

HIGHLIGHTS

21/03期 1Qハイライト

1Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



21/03期 1Qハイライト

03

業績概況

- 商品取扱高 953.3億円(前年同期比19.5%増)、営業利益 104億円(同33.9%増)

事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：844.9億円(前年同期比10.0%増)
受託ショップ／823.9億円(同12.7%増) 買取ショップ／0.1億円(同85.2%減) ZOZOUSED／20.9億円(同41.4%減)
- PayPayモール 商品取扱高：43.7億円
- PB事業 商品取扱高：1.7億円(同61.4%減)
- MSP事業 商品取扱高：3.2億円
- BtoB事業 商品取扱高：59.5億円(同140.8%増)
- 平均出荷単価 7,409円(同11.7%減)、平均商品単価 3,443円(同11.8%減)



21/03期 1Qハイライト

04

収益性

- 営業利益率 (対商品取扱高)10.9%(前年同期実績 9.8%)
 - ・利益率改善要因：ZOZOARIGATO等の値引コストの減少に伴う粗利率の改善、その他科目内スポット費用の減少
 - ・利益率悪化要因：商品単価・出荷単価下落に伴う荷造運賃費率・物流関連費率の上昇

トピック

- 新型コロナウイルス感染拡大に伴う需要の減少をデジタルシフトの効果が上回り商品取扱高は増加
外出自粛ムードが高かった中、ZOZOSHORESの効果もありシューズカテゴリも順調に売上を伸ばす
- ヤフーとZOZO、PayPayフリマにZOZOTOWNで購入した商品を3ステップで簡単に出品できる新機能を提供開始 (2020年7月)
- ヤマト運輸提供の「EAZY」導入により ZOZOTOWNでの商品購入後、「非対面受け取り」指定が可能に (2020年6月)
- ZOZOが“個人”とブランドをつくるD2C、「YOUR BRAND PROJECT Powered by ZOZO」を始動
デザインから生産・販売までを全面バックアップ (2020年6月)
- 「ZOZOMAT」の計測者数、100万人を突破 (2020年6月)
- 新型コロナウイルス対策支援プロジェクトとして、チャリティーTシャツ「SAVE FASHION, SAVE THE TOWN TEE」を製作 (2020年5月)



BUSINESS RESULTS

業績



1Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS

21/03期 1Q連結業績の概要

(単位:百万円)



	20/03期 1Q実績	21/03期 1Q実績	前年同期比	期初計画	達成率
商品取扱高	79,743	95,330	19.5%	387,300	24.6%
売上高	28,197	33,674	19.4%	143,700	23.4%
売上総利益	26,270	32,283	22.9%	-	-
対取扱高比	32.9%	33.9%	1.0%	-	-
販管費	18,483	21,860	18.3%	-	-
対取扱高比	23.2%	22.9%	-0.3%	-	-
営業利益	7,786	10,423	33.9%	39,500	26.4%
対取扱高比	9.8%	10.9%	1.1%	10.2%	-
経常利益	7,618	10,473	37.5%	39,500	26.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,326	7,321	37.5%	27,600	26.5%

連結業績の概要（四半期毎）

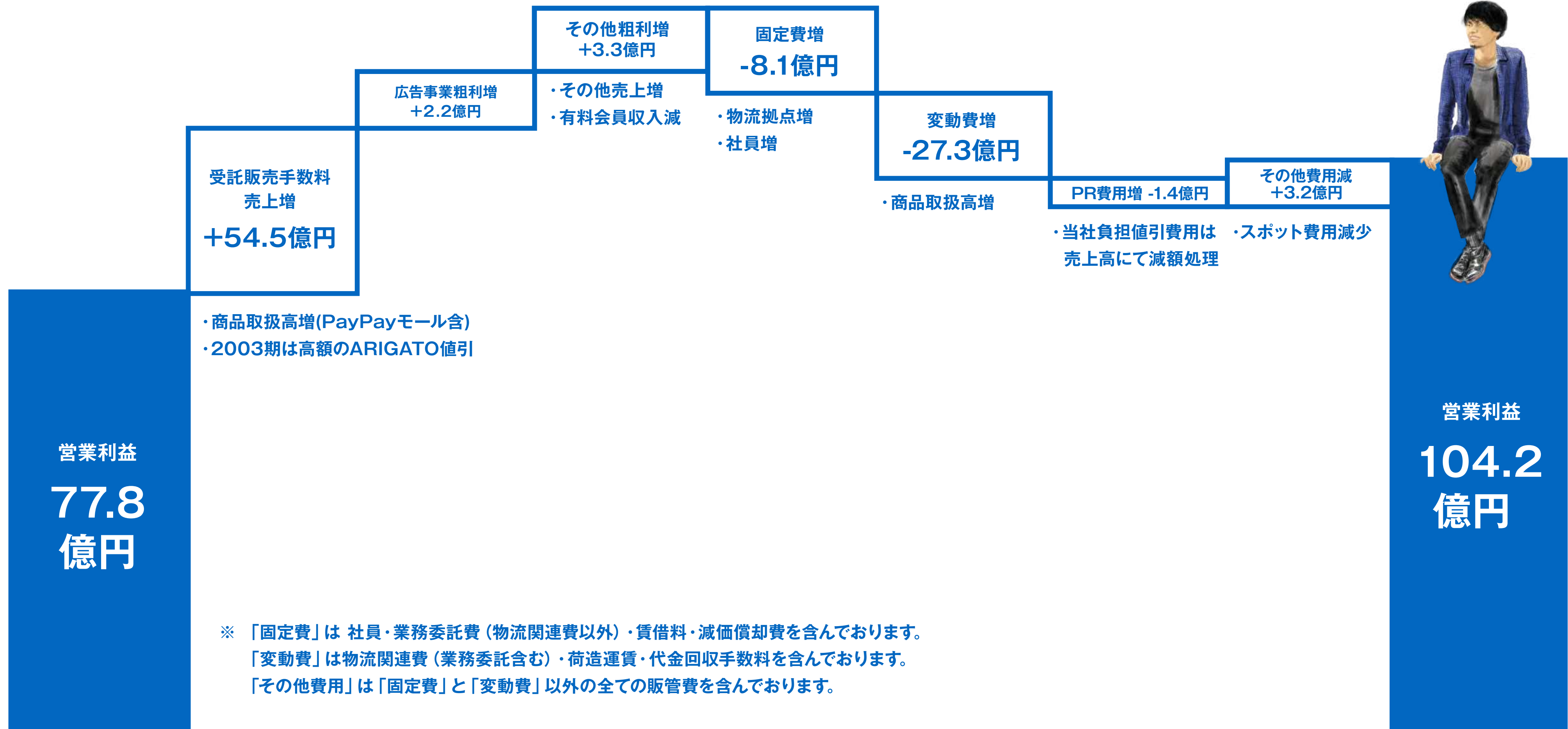


(単位:百万円)

	20/03期				21/03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
商品取扱高	79,743	79,845	94,278	91,218	95,330
前年同期比	13.1%	12.6%	0.3%	3.2%	19.5%
売上高	28,197	29,045	34,645	33,629	33,674
販管費	18,483	20,683	25,382	21,283	21,860
前年同期比	0.6%	0.6%	18.1%	12.7%	18.3%
対取扱高比	23.2%	25.9%	26.9%	23.3%	22.9%
営業利益	7,786	5,467	6,131	8,503	10,423
前年同期比	32.6%	30.8%	-42.0%	69.3%	33.9%
対取扱高比	9.8%	6.8%	6.5%	9.3%	10.9%

- ・商品取扱高 成長加速要因:新型コロナウイルスの影響のうち、ポジティブ要素(デジタルシフト)がネガティブ要素(需要減)を上回る
- ・営業利益 改善要因:商品取扱高成長に伴う粗利の増加・ARIGATO施策の値引き費用発生無し

営業利益の増減分析（対前年同期比）



※ 「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。
「その他費用」は「固定費」と「変動費」以外の全ての販管費を含んでおります。

20/03期 1Q

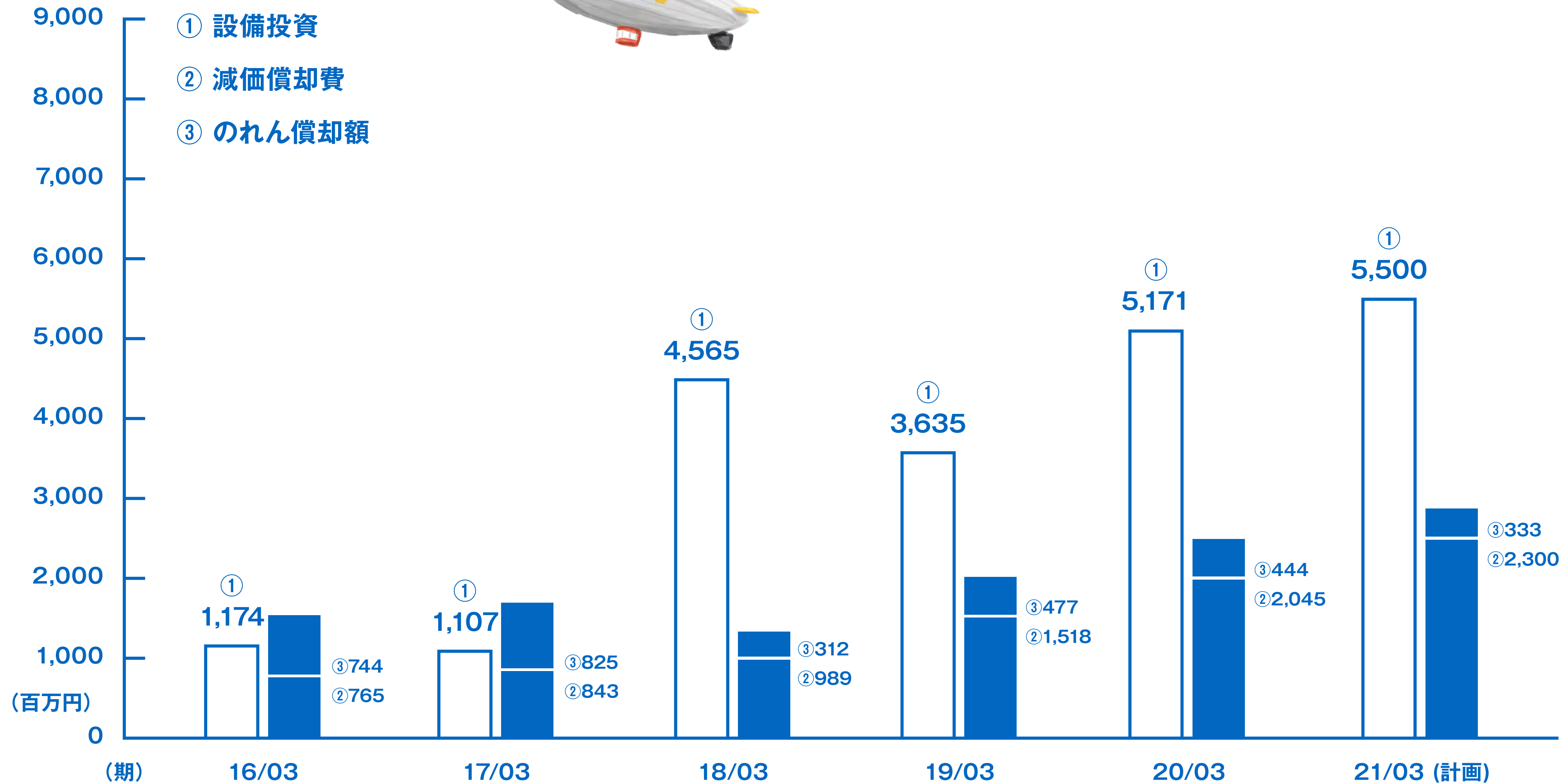
21/03期 1Q

連結財政状態

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2020年6月30日)		前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2020年6月30日)
流動資産	70,429	68,974	流動負債	56,126	52,227
うち、現預金	33,602	27,629	うち、短期借入金	22,000	20,000
うち、商品及び製品	1,664	1,898	固定負債	3,525	3,783
固定資産	23,756	23,416	負債合計	59,651	56,010
有形固定資産	10,493	10,445	株主資本	34,616	36,442
無形固定資産	2,968	2,877	うち、自己株式	-24,412	-24,412
投資等	10,295	10,093	純資産合計	34,534	36,380
資産合計	94,186	92,390	負債・純資産合計	94,186	92,390

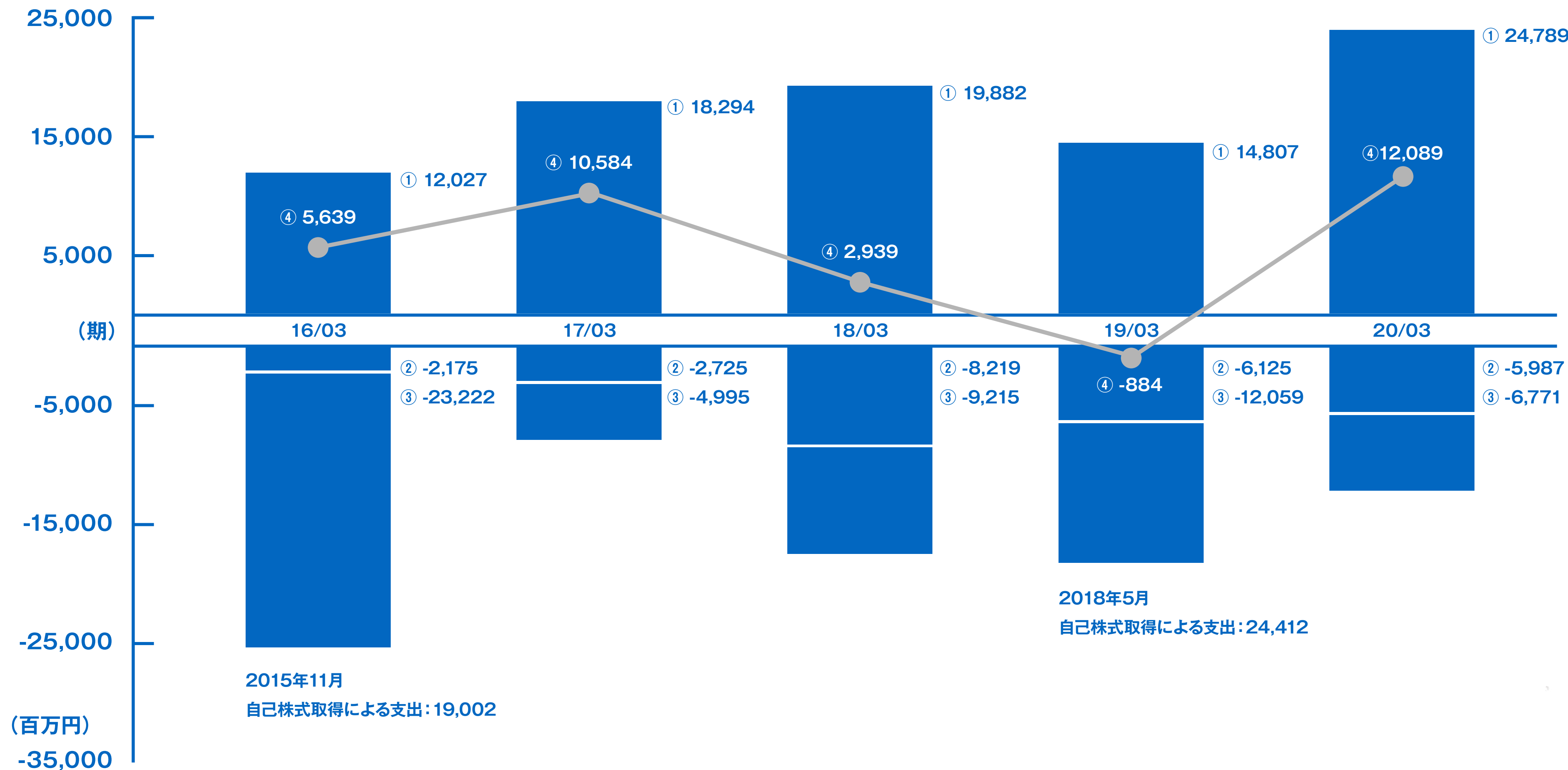
設備投資の推移



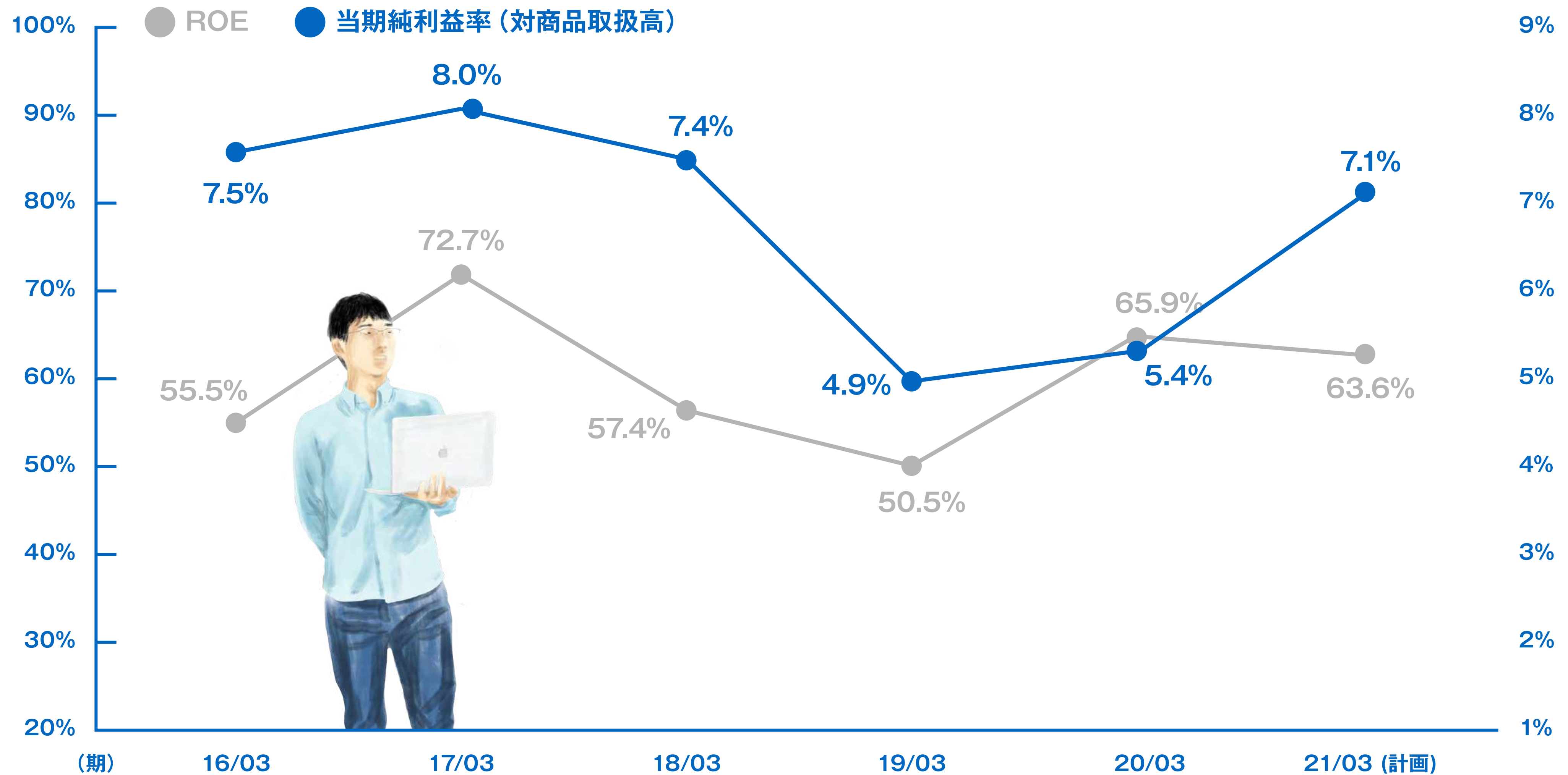
連結キャッシュ・フローの推移

- 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

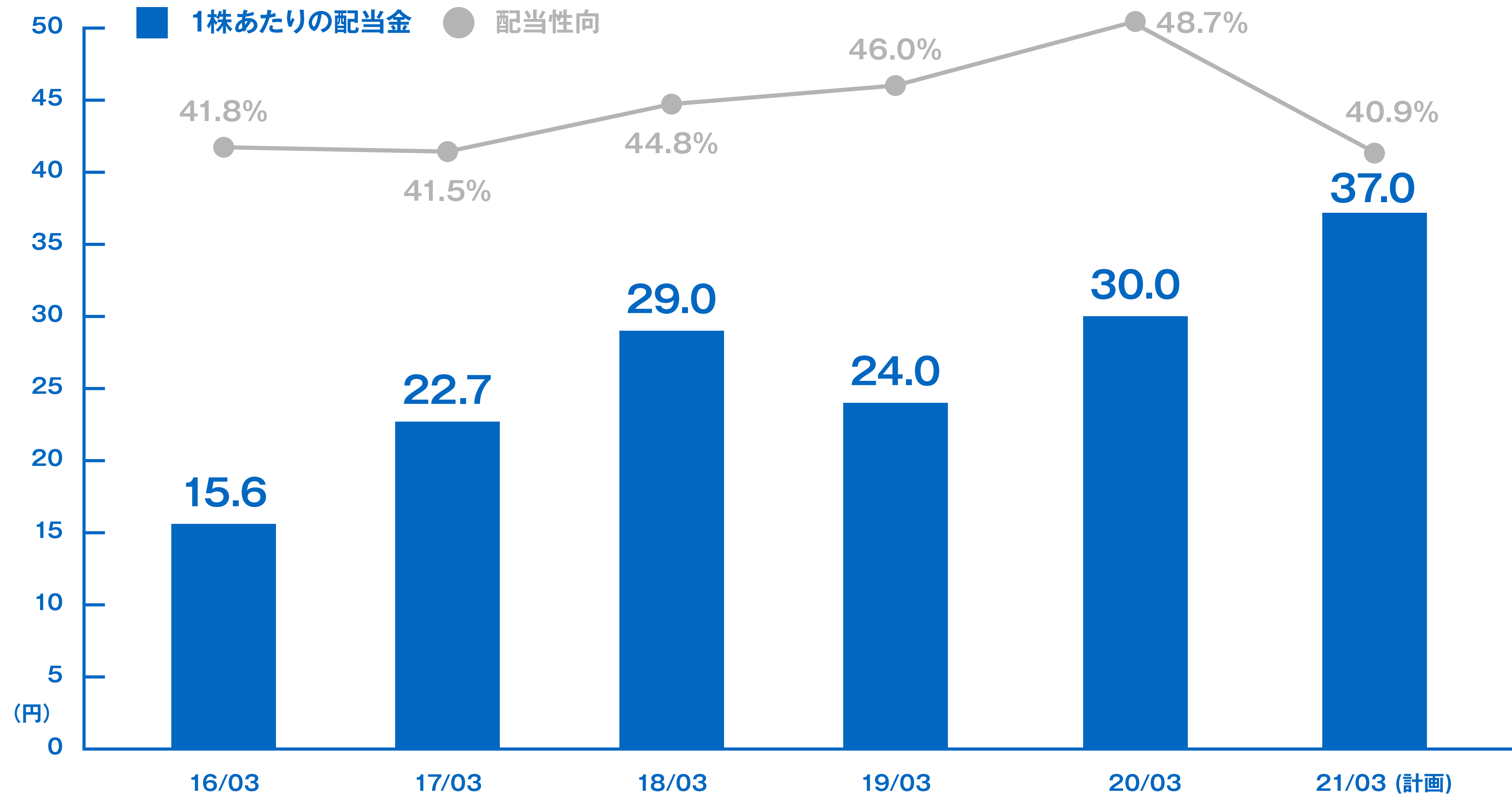
(① + ② - 配当金による支出)



ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）

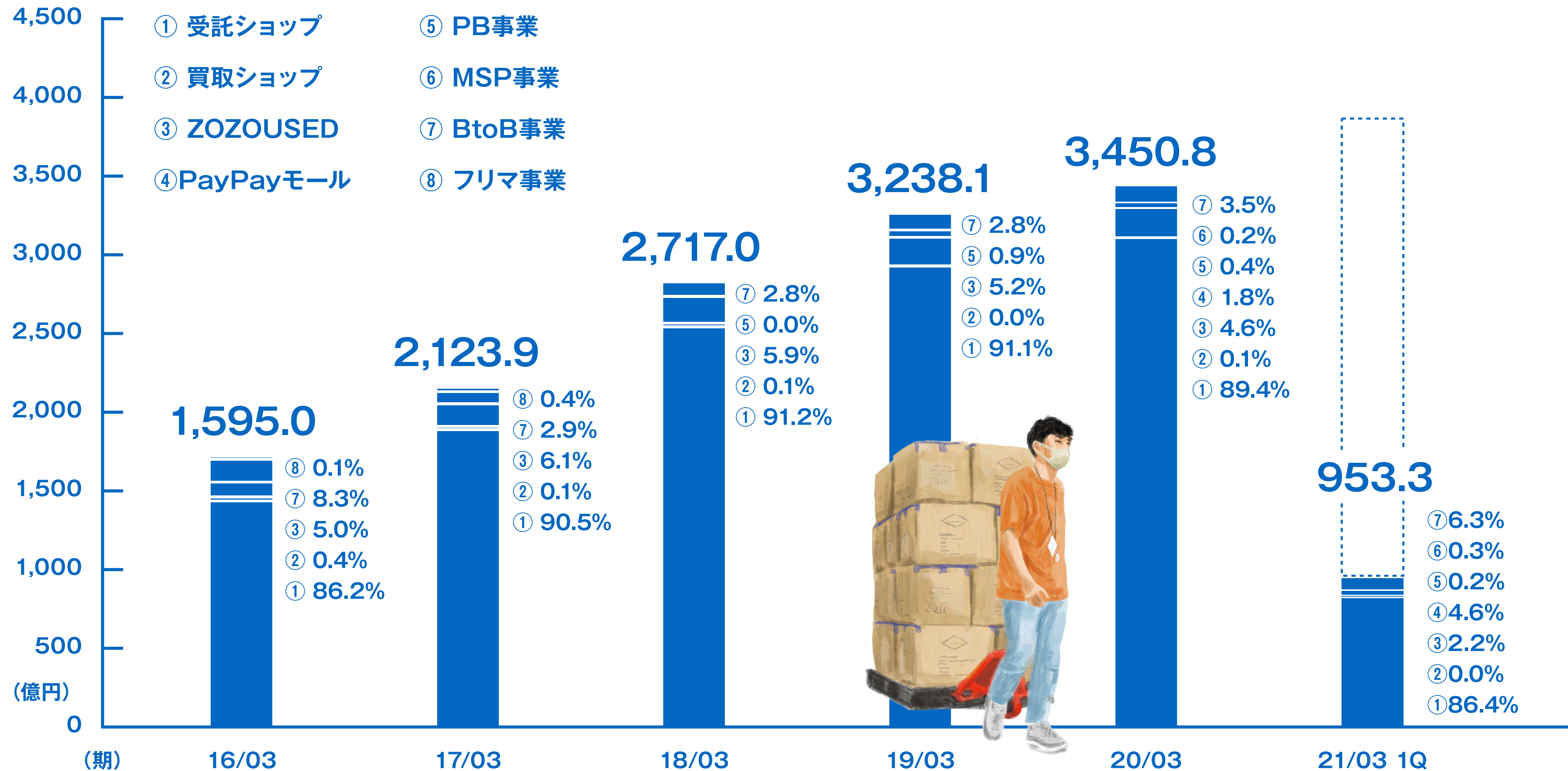


1株あたり配当金及び配当性向の推移



商品取扱高の推移

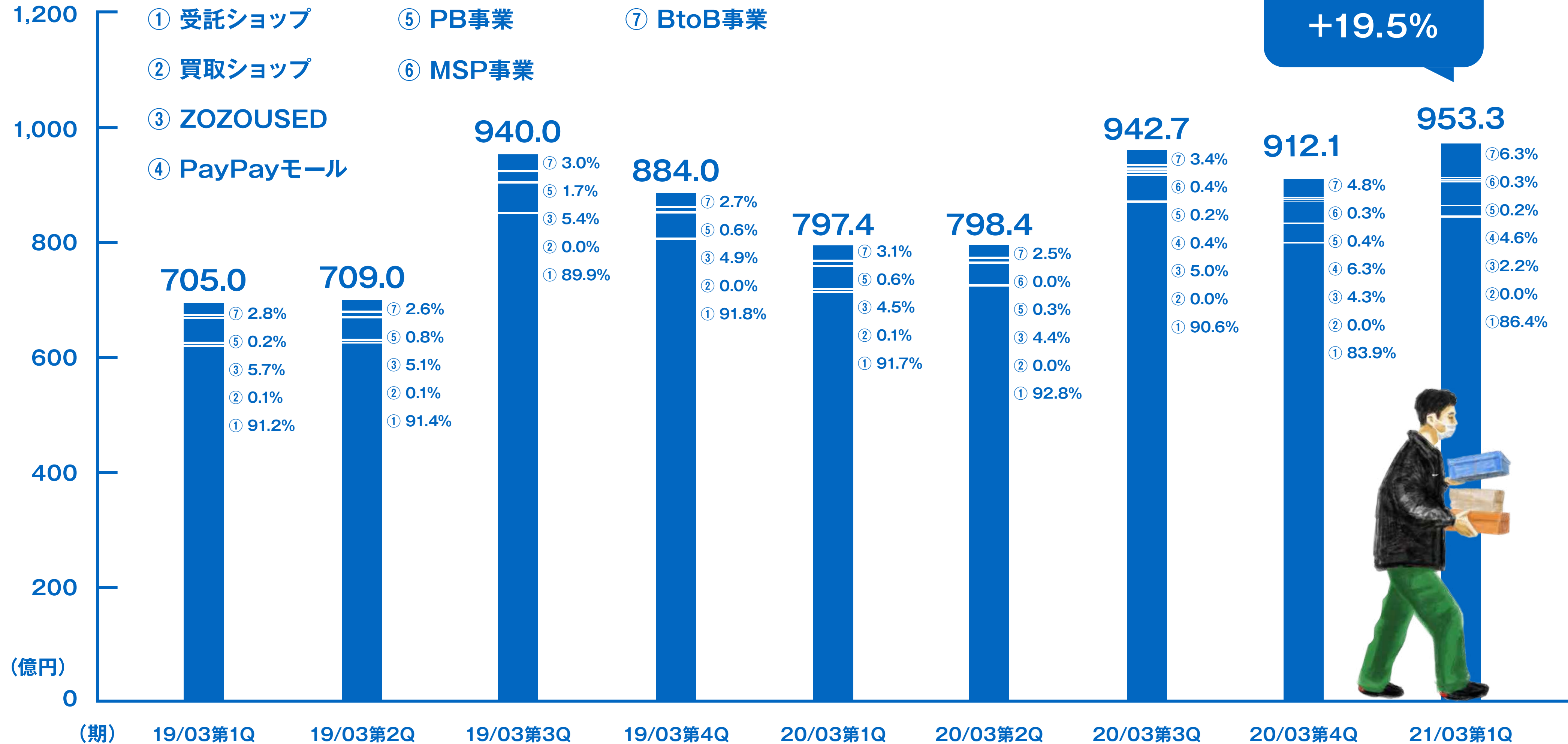
当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)
 第1四半期：5.8億円 商品取扱高に占める割合：0.7%



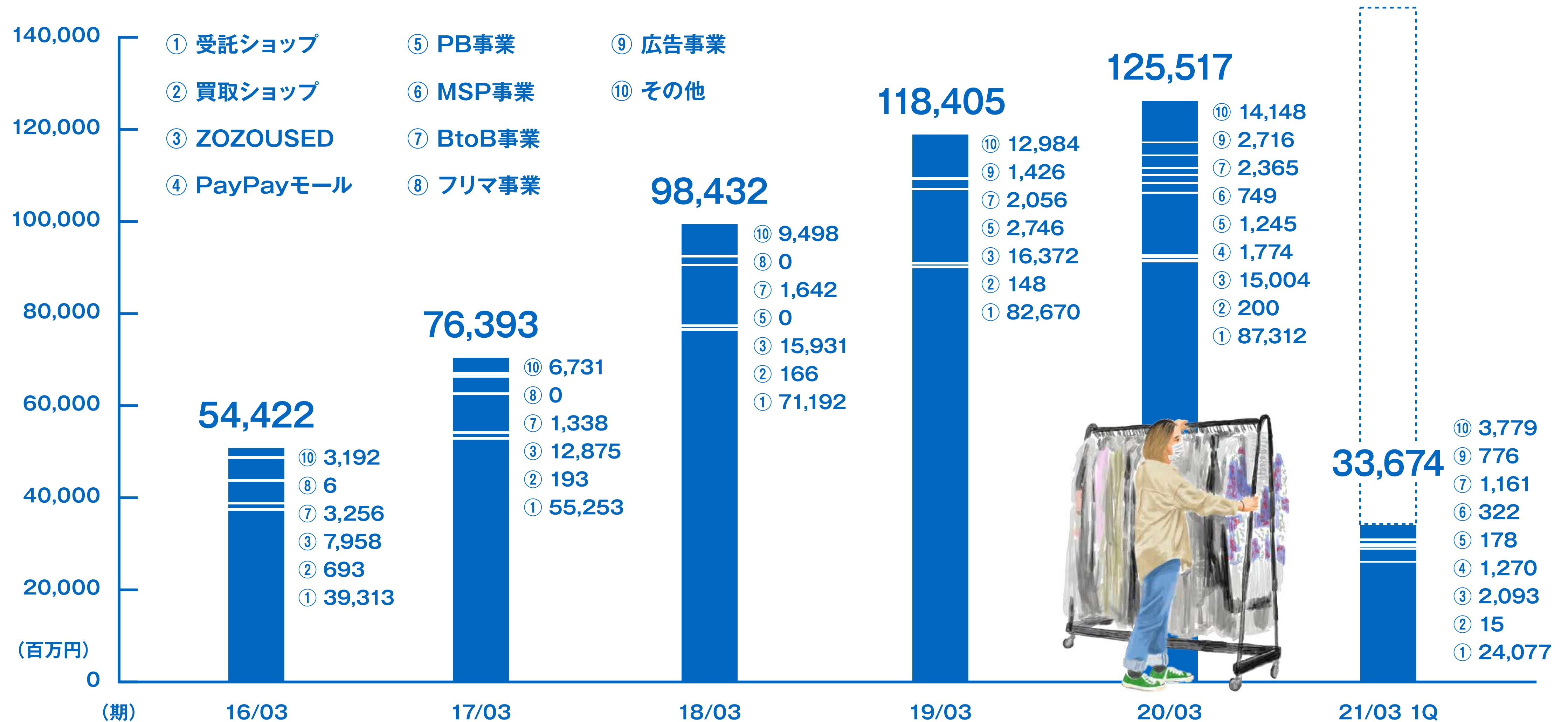
※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

商品取扱高の推移 (四半期)

前年同期比
+19.5%



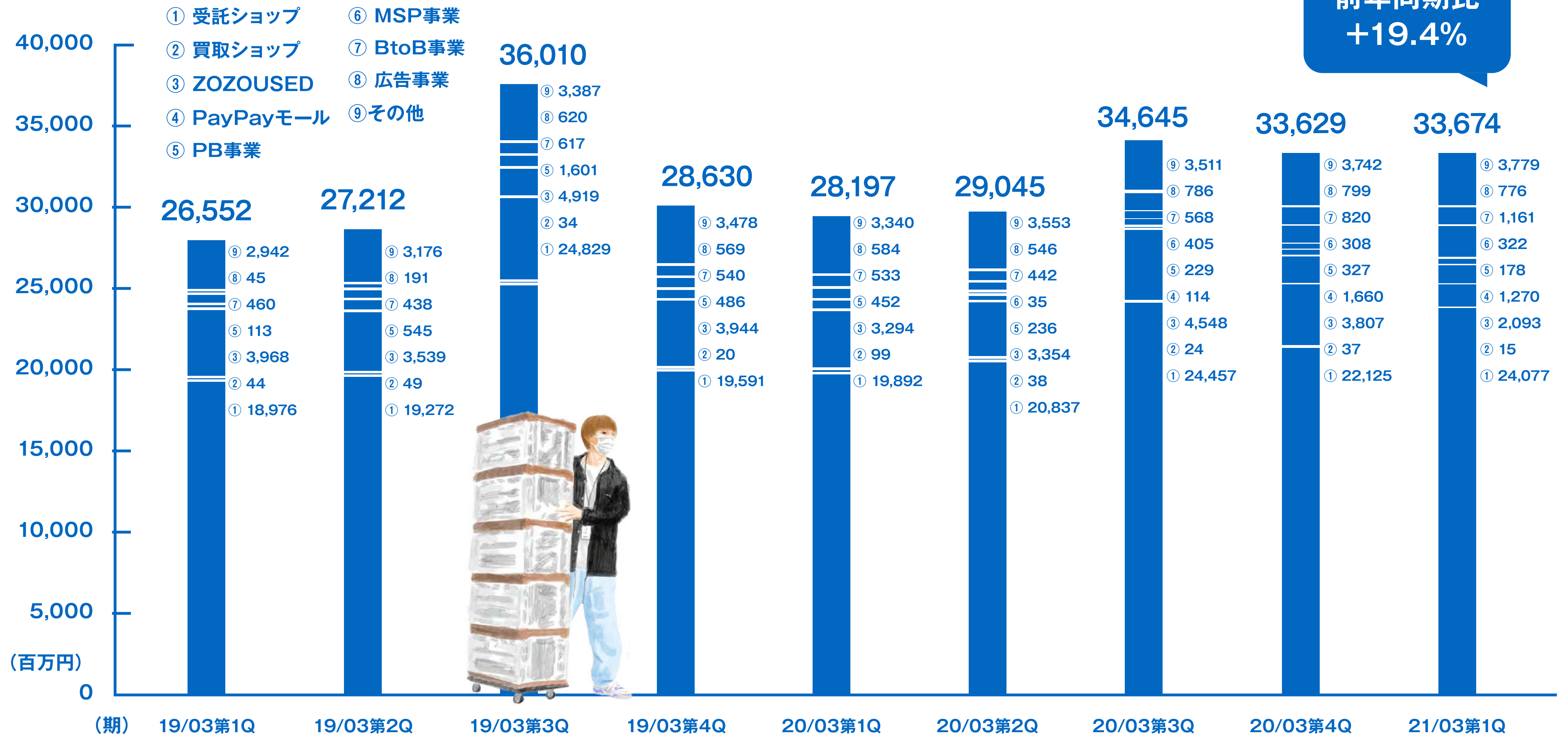
売上高の推移



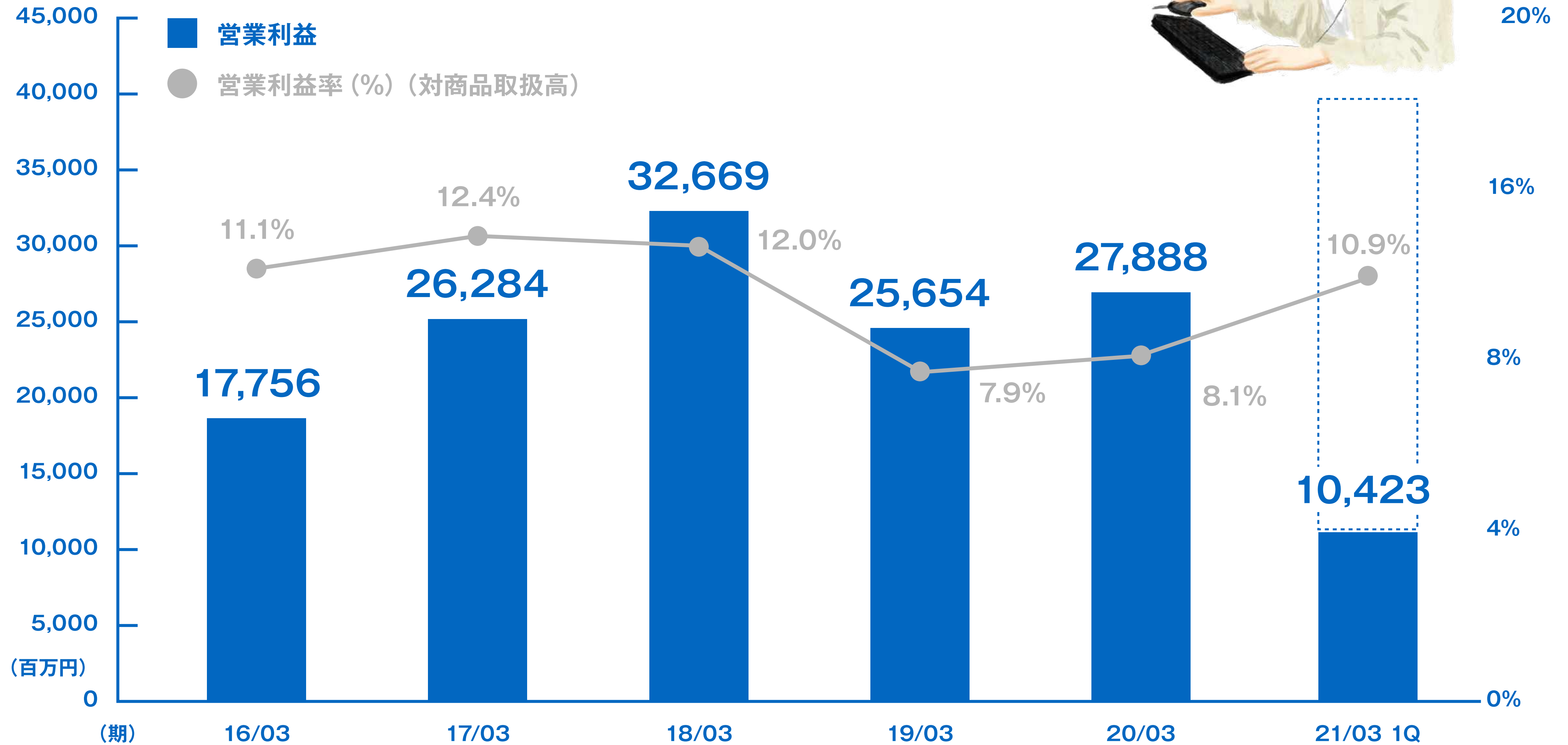
※フリマ事業は2017年6月30日をもってサービスを終了いたしました。

売上高の推移 (四半期)

前年同期比
+19.4%



営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



販管費の内訳

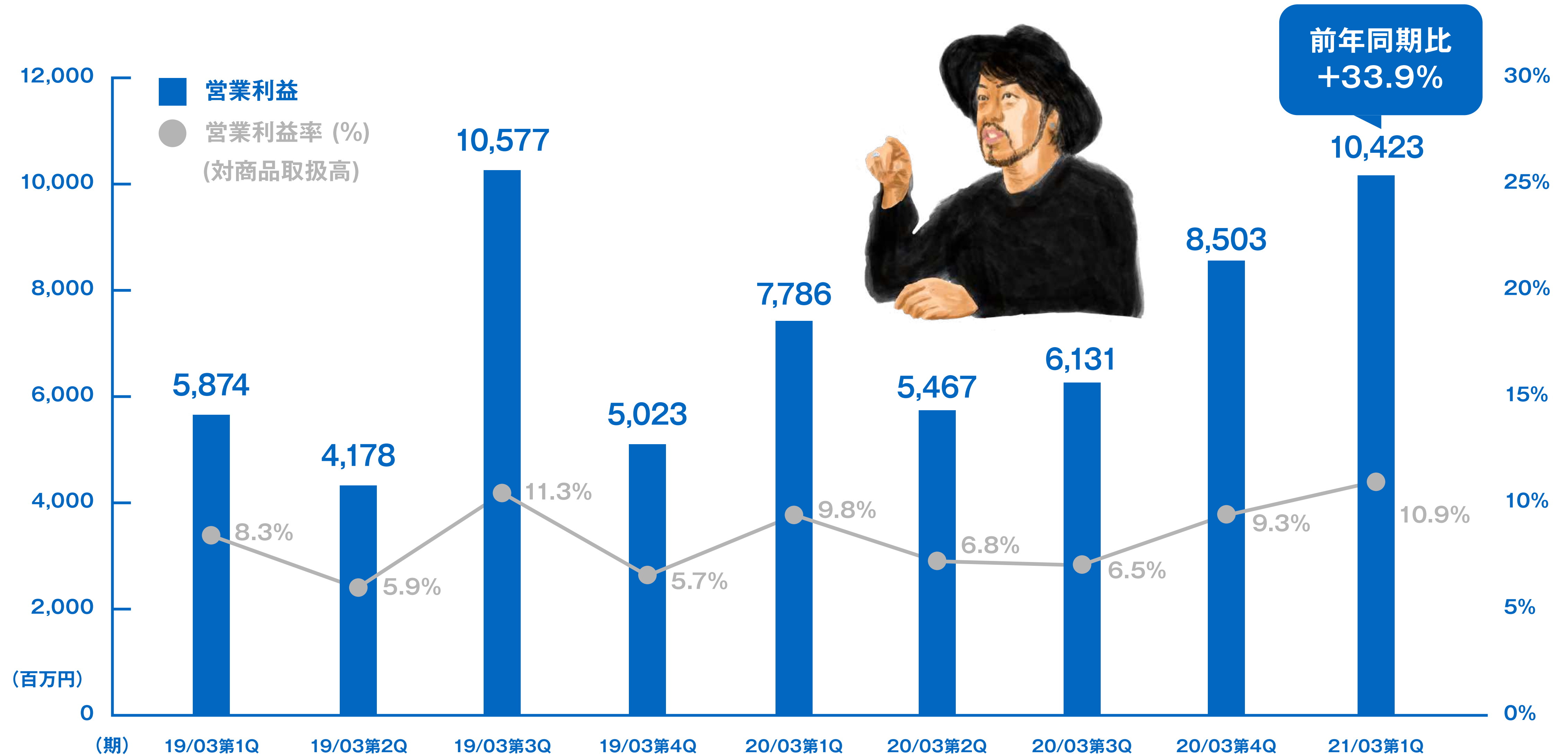
(単位:百万円)

	20/03期 1Q		21/03期 1Q		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	5,219	6.5%	6,465	6.8%	0.3%	
社員	1,940	2.4%	2,409	2.5%	0.1%	連結従業員数推移:19年6月末1,130名 → 20年6月末1,209名 前期:賞与引当金の戻し発生
物流関連費(業務委託含む)	3,278	4.1%	4,056	4.3%	0.2%	商品単価の下落に伴う比率増/アルバイト改革に伴う時給増(2019/6~) 派遣従業員時給増(2020/4~)
業務委託費(物流関連費以外)	1,023	1.3%	1,197	1.3%	0.0%	
荷造運賃	5,011	6.3%	6,655	7.0%	0.7%	出荷単価の下落に伴う比率増加 (前期実施のZOZOARIGATOの反動・セール比率上昇)
代金回収手数料	2,243	2.8%	2,561	2.7%	-0.1%	
プロモーション関連費用	927	1.2%	1,075	1.1%	-0.1%	
うち広告宣伝費	378	0.5%	619	0.7%	0.2%	
うちポイント関連費	548	0.7%	455	0.5%	-0.2%	1%ポイント還元廃止(2020/4~) ZOZOカード保有者に対するポイント費用増加
賃借料	1,169	1.5%	1,232	1.3%	-0.2%	物流拠点の解約・増加
減価償却費	442	0.6%	553	0.6%	0.0%	物流拠点増加に伴う増加
のれん償却額	140	0.2%	81	0.1%	-0.1%	
株式報酬費用	-6	0.0%	0	0.0%	0.0%	
その他	2,312	2.9%	2,035	2.1%	-0.8%	スポット費用減少
販管費	18,483	23.2%	21,860	22.9%	-0.3%	



※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」は役員および正社員、「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。

営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移（四半期）



販管費の推移 (四半期)



販管費の内訳（四半期）

(単位:百万円)

	20/03期								21/03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	
	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	5,219	6.5%	5,515	6.9%	6,493	6.9%	6,091	6.7%	6,465	6.8%
社員	1,940	2.4%	2,017	2.5%	2,307	2.4%	2,152	2.4%	2,409	2.5%
物流関連費(業務委託含む)	3,278	4.1%	3,498	4.4%	4,185	4.4%	3,939	4.3%	4,056	4.3%
業務委託費(物流関連費以外)	1,023	1.3%	1,112	1.4%	1,182	1.3%	1,233	1.4%	1,197	1.3%
荷造運賃	5,011	6.3%	5,511	6.9%	5,661	6.0%	5,808	6.4%	6,655	7.0%
代金回収手数料	2,243	2.8%	2,286	2.9%	2,550	2.7%	2,445	2.7%	2,561	2.7%
プロモーション関連費用	927	1.2%	1,994	2.5%	4,866	5.2%	1,556	1.7%	1,075	1.1%
うち広告宣伝費	378	0.5%	339	0.4%	3,571	3.8%	524	0.6%	619	0.7%
うちポイント関連費	548	0.7%	1,655	2.1%	1,294	1.4%	1,032	1.1%	455	0.5%
賃借料	1,169	1.5%	1,203	1.5%	1,335	1.4%	1,310	1.4%	1,232	1.3%
減価償却費	442	0.6%	412	0.5%	555	0.6%	635	0.7%	553	0.6%
のれん償却額	140	0.2%	139	0.2%	82	0.1%	82	0.1%	81	0.1%
株式報酬費用	-6	0.0%	-93	-0.1%	-3	0.0%	-5	0.0%	0	0.0%
その他	2,312	2.9%	2,601	3.3%	2,658	2.8%	2,123	2.3%	2,035	2.1%
販管費	18,483	23.2%	20,683	25.9%	25,382	26.9%	21,283	23.3%	21,860	22.9%

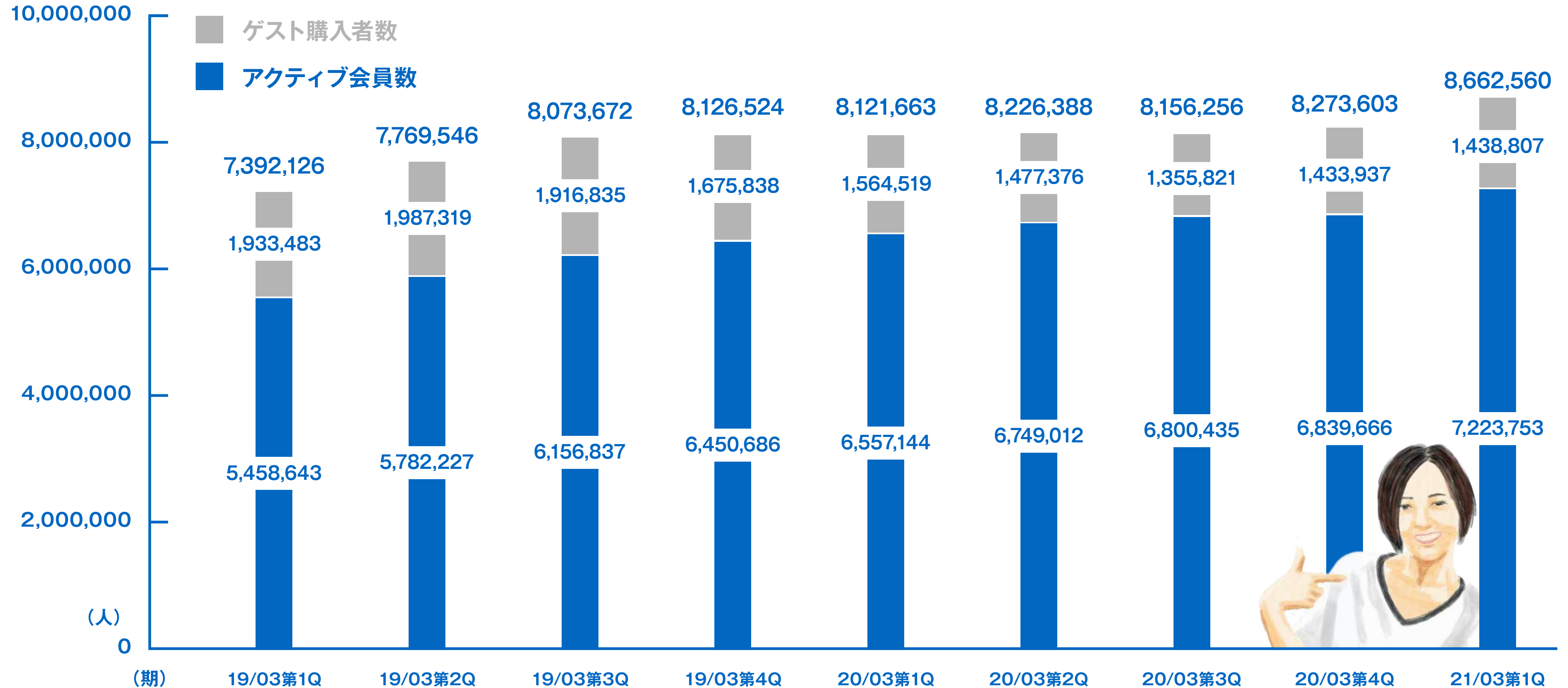
※人件費は役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費、退職給付費用、賞与引当金繰入額、企業年金掛金費用、外注人件費、倉庫作業の一部費用を含んでおります。
 なお、項目内の「社員」は役員および正社員、「物流関連費」はアルバイト・派遣（外注人件費）および業務委託費のうち物流業務に従事する人員の人件費相当額となります。

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

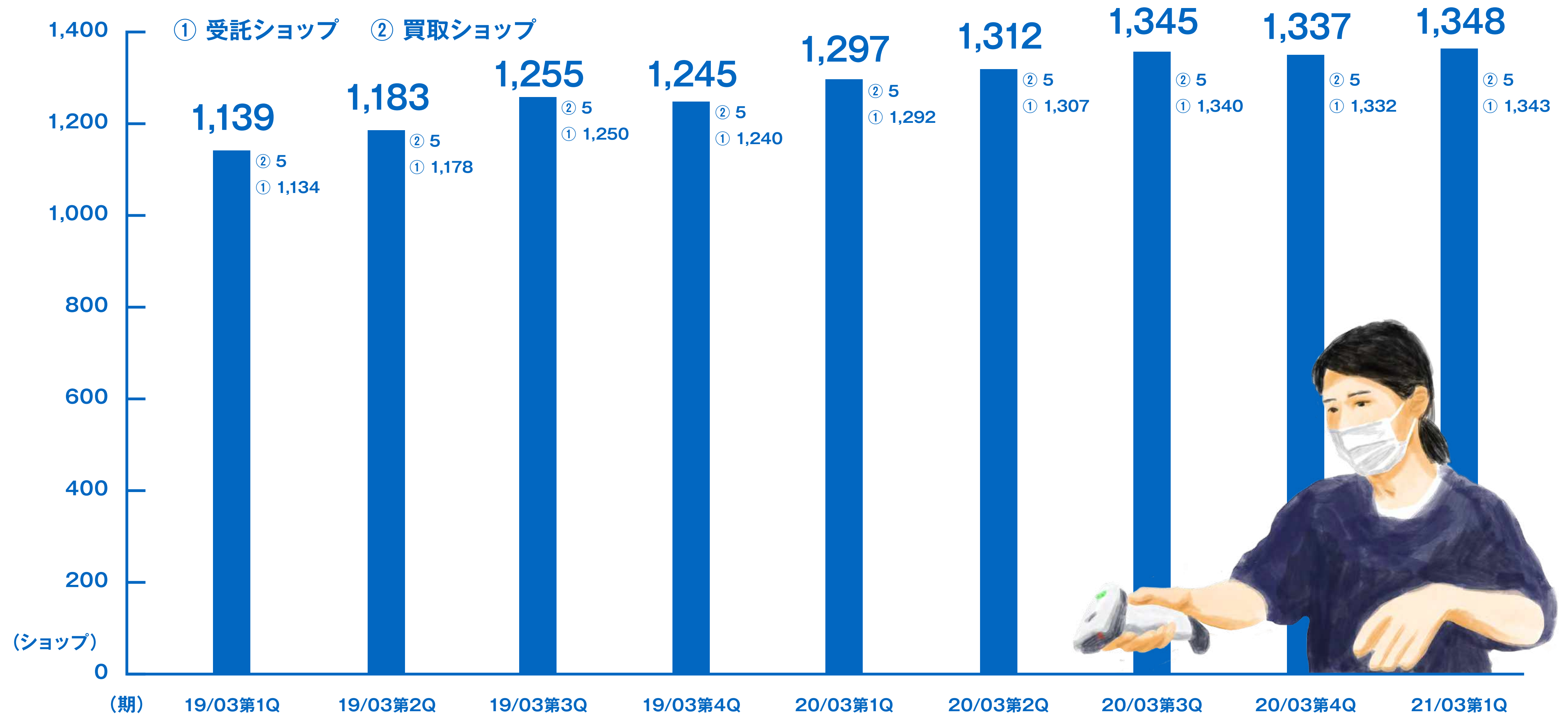
ゲスト購入者数=過去1年間のゲスト購入件数の合計

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



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」および「ZOZOMAT (ゾゾマット)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。 ※「PayPayモール」の購入者は含んでおりません。

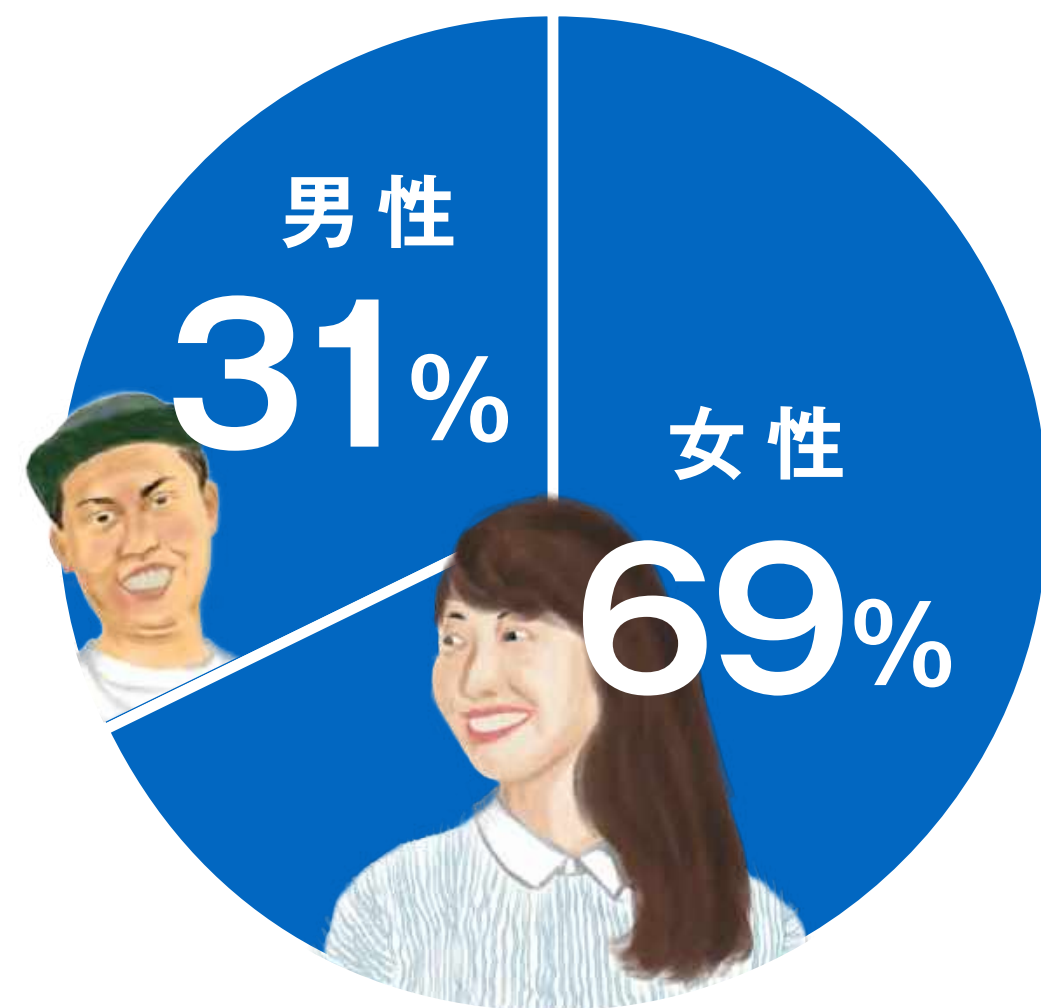
ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



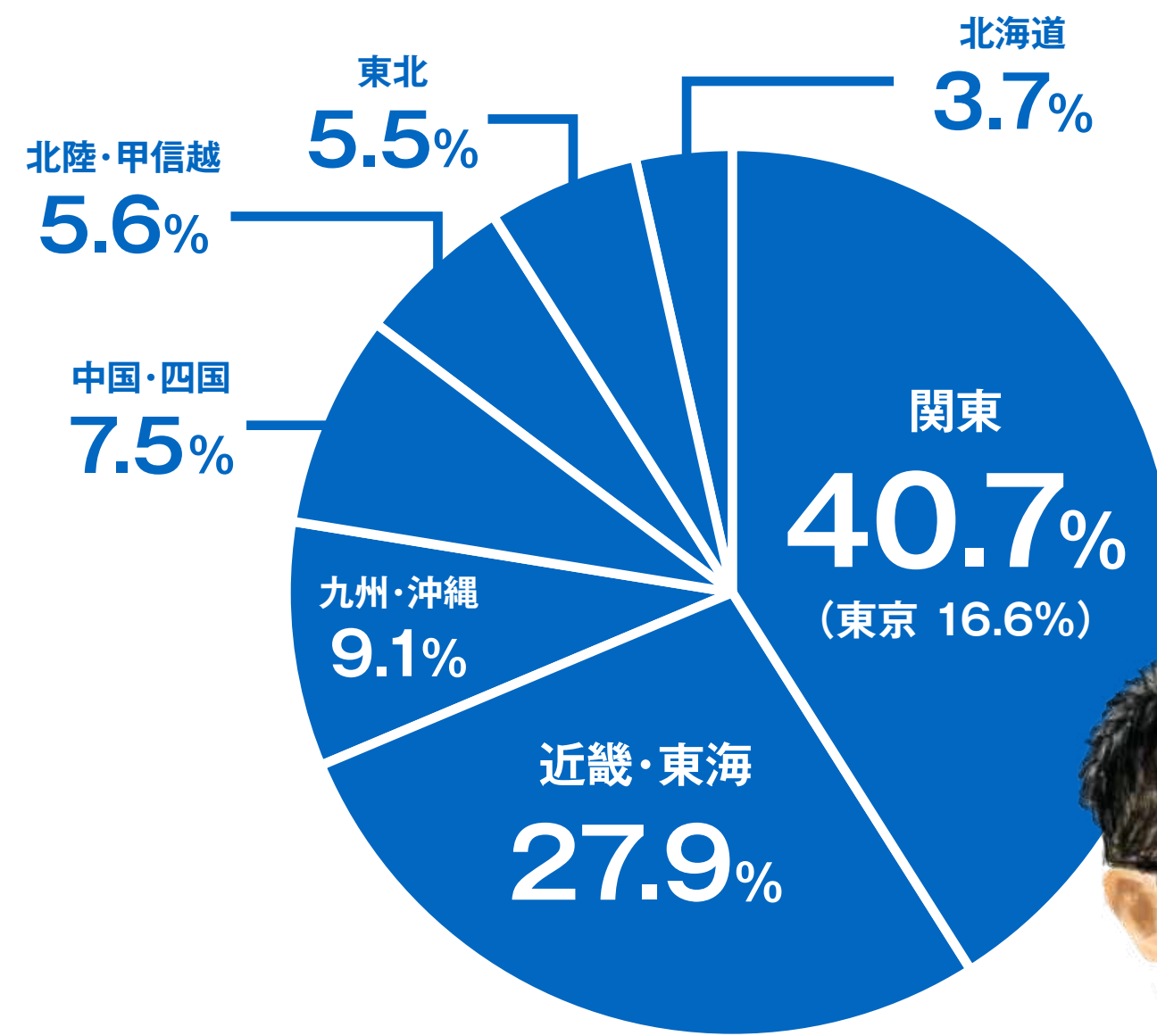
※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

アクティブ会員属性

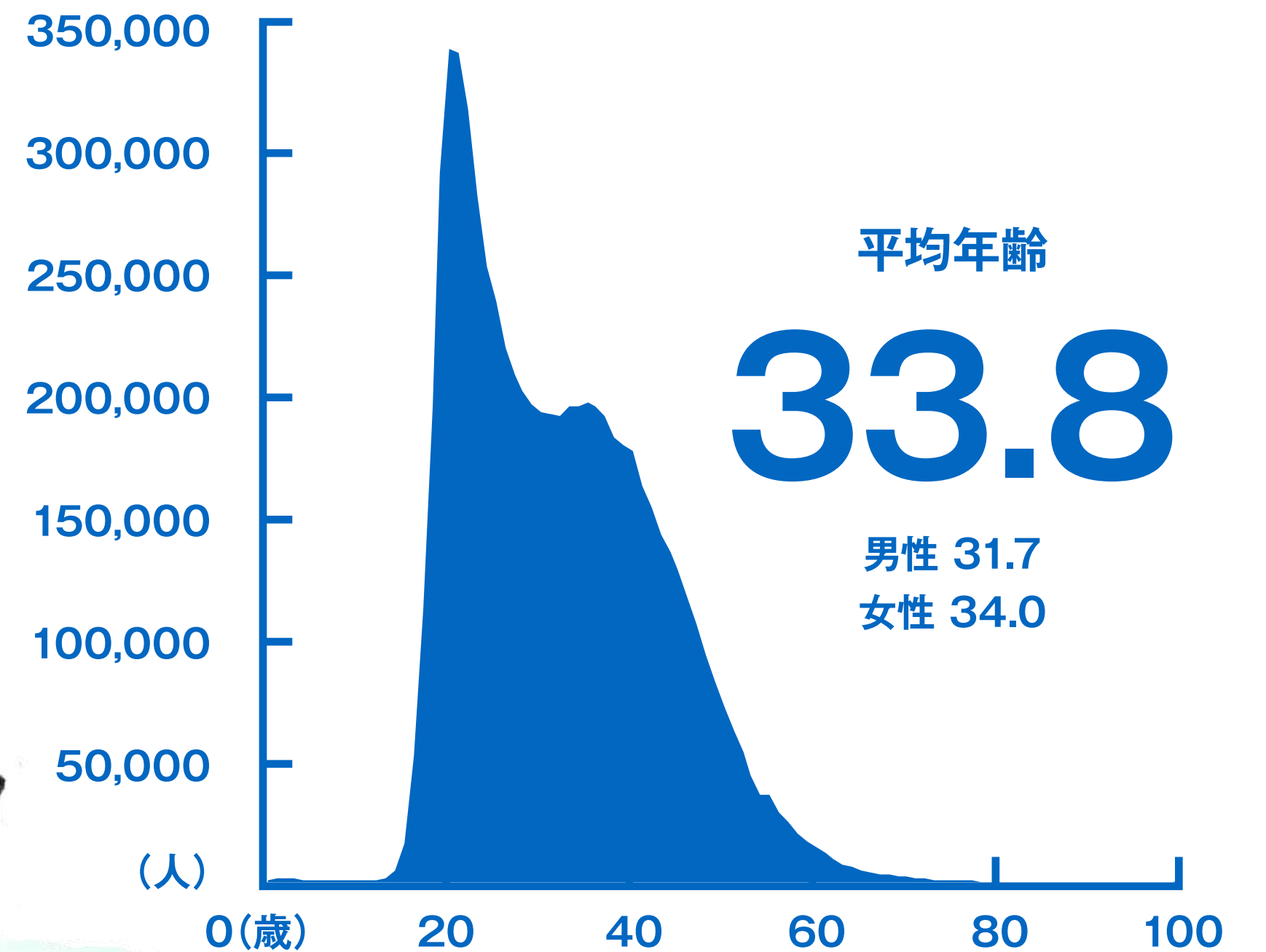
会員男女比



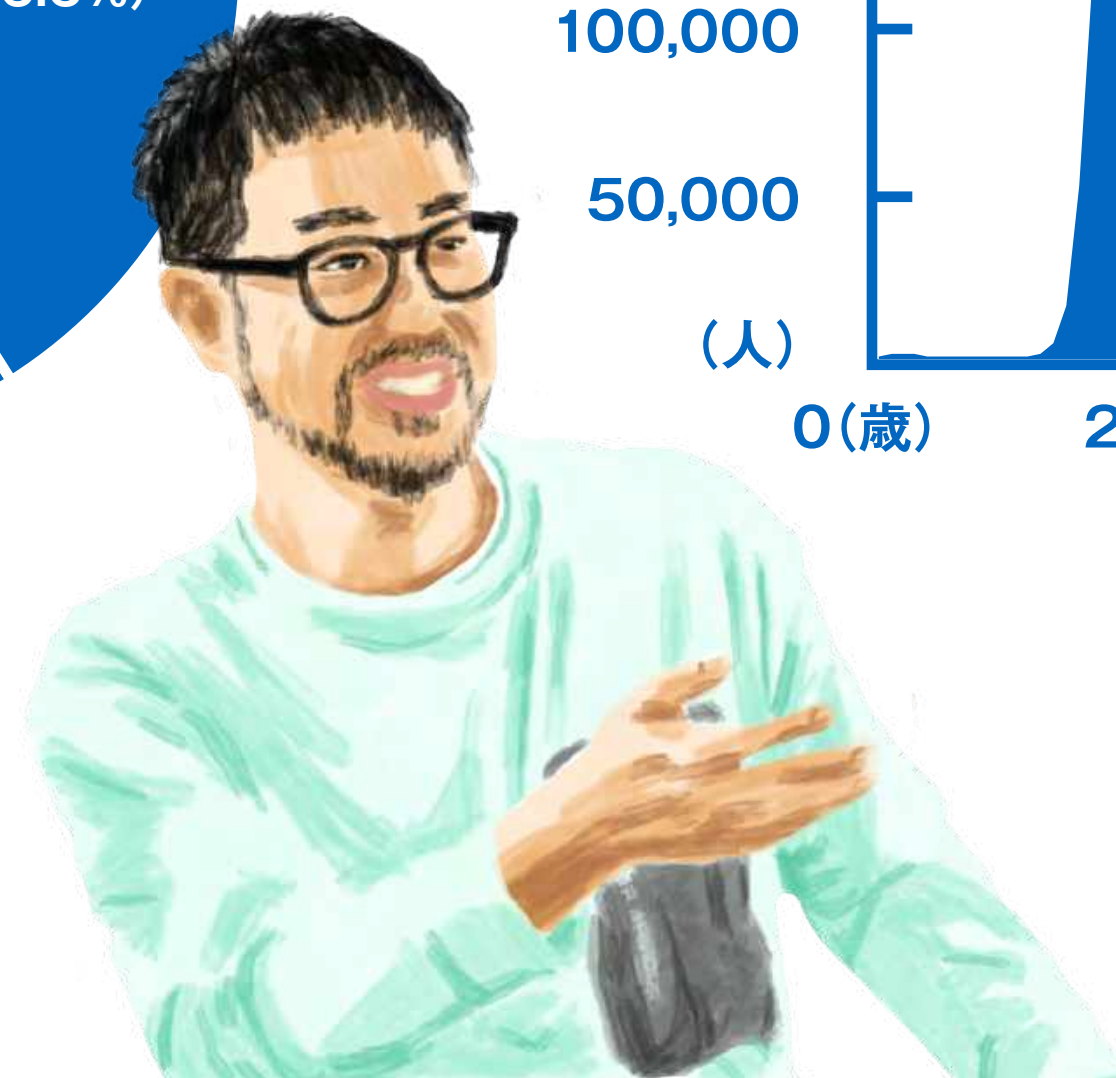
会員地域分布



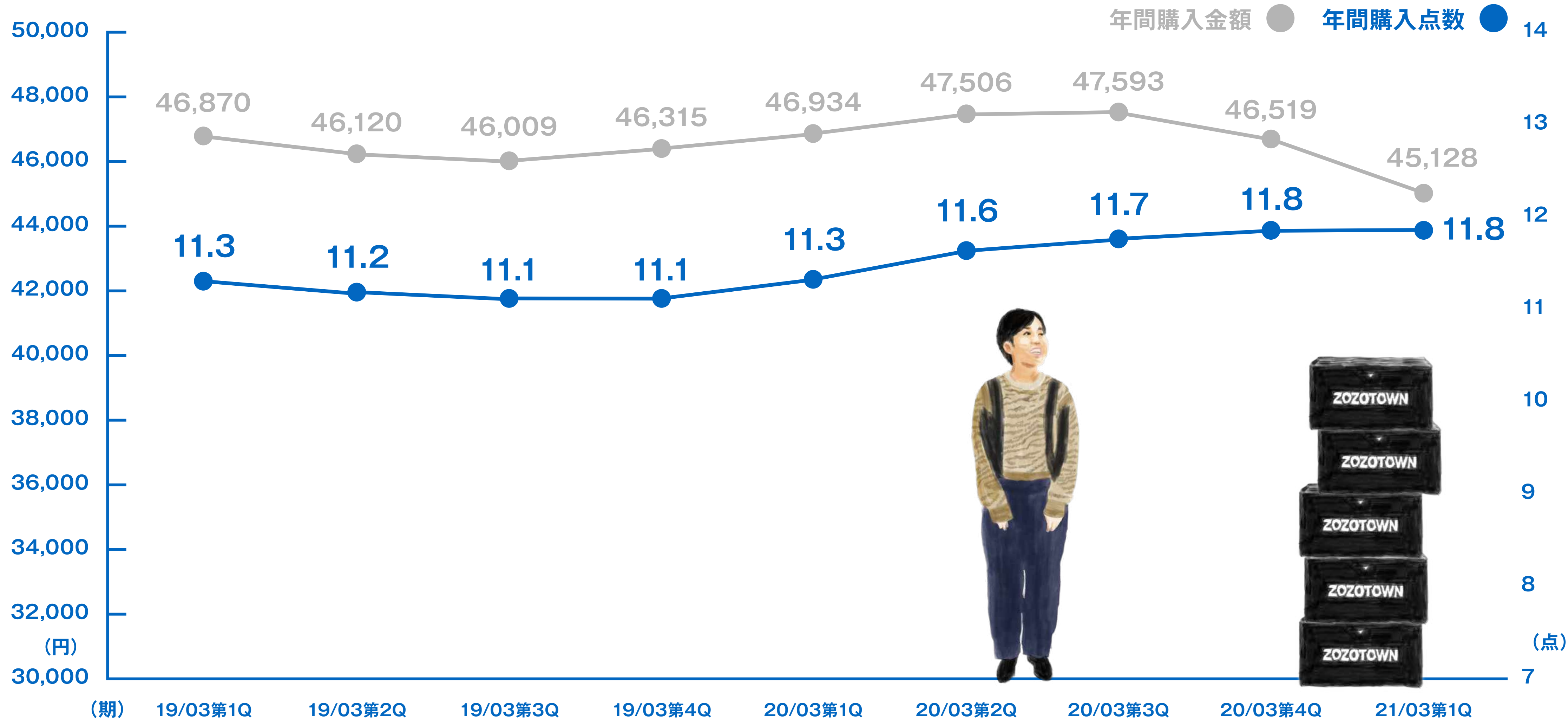
会員年齢分布



※「PayPayモール」は含んでおりません。

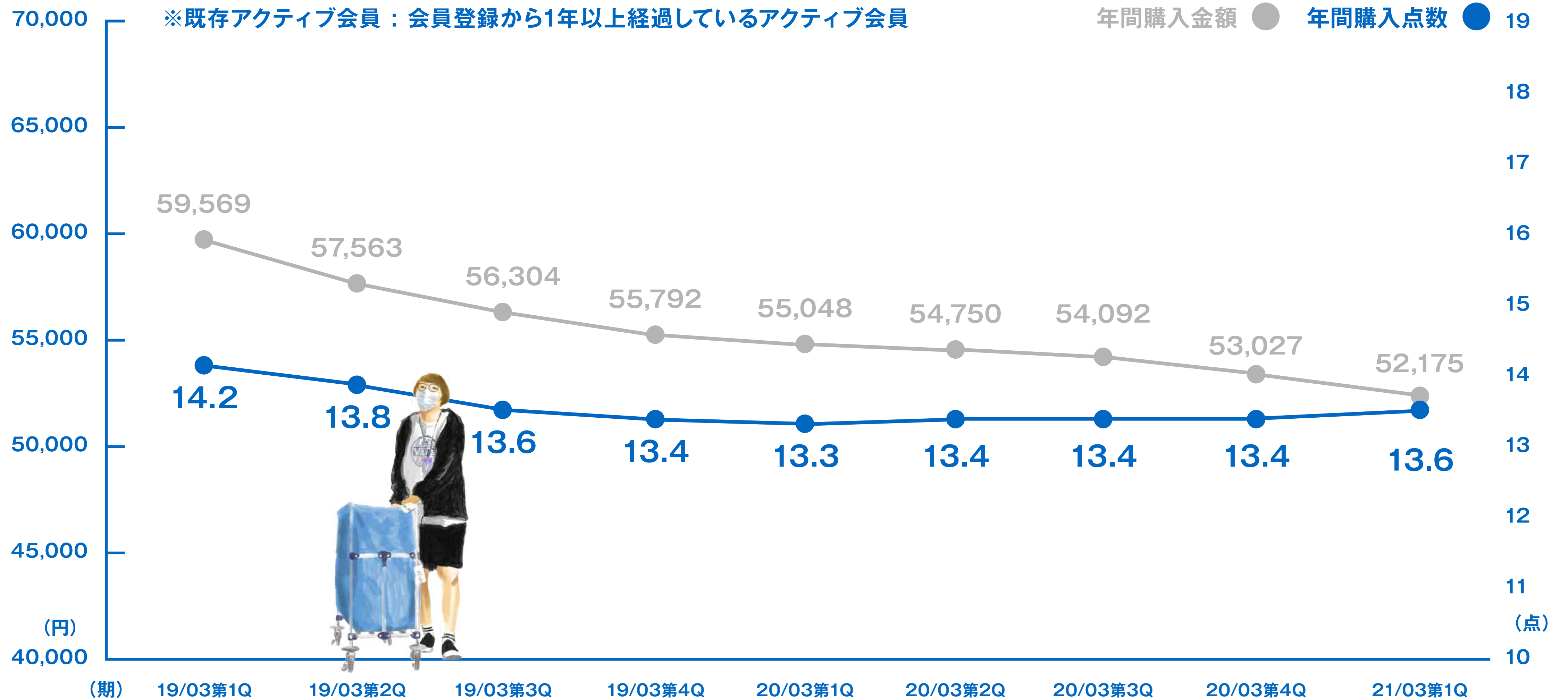


アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数



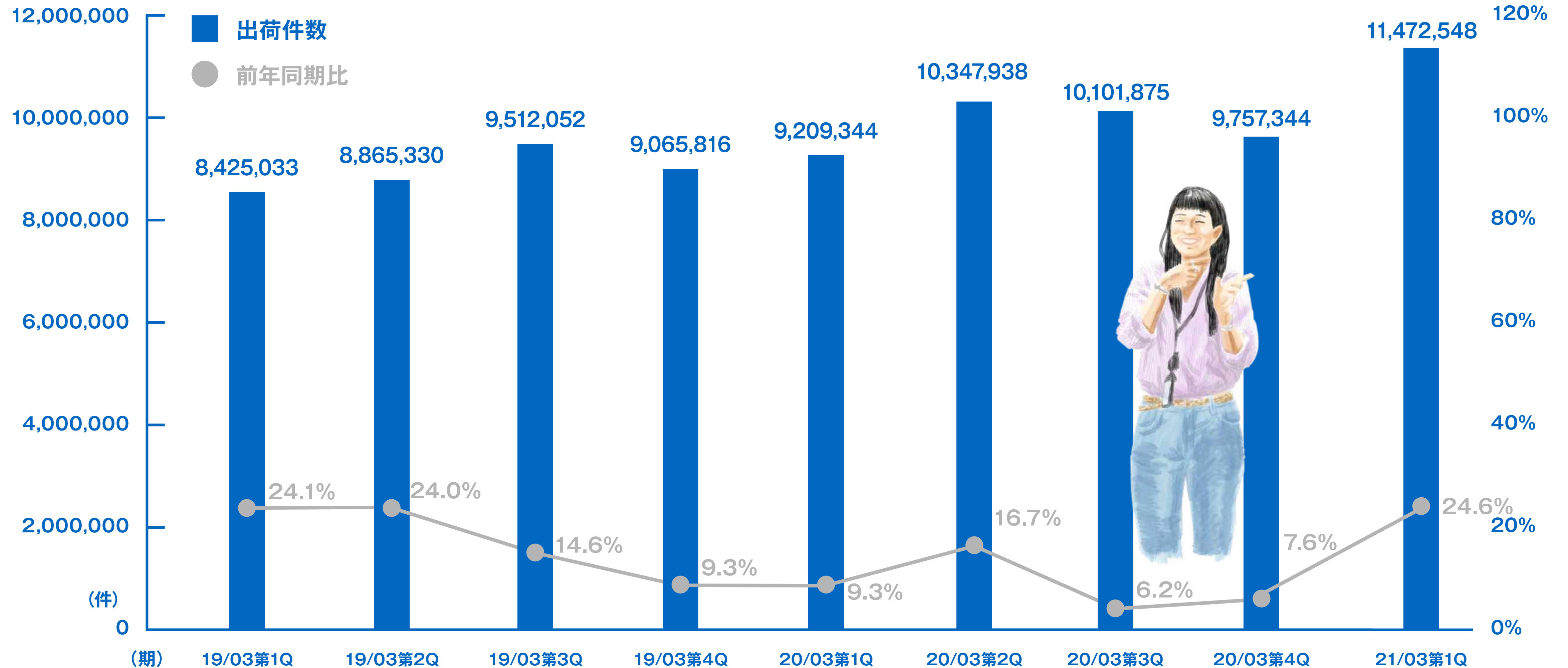
※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」および「ZOZOMAT (ゾゾマット)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

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



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」および「ZOZOMAT (ゾゾマット)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

出荷件数の推移



※体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」および「ZOZOMAT (ゾゾマット)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

※ZOZOTOWN事業・PB事業・MSP事業の出荷件数となります。

平均商品単価の推移

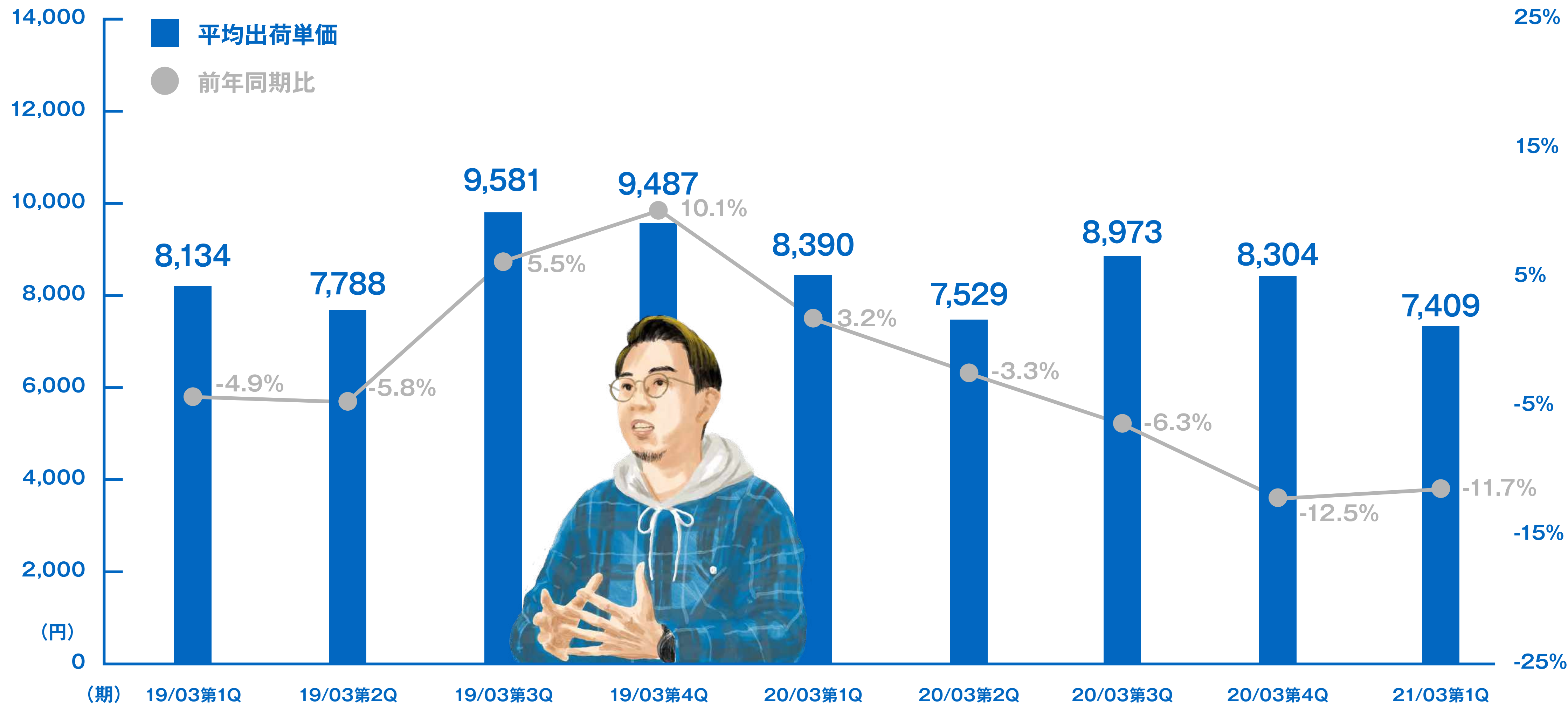
平均商品単価はZOZOTOWNの商品取扱高を同期間の出荷枚数で除すことにより算出(PB・MSPを含む)



※ZOZOTOWN事業・PB事業・MSP事業の平均商品単価となります。 ※「PayPayモール」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(PB・MSPを含む)



※ZOZOTOWN事業・PB事業・MSP事業の平均出荷単価となります。 ※「PayPayモール」は含んでおりません。

BUSINESS PLAN FOR FY2020

21/03期 会社計画

1Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS



21/03期 通期連結業績予想・配当金

	21/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	3,873億円	12.2%
売上高	1,437億円	14.5%
営業利益	395億円	41.6%
営業利益率	10.2%	—
経常利益	395億円	42.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	276億円	46.8%
1株当たり当期純利益	90.4円	—
1株当たり配当金(予定)	37円	—



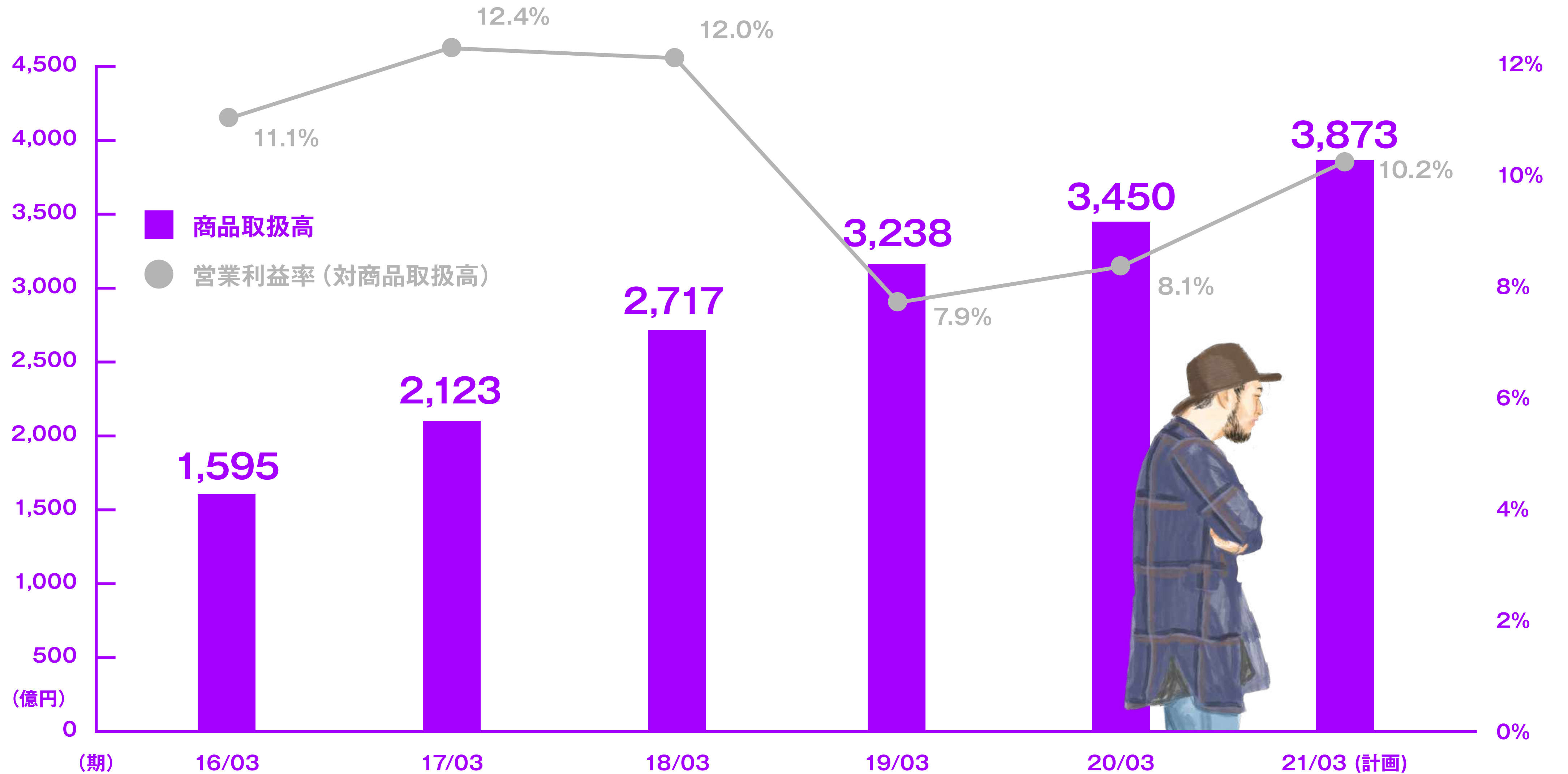
21/03期 事業別目標

	商品取扱高目標	前期比
ZOZOグループ全体	3,873億円	+12.2%
受託ショップ	3,310億円	+7.2%
ZOZOUSUED	149億円	-5.4%
PayPayモール	200億円	+222.6%
BtoB事業	200億円	+66.2%
PB事業	2億円	-84.1%
MSP事業	12億円	+59.6%



	売上高目標	前期比
広告事業	42億円	+54.6%

商品取扱高・営業利益率の推移



REFERENCE DATA

参考資料

1Q FY2020 ZOZO, Inc.
CONSOLIDATED BUSINESS RESULTS





世界中をカッコよく、
世界中に笑顔を。

Be unique. Be equal.

数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,209 名

(平均年齢 33.2歳)

株主数

23,925 名

ZOZOTOWNの取り扱いブランド数

7,989 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

866 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」

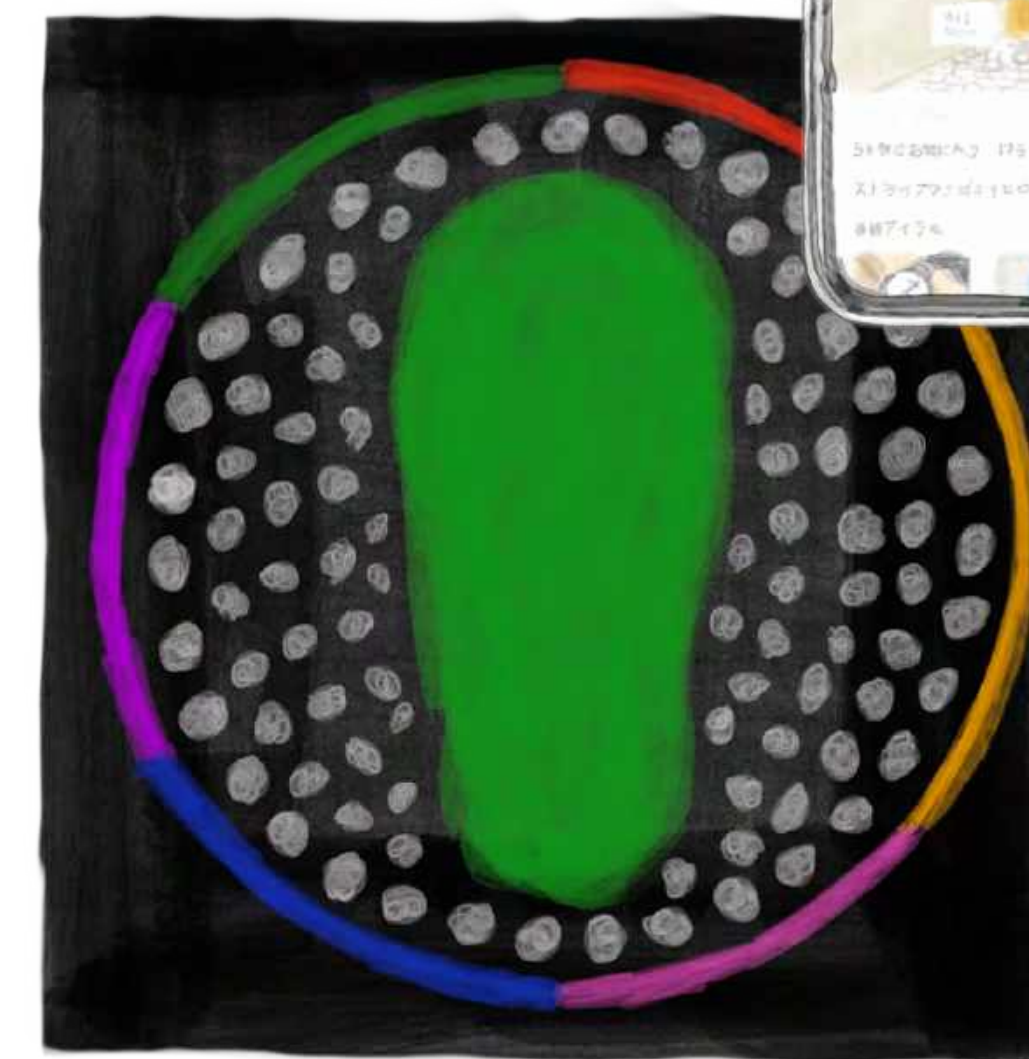
- ファッションを中心とした日本最大級のインターネットショッピングサイト。
- 1,348ショップ、7,989ブランドの取扱い。商品数は常時83万点以上、平均新着商品数は1日3,000点以上
- システム、デザイン、物流など、ECに関わる機能を自前で保持。
- 即日配送サービス / ギフトラッピングサービス / ツケ払い など
- ヤフー株式会社が運営するPayPayモールにZOZOTOWNを出店

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1,400万超。世界中で展開中。

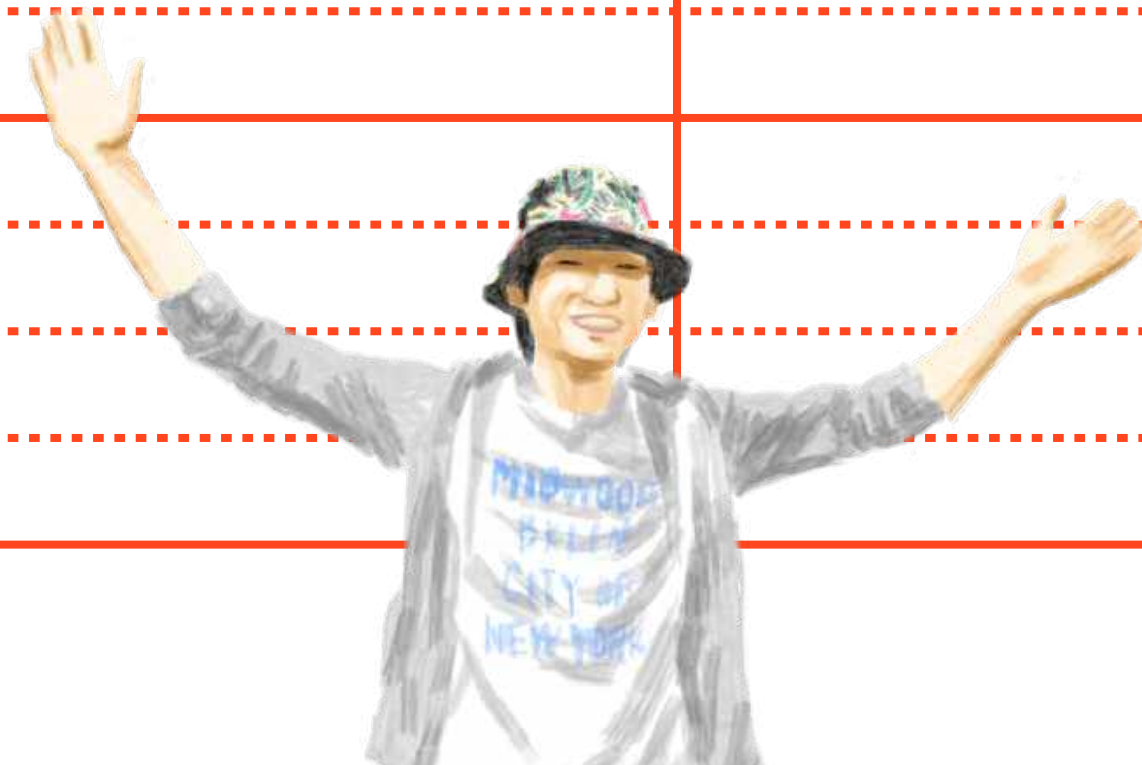
プライベートブランド「ZOZO（ゾゾ）」

- ZOZOTOWN内で展開。
- お客様の一人ひとり体型に合わせたサイズのベーシックアイテムをご提供するブランド。
- アイテムの特性に合わせて、マルチサイズまたはカスタムオーダーでのサイズ展開を行う。



ZOZOTOWN本店とPayPayモール店の違い

	ZOZOTOWN	ZOZOTOWN PayPayモール店
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	1,348 (2020年6月末時点)	1,229(2020年6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 等	PayPay残高払い、ブランドクーポン
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、LINEPay	PayPay残高払い、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ボーナスおよびT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	ブランド毎の契約に準じた手数料率分をいただく
	お客様からいただく送料	210円(税込)
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
		左記と同様 (手数料率も同一)
		左記と同様
		あり(手数料率は非開示)
		なし(代金引換の場合のみ発生)
		なし
		なし



ビジネスモデル



ZOZOTOWN事業

○ 受託ショップ

ZOZOTOWNに出店する1,343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※(1) × 受託手数料率

○ 買取ショップ

ZOZOTOWN上にて、5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※

○ ZOZOUSUED

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※(1) + マーケットプレイス受託手数料※(2)

PayPayモール

ヤフー株式会社が運営するPayPayモールにZOZOTOWNを出店。

売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率

※(1) ZOZOTOWN事業、PB事業の売上高算出に用いる商品取扱高は当社負担の値引額控除後の金額となります。

※(2) マーケットプレイス形式での販売は2020年2月末をもって終了いたしました。

PB事業

お客様の体型に合わせたサイズのベーシックアイテムを提供するブランド「ZOZO」を生産し販売する事業。当社が開発した体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」で計測したデータを活用し、ZOZOTOWN内で販売。

売上高 = プライベートブランド商品の商品取扱高※(1)

MSP事業

当社の多サイズ展開のノウハウ・販売力、及びZOZOTOWN出店ショップの企画力を活用し、ユーザーが求める当該ショップ商品の一部についてマルチサイズ生産を行い、ZOZOTOWN内で販売。

売上高 = MSP商品の商品取扱高

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51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、送料収入等）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



物流拠点拡張計画



※千葉2・茨城1は出荷機能付

参考情報

IRサイトのご紹介 <https://corp.zozo.com/ir-info/>

当社IR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。

<https://corp.zozo.com/ir-info/>

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

<https://corp.zozo.com/ir-info/management-policy/esg/>

業績ハイライト ... 過去3年分の当社の業績データを掲載しております。PDF・エクセルでダウンロードも可能です。

<https://corp.zozo.com/ir-info/>

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 <https://corp.zozo.com/ir-info/mail-magazine/>



**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。**



ZOZO