

FY2014 1Q

Consolidated Business Results

April1,2014-June30,2014



STARTTODAY CO.,LTD.

FY2014 1Q Highlights

15/03期1Q ハイライト

業績概況

- ・商品取扱高：272億円（前年同期比12.0%増）、営業利益28.8億円（同0.3%増）
- ・商品取扱高実績には満足していないが、営業増益はきちんと実現

商品取扱高

- ・モール事業商品取扱高：232億円（前年同期比10.8%増）
- ・自社EC支援事業商品取扱高：39億円（前年同期比 19.4%増）
- ・出荷件数：237万件（前年同期比15.5%増） 出荷単価：9,791円（同 4.0%減）
- ・年間購入者数（2013年7月～2014年6月）：340万人（前期末実績 321万人）

収益性

- ・営業利益率（対商品取扱高）：10.6%（前年同期実績 11.8%）
- ・ポジティブ要因：プロモーション戦略のコントロール、セールスマックス変化による粗利率上昇
- ・ネガティブ要因：新物流施設稼働に伴う固定費負担増

トピック

- ・WEARのバーコードスキャン機能廃止～ブランド出店のボトルネック解消要因に
- ・一般ユーザーがWEARISTAに～ユーザー拡大効果、ファッションSNSの礎にも
- ・WEAR、海外展開スタート。まずは台湾、韓国、香港から～ファッションメディアに国境はない
- ・ZOZOTOWN.comをクローズ（6月末）
- ・ガールズファッションサイト「LA BOO」をZOZOTOWNに統合（7月末）
- ・WEARのムックブック販売決定（8月）。電子雑誌との取組みにも注力

15/03期会社計画

- ・商品取扱高：1,324億円（前期比15.5%増）、営業利益137.1億円（同10.7%増）
- ・Q1商品取扱高の出遅れは通年で考えれば影響は軽微。これから。

FY2014 1Q

**Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.**

Business Performance

業績

Overview of the First quarter FY2014

15/03期第1四半期連結業績の概要

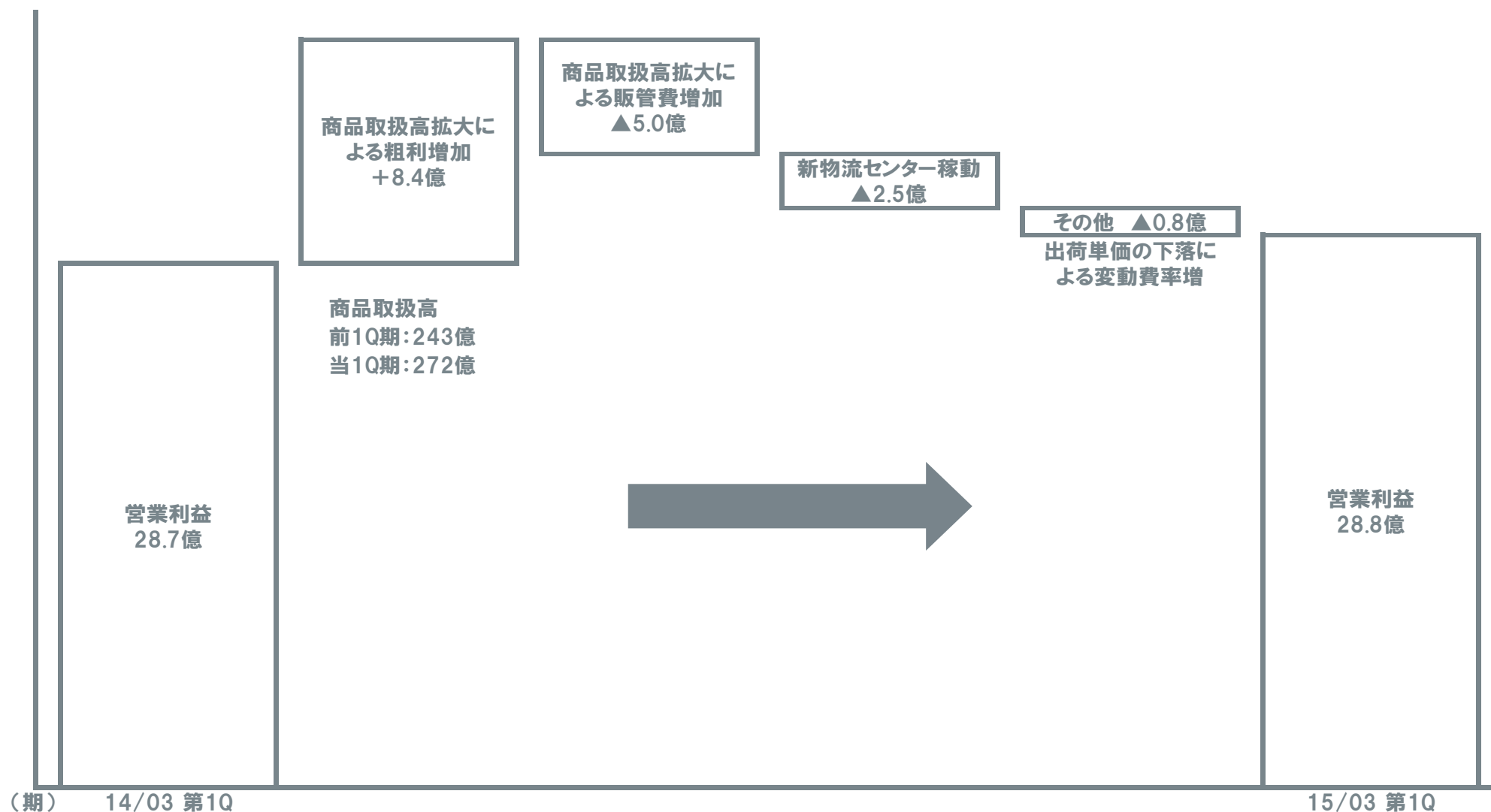
連結経営成績

(単位：百万円)

項目	15/03期 第1四半期実績	前年同期実績	前年同期比	計画値	達成率
商品取扱高	27,224	24,309	+12.0%	132,400	20.6%
売上高	8,401	8,536	-1.6%	41,700	20.1%
売上総利益	8,050	7,056	+14.1%	-	-
対取扱高比	29.6%	29.0%	+0.6%	-	-
販売管理費	5,167	4,183	+23.5%	-	-
対取扱高比	19.0%	17.2%	+1.8%	-	-
営業利益	2,883	2,873	+0.3%	13,710	21.0%
対取扱高比	10.6%	11.8%	-1.2%	10.4%	-
経常利益	2,912	2,880	+1.1%	13,720	21.2%
当期純利益	1,873	1,835	+2.0%	8,430	22.2%

Increase-decrease analysis of operating profit (YoY comparison)

営業利益の増減分析(対前年同期)



Consolidated balance sheet

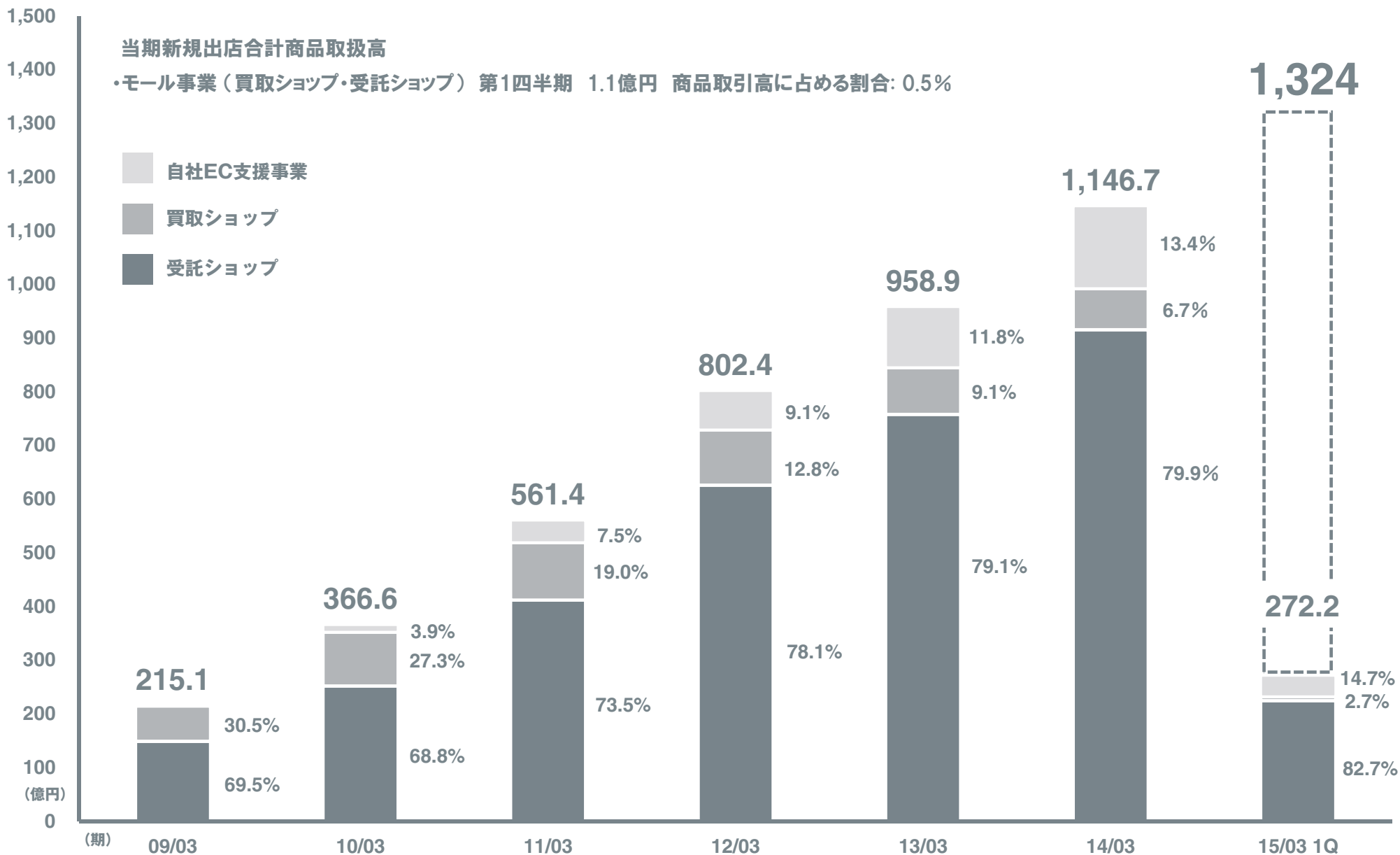
連結財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2014年3月31日)	当第1四半期 連結会計年度 (2014年6月30日)		前連結会計年度 (2014年3月31日)	当第1四半期 連結会計年度 (2014年6月30日)
流動資産	26,970	25,714	流動負債	12,710	11,063
うち、現預金	17,711	16,037	うち、受託販売預り金	7,071	7,344
うち、商品	321	341	固定負債	1,250	1,283
固定資産	6,217	6,091	負債合計	13,961	12,347
有形固定資産	3,232	3,143	株主資本	18,695	18,960
無形固定資産	1,150	1,069	うち、自己株式	-3,276	-3,276
投資等	1,834	1,878	純資産合計	19,227	19,458
資産合計	33,188	31,805	負債・純資産合計	33,188	31,805

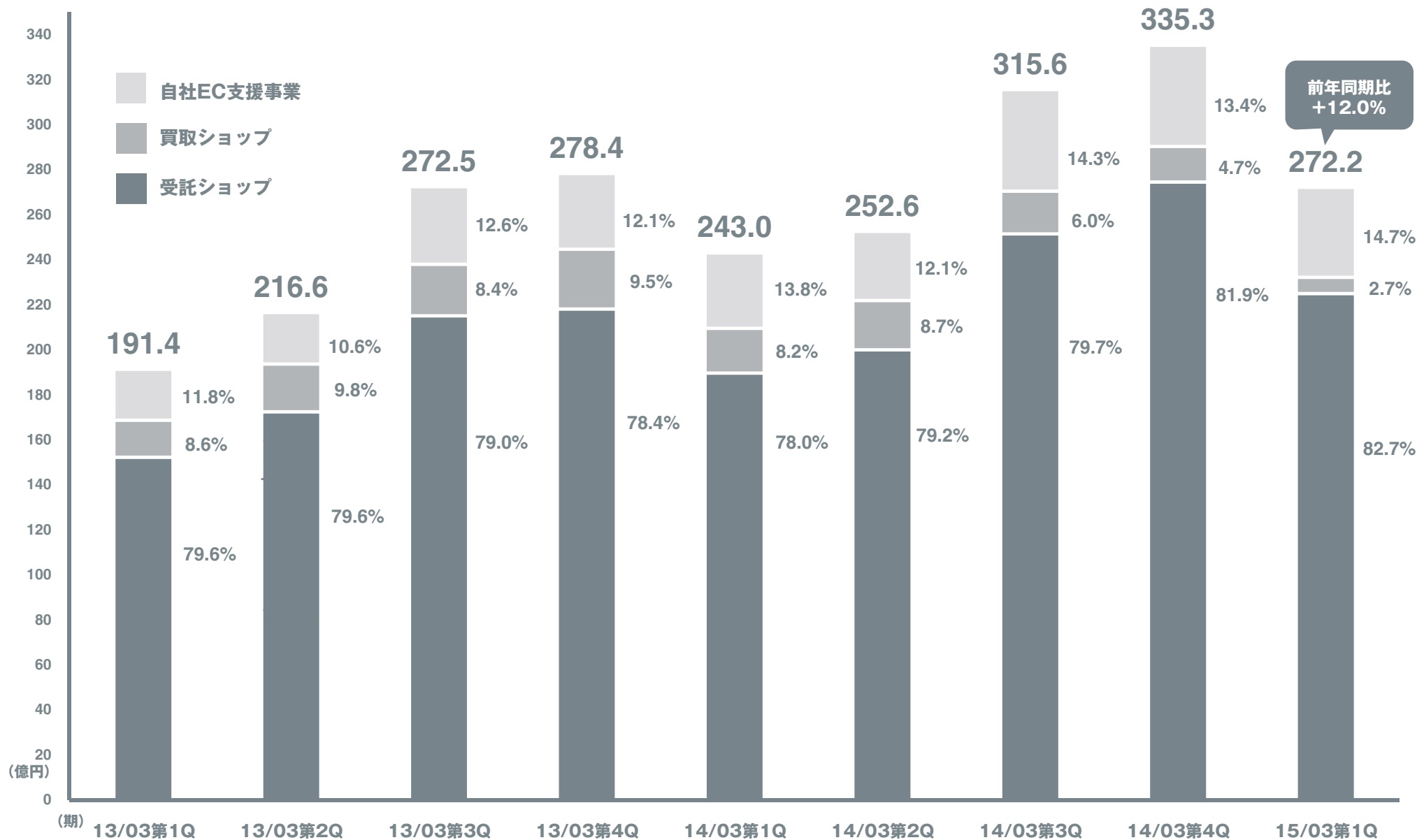
Transaction Value

商品取扱高の推移



Transaction Value (Quarterly)

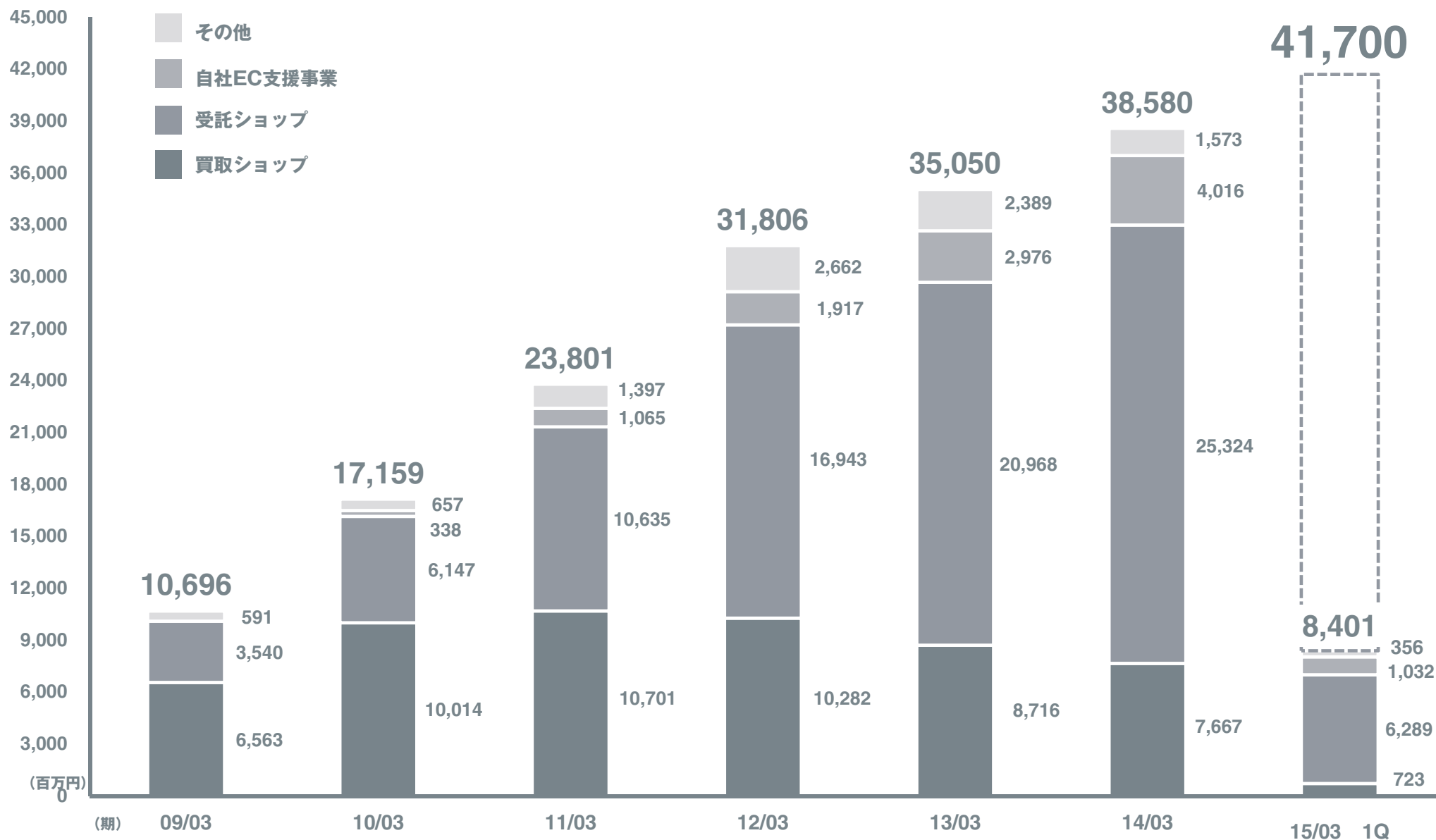
商品取扱高の推移(四半期)



Net Sales

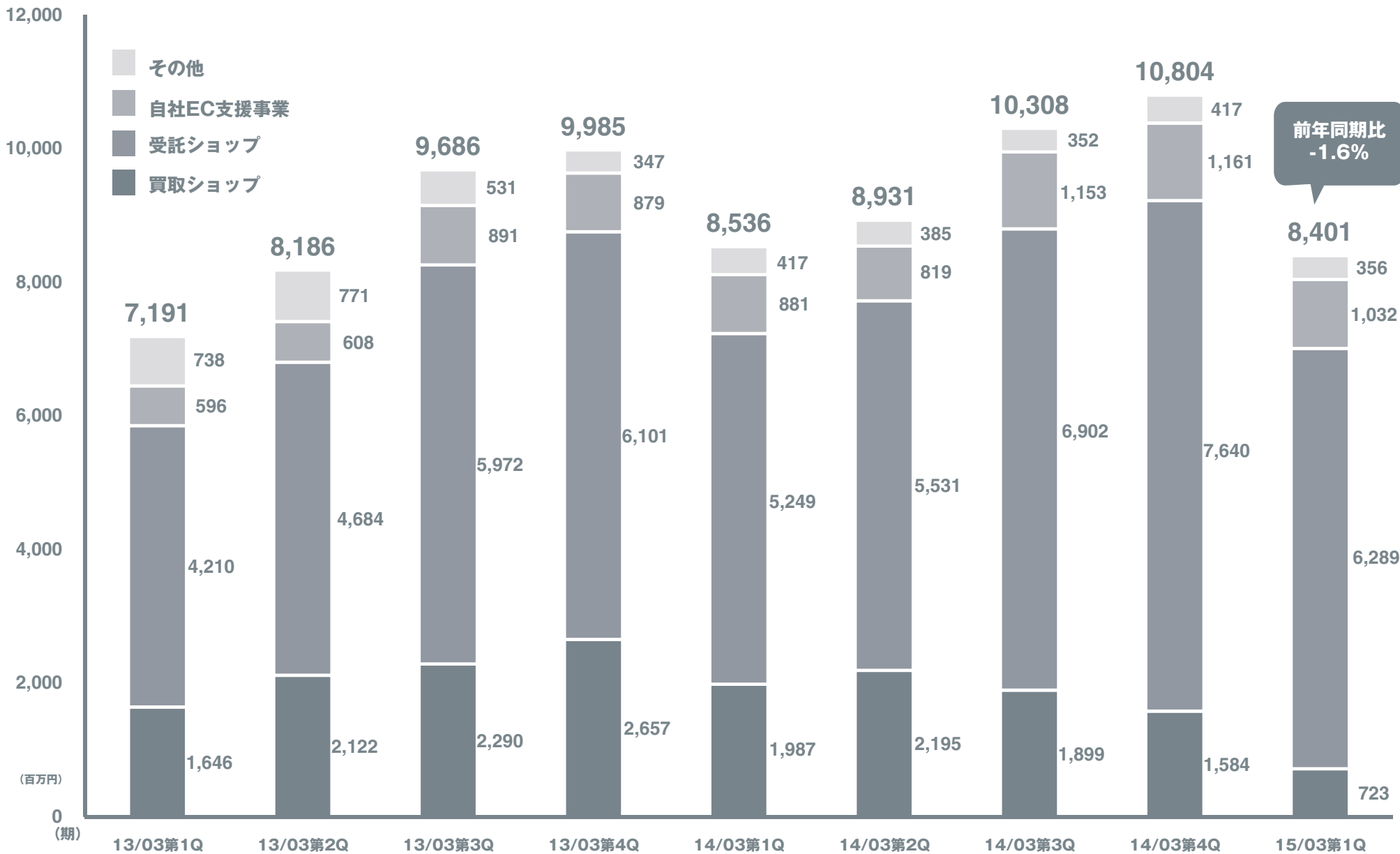
売上高の推移

8



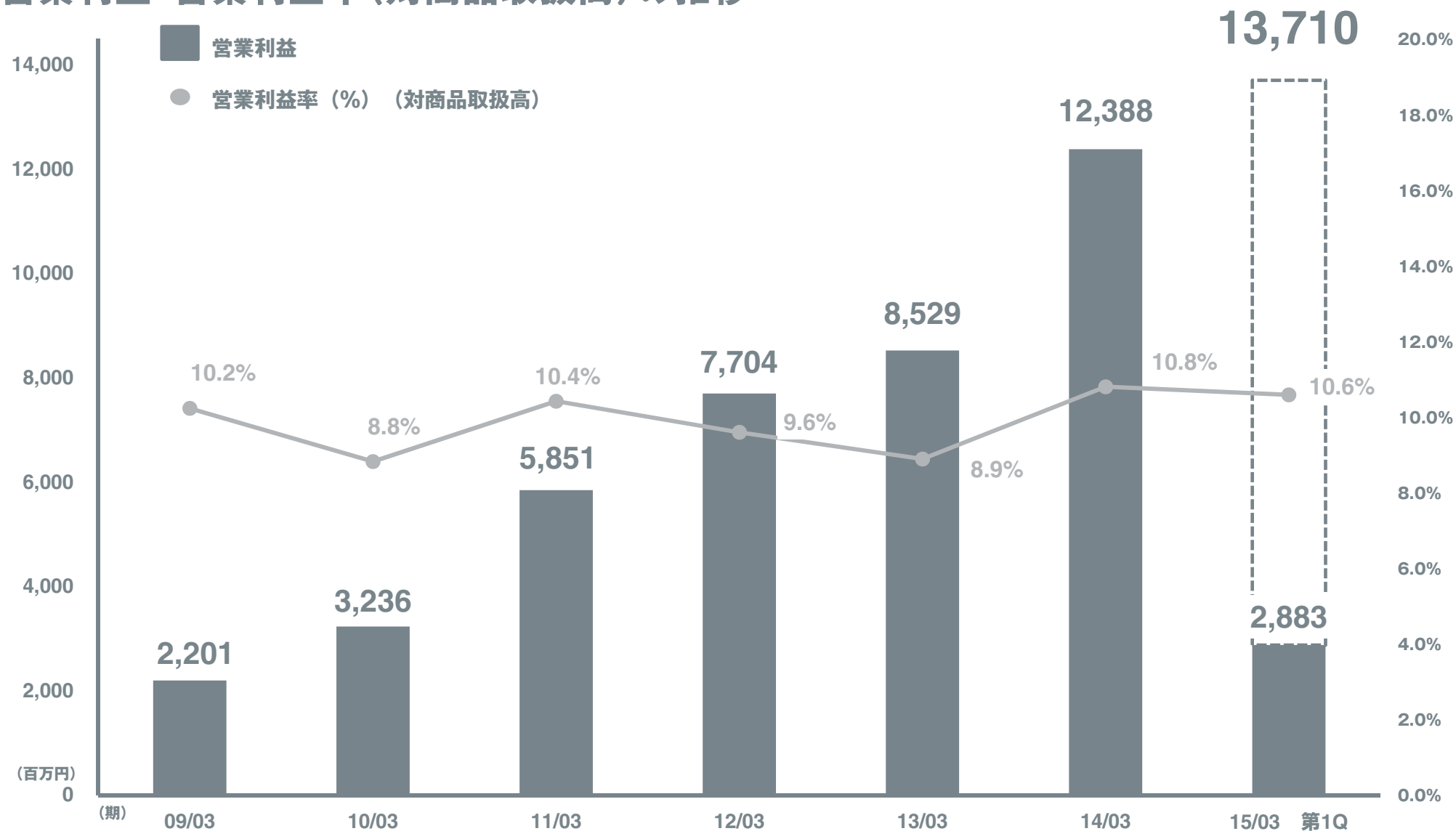
Net Sales (Quarterly)

売上高の推移 (四半期)



Operating Profit and Operating Profit Margin

営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移



Selling, General and Administrative (SG&A) Expenses

販管費の内訳

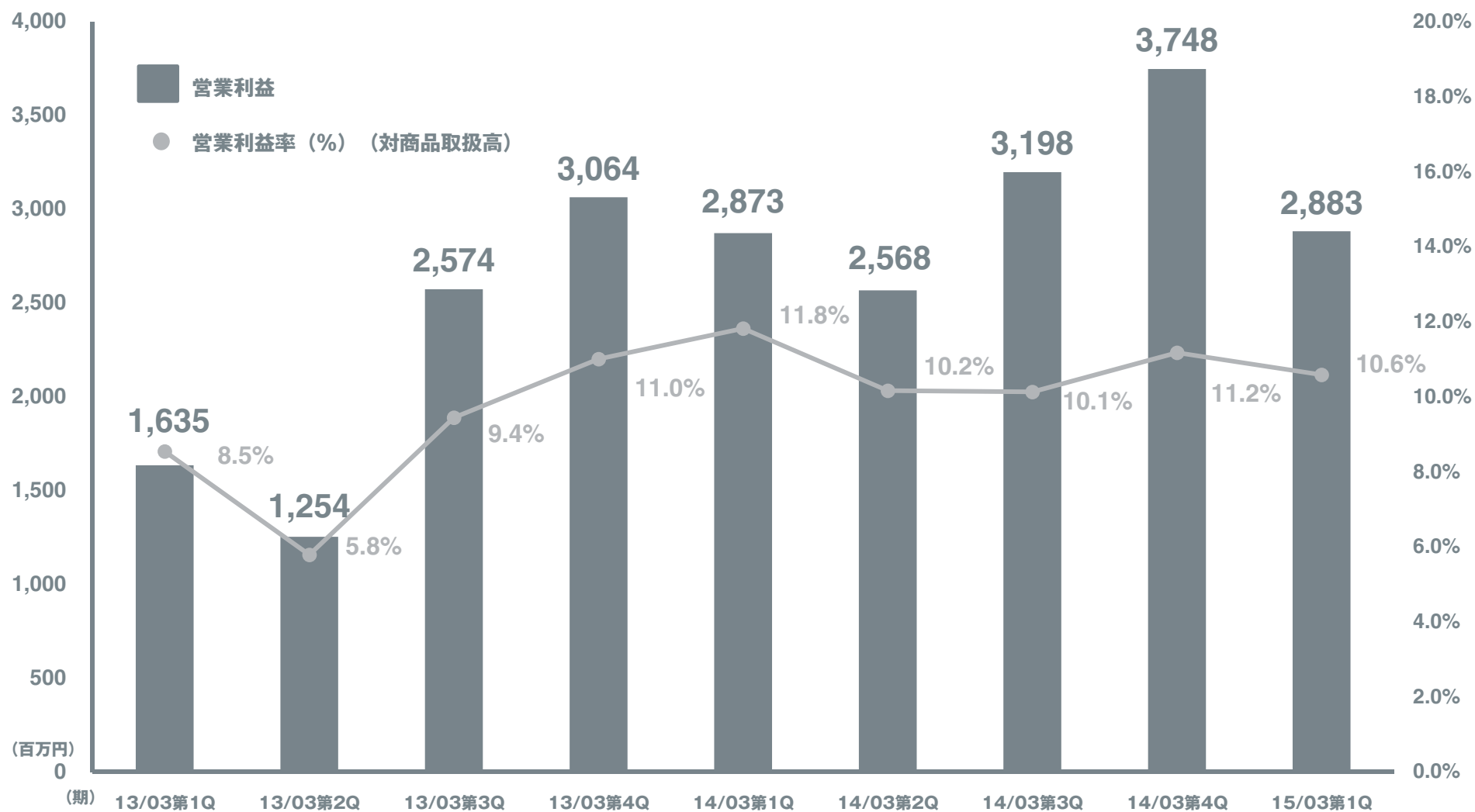
(単位：百万円)

項目	15/03期 第1四半期実績		前年同期実績		前期比	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	1,414	5.2%	1,204	5.0%	0.2%	連結従業員数：13年6月末559名→14年6月末633名
荷造運賃	1,003	3.7%	807	3.3%	0.4%	出荷単価の下落（前期比-4.0%）により負担率上昇
代金回収手数料	663	2.4%	566	2.3%	0.1%	
プロモーション関連費用	331	1.2%	305	1.3%	-0.1%	
うち広告宣伝費	123	0.5%	122	0.5%	0.0%	クラウンジュエル社のTVCMを実施
うちポイント関連費	207	0.8%	183	0.8%	0.0%	商品代金の1%をポイント還元する以外に大きな施策はなし
業務委託手数料	586	2.2%	636	2.6%	-0.4%	業務委託範囲の変更に伴い人件費への振り替えが発生および転貸契約の終了
賃借料	422	1.6%	124	0.5%	1.1%	新物流センターのリース料は年額12.5億円（リース開始13年9月）
減価償却費	183	0.7%	78	0.3%	0.4%	新物流センター稼動に伴う償却負担増
その他	561	2.1%	459	1.9%	0.2%	
販売管理費	5,167	19.0%	4,183	17.2%	1.8%	

※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付引当金繰入額、賞与引当金繰入額、役員退職引当金繰入額、外注人件費を含んでおります。

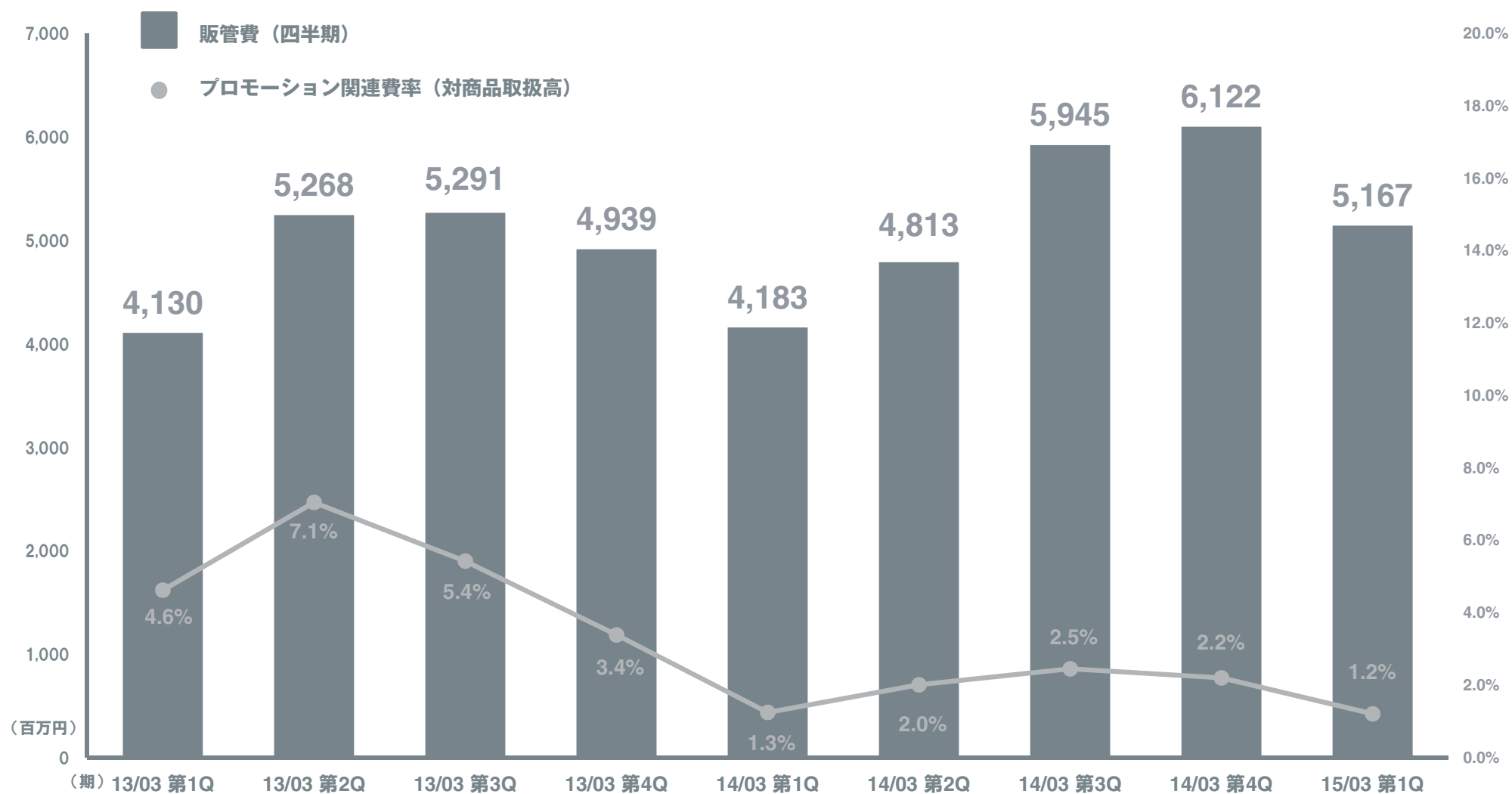
Operating Profit and Operating Profit Margin (Quarterly)

営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



Selling, General and Administrative Expenses (Quarterly)

販管費の推移(四半期)



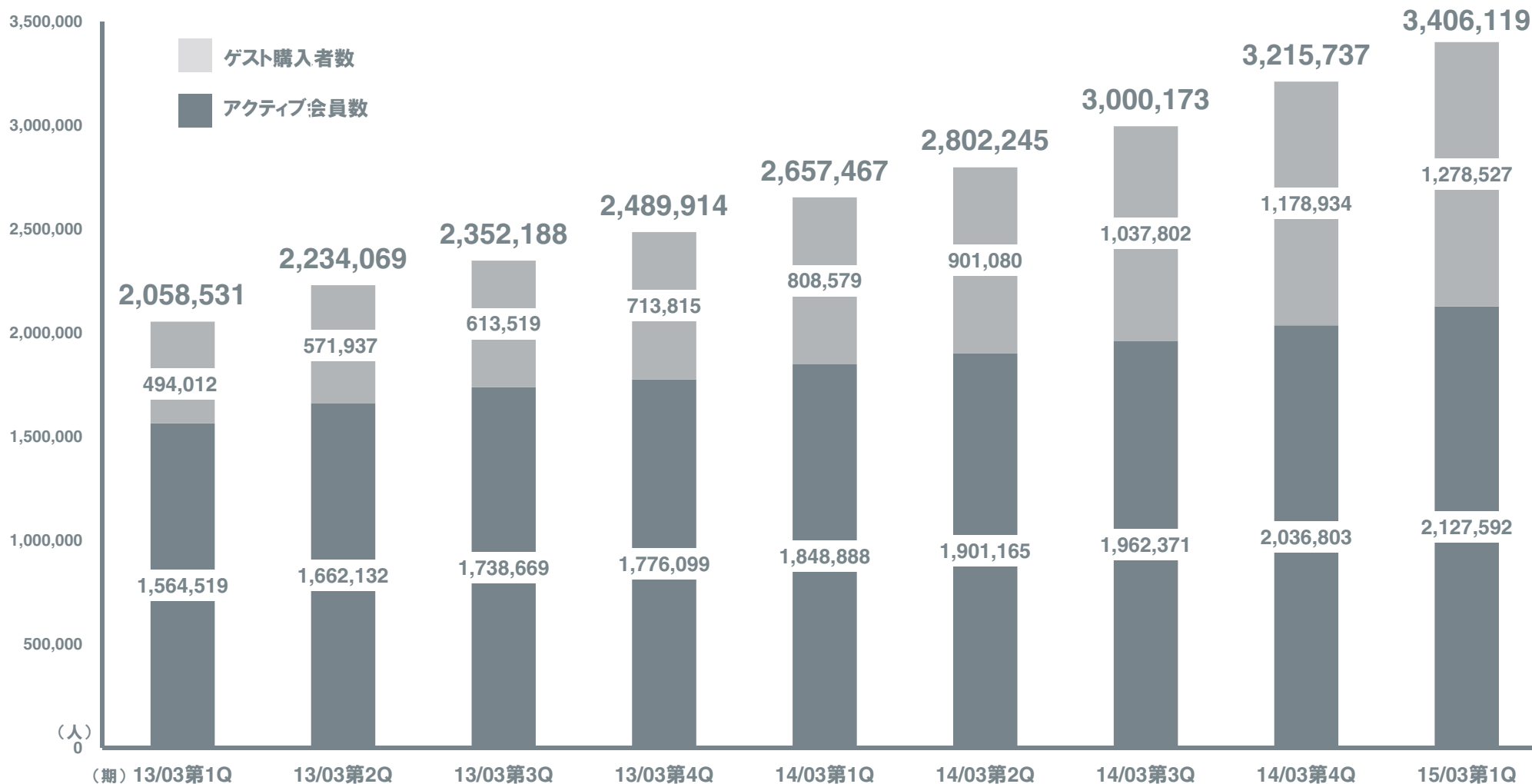
Number of Total Buyers

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の合計人数

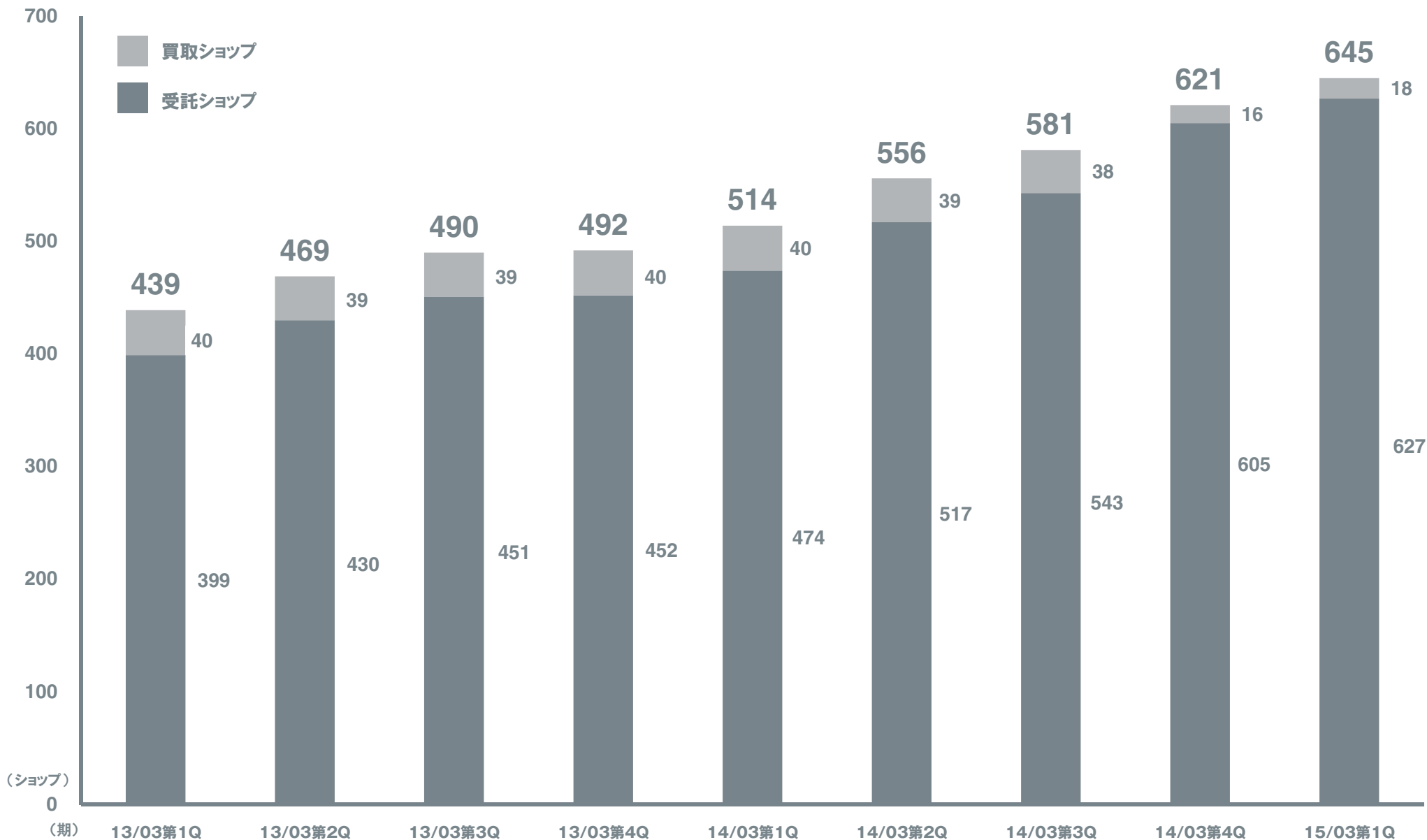
ゲスト購入者数=会員登録を行わず購入したユニーク購入者数

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



Number of shops of Mall business

モール出店ショップ数の推移

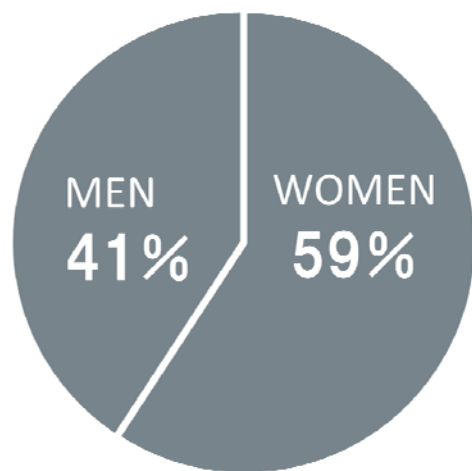


Member Distribution

会員属性

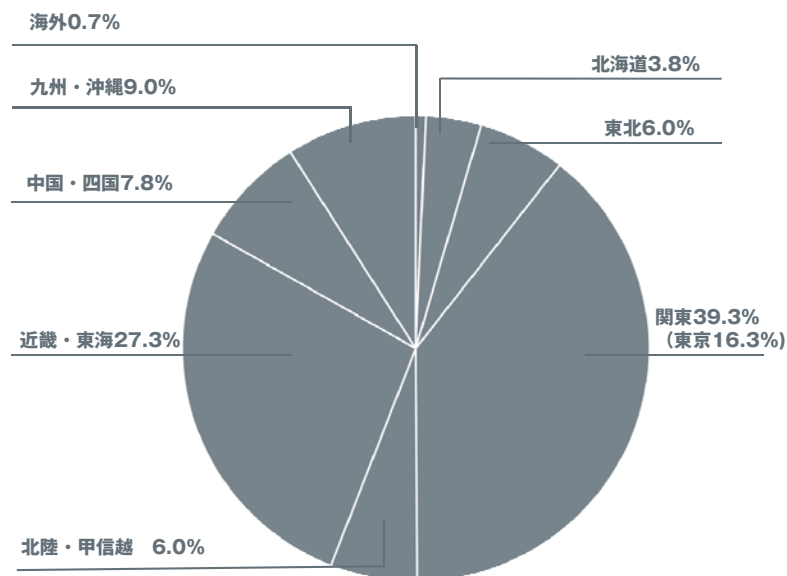
男女比

Gender ratio



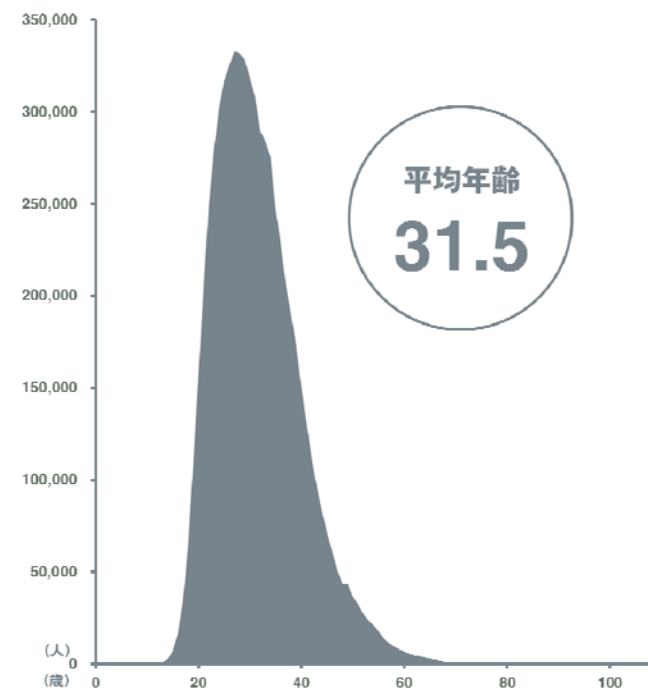
地域分布

Geographical



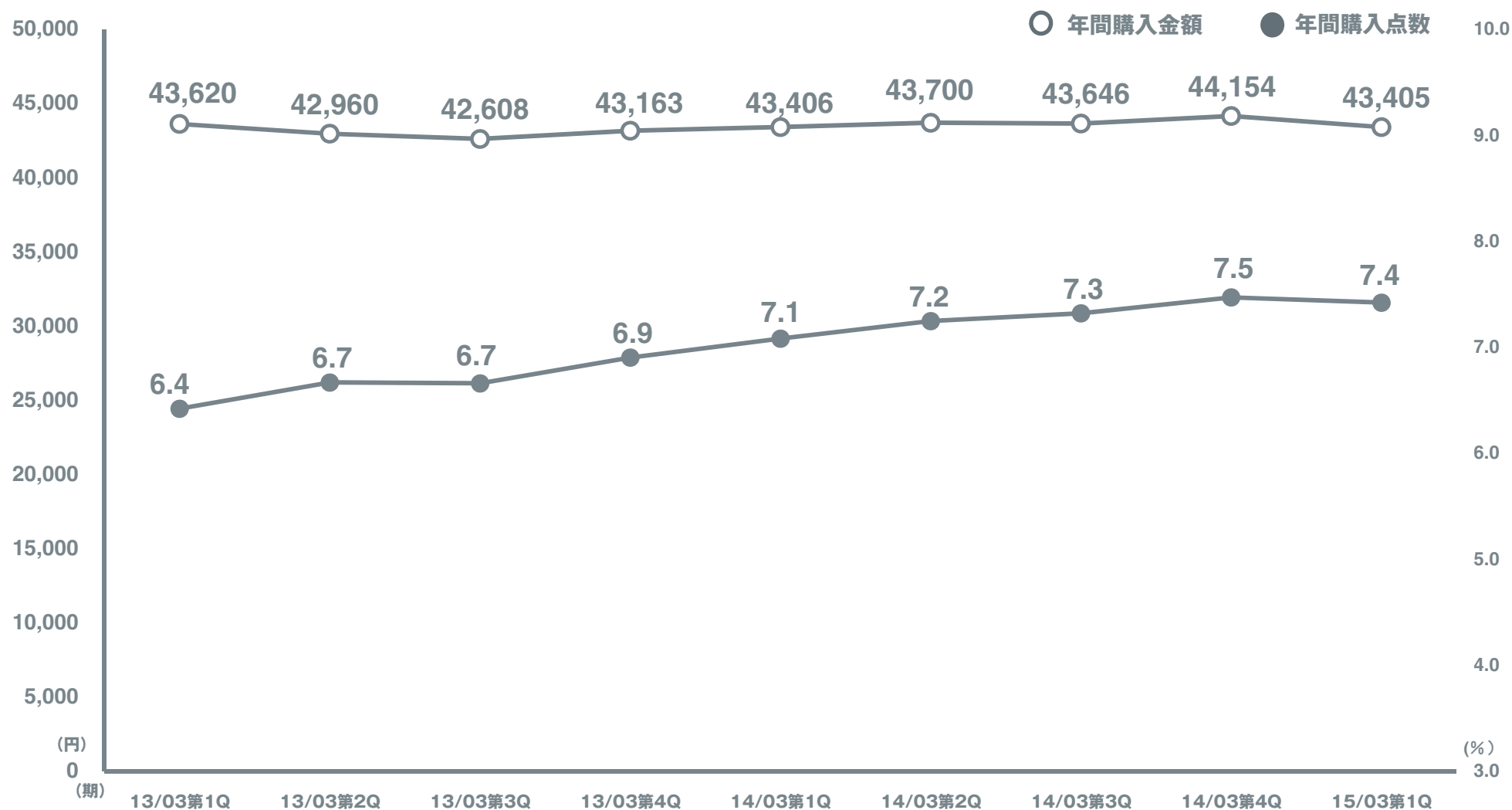
年齢分布

Age



Annual Purchase Amount and pieces per Active Member

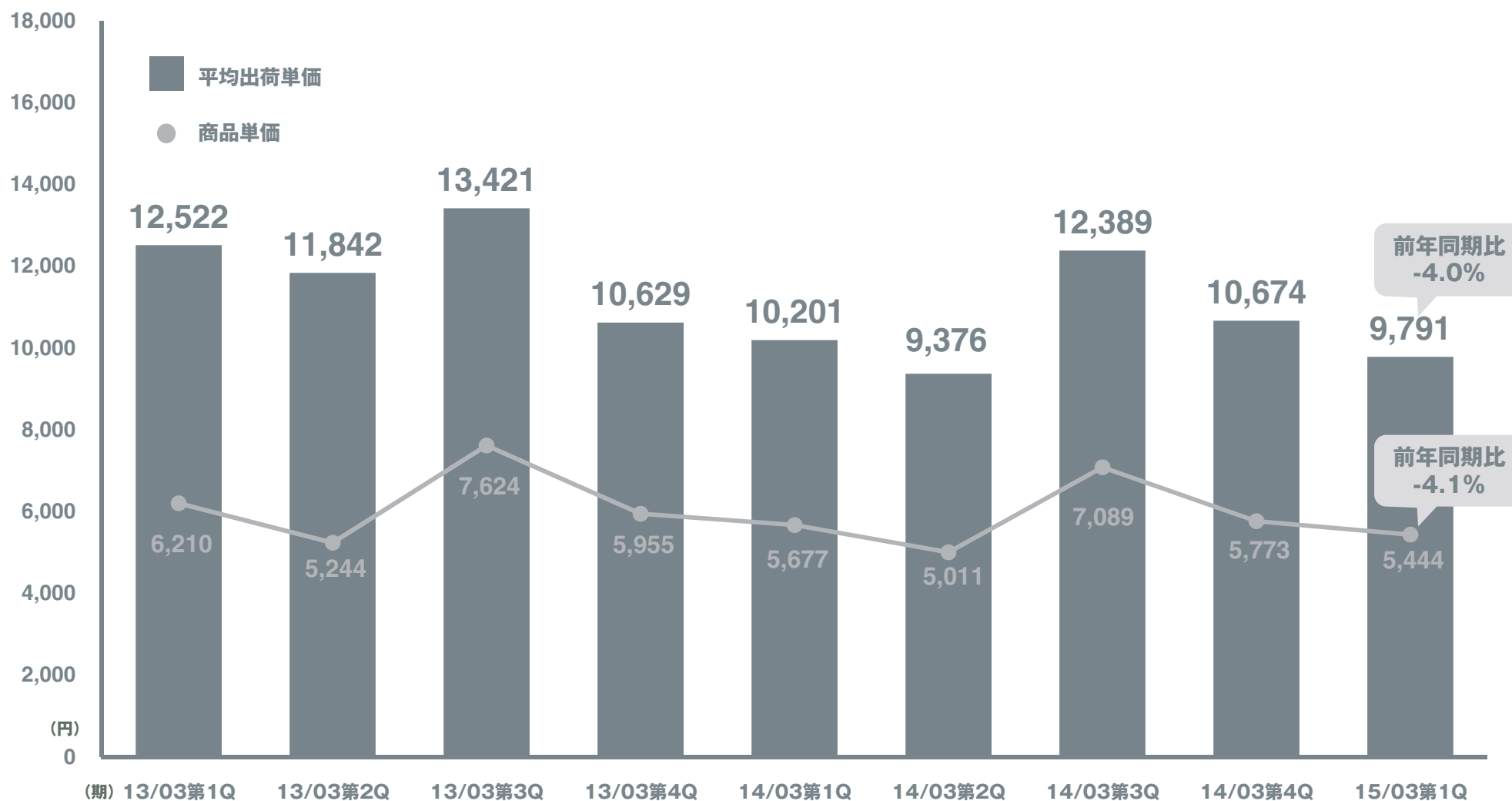
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数



Average Purchase Amount per Shipment and Average Retail Price

平均出荷単価・商品単価の推移

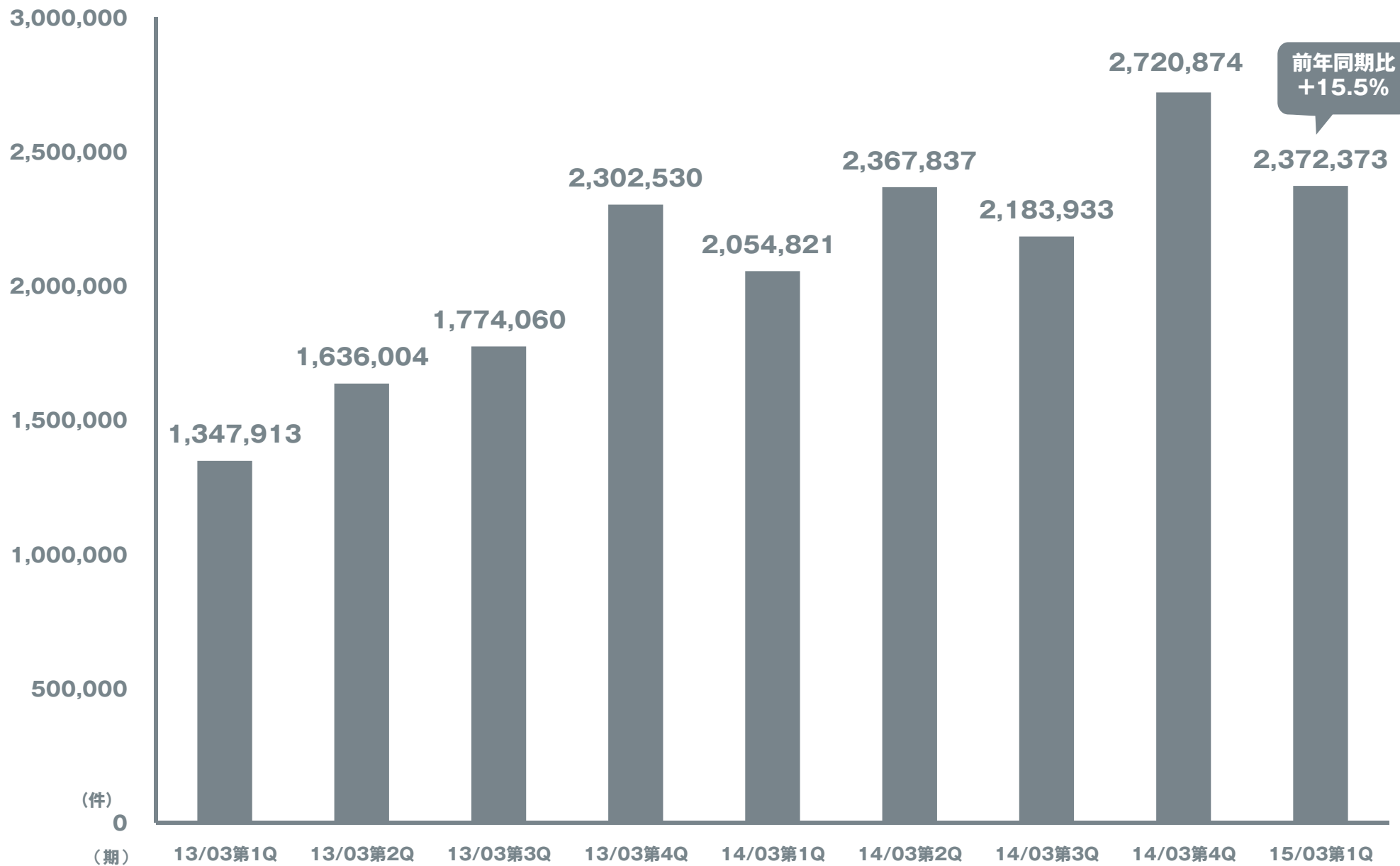
平均出荷単価は四半期のEC事業（モール事業）の商品取引高を同期間の出荷数で除すことにより算出



Number of Shipments

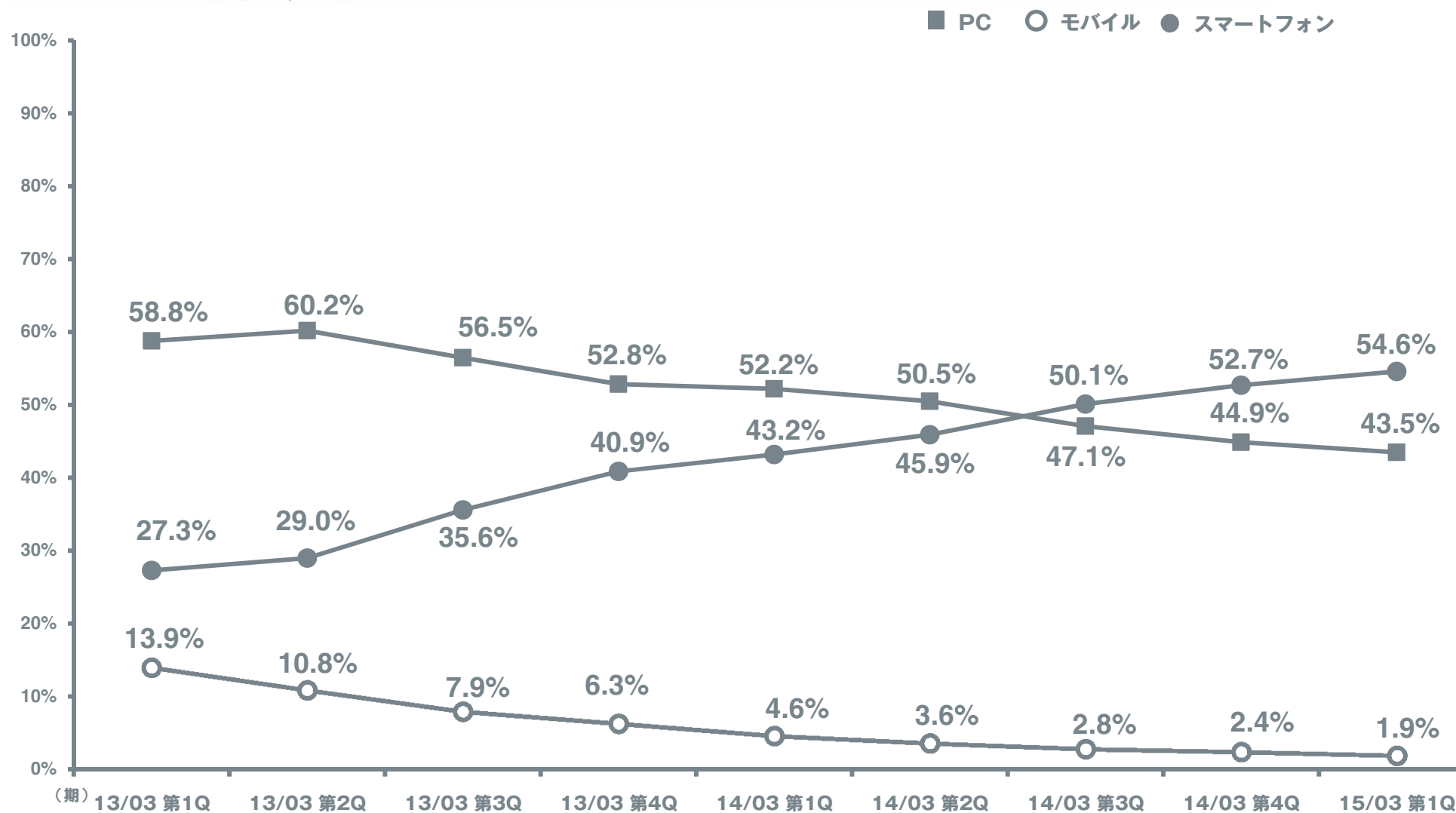
19

出荷件数推移



The Ratio of Shipping Volume to the Total Purchase Volume (by access terminals)

デバイス別出荷比率



FY2014 1Q

**Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.**

Business Plan For FY2014

2015年3月期事業計画

Consolidated Business Forecast and Dividend Forecast for FY2014

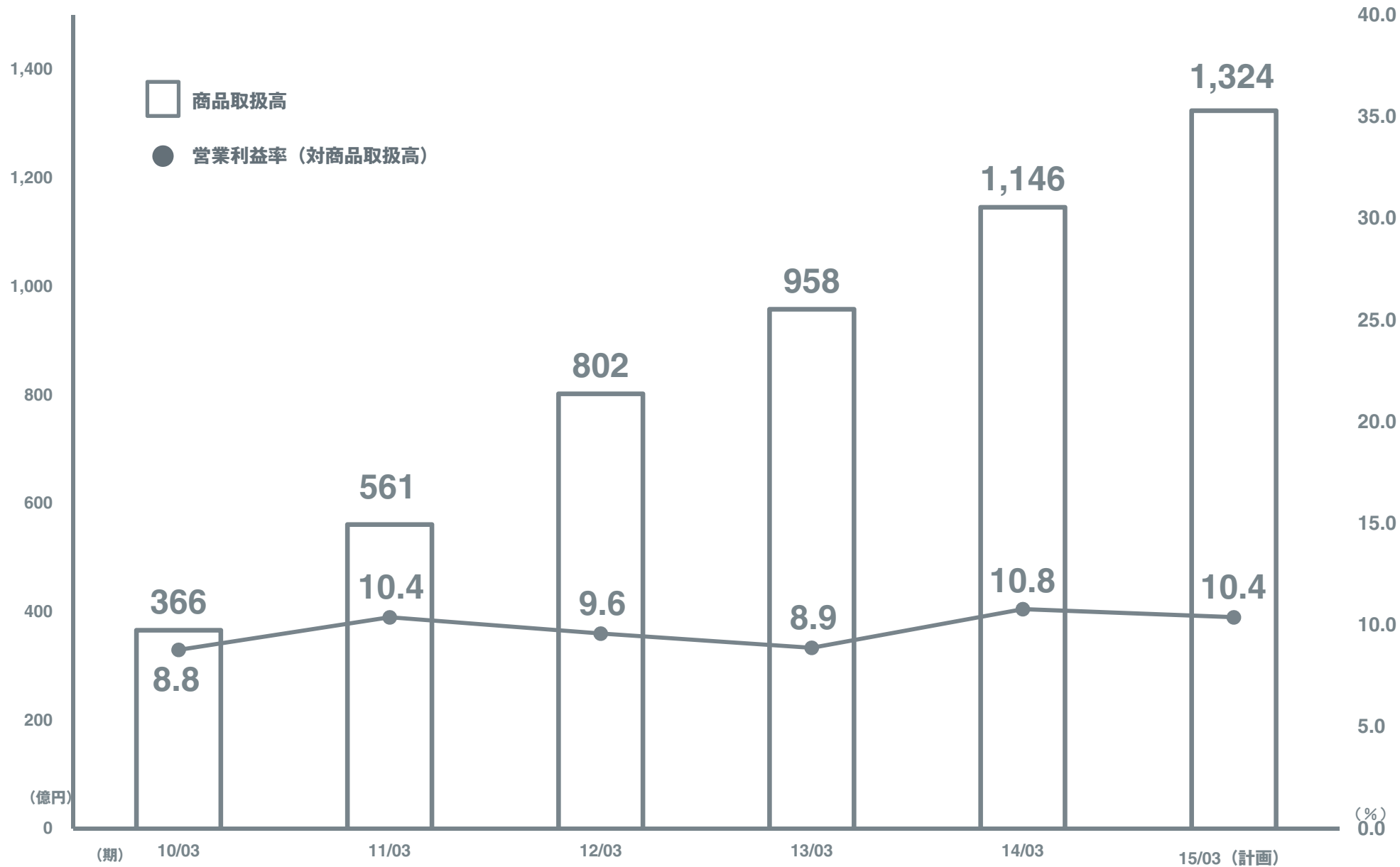
15/03期通期連結業績予想・配当金

	15/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	1,324億円	15.5%
売上高	417億円	8.1%
営業利益	137.1億円	10.7%
経常利益	137.2億円	10.4%
当期純利益	84.3億円	8.1%
1株当たり当期純利益	78.6円	-
1株当たり配当金 (予定)	28円	-

Transaction Value

商品取扱高推移

23



Breakdown of the Total Transaction Value and Each Policy

会社計画前提及び方針

スタートトゥデイ全体

商品取扱高目標：1,324億円（前期比+15.5%）

モール事業

商品取扱高目標：1,149億円（前期比+15.8%）

- ・受託ショップ事業1,100億円（前期比+20.1%）、買取ショップ事業49億円（前期比-36.1%）
- ・商品供給力の更なる強化
- ・ZOZOUSUEDの更なる成長（売上計画40億円）

自社EC支援事業

商品取扱高目標：175億円（前年対比+13.5%）

- ・既存ブランドの満足度向上
- ・STORES.jp PRO事業は計画に含まず

営業利益率（対商品取扱高）

営業利益率目標：10.4%（前期通期実績10.8%）

- ・新物流センター通年稼働による固定費増
- ・人員増（新卒37名入社）
- ・対商品取扱高2%をプロモーションに投下する計画
- ・サイト充実に向けたフルフィルメント、システムへの投資増

FY2014 1Q

**Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.**

Future Strategies

今後の戦略

Mid to Long-term Vision

中長期ビジョン

当社グループの中長期目標

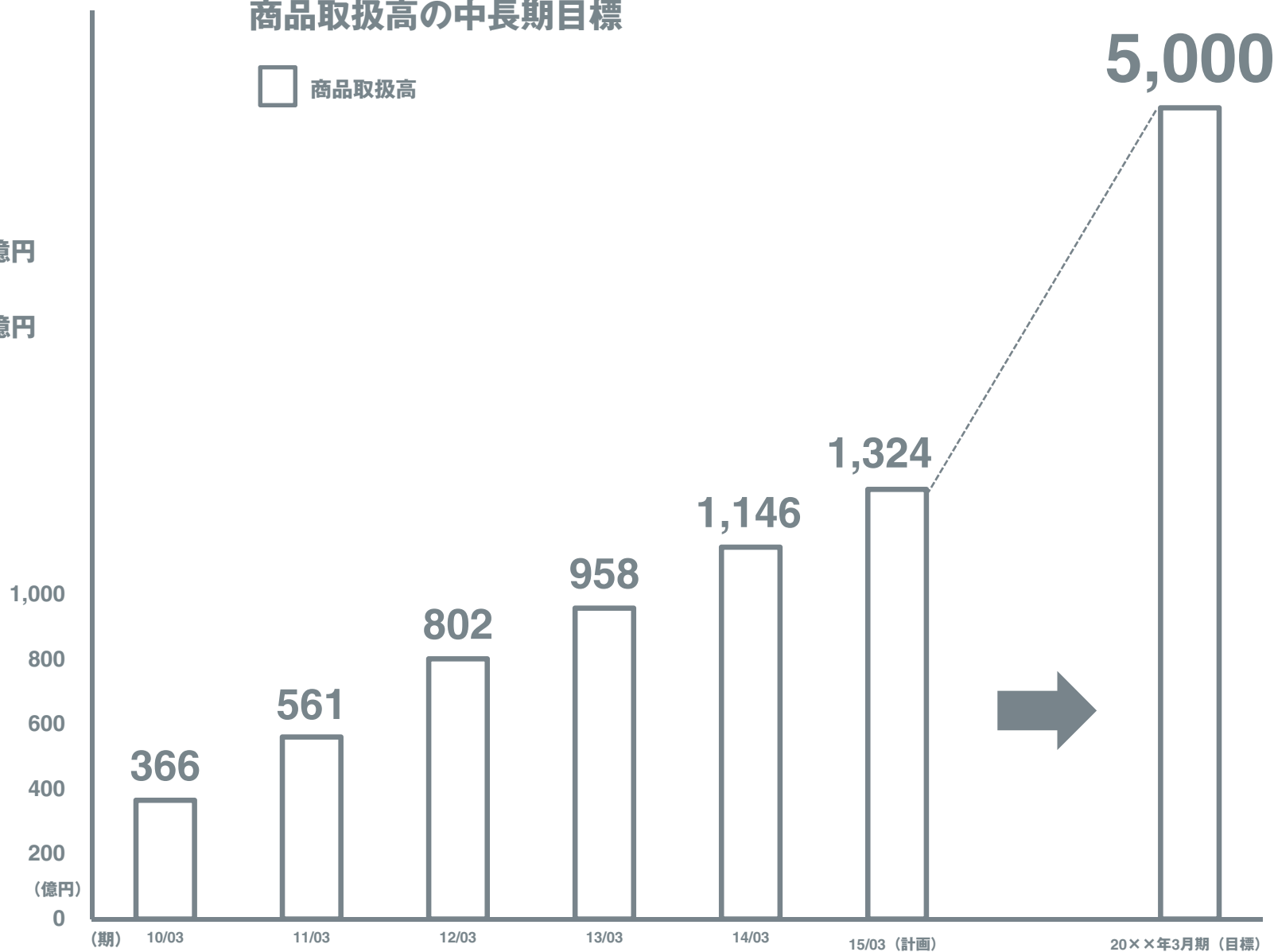
20XX年3月期

商品取扱高 5,000億円

営業利益 500億円

商品取扱高の中長期目標

□ 商品取扱高



Market Expansion Strategy

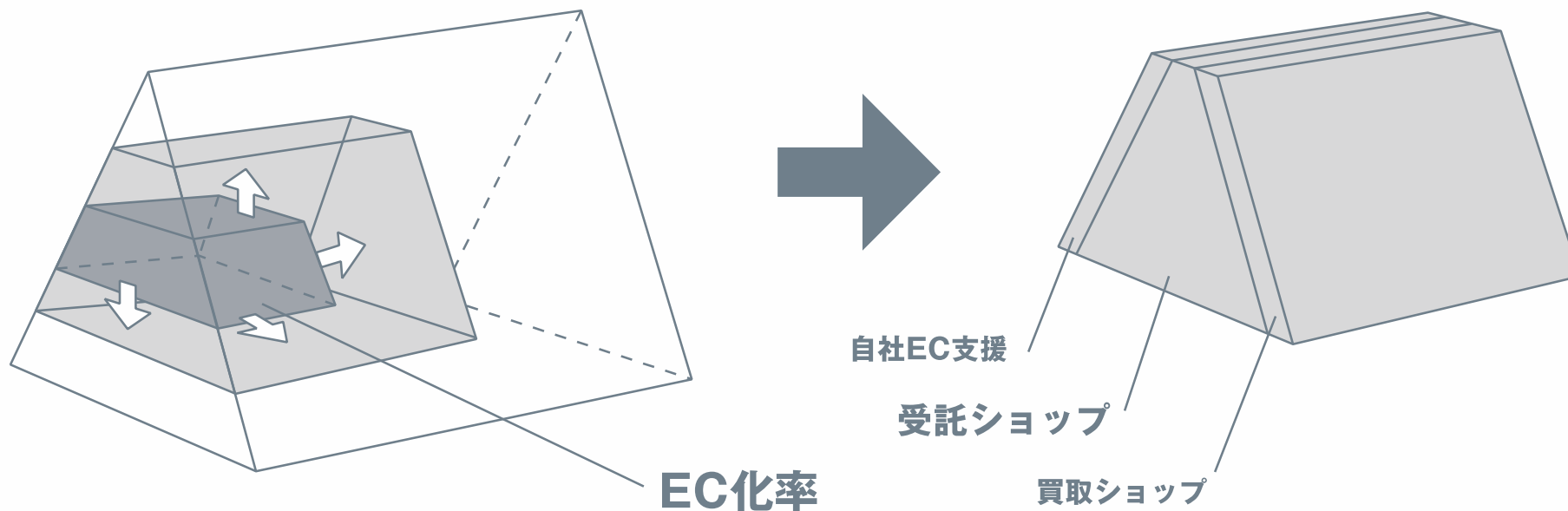
市場拡大戦略

27

ファッション市場に軸足を置き、ZOZOTOWNの拡大を進める一方、EC支援により様々なファッション領域への展開も加速させる

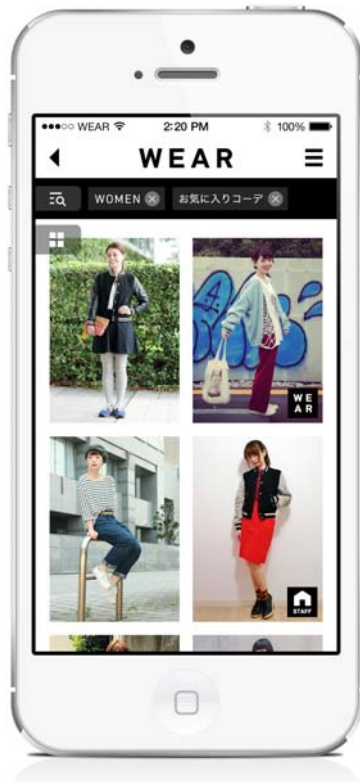
- アパレル市場全体
- スタートトゥデイ取扱市場(中期目標)
- スタートトゥデイ(現在)

中長期
商品取扱高目標
5,000億円



Progress in 「WEAR」

新サービス「WEAR」の進捗状況



- アプリダウンロード数は300万、コーディネート投稿数は100万枚を突破（2014年7月）
- 台湾（2014年5月）、韓国（2014年7月）、香港（2014年8月）に進出。今後東アジア、欧米にも展開予定。
- WEARの基本機能
 - ① コーディネートレシピア機能
 - ② マイクロゼット機能
 - ③ ファッションSNS機能

Acquired 100% ownership of YAPPA Corporation

ヤッパ社 完全子会社化

29



- ・ ヤッパ社の全株式を取得し完全子会社化予定（2014年7月31日リリース）

About our new service 「STORES.jp PRO」

30

新サービス「STORES.jp PRO」について



- 2014年3月にサービス開始
- 簡単かつローコストで自社ECの作成が可能
- フルフィルメント業務全般はZOZOBASEにて実施
(自社ECとZOZOTOWNの在庫一元管理が可能)
- 現在3サイトを受託。(heliopole, ONE DAY KMC,
SPECIAL PRODUCT DESIGN)

FY2014 1Q

**Consolidated Business Results
STARTTODAY CO.,LTD.**

Reference Data

参考資料

Corporate Principles

スタートトゥデイ企業理念

32

2,239 ブランド
好感度を中心としたファッションブランド

633 名
従業員(平均28.4歳)

5,520 名
株主

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.

6,047 店
全国ショップ

340 万人
ファッション好きのお客様

Major Online Mall

主な運営モール

日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

ZOZOTOWN <http://zozo.jp/>

- ・ファッションを中心とした国内級最大規模のインターネットショッピングサイト。
- ・645ショップ、2,239ブランドの取扱い。商品数は常時21万点以上、平均新着商品数は1日1,300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 トップページ

買取ショップ(ストア企画開発事業)

ZOZOTOWN上にて、18店の当社オリジナルショップを展開。(連結子会社クラウンジュエル社運営ショップ「ZOZOUSED」を含む)
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

受託ショップ(ストア運営管理事業)

ZOZOTOWN及びLABOOに出店する627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。

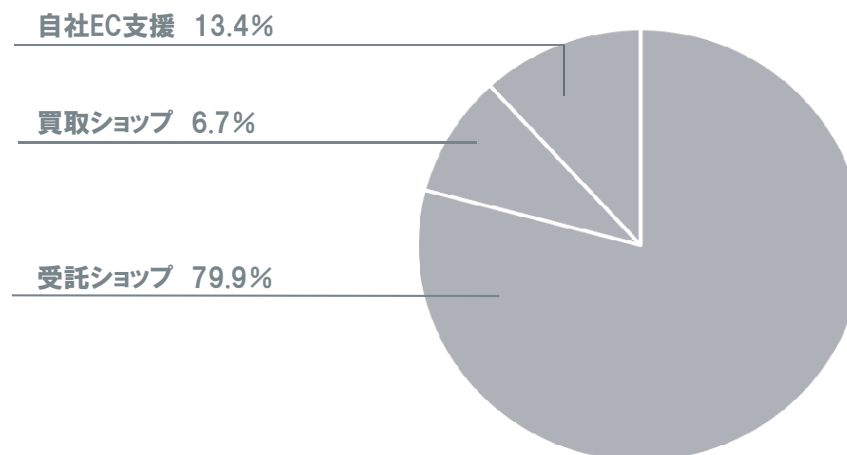
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

自社EC支援事業(メーカー自社EC支援事業)

オンワードや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25件

売上高 = 各メーカー商品取扱高 × 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、有料会員サービス「ZOZOPREMIUM」、提携カード「ZOZOCARD」手数料等)が含まれます。



2014年3月期 商品取扱高の内訳 (新基準ベース)

**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。**



ZOZOTOWN

Thank you 10years