



ヤフー株式会社

株主通信 U.O.L. 6
'02 4/1 ~ '03 3/31

YAHOO!

【名:ヤフー】米国スタンフォード大学の学生だったジェリー・ヤン(Jerry Yang)とデビッド・ファイロ(David Filo)が始めたインターネット検索サービス。ユーザーからの大きな支持を得て1995年に法人化。現在は、検索サービスにとどまらずインターネット上であらゆるサービスを提供しており、ユーザーにとってはなくてはならない存在に。Yahoo!という名前は、“ Yet Another Hierarchical Officious Oracle ”(もう一つの階層的で非公式な神託)の略だといわれていますが、ジェリーとデビッドの二人は自らを「ならず者」(yahoo)と称し、この名前を選んだと主張しています。

【語源】Yahooの語源は、スウィフトの「ガリバー旅行記」に登場する野蛮人の名前から。Yahooは、理性を持った馬に飼われる、人の形をした「野蛮の象徴」として風刺的に描かれています。

株主通信 VOL.6

2002年4/1～2003年3/31

目次

株主の皆様へ..... 2
[社長対談 インタビュアー/野中ともよ]

YAHOO! JAPANの事業部紹介..... 10

注目のサービス紹介..... 12

注目のサービス紹介..... 14

連結貸借対照表..... 16

連結損益計算書..... 18

事業部別損益..... 20

連結キャッシュ・フロー計算書..... 21

YAHOO! JAPAN豆知識..... 22

社員インタビュー..... 23

YAHOO! JAPAN Q&A..... 24

株式情報..... 26

会社沿革・会社概要..... 28

株主メモ..... 29

VOL.5 アンケート結果のご報告..... 29



株主の皆様へ

はじめに

株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。当社に対するご理解をより深めていただくために、今回はジャーナリストであり、様々な官公庁の委員や著作でご活躍されている野中ともよさんを迎えて、当社社長井上雅博との対談の機会を持ちました。ヤフーの現状や今後の事業展開などについて、ご理解を深めていただく一助となりましたら幸いです。



話題の六本木ヒルズに本社移転

野中:本当にすばらしい眺めですね。この今話題の六本木ヒルズに本社を移されたのはいつですか？

井上:今年4月1日です。それまで本社は表参道だったんですが、社員も増えてオフィスが3ヶ所に分散してしまい、不便だったものですから、1ヶ所に集約できるこの六本木ヒルズに本社を移転しました。世界一床面積が広いビルだと聞いています。それにしても、こんなに注目を浴びるビルだとは思っていませんでした。

野中:今、話題の場所で働いていらっしゃる社員の方々の士気も高まりますね。ところでヤフーというと以前、私がワールドビジ

社長対談

ヤフー株式会社代表取締役社長

井上雅博

×

ジャーナリスト

野中ともよ



ネスサテライトのキャスターをしていた時に、取り上げたことがあるんです。多分日本で一番最初にヤフーを紹介したのは私ではないかと思います。ジェリー・ヤンとデビッド・ファイロのお二人がまだ学生でオフィスも本当に小さな所でした。

井上:ヤフーインクの創業時ですね。

野中:ええ。当時放送していて、ひょっとしたら、これはとんでもない「夢の玉手箱」みたいな会社になるのではないかと思いましたが、本当にそうになりましたね。多くの企業がITバブル崩壊で次々と消えて行く中、ヤフーだけは、着実に夢を実現してきたように思えます。Yahoo! JAPANの先日の決算発表資料を拝見しても素晴らしいご決算ですものね。

井上:ありがとうございます。

急 増するブロードバンドユーザー、
「Yahoo! BB」200万人突破!

野中:ところで、最近の日本のインターネットの状況はいかがですか？ブロードバンド化がかなり進んでいるとお聞きしていますが。

井上:ええ。今、日本のインターネットユーザーは約4,000万人を超え、Webユーザーも約3,400万人を超えています。特に最近ブロードバンドの加入者が爆発的に伸びていて、DSLの加入者数は3月末で約700万人と昨年3月末に比べて約3倍になっています。

CATV(ケーブルテレビ)やFTTH(光ファイバー)を含めると約940万人になっています。2001年9月に開始した「Yahoo! BB」が火付け役となって日本のブロードバンド化が一気に進みましたね。

野中:「Yahoo! BB」を始められたのはどういった理由からですか？

井上:2つあります。一つは、当時ブロードバンドの普及率が韓国に負けていて、このままでは、日本はブロードバンド後進国になってしまうという危機感がありました。これを何とかしたかったんです。折しもIT戦略会議が開かれ、IT基本法が制定されるなど、常時接続、定額・低料金でブロードバンドサービスを開始するにはちょうどいいタイミングだと思いました。二つ目はYahoo! JAPANの収益の多様化を図りたかったんです。それまでは売上の9割以上を広告収入が占めていましたが、広告事業は景気の影響を受けやすい面があります。広告以外に収益の柱を作って、経営基

盤を確固たるものにしたかったんです。

野中:「Yahoo! BB」で、ソフトバンクグループとの役割分担はどうなっているのですか？

井上:これは、よくご質問を受けるんですが、「Yahoo! BB」の回線接続などインフラ部分は、ソフトバンクの100%子会社、ソフトバンクBBが担当しています。ヤフーは、Web上での会員獲得、ユーザーの登録・受付業務、それに「Yahoo!メール」やホームページ作成など、ISP付加サービスの提供などを担当しています。

野中:するとヤフーとしては、Web上でしか会員獲得を行っていないんですね？

井上:ええ。それ以外のヤマダ電機などの家電量販店や駅前な



どでモデムを配布して勧誘しているパラソル部隊、電話による勧誘などは、ソフトバンクBBが外部に委託する形で行っているんです。

野中:今、「Yahoo! BB」のサービスを利用されている方は、どのくらいいらっしゃるんですか？

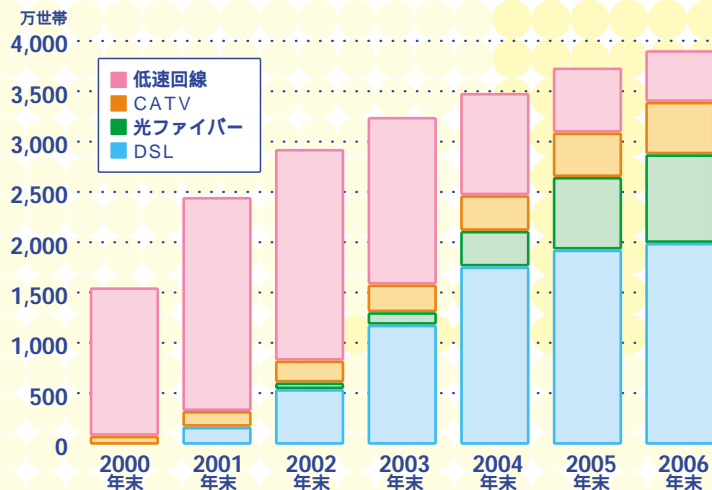
井上:今年3月末で約236万人です。サービス開始から1年で100万人を突破し、それからわずか半年で更に136万人増えました。ものすごいスピードで増えています。

野中:Yahoo! BBユーザー獲得のためにどのようなことをされたのですか？

井上:「Yahoo! BB」の良さを言葉で言ってもなかなかわかってもらえませんが、とにかくまず使ってもらって、良さを実感してもらえよう努めました。最大2ヶ月間のADSL月額固定費用や「BBフォン」の通話料、それにADSL設定の出張サポート費用などを

ブロードバンド世帯普及予測

大手証券系シンクタンクの予測による





無料にするキャンペーンとかお友達紹介キャンペーンなどですね。それにサービスそのものもYahoo! BBユーザー間では通話料が無料になるブロードバンド電話「BBフォン」を始めたり、スピードを秒速8メガビットから12メガビットに速めて無線LANとパックにして提供するなどユーザーの利便性向上に努めました。また、既存会員に対しても長渕剛さんのライブ映像を無料でストリーミング配信するなど会員限定のサービスを次々と行いました。

野中:ブロードバンドや「Yahoo! BB」の今後の見通しについてはどうお考えですか？

井上:ブロードバンドの可能性は極めて大きいと思っています。ブロードバンド化が進むことにより、インターネットによる人と人との接触時間が増え、また、その利用目的も格段に広がり、いろいろな人にインターネットが使われるようになると思います。大手証券系シンクタンクの予測でも、CATVやFTTHを含めたブロードバ

ンドの利用世帯数は、2006年に約3,400万世帯になり、そのうちDSLを利用したブロードバンドの利用世帯数は、約2,000万世帯になると言われています。ブロードバンドの本格的な普及はこれからが本番だと思いますから、「Yahoo! BB」もユーザー獲得で、もっともっと頑張らんといいですね。

野中:今後特に力を入れていきたいブロードバンドコンテンツはなんですか？

井上:ブロードバンドが日本より普及している韓国の例を見ると今、インターネットでゲームを楽しむ人が多く、漫画もよく見られています。今、ヤフーでも「銀河鉄道999」や「機動戦士ガンダム」などのアニメや、「鉄腕アトム」などの著名な漫画を有料で販売していますが、今後はブロードバンドを活かしたコンテンツを本格的に提供していきたいですね。



Yahoo!オークションは
有料化大成功!

野中:Yahoo!オークションは国内で
ダントツだとお聞きしていますが、今、
どんな状況ですか?

井上:今年3月で、Yahoo!オーク
ションの総出品数は約335万件、月
間の取扱高は約358億円、落札率
は42~53%となっています。

野中:そのYahoo!オークションで昨
年有料化されたとお聞きしていま
すが、日本ではインターネットのサー
ビスは無料があたりまえという中、
悩まれましたか?

井上:確かに昨年4月、Yahoo!オークションで出品時や落札時
等に課金する「システム利用料」を導入する時は、悩みました。で
も、有料化することによって良くなると思う部分があったので、決断しました。例えば、ユーザーにとって不要な広告まが
いの商品を排除できるとか、ユーザーにとって本当に欲しいもの
が見つけやすくなって落札率がアップするのではないかとかで
すね。実際、有料化後一時的に出品数は落ちましたが、現在は
増加基調にあり、落札率も有料化する前に比べて約2倍の水
準になっています。

野中:有料化してユーザー、ヤフー双方にとってメリットがあった

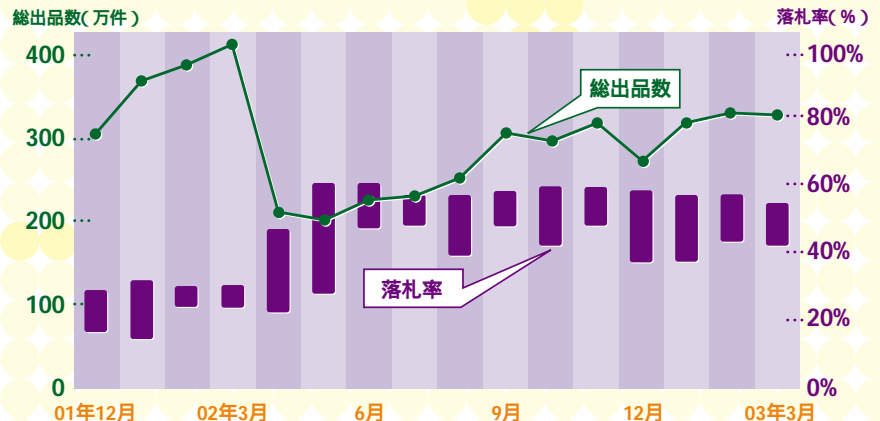
ということですね?

井上:ええ。結果として有料化は大成功だったと思います。ヤフ
ーにとっても新たな収益源となりました。

野中:あと、オークションではよくトラブルを耳にしますが、どうい
った手を打たれているのですか?

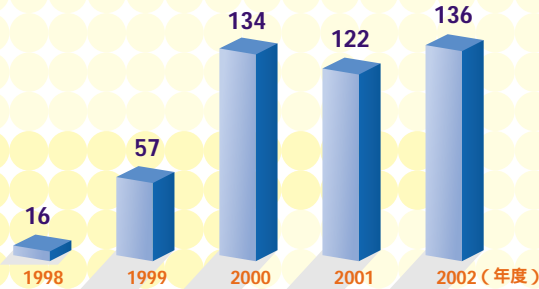
井上:当社は、Yahoo!オークションのサービス開始以来、パトロー
ルチームを作ったり、エスクローサービスや本人確認の導入など
常に安全性の確保に努めてきました。当期においても今年1月
からYahoo!オークションでトラブルが多数報告されている口座情
報を公開し、ユーザーへ注意を呼びかけるとともに、クレジットカード
とYahoo! JAPAN IDだけで落札代金の支払いと受取りができ
る新サービス「Yahoo!ペイメント」において、受取り口座の設定
にあたって新たに口座情報を審査基準に加えるなど取引の安

総出品数・落札率の推移



広告売上の推移(連結ベース)

(単位:億円)



全面で一層の改善に努めました。今後も取引の安全性の確保、サービスの充実に努め、ダントツであり続けたいですね。

広 告売上は過去最高に!

野中: 昨年から事業部制を導入されたとお聞きしましたが?

井上: ええ。昨年1月にYahoo! BB事業部、オークション事業部、リスティング事業部、ショッピング事業部、メディア事業部、ES(エンタープライズソリューション)事業部の6つの事業部制を導入しました。ヤフーも今では社員が700人を超えそれなりに規模も大きくなっていますので、経営のスピードがダウンすることを避けたかったんです。事業部ごとに事業計画と予算を作成し、損益を明確にして意思決定のスピードを速めるのが目的です。

野中: すると今までの広告事業はどこに含まれるのでしょうか?

井上: それは、各事業部に含まれます。事業部の売上を広告売上、広告以外の対法人向けビジネスによる売上、広告以外の対個人向けビジネスによる売上の3つに分けているんです。決算発表でもその3つの売上を事業部ごとにそれぞれ発表しています。

野中: 景気は厳しい状況が続きましたが、インターネット広告はいかがでしたか?

井上: やはり厳しかったですね。(株)電通が発表した「2002年日本の広告費」によると、昨年(1月-12月)の日本の総広告費は5兆7,000億円と2年連続で減少し、テレビ、新聞、雑誌、ラジオ広告など、全て前年割れとなっています。インターネット広告も、前年比15%増の845億円と増加はしましたが、従来に比べて伸び率が大幅にダウンしてきています。

野中: そんな状況の中、広告売上を増やすためにどういう対策をとられたのですか?

井上: これは反省なんです。インターネットユーザーが4,000万人を超える中、今までインターネット広告をマス広告として売っていなかったんですね。マス広告を支えているいわゆるナショナルクライアントへのアプローチが足りなかったと思います。大量に広



告費を使われているナショナルクライアントが、数パーセントインターネット広告にお金を使うだけで、状況は全く違ってくると思います。ですから当期は、今まで以上に広告代理店との協力関係を強化して、不景気でも安定的に広告を出稿するいわゆるナショナルクライアントからの出稿獲得に全力を注ぎました。ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」を積極的に販売した他、広告主のニーズに応じてよりサイズの大きい目立つ形の「スーパーバナー」などの新商品を次々と提供し、また、新商品のプロモーションなどにおける広告効果の測定に努めました。更に昨年11月には、Overture、Googleと提携し、両社の有料リスティングサービスと連動した「スポンサーサイト」を開始し、広告売上の拡大を図りました。その結果、広告売上は連結ベースで136億円と過去最高になりました。

通 期で売上、利益とも過去最高に。
東証上場は今後の検討課題

野中:改めてヤフーグループ全体として、この1年間の業績はい

Profile

野中 ともよ(のなか ともよ)

1987年 中京女子大学 客員教授(コミュニケーション論)

1988年 ソウルオリンピック現地キャスター

1992年 テレビ東京「ワールド・ビジネスサテライト」
メインキャスター(～1996年)

1999年 NHK衛星第2放送「アカデミー賞授賞式」
L.A.現地メインキャスター

2000年 (社)民間放送連盟 放送番組調査会委員

2000年 チルドレンズ・エクスプレス・ジャパン理事



ページビュー数推移

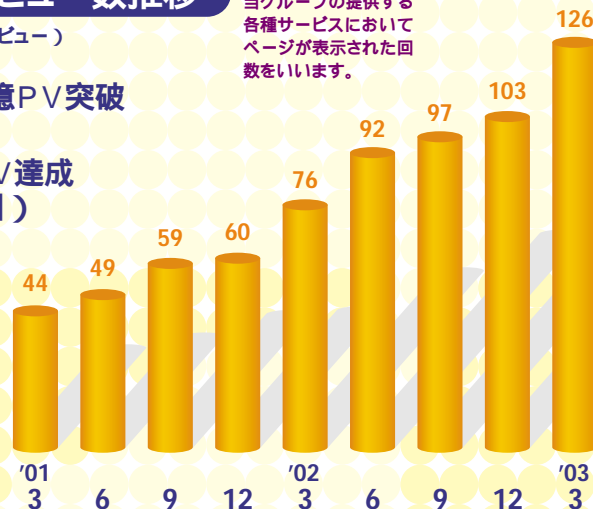
(単位:億ページビュー)

月間130億PV突破

(4月)

1日5億PV達成

(5月19日)



2002年6月以降のページビューは連結子会社の分を含んでいます

(注)ページビューとは、当グループの提供する各種サービスにおいてページが表示された回数をいいます。

かがでしたか?

井上:おかげさまで、売上、利益とも過去最高となりました。また、6つの事業部全てが黒字となりました。通期の連結ベースの売上高は590億円と前年比1.9倍、営業利益は240億円と前年比2.3倍、当期純利益は120億円と前年比2.1倍となりました。株主の皆様のご期待値が高く、なかなかご満足していただけないので、大変なんです(笑)。

野中:これだけ素晴らしい決算ですと、いよいよ東証上場ということもお考えでは?

井上:う～ん。東証上場のためには株主数とか事業規模のほか、内部体制の整備など、いろいろ満たすべき条件があります。ヤフーとしては、それら東証が定める基準や条件をまずクリアできる



会社になりたいと思っています。そういう会社になった上で、具体的に検討していきたいと思っています。JASDAQの方がヤフーらしいという人もいて迷っちゃうんですけどね。

朝 令暮改で臨機応変に

野中:最後に今後の課題なり抱負をお聞かせください。

井上:基本的には「ヤフーをなるべく多くの人に、なるべく多く使ってもらいたい」と思っていて、これは創業以来変わっていません。ただ、だんだん難しくなってきたなと思っています。というのは、インターネットの初期の段階ではユーザーの年齢、性別、職業などが限られていて、求められることも大体同じでした。しかし、今

後はいろいろな人がインターネットを利用するようになり、ヤフーに求められることが一様ではなくなってきます。現在、ページビューは、月間130億ページビューを突破していますが、今後一つのサービスを始めるのも大変な時代になると思います。ですから、社員には「朝令暮改」を宣言しているんです。やってダメだったらすぐ撤退するとか臨機応変に対応していかないとダメだと思っています。

野中:朝令暮改ですか(笑)。なかなか一旦決めたことを変更するのはむずかしいですね。

井上:ええ。社員は大変だと思います(笑)。とにかく変化の激しい時代ですから、小回りをきかして、臨機応変に対応し、圧倒的な「No.1インターネット・サービス・カンパニー」の地位を不動のものにしなければいけないと思っています。

野中:今後のYahoo! JAPANにますます期待します。本日はどうもありがとうございました。

Profile

井上 雅博(いのうえ まさひろ)

1957年 2月12日生まれ
 1979年 3月 東京理科大学理学部数学科卒業
 1979年 4月 (株)ソード電算機システム入社
 1987年 11月 (株)ソフトバンク総合研究所入社
 1992年 6月 ソフトバンク(株)入社
 1994年 1月 同社社長室・秘書室長
 1996年 1月 ヤフー(株)設立、取締役就任
 1996年 7月 ヤフー(株)代表取締役社長就任



YAHOO! JAPANの事業部紹介

Yahoo! BB事業部

Web上でのYahoo!BBユーザー獲得のための
プロモーション活動
ユーザーの登録および受付業務
「Yahoo!メール」やホームページ作成、カレンダー、フォト
などのISP(インターネット・サービス・プロバイダー)
付加サービスの提供



オークション事業部

国内最大のオークションサイト「Yahoo!オークション」
を運営。個人間の商品の売買や法人による商品の競売
等の場の提供。法人店舗のサポートなど



リスティング事業部

カテゴリ・検索サービス: Webサイト、「電話帳」、「モバイル」
(携帯電話向け)など
情報掲載サービス: 「求人」、「自動車」、「コンピュータ」、「不動産」
「グルメ」、「健康」、「学習」、「懸賞」、「結婚」
「本」、「ビューティー」など
コミュニティサービス: 「パーソナルズ」、「グリーティング」など



YAHOO! JAPAN

Yahoo! BB事業部

オークション事業部

リスティング事業部

ショッピング事業部

ショッピング事業部

品揃えが多く十分なカスタマーサポートが可能な
店舗を厳選したオンラインショッピングサイト
「Yahoo!ショッピング」を運営
国内外の宿泊、航空券等旅行にかかわる商品の
販売や旅行の準備をサポートする情報を提供



メディア事業部

メディア事業部

情報提供サービス:「ニュース」、「ファイナンス」、「スポーツ」など
エンターテインメントサービス:「映画」、「音楽」など
コミュニティーサービス:「掲示板」、「チャット」、「メッセージ」など
メールサービス:「デリバー」、「アラート」など



ES事業部

ES(エンタープライズソリューション)事業部

企業や自治体などのポータルサイト構築支援サービス
Webデザインコンサルティングサービス
ネットロードショー(オンラインプレゼンテーション)サービス
Yahoo! リサーチ(インターネット上のアンケート調査)



注目のサービス紹介

YAHOO! FINANCE
JAPAN

「Yahoo!ファイナンス」と 新サービス「VIP倶楽部」



株式投資に「Yahoo!ファイナンス」を
役立てていますか？

「Yahoo!ファイナンス」とは？

Yahoo!ファイナンスは、投資に関する情報を幅広く、スピーディーに提供する、日本最大の金融ポータルサイトです。全上場銘柄の株価、投資信託、為替等の価格を素早く提供。最長1983年からの時系列株価データや、銘柄比較を10年間に遡って行えるチャート、社長名から本社最寄駅までわかる企業情報、アナリストの見通しを一覧できるリサーチ情報、それに銘柄ごとにある掲示板など、銘柄選びのツールには事欠きません。

また、相場情報だけにとどまらず、ローンや預金の金利比較サービス、各種保険に係る情報、マネーライフに関するFPコラム等と生活金融全般に関するコンテンツなども充実しています。

もっと詳しい情報が知りたい! ・・・というときは?

そんなときに便利なのが、「Yahoo!ファイナンスVIP倶楽部」です。「Yahoo!ファイナンスVIP倶楽部」は、月額1,980円(初月無料)支払うだけで、リアルタイムの株価を見ることができ、国内外の金融・経済の最新情報を24時間閲覧することができます。「Yahoo!ファイナンス」の幅広い金融情報に加え、より質の高い速報性のあるニュースや、リアルタイム株価など、是非、株式投資の際お役立てください。



Yahoo!ファイナンス「VIP倶楽部」ってどんなサービス?

▶リアルタイムの株価を見る

全上場銘柄の株価、気配、出来高を、通常の「Yahoo!ファイナンス」の画面より早く、リアルタイムでお知らせします。(約1分ごとに更新)

▶24時間、最新のニュースを見る

通常、証券会社などの専用端末でしか確認できない、株式新聞社、ロイター、フィスコなどの3つの報道機関から配信されるマーケット専用ニュースを24時間閲覧することができます。配信されるニュースは1日、約300本以上となっています。



注目のサービス紹介

YAHOO! Payment
JAPAN 

「Yahoo!ペイメント」とは?

Yahoo! JAPAN IDとクレジットカードのみで、出品者・落札者ともに代金の受渡しを、自宅にいながらにして済ませることができるとても便利なサービスです。なお、個人間の支払いに、クレジットカードを利用できるのは、「Yahoo!ペイメント」が国内で初めてです。



メリット

出品される方

Yahoo! JAPAN IDだけで代金を受け取ることができ、今までのように落札者に自分の口座番号などを教える必要がありません。口座情報の漏洩を防ぐことができ、とても安心です。

落札者からの振込みがメールで通知されるため、銀行や郵便局に出向いて入金を確認する必要がありません。

振込みの確認が即座にできますので、落札後、商品の発送をスピーディーに行えます。

落札される方

出品者が個人でもクレジットカードが使えます。

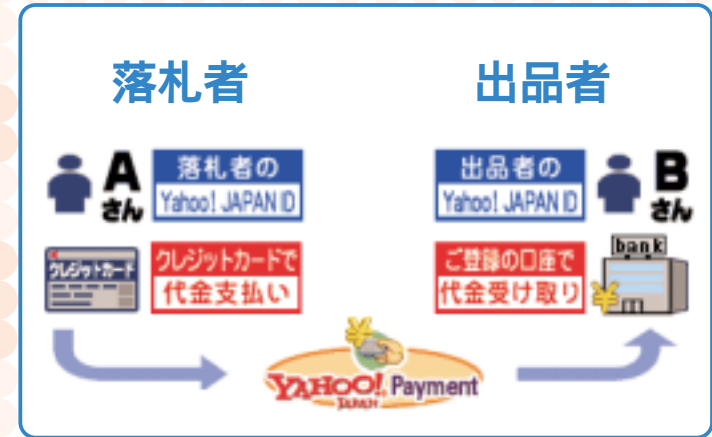
出品者に自分のクレジットカード番号を教えることなく、Yahoo! JAPAN IDだけで落札代金を支払うことができます。支払いは、クレジットカードを使用しますので、銀行や郵便局に出向く必要がなく、また、手持ちの現金や口座残高がなくても支払いは可能です。

トラブルが多数報告されている口座には、代金を振り込みませんので、安全性が更にアップしています。

出品された方が即座に入金の確認ができますので、落札した商品をスピーディーに受け取ることができます。

「Yahoo!ペイメント」を利用した落札代金支払いの流れ

- 1 Yahoo!オークションで落札後、出品者と落札者双方に落札メールが送信されます。
- 2 出品者と落札者は商品の受渡し方法や代金の支払い方法などをお互いにメールで連絡します。
- 3 両者がYahoo!ペイメントで代金を支払うことに合意した場合、落札者はオークションのページから「Yahoo!ペイメントを利用する」を選択し、画面に表示される手順に従ってクレジットカードで代金を支払います。
- 4 出品者に、落札者が支払い手続きを済ませたことがメールで通知されます。
- 5 出品者が指定した受取口座に代金が振り込まれます。



手数料 落札者にかかる手数料 支払い手続きを行う際に、以下の決済手数料がかかります。

1回の送金金額が6,000円以内の場合： 300円(税別)

1回の送金金額が6,001円以上の場合： 送金金額の5%の金額(税別)

出品者にかかる手数料 無料です。

安全性について

「Yahoo!ペイメント」では、高度な暗号化技術を用いて、クレジットカード番号をはじめとするユーザーの個人情報を厳重に管理している他、受取口座の登録時には、あらかじめ設定した暗証番号を必要とするなど、第三者による悪用を防いでいます。また、2003年1月より、「Yahoo!オークション」でトラブルが多数報告されている口座情報を公開し、それら口座には自動的に落札代金の振込みを中止するなど、安全面での一層の改善を図っています。

連結貸借対照表

Point ポイント①
 現預金の増加は主に利益の増加によるものです。

Point ポイント②
 売掛金の増加は、「Yahoo!オークション」のシステム利用料およびYahoo! BB事業のISP料、コンテンツ料等の売上増加に伴いクレジット債権が増加したことによるものです。

Point ポイント③
 未収入金の減少は、Y!BBビジネスモデル変更に伴うSBB社へのモデムの譲渡代金の回収によるものです。

Point ポイント④
 貸倒引当金の増加は、「Yahoo!オークション」のシステム利用料等の債権が増加したことによるものです。

Point ポイント⑤
 有形固定資産の増加は、主に新オフィスの工事等によるものです。

Point ポイント⑥
 投資その他の資産の減少は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

| 資産の部 | | |
|-------------|----------------------|----------------------|
| 科目 | 前期 [2002年3月31日現在] | 当期 [2003年3月31日現在] |
| 流動資産 | 15,053 | 35,485 |
| 現預金 | 7,341 | 23,215 |
| 売掛金 | 4,942 | 11,034 |
| 繰延税金資産 | 373 | 1,004 |
| 未収入金 | 1,982 | 153 |
| 貸倒引当金 | 46 | 290 |
| 固定資産 | 14,165 | 12,288 |
| 有形固定資産 | 3,259 | 5,816 |
| 無形固定資産 | 1,285 | 811 |
| 投資その他の資産 | 9,619 | 5,660 |
| 資産合計 | 29,218 | 47,774 |

今年4月25日におこなった決算説明会の模様を下記URLにてオンデマンドでご覧になることができます。
<http://docs.yahoo.co.jp/info/investor/jp/event/meeting/20030425.html>



(単位:百万円)

| 負債の部 | | |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|
| 科目 | 前期 [2002年3月31日現在] | 当期 [2003年3月31日現在] |
| 流動負債 | 6,911 | 17,167 |
| 買掛金 | 1,111 | 3,697 |
| 未払金 | 1,164 | 3,405 |
| 未払法人税等 | 3,760 | 8,505 |
| その他 | 875 | 1,558 |
| 固定負債 | 2,023 | 54 |
| 負債合計 | 8,935 | 17,222 |
| 少数株主持分 | | |
| 少数株主持分 | 56 | 69 |
| 資本の部 | | |
| 資本金 | 6,033 | 6,073 |
| 資本剰余金 | 1,110 | 1,154 |
| 利益剰余金 | 10,220 | 22,301 |
| その他有価証券 評価差額金 | 2,878 | 970 |
| 自己株式 | 15 | 17 |
| 資本合計 | 20,227 | 30,482 |
| 負債・少数株主持分 及び資本合計 | 29,218 | 47,774 |

(注)勘定科目は主な科目を記載しています。

Point

ポイント⑦

買掛金の増加は、主にYahoo! BB事業のISPサービスの増加に伴う売上原価の増加によるものです。

Point

ポイント⑧

未払金の増加は、主にサーバーや本社移転に伴う設備の増加によるものです。

Point

ポイント⑨

未払法人税等の増加は、主に利益の増加によるものです。

Point

ポイント⑩

利益剰余金の増加は、利益の増加によるものです。

Point

ポイント⑪

その他有価証券評価差額金の減少は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

連結損益計算書

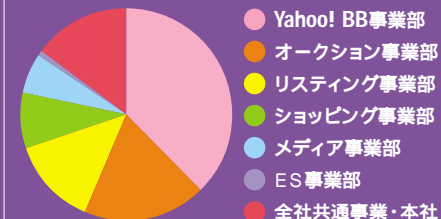
Point

ポイント①

当期の連結ベースの売上高の内訳は以下の通りです。

| 売上高の内訳 | 金額(百万円) | 全売上高に占める割合 |
|--------------|---------|------------|
| Yahoo! BB事業部 | 22,245 | 37.6% |
| オークション事業部 | 11,080 | 18.8% |
| リスティング事業部 | 7,922 | 13.4% |
| ショッピング事業部 | 5,035 | 8.5% |
| メディア事業部 | 3,592 | 6.1% |
| ES事業部 | 451 | 0.8% |
| 全社共通事業・本社 | 8,766 | 14.8% |
| 合計 | 59,095 | 100.0% |

売上構成比率



(注) 全社共通事業の売上とは、「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本人確認に伴う参加費の売上など、各事業部に帰属しない売上のことです。

科目

売上高

売上原価

販売費及び一般管理費

営業利益

営業外損益

経常利益

特別損益

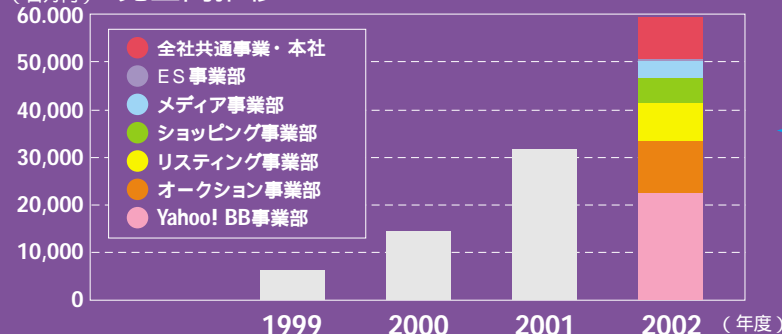
法人税等・その他

当期純利益

Point

ポイント②

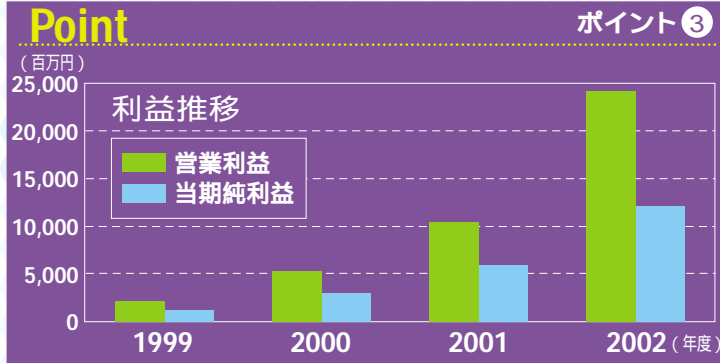
(百万円) 売上高推移



(注) 2002年度から事業部別の開示を行っています。

(単位:百万円)

| 前期 [2001年4月1日~ 2002年3月31日] | 当期 [2002年4月1日~ 2003年3月31日] |
|----------------------------------|----------------------------------|
| 31,497 | 59,095 |
| 8,963 | 15,682 |
| 12,127 | 19,340 |
| 10,406 | 24,072 |
| 88 | 548 |
| 10,318 | 23,524 |
| 24 | 1,796 |
| 4,425 | 9,631 |
| 5,868 | 12,096 |

**Point**

ポイント④

連結子会社7社の売上が含まれています。

Point

ポイント⑤

売上原価が増加したのは、主に「Yahoo! BB」ユーザーが増加したことに伴いYahoo! BB事業のISP原価が増加したためです。

Point

ポイント⑥

営業外損益の主なものは、出資金評価損、サーバー等の固定資産除却損、および本社移転費用です。

Point

ポイント⑦

特別損失の主なものは、投資有価証券の一部につき評価損を計上したことによるもの、およびイー・グループ(株)の連結調整勘定の一括償却によるものです。

(注) 推移を比較するため、各期とも代理店手数料を売上高・販売費及び一般管理費に含めています。
2000年度以前は連結対象会社はありません。

事業部別損益

当期(2002年4月1日～2003年3月31日)

(単位:百万円)

| | 売上高 | 売上原価 | 売上総利益 | 全売上総利益に占める割合 | 販管費 | 営業利益 | 全営業利益に占める割合 |
|------------------------|--------|--------|--------|--------------|--------|--------|-------------|
| Yahoo! BB事業部 | 22,245 | 12,492 | 9,752 | (22.5%) | 2,898 | 6,853 | (28.5%) |
| オークション事業部 | 11,080 | 0 | 11,080 | (25.5%) | 2,728 | 8,351 | (34.7%) |
| リスティング事業部 | 7,922 | 6 | 7,916 | (18.2%) | 3,531 | 4,384 | (18.2%) |
| ショッピング事業部 | 5,035 | 2,833 | 2,201 | (5.1%) | 1,527 | 674 | (2.8%) |
| メディア事業部 | 3,592 | 114 | 3,478 | (8.0%) | 3,120 | 358 | (1.5%) |
| ES(エンタープライズソリューション)事業部 | 451 | 166 | 285 | (0.7%) | 233 | 51 | (0.2%) |
| 全社共通事業・本社 | 8,766 | 67 | 8,698 | (20.0%) | 5,300 | 3,398 | (14.1%) |
| 合計 | 59,095 | 15,682 | 43,413 | (100.0%) | 19,340 | 24,072 | (100.0%) |

各事業部の主な売上

| | |
|------------------------|---|
| Yahoo! BB事業部 | 「Yahoo! BB」の顧客獲得インセンティブ、ISP料金 |
| オークション事業部 | 「Yahoo!オークション」のシステム利用料、マーチャント店舗の登録料・基本料金・手数料 |
| リスティング事業部 | 広告売上、「ビジネスエクスプレス」、中古自動車情報や不動産情報、求人情報等の情報掲載料 |
| ショッピング事業部 | 「Yahoo!ショッピング」のテナント料・手数料、イー・ショッピング・ブックス(株)の売上 |
| メディア事業部 | 広告売上、有料コンテンツ売上 |
| ES(エンタープライズソリューション)事業部 | 「Yahoo! リサーチ」、ポータルソリューション、ネットロードショーによる売上 |
| 全社共通事業・本社 | 「Yahoo! JAPANトップページ」等への広告掲載売上、各種サービスに係る本人確認売上 |

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

| 科目 | 前期 [2001年4月1日~ 2002年3月31日] | 当期 [2002年4月1日~ 2003年3月31日] |
|------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 6,139 | 19,666 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 4,675 | 3,778 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 10 | 51 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 1,474 | 15,836 |

Point

ポイント①

税金等調整前当期純利益が21,727百万円。
買掛金の増加により2,586百万円増。
法人税等の支払いにより6,173百万円減。
売掛金の増加により6,149百万円減。

Point

ポイント③

第2回無担保新株引受権付社債の償還により117百万円減。

Point

ポイント②

新オフィスの設備、サーバー等の購入により、2,895百万円減。敷金等の発生により、1,400百万円減。

株主の皆様の日頃のご支援に対する感謝とお礼の気持ちを込めて2002年9月より株主優待制度を導入いたしました。

Yahoo! JAPAN 株主優待制度とは?

毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿および実質株主名簿に記載された株主様に対し、当社オリジナルグッズを贈呈いたします。

贈呈基準 毎年3月31日および9月30日現在、1株以上保有の株主様に対し、あらかじめ定められた当社オリジナルグッズの中からご希望のグッズ1品を贈呈いたします。

送付時期 毎年8月および1月下旬に発送する予定です。

(ご参考)

前回株主優待でお選びいただいたもの



フリース



ひざ掛け・マフラーセット



ハット
(リバーシブル)

2002年9月30日現在の株主様に、2003年1月発送いたしました。
多数のお申し込みをいただき、誠にありがとうございました。

今回の株主優待のご案内(8月発送予定)

以下の当社オリジナルグッズの中から1品をお選び下さい。
(写真とは一部デザイン・色等が異なる場合がございます。)

1. ポロシャツ・ハット セット



サイズ:(M・L)



ハットはフリーサイズです。

2. ジャンパー



サイズ:(M・L)



3. ダッフルバッグ

サイズ:(W64cm×D34cm×H34cm)

同封のお申し込みハガキに必要事項をご記入の上、2003年7月31日までに
ご返送ください。

なお、お申し込みは、2003年3月31日現在の株主様ご本人に限らせていただきます。

今回は、メディア事業部の宮坂事業部長をご紹介します。
多種多様なコンテンツとサービスでネットユーザーを
引き付けているメディア事業部を、探ってみましょう。

Q)メディア事業部の仕事とは？

宮坂:私たちの仕事は、いかに多くの人に、いかに長い時間ヤフーのサービスを見てもらえるか、ユーザーが欲するコンテンツやサービスを考え、それを提供することです。より多くのユーザーに、少しでも長く様々なコンテンツを見てもらうことによってページビューや滞在時間を増やし、広告売上を拡大することを目指しているんです。具体的には、ニュース、スポーツ、ファイナンス、映画、音楽、掲示板、チャットなど様々なサービスを提供していますが、現在約75名のメンバーで、日々サービスの充実、新規サービスの開発に取り組んでいます。

Q)最近はどんなサービスを手がけられたんですか？

宮坂:とにかくいろいろやっています。「鉄腕アトム」や「サラリーマン金太郎」など著名な漫画をインターネットで読めるようにしたり、インターネット上で、自分の分身となるオリジナルキャラクターを作成できる「アバター」や自分のサッカーチームを作ってユーザー同士



PROFILE

宮坂 学 メディア事業部 事業部長

1967年生まれ、山口県出身。大阪の編集プロダクションにて、営業から制作ディレクターまで一人で行い、会社案内のパンフレットやホームページを制作。1997年、ヤフー入社。ファイナンス、スポーツ、地図、ニュースなどのサービスを担当し、2002年1月よりメディア事業部長。



が試合のできるゲーム「ファンタジーサッカー」、テレビ電話と同じような機能の「ビデオチャット」など、この3ヶ月間で66件のサービスの拡充や開発を行いました。

Q)今後どんなサービスを考えていますか？

宮坂:現在、30件以上の案件を考えていますが、特にブロードバンド化に対応したサービスの開発・拡充を行いたいと思っています。たとえば、ブロードバンドコンテンツ専用のポータル(入口)を作るとか、JRAの競馬の動画配信とかですね。今後も、ユーザーにとって魅力あるサービスをドンドン提供して、少しでも多くのユーザーに、1分でも長くヤフーを見て楽しんでもらえるよう、がんばりたいですね。

Q 1 今年3月の売出しの具体的な内容は？

A

今年3月の売出しの内容は次のとおりです。

売出し株数: 40,000株(ソフトバンクBB(株)25,000株、ソフトバンク(株)15,000株)

売出し価格: 1株当たり1,440,600円

(注)2003年3月末割当てで1:2の株式分割を実施したため、現在の価格は720,300円となります。

受渡期日 : 2003年3月19日

(注)受渡期日とは、売出しの株式を購入された方がその株式を売買できる日のことです。

Q 2 配当は実施しないのですか？

A

当社は創業以来、株主の皆様への利益還元を経営の重要な課題の一つとして認識しています。現時点におきましては、激変を続けるインターネットの世界で、「No.1インターネット・サービス・カンパニー」としての地位を確立し、維持することがなによりも重要であり、そのためにも引き続き、内部留保の充実に努めたいと考えています。なお、配当を行う具体的時期につきましては、今後の業績の推移等を見ながら、引き続き検討していきたいと考えています。

Q 3 ホームページ上では、どのようなIR情報を公開しているのですか？

A

当社では、1997年11月の株式公開以来、四半期決算を行っており、更に昨年5月からは重要な経営指標を月次で開示するなど、投資家の皆様へのディスクロージャー(情報開示)に積極的に努めています。当社では、ホームページ上で「IR関連情報」として以下のような情報を公開し、いつでも、どなたにでもご覧いただくことができるようにしています。当社は今後も、投資家の皆様への情報開示の内容を充実し、迅速に開示を行っていく所存です。

ホームページ上でご覧いただけるIR関連情報

トップメッセージ

企業情報

(企業概要、沿革、経営陣紹介、連結子会社の概要、プレスリリース、株式情報等)

財務情報

(事業概況、決算短信、年次報告書、有価証券報告書、半期報告書、リスク情報等)

株主情報

(株式情報、株主の状況、株主総会、株主通信、株式事務のご案内、株主優待等)

IRイベントスケジュール

アナリスト・カバレッジ一覧

最新プレゼンテーション資料

月次開示情報

よくあるご質問(FAQ)

(注)当社のIR関連情報は、Yahoo! JAPANのトップページの一番下にある「会社概要」からご覧いただけます。

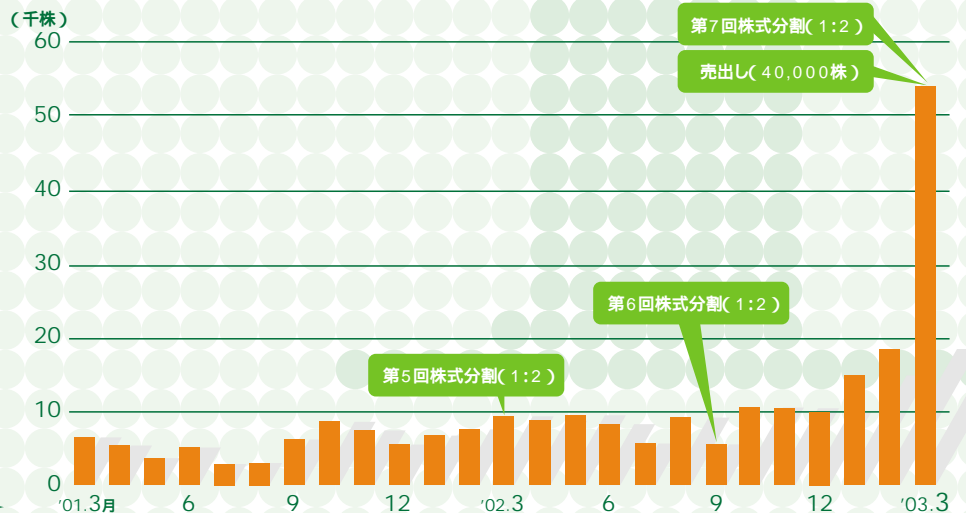
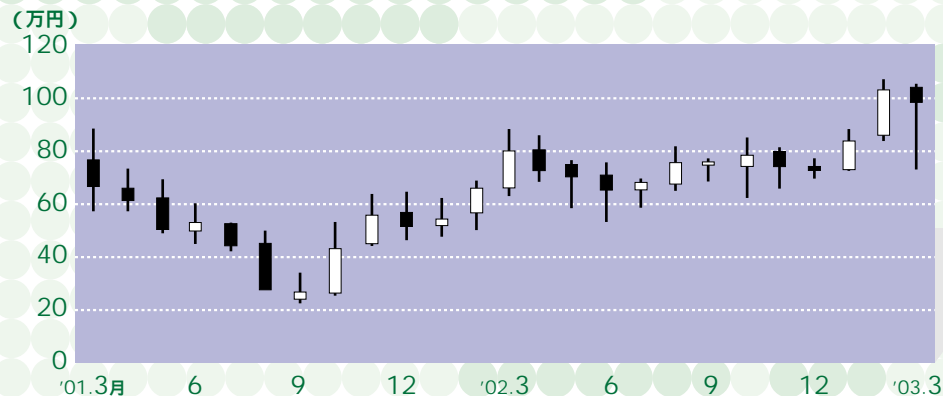
URL:<http://docs.yahoo.co.jp/info/investor/jp/>



株式情報

2003年3月31日現在

株価チャート(月足) 出来高



(注) 株価は株式分割を考慮した調整後の価格で表示されています。

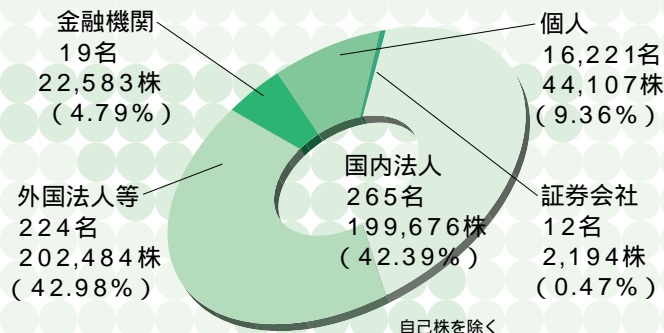
● **発行済株式の総数: 471,059株**
2003年3月31日割当て1:2の株式分割を実施したため、5月20日現在では942,118株となっています。

● **株 主 数: 16,742名**

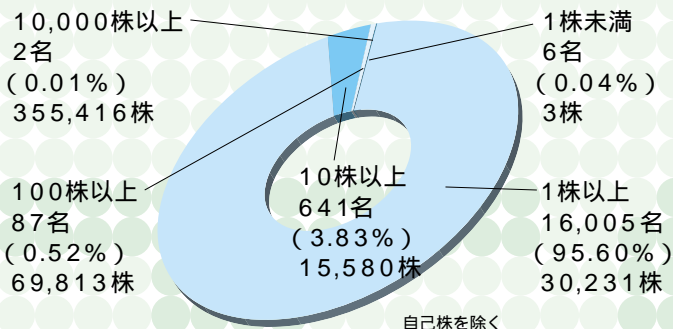
主要株主一覧

| 株 主 名 | 当社株の保有状況 持株数(株) 持株比率(%) | |
|--|----------------------------|-------|
| ソフトバンク株式会社 | 197,608 | 41.94 |
| ヤフーインク | 157,808 | 33.50 |
| ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー | 9,345 | 1.98 |
| 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口) | 7,651 | 1.62 |
| ザチェースマンハッタンバンク エヌエイロンドン | 6,116 | 1.29 |
| 野村信託銀行 株式会社(投信口) | 4,777 | 1.01 |
| 日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口) | 4,655 | 0.98 |
| ザチェースマンハッタンバンクエヌエイ ロンドンエスエルオムニバスアカウント | 3,254 | 0.69 |
| UFJ信託銀行 株式会社(信託勘定A口) | 2,779 | 0.58 |
| ポストンセーフデポジットビーエスディー ティートリーテイクライアンスツオムニバ | 2,552 | 0.54 |

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



| 年月 | 資本金(百万円) | 資本剰余金(百万円) | 発行済株式数(株) | 摘要 | 資本金・株式数の推移 |
|-----------|----------|------------|-----------|-----------------------------|------------|
| 1996年 1月 | 200 | 0 | 4,000 | 会社設立 | |
| 1997年 9月 | 290 | 0 | 5,800 | 有償株主割当 (1:0.45) | |
| 1997年 11月 | 434 | 500 | 6,775 | 公開時公募 | |
| 1999年 3月 | 1,442 | 1,507 | 6,900 | 公募 | |
| 1999年 5月 | 1,471 | 1,538 | 13,822 | 第1回株式分割 (1:2) | |
| 1999年 11月 | 1,501 | 1,566 | 27,826 | 第2回株式分割 (1:2) | |
| 2000年 3月 | 1,556 | 5,137 | 28,954 | ジオシティーズ(株)、ブロードキャスト・コム(株)合併 | |
| 2000年 5月 | 2,897 | 3,798 | 57,940 | 第3回株式分割 (1:2) | |
| 2000年 9月 | 2,959 | 3,913 | 58,167 | ピー・アイ・エム(株)合併 | |
| 2000年 11月 | 5,964 | 1,067 | 116,917 | 第4回株式分割 (1:2) | |
| 2002年 5月 | 6,072 | 1,154 | 235,095 | 第5回株式分割 (1:2) | |
| 2002年 11月 | 6,073 | 1,154 | 471,059 | 第6回株式分割 (1:2) | |
| 2003年 5月 | 6,073 | 1,154 | 942,118 | 第7回株式分割 (1:2) | |

(注)新規事業法のストックオプションおよびワラントの行使による変動については、少額であるため表示しておりません。

会社沿革・会社概要

1996年 1月 インターネット上の情報検索サービスの提供を行うことを目的として、ヤフー株式会社設立

1996年 4月 日本語での情報検索サービス(サービス名:Yahoo! JAPAN)の提供を開始

1997年 11月 店頭登録銘柄として株式を公開

1999年 9月 オンライン・ショッピングサービス「Yahoo!ショッピング」および、オンライン・オークションサービス「Yahoo!オークション」を開始

2000年 3月 ジオシティーズ(株)およびブロードキャスト・コム(株)を合併

2000年 6月 iモード対応携帯電話向けのサービス「Yahoo!モバイル」を開始

2000年 9月 ピー・アイ・エム(株)を合併

2000年 9月 「Yahoo!オークション」にエスクローサービスを導入

2001年 3月 ブロードバンド無料体験スペース「Yahoo! Cafe」を原宿にオープン

2001年 5月 「Yahoo!オークション」の本人確認(有料化)開始

2001年 9月 ブロードバンド関連の総合サービス「Yahoo! BB」の商用サービス開始

2001年 9月 イー・グループ(株)を子会社化

2001年 12月 イー・ショッピング・ボックス(株)を子会社化

2002年 3月 有料のサービスやコンテンツ料金の引き落とし先情報を安全に保管するサービス「Yahoo!ウォレット」を本格的に開始

2002年 4月 「Yahoo!オークション」のシステム利用料導入開始

2002年 4月 ブロードバンド電話サービス「BBフォン」の商用サービス開始

2002年 5月 無線LANによる高速インターネット接続サービス「Yahoo! BBモバイル」の実証実験を開始

2002年 8月 総合スポーツ情報サイト「スポーツ・ナビ」を運営する(株)スポーツ・ナビゲーションを傘下に

2002年 8月 オンライン決済事業およびシステムコンサルティング事業を行う(株)ネットラストを子会社化

2002年 8月 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・運用を行うユニセプト(株)を設立

2002年 10月 月間100億ページビュー突破

2002年 10月 インターネットリサーチ事業の新会社、(株)インテージ・インタラクティブを設立

2002年 11月 Overture、Googleと提携し、スポンサーサイトの掲載を開始

2002年 12月 「Yahoo! BB 12M+無線LANパック」の商用サービス開始

2002年 12月 Yahoo! JAPAN初の女性向けコンテンツ「Yahoo! ビューティー」を公開

2003年 1月 「Yahoo! オークション」で国内初の個人間支払いサービス「Yahoo! ペイメント」を開始

2003年 4月 岐阜県のポータルサイト構築を受注

2003年 4月 本社を六本木ヒルズへ移転

(2003年4月1日現在)

| | |
|---------|--|
| 商 号 | ヤフー株式会社 |
| 証券コード | 4689 (JASDAQ) |
| ホームページ | www.yahoo.co.jp |
| 本社所在地 | 〒106-6182 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー |
| 設 立 | 1996年1月31日 |
| 資 本 金 | 6,073百万円 |
| 事 業 内 容 | インターネット上の広告業 ブロードバンド関連事業 オークション事業等 |

従 業 員 数 641名

(2003年6月20日現在)

| | | |
|-----|-----------|---------|
| 役 員 | 代表取締役社長 | 井上 雅博 |
| | 取締役会長 | 孫 正義 |
| | 取 締 役 | ジェリー・ヤン |
| | 取 締 役 | 梶川 朗 |
| | 取 締 役 | 喜多埜 裕明 |
| | 常 勤 監 査 役 | 須江 澄夫 |
| | 監 査 役 | 桐 利博 |
| | 監 査 役 | 佐野 光生 |
| | 監 査 役 | 轟 幸夫 |

決算期：3月31日

定時株主総会：6月

名義書換代理人：UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱所：UFJ信託銀行株式会社

証券代行部

東京都江東区東砂7丁目10番11号

〒137-8081 ☎03-5683-5111(代)

同 取 次 所：UFJ信託銀行株式会社

全国各支店

野村證券株式会社

全国本支店営業所

公告掲載新聞：日本経済新聞

(注)当社は2003年3月期より決算公告に代えて、貸借対照表ならびに損益計算書を当社のホームページ《<http://docs.yahoo.co.jp/info/investor/jp/koukoku/>》に掲載しております。

ご住所変更等のお手続きはお済みでしょうか?

株式の事務手続き(届出住所・印鑑・姓名等の変更届、端株買取請求書、名義書換請求書等)書類のご請求につきましては、上記名義書換代理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間受付しておりますので、ご利用ください。

☎0120-24-4479 (本店証券代行部)

☎0120-68-4479 (大阪支店証券代行部)

☎通話料無料

インターネットアドレス<http://www.ufjtrustbank.co.jp/>

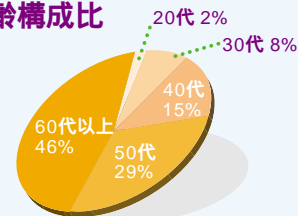
なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある証券会社にご照会ください。

アンケート結果のご報告

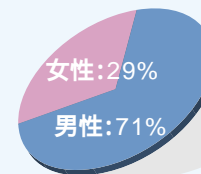
「ヤフー株主通信VOL.5」で実施したアンケートに2,689名もの、大勢の皆様にお答えいただきました。ありがとうございました。アンケートの結果を一部、ここにご紹介いたします。

株主属性について

年齢構成比



男女比



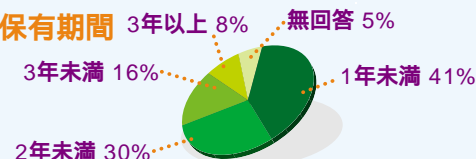
「興味を持った記事」・ベスト5

1. 株式情報
2. Yahoo! の事業部紹介
3. 株主の皆様へ
4. 財務諸表
5. 注目のサービス紹介

「ヤフー株購入時重視項目」・ベスト5

1. 成長性
2. 株式分割
3. 収益性
4. 長期的値上り
5. 業界シェア

株式保有期間





〒106-6182 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー
電話 03-6440-6170 電子メール ir@mail.yahoo.co.jp