

(添付資料)

1999年4月16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4四半期および通期の事業概況について

### **第4四半期および通期の業績の概況**

#### はじめに

当四半期における日本経済は大手金融機関への公的資本注入や日銀の一段の金融緩和により、景気に下げ止まり感はやってきたものの本格的回復にはいたらず、依然厳しい状況が続きました。通期を振り返っても、相次ぐ大手金融機関の国有化、大手企業の破綻、雇用不安の高まりなどかつてないほど景況感は悪化し深刻さを増しました。

コンピュータ業界におきましても、当四半期は個人、官公庁、学校向け市場は比較的好調であったものの、企業向け市場は依然厳しい状況が続き、通期でも7月のWindows98の発売により個人向け市場は回復したものの企業向け市場は低迷を続け、全体として低調に推移しました。

しかしこのような状況のもと、日本のインターネット利用者は、1999年2月末において1400万人に達し、そのうちのWebユーザーは990万人と前年同期に比べ大幅に増加しました。

(株式会社日本リサーチセンター調べ)

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は4,136万人となり、現在の携帯電話並みに普及すると予想しています。

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1998年(1月-12月)において、約114億円(前年比88.6%増)となり、1996年の調査開始以来初めて100億円を突破しました。また1999年についても前年比73.8%増の198億円を予想しており、2005年には1,000億円の規模になるとみています。

米国でも、1998年(1月-12月)のインターネット広告市場は20億ドル超と前年の9億600万ドルに比べて120.8%増と大幅に増加し、広告市場全体の1%に達した模様です。(IAB調べ)

現在日本経済は景気に下げ止まり感はやってきたものの、本格的回復にはいたらず広告宣伝費も低迷が続けていますが、インターネット広告はインターネットユーザーの急増を受け、新しい広告媒体として急速に注目されており、本格的成長期に入ったものと思われます。

このような環境のもと、当社の当四半期および通期における業績の概要は次のとおりです。

### <サービスの状況>

当社では当四半期において全国主要都市約 26,000 件の不動産情報を日次で更新、提供する「Yahoo!不動産情報」や、ベクター社と連携し約 37,000 本のソフトウェアがダウンロードできる「Yahoo!ダウンロード」などのサービスを開始し、一層のサービス向上に務めました。

通期でもパーソナライズサービス「My Yahoo!」の他3つのコミュニティーサービス「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!ゲーム」、「Yahoo!ページャー」をはじめ、「Yahoo!マビオン」、「Yahoo!就職、転職情報」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!路線情報」、「Yahoo!メール」などの新しいサービスを次々と開始し、情報提供サービスの一層の拡充を図りました。

その結果、1999 年 1 月 20 日には一日当たりのページビューが初めて 2,000 万ページビューを突破し、3 月の月間ページビューも 5 億 6,153 万に達しました。前四半期末 12 月との比較では 1 億 3,778 万ページビュー増加 (32.5%増) し、前年同月との比較では 3 億 7,282 万ページビュー増加 (197.6%増) しました。

1999 年 4 月 14 日現在では、1 日当たりの最高ページビューは 2,300 万ページビューを超えています。

なお今年 3 月より検索ロボットからのアクセスによるページビューについては、新ログシステムの開発によりページビューから除外することにしました。したがって 3 月の月間ページビュー数にはこれらのアクセスは含まれておりません。

3 月の月間ページビューをサービス別に見ますと、検索サービスが 49.2%、情報提供サービスが 20.0%、コミュニティーサービスが 30.8%となっています。

当四半期も前四半期に引き続きコミュニティーサービスのページビュー比率が大きく伸び、情報提供サービスとコミュニティーサービスの合計は 50.8%と初めて 50%を超えました。

コミュニティーサービスは 1998 年 7 月 27 日のサービス開始以来 3 月末で登録者数が 70 万人を超え、前四半期 12 月末との比較では 24 万人増加 (52.2%増) しました。

なお今年 2 月に株式会社日本リサーチセンターがおこなった日本における Web の視聴率調査によると、4 週間に一度でも当社サービスにアクセスした人の比率は 72.7%と 2 位のジオシティーズ株式会社の 45.6%を大きく引き離し、圧倒的 NO.1 となりました。

また同調査による 1999 年 2 月末の日本の Web ユーザー数 990 万人とこの比率を掛け合わせると当社の 1 ヶ月 (4 週間) のユニーク・ユーザー数は 720 万人と推定されます。

これらのことから当社が検索サービスのみにとどまらず「インターネット・メディア・カンパニー」としての特色を一層強めてきていることがわかります。

## <損益計算書項目>

### (ご注意)

以下の記載においては、財務諸表等規則の改正により、当期より事業税を「法人税、住民税及び事業税」に含めることとなったため、過去の実績との比較上、過去の数字もすべて事業税を「法人税、住民税及び事業税」に含める形で修正し、比較しております。

### 売上高

当四半期の売上高は 662,320 千円と対前年同期比で 320,368 千円増加 (93.7%増) しました。売上高増加の主な要因としては広告事業売上高が 512,014 千円と対前年同期比 268,278 千円増加 (110.1%増) したのに加え、当社が編集業務を請け負っている Yahoo! Internet Guide 誌 (ソフトバンク株式会社発行) が実売部数で 17 万部を超え、1 月号 (1998 年 11 月末発売) から 4 ヶ月連続インターネット雑誌で NO.1 になるなど、業務請負事業売上高が 119,333 千円と対前年同期比 58,993 千円増加 (97.8%増) したことなどがあげられます。特に広告事業においては、自動車業界、金融業界に加え不動産業界、教育関連業界からの出稿が増加し、大型案件が増えたことが売上増加に大きく貢献しました。また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、販売チャネルを拡大するために昨年 4 月より強化した、広告代理店への直接営業による広告売上高は 281,543 千円となり、前四半期と比較すると 108,809 千円増加、広告事業売上高に占める割合は 55.0%に達しました。

これらのことから当四半期の売上高は 3 四半期連続過去最高の売上高となりました。前四半期との比較では 145,176 千円の増加 (28.1%増) となっています。

通期は 1,914,849 千円と対前年比 645,589 千円の増加 (50.9%増) となりました。

これは広告事業において、インターネット広告市場が急拡大するなか広告契約の長期化、商品の大型化、グローバル化が進んだこと、また広告代理店への直接営業が下半期以降本格的に売上に貢献したこと、さらに広告市場の拡大とクライアントの開拓を目的とした各種キャンペーンが奏功したこと、などが売上増加に大きく貢献したことによります。

また業務請負事業において、Yahoo! Internet Guide 誌がインターネット雑誌で NO.1 を競うまでに成長したことも売上増加に大きく寄与しました。

### 売上原価

当四半期の売上原価は 34,621 千円と対前年同期比で 12,834 千円増加 (58.9%増) しました。増加の主な要因は Yahoo! Internet Guide 誌において NTT ドコモ株式会社の「i モード」特集を別冊で作成したことによる編集外注費とグローバルセールスに伴う米国 Yahoo! Inc. への掲載委託費です。通期では 106,715 千円と対前年比 2,916 千円減少 (2.7%減) しました。売上原価が減ったのは 1997 年度の第 2 四半期において、ジオシティーズ株式会社との業務委託契約に基づく同社向けハードウェアの仕入れが一時的にあったためです。

#### 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 428,312 千円と対前年同期比で 149,987 千円増加(53.9%増)しました。

通期では 1,408,678 千円と対前年比 414,743 千円増加(41.7%増)しました。

販管費増減の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人員数は 91 人と前年同期末と比べて 19 人増えたため、当四半期において 192,233 千円と対前年同期比 62,617 千円増加(48.3%増)しました。  
通期においても期中平均人員数は 79.2 人と前年比 13.7 人増え、また第 3 四半期より四半期ごとの業績を反映する報酬制度を導入し、下半期の業績拡大を反映したため 655,892 千円と対前年比 210,883 千円増加(47.4%増)しました。

広告宣伝費は、当四半期において 6,620 千円と対前年同期比 19,036 千円減少(74.2%減)しました。これは前年同期において、ヤフーのインターネット上での認知度をより一層高めるため、最も効果の高いと思われるバナー広告を他社サイトに掲載したため、広告宣伝費が一時的に増加したことによります。

通期では 62,736 千円と対前年比 147 千円減少(0.2%減)しました。

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 43,664 千円と対前年同期比 19,923 千円増加(83.9%増)しました。

通期でも「地域ニュース」、「Yahoo! goo/検索サービス」などのサービスを開始したため、116,007 千円と対前年比 40,018 千円増加(52.7%増)しました。

販売手数料は売上の増加にともない当四半期において 43,799 千円と対前年同期比 14,697 千円増加(50.5%増)しました。

通期では、売上は増加したものの、昨年 4 月より広告代理店への直接営業を開始したことにより 133,948 千円と対前年比 24,541 千円減少(15.5%減)しました。

減価償却費は、「Yahoo!不動産情報」や「Yahoo!ダウンロードサービス」などの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、また人員の拡大にともなうオフィス基本設備の導入等により、当四半期において 26,161 千円と対前年同期比 12,818 千円増加(96.1%増)しました。

通期も同様の理由で、76,913 千円と対前年比 35,429 千円増加(85.4%増)しました。

通信費は、サービスの増強とユーザーのアクセス環境の向上を図るため設備を増強したことにより、当四半期において 18,809 千円と対前年同期比 1,860 千円増加(11.0%増)しました。

通期も同様の理由で 70,677 千円と対前年比 26,094 千円増加（58.5%増）しました。

ロイヤルティは、売上の増加にともない当四半期において 17,482 千円と対前年同期比 8,668 千円増加（98.3%増）しました。

通期では 50,616 千円と対前年比 19,677 千円増加（63.6%増）しました。

#### **営業利益**

上記の結果、当四半期における営業利益は 199,386 千円と対前年同期比 157,547 千円増加（376.6%増）し、四半期ベースで過去最高となりました。

通期では 399,454 千円と対前年比 233,761 千円増加（141.1%増）しました。

#### **営業外損益**

当四半期における営業外損益は純額で 12,554 千円の損失となりました。主なものは 3 月におこなった公募増資の新株発行費 12,485 千円です。なお為替差損は 917 千円でした。

通期では 8,154 千円の損失となりました。主なものは新株発行費ですが為替差益は 3,954 千円でした。

#### **経常利益**

当四半期における経常利益は 186,832 千円と対前年同期比 141,416 千円増加（311.4%増）し、四半期ベースで過去最高となりました。

通期では 391,300 千円と対前年比 240,315 千円増加（159.2%増）しました。

#### **法人税、住民税および事業税**

通期の法人税、住民税および事業税は 207,642 千円と対前年比 121,085 千円増加（139.9%増）しました。

#### **当期純利益**

通期の当期純利益は 183,658 千円と対前年比 119,230 千円増加（185.1%増）しました。

1 株当たり当期純利益は 27,068 円 24 銭と対前年比 15,172 円 68 銭増加（127.5%増）しました。前期と比較して、期中平均発行済み株式総数は 5,416 株から 6,785 株へ 1,369 株増加（25.3%増）しました。

なお、潜在株式調整後 1 株当たり当期純利益は 26,478 円 04 銭となっています。

#### <貸借対照表項目>

当四半期末時点での総資産は3,919,919千円と前四半期末比2,270,182千円(137.6%増)、負債合計は656,352千円と前四半期末比109,344千円(20.0%増)、資本合計は3,263,566千円と前四半期末比2,160,837千円(196.0%増)それぞれ増加しました。

通期では前年同期末と比較して総資産で2,672,336千円(214.2%増)、負債合計で426,824千円(186.0%増)、資本合計で2,245,511千円(220.6%増)それぞれ増加しました。総資産増加の主な要因は1998年7月15日に役員および従業員の一部に対してインセンティブとして新株引受権付社債115,667千円を発行し、また1999年3月5日を払込期日として公募増資125株をおこない2,015,000千円調達したためです。主な勘定科目を前年同期末と比較しますと、流動資産では有価証券が1,842,747千円(328.7%増)、売掛金が310,461千円(127.6%増)それぞれ増加し、固定資産では投資有価証券等が320,000千円(571.4%増)増加しました。

また流動負債では未払金が124,984千円(137.0%増)、未払税金が92,400千円(127.3%増)それぞれ増加し、固定負債では社債が115,667千円増加しました。なお資本金は1,033,788千円(237.8%増)、資本準備金は1,035,365千円(207.0%増)それぞれ増加しました。

#### <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、売上の拡大にともなう売掛金の増加はあったものの、当期利益の増加、それにともなう未払税金の増加などにより168,052千円増加しました。また投資活動からのキャッシュフローについてはブロードキャスト・コム株式会社および株式会社ベクターへの出資、サーバー関係の購入により302,818千円減少しました。財務活動からのキャッシュフローについては公募増資の実施により2,067,576千円増加しました。以上の結果、当四半期におけるキャッシュフローは1,932,810千円増加しました。

通期のキャッシュフローも同様の理由で、営業活動からのキャッシュフローは260,997千円、増加し、投資活動からのキャッシュフローは500,711千円減少、財務活動からのキャッシュフローは2,175,943千円増加しました。以上の結果、当期におけるキャッシュフローは1,936,229千円増加しました。

## 事業別活動報告

### 広告掲載事業

当四半期における広告事業売上高は 512,014 千円と対前年同期比 268,278 千円増加（110.1%増）し、前四半期に引き続き過去最高の売上高となりました。前四半期との比較では 114,719 千円増加（28.9%増）しました。

増加の主な要因は当四半期において自動車業界、金融業界に加え不動産業界、教育関連業界からの出稿が増加し、大型案件が増えたことが売上増加に大きく貢献したことによります。特に3月の月間広告事業売上高は、年度末の需要もあり過去最高の売上高となりました。

通期は 1,432,365 千円と対前年比 523,561 千円の増加（57.6%増）となりました。

これはインターネット広告の認知度が高まり、市場が急拡大するなか当社サービスの広告メディアとしての価値が増したことにより、広告掲載の長期化、商品の大型化、グローバル化が進んだこと、また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、販売チャネルを拡大するために昨年4月より強化した、広告代理店への直接営業が下半期から本格的に売上に貢献し、広告事業売上高に占める割合が41.7%に達したこと、さらに広告市場の拡大とクライアントの開拓を目的とした各種キャンペーンが奏功したことなどが大きな要因です。

インターネット広告は新しい広告媒体として急速に注目を集め、本格的成長期に入ったものと思われま

す。このような状況のもと当四半期および通期における広告主数、広告件数、広告会社数、広告商品の概要は次のとおりです。

### 広告主数

当四半期の月間広告主数は 131 社（四半期平均値）と対前年同期比 63 社増加（93%増）しました。新規の広告主数も月間平均 32 社となり、業種的には自動車業界、金融業界に加え、不動産業界、教育関連業界からの新規出稿が増えました。なお前四半期との比較では月間広告主数は4社減少していますが、これは営業戦略上、より大型の商談に重点を移したためです。

一社当たりの広告売上高も3月実績で 1,541 千円と対前年同期比 404 千円増加（35.5%増）し過去最高の売上高となりました。広告主のうち大株主であるソフトバンク株式会社の売上に占める割合は1%未満、米国 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1社でした。

通期の月間広告主数の平均は 111 社と対前年比 40 社増加（56%増）しました。新規の広告主数も月間平均 31 社と対前年比 9 社増加（41%増）しました。

広告主のうち大株主であるソフトバンク株式会社の売上に占める割合は1%未満、米国 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ありませんでした。

### 広告件数

当四半期の月間広告件数（四半期平均値）は 201 件で対前年同期比 89 件増加（79%増）し、過去最高となりました。前四半期との比較では 3 件の増加(1.5%増)となっています。

通期の月間広告件数の平均は 167 件と対前年比 63 件増加（61%増）しました。

### 広告会社数

当四半期に当社の広告を取り扱った広告会社数は月間（四半期平均値）61 社で、対前年同期比 25 社増加（69%増）しました。前四半期との比較では 6 社減少していますが、これは主として最小口商品の広告主数が減少したためです。

通期の月間広告会社数の平均は 57 社で、対前年比 17 社増加（43%増）しました。

### ページビューあたりの広告単価

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やパッケージで 4～12 円、その他の広告バナーは 0.3～6 円の範囲となっており、前四半期と比較して変動はありません。

### 広告商品の状況

当四半期において、パイロットシートとパッケージが主力商品として安定した売れ行きを見せるなか、特に 1 ヶ月 600 万円以上の大型商品「Mega Yahoo!」の販売が好調で、パイロットシートに次ぐ主力商品になりました。当四半期の特徴としては引き続き商品の大型化が進み、高額かつ長期物が増えたこと、海外からの出稿や海外への出稿というグローバルセールスが増えたこと、広告主との共同プロモーション企画やバレンタイン、新生活などの特集による売上が好調だったことなどがあげられます。また当社の検策サービスとクライアントの商品販売を融合する「Merchant Program」は、当四半期において日比谷花壇など 2 社と新たに契約を締結し、合計で 5 社となりました。

通期でも商品別にみると、「Mega Yahoo!」が主力商品に育ったことによりパイロットシート、パッケージ、および「Mega Yahoo!」が 3 大主力商品となりました。

また今期の最大の特徴は、インターネット広告をそれまでの試験的なメディアから本格的なメディアとしてとらえる企業が急増したことです。すなわち、ソニー、本田技研、トヨタ、富士通、松下電器産業など超大手企業からの出稿が相次ぎ、長期の年間契約も増え、1 回の発注額も大型化しました。また米国 Yahoo!Inc.等への出稿など、インターネット広告をグローバルにおこなう企業が増えたことも大きな特徴です。

### 業務請負事業

当四半期の業務請負事業売上高は 119,333 千円と対前年同期比 58,993 千円増加（97.8%増）し、前四半期に引き続き過去最高の売上高となりました。そのうち主なものは、Yahoo! Internet Guide 誌の編集業務請負による 116,000 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。同誌は読者に人気の高いプロバイダ、メール、ブラウザなどの特集をタイムリーに提供し、実売部数で17万部を超え1月号（1998年11月末発売）から4ヶ月連続インターネット雑誌でNO.1になっています。

通期では358,133千円と対前年比135,253千円増加（60.7%増）しました。このうちYahoo! Internet Guide誌の売上高は339,800千円と対前年比118,670千円増加（53.7%増）しました。

#### **情報掲載事業**

当四半期の情報掲載事業売上高は26,158千円と対前年同期比2,997千円増加（12.9%増）しました。主なものは「Yahoo!トラベル」の20,479千円です。「Yahoo!トラベル」では、当四半期において「お勧め観光スポット特集」や「スポーツ関連ツアー特集」をスタートするなど更に内容を充実し、掲載旅行会社数ものべ42社になりました。

通期では103,633千円と対前年比65,369千円増加（170.8%増）しました。このうち1997年11月に開始した「Yahoo!トラベル」の売上高は、80,732千円でした。「Yahoo!トラベル」はVISAインターナショナルや「地球の歩き方」（ダイヤモンドビッグ社）と提携し、また昨年7月には全面リニューアルをおこなって内容をさらに充実しましたが、旅行業界の不況もあり月次ベースの売上を比較すると27.8%の増加にとどまりました。

#### **技術関連事業**

当四半期の技術関連事業売上高は3,600千円でした。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」にかかるサーバー保守運用の受託によるものです。当社は昨年3月「マピオン」を運営する株式会社サイバーマップ・ジャパンに出資しています。

通期での売上高は16,160千円となりました。

# 財務諸表

## 貸借対照表

(単位:千円)

科 目	当期会計期間末 (1999年3月31日現在)		前期会計期間末 (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	222,780	5.7%	129,298	10.4%	72.3%
売掛金	553,695	14.1%	243,234	19.5%	127.6%
有価証券	2,403,279	61.3%	560,532	44.9%	328.7%
前払費用	4,735	0.1%	44,451	3.6%	-89.3%
その他の流動資産	-839	0.0%	3,877	0.3%	-121.6%
流動資産合計	<u>3,183,652</u>	81.2%	<u>981,395</u>	78.7%	224.4%
固定資産					
有形固定資産	274,712	7.0%	122,976	9.9%	123.4%
無形固定資産	1,470	0.0%	1,294	0.1%	13.6%
投資その他の資産					
投資有価証券	211,004	5.4%	56,004	4.5%	276.8%
関係会社株式	165,000	4.2%	-	-	-
長期貸付金	652	0.0%	1,222	0.1%	-46.6%
長期前払費用	23,934	0.6%	28,822	2.3%	-17.0%
差入保証金	59,492	1.5%	55,867	4.5%	6.5%
投資その他の資産計	<u>460,083</u>	11.7%	<u>141,917</u>	11.4%	224.2%
固定資産合計	<u>736,266</u>	18.8%	<u>266,188</u>	21.3%	176.6%
資産合計	<u>3,919,919</u>	100.0%	<u>1,247,583</u>	100.0%	214.2%
【負債の部】					
流動負債					
買掛金	27,704	0.7%	15,117	1.2%	83.3%
未払金	216,200	5.5%	91,216	7.3%	137.0%
前受収益	24,869	0.6%	4,965	0.4%	400.9%
未払賞与	46,618	1.2%	-	-	-
未払法人税等	165,000	4.2%	56,200	4.5%	193.6%
未払事業税等	-	-	16,400	1.3%	-
未払消費税等	43,812	1.1%	-	-	-
賞与引当金	-	-	41,742	3.3%	-
新株引受権	1,892	0.0%	-	-	-
その他流動負債	14,587	0.4%	3,885	0.3%	275.5%
流動負債合計	<u>540,685</u>	13.8%	<u>229,528</u>	18.4%	135.6%
固定負債					
社債	115,667	3.0%	-	-	-
固定負債合計	<u>115,667</u>	3.0%	<u>-</u>	-	-
負債合計	<u>656,352</u>	16.7%	<u>229,528</u>	18.4%	186.0%
【資本の部】					
資本金	1,468,575	37.5%	434,787	34.9%	237.8%
資本準備金	1,535,540	39.2%	500,175	40.1%	207.0%
利益準備金	730	0.0%	-	-	-
その他の剰余金					
(当期)未処分利益	258,720	6.6%	83,092	6.7%	211.4%
資本合計	<u>3,263,566</u>	83.3%	<u>1,018,055</u>	81.6%	220.6%
負債・資本合計	<u>3,919,919</u>	100.0%	<u>1,247,583</u>	100.0%	214.2%

# 財務諸表

## 貸借対照表

(単位:千円)

科 目	当期会計期間末 (1999年3月31日現在)		前四半期会計期間末 (1998年12月31日現在)		増減率
【資産の部】					
流動資産					
現金及び預金	222,780	5.7%	140,886	8.5%	58.1%
売掛金	553,695	14.1%	441,167	26.7%	25.5%
有価証券	2,403,279	61.3%	552,363	33.5%	335.1%
前払費用	4,735	0.1%	20,866	1.3%	-77.3%
その他の流動資産	-839	0.0%	15,858	1.0%	-105.3%
流動資産合計	<u>3,183,652</u>	81.2%	<u>1,171,140</u>	71.0%	171.8%
固定資産					
有形固定資産	274,712	7.0%	238,087	14.4%	15.4%
無形固定資産	1,470	0.0%	1,294	0.1%	13.6%
投資その他の資産					
投資有価証券	211,004	5.4%	56,004	3.4%	276.8%
関係会社株式	165,000	4.2%	100,000	6.1%	65.0%
長期貸付金	652	0.0%	1,477	0.1%	-55.9%
長期前払費用	23,934	0.6%	25,865	1.6%	-7.5%
差入保証金	59,492	1.5%	55,867	3.4%	6.5%
投資その他の資産計	<u>460,083</u>	11.7%	<u>239,215</u>	14.5%	92.3%
固定資産合計	<u>736,266</u>	18.8%	<u>478,597</u>	29.0%	53.8%
資産合計	<u>3,919,919</u>	100.0%	<u>1,649,737</u>	100.0%	137.6%
【負債の部】					
流動負債					
買掛金	27,704	0.7%	17,309	1.0%	60.1%
未払金	216,200	5.5%	220,580	13.4%	-2.0%
前受収益	24,869	0.6%	12,410	0.8%	100.4%
未払賞与	46,618	1.2%	58,010	3.5%	-19.6%
未払法人税等	165,000	4.2%	55,198	3.3%	198.9%
未払事業税等	-	-	15,982	1.0%	-
未払消費税等	43,812	1.1%	14,936	0.9%	193.3%
賞与引当金	-	-	-	-	-
新株引受権	1,892	0.0%	3,470	0.2%	-45.5%
その他流動負債	<u>14,587</u>	0.4%	<u>33,447</u>	2.0%	-56.4%
流動負債合計	<u>540,685</u>	13.8%	<u>431,340</u>	26.1%	25.4%
固定負債					
社債	115,667	3.0%	115,667	7.0%	0.0%
固定負債合計	<u>115,667</u>	3.0%	<u>115,667</u>	7.0%	0.0%
負債合計	<u>656,352</u>	16.7%	<u>547,008</u>	33.2%	20.0%
【資本の部】					
資本金	1,468,575	37.5%	434,787	26.4%	237.8%
資本準備金	1,535,540	39.2%	500,175	30.3%	207.0%
利益準備金	730	0.0%	730	0.0%	0.0%
その他の剰余金					
(当期)未処分利益	<u>258,720</u>	6.6%	<u>167,037</u>	10.1%	54.9%
資本合計	<u>3,263,566</u>	83.3%	<u>1,102,729</u>	66.8%	196.0%
負債・資本合計	<u>3,919,919</u>	100.0%	<u>1,649,737</u>	100.0%	137.6%

# 損益計算書(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 1999年1月1日 至 1999年3月31日	金額 百分比	自 1998年1月1日 至 1998年3月31日	金額 百分比		
売上高		662,320	100.0%	341,952	100.0%	320,368	93.7%
売上原価		34,621	5.2%	21,787	6.4%	12,834	58.9%
売上総利益		627,698	94.8%	320,165	93.6%	307,533	96.1%
販売費及び一般管理費		428,312	64.7%	278,325	81.4%	149,987	53.9%
営業利益		199,386	30.1%	41,839	12.2%	157,547	376.6%
営業外損益(純額)		12,554	1.9%	(3,577)	-1.0%	16,131	-451.0%
経常利益		186,832	28.2%	45,416	13.3%	141,416	311.4%

## 当四半期内訳

### 売上高の内訳

広告事業	512,014	77.3%
業務請負事業	119,333	18.0%
情報掲載事業	26,158	3.9%
技術関連事業	3,600	0.5%
その他売上	1,214	0.2%
合計	662,320	100.0%

### 販売費及び一般管理費の内訳

人件費	192,233	44.9%
業務委託費	23,607	5.5%
広告宣伝費	6,620	1.5%
情報提供料	43,664	10.2%
販売手数料	43,799	10.2%
減価償却費	26,161	6.1%
通信費	18,809	4.4%
ロイヤルティ	17,482	4.1%
その他	55,937	13.1%
合計	428,312	100.0%

# 損益計算書(当期累計)

(単位:千円)

科目	当期会計期間		前年同会計期間		増減額	増減比
	期別	金額	自 1998年4月1日 至 1999年3月31日 金額 百分比	自 1997年4月1日 至 1998年3月31日 金額 百分比		
売上高		1,914,849	100.0%	1,269,260	645,589	50.9%
売上原価		106,715	5.6%	109,631	-2,916	-2.7%
売上総利益		1,808,133	94.4%	1,159,628	648,505	55.9%
販売費及び一般管理費		1,408,678	73.6%	993,935	414,743	41.7%
営業利益		399,454	20.9%	165,693	233,761	141.1%
営業外損益(純額)		8,154	0.4%	14,709	-6,555	-44.6%
経常利益		391,300	20.4%	150,985	240,315	159.2%

## 当会計期間内訳

### 売上高の内訳

広告事業	1,432,365	74.8%
業務請負事業	358,133	18.7%
情報掲載事業	103,633	5.4%
技術関連事業	16,160	0.8%
その他売上	4,557	0.2%
合計	1,914,849	100.0%

### 販売費及び一般管理費の内訳

人件費	655,892	46.6%
業務委託費	61,245	4.3%
広告宣伝費	62,736	4.5%
情報提供料	116,007	8.2%
販売手数料	133,948	9.5%
減価償却費	76,913	5.5%
通信費	70,677	5.0%
ロイヤルティ	50,616	3.6%
その他	180,644	12.8%
合計	1,408,678	100.0%

# キャッシュフロー計算書

(単位:千円)

	99年1月－3月	98年4月－99年3月
営業活動からのキャッシュ・フロー		
当期純利益	91,684	183,658
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	26,161	76,913
資産及び負債の増減		
売掛金の増加(-)・減少(+)	-112,528	-310,461
前払費用の増加(-)・減少(+)	16,131	39,716
その他の流動資産の増加(-)・減少(+)	17,298	4,441
買掛金の増加(+)-減少(-)	10,395	12,587
未払法人税及びその他の 未払税金の増加(+)-減少(-)	95,655	94,235
未払金の増加(+)-減少(-)	14,005	78,978
未払賞与額の増加(+)-減少(-)	-11,392	4,876
その他の流動負債の増加(+)-減少(-)	20,643	76,054
営業活動から得た現金・預金等	168,052	260,997
投資活動からのキャッシュ・フロー		
固定資産の購入	-79,417	-177,931
投資及び貸付	-220,000	-320,120
貸付金の回収	224	965
差入保証金その他	-3,625	-3,625
投資活動に使用した現金・預金等	-302,818	-500,711
財務活動からのキャッシュ・フロー		
新株発行手取金	2,067,576	2,067,576
新株引受権付社債	0	115,667
役員賞与	0	-7,300
財務活動から得た現金・預金等	2,067,576	2,175,943
現金・預金等純増加・減少額	1,932,810	1,936,229

(添付資料)

## リスク情報

「1998 年度第 4 四半期および通期の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にのみ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」や「メガヤフー」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 3 ～2000 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

当社の主たる収入は広告事業売上であり、1998 年第 4 四半期の当社の売上高に占める広告事業売上の割合は 77.3%と高く、依然主たる収入となっております。また、年度別の当社の売上高に占める広告事業売上の割合は次表のように推移しております。

(単位：千円・%)

回 次	第 1 期	第 2 期	第 3 期	第 4 期
決算年月	1996 年 3 月	1997 年 3 月	1998 年 3 月	1999 年 3 月
売上高 (A)	636	413,066	1,269,260	1,914,849
広告事業売上 (B)	-	345,939	908,803	1,432,365
構成比率[(B)/(A)]	-	83.7	71.6	74.8

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場合が多いこと、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、1999年3月期はともに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	第 4 期
決 算 年 月	1996 年 3 月	1997 年 3 月	1998 年 3 月	1999 年 3 月
売 上 高	636	413,066	1,269,260	1,914,849
広 告 事 業 売 上	-	345,939	908,803	1,432,365
そ の 他 売 上	636	67,126	360,457	482,484
営 業 損 益	-3,213	56,584	165,693	399,454
経 常 損 益	-5,241	56,535	150,985	391,300
当 期 純 損 益	-5,290	23,954	64,428	183,658
純 資 産 額	194,709	218,664	1,018,055	3,263,566
総 資 産 額	205,659	375,839	1,247,583	3,919,919
ペ ー ジ ビ ュ ー 数	-	7,096 万 / 月	1 億 8,871 万 / 月	5 億 6,153 万 / 月
広 告 主 数	-	37 社	71 社	111 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.第3期までの売上高には、消費税が含まれておりますが、第4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。

5.以下の記載においては、財務諸表等規則の改正により、当期より事業税を「法人税、住民税及び事業税」

に含めることとなったため、過去の実績との比較上、過去の数字もすべて事業税を「法人税、住民税及び事業税」に含める形で修正し、比較しております。

### (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、1999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)のほとんどは同社が所有するものであり、当社は同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
主要内容： 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)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。

### (5)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)

#### (6)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。

#### (7)ユーザ情報について

当社は、1998年7月よりユーザが個人情報を登録して、好みに合わせてYahoo! JAPANのカテゴリをカスタマイズしたり、ニュースなどのさまざまな情報をパーソナライズすることが可能なサービスを追加しました。当社では、ユーザーの登録情報は、対象をさらに絞り込んだ広告を適切に届けるためにYahoo! JAPAN 内部で利用することはありますが、広告主を含む外部の関係者に公開することはありません。しかし、これらの情報が外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無とは言えません。

#### (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、ページビューが順調に増加し、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。

(10)株式会社インターネット総合研究所への出資について

当社は、1998 年 7 月 31 日（発効日は同年 8 月 1 日）、株式会社インターネット総合研究所に同社資本の 29.4%相当額（同社増資後）にあたる 1 億円の出資をいたしました。その後同社の増資等により、当社の持株比率は 1999 年 3 月 31 日現在 16.1%となっております。同社は ISP 事業（※1）、会員制のテストラボ事業（※2）などを主な事業としております。

（※1）ISP 事業：インターネットサービスプロバイダ（ISP）に対するコンサルティング事業及びネットワーク製品に関連するコンサルティング事業並びにそれらの設計・運用・保守のアウトソーシングの受託等の総称。

（※2）テストラボ事業：ネットワーク関連機器の相互接続性等の検証を行う事業。また、ISP 等がネットワークを自由にテストできる環境を提供する事業。

(11)ブロードキャスト・コム株式会社への出資について

当社は、1999 年 2 月 12 日にブロードキャスト・コム株式会社に対し、同社資本の 10%にあたる 5,500 万円の出資をいたしました。同社は 1999 年 1 月 28 日に設立された、ソフトバンク株式会社及び米国ブロードキャスト・ドット・コム社との合弁会社であり、インターネット上におけるストリーミング（動画・音声等の同時配信）技術を用いたオン・デマンドのサービスを行う予定であります。

(12)株式会社ベクターへの出資について

当社は、1999 年 3 月 24 日（発効日は同年 3 月 25 日）、株式会社ベクターに同社資本の 26.3%相当額（同社増資後）にあたる 1 億 6,500 万円の出資をいたしました。同社はインターネット上のダウンロード、および CD-ROM 付き書籍によるソフト流通などを主な事業としております。

(13) 米国アマゾン・コム社との包括提携について

当社は、ヤフー・インクが米国アマゾン・コム社と各国の Yahoo! サイトでのオンライン書籍等販売の広告に関して包括契約を締結したことを受け、日本でも同サービスを開始すること及びその契約を包括的

にヤフー・インクに委任する旨の契約を、ヤフー・インクとの間で 1998 年 8 月 20 日に締結いたしました。

当該契約に基づき、当社はヤフー・インクから総額約 385 万ドル（1999 年 3 月期：約 25 万ドル、2000 年 3 月期：約 132 万ドル、2001 年 3 月期：約 228 万ドル）の支払いを受ける予定であり、既に一部支払いを受けておりますが、当該契約の存廃は当社の業績に影響を与えることがあります。

#### (14)多額の設備計画及び投融資計画について

当社は今後予想される事業規模の拡大や新規サービスの開始に対応するため、2000 年 3 月期に総額約 1,900 百万円の設備計画および総額約 600 百万円の投融資計画（※1）を有しております。当該設備計画額及び投融資計画額は当社の現在の事業規模と比較して多額であり、また設備計画に関しては後述のようにインターネット関連業界では技術革新や顧客ニーズの変化が著しいことから当該設備の償却期間も比較的短くなると考えられ、当社の減価償却費負担は今後高水準で推移することが見込まれます。

当社は今後の業績拡大により、かかる減価償却費を吸収するに十分な利益を計上できるものと考えておりますが、設備投資の効果が十分でなかったり効果が遅れて現れた場合には、当社の利益に影響を及ぼす可能性があります。

また投融資計画に関しては、当該投融資先の事業の状況が当社の今後の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

（※1）設備計画、投融資計画の金額や時期には、今後の情勢により流動的な要素があります。

#### (15) コンピュータ西暦 2000 年問題への対応について

当社のサービスの根幹であるインターネットホームページのディレクトリサービス及び広告管理システムは当社が独自に開発したソフトウェアを用いています。その他、情報提供者との契約によるコンテンツサービスについては、情報を当社が受理するまでのソフトウェアは情報提供元が、情報受理後に当社サービスを運営させるために必要なソフトウェアは当社がそれぞれ開発しています。当社が独自に開発したソフトウェアの大半はサービス開始当初から、2 桁の西暦年数による日付管理方法ではなく、数値を用いた管理方法を行えるようソフトウェアの開発を行ってきました。

しかし、サービス、ソフトウェアの要因により一部 2 桁の西暦年数による日付管理方法を用いているものがあります。それらに対しては 4 桁化もしくは数値による管理方法への移行など、1999 年の秋を目途にソフトウェアの改修及び事前試験を完了させる予定でいます。当社以外のシステムに関しては既に一部のサービスは改修作業を進めていますが、自社開発のソフトウェアの対応と同様のスケジュールでの完了を目指しています。なお、これら対応が予定どおり進まなかった場合であっても、当社サービスの根幹及び情報提供者との契約によるコンテンツサービスの大半は問題なく稼働させることができ対応が遅れたサービスのみ若干影響が出る程度と予想しています。

しかしながら、第三者のコンピュータ西暦 2000 年問題への対応の遅れによる予測不能な事態の可能性もあり、当社では引き続き対応を検討していく予定でいます。

## 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。しかし、現在日本においてはそのような役割を果たす機関は日本リサーチセンターなど出始めてはいますが、まだ本格的な評価をするまでにはいたっておりません。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

1999 年 3 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	エキサイトジャパン	米国 excite 社と提携
goo	goo・ティ・ティ・アド 社	米国 inktomi 社と提携
Infoseek	デジタルカレッジ 社	米国 infoseek 社と提携
Lycos	ライコスジャパン	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
ISIZE	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	ゾットバンク株式会社	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、広告代理店並びに毎日新聞社等の提携先に対して支出する販売手数料や情報提供料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 1999 年 3 月末現在、役員並びに従業員合計で 91 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、コミュニティサービスへの登録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。

1999 年 3 月末日現在、研究開発担当の技術チームには開発部長以下、23 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。