



## 2006年3月期 第1四半期財務・業績の概況(連結)

2005年7月20日

上場会社名 ヤフー株式会社

(コード番号: 4689 東証第1部)

(URL <http://www.yahoo.co.jp>)

問合せ先 代表者役職・氏名 代表取締役社長 井上 雅博

責任者役職・氏名 取締役最高財務責任者 梶川 朗 TEL:(03)6440-6000(代表)

### 1. 四半期財務情報の作成等に係る事項

会計処理の方法における簡便な方法の採用の有無 : 無

最近連結会計年度からの会計処理の方法の変更の有無 : 無

連結及び持分法の適用範囲の異動の状況 : 有

連結(新規) - 社(除外) - 社 持分法(新規) 1社(除外) - 社

### 2. 2006年3月期第1四半期財務・業績の概況(2005年4月1日~2005年6月30日)

#### (1) 経営成績(連結)の進捗状況

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2006年3月期第1四半期	38,876	(58.7)	18,407	(36.6)	17,818	(31.8)	10,310	(24.1)
2005年3月期第1四半期	24,495	(57.4)	13,470	(59.7)	13,516	(63.7)	8,311	(83.1)
(参考) 2005年3月期	117,779		60,187		60,295		36,521	

	1株当たり 四半期(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益	
	円	銭	円	銭
2006年3月期第1四半期	682	76	680	92
2005年3月期第1四半期	2,203	30	2,195	22
(参考) 2005年3月期	4,766	03	4,750	62

(注) 期中平均株式数(連結) 2006年3月期第1四半期 15,100,701株 2005年3月期第1四半期 3,772,171株  
2005年3月期 7,629,257株

売上高、営業利益、経常利益、四半期(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年同四半期増減率を示しています。

経営成績(連結)の進捗状況に関する定性的情報等については、添付資料の4,10ページをご参照ください。

#### (2) 財政状態(連結)の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本	
	百万円	百万円	%	円	銭
2006年3月期第1四半期	129,847	103,731	79.9	6,869	19
2005年3月期第1四半期	86,333	69,013	79.9	18,294	60
(参考) 2005年3月期	130,244	96,059	73.8	12,702	14

(注) 期末発行済株式数(連結) 2006年3月期第1四半期 15,101,016株 2005年3月期第1四半期 3,772,361株  
2005年3月期 7,549,883株

財政状態(連結)の変動状況に関する定性的情報等については、添付資料の8,12ページをご参照ください。

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2006年3月期第1四半期	3,250	15,316	3,560	53,365
2005年3月期第1四半期	2,387	1,245	65	40,851
(参考)2005年3月期	46,083	17,119	384	68,992

3. 2006年3月期第2四半期の連結業績予想(2005年7月1日~2005年9月30日)

	売上高	経常利益	四半期純利益
	百万円	百万円	百万円
2006年3月期第2四半期	39,500 ~ 42,500	17,150 ~ 19,650	10,150 ~ 11,750

1株当たり予想四半期純利益 672円15銭 ~ 778円11銭

(参考)2006年3月期第2四半期の個別業績予想(2005年7月1日~2005年9月30日)

	売上高	経常利益	四半期純利益
	百万円	百万円	百万円
2006年3月期第2四半期	34,550 ~ 37,250	17,550 ~ 20,000	10,650 ~ 12,200

1株当たり予想四半期純利益 705円27銭 ~ 807円91銭

[業績予想に関する定性的情報等]

業績予想については、当社および当グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいて作成していますが、リスクや不確実性を含んでいます。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

上記予想に関連する事項につきましては、添付資料の5ページをご参照ください。

なお、1株当たり予想四半期純利益の計算には、2006年3月期第1四半期の期中平均株式数を用いています。

【参考】2006年3月期第1四半期個別財務・業績の概況（2005年4月1日～2005年6月30日）

(1) 経営成績（個別）の進捗状況

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2006年3月期第1四半期	34,161	(49.8)	18,495	(37.7)	18,630	(38.0)	11,254	(34.2)
2005年3月期第1四半期	22,807	(58.3)	13,429	(58.5)	13,495	(62.4)	8,384	(82.6)
(参考)2005年3月期	107,407		60,318		60,922		37,157	

	1株当たり 四半期(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益	
	円	銭	円	銭
2006年3月期第1四半期	745	27	743	25
2005年3月期第1四半期	2,222	78	2,214	64
(参考)2005年3月期	4,849	47	4,833	79

(注) 期中平均株式数 2006年3月期第1四半期 15,100,701株 2005年3月期第1四半期 3,772,171株  
2005年3月期 7,629,257株

売上高、営業利益、経常利益、四半期(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年同四半期増減率を示しています。

(2) 財政状態（個別）の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
2006年3月期第1四半期	126,430	105,445	83.4	6,982 66
2005年3月期第1四半期	84,584	69,221	81.8	18,349 63
(参考)2005年3月期	126,210	96,830	76.7	12,804 29

(注) 期末発行済株式数 2006年3月期第1四半期 15,101,016株 2005年3月期第1四半期 3,772,361株  
2005年3月期 7,549,883株

## 添付資料

### 2006年3月期第1四半期ハイライト

- 当四半期の売上高は、全社共通事業の広告売上およびパーソナルサービス売上、メディア事業部の広告売上、オークション事業部のパーソナルサービス売上が堅調に推移し、38,876百万円（前四半期比8.5%増、前年同期比58.7%増）となった。業績見通しでは減益であったが、業務委託費等、販売費及び一般管理費が見通しを下回ったこと、新規に取得したバリューコマース(株)の投資差額の償却期間を5年に設定したことなどにより、経常利益は17,818百万円（前四半期比1.9%増、前年同期比31.8%増）と見通しを上回った。
- 広告においては、ナショナルクライアントを中心にインターネット広告に対する認識が更に高まり、インターネット広告予算への配分が増加傾向となる中、トップページの「ブランドパネル」や「スーパーバナー」等の主力広告商品を積極的に販売した。ブランディング志向の強い飲料やエンターテインメント系ソフトなどの業界からの広告出稿の伸びが持続するなど、例年4月から6月は広告出稿が低調となる時期にもかかわらず、ブランディング広告の伸び率は前四半期を超える高さとなり、広告売上は14,081百万円（前四半期比12.8%増、前年同期比87.3%増）と大きく伸びた。
- 広告以外の法人向けビジネスにおいては、ショッピング事業部でストア数の拡大に伴い売上が順調に推移したが、BS事業部で「Yahoo!リサーチ」に関し、業務の実態に合わせて契約を変更し、販売価格を売上計上し一部を原価として(株)インテージ・インタラクティブに支払っていたものを、当社が受け取る分のみを売上とする方法にしたため、売上計上額が減少し、ビジネスサービス売上は7,610百万円（前四半期比0.2%減、前年同期比58.0%増）と前四半期に比べて微減となった。
- 個人向けビジネスにおいては、「Yahoo!プレミアム」の売上や「Yahoo!オークション」のシステム利用料などが堅調に推移し、パーソナルサービス売上は14,321百万円（前四半期比7.9%増、前年同期比31.1%増）と順調に推移した。
- ショッピング事業部では、ストア数の一層の増加を図るため、資料請求をフォローする営業体制の確立や代理店教育の強化、ヘルプデスクの充実などに注力した結果、2005年6月末のストア数は4,265店舗と前四半期末3月に比べて967店舗（29.3%増）増加した。当四半期の取扱高は24,655百万円（前四半期比10.4%増）となった。
- Yahoo! BB事業部においては、Yahoo! BB会員獲得における当社の役割や会員からの収益の配分およびその継続期間等を踏まえてソフトバンクBB(株)と協議し、Yahoo! BB会員獲得のための費用（販売促進費）のそれぞれの負担について2005年度より見直すこととした。今後はこれまで通り当社が全てのYahoo! BB会員からISP料金のうち月額200円（1回線当たり）を受け取るが、同時にソフトバンクBB(株)が新規に獲得する会員に関して獲得費用のうち2,400円（1回線当たり）を会員獲得費用として同社に支払う。この影響により、当四半期におけるYahoo! BB事業部の販売促進費が前四半期に比べて増加し、営業利益は1,885百万円（前四半期比29.3%減、前年同期比18.8%減）となった。

## 業績見通し

業績予想については、当社および当グループを取り巻く事業環境が短期的に大きく変動する傾向にあり、通期の業績予想について信頼性の高い数値を算出することは、極めて困難であると考えています。

当社および当グループにおいては、利用者のサービス利用状況が事業を展開する上での重要な構成要素となっており、具体的には、全体および各サービスの閲覧状況を示すページビュー数、ユニークブラウザ数、各月中にログインした Yahoo! JAPAN ID 数であるアクティブユーザーID 数等を重視し、また有料サービスの利用状況を示す Yahoo! プレミアム会員 ID 数、Yahoo! BB 会員数および「Yahoo!オークション」・「Yahoo!ショッピング」等のコマース取扱高等を重要な指標としています。

収益・費用の予想にあたっては、これらの指標を前提条件としていますが、インターネットを取り巻く環境の変化は激しく、それら指標の伸び率・変動率について一定の条件を設けることが困難であるため、四半期ごとに行っている業績発表に併せて次四半期の業績見通しのみを業績予想の範囲をもって公表します。

その結果、実際の業績が、公表された業績予想の範囲に対し大きく異なる可能性があります、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ます。

### 2006年3月期 第2四半期連結業績見通し(2005年7月1日~2005年9月30日)

連結売上高	39,500 百万円	~	42,500 百万円
連結経常利益	17,150 百万円	~	19,650 百万円
連結四半期純利益	10,150 百万円	~	11,750 百万円

### 2006年3月期 第2四半期個別業績見通し(2005年7月1日~2005年9月30日)

売上高	34,550 百万円	~	37,250 百万円
経常利益	17,550 百万円	~	20,000 百万円
四半期純利益	10,650 百万円	~	12,200 百万円

## 1. (要約) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2006年3月期 第1四半期末)	前四半期 (2005年3月期 第4四半期末)	増 減		前年同四半期 (2005年3月期 第1四半期末)
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>【資産の部】</b>					
流動資産					
現金及び預金	1 53,365	68,992	15,627	22.7%	40,251
売掛金	2 18,884	18,293	590	3.2%	14,127
たな卸資産	167	180	12	7.0%	44
未収入金	717	616	101	16.5%	188
短期貸付金	3 3,375	2,263	1,112	49.1%	101
繰延税金資産	1,669	2,233	564	25.3%	1,151
その他	4 1,849	1,195	653	54.6%	1,742
貸倒引当金	1,378	1,364	13	1.0%	811
流動資産合計	78,651	92,410	13,759	14.9%	56,796
固定資産					
有形固定資産					
建物付属設備	1,624	1,597	26	1.7%	1,333
工具器具備品	10,730	10,095	635	6.3%	7,569
その他	51	182	130	71.7%	0
有形固定資産合計	5 12,406	11,875	530	4.5%	8,903
無形固定資産					
連結調整勘定	1,765	1,807	42	2.4%	428
その他	6 4,157	3,756	401	10.7%	1,774
無形固定資産合計	5,922	5,563	358	6.4%	2,203
投資その他の資産					
投資有価証券	7 26,922	13,946	12,976	93.0%	10,689
長期貸付金	3 2,514	3,656	1,142	31.2%	5,889
その他	8 3,439	2,841	598	21.1%	1,935
貸倒引当金	9	50	41	80.8%	83
投資その他の資産合計	32,867	20,393	12,473	61.2%	18,430
固定資産合計	51,196	37,833	13,362	35.3%	29,537
資産合計	129,847	130,244	396	0.3%	86,333

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2006年3月期 第1四半期末)	前四半期 (2005年3月期 第4四半期末)	増 減		前年同四半期 (2005年3月期 第1四半期末)
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>【負債の部】</b>					
流動負債					
買掛金	1,299	1,228	70	5.8%	604
短期借入金	349	319	30	9.4%	436
未払金 9	7,916	7,618	297	3.9%	5,236
未払法人税等 10	7,284	16,676	9,391	56.3%	4,948
ポイント引当金 11	703	477	225	47.3%	
その他 12	5,414	5,243	170	3.3%	2,296
流動負債合計	22,967	31,564	8,597	27.2%	13,523
固定負債					
繰延税金負債 13	2,482	1,946	535	27.5%	3,173
退職給付引当金	14	13	0	3.5%	12
その他	196	198	1	0.6%	300
固定負債合計	2,693	2,158	534	24.8%	3,486
負債合計	25,660	33,723	8,062	23.9%	17,009
<b>【少数株主持分】</b>					
少数株主持分	454	461	6	1.4%	310
<b>【資本の部】</b>					
資本金 14	6,724	6,692	32	0.5%	6,438
資本剰余金	1,805	1,773	32	1.8%	1,519
利益剰余金 15	89,957	83,461	6,496	7.8%	55,250
その他有価証券評価差額金 16	5,272	4,161	1,111	26.7%	5,827
自己株式	27	27	-	-	22
資本合計	103,731	96,059	7,672	8.0%	69,013
負債、少数株主持分及び 資本合計	129,847	130,244	396	0.3%	86,333

## 連結貸借対照表のポイント

### 資産の部

1. 現金及び預金が前四半期末と比べて減少しているのは、主に法人税等の支払によるものです。
2. 売掛金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に個人向け債権の増加によるものです。
3. 短期貸付金が前四半期末および前年同期末と比べて増加し、長期貸付金が減少しているのは、主にYahoo! BB事業に関するファイナンススキームに基づく融資の1年以内回収予定額を長期貸付金から振り替えているためです。
4. 流動資産のその他が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に「福岡 Yahoo! JAPAN ドーム」ネーミング・ライセンスの前払費用によるものです。
5. 有形固定資産が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にサーバー等の設備の増加によるものです。
6. 無形固定資産のその他が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にソフトウェアの増加によるものです。
7. 投資有価証券が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に関連会社株式の取得および投資有価証券の時価評価によるものです。
8. 投資その他の資産のその他が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にオフィス増床に伴う差入保証金およびクレジットカード事業にかかる長期前払費用によるものです。

### 負債の部

9. 未払金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に営業費用の増加によるものです。
10. 未払法人税等が前四半期末と比べて減少しているのは、前年度分の確定納付によるものです。
11. ポイント引当金は、「Yahoo!ポイント」の付与残高のうち利用見込額を計上しています。
12. 流動負債のその他は、消費税等の確定納付による減少があったものの、「Yahoo!かんたん決済」にかかる預り金の増加および配当金にかかる預り源泉税の増加等により前四半期末および前年同期末と比べて増加しています。
13. 繰延税金負債は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

### 資本の部

14. 資本金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、ストックオプションの行使によるものです。
15. 利益剰余金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、利益の増加によるものです。
16. その他有価証券評価差額金は、投資有価証券の一部売却があったものの、時価評価により前四半期末と比べて増加しています。

## 2. (要約) 四半期連結損益計算書 (2005.4.1 ~ 2005.6.30)

(単位：百万円)

科 目	当四半期 自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 6 月 30 日		前四半期 自 2005 年 1 月 1 日 至 2005 年 3 月 31 日	増 減		前年同四半期 自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 6 月 30 日
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	38,876	100.0%	35,841	3,034	8.5%	24,495
売上原価	3,487	9.0%	3,256	231	7.1%	1,556
売上総利益	35,388	91.0%	32,585	2,803	8.6%	22,938
販売費及び一般管理費	16,981	43.7%	15,046	1,934	12.9%	9,468
人件費 1	3,341	8.6%	2,850	490	17.2%	2,070
業務委託費 2	2,278	5.9%	1,894	383	20.2%	1,269
販売手数料 3	1,807	4.6%	1,500	307	20.5%	953
通信費 4	1,376	3.5%	1,166	210	18.0%	840
減価償却費 5	1,358	3.5%	1,386	27	2.0%	820
販売促進費 6	1,353	3.5%	606	746	123.0%	436
ロイヤルティ	1,034	2.7%	960	74	7.7%	638
賃借料・水道光熱費	860	2.2%	802	57	7.2%	480
情報提供料	666	1.7%	615	51	8.4%	526
支払手数料	557	1.4%	521	35	6.9%	245
広告宣伝費	355	0.9%	361	6	1.7%	162
荷造運賃	251	0.6%	197	53	27.1%	129
維持管理費	238	0.6%	208	30	14.5%	155
貸倒引当金繰入額	219	0.6%	255	36	14.3%	104
連結調整勘定償却額	191	0.5%	173	17	10.2%	51
補償金 7	173	0.4%	324	151	46.6%	123
その他 8	915	2.5%	1,218	303	24.9%	459
営業利益	18,407	47.3%	17,539	868	5.0%	13,470
営業外損益 (純額)	588	1.5%	53	534	-	46
経常利益	17,818	45.8%	17,485	333	1.9%	13,516
特別損益 (純額)	36	0.1%	20	56	-	270
税金等調整前 四半期純利益	17,782	45.7%	17,505	276	1.6%	13,786
法人税・住民税 及び事業税	7,122	18.3%	8,195	1,073	13.1%	4,789
法人税等調整額	321	0.8%	1,010	1,332	-	687
少数株主利益 (損失)	27	0.1%	4	23	575.1%	1
四半期純利益	10,310	26.5%	10,316	6	0.1%	8,311

## 連結損益計算書のポイント

### 売上高

当四半期の売上高が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に全社共通事業の広告売上・パーソナルサービス売上、メディア事業部の広告売上、オークション事業部のパーソナルサービス売上が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5,114百万円です。

### 売上原価

当四半期の売上原価が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主にセブンアンドワイ(株)の取扱高増加によるものです。

### 販売費及び一般管理費

#### 1. 人件費

当四半期末における当グループの役職員数（重複者除く）は、2,069名と前年同期末と比べて906名（77.9%増）増加しました。

#### 2. 業務委託費

当四半期の業務委託費の主なものは、派遣・常駐社員等にかかる費用、パーソナルサービス売上に関する決済業務に伴う費用ならびに「Yahoo! BB」のコールセンター費用です。前四半期と比べて増加したのは、主に派遣・常駐社員等にかかる費用および証券代行手数料などです。

#### 3. 販売手数料

当四半期の販売手数料が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、広告売上の増加によるものです。

#### 4. 通信費

当四半期の通信費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、データセンターの新規開設費用および運用費の発生によるものです。

#### 5. 減価償却費

減価償却費は一部資産の耐用年数変更による増加があったものの、年度更新による帳簿価額の洗い替えにより前四半期と比べて減少しています。

#### 6. 販売促進費

当四半期の販売促進費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、Yahoo! BB 会員獲得費用の負担によるものです。

#### 7. 補償金

当四半期の補償金が前四半期と比べて減少したのは、前四半期において、従来の支払確定ベースに加え請求を受けた時点での支払見込額の計上を始めたことに伴い、一時的に費用が増加していたことによるものです。

#### 8. その他

当四半期のその他の主なものは、什器備品、租税公課および採用に伴う費用などです。

### 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かかる受取利息、営業外費用の主なものは、持分法投資損益によるものです。

### 特別損益

当四半期の特別利益の主なものは、貸倒引当金戻入額および投資有価証券売却益、特別損失の主なものは、関係会社株式の評価損計上に伴う連結調整勘定の償却費です。

### 法人税等

当四半期の法人税等の負担率は、41.9%となりました。

### 少数株主利益（損失）

当四半期の少数株主利益は子会社の損益額を当社以外の株主に反映させたものです。

### 四半期純利益

当四半期の1株当たり四半期純利益は682円76銭です。

### 3. (要約) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当四半期	前四半期	前年同四半期
	自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 6 月 30 日	自 2005 年 1 月 1 日 至 2005 年 3 月 31 日	自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 6 月 30 日
区 分	金 額	金 額	金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前四半期純利益	17,782	17,505	13,786
減価償却費	1,399	1,425	833
連結調整勘定償却	262	173	51
貸倒引当金の増減額	27	131	107
ポイント引当金の増加額	225	197	
退職給付引当金の増加額	0	0	0
固定資産除却損	42	69	94
固定資産売却損	21		
投資有価証券評価損			0
投資有価証券売却損益	37	20	270
為替差損益		0	0
持分法による投資損益	705	360	3
持分変動損益		1	
受取利息及び受取配当金	181	172	182
支払利息	1	1	2
たな卸資産の増減額	12	80	4
売上債権の増減額	504	121	1,208
仕入債務の増減額	70	87	42
その他営業債権の増減額	1,022	313	631
その他営業債務の増加額	1,246	1,142	681
未払消費税等の増減額	547	312	452
その他営業活動によるキャッシュ・フロー	54	128	45
法人税等の支払額	16,254	0	11,602
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,250	20,896	2,387
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	1,979	1,944	1,514
無形固定資産の取得による支出	1,023	704	270
投資有価証券の取得による支出	11,833	3,027	
投資有価証券の売却による収入	37	23	351
出資金増加による支出	60	35	12
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	376		
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入		56	12
貸付金の回収による収入	30	25	24
差入保証金他投資その他の資産増加による支出	279	903	9
差入保証金他投資その他の資産減少による収入	1	8	24
営業譲受けによる支出		308	
利息及び配当金の受取額	167	139	148
その他投資活動によるキャッシュ・フロー	0	2	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	15,316	6,668	1,245

(単位：百万円)

科 目	当四半期	前四半期	前年同四半期
	自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 6 月 30 日	自 2005 年 1 月 1 日 至 2005 年 3 月 31 日	自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 6 月 30 日
区 分	金 額	金 額	金 額
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入れによる収入	7 240	200	400
短期借入金の返済による支出	7 200	100	400
新株式の発行による収入	8 64	109	76
自己株式の取得による支出		0	0
配当金支払額	3,654		
利息の支払額	1	1	2
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	9	10	7
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,560	197	65
現金及び現金同等物に係る換算差額		0	0
現金及び現金同等物の増減額	15,627	14,426	1,207
現金及び現金同等物の期首残高	68,992	54,565	39,643
現金及び現金同等物の期末残高	53,365	68,992	40,851

## 連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

1. その他営業債権の増減額  
主に前払費用の増加によるものです。
2. 法人税等の支払額  
前年度分の法人税等の確定納付によるものです。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

3. 有形固定資産の取得による支出  
主にサーバー等の設備およびオフィス増床に伴う設備の取得によるものです。
4. 無形固定資産の取得による支出  
主にソフトウェアの取得によるものです。
5. 投資有価証券の取得による支出  
主に関連会社株式を取得したことによるものです。
6. 利息及び配当金の受取額  
主に Yahoo! BB 事業に関するファイナンススキームに基づく貸付金の受取利息です。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

7. 短期借入金による収入・支出  
子会社において借入および返済したものです。
8. 新株式の発行による収入  
ストックオプションの行使によるものです。

## 4. セグメント情報

### 四半期の状況

当四半期 (自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 6 月 30 日)

(単位：百万円)

	リスティング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	ショッピング 事業	メディア 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	10,109 (26.0%)	8,335 (21.4%)	4,620 (11.9%)	4,226 (10.9%)	3,916 (10.1%)	877 (2.3%)	6,824 (17.6%)	38,911 -	34 (0.2%)	38,876 (100.0%)
営業費用	2,402	3,132	2,735	3,854	2,255	1,001	2,347	17,730	2,738	20,469
営業利益 (構成比)	7,706 (41.9%)	5,202 (28.3%)	1,885 (10.2%)	372 (2.0%)	1,661 (9.0%)	124 (0.7%)	4,477 (24.3%)	21,181 -	2,773 (15.0%)	18,407 (100.0%)

前四半期 (自 2005 年 1 月 1 日 至 2005 年 3 月 31 日)

(単位：百万円)

	リスティング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	ショッピング 事業	メディア 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	9,718 (27.1%)	7,656 (21.4%)	4,536 (12.7%)	3,568 (10.0%)	3,406 (9.5%)	1,110 (3.1%)	5,902 (16.5%)	35,899 -	58 (0.3%)	35,841 (100.0%)
営業費用	2,385	2,912	1,867	3,498	1,937	1,218	1,904	15,725	2,577	18,302
営業利益 (構成比)	7,333 (41.8%)	4,744 (27.0%)	2,668 (15.2%)	69 (0.4%)	1,469 (8.4%)	107 (0.6%)	3,997 (22.8%)	20,174 -	2,635 (15.0%)	17,539 (100.0%)

前年同四半期 (自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 6 月 30 日)

(単位：百万円)

	リスティング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	ショッピング 事業	メディア 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	5,637 (23.0%)	6,085 (24.8%)	3,809 (15.6%)	1,994 (8.2%)	2,053 (8.4%)	351 (1.4%)	4,590 (18.7%)	24,521 -	26 (0.1%)	24,495 (100.0%)
営業費用	1,332	1,852	1,488	1,716	1,450	374	1,244	9,461	1,563	11,025
営業利益 (構成比)	4,304 (32.0%)	4,232 (31.4%)	2,320 (17.2%)	277 (2.1%)	602 (4.5%)	23 (0.2%)	3,346 (24.8%)	15,060 -	1,590 (11.8%)	13,470 (100.0%)

## 事業区分の内容

事業区分	担当事業部	主要サービス・含まれる主な子会社
リスティング事業	リスティング事業部	「キーワード検索」「カテゴリ検索」等の検索サービス、 「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」等の情報掲載サービス、 「Yahoo!地図情報」「Yahoo!電話帳」等の地域情報サービス ・ (株)アルプス社 ・ (株)プライダルネット ・ (株)インディバル
オークション事業	オークション事業部	オークションサイトの運営 ・ (株)ネットラスト
Yahoo! BB 事業	Yahoo! BB 事業部	ブロードバンド関連総合サービス
ショッピング事業	ショッピング事業部	オンラインショッピングサイトの運営 ・ セブンアンドワイ(株) 他
メディア事業	メディア事業部	「Yahoo!ニュース」「Yahoo!ファイナンス」等の情報提供サービス、「Yahoo!ムービー」等のエンターテインメントサービス、 「Yahoo!掲示板」等のコミュニティーサービス ・ ワイズ・スポーツ(株) ・ ワイズ・インシュアランス(株)
ビジネスソリューション (BS) 事業	ビジネスソリューション (BS) 事業部	ドメイン・ホスティングサービス、インターネットを利用した 調査「Yahoo!リサーチ」等 ・ ファーストサーバ(株) ・ ユニセプト(株)
全社共通事業	(各事業部には帰属しない 全社共通の売上)	Yahoo! JAPAN トップページ等への広告掲載売上、「Yahoo!プ レミアム」の売上等 ・ (株)ネットジーン ・ (株)ボックス ・ (株)サーフモンキー・アジア 他

## 5. 事業部別活動報告

当グループは、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に事業部制を導入しています。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>・ 通常のパナー広告、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>・ ビジネスエクスプレス、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ウェブホスティング」等の売上</li> <li>・ 「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」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> </ul>
パーソナルサービス	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ セブンアンドワイ(株)による物販売上</li> </ul>

### ・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
リスティング事業部	6,795	3,208	105	-	10,109
オークション事業部	504	1,005	6,825	-	8,335
Yahoo! BB 事業部	441	1,567	2,611	-	4,620
ショッピング事業部	522	842	-	2,862	4,226
メディア事業部	3,426	132	358	-	3,916
BS 事業部	83	787	6	-	877
全社共通事業	2,308	102	4,413	-	6,824
消去又は全社	-	34	-	-	34
合計	14,081	7,610	14,321	2,862	38,876

## (1) リスティング事業部

### 業務内容

リスティング事業部は、「キーワード検索」、「カテゴリ検索」等の検索サービスおよび「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!リクナビ」等の情報掲載サービスならびに「Yahoo!地図情報」、「Yahoo!電話帳」、「Yahoo!グルメ」等の地域情報サービスを提供しており、情報提供元から得る情報掲載料およびスポンサーサイトによる収益の拡大を図っています。

#### ・ 主なサービス

「キーワード検索」、「カテゴリ検索」、「Yahoo!商品検索」、「Yahoo! SEARCH」、「Yahoo!辞書」、「Yahoo!翻訳」、「Yahoo!知恵袋」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!学習情報」、「Yahoo!縁結び」、「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!道路交通情報」、「Yahoo!グルメ」、「Yahoo!地域情報」、「Yahoo!電話帳」、「Yahoo!クーポン」、「ビジネスエクスプレス」

### 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、引き続きサービスの拡充を図り、利用者の拡大を目指しました。検索サービスでは、「Yahoo!辞書」において約 50,000 語の類語を調べられる類語辞典の追加および既存の国語辞典との連携を図り、辞書検索機能を強化したほか、サイトの検索、マルチメディアの検索、商品検索などの検索機能を集結し、検索に特化した新サービス「Yahoo! SEARCH (ベータ版)」を公開し、サービスの拡充を図りました。また、2005 年 4 月より商用目的のサイトの推薦をビジネスエクスプレスのみとしたこともあり、当四半期の受注件数は 11,048 件と前四半期に比べて 2,271 件 (25.9%増) 増加しました。情報掲載サービスでは、求人情報の提供において、従来は Yahoo! JAPAN トップページ上に求人とだけ表記していたものを、転職、アルバイト、派遣、適職紹介、新卒、独立と具体的なニーズに合わせた表記も追加するなど、利便性の向上を図りました。地域情報サービスでは、「Yahoo!グルメ」において携帯電話から無料で利用できるレシピ情報や、登録店舗が 3,000 店以上にのぼる出前注文サービスの提供を開始するなど、サービスの内容を充実させました。

#### ・ 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
5月12日	・ 携帯電話から 5,000 以上のメニューを無料で利用できる国内最大級のレシピ情報サービスモバイル版「Yahoo!グルメ レシピ情報」の提供を開始。
6月20日	・ Yahoo! JAPAN の登録サイトやそのほかのウェブサイトの検索、画像・音声・動画などのマルチメディアの検索、インターネット上で販売されている商品の価格や情報を比較できる商品検索など、目的に応じた検索ができる新サービス「Yahoo! SEARCH (ベータ版)」を公開。
6月30日	・ 出前サービスのある店舗を検索でき、そのままオンラインで注文できる「Yahoo!グルメ出前注文サービス」を「Yahoo!グルメ」内にて開始。

#### ・ ページビューの状況 (カッコ内は対前四半期伸び率)

6月 月間ページビュー数	40億 5,019万 PV (+3.5%)	全 PV に占める割合	15.3%
6月 1日平均ページビュー数	1億 3,500万 PV (+6.9%)		

(注) (株)アルプス社、(株)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」受注件数

2005年4月	2005年5月	2005年6月
3,415件	3,440件	4,193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				
広告	6,795	358	5.6%	・ 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「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!不動産」などの情報掲載料です。
ビジネスサービス	3,208	3	0.1%	
パーソナルサービス	105	36	52.7%	
その他	-	-	-	
合計	10,109	390	4.0%	・ パーソナルサービス売上の主なものは、(株)プライダルの売上です。
売上原価	222	15	6.4%	・ 売上原価の主なものは、(株)アルプス社の地図制作にかかる費用です。
売上総利益	9,886	406	4.3%	・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、情報提供料、ロイヤルティ、販売手数料です。
販売費及び一般管理費	2,179	32	1.5%	
営業利益	7,706	373	5.1%	
売上高営業利益率	76.2%	-	-	

## (2) 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!かんたん決済」

### 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、夏のファッションアイテムをピックアップしたファッション特集など季節に合わせた販促活動を行うとともに、学校法人モード学園とタイアップした「ファッションコーディネートオークション」を開催したり、TBS系列のテレビ番組「世界バリバリ バリュー」と連動したオークションを開催するなど、注目を集める販促企画を実施し、利用の拡大に努めました。また、東京都以外の自治体としては初めて、香川県、広島県、喜多方市によるインターネット公売を実施するなど、その活動を拡大しました。更に、他のインターネットオークション事業者とも連携して、知的財産権侵害品排除のための「インターネットオークション自主ガイドライン」を策定したほか、関連行政庁に対し、各種対策の効果測定方法の決定や、製造地や税関での摘発件数などの開示を要請するなど、不正な手段としてオークションが悪用されないよう取り組みを強化しました。

### ・ 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
4月6日～ 5月22日	・ 人気のファッションドール「Blythe(ブライス)」の第3回チャリティーオークションを開催。
4月8日～ 4月15日	・ 福岡ソフトバンクホークス王監督のユニフォームなどを出品するチャリティーオークションを開催。
5月27日～ 7月4日	・ サッカースペインリーグ、レアル・マドリードCFのロベルト・カルロス選手関連のチャリティーオークションを開催。
5月30日	・ ブランド品出品者の特定商取引法上の表示義務順守の徹底と、商標権に関する利用者向けの啓蒙ページの開設により、知的財産権侵害出品対策をさらに強化。
6月14日	・ 豪華特典つきチケット「マイメモリー in マリスタ」席などの千葉ロッテマリーンズ主催試合のチケットを、オークション形式で販売。

6月14日	・「知的財産権戦略推進計画 2005」に記載されている知的財産権侵害品排除のための事業者による自主規制ルールの整備、取り組みの強化について、(株)ディー・エヌ・エーと協議を開始。
6月22日～ 6月29日	・学校法人モード学園と共同で、モード学園の学生が最優秀コーディネートを目指し、オークション形式で対決する「ファッションコーディネートオークション」を開催。
6月15日～ 7月13日	・「マンチェスター・ユナイテッドアジアツアー2005」の来日を記念して、イングランド・プレミアリーグ「マンチェスター・ユナイテッド」関連のチャリティーオークションを開催。
6月30日	・東京都、香川県、広島県、喜多方市による「インターネット公売」を実施。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

6月 月間ページビュー数	66億 672万 PV (-6.5%)	全 PV に占める割合	24.9%
6月 1日平均ページビュー数	2億 2,022万 PV (-3.4%)		

・「Yahoo!オークション」出品数、落札率等

	2005年4月	2005年5月	2005年6月
オークション・ユニークブラウザ数	1,900 万ブラウザ	2,104 万ブラウザ	2,074 万ブラウザ
平均総出品数	767 万件	811 万件	834 万件
月間新規出品累計数	1,926 万件	2,122 万件	2,024 万件
1日平均新規出品数	64.2 万件	68.4 万件	67.4 万件
月間取扱高	約 522 億円	約 530 億円	約 523 億円
1日平均取扱高	約 1,742 百万円	約 1,712 百万円	約 1,744 百万円
1件あたりの平均落札額	5,700 円	5,407 円	5,526 円
1日あたりの平均落札率	38 %	37 %	36 %
ストア数（月末）	3,730 店舗	3,624 店舗	3,832 店舗

(注) ・月間取扱高・1日平均取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

・1日あたりの平均落札率は、出品無料キャンペーン時における出品終了最終日の落札率を除いて算出しています。

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）の手数料、基本料金および登録料です。</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、支払手数料、人件費です。</li> </ul>
広告	504	119	31.0%	
ビジネスサービス	1,005	92	10.1%	
パーソナルサービス	6,825	467	7.3%	
その他	-	-	-	
合計	8,335	678	8.9%	
売上原価	9	1	10.7%	
売上総利益	8,326	679	8.9%	
販売費及び一般管理費	3,123	221	7.6%	
営業利益	5,202	458	9.7%	
売上高営業利益率	62.4%	-	-	

### (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」

#### 当四半期の活動

Yahoo! BB 事業部では、当四半期において、Web 上での会員獲得に注力したほか、他の販売チャネルでの会員獲得についても共同事業者としての連携を深め、「Yahoo! BB」全体の会員数の増加と既存会員向けサービスの拡充を図りました。新規会員獲得においては、「Yahoo! BB」から「Yahoo! BB 光」への乗り換えを促進する「光にしよう！キャンペーン」を実施したほか、ヤフードームでのソフトバンクホークス公式戦の「スーパーボックス」チケットプレゼントキャンペーンを行うなど会員数の増加に努めました。また、平井堅さんのデビュー10周年記念シークレットライブに協賛し Yahoo! BB 会員向けにライブ映像を生中継で配信したり、浜田省吾さんの全国ツアーのチケット先行抽選販売を実施するなど、既存会員向けサービスを拡充しました。更に「Yahoo!ショッピング」と連携した会員限定バーゲンセールや、「Yahoo!オークション」と連携したキャンペーンを実施するなど、Yahoo! JAPAN の強みを活かした会員価値の向上を図りました。

#### ・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
4月22日～ 6月15日	・「Yahoo! BB ADSL」から「Yahoo! BB 光 TV package」にサービスを変更すると、Yahoo!ポイントを3,000ポイントプレゼントする、Yahoo! BB 会員限定向け「光にしよう！キャンペーン」を実施。
5月9日～ 6月15日	・今年デビュー10周年を迎える平井堅さんのシークレットライブ「Ken Hirai 10th Anniversary Tour Special Opening Stage」に協賛。ライブの独占生中継や、密着映像を含めたライブのダイジェスト映像を期間限定で独占配信。

#### ・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

6月 月間ページビュー数	31億135万PV（-1.2%）	全PVに占める割合	11.7%
6月 1日平均ページビュー数	1億337万PV（+2.1%）		

#### ・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2005年	4月末	約480.3万回線	（内当社経由 約117.5万回線）
2005年	5月末	約484.7万回線	（内当社経由 約117.8万回線）
2005年	6月末	約488.9万回線	（内当社経由 約118.1万回線）

（注）各月末時点の累計ジャンパー工事終了回線数（解約を除いたネットの数。「Yahoo! BB 光」を除く）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、「Yahoo! BB」の顧客獲得インセンティブです。</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、販売促進費、業務委託費、減価償却費、人件費です。</li> </ul>
広告	441	11	2.5%	
ビジネスサービス	1,567	28	1.9%	
パーソナルサービス	2,611	67	2.6%	
その他	-	-	-	
合計	4,620	84	1.9%	
売上原価	269	35	15.1%	
売上総利益	4,350	49	1.1%	
販売費及び一般管理費	2,465	832	50.9%	
営業利益	1,885	782	29.3%	
売上高営業利益率	40.8%	-	-	

## (4) ショッピング事業部

### 業務内容

ショッピング事業部は、信頼と実績の有名店から個性豊かな専門店まで、品揃えを充実させ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の提供、オンラインチケットサービスの提供などを行っています。

#### ・ 主なサービス

「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!ボックス」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!チケット」、「Yahoo!ビューティー」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!ビジネストラベル」、「セブンアンドワイ」

### 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、ストア数の一層の増加を図るため、資料請求をフォローする営業体制の確立や代理店教育の強化、ヘルプデスクの充実などに注力した結果、2005年6月末現在のストア数は4,265店舗となり、2005年3月末に比べて967店舗(29.3%増)増加しました。既存の出店ストアに対しては、コンサルティングや効率的なストア構築の提案を積極的に行うなど、ストアサポートの強化により出店ストアの満足度向上を図りました。また、母の日、父の日ギフト特集や夏のボーナス2005特集、ビールやスイーツなどお中元に最適なギフト商品を一堂に集めたお中元特集など季節に合わせた販促企画を実施したり、「Yahoo!ポイント」を活用したキャンペーンを多数実施し、利用の拡大に努めました。更に、商品検索の精度を高め、検索結果をカテゴリで絞り込むなど、よりスムーズに商品を探すための機能を追加しました。「Yahoo!チケット」では、購入・決済したチケットを全国約6,100店舗のファミリーマートで引き取ることができるサービスを開始するなど利便性の向上を図りました。「セブンアンドワイ」では、特にCD、DVDの取り扱いが増加し、売上高が好調に推移しました。

#### ・ 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
6月28日	・ (株)ファミリーマート、ぴあ(株)と共同で、マルチメディア端末「Famiポート」が設置してある全国のファミリーマート(約6,100店舗)の店頭で「Yahoo!チケット」で購入・決済したチケットを引き取ることができるサービスを開始。

#### ・ ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

6月 月間ページビュー数	5億6,800万PV(+5.3%)	全PVに占める割合	2.1%
6月 1日平均ページビュー数	1,893万PV(+8.8%)		

(注) セブンアンドワイ(株)、(株)キュリオシティ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

2005年4月	2005年5月	2005年6月
8,248百万円	7,640百万円	8,766百万円

(注)「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!チケット」、セブンアンドワイ(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	522	131	33.6%	・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、セブンアンドワイ(株)の売上です。
ビジネスサービス	842	121	16.9%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	2,862	405	16.5%	
合計	4,226	658	18.5%	・売上原価の主なものは、セブンアンドワイ(株)の原価です。
売上原価	2,380	389	19.6%	
売上総利益	1,846	269	17.1%	・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、荷造運賃、業務委託費、賃借料・水道光熱費です。
販売費及び一般管理費	1,473	33	2.3%	
営業利益	372	303	435.2%	
売上高営業利益率	8.8%	-	-	

## (5) メディア事業部

### 業務内容

メディア事業部は、利用者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」等の情報提供サービス、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!動画」等のエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!アバター」等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!保険」、「Yahoo!スポーツ」、「Yahoo!天気情報」、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!着メロ」、「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!メッセンジャー」、「Yahoo!アバター」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」、「Yahoo!グループ」、「Yahoo!デリバー」

### 当四半期の活動

メディア事業部では、当四半期において、引き続き利用者・広告主の双方に支持されるコンテンツの開発や特集の企画を行い、売上の拡大に努めました。他の既存メディアと連携した企画への取り組みを強化し、NHKの連続テレビ小説「ファイト」の特設サイトや、東宝(株)と共同で9月公開の映画「タッチ」の公式サイトを開設したり、「スター・ウォーズ エピソード3/シスの復讐」特集ではジャパンプレミア試写会の募集に7日間で約14万人の応募を集めるなど、注目を集めました。また、Yahoo! JAPAN トップページに新たに「Yahoo!保険」、「Yahoo!コミック」へ直接誘導するサービス名を表記したことにより、ページビューが大きく伸びたほか、この他有料コンテンツでは、「Yahoo!占い」において新商品を数多く追加、「Yahoo!アバター」ではアイテムを増やすなどサービスの拡充に努めました。

・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!ムービー」	5月30日～ 7月29日	・「ストーリー」「見どころ」などを紹介する「『スターウォーズ エピソード3/シスの復讐』特集」を公開。
	6月17日	・東宝㈱と共同で、映画「タッチ」公式ウェブサイトを公開。
「Yahoo!コミック」	6月23日	・㈱小学館と提携し、「ジュディーコミックス」人気シリーズの提供を開始。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

6月 月間ページビュー数	77億8,480万PV（+5.2%）	全PVに占める割合	29.3%
6月 1日平均ページビュー数	2億5,949万PV（+8.7%）		

（注）ワイズ・インシュアランス㈱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				<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</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、業務委託費です。</li> </ul>
広告	3,426	470	15.9%	
ビジネスサービス	132	13	9.5%	
パーソナルサービス	358	53	17.4%	
その他	-	-	-	
合計	3,916	510	15.0%	
売上原価	110	12	13.3%	
売上総利益	3,806	497	15.0%	
販売費及び一般管理費	2,145	305	16.6%	
営業利益	1,661	192	13.1%	
売上高営業利益率	42.4%	-	-	

## (6) ビジネスソリューション (BS) 事業部

### 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、ドメイン・ホスティングサービス、インターネットを利用した調査「Yahoo!リサーチ」、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、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などです。

#### ・ 主なサービス

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

### 当四半期の活動

BS事業部では、当四半期において、ドメイン・ホスティングサービスにおけるファーストサーバ(株)との協業体制の確立に注力し、汎用JPドメインサービスを新たに開始したほか、低価格・高信頼性を目指したサービスの開発を行いました。また、「Yahoo!リサーチ」では、「Yahoo!リサーチコンパクト」や「Yahoo!リサーチセルフ」を中心に引き続き販売活動に注力したほか、大規模モニターの需要に対応するべく、新たに「リサーチ・モニター・ライト」の募集を開始し、2005年6月末の登録モニター数はリサーチ・モニター、モバイル・モニター、リサーチ・モニター・ライト合計で約62万モニターとなり、2005年3月末に比べて約20万モニター増加しました。ポータルサイトの構築支援サービスでは、新規顧客として数社から受注を獲得したほか、引き続き提案活動に積極的に取り組みました。

#### ・ ページビューの状況 (カッコ内は対前四半期伸び率)

6月 月間ページビュー数	520万PV (+99.7%)	全PVに占める割合	0.02%
6月 1日平均ページビュー数	17.3万PV (+106.3%)		

(注) ファーストサーバ(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				<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスサービス売上の主なものは、ファーストサーバ(株)による売上、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ウェブホスティング」による売上です。</li> <li>・ 「Yahoo!リサーチ」に関し、業務の実態に合わせて契約を変更し、販売価格を売上計上し一部を原価として(株)インテージ・インタラクティブに支払っていたものを、当社が受け取る分のみを売上とする方法にしたため、ビジネスサービス売上が減少しました。</li> <li>・ 売上原価の主なものは、ファーストサーバ(株)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、連結調整勘定償却、広告宣伝費、業務委託費です。</li> </ul>
広告	83	22	21.6%	
ビジネスサービス	787	211	21.2%	
パーソナルサービス	6	1	22.1%	
その他	-	-	-	
合計	877	233	21.0%	
売上原価	349	245	41.3%	
売上総利益	528	11	2.2%	
販売費及び一般管理費	652	28	4.5%	
営業利益	124	16	-	
売上高営業利益率	14.2%	-	-	

## (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、当社の様々なサービスに係る「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。

### ・ 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!ツールバー」、「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! JAPAN ヘルプセンター」、「Yahoo!インターネット検定」、「Yahoo!ウォレット」、「Yahoo!プレミアム」、「Yahoo!ポイント」、「Yahoo!ブログ」

### 当四半期の活動

全社共通事業では、当四半期において、Yahoo!プレミアム新規会員を対象に、抽選で 10,000 円分の「Yahoo!ポイント」や豪華グルメ商品が当たるキャンペーンを行ったり、一般利用者に先行して、Yahoo!プレミアム会員の「Yahoo!フォト」、「Yahoo!ブリーフケース」の保存容量を拡大するなど、Yahoo!プレミアム会員数の増加およびサービスの拡充を図りました。

### ・ Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2005 年 4 月	2005 年 5 月	2005 年 6 月
515 万 ID	525 万 ID	533 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) ・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。
広告	2,308	550	31.3%	
ビジネスサービス	67	24	26.4%	
パーソナルサービス	4,413	419	10.5%	
その他	-	-	-	
合計	6,789	945	16.2%	(販売費及び一般管理費) ・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。 ・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。
売上原価	145	55	61.4%	
売上総利益	6,643	889	15.5%	
販売費及び一般管理費	4,940	548	12.5%	
営業利益	1,703	341	25.0%	
売上高営業利益率	25.1%	-	-	

## (広告売上のまとめ)

各事業部および全社共通事業のバナー広告、メール広告等による広告売上とそれに付随する売上が広告売上としてまとめると、当四半期の広告売上の概要は、以下のとおりです。

## 当四半期の概況

当四半期における広告市場は、前四半期に続き、明るさを維持した状況が続きました。特にインターネット広告は、ナショナルクライアントを中心に注目度が更に高まり好調に推移しました。多くの広告主においてインターネット広告に向ける予算自体が増加傾向になり、結果として各販促キャンペーン当たりのインターネット広告費の割合も高くなりました。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、インターネット広告の有効活用を土台とした提案を積極的に行い、新たな需要や大型出稿の獲得に努めました。特にテレビ広告を中心に利用していた広告主のインターネット広告への取り組みが顕著になったことから、トップページの「ブランドパネル」や「Yahoo!ニュース・トピックス」の「スーパーバナー」、リーチ数に応じて露出される「ビルボードスーパーバナー」などブロードリーチ型で、高いインプレッション効果を目指す広告商品への出稿が増加しました。また、ブロードバンド化の進展により、大容量配信のVバナーや高度なフラッシュ技術を採用したバナー広告が増加したほか、動画広告への取り組みも加速しました。このようにインターネットをブランディングメディアとして活用する大型の広告キャンペーンが数多く展開され、ブランディング志向の強い、飲料、エンターテインメント系ソフト、化粧品、自動車などの業界からの広告出稿の伸びが持続しました。一方でトラフィックを重視する広告主向けの広告商品である「ランオブセンターテキスト」や「ニューストップテキスト」などへの出稿も好調であったほか、メール広告である「Yahoo!デリバー」も幅広い業界からの出稿を獲得し、順調に伸びました。更に、モバイル広告への出稿も着実に増加しており、「Yahoo!モバイル」の広告媒体としてのポジションも確立し始めています。

以上の結果、当四半期の広告売上は140億円となり過去最高を更新しました。

当四半期

(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
広告売上	14,081	1,596	12.8%	6,565	87.3%

## 広告商品の概要

当四半期は、引き続き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」が過去最高の売上を更新したほか、「スーパーバナー」などの大型広告商品の売上も前四半期を上回りました。特に「Yahoo!ムービー」や「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ビューティー」などに新たに設定した「ラージスクエア」の販売が好調に推移し、広いスペースを活かした動画的な広告表現を用いて、新作映画のプロモーションや化粧品のキャンペーンなどが実施されました。また、サントリー(株)やマツダ(株)などの提供により、インターネット上で無料配信された本格派ドキュメンタリー番組「ニッポンの挑戦 インターネットの夜明け」の特設サイトにおいては、テレビ広告と同様の広告素材を用いた動画広告が配信され注目を集めました。

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0.15円～0.60円、ターゲティング型広告商品で0.30円～12.00円、大型広告「スーパーバナー」で0.30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4.00円～10.00円、ナショナルクライアント向けの商品「ビルボード」は、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により540万円～720万円となっています。

## (ご参考)

### 「サステナビリティレポート」の発行

2005年6月に、当グループのCSR(企業の社会的責任)の取り組みをご報告する「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート2005」を発行いたしました。

「社会への関わり」「インターネットへの関わり」「企業としてのあり方」の3つの観点から、当グループのさまざまな取り組みを紹介しています。

「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート2005」は <http://csr.yahoo.co.jp/> からご覧いただけます。

なお、当四半期における当グループの社会貢献活動は以下のとおりです。

### 1. 災害情報表示機能

・6月28日

「災害情報表示機能」において、地震に関する情報に加え、津波情報を追加し、災害時の情報提供を強化しました。

### 2. ボランティア活動

・6月27日

壁紙を購入することで、いつでも募金ができる「インターネット募金」を常設しました。

### 3. チャリティー活動

・4月～6月

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、王貞治監督がオープン戦で使用した直筆サイン入りユニフォームのオークション、布袋寅泰さんが使っていた直筆サイン入りギターのオークションなど、著名人によるオークションを多数開催しました。当四半期に実施されたチャリティーオークションは345件、チャリティー金額は合計で約3,511万円になりました。当四半期における主な寄付先は以下のとおりです。(順不同)

- ・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」
- ・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」
- ・競技スポーツの分野を促進するため(財)日本障害者スポーツ協会の内部組織として発足、国際競技団体に参画し、競技大会への派遣や選手強化を担当する「日本パラリンピック委員会(JPC)」
- ・「災害支援制度」(赤い羽根募金 災害ボランティア・市民活動支援制度)により、被災地において被害を受けた方々の支援・救援活動を行うNPO・ボランティア・グループおよび民間の災害ボランティアセンターなどへの活動資金助成を行う「共同募金会」
- ・NGO、経済界、政府が対等なパートナーシップの下、三者一体となり、それぞれの特性・資源を生かし協力・連携して、難民発生時・自然災害時の緊急援助をより効率的かつ迅速におこなうためのシステムを提供する国際人道支援機関「ジャパン・プラットフォーム」

### 4. 地球環境保護への取り組み

・6月1日

政府の地球温暖化対策推進本部が推進する国民的プロジェクト「チーム・マイナス6%」に参画し、社会貢献事業の一環として、Yahoo! JAPAN が持つインターネットメディアとしての力や、インターネットのさまざまな機能を活用して、地球の温暖化防止を啓発する特設サイトを公開しました。

## リスク情報

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. 市場・競合他社の影響について

#### (1) インターネット市場・環境からの影響について

##### 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、ブロードバンドの進展によりインターネット利用者は急速に増加しました。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、インターネット利用者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、インターネット利用者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。

##### インターネットの接続環境への依存について

当グループのサービスの殆ど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、利用者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、インターネット利用者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業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (2) インターネット広告市場について

##### インターネット広告市場の将来性について

当グループは1996年の事業開始以来、検索サービスや情報サービスを提供し、広告収入を主な収入源とする総合情報サイトを運営し、現在では日本を代表するインターネット・サービス・カンパニーとして、インターネット利用者の圧倒的支持を受け成長してまいりました。

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、株式会社電通の発表によると、2004年における年間のインターネット広告費は広告市場全体の約3%を占め、同期間のラジオ広告費を初めて超えるまでに成長しました。しかしながら、主要メディアであるテレビ、新聞、雑誌の市場規模には達しておらず、今後市場が期待以上に成長しない可能性や、成長のスピードが遅くなる可能性があり、期待した広告収入を得ることができず、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

インターネットのメディアとしての価値は、市場の成長とともに高まっており、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲もますます高くなってきています。しかしながら、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は未だ十分に確立されたとは言えず、企業におけるインターネット広告の利用状況は、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。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発活動を実施するとともに、広告営業体制を強化し、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・安定化に努めてまいります。しかしながら、今後インターネットが他の主要メディアと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であります。また、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）についても、今後他の主要メディアと比較して十分な出稿額を継続的に得られるかどうかは不明確な部分があり、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。

今後は携帯電話等のモバイル端末への広告配信が活発化するものと見込まれます。当グループとしても従来のパソコンを介したサービスに加え、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、インターネット利用者の動向がパソコン中心からモバイル端末中心へシフトした場合、パソコンからのサービス利用と同様の視聴率が獲得できず、全体として当グループの利用者のシェアが低下する可能性があります。その場合、広告主からの出稿額の伸びが鈍化し、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 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動向の影響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短期間であること、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、当グループの広告売上は潜在的に短期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。

#### 広告商品の多様化について

当グループでは、掲載期間や掲出ページビューを保証した広告商品や、オーバーチュア株式会社との提携により運営するスポンサーサイト（検索連動型広告）など、広告主のニーズに合わせた各種広告商品を開発し販売しております。

最近では、アフィリエイト広告（成果報酬型広告）など新たな広告手法による商品が出現してきており、当グループとしても、バリューコマース株式会社との提携などにより対応していく所存ですが、今後の更なるインターネット広告手法の進化に対応できない場合、広告収入の減少が見込まれるほか、新たな広告商品の開発費用の負担や、新しい手法による広告商品を取扱っている企業との提携によるコストが高み、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 競合他社の動向について

当グループの広告事業と競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、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企業が考えられます。

検索・情報サービスにおいては、「Google」（グーグル株式会社）、および「MSN」（マイクロソフト株式会社）、「infoseek」（楽天株式会社）、「goo」（エヌ・ティ・ティ・レゾナント株式会社）、「livedoor」（株式会社ライブドア）、「excite」（エキサイト株式会社）などの企業が挙げられます。また、その他専門性の高い情報等を提供しているサイトも数多く存在し、これらのサイトが当グループの各サービスと競合することが考えられます。

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。このような環境のもと、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、価格競争による当グループの広告商品単価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に加え、広告主獲得のために競争上の広告宣伝費等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。

### (3) 個人向けビジネスについて

#### 個人のインターネット利用者の増加にともなう市場の変化について

当グループの個人向けビジネスの主な収入としては、「Yahoo!オークション」におけるシステム利用料、「Yahoo!オークション」への参加やその他様々なサービスを利用できる「Yahoo!プレミアム」の売上、「Yahoo! BB」におけるISP料金、ならびに有料コンテンツの販売による売上などが挙げられます。

インターネット利用者は、ブロードバンドの進展により急速に増加し、それにともない個人向けビジネスの市場も拡大し、今後も引き続き成長していくものと考えられます。しかしながら、将来的には日本におけるブロードバンドの普及が飽和し、利用者の増加が頭打ちになることが予想されます。当グループとしてはそのような状況に備えるべく、日頃より各種サービスの顧客満足度を向上させ、利用度を高めるような様々な施策を実施していますが、将来的には「Yahoo!オークション」への参加者や、「Yahoo!プレミアム」「Yahoo! BB」の会員数が従来どおり伸びないおそれがあり、当グループの業績に多大な影響を与える可能性があります。

「Yahoo!オークション」においては、利用者の増加にともないその市場規模も拡大してきましたが、最近ではサービス開始当初には想定していなかった詐欺や違法出品などの行為が報告されております。安全なオークションサイトを目指し、法的規制や社会的要請に対応するよう様々な施策を継続的に実施していく所存ですが、これらの施策が功を奏さず、インターネットにおけるオークション取引が利用者から敬遠されるなどの理由により、市場が縮小する可能性があります。そのような場合には、「Yahoo!オークション」への参加者の減少によるシステム利用料収入の減少や、「Yahoo!プレミアム」への登録数が減少し、当グループの経営成績に多大な影響を及ぼす可能性があります。

当グループではブロードバンドの普及にともない可能となった大容量の動画や音楽など、顧客のニーズに合った様々なコンテンツを配信しています。今後も利用者の増加とともに、インターネットによるコンテンツの利用が増加していくものと思われませんが、インターネット上でのコンテンツ配信が利用者の生活に浸透しなかったり、パソコン以外のデバイスによるコンテンツの利用が一般的になり、それらに当グループが参入できない場合などは、期待通りの収益を上げられない可能性があります。

競合他社の動向について

当グループの個人向けビジネスと競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、インターネットオークション等のコマースサービスやISPサービス、ならびにコンテンツ配信等を提供している企業が考えられます。

これらの中には、先に述べた総合情報サイトの運営企業に加え、オークション等のコマースサービスについては、「楽天市場」(楽天株式会社)、「BIDDERS」(株式会社ディー・エヌ・エー)などの企業が挙げられ、ISPサービスについては、「@nifty」(ニフティ株式会社)、「So-net」(ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社)、「BIGLOBE」(日本電気株式会社)、「OCN」(エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社)などの企業が挙げられます。また、コンテンツ配信サービスを提供しているサイトは数多く存在し、それらの企業との競合が考えられます。

このような環境の中、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、それにとまなうYahoo!プレミアム会員の減少、ならびにYahoo! BB会員の減少により、システム利用料や手数料が減収となる可能性があるほか、価格競争による手数料の値下げや価格構造自体が大きく変化する可能性も皆無ではありません。また、顧客獲得のために競争上の広告宣伝費等の増加を余儀なくされることも考えられ、これらの要因が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### (4) 法人向けビジネスについて

法人のインターネット利用動向にともなう市場の変化について

当グループの広告を除く法人向けビジネスの主な収入としては、「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!不動産」などの情報掲載ビジネスによる収入や、「Yahoo!オークション」「Yahoo!ショッピング」におけるストア(法人店舗)のテナント料、手数料などのコマース収入が挙げられます。

情報掲載ビジネスにおいては、株式会社リクルートとの共同展開による求人情報サイト「Yahoo!リクナビ」を筆頭に、当社サイトのユーザビリティと圧倒的な集客力やブランド力等を背景に市場を拡大させてまいりました。また、営業体制を整備し「Yahoo!オークション」「Yahoo!ショッピング」へのストア誘致を積極的に行っており、今後も出店数を増加させコマース収入の拡大に努めてまいります。当グループのこうした取り組みにもかかわらず、企業によるインターネットの商業利用が期待通りに普及せず、情報掲載ビジネスにおける旧来のメディア(新聞、雑誌、折込広告などの紙媒体等)からのインターネットへのシフトが進展しなかったり、オークション、ショッピングサイトの利用者が増加せず取扱高が期待通りに拡大しなかったり、出店店舗が期待通り獲得できないなどの理由により、市場が拡大しない可能性があり、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

ブロードバンド市場の変化による影響について

法人向けビジネスの収入としては、「Yahoo! BB」における新規会員獲得にともなうソフトバンク BB 株式会社(SBB社)からのインセンティブフィーも挙げられます。

当グループは、「Yahoo! BB」サービスをブロードバンド関連の総合サービスとして、SBB社と共同で提供しています。

ブロードバンドの進展は、当グループの「Yahoo! BB」サービスの開始とともに本格化したものと考えられ、最新の情報通信白書(総務省)によると、日本のブロードバンド契約数は世界第2位であり、また世界でも最も低廉かつ高速であります。このような市場環境の中、当グループの「Yahoo! BB」サービスはADSLサービスを中心に日本国内でナンバーワンの顧客シェアを誇っております。

しかしながら、最近では通信技術の進歩により、市場はADSLサービスからさらに高速伝送が可能な光ファイバーを用いたFTTHサービスへのシフトが進んでいます。当グループにおいても、既存サービスに加えて、FTTHを利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の提供を開始するなど、今後も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まいります。結果として期待通りの会員数を獲得できなかったり、既存顧客が他社サービスへシフトするなど、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、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

競合他社の動向について

当グループの法人向けビジネスと競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、インターネット上での情報掲載ビジネスの展開やオークション・ショッピングサイトなどのコマース事業の運営、ならびにADSL事業を営んでいる企業が考えられます。

情報掲載ビジネスについては、先に述べた総合情報サイトの運営企業に加え、専門性の高い情報の提供に特化したサイトなどを運営している企業等が競合として考えられます。またコマース事業については、「楽天市場」(楽天株式会社)、「BIDDERS」(株式会社ディー・エヌ・エー)などの企業が挙げられます。また、ADSL事業については、「FLET'S」(東(西)日本電信電話株式会社)、「eAccess」(イー・アクセス株式会社)、「ACCA」(株式会社アッカ・ネットワークス)などの企業が挙げられます。

このような環境の中、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、情報掲載ビジネス自体の衰退や、当社オークションサイトやショッピング

サイトへの出店店舗数が低下する可能性があるほか、顧客獲得における費用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。

## (5) 業績の変動について

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。

## 2. 法的規制・制度動向による影響について

### (1) 法的規制の適用の可能性について

インターネットに関連する法的規制について

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 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。

また、2002 年 5 月から「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」(プロバイダ責任法)が施行されました。この法律は従来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。

オークション事業における法的規制の可能性について

現在「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います。

2003 年 9 月 1 日より、インター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ました。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。

また、2005 年 6 月 10 日に発表された「知的財産権戦略推進計画 2005」において、インターネットを利用した知的財産権侵害の対策を総合的に推進し、権利者ならびに消費者の被害を防止するべく、特定商取引法上の事業者表示義務の徹底やオークション事業者による自主規制ルールの整備と取り組みの強化、関連行政庁および事業者同士での連携を図るなどの対策が記載されました。当グループは、既にブランド品出品者に対し、特定商取引法上の事業者に該当すると判断した出品者に対しては、事業者としての表示義務を順守するよう誘導し、順守状況が芳しくない場合には、ID の削除措置を取っています。また同じインターネットオークション事業者である株式会社ディー・エヌ・エー、および楽天株式会社と協働で「インターネットオークション自主ガイドライン」を策定したほか、関連行政庁への協力要請も順次実施する予定です。また利用者向けの啓蒙ページとして「知的財産保護ガイド」を設置し、著作権、肖像権、商標権などを解説することで、出品者だけでなく落札者への啓蒙活動も行っております。

しかしながら、これらの施策が効を奏さず、今後も違法出品や詐欺等が報告されるようであれば、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制定される可能性があり、その内容によっては、当社のオークションサービスに多大な影響を与える可能性があります。

その他の事業における法的規制の可能性について

当グループにおいては、決済関連事業として 2005 年 4 月より「Yahoo! JAPAN カード」サービスを開始し、今後は証券仲介サービスの開始を予定しております。

「Yahoo! JAPAN カード」サービスにおいては、クレジットカードの自社発行を行いキャッシングなどの融資機能を提供することから、「貸金業の規制等に関する法律」(貸金業規制法)ならびに「利息制限法」の適用を受けています。このため当社は貸金業規制法に基づき、関東財務局に貸金業登録を行っています。なお、最近では債務者が利息制限法の上限金利を上回る利息相当分を、不当利得として債権者側に対して返金を求める動きが増加しています。当サービスにおける融資金利は、利息制限法に則り運営していく所存ですが、何らかの理由により融資金利が利息制限法の上限金利を上回る場合は、この超過部分の返還請求により、当社の収益に影響を与える可能性があります。

証券仲介サービスにおいては、金融庁の監督のもと、証券取引法や日本証券業協会の規則等の規制を受けています。このため当社は証券取引法に基づき、内閣総理大臣に証券仲介業の登録を行っています。これらの法律や規制を遵守し業務を運営していく所存ですが、当グループの自主努力にもかかわらず法律や規制に違反していると認定された場

合、登録取消等の行政処分が課される可能性があります。またこれらの規制については、将来強化される可能性があり、その場合にはコンプライアンス体制やシステム対応の強化、再整備等によりコストが増加するおそれがあり、当社の収益に影響を与える可能性があります。

## (2) 訴訟の可能性について

### オークション利用者の違法行為による当グループへの訴訟の可能性について

当グループでは、より健全なオークションサイトを目指し、安全性の向上を目的とした対応として、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、2004年7月からの郵便物の送付による出品者の住所確認の導入を実施しました。また、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、これらの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があります。当グループの責任の有無にかかわらず、当グループに対して訴訟を起こされる可能性があります。実際に2005年3月には、総勢572人に及ぶ集団訴訟により損害賠償請求が提起され、その動向によっては当グループのブランドイメージが損なわれ、業績に影響を及ぼす可能性があります。さらに、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、利用者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利用者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。

### 証券取引の勧誘における訴訟の可能性について

当社は、今後サービスの開始を予定している証券仲介サービスにおいて、所属証券会社（注）の管理のもと、当社が作成する「勧誘方針」や「勧誘ガイドライン」に沿って口座開設や証券取引の勧誘を行います。当社は、勧誘行為を行うにあたっては所属証券会社に十分な事前確認を求めますが、当社が勧誘を行った結果、その内容が顧客に誤解を与えて損失を被らせた場合は、その内容や状況によっては顧客への補償等を一時的に行った所属証券会社から損害賠償を求められる可能性があります。

（注）所属証券会社とは、当社と証券仲介業における業務委託契約を締結した証券会社のことです。

### インターネット上の情報流通に関する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、利用者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利用者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、クレームや勧告を受けたり、損害賠償を請求される可能性があります。その場合、利用者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。

### 第三者の責任に帰すべき領域に関する訴訟の可能性について

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、これらの方策が効を奏さず、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。

「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利用者の責任で行われ、当社が責任を負わない旨を記載しています。また同様に「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、各利用者の各店舗取扱商品・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。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される可能性があり、その結果として、金銭的負担の発生や当グループのブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの事業に悪影響を及ぼす可能性があります。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。

### (3) 他社の保有する特許権・著作権等の知的財産権について

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。

また、当グループでは、当グループが提供するサービスが他社の著作権等の知的財産権を侵害したり、当グループ内において業務で使用するソフトウェア等が他社の権利を侵害したりすることについて、社内規則や社内教育などにより防止に努めています。しかしながら、結果的にこうした問題が起きてしまう可能性が皆無ではありません。その場合、損害賠償等の訴訟をおこされたり、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。

### (4) 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。

## 3. 情報セキュリティ管理について

### (1) 情報セキュリティに対する当グループの取り組み

インターネットの急速な普及により、最近では様々な情報が容易に広まりやすい社会になってきています。このような技術の発展はインターネット利用者の裾野を広げ利便性が増した反面、個人情報をはじめとした情報セキュリティ管理の重要性が社会的課題として示唆される形となりました。当グループでも様々なサービスを提供していく上で、より一層慎重な対応が求められています。

このような環境認識のもと、当グループではこれまでも情報セキュリティ対策を積極的に行ってきました。2001年には最高セキュリティ責任者（CSO）を任命し、CSOを中心に各事業部・本部から選出したセキュリティプロジェクトチームを結成して、セキュリティポリシーの整備や社内啓蒙活動など全社的な取り組みを実施しました。個人情報については、お客様の住所情報などを取得する際の暗号化（SSL）対策を行うとともに、蓄積されたデータへのアクセス制限を徹底し、2002年4月には非営利のプライバシー保護方針の認定機関である「TRUSTe 認証機構」から「TRUSTe マーク」（注1）を取得しました。また、2003年9月には「情報セキュリティ規程」を制定し、個人情報等の取扱ルールを明確化するとともに、これらを推進する機関である「情報セキュリティ委員会」を設置し、情報管理体制を整備しました。同時に、社長自らが「情報セキュリティ宣言」（注2）を行い、当グループ全体で情報セキュリティに取り組むことを表明しました。その後2004年2月には情報管理体制の強化を目的に、社長を本部長として「情報管理対策本部」を設置し、個人情報その他重要な経営情報の保護のために全社規模で必要となる施策を迅速かつ効果的に行えるように、当本部に広範な権限を集中させました。また、これら一連のセキュリティ対策の一環として、2004年8月、当グループにて英国規格協会が発行した情報セキュリティマネジメントシステム（Information Security Management System: 以下 ISMS）の国際規格である「BS 7799-2:2002」、および日本国内規格である「ISMS 認証基準（Ver.2.0）」（注3）の認証を取得しました。2005年6月末現在では、当社および当社の子会社11社の計12社が認証を取得しております。これによりグローバルスタンダードな第三者視点を取り入れ、社会的責任を果たすべく情報セキュリティ対策を継続的に強化していきます。

しかしながら、これらの施策によっても情報セキュリティが完全に機能する保証はなく、万が一情報漏洩等の諸問題が発生した場合、業績に影響を与えるだけでなく、当グループの信用失墜につながる可能性があります。

#### （注1）「TRUSTe 認証機構」の「TRUSTe マーク」について

TRUSTe は米国で1997年に設立された独立系の非営利組織で、Webサイトの個人情報保護の取り組みについて、第三者による監督の証として「TRUSTe マーク」を制定し証明を行っています。日本国内では2001年4月より、日本における TRUSTe 普及のため特定非営利活動法人日本技術者連盟内に「TRUSTe 認証機構」が設立され活動をしています。「TRUSTe マーク」

は TRUSTe の規定するプライバシー保護方針を支持するとともにライセンス契約基準を満たし、TRUSTe の指導監督およびサイト利用者からの苦情処理手順に同意するサイトのみ使用を許可されるものです。

(注2)「情報セキュリティ宣言」の内容

当社は、広く社会に向けて当社の情報セキュリティマネジメントに対する方針を下記のとおり宣言する。

「ヤフー株式会社（子会社等のグループ会社を含む。以下総称して「当社」という）が保有している顧客情報をはじめとする様々な情報は、当社にとって最も重要な財産であり、これらを保護することは、当社のみならず、顧客、取引先、パートナー企業にとっても極めて重要となっています。

そこで、当社は、当社が保有する情報およびコンピュータやネットワークといった情報システムを情報資産と位置付け、これら情報資産を保護・管理するために情報セキュリティ規程を策定し、情報資産の保護・管理策を情報セキュリティ規則の形で提供するものとしました。

当社および当社子会社の従業員等、当社の情報資産に接しまたは利用する者は、当社の資産、顧客および取引先からの信頼、当社のブランドを守るために、情報セキュリティが重要であることを十分に認知し、情報セキュリティ規程を遵守し、情報資産を安全に取り扱うものとします。」

(注3)「BS 7799-2:2002」および「ISMS 認証基準 (Ver.2.0)」について

技術的なセキュリティ対策と組織全体のマネジメントの両面を考慮して、情報セキュリティ管理システムの構築と維持および継続的な改善に着目した認証制度です。一度認証を取得した後も継続審査（維持審査）および更新審査が実施され、第三者の視点で定期的にチェックされるようになっていきます。具体的には、情報セキュリティポリシー（基本方針）を基に、Plan（情報セキュリティ対策の具体的計画・目標を策定）、Do（計画に基づいた対策の実施・運用）、Check（実施した結果の点検・監視）、Act（経営陣による見直し・改善・処置）のPDCA サイクルを継続的に繰り返し、情報セキュリティレベルの向上を図ることを目的としています。

## (2) 個人情報について

### 個人情報保護に対する当グループの取り組みについて

当グループでは、様々なサービスや電子商取引領域への事業展開を通じ、利用者本人を特定することができる個人情報を当グループとして保有しています。

これらの情報の管理については、利用者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。同時に、当社サイト内に「Yahoo!セキュリティセンター」を開設し、悪質な個人情報の不正取得事例等を公開したり、効果的なセキュリティ対策などを掲載することで、利用者への注意を喚起しています。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・委託先などの故意また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ではありません。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」「フィッシング（Phishing）詐欺」（注）等の行為が発生し、利用者の個人情報が不正に取得されたり利用者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。

当社としては、法的義務の有無に関わらず、提携先などに対するセキュリティ対策の管理・監督についても、必要に応じて強化していく方針です。現在当社は、経済産業省、総務省、警察庁がそれぞれ主催するフィッシング・メール対策に関する会議に参加し、関連省庁ならびに業界団体等と情報を共有し、効果的な対応策等についての検討を行っています。

また、2005年4月から「個人情報の保護に関する法律」（個人情報保護法）ならびに総務省の定める「電気通信事業における個人情報保護に関するガイドライン」が施行されましたが、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た対応を行っており、同法ならびに同ガイドラインの施行により影響を受けることはほとんどないと考えています。

(注)「フィッシング（Phishing）詐欺」について

金融機関や企業からのメールを装い、メールの受信者に偽のホームページにアクセスするように仕向け、そのページにおいて個人情報（クレジットカード番号、ID、パスワード等）を入力させるなどして、不正に情報を入手する行為です。その情報を元に金銭をだまし取られる被害が欧米を中心に広がり、最近では日本国内でも数多く見られるようになってきました。警察庁のホームページでも注意を喚起しています。

### クレジットカードの不正使用によるリスクについて

「Yahoo!ウォレット」「Yahoo!かんたん決済」などの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は、前述の通り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、悪意ある利用者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「Yahoo!かんたん決済」における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。

一方、今般「Yahoo! JAPAN カード」サービスによるクレジットカードの自社発行を開始しましたが、クレジットカードの偽造や盗難等の不正利用について一定のリスクは見込んでいるものの、想定以上の不正利用が発生した場合には、予測を超える損害が発生する可能性があります。また、不正利用の抑制のための手段として生体認証等のセキュリティ対策が求められ、想定以上の費用が発生する可能性があります。

#### 業務提携先の個人情報管理について

当グループがサービス等を通じて取得する個人情報の管理については、基本的に当グループ内で保有し、前述の通り可能な限り万全の体制をとるよう努めていますが、一部専門分野における業務提携先との関係においては、提携先の個人情報の管理体制に左右されることがあります。

「Yahoo! JAPAN カード」サービスにおいては、業務の大部分を業務提携先へ委託することで、個人情報管理等の専門的ノウハウの活用とコストの変動費化を最大限に進めていく所存です。業務提携先の選定には細心の注意を払っておりますが、業務提携先から個人情報が漏洩した場合には、当グループに損害賠償が求められる可能性があります。

また、今後サービスの開始を予定している証券仲介サービスにおいては、口座申込書に記載された個人情報ならびに日々蓄積される取引情報などは、業務委託先である証券会社を取得または収集しますが、その情報の一部を個人情報保護法の趣旨に沿った方法で、当社が受け取ることであります。同データの授受および管理については細心の注意を払っておりますが、当社または所属証券会社から個人情報が漏洩した場合には、当社に対して損害賠償を求められる可能性があります。

#### (3) ネットワークセキュリティについて

当グループでは、社外・社内を問わずネットワークに対し適切な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。

#### 4. 自然災害・事故に関するリスク

通常国際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件等の勃発や、地震や津波など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場合や、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり、利用者が当社有料サービスを利用できなくなった場合等により、当グループ売上が減少する可能性があります。また、特別な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ではありません。

加えて、当グループの事業は、火災、停電、電話線故障等の事故の影響を受けやすく、また当グループのネットワークのインフラは地震等の影響を受けやすい東京に集中しています。当グループでは、事故の発生やアクセスの集中にも耐えうようにシステムの冗長化やデータセンターの二重化、分散化などの環境整備を継続的に進めていく所存ですが、現状は東京以外の地域への二重化、分散化とはなっていません。

こうした事故等の発生時には、速やかにかつ適切に全社的対応を行うよう努めていますが、事前に想定していなかった原因・内容の事故である等何らかの理由により、事故発生後の業務継続、立ち直りがうまく行かず、当グループの事業、業績、ブランドイメージ等に影響が出る可能性もあります。

## 5. 関連当事者との取引について

### (1) ソフトバンク・グループとの関係

#### ソフトバンク・グループにおける位置付け

2005年6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・インフラ事業やインターネット・カルチャー事業、固定通信事業、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、放送メディア事業、テクノロジー・サービス事業、さらには海外におけるファンド事業など、さまざまな分野・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」部門および「ブロードバンド・インフラ事業」部門に属しています。

#### 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、2006年3月期第1四半期においては当グループの売上の11.9%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	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。 当社の主要な業務 ・ Yahoo! BB サービスに関するプロモーションの実施 ・ Yahoo! BB サービスに関する申込受付業務 ・ Yahoo! BB ポータルサイトの運営 ・ メールサービス、ホームページサービスの提供 ・ Yahoo! BB サービスにかかる料金の集金業務 SBB社の主要な業務 ・ 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 ・ 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート ・ 利用者提供する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。

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	2004年4月1日(当初契約日2002年4月1日)
契約期間	2004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	インセンティブフィー ・ 一時金インセンティブ(申込回線の開通確認時に100%) BBフォンサービス 1申込につき、7,000円程度 Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、15,000円程度 Yahoo! BB基本サービス+無線LANパック 1申込につき、20,000円程度 ・ 継続インセンティブ BBフォンサービス利用継続 1会員あたり、月150円程度 Yahoo! BB基本サービス利用継続 1会員あたり、月200円程度 Yahoo! BB基本サービス+無線LANパック利用継続 1会員あたり、月250円程度

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。

「インセンティブ契約」については、2004年4月1日付にて上記内容に変更となっています。

2005年4月1日以降、SBB社が獲得するYahoo! BB会員の獲得費用の一部として、1回線当たり2,400円を課金開始後に支払うことになっています。

#### ソフトバンク BB 株式会社への依存について

Yahoo! BB 事業においては、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。SBB社による工事期間が遅延することにより、申込者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可能性があります。また、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、一度獲得した会員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可能性もあります。

## 取締役の兼務状況について

2005年6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3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。

## (2) ヤフー・インクとの関係

### 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、2005年6月末現在、当社株式の33.5%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）の殆どは同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） ロイヤルティの計算方法 {(連結売上高) - (広告販売手数料*)} - (取引形態の異なる連結子会社における売上原価等)} × 3% *広告販売手数料は連結ベース

ロイヤルティの支払いに関しては、新たに取引形態の異なる事業を開始する際に、その都度ヤフー・インクと計算方法を確認することとしています。

### 「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、利用者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いくと思われれます。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。

#### 取締役の兼務状況について

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。

### (3) 株式分布について

2005年6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およびヤフー・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引き下げ等に向けた協力を要請していますが、それらが進展しない場合は、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。

## 6. 特定の取引先等への依存について

### (1) 特定の販売先等への依存について

当グループにおきましては、関連当事者との取引以外にも各事業において特定の販売先等に依存している部分があります。

広告売上においては、広告会社を用いた営業活動を行っている関係上、特定の広告代理店やメディアレップからの売上の割合が高くなっています。また、オーバーチュア株式会社との提携により運営するスポンサーサイトの売上が堅調に拡大しており、広告売上全体に対する割合が高くなってきています。

また、その他の事業部門においても、販売先等の中には取引規模の大きな特定の事業会社もあり、これらとの取引が当社売上に占める割合も高くなってきています。

これらの販売先等との取引関係や売上に変動があった場合や、相手先の経営状況の悪化やシステム不良等のトラブルが起こった場合には、当グループの業績やサービスの継続自体に影響を与える可能性があります。

### (2) 外部の第三者への依存について

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、利用者との関係、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。

また、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。

## 7. 技術革新・研究開発への対応について

### (1) 技術革新への対応について

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による支出の増加や、米

国よりも日本の技術が先行した場合などに備えた体制への対応等、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。

## (2) 研究開発への取り組みについて

当グループは、インターネット利用者の増加・多様化に対応するため、新たな戦略やビジネスを開発し、顧客のニーズを満たすコンテンツやサービスを提供することで、当グループの競争優位性を維持していきたいと考えています。そのために必要な研究開発費用については相応の支出を見込んでおりますが、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や、予想以上に費用が発生してしまう可能性があります。

この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。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、業務の効率化を図り、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所存であります。しかしながら、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、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。

さらに、前述の通り携帯電話等のモバイル端末を通じたインターネット利用への対応を実施していますが、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。

## 8. 当グループの業務運営について

### (1) サービス等の品質維持・管理について

#### 良質の情報やコンテンツの確保について

当グループでは、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、音楽等のコンテンツをインターネット利用者に提供しています。今後も、利用者が有用と考えるような良質の情報やコンテンツを継続的に確保していく所存ですが、予定通り情報やコンテンツが集まらなかったり、その確保に想定以上のコストがかかったりした場合、インターネット利用者による当グループのサービスの利用率が低下し、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。

#### 広告の掲載保証について

当グループの広告商品には、前述の通り掲載期間と掲出ページビュー数を保証しているものが多く、その期間の長さや掲出頻度などにより広告料金を設定しております。しかしながら、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や、システムに支障が生じた場合などの理由により、広告を掲載するのに必要なページビュー数を確保できない場合は、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。

また、広告主の出稿ニーズはあるもののそれに合わせたサービスを提供できない場合、当グループの収益獲得機会の損失につながると同時に広告主の出稿意欲の減退を招くことになり、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。

#### 良質なサービスを提供するための設備投資について

当グループでは、今後予想される事業規模の拡大にとまじり、顧客ニーズに合った良質なサービスを継続的に提供していくために、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。インターネットの利用者層がさらに拡大し、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大量のデータ送受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、決済機能や顧客情報の管理のためのセキュリティ面の強化、利用者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、当グループの業容拡大に必要な 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。

#### 事業内容の多様化と新規事業への取り組みについて

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し、良質なサービスを提供することを目的として、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) 内部管理体制について

#### 内部管理・運用体制について

当グループでは、業務上の人為的ミスやその再発、内部関係者の不正行為等による不具合の発生などが起きることのないよう、より一層厳格な内部管理・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。

#### 業容拡大にともなう人的資源管理について

当グループにおきましては、今後の業容拡大による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・カスタマーサポート等、業務の多様化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利用者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、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。

#### 役職員の継続勤務について

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ではありません。

#### 不特定多数の個人顧客との取引増加への対応について

当社における事業規模の拡大や、子会社・関連会社を通じた電子商取引ビジネスなど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、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リスクが増加する可能性があります。

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。

#### 取引先の信用に関するリスク

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、景気の変動などによる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、「Yahoo! JAPAN カード」においては、個人会員の与信判断の厳格化や利用状況のモニタリング等により貸倒れの発生を抑制していく所存ですが、クレジットカード会員の信用状況の悪化に伴う貸倒れ等により、立替金が回収できない可能性があります。

### (3) 連結グループ運営について

当社の子会社・関連会社については、その規模は様々で、内部管理体制の水準もその規模に応じて様々なものとなっています。各社ともに、現状の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。

## 9. 資金調達・金利変動に関するリスク

### (1) 「Yahoo!かんたん決済」における資金調達について

「Yahoo!かんたん決済」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、落札者がクレジットカードないしネットバンクでの支払を行った翌営業日～3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。

### (2) 「Yahoo! JAPAN カード」における資金調達について

「Yahoo! JAPAN カード」は、これまでの提携カードと異なり、当社がクレジットカードの発行主体となるサービスで、クレジットカード申込者に対し信用供与を行うものです。クレジットカード会員がカード決済した代金について、クレジットカード加盟店に対し立替払いを行います。クレジットカード会員からの資金回収が月1回であるのに対し、クレジットカード加盟店に対しては月3回程度の立替払いを行うため、立替資金が必要になります。また事業拡大に伴い、調達方法の多様化等について検討を進めますが、立替払いに必要な資金を適切なコストで調達できない可能性があります。

## 10. 投融資にかかわるリスクについて

### (1) 投融資について

2005年6月末現在、当グループにおける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投資を実行した会社・組合は後掲のとおりですが、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、投資先のうちすでに株式公開をしており評価益が発生している企業がありますが、これらの評価益が減少したり、評価損が発生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、合併事業への拠出、新会社設立等の形での新規投資の実行や、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まいります。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つたり、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) 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。

## 【主な投資先】

(2005年6月30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	(株)インターネット総合研究所	東証マザーズ	98/08/01	9.8	5,986	ネットワーク技術支援サービス		
2	(株)ベクター	大証ヘラクレス	99/03/26	10.7	1,946	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」における提携	あり
3	SB・インターネットテクノロジー・ファンド1号		00/02/21		1,109			
4	あおぞら信託銀行(株)		05/04/28	14.9	875	銀行業務、信託業務	インターネットバンキング業務における提携	
5	オリコン(株)	大証ヘラクレス	00/03/30	1.5	463	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	
6	(株)ウェザーニューズ	東証第1部	99/06/01	3.8	340	気象観測、データ収集、解析、予報ならびにその提供		
7	(株)イーネット・ジャパン	大証ヘラクレス	00/12/16	4.8	252	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	
8	(株)サイバーマップ・ジャパン		98/04/01	8.3	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!地図情報」における提携	あり
9	(株)カービュー		99/10/05	6.5	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	
10	アイティメディア(株)		00/08/12	5.1	18	IT総合情報サイト	「Yahoo!コンピュータ」におけるニュース配信による提携	
関連会社株式								
1	バリューコマース(株)		05/04/11	49.7	10,419	アフィリエイトプログラムサービス、インターネット広告配信・管理サービス、など	ショッピング事業等における提携	あり
2	(株)オールアバウト		04/09/08	41.3	1,991	専門ガイドによる総合情報サイト、インターネット広告事業	両サイトへのお客様の相互誘導など包括的な提携	あり
3	(株)クレオ	ジャスダック	05/01/26	36.9	1,382	システム開発事業、パッケージソフトの企画・開発・販売事業、ヘルプデスクサービスなどのサポートサービス事業など	システム開発などの分野における業務提携	あり
4	JWord(株)		05/01/28	33.4	870	日本語キーワードサービス「JWord」の提供	「Yahoo! JAPAN」検索サービスにおける提携	あり
5	夢の街創造委員会(株)		04/10/20	29.9	365	インターネットを利用した出前サービスの提供	「Yahoo!グルメ」における提携	あり
6	(株)たびゲーター		00/03/07	30.0	144	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
7	(株)インテージ・インタラクティブ		02/10/01	49.0	109	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	その他				82			

(注)

1. 「取得日」については、原則として当社が当該出資先の株主となった初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。単位：百万円  
なお、子会社については、当社単体ベースでの貸借対照表計上額を参考までに次頁に記載しております。

## 【参考】

(単位：百万円)

会社名	BS 計上額	事業内容等
ファーストサーバ(株)	1,971	レンタルサーバ、ドメイン登録、その他インターネット関連サービスの情報処理サービス業
(株)アルプス社	810	各種地図の企画制作、地図データや地域情報の提供など
(株)ボックス	240	コンピュータのソフトウェアの製造および販売
(株)ブライダルネット	229	インターネットを利用した結婚仲介業
(株)ネットジーン	168	モバイル用アプリケーションの開発
(株)サーフモンキー・アジア	123	家庭向け・学校向けのインターネットの有害情報フィルタリングサービス
(株)ネットラスト	120	オンラインでの決済事業
(株)インディバル	120	インターネットにおける求人事業
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
ワイズ・インシュアランス(株)	30	生命保険代理業および損害保険代理業
セブンアンドワイ(株)	18	インターネットを利用した書籍類、CD、DVD 等の販売およびサービスの提供
ジオシティーズ(株)	10	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
ブロードキャスト・コム(株)	10	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
ワイズ・エージェンシー(株)	10	広告の企画・販売
ワイズ・スポーツ(株)	0	スポーツ情報の取材および記事・コンテンツ制作
ブライダルコンシェルジュ(株)	0	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
(株)キュリオシティ	0	ショッピングポータル運営など
(株)エッグアイ	-	(株)ネットジーンの 100%子会社。現在、実質的営業活動を行っておりません。
イーエスブックス・リサーチ(株)	-	セブンアンドワイ(株)の 100%子会社。ドメインの維持