

価値創造 — 企業価値向上に向けたロードマップ

インターネットの力で未来を創る

当社グループは1996年のサービス開始以来、「インターネットだからできる」利便性の高いサービスを次々と生み出し、生活や産業のあらゆる面に変化を創り出してきました。現在、インターネットが創り出す未来の可能性はますます広がりを見せています。当社グループは今後も、情報技術を活用した独自の優れたサービスを創り出し、新たなユーザーアクションを引き起こす「未来を創る」企業を目指し、取り組みを加速します。

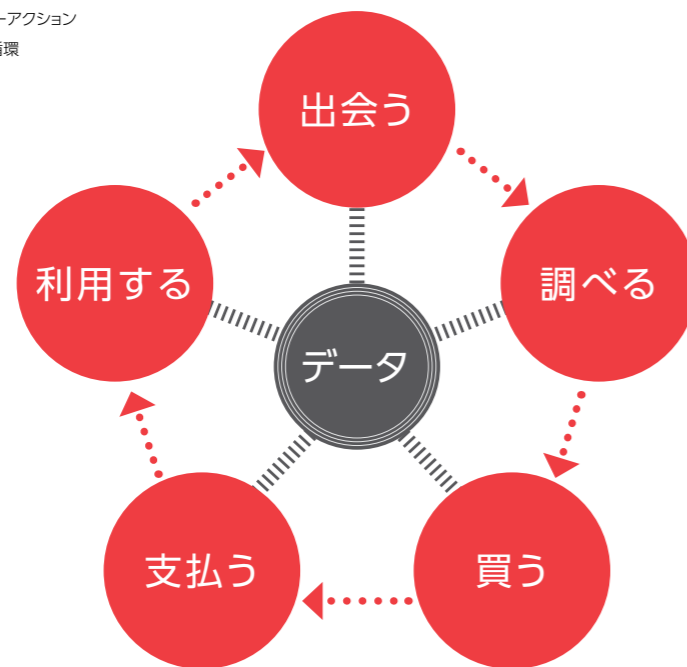
OUR BUSINESS MODEL

ビジネスモデル

「Yahoo! JAPAN」のサービス上で 一気通貫した「ユーザーアクション」を提供

インターネット上で情報と出会い、検索などを通じ詳しく調べ、サービス・物品を購入し、支払いを済ませるといった一連の利用者の行動を、当社は「ユーザーアクション」と呼んでいます。当社グループは、メディア・eコマース・決済などの事業を中心に100を超えるサービスを提供することで、ユーザーアクションを一気通貫で押さえる、世界的にも特異な企業グループです。これら一連のサービス間のつながりを最大限活用し、一気通貫したサービスの利用体験を提供するとともに、多様なサービスから得られるデータを領域を超えて利活用することで、利用者のニーズに合わせた利用者体験を創り出すことが可能となります。

- インターネット上のユーザーアクション
- ● ● ● ユーザーアクションの循環



ビジネスモデルの詳細はP7をご覧ください ▶

OUR STRATEGY

成長戦略

ユーザーアクションを基点に 「未来を創る」企業へ

2018年度の新経営体制への移行に伴い、当社はこれまで培ってきた事業基盤と競争優位性を活かしてユーザーアクションを最大化することを共通の指針として、サービスの成長・投資方針の見直しを行いました。当社グループが持つ国内最大級のサービス群を相互に連携させるとともに、各サービスから得られるデータを横断的に活用することで、当社グループならではの差別化されたサービスを創り出し、利用者に新たな体験や価値をもたらします。当社はこうした「未来を創る」企業を目指します。

Our Growth Driver

ユーザーアクションの最大化

「出会う」と「調べる」など、隣り合ったユーザーアクションを生み出すサービス同士を連携させることによって、ユーザーアクションの最大化を目指します。こうしたサービス連携により、利用者に前後のユーザーアクションを踏まえた一貫性のある便利な体験を提供するとともに、サービス間で送客し合うことによって利用を拡大していきます。また、事業成長の伸びしろが大きい分野を重点領域として設定し、中長期的な視点で大胆に経営資源を投下することで、成長機会を逃さず捉える取り組みを推進していきます。

Our Value Driver

データ力を解き放つ

情報技術の急速な進展により、データが持つ可能性はますます広がりを見せています。当社グループが持つ多様なサービスから得られる豊富で独自性のあるデータは、当社グループならではのサービスを創り出すための重要な競争優位性です。多様で豊富なデータをサービス横断的に活用し、今あるサービスを利用者のニーズに合致したより質の高いものに創り変えていくとともに、これまでにない体験を提供する新しいサービスを創り出すべく、取り組みを進めていきます。

成長戦略の詳細はP17をご覧ください ▶

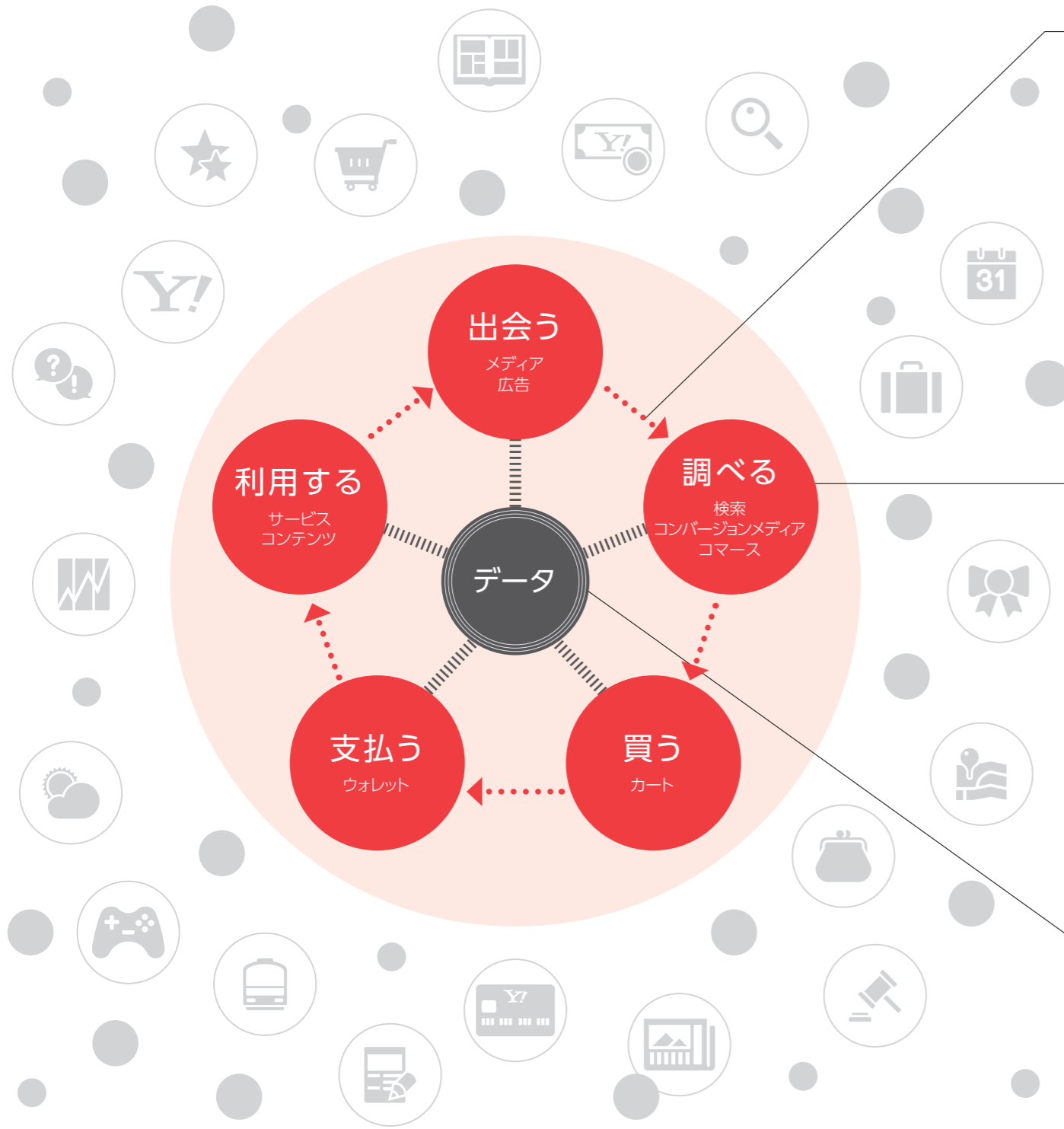
ヤフーにしか創れない
“未来を創る企業”

「ユーザーアクション」
の変革を通じて、
人々の生活と産業の
仕組みを変える

価値創造 — ビジネスモデル

多様なサービス、膨大な利用者数、マルチビッグデータが価値創造の基盤

当社グループはあらゆるユーザーアクションに関わる多種多様なサービスを展開しているだけでなく、「Yahoo! ニュース」、「ヤフオク!」、「Yahoo! ウォレット」など、個々の領域でも国内最大級の利用者数を誇るサービスを多数抱えています。さらに、多様なサービス、巨大な利用者基盤から得られるデータはインターネット市場においても独自の強みとなっています。当社グループが培った事業基盤と競争優位性を最大限に活用することで、持続的な成長を果たします。



競争優位性 1

ユーザーアクションを一気通貫で押さえる多様なサービス群

当社グループでは、メディアとコマースという異なる事業領域において100を超えるサービスを展開し、インターネット上のあらゆるユーザーアクションに対して、一気通貫でサービスを提供しています。こうした当社グループの特徴ある事業基盤は、サービス間の連携により、統合された質の高い利用者体験を提供する土台となります。また、サービス間での相互送客を可能とし、マネタイズの機会を増加させることで収益性の向上にもつながっています。その結果、一連のサービスから得られる豊富で多種多様なデータは、利用者のニーズを深く理解し、パーソナライズ化された利用体験を創り出していくための重要な競争優位性です。

提供するサービス

100以上*

「Yahoo! プレミアム」会員数
1,979万ID*

* 2018年3月末現在の数値です。

競争優位性 2

国内最大の利用者基盤

当社グループは、PCにおいて長いサービス提供の歴史を持ち、国内最大級の利用者数を蓄積してきました。近年では「日本トップパブリッシャー 総合ダウンロードランキング」において2年連続でNo.1を獲得するなど、スマートフォンでも国内最大の利用者基盤を確立しています。また、各事業領域においても存在感のあるサービスを多数創り出してきました。個々のサービスが利用者から高い満足度を得ており、多くの利用者を獲得していることは、さらなるサービス間連携と相互送客を可能にし、当社グループが持続的に成長を続けていくための基盤となっています。

2017年 日本トップパブリッシャー
総合ダウンロードランキング

2年連続 **No.1**

1. Yahoo! JAPAN
2. Google
3. LINE
4. NTT
5. Facebook

出典：App Annie「2017年アプリ市場総括レポート」

競争優位性 3

質の高いマルチビッグデータ

当社は、上記のような多彩なサービス、大規模な利用者基盤から得られる多様で大量のデータに加え、「Yahoo!検索」や「Yahoo!ニュース」など利用頻度の高いサービスから得られる鮮度の高いデータを保有しています。こうしたデータを横断的に活用するため、当社ではアプリ・ログインでの利用を促し、複数のデバイスやサービスでの閲覧・購買データを横断的に取得・管理する取り組みを進めています。また、最新鋭のシステム構築や機械学習の研究にも積極的に取り組んでいます。

質の高いビッグデータ

多様性	量	鮮度
100を超える多様なサービス	月間ログインユーザーID数 4,000万超	「Yahoo!検索」 「Yahoo!ニュース」 など利用頻度の高いサービス