



あんな栗、拾うんじやなかった。



あんな栗、拾うんじやなかった。



FY2022 3Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

株式会社ZOZO 2023年 3月期 第3四半期 決算説明会資料

決算資料ドラマ

※このドラマはフィクションです。実在の人物や団体などとは関係ありません。撮影中は新型コロナウイルス感染症対策をしたうえで撮影を行っております。

HIGHLIGHTS 23/03期 3Q ハイライト

FY2022 3Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



23/03期 3Q ハイライト

商品取扱高

4,064 億円

(前年同期比+8.3% / 進捗率74.8%)

商品取扱高

(その他商品取扱高を除く)

3,720 億円

(前年同期比+8.9% / 進捗率75.0%)

営業利益

446 億円

(前年同期比+15.1% / 進捗率81.2%)

営業利益率

12.0%

(前年同期比+0.6ポイント)

※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出

※進捗率は2023年1月31日開示の修正後計画対比

連結業績の概要 (四半期毎)



(単位:百万円)

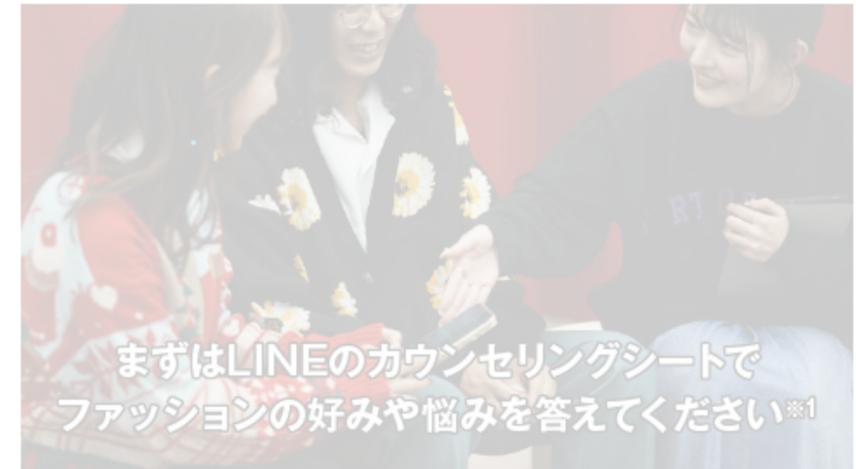
	22/03期				23/03期		
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
商品取扱高	116,812	112,695	145,999	133,369	127,928	123,210	155,358
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	106,700	102,367	132,519	120,587	115,948	111,533	144,540
前年同期比	11.9%	13.5%	15.0%	12.7%	8.7%	9.0%	9.1%
売上高	38,866	37,346	47,565	42,420	42,590	41,176	52,699
販管費	24,333	23,851	29,656	28,675	26,028	25,667	31,328
前年同期比	11.3%	10.6%	15.2%	7.3%	7.0%	7.6%	5.6%
対取扱高比	22.8%	23.3%	22.4%	23.8%	22.4%	23.0%	21.7%
営業利益	12,591	11,200	14,987	10,876	14,312	12,897	17,425
前年同期比	20.8%	18.1%	8.0%	5.0%	13.7%	15.2%	16.3%
対取扱高比	11.8%	10.9%	11.3%	9.0%	12.3%	11.6%	12.1%

※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除した結果を記載しております。

※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。



こちらどうぞ



まずはLINEのカウンセリングシートでファッションの好みや悩みを教えてください※1

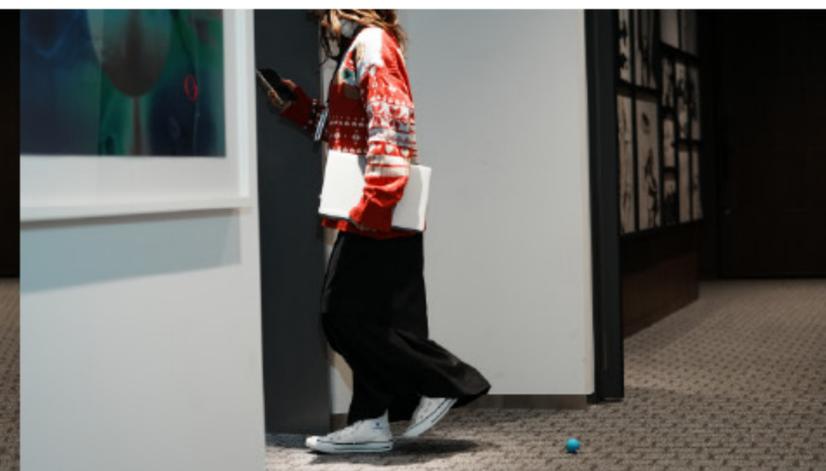
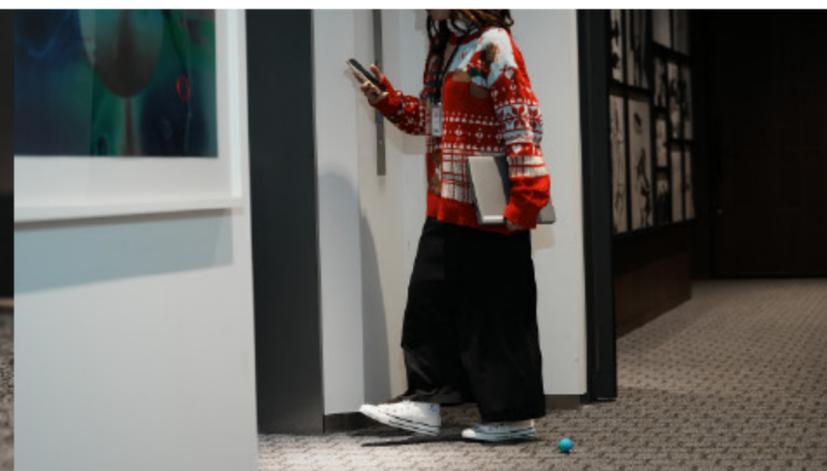
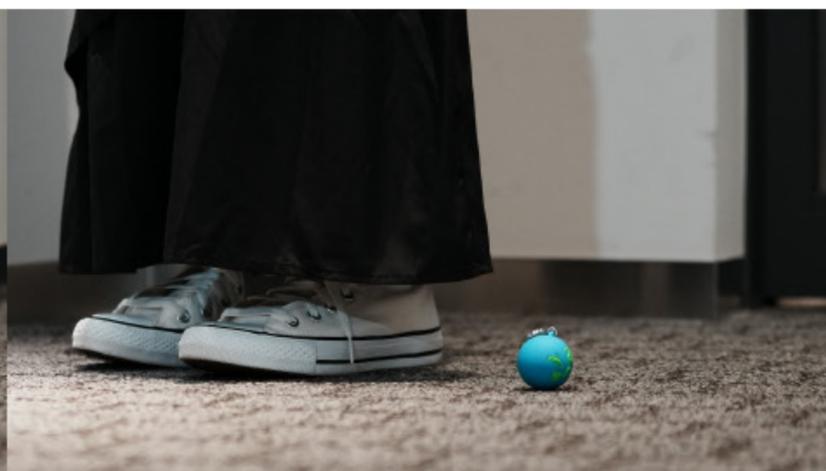


ひなちゃん、お疲れ様
スタイリングとメイクは私たちがやるね※2

※1 実際の似合うラボでは、PPEの専用アカウントから似合うラボに応募後、当選者は事前にファッションに関するお悩みやお悩みを「LINE」のカウンセリングシートで回答します。
※2 実際の似合うラボでは、PPEのスタイリストとヘアメイクが対応します。

BUSINESS RESULTS 業績

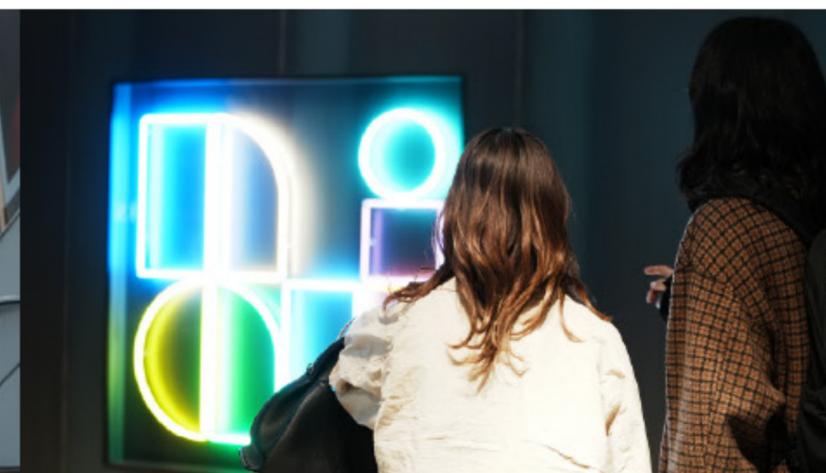
FY2022 3Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



表参道駅からすぐ着いたね



楽しみー!



ロゴのネオン、オシャレだね



じゃあ、入ってみようか

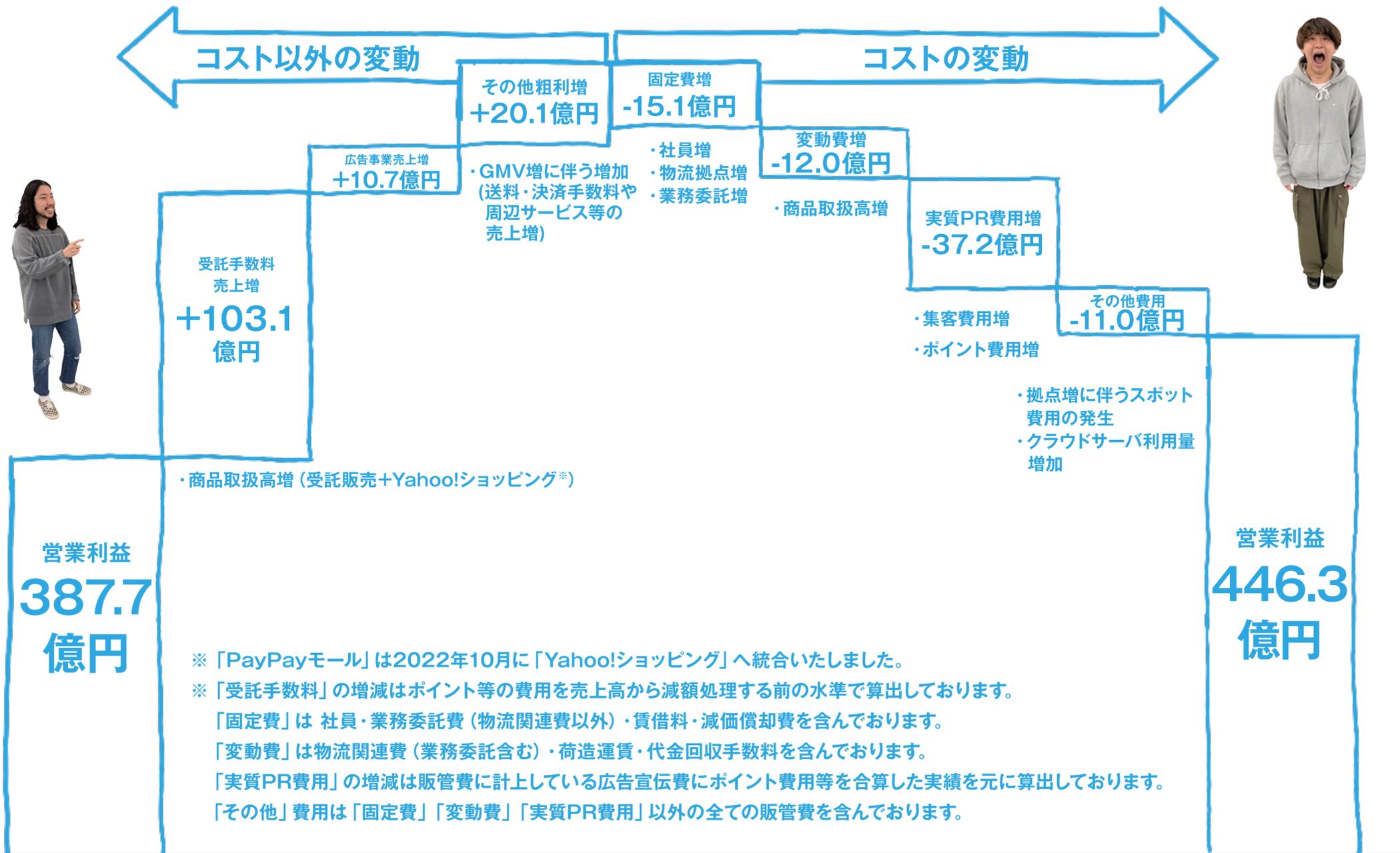


ひなちゃん、ゆうてい、来てくれたんだ!



ちょぼ、久しぶり! 来たよー!

営業利益の増減分析 (対前年同期比)



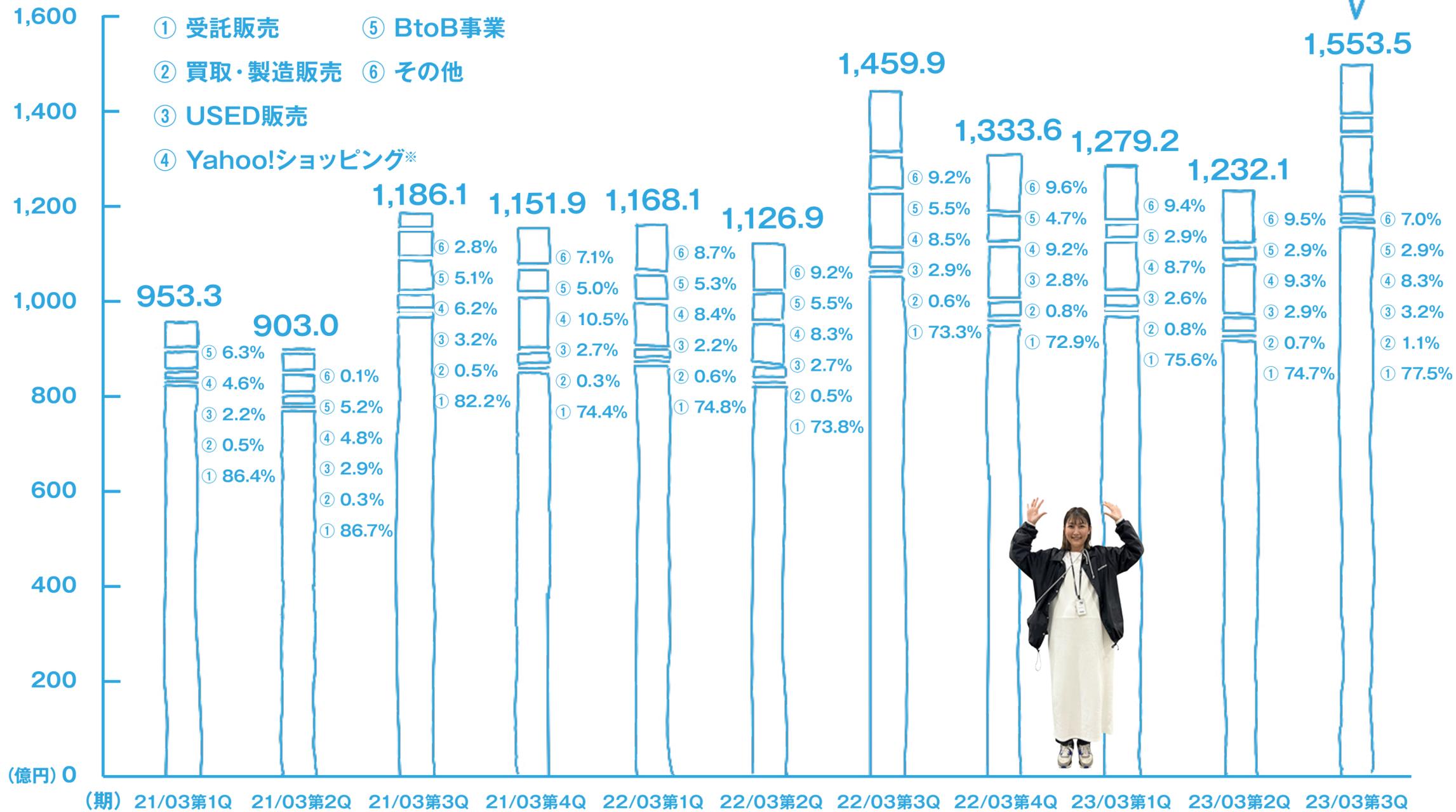
22/03期 3Q

23/03期 3Q



商品取扱高の推移 (四半期)

前年同期比*
+9.1%



* 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
* 前年同期比は「⑥その他」を除いた商品取扱高にて算出しております。

※実際の似合のシボでは、最後「フォトブック」による撮影が中心です。

販管費の内訳 (期初累計)

(単位:百万円)

	22/03期 3Q		23/03期 3Q		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	21,631	6.3%	21,859	5.9%	-0.4%	
社員	8,906	2.6%	9,521	2.6%	0.0%	連結従業員数推移: 21年12月末1,381名 → 22年12月末1,513名
物流関連費 (業務委託含む)	12,724	3.7%	12,337	3.3%	-0.4%	効率的な運営を継続 千葉3の再賃借による在庫保管キャパシティの増加
業務委託費(物流関連費以外)	4,387	1.3%	5,024	1.4%	0.1%	システム開発・保守等の外部委託の増加
荷造運賃	23,359	6.8%	24,282	6.5%	-0.3%	商品配送に係る段ボール等のサイズ適正化ならびに出荷単価上昇によるコスト低減影響が燃油サーチャージ適用によるコスト増加影響を上回り、対商品取扱高比率は低下
代金回収手数料	8,206	2.4%	8,872	2.4%	0.0%	
広告宣伝費	7,128	2.1%	8,486	2.3%	0.2%	ZOZOGLASS費用減少 Web上のCMや広告による集客施策の増加
賃借料	4,295	1.3%	4,546	1.2%	-0.1%	物流拠点増加(2022年4月より千葉3を賃借再開)
減価償却費	1,436	0.4%	1,454	0.4%	0.0%	
のれん償却額	303	0.1%	337	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	77	0.0%	81	0.0%	0.0%	
その他	7,014	2.1%	8,080	2.2%	0.1%	システムリプレイスに伴うクラウドサーバ利用量増加 物流拠点増に伴う備品の購入(1Q)
販管費	77,841	22.8%	83,024	22.3%	-0.5%	



※人件費は役員報酬、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。
 なお、項目内の「社員」は役員および社員、「物流関連費」はアルバイト、派遣(外注人件費)および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。
 ※対取扱高比は各費用を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。



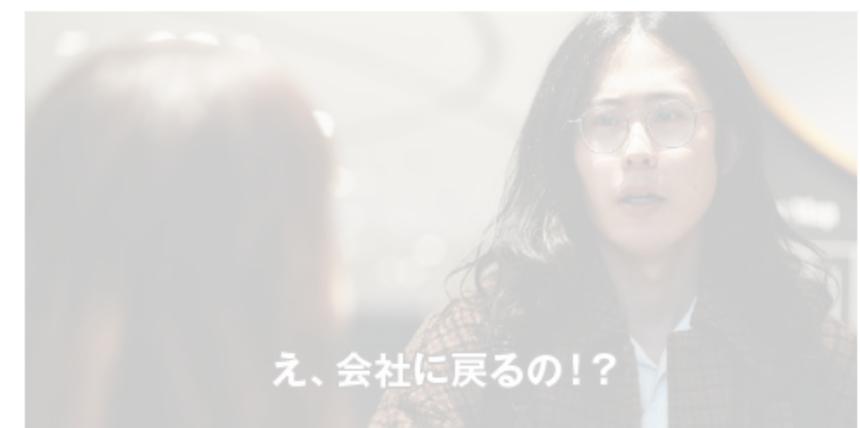
販管費の内訳 (四半期)

(単位:百万円)

	22/03期								23/03期							
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		第1四半期		第2四半期		第3四半期			
	金額	対取扱高比														
人件費	6,883	6.5%	6,887	6.7%	7,860	5.9%	8,542	7.1%	7,132	6.2%	6,955	6.2%	7,771	5.4%		
社員	2,831	2.7%	2,774	2.7%	3,300	2.5%	4,146	3.4%	3,115	2.7%	3,111	2.8%	3,295	2.3%		
物流関連費 (業務委託含む)	4,051	3.8%	4,112	4.0%	4,559	3.4%	4,396	3.6%	4,016	3.5%	3,844	3.4%	4,476	3.1%		
業務委託費 (物流関連費以外)	1,429	1.3%	1,499	1.5%	1,458	1.1%	1,649	1.4%	1,646	1.4%	1,657	1.5%	1,720	1.2%		
荷造運賃	7,597	7.1%	7,486	7.3%	8,275	6.2%	8,021	6.7%	7,996	6.9%	7,708	6.9%	8,577	5.9%		
代金回収手数料	2,580	2.4%	2,478	2.4%	3,146	2.4%	2,771	2.3%	2,733	2.4%	2,710	2.4%	3,428	2.4%		
広告宣伝費	1,796	1.7%	1,212	1.2%	4,118	3.1%	2,747	2.3%	1,721	1.5%	1,791	1.6%	4,973	3.4%		
賃借料	1,431	1.3%	1,432	1.4%	1,432	1.1%	1,432	1.2%	1,514	1.3%	1,513	1.4%	1,517	1.0%		
減価償却費	454	0.4%	478	0.5%	503	0.4%	541	0.4%	465	0.4%	473	0.4%	515	0.4%		
のれん償却額	101	0.1%	100	0.1%	101	0.1%	101	0.1%	106	0.1%	106	0.1%	124	0.1%		
株式報酬費用	13	0.0%	38	0.0%	25	0.0%	9	0.0%	10	0.0%	35	0.0%	35	0.0%		
その他	2,043	1.9%	2,237	2.2%	2,733	2.1%	2,858	2.4%	2,702	2.3%	2,714	2.4%	2,663	1.8%		
販管費	24,333	22.8%	23,851	23.3%	29,656	22.4%	28,675	23.8%	26,028	22.4%	25,667	23.0%	31,328	21.7%		

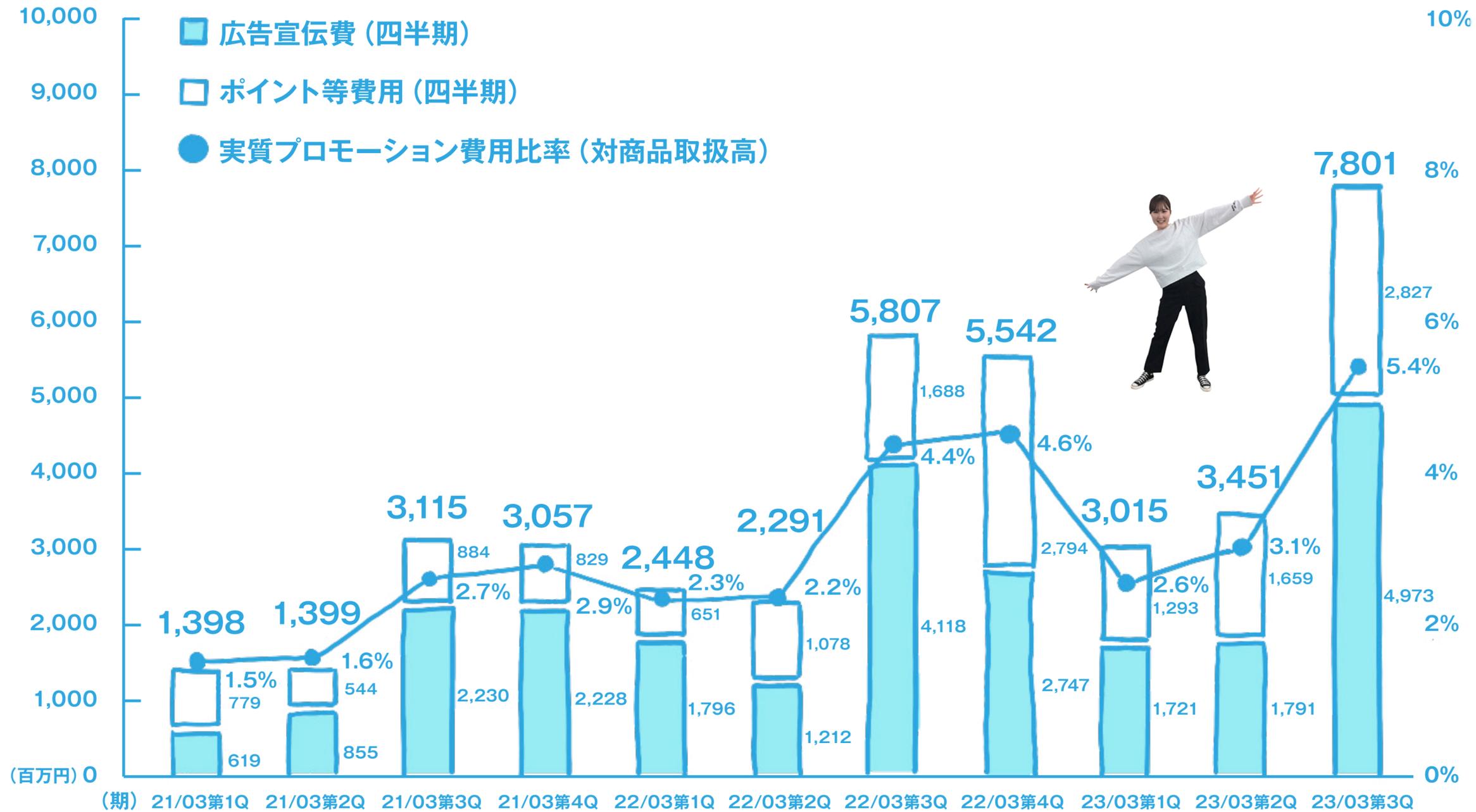
※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員ならびに物流業務以外の業務に従事する人員、「物流関連費」はアルバイト・派遣(外注人件費)および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

※対取扱高比は各費用を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。 ※2022年3月期より収益認識に関する会計基準を適用しております。



実質プロモーション費用の推移

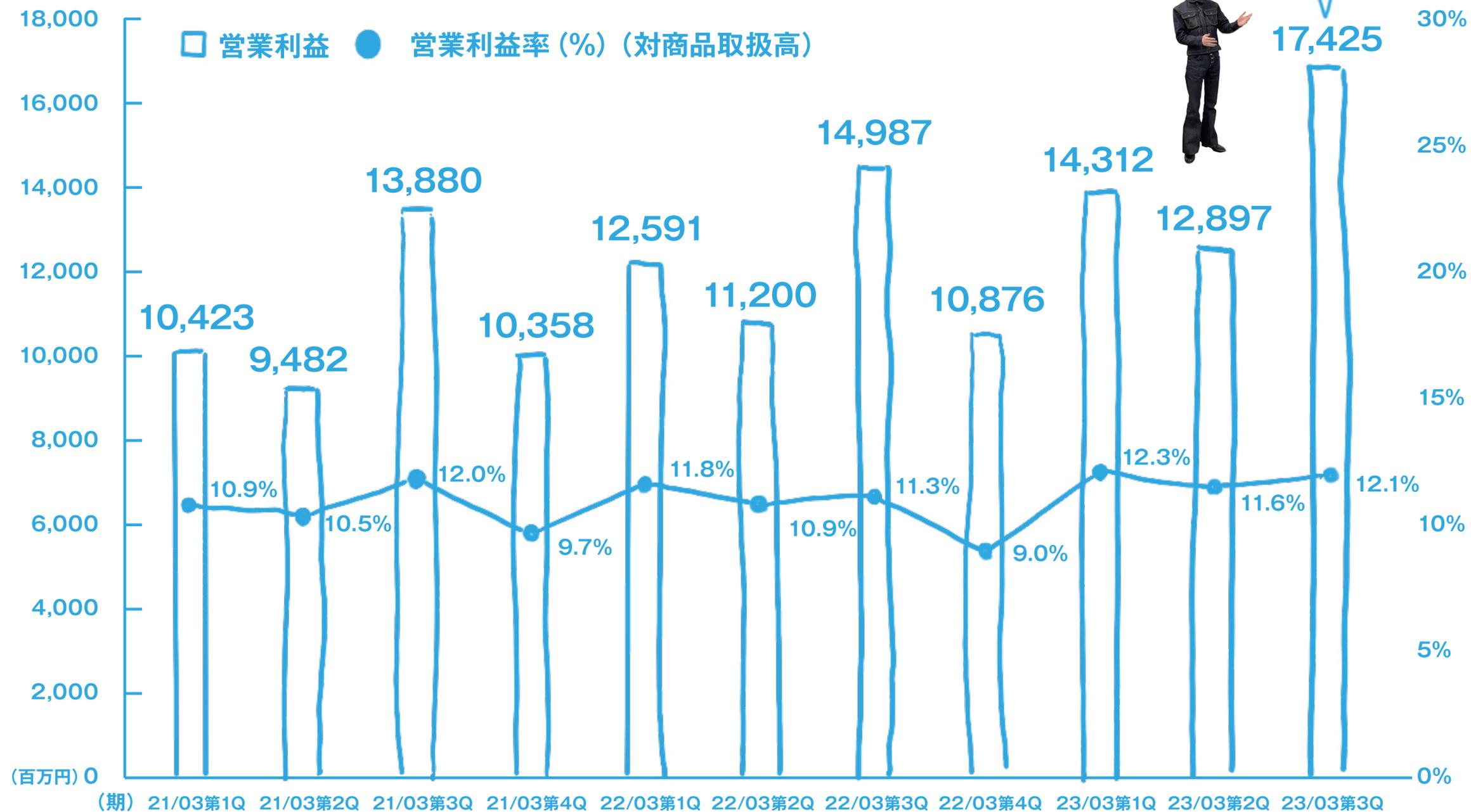
実質プロモーション費用：広告宣伝費とポイント等費用の合計



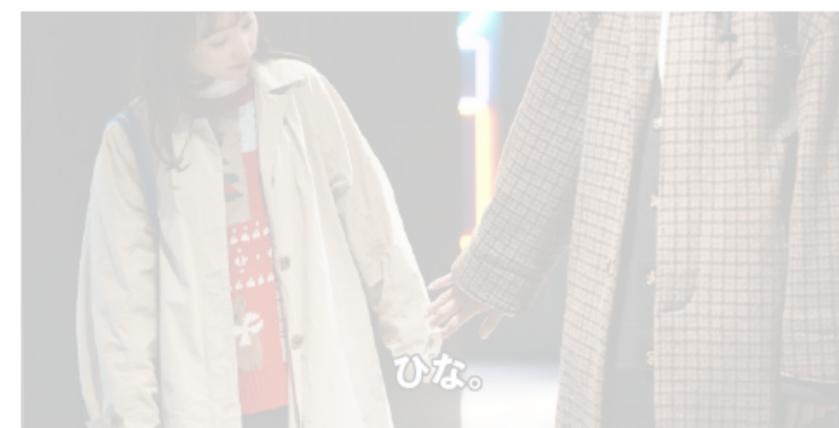
※実質プロモーション費用比率は対象の費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。



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

- ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計
- 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



じゃあ、また明日ね!



西千葉オフィス

地球キーホルダーどこ行ったー?

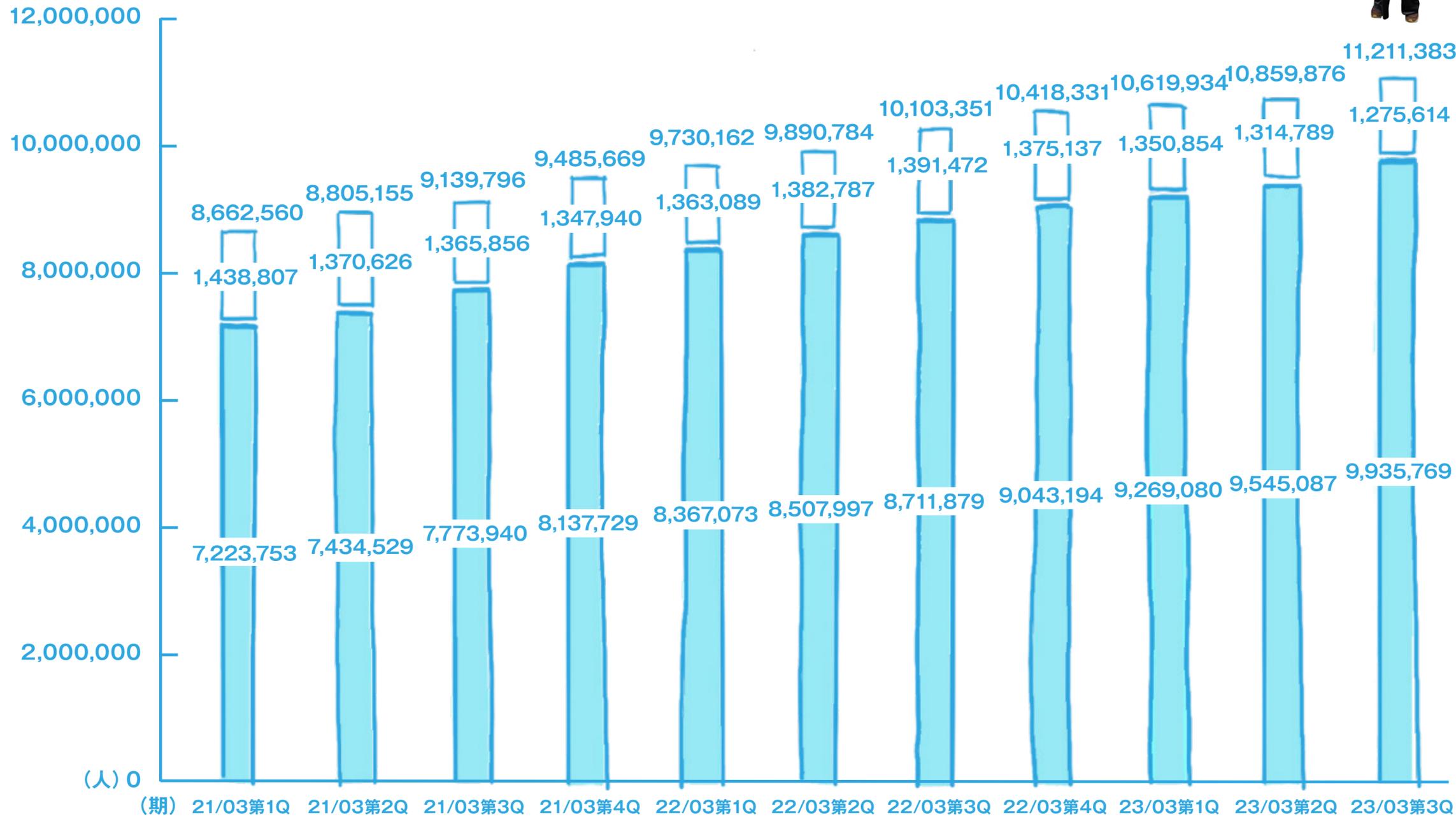


あれを持ってると、
笑顔で自事*できるんだよなあ



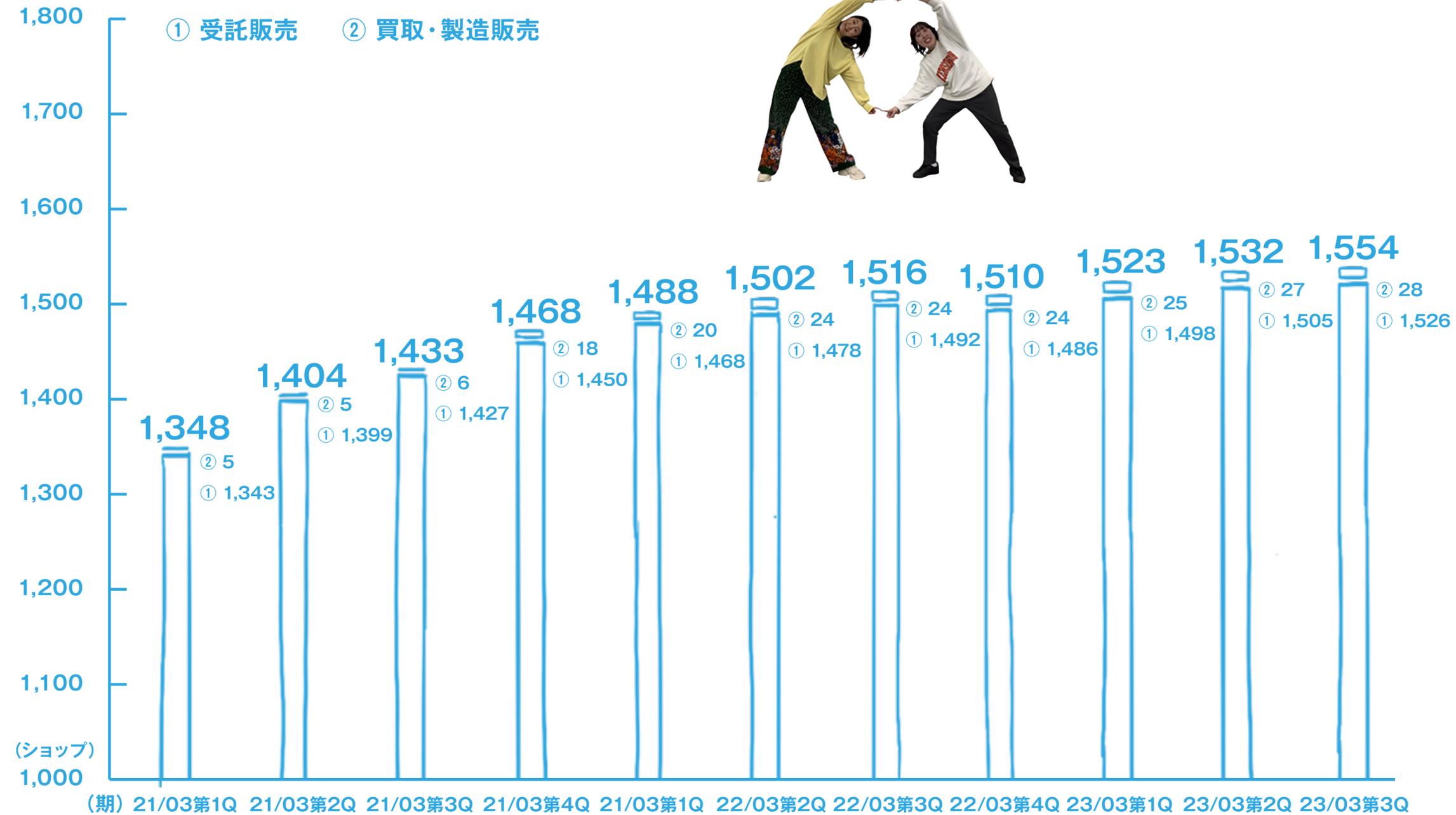
出てこーい

※「ZOZOTOWN」は「ZOZOSUIT」「ZOZOMAT」「ZOZOGLASS」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

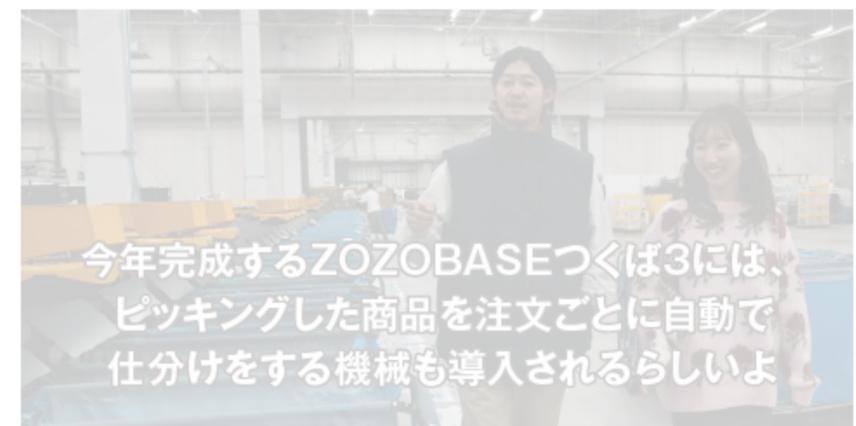
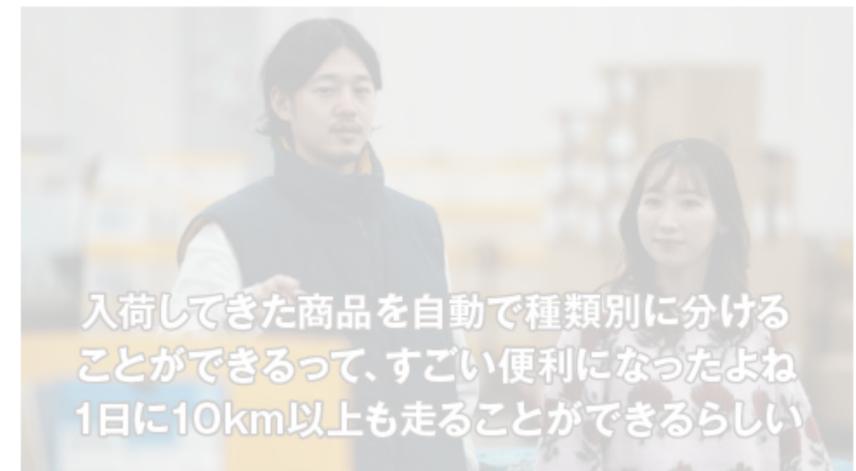
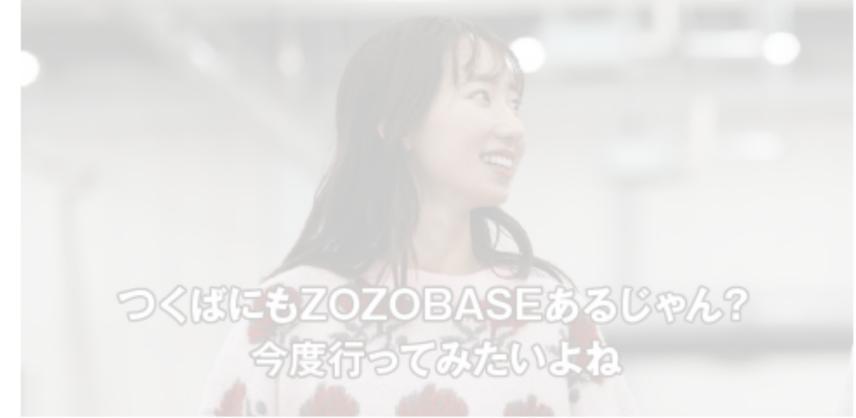
ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

平均商品単価の推移

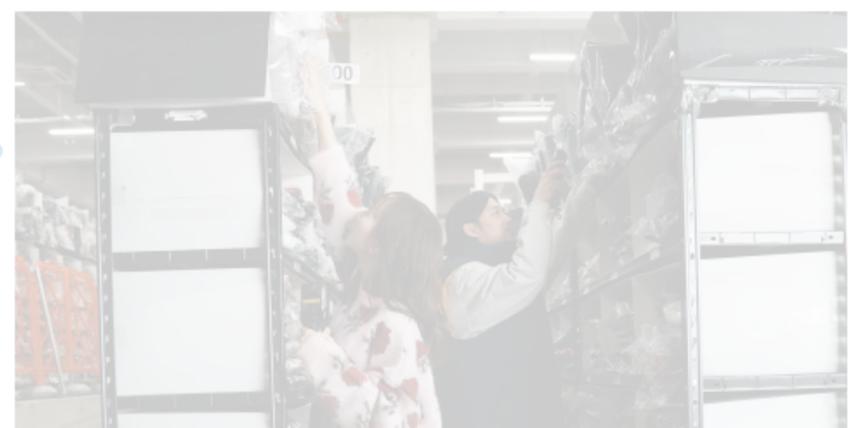
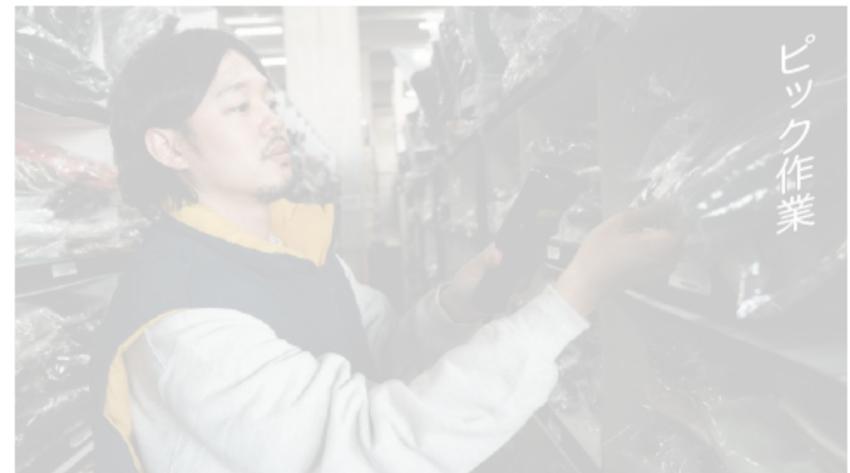
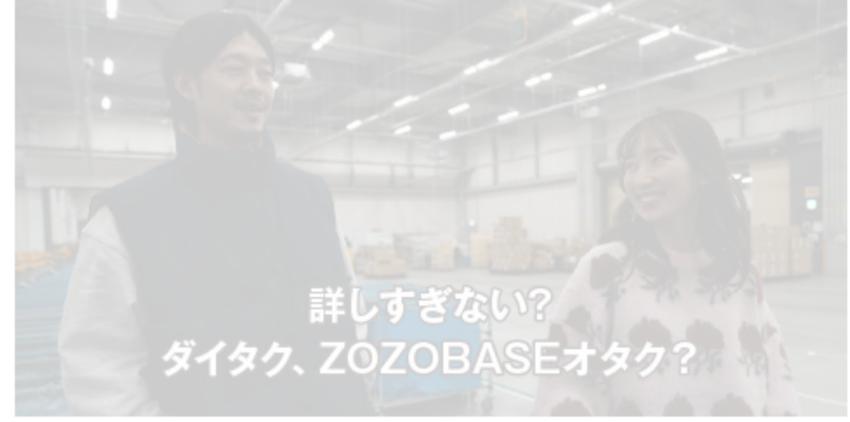
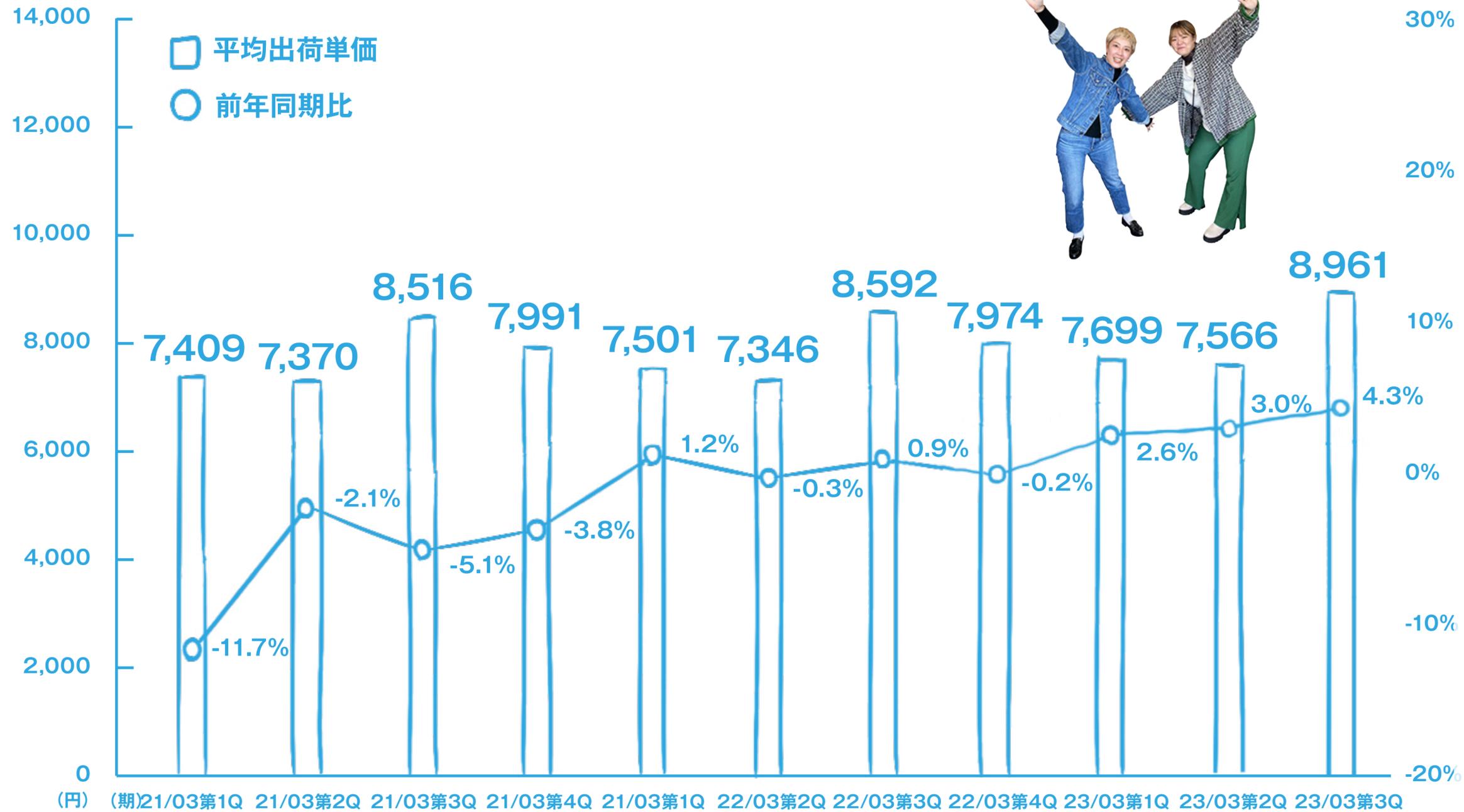
平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を
同期間の出荷枚数で除すことにより算出



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

平均出荷単価の推移

平均出荷単価はZOZOTOWNの商品取扱高を
同期間の出荷件数で除すことにより算出



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

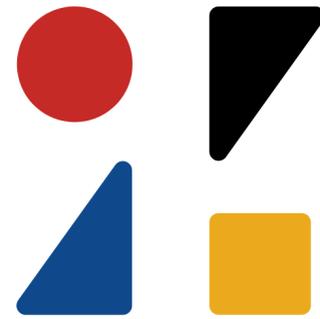
23/03期 通期連結業績予想

	23/03期計画 (2023年1月31日付修正)	成長率(%)
商品取扱高	5,438億円	6.9%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	4,958億円	7.3%
売上高	1,813億円	9.1%
営業利益	550億円	10.8%
営業利益率	11.1%	—
経常利益	552億円	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	384億円	11.3%
1株当たり当期純利益	128円07銭	—
1株当たり配当金 (予定)	65円	—

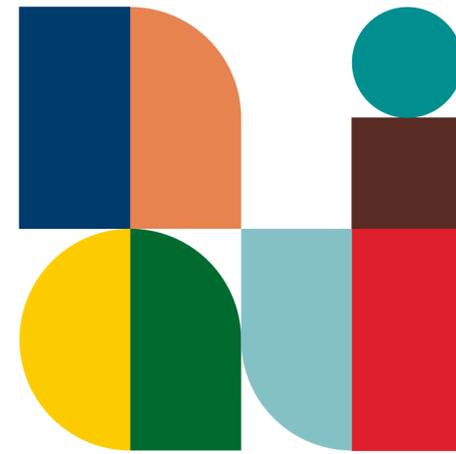
※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。

※2023年1月31日付で「2023年3月期通期連結業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。





ZOZO



niaulab

by ZOZO

何を提供するのか？

スタイリストとAIが
あなたの「似合う」を見つける
超パーソナルスタイリングサービス



戦略の3本柱

1

今のZOZOTOWNをどう伸ばしていくかの基本戦略

「買う」以外のトラフィックも増やす

2

EC以外の収益ポイントをどう増やすか

「生産支援」に踏み込む

3

海外をどう攻めていくか

「技術ライセンス販売」にトライ

戦略の3本柱

1

今のZOZOTOWNをどう伸ばしていくかの基本戦略

「買う」以外のトラフィックも増やす

2

EC以外の収益ポイントをどう増やすか

「生産支援」に踏み込む

3

海外をどう攻めていくか

「技術ライセンス販売」にトライ

経営戦略

MORE FASHION

×

FASHION TECH

～ワクワクできる『似合う』を届ける～

「ファッションを買うならZOZO」 から
「ファッションのことならZOZO」 へ

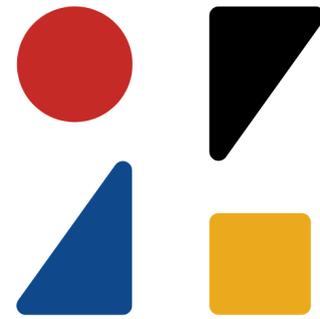


今後の展望



ZOZOTOWN
WEARの進化





ZOZO