



西千葉 のハッピー

— 決して計算できない物語 —

あんな栗、拾うんじやなかった。

FY2022 2Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

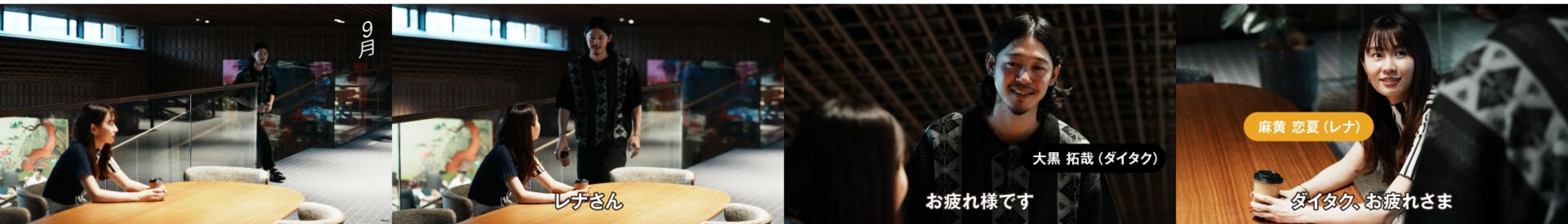
株式会社ZOZO 2023年 3月期 第2四半期 決算説明会資料

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。撮影中はコロナ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 2Q ハイライト

FY2022 2Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



23/03期 2Q ハイライト

商品取扱高

2,511 億円

(前年同期比+9.4% / 進捗率 46.2%)

商品取扱高

(その他商品取扱高を除く)

2,274 億円

(前年同期比+8.8% / 達成率45.9%)

営業利益

272 億円

(前年同期比+14.4% / 達成率52.8%)

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

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
商品取扱高	116,812	112,695	145,999	133,369	127,928	123,210
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
前年同期比	11.9%	13.5%	15.0%	12.7%	8.7%	9.0%
売上高	38,866	37,346	47,565	42,420	42,590	41,176
販管費	24,333	23,851	29,656	28,675	26,028	25,667
前年同期比	11.3%	10.6%	15.2%	7.3%	7.0%	7.6%
対取扱高比	22.8%	23.3%	22.4%	23.8%	22.4%	23.0%
営業利益	12,591	11,200	14,987	10,876	14,312	12,897
前年同期比	20.8%	18.1%	8.0%	5.0%	13.7%	15.2%
対取扱高比	11.8%	10.9%	11.3%	9.0%	12.3%	11.6%

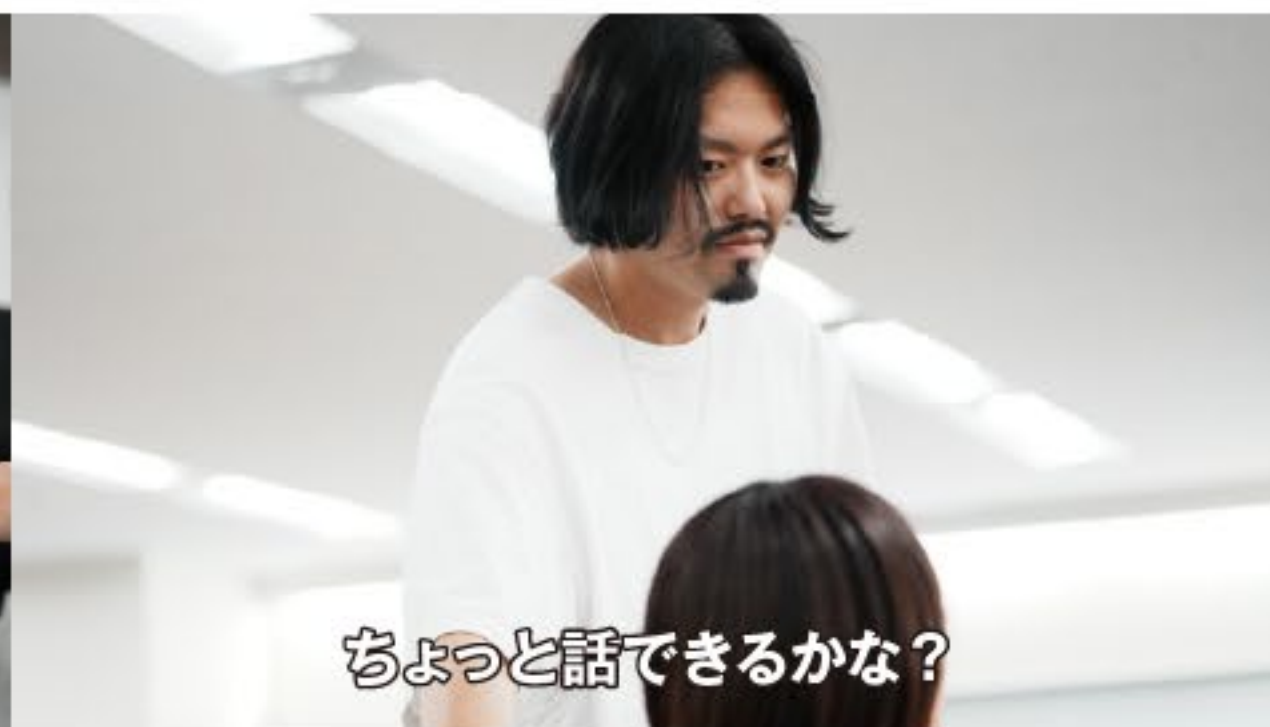
※対商品取扱高比は各指標を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除した結果を記載しております。

※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。

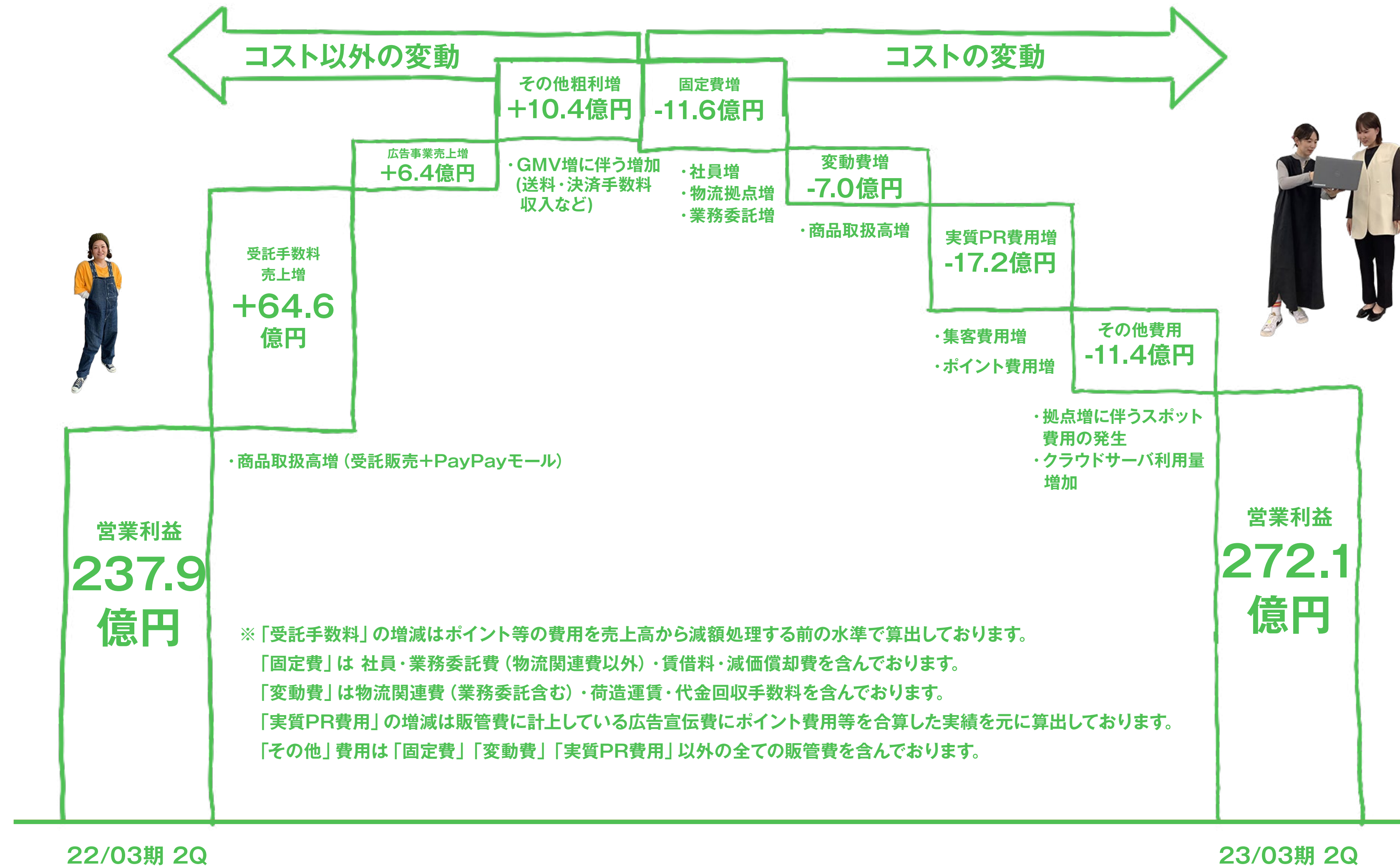


BUSINESS RESULTS 業績

FY2022 2Q ZOZO, Inc. CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



営業利益の増減分析 (対前年同期比)



※当社は、「人事」のことと「自」・「仕事」のこととを「自事」と表記しております。「人事(ひとごと)」ではなく、「自事(じじごと)」ではなく、「自事(自然なこと)」であるという意味が込められています。

連結財政状態

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2022年9月30日)		前連結会計年度 (2022年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2022年9月30日)
流動資産	102,305	103,775	流動負債	66,172	58,946
うち、現預金	65,520	66,888	うち、短期借入金	20,200	20,200
うち、商品 及び製品	2,060	3,178	固定負債	6,005	6,487
固定資産	24,971	25,367	負債合計	72,177	65,434
有形固定資産	11,284	13,783	株主資本	55,100	63,464
無形固定資産	2,621	2,383	うち、自己株式	-44,784	-44,558
投資等	11,065	9,200	純資産合計	55,099	63,707
資産合計	127,276	129,142	負債・純資産合計	127,276	129,142

私も新たな環境でチャレンジしたい
気持ちが強くなってるんだよね

レナさんと自事していると
めちゃくちゃ楽しいです

でもチャレンジするなら
レナさんのこと応援したいです

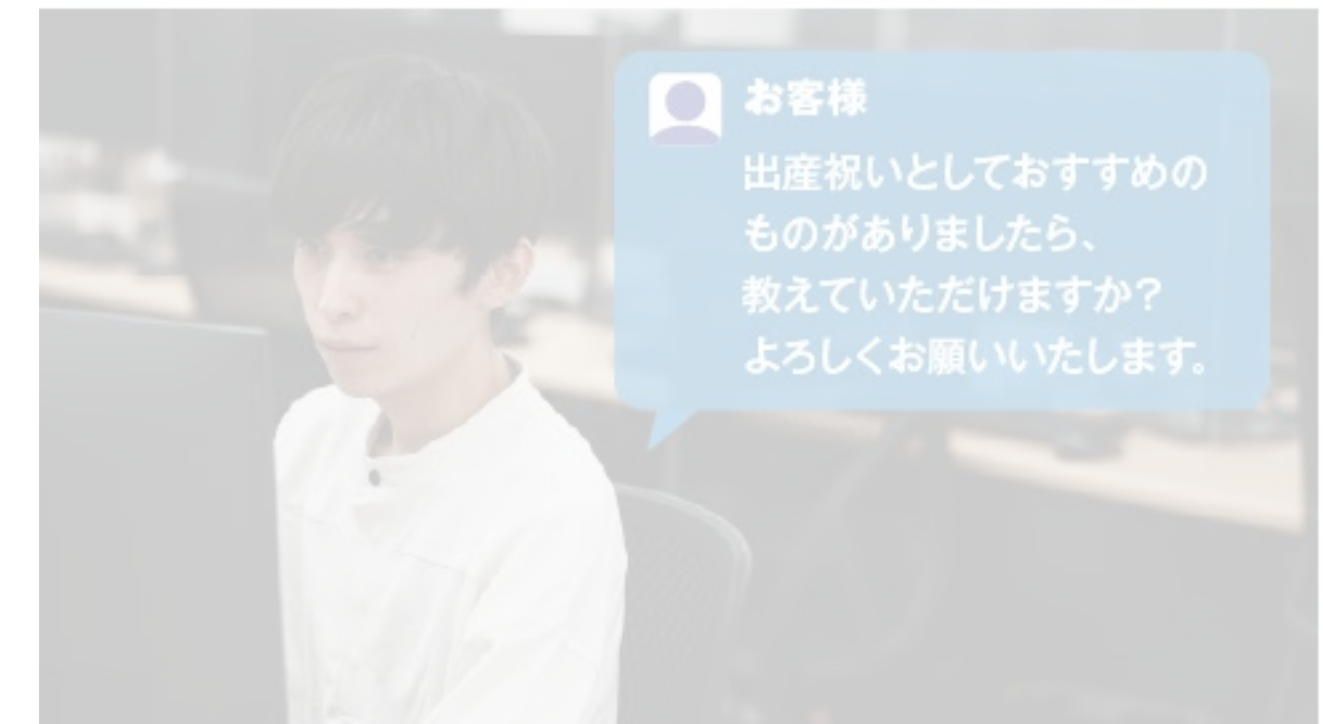
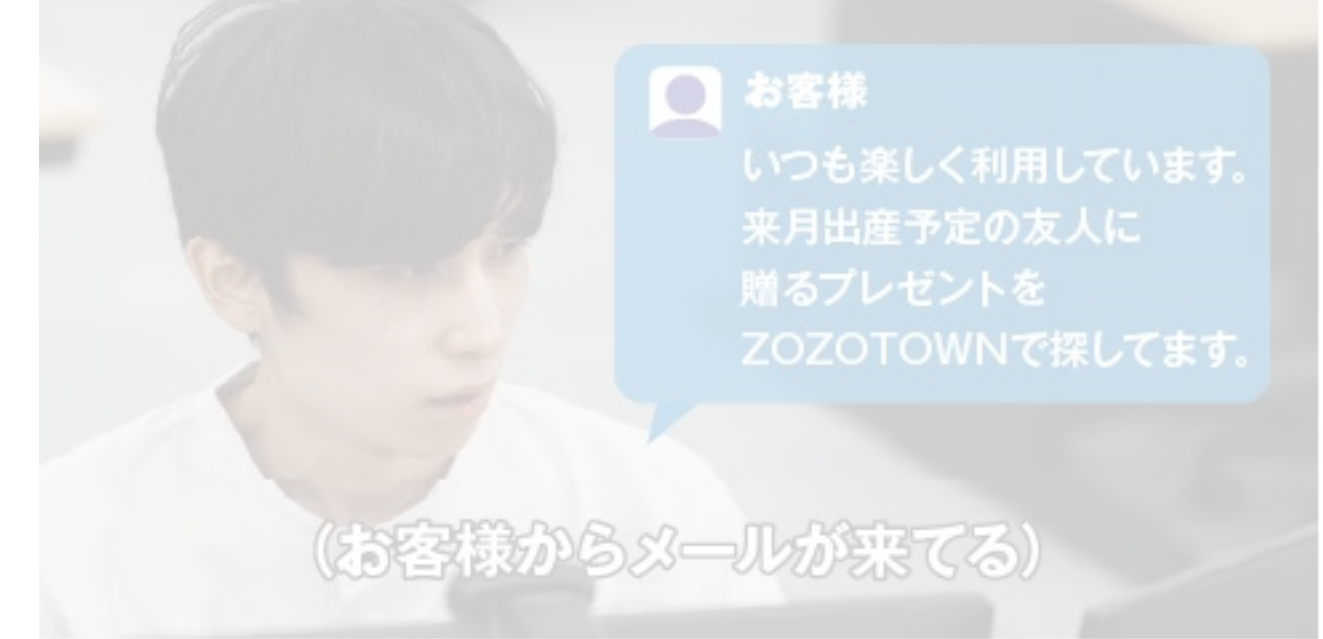
ありがとう...!

連結キャッシュ・フローの推移

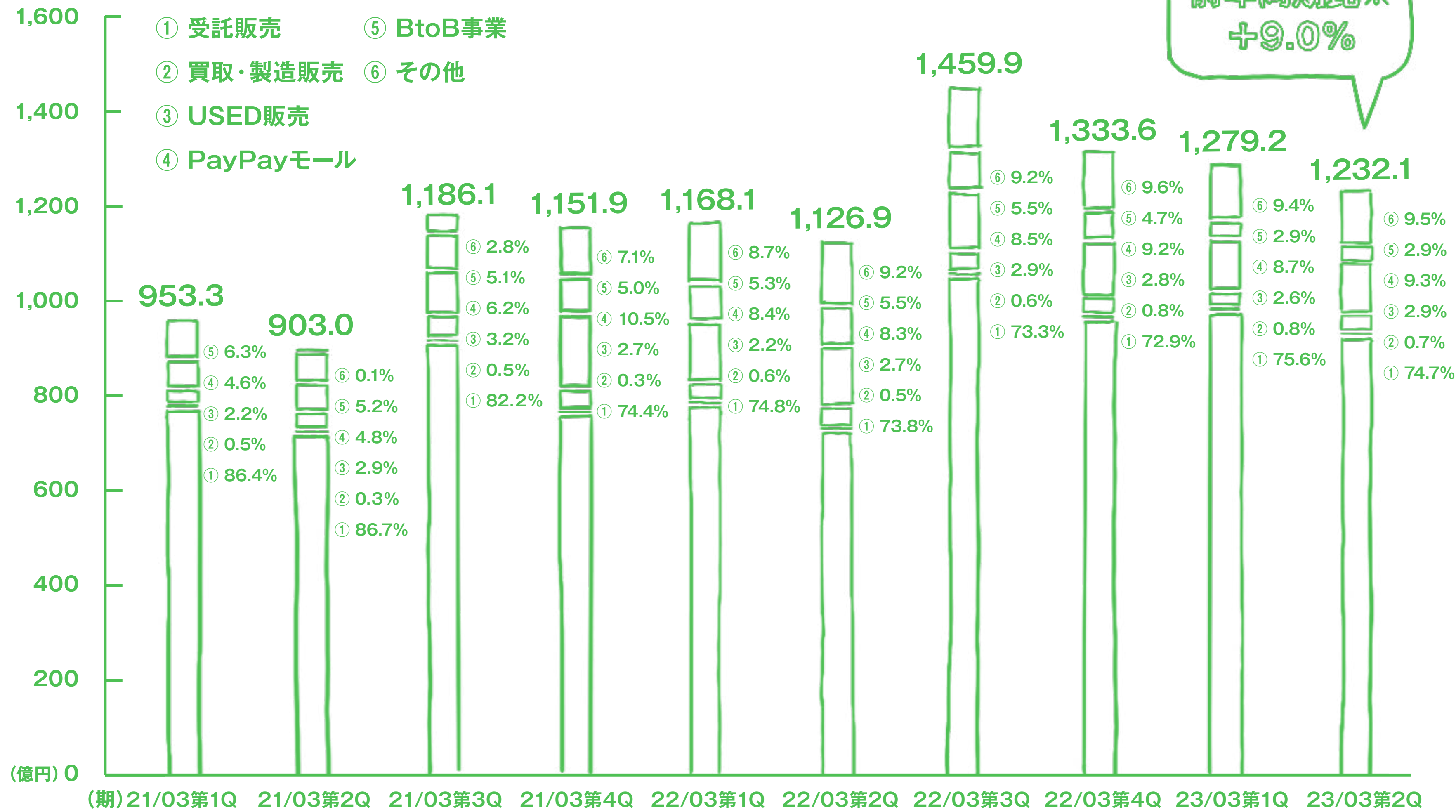
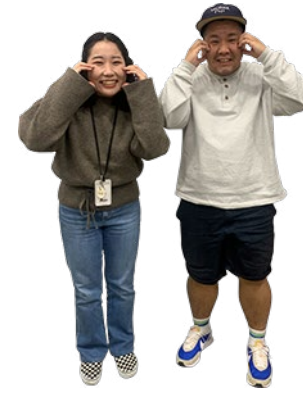


(単位:百万円)

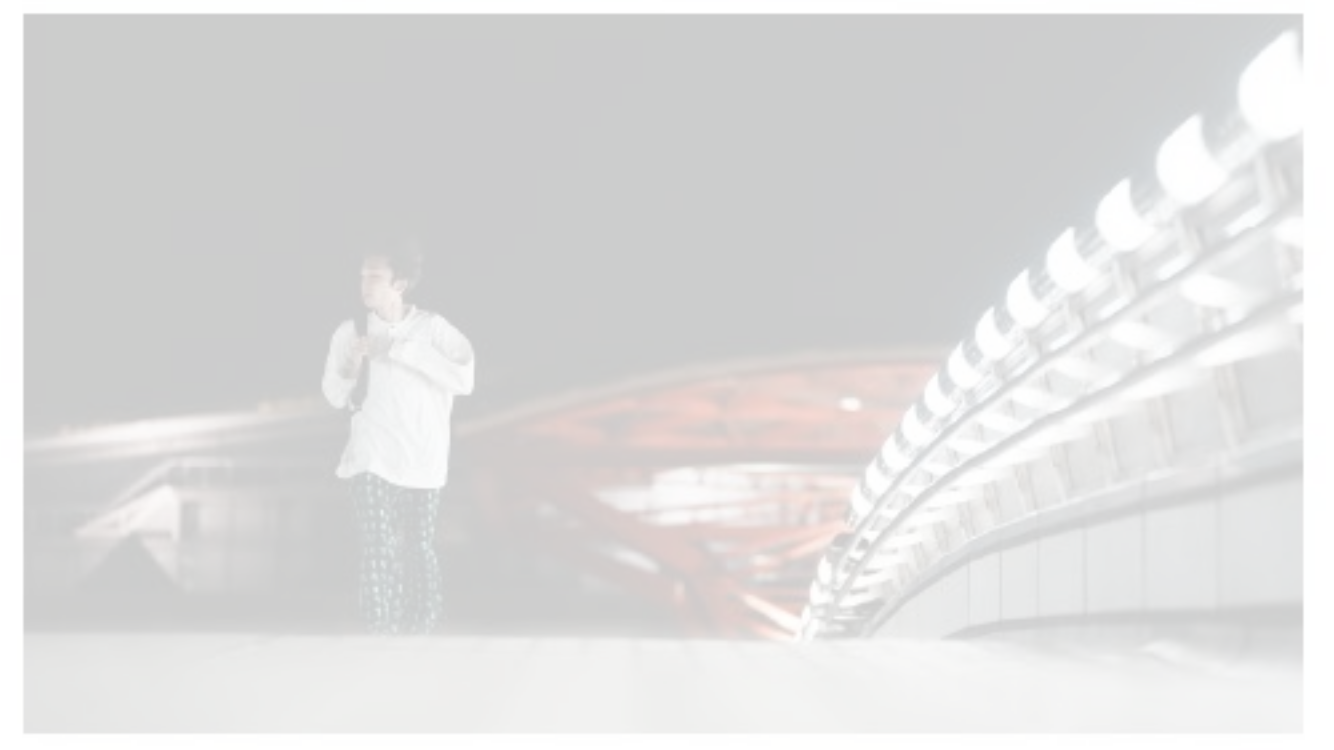
項目	22/03期 第2四半期	23/03期 第2四半期	前年同期比	増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,278	15,605	326	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-558	-3,896	-3,337	(今期) 物流倉庫拡張に向けた支出
財務活動によるキャッシュ・フロー	-28,571	-10,630	17,941	(前期) 自己株式の取得・処分による支出・収入
現金及び現金同等物の期末残高	47,810	66,888	19,078	



商品取扱高の推移 (四半期)



前年同期比※
+9.0%



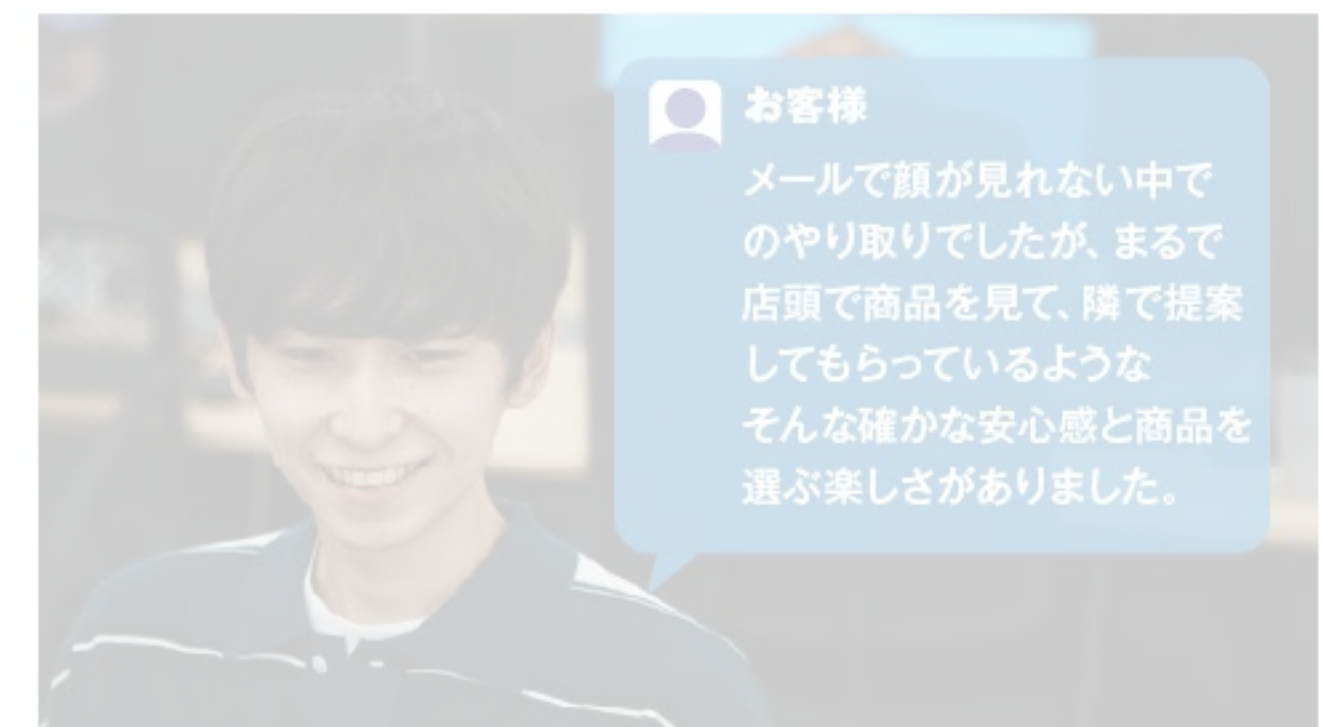
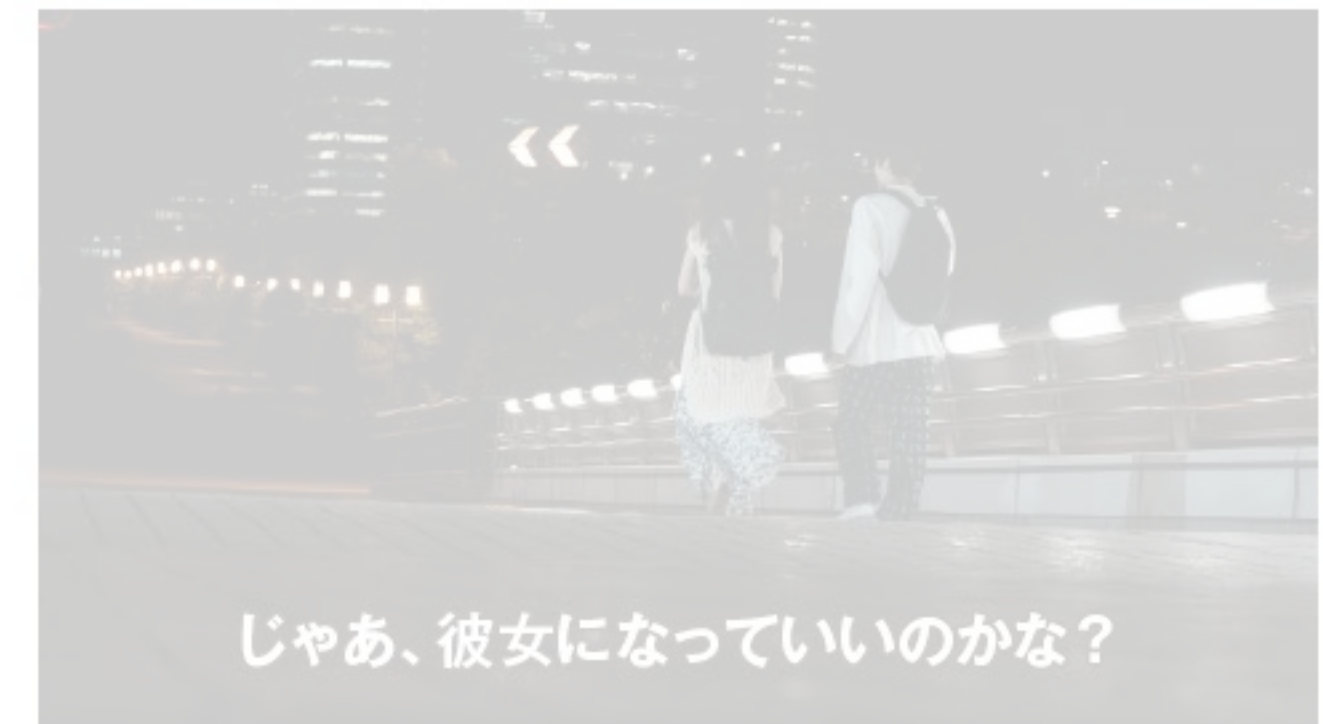
※前年同期比は「⑥その他」を除いた商品取扱高にて算出しております。

販管費の内訳 (期初累計)



(単位:百万円)

	22/03期 2Q		23/03期 2Q		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	13,770	6.6%	14,087	6.2%	-0.4%	
社員	5,606	2.7%	6,226	2.7%	0.0%	連結従業員数推移: 21年9月末1,359名 → 22年9月末1,485名
物流関連費 (業務委託含む)	8,164	3.9%	7,860	3.5%	-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)	2,929	1.4%	3,303	1.5%	0.1%	システム開発・保守等の外部委託の増加
荷造運賃	15,084	7.2%	15,705	6.9%	-0.3%	出荷単価が前年実績に対して上振れている影響が燃油サーチャージ適用によるコスト増影響を上回り、対商品取扱高比率は低下
代金回収手数料	5,059	2.4%	5,443	2.4%	0.0%	
広告宣伝費	3,009	1.4%	3,512	1.5%	0.1%	ZOZOGLASS費用減少 Web広告等の集客施策の増加
賃借料	2,863	1.4%	3,028	1.3%	-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	932	0.4%	938	0.4%	0.0%	
のれん償却額	201	0.1%	212	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	51	0.0%	45	0.0%	0.0%	
その他	4,281	2.0%	5,416	2.4%	0.4%	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	48,184	23.0%	51,696	22.7%	-0.3%	



※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	
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%
減価償却費	454	0.4%	478	0.5%	503	0.4%	541	0.4%	465	0.4%	473	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%
株式報酬費用	13	0.0%	38	0.0%	25	0.0%	9	0.0%	10	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%
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%

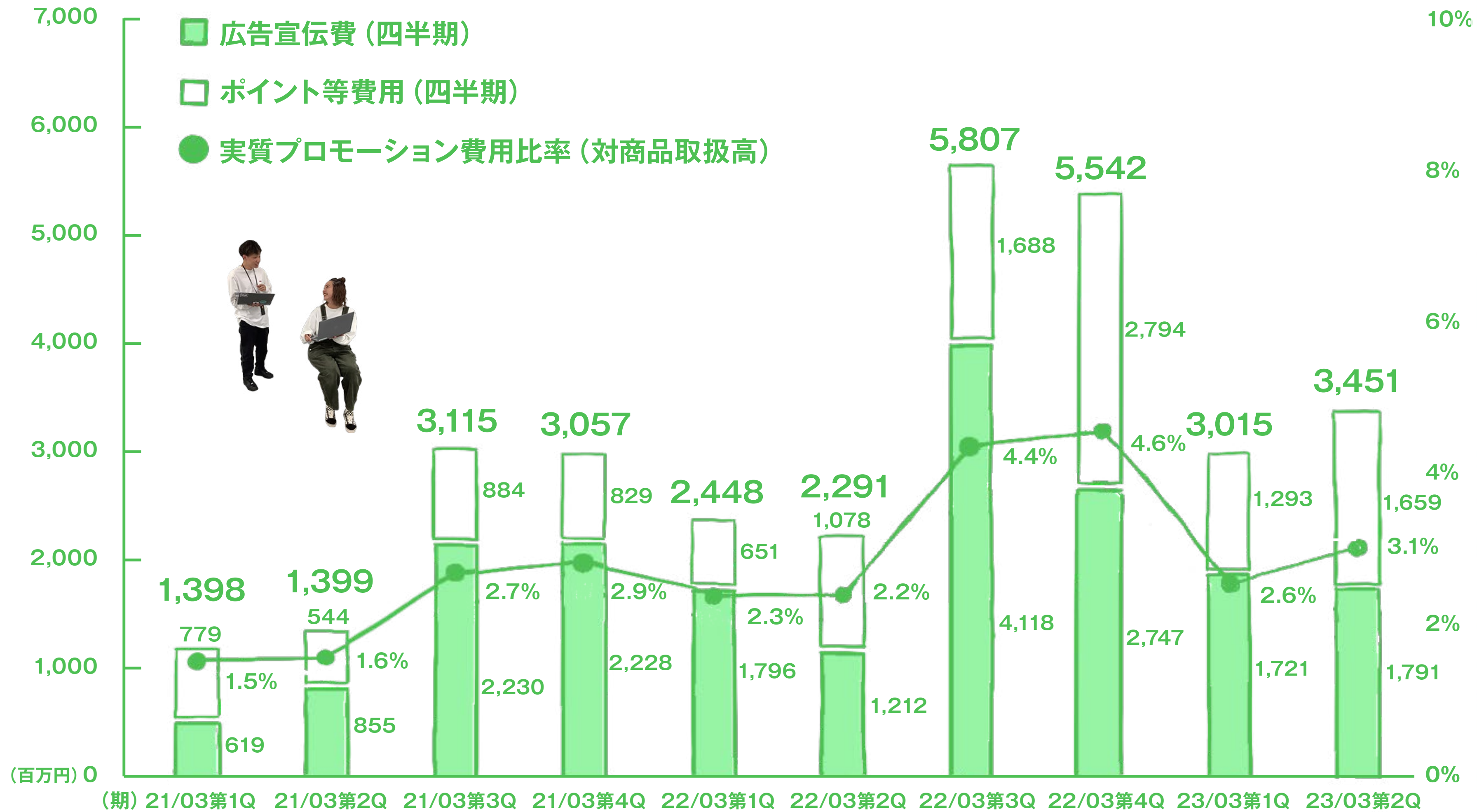
※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員ならびに物流業務以外の業務に従事する人員、「物流関連費」はアルバイト・派遣(外注人件費)および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

※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。

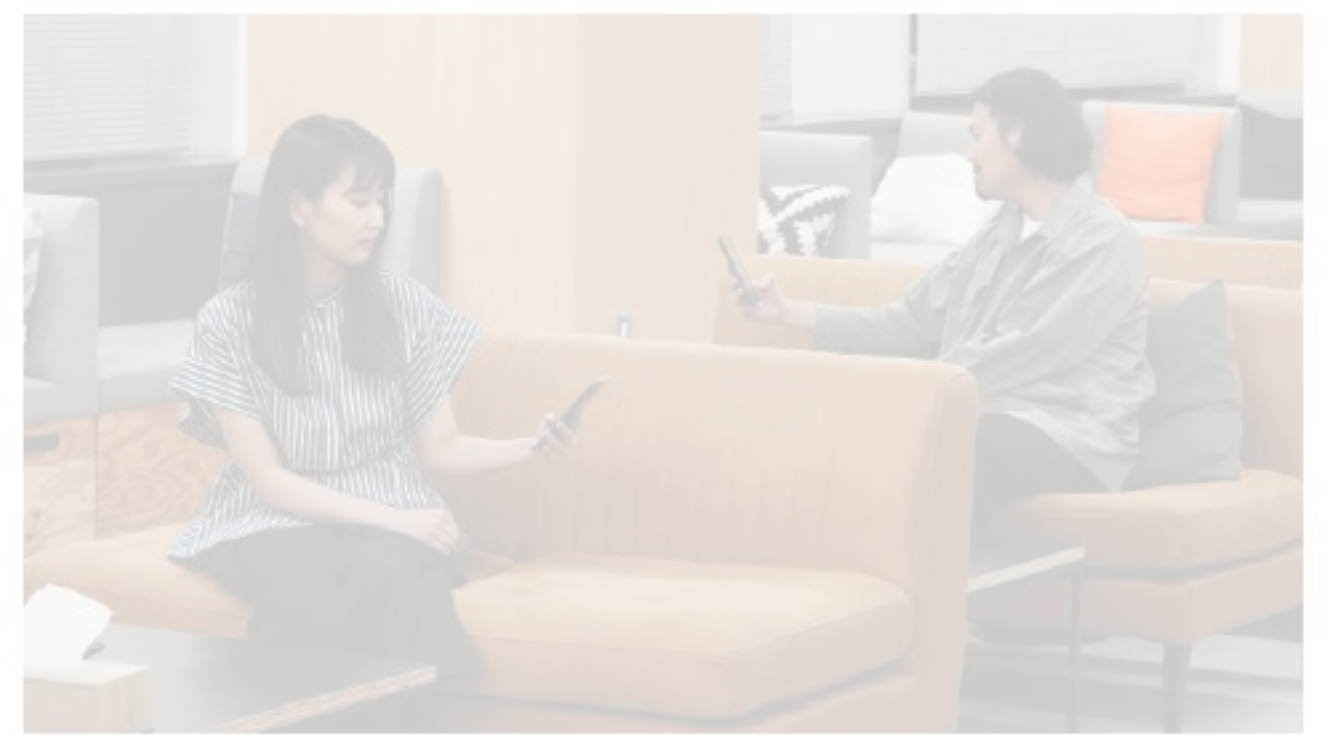


実質プロモーション費用の推移

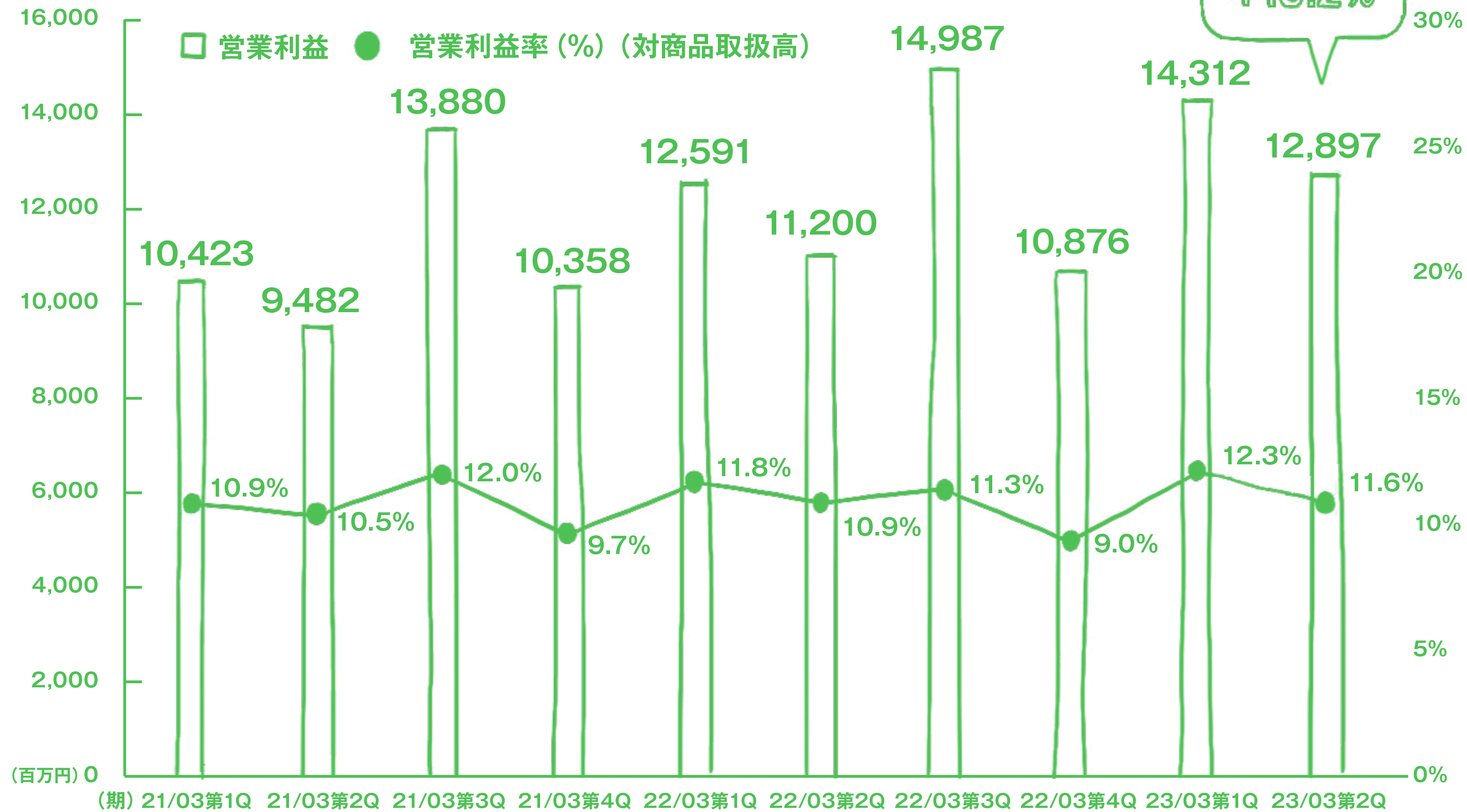
実質プロモーション費用：広告宣伝費とポイント等費用の合計



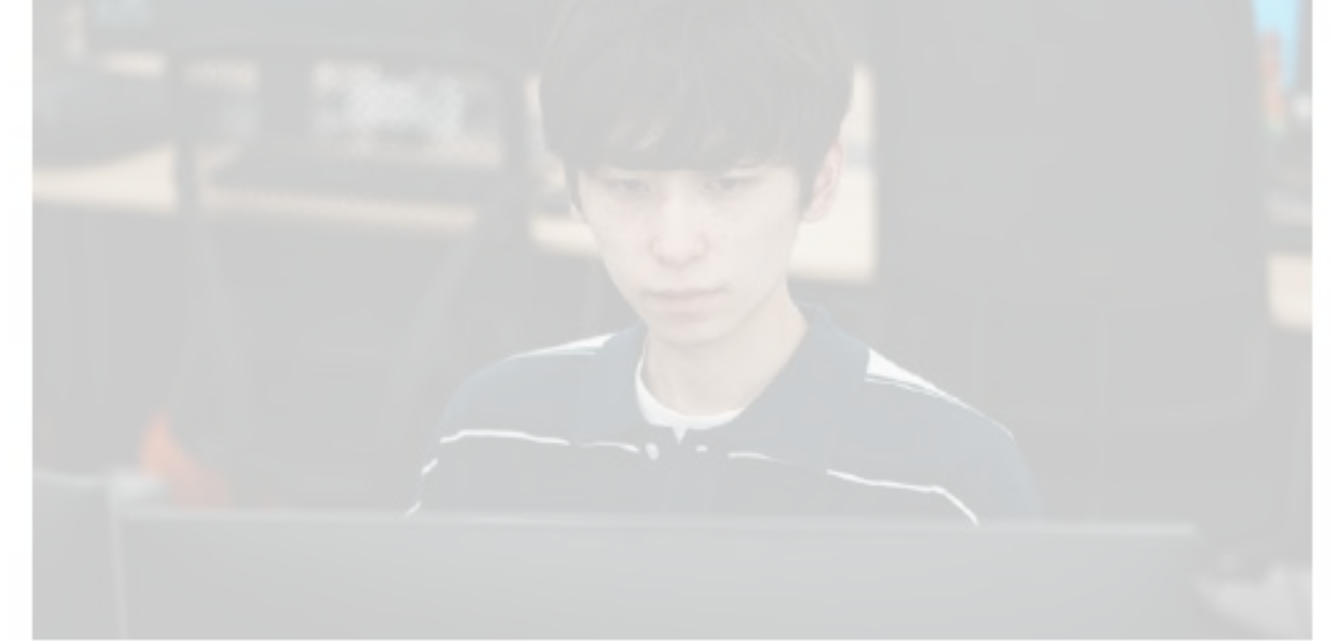
※実質プロモーション費用比率は対象の費用を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



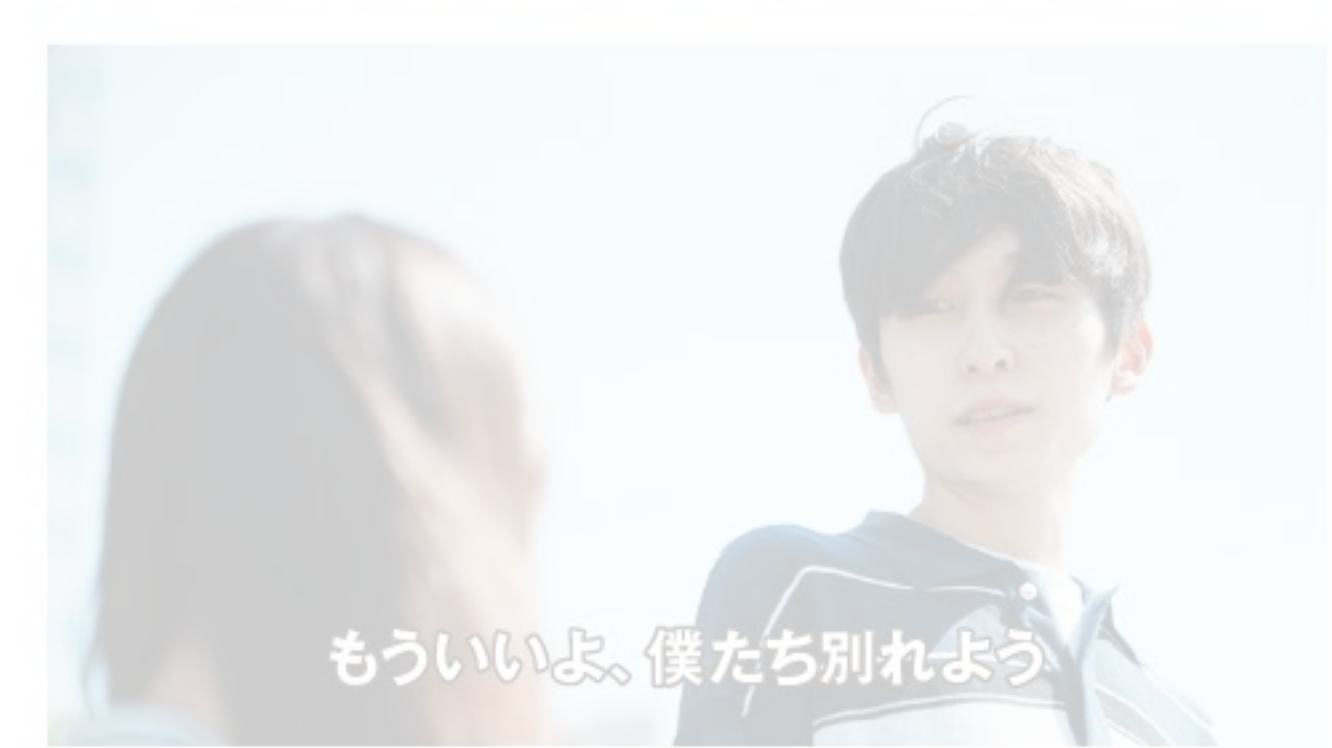
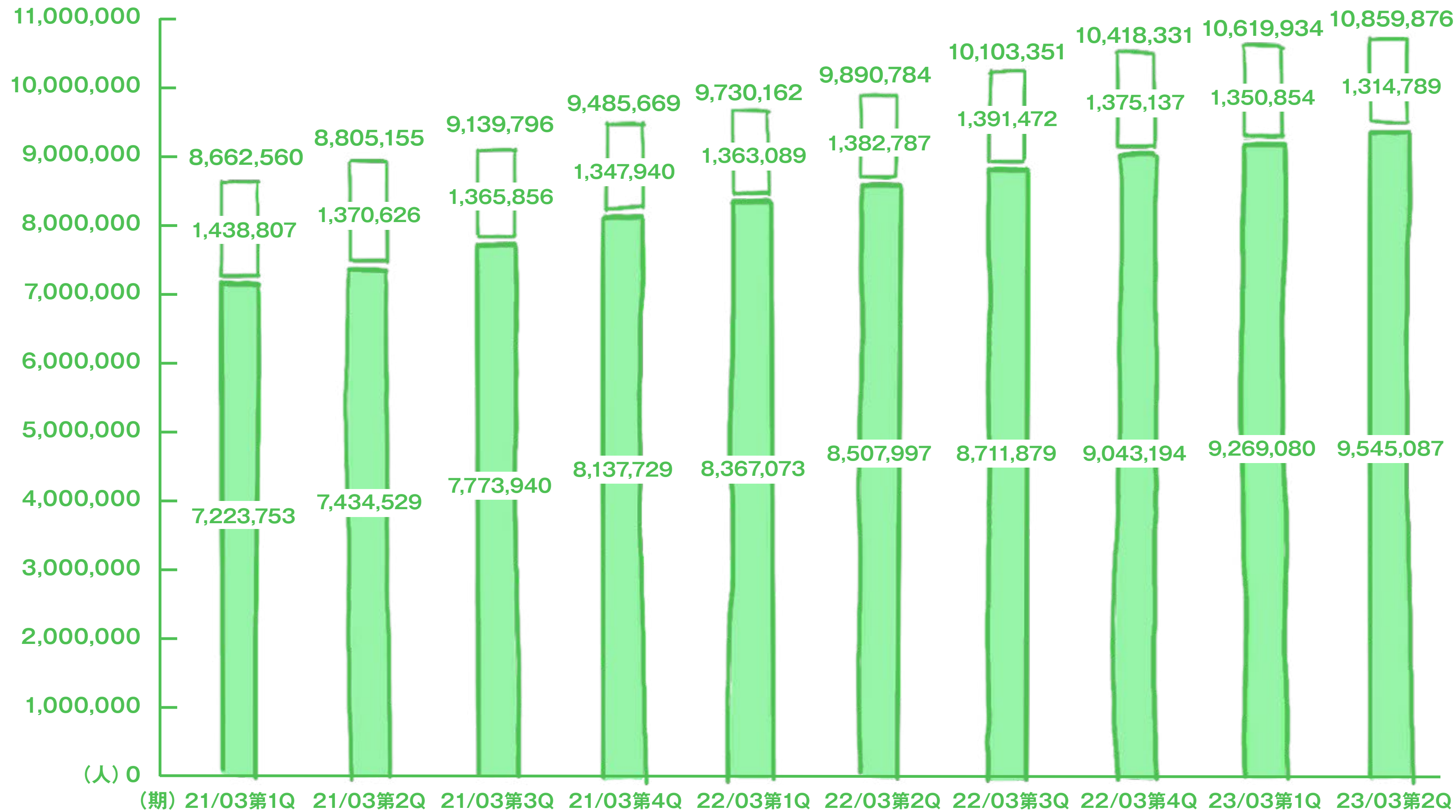
※営業利益率は営業利益を商品取扱高(その他商品取扱高を除く)で除して算出しております。



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

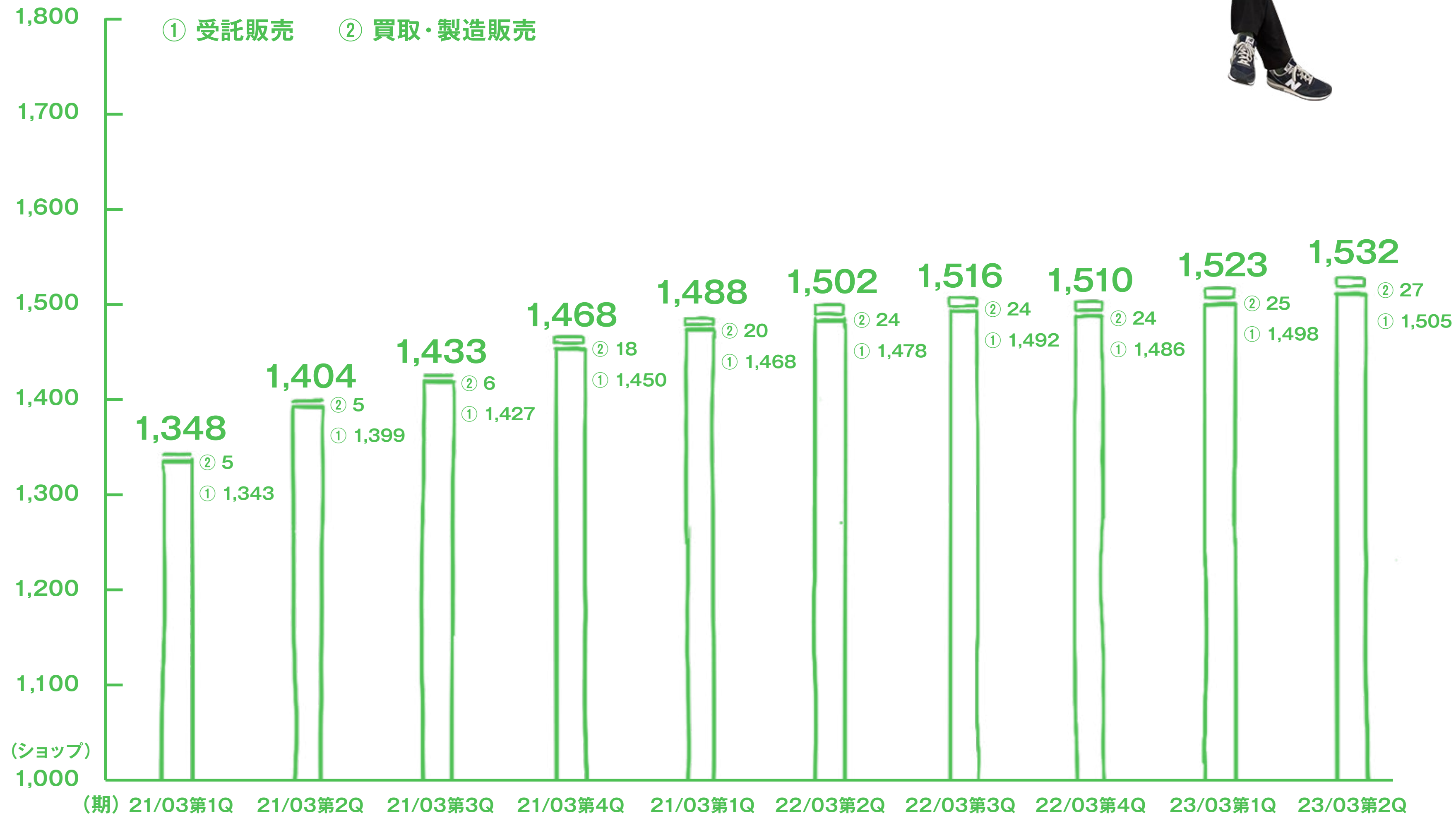
- ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計
- アクティブ会員数=過去1年以内に1回以上購入した会員数



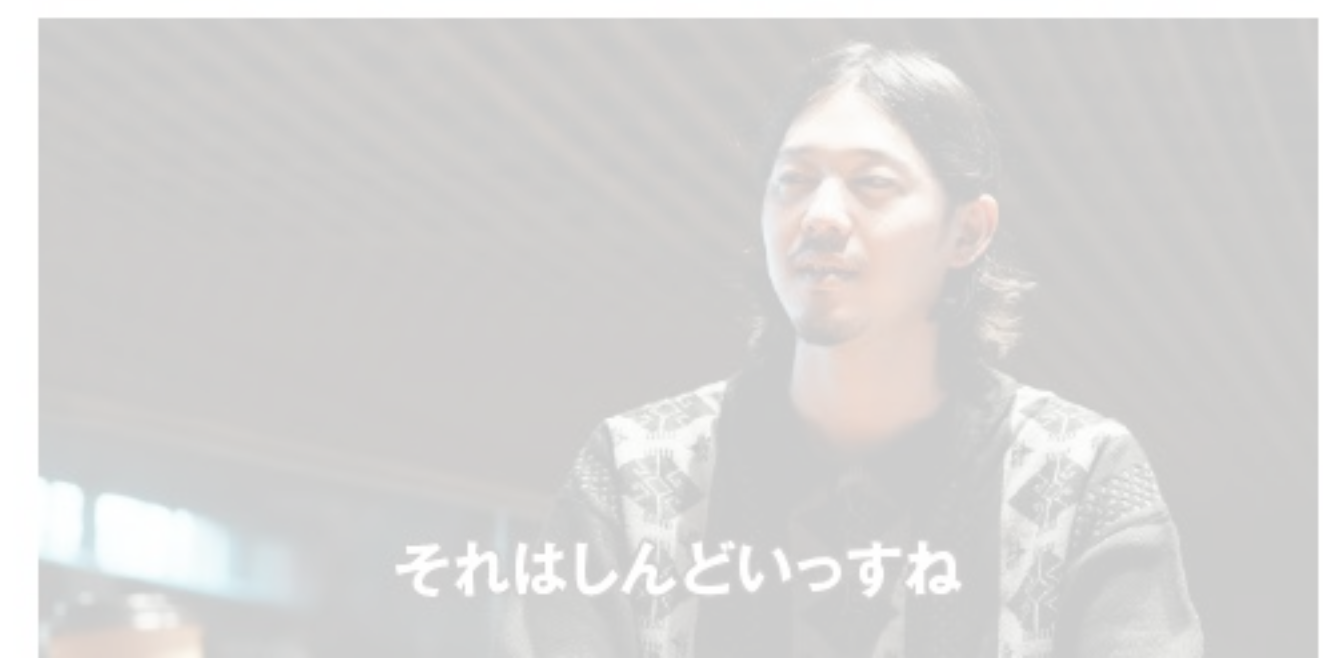
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「PayPayモール」は含んでおりません。

※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾズスーツ)」「ZOMAT (ゾズマット)」および「ZOZGLASS (ゾズグラス)」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

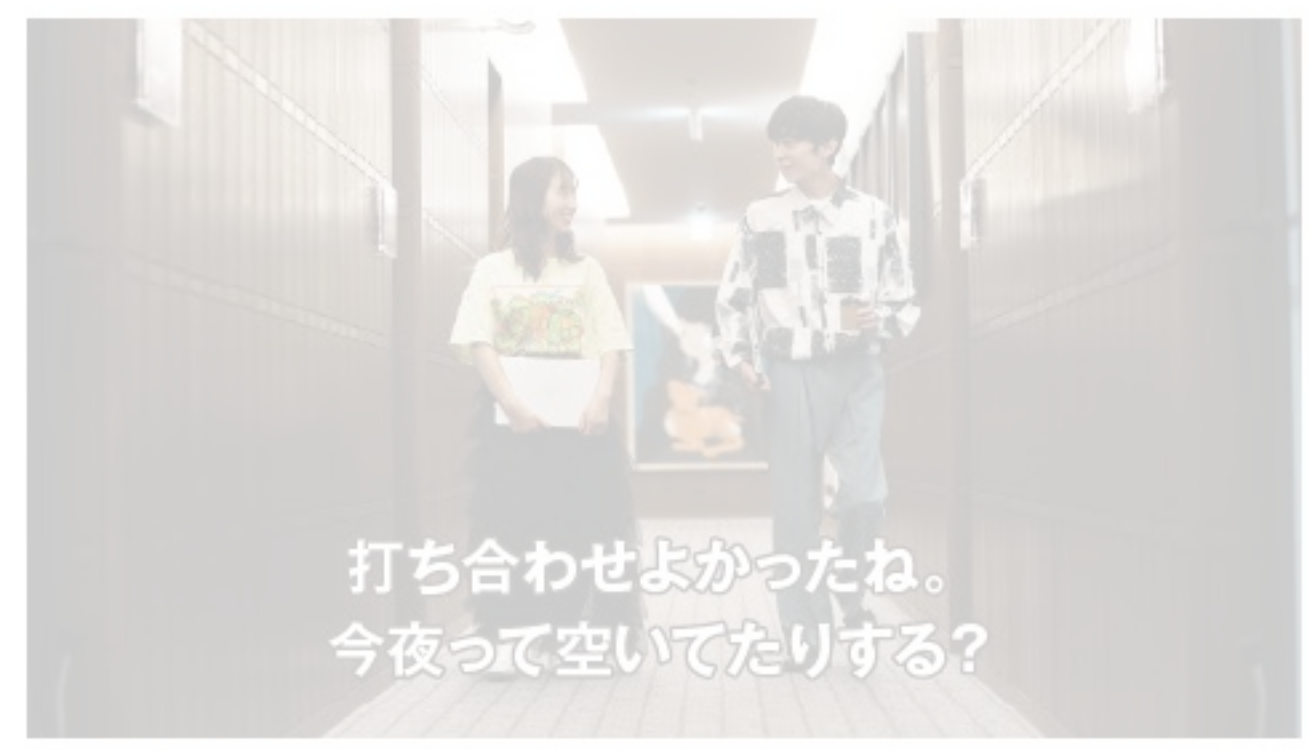
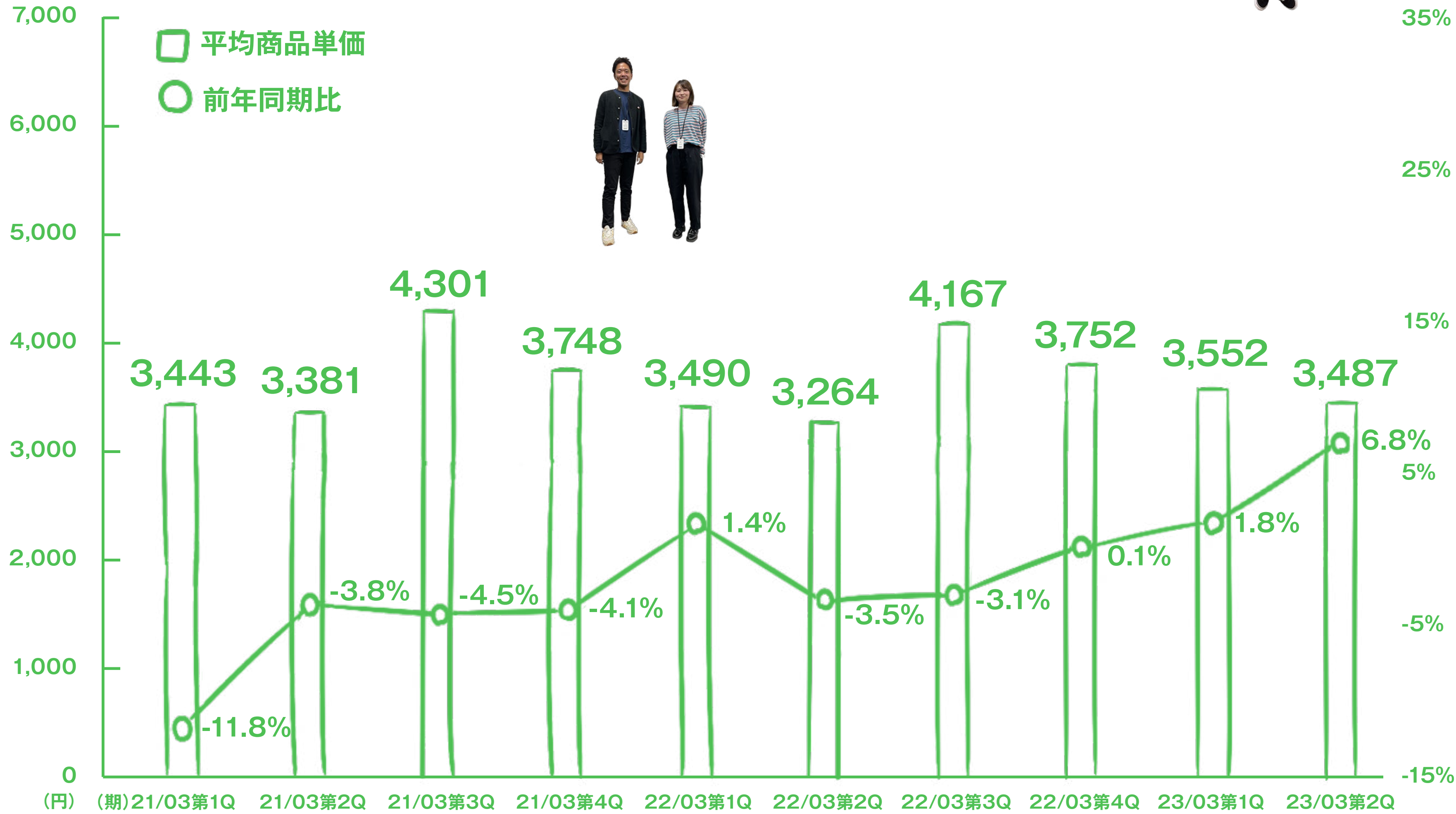


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。



平均商品単価の推移

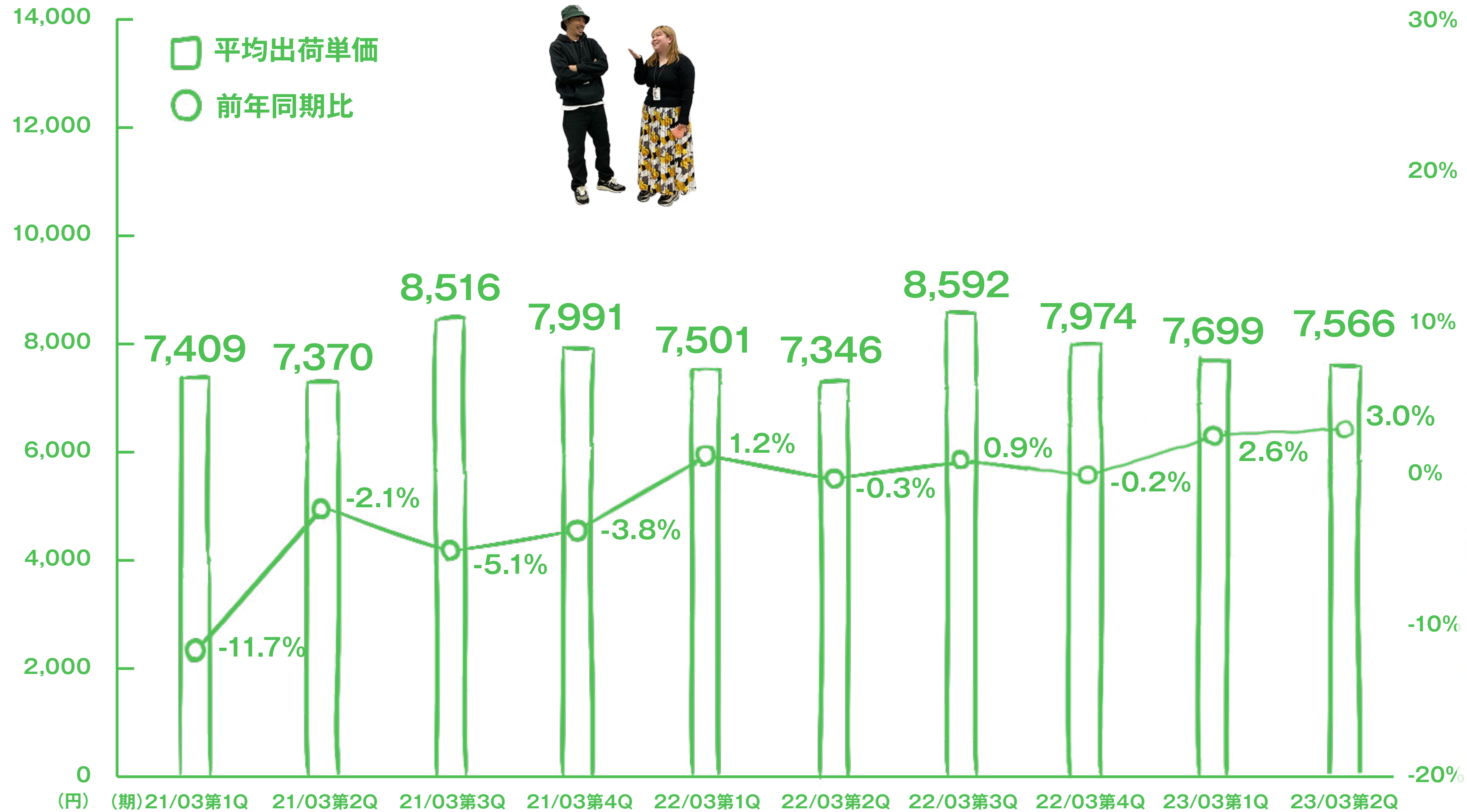
平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を
同期間の出荷枚数で除すことにより算出



※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「PayPayモール」は含んでおりません。
 ※ 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。

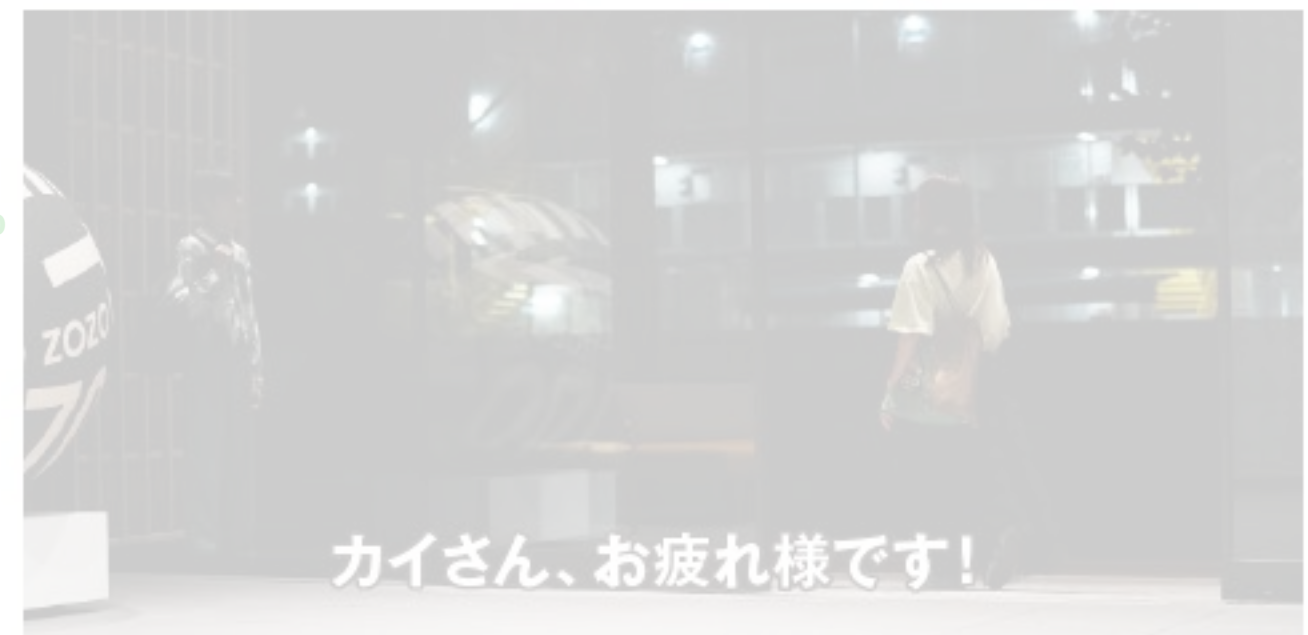
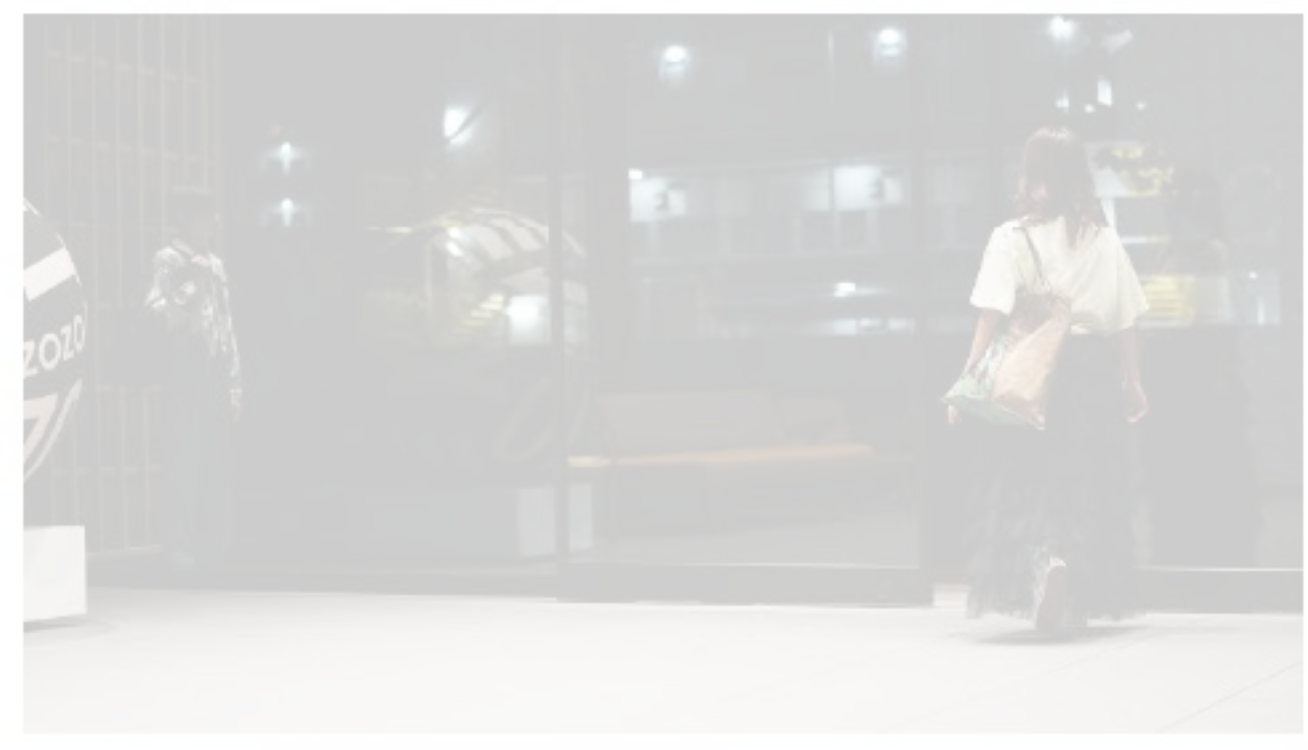
平均出荷単価の推移

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

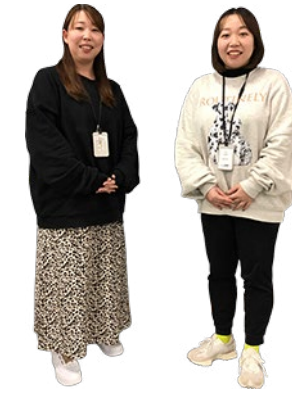


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「PayPayモール」は含んでおりません。

※ 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。

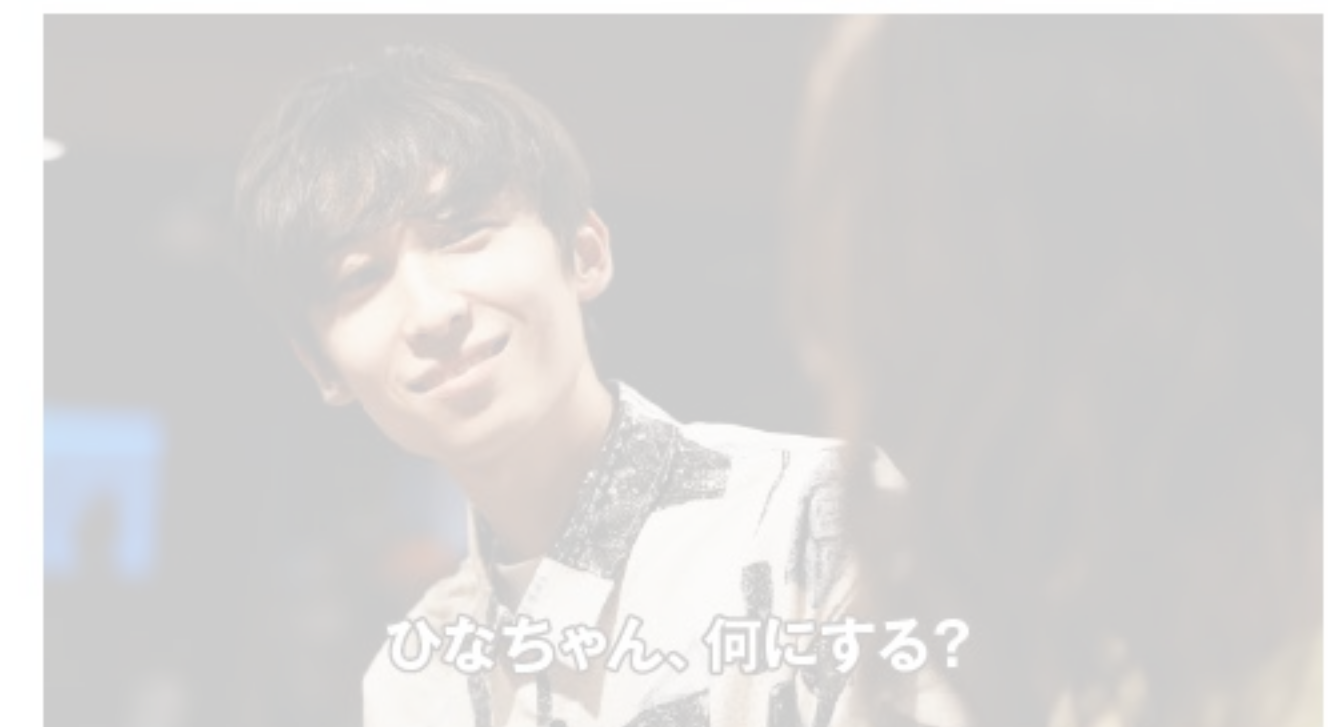


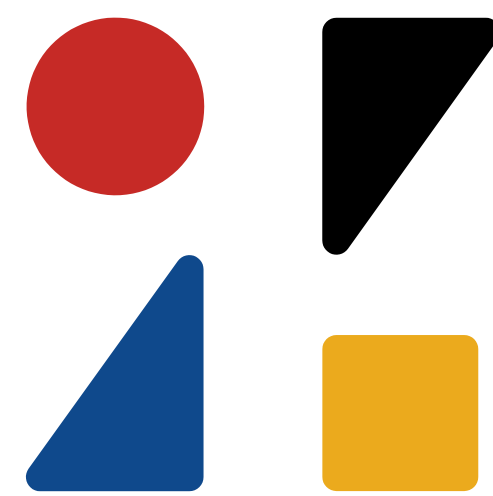
23/03期 通期連結業績予想



	23/03期計画	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	515億円	3.7%
営業利益率	10.4%	—
経常利益	515億円	3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	359億円	4.1%
1株当たり当期純利益	119円74銭	—
1株当たり配当金 (予定)	60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。





ZOZO

商品の値上がりの影響

商品の上代は上昇傾向だが、事業へのマイナス影響は見られない

商品値上がり傾向



AW 新作はカテゴリによって

3 - 5% 上昇

(前年同期比)

出荷単価は上昇



3% 上昇

(前年同期比)

出荷件数も上昇



7.8% 上昇

(前年同期比)

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

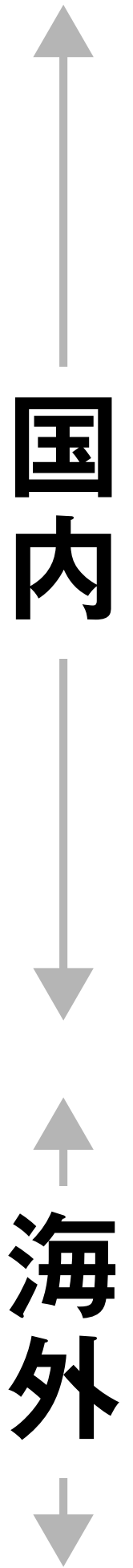
EC以外の収益ポイントをどう増やすか

「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

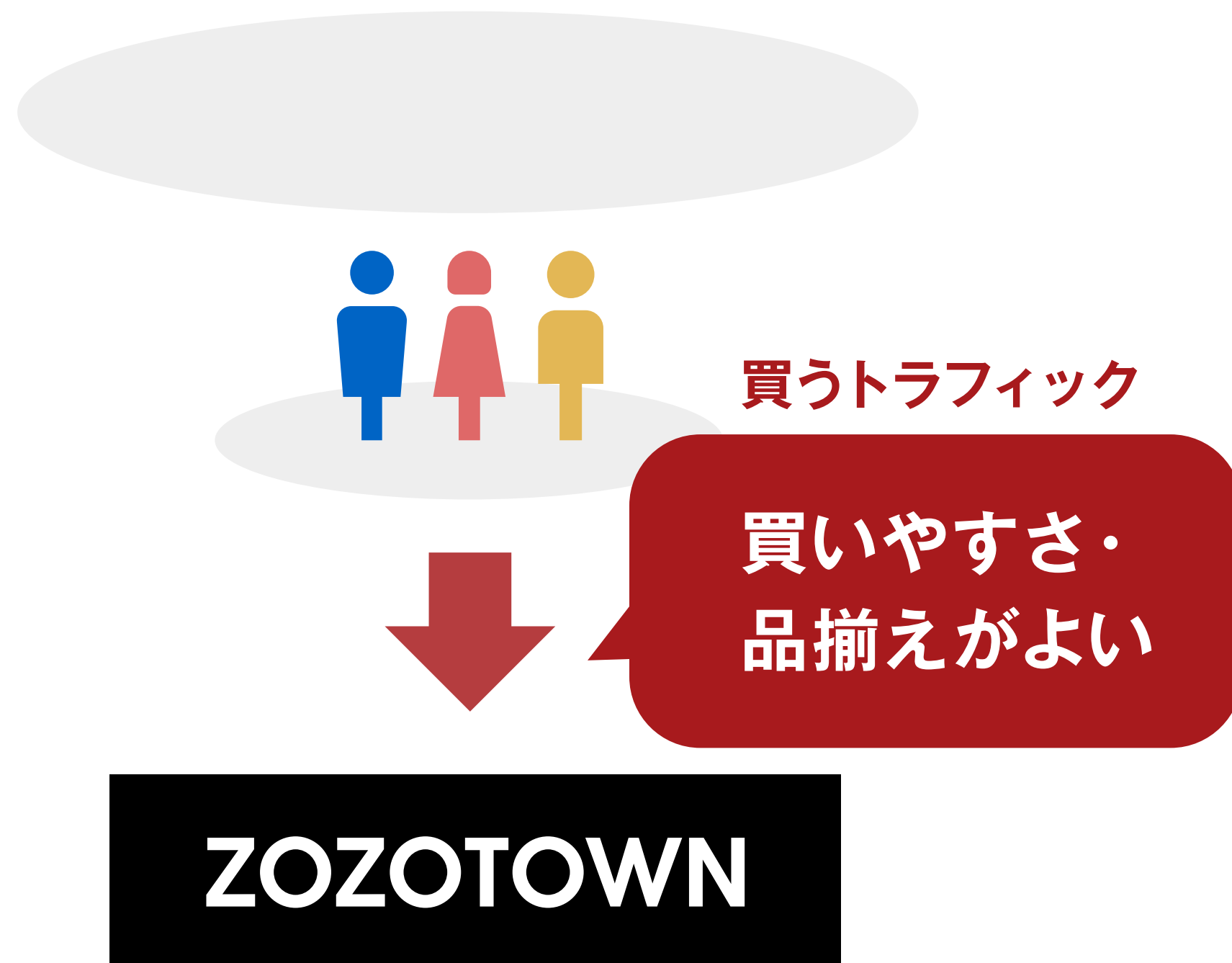


買う以外のトラフィックも増やす

そのために購買想起の上流に上がる

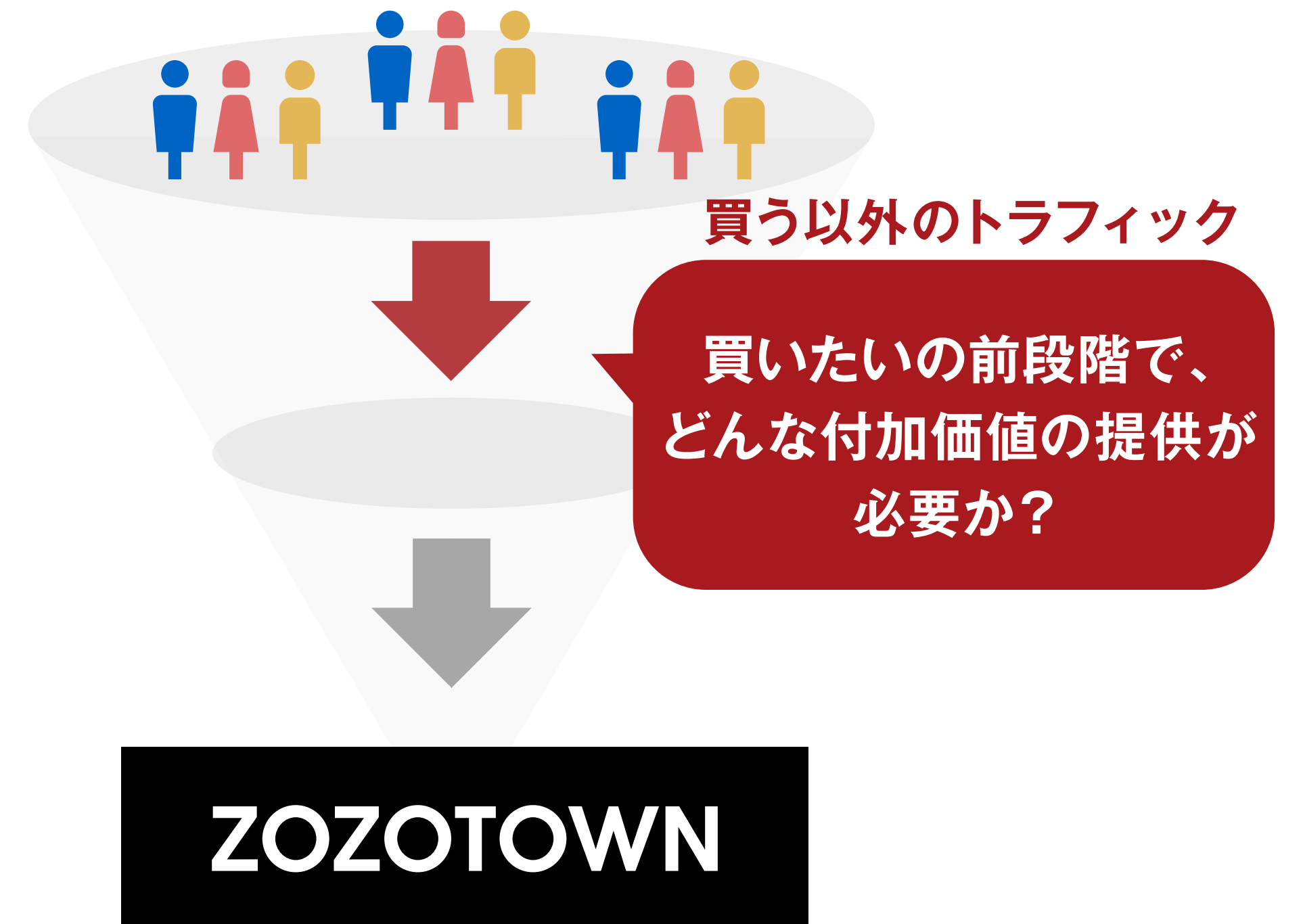
いままで

ファッションを「買う」ならZOZO



これから

ファッションの「こと」ならZOZO



経営戦略に

「ワクワクできる『似合う』を届ける」を追加

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 へと

想起の起点をあげていく

1. 「買う」以外のトラフィックも増やす





COMING SOON

ファッション業界を、
「在庫リスクゼロ」へ。

生産支援プラットフォーム

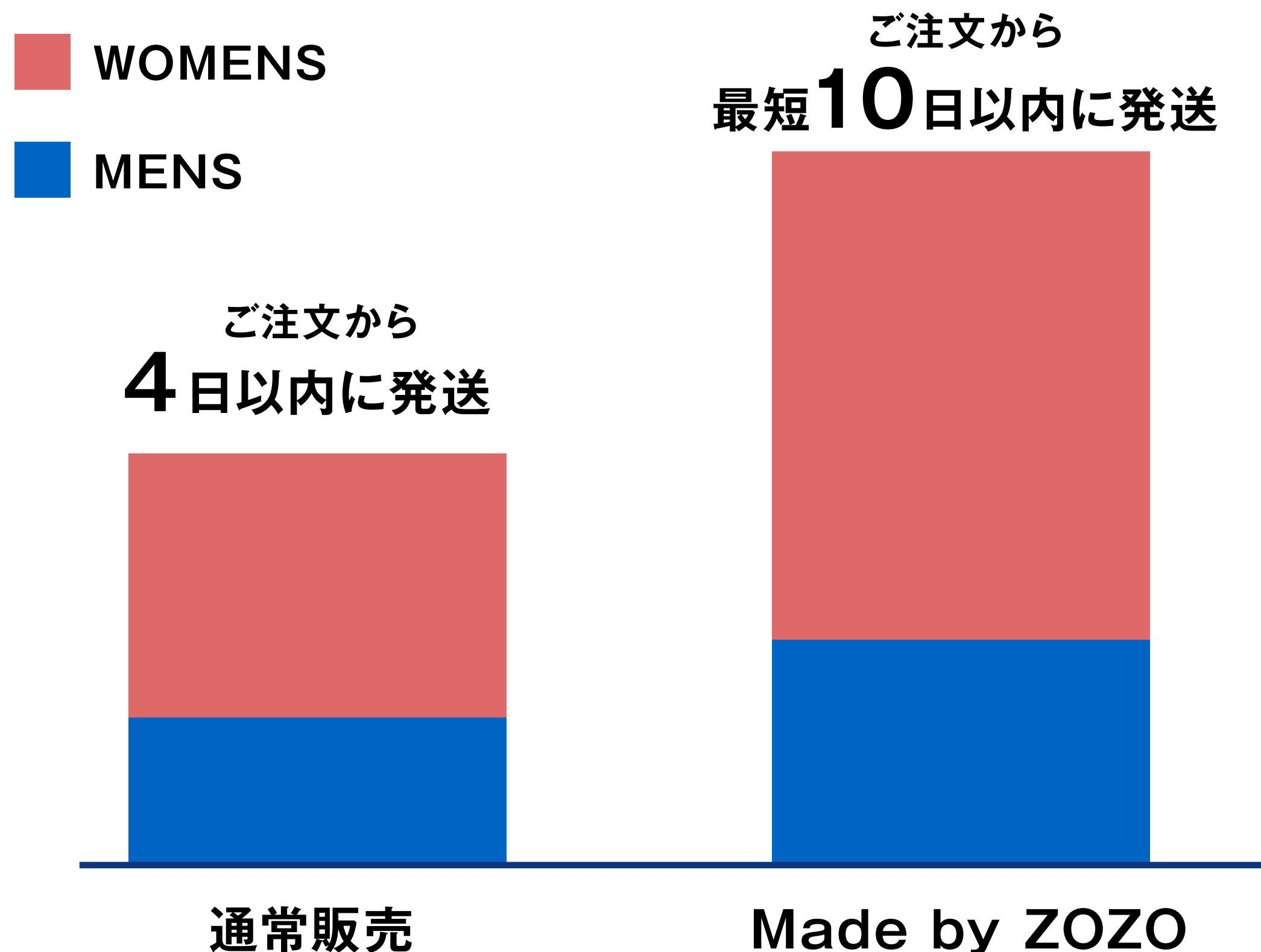
Made by ZOZO



着実にスタート

お届けに時間をいただいてもお買い上げいただけることが見えた

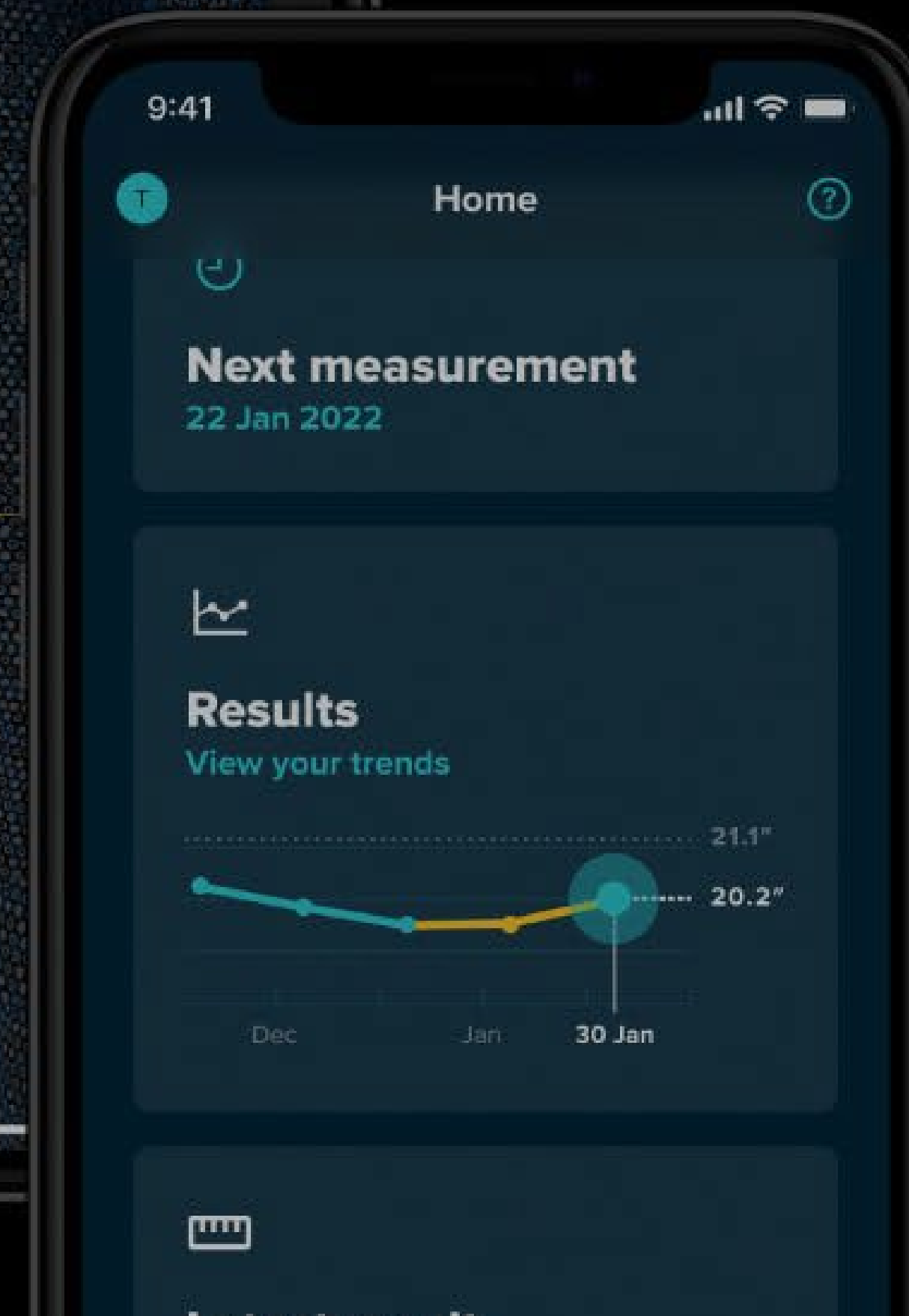
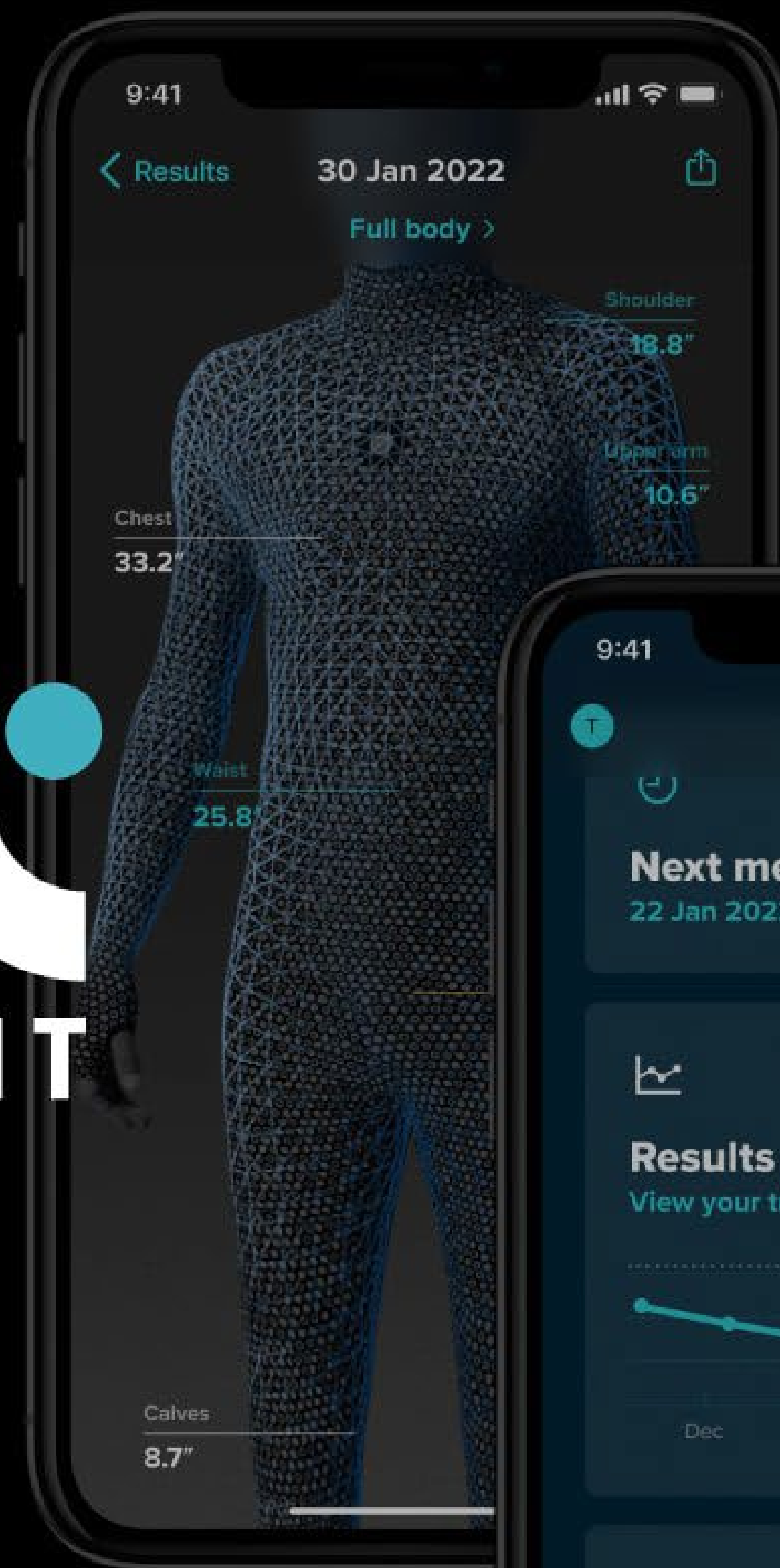
型当たり販売点数 比較



型当たりで通常販売より

販売数 **1.5倍**

3. 「技術ライセンス販売」にトライ



ZOZOFIT リリース SNS の反応

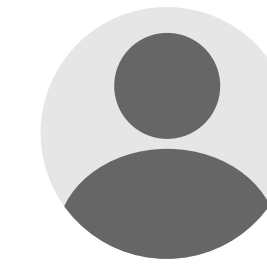
海外でも好意的な反応が見られる



So dope!!! 🔥🔥🔥



YES. I thought it was
absolutely genius.
I hate measuring tapes.
Zozo was SO much easier.
Love that they're doing
this now!



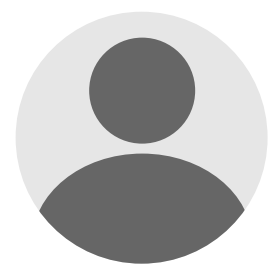
You're back!!!!
Finally 😊



You're back!!!



100%. I even reached
out to a few folks I knew
in the fitness world
to see if they'd be
interested in trying to
pick this up.
Really excited they saw
their true market.



Start again!
Congrats



Love this!! 🔥🔥🔥🔥

ALL-STAR-TURN 2022 CHAMPIONSHIP

キーガン・ブラッドリー

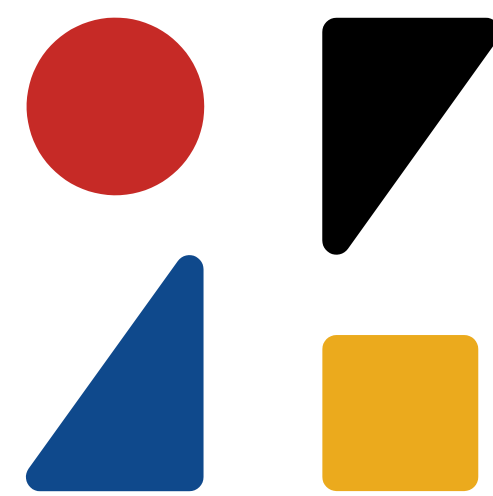
4代目王者



CONGRATULATIONS TO OUR
2022 CHAMPION

KEEGAN BRADLEY





ZOZO