

店

1998年7月17日

各位

本店所在地 東京都中央区日本橋箱崎町24番1号
社名 ヤフー株式会社
代表者 代表取締役社長 井上雅博
(コード番号 4689)

1998年度第1四半期事業概況のお知らせ

当四半期の業績の概況

はじめに

当四半期における日本経済は金融機関の経営危機、高まる失業率、雇用不安などから先行き不透明感が強まり景気は一段と減速、デフレスパイラルの様相を強めました。

コンピュータ業界におきましても当四半期は、個人消費の低迷、設備投資意欲の後退、またWindows98の発売を7月に控えたことなどから需要は引き続き低調に推移し、厳しい状況が続きました。

しかしこのような状況にもかかわらず、日本のインターネット利用者は急速に拡大を続けており、インターネット関連出版社のインプレスが日本インターネット協会、調査会社のアクセスメディアインターナショナルと共同で行った調査では、1998年2月末に日本のインターネット利用者は初めて1,000万人を突破し、前年同期比76.6%増の1,009万人に達した(インターネット白書'98)とのことです。

今後も日本のインターネット利用者は順調に拡大を続けるものと思われませんが、郵政省が発表した通信白書によると2005年には日本のインターネット利用者数は4,136万人、利用世帯数は1,929万世帯、世帯普及率は41.8%に達し、現在の携帯電話並みにインターネットは普及すると予想しています。

当社では、当四半期において日本全国を網羅した総合地図サービス「Yahoo! マビオン」のスタート、国内有カブロック紙とタイアップした地域ニュースの配信開始、ワールドカップ速報など一層のサービス向上に努めました。

その結果1998年6月2日には一日当たりのページビューが、1996年4月のサービス開始以来初めて1,000万ページビューを突破しました。

6月の月間ページビューも2億6,841万ページビューに達し、前四半期末の3月の月間ページビュー1億8,871万と比べて7,970万ページビュー、42.2%増加し、前年同期の1億1,434万ページビューと比べると1億5,407万ページビュー、134.7%増加しました。

なお1998年7月14日現在1日当たりの最高ページビューは1,100万ページビューを超えています。

6月の月間ページビューをサービス別に見ますと、カテゴリ検索が40.8%、キーワード検索が25.9%、情報提供サービスが33.3%となっています。特に当四半期では情報提供サービスのページビュー比率が大きく伸び、初めて30%を超えました。

このことは当社が検索サービスの最大手であることに加えて、情報提供サービスの分野においてもトップクラスのサイトとなっていることの現われであり、「インターネット・メディア・カンパニー」として成長を続けていることの証左であります。

日本の「インターネット広告市場」は大手広告会社によると1997年(1月～12月)において約60億4,000万円に達した模様であり、1998年は90億円を超えると予想されています。

米国では1998年(1月～3月)の「インターネット広告市場」は3億5,100万ドルと前年同期の1億3,000万ドルに比べて170.0%増と大幅に増加しました。(IAB調べ)

現在日本経済はデフレ傾向を強め一層の景気後退が懸念され、インターネット広告市場も一時的にその成長スピードが鈍化していますが、米国のインターネット広告市場の拡大スピードを見ると、日本でも今後一層の成長が期待されます。

このような環境のもと当社の当四半期における業績の概況は次のとおりです。

<損益計算書項目>

売上高

当四半期の売上高は344,575千円と対前年同期比で119,447千円の増加(前年同期比53.1%増)となりました。売上高増加の主な要因としては広告事業売上高が237,647千円と対前年同期比80,468千円増加(前年同期比51.2%増)したのに加え、Yahoo! Internet Guide誌(ソフトバンク株式会社発行)が1998年1月発売より6ヶ月連続実売10万部を超えるまでに成長し、編集業務請負による売上高が69,900千円と対前年同期比24,540千円増加(前年同期比54.1%増)したこと、またトラベルをはじめとする情報提供サービスによる売上高が25,349千円と対前年同期比22,752千円増加(前年同期比876.1%増)したことなどがあげられます。

また当四半期より、クライアントや広告代理店のニーズをより早く反映させ、また販売チャネルを拡大するために直販を始めましたが、当四半期における直販の広告売上高は56,840千円であり、広告事業売上高に占める割合は23.9%でした。

なお前四半期と比較すると売上高は2,623千円の増加(0.8%増)となりました。

売上原価

当四半期の売上原価は 24,604 千円と対前年同期比で 4,590 千円の増加（前年同期比 22.9%増）となりました。増加の主な要因は Yahoo! Internet Guide 誌の編集外注費です。
前四半期と比較すると 2,817 千円の増加（12.9%増）となりました。

販売費および一般管理費

当四半期の販売費および一般管理費は 291,254 千円と対前年同期比で 103,858 千円の増加（前年同期比 55.4%増）となりました。主な要因は次のとおりです。

人件費は、事業拡大に伴い当四半期末は 77 人と前年同期末と比べて 22 人増えたため当四半期において 137,655 千円と対前年同期比 48,598 千円の増加（前年同期比 54.6%増）となりました。

広告宣伝費は、当四半期において 26,057 千円と対前年同期比 18,360 千円の増加（前年同期比 238.5%増）となりました。

この増加の主な要因はネットスケープ社のサイトから当社サイトへのリンクをおこなうための費用が増加したこと、また新生活特集に伴う新聞広告費が発生したことです。

情報提供料は、各種情報提供サービスの新設、拡充を図ったため当四半期において 20,928 千円と対前年同期比 8,471 千円の増加（前年同期比 68.0%増）となりました。

（1997 年度第 1 四半期末サービス数 7、当四半期末サービス数 10）

販売手数料は、直販を始めたことにより当四半期において 27,338 千円と対前年同期比 96 千円の減少（前年同期比 0.3%減）となりました。

減価償却費は、新サービスの追加やページビューの伸びに対応するためサーバー等設備を増強したことや、人員の拡大に伴うオフィス基本設備の導入等により、当四半期において 12,743 千円と対前年同期比 5,454 千円の増加（前年同期比 74.8%増）となりました。

通信費は、当四半期において 17,017 千円と対前年同期比 10,474 千円の増加（前年同期比 160.1%増）となりました。1997 年 5 月までは通信費を含めたサーバーの保守運用をメディアバンク株式会社に一括業務委託しており、その費用が業務委託費のなかに含まれているため、その分を考慮に入れた実質的な比較では当四半期において 6,751 千円の増加（前年同期比 65.8%増）となりました。

ロイヤルティは、売上の増加に伴い当四半期において 9,910 千円と対前年同期比 4,215 千円の増加（前年同期比 74.0%増）となりました。

なお当四半期の販売費および一般管理費を前四半期と比較すると 7,679 千円の増加（2.7%増）となりました。

営業利益

上記の結果、当四半期における営業利益は 28,715 千円と対前年同期比 10,997 千円の増加（前年同期比 62.1%増）となりました。

前四半期と比較すると 7,874 千円の減少（21.5%減）となりました。

営業外損益

当四半期における営業外損益は純額で 3,571 千円の収益となり、主なものは為替差益 2,782 千円です。

経常利益

当四半期における経常利益は 32,287 千円と対前年同期比 15,256 千円の増加（前年同期比 89.6%増）となりました。

前四半期と比較すると 7,879 千円の減少（19.6%減）となりました。

税引後当期利益(推計)

法人税率を昨年上期の法人税率と同じ 44.6%と仮定した場合、税引後当期利益は 17,887 千円、1 株当たり利益は 2,640 円になります。

<貸借対照表項目>

当四半期末の総資産は 1,224,534 千円と前四半期末比 23,049 千円（1.8%減）の減少、負債合計は 195,892 千円と前四半期末比 33,636 千円（14.7%減）の減少、資本合計は 1,028,642 千円と前四半期末比 10,587 千円（1.0%増）の増加となりました。

総資産減少の主な要因は法人税・事業税の支払いによるものです。

<キャッシュフロー計算書項目>

当四半期の営業活動からのキャッシュフローについては、売掛金の増加および未払い法人税、事業税の支払いにより 95,276 千円の減少となっています。

また投資活動からのキャッシュフローについてはサーバー等設備への投資のため 20,626 千円の減少となっています。財務活動からのキャッシュフローについては役員賞与の支払いにより 7,300 千円の減少となっています。

最終的に当四半期のキャッシュフローは 123,202 千円の減少となっています。

事業別活動報告

広告事業売上

広告主数

当四半期の月間広告主数は 77 社（四半期平均値）で、対前年同期比 20 社（35.1%）の増加となりました。前四半期と比較すると 9 社（13.2%）の増加となっています。景気が引き続き厳しい中にありながらも増加したことは、今後もインターネット広告市場が拡大し続けていく傾向を示しているといえます。新規の掲載も月間平均 22 社と好調でした。広告事業売上のうち、大株主であるソフトバンクの占める割合は 1%未満、Yahoo! Inc.についてはありませんでした。また、売上高の 10%以上を占める広告主は 2 社でした。

広告件数

当四半期の月間広告件数（四半期平均値）は 111 件で、対前年同期比 37 件（50.0%）の増加となりました。対前四半期比ではほぼ同数で推移しています。

広告会社数

当四半期における当社広告取り扱い広告会社数は、月間（四半期平均値）46 社で、対前年同期比 10 社（27.8%）の増加となりました。前四半期と比較すると 11 社（31.4%）の増加となっています。うち新規は月間平均 14 社でした。6 月には新規広告会社の 16 社中 12 社が当社の直販が占めるなど、4 月より開始した直販が販売チャネルの拡大に貢献したようです。

ページビュー当たりの広告単価

当四半期のページビュー単価は、ターゲットを絞ることのできるサーチワード・パッケージで 6~10 円、その他の広告バナーは 0.45~8 円の範囲となっています。最低単価が下がったのは、1,000 万 PV 以上保証で料金が 600 万円からという大型商品 Mega Yahoo! を 6 月より導入したことによります。

広告例

当四半期の主力商品は、昨年度に引き続きパイロットシート、Yahoo! Package などでした。新商品として、複数のリンク先に飛ぶことのできる Multi Links や、Mini Jack が登場しました。今までの商品ではカバーしきれなかったターゲットや料金帯をカバーする商品として好調な滑り出しを見せています。また当四半期の特徴としては、Yahoo! Package 以外にも、複数の商品をセットにした Mix Plan や、広告主に合わせて商品をセットにする企画商品が売上の約 20% を占めるなど、広告主のニーズにより合致した提案型の広告商品に人気が集まっていることがあげられます。

特集や特別広告企画も堅調で、当四半期は新生活特集、ボーナス金融特集、お中元特集などに多くの広告出稿がありました。お中元特集など毎年恒例になりつつある特集では、昨年度出稿実績のある広告主が再度出稿するケースも増えています。

また、今期のトピックスとしては 4 年に一度開催されるワールドカップ速報が売上に大きく貢献したことがあげられます。開催国である Yahoo! France が中心となり世界中の Yahoo! でグローバル広告を展開した当速報では、Yahoo! JAPAN でも予想を大幅に上回るアクセスがあり、全 Yahoo! のページビューの約 3 割を占めました。

業務請負売上

当四半期の業務請負売上は 74,899 千円でした。そのうち主なものは Yahoo! Internet Guide 誌の編集業務請負による 69,900 千円です。これはソフトバンク株式会社より編集業務を請け負っているものです。当誌は昨年度に引き続き順調に実売部数を伸ばし、当四半期においては各号とも実売 10 万部以上を維持しています。実売部数の伸びにともない、広告掲載社数も増え、6 月号ではのべ広告件数 57 件、掲載社数 46 社と過去最高を記録しました。同号においては、プロバイダ 13 社からなる大型連合タイアップ企画を実施するなど、編集タイアップの受注が好調ですが、これは媒体としての価値が認められたことを示すものです。

情報掲載売上

Yahoo! トラベル

インターネット上で旅行関連情報を提供するサイトとして No.1 を誇る「Yahoo! トラベル」は、6 月末には掲載旅行会社数がのべ 34 社となりました。新規で 7 社が掲載を開始しております。当四半期の売上高は 19,786 千円と前四半期に比べて 10.5% 増となりました。トラベル関連の広告売上も伸びており、サービス全体でみるとさらに多くの売上がありました。

また 4 月より VISA カード会員向け情報の掲載を開始しました。これは VISA のキャンペーン情報や提携ホテルの概要など、旅先で役立つ情報を随時更新しています。

企業情報

5 月でサービス開始 1 年を迎えた企業情報サービスは、当四半期末の詳細情報掲載企業数が 96 社で、新規掲載社数は 9 社でした。売上高は 5,562 千円、前四半期と比べて 5.9% 増となりました。前四半期に比べて掲載社数が減っているのに売上が増加したのは、一社当たりの単価が上がったためです。

技術関連売上

当四半期の技術関連売上は 2,840 千円でした。これは、1998 年 4 月より開始した総合地図サービス「Yahoo! マピオン」にかかるサーバー運用費です。当社は「マピオン」を運営するサイバーマップ・ジャパンに出資しています。「Yahoo! マピオン」は「マピオン」の事業拡大の一環として、Yahoo! JAPAN 上で行っているサービスです。

財務諸表

貸借対照表

(単位:千円)

科目	当四半期(通期)会計期間末 (1998年6月30日現在)		前期末 (1998年3月31日現在)		増減率
【資産の部】					
流動資産					
現金及び預金	105,530	8.6%	129,298	10.4%	-18.4%
売掛金	286,888	23.4%	241,933	19.4%	18.6%
有価証券	461,098	37.7%	560,532	44.9%	-17.7%
前払費用	67,831	5.5%	44,451	3.6%	52.6%
その他の流動資産	16,701	1.4%	5,178	0.4%	222.5%
流動資産合計	<u>938,051</u>	76.6%	<u>981,395</u>	78.7%	-4.4%
固定資産					
有形固定資産	144,188	11.8%	122,976	9.9%	17.2%
無形固定資産	1,294	0.1%	1,294	0.1%	0.0%
投資その他の資産					
投資有価証券	56,004	4.6%	56,004	4.5%	0.0%
長期貸付金	1,958	0.2%	1,222	0.1%	60.2%
長期前払費用	27,169	2.2%	28,822	2.3%	-5.7%
差入保証金	55,867	4.6%	55,867	4.5%	0.0%
投資その他の資産計	<u>141,000</u>	11.5%	<u>141,917</u>	11.4%	-0.6%
固定資産合計	<u>286,483</u>	23.4%	<u>266,188</u>	21.3%	7.6%
資産合計	<u>1,224,534</u>	100.0%	<u>1,247,583</u>	100.0%	-1.8%
【負債の部】					
流動負債					
買掛金	18,074	1.5%	15,117	1.2%	19.6%
未払金	83,456	6.8%	91,216	7.3%	-8.5%
前受収益	23,827	1.9%	4,965	0.4%	379.9%
賞与引当金	23,471	1.9%	41,742	3.3%	-43.8%
未払法人税等	15,393	1.3%	56,200	4.5%	-72.6%
未払事業税等	4,158	0.3%	16,400	1.3%	-74.6%
その他流動負債	27,511	2.2%	3,885	0.3%	608.1%
流動負債合計	<u>195,892</u>	16.0%	<u>229,528</u>	18.4%	-14.7%
負債合計	<u>195,892</u>	16.0%	<u>229,528</u>	18.4%	-14.7%
【資本の部】					
資本金	434,787	35.5%	434,787	34.9%	0.0%
資本準備金	500,175	40.8%	500,175	40.1%	0.0%
利益準備金	730	0.1%	-	-	-
その他の剰余金					
当期末処分利益	92,950	7.6%	83,092	6.7%	11.9%
資本金合計	<u>1,028,642</u>	84.0%	<u>1,018,055</u>	81.6%	1.0%
負債・資本合計	<u>1,224,534</u>	100.0%	<u>1,247,583</u>	100.0%	-1.8%

損益計算書(当四半期)

(単位:千円)

科目	期別	当四半期会計期間		前年同四半期会計期間		増減額	増減比
		自 1998年4月1日 至 1998年6月30日	金額 百分比	自 1997年4月1日 至 1997年6月30日	金額 百分比		
売上高		344,575	100.0%	225,128	100.0%	119,447	53.1%
売上原価		24,604	7.1%	20,014	8.9%	4,590	22.9%
売上総利益		<u>319,970</u>	92.9%	<u>205,114</u>	91.1%	114,856	56.0%
販売費及び一般管理費		291,254	84.5%	187,396	83.2%	103,858	55.4%
営業利益		<u>28,715</u>	8.3%	<u>17,718</u>	7.9%	10,997	62.1%
営業外損益(純額)		<u>(3,571)</u>	-1.0%	<u>687</u>	0.3%	-4,258	-619.8%
経常利益		<u>32,287</u>	9.4%	<u>17,031</u>	7.6%	15,256	89.6%

当四半期内訳

売上高の内訳

広告事業売上	237,647	69.0%
業務請負売上	74,899	21.7%
情報掲載売上	25,349	7.4%
技術関連売上	2,840	0.8%
その他売上	3,837	1.1%
合計	<u>344,575</u>	100.0%

販売費及び一般管理費の内訳

人件費	137,655	47.3%
販売手数料	27,338	9.4%
情報提供料	20,928	7.2%
広告宣伝費	26,057	8.9%
通信費	17,017	5.8%
減価償却費	12,743	4.4%
ロイヤルティ	9,910	3.4%
その他	39,602	13.6%
合計	<u>291,254</u>	100.0%

キャッシュフロー計算書

(単位:千円)

98年4月-98年6月

営業活動からのキャッシュ・フロー	
当期純利益	17,887
営業活動から得た現金・預金等 への当期純利益への調整	
固定資産の減価償却費	12,743
賞与引当金繰入額	26,837
資産及び負債の増減	
売掛金の増加	-44,955
前払費用の増加	-23,380
その他の流動資産の増加	-12,397
買掛金の増加	2,956
未払法人税 及びその他の未払税金の減少	-53,048
未払金の減少	-19,299
その他の流動負債の減少	-2,620
営業活動に使用した現金・預金等	-95,276
投資活動からのキャッシュ・フロー	
固定資産の購入	-19,973
投資及び貸付	-120
貸付金の回収	259
その他	-792
投資活動に使用した現金・預金等	-20,626
財務活動からのキャッシュ・フロー	
役員賞与	-7,300
財務活動に使用した現金・預金等	-7,300
現金・預金等純増加・減少額	-123,202

(添付資料)

リスク情報

「1998 年度第 1 四半期事業概況のお知らせ」で報告しました当社の当期事業業績の結果と概況は、将来においても継続するとは言えず、今後起こり得るさまざまな要因により大きな影響を受ける可能性があります。

以下には、当社の事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また当社では、当社でコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くはないと見られる事項を含め、重要と考えられる事項については、投資家および株主に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。当社は、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生の際の対応に努力する方針ですが、当社の経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討のうえ、投資家および株主自身が行う必要があると考えられます。

1. 当社の事業内容について

当社はインターネットの利用者に対して、米国 Yahoo! Inc.(以下、ヤフー・インクという)とのライセンス契約にもとづく日本語情報検索サービス及び株価情報、時事ニュース、スポーツ速報、気象情報等の情報提供者との契約によるコンテンツサービスを無料で提供しており、その際、上記サービスの利用者を対象として、広告バナーと呼ばれる有料広告を上記サービスの各ページに掲出して広告主より収入を得るインターネット広告サービスを主な事業内容としております。当社のインターネット広告サービスは、広告主の希望する対象ユーザ群への選択的訴求(※1)を可能とし、広告主に対する広告バナーの露出回数保証(※2)を行うなど、従来のマスメディアに無い新たな広告手法を特徴としております。また当社は、インターネット関連雑誌の編集受託、インターネット関連技術の提供など、インターネットに関する当社のノウハウを生かした事業展開を行っております。当社の事業に関しては以下の特記事項があります。

(※1) 当社の情報検索サービス及びコンテンツサービスは、原則的にカテゴリー分類されたページによって構成されております。また当社では定期的にユーザアンケートを実施し、ユーザの趣味、関心等の属性と閲覧されるページとの相関関係を調査しております。これらにより広告主は、自社の商品やサービスの利用層となる属性を持ったユーザへの選択的訴求が可能となります。例えば、コンピュータ関連製品の広告主は「コンピュータとインターネット」カテゴリーのページのみに広告バナーを掲載することができます。また、コンピュータ関連の語句がユーザによって検索され、その結果が表示されたページのみに広告バナーを掲載することもできます。

(※2) 当社の情報検索サービス及びコンテンツサービスは、数万枚以上のページから構成されており、各ページが当社のユーザによって実際に閲覧された回数はページビュー数(閲覧ページ数)と呼ばれ、毎日集計されております。露出回数保証とは、ある広告主の広告バナーを掲出するページのページビュー数を一定期間にわたりあらかじめ保証して契約する広告手法であります。これは上記の集計の蓄積に基づき各ペ

ページのページビューをあらかじめ想定することができることにより可能となった手法であります。当初の想定よりも実際のページビュー数が下回り、契約期間内に保証回数を達成できない場合には、保証回数に達するまで広告掲載期間を延長して対応しております。当社では大半の広告商品にこの露出回数保証を適用しており、例えば、カテゴリ検索及びキーワード検索結果のページにランダムにバナー広告が掲載される「ランオブヤフー」に広告を掲載する広告主に対しては、契約金額に応じて月間 5～150 万ページビューを保証しております。

(1)特定事業への依存について

1998 年第 1 四半期の当社の売上高に占める広告事業売上の割合は 69.0%と高く、前四半期より割合が下がったものの、依然主たる収入となっております。このように、当社の経営成績は広告事業売上に依存しておりますが、広告事業売上に関しては以下の不確実性があると考えられます。

広告事業は景気の動向を非常に受けやすく、特に不景気になった場合、各企業は広告費用等を優先的に削減する恐れがあります。

日本におけるインターネット上の広告市場については、後述のとおり発展途上にあると考えられ、現時点においてその将来性が明確になっているとは必ずしも言えない面があります。

当社は当社の情報検索サービスの利用価値を高めるために、時事ニュース、気象情報、株価情報等のコンテンツサービスをインターネットユーザに提供しておりますが、これらのコンテンツは第三者との契約により社外から購入しているものが多くなっています。また、当社は当社の情報検索サービスの利用を促進するために、他のブラウザ(インターネットの閲覧ソフト)メーカーやコンテンツ・プロバイダー等と提携し、これら各社と当社サイトを相互にリンクさせることにより、簡易な手続きによりインターネットユーザが当社の情報検索サービスを利用できるようにしております。さらに、当社の情報検索サービス自体がインターネット上で提供されているため、当社の事業は、サーバー等の自社設備や第三者が所有し運営する通信設備等のインターネット接続環境が良好に稼働するか否かに依存する面があります。

このため、例えば当社が今後、当社のユーザが有用と考えるような良質のコンテンツを継続的に確保できない場合や他のブラウザメーカー、コンテンツ・プロバイダー等との提携が維持できない場合、またはインターネットの接続環境が悪化し、ユーザが快適にインターネットを利用できなくなった場合には、インターネットユーザによる当社の情報検索サービスの利用度が低下し、ひいては当社の広告事業売上に影響を及ぼす可能性があると考えられます。

なお、広告主との契約による広告掲載期間は通常比較的短期間であることが多いこと、インターネット利用及び広告主の広告需要(支出)には季節的変動等があること、当社は広告主に一定の広告露出回数を保証することがあり、そのために広告スペース(いわば在庫)の引当てが必要となる場合があること等により、当社の広告事業売上には短期的に変動する傾向が潜在的にあると考えられます。その一方で当社の支出する費用は人件費、賃借料等の固定費的な支出が多く、売上の変動に応じた支出の調整が困難であるため、当社の収益には潜在的な変動性があると考えられます。

(2)当社の業歴が短いことについて

当社は1996年1月に設立されましたが、主力事業の広告事業売上に関しては1996年4月より営業活動を開始しております。このため、1996年3月期の経営成績は次表のとおり、損失を計上しております。1997年3月期は売上高が増加し損益面でも黒字化したものの、売上高及び利益の水準は低く、また特にその他売上には一時的な収入も含まれております。さらに1998年3月期は売上高も利益も前年度を大きく上回りましたが、四半期ごとにみると売上高にはかなりのばらつきがあります。このように、当社の業歴は極めて短いため、期間業績比較を行うための十分な期間の財務数値が得られない上、当社の過年度の経営成績には、今後当社が継続的に売上を増加させ、黒字を維持できるかどうかをうらなう判断材料としては不十分な面があると考えられます。

また、後述のとおり、日本におけるインターネット利用及びインターネット上の広告市場は歴史が浅いため、当社が当面の売上高、経費、要員等に係る経営計画を策定する際においても十分な策定根拠が得られにくい状況にあり、現時点において当社が想定する収入の見通しに重大な相違が生じる可能性があるほか、今後、当社が予想しない支出、投資等が発生する可能性があります。

(単位：千円)

回次	第1期	第2期	第3期
決算年月	1996年3月	1997年3月	1998年3月
売上高	636	413,066	1,269,260
広告掲載売上	-	345,939	908,803
その他売上	636	67,126	360,457
営業損益	-3,213	49,985	146,471
経常損益	-5,241	49,937	131,763
当期純損益	-5,290	23,954	64,428
純資産額	194,709	218,664	1,018,055
総資産額	205,659	375,839	1,247,583
ページビュー数	-	7,096万/月	1億8,871万/月
広告主数	-	37社	71社

(注) 1.会社設立日は1996年1月31日であり、初年度である1996年3月期の営業日数は2カ月と1日となっております。

2.前期までの売上高には、消費税が含まれておりますが、来期からは消費税を含めずに計上いたします。

3.ページビュー数とは、当社の情報検索サービス上のページが表示された(見られた)回数を示す指標であります。各期とも3月の月間ページビュー数を記載しております。

4.広告主数は各年度の平均広告主数を記載しております。

(3) ヤフー・インクとのライセンス契約について

当社は、当社の設立母体のひとつであり、1998年3月末現在、当社の議決権の34.2%を所有するヤフー・インク(Yahoo! Inc.)との間に次の内容の契約を締結しております。当社が提供する情報検索サービス等に関連する商標、ソフトウェア、ツール等(以下、商標等)のほとんどは当社が所有するものであり、当社は当社より当該商標等の利用等の許諾を得て事業を展開しております。従って、当該契約は当社事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられます。

契約の名称：ヤフー・ジャパン ライセンス契約(YAHOO! JAPAN LICENSE AGREEMENT)
締結年月日：1996年4月1日
契約期間：1996年4月1日～(期限の定めなし) (注)但し、当事者の合意による場合、一方当事者の債務不履行若しくは破産等を原因として本契約が解除される場合、ヤフー・インクが競合するとみなす企業等により当社株式の3分の1以上が買収された場合、または合併、買収等によりヤフー・インクおよびソフトバンク株式会社が存続会社において議決権の過半数を維持できない場合(但し、ヤフー・インクの同意がある場合を除く)においては本契約は終了する。
契約相手先：ヤフー・インク
主な内容： ①ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾 ・日本市場のためにカスタマイズされローカライズされたヤフー・インクの情報検索サービス等(以下、日本版情報検索サービス等という)の使用複製等に係る非独占的権利 ・ヤフー・インクの商標等の日本における利用等に係る非独占的権利 ・ヤフー・インクの商標等の日本における出版に関する利用等に係る独占的権利 ・日本版情報検索サービス等の開発、商業利用、プロモーション等に係る全世界における独占的権利 ②当社が追加する日本固有のコンテンツのヤフー・インクに対する全世界における利用に係る非独占的権利の許諾(無償) ③当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い(注) (注)収入の3%を四半期毎に支払う。

(4) 広告販売活動の広告取扱代理店への依存について

当社の売上高の大部分は広告事業売上によって占められていますが、当社は広告の獲得に係る営業活動を1998年3月期まで広告取扱代理店である株式会社サイバー・コミュニケーションズ及び同社の営業活動を一部代理しているソフトバンク株式会社に全面的に依存しておりました。しかし、同社との連携を保ちつつ、今後は広告代理店及び広告主の要望や意見をより早くそして確実に反映させるため、1998年4月1日より他の広告代理店との直接の取引も開始することになりました。これに伴い、今後は同社への依存度は減少していくものと考えられます。

(5) 技術革新への対応の必要性について

コンピュータ関連技術の変革は著しく、インターネット関連分野においてもマルチメディア対応の新言語、新技術等が逐次開発されております。当社はヤフー・インク等との協調のもとに、これらの技術等を自社のサービスに活用すべく技術開発を進めておりますが、当社及びヤフー・インク等の新技術への対応が遅れた場合、当社の提供するサービスが陳腐化し、競合他社に対する競争力が低下する可能性があります。また、後述のとおり、当社の研究開発体制は小規模であるため、開発までに要する時間等の面で競争力の低下を招く可能性があります。仮にそのような事態が生じた場合は、当社の事業に重大な影響を及ぼ

すおそれがあります。

(6)法的規制の適用の可能性について

現在、日本国内においてはインターネット上の情報流通のあり方について議論が開始されたばかりであり、当社が営むインターネット広告関連事業そのものを規制する法令はありませんが、諸外国においてはインターネット利用のルール化が検討されたり、何らかの法的判断が示されているケースもあります。「インターネット上の情報流通に関するルール作りは、表現の自由の保障と関連するため、慎重に検討する必要がありますが、当面、法律による新たな規制は行うべきではない」(注)との見方もありますが、今後、インターネットの利用者や関連する事業者を規制対象とする法令等が制定されたり、既存の法令等の適用が明確になったり、あるいは何らかの自主的なルール化が行われることにより、当社の事業が制約される可能性があります。

(注)「インターネット上の情報流通について－電気通信における利用環境整備に関する研究会－」(報告書 1996年12月郵政省電気通信局)

(7)訴訟の可能性について

現在、インターネット上の情報流通に関して、違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護の観点から規制を求める動きがあります。

当社は、広告内容及び広告バナーのリンク先ホームページに関して、独自の掲載基準である「バナー広告掲載基準」を設定し、日本国内の法令に抵触しないよう自主的な規制を行っております。また、広告主との間の約款によって、広告内容に関する責任の所在が広告主にあることを明示しております。さらに当社の情報検索サービスに登録するホームページについては、登録や削除の権利を当社で有し、またホームページの内容については、全責任がホームページ作成者に帰属することを明示する等、登録ホームページ作成者との間の約款において、法令遵守に関して周知徹底を図っております。

以上のように、当社は自主的な規制によって違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護について配慮しており、また、当社の情報検索サービスの利用者に対して、インターネットのブラウジング(閲覧)は利用者の責任において行うべきものであり、ホームページ等の閲覧に伴う損害に関して当社は責任を負わない旨を掲示しております。また、未成年者を有害情報から保護する目的で、Yahoo!きっずを運営するなどの対策を講じております。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当社が掲載する広告、リンク先のホームページ並びに登録ホームページの内容に関して、サービスの利用者もしくはその他の関係者、行政機関等から、クレーム、損害賠償請求、勧告等を受ける可能性があります。

(8)Yahoo! Korea への出資について

当社は、ヤフー・インク他が出資して設立された Yahoo! Korea に、1997年10月6日に同社資本の5%相当額(約5万ドル)の出資をいたしました。また、当社は、ヤフー・インクの技術を2バイト文字(日本語)に移行させた実績を有していることから、Yahoo! Korea の設立に必要な技術的サービスを同社に提

供しました。1997年9月3日にサービスを開始した同社は、1998年6月には200万ページビューを超え、韓国NO.1のサイトに成長しております。

(9)株式会社サイバーマップ・ジャパンへの出資について

当社は、1998年3月31日（発効日は同年4月1日）、凸版印刷株式会社と日本電信電話株式会社の共同出資会社である株式会社サイバーマップ・ジャパンに同社資本の11.1%相当額（同社増資後）にあたる5,000万円の出資をいたしました。サイバーマップ・ジャパンはインターネット上の地図上に掲載されている企業や店舗などの情報を無料で検索し、パソコン画面に表示する「マピオン」をサービスしております。

2. インターネットを利用した広告業界について

(1)インターネットの普及への依存について

日本におけるインターネットの普及は1995年頃から本格化し、インターネットの利用者はこれまで増加基調で推移してきております。当社の事業は直接間接にインターネットに関連しているため、インターネット上の情報通信または商業利用が今後も広く普及し、また、インターネットユーザにとって快適な利用環境が実現・維持されることが、当社の事業にとっての基本的な条件となります。しかし、例えば、将来的に必要なインフラストラクチャー（信頼性を備えたバックボーン、高速モデムへの対応等）の整備の有無、インターネットユーザの増加や利用水準の高度化に対応した新しいプロトコル、技術標準の開発・応用の有無、インターネット利用を制約する規制や課金の有無等、インターネット普及の将来性に関しては、不透明な面があります。

(2)広告メディアとしてのインターネット利用について

インターネットを利用した広告事業は、日本国内においては当社の事業開始とともに本格化したとも考えられ、現在はまだ揺籃期にあると見られます。このため、インターネットの一般的な将来性自体に不確定な面があることは上述のとおりですが、広告主、広告利用者（一般消費者）及び広告代理店等の関係者による広告メディアとしてのインターネットの評価もいまだ確立されていないと考えられます。

当社の広告主数はこれまでのところ増加傾向にあり、その業種も広まりを見せつつありますが、大多数の広告主のインターネット広告利用経験は長くなく、試験的な利用方針にとどまっていたり、インターネット広告に対する予算配分も限定的になっている場合も少なくないと考えられます。

また、インターネット広告市場が事業として確立するためには、インターネット広告の有効性を評価するための標準的な手法が確立し、さらに第三者的な機関による評価が行われることが望ましいと考えられますが、現在日本においてはそのような役割を果たす機関は存在しておりません。従って、インターネット広告が関係者から認知され、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等の従来の広告媒体に伍して、事業性のある市場として定着するかどうかは不明確であります。

(3)競合他社の状況について

1998年6月末現在、日本語によるまたは日本人ユーザを主な対象として、インターネット上の情報検索サービスを提供している主な同業他社としては下記があります(五十音順、ABC順)。

提供サービス名	運営組織	概要
Excite	伊藤忠商事	米国 excite 社と提携
goo	inktomito 社	米国 inktomi 社と提携
Hole-in-one	日立国際システム社	
Infoseek	デジタルゲージ社	米国 infoseek 社と提携
Lycos (時期未定)	住友商事	米国 lycos 社と提携
NTT DIRECTORY	NTT(OCN 事業部)社	

そのほかの主なインターネット広告事業者としては以下があります。

提供サービス名	運営組織	概要
Asahi.com	朝日新聞社	WWW上のニュース提供サービス
GeoCities	ジオシティーズ株式会社	コミュニティー・サービス
JamJam	毎日新聞社	WWW上のニュース提供サービス
MixJuice	株式会社リクルート	コンテンツサービスのホームページ
MSN	マイクロソフト社	コンテンツサービスのホームページ
NIKKEI NET	日本経済新聞社	WWW上のニュース提供サービス
ZDNet	ソフトバンク株式会社	コンテンツサービスのホームページ
@びあ	びあ株式会社	コンテンツサービスのホームページ

これら企業のなかには、米国のインターネット業界において競争力のある情報検索サービスを提供し、従って当社の大株主であり当社が商標等の使用許諾を受けているヤフー・インクと競合関係にある企業と提携している会社が含まれております。また、こうした同種のサービス業者(情報検索サービス系※1)との競合が予想されることに加えて、コンテンツ系(※2)、ブラウザ系(※3)、インターネットを利用した放送サービス系等の事業者との競合が発生する可能性があります。さらに、今後については、従来の広告媒体を本業としている放送業者や通信事業者等の大型資本の参入についても視野に入れる必要があると考えられます。従って、当社が当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かに関しては不確実な面があるほか、競合の結果、当社の広告掲載料金(収入)の低下する可能性があるほか、広告代理店並びにネットワーク・コミュニケーションズ社等の提携先に対して支出する販売手数料や広告宣伝費等の費用の増加を余儀なくされる可能性があり、当社の経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。

(※1) 情報検索サービス系

インターネット上(主としてWWW)にある膨大な情報の検索を助けるサービス。いわばインターネットの入り口に当たるサービスであり、電話帳や百科事典の索引に例えられ、インターネットの利用者から多くのアクセスがあるため、米国でも広告事業者の代表的存在となっている。

(※2) コンテンツ系

ニュース、天気予報、テレビ番組表、株価情報などを提供するサービス。特定のユーザ層に訴求したい広告主を対象に広告事業を展開している。当社では情報検索サービスに加えこれらのコンテンツ系サービスも提供している。

(※3) ブラウザ系

ブラウザ(閲覧ソフト)はWWWにアクセスするために不可欠なソフトウェアであり、世界的にネットスケープコミュニケーションズ社とマイクロソフト社の2社の製品が市場シェアの大半を占めている。これに伴ってインターネット上の両社のホームページは多くのインターネットユーザに閲覧されており、両社ではこれらユーザを対象とした広告事業を展開している。

3. 事業拡大に伴う事業リスクの増大について

当社が、商標等のライセンスや広告販売活動等において第三者に依存していることは上述のとおりであります。そのほか、当社は設立後間がなく事業展開の初期段階にあるため、社内管理体制や人的資源等に関して、今後以下のような課題・問題が生じると考えられます。

(1) 小規模組織であることについて

当社は1998年6月末現在、役員並びに従業員(アルバイトを含む)合計で77名と組織が小さく、内部管理体制もこのような組織の規模に応じたものとなっております。

ホームページ登録作業は増加傾向にあるほか、ユーザ及び広告主にとっての当社サービスの魅力向上のために、新たな広告形態やコンテンツの開発が引続き必要となり、また、広告代理店支援、業務拡大に伴う広告入稿管理のための営業担当者の増強、登録作業環境の改善、システムの運用・監視業務の増大に伴う増員及び後述のとおり技術革新への対応も必要となると予想されます。

このような業務の拡大に対して適切かつ十分な人的・組織的な対応ができない場合は、当社のサービスの競争力の低下並びに広告主、ホームページ作成者等とのトラブルや事業の効率性等に支障が生じるおそれがあるため、当社は今後、人員の増強や内部管理制度の一層の充実を図る予定ですが、人員の増強、教育訓練及び業務・経理システムの強化等に伴って、固定費の増加、損益分岐点売上高の上昇を余儀なくされる可能性があります。

(2) 技術開発体制について

当社が提供する情報検索サービス及び広告事業はインターネット関連技術を基盤としておりますが、技術革新の速さ、業界標準及び顧客ニーズの変化、新技術・新製品の相次ぐ登場などがインターネット関連

業界の特徴となっております。これらに対応するためには、ヤフー・インク等との緊密な協調作業が必要となるほか、当社独自の開発負担も増加すると考えております。

1998年6月末現在、研究開発担当の技術チームには開発部長以下、17名の従業員を配置しておりますが、技術スタッフの増員や管理体制の一層の強化を行う必要が生じると考えております。