



LOCONDO.jp

業界に革新を、お客さまに自由を

## 20年度(21年2月期) 第1四半期 決算説明資料



# 実績

## 1. EC事業

国内最大級の品揃えを誇る、「試着できる」靴とファッションの通販サイト

## 2. Platform事業

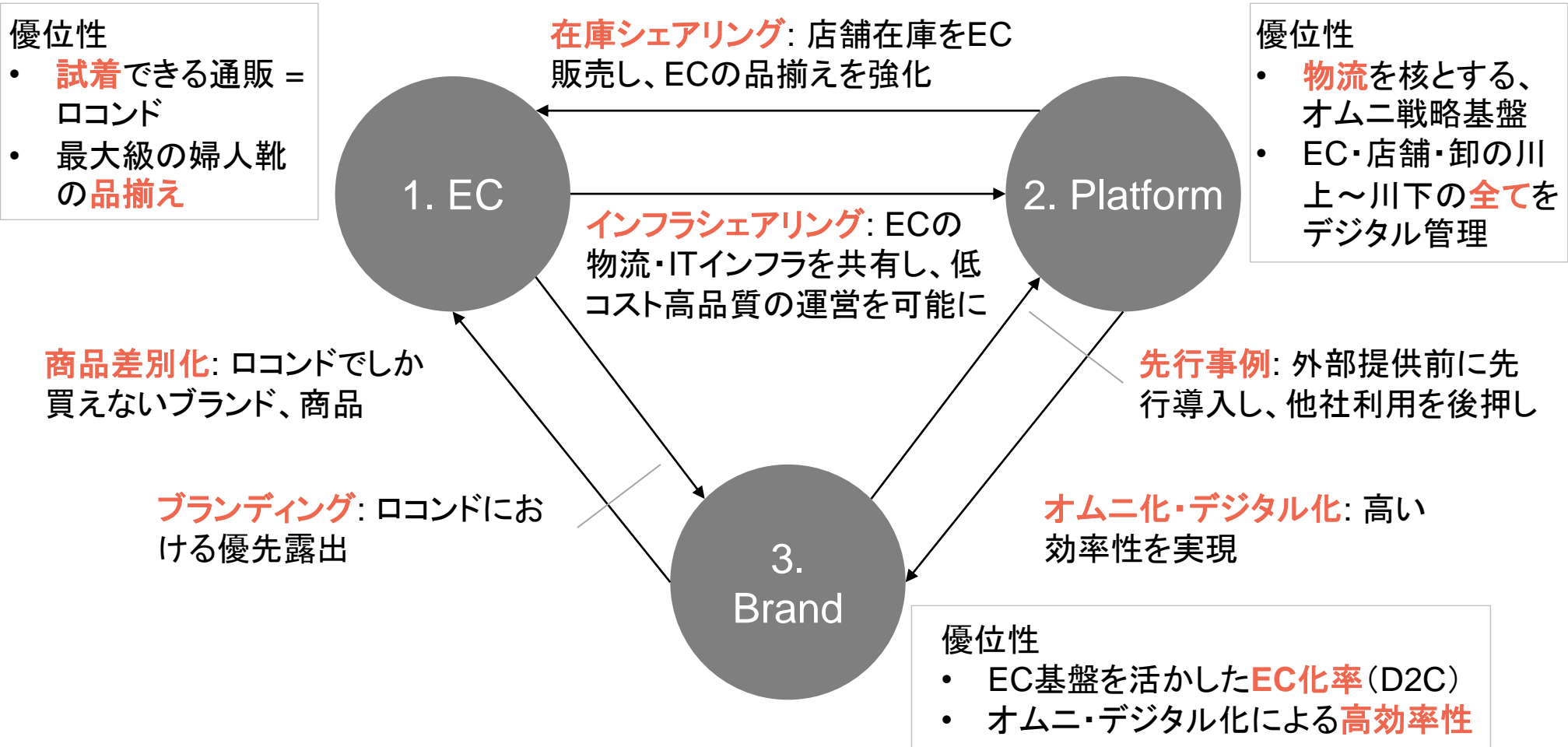
オムニ戦略のために必要な「IT×物流」サービスを提供する、B2B総合サービスプロバイダー

## 3. Brand事業

内製の生産背景×企画力を活かした、D2Cブランドメーカー

# ロコンドの3つの顔 詳細

相互補完的な3つの事業を運営することによって、各事業の競争優位性を確立し、安定収益性を伴う総合プラットフォームへ



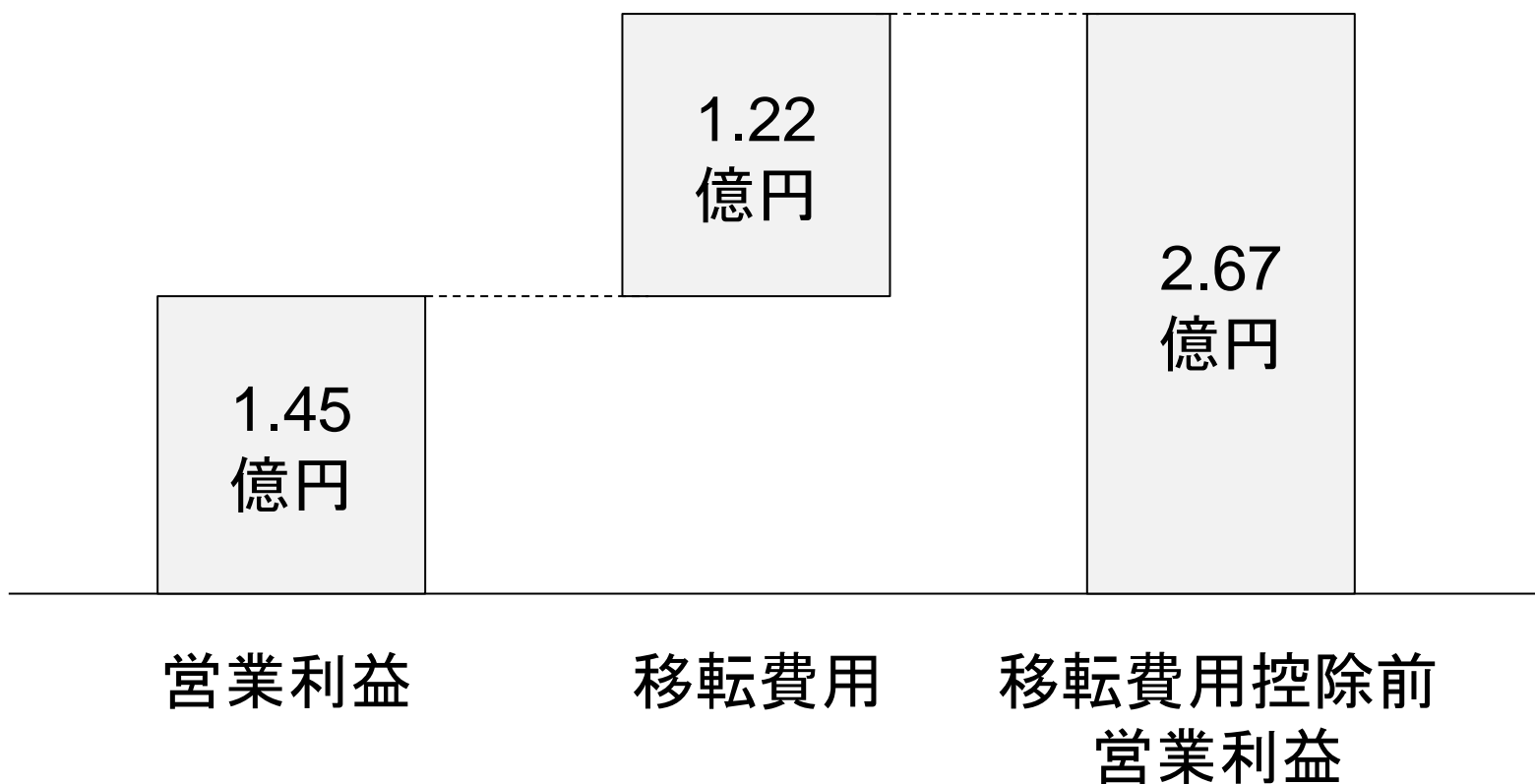
# 損益計算書(PL) 単位: 百万円 第1四半期(20年3~5月)

外出自粛による靴の需要減によって取扱高大幅ダウン。更に1.2億円の倉庫移転費用を計上したものの**過去最高**の四半期営業利益

項目	19年度 1Q	20年度 1Q	成長率
商品取扱高(返品後)	4,801	4,012	- 16%
売上高	2,190	1,955	- 11%
売上総利益	1,739	1,531	- 12%
(対取扱高比)	36.2%	38.2%	-
限界利益	n/a	719	n/a
(対取扱高比)	n/a	17.9%	-
EBITDA	-136	169	-
<b>営業利益</b>	<b>- 170</b>	<b>145</b>	-
経常利益	- 182	143	-
当期純利益	- 185	88	-

## 第1四半期 営業利益 詳細

倉庫移転費用前の営業利益は2.67億円...コロナ禍、かつD2C無しでも**年間10億円**(四半期2.5億円)の利益を生み出せる体質へ進化



①靴の需要回復、②ReZARD一部出荷、③倉庫移転は5月に完了、  
の3つの要因によって、6月単月の営業利益は**2億円**を超える見込み

項目	1Q 単月(平均値)	6月 速報値
商品取扱高 (GMV)	1,337	1,862
うち、EC事業	1,019	1,564
うち、通常ブランド	1,019	1,340(昨対 +23%)
うち、D2Cブランド	-	224
うち、PF事業	251	297
売上総利益	510	735
限界利益	239	368
(対取扱高比)	18%	20%
- 固定費	191	160
= 営業利益	48	<b>208</b>

① 外出自粛期間  
が終わって、靴の  
需要が回復

② D2Cブランド  
(ReZARD等)の  
一部出荷、開始

③ 倉庫移転は5  
月に完了したた  
め、固定費抑制

# 貸借対照表(BS) 単位:百万円 20年5月末

不透明な経済環境の備えとして借入金を増額したものの、依然として高い財務健全性を維持

流動資産	5,305	流動負債	3,443
うち、現預金	2,391	うち、受託販売預り金	842
うち、商品	1,413	うち、借入金	1,000
固定資産	1,331	固定負債	15
うち、有形固定資産	263	負債合計	3,459
うち、無形固定資産	124		
うち、投資その他	942	純資産合計	3,178
資産合計	6,637	負債・純資産合計	6,637



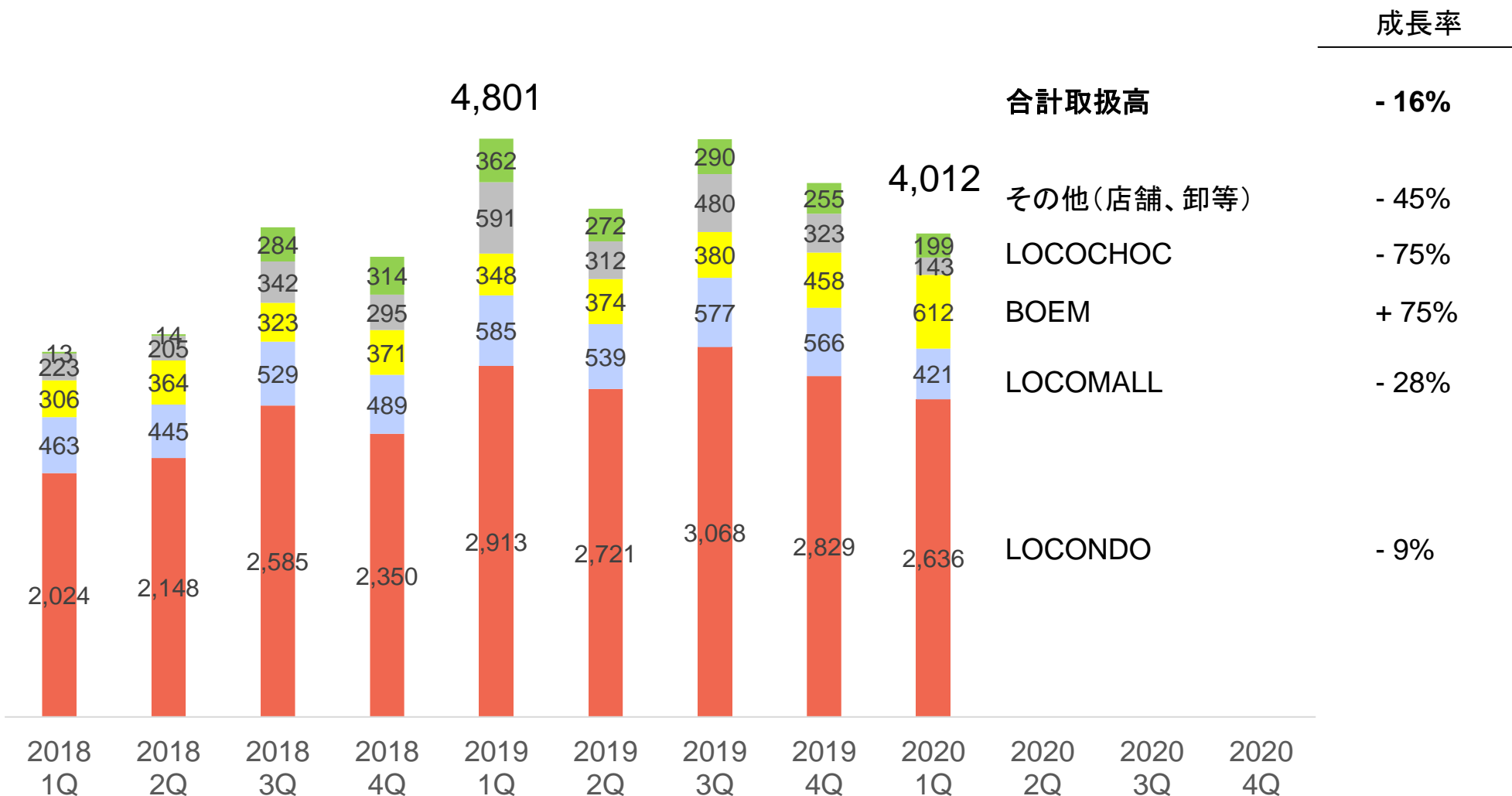
## 販管費詳細 単位:百万円 第1四半期(20年3~5月)

倉庫移転費用を計上したにもかかわらず、広告費用抑制の結果、販管費比率は5.2ポイント改善

項目	19年度	%	20年度	%	前期比	主な増減要因
人件費	301	6.3%	287	7.2%	+ 0.9%	
うち、社員	177	3.7%	154	3.9%	+ 0.2%	
うち、パート、アルバイト	123	2.6%	133	3.3%	+ 0.7%	
荷造運搬費	402	8.4%	329	8.2%	- 0.2%	
決済手数料	140	2.9%	132	3.3%	+ 0.4%	
広告関連費用	724	15.1%	194	4.9%	- 10.2%	
うち、変動費(ウェブ広告等)	362	7.6%	179	4.5%	- 3.1%	より厳格なROAS管理
うち、固定費(テレビCM等)	362	7.6%	15	0.4%	- 7.2%	テレビからYouTubeへシフト
地代家賃	136	2.8%	209	5.2%	+ 2.4%	倉庫移転による二重家賃
その他	204	4.3%	233	5.8%	+ 1.5%	倉庫移転費用を計上
販管費 合計	1,909	39.8%	1,386	34.6%	- 5.2%	

# 商品取扱高(GMV) 推移 (単位: 百万円)

## BOEMを除く全てのサービスで取扱高減少



# 現時点における、各サービスの戦略的優先度

本四半期の昨年対比(取扱高ベース)

現時点の戦略的優先度

e-3PL(商品取扱高には含まない)

-45% その他

-75% LOCOCHOC

BOEM 75%

LOCOMALL -28%

LOCONDO -9%

高

- L'OCORE システム群と合わせて「在庫シェアリング」の核となるサービス

低

- 今月一杯で旧三鈴の百貨店店舗は全て閉鎖
- 卸は主要取引先への選択と集中。D2Cの拡販

低

- 利益率も低い(出荷個数×作業費用)ため、今後はe-3PLのLite版として縮小展開

高

- コロナ禍において大幅成長し、6月以降も成長継続

中

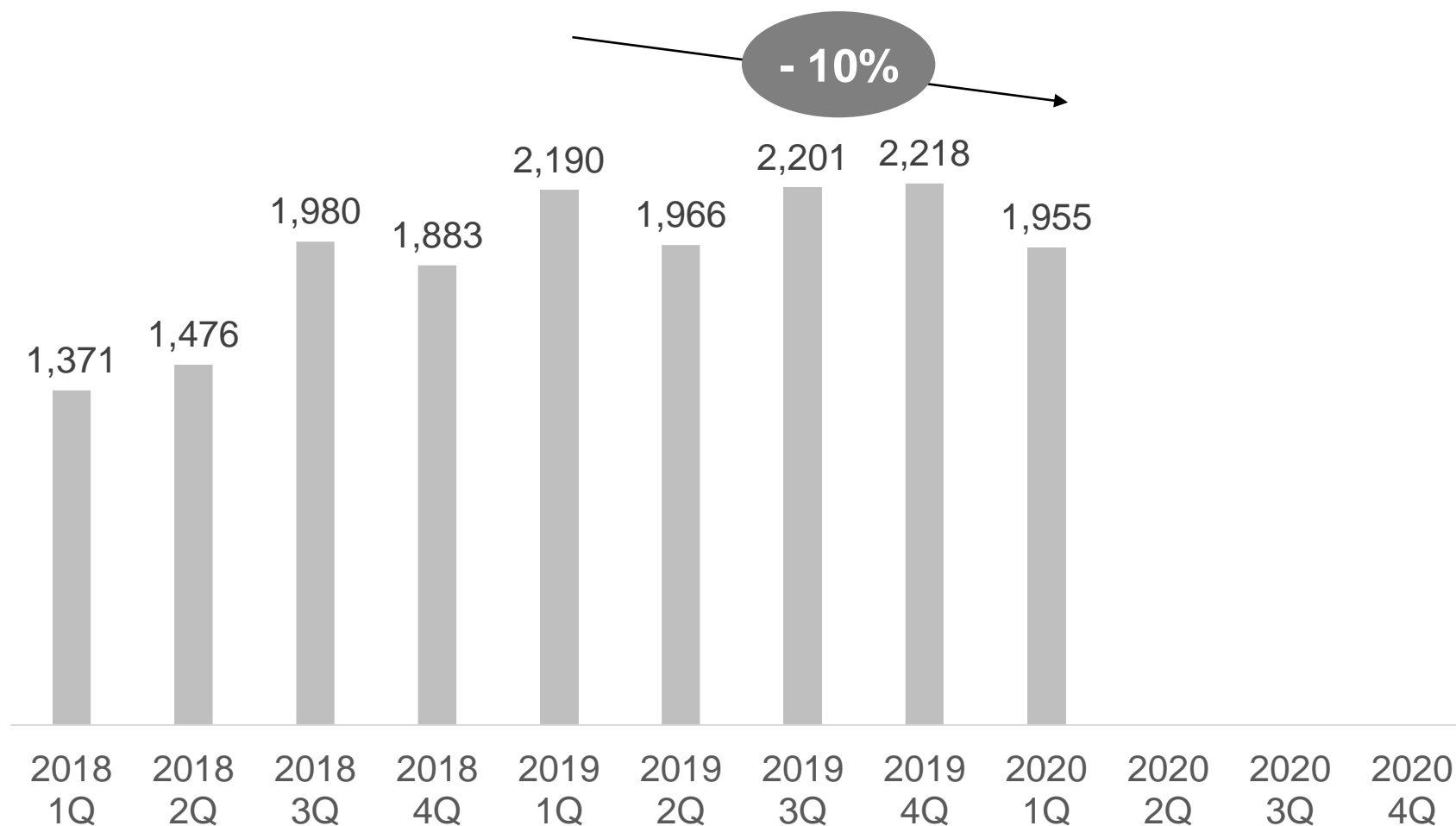
- 3,980円策以降、客単価はダウンしリピート率も低いため、最終的な撤退も視野に運営

高

- 今期は靴の需要ダウンが影響したものの、e-3PLと合わせてロコンドの基幹サービス

# 売上高 推移 (単位: 百万円)

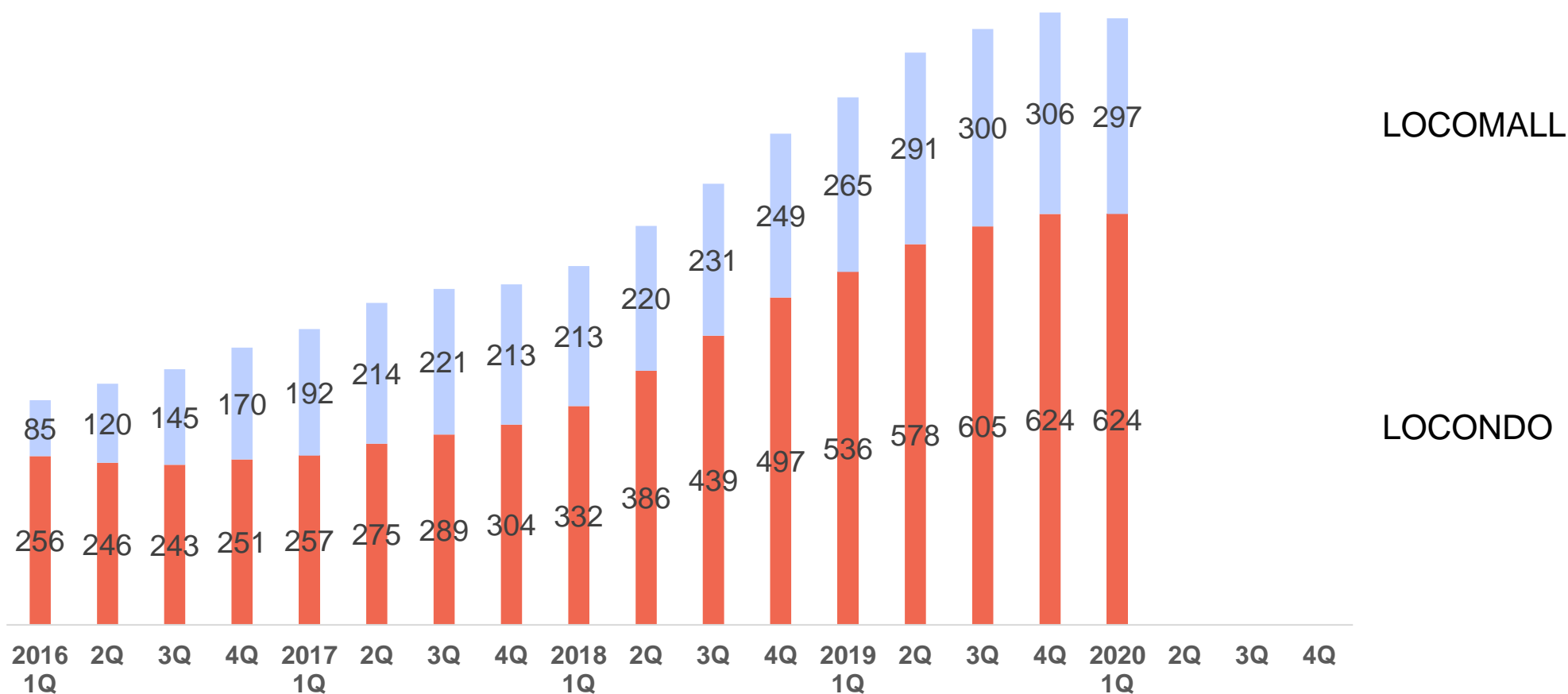
取扱高の減少に伴って売上も - 10%



(注) 買取在庫の場合は販売価格、委託在庫の場合は販売価格×ロコンド手数料を売上として計上

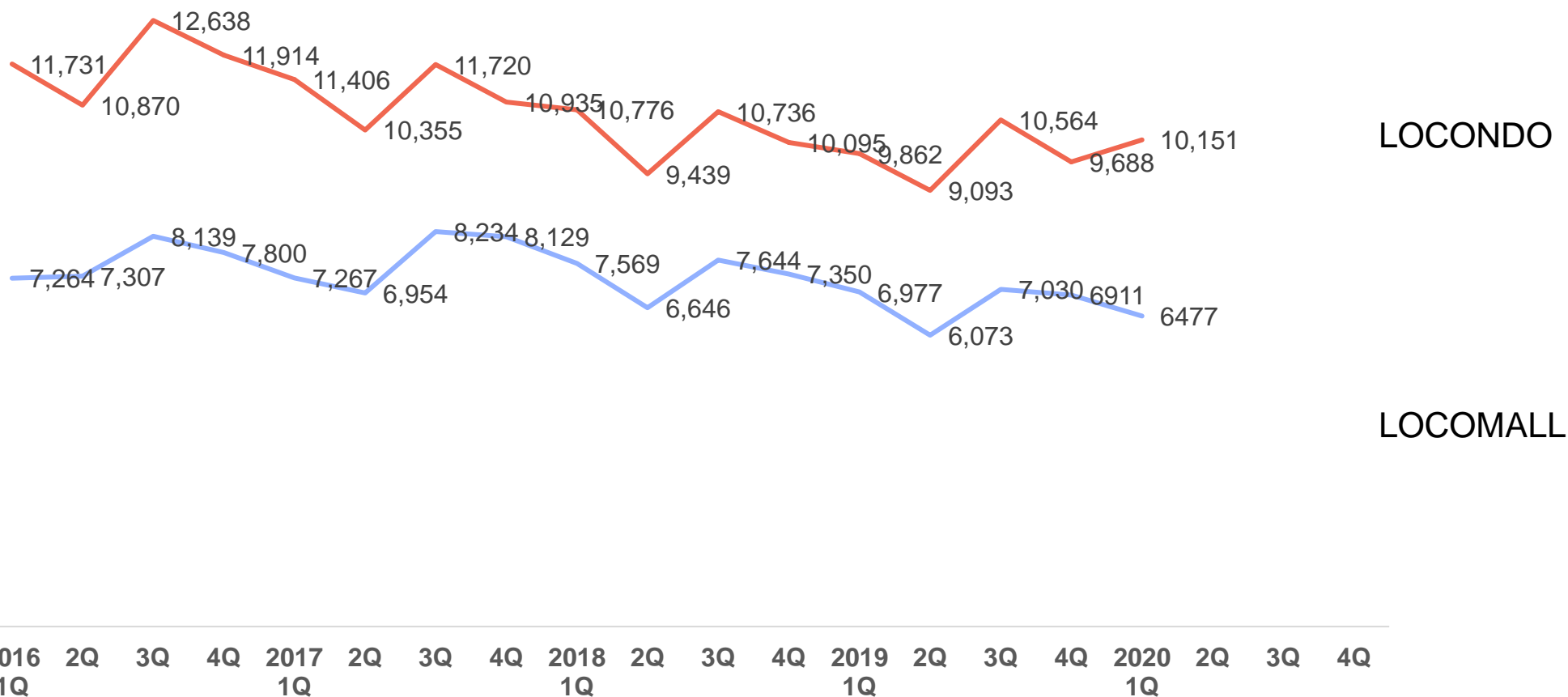
# EC事業 アクティブユーザー数（千人）

アクティブユーザー数（1年に1回以上、購入）はロコンドは維持したものの、LOCOMALLは減少

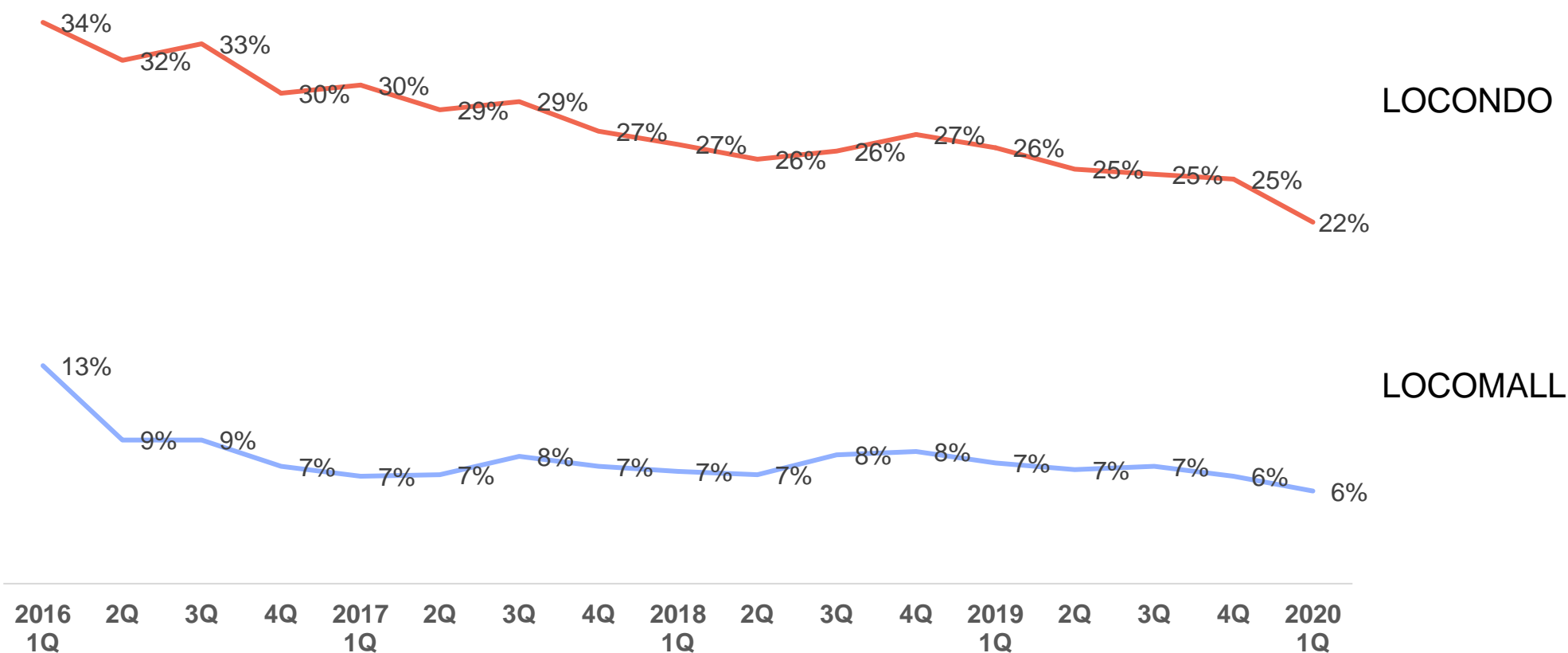


# EC事業 平均バスケット単価（受注ベース）

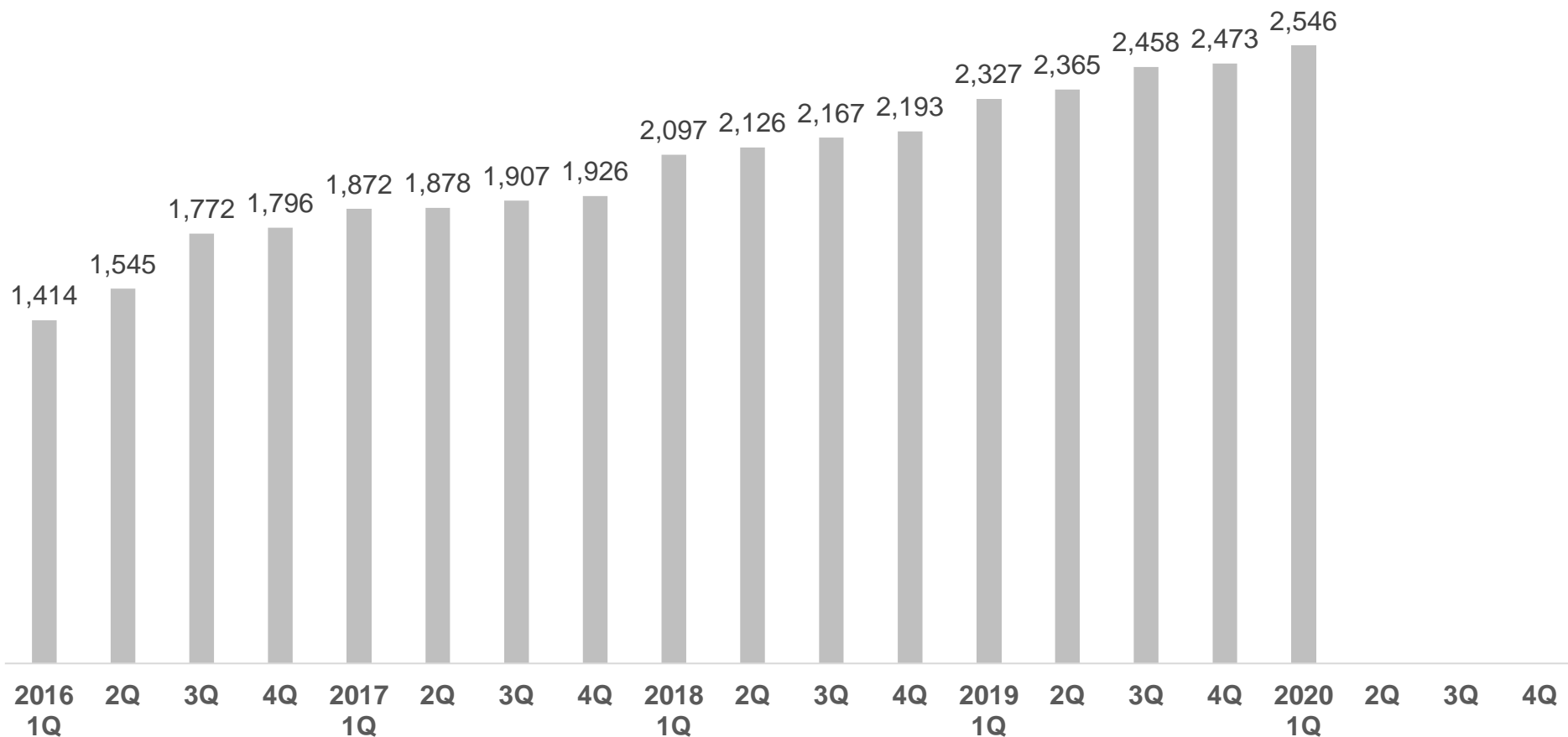
LOCOMALLは楽天のサービス変更の影響で単価ダウン。ロコンドはReZARDの影響もあって +3%増（受注ベースのため）



## 返品抑制策が奏功し、ロコンドの返品率は更に改善



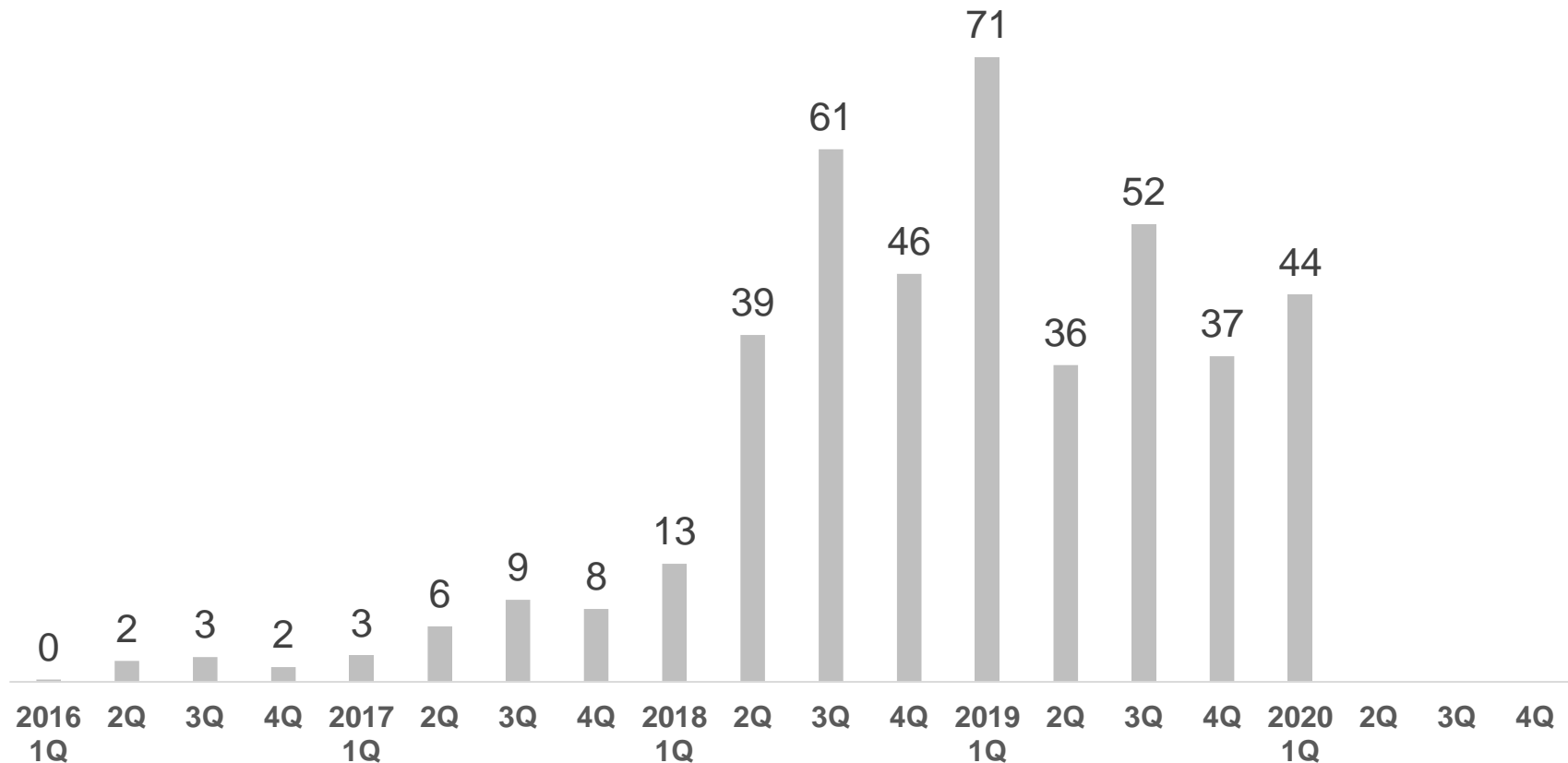
取扱ブランド数は順調に増加...ファッションウォーカー参画後は更に増える見込み





## e-3PL(物流受託)出荷個数 (万個)

e-3PL出荷件数は店舗閉鎖中、店舗への出荷が抑制されたため、  
昨年同期比では減少...2Qからは回復していく見込



# 計 画

## 20年度 予想値 (単位: 百万円)

コロナ第二波の可能性やD2Cプロジェクトの成否など、不透明な要素がまだまだ多いため、営業利益の予想値は保守的に**15億円**

項目	19年度(実績)	20年度1Q	20年度(予想)	進捗率
商品取扱高(返品後)	18,251	4,012	<b>20,000</b>	20%
売上高	8,576	1,955	<b>10,000</b>	19%
限界利益	n/a	719	3,500	20%
(対取扱高比)	n/a	17.9%	17.5%	-
- 固定費用	n/a	574 (454*)	2,000	28%
= 営業利益	- 170	145	<b>1,500</b>	9%
経常利益	- 182	143	<b>1,500</b>	9%
当期純利益	- 185	166	<b>1,200</b>	13%

\* 倉庫移転による支出(1.2億円)を差し引いた場合の固定費用

# 予想値の前提(概算)

成長著しいBOEMのみプラスとし、ロコンドはフラット、その他はダウン、と保守的に予測。D2Cは販売開始「済」商品の見込値のみ算入

## 1. EC事業: **165億円**

- ロコンド: 112億円 ⇒ 112億円 (+ 0%)
- ロコモール: 23億円 ⇒ 21億円 (- 10%)
- 【新】Fashion walker\* (9 – 2月): 24億円 ⇒ 22億円 (- 10%)
- 【新】D2C: 10億円

## 2. PF事業: **29億円**

- BOEM: 16億円 ⇒ 22億円 (+ 40%)
- LOCOCHOC: 17億円 ⇒ 7億円 (- 60%)

## 1. その他事業: 12億円 ⇒ **6億円** (- 50%)

# 目 標

## 経営として目指すもの（単位: 百万円）

経営としては引き続き、当初に掲げた中期計画値、**営業利益30億円**の実現を目指す

項目	19年度(実績)	20年度(予想)	20年度(目標)
商品取扱高(返品後)	18,251	20,000	<b>25,000</b>
売上高	8,576	10,000	n/a
限界利益	n/a	3,500	<b>5,000</b>
(対取扱高比)	n/a	17.5%	<b>20.0%</b>
- 固定費用	n/a	2,000	<b>2,000</b>
= 営業利益	- 170	1,500	<b>3,000</b>

取扱高: 200億円(予想値) ⇒ 250億円(目標値)の内訳(概算)

1. ファッションウォーカー含め、EC事業(D2C除く)は通年で **+10%**(予想値: 155億円 ⇒ 目標値: 175億円、アップサイドは **+20億円**)
2. D2Cブランド事業は今後、販売開始していくアイテムもヒットさせて通年で40億円(予想値10億円のため、アップサイドは **+30億円**)

# 営業利益 推移 (単位:億円)



## ★★★★ まとめ ★★★★★

- ☑ 外出自粛による靴の需要減によって取扱高大幅ダウン。更に1.2億円の倉庫移転費用を計上したものの**過去最高**の四半期営業利益（5頁）
- ☑ 倉庫移転費用前の営業利益は2.67億円...コロナ禍、かつD2C無しでも**年間10億円**（四半期2.5億円）の利益を生み出せる体質へ進化（6頁）
- ☑ ①靴の需要回復、②ReZARD一部出荷、③倉庫移転は5月に完了、の3つの要因によって、6月の営業利益は**単月で2億円**を超える見込み（7頁）
- ☑ コロナ第二波の可能性やD2Cプロジェクトの成否など、不透明な要素がまだまだ多いため、営業利益の予想値は保守的に**15億円**（19頁）
- ☑ 経営としては引き続き、当初に掲げた中期計画値、**営業利益30億円**の実現を目指す（22頁）



- 本資料は、株式会社ロコンドの事業及び業界動向に加えて、株式会社ロコンドによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ロコンドは、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。