



2003年10月21日

各 位

本店所在地 東京都港区六本木6-10-1
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)

2003年度第2四半期および上半期の事業概況のお知らせ

2003年度第2四半期および上半期ハイライト

- 当四半期の売上高は175億円(前四半期比12.8%増、前年同期比61.0%増)、営業利益は92億円(前四半期比9.4%増、前年同期比71.4%増)、上半期の売上高は331億円(前年同期比70.9%増)、営業利益は176億円(前年同期比86.4%増)と引き続き堅調。売上上の計上方法の変更等により売上高営業利益率は当四半期52.6%、上半期53.3%となった。

(ご注意)2003年度第1四半期より、Yahoo! BB事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP料金の売上計上方法を、従来の「接続回線当たり月額1,290円を売上として計上し、1,090円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額200円のみを売上に計上するネット計上」に変更しています。また各事業の無料キャンペーンを対象とした売上は計上しない方式に変更しています。このため過去の実績との比較上、過去の数字もすべて同様の方式によるものに修正して比較しています。

- 広告事業では、「夏枯れ」の時期に加え、冷夏等の影響で広告市場全体がさらに厳しい状況となり、ナショナルクライアントの広告宣伝費削減の動きも強く、トップページ等の主力広告商品が苦戦を強いられた。このような状況の中、大容量のバナー広告が配信できる新商品の開発、IT、不動産、人材、教育等インターネットとの親和性の高いクライアントを主な対象とした各種キャンペーンの実施、スポンサーサイト関連売上の順調な推移等により、当四半期の広告関連売上は48億円(前四半期比10.5%増、前年同期比58.4%増)と7四半期連続で増加、過去最高の売上高となった。
- オークション事業部では、夏期休暇の影響により8月に取扱高等が低迷したが、9月後半より順調に増加し、9月28日には1日当たりの取扱高が過去最高となった。また1,000万件以上の出品をホストできる新システムの運用を開始し、9月末の総出品数は447万件となった。

- Yahoo! BB 事業部では、会員獲得のため、様々なキャンペーンを実施した結果、当社経由の接続回線数は7月に初めて100万回線を突破した。また、9月末のYahoo! BBの接続回線数は324万回線（累積シェアは約35.2%）に達した。
- ショッピング事業部では、7月から「Yahoo!ショッピング」を「セレクトストア」と「一般ストア」に2階層化し、「ブランド力がありサービスの質が高い優良店舗に限定する戦略」から、「品揃えを充実させるために、より広く店舗を誘致する戦略」へ変更、新しい基準で「一般ストア」の募集を開始した結果、9月末のストア数は565店舗と前四半期末に比べて325店舗増加（135.4%増）した。
- 月間ページビューは165億ページビューを突破した。

第 2 四半期および上半期の業績の概況（連結情報）

<はじめに>

日本のインターネット利用者は、総務省の発表によると、2002 年末には 6,942 万人と国民の 2 人に 1 人が利用しており、その内ブロードバンドの利用者は 1,955 万人に達し、ブロードバンド契約数は、米国、韓国に次いで世界第 3 位であるとのこと。また同発表によると、2003 年 8 月末現在のブロードバンドの加入世帯数は、約 1,180 万世帯と昨年 8 月末に比べて約 2 倍となっており、引き続きブロードバンドの加入世帯数が急増しています。またインターネットの利用時間についても、今年 7 月のネットレイティングス（株）の調査によると、1 人当たりの月間平均利用時間は 14 時間を超え、年齢別の平均利用時間においても、従来から利用時間の多い 20 歳代～30 歳代に加えて、40 歳代以上や子供の利用時間が著しく増加しているとのこと。インターネットの利用目的も、定額・低料金の常時接続の普及により、メールや検索だけではなく、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、多岐にわたってきています。経済産業省の発表では、消費者向け（BtoC）電子商取引市場は、2002 年は前年比 80%増の 2.7 兆円に拡大し、2007 年には約 4.6 倍の 12.3 兆円になるとのことです。

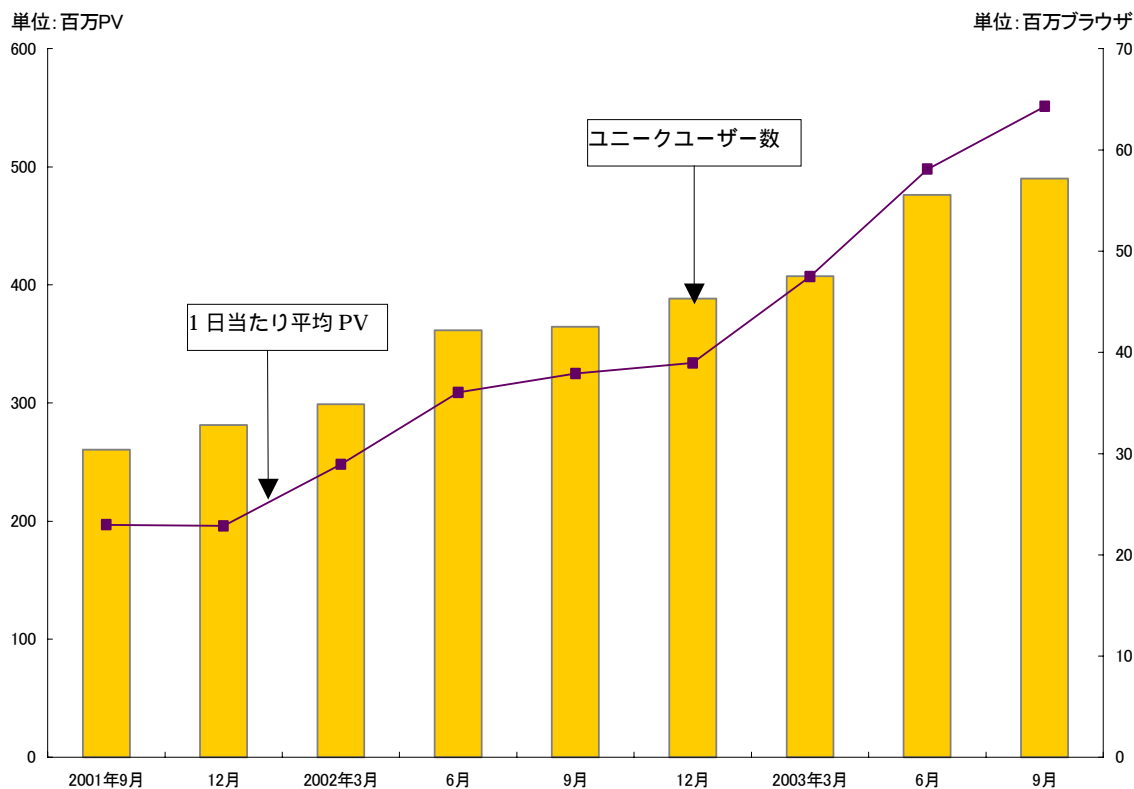
インターネットは、今や生活必需品になっており、今後も人々の生活に与える影響力はますます高まるものと思われます。

このような状況のもと、2003 年度第 2 四半期および上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。

(ページビューおよびユーザー数の推移)

当四半期において、当社の1日のページビューは、初めて5億9,000万ページビューを突破しました。当グループの9月の月間ページビューは、165億2,096万ページビューに達し、前四半期末6月との比較では15億8,845万ページビュー増加(10.6%増)し、前年同月との比較では67億7,458万ページビュー増加(69.5%増)しました。なお、2003年10月6日に初めて当社の1日のページビューが6億ページビューを超えました。

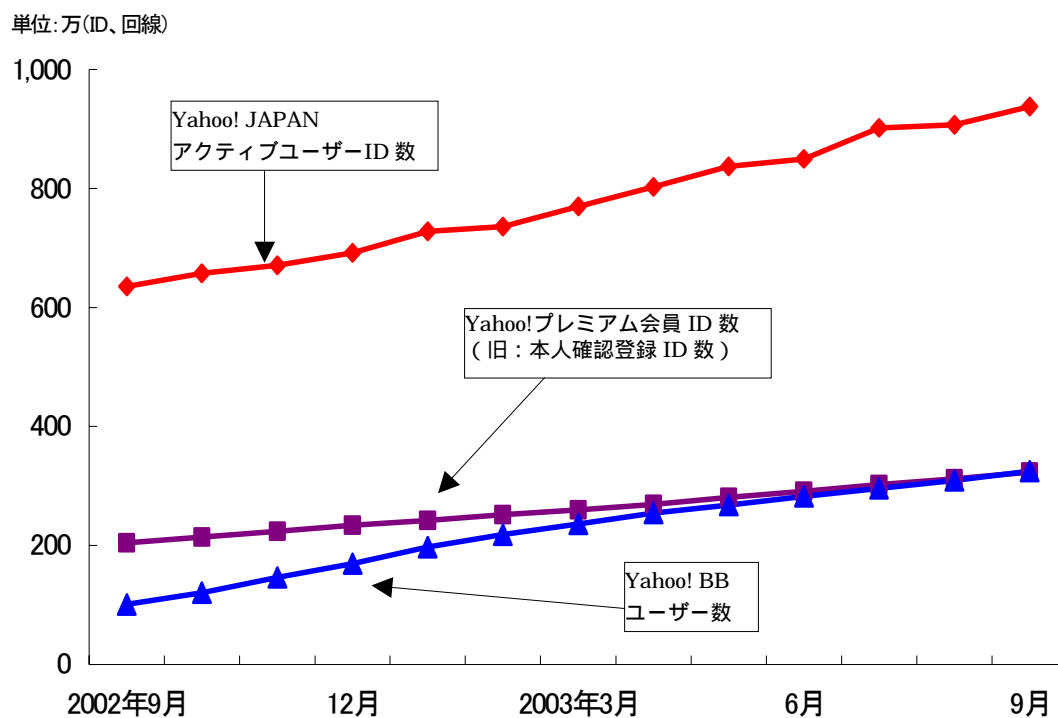
当四半期末の当社サービスにアクセスしたブラウザ数であるユニークユーザー数は、約5,700万ブラウザと前四半期末と比較して約160万ブラウザ増加(2.9%増)しました。



(当社調べ)

(注)ユニークユーザー数(ブラウザ)は、当社サービスが閲覧されたブラウザ数を集計したものであり、1人が職場や家庭など複数の個所でサービスにアクセスしたり、1台のパソコンを複数の人が使用したりする場合もあるため、人数とは必ずしも一致しません。

当四半期末のYahoo! JAPAN アクティブユーザーID数(1ヶ月に一度でもログインされたYahoo! JAPAN ID数)は、約938万IDと前四半期末と比較して約87万ID(10.3%増)、有料サービスの利用者であるYahoo!プレミアム会員ID(旧:本人確認登録ID)数は、約323万IDと約32万ID(10.9%増)それぞれ増加しました。



(当社調べ)

(注) 各サービスにおいて重複分は考慮していません。

< 連結損益計算書項目 >

(ご注意)

1. 2003年度第1四半期より、Yahoo! BB事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP料金の売上計上方法を、従来の「接続回線当たり月額1,290円を売上として計上し、1,090円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額200円のみを売上に計上するネット計上」に変更しています。
また全ての事業部において、従来は無料キャンペーン期間中の料金を売上と販売促進費の両方に計上していましたが、2003年度第1四半期よりキャンペーン期間中の売上を一切計上しないこととしました。
このため、過去の実績との比較上、過去の数字もすべて同様の方式によるものに修正して比較しています。
2. 2003年度第1四半期より、各事業部のサービス管轄を見直し、担当部署を一部変更しています。具体的には、プラットフォーム、個人情報管理に関するサービスを全社共通事業へ、またリスティング事業部のサービスのうち、「情報掲載分野」、「地域情報分野」、「検索分野」の3つのカテゴリに当てはまらないサービスを適切な部署へそれぞれ移管しました。
ただし、この移管によって発生する各事業部の売上高内訳の変更については、遡及修正していません。
3. 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。
なお、ジオシティーズ(株)、ブロードキャスト・コム(株)、プライダルコンシェルジェ(株)の3社は実質的な事業活動を行っていません。

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 (2003.7.1 ~ 2003.9.30)

(単位 : 百万円)

科 目	金額	百分比	対前四半期比較		対前年同期比較	
			増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	17,549	100.0%	1,984	12.8%	6,650	61.0%
売上原価	1,257	7.2%	55	4.6%	477	61.2%
売上総利益	16,291	92.8%	1,928	13.4%	6,172	61.0%
販売費及び一般管理費	7,064	40.2%	1,135	19.1%	2,327	49.1%
人件費	1,628	9.3%	249	18.1%	403	32.9%
広告宣伝費	73	0.4%	-9	-11.4%	-42	-36.5%
情報提供料	451	2.6%	45	11.1%	6	1.4%
販売手数料	664	3.8%	-0	-0.0%	152	29.7%
減価償却費	684	3.9%	106	18.4%	289	73.3%
通信費	680	3.9%	39	6.2%	343	102.0%
ロイヤルティ	455	2.6%	56	14.0%	171	60.3%
賃借料・水道光熱費	315	1.8%	55	21.5%	120	62.1%
業務委託費	838	4.8%	161	23.8%	461	122.7%
販売促進費	364	2.1%	121	50.2%	252	224.7%
貸倒引当金繰入額	81	0.5%	81	—	-57	-41.3%
連結調整勘定償却	16	0.1%	-0	-0.0%	-51	-75.5%
その他	810	4.4%	228	39.4%	277	52.0%
営業利益	9,227	52.6%	793	9.4%	3,845	71.4%
営業外損益 (純額)	58	0.3%	234	—	188	—
経常利益	9,285	52.9%	1,028	12.5%	4,034	76.8%
特別損益 (純額)	-31	-0.2%	270	-89.6%	256	-89.1%
税金等調整前当期純利益	9,254	52.7%	1,298	16.3%	4,291	86.5%
法人税・住民税及び事業税	3,201	18.2%	-220	-6.4%	657	25.8%
法人税等調整額	137	0.8%	137	—	496	—
少数株主損失(マイナスは利益)	-2	-0.0%	-8	—	-26	—
当期純利益	5,912	33.7%	1,372	30.2%	3,111	111.1%

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
オークション事業部(株ネットラスト含む)	4,851	27.6%
Yahoo! BB 事業部	3,118	17.8%
リスティング事業部	3,060	17.4%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	1,537	8.8%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	1,426	8.1%
BS 事業部	268	1.5%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	3,304	18.8%
消去又は全社	-19	
合 計	17,549	100.0%

(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)、ブロードキャスト・コム(株)、プライダルコンシェルジェ(株)の3社は実質的な事業活動を行っていません。

・消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分です。

当四半期の各事業部の営業利益および全営業利益に占める割合

(単位：百万円)

	営業利益	全営業利益に占める割合
オークション事業部(株ネットラスト含む)	3,691	40.0%
リスティング事業部	2,162	23.4%
Yahoo! BB 事業部	1,825	19.8%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	338	3.7%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	185	2.0%
BS 事業部	37	0.4%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	2,577	10.7%
消去又は全社	-1,592	
合 計	9,227	100.0%

(注) 消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分および人事・経理等の本社費用、各セグメント共通の費用で便益の程度が直接把握できない費用です。

上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 (2003.4.1 ~ 2003.9.30)

(単位：百万円)

科 目	金額	百分比	対前年同期比較	
			増減額	増減率
売上高	33,114	100.0%	13,739	70.9%
売上原価	2,459	7.4%	959	63.9%
売上総利益	30,654	92.6%	12,780	71.5%
販売費及び一般管理費	12,993	39.3%	4,595	54.7%
人件費	3,008	9.1%	836	38.6%
広告宣伝費	156	0.5%	-26	-14.4%
情報提供料	856	2.6%	98	13.0%
販売手数料	1,329	4.0%	346	35.2%
減価償却費	1,263	3.8%	525	71.2%
通信費	1,320	4.0%	686	108.3%
ロイヤルティ	855	2.6%	357	71.9%
賃借料・水道光熱費	574	1.7%	213	59.3%
業務委託費	1,515	4.6%	855	129.5%
販売促進費	606	1.8%	400	194.6%
貸倒引当金繰入額	81	0.2%	-51	-38.6%
連結調整勘定償却	33	0.1%	-115	-77.6%
その他	1,391	4.3%	466	50.4%
営業利益	17,661	53.3%	8,184	86.4%
営業外損益 (純額)	-118	-0.3%	-0	0.5%
経常利益	17,542	53.0%	8,184	87.4%
特別損益 (純額)	-332	-1.0%	219	-39.8%
税金等調整前当期純利益	17,209	52.0%	8,403	95.4%
法人税・住民税及び事業税	6,624	20.0%	2,392	56.5%
法人税等調整額	137	0.4%	496	—
少数株主損失	3	0.0%	-40	-92.5%
当期純利益	10,452	31.6%	5,474	110.0%

上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
オークション事業部(株ネットラスト含む)	9,201	27.8%
Yahoo! BB 事業部	5,707	17.2%
リスティング事業部	5,516	16.7%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス株含む)	3,001	9.1%
メディア事業部(イー・グループ株、ワイズ・スポーツ株含む)	2,776	8.4%
BS 事業部	517	1.6%
全社共通事業(ユニセプト株含む)	6,414	19.2%
消去又は全社	-21	
合 計	33,114	100.0%

(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)、ブロードキャスト・コム(株)、プライダルコンシェルジェ(株)の3社は実質的な事業活動を行っていません。

・消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分です。

上半期の各事業部の営業利益および全営業利益に占める割合

(単位：百万円)

	営業利益	全営業利益に占める割合
オークション事業部(株ネットラスト含む)	7,069	40.0%
リスティング事業部	3,812	21.6%
Yahoo! BB 事業部	3,378	19.1%
メディア事業部(イー・グループ株、ワイズ・スポーツ株含む)	695	3.9%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス株含む)	351	2.0%
BS 事業部	82	0.5%
全社共通事業(ユニセプト株含む)	5,034	12.9%
消去又は全社	-2,763	
合 計	17,661	100.0%

(注) 消去又は全社の項目は、事業部間の連結消去分および人事・経理等の本社費用、各セグメント共通の費用で便益の程度が直接把握できない費用です。

連結損益計算書のポイント

売上高

当四半期の売上高が前年同期と比べて大きく増加したのは、主にオークション事業部とYahoo! BB 事業部のパーソナル売上、リスティング事業部の広告売上が増加したことによるものです。なお、当四半期の連結子会社の売上高(単純合算)は1,769百万円、上半期では3,399百万円です。

売上原価

当四半期および上半期の売上原価が前年同期と比べて増加したのは、主にイー・ショッピング・ブックス(株)の原価と「自動車保険一括見積もり請求サービス」に関する原価の増加によるものです。

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員員数（重複者除く）は、838名と前年同期末と比べて272名増加（48.1%増）しました。

・広告宣伝費

当四半期および上半期の広告宣伝費が前年同期と比べて減少したのは、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。

・販売手数料

上半期の販売手数料が前年同期と比べて増加したのは、広告売上の増加に伴うものです。

・通信費

当四半期および上半期の通信費が前年同期と比べて増加したのは、主にシステム増強のためデータセンターの拡充を行ったことによるものです。

・賃借料・水道光熱費

当四半期および上半期の賃借料・水道光熱費が前年同期と比べて増加したのは、主に人員の増加によりオフィスを増床したことによるものです。

・業務委託費

当四半期および上半期の業務委託費の主なものは、パーソナルサービス売上に係る決済業務に伴う費用、派遣社員の派遣費用ならびに「Yahoo! BB」等のコールセンター費用です。

・販売促進費

当四半期および上半期の販売促進費が前年同期と比べて大きく増加したのは、主にYahoo! BB事業において会員獲得のためのキャンペーンを行ったことによるものです。

・貸倒引当金繰入額

当四半期における貸倒引当金繰入額が前四半期と比べて増加したのは、売上債権の増加によるものです。

・連結調整勘定償却

当四半期の連結調整勘定償却は、イー・ショッピング・ボックス（株）に係るものです。

・その他

当四半期および上半期のその他の主なものは、「Yahoo!ペイメント」に関する支払手数料、イー・ショッピング・ボックス（株）の物流費用、本社の清掃・システム保守費用です。

営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものはYahoo! BB事業に関するファイナンススキームに係る受取利息、営業外費用の主なものは出資先の減損、通常債権以外の債権等に対する貸倒引当金の繰入分です。

特別損益

上半期の特別損失は、主に本社移転に伴う固定資産の除却損および投資有価証券評価損を計上したことによるものです。

法人税等

上半期の連結ベースの法人税等費用の負担率は、IT 投資促進税制の適用により、39.3%となりました。

少数株主損失（利益）

上半期の少数株主損失（利益）は、イー・グループ（株）、イー・ショッピング・ブックス（株）、（株）ネットラストの損益額を合算し、当社以外の株主負担分を反映させたものです。

当四半期の、この 3 社を含む連結子会社全体の損益は、引き続き前四半期と比べて改善しています。

当期純利益

上半期の 1 株当たり当期純利益は 10,740 円 95 銭です。

< 連結貸借対照表項目 >

当四半期末時点での総資産は 58,311 百万円と前四半期末比 14,044 百万円 (31.7%増) 負債合計は 14,348 百万円と前四半期末比 5,491 百万円 (62.0%増) 少数株主持分は 113 百万円と前四半期末比 50 百万円 (79.7%増) 資本合計は 43,849 百万円と前四半期末比 8,502 百万円 (24.1%増) それぞれ増加しました。

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 (2003.9.30 現在)

(単位:百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		対前年同期末比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
【資産の部】					
流動資産					
現金及び預金	24,291	3,080	14.5%	9,755	67.1%
売掛金	9,576	989	11.5%	2,533	36.0%
有価証券	—	—	—	-99	—
たな卸資産	33	23	236.3%	23	227.0%
繰延税金資産	832	-172	-17.1%	363	77.5%
未収入金	153	-1	-1.0%	22	17.5%
その他	763	245	47.3%	435	132.9%
貸倒引当金	-372	-106	39.8%	-203	120.0%
流動資産合計	35,277	4,059	13.0%	12,830	57.2%
固定資産					
有形固定資産	7,140	774	12.2%	3,430	92.5%
無形固定資産					
連結調整勘定	66	-16	-20.0%	-578	-89.7%
その他	860	129	17.8%	106	14.1%
無形固定資産計	927	113	13.9%	-472	-33.7%
投資その他の資産					
投資有価証券	7,357	3,616	96.7%	2,019	37.8%
長期貸付金	5,966	5,966	—	5,966	—
その他	1,694	-442	-20.7%	256	17.8%
貸倒引当金	-52	-44	508.7%	-43	463.1%
投資その他の資産計	14,965	9,096	155.0%	8,199	121.2%
固定資産合計	23,033	9,984	76.5%	11,157	93.9%
資産合計	58,311	14,044	31.7%	23,987	69.9%

(単位：百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		対前年同期末比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
【負債の部】					
流動負債					
買掛金	515	-26	-4.9%	-1,296	-71.5%
未払金	3,573	224	6.7%	1,510	73.2%
未払法人税等	6,709	3,198	91.1%	2,457	57.8%
その他	1,789	508	39.6%	670	59.9%
流動負債合計	12,587	3,903	45.0%	3,341	36.1%
固定負債					
繰延税金負債	1,728	1,600	13.5 倍	980	131.2%
その他	32	-12	-27.9%	-107	-77.0%
固定負債合計	1,760	1,587	919.0%	873	98.5%
負債合計	14,348	5,491	62.0%	4,215	41.6%
【少数株主持分】					
少数株主持分	113	50	79.7%	11	11.5%
【資本の部】					
資本金	6,181	104	1.7%	108	1.8%
資本剰余金	1,262	104	9.1%	108	9.4%
利益剰余金	32,691	5,912	22.1%	17,508	115.3%
その他有価証券評価差額金	3,733	2,383	176.5%	2,039	120.4%
自己株式	-20	-2	15.3%	-5	32.3%
資本合計	43,849	8,502	24.1%	19,760	82.0%
負債、少数株主持分及び資本合計	58,311	14,044	31.7%	23,987	69.9%

連結貸借対照表のポイント

資産の部

- ・現金及び預金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に利益の増加によるものです。
- ・売掛金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に法人向け売上および「Yahoo!オークション」のシステム利用料等の個人向け売上の増加によるものです。
- ・有価証券が前年同期末と比べて減少しているのは、保有債券の満期償還によるものです。
- ・貸倒引当金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、売上債権の増加によるものです。
- ・有形固定資産が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にサーバー等の設備の増加によるものです。

- ・連結調整勘定が前年同期末と比べて大きく減少しているのは、主にイー・グループ(株)に係る連結調整勘定を一括償却したことによるものです。
- ・投資有価証券が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に時価評価によるものです。
- ・長期貸付金の発生は、Yahoo! BB 事業に関するファイナンススキームに基づく融資によるものです。

負債の部

- ・買掛金が前年同期末と比べて大きく減少しているのは、主に Yahoo! BB 事業における ISP 料金の売上計上方法変更によるものです。
- ・未払金が前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主にサーバーや設備の増加によるものです。
- ・未払法人税等が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に利益の増加によるものです。
- ・繰延税金負債が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

資本の部

- ・利益剰余金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、利益の増加によるものです。
- ・その他有価証券評価差額金が前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

< 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 3,080 百万円、上半期における資金の増加額は 1,075 百万円となりました。当四半期および上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	当四半期 自 2003 年 7 月 1 日 至 2003 年 9 月 30 日	当上半期 自 2003 年 4 月 1 日 至 2003 年 9 月 30 日	コメント
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,978	8,564	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・当四半期の売上債権の増加は、主に法人向け売上および「Yahoo!オークション」のシステム利用料等の個人向け売上の増加によるものです。 ・上半期の売上債権および仕入債務の減少は、Yahoo! BB 事業における ISP 料金の売上計上方法を変更したことによるものです。 ・サーバー等の購入および Yahoo! BB 事業に関するファイナンスチームへの参加により資金は減少しました。
税金等調整前当期純利益	9,254	17,209	
減価償却費	693	1,283	
連結調整勘定償却	16	33	
貸倒引当金の増加額	150	126	
固定資産除却損	31	256	
投資有価証券評価損	7	110	
出資金評価損	24	24	
為替差損	0	0	
持分法による投資利益	- 24	- 31	
持分変動利益	-	- 0	
受取利息及び受取配当金	- 124	- 129	
支払利息	0	0	
たな卸資産の増加額	- 23	- 19	
売上債権の増減額	- 994	1,502	
仕入債務の減少額	- 26	- 3,182	
その他営業債権の増加額	- 152	- 354	
その他営業債務の増加額	19	448	
未払消費税等の増減額	157	- 292	
役員賞与の支払額	- 62	- 62	
その他営業活動によるキャッシュ・フロー	33	59	
法人税等の支払額	- 3	- 8,420	
投資活動によるキャッシュ・フロー	- 6,151	- 7,749	
有形固定資産取得による支出額	- 1,197	- 2,909	
無形固定資産取得による支出額	- 106	- 201	
投資有価証券取得による支出額	-	- 0	
投資有価証券売却による収入額	-	0	
関係会社社債の償還による収入	400	400	
貸付による支出額	- 5,700	- 5,700	
貸付金回収による収入額	15	15	
差入保証金他投資その他の資産増加による支出額	- 11	- 11	
差入保証金他投資その他の資産減少による収入額	333	541	
利息及び配当金の受取額	115	116	

科 目	当四半期 自 2003 年 7 月 1 日 至 2003 年 9 月 30 日	当上半期 自 2003 年 4 月 1 日 至 2003 年 9 月 30 日	コメント
財務活動によるキャッシュ・フロー	254	260	
新株式の発行による収入額	257	264	
自己株式の取得による支出額	- 2	- 3	
利息の支払額	- 0	- 0	
現金及び現金同等物に係る換算差額	- 0	- 0	
現金及び現金同等物の増加額	3,080	1,075	
現金及び現金同等物の期首残高	21,210	23,215	
現金及び現金同等物の期末残高	24,291	24,291	

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。当四半期および上半期における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。 ・ Yahoo! BB 顧客獲得インセンティブ ・ BtoC オークション、ショッピングのテナント料・手数料 ・ 「Yahoo!リサーチ」、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!求人情報」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!自動車」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!プレミアム」の売上 ・ 「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)による物販売上

・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
オークション事業部	188	463	4,200	-	4,851
Yahoo! BB 事業部	167	1,519	1,432	-	3,118
リスティング事業部	2,433	627	-0	-	3,060
ショッピング事業部	109	337	-	1,090	1,537
メディア事業部	1,261	109	55	-	1,426
BS 事業部	18	250	-	-	268
全社共通事業	721	42	2,541	-	3,304
消去又は全社	-2	-16	-	-	-19
合計	4,896	3,333	8,228	1,090	17,549

・ 上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
オークション事業部	362	841	7,998	-	9,201
Yahoo! BB 事業部	288	2,867	2,551	-	5,707
リスティング事業部	4,348	1,168	0	-	5,516
ショッピング事業部	207	666	-	2,128	3,001
メディア事業部	2,538	162	75	-	2,776
BS 事業部	45	472	-	-	517
全社共通事業	1,541	63	4,809	-	6,414
消去又は全社	-3	-18	-	-0	-21
合 計	9,327	6,223	15,434	2,128	33,114

(1) 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、法人向けにオークションストア(法人店舗)のサポートを行っています。

・ 主なサービス

「Yahoo!オークション」、「Yahoo!宅配」、「Yahoo!ペイメント」等

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、新システムの運用を開始し、1,000 万件以上の大量の出品物にも対応できる体制を整えました。また、サービス開始 4 周年を記念して、出品無料デーや旅行等のプレゼントが当たる「4 周年記念キャンペーン」等を実施し、より多くの参加者に利用していただけるよう努めました。更に、クレジットカードと Yahoo! JAPAN ID だけで落札代金の支払いが可能な「Yahoo!ペイメント」の利用促進を目的として、キャッシュバックキャンペーンを行ったり、個人間だけでなく、一部のオークションストア(法人店舗)でも利用できるようサービスの充実に努めました。その結果、前四半期末 6 月に比べて、9 月末現在の「Yahoo!オークション」のユニークユーザー数は約 1,310 万ブラウザと約 87 万ブラウザ(7.1%増) ストア数は 1,593 店舗と 136 店舗(9.3%増) 出品数は約 447 万件と約 38 万件(9.4%増)それぞれ増加しました。なお、10 月 3 日には一日当たりの最高出品数は約 505 万件と過去最高となりました。当四半期の落札率は約 33%~49%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
7月16日	・ストアとの代金受け渡しにも「Yahoo!ペイメント」が利用可能に。まずは129のストアが対応を開始。
8月4日	・携帯電話向け初の有料サービス「EZweb・モバイルオークション」を開始。
9月1日～ 12月2日	・マタニティ・ベビー用品の売買に加え、育児テクニックを知ることのできるスペシャルコンテンツ「マタニティ&ベビー大特集」を公開。
9月18日～ 10月6日	・市民団体「リサイクル運動市民の会」と共同で12月に大規模なフリーマーケットを開催することを決定し、出店者を募集。
9月29日～ 10月31日	・「Yahoo!オークション」がサービス開始4周年を迎えるのを記念して、「4周年記念キャンペーン」を実施。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

9月月間ページビュー	47億4,241万PV(+12.0%)	全PVに占める割合28.7%
------------	---------------------	----------------

「Yahoo!オークション」総出品数、落札率等

	2003年7月	2003年8月	2003年9月
オークション・エコーザ―数	約1,247万*ラザ*	約1,271万*ラザ*	約1,310万*ラザ*
総出品数（月末）	約411万件	約436万件	約447万件
月間新規出品累計数	約1,297万件	約1,299万件	約1,338万件
月間取扱高	約389億円	約356億円	約376億円
1件当たり平均落札額	6,189円	5,940円	5,995円
落札率	37～49%	38～46%	33～49%
ストア数（月末）	1,550店舗	1,547店舗	1,593店舗

（注）月間取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

当四半期および上半期の損益計算書

（単位：百万円）

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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、ストア（法人店舗）の登録料、基本料金および手数料です。 ・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通信費、業務委託費、人件費およびロイヤリティです。
広告	188	14	8.1%	362	
ビジネスサービス	463	86	22.8%	841	
パーソナルサービス	4,200	401	10.6%	7,998	
その他	—	—	—	—	
合計	4,851	501	11.5%	9,201	
売上原価	6	1	28.7%	10	
売上総利益	4,845	500	11.5%	9,190	
販売費及び一般管理費	1,153	186	19.3%	2,120	
営業利益	3,691	313	9.3%	7,069	
売上高営業利益率	76.1%	—	—	76.8%	

（注）「Yahoo!オークション」の利用に必要なプレミアム会員費は、「全社共通事業」の売上としています。

(2) Yahoo! BB 事業部

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 上での会員獲得および ISP サービスの一部であるメール、ホームページ作成などの提供を行っています。

・主なサービス

「Yahoo! BB」、「Yahoo!メール」、「Yahoo!ジオシティーズ」等

当四半期の活動

Yahoo! BB 事業部では、当四半期において、引き続き Web 上での会員獲得に注力した他、既存会員向けの有料サービスの拡充を図りました。具体的には、下り最大 26Mbps の新サービス「Yahoo! BB 26M」の提供を開始した他、中小規模の SOHO 事業者の IT 化を支援するサービス「Yahoo! BB SOHO」の初期登録費用等を無料にするキャンペーン等を実施しました。また、「Yahoo!ジオシティーズ」で有料会員向けに、初心者でも簡単にホームページ作成ができる機能「ジオクリエイター」を公開したり、「Yahoo! BB」会員に対する新サービス「BB ケーブル TV」の加入取次ぎを開始するなど、ユーザーの利便性の向上およびサービスの充実に努めました。この結果、「Yahoo! BB」の接続回線数は、9 月末現在で約 324 万回線となり、前四半期末 6 月に比べて約 42 万回線増加（15.1%増）し、DSL 累計シェアは約 35.2%となりました。なお、当社経由の接続回線数は 7 月に 100 万回線を突破しました。

・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
7月14日	・「Yahoo!ジオシティーズ」で「Yahoo! BB」会員および有料の「ジオプラス」会員向けに、初心者でも簡単にホームページの作成ができる機能「ジオクリエイター」をテスト公開。
7月15日	・「Yahoo! BB STADIUM」で 8 月 26 日に「エンジョイ ヤフーBB デイ」開催を発表。総勢 820 名の参加者(キッズ)を募集。 ・下り最大 26Mbps の新サービス「Yahoo! BB 26M」のサービス提供を開始。
7月17日	・「BB ケーブル TV」のサービス提供エリアを従来の東京 23 区から、1 都 3 県(神奈川・千葉・埼玉)に拡大しユーザーの加入受付を開始。
8月1日	・「Yahoo! BB STADIUM」において、球場にしながら無線による高速インターネット接続を楽しめる「Yahoo! BB モバイル」の無料試験サービスを開始。
9月1日～ 10月31日	・「Yahoo! BB SOHO」の新規会員を対象に、初期登録費用等を無料とする「Yahoo! BB SOHO はじめましてキャンペーン」を実施。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

9 月月間ページビュー	18 億 2,171 万 PV (+13.2%)	全 PV に占める割合	11.0%
-------------	--------------------------	-------------	-------

「Yahoo! BB」累計接続回線数

2003年 7月末	約 296.1 万回線 (内当社経由約 100.1 万回線)
2003年 8月末	約 309.2 万回線 (" 約 101.5 万回線)
2003年 9月末	約 324.8 万回線 (" 約 103.4 万回線)

(注) ジャンパー工事完了数、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。

当四半期および上半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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・継続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。 ・ 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、通信費および人件費です。
広告	167	46	38.2%	288	
ビジネスサービス	1,519	171	12.7%	2,867	
パーソナルサービス	1,432	312	27.9%	2,551	
その他	—	—	—	—	
合計	3,118	530	20.5%	5,707	
売上原価	176	0	0.3%	353	
売上総利益	2,942	529	22.0%	5,354	
販売費及び一般管理費	1,116	257	30.0%	1,975	
営業利益	1,825	272	17.6%	3,378	
売上高営業利益率	58.5%	—	—	59.2%	

(注) 2003年度第1四半期より、Yahoo! BB 事業の実態をより正確に財務諸表に反映させるため、ISP 売上の計上方法を、「接続回線当たり月額 1,290 円を売上として計上し 1,090 円を売上原価とするグロス計上」から、「接続回線当たり月額 200 円だけを売上に計上するネット計上」に変更し、また無料キャンペーン期間中の接続回線については ISP 売上に計上しない方式に変更しています。このため、過去の実績との比較上、過去の数字もすべて同様の方式によるものに修正して比較しています。

(3) リスティング事業部

(ご注意) 2003年度第1四半期より、リスティング事業部のサービスを、情報掲載分野・地域情報分野・検索分野の3つのカテゴリに特化させるため、これらカテゴリに当てはまらない、「Yahoo!モバイル」, 「Yahoo!パーソナルズ」, 「Yahoo!ビューティー」等のサービスを他の適切な部門に移管しています。

業務内容

リスティング事業部は、「Yahoo!求人情報」, 「Yahoo!自動車」等の情報掲載サービスおよび「Yahoo!地図情報」, 「Yahoo!電話帳」, 「Yahoo!グルメ」等の地域情報サービスならびに「カテゴリ検索」等の検索サービスを提供しており、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。

・主なサービス

「Yahoo!求人情報」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!学習情報」、「Yahoo!ウェディング」、「Yahoo!ヘルスケア」、「Yahoo!懸賞」、「Yahoo!地図情報」、「Yahoo!路線情報」、「Yahoo!グルメ」、「Yahoo!地域情報」、「Yahoo!電話帳」、「ビジネスエクスプレス」等

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、「Yahoo!不動産」で約 300 件の建築事例が検索できる「ハウスメーカー事例集」コーナーを新設したり、「Yahoo!自動車」で（株）リクルートの中古車情報サイト「カーセンサーnet」と提携する等、サービスの拡充を図りました。また、カテゴリ検索では、デザインの変更や話題の検索キーワードを表示するリニューアルを行ったり、検索結果ページ上で、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!ショッピング」と連動し、最新情報の確認や商品の購入ができるようにする等、情報の拡充と使いやすさの向上に努め、利用者にとってだけではなく、有料で情報を掲載する情報提供元にとっても、より魅力あるサイトの提供に努めました。また、スポンサーサイトによる広告売上も堅調に推移しています。

・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
7月10日	・「Yahoo!不動産」で、㈱リクルートの「イサイズ住宅情報」から住宅メーカー情報の提供を受け「ハウスメーカー事例集」コーナーを新設。約 300 件の建築事例を検索でき、複数の住宅メーカーへの資料請求も可能に。
8月12日	・「Yahoo!カテゴリ」をたどりやすいデザインにリニューアル。話題の検索ワードやサイトを紹介するとともに、オークションやニュース、掲示板など、Yahoo! JAPAN が提供するサービスの情報の中から、そのカテゴリのテーマに関連性の高いものも表示。
9月2日	・「Yahoo!自動車」が㈱リクルートの中古車情報サイト「カーセンサーnet」と提携。これにより 1,400 車種 25,000 グレードの自動車カタログ情報と、それに連動した最新の中古車物件を提供。また、「ユーズドカー ストアオークション」とも連動し、両サービス上で価格を比較したりスペック情報が確認可能に。
9月5日～ 9月30日	・インターネットで法律相談ができる Yahoo! JAPAN 「2003 法律白書」を期間限定で無料公開。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

9月月間ページビュー	24 億 2,897 万 PV (+7.0%)	全 PV に占める割合 14.7%
------------	-------------------------	-------------------

・「ビジネスエクスプレス」受案件数

2003 年 7 月	2003 年 8 月	2003 年 9 月
1,226 件	969 件	1,255 件

当四半期および上半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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」および求人情報、中古自動車情報、不動産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、情報提供料、販売手数料、人件費およびロイヤルティです。
広告	2,433	518	27.1%	4,348	
ビジネスサービス	627	86	16.1%	1,168	
パーソナルサービス	-0	-0	-	0	
その他	-	-	-	-	
合計	3,060	604	24.6%	5,516	
売上原価	11	7	172.8%	15	
売上総利益	3,049	597	24.4%	5,501	
販売費及び一般管理費	886	84	10.6%	1,688	
営業利益	2,162	513	31.1%	3,812	
売上高営業利益率	70.7%	-	-	69.1%	

(4) ショッピング事業部

業務内容

ショッピング事業部は、知名度が高く、高水準のサービスを提供する「セレクトストア」と、個性豊かな魅力ある商品を取扱う「一般ストア」の2階層化した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。

・主なサービス

「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!ブックス」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!トラベル」、「イーエスブックス」等

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、取扱商品数の大幅な拡充と、顧客満足度の向上を図るため、新規ストアの募集を開始しました。具体的には、従来の知名度が高く、高水準のサービスを提供する「セレクトストア」とは別に、新しい基準で新規ストアの募集枠を設け、「一般ストア」として募集を開始しました。その結果、9月末現在でストア数は合計565店舗となり、前四半期末6月に比べて325店舗増加(135.4%増)しました。その他、サービス開始4周年を記念して「4周年祭り」を開催したり、「本」のカテゴリにおいて「イーエスブックス」とサービスの統合を図る等、出店店舗の販売促進支援やユーザーの利便性の向上を図りました。更に「Yahoo!トラベル」では、トップページをリニューアルし、ユーザーの関心の高いテーマに合わせた特集企画や旬の観光地の詳細等、より充実した旅行関連情報を見やすく豊富に提供できるようサービスの拡充に努めました。

・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
7月1日	・「Yahoo!トラベル」において、トップページをリニューアル。
7月1日～ 7月15日	・「Yahoo!トラベル」の更なる認知度向上と、夏休みを控えて旅行手配を検討するユーザーを「Yahoo!トラベル」に誘導することを目的として、首都圏の鉄道で車両貸し切り広告を行う「トレインジャック」を実施。
7月2日	・品ぞろえ拡充に向けて、新しい基準で新規ストアの募集開始。
8月27日	・新たに「Yahoo!ショッピング」に出店する176店がグランドオープン。2階層化をスタート。
8月27日～ 9月30日	・サービス開始4周年を記念して「Yahoo!ショッピング 4周年祭り」を開催。
9月17日～ 11月27日	・「Yahoo!トラベル」で全国の紅葉の名所に関する情報を集めた「もみじ紀行 2003」を公開。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

9月月間ページビュー	3億730万PV(+3.0%)	全PVに占める割合1.9%
------------	-----------------	---------------

(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

2003年7月	2003年8月	2003年9月
4,744百万円	4,208百万円	4,190百万円

(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。

当四半期および上半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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!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、支払手数料および業務委託費です。
広告	109	12	13.1%	207	
ビジネスサービス	337	8	2.5%	666	
パーソナルサービス	—	—	—	—	
その他	1,090	53	5.1%	2,128	
合計	1,537	74	5.1%	3,001	
売上原価	849	5	0.7%	1,693	
売上総利益	688	68	11.0%	1,308	
販売費及び一般管理費	503	49	10.9%	956	
営業利益	185	18	11.3%	351	
売上高営業利益率	12.0%	—	—	11.7%	

(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」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!アバター」などのコミュニティサービスです。

・主なサービス

「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ファイナンス」、「Yahoo!スポーツ」、「Yahoo!ビューティー」、「Yahoo!天気情報」、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!エンターテインメント」、「Yahoo!テレビ」、「Yahoo!占い」、「Yahoo!ゲーム」、「Yahoo!コミック」、「Yahoo!メンバーディレクトリ」、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!チャット」、「Yahoo!メッセージャー」、「Yahoo!アバター」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」、「Yahoo!eグループ」、「Yahoo!デリバリー」等

当四半期の活動

メディア事業部では、当四半期において、「Yahoo!ニュース」で民放テレビ3系列の動画ニュースの無料配信を開始したり、手塚治虫や石ノ森章太郎など著名な漫画家や劇画家26人の漫画288作品(1,199冊)をオンラインで楽しむことができる「Yahoo!コミック」を公開するなど、急増するブロードバンドユーザーに対し、滞在時間を重視したサービスの充実に努めました。また、インターネット上でユーザーの分身となるオリジナルキャラクター(アバター)を作成できる「Yahoo!アバター」において、プレミアム会員限定で、髪型や服、背景等、アバターをより一層個性的にコーディネートできる有料アイテムの提供を開始したり、ペットが時間の経過と共に成長する「はぐくみアイテム」を有料・無料で提供するなど、有料コンテンツの充実に努め、収益の拡大に努めました。

・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!ニュース」	7月25日	・民間放送テレビ3系列の動画によるニュースを無料でオンデマンド視聴できる「動画ニュース」を公開。
「Yahoo!ファイナンス」	8月19日	・自分に適したクレジットカードを簡単に調べられオンラインで資料請求できる「Yahoo!ファイナンス クレジットカード情報」を新設。
「Yahoo!スポーツ」	7月4日	・競輪関係団体と提携し、総合情報サイトでは初の競輪情報の無料提供を開始。
	8月6日	・第85回全国高校野球選手権大会の最新情報の掲載とリアルタイムで試合のテキストライブを行う「2003夏の高校野球」を公開。
	9月16日	・米国プロバスケットボールリーグ、NBAの2003-04シーズン公式開幕戦「2003 NBA Japan Games」のスペシャルチケット販売を開始。

「Yahoo!コミック」	9月3日	・(株)イーブック イニシアティブ ジャパンと(株)リード社の2社からのコンテンツ配信を受け、著名漫画家、劇画家26人の漫画288作品(1,199冊)をオンラインで楽しむことができる「Yahoo!コミック」を公開。作品は、80時間何度でも楽しみ、1冊あたり280~360円(税別)で提供。
「Yahoo!アバター」	8月4日 9月24日	・Yahoo!プレミアム会員限定で、自分が作成したアバターをより一層個性的にコーディネートできる有料アイテムの提供を開始。 ・時間の経過やユーザーの行動などの影響を受けて、姿や動きが変化していくペットアイテム「はぐくみアイテム」を追加。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

9月月間ページビュー	50億5,327万PV(+11.9%)	全PVに占める割合30.6%
------------	---------------------	----------------

(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。

当四半期および上半期の損益計算書

(単位:百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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、「自動車保険一括見積り請求サービス」による売上です。 ・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、情報提供料および通信費です。
広告	1,261	-15	-1.2%	2,538	
ビジネスサービス	109	56	106.1%	162	
パーソナルサービス	55	35	174.0%	75	
その他	-	-	-	-	
合計	1,426	76	5.6%	2,776	
売上原価	59	37	178.3%	80	
売上総利益	1,367	38	2.9%	2,696	
販売費及び一般管理費	1,028	55	5.8%	2,001	
営業利益	338	-17	-4.9%	695	
売上高営業利益率	23.8%	-	-	25.0%	

(6) ビジネスソリューション(BS)事業部

(ご注意) ES事業部は7月1日より、幅広い企業や自治体等を営業対象とし、更に様々なサービスを展開することを目指して、名称をビジネスソリューション(BS)事業部に変更しています。

業務内容

ビジネスソリューション(BS)事業部は、ヤフーが培ってきたノウハウや技術を、個人事業主を含む企業や地方公共団体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、EIP(企業情報ポータル)向けソリューションのライセンス提供や、BtoC(エンドユーザー向け)あるい

は BtoB (販売店向け) のポータルサイトの構築支援サービス、Web デザインコンサルティングサービス、ネットロードショー (オンライン情報配信) サービス、インターネット上の調査「Yahoo!リサーチ」、サーバーホスティングサービスなどです。

・主なサービス

「Yahoo!ポータルソリューション」、「Yahoo!ネットロードショー」、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ドメイン」、「Yahoo!ウェブホスティング」等

当四半期の活動

BS 事業部では、当四半期において、引き続き、企業や地方公共団体に最適なナビゲーションポータルの提案活動を積極的に行いました。企業内向けポータルでは、POS メーカー最大手である東芝テック (株) の子会社であるテックエンジニアリング (株) にライセンス提供したり、前四半期に業務提携契約を締結した日本ユニシス (株) と共同で販促セミナー等を開催しました。また、個人事業主や中小規模の法人向けに、独自ドメインの Web サイトとメール環境を簡単に構築できる「Yahoo!ウェブホスティング」サービスを開始しました。更にインターネットを利用したリサーチ事業を行う (株) インターゲージ・インタラクティブは、景気が引き続き低迷を続け、リサーチ市場全体が厳しい状況の中、営業活動に注力し受注額を伸ばしました。

・ページビューの状況 (カッコ内は対前四半期伸び率)

9 月月間ページビュー	144 万 PV(-3.3%)	全 PV に占める割合 0.01%
-------------	-----------------	-------------------

当四半期および上半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	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!リサーチ」、「Yahoo!ポータルソリューション」による売上です。 ・ 売上原価の主なものは、「Yahoo!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、通信費および賃借料です。
広告	18	-8	-30.3%	45	
ビジネスサービス	250	28	12.8%	472	
パーソナルサービス	-	-	-	-	
その他	-	-	-	-	
合計	268	20	8.1%	517	
売上原価	142	2	1.7%	282	
売上総利益	126	17	16.4%	234	
販売費及び一般管理費	88	24	38.9%	152	
営業利益	37	-6	-15.6%	82	
売上高営業利益率	14.1%	-	-	16.0%	

(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「Yahoo!プレミアム」の売上などを、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。

なお、7月1日より特典付きの会員制サービス「Yahoo!プレミアム」を開始しました。「Yahoo!プレミアム会員」は、「Yahoo!オークション」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!アバター」(有料アイテム)等の利用が可能であり、今後も会員限定サービスを追加し、会員数の拡大を目指す予定です。なお、従来の「本人確認登録ユーザー」は「Yahoo!プレミアム会員」に含まれます。

・主なサービス

「Yahoo! JAPAN トップページ」、「Yahoo!きっず」、「My Yahoo!」、「Yahoo!カレンダー」、「Yahoo!ノートパッド」、「Yahoo!アドレスブック」、「Yahoo!フォト」、「Yahoo!プリーフケース」、「Yahoo!投票」、「Yahoo!アラート」、「Yahoo!コンパニオン」、「Yahoo!ニュースレター」、「Yahoo!モバイル」、「Yahoo!ボランティア」、「Yahoo!ブックマーク」、「Yahoo! BB トップページ」、「Yahoo! JAPAN ヘルプセンター」、「Yahoo!ウォレット」等

・Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2003年7月	2003年8月	2003年9月
302万ID	312万ID	323万ID

当四半期および上半期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		上半期	コメント
		増減額	増減率		
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「Yahoo!プレミアム」の売上です。 ・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。 ・全社共通事業の販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、業務委託費、販売手数料です。 ・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、業務委託費です。
広告	718	-101	-12.4%	1,538	
ビジネスサービス	25	5	28.8%	45	
パーソナルサービス	2,541	272	12.0%	4,809	
その他	—	0	—	-0	
合計	3,284	176	5.7%	6,393	
売上原価	12	0	4.3%	24	
売上総利益	3,272	176	5.7%	6,368	
販売費及び一般管理費	2,287	476	26.3%	4,098	
営業利益	985	-299	-23.3%	2,270	
売上高営業利益率	30.0%	—	—	35.5%	

(広告関連売上まとめ)

各事業部の広告関連売上等を広告事業としてまとめると、当四半期および上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、依然景気回復が不透明な中、「夏枯れ」に加えて冷夏の影響もあり、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、ナショナルクライアントの広告宣伝費削減の動きが強まる中、インターネット広告への取り組みも慎重になり、トップページの「ブランドパネル」等の主力広告商品が苦戦を強いられました。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、ユニークユーザー数やページビュー数の多い「Yahoo!ニュース」や「Yahoo!スポーツ」のトピックス内で「スーパーバナー」などインプレッション効果の高い商品を販売し、また、ブロードバンド時代に対応すべくユーザーの通信環境に合わせ最大210K バイトの大容量の広告を配信する「Visual(ビジュアル)」を発売するなど、積極的な営業活動を行いました。更に、IT、不動産、人材サービス、教育関連業界等、インターネットとの親和性が高いクライアントからの出稿獲得を目的として、「イーストモジュール」や「Yahoo!デリバー」のキャンペーンを積極的に展開しました。

なお、当四半期も引き続き、インターネットユーザーの増加およびブロードバンドの普及が進んだことにより、大規模な懸賞によるプロモーション等、販売促進活動を行う際にインターネット広告を利用する広告主が増加していることが大きな特徴です。当グループは当四半期において(株)電通とインターネット上のプロモーション事業を開始しました。また、スポンサーサイトについては、引き続き堅調な推移を示しました。

以上の結果、当四半期の広告関連売上高は、7 四半期連続で前四半期を上回り過去最高となりました。当四半期および上半期の広告関連売上高は以下のとおりです。

当四半期

(単位 : 百万円)

	金額	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
広告関連売上高	4,896	1,805	58.4%	465	10.5%

上半期

(単位 : 百万円)

	金額	対前年同期比較	
		増減額	増減率
広告関連売上高	9,327	3,298	54.7%

広告商品の概要

当四半期は、「ブランドパネル」や「Yahoo!ビルボード」などの大型商品が伸び悩んだものの、各プロパティやカテゴリのトップに掲載される「スーパーバナー」、「モンスター」、「ラージレクタングル」など広告スペースの広い商品が好調でした。

また、当四半期の新商品「Visual（ビジュアル）」は、ブロードバンド時代に対応すべく新たに開発され、最大 210K バイトと大容量の広告配信が可能となりました。これは、ユーザーの通信環境に合わせ、帯域判別により一定以上の帯域と認定された場合に大容量のバナー広告を配信するもので、通常のフラッシュ広告に比べて更にインプレッション効果の高い商品です。より高いクリエイティブ性を求めるナショナルクライアントのニーズを満たし、日産自動車（株）やデルコンピューター（株）の「スーパーバナー」等に活用されました。

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 1.20 円～20 円、大型広告「スーパーバナー」で 0.8 円～4 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、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 500 万円～900 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（再生紙利用を促進する「保護くん」の活用、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、人気のドラマや映画に出演して注目を集めている上戸彩さんの一輪車と直筆サイン色紙のオークションや、阪神を18年ぶりにリーグ優勝に導いた星野仙一監督のサインボールと色紙のオークションなど合計で143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944万円になりました。チャリティー金額の主な寄付先は以下のとおりです。（順不同）

- ・難病の子供たちの夢をかなえるボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン」
- ・「ハンセン病制圧運動」の支援活動を行う(財)笹川記念協力財団

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。

4. ボランティア活動

当社は、サービス開始7周年を記念して2003年4月より、ボランティアの総合サービス「Yahoo!ボランティア」を公開しています。「Yahoo!ボランティア」は、当社の社会貢献事業の一環であり、同サービスは、様々な社会貢献活動を行う団体の登録や団体情報検索ができる「ボランティア団体情報」やボランティア活動に参加したい人と参加を求めている団体にコミュニケーション支援の場を提供しています。

また、2003年10月より乳がんの早期発見、早期診断、早期治療の大切さを啓蒙する活動「ピンクリボンキャンペーン」をインターネット上で大規模に実施しました。実際にキャンペーンに「参加する」機会を提供し、更に「検診に行く」という行動へ結びつくよう当社のWebサイトを活用して貢献しました。

(添付資料)

リスク情報

「2003年度第2四半期および上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)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。

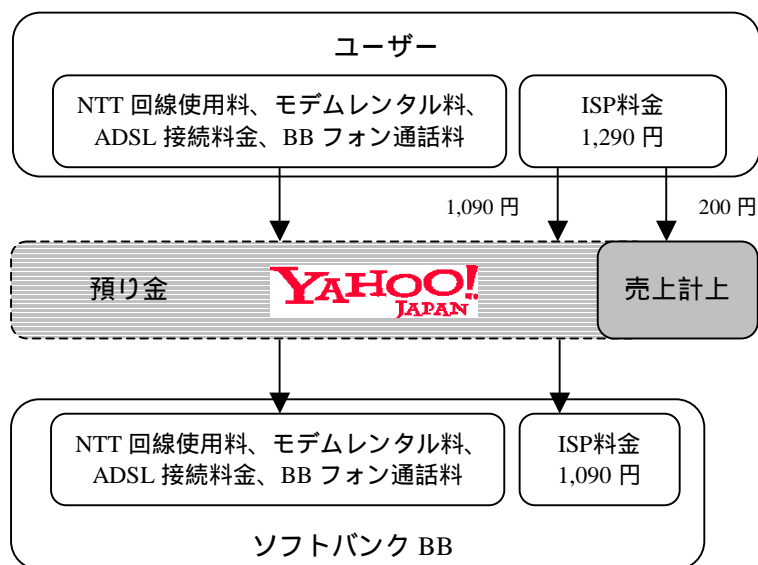
以下には、当グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当グループでは、当グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くないとみられる事項を含め、投資家の投資判断上重要と考えられる事項については積極的に開示しています。当グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生時の対応に努力する方針ですが、当グループの経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。また、以下の記載は当社株式への投資に関連するリスク全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

1. 当グループ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 (SBB 社) が共同で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、「Web 上での加入促進・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。

上記役割分担に基づく収益配分は、以下の通りです。



(注)
ユーザーから徴収する ISP 料金 1,290 円のうち、当社が売上計上するのは当社の上記役割に見合う 200 円のみです。

加入促進業務とインセンティブ手数料について

2002年4月1日より、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したこと、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、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いますが、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

2003 年 9 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
FLET'S	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
ACCA	株式会社アッカ・ネットワークス	ADSL 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

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起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。2003年9月1日より、ネットオークションを悪用した犯罪防止を目的として、改正古物営業法が施行されています。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起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、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補償制度を実施しています。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なされない心配などが解消されます。

③ 「Yahoo!ペイメント」サービスについて

「Yahoo!ペイメント」は、「Yahoo!オークション」における商品売買取引後の個人間での決済を、出品者（販売者）および落札者（購入者）の委託に基づき、当社子会社である株式会社ネットラストが代行して行うものです。

当サービスにおいては、落札者がカード決済した1-2営業日後に株式会社ネットラストから出品者へ立替払いを実施するため、カード会社を束ねる取りまとめ金融機関との精算により当該立替分を回収するまでの間の資金調達が必要となります。現在、取りまとめ金融機関からの精算サイクルの短期化による立替資金の縮小化、調達方法の多様化について検討を進めていますが、サービスの拡大ペースが現在想定しているペースを大幅に上回る場合、必要資金を適切なコストで調達できない可能性があります。また、立替総額が相応の規模となった場合、金利上昇に伴う金融機関等への支払利息額の増加が発生し、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

当サービスの運営にあたり、当グループでは、クレジットカードの不正使用やオンライン上での個人情報漏洩等の諸問題に対して可能な限り万全の体制をとるよう努めていますが、これによりすべての不正行為が回避できるとの保証はなく、悪意あるユーザーにより不正に当該サービスが利用されたことにより当グループに損害賠償が求められたり、結果として立替金の回収に支障をきたしたり等の理由により、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。またこれらの問題が「Yahoo!オークション」をはじめとする当グループの他のサービスに影響を与える可能性も否定できません。

加えて、オンライン決済業界は参入者も多く競争の激しい市場であると共に、技術革新が常態である、変化のスピードが速い、提供するサービスのライフサイクルが短い、等の特性を有しています。このため、サービス開始後も、常に市場ニーズの変化に迅速に対応可能となるようサービス企画・システム開発体制を整備していく必要がありますが、顧客の要望を適切にサービス反映できない、新技術に適切に対応できない、スピード感をもった新サービスの立ち上げができない、といった問題が発生するおそれがあり、その結果業界内での競争力の低下を余儀なくされ、当グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

競合他社の動向について

2003年9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)インターネット上の広告に関するリスク

上記以外の各事業については、その事業に特有のリスクを各事業毎に限定して列挙することが困難であり、また上記事業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インターネット上の広告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。

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小期間であること、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

2003年9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る。

サイト名	運営組織	事業概要
goo	株式会社エヌ・ティ・ティ・エクス	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	楽天株式会社	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。

スポンサーサイトによる広告売上拡大について

2002年11月にGoogle、Overtureと提携して開始したスポンサーサイトによる広告売上は、これまで堅調に拡大しています。スポンサーサイトは提携先の有料リ스팅サービスを当社の検索サービスと連動させたものであるため、提携先のシステム不良などが起こった場合には長期的なサービス停止に陥るなど、当グループの広告売上に影響を与える可能性があります。また、提携先とクライアントとの間で訴訟などのトラブルが起こった場合には、当グループが何らかの影響を受ける可能性があります。さらに、提携先との条件変更や提携関係そのものの終了等があった場合には、当サービスの業績やサービス継続自体に大きく影響する可能性があります。

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

2003年9月30日現在、当社株式の41.9%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」部門および「ブロードバンド・インフラ事業」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、2003年度第2四半期においては当グループの売上の17.8%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	<p>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。</p> <p>当社の主要な業務</p> <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 <p>SBB 社の主要な業務</p> <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 <p>利用者に提供する 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。</p>

契約の名称	インセンティブ契約
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（1年ごとに自動更新）
契約相手先	SBB社
主な内容	<p>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。</p> <p>インセンティブフィー</p> <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

2001年6月20日に締結した「業務提携契約」、2002年4月1日に締結した「インセンティブ契約」の相手先は、いずれもビー・ピー・テクノロジー株式会社でしたが、同社は2003年1月7日にソフトバンク株式会社を共通の親会社とするソフトバンク・イーシーホールディングス株式会社、ソフトバンク・ネットワークス株式会社、ソフトバンク・コマース

株式会社と合併（存続会社はビー・ビー・テクノロジー株式会社）し、商号をソフトバンク BB 株式会社と変更しています。

(3)取締役の兼務状況

2003年9月30日現在、当社取締役5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6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、2003年9月30日現在、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、当グループは当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とする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分散を図ってはいますが、東京以外の地域への分散とはなっていません。

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。特に最近では、特定のサイトやネットワークを標的として大量のデータを短時間に送信するなどの方法により、当該サイト・ネットワークの機能を麻痺させることを目的とするような事件が数度発生しており、当グループとしてはこれらの攻撃に対して有効なセキュリティプログラム等の導入や監視体制の強化により対応していますが、すべての攻撃を回避できるとの保証はなく、これらの妨害行為により当グループの事業、業績および財政状態が重要かつ悪い影響を被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サービスについて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をきたさないよう常に注意を払っています。しかしながら、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います。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月のジオシティーズ株式会社の合併後、サービスを開始した「Yahoo! 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。

また、第156回国会で個人情報保護法が成立し個人情報取扱事業者の義務が定められ、2年以内に施行される予定となっていますが、当グループにおける個人情報の取扱方法は既に当該法律の規定を先取りしており、同法の施行により影響を受けることは殆どないと考えています。しかしながら、同法の国会通過に際して情報通信分野においては個別法を定める必要を検討すべきであるとの附帯決議がなされており、当該附帯決議に基づいて同法よりも厳格な個人情報保護に関する法律が将来定められた場合には影響を受け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、特に「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)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」「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

をとっています。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。特に、前述の「Yahoo!ペイメント」サービスにおいて株式会社ネットラストが落札者に代行して立て替える決済資金は多額にのぼることが予想されますので、その立替資金の回収に支障をきたすことがあれば、当グループの財務状況ならびに収益に大きな悪影響を与えることとなるおそれがあります。

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います。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

当社の子会社・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います。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いますが、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いますが、将来的にこれらパートナーとの間で何らかの理由により協業・提携関係に支障をきたすような事態が発生した場合、各社の業績に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)株式分布について

2003年9月30日現在、当社の株式のうち75%超をソフトバンク株式会社及びヤフー・インクが実質的に保有しており、株式分布のうち大株主の占める割合が高くなっています。当社におきましては、大株主に対し固定株比率の改善に向けた協力を要請していますが、現時点では短期的に大規模な異動等を想定することが困難であるため、株式分布についてしばらくの間は現状通り固定株比率が高い状況で推移する可能性が強いものと見込まれます。今後さらに上記2社ほか特定大株主の買付によって固定株比率が高くなるようなことがあれば、最悪の場合、当社株式が上場している市場の上場廃止基準に抵触することとなる可能性も皆無ではありません。

なお、当社では、過去数回にわたる株式分割の実施や、積極的な情報開示と日々のIR活動を通じて当社についての認知を高める等の施策をとることにより、流動性の拡大と株主数の増加に努めており、今後もこれを継続していく所存です。

(11)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。

(12)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(電子商取引)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、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、「Yahoo!オークション」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起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起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。

(13) 会計基準の変更について

近年、会計基準に関する国際的なルール整備の流れがある中で、当グループは、退職給付会計、金融商品会計などの各種会計基準の変更に対して適切かつ速やかな対応を行ってきました。しかしながら、ストックオプションの費用計上などを含め将来において会計基準の大きな変更があった場合には、当グループの損益に影響が出る可能性があります。

6. 投融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、2003年9月30日現在、合計32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、2003年9月30日現在、そのうち4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はらっています。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。

今後も当グループにおきましては、事業上のシナジー効果の追求や業容の拡大を目的として、第三者企業への資本参加、合併事業への抛出、新会社設立等の形で新規投資の実行や、子会社・関連会社の資金ニーズに適切に対応するための当社による融資の実行等が予想されます。その実施にあたっては、十分な事前審査と社内手続きを経て当該投融資に付帯するリスクを吟味の上で行っていきませんが、これらの新規の投融資により当初計画していた水準の利益が獲得できなかったり、最悪の場合にはその回収が滞るなどして、将来的に当グループの財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 設備投資について

当グループでは、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、現在の事業規模と比較して多額となる設備計画を有しています。インターネットのユーザー層がさらに拡大し、そのブロードバンド化・ユビキタス化が促進されることによって、今後当グループにおいては、より多くのアクセスの集中や短時間での大量のデータ受送信に十分に対応可能なネットワーク関連設備を逐次整備充実していく必要があります。また大量の通信トラフィックをスムーズにコントロールするためのシステムやネットワークの構築や、決済機能やユーザー情報の管理のためのセキュリティ面の強化、ユーザーからの問い合わせの増加・多様化に適切に対応するためのシステムの強化充実等、今後は従来にも増して大規模な設備投資をタイミングよく実施していく必要性がより高まるものと予想されます。加えて、当グループの業容の拡大に伴い、今後も必要なオフィススペースの確保・拡充のための設備投資も継続的に必要となるものと勘案されます。

これらの設備投資の実行に関しては、費用対効果の検証を十分に行い、システム開発ならびに機器購入にかかるコストの適正化に注力することにより、必要以上の資金支出を発生させないよう留意しています。

当グループは今後の業績拡大により、かかる費用ならびに資金支出の増加を吸収するのに十分な利益を計上し営業キャッシュフローを獲得できるものと考えていますが、設備投資の効果が十分でなかったり効果が遅れて現れたりした場合には、当グループの利益ならびにキャッシュフローに影響を及ぼす可能性があります。また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、投資した設備の利用可能期間も当初想定より短くなってしまいう可能性があり、その結果、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。

(3) Yahoo! BB 事業に関わるファイナンススキームへの参加について

当社は、2003年7月17日開催の当社取締役会において、SBB社の資産流動化のために設立された特別目的会社(BB Modem Rental PLC、本店：Cayman Islands)の本邦支店(SPC)に対し、下記のファイナンススキームに基づいて、メザンローンへの融資を実行することについて決議し、2003年7月31日に当該融資5,700百万円(満期42ヶ月)を実行いたしました。

スキームの概要

- ・ SPC が主体となり、当社ほか複数の投資家から、融資および匿名組合の形態にて資金総額 19,140 百万円を調達する。当該 19,140 百万円の調達形態は、シニアローン、メザニンローン、匿名組合で構成されている。
- ・ SPC は、SBB 社よりモデムおよびモデムに付随するレンタル契約（原資産）の地位の譲渡を受け、その譲渡対価（購入代金）として、投資家より調達した資金を SBB 社に支払う。
- ・ SPC はレンタル事業を営みレンタル料収入という形で原資産から生み出されるキャッシュフローを元本・利息（融資部分）および配当（匿名組合部分）として投資家に還流する。
- ・ 原資産からレンタル料の支払いがなされない一定の場合について、SBB 社は、所定の条件のもと、その信用補完を行う。

本スキームにおいては、原資産から当初想定したレンタル料の支払いがなされること、およびかかる支払いのなされない一定の場合について、SBB 社より、所定の条件のもとで信用補完がなされることを前提としていますが、何らかの理由により SBB 社よりの信用補完も十分に機能しない事態となった場合には、当社融資分についてその元利金の回収に支障をきたす可能性があります。

なお、当該融資にあたって当グループに直接影響するリスクは、原則として融資元本とこれに対する利息に限定されており、当グループが追加の資金拠出責任を負うことはありません。

今後 SBB 社により、同一もしくは類似したファイナンススキームによる資金調達が実施される場合には、当社としては、その都度、それらスキームの条件および内容等を個別に検討し、投資の可否について決定する方針であります。

以上

【投資先一覧】

(2003年9月30日現在)

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	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	11.75	3,811	ネットワーク技術支援サービス		
4	(株)ベクター	大証ヘラクレス	99/03/25	10.74	2,294	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	東証第2部	99/05/28	5.07	684	気象観測、データ収集、解析、予報ならびにその提供	「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	1	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	(株)カービュー		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	オリコン(株)	大証ヘラクレス	00/03/28	1.53	77	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	
9	イー・ショッピング・ワイン(株)		00/05/26	7.89	1	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	
10	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	
11	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
12	(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	
13	(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		
14	ディービージェイ(株)		00/12/26	2.27	0	オートバイに関するEC、コンテンツ提供事業		
15	パワープリント(株)		00/12/27	15.00	3	各種軽印刷物のオンライン上での受注・印刷・配送		
16	(株)ナチュラム		00/12/29	9.13	0	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	
17	(株)アーキネット		01/01/19	8.91	12	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	
18	(株)ゴルフ・ドゥ		01/01/24	4.90	22	ゴルフ用品のリサイクルショップの運営		
19	(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		
20	(株)カフェグローブ・ドットコム		01/01/30	11.18	7	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	
21	イーバンク銀行(株)		01/03/12	1.41	56	「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	
22	(株)ゲームボックス		01/03/16	9.38	6	インターネット上でのゲーム関連サイト「GAMEBOX」の運営		
23	デジブリ(株)		01/03/27	0.82	0	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	
24	(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3)	

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
25	(株)ネットプロテクションズ		01/04/10	2.85	3	オンラインにおける決済サービス事業		
26	(株)アイスタイル		01/04/20	7.85	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」の運営	「Yahoo!ビューティー」における提携	
27	(株)デジタルチェック		01/04/24	1.19	3	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	
28	(株)カーフー		01/04/26	13.02	0	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	
29	(株)イーニュース		01/06/26	13.33	0	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		
関連会社株式								
1	(株)たびゲーター		00/03/03	30.00	105	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	26.67	41	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	37	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		588			

- (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。
2. BS計上額は、連結ベースの貸借対照表計上額です。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貸借対照表計上額と、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)	0	-	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	-	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)	350	66	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	-	2003年4月30日を以って、サービスの提供を終了いたしました。
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およ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

(株)ブライダルネットを2003年10月1日付で子会社化し、当社持株比率は100%となっています。

3. (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て以降、備忘価額による計上となっています。なお、2003年9月3日に解散登記が完了し、現在は清算法人となっています。