

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：代表取締役社長 Co-CEO（共同最高責任者）川邊 健太郎）より、2021年度第3四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3四半期	2021年10月1日～2021年12月31日 添付資料中4ページ目および5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11月21日～ 2022年2月20日

別添 Zホールディングス株式会社 2021年度第3四半期 決算説明会プレゼンテーション資料（抜粋）

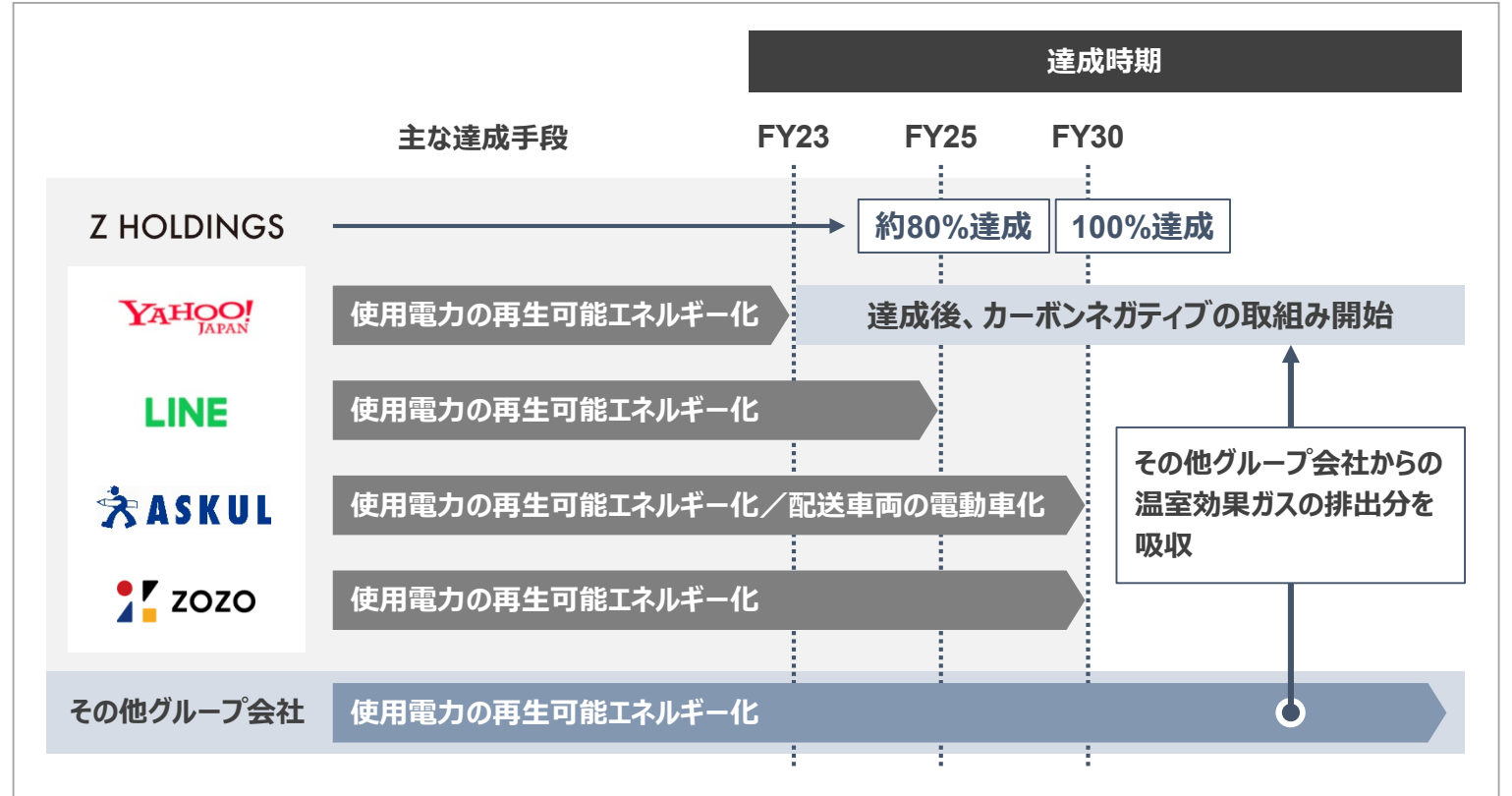
（注）2021年11月20日時点でZホールディングス株式会社は当社発行済株式総数の44.92%を所有しております。

以上

- Zホールディングスグループ全体で、**2030年度までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにするカーボンニュートラルを目指す**
- **グループ企業以外にもカーボンニュートラルの取組みを働きかけることで、サステナブルな社会の実現に貢献**

「2030カーボンニュートラル」達成に向けた取組み

- 1 ヤフーでは、温室効果ガス排出量より吸収量が上回るカーボンネガティブ^{1、2}の取組みを先行開始**
- 2 2025年度頃までに、主要企業が利用する電力の80%以上を再生可能エネルギー化**
- 3 2025年度～2030年度で残りの使用電力の100%再生可能エネルギー化を推進**



1. GHGプロトコルのスコープ1及びスコープ2の温室効果ガス排出量を対象
 スコープ1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出。スコープ2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

2. スコープ3排出削減の取組みも今後進めていく予定。スコープ3：スコープ1、スコープ2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）

- 各サービスの特徴・優位性、グループの総合力を生かし、多様なユーザーニーズを取り込むことで
グループ全体の取扱高を最大化し、EC物販取扱高で国内No.1を目指す



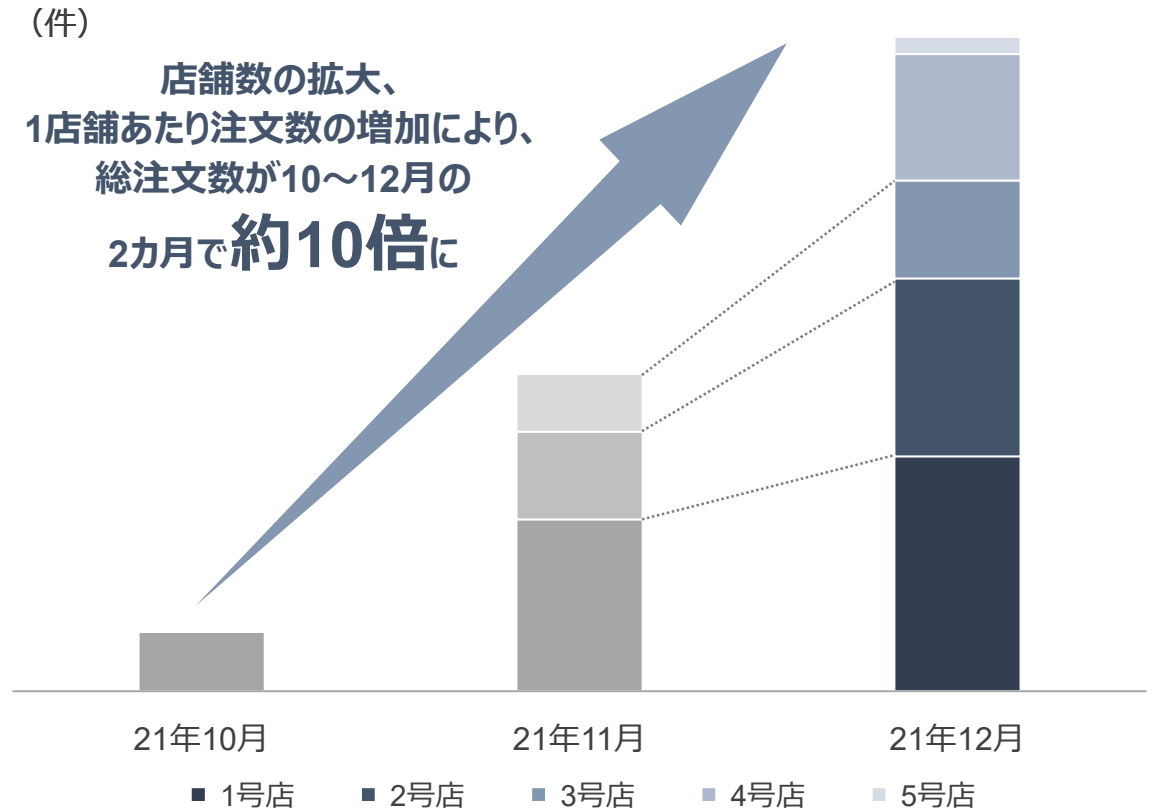
1. 「PayPayモール」では掲載料3%を課金

- 本格展開にあたり「Yahoo!マート by ASKUL」に名称変更。**店舗数は9店舗に拡大**
- **総注文数も順調に増加。来年度中に数十店舗を開設し、東京都23区内をカバーできる体制を早期に確立**

実証実験の進捗

項目	進捗	今後の取組み
対象エリア (配達拠点)	9店舗に拡大	▶ 来年度中に数十店舗を開設し、東京都23区内をカバーできる体制を早期に確立
ユーザー	主な顧客層 <ul style="list-style-type: none"> • 男性：20代半ば～40代前半 • 女性：20代半ば～30代 	▶ 認知拡大施策やユーザーインセンティブの実施による利用者の拡大
取扱商品数	約1,500種類 <ul style="list-style-type: none"> • 青果品の取扱開始 	▶ アスクルの商品調達力を活用した加盟店・品揃えの拡大

月次総注文数

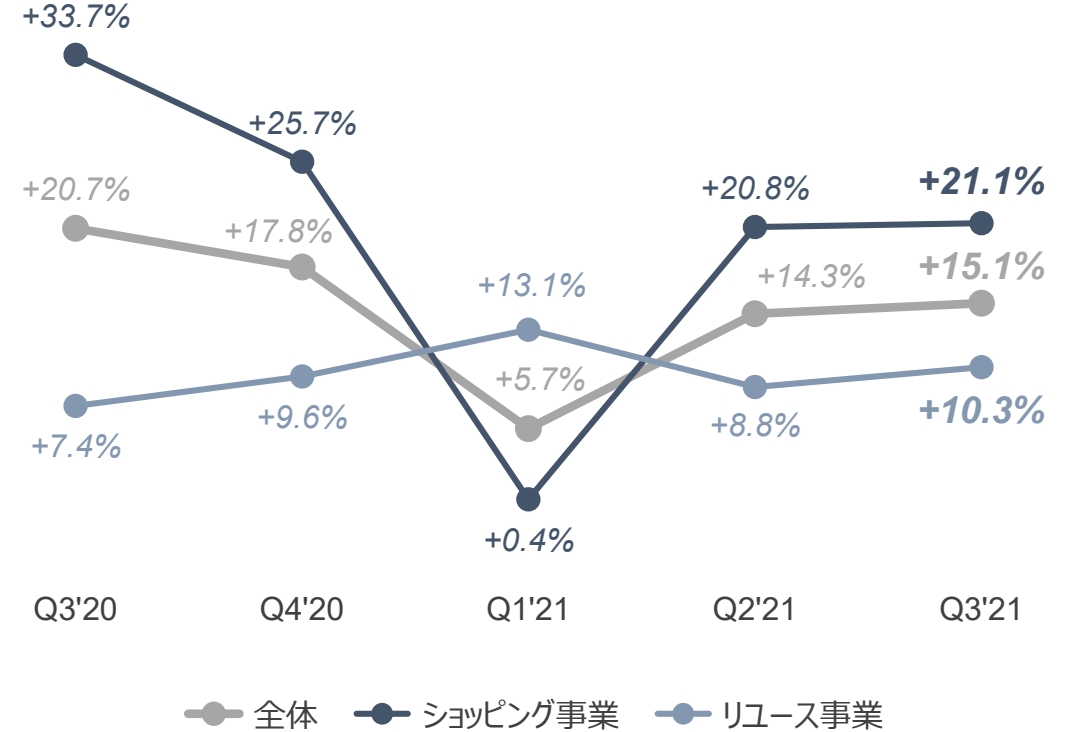
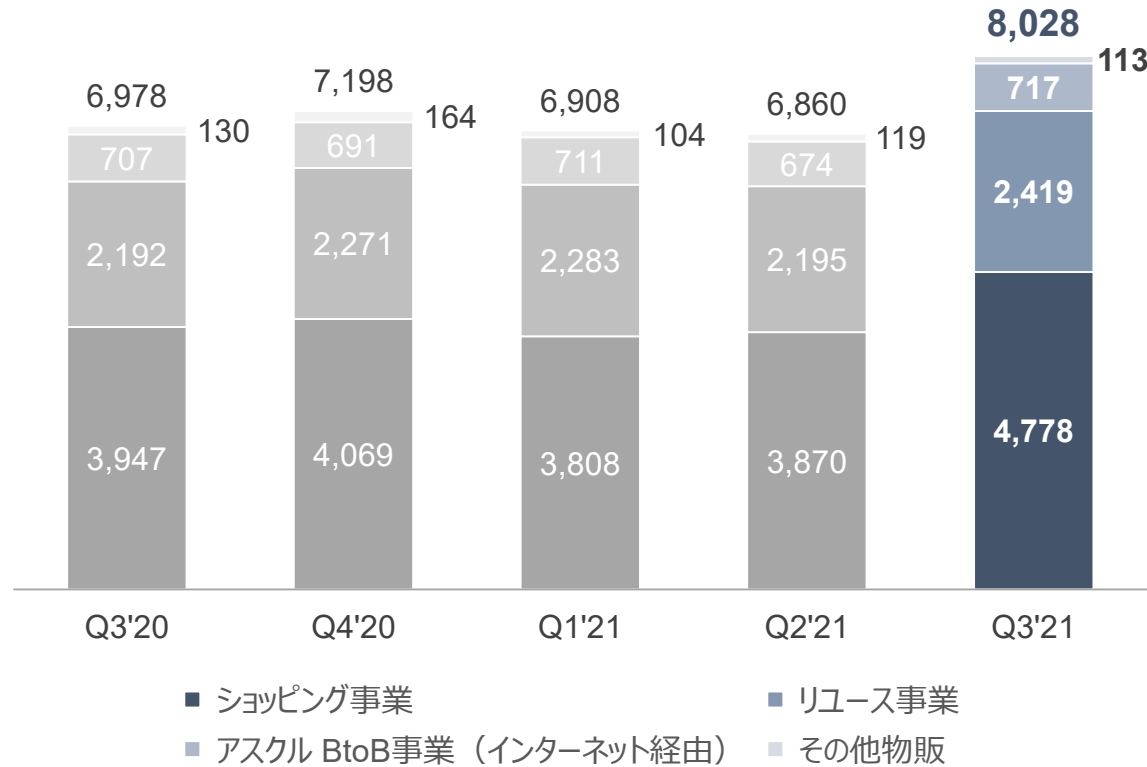


- ショッピング事業取扱高は、「超PayPay祭」等により、**4,778億円（YoY+21.1%）の着地**
- リユース事業取扱高は、「ヤフオク!」の客単価向上や、「PayPayフリマ」の拡大により、**2桁成長を達成**

物販系取扱高¹

物販系取扱高¹ 成長率（YoY）

（億円）



1. 取扱高の定義は本資料P.58参照

(百万円)	FY2020 Q3	FY2021 Q3	YoY
売上収益	202,043	213,661	+5.8%
物販EC	158,369	174,221	+10.0%
ショッピング事業	72,744	87,335	+20.1%
リユース事業	14,847	15,130	+1.9%
アスクル BtoB事業（インターネット経由）	70,777	71,755	+1.4%
サービスEC	6,868	5,526	-19.5%
その他	36,805	33,913	-7.9%
売上原価	87,157	88,882	+2.0%
販管費	81,593	98,347	+20.5%
販売促進費・広告宣伝費	22,280	31,036	+39.3%
その他販管費	59,312	67,311	+13.5%
その他収益及び費用	-290	-	N/A
調整後EBITDA / マージン	45,429 (22.5%)	39,533 (18.5%)	-13.0%

	既存EC				クイックコマース	ソーシャルコマース		
	YAHOO! JAPAN ショッピング	PayPay モール	ZOZOTOWN	LOHACO	LINEショッピング	YAHOO! JAPAN マート	LINE GIFT	MySmartStore
形態・種別	モール型 (商品数：約3.9億)	モール型 (店舗数：約1,700)	直販 (商品数：約83万)	直販 (商品数：非開示)	アフィリエイト (商品数：非開示)	即配サービス (商品数：約1,500)	モール型 (商品数：約5万)	ECストア作成 (店舗数：非開示)
特徴・差別化要素	<ul style="list-style-type: none"> 出店手数料無料 豊富な品揃え 	<ul style="list-style-type: none"> 厳選されたストアの出店 	<ul style="list-style-type: none"> カテゴリキラー 優れたUI 	オリジナル商品	LINEを基盤としたサービス	グループアセットの活用	LINEを基盤としたサービス	<ul style="list-style-type: none"> LINEを基盤としたサービス NAVERの韓国市場でのノウハウ
フォーカス領域・ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 配送品質向上 マーケティング効率の改善 UIの改善 	<ul style="list-style-type: none"> 配送品質向上 マーケティング効率の改善 	<ul style="list-style-type: none"> 注力分野の強化 グループ間連携の強化 	グループ間連携の強化	利用ユーザーの拡大	店舗数の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 品揃えの拡充 利用ユーザーの拡大 新しいギフト文化と新市場の創出 	<ul style="list-style-type: none"> 出店ストアの拡大 国内自社EC市場での認知向上
テイクレート	広告：約5%半ば 決済手数料：約3%/ポイント原資：2.5%		約30% (受託販売)	非開示	非開示	非開示	非開示	販売手数料：2.5% ¹ 決済手数料：3.5%
市場規模	12.2兆円 ² (BtoC EC市場 物販系分野)		7.5兆円 ³ (2020年アパレル小売市場)	12.2兆円 ² (BtoC EC市場 物販系分野)	3,258億円 ⁴ (2020年度アフィリエイト市場見込)	2.5兆円 ⁵ (2021年度食品宅配市場予測)	9.9兆円 ⁶ (2020年ギフト市場)	4兆円 ⁷ (自社EC市場)

1. 2022年3月末までに開設したストアは販売手数料が2023年3月末まで無料

2. 経済産業省「電子商取引に関する市場調査 2020年国内BtoC-EC市場規模」

3.～6. 矢野経済研究所 3:「国内アパレル市場に関する調査(2021年) 2021年10月12日発表」、4:「アフィリエイト市場に関する調査(2020年) 2021年2月17日発表。市場規模はアフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用(初期費用、月額費用、オプション費用等)などを合算して算出」、5:「食品宅配市場に関する調査(2021年) 2021年9月15日発表。①在宅配食サービス、②食材(惣菜)宅配、③宅配ピザ、④宅配寿司、⑤外食チェーン・ファストフード宅配、⑥牛乳宅配、⑦生協(個配)、⑧ネットスーパーの主要8分野(業態)を対象とし算出」、6:「ギフト市場に関する調査(2021年) 2022年1月28日発表」

7. 当社調べ「2020年国内自社EC市場規模」

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」、「MySmartStore」
リユース事業	「ヤフオク!」、「PayPayフリマ」、「ZOZOUSED」
アスクル単体 BtoB事業 (インターネット経由)	「ASKUL」、「SOLOEL ARENA」等
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」、「MySmartStore」
リユース事業	「ヤフオク!」、「PayPayフリマ」、「ZOZOUSED」
アスクル単体 BtoB事業 (インターネット経由)	「ASKUL」、「SOLOEL ARENA」等
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