



ヤフー株式会社

**2004年度 第3四半期
決算説明会**

2005年1月20日



本説明会及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3四半期財務・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3四半期 ハイライト(1)

- メディア事業部、リスティング事業部を中心に広告売上が大きく伸びたほか、オークション事業部などのパーソナルサービス売上が好調に推移した。その結果、当四半期の売上高は30,965百万円(前四半期比17.0%増、前年同期比54.2%増)、経常利益は15,466百万円(前四半期比11.9%増、前年同期比38.0%増)と見通しを上回った。
- 広告売上では、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲が高まるなか、引き続きナショナルクライアントを中心に投稿獲得に努めた。特に「ブランドパネル」や「スーパーバナー」などの主力広告商品が好調だったほか、大型の広告キャンペーンが数多く展開されたり、動画広告商品導入による影響もあり、ブランディング志向の強い、自動車、デジタル家電、化粧品、食品などの業界からの広告出稿が伸びた。スポンサーサイトも引き続き好調に推移した。その結果、広告売上は10,550百万円(前四半期比25.8%増、前年同期比81.0%増)と大きく伸び、過去最高の売上高を更新した。
- オークション事業部では、9月後半から回復してきた取扱高が、年末需要や販売促進活動の実施などにより好調に推移し、12月の月間取扱高は580億円、四半期取扱高は1,666億円とともに過去最高となり、2004年の年間取扱高は5,000億円を超えた。その結果、オークション事業部の売上高は、7,481百万円(前四半期比22.4%増、前年同期比29.1%増)となった。



2004年度 第3四半期 ハイライト(2)

- リスティング事業部では、スポンサーサイトを中心とした広告売上が引き続き好調であったほか、「Yahoo!リクナビ」関連売上也市場の好況感が継続したことにより堅調に推移した。
- Yahoo! BB事業部では、利用者の多様なニーズに対応するべく、既存のADSLサービスに加えて、光ファイバーを利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の提供を開始した。当四半期において、紹介キャンペーンの販促費用計上時期を前倒しし、回線接続時としたことにより一時的に追加コストが発生したため、前四半期に比べて営業利益が減少した。
- ショッピング事業部では、当四半期より本格的に開始した「Yahoo!ポイント」を利用した様々な販売促進策を実施したほか、より多くのストア獲得に向けて、営業やサポート体制の強化を図った。その結果、ショッピング事業部の売上高は前四半期に比べて18.8%増加したが、Yahoo! Inc.へ支払うロイヤルティの計算方法に関して再確認を行ったことにより、過去分に遡った追加コストが一時的に当四半期において発生したなど費用の増加があったため、営業利益は赤字となった。
- 1日当たりのアクセス数が、2004年10月20日に初めて10億ページビューを突破した。

2004年度 第3四半期決算

(連結ベース)

当四半期末の連結子会社

イーエスブックス・リサーチ(株) NEW!	(株)インディバル
(株)エッグアイ	(株)サーフモンキー・アジア NEW!
ジオシティーズ(株)	セブンアンドワイ(株) (旧イー・ショッピング・ブックス(株))
(株)ネットジーン	(株)ネットラスト
(株)ボックス	ファーストサーバ(株) NEW!
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)	

当四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	夢の街創造委員会(株) NEW!



2004年度 第3四半期損益計算書

	2004年10-12月	2003年10-12月	増減率
売上高 (百万円)	30,965	20,081	54 %
売上原価 (百万円)	2,233	1,324	69 %
売上総利益 (百万円)	28,732	18,757	53 %
営業利益 (百万円)	15,458	11,106	39 %
経常利益 (百万円)	15,466	11,206	38 %
四半期純利益 (百万円)	9,252	6,648	39 %
EPS (円)	1,225	3,527	-65 %
発行済株式数(期中平均)	7,546,747	1,884,940	300 %
遡及修正後EPS (円)	1,225	881	39 %
完全希薄化後 EPS(円)	1,222	3,514	-65 %
完全希薄化後株式数	7,570,990	1,891,840	300 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	1,222	878	39 %

- * 2004年5月と2004年11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



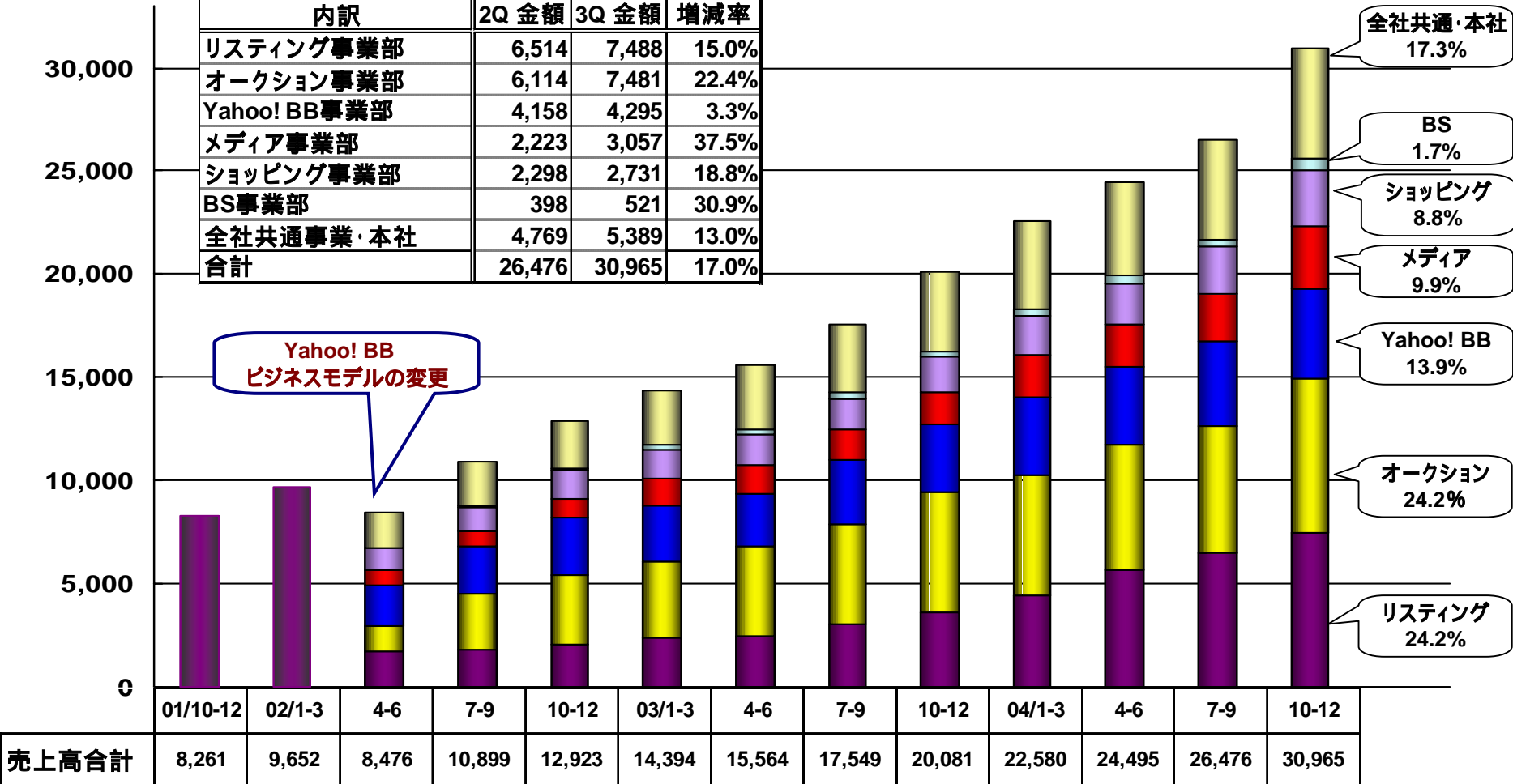
四半期売上高推移

単位:百万円

2004年度 第3四半期 売上高内訳

売上高構成比

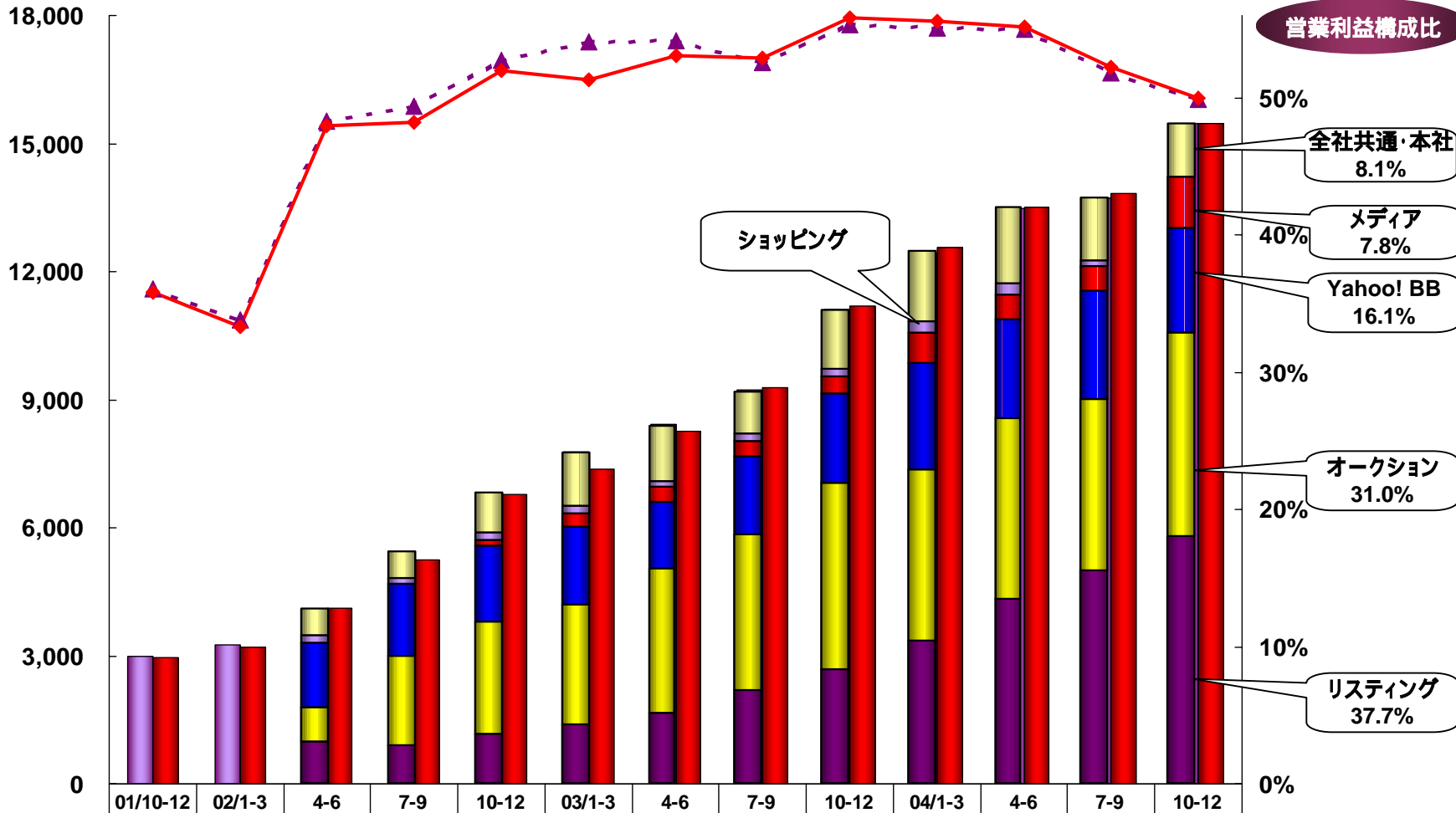
内訳	2Q 金額	3Q 金額	増減率
リスティング事業部	6,514	7,488	15.0%
オークション事業部	6,114	7,481	22.4%
Yahoo! BB事業部	4,158	4,295	3.3%
メディア事業部	2,223	3,057	37.5%
ショッピング事業部	2,298	2,731	18.8%
BS事業部	398	521	30.9%
全社共通事業・本社	4,769	5,389	13.0%
合計	26,476	30,965	17.0%





四半期利益の推移

単位: 百万円



	01/10-12	02/1-3	4-6	7-9	10-12	03/1-3	4-6	7-9	10-12	04/1-3	4-6	7-9	10-12
営業利益	2,983	3,261	4,094	5,382	6,807	7,788	8,433	9,227	11,106	12,443	13,470	13,718	15,458
経常利益	2,956	3,212	4,107	5,251	6,782	7,382	8,257	9,285	11,206	12,559	13,516	13,826	15,466
- ▲ - 売上高営業利益率	36%	34%	48%	49%	53%	54%	54%	53%	55%	55%	55%	52%	50%
◆ 売上高経常利益率	36%	33%	48%	48%	52%	51%	53%	53%	56%	56%	55%	52%	50%



費用構成の推移

単位:百万円

	04/3Q	構成比	03/3Q	前年同期比 増減率	04/2Q	前四半期比 増減率
販管費合計	13,273	100.0%	7,650	73.5%	10,872	22.1%
人件費	2,478	18.7%	1,858	33.3%	2,136	16.0%
業務委託費	1,826	13.8%	858	112.8%	1,491	22.5%
販売手数料	1,311	9.9%	779	68.1%	1,012	29.4%
減価償却費	1,235	9.3%	816	51.4%	1,020	21.1%
ロイヤルティ	1,098	8.3%	524	109.7%	682	61.1%
通信費	1,097	8.3%	734	49.4%	1,033	6.2%
賃借料・水道光熱費	745	5.6%	361	106.2%	533	39.8%
販売促進費	721	5.4%	354	103.4%	370	94.7%
情報提供料	611	4.6%	423	44.4%	605	1.0%
支払手数料	406	3.1%	170	137.9%	270	50.5%
貸倒引当金繰入額	268	2.0%	142	88.5%	218	22.8%
広告宣伝費	255	1.9%	82	210.5%	208	22.1%
荷造運賃	194	1.5%	115	68.1%	163	19.0%
補償金	181	1.4%	54	230.2%	230	-21.4%
その他	847	6.2%	380	125.3%	901	-5.8%

主な前四半期比増減要因

人員の増加（前四半期比221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、
Y!BBコールセンター費用等

広告売上の増加

サーバー等設備の増加及びオフィス増床
に伴う設備の増加

ロイヤルティ計算方法の再確認による
追加コストの発生（次頁ご参照）

人員の増加によるオフィスの増床

Yahoo!ポイント費用、Yahoo! BB会員
獲得キャンペーン費用計上時期変更による追加コスト等

Yahoo!かんたん決済の取扱高増加

個人・法人向け売上債権の増加及び
繰入率の高い長期個人向け債権の増加



販管費関連の特殊要因

Yahoo! Inc.へのロイヤルティについて

Yahoo! Inc.とのライセンス契約に記載されているロイヤルティの計算方法に関して再確認を行った。今回確認された計算方法は、近年の当社の事業形態がライセンス契約締結当時（1996年4月）の事業形態より大きく変化してきたことを反映したものである。主なポイントは、計算のベースを当社単体の損益計算書から連結の損益計算書とすること、計算のベースを売上総利益から売上高とすること、の2点。上記計算方法は、2004年のロイヤルティ計算に適用され、2004年1-9月に関する差額（総額約2.1億円）を、2004年10月から12月までの支払額に加えて、2004年度第3四半期に計上することとした。尚、2005年以降は、取引形態の異なるセブンアンドワイ(株)の売上原価を除いて計算し、また、新たに取引形態の異なる事業を開始する際には、その都度Yahoo! Inc.と計算方法を確認することとする

< 計算方法 > * 「広告販売手数料」は連結ベース

2004年1月～12月の計算方法： $\{ (\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}^*) \} \times 3\%$

2005年1月以降の計算方法：

$\{ (\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}^*) - (\text{セブンアンドワイ(株)売上原価}) \} \times 3\%$

< 2004年1月～9月の差額の処理 >

2004年1月～3月分：2004年第3四半期に特別損失にて処理

2004年4月～9月分：同四半期に販管費内のロイヤルティとして加算処理

Yahoo! BB「紹介キャンペーン」販促費計上時期の変更について

収益計上時期にコスト計上のタイミングを合わせるため、変更

- 2004年9月以前：商品券の発送確定時に計上
- 2004年10月以降：回線接続時に計上

上記により、2004年3Qに約1.4億円の追加コストが発生



2004年度第3四半期貸借対照表

主な科目	2004年12月末	2004年9月末	増減	主な増減要因
				単位:百万円
<資産の部>				
流動資産	75,444	68,308	7,135	営業活動による収入の増加
現預金	54,565	50,730	3,835	パーソナルサービス売上及び スポンサーサイト売上の増加
売掛金	18,108	15,718	2,389	
貸倒引当金	-1,207	-999	-207	個人・法人向け売上債権の増加及び 繰入率の高い長期個人向け債権の増加
固定資産	33,575	31,978	1,596	
有形固定資産	11,637	10,442	1,195	サーバー等の設備の増加
投資有価証券	9,716	10,417	-701	
長期貸付金	4,772	5,862	-1,090	保有株式の時価評価による減少
資産の部合計	109,019	100,287	8,731	
<負債の部>				
流動負債	21,379	21,142	237	
未払金	7,035	7,087	-51	
未払法人税等	8,363	10,663	-2,299	法人税の中間納付による減少
固定負債	1,962	2,500	-538	
負債の部合計	23,342	23,643	-301	
<少数株主持分>				
少数株主持分	451	315	135	
<資本の部>				
資本金	6,637	6,503	133	ストックオプションの行使
資本剰余金	1,718	1,584	133	
利益剰余金	73,144	63,892	9,252	利益の増加
資本の部合計	85,225	76,328	8,897	
負債・少数株主持分 及び資本合計	109,019	100,287	8,731	



2004年度第3四半期キャッシュ・フロー

主な項目	2004年10-12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	7,980		
税金等調整前四半期純利益	15,335	税引前四半期純利益の増加	
減価償却費	1,243		
貸倒引当金の増加	191		
ポイント引当金の増加	259		
受取利息及び受取配当金	-172		
売上債権の増加	-2,386	パーソナルサービス売上及び スポンサーサイト売上の増加	
その他営業債権・債務	699	未払金の増加	
法人税等の支払	-8,483		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,373		
固定資産の購入	-2,981	サーバー等の設備、オフィス増床に伴う設備、 ソフトウェアの取得	
投資有価証券取得・売却	-423	関連会社株式の取得	
子会社株式の取得	-1,128	子会社株式の取得	
利息及び配当金の受取額	139	Yahoo! BB事業に関するファイナンススキームに 基づく貸付金の受取利息	
財務活動によるキャッシュ・フロー	228		
短期借入・返済	-12	子会社の借入金返済	
新株式の発行による収入	267	ストックオプションの行使	
キャッシュ・フロー増加額	3,835		



資本提携・出資等

会社名	状況	持分	事業内容	取得目的
(株)サーフモンキー・アジア	株式取得済	100.0%	家庭向け・学校向けのインターネットの有害情報フィルタリングサービス	検索・掲示板・チャット等の各種サービスにフィルタリング技術を適用することを目的とする
ファーストサーバ(株)	株式取得済	57.7%	レンタルサーバ、ドメイン登録、その他インターネット関連サービスの情報処理サービス業	ホスティング事業(レンタルサーバ事業)とドメイン事業を、法人向け事業のコア事業と位置付けて強化し、ビジネス規模の拡大と収益基盤の安定化を図る
夢の街創造委員会(株)	株式取得済	30.2%	インターネットを利用した出前サービス「出前館」の提供	益々多様化するインターネット利用者のニーズと要望にこたえていくため、「出前館」の持つノウハウを活かし、地域情報サービスの拡充を目指す
(株)アクセスポート	株式取得予定	33.4%	日本語キーワード検索サービス「JWord」の運営	同社が運営する「JWord」とのサービスの連動により、インターネット利用者と広告主のニーズに応える
(株)アルプス社 *	営業譲渡契約を締結	-	各種地図の企画制作、地図データや地域情報の提供	同社が保有する大規模な地図情報データベースやノウハウを活かし、地域情報サービスの一層の充実を図る
(株)クレオ	株式取得予定	36.9%	システム開発事業、パッケージソフトの企画・開発・販売事業、ヘルプデスクサービスなどのサポートサービス事業等	質の高いエンジニアを多数保有するため当社のテクノロジーパートナーとして提携し、サービスの開発スピードアップ及び品質の向上を目指す

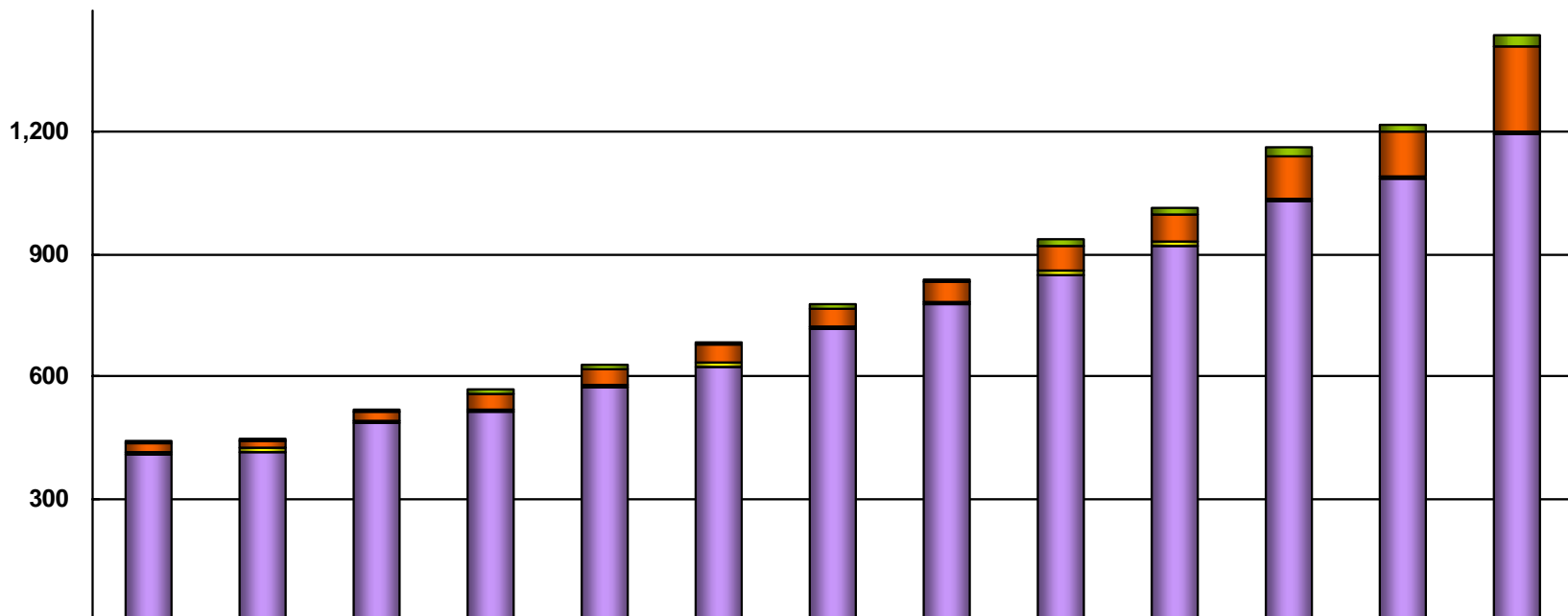
* 2005年1月18日、名古屋地方裁判所は、民事再生法申請中の(株)アルプス社の営業譲渡を許可しました。これにより、当社は100%子会社のブロードキャスト・コム(株)(同日、(株)アルプス社に商号変更)を通じ、同社の事業を継承することとなります



役職員数の推移

単位:人

(四半期末人員数)



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





2004年度第3四半期見通しのレビュー

単位:百万円

(連結ベース)	2004年度第3四半期 (実績)	2004年度第3四半期 (見通し)
売上高	30,965	27,500 ~ 30,000
経常利益	15,466	12,850 ~ 15,050
四半期純利益	9,252	8,000 ~ 9,300

広告売上・オークション事業部のパーソナルサービス売上等が見通しより好調だったため、売上高はレンジを上回った

ロイヤルティ計算方法の変更及びYahoo! BBキャンペーン販促費計上時期の変更等により追加コストが発生したにも関わらず、売上高の増加により、経常利益もレンジの上限を超える結果となった



2004年度第4四半期見通し(連結ベース)

将来の成長に向けた積極的な投資、子会社費用の増加等により、連結ベースの費用が増加する見込み。2004年度第3四半期の費用から一時的に発生した費用(ロイヤルティ・Y!BBキャンペーンの一部費用等)を除いたものに比較して、新たに19-22億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

2005年1月20日現在 (連結ベース)	2004年度第3四半期 (実績)	2004年度第4四半期 (見通し)	2004年度 第1～3四半期累計 (実績)	2004年度通期 (見通し)
売上高	30,965	33,000～35,400	81,937	114,937～117,337
経常利益	15,466	15,250～17,200	42,810	58,061～60,010
四半期(当期)純利益	9,252	9,150～10,300	26,204	35,355～36,505

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。尚、上記の「2004年度通期見通し」は、2004年度第1～3四半期の実績累計値に第4四半期の見通しを加算したものとなっています



決済関連事業の本格展開

1. インターネットバンキングへの進出

当社と(株)あおぞら銀行は、あおぞら信託銀行(株)の共同株主となり、顧客利便性が高くかつ個人の生活に密着した銀行サービスを新たに提供し、日本におけるインターネット専門銀行のNo.1を目指す

(株)あおぞら銀行

銀行業務のノウハウ
人材の供給等

あおぞら信託銀行(株)

インターネット事業の
ノウハウ・人材の供給等

ヤフー
(株)

- オークション事業やショッピング事業とのシナジー効果を創出し、利便性を更に高めて顧客ニーズに応えることで、顧客満足度の向上と新たな収益基盤の拡充を図る
- 銀行経営の健全性の確保と本業務におけるセキュリティの充実にも積極的に取り組む
- 2006年前半にインターネットバンキング業務開始予定

2. クレジットカード発行業務の開始

日本信販(株)と提携し、クレジットカードの自社発行を開始する。発行業務は同社にアウトソースする予定。Yahoo! JAPAN内の各サービスとのシナジー効果や、決済手段としてのインターネットバンキングとの相互補完効果により、「インターネットバンキングへの進出」と同様、顧客満足度の向上と新たな収益基盤の拡充を図る。2005年前半に開始予定



事業部別報告

TM



Yahoo! JAPAN 事業部概要

リスティング事業部	検索サービス、情報掲載サービス、地域情報サービス、 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
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
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
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のトップページ及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

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

Overtureのシステム変更等が奏効し、スポンサーサイト売上は好調

検索関連サービス及び収益の拡大を目指し、JWordサービスを提供する(株)アクセスポートに出資予定(33.4%を取得予定)

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、市場の好況感が継続し、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」のモバイルサービスを開始し、サービスを拡大

「家庭の医学」の追加、「Yahoo!自動車」「Yahoo!グルメ」のリニューアル等により、ページビュー・ユニークユーザー数の増大を図った

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!地図」「Yahoo!グルメ」における提供サービスを拡大した

地図の企画制作会社(株)アルプス社の事業継承に関して基本合意

<今後の施策>

インターフェースや検索結果のパーソナライズ化を目指す

「Yahoo!リクナビ」における(株)リクルートとの提携を軸に、情報掲載ビジネスモデルの改革を図る。また、「Yahoo!ポイント」などのサービスインフラとの連携により、利用者へのサービスの向上を目指す。提供サービスの拡大・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



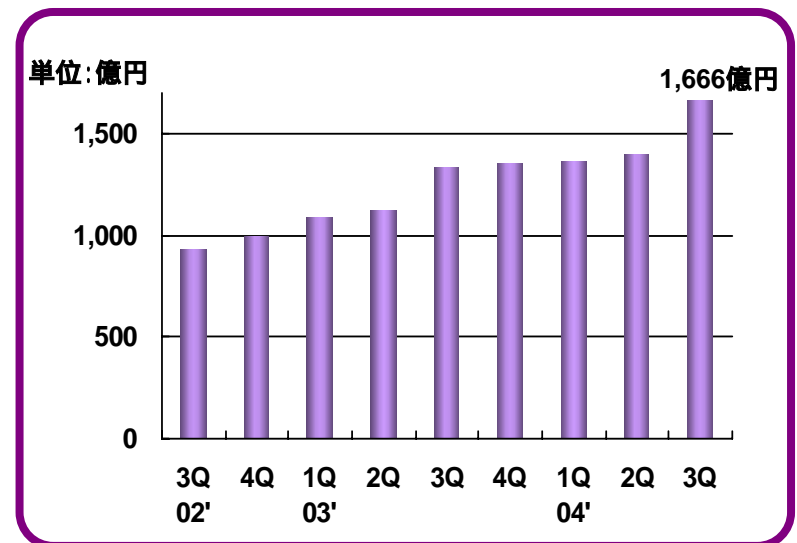
オークション事業部

- 9月後半から回復してきた取扱高は、年末需要や販売促進活動の推進により好調に推移。安全対策及び規模の拡大に向けて人件費・業務委託費が増加、また「Yahoo!かんたん決済」取扱高増加により支払手数料が増加するも、売上高の増加(前四半期比22.4%増)により営業利益は19.5%増加
- 2004年の年間総取扱高が5,000億円を超える
- パトロール人員を増やすなどセキュリティ対策への注力を継続。また、積極的に詐欺被疑者の検知を行い、更なる安全性を目指した
- 名称変更、料金引き下げが奏効し、「Yahoo!かんたん決済」の利用率は上昇

<今後の施策>

- 中長期的な成長を目指して、能動的・積極的な取り締まりの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
- 商品数の一段の拡大を目指し、大型店舗の誘致に注力する
- 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

Yahoo!オークション 取扱高の推移





Yahoo! BB事業部

- 2004年10月より、Yahoo! BB「紹介キャンペーン」等の販促費用計上時期を商品券の発送確定時から回線接続時に変更。そのため一時的に追加コストが発生し、営業利益が微減
- 「Yahoo! BB 光」の受付を開始。先端技術提供のイメージを軸に、ADSL会員獲得に結びつけた
- Yahoo! BB会員のメールボックス容量の増量・アーティストコンサートの協賛によるチケットの独占先行販売等、会員限定サービスの充実を図る

<今後の施策>

- 「Yahoo! BB」ADSLの更なる推進と、「Yahoo! BB 光」の本格化により会員拡大を目指す
- Yahoo! BB会員限定サービス(コンテンツ・チケット販売等)を拡充し、会員価値の向上を目指す



メディア事業部

- 広告売上は、ナショナルクライアントによる「Yahoo!ニュース」「Yahoo!ファイナンス」等への出稿を中心に、好調
- 「Yahoo!ビューティー」にてファッションニュースを配信し広告の露出ページの増加を図ったり、音声付動画広告商品を本格的に導入する等、広告主の出稿意欲を促す商品作りを行った
- 社会的責任を果たすべく、メディア事業部を中心に、「災害情報表示(地震速報)」や「Yahoo!掲示板」「Yahoo!トピックス」等を活用した緊急時のライフライン情報の提供を開始
- 有料コンテンツは年末年始という季節要因により「Yahoo!占い」が好調。その他コンテンツの売行きも堅調
- ワイズ・インシュアランス(株)によるネット上の保険商品の販売を開始

<今後の施策>

- ページビューやユニークユーザー数、利用者一人一人の滞在時間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
- ワイズ・インシュアランス(株)のサービスの露出を増やし、取扱高の拡大を目指す



ショッピング事業部

Yahoo!ショッピング: 2Qに導入したポイント制度を利用し、販促活動を展開。ストア店舗開店のスピードを上げるため講習会を自社化し、またインターネットリテラシーが高い店舗の開店プロセスを簡略化した。店舗運営システムをバージョンアップし、店舗にとってより使いやすいシステムを構築した

書籍等: サイト名を「セブンアンドワイ」と変更したことを機に、CD・DVD等の取扱を開始

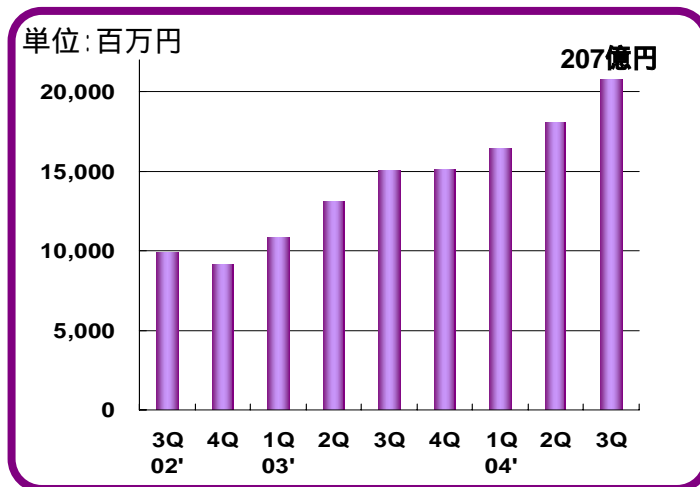
旅行: 海外格安航空券オンライン予約の販売を開始。また、キャンペーン等により、ビジネストラベルの利用拡大を図った

チケット: アーティストコンサートにおけるYahoo! BB会員限定先行販売等を実施。また、「Yahoo!ポイント」やプレゼントを利用したキャンペーンを展開し、利用者の増加に努めた

<今後の施策>

- 継続して店舗数の拡大に注力する
- セブンアンドワイでは「Yahoo!ショッピング」内のCD・DVD等の取扱商品の拡大を目指す
- 「Yahoo!トラベル」においては、商品の網羅性を高めると共にコンテンツを充実させることにより、旅行サイトとしてのポジションを確立する
- 「Yahoo!チケット」においては、様々な企画を通じ、安定した売上を目指す。また、各種機能を利用し、購入者への能動的な販売促進活動を行う

ショッピング事業 取扱高の推移



Yahoo!トラベル、セブンアンドワイ及びYahoo!チケットの取扱高が含まれています





ビジネスソリューション (BS) 事業部

Yahoo!リサーチ:

法人営業本部の営業体制が充実し、新規顧客の開拓は順調に推移
顧客自身がアンケートを作成する「Yahoo!リサーチセルフ」の販売を開始

Yahoo!ドメイン/Yahoo!ウェブホスティング:

サービスの拡張等により、販売は好調
レンタルサーバ・ドメイン登録事業者として大きな
法人顧客基盤を持つファーストサーバ(株)を子会社化

Yahoo!ポータルソリューション:

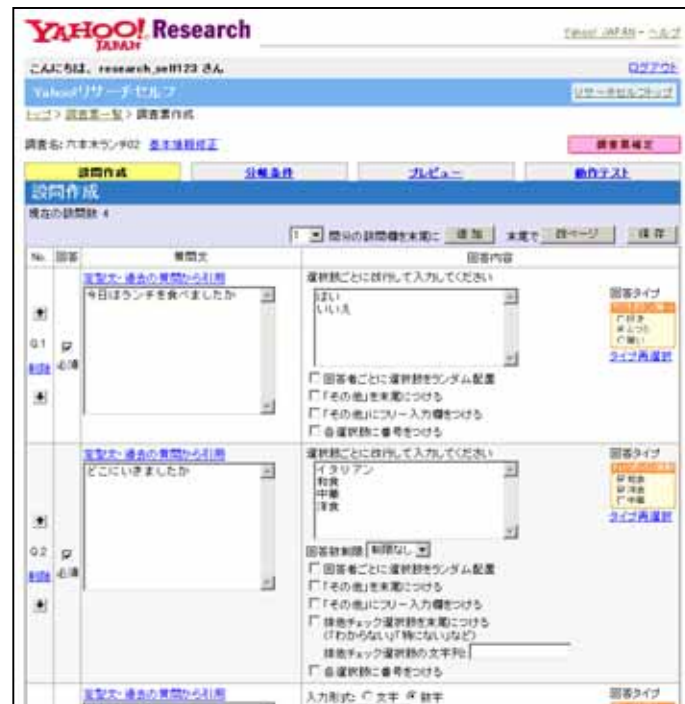
構築を担当した(株)日本旅行、(財)日本サッカー協会の
HPが公開。また、業務提携先の(株)日立製作所との
システム連携が完了

<今後の施策>

「Yahoo!リサーチセルフ」の営業を推進し、大手企業や
調査会社、更には中小企業への顧客層拡大を目指す

ファーストサーバ(株)の技術力を基に
「Yahoo!ドメイン」「Yahoo!ウェブホスティング」の
サービス・機能の拡充を目指す

「Yahoo!ポータルソリューション」は、(株)日立製作所との
提携を軸に営業活動を推進する



Yahoo!リサーチセルフの調査票作成画面





全社共通事業 プレミアム会員

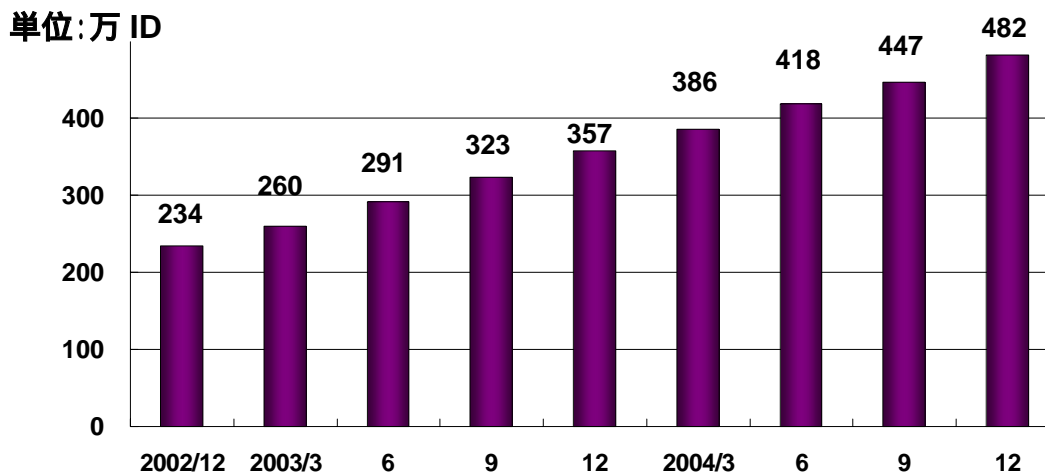
プレミアム会員の四半期中1日平均増加数は過去2年間で最大(3.8千ID)。
会員総数は482万IDとなる(2004年12月末)

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

(Yahoo! BB会員限定プレミアム会員費無料キャンペーンの延長、会員登録キャンペーン、各種ポイントキャンペーン、限定バーゲン、占い限定パッケージ、コミック限定パッケージ、映画鑑賞券プレゼント、住宅ローン金利優遇等)

各種キャンペーン・特典提供等により、「Yahoo!プレミアム」の認知率は
67.2%(2004年8月) 71.3%(2004年11月)と上昇

プレミアム会員数の推移 (月末)



広告関連売上のまとめ

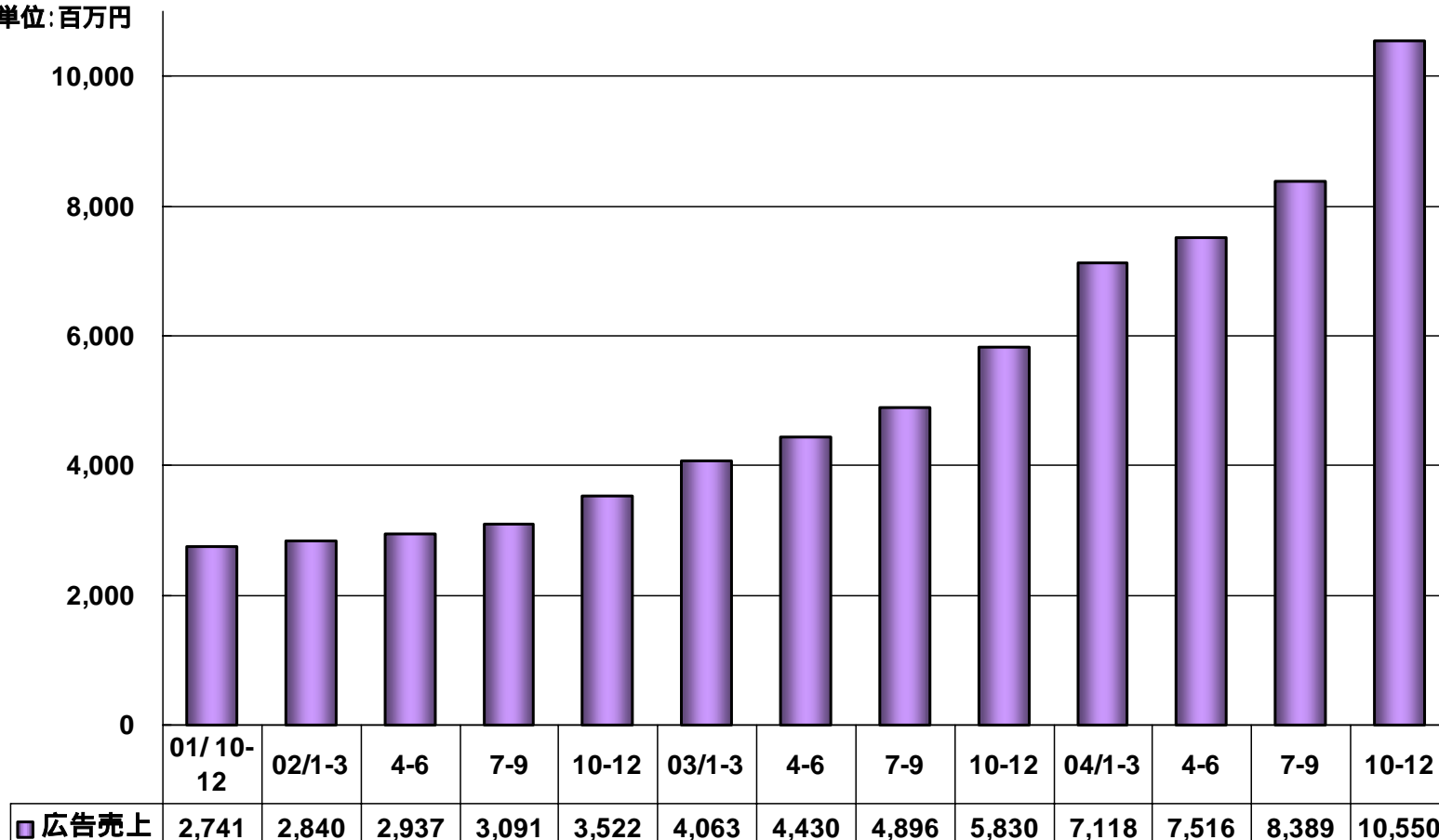




広告関連売上の推移

各業界におけるインターネット広告出稿意欲の高まり、動画広告の開始等が追い風となり、ブランディング広告の販売は好調。スポンサーサイトも引き続き好調

単位:百万円



■ 上記はスポンサーサイトを含んでいます

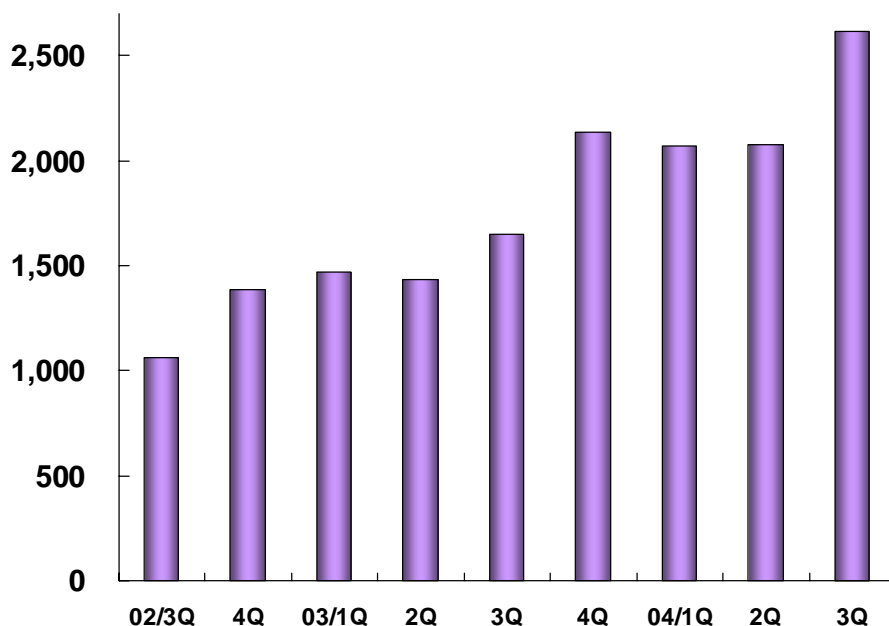


ナショナルクライアントの動向

ナショナルクライアントの一社当たり出稿額が大幅に増加

ナショナルクライアントからの出稿額： 2,074百万円(04/2Q) 2,615百万円(04/3Q)

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2003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及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

- 金融・保険・証券
- 交通・レジャー
- コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器

広告売上高の増加率が大きかった業界(*)

- 情報処理サービス・ソフト会社
- 食品
- 交通・レジャー

	03/3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q
金融・保険・証券	21.9%	21.2%	23.0%	19.9%	21.5%
各種人材サービス	13.0%	11.5%	10.8%	9.9%	8.8%
自動車・関連品(輸送用機器)	5.2%	4.7%	6.2%	9.1%	8.0%
不動産・建設	4.8%	6.5%	6.3%	7.2%	7.0%
交通・レジャー	3.9%	4.5%	3.9%	4.8%	6.0%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	9.2%	7.1%	7.8%	4.7%	5.8%
化粧品・トイレタリー	2.3%	2.7%	3.5%	4.1%	5.0%
インターネット情報サイト・メールサービス	5.3%	4.2%	4.2%	4.5%	4.4%
各種教育サービス・大学等	4.3%	4.5%	3.3%	3.7%	3.0%
飲料・嗜好品	1.9%	3.2%	3.6%	4.1%	2.7%
情報処理サービス・ソフト会社	1.4%	2.1%	2.0%	0.7%	2.5%
電話会社・電気通信サービス	0.3%	0.2%	0.6%	0.3%	2.4%
エンターテインメント系ソフト	1.1%	1.9%	1.4%	2.6%	2.4%
食品	1.0%	1.7%	0.7%	1.8%	2.3%
その他	24.4%	24.0%	22.7%	22.6%	18.2%

■ 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

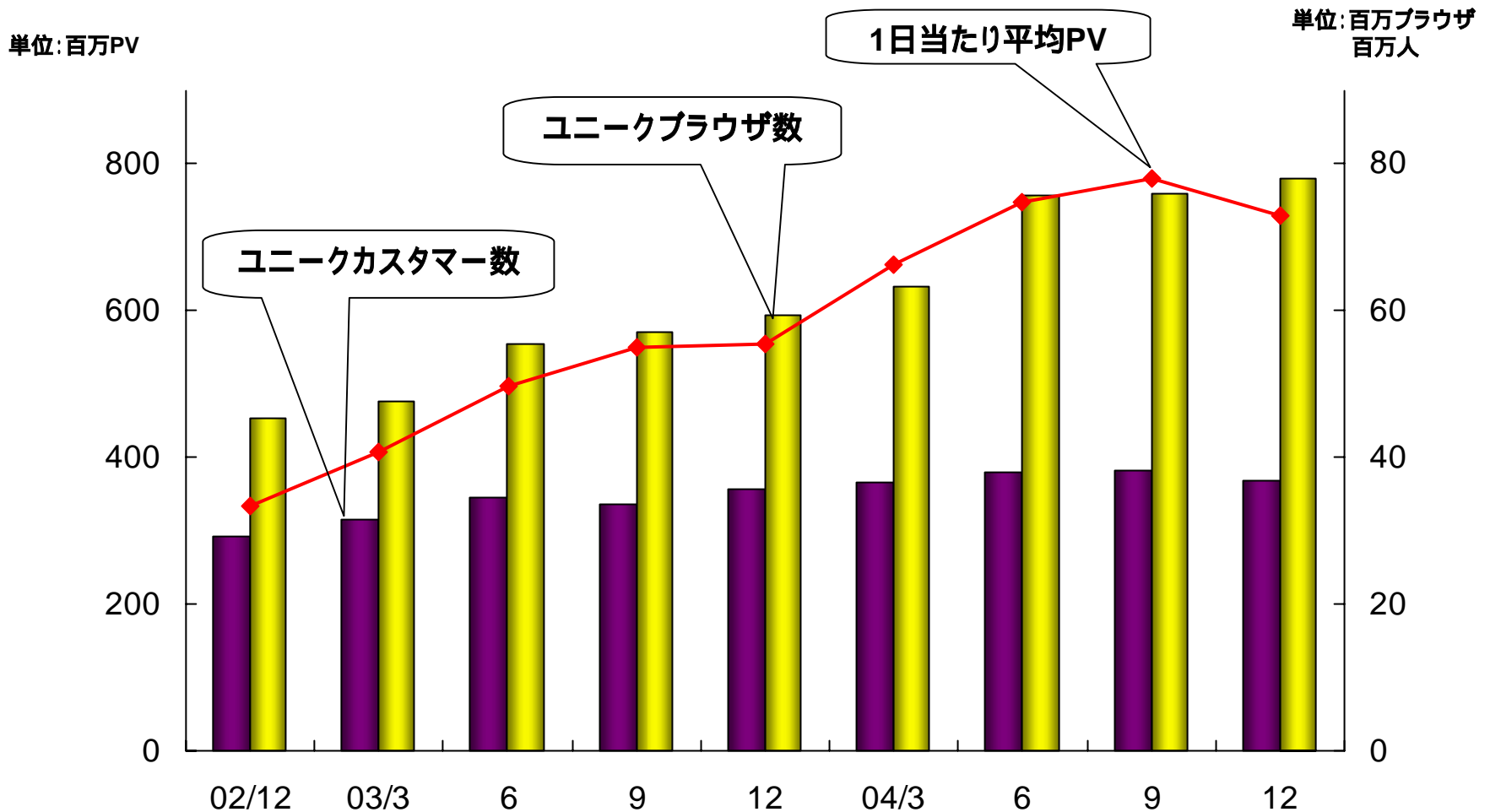


添付資料





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

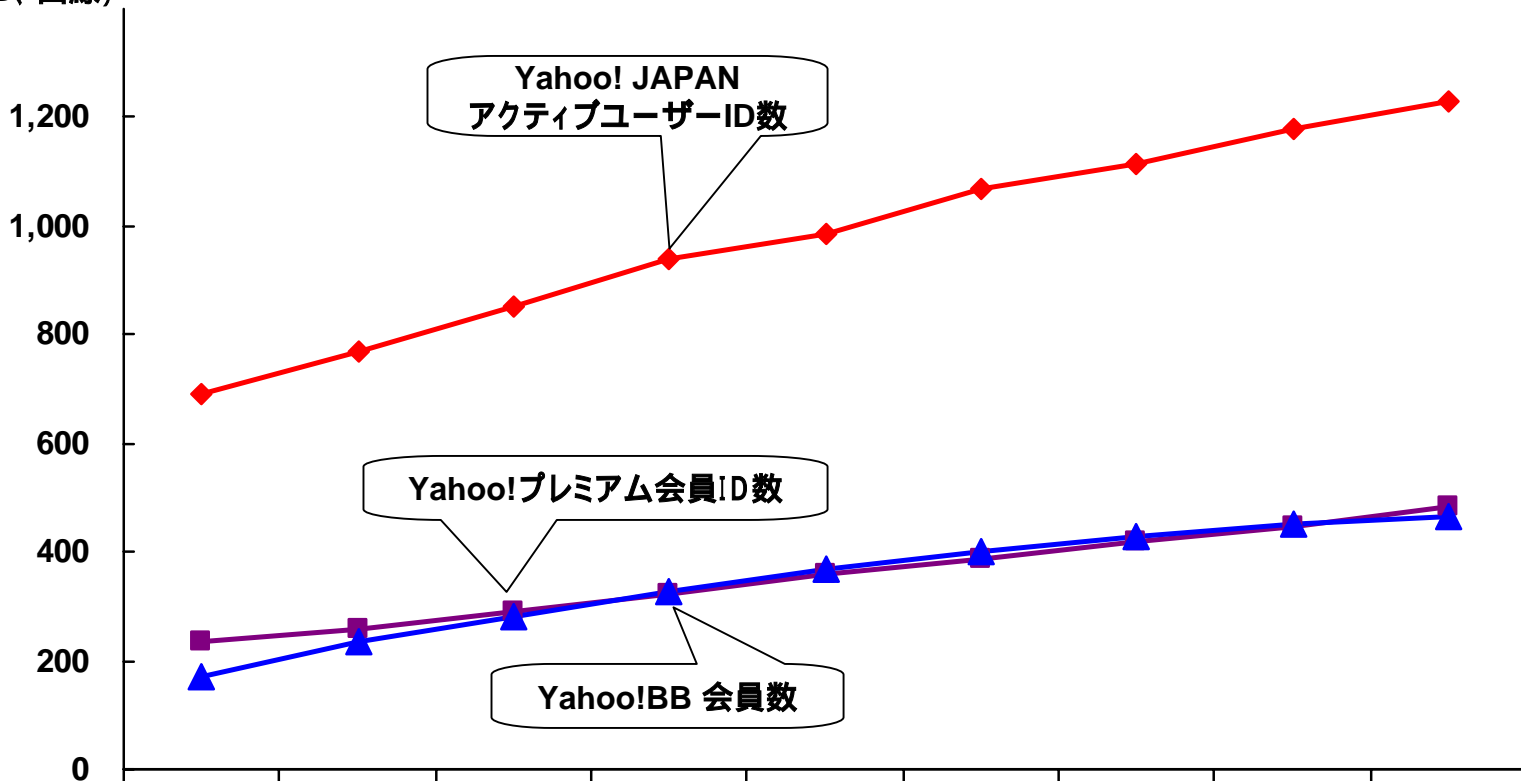
* ユニークカスタマー数(単位:人):Nielsen//NetRatings「NetView AMS JP」における家庭からのリーチ%、職場からのリーチ%というデータをもとに、NetRatings Japan「インターネット基礎調査」より家庭と職場からの重複率を用い、Yahoo! JAPANのユニークカスタマー数を推計

(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)

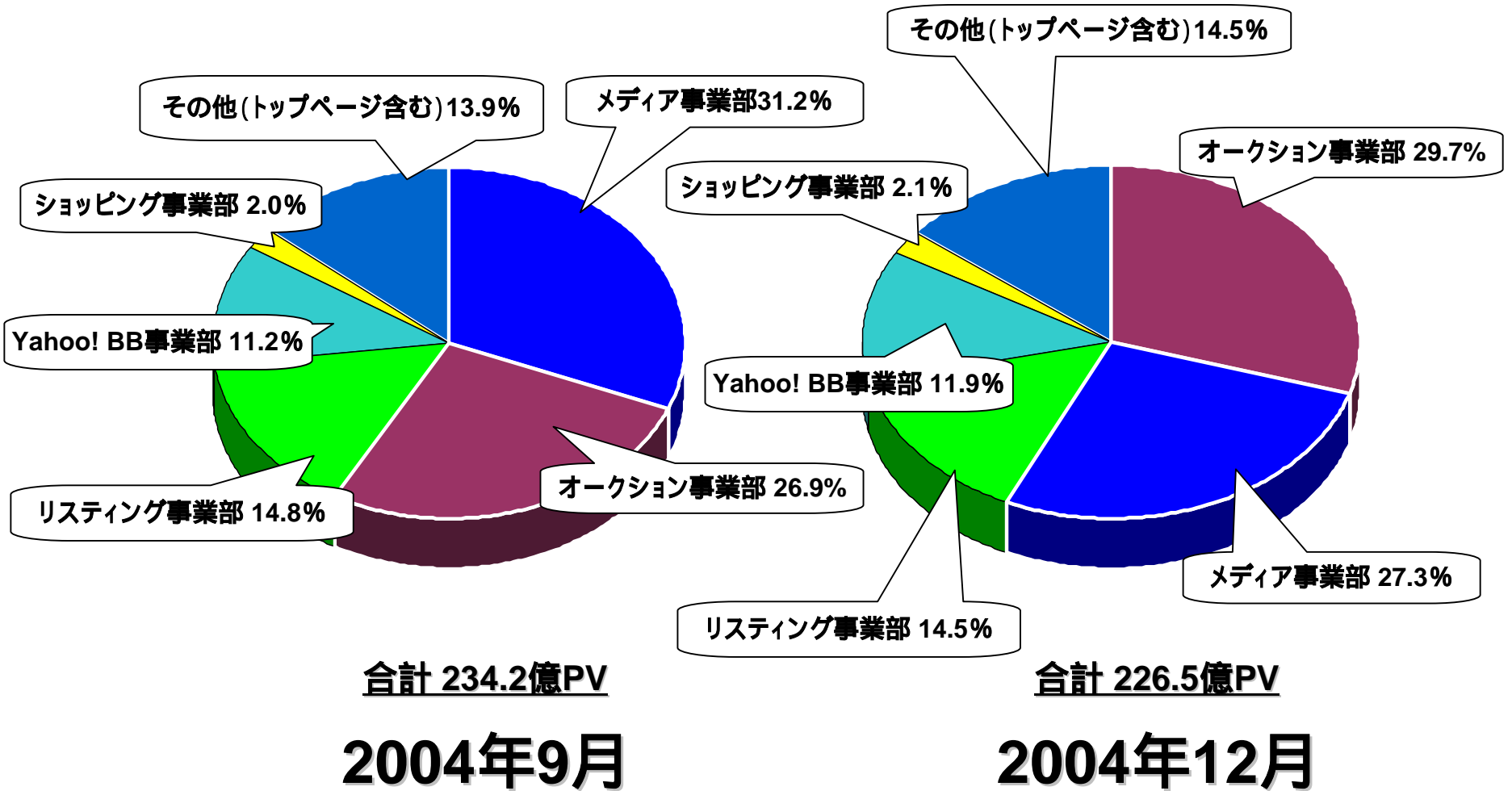


	02/12	03/3	6	9	12	04/3	6	9	12
◆ アクティブユーザーID	692	770	850	938	985	1,069	1,112	1,176	1,231
■ Yahoo!プレミアム会員ID	234	260	291	323	357	386	418	447	482
▲ Yahoo! BB会員	169	236	282	325	369	400	428	449	466

* 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

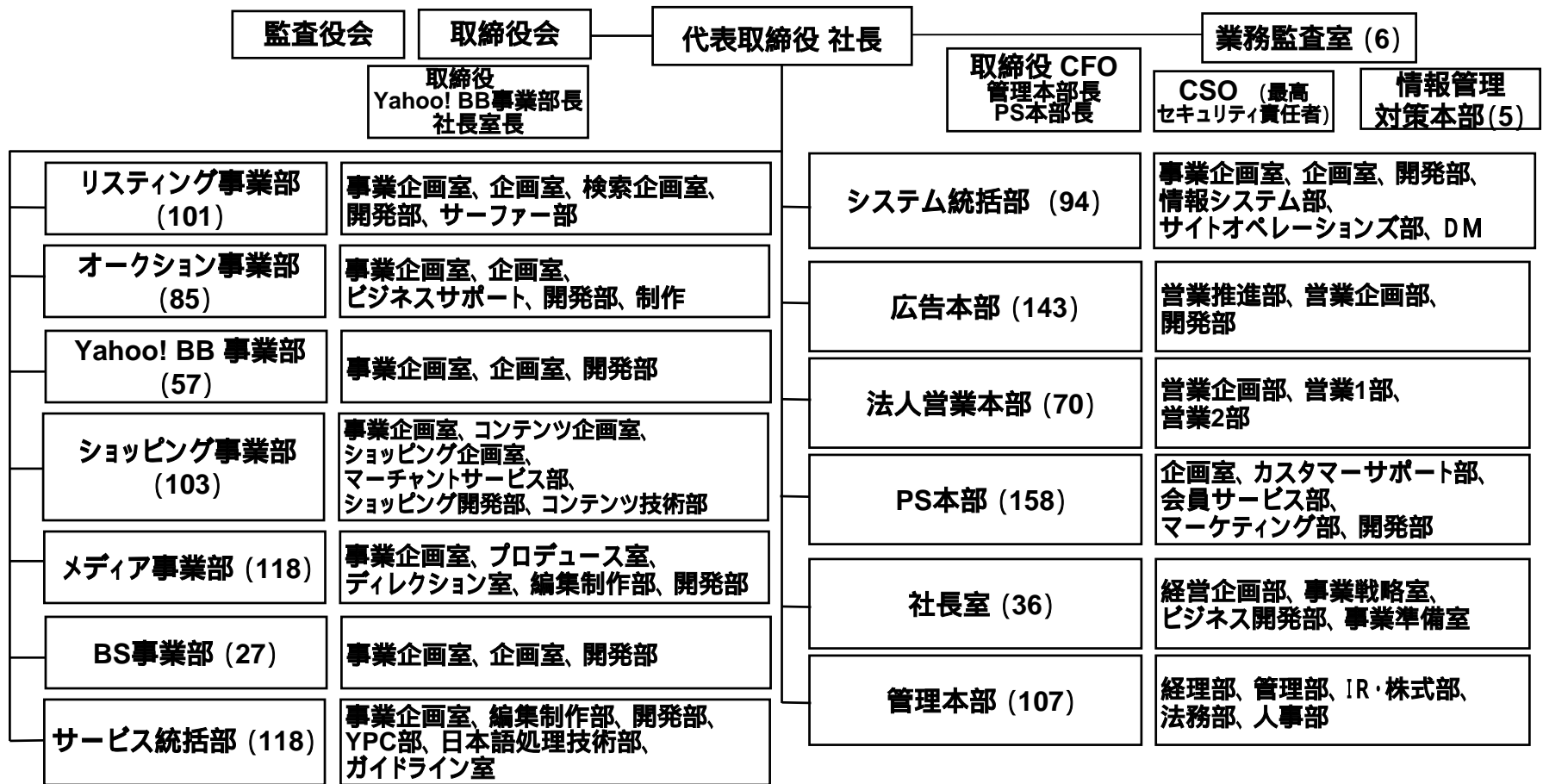


月間ページビュー構成比(連結ベース)





Yahoo! JAPAN 組織図



計1,229名 (2005年1月1日現在)

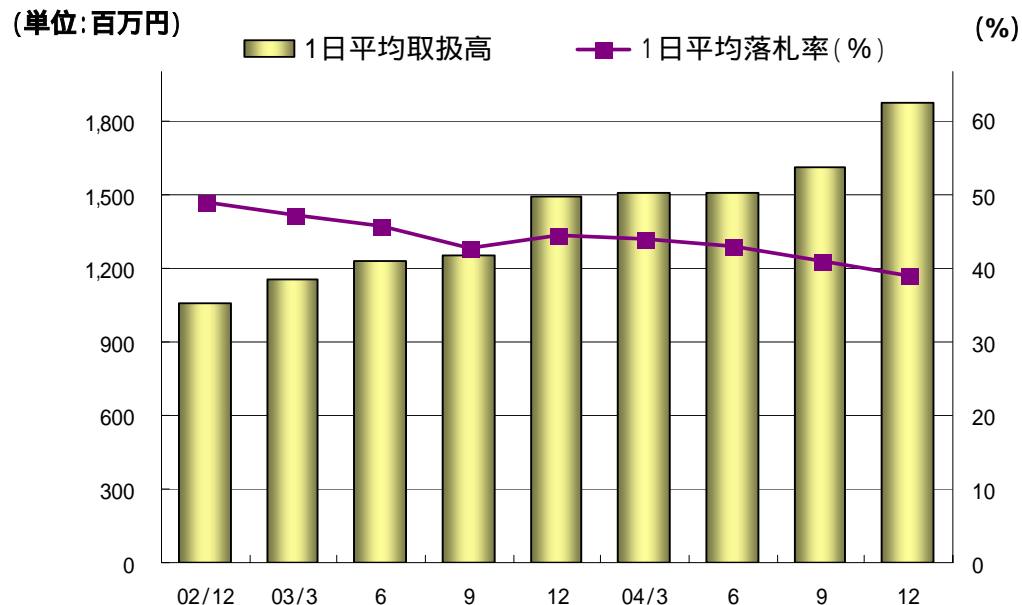


オークション事業データ

2004年12月 オークションデータ

平均総出品数	約 707万件	1日平均新規出品数	約 57.5万件
1日平均取扱高(*)	約 18.7億円	1件あたり平均落札額	6,373円
1日平均落札率	39%	ユニークブラウザ数	1,891万ブラウザ
ストア数(月末)	3,312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3四半期 主要広告主

金融・保険・証券

アイフル
オリックス・クレジット
武富士

各種人材サービス

スタッフサービス・ホールディングス
ソフトバンク・ヒューマンキャピタル

自動車・関連品

トヨタ自動車
本田技研工業
マツダ

不動産・建設

大京
リクルート

交通・レジャー

全日本空輸
日本航空

コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器

デル
日本ヒューレット・パカード

化粧品・トイレットリー

オルビス
花王
資生堂
ディーエイチシー

インターネット情報サイト・メールサービス

アクセスポート
カービュー

各種教育サービス・大学等

エヌアイエス(NOVA)
TAC

飲料・嗜好品

アサヒビール
麒麟ビール
日本コカコーラ

情報処理サービス・ソフト会社

マイクロソフト

家電・AV機器

ソニーマーケティング(ソニー)
松下電器産業

■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://ir.yahoo.co.jp/>