



2006年3月期 第3四半期財務・業績の概況（連結）

2006年1月23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) 2社(除外) - 社 持分法(新規) 1社(除外) - 社

2. 2006年3月期第3四半期財務・業績の概況(2005年10月1日~2005年12月31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3四半期	46,621	(50.6)	21,123	(36.6)	20,562	(32.9)	12,646	(36.7)
2005年3月期第3四半期	30,965	(54.2)	15,458	(39.2)	15,466	(38.0)	9,252	(39.2)
2006年3月期9ヶ月間累計	126,638	(54.6)	58,545	(37.3)	56,926	(33.0)	34,099	(30.1)
2005年3月期9ヶ月間累計	81,937	(54.0)	42,648	(48.3)	42,810	(48.9)	26,204	(53.2)
(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3四半期	418	60	417	47
2005年3月期第3四半期	1,225	96	1,222	04
2006年3月期9ヶ月間累計	1,128	91	1,125	94
2005年3月期9ヶ月間累計	3,472	90	3,461	33
(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3四半期 30,210,539株 2005年3月期第3四半期 7,546,747株
2006年3月期9ヶ月間累計30,205,840株 2005年3月期9ヶ月間累計 7,545,576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(同期)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4,11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3四半期	166,230	127,980	77.0	4,235	39
2005年3月期第3四半期	109,019	85,225	78.2	11,290	06
(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3四半期 30,216,873株 2005年3月期第3四半期 7,548,755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8,13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3四半期	11,098	4,827	211	78,021
2005年3月期第3四半期	7,980	4,373	228	54,565
2006年3月期9ヶ月間累計	35,985	23,777	3,178	78,021
2005年3月期9ヶ月間累計	25,186	10,450	186	54,565
(参考)2005年3月期	46,083	17,119	384	68,992

3. 2006年3月期第4四半期(2006年1月1日~2006年3月31日)および通期の連結業績予想

	売上高	経常利益	四半期(当期)純利益
	百万円	百万円	百万円
2006年3月期第4四半期	48,600 ~ 51,800	20,350 ~ 22,800	12,300 ~ 13,850
2006年3月期通期	175,239 ~ 178,439	77,277 ~ 79,727	46,399 ~ 47,950

1株当たり予想四半期純利益 407円21銭~458円52銭

1株当たり予想当期純利益 1,536円09銭~1,587円44銭

(参考)2006年3月期第4四半期(2006年1月1日~2006年3月31日)および通期の個別業績予想

	売上高	経常利益	四半期(当期)純利益
	百万円	百万円	百万円
2006年3月期第4四半期	41,800 ~ 44,600	20,850 ~ 23,250	9,750 ~ 11,250
2006年3月期通期	152,457 ~ 155,257	79,475 ~ 81,875	45,673 ~ 47,174

1株当たり予想四半期純利益 322円79銭~372円44銭

1株当たり予想当期純利益 1,512円06銭~1,561円75銭

	1株当たり年間配当金			
	期 末			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2006年3月期通期	153 00	~ 159 00	153 00	~ 159 00

[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(当期)純利益の計算には、2006年3月期9ヶ月間累計の期中平均株式数(30,205,840株)を用いています。

【参考】2006年3月期第3四半期個別財務・業績の概況（2005年10月1日～2005年12月31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3四半期	40,339	(41.7)	20,900	(34.8)	21,020	(34.5)	13,293	(40.8)
2005年3月期第3四半期	28,459	(52.2)	15,500	(40.5)	15,628	(40.3)	9,440	(42.7)
2006年3月期9ヶ月間累計	110,657	(46.2)	58,189	(36.6)	58,624	(36.7)	35,923	(35.8)
2005年3月期9ヶ月間累計	75,677	(53.1)	42,587	(48.3)	42,881	(49.6)	26,449	(55.3)
（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3四半期	440	02	438	83
2005年3月期第3四半期	1,250	91	1,246	90
2006年3月期9ヶ月間累計	1,189	28	1,186	15
2005年3月期9ヶ月間累計	3,505	31	3,493	63
（参考）2005年3月期	4,849	47	4,833	79

（注） 期中平均株式数（連結）2006年3月期第3四半期 30,210,539株 2005年3月期第3四半期 7,546,747株
 2006年3月期9ヶ月間累計30,205,840株 2005年3月期9ヶ月間累計 7,545,576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（同期）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3四半期	160,360	130,558	81.4	4,320 73
2005年3月期第3四半期	105,413	85,604	81.2	11,340 22
（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3四半期 30,216,873株 2005年3月期第3四半期 7,548,755株
 2005年3月期 7,549,883株

添付資料

2006年3月期第3四半期ハイライト

- 当四半期の売上高は、メディア事業部とリスティング事業部の広告売上、ビジネスソリューション事業部とオークション事業部のビジネスサービス売上、オークション事業部のパーソナルサービス売上が伸び、46,621百万円（前四半期比13.3%増、前年同期比50.6%増）となった。経常利益は20,562百万円（前四半期比10.9%増、前年同期比32.9%増）となった。
- 広告においては、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲が高まるなか、引き続きナショナルクライアントを中心に、新製品や新サービス導入時の認知プロモーションの広告キャンペーンなどが展開され、ブランディング広告が大きく伸びたことにより、広告売上は18,097百万円（前四半期比15.4%増、前年同期比71.5%増）と好調に推移した。
- 広告以外の法人向けビジネスにおいては、オークション事業部において2005年12月末のストア数が5,911店舗（前四半期末比32.6%増、前年同期末比78.5%増）と大きく増加したことにもない、BtoC取引による取扱高も伸びたほか、ショッピング事業部においても2005年12月末のストア数が7,760店舗（前四半期末比10.8%増、前年同期末比110.5%増）と大きく増加し取扱高が好調に推移した。ビジネスソリューション事業部で(株)インフォプラントを新たに子会社化したこともあり、ビジネスサービス売上は9,467百万円（前四半期比15.7%増、前年同期比61.7%増）と好調に推移した。
（注）ストア数について従来は開店済みストア数を集計していましたが、当四半期より契約完了（課金）ストア数に変更しています。
- 個人向けビジネスにおいては、年末商戦での活況や厳しい寒さの影響もあり、ファッションや冬物用品などの取引が大きく伸びた結果、「Yahoo!オークション」のシステム利用料収入が好調に推移した。Yahoo!プレミアム会員数も順調に増加し、パーソナルサービス売上は15,735百万円（前四半期比8.3%増、前年同期比23.6%増）となった。
- 2005年1月～12月の「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「セブンアンドワイ」および「Yahoo!チケット」の取扱高を合計したコマース取扱総額は7,628億円（前年比17.8%増）となった。オークション事業部およびショッピング事業部における2005年12月末現在のストア数は合計で13,671店舗（前年同期末比95.3%増）と大きく増加した。携帯電話による利用も増加しており、当四半期の取扱高においては、「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」合計で188億円、コマース取扱総額に対するモバイルの割合は8.8%となった。
- ソフトバンク(株)との共同出資によりTVバンク(株)の運営を開始した。動画コンテンツの調達、動画配信および動画検索システムの開発・運用、サービス画面の制作・運用等、動画コンテンツサービス事業をより強化する。それにもないメディア事業部では「Yahoo!動画」を動画コンテンツのポータルとしてリニューアルし、有料配信モデルに加えて、無料コンテンツに動画広告を入れる広告収入モデルを推進するべく、無料で楽しめる動画を大幅に増やした。

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。

なお、下記の「2006年3月期 通期業績見通し」は、2006年3月期第1～第3四半期の実績累計値に第4四半期の業績見通しを加算したものとなっています。

2006年3月期 第4四半期連結業績見通し(2006年1月1日～2006年3月31日)

連結売上高	48,600百万円	～	51,800百万円
連結経常利益	20,350百万円	～	22,800百万円
連結四半期純利益	12,300百万円	～	13,850百万円

2006年3月期 通期連結業績見通し(2005年4月1日～2006年3月31日)

連結売上高	175,239百万円	～	178,439百万円
連結経常利益	77,277百万円	～	79,727百万円
連結当期純利益	46,399百万円	～	47,950百万円

2006年3月期 第4四半期個別業績見通し(2006年1月1日～2006年3月31日)

売上高	41,800百万円	～	44,600百万円
経常利益	20,850百万円	～	23,250百万円
四半期純利益*	9,750百万円	～	11,250百万円

2006年3月期 通期個別業績見通し(2005年4月1日～2006年3月31日)

売上高	152,457百万円	～	155,257百万円
経常利益	79,475百万円	～	81,875百万円
当期純利益*	45,673百万円	～	47,174百万円

(*注) 個別業績見通しの四半期(当期)純利益について

2006年3月期第4四半期末において、当社が保有する一部の関係会社株式について減損評価を行う可能性があります。業績見通しの算出にあたり、この減損評価を保守的に計上しておりますが、実際には減損評価が変動することがありえます。

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3四半期末)	前四半期 (2006年3月期 第2四半期末)	増 減		前年同四半期 (2005年3月期 第3四半期末)
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
【資産の部】					
流動資産					
現金及び預金 1	78,025	71,542	6,482	9.1%	54,565
受取手形及び売掛金 2	22,386	19,665	2,721	13.8%	18,108
たな卸資産	118	132	13	10.1%	47
未収入金	1,356	645	711	110.2%	415
短期貸付金 3	4,624	4,517	106	2.4%	1,173
繰延税金資産	2,598	2,565	33	1.3%	1,278
その他	2,231	1,984	246	12.4%	1,063
貸倒引当金	1,795	1,577	218	13.9%	1,207
流動資産合計	109,546	99,476	10,069	10.1%	75,444
固定資産					
有形固定資産					
建物付属設備	1,571	1,584	13	0.9%	1,670
工具器具備品	11,631	10,883	747	6.9%	9,967
その他	45	56	10	18.8%	0
有形固定資産合計 4	13,248	12,525	723	5.8%	11,637
無形固定資産					
連結調整勘定 5	3,567	1,509	2,058	136.3%	1,917
その他 6	6,440	5,165	1,274	24.7%	2,957
無形固定資産合計	10,008	6,675	3,333	49.9%	4,875
投資その他の資産					
投資有価証券 7	29,278	27,538	1,740	6.3%	9,716
長期貸付金 3	147	1,344	1,196	89.0%	4,772
その他	4,023	3,780	242	6.4%	2,648
貸倒引当金	22	26	3	15.0%	74
投資その他の資産合計	33,427	32,637	790	2.4%	17,062
固定資産合計	56,684	51,838	4,846	9.3%	33,575
資産合計	166,230	151,314	14,915	9.9%	109,019

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2006年3月期 第3四半期末)	前四半期 (2006年3月期 第2四半期末)	増 減		前年同四半期 (2005年3月期 第3四半期末)
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
【負債の部】					
流動負債					
買掛金 8	2,652	1,146	1,505	131.4%	1,312
短期借入金	232	239	6	2.9%	193
未払金	11,236	10,216	1,020	10.0%	7,035
未払法人税等 9	12,836	16,242	3,405	21.0%	8,363
ポイント引当金	1,158	934	223	24.0%	280
その他 10	6,670	5,086	1,583	31.1%	4,193
流動負債合計	34,787	33,865	921	2.7%	21,379
固定負債					
繰延税金負債	2,049	1,963	85	4.4%	1,713
退職給付引当金	14	14	0	4.1%	13
その他	200	195	4	2.4%	235
固定負債合計	2,264	2,173	90	4.2%	1,962
負債合計	37,051	36,039	1,012	2.8%	23,342
【少数株主持分】					
少数株主持分	1,198	626	571	91.2%	451
【資本の部】					
資本金 11	6,906	6,803	102	1.5%	6,637
資本剰余金	1,987	1,884	102	5.4%	1,718
利益剰余金 12	113,746	101,100	12,646	12.5%	73,144
その他有価証券評価差額金 13	5,367	4,887	479	9.8%	3,753
為替換算調整勘定	0	-	0	-	-
自己株式	27	27	-	-	27
資本合計	127,980	114,648	13,331	11.6%	85,225
負債、少数株主持分及び 資本合計	166,230	151,314	14,915	9.9%	109,019

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および前年同期末と比べて増加しているのは、主に営業活動による収入の増加によるものです。
2. 受取手形及び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、主に個人向け売上および広告売上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. 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。
5. 連結調整勘定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、子会社の取得によるものです。なお当四半期より(株)インフォプラントおよびその子会社を新規に連結しております。
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によるものです。

負債の部

8. 買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、主にセブンアンドワイ(株)の残高増加によるものです。
9. 未払法人税等が前四半期末と比べて減少しているのは、主に中間納付によるものです。
10. 流動負債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(株)ネットラストの取引増加とともになう預り金の増加によるものです。

資本の部

11. 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。
12. 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。
13. その他有価証券評価差額金は、投資有価証券の時価評価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。

2. (要約) 四半期連結損益計算書 (2005.10.1 ~ 2005.12.31)

(単位：百万円)

科 目	当四半期 自 2005 年 10 月 1 日 至 2005 年 12 月 31 日		前四半期 自 2005 年 7 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 日	増 減		前年同四半期 自 2004 年 10 月 1 日 至 2004 年 12 月 31 日
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	46,621	100.0%	41,140	5,481	13.3%	30,965
売上原価	4,251	9.1%	3,440	810	23.6%	2,233
売上総利益	42,370	90.9%	37,699	4,670	12.4%	28,732
販売費及び一般管理費	21,246	45.6%	18,685	2,560	13.7%	13,273
人件費 1	3,920	8.4%	3,466	453	13.1%	2,478
業務委託費 2	2,958	6.3%	2,654	304	11.5%	1,826
販売手数料	2,261	4.9%	1,877	384	20.5%	1,311
販売促進費 3	1,910	4.1%	1,561	348	22.3%	721
減価償却費 4	1,748	3.7%	1,537	210	13.7%	1,235
通信費	1,423	3.1%	1,333	90	6.8%	1,097
ロイヤルティ	1,241	2.7%	1,096	144	13.2%	1,098
賃借料・水道光熱費	1,158	2.5%	1,004	153	15.3%	745
情報提供料	929	2.0%	734	194	26.4%	611
支払手数料 5	715	1.5%	545	169	31.1%	406
広告宣伝費 6	581	1.2%	385	195	50.6%	255
貸倒引当金繰入額	360	0.8%	445	84	19.0%	268
連結調整勘定償却額 7	307	0.7%	191	116	60.7%	48
荷造運賃	290	0.6%	279	11	4.1%	194
維持管理費	283	0.6%	255	27	10.8%	167
その他 8	1,155	2.5%	1,314	159	12.1%	807
営業利益	21,123	45.3%	19,014	2,109	11.1%	15,458
営業外損益(純額)	561	1.2%	468	92	-	8
経常利益	20,562	44.1%	18,545	2,017	10.9%	15,466
特別損益(純額)	977	2.1%	351	626	178.2%	131
税金等調整前 四半期純利益	21,540	46.2%	18,896	2,643	14.0%	15,335
法人税・住民税 及び事業税	9,096	19.6%	8,829	267	3.0%	6,086
法人税等調整額	304	0.7%	1,145	841	-	28
少数株主利益(損失)	101	0.2%	69	32	46.4%	31
四半期純利益	12,646	27.1%	11,143	1,502	13.5%	9,252

(要約) 9ヶ月間累計連結損益計算書(2005.4.1~2005.12.31)

(単位:百万円)

科 目	9ヶ月間累計 自2005年4月1日 至2005年12月31日		前年同期 自2004年4月1日 至2004年12月31日		増 減	
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	
売上高	126,638	100.0%	81,937	44,701	54.6%	
売上原価	11,180	8.8%	5,675	5,505	97.0%	
売上総利益	115,457	91.2%	76,262	39,195	51.4%	
販売費及び一般管理費	56,912	45.0%	33,613	23,298	69.3%	
人件費 1	10,727	8.5%	6,685	4,041	60.5%	
業務委託費 2	7,891	6.2%	4,586	3,304	72.0%	
販売手数料	5,946	4.7%	3,277	2,668	81.4%	
販売促進費 3	4,826	3.8%	1,527	3,298	215.9%	
減価償却費 4	4,644	3.7%	3,076	1,568	51.0%	
通信費	4,132	3.3%	2,971	1,161	39.1%	
ロイヤルティ	3,373	2.7%	2,419	953	39.4%	
賃借料・水道光熱費	3,022	2.4%	1,758	1,264	71.9%	
情報提供料	2,330	1.8%	1,742	588	33.8%	
支払手数料 5	1,818	1.4%	922	896	97.2%	
広告宣伝費 6	1,322	1.0%	626	696	111.0%	
貸倒引当金繰入額	1,025	0.8%	591	434	73.4%	
連結調整勘定償却額 7	690	0.5%	156	533	340.8%	
荷造運賃	822	0.6%	488	333	68.4%	
維持管理費	777	0.6%	488	289	59.4%	
その他 8	3,559	3.0%	2,293	1,265	55.2%	
営業利益	58,545	46.2%	42,648	15,896	37.3%	
営業外損益(純額)	1,618	1.2%	162	1,780	-	
経常利益	56,926	45.0%	42,810	14,116	33.0%	
特別損益(純額)	1,292	1.0%	414	877	211.8%	
税金等調整前 当期純利益	58,219	46.0%	43,225	14,994	34.7%	
法人税・住民税 及び事業税	25,048	19.8%	16,510	8,538	51.7%	
法人税等調整額	1,127	0.9%	542	1,670	-	
少数株主利益(損失)	198	0.2%	33	231	-	
当期純利益	34,099	26.9%	26,204	7,894	30.1%	

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に比べて増加したのは、主にメディア事業部とリスティング事業部の広告売上、ビジネスソリューション事業部とオークション事業部のビジネスサービス売上およびオークション事業部のパーソナルサービス売上など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6,739百万円です。

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員員数（重複者除く）は、2,474名と前年同期末と比べて1,034名（71.8%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ともなう費用ならびに「Yahoo! BB」のコールセンター費用です。前年同期と比べて大きく増加したのは、主に派遣・常駐社員等にかかる費用などです。

3. 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、主にアフィリエイト報酬および「Yahoo! BB」関連の販売促進費が増加したことによるものです。

4. 減価償却費

当四半期の減価償却費が前四半期および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によるものです。なお、今年度より一部資産について耐用年数の短縮をしています。

5. 支払手数料

当四半期の支払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、主に(株)ネットラストの取引増加にともなう手数料の増加によるものです。

6. 広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に広告の出稿およびガイドブックの作成によるものです。

7. 連結調整勘定償却額

当四半期の連結調整勘定償却額が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、子会社の新規取得によるものです。

8. その他

当四半期のその他の主なものは、租税公課、「Yahoo!オークション」にともなう補償金および什器備品の購入費用などです。

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、持分法による投資損失です。

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、特別損失の主なものは、有形固定資産の売却損です。

法人税等

当四半期の法人税等の負担率は、40.8%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418円60銭です。

3. (要約) 四半期および9ヶ月間累計連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当四半期		9ヶ月間累計	
	自2005年10月1日 至2005年12月31日		自2005年4月1日 至2005年12月31日	
区 分	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(当期)純利益		21,540		58,219
減価償却費		1,838		4,819
減損損失		-		135
連結調整勘定償却		307		690
貸倒引当金の増加額		211		399
ポイント引当金の増加額		223		681
退職給付引当金の増加額		0		1
固定資産除却損		38		124
固定資産売却損		6		28
投資有価証券評価損		0		0
投資有価証券売却損益		974		1,012
為替差損益		0		0
持分法による投資損益		666		1,986
持分変動損益		18		395
受取利息及び受取配当金		159		525
支払利息		1		4
たな卸資産の減少額		32		80
売上債権の増加額	1	2,401		3,704
仕入債務の増加額		1,306		1,223
その他営業債権の増加額		867		1,923
その他営業債務の増加額	2	1,194		4,133
未払消費税等の増加額		694		160
役員賞与の支払額		-		160
その他営業活動によるキャッシュ・フロー		105		250
法人税等の支払額		12,474		28,733
営業活動によるキャッシュ・フロー		11,098		35,985
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	3	1,679		5,135
無形固定資産の取得による支出	4	1,126		2,670
投資有価証券の取得による支出	5	1,633		15,208
投資有価証券の売却による収入		1,018		1,056
出資金の増加による支出		89		173
出資の減少による収入		-		300
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	6	2,545		2,922
貸付金の回収による収入		1,090		1,147
差入保証金他投資その他の資産の増加による支出		0		634
差入保証金他投資その他の資産の減少による収入		3		16
利息及び配当金の受取額		137		453
その他投資活動によるキャッシュ・フロー		2		6
投資活動によるキャッシュ・フロー		4,827		23,777

(単位：百万円)

科 目	当四半期	9ヶ月間累計
	自2005年10月1日 至2005年12月31日	自2005年4月1日 至2005年12月31日
区 分	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	440
短期借入金の返済による支出	7	500
新株式の発行による収入		418
少数株主からの払込による収入		100
配当金の支払額	8	3,654
利息の支払額		4
その他財務活動によるキャッシュ・フロー		21
財務活動によるキャッシュ・フロー	211	3,178
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加額	6,482	9,029
現金及び現金同等物の期首残高	71,539	68,992
現金及び現金同等物の期末残高	78,021	78,021

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. 売上債権の増加額
主に個人向け売上および広告売上の増加によるものです。
2. その他営業債務の増加額
営業費用の増加などにより未払金が増加したことによるものです。

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. 連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による減少
主に子会社を取得したことによるものです。

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. 配当金の支払額
今年度（前年度の利益処分）の配当金の支払によるものです。

4. セグメント情報

四半期の状況

当四半期 (自 2005 年 10 月 1 日 至 2005 年 12 月 31 日)

(単位: 百万円)

	リテイリング 事業	オクシオン 事業	ソック・ソグ 事業	アディ 事業	Yahoo! BB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)	12,513 (26.8%)	9,635 (20.7%)	5,286 (11.3%)	5,014 (10.8%)	4,935 (10.6%)	1,561 (3.3%)	7,754 (16.6%)	46,701 -	79 (0.1%)	46,621 (100.0%)
営業費用	3,210	3,849	4,813	2,894	3,105	1,715	2,971	22,560	2,937	25,498
営業利益 (構成比)	9,303 (44.0%)	5,786 (27.4%)	472 (2.2%)	2,119 (10.0%)	1,829 (8.7%)	153 (0.7%)	4,783 (22.6%)	24,141 -	3,017 (14.2%)	21,123 (100.0%)

前四半期 (自 2005 年 7 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 日)

(単位: 百万円)

	リテイリング 事業	オクシオン 事業	ソック・ソグ 事業	アディ 事業	Yahoo! BB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)	11,897 (28.9%)	8,214 (20.0%)	4,379 (10.6%)	4,143 (10.1%)	4,808 (11.7%)	844 (2.1%)	6,907 (16.8%)	41,195 -	55 (0.2%)	41,140 (100.0%)
営業費用	2,993	3,536	3,890	2,439	2,959	992	2,616	19,428	2,697	22,126
営業利益 (構成比)	8,903 (46.8%)	4,677 (24.6%)	489 (2.6%)	1,704 (9.0%)	1,849 (9.7%)	148 (0.8%)	4,290 (22.6%)	21,767 -	2,753 (14.5%)	19,014 (100.0%)

前年同四半期 (自 2004 年 10 月 1 日 至 2004 年 12 月 31 日)

(単位: 百万円)

	リテイリング 事業	オクシオン 事業	ソック・ソグ 事業	アディ 事業	Yahoo! BB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)	7,488 (24.2%)	7,481 (24.2%)	2,731 (8.8%)	3,057 (9.9%)	4,295 (13.9%)	521 (1.7%)	5,433 (17.5%)	31,009 -	44 (0.2%)	30,965 (100.0%)
営業費用	1,654	2,682	2,819	1,852	1,811	537	1,842	13,200	2,306	15,506
営業利益 (構成比)	5,834 (37.7%)	4,799 (31.0%)	87 (0.6%)	1,205 (7.8%)	2,483 (16.1%)	16 (0.1%)	3,590 (23.2%)	17,809 -	2,350 (15.1%)	15,458 (100.0%)

9ヶ月間累計の状況

当9ヶ月間累計(自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 12 月 31 日)

(単位: 百万円)

	リテイリング 事業	オクシオン 事業	Yahoo! BB事業	ソック・ソグ 事業	アディ 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)	34,520 (27.3%)	26,185 (20.7%)	14,364 (11.3%)	13,892 (11.0%)	13,075 (10.3%)	3,283 (2.6%)	21,486 (17.0%)	126,808 -	169 (0.2%)	126,638 (100.0%)
営業費用	8,606	10,519	8,800	12,557	7,589	3,710	7,935	59,718	8,374	68,093
営業利益 (構成比)	25,913 (44.3%)	15,666 (26.8%)	5,564 (9.5%)	1,335 (2.3%)	5,485 (9.4%)	426 (0.7%)	13,550 (23.1%)	67,089 -	8,544 (14.7%)	58,545 (100.0%)

前年同期 (自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 12 月 31 日)

(単位: 百万円)

	リテイリング 事業	オクシオン 事業	Yahoo! BB事業	ソック・ソグ 事業	アディ 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)	19,640 (24.0%)	19,681 (24.0%)	12,263 (15.0%)	7,025 (8.6%)	7,333 (9.0%)	1,270 (1.6%)	14,846 (18.1%)	82,060 -	123 (0.3%)	81,937 (100.0%)
営業費用	4,523	6,633	4,922	6,699	4,938	1,317	4,382	33,416	5,872	39,289
営業利益 (構成比)	15,116 (35.4%)	13,048 (30.6%)	7,340 (17.2%)	326 (0.8%)	2,395 (5.6%)	47 (0.1%)	10,464 (24.5%)	48,643 -	5,995 (14.0%)	42,648 (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	「Yahoo!検索」「Yahoo!カテゴリ」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
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)
Yahoo! BB 事業	Yahoo! BB 事業部	ブロードバンド関連総合サービス
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	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等 ・ (株)インフォプラント ・ ファーストサーバ(株) 他
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 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"> ・ 通常のパナー広告、テキスト広告、メール広告等 ・ 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 ・ 有料リスティングサービス（スポンサーサイト）
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"> ・ Yahoo! BB 顧客獲得インセンティブ ・ BtoC オークション、ショッピングのテナント料・手数料 ・ 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 ・ 「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」等の情報掲載料 ・ 雑誌・書籍のライセンス料、名称使用許諾料 等
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"> ・ 「Yahoo!オークション」のシステム利用料 ・ 「Yahoo!プレミアム」の売上 ・ 「Yahoo! BB」のISP 料金、コンテンツ料金 等
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ セブンアンドワイ(株)による物販売上等

・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	8,707	3,676	129	-	12,513
オークション事業部	697	1,449	7,489	-	9,635
ショッピング事業部	773	1,190	-	3,322	5,286
メディア事業部	4,362	212	439	-	5,014
Yahoo! BB 事業部	771	1,359	2,803	-	4,935
BS 事業部	21	1,530	9	-	1,561
全社共通事業	2,764	126	4,864	-	7,754
消去又は全社	-	79	-	-	79
合計	18,097	9,467	15,735	3,322	46,621

(1) リスティング事業部

業務内容

リスティング事業部は、「Yahoo!検索」、「Yahoo!カテゴリ」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

「Yahoo!検索」、「Yahoo!カテゴリ」、「Yahoo!商品検索」、「Yahoo!辞書」、「Yahoo!翻訳」、「Yahoo!知恵袋」、「Yahoo!デベロッパネットワーク」、「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!エリア検索」、「Yahoo!マイタウン」、「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!検索」においてロボット検索の結果を中心に表示する仕様へと変更し、検索に特化したトップページを公開したほか、37言語のウェブサイト検索、中国語・韓国語のページの和訳表示も可能にするなど機能の強化、利用機会の拡大に努めました。正式版を公開した「Yahoo!知恵袋」では、著名な起業家22名とのQ&A特集を企画するなど利用の促進を図りました。情報掲載サービスでは、豊富な写真や大きな間取り図で新築物件を見やすく調べやすく掲載するなど「Yahoo!不動産」を大幅にリニューアルし機能の充実を図りました。地域情報サービスでは、国内の店舗や施設約900万件を、場所を指定して検索できる「Yahoo!エリア検索」(ベータ版)の提供を開始しました。また、「Yahoo!地図情報」においては、航空写真対応のスクロール地図機能を追加したり、PC版に登録されている地図を携帯電話の機種にあわせ無料で表示するモバイル版の提供を開始したほか、地域単位でクチコミ情報などの情報交換ができる「Yahoo!マイタウン」(ベータ版)の提供を開始するなど、サービスの拡充を図りました。

・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
10月3日	・「Yahoo!検索」をリニューアルし、「Yahoo! Search Technology」によるロボット検索の結果を優先で表示するなど検索サービスを充実。
10月11日	・日本国内の店舗や施設を、地名や駅名などの場所を指定して検索すると、該当する施設が地図とともに表示される「Yahoo!エリア検索」(ベータ版)を公開。
10月17日	・見やすく使いやすい地図を携帯電話の機種に合わせて無料で表示するモバイル版「Yahoo!地図情報」を公開。
10月31日	・地域のクチコミ情報を無料で交換できる地域密着型サービス「Yahoo!マイタウン」(ベータ版)を公開。
11月15日	・「Yahoo!地図情報」に航空写真対応のスクロール地図機能(ベータ版)を追加。
11月21日～ 12月5日	・「Yahoo!知恵袋」正式版の公開を記念して、著名な起業家22名を回答者に選び、「起業」をテーマにした質問を投稿できる「先輩起業家とのQ&A特集」を実施。
11月29日	・「Yahoo!不動産」において、「新築物件情報」を中心に内容の充実と検索機能・カスタマイズ機能の強化を行い大幅にリニューアル。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月 月間ページビュー数	40億2,575万PV (-2.6%)	全PVに占める割合	13.7%
12月 1日平均ページビュー数	1億2,986万PV (-5.8%)		

(注) (株)アルプス社、(株)ブ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10月	2005年11月	2005年12月
3,422件	2,965件	3,020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"> ・ 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。 ・ パーソナルサービス売上は、(株)ブライダルネットおよび(株)アルプス社の売上です。 ・ 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。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、情報提供料、業務委託費、ロイヤリティです。
広告	8,707	604	7.5%	
ビジネスサービス	3,676	81	2.3%	
パーソナルサービス	129	69	34.9%	
その他	-	-	-	
合計	12,513	616	5.2%	
売上原価	274	66	19.4%	
売上総利益	12,238	682	5.9%	
販売費及び一般管理費	2,935	283	10.7%	
営業利益	9,303	399	4.5%	
売上高営業利益率	74.3%	-	-	

(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、季節に合わせた販促活動を行うとともに、全国のホテルや旅館などの宿泊施設からプレミアム性の高い宿泊プランなどが出品される「宿泊予約オークション」を開始したほか、「Yahoo!かんたん決済」では、利用可能な金融機関の拡大やモバイル版の提供を開始するなど、利用の拡大に努めました。BtoC 取引の拡大に向けて、料金の一部を一定期間無料にするストアの獲得キャンペーンを実施した結果、2005年12月末のストア数が5,911店舗（前四半期末比32.6%増、前年同期末比78.5%増）と大きく増加しました。また、東京都に加え2005年10月には新たに9自治体が不動産インターネット公売を実施し、2005年12月には合計で19の自治体が594点出品しインターネット公売を実施したほか、財務省主催の「第1回近代金貨インターネットオークション」の実施を決定するなど、インターネットの公共利用の拡大に努めました。更に、犯罪捜査にも活用されているデータマイニングの技術を応用した、ネットオークションの不正利用検知モデルを構築し導入するなど、引き続き安全対策を強化しました。

（注）ストア数について従来は開店済みストア数を集計していましたが、当四半期より契約完了（課金）ストア数に変更しています。

・ 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14日	・ 新たに9の行政機関が参加し、10の行政機関による不動産「インターネット公売」を実施。
10月27日	・ 全国のホテルや旅館などからお得なビジネスプランやスイートルームなどのプレミアム性の高い宿泊プランなどが出品される「宿泊予約オークション」を開始。
11月14日	・ (株)金融エンジニアリング・グループ（現 (株)ニイウス金融エンジニアリング・グループ）と協力して、犯罪調査にも活用されているデータマイニングの技術を応用したネットオークションの不正利用検知モデルを構築し、「Yahoo!オークション」における不正利用対策として導入。
12月15日	・ 19の自治体が「インターネット公売」を実施。
12月26日	・ 財務省主催「第1回近代金貨インターネットオークション」の実施日程を発表。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月 月間ページビュー数	66億7,903万PV（+3.7%）	全PVに占める割合	22.7%
12月 1日平均ページビュー数	2億1,545万PV（+0.4%）		

・「Yahoo!オークション」出品数等

	2005年10月	2005年11月	2005年12月
オークション・ユニークブラウザ数	2,242万ブラウザ	2,189万ブラウザ	2,221万ブラウザ
平均総出品数	881万件	912万件	894万件
ストア数（月末）	4,808店舗	5,792店舗	5,911店舗

	2005年7月～2005年9月	2005年10月～2005年12月
1日平均新規出品数	66.8万件	70.8万件
1日平均取扱高	1,671百万円	1,941百万円
1件あたりの平均落札額	5,602円	5,780円
1日あたりの平均落札率	34%	35%

（注）・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				・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。 ・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。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、業務委託費、支払手数料、通信費、人件費です。
広告	697	118	20.4%	
ビジネスサービス	1,449	355	32.5%	
パーソナルサービス	7,489	947	14.5%	
その他	-	-	-	
合計	9,635	1,421	17.3%	
売上原価	10	0	5.0%	
売上総利益	9,625	1,420	17.3%	
販売費及び一般管理費	3,838	311	8.8%	
営業利益	5,786	1,109	23.7%	
売上高営業利益率	60.1%	-	-	

（3）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、クリスマス特集やお歳暮特集など、季節にあわせた販促企画を多数実施しました。引き続きストア数の増加を図り、代理店との協力関係を強めるなど新規ストアの獲得に注力した結果、2005年12月末のストア数は、7,760店舗と前四半期末に比べ756店舗(10.8%増)増加しました。また、「モバイル版Yahoo!ショッピング」の利用拡大を図るため、「Yahoo!ポイント」を通常の5倍獲得できるキャンペーンを行ったほか、(株)インデックス、(株)コネクトテクノロジーズと共同で2005年7月に設立したトライクル(株)が携帯電話向けに、コミュニティ機能を持ったソーシャルショッピングサイト「カイコミュ!」をオープンさせました。また、「Yahoo!トラベル」ではJALグループとの包括提携契約を締結し、同グループの国内航空券の取扱いを開始するなど利用の拡大に努めました。

(注) ストア数について従来は開店済みストア数を集計していましたが、当四半期より契約完了(課金)ストア数に変更しています。

・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
12月15日	・JALグループと包括提携契約を締結し、共同でサービスを展開。第一弾として「Yahoo!トラベル」で、同グループの国内線航空券の予約・販売を開始。
12月19日	・コミュニティ機能を持った携帯電話向けソーシャルショッピングサイト「カイコミュ!」をオープン。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月 月間ページビュー数	5億8,916万PV(-0.1%)	全PVに占める割合	2.0%
12月 1日平均ページビュー数	1,900万PV(-3.3%)		

(注) セブンアンドワイ(株)のページビューを含んでいます。

・ショッピング事業部1日平均取扱高

2005年7月~2005年9月	2005年10月~2005年12月
316百万円	378百万円

(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」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	773	161	26.3%	・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。
ビジネスサービス	1,190	165	16.2%	
パーソナルサービス	-	-	-	・その他売上は、セブンアンドワイ(株)等の売上です。
その他	3,322	579	21.1%	
合計	5,286	906	20.7%	・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	2,738	500	22.4%	
売上総利益	2,547	405	18.9%	・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、業務委託費、荷造運賃、販売促進費です。
販売費及び一般管理費	2,074	422	25.6%	
営業利益	472	16	3.4%	
売上高営業利益率	8.9%	-	-	

(4) 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!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!グループ」、「Yahoo!デリバリー」

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、売上げの拡大に努めました。ソフトバンク(株)との共同出資によりTVバンク(株)の運営が開始され、動画コンテンツサービス事業が強化されたこととともない、「Yahoo!動画」を動画コンテンツのポータルとしてリニューアルし、有料配信モデルに加えて、無料コンテンツに動画広告を入れる広告収入モデルを推進するべく無料で楽しめる動画を大幅に増やしたほか、「Yahoo!ムービー」においては洋画・邦画含めオンライン試写会等特別コンテンツを用意したり、お正月映画の特集を組むなど、利用の拡大に努めました。「Yahoo!ミュージック」においては、おすすめアーティストを迎えてその素顔に迫るソニーミュージックとのコラボレーション番組「ミュージックマガジン TV」を期間限定で配信したほか、「Yahoo!ミュージック サウンドステーション」にソニーミュージックより豊富な楽曲の提供を受けることになりました。また、「Yahoo!コミック」においては、サービス内容をリニューアルし、本宮ひろ志さんの作品の配信を開始するなど商品価値の高いタイトルを提供したほか、「Yahoo!アバター」では季節に合わせたアイテムや豪華アーティストとのコラボレーションアイテムを提供し、有料コンテンツの売上拡大に努めました。

・ 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!掲示板」	10月3日	・ お気に入りのトピックの登録や、不快な投稿のフィルタ機能などの新機能を追加。
「Yahoo!ムービー」	10月7日～ 11月4日	・ 妻夫木聡さん、竹内結子さん主演の映画「春の雪」を特集。行定勲監督のインタビュー動画や美しい風景画像の壁紙などのスペシャルコンテンツを配信。
	11月25日～ 1月31日	・ 森が人を襲う300年後の地球を描いた映画「銀色の髪のアギト」を特集。予告編やスペシャル映像、地球崩壊の謎を描くオリジナル小説などを配信。
	11月28日～ 1月10日	・ 戦艦大和や当時の乗組員たちの人間模様を描いた映画「男たちの大和 / YAMATO」を特集。オンライン試写会、モバイルクーポンなどの特別コンテンツを用意。
「Yahoo!動画」	12月19日	・ 無料で楽しめる動画が大幅に増えたほか、1.5Mbps以上の高画質で視聴できるなど、「Yahoo!動画」をリニューアル。ソフトバンク(株)との共同出資によりTVバンク(株)の事業運営を開始し、動画コンテンツサービス事業を強化。
「Yahoo!ミュージック」	10月24日～ 12月9日	・ おすすめのアーティストを迎えてその素顔に迫るソニーミュージックとのコラボレーション番組「ミュージックマガジン TV」を公開。

「Yahoo!ゲーム」	11月17日～ 12月14日	・「Yahoo!アバター」限定アイテムや「Yahoo!ポイント」1万円分などが、賞品としてもらえるゲーム大会「第1回 Yahoo!ゲーム大会プロキシーチャンピオンシップ」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 月間ページビュー数	81億3,490万PV（-8.9%）	全PVに占める割合	27.6%
12月 1日平均ページビュー数	2億6,241万PV（-11.8%）		

（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				
広告	4,362	817	23.1%	・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」の売上および「Yahoo!スポーツ」などの情報掲載料です。
ビジネスサービス	212	35	20.3%	
パーソナルサービス	439	17	4.2%	・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。
その他	-	-	-	
合計	5,014	871	21.0%	
売上原価	126	4	3.4%	・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。
売上総利益	4,887	867	21.6%	
販売費及び一般管理費	2,768	451	19.5%	
営業利益	2,119	415	24.4%	
売上高営業利益率	42.3%	-	-	

（5）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」の新規加入者向けに「10,000 円キャッシュバック入会キャンペーン」などを実施し、会員数の増加に努めました。また、Yahoo! BB 会員限定で先着 500 名に映画「私の頭の中の消しゴム」のオンライン試写会を実施したほか、奥田民生さんと木村カエラさんが主演した映画「カスタムメイド 10.30」の公開記念ライブを独占生中継するなど会員価値の向上を図りました。「Yahoo!ジオシティーズ」においてはトップページをより使いやすくリニューアルしたほか、「Yahoo!メール」においては迷惑メール対策を強化し、携帯電話からの利用機能も拡充するなど、更に安心・快適なサービスの提供に努めました。

・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20日	・韓国で大ヒットした映画「私の頭の中の消しゴム」の日本公開に先駆けて Yahoo! BB 会員限定で先着 500 名にオンライン試写会を実施。
10月24日	・ Yahoo! BB 会員限定で奥田民生さんと木村カエラさんが主演した映画「カスタムメイド 10.30」の公開記念ライブを独占生中継。
11月15日～ 12月14日	・「Yahoo! BB」に新規申し込みをして、対象期間まで利用した方に、10,000 円キャッシュバックと「Yahoo!ポイント」をプレゼントする「10,000 円キャッシュバック入会キャンペーン」を実施。
11月24日～ 11月30日	・ Yahoo! BB 会員、Yahoo!プレミアム会員限定で、映画「キング・コング」の試写会とマスコミ記者会見に、抽選でご招待。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月 月間ページビュー数	33 億 9,471 万 PV (- 0.1%)	全 PV に占める割合	11.5%
12月 1日平均ページビュー数	1 億 950 万 PV (- 3.4%)		

・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2005 年 9 月末	2005 年 12 月末
約 497.2 万回線（内当社経由 約 117.6 万回線）	約 500.7 万回線（内当社経由 約 116.4 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"> ・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。 ・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。 ・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、人件費、減価償却費です。
広告	771	132	20.7%	
ビジネスサービス	1,359	77	5.4%	
パーソナルサービス	2,803	70	2.6%	
その他	-	-	-	
合計	4,935	126	2.6%	
売上原価	268	13	5.4%	
売上総利益	4,666	112	2.5%	
販売費及び一般管理費	2,836	132	4.9%	
営業利益	1,829	20	1.1%	
売上高営業利益率	37.1%	-	-	

(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、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、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!リサーチ」、「Yahoo!ウェブホスティング」、「Yahoo!ドメイン」、「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、(株)インフォプラントを子会社化し、インターネット調査事業の拡張に努めたほか、「Yahoo!リサーチ」の販売に注力しました。また、リサーチモニター登録キャンペーンなどを実施し、2005年12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87万人となりました。ドメイン・ホスティングサービスにおいては、他社ホスティングサービスからの乗換えを容易にする機能を追加し、レンタルサーバー乗換えキャンペーンを実施するなど、顧客数の増加に努めました。ポータルサイトの構築支援サービスでは、日立製作所(株)と共同で自治体向けポータルの提案を行うなど、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)

12月 月間ページビュー数	1,928万PV (+215.9%)	全PVに占める割合	0.07%
12月 1日平均ページビュー数	62.1万PV (+205.7%)		

(注) (株)インフォプラント、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				
広告	21	17	45.4%	・ ビジネスサービス売上の主なものは、(株)インフォプラント、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。
ビジネスサービス	1,530	733	92.1%	
パーソナルサービス	9	1	12.1%	
その他	-	-	-	
合計	1,561	717	84.9%	
売上原価	659	308	88.0%	・ 売上原価の主なものは、(株)インフォプラント、ファーストサーバ(株)の原価です。
売上総利益	901	408	82.7%	
販売費及び一般管理費	1,055	413	64.4%	・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、連結調整勘定償却額、賃借料・水道光熱費、業務委託費です。
営業利益	153	5	-	
売上高営業利益率	9.8%	-	-	

(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」、「Yahoo!証券窓口」、「Yahoo!災害情報」、「Yahoo!カード」、「Yahoo!ライブトーク」、「Yahoo!コンテンツストア」

当四半期の活動

全社共通事業では、当四半期において、Yahoo!プレミアム会員に新規登録すると抽選でプレゼントが当たる「なが〜くお得なキャンペーン」などを実施したほか、「Yahoo!占い」にて会員限定占いの提供や、Yahoo!プレミアム会員に人気パソコンソフトの無料体験の提供をするなど、引き続き Yahoo!プレミアム会員数の増加と会員サービスの拡充に努めました。また、「Yahoo!コンテンツストア」を開始し、デジタルコンテンツの流通サービスに参入したほか、(株)セブンイレブン・ジャパンとの包括業務提携に向けて検討を開始することに基本合意しました。

・ Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2005年10月	2005年11月	2005年12月
569万ID	579万ID	588万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	2,764	599	27.7%	
ビジネスサービス	47	10	18.4%	
パーソナルサービス	4,864	233	5.0%	
その他	-	0	-	
合計	7,675	823	12.0%	(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、減価償却費、人件費、業務委託費です。
売上原価	172	48	39.5%	
売上総利益	7,502	774	11.5%	
販売費及び一般管理費	5,736	545	10.5%	
営業利益	1,765	228	14.8%	
売上高営業利益率	23.0%	-	-	

(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およびスポンサーサイトによる売上を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、ボーナスやクリスマスなどの年末商戦により活況化する時期にあたり、一般的に順調な伸びを示しました。特にインターネット広告は各業界からの出稿意欲が高まり、ナショナルクライアントを中心に、これまで以上に利用していただける機会が増加してきました。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、テレビなど他のマス広告媒体と連動した広告キャンペーンや、インターネット単独での大規模なブランディング広告の展開を提案することで、新たな需要の開拓やより大型の広告出稿の獲得に努めました。特にインターネット上でのブランディングを志向するナショナルクライアントに対して、注目度が高く大きな広告スペースの利用が可能なトップページの「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」などを積極的に販売したほか、高度なフラッシュ技術を使用した全画面フラッシュ広告の導入や、従来のVバナーを上回る容量の配信が可能なメガバナーを開始し、より高いインプレッション効果を期待する広告主から高い評価を得ることができました。一方でSP広告の領域への拡大により、「ランオブセンターテキスト」や「ニューストップテキスト」を中心としたテキスト広告が順調に伸びたほか、バナー広告による企画としては初めて、Yahoo! JAPAN ID や IP アドレスから視聴者の居住地域を分類し、その地域を指定して広告を掲載できる地域ターゲティング商品を開始し、不動産業界などから出稿を獲得しました。また、スポンサーサイトは当四半期後半に伸び悩みが見られたものの、堅調に推移しました。

以上の結果、当四半期の広告売上は180億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	18,097	2,416	15.4%	7,546	71.5%

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「ラージスクエア」は動画的な広告表現が可能な大きいスペースが評価されたことに加えて、各プロパティのトップの「ラージスクエア」をセットで提案したことにより、大きく売上を伸ばしました。当四半期では、ソニー(株)の「VAIO」製品の認知プロモーションを、他のマス広告媒体とは連携せずにインターネット単独で大掛かりに広告展開され注目を集めたほか、「気持ちのいい生活」など主婦や育児を対象とした特集を実施し、女性層への訴求を求める広告主からの広告出稿を獲得しました。

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0.16円～0.60円、ターゲティング型広告商品で0.32円～4.20円、大型広告「スーパーバナー」で0.32円～4.20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810万円～1,080万円となっています。

(ご参考)

Yahoo! JAPANの社会貢献活動

当グループはインターネット企業として、インターネット社会の健全な発展のためにさまざまな貢献活動をしています。当グループの社会貢献活動の考え方と実績については、「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート 2005」で紹介しています。

このサステナビリティレポートでは、「社会への関わり」「インターネット社会への関わり」、そして「企業としてのあり方」の3つの観点から、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主な社会貢献活動は以下のとおりです。

1. 災害情報の提供

・「Yahoo!災害情報」において、アスベストに対する正しい知識や最新情報、都道府県別の対策窓口、特殊診断が可能な労災病院などを紹介。(11月9日)

・広告配信技術を用いた地震速報の高速化。(12月12日)

2. ボランティア活動

・エイズやHIVの情報や意識調査のほか、レッドリボン運動やボランティア活動についてのさまざまな情報を紹介する「レッドリボンキャンペーン 2005」特設サイトを公開。(11月22日～12月27日)

・イヌやネコ、乗馬やドルフィン・スイムを通じて行うセラピーで動物と触れ合うボランティア等を紹介する「ペットボランティア特集」を公開。(12月1日～1月23日)

・当四半期のインターネット募金では、台風14号被災者・米国ハリケーン・カトリーナ被災者・パキスタン地震被災者救援のための募金や、あしなが育英会の「あしながさん奨学金」、エイズ予防財団の「日本エイズストップ基金」、財団法人オイスカの「子供の森」計画「～緑あふれる地球を～」への募金を実施。

3. チャリティー活動

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、プロテニスプレーヤー、マリア・シャラポワ選手が直筆サイン入りDVDビデオカメラを、本人から落札者に手渡しするオークション、千葉ロッテマリーンズのバレンタイン監督サイン入りユニフォーム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578件、落札額は合計で約3,070万円になりました。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)

- ・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」
- ・障害者スポーツを支援するNPO法人「日本パラリンピック支援機構」
- ・がん征圧をめざして、がんの予防及び治療に関し必要な事業を行い、国民の保健及び福祉に寄与することを目的とする「(財)日本対がん協会」
- ・拡張型心筋症の友輝くんの心臓移植手術費などを支援する「友輝くんを救う会」

4. スポーツ文化の振興・発展への貢献

スポーツの素晴らしさを考え確認しあう機会を提供し、日本のスポーツ文化の振興・発展に貢献すべく、第2回 Yahoo! JAPAN スポーツプロジェクト「仲間といっしょに夢にチャレンジ!」を実施し、その受賞団体を決定しました。本企画は、スポーツに対する思いを募集し、最も熱いメッセージを寄せていただいた受賞団体に、100万円相当のスポーツグッズをプレゼントするとともに、有名アスリートによるスポーツ講習会を実施していきます。

また、Yahoo! JAPAN は2005年11月に国際パラリンピック委員会が主催する「パラリンピックメディア大賞 2005」のオンライン部門賞を受賞しました。「パラリンピックメディア大賞 2005」においては、日本のメディアとしては唯一の受賞となりました。Yahoo! JAPAN は、日本パラリンピック委員会のオフィシャルパートナーとして、2004年8月に「アテネパラリンピック応援特設サイト」を公開し、インターネットを通じさまざまな形で、障害者スポーツへの認知拡大を支援しました。

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。

市場・競合他社の状況について

(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援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、特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」の会員数が従来通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、これらの施策が効を奏さず、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、インターネット利用者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（注）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、ソフトバンク BB 株式会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、また世界でも低コスト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、当初に期待した通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。

(注) ソフトバンク BB 株式会社は、ブロードバンド事業の一層の強化のため事業再編を行い、2005 年 11 月 1 日にモデムレンタル事業を分割し、モデムレンタル事業専門会社として BB モデムレンタル有限会社を設立（現在は当該事業を有限会社ジェミニ BB へ売却済）。および 2005 年 12 月 1 日に FTTH 事業、流通事業など ADSL 事業以外の事業を行うソフトバンク BB 株式会社と、ADSL 事業を専門に行う BB テクノロジー株式会社（存続会社）に会社分割しております。

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。

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。

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。

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「Yahoo! JAPAN カード」サービスならびに「Yahoo!証券窓口」サービス（証券仲介）を提供しております。

「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おります。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。

「Yahoo!証券窓口」サービス（証券仲介）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おります。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し、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、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。実際に集団訴訟により損害賠償請求が提起されており、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、「Yahoo!証券窓口」サービス（証券仲介）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ブログ、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こ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。特に 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起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起こされたり、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。

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。現在では、最高セキュリティ責任者（CSO）、ならびに「情報セキュリティ本部」を設置し、これらに広範な権限を集中させることにより、個人情報その他の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しております。また、社長自らが「情報セキュリティ宣言」（注1）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いたしました。それに基づき「情報セキュリティ基本規程」などの社内規程を整備し、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として各部門から選出されたセキュリティ委員で構成される「情報セキュリティ委員会」を設置し、情報管理体制を構築しております。また、これら一連のセキュリティ対策の一環として、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2）を取得しました。2004年8月には、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12月末現在では、当社および当社の子会社12社の計13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) 「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2) 「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な計画・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、利用者本人を識別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、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）」（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においては、既に当該法律の規定を先取りした内容となっており、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）」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、ならびに「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!オークション」の出店店舗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や、「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!オークション」の店舗との関係においては、提携先や店舗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、「Yahoo!証券窓口」サービス（証券仲介）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が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になっています。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。

「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!オークション」におけるクレジットカード決済は、クレジットカード会社と独自契約を持つ店舗では、クレジットカード情報の閲覧が可能となっていました。今後は店舗側でクレジットカード番号に接触する必要をなくし、店舗が独自にクレジットカード会社に認証する手間を省略するサービスの提供や、店舗管理ツールへのログイン認証強化、顧客情報を含む注文情報のダウンロード制限、ならびに出店店舗との情報セキュリティ意識の共有化等を図り、店舗からの個人情報漏洩を回避していく所存です。しかしながら、これらの諸施策の実施にもかかわらず、情報漏洩等の諸問題が発生する可能性は皆無とは言えず、当グループの責任の有無にかかわらず、当グループの信用失墜につなが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。

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通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・出稿期間の延長が発生した場合や、「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、ソフトバンク BB 株式会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行っていく所存ですが、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。

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9月末現在、当社の議決権の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、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ソフトバンク BB 株式会社との間で、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3四半期においては当グループの売上の10.6%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	ソフトバンクBB株式会社
主な内容	当社とソフトバンクBB株式会社は共同して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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ソフトバンクBB株式会社の主要な業務 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。

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	ソフトバンクBB株式会社												
主な内容	インセンティブフィー <ul style="list-style-type: none"> ・ 一時金インセンティブ（申込回線の開通確認時に100%） <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-left: 40px;">BBフォンサービス</td> <td style="text-align: right;">1申込につき、7,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Yahoo! BB基本サービス</td> <td style="text-align: right;">1申込につき、15,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Yahoo! BB基本サービス＋無線LANパック</td> <td style="text-align: right;">1申込につき、20,000円程度</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・ 継続インセンティブ <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-left: 40px;">BBフォンサービス利用継続</td> <td style="text-align: right;">1会員あたり、月150円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Yahoo! BB基本サービス利用継続</td> <td style="text-align: right;">1会員あたり、月200円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 40px;">Yahoo! BB基本サービス＋無線LANパック利用継続</td> <td style="text-align: right;">1会員あたり、月250円程度</td> </tr> </table>	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	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
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												
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。

上記「業務提携契約」および「インセンティブ契約」の相手先は、いずれもソフトバンク BB 株式会社でしたが、前述の通り、同社は2005年12月1日に会社分割を行ったため、ソフトバンク BB 株式会社、およびBBテクノロジー株式会社となり、現在契約について整理を行っています。

「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、ソフトバンク BB 株式会社から獲得する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、ソフトバンク BB 株式会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。ソフトバンク BB 株式会社、BB テクノロジー株式会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通りです。

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1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・インクグループとの関係

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9月末現在、当社の議決権の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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 $\{ (\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}^*) - (\text{取引形態の異なる連結子会社における売上原価等}) \} \times 3\%$ *広告販売手数料は連結ベース

「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。特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。

オーバーチュア株式会社との提携について

当グループにおきましては、ヤフー・インクのグループ会社の一つである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。今後もオーバーチュア株式会社との良好な連携を図り、広告売上の拡大を図る所存ですが、当社とオーバーチュア株式会社との取引関係の変動や、オーバーチュア株式会社の運営に何らかの支障が生じた場合、当グループの業績やサービスの継続自体に重大な影響を与える可能性があります。

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きています。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。

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きています。また、その他広告以外の事業においても、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。

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

(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。

当グループの運営について

(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度が低下し、期待通りの売上を上げることができなかつたり、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もない、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の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ふ可能性があり、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通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、特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、第三者との間で合弁事業として設立・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、その業務運営を合弁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、各合弁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。

資金調達・金利変動に関わるリスク

(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。

投融資に関わるリスクについて

(1) 投融資について

2005 年 12 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・組合は後掲の通りですが、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、ソフトバンク BB 株式会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、メザニ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、ソフトバンク BB 株式会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ソフトバンク BB 株式会社に支払う。
- ・ 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、ソフトバンク BB 株式会社は、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、ソフトバンク BB 株式会社より、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ソフトバンク BB 株式会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。

今後ソフトバンク BB 株式会社により、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。

尚、2005 年 12 月末現在、メザニンローンの融資残高は約 4,773 百万円となっており、SPC より遅滞なく返済が履行されております。

(注) ソフトバンク BB 株式会社は、前述の通り会社分割を行い、存続会社である BB テクノロジー株式会社が信用補完を行うこととなりましたが、上記リスクについては実質変更ありません。

【主な投資先】

(2005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	㈱インターネット 総合研究所	東証 マザーズ	98/08/01	7.9	6,362	ネットワーク技術支援サービス		
2	㈱ベクター	大証 ヘラクレス	99/03/26	10.7	1,724	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		927			
4	あおぞら信託銀行 ㈱		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㈱	大証 ヘラクレス	00/03/30	1.5	381	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	㈱ウェザーニュー ズ	東証第1部	99/06/01	3.8	351	気象観測、データ収集、解析、予 報ならびにその提供		
7	㈱イーネット・ジ ャパン	大証 ヘラクレス	00/12/16	4.8	207	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	㈱デジオン		05/08/23	7.5	200	マルチメディアPCソフトウェア 事業、プラットフォーム・ソフト ウェア事業、エンタープライズ事 業		
9	㈱いい生活		05/07/14	5.5	155	ASPソリューション、ネットワー クソリューション	「Yahoo!不動産」にお ける提携	あり
10	㈱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「マピオン」の提供	「Yahoo!地図情報」に おける提携	あり

	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
関連会社株式								
1	バリューコマース 株		05/04/11	49.6	9,407	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、インターネットマーケティングコンサルタント、レンタルサーバ・ホスティングサービス、ドメイン取得代行	アフィリエイト広告における提携	あり
2	株オールアウト	ジャスダック	04/09/08	35.7	2,138	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	1,579	システム開発事業、パッケージソフトの企画・開発・販売事業等	システム開発などの分野における業務提携	あり
4	株ファッションウォーカー		05/08/25	33.6	1,279	ファッションコマースサイトの運営	ショッピング事業等における提携	あり
5	TVバンク株		05/12/19	40.0	1,200	動画コンテンツサービス事業	「Yahoo!動画」における提携	あり
6	JWord株		05/01/28	33.4	712	JWord(日本語キーワード)事業	「Yahoo! JAPAN」検索サービスにおける提携	あり
7	夢の街創造委員会 株		04/10/20	28.4	357	「出前館」を核に、インターネットを使ったデリバリー総合情報の発信と、eコマースサービスの企画・開発・運用等	「Yahoo!グルメ」における提携	あり
8	株たびゲーター		00/03/07	30.0	179	インターネット上の旅行代理店および旅行情報の提供	「Yahoo!トラベル」における提携、「Yahoo!ショッピング」への出店	あり
9	株インテージ・インタラクティブ		02/10/01	49.0	135	インターネットを利用したリサーチ事業	「Yahoo!リサーチ」における提携	あり
出資金								
1	その他				186			

(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
(株)インフォプラント	3,012	インターネットを利用したリサーチ事業
ファーストサーバ(株)	1,971	情報処理サービス業(レンタルサーバ事業、ドメイン登録事業、その他インターネット事業)
(株)アルプス社	810	各種地図の企画製作、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)プライダルネット	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
トライクル(株)	150	モバイルコマース事業
(株)ネットラスト	120	オンラインでの決済関連事業
(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
(株)サーフモンキー・アジア	26	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の提供
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
(株)キュリオシティ	0	現在、実質営業活動を行っておりません
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
プライダルコンシェルジェ(株)	0	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
上海英飛市場信息咨询有限公司		(株)インフォプラントの100%子会社。中国におけるマーケティング、リサーチ事業
(株)ネットジーン・ソリューションズ		(株)ネットジーンの100%子会社。現在、実質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