

ヤフー株式会社・株式会社ZOZO共同記者会見

17:30

開会

17:32

公開買付けの開始及び資本提携についてのご説明

川邊 健太郎（ヤフー株式会社 代表取締役社長 CEO）

17:47

新社長就任のご挨拶

澤田 宏太郎（株式会社ZOZO 代表取締役社長兼CEO）

18:02

ご挨拶

前澤 友作（株式会社ZOZO 前代表取締役社長）ほか

18:14

フォトセッション

①：川邊 健太郎、澤田 宏太郎、前澤 友作 ②：川邊 健太郎、澤田 宏太郎

18:24

質疑応答

登壇者：川邊 健太郎、澤田 宏太郎、前澤 友作

19:00頃

終了

YAHOO!
JAPAN



**ヤフー株式会社・株式会社ZOZO
共同記者会見**

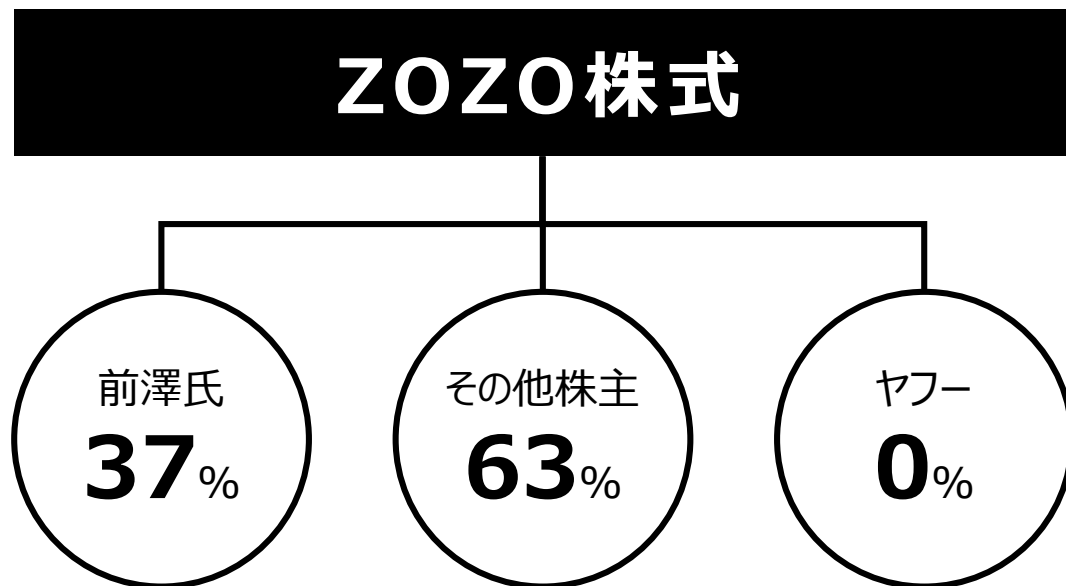
YAHOO!
JAPAN



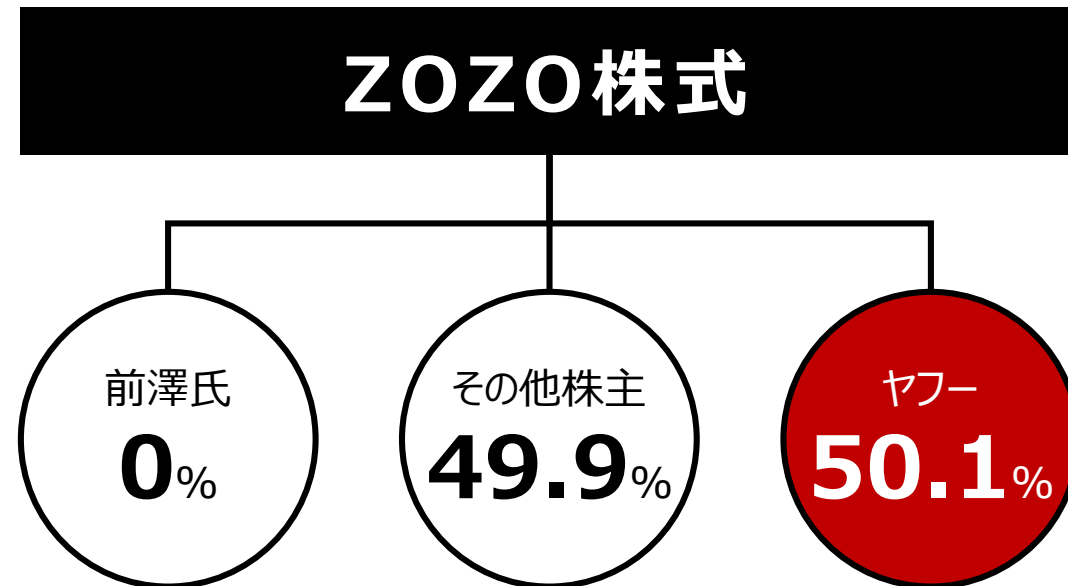
**株式会社ZOZOとの
資本業務提携契約を締結**

TOBでZOZO社の50.1%の株式を取得し 連結子会社化を目指す

<現在>



<ヤフーが目指す姿>

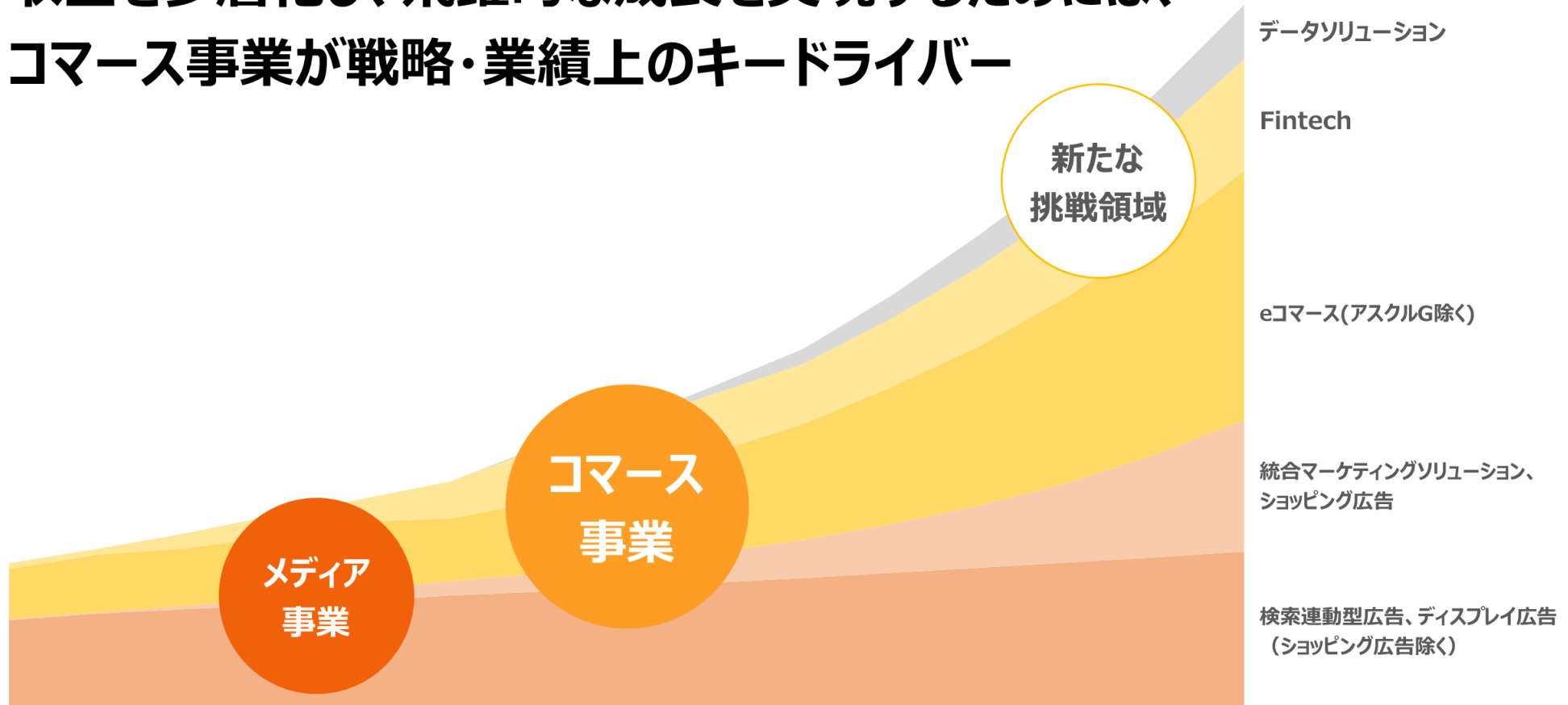


取得金額：約4,000億円

※TOBによる買付け数が50.1%に満たない場合、50.1%の保有とならない場合があります
※TOBへの応募が50.1%を超え買付けが按分になる場合や、前澤氏に応募状況などにより、取引完了時点で記載されている持分にならない場合があります
※TOBは公正取引委員会より排除措置命令を行わない旨の通知を受領した後、開始する予定です

セグメント別売上収益の成長イメージ

収益を多層化し、飛躍的な成長を実現するためには、
コマース事業が戦略・業績上のキードライバー



4つのポイント

YAHOO!
JAPAN

 **ZOZO**



<ポイント1>

ZOZOTOWNが ECモールに初出店

2019年秋
リリース

プレミアムなショッピングモール

 PayPay モール



<特徴>

1. 当社が定める出店基準を満たしたストアのみ
2. 商品カテゴリごとに最適化されたUI/UX
3. 返品・交換可能（商品到着から14日以内）
4. リアル在庫連携
5. 「Yahoo!ショッピング」とも連携

※画像はイメージです。写真：アフロ

※「PayPay」は、ヤフー(株)の登録商標です。

ZOZOTOWNがPayPayモールに出店



出店



※出店するブランド・ショップは個別に協議の上、決定いたします

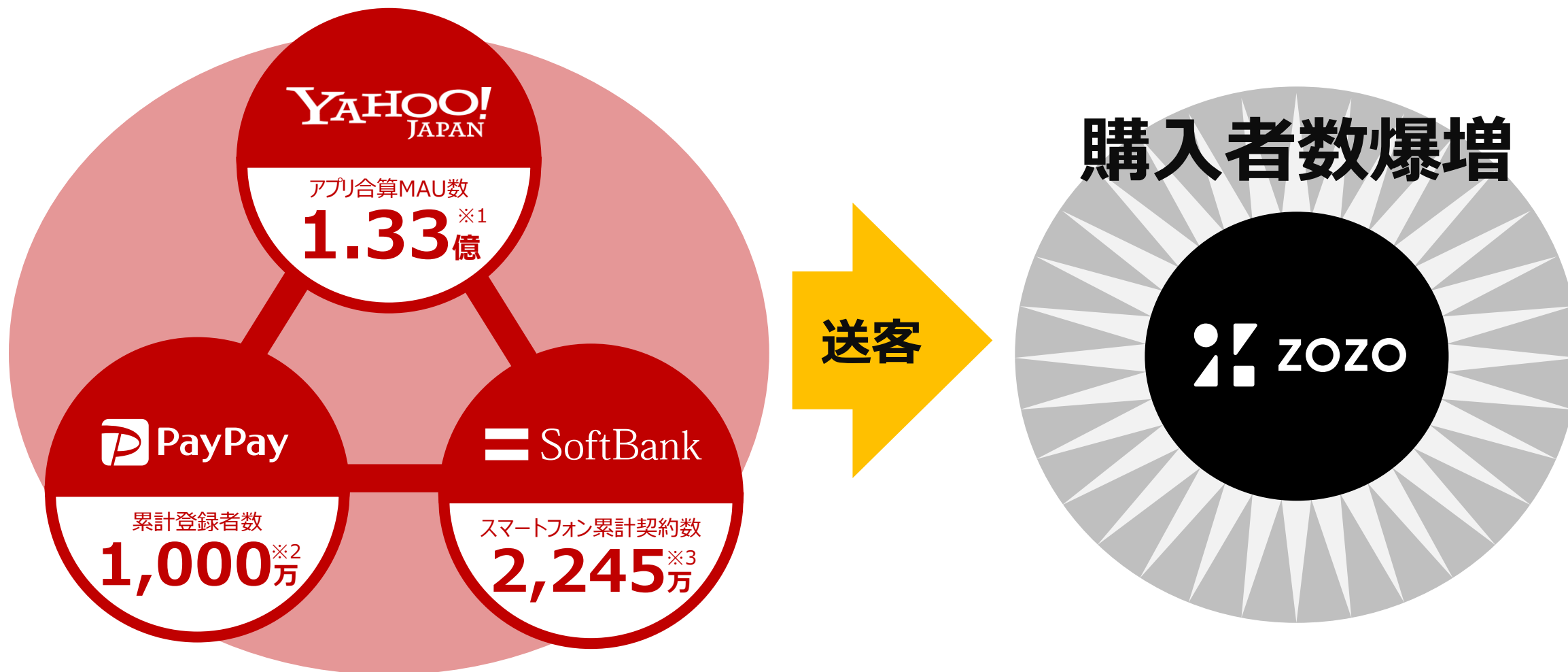


<ポイント2>

購入者数

爆増

国内最大級の利用者数を誇る 「情報通信グループ」からの爆発的な送客

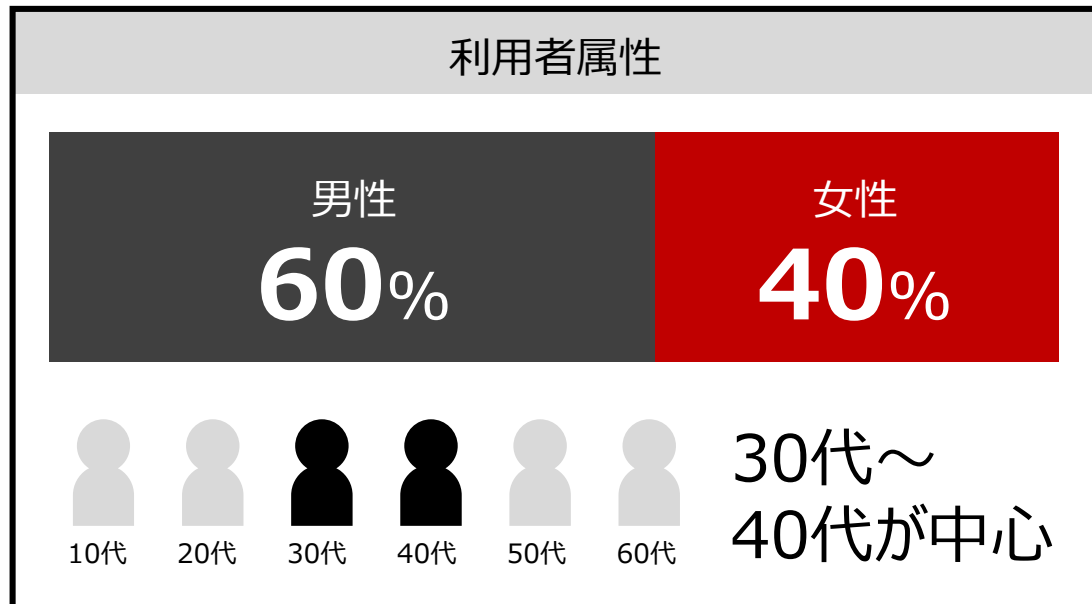


※1：2019年度第1四半期平均。Yahoo! JAPANが提供するスマートフォンアプリを月に1回以上閲覧した利用者数。複数のスマートフォンアプリを閲覧した場合は重複カウント ※2：2019年8月7日時点 ※3：2019年度第1四半期末時点

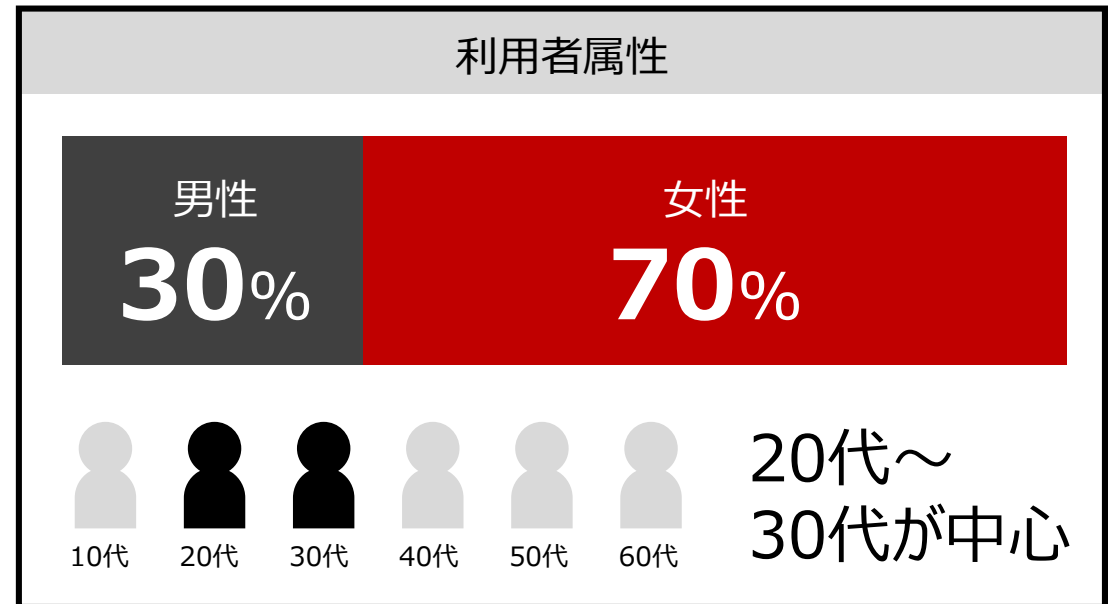
利用者属性が異なるため 両社ともに顧客基盤の拡大が見込める



月間ログインユーザーID数：4,901万ID ※1



年間購入者数：812万人 ※2



<ポイント3>

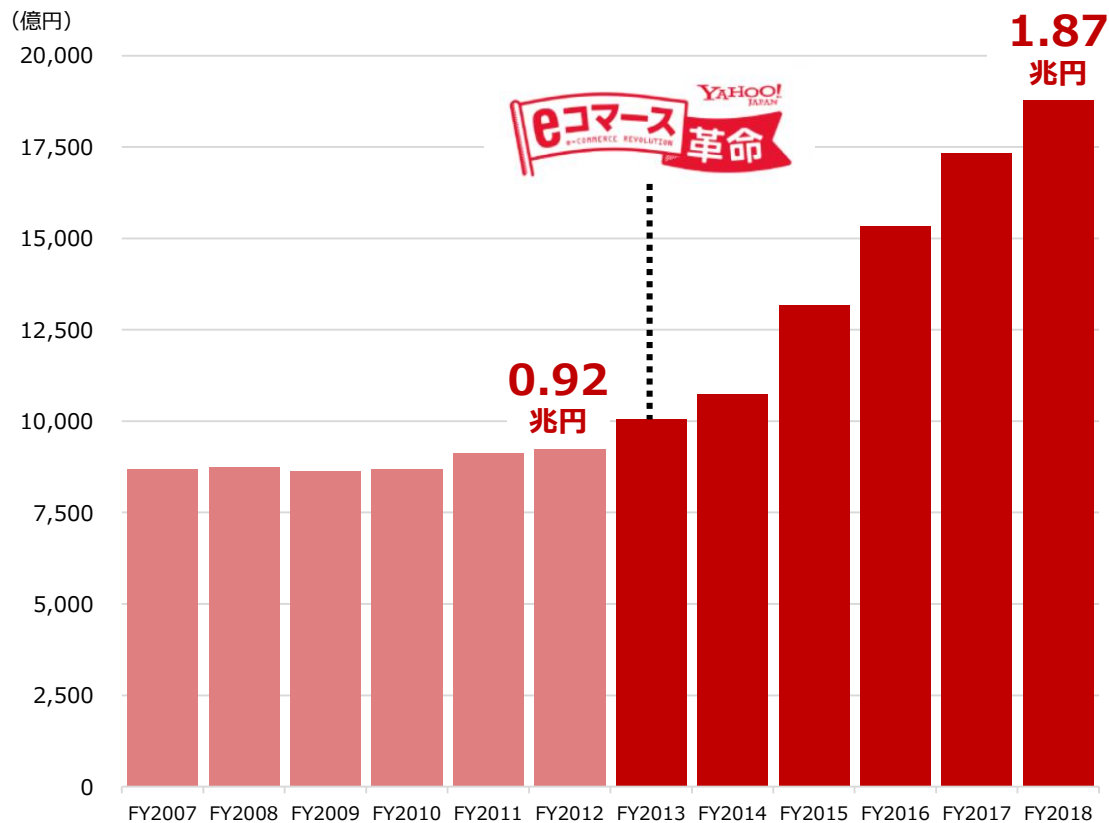
eコマース取扱高（物販）

爆増

両社とも市場を上回る勢いで成長中

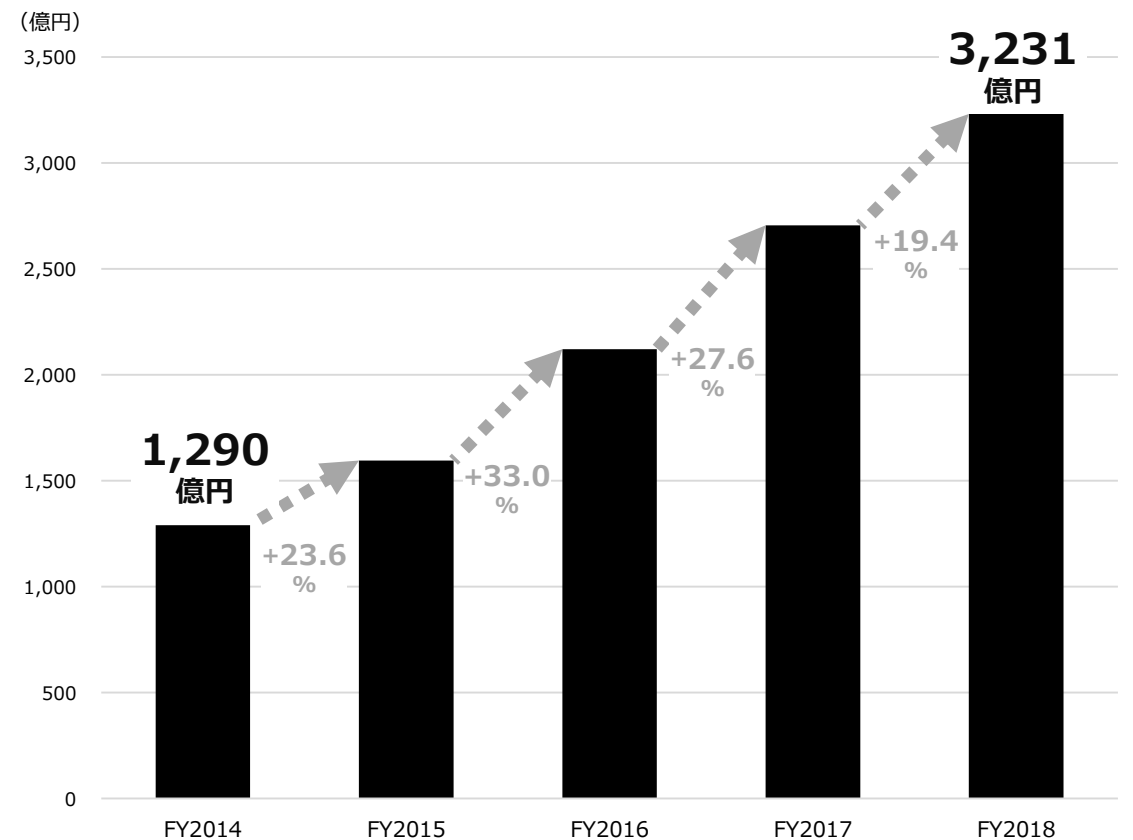
YAHOO!
JAPAN

eコマース革命以降飛躍的成長
1兆8,700億円 (FY2018)



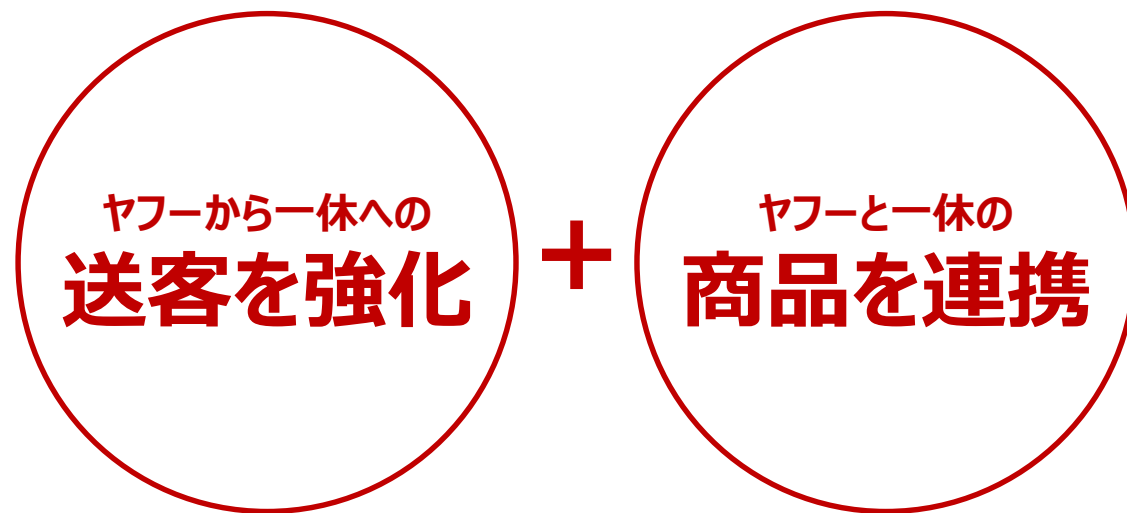
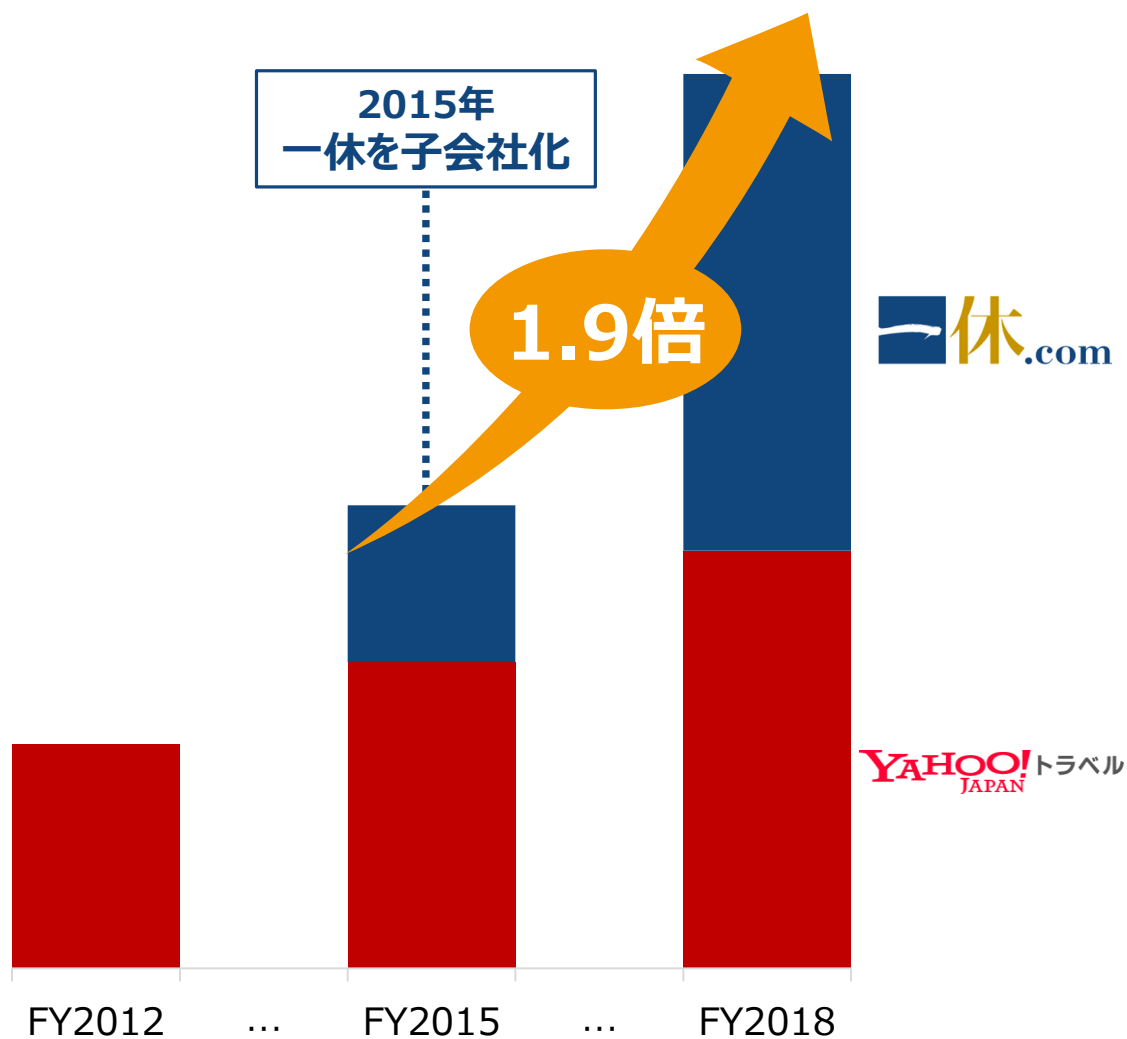
ZOZO

平均20%以上の成長
3,231億円 (FY2018)



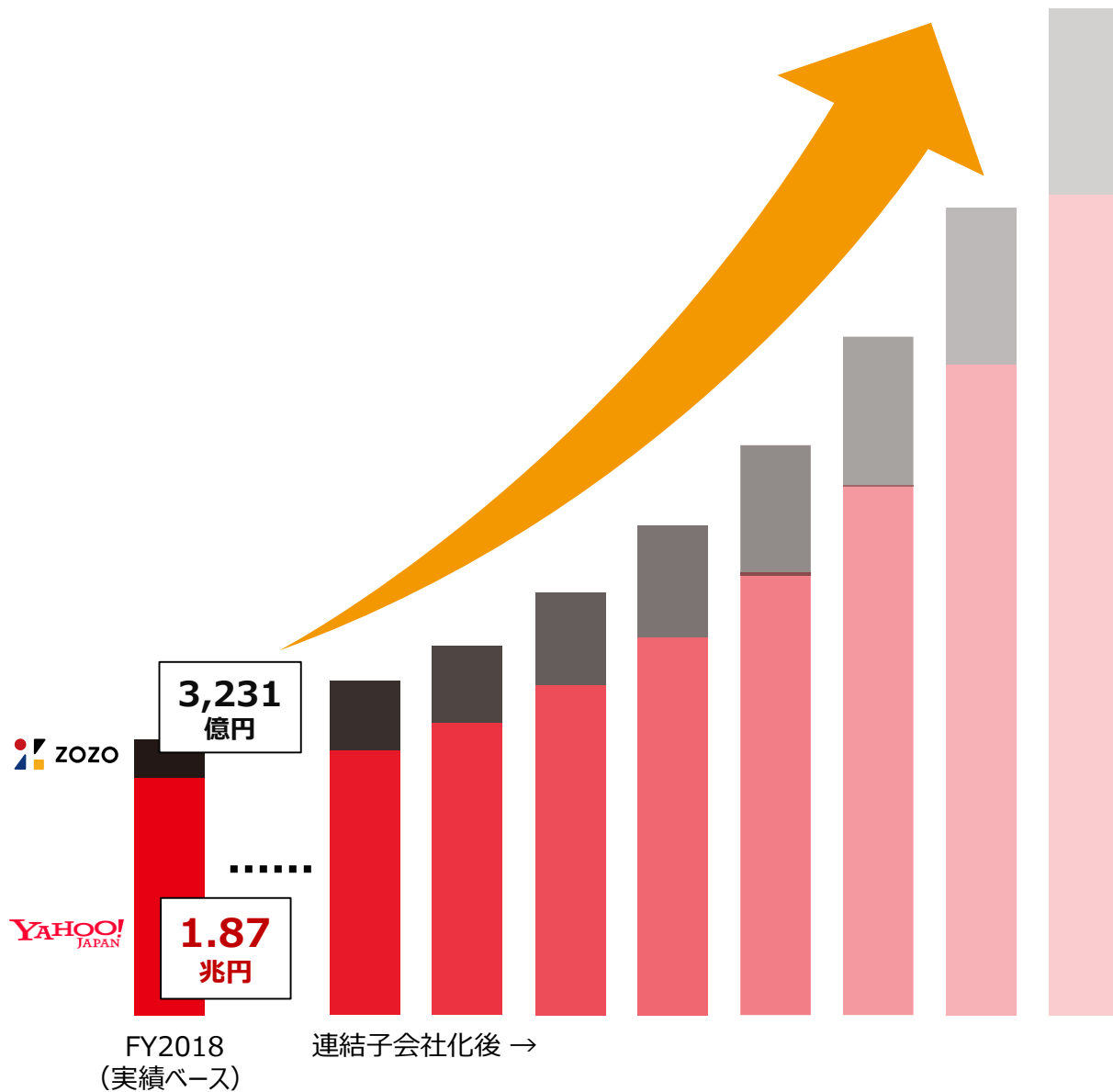
トラベル事業における一休とのシナジー成功事例

トラベル事業の取扱高推移



両サービスの
取扱高が増加

eコマース取扱高(物販)国内No.1が射程圏内に



両社の取扱高を
力強く成長させることで

2020年代前半
国内No.1へ

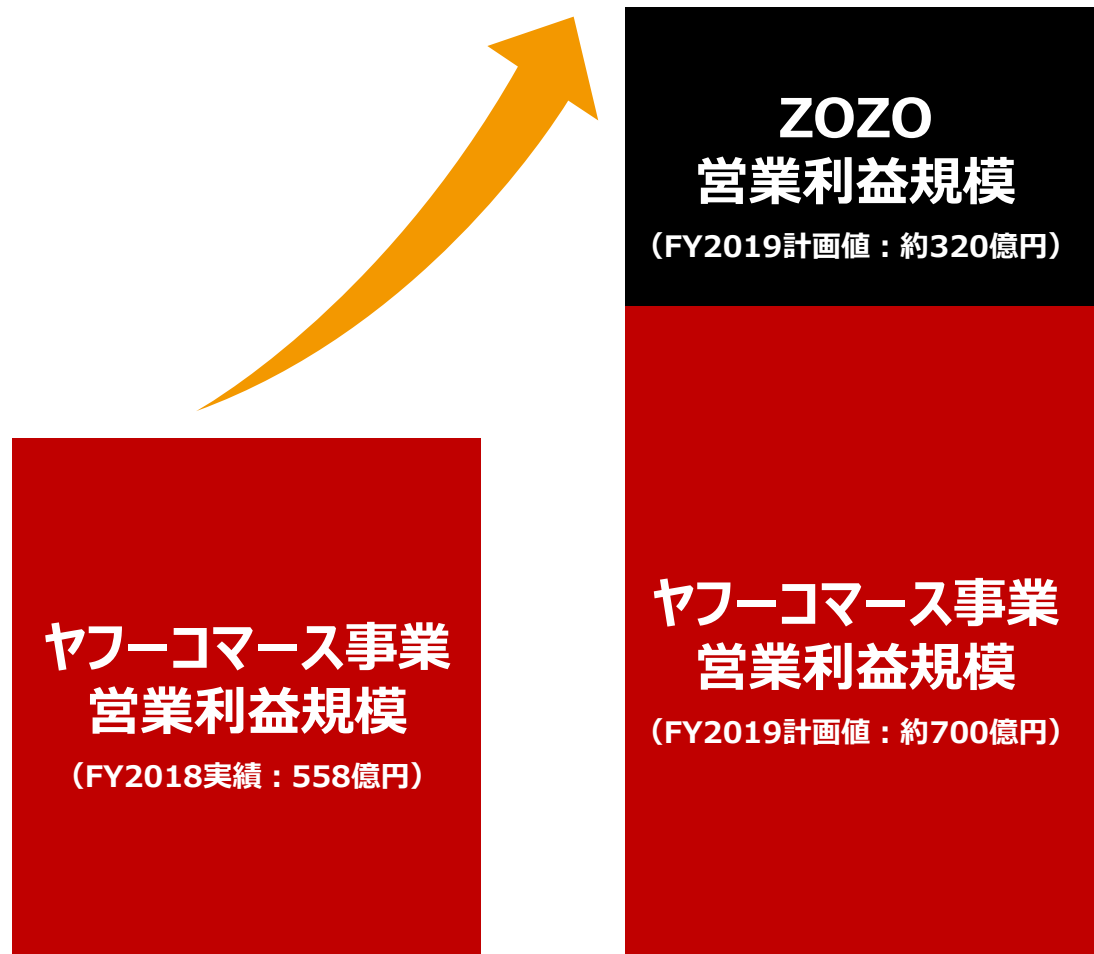
<ポイント4>

コマース事業 営業利益

爆増

今後のコマース事業の営業利益イメージ

(FY2020以降、ZOZO社の営業利益を1年分連結した場合の規模感)



コマース事業の営業利益は

1.8倍の規模感へ
メディアとコマースの2本柱に

4つのポイント

ZOZO

<ポイント1>

ZOZOTOWNが
ECモールに初出店

ZOZO

<ポイント2>

購入者数
爆増

YAHOO!
JAPAN

<ポイント3>

eコマース取扱高（物販）
爆増

YAHOO!
JAPAN

<ポイント4>

コマース事業 営業利益
爆増

そしてもちろん

ZOZOTOWNが
PayPay導入

ZOZOとヤフーはシナジー創出のポテンシャルが高い そのほかにも様々な分野で連携を検討

二次流通事業の連携

WEAR事業の協業

ヤフーショッピング事業の
ファッション分野における協業

ZOZOによる
PayPayボーナスライト導入

ヤフーからZOZOへの
エンジニアリング支援

さらなる成長に欠かせない
最高のタッグ

YAHOO!
JAPAN

 ZOZO

YAHOO!
JAPAN

ユーザーの生活を！するほど便利に

 **ZOZO**

世界中をカッコよく、世界中に笑顔を。



**ZOZOとヤフーにしか創れない
カッコよくて便利なeコマースの未来を創る**



YAHOO!
JAPAN

