



START TODAY CO.,LTD.

株式会社スタートトゥデイ 2018年3月期 第2四半期

決算説明会資料

18/03期2Q ハイライト

FY2017 2Q HIGHLIGHTS

01

業績概況

- ・商品取扱高1,196億円（前年同期比38.3%増）、営業利益138億円（同30.6%増）
→商品取扱高拡大施策が奏功し、高い成長率を維持
-

事業別内訳

- ・ZOZOTOWN事業 商品取扱高 1,164.1億円（前年同期比39.9%増）
 - 受託ショップ 1,097.6億円（同40.9%増）
 - 買取ショップ 0.9億円（同13.5%減）
 - ZOZOUSUED 65.5億円（同27.2%増）
 - 商品単価 3,664円（同5.0%減）、出荷単価 8,186円（同3.1%増）
 - ・BtoB事業 商品取扱高 31.5億円（前年同期比8.7%増）
-

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）11.6%（前年同期実績 12.2%）
 - 利益率改善要因：固定費負担率低下
 - 利益率悪化要因：代金回収手数料費率の上昇（決済構成比の変化）、PBローンチに向けての業務委託費の発生
-

トピック

- ・送料自由化 (2017年10月1日～)
- ・配送運賃の変更 (2017年9月～)
- ・株式会社VASILYの買収 (2017年10月31日クローリング予定)
- ・PBに係る投資を開始

NEW A PRICELESS

業績

BUSINESS RESULTS



18/03期 2Q連結業績の概要

OVERVIEW OF THE FY2017 2Q

03

(単位：百万円)

項目	17/03期 2Q 実績	18/03期 2Q 実績	前年同期比	計画値	進捗率
商品取扱高	86,495	119,656	38.3%	270,000	44.3%
売上高	31,566	42,694	35.3%	100,000	42.7%
売上総利益	28,604	39,378	37.7%	-	-
対取扱高比	33.1%	32.9%	-0.2%	-	-
販管費	18,016	25,547	41.8%	-	-
対取扱高比	20.8%	21.4%	0.6%	-	-
営業利益	10,588	13,831	30.6%	32,000	43.2%
対取扱高比	12.2%	11.6%	-0.6%	11.9%	-
経常利益	10,630	13,837	30.2%	32,000	43.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8,059	9,551	18.5%	22,200	43.0%

連結業績の概要（四半期毎）

OVERVIEW OF EACH QUARTER

04

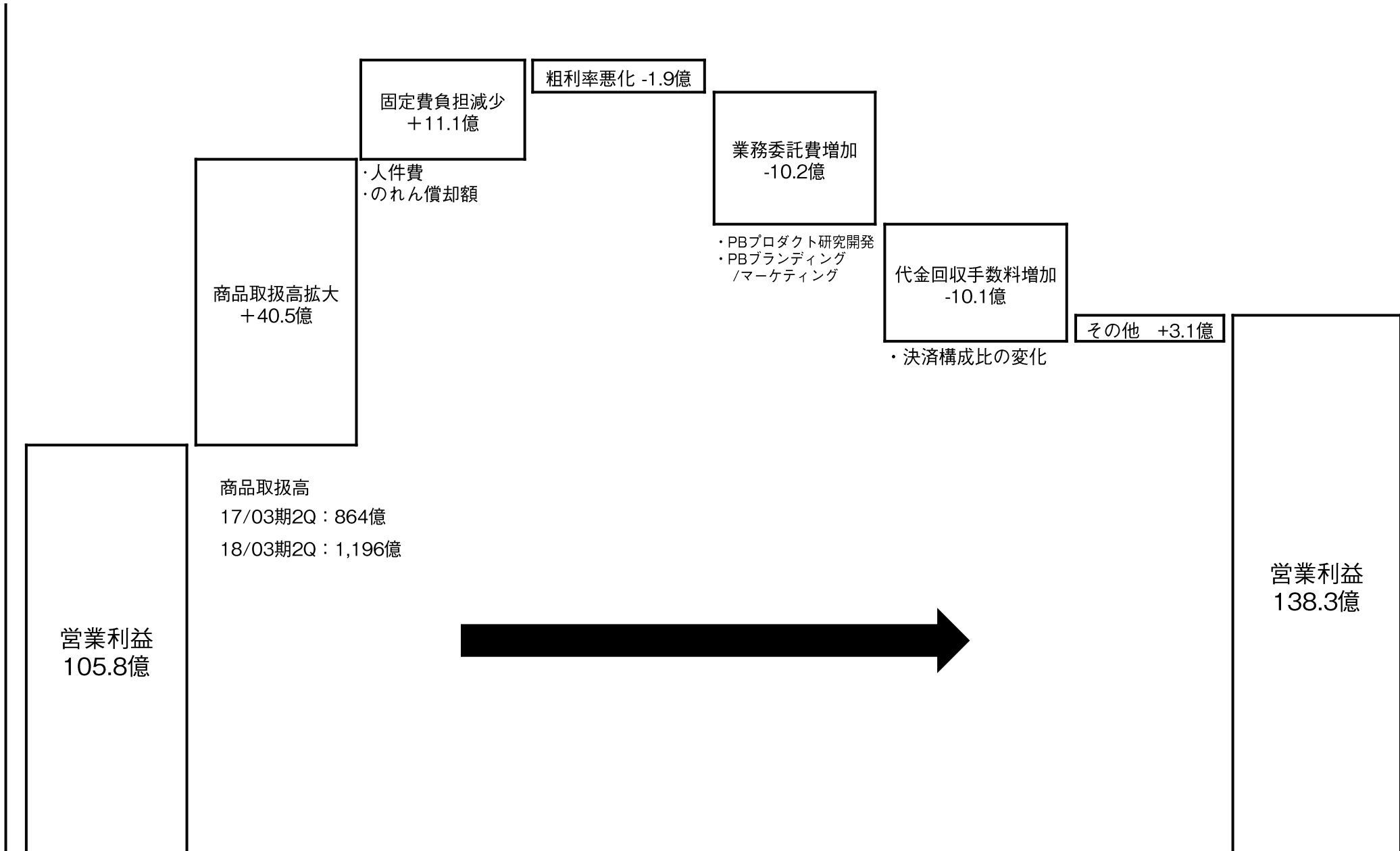
(単位：百万円)

項目	17/03期				18/03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	42,284	44,210	61,595	64,000	59,574	60,082
前年同期比	27.1%	29.5%	38.3%	34.6%	40.9%	35.9%
売上高	15,386	16,180	22,127	22,699	21,451	21,242
販管費	8,788	9,228	11,350	13,561	11,863	13,684
前年同期比	36.2%	24.0%	23.5%	46.8%	35.0%	48.3%
対取扱高比	20.8%	20.9%	18.4%	21.2%	19.9%	22.8%
営業利益	5,011	5,576	8,703	6,992	7,981	5,850
前年同期比	34.2%	70.2%	83.8%	16.3%	59.3%	4.9%
対取扱高比	11.9%	12.6%	14.1%	10.9%	13.4%	9.7%

営業利益の増減分析（対前年同期比）

INCREASE-DECREASE ANALYSIS OF OPERATING PROFIT (YoY COMPARISON)

05



(期) 17/03 2Q

18/03 2Q

連結財政状態

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

06

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2017年9月30日)		前連結会計年度 (2017年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2017年9月30日)
流動資産	45,641	46,361	流動負債	23,906	21,842
うち、現預金	22,068	21,152	うち、受託販売預り金	11,536	11,698
うち、商品	1,177	1,613	固定負債	1,945	2,031
固定資産	10,079	11,606	負債合計	25,851	23,873
有形固定資産	3,364	4,045	株主資本	29,461	34,026
無形固定資産	1,075	938	うち、自己株式	-11,758	—
投資等	5,639	6,622	純資産合計	29,868	34,094
資産合計	55,720	57,967	負債・純資産合計	55,720	57,967

連結キャッシュ・フローの推移

CASH FLOWS

07

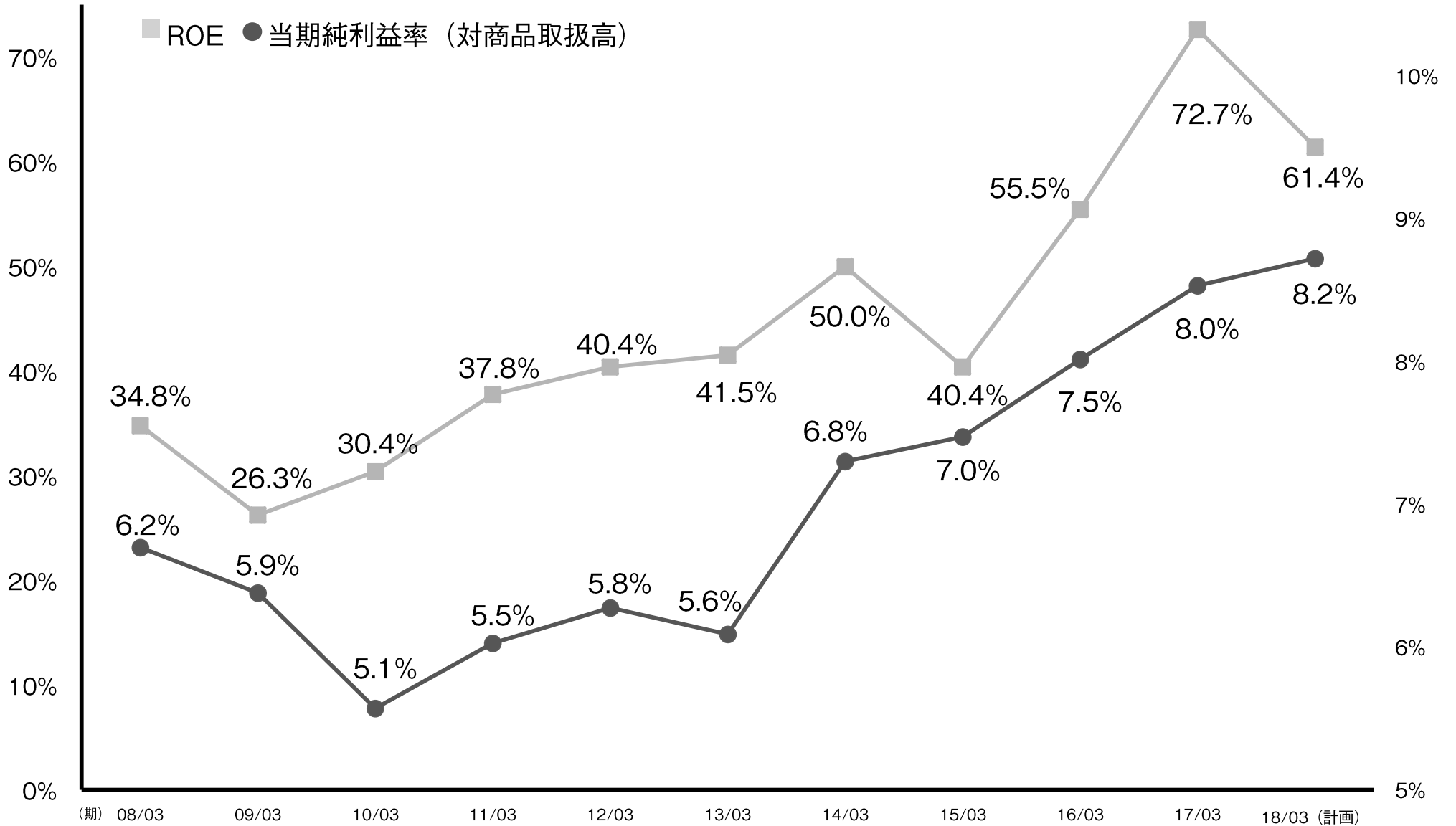
(単位：百万円)

項目	17/03期 第2四半期	18/03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	7,336	6,548	-788	(当期) 法人税等の支払額の増加
投資活動による キャッシュフロー	-278	-1,989	-1,710	(当期) 新設した物流施設の敷金 (当期) PBプロダクトに係る設備投資 (当期) 海外子会社設立の為の出資
財務活動による キャッシュフロー	-2,915	-5,428	-2,512	(当期) 配当金の増額
現金及び現金同等物の 期末残高	15,540	21,263	5,723	

ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）

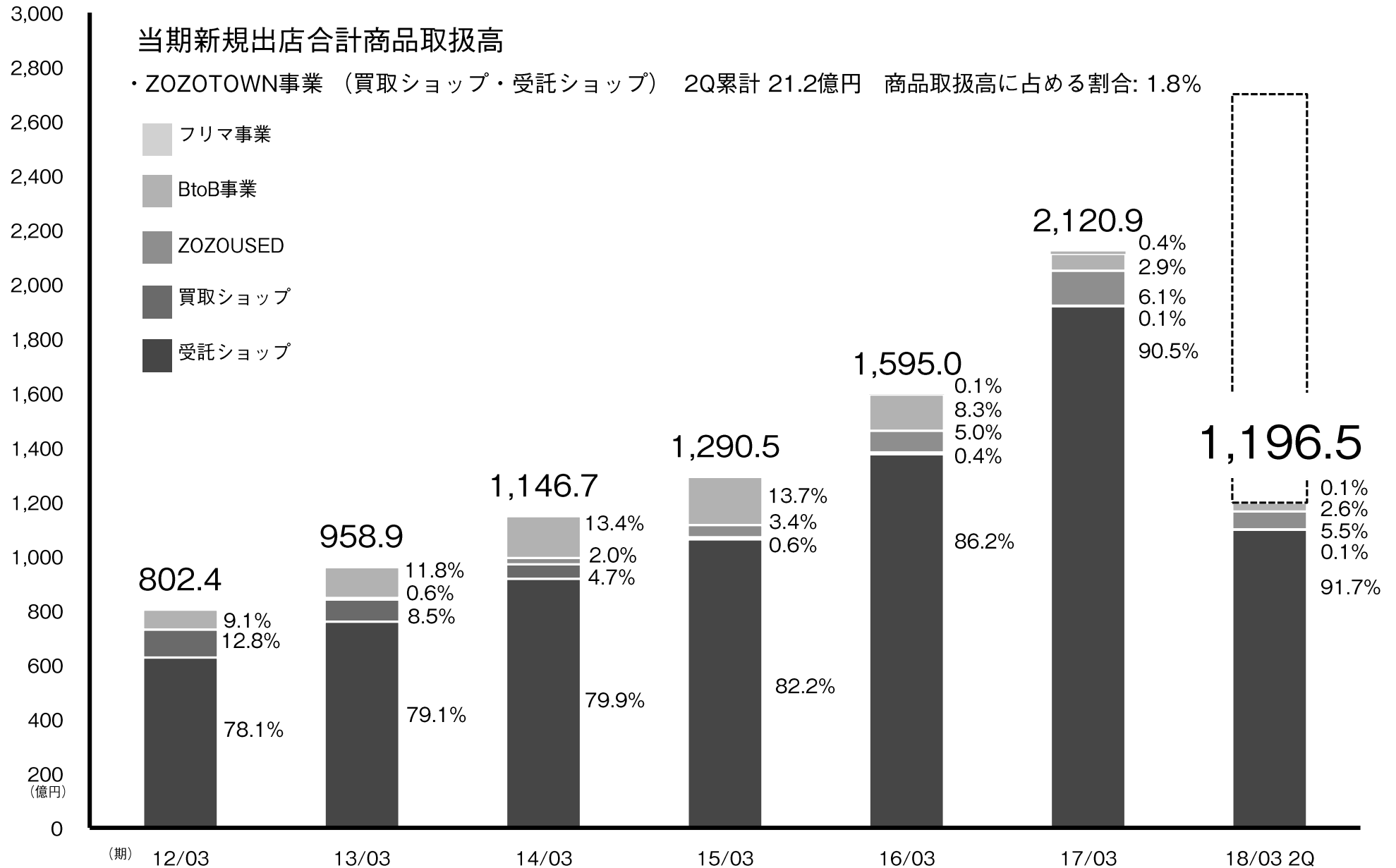
ROE AND NET PROFIT MARGIN

08



商品取扱高の推移

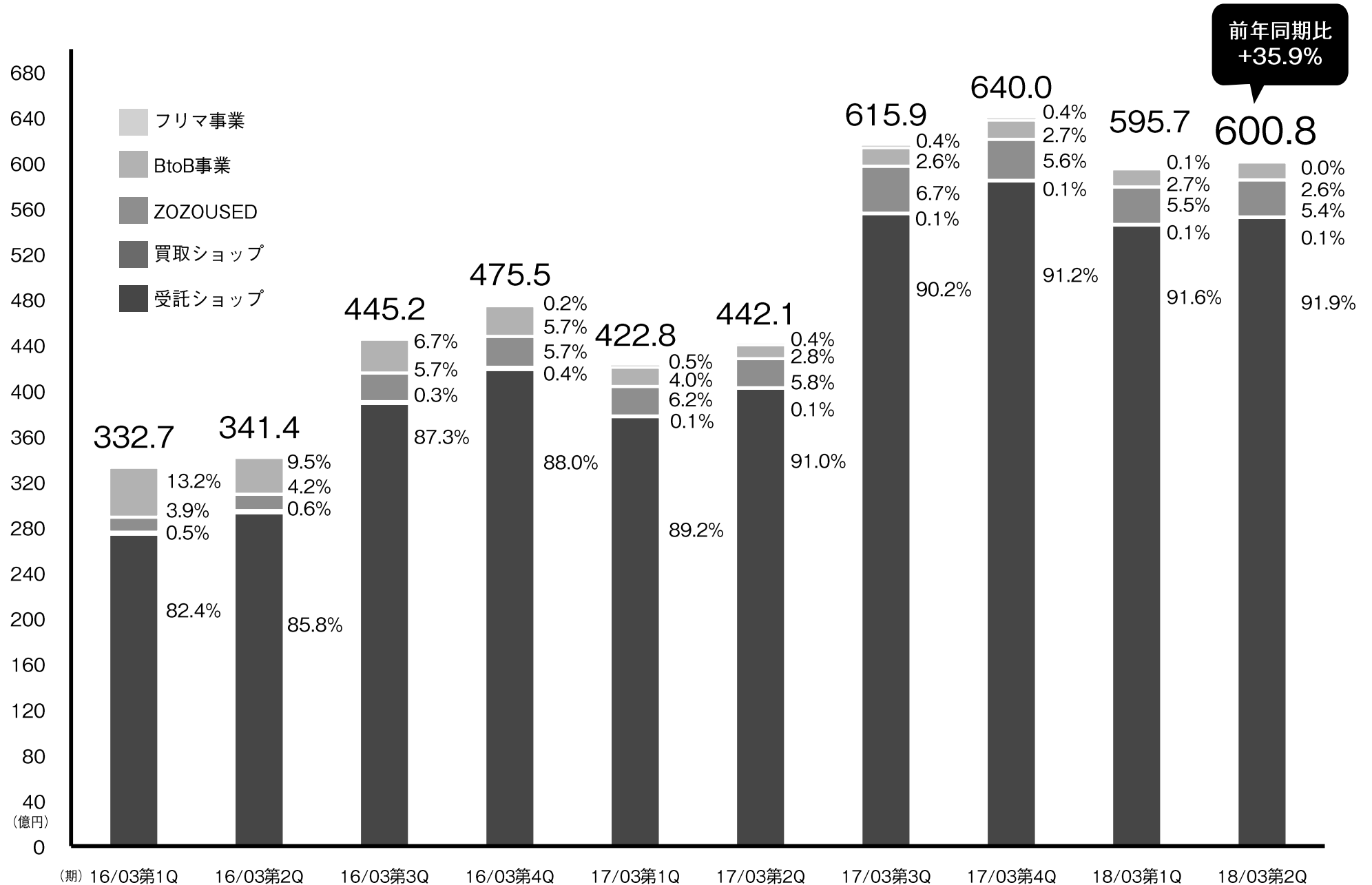
TRANSACTION VALUE



※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

商品取扱高の推移（四半期）

TRANSACTION VALUE (QUARTERLY)

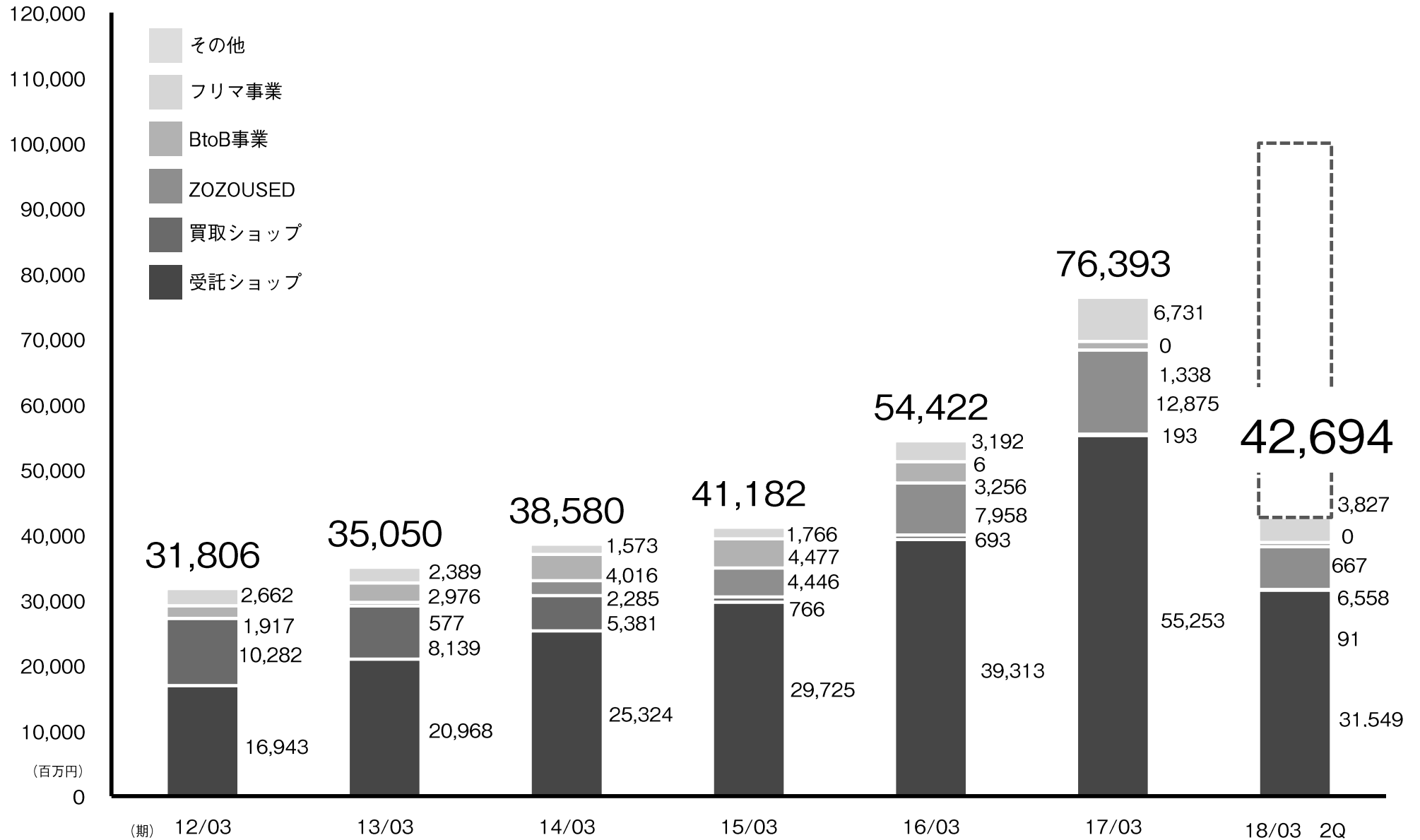


前年同期比
+35.9%

※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

売上高の推移

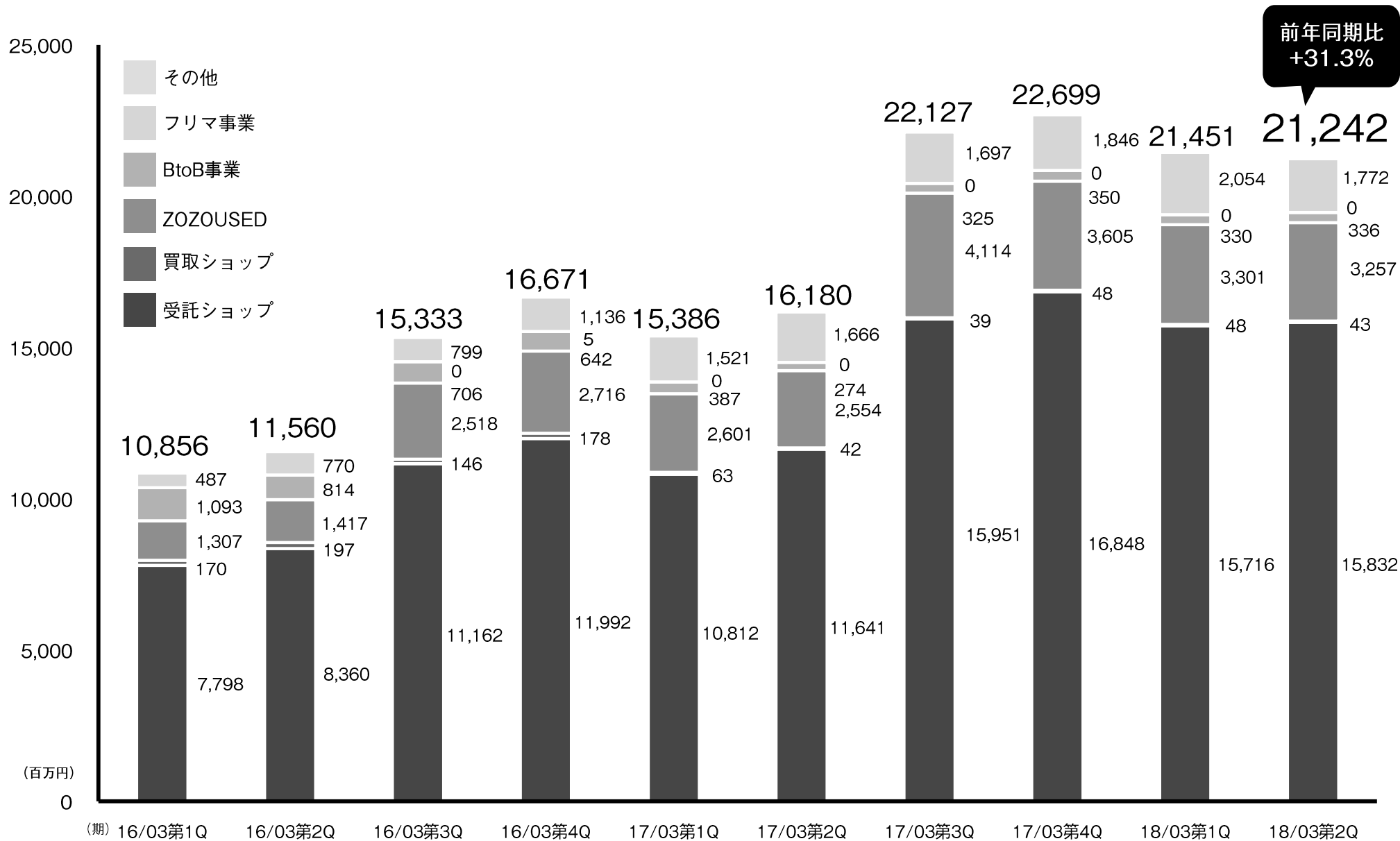
NET SALES



※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

売上高の推移（四半期）

NET SALES (QUARTERLY)

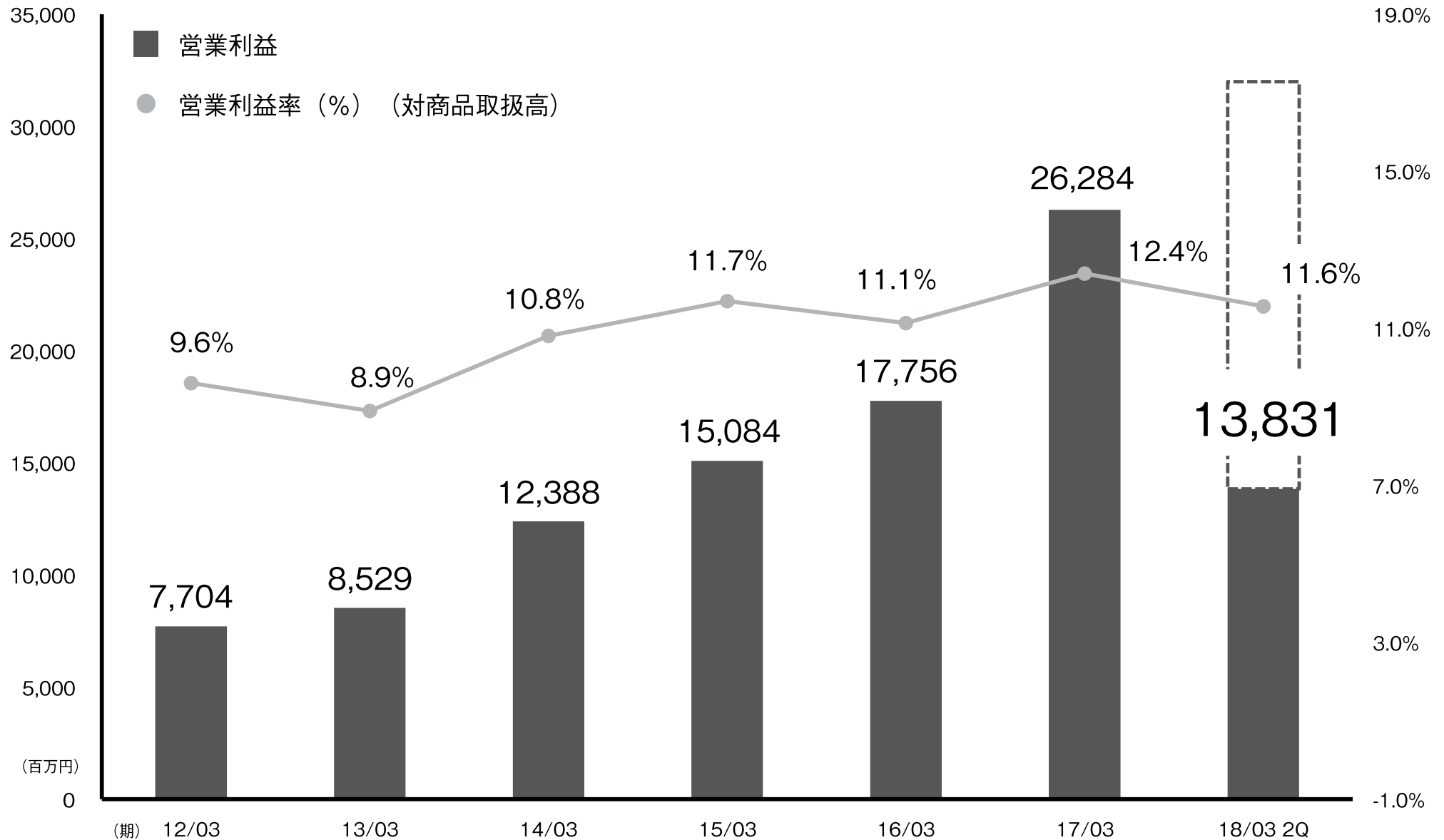


※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移

OPERATING PROFIT AND OPERATING PROFIT MARGIN

13



販管費の内訳

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE (SG & A) EXPENSES

14

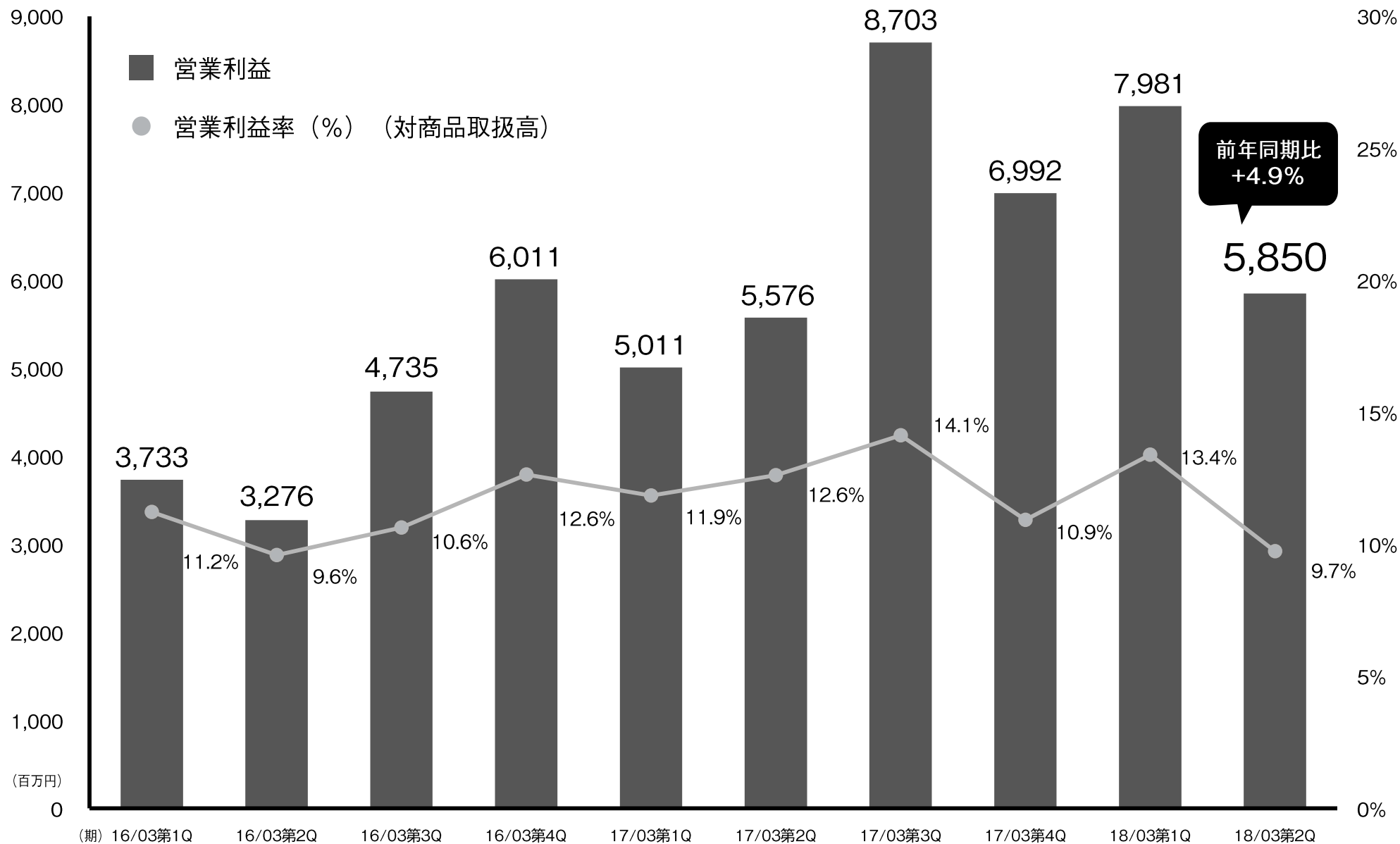
(単位：百万円)

項目	17/03期 2Q		18/03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	4,856	5.6%	5,962	5.0%	-0.6%	連結従業員数:16年9月末831名→17年9月末838名 業務効率化
荷造運賃	3,911	4.5%	5,548	4.6%	0.1%	配送運賃の変更(2017年9月～)
代金回収手数料	2,151	2.5%	3,991	3.3%	0.8%	決済構成比の変化
プロモーション 関連費用	1,657	1.9%	2,060	1.7%	-0.2%	
うち広告宣伝費	677	0.8%	739	0.6%	-0.2%	
うちポイント 関連費	979	1.1%	1,320	1.1%	0.0%	
業務委託手数料	1,605	1.9%	3,405	2.8%	0.9%	PBローンチへ向けての業務委託
賃借料	946	1.1%	1,354	1.1%	0.0%	拠点増加に伴い金額は増加
減価償却費	390	0.5%	408	0.3%	-0.2%	
のれん償却額	471	0.5%	113	0.1%	-0.4%	前期末にのれん減損（アラタナ）
その他	2,025	2.3%	2,702	2.3%	0.0%	
販管費	18,016	20.8%	25,547	21.4%	0.6%	

※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、役員賞与引当金繰入額、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）

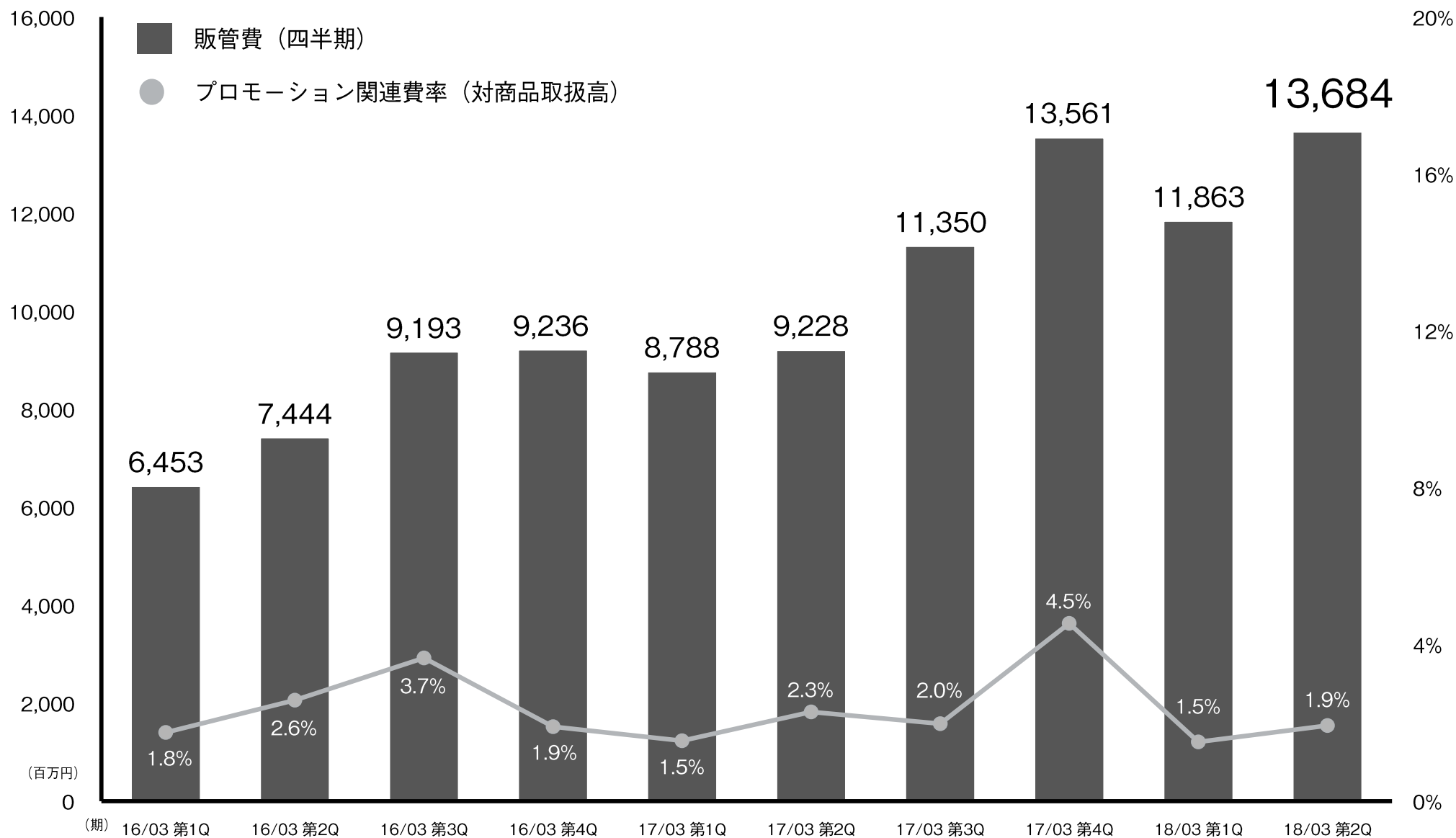
OPERATING PROFIT AND OPERATING PROFIT MARGIN (QUARTERLY)



販管費の推移（四半期）

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE (SG & A) EXPENSES (QUARTERLY)

16



販管費の内訳（四半期）

OVERVIEW OF SG & A BY EACH QUARTER

17

(単位：百万円)

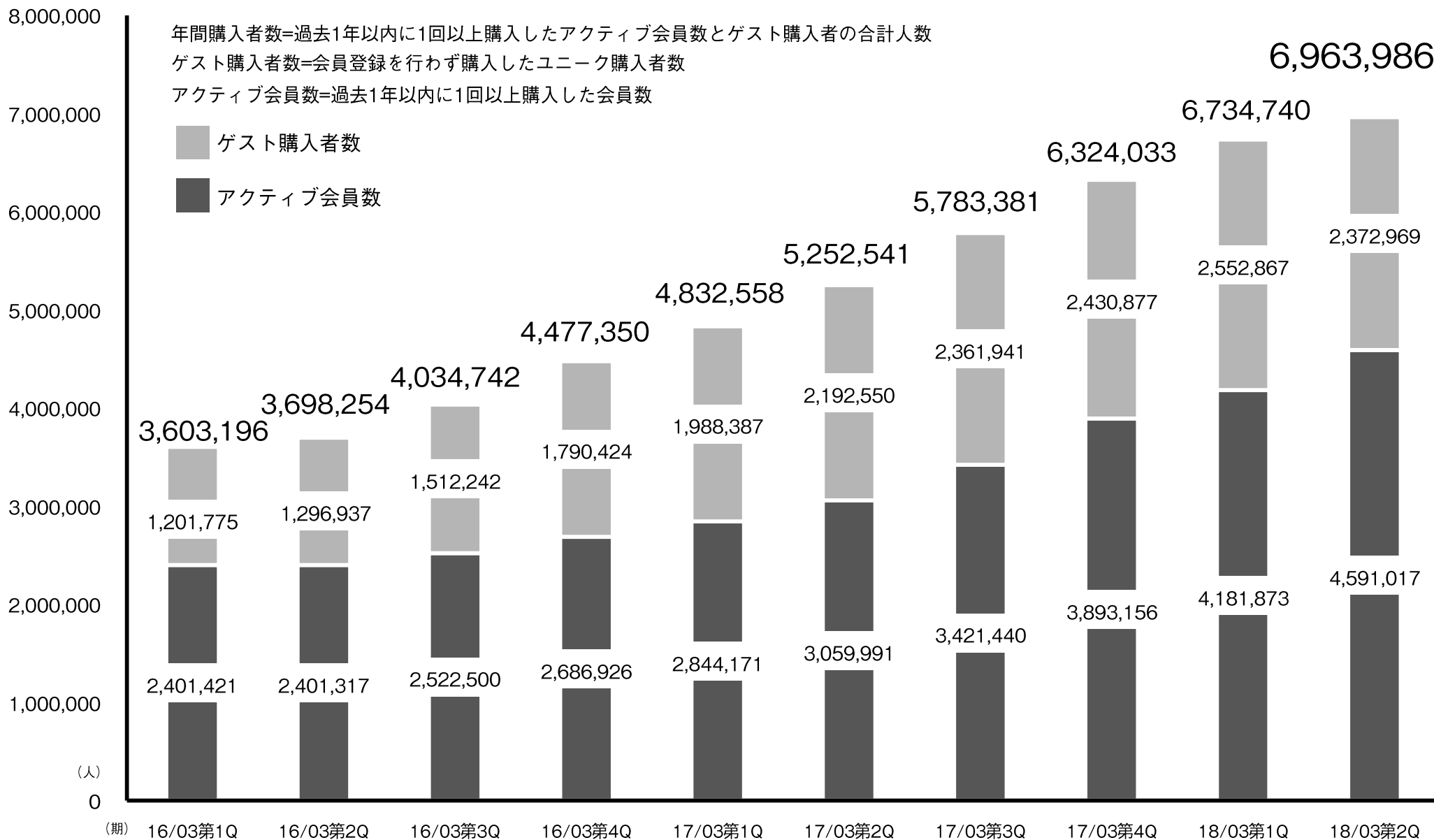
項目	17/03期								18/03期			
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		第1四半期		第2四半期	
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比
人件費	2,472	5.8%	2,383	5.4%	2,935	4.8%	2,845	4.4%	2,896	4.9%	3,065	5.1%
荷造運賃	1,837	4.3%	2,073	4.7%	2,321	3.8%	2,684	4.2%	2,616	4.4%	2,931	4.9%
代金回収手数料	1,043	2.5%	1,108	2.5%	1,578	2.6%	1,726	2.7%	1,953	3.3%	2,037	3.4%
プロモーション 関連費用	650	1.5%	1,006	2.3%	1,216	2.0%	2,902	4.5%	899	1.5%	1,160	1.9%
うち広告宣伝費	223	0.5%	454	1.0%	551	0.9%	1,770	2.8%	345	0.6%	393	0.7%
うちポイント関連費	427	1.0%	551	1.2%	665	1.1%	1,131	1.8%	554	0.9%	766	1.3%
業務委託手数料	807	1.9%	798	1.8%	1,003	1.6%	1,231	1.9%	1,384	2.3%	2,020	3.4%
賃借料	478	1.1%	468	1.1%	565	0.9%	601	0.9%	597	1.0%	757	1.3%
減価償却費	194	0.5%	195	0.4%	220	0.4%	232	0.4%	197	0.3%	211	0.4%
のれん償却額	214	0.5%	256	0.6%	176	0.3%	176	0.3%	56	0.1%	56	0.1%
その他	1,089	2.6%	936	2.1%	1,332	2.2%	1,160	1.8%	1,259	2.1%	1,442	2.4%
販管費	8,788	20.8%	9,228	20.9%	11,350	18.4%	13,561	21.2%	11,863	19.9%	13,684	22.8%

※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、役員賞与引当金繰入額、外注人件費を含んでおります。

年間購入者数

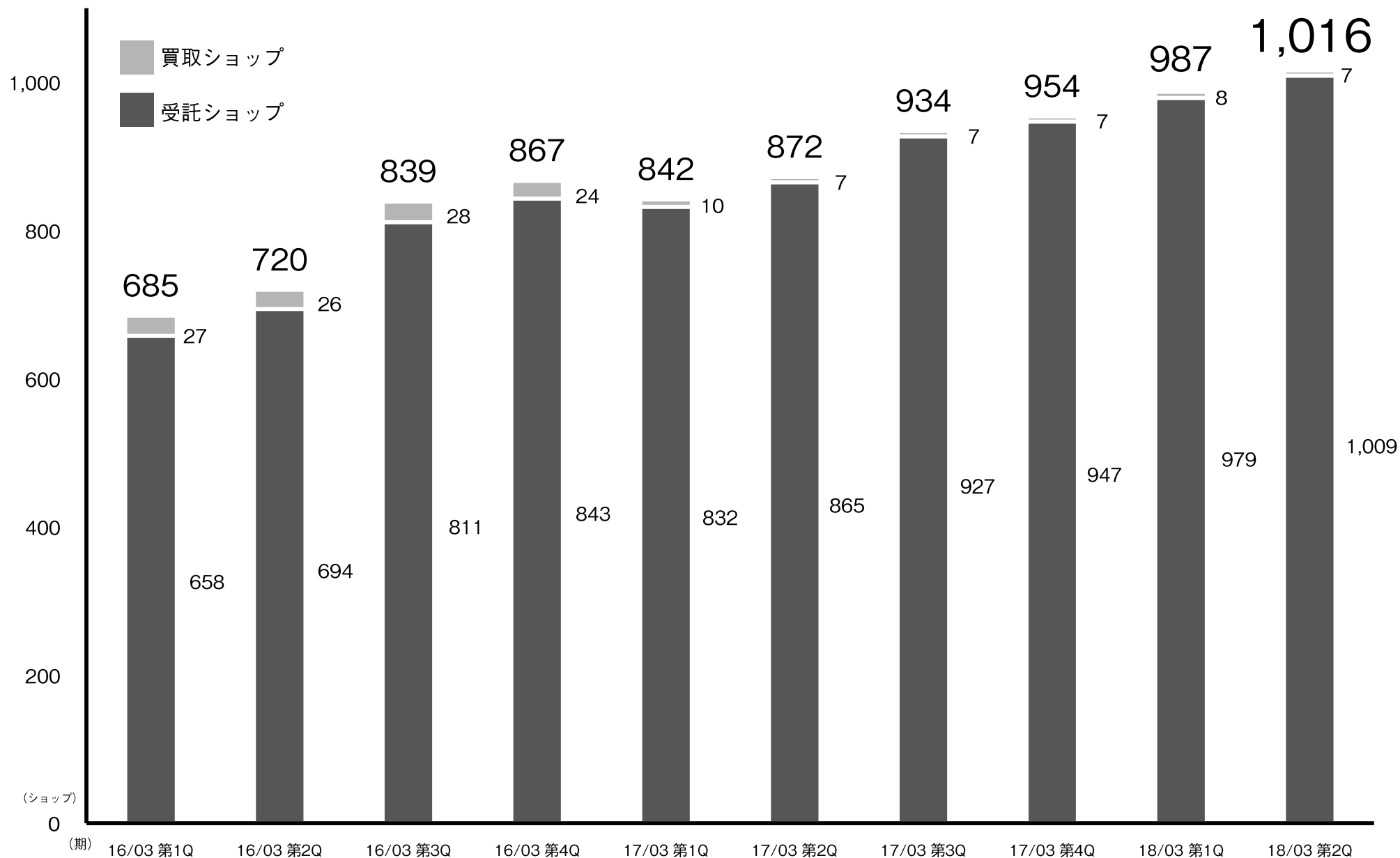
NUMBER OF TOTAL BUYERS

18



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移

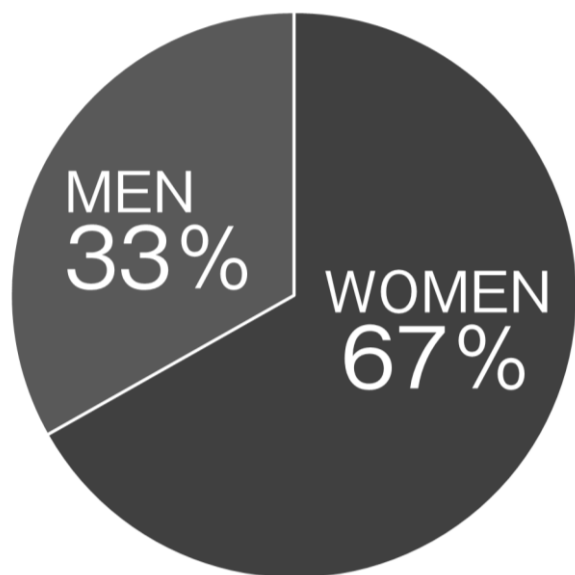
NUMBER OF SHOPS ON ZOZOTOWN



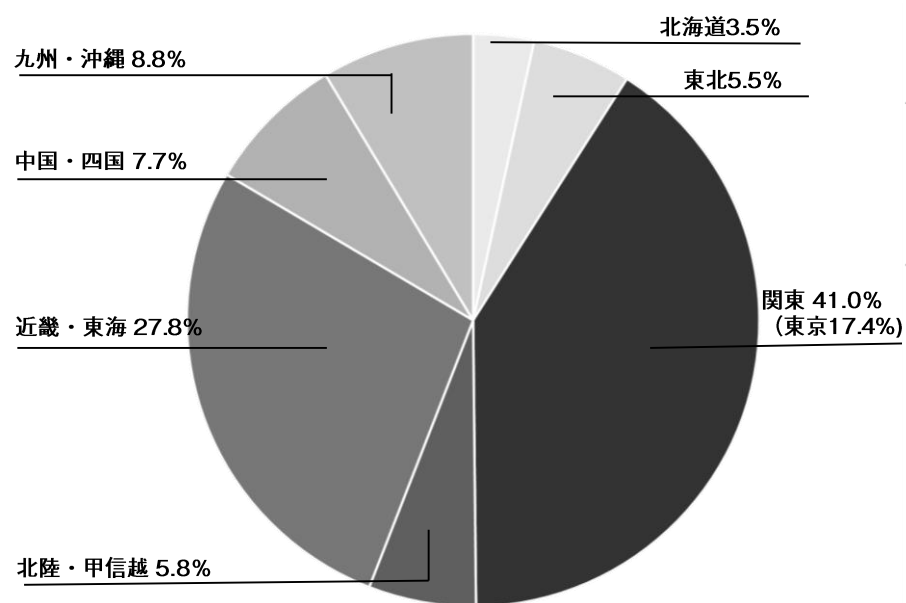
アクティブ会員属性

ACTIVE MEMBER DISTRIBUTION

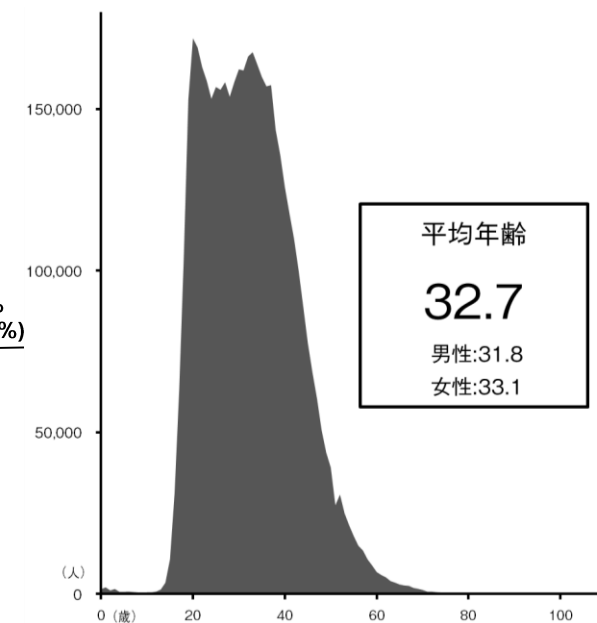
■ 男女比



■ 地域分布



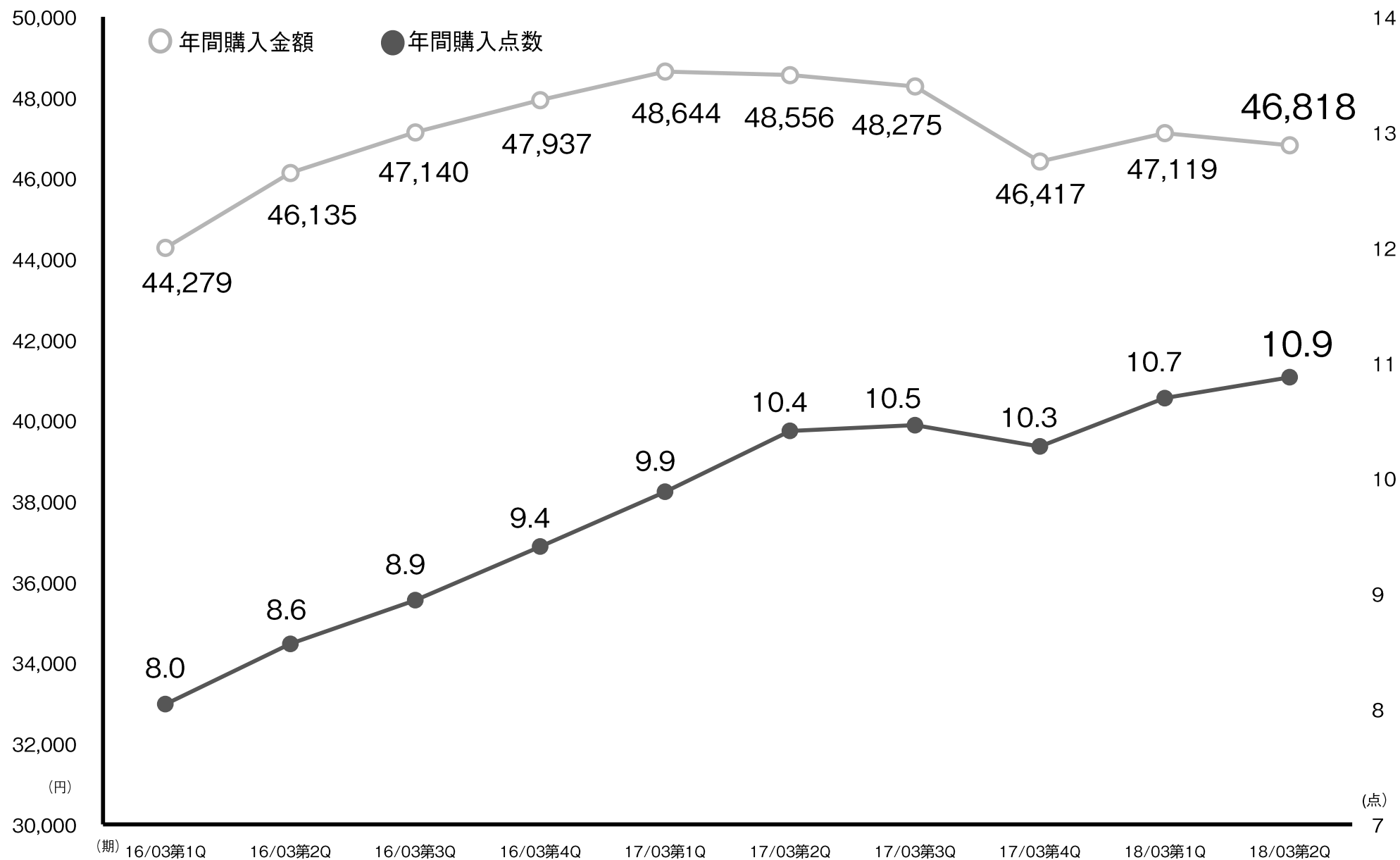
■ 年齢分布



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

ANNUAL PURCHASE AMOUNT AND PIECES PER ACTIVE MEMBER

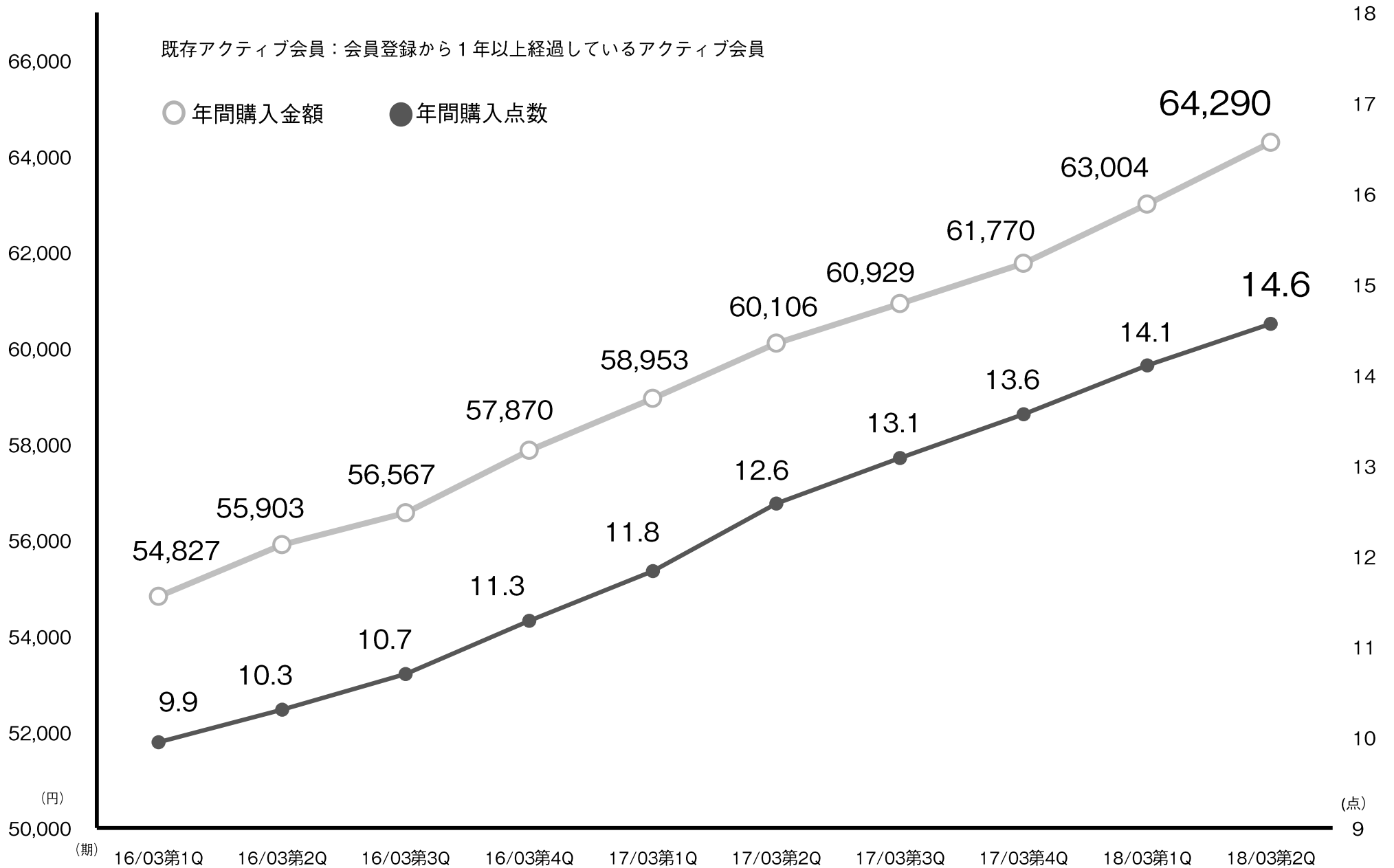
21



既存アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数

ANNUAL PURCHASE AMOUNT AND PIECES PER EXISTING ACTIVE MEMBER

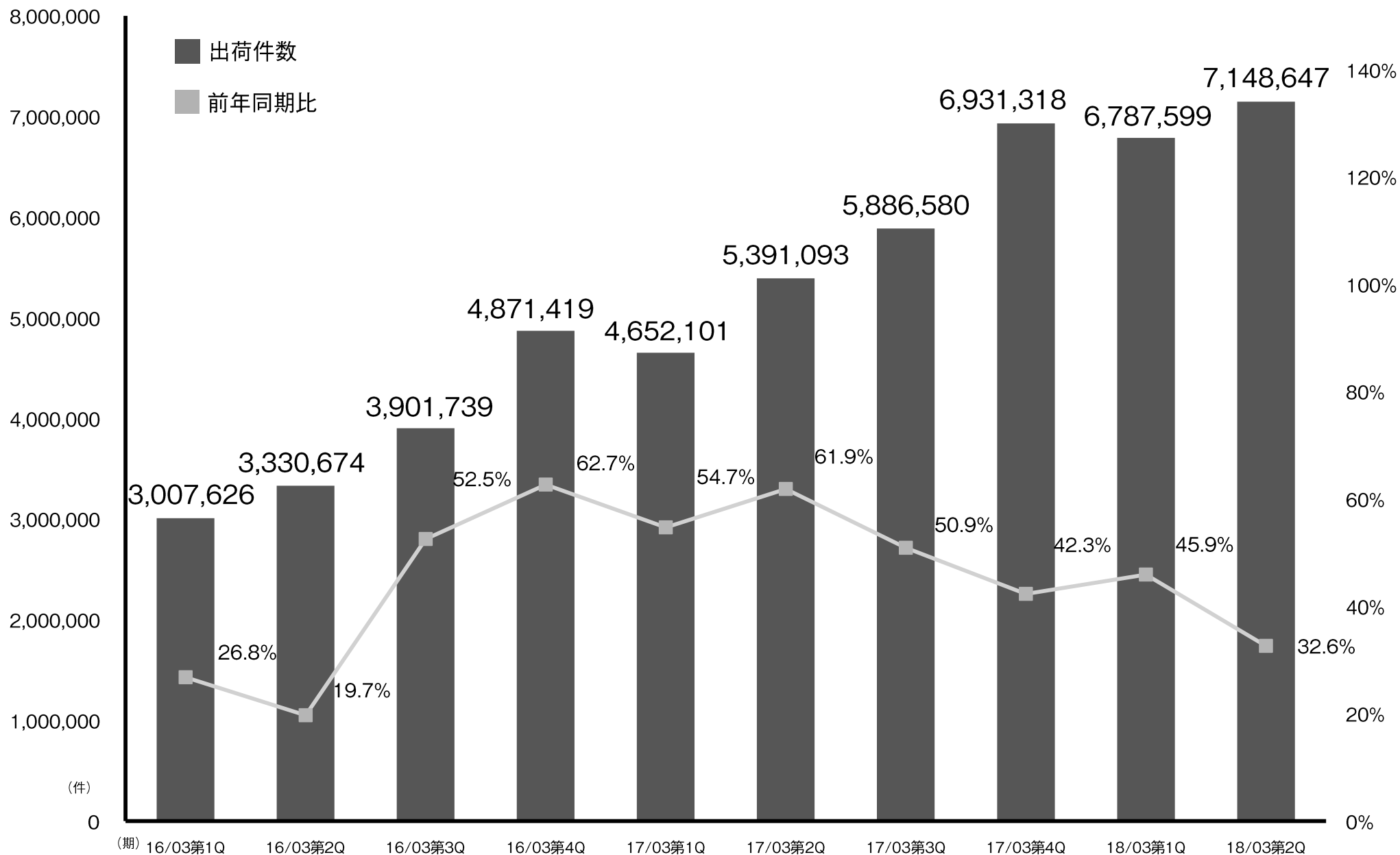
22



出荷件数の推移

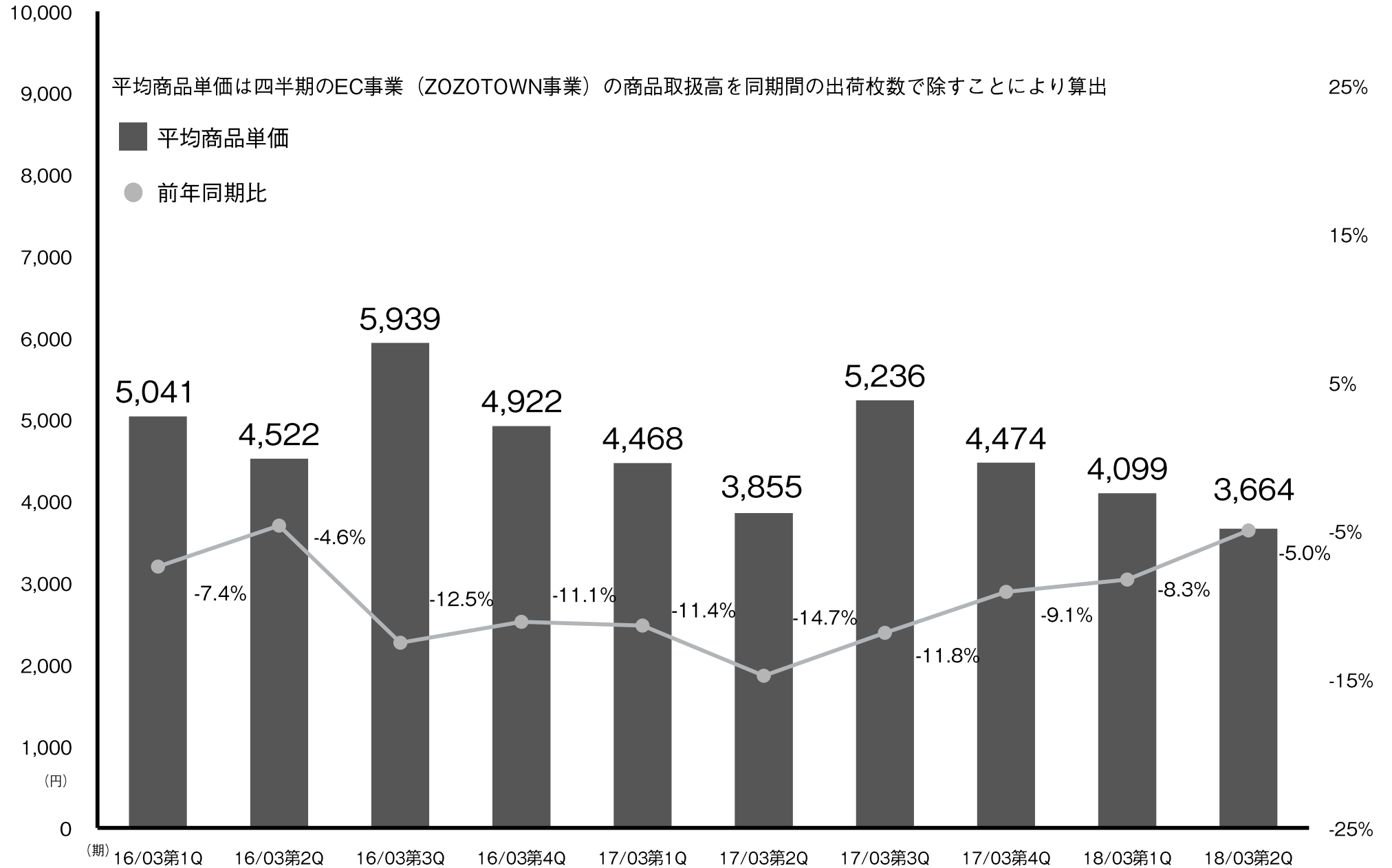
NUMBER OF SHIPMENT

23



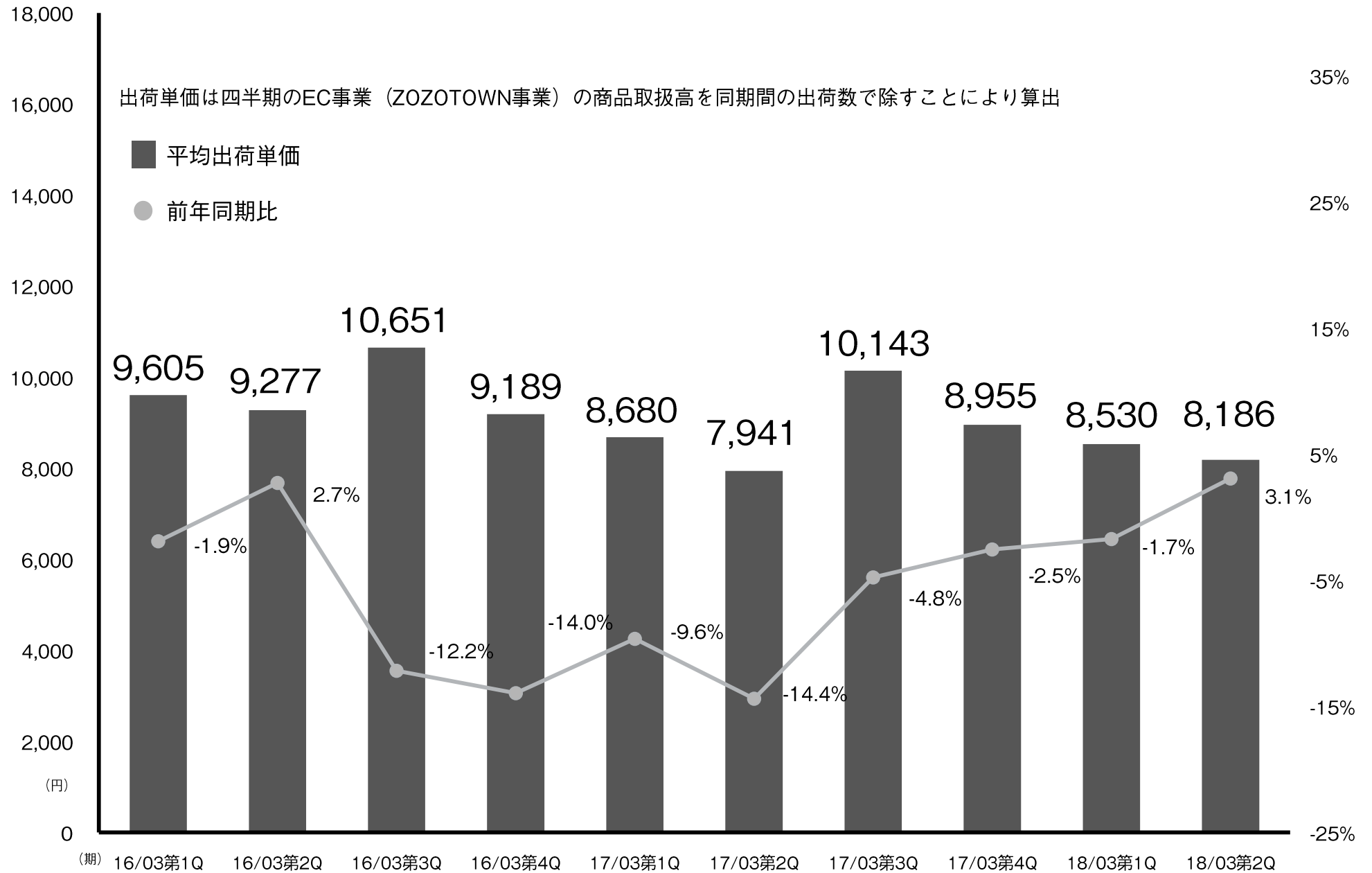
平均商品単価の推移

AVERAGE RETAIL PRICE



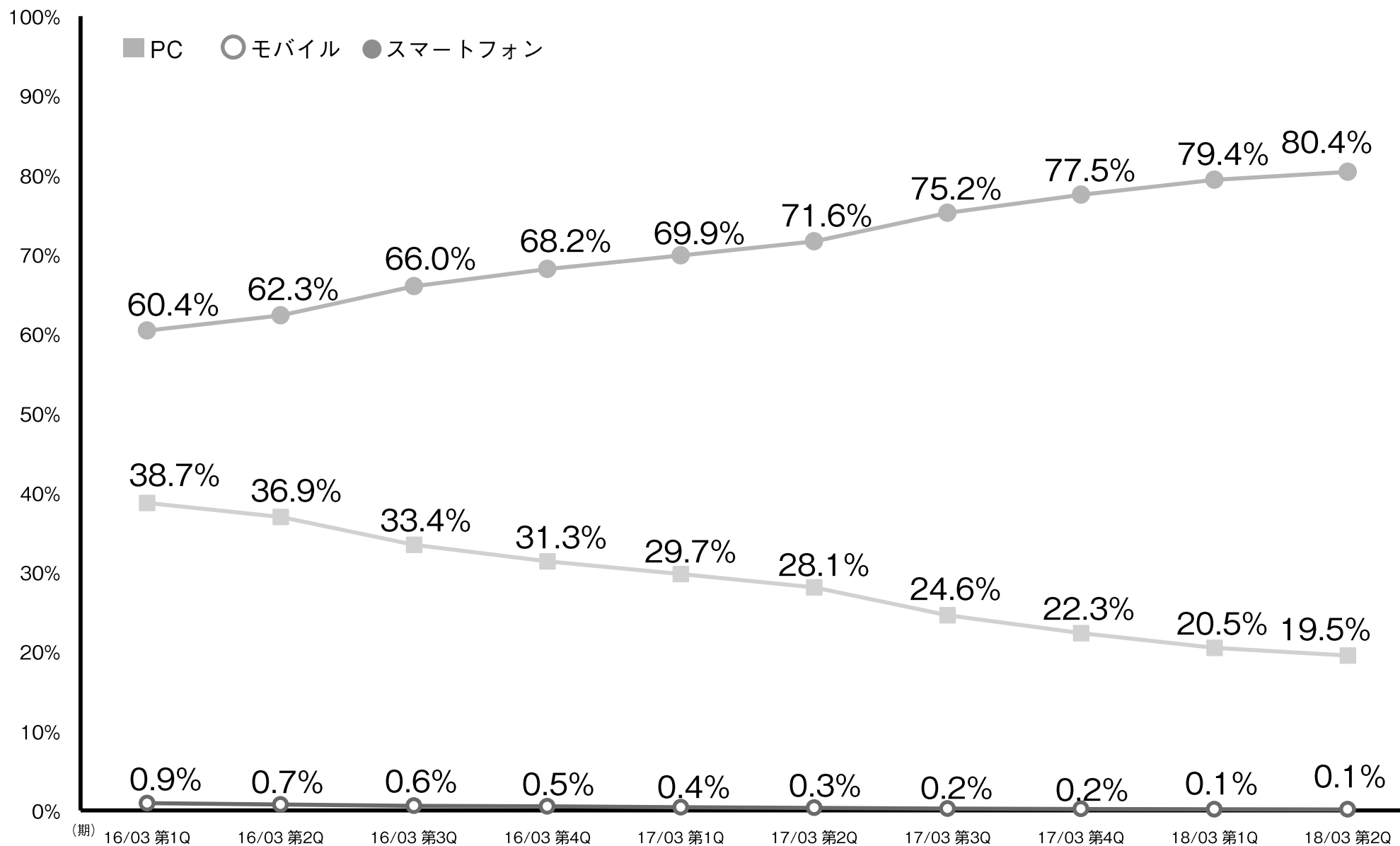
平均出荷単価の推移

AVERAGE PURCHASE AMOUNT PER SHIPMENT



デバイス別出荷比率

THE RATIO OF SHIPMENT VOLUME TO THE TOTAL PURCHASE VOLUME (by access terminal)



18/03期会社計画

BUSINESS PLAN FOR FY2017

18/03期 通期連結業績予想・配当金

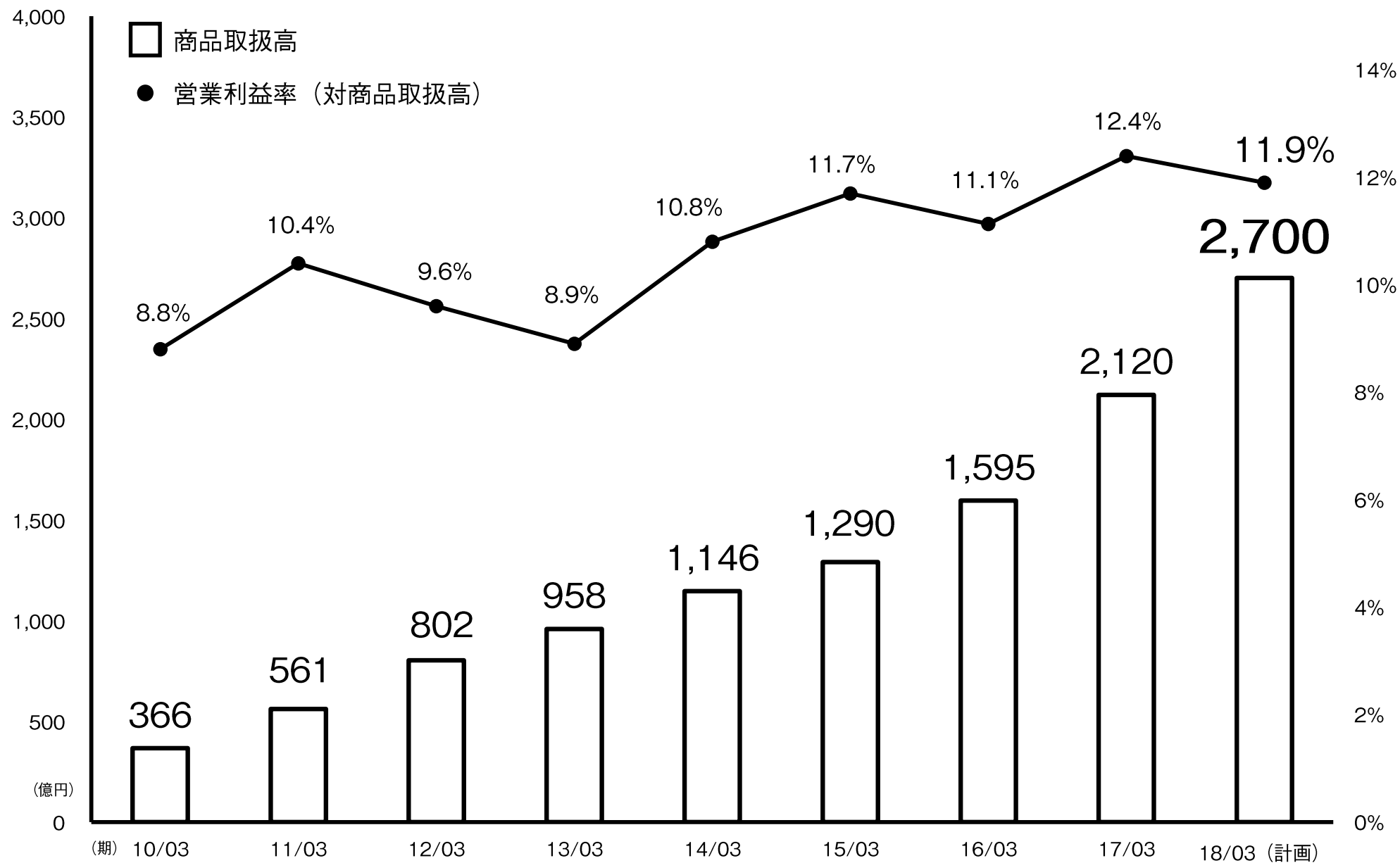
CONSOLIDATED BUSINESS FORECAST AND DIVIDEND FORECAST FOR FY2017

28

	18/03期計画	成長率 (%)
商品取扱高	2,700億円	27.3%
売上高	1,000億円	30.9%
営業利益	320億円	21.7%
経常利益	320億円	21.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	222億円	30.3%
1株当たり当期純利益	71.2円	-
1株当たり配当金 (予定)	29円	-

商品取扱高の推移

TRANSACTION VALUE



会社計画前提及び方針

BREAKDOWN OF THE TOTAL TRANSACTION VALUE AND EACH POLICY

30

スタートトゥデイ全体

商品取扱高目標：2,700億円（前期比 +27.3%）

ZOZOTOWN事業

商品取扱高目標：2,640億円（前期比 +28.8%）

- ・受託ショップ 2,460億円（前期比 +28.2%）
- ・ZOZUSED 180億円（前期比 +39.8%）

BtoB事業

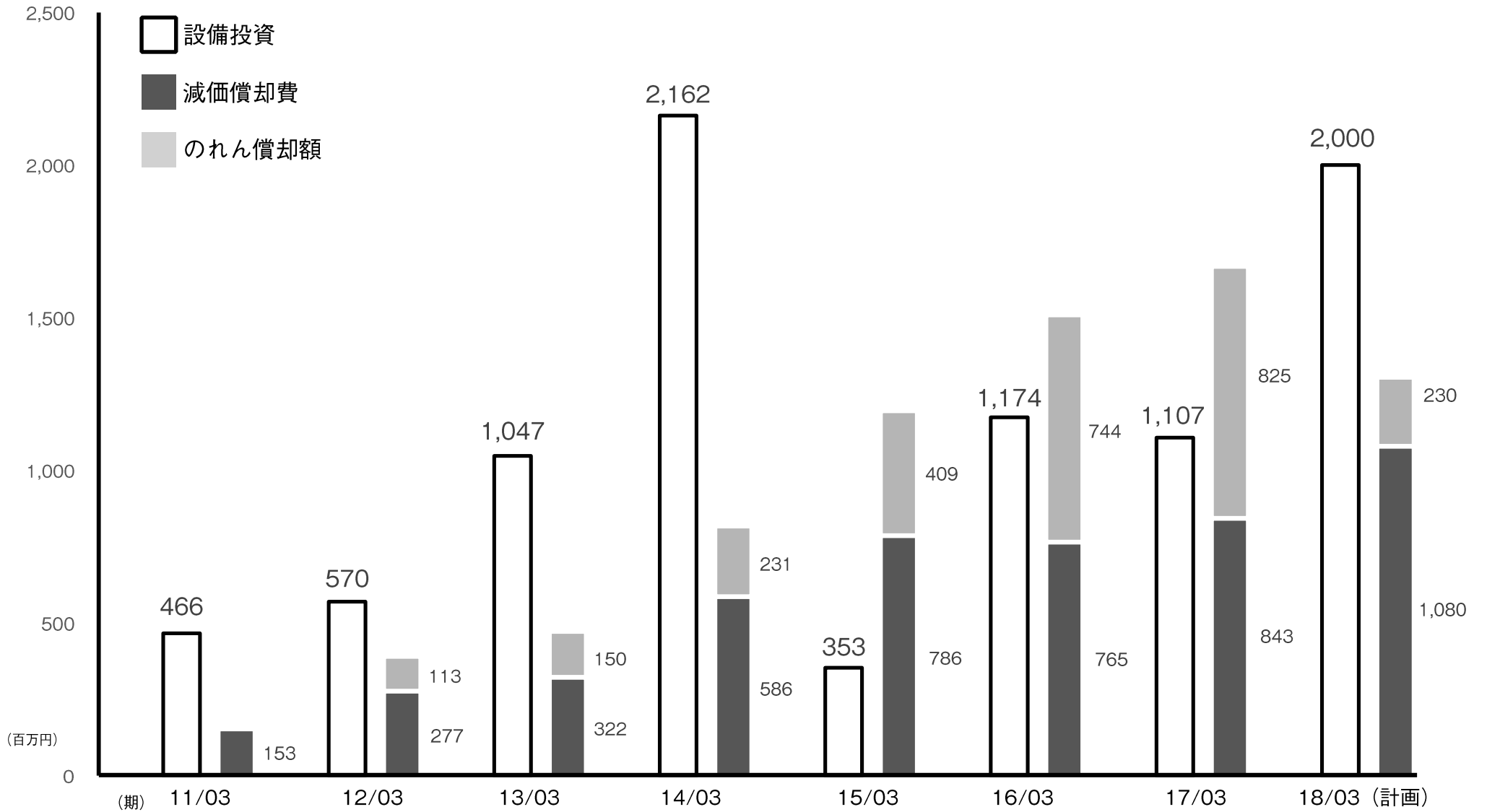
商品取扱高目標：60億円（前期比 -3.5%）

営業利益率（対商品取扱高）

営業利益率目標：11.9%（前期実績 12.4%）

設備投資の推移

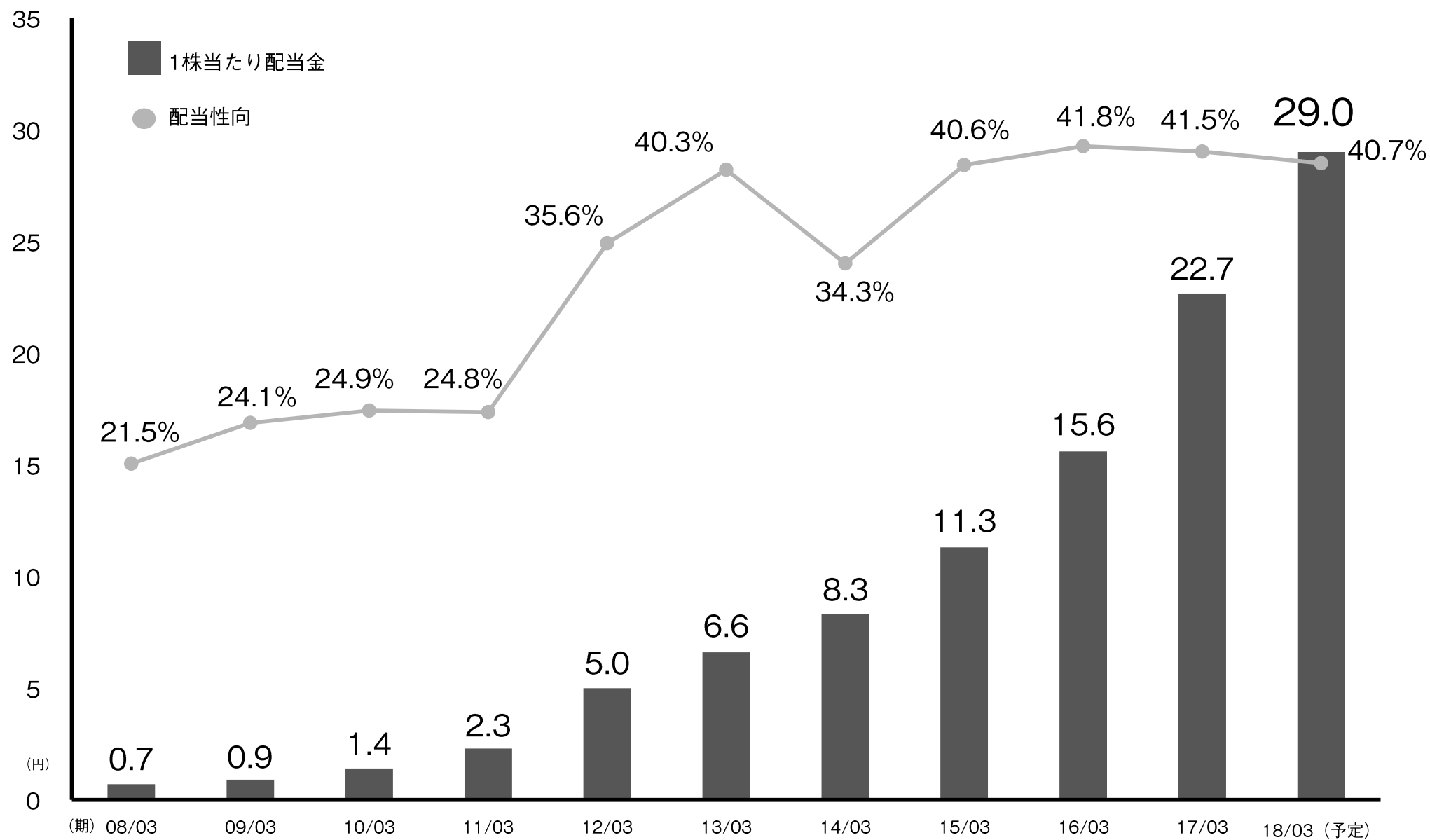
CAPITAL INVESTMENT



1株あたり配当金及び配当性向の推移

DIVIDENDS PER SHARE AND PAYOUT RATIO

32



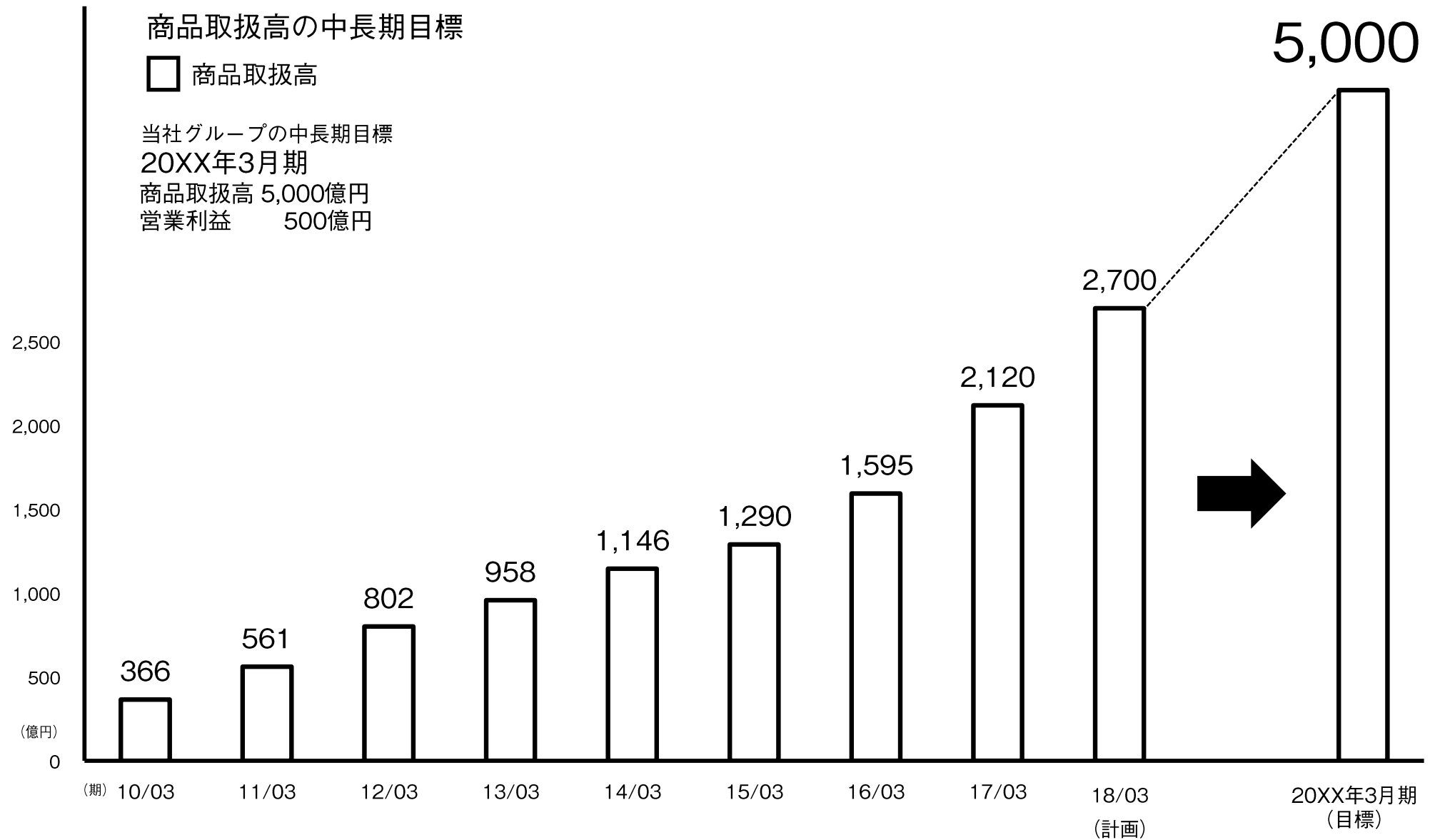
中長期計画

FUTURE STRATEGIES



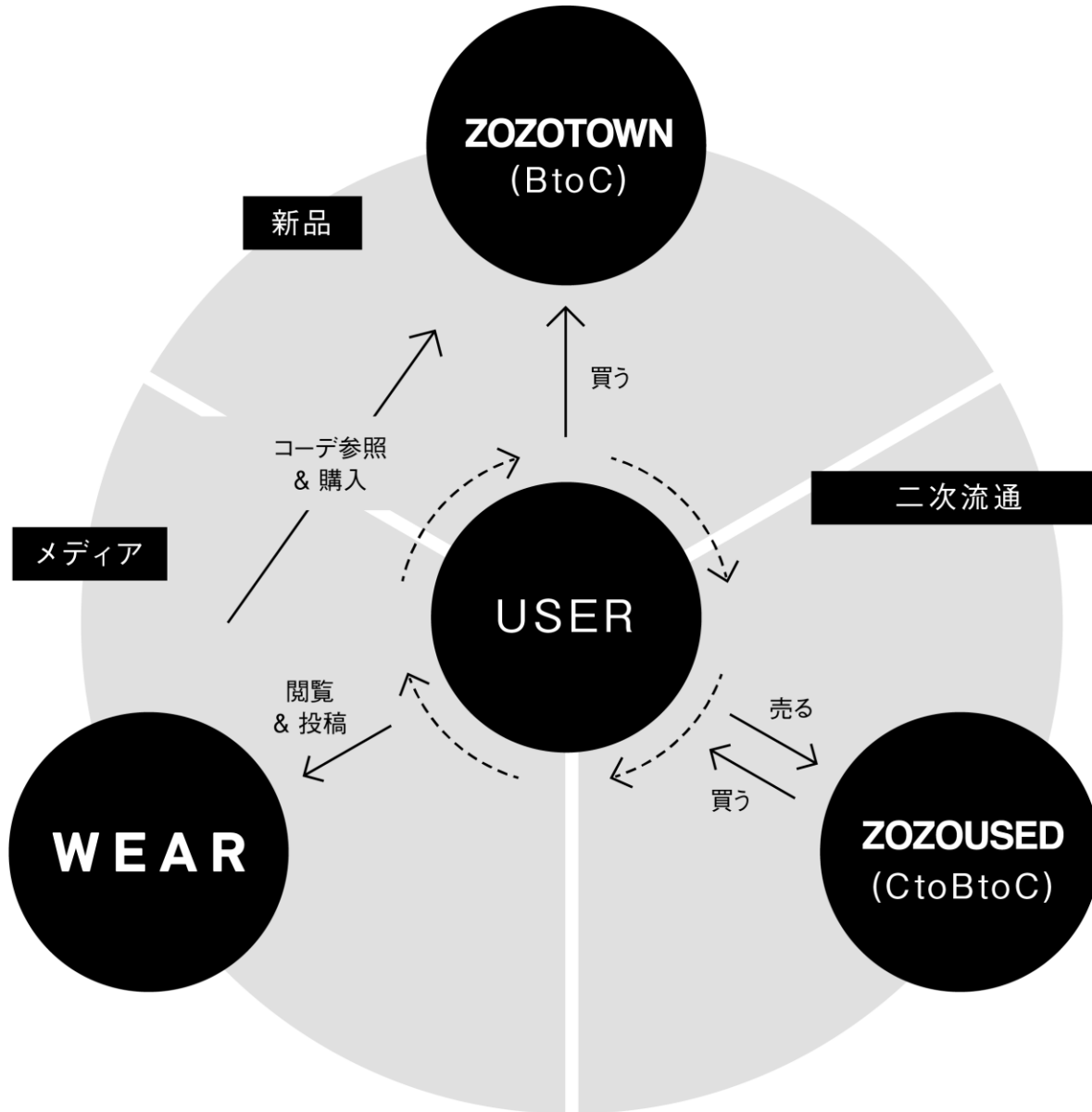
中長期ビジョン

MID TO LONG-TERM VISION



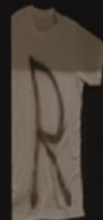
市場拡大戦略

MARKET EXPANSION STRATEGY



参考資料

REFERENCE DATA



6,032 ブランド
好感度を中心としたファッションブランド

838 名
従業員 (平均 31.2 歳)

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.

10,027 名
株主

696 万人
年間購入者数

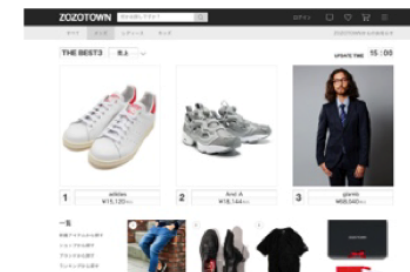
主要サービス

MAJOR SERVICES

38

日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

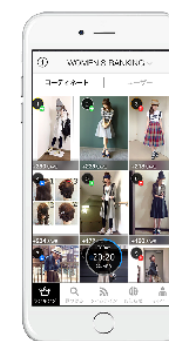
- ・ファッションを中心とした日本最大級のインターネットショッピングサイト。
- ・1,016ショップ、6,032ブランドの取扱い。
商品数は常時52万点以上、平均新着商品数は1日2,900点以上
- ・システム、デザイン、物流など、ECに関わる機能を自前で保持。



ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

日本最大級のファッションコーディネートアプリ「WEAR」

- ・日本最大級のファッションコーディネートアプリ
- ・コーディネートを投稿したり、着用アイテムなど多彩な条件から検索できるアプリ。
- ・オフィシャルユーザー（WEARISTA）として、高橋愛、浅野忠信、くみっきーなど著名人が多数参加。
- ・アプリダウンロード数約1,000万。
- ・世界中で展開中。



WEAR <http://wear.jp/>

※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

子会社について

OUR SUBSIDIARIES

39

株式会社スタートトゥデイ工務店

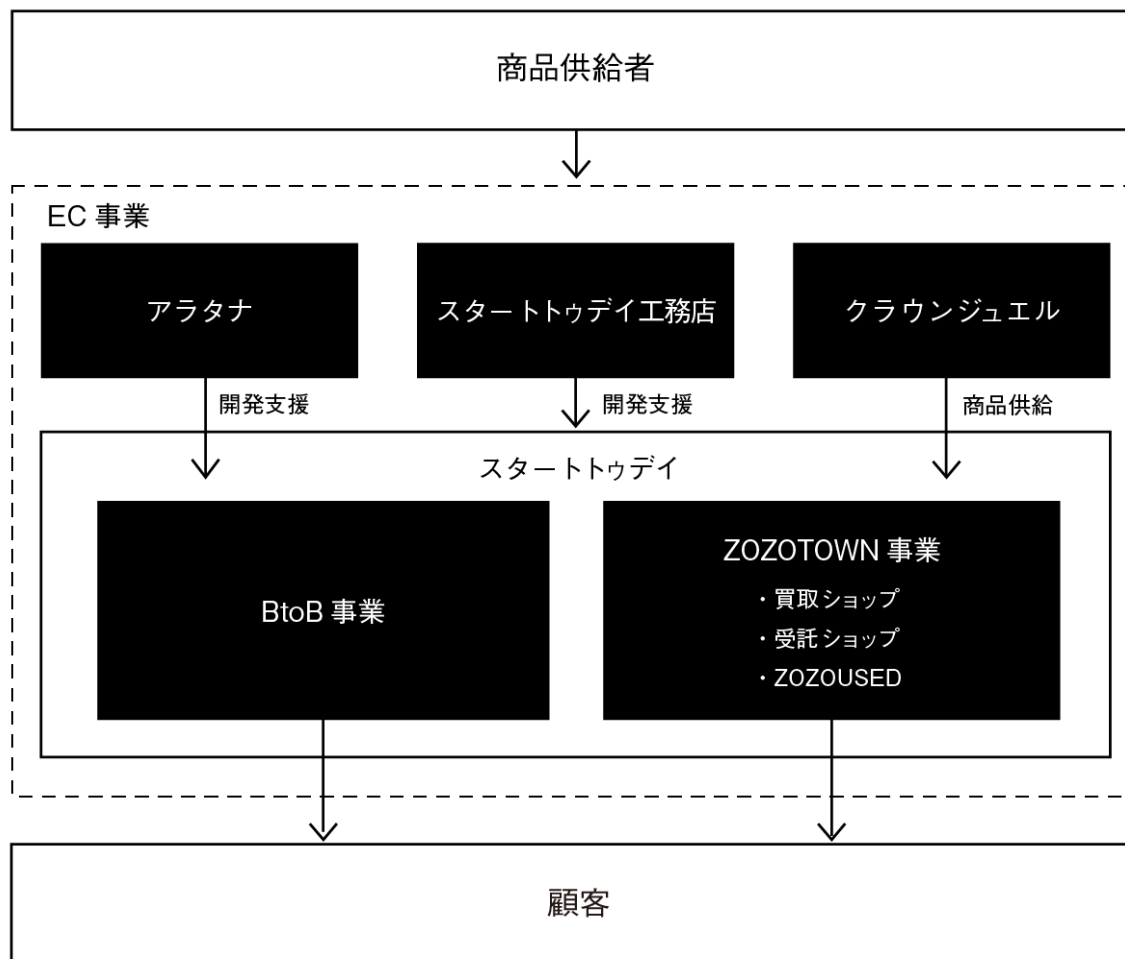
システム開発、WEBデザイン・CRM、技術開発・R&D等

株式会社クラウンジュエル

ユーザー等から中古ファッション商材を買取り、販売を行う二次流通事業を展開。

株式会社アラタナ

ECサイト制作、WEBマーケティング、WEBセキュリティ、EC関連アプリケーションの提供。



※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

ZOZOTOWN事業

- ・ 受託ショップ

ZOZOTOWNに出店する1,009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

- ・ 買取ショップ

ZOZOTOWN上にて、7店舗を展開。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

- ・ ZOZOUSED

ユーザー等から中古ファッション商材を買い取り、販売を行う二次流通事業を展開。

売上高 = 当ショップの商品取扱高 ※ZOZOUSEDの商品取扱高、売上高は買取ショップに含む

BtoB事業

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7件

売上高 = 各メーカー商品取扱取扱高 × 受託手数料率

※売上高には上記売上高のほかその他収入（初期出店手数料、送料収入等）を含みます。

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。