



平成25年3月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

平成24年10月24日

上場会社名 ヤフー株式会社 上場取引所 東・大  
 コード番号 4689 URL http://www.yahoo.co.jp  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 宮坂 学  
 問合せ先責任者 (役職名) 最高財務責任者 (氏名) 大矢 俊樹 (TEL) 03-6440-6000  
 四半期報告書提出予定日 平成24年11月9日 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 四半期決算説明会開催の有無 : 有 (証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成25年3月期第2四半期の連結業績(平成24年4月1日~平成24年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
25年3月期第2四半期	156,383	7.4	85,447	7.6	86,735	8.0	52,222	9.8
24年3月期第2四半期	145,641	2.8	79,394	4.4	80,307	5.5	47,576	10.4

(注) 包括利益 25年3月期第2四半期 52,663百万円(11.7%) 24年3月期第2四半期 47,162百万円(11.9%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
25年3月期第2四半期	900.16	900.14
24年3月期第2四半期	820.32	820.16

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
25年3月期第2四半期	591,763	501,002	84.1
24年3月期	562,022	468,300	82.8

(参考) 自己資本 25年3月期第2四半期 497,824百万円 24年3月期 465,209百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
24年3月期	—	0.00	—	347.00	347.00
25年3月期	—	0.00	—	—	—
25年3月期(予想)	—	—	—	370.00 ~378.00	370.00 ~378.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 有

3. 平成25年3月期の連結業績予想(平成24年4月1日~平成25年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	319,000 ~325,300	5.6 ~7.7	173,300 ~177,000	5.0 ~7.3	176,000 ~179,700	5.2 ~7.4	107,300 ~109,600	6.7 ~9.0	1,849.53 ~1,889.18

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 有

(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)

新規 1社(社名) YJ1号投資事業組合、除外 1社(社名)

詳細は、14ページ「2. サマリー情報(注記事項)に関する事項」をご参照ください。

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	25年3月期2Q	58,196,528株	24年3月期	58,184,240株
② 期末自己株式数	25年3月期2Q	180,601株	24年3月期	180,601株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	25年3月期2Q	58,014,648株	24年3月期2Q	57,997,815株

※ 四半期レビュー手続の実施状況に関する表示

この四半期決算短信は、金融商品取引法に基づく四半期レビュー手続の対象外であり、この四半期決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく四半期財務諸表のレビュー手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により予想数値と大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件および業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、四半期決算短信(添付資料)14ページ「連結業績予想に関する定性的情報」をご覧ください。

・四半期決算補足説明資料は、平成24年10月24日(火)に当社ホームページ(<http://ir.yahoo.co.jp>)に掲載しております。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 連結経営成績に関する定性的情報 .....	2
(2) 連結財政状態に関する定性的情報 .....	10
(3) 連結業績予想に関する定性的情報 .....	14
2. サマリー情報（注記事項）に関する事項 .....	14
(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 .....	14
3. 四半期連結財務諸表 .....	15
(1) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書 .....	15
(2) 四半期連結貸借対照表 .....	17
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書 .....	18
(4) 継続企業の前提に関する注記 .....	19
(5) 株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記 .....	19
4. 補足情報 .....	20
(1) 事業等のリスク .....	20

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

## (1) 連結経営成績に関する定性的情報

## ■当第2四半期累計期間（平成24年4月～9月）の業績ハイライト

	前年同四半期累計	当四半期累計	増減(額)	増減(率)
売上高	1,456億円	1,563億円	107億円増	7.4%増
営業利益	793億円	854億円	60億円増	7.6%増
経常利益	803億円	867億円	64億円増	8.0%増
四半期純利益	475億円	522億円	46億円増	9.8%増

当第2四半期累計期間においては、検索連動型広告の売上が拡大したほか、興味関心連動型広告の売上の伸びも顕著なものとなり、リスティング広告の売上が増収に大きく貢献しました。検索連動型広告、興味関心連動型広告いずれもスマートフォン経由の売上が大幅に拡大しました。ディスプレイ広告においても「プライムディスプレイ」への広告出稿が伸びるなど、売上が増加しました。また、求人、不動産などの情報掲載サービスの売上が大きく増加したほか、データセンター関連、ゲーム関連サービスの売上の伸びも売上全体の増加に寄与しました。売上の拡大に加えて、広告宣伝費や業務委託費などコスト削減にも努めた結果、当第2四半期累計期間は売上、利益ともに前年同四半期比で増加しました。

## セグメント別の売上高・営業利益（平成24年4月～9月）

	前年同四半期累計	当四半期累計	増減(額)	増減(率)
マーケティングソリューション事業				
売上高	940億円	1,047億円	106億円増	11.3%増
営業利益	496億円	547億円	50億円増	10.2%増
コンシューマ事業				
売上高	498億円	508億円	10億円増	2.2%増
営業利益	361億円	380億円	18億円増	5.2%増
その他				
売上高	43億円	45億円	2億円増	6.2%増
営業利益	4億円	7億円	2億円増	53.9%増
調整額				
売上高	△25億円	△38億円	—	—
営業利益	△68億円	△80億円	—	—
合計				
売上高	1,456億円	1,563億円	107億円増	7.4%増
営業利益	793億円	854億円	60億円増	7.6%増

(注) 1. 当期より報告セグメントを変更しております。なお、前年同四半期累計の売上高および営業利益につきましては、遡及修正した数値となります。

2. その他は、報告セグメントに属していない事業活動のうち、主に決済関連サービスの収益を含んでおります。

3. 調整額は、セグメント間取引および報告セグメントに帰属しない全社費用です。

## ■当第2四半期（平成24年7月～9月）の業績ハイライト

	前年同四半期	当四半期	増減(額)	増減(率)
売上高	737億円	787億円	50億円増	6.8%増
営業利益	405億円	432億円	27億円増	6.7%増
経常利益	410億円	439億円	29億円増	7.2%増
四半期純利益	242億円	271億円	28億円増	11.8%増

当第2四半期は、リスティング広告において、広告効果を高める機能強化や販売活動の強化により、検索連動型広告および興味関心連動型広告の売上が過去最高となるなど、リスティング広告の売上が大きく拡大しました。また、求人や不動産などの情報掲載サービスの売上が引き続き伸びたほか、データセンター関連、ゲーム関連サービス、「Yahoo!プレミアム」の売上也増加しました。コスト面においては、事業運営の効率化などに努めたことにより業務委託費などが減少しました。

## セグメント別の売上高・営業利益（平成24年7月～9月）

	前年同四半期	当四半期	増減(額)	増減(率)
マーケティングソリューション事業				
売上高	483億円	533億円	50億円増	10.4%増
営業利益	258億円	280億円	22億円増	8.7%増
コンシューマ事業				
売上高	245億円	252億円	6億円増	2.8%増
営業利益	177億円	190億円	13億円増	7.5%増
その他				
売上高	21億円	22億円	1億円増	6.9%増
営業利益	3億円	3億円	0億円増	2.2%増
調整額				
売上高	△12億円	△20億円	—	—
営業利益	△33億円	△41億円	—	—
合計				
売上高	737億円	787億円	50億円増	6.8%増
営業利益	405億円	432億円	27億円増	6.7%増

(注) 1. 当期より報告セグメントを変更しております。なお、前年同四半期の売上高および営業利益につきましては、遡及修正した数値となります。

2. その他は、報告セグメントに属していない事業活動のうち、主に決済関連サービスの収益を含んでおります。

3. 調整額は、セグメント間取引および報告セグメントに帰属しない全社費用です。

報告セグメント	主な事業の内容
マーケティングソリューション事業	広告商品の企画・販売 <ul style="list-style-type: none"> <li>・リスティング広告(検索連動型広告、興味関心連動型広告)</li> <li>・ディスプレイ広告(バナー、テキスト、メール、映像)</li> </ul> 情報掲載サービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産、求人、自動車、地域情報</li> </ul> その他法人向けサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> <li>・データセンター関連 他</li> </ul>
コンシューマ事業	コマース関連サービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> <li>・オークション、ショッピング、有料デジタルコンテンツ</li> </ul> 会員向けサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> <li>・「Yahoo!プレミアム」、 「Yahoo! BB」 他</li> </ul>

#### ■当第2四半期のマーケティングソリューション事業

リスティング広告において、検索連動型広告、興味関心連動型広告ともに売上が過去最高となったことに加え、情報掲載サービスやデータセンター関連の売上も引き続き増加した結果、当四半期のマーケティングソリューション事業の売上高は533億円（前年同四半期比10.4%増）、営業利益は280億円（前年同四半期比8.7%増）となりました。

- ・リスティング広告では、検索連動型広告、興味関心連動型広告の双方において、引き続き広告効果を高めるための機能強化を図ったことに加え、広告代理店との連携拡大による販売活動の強化を行ったことにより、売上が前年同四半期比で大きく増加しました。特にスマートフォン経由のリスティング広告の売上は、スマートフォンの利用拡大による効果もあり、前年同四半期比で大きく拡大しました。
- ・ディスプレイ広告は、「ブランドパネル」の広告出稿が減少したものの、ロンドンオリンピック特集の売上も貢献し「プライムディスプレイ」の売上が前年同四半期比で増加したほか、スマートフォン広告の売上も前年同四半期比で大きく伸びました。
- ・情報掲載サービスでは、求人、不動産を中心に、売上が前年同四半期比で大きく増加しました。
- ・データセンター関連では、(株)IDCフロンティアにおいて、クラウドコンピューティングサービスの利用が増加し、売上も前年同四半期比で増加しました。

**■当第2四半期のコンシューマ事業**

ゲーム関連サービスの売上が大幅に拡大したほか、「Yahoo!プレミアム」の売上が増加したことなどにより、当四半期のコンシューマ事業の売上高は252億円（前年同四半期比2.8%増）、営業利益は190億円（前年同四半期比7.5%増）となりました。

- ・「Yahoo!オークション」では、地デジへの移行に伴い前年同四半期に取扱高が増加したテレビの需要が落ち着いたことや、コンピュータ関連の取扱高の減少などにより、全体の取扱高は前年同四半期比でわずかに減少しました。
- ・「Yahoo!ショッピング」では、スマートフォン経由の取扱高が大きく拡大したことにより、全体の取扱高は前年同四半期比で増加しました。また、利益面についてもさらに重視し、販売促進費の配分の見直しを実施しました。
- ・「Yahoo!プレミアム」では、引き続き新規会員獲得に努めた結果、平成24年9月末のYahoo!プレミアム会員ID数は前年同月末比で8万ID増の783万IDとなりました。
- ・有料デジタルコンテンツでは、「Yahoo! Mobage（ヤフー・モバゲー）」、「戦国IXA」のいずれにおいても登録利用者数が順調に増加したことに加え、「SDガンダムオペレーションズ」の好調なスタートも寄与し、ゲーム関連サービスの売上が前年同四半期と比較して大幅に増加しました。

**■当第2四半期の全社トピックス**

- ・「復興デパートメント」において、東北の食材を使った「石巻爆速復興弁当」の販売を開始。
- ・有名ビジネス媒体の経済・ビジネスジャンルの記事や経済ジャーナリスト、コラムニスト、ブロガーなど専門家の主張、見解などを無料で提供する「Yahoo!ニュースBUSINESS」を公開。
- ・(株)ジェーシービーと共同で「Yahoo! JAPAN JCBカード」の提供を開始。
- ・宮城県石巻市に、復興支援事業の拠点となる現地事務所「ヤフー石巻復興ベース」を開所。
- ・ソーシャルメディア上の圧倒的NO. 1 マーケティングプラットフォームを目指し、(株)クロコスの全株式を取得。
- ・「Yahoo!オークション」において、出品手続きを簡単に行える「モバイル確認」を開始。
- ・(株)カカクコムと、同社が運営するグルメサイト「食べログ」にて業務提携に合意。
- ・災害の速報を通知する「防災速報」の利用者数が100万人を突破。
- ・女性のスマホユーザーを意識したアプリ開発の強化を目指し、(株)コミュニティファクトリーの全株式を取得。
- ・(株)nanapiと業務提携に合意し、同社が運営するハウツーサービス「nanapi」において連携を開始。
- ・固定価格で商品の売買ができる個人向けECサイト「Yahoo!バザール」を10月1日より開始。
- ・福島県白河市の環境対応型大規模データセンター「白河データセンター」が10月1日より稼働開始。

## ■Yahoo! JAPANの利用状況等

項目 (四半期期中平均)	平成23年 7～9月	平成24年 7～9月
月間総ページビュー数 (百万PV) ※1	52,160	53,780
スマートフォン月間ページビュー数 (百万PV) ※2	3,490	9,351
Daily UB (1日あたりユニークブラウザ)数 (百万ブラウザ) ※3	49.32	53.09
スマートフォンDaily UB数 (百万ブラウザ) ※2、3	6.27	15.63
月間アクティブユーザーID数 (百万ID) ※4	25.82	26.41
Yahoo!プレミアム会員ID数 (四半期末) (百万ID)	7.75	7.83

※1 平成24年7月～9月の月間総ページビュー数・スマートフォン月間ページビュー数には、子会社のページビューは含まれていません。

※2 スマートフォン月間ページビュー数・Daily UB数には、iPhone/iPod、Androidスマートフォン（画面サイズ7インチ未満）、WindowsPhoneを通じて閲覧されたページビュー・ブラウザが含まれ、iPad、Androidタブレット等を通じて閲覧されたページビュー・ブラウザは含まれていません。  
また、アプリを通じたアクセスの一部は含まれていません。

※3 Yahoo! JAPANサービスを閲覧するために利用されたブラウザ数です。スマートフォンにおいてブラウザとアプリの両方を通じて閲覧した場合には重複カウントとなります。

※4 各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数です。

項目 (四半期合計)	平成23年 7～9月	平成24年 7～9月
「Yahoo!オークション」取扱高 (億円)	1,611	1,569
ショッピング関連取扱高 (億円) ※5	737	745
「Yahoo!オークション」+ショッピング関連取扱高 (億円) ※5	2,349	2,315
スマートフォン経由 「Yahoo!オークション」+ショッピング関連取扱高 (億円) ※5	241	446
eコマース取扱高 (億円) ※6	3,778	3,751

※5 「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!チケット」、「Yahoo!トラベル」を含みます。

※6 「Yahoo!オークション」、ショッピング関連、「Yahoo!ウォレット」、「Yahoo!カード」、有料デジタルコンテンツ等を含みます。



## 四半期連結損益計算書(要約)の分析

## 【第2四半期連結累計期間】

(単位：百万円)

科 目	前第2四半期連結累計期間 (自平成23年4月1日 至平成23年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自平成24年4月1日 至平成24年9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	145,641	156,383	10,742	7.4
売上原価	13,731	15,227	1,495	10.9
売上総利益	131,909	141,156	9,246	7.0
販売費及び一般管理費	52,515	55,708	3,192	6.1
人件費	16,641	18,122	1,480	8.9
業務委託費	7,318	7,173	△ 144	△ 2.0
販売促進費	5,070	5,258	187	3.7
減価償却費	4,167	4,588	420	10.1
ロイヤルティ	4,202	4,508	305	7.3
賃借料・水道光熱費	3,358	3,580	222	6.6
情報提供料	3,070	3,313	242	7.9
通信費	2,947	3,074	126	4.3
販売手数料	2,309	2,453	143	6.2
維持管理費	1,106	1,164	58	5.3
租税公課	635	826	191	30.1
広告宣伝費	649	465	△ 183	△ 28.3
ライセンス料	211	271	59	28.0
支払報酬	265	248	△ 16	△ 6.1
採用費	185	187	1	0.7
その他	373	471	98	26.4
営業利益	79,394	85,447	6,053	7.6
営業外収益	1,202	1,392	189	15.8
営業外費用	289	105	△ 184	△ 63.7
経常利益	80,307	86,735	6,427	8.0
特別利益	83	33	△ 49	△ 59.5
特別損失	265	1,797	1,531	577.0
税金等調整前四半期純利益	80,125	84,971	4,846	6.0
法人税等	32,326	32,562	236	0.7
法人税・住民税及び事業税	30,779	32,313	1,533	5.0
法人税等調整額	1,546	249	△ 1,297	△ 83.9
少数株主損益調整前四半期純利益	47,799	52,409	4,609	9.6
少数株主利益	222	186	△ 36	△ 16.2
四半期純利益	47,576	52,222	4,645	9.8

## 【第2四半期連結会計期間】

(単位：百万円)

科 目	前年同四半期 (自 平成23年 7月 1日 至 平成23年 9月30日)	当四半期 (自 平成24年 7月 1日 至 平成24年 9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	73,762	78,786	5,024	6.8
売上原価	6,944	7,941	997	14.4
売上総利益	66,817	70,845	4,027	6.0
販売費及び一般管理費	26,257	27,556	1,298	4.9
人件費 ※1	8,193	8,932	739	9.0
業務委託費 ※2	3,731	3,355	△ 375	△ 10.1
販売促進費	2,509	2,553	43	1.7
減価償却費	2,138	2,364	225	10.6
ロイヤルティ	2,125	2,272	146	6.9
賃借料・水道光熱費	1,717	1,833	116	6.8
情報提供料	1,618	1,664	46	2.9
通信費	1,525	1,538	12	0.8
販売手数料	1,197	1,151	△ 46	△ 3.8
維持管理費	546	587	40	7.5
租税公課	341	441	100	29.3
広告宣伝費	243	253	9	4.0
貸倒引当金繰入額	110	160	50	45.5
ライセンス料	115	141	26	22.9
支払報酬	126	132	6	5.0
その他 ※3	17	173	156	894.9
営業利益	40,560	43,289	2,728	6.7
営業外収益	631	724	92	14.7
営業外費用	179	50	△ 129	△ 72.1
経常利益	41,011	43,963	2,951	7.2
特別利益	8	23	14	163.1
特別損失	150	457	306	203.3
税金等調整前四半期純利益	40,869	43,528	2,658	6.5
法人税等	16,498	16,311	△ 187	△ 1.1
法人税・住民税及び事業税	17,279	17,488	208	1.2
法人税等調整額	△ 780	△ 1,176	△ 396	—
少数株主損益調整前四半期純利益	24,370	27,217	2,846	11.7
少数株主利益	105	88	△ 16	△ 16.0
四半期純利益	24,265	27,128	2,863	11.8

売上高

当四半期の売上高が前年同四半期と比べて増加したのは、主に広告売上が増加したことによるものです。

売上原価

当四半期の売上原価が前年同四半期と比べて増加したのは、主に広告売上が増加したことによるものです。

販売費及び一般管理費

※1. 人件費

当四半期末における当グループの従業員数は、5,475名と前年同四半期末と比べて467名増加(9.3%増)しました。

※2. 業務委託費

当四半期の業務委託費が前年同四半期と比べて減少したのは、主に保守・運用およびコンタクトセンター業務の効率化により、外部委託業務が減少したことによるものです。

※3. その他

当四半期のその他の主なものは、のれん償却額、旅費交通費、什器備品費です。

営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものは、受取利息および持分法による投資利益です。

特別損益

当四半期の特別損失の主なものは、固定資産の減損損失です。

法人税等

当四半期の税金等調整前四半期純利益に対する法人税等の負担率は37.5%となりました。

少数株主利益

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467円60銭です。

## (2) 連結財政状態に関する定性的情報

## 四半期連結貸借対照表(要約)の分析

(単位：百万円)

科 目		前年同四半期末 (平成24年3月期 第2四半期末)	当四半期末 (平成25年3月期 第2四半期末)	増 減	
		金額	金額	金額	増減率(%)
<b>【資産の部】</b>					
流動資産					
現金及び預金	※1	213,155	256,155	42,999	20.2
売掛金	※2	34,651	45,515	10,863	31.4
たな卸資産		117	149	31	26.7
未収入金	※3	1,123	121,330	120,206	—
繰延税金資産		4,777	4,540	△ 236	△ 5.0
その他	※4	23,277	20,067	△ 3,209	△ 13.8
貸倒引当金		△ 1,486	△ 1,458	27	△ 1.9
流動資産合計		275,617	446,300	170,682	61.9
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物		6,942	8,669	1,727	24.9
機械装置		5,833	8,981	3,148	54.0
工具器具備品		10,657	12,848	2,191	20.6
土地		5,425	5,425	—	—
その他		3,439	1,581	△ 1,858	△ 54.0
有形固定資産合計	※5	32,298	37,505	5,207	16.1
無形固定資産					
ソフトウェア		10,100	11,052	952	9.4
のれん	※6	1,132	2,845	1,712	151.2
その他		389	377	△ 12	△ 3.2
無形固定資産合計		11,622	14,275	2,652	22.8
投資その他の資産					
投資有価証券	※7	42,017	77,925	35,908	85.5
長期未収入金	※8	123,580	2,943	△ 120,637	△ 97.6
繰延税金資産		6,297	5,196	△ 1,101	△ 17.5
その他		8,008	7,639	△ 369	△ 4.6
貸倒引当金		△ 119	△ 22	96	△ 81.4
投資その他の資産合計		179,786	93,682	△ 86,103	△ 47.9
固定資産合計		223,707	145,463	△ 78,243	△ 35.0
資産合計		499,324	591,763	92,438	18.5

(単位：百万円)

科 目	前年同四半期末 (平成24年3月期 第2四半期末)	当四半期末 (平成25年3月期 第2四半期末)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
<b>【負債の部】</b>				
流動負債				
買掛金 ※9	7,708	10,089	2,380	30.9
未払金	15,469	14,830	△ 639	△ 4.1
未払法人税等 ※10	31,336	33,258	1,922	6.1
ポイント引当金	3,869	4,004	135	3.5
その他 ※11	24,257	25,758	1,500	6.2
流動負債合計	82,641	87,940	5,299	6.4
固定負債	2,671	2,820	148	5.6
負債合計	85,313	90,761	5,447	6.4
<b>【純資産の部】</b>				
株主資本				
資本金 ※12	7,933	8,022	88	1.1
資本剰余金 ※12	3,014	3,103	88	2.9
利益剰余金 ※13	405,034	490,520	85,485	21.1
自己株式	△ 5,608	△ 5,608	—	—
株主資本合計	410,372	496,036	85,663	20.9
その他の包括利益累計額	568	1,788	1,219	214.5
その他有価証券評価差額金 ※14	569	1,793	1,223	214.7
繰延ヘッジ損益	△ 1	1	2	—
為替換算調整勘定	—	△ 6	△ 6	—
新株予約権	696	763	66	9.6
少数株主持分	2,373	2,414	41	1.7
純資産合計	414,011	501,002	86,990	21.0
負債純資産合計	499,324	591,763	92,438	18.5

## 【前連結会計年度末との比較】

当第2四半期連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末と比べて297億円増加し、5,917億円となりました。これは、投資有価証券が351億円増加したことなどによります。

負債合計は29億円減少し、907億円となりました。これは、未払金が20億円減少したことなどによります。

純資産合計は327億円増加し、5,010億円となりました。これは、利益剰余金が322億円増加したことなどによります。

## 【前年同四半期末との比較】

## 資産の部

- ※1. 現金及び預金が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に営業活動による資金の増加によるものです。
- ※2. 売掛金が前年同四半期末と比べて増加したのは、主にリスティング広告において一部入金条件を変更したことによる売掛金の増加、および広告売上の増加によるものです。
- ※3. 未収入金が前年同四半期末と比べて増加したのは、主にBBモバイル(株)株式の売却にかかわる未収入金を、長期末収入金から振り替えたことによるものです。なお、売却額の入金は、平成25年3月末を予定しております。
- ※4. 流動資産のその他が前年同四半期末と比べて減少したのは、主に「Yahoo!ショッピング」の決済サービスにかかわる債権の決済スキームを変更し、回収が早まったことによるものです。
- ※5. 有形固定資産が前年同四半期末と比べて増加したのは、主にデータセンターの稼働、およびサーバー、ネットワーク関連機器の購入によるものです。
- ※6. のれんが前年同四半期末と比べて増加したのは、主に子会社株式の新規取得によるものです。
- ※7. 投資有価証券が前年同四半期末と比べて増加したのは、主にアスクル(株)株式を取得したことによるものです。
- ※8. 長期末収入金が前年同四半期末と比べて減少したのは、主にBBモバイル(株)株式の売却にかかわる未収入金を、流動資産の未収入金へ振り替えたことによるものです。

## 負債の部

- ※9. 買掛金が前年同四半期末と比べて増加したのは、主にリスティング広告の売上増加によるものです。
- ※10. 未払法人税等が前年同四半期末と比べて増加したのは、課税所得の増加によるものです。
- ※11. 流動負債のその他が前年同四半期末と比べて増加したのは、当四半期末が休日であったため、消費税の納付が翌月にずれしたことによるものです。

## 純資産の部

- ※12. 資本金および資本剰余金が前年同四半期末と比べて増加したのは、ストック・オプションの行使によるものです。
- ※13. 利益剰余金は、主に配当金の支払いによる減少があったものの、純利益の計上により前年同四半期末と比べ増加しました。
- ※14. その他有価証券評価差額金が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に投資有価証券の時価の上昇によるものです。

## 四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要約)の分析

(単位：百万円)

	前年同四半期 (自 平成23年7月1日 至 平成23年9月30日)	当四半期 (自 平成24年7月1日 至 平成24年9月30日)	当第2四半期 連結累計期間 (自 平成24年4月1日 至 平成24年9月30日)
区 分	金額	金額	金額
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー			
1 税金等調整前四半期純利益	40,869	43,528	84,971
2 減価償却費	2,509	2,803	5,482
3 売上債権の増減額	△ 1,138	△ 3,322	△ 335
4 仕入債務の増減額	550	2,187	3,448
5 法人税等の支払額	466	350	△ 33,785
6 その他営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,706	2,714	5,054
営業活動によるキャッシュ・フロー	40,549	48,262	64,836
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー			
1 有形固定資産の取得による支出	△ 1,841	△ 3,830	△ 7,475
2 無形固定資産の取得による支出	△ 633	△ 279	△ 1,477
3 投資有価証券の取得による支出	△ 100	△ 1,535	△ 35,053
4 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 1,921	△ 1,921
5 その他投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 111	300	11
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,687	△ 7,265	△ 45,915
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー			
1 配当金の支払額	50	41	△ 20,089
2 その他財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 23	△ 21	82
財務活動によるキャッシュ・フロー	26	20	△ 20,007
IV. 現金及び現金同等物に係る換算差額	—	△ 13	△ 13
V. 現金及び現金同等物の増加額（又は減少額）	37,888	41,003	△ 1,100
VI. 現金及び現金同等物の期首残高	173,266	213,143	255,268
VII. 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	8	8
VIII. 連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	—	△ 21
IX. 現金及び現金同等物の四半期末残高	211,155	254,155	254,155

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物は、前年同四半期末に比べ429億円増加し、2,541億円となりました。

当四半期における各キャッシュ・フローの状況は以下のとおりです。

営業活動においては、主に四半期純利益の計上により482億円の収入となりました。

投資活動においては、主に有形固定資産、子会社株式および投資有価証券の取得により72億円の支出となりました。

## (3) 連結業績予想に関する定性的情報

当グループの収益・費用の予想にあたっては、経営上の指標としている利用者の各種サービス利用状況等が重要な前提条件となっておりますが、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、半期ごとの業績見通しをレンジ形式により公表いたします。

## 平成25年3月期 下半期連結業績見通し（平成24年10月1日～平成25年3月31日）

連結売上高	162,600百万円	～	168,900百万円
連結営業利益	87,800百万円	～	91,600百万円
連結経常利益	89,200百万円	～	93,000百万円
連結四半期純利益	55,000百万円	～	57,400百万円

## 平成25年3月期 通期連結業績見通し（平成24年4月1日～平成25年3月31日）

連結売上高	319,000百万円	～	325,300百万円
連結営業利益	173,300百万円	～	177,000百万円
連結経常利益	176,000百万円	～	179,700百万円
連結当期純利益	107,300百万円	～	109,600百万円

## 2. サマリー情報（注記事項）に関する事項

## (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動

当第2四半期連結会計期間より、新たに設立したYJ1号投資事業組合を連結の範囲に含めておりません。



## 3. 四半期連結財務諸表

## (1) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書  
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自平成23年4月1日 至平成23年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自平成24年4月1日 至平成24年9月30日)
売上高	145,641	156,383
売上原価	13,731	15,227
売上総利益	131,909	141,156
販売費及び一般管理費	52,515	55,708
営業利益	79,394	85,447
営業外収益		
受取利息	686	719
持分法による投資利益	204	306
その他	311	366
営業外収益合計	1,202	1,392
営業外費用		
出資金運用損	7	53
固定資産除却損	216	—
消費税等調整額	29	24
その他	35	27
営業外費用合計	289	105
経常利益	80,307	86,735
特別利益		
投資有価証券売却益	73	31
その他	10	2
特別利益合計	83	33
特別損失		
震災復興義援金	100	—
システム事故関連損失	—	1,229
その他	165	567
特別損失合計	265	1,797
税金等調整前四半期純利益	80,125	84,971
法人税、住民税及び事業税	30,779	32,313
法人税等調整額	1,546	249
法人税等合計	32,326	32,562
少数株主損益調整前四半期純利益	47,799	52,409
少数株主利益	222	186
四半期純利益	47,576	52,222

四半期連結包括利益計算書  
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自平成23年4月1日 至平成23年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自平成24年4月1日 至平成24年9月30日)
少数株主損益調整前四半期純利益	47,799	52,409
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△632	260
繰延ヘッジ損益	2	1
為替換算調整勘定	—	△13
持分法適用会社に対する持分相当額	△6	5
その他の包括利益合計	△636	254
四半期包括利益	47,162	52,663
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	46,940	52,476
少数株主に係る四半期包括利益	222	186

## (2) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当第2四半期連結会計期間 (平成24年9月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	257,268	256,155
売掛金	45,222	45,515
未収入金	124,625	121,330
その他	31,498	24,757
貸倒引当金	△1,610	△1,458
流動資産合計	457,004	446,300
固定資産		
有形固定資産	34,513	37,505
無形固定資産	12,050	14,275
投資その他の資産		
投資有価証券	42,754	77,925
その他	15,722	15,779
貸倒引当金	△23	△22
投資その他の資産合計	58,453	93,682
固定資産合計	105,017	145,463
資産合計	562,022	591,763
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	6,640	10,089
未払法人税等	34,765	33,258
その他	49,579	44,593
流動負債合計	90,985	87,940
固定負債	2,736	2,820
負債合計	93,721	90,761
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	7,959	8,022
資本剰余金	3,040	3,103
利益剰余金	458,285	490,520
自己株式	△5,608	△5,608
株主資本合計	463,675	496,036
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,533	1,793
繰延ヘッジ損益	—	1
為替換算調整勘定	—	△6
その他の包括利益累計額合計	1,533	1,788
新株予約権	749	763
少数株主持分	2,341	2,414
純資産合計	468,300	501,002
負債純資産合計	562,022	591,763

## (3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自平成23年4月1日 至平成23年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自平成24年4月1日 至平成24年9月30日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前四半期純利益	80,125	84,971
減価償却費	4,902	5,482
のれん償却額	211	138
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△120	△153
ポイント引当金の増減額 (△は減少)	277	△98
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△111	△134
持分法による投資損益 (△は益)	△204	△306
売上債権の増減額 (△は増加)	2,287	△335
仕入債務の増減額 (△は減少)	583	3,448
その他の流動資産の増減額 (△は増加)	△2,611	10,413
その他の流動負債の増減額 (△は減少)	△1,761	△4,199
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△610	157
その他	△1,528	△761
小計	81,439	98,622
法人税等の支払額	△32,822	△33,785
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>48,617</b>	<b>64,836</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△4,414	△7,475
無形固定資産の取得による支出	△1,199	△1,477
投資有価証券の取得による支出	△100	△35,053
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△53	△1,921
その他	52	11
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△5,715</b>	<b>△45,915</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
配当金の支払額	△18,396	△20,089
その他	△37	82
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△18,433</b>	<b>△20,007</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	△13
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	24,468	△1,100
現金及び現金同等物の期首残高	186,687	255,268
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	8
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	△21
現金及び現金同等物の四半期末残高	211,155	254,155

(4) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(5) 株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記

該当事項はありません。

## 4. 補足情報

### (1) 事業等のリスク

当グループ（以下「ヤフー」）の業績は、今後起こり得る様々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、本書提出時点で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。またヤフー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。ヤフーは、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、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。

### I 市場動向・競合環境に係わるリスク

#### ① 経済・市場・利用者動向に係わるリスク

##### (イ) ヤフーの事業の発展はインターネット関連市場の拡大に依存しています

日本におけるインターネットの普及は平成7年頃から本格化し、ブロードバンドの進展やモバイル端末の進歩によりインターネット利用者数および利用時間は継続的に増加しています。ヤフー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、利用者数ならびに利用時間が増加するとともに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、事業の発展にとって基本的な条件となります。

しかし、将来的に利用者数の飽和や利用時間の低迷の可能性、インターネット利用を制約する規制や利用者への新たな課金が行われる可能性、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や技術標準の開発・適用等が適切に行われない可能性等、インターネット関連市場の継続的な拡大には、不透明な面があります。

##### (ロ) インターネットが主要メディアとしての地位を維持・拡大できるかどうかは不確実です

インターネットの広告ビジネスは、日本国内においてはヤフーの事業開始とともに本格化しました。株式会社電通の発表によると、平成23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14.1%を占め、テレビに次ぐ市場規模にまで成長しています。

ヤフーでは、媒体としての価値を高めるため、各サービスの内容を充実させるとともに、主にディスプレイ広告においては、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、定期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し、広告主層の拡大・安定化に努めております。また、主にリスティング広告については、利用者の求めている情報と掲載される広告内容とのマッチング精度の向上に努め、利用者および広告主双方にとってメリットのある媒体となるよう努めております。

しかしながら、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、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

##### (ハ) インターネットの広告や情報掲載ビジネスは短期的な景気動向の影響を受ける可能性があります

広告ビジネス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、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、ヤフーの広告売上は潜在的に短期変動する要素があります。

求人や不動産などのインターネットでの情報掲載ビジネスも、景気動向の影響を強く受けません。

その一方で費用は人件費、賃借料等の固定的な支出が多く、売上変動に応じた支出の調整が困難であるため、ヤフーの収益には潜在的な変動性があります。

##### (ニ) インターネットの広告ビジネスは、広告主や広告会社の媒体別広告予算配分の影響を受ける可能性があります

大手広告主による広告の出稿は、一般的に広告会社を經由して行われ、インターネットやテレビ、新聞などの各媒体にどのように広告予算を配分するかは、広告主の意向や広告会社の裁

量に依るところが大きくなっています。ヤフーとしては媒体としての魅力を向上させるとともに、広告効果向上のための各種施策を実施しておりますが、これらの予算配分の動向により、ヤフーの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

- (ホ) ヤフーがモバイル広告の領域において、パソコンと同等の地位を獲得できるかどうかは不確定です

今後はスマートフォンやスマートパッド等への広告配信が活発化するものと見込まれています。ヤフーとしてもスマートフォンファーストを掲げ、スマートフォン向けサービスをパソコン向けサービスよりも優先し対応しておりますが、インターネットのモバイル端末での利用が大きく拡大した場合、パソコンからのサービス利用と同等の利用者数や利用時間を獲得できず、全体としてヤフーのシェアが低下する可能性があります。その場合、広告主からの出稿の伸びが鈍化し、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ヘ) 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しない可能性があります

情報掲載ビジネスにおいては、求人・不動産情報サイトなど、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」の収益拡大に努めております。

こうした取り組みにもかかわらず、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)からインターネットへのシフトが期待通りに進展しなかったり、オークション、ショッピングサイトの利用者や取扱高が期待通りに増加しないなどの理由により、市場が拡大せず、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ト) ヤフーの収益は、ブロードバンド市場の変化による影響を受ける可能性があります

ブロードバンドプロバイダサービス「Yahoo! BB」は、ヤフーとソフトバンクBB株式会社の共同でサービスを提供しております。「Yahoo! BB」では主にDSLサービスを中心に低廉かつ高速なサービスを提供しております。

しかしながら、最近では通信技術の進歩により、ブロードバンド市場はDSL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。ソフトバンクBB株式会社では、既存サービスに加えて、FTTHを利用したブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光 with フレッツ」の提供を行うなど、新たな会員の獲得を図っていますが、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、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が発生する等の理由により、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

- (チ) ヤフーの収益は、有料会員サービスの利用者数の変化の影響を受ける可能性があります

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、それに伴い有料会員サービスの市場も拡大し、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やモバイル端末の普及が飽和し、利用者の増加が頭打ちになることが予想されます。ヤフーで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、「Yahoo!オークション」への参加や様々な特典を享受できる「Yahoo!プレミアム」の有料会員数が伸びないおそれがあり、ヤフーの発展に影響を与える可能性があります。

- (リ) 有料コンテンツをインターネット経由で購入するという消費行動が定着しない可能性があります

ヤフーでは、ブロードバンドの普及に伴い可能となった大容量の映像やゲームなど、インターネット利用者のニーズに合った様々な有料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有料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有料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有料コンテンツの利用が一般的になり、それらにヤフー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。

## ② 競合環境に係わるリスク

- (イ) ヤフーの各サービスには競合が存在するため、今後もインターネット業界において優位性を発揮し続けられるかどうかは不確定です

ヤフーのサービスはポータルサイトとしての位置づけを主軸に、サイトなどの検索を始め、ニュースなどの各種情報提供、メールなどのツールの提供、ショッピングなどのEC(eコマース)、決済関連など、インターネットを通じ多数のサービスを提供しており、それぞれのサー

ビスにおいての競合は多数存在しております。

このような環境のもと、ヤフーが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保・維持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、価格競争や、顧客獲得に係わる費用の増大に伴う利益低下の可能性があるほか、広告会社や情報提供者に対して支出する販売手数料や情報提供料等の増加を余儀なくされる可能性があり、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

また、当業界においては、設立間もない企業による新興サービスが利用者の支持を集め急速に広まる事があります。ヤフーでは、利用者の意見や動向を捉え、利用者の支持を集めることのできるサービスをリリースしていく所存ですが、新興企業のサービスがヤフーのサービスに対する競合となる可能性や、競争優位性を発揮するための新規サービスの開発に費用がかかり、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

### ③ 社会インフラや他社製品・サービスに係わるリスク

(イ) ヤフーのサービスは、電力やインターネット回線等の社会インフラ、サーバー等の設備機器、利用者の情報端末やソフトウェアなどの他社の製品やサービスに依存しています

ヤフーがサービスを提供するために必要な電力やインターネット回線等の社会インフラおよび、接続プロバイダ、サーバー等の設備機器、利用者のインターネット情報端末やソフトウェアなどは他社の製品やサービスであるため、これらが良好に供給され稼働する事が、ヤフーがサービスを適切に提供するための前提条件となっています。

特に、ヤフーはサーバー等の設備機器の稼働をはじめとして、ヤフーのサービスを適切に提供するために、電力へ大きく依存しております。停電や使用制限等で供給が不安定になる場合に備え、データセンターの二重化や自家発電設備の整備を進めるとともに、停電や使用制限等の発生時には、速やかにかつ適切に全社的対応を行うよう努めております。しかしながら、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、復旧がうまく行かず、ヤフーのサービスに影響を及ぼす可能性があります。また、料金の変動がヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。

インターネットウェブサイトへの接続用ソフトウェアであるブラウザや、インターネットへ接続できるパソコンやスマートフォン、スマートパッド、テレビ、ゲーム機、カーナビなどの情報端末は、多種の製品が存在しています。しかしながら、一部の情報端末やソフトウェアにはヤフーのサービスが未対応な場合があります。また、情報端末やソフトウェアの使用手法や設定内容などによっては、ヤフーのサービスを適切に受けることができない場合があります。また、それらの機器やソフトウェア、サービスの仕様変更や料金変動、供給不足などにより、ヤフーのサービスを適切に受けることができなくなる場合や、利用者の利用頻度が減少したり、ヤフーのサービス内容や収益に影響を及ぼす可能性があります。

### ④ 技術動向に係わるリスク

(イ) インターネット関連業界の技術革新のスピードは速く、技術革新に対して適切に対応できなかった場合、ヤフーのビジネスに大きな影響がでる可能性があります

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。ヤフー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、ヤフーではサービスの充実や技術革新を進めていますが、提供するサービスが陳腐化したり、新技術への対応が遅れた場合、競合他社に対する競争力が低下する可能性があります。

## II 法的規制・制度動向に係わるリスク

### ① 法的規制に係わるリスク

(イ) ヤフーやインターネット業界に影響を及ぼす法令の制定や改正により、ヤフーおよび当業界に影響が及ぶ可能性があります

近年、日本国内においてはインターネット上の情報の閲覧や投稿、商取引に起因した事件等が報道され、それに伴いインターネットを用いた情報や物品の流通等に何らかの法的規制をかけようとする動きが見られます。ヤフーは、安心安全で利便性の高いインターネット環境を実現するために、各種法令を遵守するとともに、関係各所と協力し各種施策や啓発活動等を実施しております。

しかしながら、ヤフーやインターネット業界に影響を及ぼす法令の制定や改正により、ヤフーのサービス内容等への影響や、法令を遵守するための費用が増加する可能性があります。また、



インターネット業界の発展に影響を与える可能性があります。

- (ロ) ヤフーはプロバイダ責任法を遵守する義務があり、今後の法改正の動向によっては事業が制約される可能性があります

平成14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、今後、情報の仲介者に対してより積極的に責任を追究すべきだという社会的な動きが生じた場合は、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、ヤフーの事業が制約される可能性があります。

- (ハ) ヤフーは電気通信事業法を遵守する義務があり、今後の法改正の動向によっては事業が制約される可能性があります

ヤフーはインターネットを利用した情報通信サービスを運営するために、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、これらの法令が改正された場合にはヤフーの事業が制約される可能性があります。

- (ニ) 青少年ネット規制法の成立により、インターネット業界の発展に影響が生じる可能性があります

ヤフーでは、設立当初よりインターネットの健全な発展に貢献するよう各種対策等を行ってきており、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きっず」の運営や「Yahoo!あんしんねっと」の提供等の対策を講じてきております。平成21年4月より「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」(青少年ネット規制法)が施行されましたが、この法律の内容とヤフーのビジネス内容から、事業への影響は軽微です。しかしながら、この法律は表現の自由への制約やフィルタリングの発展の阻害などへの課題が多く、日本国内のインターネット業界の発展に影響を与える可能性があります、結果的にヤフーの業績に影響がでる可能性があります。

- (ホ) オークションサービスに対して法的規制が行われた場合、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります

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ることがあります。ヤフーは、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遵守するよう誘導し、遵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共同で「インターネットオークション自主ガイドライン」を策定し実施しているほか、「インターネット知的財産権侵害品流通防止協議会」の幹事会社として対策を積極的に行っています。また利用者向けの啓発ページとして「知的財産権保護ガイド」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発活動も行っております。

しかしながら、これらの施策が功を奏さず、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ます、その内容によっては、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ヘ) ソーシャルメディア型サービスに対して法的規制が行われた場合、ヤフーの各サービスに対して影響を与える可能性があります

ソーシャルメディア型サービスは、利用者からの投稿によって、コンテンツの掲載やコミュニケーションが図られるため、他人の所有権、知的財産権、名誉、プライバシーその他の権利等の侵害が生じる可能性があります。ヤフーでは、これらの権利等の侵害に係わる投稿を禁止しており、著作権保護の観点からパトロールによる違法コンテンツのチェックや、利用者からの違法コンテンツの報告、権利者からの削除依頼などを速やかに受け付け、対応を行っております。

しかしながら、これらの施策が功を奏さず、今後違法投稿が多数報告され、社会問題等になるようであれば、インターネット上の利用者投稿サービスを規制するような法律が制定される可能性があります、その内容によっては、ヤフーの各サービスに影響を与える可能性があります。

- (ト) 金融系サービスに係わる新たな法律の制定、または改正が行われた場合、ヤフーのサービスに対して影響を与える可能性があります

ヤフーでは、金融系サービスとして「Yahoo!カード」を提供しております。

「Yahoo!カード」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、「貸金業法」、ならびに「利息制限法」の適用を受けています。このためヤフーは貸金業法に基づき、関東財務局に貸金業登録を行っています。貸金業法の上限金利を利息制限法の上限金利まで引き下げる法改正により、利息制限法に定められた利息の上限金利を超過する部分に対して、不当利得として返還を請求される場合がありますが、これらによりヤフーが受ける影響は軽微なものと考えております。なお、ヤフーは法律施行前の平成20年5月に金利の引き下げを完了しております。

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、再整備等により費用が増加し、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

- (チ) ヤフーのビジネスは、法的規制に限らず、政府や省庁、地方自治体等からの指導や要請等の影響を受ける可能性があります

前述の法的規制の適用に限らず、政府や省庁、地方自治体等が行う指導や要請等に基づき、業界各社がインターネット上での情報流通やビジネスを自主規制することにより、ヤフーのサービスや業績に影響を及ぼす可能性があります。

※ヤフーは、平成21年2月にソフトバンクIDCソリューションズ株式会社を子会社化し、同年3月に同社を吸収合併した件で、平成22年6月、東京国税局より更正決定通知を受領いたしました。ヤフーとしては到底納得できるものではないことから、国税不服審判所への審査請求を経たうえ、平成23年4月に当該決定に対する取消訴訟を提起し、現在東京地方裁判所にて係争中です。

## ② 訴訟等によるリスク

- (イ) ヤフーはオークション詐欺の被害者から、損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーでは、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、平成13年5月からの有償での本人確認制度の導入、平成16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、平成17年11月からの不正利用検知モデルを導入しました。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、常に犯罪にかか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。

「Yahoo!オークション」では、代金を送金したのに商品が届かなかったとして集団訴訟を起こされましたが、最高裁が上告を棄却したため、「利用者間のトラブル事例を紹介するなど注意喚起していた」としたヤフーの勝訴判決が平成21年10月に確定しました。

しかしながら、今後も違法行為が発生する可能性があり、ヤフーの責任の有無にかかわらず、ヤフーに対して訴訟を起こされる可能性があります。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費用が増大し収益に影響がでる可能性もあります。

また、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、ヤフー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、費用が増加する可能性があります。

- (ロ) インターネット上の広告内容やリンク先ホームページ等について、関係者や行政機関等からヤフーに対してクレームや勧告、損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーは、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「広告審査基準」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。また、利用者が自由に情報発信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、削除の権利をヤフーで有し、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、ヤフー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、ヤフーの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ヤフーは責任を負わない旨を掲示しています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、ヤフーが掲載する広告、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利用者数や利用時間が減少した

り、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。

- (ハ) ヤフーが他社から調達しているコンテンツの内容について、利害関係者からヤフーに対して損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーは、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、ゲーム等のコンテンツを他社から調達し、インターネット利用者に提供しています。コンテンツの内容についてはコンテンツ提供元が責任を負う契約とするとともに、利害関係者から指摘があった場合はコンテンツ提供元と速やかに検討の上対処しております。しかしながら、これらの施策を実施しているにもかかわらず、本来専らコンテンツ提供元の責任に帰すべき事項について、ヤフーが利害関係者から損害賠償等を求められる可能性があります。その場合にはヤフーに相応の費用が発生したり、ブランドイメージが損なわれること等により、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ニ) 第三者の責任に帰すべき領域に関して、ヤフーが損害賠償請求等を求められる可能性があります

顧客との関係においては、「ヤフーと提携する第三者の提供するサービス領域」および「ヤフーの提供するサービス領域」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ヤフー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施策をとっています。しかしながら、これらの施策が功を奏さず、本来第三者の責任に帰すべき領域についてヤフーが顧客より損害賠償等を求められる可能性があります。その場合にはヤフーに相応の費用が発生したりブランドイメージが損なわれる等により、ヤフーの業績に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、入札の当否、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、ヤフーが責任を負わない旨を掲示しています。また同様に「Yahoo!ショッピング」においても、各ストアの活動内容、各ストアの取扱商品・サービスおよび各ストアページ上の記載内容、各利用者の各ストア取扱商品・サービスの購入の可否ならびに配送に関する損害、損失、障害についてはヤフーが責任を負わない旨を掲示しています。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ます。その結果として、金銭的負担の発生やヤフーのブランドイメージが損なわれる等の理由により、ヤフーの事業に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により、国外の利用者との関係で、国外での法的紛争に発展する可能性があります。

- (ホ) 他社の保有する特許権・著作権等の知的財産権を侵害したとして、他社からクレームを受けたり損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーでは知的財産を重要な経営資源と考えており、専門の部署を設置し特許の調査や出願、社内への啓発活動などを行っております。

特許権は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ヤフー自身の特許管理の費用が膨大となり、ヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。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、ヤフー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、ヤフー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あります。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。

- (ヘ) リスティング広告において、不正クリック等による過剰請求に対し、損害賠償を請求される可能性があります

検索連動型広告や興味関心連動型広告などのリスティング広告では、クリック数で広告料金や報酬が決定されることを悪用し、不正にクリック数を増やし、広告主に過剰な広告料金等を負担させるという問題が起こる可能性があります。米国では、その被害に遭った広告主が、集団でこのような広告商品を提供している企業に対して訴訟を提起するという事態が発生しています。ヤフーでは、不正クリックを系統的、または一部手作業にて調査・判別し、不正が疑われるクリックは広告料金や報酬の対象外とするなどの対策を行っておりますが、今後、ヤフーに対し、同様の訴訟を起こされる可能性や、これらの詐欺行為によりヤフー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。

## ③ その他法制度に係わるリスク

(イ) ヤフーではシステム開発やコンテンツ制作等を業務委託や外注している場合があります、下請法に抵触するような事態が発生した場合、ヤフーに対する信用が失墜する可能性があります  
ヤフーでは下請法について従業員の入社時および入社後も定期的に研修を実施し、下請法を遵守し業務・取引を行うよう教育活動を行っております。しかしながら、これらの取り組みにもかかわらず下請法の法令に抵触する事態が発生した場合、ヤフーに対する信用が失墜し業績に影響を与える可能性があります。

(ロ) 会計基準および税制の変更が行われた場合、ヤフーの損益に影響がでる可能性があります

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、ヤフーは基準の変更など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、将来において会計基準や税制の大きな変更があった場合には、ヤフーの損益に影響がでる可能性があります。

## III 災害・有事に係わるリスク

## ① 災害等によるリスク

(イ) 災害等により、ヤフーの業務が中断ないしは継続不能となる可能性があります

ヤフーの事業は、地震、火災等の自然災害や大規模事故、それらに伴う建造物の破損、停電、回線故障等の二次災害の影響を受けやすく、またヤフーのネットワークのインフラおよび人的資源は、大部分が東京に集中しています。ヤフーでは、事故の発生やアクセスの集中にも耐える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進めるとともに、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おります。しかしながら、事前に想定していなかった原因・内容の事故である場合や、広告主の事情による広告出稿の取り止め・出稿量減少が発生した場合、利用者がヤフーの有料サービスを利用できなくなった場合等、何らかの理由により事故発生後の業務継続、復旧がうまく行かず、ヤフーの事業、業績、ブランドイメージ等に影響がでる可能性があります。

## ② 有事に係わるリスク

(イ) 有事の際には、ヤフーの業務が中断ないしは継続不能となる可能性があります

通常の国際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件等の勃発といった有事の際には、ヤフーの事業に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、ヤフー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、利用者がヤフーの有料サービスを利用できなくなった場合等により、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、それらの国・地域の業務提携先との連携に支障が生じる等の理由により、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、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、ヤフーの事業に極めて関連の強い企業（ソフトバンク株式会社とその関連企業、その他のインターネットサービスプロバイダ等）が同様の状況に陥るようなことがあれば、ヤフーのいくつかのサービスの継続が不可能となる可能性もあります。

## IV 事業運営に係わるリスク

## ① 経営方針・事業戦略に係わるリスク

(イ) ヤフーの戦略が、マーケットニーズ等の変化に応じて迅速かつ柔軟に策定・推進できない場合、競争上の優位性が損なわれる可能性があります

ヤフーでは、目標とする経営指標のうち、特に利用者数と利用者1人当たりの利用時間の増加を目指しスマートフォンを中心とした戦略を推進しております。これらの戦略はマーケットやパートナーのニーズ、技術や競合の動向の変化に応じて迅速かつ柔軟に変更していく所存です。

しかしながら、これらの戦略がマーケットやパートナーのニーズ、技術や競合の動向の変化に応じて迅速かつ適切に変更できない、もしくは、戦略の推進が遅延する等の理由により、競争上の優位性が損なわれる可能性があります。

## ② 技術開発・改良に係わるリスク

(イ) 新たな戦略やビジネスを開発し、顧客のニーズを満たすため研究開発に取り組んでいます  
が、的確に顧客ニーズを捉えられない場合や、研究開発が失敗や遅延する可能性があります

ヤフーは、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、ヤフーの競争優位性を維持していきたいと考えています。その一環として平成19年4月にYahoo! JAPAN研究所を設立いたしました。これらに必要な研究開発費用については一定の支出が発生しておりますが、予想以上に費用が発生してしまう可能性や、開発までに要する時間等の面で競争力の低下を招く可能性があります。

この業界は参入者も多く競争の激しい市場であるとともに、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、ヤフーとしては、専門知識・技術を有する従業員の採用や、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、研究開発が失敗・遅延する、予想以上に費用が発生する、顧客ニーズを捉えられず効果が見込めない等により、期待通りの収益を得られない可能性や、これらの開発に資源が集中することにより、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、ヤフーに対し損害賠償が求められる可能性があります。

(ロ) 提供しているサービスの継続的な改善が適切に行われない場合、ヤフーのサービスが陳腐化する可能性があります

インターネット業界は技術や市場の変化が激しく、新しいサービスも次々と誕生してきています。そのような状況の中、ヤフーのサービスが競争優位性を維持向上していくためには、ユーザーエクスペリエンスを絶えず向上することが重要と考えています。ユーザーエクスペリエンスの向上には、利用者とのサービスの接点である表示や操作に係わる視認性やデザイン、操作性の向上に始まり、検索や情報サービスなどの応答結果が利用者の求めている情報や好みにどれだけ近いかという情報のマッチング精度の向上、結果の応答速度やフィーリングの向上など多岐にわたる継続的な改善を必要とします。

ヤフーではこれらのサービスの改善に対する投資を継続的に行う必要があり、これらの投資が適切に行われない場合には、サービスの競争優位性やブランドイメージの低下につながる可能性や、サービス改善への費用の増加に伴い、業績に影響を及ぼす可能性があります。また、サービスの改善やリニューアルにあたっては、それによる効果について事前に十分な調査やテストを行っておりますが、期待していた効果とは逆に利用者の減少やページビューの低下を引き起こす可能性もあり、広告販売等への影響から業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) 設備投資の計画策定や実行が適切に行われなかった場合、サービスの品質が低下したり、逆に過剰投資で費用が増加する可能性があります

ヤフーでは、今後予想される事業規模の拡大に伴い、顧客ニーズに合った良質なサービスを提供していくために、継続的な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、ブロードバンド化が促進され、場所や端末の制約が無くなっていくことによって、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。ヤフーでは大規模データセンターを自社保有することで、安定的、効率的なサーバーの運用とコストダウンを進めております。

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、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、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費用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ます。

ヤフー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、効果が遅れて表れたりした場合には、ヤフー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。またインターネット関連業界では技術革新や顧客ニーズの変化が著しいことから、投資した設備の利用可能期間も当初想定より短くなってしまいう可能

性があり、その結果、償却期間が短縮され、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。

- (ニ) 多様なインターネット接続端末のそれぞれに適切にサービスを提供できなかった場合、ヤフーの事業の発展に影響がでる可能性があります

近年、インターネットにアクセスできる情報端末の種類は増え、パソコンをはじめ、スマートフォンやスマートパッド、ゲーム機、テレビ、カーナビなど、パソコン以外の情報端末によるインターネットへの接続環境がさらに拡大しています。それに伴いヤフーのサービスへの接触機会を増やし、サービスの利用度を高めていく施策として、様々な情報端末からのインターネット利用を促進しており、これを推進するにあたり、次のようなリスクが存在すると考えられます。

様々な情報端末へヤフーのサービスを提供するためには、それらの情報端末を開発している企業との協力のもと、情報端末への情報伝達の規格にヤフーが参入できる必要があります。よって、その規格への参入ができなかった場合には、その情報端末に対してのサービス提供ができなくなる可能性があります。

各情報端末からヤフーサイトへの接続の容易さは競争力の重要な要素の一つです。様々な情報端末において接続性を確保できるよう各社と協力していく所存ですが、接続性を確保できない場合、ヤフーの競争力が低下する可能性があります。また、接続性の確保において予想以上の費用がかかることにより、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

それぞれの情報端末には固有の特徴、例えば画面表示の大きさや入力装置の違いなどがあります。ヤフーでは、情報端末に応じてヤフーサイトを最適化し、情報提供を行っておりますが、最適化に予想以上の時間を要する可能性や、各情報端末専用に構築された他社のサービスに比べ見劣りし、競争力が低下する可能性があります。また、その最適化に予想以上の費用がかかることにより、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

- (ホ) 広告商品の多様化に適切に対応できない場合、広告売上に影響を与える可能性があります

インターネットメディアにおいては、様々な広告手法による新たな広告商品が出現しています。ヤフーでは、掲載期間や掲出インプレッション数を保証した広告商品や、検索連動型広告やバリューコマース株式会社との提携により運営するアフィリエイト広告など、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。また、利用者の行動履歴や検索キーワード、属性、配信地域等の情報を加味してディスプレイ広告配信を行う「ターゲティング広告」や、広告掲載場所のページ内容に、前述の行動履歴等の情報や、配信時間等を加味してテキスト広告配信を行う「インタレストマッチ」、各媒体の広告スペースを合わせて配信し各媒体単体では到達できない広いリーチをもった広告商品である「アド・ネットワーク」などの広告手法による商品も開発し、販売しております。

しかし、今後のさら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費用がかさみ、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

### ③ 新規事業、新規サービスに係わるリスク

- (イ) ヤフーは事業やサービスの多様化を進めてまいりますが、これらの新規事業やサービスが収益に貢献しない可能性があります

ヤフーでは、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、結果としてヤフー全体の利益率が一時的に低下する可能性があります。さらに、これらの事業が必ずしもヤフー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、ヤフーの業績に大きな影響を与える可能性があります。

### ④ 提供しているサービスに係わるリスク

- (イ) 検索サービスのシステム等は、グーグル・インク等に開発・運用・保守を委託しています

ヤフーでは、検索連動型広告の売上が拡大しており、広告売上全体に対する割合が高くなってきています。現在、ヤフーではグーグル・インクの検索エンジンと検索連動型広告配信システムを利用しています。

今後ヤフーとグーグル・インクとの関係の変動やグーグル・インクのサービス運営に何らかの支障が生じた場合、ヤフー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。

- (ロ) 一部の広告商品では掲載インプレッション数等を保証しており、それを満たせなかった場合には補填等を行う必要があります

ヤフーの広告商品には、掲載期間とインプレッション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インプレッション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、ヤフー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、ヤフー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、ヤフーの広告売上に影響を与える可能性があります。

- (ハ) 動画系サービスや大容量広告の利用増加により、インターネット回線費用やインフラ設備投資が増加する可能性があります

ヤフーでは「GyaO!」などの映像を配信するサービスを行っております。動画系サービスは文字と静止画像だけのサービスに比べインターネット回線の容量を多量に消費します。また、広告においてもブランドパネルやプライムディスプレイ等は、動画広告やインタラクティブな広告を配信することが可能であり、同様にインターネット回線の容量を多量に消費します。これらのサービスは今後ますます利用が増加すると考えており、それに伴いインターネット回線に対する費用の増加や、配信に必要なサーバー等の設備に対する投資が増加する可能性があります。

#### ⑤ コンプライアンスに係わるリスク

- (イ) コンプライアンス対策が有効に機能する保証はなく、コンプライアンス上の問題が発生する可能性があります

ヤフーでは、企業価値の持続的な増大を図るにはコンプライアンスが重要であると認識しております。そのためヤフーでは、コンプライアンスに関する諸規程を設け、全役員および全従業員が法令、定款などを遵守するための規範を定め、その徹底を図るため、イントラネット上に諸規程を明示し、定期的な社内研修を実施しております。

しかしながら、これらの取り組みにもかかわらずコンプライアンス上のリスクを完全に回避できない可能性があり、法令等に抵触する事態が発生した場合、ヤフーのブランドイメージならびに業績に影響を与える可能性があります。

#### ⑥ 管理・運営体制に係わるリスク

- (イ) 業容拡大に伴い適切に人的資源が確保できない場合、または過剰に確保した場合、ヤフーの事業の発展に影響がでる可能性があります

ヤフーでは、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、各種サービスの運用や品質向上のためのサポート、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、ヤフーのサービスの競争力の低下ならびに利用者や「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」等の各ストア等とのトラブル、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。

- (ロ) 社内のキーパーソンが退職した場合、ヤフーの事業の発展に一時的な影響がでる可能性があります

ヤフーの事業の発展は、役職員、特にキーパーソン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、各部署の代表者が含まれており、それぞれが業務に関して専門的な知識・技術を有しています。これらのキーパーソンがヤフーを退職した場合、適格な後任者の任命や採用に努めてまいりますが、事業の継続、発展に一時的な影響が生じる可能性があります。

また、ヤフーの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、有効に作用しなかった場合、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あります。

- (ハ) 競争優位性を確保するために知的財産権の保護を推進していますが、その費用対効果が十分ではない可能性があります

ヤフーの保有している知的財産権は競争優位性を発揮するための重要な要素の一つであると考えており、著作権や特許、商標やデザイン、ドメインネームなどを生み出し、所有し、保護していく必要があると考えております。ヤフーのサービスの多くは、著作権等の権利を含むコンテンツ情報を利用者に提供し、利用者はコンテンツ情報を利用規約の範囲内にて活用することが可能となっております。

しかしながら、利用者がコンテンツに付随する権利や利用規約の範囲を超えてコンテンツデータを利用等した場合、ヤフーのブランドイメージ低下などの不利益を被る可能性や、それらの行為からヤフーの権利を保護するための費用の増加によりヤフーの業績に影響を与える可能性があります。また、これらの権利を有効活用するためには費用が発生する場合があります、費用対効果が十分ではないために権利が十分に活用できない可能性があります。

- (ニ) ヤフーは多数の個人・法人顧客との直接取引を行っているため、決済処理や問い合わせ対応等で費用が増加する可能性があります

ヤフーの事業規模の拡大や、リスティング広告・有料会員サービス・有料課金コンテンツ等への取り組みの強化により、ヤフーでは、不特定多数の個人・法人顧客からの直接収益の機会が大きくなってきています。これら不特定多数の顧客への対応として、専門の担当部署を設置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、お客様からの問い合わせも、サービス利用に関するもの、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、ヤフーから第三者に委託している内容(物流・決済等)に関するもの等と、多岐にわたっています。ヤフーでは、これら顧客からの問い合わせに適切に対応できるよう、従業員の増強、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費用の増大により、ヤフー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、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

## V 関連当事者との関係に係わるリスク

### ① 主要株主に係るリスク

- (イ) 親会社の方針転換や、主要株主の構成変更により、ヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーはソフトバンク株式会社を親会社として、ヤフー・インクの提供する「Yahoo!」ブランドでのインターネットポータルサービスの日本における事業を行っており、ソフトバンク株式会社やヤフー・インク等の関連当事者との関係は良好です。今後とも、関連当事者各社とは良好な関係を続けていく所存ですが、各社の事業戦略方針の変更や、重要な関連当事者(とりわけ親会社をはじめとする資本上位会社)の変更等に伴い、ヤフーのサービスや各種契約内容への影響や、関連当事者間の関係に変化が生じる可能性があります、その場合、ヤフーのビジネスに影響を及ぼす可能性があります。

なお、主要株主であるソフトバンク株式会社とヤフー・インクの間で以下の株主間契約が結ばれており、ヤフーの株式の売買等においては、一定の制限等が設けられております。

株主間契約の主な内容は以下の通りです。

- ・取締役、監査役の選任は、法令及び定款に従って行う。但し、両当事者は5%以上の当社株式を保有している限り、それぞれがその代表する1名ずつの取締役候補に投票するものとする。また、取締役人数は5名とし、両社の合意なく変更しないものとする。
  - ・当社の運営は法令及び定款に従って行う。但し、両社が保有する株式が過半数を割るような合併もしくは重要な資産の譲渡を行う際には、ヤフー・インクの了解を得るものとする。
  - ・当社の増資、借入等は法令及び定款に従って行う。両社はヤフー・インクの了解なく新株発行決議に同意しないこととする。(但し、従業員に対するストックオプションの発行を除く。)
- また、両社は本契約発効前に従業員に対するストックオプション発行枠を定めるものとする。
- ・株主としての帳簿閲覧権等は法令及び定款に従うものとする。
  - ・その他合意事項



－両社は互いに相手方に不利益となる定款変更案には賛成しないものとする。  
－当社株式の売却を希望する場合には相手方に対して20日前までに通知するものとする。  
－当社の株式を市場等から購入する場合には相手方の承諾を得るものとする。  
－当社の株式を市場等で売却する場合には相手方に対して第一次拒否権を与えなければならない。相手方が株式購入を希望しない場合、売却希望側は第三者に株式を売却することになるが、この場合、相手方も売主として第三者との間の取引に参加し、株式保有割合に応じて、自己の保有する株式を当該第三者に売却できるものとする。

当該株主間契約は、契約の当事者が当社ではないこと、また、法令および定款に従うことを原則としており、当社の運営あるいは事業の遂行において著しい拘束を受けるものではないことから、当社としては他の株主の権利を侵すものではないと考えております。

(ロ) ソフトバンク・グループ内の企業とヤフーの間で事業の競合がおこる可能性があります

ヤフーはソフトバンク株式会社と共同で移動体通信事業や「Yahoo! BB」などの事業を行っておりますが、ソフトバンク株式会社がヤフーのサービスと競合する会社に出資、提携した場合には、将来ソフトバンク・グループ内において事業が競合することも考えられます。ヤフーとしては、それらの会社との連携を検討するなどの対応を行っていく所存ですが、ヤフーの事業に何らかの影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) ヤフー・インクとのライセンス契約は、ヤフーの事業にとって重要な契約であり、契約内容の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、設立母体のひとつであるヤフー・インクとの間に次の内容の契約を締結しています。ヤフーが提供する情報検索サービス等に関連する商標、ソフトウェア、ツール等(以下、商標等)のほとんどは同社が所有するものであり、ヤフー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、当該契約はヤフーの事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられ、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの事業や収益に影響を与える可能性があります。

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	平成8年4月1日
契約期間	平成8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、若しくは破産等を原因として本契約が解除される場合、ヤフー・インクが競合するとみなす企業等により当社株式の3分の1以上が買収された場合、または合併、買収等によりヤフー・インクおよびソフトバンク株式会社が当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	<p>① ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日本市場のためにカスタマイズされローカライズされたヤフー・インクの情報検索サービス等(以下、日本版情報検索サービス等という)の使用複製等に係る非独占的権利</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・日本版情報検索サービス等の開発、商業利用、プロモーション等に係る全世界における独占的権利</li> </ul> <p>② 当社が追加する日本固有のコンテンツのヤフー・インクに対する全世界における利用にかかる非独占的権利の許諾(無償)</p> <p>③ 当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い (注) ロイヤルティの計算方法は、売上総利益から販売手数料を差し引いた金額の3%を支払金額としておりましたが、平成17年1月から、計算方法の見直しにより、下記に記載の計算式により支払金額を算定しております。 ロイヤルティの計算方法 {(連結売上高) - (広告販売手数料*)} - (取引形態の異なる連結子会社における売上原価等)} × 3% * 広告販売手数料は連結ベース</p>

(二) 「Yahoo!」ブランドは全世界展開をしているため、ヤフーは事業展開等において制約を受ける場合があります

ヤフーでは「Yahoo!」ブランドの確立と普及が、利用者と広告主をひきつけヤフーの事業の拡大を図るうえで重要であると考えています。インターネットサービスの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まます。特に他社との間で競争が激しくなってきた場合、「Yahoo!」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、ヤフー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、それに影響を受けヤフーのブランド力が弱まる可能性もあります。また、ヤフー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、ヤフー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、ヤフー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ヤフー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、「Yahoo!」もしくはヤフー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、ヤフーのブランド戦略に影響を与えたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。

(ホ) ヤフー・セール、ヤフー・インクとの業務提携契約の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、検索連動型広告等のサービスを提供するために、ヤフー・サール、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。検索連動型広告はヤフーの重要な収益の柱の一つであるため、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

契約の名称	サービス提供契約 (ADVERTISER AND PUBLISHER SERVICES AGREEMENT)
締結年月日	平成22年7月27日(当初契約日平成19年8月31日)
契約期間	平成19年8月31日から平成29年8月30日まで(10年間)
契約相手先	ヤフー・サール、ヤフー・インク
主な内容	<p>① ヤフー・サールによる対象サービスの独占的提供          広告関連サービスのうち契約で定められた手続きを経て対象サービスとなったものについて(検索連動型広告配信技術を除く)、当社および当社が50%超の議決権を有する当社の子会社が日本国内において独占的に提供を受ける。ただし当社は、ヤフー・サールからの検索連動型広告配信技術の提供に拘束されることなく、第三者の検索技術、検索連動型広告配信技術を自由に選択、導入することができる。</p> <p>② 当社のヤフー・サールに対するサービスフィーの支払い          当社はヤフー・サールに対し、対象サービス(第三者から提供されるものも含む)を利用することで、当社もしくは当社が20%以上の議決権を有する関連会社に発生した売上上に年次毎に定められたレートを乗じた金額を支払う。</p> <p>③ 当社のオプション権          当社が希望する場合には、別途協議のうえヤフー・インクとマイクロソフト社との契約に基づき、ヤフー・インクが提供権を有する検索技術、検索連動型広告配信技術をヤフー・インクは当社に非独占的に提供する。</p> <p>④ 移行          当社がヤフー・インクまたはマイクロソフト社以外の技術の採用をした場合には、ヤフー・サールは顧客データの移行等について当社に協力する。</p>

(へ) グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッドとの業務提携契約の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、検索エンジン(技術)や検索連動型広告配信システム(技術)等のサービスを提供するために、グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッドとの間に次の内容の契約を締結しています。検索サービスはヤフーの重要な収益の柱の一つであるため、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

契約の名称	サービス提供契約 (Google SERVICE AGREEMENT)
締結年月日	平成22年7月27日
契約期間	平成22年7月27日から平成26年10月31日まで
契約相手先	グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッド
主な内容	<p>① 相手方による検索技術および検索連動型広告配信技術の非独占的提供          相手方は、検索技術および検索連動型広告配信技術を非独占的に当社に提供し、当社は、これらを用いて自らのブランドにてサービスを提供する。</p> <p>② 検索サービスの差別化          両当事者は、検索サービスによる検索結果について差別化するための付加的な機能を自由に開発・運用することができる。          当社は、先方が提供する検索結果を自らの判断で表示するか否かを決定することができる。</p> <p>③ 当社の相手方に対するサービスフィーの支払い          当社が提供を受けたサービスの対価は、年次に応じて定められた金額および当社のサイトから得られる売上が一定金額を超過した場合に、当該超過分を基準に計算式によって算出される金額の合計とする。          当社がパートナーに提供したサービスの対価は、パートナーのサイトから得られる売上に年次毎に定められた計算式によって算出される金額とする。</p>

② 連結グループに係わるリスク

(イ) ヤフーの連結グループ運営が適切に行えない場合、業績に影響を与える可能性があります

ヤフーの子会社・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、ヤフーのサービスならびにネットワークシステムとの連携、ヤフーからの人的支援等が不可欠となっており、現在はヤフー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、ヤフーならびに子会社・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影響を及ぼす可能性があります。

③ その他の関連当事者に係るリスク

(イ) ソフトバンクBB株式会社との業務提携契約の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、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」に関して以下の内容の契約を締結しています。「Yahoo! BB」に係わるビジネスについて、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

契約の名称	業務提携契約																		
契約締結日	平成19年3月31日(当初契約日平成13年6月20日)																		
契約期間	平成13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	<p>① 当社とソフトバンクBB株式会社は共同して光回線技術ならびにDSL技術を利用したインターネット接続サービスを提供する。</p> <p>② 当社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Yahoo! BBサービスに関するプロモーションの実施</li> <li>・ Yahoo! BBサービスに関する申込受付業務</li> <li>・ Yahoo! BBポータルサイトの運営</li> <li>・ メールサービス、ホームページサービスの提供</li> <li>・ Yahoo! BBサービスにかかる料金の集金業務</li> </ul> <p>③ ソフトバンクBB株式会社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利用者と電話局間の光回線ならびにADSLサービス、電話局ビル間のネットワークの設置およびインターネット網への接続サービスの提供</li> <li>・ 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート</li> <li>・ ISP料金のうち1回線あたり以下の金額を当社が提供するサービスの対価とする。 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Yahoo! BB ADSL等の利用者について、毎月100円</li> <li>- Yahoo! BB光 withフレッツ / Yahoo! BB光フレッツコースの利用者について、毎月60円</li> <li>- Yahoo! BB for Mobileの利用者について、毎月50円</li> </ul> </li> </ul>																		
契約の名称	インセンティブ契約																		
契約締結日	平成17年10月7日																		
契約期間	平成16年10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	<p>インセンティブフィー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規獲得インセンティブ <table border="0"> <tr> <td>Yahoo! BB ADSL</td> <td>1 申込につき、15,000円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB ADSL+無線LANパック</td> <td>1 申込につき、20,000円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB光</td> <td>1 申込につき、5,000円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB光+無線LANパック</td> <td>1 申込につき、10,000円程度</td> </tr> </table> </li> <li>・ 継続インセンティブ <table border="0"> <tr> <td>Yahoo! BB ADSL</td> <td>利用継続1 会員あたり、月200円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB ADSL+無線LANパック</td> <td>利用継続1 会員あたり、月250円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB光</td> <td>利用継続1 会員あたり、月50円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB光+無線LANパック</td> <td>利用継続1 会員あたり、月100円程度</td> </tr> <tr> <td>Yahoo! BB for Mobile</td> <td>利用継続1 会員あたり、月50円程度</td> </tr> </table> </li> </ul>	Yahoo! BB ADSL	1 申込につき、15,000円程度	Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	1 申込につき、20,000円程度	Yahoo! BB光	1 申込につき、5,000円程度	Yahoo! BB光+無線LANパック	1 申込につき、10,000円程度	Yahoo! BB ADSL	利用継続1 会員あたり、月200円程度	Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月250円程度	Yahoo! BB光	利用継続1 会員あたり、月50円程度	Yahoo! BB光+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月100円程度	Yahoo! BB for Mobile	利用継続1 会員あたり、月50円程度
Yahoo! BB ADSL	1 申込につき、15,000円程度																		
Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	1 申込につき、20,000円程度																		
Yahoo! BB光	1 申込につき、5,000円程度																		
Yahoo! BB光+無線LANパック	1 申込につき、10,000円程度																		
Yahoo! BB ADSL	利用継続1 会員あたり、月200円程度																		
Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月250円程度																		
Yahoo! BB光	利用継続1 会員あたり、月50円程度																		
Yahoo! BB光+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月100円程度																		
Yahoo! BB for Mobile	利用継続1 会員あたり、月50円程度																		

(ロ) 「Yahoo! BB」サービスはソフトバンクBB株式会社へ依存しているため、ヤフーはソフトバンクBB株式会社のサービス品質の影響を受ける可能性があります

「Yahoo! BB」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、間接的にヤフーの業績に影響する可能性があります。ソフトバンクBB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ヤフーの収益に影響を与える可能性もあります。

## VI 財務・投融資に係わるリスク

### ① 資金調達・金利変動に係わるリスク

(イ) 「Yahoo!かんたん決済」においては、立替金を回収するまでの間、資金調達を行う可能性があります

「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、子会社である株式会社ネット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インターネットバンキングでの支払いを行った翌営業日～3営業日後に株式会社ネット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る可能性があります。また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。さらに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、ヤフーの事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) 「Yahoo!カード」においては、立替金を回収するまでの間、資金調達を行っています

「Yahoo!カード」は、ヤフー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。

### ② 出資に係わるリスク

(イ) ヤフーは他社に出資や融資を行う場合がありますが、それに見合ったリターンが得られない場合や、資金の回収が滞る可能性があります

ヤフーでは、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ておりますが、これらの投資による出資金等が回収できなくなる可能性が高まっていくことも考えられます。

また、投資先のうち既に株式公開をしており、評価益または評価損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、評価損が拡大する可能性があります。

さらに、ヤフーでは、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ヤフー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や株式市場の動向などによっては、将来的にヤフーの損益にさらなる影響を及ぼす可能性もあります。

今後もヤフーでは、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、他社への資本参加、合弁事業への拠出、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うえで行っていきますが、これらの新規の投融資により当初計画していた水準の利益が獲得できなかったり、最悪の場合にはその回収が滞るなどして、将来的にヤフーの財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

## VII 他社およびパートナーとの関係に係わるリスク

### ① 業務提携・契約に係わるリスク

(イ) ヤフーはパートナーシップの構築を推進していますが、パートナーシップに関してはいくつかのリスクが存在します

ヤフーでは他のサイトとパートナーシップを組むことでヤフー以外のサイトの利用者との接点を増やし、パートナーサイトを含めたネットワーク全体としての利用度を拡大するために、法人および個人のインターネットメディアとのパートナーシップの構築を積極的に進めております。

広告においては、他のインターネットサイトとの広告掲載スペースの提携により、「アド・ネットワーク」や「アドパートナー」等の広告ネットワークの拡大に努めています。ネットワーク化することで、リーチの少ない他のインターネットサイトの媒体価値を高めることができ、また広告主にとっても、広告ネットワーク全体を通じて、自社のターゲットとなる顧客層により広くアプローチすることが可能となります。検索においては、検索連動型広告サービスを、ヤフーのみならず他の提携パートナーサイトとも共同で広告主に提供し、高い実績を上げ

るとともに、圧倒的なシェアを獲得しています。そのほかにも、オンライン決済代行サービス「Yahoo!ウォレット」など各種サービスのパートナーサイトへの提供をしております。これらのパートナーシップ構築を進めることで、パートナーサイトの利便性や安全性、効率性、集客、収益を向上させ、利用者の求める多様なインターネットサービスを、ヤフーならびにパートナー全体で提供することを目指しております。

これらを推進するにあたり、次のようなリスクが存在すると考えられます。

パートナーシップ構築においては双方ともにメリットのある関係となることを目指し各種取り決めをしておりますが、パートナーの売上およびトラフィックが期待値に満たない、もしくは他社との競合の結果、パートナーシップの構築が遅滞する可能性や、パートナー獲得における費用の増加を余儀なくされる可能性、また、パートナーシップ契約を解除される可能性があります。ヤフーの業績に影響を及ぼす場合があります。

パートナーへのサービスは、ヤフーないしはヤフーの関連会社、提携会社のシステムにより提供しております。これらシステムの障害などによりパートナーが損害を被った場合、ヤフーのブランドイメージが低下したり、損害賠償を請求される可能性があります。ヤフーの業績に影響を及ぼす場合があります。

パートナーのサービスの品質や評判が、ヤフーの評判や信用に影響し、ヤフーのブランドイメージに影響を及ぼす可能性があります。

「アドパートナー」は、主に個人のホームページやブログにディスプレイ広告や、コンテンツ連動型のテキスト広告などを配信するサービスです。当サービスにおいては、審査を通過したパートナーサイトのみをネットワーク化することにより、広告主に対してはブランドイメージと広告効果の向上を、サイトオーナーに対しては高水準の報酬を目指しております。しかしながら、広告主が期待する広告効果等を得られない、または、サイトオーナーが期待する報酬を得られない場合には、広告出稿の獲得やパートナーサイトの登録が期待通りに進まず、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

- (ロ) 検索連動型広告におけるパートナーが、ヤフーとのパートナーシップを解消するなどした場合、ヤフーの収益に影響がでる可能性があります

検索連動型広告は、ヤフーだけでなく国内の大手サイトなどパートナー各社とも提携を行っており、同広告市場の中でナンバーワンのシェアを誇っております。ヤフーとしては引き続き提携パートナーの拡充や、新しいサービスの創出に努力をしていく所存ですが、これらのパートナーとの提携の解消などがあった場合、ヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。

- (ハ) ヤフーは多数のコンテンツを他社から調達しており、コンテンツの調達に支障がでる場合があります

ヤフーは、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、ゲーム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費用がかかったりした場合、インターネット利用者によるヤフーのサービスの利用度が低下し、期待通りの収益を上げられない可能性があります。

- (ニ) ヤフーは他社との業務提携を進めていますが、業務提携先またはヤフーに予期しない事態等が発生した場合、事業計画の推進に支障が生じる可能性があります

ヤフーでは、業務提携によってもサービスの拡大を進めております。その際はヤフーのガイドラインに沿ってサービスを提供しておりますが、業務提携先の情報管理体制の不備による個人情報流出、システム障害によるサービス提供の一時停止、開発の遅延等が発生した場合等には当初計画していたサービスを目論見通りに提供できない可能性があります。

また上記とは逆に、ヤフー側の原因により業務提携先が目論見通りにサービスを提供できなくなる可能性もあり、その場合、業務提携先から損害賠償等を求められる可能性があります。これらの結果、サービスの利用者数やヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## ② 取引先の信用に係わるリスク

- (イ) 取引先の与信状況に応じた取引をしておりますが、売上債権等の回収に支障をきたす場合があります

ヤフーでは、広告商品その他の販売にあたっては、社内規程に則って販売先の与信状況等を十分に吟味し、取引金額の上限を定めたり、前払い決済とするなどの対策や、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おります。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。

- (ロ) 「Yahoo!カード」において、個人会員からの立替金が回収できない場合があります

「Yahoo!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おりますが、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 他社との関係に係わるリスク

- (イ) ヤフーの各事業は特定の販売先や仕入先に依存している場合があります

ヤフーでは、各事業において特定の販売先等に依存している場合があります。

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、特定の広告会社やメディアレップに依存しています。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、これらとの取引がヤフーの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、ヤフー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。

- (ロ) 他社との共同出資による合弁事業は、将来的にこれら他社との間で提携関係に支障をきたす場合があります

子会社・関連会社の中には、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、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可能性があります。

- (ハ) サービスの開発や運営を特定の他社に依存している場合があります

ヤフー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、またヤフーの関連各部署との連携を密にする等により、ヤフー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、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喪失、システム競争力の低下等によりヤフーの業績に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。また、商品の配送関連サービスやコンビニエンスストアを通じたサービスの提供など、第三者が顧客との接点を担っている場合があります、それらのサービスにおける不手際により、ヤフーのブランドイメージの低下につながる可能性があります。

- (ニ) その他にも外部の他社等へ依存しているサービス等があります

ヤフーでは、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、ヤフーの事業運営上支障が生じ、結果として業績に影響を与える可能性があります。

## VIII 情報セキュリティに係わるリスク

### ① 情報セキュリティ全般に係わるリスク

- (イ) 情報セキュリティに対する各種取り組みを行っていますが、万一、情報漏洩・不正侵入・コンピュータウィルス被害等が発生した場合、ヤフーの信用が失墜する可能性があります

インターネットの普及により、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。ヤフーでも様々なサービスを提供していくうえで、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、ヤフー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)および、情報セキュリティ責任者を設置



し、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、「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、これらを情報セキュリティの専任チームや各部門から選出された情報セキュリティ担当者が中心となって推進することで、情報管理体制を構築しております。さらに、入社時や入社後も定期的に情報セキュリティに関する従業員教育を実施しております。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、平成16年8月には、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)の認証を取得しました。平成19年11月にはデータベースの情報漏えい監視システムの技術開発において、国内初となるISO15408の認証を取得しました。平成20年11月には「Yahoo!ウォレット」のクレジットカード決済において情報セキュリティ基準「PCI DSS」の認定を取得しました。これら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保たれる保証はなく、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、ヤフーの信用失墜につながる可能性があります。

## ② 個人情報に係わるリスク

(イ) 利用者本人を識別することができる個人情報が流出した場合、ヤフーの信用が失墜したり法的紛争に発展する可能性があります

ヤフーでは、様々なサービスやEC(eコマース)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、ヤフーサイト内に「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、社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、これらの情報がヤフー関係者や業務提携・委託先などの故意または過失、ソフトウェアの不具合や、コンピュータウイルス等の悪意あるソフトウェアによって外部に流出したり、悪用されたりする可能性があります。ファイル交換ソフト等から利用者のパソコンがウイルス感染することにより、パソコンに保管された個人情報などが流出したり、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1)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。ヤフーでは「フィッシング」の被害を防止するために、平成19年3月より、利用者がIDやパスワードを入力するログイン画面に「ログインシール」(注2)を設置、平成19年12月より「Yahoo!メール」に、送信元アドレスを偽装した「なりすましメール」を受信拒否する機能(注3)を追加、平成20年6月にはフィッシングを抜本的に防止する「フィッシング防止ブラウザ」(注4)の公開テストを行い、現在は「Yahoo!ツールバー」にてフィッシング警告機能を提供、平成24年5月にはログイン専用の「シークレットID」(注5)、平成24年8月には「ワンタイムパスワード」(注6)を導入しております。

また、他のサイトにおけるIDやパスワード等の保管や管理を不要とし、情報のセキュリティを向上するために、平成20年1月よりOpenID(注7)発行および認証機能を広く一般に提供しています。前述のように悪意ある利用者等からの被害を無くすよう引き続き対策を進めていく所存ですが、これらの対策が万全であるという保証はなく、このようなことが起こった場合、ヤフーのサービスが何らかの影響を受けたり、ブランドイメージが低下したり、法的紛争に発展する可能性があります。

ヤフーとしては、法的義務の有無にかかわらず、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。現在ヤフーは、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、平成17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)が施行され、関連省庁がそれぞれ所管する事業に関する同法のガイドラインを公表していますが、ヤフーでの個人情報の取扱方法は、当該法律およびヤフーの事業に関連する各ガイドラインの規程に則った内容となっております。

## (注1) 「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。

## (注2) 「ログインシール」について

「ログインシール」とは、Yahoo! JAPANのログイン画面において目印となる画像や文字列のことです。お気に入りの写真やキーワードを「ログインシール」として設定することで、自分が使うパソコン(ブラウザ)専用のログイン画面を無料で簡単に作れます。Yahoo! JAPANにログインするときに、「ログインシール」を確認する習慣をつけることで、そのシールが表示されない場合に偽ログイン画面(フィッシングサイト)である可能性に気付きやすくなります。

## (注3) 「なりすましメール」の受信拒否について

迷惑メールのなかには送信メールアドレスを実在するほかの人物や企業に偽装して送られてくる「なりすましメール」が多く含まれます。なりすましの判定には送信ドメイン認証技術(「DomainKeys」、「SPF」)を用い、なりすましメールと判定されたメールを受信拒否することができます。「Yahoo!メール」では、平成17年7月より「DomainKeys(ドメインキーズ)」を、平成18年12月より「SPF」を導入しており、送信元をなりすました迷惑メールに「Yahoo!メール」が悪用されることを防止する対策を行ってきました。また、受信サーバー側でも既に対応しており、「yahoo.co.jp」になりすましたメールや「DomainKeys」、「SPF」を導入しているプロバイダのメールになりすましたメールを受信拒否できます。なお、「SPF」は大手プロバイダや携帯電話会社各社などで数多く導入されています。

## (注4) 「フィッシング防止ブラウザ」について

アクセス認証専用のパスワード入力欄をブラウザのアドレスバー領域に備えたブラウザです。入力したパスワードは、暗号プロトコルによって認証サーバーに用いられ、直接サーバーに送信されることがないため、誤って偽サイトでパスワードを入力してしまっても、パスワードを盗まれることはありません。

## (注5) 「シークレットID」について

Yahoo! JAPANへのログイン時にのみ利用できる非公開の文字列をIDに設定できます。IDやメールアドレスは第三者が知りえる情報であることが多いため、IDを不正に使われるリスクがありますが、「シークレットID」は本人だけが知る秘密の文字列のため、不正利用の防止になります。

## (注6) 「ワンタイムパスワード」について

ワンタイムパスワードは短時間、認証のたびに1回限り有効な使い捨てのパスワードです。ワンタイムパスワードを利用すると、Yahoo! JAPAN IDとパスワードでのログインの後に「ワンタイムパスワード」の認証も加わります。万が一、他人にIDとパスワードを知られても、それだけでは不正にログインされることはなく、大切な情報を盗まれてしまう危険を回避できます。

## (注7) 「OpenID」について

OpenIDとは、複数のサイトを共通のIDで利用可能にするための認証の仕組みです。仕様はOpenID Foundation (<http://openid.net/>)により一般に公開されており、OpenIDの発行、OpenIDに対応したサービスの開発・提供は誰でも自由に行えます。Yahoo! JAPANでは、現在公開されている最新の仕様であるOpenID 2.0に準拠してOpenIDを発行します。

OpenIDに対応したサイトであれば、サービスごとの新規アカウント作成やそれぞれ異なるID・パスワードの管理をせずに、様々なサービスをYahoo! JAPAN IDで利用できます。また、「ログインシール」や「ログイン履歴」など、Yahoo! JAPANが提供する認証に関するセキュリティ機能がそのまま利用できます。開発者は、サイトをOpenIDに対応させるだけで、Yahoo! JAPANのアクティブユーザーに向けて、独自の認証システムを必要とせず、利用者に新たなアカウント作成も要求しないサービスを開発・提供できるようになります。

- (ロ) 個人情報が「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」の出店ストアや業務委託先から流出した場合、ヤフーの信用が失墜したり法的紛争に発展する可能性があります

ヤフー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、基本的にヤフーで保有し、可能な限り万全の体制をとるように努めていますが、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」のストアとの関係においては、提携先やストアの個人情報の管理体制に左右されることがあります。

「Yahoo!カード」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費用の変動費化を図っております。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、ヤフーが損害賠償を請求される可能性があります。

「Yahoo!ショッピング」や「Yahoo!オークション」のBtoC取引では、購入者が入力した個人情報、商品販売したストアに送られ、各ストアが個人情報の収集主体として責任をもって管理しております。また、購入者の個人情報がストアから別の個人や団体に開示されないように、ストアに対して、購入者の個人情報について商品の送付や販促目的以外に利用することを固く禁じており、適切な管理をするよう適宜指導を行っております。なお、ストアのクレジットカード決済にあたっては、ストアにてヤフーの運営する決済手段を利用するか、直接カード会社と決済契約を締結するかいずれかの方法をとっております。ヤフーの決済サービスを利用しているストアの場合、購入者が入力したクレジットカード番号はヤフーを通じてカード会社に送信されますので、各ストアに保存されることはありません。一方、直接カード会社と決済契約をしているストアについては、購入者が入力したクレジットカード番号の管理に関して、他の個人情報と同様に厳重な指導と注意喚起を行っております。しかしながら、これらの諸施策の実施にもかかわらず、情報漏洩等の諸問題が発生した場合、ヤフーの責任の有無にかかわらず、信用失墜につながる可能性があります。

### ③ 通信の秘密に係わるリスク

(イ) 通信の秘密に該当する情報が流出した場合、ヤフーのブランドイメージの低下や法的紛争に発展する可能性があります

ヤフーは、電子メールやインスタントメッセージ等のサービスを電気通信事業者として利用者に提供しております。これらのサービスにおいては、通信内容や通信記録等の通信の秘密に該当する情報を取り扱っており、これらの取り扱いにおいては電気通信事業法に則り、情報セキュリティに対する取り組みのもと、適切な取り扱いを行っております。

しかしながら、これらの情報がソフトウェアの不具合や、コンピュータウイルス等の影響、通信設備等への物理的な侵入、ヤフーの関係者や業務提携・委託先などの故意または過失等によって外部に流出したり悪用されたりする可能性があります。その場合、ヤフーのブランドイメージが低下したり、法的紛争に発展する可能性があり、業績に影響を及ぼす場合があります。

### ④ ネットワークセキュリティに係わるリスク

(イ) インターネット回線を経由した攻撃や不正侵入が発生した場合、ヤフーのサービスに影響を及ぼす可能性があります

ヤフーでは、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侵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、ヤフーはこれらの事態による損失を補填するような保険にも加入していません。また、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、ヤフー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、これらの妨害行為が、ヤフーの事業やサービスに影響を及ぼす可能性があり、業績に影響を及ぼす場合があります。

### ⑤ 不正利用に係わるリスク

(イ) 不正利用により、損害が発生する可能性があります

悪意ある利用者が、他人のIDやパスワード、クレジットカード情報などをフィッシング等で不正に入手し、ヤフーやパートナーサイトの各種サービスで他人になりすます行為や、「Yahoo!カード」を不正利用し支払いを行うなどの可能性があります。一例として、「Yahoo!オークション」で他人になりすまして不正な商品を出品する、「Yahoo!ウォレット」や「Yahoo!かんたん決済」を利用して他人の支払いで決済を行う、「Yahoo!メール」で他人になりすましてメールを送信する、などが考えられます。

ヤフーでは情報セキュリティの強化や、利用者のID管理に対する啓発を行うとともに、一定の不正利用を事前に見込んだ対策を行っております。しかしながら、悪意ある利用者による不正利用により立替金の回収に支障をきたす可能性や、不正利用の被害に対してヤフーに損害賠償が求められたり、想定外の不正利用による補償や再発防止策に費用がかかる可能性、ヤフーのブランドイメージが低下する可能性があります。

## ⑥ 行動履歴情報に係わるリスク

(イ) 「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等は、行動履歴情報の収集や分析に制限が生じた場合、サービス内容に影響を与える可能性があります

利用者の行動履歴情報を分析した「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等は、広告したい商品やサービスに興味・関心をもつグループに対して広告を配信することにより、広告主・利用者・インターネットメディア全てにとって効果的な広告を目指す広告商品です。

ヤフーにおける行動履歴情報の収集や分析においては、利用者のプライバシー保護を重視しております。「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等においては、利用者（厳密にはその利用者が使用するブラウザ）がYahoo! JAPANのどのようなサービスを閲覧したか、どのようなキーワードで検索したか、表示された広告とクリックの有無などの行動履歴情報を分析し、興味・関心の近い利用者（ブラウザ）をグループ化するためだけに使用しており、特定の利用者の興味・関心を分析しているわけではありません。

このようにヤフーでは利用者のプライバシーを保護するための現在考えうる十分な施策を講じていますが、行動履歴情報の収集や分析に対して利用者からの反発などが起こる可能性や、法的な規制が行われる可能性は皆無ではなく、その際にはヤフーのブランドイメージが低下したり、「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等を販売できなくなる事により、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## IX コーポレートガバナンスに係わるリスク

## ① コーポレートガバナンスに係わる体制について

(イ) 内部統制のための体制が有効に機能せず、業務運営への影響や、運営費用が増大する可能性があります

ヤフーでは、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。また、平成18年4月からヤフーにおける業務の有効性や効率性、財務報告の信頼性を高め法令遵守を徹底し、適法かつ適正なコーポレートガバナンスをより一層強化するために、社長直属の独立した組織である内部監査室を設置し運営しています。しかしながら、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。また、内部統制を充実させるために各事業部門の業務工数が増大し、ヤフーの収益に影響がでる可能性があります。