



ヤフー株式会社

**2004年度 第2四半期
および中間決算説明会**

2004年10月20日



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、実際の業績はさまざまな要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承ください。

会社の業績に影響を与え得る事項の詳細な記載は「2005年3月期 第2四半期および上半期の財務・業績の概況(連結)」の「リスク情報」にありますので、ご参照ください。但し、業績に影響を与え得る要素は「リスク情報」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。

2003年度第1四半期より売上等の計上方法を変更しています。本資料における2002年度以前の数字は、2003年度より導入された計上方法に従って遡及修正して表示していますのでご注意ください。



2004年度 第2四半期 ハイライト(1)

- 夏期休暇の影響で7～8月を中心にアクセスが減少したが、アテネオリンピック効果もあり8月のページビューは例年ほどの落ち込みはなかった。一方、セキュリティ対策を優先的に行ってきたために当四半期に持ち越しとなっていた案件が進められたことなどにより、システム開発等に係る業務委託費、サーバー等の購入に係る減価償却費等が増加した。その結果、売上高は26,476百万円(前四半期比8.1%増、前年同期比50.9%増)となり、営業利益は13,718百万円(前四半期比1.8%増、前年同期比48.7%増)となった
- 広告売上は、「夏枯れ」と呼ばれる時期ではあったが、猛暑による飲料業界等の特需を取り込んだことなどにより、ブランディング広告の売上は堅調。また、スポンサーサイトは、提携先をOverture 1社に絞り、より緊密な協力体制をとったことにより、好調に推移した。その結果、広告売上は8,389百万円(前四半期比11.6%増、前年同期比71.3%増)と過去最高の売上高を更新した
- 9月1日より「Yahoo!ポイント」を開始。顧客により多くのサービスを継続的に利用してもらうため、Yahoo! JAPANの様々なサービスの利用に際してポイントを付与。ポイント獲得を楽しんでもらうことで顧客満足度を高め、顧客との長期的かつ安定した関係の構築を目指す



2004年度 第2四半期 ハイライト(2)

- (株)リクルートと提携する「Yahoo!リクナビ」関連売上は、同社の営業への注力により堅調に推移し、ビジネスサービス売上の増加に寄与した。また、(株)リクルートと短期単発アルバイト募集サイト「ショットワークス」を公開し、新しい市場の開拓を開始した
- リスティング事業部では、広告、ビジネスサービスともに売上が増加したことで総売上高に占める割合は24.6%となり、売上高、営業利益がともに全事業部で最大となった
- オークション事業部では、夏期休暇の影響もあり7～8月の取扱高は低調だったが、9月後半に回復し、四半期取扱高は1,396億円(前四半期比2.6%増)となった。個人として参加し多量の取引を行っていた出品者の法人店舗への転換が促進されたことなどにより、2004年9月末のオークションストア(法人店舗)数は3,022店舗と2004年6月末に比べて403店舗(15.4%増)増加、取扱高に対するBtoC取引の割合が拡大したため、ビジネスサービス売上は増加した。補償金の処理能力の拡充、サーバーの増設等により、営業利益は前四半期比で減少した。また、東京都主税局と共同で全国初のインターネット公売を実施し成功裏に終えた



2004年度 第2四半期 ハイライト(3)

- ショッピング事業部では、ストア誘致への注力を継続し、2004年9月末のストア数は2,416店舗と2004年6月末に比べて377店舗(18.5%増)増加した。好調期の「Yahoo!トラベル」の寄与もあり、四半期取扱高は16,379百万円から18,108百万円へ増加。より多くのストア獲得に向けた体制整備のため、営業とサポートの充実および一部業務の外注を積極的に行い、また「Yahoo!ポイント」開始キャンペーンの展開等もあったことにより販管費が増加し、営業利益は減少した
- 当社および子会社9社が、英国規格協会が発行した情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「BS 7799-2:2002」および日本国内規格である「ISMS認証基準(Ver.2.0)」の認証を取得。今後もグローバルスタンダードな第三者視点を取り入れた情報セキュリティ対策を継続的に強化していく
- (財)日本オリンピック委員会および日本パラリンピック委員会のオフィシャルパートナーとして、特設サイト「アテネオリンピック特集」、「アテネパラリンピック特集」を公開、それぞれのスポーツの感動をインターネット上で共有する場の提供を通じて、日本のスポーツ文化の発展に寄与した

2004年度 上半期決算

(連結ベース)

当半期末の連結子会社

イー・ショッピング・ボックス(株)	(株)インディバル
(株)エッグアイ	ジオシティーズ(株)
(株)ネットジーン	(株)ネットラスト
(株)ボックス	ブライダルコンシェルジェ(株)
(株)ブライダルネット	ブロードキャスト・コム(株)
ユニセプト(株)	ワイズ・インシュアランス(株)
ワイズ・エージェンシー(株)	ワイズ・スポーツ(株)

当半期末の持分法適用会社

(株)インテージ・インタラクティブ	(株)オールアバウト
(株)たびゲーター	



2004年度 上半期損益計算書

	2004年4-9月	2003年4-9月	増減率
売上高 (百万円)	50,972	33,114	54 %
売上原価 (百万円)	3,442	2,459	40 %
売上総利益 (百万円)	47,529	30,654	55 %
営業利益 (百万円)	27,189	17,661	54 %
経常利益 (百万円)	27,343	17,542	56 %
中間純利益 (百万円)	16,952	10,452	62 %
EPS (円)	4,397	10,740	-59 %
発行済株式数(期中平均)	3,854,965	973,098	296 %
遡及修正後EPS (円)	4,397	2,773	59 %
完全希薄化後 EPS(円)	4,382	10,713	-59 %
完全希薄化後株式数	3,868,169	975,585	296 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	4,382	2,766	58 %

* 2003年11月と2004年5月に1:2の株式分割を行っています

* の数字は、株式分割を遡及修正しています

* 発行済株式数・完全希薄化後株式数は自己株式を除いています



2004年度上半期貸借対照表

単位:百万円

主な科目	2004年9月末	2004年3月末	増減	主な増減要因
< 資産の部 >				
流動資産	68,308	55,726	12,582	営業活動による収入の増加
現預金	50,730	39,643	11,087	
売掛金	15,718	12,847	2,870	スポンサーサイト売上高等の増加
貸倒引当金	-999	-733	-266	個人・法人向け売上債権の増加
固定資産	31,978	26,683	5,294	
有形固定資産	10,442	8,075	2,366	サーバー等の設備の増加
投資有価証券	10,417	9,194	1,223	
長期貸付金	5,862	5,915	-53	投資先の株式公開・関連会社株式の取得による増加
資産の部合計	100,287	82,410	17,877	
< 負債の部 >				
流動負債	21,142	19,563	1,579	営業費用およびサーバー等の購入による増加
未払金	7,087	4,181	2,905	
未払法人税等	10,663	11,688	-1,025	
固定負債	2,500	2,772	-271	
負債の部合計	23,643	22,335	1,307	
< 少数株主持分 >				
少数株主持分	315	267	47	
< 資本の部 >				
資本金	6,503	6,399	103	ストックオプションの行使
資本剰余金	1,584	1,480	103	
利益剰余金	63,892	47,066	16,825	利益の増加
資本の部合計	76,328	59,806	16,521	
負債・少数株主持分 及び資本合計	100,287	82,410	17,877	



2004年度上半期キャッシュ・フロー

主な項目	2004年4-9月	主な増減要因	単位:百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,206		
税金等調整前中間純利益	27,889	税引前中間純利益の増加	
減価償却費	1,862		
貸倒引当金の増加	303		
投資有価証券売却損益	-546		
受取利息及び受取配当金	-361		
売上債権の増加	-2,769	スポンサーサイト売上高等の増加	
その他営業債権・債務	2,644	未払金の増加	
法人税の支払	-11,605		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,076		
固定資産の購入	-4,298	サーバー等の購入およびオフィス増床に伴う設備の取得	
投資有価証券取得・売却	-1,651	オールアバウトへの資本参加等	
差入保証金	-470	オフィス増床に伴う敷金の支払い	
利息及び配当金の受取額	301	Yahoo! BB事業に関するファイナンススキームに基づく利息	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-42		
短期借入・返済	-220	子会社の借入および返済	
新株式の発行による収入	206	ストックオプションの行使	
キャッシュ・フロー増加額	11,087		

2004年度 第2四半期決算

(連結ベース)

当半期末の連結子会社

イー・ショッピング・ボックス(株)	(株)インディバル
(株)エッグアイ	ジオシティーズ(株)
(株)ネットジーン	(株)ネットラスト
(株)ボックス	プライダルコンシェルジェ(株)
(株)プライダルネット	ブロードキャスト・コム(株)
ユニセプト(株)	ワイズ・インシュアランス(株)
ワイズ・エージェンシー(株)	ワイズ・スポーツ(株)

当半期末の持分法適用会社

(株)インテージ・インタラクティブ	(株)オールアバウト
(株)たびゲーター	



2004年度 第2四半期損益計算書

	2004年7-9月	2003年7-9月	増減率
売上高 (百万円)	26,476	17,549	51 %
売上原価 (百万円)	1,885	1,257	50 %
売上総利益 (百万円)	24,591	16,291	51 %
営業利益 (百万円)	13,718	9,227	49 %
経常利益 (百万円)	13,826	9,285	49 %
四半期純利益 (百万円)	8,641	5,912	46 %
EPS (円)	2,195	5,890	-63 %
発行済株式数 (期中平均)	3,936,860	1,003,768	292 %
遡及修正後EPS (円)	2,195	1,568	40 %
完全希薄化後 EPS (円)	2,188	5,882	-63 %
完全希薄化後株式数	3,949,452	1,005,018	293 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	2,188	1,566	40 %

- * 2003年11月と2004年5月に1:2の株式分割を行っています
- * の数字は、株式分割を遡及修正しています
- * 発行済株式数・完全希薄化後株式数は自己株式を除いています



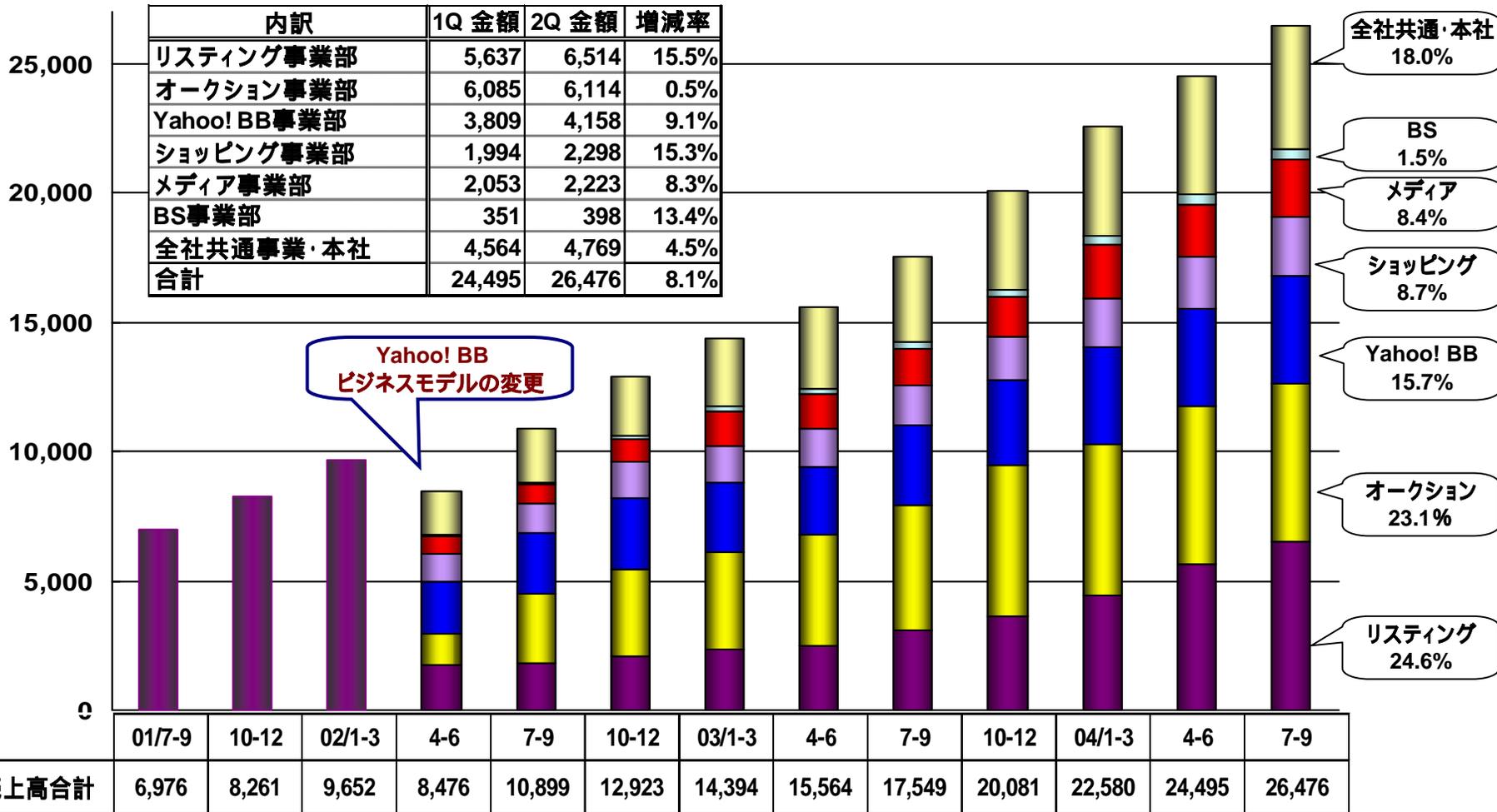
四半期売上高推移

単位:百万円

2004年度 第2四半期 売上高内訳

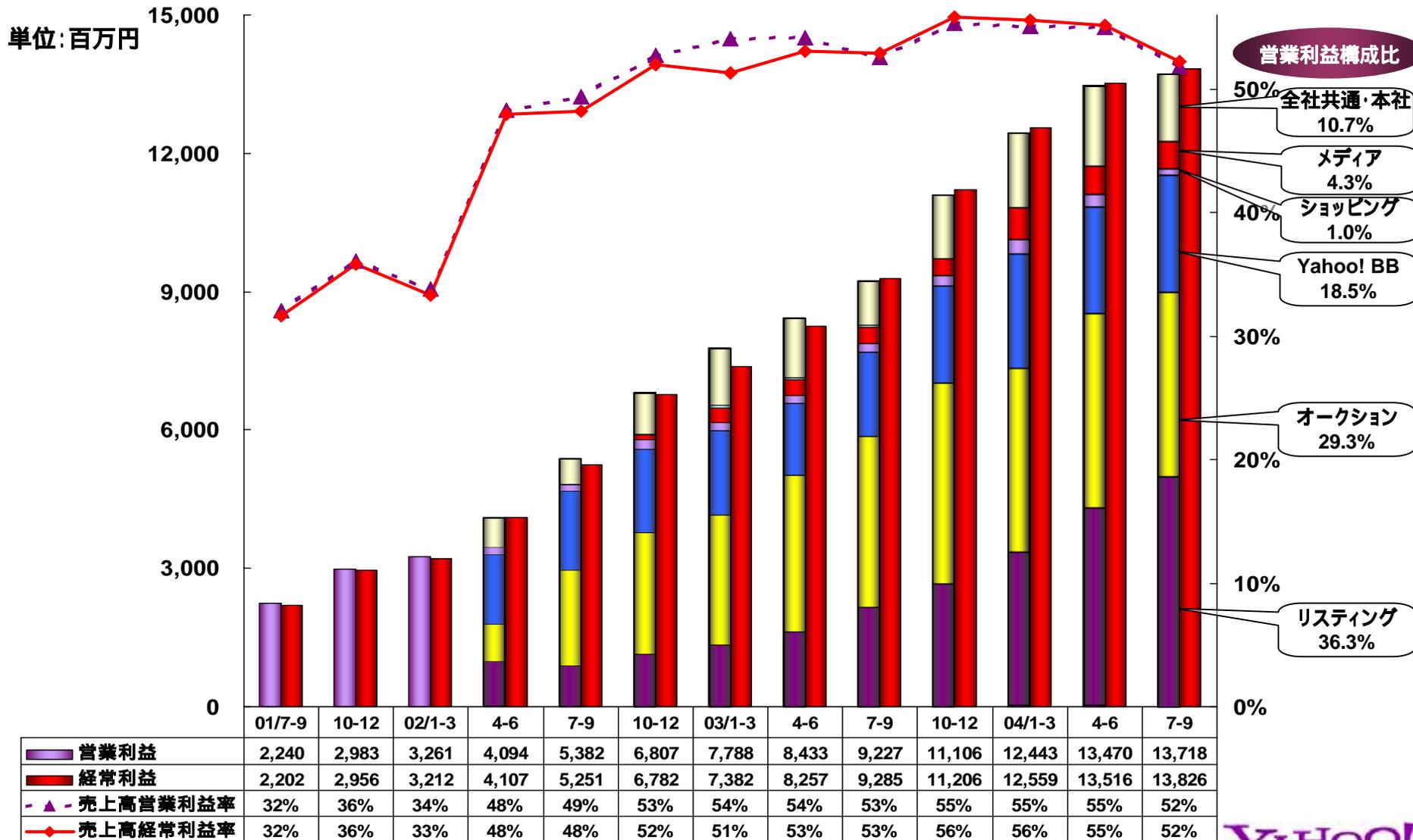
売上高構成比

内訳	1Q 金額	2Q 金額	増減率
リスティング事業部	5,637	6,514	15.5%
オークション事業部	6,085	6,114	0.5%
Yahoo! BB事業部	3,809	4,158	9.1%
ショッピング事業部	1,994	2,298	15.3%
メディア事業部	2,053	2,223	8.3%
BS事業部	351	398	13.4%
全社共通事業・本社	4,564	4,769	4.5%
合計	24,495	26,476	8.1%





四半期利益の推移





費用構成の推移

単位:百万円

	04/2Q	構成比	03/2Q	前年同期比 増減率	04/1Q	前四半期比 増減率
販管費合計	10,872	100.0%	7,064	53.9%	9,468	14.8%
人件費	2,136	19.7%	1,628	31.2%	2,070	3.2%
業務委託費	1,491	13.7%	838	77.9%	1,269	17.5%
通信費	1,033	9.5%	680	52.0%	840	23.0%
減価償却費	1,020	9.4%	684	49.0%	820	24.4%
販売手数料	1,012	9.3%	664	52.4%	953	6.2%
ロイヤルティ	682	6.3%	455	49.6%	638	6.9%
情報提供料	605	5.6%	451	34.1%	526	15.0%
賃借料・水道光熱費	533	4.9%	315	69.2%	480	11.0%
販売促進費	370	3.4%	364	1.7%	436	-15.0%
支払手数料	270	2.5%	122	119.9%	245	9.9%
補償金	230	2.1%	72	219.1%	123	86.3%
貸倒引当金繰入額	218	2.0%	81	168.6%	104	108.0%
広告宣伝費	208	1.9%	73	184.9%	162	28.4%
その他	1,064	9.7%	637	67.5%	802	33.0%

主な前四半期比増減要因

人員の増加 (前四半期比61人増加)

派遣社員費用、パーソナルサービス売上に
関する決済業務に伴う費用等

システム増強のためのデータセンターの
拡充

サーバー等設備の増加およびオフィス増床
に伴う設備の増加

検索サービス等各種サービスの拡充

人員の増加によるオフィスの増床

Yahoo! BB会員獲得のための
キャンペーン見直し等による減少

対応人員の増強等による処理能力の
拡充

オリンピックへの協賛



2004年度第2四半期貸借対照表

単位:百万円

主な科目	2004年9月末	2004年6月末	増減	主な増減要因
< 資産の部 >				
流動資産	68,308	56,796	11,511	営業活動による収入の増加
現預金	50,730	40,251	10,479	スポンサーサイト売上高等の増加
売掛金	15,718	14,127	1,590	個人・法人向け売上債権の増加
貸倒引当金	-999	-811	-188	
固定資産	31,978	29,537	2,441	
有形固定資産	10,442	8,903	1,539	サーバー等の設備の増加
投資有価証券	10,417	10,689	-271	保有株式の時価評価による減少
長期貸付金	5,862	5,889	-26	
資産の部合計	100,287	86,333	13,953	
< 負債の部 >				
流動負債	21,142	13,523	7,619	営業費用およびサーバー等の購入による増加
未払金	7,087	5,236	1,850	
未払法人税等	10,663	4,948	5,714	
固定負債	2,500	3,486	-985	
負債の部合計	23,643	17,009	6,633	
< 少数株主持分 >				
少数株主持分	315	310	5	
< 資本の部 >				
資本金	6,503	6,438	65	ストックオプションの行使
資本剰余金	1,584	1,519	65	
利益剰余金	63,892	55,250	8,641	利益の増加
資本の部合計	76,328	69,013	7,314	
負債・少数株主持分 及び資本合計	100,287	86,333	13,953	



2004年度第2四半期キャッシュ・フロー

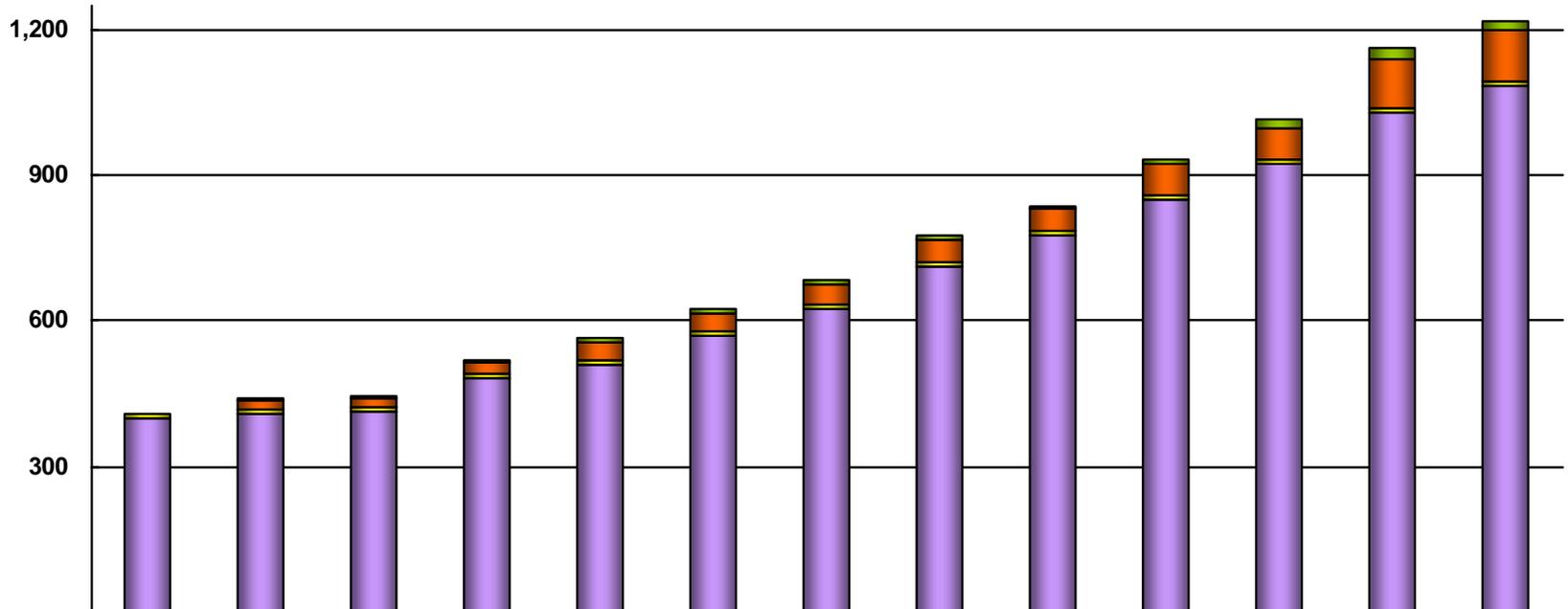
主な項目	2004年7-9月	主な増減要因	単位:百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,818		
税金等調整前四半期純利益	14,103	税引前四半期純利益の増加	
減価償却費	1,028		
貸倒引当金の増加	195		
投資有価証券売却損益	-276		
受取利息及び受取配当金	-179		
売上債権の増加	-1,561	スポンサーサイト売上高等の増加	
その他営業債権・債務	1,331	未払金の増加	
役員賞与の支払	-127		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,831		
固定資産の購入	-2,513	サーバー等の購入およびオフィス増床に伴う設備の取得	
投資有価証券取得・売却	-2,002	オールアバウトへの資本参加等	
差入保証金	-485	オフィス増床に伴う敷金の支払い	
利息及び配当金の受取額	152	Yahoo! BB事業に関するファイナンススキームに基づく利息	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-108		
短期借入・返済	-220	子会社の借入および返済	
新株式の発行による収入	130	ストックオプションの行使	
キャッシュ・フロー増加額	9,879		



役職員数の推移

単位:人

(四半期末人員数)



	2001/9	12	2002/3	6	9	12	2003/3	6	9	12	2004/3	6	9
子会社役員	-	4	4	6	10	10	9	8	8	12	18	24	19
子会社従業員	2	22	17	21	38	37	44	44	45	65	67	101	108
Y!J 役員	9	9	9	8	8	8	8	9	9	8	8	9	9
Y!J 従業員	399	407	414	484	510	572	625	714	776	850	923	1,029	1,083
合計	410	442	444	519	566	627	686	775	838	935	1,016	1,163	1,219

上記の子会社役員・従業員数はYahoo! JAPANとの兼任および出向者を含んでいません





2004年度第2四半期見通しのレビュー

単位:百万円

(連結ベース)	2004年度第2四半期 (実績)	2004年度第2四半期 (見通し)
売上高	26,476	25,000 ~ 27,000
経常利益	13,826	13,200 ~ 14,700
四半期純利益	8,641	7,950 ~ 8,850

個人・法人向け売上債権の増加による貸倒引当金の増加、オークション補償金の増加、オフィス増床によるコスト発生、株主数拡大による株主優待費用の増加等により、経常利益は予想レンジ中間値を下回ったが、イーバンク株式売却、IT投資促進税制等により、四半期純利益は予想レンジ中間値を上回った



設備投資・販管費関連の方針

将来の成長のために、第3四半期も積極的な投資を継続

1. 人員関連投資

全社的に積極的に増員(正社員雇用・業務委託等)を継続。これに伴い、人件費・業務委託費・賃借料等が増加する

2. アクセス増加への対応

家庭におけるブロードバンドの普及を背景に、インターネットの利用時間や消費PVが継続的に増加。増大するアクセスに対応するため、設備投資を積極的に継続する

3. セキュリティ関連投資

個人情報保護のため、セキュリティ対策に注力。専用のデータセンターの設立等、積極的に投資を行う

4. eコマース関連投資

特にeコマース分野(eS!ブックス・たびゲーター含む)においては、将来の大きな成長が見込まれるため、現在の収益性より顧客層の拡大を優先。赤字が急激に拡大しない範囲で、積極的に投資を継続する



2004年度第3四半期見通し

スライド19に記載される方針に基づき、第3四半期には新たに15-20億円の販管費が発生することが見込まれる。損益見通しは下記の通り：

単位：百万円

2004年10月20日現在 (連結ベース)	2004年度第2四半期 (実績)	2004年度第3四半期 (見通し)
売上高	26,476	27,500 ~ 30,000
経常利益	13,826	12,850 ~ 15,050
四半期純利益	8,641	8,000 ~ 9,300

*当グループを取り巻く事業環境は短期的に大きく変動する可能性があり、通期の業績見通しについて信頼性の高い数値を算出することは極めて困難であると考えています。従いまして、当グループは四半期ごとに業績発表を行い、併せて次四半期の業績見通しのみを公表することとしています



Yahoo!ポイント

9月1日より「Yahoo!ポイント」を開始。顧客により多くのサービスを継続的に利用してもらうため、Yahoo! JAPANの様々なサービスの利用に際してポイントを付与。ポイント獲得を楽しんでもらうことで顧客満足度を高め、顧客との長期的かつ安定した関係の構築を目指す

ポイント付与方法: Yahoo!ショッピングの利用額の1%・Yahoo!オークションのシステム利用料の1%・その他ポイントキャンペーン等

ポイント利用方法: Yahoo!ショッピングの支払いに1ポイント=1円で利用

ポイント有効期限: 最終獲得月より一年間

ポイント負担: ポイントを付与する事業部が販促費としてコストを負担。ショッピング事業部に関しては、半年間はYahoo! JAPANが1%のポイントを負担

計上方法: 当面はポイント付与時に100%を販促費に計上。一年間追加獲得がなかったポイントは失効し、販促費にマイナス処理



事業部別報告

TM



Yahoo! JAPAN 事業部概要

リスティング事業部	情報掲載サービス、地域情報サービス、検索サービス、 スポンサーサイトを含む
オークション事業部	個人間の商品の売買、法人による商品の競売等の場を提供。 決済手段の提供
Yahoo! BB 事業部	Yahoo! BB 顧客獲得業務、ISPサービス、 Yahoo!メール等の提供
ショッピング事業部	多彩で良質な店舗・商品が揃うオンライン・ショッピング・サイトを 提供
メディア事業部	情報発信サービス:利用者が必要とするサービス・コンテンツを 有料・無料で提供
ビジネスソリューション(BS) 事業部	Yahoo! JAPANが培ってきたノウハウや技術を活かした 企業向けサービスの提供
全社共通・本社	Yahoo! JAPANのトップページおよび当社の各種サービスに係る Yahoo!プレミアムに伴う損益と本社の損益を合算



リスティング事業部

広告売上・ビジネスサービス売上共、好調

検索: より良い検索サービスの提供、スポンサーサイトの活性化、Yahoo! JAPANが提供するサービスのハブとしての機能を向上させる

- * 2004年6月1日より、スポンサーサイトのパートナーをOverture 1社に絞り、より緊密な協調体制をとったため、スポンサーサイト売上は好調
- * 検索したキーワードをYahoo! JAPANのコンテンツにマッチさせて情報内容を直接表示する「ダイレクト検索」を開始

情報掲載: 情報掲載料の拡大を目指し、各サービスに最適な課金モデルの導入を図る

- * Yahoo!リクナビによる収益は、提携先であるリクルート社による営業への注力により、堅調
- * 短期単発アルバイト専門求人求職マッチングサービス「ショットワークス」を開始

地域情報: 地域系販売チャネルの開拓、ターゲットを絞った広告商品の開発

- * 「Yahoo!道路交通情報」「Yahoo!クーポン」を追加し、地域情報を充実化

< 今後の施策 >

Yahoo!リクナビにおけるリクルート社との提携を軸に、情報掲載ビジネスモデルの改革を図る
スポンサーサイトにおいては、提携先のOvertureとの連携を深め、更なる売上の拡大を目指す
イベント情報の追加・インターフェースのパーソナライズ化等により、地域情報をより充実させる



オークション事業部

- 夏期休暇の影響もあり、7～8月の取扱高は低調だったが、9月後半に回復。取扱高に占めるBtoC取引の割合が拡大したことなどにより、ビジネスサービス売上は増加したが、パーソナルサービス売上は減少。また、補償金処理能力の拡充やサーバーの増設等により、オークション事業部の営業利益は前四半期と比べて減少
- 新規出品者の郵送による住所確認全面適用を開始。パトロールによる取り締まりを継続
- 「Yahoo!ペイメント」を「Yahoo!かんたん決済」と名称変更し、料金体系を見直すことにより利用率を高めた
- 全国で初の「インターネット公売」を東京都主税局と共に実施。既存のオフラインでの公売における落札額を大幅に上回り、成功裏に終了

< 今後の施策 >

- 中長期的な成長を目指して、取り締まり強化と安全対策を継続し、「より一層安心して利用できるオークションサイト」を構築する
- 年末商戦に向け、様々なプロモーション等により取扱高増加を目指す。また、新規店舗の誘致、既存店舗の商品数の増加に注力する
- 様々なキャンペーンやプロモーションにより既存利用者の購買需要を喚起する。また、オフラインにおけるPR活動等を通じ初心者を取り込みを積極的に行う
- 東京都主税局との公売オークションを軸に、他自治体にも同様のサービスの提供を目指す

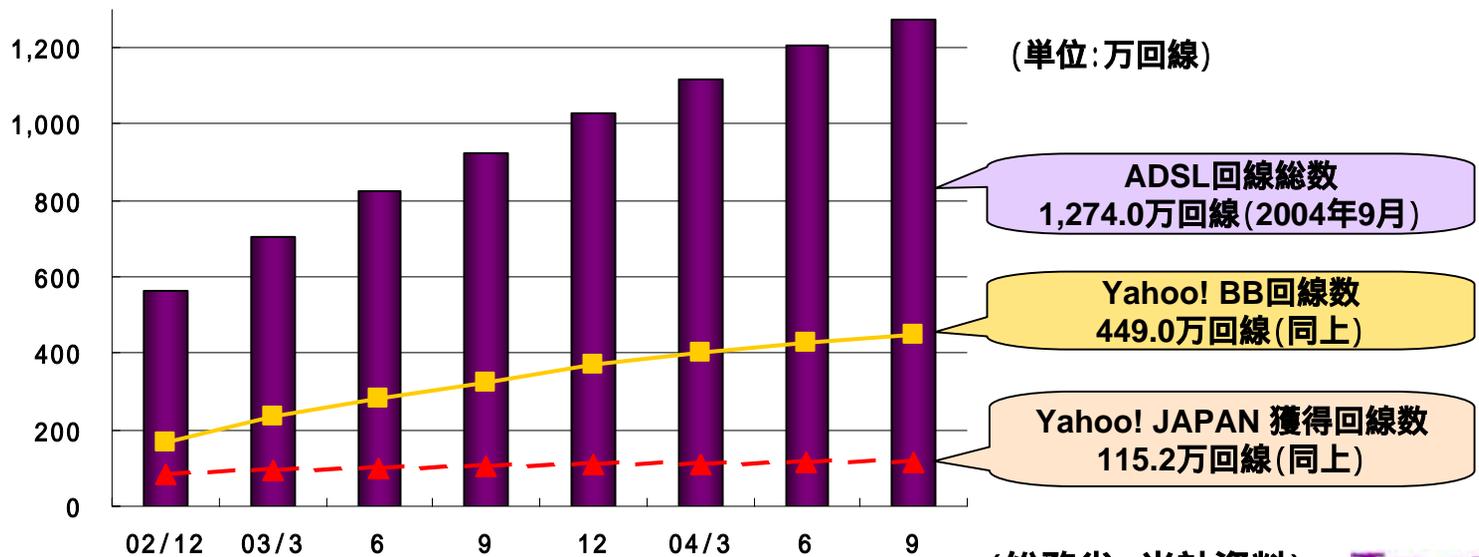


Yahoo! BB事業部

- ソフトバンクBBとの顧客獲得インセンティブ契約を変更(スライド27ご参照)
- メール容量増量等、既存会員に対するサービスの拡大の準備を行う。
また、Yahoo! BBポータルをリニューアルし、会員向けサービスを充実させた

<今後の施策>

- Yahoo! BB光、Yahoo! BB8Mおとくラインタイプ等、新商品を軸に会員拡大を目指す
- メール容量増量、ジオシティーズの容量増量および新バージョン移行による機能充実等、既存会員に対するサービスを拡大し、会員価値の向上を目指す





Yahoo! BBインセンティブ契約変更

他販売チャネルとの条件差を基本的に調整するため、ソフトバンクBBとの間で締結しているYahoo! BBインセンティブ契約を、変更
契約期間： 2004年4月～2005年3月末(1年ごとに自動更新)

獲得インセンティブ： Yahoo! BB基本サービス申込： **1.1万円強**

継続インセンティブ： Yahoo! BB基本サービス申込： **150円強/月**



獲得インセンティブ： Yahoo! BB基本サービス申込： **約1.5万円**

Yahoo! BB基本サービス+無線LAN申込： **約2万円**

継続インセンティブ： Yahoo! BB基本サービス申込： **約200円/月**

Yahoo! BB基本サービス+無線LAN申込： **約250円/月**

***10万回線ごとのボーナスインセンティブは廃止**

この契約変更により、1Qのインセンティブ金額の見直しが発生。
調整のため、約1億円の売上が2QのP/Lに計上された



ショッピング事業部

Yahoo!ショッピング: Yahoo!ポイントの導入・インターフェースの見直し等を通じ、購入者の利便性やメリットを拡大。ストア数・四半期取扱高は順調に増加。更なるストア獲得のため営業とサポート体制の充実および一部業務の外注を積極的に行い、「Yahoo!ポイント」開始キャンペーンを展開したこと等により販管費が増加し、営業利益は減少

書籍販売: サイトのリニューアルを行うと共にコンテンツを充実させ、購買者の利便性を高めた

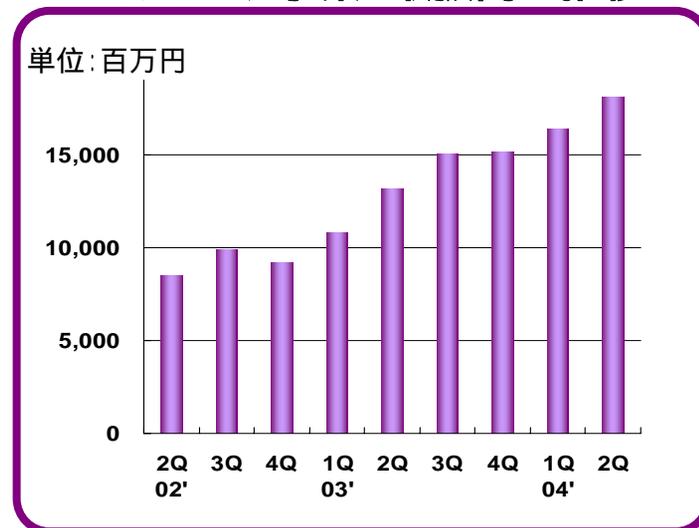
旅行: ポイントバックキャンペーン・国内旅行特集等により夏休み販売に対応

チケット販売: ぴあと提携しYahoo!チケットを開始。オンラインチケット販売の拡大を目指す

<今後の施策>

- 代理店との協力により、より多くのストアの誘致を図る。また、ポイントサービスを活用して取扱高の拡大を目指す
- 書籍販売においては、引き続きサイトのリニューアルを行い、付加価値を高める。また、他プロパティとの連動を強化する
- Yahoo!ビジネストラベルの充実を図り、顧客の利用頻度の上昇を図ることにより、Yahoo!トラベル全体の認知度上昇および利用促進を目指す
- Yahoo!チケットにおいては、取扱範囲を広げ、様々なジャンルのチケットを購入できるサービスを目指す

ショッピング事業 取扱高の推移



Yahoo!トラベルおよびeS!ボックスの取扱高が含まれています





メディア事業部

- 「Yahoo!スポーツ」および「スポーツナビ」の合同企画として「アテネオリンピック特集」「アテネパラリンピック特集」を公開。利用者の注目を集め、高い評価を受けた
- 広告売上は、季節性にかかわらず猛暑の好影響もあり増加するが、サービス拡充のための費用等が増加したことにより営業利益は減少
- 有料コンテンツはYahoo!ファイナンスVIP倶楽部・占い等を中心に、売行きが好調

< 今後の施策 >

- ページビューやユニークユーザー数を増加させ、メディアパワーを増大させるため、利用者にとって有用なサービス・コンテンツを提供する
- 広告本部と協力の上、広告主にとって魅力的な商品を開発し、広告売上の拡大を図る
- 有料コンテンツ・サービスを追加し、コンテンツのモールを構築、パーソナルサービス売上の増大を図る
- 10月6日にワイズインシュアランスのサービスを開始。ヤフーのお客様にインターネットを利用した保険購入を定着させるべくサービスの実質を図り、オンライン保険販売自体のマーケット拡大と普及をめざす



ビジネスソリューション (BS) 事業部

Yahoo!リサーチ・新システムの開発等によりコストが増加。
営業活動を強化し、規模の拡大を目指す

Yahoo!リサーチ:

- * 法人営業部による営業活動を強化
- * リサーチ・モニターの拡充に注力。特に不足する10代および50代のモニターを集めることに成功

Yahoo!ポータルソリューション:

- * 大手顧客獲得を目指し営業活動を更に強化。2Q中に大手企業1社からの受注に成功し、3Q中の公開を目指す

Yahoo!ドメイン/Yahoo!ウェブホスティング:

- * Y!BB事業部と協力し、マイネームアドレス取得サービスを開始。また、機能追加に伴うプロモーションを行ったことにより、申込み件数が増加

< 今後の施策 >

Yahoo!リサーチに関しては新システム導入や商品開発により、顧客ニーズに対応

Yahoo!ポータルソリューションは、日立製作所との業務提携により、販売チャネルの拡大を目指す

Yahoo!ドメイン/Yahoo!ウェブホスティングは、Yahoo! Inc のスモールビジネスサービス部門と協力して新サービスの開発を推進



全社共通事業 プレミアム会員

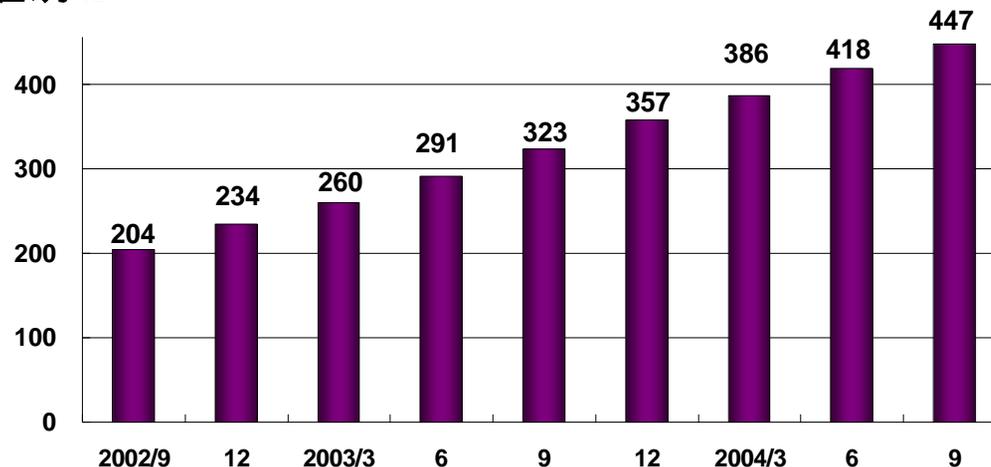
プレミアム会員数は堅調に増加し、447万人に(2004年9月末・期中増加数29万人)

Yahoo! BB会員とのクロスマーケティング(Y!BB会員は最大4ヶ月プレミアム会員費無料)
により相互に会員増を図る CRM活動の開始

プレミアム会員限定プロモーションによる会員獲得と継続利用強化(ポイントプレゼント、
オリンピックキャンペーン、住宅ローン金利優遇、限定バーゲン、コミック限定パッケージ)

プレミアム会員数の推移 (月末)

単位:万 ID



* 従来の「本人確認登録ユーザー」は「プレミアム会員」に含まれます

広告関連売上のまとめ

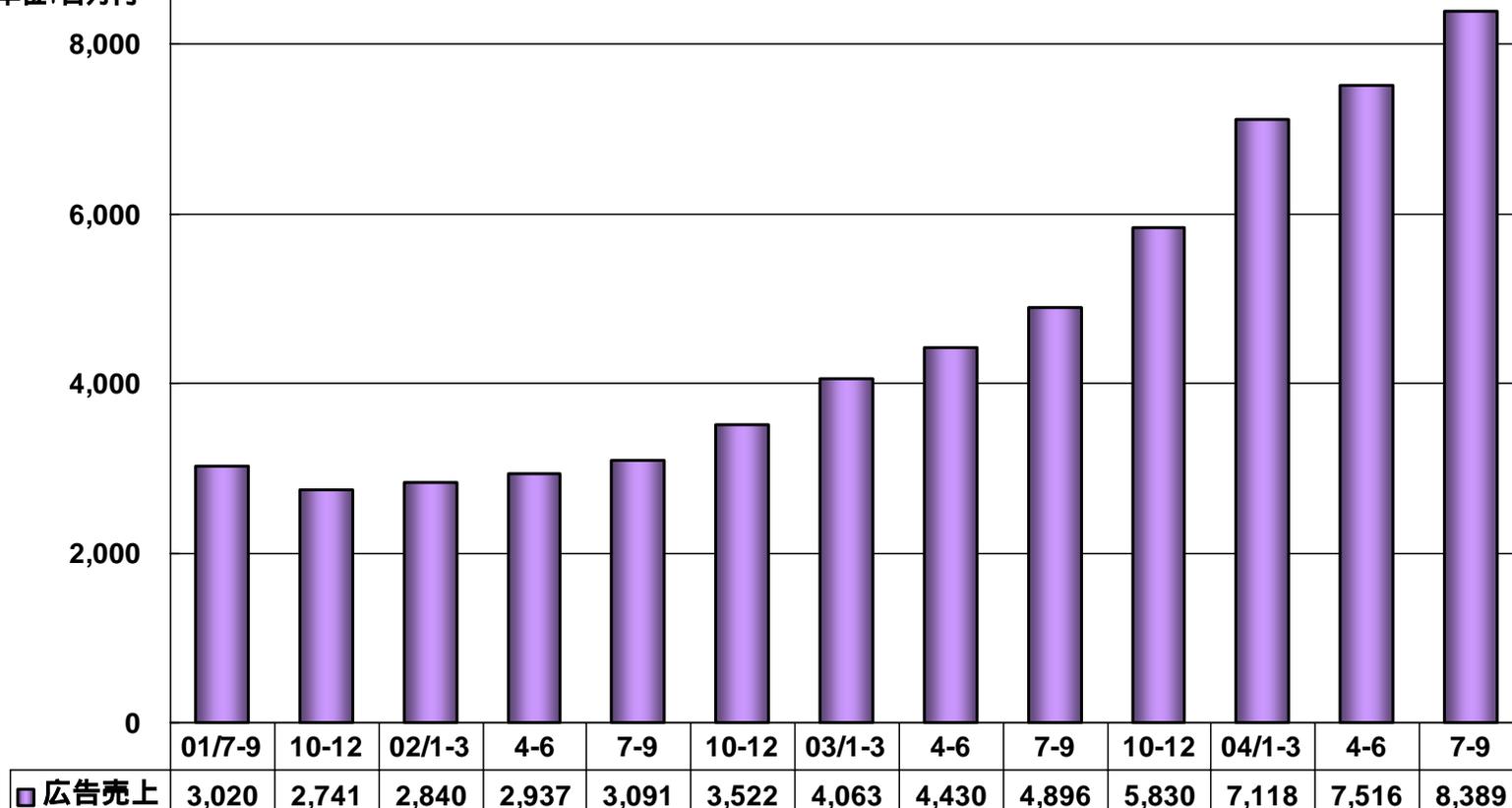




広告関連売上の推移

提携先をOverture 1社に絞り協力体制を整えたことにより、スポンサーサイトは好調。
「夏枯れ」と呼ばれる時期ではあったが、猛暑による飲料業界等の特需を取り込み、
ブランディング広告の売上は堅調

単位:百万円



- 2001年10 - 12月より連結ベースとなっています
- 上記はスポンサーサイトを含んでいます

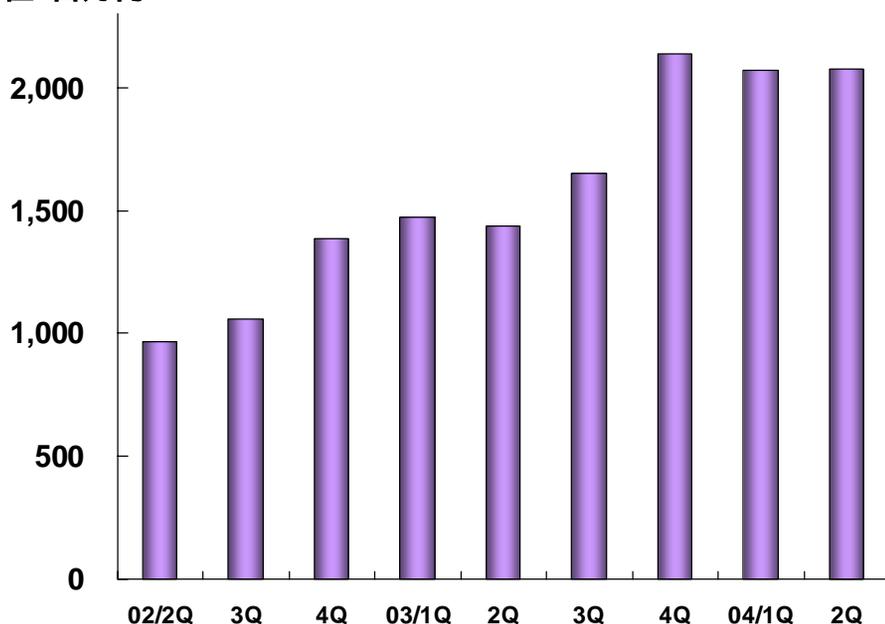


ナショナルクライアントの動向

マス媒体関連広告売上が増加するも、ナショナルクライアント数社が個別の理由により出稿を減少させたため、横ばい

ナショナルクライアントからの出稿額： 2,071百万円(04/1Q) 2,074百万円(04/2Q)

単位:百万円



■上記はスポンサーサイトを含んでいません

ナショナルクライアント

- ・日経広告研究所2002年
広告費用上位100社
- ・ビデオリサーチ テレビ広告統計
2003年広告出稿
上位100社(関東)50社(関西)
- ・MRS2003年新聞雑誌
広告費用上位各100社

に含まれる企業に、当社営業重点企業(大企業等)を加えたものを母数とする。ここに含まれる企業に政党および官公庁を加えた企業を当四半期のナショナルクライアント数とする。



広告売上高の業界別シェア

広告売上高の増加額が大きかった業界

- 自動車・関連品
- エンターテインメント系ソフト
- 不動産・建設

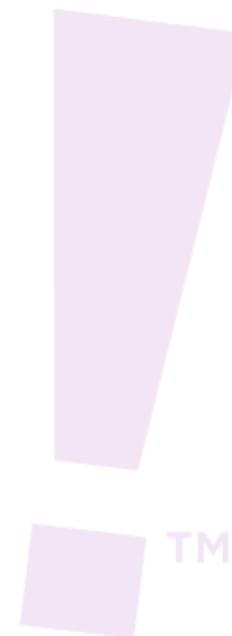
広告売上高の増加率が大きかった業界(*)

- エンターテインメント系ソフト
- 自動車・関連品
- 交通・レジャー

	03/2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q
金融・保険・証券	22.3%	21.9%	21.2%	23.0%	19.9%
各種人材サービス	12.9%	13.0%	11.5%	10.8%	9.9%
自動車・関連品(輸送用機器)	5.4%	5.2%	4.7%	6.2%	9.1%
不動産・建設	5.3%	4.8%	6.5%	6.3%	7.2%
通信販売会社	6.9%	5.9%	5.6%	5.3%	5.3%
交通・レジャー	5.6%	3.9%	4.5%	3.9%	4.8%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	9.4%	9.2%	7.1%	7.8%	4.7%
インターネット情報サイト・メールサービス	5.3%	5.3%	4.2%	4.2%	4.5%
飲料・嗜好品	0.3%	1.9%	3.2%	3.6%	4.1%
化粧品・トイレタリー	1.6%	2.3%	2.7%	3.5%	4.1%
各種教育サービス・大学等	5.4%	4.3%	4.5%	3.3%	3.7%
エンターテインメント系ソフト	0.7%	1.1%	1.9%	1.4%	2.6%
結婚情報関連会社	2.6%	2.8%	3.3%	2.8%	2.3%
エステ・美容	2.5%	2.5%	1.9%	2.4%	1.9%
その他	13.8%	15.9%	17.2%	15.5%	15.9%

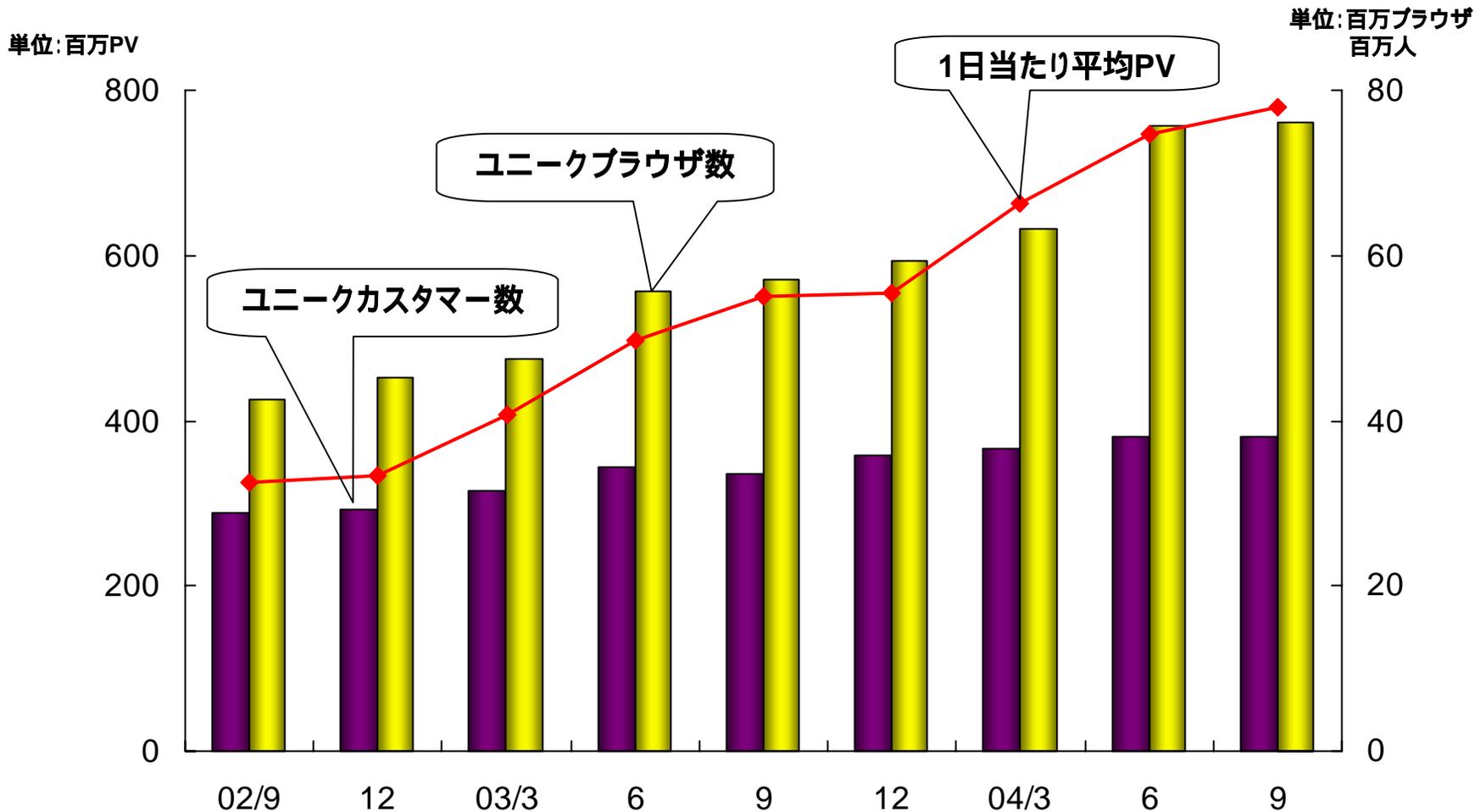
■ 上記はスポンサーサイトを含んでいません

(*)「その他」に含まれる業界を除き、増加率の大きい順番で並べています





Yahoo! JAPANページビュー・利用者数等の推移



* ユニークブラウザ数:当社サービスが閲覧されたブラウザ数を集計

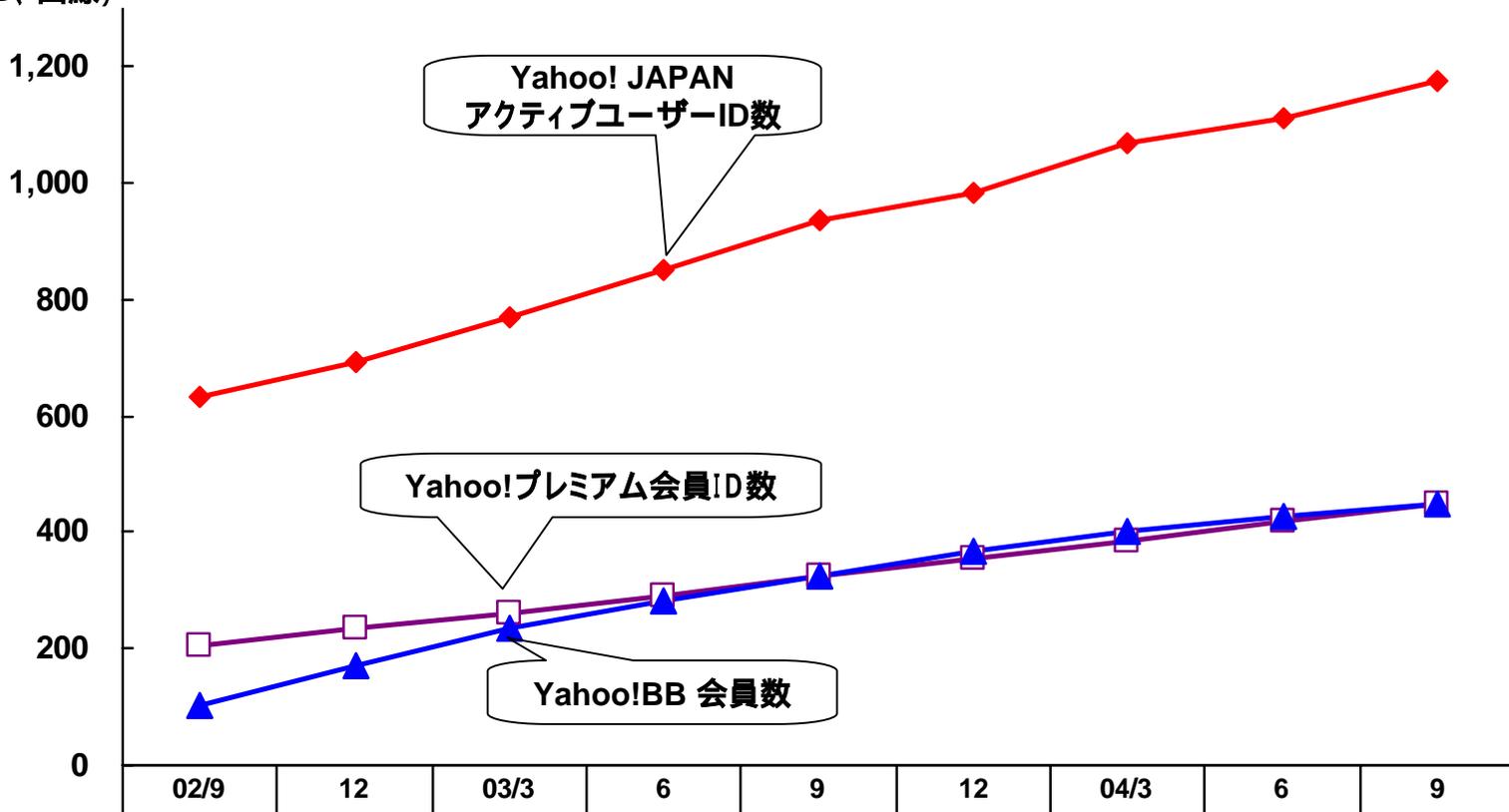
* ユニークカスタマー数(単位:人):Nielsen//NetRatings「NetView AMS JP」における家庭からのリーチ%、職場からのリーチ%というデータをもとに、NetRatings Japan「インターネット基礎調査」より家庭と職場からの重複率を用い、Yahoo! JAPANのユニークカスタマー数を推計

(当社/ネットレイティングス(株)調べ)



Yahoo! JAPAN 利用者数の推移

単位:万(ID、回線)

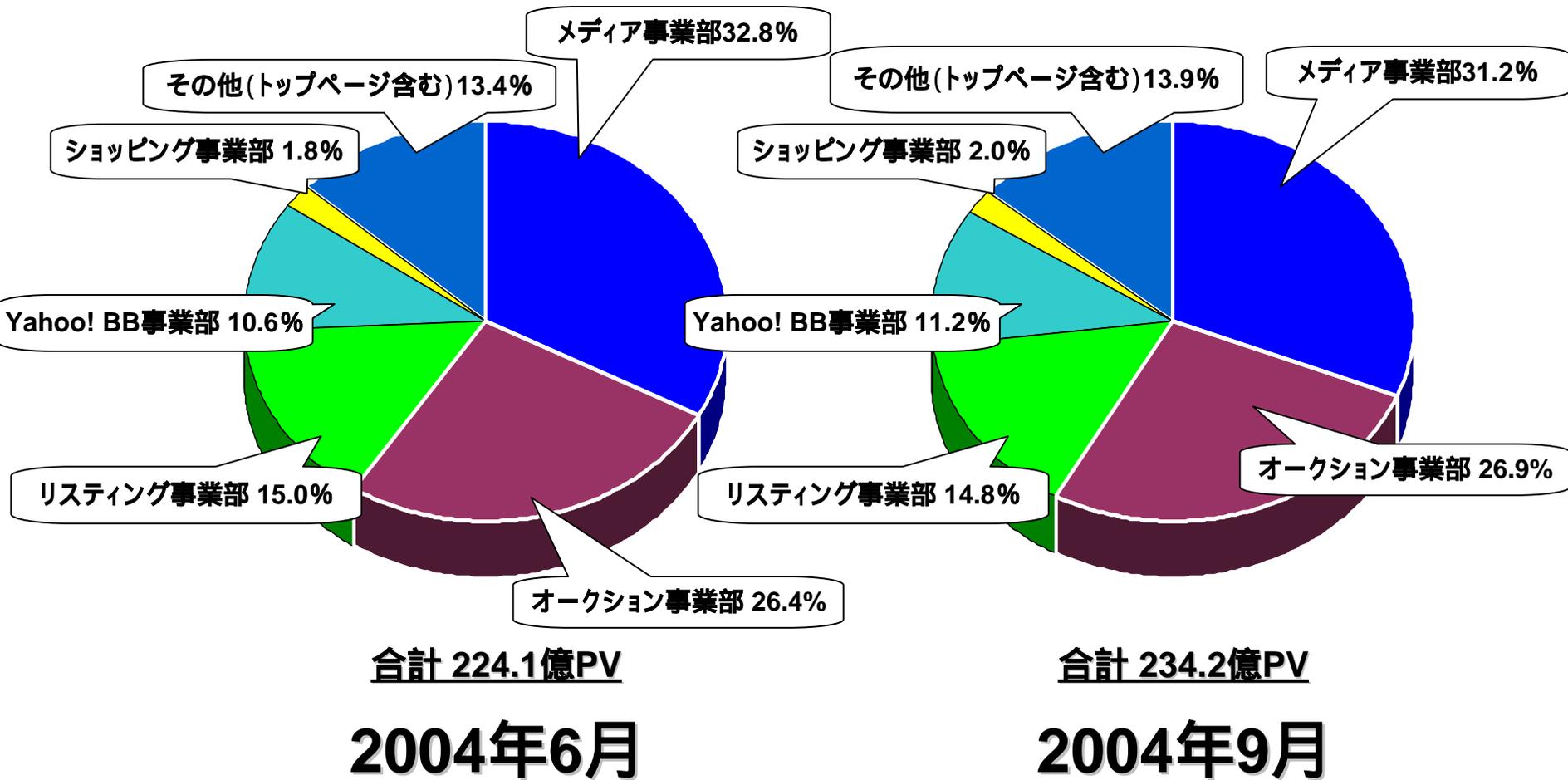


◆ アクティブユーザーID	635	692	770	850	938	985	1,069	1,112	1,176
□ Yahoo!プレミアム会員ID	204	234	260	291	323	357	386	418	447
▲ Yahoo! BB会員	101	169	236	282	325	369	400	428	449

* アクティブユーザーID数 = 各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数



月間ページビュー構成比(連結ベース)





Yahoo! JAPAN 組織図



計1,110名 (2004年10月1日現在)

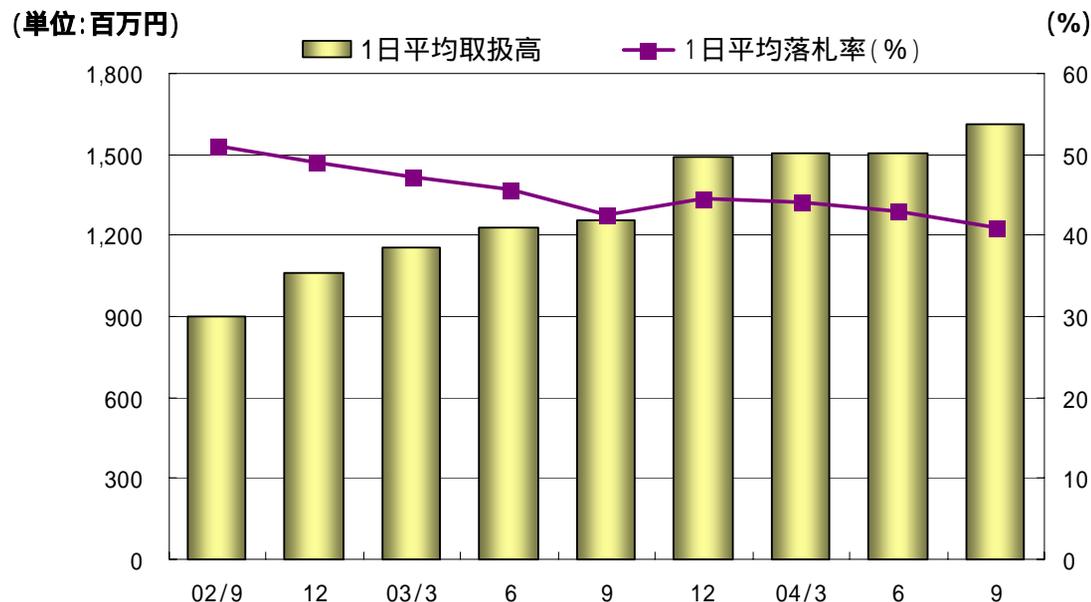


オークション事業データ

2004年9月 オークションデータ

平均総出品数	約 665万件	1日平均新規出品数	約54.1万件
1日平均取扱高(*)	約 16.1億円	1件あたり平均落札額	6,028円
1日平均落札率	41%	ユニークブラウザ数	1,869万ブラウザ
ストア数(月末)	3,022店舗		

(*) 1日平均取扱高はキャンセル等発生前の数字です



* 1日平均落札率は、出品無料キャンペーン時における出品終了最終日の落札率を除いて算出しています



2004年度第2四半期 主要広告主

金融・保険・証券

オリックス・クレジット
東京三菱キャッシュワン

各種人材サービス

エン・ジャパン
スタッフサービス・ホールディングス

自動車・関連品

トヨタ自動車
日産自動車
本田技研工業

不動産・建設

リクルート
リクルートコスモス

通信販売会社

アマゾンジャパン

交通・レジャー

全日本空輸
日本航空
WOWOW

コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器

デル
日本電気
日本ヒューレット・パカード

インターネット情報サイト・メールサービス

ウェブクルー
カービュー

飲料・嗜好品

アサヒビール
麒麟ビール
日本コカコーラ

化粧品・トイレットリー

オルビス
花王
資生堂
プロクター・アンド・ギャンブル

各種教育サービス・大学等

エヌアイエス
TAC

■上記はスポンサーサイトを含んでいません



当社のWeb上のIR情報は、以下のURLをご参照ください。
<http://docs.yahoo.co.jp/info/investor/jp/>