

2017年3月期 第2四半期決算説明会
決算説明会 Q&A 集

【ZOZOTOWN 事業】

・アクティブ会員数の上昇について。2Q のアクティブ会員数が増えており、コンバージョンも改善していると思われるが、その理由について定性的なことがあれば教えてほしい。

コンバージョンは1Qに引き続き改善しています。その要因については、前下期からの施策が効いていると思われます。また日常的な細かい改善なども功を奏しており、複合的な理由でコンバージョンが改善していると思われます。

・「お客様ニーズが多様化している」という話があったが、単価以外のところで何か動きがあるようであれば教えてほしい。

これまでとは属性の違った会員様も増えてきており、その会員様が求めているブランドをしっかりとキャッチアップすること、そしてそういったブランド様にもご出店戴くよう働きかけております。

・出荷単価が下がっている現象に対し、何か対策を行おうとしているのか。その考え方について教えてほしい。

出荷単価は当面下落傾向が見られると思われます。ただし、送料ポリシーの金額設定等により、ある程度の出荷コスト調整は可能ではあると考えております。

・下期の出店計画数について教えてほしい

年間で160ショップ程度を予定しております。

・プロモーション費用について。前年同期と比べるとかなり改善されているが、この背景と今後の施策についての考え方を教えてほしい。

去年は大きくポイントプロモーションを実施していたので、今期はかなり改善しているように見えます。今後については、効率性を重視しながら機動的に使うことは想定されると考えております。

・2つめの新たな倉庫(ZOZOBASE)の進捗について

来期の終わりから再来期中にかけて倉庫容量も埋まると思われますので、次の倉庫を手当てすることが必要であります。現在検討段階に入っております。

・「下期はさらに頑張らなくては」というコメントがあったが、下期に入り気温も下がってきている中で、既に可視化された動きがあれば教えていただきたい。

今のところ特にありませんが頑張っています。

【営業利益】

- ・今 2Q の営業利益率について、経営側の感触を教えてください

2Q の営業利益は出来過ぎだったと考えております。

【WEAR】

- ・WEAR の進捗について

極めて順調です。ユニークユーザー数、ZOZOTOWN 経由売上ともに順調に推移しております。北米についてはファッションistaを中心に少しずつ広がりを見せております。アジアはプロモーション等を実施しておりませんが、少しずつ広がりを見せている状況です。

【その他】

- ・最近ファッションにも「レンタル」が出てきているが、御社はどのように考えているか。

現段階では実施する予定はございません。しかしながら引き続き注視はしていきたいと考えております。

- ・プライベートブランドおよび海外の進捗について

今のところお話できることはありません。以前から時間を割いており、現在のところ 8 割～9 割の時間を使っております。

- ・QVC マリンフィールドの命名権における優先交渉権についての業績インパクトについて教えてください。

報道の通り、我々が優先交渉権を持っており、これから様々なことを詰めてまいります。

以 上