

## ヤフーとZOZO、 PayPayフリマにZOZOTOWNで購入した商品を 3ステップで簡単に出品できる新機能を提供開始 出品することで、最大1,000円相当のZOZOポイントが もらえるキャンペーンも実施！

～ ZOZOTOWNのアイテムデータを活用した出品連携により、  
スムーズな出品体験を提供。  
PayPayフリマとZOZOTOWNユーザーのファッションサイクルを促進～



The banner features a white ribbon with the text "PayPayフリマ" in orange. Below it, the ZOZO TOWN logo is shown next to the text "で購入した商品が" and "かんたんに出品できるようになりました!". At the bottom, it says "ZOZOTOWNでの購入商品を出品でZOZOポイント最大1,000ptプレゼント". On the right, a smartphone screen displays a "持ち物リスト" (Inventory List) with three items: a yellow shirt, an orange skirt, and a hat, each with its purchase price and date, and a red "出品する" (List for sale) button.

ヤフー株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：川邊 健太郎、以下「Yahoo! JAPAN」）と株式会社 ZOZO（本社：千葉県千葉市、代表取締役社長兼 CEO：澤田 宏太郎、以下「ZOZO」）は、Yahoo! JAPAN が運営するフリマアプリ「PayPay フリマ」において、ZOZO が運営するファッション通販サイト「ZOZOTOWN」で購入した商品を3ステップで簡単に出品できる機能（以下、本機能）（※1）を、本日より提供開始します。また、本機能を利用し「PayPay フリマ」に出品（※2）することで、最大1,000ポイントの「ZOZOポイント」がもらえるキャンペーンを、本日より実施します。

「ZOZOTOWN」で購入した商品は一定期間（※3）が経過すると、今回「PayPay フリマ」のアプリ内に新たに

設置する「持ち物リスト」に一覧として表示され、商品ごとに割り当てられた「出品する」ボタンを押すことで出品フォームが立ち上がります。通常、商品の出品は、「商品タイトル」や「商品説明」の入力、「出品カテゴリ」の設定などが必要ですが、「ZOZOTOWN」が保有するアイテムデータとの連携によって、商品情報が出品フォームに自動的に反映されるため、商品のスペックの調査や情報の入力項目が少なくなり、出品までの作業がスムーズになります。



そして本機能を利用して出品することで、1出品につき100ポイント、最大1,000ポイントのZOZOポイントがもらえるキャンペーンを、本日から7月30日（木）まで実施します。ユーザーは、もらったZOZOポイントを原資にして、「ZOZOTOWN」で新たな洋服を購入し、ファッションを楽しめます。

「PayPayフリマ」は、現在400万ダウンロードを突破（※4）するなど、順調にユーザー数、商品数を拡大しています。2020年3月には、ユーザーにスムーズな出品体験を提供するため、「Yahoo!ショッピング」、「PayPayモール」で購入した商品を対象に、商品情報の入力の手間を省き簡単に出品できる機能（※5）を追加しました。そして今回「PayPayフリマ」の中でも特に利用が多いファッションの分野において、「ZOZOTOWN」のアイテムデータを連携した出品機能の提供に至りました。「ZOZOTOWN」のユーザーを中心に、「PayPayフリマ」へのスムーズな出品体験を提供することで、さらなるユーザーおよび商品数の拡大を目指します。

「ZOZOTOWN」はこれまで、洋服の下取りサービス「買い替え割」（※6）を通じて一次流通と二次流通をシームレスにし、ユーザーのファッションサイクルを促進してまいりました。そして今回の「PayPayフリマ」との出品連携によって、さらにファッションサイクルの選択肢が広がります。「PayPayフリマ」には、これまで「買い替え割」対象外だったアイテムの出品も可能となり、より一層ユーザーが自分のクローゼットの中身を循環させることが容易になりました。今後も、ユーザーにとって便利で快適なサービスの提供を通して「ZOZOTOWN」の新たなユーザー獲得を目指してまいります。

これまでZホールディングス株式会社（以下、ZHD）のグループ会社であるYahoo! JAPANとZOZOは、Yahoo! JAPANが運営するプレミアムなオンラインショッピングモール「PayPayモール」への「ZOZOTOWN」出店を通じて、2019年12月より一次流通領域での連携を実施してきました。「ZOZOTOWN PayPayモール店」の出店によって、Yahoo! JAPANとZOZOのそれぞれに対して新規の購入者層が補完関係にもあり、両

社の集客力の成長に寄与しています。

今後も Yahoo! JAPAN と ZOZO は、ZHD のグループシナジーを生かし、両社のサービス連携に加え、今後「ZOZOTOWN」への「PayPay」決済の導入を進めることにより、ユーザーの利便性の追求と両社の成長をさらに加速してまいります。

### 「PayPay フリマと ZOZOTOWN の出品連携」について

#### ■概要：

「PayPay フリマ」に「ZOZOTOWN」で購入した商品を簡単に出品できる機能。「ZOZOTOWN」が保有するアイテムデータを「PayPay フリマ」に連携し、アイテム名やブランド名、サイズ、発売時期などの商品情報を「PayPay フリマ」の出品フォームに自動的に反映します。(※7)

#### ■開始日：

2020年7月1日(水) 12:00

#### ■特設ページ URL：

(PayPay フリマ) <https://paypayfleamarket.yahoo.co.jp/promo/sellbonus/202007/>

(ZOZOTOWN) <https://zozo.jp/paypayfleamarket/connect/>

### 「PayPay フリマで ZOZOTOWN 商品を出品しよう」キャンペーン

#### ■概要：

「PayPay フリマ」の「持ち物リスト」から、「ZOZOTOWN」で購入した商品を出品することで、1出品につき100ポイント、最大1,000ポイントのZOZOポイントがもらえます。

#### ■実施期間：

2020年7月1日(水) 12:00～7月30日(木) 11:59 予定

#### ■本キャンペーンにおける「ZOZOポイント」の付与上限：

100円相当/1品 1,000円相当/期間

#### ■本キャンペーンにおける「ZOZOポイント」の付与予定日：

2020年8月中旬(予定)

※1：Yahoo! JAPAN ID と ZOZO ID の連携が必要です。

※2：キャンペーン終了後の集計時点で、売却後取引がキャンセルになったものは対象外です。

※3：ZOZOTOWN での発送完了から61日以上経過した商品が対象となります。

※4：2020年5月時点

※5：PayPay フリマ、Yahoo! ショッピングと PayPay モールの注文履歴から購入した商品の出品が可能に

(2020年3月26日) <https://about.yahoo.co.jp/pr/release/2020/03/26a/>

※6：業界初の下取り割引サービス「買い替え割」を開始

(2016年11月15日) <https://corp.zozo.com/news/20161115-435/>

※7：アイテムによっては出品連携されるデータが一部異なる場合があります。

※本プレスリリースは、ヤフー株式会社と株式会社 ZOZO による連名発表のため、同一の内容が配信されることがあります。あらかじめご了承ください。

【本リリースに関するお問合せ】

ヤフー株式会社 広報室 梶 吉就 Tel : 080-4798-9726 E-mail : ycompany-pr@mail.yahoo.co.jp

株式会社 ZOZO 広報部 E-mail : pr@zozo.com

---



株式会社 ZOZO <https://corp.zozo.com/>

所在地	〒261-7116 千葉県千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBG マリブウエスト 15F
代表者	代表取締役社長兼 CEO 澤田 宏太郎
設立	1998 年 5 月 21 日
資本金	1,359,903 千円