

2025年3月期 第3四半期 決算説明会
質疑応答集

この質疑応答集は、2025年1月31日に開催した機関投資家向け質疑応答セッションにて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。一部内容の加筆修正を行っております。

【当社出席者】

取締役 副社長 兼 CFO	柳澤 孝旨
取締役 兼 COO	廣瀬 文慎
経営企画室 室長	小林 優作

【商品取扱高について】

Q. 1月の状況について、気温を見ている限りではアパレルに追い風のような印象もあるが、実態はどうか。

A. (回答：柳澤) 第3四半期については、ブランド各社が生産量を絞った上で在庫の積み方を工夫しており、重衣料よりも比較的薄手のTシャツ等の商材構成比が増えています。11月中旬以降はしっかりと気温が低下し、元々投下量が少なかった重衣料等で特にプロパー価格での販売期に在庫の消化が進みました。これを受け、秋冬物の在庫を過剰に持たずにセール期間が開始したため、1月はセール在庫が不足し低調な状況となっています。2月以降、早めに気温が上がり、春物需要が上昇してくれることを期待します。

Q. LINE ヤフーコマースについて、LINE ヤフー株式会社（以下、LINE ヤフー）の販促投下量が増えた恩恵を受けた実績になったと思うが、その認識で正しいか。持続性はどうか。

A. (回答：柳澤) 第3四半期もLINE ヤフーの販促投下量増加の恩恵を受け、LINE ヤフーコマースは前年同期比で大きく成長しました。今後の持続性については、LINE ヤフーの今後の方針に依るため、明言できかねます。

Q. ZOZOCOSMEの進捗はどうか。

A. (回答：廣瀬) ZOZOCOSMEについては、第3四半期も引き続き順調に進捗しています。ZOZOWEEK等のセールイベント期間を中心にブランド様からのクーポン出稿が増加していることや、新規ショップの出店が続いていること等が好調を牽引しています。

【広告事業について】

Q. 広告事業の進捗はどうか。

A. (回答：柳澤) 第3四半期までは、ブランド様からの広告出稿意欲及び広告予算は潤沢で、非常に順調な進捗でした。一方で、1月は苦しい販売状況であるため、それに連動しブランド様からの広告出稿意欲も低下しており、第4四半期の進捗は予断は許さない状況です。販売状況が好転すれば、ブランド様からの需要は引き続き旺盛になると思われます。



Q. ユーザビリティとの兼ね合いもあると思うが、ZOZOTOWN 本店の広告枠をもう少し増やしていく可能性はあるか。

A. (回答：柳澤) UI・UX のバランスやユーザビリティ等を考慮し、引き続き慎重に対応していきたい考えです。非常に収益性の高いビジネスではあるので、様子を見ながら徐々に拡大を進めてまいります。

【プロモーション施策について】

Q. 受託販売及び ZOZOTOWN 本店において、顧客層の幅を広げるための取り組みを実施されてきたが、手応えは感じているか。

A. (回答：廣瀬) 幅広い顧客層へのアプローチについては、ユーザーをセグメントをした上でのプロモーションを行ってきましたが、お子様のいらっしゃるファミリー層や若年層に向けての施策は手応えを感じております。アクティブ会員数の増加ペースにも、こういった施策の影響が徐々に発現してきています。

Q. プロモーション戦略について、直近では施策が洗練されてきた印象だが、費用対効果は改善しているのか。

A. (回答：柳澤) これまでに蓄積してきたデータを基に、効率的なプロモーション戦略を採れる体制が整ってきています。需要が上向きタイミングでは費用対効果がよくなってきた一方で、在庫の問題やセール戦略の問題等、その他の要因で売上面では苦戦するタイミングもございます。

Q. 送料無料施策について、引き続き平均出荷単価の増加に効いているが、現状の投下量はどの程度なのか。今後の投下見通しは。

A. (回答：柳澤) 送料無料施策については、第3四半期は第2四半期以上に頻度を上げて投下しており、第4四半期も継続を予定しています。来期以降の戦略については検討中のため、明言できかねます。

Q. セグメント別のパーソナライズドプロモーション等、送料無料施策以外のプロモーション施策の進捗はどうか。

A. (回答：柳澤) パーソナライズドディスカウント（ポイント値引き）については、効率的に回しているプロモーション施策のため、今後も積極的に活用していく予定です。

【KPI（平均商品単価、従業員数等）について】

Q. 平均商品単価に関連して、入荷ベースでは商品上代が一巡したとのコメントがあった。アパレル業界全体では一桁前半の引き上げが続いていたようだが、ZOZO は状況が違ったのか。

A. (回答：柳澤) コメントの通り、入荷ベースでの商品上代引き上げは落ち着いてきた印象です。もちろんブランド様によっては、ご指摘の通り数%の引き上げがあったところも確認していますが、全体平均で言うとほぼ一巡した認識でおります。

Q. 平均商品単価について、11月中旬～12月にかけては、秋冬物の重衣料や厚手のアイテムが本格的に入荷していたと思うが、その段階では前年同期比でどのような動きをしたのか。

A. (回答：柳澤) 入荷ベースでなく、開示している販売ベースの平均商品単価については、第3四半期の後半の方が前半よりも前年同期比でプラスに影響しました。

Q. 第3四半期の従業員数について、第2四半期から微減となった背景と、期初計画との差異が生じていれば教えてほしい。

A. (回答：小林) 期初計画比で採用が未達となっていることが、第2四半期から微減した背景となります。一方で、退職率については概ね想定通りの進捗です。従業員数は期初計画を下回って推移しているため、第4四半期は採用媒体を増やす等、増員に向けた取り組みを強化してまいります。

【コストについて】

Q. 期初計画は据え置きだが、第4四半期は減益でも営業利益は計画達成となる。何にコストを使っていくのか。

A. (回答：柳澤) 主に実質プロモーション費用への投下を考えています。これまでと大きく異なるプロモーションを実施するのではなく、既存のプロモーション施策をさらに厚みを増して展開していくことを考えています。直近の1月は比較的苦戦している状況ですので、厚めのプロモーション投下を2月以降も実施し、状況を改善させていく必要があると思っています。また、一部来期以降の種まきのためにコストを使っていくことも検討しています。

Q. 第3四半期会計期間において、前年同期比で人件費うち物流関連費、その他費用が実額でそれぞれ減少している。背景を教えてほしい。

A. (回答：小林) 前期第3四半期は物流拠点内の在庫が逼迫し、作業効率が非常に悪化したため、物流関連のアルバイト・派遣スタッフの人件費である物流関連費が異常に高い実績となりました。一方で、当期第3四半期は物流拠点の拡張並びに滞留在庫をブランド様へ返却する等で在庫の適正化を進めた結果、非常に作業がしやすい環境に整えることができ、大幅に作業効率が改善しました。商品取扱高の成長に伴い対応すべきトランザクション量は増えたものの、確保すべき人員数は削減できた結果、物流関連費については、前年同期比で減額しました。その他費用については、前期第3四半期にZOZOBASEつくば3関連のスポット費用が約10億円程発生していましたが、当期第3四半期には同様の費用計上がなかったことが、前年同期比で減額となった主要因です。加えて、その他費用のうち大きめの割合を占める通信費について、コスト節約の取り組みが奏功し、その他費用の前年同期比での減額に一部貢献しました。

Q. 物流関連費の効率化には、物流拠点拡張及び自動化推進による省人化効果が表れていると考えてよいか。

A. (回答：柳澤) ご認識の通り、物流拠点については、当期の夏以降特に目覚ましく効率化が進んでいる状況です。第3四半期の実績については、ひとえに現場の努力の賜物であり、大きく利益貢献してくれている認識です。



Q. コストの未消化は、どの項目でどの程度発生しているのか。

A. (回答：小林) 具体的な金額はお伝えできませんが、期初計画に対して第3四半期累計の時点で大きく未消化となっているのは、物流関連費、実質プロモーション費用、荷造運賃です。物流関連費については、期初想定以上に在庫の適正化が進み、作業効率が改善したことで、大きく未消化となりました。実質プロモーション費用については、未消化分を第4四半期に使っていく予定です。この傾向は第4四半期も継続すると期待しています。荷造運賃については、期初計画においては平均出荷単価を前年比フラットで想定していましたが、当期は各四半期で前年実績を上回って進捗しており、期初想定していたよりも出荷件数を抑制できていることで未消化となっている状況です。

Q. 設備投資について、一部の物流関連施設の導入時期を来期に変更したというコメントがあるが、当期の設備投資額にどの程度影響があるのか。減価償却費への影響もあるか。

A. (回答：小林) 現状の見通しでは、設備投資は通期で55~60億円程の着地となりそうです。減価償却費については、期初計画では通期47億円としておりましたが、3億円前後未消化で着地となる見通しです。期初計画との乖離分については、いずれも来期に持ち越しとなる予定です。

【その他】

Q. 今後のカテゴリー拡大について、何か進捗があれば知りたい。

A. (回答：柳澤) 来期以降のカテゴリー拡大の戦略については、通期決算でお話ししたいと考えておりますので、お待ちいただければと思います。