

平成 25 年 3 月 期 通 期 決 算
(平成 24 年 4 月 1 日 ~ 平成 25 年 3 月 31 日)

決 算 説 明 会 資 料



13/03 期通期 サマリー

13/03期 連結業績概況

- ・商品取扱高：958億円（前期比19.5%増）
- ・営業利益：85億円（前期比10.7%増）
- ・期初会社計画は下回ったものの過去最高商品取扱高・営業利益を更新

ZOZO事業

- ・ZOZO事業商品取扱高：845億円（前期比15.9%増）
- ・取扱いショップ数：492ショップ（2012年3月末389ショップ）
- ・年間購入者数：248万人（2012年3月期196万人）
- ・新規会員獲得、既存会員アクティブ率が期初会社計画を下回った。

EC支援事業

- ・EC支援事業商品取扱高：113億円（前期比55.1%増）
- ・受託サイト数：25サイト（2012年3月末21サイト）
- ・期初計画線で着地。堅調。

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）：8.9%（前期9.6%）
- ・送料無料化実施、セール比率上昇による粗利率低下
- ・業務委託費率上昇をプロモーション関連費率抑制でカバー

14/03月期 会社計画

- ・商品取扱高：1,084億円（前期比13.0%増）
- ・営業利益：103.2億円（同21.0%増）
- ・テーマ：「真面目」、「カッコいい」、「感動」
- ・新プロモーション等に頼らない巡航速度に基づいた計画

業績



13/03 期通期連結業績の概要

連結経営成績

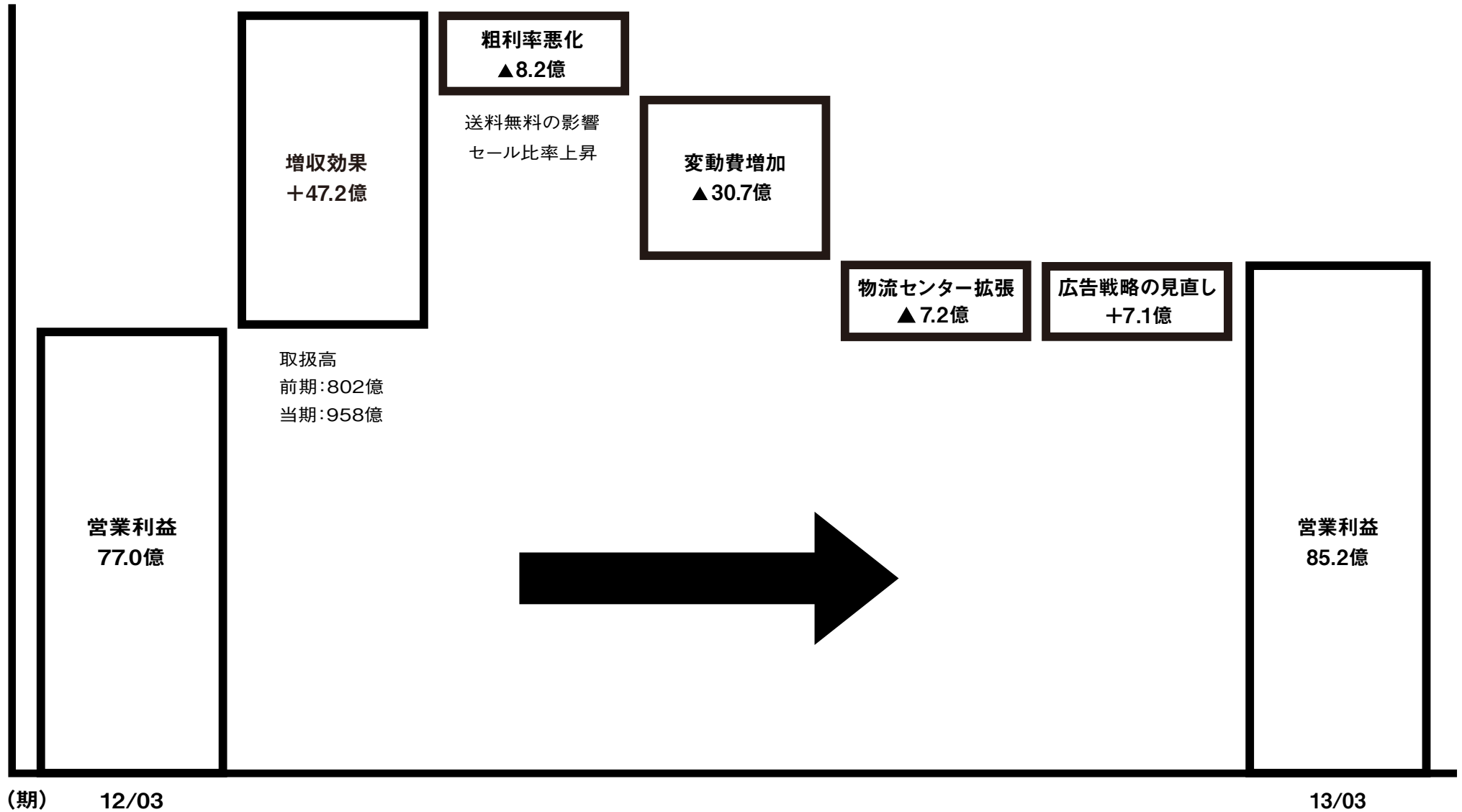
(単位:百万円)

項目	13/03期実績	前期実績	前期比(%)	計画値(※)	達成率(%)
商品取扱高	95,897	80,248	19.5	93,500	102.6
売上高	35,050	31,806	10.2	33,800	103.7
売上総利益	28,159	24,252	16.1	—	—
対取扱高比	29.4%	30.2%	-0.8	—	—
販管費	19,629	16,548	18.6	—	—
対取扱高比	20.5%	20.6%	-0.1	—	—
営業利益	8,529	7,704	10.7	7,770	109.8
対取扱高比	8.9%	9.6%	-0.7	8.3%	—
経常利益	8,570	7,617	12.5	7,800	109.9
当期純利益	5,360	4,634	15.7	4,740	113.1

※平成25年1月30日付で「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記計画値は修正後の数値となっております。



営業利益の増減分析(対前期)





連結財政状態

(単位:百万円)

	12/03 期末	13/03 期末		12/03 期末	13/03 期末
流動資産	20,877	20,655	流動負債	8,707	10,426
うち、現預金	13,888	12,037	うち、受託販売預り金	4,214	5,444
うち、商品	1,239	1,276	固定負債	590	673
固定資産	2,330	3,217	負債合計	9,298	11,099
有形固定資産	810	1,538	株主資本	13,401	12,385
無形固定資産	902	725	うち、自己株式	—	-3,660
投資等	618	953	純資産合計	13,910	12,773
資産合計	23,208	23,873	負債純資産合計	23,208	23,873



連結キャッシュフローの推移

(単位:百万円)

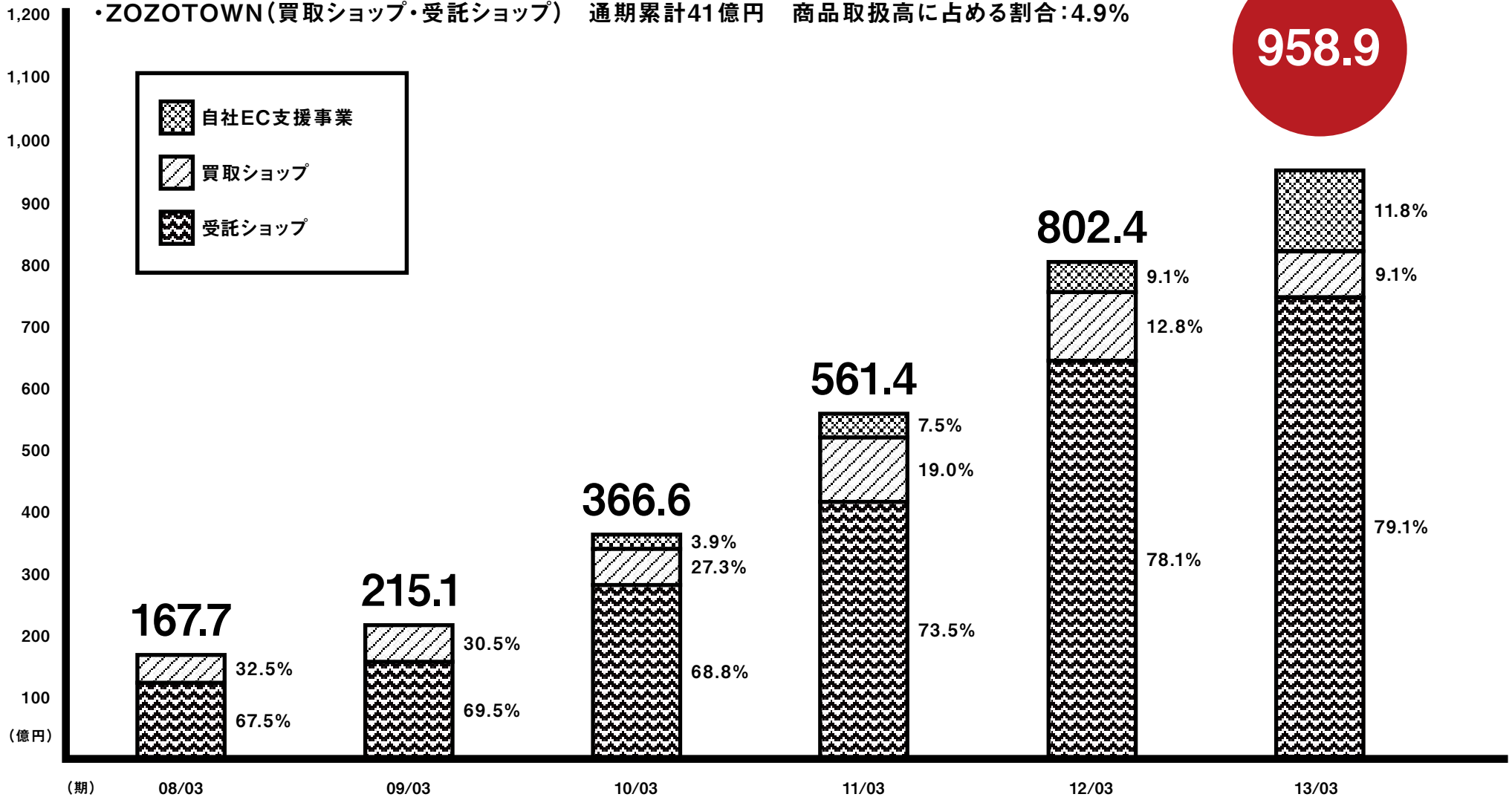
	13/03期	前期	前期比	増減要因
営業CF	5,661	5,222	439	—
投資CF	-1,249	-1,220	-29	—
財務CF	-6,369	-157	-6,211	・ 自己株式の取得 ・ 配当金の支払い
期末残	12,037	13,888	-1,851	—



商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高

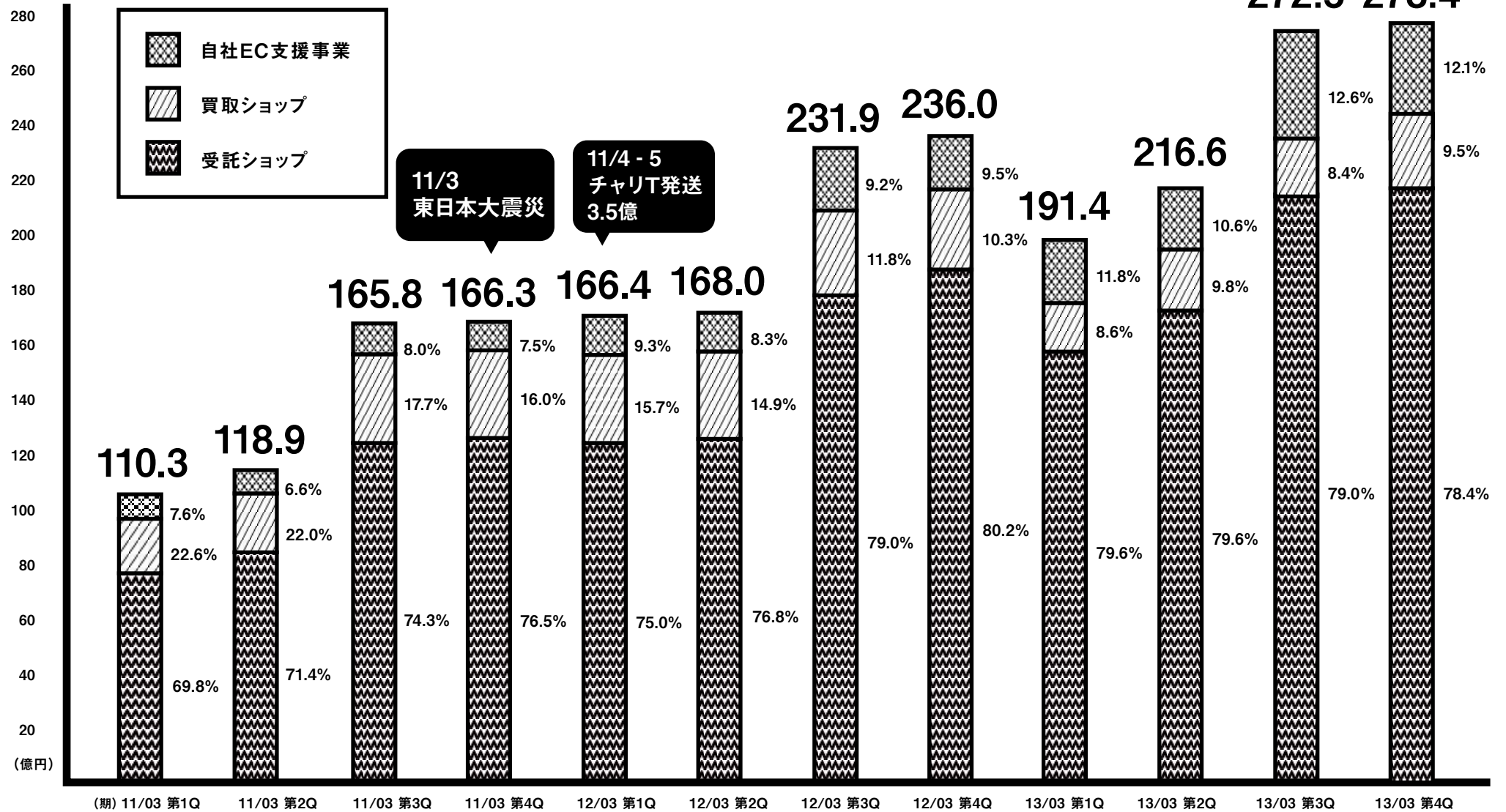
・ZOZOTOWN(買取ショップ・受託ショップ) 通期累計41億円 商品取扱高に占める割合:4.9%





前年同期比
+17.9%

商品取扱高の推移(四半期)

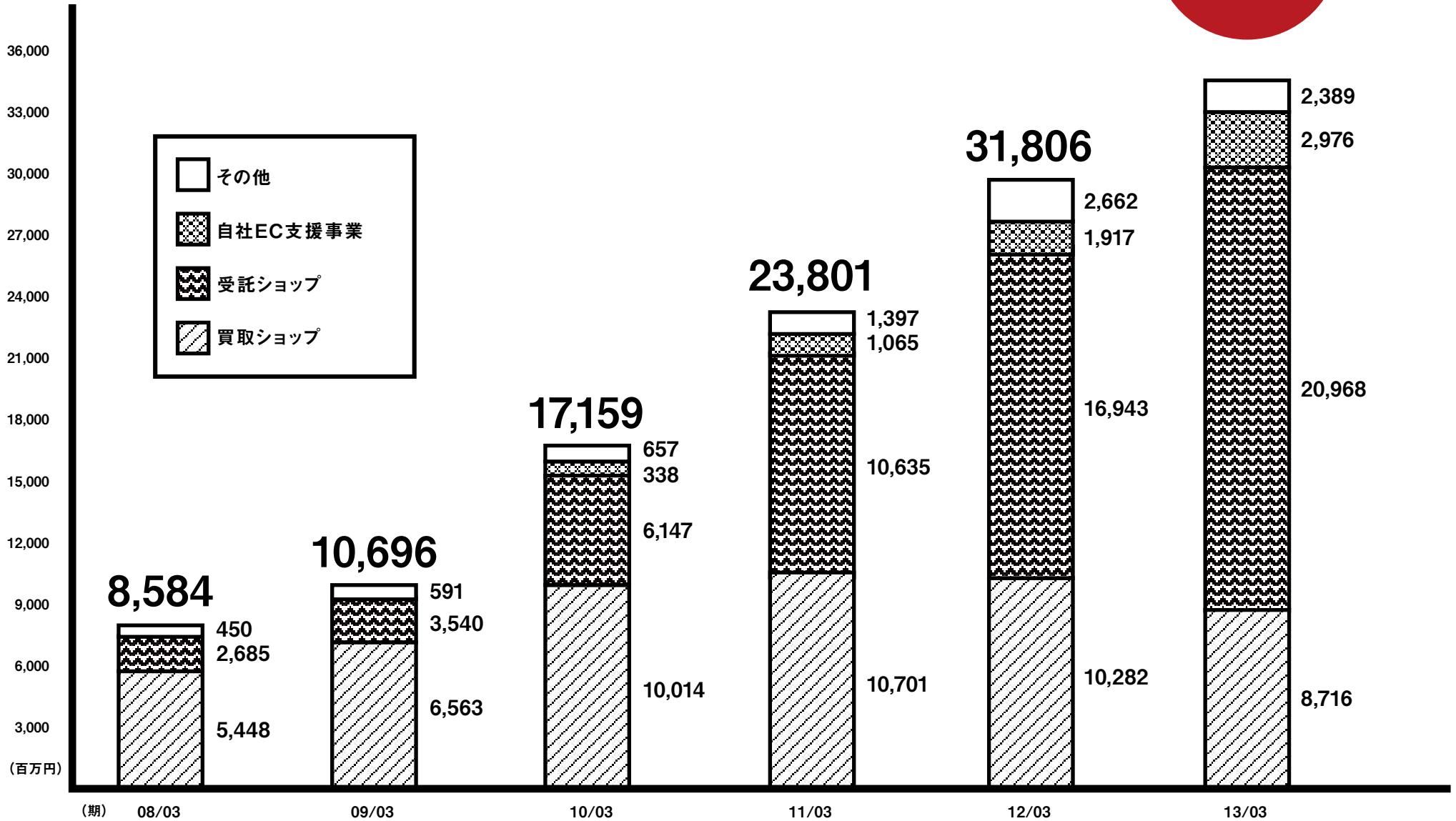


(期) 11/03 第1Q 11/03 第2Q 11/03 第3Q 11/03 第4Q 12/03 第1Q 12/03 第2Q 12/03 第3Q 12/03 第4Q 13/03 第1Q 13/03 第2Q 13/03 第3Q 13/03 第4Q



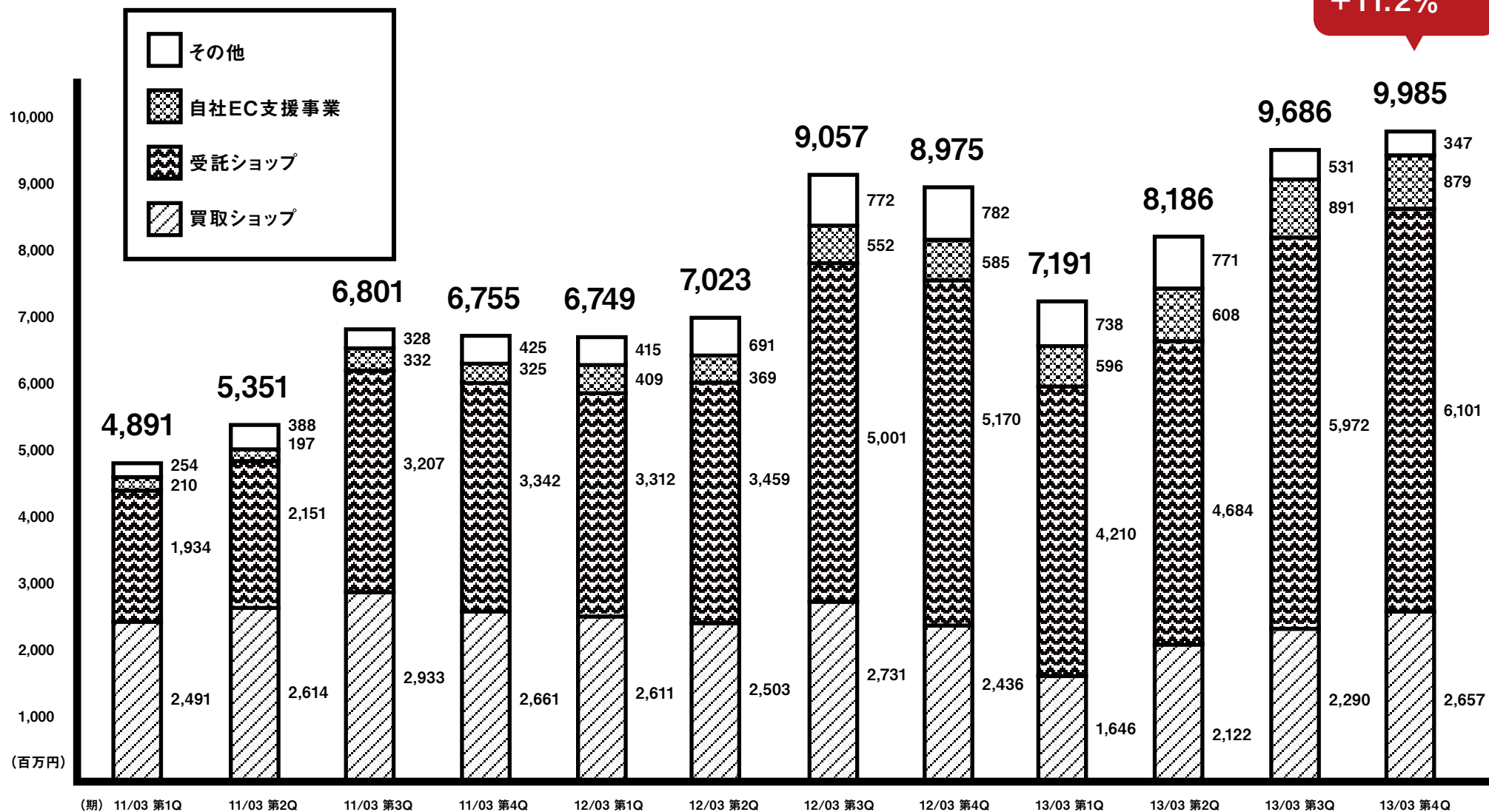
売上高の推移

35,050





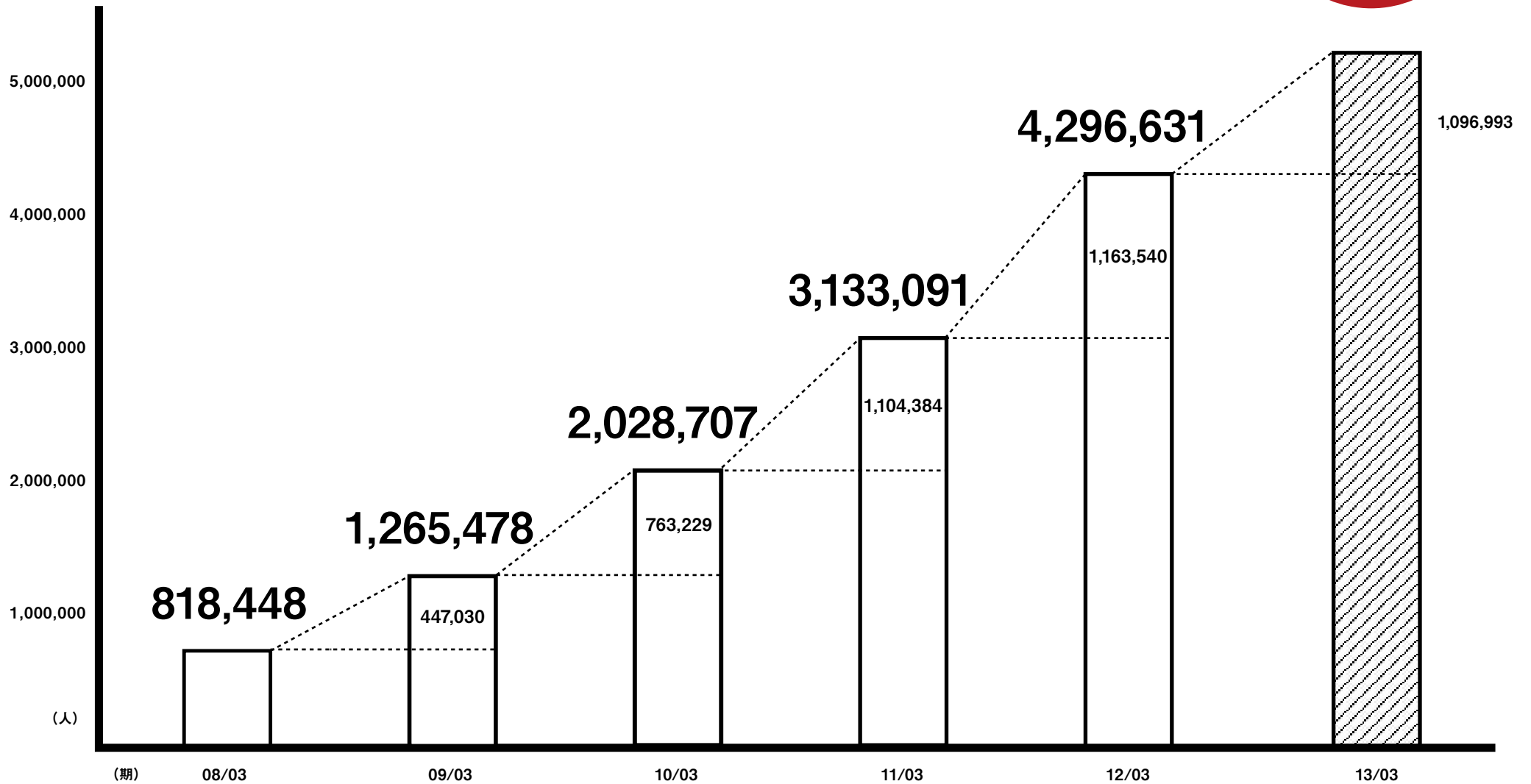
売上高の推移(四半期)





会員数の推移

5,393,624



※ゲスト購入者を除く



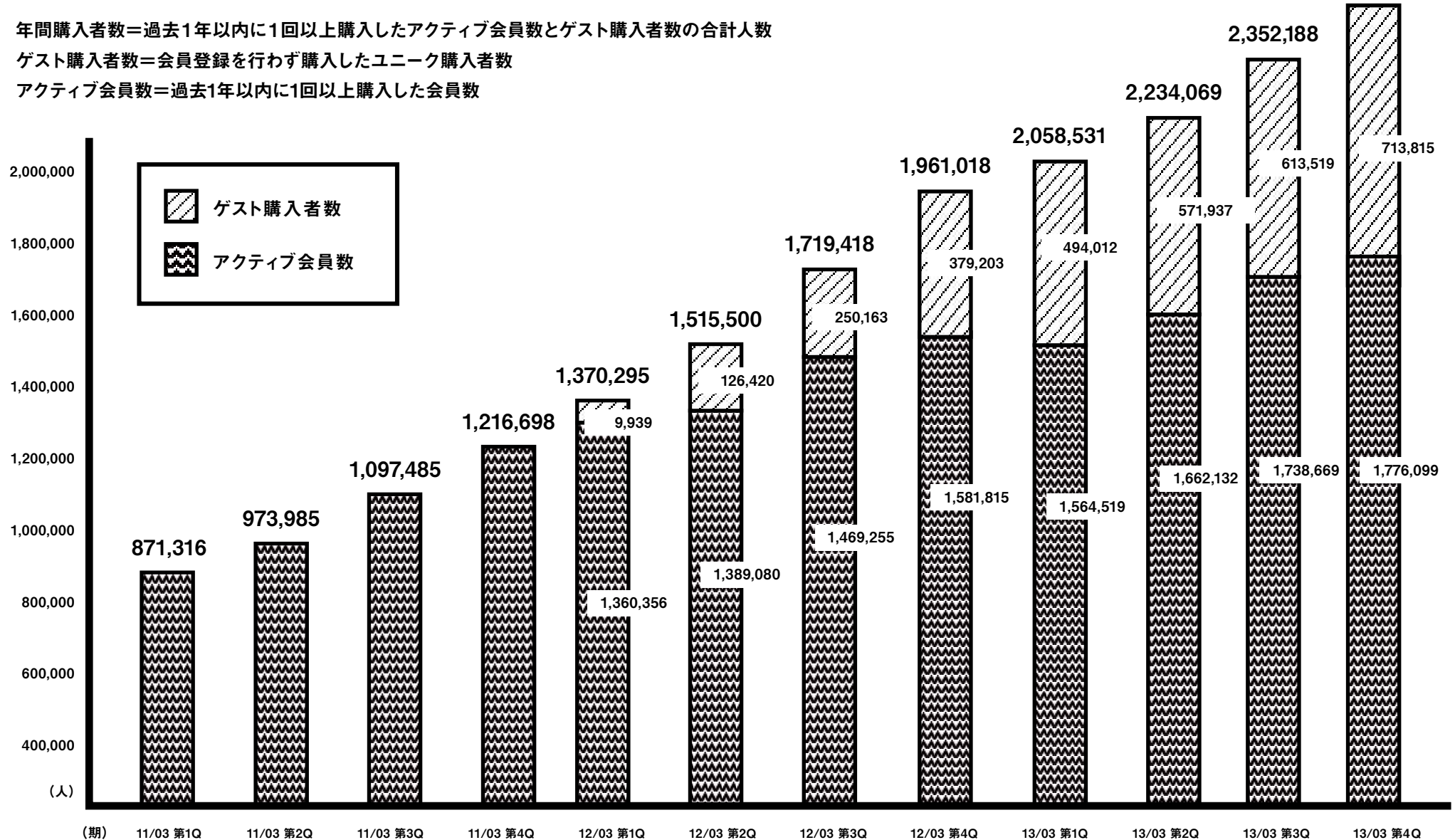
2,489,914

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

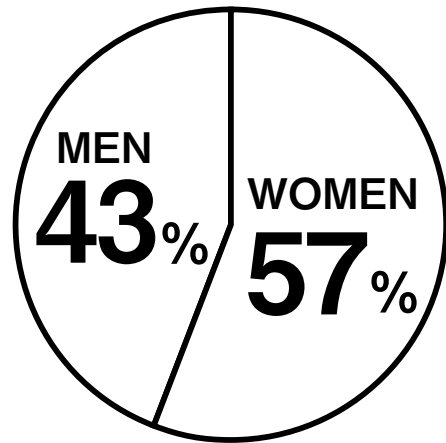
アクティブ会員数＝過去1年以内に1回以上購入した会員数



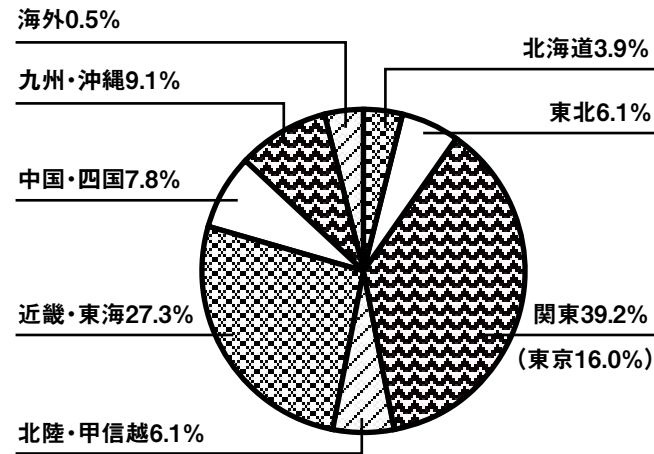


会員属性 (2013年3月末時点)

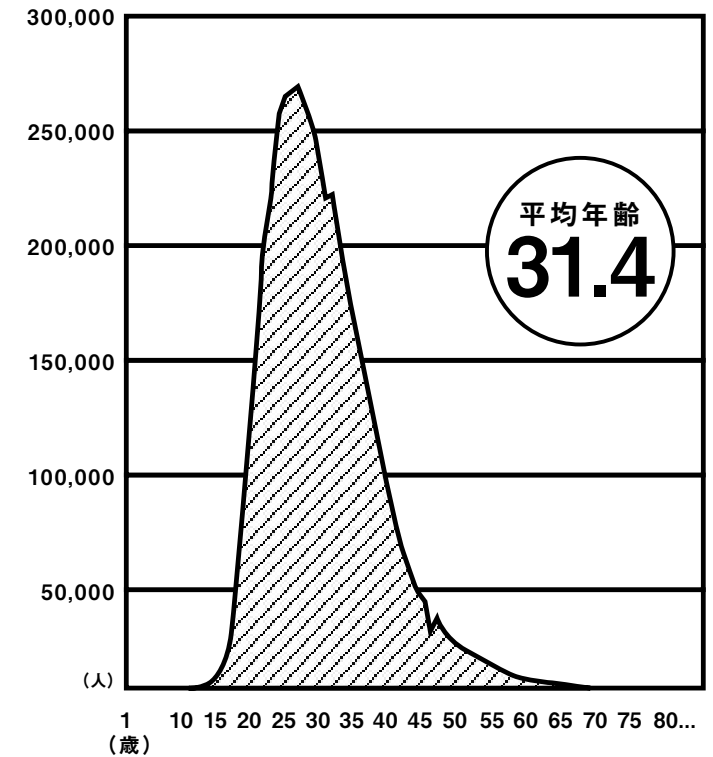
■ 男女比



■ 地域分布

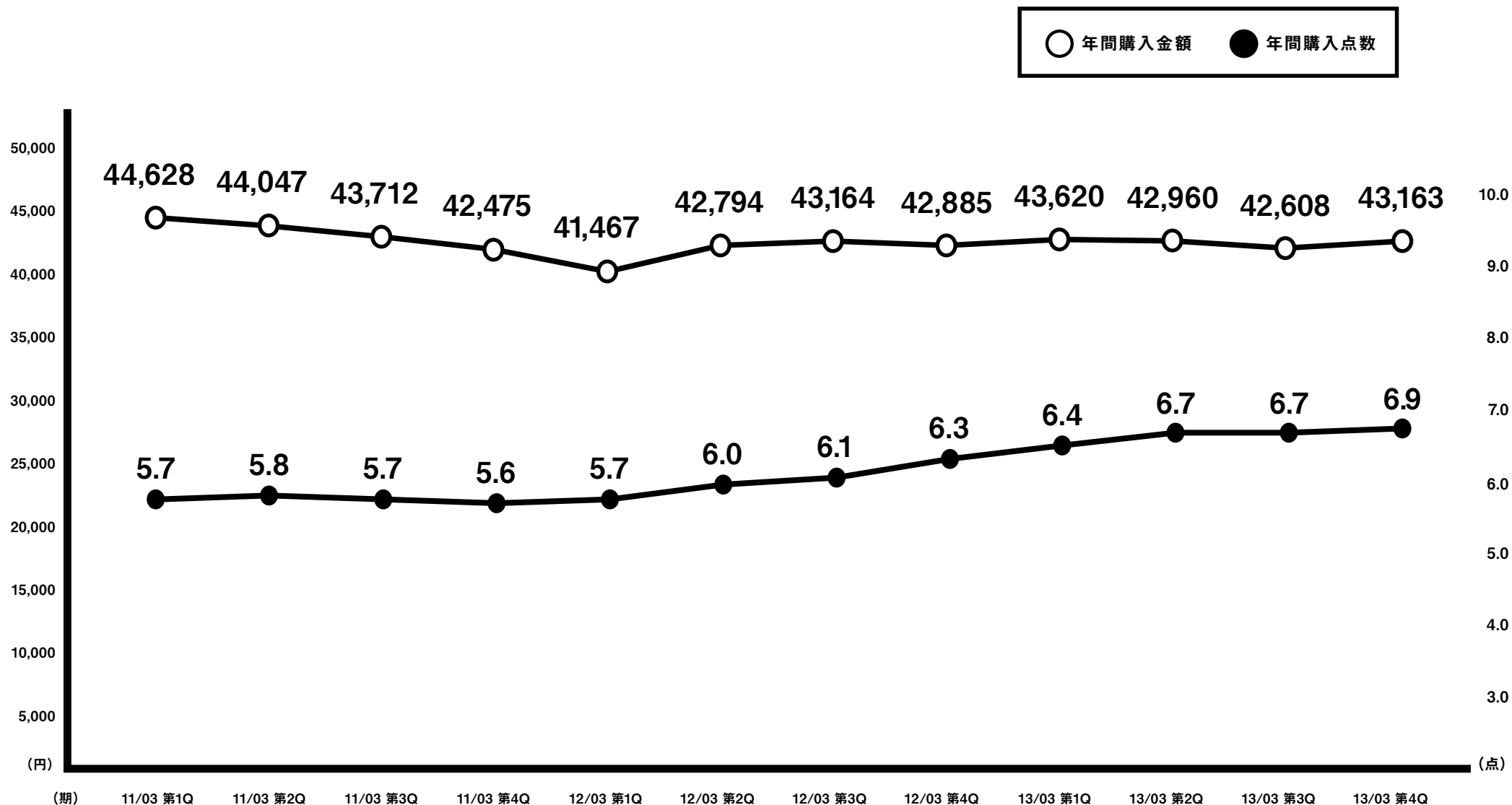


■ 年齢分布





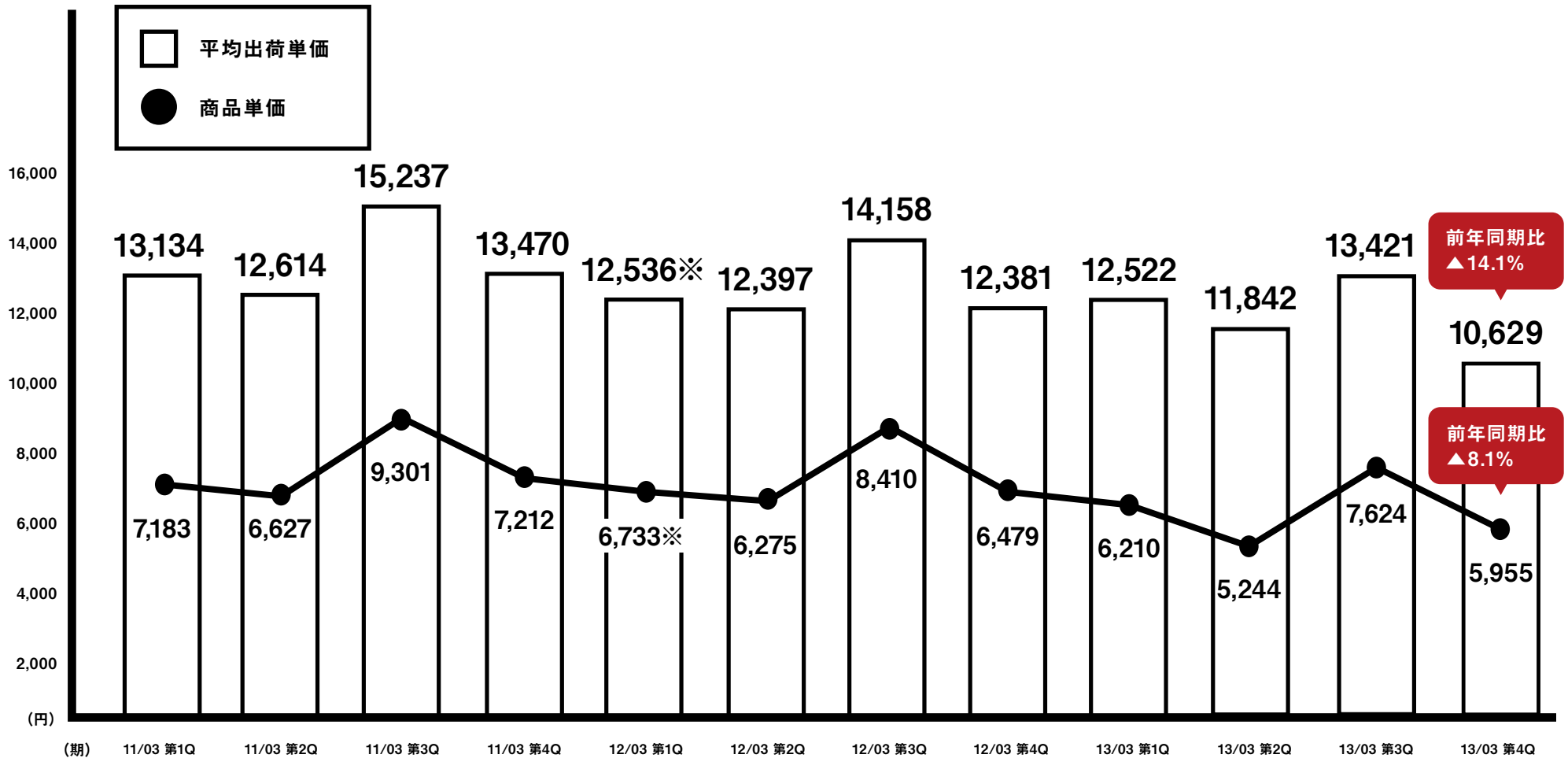
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数





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（ZOZO事業）の商品取扱高を同期間の出荷数で除すことにより算出

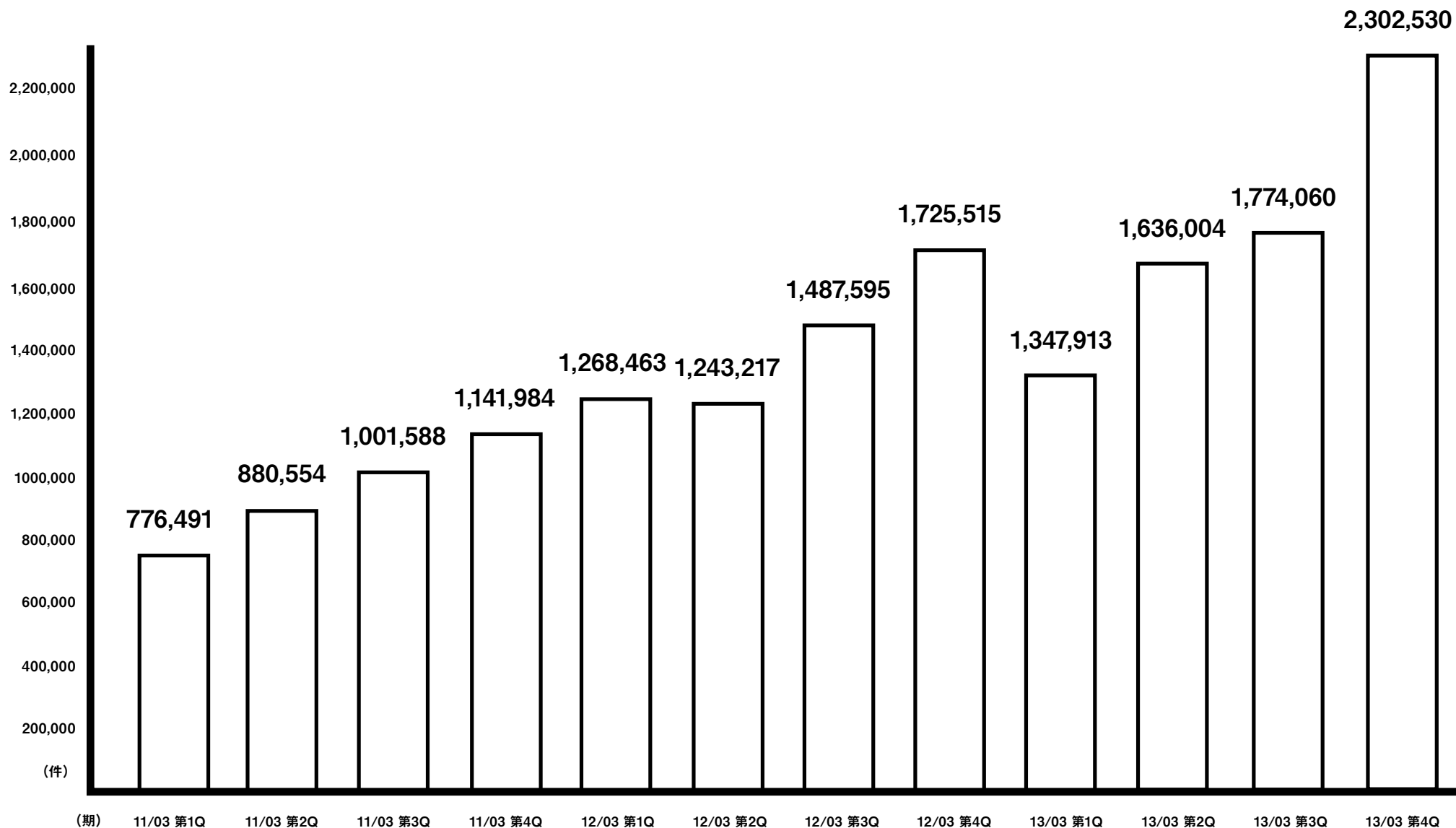


※12/03期第1四半期チャリティTシャツ分を除く（ご参考：チャリティTシャツ分を含む平均出荷単価11,891円 / 商品単価6,379円）



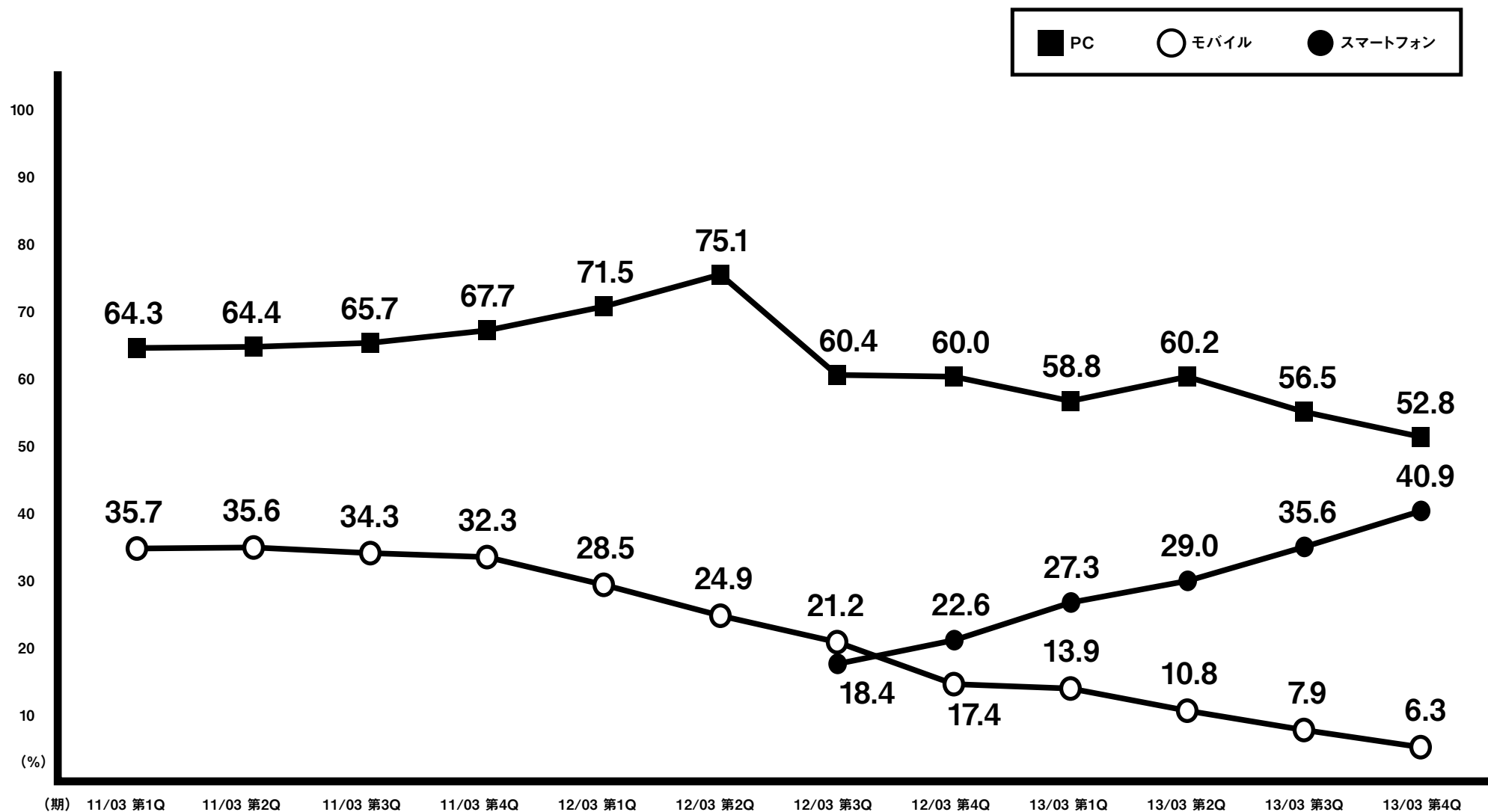
出荷件数推移

前年同期比
+33.4%





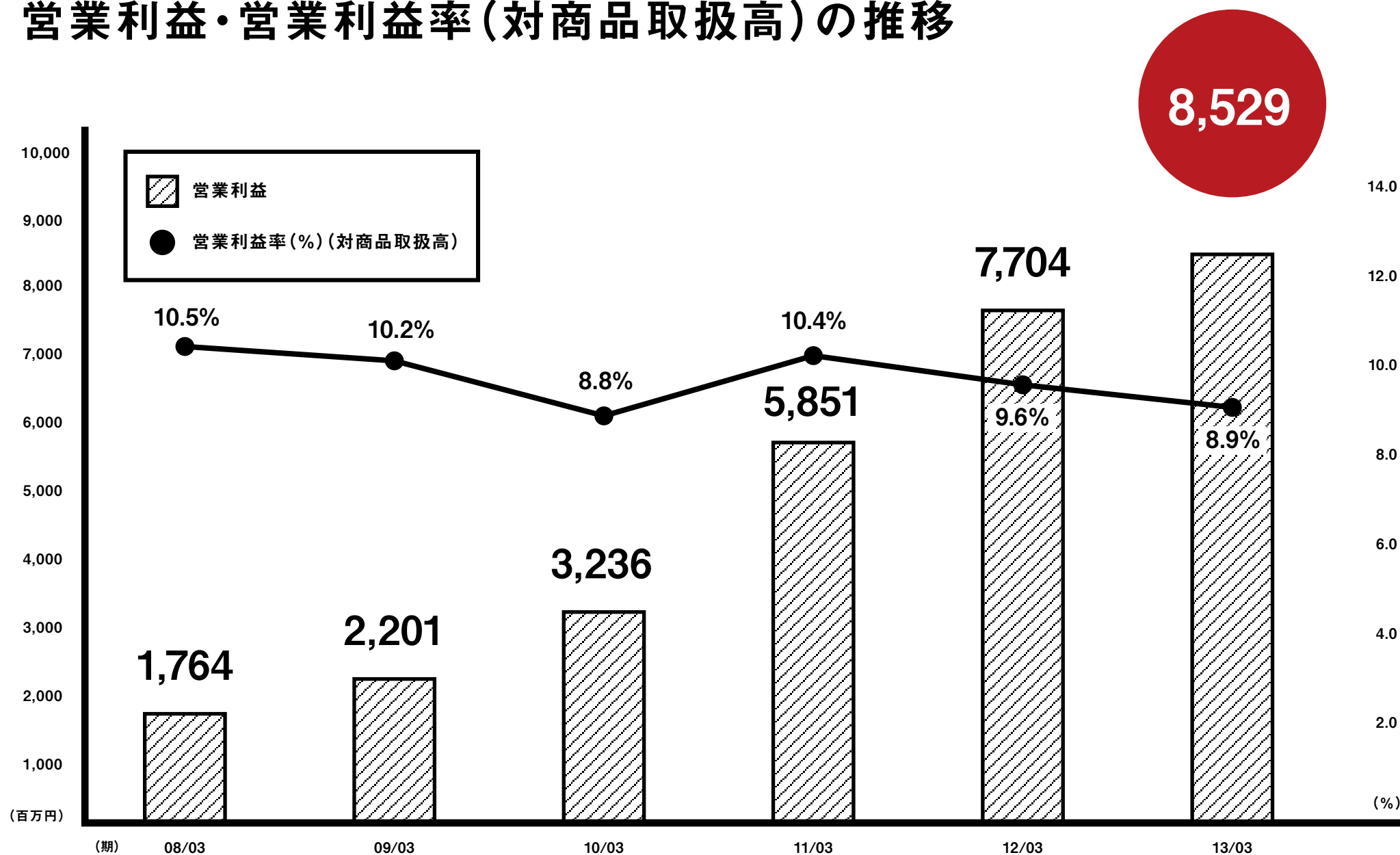
デバイス別出荷比率



※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。



営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移





販管費の内訳

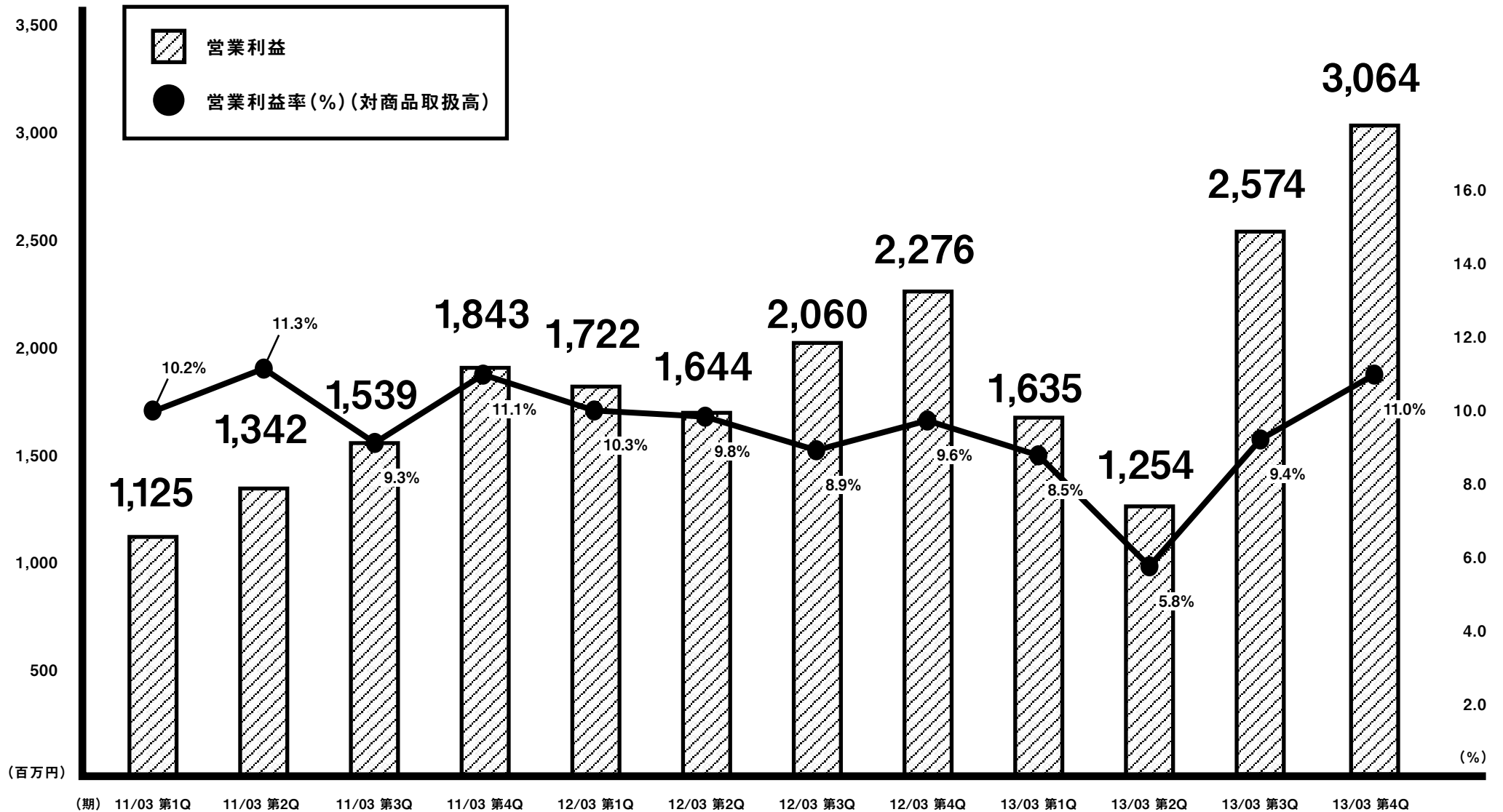
(単位:百万円)

項目	13/03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(PPT)	
人件費	4,259	4.4	3,742	4.7	-0.3	
荷造運賃	2,801	2.9	2,232	2.8	0.1	
代金回収手数料	2,151	2.2	1,773	2.2	0.0	
プロモーション関連費用	4,844	5.1	4,887	6.1	-1.0	・ 11月以降、プロモーション戦略の見直し
うち広告宣伝費	2,555	2.7	2,219	2.8	-0.1	・ 積極的な販売促進施策 (テレビ番組の提供、TVCMなど)
うちポイント関連費	2,288	2.4	2,667	3.3	-0.9	・ ポイント還元率を10%に引き上げ (12年11月～13年1月)
業務委託手数料	2,771	2.9	1,473	1.8	1.1	・ 物流拠点拡張 ・ リアルイベント「ZOZOCOLLE」開催
賃借料	517	0.5	447	0.6	-0.1	
減価償却費	322	0.3	277	0.3	0.0	
その他	1,961	2.0	1,715	2.1	-0.1	
販管費	19,629	20.5	16,548	20.6	-0.1	

※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。

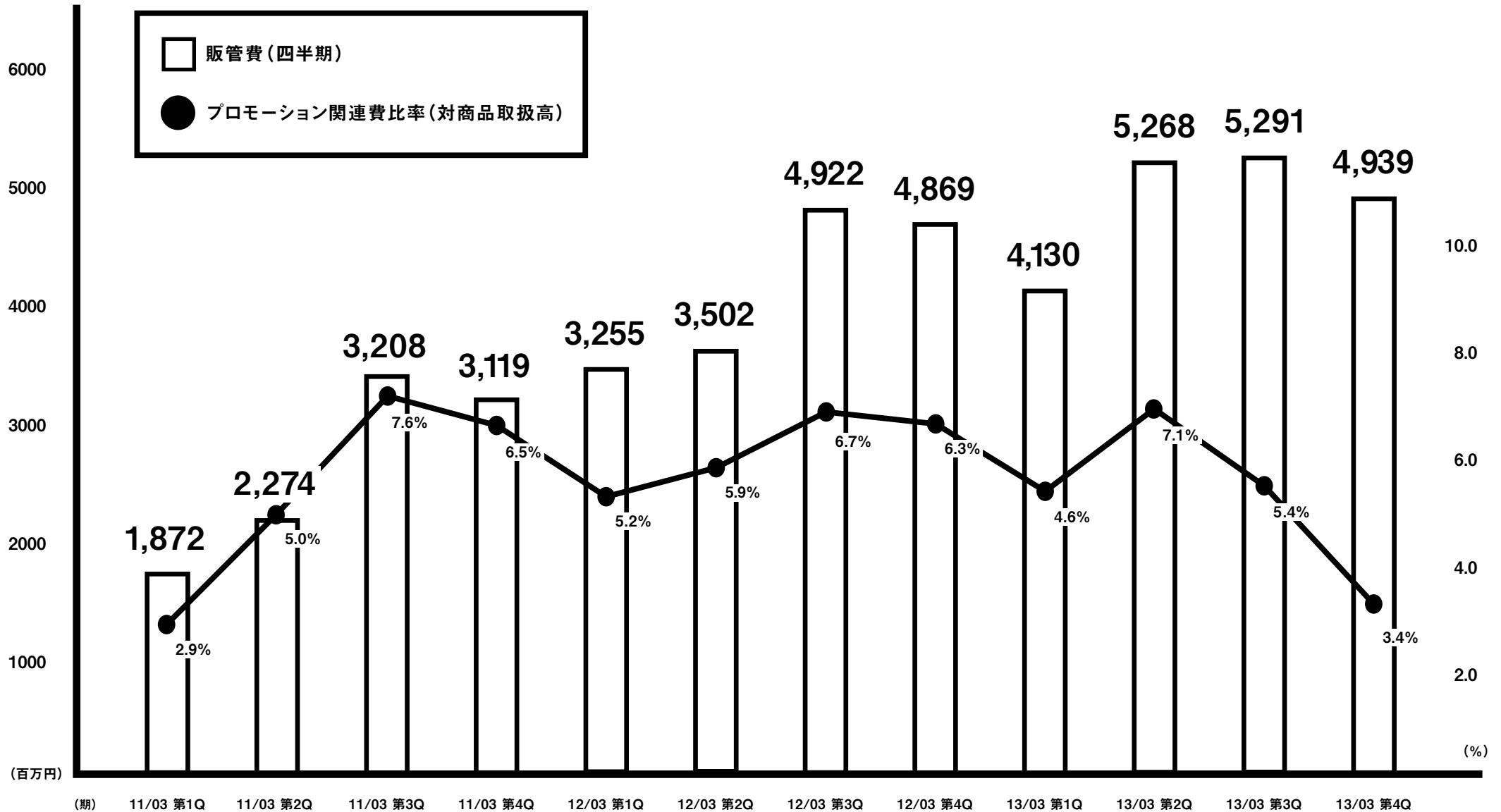


営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)





販管費の推移(四半期)



2014 年3月期 事業計画

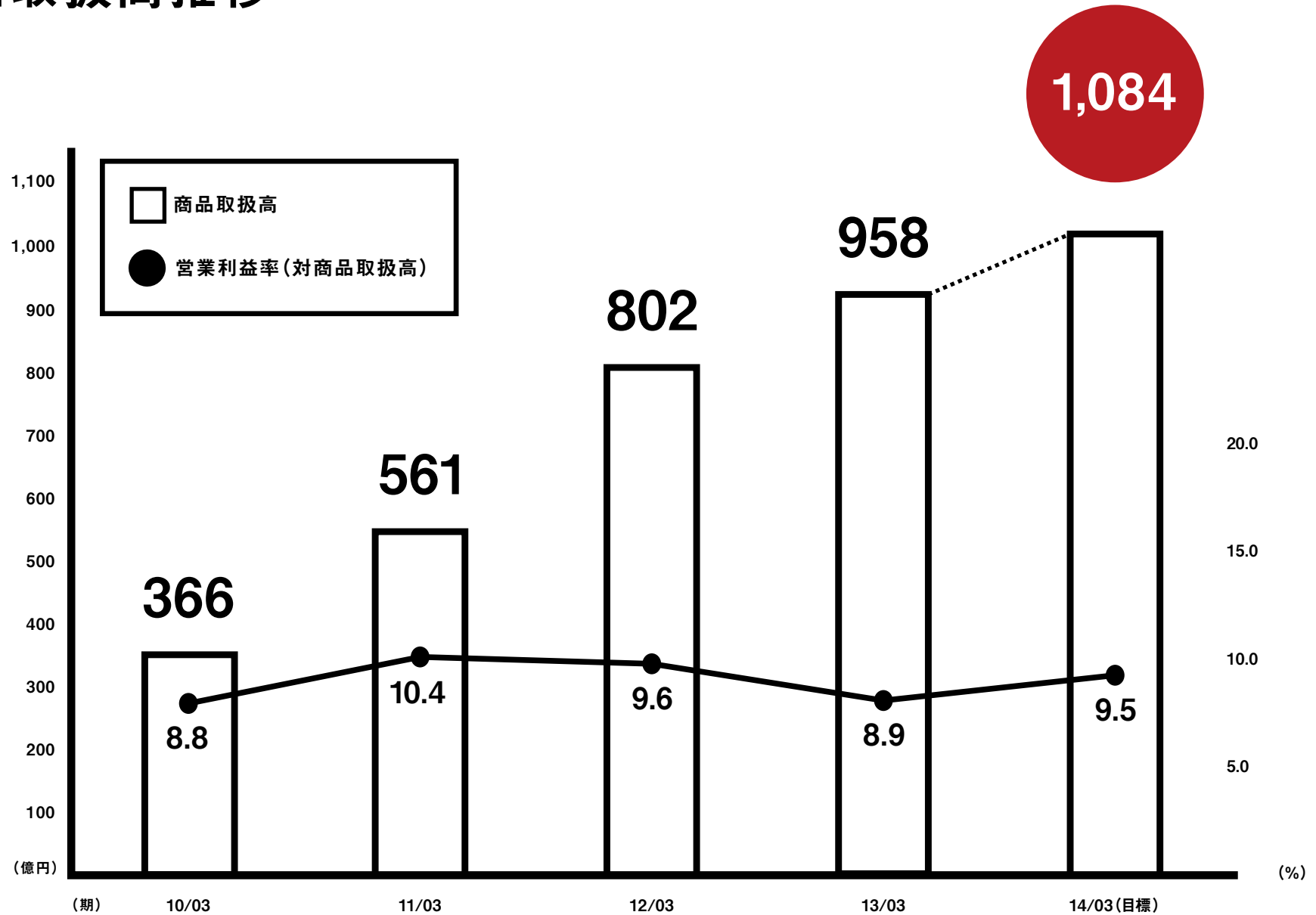


14/03期通期連結業績予想・配当金

	14/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,084億円	13.0
売上高	368億円	5.0
営業利益	103.2億円	21.0
経常利益	103.2億円	20.4
当期純利益	63.2億円	17.9
1株当たり当期純利益	59.1円	—
1株当たり配当金(予定)	20.0円	—



商品取扱高推移





商品取扱高内訳及び方針

スタートトゥデイ全体

商品取扱高目標：**1,084**億円（前年対比+13.0%）

- ・ 自然成長率15%を基にした保守的な計画
- ・ プロモーションを実施しない前提

受託ショップ事業

商品取扱高目標：**844**億円（前年対比+11.3%）

- ・ カテゴリーの深化と拡大を進める
- ・ 機会損失への対応

買取ショップ事業

商品取扱高目標：**88**億円（前年対比+1.0%）

- ・ 引き続き新進気鋭ブランドの育成・発信に注力
- ・ ZOZOUSSEDに期待

自社EC支援事業

商品取扱高目標：**152**億円（前年対比+33.8%）

- ・ 引き続き新規受託サイトをオープン。
- ・ 既存ブランドの満足度向上
- ・ 店頭とECとの連動施策を強化



業績予想の考え方

- プロモーション等に頼らない巡航速度に基づいた計画
- 利益率を重視した実直な経営
- 今期想定される固定費増加要因

新物流センター稼働：設備投資額 30 億円

人員増：新卒75名入社



新物流センターの稼働について

フルフィルメント業務全般（入荷、撮影、採寸、保管、梱包、発送等）を行う物流センターを新たに稼働させる。

現在稼働している物流センターと合わせて、3,000億円から4,000億円程度の商品取扱高に対応可能。

新物流センター概要

契約形態	：リース契約
リース開始日	：平成25年9月1日
稼働予定時期	：平成25年10月
リース料総額	：125億円
設備投資額	：30億円



完成イメージ

今後の戦略

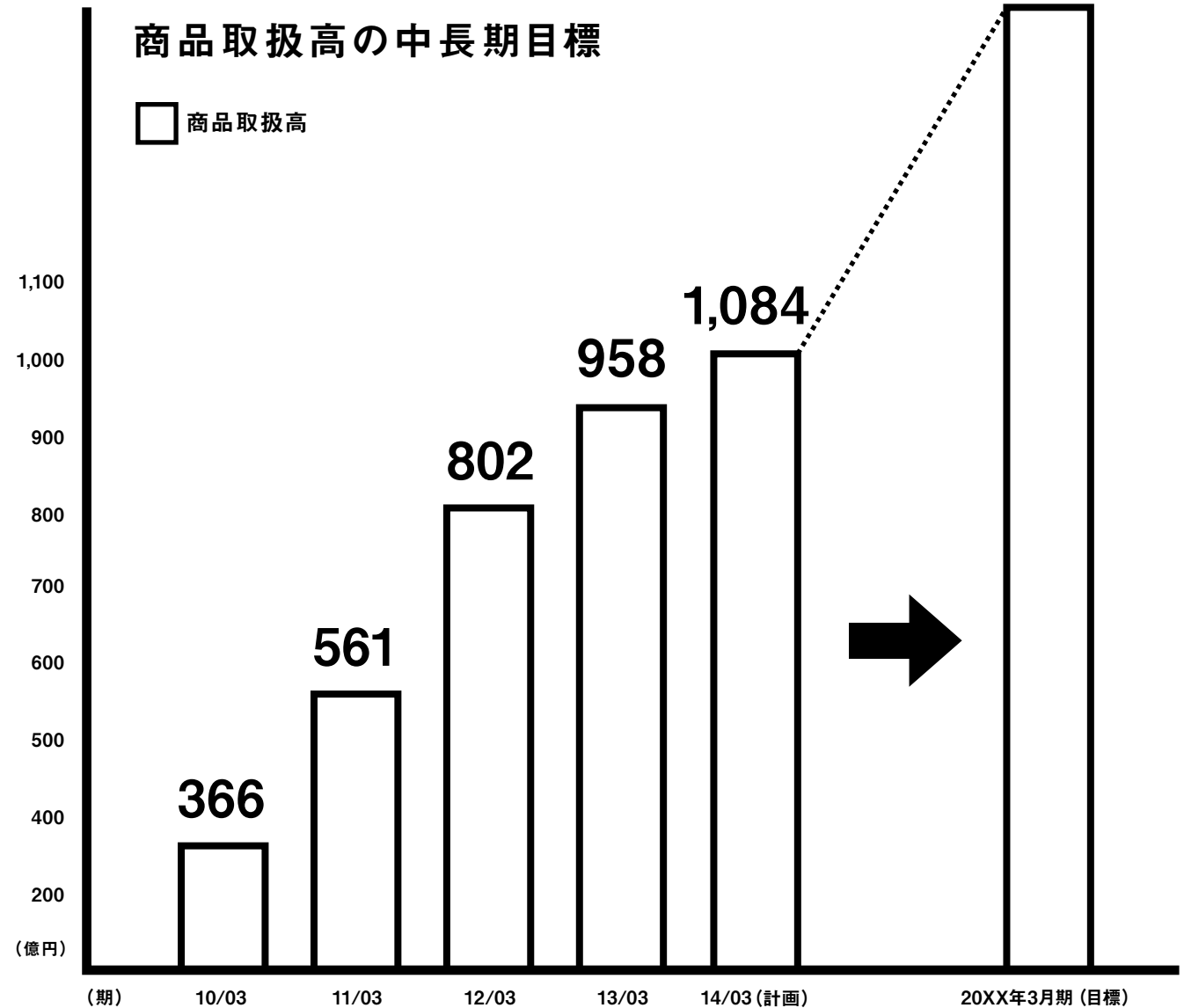


中長期ビジョン

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
営業利益 **500** 億円

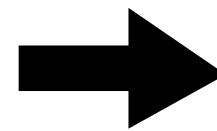
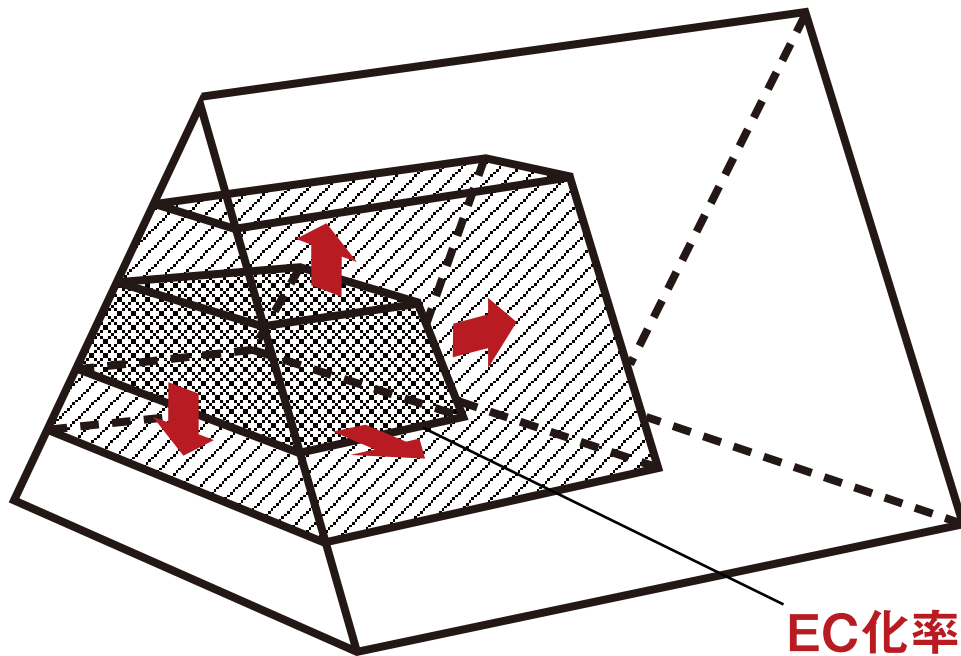




市場拡大戦略

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

-  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)



自社EC支援

受託ショップ

自社ショップ

中長期
商品取扱高目標
5,000 億円

參考資料



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最大規模のインターネットショッピングサイト
- ・492ショップ、2,072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。
- ・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。

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。

ZOZOTOWN.COM <http://zozotown.com/>

- ・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。





その他サービスの概要と特徴

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6,000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。



480名

従業員(平均28.0歳)

2,072ブランド

高感度を中心としたファッションブランド

13,391名

株主

スタートトゥデイ企業理念

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.

6,094店

全国ショップ

248万人

ファッション好きのお客様

自社ショップ(ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、40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(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452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

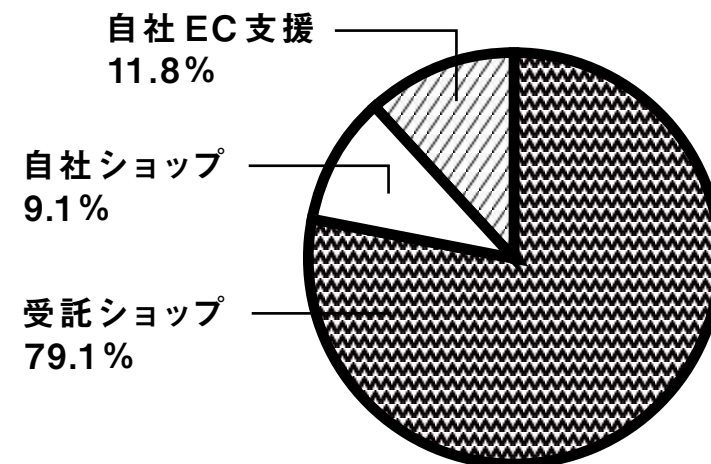
自社EC支援事業(メーカー自社EC支援事業)

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25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



(2013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。