

2004年1月21日

各位

本店所在地 東京都港区六本木6-10-1  
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 東証第一部)

### 2003年度第3四半期の事業概況のお知らせ(2003.10.1~2003.12.31)

#### **2003年度第3四半期ハイライト**

- 当四半期の売上高は200億円(前四半期比14.4%増、前年同期比55.4%増)、営業利益は111億円(前四半期比20.4%増、前年同期比63.1%増)と引き続き好調。売上高営業利益率は55.3%となった。

(ご注意)2003年度第1四半期より、Yahoo! BB事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP料金の売上計上方法を、従来の「接続回線当たり月額1,290円を売上として計上し、1,090円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額200円のみを売上に計上するネット計上」に変更しています。また各事業の無料キャンペーンを対象とした売上は計上しない方式に変更しています。このため過去の実績との比較上、過去の数字もすべて同様の方式によるものに修正して比較しています。

- 広告事業では、年末商戦の本格化により、広告市場全体に回復の兆しが見られる中、ナショナルクライアントに対して、トップページ等の主力広告商品を積極的に販売し、出稿獲得に努めた。大容量のバナー広告が配信できる「Vバナー」の積極的な提案、各種キャンペーンの実施、スポンサーサイト関連売上の順調な推移等により、当四半期の広告関連売上は58億円(前四半期比19.1%増、前年同期比65.5%増)と過去最高の売上高を更新した。
- オークション事業部では、オークションストア(法人店舗)を増やすため、月額システム利用料を大幅に値下げした他、「Yahoo!ショッピング」にも出店しているストア向けにセット割引を実施した。その結果、12月末のオークションストア数は2,022店舗と前四半期比429店舗(26.9%増)増加した。月間取扱高は順調に推移し12月に462億円と過去最高となり、月間平均総出品数も11月に536万件と過去最高となった。
- 「Yahoo! BB」の接続回線数は、12月末現在で369万回線(累積シェアは約36.0%)に到達した。年末の影響で会員獲得ペースが低下したことにより、Yahoo! BB事業部の売上の伸び率は鈍化した。

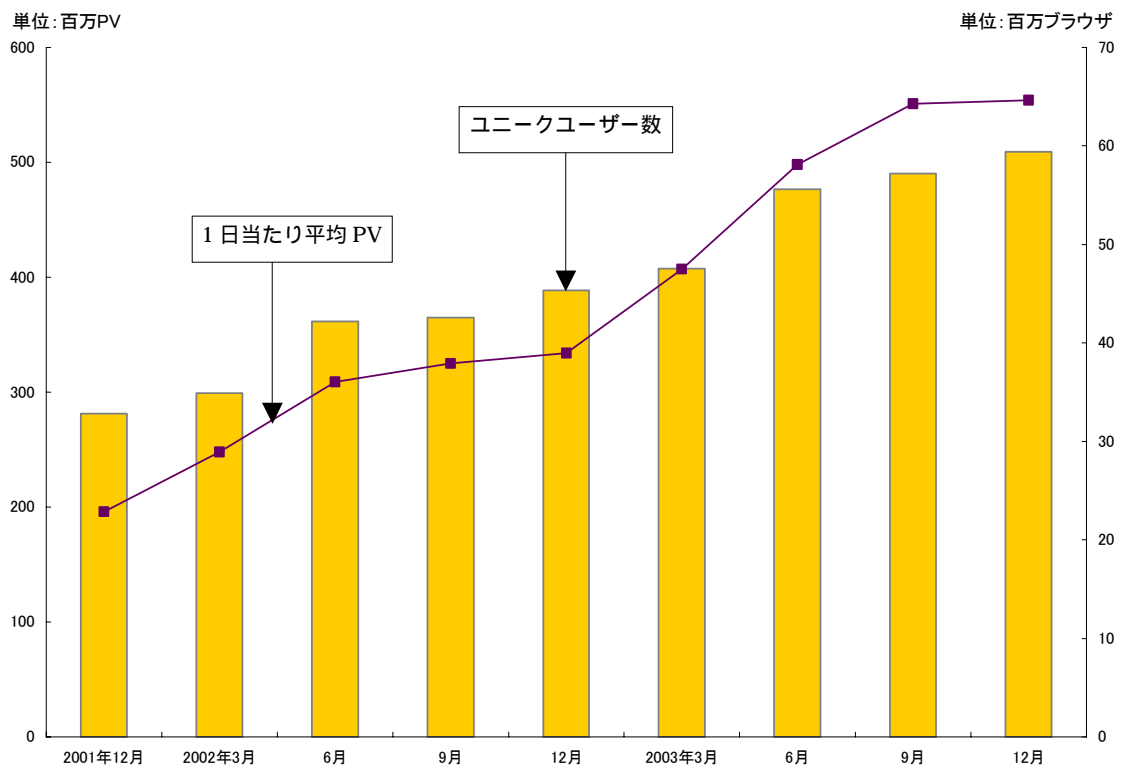
- ショッピング事業部では、7月から募集を開始した「一般ストア」の獲得に引き続き注力し、取扱商品数の大幅な拡充に努めた。その結果、12月末のストア数は1,202店舗と前四半期末に比べて637店舗（112.7%増）、前年同期末に比べて981店舗（443.9%増）それぞれ増加した。また、月間取扱高も57億円と過去最高となった。
- 月間ページビューは170億ページビューを突破した。

### 第3四半期の業績の概況（連結情報）

#### （ページビューおよびユーザー数の推移）

当四半期において、当社の1日のページビューは、初めて6億5,000万ページビューを突破しました。当グループの12月の月間ページビューは、171億9,966万ページビューに達し、前四半期末9月との比較では6億7,800万ページビュー増加（4.1%増）し、前年同月との比較では68億4,000万ページビュー増加（66.0%増）しました。

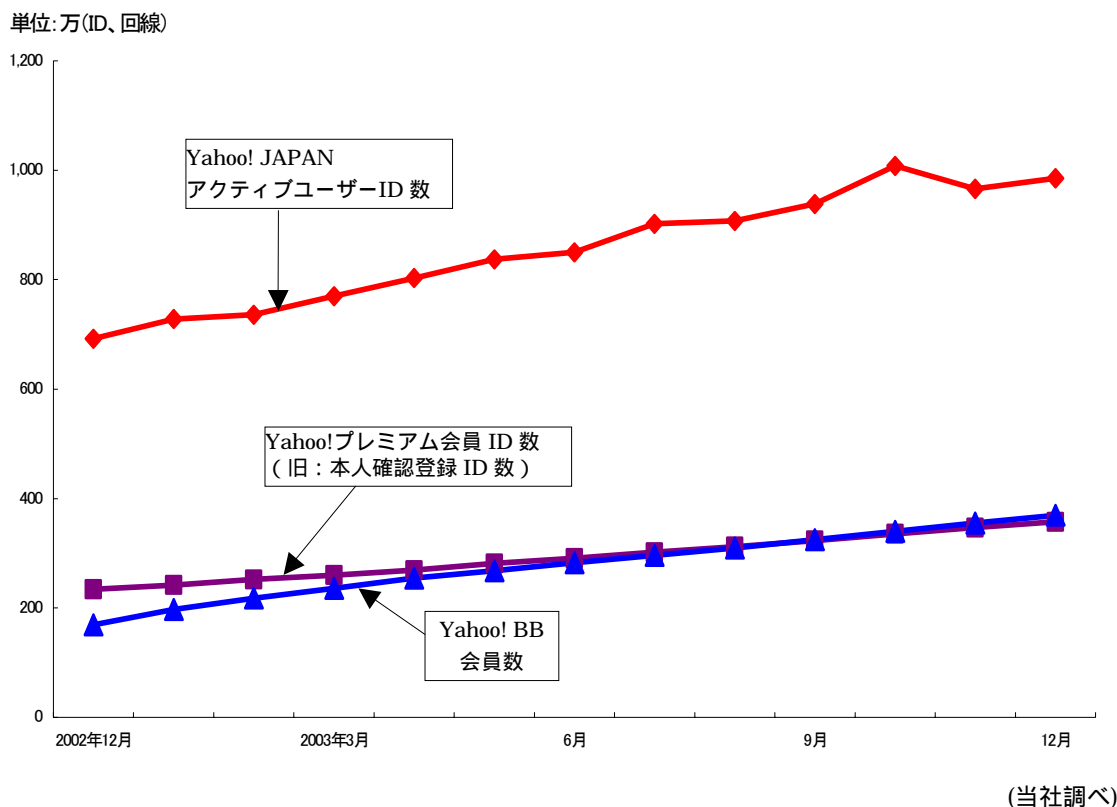
当四半期末の当社サービスにアクセスしたブラウザ数であるユニークユーザー数は、約5,938万ブラウザと前四半期末と比較して約219万ブラウザ増加（3.8%増）しました。



(当社調べ)

(注) ユニークユーザー数(ブラウザ)は、当社サービスが閲覧されたブラウザ数を集計したものであり、1人が職場や家庭など複数の場所でサービスにアクセスしたり、1台のパソコンを複数の人が使用したりする場合もあるため、人数とは必ずしも一致しません。

当四半期末のYahoo! JAPAN アクティブユーザーID数(1ヶ月に一度でもログインされたYahoo! JAPAN ID数)は、約985万IDと前四半期末と比較して約47万ID(5.0%増)、有料サービスの利用者であるYahoo!プレミアム会員ID(旧:本人確認登録ID)数は、約357万IDと約33万ID(10.4%増)それぞれ増加しました。



(注) 各サービスにおいて重複分は考慮していません。

(ご注意)

1. 2003年度第1四半期より、Yahoo! BB事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP料金の売上計上方法を、従来の「接続回線当たり月額1,290円を売上として計上し、1,090円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額200円のみを売上に計上するネット計上」に変更しています。  
また全ての事業部において、従来は無料キャンペーン期間中の料金を売上と販売促進費の両方に計上していましたが、2003年度第1四半期よりキャンペーン期間中の売上を一切計上しないこととしました。  
このため、過去の実績との比較上、過去の数字もすべて同様の方式によるものに修正して比較しています。
2. 2003年度第1四半期より、各事業部のサービス管轄を見直し、担当部署を一部変更しています。具体的には、プラットフォーム、個人情報管理に関するサービスを全社共通事業へ、またリスティング事業部のサービスのうち、「情報掲載分野」、「地域情報分野」、「検索分野」の3つのカテゴリに当てはまらないサービスを適切な部署へそれぞれ移管しました。  
ただし、この移管によって発生する各事業部の売上高内訳の変更については、遡及修正していません。
3. 当四半期末において、全ての子会社(12社)を連結の範囲に含めており、また全ての関連会社(2社)について持分法を適用しています。
4. 当資料中、数値は単位未満切り捨て、比率は四捨五入して記載しています。

< 連結損益計算書項目 >

当四半期（3ヶ月間）の連結損益計算書は以下のとおりです。

**連結損益計算書（3ヶ月間：2003.10.1～2003.12.31）**

（単位：百万円）

科 目	金額	百分比	対前四半期比較		対前年同期比較	
			増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	20,081	100.0%	2,531	14.4%	7,158	55.4%
売上原価	1,324	6.6%	66	5.3%	386	41.3%
売上総利益	18,757	93.4%	2,465	15.1%	6,771	56.5%
販売費及び一般管理費	7,650	38.1%	586	8.3%	2,472	47.7%
人件費	1,858	9.2%	230	14.1%	565	43.7%
広告宣伝費	82	0.4%	8	12.0%	-43	-34.4%
情報提供料	423	2.1%	-27	-6.1%	60	16.7%
販売手数料	779	3.9%	115	17.3%	205	35.8%
減価償却費	816	4.1%	131	19.2%	354	76.7%
通信費	734	3.7%	54	8.0%	342	87.2%
ロイヤルティ	524	2.6%	68	15.0%	186	55.1%
賃借料・水道光熱費	361	1.8%	46	14.7%	165	84.1%
業務委託費	858	4.3%	20	2.4%	303	54.8%
販売促進費	354	1.8%	-9	-2.6%	74	26.4%
貸倒引当金繰入額	142	0.7%	60	75.0%	98	226.5%
連結調整勘定償却	30	0.2%	13	83.6%	-50	-62.1%
その他	684	3.3%	-125	-15.5%	210	44.2%
営業利益	11,106	55.3%	1,878	20.4%	4,298	63.1%
営業外損益（純額）	100	0.5%	42	72.7%	125	-
経常利益	11,206	55.8%	1,920	20.7%	4,423	65.2%
特別損益（純額）	110	0.6%	141	-	682	-
税金等調整前当期純利益	11,316	56.4%	2,062	22.3%	5,106	82.2%
法人税・住民税及び事業税	4,572	22.8%	1,371	42.8%	1,901	71.2%
法人税等調整額	71	0.4%	-65	-48.1%	71	-
少数株主利益	-24	-0.1%	-21	741.0%	-39	-
当期純利益	6,648	33.1%	736	12.5%	3,094	87.0%

**当四半期の各事業部の売上高および全売上高に占める割合**

(単位：百万円)

	売上高	全売上高に占める割合
オークション事業部(株ネットラスト含む)	5,795	28.9%
リスティング事業部(株プライダルネット含む)	3,642	18.1%
Yahoo! BB 事業部	3,306	16.5%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	1,683	8.4%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	1,576	7.8%
BS 事業部	268	1.3%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	3,842	19.0%
消去又は全社	-32	
合計	20,081	100.0%

(注) 消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分です。

**当四半期の各事業部の営業利益および全営業利益に占める割合**

(単位：百万円)

	営業利益	全営業利益に占める割合
オークション事業部(株ネットラスト含む)	4,370	39.4%
リスティング事業部(株プライダルネット含む)	2,659	23.9%
Yahoo! BB 事業部	2,104	19.0%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	382	3.4%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	217	2.0%
BS 事業部	-10	-0.1%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	2,978	12.4%
消去又は全社	-1,597	
合計	11,106	100.0%

(注) 消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分および人事・経理等の本社費用、各事業部共通の費用で事業部別の便益の程度が直接把握できない費用です。

**連結損益計算書(3ヶ月間：2003.10.1～2003.12.31)のポイント**

**売上高**

当四半期の売上高が前年同期と比べて大きく増加したのは、主にオークション事業部・全社共通事業・Yahoo! BB 事業部のパーソナル売上、リスティング事業部の広告売上が増加したことによるものです。なお、当四半期の連結子会社の売上高(単純合算)は1,918百万円です。

**売上原価**

当四半期の売上原価が前年同期と比べて増加したのは、主にイー・ショッピング・ブックス(株)の商品仕入が売上の伸びに伴い増加したためです。

## 販売費及び一般管理費

### ・人件費

当四半期末における当グループの役員数（重複者除く）は、935名と前年同期末と比べて308名増加（49.1%増）しました。

### ・広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が前年同期と比べて減少したのは、主に前年同期において「Yahoo! BB」関連のプロモーション費用が一時的に大きかったためです。

### ・減価償却費

当四半期の減価償却費が前年同期と比べて増加したのは、主にサーバー等の設備の増加およびオフィス増床に伴う設備が増加したことによるものです。

### ・通信費

当四半期の通信費が前年同期と比べて増加したのは、主にシステム増強のためにデータセンターの拡充を行ったことによるものです。

### ・賃借料・水道光熱費

当四半期の賃借料・水道光熱費が前年同期と比べて増加したのは、主に人員の増加によりオフィスを増床したことによるものです。

### ・業務委託費

当四半期の業務委託費の主なものは、パーソナルサービス売上に関する決済業務に伴う費用、派遣社員の派遣費用ならびに「Yahoo! BB」のコールセンター費用です。

### ・貸倒引当金繰入額

当四半期の貸倒引当金繰入額が前年同期と比べて増加したのは、主に売上債権の増加によるものです。

### ・連結調整勘定償却

当四半期の連結調整勘定償却は、イー・ショッピング・ボックス（株）および（株）プライダネットに係るものです。

### ・その他

その他の主なものは、「Yahoo!ペイメント」に関する支払手数料、イー・ショッピング・ボックス（株）の物流費用、システム保守・オフィス管理費用です。

## 営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものはYahoo! BB事業に関するファイナンススキームに係る受取利息、営業外費用の主なものは固定資産の除却損です。

## 特別損益

当四半期の特別利益の主なものは投資有価証券の売却益、特別損失は投資有価証券の評価損を計上したことによるものです。

## 法人税等

当四半期の法人税等の税率は、連結会社ごとに簡易的な方法により計算しています。その結果、当四半期の法人税等の負担率は、41.0%となりました。



### 少数株主利益

当四半期の少数株主利益は、イー・グループ(株) イー・ショッピング・ブックス(株)(株) ネットラストの損益額を当社以外の株主に反映させたものです。

この3社を含む連結子会社全体の収益は、引き続き前四半期と比べて増加しています。

### 当期純利益

当四半期の1株当たり当期純利益は3,527円27銭です。(自己株式を除いた当四半期平均発行済株式総数1,884,940株で計算)

なお、2003年度第1四半期から第3四半期(9ヶ月間)累計の連結損益計算書は、以下のとおりです。

### 連結損益計算書(9ヶ月間累計:2003.4.1~2003.12.31)

(単位:百万円)

科目	金額	百分比	対前年同期比較	
			増減額	増減率
売上高	53,195	100.0%	20,897	64.7%
売上原価	3,783	7.1%	1,345	55.2%
売上総利益	49,411	92.9%	19,551	65.5%
販売費及び一般管理費	20,644	38.8%	7,067	52.1%
人件費	4,866	9.1%	1,402	40.5%
広告宣伝費	238	0.4%	-69	-22.5%
情報提供料	1,280	2.4%	158	14.2%
販売手数料	2,109	4.0%	552	35.4%
減価償却費	2,079	3.9%	879	73.3%
通信費	2,055	3.9%	1,028	100.2%
ロイヤルティ	1,379	2.6%	544	65.1%
賃借料・水道光熱費	935	1.8%	379	68.1%
業務委託費	2,373	4.5%	1,158	95.4%
販売促進費	961	1.8%	474	97.7%
貸倒引当金繰入額	223	0.4%	47	27.1%
連結調整勘定償却	63	0.1%	-165	-72.1%
その他	2,076	3.9%	676	48.3%
営業利益	28,767	54.1%	12,483	76.7%
営業外損益(純額)	-18	-0.1%	124	-87.4%
経常利益	28,749	54.0%	12,608	78.1%
特別損益(純額)	-222	-0.4%	902	-80.2%
税金等調整前当期純利益	28,526	53.6%	13,510	90.0%
法人税・住民税及び事業税	11,197	21.0%	4,294	62.2%
法人税等調整額	208	0.4%	567	-158.1%
少数株主利益	-20	-0.1%	-80	-
当期純利益	17,100	32.1%	8,568	100.4%

< 連結貸借対照表項目 >

当四半期末時点での総資産は 65,986 百万円と前四半期末比 7,675 百万円 (13.2% 増) 負債合計は 14,794 百万円と前四半期末比 446 百万円 (3.1% 増) 少数株主持分は 137 百万円と前四半期末比 24 百万円 (21.1% 増) 資本合計は 51,054 百万円と前四半期末比 7,205 百万円 (16.4% 増) それぞれ増加しました。

当四半期の連結貸借対照表は以下のとおりです。

**連結貸借対照表 (2003.12.31 現在)**

(単位: 百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		コメント
		増減額	増減率	
<b>【資産の部】</b>				
流動資産				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現金及び預金の増加は、主に営業活動による収入の増加によるものです。</li> <li>・ 売掛金の増加は、主に売上高の増加によるものです。</li> <li>・ その他の増加は主に短期の資金運用の増加によるものです。</li> </ul>
現金及び預金	28,439	4,148	17.1%	
売掛金	11,122	1,545	16.1%	
たな卸資産	71	37	112.2%	
繰延税金資産	823	-9	-1.1%	
未収入金	190	36	23.8%	
その他	1,390	626	82.1%	
貸倒引当金	-515	-142	38.2%	
流動資産合計	41,521	6,244	17.7%	
固定資産				
有形固定資産	7,405	265	3.7%	
無形固定資産				
連結調整勘定	399	332	499.7%	
その他	1,115	254	29.5%	
無形固定資産計	1,514	586	63.3%	
投資その他の資産				
投資有価証券	7,954	597	8.1%	
長期貸付金	5,941	-25	-0.4%	
その他	1,701	7	0.4%	
貸倒引当金	-52	0	-0.4%	
投資その他の資産計	15,545	579	3.9%	
固定資産合計	24,464	1,431	6.2%	
資産合計	65,986	7,675	13.2%	

(単位：百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		コメント
		増減額	増減率	
<b>【負債の部】</b>				
流動負債				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 未払法人税等の減少は、法人税の中間納付によるものです。</li> <li>・ 流動負債のその他の増加は、主に売上増加に伴う未払消費税等の増加および未払賞与の増加によるものです。</li> <li>・ 繰延税金負債の増加は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。</li> </ul>
買掛金	558	42	8.2%	
未払金	3,645	72	2.0%	
未払法人税等	5,859	-849	-12.7%	
その他	2,430	640	35.8%	
流動負債合計	12,493	-94	-0.8%	
固定負債				
繰延税金負債	2,056	328	19.0%	
長期未払金	79	47	148.4%	
その他	164	164	-	
固定負債合計	2,300	540	30.7%	
負債合計	14,794	446	3.1%	
<b>【少数株主持分】</b>				
少数株主持分	137	24	21.1%	
<b>【資本の部】</b>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資本金、資本剰余金の増加はストックオプションの行使によるものです。</li> <li>・ その他有価証券評価差額金の増加は、投資有価証券の時価評価によるものです。</li> </ul>
資本金	6,265	84	1.4%	
資本剰余金	1,346	84	6.7%	
利益剰余金	39,340	6,648	20.3%	
その他有価証券評価差額金	4,121	388	10.4%	
自己株式	-20	-	-	
資本合計	51,054	7,205	16.4%	
負債、少数株主持分及び資本合計	65,986	7,675	13.2%	

< 連結キャッシュ・フロー計算書項目 >

当四半期における資金の増加額は 4,748 百万円となりました。当四半期の連結キャッシュ・フロー計算書は以下のとおりです。

**連結キャッシュ・フロー計算書 (3ヶ月間：2003.10.1～2003.12.31)**

(単位：百万円)

科 目	当四半期 自 2003 年 10 月 1 日 至 2003 年 12 月 31 日	コメント
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,842	
税金等調整前当期純利益	11,316	・ 営業活動においては、売上債権の増加や法人税等の中間納付による支出があったものの、税金等調整前当期純利益の増加などにより資金が増加しました。
減価償却費	824	
連結調整勘定償却	30	
貸倒引当金の増加額	142	
固定資産除却損	81	
固定資産売却益	- 0	
投資有価証券評価損	29	
投資有価証券売却益	- 140	
為替差損	0	
持分法による投資利益	- 23	
受取利息及び受取配当金	- 175	
支払利息	0	
たな卸資産の増加額	- 12	
売上債権の増加額	- 1,499	
仕入債務の増加額	39	
その他営業債権の増加額	- 54	
その他営業債務の増加額	442	
未払消費税等の増加額	262	
法人税等の支払額	- 5,422	
投資活動によるキャッシュ・フロー	- 1,462	
有形固定資産取得による支出額	- 1,389	・ 投資活動においては、サーバー等の購入や子会社株式の取得により資金が減少しました。
無形固定資産取得による支出額	- 198	
投資有価証券売却による収入額	201	
連結範囲の変更を伴う子会社の株式の取得による支出	- 241	
貸付金回収による収入額	23	
差入保証金他投資その他の資産増加による支出額	- 0	
差入保証金他投資その他の資産減少による収入額	1	
利息及び配当金の受取額	142	

科 目	当四半期 自 2003 年 10 月 1 日 至 2003 年 12 月 31 日	コメント
財務活動によるキャッシュ・フロー	367	
新株式の発行による収入額	168	・財務活動においては、短期借入れやストックオプションの行使により資金が増加しました。
短期借入れによる収入額	300	
短期借入金の返済による支出額	- 100	
利息の支払額	- 0	
現金及び現金同等物に係る換算差額	- 0	
現金及び現金同等物の増加額	4,748	
現金及び現金同等物の期首残高	24,291	
現金及び現金同等物の期末残高	29,039	

(注) 現金及び現金同等物の期末残高には、貸借対照表上の「現金及び預金」の他に流動資産の「その他」に含まれている合同運用指定金銭信託 600 百万円が含まれています。

## 事業部別活動報告

当社は、2002年1月より事業部制を導入しています。事業部制導入の目的は事業部ごとに事業計画と予算を作成し、損益および責任を明確にするため、また、ヒト・モノ・カネすべてのリソースを最適配置し、意思決定のスピードを速め、最大限の効果を生み出す組織体制を構築するためです。なお、各事業部には帰属しない全社共通の売上を「全社共通事業」としています。

当四半期における6事業部および「全社共通事業」の概況は以下のとおりです。

事業部別の損益計算書において売上は、以下の4種類に分けて記載しています。

項目	売上項目の内容
広告	セールスシートに記載しているバナー広告、メール広告等による売上、またはそれに付随する売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通常のバナー広告、テキスト広告、メール広告等</li> <li>・ 成果報酬型広告、マーチャントマージン、企画広告制作費等</li> <li>・ 有料リスティングサービス（スポンサーサイト）</li> </ul>
ビジネスサービス	広告以外の対法人向けビジネスによる売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Yahoo! BB 顧客獲得インセンティブ</li> <li>・ BtoC オークション、ショッピングのテナント料・手数料</li> <li>・ 「Yahoo!リサーチ」、ビジネスエクスプレス、口座獲得手数料、「Yahoo!ポータルソリューション」等の売上</li> <li>・ 「Yahoo!求人情報」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!自動車」等の情報掲載料</li> <li>・ 雑誌・書籍のライセンス料、名称使用許諾料等</li> <li>・ Yahoo! Cafe 協賛金 等</li> </ul>
パーソナルサービス	対個人向けビジネスによる売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「Yahoo!オークション」のシステム利用料</li> <li>・ 「Yahoo!プレミアム」の売上</li> <li>・ 「Yahoo! BB」のISP料金、コンテンツ料金 等</li> </ul>
その他	・ イー・ショッピング・ブックス(株)による物販売上

### ・当四半期の各事業部の項目別売上高

(単位:百万円)

	広告	ビジネスサービス	パーソナルサービス	その他	合計
オークション事業部	198	552	5,044	-	5,795
リスティング事業部	2,923	683	35	-	3,642
Yahoo! BB 事業部	188	1,413	1,704	-	3,306
ショッピング事業部	134	443	-	1,105	1,683
メディア事業部	1,405	90	80	-	1,576
BS 事業部	13	254	-	-	268
全社共通事業	969	47	2,825	-	3,842
消去又は全社	-2	-30	-	-	-32
合計	5,830	3,454	9,690	1,105	20,081

## (1)オークション事業部

### 業務内容

オークション事業部は、「Yahoo!オークション」において個人間の商品の売買および法人による商品の競売等の場を提供し、また、法人向けにオークションストア(法人店舗)のサポートを行っています。

#### ・主なサービス

「Yahoo!オークション」、「Yahoo!宅配」、「Yahoo!ペイメント」等

### 当四半期の活動

オークション事業部では、当四半期において、より多くの方に利用していただけるよう、「Yahoo!オークションのはじめかた」ページを開設したり、「出品無料デー」などのキャンペーンを実施した他、携帯電話だけで「Yahoo!オークション」の利用ができるようにするなど、サービスの充実に努めました。また、初めての大規模なリアルイベント「Yahoo!オークション Presents クリスマスフリーマーケット in 東京ビッグサイト」を開催し、2日間で合計約38,000人の参加者を集め、「Yahoo!オークション」の便利さ、楽しさをアピールしました。更にオークションストア(法人店舗)を増やすため、月額システム利用料を大幅に値下げした他、「Yahoo!ショッピング」にも出店しているストア向けにセット割引も提供しました。その結果、前四半期末9月に比べて、12月末現在の「Yahoo!オークション」のユニークユーザー数は約1,421万ブラウザと約110万ブラウザ(8.4%増)、ストア数は2,022店舗と429店舗(26.9%増)それぞれ増加しました。月間平均総出品数も11月に約536万件と過去最高になった他、月間取扱高は12月に462億円と過去最高となり、当四半期の落札率も約30%~58%と前四半期に引き続き高水準を維持しています。

#### ・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10月1日	・「Yahoo!オークションストア」の月額システム利用料を従来の月額5万円から1万8,000円へと大幅に値下げ。11月1日から、「Yahoo!ショッピング」にも出店しているストア向けテナント料を半額の月額9,000円とする「セット割引」を提供。
10月8日	・1日当たりの出品数が初めて500万点を超えたことを発表。
12月20・21日	・「Yahoo!オークション Presents クリスマスフリーマーケット in 東京ビッグサイト」を開催。

#### ・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月月間ページビュー	53億3,403万PV(+12.5%)	全PVに占める割合31.0%
-------------	---------------------	----------------

### 「Yahoo!オークション」出品数、落札率等

	2003年10月	2003年11月	2003年12月
オークション・ユーザー数	約1,430万ユーザー	約1,426万ユーザー	約1,421万ユーザー
月間平均総出品数	約500万件	約536万件	約525万件
月間新規出品累計数	約1,492万件	約1,464万件	約1,350万件
月間取扱高	約427億円	約441億円	約462億円
1件当たり平均落札額	5,894円	5,831円	6,290円
落札率	37～58%	39～52%	30～51%
ストア数(月末)	1,716店舗	1,893店舗	2,022店舗

(注) 月間取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

### 当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスサービス売上の主なものは、ストア（法人店舗）の登録料、基本料金および手数料です。</li> <li>・ パーソナルサービス売上は、「Yahoo!オークション」のシステム利用料等です。</li> <li>・ 販売費及び一般管理費の主なものは通信費、業務委託費、人件費およびロイヤルティです。</li> </ul>
広告	198	10	5.6%	
ビジネスサービス	552	88	19.2%	
パーソナルサービス	5,044	844	20.1%	
その他	-	-	-	
合計	5,795	943	19.4%	
売上原価	3	-2	-42.4%	
売上総利益	5,791	946	19.5%	
販売費及び一般管理費	1,421	267	23.2%	
営業利益	4,370	678	18.4%	
売上高営業利益率	75.4%	-	-	

(注) 「Yahoo!オークション」の利用に必要なプレミアム会員費は、「全社共通事業」の売上としています。



## (2) リスティング事業部

(ご注意) 2003 年度第 1 四半期より、リスティング事業部のサービスを、情報掲載分野・地域情報分野・検索分野の 3 つのカテゴリに特化させるため、これらカテゴリに当てはまらない、「Yahoo!モバイル」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!ビューティー」等のサービスを他の適切な部門に移管しています。

### 業務内容

リスティング事業部は、「Yahoo!求人情報」、「Yahoo!自動車」等の情報掲載サービスおよび「Yahoo!地図情報」、「Yahoo!電話帳」、「Yahoo!グルメ」等の地域情報サービスならびに「カテゴリ検索」等の検索サービスを提供しており、情報提供元から情報掲載料を得ることにより収益の拡大を図っています。

#### ・主なサービス

「Yahoo!求人情報」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!学習情報」、「Yahoo!ウェディング」、「Yahoo!ヘルスケア」、「Yahoo!懸賞」、「Yahoo!地図情報」、「Yahoo!路線情報」、「Yahoo!グルメ」、「Yahoo!地域情報」、「Yahoo!電話帳」、「ビジネスエクスプレス」等

### 当四半期の活動

リスティング事業部では、当四半期において、一部の検索結果ページをリニューアルし、キーワード検索とカテゴリ検索をより使いやすく改良し、また、「Yahoo!地図情報」では、広域図を追加し、地図情報のデータ量を 4 倍以上に大幅に拡充するなど、サービスの拡充を図り、利用者にとってだけでなく、有料で情報を掲載する情報提供元にとっても、より魅力あるサイトの提供に努めました。また 12 月には、(株)リクルートとインターネットにおける求人事業を共同で展開するため、協力体制を強化することに合意、(株)リクルートは求人サービスを Yahoo! JAPAN のドメイン上に展開し「Yahoo!リクナビ」として両社の個人向けインターフェイスの統合を行ったり、合併会社による新規ビジネスの立ち上げを行うことになりました。スポンサーサイトによる広告売上も堅調に推移しています。

#### ・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10 月 2 日	・ キーワード検索とカテゴリ検索をより使いやすく改良し、一部の検索結果ページをリニューアル。
11 月 6 日	・ 「Yahoo!地図情報」において、広域図を追加し、地図情報のデータ量を 4 倍以上に大幅に拡充。
12 月 11 日	・ (株)リクルートと、インターネットにおける求人事業を共同で展開するための協力体制を強化することに基本合意。
12 月 16 日	・ 2003 年 1 月 1 日から 12 月 7 日までに検索対象となったキーワードの集計結果「2003 年検索キーワードランキング」を発表。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12 月月間ページビュー	24 億 4,777 万 PV ( +0.8% )	全 PV に占める割合 14.2%
--------------	---------------------------	-------------------

（注）㈱プライダルネットのページビューを含んでいます。

・「ビジネスエクスプレス」受案件数

2003 年 10 月	2003 年 11 月	2003 年 12 月
1,381 件	1,210 件	1,406 件

当四半期の損益計算書

（単位：百万円）

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスサービス売上の主なものは、「ビジネスエクスプレス」および求人情報、中古自動車情報、不動産情報などの情報掲載料です。</li> <li>・ パーソナルサービス売上の主なものは、㈱プライダルネットの売上です。</li> <li>・ 販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、人件費、情報提供料、ロイヤルティです。</li> </ul>
広告	2,923	490	20.1%	
ビジネスサービス	683	55	8.9%	
パーソナルサービス	35	35	-	
その他	-	-	-	
合計	3,642	581	19.0%	
売上原価	7	-3	-30.0%	
売上総利益	3,634	584	19.2%	
販売費及び一般管理費	974	87	9.9%	
営業利益	2,659	497	23.0%	
売上高営業利益率	73.0%	-	-	

（ 3 ） Yahoo! BB 事業部

業務内容

Yahoo! BB 事業部は、ブロードバンド関連の総合サービス「Yahoo! BB」において、主に Web 上での会員獲得および ISP サービスの一部であるメール、ホームページ作成などの提供を行っています。

・ 主なサービス

「Yahoo! BB」、「Yahoo!メール」、「Yahoo!ジオシティーズ」等

当四半期の活動

Yahoo! BB 事業部では、当四半期において、引き続き Web 上での会員獲得に注力した他、既存会員向けサービスの拡充を図りました。具体的には、下り最大 45Mbps の新サービス「Yahoo! BB 45M」の事前申し込み受付を開始したり、Web 上で簡単に友達紹介ができる「友達紹介ツール」を改良した他、会員向に人気アーティスト「Every Little Thing」のライブ映像の独占無料配信や「みつばちマーヤの冒険」の先行配信などを行いました。また ISP サービスでは、「Yahoo!

メール」において「Yahoo!アバター」に対応した他、操作性を大幅に改善し、機能を拡充した新「Yahoo!メール」の試験運用を開始しました。更に、「Yahoo!ジオシティーズ」では、「Yahoo!アバター」や「Yahoo!メッセージ」などと連動する機能を無料で利用できるサービスを開始し、またデータをより多く保管できるよう 15MB のスペースを提供するなど大幅に機能を拡充し、ユーザーの利便性向上に努めました。また 11 月にはマイクロソフト（株）と共同で「迷惑メール対策連絡会」を発足し、社会問題化する迷惑メールに対し、共同で撲滅対策に取り組むことに合意しました。

その結果、「Yahoo! BB」の接続回線数は、12 月末現在で約 369 万回線となり、前四半期末 9 月と比べて約 44 万回線（13.7%増）増加し、DSL 累計シェアは約 36.0%となりました。

#### ・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10月30日～ 11月30日	・人気アーティスト「Every Little Thing」のライブ映像を「Yahoo! BB」会員向けに独占無料配信。
11月12日	・マイクロソフト(株)と共同で「迷惑メール対策連絡会」を発足。両社がそれぞれ提供するメールサービスにおいて、社会問題化する迷惑メールに対し、共同で撲滅対策に取り組むことに合意。
11月17日	・「Yahoo!メール」が「Yahoo!アバター」に対応。作成した自分のオリジナルキャラクター「アバター」をメールの本文や署名に挿入できるよう、サービスを拡充。
12月1日	・下り最大 45Mbps の新サービス「Yahoo! BB 45M」の事前申し込み受付を開始。
12月11日	・「Yahoo!ジオシティーズ」の機能を大幅に拡充。「Yahoo!アバター」や「Yahoo!メッセージ」などと連動する機能を無料で利用できるサービスを開始。またデータをより多く保管できるようホームページ容量を 15MB に増量。
12月15日	・操作性を大幅に改善し機能を拡充した新「Yahoo!メール」の試験運用を開始。

#### ・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12 月月間ページビュー	20 億 1,607 万 PV (+10.7%)	全 PV に占める割合	11.7%
--------------	--------------------------	-------------	-------

#### 「Yahoo! BB」累計接続回線数

2003 年 10 月末	約 339.9 万回線（内当社経由約 105.2 万回線）
2003 年 11 月末	約 355.3 万回線（ " 約 106.9 万回線）
2003 年 12 月末	約 369.4 万回線（ " 約 108.4 万回線）

（注）ジャンパー工事完了数、解約分除く。BB フォンのみの利用者を含む。  
めたりっく通信グループの回線数を含む。

#### 当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」の顧客獲得インセンティブです。年末の影響で会員獲得ペースが低下したことにより、売上が減少しました。</li> <li>・ パーソナルサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」のISP 料金です。</li> <li>・ 販売費及び一般管理費の主なものは、業務委託費、販売促進費、通信費および人件費です。</li> </ul>
広告	188	21	12.8%	
ビジネスサービス	1,413	-106	-7.0%	
パーソナルサービス	1,704	272	19.0%	
その他	-	-	-	
合計	3,306	187	6.0%	
売上原価	193	16	9.2%	
売上総利益	3,113	171	5.8%	
販売費及び一般管理費	1,008	-108	-9.7%	
営業利益	2,104	279	15.3%	
売上高営業利益率	63.7%	-	-	

(注)・2003年度第1四半期より、Yahoo! BB 事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP 売上の計上方法を、「接続回線当たり月額 1,290 円を売上として計上し 1,090 円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額 200 円だけを売上に計上するネット計上」に変更し、また無料キャンペーン期間中の接続回線については ISP 売上に計上しない方式に変更しています。

#### (4) ショッピング事業部

##### 業務内容

ショッピング事業部は、知名度が高く、高水準のサービスを提供する「セレクトストア」と、個性豊かな魅力ある商品を取扱う「一般ストア」の 2 階層化したオンラインショッピングサイトを提供しています。また、国内外の宿泊、航空券等旅行にかかわる商品や旅行の準備をサポートする情報などの提供を行っています。

##### ・主なサービス

「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!ブックス」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!トラベル」、「イーエスブックス」等

##### 当四半期の活動

ショッピング事業部では、当四半期において、「Yahoo!ショッピング」で 7 月より募集を開始した「一般ストア」の獲得に引き続き注力し、取扱商品数の大幅な拡充と、顧客満足度の向上に努めました。また年末商戦にあたるため、ボーナス特集、クリスマス特集、お歳暮特集など様々な販促企画を実施した他、50 人に 1 人の確率で購入代金の全額 (上限 10 万円) を返金する「キャッシュバックキャンペーン」などを行い、出店店舗の販売促進支援を行いました。また、「Yahoo!トラベル」では、新たに海外ホテルのオンライン予約サービスを開始した他、(株)ジェイティービー、(株)たびゲーターと国内出張予約に特化した新サービスの提供に合意するなど、サービスの拡充に努めました。

この結果、12月末現在でストア数は合計1,202店舗となり、前四半期末9月に比べて637店舗増加（112.7%増）し、12月の月間取扱高は過去最高となりました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
11月27日	・(株)ジェイティービー、(株)たびゲーターと、国内出張予約に特化した新サービスを提供することで合意。
12月1日～ 12月26日	・「Yahoo!ショッピング」において、50人に1人の確率で、購入商品の代金を全額（上限10万円）返金する「キャッシュバックキャンペーン」を実施。
12月11日	・「Yahoo!トラベル」において、新たに海外ホテルのオンライン予約サービスを開始。同時に登録ホテルの軒数を従来の約4倍に増強。
12月26日	・(株)三越などの限定福袋が購入できる「福袋カテゴリ」を期間限定で設置。
12月31日～ 1月13日	・家電とファッションの冬物商品が半額になる「初売り半額セール」を開催。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月月間ページビュー	3億4,815万PV(+13.3%)	全PVに占める割合2.0%
-------------	--------------------	---------------

（注）イー・ショッピング・ブックス(株)のページビューを含んでいます。

・ショッピング事業部取扱高

2003年10月	2003年11月	2003年12月
4,424百万円	4,880百万円	5,746百万円

（注）「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、イー・ショッピング・ブックス(株)の合計です。

当四半期の損益計算書

（単位：百万円）

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				
広告	134	24	22.5%	・ ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!ショッピング」のテナント料・手数料および(株)たびゲーターの手数料です。 ・ その他売上は、イー・ショッピング・ブックス(株)の売上です。 ・ 売上原価の主なものは、イー・ショッピング・ブックス(株)の原価です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、荷造運賃、販売促進費、業務委託費です。
ビジネスサービス	443	106	31.5%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	1,105	14	1.4%	
合計	1,683	145	9.5%	
売上原価	874	24	2.9%	
売上総利益	808	120	17.5%	
販売費及び一般管理費	591	88	17.6%	
営業利益	217	32	17.4%	
売上高営業利益率	12.9%	-	-	

## (5) メディア事業部

### 業務内容

メディア事業部は、ユーザーが欲する多様なコンテンツやサービスを提供することによりページビューを増やし、広告売上を拡大することを目指しています。また同時に、コンテンツやサービスを有料で提供することを推進しています。具体的には、「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ファイナンス」などの情報提供サービス、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!動画」などのエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!アバター」などのコミュニティーサービスです。

#### ・主なサービス

「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ファイナンス」、「Yahoo!スポーツ」、「Yahoo!ビューティー」、「Yahoo!天気情報」、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!エンターテインメント」、「Yahoo!テレビ」、「Yahoo!占い」、「Yahoo!ゲーム」、「Yahoo!コミック」、「Yahoo!動画」、「Yahoo!メンバーディレクトリ」、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!チャット」、「Yahoo!メッセージャー」、「Yahoo!アバター」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」、「Yahoo!eグループ」、「Yahoo!デリバー」等

### 当四半期の活動

メディア事業部では、当四半期において、引き続きユーザーの注目を集める有料・無料のコンテンツの開発や内容の充実に努め、収益の拡大を目指しました。具体的には、急増するブロードバンドユーザーに対応し、また、「Yahoo! BB」および「Yahoo!プレミアム」の有料会員を増やすべく、動画コンテンツの総合サービス「Yahoo!動画」を公開しました。同サービスは、70番組約850タイトルで構成されており、「Yahoo! BB」会員および「Yahoo!プレミアム」会員は無料で利用することができます。また、「Yahoo!アバター」では、(株)エッジ、(株)マガジンハウス、三井物産(株)の3社とインターネット上のマーチャンダイジングを「Yahoo!アバター」で共同展開することに合意し、また、明治製菓(株)と「明治製菓バースデーティ」の共同企画を実施するなど、「Yahoo!アバター」を販促ツールとして活用することに取り組みました。更に「Yahoo!ファイナンス」では有料の「マルテックス・東洋経済分析レポート」の提供を開始しました。

#### ・主なサービスの公開、拡充の状況

サービス名	月 日	サービスの公開・拡充の内容
「Yahoo!ニュース」	12月25日	・2003年に「トピックス」で取り上げたニュースの月間および日ごとのアクセスランキングを掲載した「Yahoo!ニュース 特集 2003年を振り返る」を公開。
「Yahoo!ファイナンス」	11月14日	・アナリストレポートコーナーを大幅リニューアル。業種別・銘柄別のレーティングなどの情報提供(無料)と、企業および業種別の分析レポートサービス「マルテックス・東洋経済分析レポート」(有料)を開始。
「Yahoo!スポーツ」	11月22日～ 12月8日	・日本中央競馬会(JRA)と共同で第48回有馬記念ファン投票の特設サイトを開設し、ファン投票を実施。

「Yahoo!ビューティー」	10月27日～ 11月10日	・サービス開始1周年を記念して、「Yahoo!ビューティー2003 ベストコスメアワード」を実施。インターネット上のユーザー投票によりグランプリを決定。
「Yahoo!ミュージック」	10月30日～ 11月30日	・人気アーティスト「Every Little Thing」のライブ映像を視聴できる特設サイト「ネスカフェカプチーノ Special every little thing 2003 tour MANY PIECES Yahoo! Music Edition」を公開。「Yahoo! BB」会員向けにライブ映像を独占無料配信。
「Yahoo!エンターテインメント」	11月27日～ 12月11日	・2003年の注目を集めた人物や音楽、映画などをユーザー投票によって決定する第1回「Yahoo! JAPAN エンターテインメントアワード2003」を実施。
「Yahoo!チャット」	10月12・19日  12月17日 12月18日	・菅直人民主党代表を招いたチャットイベントを2回開催。 ・女優の広末涼子さんを招いたチャットイベントを開催。 ・アーティストの島谷ひとみさんを招いたチャットイベントを開催。
「Yahoo!メッセージ」	11月5日	・オークションへの出品をリアルタイムに通知する「オークションアラート機能」を追加。
「Yahoo!アバター」	10月1日  11月26日	・エッジ(株)、(株)マガジンハウス、三井物産(株)の3社と、携帯電話向けショッピングサイト「ミニ magnetcafe」で取り扱う商品のマーチャンダイジングを「Yahoo!アバター」上で共同展開することに合意。 ・明治製菓(株)と共同で「Yahoo!アバター」に、人気菓子「365日の旅するパースデーテディ」にもれなく1体ついてくるクマのオリジナルマスコット「テディベア」をモチーフにしたアイテムの提供を開始。
「Yahoo!動画」	12月24日	・情報提供会社12社の70番組約850タイトルで動画コンテンツの総合サービス「Yahoo!動画」の提供を開始。「Yahoo! BB」会員もしくは「Yahoo!プレミアム」会員であれば無料で利用が可能。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月月間ページビュー	47億3,606万PV(-6.3%)	全PVに占める割合27.5%
-------------	--------------------	----------------

（注）イー・グループ(株)およびワイズ・スポーツ(株)のページビューを含んでいます。

### 当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				・ ビジネスサービス売上の主なものは、「自動車保険一括見積もり請求サービス」による売上です。 ・ パーソナルサービス売上の主なものは、有料コンテンツ売上です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、販売手数料、情報提供料、通信費です。
広告	1,405	143	11.4%	
ビジネスサービス	90	-19	-17.8%	
パーソナルサービス	80	25	45.7%	
その他	-	-	-	
合計	1,576	149	10.5%	
売上原価	56	-2	-5.0%	
売上総利益	1,519	152	11.1%	
販売費及び一般管理費	1,136	108	10.5%	
営業利益	382	43	13.0%	
売上高営業利益率	24.3%	-	-	

(注)「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!動画」および「Yahoo!アバター」(プレミアムアイテム)の利用に必要なプレミアム会員費は、「全社共通事業」の売上としています。

### (6) ビジネスソリューション(BS)事業部

(ご注意) ES 事業部は 2003 年 7 月より、幅広い企業や自治体等を営業対象とし、更に様々なサービスを展開することを目指して、名称をビジネスソリューション(BS)事業部に変更しています。

#### 業務内容

ビジネスソリューション(BS)事業部は、ヤフーが培ってきたノウハウや技術を、個人事業主を含む企業や地方公共団体に対してソリューションとして提供しています。具体的には、EIP(企業情報ポータル)向けソリューションのライセンス提供や、BtoC(エンドユーザー向け)あるいはBtoB(販売店向け)のポータルサイトの構築支援サービス、Webデザインコンサルティングサービス、インターネットを利用した調査「Yahoo!リサーチ」、ドメイン・ホスティングサービスなどです。

#### ・主なサービス

「Yahoo!ポータルソリューション」、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ドメイン」、「Yahoo!ウェブホスティング」等

#### 当四半期の活動

BS 事業部では、当四半期において、引き続き、企業や地方公共団体に最適なナビゲーションポータルの提案活動を積極的に行いました。ポータルサイトの構築支援サービスでは、(財)関西情報・産業活性化センターが運営する全国初の本格的官民連携ポータル「e Osaka」に「Yahoo!



ポータルソリューション」の採用が決定したり、富士ゼロックス(株)の社内ポータルサイトの構築を受注した他、業務提携先である日本ユニシス(株)と共同で、全国主要都市で販促セミナーを開催しました。また前四半期にサービスを開始した、個人事業主や中小規模法人向けの独自ドメイン Web サイトとメール環境構築サービスである「Yahoo!ウェブホスティング」では、プロモーションを積極的に行いました。更に「Yahoo!リサーチ」では、法人顧客を対象に第1回「Yahoo!リサーチ」セミナーを開催した他、事業のパートナーである(株)インテージ・インタラクティブと共同で営業体制の増強を図り、リサーチ市場全体が厳しい状況の中、営業活動に注力し、受注額を伸ばしました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
11月14日	・全国初の官民連携ポータル「e Osaka」に「Yahoo!ポータルソリューション」が採用されたことを発表。
12月8日	・法人顧客を対象に、第1回「Yahoo!リサーチ」セミナーを開催。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月月間ページビュー	125万PV(-13.2%)	全PVに占める割合0.01%
-------------	----------------	----------------

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				
広告	13	-5	-27.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ポータルソリューション」による売上です。</li> <li>・売上原価の主なものは、「Yahoo!ポータルソリューション」の原価です。</li> <li>・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、業務委託費、賃借料です。</li> <li>・事業部体制強化のために人員を増強したことにより、営業利益は減少しました。</li> </ul>
ビジネスサービス	254	4	1.9%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	-	-	-	
合計	268	-0	-0.2%	
売上原価	157	14	10.1%	
売上総利益	111	-14	-11.8%	
販売費及び一般管理費	121	33	37.3%	
営業利益	-10	-47	-	
売上高営業利益率	-3.8%	-	-	

### (7) 全社共通事業・本社

当社では、当社サービスの顔とも言うべき「Yahoo! JAPAN トップページ」等への広告掲載売上や、当社のようなサービスに係る「Yahoo!プレミアム」の売上などを、各事業部の売上および費用に配賦するのではなく、当社のブランドそのものを形成する「全社共通事業」の損益とし、これに本社の損益を合算しています。

なお、2003年7月より特典付きの会員制サービス「Yahoo!プレミアム」を開始しています。「Yahoo!プレミアム会員」は、「Yahoo!オークション」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!動画」、「Yahoo!アバター」(プレミアムアイテム)等の利用が可能です。今後も会員限定サービスを追加し、会員数の拡大を目指します。なお、従来の「本人確認登録ユーザー」は「Yahoo!プレミアム会員」に含まれます。

#### ・主なサービス

「Yahoo! JAPAN トップページ」、「Yahoo!きっず」、「My Yahoo!」、「Yahoo!カレンダー」、「Yahoo!ノートパッド」、「Yahoo!アドレスブック」、「Yahoo!フォト」、「Yahoo!ブリーフケース」、「Yahoo!投票」、「Yahoo!アラート」、「Yahoo!コンパニオン」、「Yahoo!ニュースレター」、「Yahoo!モバイル」、「Yahoo!ボランティア」、「Yahoo!ブックマーク」、「Yahoo! BB トップページ」、「Yahoo! JAPAN ヘルプセンター」、「Yahoo!ウォレット」、「Yahoo!プレミアム」等

#### ・Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2003年10月	2003年11月	2003年12月
335万ID	347万ID	357万ID

#### ・当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				(売上高)
広告	966	248	34.6%	・全社共通事業の売上の主なものは、トップページ等への広告掲載料および「Yahoo!プレミアム」の売上です。 ・本社の売上として、事業部間の連結消去分が差し引かれています。
ビジネスサービス	17	-8	-32.9%	
パーソナルサービス	2,825	284	11.2%	
その他	-	-	-	
合計	3,809	524	16.0%	(販売費及び一般管理費)
売上原価	31	19	158.1%	・全社共通事業の販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、販売手数料、業務委託費です。
売上総利益	3,777	504	15.4%	
販売費及び一般管理費	2,396	109	4.8%	・本社の販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、減価償却費、業務委託費です。
営業利益	1,381	395	40.1%	
売上高営業利益率	36.3%	-	-	

### ( 広告関連売上のおまとめ )

各事業部の広告関連売上等を広告事業としてまとめると、当四半期の広告事業の概要は、以下のとおりです。( 広告事業については、単体ベースでの記載となっています。)

### 当四半期の概況

当四半期における広告市場は、年末商戦の本格化により、ようやく回復の兆しが現れはじめました。このような状況のもと当グループは、広告代理店との協力関係を一層強化し、ナショナルクライアントからの出稿獲得に努めました。特にトップページの「ブランドパネル」や、ユニークユーザー数やページビュー数の多い「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!スポーツ」のトピックス内の「スーパーバナー」などインプレッション効果の高い商品を販売した他、利用者の通信環境に合わせ最大 210K バイトの大容量の広告を配信する「V バナー」の提案活動を推進するなど、積極的な営業活動を行いました。また、求人、不動産、自動車、IT 等インターネットとの親和性の高い広告主に対して、各業界と関連する Yahoo! JAPAN のプロパティ内での広告特集の提案を強化した他、「Yahoo!デリバー」のキャンペーンを積極的に展開しました。また、スポンサーサイトについてもインターフェイスの見直し等を行った結果、収益は引き続き堅調な推移を示しました。

以上の結果、当四半期の広告関連売上高は 58 億円と過去最高を更新しました。当四半期の広告関連売上高は以下のとおりです。

( 単位：百万円 )

	金額	対前四半期比較		対前年同期比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
広告関連売上高(連結)	5,830	933	19.1%	2,308	65.5%

### 広告商品の概要

当四半期は、特にインプレッション効果の高い商品の販売が好調でした。トップページの「ブランドパネル」が 4 月のリニューアル後、最高の売上になった他、各プロパティやカテゴリのトップに掲載される「スーパーバナー」、「モンスター」、「スカイスクレーパー」など広告スペースの広い商品も好調でした。また、キャンペーンを実施した「Yahoo!デリバー」も大きく売上を伸ばしました。

当四半期の特徴として、化粧品、飲料、食品といった従来それほど大きな出稿がなかった業界において、新商品の発売に合わせたキャンペーンの実施や Yahoo! JAPAN のコンテンツと連動した形式での販促キャンペーン、共同プロモーションが増えたことが挙げられます。具体的には、「Yahoo!ミュージック」とタイアップしたネスレ日本(株)の「ネスカフェアブリック Special every little thing 2003 tour MANY PIECES Yahoo! Music Edition」や、「Yahoo!アバター」と

タイアップした明治製菓(株)の「365日の旅するバースデーディ」のアバターアイテム提供などの共同プロモーションです。

なお、当四半期のページビュー単価は、大量露出型広告商品で0.25円～1.00円、ターゲティング型広告商品で1.20円～20.00円、大型広告「スーパーバナー」で0.80円～4.00円の範囲となっています。また、属性指定型メール広告「Yahoo!デリバー」は1通当たり5.00円～10.00円、ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」は、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により500万円～900万円となっています。

## (ご参考)

### 1. 地球環境保護への取り組み

当グループはサービス産業であるため、多量の廃棄物を産出する事業活動は行っていません。しかしながら、当グループは地球環境保護を重要視し、省資源の観点からこの問題に対して取り組んでいます。具体的には、環境負荷の低減を推進すべく、以下のような資源の循環活用を行っています。当グループは、今後も地球環境保護に積極的に取り組んでいきたいと考えています。

- ・エコマーク（封筒、手提げ袋等）
- ・資源の循環活用（再生紙利用を促進する「保護くん」<sup>まもる</sup>の活用、環境保護に取り組む大学の学園祭へエコ紙皿の配布等）

### 2. チャリティー活動

当グループは、社会貢献の一環として「Yahoo!オークション」において、継続的にチャリティーオークションを開催し、その落札金額は全額寄付しています。当四半期も、本年度『ベストジーニスト』受賞者、浜崎あゆみさんの直筆サイン入り「ベストジーニスト 2003 オリジナルジーニスト」のオークションや、サムスン電子のデザイナーが開発した「マトリックス リローデッド」オリジナル携帯電話のオークションなど、著名人等によるオークションを多数開催し、合計で349件のチャリティーオークションを開催しました。そのチャリティー金額は合計で約2,484万円になりました。なお、2003年1月から12月のチャリティー金額の合計は約6,887万円になりました。

チャリティー金額の主な寄付先は以下のとおりです。（順不同）

- ・世界的な地球環境保全団体グリーンクロスインターナショナルの日本支部「（財）グリーンクロスジャパン」
- ・難病の子供たちの夢をかなえるボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン」
- ・国連難民高等弁務官事務所のもとで活動するNPO「日本国連HCR協会」
- ・地雷による被災から人々を救うための活動を行う「JAHDS（人道目的の地雷除去支援の会）」

### 3. 個人情報保護の認定マーク「TRUSTe（トラストイー）マーク」を取得

当社は、2002年4月3日、非営利のプライバシー保護方針の認定機関「TRUSTe 認証機構」が定めるライセンス契約基準に合格し「TRUSTe マーク」を取得しました。

当グループでは、今後もインターネットユーザーが安心して、便利にそして快適にサービスを利用できるようユーザーのプライバシー保護に最大限の注意を払いながら、様々なサービスの運営と追加を行う所存です。

### 4. ボランティア活動

当社は、サービス開始7周年を記念して2003年4月より、ボランティアの総合サービス「Yahoo!ボランティア」を公開しています。「Yahoo!ボランティア」は、当社の社会貢献事業の一環であり、同サービスは、様々な社会貢献活動を行う団体の登録や団体情報検索ができる「ボランティア団体情報」やボランティア活動に参加したい人と参加を求めている団体にコミュニケーションとマッチングの支援を提供しています。

また、2003年10月に乳がんの早期発見、早期診断、早期治療の大切さを啓発する活動「ピンクリボンキャンペーン」をインターネット上で大規模に実施しました。実際にキャンペーンに「参加する」機会を提供し、更に「検診に行く」という行動へ結びつくよう当社のWebサイトを活用して貢献しました。

その他、ペットボトルキャップの回収活動を行い、そのリサイクル収益金を「“世界の子供にワクチンを”日本委員会」に寄付したり、オークションフリーマーケットにおいてチャリティーオークションを開催するなどの活動を積極的に行っています。

## リスク情報

「2003年度第3四半期の事業概況のお知らせ」で当グループ(当社および連結子会社)の当期の事業業績の結果と概況を報告しましたが、当グループの業績は、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。

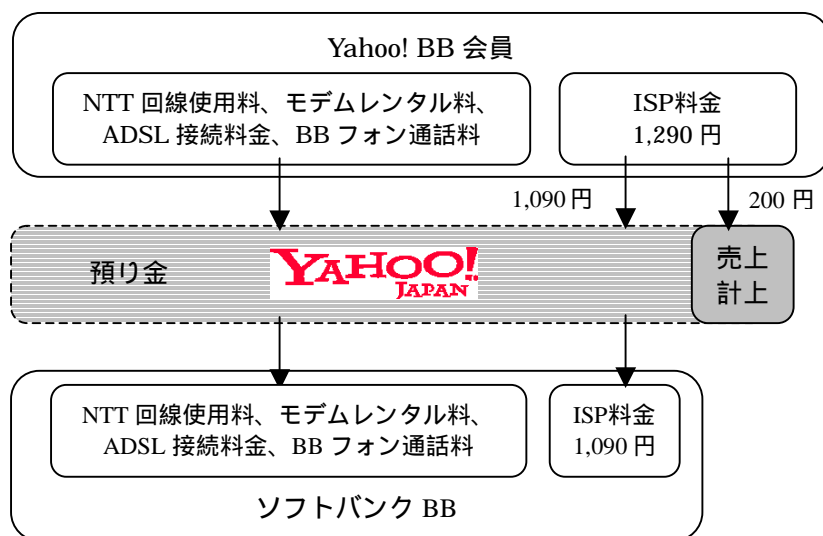
以下には、当グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当グループでは、当グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くはないとみられる事項を含め、投資家の投資判断上重要と考えられる事項については積極的に開示しています。当グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生時の対応に努力する方針ですが、当グループの経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。また、以下の記載は当社株式への投資に関連するリスク全てを網羅するものではありません。

### 1. 当グループ事業に関するリスクについて

#### (1) Yahoo! BB 事業

「Yahoo! BB」は、当社とソフトバンク BB 株式会社(SBB 社)が共同で提供しているブロードバンド関連の総合サービスです。これは、ADSL サービス、インターネット接続(ISP)サービス、ブロードバンド向けポータルサイトならびにコンテンツの提供等の各サービスを総合したものです。当該共同事業における当社の役割としては、「Web 上での加入促進・受付、顧客サービス、ブロードバンド・ポータルの運営、課金プラットフォームの提供」等が挙げられ、一方、SBB 社の役割は、「ADSL インフラおよびインターネット接続サービスの提供と管理、技術開発とサポート」等があります。

上記役割分担に基づく収益配分は、以下の通りです。



(注)  
Yahoo! BB 会員から徴収する ISP 料金 1,290 円のうち、当社が売上計上するのは当社の上記役割に見合う 200 円のみです。

#### 加入促進業務とインセンティブ手数料について

2002年4月1日より、当グループの Yahoo! BB 事業に関する収益のうち、ユーザーが当該サービスを利用するのに必要な機器である「Yahoo! BB スターターキット」の販売によるものがなくなり、新たに、自らの販売促進活動に基づいて獲得した会員数等に応じて、インセンティブとしての手数料を SBB 社から受け取る方式を導入いたしました。これは、「Yahoo! BB」サービスの加入受付の経路を、従来のインターネットを経由したものに加えて、家電量販店その他を経由したものと拡大したこと、2002年4月のブロードバンド電話サービス「BB Phone (BB フォン)」サービスの開始に伴う法人会員の積極的な開拓が必要となったこと、等の理由によるものです。

当グループにおきましては、インターネット上での圧倒的なブランド力を背景に、十分な価格競争力や各種のキャンペーンを以ってプロモーションに注力することにより、新たな会員の獲得を図っています。しかしながら、結果として期待どおりの会員数を獲得することができず、当初に期待したとおりの売上が得られないまたは予想以上の費用負担が発生する等の理由により、当グループ収益に多大な影響を与える可能性があります。

また、一度獲得した会員が一定期間内に解約した場合には、当グループより SBB 社に対する手数料の戻入が発生する可能性があり、これが当グループの収益に影響を与える可能性があります。

なお、当グループにおいて「Yahoo! BB スターターキット」の販売を行うことがなくなったため、当該販売に付随していたリスクは原則として回避できるものと想定されますが、当社が過去に販売したスターターキットに起因する損害賠償等については、今後も依然として発生する可能性があるものと考えられます。

#### ADSL インフラおよびインターネット接続サービスについて

当グループは、メールサービスやホームページ作成サービス等の当グループ通常サービスの一部を加工して Yahoo! BB サービス会員向けに特別メニューとして提供していますが、これらのサービスの開発・運営にあたって、予想以上に費用が発生してしまう可能性があります。

また、SBB 社が業務を担当する部分が、間接的に当グループ業績に大きく影響する可能性があります。具体的には、工事期間が遅延することにより、申し込みをしたユーザーへのサービスが提供できず結果として売上の計上が遅れたりキャンセルにより売上機会を逸失するリスク、インフラ構築の失敗やサービス品質の問題により不具合があった場合に、一度獲得したユーザーが短期にサービスを解約してしまい当グループ収益に悪影響を与えるリスクや、当グループのブランドイメージが損なわれ当グループ事業に悪影響を及ぼすリスク等が挙げられます。また、サービス提供の遅延や技術上の問題を原因として、当グループに対し損害の賠償が求められる可能性も皆無ではありません。当グループといたしましては、SBB 社との連携を密にし、特にユーザーとの接点になる部分については当グループのホームページ等を通じて直接対応すること等により、リスクの軽減に努めていますが、これによりすべてのリスクが回避できるとは限りません。

なお、上記サービスのためのインフラ整備等については、SBB 社の役割となりますので、設備投資負担、工事の実施、技術水準の進歩による設備の陳腐化等についてのリスクを、当グループが直接負担することはありません。

#### ブロードバンド・ポータルサービスについて

当グループは、さまざまなコンテンツを持つ多くの企業と提携し、映像・音楽等のブロードバンド・コンテンツを会員に提供しており、今後もその取り組みを強化していく所存ですが、予定どおりコンテンツが集まらなかったり、コンテンツの獲得に想定以上のコストがかかったりという理由により、期待通りの売上を上げることができなかったり、収益が圧迫される可能性があります。

また当グループは、有料コンテンツの提供と上記アクセスサービスの代金回収を可能とするために、課金・決済代行のプラットフォームとしての役割を担っています。そのため、当グループとしては、専門知識・技術を有する複数のスタッフの採用や、実績のある外部業者との協業により、業務の効率化を図っていますが、システム構築に予定以上の期間がかかってしまったり、開発コストが多くかかる等により、期待通りの収益を得られない可能性や、これらの開発に当グループ資源が集中することにより、当グループの他サービスの開発・運営に支障をきたす可能性があります。また、課金・決済代行に関する技術上・運営上の問題を原因として、当グループに対し損害の賠償が求められる可能性も皆無ではありません。

#### 競合他社の動向について

2003 年 12 月末現在、当グループが実施している上記サービスと同様のものを、日本において提供している主な企業は、以下のとおりです（順不同）。



商標	運営組織	事業概要
@nifty	ニフティ株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
So-net	ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
BIGLOBE	日本電気株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
OCN	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	長距離電気通信事業、ISP 事業
FLET'S	東（西）日本電信電話株式会社	地域電気通信業務、ADSL 事業
eAccess	イー・アクセス株式会社	ADSL 事業
ACCA	株式会社アッカ・ネットワークス	ADSL 事業

これらのサービス業者との競合が予想されることから、当グループ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ついては不確実な面があります。また、競合の結果、当グループの提供する接続サービス料金（収入）が低下する可能性があるほか、競争上の広告宣伝費の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。これらの結果、最悪の場合には、当グループならびに SBB 社のサービスの継続ができなくなり当該事業から撤退することを余儀なくされることにより、当グループの経営に多大な影響を与える可能性も皆無とは言えません。

#### 特定の販売先への依存について

Yahoo! BB 事業においては、当グループ収益における当該事業の売上構成上、現在までのところ、新規加入者の獲得によるインセンティブの金額が大きくなっていることにより、売上高における SBB 社への依存度が高くなっています。

将来的には、当サービスへの加入者数が増加すること等により Yahoo! BB 事業売上に占める毎月の ISP 料金その他の売上比率が大きくなることを想定した場合、結果として Yahoo! BB 事業における SBB 社への売上依存度は低下することが見込まれますが、しばらくの間は、同社への依存度は高い水準にあるものと考えられます。

このため、同社との取引関係は当グループの業績に影響を与える可能性があります。

## (2)オークション事業

#### 損害賠償について

「Yahoo!オークション」においては、出品される商品・サービスの選択、掲載の可否、入札の可否、売買契約の成立および履行等についてはすべてユーザーの責任で行われ、当社が責任を負わない旨を記載しています。しかしながら、これらのサービスの内容に関して、サービスの利用者および関係者からのクレームや損害賠償等の訴訟を起こされる可能性があります。

#### 違法行為について

「Yahoo!オークション」においては、違法な物の出品や詐欺等が報告されており、また将来何らかの法的規制の対象となり運営が困難となる可能性もあります。2003年9月1日より、ネットオークションを悪用した犯罪防止を目的として、改正古物営業法が施行されています。当該法律については、インターネットオークション事業者を届出制とするほか、利用者の本人確認や記録の保存を努力義務とすること、捜査機関から盗品等の疑いがあるとして出品の削除命令が出された場合には削除を行うことなどを内容とするものであり、既に当社が対応を行っている内容が法制化されたものに留まっており、また、オークションの利用者に直接規制が及ぶものでないことから、当社のオークションサービスに大きな影響を与えるものではありません。しかしながら、今後インターネット上の取引そのものを規制するような法律が成立した場合、その内容によっては、影響を受ける可能性があります。

当グループでは、2000年9月からのエスクローサービス（注）の導入、2001年5月からの有償での本人確認制度の導入に加え、違法出品の排除を行うパトロールチームの設置や、警察関係機関・著作権関係団体との提携を通じて、常に犯罪に関わる情報の提供やサービスの改善を図り、リスクの軽減に努めています。しかしながら、当グループにおける諸施策の実施にもかかわらず、今後も違法行為が発生する可能性は皆無とは言えず、従って利用者の違法行為に関してクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性は残りますし、また違法行為防止のためのシステム開発や管理体制を整えるためのコストが増大し利益に影響が出る可能性もあります。

なお、ユーザーが違法行為等により損害を被った場合には、一定金額までの補償金を、当グループが被害を受けたユーザーに支払う補償制度を実施しています。これにより、当グループの費用支出が増加する可能性があります。

(注) エスクローサービスとは、出品者と落札者の間に業者が入り、「落札代金」と「商品」の流れを取り持つサービスです。当該サービスは、当社でない第三者企業が提供するサービスであるため、業者によってそのサービス内容は異なりますが、一般的には、エスクロー業者が落札者から代金を預って商品の内容や到着を確認してから出品者へ代金を振込んだり、商品の受け渡しが簡単にできるように出品者から落札者への物流サービスを提供したりします。取引当事者は当該サービスを利用することで、たとえば振込後に商品が届かない不安や振込がなされない心配などが解消されます。

### ③ 「Yahoo!ペイメント」サービスについて

「Yahoo!ペイメント」は、「Yahoo!オークション」における商品売買取引後の当事者間での決済を、出品者（販売者）および落札者（購入者）の委託に基づき、当社子会社である株式会社ネットラストが代行して行うものです。

当サービスにおいては、落札者がカード決済した1-2営業日後に株式会社ネットラストから出品者へ立替払いを実施するため、カード会社を束ねる取りまとめ金融機関との精算により当該立替分を回収するまでの間の資金調達が必要となります。現在、取りまとめ金融機関からの精算サイクルの短期化による立替資金の縮小化、調達方法の多様化について検討を進めていますが、サービスの拡大ペースが現在想定しているペースを大幅に上回る場合、必要資金を適切なコストで調達できない可能性があります。また、立替総額が相応の規模となった場合、金利上昇に伴う金融機関等への支払利息額の増加が発生し、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

当サービスの運営にあたり、当グループでは、クレジットカードの不正使用やオンライン上での個人情報漏洩等の諸問題に対して可能な限り万全の体制をとるよう努めていますが、これによりすべての不正行為が回避できるとの保証はなく、悪意あるユーザーにより不正に当該サービスが利用されたことにより当グループに損害賠償が求められたり、結果として立替金の回収に支障をきたしたり等の理由により、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。またこれらの問題が「Yahoo!オークション」をはじめとする当グループの他のサービスに影響を与える可能性も否定できません。

加えて、オンライン決済業界は参入者も多く競争の激しい市場であると共に、技術革新が常態である、変化のスピードが速い、提供するサービスのライフサイクルが短い、等の特性を有しています。このため、サービス開始後も、常に市場ニーズの変化に迅速に対応可能となるようサービス企画・システム開発体制を整備していく必要がありますが、顧客の要望を適切にサービス反映できない、新技術に適切に対応できない、スピード感をもった新サービスの立ち上げができない、といった問題が発生するおそれがあり、その結果業界内での競争力の低下を余儀なくされ、当グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### 競合他社の動向について

2003年12月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、インターネット上でオークションサービスを提供している主な企業は以下のとおりです（順不同）。

サイト名	運営組織	事業概要
bidder	株式会社ディー・エヌ・エー	オンラインオークションサイト運営
楽天市場	楽天株式会社	オンラインモール・オークションサイト運営

これらのサービス業者との競合が予想されることから、当グループ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ついては不確実な面があります。また、競合の結果、当社オークションサイトへの参加者の減少等による手数料収入の減少や、広告宣伝費等の増加により、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

### (3)インターネット上の広告に関するリスク

上記以外の各事業については、その事業に特有のリスクを各事業毎に限定して列挙することが困難であり、また上記事業にも共通して発生する可能性のあるリスクも多くあるため、これらのうちで最も重要と思われるインターネット上の広告に関するリスクについて以下のとおり説明し、そのほかのものについては「5.そのほか事業全般にかかわるリスク」において後述します。

#### 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グループの事業開始とともに本格化したとも考えられ、現在はまだその歴史が浅いこともあり、広告主、広告利用者（一般消費者）および広告会社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たとは言えません。企業におけるインターネット広告の利用状況としても、概して利用経験は短く、試験的な利用方針にとどまっていたり、予算配分が限定的になっている場合も少なくありません。また、当グループ広告主について業種別に俯瞰すると、広告費支出が他業種に比べて比較的大きい「食品」「化粧品・トイレタリー」「飲料・嗜好品」「薬品・医療用品」等の業界に属する、比較的大きな広告費予算を持ち全国的に営業活動を行っている大手企業（ナショナルクライアント）について、他の媒体と比較して十分な出稿額を得られておらず、この状況が続くと当グループ広告収入の安定化を十分に図ることができなくなる可能性があります。

当グループにおきましては、広告主や広告会社等各種関係者のインターネット広告に関する理解・評価を高められるよう、定例的にセミナーを開催する等の方法により啓蒙活動を実施するとともに、後述のように当社広告営業体制を適宜変更することや、広告会社との協力関係を密にすることにより、広告主層の拡大・安定化に努め、上記のリスクを軽減すべく注力しています。

また、インターネット広告が広く普及するためには、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、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徐々に始動してはいるものの、まだ本格的な評価をするまでには至っていません。従って、インターネットが関係者から認知され、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等従来の広告媒体に伍して事業性のある広告媒体として定着するかどうかは不明確な部分があります。

#### インターネット広告の性格について

広告事業は一般的に景気の動向を非常に受けやすく、とくに不景気になった場合、各企業は広告にかかわる支出を優先的に削減する傾向があります。また、インターネット広告事業は歴史が短く、アメリカなど日本に先行する海外の市場の影響を受けやすい面があります。

また、広告主との契約による広告掲載期間は通常比較的小期間であること、インターネットの利用および広告主の広告支出需要には季節的な変動があること等により、当グループの広告事業売上は潜在的に短期的に変動する要素があります。その一方で当グループの費用は人件費、賃借料等の固定的な支出が多く、売上の変動に応じた支出の調整が困難であるため、当グループの収益には潜在的な変動性があります。

加えて、広告の掲載については、大部分の商品に関して掲載期間と掲出ページビュー数を保証しているにもかかわらず、インターネットとの接続環境に問題が生じたような場合、広告を掲載するのに必要なページビュー数を確保できず、掲載期間延長や広告掲載補填等の措置を講じなければならない等、当グループの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

#### 特定の広告会社への依存、特定広告主との大型商談について

当グループは、下記の「広告営業体制について」でも記載していますように、直接広告主に営業活動を行う一方、広告会社を用いて営業活動を行っています。このうち、当社の広告売上に占める株式会社サイバー・コミュニケーションズの割合が高く、同社からの売上の変動が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、広告主あるいは広告会社との契約の中には、年間数億円規模の広告掲載契約の大型契約もあります。こうした特定広告主からの売上は、当グループの売上全体に占める割合が比較的大きいものとなっています。各広告主に対しては、掲載広告の効果測定等の事後フォローや新規企画の提案等を含めたきめ細かい営業活動を実施することにより、契約の継続を図ってい

ますが、これらの契約が何らかの事情で破棄されたりする等の可能性は皆無とは言えず、当該契約の存廃が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 広告営業体制について

当グループにおきましては、今後も市場の拡大に伴い営業スタッフの増員や、営業管理体制強化のための増員を行う予定がありますが、それによって当グループの広告収入の増加を達成できる保証はありません。

#### 競合他社の動向について

2003年12月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、検索サービスや情報サービスを提供する総合情報サイトを運営し、これを通じて広告収入を獲得することをその主な事業としている会社としては、下記が挙げられます。これらの会社は、主として当グループのリスティング事業、メディア事業におけるサービスと競合するところが大きいものと思われま

サイト名	運営組織	事業概要
goo	株式会社エヌ・ティ・ティ・エクス	総合情報サイト運営
MSN	マイクロソフト株式会社	総合情報サイト運営
infoseek	楽天株式会社	総合情報サイト運営
excite	エキサイト株式会社	総合情報サイト運営
ISIZE	株式会社リクルート	総合情報サイト運営

これらの中には、米国のインターネット業界において競争力のあるサービスを提供し、従って当社の大株主であるヤフー・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います。こうしたサービス業者との競合が予想されることから、当グループ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ついては不確実な面があります。また、競合の結果、当グループの広告掲載料金（収入）が低下する可能性があるほか、広告会社や情報提供者に対して支出する販売手数料や情報提供料等の費用および競争上の広告宣伝費の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。

#### スポンサーサイトによる広告売上拡大について

2002年11月にGoogle、Overtureと提携して開始したスポンサーサイトによる広告売上は、これまで堅調に拡大しています。スポンサーサイトは提携先の有料リスティングサービスを当社の検索サービスと連動させたものであるため、提携先のシステム不良などが起こった場合には長期的なサービス停止に陥るなど、当グループの広告売上に影響を与える可能性があります。また、提携先とクライアントとの間で訴訟などのトラブルが起こった場合には、当グループが何らかの影響を受ける可能性があります。さらに、提携先との条件変更や提携関係そのものの終了等があった場合には、当サービスの業績やサービス継続自体に大きく影響する可能性があります。

## 2. ソフトバンク・グループとの関係

### (1) ソフトバンク・グループにおける位置付け

2003年12月末現在、当社株式の41.9%を所有する当社の親会社であるソフトバンク株式会社は、純粋持株会社として傘下に多数の関係会社を擁し、インターネットを中心に、ブロードバンド・インフラ事業やイーコマース事業、イーファイナンス事業、メディア・マーケティング事業、さらには海外におけるファンド事業など、様々な分野・地域で事業活動を行っています。当グループは、ソフトバンク・グループで、「インターネット・カルチャー事業」部門に属しています。

### (2) ソフトバンク BB 株式会社との業務提携契約等について

当社は、ソフトバンク株式会社の子会社である SBB 社との間で、Yahoo! BB 事業に関して以下の内容の契約を締結しています。Yahoo! BB 事業については、2003年度第3四半期においては当グループの売上の16.5%を占めており、従って下記の契約は当グループ事業において重要な位置付けにあるものと考えられます。

契約の名称	業務提携契約
契約締結日	2001年6月20日
契約期間	2001年6月20日～(期限の定めなし)
契約相手先	SBB社
主な内容	<p>当社とSBB社は共同してDSL技術を利用したインターネット接続サービスを提供する。</p> <p>当社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Yahoo! BB サービスに関するプロモーションの実施</li> <li>・ Yahoo! BB サービスに関する申込受付業務</li> <li>・ Yahoo! BB ポータルサイトの運営</li> <li>・ メールサービス、ホームページサービスの提供</li> <li>・ Yahoo! BB サービスにかかる料金の集金業務</li> </ul> <p>SBB社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利用者と電話局間のADSLサービス、電話局ビル間のネットワークの設置およびインターネット網への接続サービスの提供</li> <li>・ 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート</li> </ul> <p>利用者に提供するADSL料金は990円、ISP料金は1,290円とし、ISP料金のうち200円を当社が提供するサービスの対価とする。</p>

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	2002年4月1日
契約期間	2002年4月1日から1年間(1年ごとに自動更新)
契約相手先	SBB社
主な内容	<p>当社は、契約期間において、100万回線のユーザーを獲得するよう努力する。</p> <p>インセンティブフィー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一時金インセンティブ(申込獲得時に80%、6ヶ月経過後に残り20%を決済) <ul style="list-style-type: none"> <li>BBフォンサービス 1申込につき、7,000円程度</li> <li>Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、11,000円程度</li> </ul> </li> <li>・ ボーナスインセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>上記一時金インセンティブに加え、累計申込回線10万回線毎に発生する。</li> </ul> </li> <li>・ 継続インセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>BBフォンサービス 利用継続1ユーザーあたり、月100円程度</li> <li>Yahoo! BB基本サービス 利用継続1ユーザーあたり、月150円程度</li> </ul> </li> </ul>

2001年6月20日に締結した「業務提携契約」、2002年4月1日に締結した「インセンティブ契約」の相手先は、いずれもビー・ピー・テクノロジー株式会社でしたが、同社は2003年1月7日にソフトバンク株式会社を共通の親会社とするソフトバンク・イーシーホールディングス株式会社、ソフトバンク・ネットワークス株式会社、ソフトバンク・コマース株式会社と合併(存続会社はビー・ピー・テクノロジー株式会社)し、商号をソフトバンクBB株式会社と変更しています。

### (3)取締役の兼務状況

2003年12月末現在、当社取締役5名のうち2名は、当社の親会社であるソフトバンク株式会社の取締役を兼務しています。その者の氏名ならびにソフトバンク株式会社における役職は下記のとおりです。

当社代表取締役社長	井上雅博（ソフトバンク株式会社 非常勤取締役）
当社取締役会長	孫 正義（ソフトバンク株式会社 代表取締役社長）

当社代表取締役社長井上雅博は、2001年6月より、親会社であるソフトバンク株式会社の非常勤取締役に就任しています。また、ソフトバンク・グループ6社（当社子会社・関連会社を除く）の非常勤取締役も兼務しています。これは、それぞれの会社での戦略的な方向性について、助言を行うために招聘されたものであり、兼務先の業務を遂行するために招聘されたものではなく、従って当社の経営執行に与える影響は限定的であると認識しています。

当社取締役会長孫正義については、当社設立時の代表取締役社長であり、当社の創業者としての見地および親会社の見地から当社の業務遂行に必要な総合的な助言を行うために現職に就いています。

### 3. ヤフー・インクとの関係

#### (1) 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、2003年12月末現在、当社の議決権の33.6%を実質的に所有するヤフー・インクとの間に次の内容の契約を締結しています。当グループ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、当グループ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います。従って、当該契約は当グループ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)
契約締結日	1996年4月1日
契約期間	1996年4月1日～（期限の定めなし） 但し、当事者の合意による場合、一方当事者の債務不履行、も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	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）の使用複製等にかかる非独占的権利 ・ ヤフー・インクの商標等の日本における利用等にかかる非独占的権利 ・ 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かかる独占的権利 ・ 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かかる全世界における独占的権利 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かかる非独占的権利の許諾（無償） 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）売上総利益から販売手数料を差引いた金額の3%を四半期ごとに支払う。

#### (2) 「ヤフー」ブランドおよび海外との協調について

当グループでは「ヤフー」ブランドの確立と普及が、ユーザーと広告主をひきつけ当グループの拡大を図る上で極めて重要であると考えています。インターネットサイトの爆発的な増加および参入障壁の低さから、ブランド認知度の重要性は今後一層増加してくると思われれます。とくに他社との間で競争が激しくなってきた場合、「ヤフー」ブランドを確立し認知度を高めるための支出をより増やすことが必要となる可能性があります。

ブランド確立のための努力は海外の Yahoo!グループ各社と協調し全世界的に進めている部分がありますが、当グループでは海外グループ各社の努力の成否について保証することはできません。海外グループ会社がブランドの確立・普及に失敗した場合、それに影響を受け当グループのブランド力が弱まる可能性もあります。また、当グループは海外グループ会社との契約の中で、排他的条項を認めているものがあります。その有効期間中、当グループが特定の広告等を掲載できないことがあります。またブランドに関する権利の中核となる商標については全世界的にヤフー・インクが出願、登録、維持を行っており、当グループが日本で独自に必要な分野において商標登録がなされていない可能性があります。

また、ドメイン名についても当グループが必要とするドメイン名が第三者に取得され、希望するドメイン名が使用できない可能性や、「ヤフー」もしくは当グループの提供しているサービス名に類似するドメイン名を第三者に取得され不正競争や嫌がらせ目的で使用される可能性があり、その結果、当グループのブランド戦略に影響を受けたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。

### (3)取締役の兼務状況

当社の非常勤取締役であるジェリー・ヤンは、ヤフー・インクの実業取締役を兼ねています。これは、前述のように、ヤフー・インクは当社の設立母体のひとつであると同時に当社事業の根幹にかかわる重要な契約の相手先であることから、当社が招聘したものです。



## 4. インターネット市場・環境からの影響について

### (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います。当グループ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ーにとって快適な利用環境が実現・維持されることが、当グループの事業にとっての基本的な条件となります。

しかし、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ー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) インターネット接続環境への依存について

当グループのサービス全体がインターネット上で提供されているため、当グループ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動することに依存する面があります。

何らかの事由により接続環境が悪化し、ユーザー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ーによる当グループサービスの利用度が低下し、ひいては当グループの売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループの事業は火災、停電、電話線の故障等の影響を受けやすく、当グループのネットワークのインフラは地震の影響を受けやすい東京に集中しています。当グループはそのような事故に備えて設備の分散を図ってはいますが、東京以外の地域への分散とはなっていません。

さらに、ネットワークへはセキュリティを施していますが、コンピュータウイルス等の進入やハッカー等による妨害の可能性が全くないわけではなく、当グループはこれらの事態による損失を填補するような保険にも加入していません。特に最近では、特定のサイトやネットワークを標的として大量のデータを短時間に送信するなどの方法により、当該サイト・ネットワークの機能を麻痺させることを目的とするような事件が数度発生しており、当グループとしてはこれらの攻撃に対して有効なセキュリティプログラム等の導入や監視体制の強化により対応していますが、すべての攻撃を回避できるとの保証はなく、これらの妨害行為により当グループの事業、業績および財政状態が重大な悪影響を被る可能性があります。

## 5. そのほか事業全般にかかわるリスク

### (1) 事業内容の多様化と新規事業への取り組みに伴うリスクの増大について

当グループにおきましては、その事業基盤をより強固なものとするを目的として、今後も事業内容の多様化や新規事業への取り組みをさらに進めていく予定ですが、これらを実現するためには、人材の採用・設備の増強・研究開発費の発生等の追加的な支出が発生する可能性があります。

また、これらの事業が安定して収益を生み出すにはしばらく時間がかかることが予想されるため、結果として当グループ全体の利益率が一時的に低下する可能性があります。

同様に、これらの事業が必ずしも当グループの目論見どおりに推移する保証はなく、その場合には追加的な支出分についての回収が行えず、当グループの業績に大きな影響を与える可能性があります。

### (2) 技術革新への対応の必要について

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います。当グループが提供するサービスはこれらのインターネット関連技術を基盤としていますが、技術革新の速さ、業界標準および顧客ニーズの変化、新技術・新サービスの相次ぐ登場等がインターネット関連業界の特徴となっています。

これらに対応し競争力を維持するために、当グループはインターネット先進国である米国で当グループと同様の事業を営んでいるヤフー・インクと緊密に協調し、これらの技術を自社のサービスに活用すべく技術開発を進めていますが、当グループおよびヤフー・インクの新技术への対応が遅れた場合、当グループ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、ローカライズにかかわる作業のための支出が増加する等、当グループ独自の開発負担も今後ますます増加していくものと思われます。

また、当グループ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、仮にそのような事態が生じた場合は、当グループの事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。

なお、最近の携帯電話等のモバイル端末からインターネットを利用するユーザーの増加に伴い、当グループでは従来のパソコンを介したサービスに加えて、モバイル端末からもサービスが利用できるように対応していますが、これらモバイル端末からのサービスについてパソコンを介したサービスと同様の視聴率がとれず、全体として当グループのユーザーシェアが低下する可能性があり、またそのための開発費等の支出により当グループ収益を圧迫する可能性があります。

### (3) 外部の第三者への依存について

当グループは、当グループ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、株価等の情報サービスをインターネットユーザーに提供していますが、これらの情報は契約により社外から購入しています。このため、当グループが今後当グループのユーザーが有用と考えるような良質の情報を継続的に確保できない場合にはインターネットユーザーによる当グループの情報サービスの利用度が低下し、ひいては当グループの売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループはいくつかのプロバイダにサーバーの接続を依存しています。これらプロバイダからのアクセスが何らかの事情により中断・破壊されたり、あるいはプロバイダが現在より多量のアクセスを取り扱うことができなくなった場合、当グループの事業、業績に重要かつ悪い影響を与える可能性があります。加えて、当グループはサービスを供給するために必要なサーバーや他の機器に関し、その速やかな供給、インストールおよびサービスをハードウェアの供給会社に依存しています。これら第三者からの供給が失敗あるいは遅延した場合には、ユーザーとの関係、ブランドイメージおよび事業に悪影響を及ぼす可能性があります。

加えて、当グループのサービスのいくつかにおいては、その運営に不可欠なシステムの開発・運営を特定の第三者に委託している例、もしくはサービスの運営にあたって第三者のシステムとの連携が前提となっている例があります。これらの第三者の選定に関しましては、過去の業績等から判断して相応水準の技術力・運営力を有していることをその選定基準としており、また当グループの関連各部署との連携を密にする等により、当グループのサービス運営に支障をきたさないよう常に注意を払っています。しかしながら、当グループにおいては管理不能な当該委託先の事情によりシステムの開発に遅延が発生したり、運営に支障をきたす事態となったり、連携先のシステムの停止等が発生する可能性は否定できません。その場合には販売機会の亡失、システム競争力の低下等により当グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があり、最悪の場合にはサービス運営そのものの継続ができなくなる可能性もあります。

当グループにおいては、上記に限らず、外部の第三者に業務を委託したり、また第三者からの情報や役務の提供に依存して、サービスを運営する面が多々あります。これら第三者の経営状況が悪化する等の理由により、当グループの事業運営上支障が生じ、結果として業績に悪影響を与える可能性があります。

また、顧客との関係においては、「当グループと提携する第三者の提供するサービス領域」と「当グループの提供するサービス領域」とについて顧客が錯誤・混同することのないよう、利用規約や約款等を当グループのサイト上に掲載することにより、顧客の理解と同意を求める等の方策をとっています。しかしながら、これらの方策が功を奏さず、本来第三者の責任に帰すべき領域について当グループが顧客より損害賠償等を求められる可能性があり、その場合には当グループに相応のコストが発生したりブランドイメージが損なわれる等により、当グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

#### (4)ユーザー情報について

当グループは、1998年7月よりユーザー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、ニュース等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。加えて、2000年3月のジオシティーズ株式会社の合併後、サービスを開始した「Yahoo!ジオシティーズ」では、登録されたユーザーのために無料でホームページを作成するWeb上のスペースを提供するサービスを行っています。

上記における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。

なお、「Yahoo!オークション」における本人確認の実施や、「Yahoo! BB」のサービス開始、「Yahoo!リサーチ」モニター募集、子会社・関連会社を通じた電子商取引領域への事業展開の積極化等により、従来のユーザー情報に比べより詳細にユーザー本人を特定することが可能な属性情報を、当グループとして保有することとなりました。

これらの情報の管理については、ユーザー一人ひとりのプライバシー、個人情報の保護について最大限の注意を払い、各サービスのセキュリティについても留意しています。また、当グループ内における情報アクセス権などの運用面についても、特定の担当者による管理を行い、慎重を期しています。

しかしながら、これらの情報が当グループ関係者や業務提携・委託先などの故意又は過失により外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無とは言えません。また、第三者によるパスワードハッキング等による不正アクセスや「なりすまし」等の行為が発生し、ユーザーの個人情報が不正に取得されたりユーザーに損害が発生する可能性もあります。このようなことが起こった場合、当グループのサービスが何らかの悪影響を受けたり、ブランドイメージが低下したり、法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

また、第156回国会で個人情報保護法が成立し個人情報取扱事業者の義務が定められ、2年以内に施行される予定となっていますが、当グループにおける個人情報の取扱方法は既に当該法律の規定を先取りしており、同法の施行により影響を受けることは殆どないと考えています。しかしながら、同法の国会通過に際して情報通信分野においては個別法を定める必要を検討すべきであるとの附帯決議がなされており、当該附帯決議に基づいて同法よりも厳格な個人情報保護に関する法律が将来定められた場合には影響を受ける可能性があります。

#### (5)売上債権の回収について

当グループにおきましては、広告商品その他の販売にあたっては、社内規定に則って販売先の与信状況等を十分に吟味しています。また、販売代理店を経由したりクレジットカード等の決済方法をとることにより、売上債権の回収に支障をきたさないよう十分な注意を払っています。しかしながら、景気の変動や取引先の経営状況の悪化等の影響により、今後売上債権の回収が滞ったり、回収不能分が発生する可能性が高まっていくことも考えられます。また、今後は当グループ事業の拡大に伴って、特に「Yahoo!オークション」や「Yahoo! BB」において、個人ユーザーも含めて取引先数が大幅に増加することが予想されますが、これらの状況に対応するための社内体制の整備や人員増加等により当グループのコスト負担が増大し、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

## (6)不特定多数の顧客を対象とすることによる各種リスクについて

当社における「Yahoo! BB」「Yahoo!オークション」の業容拡大や、主として子会社・関連会社を通じた電子商取引ビジネスへの取り組みの強化により、当グループにおいては、不特定多数の（個人）顧客からの直接収益の当グループ全体収益に占める割合が徐々に大きくなってきています。当グループにおきましては、これら不特定多数の顧客への対応として、専門の担当チームを組成することにより管理体制の強化を図ったり、新たなシステムの導入により業務の効率化を図る等の手段をとっています。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、従来の法人顧客が中心であった場合と比べて、小口債権の増加とこれに伴う未回収債権の増加、クレジットカード決済に伴うトラブルの増加、債権回収コストの増加等、決済ならびに債権回収に関する新たなリスクが発生する可能性があります。特に、前述の「Yahoo!ペイメント」サービスにおいて株式会社ネットラストが落札者に代行して立て替える決済資金は多額にのぼることが予想されますので、その立替資金の回収に支障をきたすことがあれば、当グループの財務状況ならびに収益に大きな悪影響を与えることとなるおそれがあります。

また、顧客からの問い合わせも、従来のサービス利用に関するものがその中心であったものから、代金支払に関するもの、サービスや商品の返品・交換に関するもの、当グループから第三者に委託している内容（物流・決済等）に関するもの等へと、質的・量的に拡大する可能性があります。当グループにおきましては、これら顧客からの問い合わせに適切に対応できるよう、スタッフの増強、組織管理体制の強化充実、業務の標準化・システム化の推進による効率化等を常に進めています。しかしながら、これらの施策充実に伴うコストの増大により、当グループの収益に影響を与える可能性があります。加えて、これらの施策にもかかわらず顧客の満足度が十分に得られない可能性も否定できず、その場合にはブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの収益に悪影響を与える可能性があります。

## (7)役職員の継続勤務などについて

当グループは、役職員、とくにキーパーソンの継続的な勤務に依存している部分があります。キーパーソンには、代表取締役、取締役を始め、各部署の代表者からなる経営会議メンバーが含まれており、それぞれが当グループおよび当グループの業務に関して専門的な知識・技術を有しています。彼らが当グループを退職し、当グループが適確な後任者の採用に失敗した場合、事業の継続、発展に悪影響が生じる可能性があります。

また、当社人事施策の一環として採用しているストックオプションは、一部の役職員に付与されていますが、株式市場の状況によっては有効に作用せず、役職員のモチベーション低下、さらには人材の流出を招く可能性が皆無とは言えません。

## (8)社内管理体制ならびに人的資源について

今後当グループにおきましては、広告営業や技術開発のための人員増強・体制強化に加えて、インターネット利用者増加に伴うホームページ登録作業の増加、コミュニティーサービスやショッピングサービスの運用・管理のためのサポート、ならびに有料サービスについての課金管理・ユーザーサポート等に対応するための増員も必要になります。

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、当グループサービスの競争力の低下ならびにユーザーやショッピング各店舗等とのトラブルや事業の効率性等に支障が生じる可能性があります。

また、これらの人員の増加や業務の多様化に対応して、今後は内部管理体制の一層の充実を図る必要があります。人員の増強については業績等を勘案し注意深く行っていますが、これに伴い、人件費や賃借料等固定費が増加し、利益率の低下を招く可能性があります。

なお、2002年3月に「Yahoo!オークション」において発生したテスト用IDの管理不備問題のような、業務上の人為的ミス等から発生する不具合が再発することの無いよう、当グループとしてはよりいっそう厳格な管理・運用の基準を作成し行動に移すなどの対策をとっていますが、将来的に同様の業務運営・管理体制上の問題が発生する可能性は皆無ではありません。

## (9)連結グループ運営に関するリスク

当社の子会社・関連会社については、その規模は総じて小規模で、内部管理体制も規模に応じたものとなっています。各社とともに、業容の拡大に応じて適宜必要な人員の確保・組織体制の強化を図っていく方針ですが、これが適時に実現できない場合、グループの業績に支障をきたす可能性があります。

また、各社サービスの運営にあたっては、当社サービスならびにネットワークシステムとの連携、当社からの人的支援等が不可欠となっており、現在は当社の関連する部門が各社との連携を密にしてその支援を実施していますが、当社ならびに子会社・関連会社各社の業容拡大等によりこれらの連携・支援を十分に行うことが困難な状況となる可能性もあり、その場合には各社の業務運営に悪影響を及ぼす可能性があります。

子会社・関連会社のいくつかについては、第三者との間で合併事業として設立・運営しているものがあり、これらの会社においては、特に販売・仕入・物流・システム面において、その業務運営を合併パートナーである当該第三者に大きく依存しています。現時点においては、各合併パートナーとの関係は良好であり、パートナーとの協力関係は各社の業務運営上きわめて効果的に機能していますが、将来的にこれらパートナーとの間で何らかの理由により協業・提携関係に支障をきたすような事態が発生した場合、各社の業績に悪影響を与える可能性があり、最悪の場合会社によってはその事業運営の継続が不可能になることも皆無ではありません。

## (10)株式分布について

2003年12月末現在、当社の株式のうち75%超をソフトバンク株式会社及びヤフー・インクが実質的に保有しており、株式分布のうち大株主の占める割合が高くなっています。当社におきましては、大株主に対し固定株比率の改善に向けた協力を要請していますが、現時点では短期的に大規模な異動等を想定することが困難であるため、株式分布についてしばらくの間は現状通り固定株比率が高い状況で推移する可能性が強いものと見込まれます。今後さらに上記2社ほか特定大株主の買付によって固定株比率が高くなるようなことがあれば、最悪の場合、当社株式が上場している市場の上場廃止基準に抵触することとなる可能性も皆無ではありません。

なお、当社では、過去数回にわたる株式分割の実施や、積極的な情報開示と日々のIR活動を通じて当社についての認知を高める等の施策をとることにより、流動性の拡大と株主数の増加に努めており、今後もこれを継続していく所存です。

## (11)国際紛争・テロ事件・大規模自然災害等による影響

2001年9月の米国における同時多発テロやそれを契機とする報復軍事行動の例のように、通常の国際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件や大規模自然災害等の有事の際には、当グループ事業にも大きな影響があるものと考えられます。

具体的には、これら有事の影響により、当グループサイトの運営が一時的に制限されてその結果広告配信が予定どおり行えない状況となったり、広告主の事情による広告出稿の取止め・出稿量減少・出稿期間の延期が発生したり、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり等により、当グループ売上が減少する可能性があり、また特別の費用負担を強いられる可能性があります。また、米国やその他の国・地域との通信や交通に障害が発生した場合には、ヤフー・インクからの当グループへのサポート体制や業務提携先との連携に支障が生じる等の理由により、当グループ事業運営ならびに収益に影響を与えるリスクがあります。最悪の場合、当グループ事業所が物理的に機能不全に陥るような事態となったり、当グループ事業に極めて関連の強い企業（ヤフー・インクとその関連企業、SBB社その他のアクセスサービスプロバイダ）が同様の状況に陥るようなことがあれば、当グループ事業そのものの継続が不可能となる可能性も皆無とは言えません。

## (12)法的規制・訴訟・知的所有権関係

### 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やEC(電子商取引)のあり方については議論がなされている状態であり、当グループ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。

総務省が検討してきた「特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限及び発信者情報の開示に関する法律」が第153回国会において成立しました。この法律は従来の民法上の不法行為責任の範囲を明確にしたものに過ぎず、インターネット上で情報の流通を仲介する事業者の責任を加重するものではありません。しかしながら、この法律の成立をきっかけにして、情報の仲介者に対してより積極的に責任を追及すべきだという社会的な動きが生ずる可能性があり、新たな法律の制定や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、当グループの事業が制約される可能性があります。

また、「Yahoo! BB」の運営のため、当社は電気通信事業法および関連する省令等を遵守する義務を負いますが、これらの法および省令が変更された場合には当グループの経営に影響を与える可能性があります。

#### 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。

当グループは、広告内容およ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います。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確認しています。さらに当グループの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グループで有し、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います。また、ユーザーが自由に情報発信ができる掲示板やオークション等のサービスについては、違法または有害な情報の発信の禁止と全責任がユーザーに帰属する旨を約款に明記するとともに、削除の権利を当グループで保有し、約款に違反した情報を発見した場合には削除をしています。

以上のように、当グループ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、当グループ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）やインターネット上への情報発信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や利用に伴う損害に関して当グループは責任を負わない旨を掲示しています。また、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きっず」を運営する等の対策を講じています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当グループが掲載する広告、リンク先の登録ホームページの内容、掲示板への投稿内容、オークションへの出品に関して、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、ユーザーからの信頼が低下してページビューが減少したり、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。

また、「Yahoo!オークション」と同様に、「Yahoo!ショッピング」においても、各店舗の活動内容、各店舗の取扱商品・サービスおよび各店舗ページ上の記載内容、各ユーザーの各店舗取扱商品・サービスの購入の可否ならびに配送に関する損害、損失、障害については当グループが責任を負わない旨を掲載していますが、これらのサービスの内容に関して、サービスの利用者および関係者からのクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があります。さらに、国際裁判管轄に関する条約案がそのまま成立した場合には、国外の利用者との関係で、国外での法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

#### インターネット技術およびビジネスプラン特許について

近年、インターネット業界において、インターネットの技術やビジネスプランそのものに対して特許を申請する動きが出てきています。とくに EC を実現するためのコンピュータ技術や通信技術を基盤とするインターネット技術は数多く開発され特許出願されています。また、最近では商取引の仕組みそのものに特徴を有する特許出願もあります。これらの特許を出願したり取得した企業等から、クレームを受けたり損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があり、多額のロイヤルティの支払いを余儀なくされたり、サービスの一部を提供できなくなる可能性があります。

さらに、特許権の範囲が不明確であることから特許紛争の回避のために行う当グループ自身の特許管理のコストが膨大となり、当グループの利益に影響が出る可能性があります。また、インターネット技術に関する特許権の地域的な適用範囲については不明確であり、国内の特許のみならず、海外の特許が問題となる可能性は否定できません。

#### (13)会計基準の変更について

近年、会計基準に関する国際的なルール整備の流れがある中で、当グループは、退職給付会計、金融商品会計などの各種会計基準の変更に対して適切かつ速やかな対応を行ってきました。しかしながら、ストックオプションの費用計上などを含め将来において会計基準の大きな変更があった場合には、当グループの損益に影響が出る可能性があります。

#### (14)業績見通しについて

当グループの属するインターネット業界は技術や市場の変化が激しく、またインターネット広告売上についても、景気変動等の影響を受けやすい状況にあります。

当グループでは、将来の収益・費用を予想するに当たって、各種サービスの利用状況など一定の前提条件を置いて行っていますが、当グループを取り巻く事業環境の変化は激しく、実際の業績が、公表した業績見通しとは大きく異なる可能性があります。

なお、その場合には、速やかに業績予想の修正を公表することとしています。

## 6. 投融資および設備計画にかかわるリスクについて

### (1) 投融資について

当グループは、後掲の投資先一覧のとおり、2003年12月末現在、合計28社の会社ならびに1組合に投資をしています。これらの投資は、それぞれの投資先企業と事業上の結びつきを持って、もしくは将来的な提携を視野に入れて実行していますが、これらの投資による出資金等が回収できなくなる可能性が高まっていくことも考えられます。

また、投資先企業のうち4社がすでに株式公開をしており、2003年12月末現在、そのうち4社について評価益が発生していますが、これらの評価益が減少する可能性があります。

さらに、当グループにおきましては、一般的な会計基準に即した社内ルールを適切に運営して当グループ保有有価証券の減損処理等必要な措置を適宜とることにより、投資先企業の事業成績が当グループの業績に適切に反映されるよう最大限の注意を払っています。しかしながら、投資先企業の今後の業績の如何によっては、将来的に当グループの損益に追加的な悪影響を及ぼす可能性もあります。

今後も当グループにおきましては、事業上のシナジー効果の追求や業容の拡大を目的として、第三者企業への資本参加、合併事業への抛出、新会社設立等の形で新規投資の実行や、子会社・関連会社の資金ニーズに適切に対応するための当社による融資の実行等が予想されます。その実施にあたっては、十分な事前審査と社内手続きを経て当該投融資に付帯するリスクを吟味の上で行っていきませんが、これらの新規の投融資により当初計画していた水準の利益が獲得できなかったり、最悪の場合にはその回収が滞るなどして、将来的に当グループの財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

### (2) 設備投資について

当グループでは、今後予想される事業規模の拡大や動画・音声の配信を含む新規サービスの開始に対応するため、現在の事業規模と比較して多額となる設備計画を有しています。インターネットのユーザー層がさらに拡大し、そのブロードバンド化・ユビキタス化が促進されることによって、今後当グループにおいては、より多くのアクセスの集中や短時間での大量のデータ受送信に十分に対応可能なネットワーク関連設備を逐次整備充実していく必要があります。また大量の通信トラフィックをスムーズにコントロールするためのシステムやネットワークの構築や、決済機能やユーザー情報の管理のためのセキュリティ面の強化、ユーザーからの問い合わせの増加・多様化に適切に対応するためのシステムの強化充実等、今後は従来にも増して大規模な設備投資をタイミングよく実施していく必要性がより高まるものと予想されます。加えて、当グループの業容の拡大に伴い、今後も必要なオフィススペースの確保・拡充のための設備投資も継続的に必要となるものと勘案されます。

これらの設備投資の実行に関しては、費用対効果の検証を十分に行い、システム開発ならびに機器購入にかかるコストの適正化に注力することにより、必要以上の資金支出を発生させないよう留意しています。

当グループは今後の業績拡大により、かかる費用ならびに資金支出の増加を吸収するのに十分な利益を計上し営業キャッシュフローを獲得できるものと考えていますが、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りした場合には、当グループの利益ならびにキャッシュフローに影響を及ぼす可能性があります。また前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、投資した設備の利用可能期間も当初想定より短くなってしまいう可能性があり、その結果、会計方針の変更により償却期間が短縮され、当グループの年度当たりの減価償却費負担が現状よりも高水準で推移することや、既存設備の除却等により通常の水準を超える一時的な損失が発生する可能性があります。

### (3) Yahoo! BB 事業に関わるファイナンススキームへの参加について

当社は、2003年7月17日開催の当社取締役会において、SBB社の資産流動化のために設立された特別目的会社(BB Modem Rental PLC、本店：Cayman Islands)の本邦支店(SPC)に対し、下記のファイナンススキームに基づいて、メザンローンへの融資を実行することについて決議し、2003年7月31日に当該融資5,700百万円(満期42ヶ月)を実行いたしました。



## スキームの概要

- ・ SPC が主体となり、当社ほか複数の投資家から、融資および匿名組合の形態にて資金総額 19,140 百万円を調達する。当該 19,140 百万円の調達形態は、シニアローン、メザニンローン、匿名組合で構成されている。
- ・ SPC は、SBB 社よりモデムおよびモデムに付随するレンタル契約（原資産）の地位の譲渡を受け、その譲渡対価（購入代金）として、投資家より調達した資金を SBB 社に支払う。
- ・ SPC はレンタル事業を営みレンタル料収入という形で原資産から生み出されるキャッシュフローを元本・利息（融資部分）および配当（匿名組合部分）として投資家に還流する。
- ・ 原資産からレンタル料の支払いがなされない一定の場合について、SBB 社は、所定の条件のもと、その信用補完を行う。

本スキームにおいては、原資産から当初想定したレンタル料の支払いがなされること、およびかかる支払いのなされない一定の場合について、SBB 社より、所定の条件のもとで信用補完がなされることを前提としていますが、何らかの理由により SBB 社よりの信用補完も十分に機能しない事態となった場合には、当社融資分についてその元利金の回収に支障をきたす可能性があります。

なお、当該融資にあたって当グループに直接影響するリスクは、原則として融資元本とこれに対する利息に限定されており、当グループが追加の資金拠出責任を負うことはありません。

今後 SBB 社により、同一もしくは類似したファイナンススキームによる資金調達が実施される場合には、当社としては、その都度、それらスキームの条件および内容等を個別に検討し、投資の可否について決定する方針であります。

以上

【投資先一覧】

(2003年12月31日現在)

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
投資有価証券								
1	ヤフー・코리아・インク		97/10/06	4.12	4	韓国におけるインターネット総合情報ポータル事業	Yahoo! Korea 設立時に当社より技術面でのサービスを実施	あり
2	(株)サイバーマップ・ジャパン		98/04/01	8.33	50	インターネット上での地図情報サービス「マビオン」の提供	「Yahoo!地図」における提携	あり
3	(株)インターネット総合研究所	東証マザーズ	98/08/01	10.60	5,141	ネットワーク技術支援サービス		
4	(株)ベクター	大証ヘラクレス	99/03/25	10.73	1,665	PC用ソフトウェアのダウンロードライセンス販売事業	「Yahoo!コンピュータ」サービスにおける提携	あり
5	(株)ウェザーニューズ	東証第1部	99/05/28	5.07	634	気象観測、データ収集、解析、予報ならびにその提供	「Yahoo!天気」における提携	
6	イー・ショッピング・トイズ(株)		99/08/31	10.00	1	インターネットを利用した玩具専門のECサイト「eS! Toys」の運営	「Yahoo!ショッピング」への出店	あり
7	(株)カービュー		99/10/06	6.54	38	自動車関連情報、見積、ディーラー紹介等のサービスを提供	「Yahoo!自動車」における提携	
8	オリコン(株)	大証ヘラクレス	00/03/28	1.53	79	音楽関連データベースの構築とその提供	「Yahoo!ミュージック/ミュージックショッピング」における提携	
9	イー・ショッピング・ワイン(株)		00/05/26	7.89	1	インターネットを利用したワイン専門のECサイト「eS! Wine」の運営	「Yahoo!ショッピング」への出店	
10	ソフトバンク・ジーデインターネット(株)		00/08/28	8.33	0	IT関連総合情報サイトの運営	「Yahoo!ニュース」における提携	
11	ビー・ビー・ファクトリー(株)		00/11/13	10.00	31	CS衛星放送における委託放送事業・番組制作	「Yahoo! BB」における提携	あり
12	(株)イーネット・ジャパン		00/12/14	5.20	11	インターネットを利用した、パソコン・AV機器・家電用品等の販売	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
13	(株)ジェイヤド		00/12/22	7.98	0	ホテル・旅館等のインターネット予約サイト「J-Yado.com」の運営		
14	ディービージェイ(株)		00/12/26	2.27	0	オートバイに関するEC、コンテンツ提供事業		
15	パワープリント(株)		00/12/27	15.00	3	各種軽印刷物のオンライン上での受注・印刷・配送		
16	(株)ナチュラム		00/12/29	9.13	0	釣具・アウトドア用品の販売、インターネット上での情報提供	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
17	(株)アーキネット		01/01/19	8.91	12	不動産に関するコンサルティング、ガーデニング用品のオンライン販売	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
18	(株)ゴルフ・ドゥ		01/01/24	4.90	22	ゴルフ用品のリサイクルショップの運営		
19	(株)カフェグローブ・ドットコム		01/01/30	11.18	7	インターネット上での女性向け情報サイト「cafeglobe.com」の運営	「Yahoo!グルメ/ビューティー」における提携	
20	イーバンク銀行(株)		01/03/12	1.30	56	「イーバンク銀行」の運営	「Yahoo! BB/オークション/リサーチ」における提携	
21	(株)ゲームボックス		01/03/16	9.38	6	インターネット上でのゲーム関連サイト「GAMEBOX」の運営		
22	デジプリ(株)		01/03/27	0.82	0	インターネット上でのデジタル画像保存サービス、出力サービス事業	「Yahoo!フォト」における提携	
23	(株)ビットウェイブ		01/03/29	1.19	0	コンサート・スポーツチケット販売システムの運営	(注3)	
24	(株)ネットプロテクションズ		01/04/10	2.85	3	オンラインにおける決済サービス事業		

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
25	(株)アイスタイル		01/04/20	5.67	5	インターネット上での化粧品・美容に関する情報サイト「@cosme」の運営	「Yahoo!ビューティー」における提携	
26	(株)カーフー		01/04/26	13.02	0	カーライフ支援サイト「CarHoo」の運営	「Yahoo!オークション」への出店	
関連会社株式								
1	(株)たびゲーター		00/03/03	30.00	121	インターネットにおける旅行関連商品の販売	「Yahoo!トラベル」における提携、「Yahoo!ショッピング」への出店	あり
2	(株)インテージ・インタラクティブ		02/09/26	49.00	45	インターネットを利用したマーケティングリサーチ事業	「Yahoo!リサーチ」における提携	あり
出資金								
1	ソフトバンク・インターネットテクノロジー・ファンド1号		00/02/21		588			

- (注) 1. 取得日については、原則として当社の当該出資先への最初の出資日を記載しています。
2. BS計上額は、連結ベースの貸借対照表計上額です。百万円単位での表記であるため、その金額が百万円未満であるものについては「0」と表示されています。なお、子会社については連結消去の対象となるため、下記に主な子会社の当社単体ベースでの貸借対照表計上額と、連結ベースでの連結調整勘定残高について参考までに記載いたします(百万円単位)。

会社名	BS計上額	連結調整勘定	事業内容等
ジオシティーズ(株)	10	-	geocities.co.jp ドメインの維持
ブロードキャスト・コム(株)	10	-	bcast.co.jp ドメインの維持
ワイズ・スポーツ(株)	0	-	総合スポーツ情報サイト「sportsnavi.com」の運営
ワイズ・エージェンシー(株)	10	-	広告の企画・販売
イー・グループ(株)	5	-	電子メールを中心としたグループウェアサービス「Yahoo!eグループ」の運営
イー・ショッピング・ボックス(株)	350	49	インターネットを利用した書籍専門のECサイト「イーエスボックス」の運営、「Yahoo!ショッピング」への出店
プライダルコンシェルジェ(株)	0	-	2003年4月30日を以って、サービスの提供を終了いたしました。
ユニセプト(株)	50	-	インターネット事業に関するコンサルティングおよび各種サービスの企画・開発・運用
(株)ネットラスト	120	-	オンライン決済事業
(株)プライダルネット	229	152	インターネットを利用した結婚仲介業
(株)ボックス	240	196	日本語処理技術の提供及び同技術を利用したソフトウェアの開発・販売

3. (株)ビットウェイにつきましては、2002年12月17日付で民事再生手続開始の申し立てを行って以降、備忘価額による計上となっています。なお、2003年9月3日に解散登記が完了し、現在は清算法人となっています。