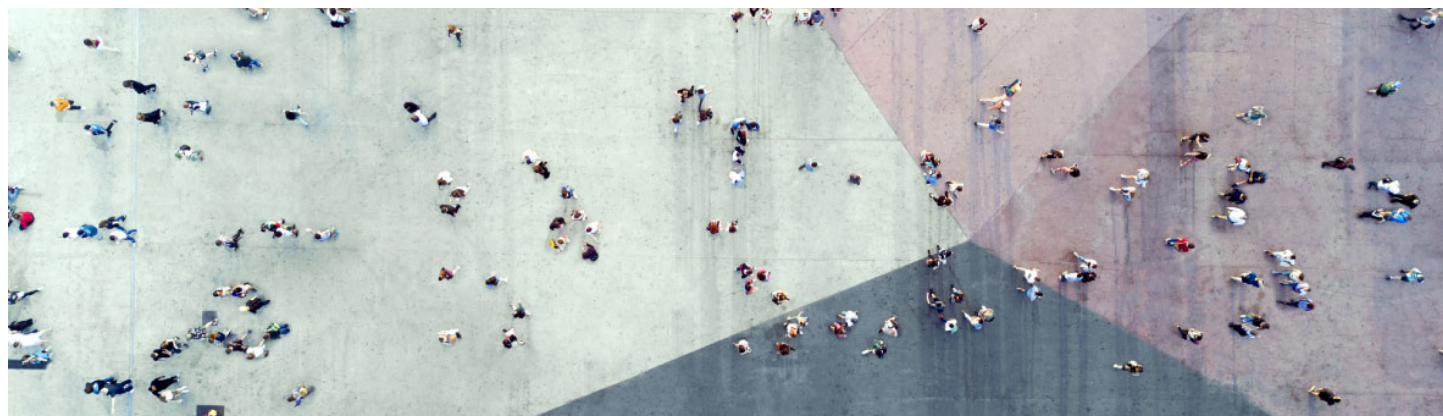




特集:組織再編とM&Aの実施



2018年度に新執行体制に移行し、新たな挑戦と成長に取り組んできたZホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)。2年目を迎えた2019年度には、中長期的な成長戦略の一環として、前例のない大規模な組織再編を発表・実行しました。そのねらいと今後の成長ビジョンを紹介します。

■ ソフトバンク(株)による当社連結子会社化

シナジー創出で顧客基盤を拡大し、利用者に適したサービスの提供を加速

当社(当時 ヤフー株式会社)は2019年6月、ソフトバンク(株)の連結子会社となりました。

それぞれが数千万人規模の利用者基盤を持つインターネットサービス事業者と通信事業者がひとつの企業体となるのは、世界的にも稀有な事例です。この体制下で、技術開発などに関する戦略的な意思決定を迅速かつ緊密に行うとともに、同社との協業関係のさらなる深化・拡大を図っています。

かねてより協業関係にあったコマース事業における連携に加え、グループ間の人財交流やメディア事業においても営業活動の連携強化を図っています。これによりシナジーを最大化させ、相互の顧客基盤の拡大・充実を図り、利用者に適したサービスの提供を加速させていきます。



持株会社体制への移行

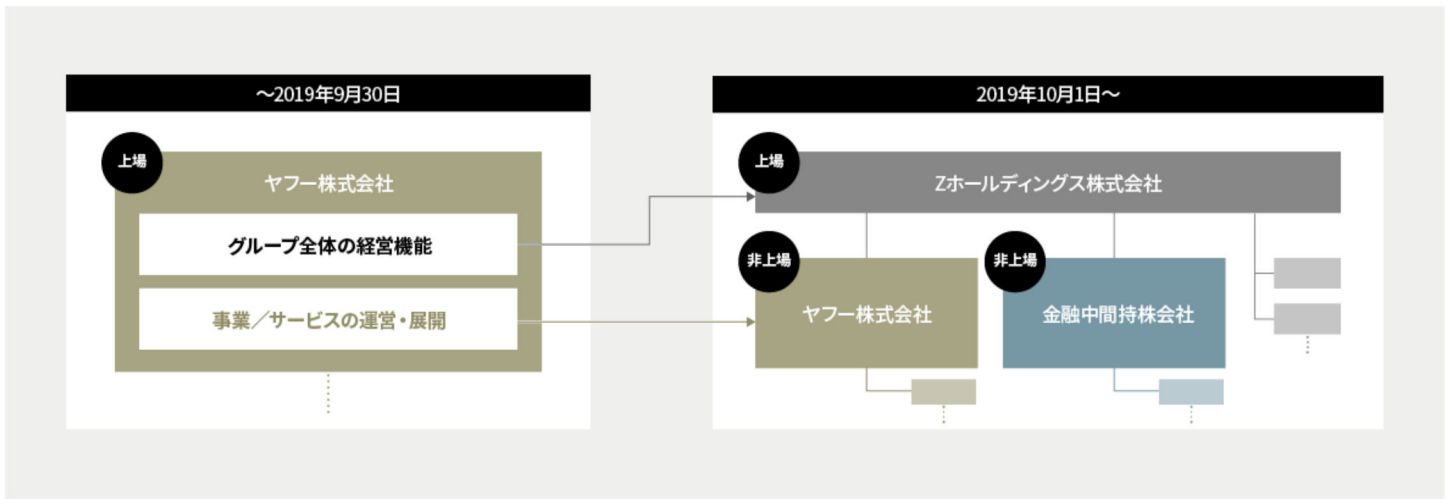
柔軟かつ迅速な意思決定を可能にし、グループ全体で連携を強化

当社は2019年10月1日に持株会社体制に移行し、商号を「ヤフー株式会社」から「Zホールディングス株式会社」へと変更しました。この体制変更の主な目的は次の通りです。

- ・柔軟かつ機動的な意思決定および経営資源の最適配分の実現
- ・経営機能の集約によるグループ全体の連携強化
- ・迅速な事業戦略の推進
- ・金融事業に関するガバナンスの強化および透明性の向上

当社グループでは、2018年度以降を「第三の創業期」と位置付けて、「データの企業」への進化に向けた各種施策を進めるとともに、「PayPay」をはじめとするオフライン領域への進出などにも取り組み、あらゆる領域における変革を図っています。変化の激しいインターネット業界において変革を成し遂げるためには、柔軟かつ機動的な意思決定や経営資源の最適配分、より迅速な事業戦略の推進が不可欠です。これらを可能とする体制として、持株会社体制が最適と判断しました。また、金融事業については、ガバナンス強化およびインターネットサービスとは異なる事業・財務上の施策が必要とされることから、金融事業を統括する中間持株会社（Zフィナンシャル株式会社）を設立しました。施策を通じて、さらなる事業領域の拡大と、企業価値の最大化に向けた取り組みを一段と強力で推し進めていきます。

> 会社分割による持株会社体制への移行に伴う分割準備会社設立、吸収分割契約締結及び定款変更（商号変更）に関するお知らせ（2019年4月25日）



■ (株)ZOZOの連結子会社化

3つの観点から事業の強化を図り、さらなる成長へ

当社は2019年11月13日をもって(株)ZOZOの連結子会社化を完了しました。今後、「両社顧客基盤の相互送客による集客力の向上」「ファッション領域のさらなる強化」「利用者の利便性向上」の3つの観点から、さらなる成長を図っていきます。



両社顧客基盤の相互送客による集客力の向上

当社が全年代のユーザーを有し、とりわけ中高年齢者層において高いシェアを有する一方、(株)ZOZOは若年層のユーザーを多く抱えています。両社のECサイトが連携することで、双方のサービスに誘導し合うことが可能となります。これにより、それぞれのサービスへの集客効果を最大化します。

ファッション領域のさらなる強化

「ZOZOTOWN」が「PayPay モール」に出店することにより、当社のeコマースサービスにおけるファッションカテゴリーのラインナップを強化できます。加えて、これまで「ZOZOTOWN」に出店していた企業が「PayPay モール」へ同時に出店できるようになり、より幅広いユーザーへ、多くの商品を提供することが可能になります。

利用者の利便性向上

「ZOZOTOWN」にスマートフォン決済サービス「PayPay」を導入するなど、当社グループのさまざまな資産を活用してユーザー利便性の向上を図ります。

■ LINE (株)との経営統合

LINEグループとの連携で、社会や産業をアップデートする革新的なモデルの創出へ

2019年11月、当社とLINE (株)は、対等な精神に基づく両社グループの経営統合について発表しました。同年12月には、それぞれの親会社であるソフトバンク (株)とNAVER Corporationを含む4社間で最終合意を締結し、2021年3月の統合完了を目指しています。

現在、インターネット市場においては、米中を中心とする海外企業が圧倒的に優勢であり、企業規模を比較しても中国を除くアジア諸国や日本の企業とでは大きく差が開いているのが現状です。こうしたなかで注目されているのが、AIなどのテクノロジーです。これらは、労働人口の減少に伴う生産性の向上や、自然災害時の迅速な対応を実現しうる大きな可能性を秘めています。今回の経営統合も、このような状況を踏まえたものです。

国内で各種サービスを展開し、確固たるユーザー基盤と豊富な資産を有する当社グループと、豊富なサービスラインナップを誇り、月間アクティブユーザー数国内約8,200万人・海外約1億人の顧客基盤を有するLINEグループは、多彩な領域での連携が可能です。今後は両グループの経営資源を集約し、それぞれの事業領域の強化や新規事業領域への成長投資を行っていきます。これにより、日本のユーザーに便利な体験を提供し、日本の社会や産業をアップデートする革新的なモデルを創出するとともに、これをアジア、さらには世界に展開していくことで、日本・アジアから世界を牽引する「AIテックカンパニー」となることを目指します。

> LINEとの経営統合発表 説明会 特設ページ [🔗](#)

経営統合の主な目的

- ・広告/マーケティング事業におけるシナジー
- ・eコマース集客におけるシナジー
- ・Fintech事業におけるシナジー
- ・新規事業・システム開発におけるシナジー

SoftBank

スマートフォン累計契約数:2,413万台^{※1}

Z HOLDINGS

YAHOO!
JAPAN

国内利用者数:8,000万人^{※2}

ASKUL ZOZO 休.com VALUE COMMERCE

PayPay Z financial ジャパンネット銀行

ワイジェイカード株式会社 Sportsnavi

GYAO ebook dely 等

×
経営統合
予定

NAVER

韓国における1日あたりアクティブユーザー数:3,000万人^{※3}

LINE

LINE

国内月間アクティブユーザー数:8,400万人^{※4}
(主要4カ国の月間アクティブユーザー数:1億6,500万人)

LINE NEWS LINE MUSIC LINEマンガ

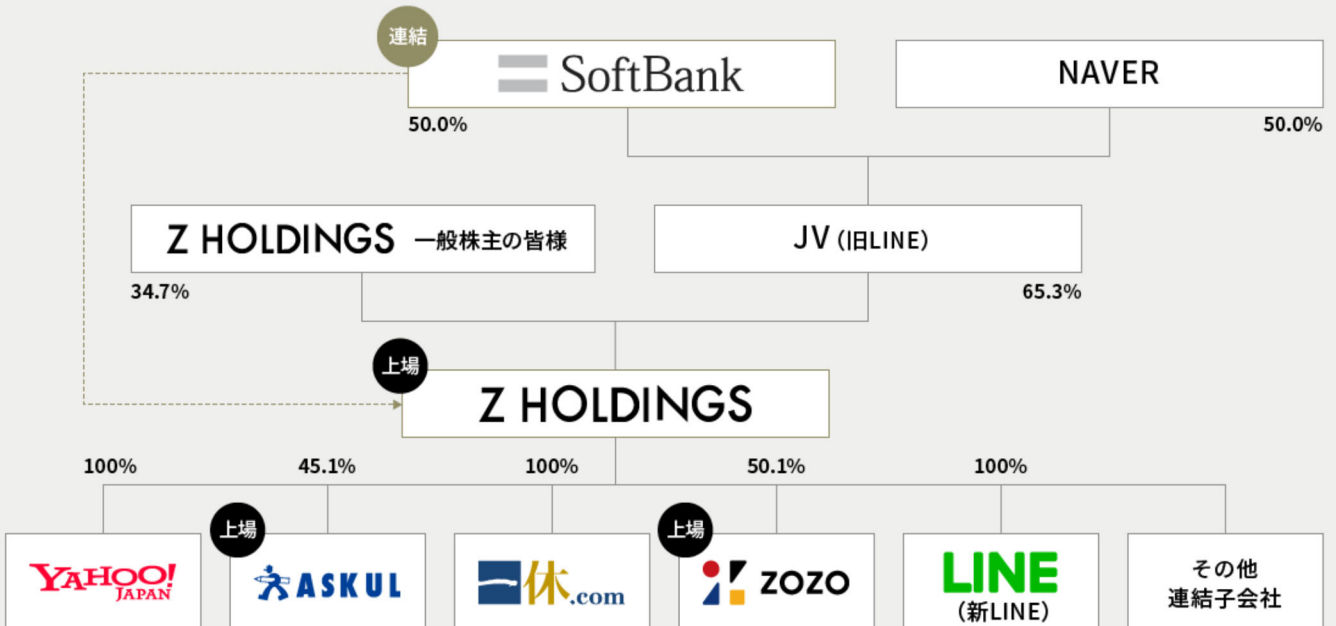
LINE GAME LINE Pay LINE証券

X BITMAX LINE Pocket Money LINEデリマ

LINEショッピング LINEヘルスケア LINE LIVE 等

※1 2019年3月末時点 (法人契約を含む) ※2 年間ログインユーザーID数 ※3 2020年6月1日~4日における1日あたりの平均値 ※4 2019年3月末時点

本経営統合後のグループ体制



本経営統合後の役員体制

株主総会后～本経営統合前	本経営統合後
川邊 健太郎	川邊 健太郎
小澤 隆生	出澤 剛
桶谷 拓	小澤 隆生
孫 正義	慎 ジュンホ
宮内 謙	舛田 淳
藤原 和彦	桶谷 拓
吉井 伸吾*	白見 好生*
鬼塚 ひろみ*	蓮見 麻衣子*
白見 好生*	國廣 正*
	鳩山 玲人*

※監査等委員である取締役