



2003年1月22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3四半期の事業概況のお知らせ

2002年度第3四半期ハイライト

売上高は163億円(前年同期比85.6%、前四半期比23.0%増)、営業利益は68億円(前年同期比128.2%、前四半期比26.5%増)と引き続き堅調。

Overture、Googleとの提携によりスポンサーサイトを開始し、広告掲載手段を多様化したことも貢献し、インターネット広告を取り巻く環境が厳しい中、広告売上は前四半期比13.9%増と二桁増加した。(4四半期連続で増加)

IP電話等の付加サービスの充実、販売チャネルの多様化により、Yahoo! BBユーザーは169万人(前四半期比67.3%増、累積シェアは約30%)に到達した。

その結果、Yahoo! BB事業部のパーソナルサービス売上高(ISP売上)が急増し、Yahoo! BB事業部売上高は62億円(前四半期比31.7%増)に増加した。

オークション事業部の取扱高・ユニークユーザー数は順調に増加し、また落札率は高水準を維持した。(取扱高:1日平均10.5億円*、12月のユニークユーザー数:977万ブラウザ、当四半期の落札率:37-58%)

その結果、オークション事業部売上高は33億円(前四半期比24.9%増)、営業利益は26億円(同26.3%増)にそれぞれ増加した。

*2002年12月のデータ。落札後のキャンセルが発生した場合、実際の取扱高はこれより低くなる可能性があります。

月間ページビューが初めて100億ページビューを突破した。

第3四半期の業績の概況（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12月には約3,900万人となり、そのうちのWebユーザーも約3,200万人に増加したものである。また、ブロードバンドの利用者も急激に増加しており、その内、DSLの利用者は、総務省の発表によると、2002年12月末現在で加入者数は約560万回線と昨年12月末に比べて約3.7倍となっています。大手証券系シンクタンクの予測によると、DSLを含めたブロードバンド全体の利用世帯数は、2006年末には3,393万世帯（内DSL利用世帯数は1,994万世帯）に達するとのことです。

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益々高めるだけでなく、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・低料金でインターネットが利用できるようになったことにより、テレビやラジオなど他のメディアと同時にインターネットサイトを視聴する「ながら視聴」の人が増えてきており、更に「テレビで見損なったニュースをインターネットで視聴する」、「常時接続を利用して、テレビや雑誌で気になった情報をすぐにインターネットで検索する」など、他のメディアと併用して利用する人が増えてきています。その他、IP電話の利用などコミュニケーションのツールとして、また、様々な商品やサービスの予約・購入、オークションへの参加、そして決済といった実際の消費行動として利用するなど、インターネットの利用目的は、多岐に渡ってきています。更に最近では、無線LANが家庭や公共スペースに普及し始めており、いわゆるインターネットのユビキタスな利用環境が現実的なものとなってきています。

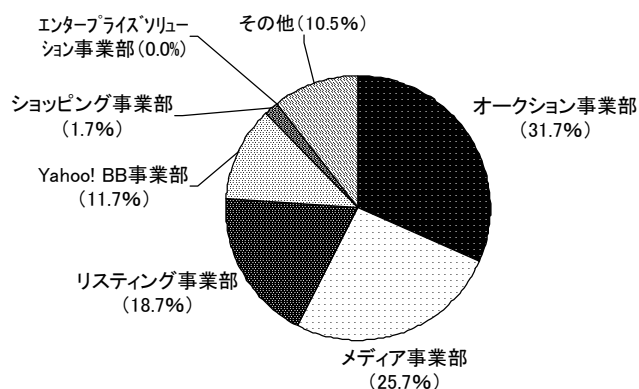
今後、ブロードバンド化、ユビキタス化などインターネットの利用環境が更に向上することにより、インターネットの持つ影響力は益々高まるものと思われる。

このような状況のもと、2002年度第3四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、当社の1日当たりのページビューは、初めて4億ページビューを突破し、当グループの月間ページビューも当四半期において初めて100億ページビューを突破しました。当グループの12月の月間ページビューは、103億5,934万ページビューに達し、前四半期末9月との比較では6億1,296万ページビュー増加(6.3%増)し、前年同月との比較では42億9,249万ページビュー増加(70.8%増)しました。12月の月間ページビューを事業部別に見ますと、オークション事業部が31.7%、メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)が25.7%、リスティング事業部(ブライダルコンシェルジェ(株)含む)が18.7%、Yahoo! BB事業部が11.7%、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1.7%、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10.5%となっています。

・事業部別ページビュー



また、2002年12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87.7%と、圧倒的No.1の座を維持しています。

2002年12月の日本のWebユーザー数約3,200万人(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2,800万人と推定されます。

視聴率調査 トップ5

順位	ドメイン	NAR(視聴率)
1	yahoo.co.jp	87.7%
2	nifty.com	69.1%
3	microsoft.com	66.0%
4	biglobe.ne.jp	64.0%
5	rakuten.co.jp	61.7%

(注) 出典:(株)日本リサーチセンター(12/2-12/29/2002)

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)

全ての子会社 (9 社) を連結の範囲に含めており、また全ての関連会社 (3 社) について持分法を適用しています。

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 (2002.10.1 ~ 2002.12.31)

(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	16,326	100.0%	7,531	85.6%	3,051	23.0%
売上原価	4,242	26.0%	1,423	50.5%	1,173	38.3%
売上総利益	12,083	74.0%	6,108	102.2%	1,877	18.4%
販売費及び一般管理費	5,276	32.3%	2,284	76.4%	451	9.4%
人件費	1,293	7.9%	463	55.8%	68	5.6%
販売手数料	574	3.5%	198	52.9%	61	12.0%
業務委託費	554	3.4%	316	132.8%	178	47.3%
減価償却費	461	2.8%	113	32.5%	66	16.9%
通信費	392	2.4%	94	31.6%	55	16.6%
販売促進費	378	2.3%	357	18.3 倍	178	89.6%
情報提供料	362	2.2%	91	33.6%	-81	-18.4%
ロイヤルティ	338	2.1%	170	101.6%	53	18.8%
賃借料・水道光熱費	196	1.2%	41	26.6%	1	1.0%
広告宣伝費	125	0.8%	41	49.9%	9	8.4%
連結調整勘定償却	80	0.5%	16	26.0%	12	19.0%
貸倒引当金繰入額	43	0.3%	43	-	-94	-68.6%
その他	474	2.9%	336	244.3%	-58	-10.9%
営業利益	6,807	41.7%	3,823	128.2%	1,425	26.5%
営業外損益 (純額)	-24	-0.2%	2	-8.4%	105	-80.9%
経常利益	6,782	41.5%	3,826	129.4%	1,531	29.2%
特別損益 (純額)	-572	-3.5%	-349	157.3%	-283	98.4%
税金等調整前当期純利益	6,210	38.0%	3,476	127.1%	1,247	25.1%
法人税・住民税及び事業税	2,671	16.4%	1,455	119.7%	126	5.0%
法人税等調整額	-	-	-	-	358	-
少数株主損失	15	0.1%	12	486.7%	-7	-33.8%
当期純利益	3,554	21.7%	2,033	133.7%	753	26.9%
EBITDA	6,680	-	3,577	115.3%	1,250	23.0%

当四半期の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	6,218	38.1%
オークション事業部	3,355	20.6%
リスティング事業部(ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	2,054	12.6%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	1,377	8.4%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	906	5.5%
エンタープライズソリューション事業部	98	0.6%
全社共通事業	2,316	14.2%
消去又は全社(事業部間の連結消去分)	-1	-
合計	16,326	100%

(注)ワイズ・エージェンシー(株)の売上は各事業部に配賦されています。ジオシティーズ(株)とブロードキャスト・コム(株)の2社は実質的な事業活動を行っておりません。また、ユニセプト(株)と(株)ネットラストの2社は設立あるいは取得後間もないため当四半期における売上高はありません。

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2002年度第1四半期よりシステム利用料の導入を開始したオークション事業の売上高が増加したためです。

なお、当四半期の連結子会社の売上高(単純合算)は1,098百万円です。

売上原価

当四半期の売上原価が対前年同期と比べて増加したのは、主に「Yahoo! BB」のユーザーが増加したことに伴いYahoo! BB事業のISP原価が増加したためです。

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、627名と前年同期末と比べて185名増加(41.9%増)しました。人員の増加率に比べて人件費の伸び率が高いのは、「四半期ごとの業績評価に基づく報酬制度」が当四半期の業績拡大を反映したためです。

・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、広告売上の増加と基本的に広告代理店を通す営業体制を一層推進したこと、および取扱高ごとに適用される手数料率が一部上昇したためです。

・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(148百万円)、派遣社員の派遣費用(111百万円)と「Yahoo! BB」のコールセンター費用(109百万円)です。

・販売促進費

当四半期の販売促進費が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に「Yahoo! BB」会員獲得のためのキャンペーンや「月間 100 億ページビュー・Yahoo! BB 回線 100 万突破記念」のプレゼント企画などを行ったためです。

・情報提供料

当四半期の情報提供料が対前四半期と比べて減少したのは、前四半期において「Yahoo! 電話帳」など、新規サービスの公開による初期コストが発生したことによるものです。

・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増加したのは、「Yahoo! BB」会員限定企画のプロモーションや、「Yahoo! オークション」の利用促進に向けた宣伝活動を行ったためです。

・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。

・貸倒引当金繰入額

当四半期の貸倒引当金繰入額が対前四半期と比べて減少したのは、前四半期において貸倒実績率の見直しを行ったためです。

・その他

その他の主なものは、保険料、荷造運賃です。

営業外損益

当四半期の営業外費用の主なものは債権売却損と本社移転に向けたコンサルティング料です。

特別損益

当四半期の特別損失は、主に投資有価証券の一部につき評価損を計上したことによるものです。

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の費用の負担率は、43.0%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)、(株) ネットラストの損失額について、当社以外の株主負担分を反映させたものです。

当期純利益

1株当たり当期純利益は7,546円28銭です。

(自己株式を除いた当四半期平均発行済株式総数471,046.48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 38,121 百万円と前四半期末比 3,797 百万円(11.1%増) 負債合計は 11,045 百万円と前四半期末比 912 百万円(9.0%増) 資本合計は 26,989 百万円と前四半期末比 2,900 百万円(12.0%増)それぞれ増加し、少数株主持分は 86 百万円と前四半期末比 15 百万円(15.2%減)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(2002.12.31 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				
現金及び預金	16,607	2,072	14.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金の増加は、主に利益の増加によるものです。 ・有価証券の減少は、保有債券の満期償還によるものです。 ・売掛金の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料および Yahoo! BB 事業の ISP 料、コンテンツ料等の売上が増加し、クレジット債権が増加したことによるものです。 ・貸倒引当金の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料を含む債権が増加したためです。
売掛金	8,774	1,731	24.6%	
有価証券	-	-99	-100.0%	
たな卸資産	6	-4	-39.5%	
繰延税金資産	468	-	-	
未収入金	165	35	26.9%	
その他	306	-21	-6.5%	
貸倒引当金	-213	-43	25.8%	
流動資産合計	26,116	3,669	16.3%	
固定資産				
有形固定資産	4,744	1,034	27.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の増加は、主に新オフィスの工事によるものです。 ・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、時価評価によるものです。 ・「投資その他の資産」のその他の増加は、主に新オフィスの敷金・工事保証金発生によるものです。
無形固定資産				
連結調整勘定	564	-80	-12.5%	
その他	777	23	3.1%	
無形固定資産計	1,342	-57	-4.1%	
投資その他の資産				
投資有価証券	3,658	-1,679	-31.5%	
その他	2,268	829	57.7%	
貸倒引当金	-9	0	-2.7%	
投資その他の資産計	5,917	-849	-12.6%	
固定資産合計	12,004	127	1.1%	
資産合計	38,121	3,797	11.1%	

(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		
【負債の部】					
流動負債				<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金の増加は、主に Yahoo! BB 事業の ISP サービスの増加によるものです。 ・未払金の増加は、主に業務委託費と販売促進費の増加によるものです。 ・未払法人税等の増加は、主に利益の増加によるものです。 ・繰延税金負債の減少は、主に投資有価証券の時価評価によるものです。 	
買掛金	2,458	645	35.6%		
未払金	2,451	388	18.8%		
未払法人税等	4,491	240	5.7%		
その他	1,255	135	12.1%		
流動負債合計	10,656	1,410	15.3%		
固定負債					
繰延税金負債	273	-473	-63.4%		
その他	114	-24	-17.6%		
固定負債合計	388	-498	-56.2%		
負債合計	11,045	912	9.0%		
【少数株主持分】					
少数株主持分	86	-15	-15.2%		
【資本の部】				<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金の増加は、利益が増加したことによるものです。 ・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。 	
資本金	6,073	-	-		
資本剰余金	1,154	-	-		
利益剰余金	18,737	3,554	23.4%		
その他有価証券評価差額金	1,041	-653	-38.5%		
自己株式	-16	-0	6.0%		
資本合計	26,989	2,900	12.0%		
負債、少数株主持分及び資本合計	38,121	3,797	11.1%		

<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2,072百万円となりました。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 10 月 1 日 至 2002 年 12 月 31 日	コメント	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,410		
税金等調整前当期純利益	6,210		
減価償却費	477	・法人税等の支払および売上債権の増加はあったものの、税金等調整前当期純利益の増加により、資金は増加しました。 ・売上債権の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料およびYahoo! BB 事業のISP料、コンテンツ料等の売上が増加し、クレジット債権が増加したことによるものです。	
連結調整勘定償却	80		
貸倒引当金の増加額	43		
固定資産除却損	2		
投資有価証券評価損	565		
債権売却損	21		
為替差損	-0		
持分法による投資利益	-13		
受取利息及び受取配当金	-4		
支払利息	1		
その他の損益調整	0		
たな卸資産の減少額	4		
売上債権の増加額	-1,759		
仕入債務の増加額	645		
その他営業債権の増加額	-1		
その他営業債務の増加額	352		
未払消費税等の増加額	213		
法人税等の支払額	-2,430		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,336		
有価証券売却による収入額	100		・債券の満期償還による入金があったものの、新オフィスの工事代金および敷金・工事保証金等により資金は減少しました。
有形固定資産取得による支出額	-1,480		
無形固定資産取得による支出額	-116		
貸付金回収による収入額	0		
差入保証金他投資その他の資産増加による支出額	-844		
差入保証金他投資その他の資産減少による収入額	4		
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	-2		
自己株式取得による支出額	-0		
利息の支払額	-1		
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	0		
現金及び現金同等物に係る換算差額	0		
現金及び現金同等物の増加額	2,072		
現金及び現金同等物期首残高	14,535		
現金及び現金同等物期末残高	16,607		

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、意思決定のスピードを速め、最大限の効果を生み出す組織体制を構築するためです。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、企画広告制作費等 ・ 有料リスティングサービス（スポンサーサイト）
ビジネスサービス	広告以外の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

・当四半期の各事業部の項目別売上高

(単位:百万円)

	広告	ビジネスサービス	パーソナルサービス	その他	合計
Yahoo! BB 事業部	124	2,178	3,915	-	6,218
オークション事業部	182	129	3,043	-	3,355
リスティング事業部	1,635	414	3	-	2,054
ショッピング事業部	148	225	-	1,003	1,377
メディア事業部	879	23	4	-	906
エンタープライズソリューション事業部	18	79	-	-	98
全社共通事業	534	-	1,782	-	2,316
消去又は全社（事業部間の連結消去分）	-0	-0	-	-	-1
合計	3,522	3,051	8,749	1,003	16,326

(1) Yahoo! BB 事業部

(ご注意) 2002 年度第 1 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、当四半期の売上高および売上原価の内容は、前年同期と異なってい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、フォトなどの 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拡充するとともに、既存サービスの質の向上を図り、また会員獲得のための各種キャンペーンを行うことにより、ユーザーの獲得に積極的に努めました。

IP 電話等の付加サービスの充実、販売チャネルの多様化により、「Yahoo! BB」ユーザーは、12 月末現在で約 169 万人となり、前四半期末 9 月に比べて約 68 万人増加 (67.3% 増) し、DSL 累計シェアは約 30% となりました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10 月 1 日	・「Yahoo! BB」と「BB フォン」のサービスに屋内外の無線 LAN サービスをプラスした「Yahoo! BB12M+無線 LAN パック」の試験サービスを開始。
10 月 18 日	・「スヌーピー」をモチーフにした有料コンテンツサービス「SNOOPY! BB」の販売を開始。
10 月 22 日 ~11 月 30 日	・「Yahoo! BB」ユーザー 100 万人突破を記念して、従来の友達紹介キャンペーンを更に充実した「100 万人達成記念紹介キャンペーン」を実施。
11 月 15 日	・「Yahoo! フォト」で年賀状プリントサービスを開始。
11 月 20 日	・ANA マイレージクラブと提携。「Yahoo! BB」の入会時および利用金額に応じてマイルを提供するサービスを開始。
12 月 1 日 ~1 月 31 日	・新規ユーザー紹介者にもれなく 3,000 円の商品券をプレゼント、また抽選で Web カメラ 2 台 1 組が 1,000 組に当たる「Yahoo! BB With You! キャンペーン」を実施。
12 月 5 日 ~12 月 25 日	・「Yahoo! BB」回線 100 万突破および月間 100 億ページビュー突破を記念して「Yahoo! JAPAN 大感謝祭」を実施。「Yahoo! BB」に新規に加入したユーザーを対象に、21 日間連続で毎日 100 名に 1 万円分の商品券をプレゼントする「今すぐ Yahoo! BB に申し込まなきゃキャンペーン」を実施。
12 月 12 日	・「Yahoo! BB12M+無線 LAN パック」の商用サービスを開始。 ・「大黒摩季スペシャルライブ」に抽選で「Yahoo! BB」会員 600 組、1,200 名を無料で招待。 ・「Yahoo! メール」で、有料のウィルスチェック機能サービスを開始。

12月16日	・PUFFYのライブDVD/VHS「Rolling Debut Revue CANADA USA Tour 2002」発売に先駆けて、抽選で「Yahoo! BB」会員200名を先行試写会に招待。
12月25日 ～12月26日	・劇場公開予定の話題作「Jam Films」のオンライン試写会に、抽選で「Yahoo! BB」会員1,000名を無料で招待。

・ページビューの状況

12月月間ページビュー	12億1,048万PV	全PVに占める割合	11.7%
-------------	-------------	-----------	-------

・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2002年 10月末	約120.8万回線（内当社経由約76.9万回線）
2002年 11月末	約146.1万回線（ " 約80.7万回線）
2002年 12月末	約169.1万回線（ " 約84.2万回線）

（注）ジャンパ工事完了数、解約分除く。BBフォンのみの利用者を含む。
めたりっく通信グループの回線数を含む。

当四半期の損益計算書

（単位：百万円）

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」の顧客獲得インセンティブです。 ・パーソナルサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」のISP料金です。 ・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、販売促進費、業務委託費、通信費、減価償却費、ロイヤルティ、人件費です。
広告	124	46	59.0%	
ビジネスサービス	2,178	245	12.7%	
パーソナルサービス	3,915	1,204	44.4%	
その他	-	-	-	
合計	6,218	1,496	31.7%	
売上原価	3,420	1,064	45.2%	
売上総利益	2,798	431	18.2%	
販売費及び一般管理費	993	337	51.4%	
営業利益	1,804	94	5.5%	
売上高営業利益率	29.0%	-	-	

(2) オークション事業部

業務内容

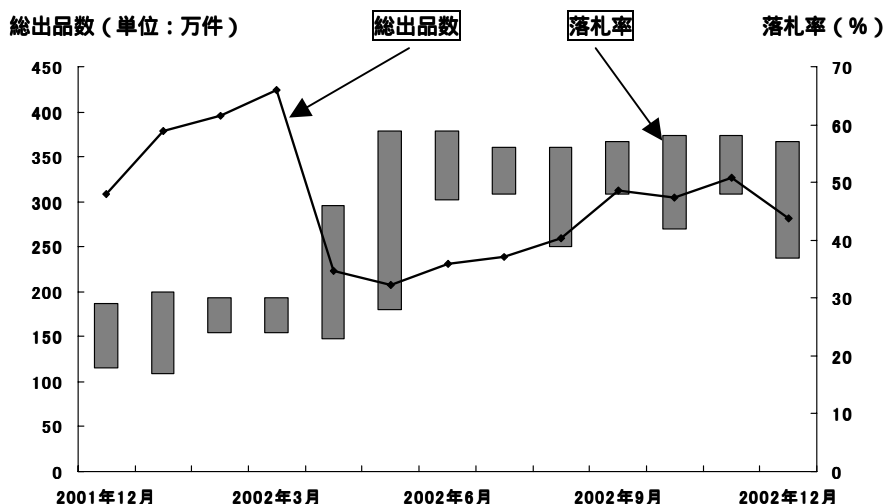
オークション事業部は、「Yahoo!オークション」において個人間の商品の売買および法人による商品の競売等の場を提供し、また、法人向けにプレミアムオークション(法人店舗)のサポートを行っています。

当四半期の活動

オークション事業部では当四半期において、ユーザーが欲しい商品を更に見つけやすくするオプション検索機能やカテゴリごとのブックマーク機能などサービスの充実に努めたほか、マーチャント店舗数の増加を図るべく、プレミアムオークション参加の法人店舗向けに、販促メールを送信することができるマーチャントニュースレター機能や出品ブースをカスタマイズ表示できるマーチャントブースの提供を開始しました。また、人気ブランドアイテムのランキングやファッションリーダーによる商品紹介など女性の視点でのオークション活用術を紹介する「ランキング de オークションファッション・アイテム最新事情」や、新企画として「Yahoo!オークション」で検索されているキーワードをランキング形式で紹介する「狙い目サーチ」を公開するなど、人気アイテムを紹介することで落札率アップを図りました。

その結果、前四半期末9月に比べて、12月末現在の「Yahoo!オークション」のユニークユーザー数は約977万ブラウザと約32万ブラウザ(3.4%増)、マーチャント店舗数は384店舗と117店舗(43.8%増)それぞれ増加しました。なお出品数は年末年始の大型連休があったため、12月末現在で約281万件と前四半期末9月に比べて約31万件減少(9.9%減)しました。当四半期の落札率は約37%~58%と前四半期に引き続き高水準を維持しています。

< 総出品数・落札率の推移 >



(注) 夏期・年末年始休暇等の時期には、出品数・落札率が減少する傾向があります。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10月17日	・参加者のオークションIDの検索やキーワードと価格およびアイコンを組み合わせた検索ができるようにするなど、「オプション検索機能」を強化。
11月1日	・オークションの出品・落札の技や出品物の査定などの情報を掲載した「オークションの達人」を公開。
11月21日	・お気に入りのカテゴリページをYahoo!ブックマークに登録することができる「Yahoo!ブックマーク機能」を追加。
12月11日	・プレミアムオークション参加のマーチャントからの販促メールを送信することができる「マーチャントニュースレター機能」を開始。
12月12日	・女性向けの情報発信で実績のあるウェブサイト「オズモール」と提携し、「ランキング de オークション ファッション・アイテム最新情報」を公開。

・ページビューの状況

12月月間ページビュー	32億8,387万PV	全PVに占める割合31.7%
-------------	-------------	----------------

・「Yahoo!オークション」総出品数、落札率等

	2002年10月	2002年11月	2002年12月
オークション・ユーザー数	約1,000万ユーザー	約974万ユーザー	約977万ユーザー
総出品数	約305万件	約327万件	約281万件
月間新規出品累計数	約852万件	約895万件	約874万件
月間取扱高	約296億円	約307億円	約328億円
1件当たり平均落札額	約6,500円	約6,500円	約7,000円
落札率	42～58%	48～58%	37～57%
マーチャント店舗数	318店舗	360店舗	384店舗

(注)月間取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				・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。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、通信費、業務委託費、ロイヤルティ、保険料です。
広告	182	-9	-5.1%	
ビジネスサービス	129	53	69.2%	
パーソナルサービス	3,043	626	25.9%	
その他	-	-	-	
合計	3,355	669	24.9%	
売上原価	0	0	-	
売上総利益	3,354	668	24.9%	
販売費及び一般管理費	720	119	19.9%	
営業利益	2,634	549	26.3%	
売上高営業利益率	78.5%	-	-	

(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。

(3) 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・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一層の拡充に努めました。10月に公開した「Yahoo!電話帳」は日本全国約1,100万件におよぶ企業や店舗の電話番号や住所などが簡単に検索でき、地域特性を活かした日本全国の情報提供を目指す大型のサービスとなりました。また、同月には、(株)リクルートとインターネットにおける共同ビジネスの開発に合意し、今後より包括的に、かつ両社の強みを最大限活かしたビジネスの検討を進めていくことになりました。更に、11月には、Overture、Googleと提携し、両社の有料リスティングサービスとYahoo! JAPANのキーワード検索が連動した「スポンサーサイト」を開始し、収益の多様化を図りました。また、12月には、Yahoo! JAPAN初の女性向けコンテンツ「Yahoo!ビューティー」を公開し、女性をターゲットとする化粧品業界などにとって、より魅力的な広告の場の提供を行いました。

・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
10月1日	・日本全国約1,100万件の企業・店舗の電話番号や住所などを検索できる「Yahoo!電話帳」を公開。
10月21日	・携帯電話からのメールの送受信を可能にした「Yahoo!メール」モバイル版のサービスを開始。
10月23日	・(株)リクルートとインターネットにおける共同ビジネスの開発を開始。
10月24日	・「Yahoo!モバイル」に携帯電話からアルバイト求人情報を検索できる「Yahoo!アルバイト情報」を追加。
11月14日	・「Yahoo!モバイル」に最新ニュースが無料で閲覧できる「ニュース速報」サービスを追加。同時にモバイル版「Yahoo!カレンダー」の対応機種を拡充。
11月18日	・「Yahoo!グルメ」で「忘年会&パーティー特集」を公開。「忘年会タダであげますキャンペーン」を開始。
11月27日	・Overture および Google と提携し、両社の有料リスティングサービスと連動した「スポンサーサイト」を開始。
12月2日	・「Yahoo!学習情報」の社会人向け講座情報に(株)リクルートが情報提供を開始。
12月9日	・「Yahoo!モバイル」に携帯端末情報とアドレス帳を追加。
12月16日	・Yahoo! JAPAN初の女性向けコンテンツ「Yahoo!ビューティー」を公開。

・ページビューの状況

12月月間ページビュー	19億3,333万PV	全PVに占める割合18.7%
-------------	-------------	----------------

(注) プライダールコンシェルジェ(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10月	2002年11月	2002年12月
730件	774件	682件

(注) 12月は年末年始の大型連休があったため減少しています。

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				・ビジネスサービス売上の主なものは、「ビジネスエクスプレス」、および中古自動車情報や不動産情報、求人情報などの情報掲載料です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、情報提供料、人件費、ロイヤルティ、減価償却費です。
広告	1,635	191	13.2%	
ビジネスサービス	414	55	15.5%	
パーソナルサービス	3	0	23.1%	
その他	-	-	-	
合計	2,054	247	13.7%	
売上原価	1	-1	-50.9%	
売上総利益	2,053	248	13.8%	
販売費及び一般管理費	911	1	0.2%	
営業利益	1,141	246	27.6%	
売上高営業利益率	55.6%	-	-	

(注) 「Yahoo!パーソナルズ」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、ボーナス・年末商戦時期に当たるため、「Yahoo!ショッピング」において以下のような特集・キャンペーンを多数実施した他、DVD-BOX、パソコンなどのミニ販促企画、検索結果画面の改善など、出店店舗の販売促進支援を行いました。更に「Yahoo!トラベル」では、クリスマスやスキーなど季節に合わせた宿泊プランを公開したり、レンタカー情報の追加、宿泊予約画面の改善など、サービスの充実に努めました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
10月24日	・冬のボーナスで買いたい商品を集めた特集「冬ボーナス2002」を公開。
10月30日	・お歳暮に最適な商品を集めた「お歳暮特集」を公開。同時に送料無料や豪華商品プレゼントなどの特典がつく「早期キャンペーン」を開始。
11月20日	・全国のイルミネーションスポット情報などクリスマスに役立つ「Yahoo! JAPAN クリスマス特集2002」にショッピング情報を公開。
12月10日	・年末年始向けの商品を集めた特集「2003年を迎えよう」を公開。

・ページビューの状況

12月月間ページビュー	1億7,801万PV	全PVに占める割合1.7%
-------------	------------	---------------

(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。

・ショッピング事業部取扱高

2002年10月	2002年11月	2002年12月
2,948百万円	3,153百万円	3,667百万円

(注) 「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、イー・ショッピング・ボックス(株)の合計です。

・「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	221店	45店	25.6%
テナント料、手数料合計	187百万円	91百万円	94.3%
期中取扱高	6,636百万円	2,854百万円	75.5%
1店舗当たり取扱高	30百万円	8百万円	39.7%

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!ショッピング」のテナント料・手数料および(株)たびゲーターの手数料です。 ・その他売上の主なものは、イー・ショッピング・ボックス(株)の売上です。 ・売上原価の主なものは、イー・ショッピング・ボックス(株)の原価です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、荷造運賃、支払手数料、減価償却費です。
広告	148	35	31.5%	
ビジネスサービス	225	26	13.1%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	1,003	137	15.9%	
合計	1,377	199	16.9%	
売上原価	778	107	16.1%	
売上総利益	599	91	18.0%	
販売費及び一般管理費	404	41	11.5%	
営業利益	195	49	34.3%	
売上高営業利益率	14.2%	-	-	

(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! メッセンジャー」などのコミュニティサービスおよび「Yahoo! デリバー」、「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、ユーザーの注目を集めるコンテンツの開発と広告特集をタイアップさせ、更なるページビューの向上と広告売上の拡大に取り組みました。特に、音楽、映画、ゲーム、スポーツといった分野で高度な企画力、技術力を活かした以下のようなコンテンツと広告特集を提供しました。また、本格化するブロードバンド時代に備えたコミュニティサービスを拡充し、「Yahoo! チャット」では映像によるコミュニケーションが可能となる動画対応を実施し、「Yahoo! メッセンジャー」では「SNOOPY」や「K-1 グランプリ」などのIMテーマを追加するなど、より楽しく、より緊密なコミュニケーションサービスの提供に努めました。

・主なサービスの公開、拡充の状況

サービス名	月 日	サービスの公開・拡充の内容
「Yahoo! スポーツ」	10月1日	・海外で活躍している日本人選手を紹介する「“侍”世界で活躍する日本人プレイヤー特集」を公開。
	10月25日	・プレミアリーグの試合を写真ニュースとして有料配信する「プレミアリーグ写真ニュース」を開始。
	11月22日	・日本全国の主なゲレンデ情報を集めた「スキー&スノー」2002-2003年版を公開。
「Yahoo! ミュージック」	12月2日	・人気アーティスト「PUFFY」と共同で企画した「Yahoo! ミュージック PUFFY 特集」を公開。
「Yahoo! ファイナンス」	12月19日	・複数の金融機関の口座情報を一つのYahoo! JAPAN ID で一括管理できる口座管理サービスの試験運用を開始。
「Yahoo! 占い」	12月27日	・初の有料占いサービス 25 種類を追加

・ページビューの状況

12 月月間ページビュー	26 億 6,786 万 PV	全 PV に占める割合 25.7%
--------------	-----------------	-------------------

(注) イー・グループ(株)およびワイズ・スポーツ(株)のページビューを含んでいます。

当四半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!ゲーム」情報掲載料です。 ・ パーソナルサービス売上の主なものは、有料コンテンツ売上です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、販売手数料、情報提供料、連結調整勘定償却、通信費、業務委託費です。
広告	879	185	26.8%	
ビジネスサービス	23	7	51.0%	
パーソナルサービス	4	0	17.2%	
その他	-	-	-	
合計	906	194	27.2%	
売上原価	7	5	219.2%	
売上総利益	899	188	26.6%	
販売費及び一般管理費	783	25	3.3%	
営業利益	115	-	-	
売上高営業利益率	12.7%	-	-	

(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は、当四半期において引き続き、企業で働く一人一人ひとりに最適なポータルを提供する企業向けナビゲーションポータルにつき積極的に営業活動を行いました。その結果、パナソニックモバイルコミュニケーションズ(株)(旧松下通信工業(株))など大手企業から初めて受注を獲得しました。また、12月10日には、自治体等に強いサンマイクロシステムズ(株)と提携し、企業ポータル構築ソフトウェア「Sun ONE Portal Server 6.0」に「Yahoo!ポータルソリューション」をビルトインすることとなりました。これにより、クライアントに対し、より豊富な製品ラインアップでのソリューション提供が可能となりました。また、「Yahoo!リサーチ」では、10月に設立した(株)インテージとの合併会社、(株)インテージ・インタラクティブの本格的稼働に向けて、インターネットリサーチの圧倒的No.1を目指すべく、様々な準備を進めました。

・ページビューの状況

12月月間ページビュー	43万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)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスサービス売上の主なものは、「ポータルソリューション」および「リサーチモニター」、「ネットロードショー」による売上です。 ・ 売上原価の主なものは、「ポータルソリューション」の原価です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、業務委託費、通信費です。
広告	18	11	172.3%	
ビジネスサービス	79	19	32.9%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	-	-	-	
合計	98	31	47.2%	
売上原価	21	14	210.8%	
売上総利益	76	16	28.3%	
販売費及び一般管理費	69	12	22.5%	
営業利益	7	4	130.3%	
売上高営業利益率	7.6%	-	-	

(7) 全社共通事業・本社

当社では、当社サービスの顔とも言うべき「Yahoo! JAPAN トップページ」等への広告掲載売上や、当社の様々なサービスに係る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「全社共通事業」の損益とし、これに本社の損益を合算しています。

・ 本人確認登録 ID 数

2002年10月	2002年11月	2002年12月
214万ID	224万ID	234万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)

	当四半期	対前四半期比較		コメント
		増減額	増減率	
売上高				(売上高) <ul style="list-style-type: none"> ・ 全社共通事業の売上の主なものは、トップページ等への広告掲載料および本人確認に伴う参加費です。 ・ 本社の売上として、事業部間の連結消去分が差し引かれています。 (販売費及び一般管理費) <ul style="list-style-type: none"> ・ 全社共通事業の販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、人件費、業務委託費、ロイヤルティです。 ・ 本社の販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、減価償却費、ライセンス料です。
広告	533	-30	-5.3%	
ビジネスサービス	-0	-0	-	
パーソナルサービス	1,782	242	15.8%	
その他	-	0	-	
合計	2,315	212	10.1%	
売上原価	13	-17	-57.3%	
売上総利益	2,302	230	11.1%	
販売費及び一般管理費	1,392	-86	-5.9%	
営業利益	909	317	53.6%	
売上高営業利益率	39.3%	-	-	

(広告事業)

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、依然景気が低迷する中、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り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、ナショナルクライアント向けに「パイロットシート」や「Yahoo! ビルボード」などリーチ効率の高いブロードリーチ系の商品を積極的に販売し、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、広告効果の測定を行うリサーチを繰り返し活用することで、プロモーションの検証を重視するナショナルクライアントからの継続出稿獲得に努めました。更に広告主のニーズに応じて、当社が記事の内容を作成し、より詳細な広告内容を伝える広告企画を積極的に販売しました。

なお、当四半期は、ブロードバンドの普及が一段と進んだことにより、テレビ広告をインターネット上で流したり、新商品をさりげなく盛り込んだ短編映画を、新商品のキャンペーンに合わせてインターネット上で流す動きなどがみられるようになり、企業がテレビを補完する媒体としてインターネットに広告宣伝予算を割当てはじめています。

以上の結果、当四半期の広告事業売上高は、4 四半期連続で前四半期を上回りました。当四半期の広告事業売上高、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)	3,526	791	28.9%	435	14.1%
月間広告主数 (社)	931	88	10%	21	2%
(内)新規広告主数	62	-3	-5%	5	9%
月間広告件数 (件)	3,128	318	11%	111	4%
月間広告会社数 (社)	230	-9	-4%	-	-

(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あり、スポンサーサイト (Overture、Google) 等を除いています。

3. 当四半期末までの出稿実績社数は、約 4,200 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約 2%、米国 Yahoo! Inc. についてはありませんでした。

5. 連結ベースの広告売上の推移は次のとおりです。

2001年10-12月	2002年1-3月	2002年4-6月	2002年7-9月	2002年10-12月
2,741百万円	2,840百万円	2,937百万円	3,091百万円	3,522百万円

広告商品の概要

当四半期は、リーチ効率の高い「パイロットシート」や「Yahoo!ビルボード」などブロードリーチ系の商品が引き続き好調でした。特に「パイロットシート」は、前四半期に続き四半期ベースで過去最高の販売額となり、ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」も販売件数、販売金額とも過去最高となりました。また、各プロパティやカテゴリのトップに掲載される「ウエスト・モジュール」や「スーパーバナナ」、「モンスター」、「プロダクトショット」など広告スペースの広い商品も好調であった他、「テキスト広告」(固定ページの文字広告)も好調でした。

当四半期の特徴として、ブロードバンド化が進んだことにより、電子地図の新商品のプロモーションや自動車の燃料添加剤のキャンペーンなどで、商品のキャンペーンに合わせてインターネット上で短編映画を上映するなど、いわゆる「ブロードバンド広告」が本格化しはじめたことが挙げられます。また、ソニー(株)の「Clie」や日産自動車(株)の「マーチ」の販促プロモーションなどにおいて、Yahoo! JAPAN の様々なサービスやコンテンツと連動させた大規模なプロモーションが増加したことや、大手化粧品会社がコンビニエンスストア主体に販売する新製品を、インターネット広告のみでプロモーションしたことなども大きな特徴です。

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~1.12円、ターゲティング型広告商品で1.25円~20円、大型広告「スーパーバナー」で1.25円~8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10円~24円、ナショナルクライアント向けの商品「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~840万円となっています。

(ご参考)

1. 地球環境保護への取り組み

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(封筒、手提げ袋等)
- ・資源の循環活用(保護くんの利用、環境保護に取り組む大学の学園祭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、松井秀喜選手の直筆サイン入りバット&手袋セットや福山雅治さんがTV番組で使用したカスタムジャイロ「ひまわり号」など合計で219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1,700万円になりました。チャリティー金額は、21世紀になって2年間未だ未勝利の高校野球部やエイズ啓発活動および海外支援を行っているNGO、AAA(Act Against AIDS)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(トラストイー)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3四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、当社とソフトバンク BB 株式会社(以下、SBB 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、SBB 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 SBB 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。

当グループにおきましては、インターネット上での圧倒的なブランド力を背景に、十分な価格競争力や各種のキャンペーンを以ってプロモーションに注力することにより、新たな会員の獲得を図っています。しかしながら、結果として期待どおりの会員数を獲得することができず、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、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 SBB 社に対する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、SBB 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。当グループといたしましては、SBB 社との連携を密にし、特にユーザーとの接点になる部分については当グループのホームページ等を通じて直接対応すること等により、リスクの軽減に努めておりますが、これによりすべてのリスクが回避できるとは限りません。

なお、上記サービスのためのインフラ整備等については、SBB 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。

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しており、今後もその取り組みを強化していく所存ですが、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ます。そのため、当グループとしては、専門知識・技術を有する複数のスタッフの採用や、実績のある外部業者との協業により、業務の効率化を図っていますが、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12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
OCN	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	長距離電気通信事業、ISP 事業
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 SBB 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 SBB 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 SBB 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」および出品取消時の「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、出品数は過去のピーク時と比較して一時期に約半分の規模まで減少したものの現在は増加傾向にあり、同時に落札率はほぼ倍増している状況となっています。当グループとしては、今後もさらに各種の付帯サービスを開始したりキャンペーンを実施すること等により、競争力の維持・向上を目指した諸施策を展開していく所存ですが、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ことも限りません。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、入札の当否、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、また将来何らかの法的規制の対象となり運営が困難となる可能性もあります。2002 年 11 月には第 155 回国会においてネットオークションを悪用した犯罪防止を目的として古物営業法改正案が可決されています。当該法律については、インターネットオークション事業者を届出制とするほか、利用者の本人確認や記録の保存を努力義務とすること、捜査機関から盗品等の疑いがあるとして出品の削除命令が出された場合には削除を行うことなどを内容とするものであり、既に当社が対応を行っている内容が法制化されたものに留まっており、また、オークションの利用者に直接規制が及ぶものでないことから、当社のオークションサービスに大きな影響を与えるものではありません。しかしながら、今後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成立した場合、その内容によっては、影響を受ける可能性があります。

当グループでは、2000年9月からのエスクローサービス(注)の導入、2001年5月からの有償での本人確認制度の導入に加え、違法出品の排除を行うパトロールチームの設置や、警察関係機関・著作権関係団体との提携を通じて、常に犯罪に関わる情報の提供やサービスの改善を図り、リスクの軽減に努めています。しかしながら、当グループにおける諸施策の実施にもかかわらず、今後も違法行為が発生する可能性は皆無とは言えず、従って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は残りますし、また違法行為防止のためのシステム開発や管理体制を整えるためのコストが増大し利益に影響が出る可能性もあります。

なお、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12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)および広告会社等の関係者による広告メディアとしてのインターネットの評価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・トイレットリー」「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。

当グループにおきましては、広告主や広告会社等各種関係者のインターネット広告に関する理解・評価を高められるよう、定例的にセミナーを開催する等の方法により啓蒙活動を実施するとともに、後述のように当社広告営業体制を適宜変更することや、広告会社との協力関係を密にすることにより、広告主層の拡大・安定化に努め、上記のリスクを軽減すべく注力しています。

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。

特定の広告会社への依存、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、広告会社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、広告主あるいは広告会社との契約の中には、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。各広告主に対しては、掲載広告の効果測定等の事後フォローや新規企画の提案等を含めたきめ細かい営業活動を実施することにより、契約の継続を図っていますが、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、今後は広告会社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、その受注状況によっては、代理店手数料が増加して、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12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

ループのリスティング事業、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12月末現在、当社株式の50.4%を所有する当社の親会社であるソフトバンク株式会社は、純粋持株会社として傘下に多数の関係会社を擁し、インターネットを中心に、ブロードバンド・インフラ事業やイーコマース事業、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) ソフトバンク BB 株式会社との業務提携契約等について

当社は、ソフトバンク株式会社の子会社である SBB 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3四半期においては当グループの売上の38.1%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	SBB社
主な内容	当社とSBB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 SBB社の主要な業務 <ul style="list-style-type: none"> • 利用者と電話局間のADSLサービス、電話局ビル間のネットワークの設置およびインターネット網への接続サービスの提供 • 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート 利用者へ提供する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	インセンティブ契約書
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	SBB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(申込獲得時に80%、6ヶ月経過後に残り20%を決済) <ul style="list-style-type: none"> BBフォンサービス 1申込につき、7,000円程度 Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、11,000円程度 • ボーナスインセンティブ <ul style="list-style-type: none"> 上記一時金インセンティブに加え、累計申込回線10万回線毎に発生する。 • 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円程度 Yahoo! BB基本サービス 利用継続1ユーザーあたり、月150円程度

(3) 取締役の兼務状況

2002年12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12月末現在、当社の議決権の33.6%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り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り組みをさらに進めていく予定ですが、これらを実現するためには、人材の採用・設備の増強・研究開発費の発生等の追加的な支出が発生する可能性があります。

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

同様に、これらの事業が必ずしも当グループの目論見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。

加えて、当グループのサービスのいくつかにおいては、その運営に不可欠なシステムの開発・運営を特定の第三者に委託している例、もしくはサービスの運営にあたって第三者のシステムとの連携が前提となっている例があります。これらの第三者の選定に関しましては、過去の業績等から判断して相応水準の技術力・運営力を有していることをその選定基準としており、また当グループの関連各部署との連携を密にする等により、当グループのサービス運営に支障の起らないよう常に注意を払っております。しかしながら、当グループにおいては管理不能な当該委託先の事情により

システムの開発に遅延が発生したり、運営に支障をおこす事態となったり、連携先のシステムの停止等が発生する可能性は否定できません。その場合には販売機会の亡失、システム競争力の低下等により当グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があり、最悪の場合にはサービス運営そのものの継続ができなくなる可能性もあります。

当グループにおいては、上記に限らず、外部の第三者に業務を委託したり、また第三者からの情報や役務の提供に依存して、サービスを運営する面が多々あります。これら第三者の経営状況が悪化する等の理由により、当グループの事業運営上支障が生じ、結果として業績に悪影響を与える可能性があります。

また、顧客との関係においては、「当グループと提携する第三者の提供するサービス領域」と「当グループの提供するサービス領域」とについて顧客が錯誤・混同することのないよう、利用規約や約款等を当グループのサイト上に掲載することにより、顧客の理解と同意を求める等の方策をとっております。しかしながら、これらの方策が功を奏さず、本来第三者の責任に帰すべき領域について当グループが顧客より損害賠償等を求められる可能性があり、その場合には当グループに相応のコストが発生したりブランドイメージが損なわれる等により、当グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

(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、子会社・関連会社を通じた電子商取引領域への事業展開の積極化等により、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、回収不能分が発生する可能性が高まっていくことも考えられます。また、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) 不特定多数の顧客を対象とすることによる各種リスクについて

当社における「Yahoo! BB サービス」「Yahoo!オークション」の業容拡大や、主として子会社・関連会社を通じた電子商取引ビジネスへの取り組みの強化により、当グループにおいては、不特定多数の（個人）顧客からの直接収益の当グループ全体収益に占める割合が徐々に大きくなってきてい

ます。当グループにおきましては、これら不特定多数の顧客への対応として、専門の担当チームを組成することにより管理体制の強化を図ったり、新たなシステムの導入により業務の効率化を図る等の手段をとっております。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、従来の法人顧客が中心であった場合と比べて、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新たなリスクが発生する可能性があります。

また、顧客からの問い合わせも、従来のサービス利用に関するものがその中心であったものから、代金支払に関するもの、サービスや商品の返品・交換に関するもの、当グループから第三者に委託している内容（物流・決済等）に関するもの等へと、質的・量的に拡大する可能性があります。当グループにおきましては、これら顧客からの問い合わせに適切に対応できるよう、スタッフの増強、組織管理体制の強化充実、業務の標準化・システム化の推進による効率化等を常に進めております。しかしながら、これらの施策充実に伴うコストの増大により、当グループの収益に影響を与える可能性があります。加えて、これらの施策にもかかわらず顧客の満足度が十分に得られない可能性も否定できず、その場合にはブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの収益に悪影響を与える可能性があります。

(7) 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。

(8) 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。

(9) 連結グループ運営に関するリスク

当グループは、当社ならびに連結子会社9社、持分法適用関連会社3社にて構成されていますが、子会社・関連会社については、その規模は総じて小規模で、内部管理体制も規模に応じたものとなっております。各社ともに、業容の拡大に応じて適宜必要な人員の確保・組織体制の強化を図っていく方針ですが、これが適時に実現できない場合、グループの業績に支障をきたす可能性があります。

また、各社サービスの運営にあたっては、当社サービスならびにネットワークシステムとの連携、当社からの人的支援等が不可欠となっており、現在は当社の関連する部門が各社との連携を密にしてその支援を実施しておりますが、当社ならびに子会社・関連会社各社の業容拡大等によりこれら

の連携・支援を十分に行うことが困難な状況となる可能性もあり、その場合には各社の業務運営に悪影響を及ぼす可能性があります。

子会社・関連会社のいくつかについては、第三者との間で合併事業として設立・運営しているものがあり、これらの会社においては、特に販売・仕入・物流・システム面において、その業務運営を合併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、各合併パートナーとの関係は良好であり、パートナーとの協力関係は各社の業務運営上きわめて効果的に機能しておりますが、将来的にこれらパートナーとの間で何らかの理由により協業・提携関係に支障をきたすような事態が発生した場合、各社の業績に悪影響を与える可能性があり、最悪の場合会社によってはその事業運営の継続が不可能になることも皆無ではありません。

(10) 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、SBB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。

(11) 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バナーのリンク先ホームページに関して、独自の掲載基準である「バナー広告掲載基準」を設定し、日本国内の法令に抵触しないよう自主的な規制を行っています。また、広告主との間の約款によって、広告内容に関する責任の所在が広告主にあることを確認しています。さらに当グループの検索サービスに登録するホームページについては、登録や削除の権利を当グループで有し、またホームページの内容については、全責任がホ

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載していますが、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 34 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 12 月末現在そのうち 3 社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、当グループにおきましては、一般的な会計基準に即した社内ルールを適切に運営して当グループ保有有価証券の強制評価減等必要な措置を適宜とることにより、投資先企業の事業成績が当グループの業績に適切に反映されるよう最大限の注意を払っています。しかしながら、投資先企業の今後の業績の如何によっては、将来的に当グループの損益に追加的な悪影響を及ぼす可能性もあります。

(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。

以上

【投資先一覧】

(2002年12月31日現在)

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注3)	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「マビオン」の提供	「Yahoo!地図」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	11.95	767	ネットワーク技術支援サービス		あり
4	(株)ベクター	大証 ヘラクレス	99/03/25	10.75	1,110	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)ウェザーニューズ	大証 ヘラクレス	99/05/28	5.07	462	気象観測、データ収集、解析、予報並びにその提供	「Yahoo!天気」における提携	
6	イー・ショッピング・トイズ(株)		99/08/31	10.00	10	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	38	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	「Yahoo!自動車」における提携	
8	スピードネット(株)		99/12/10	1.67	58	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	オリコン(株)	大証 ヘラクレス	00/03/28	1.53	44	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	
10	イー・ショッピング・ワイン(株)		00/05/26	7.89	2	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	
11	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
12	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
13	(株)イーネット・ジャパン		00/12/14	5.20	11	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	
14	(株)ジェイヤド		00/12/22	7.98	0	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		
15	ディービージェイ(株)		00/12/26	2.27	6	オートバイに関するEC、コンテンツ提供事業		
16	パワープリント(株)		00/12/27	15.00	24	各種軽印刷物のオンライン上での受注・印刷・配送		
17	(株)ナチュラム		00/12/29	10.01	2	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	
18	(株)アーキネット		01/01/19	8.91	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	
19	(株)ゴルフ・ドゥ		01/01/24	4.90	25	ゴルフ用品のリサイクルショップ運営		
20	(株)アクシブドットコム		01/01/30	5.44	12	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		
21	(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/ビューティー」における提携	
22	イーバンク銀行(株)		01/03/12	1.79	89	「イーバンク銀行」の運営	「Yahoo! BB/オークション/リサーチ」における提携	
23	(株)ゲームボックス		01/03/16	9.38	10	インターネット上でのゲーム関連サイト「GAMEBOX」の運営		
24	デジブリ(株)		01/03/27	0.82	2	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	「Yahoo!フォト」における提携	

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注3)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
25	(株)ビットウェイブ		01/03/29	1.19	0	コンサート・スポーツチケット販売システムの運営	(注2)	
26	(株)ネットプロテクションズ		01/04/10	4.43	7	オンラインにおける決済サービス事業		
27	(株)アイスタイル		01/04/20	8.51	5	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	「Yahoo!ビューティー」における提携	
28	(株)デジタルチェック		01/04/24	1.19	5	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	
29	(株)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	
30	(株)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		
31	(株)ハリケーン		01/07/23	12.49	42	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		
関連会社株式								
1	(株)たびゲーター		00/03/03	30.00	91	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	バリューモア(株)		02/01/28	40.00	36	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
3	(株)インテージ・インタラクティブ	-	02/09/26	49.00	23	インターネットを利用したマーケティングリサーチ事業	「Yahoo!リサーチ」における提携	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		759			

- (注) 1. 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(西暦)。
2. (株)ビットウェイブにつきましては、2002年12月17日付で民事再生手続開始の申し立てを行ったため、備忘価額による計上となっています。
3. BS計上額は連結ベースであり、百万円単位での表記であるため、その金額が百万円未満であるものについては「0」と表示されています。なお、子会社については連結消去の対象となるため、下記に当社単体ベースでのBS計上額と、連結ベースでの連結調整勘定残高について参考までに記載いたします(百万円単位)。

会社名	BS計上額	連結調整勘定	事業内容等
ジオシティーズ(株)	10	-	geocities.co.jp ドメインの維持
ブロードキャスト・コム(株)	10	-	bcast.co.jp ドメインの維持
ワイズ・スポーツ(株)	100	-	総合スポーツ情報サイト「sportsnavi.com」の運営
ワイズ・エージェンシー(株)	10	-	広告の企画・販売
イー・グループ(株)	900	448	電子メールを中心としたグループウェアサービス「Yahoo!eグループ」の運営
イー・ショッピング・ブックス(株)	300	116	インターネットを利用した書籍専門のECサイト「イーエスブックス」の運営、「Yahoo!ショッピング」への出店
ブライダルコンシェルジェ(株)	0	-	ブライダルおよび新生活に役立つ情報の配信、「Yahoo!ウェディング」におけるサービスの提携
ユニセプト(株)	50	-	インターネット事業に関するコンサルティング及び各種サービスの企画・開発・運用
(株)ネットラスト	120	-	オンライン決済事業