



平成24年3月期通期決算
(平成23年4月1日～平成24年3月31日)

決算説明会資料

業績



12/03期通期ハイライト

1. 商品取扱高は前年比43.2%増、売上高共に過去最高値をマーク

- ・商品取扱高 81,814百万円(前期比43.2%増)
- ・売上高 31,806百万円(前期比33.6%増)
- ・営業利益 7,704百万円(前期比31.7%増)

2. 会員数、アクティブ会員数共に計画を大幅に上回り獲得

- ・会員数 4,675,834人(前期比:+1,542,743人)
- ・アクティブ会員数 1,961,018人(前期比:+744,320人)

3. 年間141件のショップ数増加

2012年3月末時点のショップ数

- ・ストア運営管理事業 347ショップ(前期比:+149ショップ)
- ・ストア企画開発事業 42ショップ(前期比:-8ショップ)

4. メーカー自社EC支援事業 年間7件の新規受託を開始

2012年3月末時点のショップ数: 21件

5. 東証一部に市場変更

- ・市場変更日:平成24年2月29日





12/03期通期連結業績累計の概要

(単位：百万円)

項目	12/03期 通期実績	前期実績	前期比	期初計画	進捗率
商品取扱高	81,814	57,131	+43.2%	84,000	97.4%
売上高	31,806	23,801	+33.6%	32,200	98.8%
営業利益	7,704	5,851	+31.7%	8,560	90.0%
経常利益	7,617	5,865	+29.9%	8,570	88.9%
当期純利益	4,634	3,103	+49.3%	4,800	96.5%



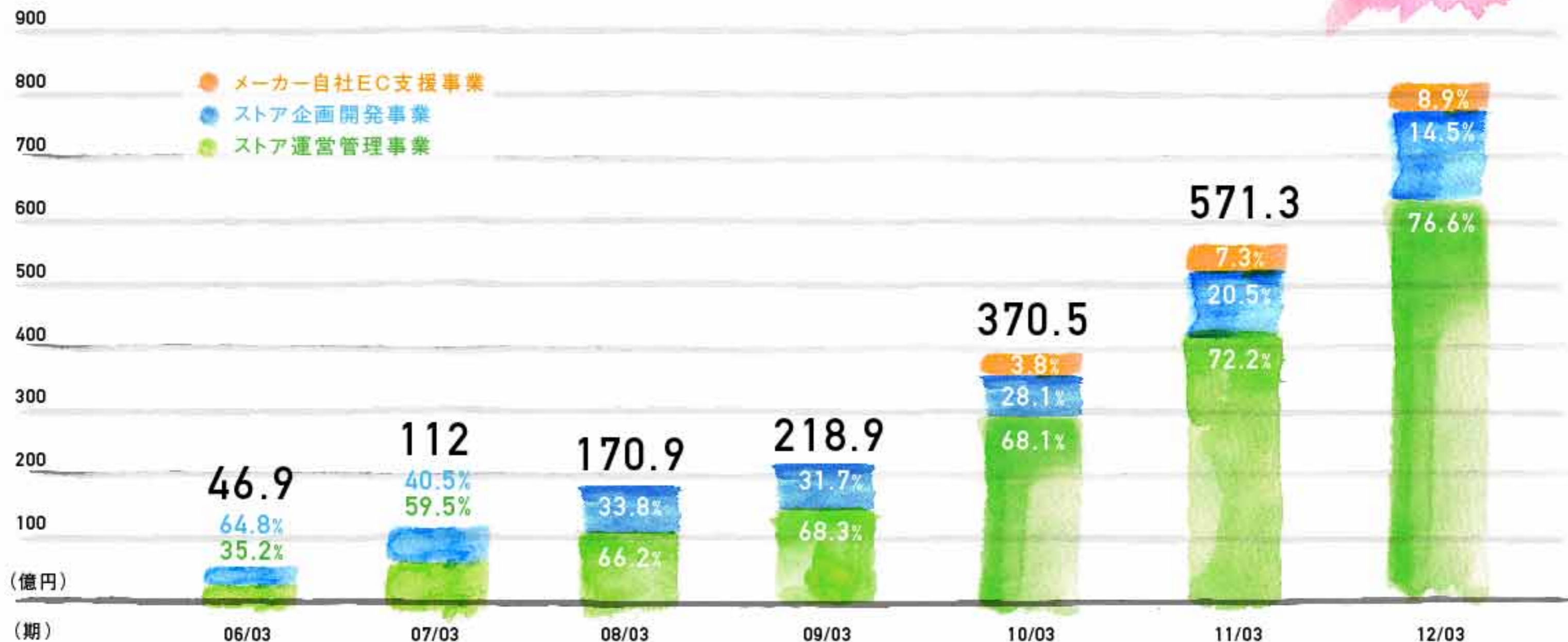
商品取扱高の推移

12/03期の商品取扱高累計は818.1億円...受託取扱高は626.4億円、メーカー自社EC支援取扱高は73.2億円
前期比+43.2%

当期新規出店合計取扱高

- ・ZOZOTOWN(ストア企画開発・ストア運営管理) 通期累計 62.6億円 商品取扱高に占める割合: 7.7%
- ・メーカー自社EC支援 通期累計 4.1億円 商品取扱高に占める割合: 0.5%

818.1



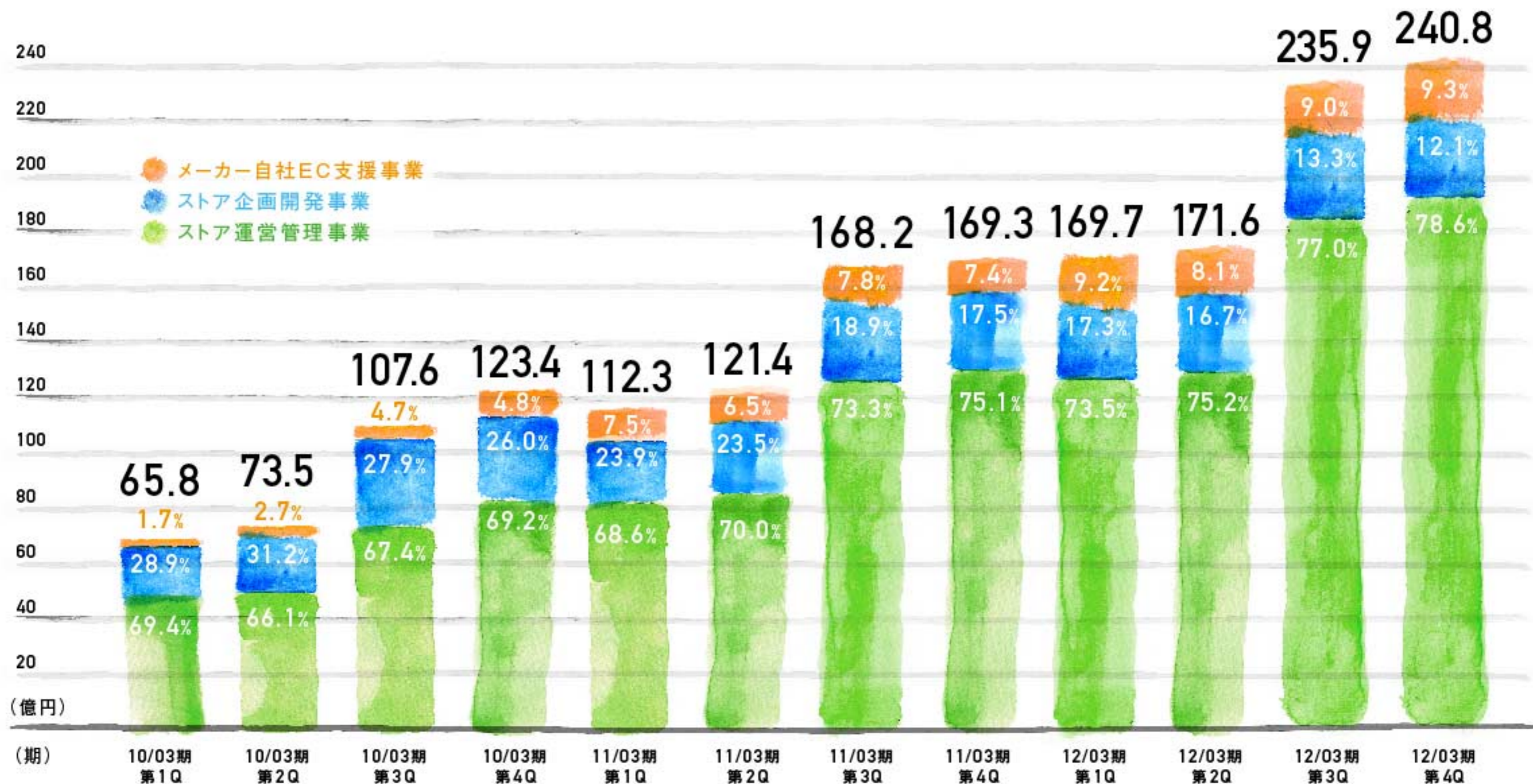


商品取扱高の推移（四半期毎）



過去最高の商品取扱高をマーク

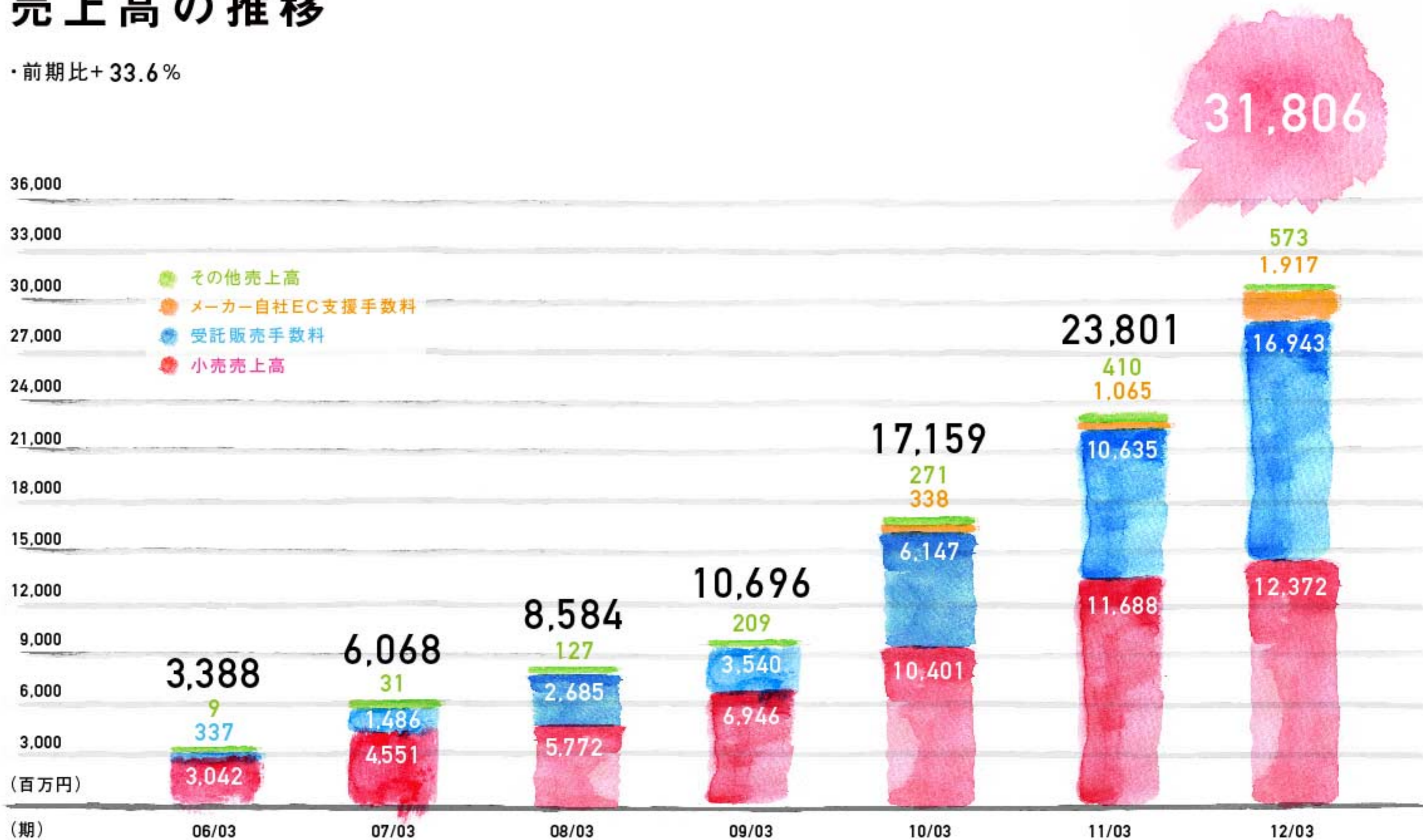
・ 前年同期比 +71.4億円(+42.2%)





売上高の推移

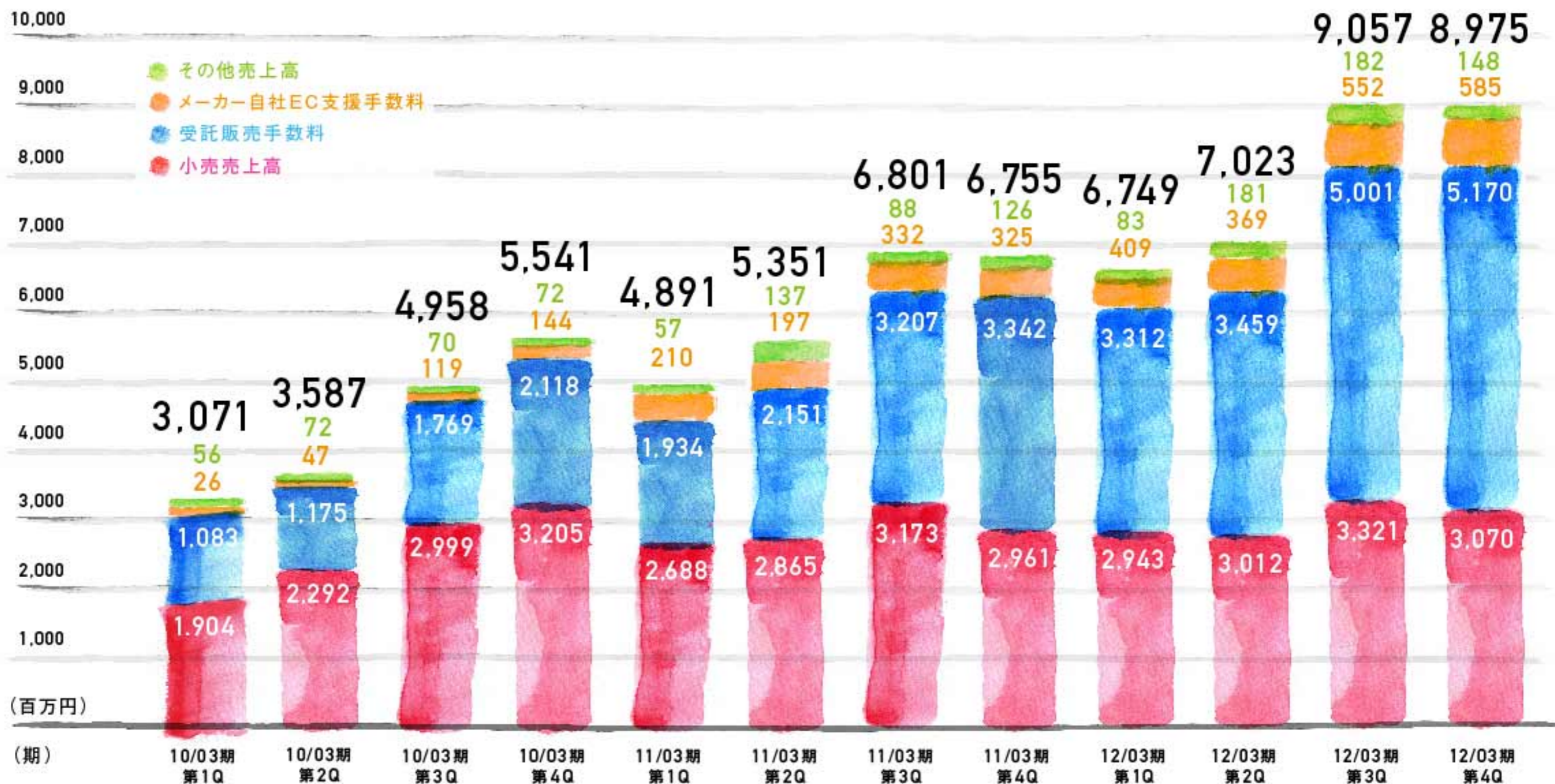
・前期比+33.6%





売上高の推移(四半期)

・前年同期比 受託販売手数料+54.7%、メーカー自社EC支援事業+79.9%





販売管理費の内訳



(単位：百万円)

項目	12/03期通期実績			前年同期			前年同期比	
	金額	対取扱高比(%)	構成比(%)	金額	対取扱高比(%)	構成比(%)	対取扱高比(PPT)	構成比(PPT)
人件費	3,017	3.7	18.2	2,032	3.6	19.4	0.1	-1.2
荷造運賃	2,232	2.7	13.5	1,367	2.4	13.1	0.3	0.4
代金回収手数料	1,773	2.2	10.7	1,191	2.1	11.4	0.1	-0.7
広告宣伝費	2,219	2.7	13.4	2,459	4.3	23.5	-1.6	-10.1
ポイント関連費	2,667	3.3	16.1	810	1.4	7.7	1.8	8.4
業務委託手数料	1,473	1.8	8.9	574	1.0	5.5	0.8	3.4
その他	3,164	3.9	19.1	2,040	3.6	19.5	0.3	-0.4
販売管理費合計	16,548	20.2	100	10,475	18.3	100	1.9	—

※人件費は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

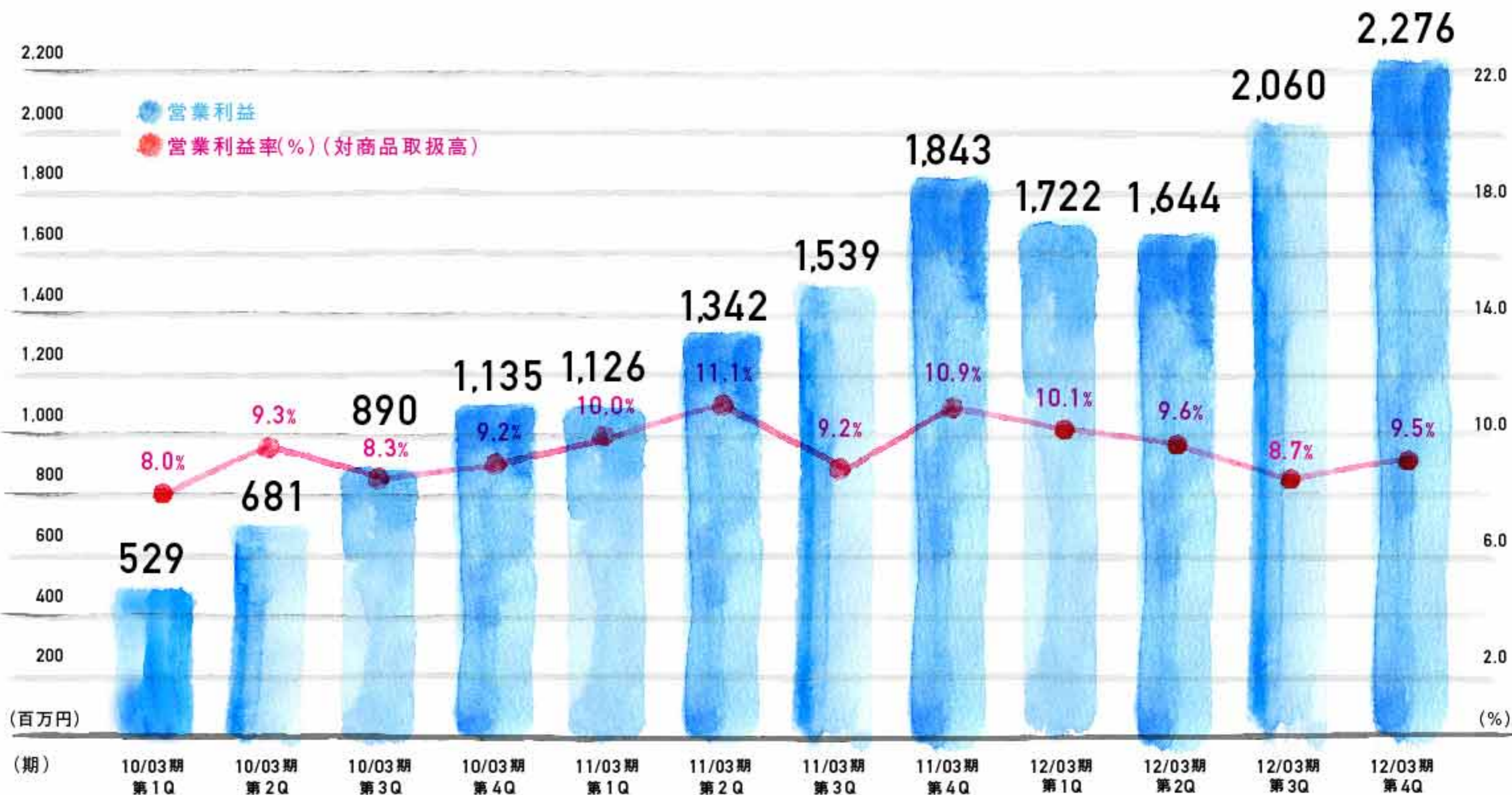
・ 営業利益 前期比 + 31.7%





営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)

第4四半期会計期間の営業利益は過去最高値をマーク



キャッシュフローの推移



(単位：百万円)

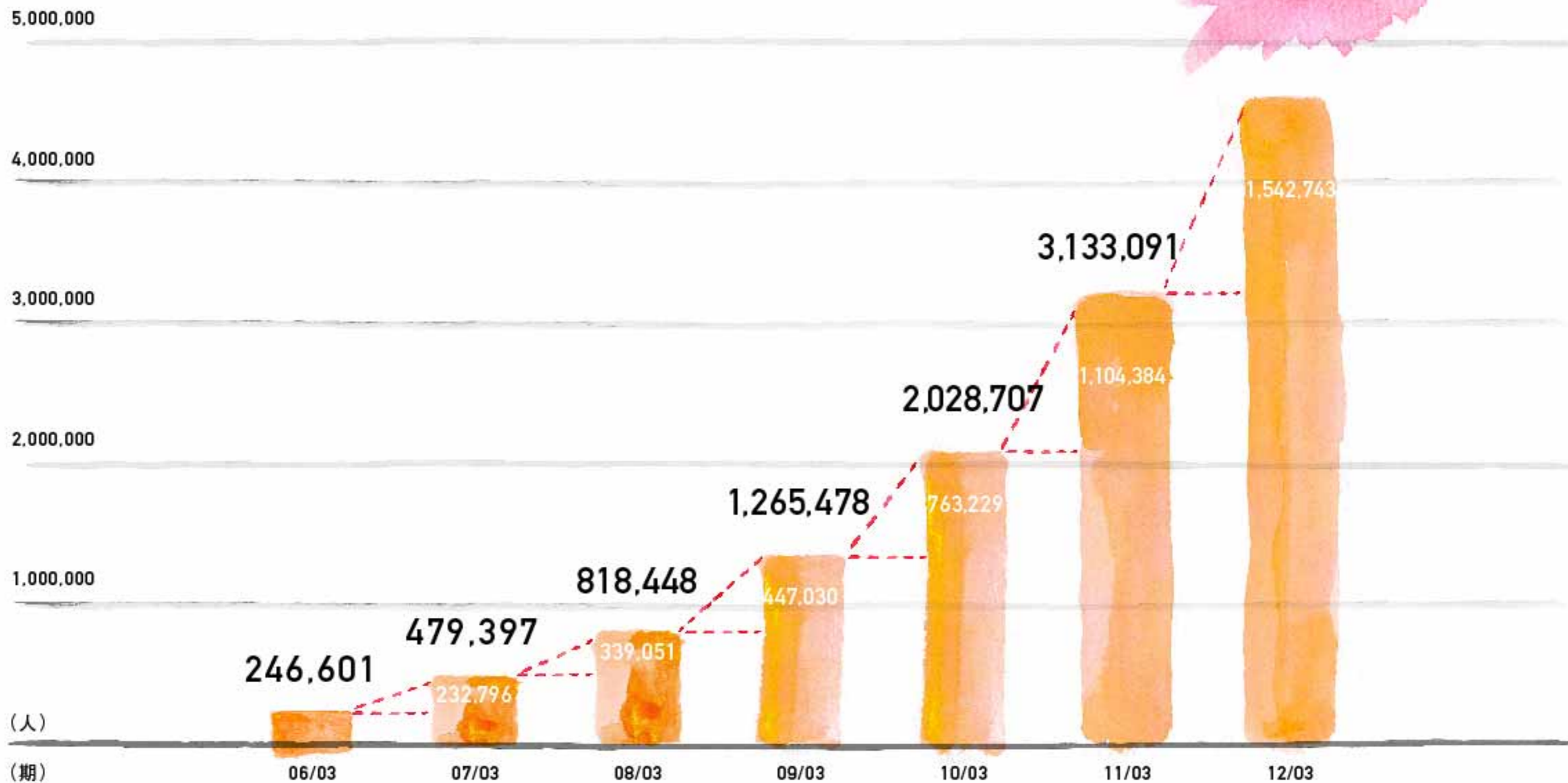
項目	12/03期 通期	前年同期	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	5,222	3,935	1,287	四半期純利益及び 法人税等の支払の増加
投資活動による キャッシュフロー	▲1,220	▲586	▲634	株式会社クラウンジュエルの 株式を追加取得
財務活動による キャッシュフロー	▲157	▲462	304	配当金の支払
現金及び現金同等物の 期末残高	13,888	10,039	3,848	—

ファクトデータ分析



会員数の推移

- ・12/03期 純増会員数 1,542,743 人
- ・前年度末対比 +49.2%



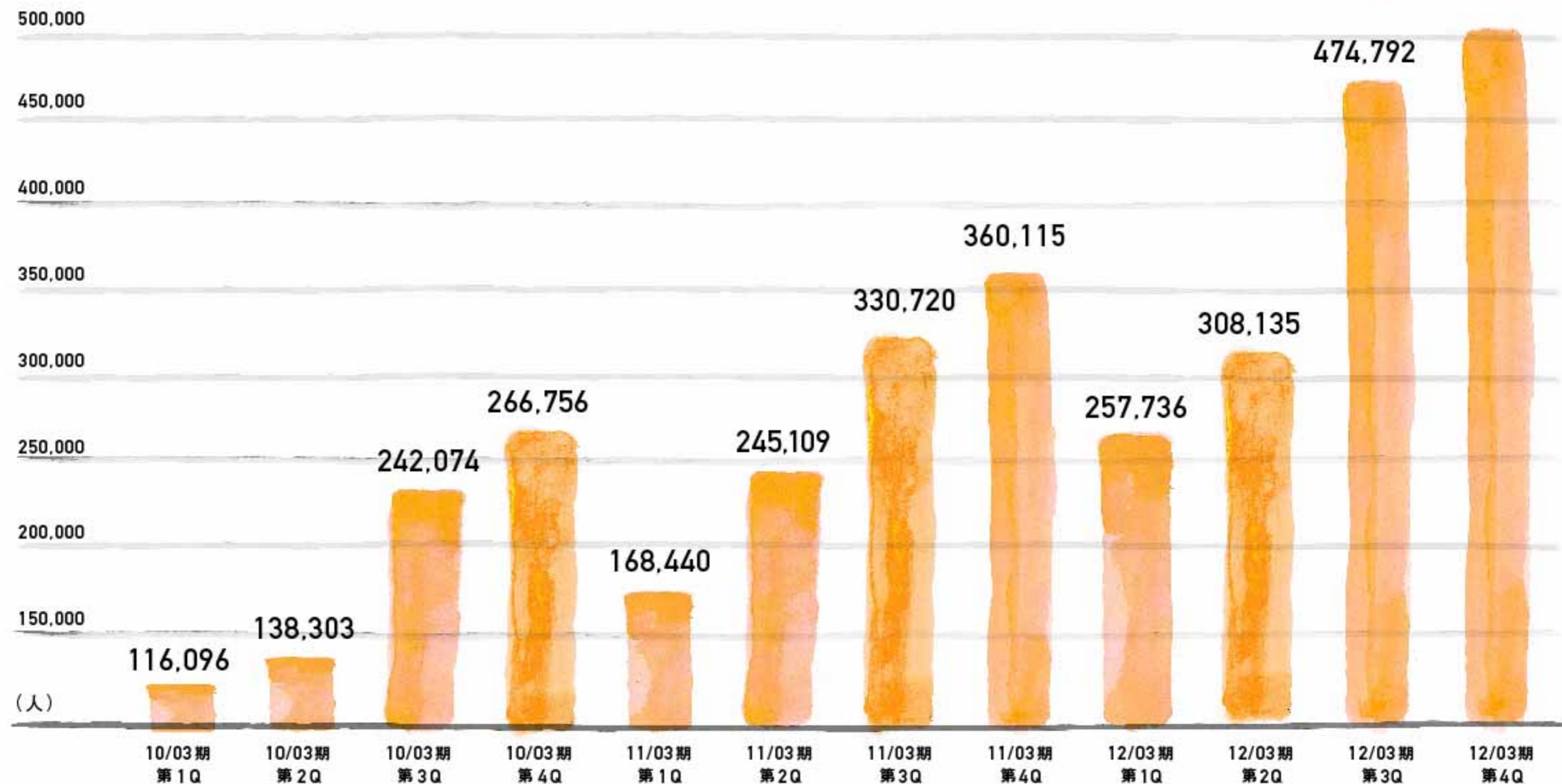


四半期毎の純増会員数

過去最高の純増会員数をマーク

・純増会員数 前年同期比 +39.4%

502,080





アクティブ会員数

アクティブ会員=過去1年以内に1回以上購入した会員

・前年同期比 +744,320人

(前四半期比 +241,600人)



2,000,000

1,800,000

1,600,000

1,400,000

1,200,000

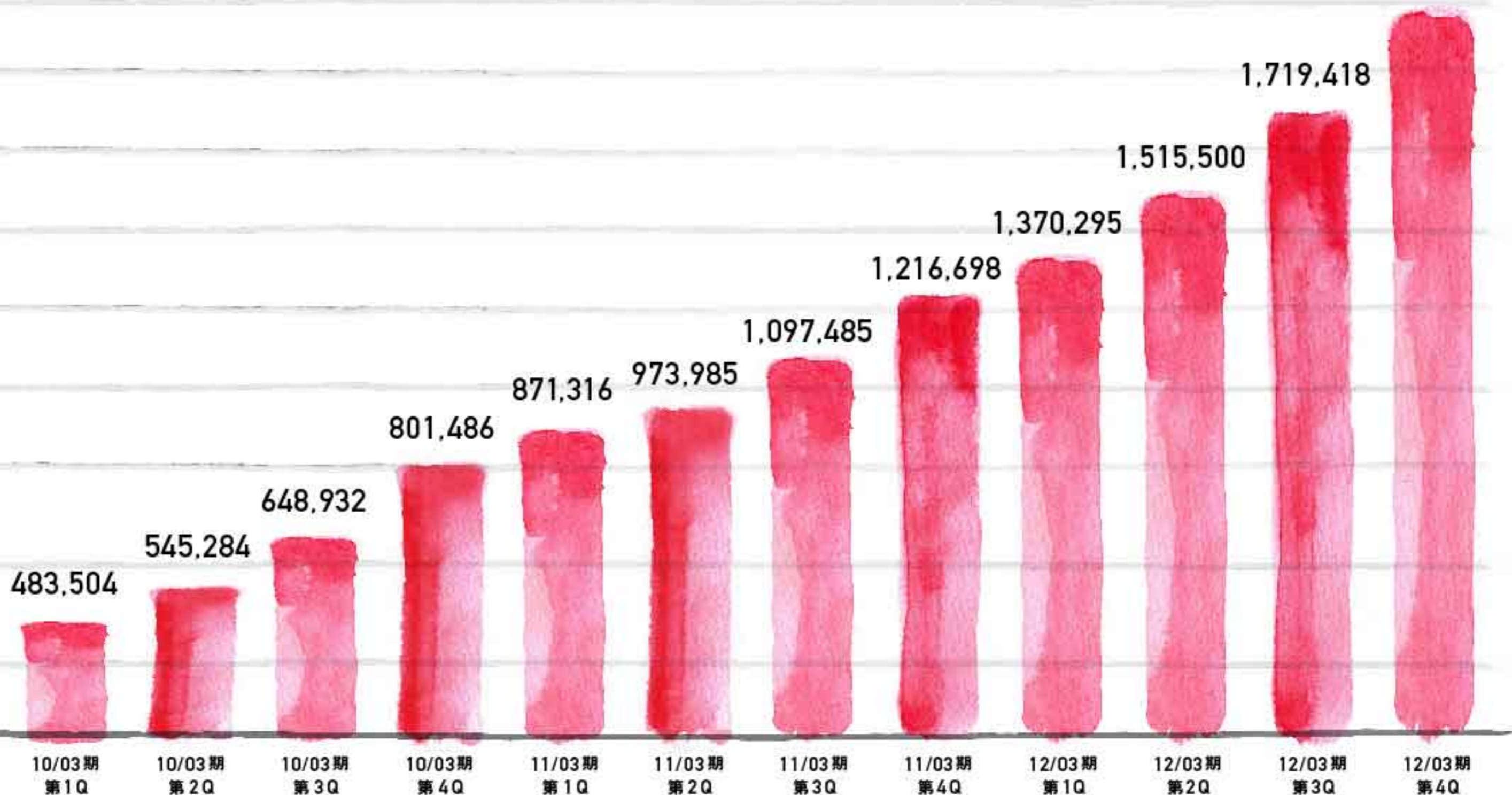
1,000,000

800,000

600,000

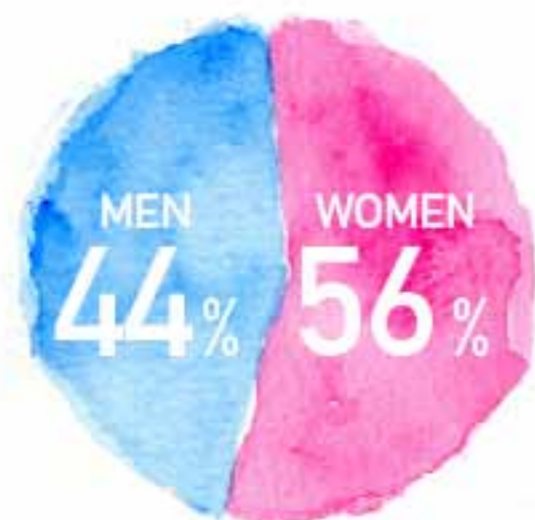
400,000

(人)

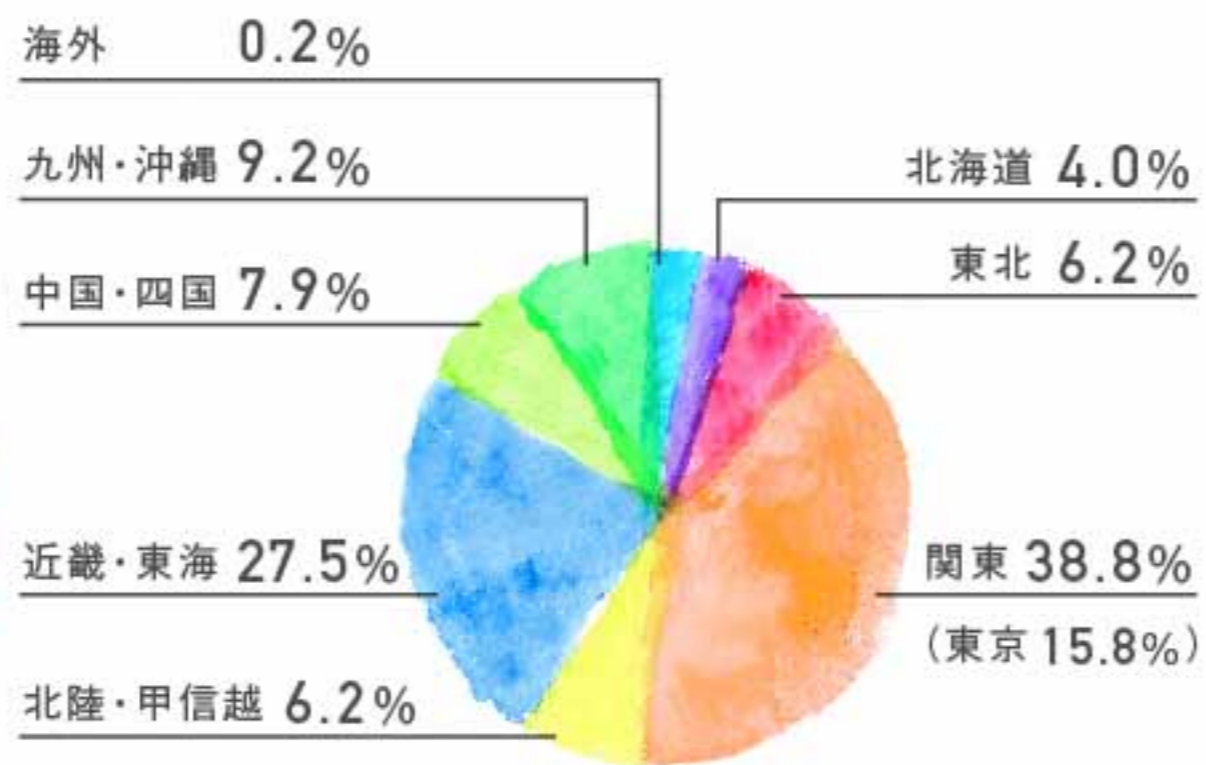




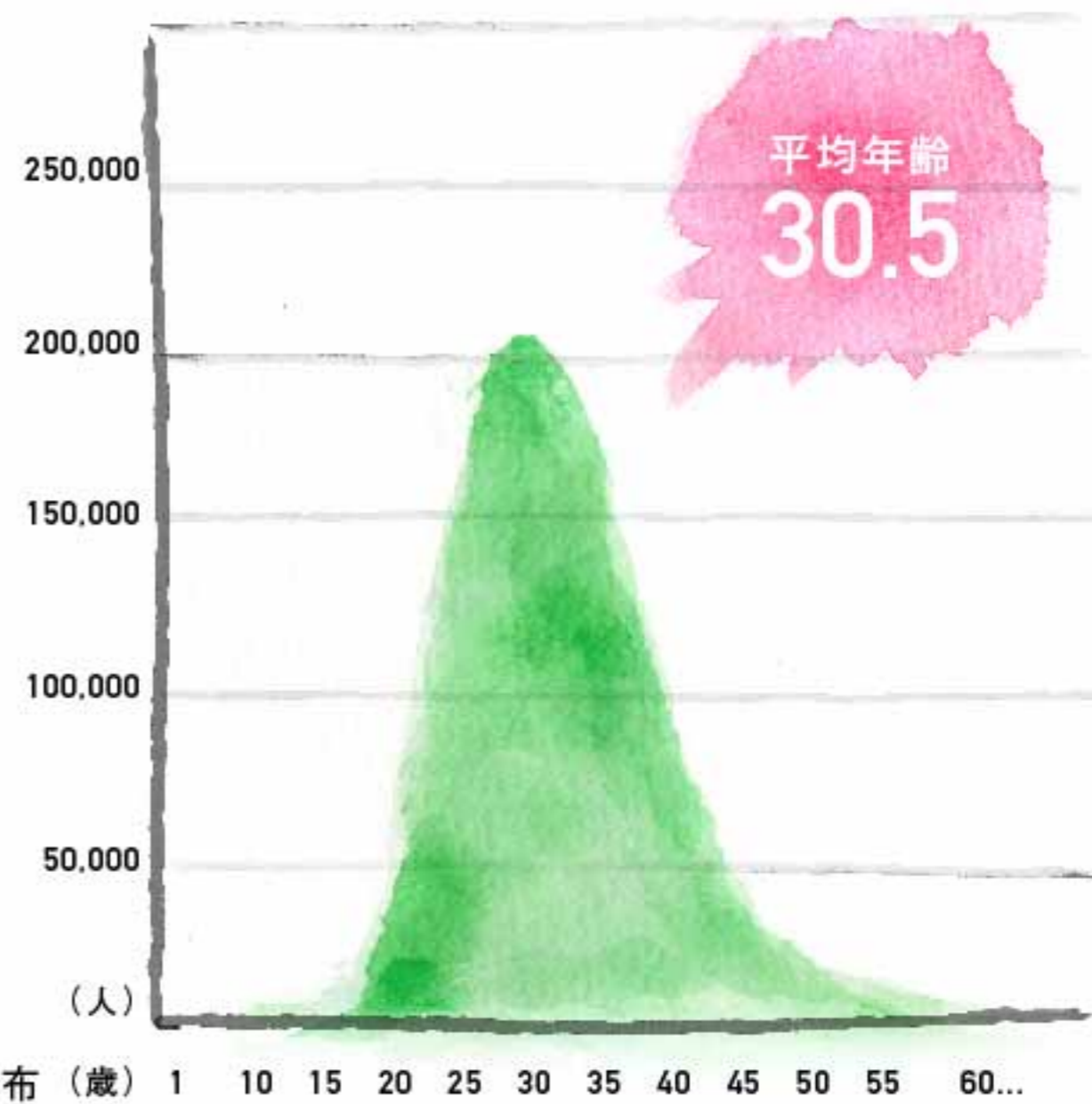
会員属性 (2012年3月末時点)



男女比



地域分布



年齢分布 (歳) 1 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55 60...



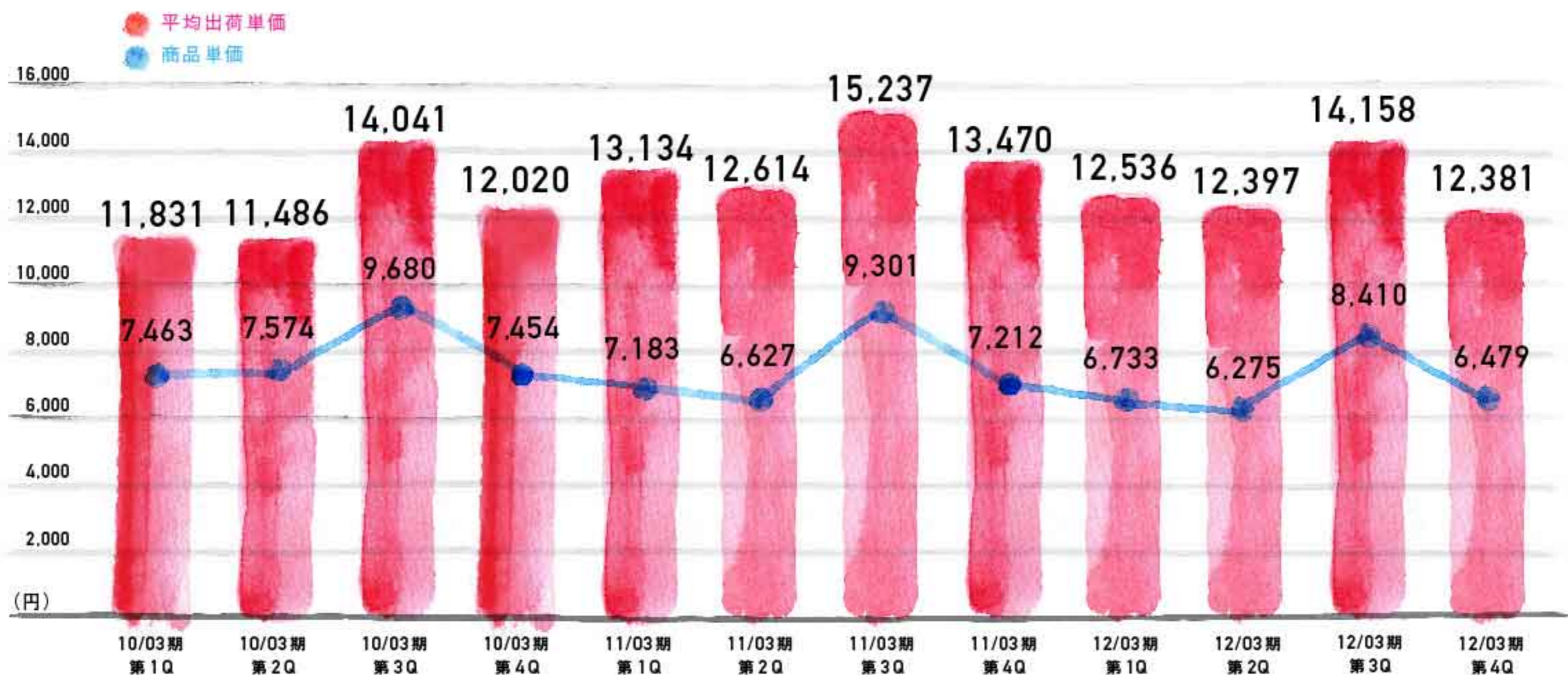
平均出荷単価・商品単価の推移

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

・平均出荷単価 12/03期第4四半期 12,381 円(前年同期比 ▲8.1%)

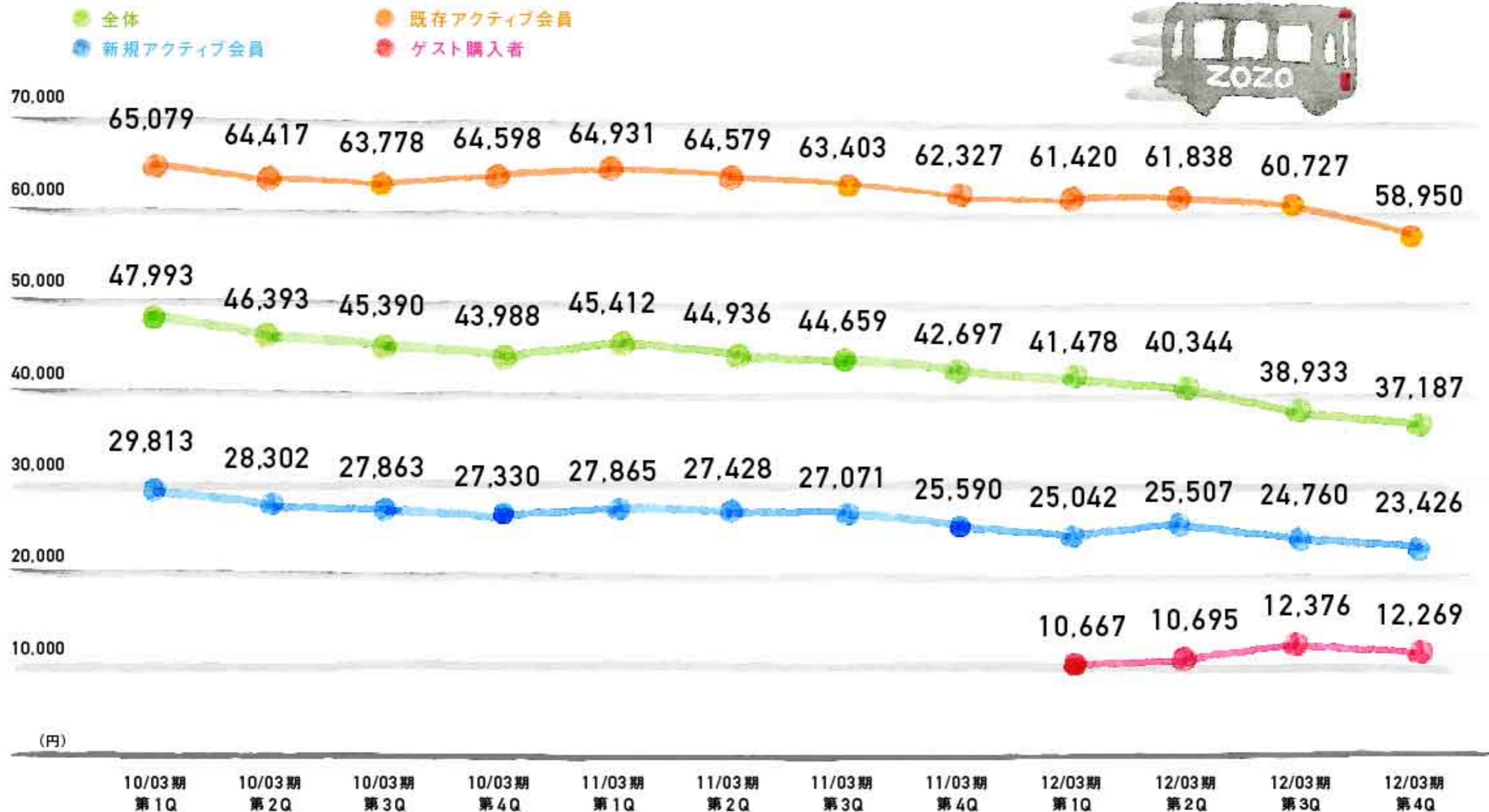
・商品単価 12/03期第4四半期 6,479 円(前年同期比 ▲10.2%)

※12/03期第1四半期チャリティTシャツ分を除く(ご参考: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)



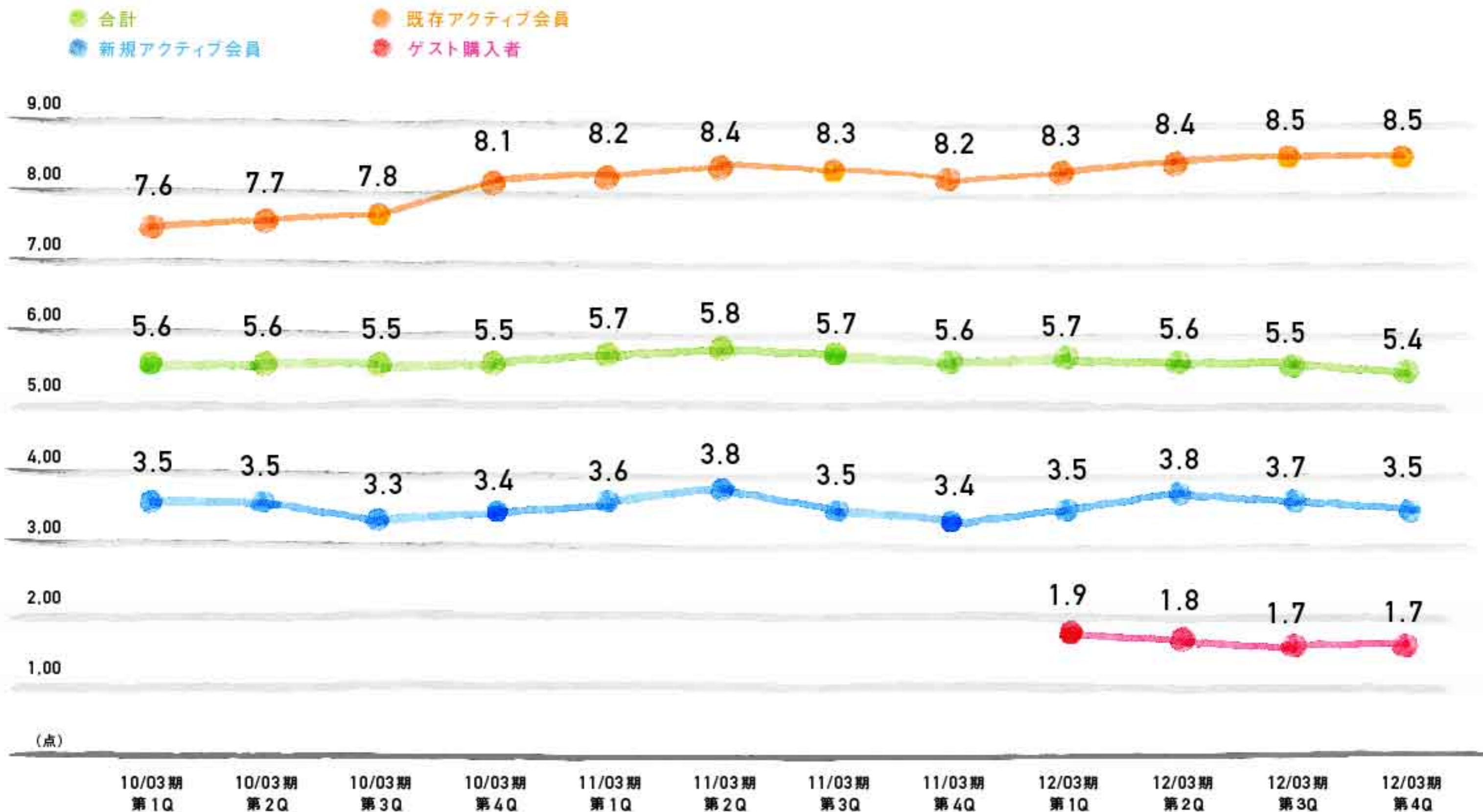


アクティブ会員1人あたりの年間購入金額





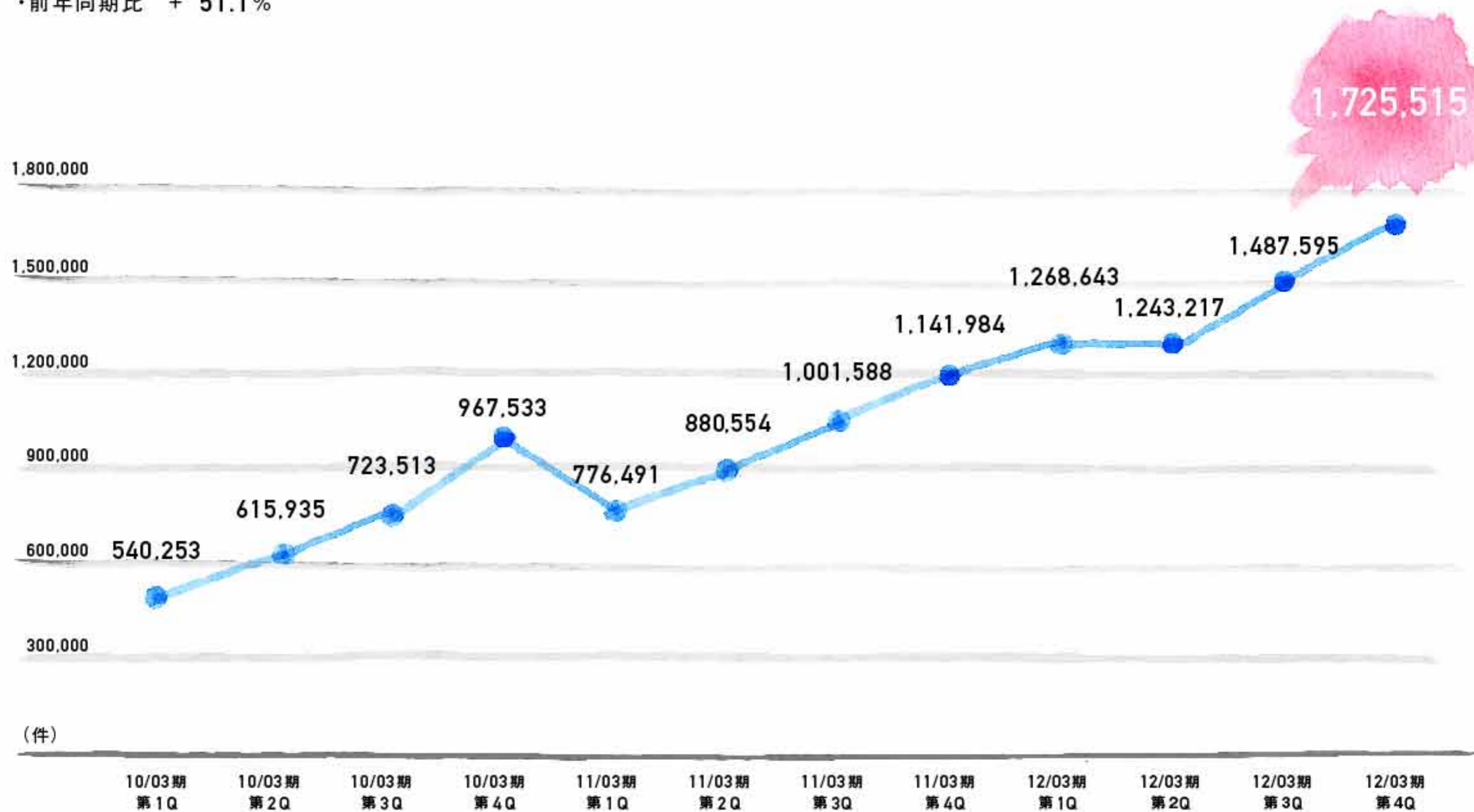
アクティブ会員1人あたりの年間購入点数





出荷件数推移

・前年同期比 + 51.1%





会員別目標商品取扱高進捗

新規アクティブ会員165億円

	通期累計			計画対比	前年同期
	計画	実績	内ゲスト購入者		
新規会員獲得数(人)	-	1,542,743	(379,203)	-	1,104,375
※ アクティブ会員数(人)	660,000	1,100,213	(379,203)	▲ 440,213	662,570
アクティブ率(%)	-	71.3%	(100.0%)	-	60.0%
1人当たりの購入金額(円)	25,000	19,555	(12,269)	▲ 5,445	25,590
購入金額合計(百万円)	16,500	21,514	(4,652)	▲ 5,014	16,955

既存アクティブ会員600億円

	通期累計		計画対比	前年同期
	計画	実績		
11/03期末時点の会員数 (退会者含む)(人)	3,133,360	3,133,360	-	2,081,975
※ アクティブ会員数(人)	904,800	873,355	▲ 31,445	562,684
アクティブ率(%)	28.9%	27.9%	▲ 1.0%	27.0%
1人当たりの購入金額(円)	66,313	58,950	▲ 7,363	62,327
購入金額合計(百万円)	60,000	51,484	▲ 8,516	35,070

※アクティブ会員数の定義:2012/3期の購入ユニークユーザー数(退会者含む)



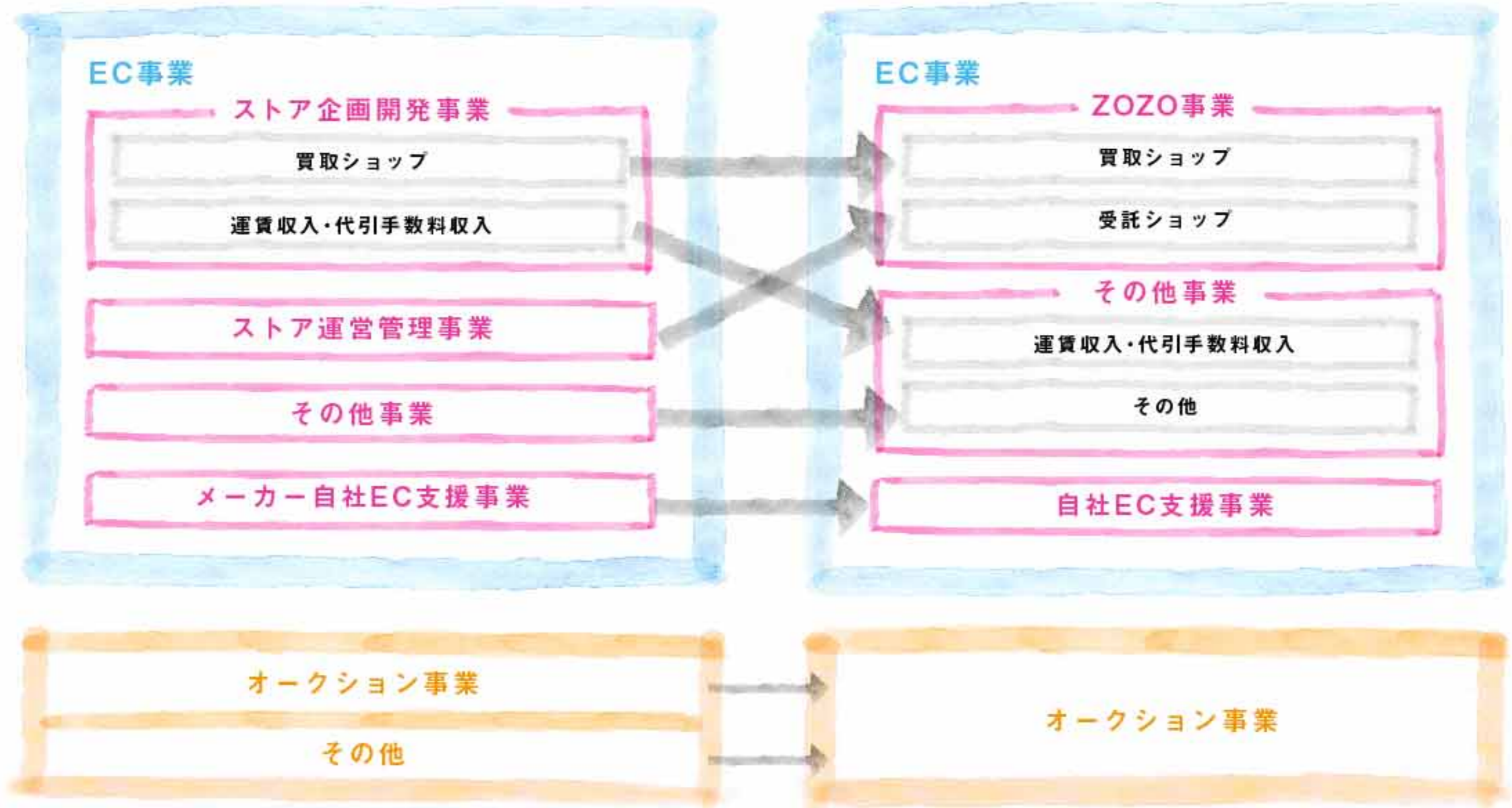
2013 年3月期 事業計画



事業区分の変更について

12/03期

13/03期

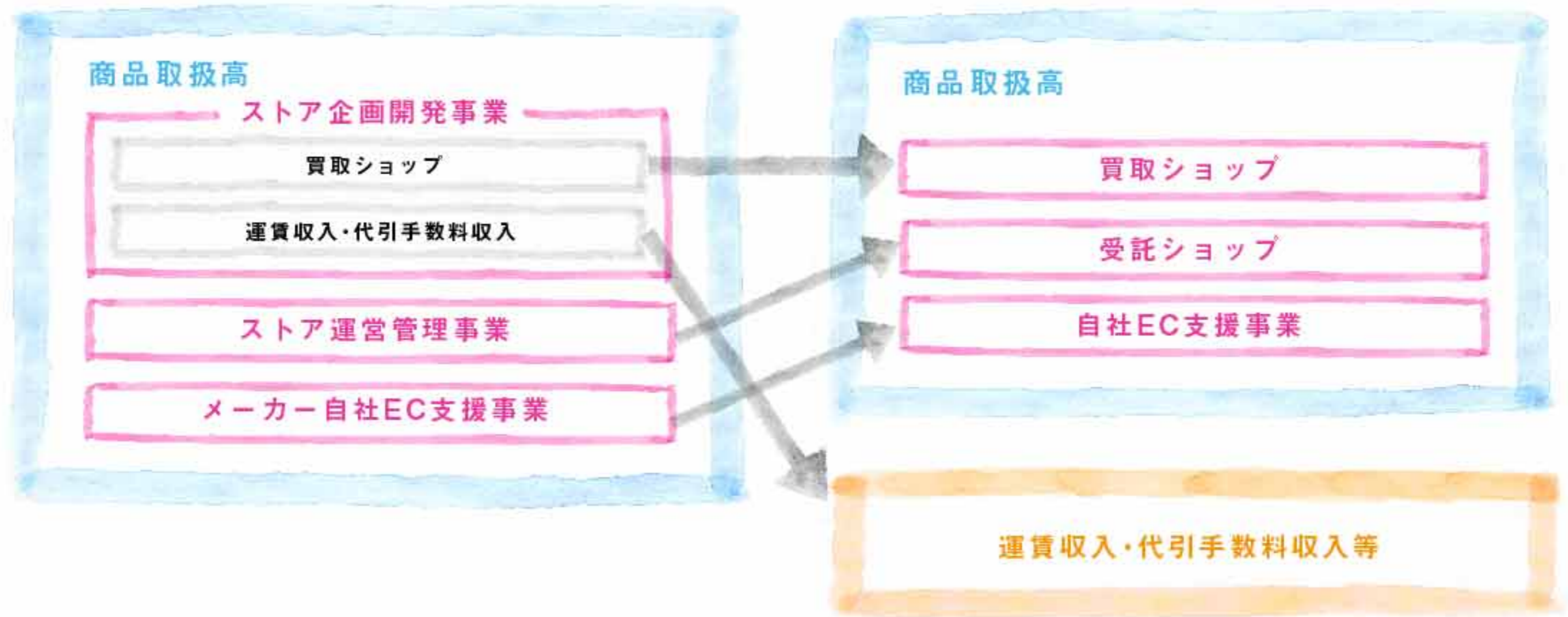




商品取扱高の範囲の変更

12/03期

13/03期



13/03期から商品取扱高には含めない。



13/03期通期連結業績予想・配当金

	13/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,115 億円	38.9
売上高	417 億円	31.1
営業利益	104.4 億円	35.5
経常利益	104.5 億円	37.2
当期純利益	63.7 億円	37.5
1株当たり当期純利益	58.0 円	—
1株当たり配当金(予定)	15.0 円	—



ZOZO事業

受託ショップ

商品取扱高目標：91,500 百万円（前年対比 +46.1%）

- ・引き続き新規出店。ファッション領域の拡大。
- ・EC事業本部の組織体制を刷新し、出店ブランドの満足度を高める。

買取ショップ

商品取扱高目標：8,500 百万円（前年対比 ▲17.3%）

- ・引き続き、新進気鋭ブランドの育成・発信に注力。

自社EC支援事業

商品取扱高目標：11,500 百万円（前年対比 +57.0%）

- ・引き続き新規受託サイトをオープン。既に数件の受注が確定。
- ・店頭とECとの連動施策を強化。





会員別目標商品取扱高

ZOZO会員

既存アクティブ会員数 1,182,500 人 × 1人当たり年間購入金額 57,451 円 = 約 679.3 億円

新規アクティブ会員数 1,075,319 人 × 1人当たり年間購入金額 23,008 円 = 約 247.4 億円

ゲスト会員数 676,394 人 × 1人当たり年間購入金額 10,836 円 = 約 73.3 億円



自社EC支援事業 115億円



1,115 億円



海外展開について



中国

これまで日本ブランド商品を中国に輸出し販売を行っていたが、
今後は中国国内で展開している日本ブランドの委託販売を行う予定。

韓国

今年度より現地支社を設立。
日本ブランドの認知度を高めるべく、現地で機動的に展開を行う。

グローバルサイト

アジアを中心に順調に推移。引き続き各国展開に向けてマーケティングを実施中。

The background is a watercolor-style wash. The upper portion is dominated by various shades of teal and turquoise, with some darker, more saturated areas. The lower portion transitions into a wash of red and pink tones, ranging from light, dusty pinks to deeper, more vibrant reds. The overall effect is soft and artistic, with visible brushstrokes and color blending.

今後の戦略



中長期ビジョン

当社グループの中長期目標

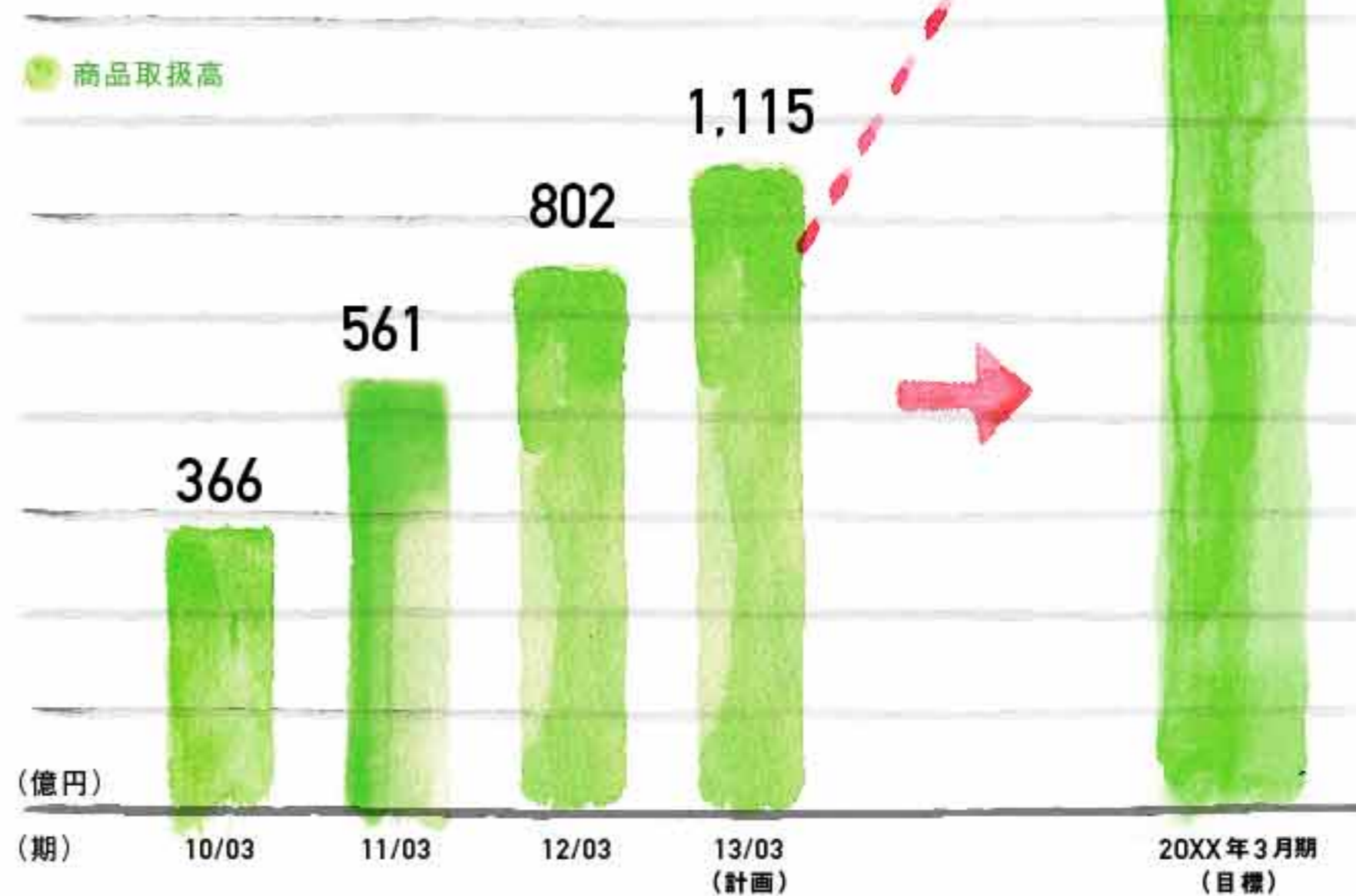
20XX年3月期

商品取扱高 **5,000** 億円

経常利益 **500** 億円



商品取扱高の中長期目標



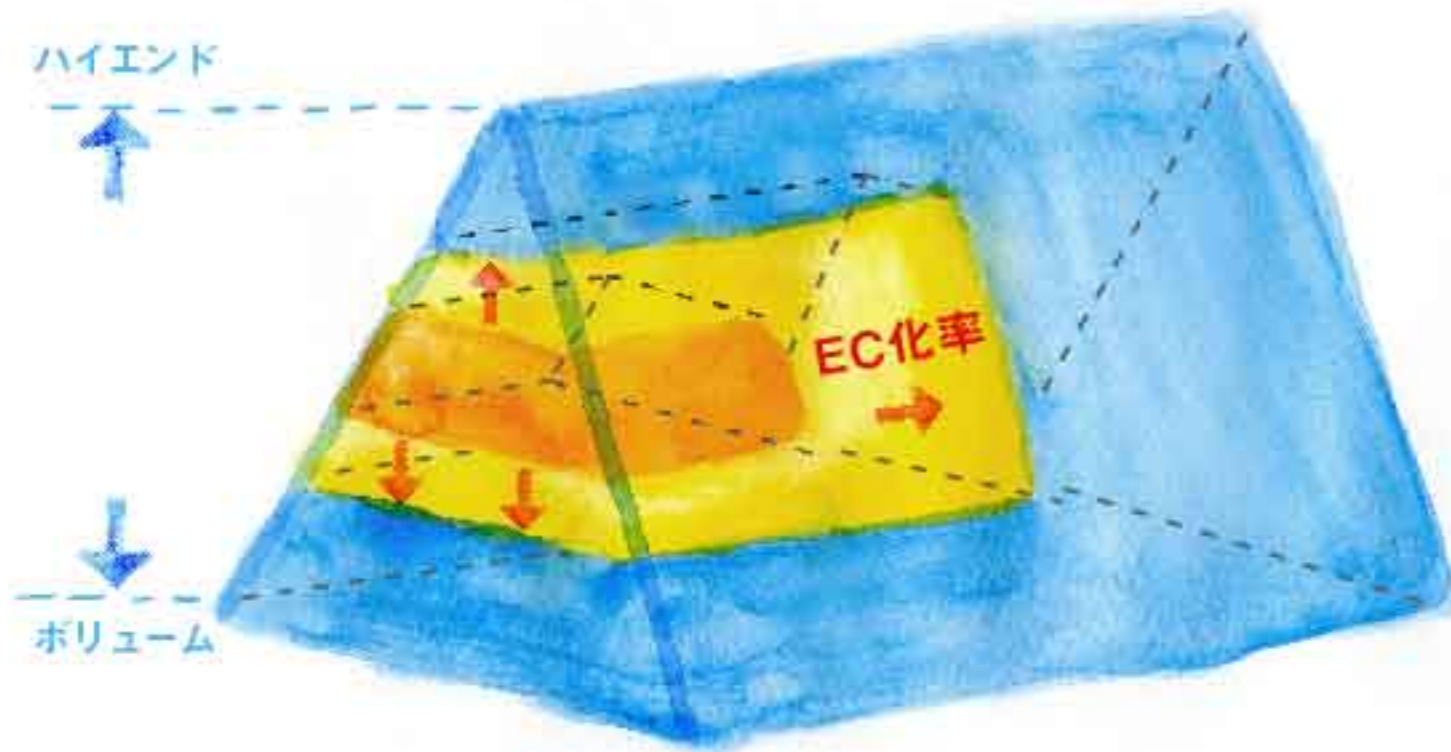


市場拡大戦略

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

中長期目標

- アパレル市場全体
- スタートトゥデイ取扱市場(中期目標)
- ZOZO取扱市場(現在)



參考資料

日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

(ZOZOTOWNトップページ)

ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

- ・ファッション中心とした国内最大規模のインターネットショッピングサイト
- ・ **389** ショップ、**1,818** ブランドの取扱い。商品数は常時**13**万点以上、平均新着商品数は1日**3,000**点以上。
- ・ 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(現在はiPhoneのみ)。
- ・ 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。

ZOZOVILLA <http://zozo.jp/zozovilla/>

- ・ 国内外で展開するデザイナーズブランドやラグジュアリーブランドを扱うインターネットショッピングサイト。
- ・ 諸島をイメージして、1つの島に1つのショップを展開することでそのブランド独自の世界観を表現。

ZOZOOUTLET <http://zozo.jp/outlet/>

- ・ ZOZOTOWNで扱うUNITED ARROWSやBEAMS、TSUMORI CHISATOなどの人気セレクトショップやブランドのアイテムを展開。



グローバルサイト (http://zozotown.com/)

(グローバルサイトイメージ)

各国展開へのテストマーケティングとして
2011年5月にオープン。

- ・ 3言語(日本語、中国語(繁体字)、英語)への切り替え対応
- ・ 取り扱いブランド数は約600
- ・ 世界82カ国への配送を実施。
- ・ 決済方法はPayPal





中国でのファッションECサイト展開



合併会社の概要
 英語名：ZOZOTOWN HONGKONG CO.,LIMITED
 漢字名：啓潮(香港)電子商務有限公司
 設立日：平成23年5月
 本店所在地 中国香港
 事業内容 走走城(上海)電子商務有限公司

中国にてZOZOTOWNを展開

中国最大のショッピングサイトである「タオバオモール(淘宝商城)」にZOZOTOWNを出店するとともに、「タオバオ」のプラットフォームを利用した自社ECサイトZOZOTOWNを開設。

- ・グランドオープン日:2011年10月31日
- ・ブランド数:約 20ブランド
- ・決済方法:アリペイ
- ・物流業務及びカスタマーサポート業務はパートナーに委託

(ZOZOTOWN.cn サイトイメージ)



(ZOZOTOWN.cn オープン記念Tシャツイメージ)



走走城(上海)電子商務有限公司

- ・サイトデザイン・運営
- ・マーケティング
- ・プロモーション
- ・フルフィルメント

開設

出店


ZOZOTOWN.cn

淘宝商城
www.tmall.com

韓国におけるファッションECサイト展開

韓国最大のショッピングサイト「eBay Gmarket(イーベイジーマーケット)」及び「eBay Auction(イーベイオークション)」に新設された日本ブランドを扱うカテゴリ「JAPAN BRAND(ジャパンブランド)」に「ZOZOTOWN」を出店。

サイトオープンは2011年11月、取り扱いブランド数は約120。

2012年4月より現地支社を設立。

(Gmarket サイトイメージ)



(AUCTION サイトイメージ)



顧客・Gmarket/Auction・ZOZOTOWN(含むZOZOBASE)の関係図

ファッションブランド厳選オークションサイト「クラウンジュエル」

株式会社クラウンジュエル (<http://www.crownjewel.co.jp/>)

高感度ファッションに特化したオークションサイト“CROWN JEWEL”を運営。

アパレル二次流通市場(注)での事業展開の強化を視野に、平成22年4月に第三者割当増資の引き受けを実施。

平成23年6月に完全子会社化。アパレル二次流通市場での事業拡大を図る。

※アパレル二次流通市場：アパレル中古商材流通市場。消費動向の多様化が進む中、よりよいものを安く購入したいという購入者ニーズの高まりなどから、その市場規模の更なる拡大が予測されている。

商号	株式会社クラウンジュエル
主な事業内容	オークション事業
設立年月日	平成17年7月15日
所在地	東京都港区南青山六丁目7番2号
代表者	代表取締役社長 福元 健之
資本金	99,000 千円
発行済株式総数	31,715 株
決算期	3月

(クラウンジュエルサイトイメージ)



(クラウンジュエルサイトイメージ)





その他サービスの概要と特徴



ZOZOPRESS <http://zozo.jp/zozopress/>

- ・ファッションニュース配信サイト。カジュアルやモードなど毎日男女合わせて6ジャンルの最新情報を雑誌の1ページに見立てて発信。

ZOZONAVI <http://navi.zozo.jp/>

- ・ファッションショップに特化した検索ナビゲーションサイト。
全国 5,000 以上の店舗を紹介。

ZOZOGALLERY <http://gallery.zozo.jp/>

- ・人気ブランドのパソコン用デスクトップ壁紙や携帯用待受画像のダウンロードサービス。

ZOZOPEOPLE <http://people.zozo.jp/>

- ・ヒト(人)・コト(日記)・モノ(アイテム)に特化した情報発信サイト。

ZOZOQ&A <http://qa.zozo.jp/>

- ・ファッションに関心の高いお客様が質問と回答の投稿を通して、
情報交換ができるファッション掲示板。

ZOZOARIGATO <http://arigato.zozo.jp/>

- ・「人の温かさを呼び起こす」をコンセプトにした「ありがとう」メッセージ配信サービス。
- ・「ありがとう」のメッセージが1つ投稿される毎に特定非営利活動法人ワールド・ビジョン・ジャパン(World Vision Japan)へ当社負担で寄付を実施。



自社ショップ(旧・ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、42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

受託ショップ(旧・ストア運営管理事業)

ZOZOTOWN上にてユナイテッドアローズやビームス、ZOZOVILLAではマークジェイコブスなど 347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

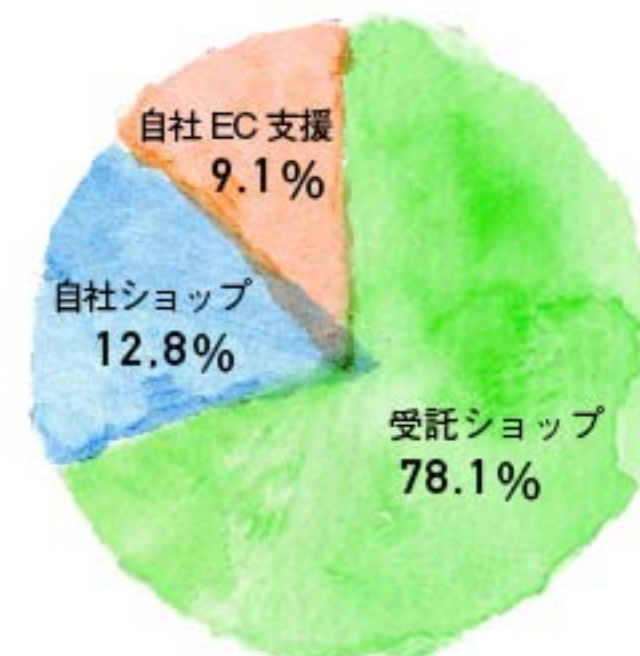
自社EC支援事業(旧・メーカー自社EC支援事業)

ユナイテッドアローズやオンワードなどの自社ECオンラインショップのサイト開発・運用を受託。
受託数 21件

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 受託手数料率

その他

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



(2012年3月期 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。

