

決算説明会資料

株式会社ZOZO 2024年3月期



株式会社ZOZO

2024年3月期

決算説明会資料

ハイライト



ZOZOは2024年4月より日経平均
構成銘柄となりました！
採用された事に満足せず、変わらぬ
成長を目指します。





24/03期 ハイライト

商品取扱高（その他商品取扱高を除く）・営業利益の通期計画を達成

商品取扱高・営業利益ともに過去最高実績を更新

業績概況

- 商品取扱高 5,743.7億円(前期比 5.5%増)

商品取扱高（その他商品取扱高を除く）5,369.0億円（同7.1%増）

計画を達成。厳しい気候条件が続いた影響でZOZOTOWN事業は計画未達となるも、Yahoo!ショッピングが計画を大きく上回る。

- 営業利益 600.7億円（同6.5%増）

計画を達成。一部費用の計画超過はあったものの、出荷単価の上昇に伴う配送費用のコスト低減ならびにコストコントロールが奏功。

事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：4,647.3億円（前期比6.7%増）

受託販売／4,422.1億円（同6.6%増） 買取・製造販売／44.2億円（同6.3%減）

USED販売／180.9億円（同12.7%増）

- LINEヤフーコマース* 商品取扱高：576.9億円（同15.7%増）

- BtoB事業 商品取扱高：144.7億円（同7.7%減）

- その他* 商品取扱高：374.6億円

- 平均出荷単価 8,735円（同5.2%増）、平均商品単価 4,003円（同0.4%増）

- 広告事業 売上高：97.3億円（同25.3%増）

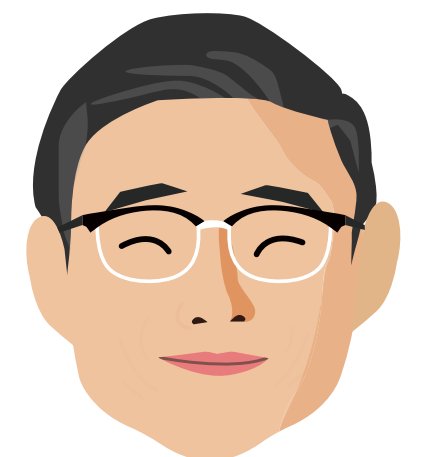
*「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。

* 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ストアのうち、当社提案のもとに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

当年度は一年通して私たちのビジネスに対する厳しい気候条件が続きましたが、効率的なプロモーション投下の効果もあり収益に直結する商品取扱高（その他商品取扱高を除く）は計画達成となりました。一部費用で計画超過はありましたが、それ以外の費用のコントロール効果もあり、営業利益も計画達成をしております。





24/03期 ハイライト

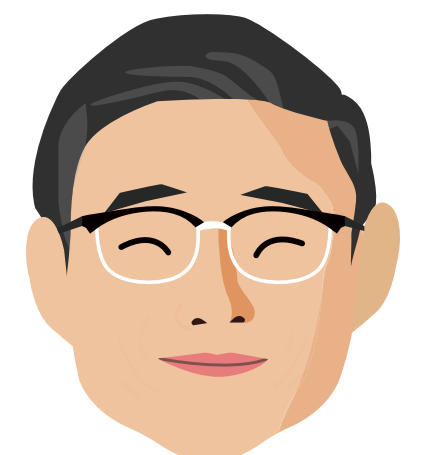
収益性

- 営業利益率 (対商品取扱高) 11.2% (前期実績 11.3%)
 - ・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：新物流拠点に係る賃借料・減価償却費の計上開始
- ※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

- ZOZOTOWN主幹の初アワード「ASEA 2024 Presented by ZOZOTOWN」 4月10日に日本で初開催(2024年2月)
- 自己株式の取得終了(2024年3月)
- ZOZOUSEDがYahoo!オークションに出店(2024年3月)
- 日経平均株価構成銘柄に適用(2024年4月)
- ZOZOTOWNで「ゆっくり配送」を試験導入、2024年4月から開始(2024年4月)
- ZOZOTOWNの即日配送サービス、北海道/九州/南東北/北陸エリアも対象に(2024年4月)
- 環境省によるエコ・ファースト制度の認定を取得(2024年4月)

即日配送は今回のエリア拡大で38都道府県が対象となります。
ゆっくり配送も合わせて、より様々な配送ニーズに対応していきたいと考えています。





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

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。

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

2023年3月期実績：60.1%

2024年3月期実績：55.0%

と、いずれも高い水準で推移しています。

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（2024年3月期以降の概ね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日付で決定した取り組みについて、下記の通り実施いたしました。

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(予定)[※] 第2四半期末:49円 期末:55円 合計:104円

配当性向(予定)[※] 70.2%

[※]2024年4月30日付で「2024年3月期配当予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。

② 自己株式の取得

・取得した株式の総数 3,129,900株

・株式の取得価額の総額 9,999,443,450円

取得期間:2023年11月1日~2024年3月4日(受渡日ベース)

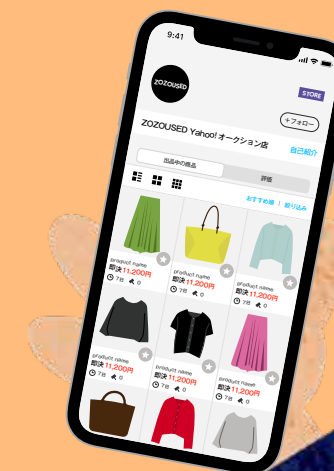
③ 自己株式の消却

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

消却日:2023年11月9日

株式会社ZOZO
2024年3月期
決算説明会資料

業績



2024年3月からYahoo!オークションにZOZOUSEDが出店しました!是非チェックしてみてください!※Yahoo!オークションの実績は「LINEヤフーコマース」に含んでいます。





24/03期 連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/03期 実績	24/03期 実績	前期比	期初計画	達成率
商品取扱高	544,317	574,373	5.5%	580,800	98.9%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	501,108	536,907	7.1%	535,200	100.3%
売上高	183,423	197,016	7.4%	200,700	98.2%
売上総利益	171,341	183,147	6.9%	-	-
対商品取扱高比	34.2%	34.1%	-0.1%	-	-
販管費	114,920	123,067	7.1%	-	-
対商品取扱高比	22.9%	22.9%	0.0%	-	-
営業利益	56,421	60,079	6.5%	60,000	100.1%
対商品取扱高比	11.3%	11.2%	-0.1%	11.2%	-
経常利益	56,716	59,764	5.4%	60,000	99.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,526	44,341	12.2%	42,000	105.6%

※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）

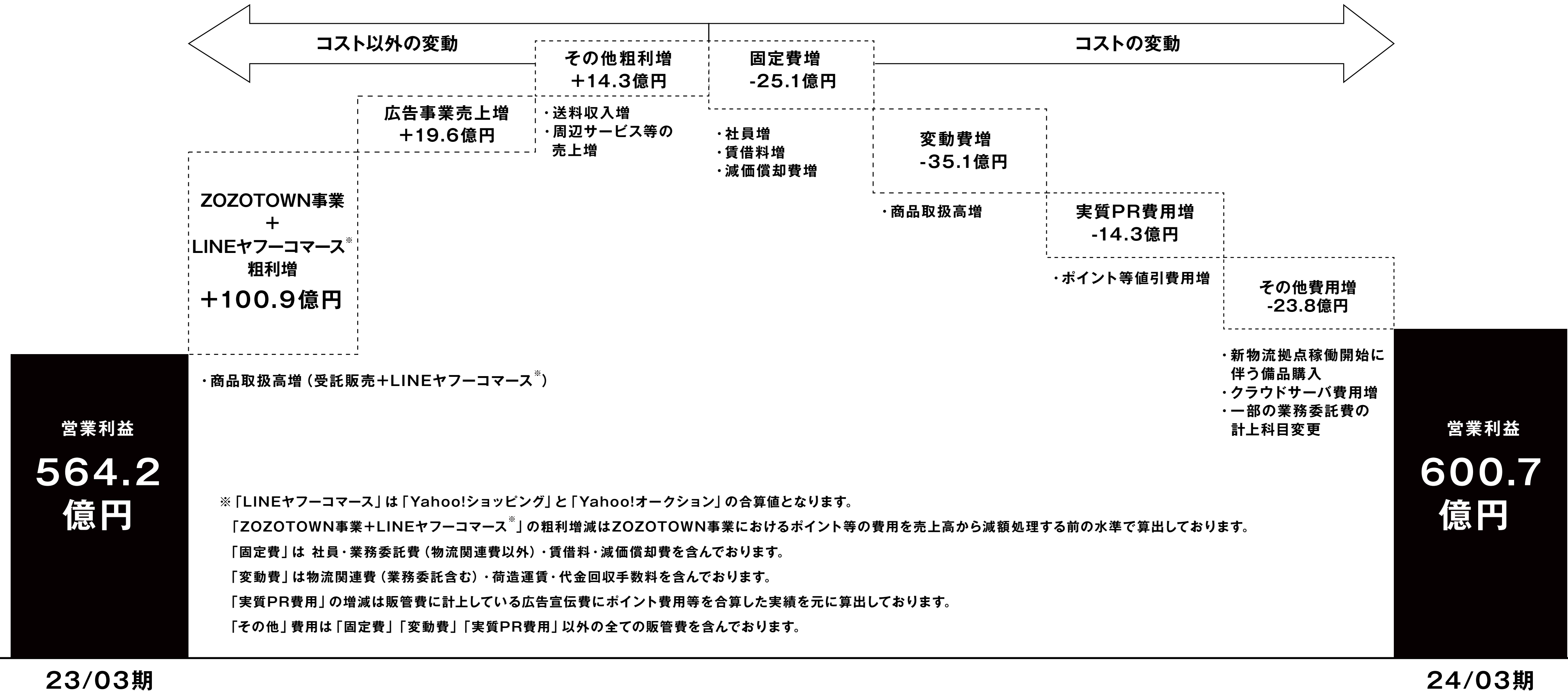
（単位：百万円）

	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	第3四半期	第4四半期
商品取扱高	127,928	123,210	155,358	137,820	131,920	126,870	168,354	147,227
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	115,948	111,533	144,540	129,085	123,327	118,317	157,851	137,411
前年同期比	8.7%	9.0%	9.1%	7.0%	6.4%	6.1%	9.2%	6.4%
売上高	42,590	41,176	52,699	46,956	45,871	44,345	57,351	49,448
販管費	26,028	25,667	31,328	31,895	27,182	28,100	36,332	31,452
前年同期比	7.0%	7.6%	5.6%	11.2%	4.4%	9.5%	16.0%	-1.4%
対商品取扱高比	22.4%	23.0%	21.7%	24.7%	22.0%	23.8%	23.0%	22.9%
営業利益	14,312	12,897	17,425	11,785	15,862	13,068	16,767	14,381
前年同期比	13.7%	15.2%	16.3%	8.4%	10.8%	1.3%	-3.8%	22.0%
対商品取扱高比	12.3%	11.6%	12.1%	9.1%	12.9%	11.0%	10.6%	10.5%

※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（対前期比）



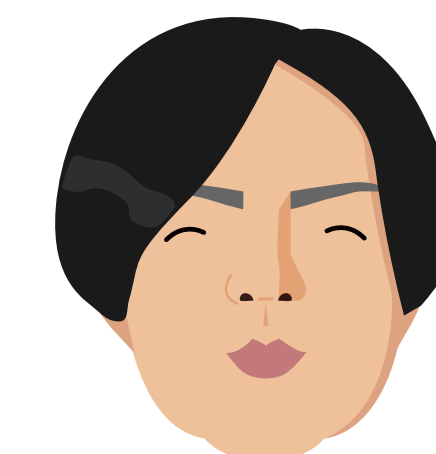


連結財政状態

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)		前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
流動資産	123,493	123,137	流動負債	72,204	68,261
うち、現預金	69,126	64,747	うち、短期借入金	20,400	20,000
うち、商品及び製品	3,155	3,784	固定負債	6,844	8,856
固定資産	32,248	38,724	負債合計	79,048	77,117
有形固定資産	18,796	24,660	株主資本	76,771	84,572
無形固定資産	2,381	2,611	うち、自己株式	-44,558	-11,627
投資等	11,070	11,452	純資産合計	76,693	84,744
資産合計	155,742	161,862	負債・純資産合計	155,742	161,862

自己株式の買い付けは2024年3月4日をもって計画通りに終了しております。





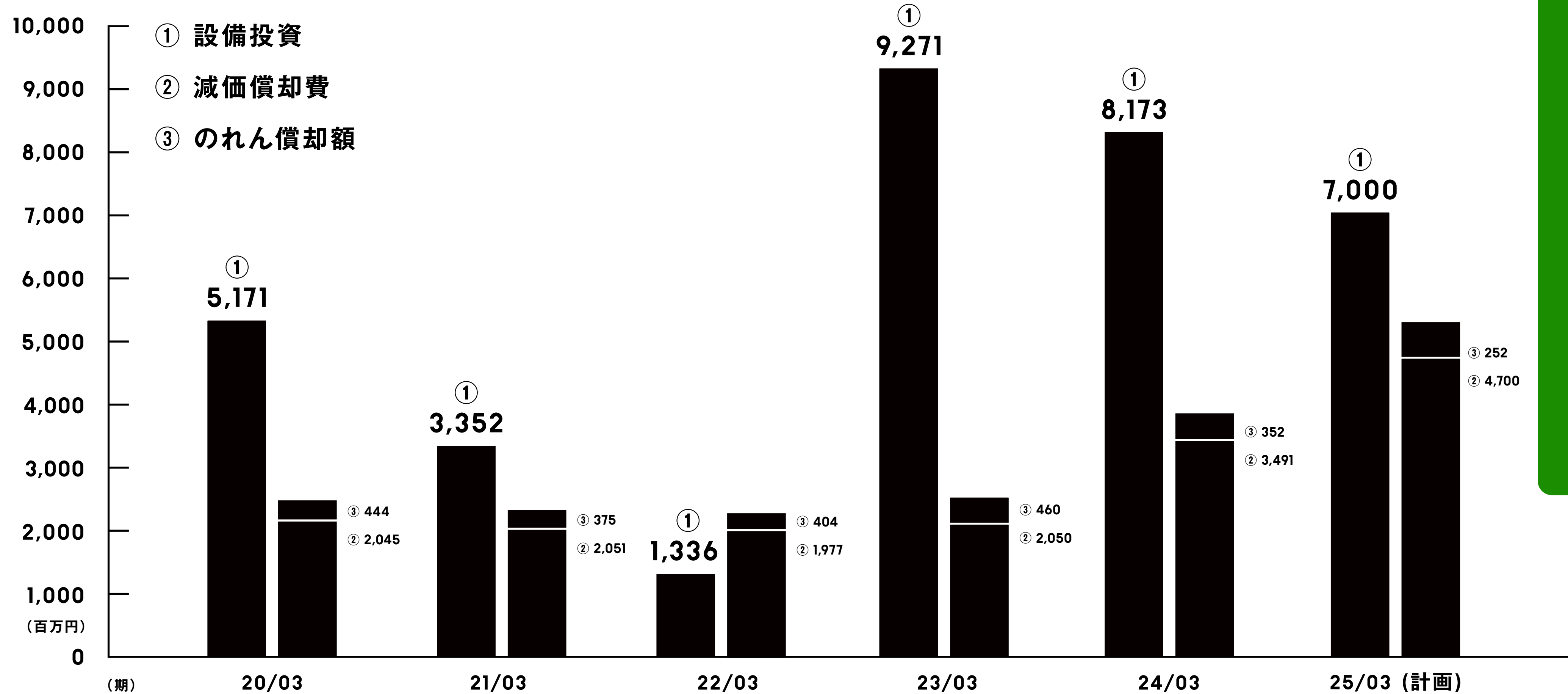
連結キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

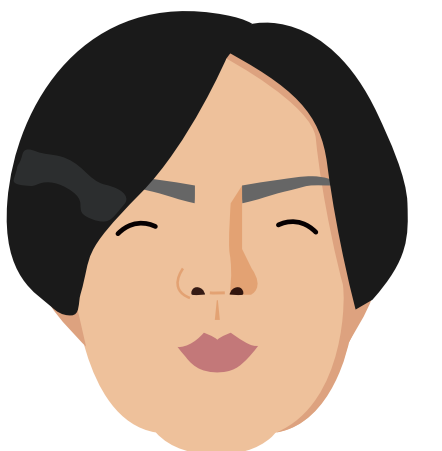
	23/03期	24/03期	前期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	36,671	42,589	5,917	
投資活動による キャッシュフロー	-10,588	-9,879	708	前期・今期ともに 新物流拠点開設に 向けた支出
財務活動による キャッシュフロー	-17,738	-37,138	-19,399	自己株式の取得 による支出
現金及び 現金同等物の期末残高	74,145	69,748	-4,396	



設備投資の推移



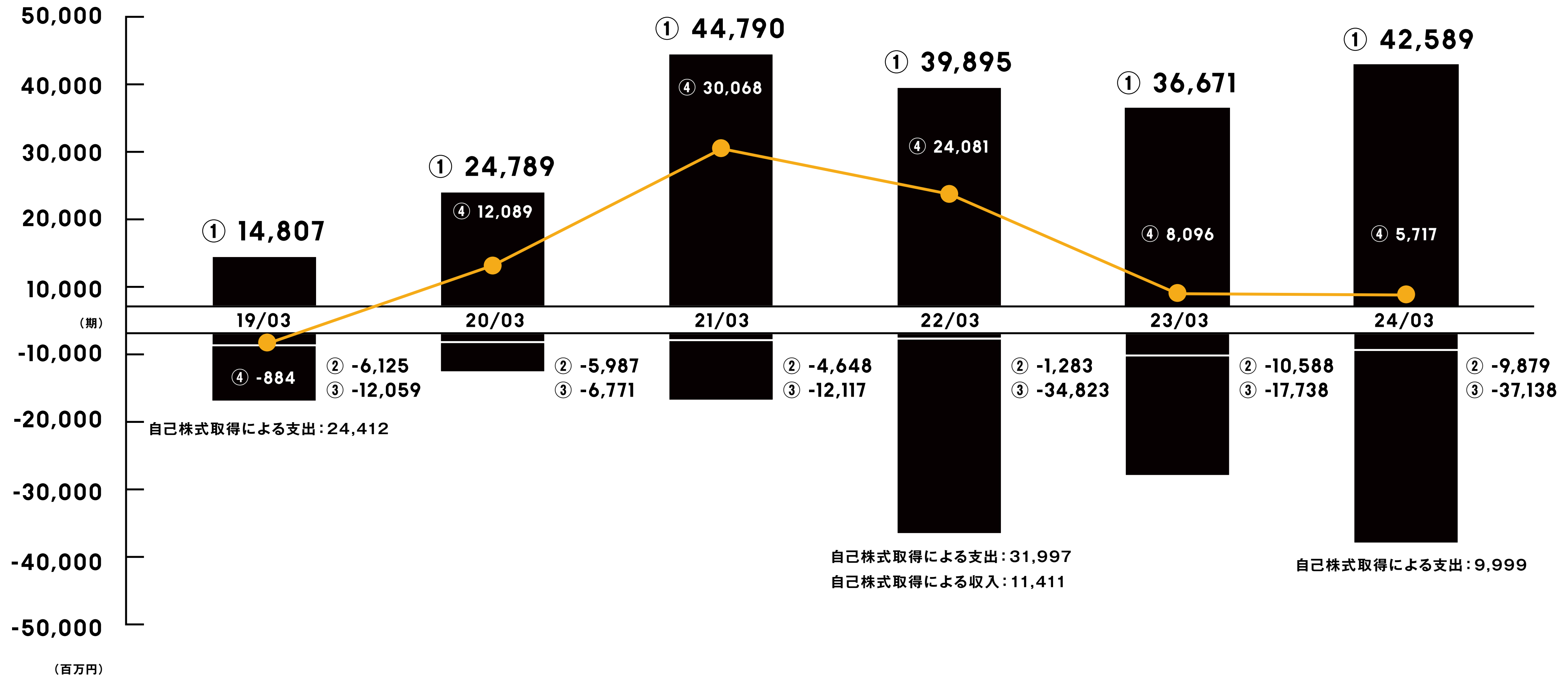
2024年3月期は前年から引き続き新規開設した物流拠点に対する投資を行いました。2025年3月期も一部の既存物流拠点に対する省人化・自動化を目的とした投資を行う予定です。





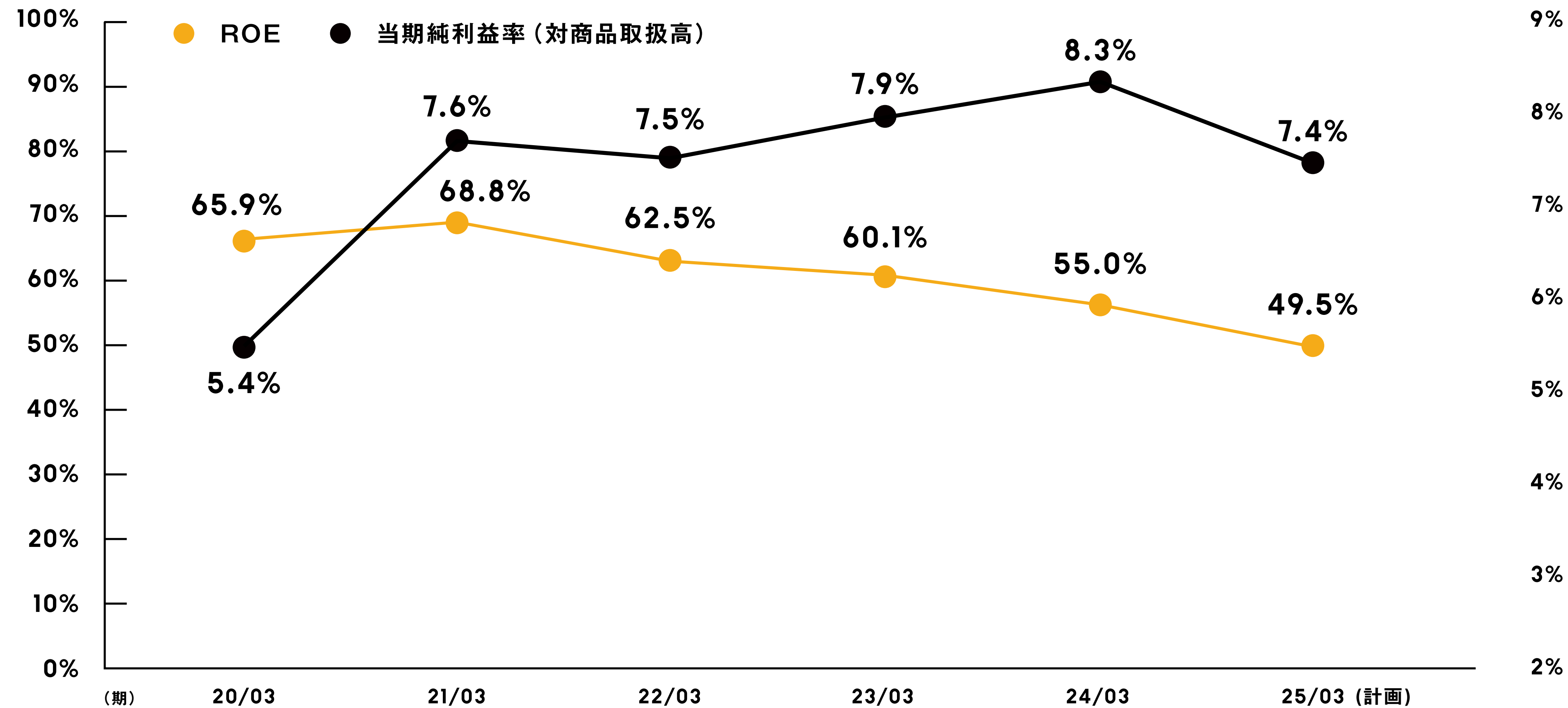
連結キャッシュ・フローの推移

- 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）

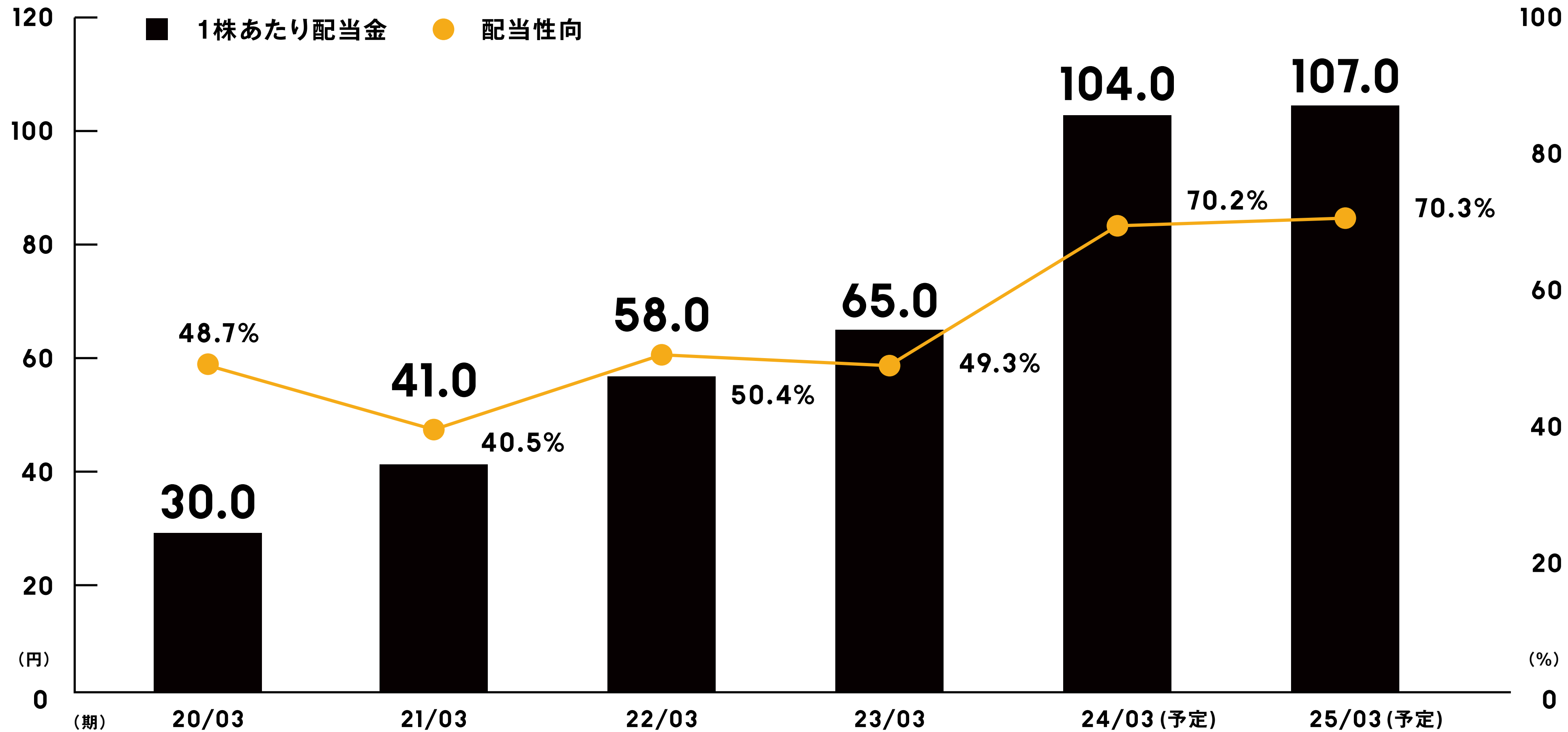


※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。

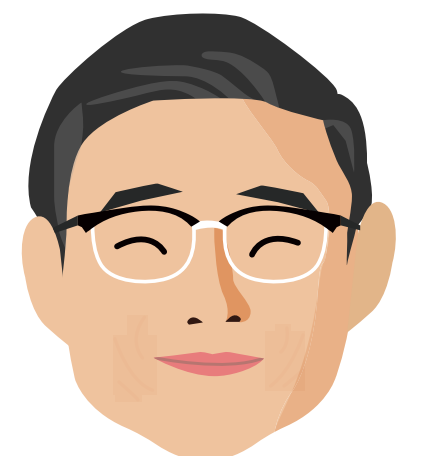
※2024年4月30日付で「2024年3月期配当予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



1株あたり配当金及び配当性向の推移



本日開示した通り、2024年3月期の1株あたりの期末配当金を6円増配させて頂く予定です。その結果、通期での1株あたりの配当金は104円になり、配当性向は70.2%になる見通しです。

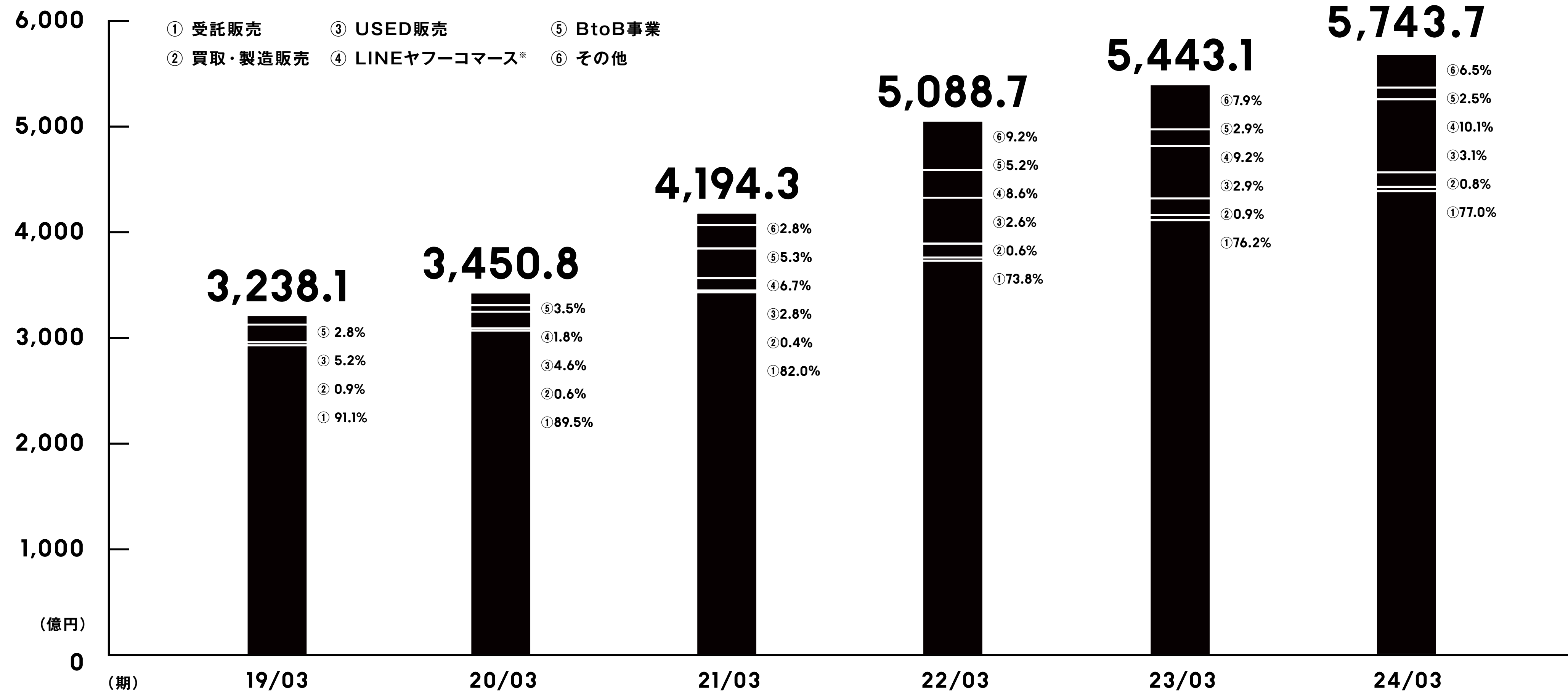


※2024年4月30日付で「2024年3月期配当予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。上記は反映後の数値となります。



商品取扱高の推移

当期新規出店合計商品取扱高(ZOZOTOWN事業)
通期累計:64.7億円 商品取扱高に占める割合:1.4%

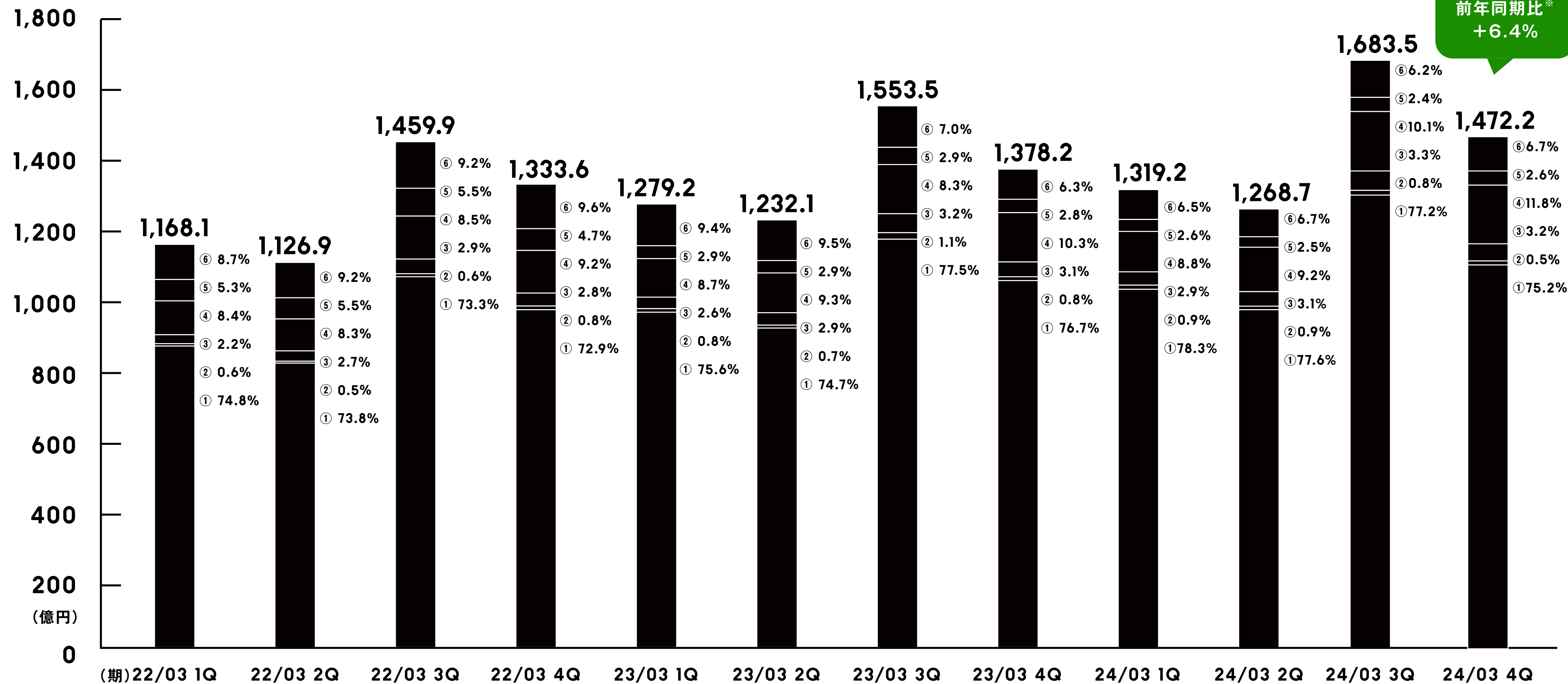


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



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 LINEヤフーコマース* ⑥ その他



前年同期比*
+6.4%

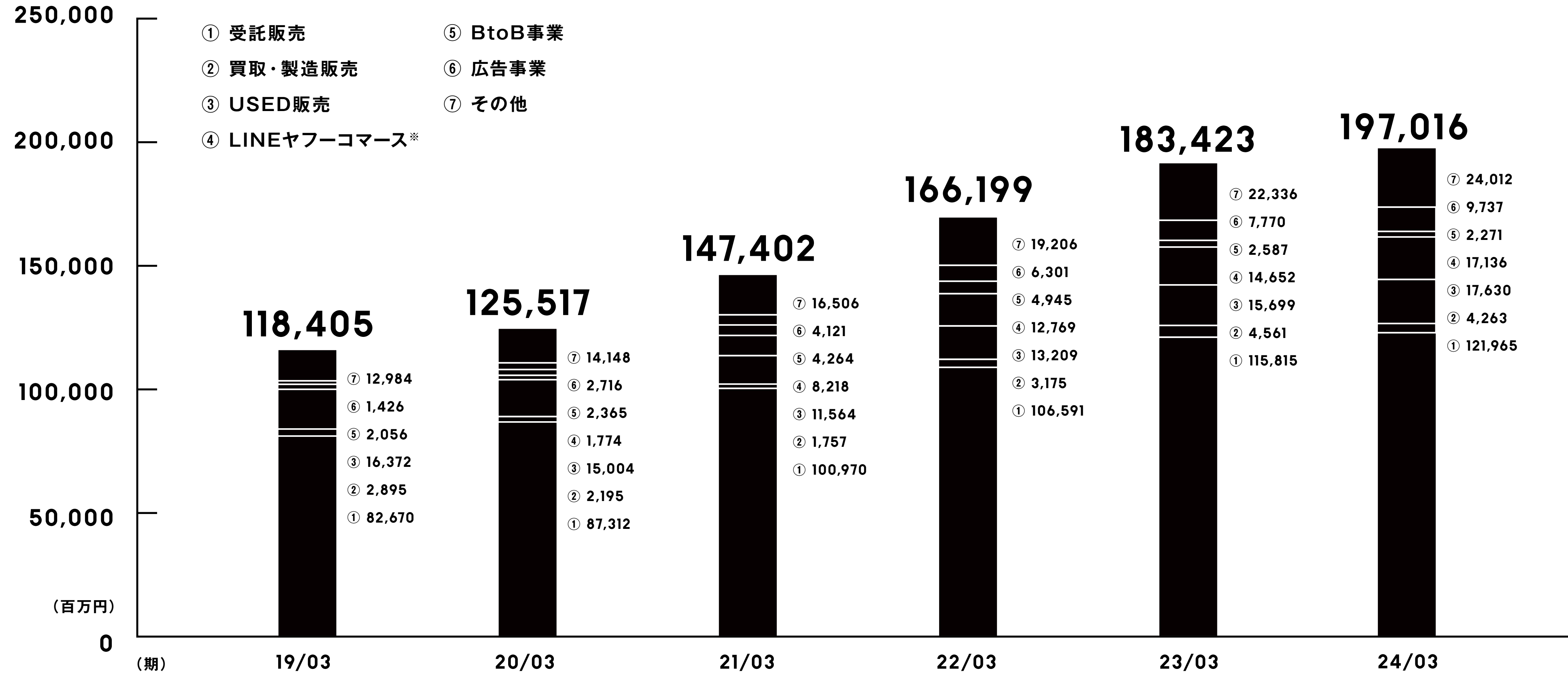
暖冬と春の遅れでZOZOTOWN事業は低調に推移しましたが、LINEヤフーコマース*はYahoo!ショッピングにおける大型プロモーションの反響で高い成長を継続しました。



*「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。
* 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

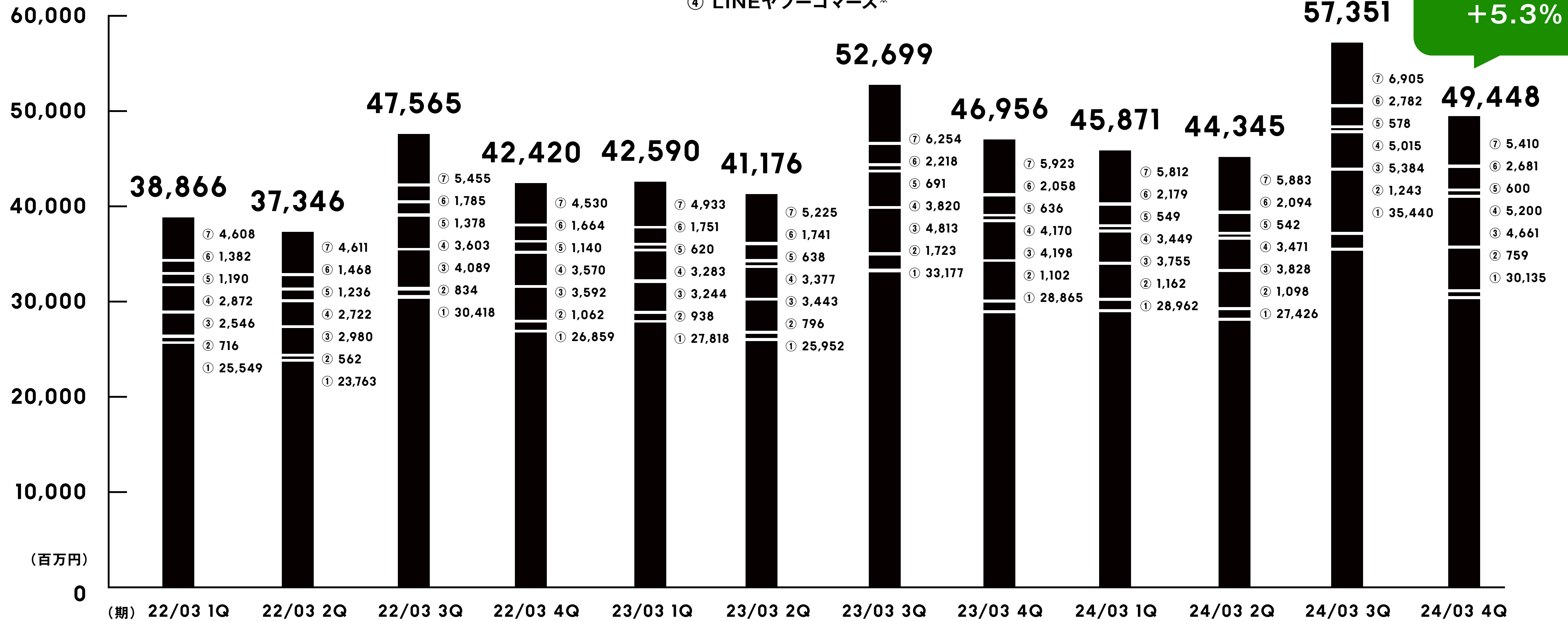


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



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 LINEヤフーコマース*
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他

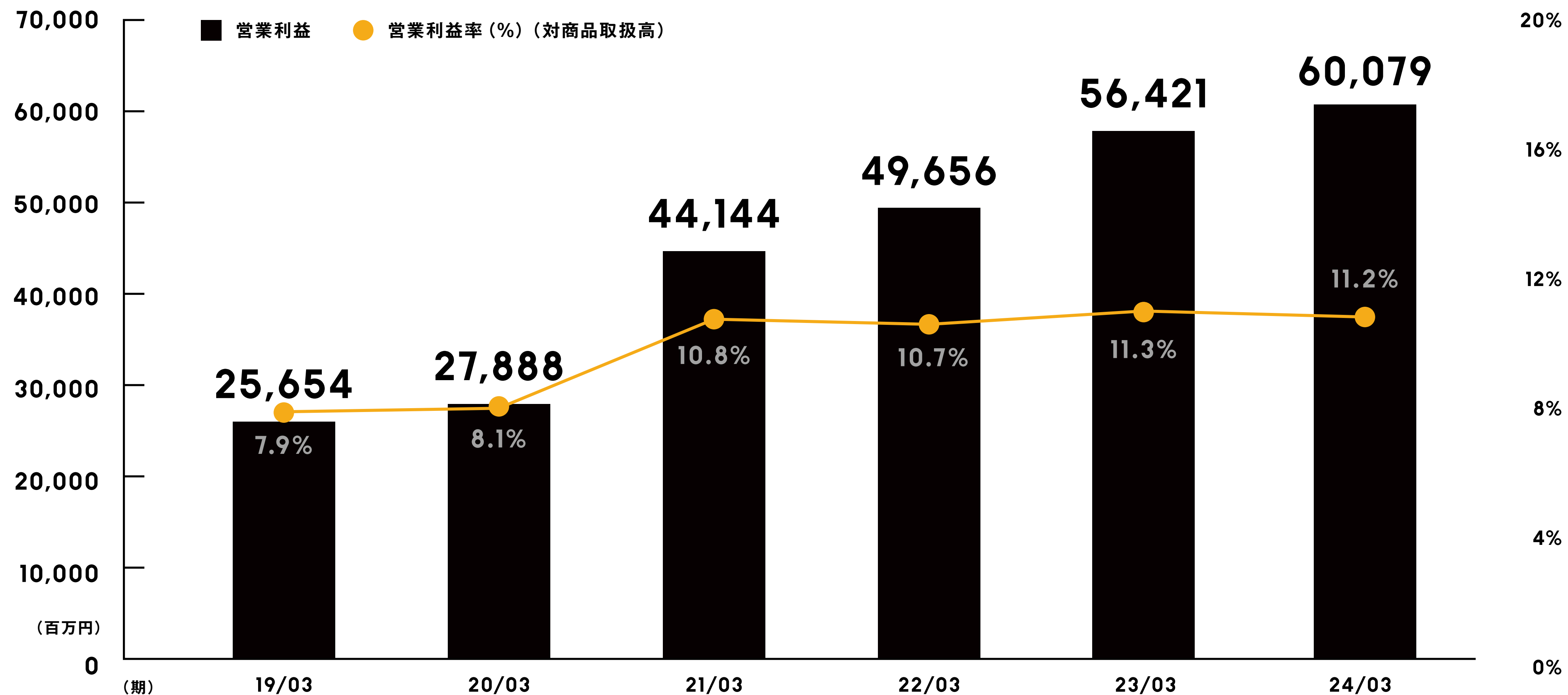


前年同期比
+5.3%

*「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。



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）

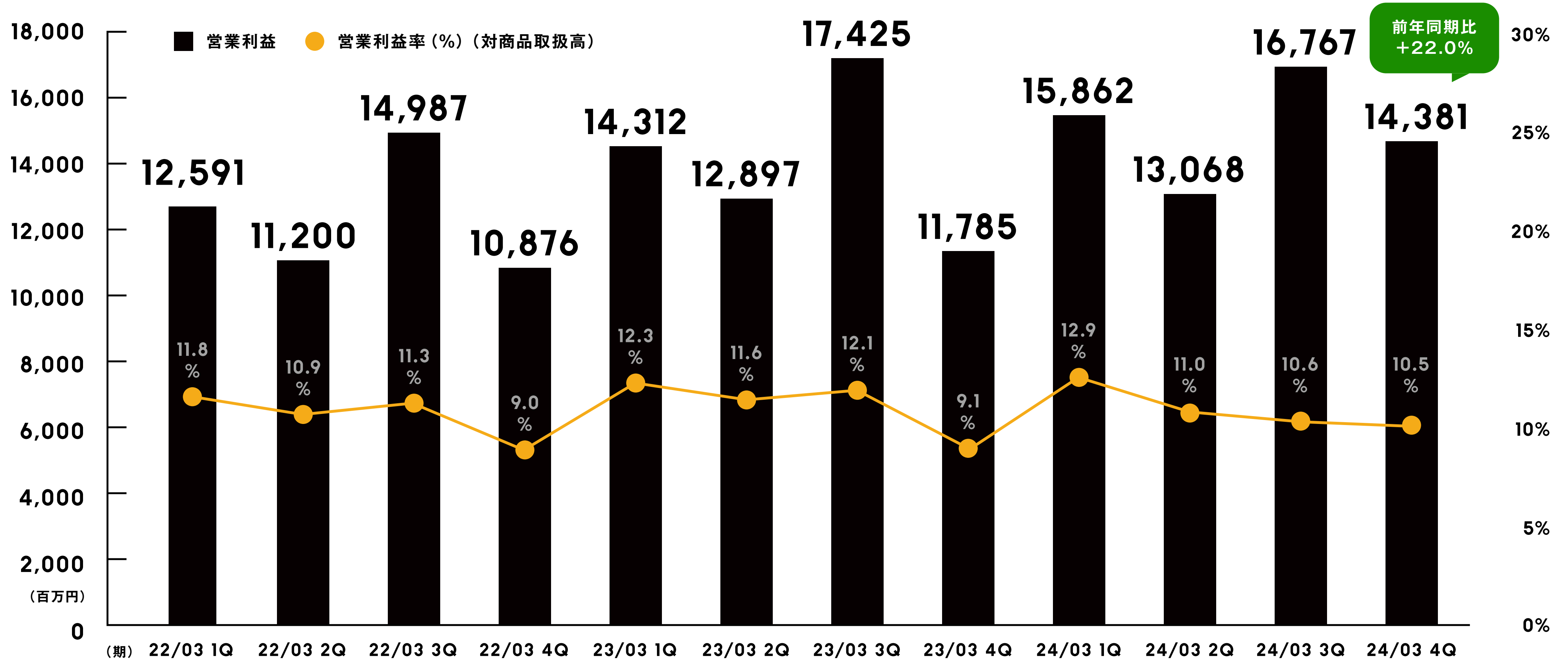
	23/03期		24/03期		前期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	31,372	6.3%	33,357	6.2%	-0.1%	
社員	14,326	2.9%	14,300	2.7%	-0.2%	連結従業員数推移：23年3月末1,538名 → 24年3月末1,681名
物流関連費（業務委託含む）	17,046	3.4%	19,056	3.5%	0.1%	在庫供給の増加及び暖冬影響による在庫回転率悪化に伴い、物流拠点における作業効率が低下（下期）
業務委託費（物流関連費以外）	6,774	1.4%	6,615	1.2%	-0.2%	計上科目の変更に伴う減少 → 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	32,421	6.5%	33,439	6.2%	-0.3%	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	11,877	2.4%	12,360	2.3%	-0.1%	
広告宣伝費	12,314	2.5%	12,050	2.2%	-0.3%	販管費で計上対象外のポイント施策等の施策と合わせてコスト管理を実施 24/03期はポイント施策の投下量が増えた事で対取扱高比は低下
賃借料	6,076	1.2%	7,332	1.4%	0.2%	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	2,050	0.4%	3,491	0.7%	0.3%	物流拠点増加（2023年11月よりほぼ全ての設備に関する償却を開始）
のれん償却額	460	0.1%	352	0.1%	0.0%	
株式報酬費用	114	0.0%	260	0.0%	0.0%	
その他	11,457	2.3%	13,808	2.6%	0.3%	新物流拠点に係る備品の大量購入 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	114,920	22.9%	123,067	22.9%	0.0%	

※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。



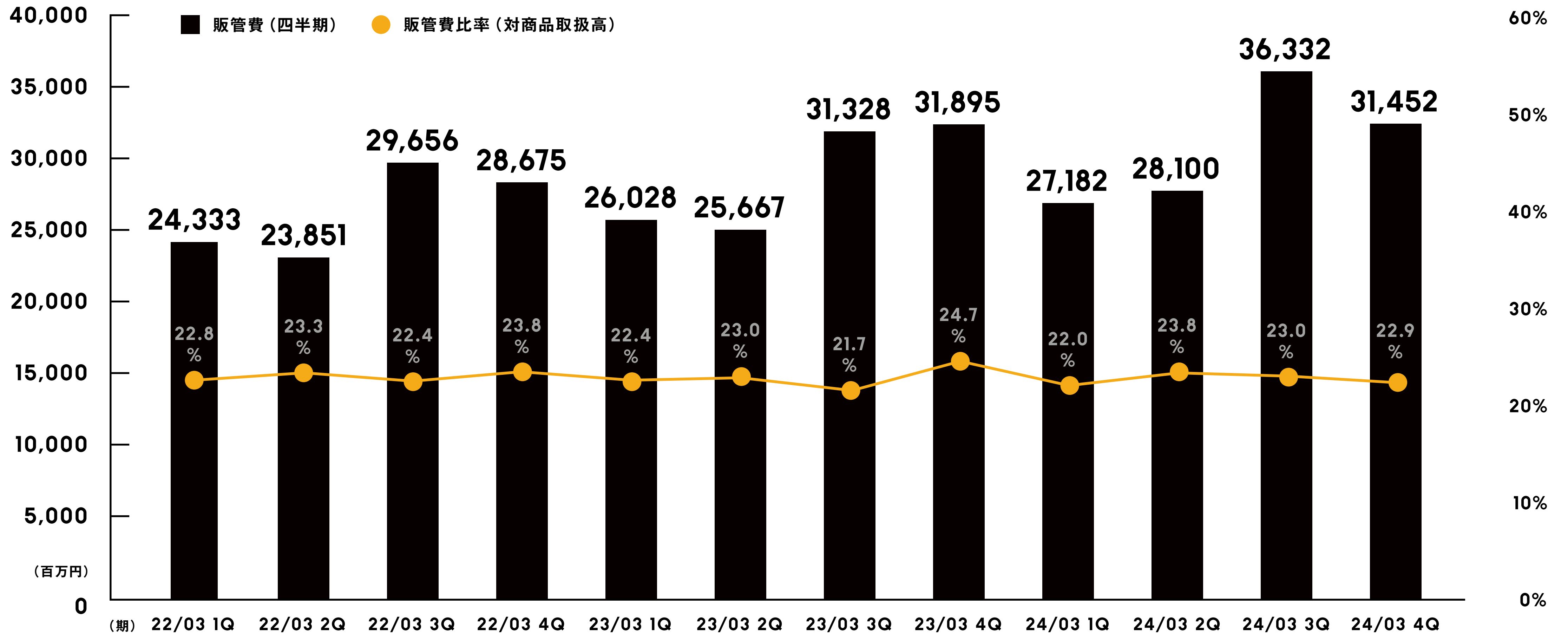
営業利益・営業利益率(対商品取扱高)の推移(四半期)



※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）

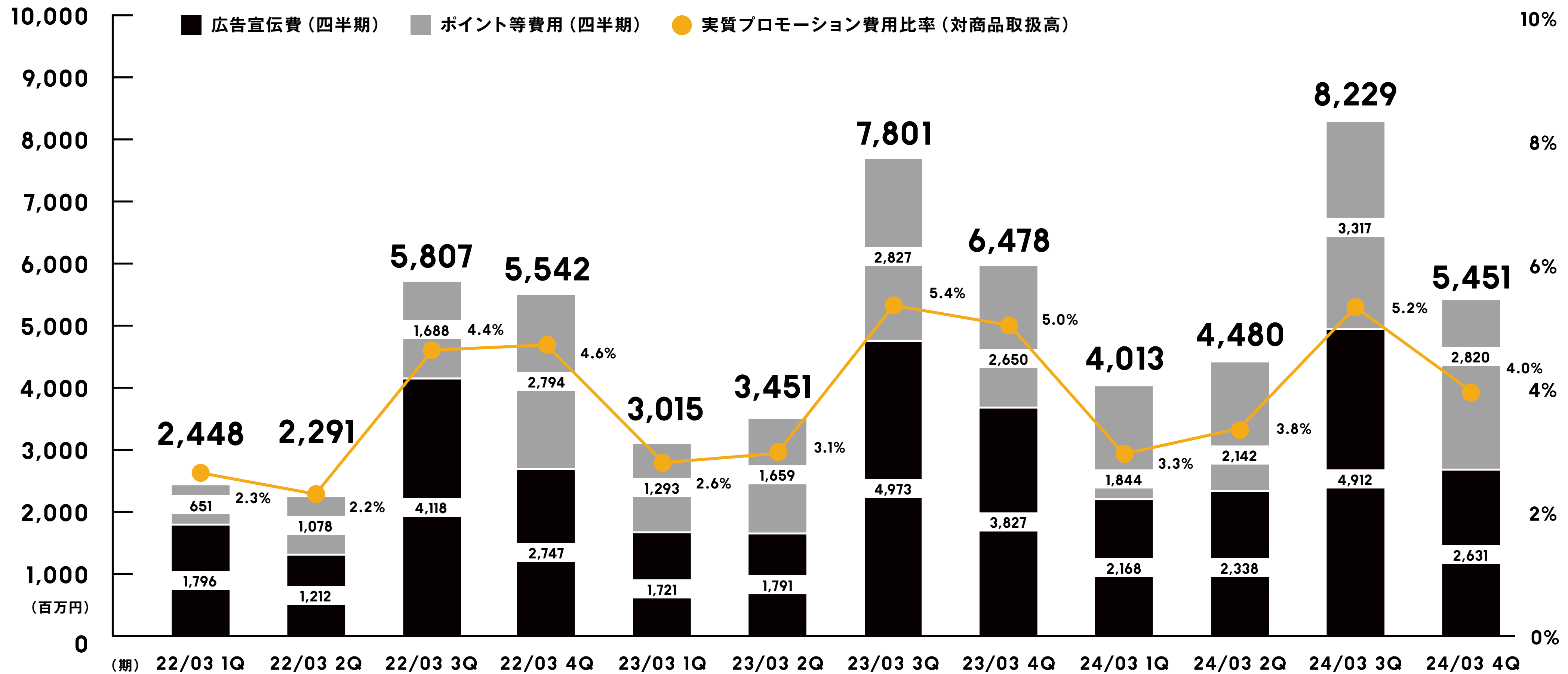


※販管費比率は販管費を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



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



年度累計での実質プロモーション費用比率は概ね計画通りの4.1%で着地しました。



※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。

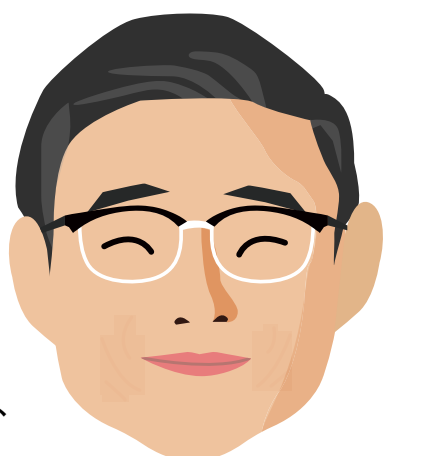


販管費の内訳（四半期）

（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		第3四半期		第4四半期	
	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	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%	9,248	5.9%	8,815	6.4%
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%	3,523	2.2%	4,009	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%	5,724	3.6%	4,806	3.5%
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%	1,685	1.1%	1,752	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%	9,302	5.9%	8,337	6.1%
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%	3,598	2.3%	3,061	2.2%
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%	4,912	3.1%	2,631	1.9%
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%	1,969	1.2%	1,914	1.4%
減価償却費	465	0.4%	473	0.4%	515	0.4%	595	0.5%	522	0.4%	626	0.5%	1,062	0.7%	1,279	0.9%
のれん償却額	106	0.1%	106	0.1%	124	0.1%	123	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	62	0.0%
株式報酬費用	10	0.0%	35	0.0%	35	0.0%	33	0.0%	33	0.0%	74	0.1%	83	0.1%	69	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%	4,373	2.8%	3,527	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%	36,332	23.0%	31,452	22.9%

決算賞与の支給額の違いにより、4Q会計期間における人件費の対取扱高比は前年同期と比較して低減しました。また、集客の施策投下を前年度と比較して抑えた結果、広告宣伝費の対取扱高比も低減しました。



※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。

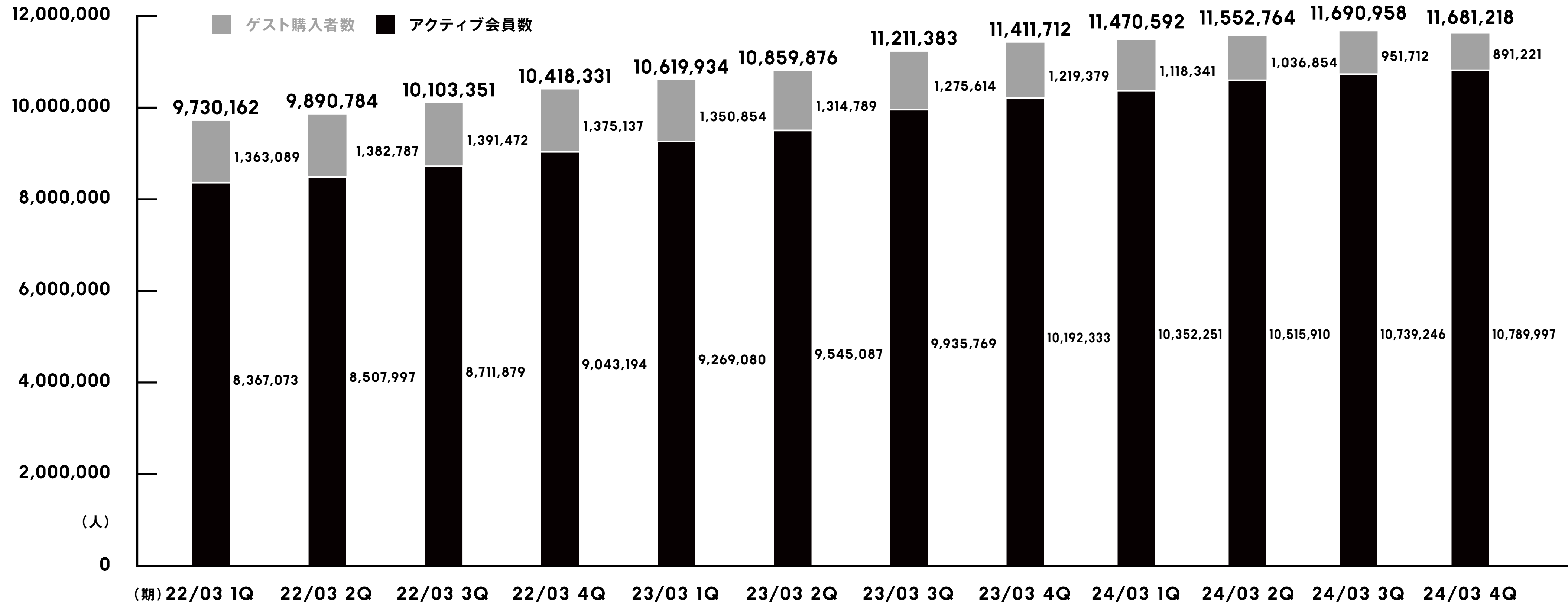


年間購入者数

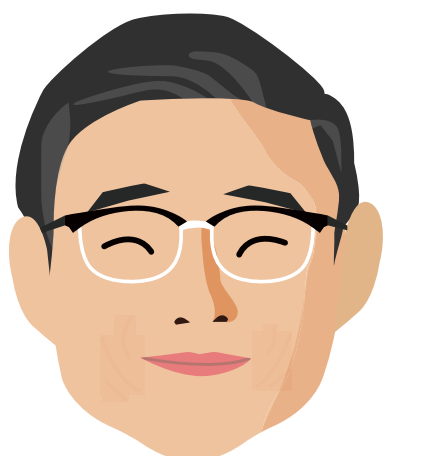
年間購入者数=過去1年以内に1回以上購入したアクティブ会員数とゲスト購入者数の合計

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



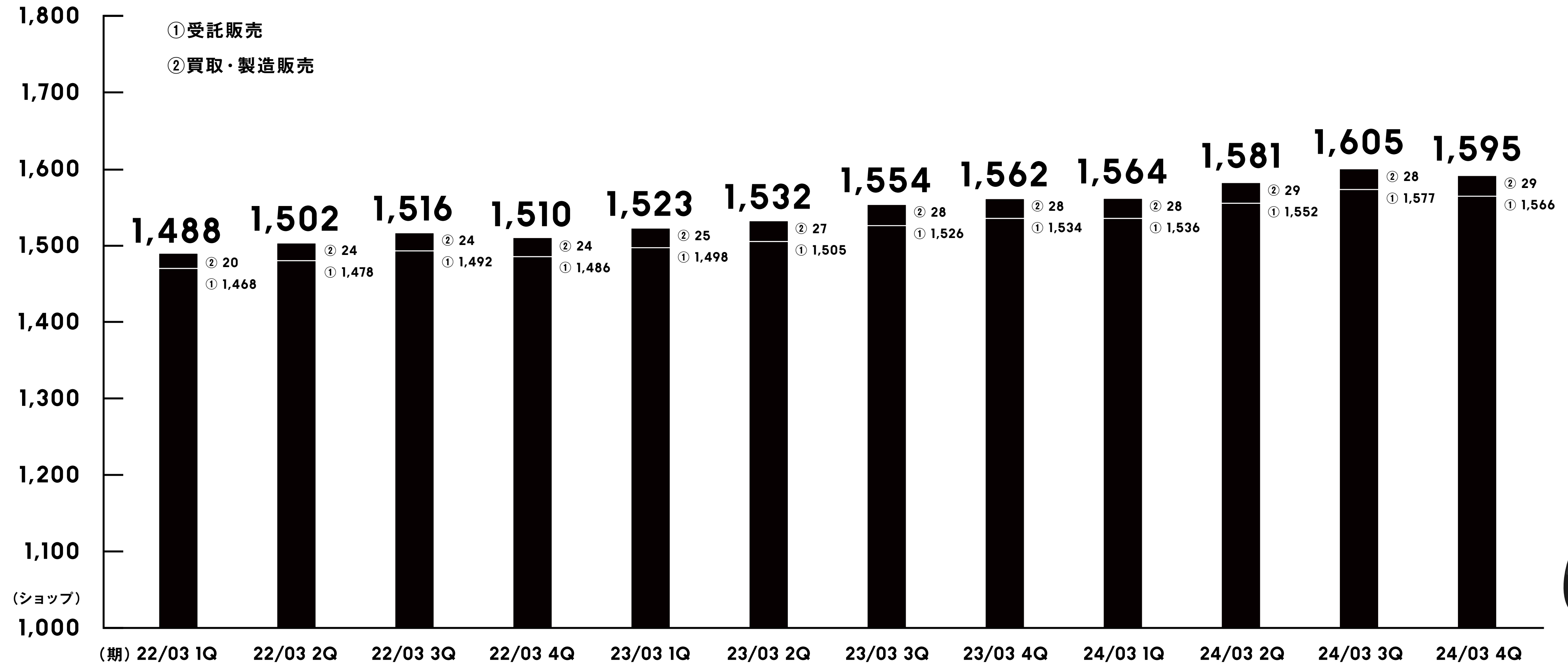
アクティブ会員の増加が想定を下回りました。
 気候影響で需要が活性化しなかった事で、
 新規会員の獲得が低調な推移になってしまった
 影響です。



※ 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。



ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



4Qは出店数自体は計画通りに進んだものの、ブランド様の統廃合・消滅等による退店が多かったためにショップ数は若干減少しました。

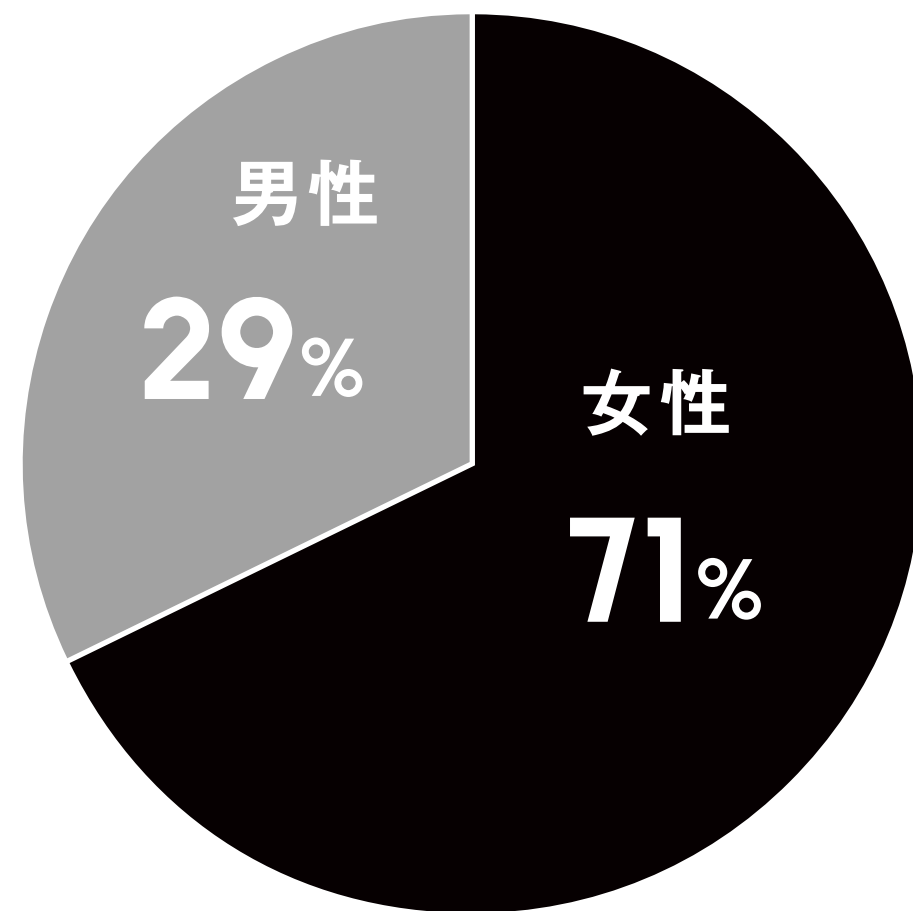


※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

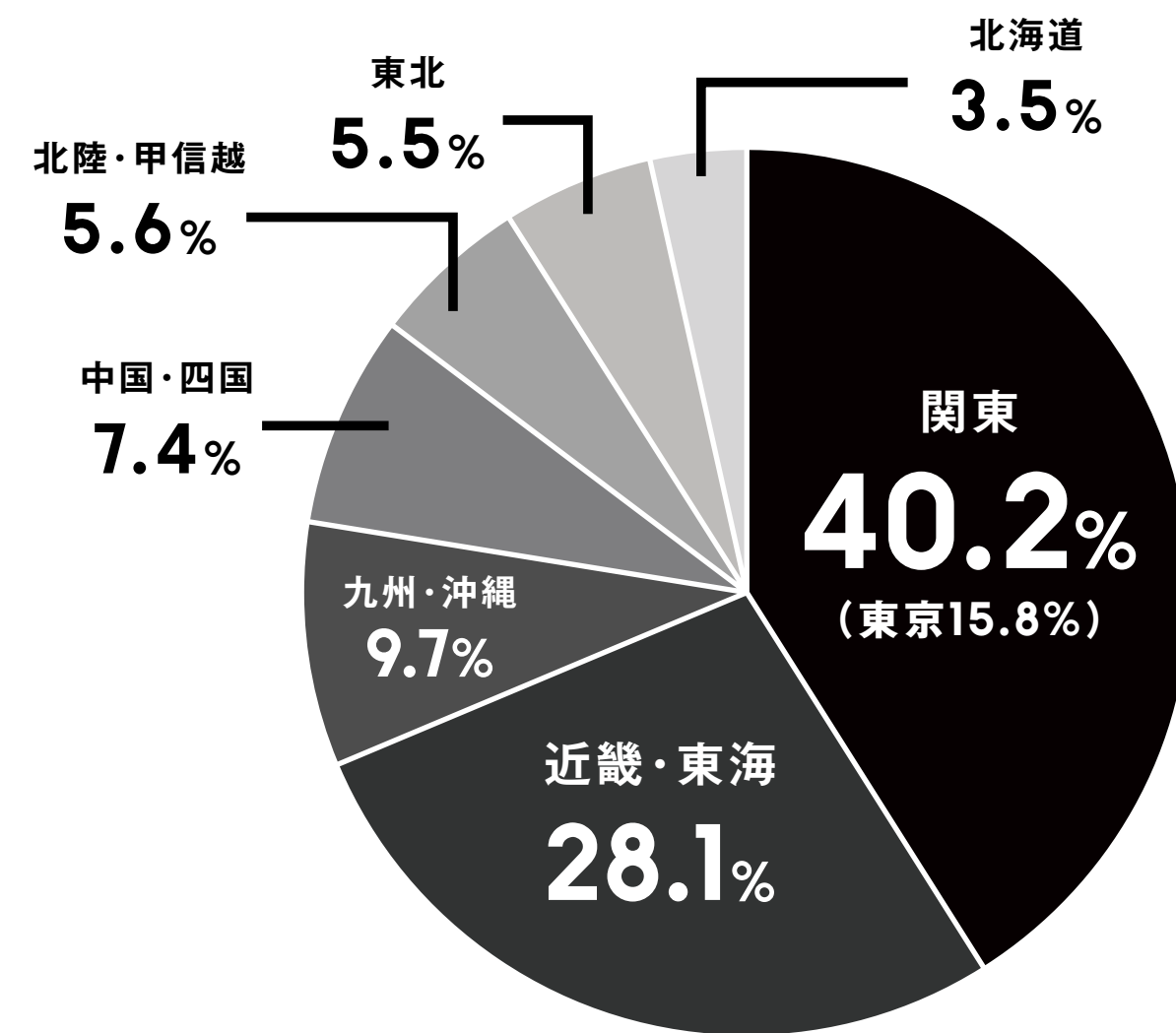


アクティブ会員属性

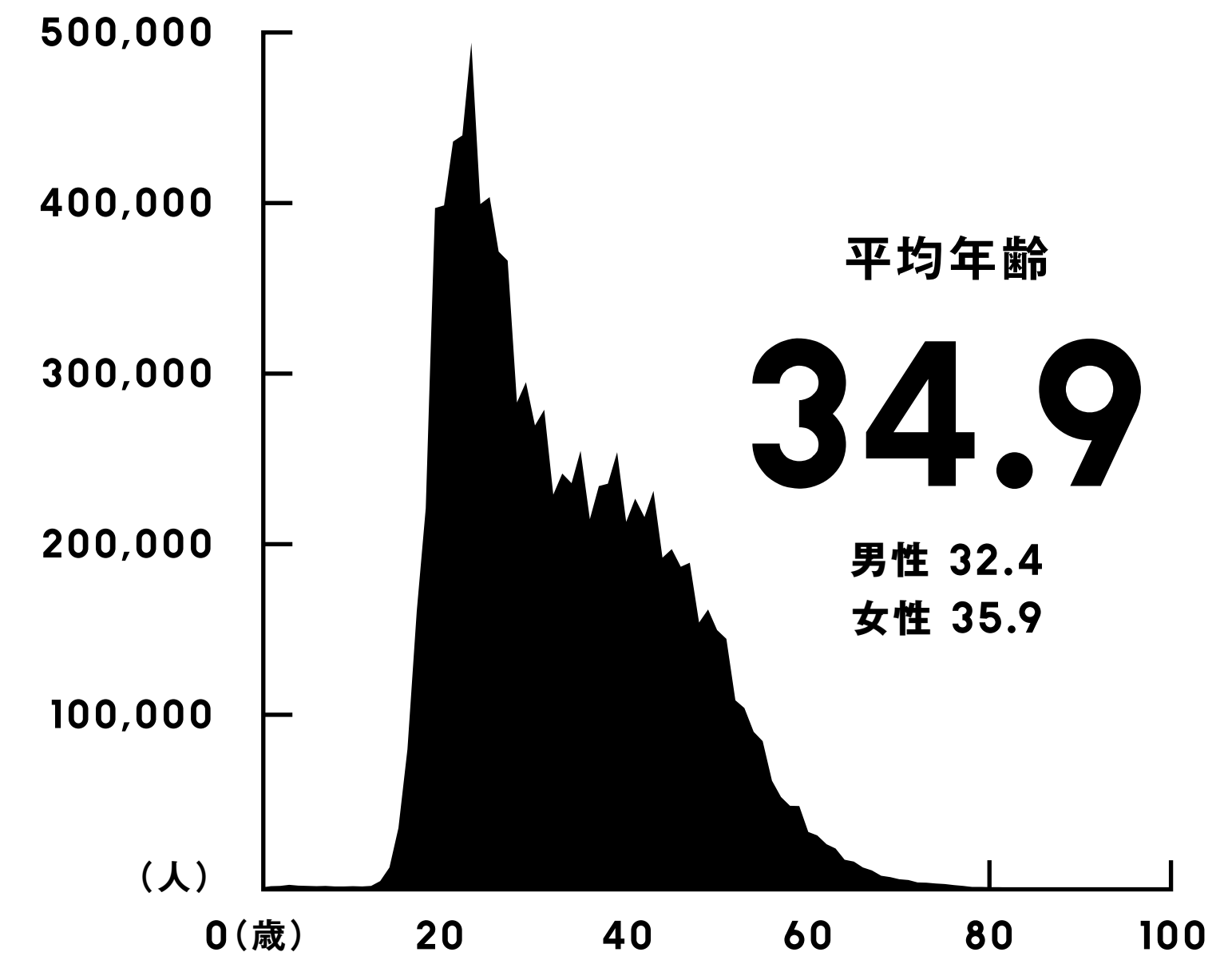
会員男女比



会員地域分布



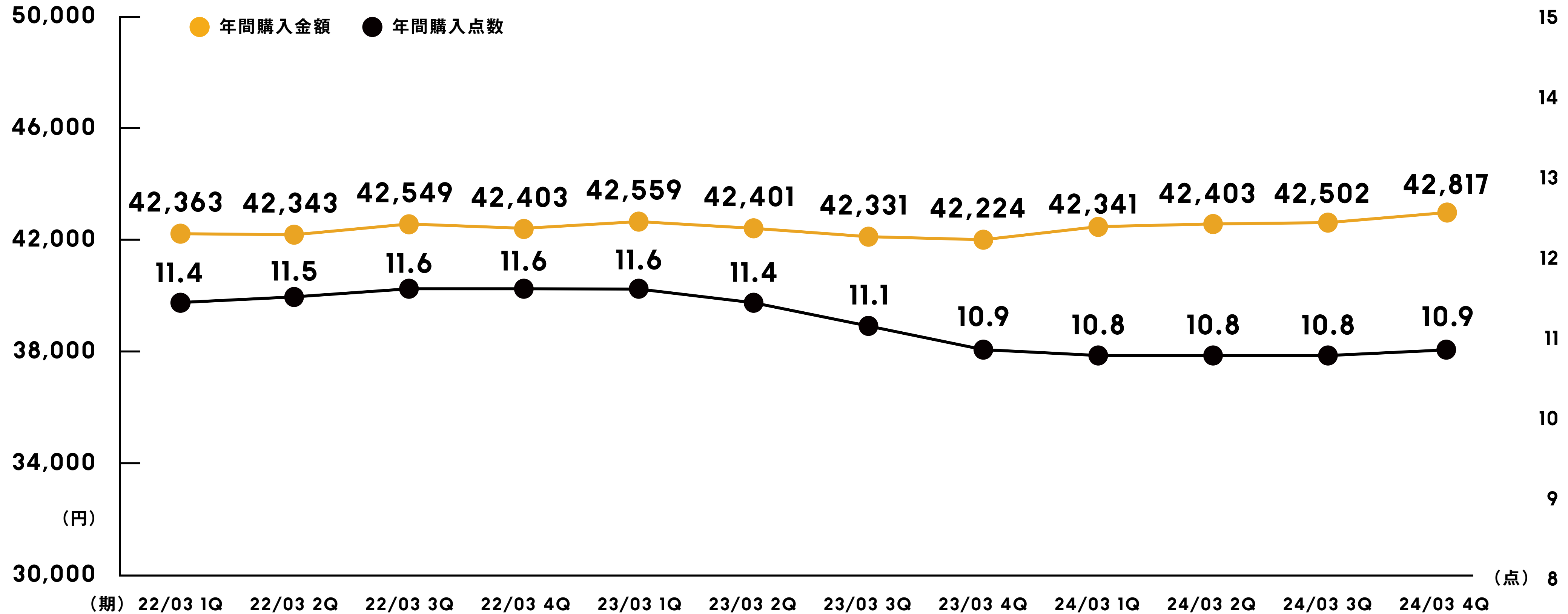
会員年齢分布



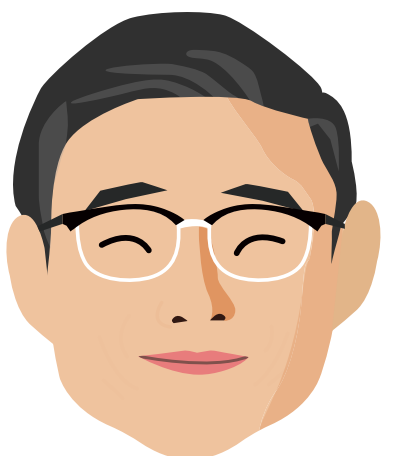
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定したアクティブ会員属性となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



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



前四半期実績から、
ほぼ横ばいの推移となっています。

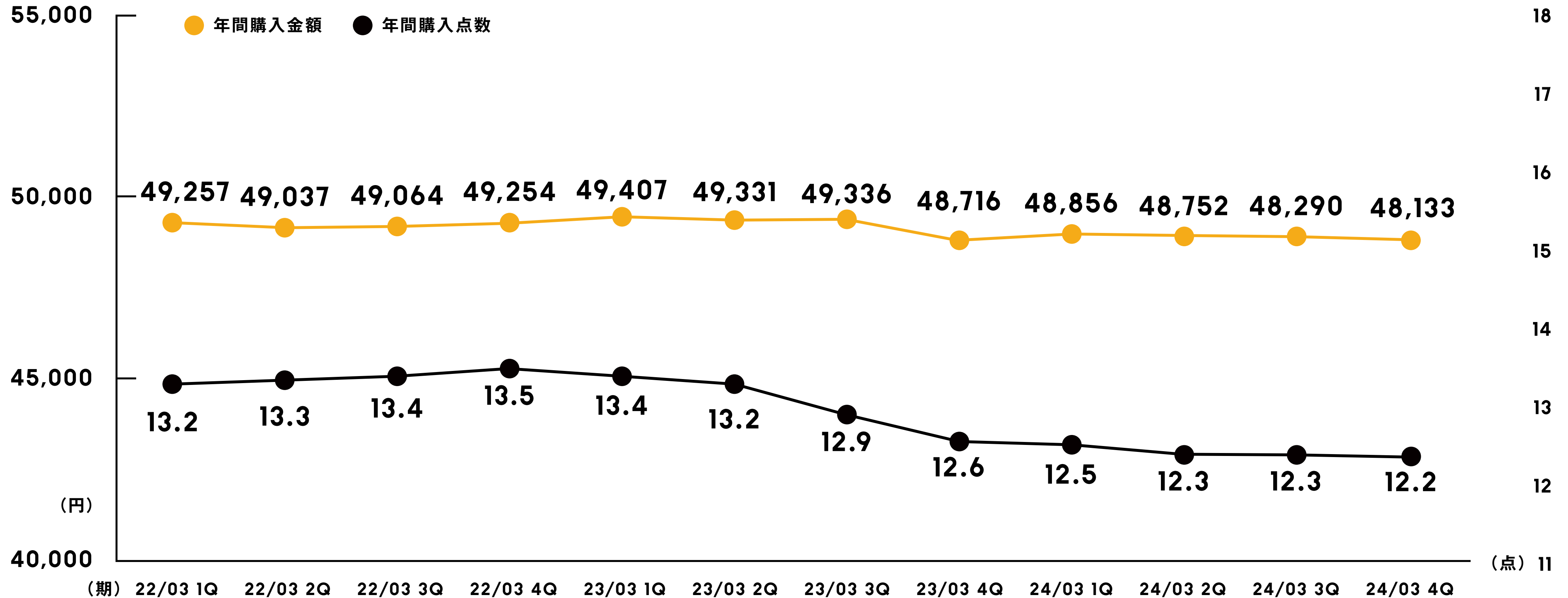


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



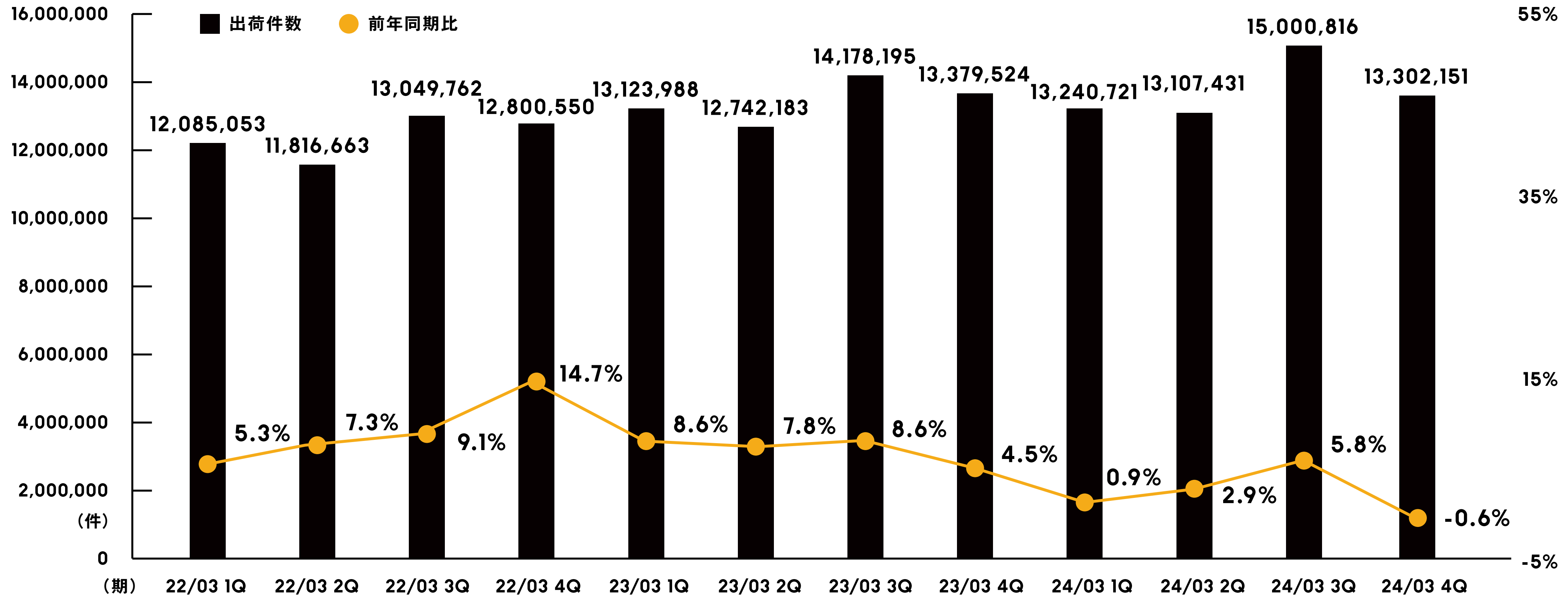
※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 「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。

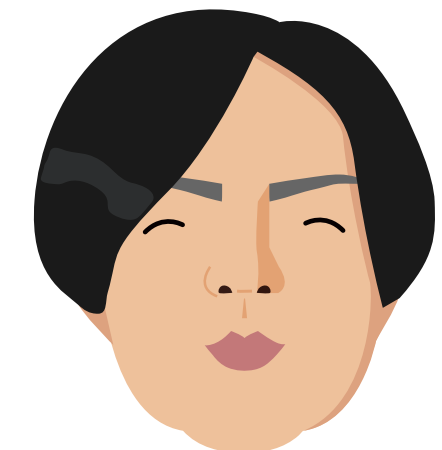
※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



出荷件数の推移



暖冬・春の到来遅延の影響によって購入者数の増加が低い水準になってしまい、出荷件数は前期実績を下回ってしまいました。新年度以降、しっかりと増加させられるように努めます。

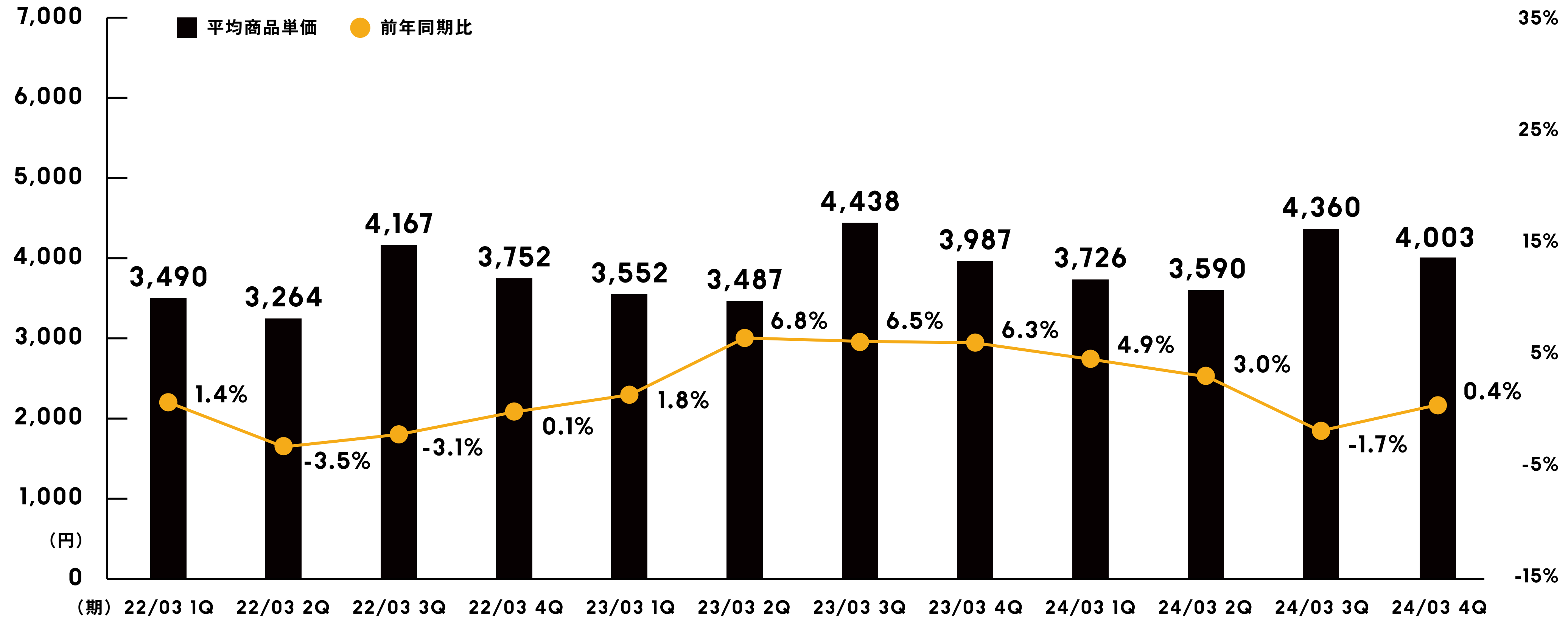


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
 ※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および 「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」 のみを購入したユーザーは含んでおりません。

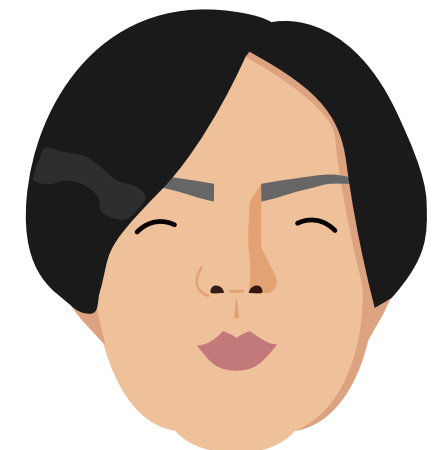


平均商品単価の推移

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



暖冬影響で高価格帯のアイテムの売上が伸びない状況が続き、前年実績と同等水準となりました。

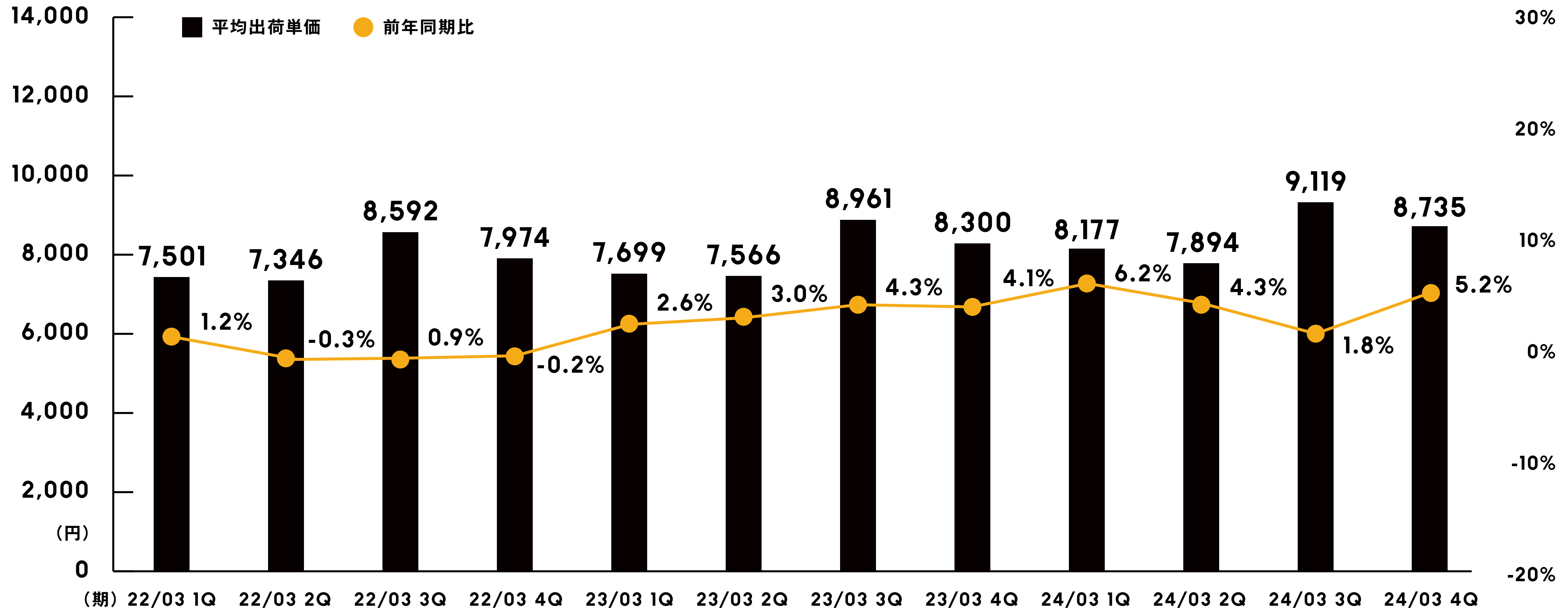


※ ZOZOTOWN事業 (<https://zozo.jp>) に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
 ※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
 ※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」「ZOZOMAT (ゾゾマット)」および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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



1万2千円以上のお買い物で送料無料になる施策効果もあり、1注文あたりの合わせ買い点数が上昇した事で出荷単価は前年実績を上回りました。



※ 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。

株式会社ZOZO
2024年3月期
決算説明会資料

会社計画



「一粒万倍日・天赦日・寅の日」だった
2024年3月15日に、長年愛用していた
お財布に別れを告げ新調しました^^





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。



25/03期 事業別目標

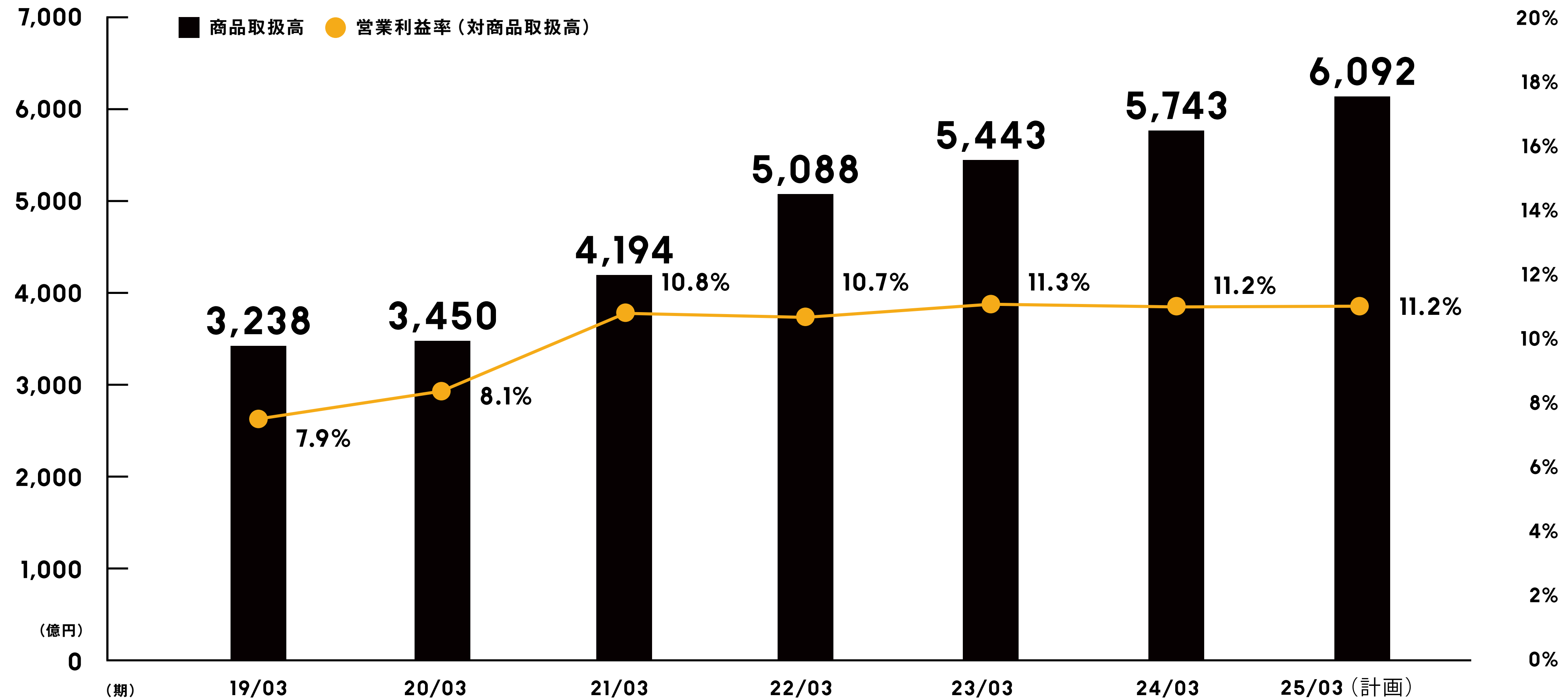
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	4,951億円	6.5%
買取・製造販売	26億円	-41.3%
受託販売	4,730億円	7.0%
USED販売	195億円	7.8%
LINEヤフーコマース*	636億円	10.2%
BtoB事業	135億円	-6.7%
商品取扱高(その他商品取扱高を除く)	5,722億円	6.6%
その他	370億円	-1.2%
商品取扱高	6,092億円	6.1%

	売上高目標	前期比
広告事業	115億円	18.1%

※「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。



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
決算説明会資料

参考資料



3月の下旬にゴルフの初ラウンドをしてきました!スコアは微妙でしたが、同行して下さった方々・天気に恵まれ非常に楽しい機会になりました。上達に向けて練習を続けますのでお誘いお待ちしております!





数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,681 名

(平均年齢 33.8歳)

株主数

12,078 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

9,021 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

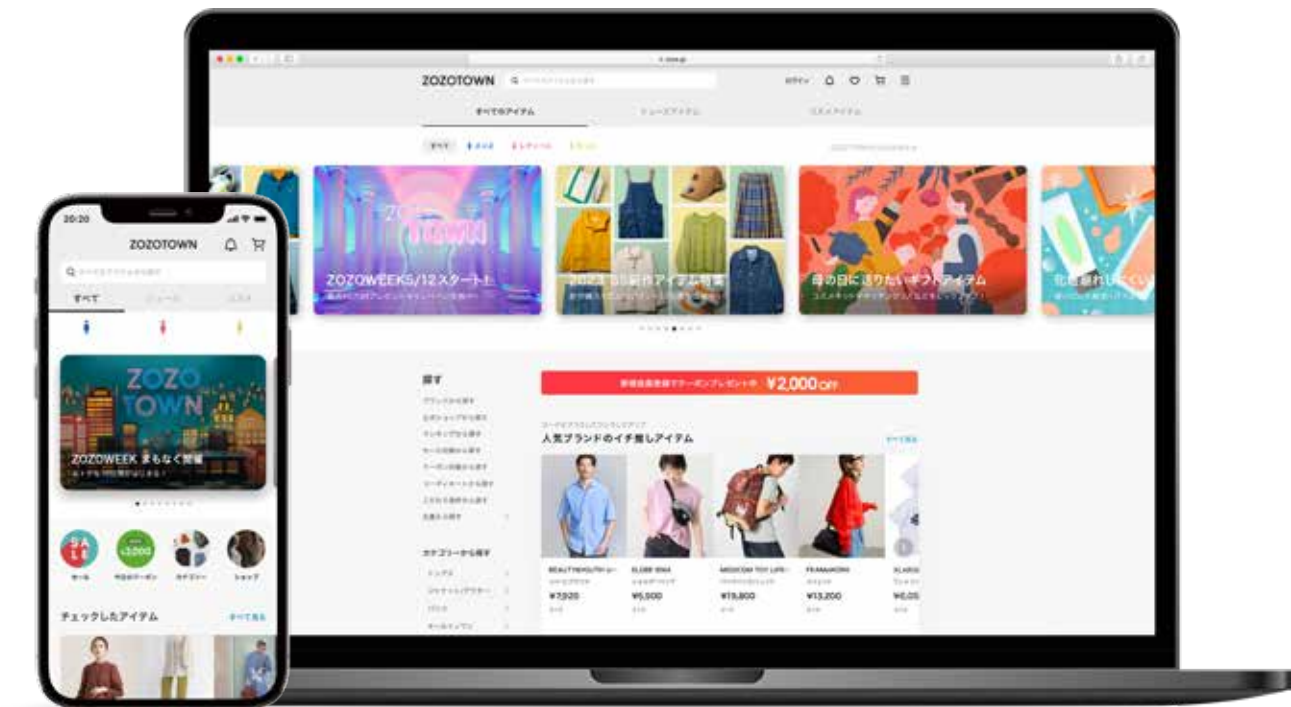
1,168 万人



主要サービス

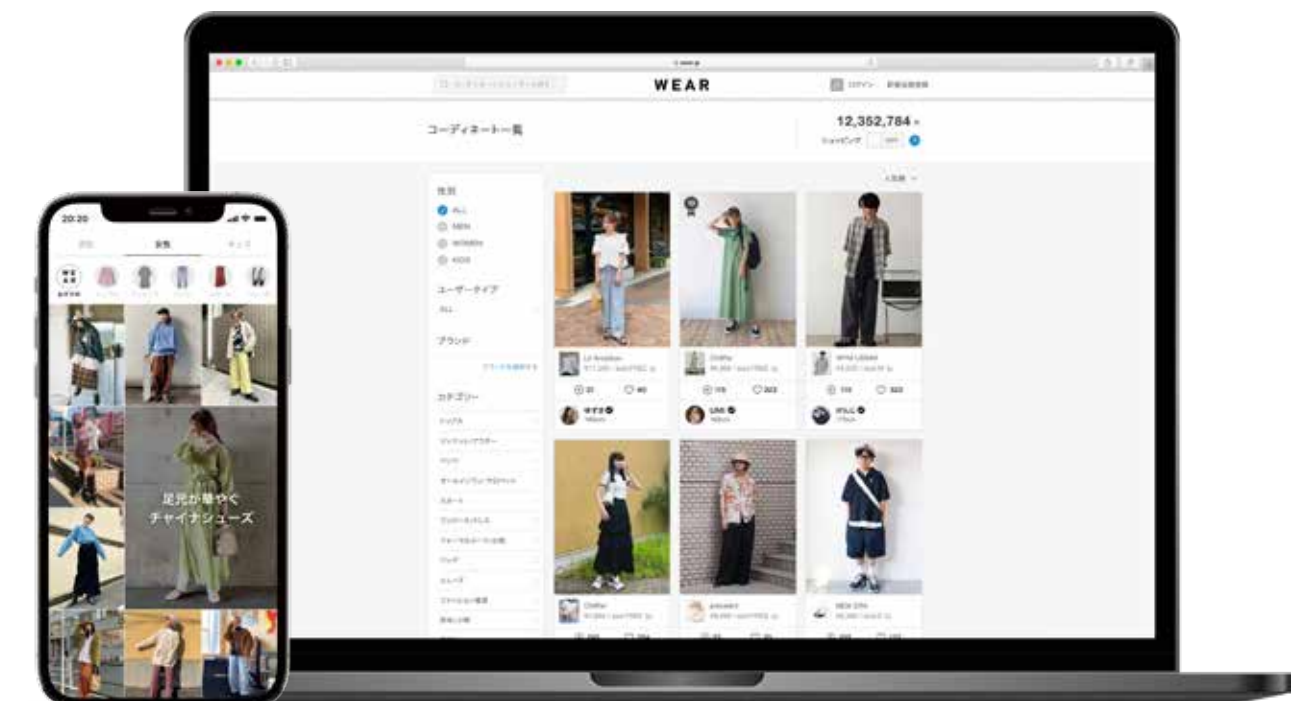
日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,595ショップ、9,021ブランドの取扱い。商品数は常時102万点以上、平均新着商品数は1日2,600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。
2024年3月よりYahoo!オークションにZOZOUSUEDが出店。



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1,700万超。世界中で展開中。





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	1,595(2024年3月末時点)	1,467(2024年3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



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1,566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

LINEヤフーコマース※

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。
2024年3月よりYahoo!オークションにZOZOUSEDが出店。

- 受託販売商材の場合
売上高 = 各ショップの商品取扱高 × 受託手数料率
- ZOZOUSED商材の場合
売上高 = 買取在庫の商品取扱高

※「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。

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32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

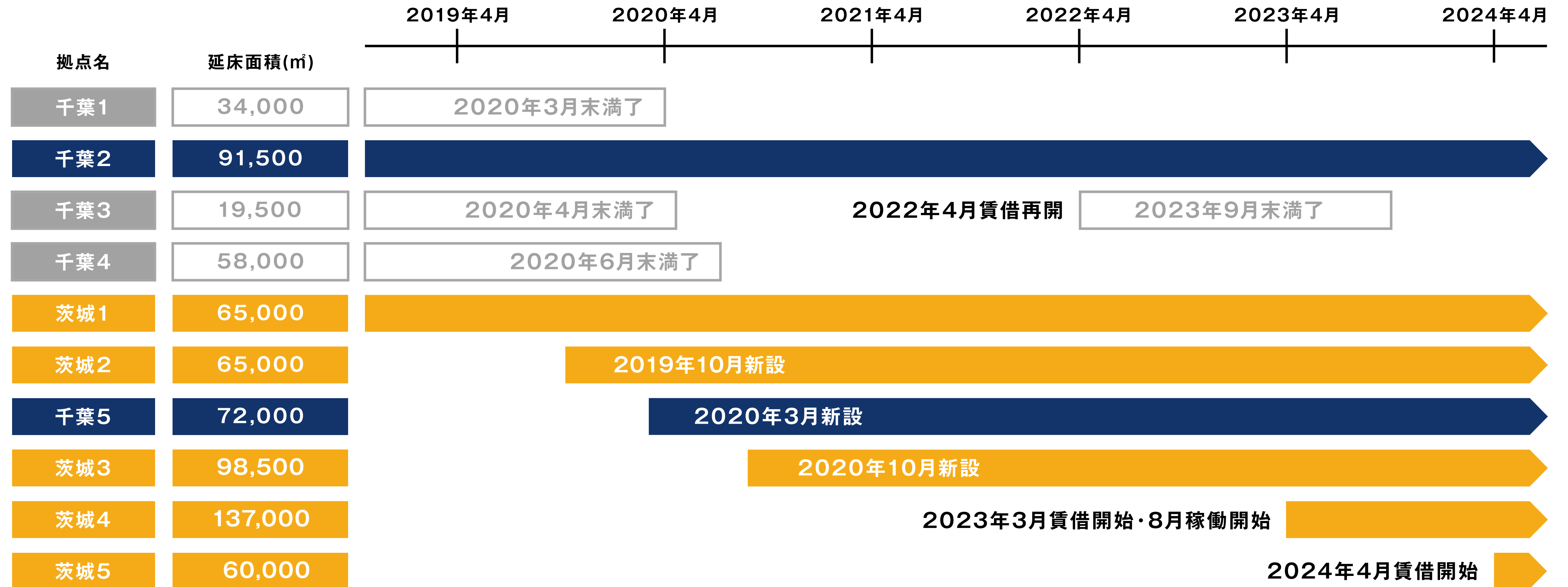
ともに、売上高には上記売上高のほか、その他収入(初期出店手数料、配送手数料等)を含みます。

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



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。

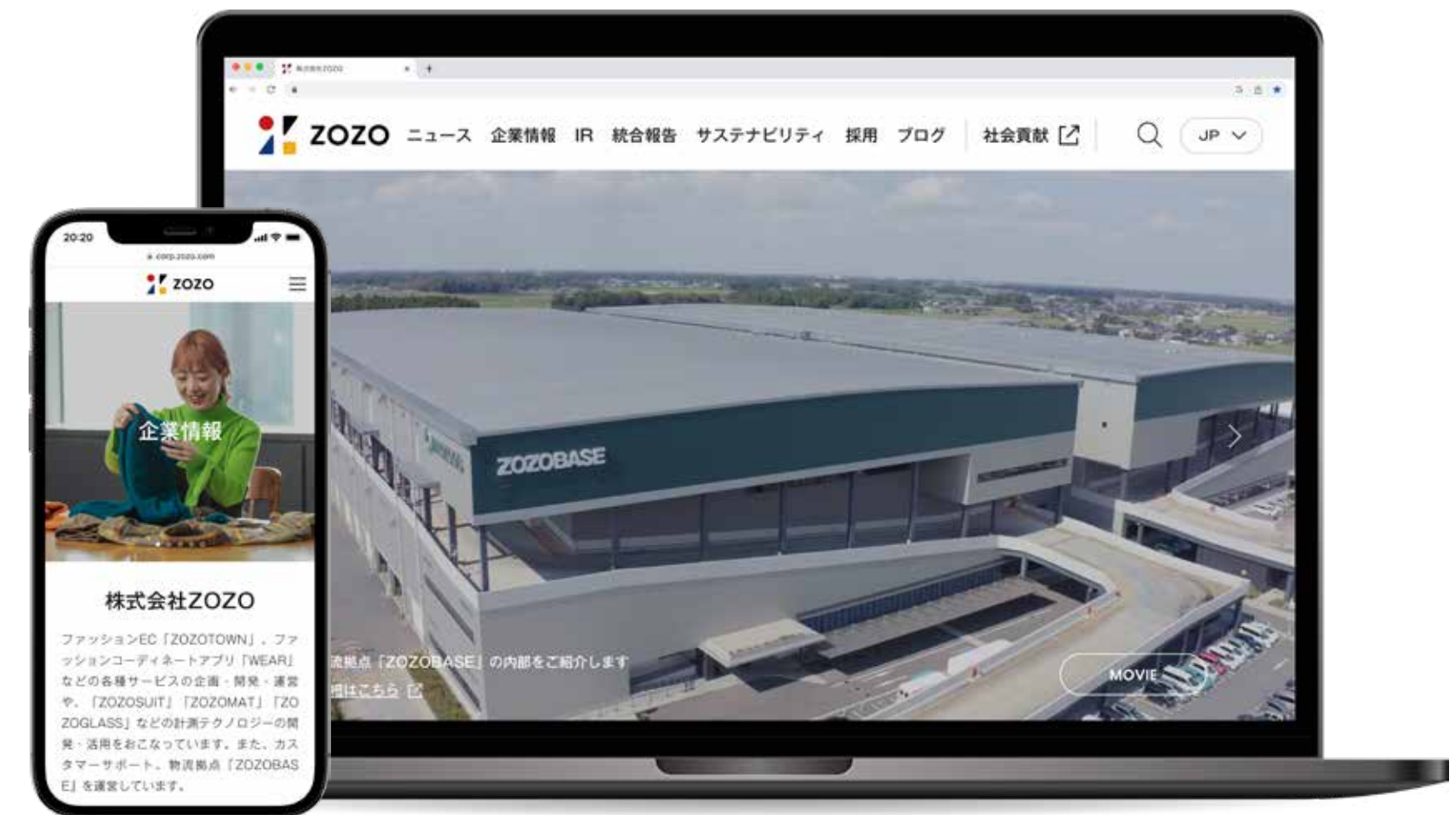
IRニュース ... IR最新情報を随時掲載しております。

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

一年間、お付き合い頂きありがとうございました！

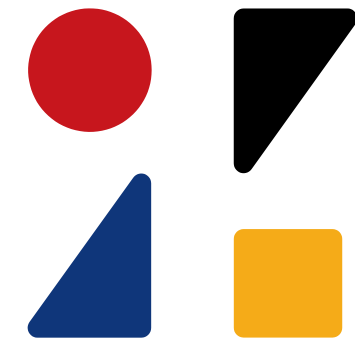
私たちが感じている事を文字で書き起こす事で、

業績理解を深めていただきつつ、

投資家の皆様に身近に感じて頂けるように努めました。

新年度も計画達成に向けて邁進します！





ZOZO