



決算説明会資料

株式会社ZOZO 2025年3月期



株式会社ZOZO
2025年3月期
決算説明会資料

ハイライト



2025年3月期も気候変動に悩まされた
1年でしたがなんとか通期目標を達成
することができました！





25/03期 ハイライト

商品取扱高・営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益の通期計画を達成。いずれも過去最高実績を更新。

業績概況

- 商品取扱高 6,143.6億円(前期比7.0%増)
商品取扱高（その他商品取扱高を除く） 5,746.6億円（同7.0%増）
計画を達成。第4四半期におけるセール在庫不足等の影響でZOZOTOWN事業は計画未達となるも、LINEヤフーコマースが計画を大きく上回る。
- 営業利益 647.5億円（同7.8%増）
計画を達成。主に倉庫内の作業効率が期初想定を上回ったことによる物流関連人件費の抑制がコスト低減に寄与。
- 親会社株主に帰属する当期純利益 453.4億円（同2.3%増）
計画を達成。営業利益の成長率と比較すると低い成長率ではあるが、前期にサステナビリティへの取り組み等による高額の税額控除の恩恵を受けた反動によるもの。

事業別内訳

- ZOZOTOWN事業 商品取扱高：4,919.4億円（前期比5.9%増）
受託販売／4,686.0億円（同6.0%増） 買取・製造販売／36.9億円（同16.6%減）
USED販売／196.4億円（同8.6%増）
- LINEヤフーコマース^{*} 商品取扱高：696.1億円（同20.6%増）
- BtoB事業 商品取扱高：131.1億円（同9.4%減）
- その他^{*} 商品取扱高：396.9億円
- 平均出荷単価 8,980円（同2.8%増）、平均商品単価 4,038円（同0.9%増）
- 広告事業 売上高：112.0億円（同15.1%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。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、当社提案をもとに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



25/03期 ハイライト

収益性

○ 営業利益率（対商品取扱高）11.3%（前期実績 11.2%）

・利益率改善要因：広告事業の成長、送料ポリシー変更に伴う粗利率の改善、倉庫内作業効率上昇に伴う物流関連人件費率の低減、スポット費用減少に伴うその他費用比率の低減

・利益率悪化要因：荷造運賃費率の上昇、期初計画達成に伴う決算賞与の支給による人件費の上昇、新物流拠点賃借に伴う賃借料・減価償却費率の上昇

※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

○ ZOZO公式YouTubeチャンネル「niaulab TV by ZOZO」チャンネル登録者数10万人突破（2025年1月）

○ 環境情報開示に関する国際的な非営利団体「CDP」の気候変動分野において最高評価「Aリスト」に初選定（2025年2月）

○ 「即日配送」サービスの対象エリアに 宮崎・鹿児島を追加、計40都道府県へ拡大(2025年2月)

○ 株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更を実施（2025年4月）

○ LYST社の株式取得（子会社化）を発表（2025年4月）

○ 2024年3月期以降5年平均における総還元性向80%超の目標達成に向け、自己株式の取得及び消却を決定（2025年4月）



自己株式の取得及び消却の決定について

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10月31日には、「自己株式の取得も含めた総還元性向について、2024年3月期以降の5年平均で80%超を目指す」との新たな還元方針を公表いたしました。これを受け、自己株式の取得につきましては、株式の流動性や株価動向等を踏まえながら、継続的に検討を重ねてまいりました。その結果、このたび総還元性向の目標達成に向け、2025年4月30日付で自己株式の取得を実施することを決定いたしました。なお、本件の決議に加え、保有しておりました自己株式の一部を消却することも決定しております。

① 自己株式の取得

- 取得上限：100億円または1,000万株を上限に市場買付により取得予定
- 取得期間：2025年5月1日～2025年9月1日（予定）

② 自己株式の消却

- 消却する株式の総数：9,390,171株（消却前の発行済株式総数に対する割合 1.04%）
- 消却予定日：2025年5月9日

株式会社ZOZO
2025年3月期
決算説明会資料

業績



引き続き事業の成長だけでなく株主様への
還元を強く意識してまいります。





25/03期 連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/03期 実績	25/03期 実績	前期比	期初計画	達成率
商品取扱高	574,373	614,361	7.0%	609,200	100.8%
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	536,907	574,666	7.0%	572,200	100.4%
売上高	197,016	213,131	8.2%	214,400	99.4%
売上総利益	183,147	198,312	8.3%	-	-
対商品取扱高比	34.1%	34.5%	0.4%	-	-
販管費	123,067	133,556	8.5%	-	-
対商品取扱高比	22.9%	23.2%	0.3%	-	-
営業利益	60,079	64,756	7.8%	64,200	100.9%
対商品取扱高比	11.2%	11.3%	0.1%	11.2%	-
経常利益	59,764	64,888	8.6%	64,200	101.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	44,341	45,346	2.3%	45,200	100.3%

※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）

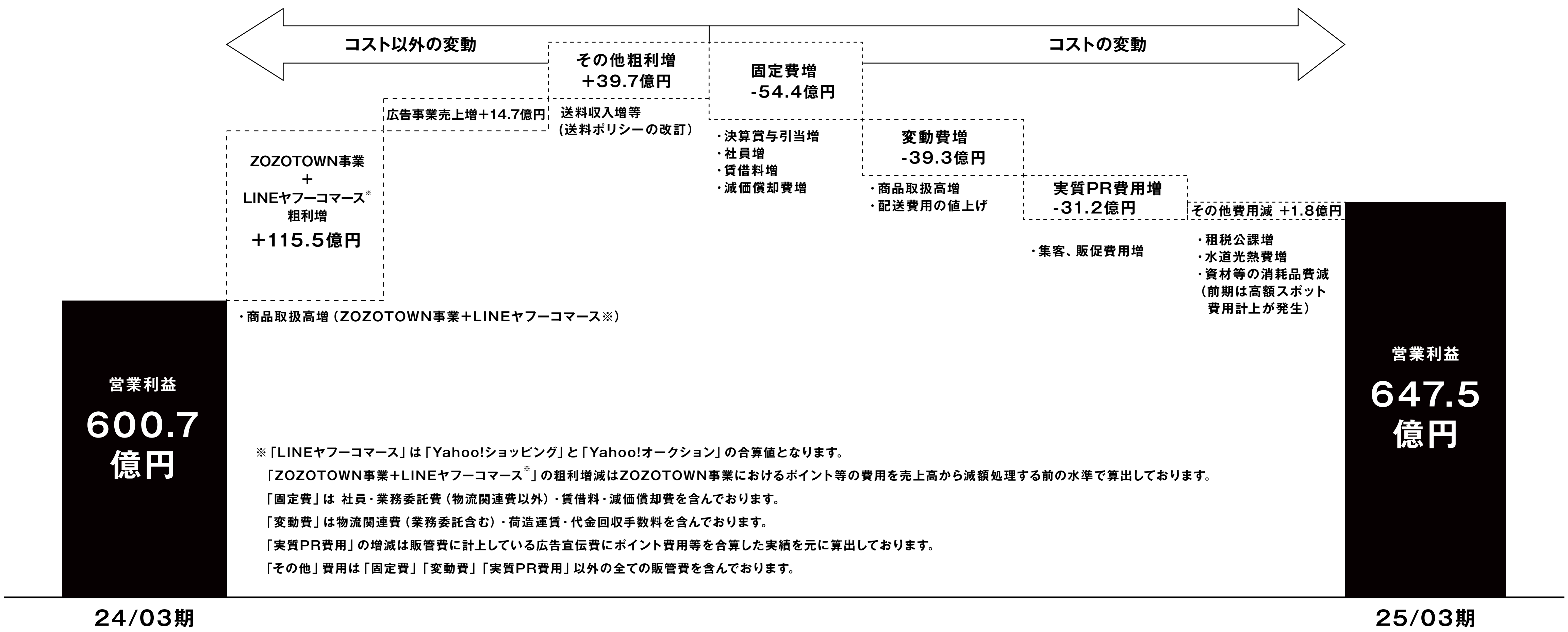
（単位：百万円）

	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	第3四半期	第4四半期
商品取扱高	131,920	126,870	168,354	147,227	141,885	137,267	182,018	153,190
商品取扱高 (その他商品取扱高を除く)	123,327	118,317	157,851	137,411	132,631	128,193	171,089	142,752
前年同期比	6.4%	6.1%	9.2%	6.4%	7.5%	8.3%	8.4%	3.9%
売上高	45,871	44,345	57,351	49,448	50,387	48,414	62,274	52,054
販管費	27,182	28,100	36,332	31,452	31,060	30,477	36,763	35,254
前年同期比	4.4%	9.5%	16.0%	-1.4%	14.3%	8.5%	1.2%	12.1%
対商品取扱高比	22.0%	23.8%	23.0%	22.9%	23.4%	23.8%	21.5%	24.7%
営業利益	15,862	13,068	16,767	14,381	15,895	14,580	21,285	12,994
前年同期比	10.8%	1.3%	-3.8%	22.0%	0.2%	11.6%	26.9%	-9.6%
対商品取扱高比	12.9%	11.0%	10.6%	10.5%	12.0%	11.4%	12.4%	9.1%

※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 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)		前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
流動資産	123,137	147,394	流動負債	68,261	79,828
うち、現預金	64,747	91,486	うち、短期借入金	20,000	20,000
うち、商品	3,784	2,605	固定負債	8,856	9,262
固定資産	38,724	40,415	負債合計	77,117	89,090
有形固定資産	24,660	25,447	株主資本	84,572	98,087
無形固定資産	2,611	3,437	うち、自己株式	-11,627	-11,581
投資等	11,452	11,530	純資産合計	84,744	98,719
資産合計	161,862	187,810	負債・純資産合計	161,862	187,810



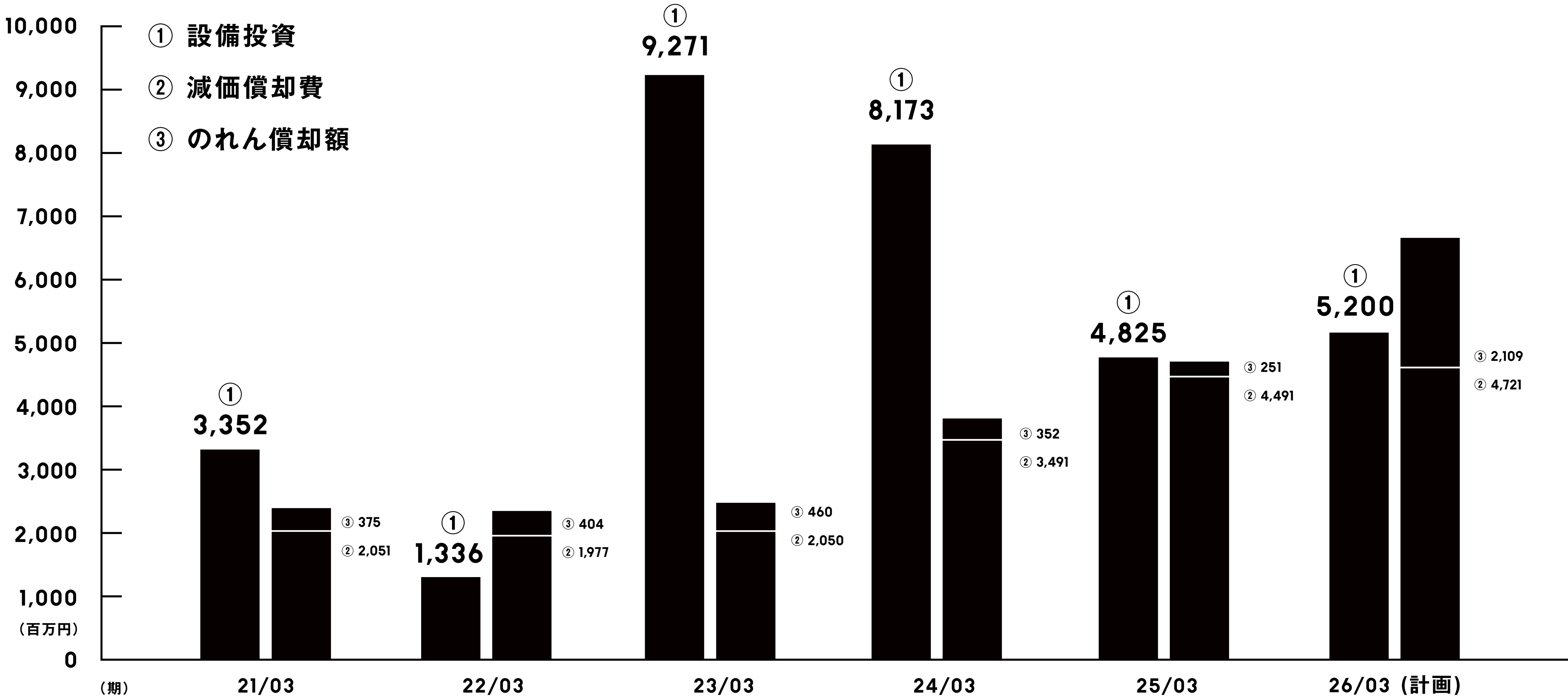
連結キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

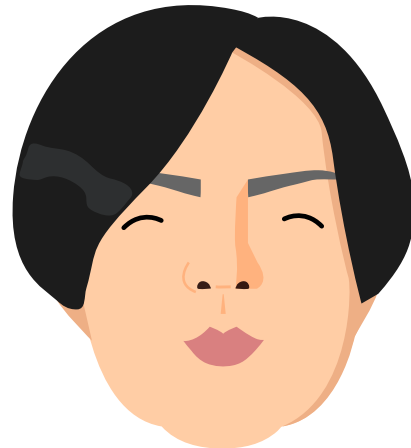
	24/03期	25/03期	前期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	42,589	60,114	17,525	税金等調整前当期純利益の増加 減価償却費の増加 運転資本増加額の減少
投資活動による キャッシュフロー	-9,879	-6,285	3,594	前期：ZOZOBASEつくば3 に関する投資 当期：DPLつくば中央に関する 投資・既存物流拠点の設備 入れ替え
財務活動による キャッシュフロー	-37,138	-32,081	5,056	配当金の支払額増加
現金及び 現金同等物の期末残高	69,748	91,486	21,738	



設備投資の推移



一部の物流関連設備の導入時期を後ろ倒したことにより、2025年3月期の設備投資金額は計画を下回る水準で着地しました。2026年3月期は、一部の既存物流拠点の入荷セクションにおける自動化設備の導入等を予定しています。LYST社の子会社化に伴うのれん償却費は、2025年5月より計上を開始する前提での計画値とさせていただきます。

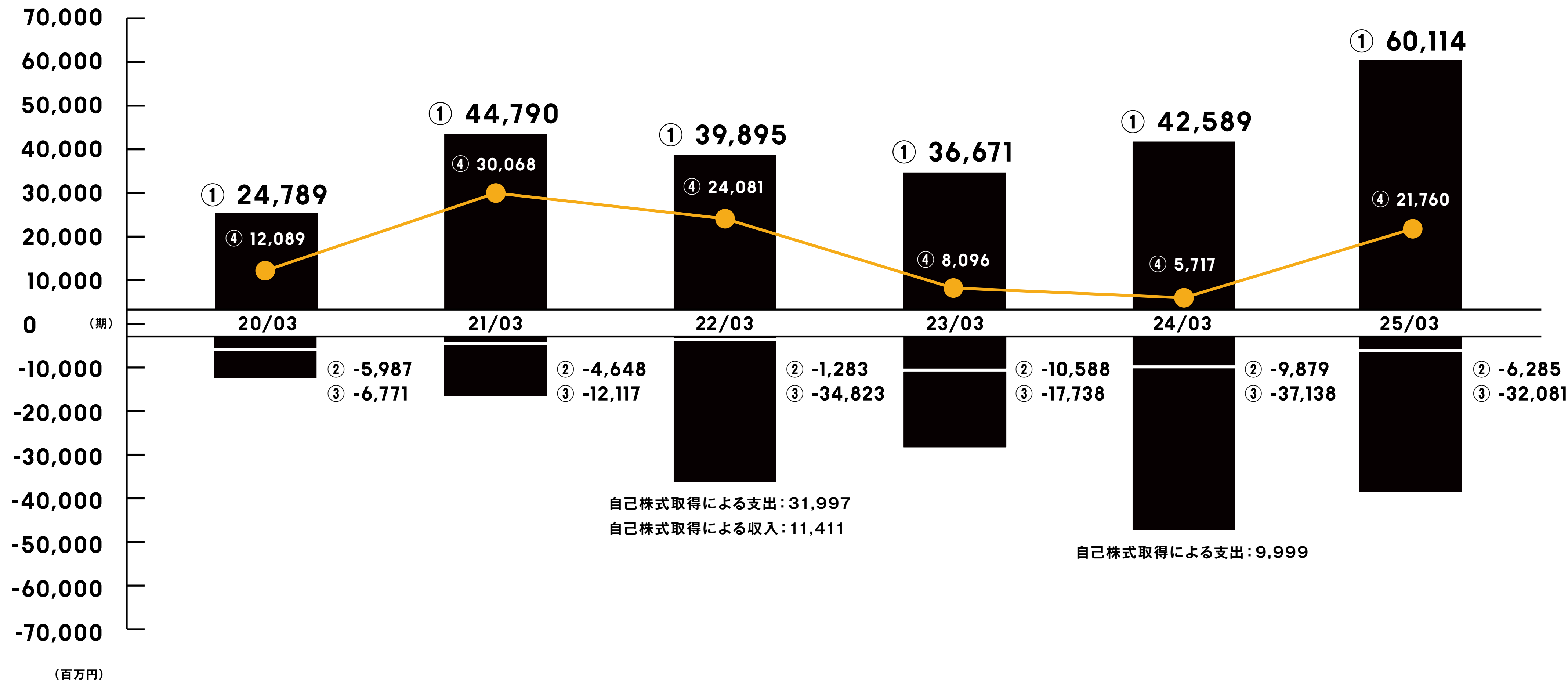




連結キャッシュ・フローの推移

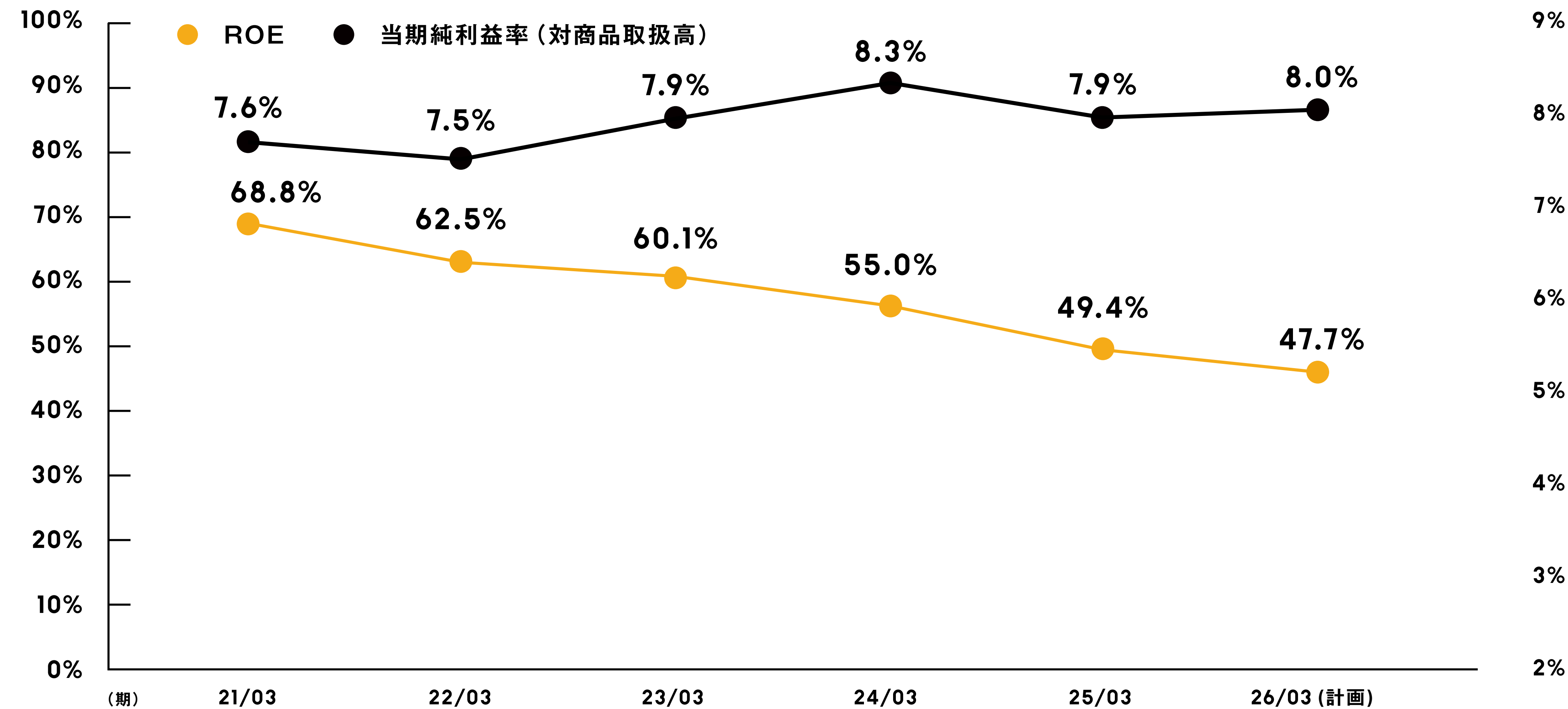
- ① 営業活動によるキャッシュフロー
- ② 投資活動によるキャッシュフロー
- ③ 財務活動によるキャッシュフロー
- ④ 実質フリーキャッシュフロー

(① + ② - 配当金による支出)





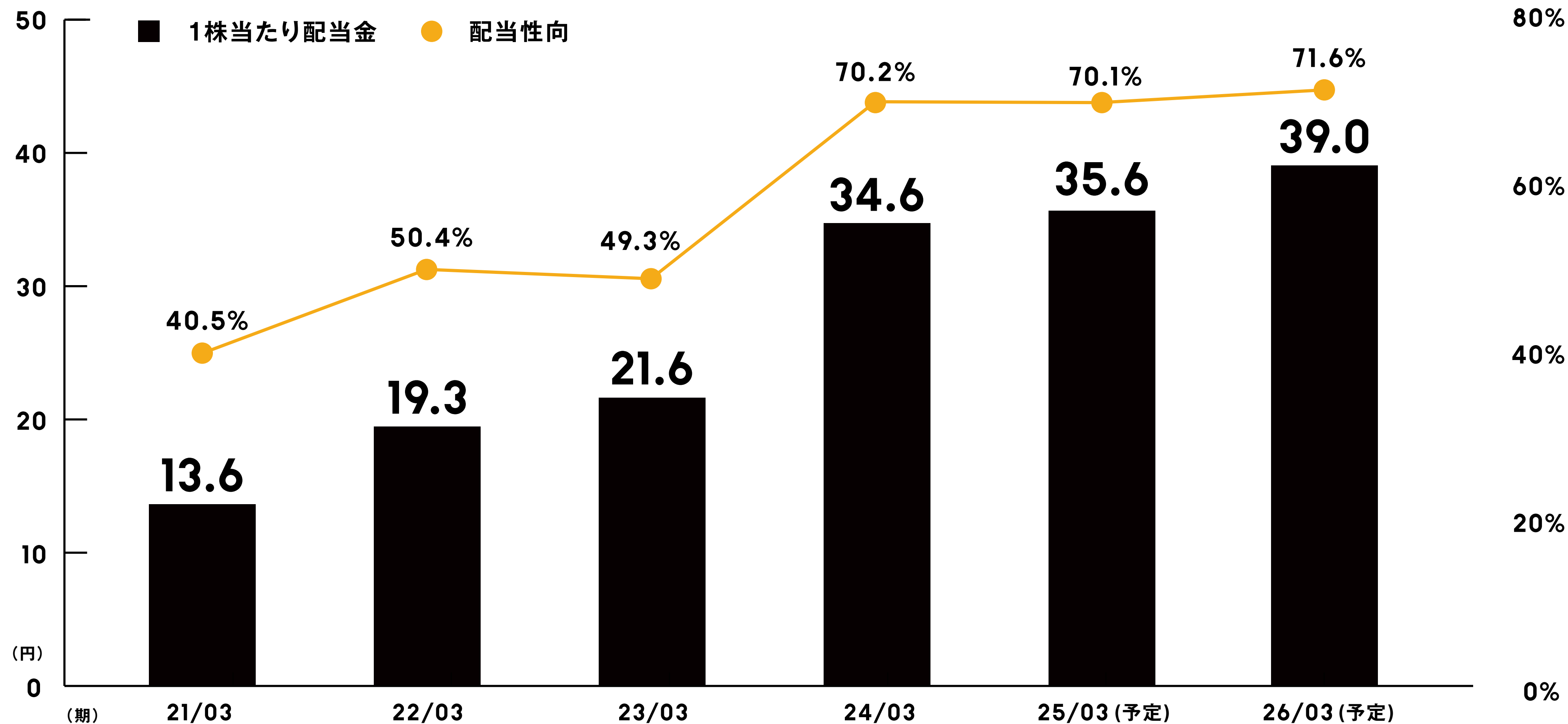
ROEの推移・当期純利益率（対商品取扱高）



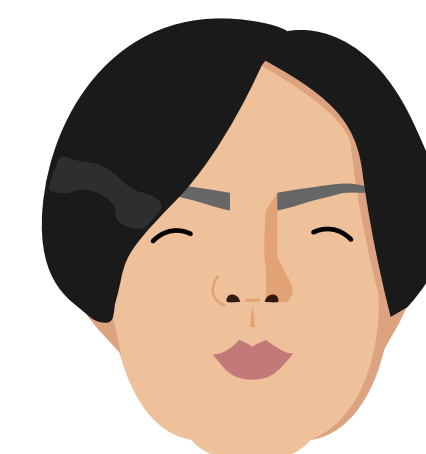
※当期純利益率は当期純利益を商品取扱高（その他商品取扱高を除く）で除して算出しております。



1株当たり配当金及び配当性向の推移



2025年4月1日を効力発生日として、1株につき3株の割合で株式分割を実施いたしました。配当は分割前の基準で行う予定で、1株当たり配当金は計画通り107円となる見込みです。
2026年3月期の配当についても、配当性向70%以上を目安に実施する予定です。

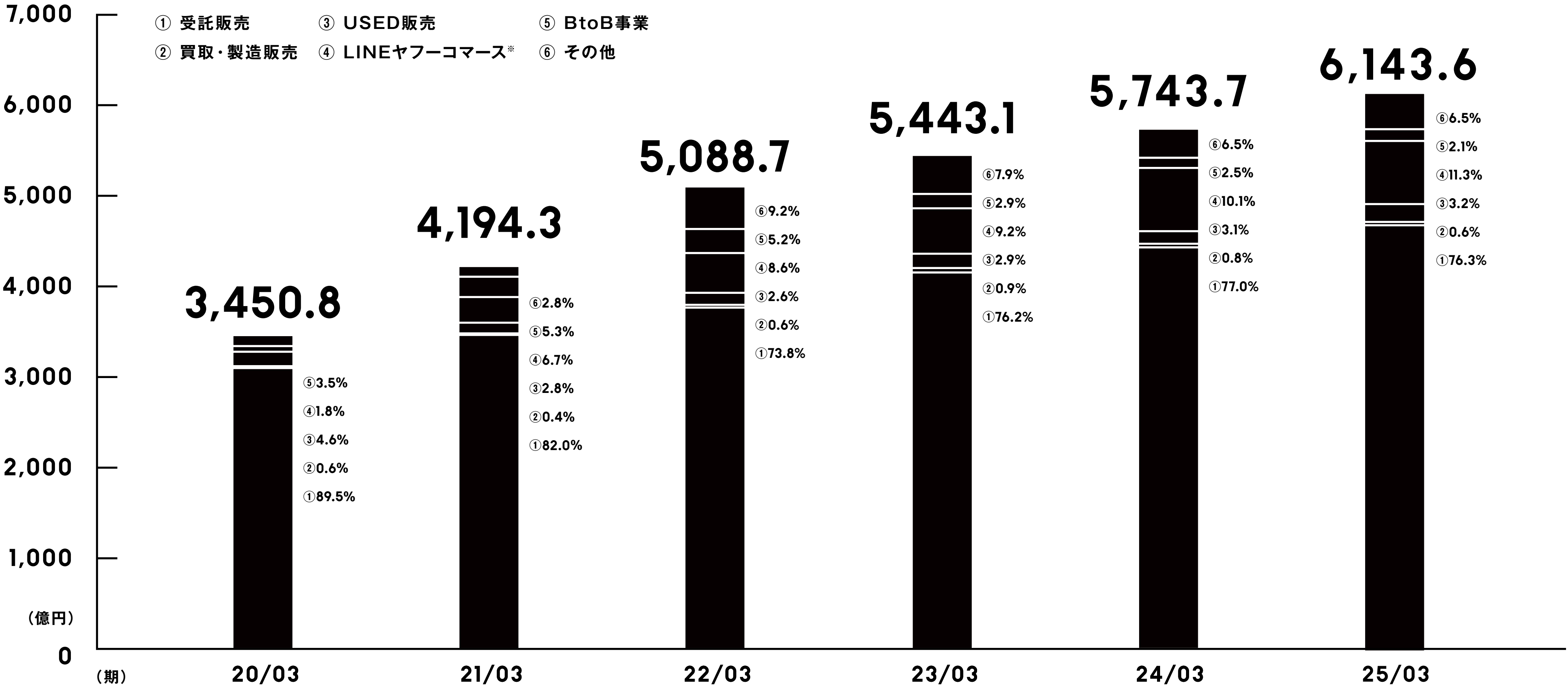


※当社は2025年4月1日を効力発生日として、1株につき3株の割合で株式分割を実施いたしました。1株当たり配当金につきましては、株式分割後に換算した金額を記載しております。
なお、株式分割を考慮しない場合の25/03期の1株当たり配当金（予定）は107.0円、26/03期の1株当たり配当金（予定）は117.0円となります。



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：52.5億円 商品取扱高に占める割合：1.1%

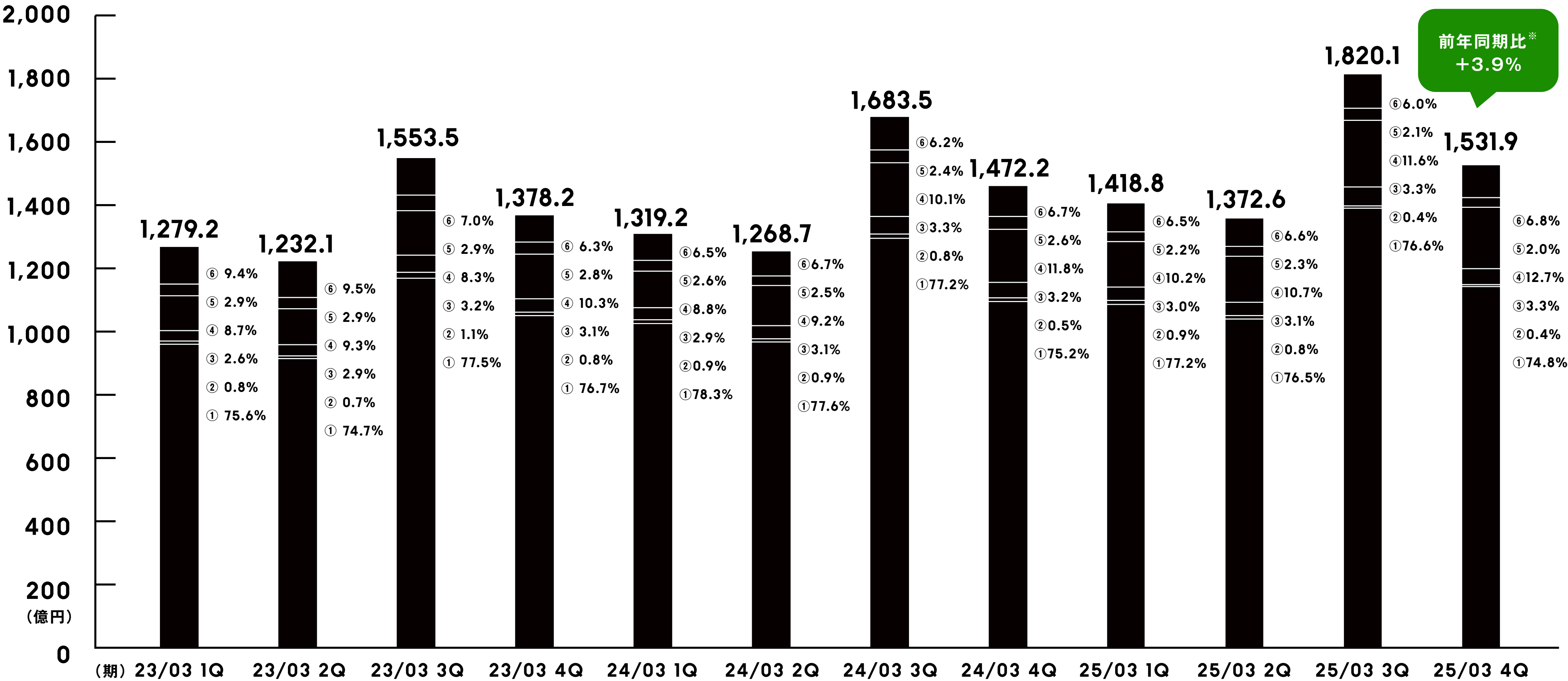


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



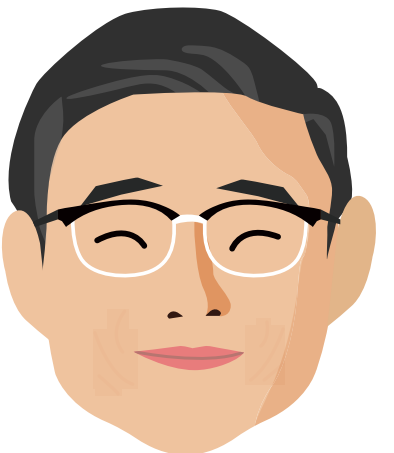
商品取扱高の推移（四半期）

- 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 その他



前年同期比※
+3.9%

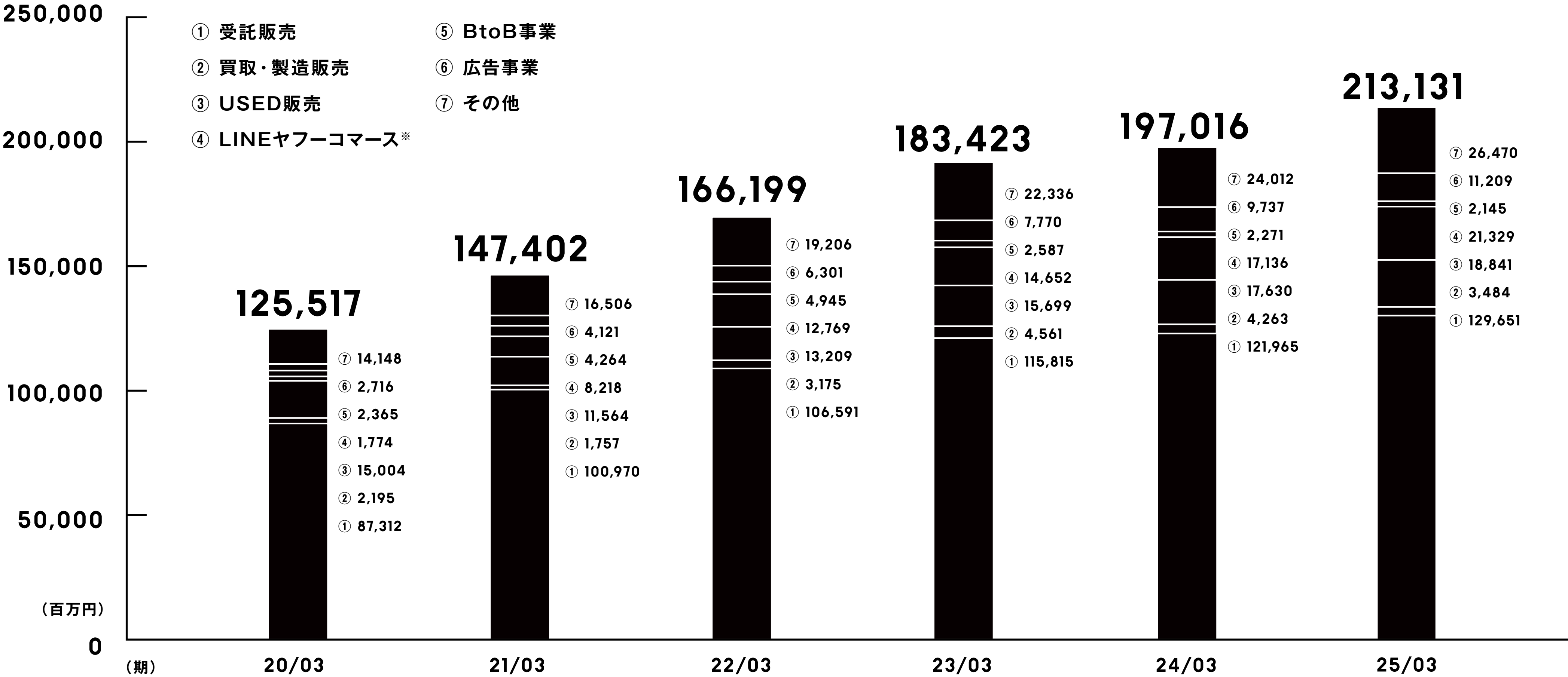
4Qは特に1月・2月のセール期間においてセール在庫の不足に苦しんだブランド様が多く、当社もその影響を受けた結果、前年同期比で成長率が低調となりました。



※「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

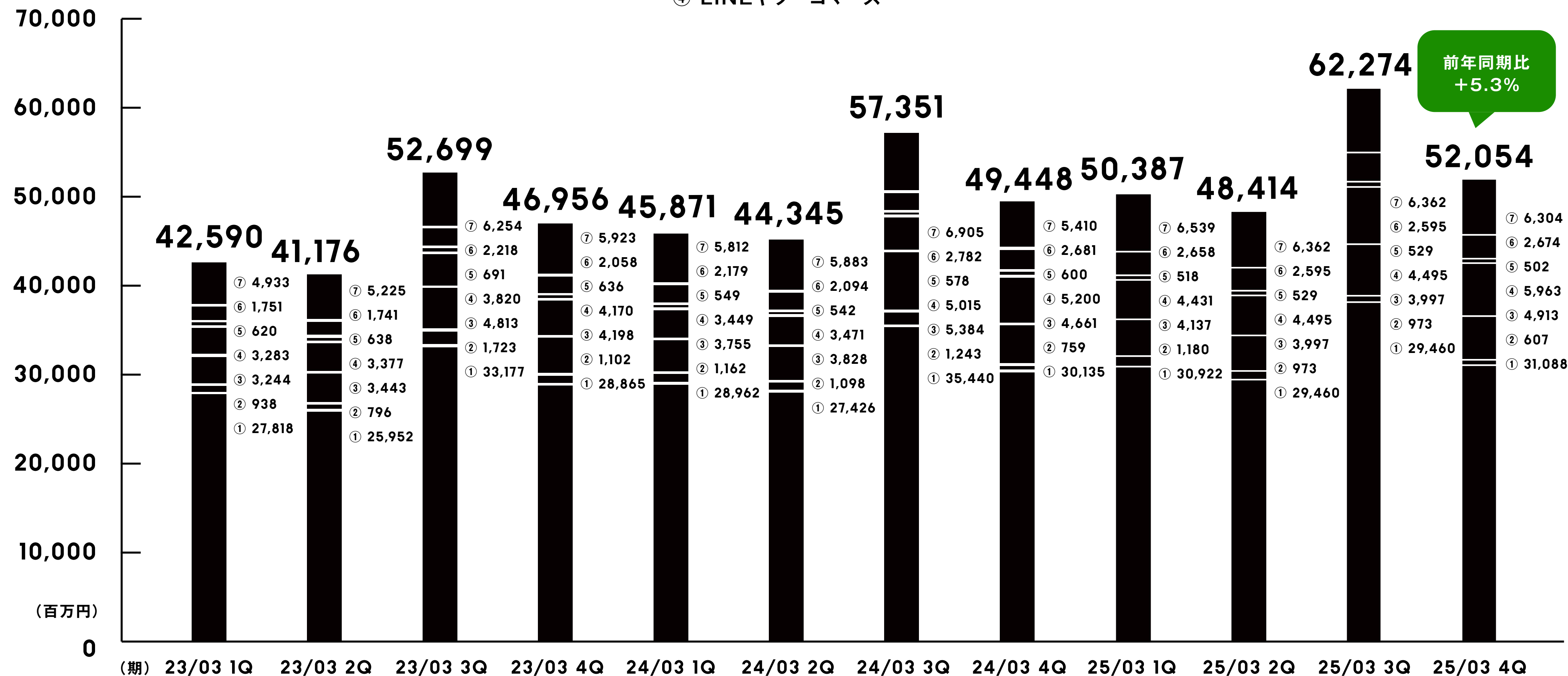


※「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。



売上高の推移（四半期）

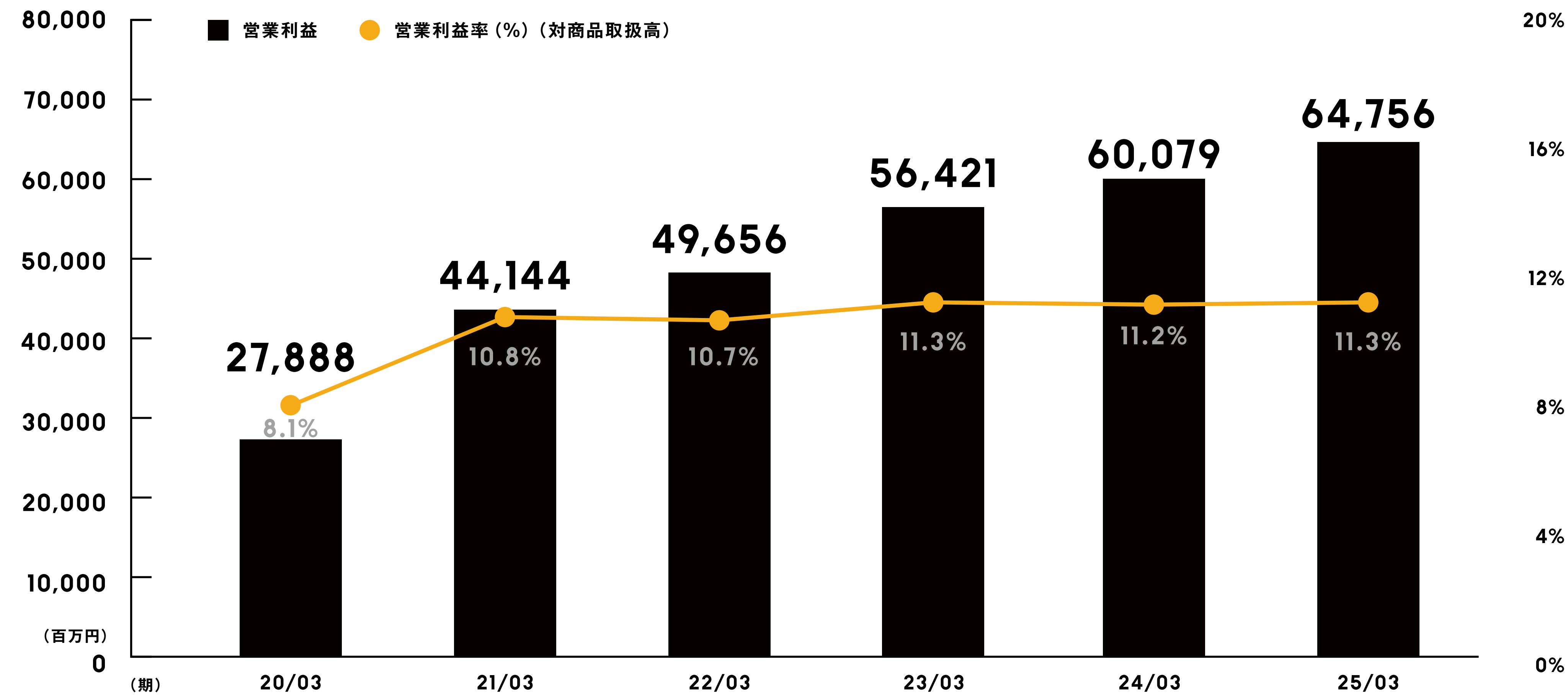
- ① 受託販売
- ② 買取・製造販売
- ③ USED販売
- ④ LINEヤフーコマース※
- ⑤ BtoB事業
- ⑥ 広告事業
- ⑦ その他



※「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。



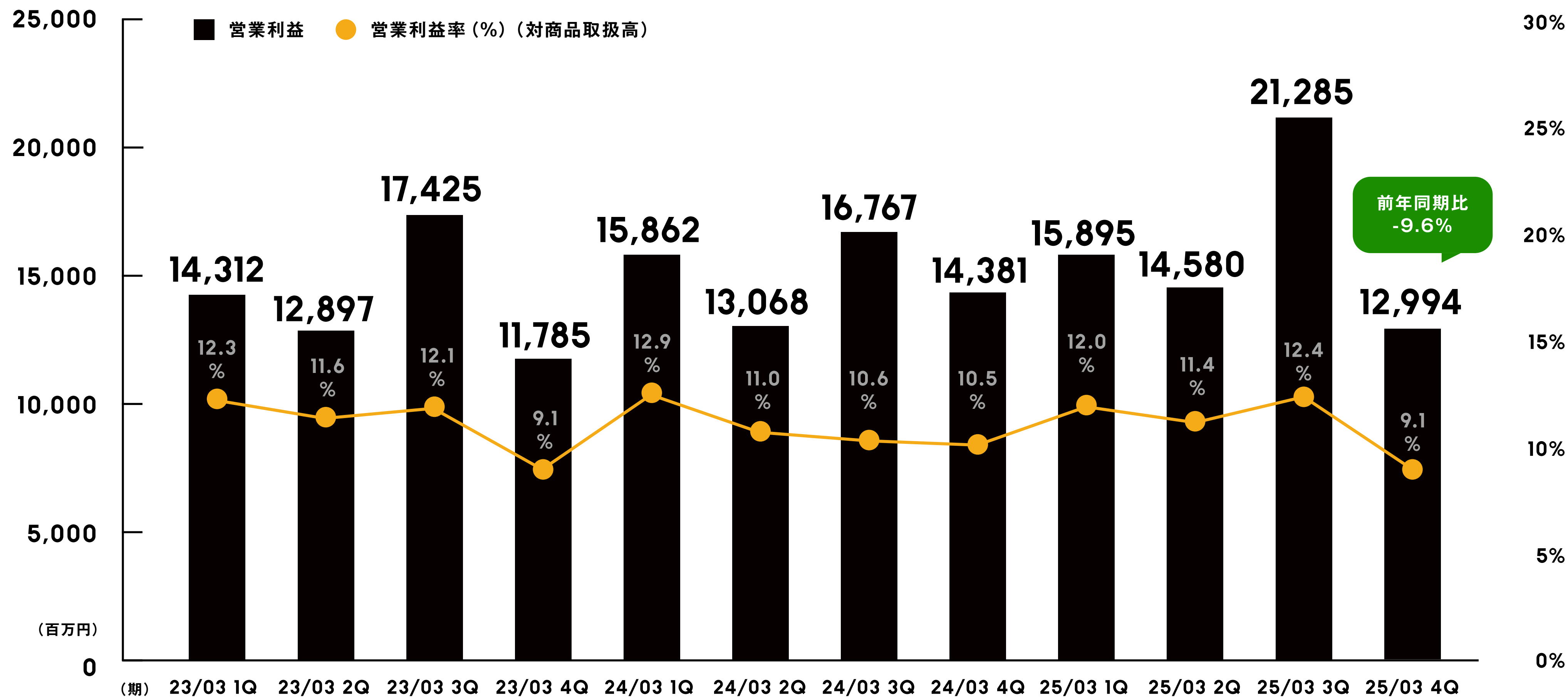
営業利益・営業利益率（対商品取扱高）の推移



※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。



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。

4Qは商品取扱高の通期計画達成に向けて売上の下支えをするため、3Qまでに未消化だったプロモーション費用を積極的に投下いたしました。商品取扱高および営業利益が期初計画を達成したことを受け、前年実績を上回る金額の決算賞与の支給を決定したことが主な要因で、営業利益は前年同期比で減益となりました。





販管費の内訳（期初累計）

（単位：百万円）

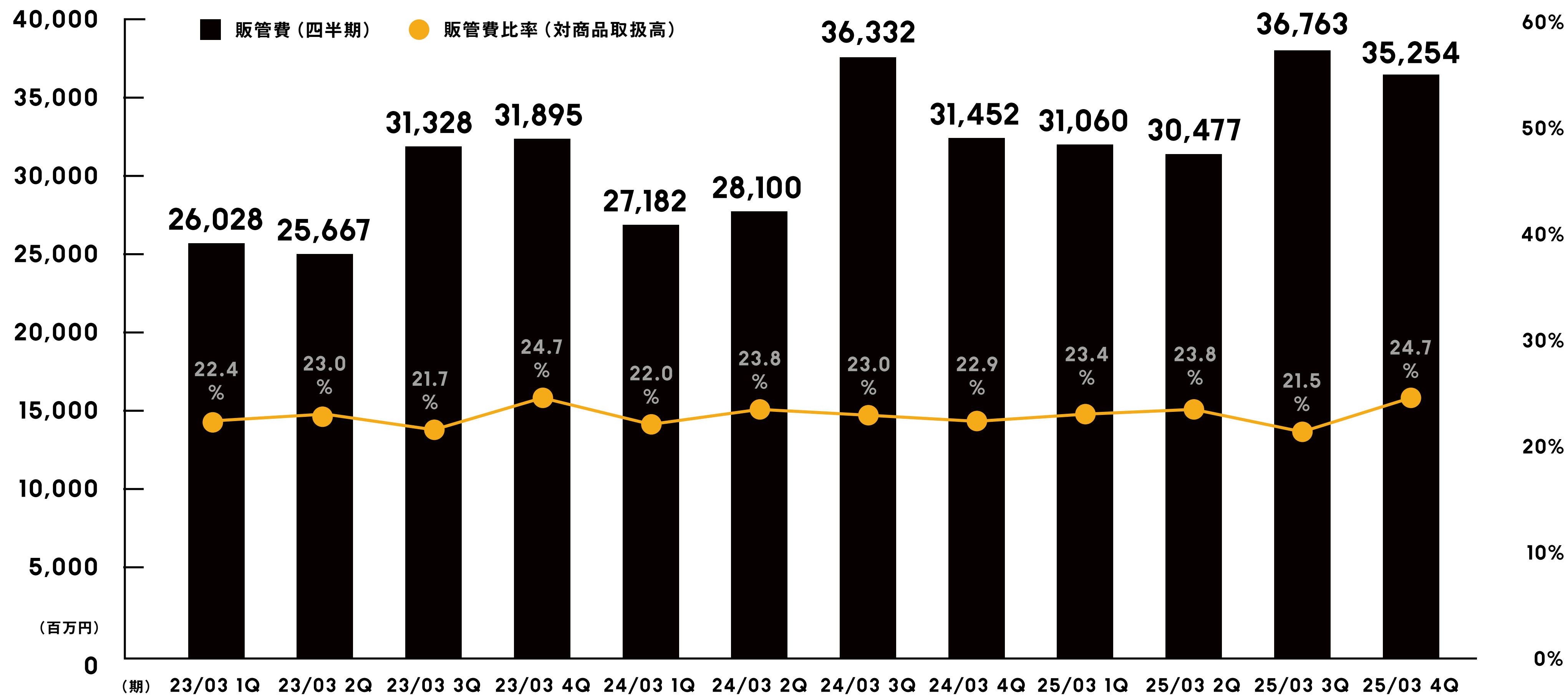
	24/03期		25/03期		前期比	増減要因
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	対取扱高比	
人件費	33,357	6.2%	34,937	6.1%	-0.1%	
社員	14,300	2.7%	16,634	2.9%	0.2%	連結従業員数推移：24年3月末1,681名 → 25年3月末1,738名 決算賞与支給額の増加
物流関連費（業務委託含む）	19,056	3.5%	18,302	3.2%	-0.3%	（前期）在庫保管状況逼迫に伴う作業効率の低下 （今期）在庫保管状況の改善に伴う作業効率の改善・省人化を目的とした設備の導入効果によるコスト減
業務委託費（物流関連費以外）	6,615	1.2%	7,582	1.3%	0.1%	
荷造運賃	33,439	6.2%	37,363	6.5%	0.3%	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	12,360	2.3%	13,127	2.3%	0.0%	
広告宣伝費	12,050	2.2%	13,340	2.3%	0.1%	
賃借料	7,332	1.4%	8,478	1.5%	0.1%	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	3,491	0.7%	4,491	0.8%	0.1%	物流拠点増加
のれん償却額	352	0.1%	251	0.0%	-0.1%	
株式報酬費用	260	0.0%	288	0.1%	0.1%	
その他	13,808	2.6%	13,693	2.4%	-0.2%	（前期）大規模物流拠点ZOZOBASEつくば3稼働開始に伴う作業用備品等をスポットで高額計上
販管費	123,067	22.9%	133,556	23.2%	0.3%	

※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。

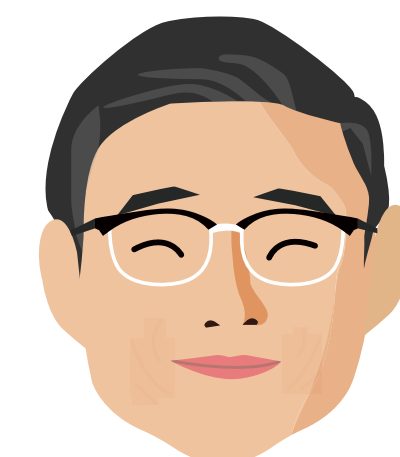


販管費の推移（四半期）



※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。

4Qは決算賞与の支給額が前年同期実績を上回ったため、人件費の対取扱高比は前年同期比で上昇しました。また、LYST社のM&Aに係る費用が発生したため、業務委託費の対取扱高比も前年同期を上回る水準となりました。





販管費の内訳（四半期）

（単位：百万円）

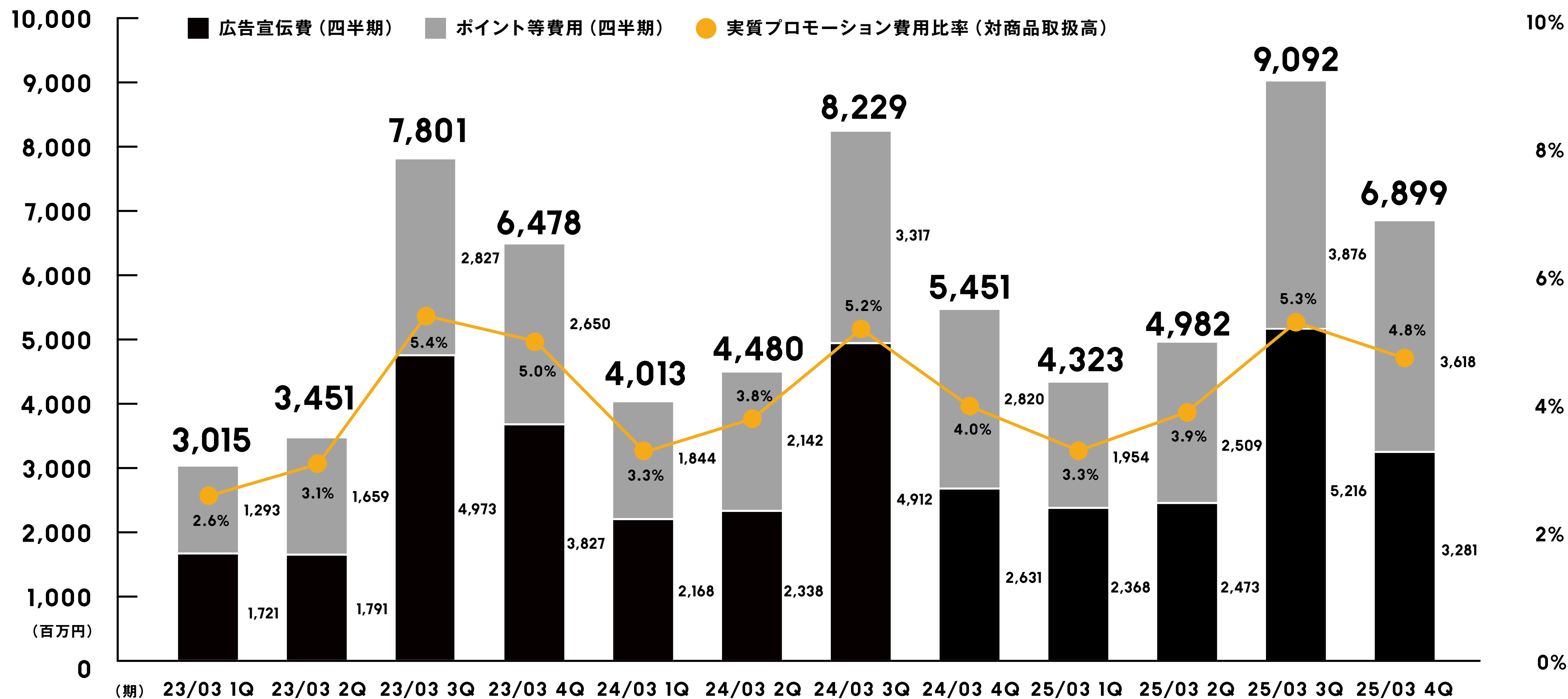
	24/03期								25/03期							
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比	金額	対取扱高比
人件費	7,562	6.1%	7,731	6.5%	9,248	5.9%	8,815	6.4%	8,267	6.2%	7,833	6.1%	8,413	4.9%	10,423	7.3%
社員	3,353	2.7%	3,413	2.9%	3,523	2.2%	4,009	2.9%	3,745	2.8%	3,601	2.8%	3,628	2.1%	5,659	4.0%
物流関連費（業務委託含む）	4,208	3.4%	4,317	3.6%	5,724	3.6%	4,806	3.5%	4,521	3.4%	4,232	3.3%	4,785	2.8%	4,763	3.3%
業務委託費（物流関連費以外）	1,591	1.3%	1,585	1.3%	1,685	1.1%	1,752	1.3%	1,740	1.3%	1,702	1.3%	1,872	1.1%	2,267	1.6%
荷造運賃	7,920	6.4%	7,880	6.7%	9,302	5.9%	8,337	6.1%	9,087	6.9%	8,881	6.9%	10,391	6.1%	9,003	6.3%
代金回収手数料	2,921	2.4%	2,777	2.3%	3,598	2.3%	3,061	2.2%	3,099	2.3%	2,964	2.3%	3,891	2.3%	3,172	2.2%
広告宣伝費	2,168	1.8%	2,338	2.0%	4,912	3.1%	2,631	1.9%	2,368	1.8%	2,473	1.9%	5,216	3.0%	3,281	2.3%
賃借料	1,568	1.3%	1,880	1.6%	1,969	1.2%	1,914	1.4%	2,120	1.6%	2,114	1.6%	2,119	1.2%	2,123	1.5%
減価償却費	522	0.4%	626	0.5%	1,062	0.7%	1,279	0.9%	1,032	0.8%	1,077	0.8%	1,143	0.7%	1,238	0.9%
のれん償却額	96	0.1%	96	0.1%	96	0.1%	62	0.0%	62	0.0%	62	0.0%	62	0.0%	62	0.0%
株式報酬費用	33	0.0%	74	0.1%	83	0.1%	69	0.1%	69	0.1%	77	0.1%	71	0.0%	71	0.0%
その他	2,797	2.3%	3,110	2.6%	4,373	2.8%	3,527	2.6%	3,212	2.4%	3,289	2.6%	3,581	2.1%	3,609	2.5%
販管費	27,182	22.0%	28,100	23.8%	36,332	23.0%	31,452	22.9%	31,060	23.4%	30,477	23.8%	36,763	21.5%	35,254	24.7%

※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。



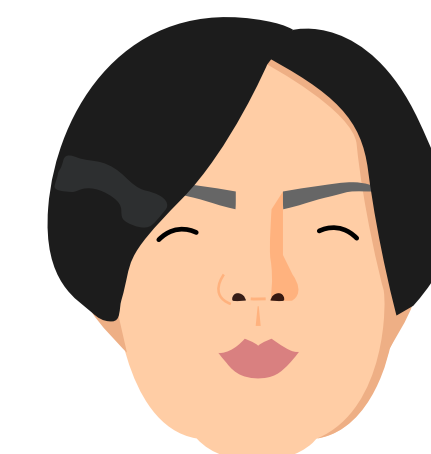
実質プロモーション費用の推移

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



※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。

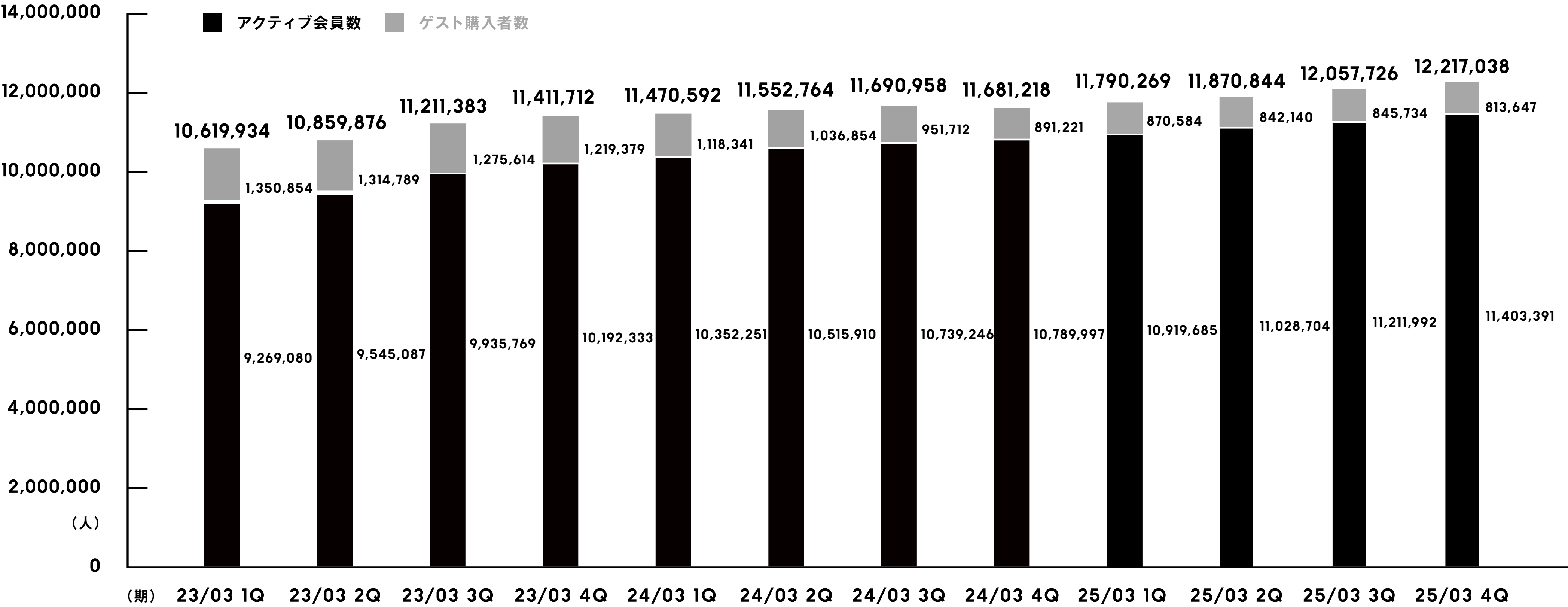
年度累計での実質プロモーション費用比率は4.4%と、期初計画を若干上回って着地しました。4Qに売上の下支えのため、3Qまでに未消化だったプロモーション費用を積極的に投下したためです。前年同期と比較すると、Web広告や送料無料施策の強化が主なコスト増要因です。



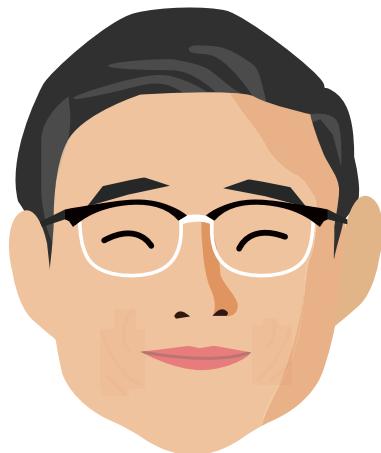


年間購入者数

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



1月・2月はセール在庫の不足等の影響により、新規会員の獲得に苦戦しました。一方で、3月以降はWEB上の広告等の集客プロモーションを積極的に展開したことで春夏物の需要上昇により、新規会員の獲得状況は好転いたしました。

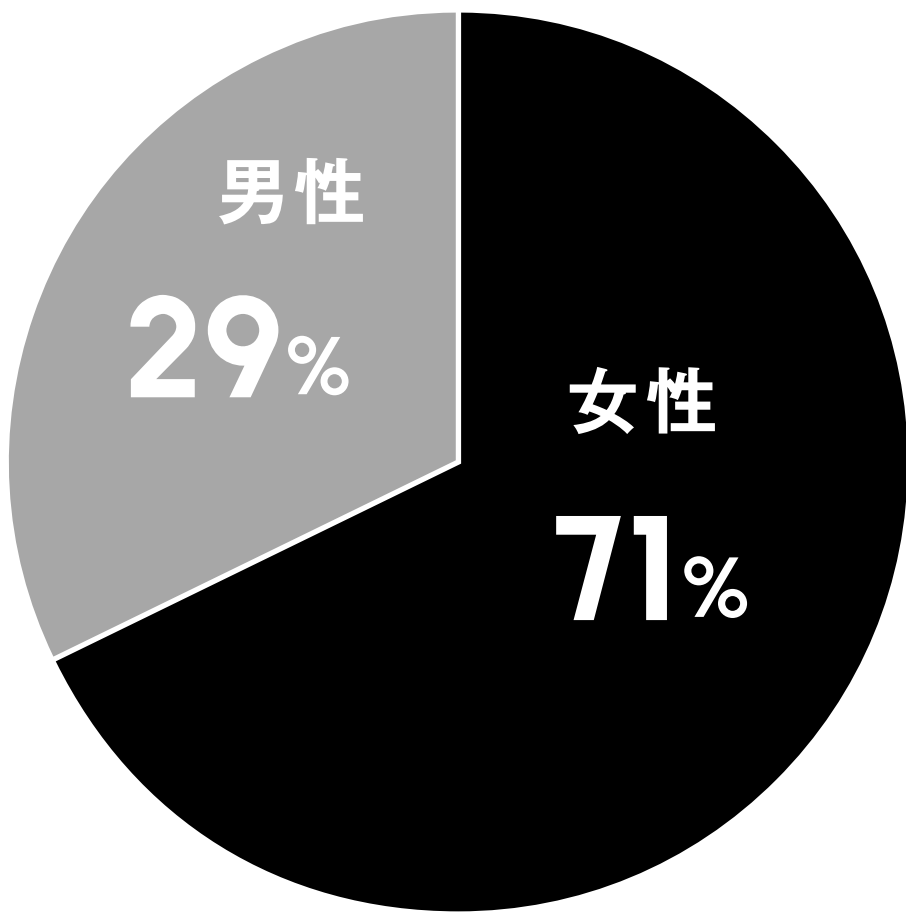


※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」のみを購入したユーザーは含んでおりません。

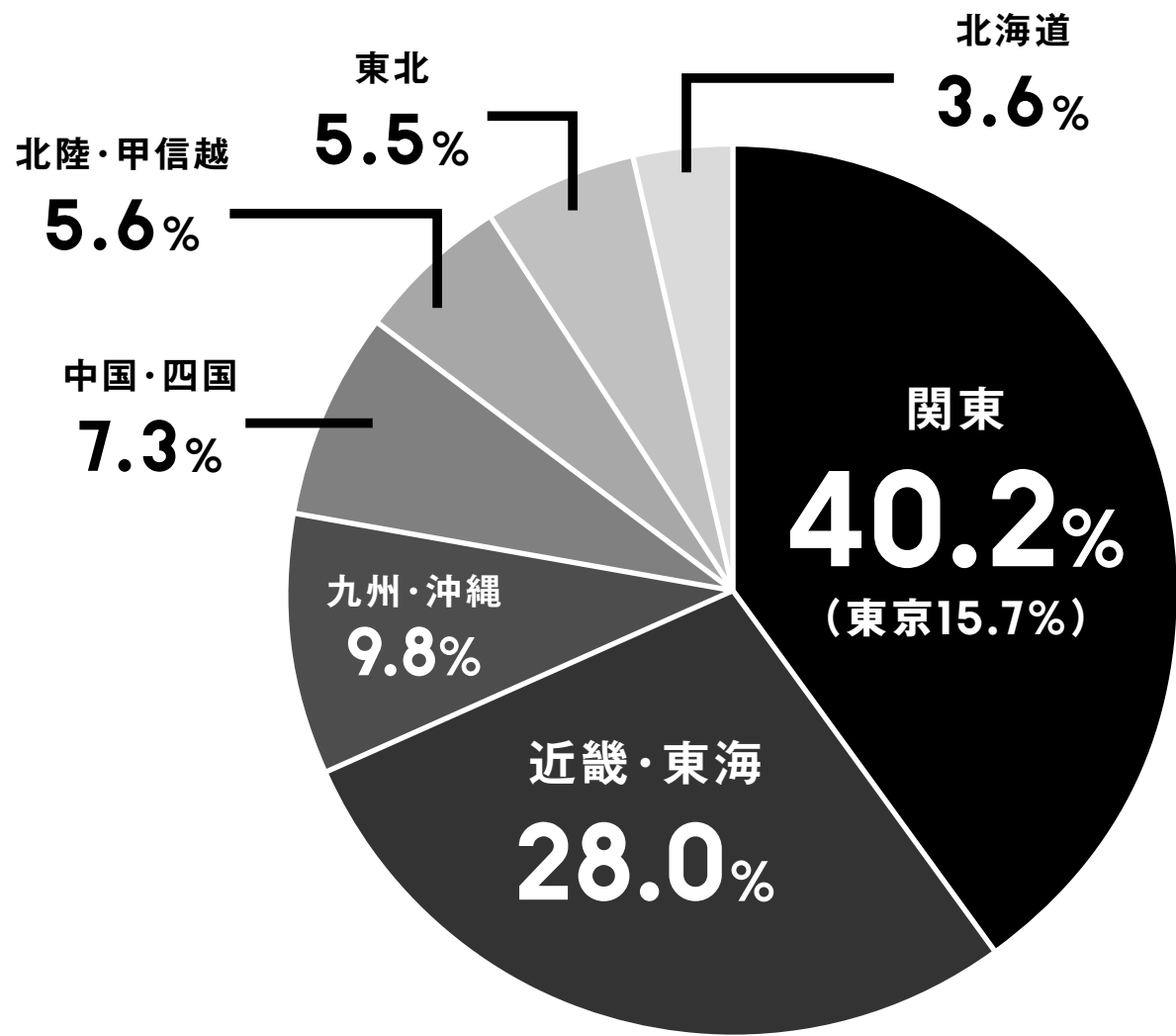


アクティブ会員属性

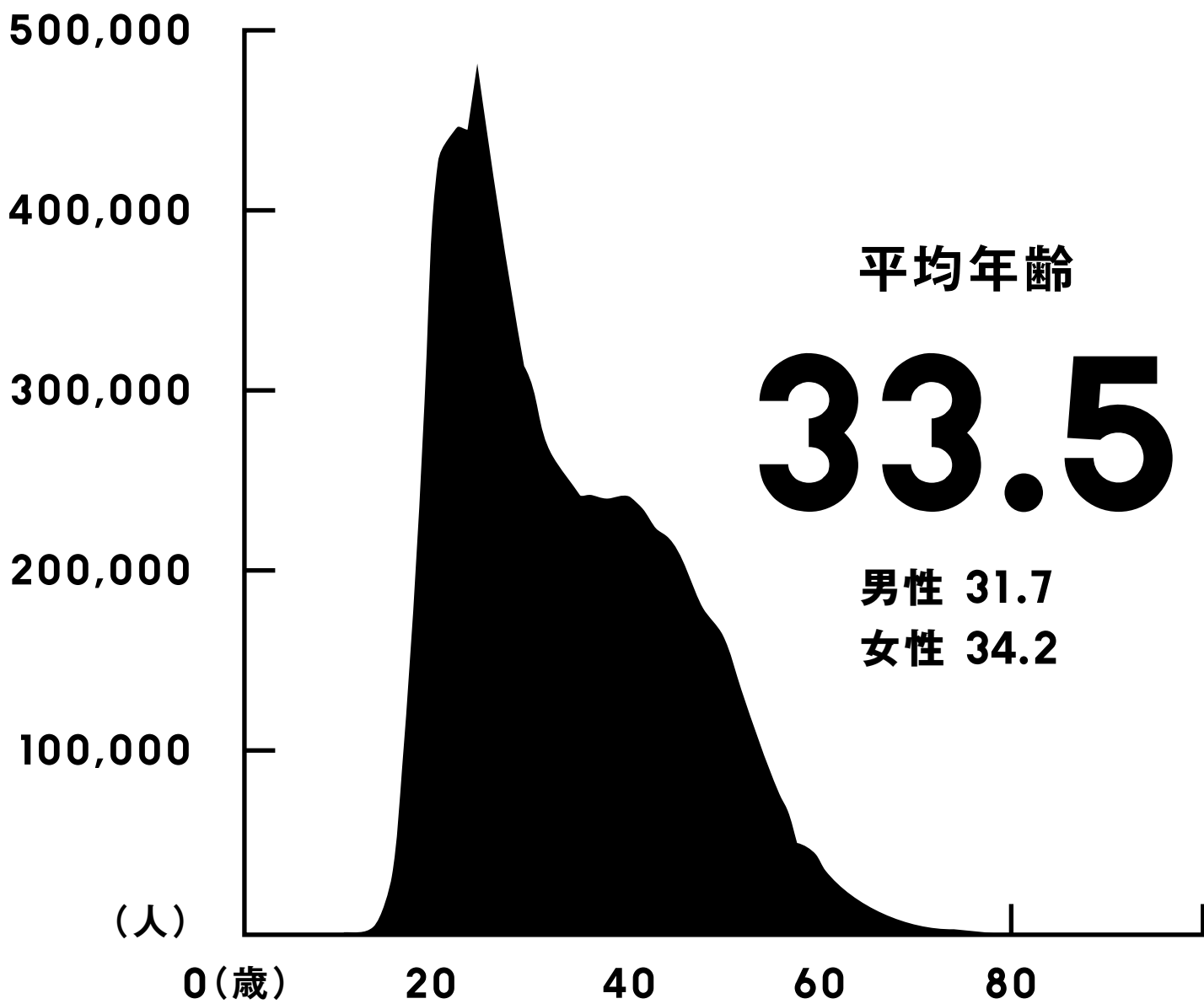
会員男女比



会員地域分布



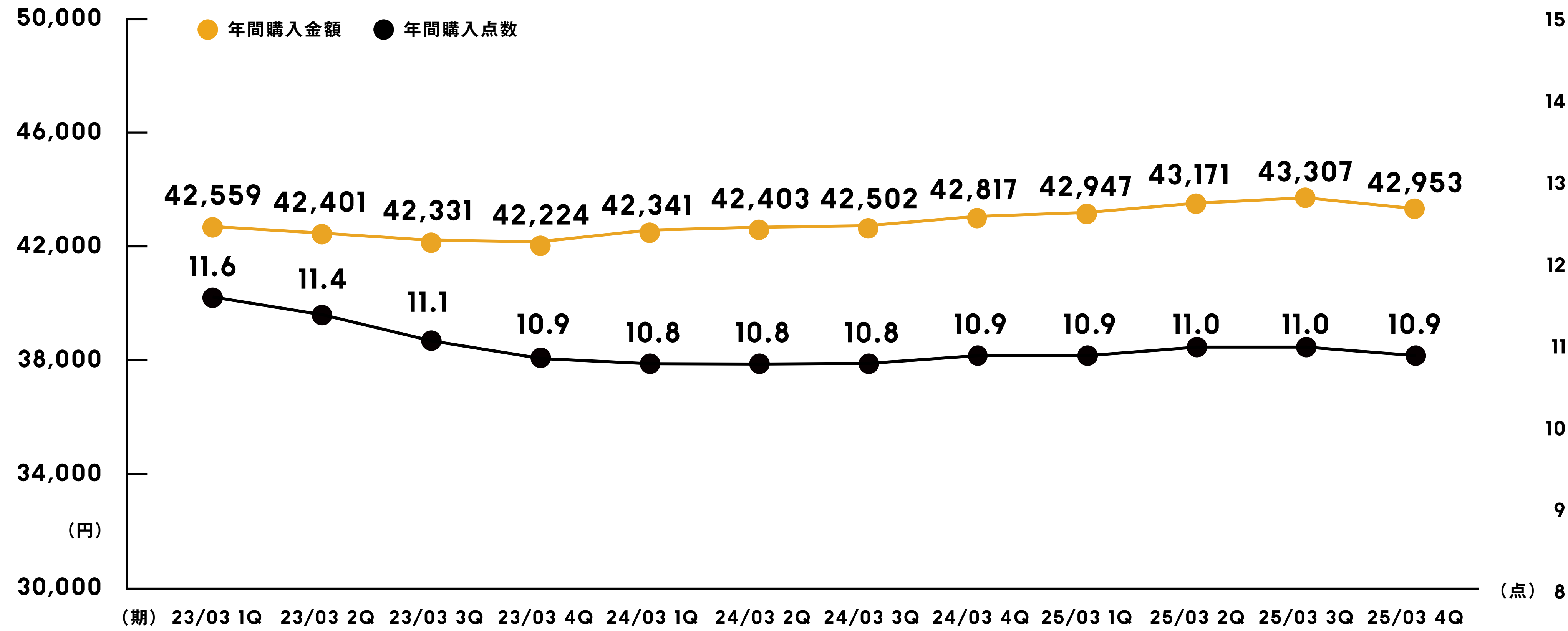
会員年齢分布



※ 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。



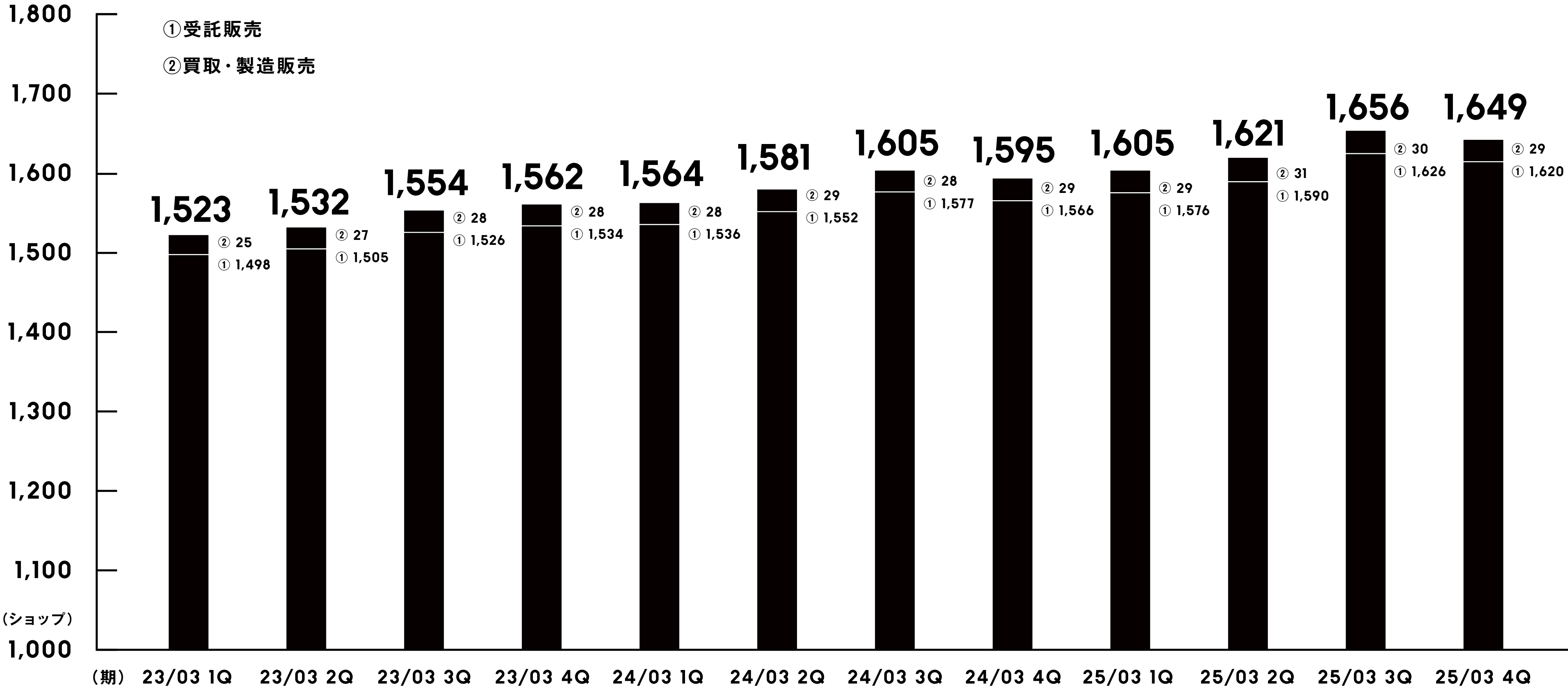
アクティブ会員1人あたりの年間購入金額・年間購入点数



※ 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 (ゾゾスーツ)」 「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。

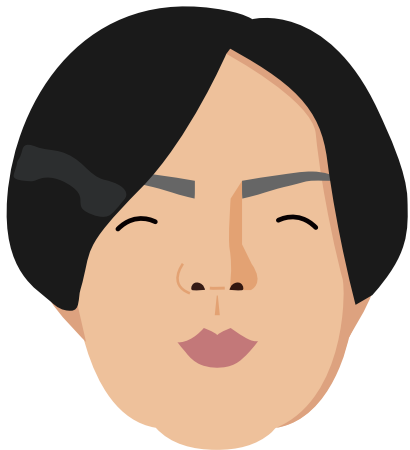


ZOZOTOWN出店ショップ数の推移



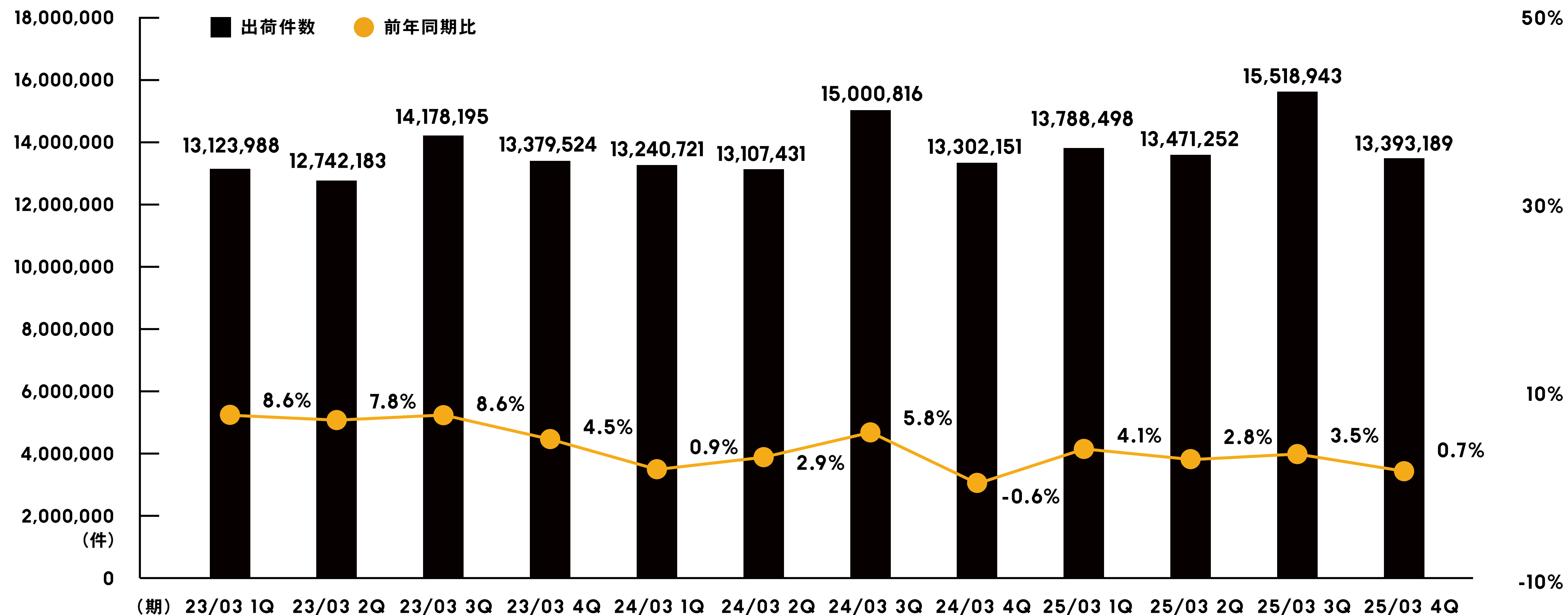
※プライベートブランド「ZOZO (ゾゾ)」 「マルチサイズ」はショップ数に含んでおりません。

年度累計の新規出店ショップ数は、計画達成いたしました。
4Qはブランドの終了等による退店が多かったため、
ショップ数は前四半期比で減少しています。





出荷件数の推移



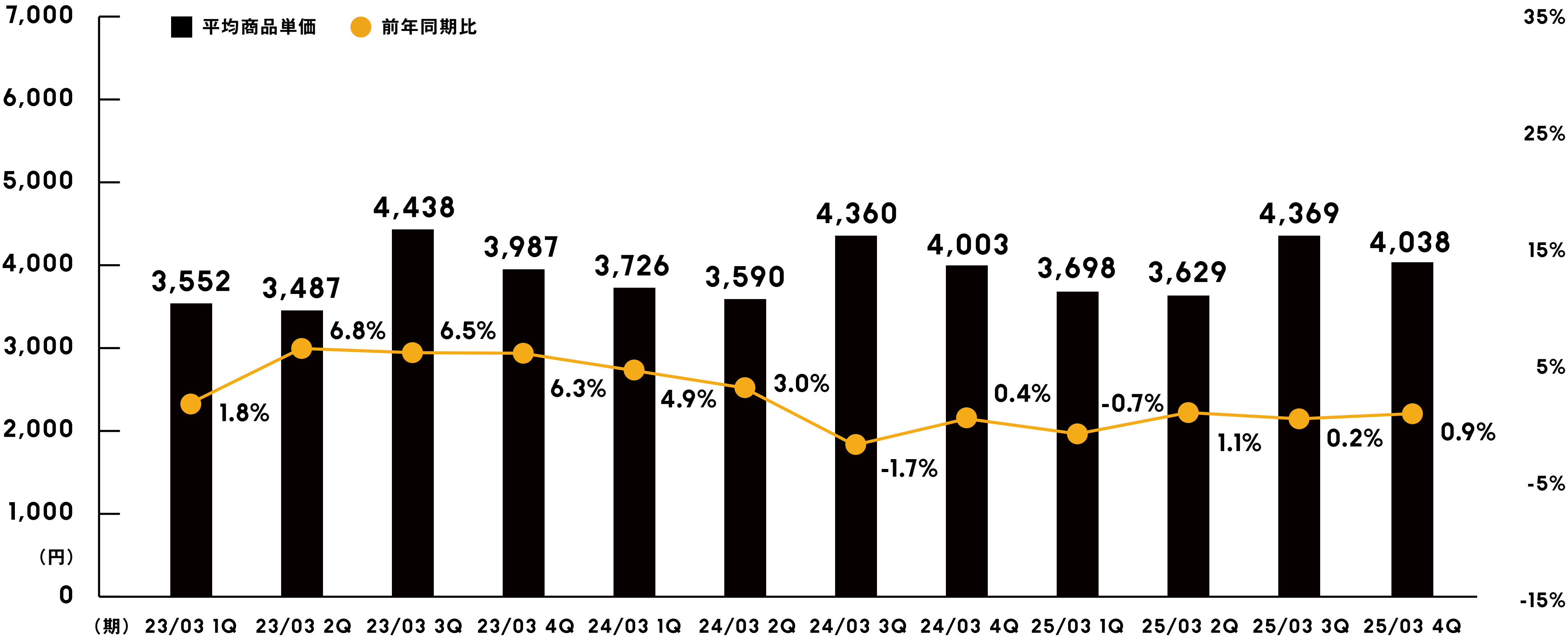
※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。

※ 体型計測デバイス「ZOSUIT (ゾソスーツ)」 「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。

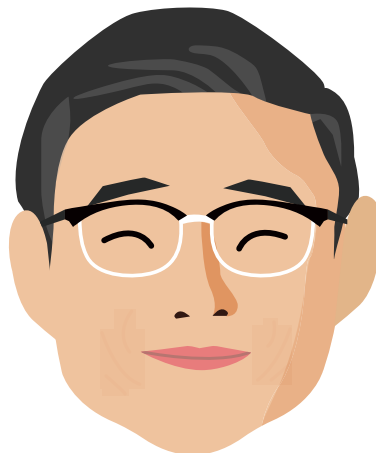


平均商品単価の推移

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ることにより算出



1月・2月のセール期間においてセール在庫の不足に苦しんだブランド様が多かったことでセール比率は前年同期比で低下しました。結果、平均商品単価にプラスの影響を与え、前年同期比で微増となりました。

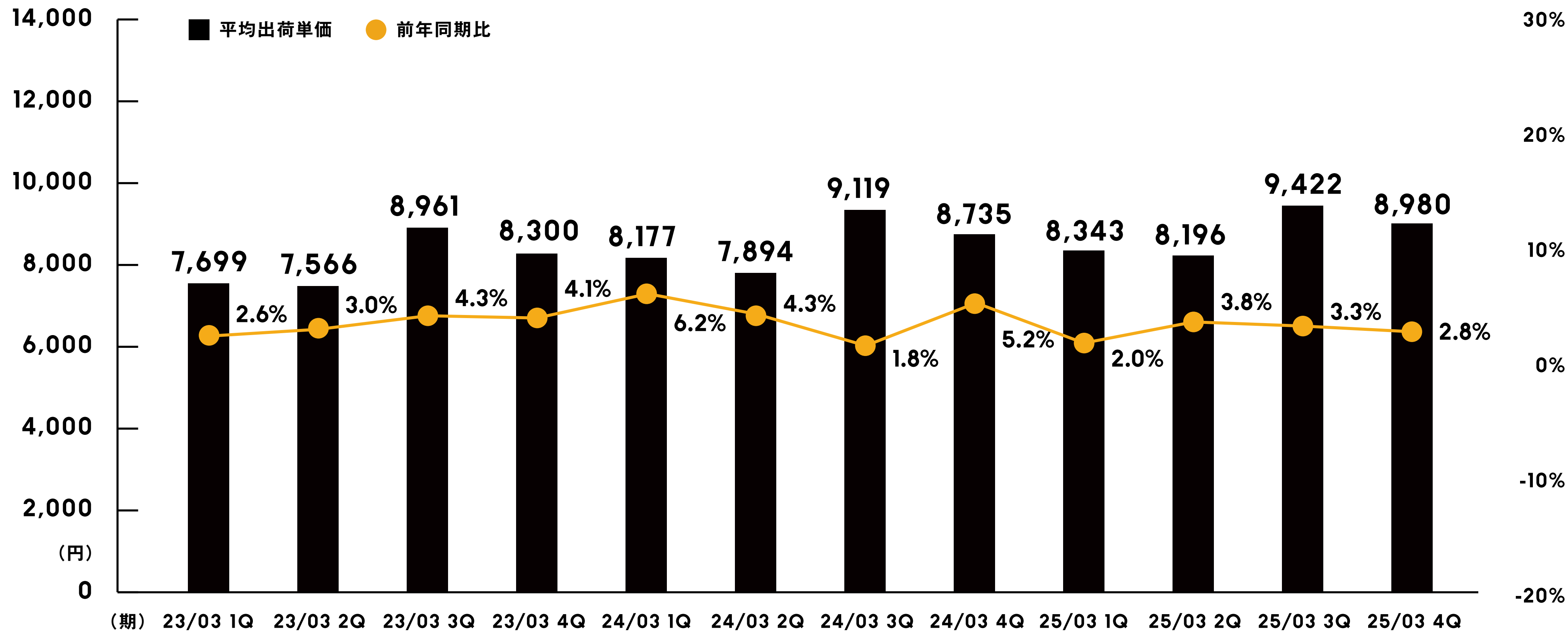


※ ZOZOTOWN事業に限定した実績となります。「LINEヤフーコマース」は含んでおりません。
※ 「LINEヤフーコマース」は「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の合算値となります。
※ 体型計測デバイス「ZOZOSUIT (ゾゾスーツ)」 「ZOZOMAT (ゾゾマット)」 および 「ZOZOGLASS (ゾゾグラス)」 のみを購入したユーザーは含んでおりません。



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ることにより算出



※ 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)」 「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。

お客様から好評を頂いている1万2千円以上の
お買い物で送料無料となる施策の実施回数が増加した結果、出荷単価の上昇が続いています。



株式会社ZOZO

2025年3月期

決算説明会資料

会社計画



ZOZO入社20年目、LYST買収と言う
大きなワクワクを見つけました！
これからが楽しみです！





26/03期 通期連結業績予想

- 商品取扱高（その他商品取扱高を除く）は前期比5.0%増、EBITDAは前期比10.2%増を見込む。
- LYST社連結後の実際の収益力をより明確に示すため、EBITDAならびにEBITDAマージンを重要指標として開示開始。
- LYST社単体の業績影響は、現在精査中であり、計画値には未反映。精査終了後、速やかに修正開示を予定。
- 商品取扱高「その他」区分は、Yahoo!ショッピングにおけるZOZOオプション契約ストア分の計上が当期上期をもって終了予定。
- 上記に伴い、27/03期以降は商品取扱高（その他商品取扱高を除く）を廃止予定。

	26/03期計画	成長率(%)
商品取扱高	6,236億円	1.5%
商品取扱高（その他商品取扱高を除く）	6,034億円	5.0%
売上高	2,241億円	5.1%
営業利益	698億円	7.8%
営業利益率	11.6%	-
EBITDA	769億円	10.2%
EBITDAマージン	12.7%	-
経常利益	698億円	7.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	485億円	7.0%
1株当たり当期純利益	54円44銭	-
1株当たり配当金（予定）	39円	-

※EBITDAは営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用で算出しております。

※営業利益率・EBITDAマージンは営業利益・EBITDA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。

※当社は2025年4月1日を効力発生日として、1株につき3株の割合で株式分割を実施いたしました。1株当たり配当金につきましては、株式分割後の金額を記載しております。



26/03期 事業別目標

- LYST社単体の業績影響は、現在精査中であり、計画値には未反映。精査終了後、速やかに修正開示を予定。
- 商品取扱高「その他」区分は、Yahoo!ショッピングにおけるZOZOオプション契約ストア分の計上が当期上期をもって終了予定。
- 上記に伴い、「その他」は前期実績からの減少を見込むが、収益に対する影響は限定的。

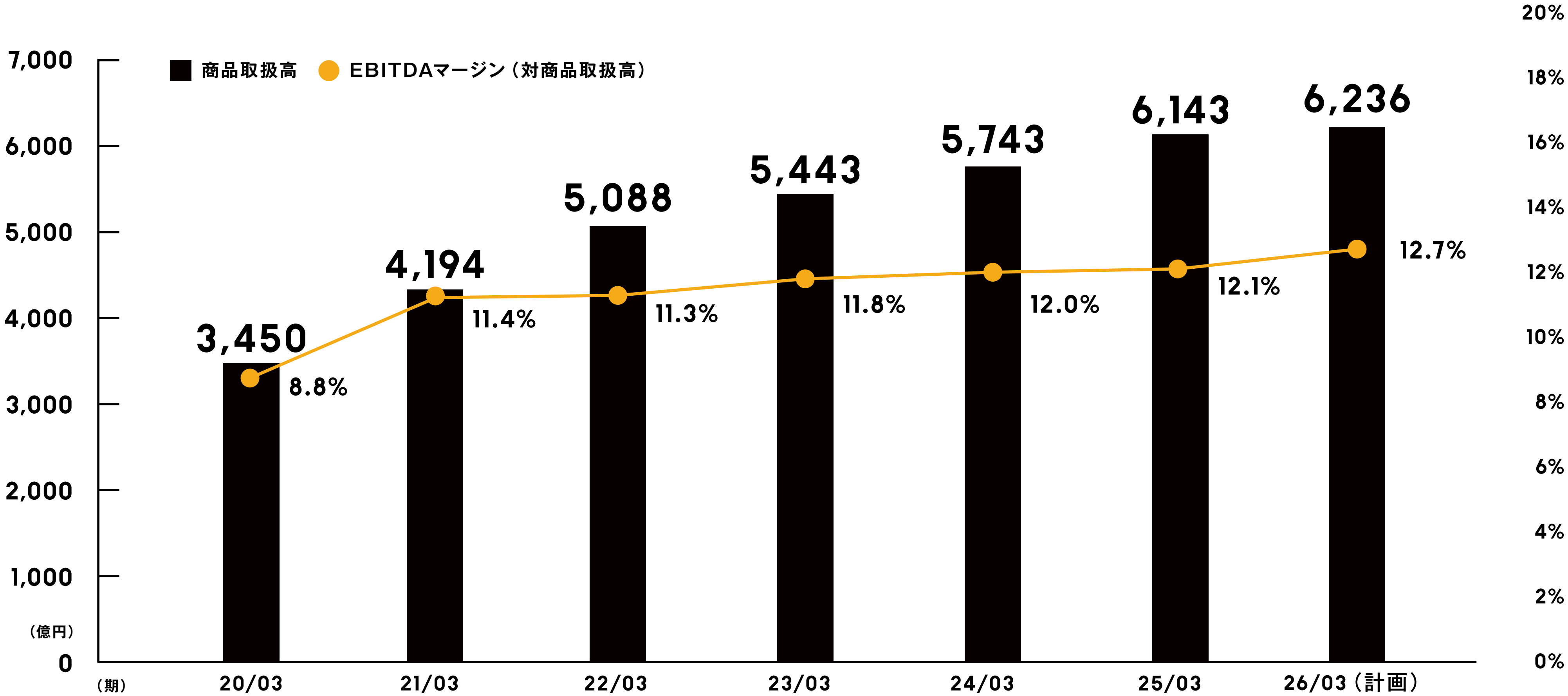
	商品取扱高目標	前期比
ZOZOTOWN事業	5,188億円	5.5%
買取・製造販売	41億円	11.1%
受託販売	4,937億円	5.4%
USED販売	210億円	6.9%
LINEヤフーコマース※	761億円	9.3%
BtoB事業	85億円	-35.2%
商品取扱高（その他商品取扱高を除く）	6,034億円	5.0%
その他	202億円	-49.1%
商品取扱高	6,236億円	1.5%

	売上高目標	前期比
広告事業	115億円	2.6%

※「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・EBITDAマージンの推移



※EBITDAは営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用で算出しております。
※EBITDAマージンはEBITDA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。
※当社は2025年4月9日にLYST社の全株式取得（子会社化）決定を発表していますが、LYST社単体の業績影響につきましては、2026年3月期通期連結業績予想に反映しておりません。
精査が終わり次第、速やかに開示させていただく予定です。

株式会社ZOZO

2025年3月期

決算説明会資料

参考資料



子供が保育園に通い始めました。抱っこをしながら園に向かう時間は最高の幸せですが、重くなってきたせいか園につくころには春なのに汗だくです。当面は徒歩で子供と一緒に居る時間が長くなる幸せと自転車に乗って汗をかかなくなる幸せという究極の2択を毎朝迫られそうです。





数字で見る株式会社ZOZO

スタッフ数

1,738 名

(平均年齢 34.2歳)

株主数

10,210 名

ZOZOTOWNの取扱いブランド数

9,049 ブランド

ZOZOTOWNの年間購入者数

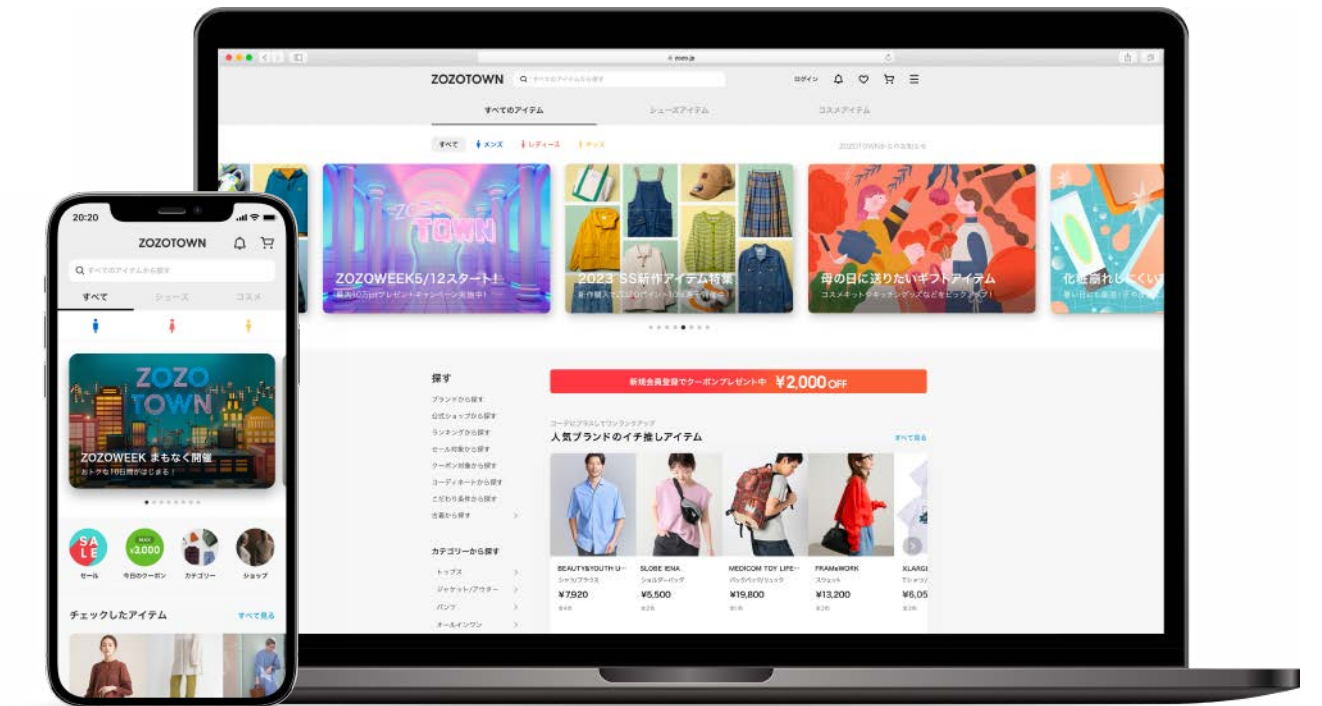
1,221 万人



主要サービス

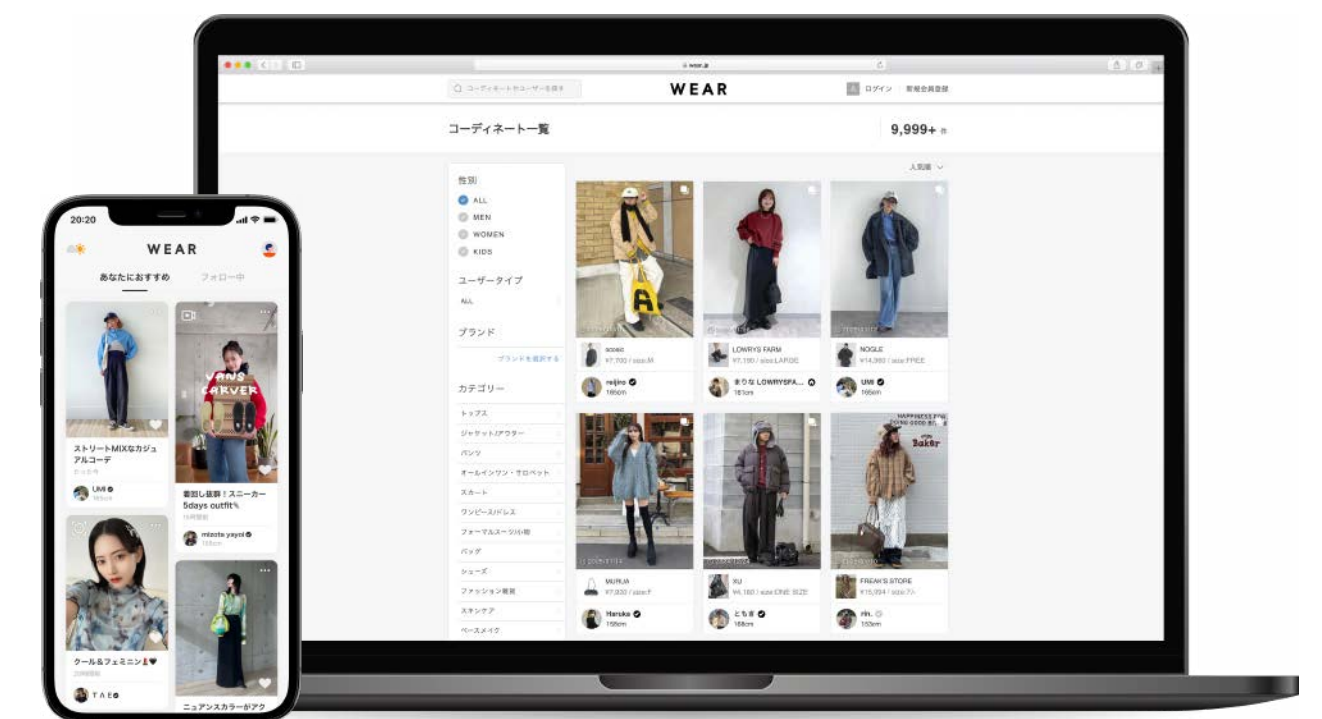
日本最大級のファッション通販サイト「ZOZOTOWN」

- 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。
- 1,649ショップ、9,049ブランドの取扱い。商品数は常時107万点以上、平均新着商品数は1日2,700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ZOZOUSED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 by ZOZO」

- 日本最大級のファッションコーディネートアプリ
- 幅広いジャンルのユーザーによる投稿から、AIによる診断をもとにあなたに「似合う」コーディネートや最新トレンドを探ことができ、ノウハウ動画やメイク投稿、フルメイクAR機能で、メイクを含む豊富なファッション情報が手に入る。
- WEAR公認のファッションニスタ「WEARISTA (ウェアリスタ)」は、参考にしやすい着こなしを提案し、ファッション業界を盛り上げるインフルエンサーとして活躍中。
- アプリダウンロード数1,800万超。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	1,649(2025年3月末時点)	1,526(2025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、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	あり(手数料率は非開示)
	代金回収手数料	なし(代金引換の場合のみ発生)
	集客コスト	なし
	ポイントコスト	なし



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1,620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

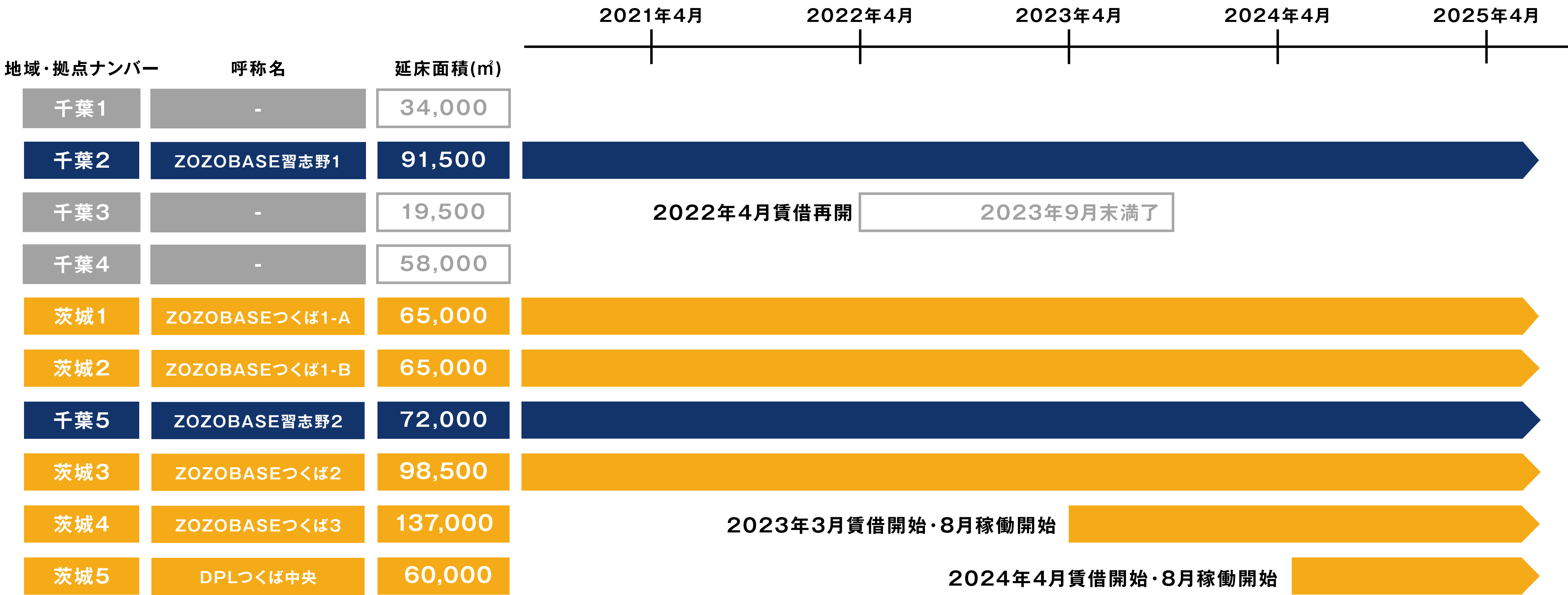
ともに、売上高には上記売上高のほか、その他収入(初期出店手数料、配送手数料等)を含みます。

広告事業

ZOZOTOWN及びWEAR by ZOZO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。

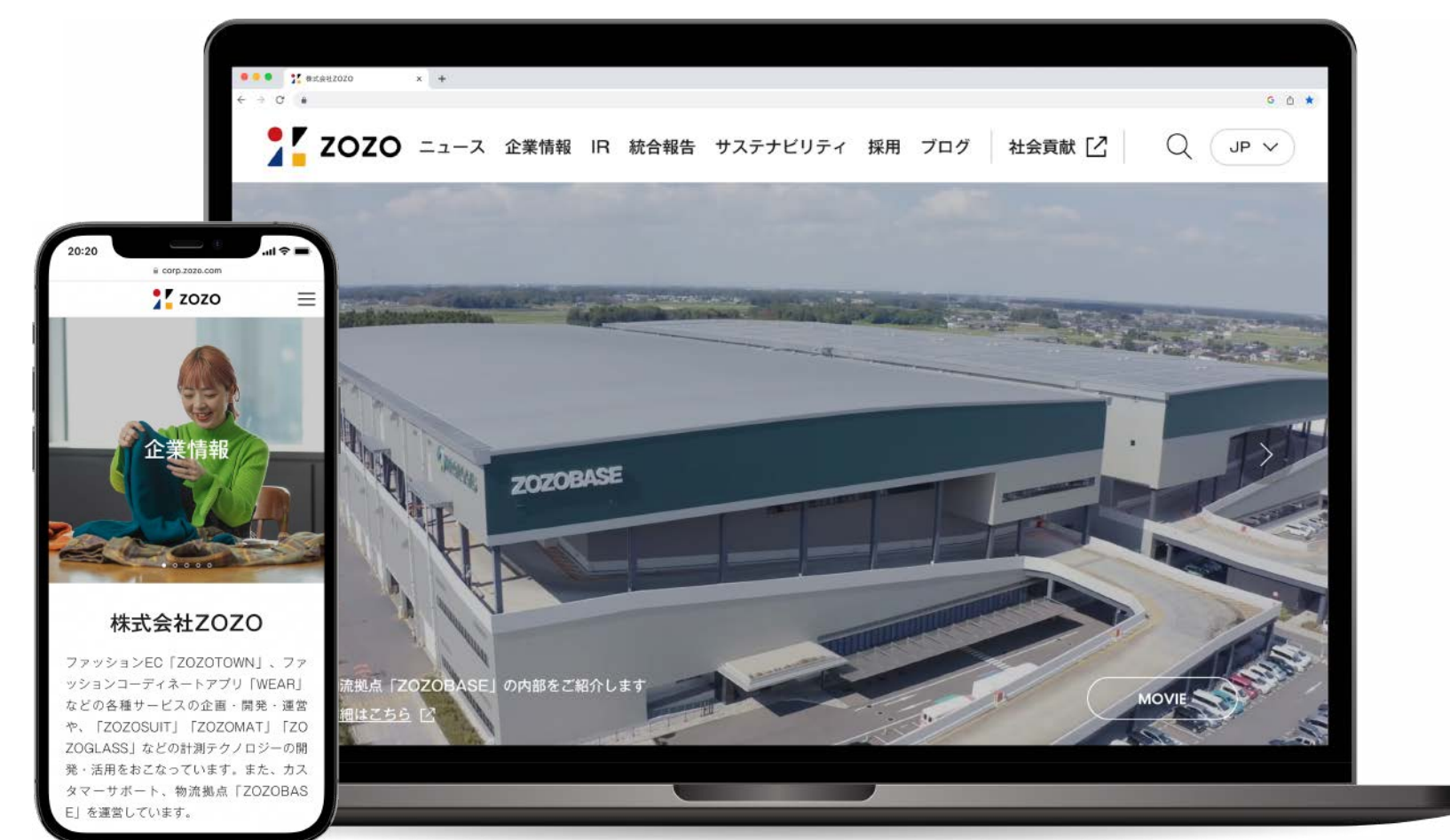
統合報告ポータル

... 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 関連情報

... 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。**

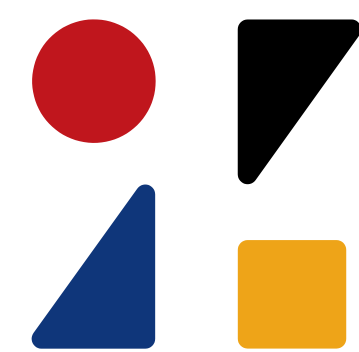
あとかき

投資家の皆様からご好評を頂いていた決算説明会資料のデザインですが、
新年度の決算からリニューアルさせていただく予定です。

2年間お付き合い頂きありがとうございました！

事業においてはLYSTの子会社化による
海外展開の深化・加速以外にも新たな取り組みを
始める予定です。楽しみにお待ちください！





ZOZO