

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2024年3月期 第3四半期



株式会社ZOZO
2024年3月期 第3四半期
決算説明会資料

ハイライト



ZOZOは2023年12月に、
DJSI Asia Pacific Index*の構成
銘柄に選定されました！今後も持続
的な成長と環境・社会への課題解決
への取り組みを続けていきます。



※「DJSI」は、米国のS&P ダウ・ジョーンズ・インデックス社 (S&P Dow Jones Indices LLC) とスイスのロベコサム社 (RobecoSAM AG) が
1999年に共同開発したESG投資の代表的な株式指数です。ガバナンス・経済、環境、社会の3分野において評価し、持続可能性 (サステナビリティ) に優れた企業が構成銘柄として選定されます



24/03期 3Qハイライト

商品取扱高・営業利益ともに3Q終了時点における過去最高実績を更新

業績概況

- 商品取扱高 4,271.4億円(前年同期比 5.1%増)
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 3,994.9億円 (同7.4%増)
概ね計画通りに進捗。異常気象の影響が強い中、需要が高まるタイミングを見極めて投下したプロモーションが効果を発揮。
- 営業利益 456.9億円 (同2.4%増)
計画を上回る進捗。3Q会計期間は新物流拠点周りの費用計上本格化等の影響で減益となったものの、計画に織り込み済み。

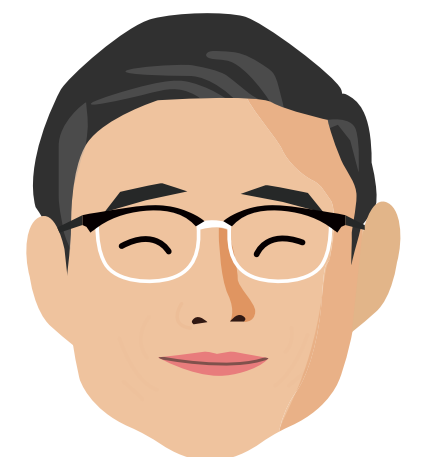
事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：3,485.4億円 (前年同期比7.4%増)
受託販売／3,315.8億円 (同7.2%増) 買取・製造販売／36.4億円 (同2.3%増)
USED販売／133.1億円 (同13.4%増)
- Yahoo!ショッピング* 商品取扱高：402.5億円 (同12.8%増)
- BtoB事業 商品取扱高：107.0億円 (同9.7%減)
- その他* 商品取扱高：276.5億円
- 平均出荷単価 9,119円 (同1.8%増)、平均商品単価 4,360円 (同1.7%減)
- 広告事業 売上高：70.5億円 (同23.5%増)

※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 21/03期2Qより計上開始。連結子会社yutoriの自社ECサイトにおける商品取扱高・Yahoo!ショッピングにおけるZOZOオプション契約ストアの商品取扱高・ZOZOMO経由の商品取扱高 / ZOZOSUIT (有料販売分) の商品取扱高の合算値
ZOZOオプション: Yahoo!ショッピングにおけるZOZOTOWN以外のファッションカテゴリストアのうち、当社提案のもとにYahoo!ショッピング内で実施する特集企画への参加等の営業支援の恩恵を受ける事が出来るオプション契約
ZOZOMO: ZOZOTOWN上で一部のオフライン店舗の在庫を取り置き出来る仕組み

商品取扱高は暖冬等の異常気象の影響を受けZOZOTOWN事業は計画を若干下振れている一方、Yahoo!ショッピングは積極的なプロモーションが効果を発揮し計画を上振れており、合算目線での通期計画達成に向けて注力しています。営業利益は計画に対しての上振れが継続しています。





24/03期 3Qハイライト

収益性

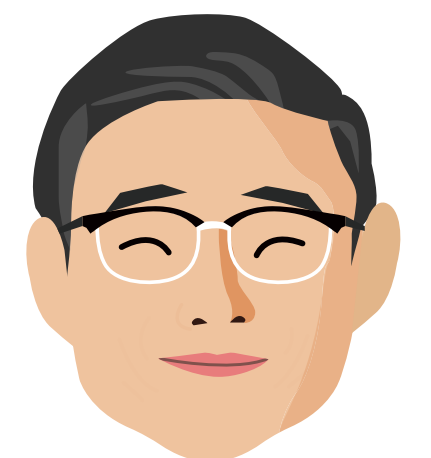
- 営業利益率 (対商品取扱高) 11.4% (前年同期実績 12.0%)
 - ・利益率改善要因：広告事業の成長、出荷単価上昇に伴う荷造運賃費率の低減
 - ・利益率悪化要因：新物流拠点に係る賃借料・減価償却費の計上開始、集客・販促施策費率の上昇、作業効率低下に伴う物流関連費率の上昇

※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

トピック

- 自動化により30%の省人化に成功した新たな物流拠点「ZOZOBASEつくば3」が本格稼働開始(2023年11月)
- 職場におけるLGBTQ+への取り組みを評価する「PRIDE指標2023」において最高評価「ゴールド」認定を3年連続で獲得(2023年11月)
- ZOZOTOWN上で「アイテムレビュー機能」を提供開始(2023年11月)
- D&Iをリードする企業を認定する日本最大のアワード「D&I Award 2023」において「ベストワークプレイス」認定を2年連続で取得(2023年12月)
- ESG投資指標「Dow Jones Sustainability Asia Pacific Index」構成銘柄に初選定(2023年12月)
- グループ会社(株)yutoriが東京証券取引所グロース市場へ新規上場(2023年12月)

アイテムレビュー機能はコスメを中心に今後の効果発揮を期待しています。ブランド様からの在庫供給は増加が続く一方で、暖冬影響で秋冬アイテムの販売が軟調に推移しました。その結果、在庫回転率の悪化に伴い在庫保管状況が逼迫し、物流拠点における作業効率が低下してしまいました。





資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

背景・現状課題

当社グループは、株主の皆様への利益還元につきましては、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスを取りながら検討・実施していくことを基本方針としております。

2023年3月31日に東京証券取引所から公表された

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に基づく要請を受け、改めて現状分析及び将来予測に基づいた検討を行いました。

現時点において当社グループは、対外的な目標としているROE30%下限に対して、60.1%（2023年3月期実績）と高い水準で推移しております。

一方で、内部留保の積み上げで自己資本が増加しており、今後の事業・投資計画等を考慮しても、ROE等の資本収益性を示す指標は徐々に悪化していくことが想定されます。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

対応方針・目標

現状以上の財務健全性の向上は、将来の資本効率の悪化を招くと判断し、
余剰資金についてはこれまで以上に積極的に株主様へ還元していく方針といたします。

連結配当性向の引き上げと併せて、株式の流動性および株価状況を踏まえつつ、
継続的に自己株式の取得を検討してまいります。

今後、自己株式の取得も含めた総還元性向は中長期の通算（概ね5年平均）で80%超を目指してまいります。

さらに増配や自社株式取得以外にも、継続して資本コストを上回る資本収益性を達し
持続的な成長を果たすための抜本的な取組みについて検討してまいります。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

具体的な対応策

2023年10月31日付で決定した具体的な対応策は下記となります。本対応により、2024年3月期のROEは53.1%※となる見通しです。

※②が上限まで取得された場合

① 配当性向引き上げ

連結配当性向の目安を50%→70%に引き上げ

2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末:49円 期末:49円 合計:98円

(ご参考) 2023年4月27日公表時 2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末:28円 期末:43円 合計:71円

② 自己株式の取得

100億円もしくは500万株を上限に市場買付により取得予定

取得期間:2023年11月1日~2024年3月1日

③ 自己株式の消却

11,170,104株 (消却前の発行済株式総数に対する割合 3.58%)を消却

消却予定日:2023年11月9日

株式会社ZOZO
2024年3月期 第3四半期
決算説明会資料

業績



エンジニアの奮闘もあり、
新年セールをシステムエラーゼロ
で乗り切る事が出来ました！今後
も安定したサービスをお客様に届
け続けられるよう頑張ります。





24/03期 3Q連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/03期 3Q実績	24/03期 3Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	406,497	427,146	5.1%	580,800	73.5%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	372,022	399,496	7.4%	535,200	74.6%
売上高	136,467	147,568	8.1%	200,700	73.5%
売上総利益	127,660	137,313	7.6%	-	-
対商品取扱高比	34.3%	34.4%	0.1%	-	-
販管費	83,024	91,614	10.3%	-	-
対商品取扱高比	22.3%	22.9%	0.6%	-	-
営業利益	44,635	45,698	2.4%	60,000	76.2%
対商品取扱高比	12.0%	11.4%	-0.6%	11.2%	-
経常利益	44,872	45,906	2.3%	60,000	76.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	31,213	32,470	4.0%	42,000	77.3%

※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除した結果を記載しております。



連結業績の概要（四半期毎）

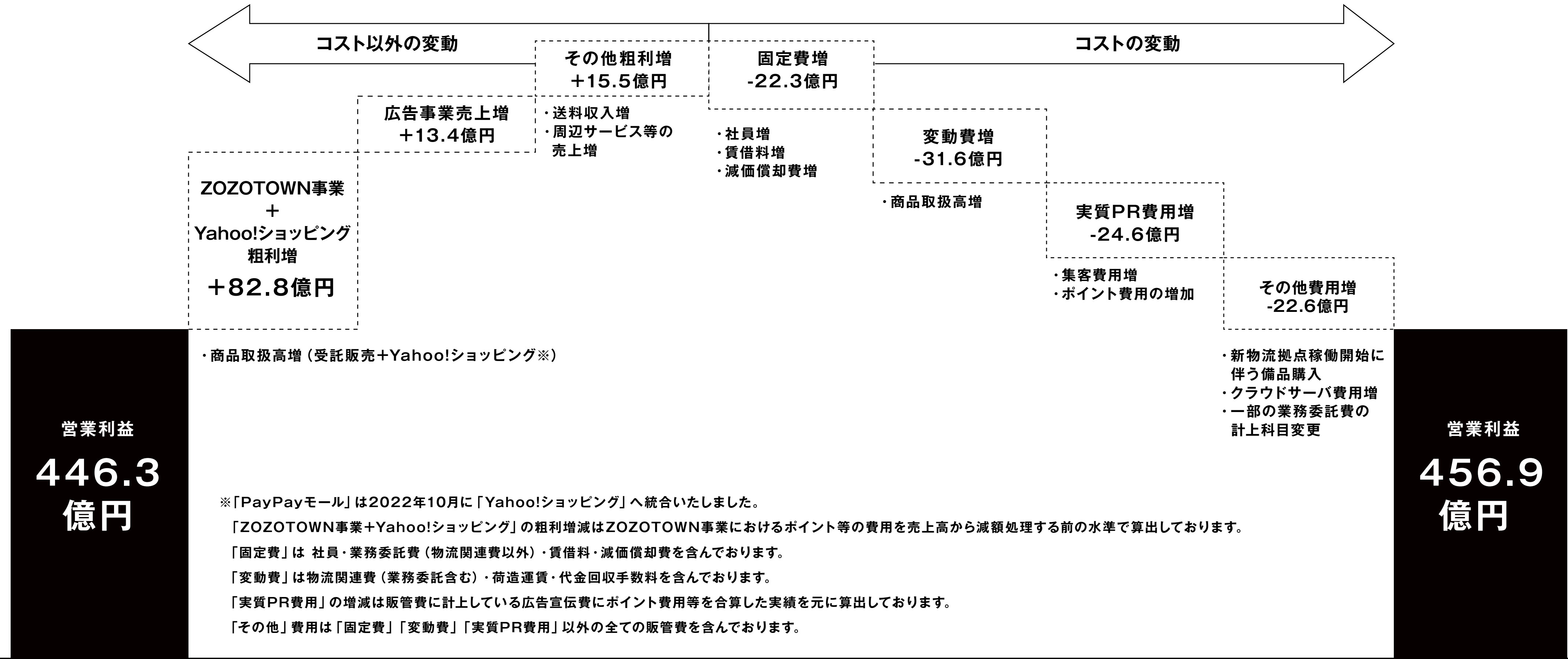
（単位：百万円）

	23/03期				24/03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	第2四半期	第3四半期
商品取扱高	127,928	123,210	155,358	137,820	131,920	126,870	168,354
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	115,948	111,533	144,540	129,085	123,327	118,317	157,851
前年同期比	8.7%	9.0%	9.1%	7.0%	6.4%	6.1%	9.2%
売上高	42,590	41,176	52,699	46,956	45,871	44,345	57,351
販管費	26,028	25,667	31,328	31,895	27,182	28,100	36,332
前年同期比	7.0%	7.6%	5.6%	11.2%	4.4%	9.5%	16.0%
対商品取扱高比	22.4%	23.0%	21.7%	24.7%	22.0%	23.8%	23.0%
営業利益	14,312	12,897	17,425	11,785	15,862	13,068	16,767
前年同期比	13.7%	15.2%	16.3%	8.4%	10.8%	1.3%	-3.8%
対商品取扱高比	12.3%	11.6%	12.1%	9.1%	12.9%	11.0%	10.6%

※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除した結果を記載しております。



営業利益の増減分析（対前年同期比）



23/03期 3Q

24/03期 3Q

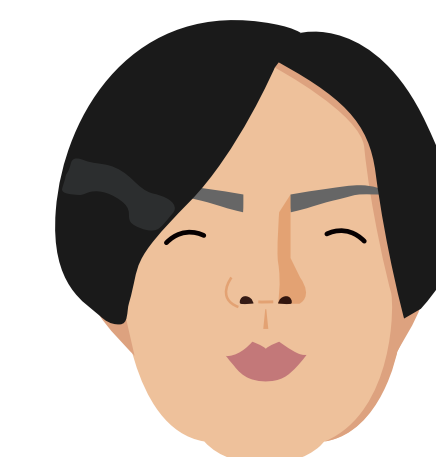


連結財政状態

(単位:百万円)

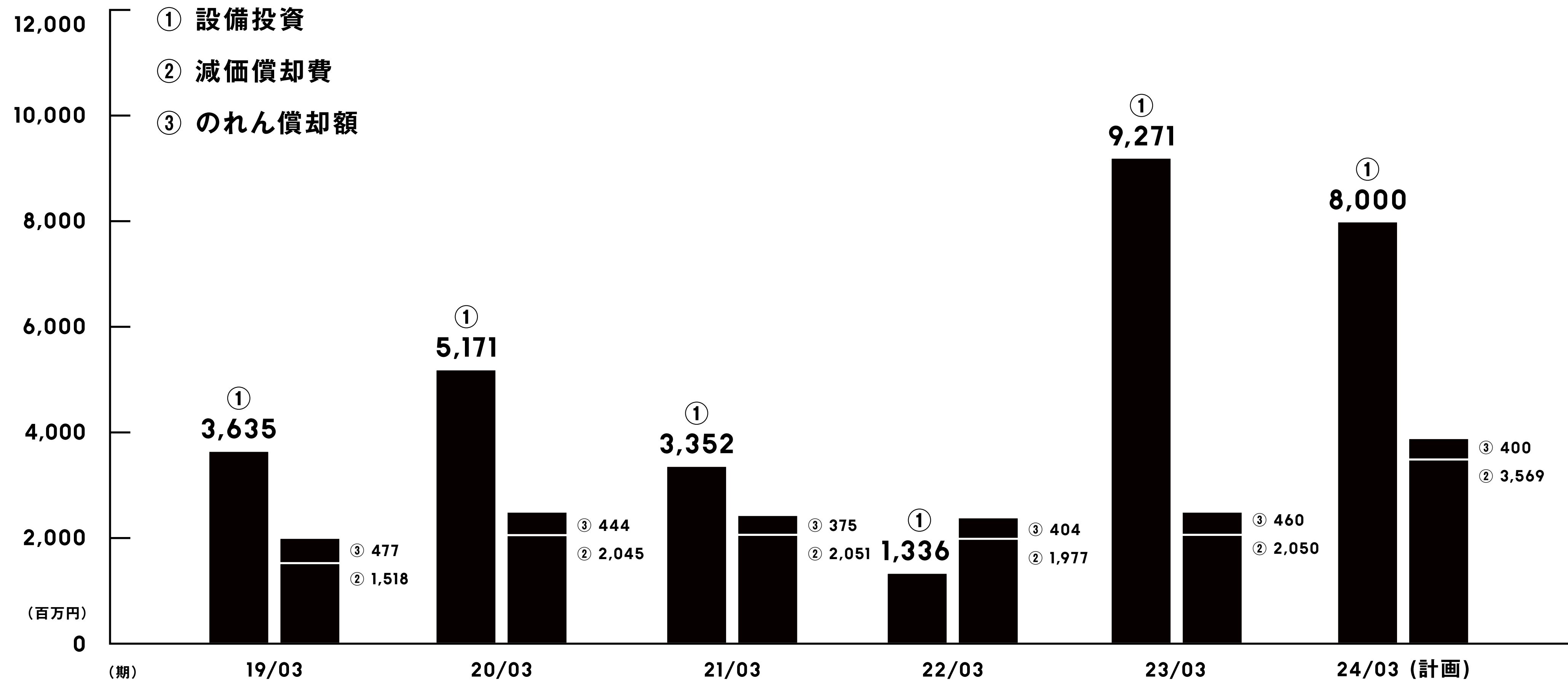
	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第3四半期 連結会計期間 (2023年12月31日)		前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第3四半期 連結会計期間 (2023年12月31日)
流動資産	123,493	119,602	流動負債	72,204	72,353
うち、現預金	69,126	45,510	うち、短期借入金	20,400	20,000
うち、商品及び製品	3,155	3,376	固定負債	6,844	8,919
固定資産	32,248	38,955	負債合計	79,048	81,273
有形固定資産	18,796	25,548	株主資本	76,771	77,405
無形固定資産	2,381	2,403	うち、自己株式	-44,558	-6,879
投資等	11,070	11,003	純資産合計	76,693	77,285
資産合計	155,742	158,558	負債・純資産合計	155,742	158,558

自己株式は2023年11月に一部消却を実施し、同月から買付を始めています。





設備投資の推移



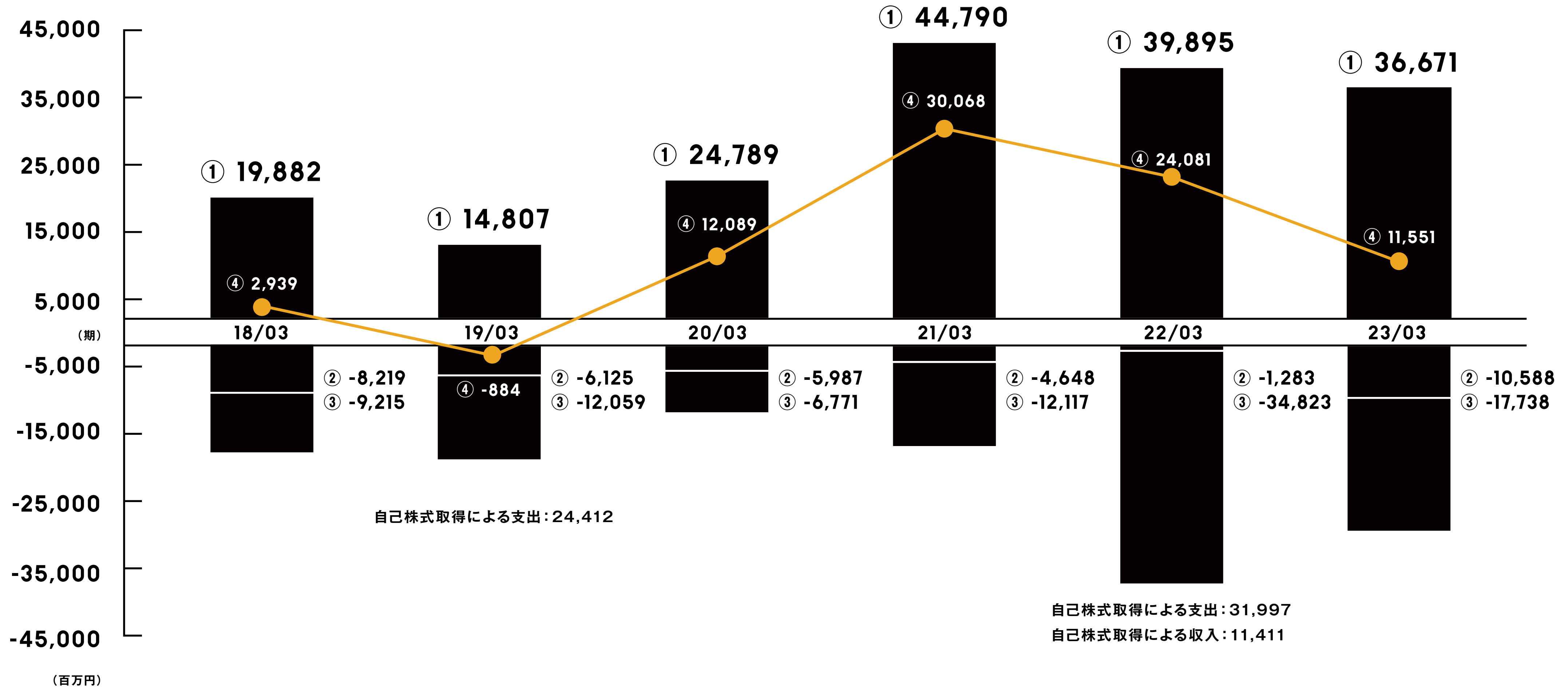
予定通り設備投資が進んでいます。





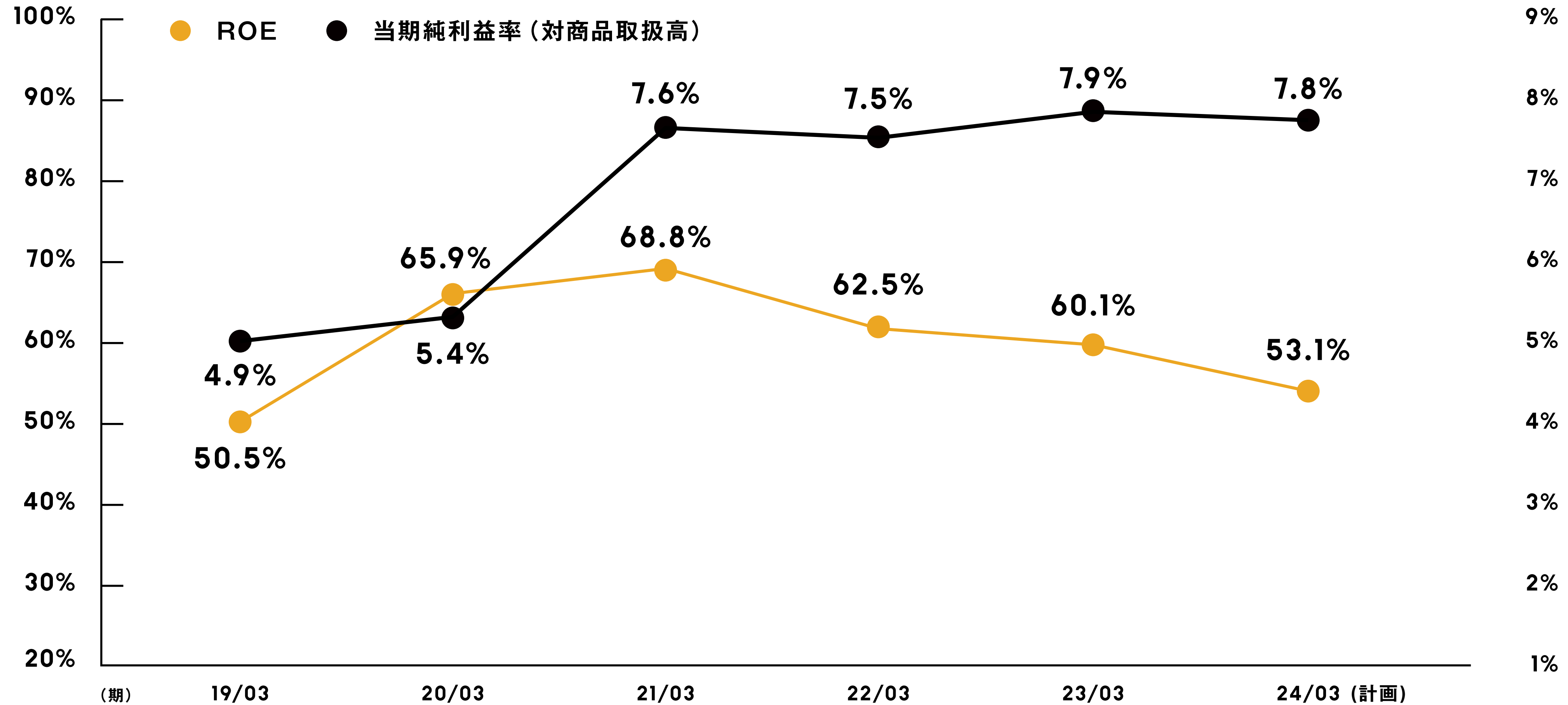
連結キャッシュ・フローの推移

- ① 営業活動によるキャッシュフロー
 - ② 投資活動によるキャッシュフロー
 - ③ 財務活動によるキャッシュフロー
 - ④ 実質フリーキャッシュフロー
- (① + ② - 配当金による支出)

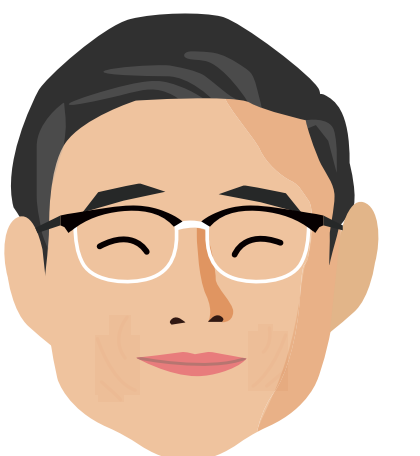




ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）

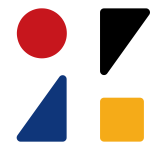


2023年11月に開始した自己株式の
買い付けは順調に進んでいます。

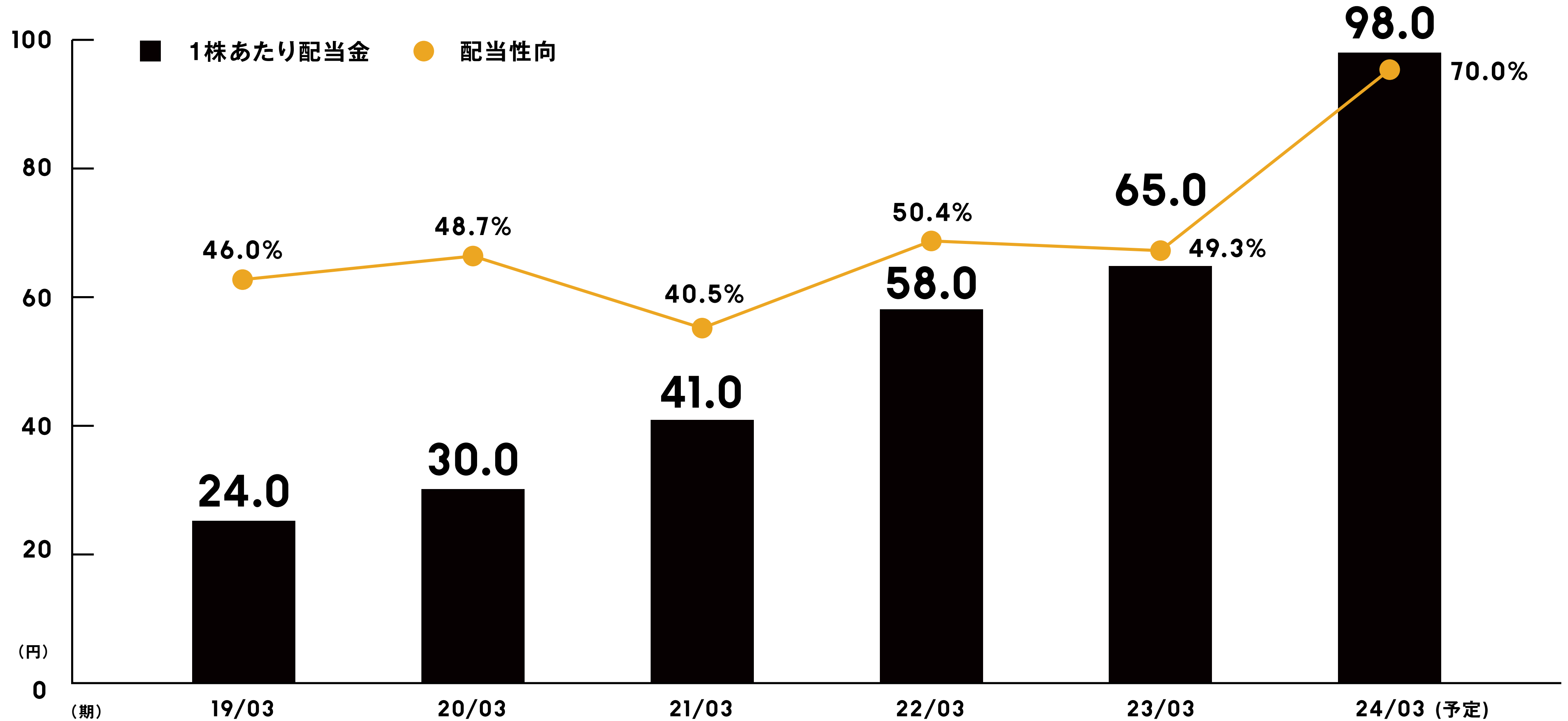


※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当（中間配当）に関するお知らせ」「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」及び「自己株式の消却に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



1株あたり配当金及び配当性向の推移

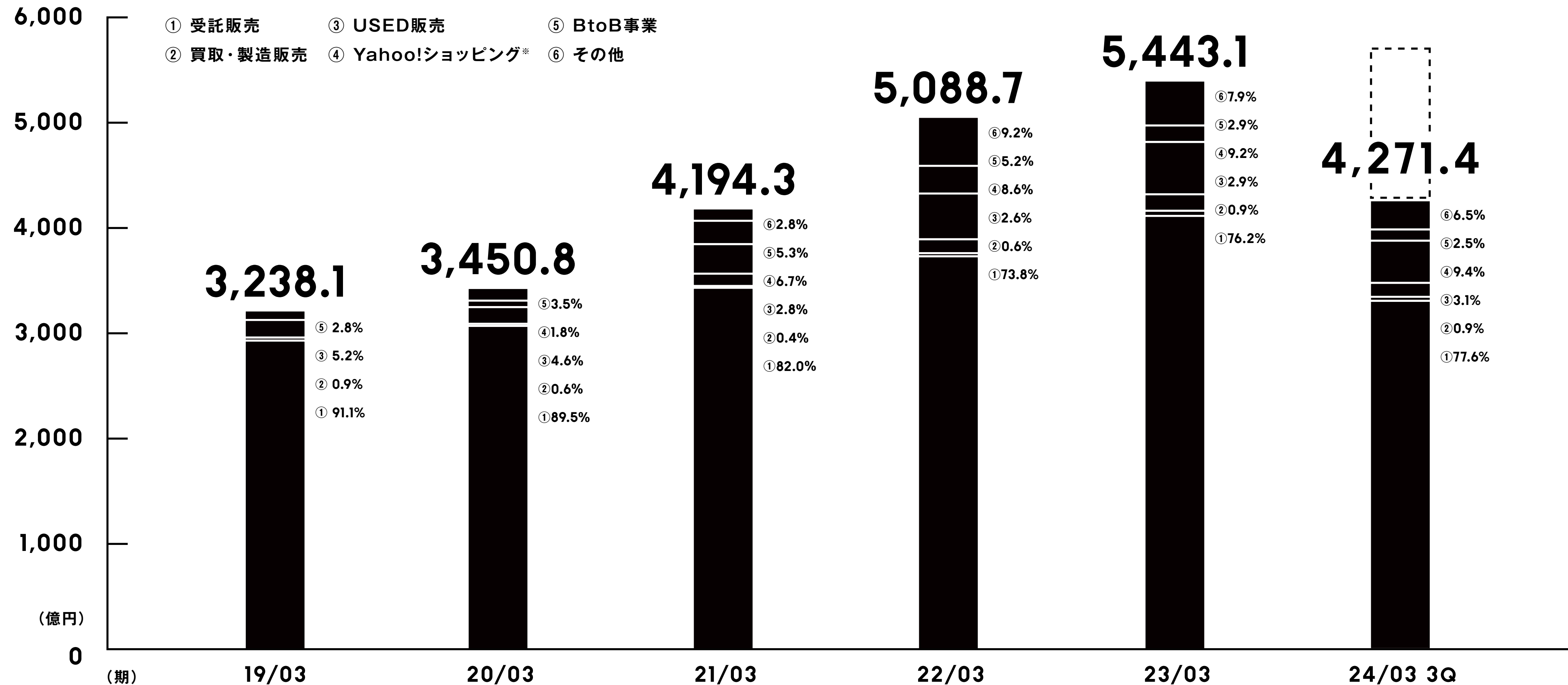


※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当（中間配当）に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)
第3四半期：34.5億円 商品取扱高に占める割合：1.0%

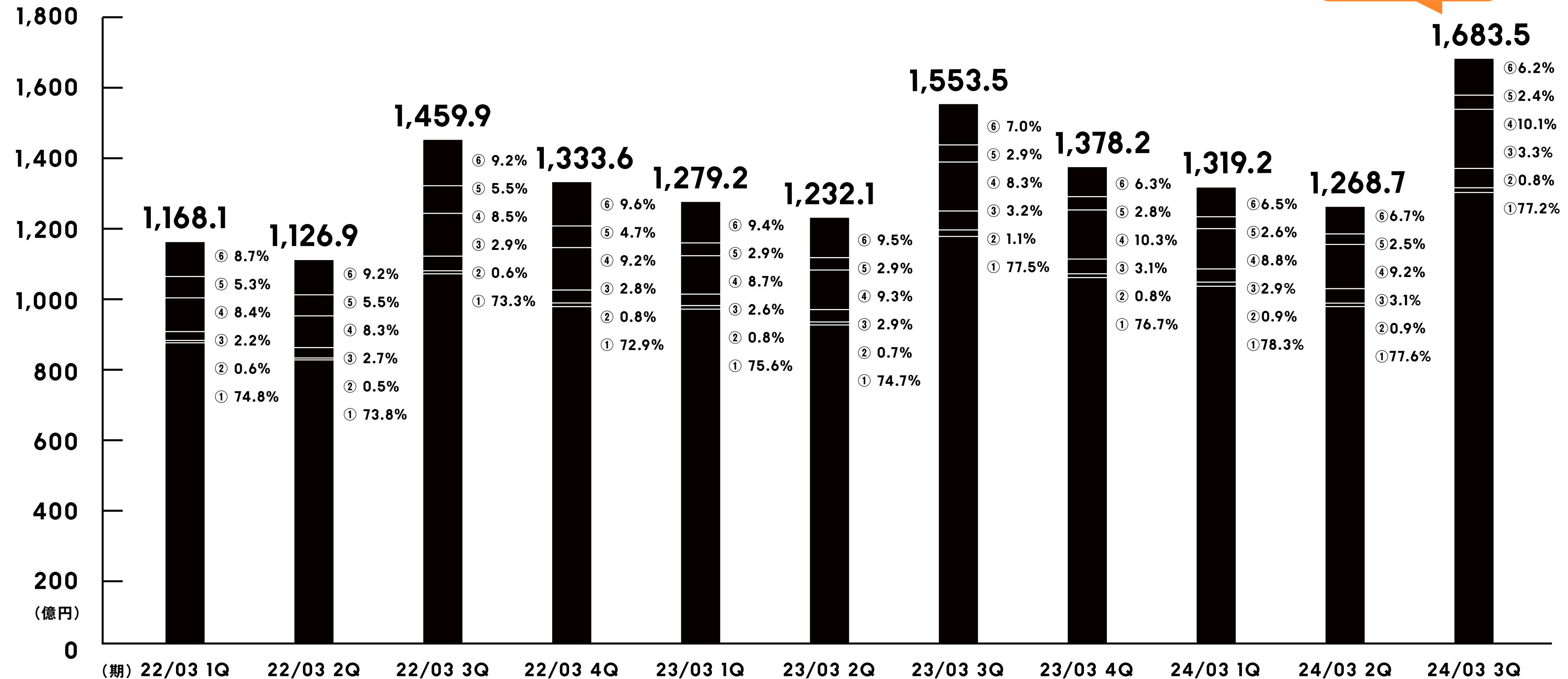


※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



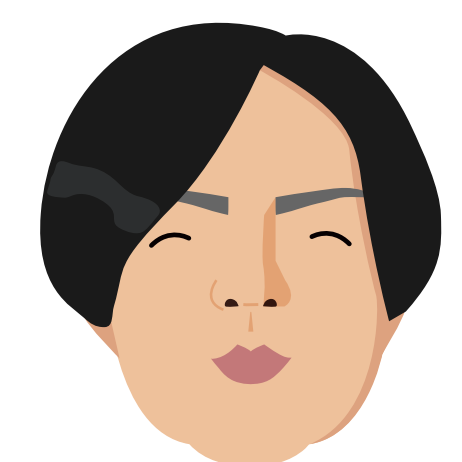
商品取扱高の推移（四半期）

- ① 受託販売 ③ USED販売 ⑤ BtoB事業
- ② 買取・製造販売 ④ Yahoo!ショッピング* ⑥ その他



前年同期比※
+9.2%

暖冬影響を受け、アウター等の冬物衣料の
売上に苦しんだものの前年同期比は今期内で
一番高い実績となりました。

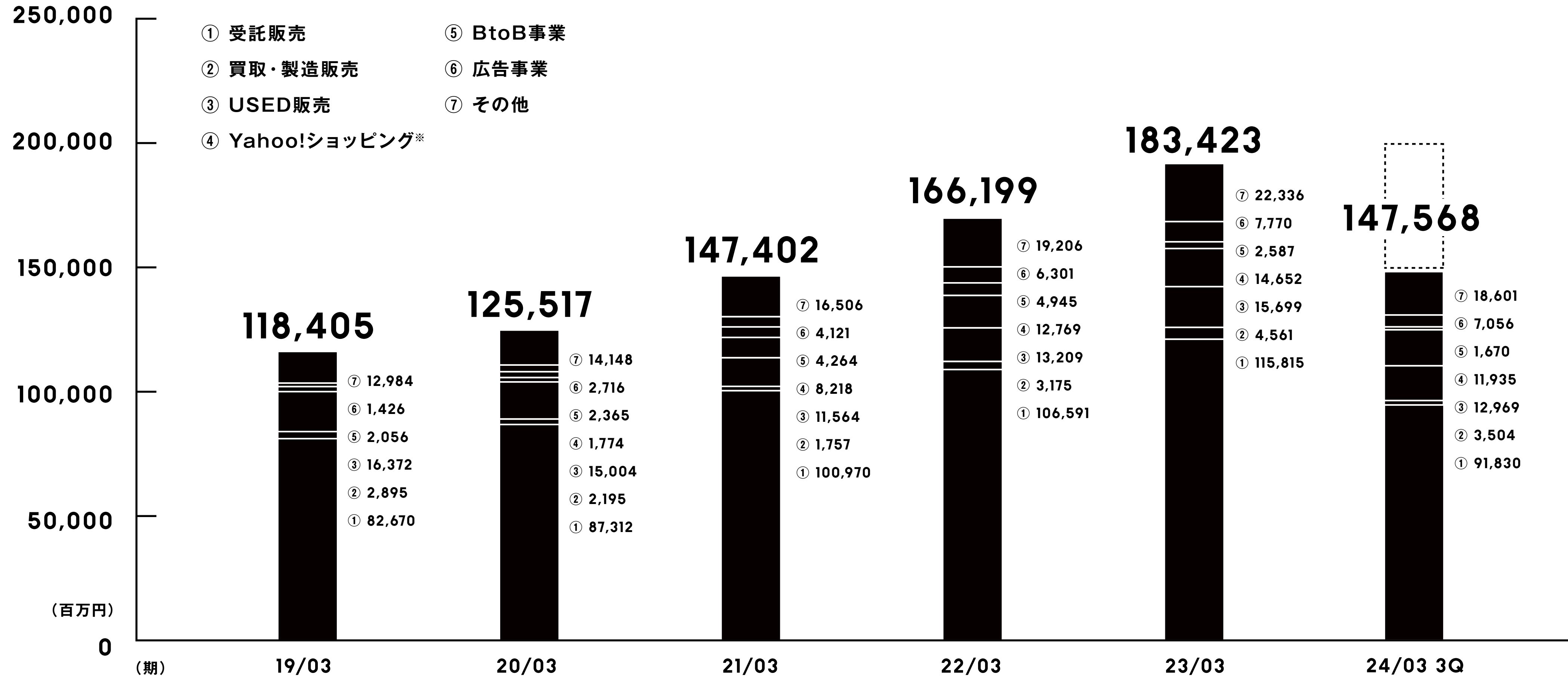


※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 前年同期比は「⑥その他」を除いた商品取扱高にて算出しております。



売上高の推移



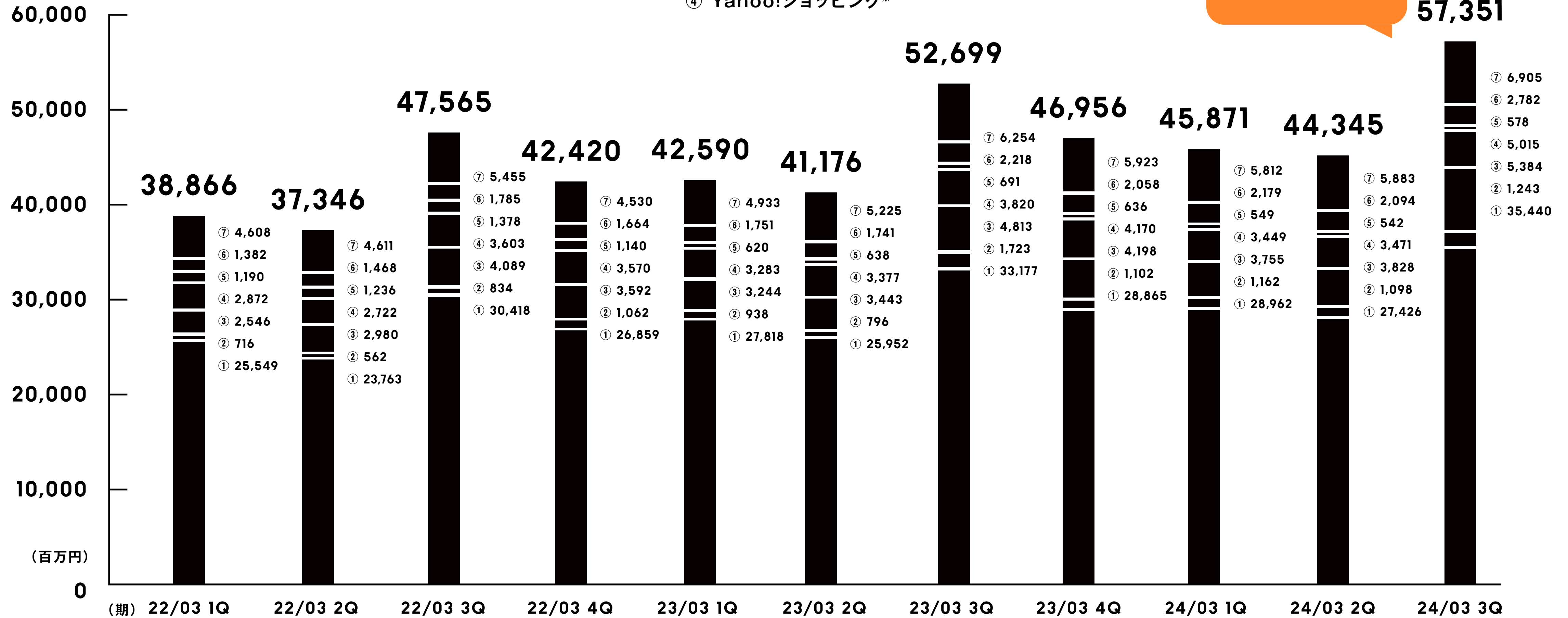
※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



売上高の推移（四半期）

- ① 受託販売
- ② 買取・製造販売
- ③ USED販売
- ④ Yahoo!ショッピング*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他

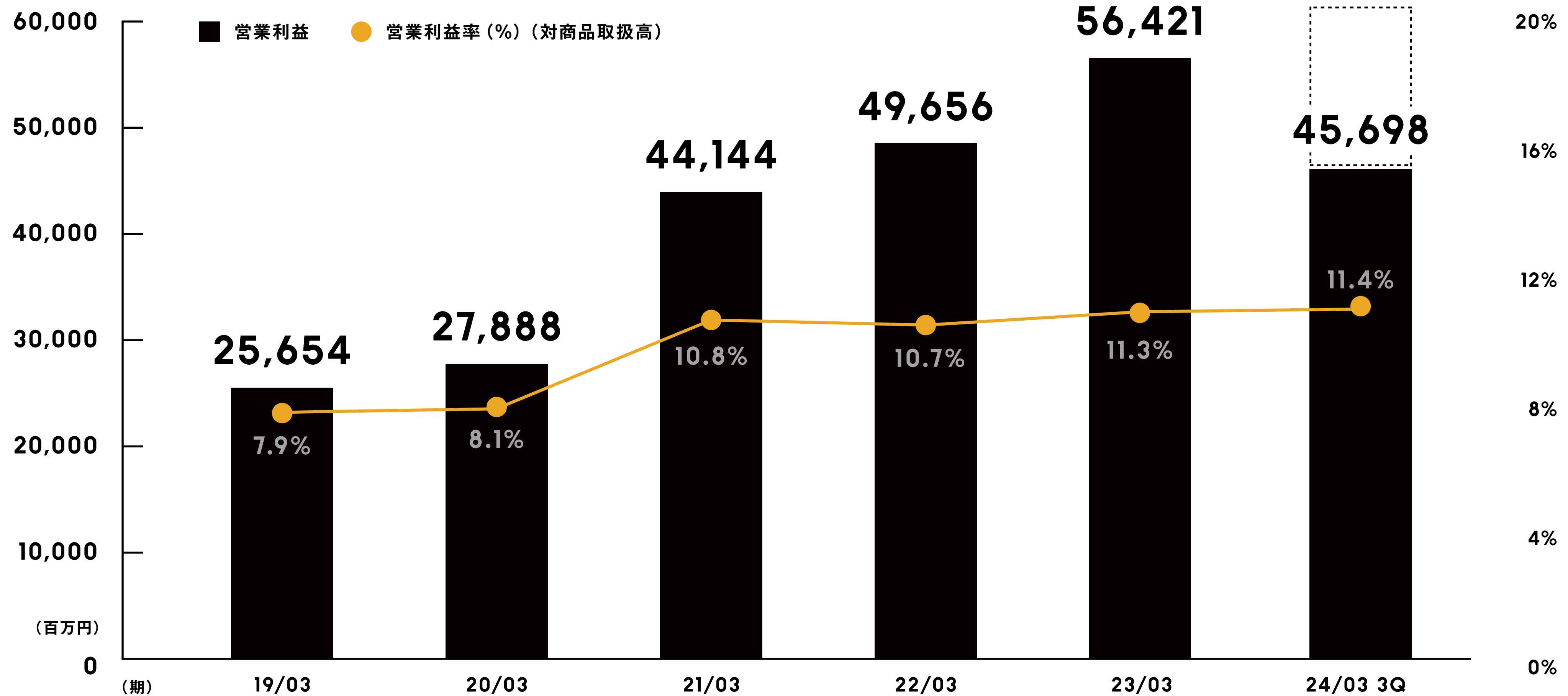
前年同期比
+8.8%



*「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



※営業利益率は営業利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

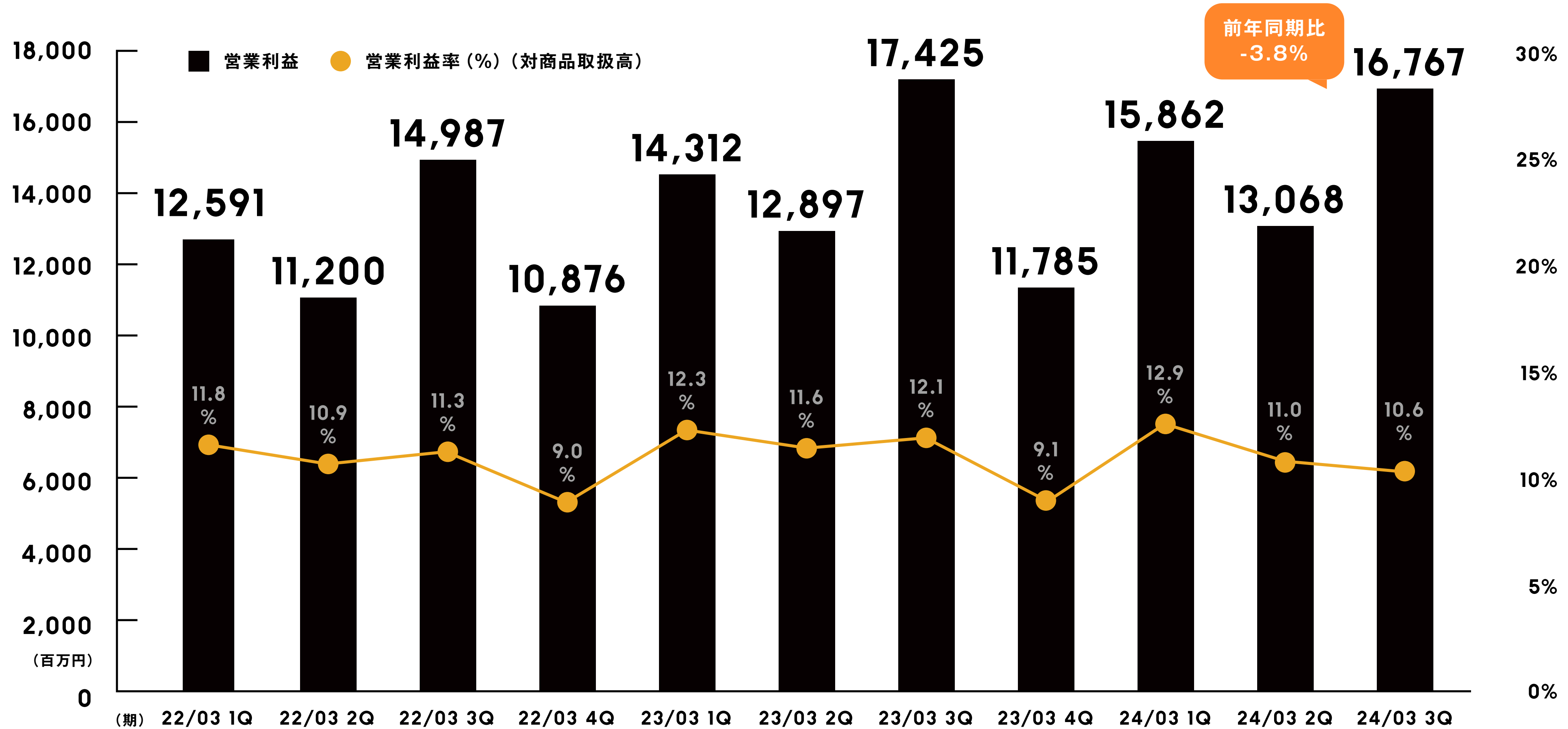
	23/03期 3Q		24/03期 3Q		前年同期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	21,859	5.9%	24,541	6.1%	0.2%	
社員	9,521	2.6%	10,291	2.6%	0.0%	連結従業員数推移：22年12月末1,513名 → 23年12月末1,718名
物流関連費（業務委託含む）	12,337	3.3%	14,250	3.6%	0.3%	在庫供給の増加及び暖冬影響による在庫回転率悪化に伴い、物流拠点における作業効率が低下
業務委託費（物流関連費以外）	5,024	1.4%	4,862	1.2%	-0.2%	計上科目の変更に伴う減少 → 昨年度、当科目に計上されていた一部の費用をその他で計上
荷造運賃	24,282	6.5%	25,102	6.3%	-0.2%	出荷単価上昇に伴い、対商品取扱高比は低下
代金回収手数料	8,872	2.4%	9,298	2.3%	-0.1%	
広告宣伝費	8,486	2.3%	9,419	2.4%	0.1%	WEBCM増加 ZOZOFITに係る広告費用ならびにniaulabに係る費用の計上
賃借料	4,546	1.2%	5,418	1.4%	0.2%	物流拠点増加（2023年3月より茨城4を賃借開始）
減価償却費	1,454	0.4%	2,211	0.6%	0.2%	物流拠点増加（2023年11月よりほぼ全ての設備に関する償却を開始）
のれん償却額	337	0.1%	289	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	81	0.0%	191	0.0%	0.0%	
その他	8,080	2.2%	10,281	2.6%	0.4%	新物流拠点に係る備品の大量購入 計上科目の変更に伴う増加 → 昨年度、業務委託費に計上されていた一部の費用を当科目で計上
販管費	83,024	22.3%	91,614	22.9%	0.6%	

※人件費は役員報酬、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員、「物流関連費」はアルバイト、派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

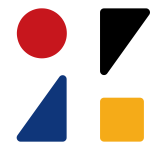
※対取扱高比は各費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



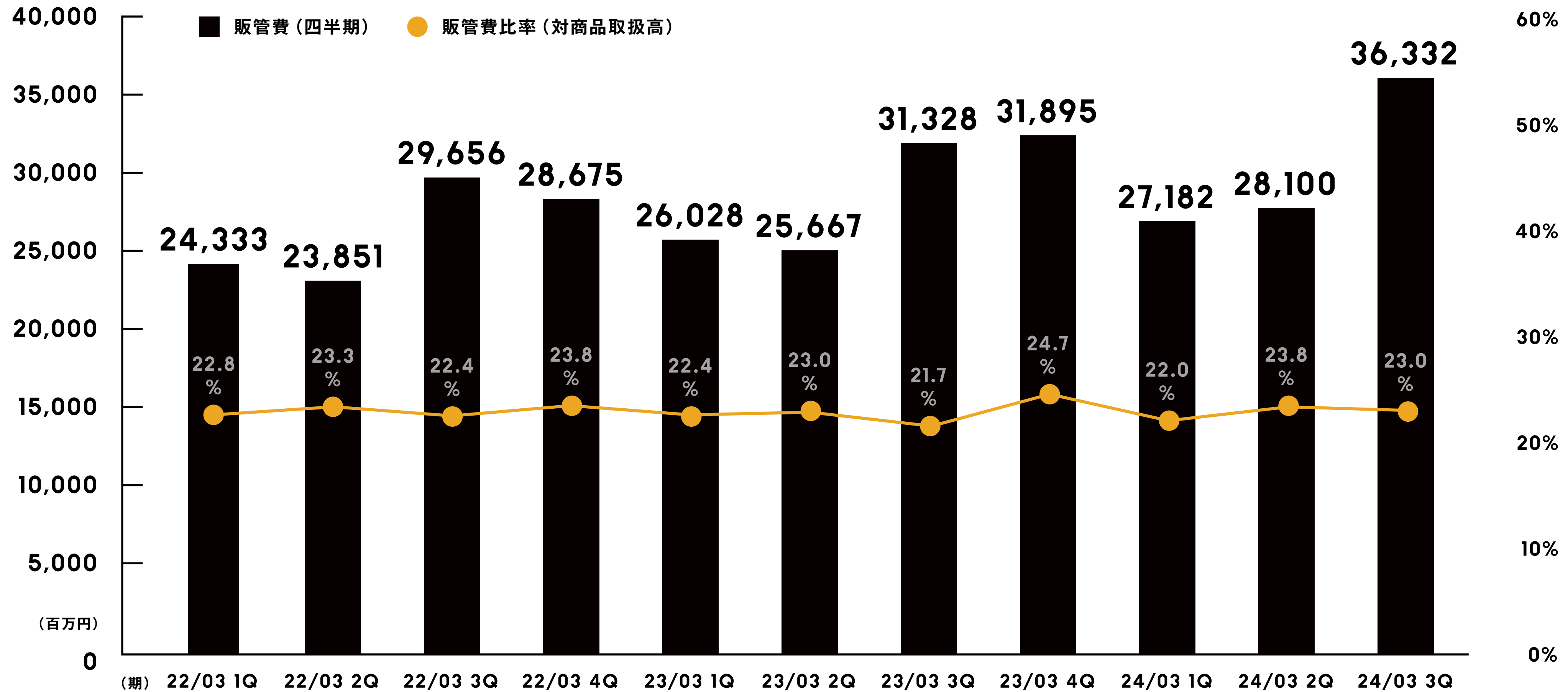
営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。



販管費の推移（四半期）

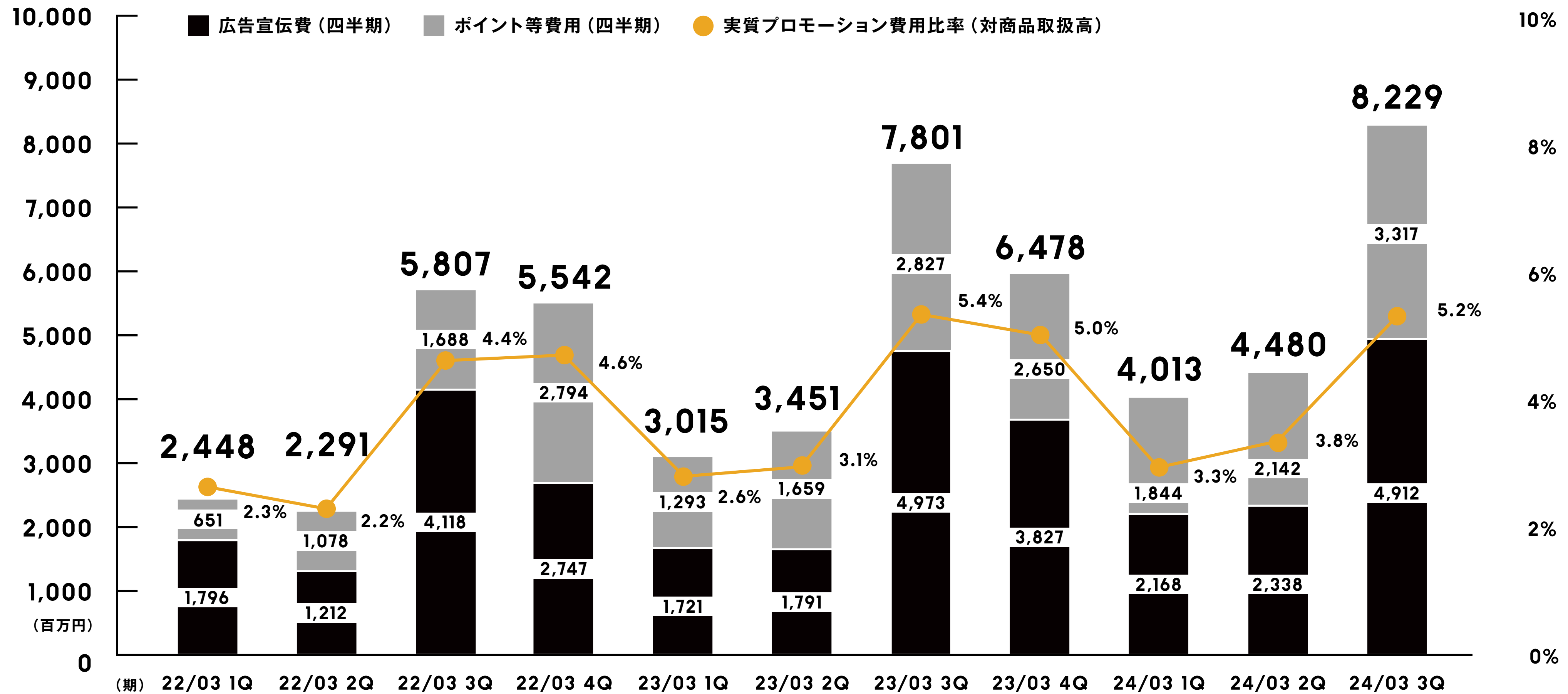


※販管費比率は販管費を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



実質プロモーション費用の推移

実質プロモーション費用：広告宣伝費とポイント等費用の合計



3Q終了時点では概ね計画通りの費用計上と
なっています。



※実質プロモーション費用比率は対象の費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

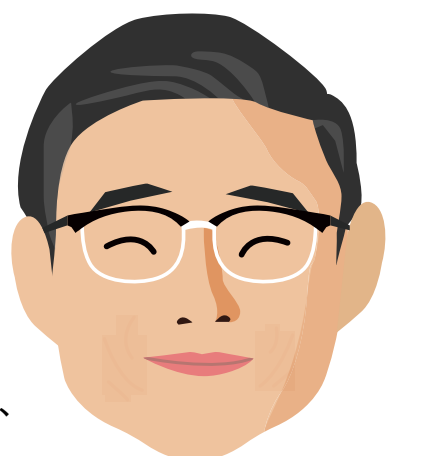


販管費の内訳（四半期）

（単位：百万円）

	23/03期								24/03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		第2四半期		第3四半期	
	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	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比
人件費	7,132	6.2%	6,955	6.2%	7,771	5.4%	9,513	7.4%	7,562	6.1%	7,731	6.5%	9,248	5.9%
社員	3,115	2.7%	3,111	2.8%	3,295	2.3%	4,804	3.7%	3,353	2.7%	3,413	2.9%	3,523	2.2%
物流関連費（業務委託含む）	4,016	3.5%	3,844	3.4%	4,476	3.1%	4,709	3.6%	4,208	3.4%	4,317	3.6%	5,724	3.6%
業務委託費（物流関連費以外）	1,646	1.4%	1,657	1.5%	1,720	1.2%	1,750	1.4%	1,591	1.3%	1,585	1.3%	1,685	1.1%
荷造運賃	7,996	6.9%	7,708	6.9%	8,577	5.9%	8,139	6.3%	7,920	6.4%	7,880	6.7%	9,302	5.9%
代金回収手数料	2,733	2.4%	2,710	2.4%	3,428	2.4%	3,004	2.3%	2,921	2.4%	2,777	2.3%	3,598	2.3%
広告宣伝費	1,721	1.5%	1,791	1.6%	4,973	3.4%	3,827	3.0%	2,168	1.8%	2,338	2.0%	4,912	3.1%
賃借料	1,514	1.3%	1,513	1.4%	1,517	1.0%	1,530	1.2%	1,568	1.3%	1,880	1.6%	1,969	1.2%
減価償却費	465	0.4%	473	0.4%	515	0.4%	595	0.5%	522	0.4%	626	0.5%	1,062	0.7%
のれん償却額	106	0.1%	106	0.1%	124	0.1%	123	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	96	0.1%
株式報酬費用	10	0.0%	35	0.0%	35	0.0%	33	0.0%	33	0.0%	74	0.1%	83	0.1%
その他	2,702	2.3%	2,714	2.4%	2,663	1.8%	3,377	2.6%	2,797	2.3%	3,110	2.6%	4,373	2.8%
販管費	26,028	22.4%	25,667	23.0%	31,328	21.7%	31,895	24.7%	27,182	22.0%	28,100	23.8%	36,332	23.0%

在庫回転率の悪化に伴い、在庫保管状況が逼迫した結果、物流関連費の対取扱高比が上昇しています。11月の新物流拠点の本格稼働開始に連動して導入した全設備の減価償却費の計上が始まっています。



※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員ならびに物流業務以外の業務に従事する人員、「物流関連費」はアルバイト・派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。
 ※対取扱高比は各費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

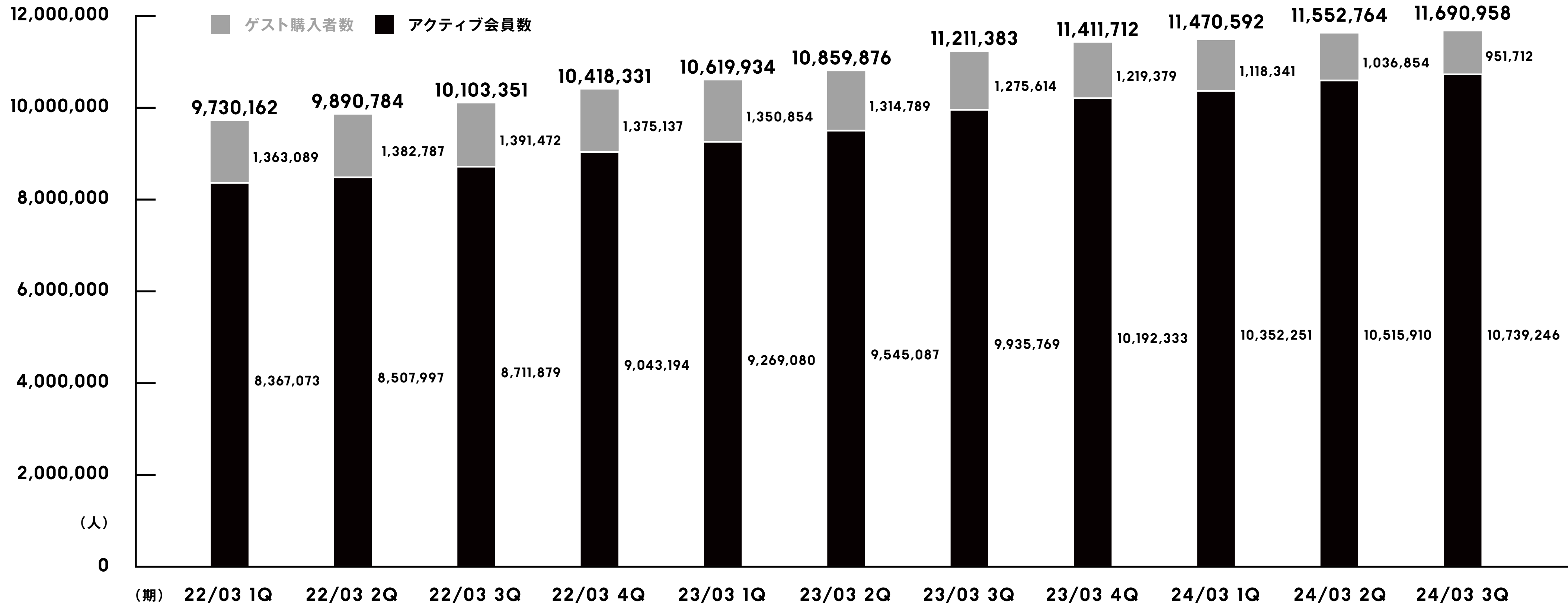


年間購入者数

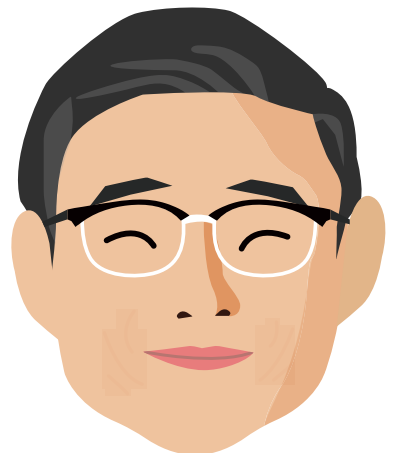
年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計

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



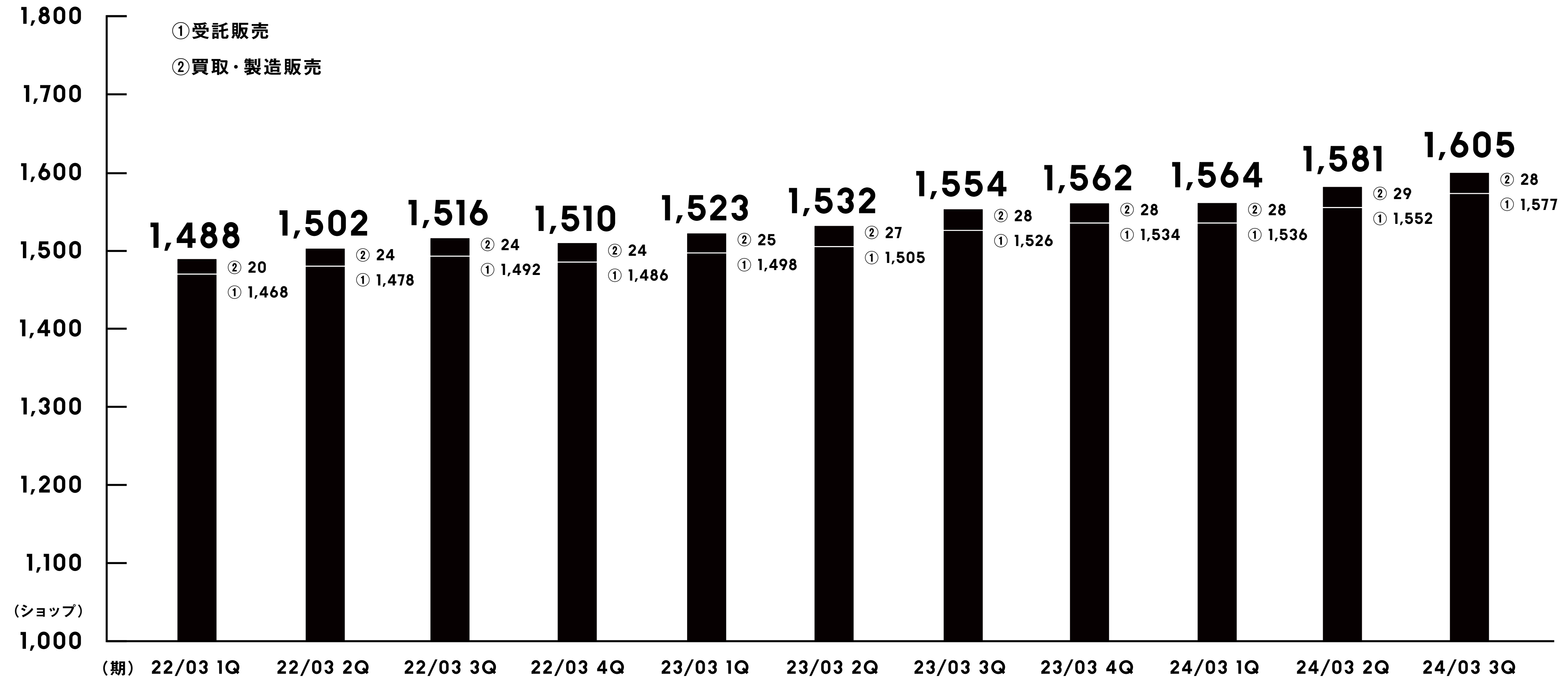
プロモーション強化の効果も出始めて、
順調に増加しました。



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移

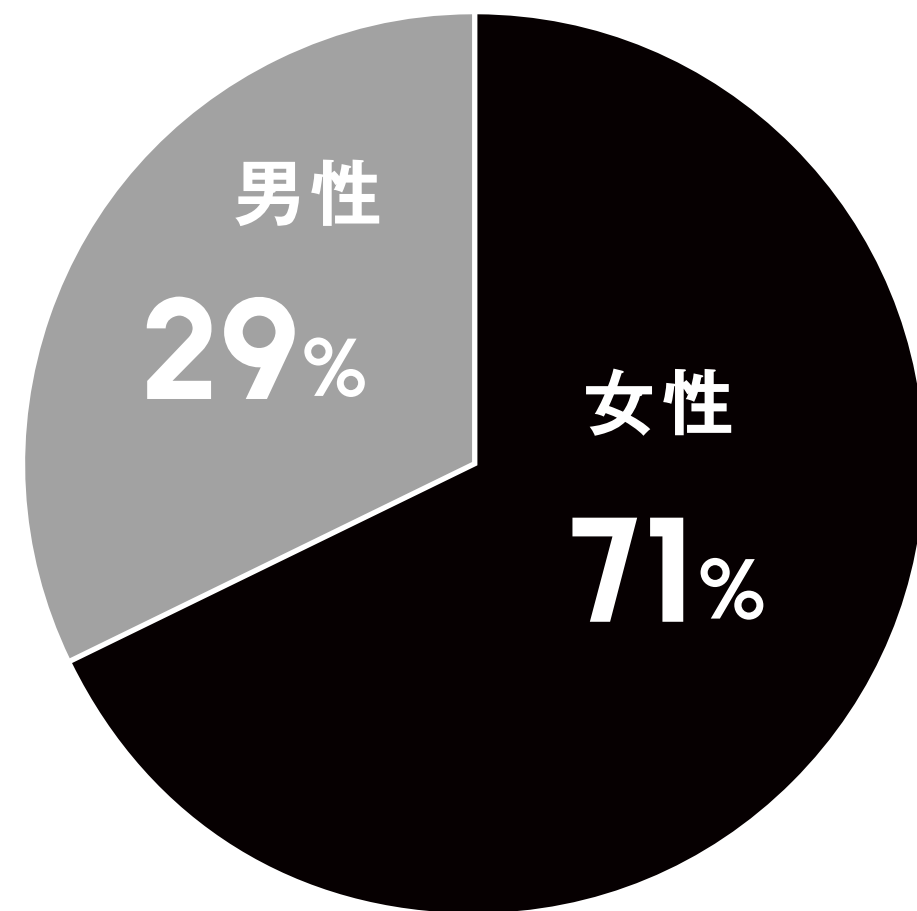


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

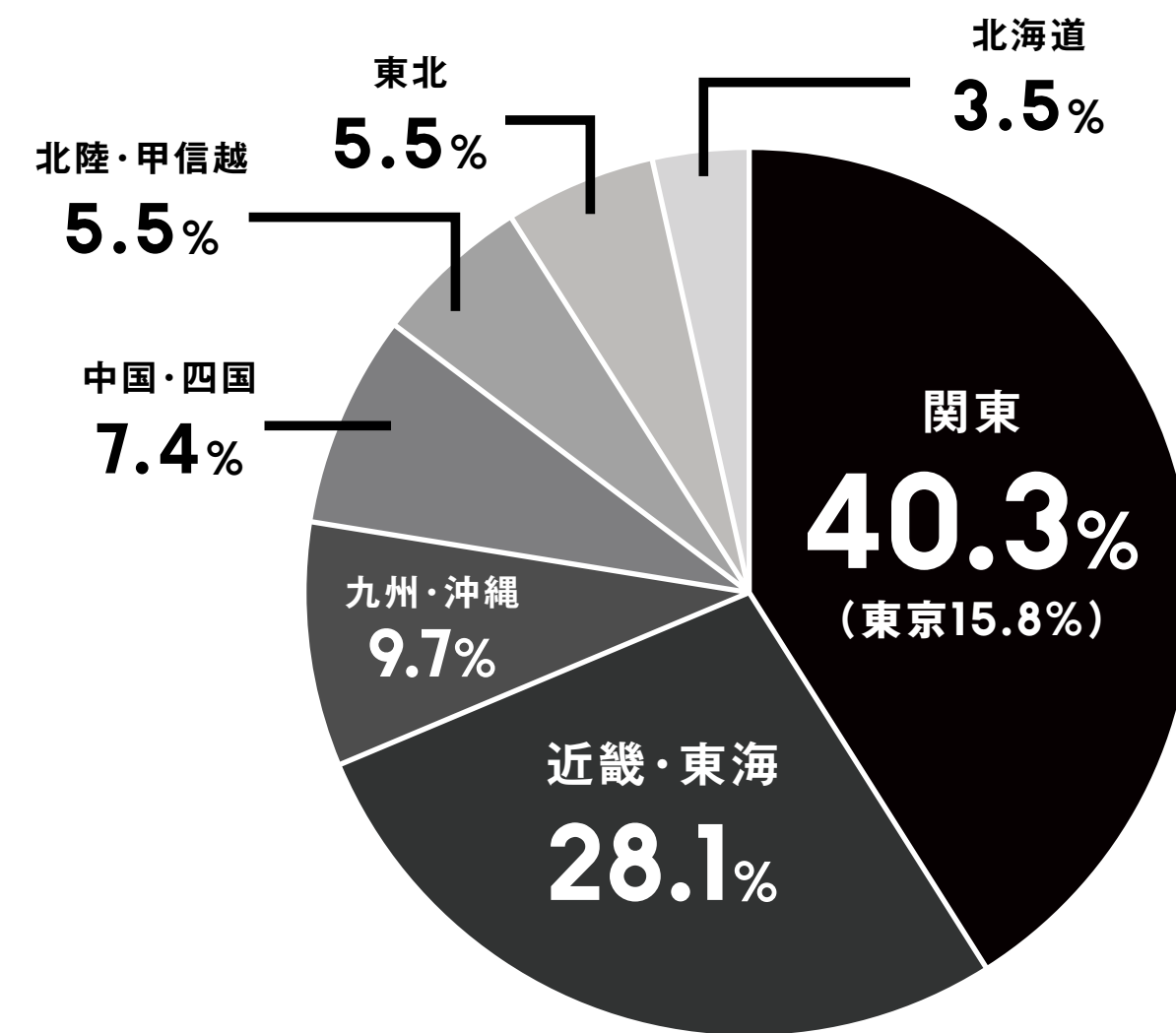


アクティブ会員属性

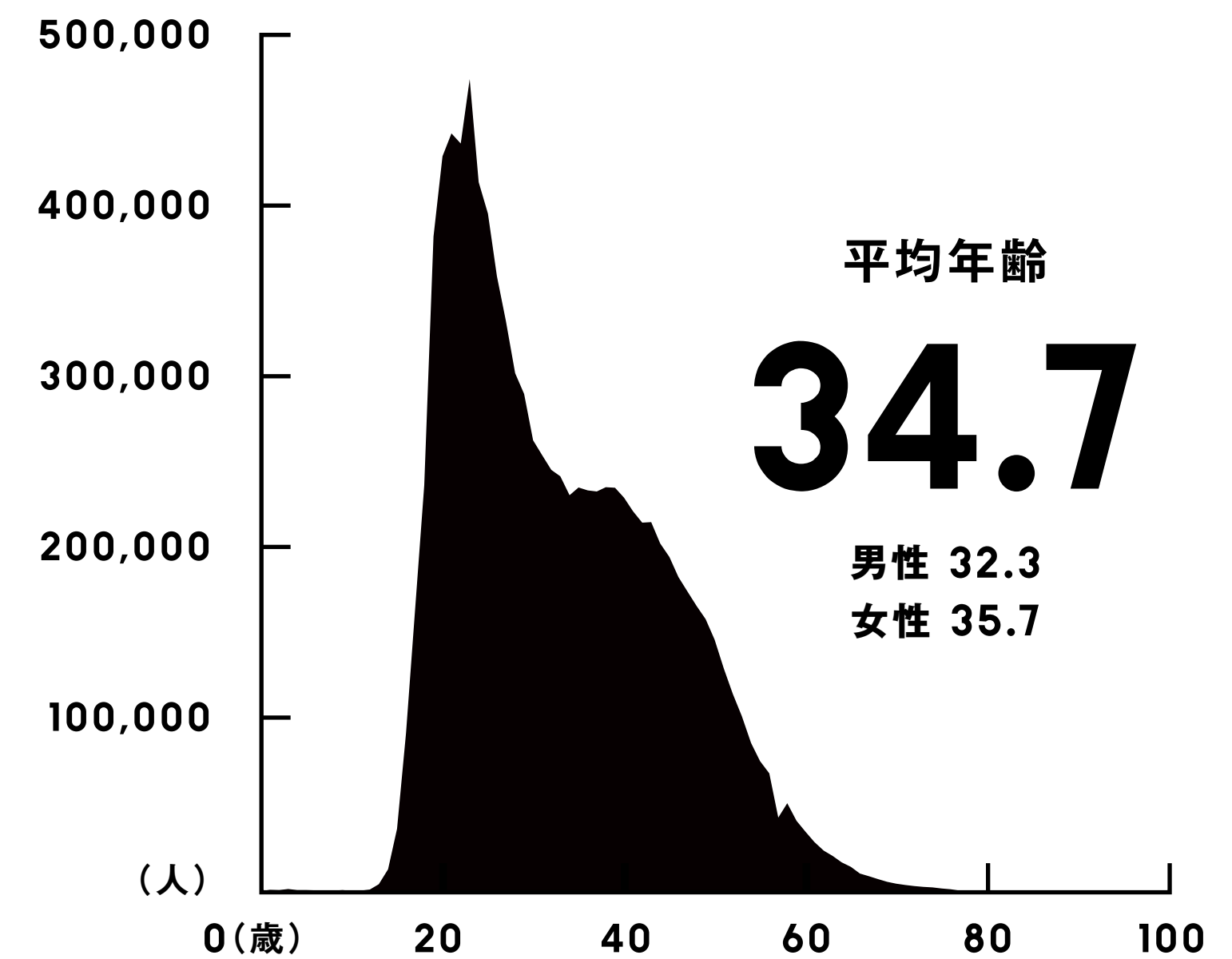
会員男女比



会員地域分布



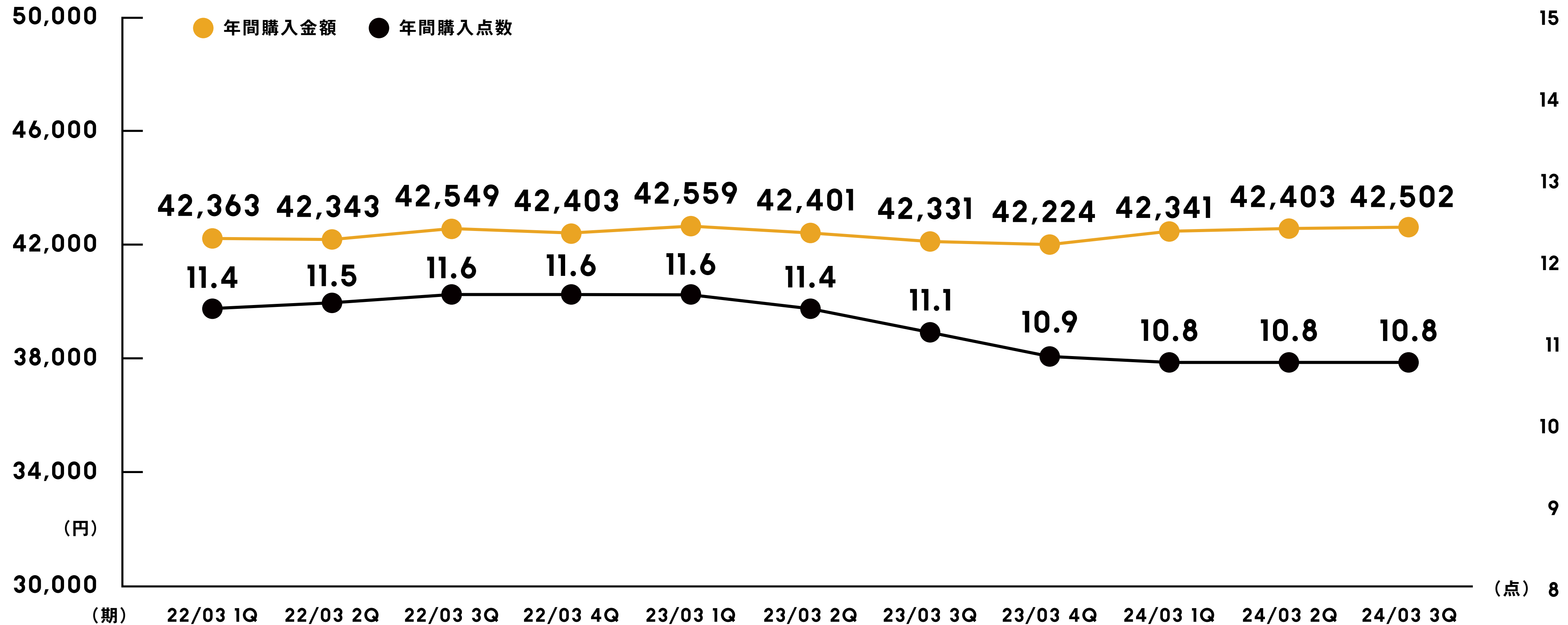
会員年齢分布



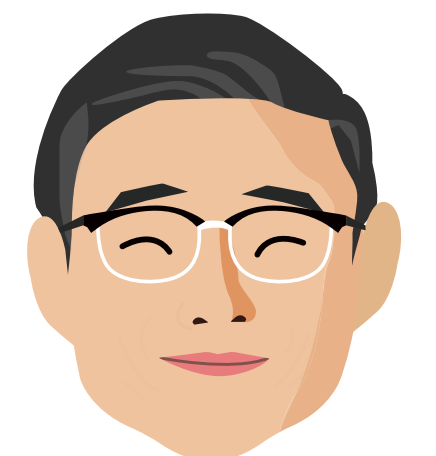
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定したアクティブ会員属性となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



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



前四半期実績から、
ほぼ横ばいの推移となりました。

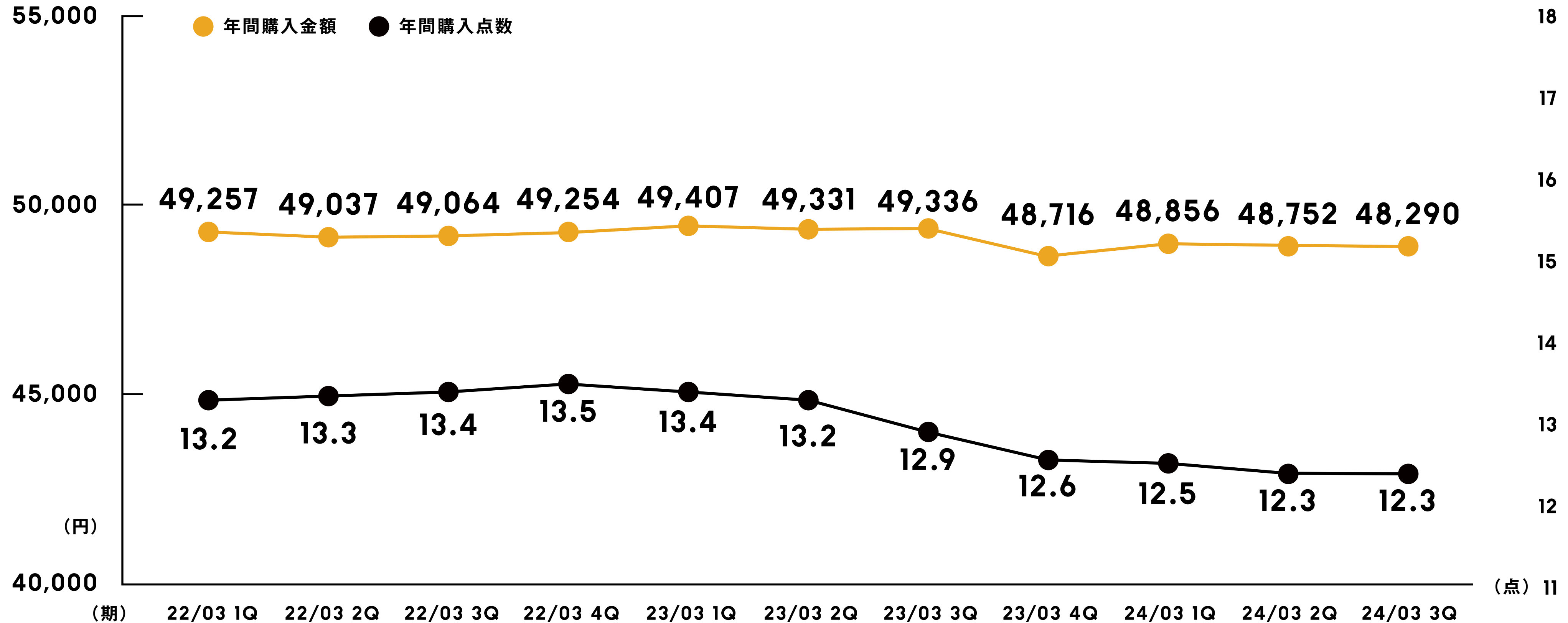


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



既存アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数

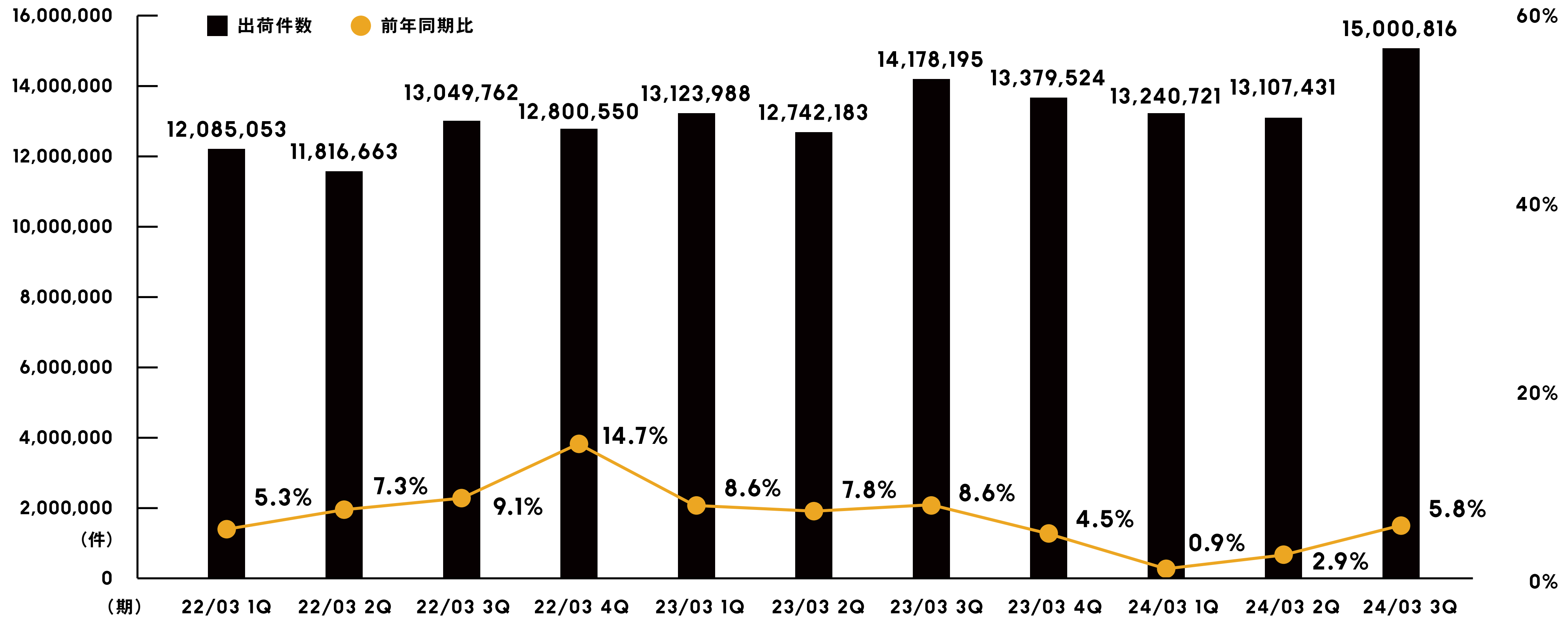
※既存アクティブ会員：会員登録から1年以上経過しているアクティブ会員



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



出荷件数の推移



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。

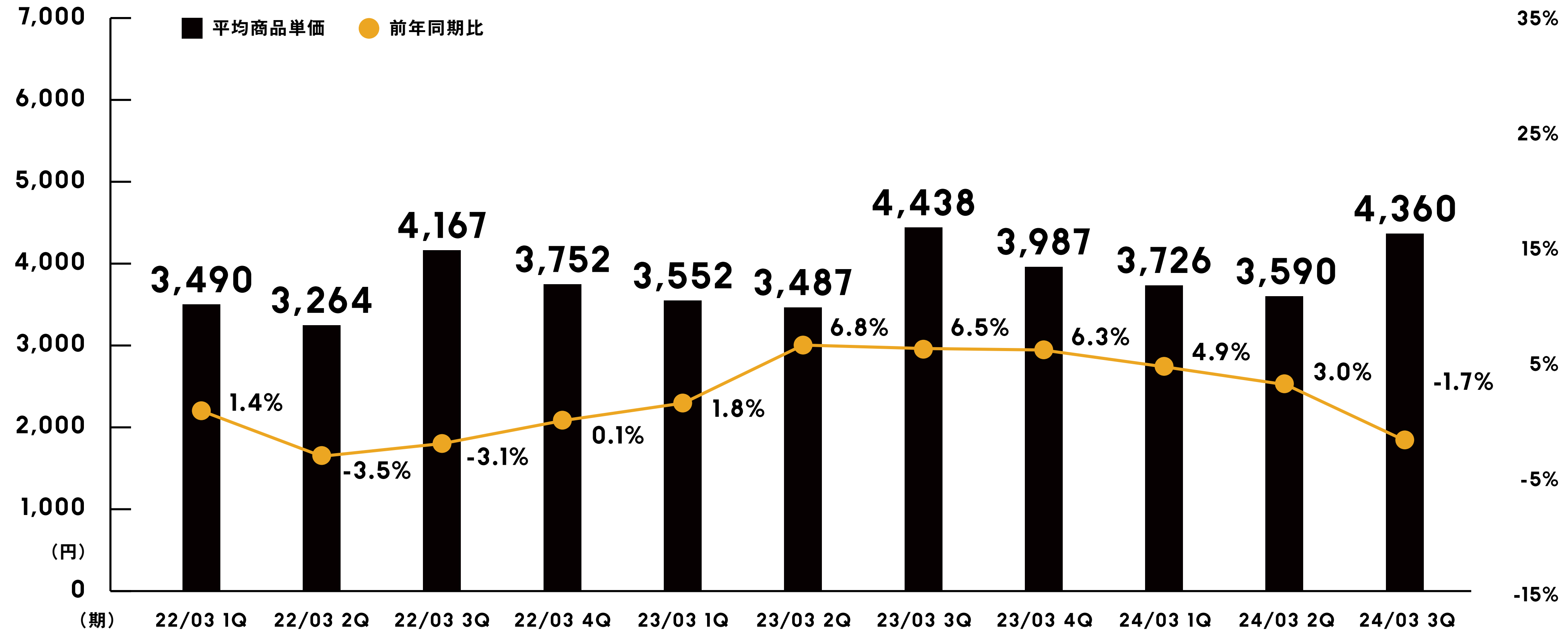
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

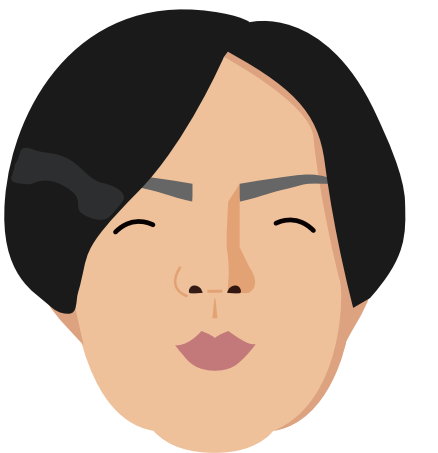


平均商品単価の推移

平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を同期間の出荷枚数で除すことにより算出



暖冬影響を受けてアウター類等の高単価な売上が伸びきらなかったこと、セール比率の増加に伴い前年実績を下回りました。

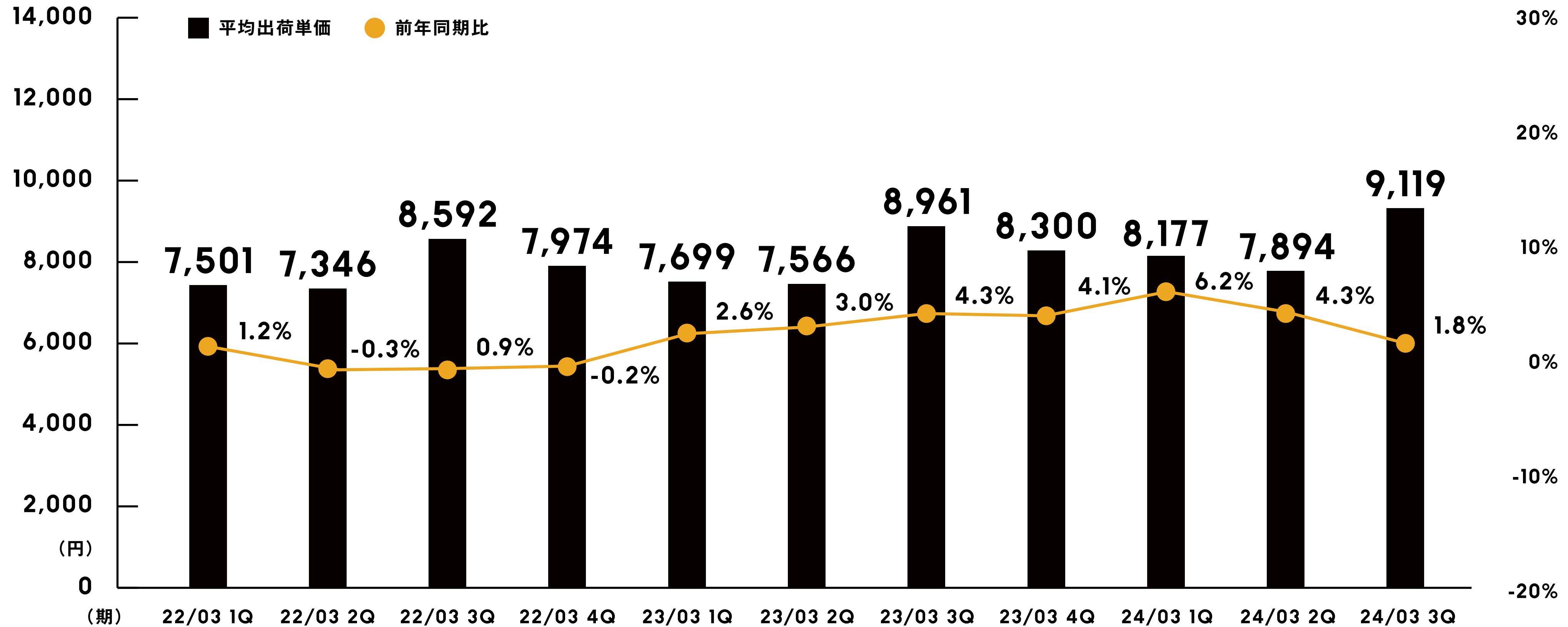


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



平均出荷単価の推移

平均出荷単価はZOZOTOWNの商品取扱高を同期間の出荷件数で除すことにより算出



1注文あたりの購入アイテム数が前期実績を上回ったため、出荷単価は前期実績を上回りました。



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および 「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」 のみを購入したユーザーは含んでおりません。

株式会社ZOZO
2024年3月期 第3四半期
決算説明会資料

会社計画



連結子会社yutoriが2023年12月に東証グロース市場に上場しました。4Qから連結子会社ではなくなりますが、彼らの更なる成長を願っています。





24/03期 通期連結業績予想

	24/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	5,808億円	6.7%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	5,352億円	6.8%
売上高	2,007億円	9.4%
営業利益	600億円	6.3%
営業利益率	11.2%	—
経常利益	600億円	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	420億円	6.3%
1株当たり当期純利益	140円07銭	—
1株当たり配当金(予定)	98円	—

※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当(中間配当)に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



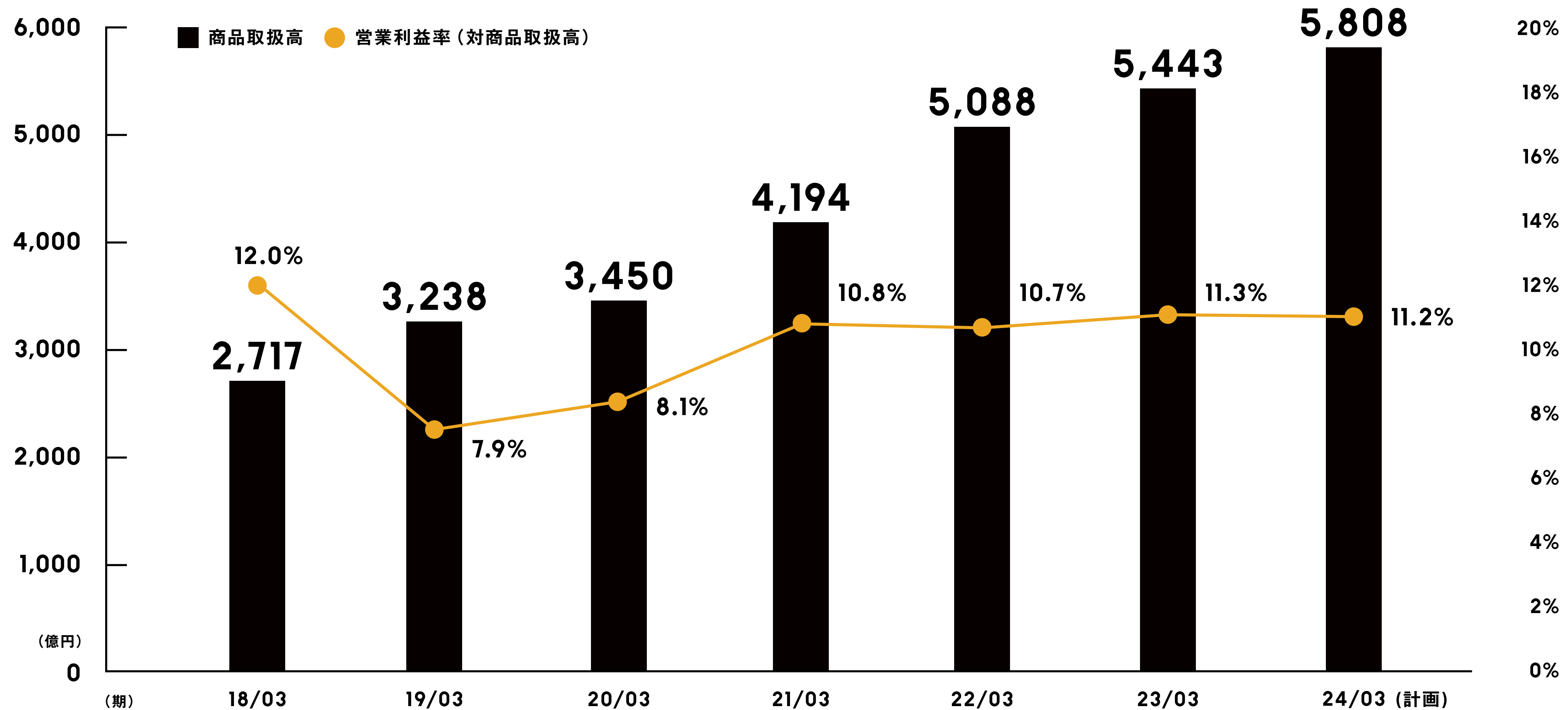
24/03期 事業別目標

	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,704億円	+8.0%
買取・製造販売	37億円	-21.7%
受託販売	4,491億円	+8.3%
USED販売	176億円	+9.7%
Yahoo!ショッピング	498億円	0.0%
BtoB事業	150億円	-4.4%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,352億円	+6.8%
その他	456億円	+5.5%
商品取扱高	5,808億円	+6.7%

	売上高目標	前期比
広告事業	94億円	+21.0%



商品取扱高・営業利益率の推移



※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

株式会社ZOZO
2024年3月期 第3四半期
決算説明会資料

参考資料



年末の不摂生で体が重くなったまま、1月の終わりを迎えてしまいました。。。本腰を入れて運動をはじめてキレイのある体に戻して良い一年にしていきます。





数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,718 名

(平均年齢 33.3歳)

株主数

12,082 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

9,109 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

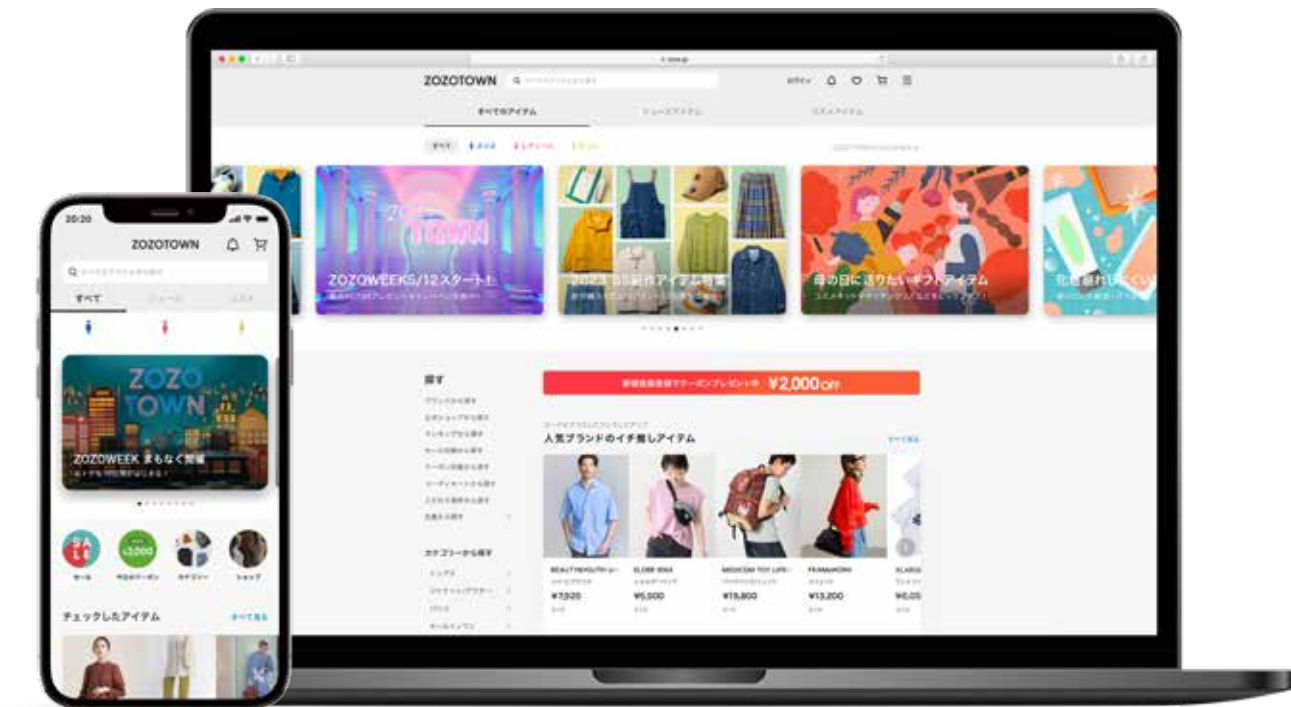
1,169 万人



主要サービス

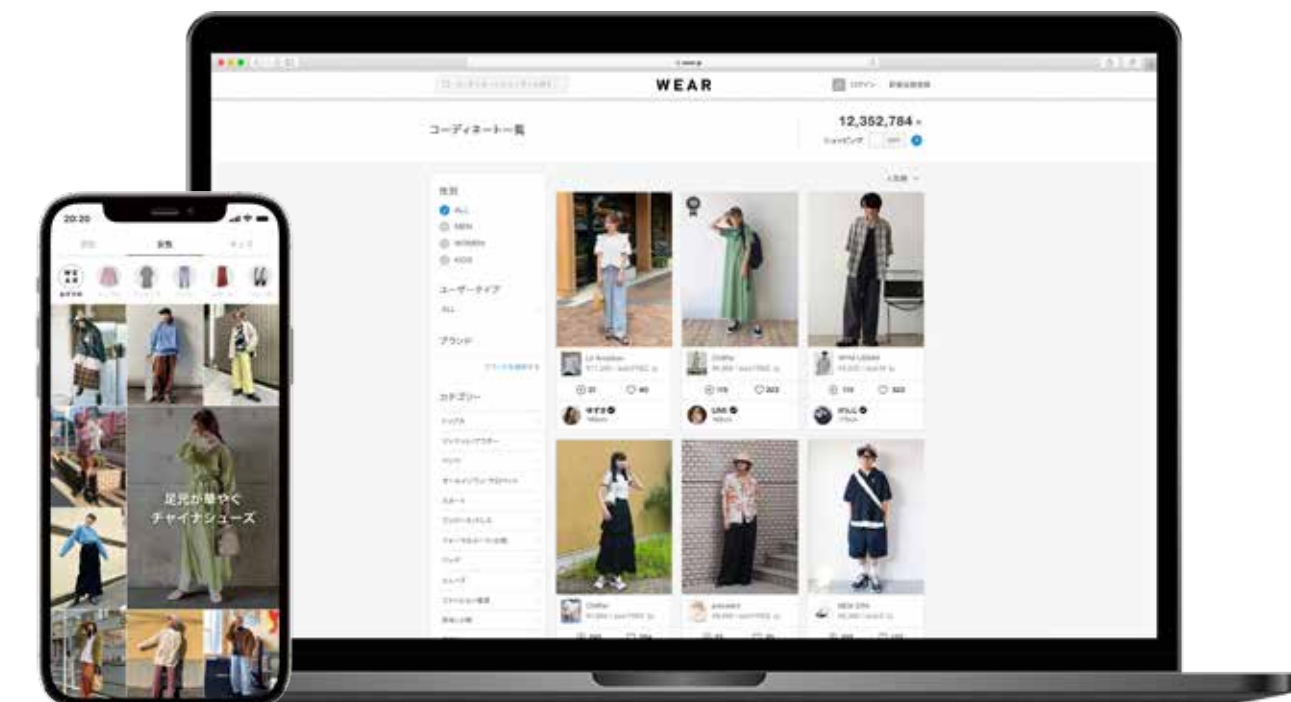
日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- ファッションを中心とした日本最大級のインターネットショッピングサイト。
- 1,605ショップ、9,109ブランドの取扱い。商品数は常時95万点以上、平均新着商品数は1日2,900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。
- 即日配送サービス / ギフトラッピングサービス / ツケ払い など
- LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピング※にZOZOTOWNを出店



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、高橋愛、浅野忠信、くみっきーなど著名人が多数参加。
- アプリダウンロード数1,700万超。世界中で展開中。



※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



ZOZOTOWN本店とYahoo!ショッピング店の違い

	ZOZOTOWN	ZOZOTOWN Yahoo!ショッピング店*
概要	ファッションに特化した独自のサービスを提供する 日本最大級のファッションECサイト	ファッションカテゴリ以外からの買い回りにも期待した 幅広いユーザー層に対応するECサイト
出店ショップ数	1,605(2023年12月末時点)	1,470(2023年12月末時点)
販売アイテム	フルラインナップ	各ショップが自由に選択
受託内容	撮影、採寸、物流、カスタマーサポート、運用サポート等 ECに必要なすべての業務	左記と同様
独自の提供サービス	ツケ払い、買い替え割、即日配送、予約商品、ZOZOCARD ブランドクーポン、ギフトラッピングサービス 画像検索機能、ZOZOMAT、ZOZOGLASS 等	ブランドクーポン、即日配送、予約商品
決済手法	クレジットカード、代金引換、コンビニ払い、ツケ払い、LINE Pay、PayPay	PayPay、クレジットカード、代金引換
ポイント還元	なし ZOZOCARDのみZOZOポイント付与 商品代金(税抜)の5%	PayPayキャンペーンに準じた PayPayポイントの付与
収入	ブランド様からいただく 受託販売手数料	左記と同様 (手数料率も同一)
	お客様からいただく送料	左記と同様
当社負担 コスト	出店手数料	なし
	代金回収手数料	あり
	集客コスト	あり
	ポイントコスト	あり

*「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



ビジネスモデル

ZOZOTOWN事業

買取・製造販売

ZOZOTOWN上にて、28店舗を展開。ブランドメーカーより在庫を買い取り販売する方式ならびに、ブランドメーカー・芸能人等のインフルエンサーの企画力を活用し、商品の生産をして販売する方式。売上高 = 各ショップの商品取扱高

受託販売

ZOZOTOWNに出店する1,577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

USED販売

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 = 買取在庫の商品取扱高

Yahoo!ショッピング※

LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピング※にZOZOTOWNを出店。
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

BtoB事業

ZOZOTOWNに出店している一部のブランドメーカーの自社ECサイトの開発・運用・物流業務等を受託。受託数33件

- サイト開発・運用から物流業務等全てを受託する場合
売上高 = 各メーカー自社ECサイトの商品取扱高 × 受託手数料率
- サイト開発・運用は受託せず、物流業務を受託する場合
売上高 = 出荷件数・点数に対する業務手数料

ともに、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、配送手数料等)を含みます。

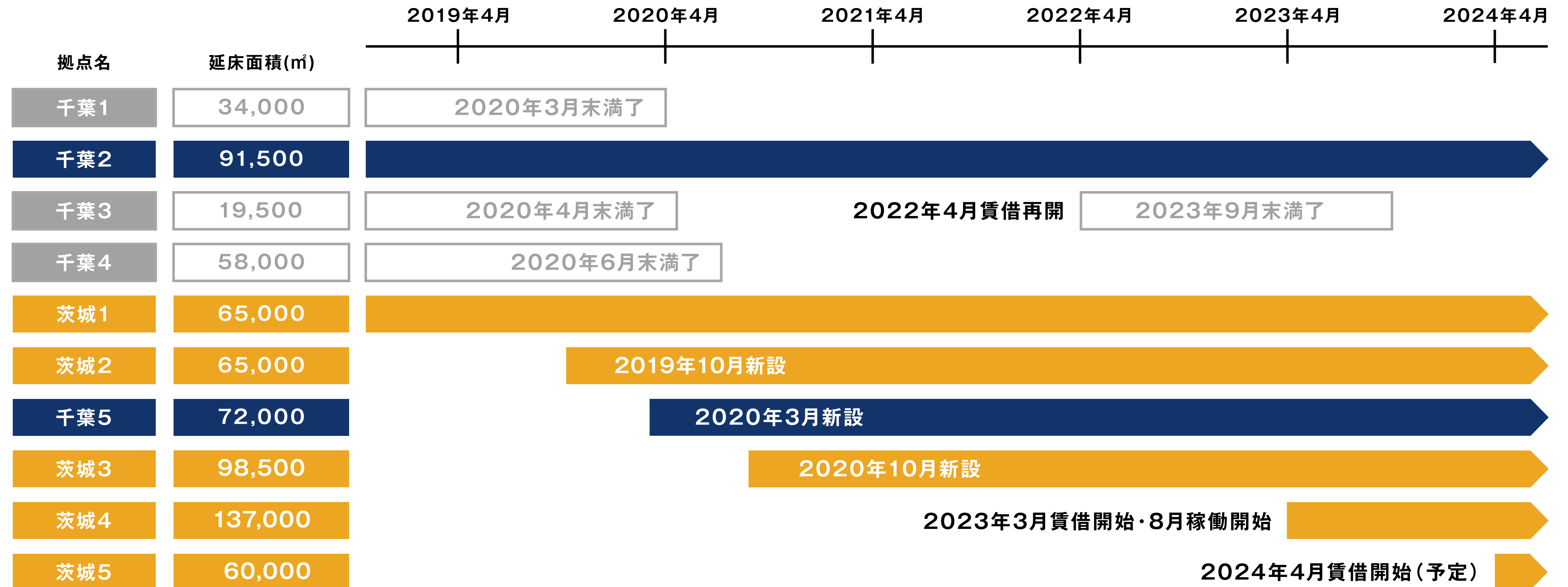
広告事業

ZOZOTOWN及びWEARのユーザー基盤を活用し、取引先ブランドをはじめとしたクライアント企業に広告枠を提供し、広告収入を得る事業形態。
売上高 = 広告収入

※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



物流拠点拡張計画



※千葉2・茨城1・茨城4は出荷機能付



参考情報

コーポレートサイトのご紹介

当社コーポレートサイトにて、下記情報を掲載しております。ぜひご覧ください。

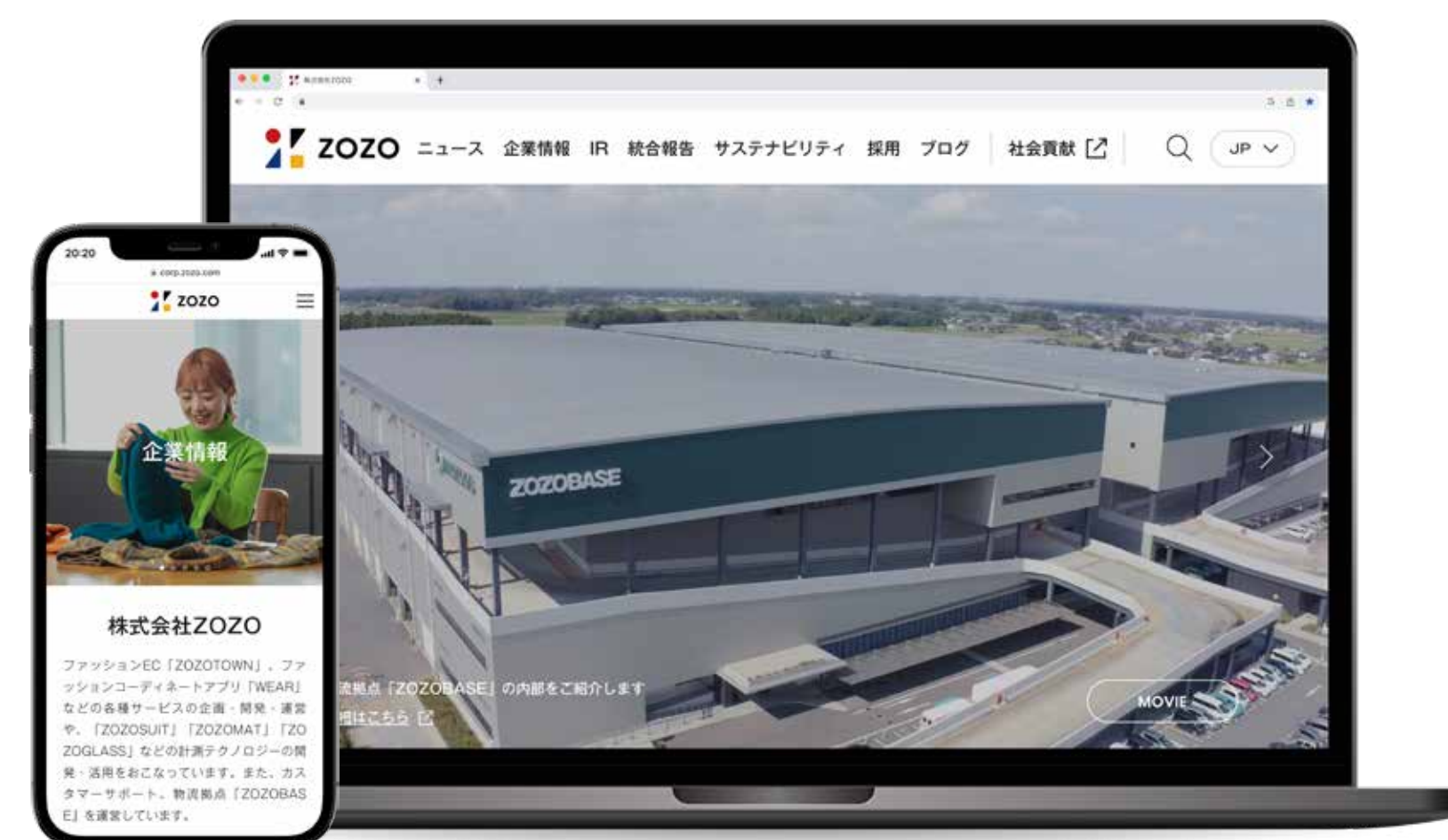
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

業績ハイライト ... 過去の当社業績データを掲載しております。エクセルでダウンロードも可能です。

統合報告ポータル ... 財務・非財務情報を統合的にまとめた「統合報告ポータル」を公開しております。

ESG/CSRの取り組み ... 当社のESG/CSRの取り組みについて紹介しております。

- ・ ESGデータ
- ・ 外部評価



IRメールのご紹介

当社IRメールにメールアドレスをご登録いただくと、最新のニュースリリースなど、当社IRに関する情報を随時お知らせいたします。

ご登録は下記URLよりお願いいたします。なお、IRメールニュースは、株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。

IRメールご登録はこちら



**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。**



あともがき

第3四半期は暖冬の影響を受け

ダウンコート等の重衣料の売れ行きが鈍い状況が続きましたが、

既存のお客様の定着が進み購入者数は順調に増やすことが出来ました！

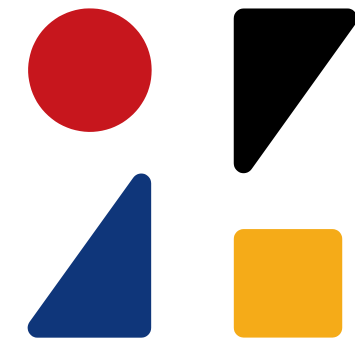
特に11月末に実施したブラックフライデー企画は

多くのお客様に反響を頂きました。

第4四半期は通期業績目標の達成に向け注力していきます。

良い通期決算のご報告が出来るように頑張ります！





ZOZO