

1Q FY2015

**CONSOLIDATED
BUSINESS RESULTS
APRIL 1, 2015 - JUNE 30, 2015**



START TODAY CO.,LTD.

FY2015 1Q HIGHLIGHTS

16/03期 1Qハイライト

1

業績概況

- ・商品取扱高332.7億円（前年同期比22.2%増） 営業利益37.3億円（同29.5%増）
→堅調に推移しているが、今期はあくまでも下期が勝負

事業別内訳

- ・ZOZOTOWN事業 商品取扱高 288.8億円（前年同期比 24.4%増）
 - 受託ショップ 274.0億円（同 21.8%増）
 - 買取ショップ 1.7億円（同 23.9%増）
 - ZOZUSED 13.0億円（同123.4%増）
 - 効果的なプロモーション施策によりUU、CVR共に伸長
 - 商品単価は引き続き下落基調（前年同期比▲7.4%）が続くも、出荷単価の下落は限定的（同▲1.9%）
- ・BtoB事業 商品取扱高 43.8億円（前年同期比 9.7%増）

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）11.2%（前年同期実績 10.6%）
 - 利益率改善要因：粗利率改善、固定費負担率低下
 - 利益率悪化要因：プロモーション投下量増、荷造運賃の負担率上昇

トピック

- ・WEAR、500万ダウンロード突破を機にアプリとスマホサイトをフルリニューアル（2015年4月）
- ・ZOZOTOWN10周年イベントの一環として「ゼロ円販売企画」を実施（2015年4月）
- ・ZOZOTOWNスポンサーシップ制度を導入（2015年6月）

**BUSINESS
PERFORMANCE
FY2015 1Q
CONSOLIDATED
BUSINESS RESULTS
APRIL1,2015-
JUNE30,2015**

OVERVIEW OF THE FY2015 1Q

3

16/03期 1Q 連結業績の概要

(単位：百万円)

| 項目 | 15/03期 第1四半期実績 | 16/03期 第1四半期実績 | 前年同期比 | 計画値 | 達成率 |
|---------------------|-------------------|-------------------|--------|---------|-------|
| 商品取扱高 | 27,224 | 33,271 | +22.2% | 168,200 | 19.8% |
| 売上高 | 8,401 | 10,856 | +29.2% | 53,800 | 20.2% |
| 売上総利益 | 8,050 | 10,186 | +26.5% | - | - |
| 対取扱高比 | 29.6% | 30.6% | +1.0% | - | - |
| 販売管理費 | 5,167 | 6,453 | +24.9% | - | - |
| 対取扱高比 | 19.0% | 19.4% | +0.4% | - | - |
| 営業利益 | 2,883 | 3,733 | +29.5% | 19,140 | 19.5% |
| 対取扱高比 | 10.6% | 11.2% | +0.6% | 11.4% | - |
| 経常利益 | 2,912 | 3,797 | +30.4% | 19,160 | 19.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,873 | 2,501 | +33.5% | 12,520 | 20.0% |

OVERVIEW OF EACH QUARTER

4

連結業績の概要（四半期毎）

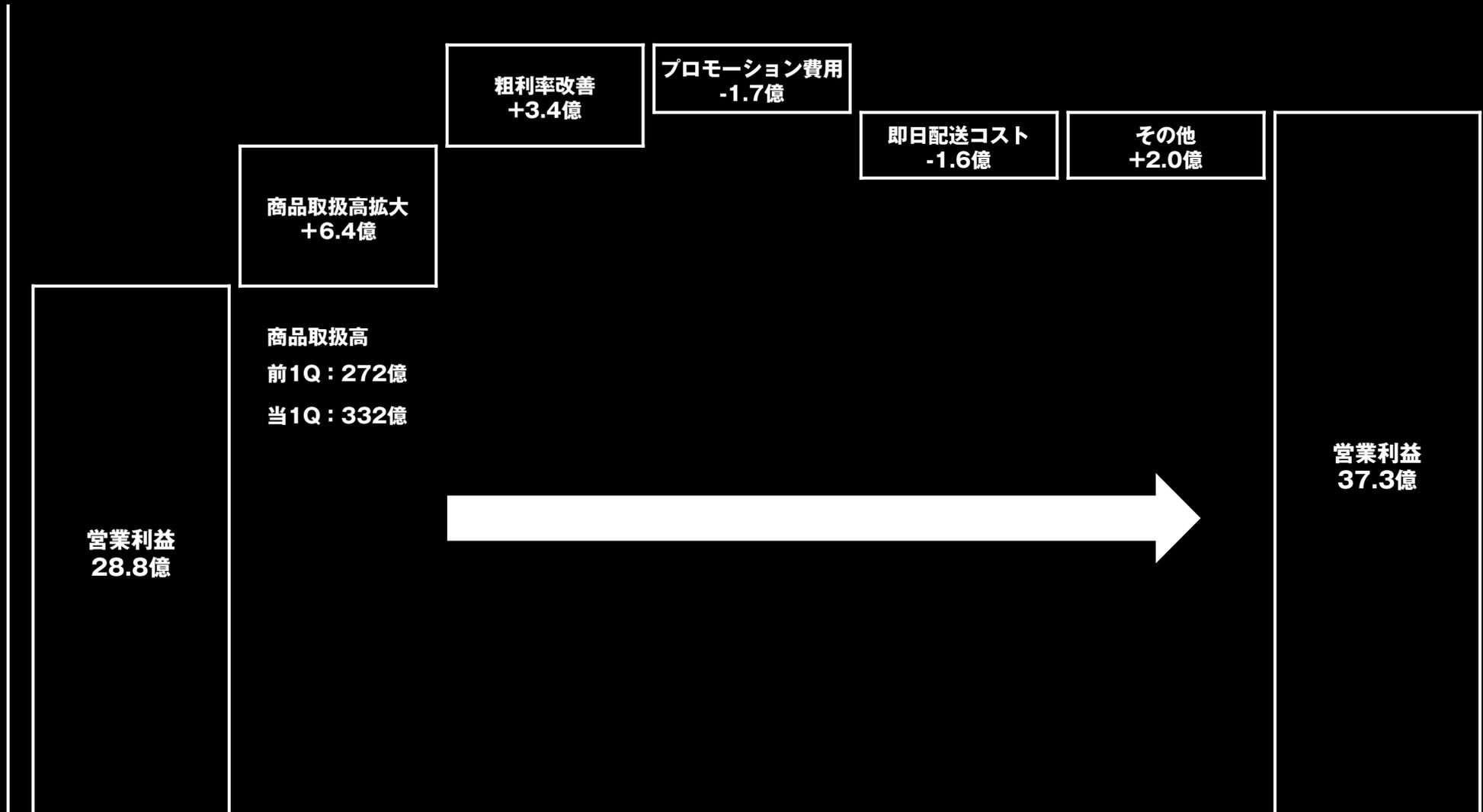
（単位：百万円）

| 項目 | 15/03期 | | | | 16/03期 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 第1四半期 | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 | 第1四半期 |
| 商品取扱高 | 27,224 | 28,849 | 36,039 | 36,946 | 33,271 |
| 前年同期比 | 12.0% | 14.2% | 14.2% | 10.2% | 22.2% |
| 売上高 | 8,401 | 9,218 | 11,633 | 11,929 | 10,856 |
| 販売管理費 | 5,167 | 5,585 | 6,267 | 6,672 | 6,453 |
| 前年同期比 | 23.5% | 16.0% | 5.4% | 9.0% | 24.9% |
| 対取扱高比 | 19.0% | 19.4% | 17.4% | 18.1% | 19.4% |
| 営業利益 | 2,883 | 3,160 | 4,609 | 4,431 | 3,733 |
| 前年同期比 | 0.3% | 23.1% | 44.1% | 18.2% | 29.5% |
| 対取扱高比 | 10.6% | 11.0% | 12.8% | 12.0% | 11.2% |

INCREASE-DECREASE ANALYSIS OF OPERATING PROFIT (YoY COMPARISON)

5

営業利益の増減分析（対前年同期）



(期) 15/03 第1Q

16/03 第1Q

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

6

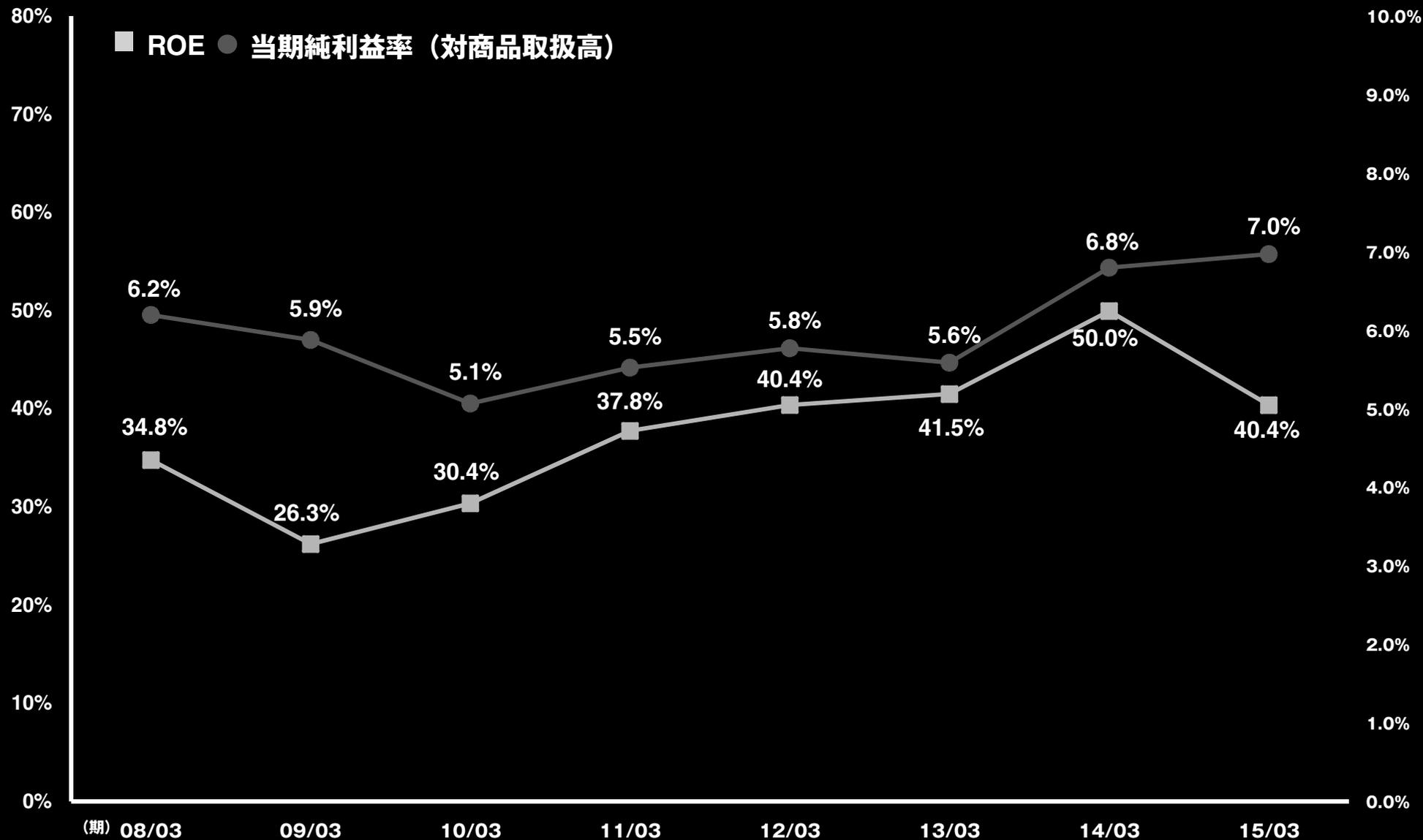
連結財政状態

(単位：百万円)

| | 前連結会計年度 (2015年3月31日) | 当第1四半期 連結会計年度 (2015年6月30日) | | 前連結会計年度 (2015年3月31日) | 当第1四半期 連結会計年度 (2015年6月30日) |
|-------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------|-------------------------|----------------------------------|
| 流動資産 | 35,296 | 34,870 | 流動負債 | 13,744 | 13,026 |
| うち、現預金 | 24,713 | 22,356 | うち、受託販売預り金 | 6,719 | 7,926 |
| うち、商品 | 530 | 641 | 固定負債 | 1,362 | 1,500 |
| 固定資産 | 6,055 | 9,387 | 負債合計 | 15,106 | 14,527 |
| 有形固定資産 | 2,819 | 2,977 | 株主資本 | 25,504 | 28,989 |
| 無形固定資産 | 1,440 | 4,147 | うち、自己株式 | -2,817 | -1,700 |
| 投資等 | 1,795 | 2,261 | 純資産合計 | 26,244 | 29,730 |
| 資産合計 | 41,351 | 44,257 | 負債・純資産合計 | 41,351 | 44,257 |

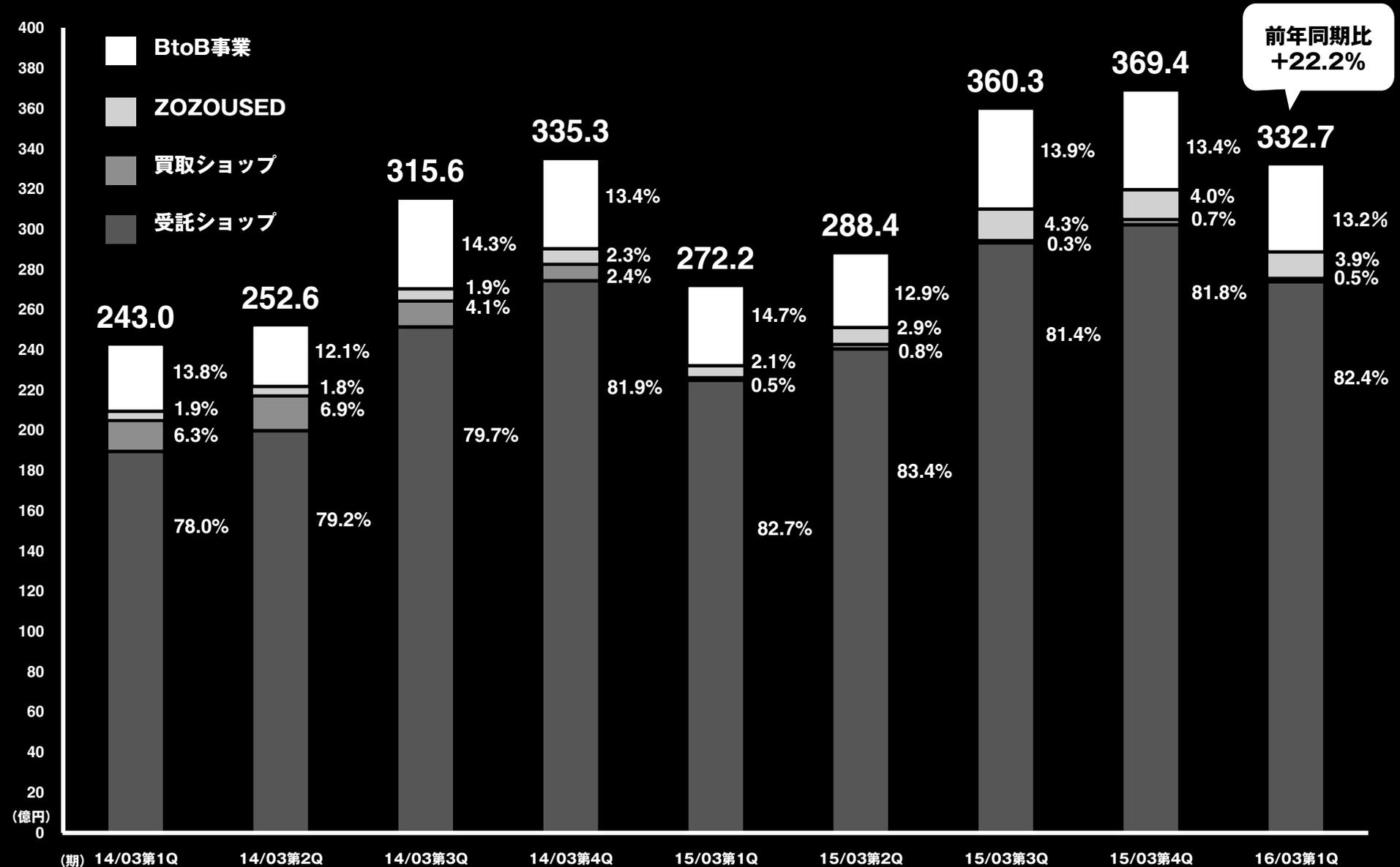
ROE AND NET PROFIT MARGIN

ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）



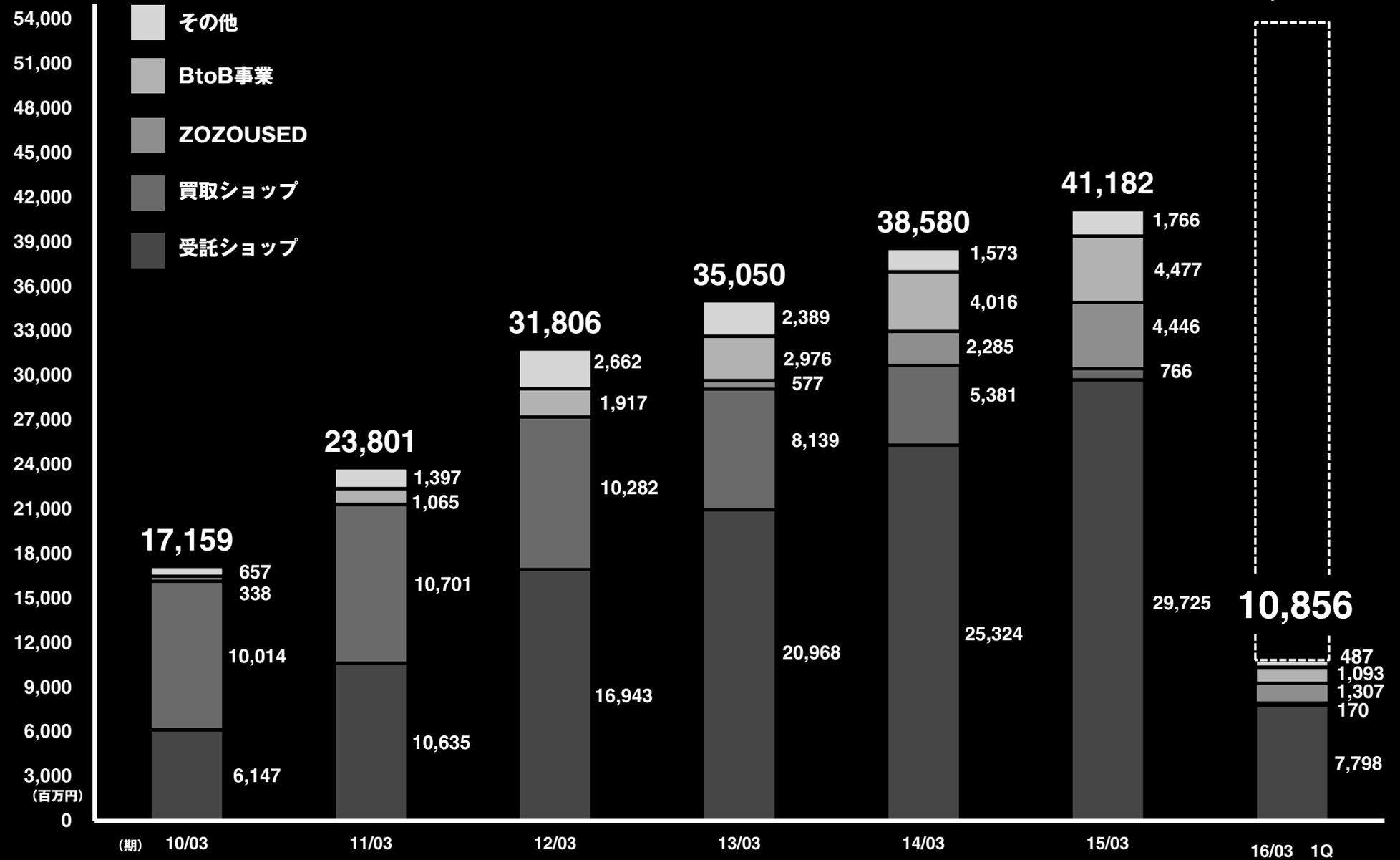
TRANSACTION VALUE (QUARTERLY)

商品取扱高の推移（四半期）



NET SALES

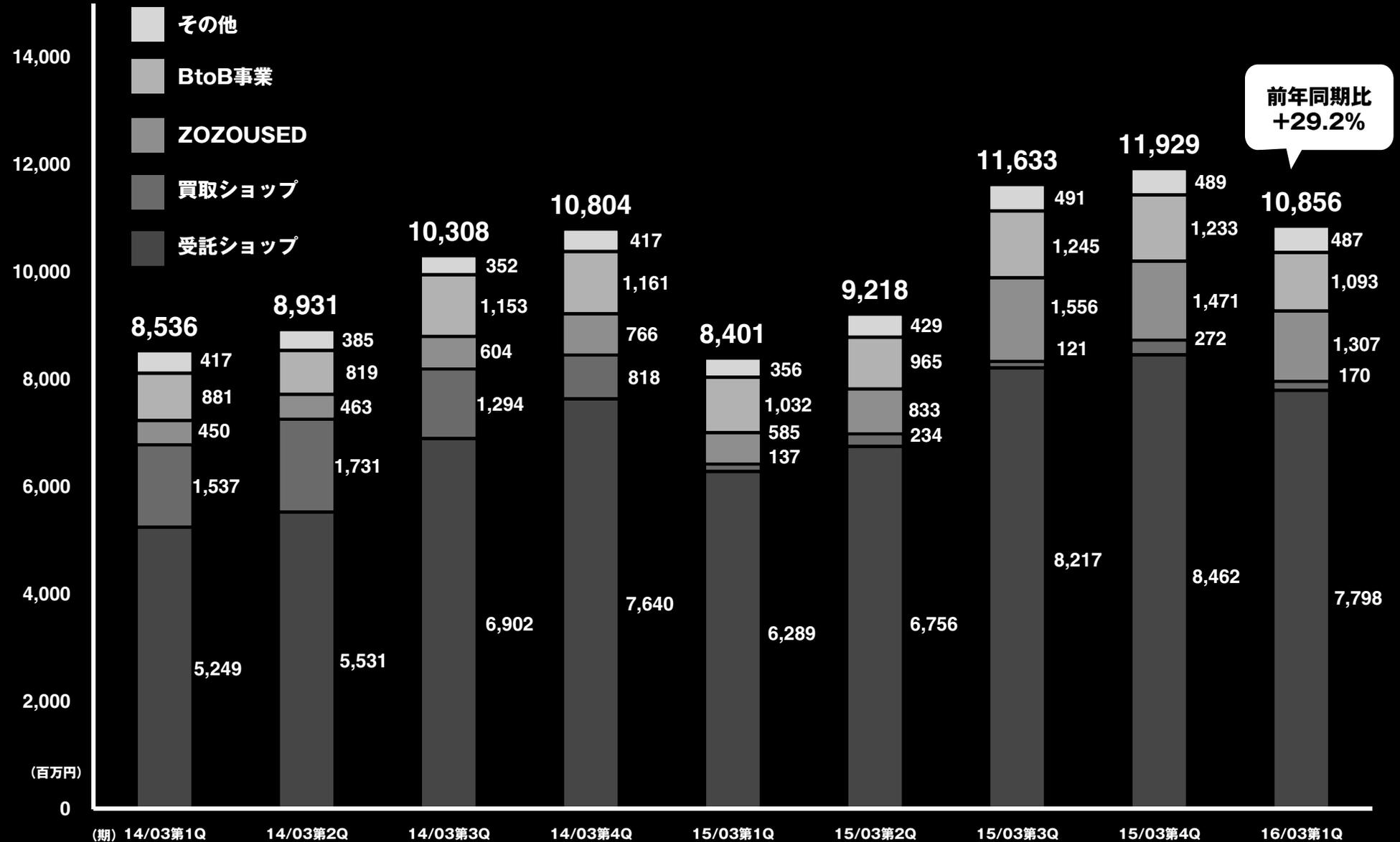
売上高の推移



53,800

NET SALES (QUARTERLY)

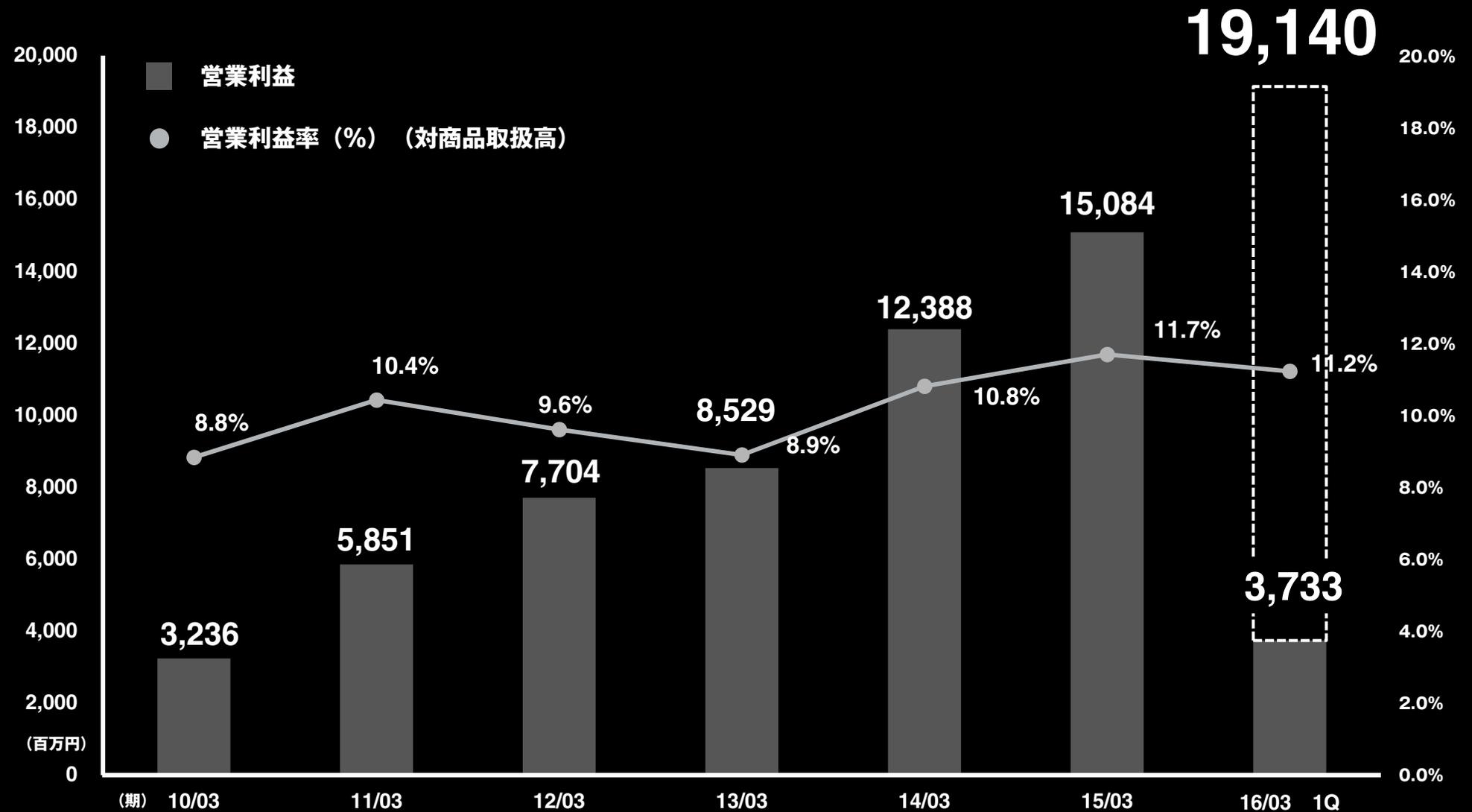
売上高の推移 (四半期)



OPERATING PROFIT AND OPERATING PROFIT MARGIN

12

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

13

販管費の内訳

(単位：百万円)

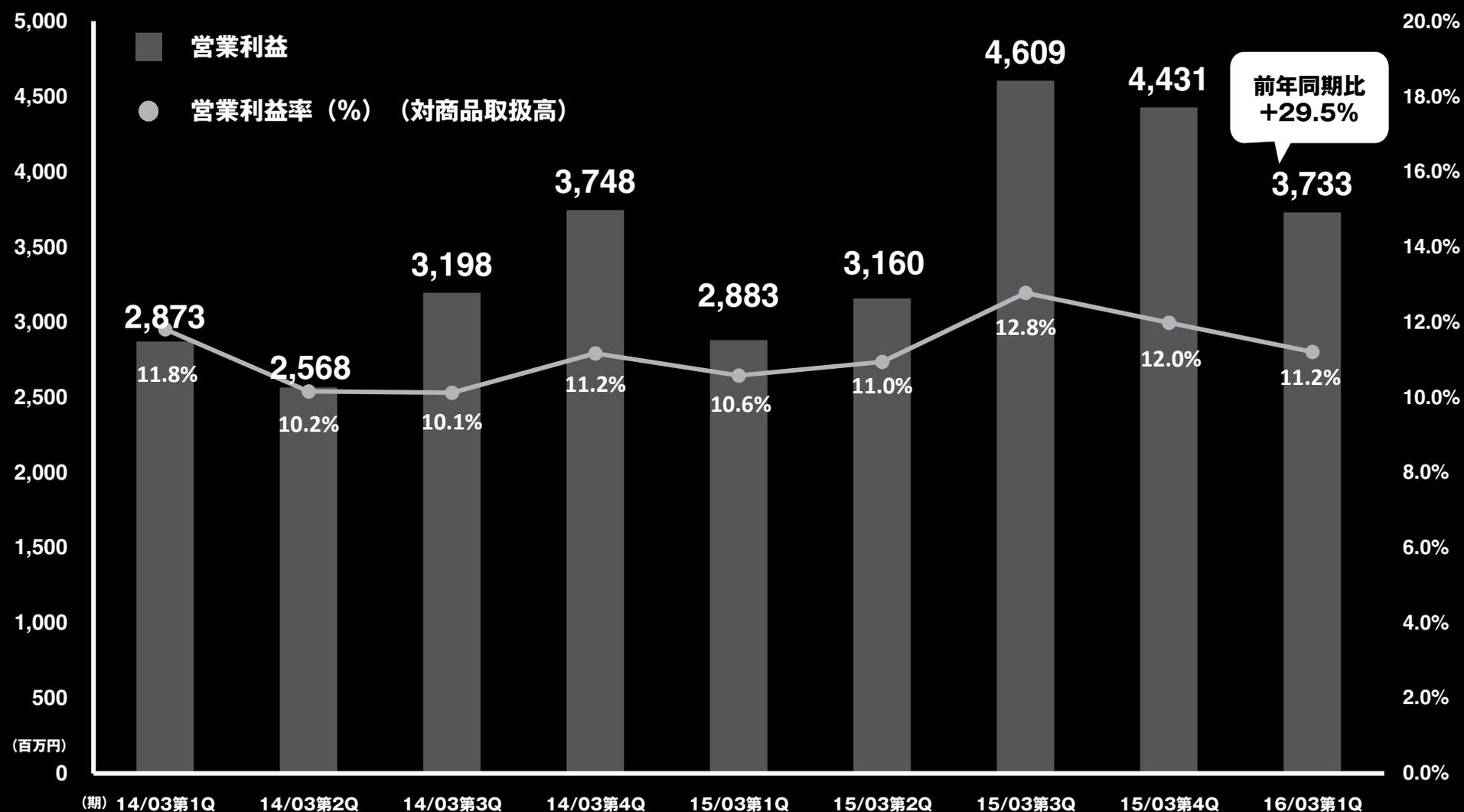
| 項目 | 15/03期 1Q | | 16/03期 1Q | | 前年同期比 | コメント |
|-----------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|--|
| | 金額 | 対取扱高比 | 金額 | 対取扱高比 | 対取扱高比 | |
| 人件費 | 1,414 | 5.2% | 1,643 | 4.9% | -0.3% | 連結従業員数:15年1Q末 633名→16年1Q末 677名 (除・アラタナ) ヤッパの連結化+フルフィルメント、カスタマーサポート人員の拡充 |
| 荷造運賃 | 1,003 | 3.7% | 1,393 | 4.2% | 0.5% | 即日配送による負担増、出荷単価の下落 |
| 代金回収手数料 | 663 | 2.4% | 810 | 2.4% | 0.0% | |
| プロモーション 関連費用 | 331 | 1.2% | 583 | 1.8% | 0.6% | 主なプロモーション施策：ゼロ円販売企画、LINE |
| うち広告宣伝費 | 123 | 0.5% | 183 | 0.6% | 0.1% | |
| うちポイント関連費 | 207 | 0.8% | 399 | 1.2% | 0.4% | |
| 業務委託手数料 | 586 | 2.2% | 646 | 1.9% | -0.3% | 業務効率の改善 |
| 賃借料 | 422 | 1.6% | 415 | 1.2% | -0.4% | |
| 減価償却費 | 183 | 0.7% | 165 | 0.5% | -0.2% | |
| のれん償却費 | 72 | 0.3% | 98 | 0.3% | 0.0% | アラタナののれん償却はQ2から |
| その他 | 488 | 1.8% | 696 | 2.1% | 0.3% | 黒箱導入によるコスト増、寄付金 |
| 販売管理費 | 5,167 | 19.0% | 6,453 | 19.4% | 0.4% | |

※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)

14

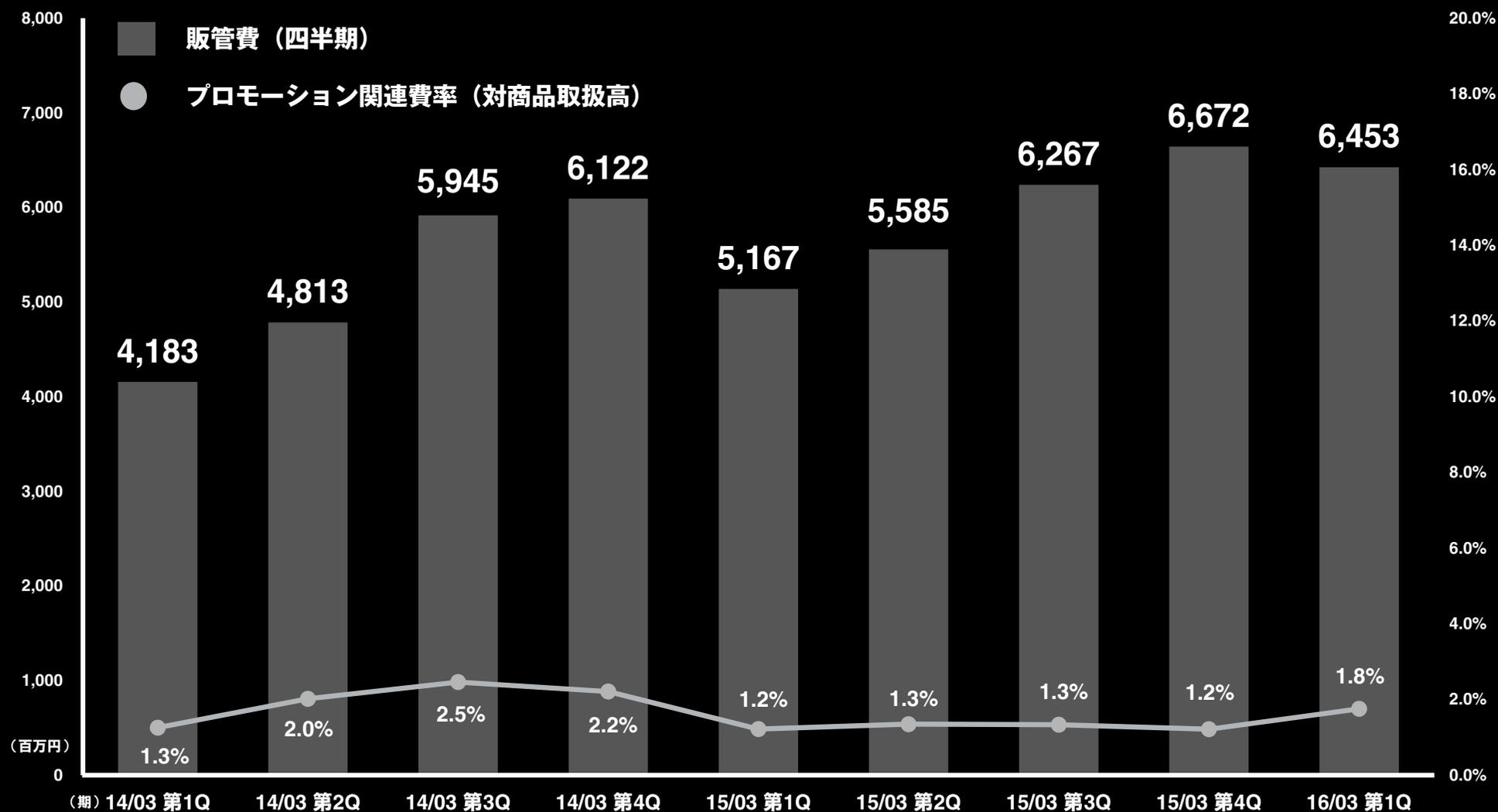
営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移（四半期）



SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE (SG & A) EXPENSES

15

販管費の推移



OVERVIEW OF SG & A BY EACH QUARTER

16

販管費の内訳（四半期）

（単位：百万円）

| 項目 | 15/03期 | | | | | | | | 16/03期 | |
|-------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 第1四半期 | | 第2四半期 | | 第3四半期 | | 第4四半期 | | 第1四半期 | |
| | 金額 | 対取扱高比 | 金額 | 対取扱高比 | 金額 | 対取扱高比 | 金額 | 対取扱高比 | 金額 | 対取扱高比 |
| 人件費 | 1,414 | 5.2% | 1,447 | 5.0% | 1,587 | 4.4% | 1,901 | 5.1% | 1,643 | 4.9% |
| 荷造運賃 | 1,003 | 3.7% | 1,166 | 4.0% | 1,192 | 3.3% | 1,367 | 3.7% | 1,393 | 4.2% |
| 代金回収手数料 | 663 | 2.4% | 719 | 2.5% | 849 | 2.4% | 887 | 2.4% | 810 | 2.4% |
| プロモーション関連費用 | 331 | 1.2% | 389 | 1.3% | 481 | 1.3% | 449 | 1.2% | 583 | 1.8% |
| うち広告宣伝費 | 123 | 0.5% | 142 | 0.5% | 213 | 0.6% | 160 | 0.4% | 183 | 0.6% |
| うちポイント関連費 | 207 | 0.8% | 246 | 0.9% | 267 | 0.7% | 288 | 0.8% | 399 | 1.2% |
| 業務委託手数料 | 586 | 2.2% | 607 | 2.1% | 713 | 2.0% | 651 | 1.8% | 646 | 1.9% |
| 賃借料 | 422 | 1.6% | 424 | 1.5% | 425 | 1.2% | 418 | 1.1% | 415 | 1.2% |
| 減価償却費 | 183 | 0.7% | 192 | 0.7% | 201 | 0.6% | 208 | 0.6% | 165 | 0.5% |
| のれん償却費 | 72 | 0.3% | 72 | 0.3% | 132 | 0.4% | 132 | 0.4% | 98 | 0.3% |
| その他 | 488 | 1.8% | 567 | 2.0% | 682 | 1.9% | 655 | 1.8% | 696 | 2.1% |
| 販売管理費 | 5,167 | 19.0% | 5,585 | 19.4% | 6,267 | 17.4% | 6,672 | 18.1% | 6,453 | 19.4% |

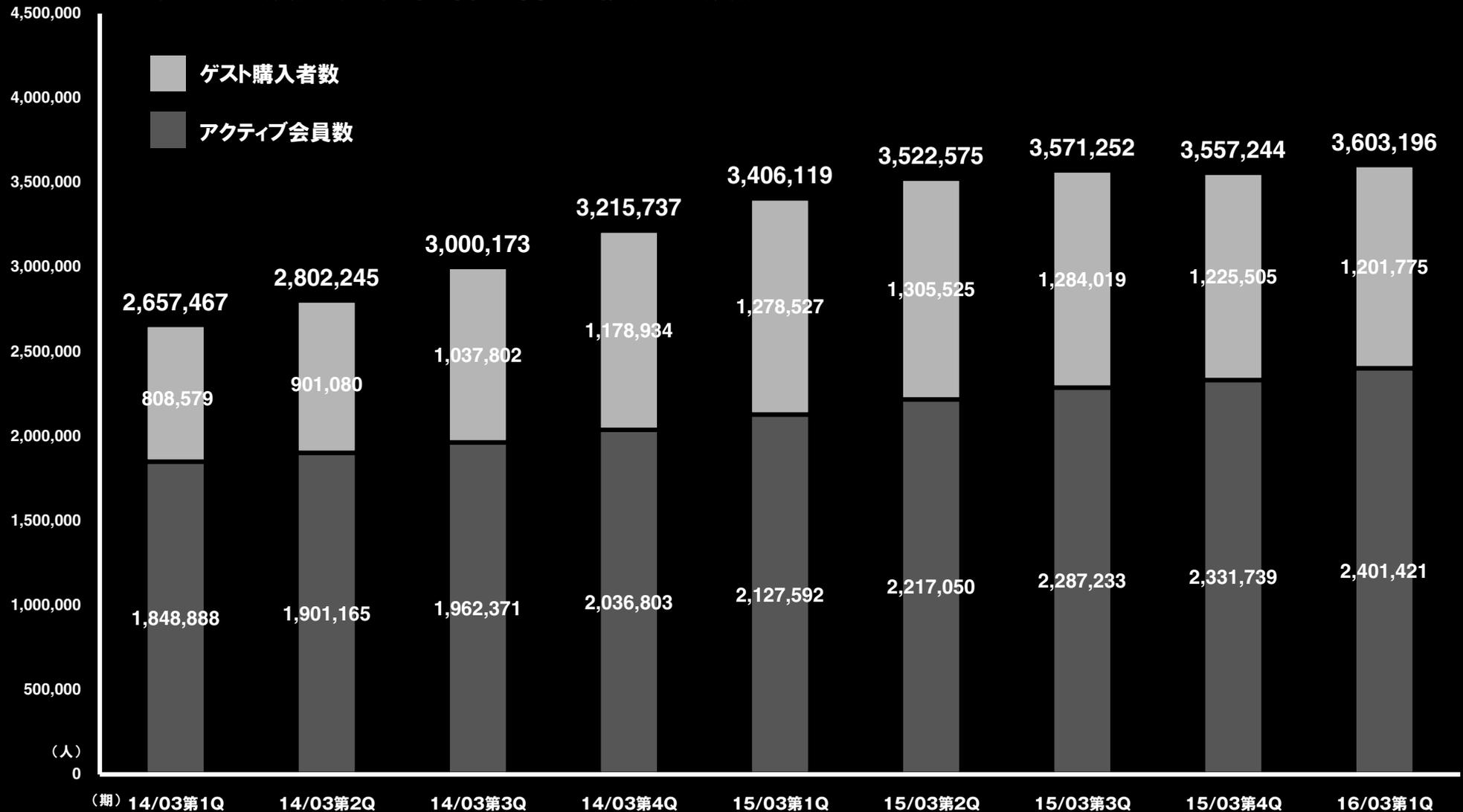
NUMBER OF TOTAL BUYERS

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

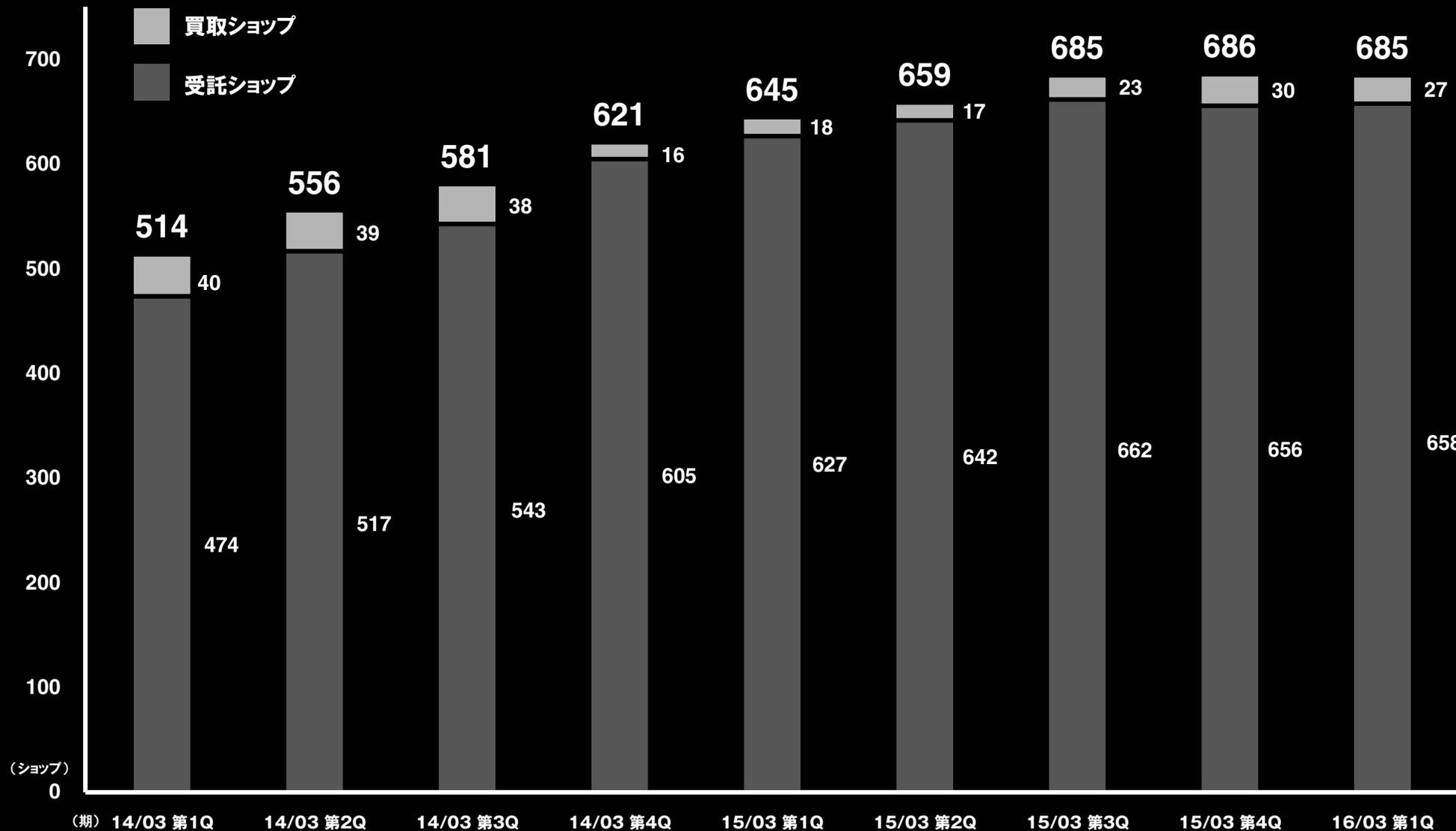
アクティブ会員数=過去1年以内に1回以上購入した会員数



NUMBER OF SHOPS OF MALL BUSINESS

18

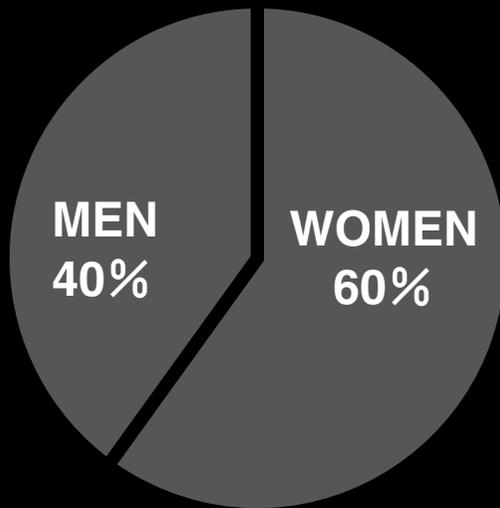
モール出店ショップ数の推移



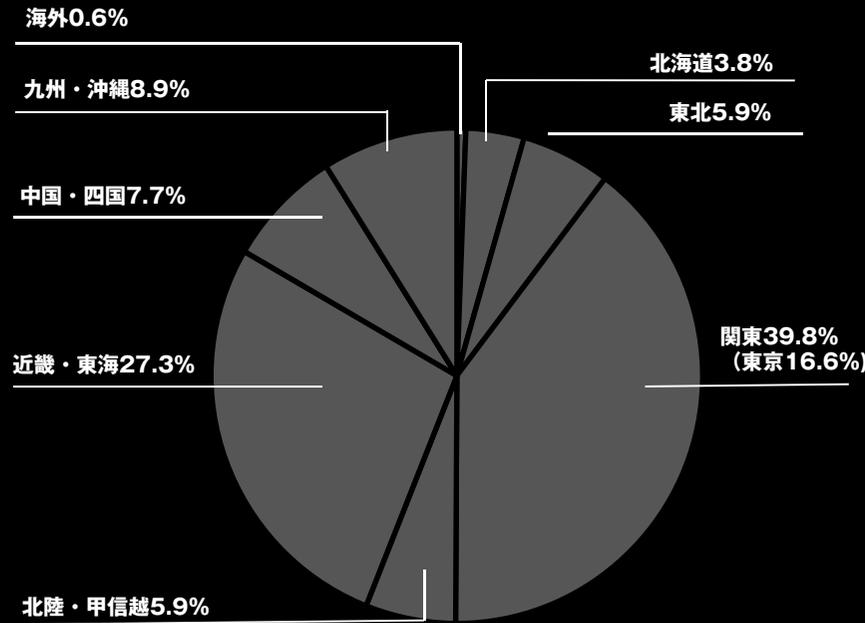
MEMBER DISTRIBUTION

会員属性

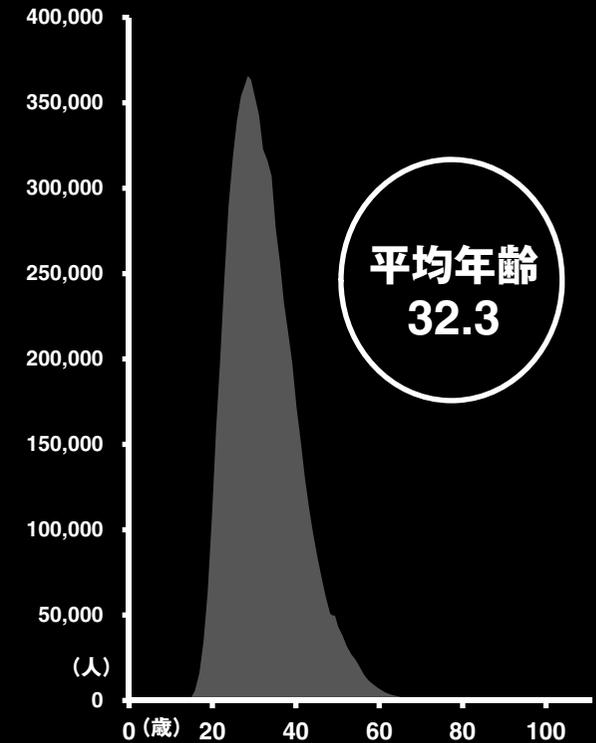
男女比



地域分布



年齢分布

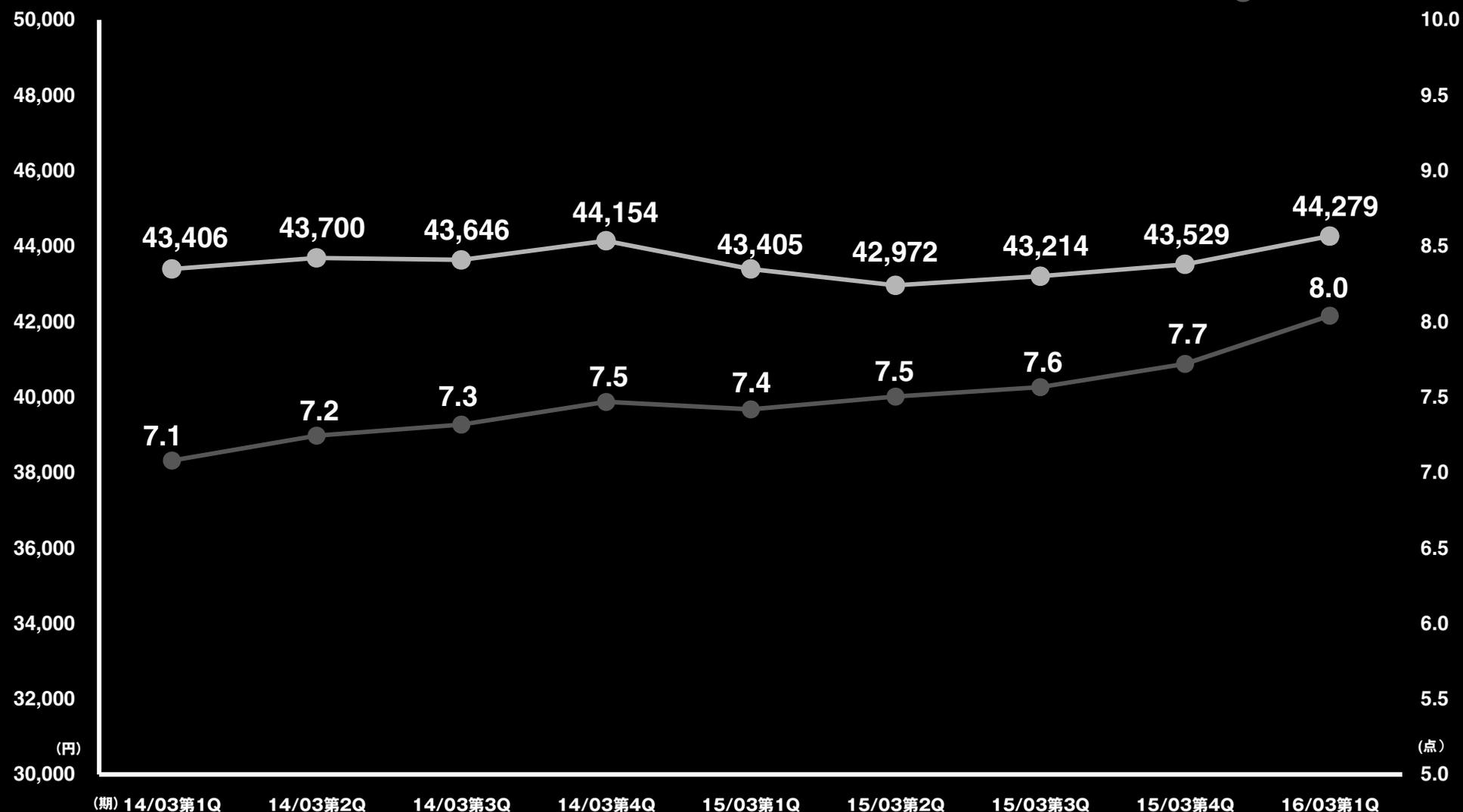


ANNUAL PURCHASE AMOUNT AND PIECES PER ACTIVE MEMBER

20

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

● 年間購入金額 ● 年間購入点数

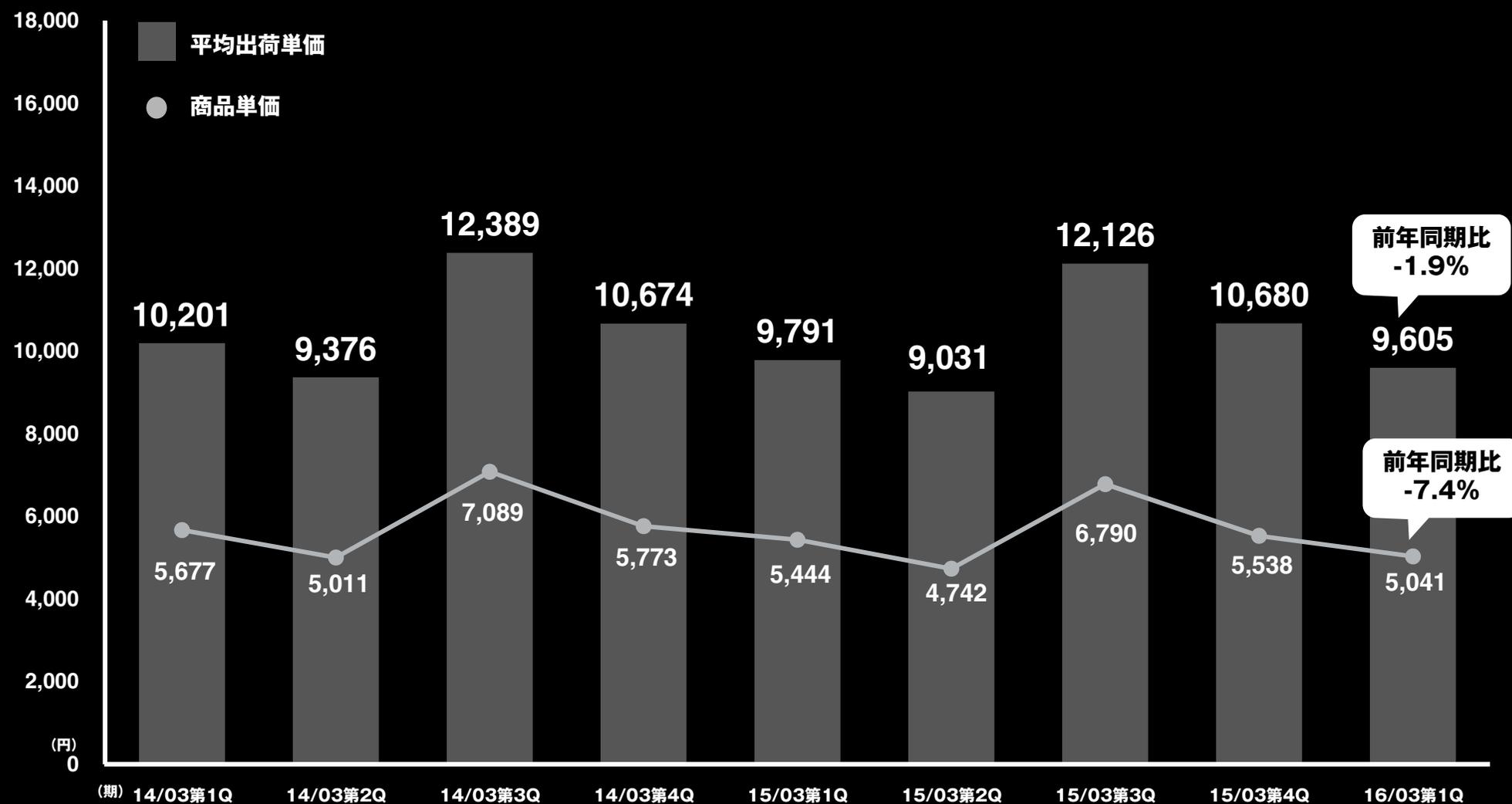


AVERAGE PURCHASE AMOUNT PER SHIPMENT AND AVERAGE RETAIL PRICE

21

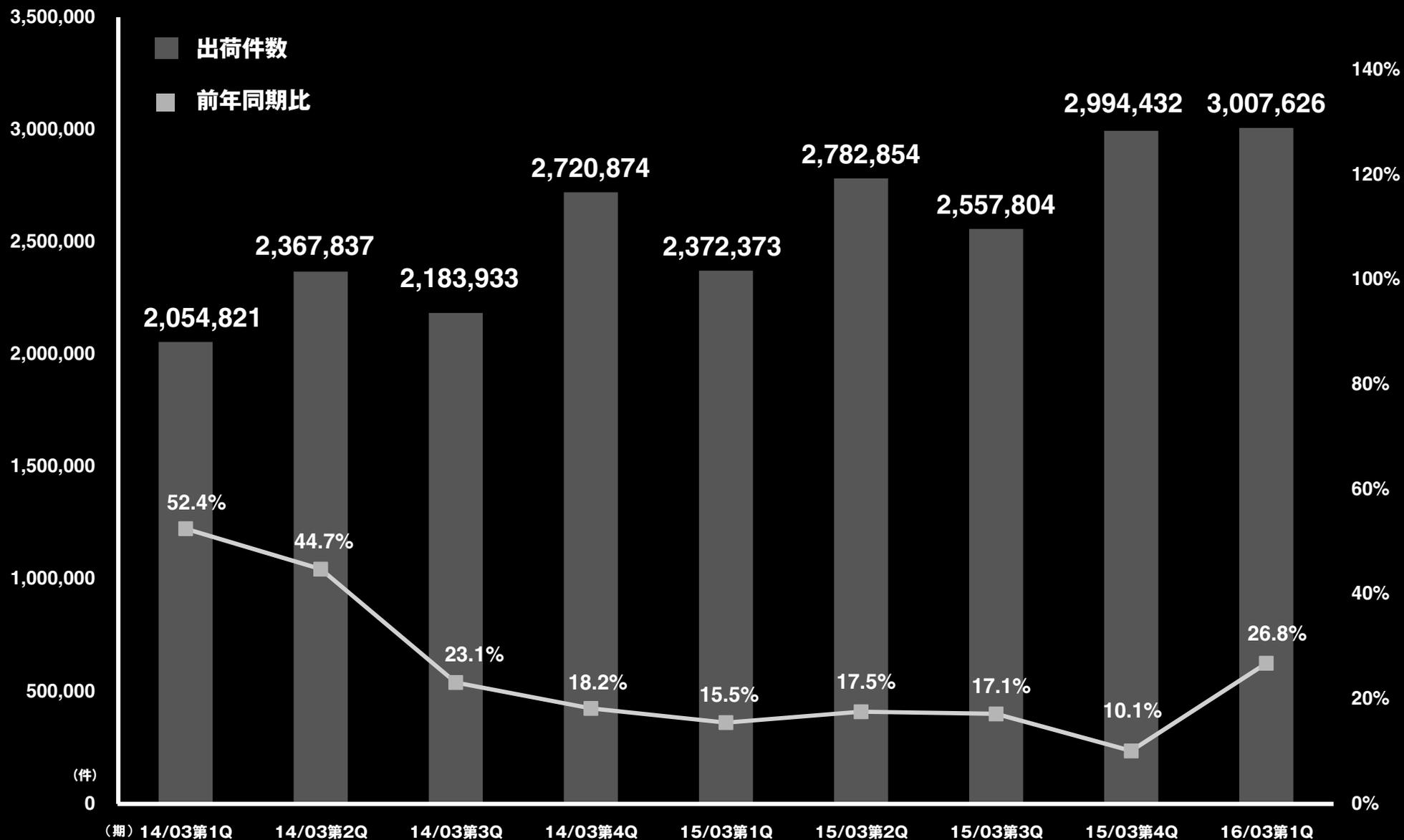
平均出荷単価・商品単価の推移

平均出荷単価は四半期のEC事業（ZOZOTOWN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



NUMBER OF SHIPMENTS

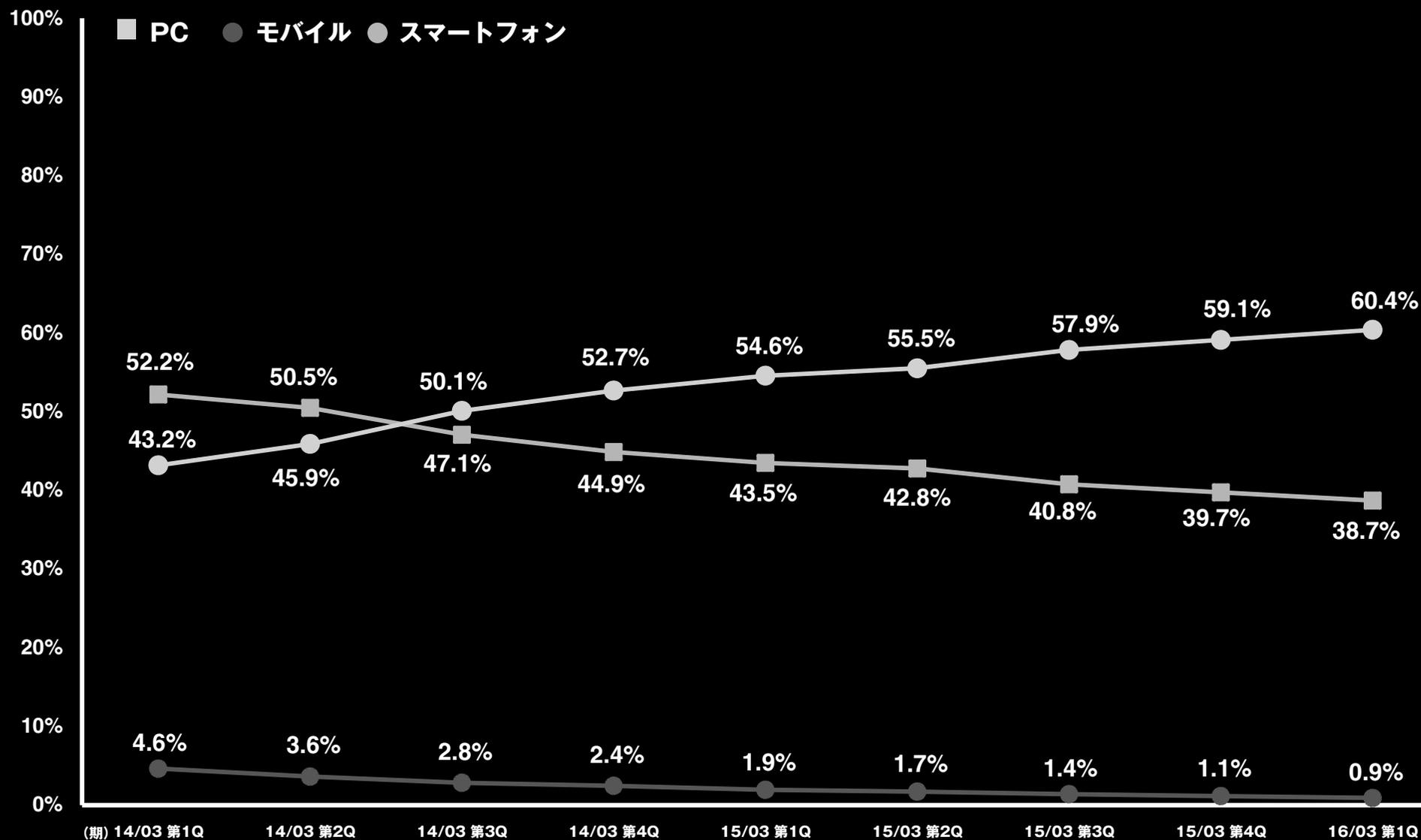
出荷件数の推移



THE RATIO OF SHIPMENT VOLUME TO THE TOTAL PURCHASE VOLUME (by access terminal)

23

デバイス別出荷比率



10th YEAR ANNIVERSARY PROMOTION FOR ZOZOTOWN

24

ZOZOTOWN 10周年企画について

主な施策

サイトリニューアル

- ・ファッション雑誌の販売、マガジニュースの配信
- ・ZOZOVILLA(ハイエンドファッションサイト)、ZOZOTOWNへ統合
- ・お知らせ機能の追加
- ・ZOZOTOWN 福引スタート
- ・スマートフォンサイトの刷新

10周年ムービー作成

配送パッケージの変更 (期間限定)

ゼロ円販売企画の実施 (約2万点、総額2億円)



"Hakoneko Max"
Designed by START TODAY
(C) START TODAY Co.,Ltd. All Rights Reserved.

PROGRESS IN “WEAR”

「WEAR」の進捗状況

25



- スマートフォンアプリ、スマートフォンサイトのフルリニューアル (2015年4月)
- ZOZOTOWN、一般人ファッションニスタ200名とスポンサーシップ契約 (2015年6月)
- キッズWEARISTAのコーディネートブック発売 (2015年6月)
- アプリダウンロード数は550万を突破 (2015年7月)
- コーディネート投稿数は250万件以上 (2015年7月)
- 全世界でのダウンロードが可能に

BUSINESS PLAN FOR FY2015

16/03 期会社計画

CONSOLIDATED BUSINESS FORECAST AND DIVIDEND FORECAST FOR FY2015

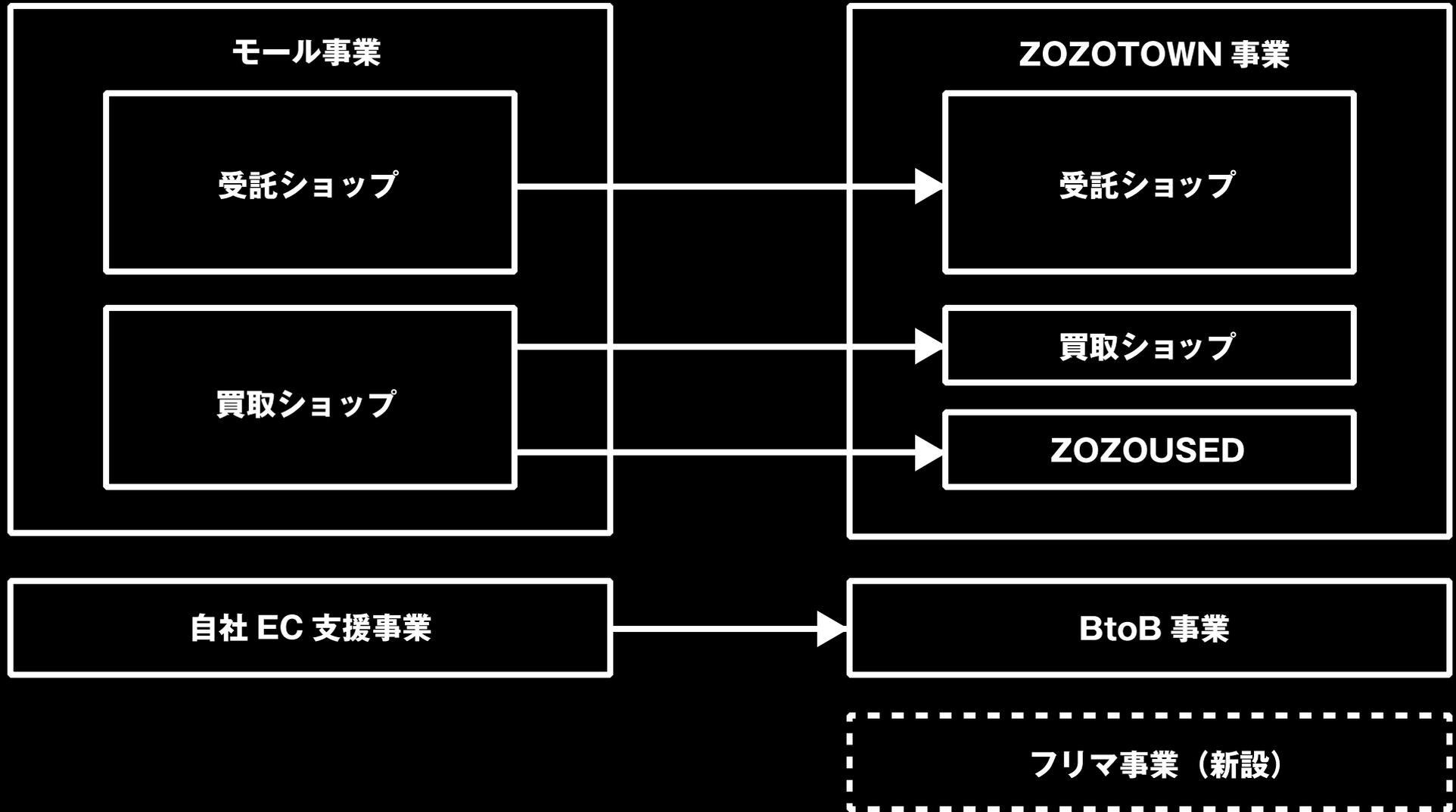
27

16/03期 通期連結業績予想・配当金

| | 16/03期計画 | 成長率 (%) |
|-----------------|----------|---------|
| 商品取扱高 | 1,682億円 | 30.3% |
| 売上高 | 538億円 | 30.6% |
| 営業利益 | 191.4億円 | 26.9% |
| 経常利益 | 191.6億円 | 26.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 125.2億円 | 39.1% |
| 1株当たり当期純利益 | 116.4円 | - |
| 1株当たり配当金 (予定) | 47円 | - |

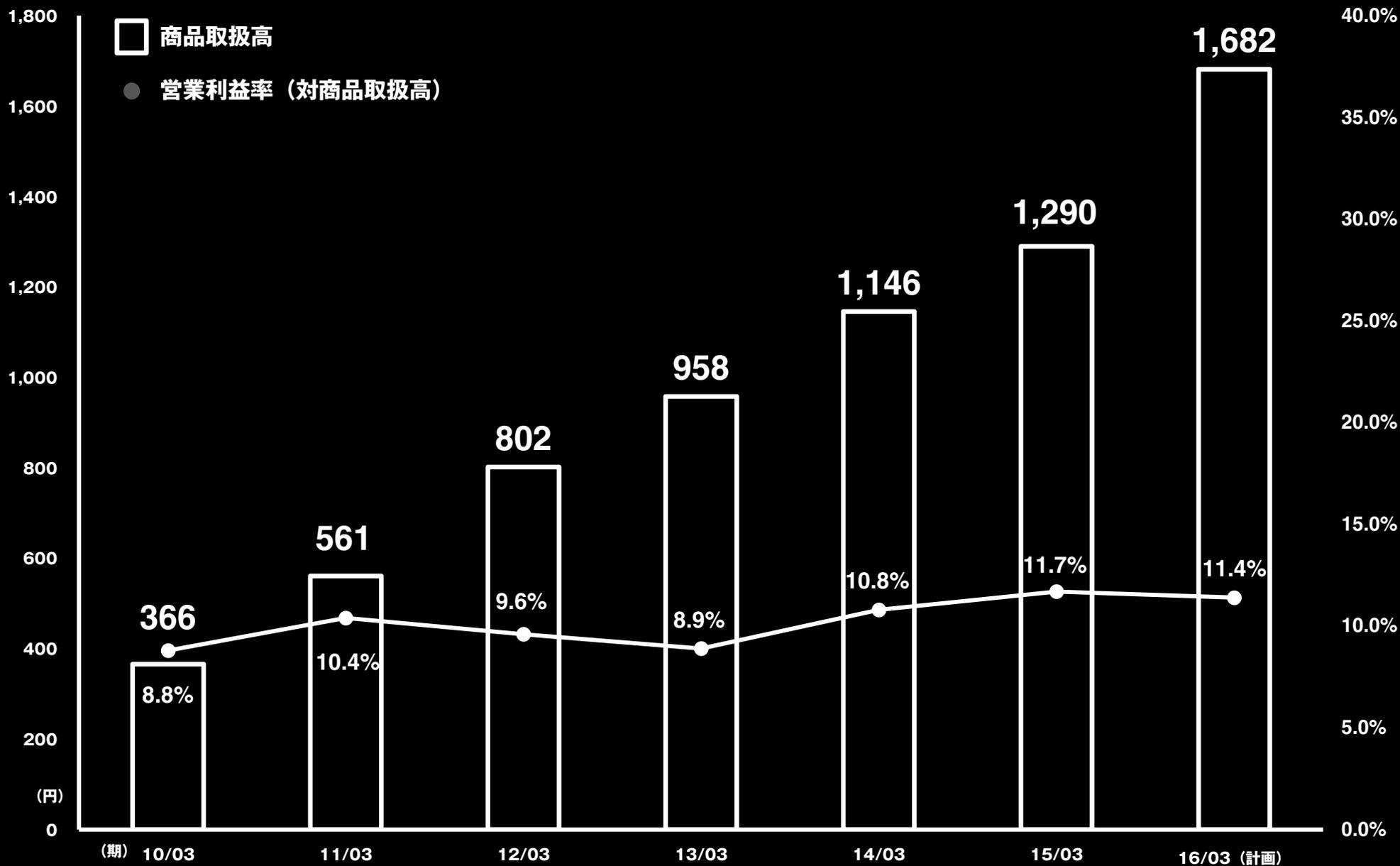
CHANGE OF BUSINESS SEGMENT

事業区分の変更について



TRANSACTION VALUE

商品取扱高の推移



BREAKDOWN OF THE TOTAL TRANSACTION VALUE AND EACH POLICY

30

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：1,682億円（前期比+30.3%）

ZOZOTOWN事業

商品取扱高目標：1,537億円（前期比+38.0%）

- ・受託ショップ 1,459億円（前期比+37.5%）
- ・買取ショップ 8億円（前期比 +2.4%）
- ・ZOZOUSED 70億円（前期比+57.4%）

BtoB事業

商品取扱高目標：110億円（前期比 -37.9%）

フリマ事業（新設）

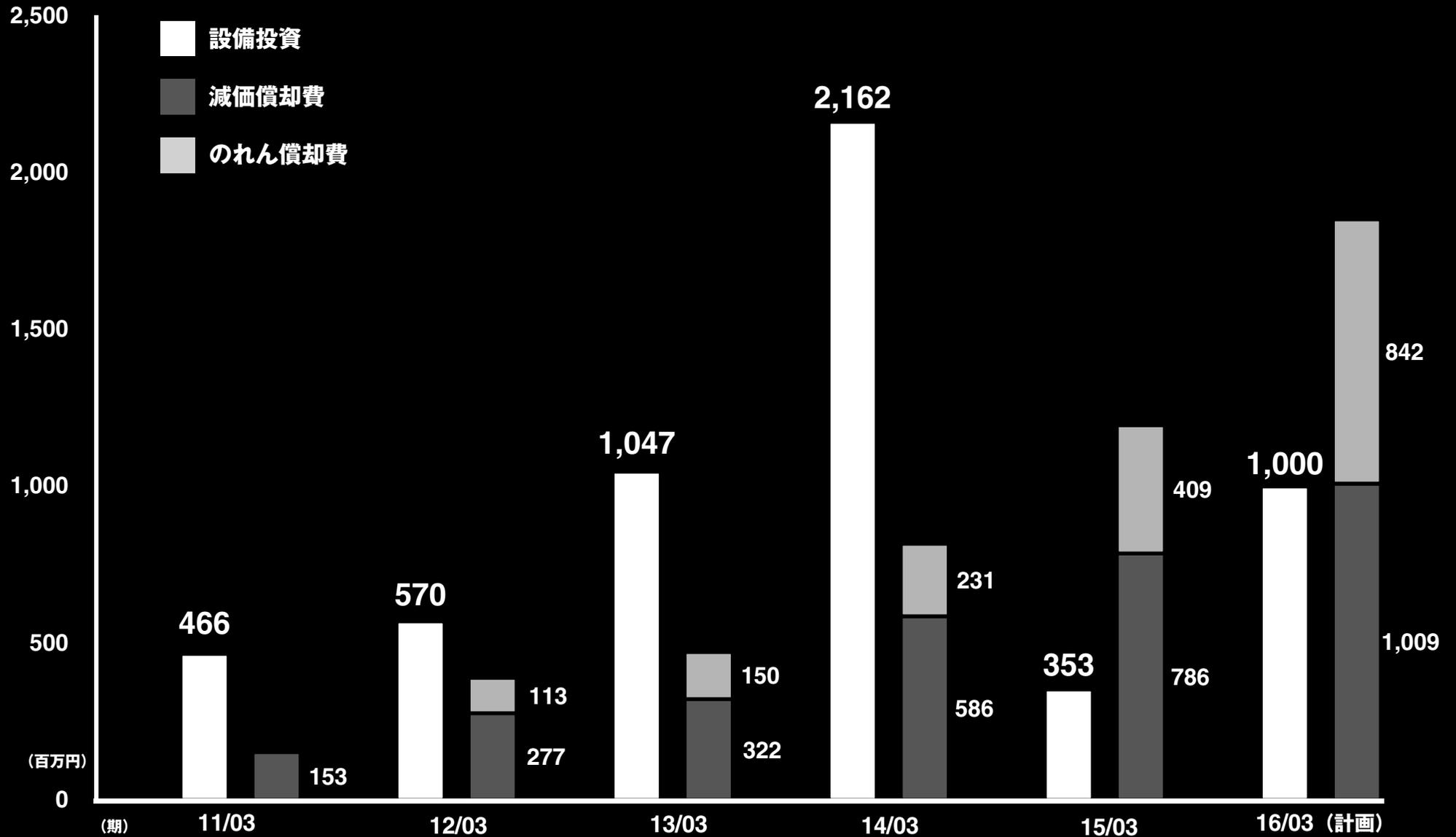
商品取扱高目標：35億円

営業利益率（対商品取扱高）

営業利益率目標：11.4%（前期通期実績11.7%）

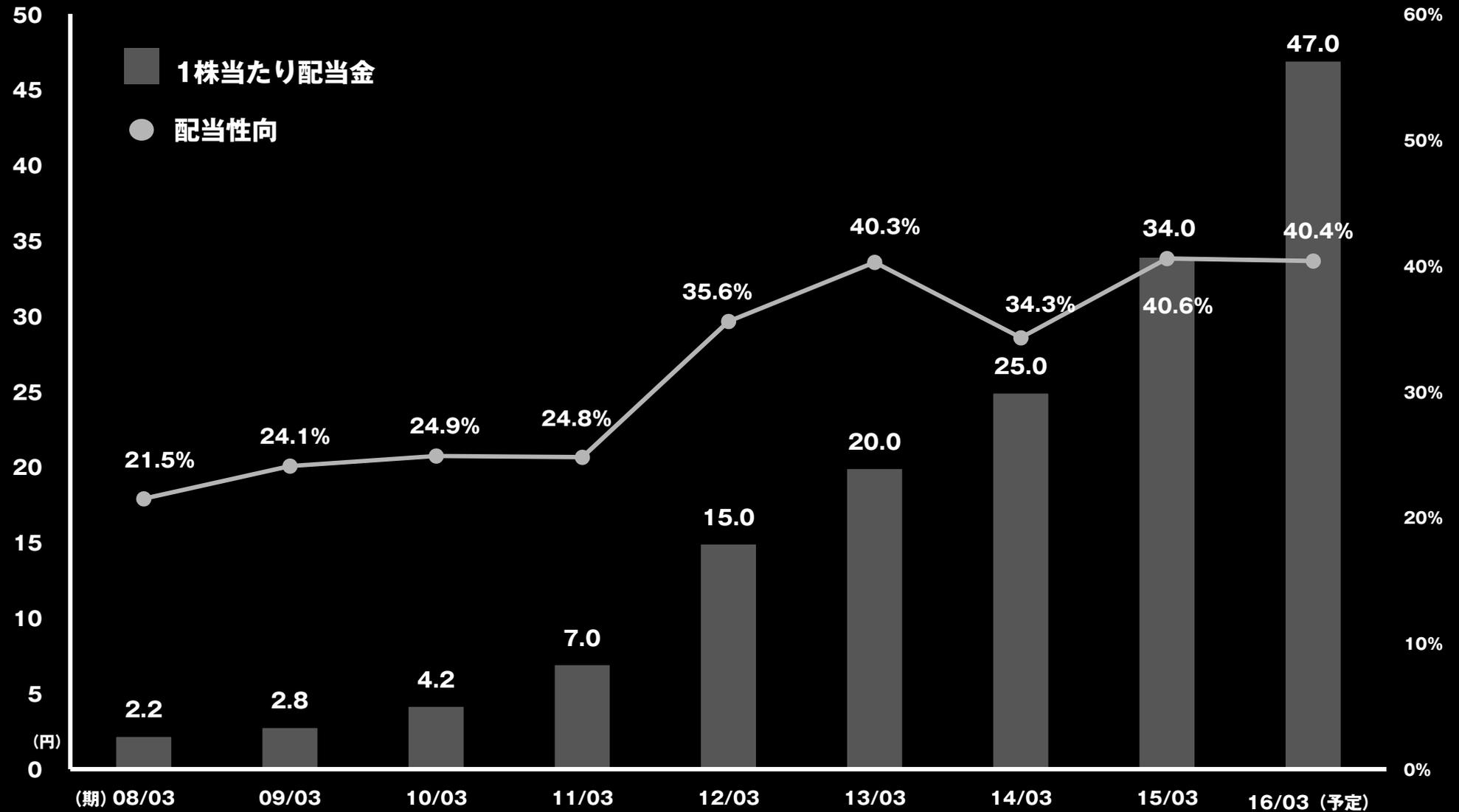
CAPITAL INVESTMENT

設備投資の推移



DIVIDENDS PER SHARE AND PAYOUT RATIO

1株あたり配当金及び配当性向の推移



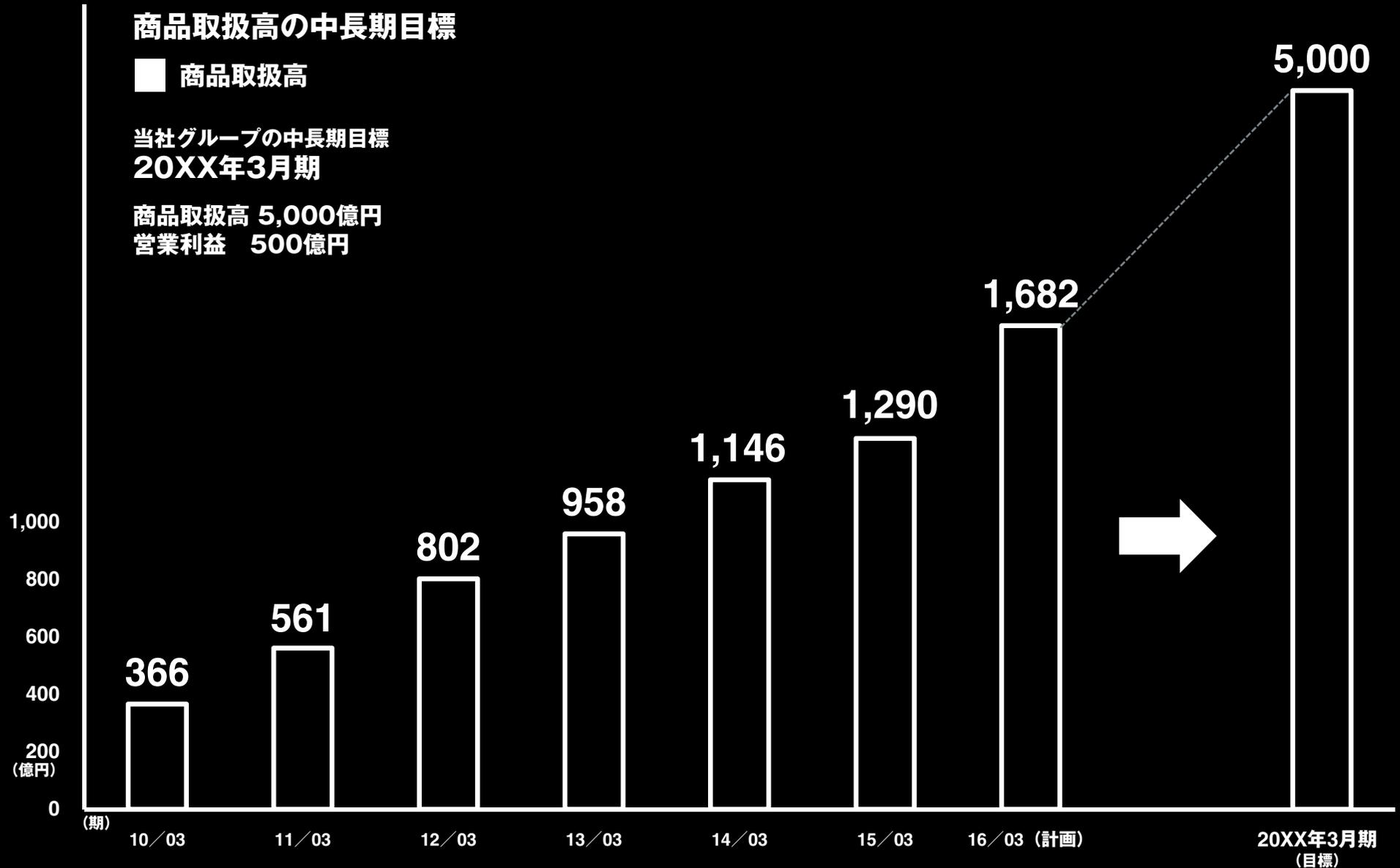
※株式分割調整後の内容で記載しております。

FUTURE STRATEGIES

中長期計画

MID TO LONG-TERM VISION

中長期ビジョン



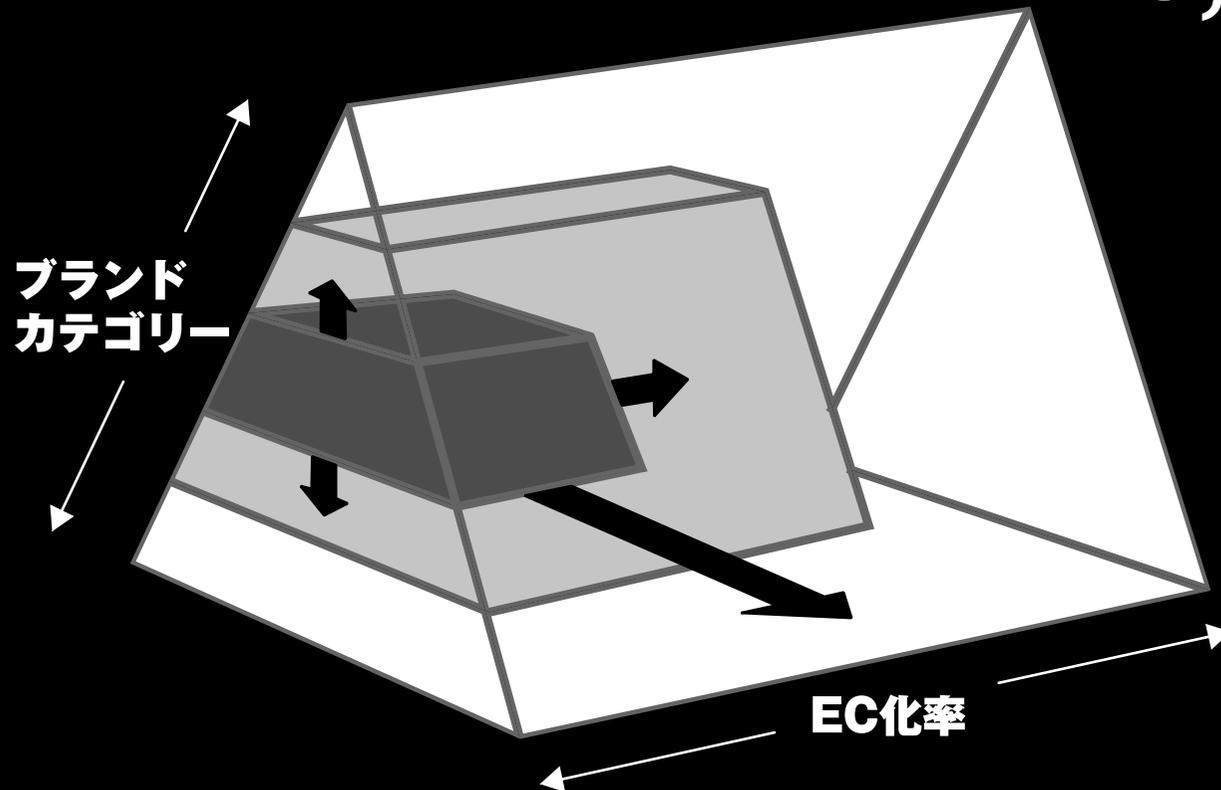
MARKET EXPANSION STRATEGY

市場拡大戦略

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

- アバレル市場全体
- 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



PLANS TO ACHIEVE OUR LONG-TERM VISION

36

長期ビジョン達成に向けた施策

- **自律成長年率 10%に満足することなく、
既存事業のボトルネック解消、ファッション領域における
新規ビジネス創出により、長期ビジョンの早期達成を目指す**
- **日本版スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードに
対しても、企業の持続的成長と企業価値向上を促す取組みとして真摯に対応**
- **株主価値創造に向けた数値目標
連結 ROE : 30%
成長投資と株主還元の両立を意識した資本政策**

REFERENCE DATA

参考資料

CORPORATE PRINCIPLES

スタートトゥデイ企業理念

38

2,810 ブランド
好感度を中心としたファッションブランド

762 名
従業員 (平均29.4歳)

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.

4,068 名
株主

360 万人
年間購入者数

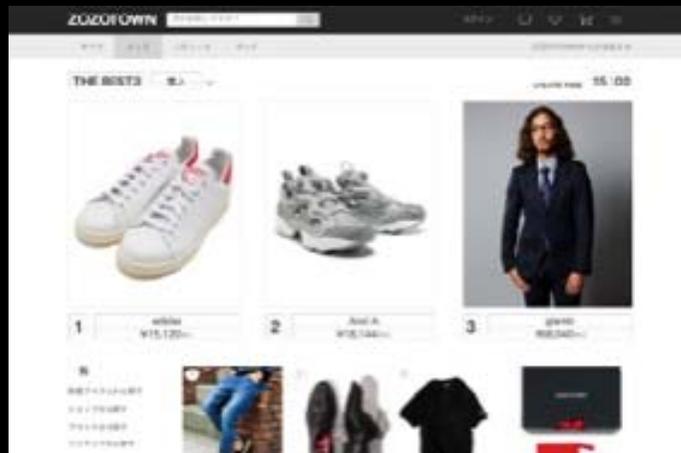
MAJOR SERVICES

主要サービス

39

日本最大級の ファッション通販サイト 「ZOZOTOWN」

- ・ファッションを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。
- ・685ショップ、2,810ブランドの取扱い。
商品数は常時30万点以上、
平均新着商品数は1日1,600点以上。
- ・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 <http://zozo.jp/>

日本最大級の ファッションコーディネートアプリ 「WEAR」

- ・日本最大級のファッションコーディネートアプリ
- ・コーディネートを投稿したり、
着用アイテムなど多彩な条件から検索できるアプリ。
- ・オフィシャルユーザー(WEARISTA)として、
鈴木えみ、高橋愛、浅野忠信など著名人が多数参加。
- ・アプリダウンロード数550万以上、
投稿コーディネート数250万以上。
- ・世界中で展開中。



SUBSIDIARY

子会社について

40

株式会社クラウンジュエル

- ・ユーザー等から中古ファッション商材を買取り、販売を行う二次流通事業を展開。

株式会社ブラケット

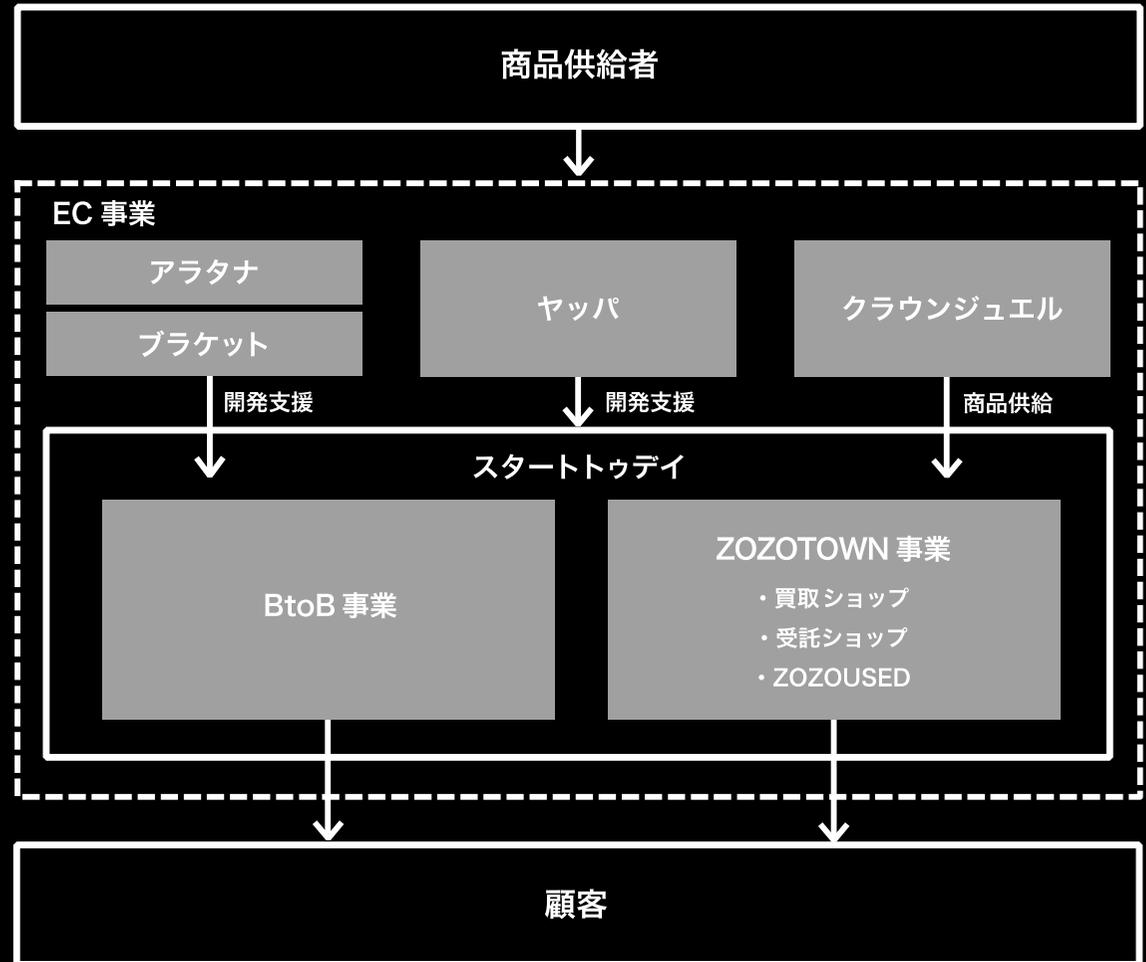
- ・インターネットビジネスの企画・開発・運営。

株式会社ヤッパ

- ・画像処理技術を利用したスマートフォンやタブレット向けアプリおよびシステム開発。

株式会社アラタナ

- ・ECサイト制作、WEBマーケティング、WEBセキュリティ、EC関連アプリケーションの提供。



ZOZOTOWN事業

・受託ショップ

ZOZOTOWNに出店する658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

・買取ショップ

ZOZOTOWN上にて、27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

・ZOZOUSED

ユーザー等から中古ファッション商材を買い取り、販売を行う二次流通事業を展開。

売上高 = 各ショップの商品取扱高 ※ZOZOUSEDの商品取扱高、売上高は買取ショップに含む

BtoB事業

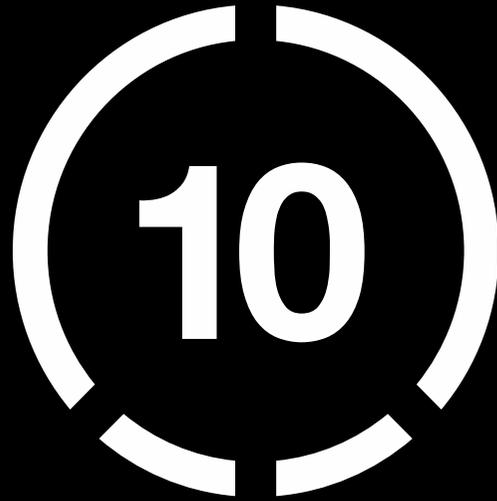
ユナイテッドアローズなどの自社ECオンラインショップのサイト開発・運用を受託。受託数33件

売上高 = 各メーカー商品取扱取扱高 × 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、送料収入等）を含みます。

**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