

2020年10月30日

2021年3月期 第2四半期決算説明会
質疑応答集

この質疑応答集は、2020年10月29日に開催した機関投資家向け質疑応答セッションにて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。一部内容の加筆修正を行っております。

【当社出席者】

代表取締役社長兼 CEO	澤田 宏太郎
取締役副社長兼 CFO	柳澤 孝旨
取締役兼 COO	伊藤 正裕
経営推進部 ディレクター	小林 優作

【当第2四半期の業績について】

Q. 受託ショップの商品取扱高に占める売上高比率が、徐々に回復しているようだが、下期も引き続き上昇していくのか。従来は30%程度であったが、それと比較して今の水準をどう評価しているのか。

A. (回答：柳澤)

前期はZOZOARIGATO等による値引の影響が大きかったことから、計算上の下落はありました。当期は一部値引の影響はあるものの、ZOZOARIGATOが終了しているため、回復しています。なお、ブランド様からいただく受託販売手数料については、特に変動はなく、全体の平均値は安定しています。

Q. 当第2四半期会計期間の、受託ショップの商品取扱高成長率は前年同期比約6%の伸びだが、下期も同様の水準で推移すると見ているのか。

A. (回答：澤田)

新型コロナ禍でも成長率は上下することなく、安定的な状況です。下期に関しても、今の水準を保つのが最低ラインであると考えています。

Q. 当第2四半期会計期間の商品取扱高は前年同期比で好調に見えるが、社内計画比ではどうだったか。

A. (回答：柳澤)

四半期計画の数字は開示していませんので、コメントは差し控えます。ただ、上期の実績は計画に対し、プラスで着地しています。

【PayPay モール及び PayPay 決済について】

Q. PayPay モールの商品取扱高は思っていたよりも伸びなかった印象だが、その理由は何か。

A. (回答：澤田)

コロナ禍で足元の先行き不透明な状態を受け、Zホールディングス株がPayPayモールでのプロモーションを抑えていました。需要が安定しつつありますので、定常のプロモーションに戻していくと聞いています。

Q. PayPay 決済を導入したことは、商品取扱高の成長に繋がっているのか。

A. (回答：澤田)

まだ大きな貢献となってはませんが、ユーザーが3,300万人いるPayPayが、同じグループ会社であるのが強みだと感じています。まずは、PayPayユーザーが初めてZOZOTOWNを使っていただくケー



スを増やしていくべく、注力していきます。

【通期業績予想について】

Q. 下期は、前年の暖冬の影響を考えるとハードルが低いように思うが、通期の商品取扱高計画達成の確度はどう考えているか。

A. (回答：柳澤)

通期業績予想は修正していませんので、達成できるものと考えています。

Q. ZOZOUSUED の今期通期計画の達成のためには、下期に大きく成長しないといけないが、考えている施策があれば教えて欲しい。

A. (回答：澤田)

ZOZOUSUED は価格が魅力の一つですが、上期においてはブランド様側で、ある程度割引をしてでも在庫を消化したいという思いが強かったことから、全体として販売価格が下がり、一部新品との差別化が難しくなり、結果として ZOZOUSUED の売上高は今一つという状況でした。新品の販売価格が安定していくにつれ、回復していくと考えています。また、ZOZOTOWN 購入商品の、PayPay フリマへの出品連携も既に開始しており、こちらにも期待しています。

Q. 今期通期の営業利益目標は 395 億円だが、3Q・4Q も営業利益率 10%を維持できるのか。下期に何か大きなコストは見込んでいるのか。

A. (回答：柳澤)

通期の営業利益率目標は 10.2%ですので、下期も相応の営業利益率を維持していかなくてはならないと考えています。現時点で、計画しているもの以外に大きなコストがかかるものはありません。

Q. 広告事業は通期目標達成のために、下期にかけてさらに加速させていく必要がある。下期での施策はどのようなものを考えているのか。

A. (回答：澤田)

ZOZOTOWN 内でリスティングのような広告で、商品を目立たせる ZOZO AD (ゾゾアド) がありますが、それが上期は好調です。ブランド様も引き続き在庫を消化したいというニーズが強いため、今後もこの傾向が続いていくと考えています。

【ZOZOSUIT2 及び新開発ツールについて】

Q. ZOZOSUIT2 の開発費について教えて欲しい。

A. (回答：伊藤)

ZOZOSUIT2 は、計測装置としての開発が完了しています。前 ZOZOSUIT は、PB 事業とセットで大量配布し、先行投資する形態を取りましたが、ZOZOSUIT2 はパートナー様と新たなビジネスを創出するものであり、大きなコストがかかる性質のものではありません。

Q. ZOZOSUIT2 に続く新たなツールがメガネのようなものだったが、ヘルスケアに進むのであればリスクが高そうと感じる。過去の ZOZOSUIT の経験による学びや収益への影響、レピュテーションリスクが出ないような対策は考えているのか。

A. (回答：伊藤)

ティザーでお見せしたツールを用いてのヘルスケアへの進出は考えていません。ファッション領域で楽しみ、買いやすくするものを考えています。レピュテーションリスクに関しても、前回と同じ轍を踏まないように考えています。2月に発表した ZOZOMAT は評判もよく、信頼して安定的に使っていただいております。着実に利益貢献しています。今後も、ZOZOMAT と同等の完成度・分かりやすさ・ユーザーへ



のメリットを確立してからリリースしていきます。

【プロモーションコストについて】

Q. PGA ツアーの開催地がアメリカに変更になったことで、コストは下がったのか。

A. (回答：柳澤)

期初予算は、日本開催の前提でコストを見込んでいました。アメリカ開催に変更しましたが、結果的には概ね当初見込んでいたものとほぼ同等の水準で開催できました。従って、開示済の通期業績予想に含まれている PGA ツアーのコストが、大きく変動することはありません。

Q. テレビ CM など宣伝を積極的にするとのことだが、今期通期のプロモーション関連費用は、前期通期実績に対しどのくらいの着地を見込んでいるのか。

A. (回答：澤田)

コストに関しては、期初に立てた予算がありますので、大きく逸脱するようなものは考えていません。商品取扱高比 2.5%程度の予算内で、投資の組み換えを上手くやりながら、実施していきたいと考えています。

【事業環境について】

Q. 下期における事業環境を定性的に教えて欲しい。アパレル各社が秋冬物の仕入を抑制している中、足元の気温が下がってきていることで店頭の売上も回復しつつある。また、ブランド各社は新型コロナを機に自社 EC 強化を推進しているが、それによる影響はあるのか。

A. (回答：澤田)

上期同様、引き続き EC シフトという前提は、ブランド様も変わってはいません。リアル店舗の不確実性が高い中、EC へ在庫を寄せていくブランド様が大半です。当社にとっても限られた在庫となりますので、ブランド様としっかりとコミュニケーションを取り、ZOZO への在庫確保をお願いしている状況です。営業努力やブランド様の懇意により、在庫は集まりつつあります。

Q. 10 月に入ってから気温が下がってきているが、それによるプラスの影響はあるのか。

A. (回答：澤田)

昨年と比較して気温が低いと、多少影響はあると思います。ただ、扱っている商材がアパレルですので、このまま寒くなるのか等により需要も変化すると考えています。

【その他】

Q. YOUR BRAND PROJECT の 1 ブランドあたりの展開型数が少ないのに、利益は出るのか。また、売り切れ後の追加発注ができるようになっているのか。収益の考え方を教えて欲しい。

A. (回答：澤田)

当プロジェクトでは初期ロットを抑え、すぐに追加生産ができる体制を整えた上で運営しています。各インフルエンサーが丹精を込めて作る数には限界がありますので、無駄に型数を増やすのではなく、奥行きが持てるような形にしています。現在も予約での受注は取っており、受注ベースの売上高は詰み上がっています。全体に与えるインパクトですが、生産業務を自社で行うことで利益率を高めることが可能ですので、大きな収益源になると考えています。またプロモーションは、インフルエンサーが積極的に情報発信をしてくれることで、当社が大きなコストをかけることなく、購入に繋がっています。規模に関しては、社内では野心的な予算を持っていますが、今後成功した点と改善が必要な点を精査しながら、然るべきタイミングでアクセルを踏み込んでいきたいと考えています。

Q. 物流倉庫を一部解約したとのことだが、下期に新しいリースが始まるので、賃借料は増えていくの



か。

A. (回答：小林)

3月よりリースを開始した習志野の倉庫は、一部フリーレント期間がありました。第3四半期からは、新たにつくばの倉庫もリースしますので、両拠点での賃借料は四半期ベースで概ね6億円程増える見込みです。

Q. 年間購入者数のうちアクティブ会員数が好調に伸びているが、増えているのは既存のZOZOTOWNユーザーのようなファッション感度の高い人たちなのか。それともPayPayモールからの送客などによる従来とは異なる顧客層の人たちなのか。

A. (回答：澤田)

男女比や地域性などに多少の違いはあるものの、既存ユーザーとそれほど大きな差はありません。