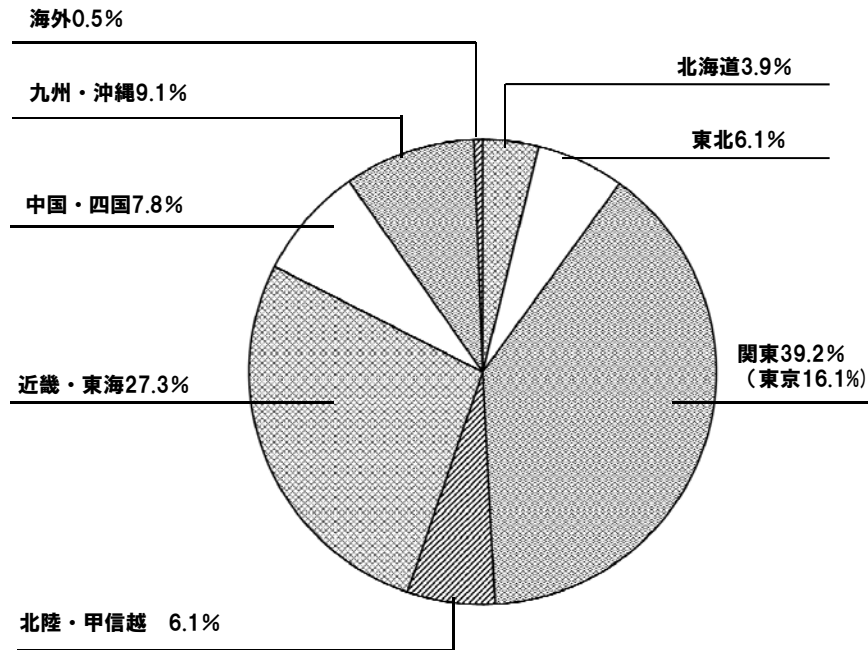


会員属性

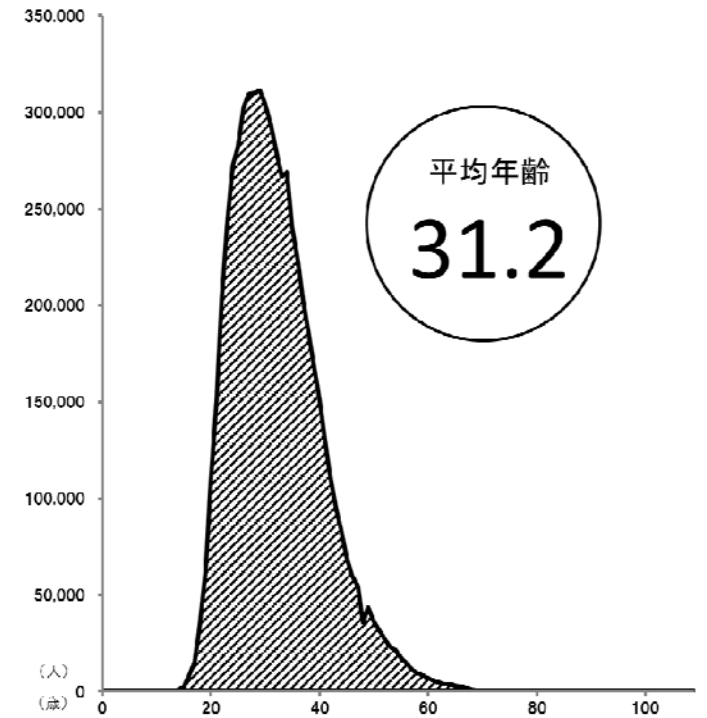
■男女比



■地域分布

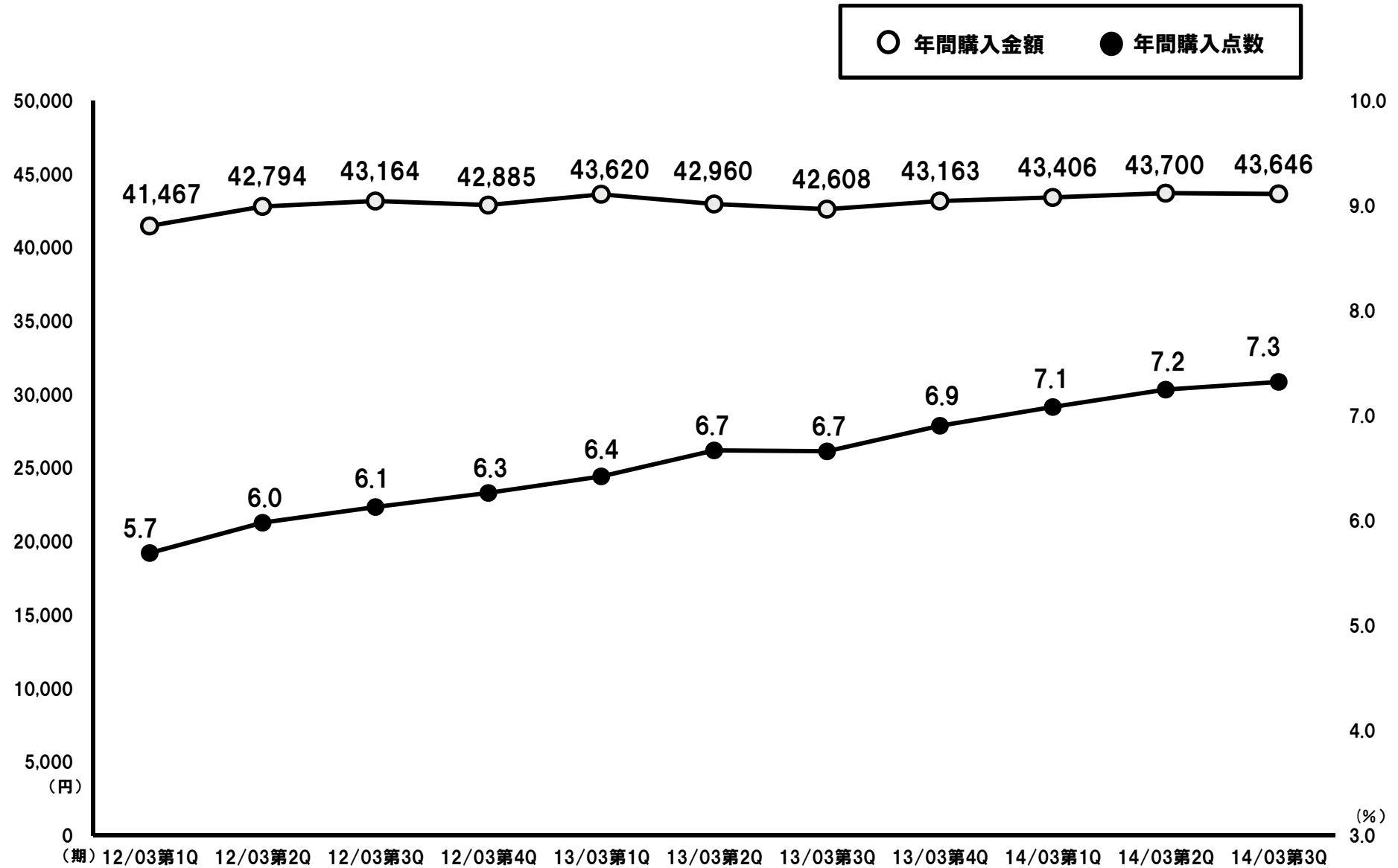


■年齢分布





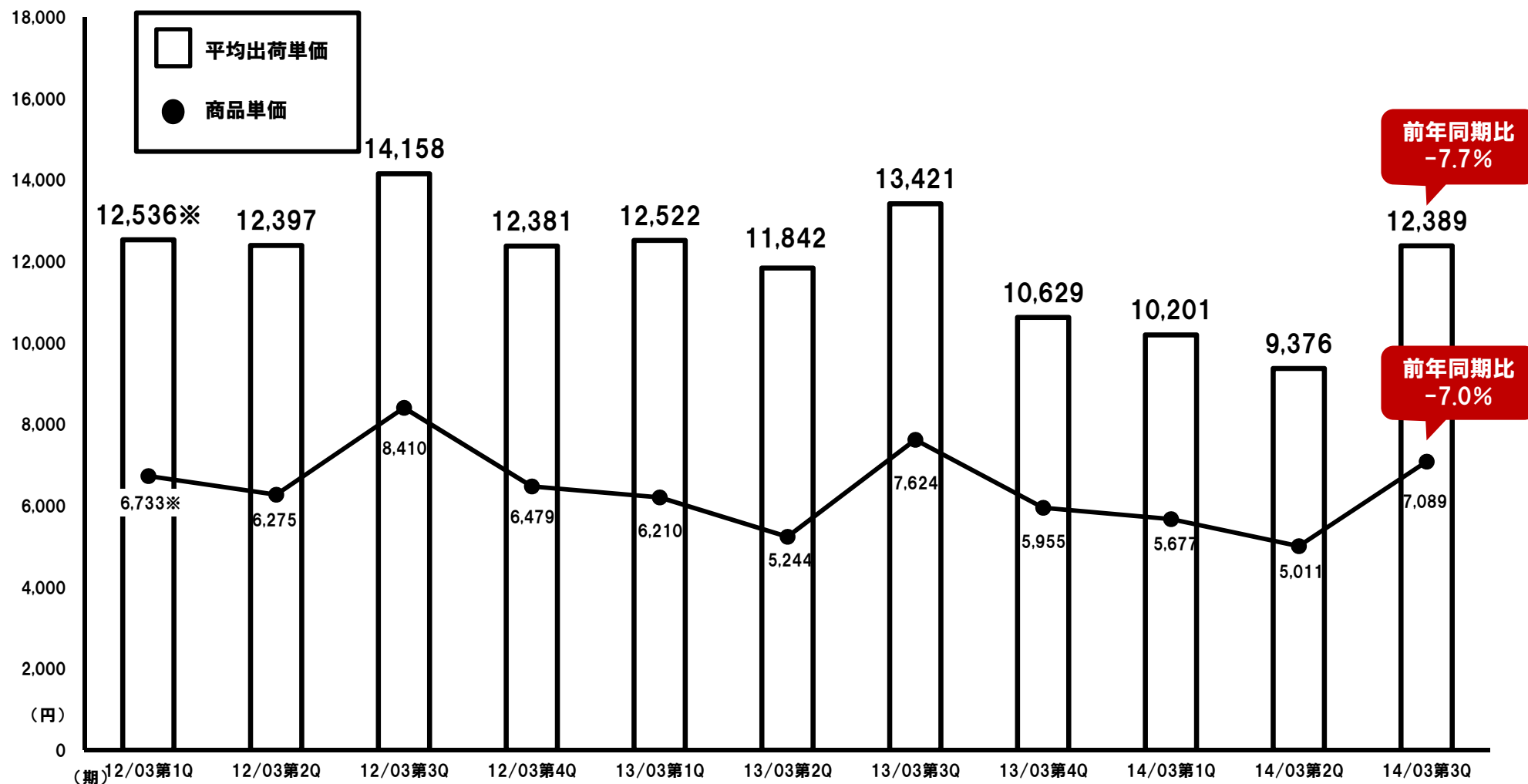
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数





平均出荷単価・商品単価の推移

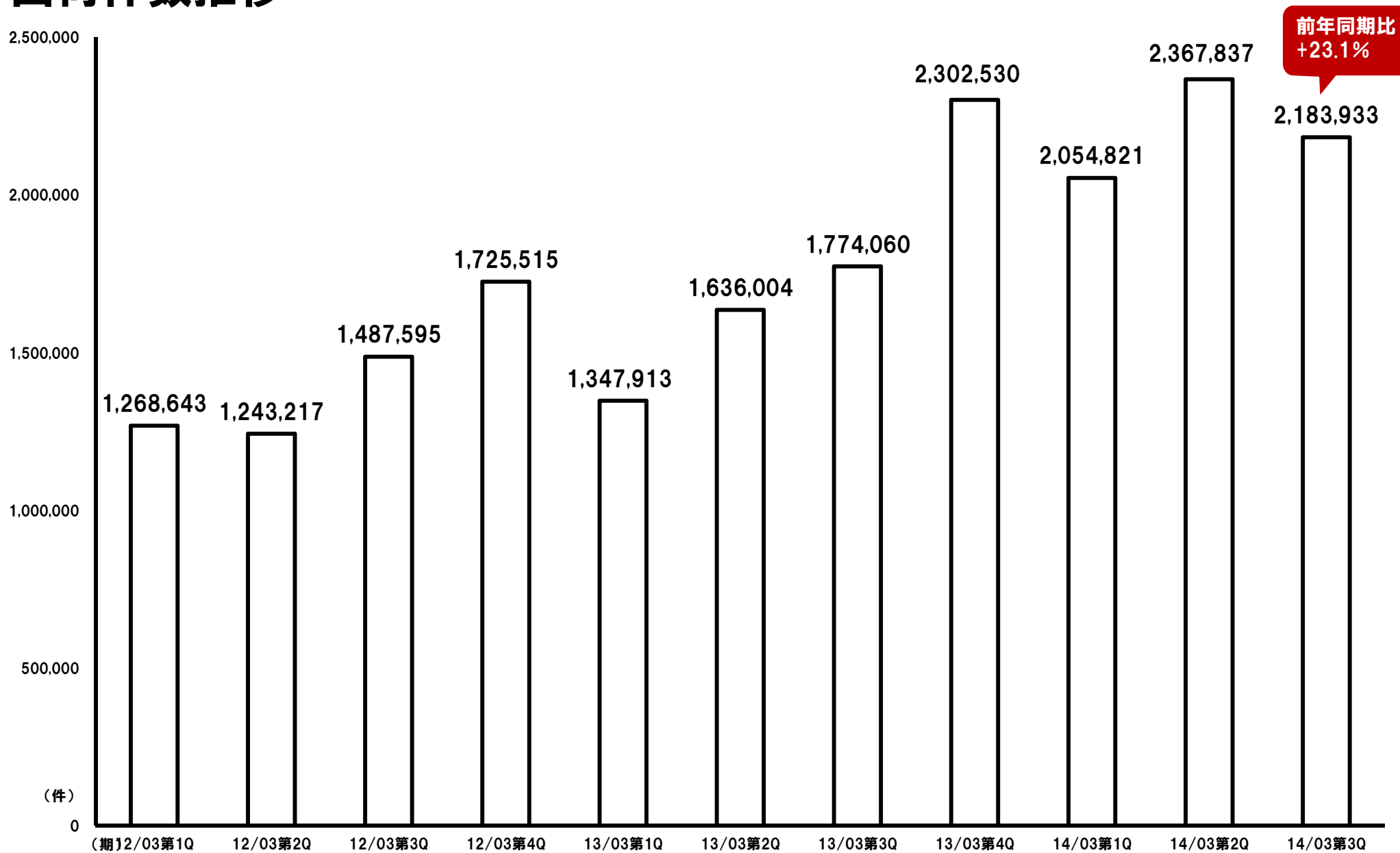
平均出荷単価は四半期のEC事業（モール事業）の商品取引高を同期間の出荷数で除すことにより算出



※12/03期第1四半期 チャリティTシャツ分を除く（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）

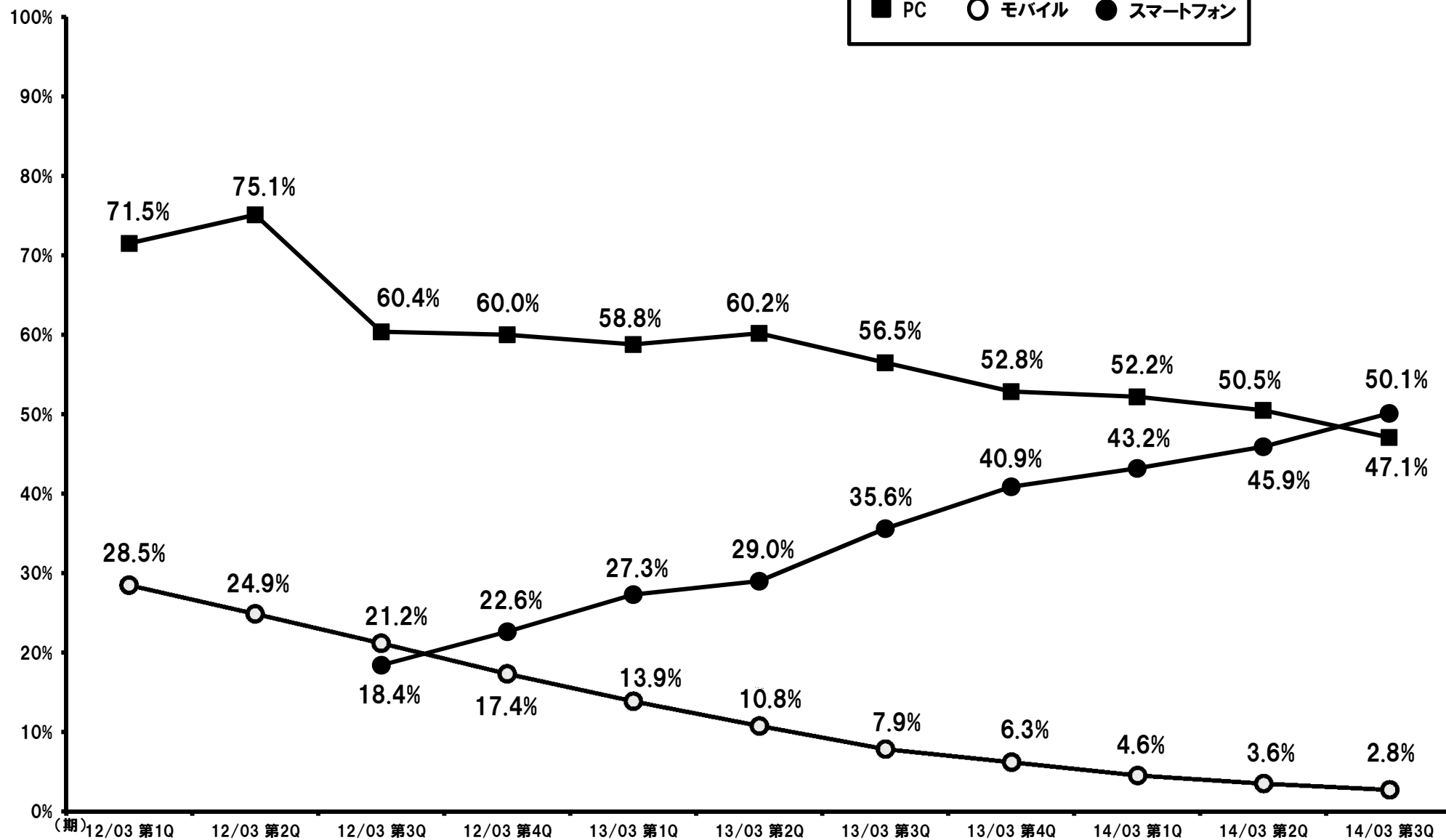


出荷件数推移





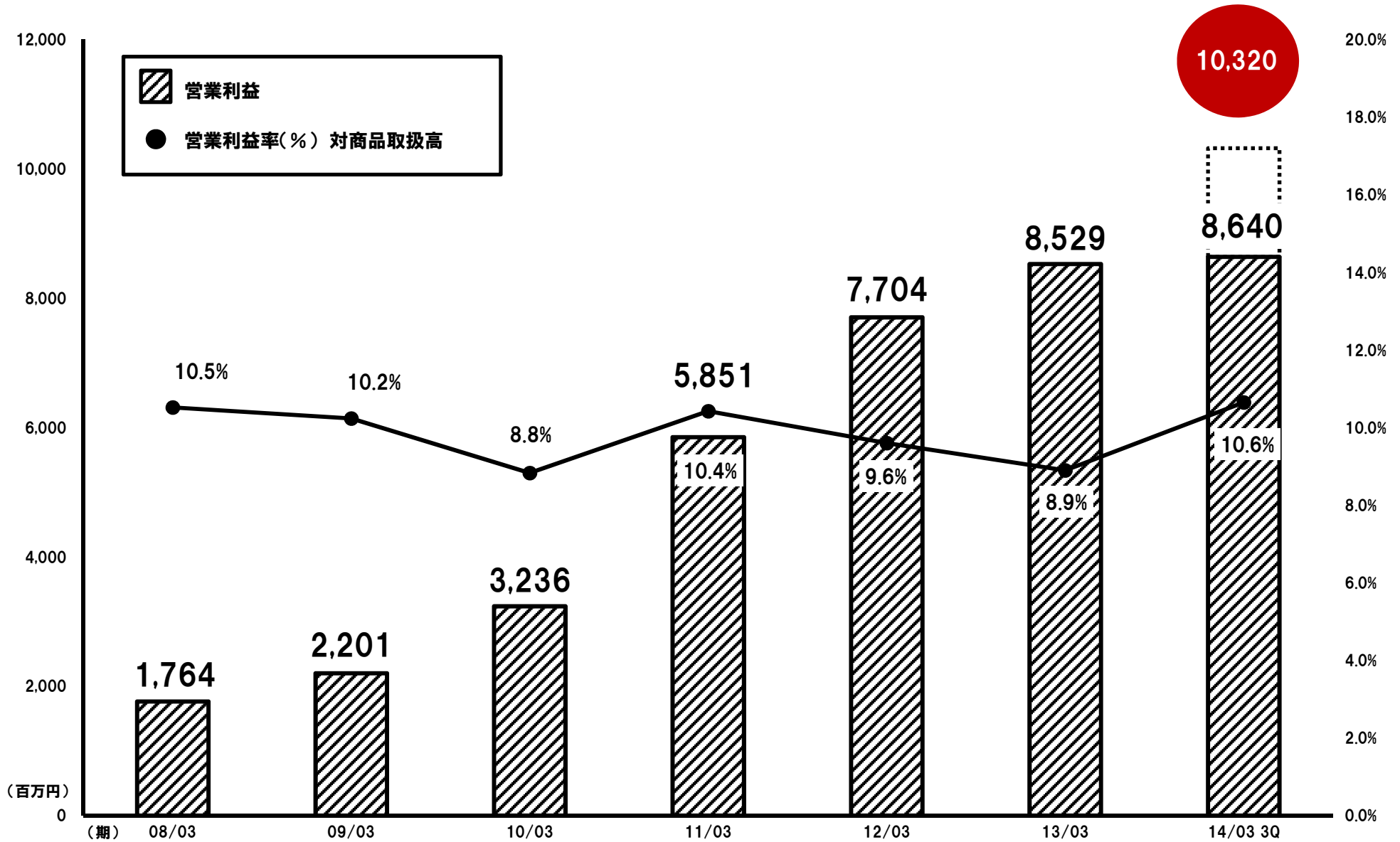
デバイス別出荷比率



※ 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

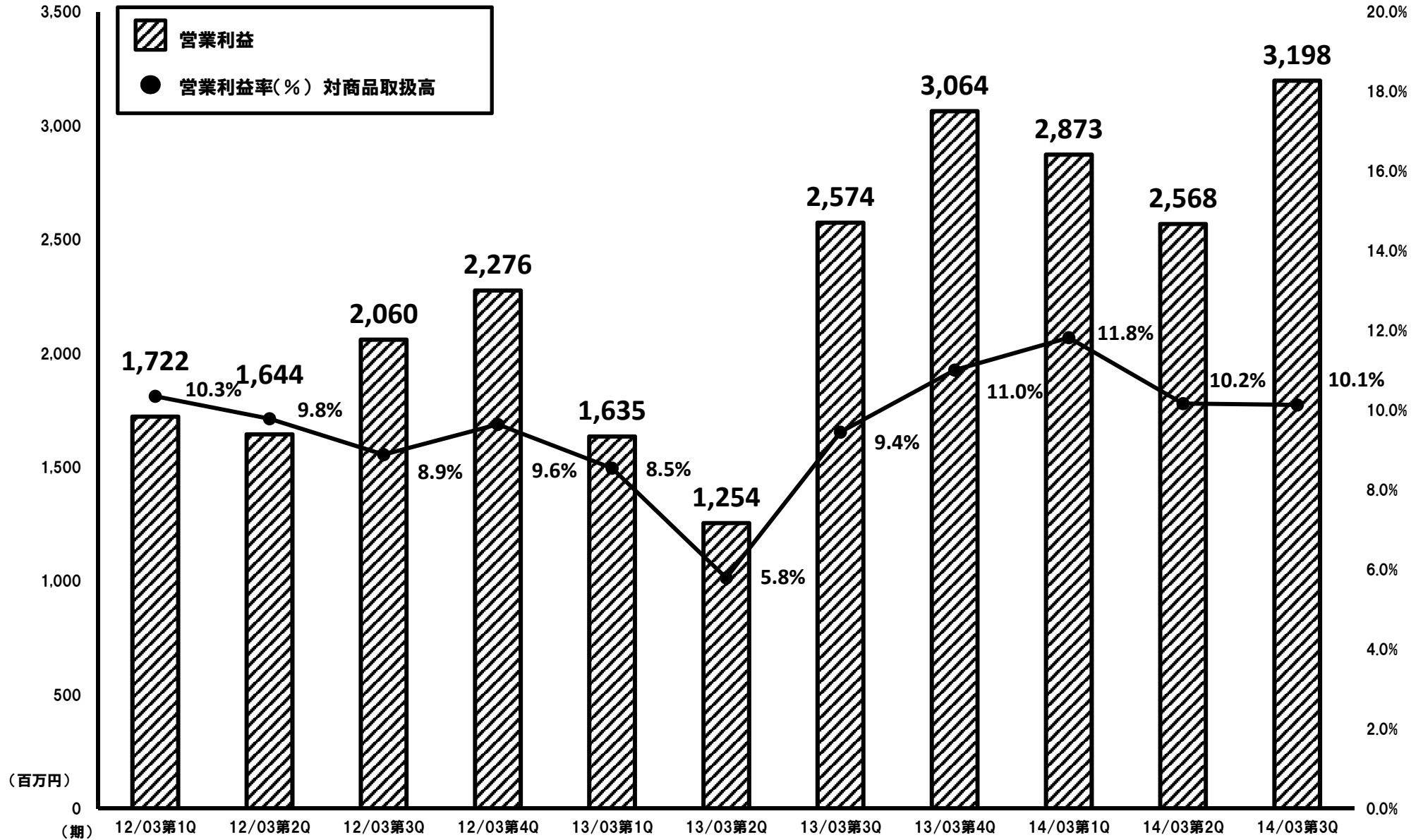
(単位：百万円)

項目	14/03期 第3四半期実績		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	3,948	4.9%	3,155	4.6%	0.3%	連結従業員数：12年12月末473名→13年12月末588名
荷造運賃	2,609	3.2%	1,918	2.8%	0.4%	送料無料化に伴う出荷単価下落(前年同期比-7.7%)により負担率上昇
代金回収手数料	1,898	2.3%	1,524	2.2%	0.1%	
プロモーション関連費用	1,593	2.0%	3,897	5.7%	-3.7%	通期予算(対取扱高比約2%)の範囲内で推移
うち広告宣伝費	1,037	1.3%	2,081	3.1%	-1.8%	WEAR、LABOOローンチに伴うプロモーションを実施
うちポイント関連費	556	0.7%	1,816	2.7%	-2.0%	ポイントを使ったプロモーションの減少
業務委託手数料	1,890	2.3%	2,127	3.1%	-0.8%	12年9月ZOZOCOLLE開催
賃借料	788	1.0%	385	0.6%	0.4%	新物流センターのリース料は年額12.5億円(リース開始13年9月)
減価償却費	376	0.5%	231	0.3%	0.2%	新物流センター稼動に伴う償却負担増
その他	1,838	2.3%	1,450	2.1%	0.2%	
販売管理費	14,942	18.4%	14,690	21.6%	-3.2%	

※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。

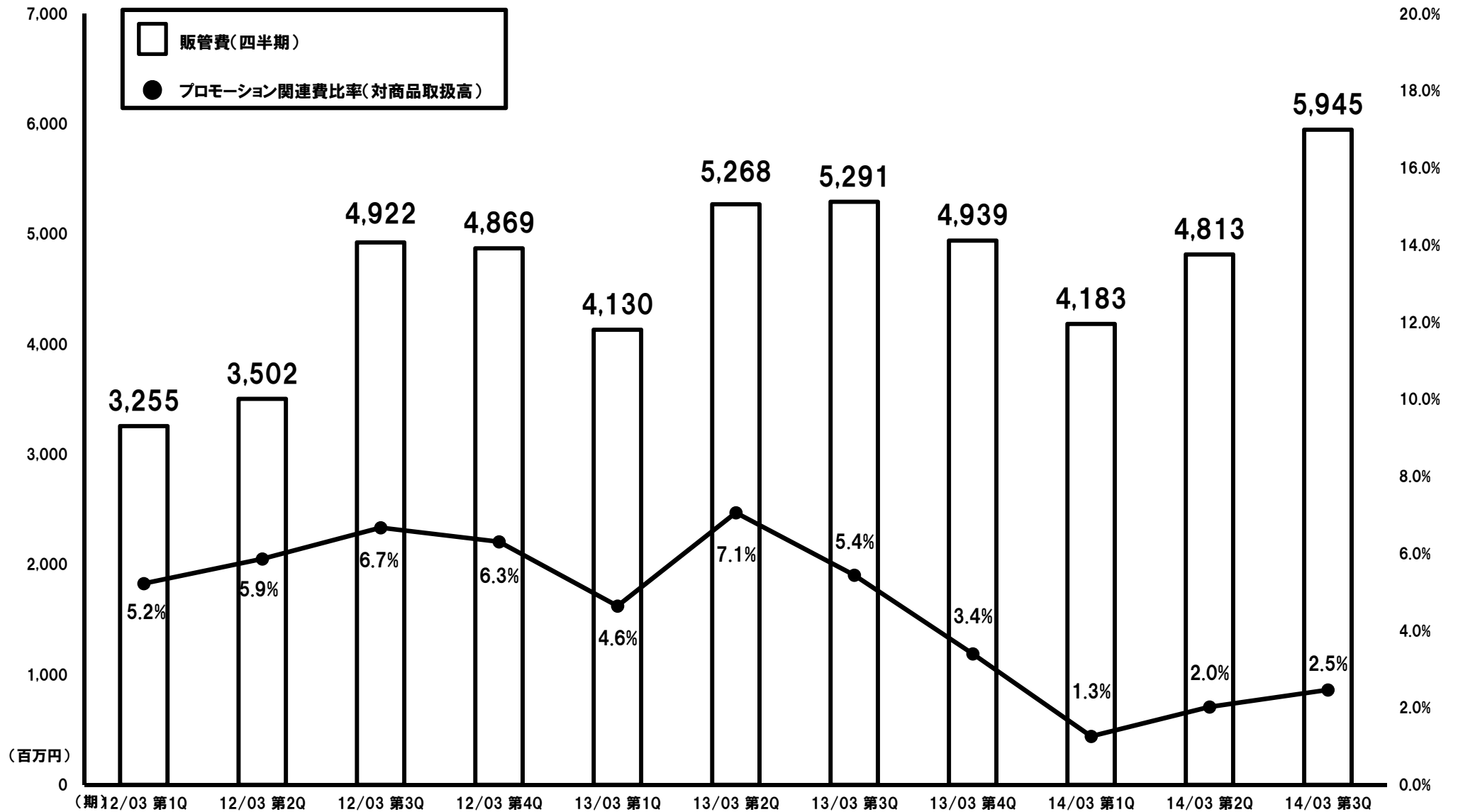


営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移（四半期）





販管費の推移（四半期）



2014年3月期 事業計画

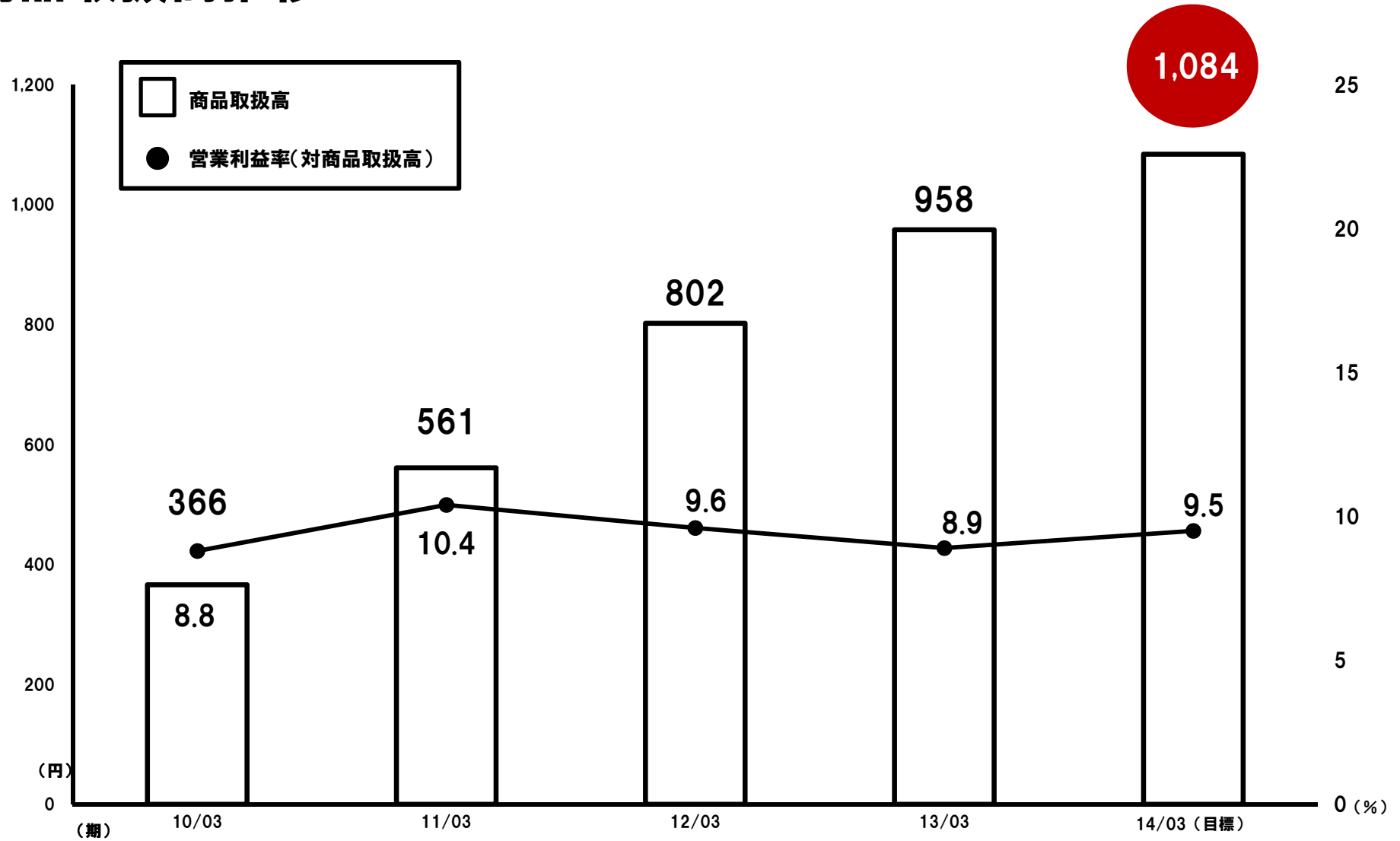


14/03期通期連結業績予想・配当金

	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%を基にした計画
- ・プロモーションを実施しない前提

モール事業

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、ZOZOUSSED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%)

- ・11月 新物流センター稼働～設備投資額約30億円
- ・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

今後の戦略

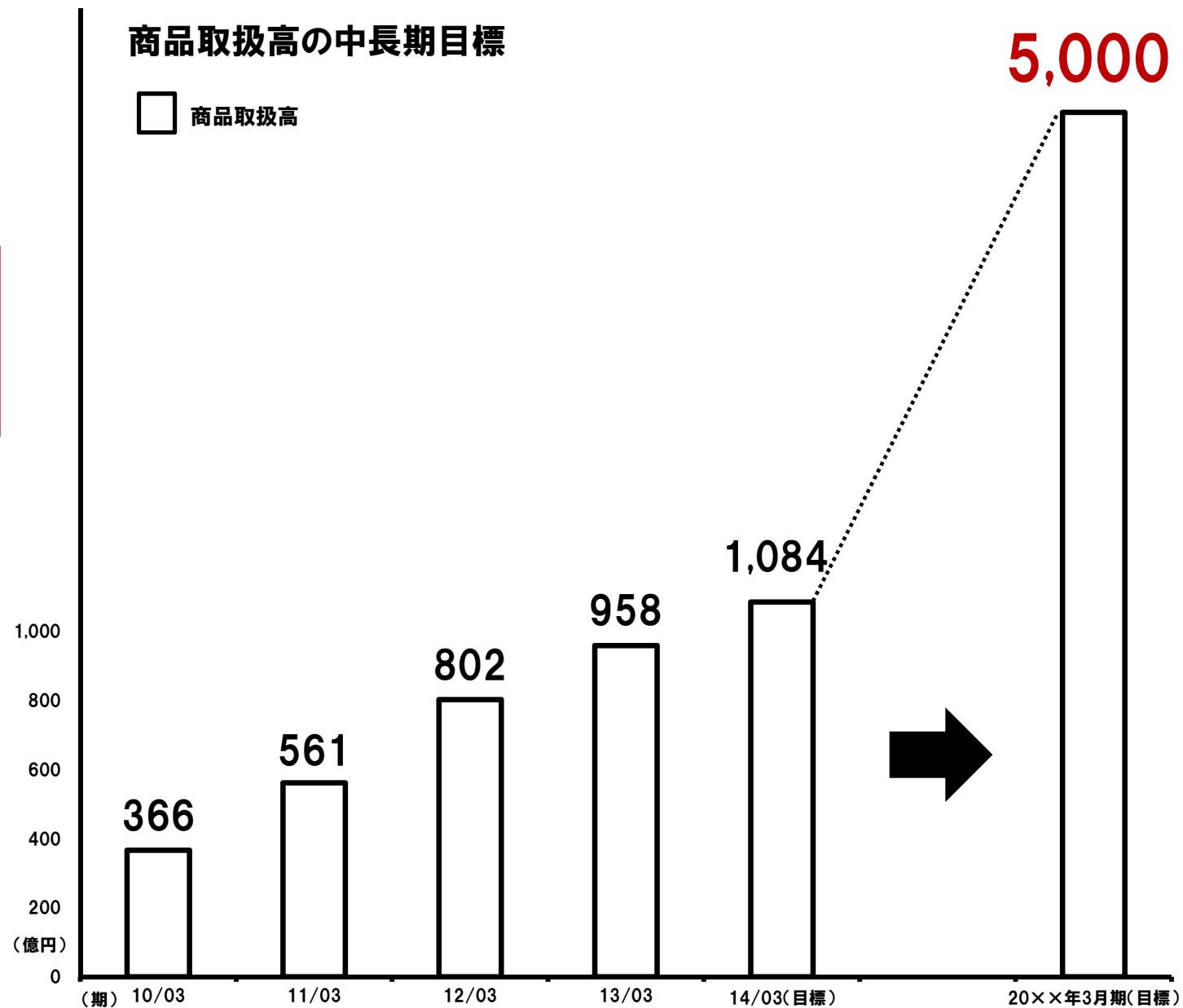


中長期ビジョン

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

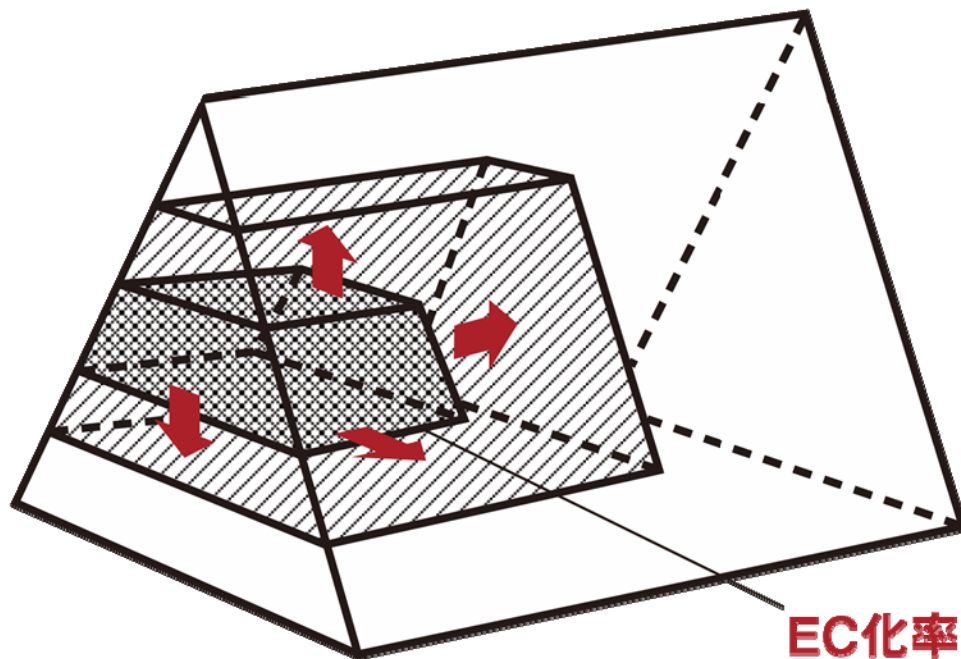




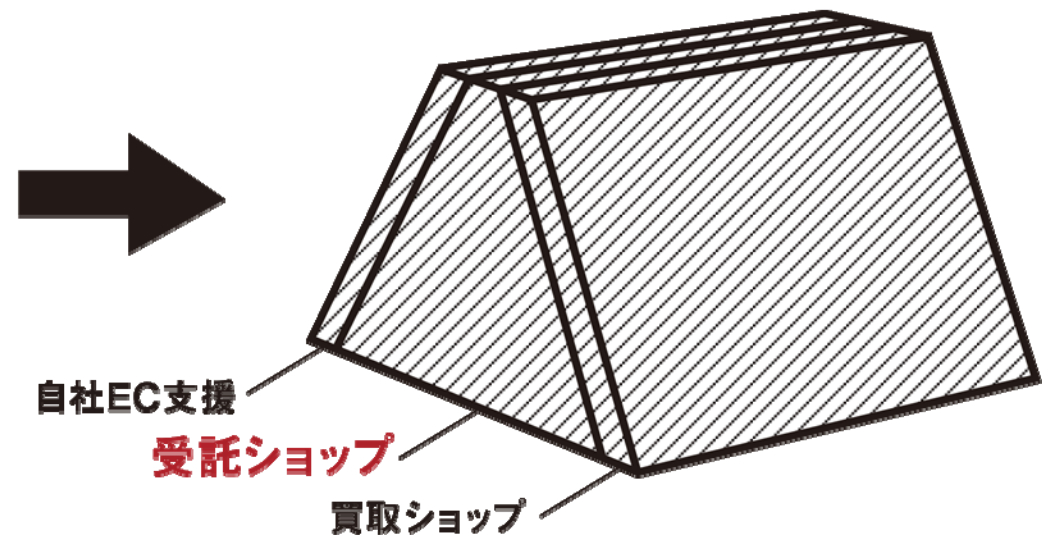
市場拡大戦略

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)
-  スタートトゥデイ (現在)



中長期
商品取扱高目標
5,000 億円





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の参考にもできるファッション特化型のサービス。
- 2013年10月31日(木)サービスイン。

參考資料



588名

従業員(平均28.5歳)

2,211ブランド

好感度を中心としたファッションブランド

6,443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.

6,072店

全国ショップ

300万人

ファッション好きのお客様



主な運営モール

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。
- ・581ショップ、2,211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。
- ・その他、ファッションショップのナビゲーション機能などメディアサービスも提供。
- ・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。
- ・ZOZOTOWN.COM 世界82カ国への配送を実施。3言語(日本語・中国語(繁体字)・英語)への切り替え対応。

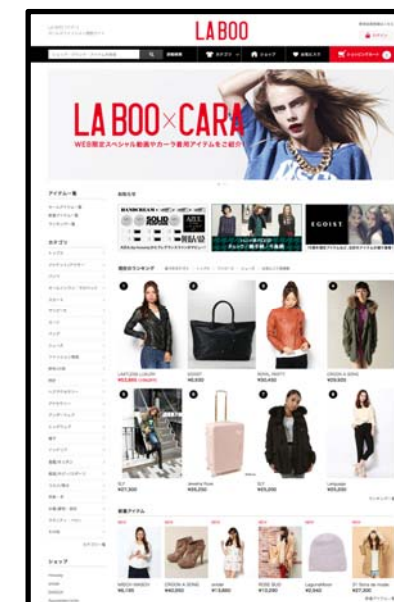


ZOZOTOWNトップページ

ガールズショッピングサイト「LA BOO」

「LA BOO」 <http://la-boo.jp/>

- ・10代～20代の女性に人気のアパレルブランド「moussy(マウジー)」や「snidel(スナイデル)」「EMODA(エモダ)」「CECIL McBEE(セシルマクビー)」「TOPSHOP(トップショップ)」等のオフィシャルオンラインショップ100ショップ以上が出店するモール型ショッピングサイト。2013年9月25日(水)オープン。



LA BOOトップページ



買取ショップ(ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、38店の当社オリジナルショップを展開。(連結子会社クラウンジュエル社運営ショップ「ZOZOUSED」を含む)
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及びLAB00に出店する543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。

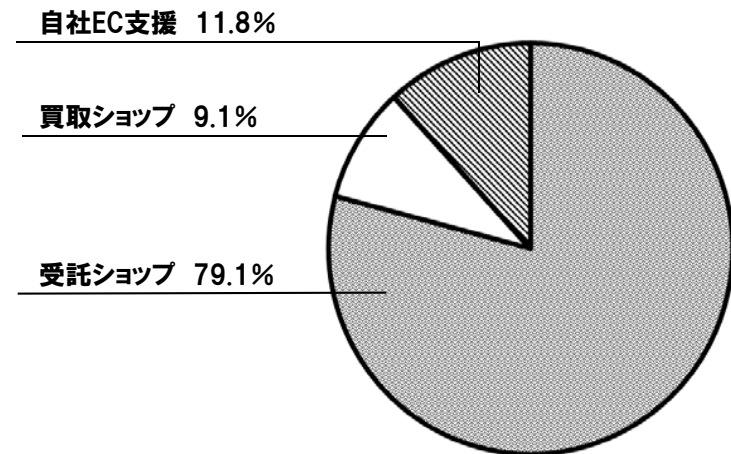
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

自社EC支援事業(メーカー自社EC支援事業)

オンワードやユナイテッドアローズなどの自社ECオンラインショップのサイト開発・運用を受託。
受託数25件

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率

※売上高には上記売上高のほかその他収入(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)が含まれます。



2013年3月期 商品取扱高の内訳(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。