



2002年7月19日

各 位

本店所在地 東京都港区北青山 3-6-7
社 名 ヤ フ ー 株 式 会 社
代 表 者 代表取締役社長 井上雅博
(コード番号 4689)

2002年度第1四半期の事業概況のお知らせ

第1四半期の業績の概況(連結情報)

<はじめに>

日本のインターネット利用者は、(株)日本リサーチセンターが発表した視聴率調査によると2002年6月には約3,400万人となり、そのうちのWebユーザーも約2,800万人に達したものとされます。また、総務省が発表したDSL普及状況によると、2002年6月末現在のDSL加入者数は約330万回線と昨年6月末に比べて約11倍となっており、DSLを利用した高速インターネット(ブロードバンド)の利用者も急激に増加しています。

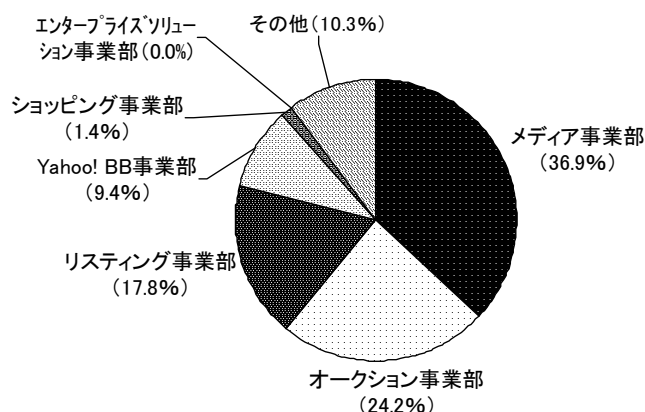
このようなブロードバンドの普及は、インターネットのメディアとしての価値を高めるだけでなく、人々の生活に大きな影響を与えています。常時接続かつ定額・低料金でブロードバンドが利用できることにより、これまでのように通信料金が割安になる深夜まで待つ必要も、利用時間を気にする必要もなくなったため、いわゆるテレビのゴールデンタイムや休日に、テレビなど既存メディアではなく、インターネットを利用して時間を過ごす人が増えています。また、インターネットの利用目的も、必要な情報を探すためだけでなく、商品の予約・購入や競売への参加そして決済といった実際の消費行動やコミュニケーションのツールとして利用するなど、その目的も多岐に渡ってきています。今やインターネットは、生活必需品となり、今後ブロードバンド化が一層進むにつれ、インターネットの持つ影響力は、益々高まるものと思われます。

2002年度第1四半期における当グループの事業の概況は以下のとおりです。

< ページビューの状況 >

当四半期において、FIFA ワールドカップ ™ が開催され、日本代表チームがベスト 16 に進出したこともあり、当社の 1 日当たりのページビューは、初めて 3 億 5,000 万ページビューを突破し、当グループの 6 月の月間ページビューも 92 億 6,690 万ページビュー（FIFA ワールドカップ ™ 日本語版含む）に達しました。前四半期末 3 月との比較では 15 億 8,251 万ページビュー増加（20.6%増）し、前年同月との比較では 43 億 401 万ページビュー増加（86.7%増）しました。6 月の月間ページビューを事業部別に見ますと、メディア事業部（イー・グループ（株）含む）が 36.9%、オークション事業部が 24.2%、リスティング事業部（プライダルコンシェルジェ（株）含む）が 17.8%、Yahoo! BB 事業部が 9.4%、ショッピング事業部（イー・ショッピング・ブックス（株）含む）が 1.4%、エンタープライズソリューション事業部が 0.0%、その他（トップページを含む）が 10.3%となっています。

・事業部別ページビュー



また、2002 年 6 月に（株）日本リサーチセンターが行った日本における Web の視聴率調査によると 4 週間に一度でも当社サービスにアクセスしたユーザーの比率は全 Web ユーザーの 88.0%と、圧倒的 No. 1 の座を維持しています。

2002 年 6 月の日本の Web ユーザー数約 2,800 万人（同調査）と、この比率を掛け合わせると当社の 1 ヶ月（4 週間）のユニークユーザー数は約 2,400 万人と推定されます。

視聴率調査 トップ 5

順位	ドメイン	NAR (視聴率)
1	yahoo.co.jp	88.0%
2	nifty.com	72.8%
3	microsoft.com	65.5%
4	biglobe.ne.jp	63.6%
5	rakuten.co.jp	54.7%

(注) 出典：(株)日本リサーチセンター（5/20-6/12/2002）

NAR (Net Access Rate)：4 週間に 1 度でもアクセスした比率

< 連結損益計算書項目 >

(ご注意)

2001 年度第 2 四半期より連結決算を開始したため、数字の比較において、2002 年度第 1 四半期は連結ベース、2001 年度第 1 四半期は単体ベースとなっていますので、ご注意ください。当四半期の連結子会社は、イー・グループ(株)、イー・ショッピング・ブックス(株)、プライダールコンシェルジェ(株)、ワイズ・エージェンシー(株)、ジオシティーズ(株)、ブロードキャスト・コム(株)、(株) 電脳隊の 7 社であり、持分法適用会社は、(株) たびゲーター、パリュールモア(株) の 2 社です。なお、ジオシティーズ(株)、ブロードキャスト・コム(株)、(株) 電脳隊の 3 社は実質的事業活動を行っておりません。

当四半期の連結損益計算書は以下のとおりです。

連結損益計算書 (2002.4.1 ~ 2002.6.30)

(単位 : 百万円)

科 目	金額	百分比	対前年同期比較		対前四半期比較	
			増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	10,094	100.0%	5,225	107.3%	-739	-6.8%
売上原価	2,332	23.1%	1,879	415.1%	-1,621	-41.0%
売上総利益	7,762	76.9%	3,346	75.8%	882	12.8%
販売費及び一般管理費	3,667	36.3%	1,172	47.0%	49	1.4%
人件費	945	9.4%	241	34.2%	55	6.2%
販売手数料	470	4.7%	150	46.9%	35	8.1%
減価償却費	342	3.4%	121	55.1%	-67	-16.4%
情報提供料	313	3.1%	82	35.7%	19	6.7%
通信費	297	2.9%	66	29.1%	0	0.1%
業務委託費	283	2.8%	185	189.7%	-3	-1.3%
ロイヤルティ	213	2.1%	90	73.8%	28	15.5%
賃借料・水道光熱費	166	1.6%	37	29.1%	-25	-13.3%
連結調整勘定償却	80	0.8%	80	-	-16	-17.1%
広告宣伝費	66	0.7%	-211	-75.9%	-19	-22.3%
その他	486	4.8%	326	204.0%	42	9.7%
営業利益	4,094	40.6%	2,173	113.1%	832	25.5%
営業外損益(純額)	12	0.1%	-12	-49.7%	62	-
経常利益	4,107	40.7%	2,160	111.0%	894	27.9%
特別損益(純額)	-264	-2.6%	-264	-	-462	-
税金等調整前当期純利益	3,842	38.1%	1,896	97.4%	432	12.7%
法人税等	1,686	16.7%	849	101.5%	181	12.0%
少数株主損失	20	0.2%	20	-	-29	-59.3%
税引後当期純利益	2,176	21.6%	1,067	96.2%	221	11.3%
EBITDA	4,185	-	2,024	93.7%	366	9.6%

各事業部の売上高および全売上高に占める割合

(単位：百万円)

	売上高	全売上高に占める割合
Yahoo! BB 事業部	3,588	35.5%
リスティング事業部(ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	1,721	17.1%
オークション事業部	1,266	12.5%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	1,060	10.5%
メディア事業部(イー・グループ(株)含む)	684	6.8%
エンタープライズソリューション事業部	50	0.5%
全社共通事業	1,722	17.1%
合 計	10,094	100%

連結損益計算書のポイント

売上高

当四半期の売上高が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に 2001 年度第 1 四半期より開始した Yahoo! BB 事業およびオークション事業の売上高が伸びたためです。前四半期と比較すると Yahoo! BB 事業の収益モデルを変更したことにより、売上高は若干減少しました。なお、連結子会社の売上高(単純合算)は 808 百万円です。

売上原価

当四半期の売上原価が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に、接続されたユーザーが増加したことに伴い Yahoo! BB 事業の ISP 原価が増加したことおよび FIFA ワールドカップ™ 開催に伴い掲載委託料が増加したためです。なお、前四半期と比較すると Yahoo! BB 事業の収益モデルを変更したことにより、モデムの仕入れがなくなったため、売上原価は大幅に減少しました。

販売費及び一般管理費

・人件費

当四半期末における当グループの役職員数(重複者除く)は、519 名と対前年同期比 142 名増加(37.7%増)しています。

・販売手数料

当四半期の販売手数料が対前年同期と比べて増加したのは、広告関連売上は減少したものの、2001 年度第 1 四半期の広告売上において、販売手数料が不要な直接営業による大口成約があったためです。

・減価償却費

当四半期の減価償却費が前四半期と比べて減少したのは、定率法採用により、前年度までに購入した固定資産の帳簿残高が年度が変わったことにより、減少したためです。

- ・情報提供料

当四半期の情報提供料が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に検索サービス、「Yahoo!ニュース」などのサービスの拡充を行ったためです。

- ・業務委託費

当四半期の業務委託費の主なものは、「Yahoo!ウォレット」の決済業務に伴う費用(78百万円)と派遣社員の派遣費用(78百万円)です。

- ・連結調整勘定償却

当四半期の連結調整勘定償却は、イー・グループ(株)、イー・ショッピング・ブックス(株)の2社が対象です。

- ・広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が対前年同期と比べて大きく減少したのは、経営環境の悪化に対応し、より費用のかからないマーケティング活動に注力したためです。

- ・その他

その他の主なものは、販売促進費(100百万円)、Yahoo!オークション等の保険料(77百万円)、ショッピング関連等の荷造運賃費(71百万円)です。

営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものは、(株)たびゲーターおよびバリューモア(株)の持分法適用による投資利益(7百万円)と為替差益(6百万円)です。

特別損益

当四半期の特別損失は、投資有価証券の一部につき減損会計を適用し、評価損を計上したことによるものです。

法人税等

当四半期の連結ベースの法人税等の税率は、連結子会社ごとに税率を仮計算しています。その結果、当四半期の法人税等費用の負担率は43.9%となりました。

少数株主損失

当四半期の少数株主損失は、イー・グループ(株)、イー・ショッピング・ブックス(株)、プライダルコンシェルジェ(株)の3社によるものです。

税引後当期純利益

1株当たり当期純利益は12,670円00銭です。

(自己株式を除いた当四半期平均発行済株式総数171,790.07株で計算)

< 連結貸借対照表項目 >

当四半期末時点での総資産は 29,465 百万円と前四半期末比 247 百万円 (0.8%増)、資本合計は 22,099 百万円と前四半期末比 1,871 百万円 (9.3%増) それぞれ増加し、負債合計は 7,330 百万円と前四半期末比 1,605 百万円 (18.0%減)、少数株主持分は 36 百万円と前四半期末比 19 百万円 (35.1%減) それぞれ減少しました。

当四半期の連結貸借対照表は以下のとおりです。

連結貸借対照表 (2002.6.30 現在)

(単位: 百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		コメント
		増減額	増減率	
【資産の部】				
流動資産				<ul style="list-style-type: none"> ・ 売掛金の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料の導入を開始したことおよびYahoo! BB事業の収益モデルが変更されたことによるものです。 ・ 未収入金の減少は、主に前四半期においてビー・ビー・テクノロジー(株)に譲渡したモデムの代金を回収したこと等によるものです。
現金及び預金	8,131	790	10.8%	
売掛金	6,718	1,775	35.9%	
有価証券	99	0	0.2%	
たな卸資産	7	0	14.4%	
繰延税金資産	373	-	-	
未収入金	138	-1,843	-93.0%	
その他	382	28	8.1%	
貸倒引当金	-23	23	-49.7%	
流動資産合計	15,829	776	5.2%	
固定資産				<ul style="list-style-type: none"> ・ 連結調整勘定の減少は、連結した子会社の期間償却によるものです。 ・ 投資有価証券の減少は、主に時価評価によるものおよび当四半期において新たに5社を連結したことによるものです。
有形固定資産	3,540	280	8.6%	
無形固定資産				
連結調整勘定	725	-80	-10.0%	
その他	672	193	40.3%	
無形固定資産計	1,398	112	8.7%	
投資その他の資産				
投資有価証券	7,282	-926	-11.3%	
その他	1,415	4	0.3%	
投資その他の資産計	8,697	-921	-9.6%	
固定資産合計	13,636	-528	-3.7%	
資産合計	29,465	247	0.8%	

(単位：百万円)

【負債の部】				
流動負債				
買掛金	1,581	470	42.3%	
未払金	1,478	313	26.9%	
1年以内償還予定の社債	39	-78	-66.7%	
未払法人税等	1,734	-2,025	-53.9%	・未払法人税等の減少は、法人税等の納付によるものです。
その他	696	-61	-8.1%	
流動負債合計	5,529	-1,381	-20.0%	
固定負債				
退職給付引当金	23	8	62.8%	
繰延税金負債	1,600	-269	-14.4%	・繰延税金負債の減少は、投資有価証券の時価評価によるものです。
その他	176	37	27.2%	
固定負債合計	1,800	-223	-11.0%	
負債合計	7,330	-1,605	-18.0%	
【少数株主持分】				
少数株主持分	36	-19	-35.1%	・当社以外の株主を有する連結子会社の損益を反映したものです。
【資本の部】				
資本金	6,072	39	0.6%	
資本準備金	1,154	43	3.9%	・連結剰余金の増加は、当四半期の利益が増加したことによるものです。
連結剰余金	12,382	2,161	21.1%	・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。
その他有価証券評価差額金	2,506	-372	-12.9%	
自己株式	-15	0	1.4%	
資本合計	22,099	1,871	9.3%	
負債、少数株主持分及び資本合計	29,465	247	0.8%	

<連結キャッシュ・フロー計算書項目>

当四半期における資金の増加額は752百万円となりました。当四半期の連結キャッシュ・フロー計算書は以下のとおりです。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	自 2002 年 4 月 1 日 至 2002 年 6 月 30 日	コメント
営業活動によるキャッシュ・フロー	675	
税金等調整前当期純利益	3,842	
減価償却費	351	
連結調整勘定償却	80	
貸倒引当金の減少額	-6	
退職給付引当金の増加額	8	
固定資産除却損	1	・法人税等の支払いおよび売掛金の増加はあったものの、税金等調整前当期純利益の増加およびモデムの譲渡代金の回収により、資金は増加しました。
投資有価証券評価損	264	
持分法による投資損益	-7	
受取利息及び受取配当金	-4	
支払利息	2	
その他の損益調整	0	
たな卸資産の増加額	0	
売上債権の増加額	-1,798	・売上債権の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料の導入を開始したことおよびYahoo! BB 事業の収益モデルが変更されたことによるものです。
仕入債務の増加額	470	
その他営業債権の減少額	1,189	
その他営業債務の増加額	165	
未払消費税等の減少額	-171	
法人税等の支払額	-3,713	
投資活動によるキャッシュ・フロー	81	
有形固定資産取得による支出額	-421	
無形固定資産取得による支出額	-112	・サーバー等、設備の購入はあったものの、前四半期に売却した㈱ベクターの株式売却代金の入金により、資金は増加しました。
投資有価証券売却による収入額	615	
貸付による支出額	0	
貸付金回収による収入額	0	
利息及び配当金の受取額	0	
その他投資活動によるキャッシュ・フロー	0	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3	
社債償還による支出額	-78	・第2回無担保新株引受権付社債の権利行使に伴う新株発行および社債の償還です。
新株発行による収入額	78	
自己株式取得による支出額	0	
利息の支払額	-3	
現金及び現金同等物の増加額	752	
現金及び現金同等物期首残高	7,341	
新規連結子会社に係る現金及び現金同等物の期首残高	38	
現金及び現金同等物期末残高	8,131	

事業部別活動報告

当社は、2002年1月より事業部制を導入しています。事業部制導入の目的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、最大限の効果を生み出す組織体制を構築するためです。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。 ・通常のバナー広告、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、引継検索リンク掲載料等
ビジネスサービス	広告以外の対法人向けビジネスによる売上。 ・B2Cオークション、ショッピングのテナント料・手数料 ・リサーチ、サーチワードランキング、ビジネスエクスプレス、口座獲得手数料、「Yahoo!ポータルソリューション」等の売上 ・「Yahoo!求人」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!企業情報」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 ・Yahoo! Cafe 協賛金等
パーソナルサービス	対個人向けビジネスによる売上。 ・「Yahoo! BB」のISP料金、コンテンツ料金 ・「Yahoo!オークション」、「Yahoo!パーソナルズ」等有料サービス利用における本人確認に伴う参加費 ・「Yahoo!オークション」のシステム利用料等
その他	・イー・ショッピング・ブックス(株)による売上

・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
Yahoo! BB 事業部	91	1,588	1,908	0	3,588
リスティング事業部	1,399	320	1	0	1,721
オークション事業部	191	55	1,019	0	1,266
ショッピング事業部	136	184	0	738	1,060
メディア事業部	648	0	35	0	684
エンタープライズソリューション事業部	9	41	0	0	50
全社共通事業	459	0	1,263	0	1,722
合計	2,937	2,190	4,228	738	10,094

(1) Yahoo! BB 事業部

(ご注意) 当四半期より Yahoo! BB 事業のビジネスモデルが変更になったため、数字の比較において、当四半期と 2001 年度第 4 四半期の売上高および売上原価の内容は異なっておりますので、ご注意ください。なお、Yahoo! BB 事業のビジネスモデルの変更内容は、リスク情報 ページをご参照ください。

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、メール、ホームページ作成、カレンダーなどの ISP サービスの提供などを行っています。

当四半期の活動

Yahoo! BB 事業部では、当四半期において、下記のとおり既存のインフラを活かした新規サービスを次々と提供するとともに、サービスの拡充を図ることにより、ユーザーの獲得に積極的に努めました。

・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
4 月 25 日	・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に合わせ、「BB フォンモニターキャンペーン」を先着 30 万名に拡大し、プロモーションを実施した他、「BB フォン」を Yahoo! BB の標準サービスとして追加。
”	・Yahoo! BB ユーザーを対象に無料のダイヤルアップ接続サービス「Yahoo! BB ダイヤルアップ接続サービス」を開始。
4 月 27 日	・プレイステーション 2 を端末として Yahoo! BB を利用できる「Yahoo! BB for “Play Station 2”」のサービス利用に必要な“Play Station BB Unit”のレンタルおよび販売予約を全国の主要家電量販店の店頭と Web 上で開始。
5 月 31 日	・スターバックスの 29 店舗にて無線 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。
6 月 27 日	・距離や通信干渉などによる速度減衰に強い、下り最大 12 メガビットの ADSL 接続サービス「Yahoo! BB 12M」の試験サービスを 7 月 1 日より開始することを発表。

・ページビューの状況

6 月月間ページビュー	8 億 7,030 万 PV	全 PV に占める割合	9.4%
-------------	----------------	-------------	------

・「Yahoo! BB」累計接続回線数 (ジャンパ工事完了数、解約分除く)

2002 年 4 月末	約 53 万回線 (内当社経由約 52 万回線)
2002 年 5 月末	約 59 万回線 (” 約 57 万回線)
2002 年 6 月末	約 66 万回線 (” 約 60 万回線)

(注) BB フォンのみの利用者を含む。

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	金額	コメント
売上高		
広告	91	<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。 ・売上原価の主なものは、「Yahoo! BB」の ISP 原価です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、通信費、減価償却費、ロイヤルティ、人件費です。
ビジネスサービス	1,588	
パーソナルサービス	1,908	
その他	0	
合計	3,588	
売上原価	1,665	
売上総利益	1,923	
販売費及び一般管理費	405	
営業利益	1,517	
売上高営業利益率	42.3%	

(2) リスティング事業部

業務内容

リスティング事業部は、Web サイト・きっぷ・モバイル等の検索サービス、「Yahoo!求人」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!グルメ」等の情報掲載サービス、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」等のコミュニティサービスを拡充し、情報提供元から情報掲載料を得ることにより収益の拡大を図っています。

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、下記のとおり情報掲載サービスの公開、拡充を行いました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
4月4日	・「Yahoo!自動車」にてカーポイント(株)と提携し、一括買取査定サービス「愛車無料査定」を公開。
4月25日	・希望条件によって友達や仲間を検索できる新しいコミュニケーション支援サービス「Yahoo!パーソナルズ」を公開。
6月3日	・「Yahoo!ウェディング」でプライダルコンシェルジュ(株)と提携し、オリジナルウェディングの実現に向けて、プロのアドバイザーに直接相談できるサービス「トータルプロデュース」を開始。
6月13日	・イー・ショッピング・ブックス(株)と提携し、国内書籍のほとんどを網羅する書籍情報からユーザーが興味のある書籍を容易に検索でき、オンライン購入も可能な「Yahoo!ブックス」を公開。

・ページビューの状況

6 月間ページビュー	16 億 4,853 万 PV	全 PV に占める割合	17.8%
------------	-----------------	-------------	-------

(注) プライダルコンシェルジェ(株)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

2002 年 4 月	2002 年 5 月	2002 年 6 月
526 件	477 件	480 件

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	金 額	コメント
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」、および中古自動車情報や求人情報などの情報掲載料です。
広告	1,399	
ビジネスサービス	320	
パーソナルサービス	1	
その他	0	
合計	1,721	
売上原価	2	<ul style="list-style-type: none"> ・販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、人件費、情報提供料です。
売上総利益	1,718	
販売費及び一般管理費	736	
営業利益	982	
売上高営業利益率	57.1%	

(3) オークション事業部

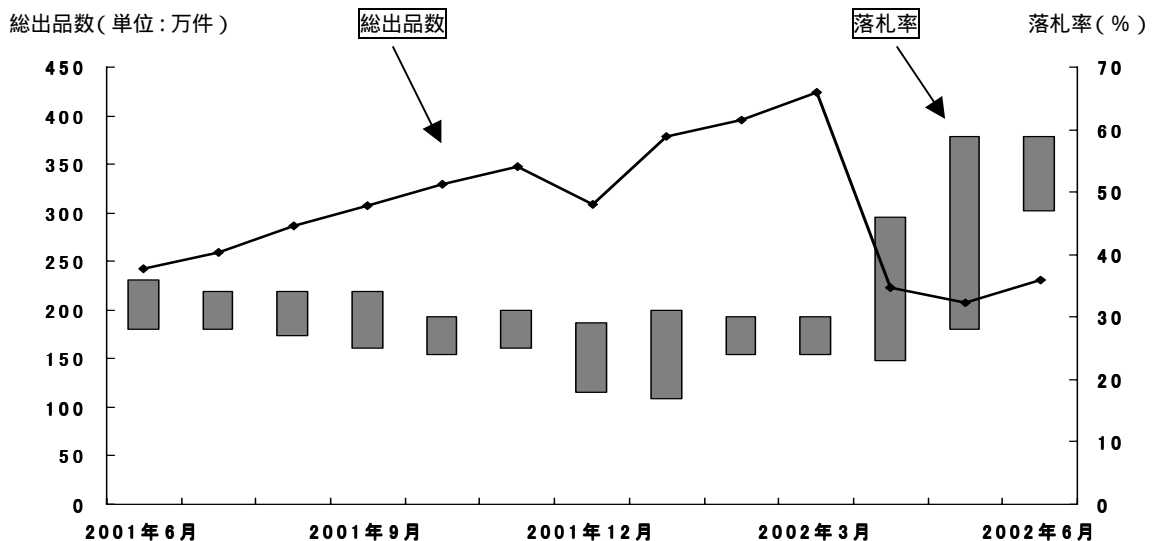
業務内容

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、法人向けにプレミアムオークション(法人店舗)のサポートを行っています。

当四半期の活動

オークション事業部では当四半期に、「Yahoo!オークション」において、4月15日より1商品につき10円を課金する「出品システム利用料」と、入札されたオークションを出品者が取消した場合に、一律500円を課金する「出品取消システム利用料」、更に5月15日より落札金額の3%を従量課金する「落札システム利用料」を導入しました。なお、自動車車体やオートバイ車体、不動産などの特定カテゴリについては、1商品につき500円の出品システム利用料、また落札金額にかかわらず一律3,000円の落札システム利用料としています。「Yahoo!オークション」は大量の出品物が取引されるため、サービスを安定的に提供し続けるためには、サーバーの増設、通信回線、ネットワーク機器の増強、スタッフの増員など莫大なコストがかかります。また、無料でサービスを提供している場合は、検索を阻害したり、オークション形式をとらない広告まがいの出品も可能であるため、多くのオークション参加者の間で不公平感が生じたり、「Yahoo!オークション」のサービスの魅力が低下するという問題が生じていました。これらの問題を解消するために受益者負担の観点から検討し、上記システム利用料を導入しました。この新しい課金システムの導入により、下記のとおり、一時的に出品数は減少したものの、現在は増加傾向にあり、落札率も4月上旬の約20%から6月下旬の約60%へと上昇しています。

< 総出品数・落札率の推移 >



・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
4月15日	<ul style="list-style-type: none"> ・1商品の出品につき10円(特定カテゴリは一律500円)を課金する「出品システム利用料」を導入。 ・入札のあるオークションを取り消した場合、一律500円を課金する「出品取消システム利用料」を導入。 ・追加オプション機能として、自分の商品を目立たせることができる「アイコン」などを有料で提供開始。
4月24日	・「Yahoo!オークション」の通知機能をモバイル対応。
5月15日	・落札金額の3%(特定カテゴリは一律3,000円)を従量課金する「落札システム利用料」を導入。

・ページビューの状況

6月月間ページビュー	22億4,896万PV	全PVに占める割合 24.2%
------------	-------------	-----------------

・「Yahoo!オークション」総出品数、落札率等

	2002年4月	2002年5月	2002年6月
オークション・ユニークユーザー数	約760万 ^{ラガ}	約880万 ^{ラガ}	約830万 ^{ラガ}
総出品数	約225万件	約213万件	約231万件
月間新規出品累計数	約1,240万件	約685万件	約650万件
1件当たり平均落札額	6,500円程度	7,000円程度	7,000円程度
落札率	23~46%	28~59%	47~59%
マーチャント店舗数	107店舗	119店舗	164店舗

当四半期の損益計算書

(単位:百万円)

	金 額	コメント
売上高		
広告	191	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスサービス売上の主なものは、マーチャント店舗の登録料、基本料金、手数料です。 ・パーソナルサービス売上は「Yahoo!オークション」のシステム利用料です。
ビジネスサービス	55	
パーソナルサービス	1,019	
その他	0	
合計	1,266	
売上原価	0	<ul style="list-style-type: none"> ・販売費及び一般管理費の主なものは、通信費、人件費、保険料です。
売上総利益	1,266	
販売費及び一般管理費	446	
営業利益	819	
売上高営業利益率	64.7%	

(注)「Yahoo!オークション」の本人確認に伴う参加費は、「全社共通事業」の売上としています。

(4) ショッピング事業部

業務内容

ショッピング事業部は、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、良質な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などの提供を行っています。

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、出店店舗の顧客誘導数、購買率、顧客単価、リピート率の4つの指標の向上を目指しました。具体的には、Yahoo! JAPAN トップページからの店舗への誘導、ショッピングのトップページの見直し、母の日、父の日、ワールドカップなど時節をとらえた特集の企画、高単価商品の企画およびプロモーション、カスタマーリレーションにつながる機能の開発などです。

・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
4月8日	・「母の日」に向けてカーネーションや厳選ギフトを集めた「母の日セクション」を公開。また4月8日から5月12日まで「贈って当てよう！プレゼントキャンペーン」を実施。
4月11日	・FIFA ワールドカップ™ の応援グッズを集めた「ワールドサッカー」カテゴリを新設。
5月13日	・特集「父の日セクション」を公開、タイプ別のお勧めギフトを紹介。
6月20日	・「Yahoo!トラベル」で海外航空券の予約が可能に。

・ページビューの状況

6 月月間ページビュー	1 億 2,746 万 PV	全 PV に占める割合	1.4%
-------------	----------------	-------------	------

(注) イー・ショッピング・ボックス(株)のページビューを含んでいます。

・「Yahoo!ショッピング」店舗数等

	当四半期	対前年同期比増減額	同増減率
出店店舗数	190 店	46 店	31.9%
テナント料、手数料合計	157 百万円	81 百万円	106.8%
期中取扱高	5,092 百万円	2,473 百万円	94.4%
1 店舗当たり取扱高	26 百万円	8 百万円	47.3%

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	金額	コメント
売上高		
広告	136	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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・手数料です。 ・ その他売上の主なものはイー・ショッピング・ブックス㈱の売上です。 ・ 売上原価の主なものはイー・ショッピング・ブックス㈱に係る原価です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費荷造運賃費です。
ビジネスサービス	184	
パーソナルサービス	0	
その他	738	
合計	1,060	
売上原価	577	
売上総利益	483	
販売費及び一般管理費	327	
営業利益	155	
売上高営業利益率	14.7%	

(5) メディア事業部

業務内容

メディア事業部は、ユーザー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」、「Yahoo!スポーツ」などの情報提供サービス、「Yahoo!映画」、「Yahoo!音楽」などのエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!チャット」、「Yahoo!メッセージ」などのコミュニティサービスおよび「Yahoo!デリバリー」、「Yahoo!アラート」などのメールサービスです。

当四半期の活動

メディア事業部では、当四半期において、FIFA ワールドカップ™ の公式サイトとして各種コンテンツの充実を図り、写真速報、ビデオオンデマンドなどの有料サービスを提供しました。またiモードの公式メニュー「FIFA World Cup™」において有料サービス「FIFA モバイルクラブ」の提供を行いました。

・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!スポーツ」	4月 1日	・メジャーリーグ情報をリニューアル。
	4月 12日	・ゴルフ情報で、マスターズ・トーナメントを詳報。
	5月 23日	・「Yahoo!スポーツ FIFA ワールドカップ ™」を大幅に拡充。速報、日程、予選成績に加え、出場国 32 ヶ国のガイドや日本代表特集、テレビ番組表、開幕直前のニュースなどを提供。
	5月 31日	・「Yahoo!スポーツ FIFA ワールドカップ ™」にハイライト写真を有料で提供する「写真速報」、テキストで試合経過をリアルタイムに実況する「試合速報」、日々の厳選したゴールシーンをアニメーションで再現する「ゴールシーンアニメーション」を追加。
「Yahoo!ゲーム」	4月 16日	・将棋とチェスの棋譜を指定したメールアドレスに送信する棋譜の送信サービスを開始。
	5月 16日	・ファイナルファンタジーXI 特集を公開。
	5月 29日	・メーカーゲームに有料の恋愛アドベンチャーゲーム「メモリーズオフ」を追加。
「Yahoo!ニュース」	4月 23日	・スポーツカテゴリに共同通信社 FIFA ワールドカップ ™ ニュースを追加。
「Yahoo!ムービー」	4月 26日	・ショートフィルム（短編映画）の第 2 弾として、三浦友和主演「男の子はみんな飛行機が好き」をストーリーミング配信。
	5月 15日	・模倣犯公式サイトを公開。
「Yahoo!ファイナンス」	5月 1日	・東証上場主要 1,800 社の 3 月期決算発表予定日を網羅した決算発表カレンダーを公開。
	6月 19日	・値動きアラートが「Yahoo!モバイル」に対応。
「Yahoo!ミュージック」	5月 1日	・Mr. Children の最新アルバムのプロモーションサイトを公開。
	5月 22日	・バイオリニスト高嶋ちさ子さん等によるスペシャルライブ“ランチ・クラシックス”を開催。
「Yahoo!占い」	6月 10日	・季節限定の「ハッピーウェディング 12 星座占い」を公開。
「Yahoo!メッセージ」	6月 19日	・NTT ドコモの 503 i (s) シリーズに対応した i アプリ版を追加。

・ページビューの状況

6 月月間ページビュー	34 億 1,767 万 PV	全 PV に占める割合	36.9%
-------------	-----------------	-------------	-------

(注) イー・グループ(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)

	金額	コメント
売上高		<ul style="list-style-type: none"> ・ パーソナルサービス売上の主なものは、FIFA ワールドカップ ™ の有料コンテンツの売上です。日本代表チームがベスト 16 に進出したこともあり、「Yahoo!スポーツ」の写真速報等有料コンテンツの販売が好調でした。
広告	648	
ビジネスサービス	0	
パーソナルサービス	35	
その他	0	
合計	684	
売上原価	69	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、情報提供料、人件費、販売手数料、連結調整勘定償却です。
売上総利益	614	
販売費及び一般管理費	643	
営業利益	-29	
売上高営業利益率	-4.3%	

(6) エンタープライズソリューション事業部

業務内容

エンタープライズソリューション事業部は、当グループが培ってきたノウハウや技術を、企業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、企業のポータルサイトの構築支援サービスや 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、インターネット上のアンケート調査「リサーチモニター」などです。

当四半期の活動

エンタープライズソリューション事業部では、当四半期において TIBCO Software Inc.、日本 IBM (株)、日本ビューレットパッカード(株)、ソフトバンク・コマース(株)等と連携し、企業ポータルサイトの構築支援サービス「Yahoo!ポータルソリューション」の営業を積極的に展開しました。また、ネットロードショーについても、企業のカンファレンスなど、幅広い活用を提案しました。

・ ページビューの状況

6 月月間ページビュー	36 万 PV	全 PV に占める割合 0.004%
-------------	---------	--------------------

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	金額	コメント
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! Internet Guide」誌のライセンス料とネットロードショーによる売上です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費です。
広告	9	
ビジネスサービス	41	
パーソナルサービス	0	
その他	0	
合計	50	
売上原価	5	
売上総利益	45	
販売費及び一般管理費	48	
営業利益	-3	
売上高営業利益率	-6.9%	

(7) 全社共通事業

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本人確認に伴う参加費などを、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事業、あるいは「全社共通事業」の売上としており、またこれらの売上に係る経費を「全社共通事業」の費用として計上しています。

・ 本人確認登録 ID 数

	2002年4月	2002年5月	2002年6月
本人確認登録 ID 数	171 万 ID	176 万 ID	178 万 ID

(注)「Yahoo!オークション」および「Yahoo!パーソナルズ」利用のために本人確認登録をした ID の総数です。

・ 当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	金額	コメント
売上高		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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本人確認に伴う参加費です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、人件費、ロイヤルティです。
広告	459	
ビジネスサービス	0	
パーソナルサービス	1,263	
その他	0	
合計	1,722	
売上原価	11	
売上総利益	1,711	
販売費及び一般管理費	250	
営業利益	1,460	
売上高営業利益率	84.8%	

(広告事業)

過去の推移との比較上、各事業部の広告売上等を広告事業としてまとめると、当四半期の広告事業の概要は、以下のとおりです。

当四半期の概況

当四半期は、依然景気が低迷を続ける中、広告市場全体は引き続き厳しい状況が続きました。当グループも企業の広告宣伝費が全面的に削減される中、広告主のインターネット広告への取組みが一段と慎重になり、苦戦を強いられました。しかし、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、前四半期より販売を開始した「Yahoo!ビルボード」の販売を積極的に行い、ナショナルクライアントからの出稿獲得に努めました。また、広告効果の測定プログラムをセットにした「Yahoo!フルサービス」の実証実験を一段と拡大し、更に、広告主のニーズに応じて、バナー広告等の視覚的インパクトを高める「エクスパンドバナー」や「モンスターアド」、「ラージレクタングル」、「スーパーバナー」などの新商品を、ユーザーの反応を検証しながら次々と提供するなど、営業活動に努めました。なお、当四半期は、常時接続かつ定額、低料金であるブロードバンドの利用が急速に広まったことにより、インターネットの利用時間が、いわゆるテレビのゴールデンタイムに早まり、ゴールデンタイムにテレビではなくインターネットを利用して過ごす人が増えています。またその利用目的も、商品の予約・購入や競売への参加そして決済など実際の消費行動に結びつくケースが増えているため、インターネット広告を単に広告宣伝としてだけではなく、販売促進活動として捉える広告主が増えてきています。以上の結果、当四半期の広告事業売上高は、前四半期に引き続き2四半期連続、前四半期を上回りました。広告事業売上高、広告主数、広告件数、広告会社数は以下のとおりです。

項目	数値	対前年同期比較		対前四半期比較	
		増減	増減率	増減	増減率
広告事業売上高 (百万円)	2,932	-763	-20.7%	93	3.3%
月間広告主数 (社)	881	39	5%	40	5%
(内)新規広告主数	63	-3	-5%	7	13%
月間広告件数 (件)	2,990	555	23%	99	3%
月間広告会社数 (社)	232	10	5%	-7	-3%

(注) 1. 広告事業については単体ベースとなっておりますのでご注意ください。

2. 月間広告主数、同広告件数、同広告会社数は四半期平均値です。

3. 当四半期末までの出稿実績社数は、約3,900社です。

4. 広告主のうちソフトバンク(株)が実質的に50%超出資している会社の広告事業売上高に占める割合は、2%未満、米国Yahoo! Inc.についてはありませんでした。

広告商品の概要

当四半期は、インプレッション効果の高い、「パイロットシート」や「Yahoo!ビルボード」、
「Yahoo!ビルボード プロパティ別」などブロードリーチ系の商品が特に好調でした。特にトッ
プページの「パイロットシート」は四半期ベースで過去最高の販売額となり、また、前四半期よ
りナショナルクライアント向けに販売を開始した「Yahoo!ビルボード」「Yahoo!ビルボード プ
ロパティ別」は、販売件数、販売金額とも大きく伸びました。

当四半期の特徴としては、バナー広告の視覚的インパクトを高めるフラッシュ広告などいわゆる
リッチメディアバナーが引き続き増加したことがあげられます。当四半期に販売した「パイロッ
トシート」のうち、約6割が、フラッシュ広告となっています。また、バナー広告にポインター
を重ねることで広告スペースが拡大する「エキスパンドバナー」や「スーパーバナー」(従来の
広告スペースの約2.3倍)、「ラージレクタングル」(従来の広告スペースの約2.7倍)、「モンス
ターアド」(従来の広告スペースの約7.6倍)など、より目立つ形でサイズの大きな広告が増え
たことも大きな特徴です。「エキスパンドバナー」は、ソニー(株)の「バイオシリーズ」のプ
ロモーションなどで採用され、注目を集めました。また、ユーザーの回遊状況の把握、広告効果
測定、バナークリエイティブ検証などをセットにした「Yahoo!フルサービス」では、日産自動車
(株)の新型ELGRANDのプロモーションの共同実証実験において、バナー広告が認知度アップ、
また認知経路として有効であることが実証され、今後の広告営業活動に好影響を与える結果が得
られました。

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0.25円~1円、ターゲティング
型広告商品で0.91円~20円、スカイスクレイパー(縦形広告)で2.2円~12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8円~24円、「Yahoo!
ビルボード」は、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により400万円~840万円、また「Yahoo!
ビルボード プロパティ別」は、サービス別、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により60万円~
1,050万円となっています。

(ご参考)

1. 地球環境保護への取組み

当グループはサービス産業であるため、廃棄物を産出する事業活動は行っていません。しかしながら、当グループは地球環境保護を重要視し、省資源の観点からこの問題に対して取り組んでいます。具体的には、環境負荷の低減を推進すべく、以下のような資源の循環活用を行っています。当グループは、今後も地球環境保護に積極的に取り組んでいきたいと考えています。

- ・エ コ マ ー ク (名 刺、封筒、手提げ袋、株主通信等)
- ・資源の循環活用 (保護くんの利用、エコリーグ加盟大学へエコ紙皿の配布等)

2. チャリティー活動

当グループは、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ています。当四半期も FIFA ワールドカップ™ 日本代表選手の直筆サイン入りオリジナルアウェイジャージや昨年巨人軍の清原選手が公式戦で実際に使用したサイン入りスパイクなど合計で 430 件のチャリティー・オークションを開催し、そのチャリティー金額は合計で約 2,600 万円となりました。チャリティー金額は、ユニセフや難病と戦っている子供たちを支援する非営利のボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ・オブ・ジャパン」などへ全額寄付される予定です。

3. 個人情報保護の認定マーク「TRUSTe (トラスティー) マーク」を取得

当社は、2002 年 4 月 3 日、非営利のプライバシー保護方針の認定機関「TRUSTe 認証機構」が定めるライセンス契約基準に合格し「TRUSTe マーク」を取得しました。

当グループでは、今後もインターネットユーザーが安心して、便利にそして快適にサービスを利用できるようユーザーのプライバシー保護に最大限の注意を払いながら、様々なサービスの運営と追加を行う所存です。

(添付資料)

リスク情報

「2002年度第1四半期の事業概況のお知らせ」で当グループ(当社および連結子会社・関連会社)の当期の事業業績の結果と概況を報告しましたが、当グループの業績は、今後起こり得るさまざまな要因により大きな影響を受ける可能性があります。

以下には、当グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当グループでは、当グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くないとみられる事項を含め、投資家の投資判断上重要と考えられる事項については積極的に開示しています。当グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生時の対応に努力する方針ですが、当グループの経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。また、以下の記載は当社株式への投資に関連するリスク全てを網羅するものではありません。

1. 当社事業に関するリスクについて

(1) Yahoo! BB 事業

「Yahoo! BB」は、当社とビー・ビー・テクノロジー株式会社(以下、BBT社)が共同して提供しているブロードバンド関連の総合サービスです。これは、ADSL サービス、インターネット接続(ISP)サービス、ブロードバンド向けポータルサイトならびにコンテンツの提供等の各サービスを総合したものです。当該共同事業における当社の役割としては、「加入促進・受付、顧客サービス、ブロードバンド・ポータルの運営、課金プラットフォームの提供」等が挙げられ、一方、BBT社の役割は、「ADSL インフラおよびインターネット接続サービスの提供と管理、技術開発とサポート」等があります。

加入促進業務とインセンティブ手数料について

2002年度より、当グループのYahoo! BB事業に関する収益のうち、ユーザーが当該サービスを利用するのに必要な機器である「Yahoo! BB スターターキット」の販売によるものがなくなり、新たに、自らの販売促進活動に基づいて獲得した会員数等に応じて、インセンティブとしての手数料をBBT社から受け取る方式を導入いたしました。これは、「Yahoo! BB」サービスの加入受付の経路を、従来のインターネットを経由したものに加えて、家電量販店その他を経由したものと拡大することとなったことに加え、2002年4月のブロードバンド電話サービス「BB Phone (BBフォン)」サービスの開始に伴う法人会員の積極的な開拓が必要となったこと、等の理由によるものです。

しかしながら、新たな会員獲得のため、当グループの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しても、期待どおりの会員数を獲得することができず、その結果当初に期待したとおりの売上が得られないまたは予想以上の費用負担が発生する等の理由により、当グループ収益に多大な影響を与える可能性があります。

また、会員獲得数が目標に達しなかった場合や、一度獲得した会員が一定期間内に解約した場合には、当グループよりBBT社に対する施設負担金の支払や手数料の戻入が発生する可能性があります。これが当グループの収益に影響を与える可能性があります。

なお、当グループにおいて「Yahoo! BB スターターキット」の販売を行うことがなくなったため、当該販売に付随していたリスクは原則として回避できるものと想定されますが、当社が過去に販売したスターターキットに起因する損害賠償等については、今後も依然として発生する可能性があるものと考えられます。

ADSL インフラおよびインターネット接続サービスについて

当グループは、メールサービスやホームページ作成サービス等の当グループ通常サービスの一部を加工して Yahoo! BB サービス会員向けに特別メニューとして提供していますが、これらのサービスの開発・運営にあたって、予想以上に費用が発生してしまう可能性があります。

また、BBT 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。具体的には、工事期間が遅延することにより、申し込みをしたユーザー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リスク、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、一度獲得したユーザー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リスクや、当グループのブランドイメージが損なわれ当グループ事業に悪影響を及ぼすリスク等が挙げられます。また、サービス提供の遅延や技術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。

なお、上記サービスのためのインフラ整備等については、BBT 社の役割となりますので、設備投資負担、工事の実施、技術水準の進歩による設備の陳腐化等についてのリスクを、当グループが直接負担することはありません。また、当グループの資金負担については、BBT 社への初期出資額に限定される計画です。しかしながら、予想以上に投資額が膨らんだり、獲得会員数が計画数に満たない等の理由により、BBT 社の資金繰りが悪化した場合、当グループからの新たな資金負担が発生する可能性も皆無ではありません。

ブロードバンド・ポータルサービスについて

当グループは、さまざまな良質のコンテンツを持つ多くの企業と提携し、映像・音楽等のブロードバンド・コンテンツを会員に提供する計画ですが、予定どおりコンテンツが集まらなかったり、コンテンツの獲得に想定以上のコストがかかったりという理由により、期待通りの売上を上げることができなかったり、収益が圧迫される可能性があります。

また当グループは、有料コンテンツの提供と上記アクセスサービスの代金回収を可能とするために、課金・決済代行のプラットフォームとしての役割を担っていくことを計画していますが、その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、課金・決済代行に関する技術上・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。

競合他社の動向について

2002 年 6 月末現在、当グループが実施している上記サービスと同様のものを、日本において提供している主な企業は、以下のとおりです（順不同）。

商標	運営組織	事業概要
@nifty	ニフティ株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
So-net	ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
BIGLOBE	日本電気株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
AOL	株式会社ドコモ AOL	ISP 事業、総合情報サイト運営
NTT	東（西）日本電信電話株式会社	地域電気通信業務、ADSL 事業
eAccess	イーアクセス株式会社	ADSL 事業
Usen	株式会社有線ブロードネットワークス	放送事業、光 IP 通信事業
イッツコム	イッツ・コミュニケーション株式会社	CATV、インターネット事業
J-com	株式会社ジュピターテレコム	CATV、インターネット事業

これらのサービス業者との競合が予想されることから、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、当グループの提供する接続サービス料金（収入）が低下する可能性があるほか、競争上の

広告宣伝費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。これらの結果、最悪の場合には、当グループならびに BBT 社のサービスの継続ができなくなり当該事業から撤退することを余儀なくされることにより、当グループの経営に多大な影響を与える可能性も皆無とは言えません。

特定の販売先への依存について

Yahoo! BB 事業においては、当グループ収益における当該事業の売上構成上、現在までのところ、新規加入者の獲得によるインセンティブの金額が大きくなっていることにより、売上高における BBT 社への依存度が高くなっています。

将来的には、当サービスへの加入者数が増加すること等により Yahoo! BB 事業売上に占める毎月の ISP 料金その他の売上の比率が大きくなることを想定した場合、結果として Yahoo! BB 事業における BBT 社への売上依存度は低下することが見込まれますが、しばらくの間は、同社への依存度は高い水準にあるものと考えられます。

このため、同社との取引関係は当グループの業績に影響を与える可能性があります。

(2) オークション事業

サービスの有料化について

当グループでは、2001 年 5 月より本人確認の実施と補償制度の提供を骨子とした有料化を実施し、2002 年 4 月からは出品時における「出品システム利用料」及び出品取消時の「出品取消システム利用料」を導入、また 5 月からは落札時における「落札システム利用料」を導入いたしました。これらにより、2002 年 6 月末現在の出品数は 3 月末現在と比較して約半分の規模まで減少し、同時に落札率はほぼ倍増している状況となっておりますが、今後出品数が従来規模まで回復するという保証はありませんし、現在の落札率の水準を維持できるとも限りません。また、今後はユーザー数やページビュー数等についても、出品数と同様に減少する可能性があります。

これらの結果、有料化したサービスの継続が困難となれば、最悪の場合には、オークションそのもののサービス継続ができなくなる可能性も皆無ではありません。

損害賠償について

「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ユーザーの責任で行われ、当社が責任を負わない旨を記載しています。しかしながら、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おこされる可能性があります。

違法行為について

「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おり、将来何らかの法的規制の対象となり運営が困難となったり、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。また、利用者の違法行為に関してクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性がないとは言えません。現在、第 154 回通常国会において、インターネットオークションを対象とした古物営業法改正案が審議されており、成立する内容によっては、影響を受ける可能性があります。

当グループでは 2000 年 9 月より詐欺等の違法行為を防止する目的でエスクローサービス（注）を開始しましたが、当サービスがすべての取引において利用されているわけではなく、こうした違法行為が発生する可能性は皆無とは言えません。

なお、前述の補償制度の実施により、今後ユーザー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ユーザーに支払うこととなりますが、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、商品の受け渡しが簡単に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されない心配などが解消されます。

競合他社の動向について

2002年6月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、インターネット上でオークションサービスを提供している主な企業は以下のとおりです(順不同)。

サイト名	運営組織	事業概要
bidders	株式会社ディー・エヌ・エー	オンラインオークションサイト運営
楽天市場	楽天株式会社	オンラインモール・オークションサイト運営

これらのサービス業者との競合が予想されることから、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等による手数料収入の減少や、広告宣伝費等の増加により、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

(3) 広告事業に関するリスク

上記以外の各事業部門については、その事業部門に特有のリスクを各事業部門毎に限定して列挙することが困難であり、また上記部門にも共通して発生する可能性のあるリスクも多くあるため、これらのうちで最も重要と思われる広告事業に関するリスクについて以下のとおり説明し、そのほかのものについては「5.そのほか事業全般にかかわるリスク」において後述します。

広告メディアとしてのインターネット利用について

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、現在はまだその歴史が浅いこともあり、広告主、広告利用者(一般消費者)および広告代理店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もいまだ確立されたとは言えません。企業におけるインターネット広告の利用状況としても、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。また、当グループ広告主について業種別に俯瞰すると、広告費支出が他業種に比べて比較的大きい「食品」「化粧品・トイタリー」「飲料・嗜好品」「薬品・医療用品」等の業界に属する、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、他の媒体と比較して十分な出稿額を得られておらず、この状況が続くと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。

また、インターネット広告が広く普及するためには、インターネット広告の有効性を評価するための標準的な手法が確立し、第三者的な機関による評価が行われることが望ましいと考えられます。しかし、現在日本においてはそのような役割を果たす機関は徐々に始めているものの、まだ本格的な評価をするまでには至っていません。従って、インターネットが関係者から認知され、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等従来の広告媒体に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な部分があります。

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の動向を非常に受けやすく、とくに不景気になった場合、各企業は広告にかかわる支出を優先的に削減する傾向があります。また、インターネット広告事業は歴史が短く、アメリカなど日本に先行する海外の市場の影響を受けやすい面があります。

また、広告主との契約による広告掲載期間は通常比較的短期間であること、インターネットの利用および広告主の広告支出需要には季節的な変動があること等により、当グループの広告事業売上は潜在的に短期的に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。

加えて、広告の掲載については、大部分の商品に関して掲載期間と掲出ページビュー数を保証しているにもかかわらず、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、広告を掲載するのに必要なページビュー数を確保できず、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、当グループの広告事業売上に影響を及ぼす可能性があります

特定の広告代理店への依存、特定広告主との大型商談について

当グループは、下記の「広告営業体制について」でも記載していますように、直接広告主に営業活動を行う一方、広告代理店を用いて営業活動を行っています。このうち、当社の広告事業売上に占める株式会社サイバー・コミュニケーションズの割合は高く、同社からの売上の変動が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、広告主との契約の中には、年間数億円規模の広告掲載契約の大型契約もあります。こうした特定広告主からの売上は、当グループの売上全体に占める割合が比較的大きいものとなっています。しかし、これらの契約が何らかの事情で破棄されたりする等の可能性は皆無とは言えず、当該契約の存廃が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

広告営業体制について

当グループにおきましては、今後も市場の拡大に伴い営業スタッフの増員や、営業管理体制強化のための増員を行う予定がありますが、それによって当グループの広告収入の増加を達成できる保証はありません。

なお、2001年度より実施しているナショナルクライアント獲得強化に向けた当社広告営業体制の変更により、今後は広告代理店を通じた売上高ならびにその当社売上全体に対する比率が増加することが見込まれますが、短期的には代理店の手数料が増加して、当グループの収益が減少する可能性があります。

競合他社の動向について

2002年6月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、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会社としては、下記が挙げられます。これらの会社は、主として当グループのリ스팅事業、メディア事業におけるサービスと競合するところが大きいものと思われれます。

サイト名	運営組織	事業概要
goo	株式会社エヌ・ティ・ティ・エックス	総合情報サイト運営
Lycos	ライコスジャパン株式会社	総合情報サイト運営
MSN	マイクロソフト株式会社	総合情報サイト運営
Infoseek	株式会社インフォシーク	総合情報サイト運営
excite	エキサイト株式会社	総合情報サイト運営
ISIZE	株式会社リクルート	総合情報サイト運営

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。こうしたサービス業者との競合が予想されることから、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、当グループの広告掲載料金（収入）が低下する可能性があるほか、広告代理店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費用および競争上の広告宣伝費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。

2. ソフトバンク・グループとの関係

(1) ソフトバンク・グループにおける位置付け

2002年6月末現在、当社株式の50.5%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、イーコマース事業やイーファイナンス事業、メディア・マーケティング事業、さらには海外におけるファンド事業など、様々な分野・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」部門に属しています。

(2) ビー・ピー・テクノロジー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BBT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、2002年度第1四半期においては当グループの売上の35.5%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極め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	BBT社
主な内容	当社とBBT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 BBT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及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 利用者へ提供する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	インセンティブの支払に関する基本合意書
契約締結日	2002年4月1日
契約期間	2002年4月1日から1年間
契約相手先	BBT社
主な内容	当社は、契約期間において、100万回線のユーザーを獲得するよう努力する。 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 <ul style="list-style-type: none"> BBフォンサービス 1申込につき、7,000円強 Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、11,000円強 ● 継続インセンティブ <ul style="list-style-type: none"> BBフォンサービス 利用継続1ユーザーあたり、月100円強 Yahoo! BB基本サービス 利用継続1ユーザーあたり、月150円強 施設維持負担金、ほか <ul style="list-style-type: none"> ● 当社が事前に通知した獲得見込みユーザー数を達成できなかった場合 <ul style="list-style-type: none"> 施設維持負担金 1ユーザーにつき月額250円強 器材負担金 1ユーザーにつき月額1,000円強 ● BBT社がNTT局舎内スペース等の準備および器材の設置を行えなかった場合 <ul style="list-style-type: none"> 局舎内スペース準備違約金 1ユーザーにつき月額250円強 器材設置違約金 1ユーザーにつき月額1,000円強

(3) 取締役の兼務状況

2002年6月末現在、当社取締役4名のうち2名は、当社の親会社であるソフトバンク株式会社の取締役を兼務しています。その者の氏名ならびにソフトバンク株式会社における役職は下記のとおりです。

当社代表取締役社長	井上雅博（ソフトバンク株式会社 非常勤取締役）
当社取締役会長	孫 正義（ソフトバンク株式会社 代表取締役社長）

当社代表取締役社長井上雅博は、2001年6月より、親会社であるソフトバンク株式会社の非常勤取締役に就任しています。また、ソフトバンク・グループ12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。

3. ヤフー・インクとの関係

(1) 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、2002年6月末現在、当社の議決権の33.7%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）のほとんどは当社が所有するものであり、当グループは同社より当該商標等の利用等の許諾を得て事業を展開しています。従って、当該契約は当グループ事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられます。

契約の名称	ヤフー・ジャパン ライセンス契約 (YAHOO! JAPAN LICENSE AGREEMENT)
契約締結日	1996年4月1日
契約期間	1996年4月1日～（期限の定めなし） 但し、当事者の合意による場合、一方当事者の債務不履行、もしくは破産等を原因として本契約が解除される場合、ヤフー・インクが競合するとみなす企業等により当社株式の3分の1以上が買収された場合、または合併、買収等によりヤフー・インクおよびソフトバンク株式会社が存続会社において議決権の過半数を維持できない場合（但し、ヤフー・インクの同意がある場合を除く）においては本契約は終了する。
契約相手先	ヤフー・インク
主な内容	ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾 ・ 日本市場のためにカスタマイズされローカライズされたヤフー・インクの情報検索サービス等（以下、日本版情報検索サービス等という）の使用複製等にかかる非独占的権利 ・ ヤフー・インクの商標等の日本における利用等にかかる非独占的権利 ・ ヤフー・インクの商標等の日本における出版に関する利用等にかかる独占的権利 ・ 日本版情報検索サービス等の開発、商業利用、プロモーション等にかかる全世界における独占的権利 当社が追加する日本固有のコンテンツのヤフー・インクに対する全世界における利用にかかる非独占的権利の許諾（無償） 当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い（注） （注）売上総利益から販売手数料を差引いた金額の3%を四半期ごとに支払う。

(2) 「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、ユーザーと広告主をひきつけ当グループの拡大を図るうえ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くると思われます。とくに他社との間で競争が激しくなってきた場合、「ヤフー」ブランドを確立し認知度を高めるための支出をより増やすことが必要となる可能性があります。

ブランド確立のための努力は海外の Yahoo! グループ各社と協調し全世界的に進めている部分がありますが、当グループでは海外グループ各社の努力の成否について保証することはできません。海外グループ会社がブランドの確立・普及に失敗した場合、それに影響を受け当グループのブランド力が弱まる可能性もあります。また、当グループは海外グループ会社との契約の中で、排他的条項を認めているものがあります。その有効期間中、当グループが特定の広告等を掲載できないことがあります。またブランドに関する権利の中核となる商標については全世界的にヤフー・インクが出願、登録、維持を行っており、当グループが日本で独自に必要な分野において商標登録がなされていない可能性があります。

また、ドメイン名についても当グループが必要とするドメイン名が第三者に取得され、希望するドメイン名が使用できない可能性や、「ヤフー」もしくは当グループの提供しているサービス名に類似するドメイン名を第三者に取得され不正競争や嫌がらせ目的で使用される可能性があり、その結果、当グループのブランド戦略に影響を受けたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。

(3) 取締役の兼務状況

当社の非常勤取締役であるジェリー・ヤンは、ヤフー・インクの実業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。

4. インターネット市場・環境からの影響について

(1) 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、インターネットの利用者はこれまで増加基調で推移しています。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、インターネットユーザー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、インターネットユーザー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。

(2) インターネット接続環境への依存について

当グループのサービス全体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、ユーザー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、インターネットユーザー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売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループの事業は火災、停電、電話線の故障等の影響を受けやすく、当グループのネットワークのインフラは地震の影響を受けやすい東京に集中しています。当グループはそのような事故に備えて設備の複数地域への分散をしていません。

さらに、ネットワークへは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。これらの事態が当グループの事業、業績および財政状態に重要かつ悪い影響を与える可能性があります。

5. そのほか事業全般にかかわるリスク

(1) 事業内容の多様化と新規事業への取組みに伴うリスクの増大について

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するを目的として、今後も事業内容の多様化や新規事業への取組みをさらに進めていく予定ですが、これらを実現するためには、人材の採用・設備の増強・研究開発費の発生等の追加的な支出が発生する可能性があります。

また、これらの事業が安定して収益を生み出すにはしばらく時間がかかることが予想されるため、結果として当グループ全体の利益率が一時的に低下する可能性があります。

同様に、これらの事業が必ずしも当グループの目論見どおりに推移する保証はなく、その場合には追加的な支出分についての回収が行えず、当グループの業績に大きな影響を与える可能性があります。

(2) 技術革新への対応の必要について

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のための支出が増加する等当グループ独自の開発負担も今後ますます増加していくものと思われます。

また、当グループの研究開発体制は小規模であるため、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、仮にそのような事態が生じた場合は、当グループの事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。

なお、最近の携帯電話等のモバイル端末からインターネットを利用するユーザーの増加に伴い、当グループでは従来のパソコンを介したサービスに加えて、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、これらモバイル端末からの視聴率がパソコンを介したサービスと同様の視聴率がとれず、全体として当グループのユーザーシェアが低下する可能性があり、また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。

(3) 外部の第三者への依存について

当グループは、当グループサービスの利用価値を高めるために、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスをインターネットユーザーに提供していますが、これらの情報は契約により社外から購入しています。このため、当グループが今後当グループのユーザーが有用と考えるような良質の情報を継続的に確保できない場合にはインターネットユーザーによる当グループの情報サービスの利用度が低下し、ひいては当グループの売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、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、業績に重要かつ悪い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、ユーザーとの関係、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。

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。

(4) ユーザー情報について

当グループは、1998年7月よりユーザーが個人情報を登録して、好みに合わせてYahoo! JAPANのカテゴリをカスタマイズしたり、ニュース等のさまざまな情報をパーソナライズすることが可能なサービスを追加しました。加えて、2000年3月に合併したジオシティーズでは登録されたユーザーのために無料でホームページを作成するWeb上のスペースを提供するサービスを行っています。

上記におけるユーザーの登録情報は、対象をさらに絞り込んだ広告を適切に届けるためにYahoo! JAPAN内部で利用することはありますが、広告主を含む外部の関係者に公開することはありません。

なお、「Yahoo!オークション」における本人確認の実施や、「Yahoo! BB」のサービス開始、「Yahoo!リサーチ」モニター募集等の結果、従来のユーザー情報に比べより詳細にユーザー本人を特定することが可能な属性情報を、当グループとして保有することとなりました。

これらの情報の管理については、ユーザー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。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、これらの情報が外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無とは言えず、それを理由に法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

(5) 売上債権の回収について

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、景気の変動や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、今後は当グループ事業の拡大に伴って、とくに「Yahoo!オークション」や「Yahoo! BB」において、個人ユーザーも含めて取引先数が大幅に増加することが予想されますが、これらの状況に対応するための社内体制の整備や人員増加等により当グループのコスト負担が増大し、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

(6) 役職員の継続勤務などについて

当グループは、役職員、とくにキーパーソンの継続的な勤務に依存している部分があります。キーパーソンには、代表取締役、取締役を始め、各部署の代表者からなる経営会議メンバーが含まれており、それぞれが当グループおよび当グループの業務に関して専門的な知識・技術を有しています。彼らが当グループを退職し、当グループが適確な後任者の採用に失敗した場合、事業の継続、発展に悪影響が生じる可能性があります。

また、当社人事施策の一環として採用しているストックオプションは、一部の役職員に付与されていますが、株式市場の状況によっては有効に作用せず、役職員のモチベーション低下、さらには人材の流出を招く可能性が皆無とは言えません。

(7) 社内管理体制ならびに人的資源について

今後当グループにおきましては、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・ユーザーサポート等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ユーザー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、これらの人員の増加や業務の多様化に対応して、今後は内部管理体制の一層の充実を図る必要があります。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。

なお、2002年3月に「Yahoo!オークション」において発生したテスト用IDの管理不備問題のような、業務上の人為的ミス等から発生する不具合が再発することの無いよう、当グループとしてはよりいっそう厳格な管理・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、将来的に同様の業務運営・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。

(8) 国際紛争・テロ事件・大規模自然災害等による影響

2001年9月の米国における同時多発テロやそれを契機とする報復軍事行動の例のように、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・テロ事件や大規模自然災害等の有事の際には、当グループ事業にも大きな影響があるものと考えられます。

具体的には、これら有事の影響により、当グループサイトの運営が一時的に制限されてその結果広告配信が予定どおり行えない状況となったり、広告主の事情による広告出稿の取止め・出稿量減少・出稿期間の延期が発生したり、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり等により、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、BBT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とは言えません。

(9) 法的規制・訴訟・知的所有権関係

法的規制の適用の可能性について

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。

総務省が検討してきた「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」が第153回国会において成立しました。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、当社は一般第二種電気通信事業者として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。

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パ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「パナー広告掲載基準」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、また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、ユーザーが自由に情報発信ができる掲

示板やオークション等のサービスについては、違法または有害な情報の発信の禁止と全責任がユーザーに帰属する旨を約款に明記するとともに、削除の権利を当グループで保有し、約款に違反した情報を発見した場合には削除をしています。

以上のように、当グループは自主的な規制によって違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護について配慮しており、また、当グループサービスの利用者に対して、インターネットのブラウジング（閲覧）やインターネット上への情報発信は利用者の責任において行うべきものであり、ホームページ等の閲覧や利用に伴う損害に関して当グループは責任を負わない旨を掲示しています。また、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きっず」を運営する等の対策を講じています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当グループが掲載する広告、リンク先の登録ホームページの内容、掲示板への投稿内容、オークションへの出品に関して、サービスの利用者もしくはその他の関係者、行政機関等から、クレーム、損害賠償請求、勧告等を受け、ユーザー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。

また、先に挙げた「Yahoo!オークション」における例と同様に、「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、各ユーザーの各店舗取扱商品・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示していますが、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おこされる可能性があります。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。

インターネット技術およびビジネスプラン特許について

近年、インターネット業界において、インターネットの技術やビジネスプランそのものに対して特許を申請する動きが出てきています。とくに EC を実現するためのコンピュータ技術や通信技術を基盤とするインターネット技術は数多く開発され特許出願されています。また、最近では商取引の仕組みそのものに特徴を有する特許出願もあります。これらの特許を出願したり取得した企業等から、クレームを受けたり損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があり、多額のロイヤルティの支払いを余儀なくされたり、サービスの一部を提供できなくなる可能性があります。

さらに、特許権の範囲が不明確であることから特許紛争の回避のために行う当グループ自身の特許管理のコストが膨大となり、当グループの利益に影響が出る可能性があります。また、インターネット技術に関する特許権の地域的な適用範囲については不明確であり、国内の特許のみならず、海外の特許が問題となる可能性は否定できません。

6. 投資および設備計画にかかわるリスクについて

(1) 投融資について

当グループは、後掲の投資先一覧のとおり、合計 42 社の会社ならびに 1 組合に投資をしています。これらの投資は、それぞれの投資先企業と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実行していますが、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、投資先企業のうち 4 社がすでに株式公開をしており、2002 年 6 月末現在その全てについて評価益が発生していますが、これらの評価益が減少する可能性があります。

さらに、投資先企業の今後の業績の如何によっては、当グループ保有有価証券の強制評価減の適用等により、当グループの期間損益に影響を与える可能性が高まっていくことも考えられます。

(2) 設備投資および投資計画について

当グループは今後予想される事業規模の拡大や動画・音声の配信を含む新規サービスの開始に対応するため、当グループの現在の事業規模と比較して多額となる設備計画および投資計画を有しています。また設備計画に関しては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当該設備の利用可能期間も比較的短くなる可能性があり、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。

当グループは今後の業績拡大により、かかる費用の増加を吸収するのに十分な利益を計上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、当グループの利益に影響を及ぼす可能性があります。また投資計画に関しては、当該投資先の事業の状況が当グループの今後の財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

【投資先一覧】(注1)

(2002年6月30日現在)

	出資先	上場公開	取得日 (西暦)	持株比率 (%)	BS計上額 (百万円)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
投資有価証券								
1	ヤフー・コリア・インク		97/10/06	4.12	4	韓国におけるインターネット総合情報ポータル事業	Yahoo! Korea 設立時に当社より技術面でのサービスを実施	あり
2	(株)サイバーマップ・ジャパン		98/04/01	8.33	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」サービスにおける提携	あり
3	(株)インターネット総合研究所	東証 マザーズ	98/08/01	12.06	1,584	ネットワーク技術支援サービス		あり
4	(株)ベクター	ナスダック ジャパン	99/03/25	10.77	2,375	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」サービスにおける提携	あり
5	(株)ウェザーニュース	ナスダック ジャパン	99/05/28	5.07	828	気象観測、データ収集、解析、予報並びにその提供	「Yahoo! 天気」サービスにおける提携	
6	イー・ショッピング・トイズ(株)		99/08/31	10.00	20	インターネットを利用した玩具専門のECサイト「eS! Toys」の運営	「Yahoo! ショッピング」への出店	あり
7	カーポイント(株)		99/10/06	6.54	89	自動車関連情報、見積、ディーラー紹介等のサービスを提供		
8	スピードネット(株)		99/12/10	1.67	62	光ファイバーおよび無線高速インターネットサービスの提供		
9	イー・ショッピング・カーグッズ(株)		00/02/28	10.00	0	(注2)		
10	オリコン・グローバルエンタテインメント(株)	ナスダック ジャパン	00/03/28	1.53	119	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	
11	イー・ショッピング・ワイン(株)		00/05/26	10.00	3	インターネットを利用したワイン専門のECサイト「eS! Wine」の運営	「Yahoo! ショッピング」への出店	あり
12	ソフトバンク・ジーデーインターネット(株)		00/08/28	8.33	30	IT関連総合情報サイトの運営	「Yahoo! ニュース」における提携	あり
13	ビー・ビー・ファクトリー(株)		00/11/13	10.00	31	CS衛星放送における委託放送事業・番組制作	「Yahoo! BB」における提携	あり
14	(株)イーネット・ジャパン		00/12/14	6.00	18	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	
15	(株)ジェイアド		00/12/22	7.98	30	ホテル・旅館等のインターネット予約サイト「J-Yado.com」の運営		
16	ディーピージェイ(株)		00/12/26	2.27	15	オートバイに関するEC、コンテンツ提供事業	「Yahoo! オークション」への出店	
17	パワープリント(株)		00/12/27	15.00	30	各種軽印刷物のオンライン上での受注・印刷・配送		
18	(株)ナチュラム		00/12/29	10.01	19	釣具・アウトドア用品の販売、インターネット上での情報提供	「Yahoo! ショッピング/オークション」への出店	
19	(株)アーキネット		01/01/19	13.85	50	不動産に関するコンサルティングガーデニング用品のオンライン販売	「Yahoo! ショッピング/オークション」への出店	
20	(株)ゴルフ・ドゥ		01/01/24	4.90	199	ゴルフ用品のリサイクルショップ運営		
21	(株)アクシブドットコム		01/01/30	5.44	50	インターネット上でのキャンペーン、懸賞サイト「MyID」の運営		
22	(株)カフェグローブ・ドット・コム		01/01/30	11.44	100	インターネット上での女性向け情報サイト「cafeglobe.com」の運営	「Yahoo! グルメ」における提携	
23	イーバンク銀行(株)		01/03/12	1.84	299	「イーバンク銀行」の運営	「Yahoo! オークション/リサーチ」における提携	
24	(株)ゲームボックス		01/03/16	9.38	99	インターネット上でのゲーム関連サイト「GAMEBOX」の運営		

	出資先	上場公開	取得日 (西暦)	持株比率 (%)	BS計上額 (百万円)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
25	デジプリ㈱		01/03/27	0.82	25	インターネット上でのデジタル画像保存サービス、出力サービス事業		
26	㈱ビットウェイブ		01/03/29	1.19	25	コンサート・スポーツチケット販売システムの運営		
27	㈱ネットプロテクションズ		01/04/10	9.93	100	オンラインにおける決済サービス事業	「Yahoo! オークション」における提携	
28	㈱アイスタイル		01/04/20	8.87	50	インターネット上での化粧品・美容に関する情報サイト「@cosme」運営		
29	㈱デジタルチェック		01/04/24	1.23	24	EC決済事業、コンテンツ供給事業およびネットワーク事業	「Yahoo! オークション」における提携	
30	㈱カーフー		01/04/26	13.02	50	カーライフ支援サイト「CarHoo」の運営	「Yahoo! オークション」への出店	
31	㈱イーニュース		01/06/26	13.33	50	インターネット放送局業務、インターネット放送用ビデオ制作		
32	㈱ハリケーン		01/07/23	12.49	47	コンサート、音楽会等に関する興行の企画、制作、仲介、代理業		
33	ビー・ビー・テクノロジー㈱		01/08/24	10.00	300	ADSLインフラの構築・提供・管理	「Yahoo! BB」インフラ構築・運営	あり
子会社株式								
1	ジオシティーズ㈱		00/08/03	100.00	10	(当社提供サービス維持のため)	www.geocities.co.jpドメインの維持	あり
2	ブロードキャスト・コム㈱		00/08/03	100.00	10	(当社提供サービス維持のため)	www.bcast.co.jpドメインの維持	あり
3	㈱電脳隊		00/09/01	100.00	10	(当社提供サービス維持のため)		あり
4	ワイズ・エージェンシー㈱		01/08/02	100.00	10	広告の企画・販売		あり
5	イー・グループ㈱		01/09/28	90.50	900	電子メールを中心としたグループウェアサービス「eグループ」の運営	「Yahoo! eグループ」の運営	あり
6	イー・ショッピング・ブックス㈱		01/12/26	51.28	300	インターネットを利用した書籍専門のECサイト「eS! Books」の運営	「Yahoo! ショッピング」への出店	あり
7	ブライダルコンシェルジュ㈱		02/02/27	80.00	9	ブライダルおよび新生活に役立つ情報の配信、サービスの提供	「Yahoo! ウェディング」における提携	あり
関連会社株式								
1	㈱たびゲーター		00/03/03	30.00	30	インターネットにおける旅行関連商品の販売	「Yahoo! トラベル」における提携、「Yahoo! ショッピング」への出店	あり
2	パリュモア㈱ (旧商号 ワイ・ビー・シー㈱)		02/01/28	40.00	40	インターネットにおけるコンピュータおよびその関連機器等の販売	「Yahoo! ショッピング」への出店	あり
出資金								
1	ソフトバンク・インターネットテクノロジー・ファンド1号		00/02/21		852			

(注)

- 取得日については、原則として当社の当該出資先への最初の出資日を記載しています。なお、イー・ショッピング・ブックス㈱につきましては、当社による株式の追加取得の結果子会社となった日を記載しています。
- イー・ショッピング・カーグッズ㈱については、2002年5月10日付で会社解散しており、当社貸借対照表上は既に備忘価額による計上となっておりますが、今後会社清算にあたり、当社に追加の負担が求められる可能性があります。

以上