



**ヤフー株式会社**

**2005年度 第1四半期  
決算説明会**

**2005年7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「2006年3月期 第1四半期財務・業績の概況」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。



# 2005年度 第1四半期 ハイライト (1)

- 当四半期の売上高は、全社共通事業の広告売上およびパーソナルサービス売上、メディア事業部の広告売上、オークション事業部のパーソナルサービス売上が堅調に推移し、38,876百万円(前四半期比8.5%増、前年同期比58.7%増)となった。業績見通しでは減益であったが、業務委託費等、販売費及び一般管理費が見通しを下回ったこと、新規に取得したバリューコマース(株)の投資差額の償却期間を5年に設定したことなどにより、経常利益は17,818百万円(前四半期比1.9%増、前年同期比31.8%増)と見通しを上回った。
- 広告においては、ナショナルクライアントを中心にインターネット広告に対する認識が更に高まり、インターネット広告予算への配分が増加傾向となる中、トップページの「ブランドパネル」や「スーパーバナー」等の主力広告商品を積極的に販売した。ブランディング志向の強い飲料やエンターテインメント系ソフトなどの業界からの広告出稿の伸びが持続するなど、例年4月から6月は広告出稿が低調となる時期にもかかわらず、ブランディング広告の伸び率は前四半期を超える高さとなり、広告売上は14,081百万円(前四半期比12.8%増、前年同期比87.3%増)と大きく伸びた。
- 広告以外の法人向けビジネスにおいては、ショッピング事業部でストア数の拡大に伴い売上が順調に推移したが、BS事業部で「Yahoo!リサーチ」に関し、業務の実態に合わせて契約を変更し、販売価格を売上計上し一部を原価として(株)インテージ・インタラクティブに支払っていたものを、当社が受け取る分のみを売上とする方法にしたため、売上計上額が減少し、ビジネスサービス売上は7,610百万円(前四半期比0.2%減、前年同期比58.0%増)と前四半期に比べて微減となった。



## 2005年度 第1四半期 ハイライト(2)

- 個人向けビジネスにおいては、「Yahoo!プレミアム」の売上や「Yahoo!オークション」のシステム利用料などが堅調に推移し、パーソナルサービス売上は14,321百万円(前四半期比7.9%増、前年同期比31.1%増)と順調に推移した。
- ショッピング事業部では、ストア数の一層の増加を図るため、資料請求をフォローする営業体制の確立や代理店教育の強化、ヘルプデスクの充実などに注力した結果、2005年6月末のストア数は4,265店舗と前四半期末3月に比べて967店舗(29.3%増)増加した。当四半期の取扱高は24,655百万円(前四半期比10.4%増)となった。
- Yahoo! BB事業部においては、Yahoo! BB会員獲得における当社の役割や会員からの収益の配分およびその継続期間等を踏まえてソフトバンクBB(株)と協議し、Yahoo! BB会員獲得のための費用(販売促進費)のそれぞれの負担について2005年度より見直すこととした。今後はこれまで通り当社が全てのYahoo! BB会員からISP料金のうち月額200円(1回線当たり)を受け取るが、同時にソフトバンクBB(株)が新規に獲得する会員に関して獲得費用のうち2,400円(1回線当たり)を会員獲得費用として同社に支払う。この影響により、当四半期におけるYahoo! BB事業部の販売促進費が前四半期に比べて増加し、営業利益は1,885百万円(前四半期比29.3%減、前年同期比18.8%減)となった。

# 2005年度第1四半期決算

## (連結ベース)

### 当四半期末の連結子会社

(株)アルプス社	イーエスブックス・リサーチ(株)
(株)インディバル	(株)エッグアイ
(株)キュリオシティ	(株)サーフモンキー・アジア
ジオシティーズ(株)	セブンアンドワイ(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)
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)クレオ	JWord(株) ((株)アクセスポートより商号変更)
(株)たびゲーター	バリューコマース(株) <b>NEW!</b>
夢の街創造委員会(株)	



# 2005年度第1四半期損益計算書

	2005年4-6月	2004年4-6月	増減率
売上高 (百万円)	38,876	24,495	59 %
売上原価 (百万円)	3,487	1,556	124 %
売上総利益 (百万円)	35,388	22,938	54 %
営業利益 (百万円)	18,407	13,470	37 %
経常利益 (百万円)	17,818	13,516	32 %
四半期純利益 (百万円)	10,310	8,311	24 %
EPS (円)	682	2,203	-69 %
発行済株式数 (期中平均)	15,100,701	3,772,171	300 %
遡及修正後EPS (円)	682	550	24 %
完全希薄化後 EPS (円)	680	2,195	-69 %
完全希薄化後株式数	15,141,636	3,786,045	300 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	680	548	24 %

\* 2004年11月と2005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

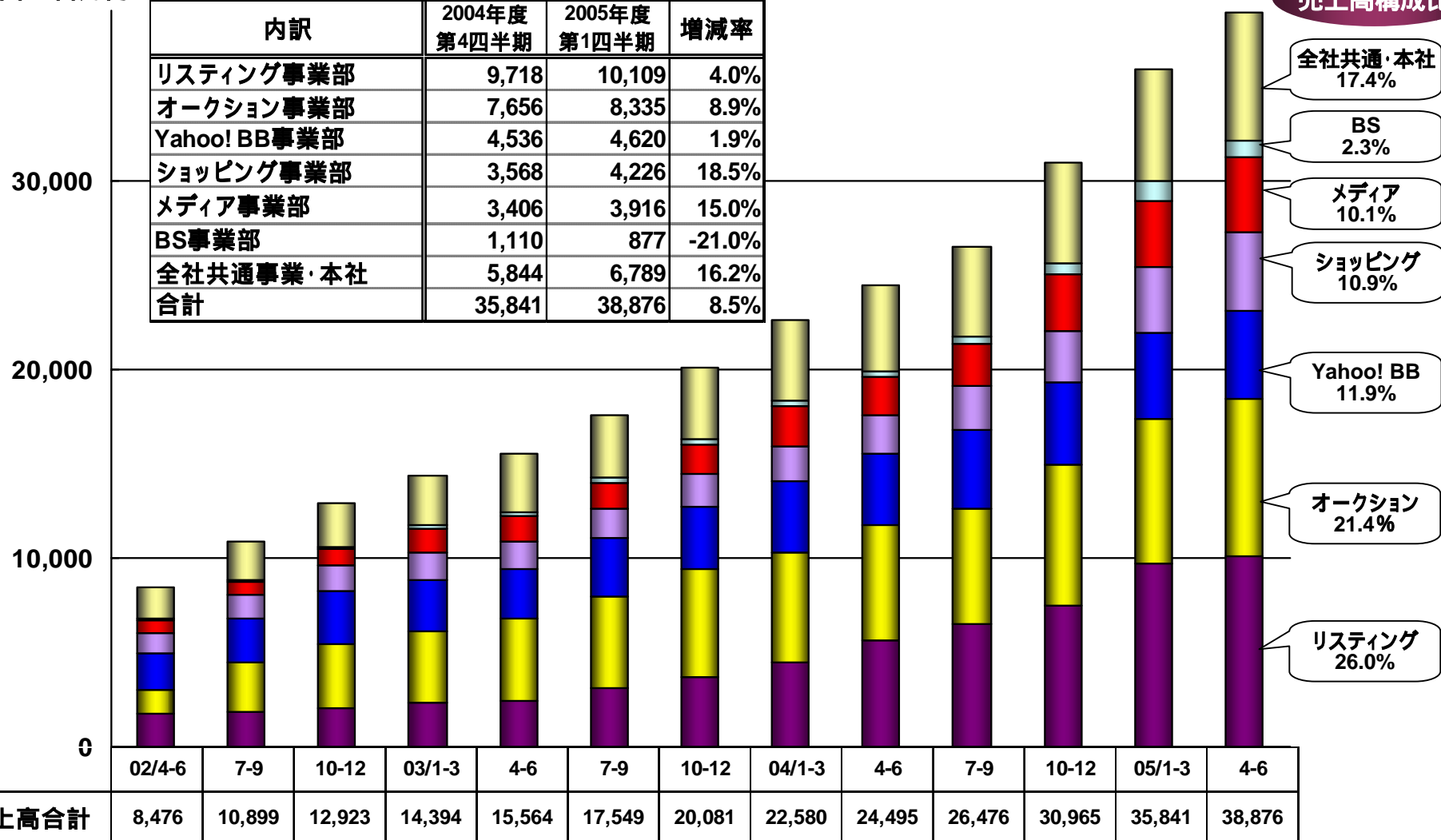


# 四半期売上高推移

## 2005年度第1四半期 売上高内訳

単位:百万円

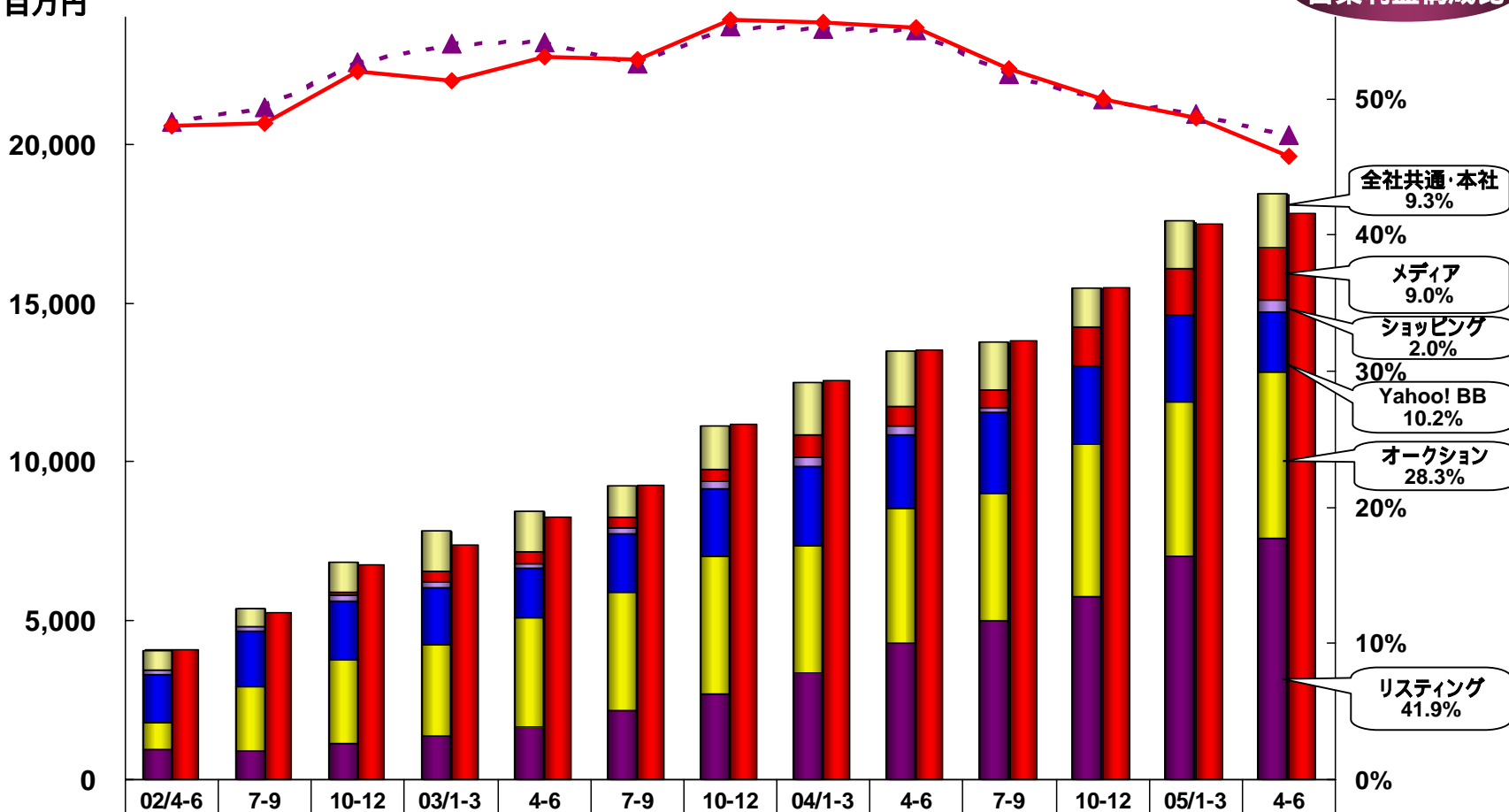
内訳	2004年度 第4四半期	2005年度 第1四半期	増減率
リスティング事業部	9,718	10,109	4.0%
オークション事業部	7,656	8,335	8.9%
Yahoo! BB事業部	4,536	4,620	1.9%
ショッピング事業部	3,568	4,226	18.5%
メディア事業部	3,406	3,916	15.0%
BS事業部	1,110	877	-21.0%
全社共通事業・本社	5,844	6,789	16.2%
合計	35,841	38,876	8.5%





# 四半期利益の推移

単位:百万円



	02/4-6	7-9	10-12	03/1-3	4-6	7-9	10-12	04/1-3	4-6	7-9	10-12	05/1-3	4-6
営業利益	4,094	5,382	6,807	7,788	8,433	9,227	11,106	12,443	13,470	13,718	15,458	17,539	18,407
経常利益	4,107	5,251	6,782	7,382	8,257	9,285	11,206	12,559	13,516	13,826	15,466	17,485	17,818
売上高営業利益率	48%	49%	53%	54%	54%	53%	55%	55%	55%	52%	50%	49%	47%
売上高経常利益率	48%	48%	52%	51%	53%	53%	56%	56%	55%	52%	50%	49%	46%





# 費用構成の推移

単位:百万円

	05/1Q	構成比	04/1Q	前年同期比 増減率	04/4Q	前四半期比 増減率
販管費合計	16,981	100.0%	9,468	79.3%	15,046	12.9%
人件費	3,341	19.7%	2,070	61.4%	2,850	17.2%
業務委託費	2,278	13.4%	1,269	79.5%	1,894	20.2%
販売手数料	1,807	10.6%	953	89.5%	1,500	20.5%
通信費	1,376	8.1%	840	63.8%	1,166	18.0%
減価償却費	1,358	8.0%	820	65.6%	1,386	-2.0%
販売促進費	1,353	8.0%	436	210.4%	606	123.0%
ロイヤルティ	1,034	6.1%	638	62.1%	960	7.7%
賃借料・水道光熱費	860	5.1%	480	79.2%	802	7.2%
情報提供料	666	3.9%	526	26.7%	615	8.4%
支払手数料	557	3.3%	245	126.9%	521	6.9%
広告宣伝費	355	2.1%	162	118.6%	361	-1.7%
荷造運賃	251	1.5%	129	94.0%	197	27.1%
維持管理費	238	1.4%	155	53.4%	208	14.5%
貸倒引当金繰入額	219	1.3%	104	108.8%	255	-14.3%
その他	1,288	7.5%	641	100.9%	1,725	-25.3%

## 主な前四半期比増減要因

人員の増加 (2,069人:前四半期比 314人増加)

派遣社員等費用、証券代行手数料

データセンターの新規開設費用及び運用費の発生

年度更新による帳簿価額の洗い替え

Yahoo! BB会員獲得費用

セブンアンドワイ(株)の販売件数が増加



# 2005年度第1四半期貸借対照表

主な科目	2005年6月末	2005年3月末	増減	主な増減要因
単位: 百万円				
<b>&lt; 資産の部 &gt;</b>				
流動資産	78,651	92,410	-13,759	
現預金	53,365	68,992	-15,627	法人税等の支払
売掛金	18,884	18,293	590	個人向け債権の増加
短期貸付金	3,375	2,263	1,112	Yahoo! BBファイナンススキーム融資の1年以内 回収予定額を長期貸付金より振替
貸倒引当金	-1,378	-1,364	-13	
固定資産	51,196	37,833	13,362	
有形固定資産	12,406	11,875	530	サーバー等設備の増加
無形固定資産	5,922	5,563	358	ソフトウェアの増加
投資有価証券	26,922	13,946	12,976	関連会社株式の取得及び投資有価証券の時価評価
<b>資産の部合計</b>	<b>129,847</b>	<b>130,244</b>	<b>-396</b>	
<b>&lt; 負債の部 &gt;</b>				
流動負債	22,967	31,564	-8,597	
未払金	7,916	7,618	297	営業費用の増加
未払法人税等	7,284	16,676	-9,391	前年度分の法人税の確定納付
固定負債	2,693	2,158	534	
<b>負債の部合計</b>	<b>25,660</b>	<b>33,723</b>	<b>-8,062</b>	
<b>&lt; 少数株主持分 &gt;</b>				
少数株主持分	454	461	-6	
<b>&lt; 資本の部 &gt;</b>				
資本金	6,724	6,692	32	ストックオプションの行使
資本剰余金	1,805	1,773	32	
利益剰余金	89,957	83,461	6,496	利益の増加
<b>資本の部合計</b>	<b>103,731</b>	<b>96,059</b>	<b>7,672</b>	
<b>負債・少数株主持分 及び資本合計</b>	<b>129,847</b>	<b>130,244</b>	<b>-396</b>	



# 2005年度第1四半期キャッシュ・フロー

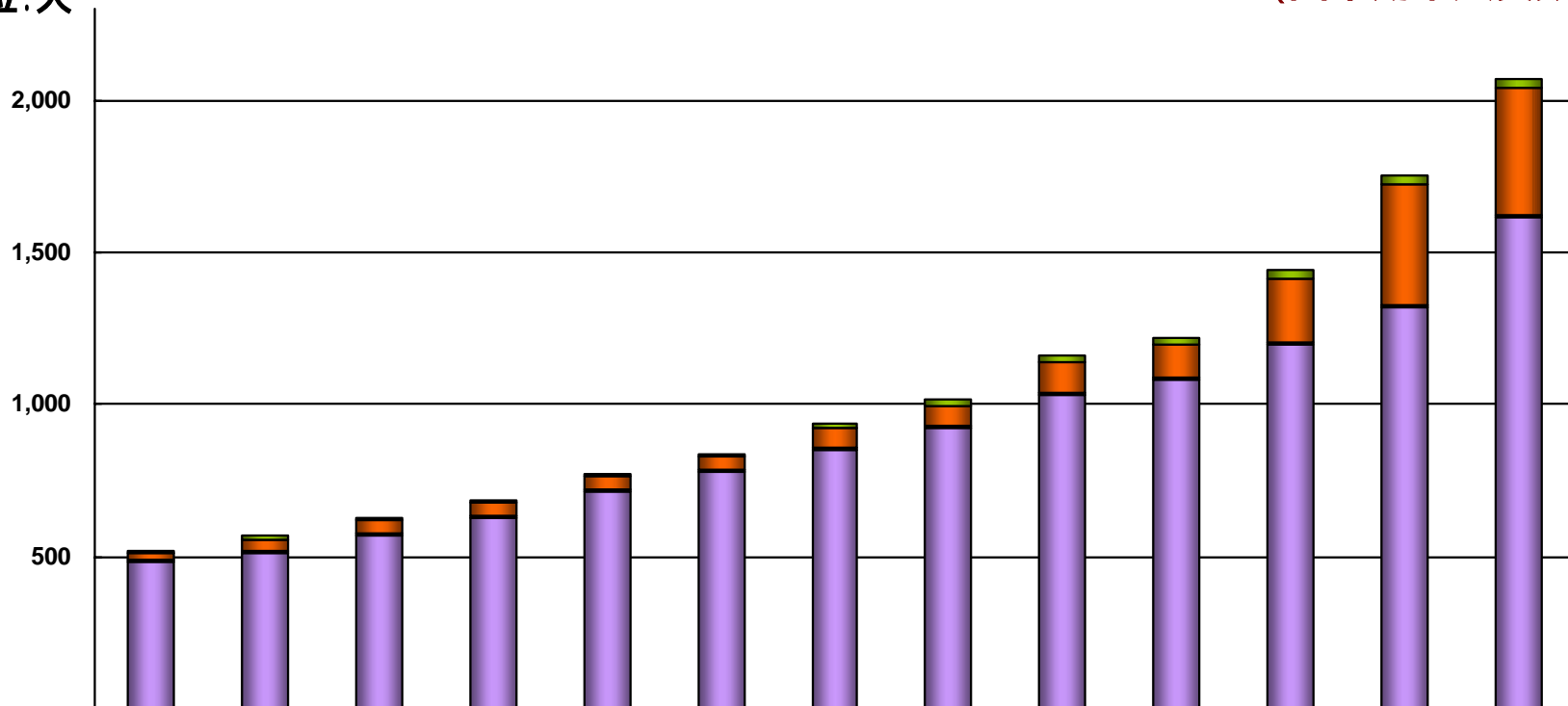
主な項目	2005年4-6月	主な増減要因	単位:百万円
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>3,250</b>		
税金等調整前四半期純利益	17,782	税引前四半期純利益の増加	
減価償却費	1,399		
持分法による投資損益	705		
売上債権の増加	-504		
仕入債務の増加	70		
その他営業債権・債務	224	未払金の増加	
未払消費税等	-547		
法人税等の支払	-16,254	前年度分の法人税の確定納付	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-15,316</b>		
固定資産の購入	-3,003	サーバー等設備・オフィス増床に伴う設備の取得、ソフトウェアの取得	
投資有価証券の取得・売却	-11,795	関連会社株式の取得	
連結範囲変更を伴う子会社株式取得	-376		
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-3,560</b>		
短期借入・返済	40	子会社の借入及び返済	
配当金支払額	-3,654		
<b>キャッシュ・フロー減少額</b>	<b>-15,627</b>		



# 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





# 2005年度第1四半期のレビュー

単位:百万円

(連結ベース)	2005年度第1四半期 (実績)	2005年度第1四半期 (見通し(2005/4/20時点))
売上高	38,876	36,600 ~ 39,200
経常利益	17,818	15,650 ~ 17,250
四半期純利益	10,310	8,900 ~ 10,000

2005年度第1四半期の販管費は、2004年度第4四半期に比べ16-26億円増加させる予定だった。Yahoo! BB会員獲得費用の発生、サーバー等設備の償却期間を短く設定する等、予定していなかった費用が発生したものの、クレジットカード事業の業務委託費用、証券代行手数料、その他の販管費が予定を下回ったため、販管費増加総額は19.35億円となった

また、バリューコマース(株)への投資差額の償却期間を5年に設定したこと等により、営業外費用は、見通しを下回った

以上の結果、経常利益及び四半期純利益は見通しのレンジを上回る事となった



# 2005年度第2四半期見通し (連結ベース)

■2005年度第2四半期の販管費は第1四半期に比較して15-17億円増加する見込み

単位:百万円

2005年7月20日現在 (連結ベース)	2004年度第2四半期 (実績)	2005年度第1四半期 (実績)	2005年度第2四半期 (見通し)
売上高	26,476	38,876	39,500 ~ 42,500
経常利益	13,826	17,818	17,150 ~ 19,650
四半期純利益	8,641	10,310	10,150 ~ 11,750

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傾向にあり、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



# 特記事項

## 月次報告における開示項目の変更

各事業において、競争上の理由から開示項目を見直し。

2005年7月分のデータより、以下の項目は四半期のみの開示とする：

- 月間取扱高(オークション・ショッピング・コマース)
- Yahoo! BB接続回線数
- オークション平均落札額・平均落札率

なお、以下の項目については当面は従来どおり月次開示を継続する予定：

- 月間ページビュー(各事業部)
- ストア数(オークション・ショッピング)
- ユニークブラウザ数  
(Yahoo! JAPANユニークブラウザ数、オークションユニークブラウザ数)
- ID数(アクティブユーザーID数、プレミアム会員ID数)
- その他(ビジネスエクスプレス受注件数、オークション平均総出品数)



# 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
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のトップページ及び当グループの各種サービスに係る Yahoo!プレミアム等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:

「Yahoo! SEARCH(ベータ版)」を公開。キーワード検索、画像・音声・動画等のマルチメディア検索、商品検索等、目的に合わせた検索が可能になった

2005年4月より、商用目的のサイトはビジネスエクスプレスを通じて登録することになったため、同サービスの受注件数が増加

スポンサーサイト売上は堅調に推移

## 情報掲載:

「Yahoo!リクナビ」は、トップページにおいて詳細項目(転職・アルバイト・派遣等)を露出したことにより、アクセス数は増加するも、季節要因等により売上は横ばい

「Yahoo!自動車」「Yahoo!縁結び」の特集等、PV拡大のための施策を実施

## 地域情報:

「Yahoo!グルメ 出前注文サービス」を開始

モバイル版「Yahoo!グルメ レシピ情報」の提供を開始

## <今後の施策>

検索サービスの機能強化・網羅性向上、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。

「Yahoo!リクナビ」においては、Yahoo! JAPANの他サービスとのシナジー効果の増大を目指す

(株)アルプス社の地図データをベースに、地域情報の更なる構築を目指す。クチコミを含むコミュニティー情報の充実と活性化を図る。お得情報(クーポン・セール等)の充実とタイムリーな配信を目指す



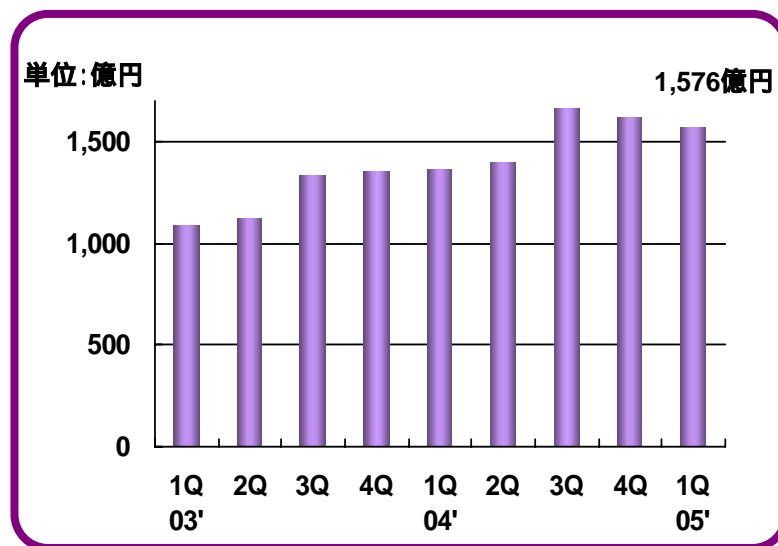
# オークション事業部

- 2004年度第4四半期に比べ取扱高が減少するも、特定カテゴリにおけるシステム利用料変更、有料オプションサービスの料金改定(最低落札価格オプション料金を従来の5.25円から105円に値上げ)等により、パーソナルサービス売上は堅調
- パトロール等セキュリティ対策への注力を継続。特にファッションカテゴリにおける偽ブランド品の取り締まりを重点的に行った
- 「Yahoo!かんたん決済」においては、「Yahoo!ポイント」を使ったキャンペーン、値下げキャンペーン等により取扱高・件数が増加した

## <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
- 「Yahoo!ポイント」、アフィリエイトサービス(バリューコマース(株))、スポンサーサイト等を活用し、より多くのビジターを誘導する
- QRコード活用によりモバイル版「Yahoo!オークション」を活性化する
- 付加価値の高い有料オプション・多様な広告メニューの導入により、収益の拡大を目指す
- 利用フローやインターフェース等の利用環境を改善する

Yahoo!オークション 取扱高の推移





# Yahoo! BB事業部

- 従来は、Yahoo! BB回線接続時に、解約・キャンセルを見込み顧客獲得インセンティブの95%を計上していたが、2005年4月より実態にあわせて90%を計上するよう変更。それに伴い、売上高は前四半期比1.9%増加にとどまる。また、2005年4月より、ソフトバンクBB(株)が新規に獲得する会員に関して、2,400円/回線を会員獲得費用として同社に支払うこととなった。その結果、販売促進費が増加し、営業利益は前四半期比29.3%減少となった
- 年度末・年度始めの引越し需要を見込んだ各種キャンペーンを推進した。また、Yahoo! BB(ADSL接続)会員の「Yahoo! BB 光」への乗り換えキャンペーンの推進も行った
- 「Yahoo!メール」の機能向上、Yahoo! BB会員向けコンテンツの提供を通じて会員価値の向上を図った。またジオログを中心に「Yahoo!ジオシティーズ」の認知度向上・利用促進を図った
- 「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」等の他サービスと連携したキャンペーンを継続。「Yahoo! BB」の会員価値を高めると同時に各サービスの売上向上を狙った

## <今後の施策>

- Yahoo! JAPAN独自の利点を活かし、「Yahoo! BB(ADSL接続)」の更なる推進と、「Yahoo! BB 光」販売促進の加速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
- Yahoo! BBトップページ等を利用し、広告売上の増大を目指す



# ショッピング事業部

**Yahoo!ショッピング:** 検索機能のリニューアルにより、顧客の利便性を高めた。営業体制の確立、代理店の教育の強化・ヘルプデスクの充実等により、ストア数は4,265店舗と前四半期比967店舗(29.3%)増加した。今後の新規顧客獲得・取扱高増加を目指し、バリューコマース(株)との提携によるアフィリエイトプログラム及びモバイル版「Yahoo!ショッピング」(2005年7月リリース)を開始

**書籍等:** サイトのリニューアル等、顧客の利便性向上に努めた

**旅行:** 季節の需要に応じたキャンペーン、旅行関連コンテンツが拡大したことにより、取扱高が増大した

**チケット:** ファミリーマート引取機能等サービスの拡充、コンテンツが拡大したことにより、取扱高が増大した

## <今後の施策>

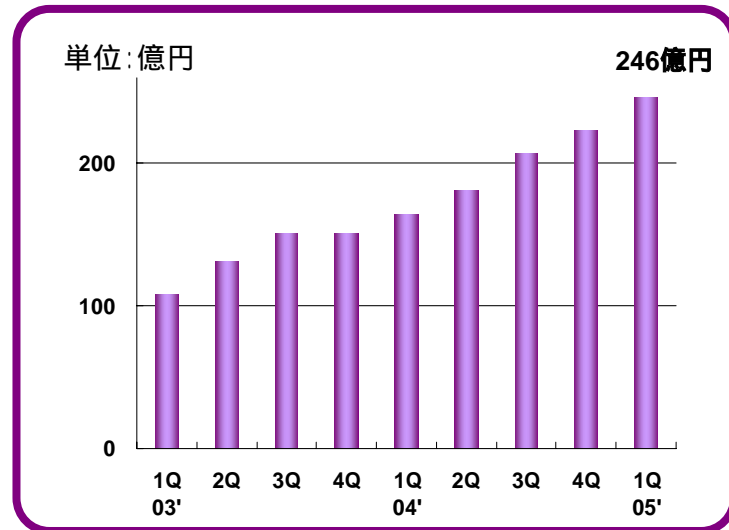
■ モバイル版「Yahoo!ショッピング」により女性若年層を中心とした新規顧客獲得、アフィリエイトプログラムの活用による取扱高拡大を目指す

■ 書籍等においては、購入に結びつく企画の設定・コンテンツの拡大に努める。また、検索機能の向上、サイトの利便性をより高めるためのリニューアルを継続的に行う

■ 「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、総合旅行サイトとしてのポジションを確立し、取扱高の増大を目指す

■ 「Yahoo!チケット」においては、チケット引取方法の利便性を高め、人気アーティストとのコラボレーション企画を立てる等により売上高の増加を目指す。また、コミュニティーサイトを利用し、コンテンツの拡大を目指す

## 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



## メディア事業部

- 広告売上は、「Yahoo!ムービー」のトップページの商品の導入、「Yahoo!ニュース」のPV増加等により、好調
- 「Yahoo!ファイナンスVIP倶楽部」「Yahoo!占い」等による、パーソナルサービス売上は堅調
- トップページにおける「Yahoo!保険」の露出を6月23日に開始。それによりPVが大きく増加
- 「Yahoo!テレビ」における地上波との連携の開始、「Yahoo!コミック」におけるコンテンツの追加等、サービス・コンテンツを継続的に拡大

### <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
- 「Yahoo!保険」の露出及び取扱商品を増やし、Yahoo! JAPAN独自の特典をつけること等により取扱高の拡大を目指す



# ビジネスソリューション (BS) 事業部

## Yahoo!ドメイン/Yahoo!ウェブホスティング:

- ファーストサーバ(株)のサービスをYahoo! JAPAN上で販売。上位サービスは同社のブランドを利用し、廉価版はYahoo! JAPANのサービスとしてパッケージ化し、提供

## Yahoo!リサーチ:

- 大規模なモニターへの需要に対応するため、「リサーチ・モニター・ライト」の募集を開始。質問事項が少なく本人確認が不必要等、モニターの負担を減らすことによりモニターの層を拡大( PCモニター55.6万人、モバイルモニター6.4万人、合計62万人)
- 2005年4月より、「Yahoo!リサーチ」に関する契約を業務の実態にあわせて変更。販売価格を売上計上し、一部を原価として(株)インテージ・インタラクティブに支払っていたものを、当社が受け取る分のみを売上とする方法に変更
- (株)インテージ・インタラクティブがISMSの認証を取得。今後も個人情報の取り扱いに留意しつつ、同社と協力の上、サービスの拡大を目指した

## Yahoo!ポータルソリューション・その他:

- 2005年度第1四半期中、新規に3社と契約済

## <今後の施策>

- ファーストサーバ(株)のブランドを利用しながら、ドメイン・ホスティング事業の拡大を目指す
- 「Yahoo!リサーチ」においては、モニター数の拡大を目指す。また、幅広いモニター層を利用し、商品の多様化及びバージョンアップに努める
- 「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継続する



# 全社共通事業 プレミアム会員

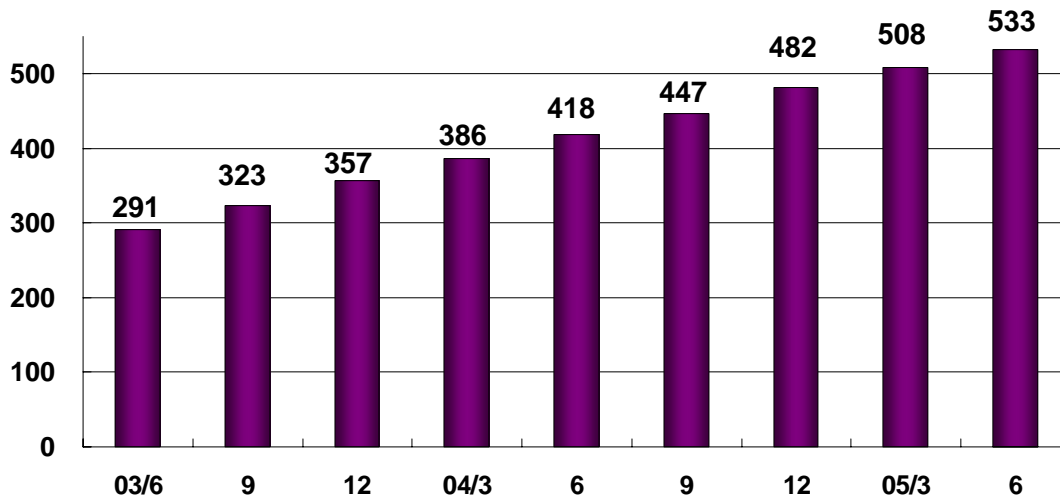
- プレミアム会員限定キャンペーン等による会員価値の増大  
(「Yahoo!ショッピング」購入者への「Yahoo!ポイント」プレゼント等)
- プレミアム会員獲得のためのプロモーションの実施  
(Yahoo! BB新規会員限定プレミアム会員費12ヵ月無料キャンペーン等)
- お客様センターと連携した解約抑制施策等を実施

## <今後の施策>

- 定常的な会員限定サービスの拡充により、会員価値の更なる向上を目指す
- バリューコマース(株)のアフィリエイトプログラム、オーバーチュア(株)のスポンサードサーチ等を活用することにより獲得チャンネルを広げ、より積極的な獲得プロモーションを実施する

単位:万 ID

プレミアム会員数の推移 (月末)





# 広告関連売上のまとめ

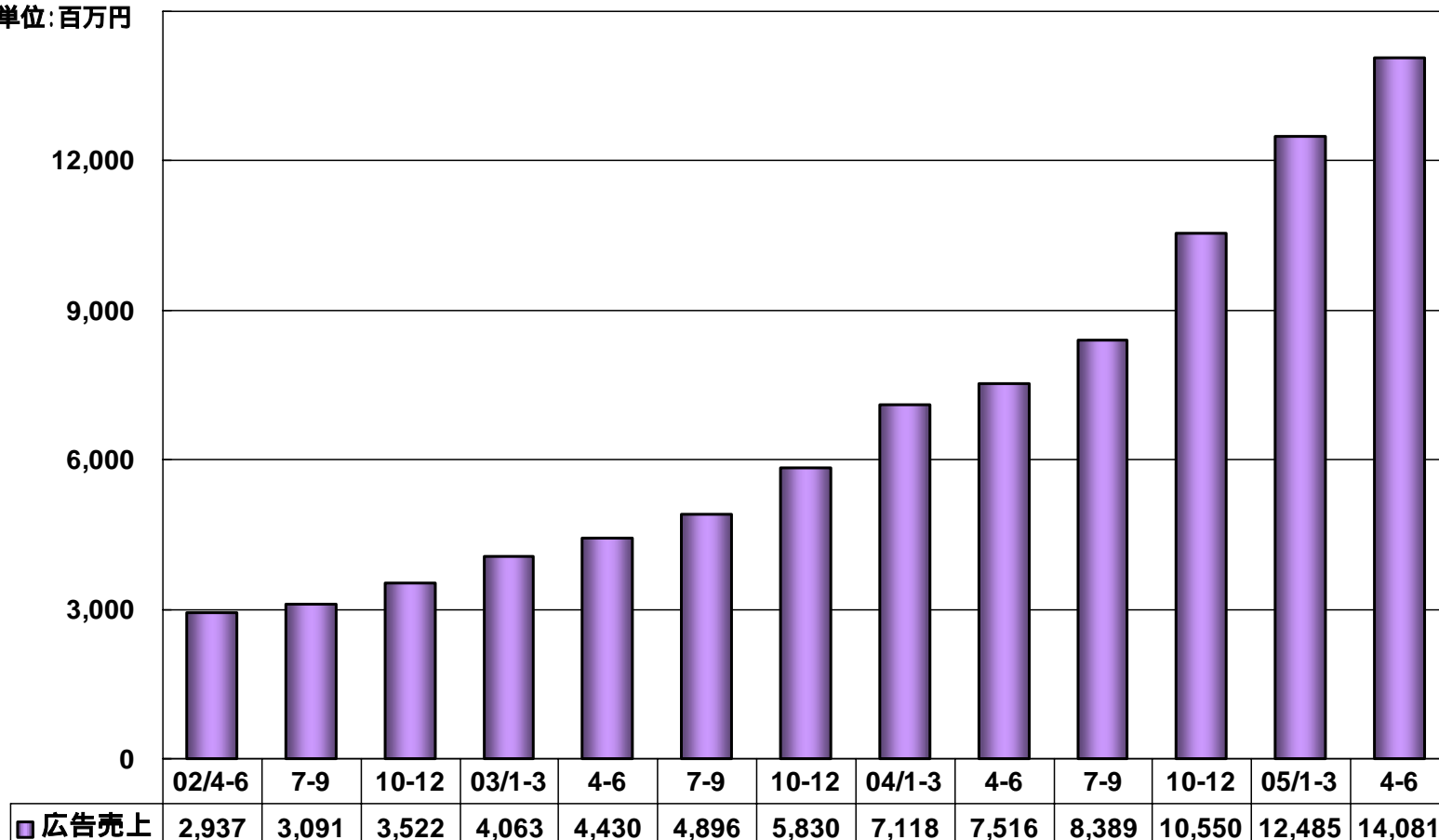




# 広告関連売上の推移

ブランディング広告への出稿意欲が更に拡大し、  
広告売上は前四半期比12.8%、前年同期比87.3%増加

単位:百万円



■ 上記はスポンサーサイトを含んでいます

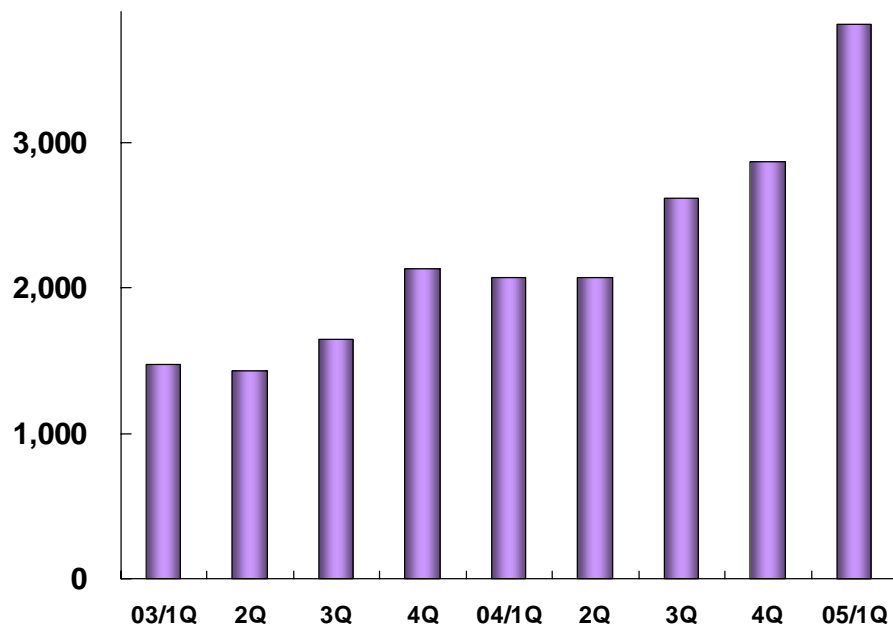


# ナショナルクライアントの動向

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: 2,866百万円(04/4Q) 3,817百万円(05/1Q)

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  
2004年広告出稿  
上位100社(関東)50社(関西)
- MRS2004年新聞雑誌  
広告費用上位各100社

に含まれる企業に、当グループ営業重点企業(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
- 飲料・嗜好品
- エンターテインメント系ソフト

## 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
- 飲料・嗜好品
- 情報処理サービス・ソフト会社

	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q
金融・保険・証券	23.0%	19.9%	21.5%	20.5%	24.2%
自動車・関連品(輸送用機器)	6.2%	9.1%	8.0%	8.9%	8.6%
飲料・嗜好品	3.6%	4.1%	2.7%	5.7%	7.5%
不動産・建設	6.3%	7.2%	7.0%	8.4%	7.2%
各種人材サービス	10.8%	9.9%	8.8%	8.7%	7.1%
化粧品・トイレットリー	3.5%	4.1%	5.0%	6.5%	6.3%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	7.8%	4.7%	5.8%	4.5%	5.2%
交通・レジャー	3.9%	4.8%	6.0%	6.3%	4.5%
インターネット情報サイト・メールサービス	4.2%	4.5%	4.4%	2.9%	3.2%
情報処理サービス・ソフト会社	2.0%	0.7%	2.5%	2.5%	3.1%
各種教育サービス・大学等	3.3%	3.7%	3.0%	4.7%	2.7%
エンターテインメント系ソフト	1.4%	2.6%	2.4%	1.3%	2.5%
食品	0.7%	1.8%	2.3%	1.9%	2.0%
結婚情報関連会社	2.8%	2.3%	2.3%	2.1%	1.7%
その他	20.5%	20.6%	18.3%	15.1%	14.2%

■ 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

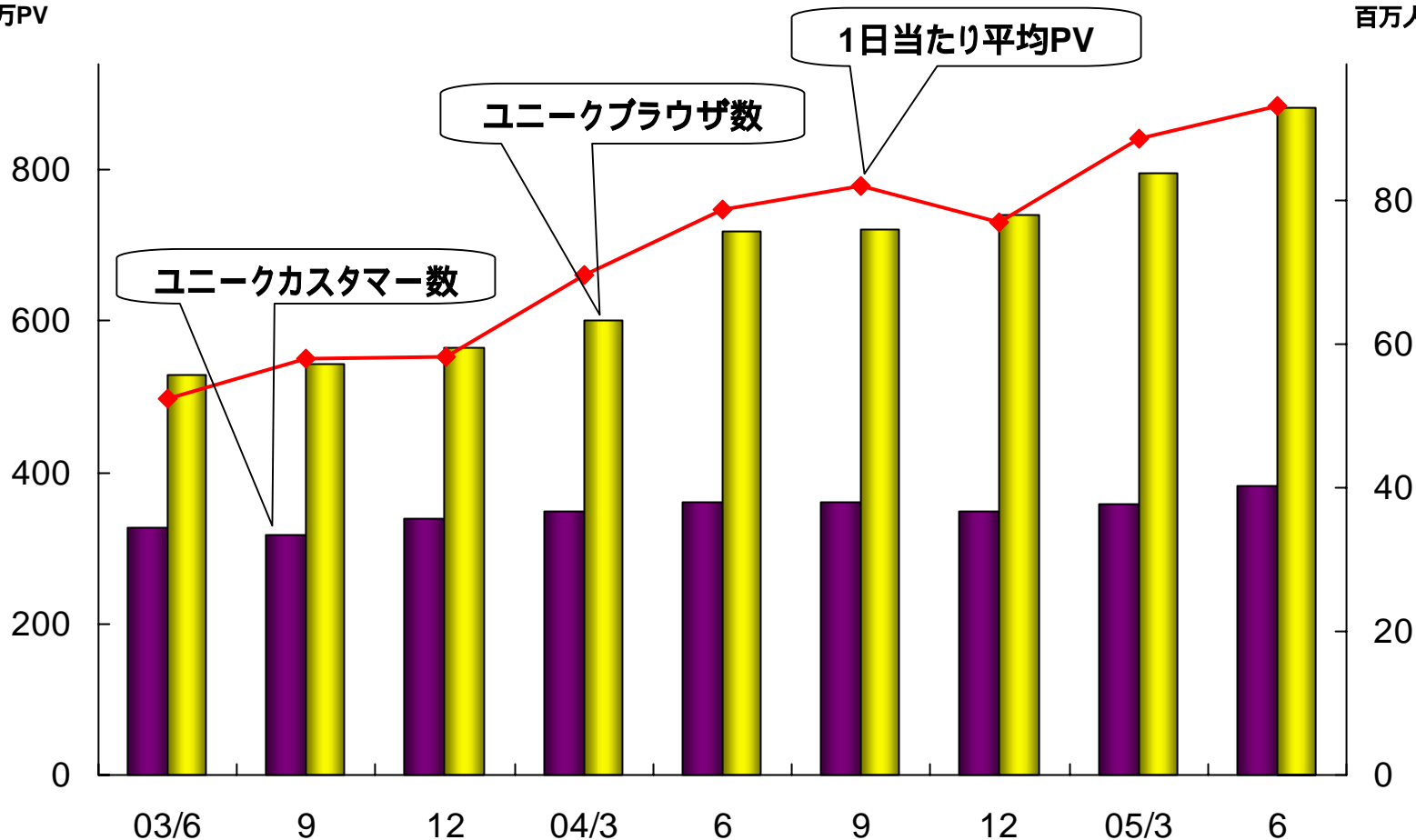




# Yahoo! JAPANページビュー・利用者数等の推移

単位:百万PV

単位:百万ブラウザ  
百万人



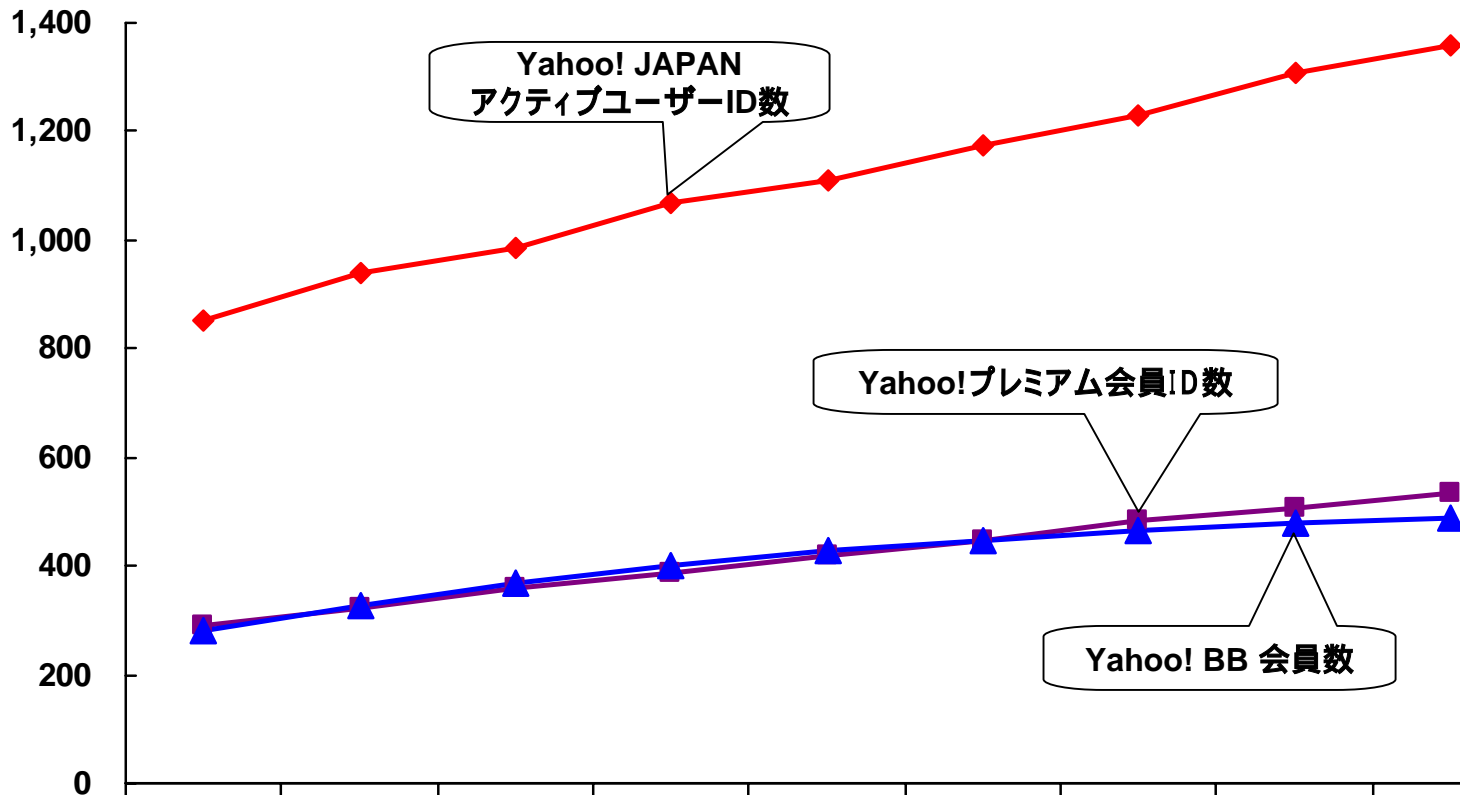
(当社/ネットレイティングス(株)調べ)

- ユニークブラウザ数:当グループサービスが閲覧されたブラウザ数を集計
- Nielsen/NetRatings「NetView AMS JP」における家庭及び職場からの視聴率データとNetRatings Japan「インターネット基礎調査」をもとに、Yahoo! JAPANのユニークカスタマー数を算出



# Yahoo! JAPAN 利用者数の推移

単位:万(ID、回線)

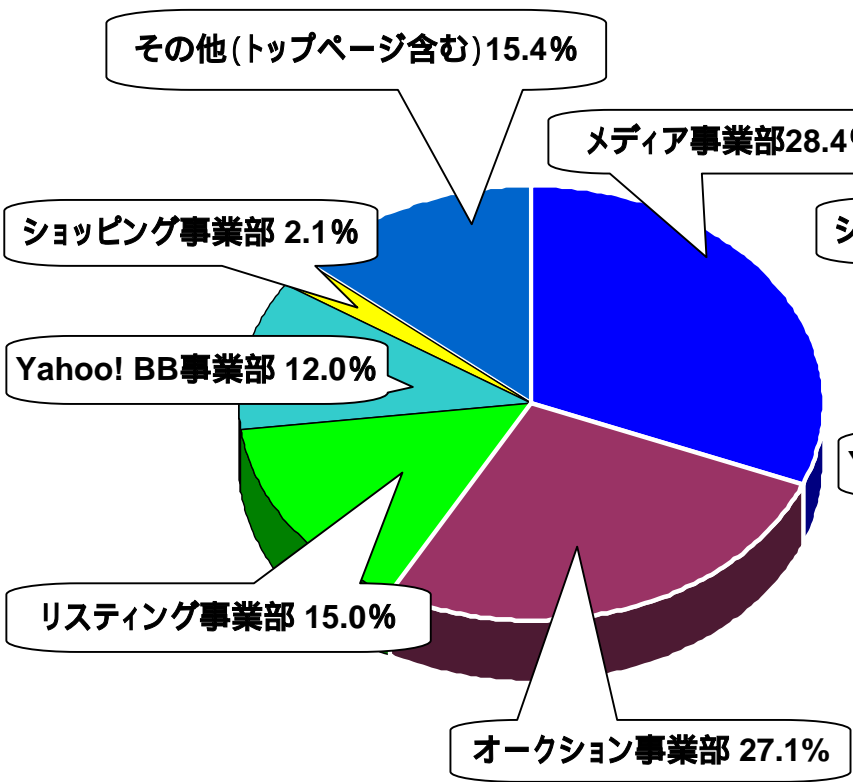


	03/6	9	12	04/3	6	9	12	05/3	6
◆ アクティブユーザーID	850	938	985	1,069	1,112	1,176	1,231	1,310	1,360
■ Yahoo!プレミアム会員ID	291	323	357	386	418	447	482	508	533
▲ Yahoo! BB会員	282	325	369	400	428	449	466	478	489

\*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

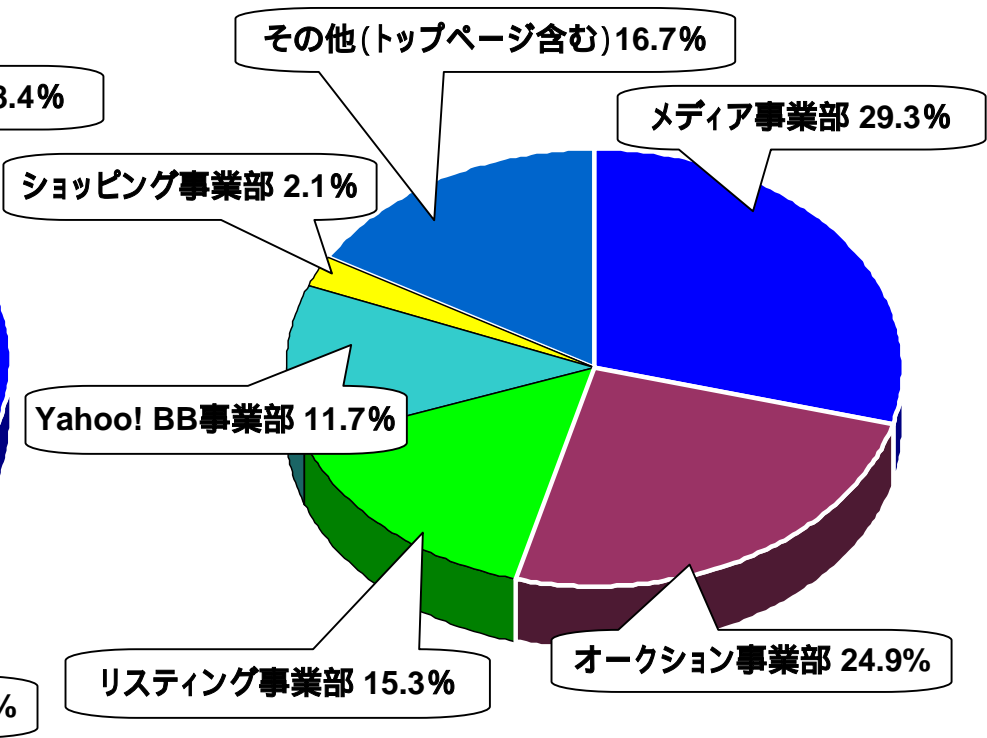


# 月間ページビュー構成比(連結ベース)



合計 260.5億PV

2005年3月



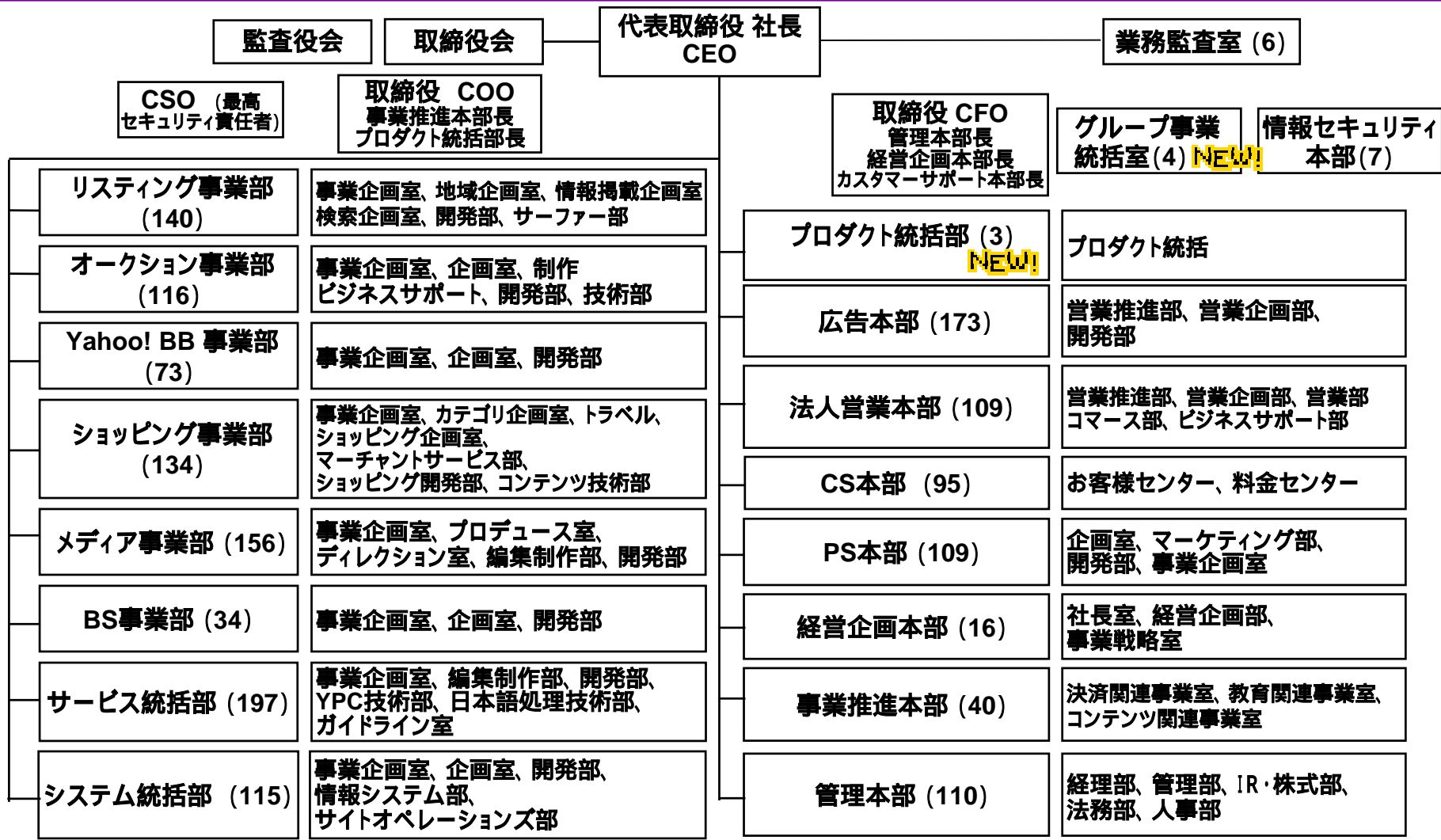
合計 265.3億PV

2005年6月





# Yahoo! JAPAN 組織図



計1,638名 (2005年7月1日現在)

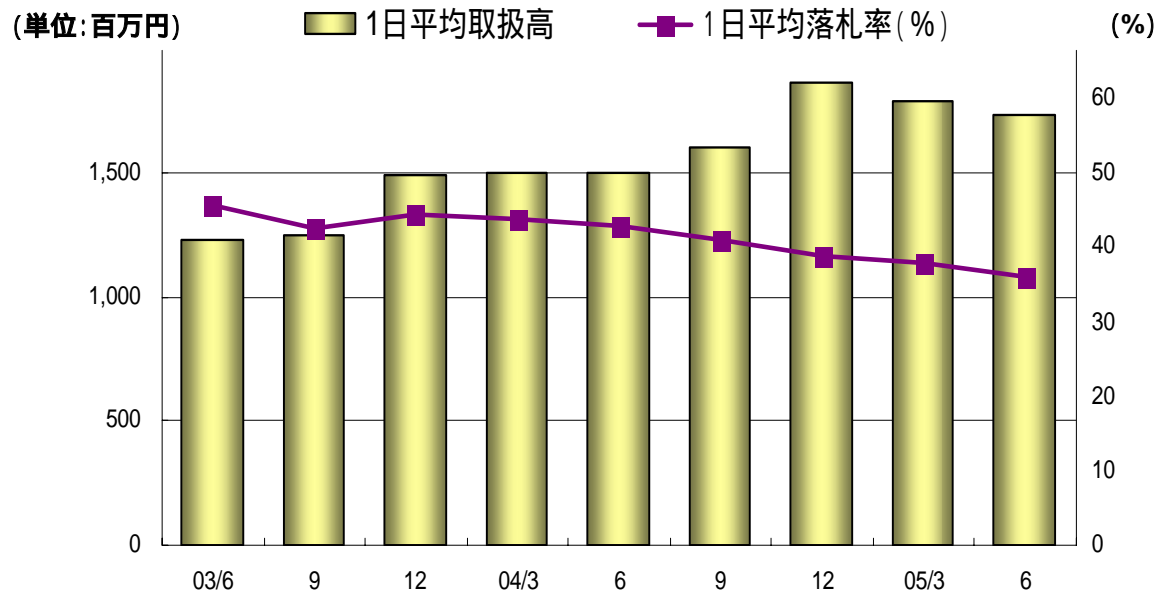


# オークション事業データ

## 2005年6月 オークションデータ

平均総出品数	834万件	1日平均新規出品数	67.4万件
1日平均取扱高(*)	17.4億円	1件あたり平均落札額	5,526円
1日平均落札率	36%	ユニークブラウザ数	2,074万ブラウザ
ストア数(月末)	3,832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



# 2005年度第1四半期 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
  - モビット
- **自動車・関連品**
  - ガリバーインターナショナル
  - トヨタ自動車
  - 日産自動車
  - 本田技研工業
- **飲料・嗜好品**
  - アサヒビール
  - 麒麟ビール
  - サントリー
  - 日本コカ・コーラ
- **不動産・建設**
  - 大京
  - 大東建託
- **各種人材サービス**
  - インテリジェンス
  - 毎日コミュニケーションズ
- **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
  - ピー・アンド・ジー・ノースイースト・アジア・ピーティーイー・リミテッド
- **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
- **交通・レジャー**
  - 日本航空
  - 日本中央競馬会
- **インターネット情報サイト・メールサービス**
  - イーブリッジ
  - カービュー
- **情報処理サービス・ソフト会社**
  - マイクロソフト
- **各種教育サービス・大学等**
  - エヌアイエス(NOVA)
  - JSコーポレーション

- 上記はスポンサーサイトを含んでいません
- 各業界における広告主の記載は社名の五十音順になっています



当グループのWeb上のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

<http://ir.yahoo.co.jp/>