

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2025年3月期 第2四半期 (中間期)



株式会社ZOZO
2025年3月期 第2四半期（中間期）
決算説明会資料

ハイライト



事業者様向けの計測・採寸業務効率化サービス「ZOZOMETRY」がZOZO-SUIT無しでも高精度に身体の計測が出来るようになりました！ご興味ある事業者様からのお問い合わせをお待ちしております！





25/03期 2Qハイライト

商品取扱高

2,791億円

(前年同期比+7.9% / 進捗率 45.8%)

商品取扱高

(その他商品取扱高を除く)

2,608億円

(前年同期比+7.9% / 進捗率 45.6%)

営業利益

304億円

(前年同期比+5.3% / 進捗率 47.5%)

営業利益率

11.7%

(前年同期比-0.3ポイント)

※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



連結業績の概要（四半期毎）

（単位：百万円）

	24/03期				25/03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	131,920	126,870	168,354	147,227	141,885	137,267
商品取扱高 <small>（その他商品取扱高を除く）</small>	123,327	118,317	157,851	137,411	132,631	128,193
前年同期比	6.4%	6.1%	9.2%	6.4%	7.5%	8.3%
売上高	45,871	44,345	57,351	49,448	50,387	48,414
販管費	27,182	28,100	36,332	31,452	31,060	30,477
前年同期比	4.4%	9.5%	16.0%	-1.4%	14.3%	8.5%
対商品取扱高比	22.0%	23.8%	23.0%	22.9%	23.4%	23.8%
営業利益	15,862	13,068	16,767	14,381	15,895	14,580
前年同期比	10.8%	1.3%	-3.8%	22.0%	0.2%	11.6%
対商品取扱高比	12.9%	11.0%	10.6%	10.5%	12.0%	11.4%

※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。

株式会社ZOZO
2025年3月期 第2四半期（中間期）
決算説明会資料

業績

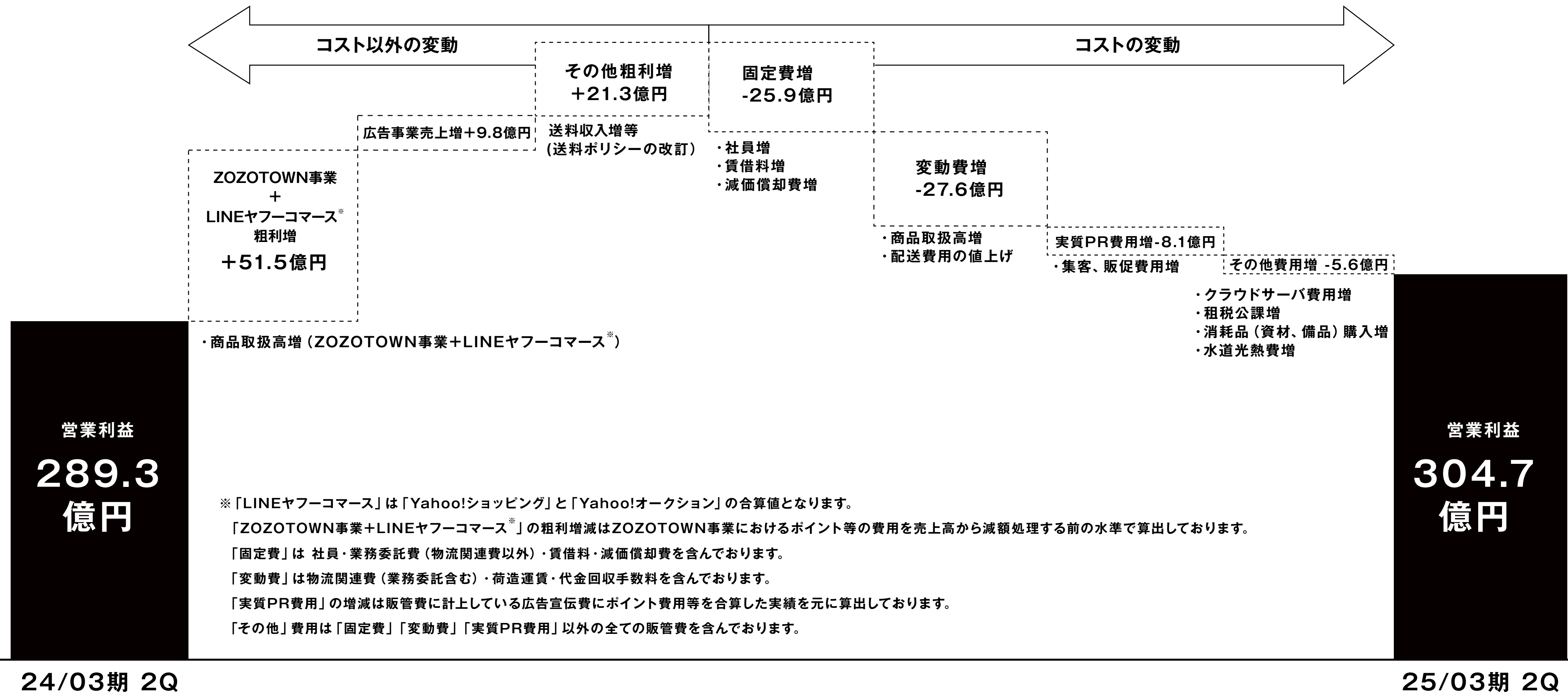


4歳児以上のお子様向けのZOZOMATが8月末にリリースされました。無料でお届けしていますので、お子様の靴のサイズにお悩みでしたら是非注文ください。





営業利益の増減分析（対前年同期比）





販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

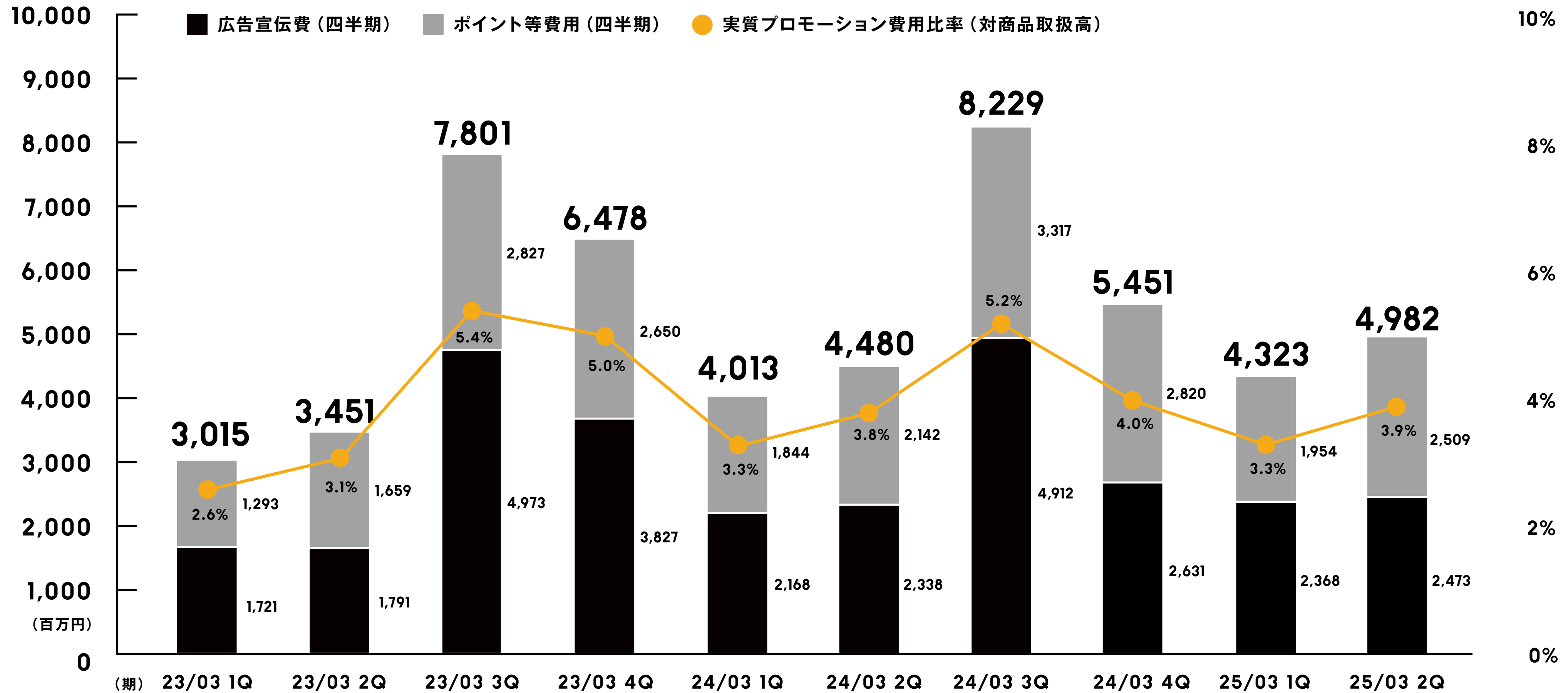
	24/03期 2Q		25/03期 2Q		前年同期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	15,293	6.3%	16,100	6.2%	-0.1%	
社員	6,767	2.8%	7,346	2.8%	0.0%	連結従業員数推移：23年9月末1,677名 → 24年9月末1,745名
物流関連費（業務委託含む）	8,525	3.5%	8,753	3.4%	-0.1%	物流拠点拡張に伴う横持便等のコスト増 省人化を目的とした設備への投資効果によるコスト減
業務委託費（物流関連費以外）	3,176	1.3%	3,442	1.3%	0.0%	
荷造運賃	15,800	6.5%	17,968	6.9%	0.4%	配送業者からの値上げ要請を受け入れた事によるコスト比率の上昇（2024年4月出荷分～）
代金回収手数料	5,699	2.4%	6,063	2.3%	-0.1%	
広告宣伝費	4,507	1.9%	4,842	1.9%	0.0%	
賃借料	3,448	1.4%	4,234	1.6%	0.2%	物流拠点増加（2023年3月より賃借を開始したZOZOBASEつくば3に係る費用の増加 ならびに2024年4月よりDPLつくば中央を賃借開始）
減価償却費	1,148	0.5%	2,110	0.8%	0.3%	物流拠点増加
のれん償却額	192	0.1%	125	0.0%	-0.1%	
株式報酬費用	107	0.0%	146	0.1%	0.1%	
その他	5,907	2.4%	6,502	2.5%	0.1%	
販管費	55,282	22.9%	61,537	23.6%	0.7%	

※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。



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



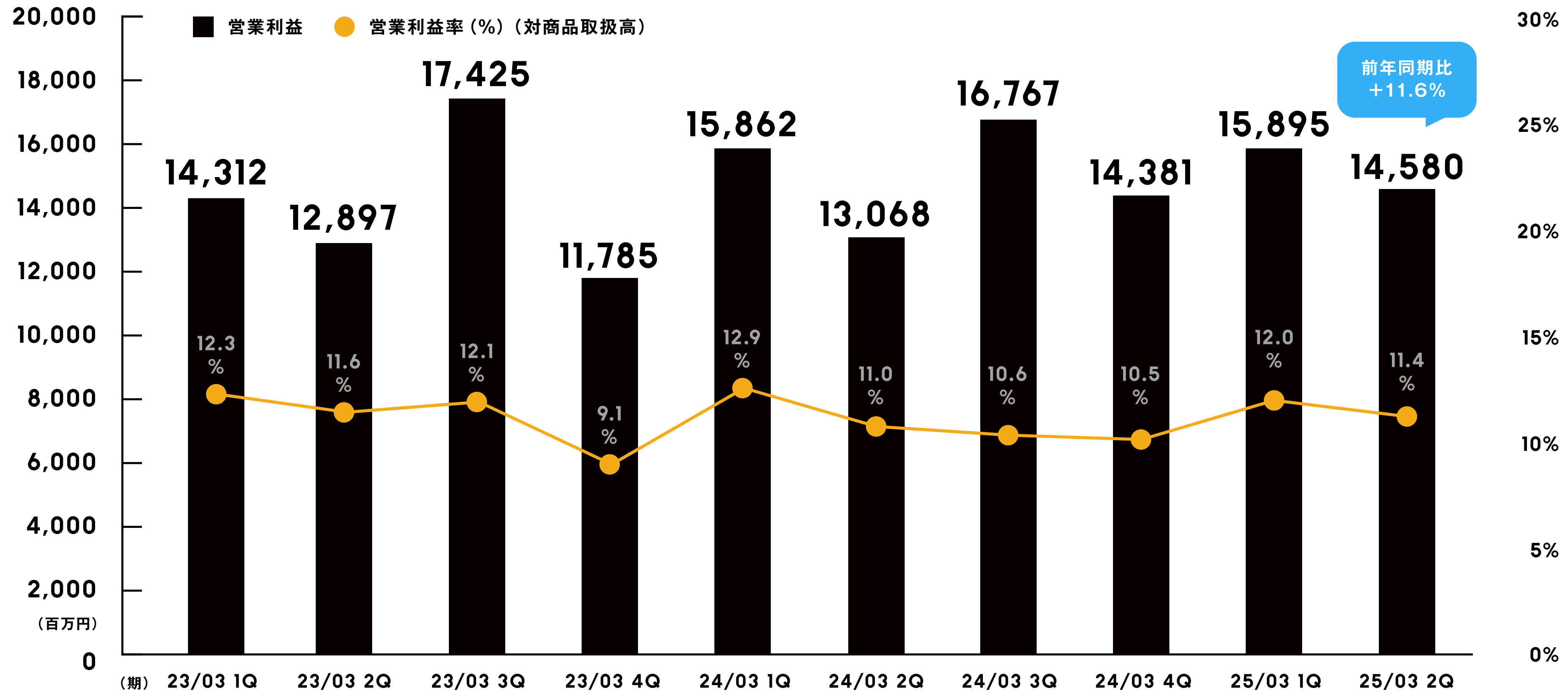
前年同期と比較すると送料無料施策とSNS等への広告出稿が主なコスト増要因です。



※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。



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。

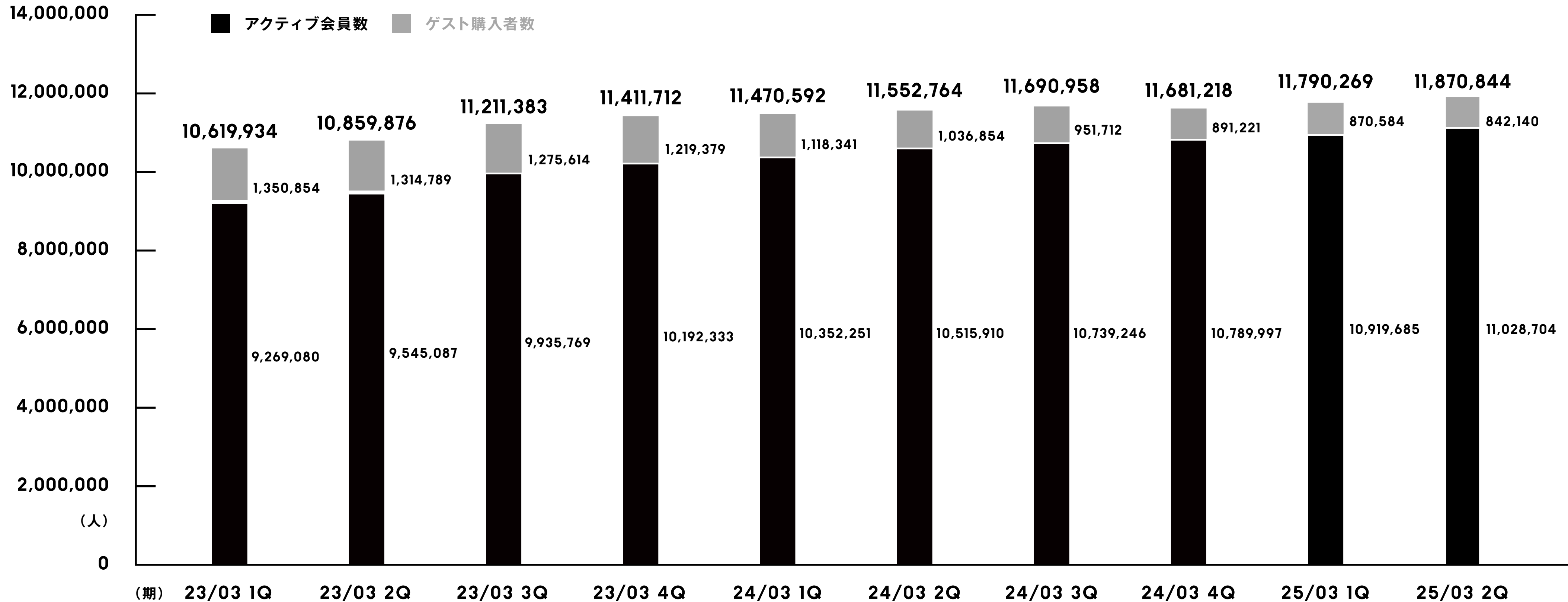


年間購入者数

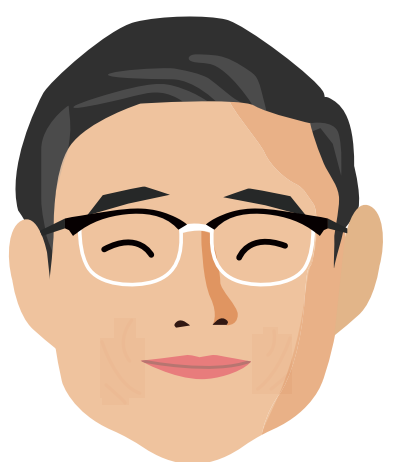
年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

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



2Qは厳しい残暑の影響が強かった9月に伸び悩みがありました。1Q実績からはしっかりと増加させることが出来ました。

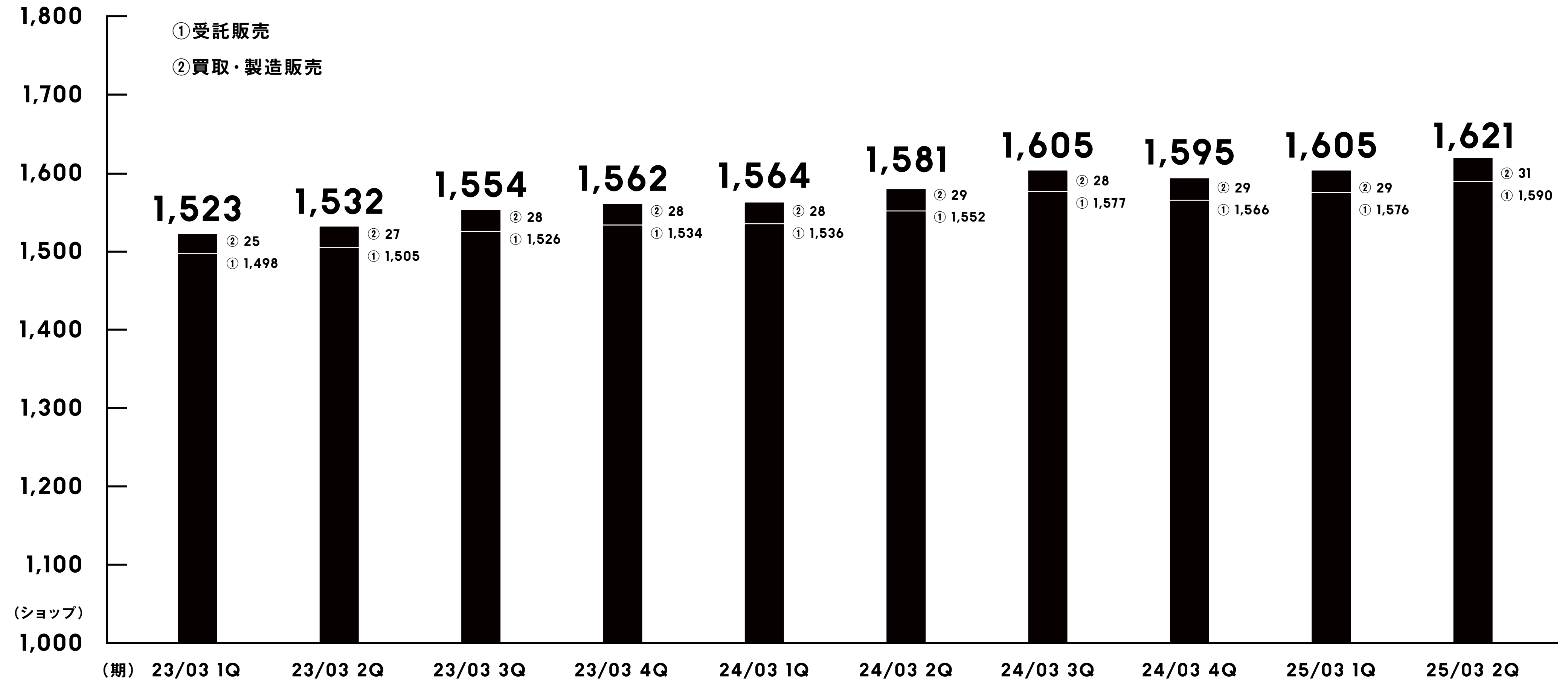


※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

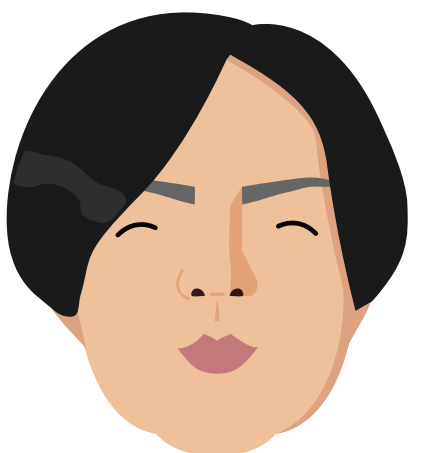
※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾズスーツ)」「ZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



ブランド様の新規誘致は順調に進んでいます。

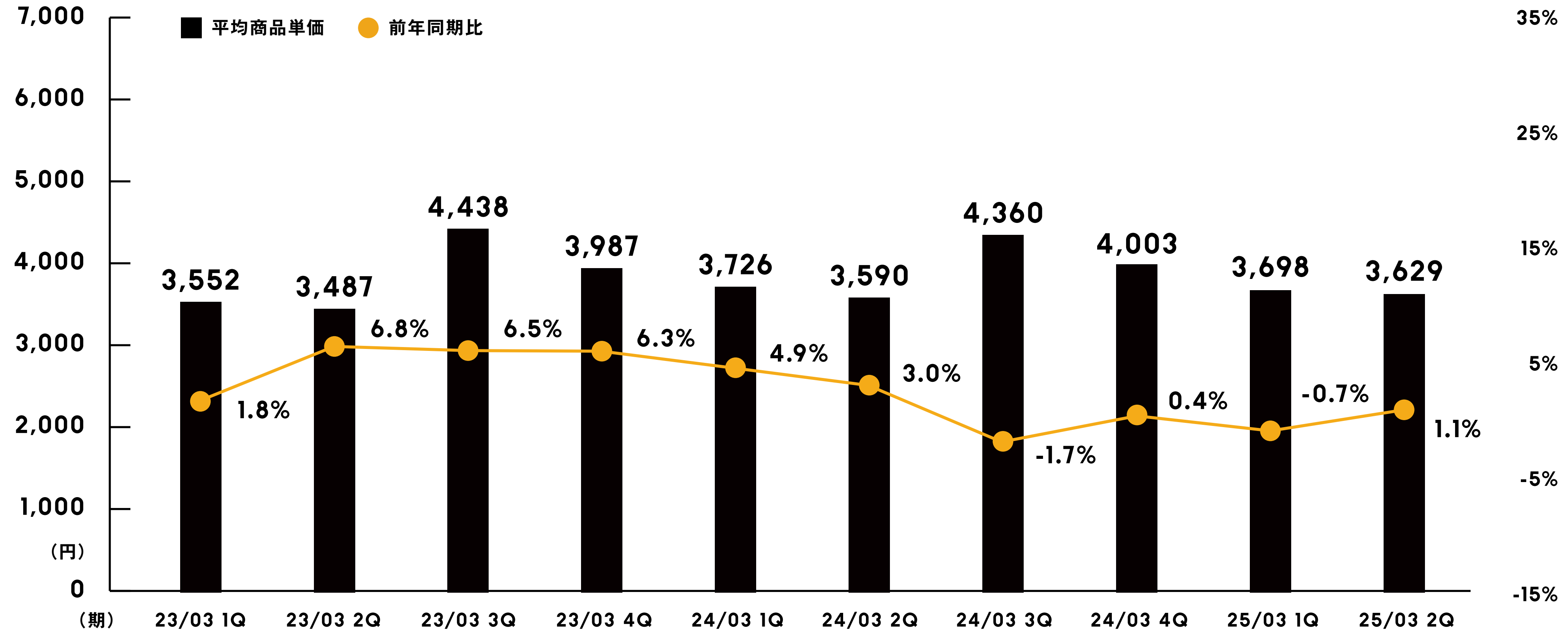


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

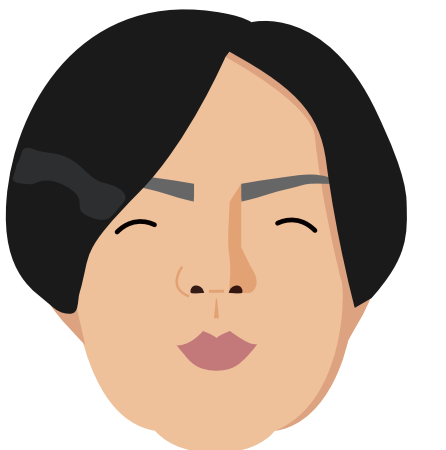


平均商品単価の推移

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



昨年以上の厳しい残暑の影響を受け、価格の高い新作秋冬アイテムの需要が高まらなかったため、商品単価の上昇率は限定的なものになりました。

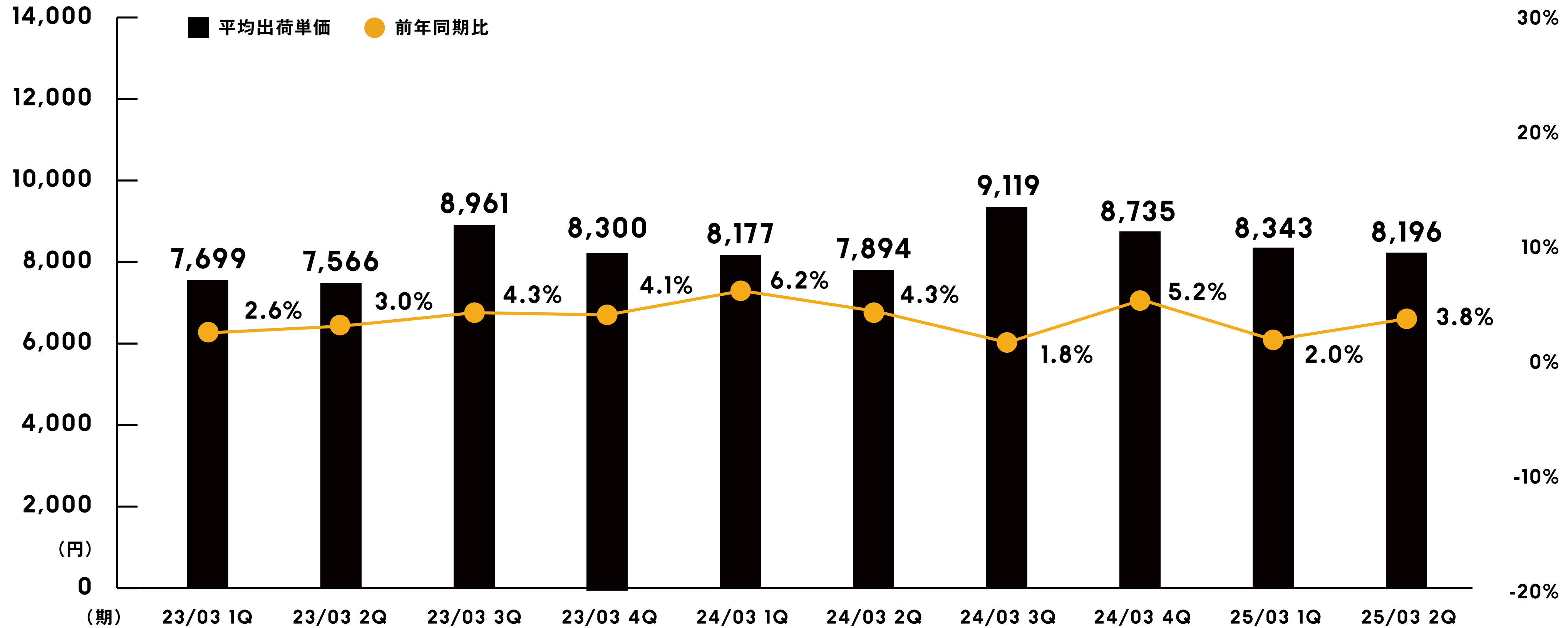


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
 ※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾズスーツ)」「ZOOMAT (ゾズマット)」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。

お客様から好評を頂いている1万2千円以上の
 お買い物を送料無料となる施策の実行数が昨年度と
 比較して増加した事等で合わせ買いの注文が増加した
 結果、商品単価の増加率を上回る増加率となりました。

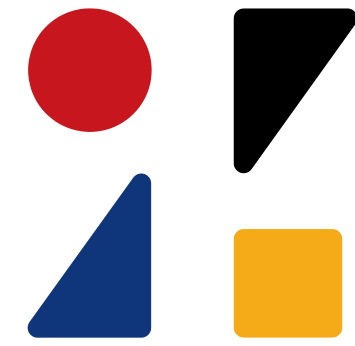




25/03期 通期連結業績予想

	25/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	6,092億円	6.1%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	5,722億円	6.6%
売上高	2,144億円	8.8%
営業利益	642億円	6.9%
営業利益率	11.2%	-
経常利益	642億円	7.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	452億円	1.9%
1株当たり当期純利益	152円21銭	-
1株当たり配当金(予定)	107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。

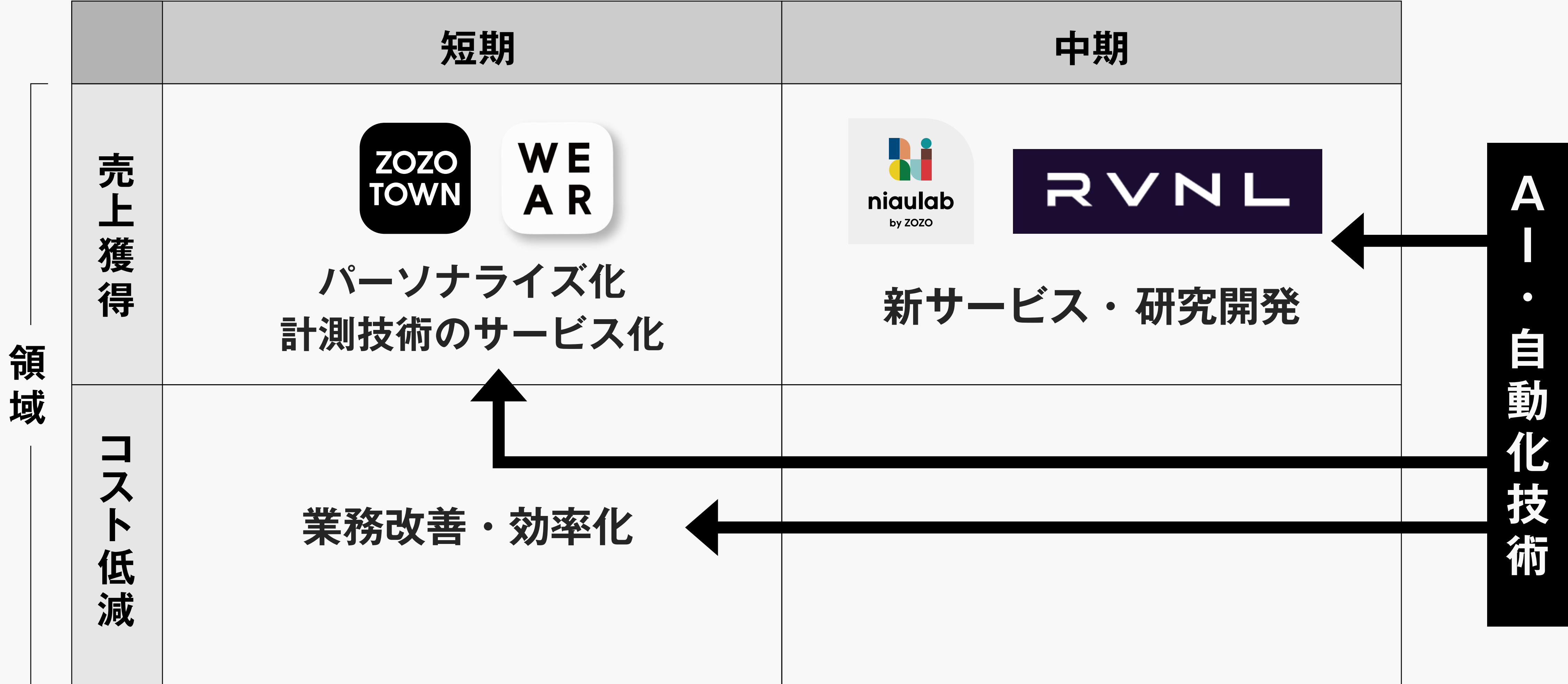


ZOZO

AI活用 / 自動化の取り組み

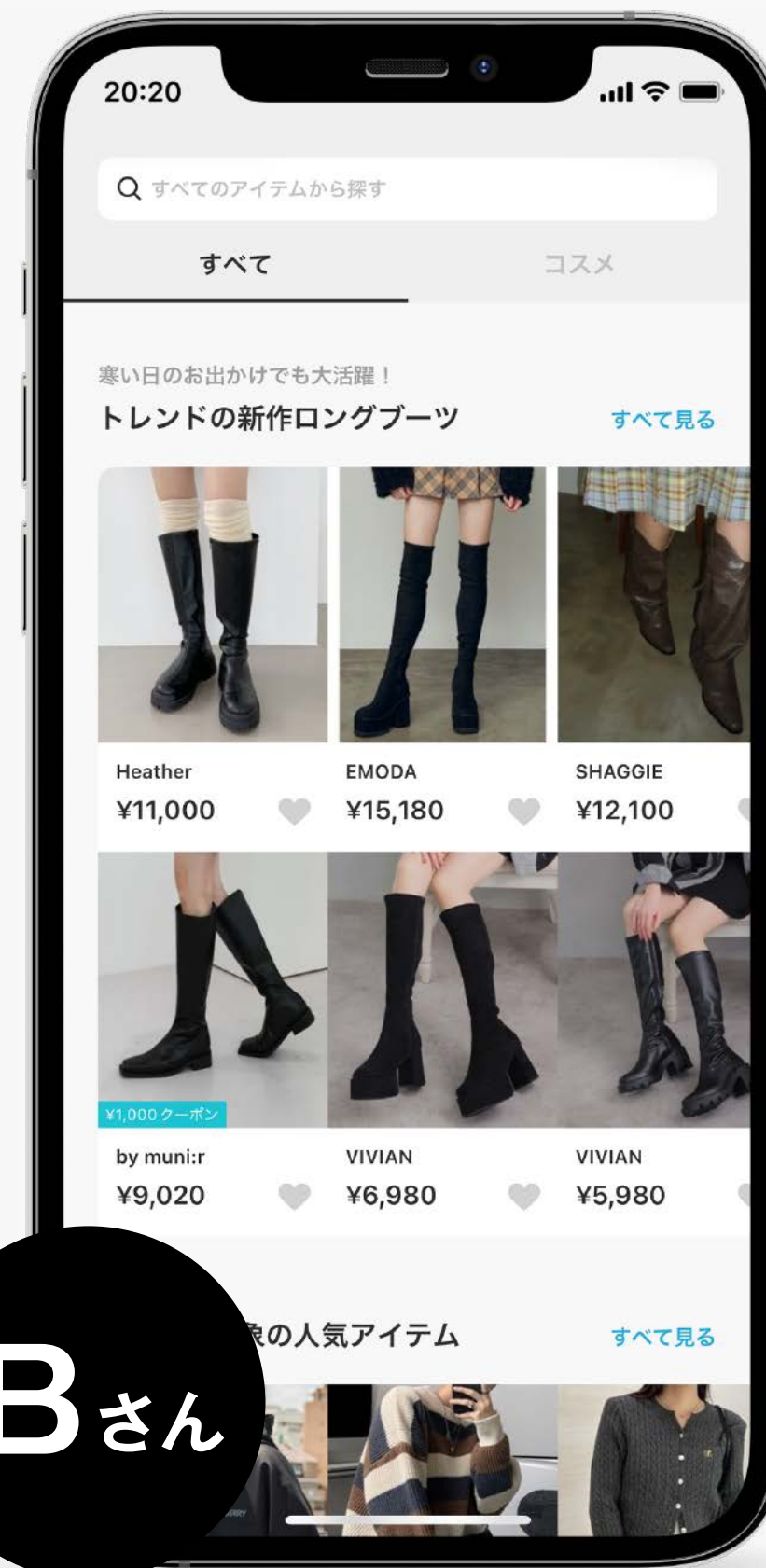
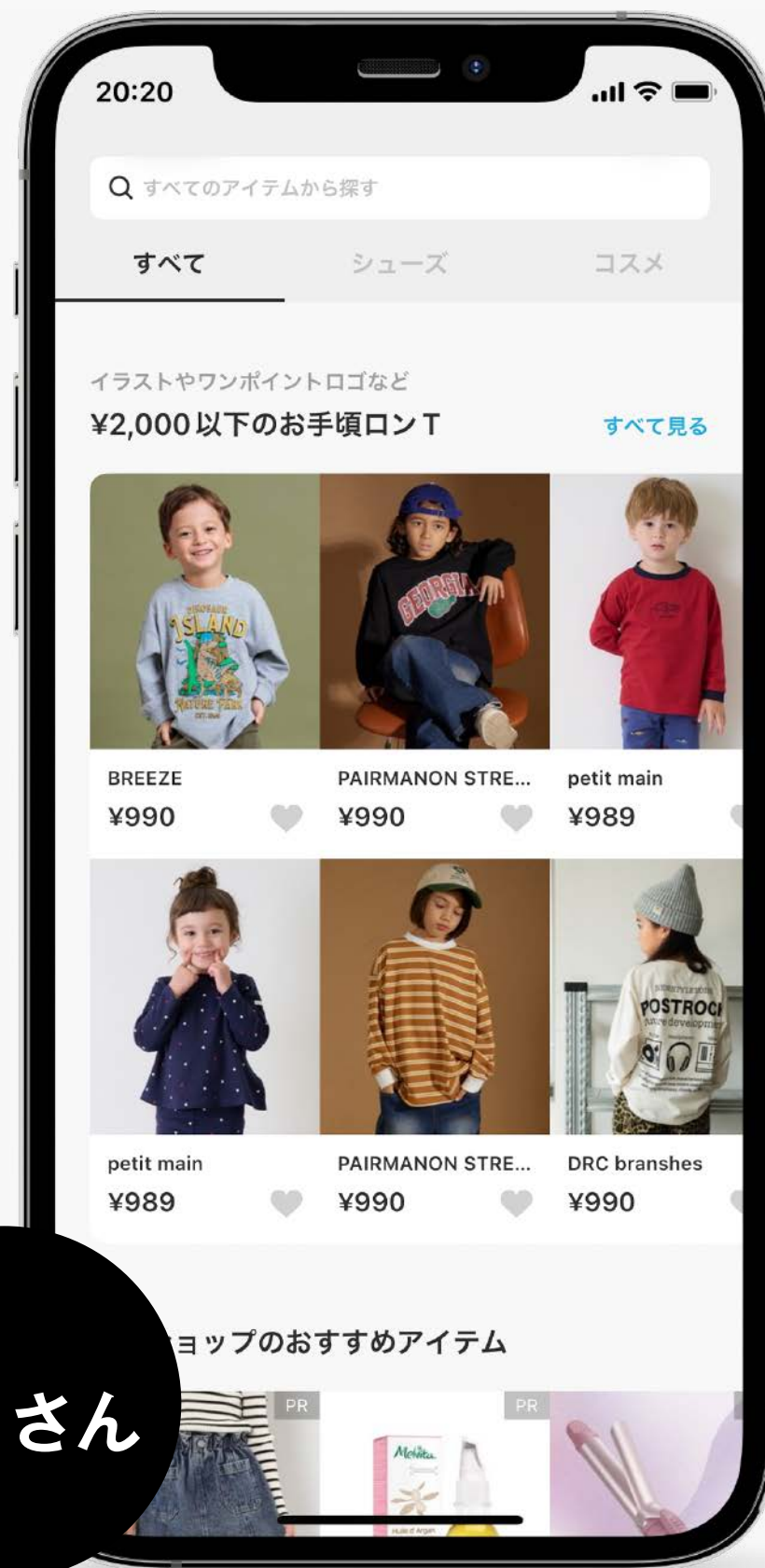
AI 活用 / 自動化の取り組み

期待効果



ZOZOTOWN・WEARのパーソナライズ化

ZOZOTOWN ホーム画面のモジュール*表示



同じ30代女性でも、
閲覧履歴・購入履歴等を考慮し、
表示するモジュール* 内容・順序を変更

Aさん：お手頃な子ども服を訴求
Bさん：トレンドアイテムを訴求

*モジュール：画面を構成するコンテンツの集合体

ZOZOTOWN・WEARのパーソナライズ化

ZOZOTOWN 天候（気温）別レコメンドページ



(株)ウェザーニューズの高精度な気象データとの連携により、ユーザーの現在地の天気（気温）に応じたアイテムののおすすめを実現

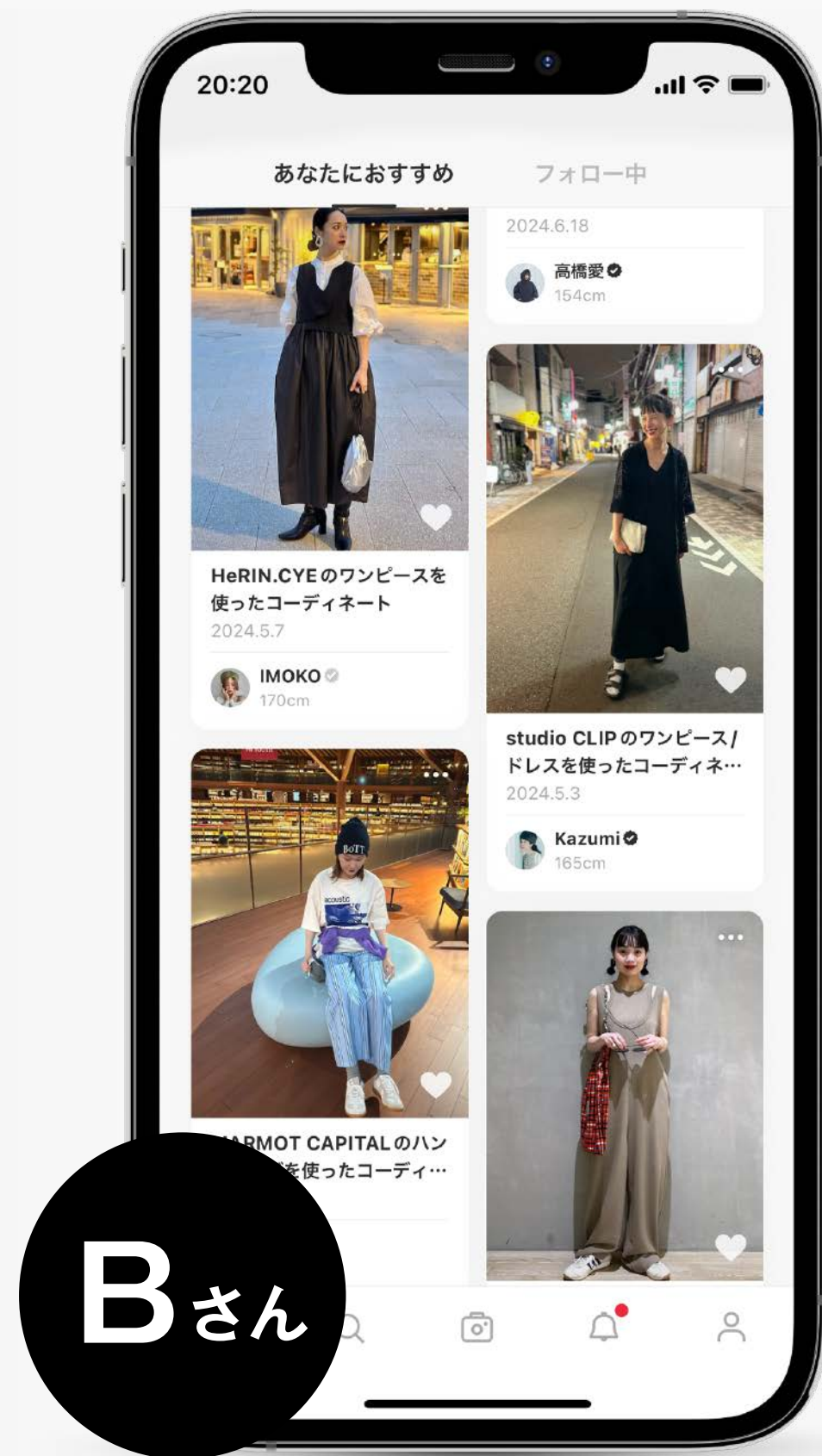
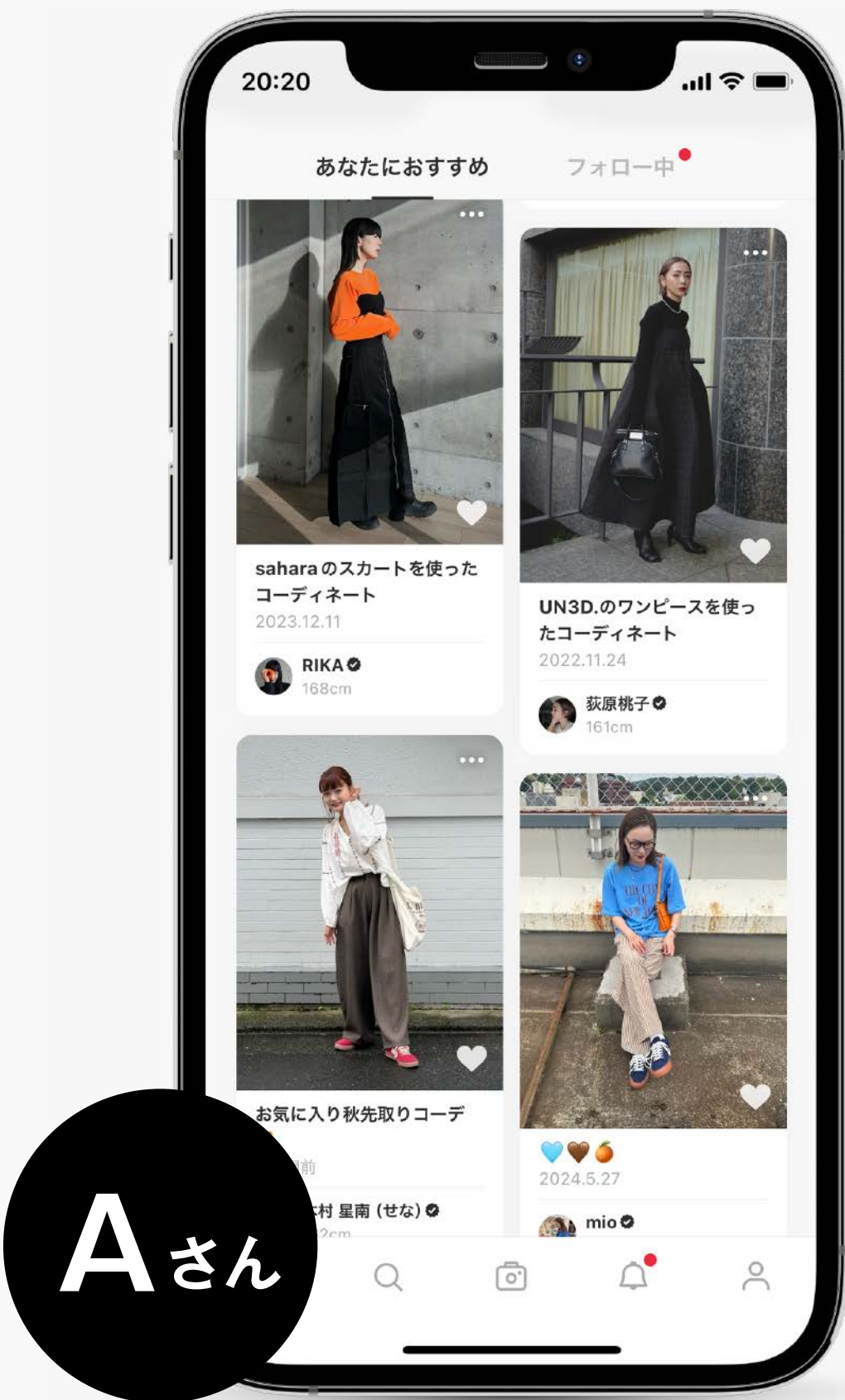


ファッションアイテムは天候（気温）によって需要が異なる特性を活かし、コントロールしにくい天候不順へ対応

ZOZOTOWN・WEARのパーソナライズ化

WEAR

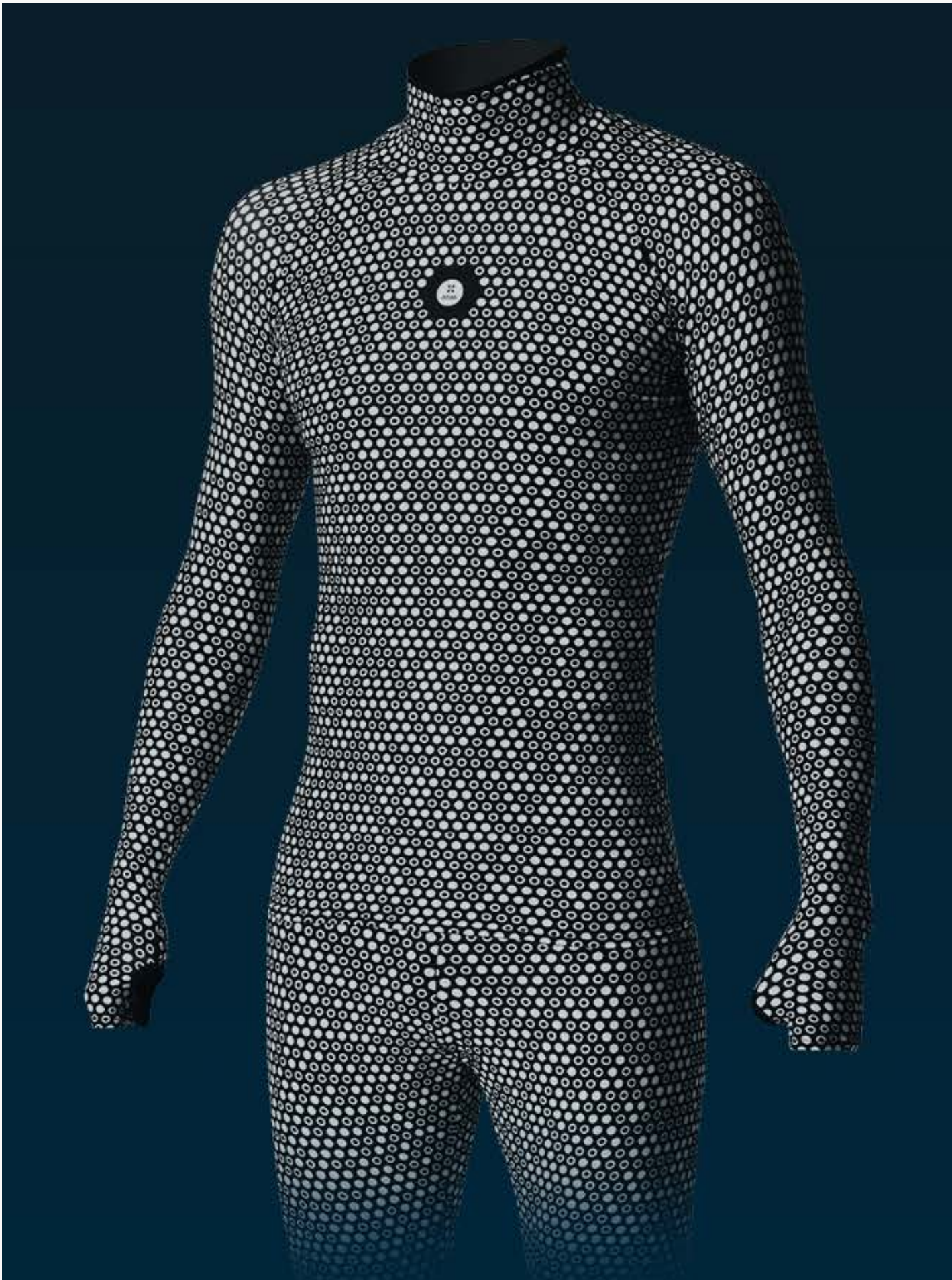
ジャンル診断結果に応じたコンテンツ表示



ジャンル診断の診断結果に応じたコーディネート画像等のコンテンツを表示さらに、クリックされた画像を学習し、よりユーザー好みのコンテンツにチューニング

Aさん：エッジが効いてるマニッシュ
Bさん：リラックスしがちなきれいめ

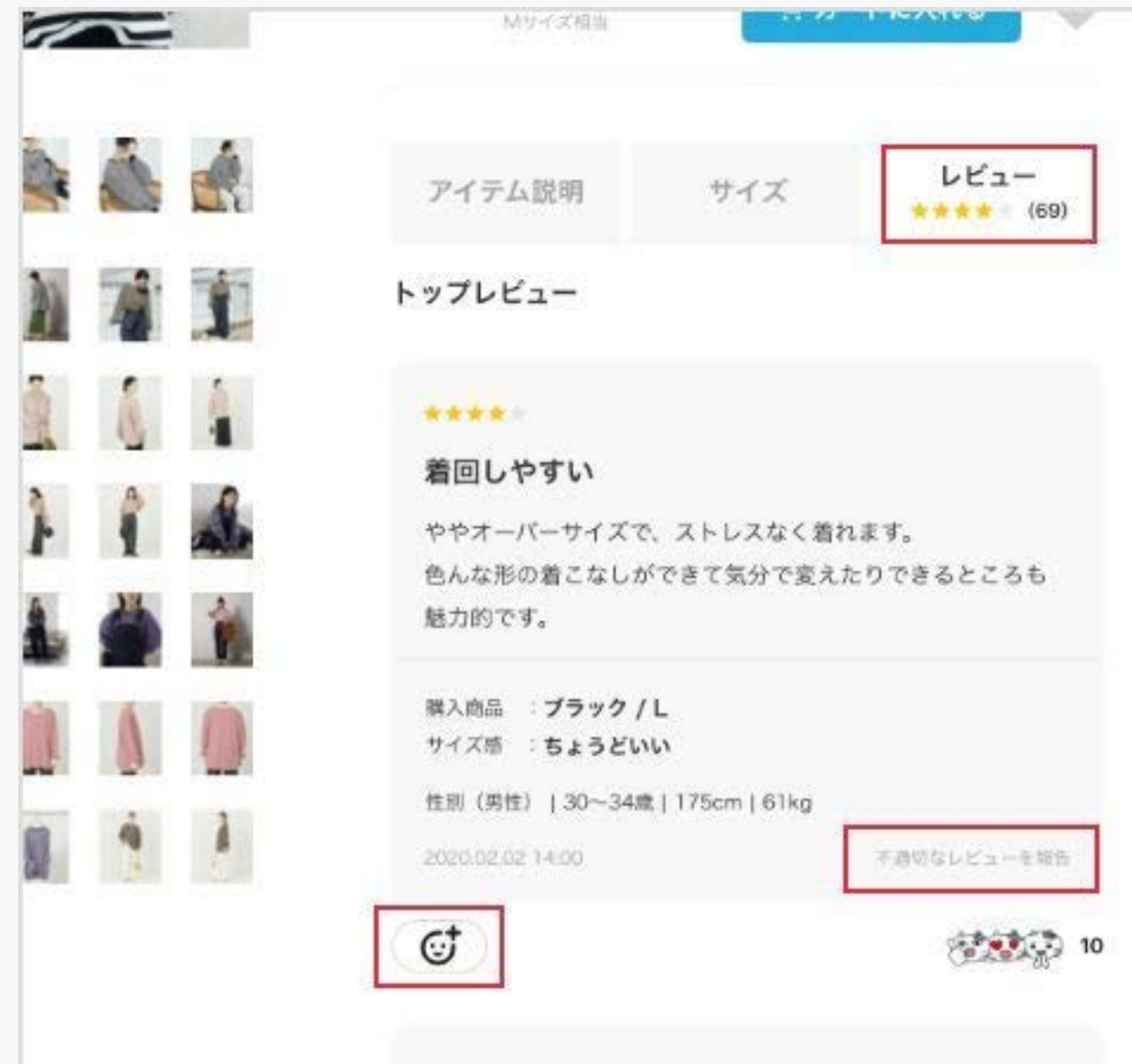
計測技術のサービス化



社内の業務改善・効率化

事例① ZOZOTOWN 上の アイテムレビュー ガイドライン違反をパトロールするツール

ZOZO
TOWN

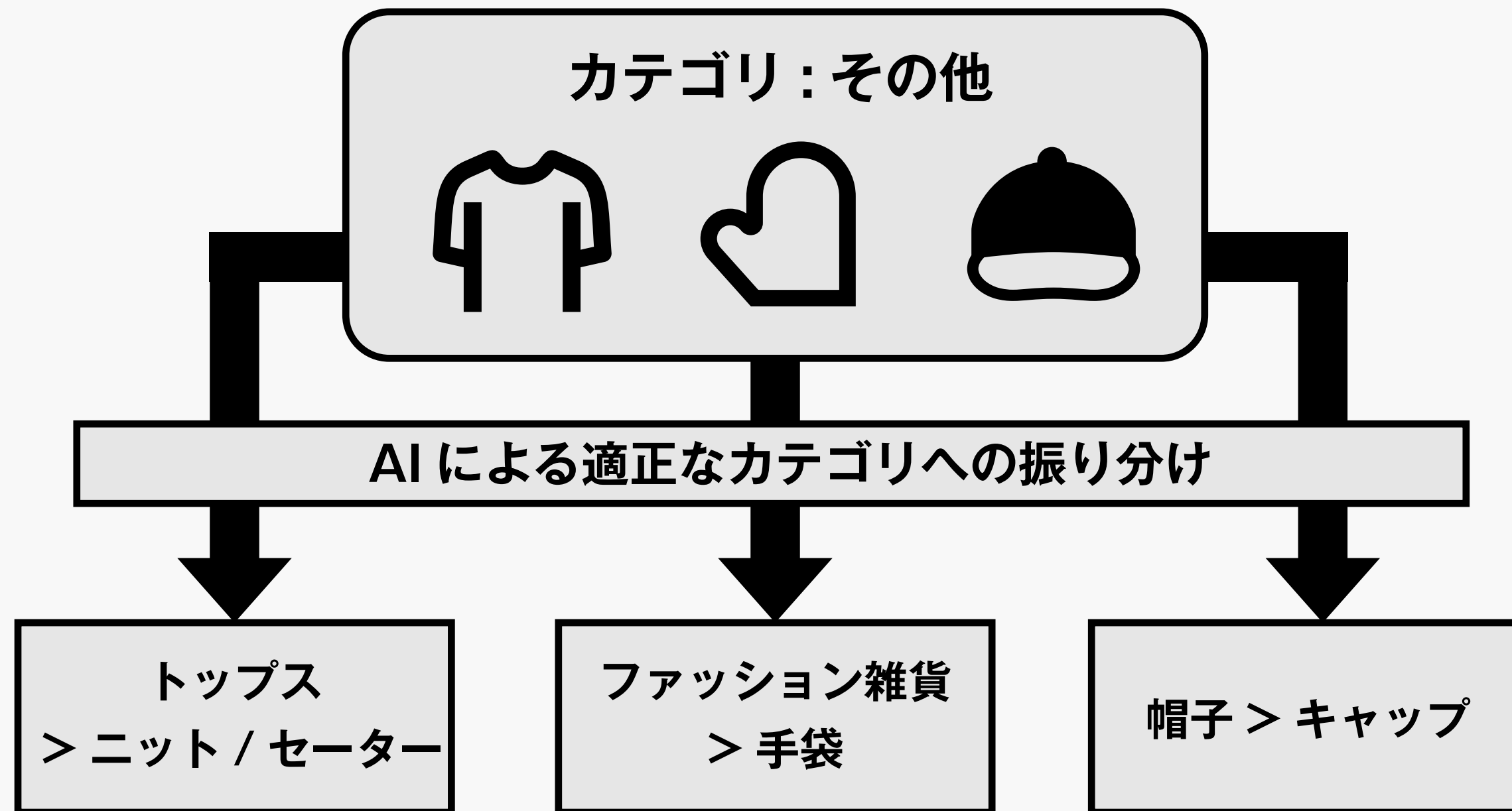


ZOZOTOWN に集まる
アイテムレビューの内容に、
ガイドライン違反がないかを
目視でチェックする業務において、
生成系 AI を活用し
パトロールするツールを開発。

効果 業務時間・目視でのチェック件数それぞれ 7割弱削減

社内の業務改善・効率化

事例② ZOZOTOWN 上のその他カテゴリ商品への最適カテゴリ提案ツール

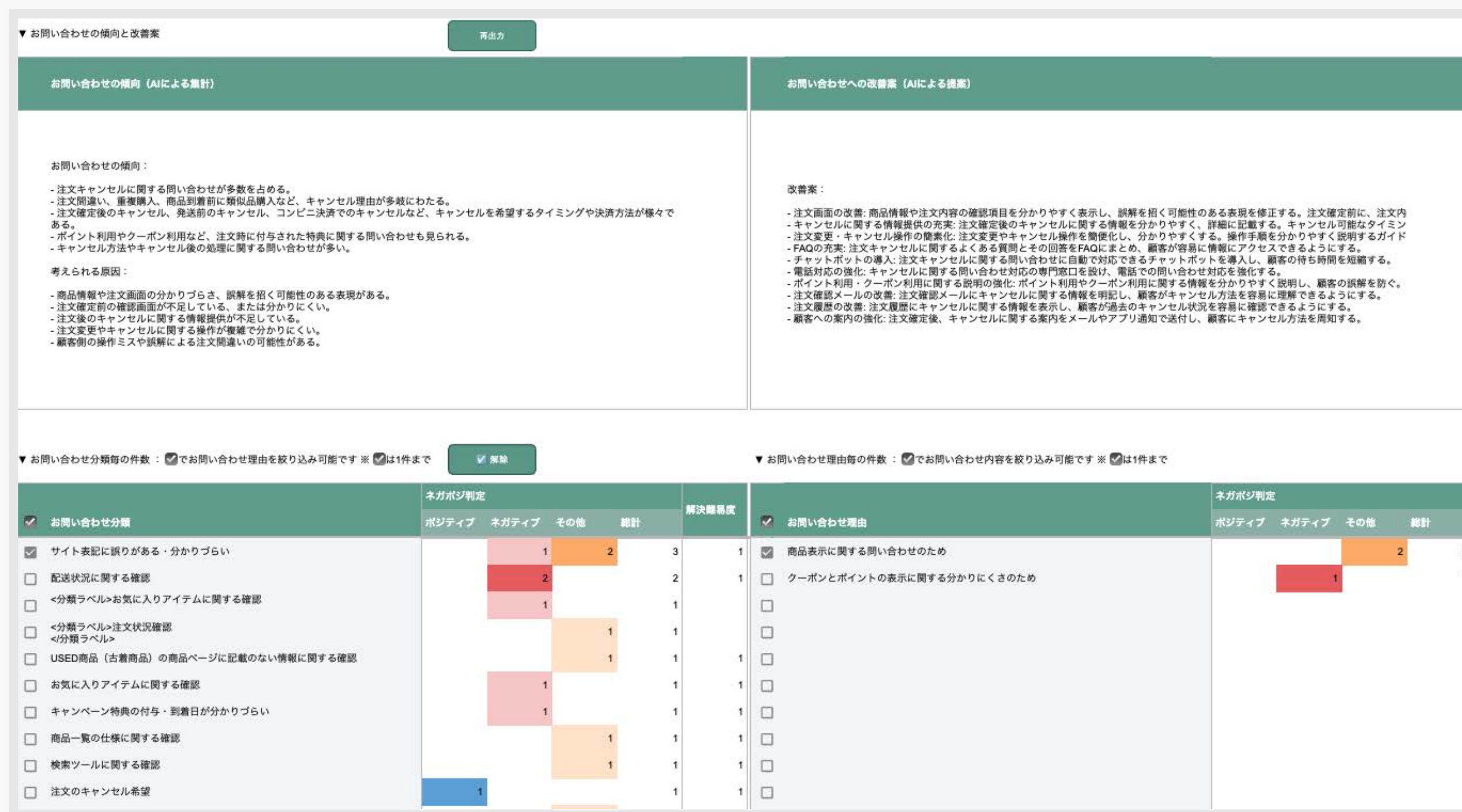


ブランド側の仕様でその他カテゴリに分類されているものを、適正なカテゴリに振り分ける業務において、商品名と説明文をAIに読ませることで最適なカテゴリに自動で振り分けるツールを開発。

効果 業務時間 月間 **17.6** 時間削減

社内の業務改善・効率化

事例③ カスタマーサポートお問い合わせ用 BI ツール



カスタマーサポートセンターに届いたお問い合わせ一覧の CSV データを基に、生成系 AI が分類と集計を行い、お問い合わせ内容の傾向分析を行うツールを開発。

効果 **クイックな現状分析が実現 / 業務改善へ充てられる工数増加**

研究開発・新サービス

「似合う」を解明する niaulab

MORE FASHION

×

FASHION TECH

ワクワクできる「似合う」を届ける



「似合う」を解明する
最適な方法として
リアル店舗での
超パーソナルスタイリング
サービスを提供



ZOZOTOWN
WEARの進化



研究開発・新サービス

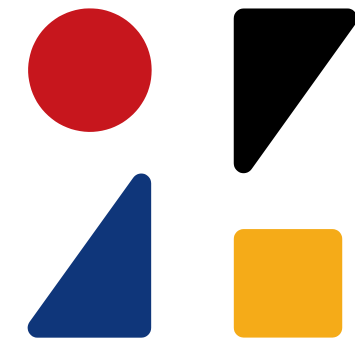


研究開発・新サービス



RVNL
REVIVAL ITEM COLLECTION
03
Items for VRChat
AVAILABLE at BOOTH

ZOZONEXT



ZOZO