

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2024年3月期 第2四半期



株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

ハイライト



今年のZOZO CHAMPIONSHIPは
日本に縁のあるコリン・モリカワ選手が
優勝し、日本人選手もベスト10に3名
入るといふ奮闘で大いに盛り上がり
ました！





24/03期 2Qハイライト

商品取扱高・営業利益ともに上期における最高実績を更新

業績概況

- 商品取扱高 2,587.9億円(前年同期比 3.0%増)

商品取扱高 (その他商品取扱高を除く) 2,416.4億円 (同6.2%増)

概ね計画通りに進捗。厳しい残暑の影響で秋冬物の立ち上がり時期における売上が低調に推移。在庫供給は引き続き増加傾向が続く。

- 営業利益 289.3億円 (同6.3%増)

計画を上回る進捗。集客費用・販促費用を中心とした販管費の増加を商品取扱高成長に伴う受託手数料・広告事業の成長等による粗利の増加が上回った。

事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：2,117.4億円 (前年同期比7.2%増)

受託販売／2016.2億円 (同6.8%増) 買取・製造販売／23.6億円 (同31.8%増)

USED販売／77.6億円 (同14.2%増)

- Yahoo!ショッピング* 商品取扱高：232.6億円 (同2.3%増)

- BtoB事業 商品取扱高：66.2億円 (同9.2%減)

- その他* 商品取扱高：171.4億円

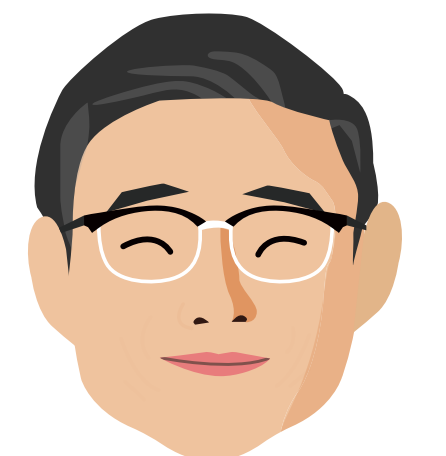
- 平均出荷単価 7,894円 (同4.3%増)、平均商品単価 3,590円 (同3.0%増)

- 広告事業 売上高：42億円 (同22.3%増)

※「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。

※ 21/03期2Qより計上開始。連結子会社yutoriの自社ECサイトにおける商品取扱高・Yahoo!ショッピングにおけるZOZOオプション契約ストアの商品取扱高・ZOZOMO経由の商品取扱高 / ZOZOSUIT (有料販売分) の商品取扱高の合算値
ZOZOオプション: Yahoo!ショッピングにおけるZOZOTOWN以外のファッションカテゴリーストアのうち、当社提案をもとにYahoo!ショッピング内で実施する特集企画への参加等の営業支援の恩恵を受ける事が出来るオプション契約
ZOZOMO: ZOZOTOWN上で一部のオフライン店舗の在庫を取り置き出来る仕組み

商品取扱高は1Qに引き続き2Qも例年と異なる気候の影響を受け計画比で若干下回りましたが、コストの低減により営業利益は計画を上回りました。





24/03期 2Qハイライト

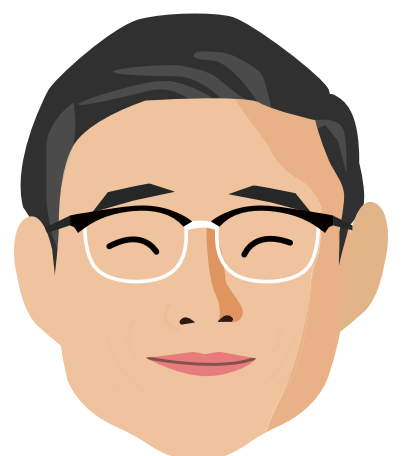
収益性

- 営業利益率 (対商品取扱高) 12.0% (前年同期実績 12.0%)
 - ・利益率改善要因：広告事業の成長、出荷単価上昇に伴う荷造運賃費率の低減
 - ・利益率悪化要因：集客費用・ポイント等を利用した販促施策費用の増加
- ※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。

トピック

- 「統合報告ポータル FY2022」を公開 (2023年8月)
- 新物流拠点「ZOZOBASEつくば3」の稼働開始 (2023年8月)
- 東京大学との共同研究によりZOZOSUIT[®]によって中等症以上の側弯症の検知に成功 (2023年8月)
- ZOZOTOWNに「無印良品」がオープン(2023年9月)
- ZOZOCOSMEに「プラダ ビューティ」「RMK」がオープン (2023年9月)
- PGA TOUR「ZOZO CHAMPIONSHIP」2023年大会を開催 (2023年10月)
開催期間：2023年10月19日(木)～22日(日)
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、配当性向の引き上げ・自己株式の取得ならびに消却を決定。
今後、総還元性向は中長期の通算(概ね5年平均)で80%超を目指す (2023年10月)

資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応の詳細はP6、P8をご確認ください。





ガバナンスの取り組み

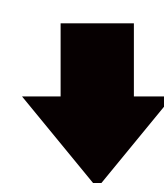
2023年6月28日付で、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行ならびに取締役・監査役の退任・新たに選任をいたしました。

監査役会設置会社



社外取締役比率: 37.5% (3/8)

女性役員比率: 18.1% (2/11) ※監査役含む



監査等委員会設置会社 (2023年6月28日以降)



社外取締役比率: 54.5% (6/11)

女性役員比率: 45.4% (5/11)



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

背景・現状課題

当社グループは、株主の皆様への利益還元につきましては、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスを取りながら検討・実施していくことを基本方針としております。

2023年3月31日に東京証券取引所から公表された

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に基づく要請を受け、改めて現状分析及び将来予測に基づいた検討を行いました。

現時点において当社グループは、対外的な目標としているROE30%下限に対して、60.1%（2023年3月期実績）と高い水準で推移しております。

一方で、内部留保の積み上げで自己資本が増加しており、今後の事業・投資計画等を考慮しても、ROE等の資本収益性を示す指標は徐々に悪化していくことが想定されます。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

対応方針・目標

現状以上の財務健全性の向上は、将来の資本効率の悪化を招くと判断し、
余剰資金についてはこれまで以上に積極的に株主様へ還元していく方針といたします。

連結配当性向の引き上げと併せて、株式の流動性および株価状況を踏まえつつ、
継続的に自己株式の取得を検討してまいります。

今後、自己株式の取得も含めた総還元性向は中長期の通算（概ね5年平均）で80%超を目指してまいります。

さらに増配や自社株式取得以外にも、継続して資本コストを上回る資本収益性を達し
持続的な成長を果たすための抜本的な取組みについて検討してまいります。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

具体的な対応策

2023年10月31日付で決定した具体的な対応策は下記となります。本対応により、2024年3月期のROEは53.1%※となる見通しです。

※②が上限まで取得された場合

① 配当性向引き上げ

連結配当性向の目安を50%→70%に引き上げ

2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末：49円 期末：49円 合計：98円

(ご参考) 2023年4月27日公表時 2024年3月期 1株当たり配当金予想 第2四半期末：28円 期末：43円 合計：71円

② 自己株式の取得

100億円もしくは500万株を上限に市場買付により取得予定

取得期間：2023年11月1日～2024年3月1日

③ 自己株式の消却

11,170,104株 (消却前の発行済株式総数に対する割合 3.58%) を消却

消却予定日：2023年11月9日

株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

業績



今年の4月から始まった新しい「ZOZO WORKSTYLE」。人事制度や手当、働き方がアップデートされたことでイキイキと働いている社員が多くなっています。





24/03期 2Q連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/03期 2Q実績	24/03期 2Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	251,138	258,791	3.0%	580,800	44.6%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	227,481	241,644	6.2%	535,200	45.2%
売上高	83,767	90,217	7.7%	200,700	45.0%
売上総利益	78,906	84,213	6.7%	-	-
対商品取扱高比	34.7%	34.9%	0.2%	-	-
販管費	51,696	55,282	6.9%	-	-
対商品取扱高比	22.7%	22.9%	0.2%	-	-
営業利益	27,210	28,931	6.3%	60,000	48.2%
対商品取扱高比	12.0%	12.0%	0.0%	11.2%	-
経常利益	27,433	29,104	6.1%	60,000	48.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19,067	20,314	6.5%	42,000	48.4%

※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。



連結業績の概要（四半期毎）

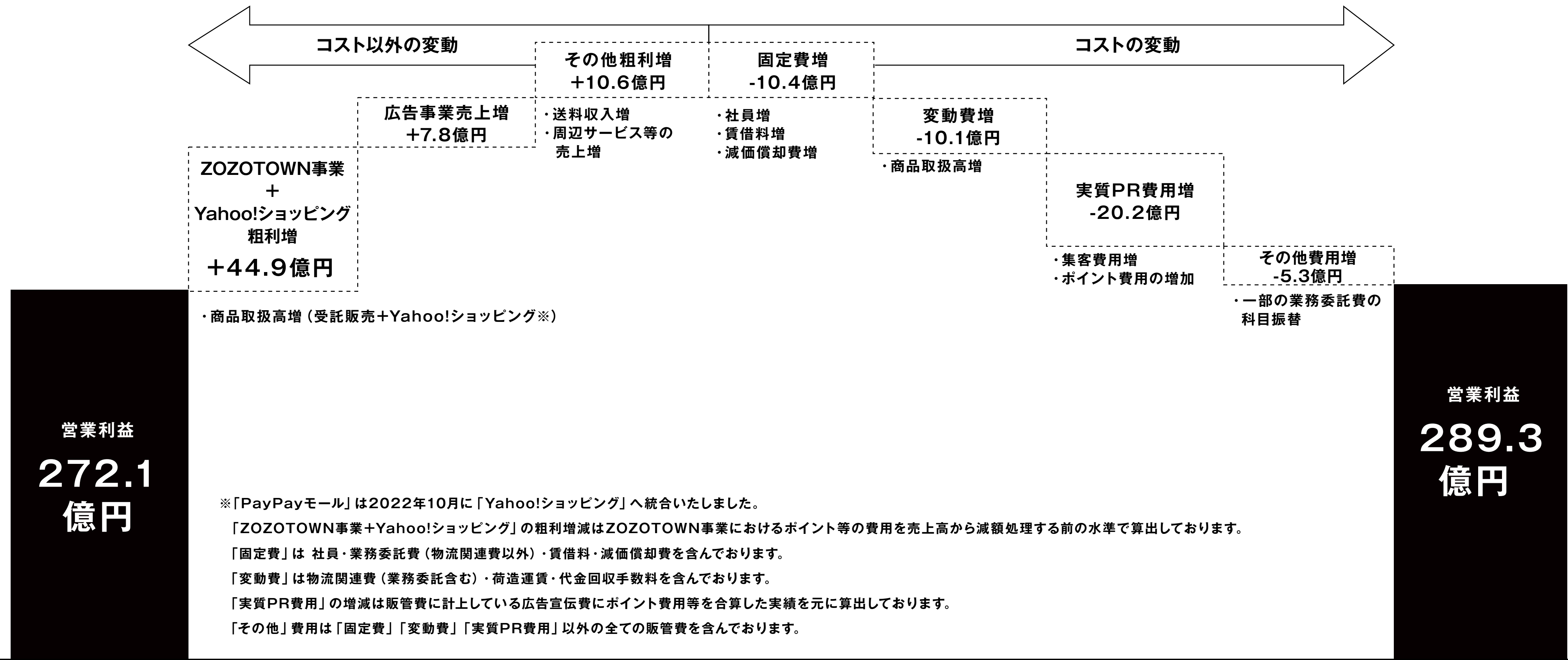
（単位：百万円）

	23/03期				24/03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	127,928	123,210	155,358	137,820	131,920	126,870
商品取扱高 <small>（その他商品取扱高を除く）</small>	115,948	111,533	144,540	129,085	123,327	118,317
前年同期比	8.7%	9.0%	9.1%	7.0%	6.4%	6.1%
売上高	42,590	41,176	52,699	46,956	45,871	44,345
販管費	26,028	25,667	31,328	31,895	27,182	28,100
前年同期比	7.0%	7.6%	5.6%	11.2%	4.4%	9.5%
対商品取扱高比	22.4%	23.0%	21.7%	24.7%	22.0%	23.8%
営業利益	14,312	12,897	17,425	11,785	15,862	13,068
前年同期比	13.7%	15.2%	16.3%	8.4%	10.8%	1.3%
対商品取扱高比	12.3%	11.6%	12.1%	9.1%	12.9%	11.0%

※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。



営業利益の増減分析（対前年同期比）



※「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。

「ZOZOTOWN事業+Yahoo!ショッピング」の粗利増減はZOZOTOWN事業におけるポイント等の費用を売上高から減額処理する前の水準で算出しております。

「固定費」は 社員・業務委託費（物流関連費以外）・賃借料・減価償却費を含んでおります。

「変動費」は物流関連費（業務委託含む）・荷造運賃・代金回収手数料を含んでおります。

「実質PR費用」の増減は販管費に計上している広告宣伝費にポイント費用等を合算した実績を元に算出しております。

「その他」費用は「固定費」「変動費」「実質PR費用」以外の全ての販管費を含んでおります。

23/03期 2Q

24/03期 2Q

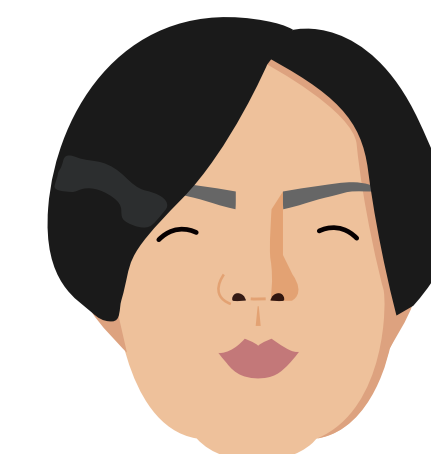


連結財政状態

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2023年9月30日)		前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2023年9月30日)
流動資産	123,493	122,489	流動負債	72,204	64,095
うち、現預金	69,126	68,048	うち、短期借入金	20,400	20,500
うち、商品及び製品	3,155	4,141	固定負債	6,844	9,029
固定資産	32,248	35,962	負債合計	79,048	73,125
有形固定資産	18,796	22,402	株主資本	76,771	85,153
無形固定資産	2,381	2,664	うち、自己株式	-44,558	-43,571
投資等	11,070	10,895	純資産合計	76,693	85,326
資産合計	155,742	158,452	負債・純資産合計	155,742	158,452

8月から稼働を開始した新物流倉庫における投資は計画通りに進みました。





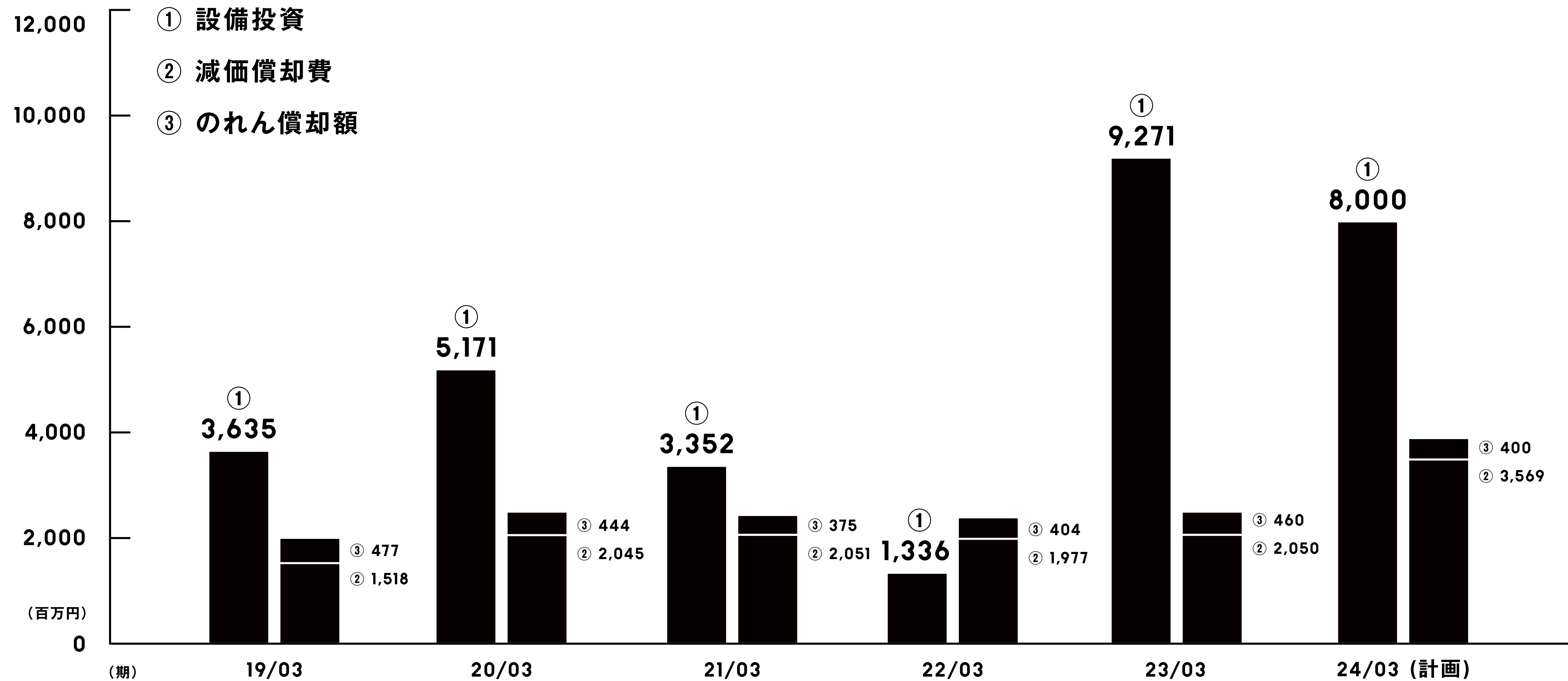
連結キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

項目	23/03期 第2四半期	24/03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	15,605	15,605	0	法人税等の支払額増加 前払費用の増加
投資活動による キャッシュフロー	-3,896	-4,604	-707	前期・今期ともに 新物流拠点開設に 向けた支出
財務活動による キャッシュフロー	-10,630	-12,077	-1,447	配当金の支払額増加
現金及び 現金同等物の期末残高	66,888	73,091	6,202	



設備投資の推移



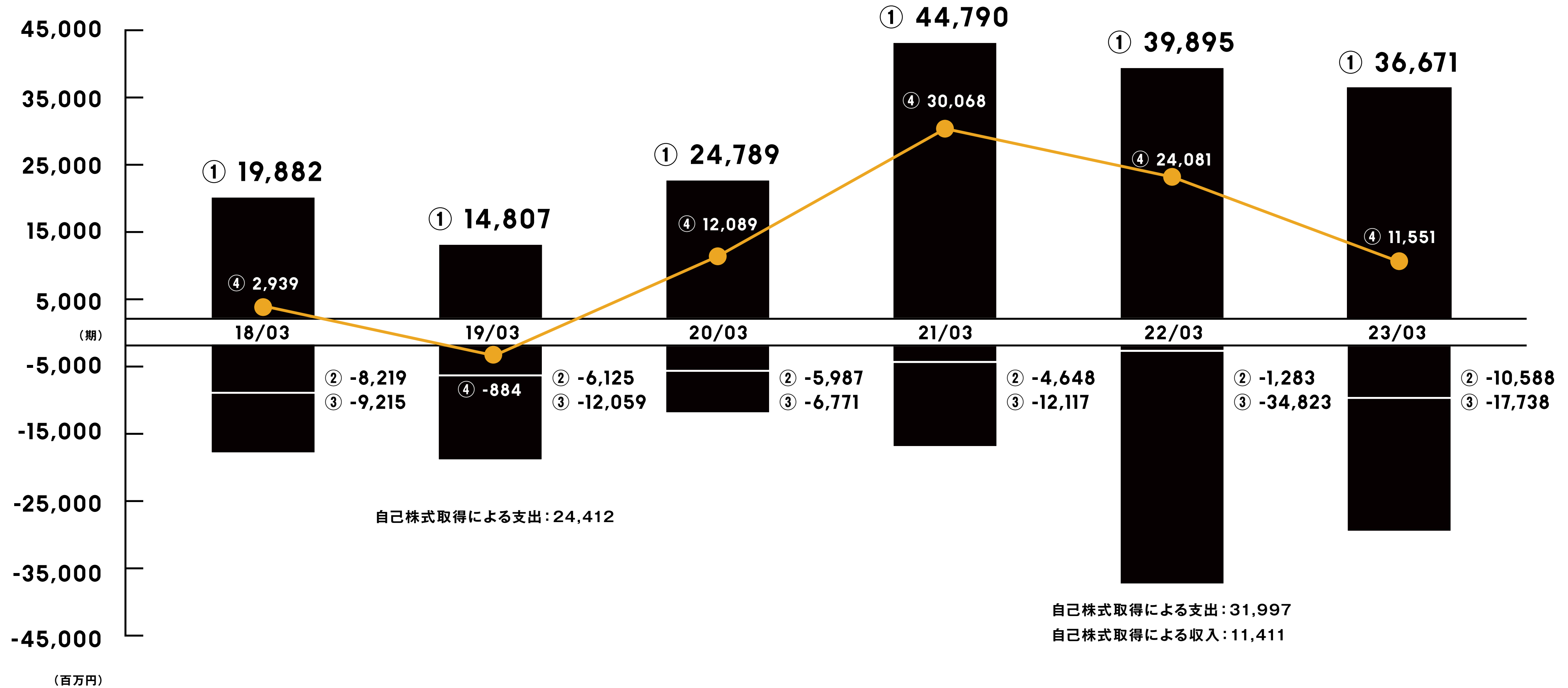
2Q終了時点では予定通りの設備投資が進んでいます。





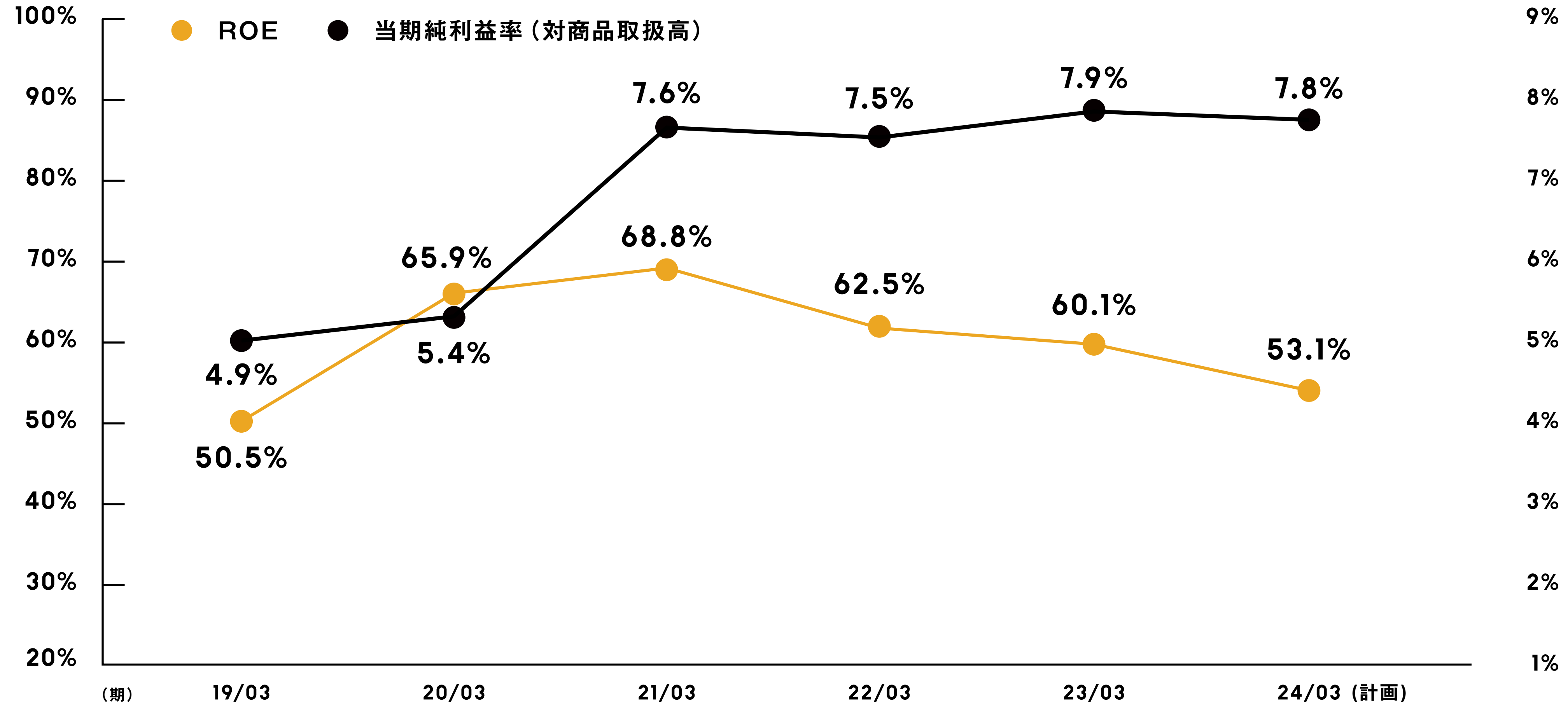
連結キャッシュ・フローの推移

- ① 営業活動によるキャッシュフロー
 - ② 投資活動によるキャッシュフロー
 - ③ 財務活動によるキャッシュフロー
 - ④ 実質フリーキャッシュフロー
- (① + ② - 配当金による支出)

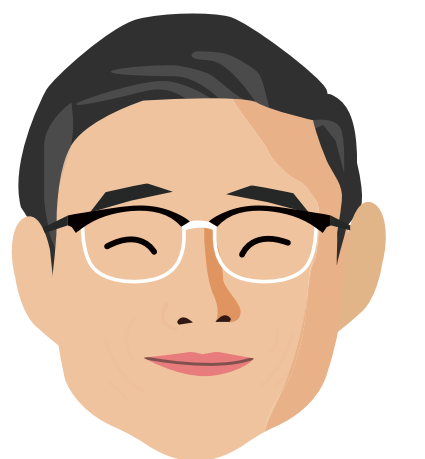




ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）



P6、P8に記載している資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応を実施した結果を計画値に反映しています。

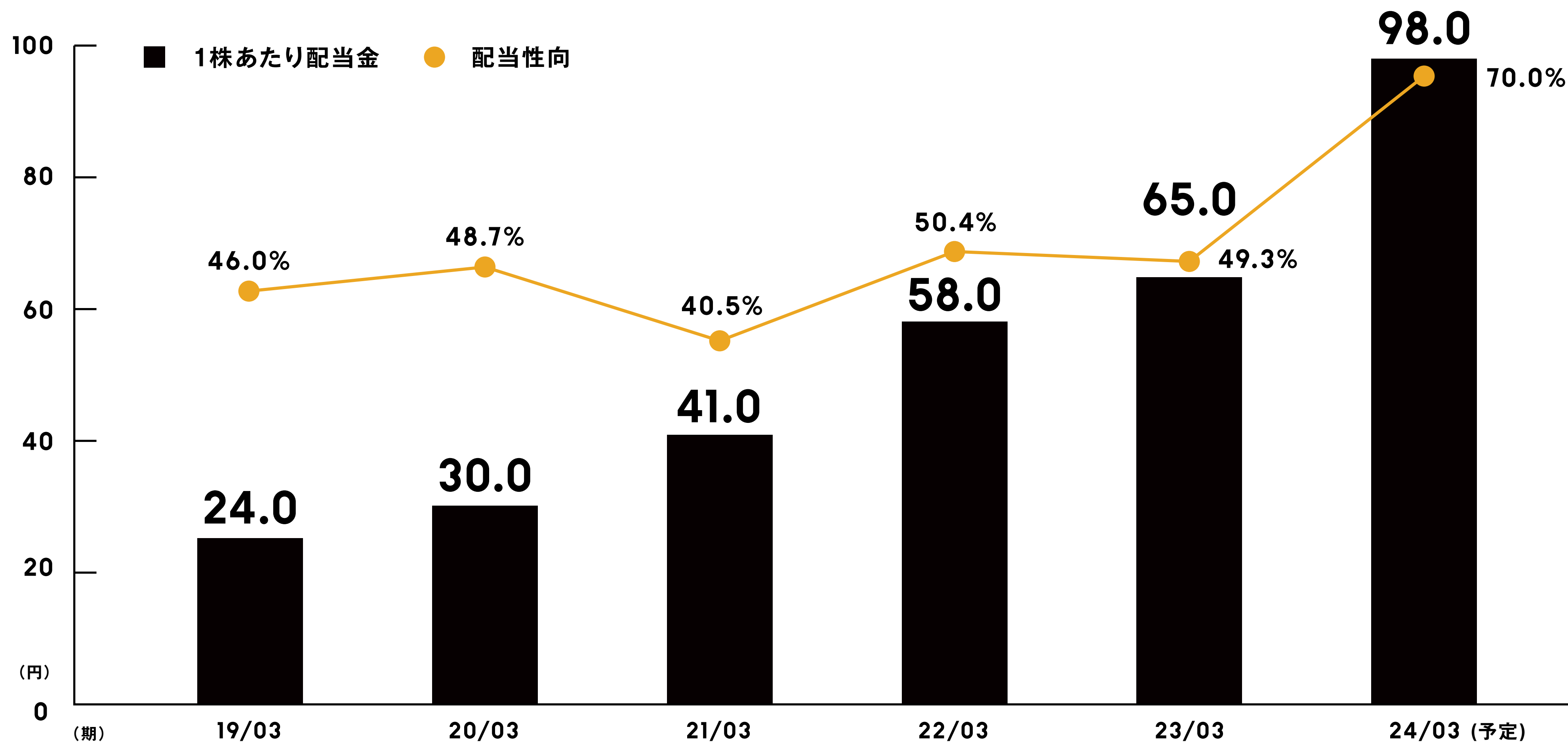


※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

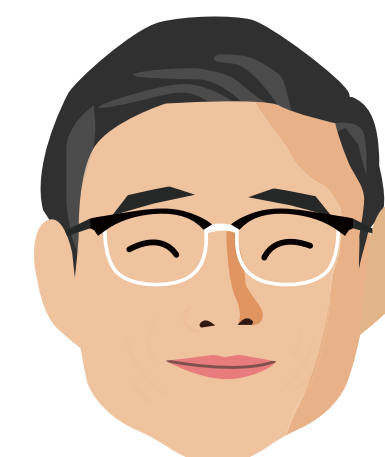
※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当（中間配当）に関するお知らせ」「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」及び「自己株式の消却に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



1株あたり配当金及び配当性向の推移



本日開示したとおり、配当性向を70%へ引き上げさせていただきます。

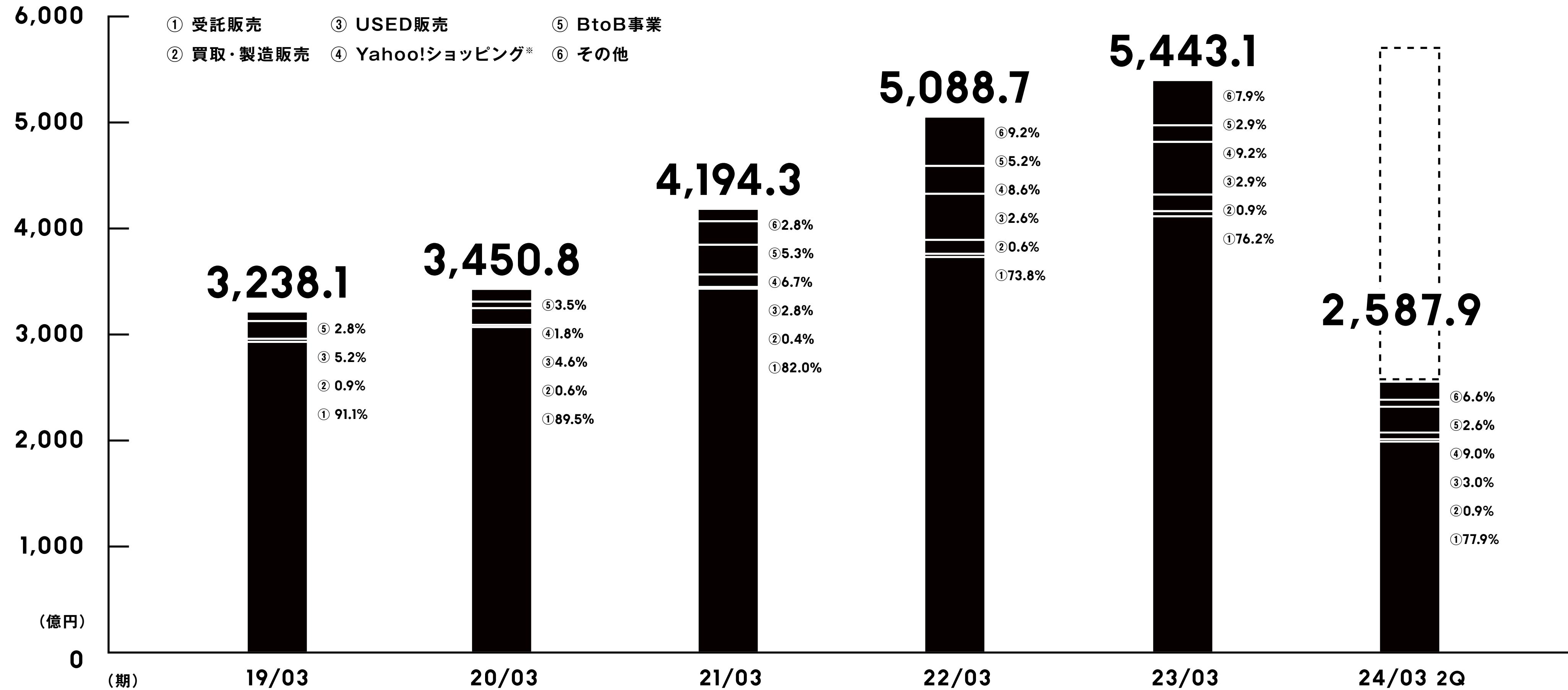


※2023年10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当(中間配当)に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)
第2四半期:12.3億円 商品取扱高に占める割合:0.6%

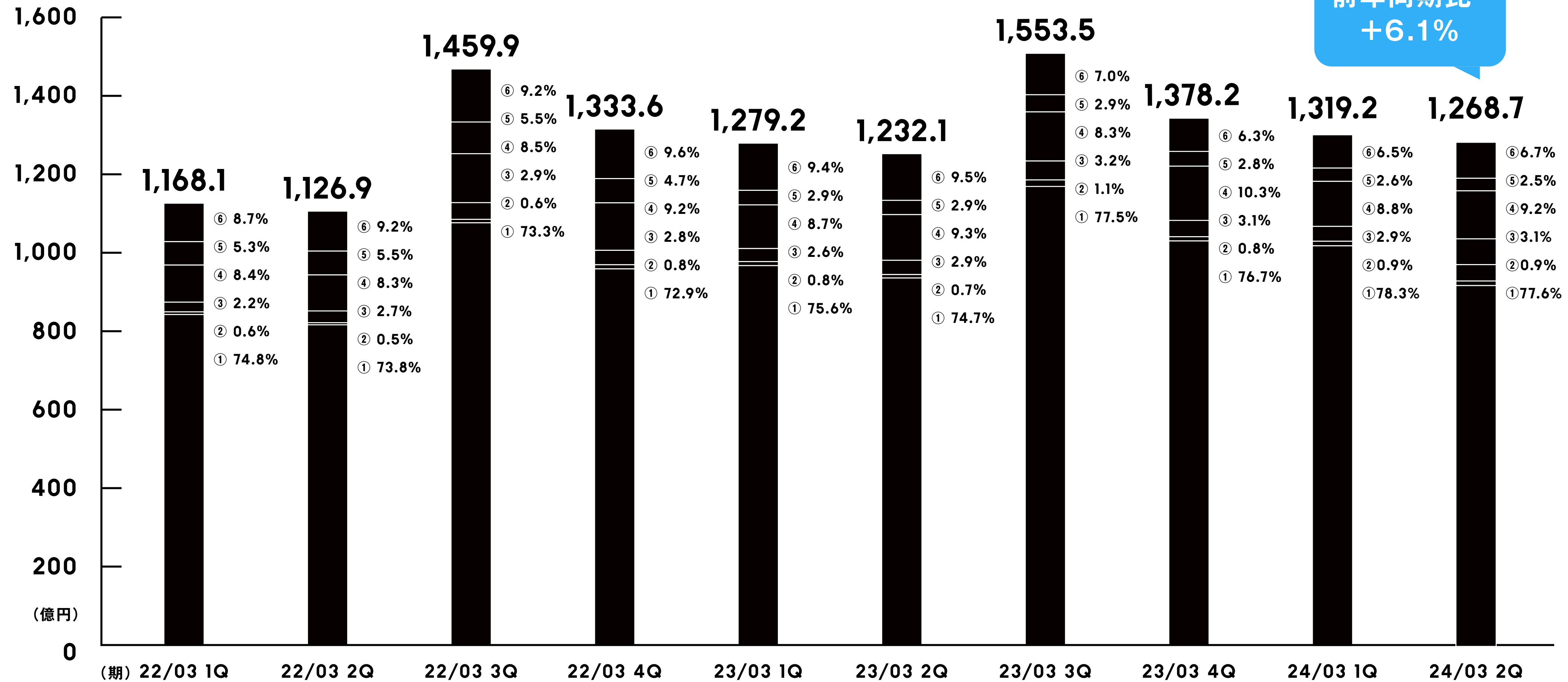


※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



商品取扱高の推移（四半期）

- ① 受託販売 ③ USED販売 ⑤ BtoB事業
- ② 買取・製造販売 ④ Yahoo!ショッピング* ⑥ その他



猛烈な残暑の影響を受け、秋冬モノ商材の初動売上は例年と比較して低調に推移しました。

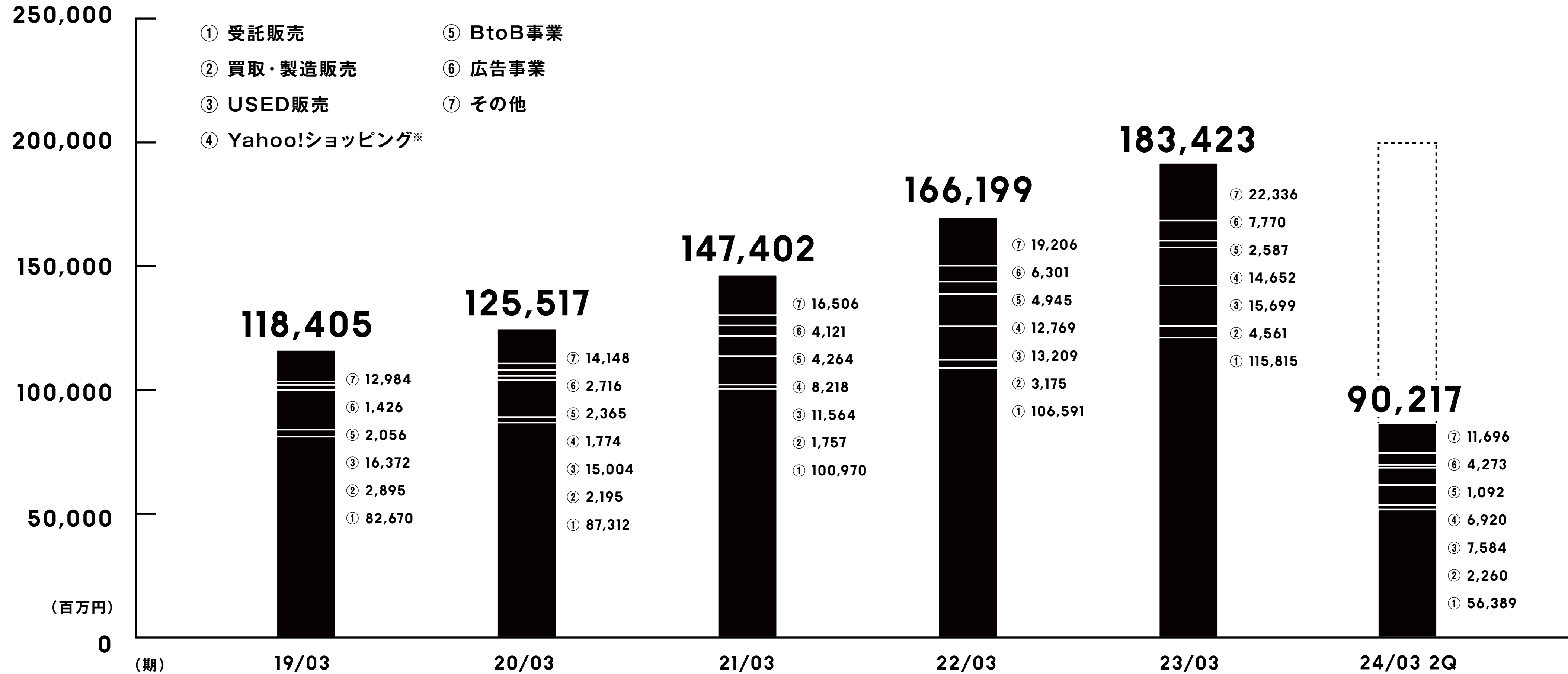


* 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

* 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。



売上高の推移

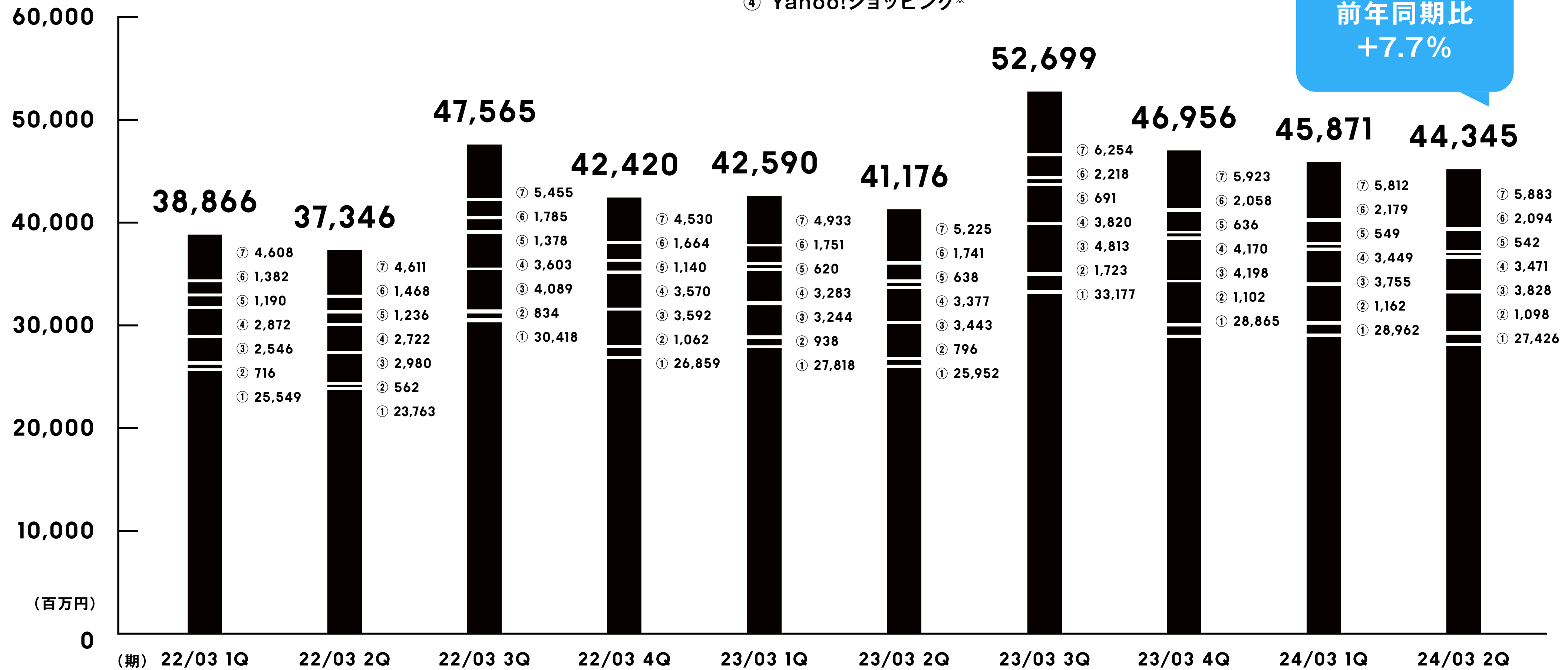


※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



売上高の推移（四半期）

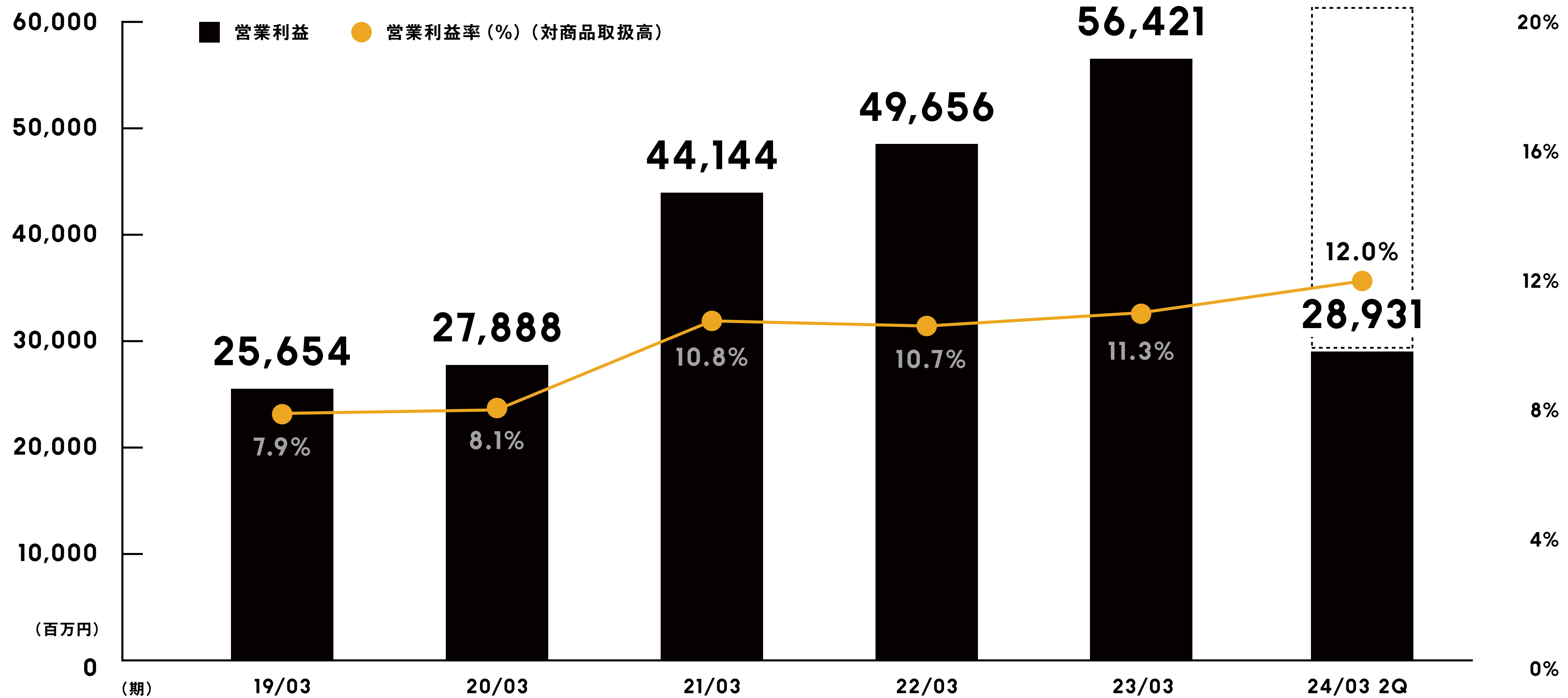
- ① 受託販売
- ② 買取・製造販売
- ③ USED販売
- ④ Yahoo!ショッピング*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他



*「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。



営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



※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。

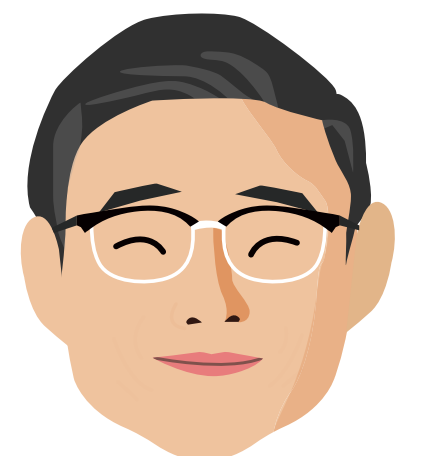


販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

	23/03期 2Q		24/03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	14,087	6.2%	15,293	6.3%	0.1%	
社員	6,226	2.7%	6,767	2.8%	0.1%	連結従業員数推移：22年9月末1,485名 → 23年9月末1,677名
物流関連費（業務委託含む）	7,860	3.5%	8,525	3.5%	0.0%	
業務委託費（物流関連費以外）	3,303	1.5%	3,176	1.3%	-0.2%	計上科目の変更に伴う減少 → 昨年度、当科目に計上されていた一部の費用をその他で計上
荷造運賃	15,705	6.9%	15,800	6.5%	-0.4%	出荷単価上昇に伴い、対商品取扱高比は低下
代金回収手数料	5,443	2.4%	5,699	2.4%	0.0%	
広告宣伝費	3,512	1.5%	4,507	1.9%	0.4%	WEB広告増加 ZOZO FITに係る広告費用ならびにniaulabに係る費用の計上
賃借料	3,028	1.3%	3,448	1.4%	0.1%	物流拠点増加（2023年3月より茨城4を賃借開始）
減価償却費	938	0.4%	1,148	0.5%	0.1%	2023年8月の茨城4稼働開始に伴い、 各機器等の償却費を利用開始時期に応じて順次計上開始
のれん償却額	212	0.1%	192	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	45	0.0%	107	0.0%	0.0%	
その他	5,416	2.4%	5,907	2.4%	0.0%	計上科目の変更に伴う増加 → 昨年度、業務委託費に計上されていた一部の費用を当科目で計上
販管費	51,696	22.7%	55,282	22.9%	0.2%	

8月に稼働を開始した新物流拠点における賃借料・減価償却費の本格的な費用計上が2Q途中から開始しています。

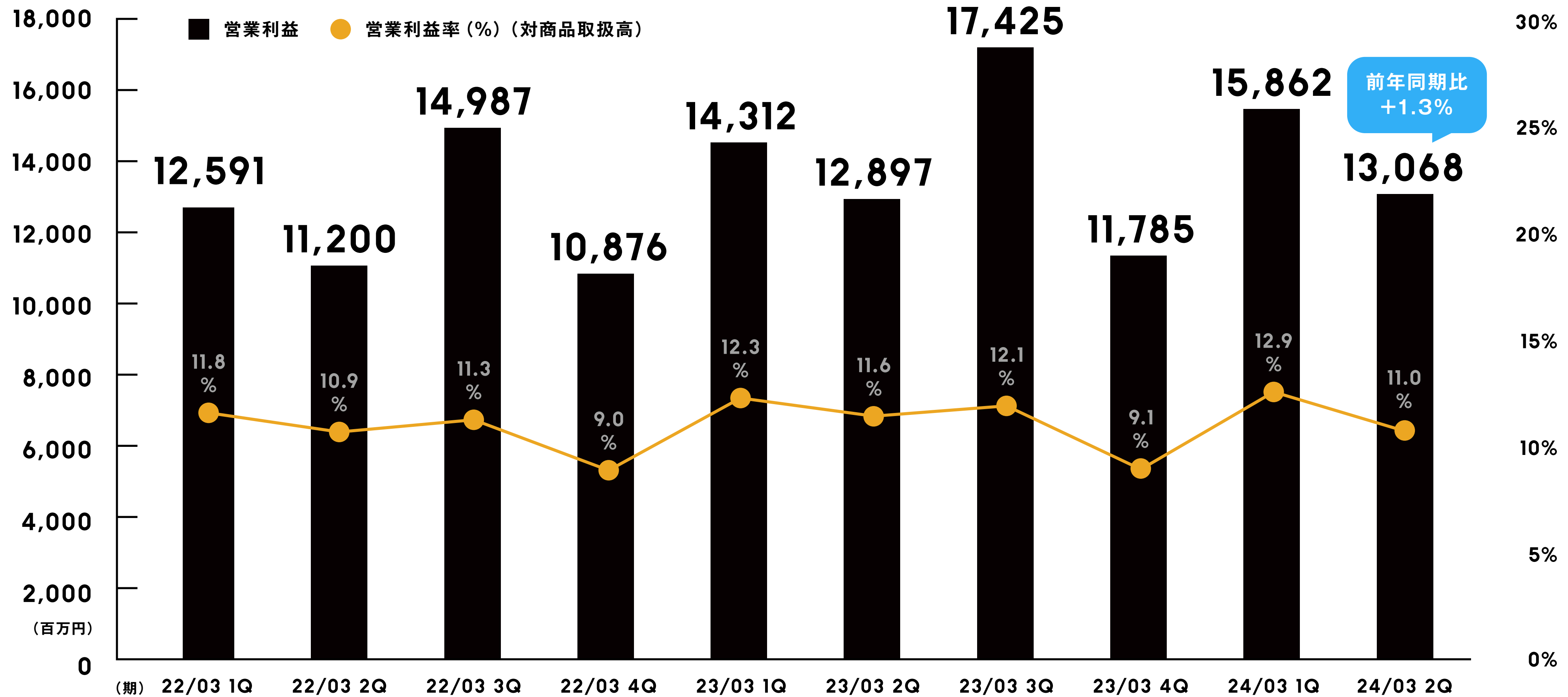


※人件費は役員報酬、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。なお、項目内の「社員」は役員および社員、「物流関連費」はアルバイト、派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

※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。



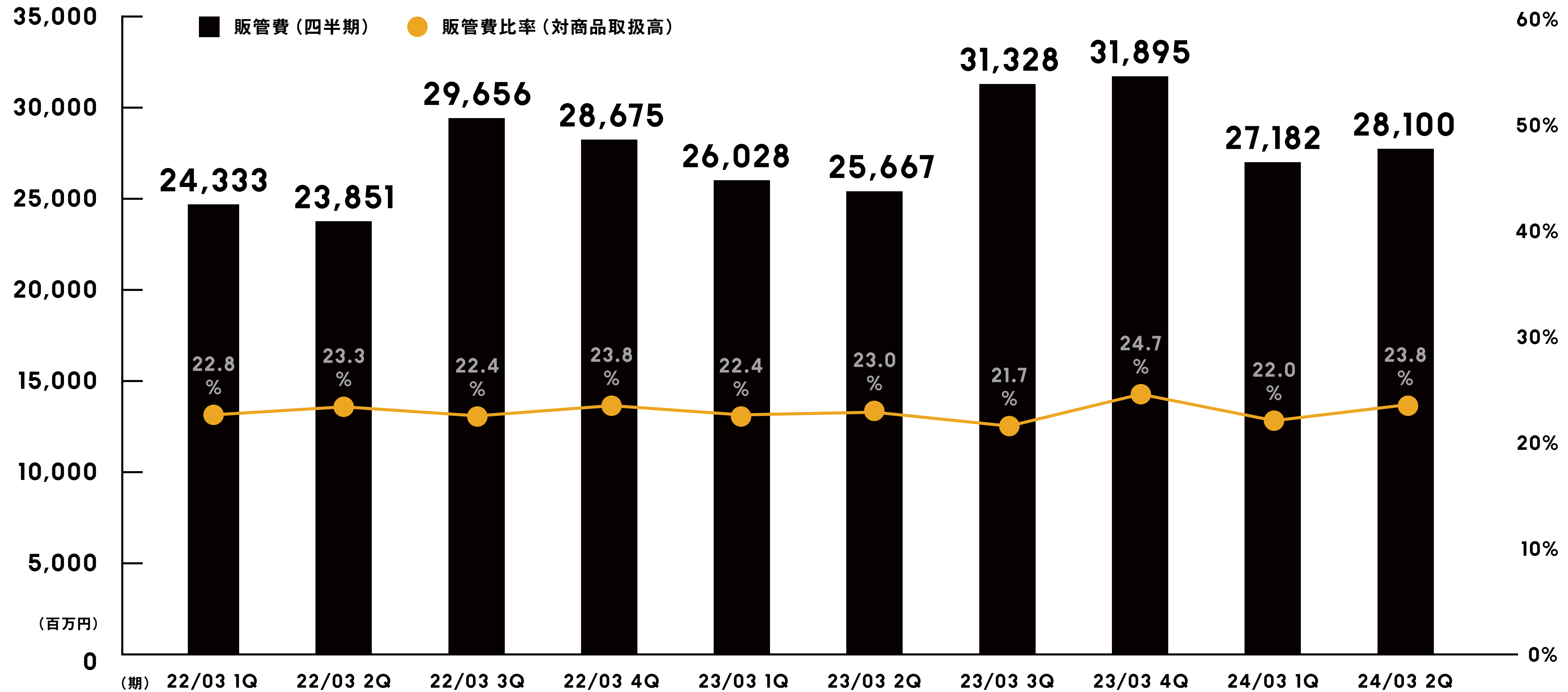
営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



※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。



販管費の推移（四半期）

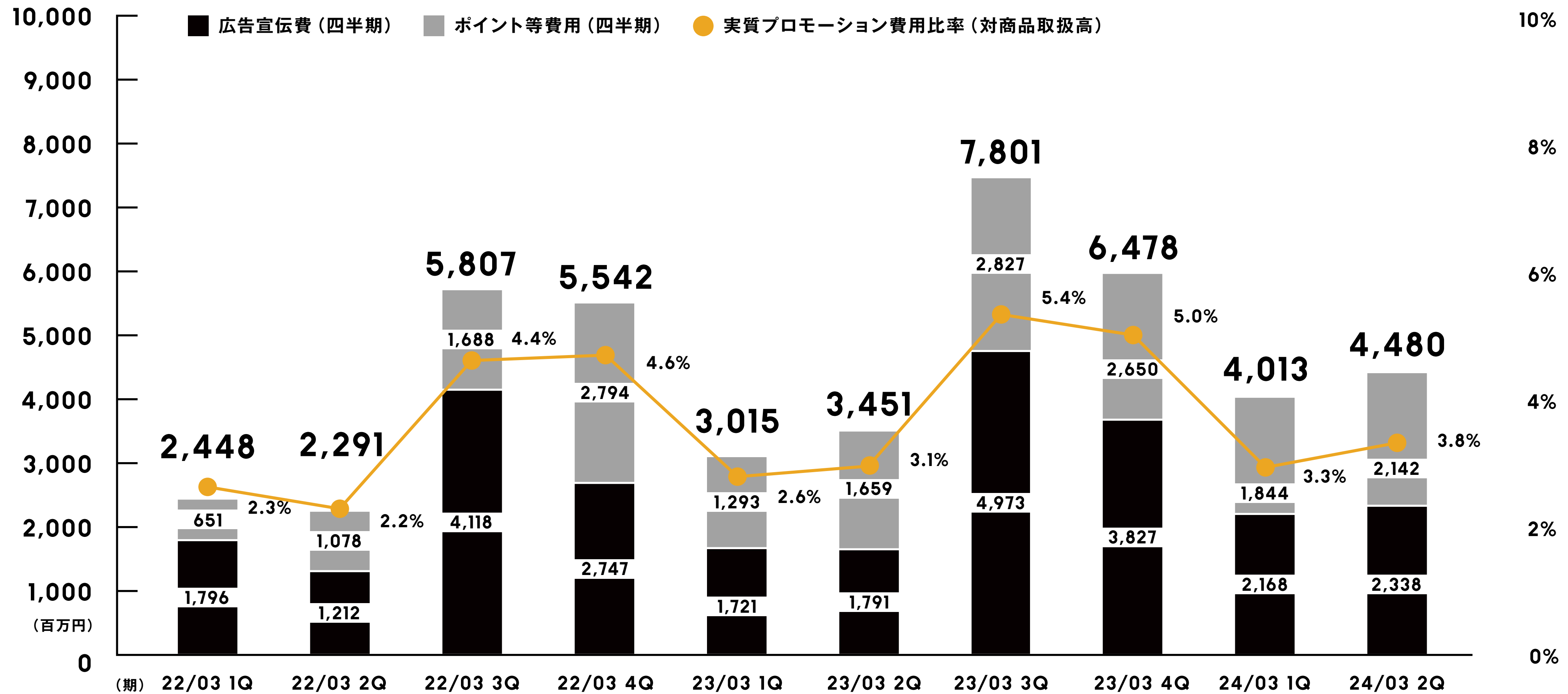


※販管費比率は販管費を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



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



1Qに引き続き、ポイント施策、WEB広告が昨年と比較して増加しました。



※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。



販管費の内訳（四半期）

（単位：百万円）

	23/03期								24/03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	7,132	6.2%	6,955	6.2%	7,771	5.4%	9,513	7.4%	7,562	6.1%	7,731	6.5%
社員	3,115	2.7%	3,111	2.8%	3,295	2.3%	4,804	3.7%	3,353	2.7%	3,413	2.9%
物流関連費(業務委託含む)	4,016	3.5%	3,844	3.4%	4,476	3.1%	4,709	3.6%	4,208	3.4%	4,317	3.6%
業務委託費(物流関連費以外)	1,646	1.4%	1,657	1.5%	1,720	1.2%	1,750	1.4%	1,591	1.3%	1,585	1.3%
荷造運賃	7,996	6.9%	7,708	6.9%	8,577	5.9%	8,139	6.3%	7,920	6.4%	7,880	6.7%
代金回収手数料	2,733	2.4%	2,710	2.4%	3,428	2.4%	3,004	2.3%	2,921	2.4%	2,777	2.3%
広告宣伝費	1,721	1.5%	1,791	1.6%	4,973	3.4%	3,827	3.0%	2,168	1.8%	2,338	2.0%
賃借料	1,514	1.3%	1,513	1.4%	1,517	1.0%	1,530	1.2%	1,568	1.3%	1,880	1.6%
減価償却費	465	0.4%	473	0.4%	515	0.4%	595	0.5%	522	0.4%	626	0.5%
のれん償却額	106	0.1%	106	0.1%	124	0.1%	123	0.1%	96	0.1%	96	0.1%
株式報酬費用	10	0.0%	35	0.0%	35	0.0%	33	0.0%	33	0.0%	74	0.1%
その他	2,702	2.3%	2,714	2.4%	2,663	1.8%	3,377	2.6%	2,797	2.3%	3,110	2.6%
販管費	26,028	22.4%	25,667	23.0%	31,328	21.7%	31,895	24.7%	27,182	22.0%	28,100	23.8%

※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、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。

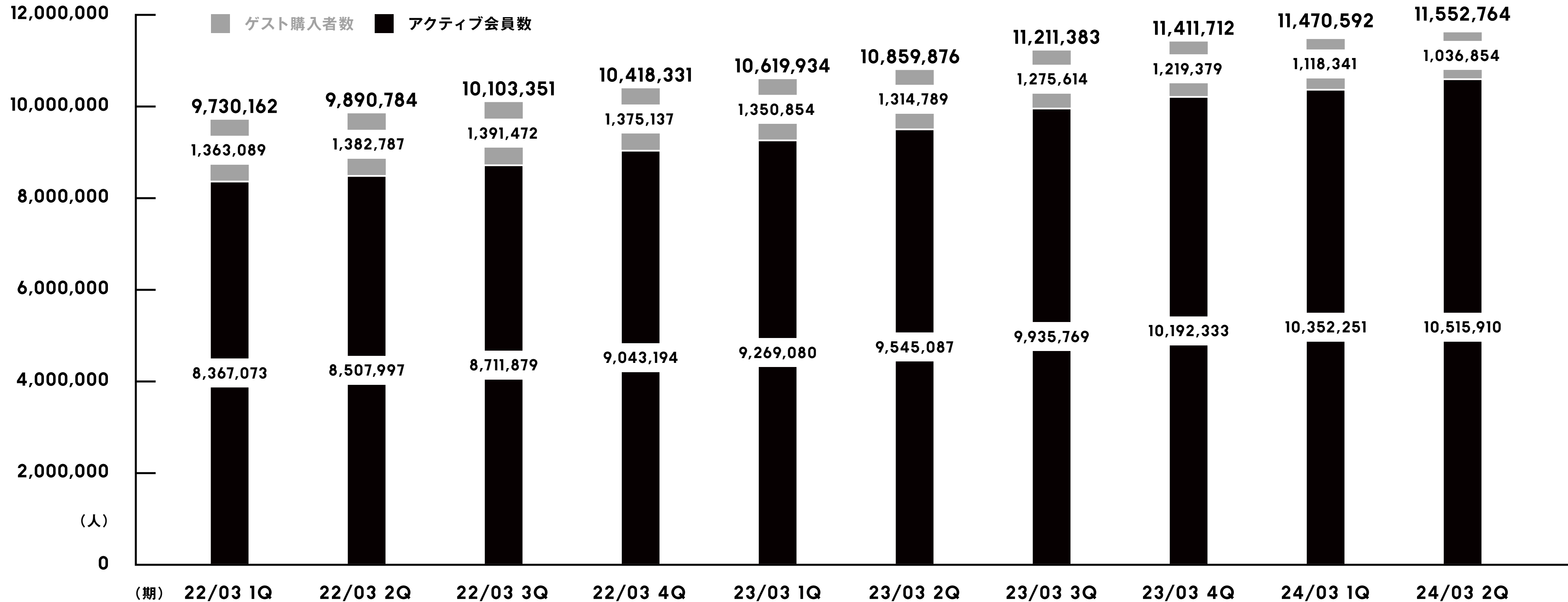


年間購入者数

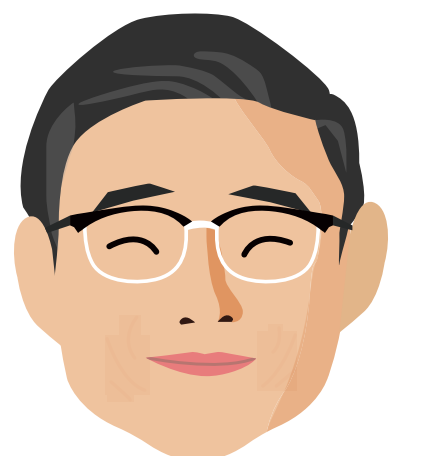
年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

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



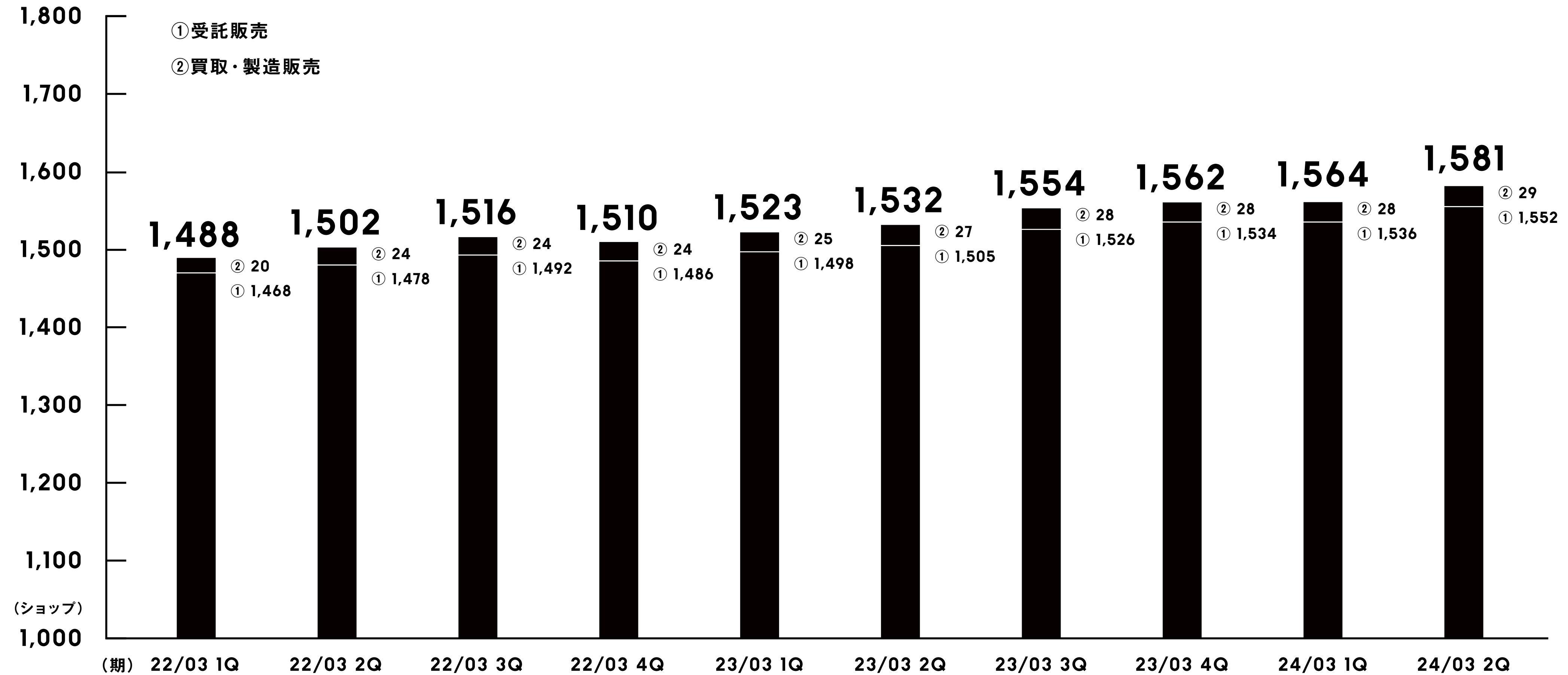
お客様を細かくセグメントした上でのプロモーションを強めています。



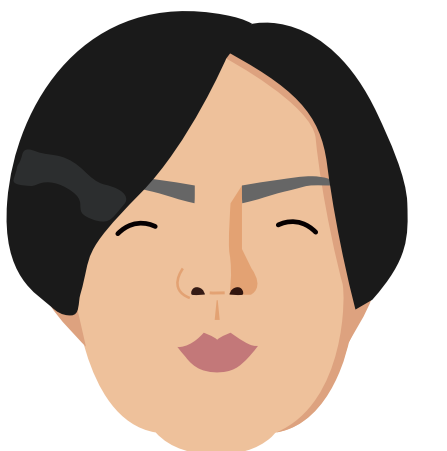
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



2Qはコスメ・ラグジュアリー・ホームを含む
バラエティに富んだ出店となりました。

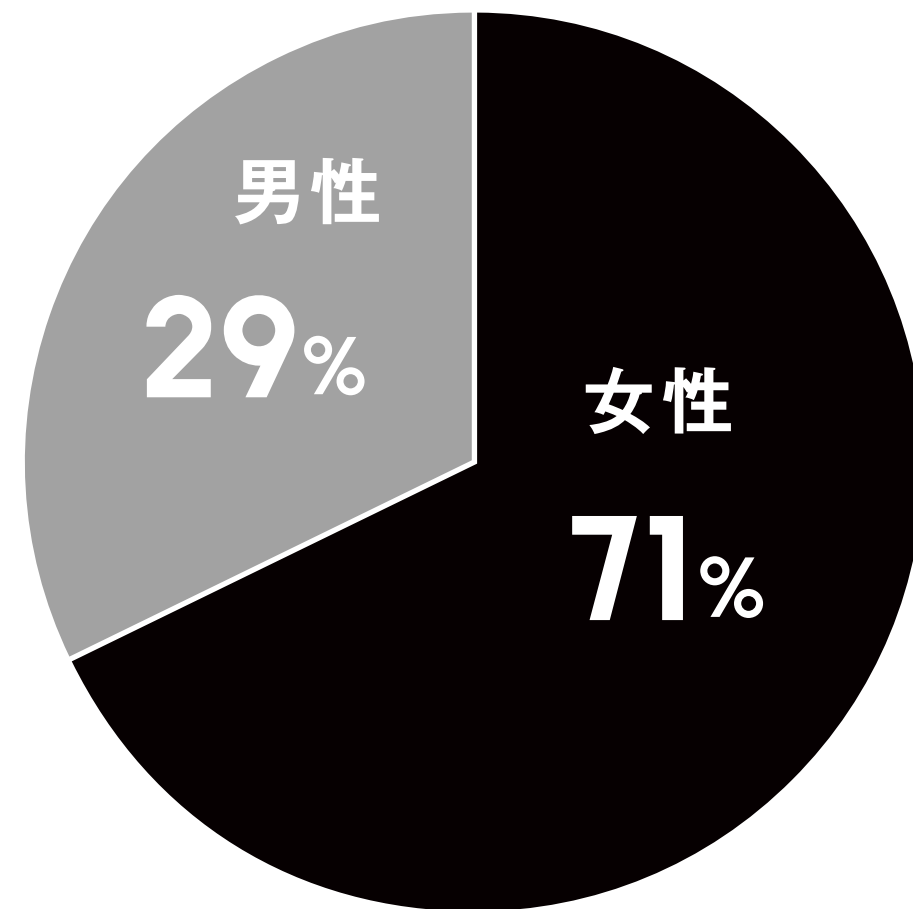


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

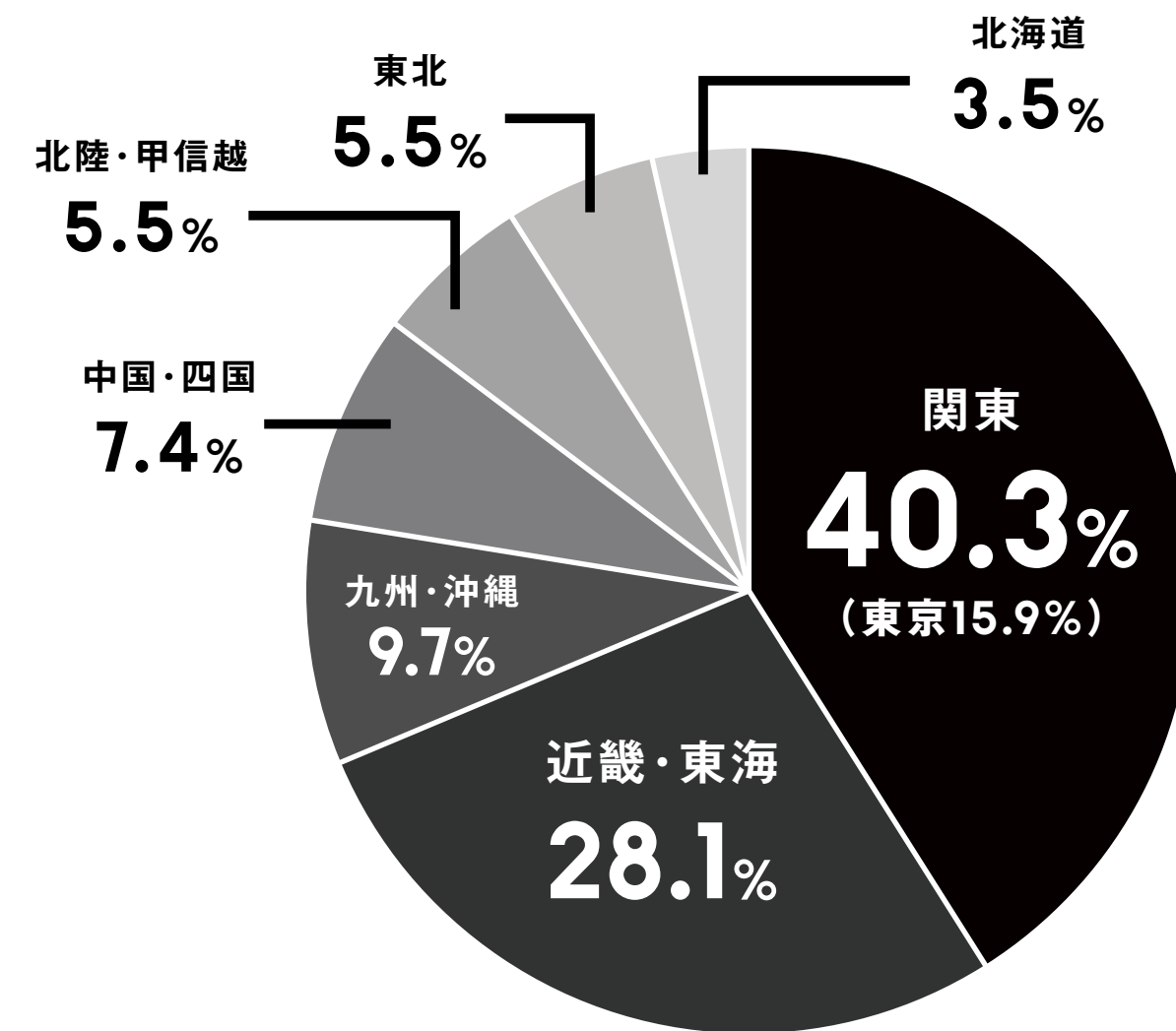


アクティブ会員属性

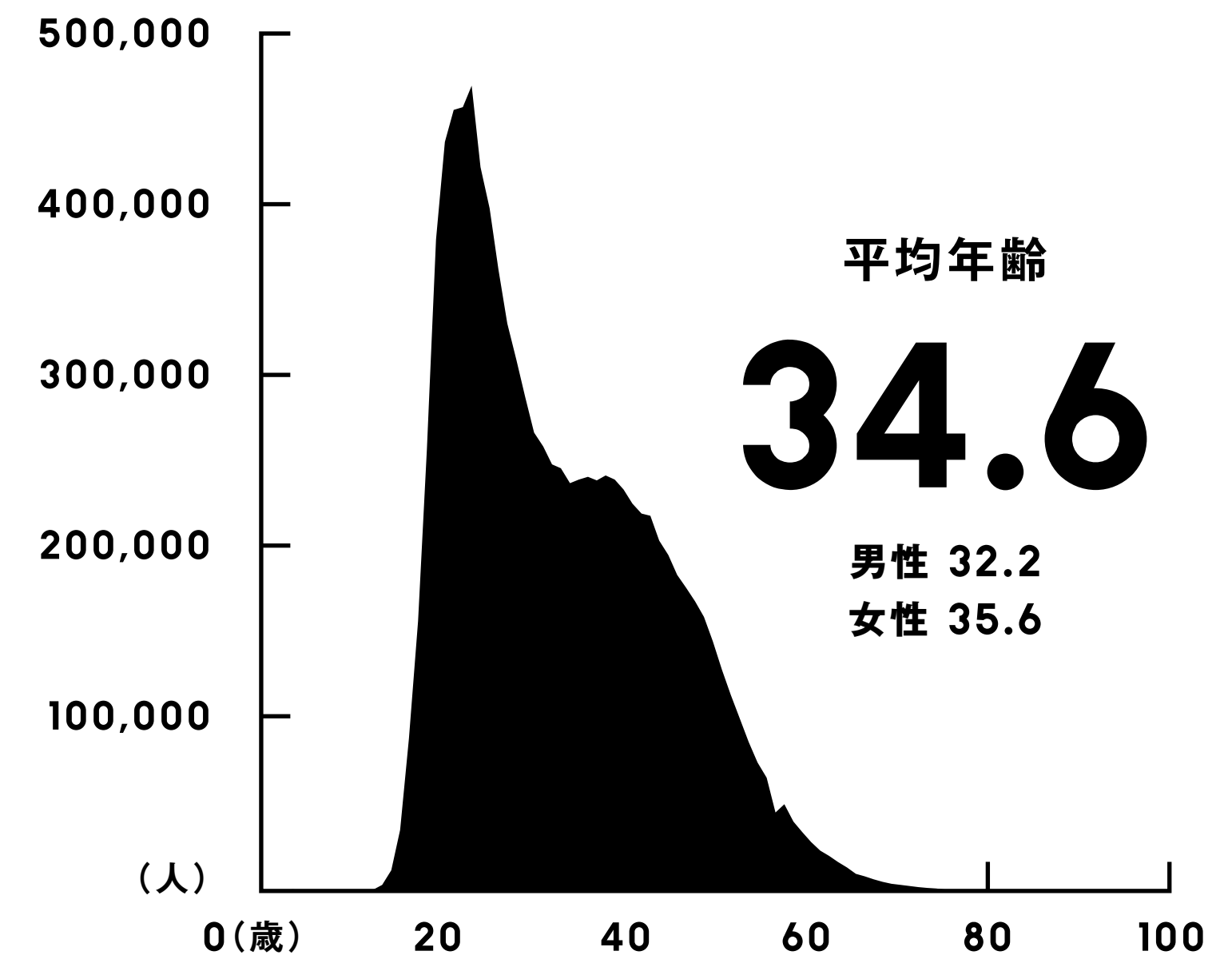
会員男女比



会員地域分布



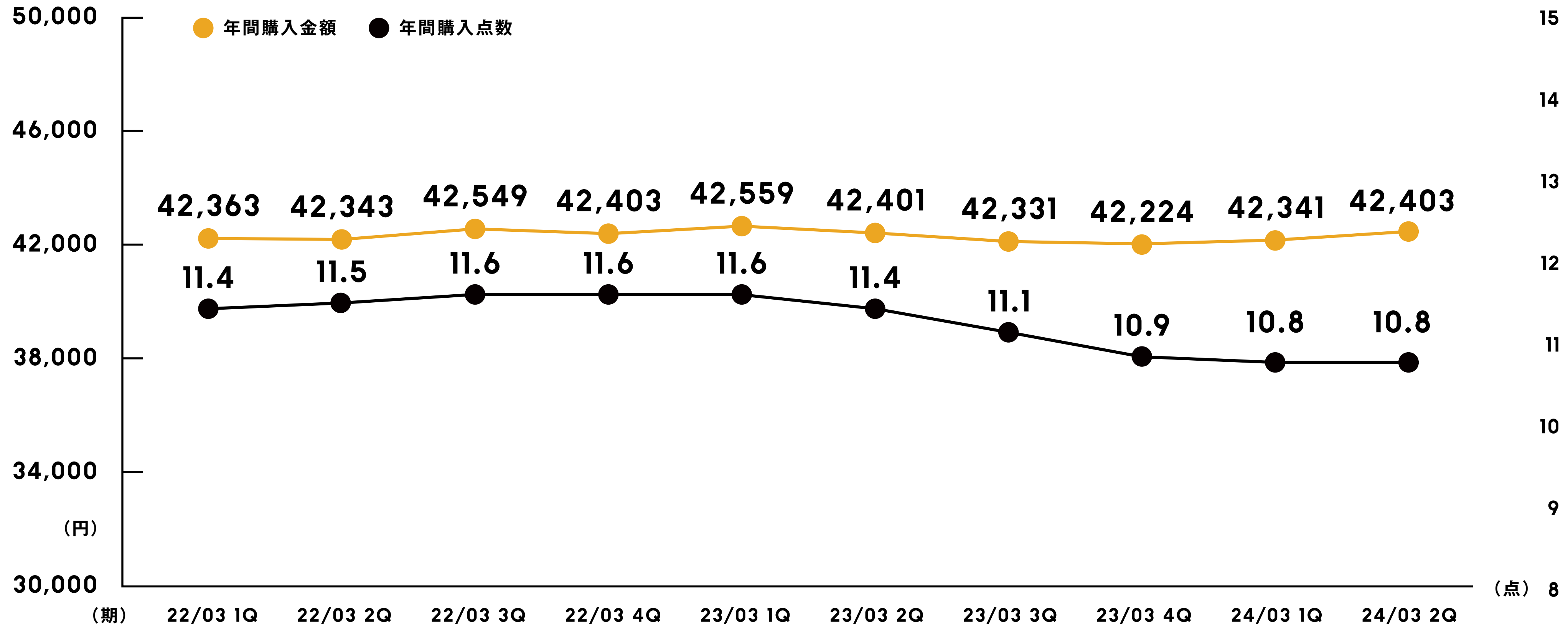
会員年齢分布



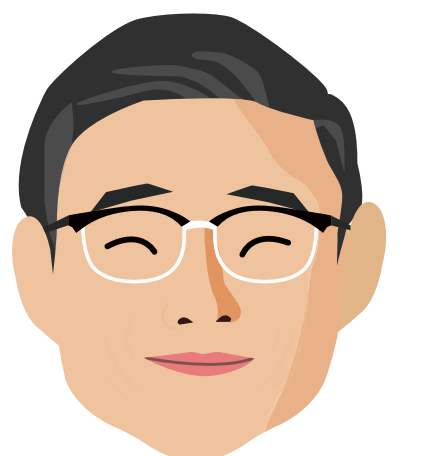
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定したアクティブ会員属性となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
※「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。



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



アイテムの値上げ・割引率の低下に連動して購入点数は減少傾向が続いていますが、購入金額はほぼ横ばいの状態が続いています。

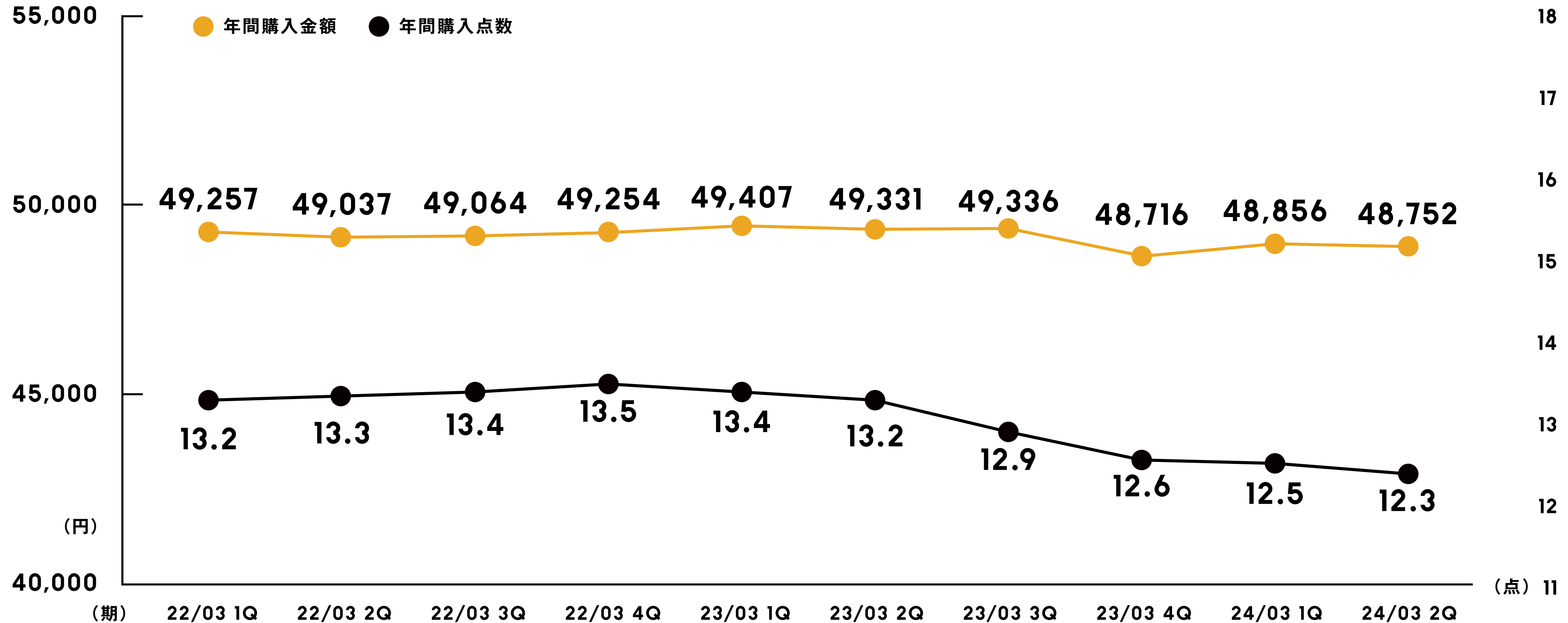


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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

※既存アクティブ会員：会員登録から1年以上経過しているアクティブ会員



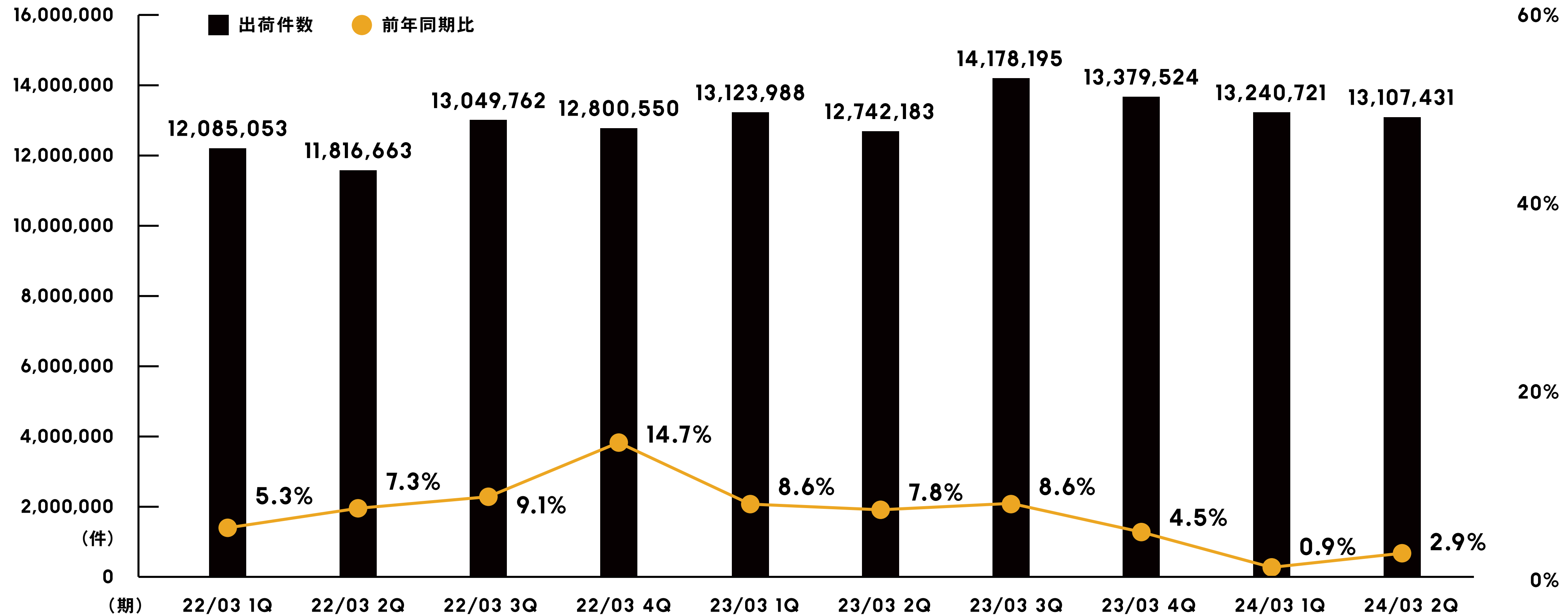
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。

※ 「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。



出荷件数の推移



※ 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。

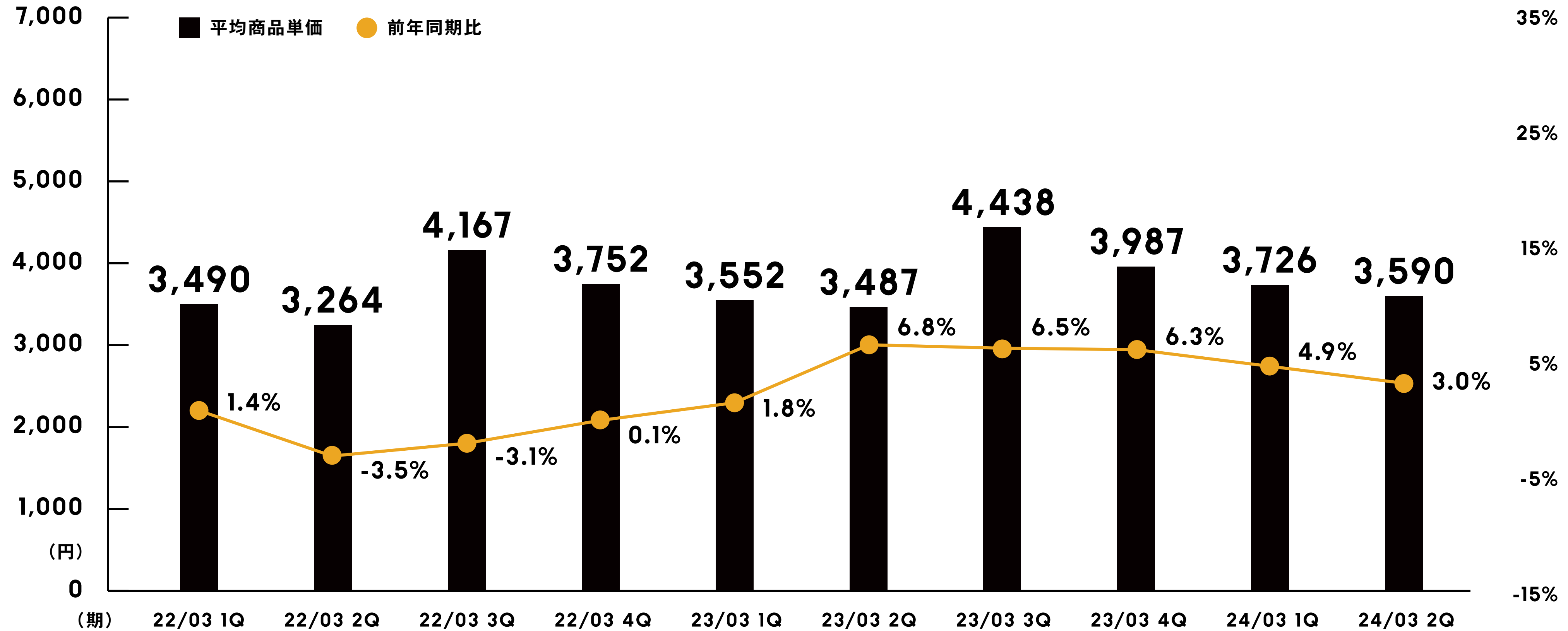
※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。

※ 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



猛烈な残暑の影響で2Q後半から販売を開始した秋冬モノ商材の売上が前年と比較して弱かったため、直近数四半期と比較すると上昇率は低めになりました。

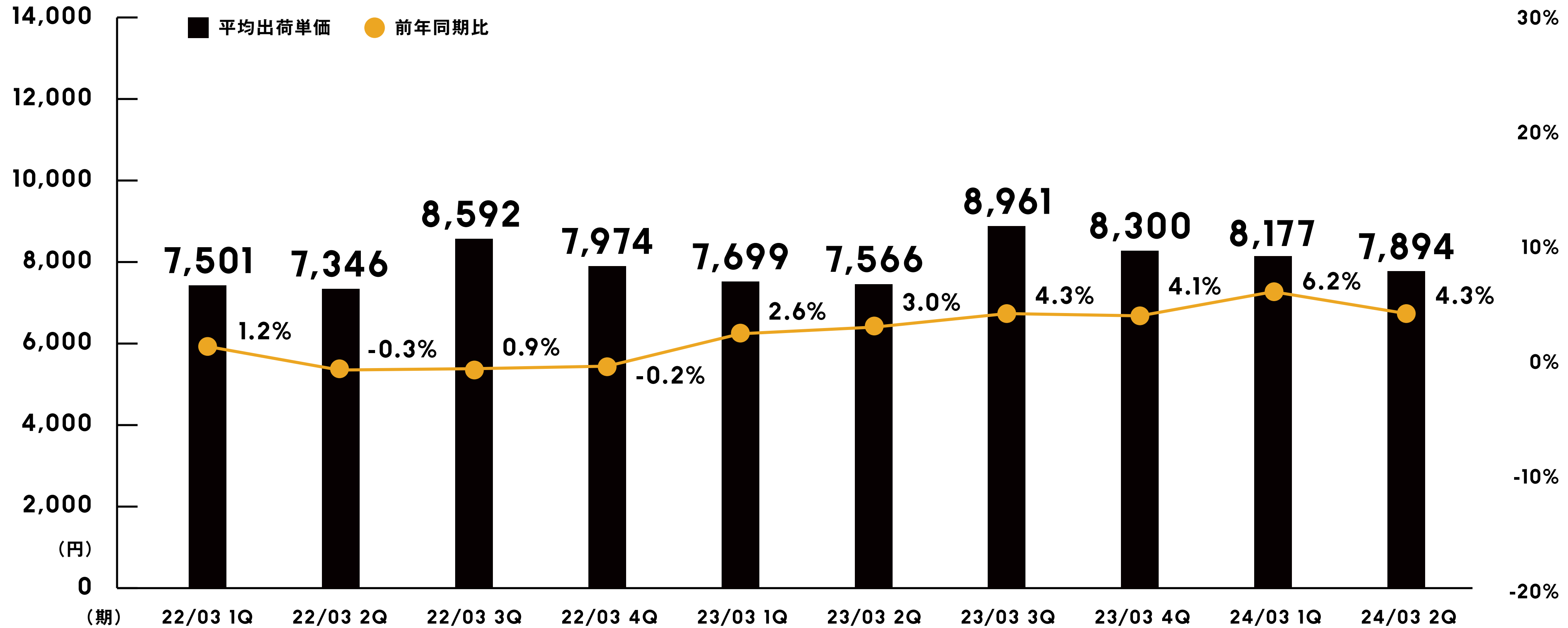


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「Yahoo!ショッピング」は含んでおりません。
 ※ 「PayPayモール」は2022年10月に「Yahoo!ショッピング」へ統合いたしました。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



1Qに引き続き商品単価の上昇に加え、1注文当たりの購入点数の上昇が続いています。



※ 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。

株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

会社計画



最近体重が増量中です。。
そろそろダイエットをしないと洋服が
着れなくなりそうです。。





24/03期 通期連結業績予想

	24/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	5,808億円	6.7%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	5,352億円	6.8%
売上高	2,007億円	9.4%
営業利益	600億円	6.3%
営業利益率	11.2%	—
経常利益	600億円	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	420億円	6.3%
1株当たり当期純利益	140円07銭	—
1株当たり配当金(予定)	98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10月31日付で「2024年3月期配当予想の修正及び剰余金の配当(中間配当)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。



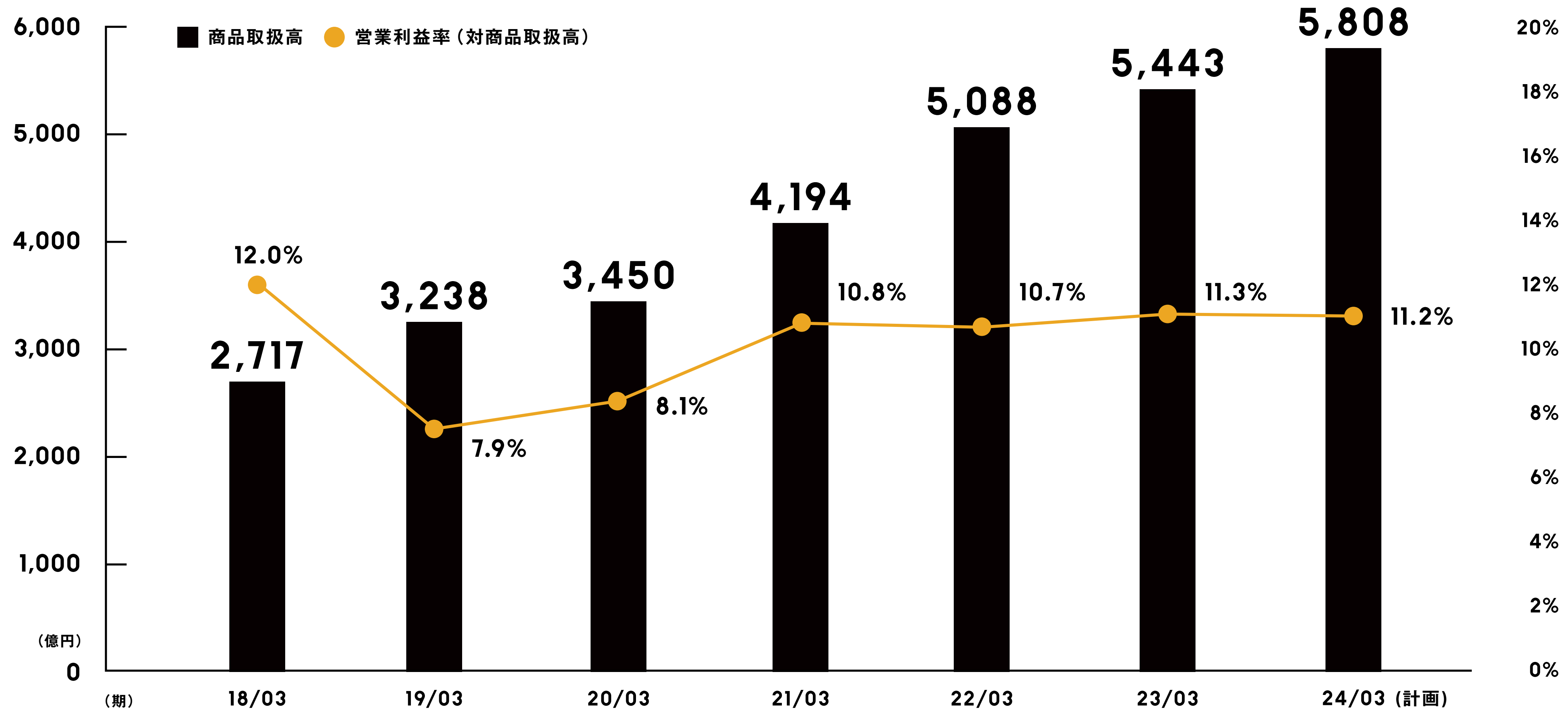
24/03期 事業別目標

	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,704億円	+8.0%
買取・製造販売	37億円	-21.7%
受託販売	4,491億円	+8.3%
USED販売	176億円	+9.7%
Yahoo!ショッピング	498億円	0.0%
BtoB事業	150億円	-4.4%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,352億円	+6.8%
その他	456億円	+5.5%
商品取扱高	5,808億円	+6.7%

	売上高目標	前期比
広告事業	94億円	+21.0%



商品取扱高・営業利益率の推移



※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。

株式会社ZOZO
2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

参考資料



7月に生まれた子供の里帰りが終わり、共同生活が始まりました。顔が私に似すぎていて嬉しくもあり可愛くもありますが、女の子なので妻の要素が増える事を願っておむつを替える毎日です。





数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,677 名

(平均年齢 33.2歳)

株主数

14,305 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

8,940 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

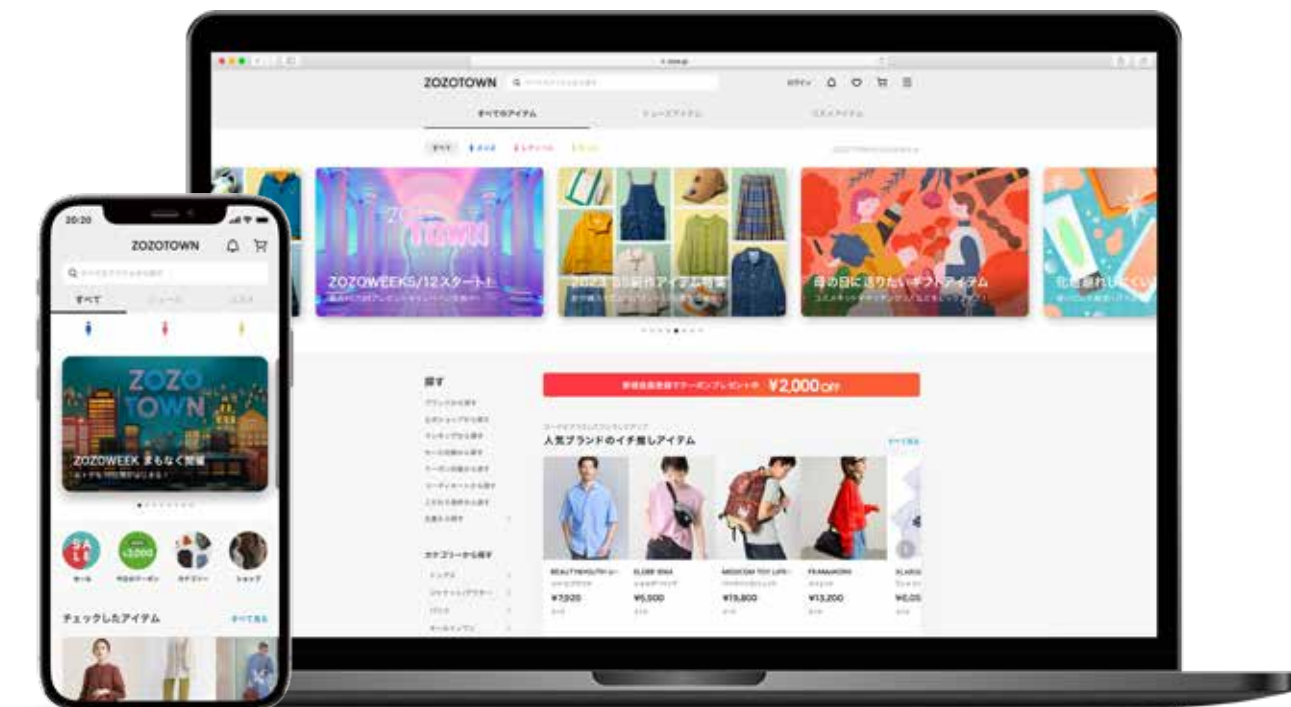
1,155 万人



主要サービス

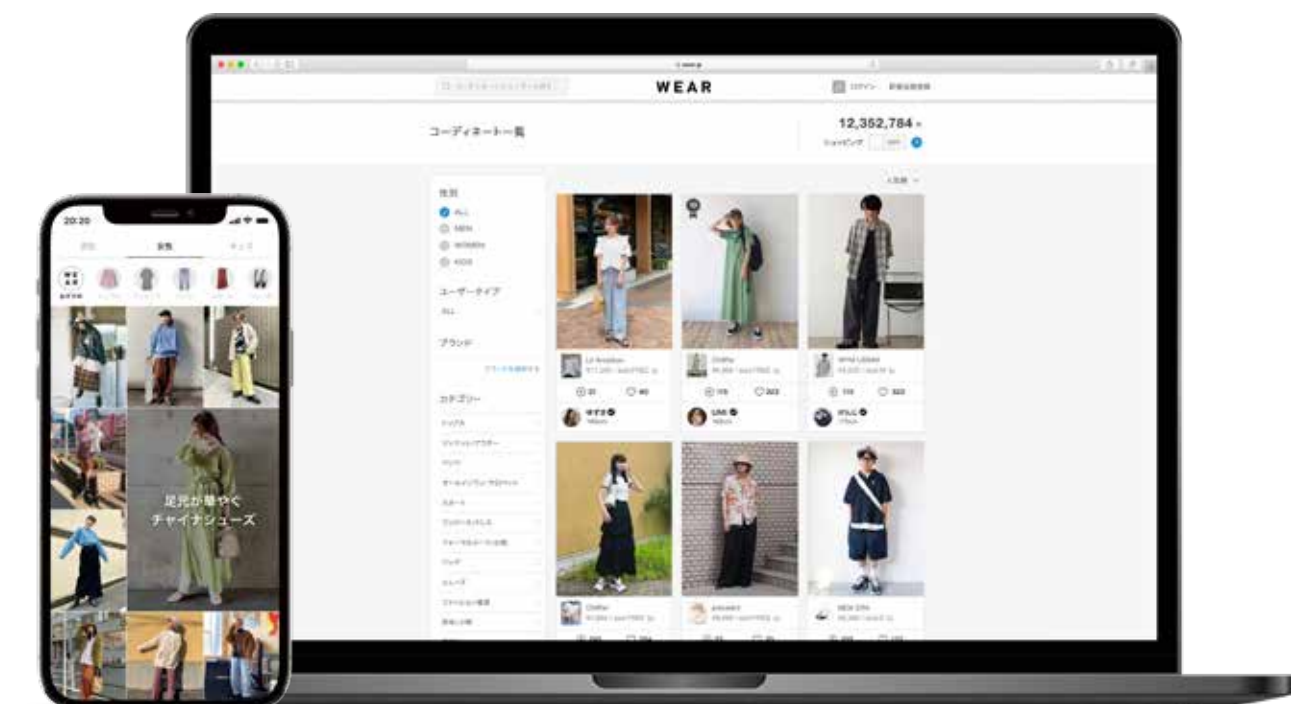
日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,581ショップ、8,940ブランドの取扱い。商品数は常時95万点以上、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。
- 即日配送サービス / ギフトラッピングサービス / ツケ払い など
- LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピング※にZOZOTOWNを出店



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1,600万超。世界中で展開中。



※「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。



ZOZOTOWN本店とYahoo!ショッピング店の違い

	ZOZOTOWN	ZOZOTOWN Yahoo!ショッピング店※
概要	ファッションに特化した独自のサービスを提供する 日本最大級のファッションECサイト	ファッションカテゴリ以外からの買い回りにも期待した 幅広いユーザー層に対応するECサイト
出店ショップ数	1,581(2023年9月末時点)	1,451(2023年9月末時点)
販売アイテム	フルラインナップ	各ショップが自由に選択
受託内容	撮影、採寸、物流、カスタマーサポート、運用サポート等 ECに必要なすべての業務	左記と同様
独自の提供サービス	ツケ払い、買い替え割、即日配送、予約商品、ZOZOCARD ブランドクーポン、ギフトラッピングサービス 画像検索機能、ZOZOMAT、ZOZOGLASS 等	ブランドクーポン、即日配送、予約商品
決済手法	クレジットカード、代金引換、コンビニ払い、ツケ払い、LINE Pay、PayPay	PayPay、クレジットカード、代金引換
ポイント還元	なし ZOZOCARDのみZOZOポイント付与 商品代金(税抜)の5%	PayPayキャンペーンに準じた PayPayポイントの付与
収入	ブランド様からいただく 受託販売手数料	左記と同様 (手数料率も同一)
	お客様からいただく送料	左記と同様
当社負担 コスト	出店手数料	なし
	代金回収手数料	あり
	集客コスト	あり
	ポイントコスト	あり

※「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。



ビジネスモデル

ZOZOTOWN事業

買取・製造販売

ZOZOTOWN上にて、29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ならびに、ブランドメーカー・芸能人等のインフルエンサーの企画力を活用し、商品の生産をして販売する方式。売上高 = 各ショップの商品取扱高

受託販売

ZOZOTOWNに出店する1,552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

USED販売

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 = 買取在庫の商品取扱高

Yahoo!ショッピング※

LINEヤフー株式会社が運営するYahoo!ショッピング※にZOZOTOWNを出店。
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

BtoB事業

ZOZOTOWNに出店している一部のブランドメーカーの自社ECサイトの開発・運用・物流業務等を受託。受託数34件

- サイト開発・運用から物流業務等全てを受託する場合
売上高 = 各メーカー自社ECサイトの商品取扱高 × 受託手数料率
- サイト開発・運用は受託せず、物流業務を受託する場合
売上高 = 出荷件数・点数に対する業務手数料

ともに、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、配送手数料等)を含みます。

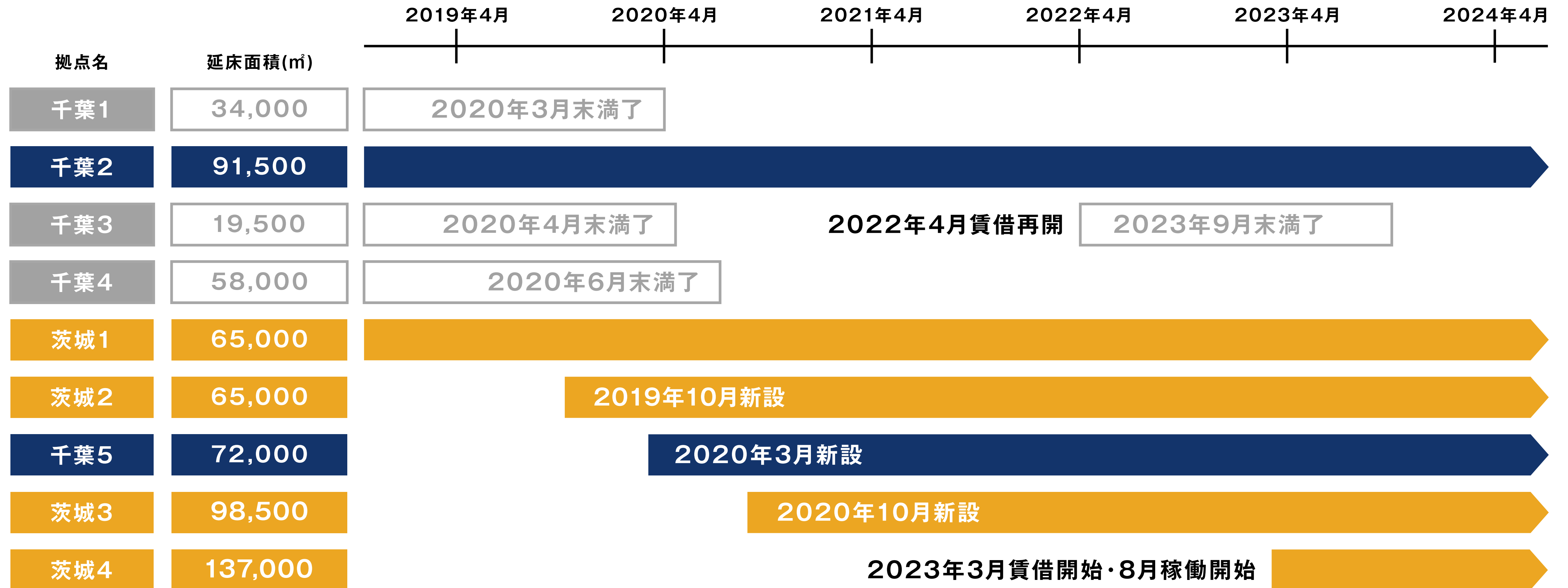
広告事業

ZOZOTOWN及びWEARのユーザー基盤を活用し、取引先ブランドをはじめとしたクライアント企業に広告枠を提供し、広告収入を得る事業形態。
売上高 = 広告収入

※「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。



物流拠点拡張計画



※千葉2・茨城1・茨城4は出荷機能付



参考情報

コーポレートサイトのご紹介

当社コーポレートサイトにて、下記情報を掲載しております。ぜひご覧ください。

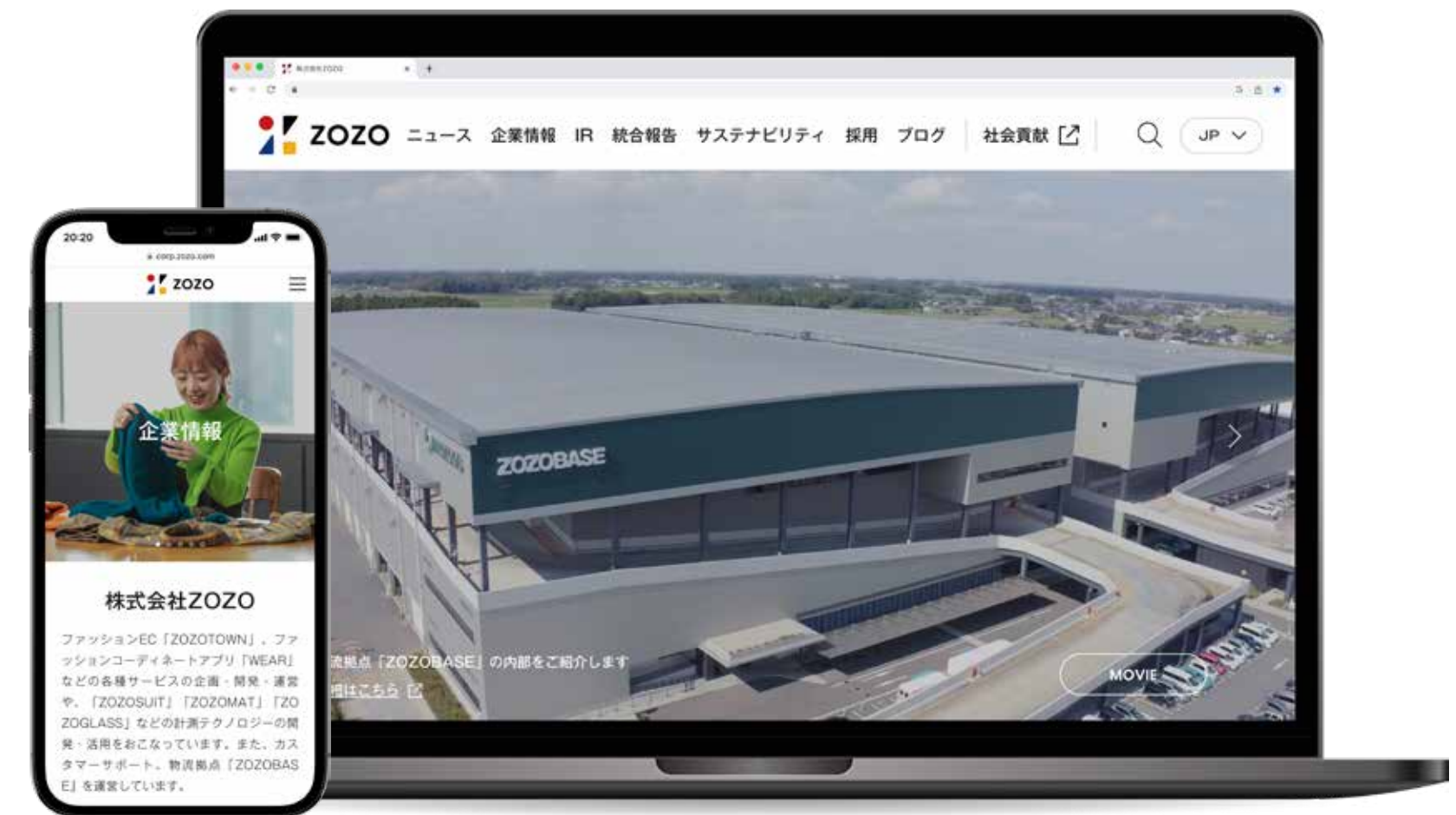
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

業績ハイライト ... 過去の当社業績データを掲載しております。エクセルでダウンロードも可能です。

統合報告ポータル ... 財務・非財務情報を統合的にまとめた「統合報告ポータル」を公開しております。

ESG/CSRの取り組み ... 当社のESG/CSRの取り組みについて紹介しております。

- ・ ESGデータ
- ・ 外部評価



IRメールのご紹介

当社IRメールにメールアドレスをご登録いただくと、最新のニュースリリースなど、当社IRに関する情報を随時お知らせいたします。

ご登録は下記URLよりお願いいたします。なお、IRメールニュースは、株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。

IRメールご登録はこちら



**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。**



あともがき

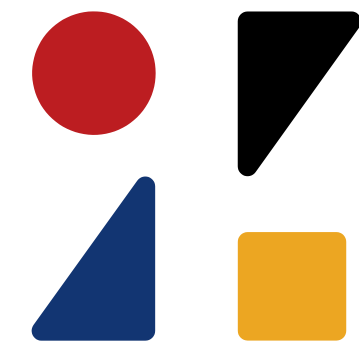
第2四半期は夏休み期間における想定以上の外出増加や
厳しい残暑がありました。商品取扱高・営業利益ともに
過去最高実績を更新することが出来ました！

第3四半期の初動としては気温の低下とともに
秋冬アイテムの需要も追いつきつつある状況です。

11月に実施を予定しているZOZOWEEKや
重衣料のニーズが高まる年末で
しっかり売り上げを伸ばしていく予定です。

引き続きの成長を、ご期待ください！





ZOZO