

Z HOLDINGS

Zホールディングス株式会社

**2019年度 通期および第4四半期
決算説明会**

2020年4月30日

1

2019年度 総括

2

事業別トピックス

3

2020年度 経営方針

4

補足資料

2019年度 総括

2019年度 期初に発表したこと

再掲

2019年度 方針

基本方針は堅持

- ・ サービスが一体となり、ユーザーアクション数を最大化する
- ・ オンラインでもオフラインでも利用者の生活を驚くほど便利にする
- ・ マルチビッグデータを横断利活用しサービスの成長をうながす

「本格的に未来創造に取り組む1年」

2019年度は組織再編・新サービス立ち上げなど 過去に類を見ない大きな未来創造を実現

Q1



ソフトバンクによる
連結子会社化



PayPay急拡大へ

Q2



持株会社体制への移行



統合マーケティング
ソリューション提供開始

Q3



SBIグループとの
業務提携



LINEとの経営統合
最終契約締結



ZOZO連結子会社化

PayPay モール PayPay フリマ

PayPayモール／PayPayフリマ
サービス開始

Q4



ヤマトHDとの連携



Xショッピング構想発表

2019年度通期 増収増益を達成

項目	FY2018	FY2019		前年度比
		期初ガイダンス	実績	
売上収益	9,547 億円	1兆円超	1兆529 億円	+10.3 %
営業利益	1,405 億円	1,406~1,500 億円	1,522 億円	+8.4 %
EBITDA*1	1,996 億円	-	2,356 億円	+18.0 %
持分法による投資損益*2	-175 億円	-	-245 億円	n.a.
当期利益	778 億円	-	880 億円	+13.1 %
親会社の所有者に帰属する当期利益	786 億円	790~850 億円	816 億円	+3.8 %
希薄化後1株当たり当期利益	14.7 円	14.8~15.9 円	16.8 円	+14.5 %

*1 EBITDAの増減には主にIFRS第16号「リース」適用の影響を含んでいます。

*2 主にPayPay(株)の影響です。

Q4は新型コロナウイルス影響拡大も 主要指標は好調に推移

項目	FY2018 Q4	FY2019 Q4	前年同四半期比
売上収益	2,471 億円	2,933 億円	+18.7 %
営業利益	208 億円	287 億円	+37.8 %
eコマース取扱高（物販）	4,790 億円	6,111 億円	+27.6 %
ショッピング事業取扱高	2,042 億円	3,237 億円	+58.5 %
リユース事業取扱高	2,052 億円	2,073 億円	+1.0 %
広告関連売上収益	851 億円	930 億円	+9.3 %
スマホ経由ログインユーザー利用時間	17.3 億時間	21.3 億時間	+23.1 %

2020年度 新型コロナウイルスの影響 (4/1~4/26累計)

コマース事業

足元の影響 (4/1~4/26累計)

対応方針

EC物販



- 外出自粛に伴う需要増
 - ▶ Yahoo!ショッピング + PayPayモール取扱高 YoY 約+39%

- X (クロス) ショッピングの営業強化*
- 在宅生活に役立つ特集の強化

O2O



- 外出自粛に伴う宿泊・外食の需要減
 - ▶ O2O取扱高 YoY 約-74%

- 事態収束後の需要喚起策実施

決済・金融



- 外出自粛に伴うオフラインでの利用減
 - ▶ PayPay決済回数 成長率の押し下げ
 - ▶ クレジットカード取扱高 YoY 約+30%
- クレジットカードの支払い相談の増加

- 景気刺激策と連動したキャッシュレスの訴求



副次的なプラス影響



マイナス影響



限定的な影響

注：データの集計上、開示数値の定義と異なる場合があります。

* サービスの詳細はP.17参照

2020年度 新型コロナウイルスの影響 (4/1~4/26累計)

メディア事業

足元の影響 (4/1~4/26累計)

対応方針

メディア



- スマートフォン経由ログインユーザー利用時間
YoY 約+32%

- 信頼できる情報の迅速な提供
- 自宅で楽しめるコンテンツの拡充

広告
(業種別)



需要減

- 旅行 : YoY 約-85%
- 人材 : YoY 約-29%

- 影響を受けにくい業種への営業強化

需要増

- エンタメ : YoY 約+50%
- 通信/インフラ/官公庁 : YoY 約+110%



副次的なプラス影響



マイナス影響

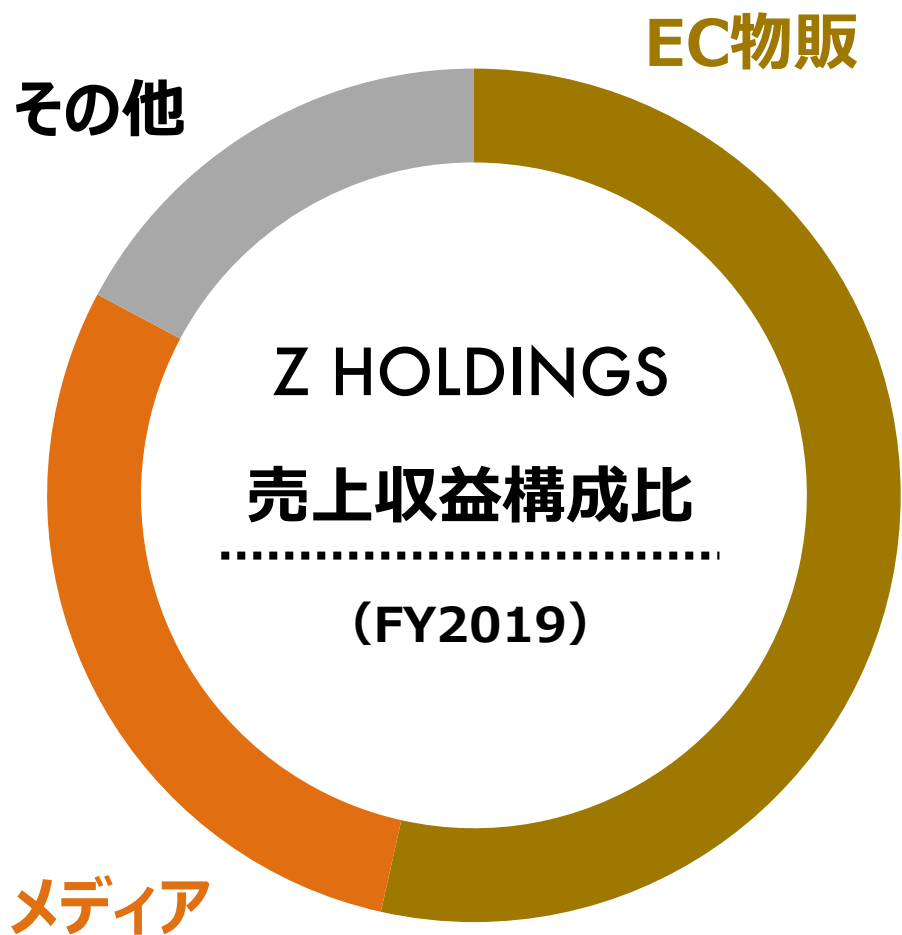


限定的な影響

注：データの集計上、開示数値の定義と異なる場合があります。

多種多様なサービスがZホールディングスグループの強み

見通しづらい状況下でも安定的に収益を生み出せるビジネスモデル



EC物販



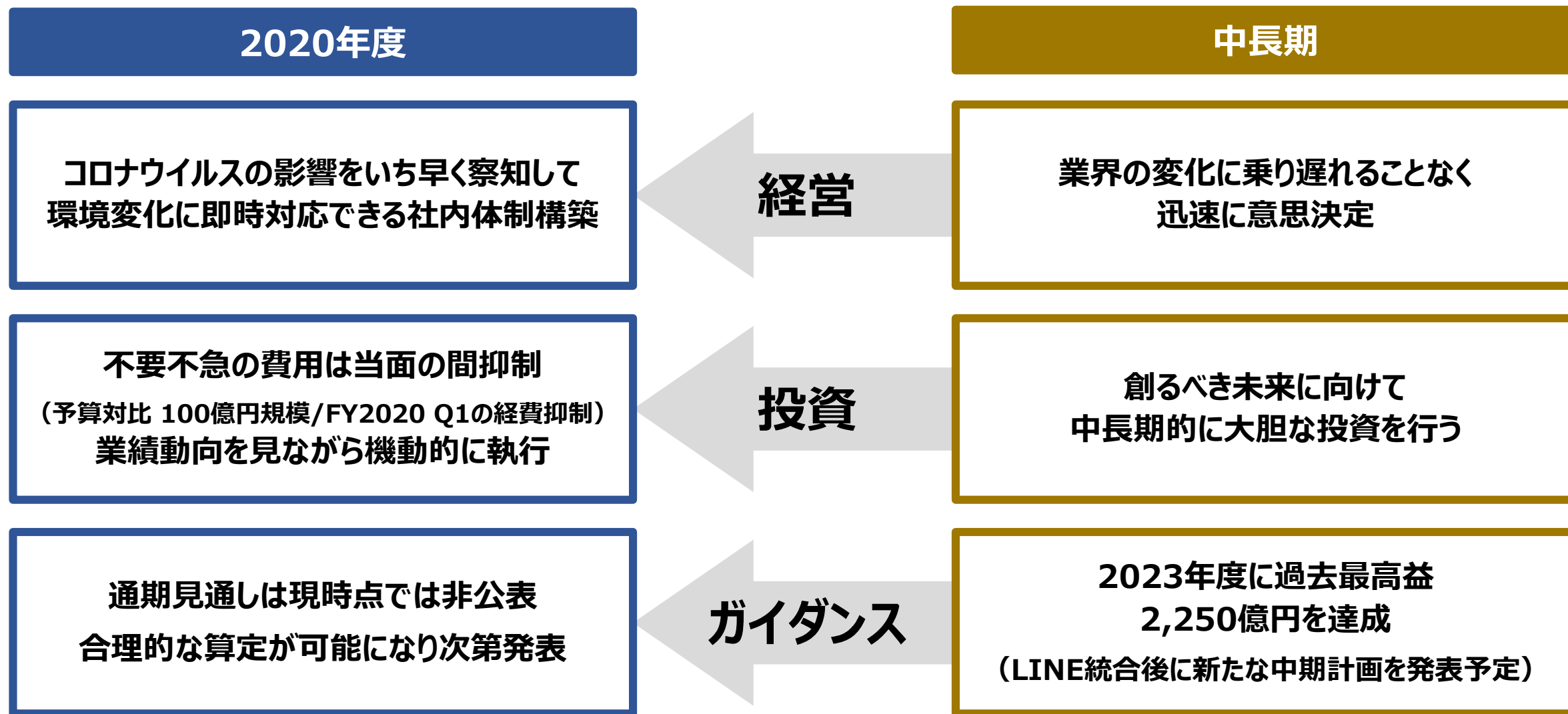
メディア



その他



様々なシナリオに対する備えをしつつ、中長期計画の実現を目指す



新型コロナウイルスに対する現状の取り組み

いま求められる情報やサービスを適切かつ迅速に提供

知りたい情報をいち早く提供

利用者の日常生活を支援

他、様々な取り組みを実施



YAHOO!
JAPAN

新型コロナウイルス
感染症まとめ



YAHOO!
JAPAN

在宅生活に役立つ
「Stay Homeポータル」



ASKUL

政府の要請で医療機関
等に消毒液を優先出荷



YAHOO! 路線情報
JAPAN

駅混雑予測



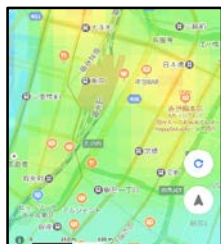
ZOZOTOWN

おうちコーデアイテム特集



ヤフオク!

活動支援を目的とした
オークション



YAHOO! 地図
JAPAN

混雑レーダー



YAHOO! きっず
JAPAN

おうち学校



YAHOO!
JAPAN

政府の感染症対策への
統計データ協力

事業別トピックス

コマース事業

2019年度 コマース事業 主要指標の実績

項目	通期実績	YoY	主な施策、主な増減要因
eコマース取扱高	2兆5,936億円	+14.3%	
物販取扱高	2兆1,473億円	+14.4%	
ショッピング事業取扱高	1兆347億円	+34.5%	<ul style="list-style-type: none"> • ZOZO連結子会社化（5カ月分）による拡大 • 「ZOZOTOWN」本店除きで8,901億（YoY+15.7%） • 「PayPayモール」オープンによる拡大
リユース事業*1取扱高	8,041億円	-1.3%	<ul style="list-style-type: none"> • 「ヤフオク!」は年度を通じて販促費削減影響でマイナス • Q4は「ヤフオク!」への販促一部強化により2,073億円（YoY+1.0%）
サービス・デジタル*2取扱高	4,462億円	+13.7%	<ul style="list-style-type: none"> • 台風および消費増税による減少 • 新型コロナウイルス感染拡大に伴う外出自粛による減少
クレジットカード取扱高	2兆217億円	+55.2%	<ul style="list-style-type: none"> • 政府キャッシュレス・消費者還元事業による取扱増加 • 消費増税前の特需による増加 • 「PayPay」とのシナジー効果による増加

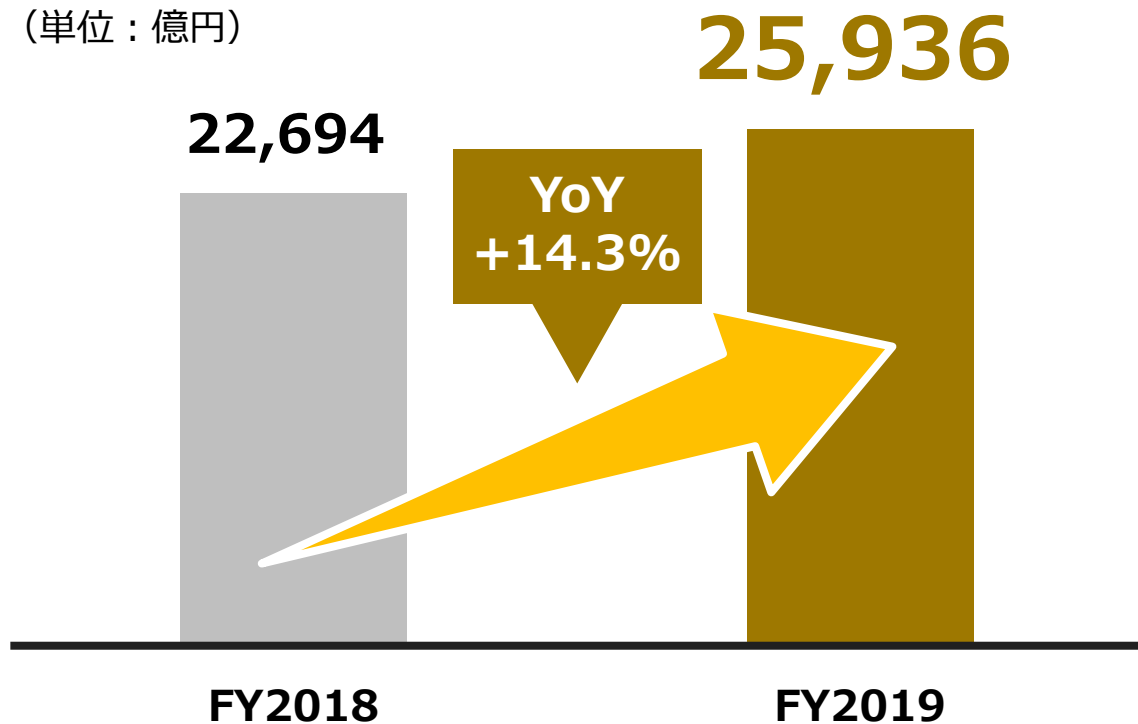
*1 「ヤフオク!」から名称を変更しました。

*2 物販以外取扱高から名称を変更しました。

事業基盤拡大に加え、収益性も向上 営業利益は国内eコマース事業者の中で最大規模へ

取扱高

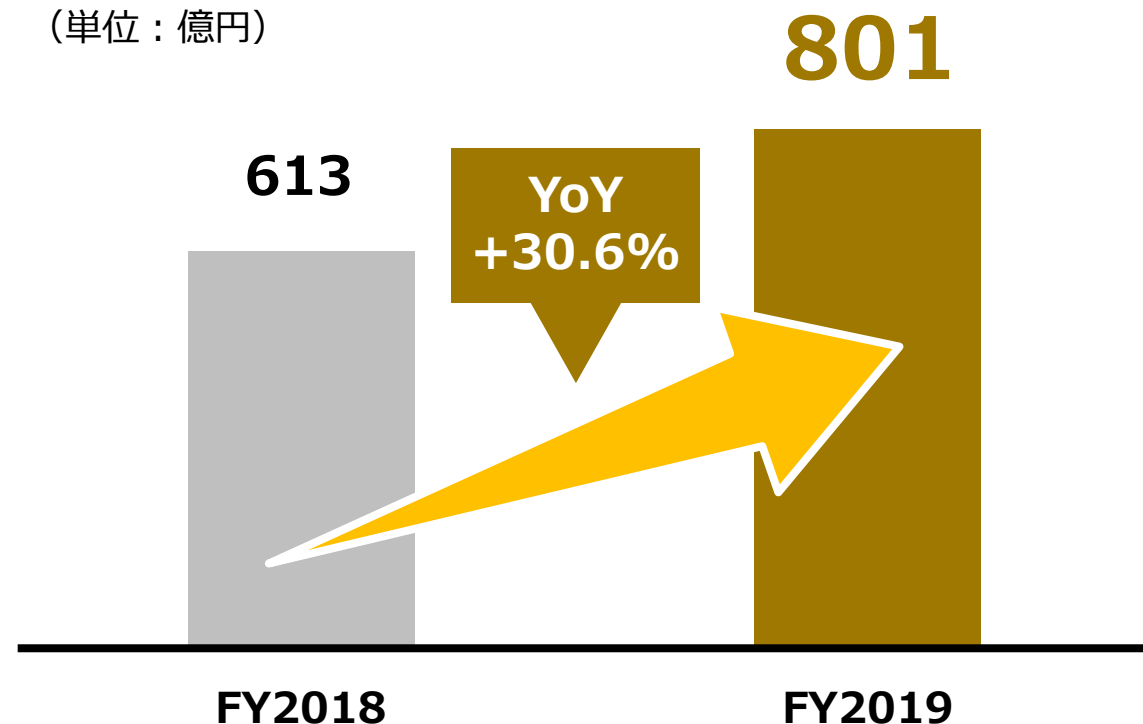
(単位：億円)



注：物販取扱高、サービス・デジタル取扱高の合計値です。

営業利益 (決済・金融事業を除く)

(単位：億円)



注：決済・金融事業を除いたコマース事業の営業利益の合計値です。

YAHOO!
JAPAN

「売り手」・「買い手」双方にさらなるメリットを提供



ヤマトHDとの連携

- ◆ フルフィルメントサービスの提供
- ◆ ピック&デリバリーサービスの提供
(3/24受付開始、6/30サービス開始予定)

商談申込件数：2,000件突破 (3月末時点)



ストア：物流業務の負担軽減
ユーザー：翌日配達率の向上
当 社：設備投資を抑えつつ物流強化
他社物流活用によるリスク分散

X (クロス) ショッピング

- ◆ 実店舗在庫表示 (3月～実証実験開始)
- ◆ 実店舗在庫の購入・受取 (2020年秋頃)



ストア：販路拡大 / 実店舗への送客
ユーザー：在庫の事前確認 / 好きな場所での商品受け取り
当 社：品揃えの拡大 / 掲載料の拡大
対象市場の拡大
(オンラインBtoC + オフラインBtoC)

XS (クロスショッピング) エンジンの外部提供

- ◆ 自社サイト、「Yahoo!ショッピング」、
「PayPayモール」を一括運営可能
- ◆ Xショッピング機能 (実店舗在庫との連携)
- ◆ AIの活用によるマーケティング支援
(CRM / パーソナライズ / レコメンド)



ストア：システム投資 (運用・保守) の軽減 /
販路拡大
当 社：新規出店者の増加



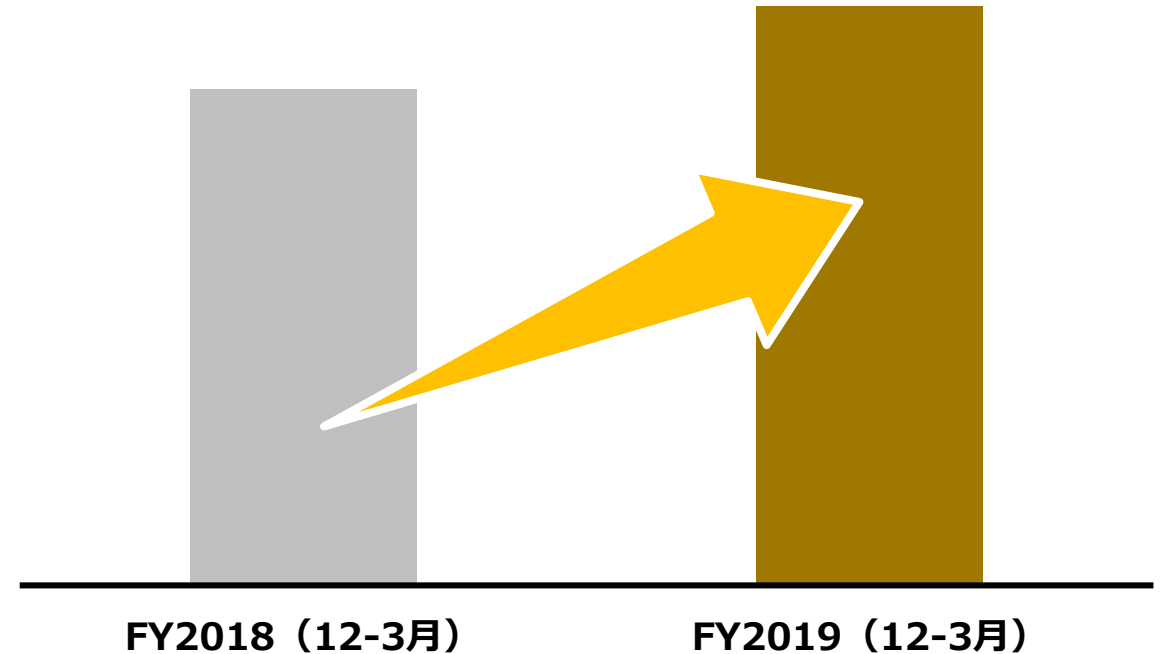
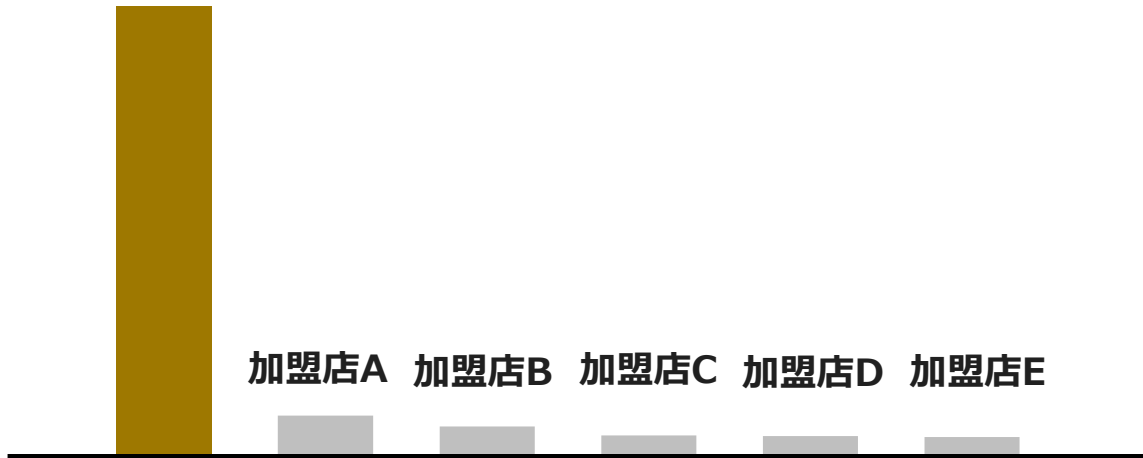
「ZOZOTOWN」のPayPayモール出店以降 ファッションカテゴリの新規購入者・取扱高ともに拡大

  ファッションカテゴリ 新規購入者* 獲得数

  ファッションカテゴリ 取扱高

ZOZOTOWN

全ストアで圧倒的No.1



* ファッションカテゴリ商品において2019年1-11月に注文がなく、2019年12月-2020年3月に注文があった購入者数

シナジー創出ポテンシャルを活かし、様々な分野で連携

短期



中期

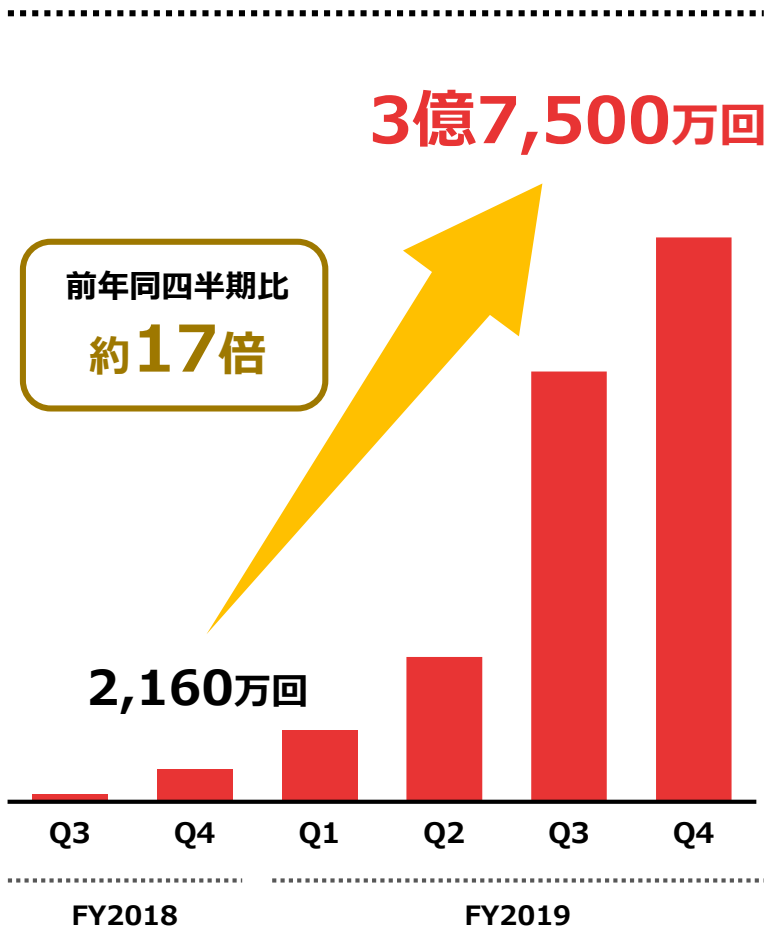


項目	期待効果
PayPayの導入	<ul style="list-style-type: none"> 「PayPay」利用者の取り込み 決済手数料のインハウス化・コスト削減 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">Q2 導入予定</div>
ソフトバンクとの連携	<ul style="list-style-type: none"> 店頭プロモーションや特典付与による、ソフトバンクユーザーの利用促進
メディア・広告事業	<ul style="list-style-type: none"> 「ZOZOTOWN」、「WEAR」を活用した広告事業をヤフーと共同展開
リユース事業の連携	<ul style="list-style-type: none"> 「ヤフオク!」、「PayPayフリマ」、「ZOZOUSED」の連携 ショッピング事業とのエコシステム構築
エンジニアの共働	<ul style="list-style-type: none"> データサイエンス活用 商品レコメンデーションの改善
物流の連携	「ZOZOBASE」の活用

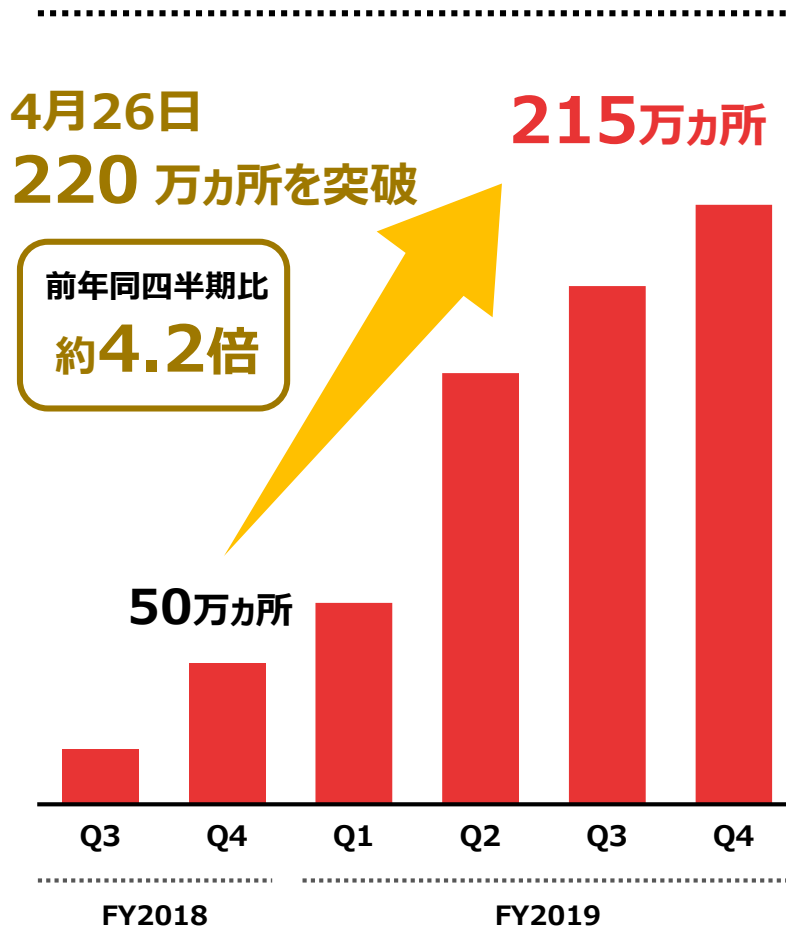


サービス開始1年半で急成長

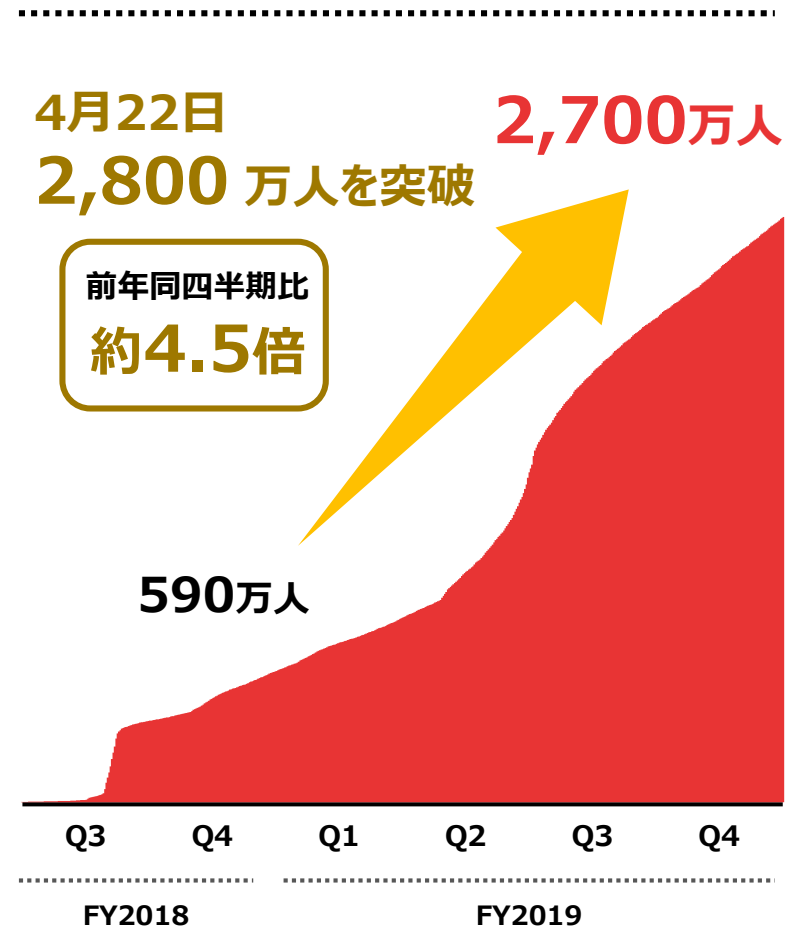
決済回数 (四半期)



加盟店数* (四半期末時点)



登録者数 (四半期末時点)



* 店舗やタクシーなど、PayPayへの加盟契約申込数です。

「PayPayあと払い（一括のみ）」を一部の利用者に提供開始



- ▶ ワイジェイカード(株) 提供サービス
- ▶ 清算時に300円（税込） / 月の手数料
- ▶ 一括支払いのみ

手数料無料キャンペーン実施中（2020年4月15日～7月31日）

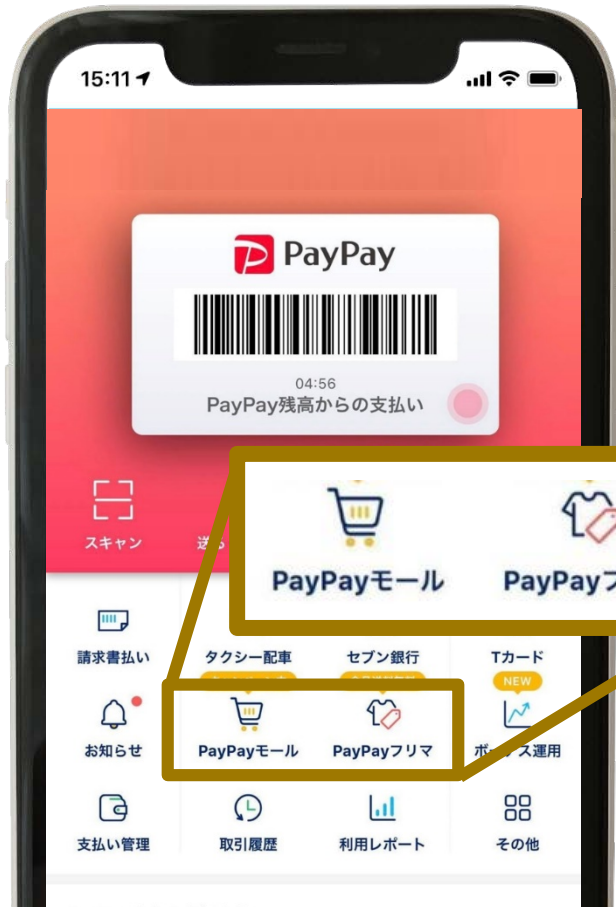
2020年夏以降

全ての利用者へ提供を拡大

社内外サービスと連携し、スーパーアプリ機能を拡充

「PayPayモール」、「PayPayフリマ」
ミニアプリ提供 (4/1~)

スマホ証券 One Tap BUYによる
擬似運用体験サービスの提供 (4/15~)

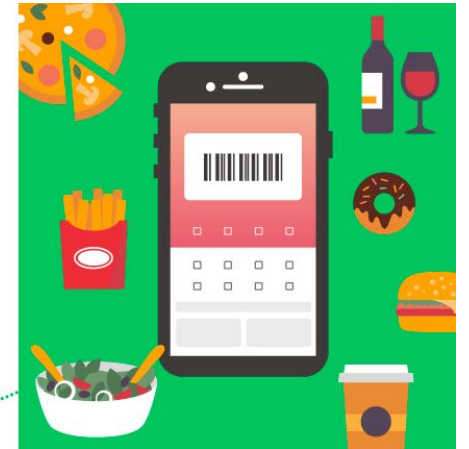


「Uber Eats」との連携

..... 5月

「PayPay」決済を順次導入

5月よりPayPayが利用可能に!



..... 6月以降

「PayPay」でミニアプリを提供予定

Z financial

金融をメディア・コマースに次ぐ第三の収益の柱へ

自社サービスを活かした「シナリオ金融」を力強く推進

シナリオに沿った金融商品の提供



金融

金融

金融

金融

金融



分割払い



修理保険



ローン



キャンセル保険



自動車保険

メディア事業

2019年度 広告関連売上収益の実績

項目	通期実績	YoY (前年度差)	主な施策、主な増減要因
広告関連売上収益	3,410 億円	+5.3 % (+171億円)	<ul style="list-style-type: none"> Q4は930億円 (YoY+9.3%) 検索連動型広告・ディスプレイ広告ともに力強く成長
検索連動型広告	1,697 億円	+3.3 % (+54億円)	<ul style="list-style-type: none"> Q3より導入した表示オプションの改善が奏功 新型コロナウイルス影響による出稿減 (Q4 -27億円)
ディスプレイ広告	1,712 億円	+7.3 % (+117億円)	
YDN等	1,052 億円	-1.0 % (-10億円)	<ul style="list-style-type: none"> PCブランドパネル枠への運用型配信など、複数施策が奏功 新型コロナウイルス影響によるメディアサービスのトラフィック増加 アドフラウドの影響 (通期 -20億円) アンチトラッキングの影響 (通期 -19億円) 一部商品の提供終了による減収
プレミアム広告 (ショッピング広告含む)	660 億円	+24.0 % (+127億円)	<ul style="list-style-type: none"> 営業強化による大型受注 (動画広告の拡販含む) ショッピング広告の成長

YAHOO!
JAPAN

新規獲得に加え、既存広告クライアントの出稿額が増加

主要プロジェクト

SoftBank

ソフトバンク顧客に対する
新規広告出稿の提案

YAHOO!
JAPAN

ヤフー広告クライアントに対する
出稿の新規提案*1

2019年度下期 アップリフト効果

約44億円*2

*1 インキューデータ(株)への業務委託によるヤフー(株)の広告クライアントに対する新規提案・プランニング

*2 インセンティブ控除前のグロス増収分です。

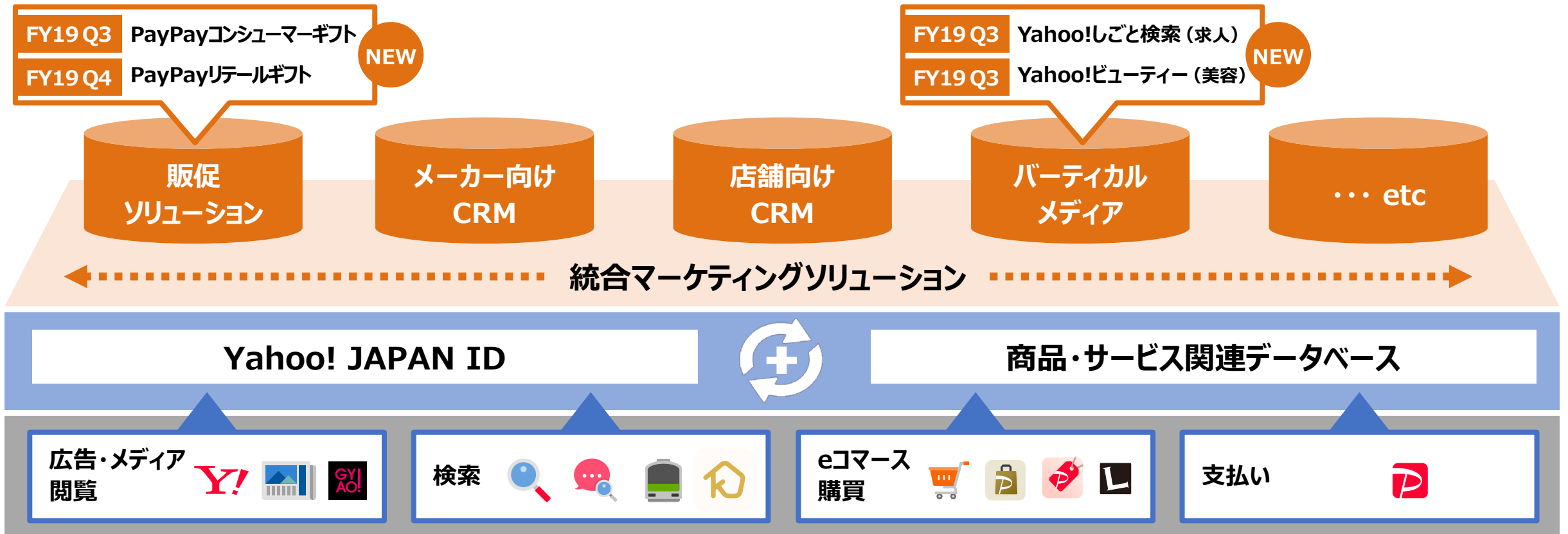
統合マーケティングソリューション 今後の展開

蓄積されたデータ活用によるパーソナライズ



グループアセットの活用

より高度なマーケティングソリューションサービスを提供



注：「広告・メディア閲覧」、「検索」、「eコマース購買」に配置したサービスアイコンは一例です。

2020年度 経営方針

2019年度

組織再編・数多くの新サービス立ち上げなど
未来創造の種まきを行った1年



2020年度

2019年度に蒔いた種を育てる1年

1

ポートフォリオ経営の推進

2

ソフトバンクとの連携強化

3

LINEとの経営統合

4

適正な財務規律

1 : ポートフォリオ経営の推進

 ワイズ・インシュアランス株式会社

 dely

 Magne-Max Capital Management

 ebook
Japan

 ジャパンネット銀行

 carview™

 Sportsnavi

 ZOZO

 YAHOO!
JAPAN

 PayPay

グループ企業を通じて、100以上のサービスを提供

 ASKUL

Z financial

 体.com


ワイジェイカード株式会社

 VALUE
COMMERCE

 GYAO
Entertainment Company

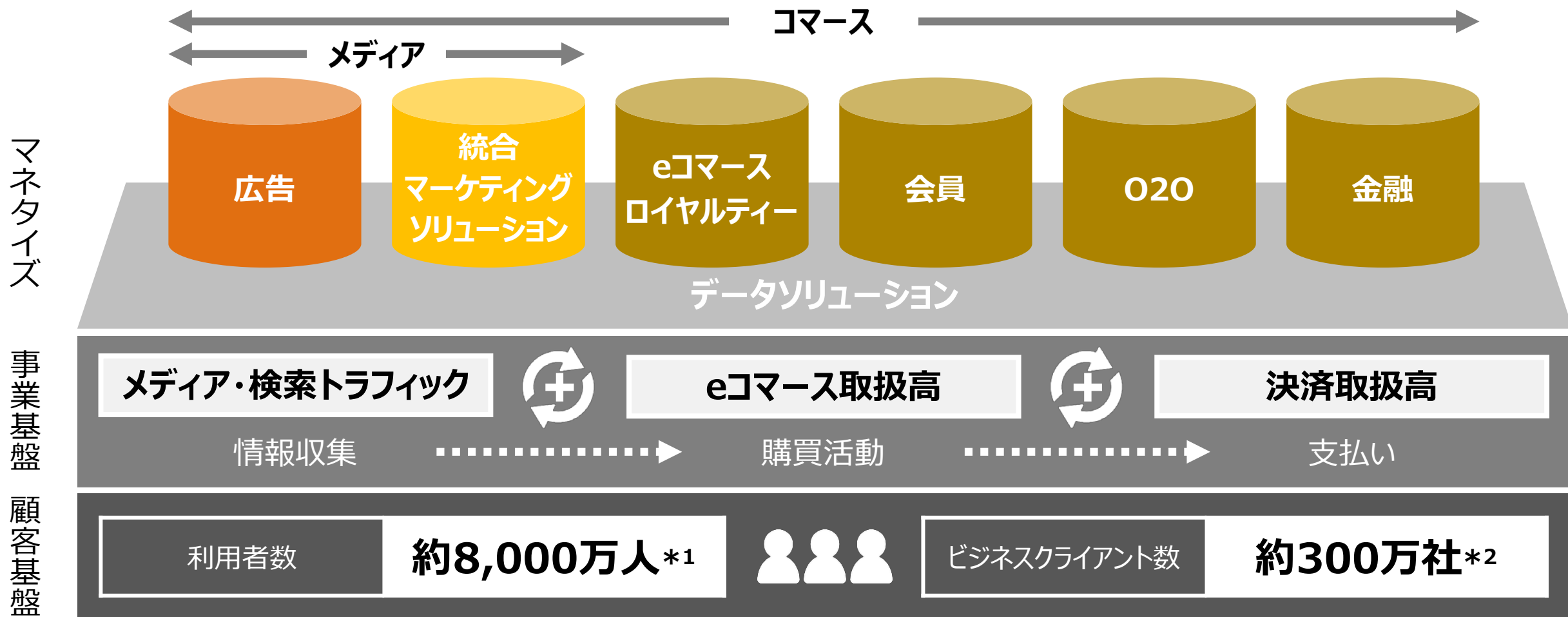
 YJ Capital

 スタンバイ

 アストマックス投信投資顧問株式会社

 YJFX!
from YAHOO!
JAPAN

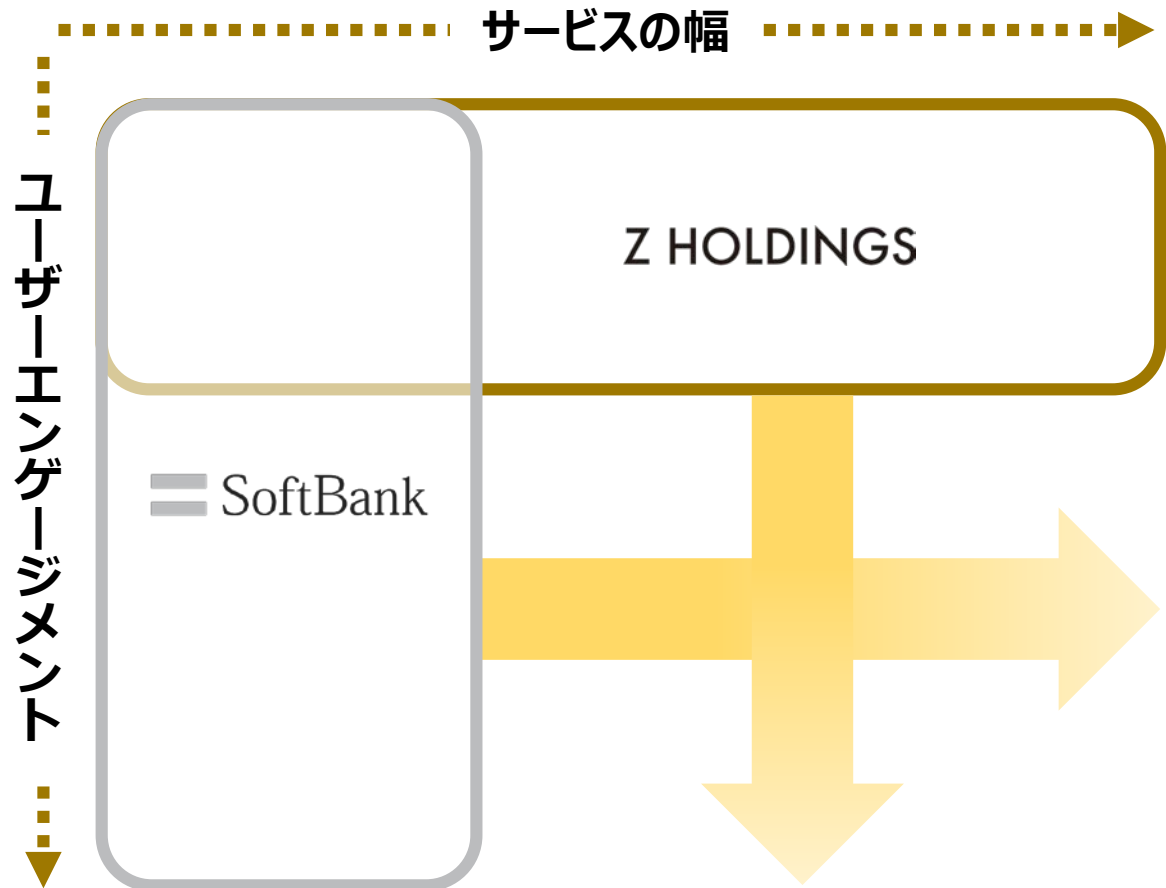
Zホールディングスグループにしかできないビジネスモデルを実現



*1 年間ログインユーザーID数です。

*2 Yahoo! JAPANの広告クライアント、「Yahoo!ショッピング」出店ストア、「PayPay」加盟店舗、アスクル月間アクティブ法人数等、主要サービスのビジネスクライアント数の合算です。

「通信キャリア×インターネットサービス」で 世界的にも稀有なビジネスモデルを確立・強化へ



Yahoo! JAPAN IDを基点とした 両社顧客基盤の相互連携

Z HOLDINGS

- ▶ ソフトバンクユーザーによるサービス利用増加

SoftBank

- ▶ Beyond Carrier戦略の推進

Z HOLDINGS

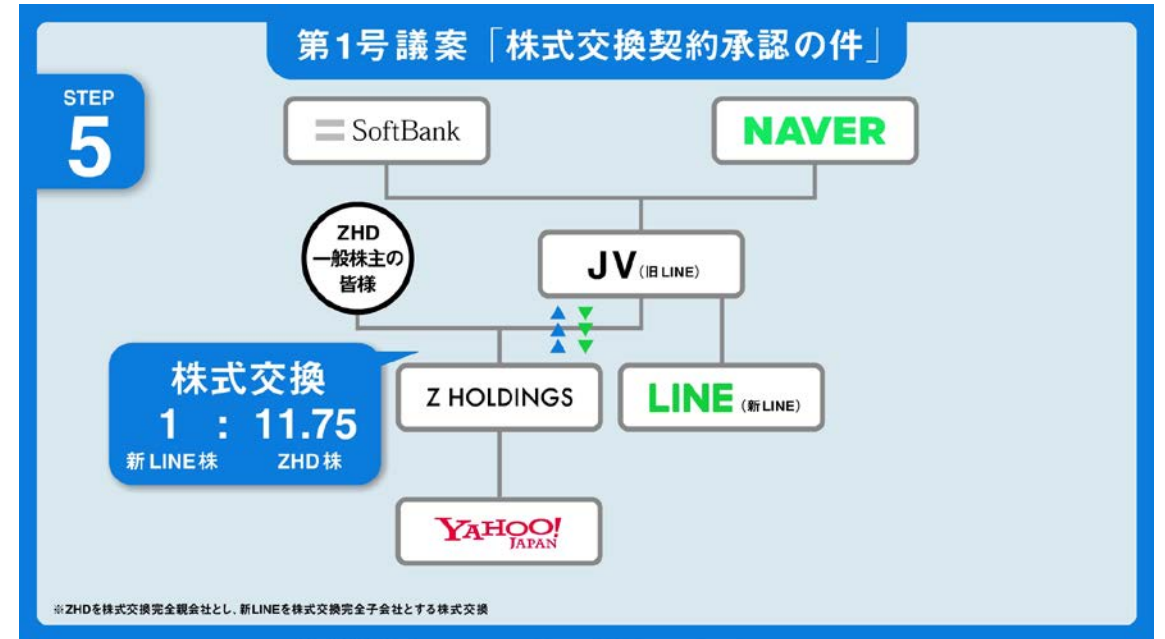
LINE

2020年3月17日 臨時株主総会

決議事項：株式交換契約承認の件

決議の結果
および
賛成割合

可決
99.68%



..... 臨時株主総会資料より

統合プロセスは進捗中／取引の諸条件も変更なし

格付維持を意識した財務レバレッジ

格付投資情報センター
(R&I)

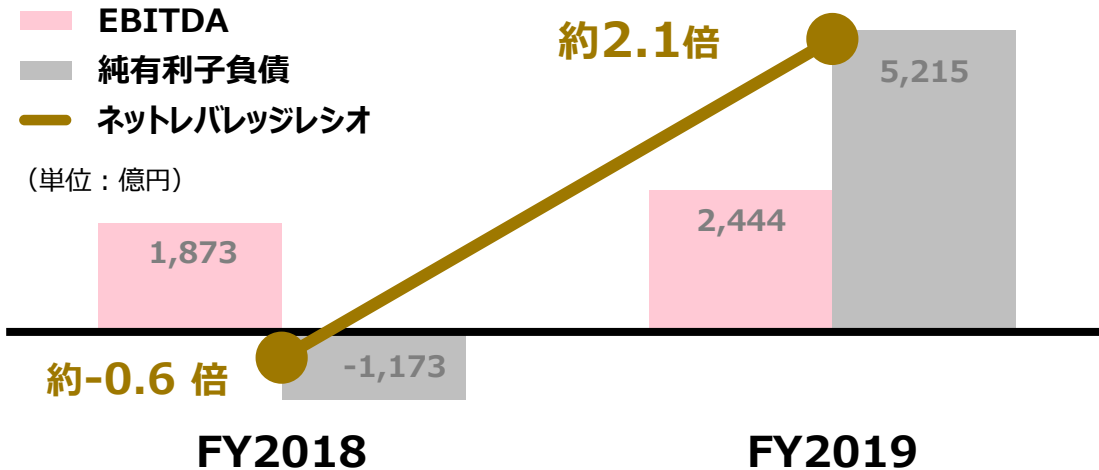
A+

維持

日本格付研究所
(JCR)

AA-

ネットレバレッジレシオを2.5～3倍水準に維持



注：銀行業を除いています。

ネットレバレッジレシオ = 純有利子負債 / EBITDA (純有利子負債 = 有利子負債 - 現金及び現金同等物)
IFRS第16号の影響を含んでいます。

投資と費用のコントロール

- 不要不急の費用は当面の間抑制
 - ▶ 予算対比 100億円規模/FY2020 Q1の経費抑制
- 業績動向を見つつ機動的に執行

広告宣伝費

販売促進費

業務委託費

●
●
●

様々なシナリオに対する備えをしつつ、中長期方針の実現を目指す

2020年度

コロナウイルスの影響をいち早く察知して
環境変化に即時対応できる社内体制構築

不要不急の費用は当面の間抑制
(予算対比 100億円規模/FY2020 Q1の経費抑制)
業績動向を見ながら機動的に執行

通期見通しは現時点では非公表
合理的な算定が可能になり次第発表

経営

投資

ガイダンス

中長期

業界の変化に乗り遅れることなく
迅速に意思決定

創るべき未来に向けて
中長期的に大胆な投資を行う

2023年度に過去最高益
2,250億円を達成
(LINE統合後に新たな中期計画を発表予定)

Zホールディングスにしか創れない 大きな未来を創る

2020年度に必ずやり遂げたいこと

「シナリオ金融」の
本格展開

LINEとの
経営統合の
実現

統合マーケティング
ソリューションの
拡大展開

Z HOLDINGS

情報技術のチカラで、すべての人に無限の可能性を

補足資料

2019年度 通期連結営業利益の増減要因

項目		通期実績	YoY	主な増減要因
FY2018 実績		1,405 億円		
前年度差	売上収益	+982 億円	+10.3 %	<ul style="list-style-type: none"> • ZOZO連結による増加+574億円 • 広告+149億円 • アスクルグループ+136億円
	売上原価	+155 億円	+3.8 %	<ul style="list-style-type: none"> • アスクルグループ+93億円 • ZOZO連結による増加+58億円
	販売費及び一般管理費	+696 億円	+17.1 %	ZOZO連結による増加+426億円
	以下主な内訳 減価償却費	+316 億円	+62.4 %	<ul style="list-style-type: none"> • ZOZO連結による増加+86億円 • IFRS第16号「リース」適用に伴い使用権資産償却費が増加（一方、賃借料は減少） • ソフトウェアやサーバー等の増加
	人件費	+127 億円	+13.3 %	<ul style="list-style-type: none"> • ZOZO連結による増加+71億円 • 2019年度ヤフー新卒採用450名（内エンジニア約7割）
	荷造運賃	+88 億円	+37.2 %	ZOZO連結による増加+97億円
	支払手数料	+72 億円	+188.3 %	ZOZO連結による増加+48億円
	業務委託費	+66 億円	+11.7 %	ZOZO連結による増加+50億円
	販売促進費	+17 億円	+2.4 %	<ul style="list-style-type: none"> • ZOZO連結による増加+27億円 • ポイント費用の減少
	広告宣伝費	+6 億円	+7.4 %	
FY2019 実績		1,522 億円	+8.4 %	

2019年度 ZOZO連結の影響

2019年11月より連結取り込み

項目	ZOZO FY2019 (5ヵ月)	ZOZO除き FY2019	YoY
売上収益	574 億円	9,954 億円	+4.3 %
営業利益	*1 89 億円	1,433 億円	+2.0 %
当期利益	57 億円	822 億円	+5.7 %
親会社の所有者に帰属する当期利益	28 億円	787 億円	+0.1 %

*1 取得原価配分 (PPA) を償却後の実績です。

のれん	合計	• 取得原価の配分は確定	2,129 億円
取得原価配分 (PPA)	合計	• 取得原価の配分は確定	5,021 億円
	償却	FY2019 通期 (5ヵ月分)	55 億円

項目	金額	償却期間 (定額法)
顧客基盤 (ショップ・ユーザー)	3,220 億円	18~25年
商標権*2	1,787 億円	-
その他	14 億円	4年

*2 耐用年数を確定できない無形資産です。

2019年度 第4四半期 連結業績サマリー

項目	FY2018 Q4	FY2019 Q4	前年同四半期比
売上収益	2,471 億円	2,933 億円	+18.7 %
営業利益	208 億円	287 億円	+37.8 %
EBITDA*1	411 億円	536 億円	+30.2 %
その他の営業外収益及び費用	-2 億円	-17 億円	n.a.
持分法による投資損益	-74 億円	*2 -73 億円	n.a.
四半期利益	77 億円	84 億円	+9.2 %
親会社の所有者に帰属する四半期利益	85 億円	66 億円	-22.2 %
希薄化後1株当たり四半期利益	1.6 円	1.3 円	-16.9 %

*1 EBITDAの増減には主にIFRS第16号「リース」適用の影響を含んでいます。

*2 主にPayPay(株)の影響です。

2019年度 第4四半期 財政状態計算書

連結 (IFRS)

(億円)	FY2018 Q4	FY2019 Q4	差額
資産	24,296	39,339	15,043
現金・現金同等物	5,467	8,801	3,333
営業債権・その他債権	3,282	3,867	585
カード事業の貸付金	2,533	3,422	889
銀行事業の有価証券	4,195	4,158	▲37
有形固定資産	1,338	1,312	▲26
無形資産	1,652	6,793	5,140
負債	15,190	28,860	13,670
営業債務・その他債務	3,945	4,872	926
銀行事業の預金	7,686	9,031	1,345
有利子負債	2,152	10,864	8,712
資本	9,105	10,478	1,372

ジャパンネット銀行 (日本基準)

(億円)	FY2018 Q4	FY2019 Q4	差額
資産	8,787	9,955	1,168
現金・現金同等物	2,495	3,233	738
営業債権・その他債権	226	205	▲20
カード事業の貸付金	-	-	-
銀行事業の有価証券	4,195	4,258	62
有形固定資産	5	6	1
無形資産	61	70	9
負債	8,234	9,410	1,175
営業債務・その他債務	153	155	2
銀行事業の預金	8,038	9,203	1,164
有利子負債	-	-	-
資本	552	545	▲7

ワイジェイカード (日本基準)

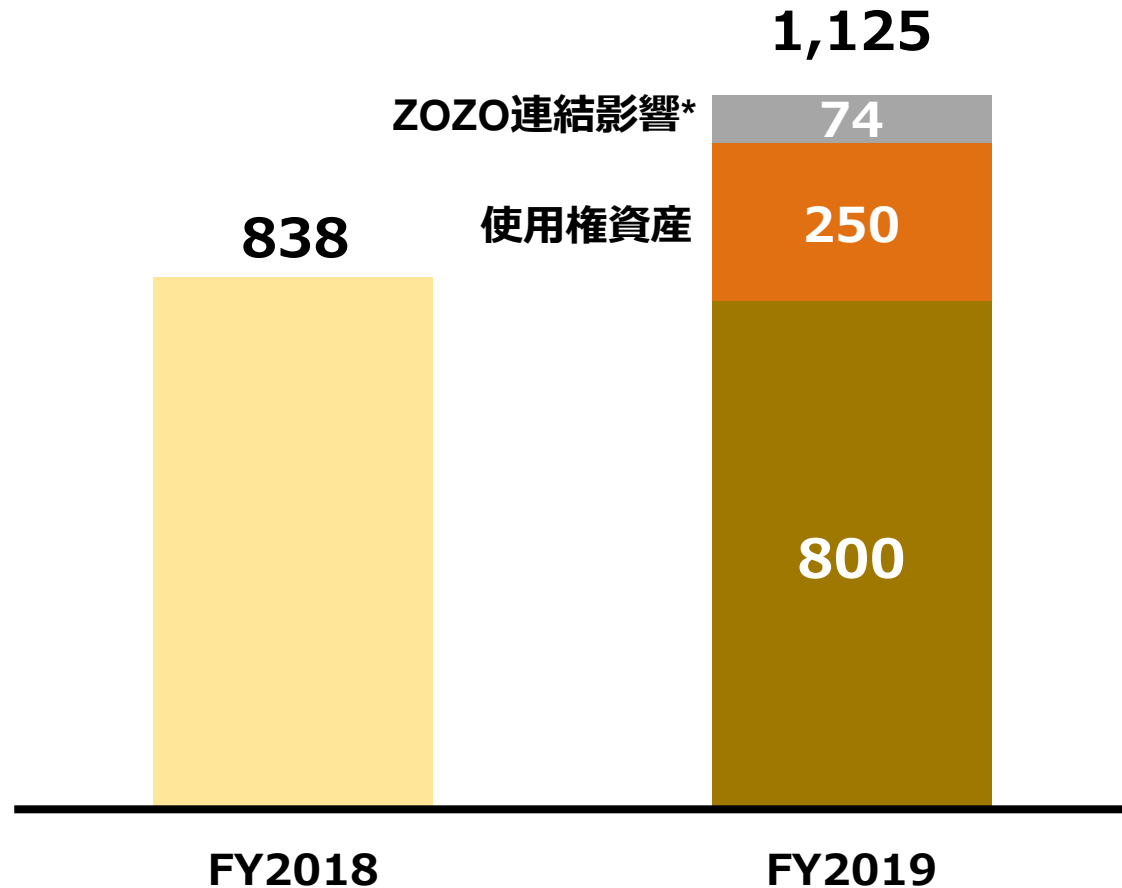
(億円)	FY2018 Q4	FY2019 Q4	差額
資産	3,530	5,542	2,012
現金・現金同等物	300	1,274	974
営業債権・その他債権	126	148	22
カード事業の貸付金	2,525	3,374	848
銀行事業の有価証券	-	-	-
有形固定資産	57	48	▲8
無形資産	204	294	90
負債	3,260	5,232	1,971
営業債務・その他債務	1,666	2,655	989
銀行事業の預金	-	-	-
有利子負債	1,448	2,453	1,005
資本	269	309	40

注: 弊社グループ内の内部取引消去前の数値となります。

注: 弊社グループ内の内部取引消去前の数値となります。

設備投資

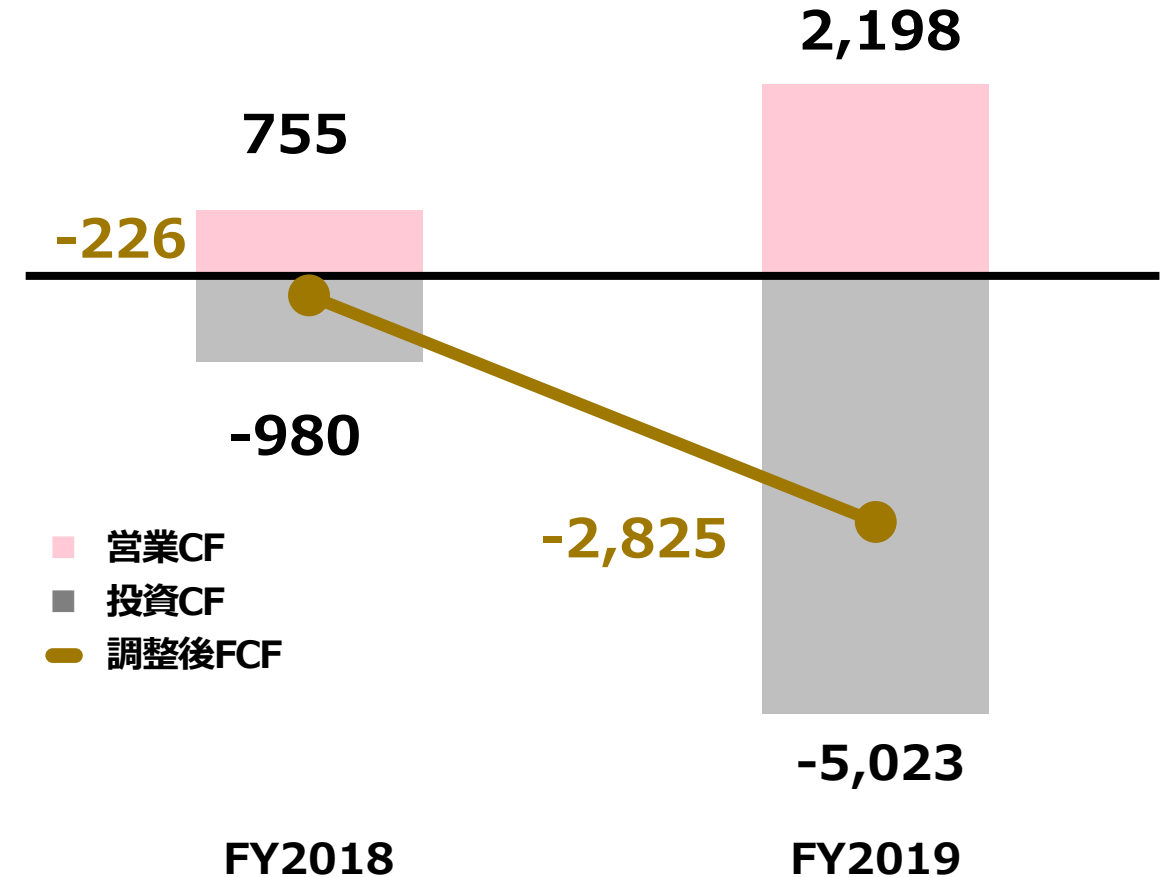
(単位：億円)



* (株)ZOZOの使用権資産を含んでいます。

調整後FCF

(単位：億円)

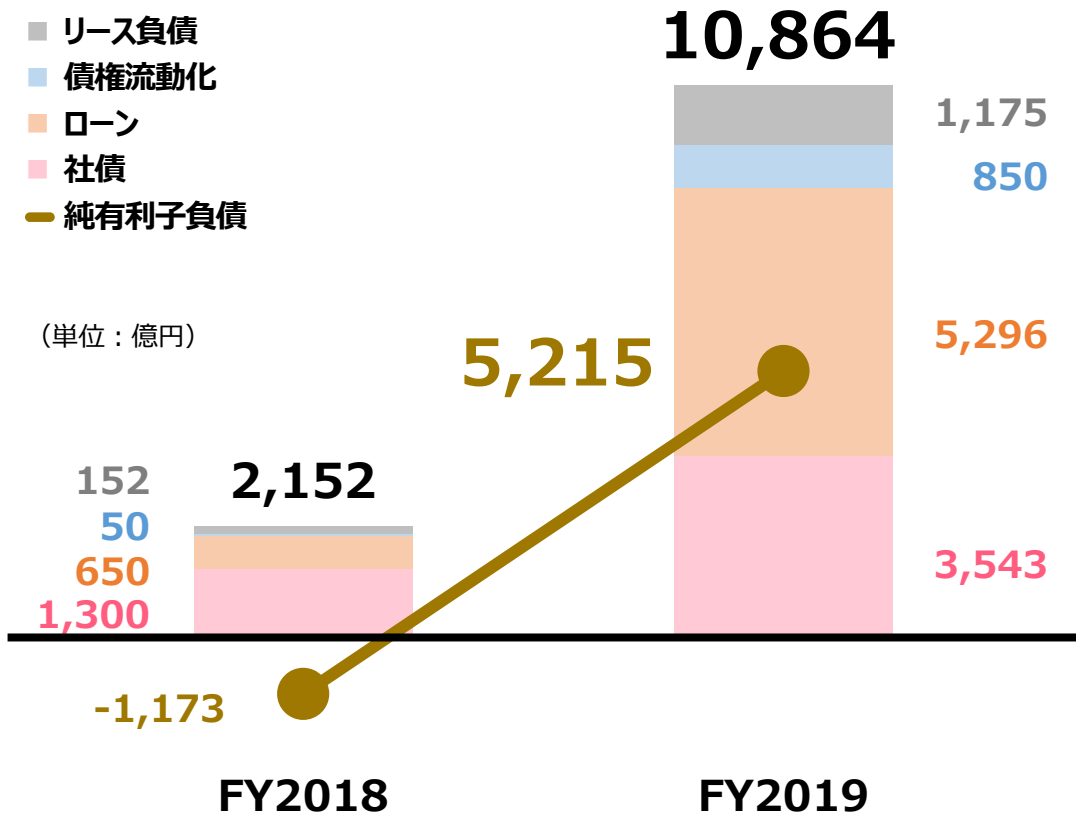


注：銀行業を除いています。

カード債権の流動化を営業CFに加算しています。

有利子負債・純有利子負債

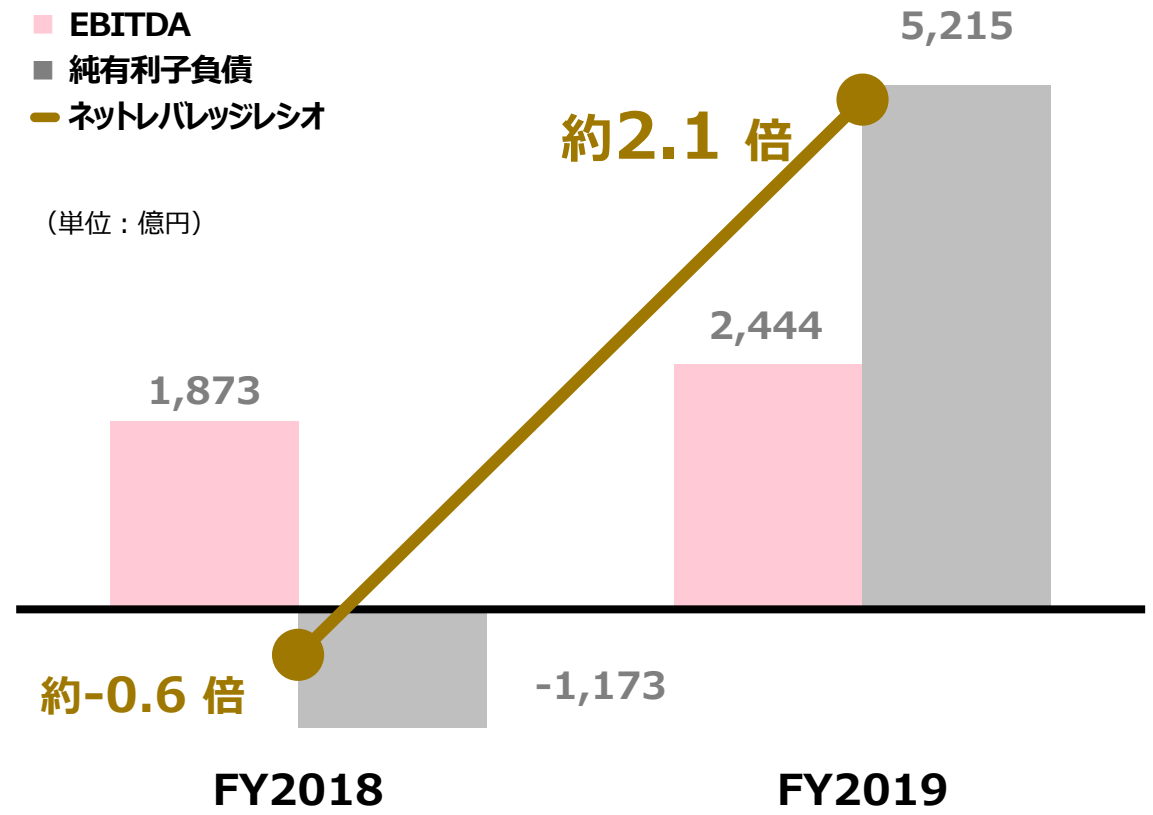
(銀行業除く)



注：純有利子負債 = 有利子負債 - 現金及び現金同等物
IFRS第16号の影響を含んでいます。

ネットレバレッジレシオ

(銀行業除く)



注：ネットレバレッジレシオ = 純有利子負債 / EBITDA
IFRS第16号の影響を含んでいます。

主な資金調達活動

カテゴリー	イベント	目的・効果	FY2019 Q4 残高	時期
銀行借入	シンジケート・ローンの組成	ZOZO株式取得資金の調達	3,891億円* ¹	2019年11月
合同金銭信託を利用した資金調達	新規資金調達手段の確保	運転資金の確保	555億円	2019年11月～
債権流動化	カード債権の流動化	クレジットカード事業の運転資金の確保	850億円	2019年4月～* ²
社債関連	格付の変更 および新規取得	<ul style="list-style-type: none"> 日本格付研究所：A+ → AA- 格付投資情報センター：A+（新規） 	—	2019年6月
	追加起債 2,300億円	<ul style="list-style-type: none"> 中長期資金の確保 運転資金等の調達 	3,543億円* ³	2019年7月

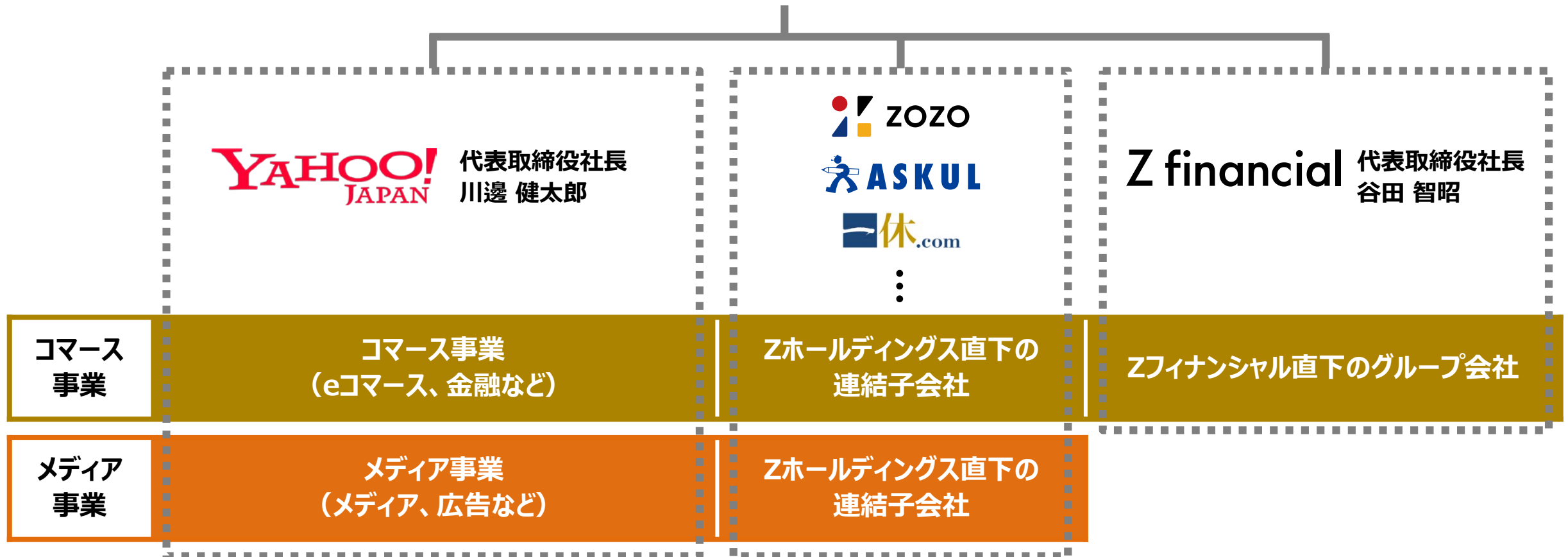
*1 契約金額は4,000億円です。

*2 2017年度より実施済みです。

*3 発行残高は3,600億円です。

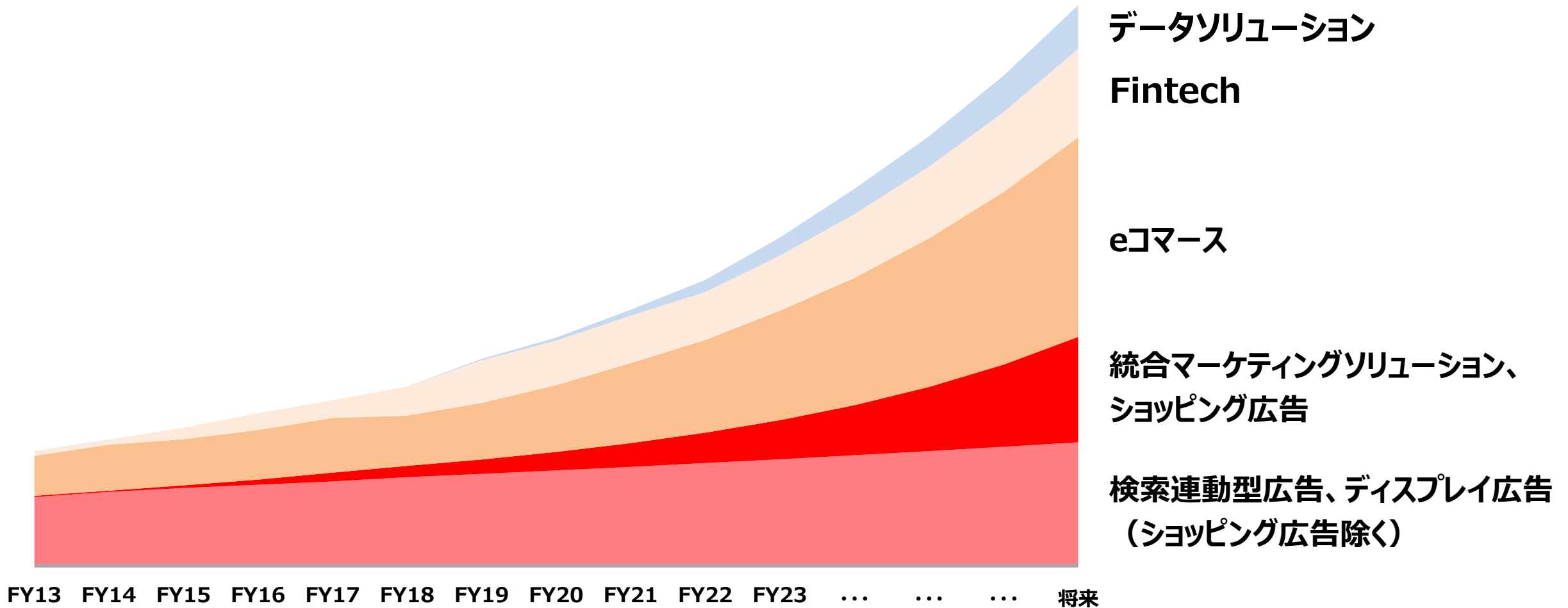
YからZへ、より大きな未来を創造できる体制

Z HOLDINGS 代表取締役社長
川邊 健太郎



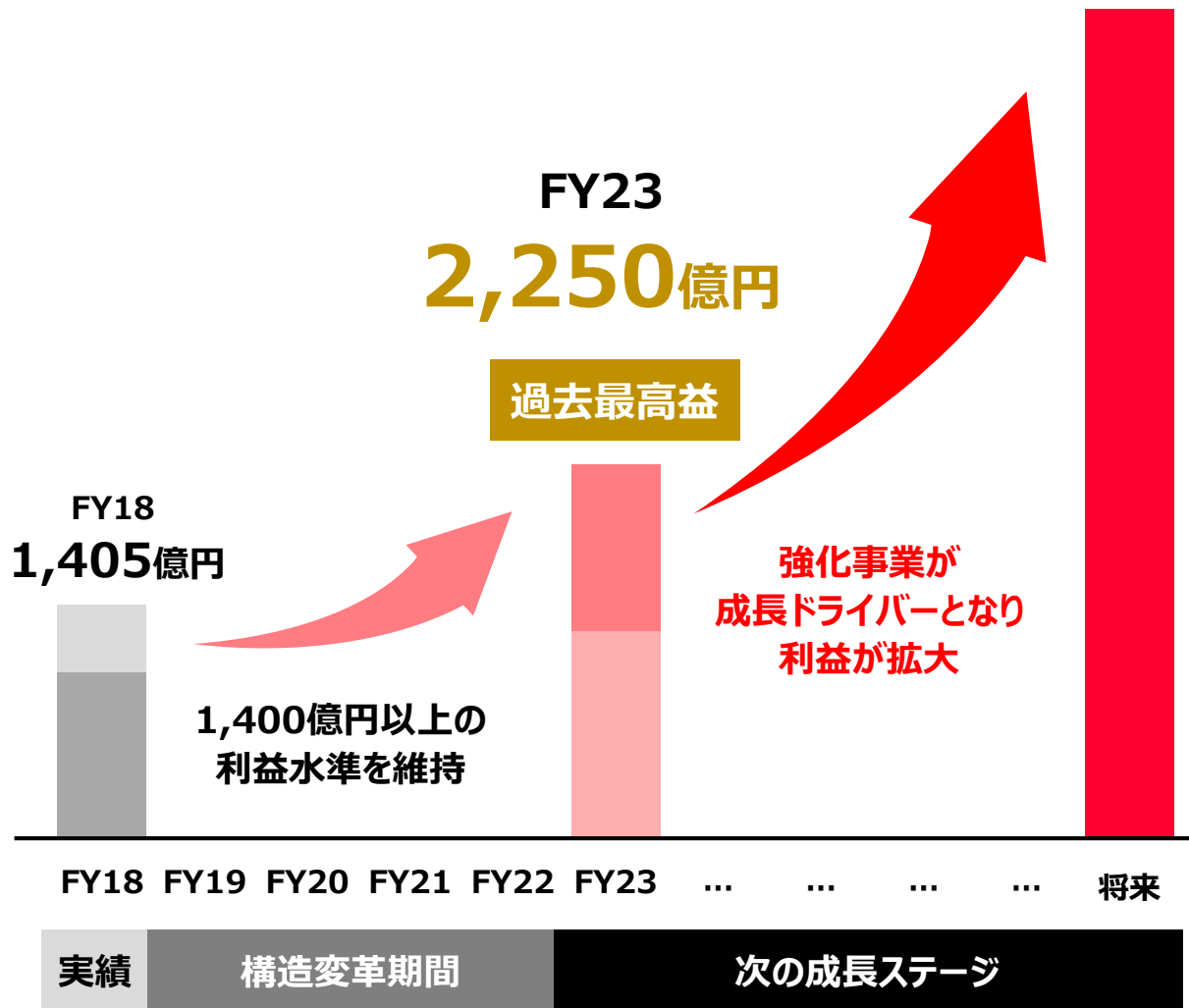
長期的な売上収益構成のイメージ

ビジネス環境の変化を捉え、売上収益構成を大きく変えながら成長し続ける



長期的な営業利益見通し

- 強化事業（ショッピング広告、統合マーケティングソリューション、決済金融、会員、リユース事業）
- ベース広告利益（検索連動型広告、ディスプレイ広告）



注：その他事業および調整額は強化事業およびベース広告利益の構成比率に応じて按分しています。

FY19～FY22

利用者数やeコマース取扱高の拡大、
新規事業立ち上げ等に投資を行うことで

▶ 売上収益を二桁成長へ



FY23～将来

活発化した利用者の経済活動を
マネタイズに結びつけることで

▶ 利益を拡大フェーズに

Zホールディングスのサービスマップ

メディア

トップ
 天気・災害
 ニュース
 ファイナンス

知恵袋
 スポーツナビ (スポーツ総合サイト)
 GYAO! (動画配信)

Retty (グルメサービス)
 kurashiru (料理・レシピ動画サービス)

コマース

ショッピング
 ヤフオク!

PayPayモール
 PayPayプリマ

ZOZO (ファッション通販)
 ASKUL (事業者向け通販)
 LOHACO (個人向け通販)

デジコン

占い
 ゲーム
 ebookjapan (電子書籍)

O2O

不動産
 トラベル
 ダイニング

一休.com
 一休.com レストラン

ローカル情報

路線情報
 地図

カーナビ

検索

検索
 リアルタイム検索
 ビューティー

音声アシスト
 しごと検索

金融/決済/Fintech

カード
 ウォレット
 PayPay (スマホ決済)
 TAOTAO (仮想通貨取引)
 ブロックチェーン

YJFX! (FX・外国為替)
 ジャパンネット銀行 (インターネット銀行)

Z HOLDINGS 顧客基盤

利用者数：約8,000万人*1
 ビジネスクライアント数：約300万社*2

法人向け

マーケティングソリューション
 SS
 YDN
 プレミアム

リサーチ
 クラウドソーシング

データ/AI

DATA SOLUTION
 スコアリング

PIM

メール
 カレンダー

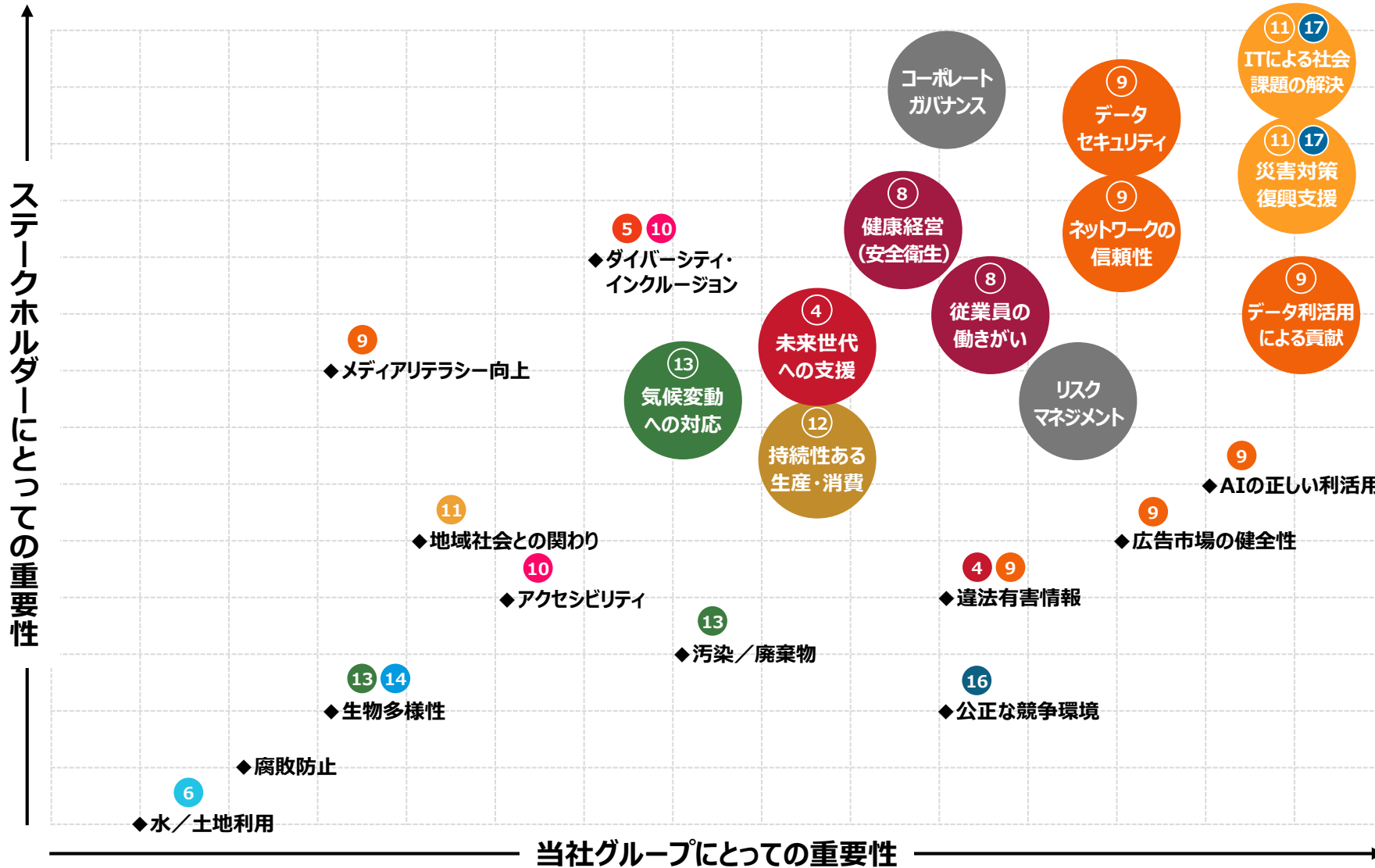
CSR

きつず
 ネット募金

*1 年間ログインユーザーID数です。

*2 Yahoo! JAPANの広告クライアント、「Yahoo!ショッピング」出店ストア、「PayPay」加盟店舗、アスクル月間アクティブ法人数等、主要サービスのビジネスクライアント数の合算です。

Zホールディングスグループの重点課題（マテリアリティ）



数字は持続可能な開発目標（SDGs）の番号ならびにアイコン色に対応

- 4 質の高い教育をみんなに
- 5 ジェンダー平等を実現しよう
- 6 安全な水とトイレを世界中に
- 8 働きがいも経済成長も
- 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10 人や国の不平等をなくそう
- 11 住み続けられるまちづくりを
- 12 つくる責任、つかう責任
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 14 海の豊かさを守ろう
- 16 平和と公正をすべての人に
- 17 パートナースHIPで目標を達成しよう

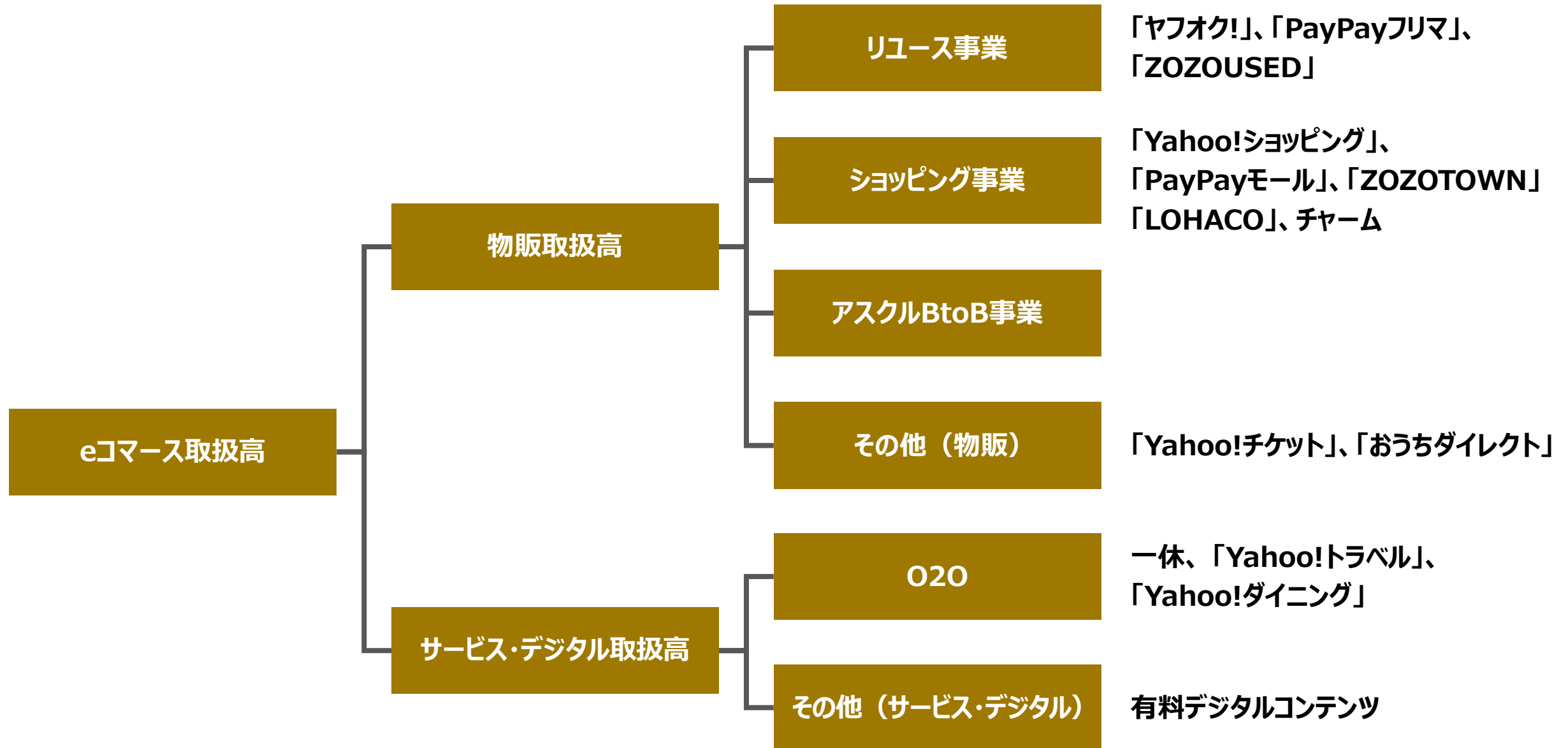
注：大きい丸は当社グループとステークホルダー両者にとって特に重要であり注力して取り組むべき領域であると認識されるものです。

各セグメントの主な商品

コマース 事業	広告	ディスプレイ広告（「プレミアム広告」）、「ZOZO」
	ビジネス（法人向け）	「ASKUL」、「ZOZO」、アフィリエイト関連、予約関連、「ヤフオク!」法人向けシステム利用料、決済関連、銀行業関連、クレジットカード関連等、不動産関連
	パーソナル（個人向け）	「LOHACO」、「ZOZO」、「Yahoo!プレミアム」、「ヤフオク!」個人向けシステム利用料、クレジットカード関連、ペット用品関連、通信キャリア関連、銀行業関連、電子書籍関連、FX関連等、決済関連
	その他	銀行業関連
メディア 事業	広告	検索連動型広告「スポンサードサーチ」、 ディスプレイ広告（「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」、「プレミアム広告」）
	ビジネス（法人向け）	メディア関連、CRM関連等
	パーソナル（個人向け）	動画関連等
その他	広告	
	ビジネス（法人向け）	公金決済関連等
	パーソナル（個人向け）	「Yahoo!メール」、「Yahoo!アドレスブック」、公金決済関連等

注：ビジネス、パーソナルの区分けは契約者が法人の場合はビジネス、個人の場合にはパーソナルに分類されます。商品項目によっては、ビジネスとパーソナルに分かれて実績が計上されます。

eコマース取扱高の定義

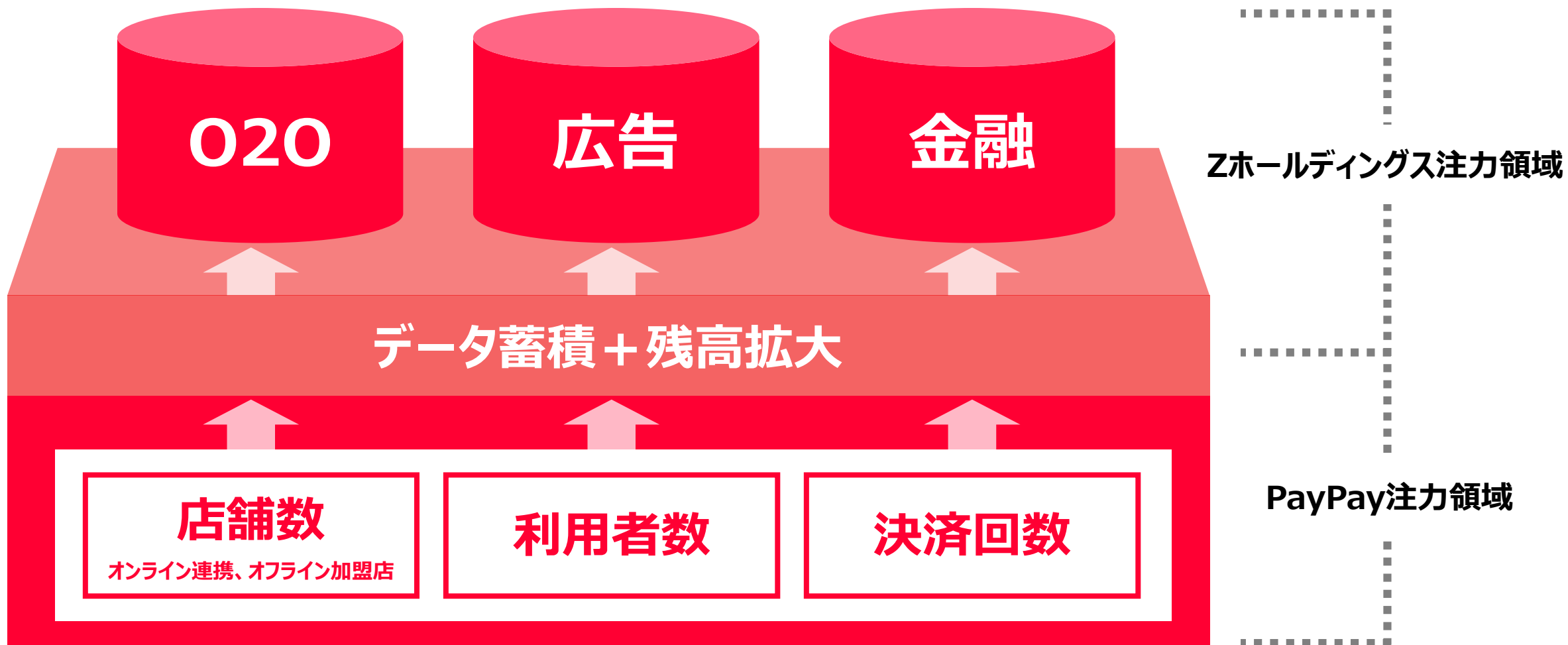


主な広告商品

広告商品		主なフォーマット	課金方法	掲載場所	広告主タイプ
検索連動型 広告	「スポンサードサーチ®」		テキスト	検索結果ページ	大手・中小 企業
ディスプレイ 広告	YDN等	「Yahoo!ディスプレイ アドネットワーク (YDN) 」*1	テキスト バナー	トップページ*1 コンテンツページ*1	
			ビデオ		視聴課金 (運用型) *2
	「プレミアム広告」	「ブランドパネル」 「プライムディスプレイ」等	リッチ (ビデオ含) バナー	インプレッション課金 (予約型) *3	大手企業
		バナー テキスト広告等	テキスト バナー	期間保証型課金等 (予約型) *3	
「PRオプション」*4	コンバージョン課金	「Yahoo! ショッピング」 出店ストア			

- *1 タイムライン型のページに配信される「インフィード広告」を含んでいます。
- *2 広告出稿を最適化するため自動もしくは手動で即時的に運用しています。
- *3 事前に広告枠を指定し掲載を予約するものです。
- *4 「PayPayモール」の掲載料3%を含みます。

基盤を極大化し多様な収益事業へと成長させる



PayPay株式会社 資本構成

		2018年5月（設立当初）	2019年5月	2020年3月末時点
		持分比率	持分比率	持分比率
普通 株式	ヤフー	50 %	25 %	25 %
	ソフトバンク	50 %	25 %	25 %
	ソフトバンクグループ [°]	-	50 %	50 %
	合計	100 %	100 %	100 %
優先* 株式	ヤフー	-	-	50 %
	ソフトバンク	-	-	50 %
	ソフトバンクグループ [°]	-	-	-
	合計	-	-	100 %

* 2022年4月以降、普通株式に転換可能（転換比率1:1）
 転換後の議決権比率は36%



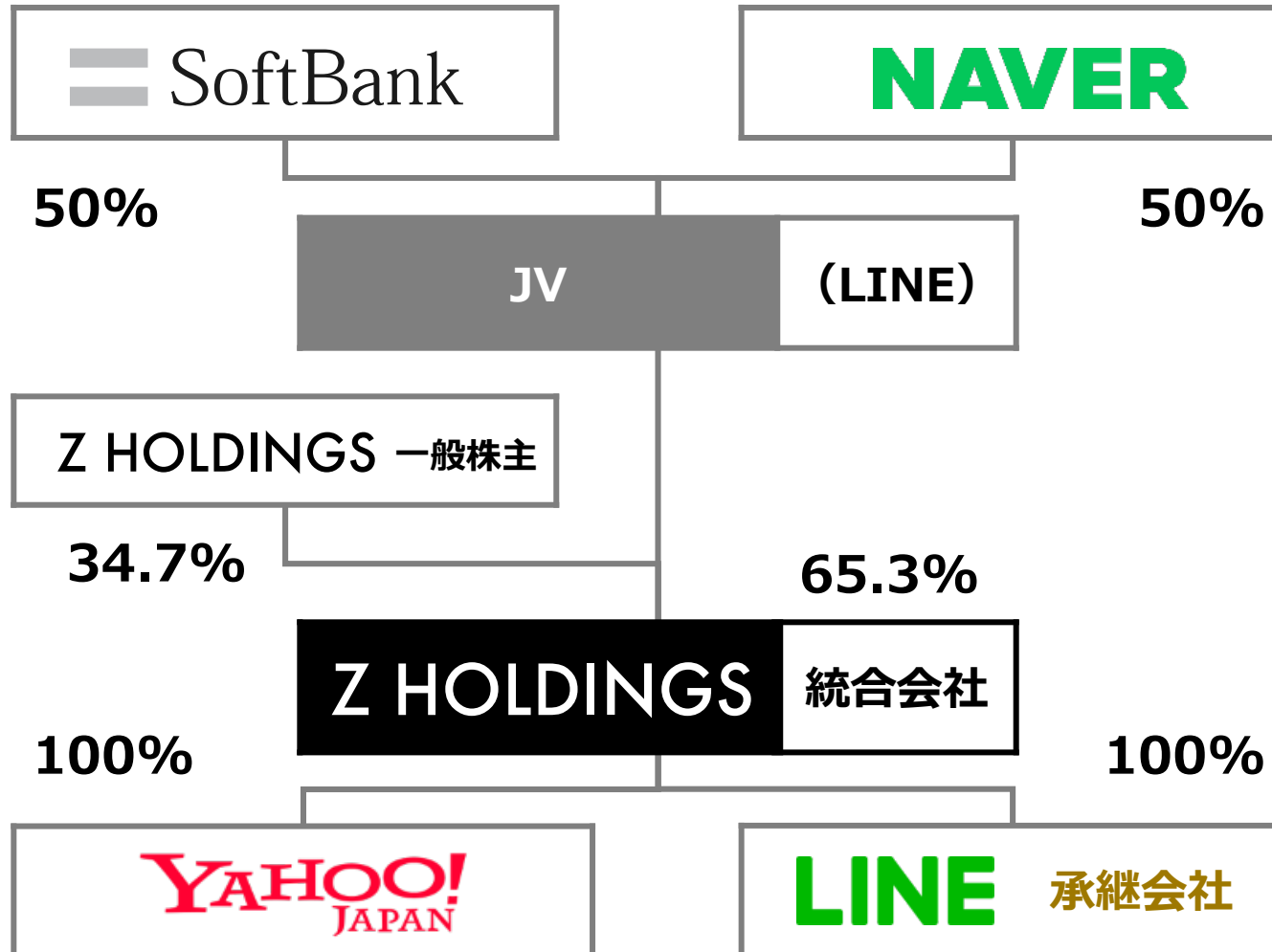
議決権比率

25.0%

2020年3月末時点

LINEとの経営統合

経営統合後のストラクチャ



株式交換比率

$$\frac{\text{Z HOLDINGS}}{\underline{1}} : \frac{\text{LINE}}{\underline{11.75}}$$

株式交換によるZホールディングス株式数

48億株 ▶ 77億株

- 増加分はすべてJVに割り当て
- 自己株式の交付数は未定

本説明会および参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「2020年3月期 決算短信」の「事業等のリスク」にありますので、ご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

Z HOLDINGS

情報技術のチカラで、すべての人に無限の可能性を