

【第20回定時株主総会 質疑・応答集】
日時：2018年6月26日 火曜日 13時～
場所：幕張メッセ国際会議場 国際会議室

※この質疑・応答集は、株主の皆様から頂戴したご質問やご意見と経営陣からの回答、説明をまとめたものでございます（理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております）。

1.

Q	第3号議案のストックオプションは他に同じような事例がなく、画期的な条件縛りで感動した。時価総額の基準は株価を大切にしたい証拠である。このような基準を決めた背景を教えてください。
A	前例のない内容のストックオプションであり、達成条件が非常に厳しいものです。PBの海外展開も発表できたこともあり、今までにない速度で成長ができるだろうという気持ちが今回のストックオプションの内容となりました。

2.

Q	尊敬する経営者は誰か。
A	孫正義さんです。ユーモアがあり、相談に対しては斜め上からの壮大な回答をいただける方です。細かいところも気が付き、木を見て森も見る経営者であって、私も見習いたいと思っています。

3.

Q	ZOZOSUITは申込者の何%に行き渡っているのか。
A	既に100万件以上の注文があり、4月までの注文については7月中旬に全てお届けする予定です。現在、数十万件お届けしております。

4.

Q	記事で見たがユニクロの柳井社長が電話に出てくれないというのは本当か。
A	事実ではありません。仕事の面でも相談させていただいている尊敬する先輩経営者です。

5.

Q	PB事業の展開の方針を教えてください。
A	具体的な戦略はお話しできませんが、7月上旬に72ヶ国で販売を開始する予定です。日本ではZOZOTOWNはそれなりに知られていますが、海外ではまだ知られていません。ZOZOSUITという体験自体が新しいため、SNSでシェアされてテック系や高感度な方々に広がるのではないかと思います。中期経営計画は海外での成功が必須だと考えています。

6.

Q	『年収 1 億円、天才・逸材』の人材採用について、①現実に採用した人はいるか。 ②採用された人はどのような人か。
A	①数名採用しています。具体的な年収は非公開です。②専門性が高いので、能動的に研究を進めるような自由な人達です。

7.

Q	競合他社との差別化はどのように図るか。
A	当社はファッションとテクノロジーに特化しており、ファッション知識は何倍、何十倍もあります。また、ファッション好きなエンジニア達が集まっていることからお金では買えない価値があります。

8.

Q	ZOZOSUIT を有料にしても良いのではないか。
A	2 着目以降は有料にしております。

9.

Q	3 年の中期計画は本当に実現できるのか。
A	チャレンジングな目標ではありますが、発表している数字であるため達成できると考えております。

10.

Q	ZOZOSUIT の身体情報を今後どのように活用していくのか。
A	身体情報は慎重に扱わなければならないと考えています。様々な活用方法がありますが、計測時点でお約束した範囲でしか使う予定はありません。

11.

Q	ZOZOSUIT について知的財産権は保護しているのか。
A	権利化のために出願する等対応しています。詳細は差し控えさせていただきます。

12.

Q	在庫管理はどのようなシステムになっているのか。
A	商品は ZOZOBASE でお預かりしており、当社の在庫にはなっておりません。

13.

Q	ビジネススーツを出すと聞いて、自分の体形に合うスーツが欲しいと思った。
A	ビジネススーツは近日発表を予定しております。もう少しお待ちください。

14.

Q	①ZOZOSUIT は日本ではあまり浸透していないと思うが、興味を持たせるために今後どのようなアイテムを考えているのか。②ビジネススーツは3万円から5万円ならば買う人が多いと思うがいくらで販売する予定か。③シャツを出したと聞いたがどんなものか。
A	①商品カテゴリを増やし、オーソドックスなデザインのものを中心に販売する予定です。駅前でZOZOSUITを配る等のPRも考えており、ZOZOを知らない人にもリーチしたいと考えております。②販売価格は非公開ですが、ご満足いただける価格をご提供できると考えております。③今日取締役の武藤が着用しているシャツがそれになります。

15.

Q	会社においてどのような社会貢献を行っているのか。
A	会社としてやっていることはありますが、あまり表立っては言っておりません。

16.

Q	GDPR 対応をどのように行っているのか。
A	ドイツのベルリンに法人があり、データ管理について専門家の意見をもらいながら対応しております。

17.

Q	足の計測をしてジャストサイズの靴は作れないのか。
A	足のサイズについて悩みは多いので実現したいと考えています。足を計測することは技術的に可能ですが靴を計測することが難しいです。様々な複雑な事情を考慮する必要がありますが現在研究を行っております。

18.

Q	PBについて、試着室を繁華街に作って欲しい。
A	お気に召さない場合返品可能なのでぜひお試しして頂きたいです。 お店を作ることがうまい人は他にたくさんいますので、我々は我々の強みを生かしていきたいと考えております。

19.

Q	スタートトゥデイという名前は子会社その他で残すことは考えているか。
A	新しい社名にわくわくしています。スタートトゥデイという名前を残す予定はありません。

20.

Q	人材採用は世界中から優秀な人材を集める方針か。それとも日本で優秀な人を集める方針か。
A	優秀な人を集めた会社にはあまりしたくはありません。働くことへの持論がありまして、どんな方でも楽しくやりがいを持って働ける、そういう会社になりたいと考えております。

21.

Q	西千葉の建物は何ができるのか。
A	会社は昔からずっと幕張にあり自分も深く根ざしたいと考えております。美術館や著名な建築家に家を作って公開する等、皆様が見たことがないものを作りたいと思います。その際は眺望等の邪魔にならないものを作りオープンな空間にしたいと考えております。

22.

Q	PB 商品について、①サイズ直しをする人はどの位いるか。②返品率はどのくらいか。③ビジネススーツも返品対応をするか。④海外はサイズに関心がない人が多いのではないか。
A (伊藤)	①ZOZOTOWN のアプリをアップデートして日々精度が改善しています。②公開はしておりませんが、株主様にご心配をかけるような数字ではありません。③ビジネススーツを出すときに ZOZOTOWN アプリをアップデートするので精度は良いと考えております。④試着不要、ベルト不要、裾上げ不要という利便性に関心をいただき、サービス全体として喜んでいただけるものと考えております。

23.

Q	女性の場合、サイズ感という機能性よりも可愛いものでないと売れないと思うが、女性に対する戦略を教えてください。
A	確かに ZOZOZUIT は男性の方が反応が良いです。 ただ、肌着、下着等女性でも機能性を求める商品カテゴリはあると考えております。

24.

Q	アパレルでは特に海外における生産を取り巻く環境が厳しくなっているが、値段が安定しないことについてどのような対策を立てているのか。
A	生産環境、労働環境の問題は様々あります。お客様の近くで生産し、早いタイミングで届くことが良い形だと思います。これまでは広大な工場に沢山の人の、沢山の機械を使い生産することが一般的でありましたが、今後は小さいスケールで人がいなくても機械さえあればどこでも作れる仕組みを考えております。そのほうが特定の国に特化した生産よりもリスクは軽減化されると思います。

25.

Q	ZOZOSUIT は計測が難しいという人もいるが、どの位の人が ZOZOSUIT で計測をしたのか。
A	具体的数字は開示しておりませんが、受け取ったが計測していない人もいます。未計測の方々には似た体形の方との比較できる等、計測するメリットを伝えることも考えております。一方で計測済みであれば買ってくれる人は多いのが現状です。

26.

Q	ファッションテクノロジーカンパニーとして具体的にどのようなことをやるのか。
A	分かりやすくいうと、ファッションを数値化したい、ということです。今日のファッションを採点し、数値化してくれることで新しい未来が開けるのではないかと考えております。

27.

Q	総会の開催時間を遅らせる、土日開催にする等検討して欲しい。
A	土日などに開催して皆様と沢山の交流をしたいと思っております。事務局と検討致します。

28.

Q	20 年記念 T シャツを買いきたいのだが、どこかで入手できるのか。
A	特に販売しておりません。

29.

Q	ZOZOTOWN ではベーシックブランドが多い。ラグジュアリーブランドへのニーズはないのか。
A	ラグジュアリーブランドとのコミュニケーションは取っております。

30.

Q	ZOZOTOWN の CM を見なくなったがなぜか。
A	他社でも TVCM を積極的にやっていることから TVCM は控えております。人と違うことを行うことに価値があるので、例えば ZOZOSUIT の配布、手渡しプロモーションだと考えております。

以上