

各位

会社名 ア ス ク ル 株 式 会 社
 代表者名 代表取締役社長 CEO 吉岡 晃
 (コード番号:2678 東証一部)
 問合せ先
 役職・氏名 取締役 CFO 玉井 継 尋
 TEL 03-4330-5130

その他の関係会社の決算に関するお知らせ

本日、当社のその他の関係会社であるZホールディングス株式会社（本店所在地：東京都千代田区紀尾井町1-3、代表者の名前：代表取締役社長 川邊 健太郎）より、2021年度第2四半期決算説明会プレゼンテーション資料が発表されましたが、その資料に当社に関する記載がありましたので、該当ページに関し別添のとおりお知らせいたします。

添付資料中、当社のBtoB事業のインターネット経由売上高に関する記載がございますが、以下のとおりZホールディングス株式会社と当社の各連結会計期間は異なっており、当社が公表する決算数値とは合致いたしません。

連結会計期間	Zホールディングス株式会社	当社
第2四半期	2021年7月1日～2021年9月30日 添付資料中3ページ目および4ページ目に記載のアスクルBtoB事業（インターネット経由）の四半期売上高	2021年8月21日～ 2021年11月20日

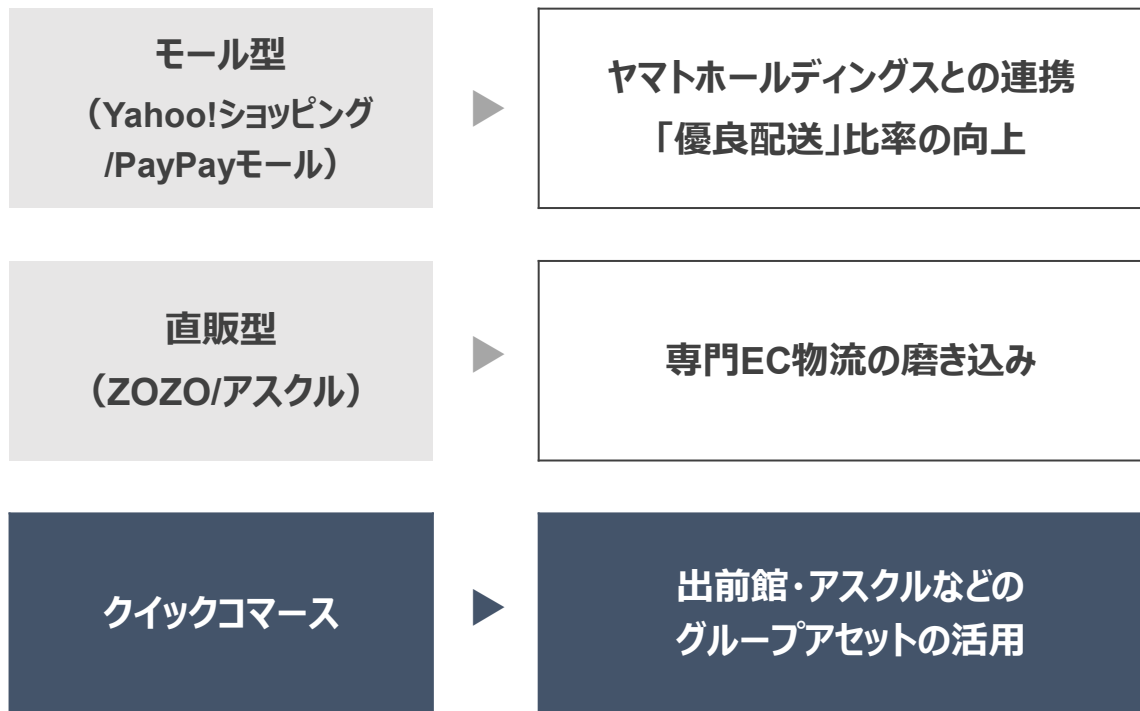
別添 Zホールディングス株式会社 2021年度第2四半期 決算説明会プレゼンテーション資料(抜粋)

(注) 2021年5月20日時点でZホールディングス株式会社は当社発行済株式総数の44.92%を所有しております。

以上

- グループ会社のアセットも活用し、Zホールディングスグループの物流強化を図る
- 出前館への出資を通じ、国内フードデリバリー市場において流通総額No.1を達成するとともに、ラストワンマイル領域においても更なるシナジーの実現を目指す

Zホールディングスグループの物流施策



出資概要	
背景	eコマース取扱高（物販）の最大化に向け、出前館のデリバリーインフラは重要な経営資源
出資額	332億円
狙い	ラストワンマイルデリバリーの強化 <ul style="list-style-type: none"> • 即時配達ニーズの把握 • 東京23区内での拠点数拡大を目指し、出店を加速

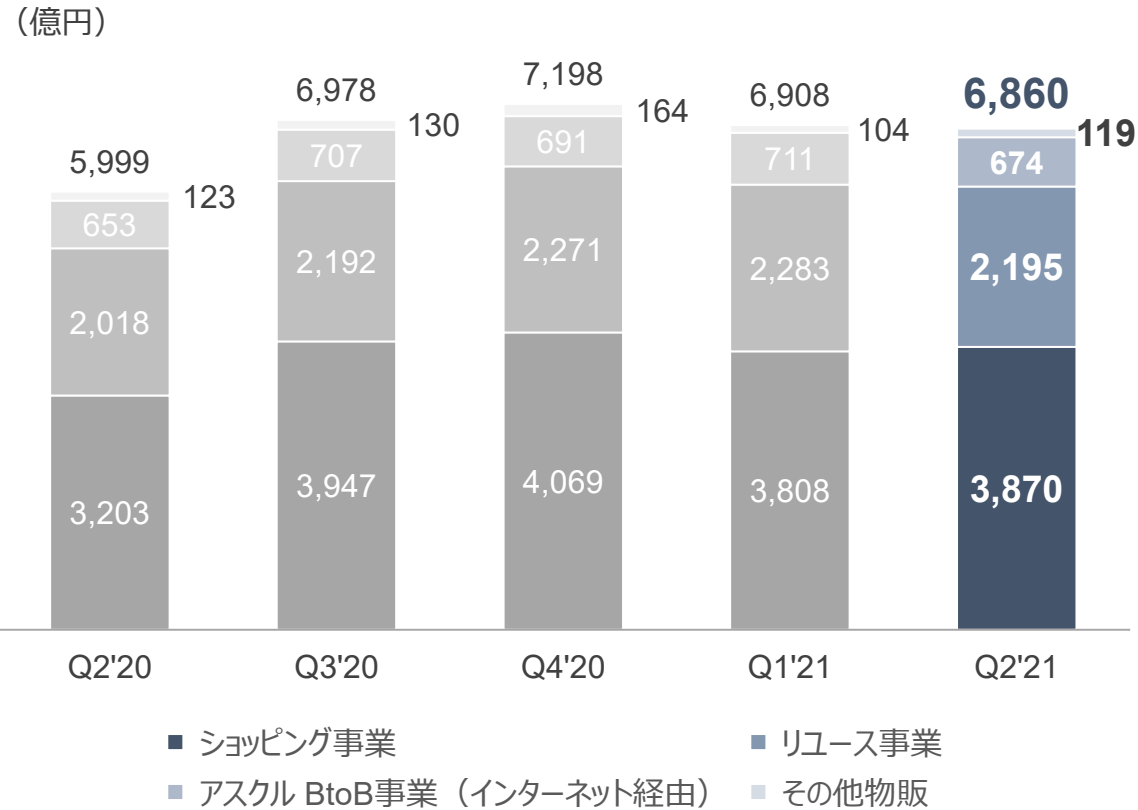
本質的な価値を磨き込みながら、LINEのアセットを活用した差別化戦略を組み合わせ、取扱高最大化を目指す

戦略		施策・打ち手	進捗
本質的なサービス品質改善	マーケティング強化	<ul style="list-style-type: none"> 効率的な販促キャンペーン ロイヤリティプログラムの統一 	<ul style="list-style-type: none"> 7月の「夏のPayPay祭」で投資効果を改善 11月までの「超PayPay祭」も効率的な運営実施
	探しやすさ強化	<ul style="list-style-type: none"> UI/UXの向上 	<ul style="list-style-type: none"> ファーストビューの改善
	物流強化	<ul style="list-style-type: none"> ヤマトホールディングスとの連携 「優良配送」の取組み 	<ul style="list-style-type: none"> 「優良配送」・フルフィルメントサービスの強化
競合との差別化	グループアセットの活用	<ul style="list-style-type: none"> ラストワンマイルの提供 出前館、アスクルを活用したクイックコマースの推進 	<ul style="list-style-type: none"> 2店舗目を渋谷区エリアで開始 東京23区内での出店を加速
	LINEを活用した新しい購買体験	<ul style="list-style-type: none"> LINEギフト: 取扱高・出店ストアの拡大 MySmartStore LIVEコマース・共同購買 	<ul style="list-style-type: none"> LINEギフト <ul style="list-style-type: none"> ✓ ヤフーとの営業連携開始。PayPay決済に対応 MySmartStore <ul style="list-style-type: none"> ✓ 10月20日サービス先行開始

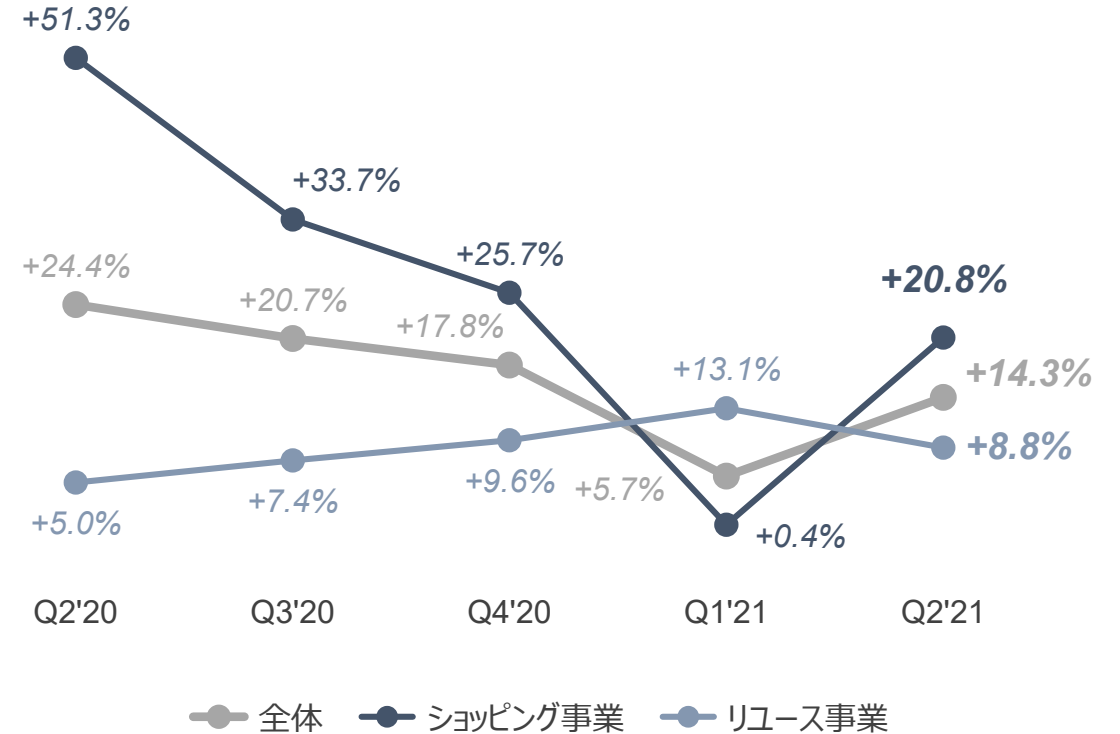
事業概況（物販系取扱高）

- ショッピング事業取扱高は、「夏のPayPay祭」等により、**3,870億円（YoY+20.8%）の着地**
- リユース事業取扱高は、「ヤフオク!」の客単価向上や、「PayPayフリマ」の拡大により、**1桁後半の成長を達成**

物販系取扱高¹



物販系取扱高¹ 成長率 (YoY)



1. 取扱高の定義は本資料P.60参照

(百万円)	FY2020 Q2	FY2021 Q2	YoY
売上収益	178,096	192,622	+8.2%
物販EC	138,894	154,878	+11.5%
ショッピング事業	60,887	73,771	+21.2%
リユース事業	12,638	13,608	+7.7%
アスクル BtoB事業（インターネット経由）	65,368	67,498	+3.3%
サービスEC	5,149	4,740	-7.9%
その他	34,052	33,073	-2.9%
売上原価	80,738	84,072	+4.1%
販管費	69,538	85,049	+22.3%
販売促進費・広告宣伝費	13,639	22,860	+67.6%
その他販管費	55,898	62,188	+11.3%
その他収益及び費用	-214	-	N/A
調整後EBITDA / マージン	39,410 (22.1%)	35,988 (18.7%)	-8.7%

項目	内訳
物販EC	—
ショッピング事業	「Yahoo!ショッピング」、「PayPayモール」、「ZOZOTOWN」、「LOHACO」、「チャーム」、「LINEショッピング」、「LINE FRIENDS」、「LINEギフト」
リユース事業	「ヤフオク!」、「PayPayフリマ」、「ZOZOUSED」
アスクル BtoB事業 (インターネット経由)	—
サービスEC	「Yahoo!トラベル」、「一休トラベル」、「LINEトラベル（海外）」、その他
その他	プレミアム会員、アスクル BtoB事業（インターネット経由以外）、バリューコマース、その他

項目	主なサービス
eコマース取扱高	—
物販系取扱高	—
ショッピング事業	「Yahoo!ショッピング」、「PayPayモール」、「ZOZOTOWN」、「LOHACO」、「チャーム」、「LINEショッピング」、「LINEギフト」、「LINE FRIENDS」
リユース事業	「ヤフオク!」、「PayPayフリマ」、「ZOZOUSÉ」
アスクル BtoB事業 (インターネット経由)	—
その他（物販）	「Yahoo!チケット」、「おうちダイレクト」
サービス系取扱高	「一休.com」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!ココ ¹ 」、「出前館」
デジタル系取扱高 ¹	「ebookjapan」、「LINEマンガ」、「LINE MUSIC」、「LINEスタンプ」、「LINE GAME」、「LINE LIVE」、「LINE占い」、その他有料デジタルコンテンツ

1. 当該サービスの収益は、メディア事業セグメントに計上