



2014年3月期 第2四半期決算

(2013年4月1日～2013年9月30日)

決算説明会資料

2013年10月31日



14/03期第2四半期業績サマリー

業績概況

- ・商品取扱高：495億円（前年同期比21.5%増）、営業利益：54億円（同88.3%増）
- ・期初通期会社計画は変更なし

モール事業

- ・モール事業商品取扱高：431億円（前年同期比19.1%増）
- ・取扱いショップ数：556ショップ（2013年3月末492ショップ）
- ・年間購入者数（2012年10月～2013年9月）：280万人（2013年3月実績248万人）
- ・コーディネート・サービスの提供、商品供給量の増加を背景にCVRが上昇

自社EC支援事業

- ・自社EC支援事業商品取扱高：64億円（前年同期比40.9%増）
- ・受託サイト数：27サイト（2013年3月末 25サイト）
- ・既存サイトが堅調に推移。前期から受託したサイトの通年寄与。

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）：11.0%（前年同期実績7.1%）
- ・送料無料化実施により、売上総利益率（対商品取扱高）が低下
- ・プロモーション戦略の見直し、ZOZOCOLLE未開催等により販管費率が低下

トピック

- ・簡易株式交換による株式会社ブラケットの完全子会社化（2013年8月）
- ・新モール「LA BOO」をオープン（2013年9月）
- ・新サービス「WEAR」の提供開始（2013年10月）

業績



14/03期第2四半期連結業績の概要

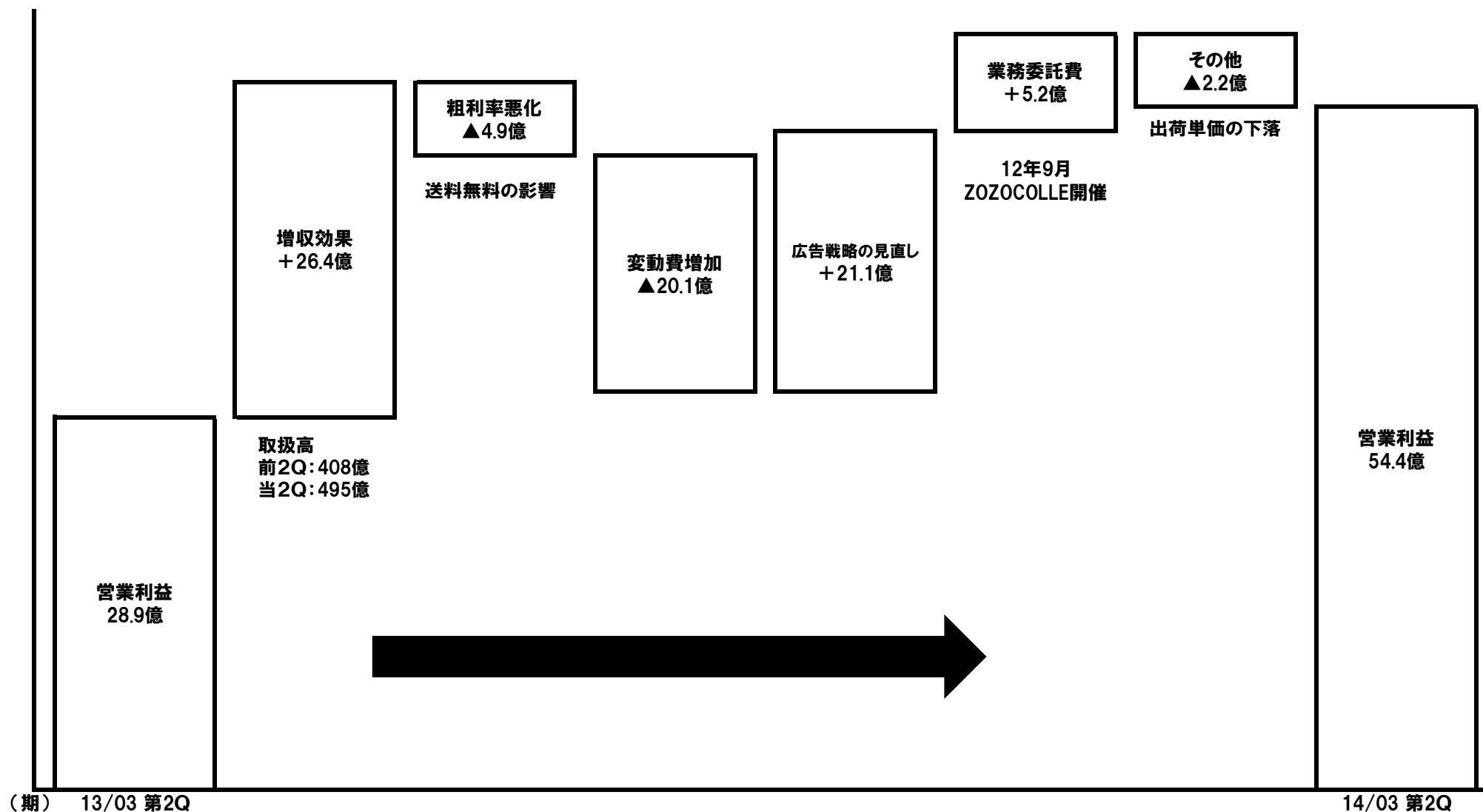
連結経営成績

(単位：百万円)

項目	14/03期 第2四半期実績	前年同期実績	前年同期比	計画(通期)	進捗率
商品取扱高	49,572	40,803	+21.5%	108,400	45.7%
売上高	17,467	15,378	+13.6%	36,800	47.5%
売上総利益	14,438	12,289	+17.5%	-	-
対取扱高比	29.1%	30.1%	-1.0%	-	-
販売管理費	8,996	9,399	-4.3%	-	-
対取扱高比	18.1%	23.0%	-4.9%	-	-
営業利益	5,441	2,890	+88.3%	10,320	52.7%
対取扱高比	11.0%	7.1%	+3.9%	9.5%	-
経常利益	5,454	2,894	+88.4%	10,320	52.9%
当期純利益	3,467	1,757	+97.3%	6,320	54.9%



営業利益の増減分析（対前年同期）





連結財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第2四半期 連結会計年度 (2013年9月30日)		前連結会計年度 (2013年3月31日)	当第2四半期 連結会計年度 (2013年9月30日)
流動資産	20,655	20,996	流動負債	10,426	10,253
うち、現預金	12,037	12,613	うち、受託販売預り金	5,444	5,276
うち、商品	1,276	947	固定負債	673	965
固定資産	3,217	6,131	負債合計	11,099	11,219
有形固定資産	1,538	3,201	株主資本	12,385	15,435
無形固定資産	725	1,343	うち、自己株式	-3,660	-3,276
投資等	953	1,585	純資産合計	12,773	15,908
資産合計	23,873	27,128	負債・純資産合計	23,873	27,128



連結キャッシュフローの推移

(単位：百万円)

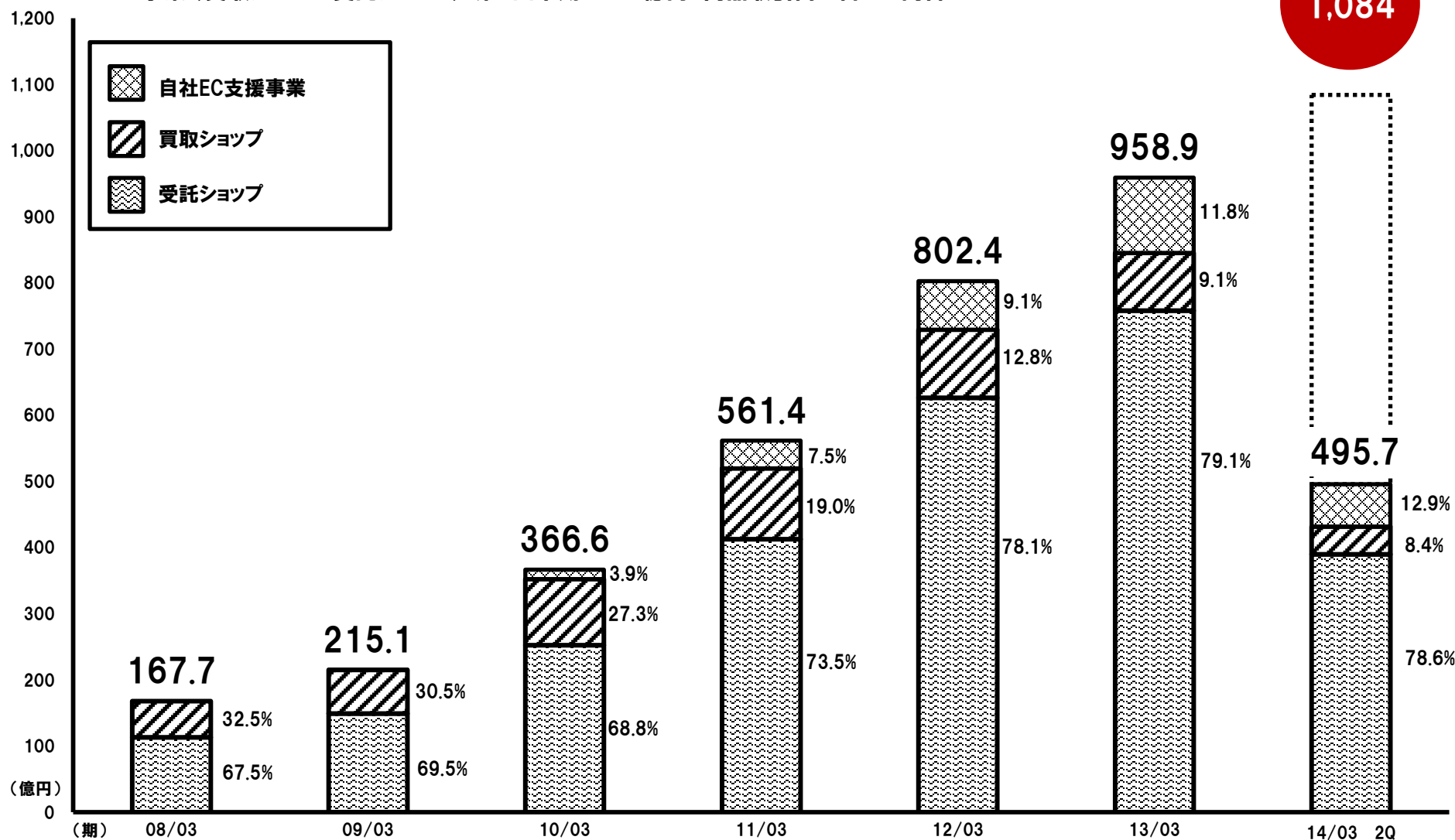
項目	14/03期 第2四半期累計	前年同期	前期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	3,517	1,102	2,415	(当期) 四半期純利益の増加
投資活動による キャッシュフロー	▲ 2,065	▲ 353	▲ 1,711	(当期) 新物流センターの設備投資
財務活動による キャッシュフロー	▲ 1,067	▲ 5,302	4,234	(前期) 自己株式の取得
現金及び現金同等物の 四半期末残高	12,613	9,328	3,284	—



商品取扱高の推移

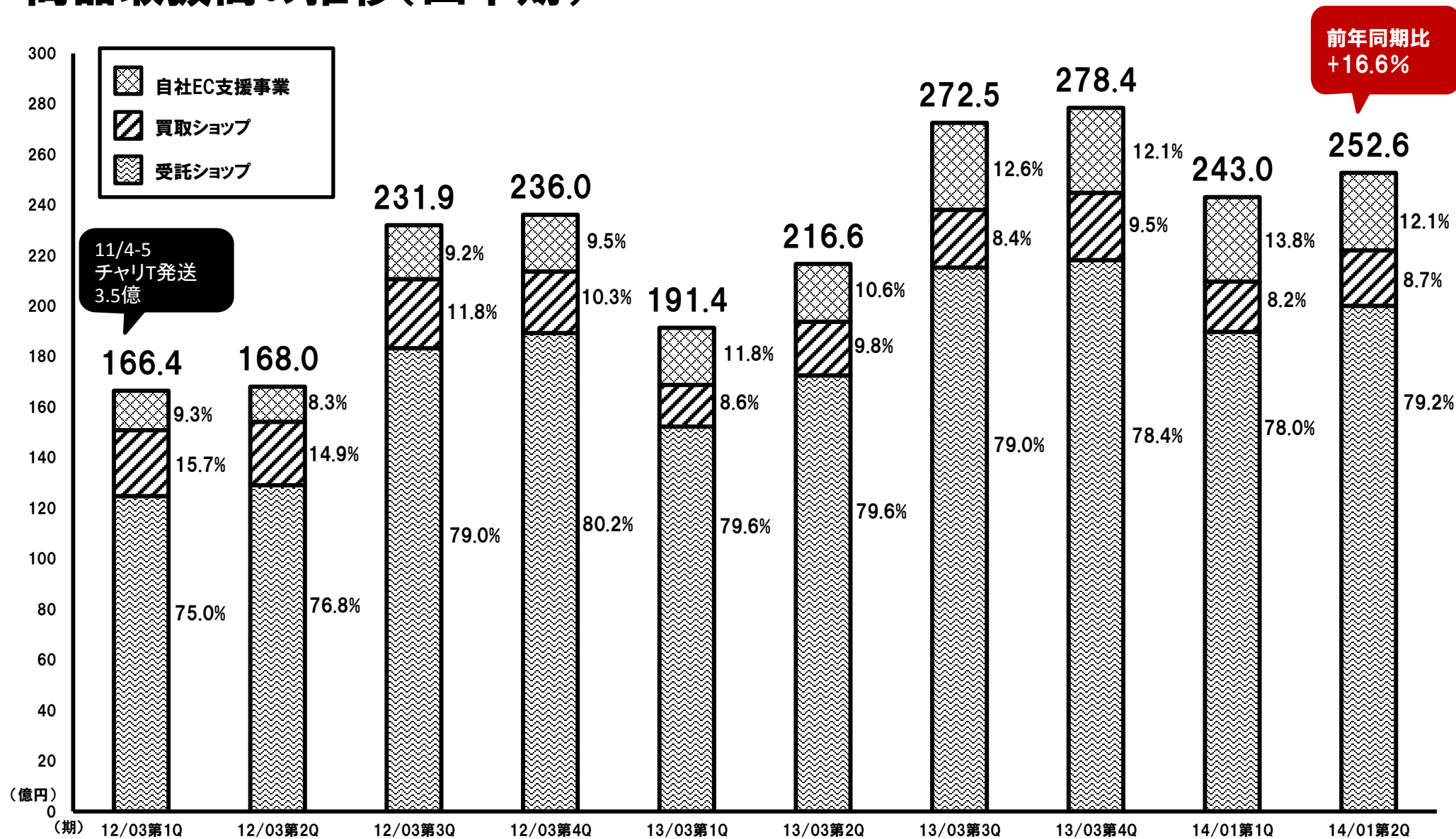
当期新規出店合計商品取扱高

・モール事業（買取ショップ・受託ショップ）第2四半期 10.6億円 商品取引高に占める割合:2.5%



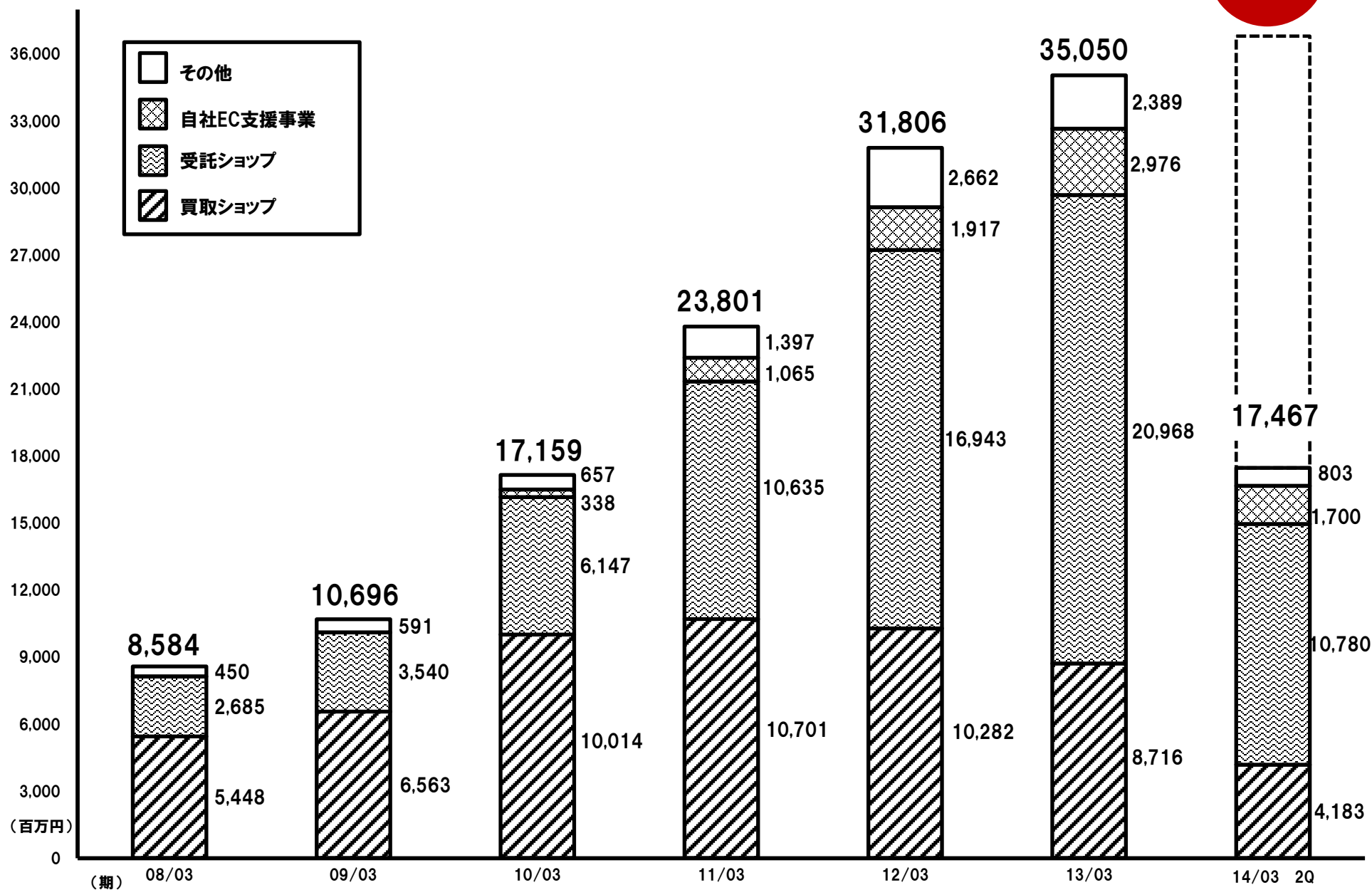


商品取扱高の推移(四半期)



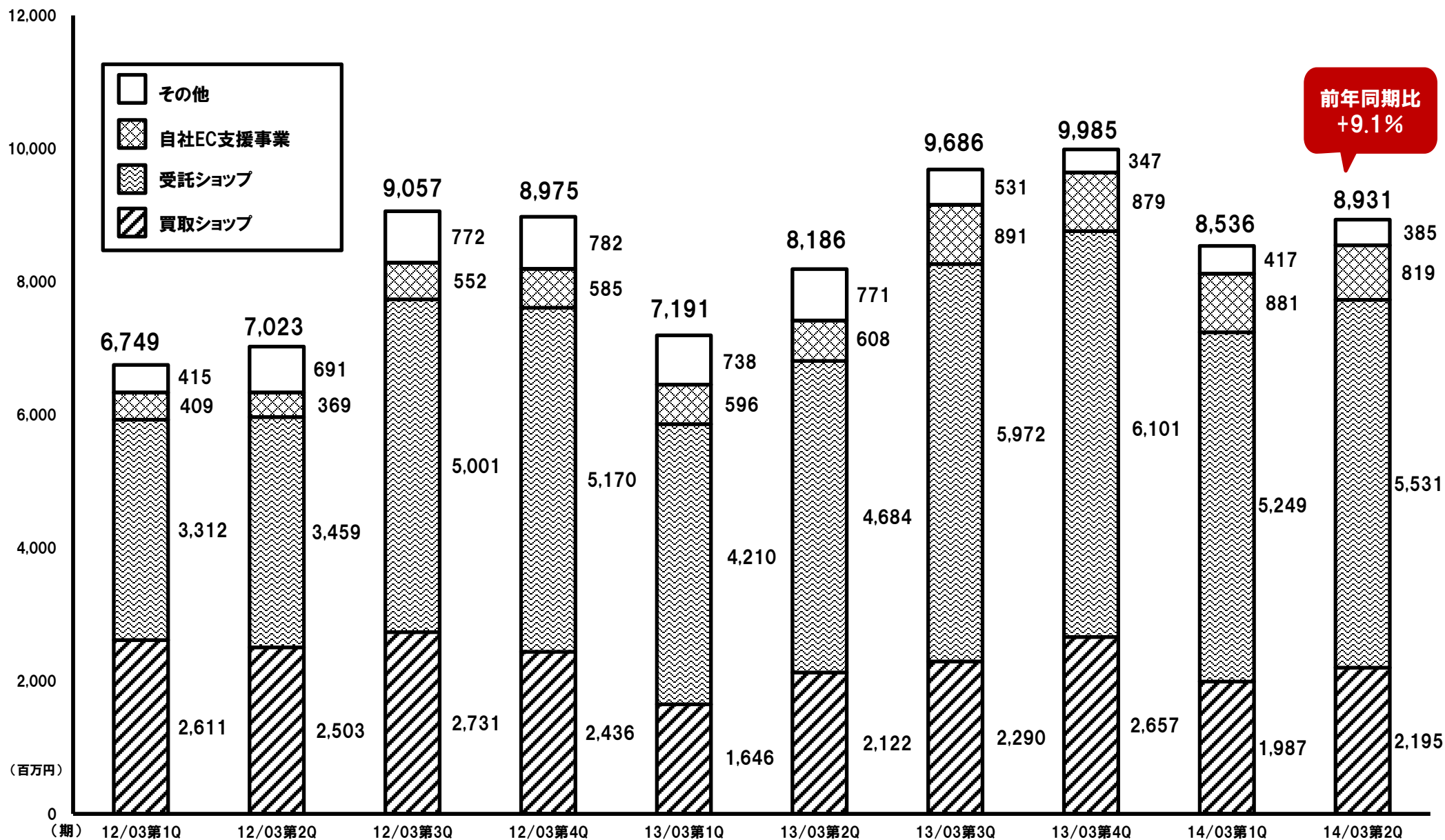


売上高の推移





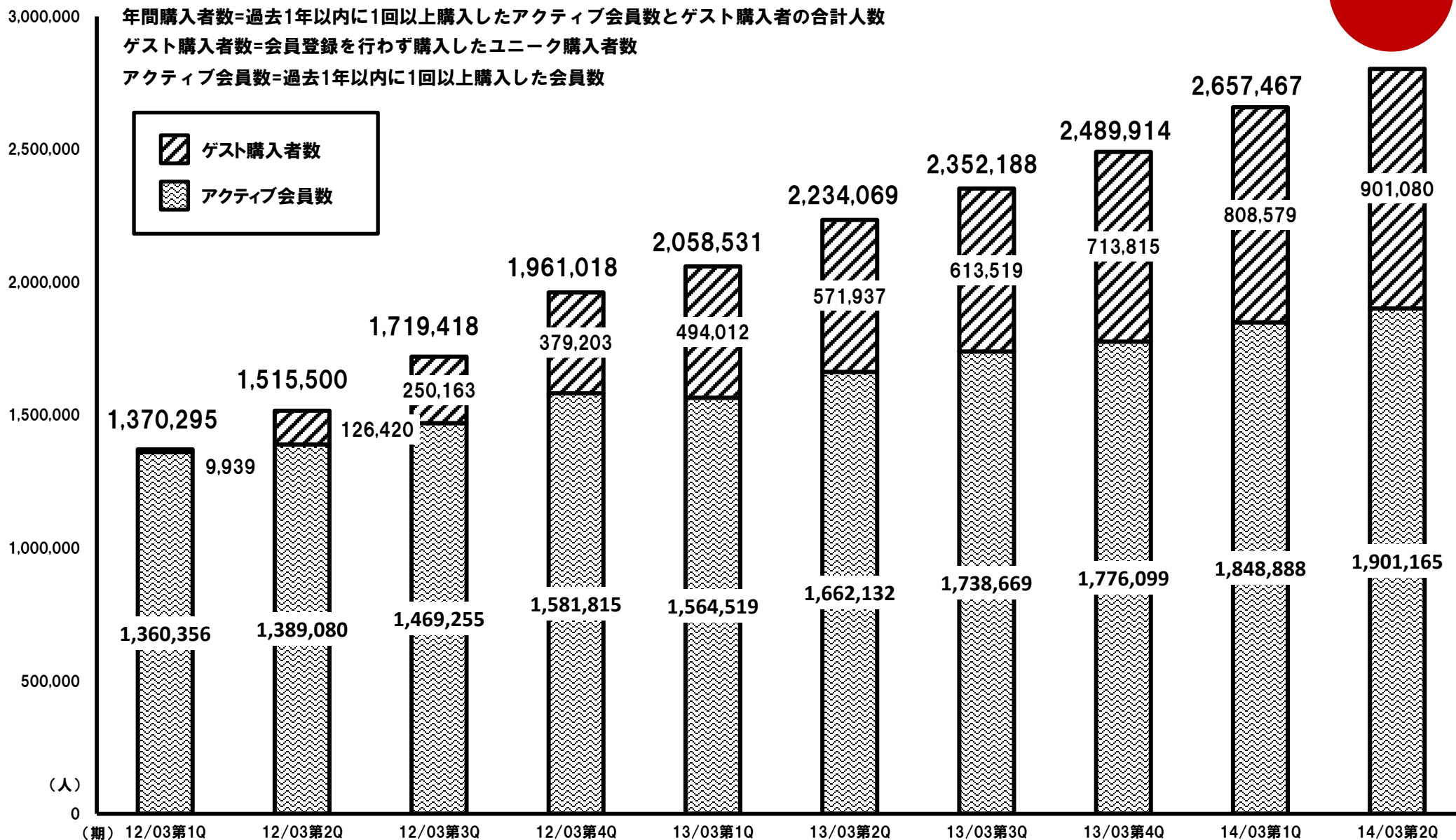
売上高の推移（四半期）





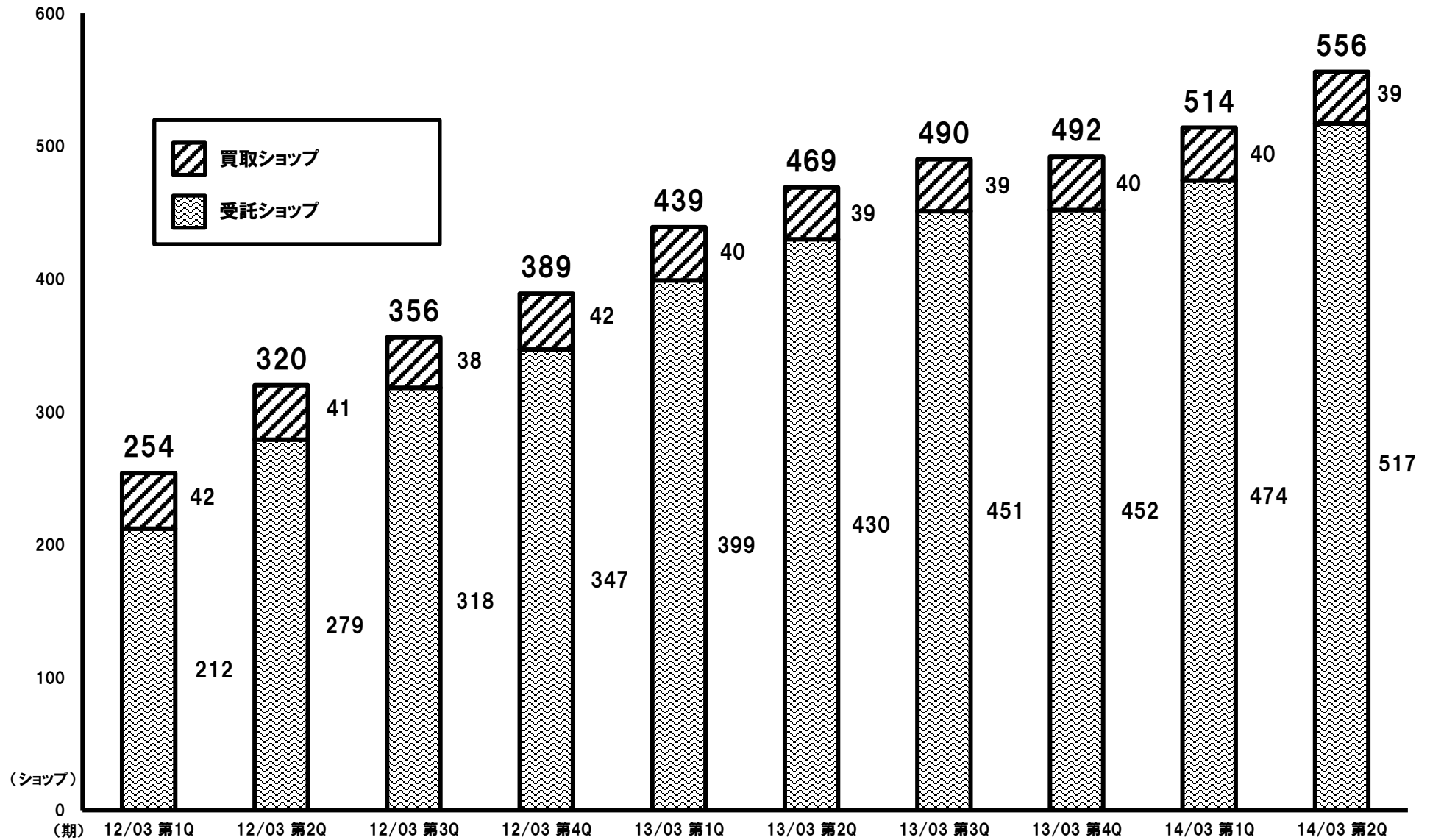
年間購入者数

2,802,245





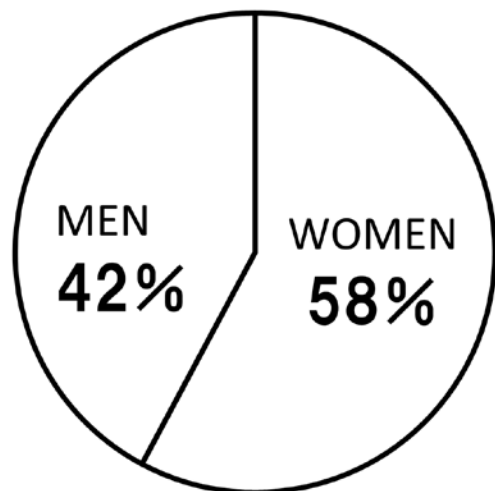
モール出店ショップ数の推移



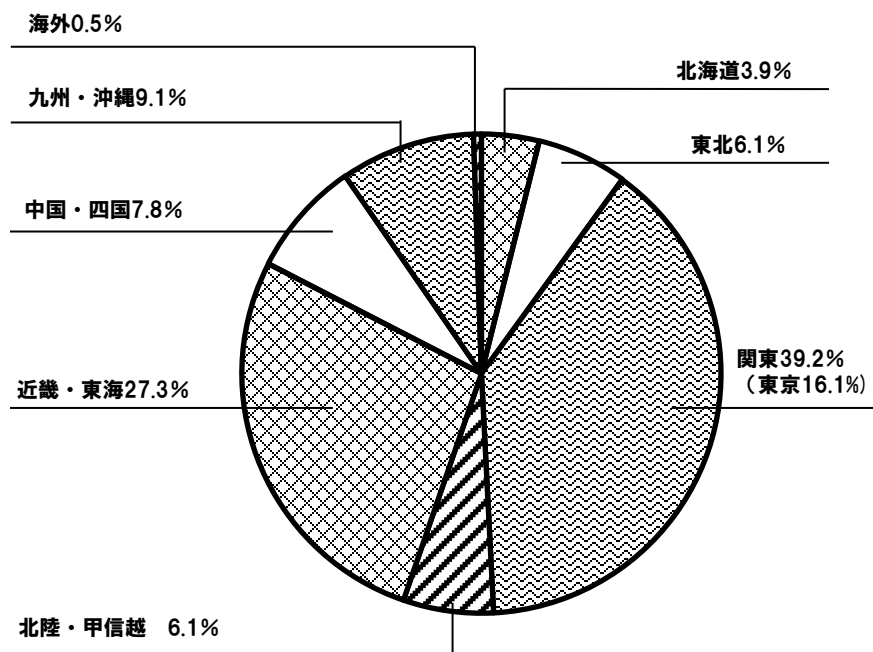


会員属性 (2013年9月末時点)

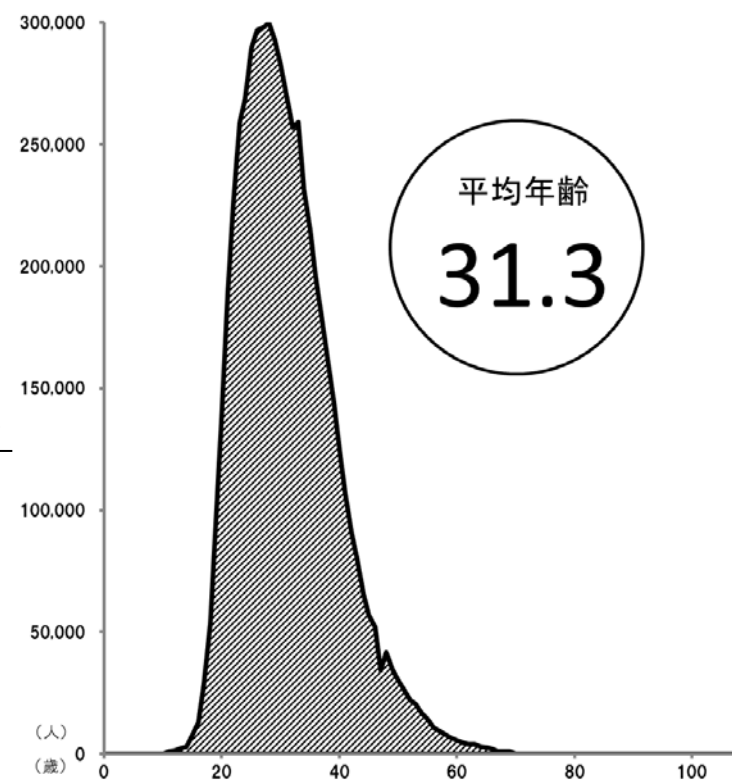
男女比



地域分布

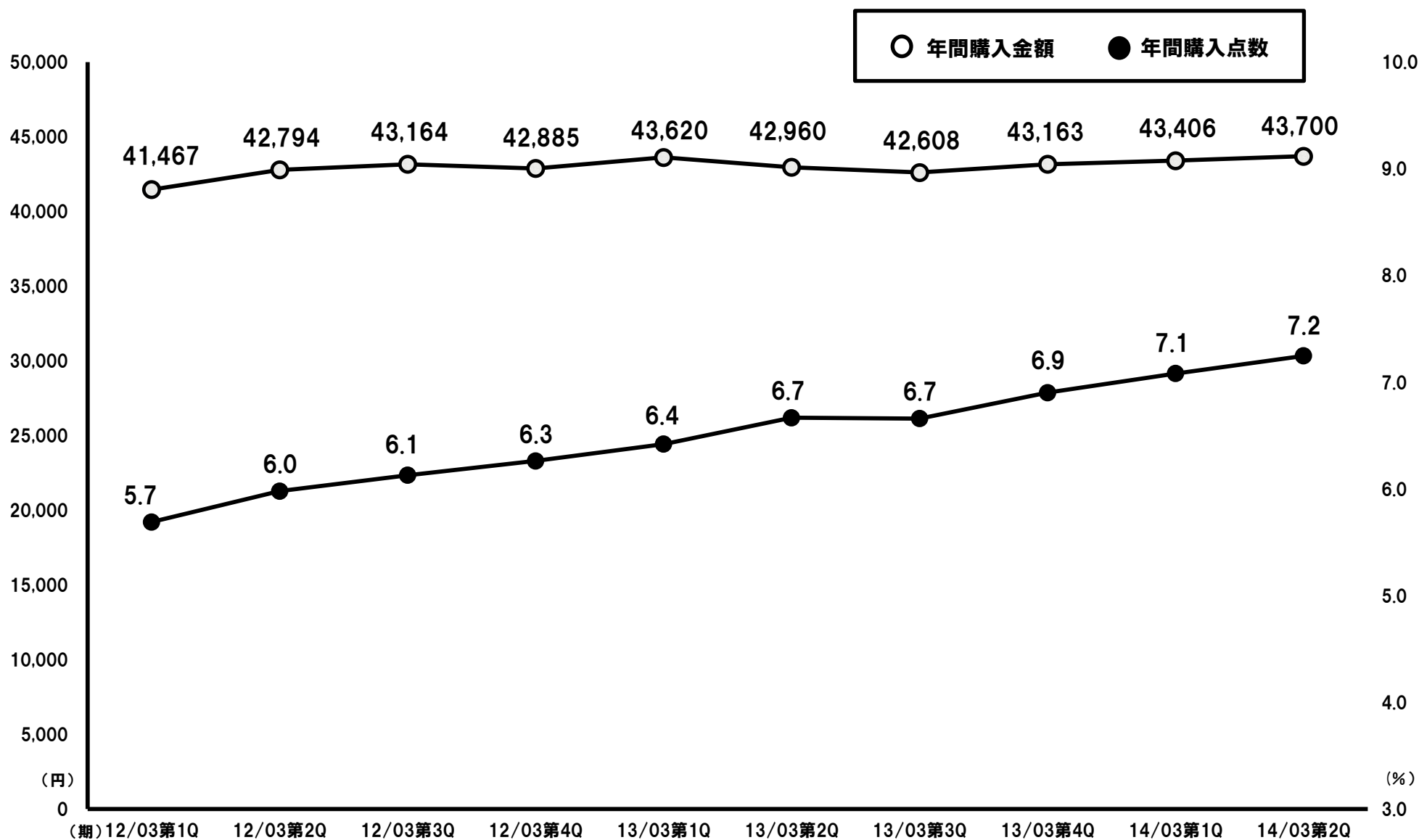


年齢分布





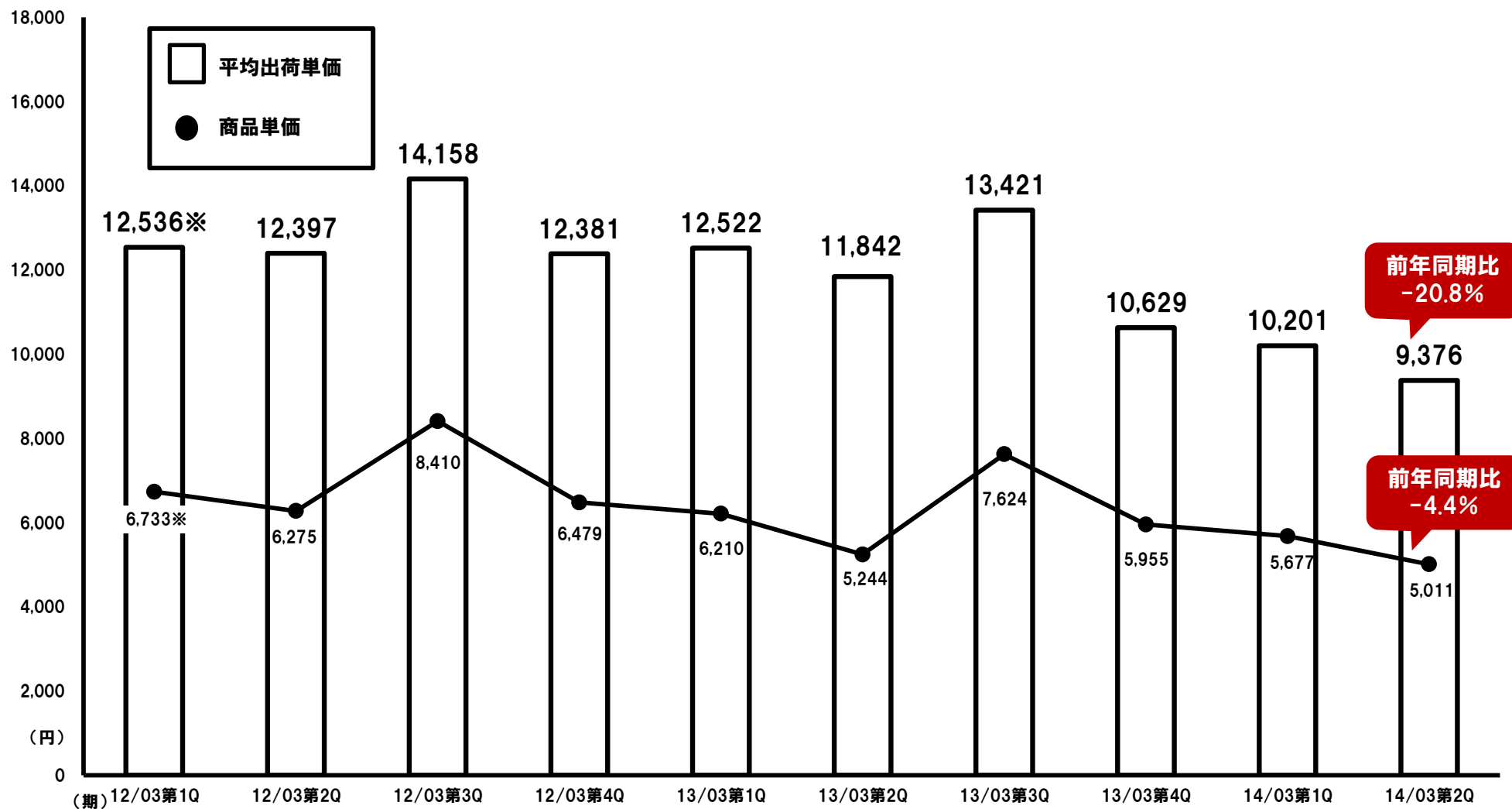
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数





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（モール事業）の商品取引高を同期間の出荷数で除すことにより算出



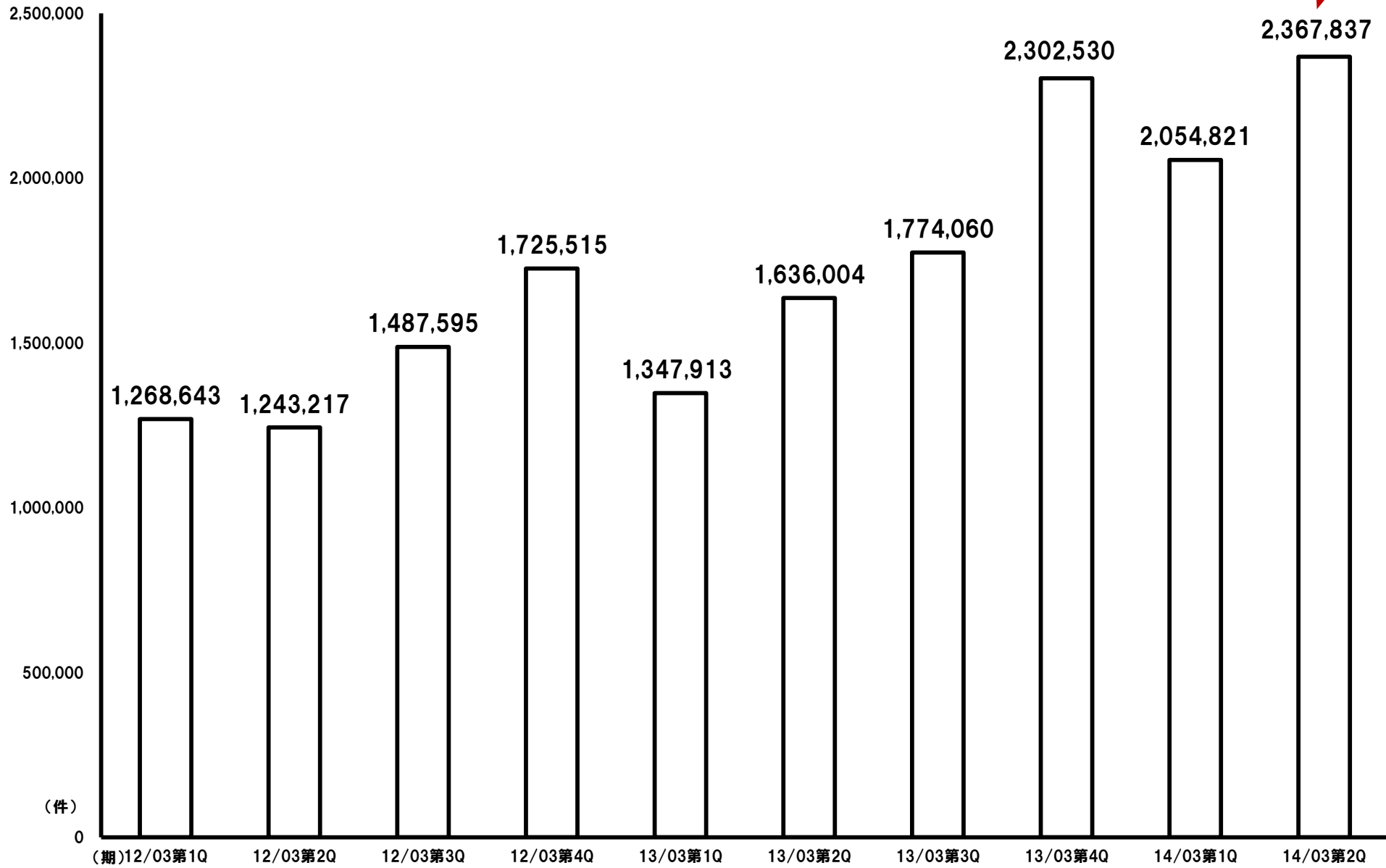
前年同期比
-20.8%

前年同期比
-4.4%

※12/03期第1四半期 チャリティTシャツ分を除く（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）



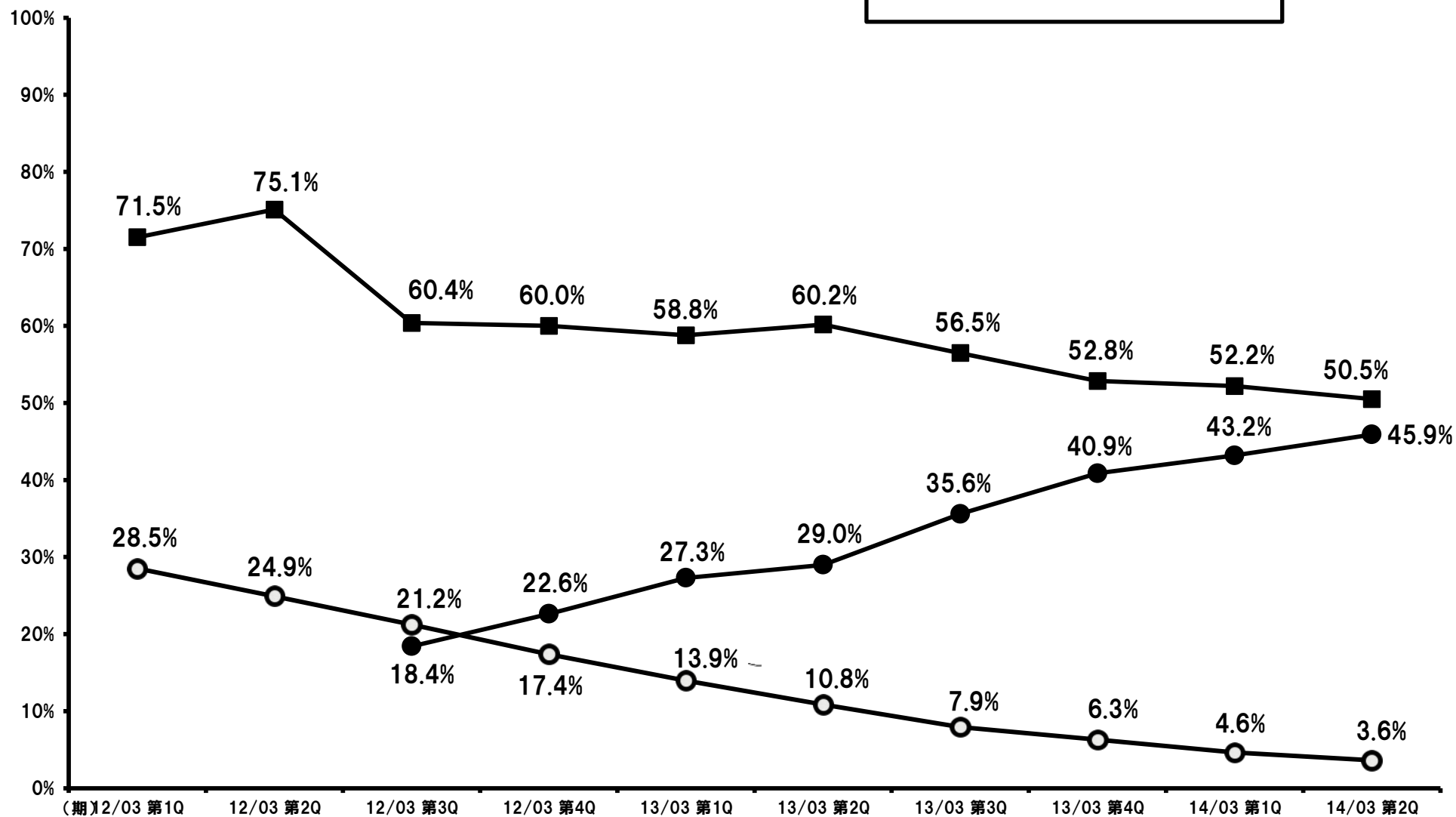
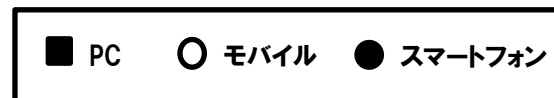
出荷件数推移



前年同期比
+44.7%



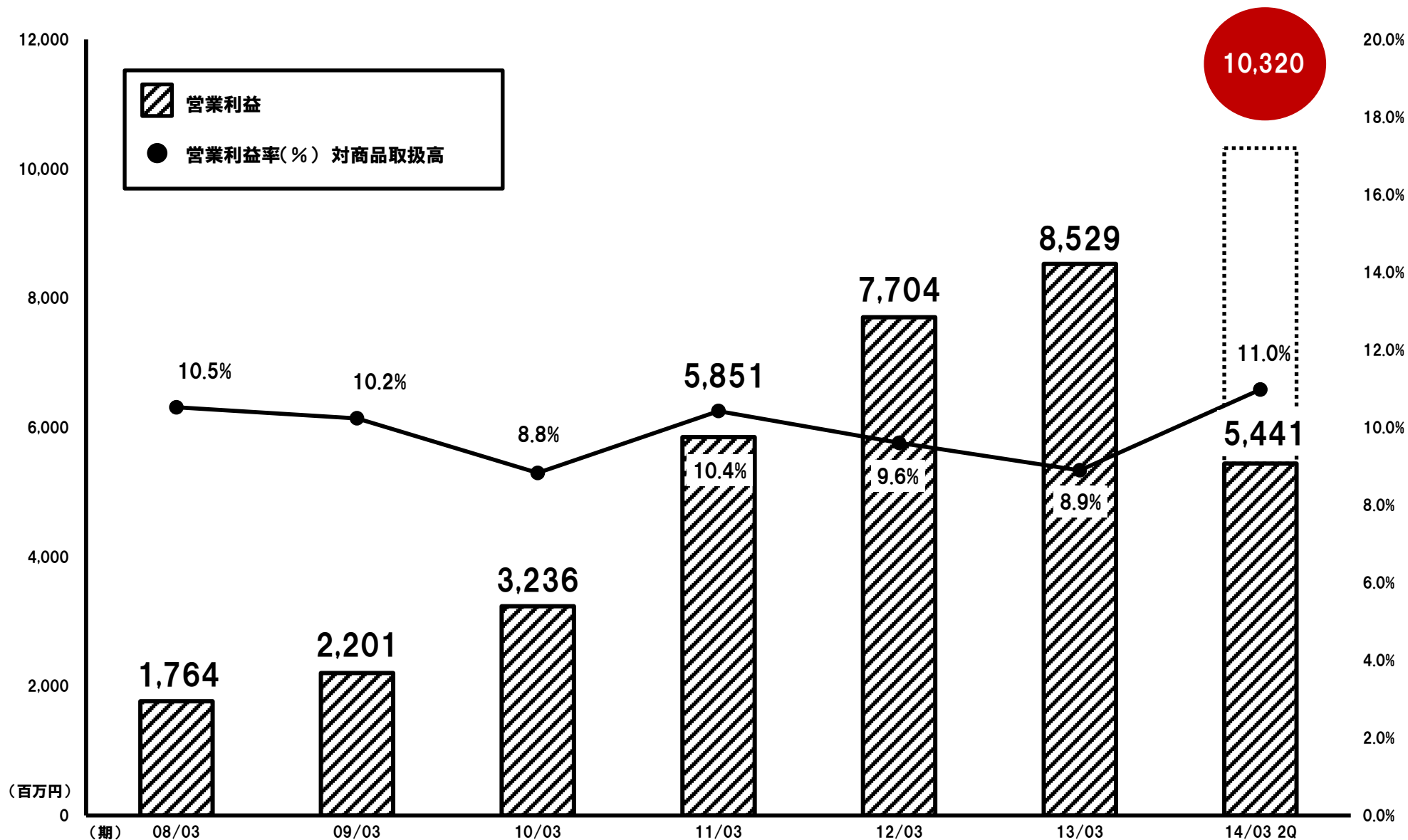
デバイス別出荷比率



※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

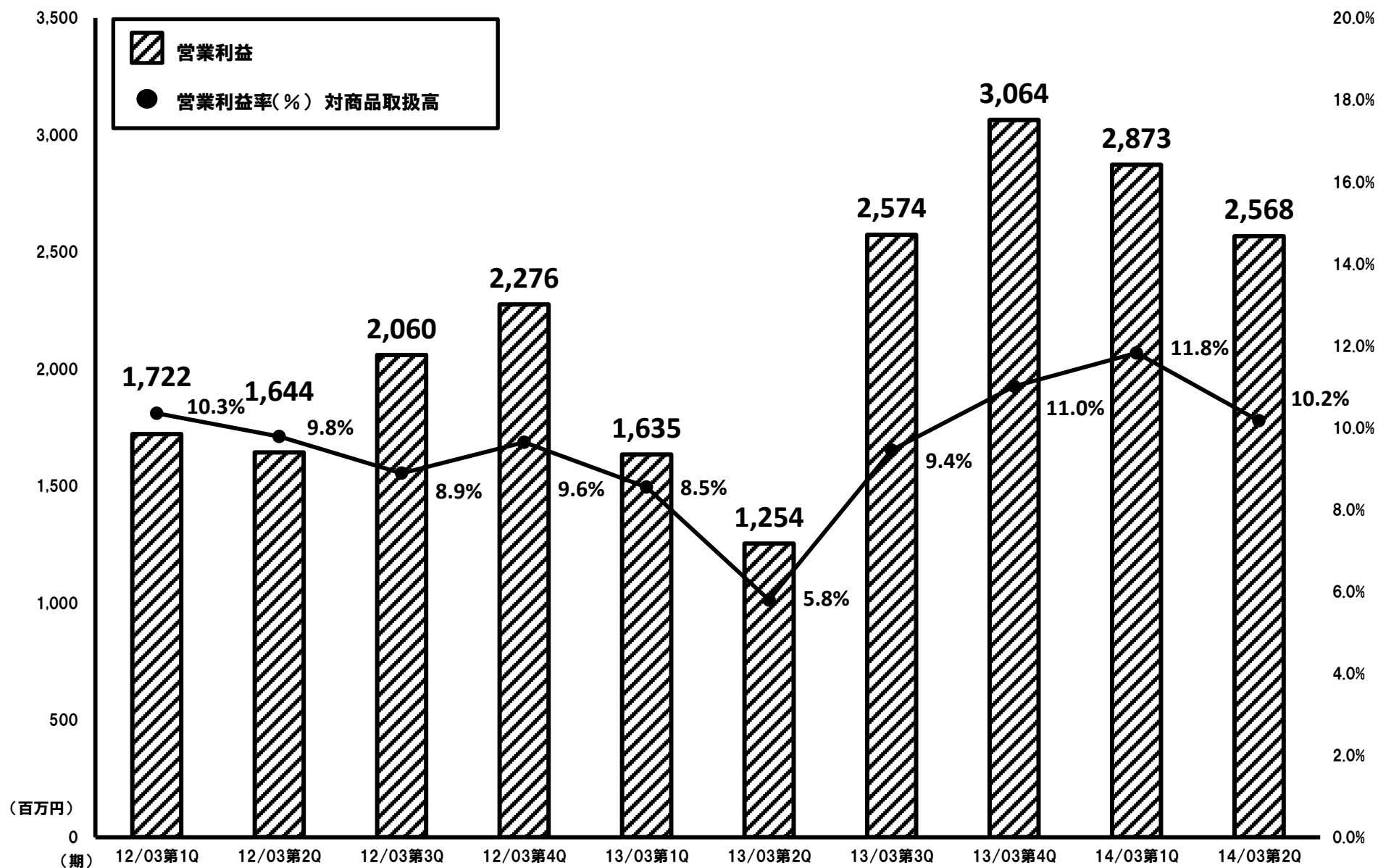
(単位：百万円)

項目	14/03期 第2四半期実績		前年同期		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※	2,452	4.9%	2,023	5.0%	-0.1%	連結従業員数：12年9月末464名→13年9月末580名
荷造運賃	1,719	3.5%	1,200	2.9%	0.6%	送料無料化に伴う出荷単価下落(前年同期比-19.7%)により負担率上昇
代金回収手数料	1,173	2.4%	928	2.3%	0.1%	
プロモーション関連費用	816	1.6%	2,416	5.9%	-4.3%	通期予算(対取扱高比約2%)の範囲内で推移
うち広告宣伝費	498	1.0%	1,890	4.6%	-3.6%	新サービス開始に伴いTVCM等を展開
うちポイント関連費	317	0.6%	525	1.3%	-0.7%	ポイントを使ったプロモーションの減少
業務委託手数料	1,273	2.6%	1,476	3.6%	-1.0%	12年9月ZOZOCOLLE開催
賃借料	351	0.7%	256	0.6%	0.1%	新物流センターのリース料は年額12.5億円(リース開始13年9月)
減価償却費	167	0.3%	146	0.4%	-0.1%	
その他	1,042	2.1%	951	2.3%	-0.2%	
販管費	8,996	18.1%	9,399	23.0%	-4.9%	

※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。

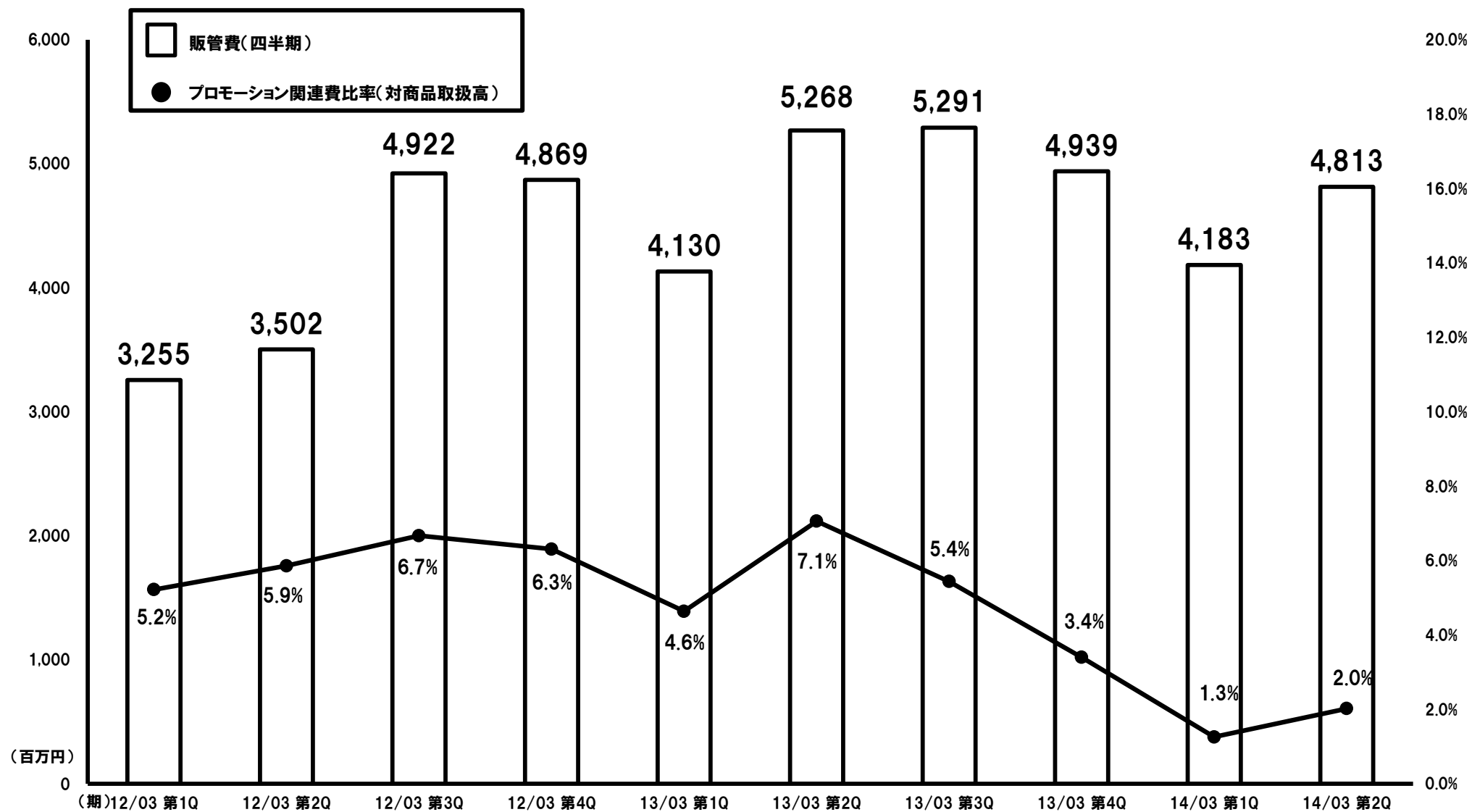


営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移（四半期）





販管費の推移（四半期）





新物流センターの稼働について

2013年11月より、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。

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	:2013年9月1日
リース料総額	:125億円
設備投資額	:約30億円



ガールズショッピングサイト「LA BOO」が9月25日(水)オープン



- 10代～20代の女性をターゲットとしたガールズショッピングサイト。人気のアパレルブランド「moussy(マウジー)」や「snidel(スナイデル)」、「EMODA(エモダ)」、「CECIL McBEE(セシルマクビー)」、「TOPSHOP(トップショップ)」等のオフィシャルオンラインショップ100ショップ以上が出店。
- ZOZOTOWNで培ったノウハウを最大限に活かしつつ、スタートトゥデイならではの使いやすくカッコいいガールズショッピングサイトを目指す。



新サービス「WEAR」について



WEAR FOR CONNECTION

- 「WEAR FOR CONNECTION(世界を服でつなげよう)」をコンセプトに、ファッションを通じたコミュニケーションを楽しんだり、ショッピングやコーディネート参考にもできるファッション特化型のサービス。
- サービスインは2013年10月31日(木)を予定。
- PARCOの4店舗(渋谷、池袋、名古屋、千葉)にて、11月8日(金)より試験的に導入。

2014年3月期 事業計画

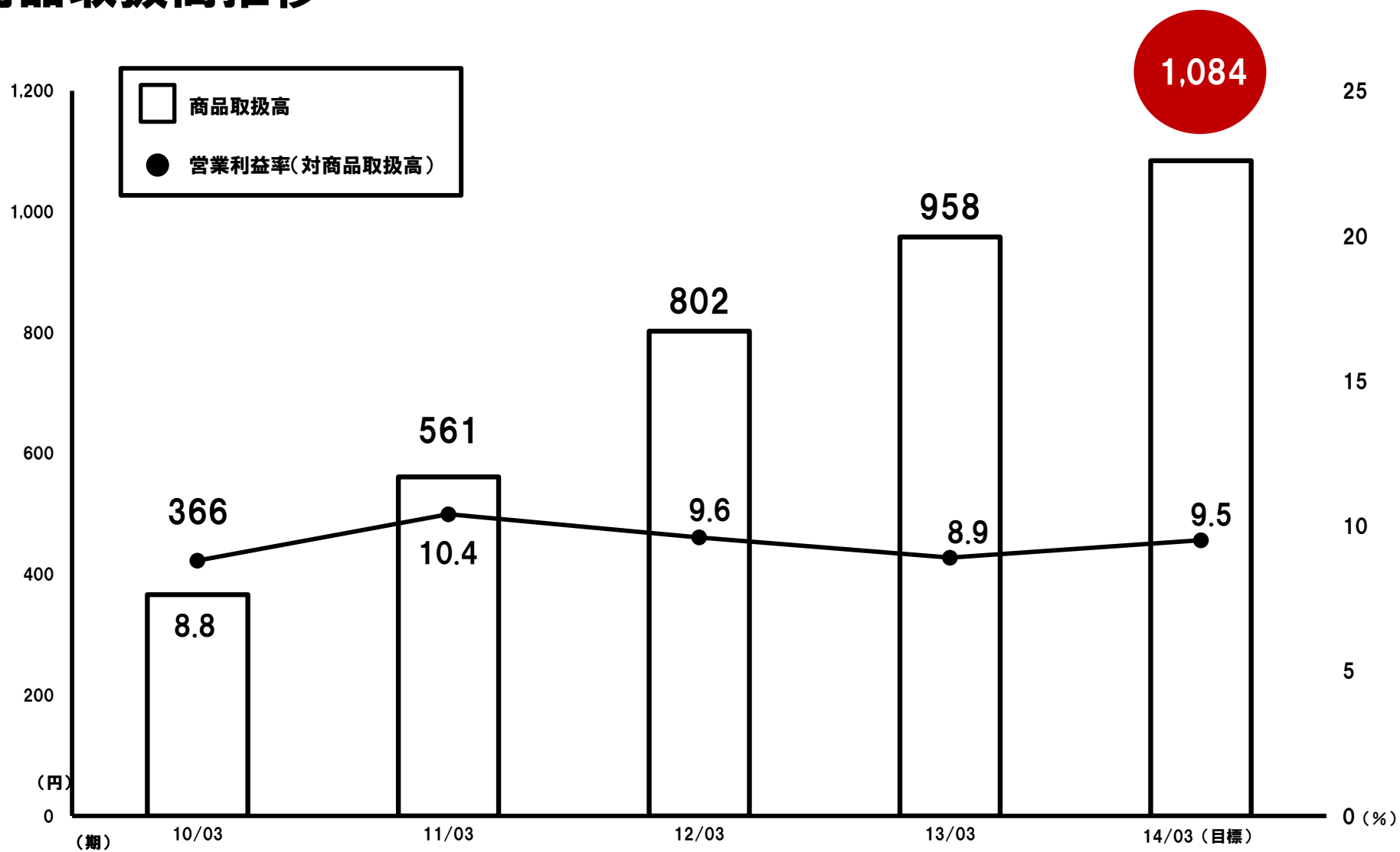


14/03期通期連結業績予想・配当金

	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円	-



商品取扱高推移





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：**1,084**億円(前期比+13.0%)

- ・巡航速度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

モール事業

商品取扱高目標：**932**億円(前期比+10.2%)

- ・受託ショップ事業844億円(前期比+11.3%)、買取ショップ事業88億円(前期比+1.0%)
- ・カテゴリーの深化と拡大、機会損失への対応、ZOZOUSSEの拡大

自社EC支援事業

商品取扱高目標：**152**億円(前年対比+33.8%)

- ・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

営業利益率(対商品取扱高)

営業利益率目標：**9.5%**(前期通期実績8.9%)

- ・11月 新物流センター稼働～設備投資額約30億円
- ・人員増(新卒75名入社)
- ・プロモーションを抑制することで利益率上昇を図る

今後の戦略

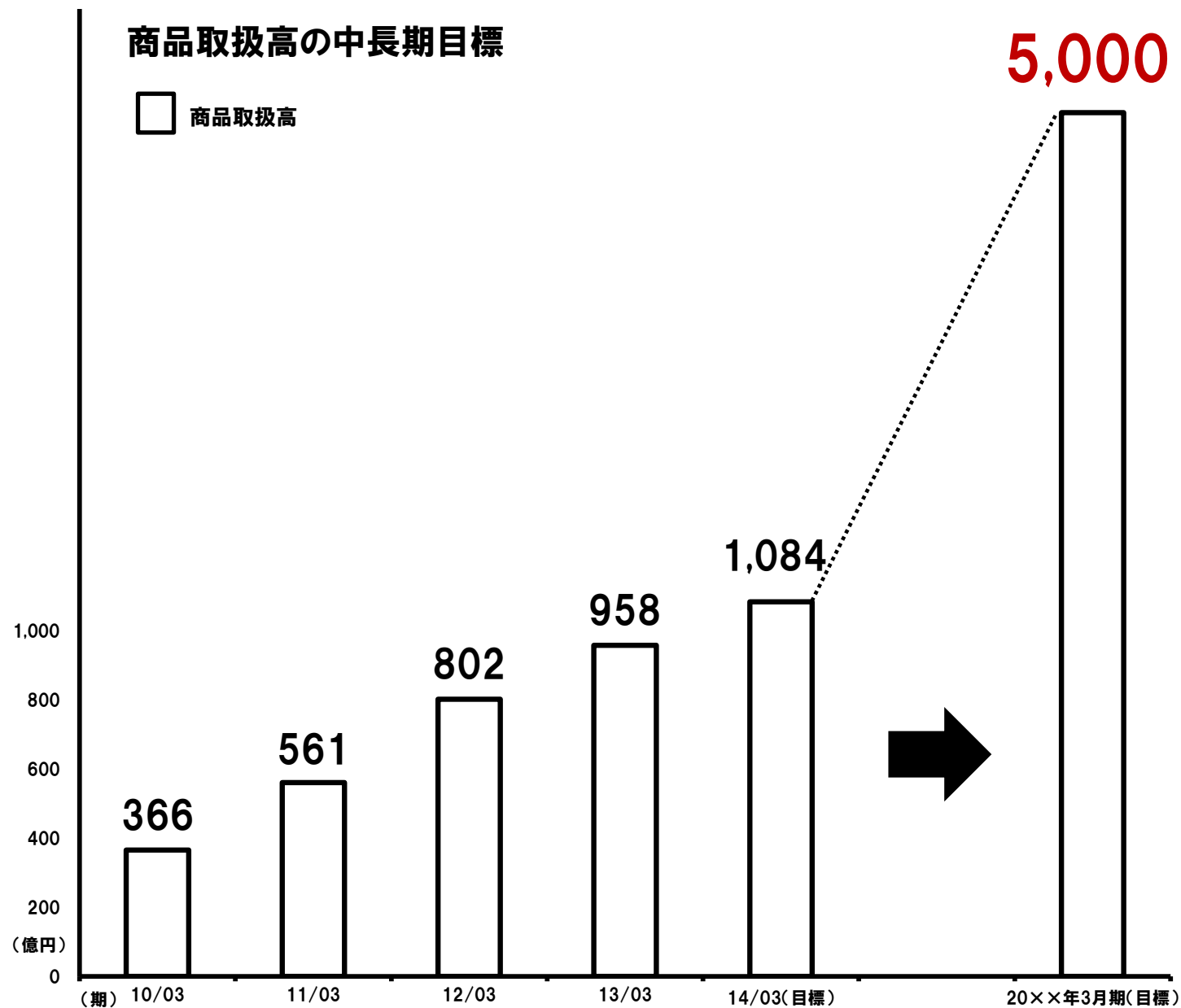


中長期ビジョン

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

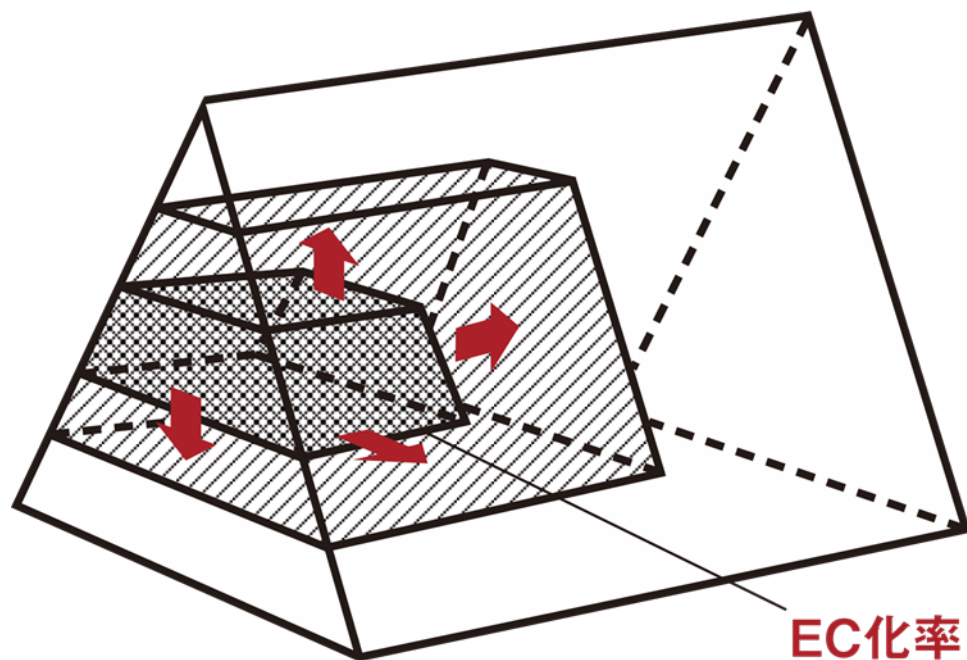




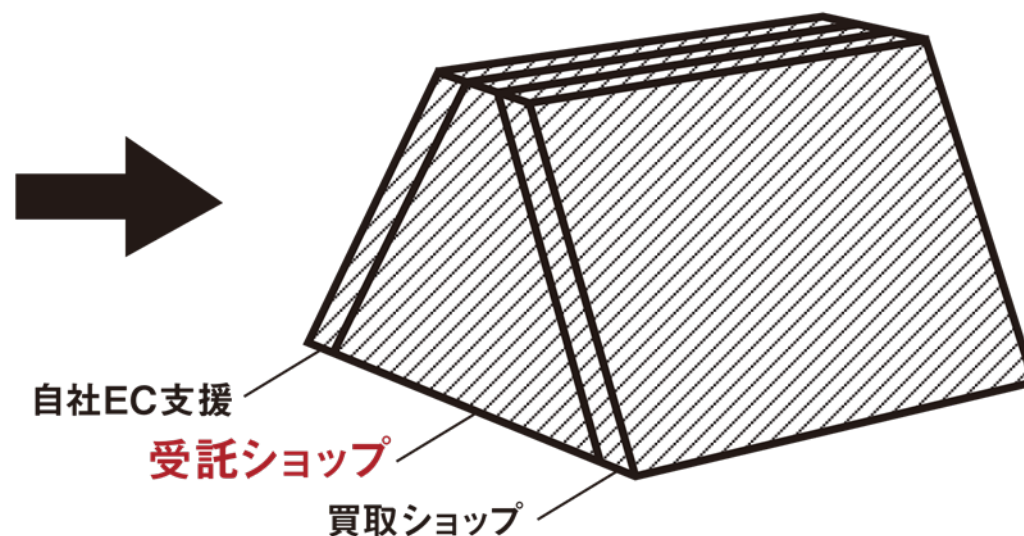
市場拡大戦略

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)
-  スタートトゥデイ (現在)



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級最大規模のインターネットショッピングサイト。
- ・554ショップ、2,199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。
- ・その他、ファッションショップのナビゲーション機能などメディアサービスも提供。
- ・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。
- ・ZOZOTOWN.COM 世界82カ国への配送を実施。3言語(日本語・中国語(繁体字)・英語)への切り替え対応。

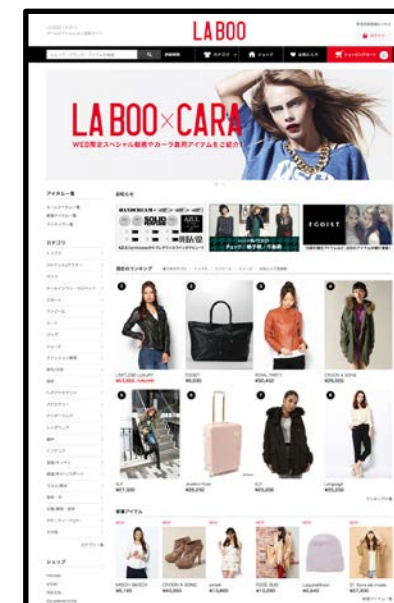


ZOZOTOWN トップページ

ガールズショッピングサイト「LA BOO」

「LA BOO」 <http://la-boo.jp/>

- ・10代～20代の女性に人気のアパレルブランド「moussy(マウジー)」や「snidel(スナイデル)」「EMODA(エモダ)」「CECIL McBEE(セシルマクビー)」「TOPSHOP(トップショップ)」等のオフィシャルオンラインショップ100ショップ以上が出店するモール型ショッピングサイト。2013年9月25日(水)オープン。



LA BOO トップページ



580名

従業員(平均28.3歳)

2,199 ブランド

好感度を中心としたファッションブランド

5,501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.

6,068 店

全国ショップ

280万人

ファッション好きのお客様



買取ショップ(ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、39店の当社オリジナルショップを展開。(連結子会社クラウンジュエル社運営ショップ「ZOZOUSED」を含む)
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及びLABOOに出店する517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

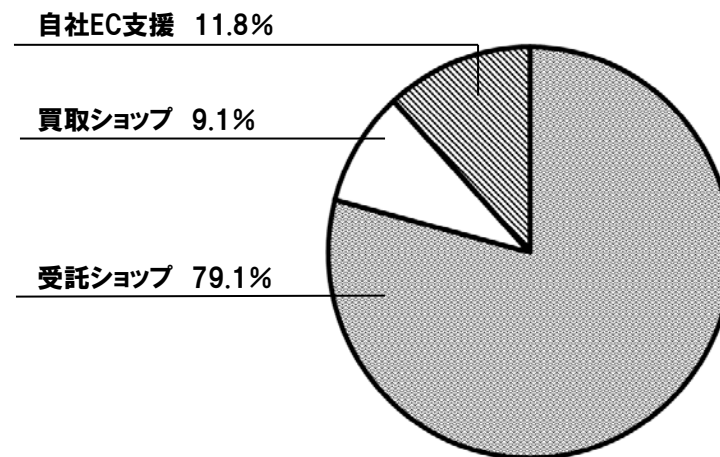
自社EC支援事業(メーカー自社EC支援事業)

オンワードや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27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。**