



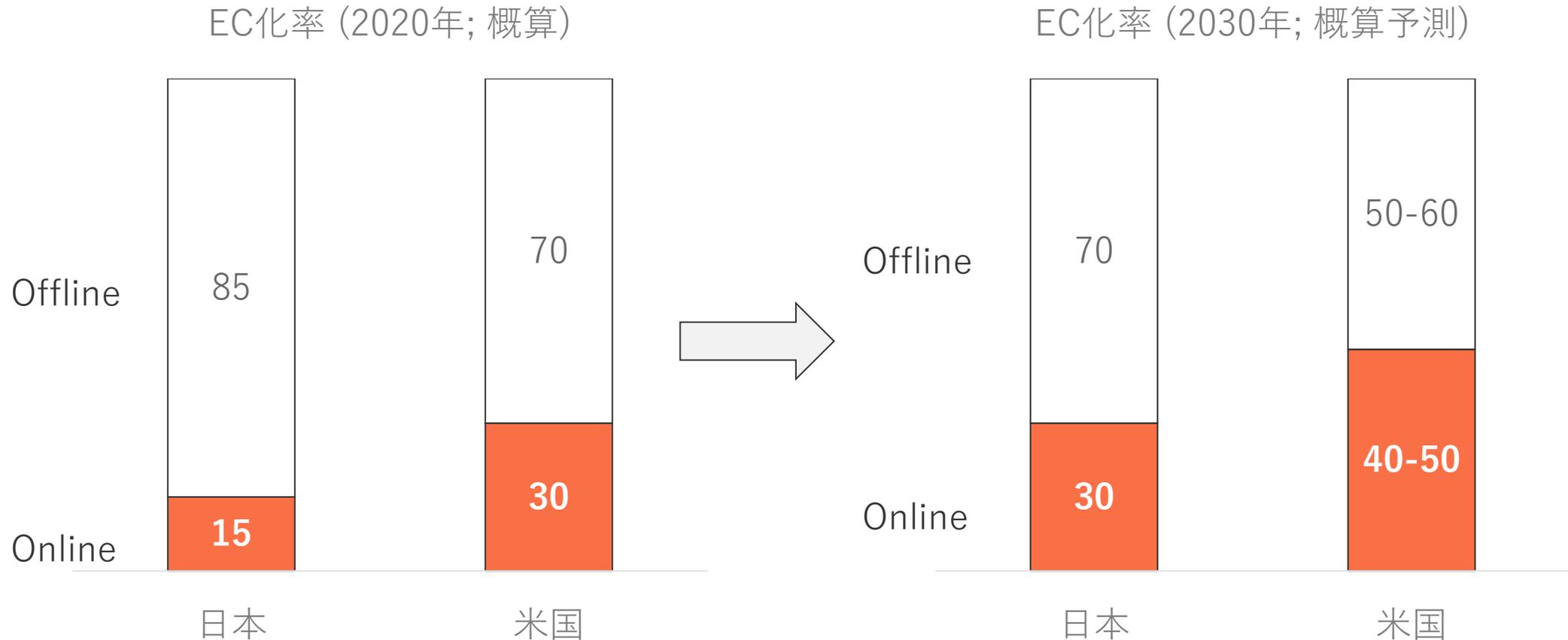
LOCONDO.jp

2030年 長期ビジョン

2021.04.20

ファッションEC市場におけるEC化率

現在の国内ファッション市場のEC化率はおよそ15%。10年後（2030年度）は現在の米国水準、30%前後まで上がる見込



(注) 20年数値は19年数値と直近3年間推移を踏まえて算出（コロナ影響を除く）。30年数値は20年米国と直近3年間推移を踏まえて算出

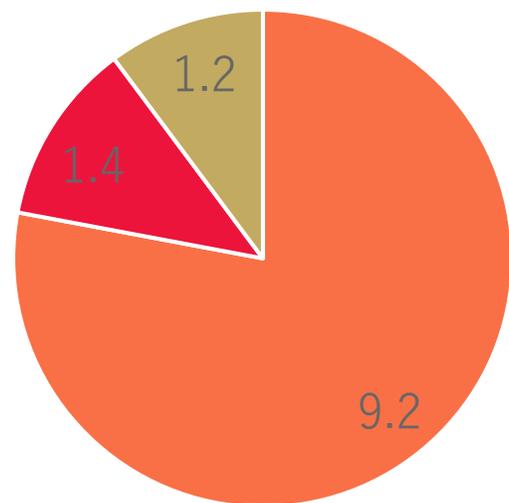
ファッションEC市場規模

EC化率が30%前後まで上がった場合、EC市場規模はおよそ3.5兆円

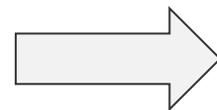
2019年度ファッション市場規模
* 衣料品、靴、バッグ（概算）

2030年度ファッション**EC**市場規模
* 衣料品、靴、バッグ（見込）

市場規模（2019） 100% = 11.8兆円



■ 衣料品 ■ 靴 ■ バッグ

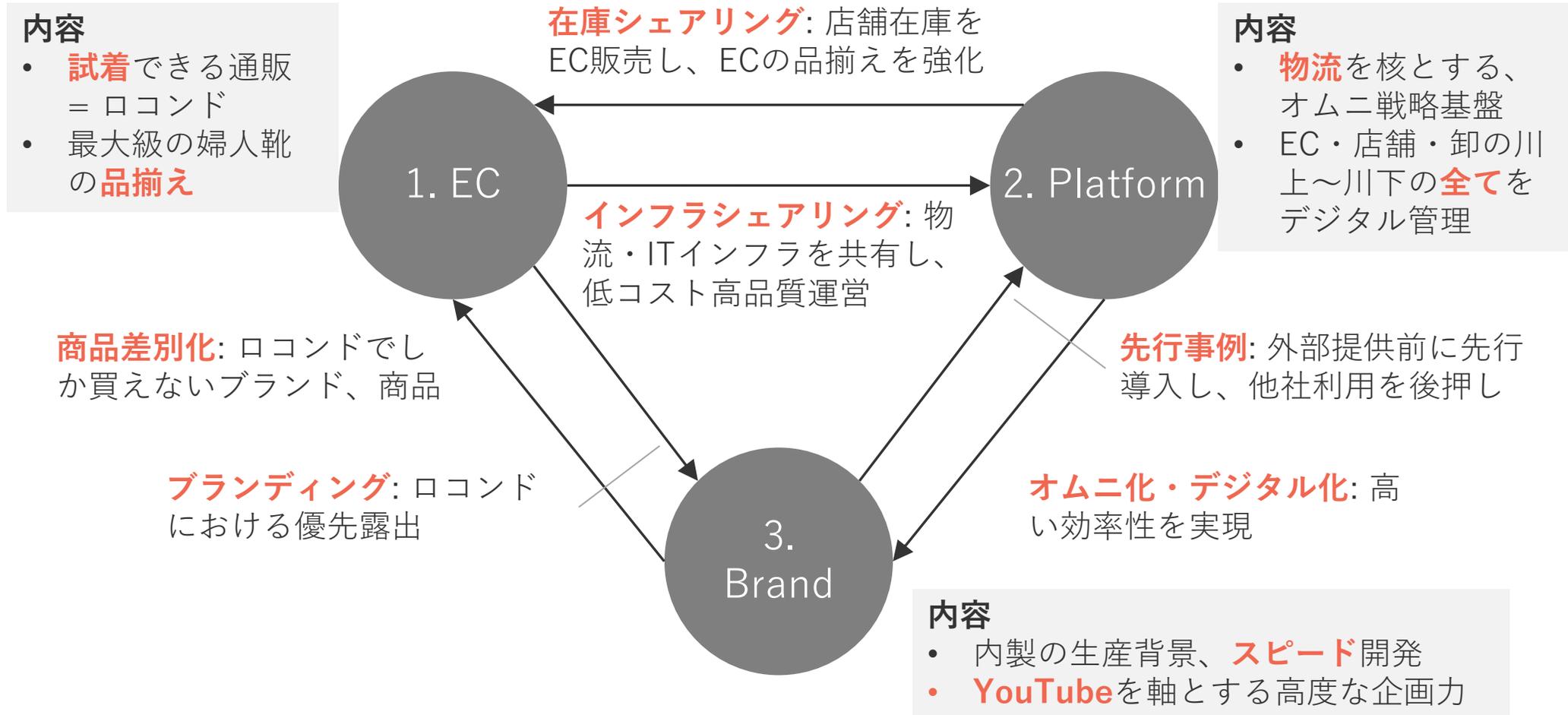


3.5兆円

(注) 現在の市場規模は各種データの平均値を利用して算出。11.8兆円にEC化率30%を乗じて30年度EC市場規模を算出

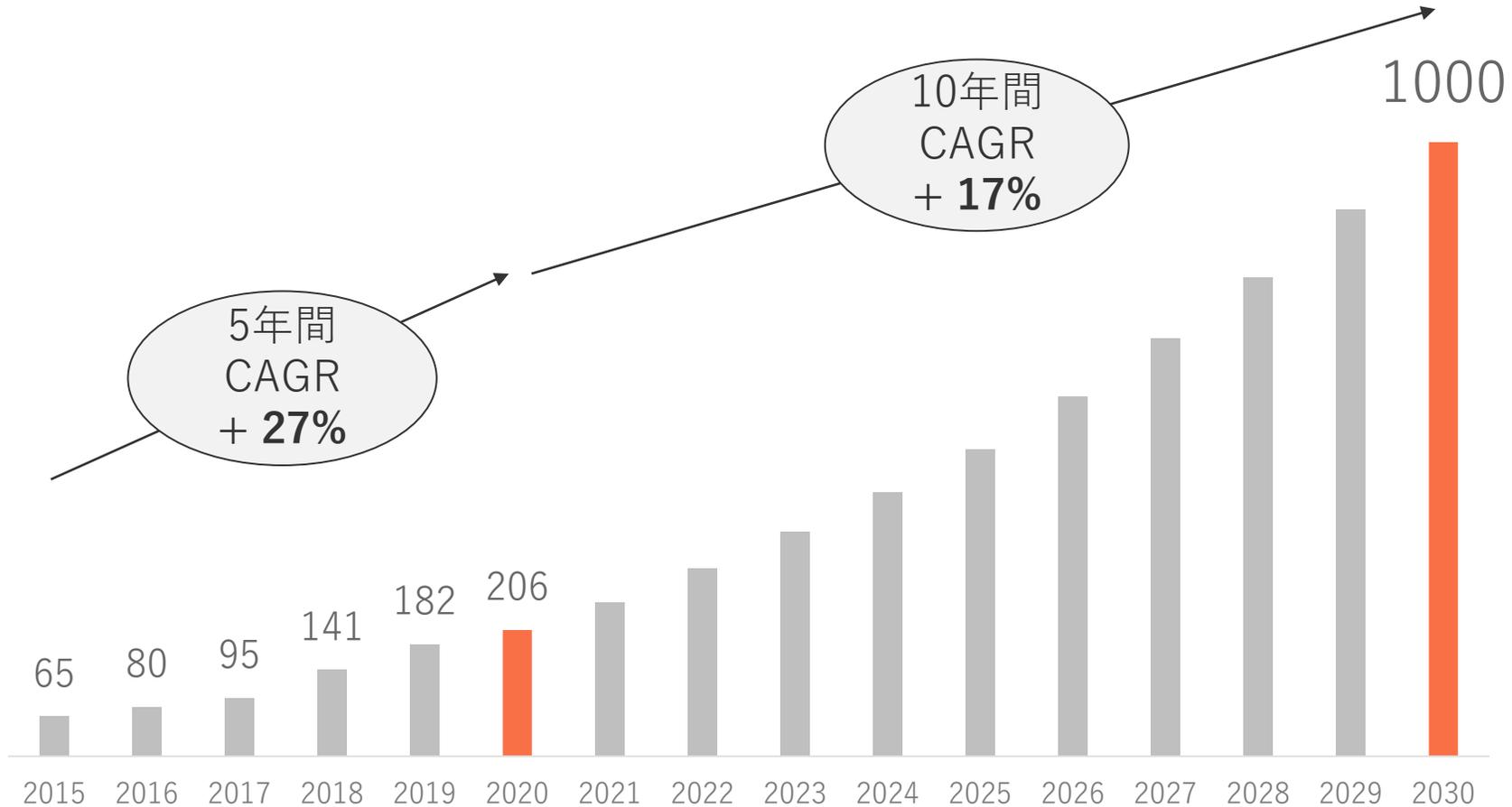
ロコンドの3つの事業

中長期的な競争においても核となるのはこの3つの事業。現時点でどれも差別化ポイント（競争優位性）を有し、これらをカイゼンし続ける事が要諦



ロコンド長期ビジョン（取扱高）

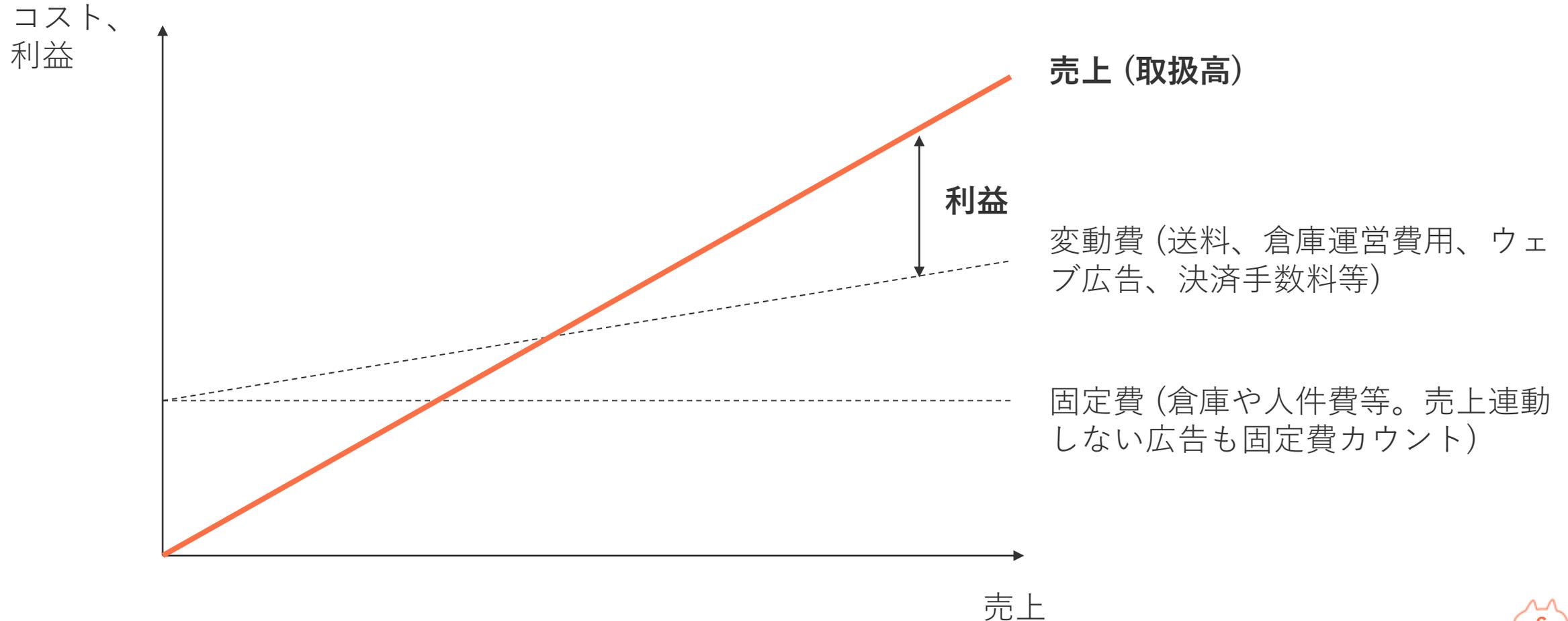
その上で3.5兆円市場の中でシェア**3%**、**取扱高1000億円**が2030年度ビジョン



(注) 22年～29年グラフは現時点ではイメージ

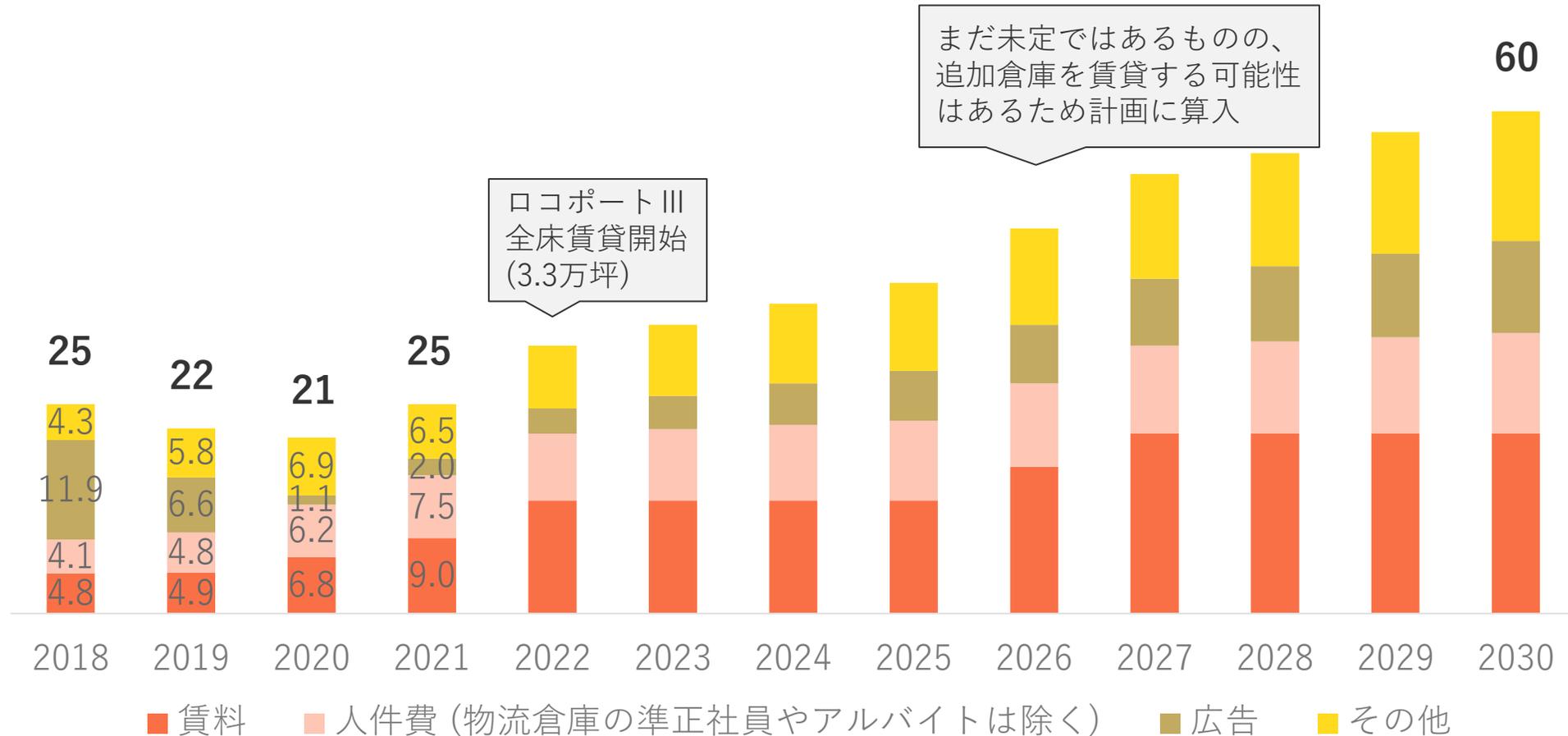
ロコンドの収益構造 – 損益分岐点モデル –

損益分岐点以降は基本、売上増に応じて利益「率」が上がるビジネスモデル
…1. 取扱高、2. 限界利益率 (=1 - 変動費率)、3. 固定費用が重要指標



固定費ロードマップ

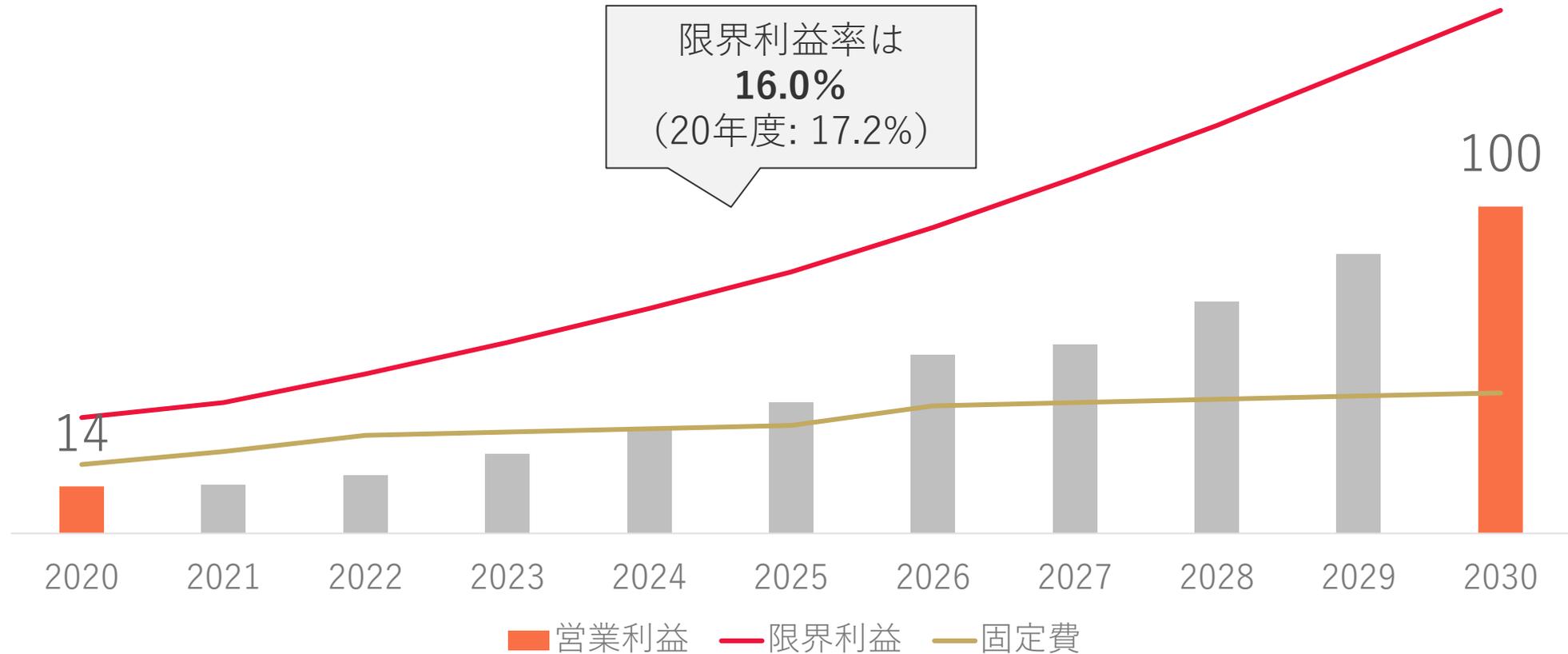
今回の倉庫拡張後、今後5年間は更なる拡張不要な見込み。広告固定費や人件費は取扱高増に合わせて徐々に上がる計画



(注) 22年～30年グラフは現時点ではイメージ

ロコンド長期ビジョン（営業利益）

取扱高1000億円の際の**営業利益は100億円**（通常シナリオ）



(注) 22年～29年グラフは現時点ではイメージ

取扱高: **1,000億円**

※ 市場シェア: 3%

営業利益: **100億円**

本資料の取扱いについて

- 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。