

FY2013

4Q

Consolidated Business Results

April 1, 2013 - March 31, 2014



STARTTODAY CO.,LTD.

FY2013 Highlights

14/03期通期業績サマリー

業績概況

- ・商品取扱高：1,146億円(前期比19.6%増)、営業利益：123.8億円(同45.2%増)。最高益更新
- ・期初会社計画に対する達成率は、商品取扱高105.8%、営業利益120.0%

モール事業

- ・モール事業商品取扱高：992億円(前年同期比17.4%増)
- ・取扱いショップ数：621ショップ(2013年3月末492ショップ)
- ・年間購入者数(2013年4月～2014年3月)：321万人(2013年3月実績248万人)
- ・原点回帰を重要視したサイト作り、商品供給力の強化がUU増加、CVR上昇に直結
- ・(株)クラウンジュエルが展開する「ZOZOUSUED」の伸長(前期9億円→当期23億円)
- ・買取ショップ事業から受託ショップ事業への切り替え促進

自社EC支援事業

- ・自社EC支援事業商品取扱高：154億円(前年同期比35.7%増)
- ・受託サイト数：24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)：10.8%(前年同期実績8.9%)
- ・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

15/03期会社計画

- ・商品取扱高：1,324億円(前期比15.5%増)、営業利益137.1億円(同10.7%増)
- ・ZOZOTOWNはお蔭様で今年10周年を迎えます

FY2013 4Q

Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.

Business Performance

業績

Overview of the FY2013

14/03期通期連結業績の概要

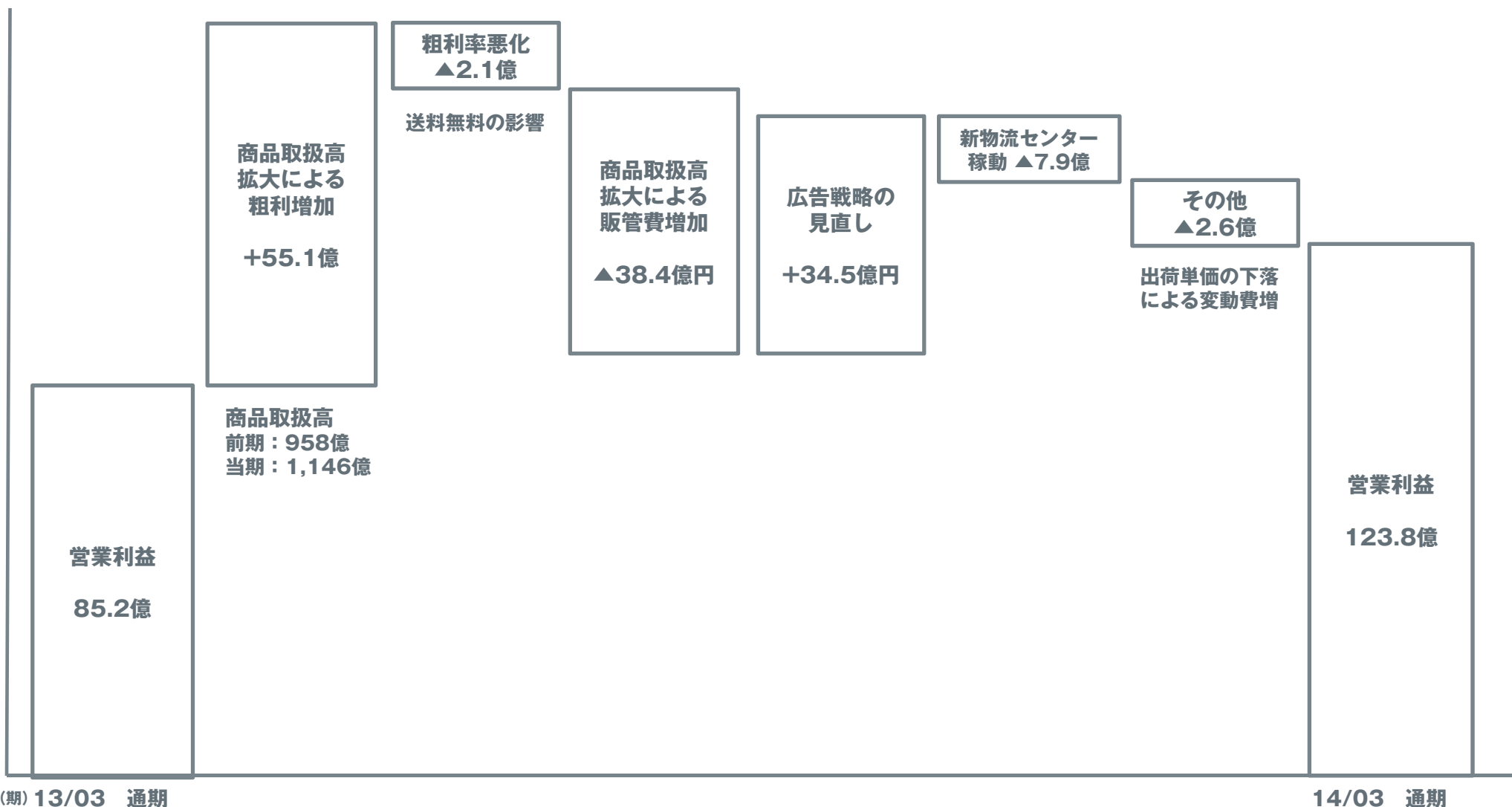
連結経営成績

(単位：百万円)

項目	14/03期実績	前期実績	前期比	計画値	達成率
商品取扱高	114,674	95,897	+19.6%	108,400	105.8%
売上高	38,580	35,050	+10.1%	36,800	104.8%
売上総利益	33,453	28,159	+18.8%	-	-
対取扱高比	29.2%	29.4%	-0.2%	-	-
販売管理費	21,064	19,629	+7.3%	-	-
対取扱高比	18.4%	20.5%	-2.1%	-	-
営業利益	12,388	8,529	+45.2%	10,320	120.0%
対取扱高比	10.8%	8.9%	+1.9%	9.5%	-
経常利益	12,429	8,570	+45.0%	10,320	120.4%
当期純利益	7,797	5,360	+45.5%	6,320	123.4%

Increase-decrease analysis of operating profit (YoY comparison)

営業利益の増減分析(対前年同期)



Consolidated balance sheet

連結財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2013年3月31日)	当連結会計年度 (2014年3月31日)		前連結会計年度 (2013年3月31日)	当連結会計年度 (2014年3月31日)
流動資産	20,655	26,970	流動負債	10,426	12,710
うち、現預金	12,037	17,711	うち、受託販売預り金	5,444	7,071
うち、商品	1,276	321	固定負債	673	1,250
固定資産	3,217	6,217	負債合計	11,099	13,961
有形固定資産	1,538	3,232	株主資本	12,385	18,695
無形固定資産	725	1,150	うち、自己株式	-3,660	-3,276
投資等	953	1,834	純資産合計	12,773	19,227
資産合計	23,873	33,188	負債・純資産合計	23,873	33,188

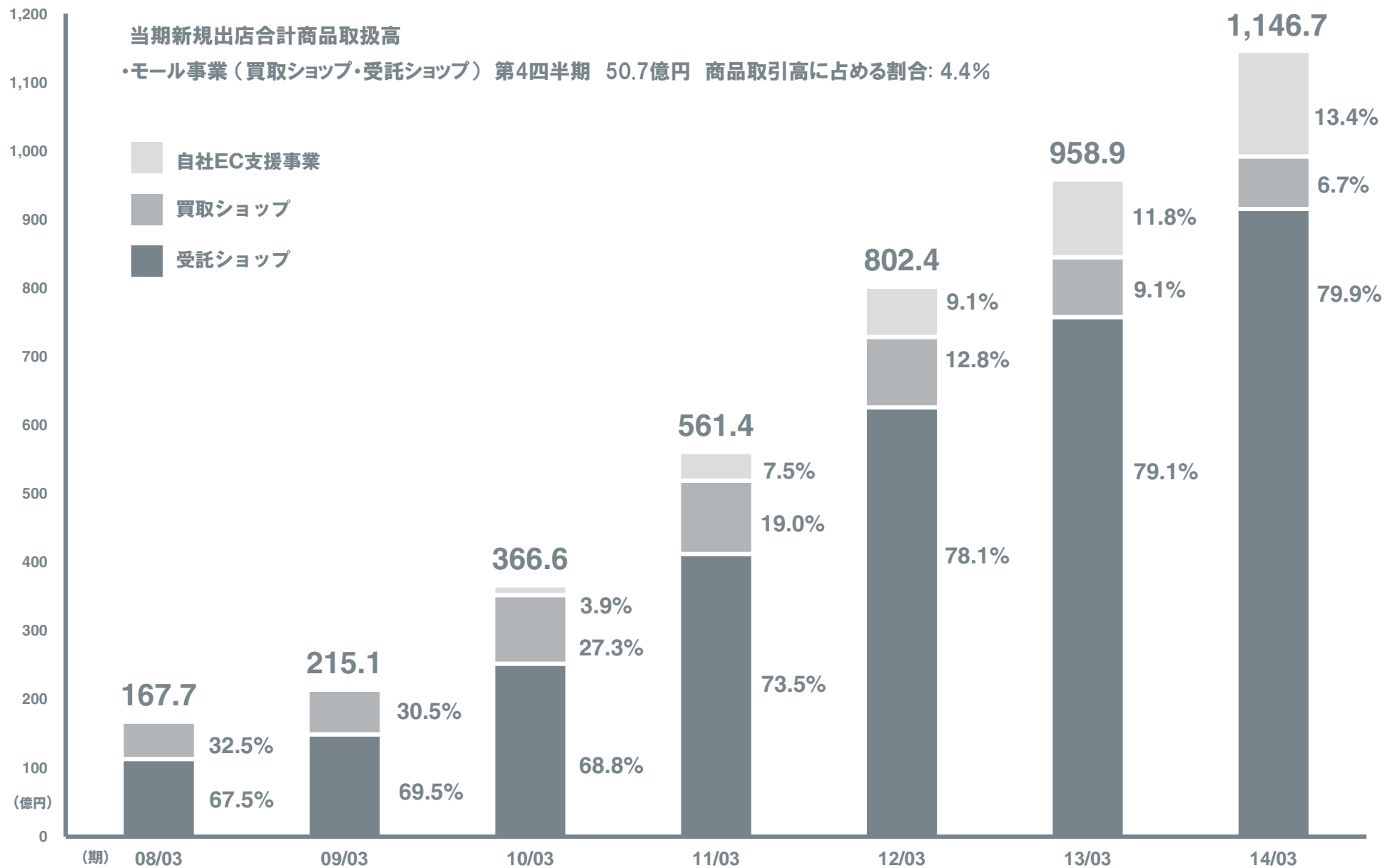
Cash flows

連結キャッシュフローの推移

項目	14/03期	前期	前期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	10,138	5,661	4,476	(当期) 四半期純利益の増加
投資活動による キャッシュフロー	-2,590	-1,249	-1,340	(当期) 新物流センターの設備投資
財務活動による キャッシュフロー	-2,139	-6,369	4,229	(前期) 自己株式の取得
現金及び現金同等物の 四半期末残高	17,711	12,037	5,673	—

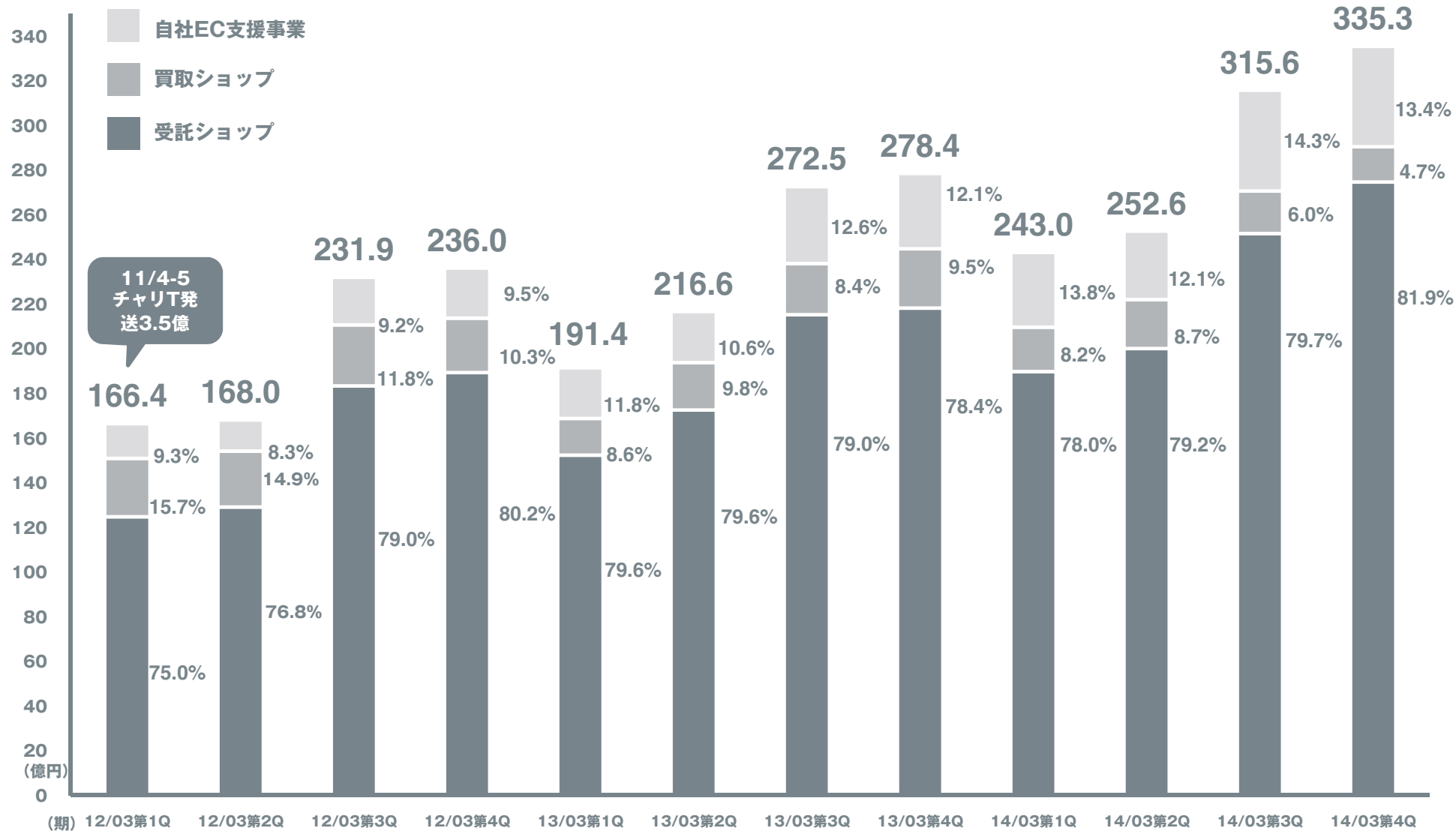
Transaction Value

商品取扱高の推移



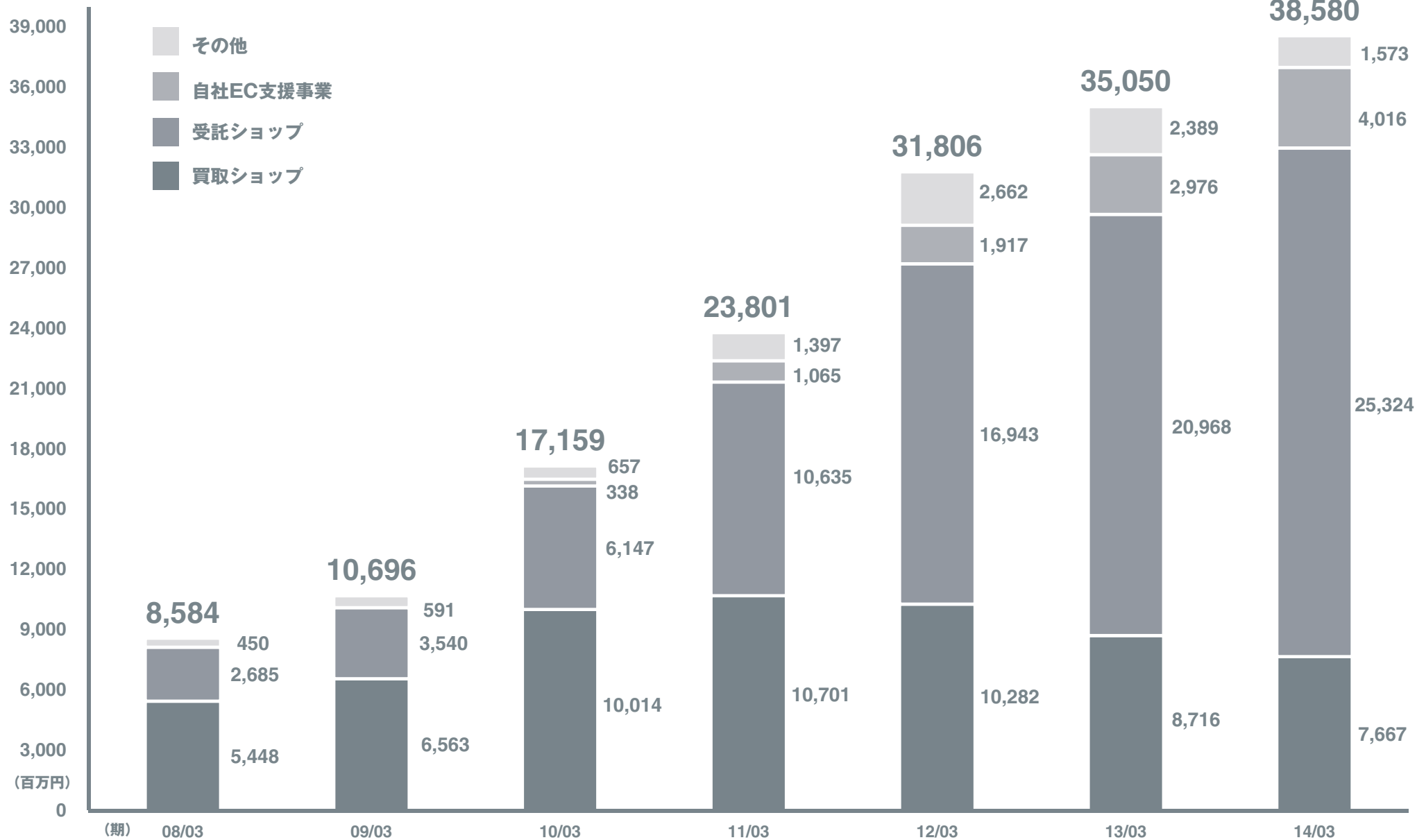
Transaction Value (Quarterly)

商品取扱高の推移(四半期)



Net Sales

売上高の推移

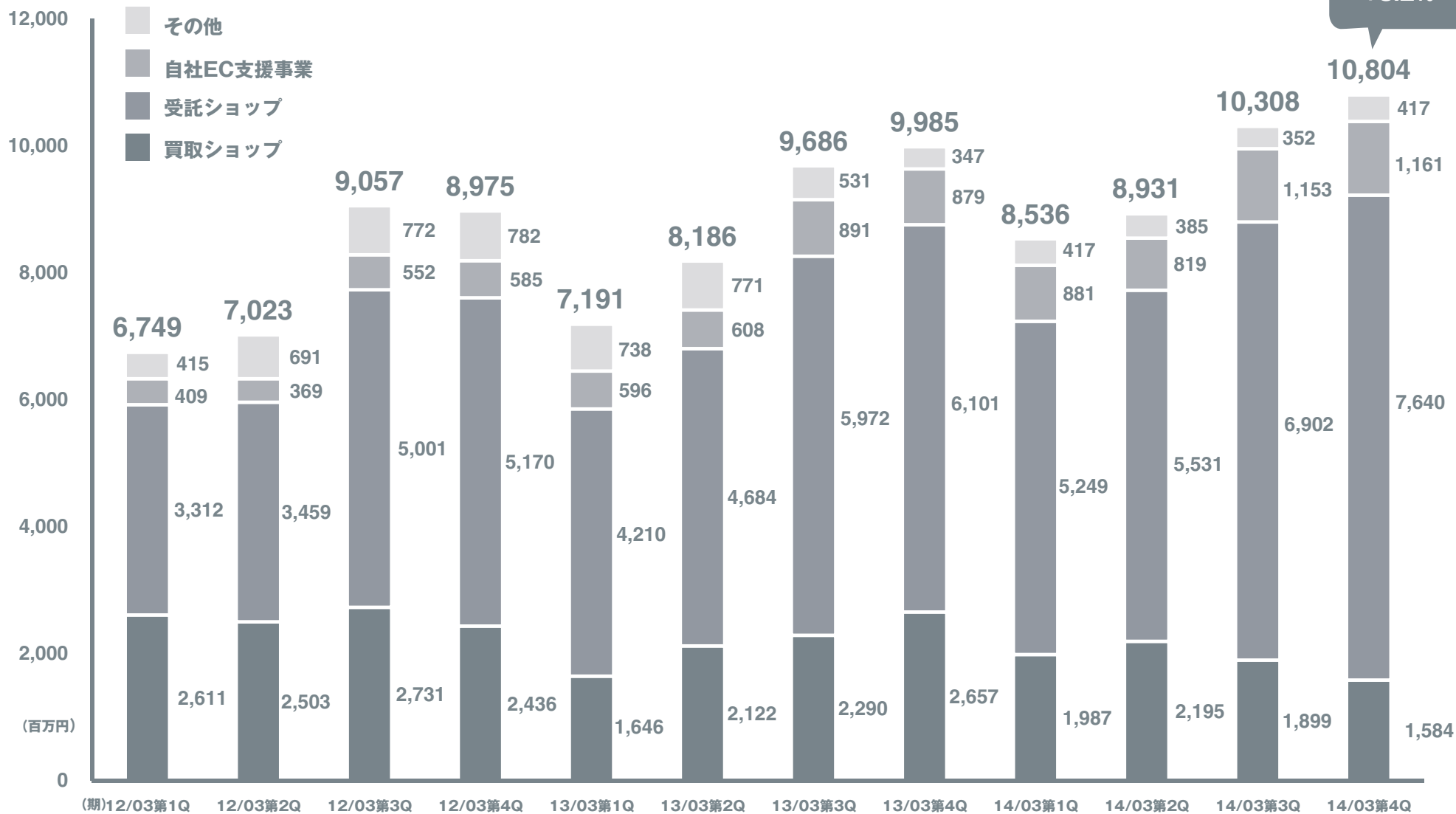


Net Sales (Quarterly)

売上高の推移 (四半期)

10

前年同期比
+8.2%



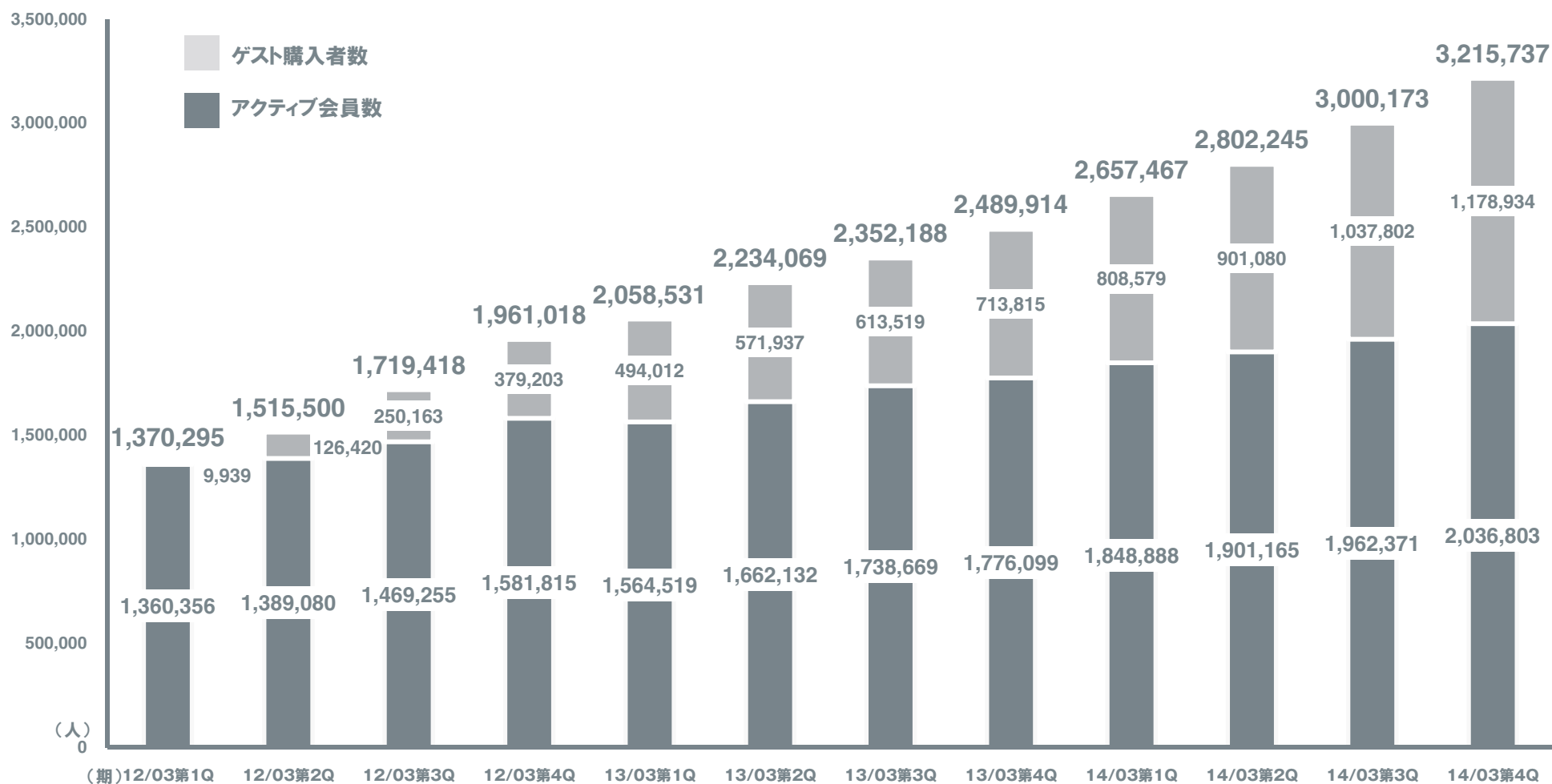
Number of Total Buyers

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

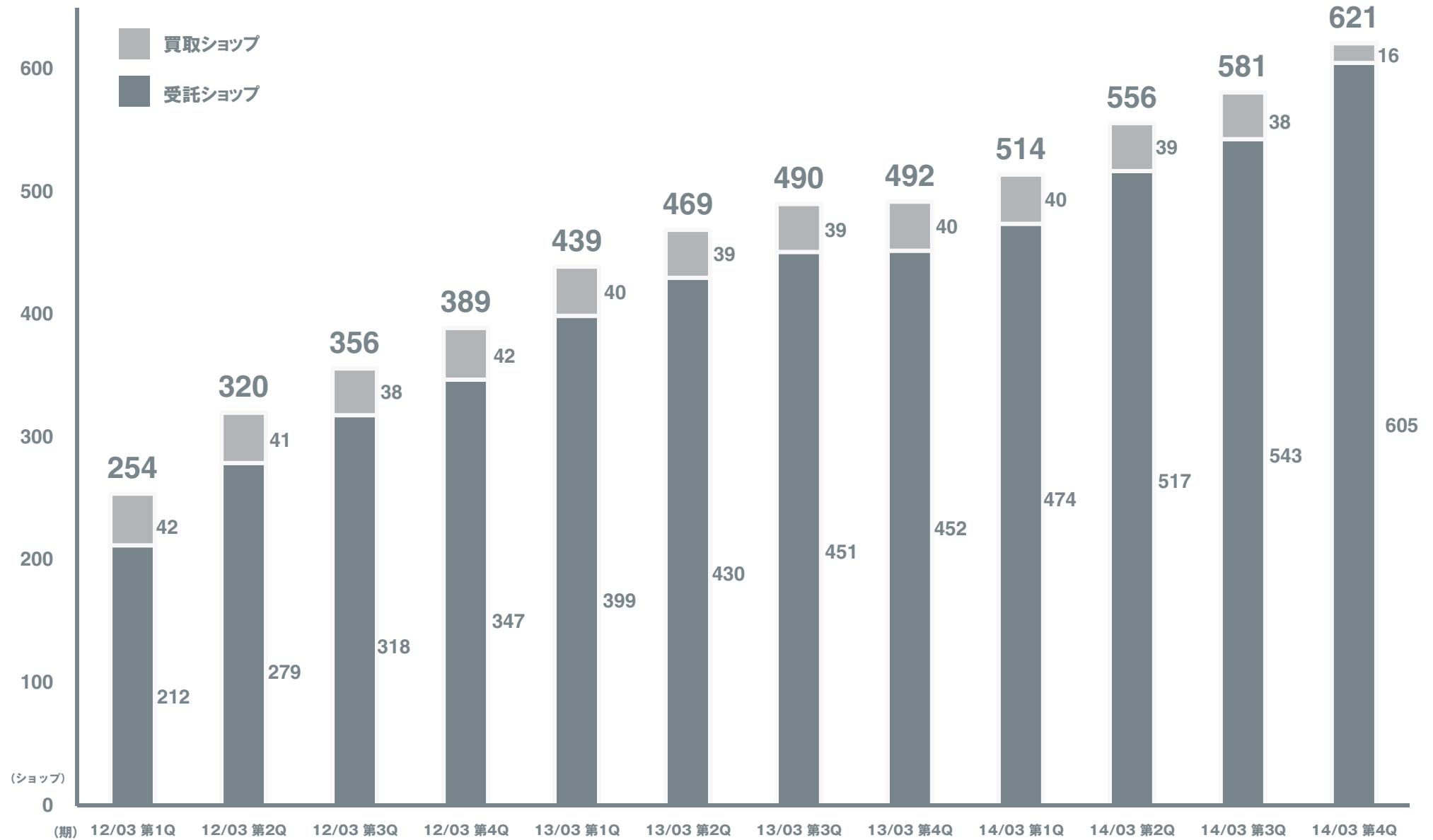
アクティブ会員数=過去1年以内に1回以上購入した会員数



Number of shops of Mall business

モール出店ショップ数の推移

12

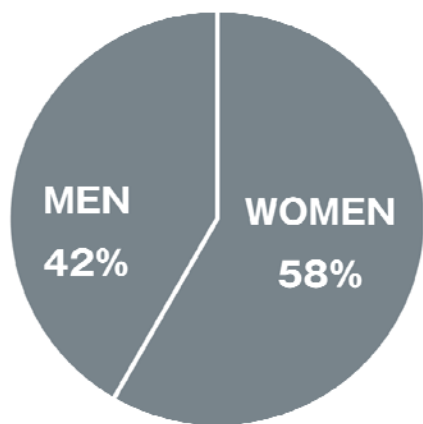


Member Distribution

会員属性

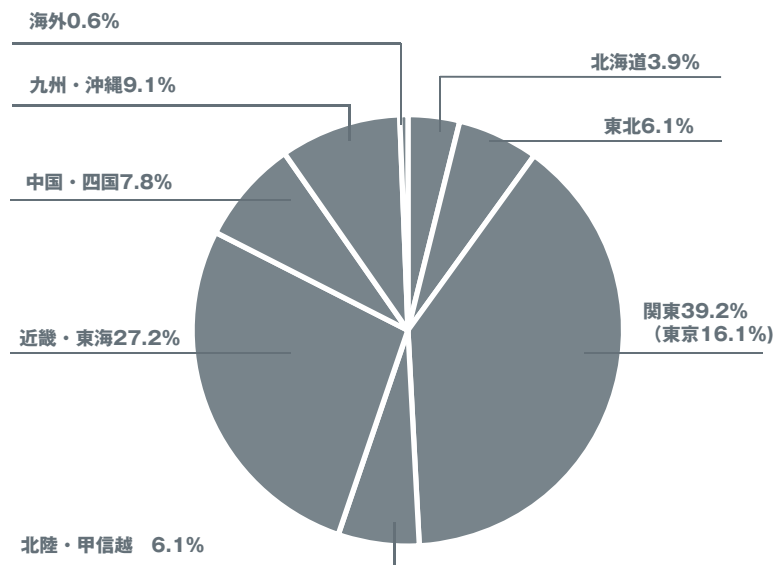
男女比

Gender ratio



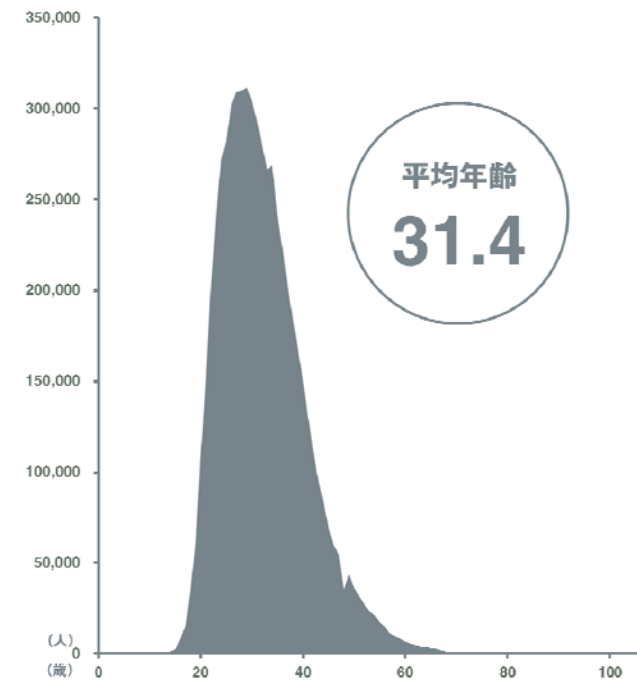
地域分布

Geographical



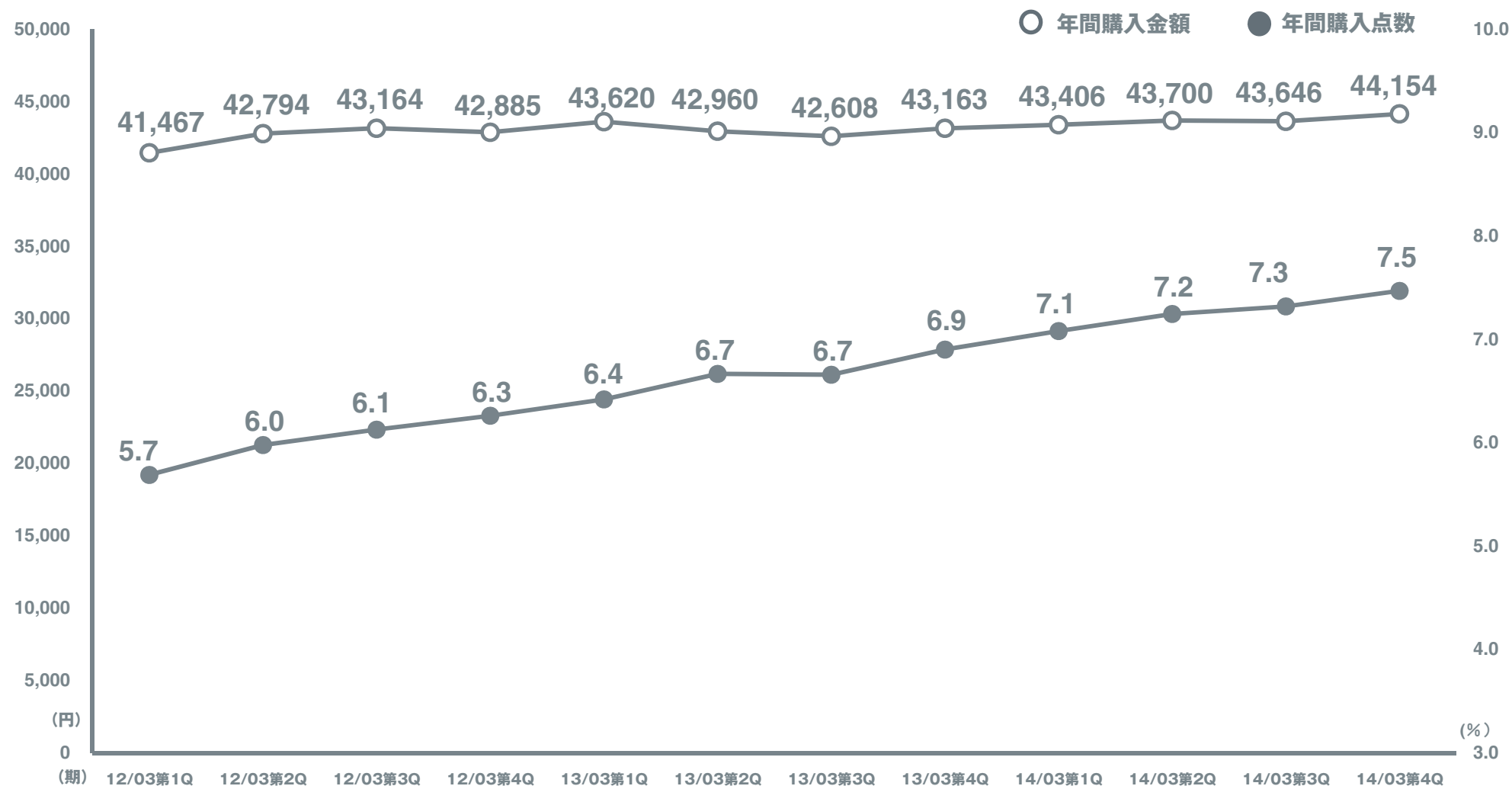
年齢分布

Age



Annual Purchase Amount and pieces per Active Member

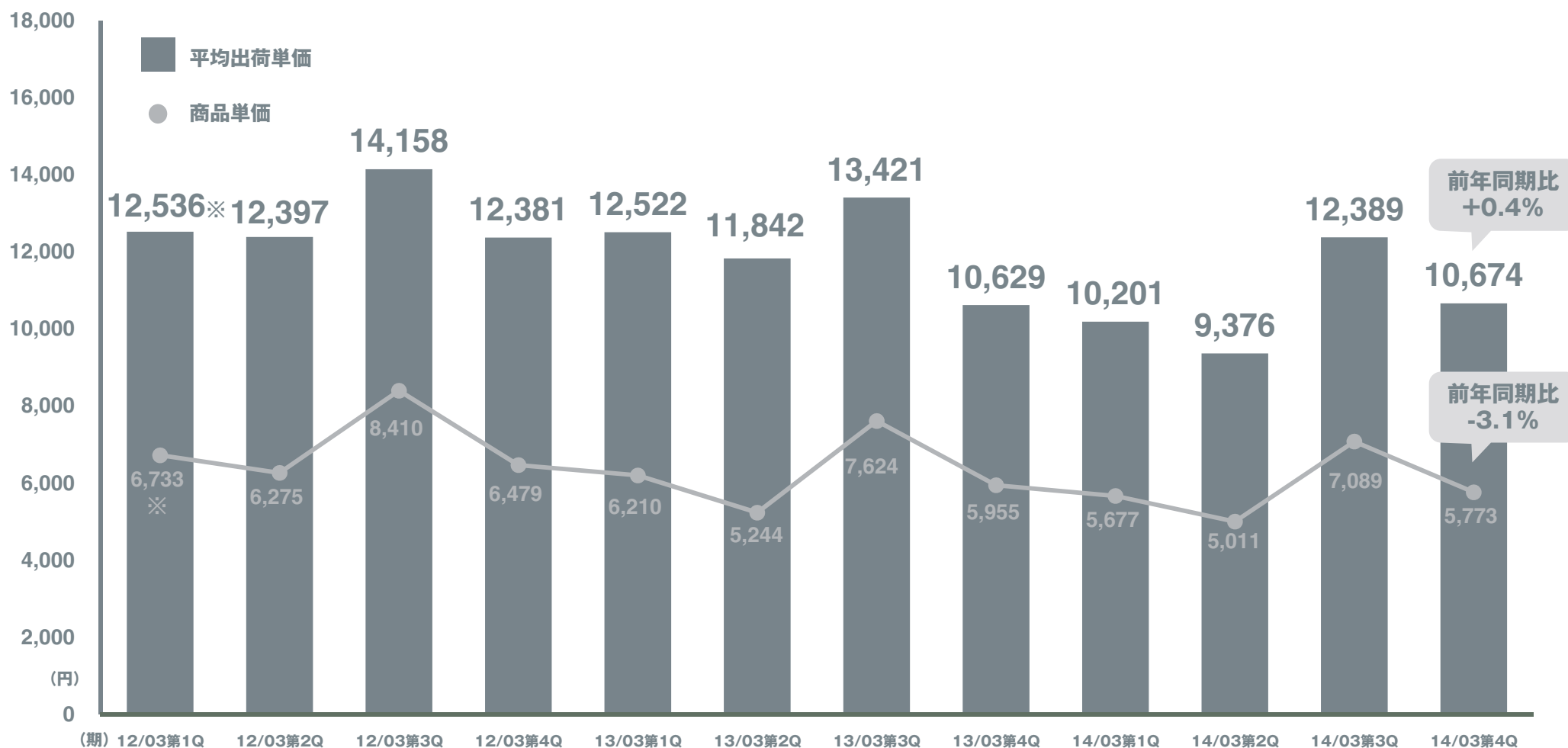
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数



Average Purchase Amount per Shipment and Average Retail Price

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

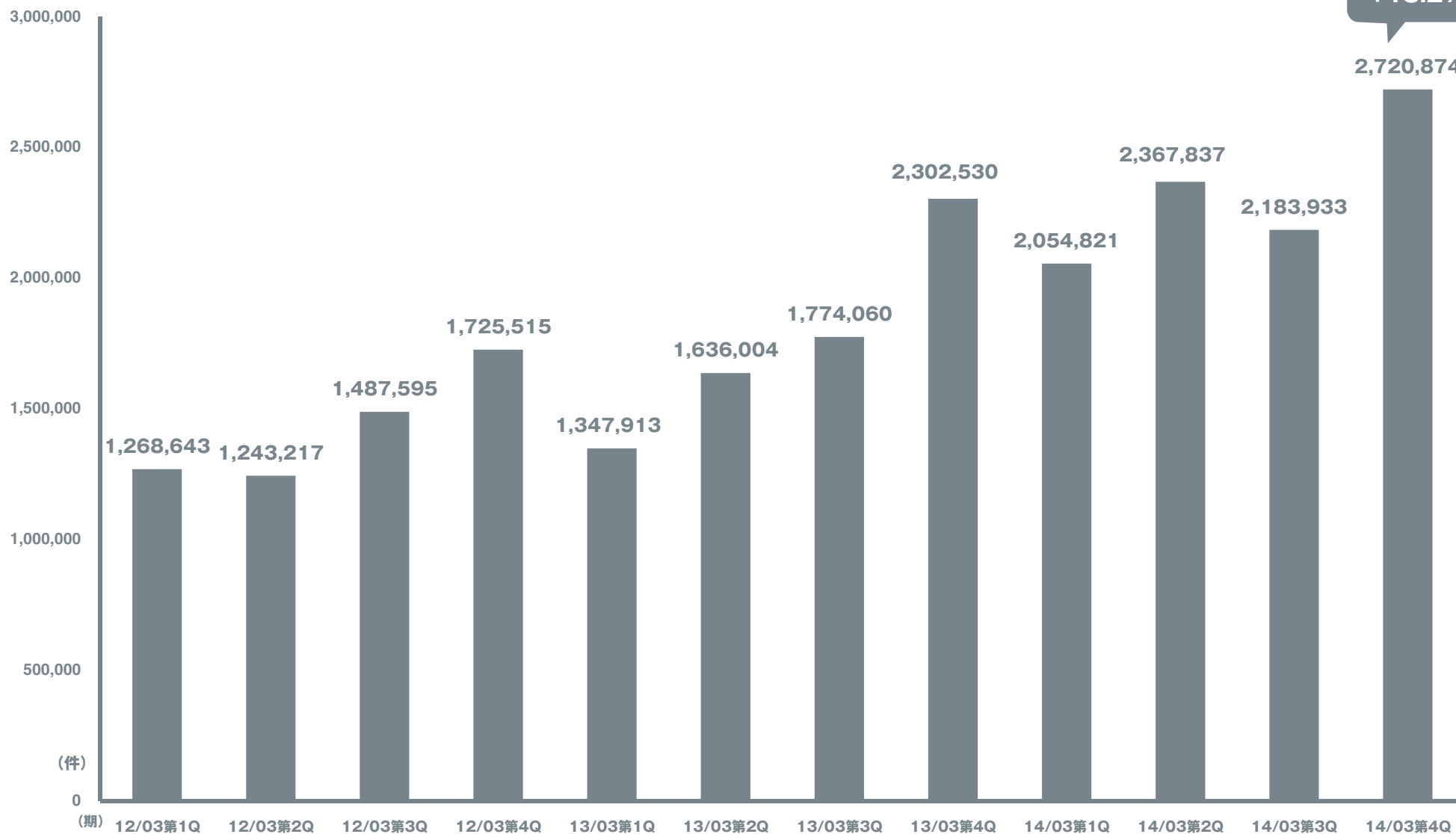


※12/03期第1四半期 チャリティTシャツ分を除く（チャリティTシャツ分を含む平均出荷単価:11,891円 / 商品単価:6,379円）

Number of Shipments

出荷件数推移

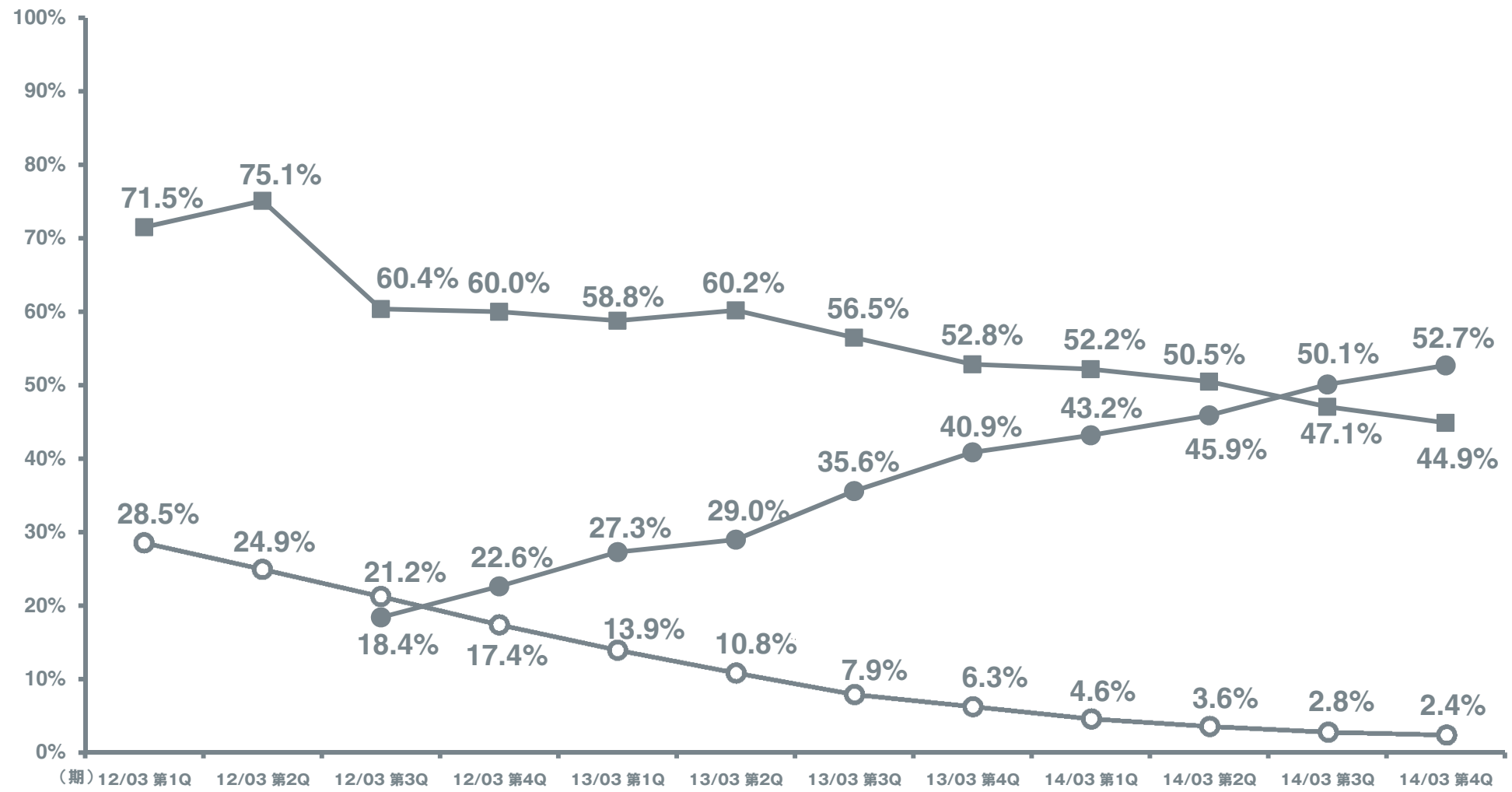
16



The Ratio of Shipping Volume to the Total Purchase Volume (by access terminals)

デバイス別出荷比率

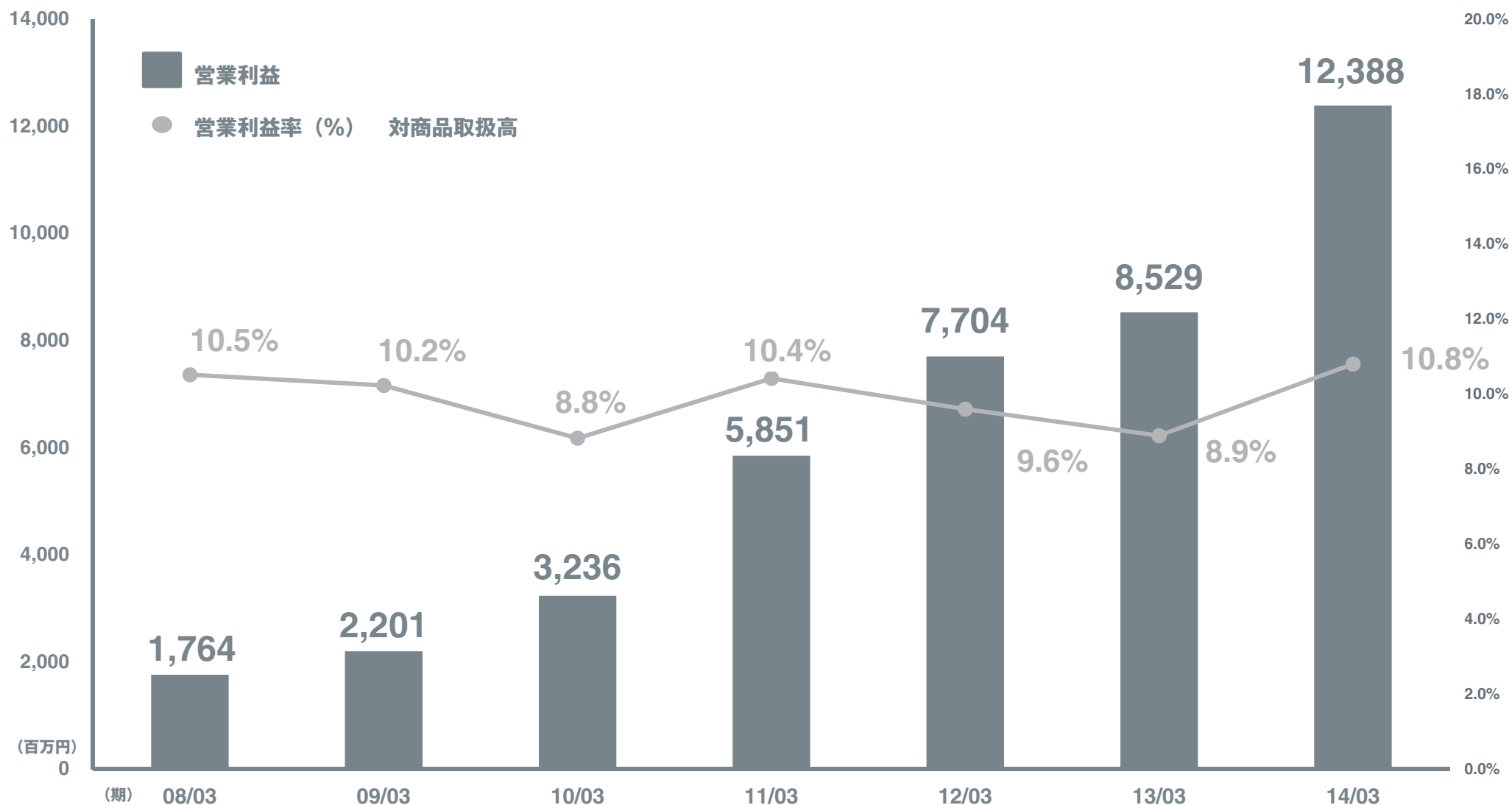
■ PC ○ モバイル ● スマートフォン



※ 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。

Operating Profit and Operating Profit Margin

営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移



Selling, General and Administrative (SG&A) Expenses

販管費の内訳

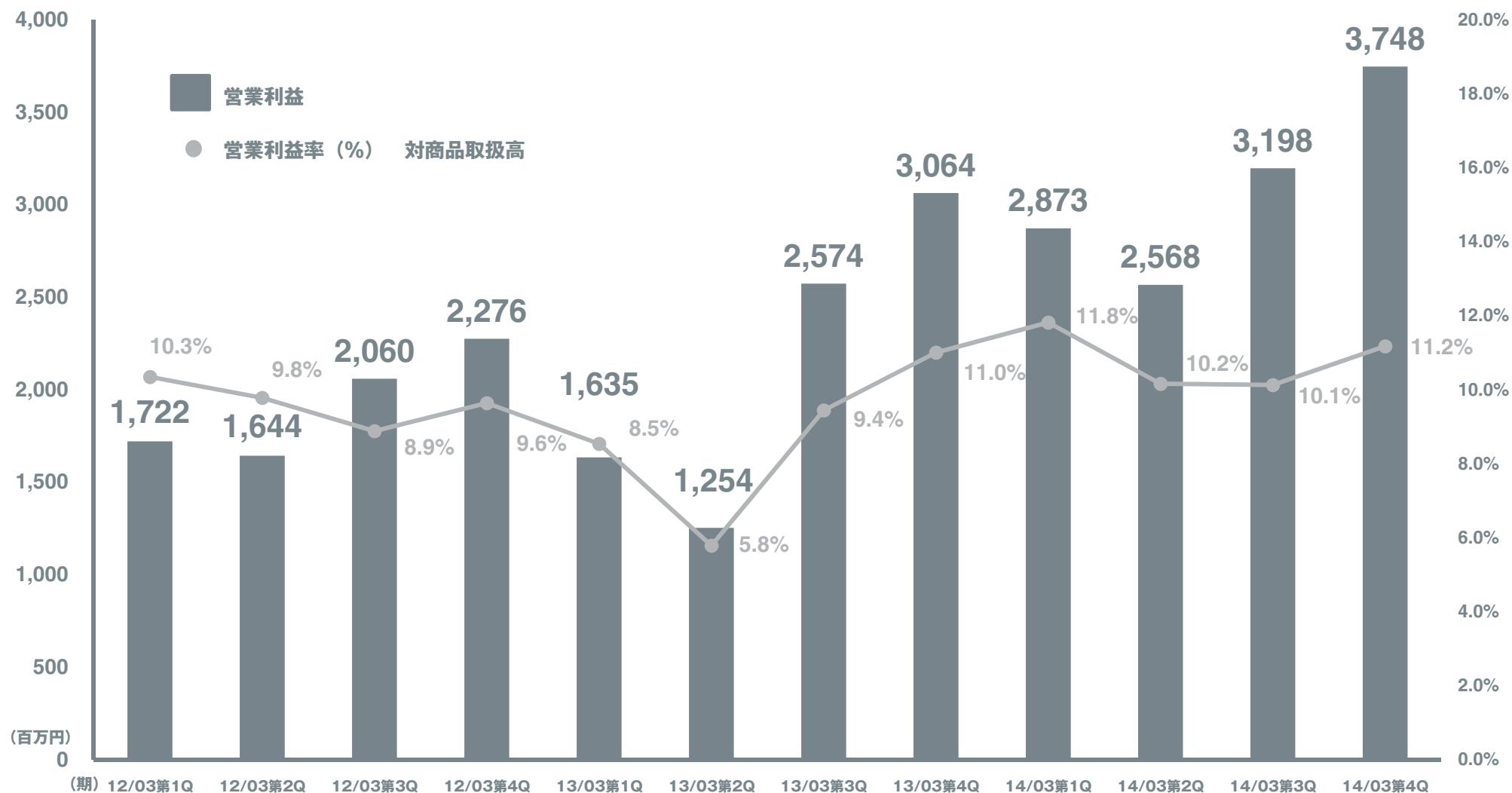
(単位：百万円)

項目	14/03期 通期累計実績		前期実績		前期比	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	5,652	4.9%	4,259	4.4%	0.5%	連結従業員数：13年3月末480名→14年3月末579名
荷造運賃	3,704	3.2%	2,801	2.9%	0.3%	商品単価の低下、送料無料化に伴う出荷単価の下落（前期比-11.1%）により負担率上昇
代金回収手数料	2,669	2.3%	2,151	2.2%	0.1%	
プロモーション関連費用	2,335	2.0%	4,844	5.1%	-3.1%	対取扱高比2.0%と計画通りに投下
うち広告宣伝費	1,520	1.3%	2,555	2.7%	-1.4%	WEAR、LABOOのTVCMを実施
うちポイント関連費	814	0.7%	2,288	2.4%	-1.7%	商品代金の1%をポイント還元する以外に大きな施策はなし
業務委託手数料	2,424	2.1%	2,771	2.9%	-0.8%	業務委託範囲の変更に伴い人件費への振り替えが発生
賃借料	1,212	1.1%	517	0.5%	0.6%	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	586	0.5%	322	0.3%	0.2%	新物流センター稼動に伴う償却負担増
その他	2,478	2.2%	1,961	2.0%	0.2%	
販売管理費	21,064	18.4%	19,629	20.5%	-2.1%	

※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。

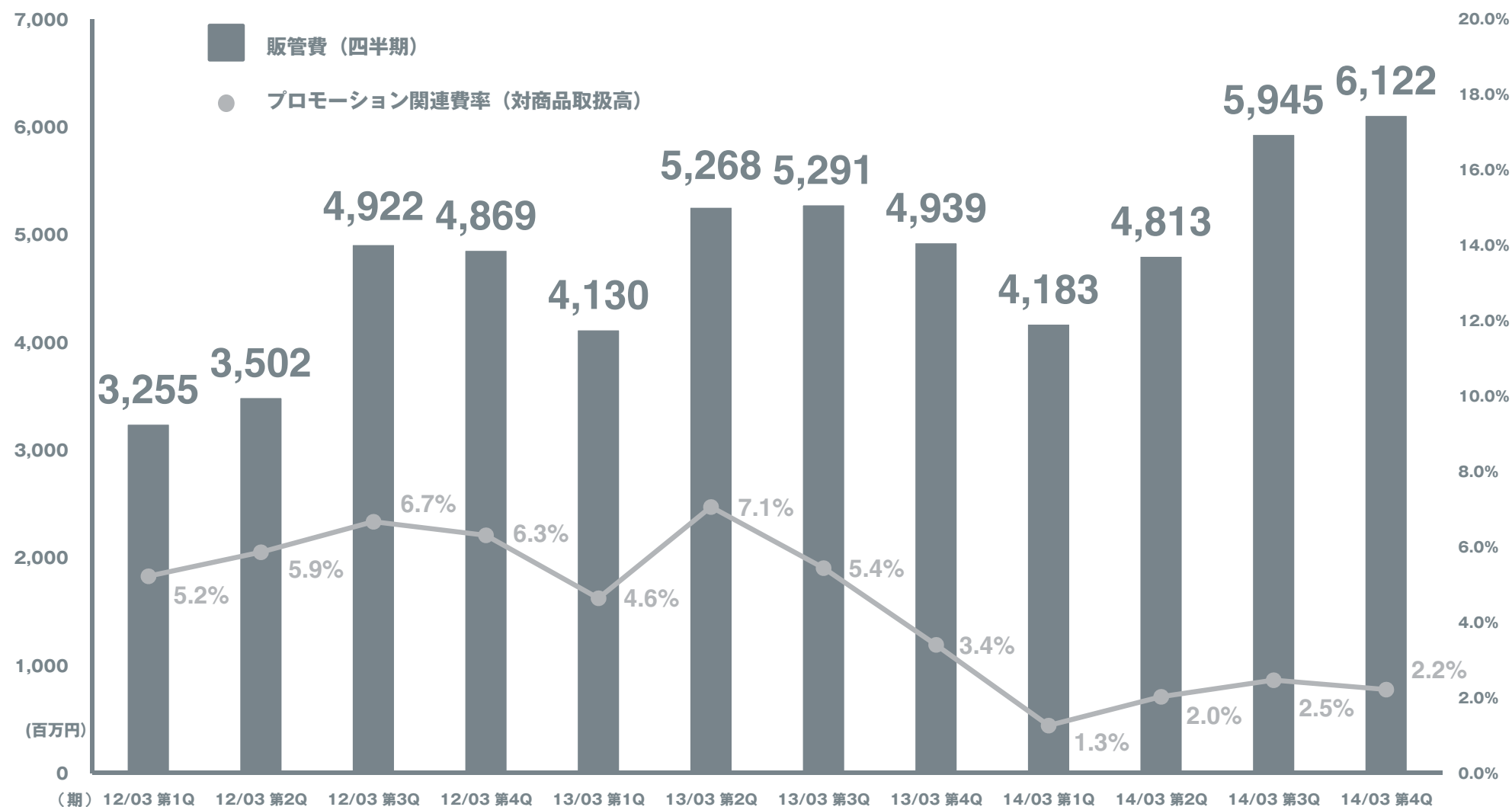
Operating Profit and Operating Profit Margin (Quarterly)

営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



Selling, General and Administrative Expenses (Quartely)

販管費の推移(四半期)



FY2013 4Q

**Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.**

**Business Plan
For FY2014**

2015年3月期事業計画

Consolidated Business Forecast and Dividend Forecast for FY2014

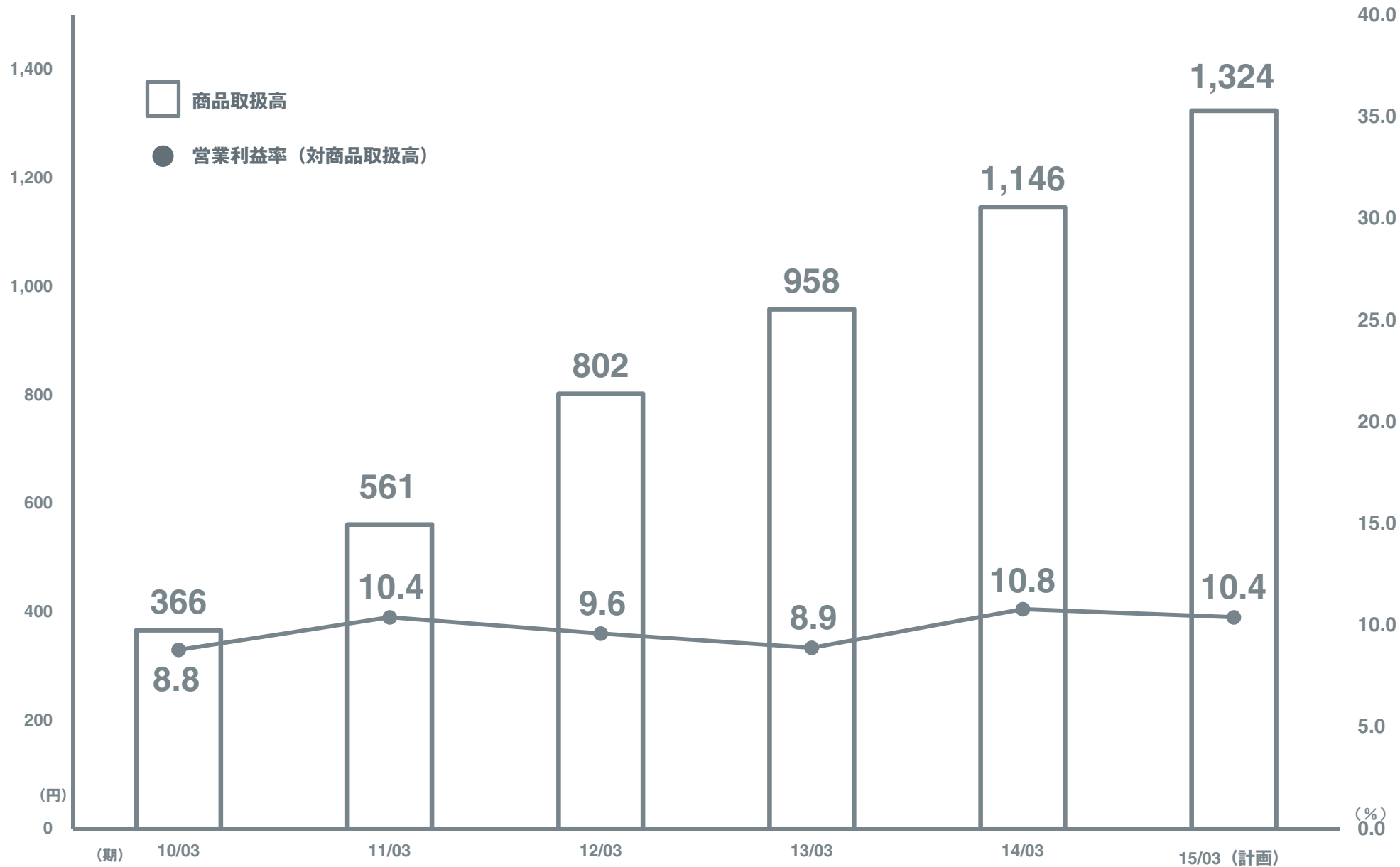
15/03期通期連結業績予想・配当金

	15/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,324億円	15.5%
売上高	417億円	8.1%
営業利益	137.1億円	10.7%
経常利益	137.2億円	10.4%
当期純利益	84.3億円	8.1%
1株当たり当期純利益	78.6円	-
1株当たり配当金(予定)	28円	-

Transaction Value

商品取扱高推移

24



Breakdown of the Total Transaction Value and Each Policy

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：1,324億円（前期比+15.5%）

モール事業

商品取扱高目標：1,149億円（前期比+15.8%）

- ・受託ショップ事業1,100億円（前期比+20.1%）、買取ショップ事業49億円（前期比-36.1%）
- ・商品供給力の更なる強化
- ・ZOZOUSUEDの更なる成長（売上計画40億円）

自社EC支援事業

商品取扱高目標：175億円（前年対比+13.5%）

- ・既存ブランドの満足度向上
- ・STORES.jp PRO事業は計画に含まず

営業利益率（対商品取扱高）

営業利益率目標：10.4%（前期通期実績10.8%）

- ・新物流センター通年稼働による固定費増
- ・人員増（新卒37名入社）
- ・対商品取扱高2%をプロモーションに投下する計画
- ・サイト充実に向けたフルフィルメント、システムへの投資増

FY2013 4Q

Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.

Future Strategies

今後の戦略

Mid to Long-term Vision

中長期ビジョン

当社グループの中長期目標

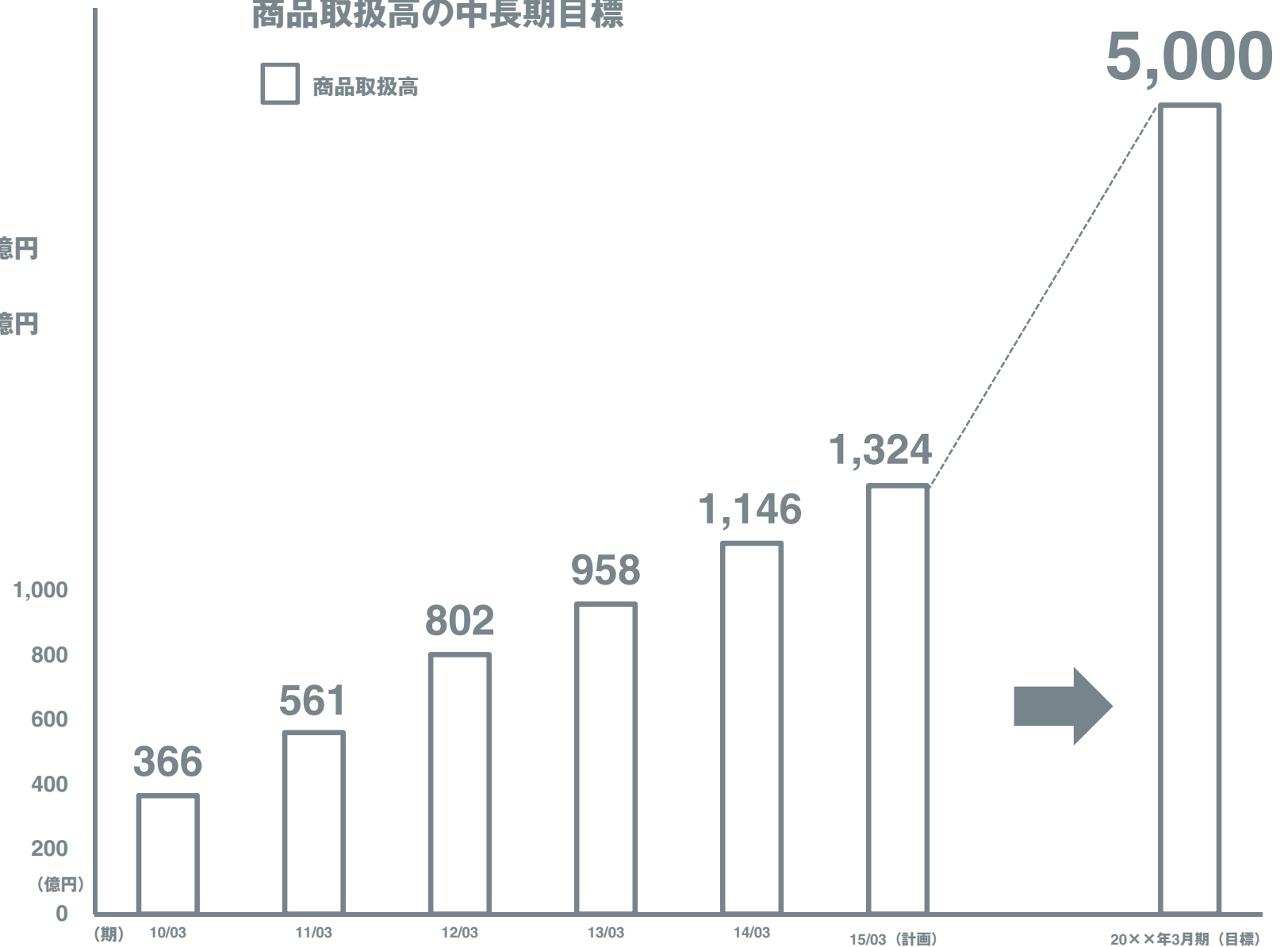
20XX年3月期

商品取扱高 5,000億円

営業利益 500億円

商品取扱高の中長期目標

□ 商品取扱高



Market Expansion Strategy

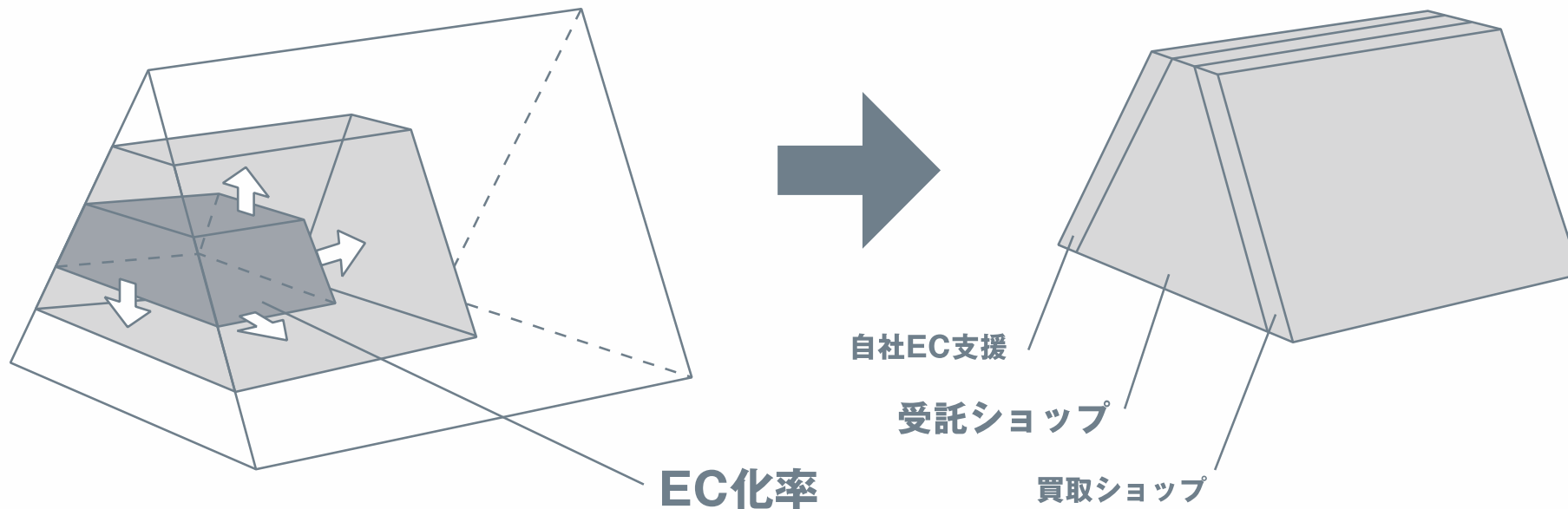
市場拡大戦略

28

ファッション市場に軸足を置き、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)

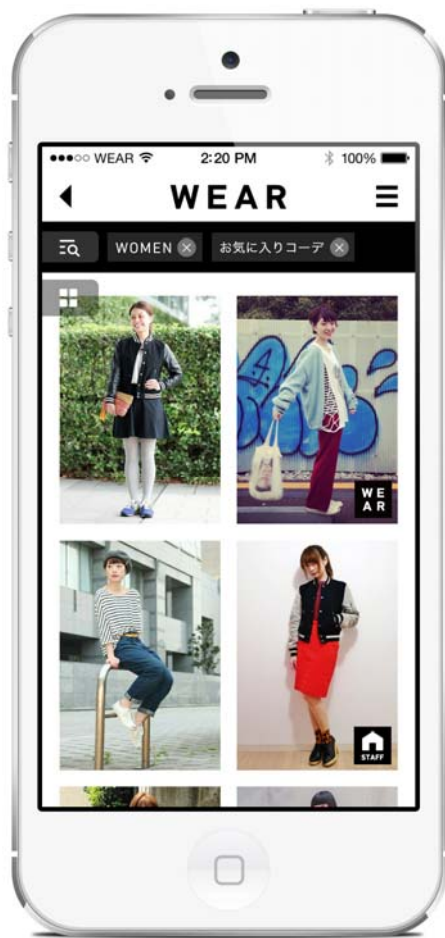
中長期
商品取扱高目標
5,000億円



About our new service「WEAR」

新サービス「WEAR」について

29



- 「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。
- 2013年10月31日(木)サービスイン。

Launch “Same day shipping”

即日配送をスタート

30

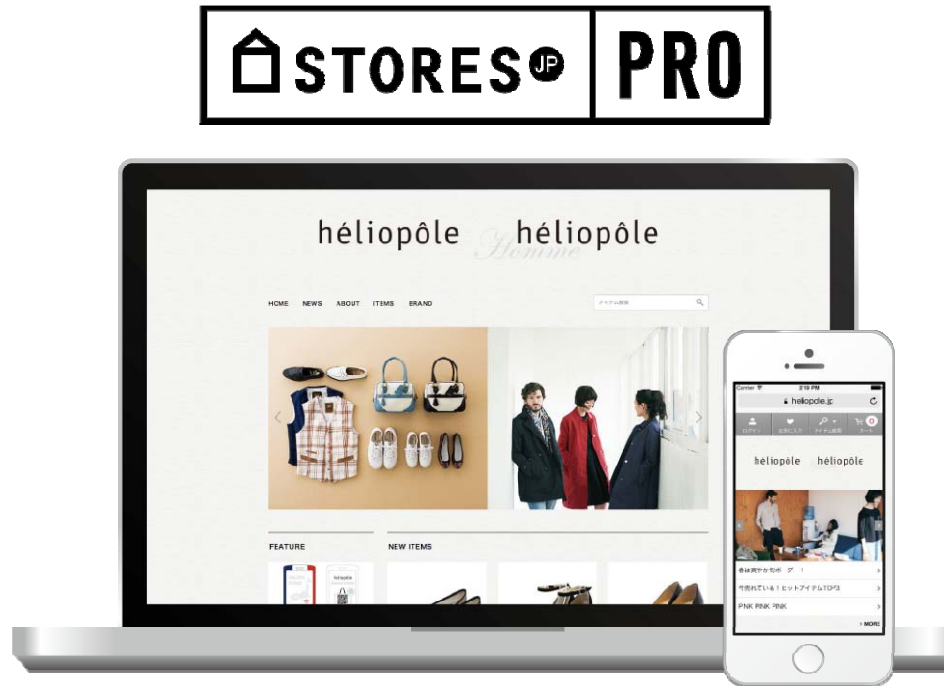


- 2014年3月24日より即日配送サービスをスタート。
- 午前 9 時までにご注文いただければ当日夜のお届け
午後 9 時までにご注文いただければ翌日午前中のお届けが可能。
- 1 件のご注文につき 500 円（税込）の有料サービスとして提供。
- 対象地域：東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県。
(出荷件数全体の 35%が即日配送可能。)

About our new service 「STORES.jp PRO」

31

新サービス「STORES.jp PRO」について



- 2014年3月にサービス開始
- 簡単かつローコストで自社ECの作成が可能
- フルフィルメント業務全般はZOZOBASEにて実施
(自社ECとZOZOTOWNの在庫の一元管理が可能)

FY2013 4Q

Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.

Reference Data

参考資料

Corporate Principles

スタートトゥデイ企業理念

33

2,026 ブランド
好感度を中心としたファッションブランド

579 名
従業員(平均28.7歳)

6,481 名
株主

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.

6,057 店
全国ショップ

321 万人
ファッション好きのお客様

Major Online Mall

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。
- ・621ショップ、2,026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。



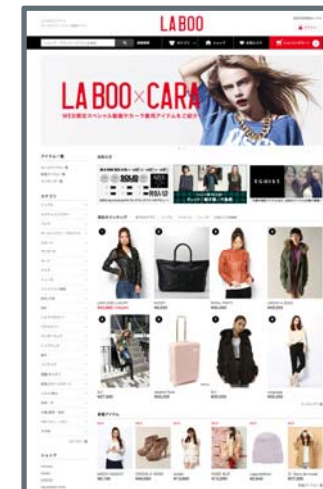
ZOZOTOWN トップページ

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、16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605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。

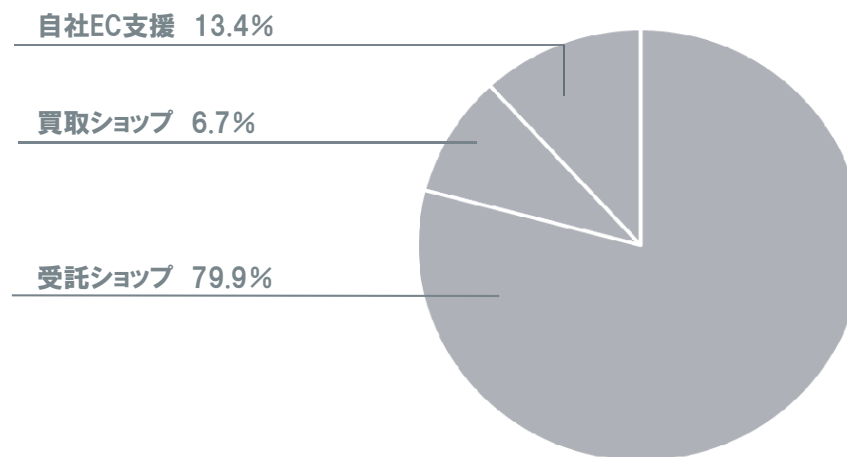
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

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24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。



2014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。**



ZOZOTOWN

Thank you 10years