



2005年3月期 第3四半期財務・業績の概況(連結)

2005年1月20日

上場会社名 ヤフー株式会社

(コード番号 4689 東証第1部)

(URL <http://www.yahoo.co.jp>)

問合せ先 代表者役職・氏名 代表取締役社長 井上 雅博

責任者役職・氏名 取締役最高財務責任者 梶川 朗 TEL:(03)6440-6000(代表)

1. 四半期財務情報の作成等に係る事項

会計処理の方法における簡便な方法の採用の有無 : 無
 最近連結会計年度からの会計処理の方法の変更の有無 : 無
 連結及び持分法の適用範囲の異動の状況 : 有
 連結(新規)3社(除外)-社 持分法(新規)1社(除外)-社

2. 2005年3月期第3四半期財務・業績の概況(2004年10月1日~2004年12月31日)

(1) 経営成績(連結)の進捗状況

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2005年3月期第3四半期	30,965	(54.2)	15,458	(39.2)	15,466	(38.0)	9,252	(39.2)
2004年3月期第3四半期	20,081	(23.0)	11,106	(63.1)	11,206	(65.2)	6,648	(87.0)
2005年3月期9ヶ月間累計	81,937	(54.0)	42,648	(48.3)	42,810	(48.9)	26,204	(53.2)
2004年3月期9ヶ月間累計	53,195	(34.0)	28,767	(76.7)	28,749	(78.1)	17,100	(100.4)
(参考)2004年3月期	75,776		41,211		41,308		24,826	

	1株当たり 四半期(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益	
	円	銭	円	銭
2005年3月期第3四半期	1,225	96	1,222	04
2004年3月期第3四半期	3,527	27	3,514	41
2005年3月期9ヶ月間累計	3,472	90	3,461	33
2004年3月期9ヶ月間累計	9,074	00	9,045	44
(参考)2004年3月期	12,892	72	12,851	03

(注) 期中平均株式数(連結) 2005年3月期第3四半期 7,546,747株 2004年3月期第3四半期 1,884,940株
 2005年3月期9ヶ月間累計 7,545,576株 2004年3月期9ヶ月間累計 1,884,581株
 2004年3月期 1,915,795株

売上高、営業利益、経常利益、四半期(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年同四半期(同期)増減率を示しています。

2004年3月期において、会計処理方法の変更を行っています。

経営成績(連結)の進捗状況に関する定性的情報等については、添付資料の4,11ページをご参照ください。

(2) 財政状態(連結)の変動状況

	総資産		株主資本		株主資本比率		1株当たり株主資本	
	百万円		百万円		%		円 銭	
2005年3月期第3四半期	109,019		85,225		78.2		11,290	06
2004年3月期第3四半期	65,986		51,054		77.4		27,081	10
(参考)2004年3月期	82,410		59,806		72.6		31,643	23

(注) 期末発行済株式数(連結) 2005年3月期第3四半期 7,548,755株 2004年3月期第3四半期 1,885,245株
 2004年3月期 1,886,016株

財政状態(連結)の変動状況に関する定性的情報等については、添付資料の8,14ページをご参照ください。

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2005年3月期第3四半期	7,980	4,373	228	54,565
2004年3月期第3四半期	5,842	1,462	367	29,039
2005年3月期9ヶ月間累計	25,186	10,450	186	54,565
2004年3月期9ヶ月間累計	14,407	9,211	628	29,039
(参考)2004年3月期	26,147	10,913	1,194	39,643

3. 2005年3月期第4四半期(2005年1月1日~2005年3月31日)および通期の連結業績予想

	売上高	経常利益	四半期(当期)純利益
	百万円	百万円	百万円
2005年3月期第4四半期	33,000 ~ 35,400	15,250 ~ 17,200	9,150 ~ 10,300
2005年3月期通期	114,937 ~ 117,337	58,061 ~ 60,010	35,355 ~ 36,505

1株当たり予想四半期純利益 1,212円63銭 ~ 1,365円04銭

1株当たり予想当期純利益 4,685円53銭 ~ 4,837円93銭

(参考)2005年3月期第4四半期(2005年1月1日~2005年3月31日)および通期の個別業績予想

	売上高	経常利益	四半期(当期)純利益
	百万円	百万円	百万円
2005年3月期第4四半期	29,000 ~ 31,200	15,300 ~ 17,150	9,300 ~ 10,400
2005年3月期通期	104,678 ~ 106,878	58,182 ~ 60,031	35,749 ~ 36,849

1株当たり予想四半期純利益 1,232円51銭 ~ 1,378円29銭

1株当たり予想当期純利益 4,737円74銭 ~ 4,883円52銭

[業績予想に関する定性的情報等]

業績予想については、当社および当グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいて作成していますが、リスクや不確実性を含んでいます。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

上記予想に関連する事項につきましては、添付資料の5ページをご参照ください。

なお、1株当たり予想四半期(当期)純利益の計算には、2005年3月期9ヶ月間累計の期中平均株式数を用いています。

【参考】2005年3月期第3四半期個別財務・業績の概況（2004年10月1日～2004年12月31日）

(1) 経営成績（個別）の進捗状況

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期（当期）純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2005年3月期第3四半期	28,459	(52.2)	15,500	(40.5)	15,628	(40.3)	9,440	(42.7)
2004年3月期第3四半期	18,700	(22.1)	11,035	(60.0)	11,138	(62.1)	6,615	(82.4)
2005年3月期9ヶ月間累計	75,677	(53.1)	42,587	(48.3)	42,881	(49.6)	26,449	(55.3)
2004年3月期9ヶ月間累計	49,416	(33.3)	28,716	(72.3)	28,656	(73.0)	17,026	(91.4)
(参考)2004年3月期	70,308		40,939		41,104		24,322	

	1株当たり 四半期(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益	
	円	銭	円	銭
2005年3月期第3四半期	1,250	91	1,246	90
2004年3月期第3四半期	3,509	47	3,496	67
2005年3月期9ヶ月間累計	3,505	31	3,493	63
2004年3月期9ヶ月間累計	9,034	46	9,006	02
(参考)2004年3月期	12,629	69	12,588	85

(注) 期中平均株式数 2005年3月期第3四半期 7,546,747株 2004年3月期第3四半期 1,884,940株
 2005年3月期9ヶ月間累計 7,545,576株 2004年3月期9ヶ月間累計 1,884,581株
 2004年3月期 1,915,795株

売上高、営業利益、経常利益、四半期（当期）純利益におけるパーセント表示は、対前年同四半期（同期）増減率を示しています。

2004年3月期において、会計処理方法の変更を行っています。

(2) 財政状態（個別）の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本	
	百万円	百万円	%	円	銭
2005年3月期第3四半期	105,413	85,604	81.2	11,340	22
2004年3月期第3四半期	65,028	51,617	79.4	27,379	98
(参考)2004年3月期	80,905	59,940	74.1	31,714	32

(注) 期末発行済株式数 2005年3月期第3四半期 7,548,755株 2004年3月期第3四半期 1,885,245株
 2004年3月期 1,886,016株

添付資料

2005年3月期第3四半期ハイライト

- メディア事業部、リスティング事業部を中心に広告売上が大きく伸びたほか、オークション事業部などのパーソナルサービス売上が好調に推移した。その結果、当四半期の売上高は 30,965 百万円（前四半期比 17.0%増、前年同期比 54.2%増）、経常利益は 15,466 百万円（前四半期比 11.9%増、前年同期比 38.0%増）と見通しを上回った。
- 広告売上では、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲が高まるなか、引き続きナショナルクライアントを中心に投稿獲得に努めた。特に「ブランドパネル」や「スーパーバナー」などの主力広告商品が好調だったほか、大型の広告キャンペーンが数多く展開されたり、動画広告商品導入による影響もあり、ブランディング志向の強い、自動車、デジタル家電、化粧品、食品などの業界からの広告出稿が伸びた。スポンサーサイトも引き続き好調に推移した。その結果、広告売上は 10,550 百万円（前四半期比 25.8%増、前年同期比 81.0%増）と大きく伸び、過去最高の売上高を更新した。
- オークション事業部では、9月後半から回復してきた取扱高が、年末需要や販売促進活動の実施などにより好調に推移し、12月の月間取扱高は 580 億円、四半期取扱高は 1,666 億円とともに過去最高となり、2004年の年間取扱高は 5,000 億円を超えた。その結果、オークション事業部の売上高は、7,481 百万円（前四半期比 22.4%増、前年同期比 29.1%増）となった。
- リスティング事業部では、スポンサーサイトを中心とした広告売上が引き続き好調であったほか、「Yahoo!リクナビ」関連売上も市場の好況感が継続したことにより堅調に推移した。
- Yahoo! BB 事業部では、利用者の多様なニーズに対応するべく、既存の ADSL サービスに加えて、光ファイバーを利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の提供を開始した。当四半期において、紹介キャンペーンの販促費用計上時期を前倒しし、回線接続時としたことにより一時的に追加コストが発生したため、前四半期に比べて営業利益が減少した。
- ショッピング事業部では、当四半期より本格的に開始した「Yahoo!ポイント」を利用した様々な販売促進策を実施したほか、より多くのストア獲得に向けて、営業やサポート体制の強化を図った。その結果、ショッピング事業部の売上高は前四半期に比べて 18.8%増加したが、ヤフー・インクへ支払うロイヤルティの計算方法に関して再確認を行ったことにより、過去分に遡った追加コストが一時的に当四半期において発生したなど費用の増加があったため、営業利益は赤字となった。
- 1日当たりのアクセス数が、2004年10月20日に初めて 10 億ページビューを突破した。

業績見通し

業績予想については、当社および当グループを取り巻く事業環境は短期的に大きく変動する傾向にあり、通期の業績予想について信頼性の高い数値を算出することは、極めて困難であると考えています。

当社および当グループにおいては、利用者のサービス利用状況が事業を展開する上での重要な構成要素となっており、具体的には、全体および各サービスの閲覧状況を示すページビュー数、ユニークブラウザ数、各月中にログインした Yahoo! JAPAN ID 数であるアクティブユーザーID 数等を重視し、また有料サービスの利用状況を示す Yahoo! プレミアム会員 ID 数、Yahoo! BB 会員数および「Yahoo!オークション」・「Yahoo!ショッピング」等のコマース取扱高等を重要な指標としています。

収益・費用の予想にあたっては、これらの指標を前提条件としていますが、インターネットを取り巻く環境の変化は激しく、それら指標の伸び率・変動率について一定の条件を設けることが困難であるため、四半期ごとに行っている業績発表に併せて次四半期の業績見通しのみを業績予想の範囲をもって公表します。

その結果、実際の業績が、公表された業績予想の範囲に対し大きく異なる可能性があります。その場合には、速やかに業績予想の修正を公表することとします。

なお、下記の「2005 年 3 月期 通期業績見通し」は、2005 年 3 月期第 1～第 3 四半期の実績累計値に第 4 四半期の業績見通しを加算したものとなっています。

2005 年 3 月期 第 4 四半期連結業績見通し (2005 年 1 月 1 日～2005 年 3 月 31 日)

連結売上高	33,000 百万円	～	35,400 百万円
連結経常利益	15,250 百万円	～	17,200 百万円
連結四半期純利益	9,150 百万円	～	10,300 百万円

2005 年 3 月期 通期連結業績見通し (2004 年 4 月 1 日～2005 年 3 月 31 日)

連結売上高	114,937 百万円	～	117,337 百万円
連結経常利益	58,061 百万円	～	60,010 百万円
連結当期純利益	35,355 百万円	～	36,505 百万円

2005 年 3 月期 第 4 四半期個別業績見通し (2005 年 1 月 1 日～2005 年 3 月 31 日)

売上高	29,000 百万円	～	31,200 百万円
経常利益	15,300 百万円	～	17,150 百万円
四半期純利益	9,300 百万円	～	10,400 百万円

2005 年 3 月期 通期個別業績見通し (2004 年 4 月 1 日～2005 年 3 月 31 日)

売上高	104,678 百万円	～	106,878 百万円
経常利益	58,182 百万円	～	60,031 百万円
当期純利益	35,749 百万円	～	36,849 百万円

1. (要約) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2005年3月期 第3四半期末)		前四半期 (2005年3月期 第2四半期末)		増 減		前年同四半期 (2004年3月期 第3四半期末)
		金 額	金 額	金 額	増減率	金 額	
【資産の部】							
流動資産							
現金及び預金	1	54,565	50,730	3,835	7.6%	28,439	
売掛金	2	18,108	15,718	2,389	15.2%	11,122	
たな卸資産		47	74	26	36.2%	71	
未収入金		415	269	145	54.2%	190	
繰延税金資産		1,278	1,345	66	4.9%	823	
その他	3	2,236	1,171	1,065	90.9%	1,390	
貸倒引当金	4	1,207	999	207	20.8%	515	
流動資産合計		75,444	68,308	7,135	10.4%	41,521	
固定資産							
有形固定資産	5						
建物付属設備		1,670	1,486	184	12.4%	1,189	
工具器具備品		9,967	8,956	1,011	11.3%	6,215	
土地		0	0	-	-	0	
有形固定資産合計		11,637	10,442	1,195	11.4%	7,405	
無形固定資産							
連結調整勘定	6	1,917	367	1,549	421.8%	399	
その他	7	2,957	2,425	532	22.0%	1,115	
無形固定資産合計		4,875	2,792	2,082	74.6%	1,514	
投資その他の資産							
投資有価証券	8	9,716	10,417	701	6.7%	7,954	
長期貸付金	3	4,772	5,862	1,090	18.6%	5,941	
その他		2,648	2,553	94	3.7%	1,701	
貸倒引当金		74	90	15	17.3%	52	
投資その他の資産合計		17,062	18,743	1,681	9.0%	15,545	
固定資産合計		33,575	31,978	1,596	5.0%	24,464	
資産合計		109,019	100,287	8,731	8.7%	65,986	

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2005年3月期 第3四半期末)	前四半期 (2005年3月期 第2四半期末)	増 減		前年同四半期 (2004年3月期 第3四半期末)
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
【負債の部】					
流動負債					
買掛金	1,312	834	478	57.3%	558
短期借入金	193	204	11	5.5%	200
未払金 9	7,035	7,087	51	0.7%	3,645
未払法人税等 10	8,363	10,663	2,299	21.6%	5,859
ポイント引当金 11	280	20	259	-	-
その他 12	4,193	2,332	1,861	79.8%	2,230
流動負債合計	21,379	21,142	237	1.1%	12,493
固定負債					
長期未払金	3	60	56	93.7%	79
繰延税金負債 13	1,713	2,196	482	22.0%	2,056
退職給付引当金	13	12	0	4.1%	11
その他	231	231	-	-	152
固定負債合計	1,962	2,500	538	21.5%	2,300
負債合計	23,342	23,643	301	1.3%	14,794
【少数株主持分】					
少数株主持分	451	315	135	43.0%	137
【資本の部】					
資本金 14	6,637	6,503	133	2.1%	6,265
資本剰余金	1,718	1,584	133	8.5%	1,346
利益剰余金 15	73,144	63,892	9,252	14.5%	39,340
その他有価証券評価差額金 16	3,753	4,374	621	14.2%	4,121
自己株式	27	26	0	3.3%	20
資本合計	85,225	76,328	8,897	11.7%	51,054
負債、少数株主持分及び 資本合計	109,019	100,287	8,731	8.7%	65,986

連結貸借対照表のポイント

資産の部

1. 現金及び預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、営業活動による収入の増加によるものです。
2. 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、主にパーソナルサービス売上およびスポンサーサイトの売上高の増加によるものです。
3. 流動資産のその他が前四半期末および前年同期末と比べて増加し、長期貸付金が減少しているのは、主にYahoo! BB事業に関するファイナンススキームに基づく融資の1年以内回収予定額を長期貸付金から振り替えているためです。
4. 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、個人向け、法人向けともに売上債権が増加したことおよび繰入率の高い長期の個人向け債権が増加したことによるものです。
5. 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。
6. 連結調整勘定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、子会社2社の取得によるものです。なお、連結調整勘定は3年間で償却しています。
7. 無形固定資産のその他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、主にソフトウェアの増加によるものです。
8. 投資有価証券は、関連会社株式の取得による増加があったものの、時価評価により前四半期末と比べて減少しています。

負債の部

9. 未払金が前年同期末と比べて増加しているのは、営業費用およびサーバー等の購入によるものです。
10. 未払法人税等は、当四半期の計上があったものの、中間納付により前四半期末と比べて減少しています。
11. ポイント引当金は、前四半期より開始した「Yahoo!ポイント」の付与分（仮付与を含む）を利用見込額として計上しています。
12. 流動負債のその他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、主に子会社の新規連結により前受金が増加したものです。
13. 繰延税金負債が前四半期末および前年同期末と比べて減少しているのは、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

資本の部

14. 資本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、ストックオプションの行使によるものです。
15. 利益剰余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、利益の増加によるものです。
16. その他有価証券評価差額金が前四半期末および前年同期末と比べて減少しているのは、投資有価証券の時価評価によるものです。

2. (要約) 四半期連結損益計算書 (2004.10.1 ~ 2004.12.31)

(単位：百万円)

科 目	当四半期 自 2004 年10 月 1 日 至 2004 年12 月31 日		前四半期 自 2004 年 7 月 1 日 至 2004 年 9 月 30 日	増 減		前年同四半期 自 2003 年10 月 1 日 至 2003 年12 月31 日
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	30,965	100.0%	26,476	4,488	17.0%	20,081
売上原価	2,233	7.2%	1,885	347	18.4%	1,324
売上総利益	28,732	92.8%	24,591	4,141	16.8%	18,757
販売費及び一般管理費	13,273	42.9%	10,872	2,401	22.1%	7,650
人件費 1	2,478	8.0%	2,136	341	16.0%	1,858
業務委託費 2	1,826	5.9%	1,491	335	22.5%	858
販売手数料 3	1,311	4.2%	1,012	298	29.4%	779
減価償却費 4	1,235	4.0%	1,020	214	21.1%	816
ロイヤルティ 5	1,098	3.5%	682	416	61.1%	524
通信費	1,097	3.5%	1,033	63	6.2%	734
賃借料・水道光熱費 6	745	2.4%	533	212	39.8%	361
販売促進費 7	721	2.3%	370	350	94.7%	354
情報提供料	611	2.0%	605	6	1.0%	423
支払手数料 8	406	1.3%	270	136	50.5%	170
貸倒引当金繰入額 9	268	0.9%	218	49	22.8%	142
広告宣伝費	255	0.8%	208	46	22.1%	82
荷造運賃	194	0.6%	163	31	19.0%	115
補償金	181	0.6%	230	49	21.4%	54
維持管理費	167	0.5%	165	2	1.5%	85
租税公課	155	0.5%	128	26	20.7%	1
その他 10	519	1.9%	600	81	13.5%	286
営業利益	15,458	49.9%	13,718	1,739	12.7%	11,106
営業外損益 (純額)	8	0.0%	107	99	92.6%	100
経常利益	15,466	49.9%	13,826	1,639	11.9%	11,206
特別損益 (純額)	131	0.4%	276	407	-	110
税金等調整前 四半期純利益	15,335	49.5%	14,103	1,232	8.7%	11,316
法人税・住民税 及び事業税	6,086	19.6%	5,635	451	8.0%	4,572
法人税等調整額	28	0.1%	173	202	-	71
少数株主利益 (損失)	31	0.1%	0	32	-	24
四半期純利益	9,252	29.9%	8,641	610	7.1%	6,648

(要約) 9ヶ月間累計連結損益計算書(2004.4.1~2004.12.31)

(単位:百万円)

科 目	9ヶ月間累計 自2004年4月1日 至2004年12月31日		前年同期 自2003年4月1日 至2003年12月31日		増 減	
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	
売上高	81,937	100.0%	53,195	28,741	54.0%	
売上原価	5,675	6.9%	3,783	1,891	50.0%	
売上総利益	76,262	93.1%	49,411	26,850	54.3%	
販売費及び一般管理費	33,613	41.1%	20,644	12,969	62.8%	
人件費	6,685	8.2%	4,866	1,818	37.4%	
業務委託費	4,586	5.6%	2,373	2,213	93.3%	
販売手数料	3,277	4.0%	2,109	1,168	55.4%	
減価償却費	3,076	3.8%	2,079	996	47.9%	
ロイヤルティ	2,419	3.0%	1,379	1,039	75.3%	
通信費	2,971	3.6%	2,055	916	44.6%	
賃借料・水道光熱費	1,758	2.1%	935	822	87.9%	
販売促進費	1,527	1.9%	961	566	58.9%	
情報提供料	1,742	2.1%	1,280	462	36.1%	
支払手数料	922	1.1%	399	522	130.8%	
貸倒引当金繰入額	591	0.7%	223	367	164.6%	
広告宣伝費	626	0.8%	238	388	163.0%	
荷造運賃	488	0.6%	344	143	41.6%	
補償金	535	0.7%	207	327	158.0%	
維持管理費	488	0.6%	262	225	86.0%	
租税公課	398	0.5%	68	330	480.8%	
その他	1,516	1.8%	857	658	76.8%	
営業利益	42,648	52.0%	28,767	13,880	48.3%	
営業外損益(純額)	162	0.2%	18	180	-	
経常利益	42,810	52.2%	28,749	14,061	48.9%	
特別損益(純額)	414	0.6%	222	637	-	
税金等調整前 当期純利益	43,225	52.8%	28,526	14,698	51.5%	
法人税・住民税 及び事業税	16,510	20.1%	11,197	5,313	47.5%	
法人税等調整額	542	0.7%	208	334	160.3%	
少数株主利益(損失)	33	0.0%	20	53	-	
当期純利益	26,204	32.0%	17,100	9,104	53.2%	

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四半期および前年同期と比べて増加したのは、主にメディア事業部・リスティング事業部の広告売上およびオークション事業部のパーソナルサービス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3,014百万円です。

販売費及び一般管理費

1. 人件費

当四半期末における当グループの役職員数（重複者除く）は、1,440名と前年同期末と比べて505名増加（54.0%増）しました。

2. 業務委託費

当四半期の業務委託費の主なものは、派遣・常駐社員等にかかる費用、パーソナルサービス売上に関する決済業務に伴う費用ならびに「Yahoo! BB」のコールセンター費用です。

3. 販売手数料

当四半期の販売手数料が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、広告売上の増加によるものです。

4. 減価償却費

当四半期の減価償却費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、サーバー等の設備の増加およびオフィス増床等に伴う設備の増加によるものです。

5. ロイヤルティ（注）

当四半期のロイヤルティが前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主にロイヤルティの計算方法見直しによるものです。

6. 賃借料・水道光熱費

当四半期の賃借料・水道光熱費が前四半期および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。

7. 販売促進費

当四半期の販売促進費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に「Yahoo!ポイント」の本格運用によるポイント費用の増加およびYahoo! BB 会員獲得の販促企画である紹介キャンペーンの販促費用計上時期を前倒しし、回線接続時としたことによる一時的な追加コストの発生によるものです。

8. 支払手数料

当四半期の支払手数料が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に「Yahoo!かんたん決済」の取扱高増加によるものです。

9. 貸倒引当金繰入額

当四半期の貸倒引当金繰入額が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、個人向け、法人向けともに売上債権が増加したことおよび繰入率の高い長期の個人向け債権が増加したことによるものです。

10. その他

当四半期のその他の主なものは、採用にかかる費用、什器備品の購入、連結調整勘定の償却費などです。

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、持分法による投資損失、固定資産除却損です。

特別損益

当四半期の特別損失の主なものは、ロイヤルティの計算方法見直し（注）に伴う前年度分（2004年1月～3月）の調整額および固定資産売却損です。

法人税等

当四半期の法人税等の負担率は、IT投資促進税制の適用等により、39.9%となりました。

少数株主利益（損失）

当四半期の少数株主損失は子会社7社の損益額を当社以外の株主に反映させたものです。

四半期純利益

当四半期の1株当たり四半期純利益は1,225円96銭です。

(注) ヤフー・インクへのロイヤルティについて

ヤフー・インクと当社の間で1996年4月1日に締結された「ヤフー・ジャパン ライセンス契約」(以下、ライセンス契約)に記載されているロイヤルティの計算方法に関してヤフー・インクと協議し、適用される計算方法の再確認を行いました。今回確認された計算方法は、近年の当社の事業形態がライセンス契約締結当時(1996年4月)の事業形態より大きく変化してきたことを反映したものです。合意に達した主なポイントは、計算のベースを単体の損益計算書から連結の損益計算書とすること、計算のベースを売上総利益から売上高とすること、の2点です。上記計算方法は、2004年1月からのロイヤルティ計算に適用され、2004年1月から9月に関する差額を、2004年10月から12月までの支払額に加えて、2005年3月期第3四半期に計上することとしました。

なお、2005年1月以降は、取引形態の異なるセブンアンドワイ(株)(旧イー・ショッピング・ボックス(株))の売上原価を除いて計算し、また、新たに取引形態の異なる事業を開始する際には、その都度ヤフー・インクと計算方法を確認することとしています。

< 計算方法 >

2004年1月～12月の計算方法

$\{(\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料})\} \times 3\%$

2005年1月以降の計算方法

$\{(\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}) - (\text{セブンアンドワイ(株) 売上原価})\} \times 3\%$

広告販売手数料は連結ベース

< 2004年1月～9月の差額について >

2004年1月～3月分：2005年3月期第3四半期に特別損失に計上

2004年4月～9月分：2005年3月期第3四半期に販売費及び一般管理費のロイヤルティに計上

3. (要約) 四半期および9ヶ月間累計連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当四半期		9ヶ月間累計	
	自2004年10月1日 至2004年12月31日		自2004年4月1日 至2004年12月31日	
区 分	金 額		金 額	
営業活動によるキャッシュ・フロー				
税金等調整前四半期(当期)純利益		15,335		43,225
減価償却費		1,243		3,106
連結調整勘定償却		48		156
貸倒引当金の増加額		191		495
ポイント引当金の増加額		259		280
退職給付引当金の増加額		0		1
固定資産除却損		85		256
固定資産売却損		66		66
投資有価証券評価損		-		0
投資有価証券売却損益		-		546
為替差損益		0		0
持分法による投資損益		91		66
受取利息及び受取配当金		172		534
支払利息		1		6
たな卸資産の減少額		27		17
売上債権の増加額	1	2,386		5,155
仕入債務の増加額		437		625
その他営業債権の増減額		75		566
その他営業債務の増加額	2	775		2,777
未払消費税等の増加額		561		121
役員賞与の支払額		-		127
その他営業活動によるキャッシュ・フロー		29		130
法人税等の支払額	3	8,483		20,089
営業活動によるキャッシュ・フロー		7,980		25,186
投資活動によるキャッシュ・フロー				
有形固定資産の取得による支出	4	2,359		5,706
無形固定資産の取得による支出	5	621		1,573
投資有価証券の取得による支出	6	454		2,788
投資有価証券の売却による収入		31		713
出資金増加による支出		-		12
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	7	1,128		1,128
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入		-		12
貸付金の回収による収入		25		73
差入保証金他投資その他の資産増加による支出		0		495
差入保証金他投資その他の資産減少による収入		0		25
利息及び配当金の受取額	8	139		441
その他投資活動によるキャッシュ・フロー		5		12
投資活動によるキャッシュ・フロー		4,373		10,450

(単位：百万円)

科 目	当四半期	9ヶ月間累計
	自2004年10月1日 至2004年12月31日	自2004年4月1日 至2004年12月31日
区 分	金 額	金 額
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	100	680
短期借入金の返済による支出	9	912
新株式の発行による収入	10	474
自己株式の取得による支出	0	6
利息の支払額	1	6
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	23	42
財務活動によるキャッシュ・フロー	228	186
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	3,835	14,922
現金及び現金同等物の期首残高	50,730	39,643
現金及び現金同等物の期末残高	54,565	54,565

連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

営業活動によるキャッシュ・フロー

1. 売上債権の増加額
主にパーソナルサービス売上およびスポンサーサイトの売上高の増加によるものです。
2. その他営業債務の増加額
主に未払金の増加によるものです。
3. 法人税等の支払額
当四半期の法人税等の支払額は、中間納付によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

4. 有形固定資産の取得による支出
主にサーバー等の設備およびオフィス増床に伴う設備の取得によるものです。
5. 無形固定資産の取得による支出
主にソフトウェアの取得によるものです。
6. 投資有価証券の取得による支出
当四半期に関連会社株式を取得したことによるものです。
7. 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出
当四半期に子会社株式を取得したことによるものです。
8. 利息及び配当金の受取額
主にYahoo! BB 事業に関するファイナンススキームに基づく貸付金の受取利息です。

財務活動によるキャッシュ・フロー

9. 短期借入金の返済による支出
子会社の借入金返済によるものです。
10. 新株式の発行による収入
ストックオプションの行使によるものです。

4. セグメント情報

四半期の状況

当四半期 (自 2004 年 10 月 1 日 至 2004 年 12 月 31 日)

(単位：百万円)

	リテイリング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	メディア 事業	ショッピング 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	7,488 (24.2%)	7,481 (24.2%)	4,295 (13.9%)	3,057 (9.9%)	2,731 (8.8%)	521 (1.7%)	5,433 (17.5%)	31,009 -	44 (0.2%)	30,965 (100.0%)
営業費用	1,654	2,682	1,811	1,852	2,819	537	1,842	13,200	2,306	15,506
営業利益 (構成比)	5,834 (37.7%)	4,799 (31.0%)	2,483 (16.1%)	1,205 (7.8%)	87 (0.6%)	16 (0.1%)	3,590 (23.2%)	17,809 -	2,350 (15.1%)	15,458 (100.0%)

前四半期 (自 2004 年 7 月 1 日 至 2004 年 9 月 30 日)

(単位：百万円)

	リテイリング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	メディア 事業	ショッピング 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	6,514 (24.6%)	6,114 (23.1%)	4,158 (15.7%)	2,223 (8.4%)	2,298 (8.7%)	398 (1.5%)	4,822 (18.2%)	26,529 -	52 (0.2%)	26,476 (100.0%)
営業費用	1,536	2,098	1,621	1,635	2,162	405	1,294	10,755	2,001	12,757
営業利益 (構成比)	4,977 (36.3%)	4,015 (29.3%)	2,536 (18.5%)	587 (4.3%)	135 (1.0%)	7 (0.1%)	3,527 (25.7%)	15,773 -	2,054 (15.0%)	13,718 (100.0%)

前年同四半期 (自 2003 年 10 月 1 日 至 2003 年 12 月 31 日)

(単位：百万円)

	リテイリング 事業	オークション 事業	Yahoo! BB事業	メディア 事業	ショッピング 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	3,642 (18.1%)	5,795 (28.9%)	3,306 (16.5%)	1,576 (7.8%)	1,683 (8.4%)	268 (1.3%)	3,842 (19.1%)	20,114 -	32 (0.1%)	20,081 (100.0%)
営業費用	982	1,425	1,201	1,193	1,466	278	864	7,410	1,564	8,975
営業利益 (構成比)	2,659 (23.9%)	4,370 (39.3%)	2,104 (19.0%)	382 (3.4%)	217 (2.0%)	10 (0.1%)	2,978 (26.8%)	12,703 -	1,597 (14.3%)	11,106 (100.0%)

9ヶ月間累計の状況

当9ヶ月間累計(自 2004 年 4 月 1 日 至 2004 年 12 月 31 日)

(単位：百万円)

	オークション 事業	リテイリング 事業	Yahoo! BB事業	メディア 事業	ショッピング 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	19,681 (24.0%)	19,640 (24.0%)	12,263 (15.0%)	7,333 (9.0%)	7,025 (8.6%)	1,270 (1.6%)	14,846 (18.1%)	82,060 -	123 (0.3%)	81,937 (100.0%)
営業費用	6,633	4,523	4,922	4,938	6,699	1,317	4,382	33,416	5,872	39,289
営業利益 (構成比)	13,048 (30.6%)	15,116 (35.4%)	7,340 (17.2%)	2,395 (5.6%)	326 (0.8%)	47 (0.1%)	10,464 (24.5%)	48,643 -	5,995 (14.0%)	42,648 (100.0%)

前年同期 (自 2003 年 4 月 1 日 至 2003 年 12 月 31 日)

(単位：百万円)

	オークション 事業	リテイリング 事業	Yahoo! BB事業	メディア 事業	ショッピング 事業	ビジネス ソリューション (BS)事業	全社共 通事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	14,996 (28.2%)	9,158 (17.2%)	9,013 (16.9%)	4,353 (8.2%)	4,685 (8.8%)	786 (1.5%)	10,257 (19.3%)	53,250 -	54 (0.1%)	53,195 (100.0%)
営業費用	3,556	2,686	3,530	3,274	4,116	713	2,244	20,122	4,306	24,428
営業利益 (構成比)	11,440 (39.8%)	6,472 (22.5%)	5,483 (19.1%)	1,078 (3.7%)	569 (2.0%)	72 (0.3%)	8,012 (27.9%)	33,128 -	4,360 (15.3%)	28,767 (100.0%)

事業区分の内容

事業区分	担当事業部	主要サービス・含まれる主な子会社
リスティング事業	リスティング事業部	「カテゴリ検索」等の検索サービス、 「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」等の情報掲載サービス、 「Yahoo!地図情報」「Yahoo!電話帳」等の地域情報サービス ・ (株)プライダルネット ・ (株)インディバル
オークション事業	オークション事業部	オークションサイトの運営 ・ (株)ネットラスト
Yahoo! BB 事業	Yahoo! BB 事業部	ブロードバンド関連総合サービス
メディア事業	メディア事業部	「Yahoo!ニュース」「Yahoo!ファイナンス」等の情報提供サービス、「Yahoo!ムービー」等のエンターテインメントサービス、 「Yahoo!掲示板」等のコミュニティーサービス ・ ワイズ・スポーツ(株) ・ ワイズ・インシュアランス(株)
ショッピング事業	ショッピング事業部	オンラインショッピングサイトの運営 ・ イー・ショッピング・ボックス(株) (注) 他
ビジネスソリューション (BS) 事業	ビジネスソリューション (BS) 事業部	インターネットを利用した調査「Yahoo!リサーチ」、企業ポータルサイトの構築支援サービス等 ・ ユニセプト(株) ・ ファーストサーバ(株)
全社共通事業	(各事業部には帰属しない 全社共通の売上)	Yahoo! JAPAN トップページ等への広告掲載売上、「Yahoo!プレミアム」の売上等 ・ (株)ボックス ・ (株)ネットジーン ・ (株)サーフモンキー・アジア 他

(注)イー・ショッピング・ボックス(株)は 2005 年 1 月 5 日より会社名をセブンアンドワイ(株)に変更しました。

5. 事業部別活動報告

当グループは、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。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 通常のパナー広告、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。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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、「Yahoo!ポータルソリューション」等の売上 ・ 「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」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
パーソナルサービス	対個人向けビジネスによる売上。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 「Yahoo!オークション」のシステム利用料 ・ 「Yahoo!プレミアム」の売上 ・ 「Yahoo! BB」のISP 料金、コンテンツ料金 等
その他	・ セブンアンドワイ㈱（旧イー・ショッピング・ブックス㈱）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
リスティング事業部	5,253	2,180	55	-	7,488
オークション事業部	296	855	6,329	-	7,481
Yahoo! BB 事業部	404	1,473	2,417	-	4,295
メディア事業部	2,661	136	260	-	3,057
ショッピング事業部	258	647	-	1,825	2,731
BS 事業部	15	500	4	-	521
全社共通事業	1,660	106	3,666	-	5,433
消去又は全社	0	44	-	-	44
合計	10,550	5,856	12,732	1,825	30,965

(1) リスティング事業部

業務内容

リスティング事業部は、「カテゴリ検索」等の検索サービスおよび「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!リクナビ」等の情報掲載サービスならびに「Yahoo!地図情報」、「Yahoo!電話帳」、「Yahoo!グルメ」等の地域情報サービスを提供しており、情報提供元から得る情報掲載料およびスポンサーサイトによる収益の拡大を図っています。

・主なサービス

「カテゴリ検索」、「Yahoo!辞書」、「Yahoo!知恵袋」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!リクナビ」、「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!道路交通情報」、「Yahoo!グルメ」、「Yahoo!地域情報」、「Yahoo!電話帳」、「Yahoo!クーポン」、「ビジネスエクスプレス」

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、引き続きサービスの拡充を図り、利用者の拡大を目指しました。検索サービスでは、Q&A形式の知識検索サービス「Yahoo!知恵袋」において、質問と回答の総数が1,000万件を突破し、解決済の質問数も公開以来100万件に迫るなど多くの利用者を獲得したほか、「Yahoo!辞書」では新たに3つの辞書を追加、優先的に使用する辞書の設定を好みに応じて変更できるようにするなど、サービスを拡充しました。また、日本語キーワード検索サービス「JWord」の運営会社である(株)アクセスポートおよびグローバルメディアオンライン(株)と、今後の事業拡大を図るため、資本・業務提携に合意したほか、スポンサーサイトによる広告売上も、提携先であるオーバチュア(株)との連携により好調に推移しました。情報掲載サービスでは、クルマ選びが更に便利になるボディタイプ検索を追加するなど「Yahoo!自動車」を全面リニューアルしたほか、「Yahoo!ヘルスケア」では約500の疾患に関する情報を「家庭の医学」として無料で公開し、短期単発アルバイト専門の求人求職マッチングサービス「ショットワークス」においては、携帯電話で利用できるモバイルサービスを開始しました。地域情報サービスでは、「Yahoo!グルメ」のレシピ情報をリニューアルしたほか、「Yahoo!地図情報」において、Yahoo!プレミアム会員向けにモニタの解像度に合わせて通常より大きい地図を表示する機能を追加するなど、サービスの充実を図りました。

・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14日	・「Yahoo!辞書」に新たに3つの辞書を追加しデータベースを拡充。また、設定内容を好みに応じて変更できる機能などを追加。
10月20日	・「新着情報」ページを大幅にリニューアル。「話題先読み情報」などの新たなコーナーを追加するとともに、一部コーナーにYahoo! JAPAN初の試みであるRSS形式での配信機能を実装し、情報の収集がさらに便利に。
11月29日	・(株)日本医療企画と提携し、「Yahoo!ヘルスケア」内に、代表的な約500の疾患に関する情報を無料で閲覧できる「家庭の医学」を公開。
12月10日	・Q&A形式で知識や情報を交換する「Yahoo!知恵袋」への質問と回答の総数が1,000万件を突破。

・ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月 月間ページビュー数	32億7,713万PV(5.5%)	全PVに占める割合	14.5%
12月 1日平均ページビュー数	1億571万PV(8.5%)		

(注) (株)ブライダルネット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

2004年10月	2004年11月	2004年12月
2,733件	2,915件	2,850件

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				
広告	5,253	721	15.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスサービス売上の主なものは、「ビジネスエクスプレス」および「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!不動産」などの情報掲載料です。 ・ パーソナルサービス売上は、インターネットを利用した結婚仲介業を行う㈱プライダルネットの売上です。 ・ 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、ロイヤルティです。
ビジネスサービス	2,180	255	13.3%	
パーソナルサービス	55	1	3.4%	
その他	-	-	-	
合計	7,488	974	15.0%	
売上原価	13	0	5.8%	
売上総利益	7,474	975	15.0%	
販売費及び一般管理費	1,640	118	7.8%	
営業利益	5,834	856	17.2%	
売上高営業利益率	77.9%	-	-	

(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!かんたん決済」

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、ウィンタースポーツ特集やジュエリー特集などの年末商戦の時期に合わせた販促活動を数多く行ったほか、特大画像サービス機能の追加や、観賞魚や鳥類、昆虫などの取引が可能となる「ペット、生き物」カテゴリの新設など、利用の拡大に努めました。また、パトロール人員を増やし詐欺の疑いのあるオークションの検知を強化したほか、知的財産権についての理解促進および権利者保護のための積極的な活動の一環として、「知的財産権保護ガイド」を公開したり、有限責任中間法人 日本動画協会と、「Yahoo!オークション」の悪用による知的財産権を侵害した商品の販売を防ぐため、両者の相互協力に基づく権利侵害出品への対応方法を取り決めるなど、より多くの方が安心して利用できるよう更なる対策に取り組みました。前四半期に全国で初めて実施したインターネット公売の成功を受け、当四半期においては東京都主税局のほか東京都港湾局とも共同でインターネット公売を実施し、港湾局債権の滞納処分として差し押さえたプレジャーボートが出品されるなど、その活動を拡大しました。

・ 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
10月7日	・ 知的財産権についての理解を促進するため「知的財産権保護ガイド」を公開。
10月14日	・ 東京都主税局とともに、第2回インターネット公売（試行）を実施。
11月15日	・ 日本動画協会とともに「Yahoo!オークション」における知的財産権の保護対策強化について合意。
12月9日	・ 「Yahoo!オークション」において、「ペット、生き物」カテゴリを新設。
12月15日	・ 東京都主税局・港湾局とともに第3回インターネット公売（試行）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）

12月 月間ページビュー数	67億 3,868万 PV (+6.8%)	全 PV に占める割合	29.7%
12月 1日平均ページビュー数	2億 1,737万 PV (+3.3%)		

・「Yahoo!オークション」出品数、落札率等

	2004年10月	2004年11月	2004年12月
オークション・ユニークブラウザ数	約 1,971 万ブラウザ	約 1,945 万ブラウザ	約 1,891 万ブラウザ
平均総出品数	約 680 万件	約 749 万件	約 707 万件
月間新規出品累計数	約 1,756 万件	約 1,797 万件	約 1,784 万件
1日平均新規出品数	約 56.6 万件	約 59.9 万件	約 57.5 万件
月間取扱高	約 538 億円	約 547 億円	約 580 億円
1日平均取扱高	約 1,738 百万円	約 1,824 百万円	約 1,872 百万円
1件あたりの平均落札額	5,911 円	5,967 円	6,373 円
1日あたりの平均落札率	42 %	41 %	39 %
ストア数(月末)	3,126 店舗	3,207 店舗	3,312 店舗

(注) ・月間取扱高・1日平均取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

・1日あたりの平均落札率は、出品無料キャンペーン時における出品終了最終日の落札率を除いて算出しています。

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				<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」のシステム利用料等です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、通信費、業務委託費、支払手数料、人件費です。
広告	296	47	19.2%	
ビジネスサービス	855	154	22.0%	
パーソナルサービス	6,329	1,165	22.6%	
その他	-	-	-	
合計	7,481	1,367	22.4%	
売上原価	6	1	35.7%	
売上総利益	7,475	1,365	22.3%	
販売費及び一般管理費	2,675	581	27.8%	
営業利益	4,799	783	19.5%	
売上高営業利益率	64.2%	-	-	

(3) 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」

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ほか、既存会員向けサービスの拡充を図りました。新規会員獲得においては、利用者の多様なニーズに対応するべく、既存の ADSL サービスに加えて、光ファイバーを利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」(「Yahoo! BB 光 ホーム」、「Yahoo! BB 光 マンション」)の提供を開始したほか、日本テレコム(株)が提供する電話サービス「おとくライン」向けの ADSL サービス「Yahoo! BB 8M おとくラインタイプ」の受付を開始しました。また、Yahoo! BB 会員向けに、「Yahoo!メール」のメールボックス容量を 2GB に拡大するとともに、松任谷由実さんの全国ツアー、氷室京介さんのニューイヤーライブのチケット先行抽選販売を行うなど、既存会員向けサービスを拡充しました。なお当四半期において、紹介キャンペーンの販促費用計上時期を前倒しし、回線接続時としたことにより一時的に追加コストが発生したため、前四半期に比べて営業利益が減少しました。

・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
10月5日	・光ファイバーを利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の申し込み受付を開始。
10月14日	・「Yahoo!メール」のメールボックス容量を最大2GBに拡大。メール1通あたりの容量制限も10MBまでに拡大。
11月25日	・ソフトバンク BB(株)と共同で、松任谷由実さんの全国ツアー「Yahoo! BB presents 松任谷由実 VIVA! 6×7 tour 2004-2005」に協賛。「Yahoo! BB」「Yahoo! BB 光」および「Yahoo!プレミアム」の会員向けにチケットの独占先行抽選販売やオリジナル動画コンテンツを配信。
12月3日	・ソフトバンク BB(株)と共同で、氷室京介さん初のニューイヤーライブ、Yahoo! BB presents NEW YEAR SPECIAL LIVE「KYOSUKE HIMURO SOUL STANDING BY-PLUS」に協賛。「Yahoo! BB」「Yahoo! BB 光」の会員向けにチケット先行抽選販売を実施。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月 月間ページビュー数	26億9,891万PV（+2.9%）	全PVに占める割合	11.9%
12月 1日平均ページビュー数	8,706万PV（0.5%）		

・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2004年 10月末	約454.1万回線（内当社経由 約115.8万回線）
2004年 11月末	約460.4万回線（内当社経由 約116.3万回線）
2004年 12月末	約465.8万回線（内当社経由 約116.8万回線）

（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。

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! 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。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、業務委託費、販売促進費、減価償却費、人件費です。
広告	404	74	22.5%	
ビジネスサービス	1,473	55	3.7%	
パーソナルサービス	2,417	118	5.2%	
その他	-	-	-	
合計	4,295	137	3.3%	
売上原価	230	8	3.5%	
売上総利益	4,065	145	3.7%	
販売費及び一般管理費	1,581	198	14.3%	
営業利益	2,483	52	2.1%	
売上高営業利益率	57.8%	-	-	

(4) メディア事業部

業務内容

メディア事業部は、利用者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」等の情報提供サービス、「Yahoo!ムービー」、「Yahoo!ミュージック」、「Yahoo!動画」等のエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!アバター」等のコミュニティーサービスです。

・ 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!着メロ」、「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!動画」、「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」、「Yahoo!アバター」、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」、「Yahoo!グループ」、「Yahoo!デリバリー」

当四半期の活動

メディア事業部では、当四半期において、引き続き利用者にとって魅力のあるコンテンツの開発や、広告主に支持される特集や商品を企画し、売上の拡大に努めました。子会社であるワイズ・インシュアランス(株)が「Yahoo!ファイナンス」内の「保険センター」などと連携し、インターネット上での保険商品の販売を開始したほか、ファッション・コスメ・生活雑貨情報を提供するイーパブリッシング(株)と業務提携し、化粧品や美容に関する総合情報サイト「Yahoo!ビューティー」と「Yahoo!ニュース」において、ファッションニュースの配信を開始しました。また、「Yahoo!動画」において、マス媒体の場合と同等のリーチを確保しながら、インターネット広告の特性を最大限に活用したブランディングやプロモーションを行うことができる音声付きの動画広告商品を本格的に導入しました。有料コンテンツでは、年末年始の季節要因もあり「Yahoo!占い」の有料占いが好調であったほか、「Yahoo!動画」においてYahoo! BB会員、Yahoo!プレミアム会員以外でも視聴できる動画コンテンツの有料配信を開始し、その第1弾として、(株)バンダイチャンネルの提供する「機動戦士ガンダム」各シリーズの動画配信を開始しました。更に、インターネットの普及にともない、当社の果たすべき社会的責任も大きくなっていることを受けて、「災害情報表示」をはじめとして、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!トピックス」等を活用した緊急時のライフライン情報の提供を開始しました。

・ 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!ファイナンス」	10月6日	・ワイズ・インシュアランス(株)が、「Yahoo!ファイナンス」内の「保険センター」などと連携し、保険商品を販売するサイトを開設。
「Yahoo!メッセージ」	10月26日 12月13日	・ポータフォンライブ!に対応した携帯電話からも利用できるようサービスを拡充、主要な3つの携帯電話サービスすべてから利用可能に。 ・「Yahoo!オークション」に出品されている商品のなかから入札件数や閲覧数などが多い人気の出品物(ホットオークション)の画像を自動的に表示する機能を追加。
「Yahoo!動画」	11月1日 12月1日	・音声付きの動画広告商品を本格的に導入、江崎グリコ(株)の提供によりオリジナルアニメーション「きまぐれロボット」を無料配信。 ・動画コンテンツの有料配信を開始。第1弾として、(株)バンダイチャンネルの提供する「機動戦士ガンダム」各シリーズの動画配信を開始。
「Yahoo!ビューティー」 「Yahoo!ニュース」	11月5日	・イーパブリッシング(株)が提供するファッションニュースの配信を開始。

・ ページビューの状況(カッコ内は対前四半期伸び率)

12月 月間ページビュー数	61億9,119万PV(15.2%)	全PVに占める割合	27.3%
12月 1日平均ページビュー数	1億9,971万PV(17.9%)		

(注) ワイズ・インシュアランス(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、「自動車保険一括見積もり請求サービス」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、販売手数料、人件費、情報提供料、通信費です。
広告	2,661	785	41.8%	
ビジネスサービス	136	0	0.1%	
パーソナルサービス	260	49	23.4%	
その他	-	-	-	
合計	3,057	834	37.5%	
売上原価	86	3	3.7%	
売上総利益	2,970	831	38.8%	
販売費及び一般管理費	1,765	214	13.8%	
営業利益	1,205	617	105.0%	
売上高営業利益率	39.4%	-	-	

(5) ショッピング事業部

業務内容

ショッピング事業部は、信頼と実績の有名店から個性豊かな専門店まで、品揃えを充実させ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!チケット」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!ビジネストラベル」、「セブンアンドワイ」

(注)イー・ショッピング・ブックス(株)は2005年1月5日に会社名をセブンアンドワイ(株)に変更しました。

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、クリスマス特集やお歳暮特集など、季節に合わせた販促企画を多数実施したほか、当四半期より本格的に開始した「Yahoo!ポイント」を利用し、付与するポイントを通常の3倍や5倍にする各種キャンペーンを行うなど、購買率、リピート率の向上を図りました。また、より多くのストア獲得に向けて、営業やサポート体制の強化に努め、12月末現在でストア数は合計2,810店舗となり、9月末と比べて394店舗(16.3%増)増加しました。「Yahoo!トラベル」では、海外旅行の手配を更に便利にするため、従来の正規割引航空券に加えて海外格安航空券のリアルタイムでの空席状況の確認およびオンライン予約サービスを開始するとともに、国内旅行の手配においては、携帯電話からビジネスホテルや観光ホテル、旅館など、全国約7,500ヶ所の宿泊予約が可能となるなど、サービスの拡充に努めました。「Yahoo!チケット」では、年越しカウントダウン等の特集やYahoo! BB 会員に対する先行販売などを行い、利用者の拡大に努めました。イー・ショッピング・ブックス(株)では、書籍類に加えて新たにCDソフト、DVDソフトの取り扱いを本格的に開始し、社名をセブンアンドワイ(株)に変更しました。

・ 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
11月4日	・ 「Yahoo!トラベル」において、正規割引航空券に加えて国内最大規模の海外格安航空券のオンライン予約サービスを開始。
11月11日	・ 「Yahoo!トラベル」において、携帯電話から国内ホテルや旅館の宿泊予約が可能に。

・ページビューの状況（カッコ内は対前四半期伸び率）

12月 月間ページビュー数	4億6,930万PV（ 0.9%）	全PVに占める割合	2.1%
12月 1日平均ページビュー数	1,513万PV（ 4.1%）		

（注）セブンアンドワイ㈱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

2004年10月	2004年11月	2004年12月
6,213百万円	6,667百万円	7,864百万円

（注）「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!チケット」、セブンアンドワイ㈱の合計です。

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				
広告	258	86	49.9%	<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㈱たびゲーターの手数料です。 ・その他売上は、セブンアンドワイ㈱の売上です。 ・売上原価の主なものは、セブンアンドワイ㈱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、業務委託費、ロイヤルティです。
ビジネスサービス	647	61	10.4%	
パーソナルサービス	-	-	-	
その他	1,825	285	18.5%	
合計	2,731	432	18.8%	
売上原価	1,440	221	18.1%	
売上総利益	1,290	211	19.6%	
販売費及び一般管理費	1,378	435	46.2%	
営業利益	87	223	-	
売上高営業利益率	3.2%	-	-	

(6) ビジネスソリューション (BS) 事業部

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、インターネットを利用した調査「Yahoo!リサーチ」、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、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、ドメイン・ホスティングサービスなどです。

・ 主なサービス

「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ポータルソリューション」、「Yahoo!ドメイン」、「Yahoo!ウェブホスティング」

当四半期の活動

BS事業部では、当四半期において、「Yahoo!リサーチ」で、営業力の強化により新規顧客の獲得に努めたほか、利用者自身がパソコン上で調査票の作成から調査結果の確認までを行うことで、インターネットならではのスピードと低コストの調査を実施できる「Yahoo!リサーチセルフ」の提供を開始しました。また、ドメイン・ホスティングサービスでは、ビジネス規模の更なる拡大と収益基盤の安定化を図るため、法人向けインターネット関連事業領域において優れたビジネス経験と技術力・顧客基盤を持つファーストサーバ(株)を子会社化しました。更に、ポータルサイトの構築支援サービスでは、(財)日本サッカー協会のホームページが公開されたほか、(株)日本旅行のホームページ上で、同社の情報と「Yahoo!ポータルソリューション」を組み合わせることにより、個々の顧客ニーズに対応した旅行情報の提供が可能になる新しいサービスの構築を支援しました。

・ ページビューの状況 (カッコ内は対前四半期伸び率)

12月 月間ページビュー数	197万 PV (25.8%)	全 PV に占める割合	0.01%
12月 1日平均ページビュー数	6万 PV (28.2%)		

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!リサーチ」、「Yahoo!ウェブホスティング」による売上です。 ・ 売上原価の主なものは、「Yahoo!リサーチ」の原価です。 ・ 販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、ロイヤルティ、通信費、業務委託費です。
広告	15	2	13.9%	
ビジネスサービス	500	124	32.9%	
パーソナルサービス	4	1	49.4%	
その他	-	-	-	
合計	521	122	30.9%	
売上原価	343	81	31.2%	
売上総利益	177	41	30.3%	
販売費及び一般管理費	193	49	34.8%	
営業利益	16	8	-	
売上高営業利益率	3.1%	-	-	

(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。

・ 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!ブリーフケース」、「Yahoo!投票」、「Yahoo!アラート」、「Yahoo!ツールバー」、「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! JAPAN ヘルプセンター」、「Yahoo!インターネット検定」、「Yahoo!ウォレット」、「Yahoo!プレミアム」、「Yahoo!ポイント」

当四半期の活動

全社共通事業では、当四半期において、引き続き、会員限定の「Yahoo!ポイント」プレゼントキャンペーンや「Yahoo!ショッピング」の限定バーゲンセールなどを行い、Yahoo!プレミアム会員数の増加を図りました。また、ウォルト・ディズニー・ジャパン(株)のインターネット事業部門であるウォルト・ディズニー・インターネット・グループと、モバイルインターネットサービスの共同展開を行うことで合意し、第1弾の取り組みとして、携帯電話向けのコンテンツサービス「Disney Collection on Yahoo!モバイル」を公開しました。更に、「Yahoo!きっず」のトップページのデザインを大幅に変更するとともに、動物や植物を写真や動画、鳴き声付きで調べられる「Yahoo!きっず図鑑」を公開しました。

・ Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2004年10月	2004年11月	2004年12月
459万ID	471万ID	482万ID

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) ・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。 (販売費及び一般管理費) ・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、販売手数料、業務委託費です。 ・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	1,660	450	37.2%	
ビジネスサービス	62	7	10.6%	
パーソナルサービス	3,666	177	5.1%	
その他	-	-	-	
合計	5,389	620	13.0%	
売上原価	111	49	78.3%	
売上総利益	5,277	570	12.1%	
販売費及び一般管理費	4,037	803	24.9%	
営業利益	1,240	232	15.8%	
売上高営業利益率	23.0%	-	-	

（広告関連売上のまとめ）

各事業部のバナー広告、メール広告等による広告売上とそれに付随する売上を広告関連売上としてまとめると、当四半期の広告関連売上の概要は、以下のとおりです。

当四半期の概況

当四半期における広告市場は、猛暑による特需やアテネオリンピック関連の広告需要が高まった前四半期と比べて、やや出足が鈍るのではとの観測もありましたが、全般的には明るさを維持した状況が続きました。特にインターネット広告は、インターネットをテレビなど既存メディアに比肩するメディアとして認識する広告主が着実に増えていることから、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲が高まり、これまでインターネット広告への取り組みが慎重であった広告主からも出稿が増加してきました。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、ナショナルクライアントに向けた提案を積極的に行い、大型出稿の獲得に努めました。特に広いリーチや高いインプレッション効果の獲得を目的とした商品である、トップページの「ブランドパネル」や「Yahoo!ニュース」の「スーパーバナー」、リーチ数に応じて露出される「ビルボード」などを積極的に販売しました。大容量配信のVバナーやフラッシュの採用を促進し、テレビCMに近い広告表現が可能になったこともあり、ブランディング志向の強い、自動車、デジタル家電、化粧品、食品などの業界からの広告出稿が伸び、大型の広告キャンペーンも数多く展開されました。また、一方でトラフィックを重視する広告主に向けた商品である「ランオブセンターテキスト」の販売にも注力し、金融や不動産など幅広い業界からの出稿を獲得しました。更に、「Yahoo!ショッピング」に出店するストア向けの広告商品を充実させ、季節の販促やストアの知名度向上を狙う広告が増加しました。スポンサーサイトについても、オーバークチュア(株)との連携により、引き続き好調に推移しました。

以上の結果、当四半期の広告関連売上高は105億円となり過去最高を更新しました。当四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	対前四半期比較		対前年同期比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
広告関連売上高	10,550	2,161	25.8%	4,720	81.0%

広告商品の概要

当四半期は、引き続きインプレッション効果の高い商品の販売が好調でした。特にトップページの「ブランドパネル」が過去最高の売上を更新したほか、「スーパーバナー」、「モンスター」、「ラージスクエア」などの大型広告商品の売上も前四半期を上回りました。インターネットをブランディングメディアとして捉えた広告出稿が増加し、大型広告商品において、動画的な動きのクリエイティブが更に普及しました。当四半期においては、音声付きの動画広告を本格的に導入し、「Yahoo!動画」で公開したオリジナルアニメ「きまぐれロボット」の中で、江崎グリコ(株)「ボスカム」の動画広告をテレビCMと同じ素材を使用してストリーム配信しました。このほかにも動画を使ったプロモーションが多数行われました。

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0.15円～1.00円、ターゲティング型広告商品で1.20円～12.00円、大型広告「スーパーバナー」で0.60円～4.00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4.00円～10.00円、ナショナルクライアント向けの商品「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. 災害情報表示(地震速報)の開始

当社では、インターネットの普及にともない、当社の果たすべき社会的責任も大きくなっていることを受けて、各種災害関連情報など、生活の安全や安心をサポートするサービスを提供しています。

当四半期においては、メディアとしてより多くの方に的確に地震情報をお知らせするために、地震発生の際、通常はバナー広告が表示されているスペースなどを利用して、地震に関する速報を表示する「災害情報表示」を開始したほか、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!トピックス」等を活用し緊急時のライフライン情報の提供を開始しました。

2. 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を取得

当社および子会社9社は、2004年8月に、全10社が行うすべての業務を対象に、英国規格協会が発行した情報セキュリティマネジメントシステム(Information Security Management Systems:以下、ISMS)の国際規格である「BS 7799-2:2002」および日本国内規格である「ISMS 認証基準(Ver.2.0)」の認証を取得しました。これにより、グローバルスタンダードな第三者視点を取り入れた情報セキュリティ対策を継続的に強化していきます。

ISMS 認証は、技術的なセキュリティ対策と組織全体のマネジメントの両面を考慮して、ISMS の構築と維持および継続的な改善に着目しています。一度認証を取得した後も継続審査(維持審査)および更新審査が実施され、第三者の視点で定期的にチェックされるようになっていきます。

当グループでは当四半期において、インターネットをより安全で快適に利用するためのセキュリティガイドをまとめた「Yahoo!セキュリティセンター」を開設するなど、今後もインターネットの利用者が安心して、便利にそして快適にサービスを利用できるよう利用者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。

3. 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とマッチングの支援を提供しています。

また、当四半期は、「Yahoo!ボランティア」において、インターネット上で簡単に募金できる「インターネット募金」を開始し、新潟中越地震災害被災者支援やスマトラ島沖地震・津波災害被災者支援のための「インターネット募金」を実施しました。

4. 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、その落札金額は全額寄付しています。当四半期も、氷室京介さんの直筆サイン入りTシャツのオークション、中山雅史選手が使用したサイン入りユニフォーム&スパイクのオークションなど、著名人によるオークションを多数開催しました。当四半期に実施されたチャリティーオークションは527件、落札額は合計で約3,610万円になりました。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)

- ・新潟県中越地震による被災者に対する救援活動を支援する「新潟県災害対策本部」
- ・競技スポーツの分野を促進するため(財)日本障害者スポーツ協会の内部組織として発足、国際競技団体に参画し、競技大会への派遣や選手強化を担当する「日本パラリンピック委員会(JPC)」
- ・「災害支援制度」(赤い羽根募金 災害ボランティア・市民活動支援制度)により、被災地において被災を受けた方々の支援・救援活動を行うNPO・ボランティア・グループおよび民間の災害ボランティアセンターなどへの活動資金助成を行う「中央共同募金会」
- ・世界的な地球環境保全団体グリーンクロスインターナショナルの日本支部「(財)グリーンクロスジャパン」
- ・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」

5. 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、多量の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。再生紙利用の促進においては、オフィス内の文書類を回収、リサイクルし、当四半期で 4,350 kg の二酸化炭素排出、113 本相当の森林伐採を抑制することができました。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）
- ・資源の循環活用（再生紙利用を促進する回収ボックスの設置、環境保護に取り組む大学の学園祭へエコ紙皿の配布等）

リスク情報

「2005年3月期 第3四半期財務・業績の概況（連結）」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。

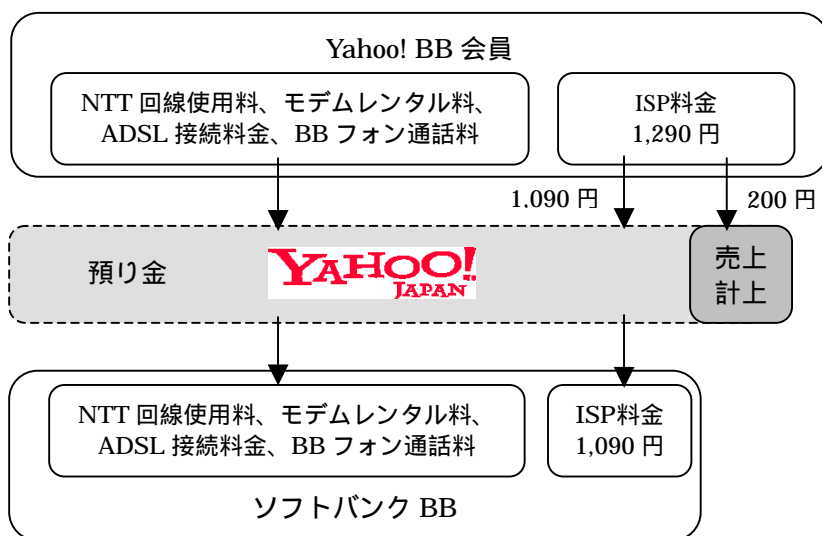
以下には、当グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当グループでは、当グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くないとみられる事項を含め、投資家の投資判断上重要と考えられる事項については積極的に開示しています。当グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生時の対応に努力する方針ですが、当グループの経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。また、以下の記載は当社株式への投資に関連するリスク全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）
Yahoo! BB 会員から徴収する 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、会員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代えて、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 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、申込者へのサービスが提供できず結果として売上の計上が遅れたりキャンセルにより売上機会を逸失するリスク、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、一度獲得した会員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、特に会員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

2004 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
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。

(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、入札の可否、売買契約の成立および履行等についてはすべて利用者の責任で行われ、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、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、インター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。特に、政府の知的財産戦略本部（本部長・小泉純一郎首相）が2004年5月27日に決定、公表した「知的財産推進計画2004」において、インターネットオークションにおける不正商品対策が記載されており、今後新たな法的規制が定められる可能性があります。

当グループでは、より健全なオークションサイトを目指し、安全性の向上を目的とした対応として、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、2004年7月からの郵便物の送付による出品者の住所確認の導入を実施しました。また、違法出品の排除を行うパトロールチームの設置や、警察関係機関・著作権関係団体との提携を通じて、常に犯罪に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、利用者が違法行為等により損害を被った場合には、一定金額までの補償金を、当グループが被害を受けた利用者に支払う補償制度を実施しています。これにより、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。

「Yahoo!かんたん決済」（注）サービスについて

「Yahoo!かんたん決済」は、「Yahoo!オークション」における商品売買取引後の当事者間での決済を、出品者（販売者）および落札者（購入者）の委託に基づき、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は、後述の「5.情報セキュリティ管理について」の項目に記載しているとおり、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、悪意ある利用者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。

（注）「Yahoo!かんたん決済」は、2004年8月31日「Yahoo!ペイメント」から名称が変わりました。

競合他社の動向について

2004年12月末現在、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、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「6.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、依然として成長段階にありますが、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は十分に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「化粧品・トイレットリー」「食品」「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現状では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発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動してはいるものの、まだ本格的な評価をするまでには至っていません。ブロードバンドの進展によってインターネットが関係者から認知されつつある傾向にはありますが、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動向の影響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、当グループの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

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。

競合他社の動向について

2004年12月末現在、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、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
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
goo	エヌ・ティ・ティ レゾナント株式会社	総合情報サイト運営
livedoor	株式会社ライブドア	総合情報サイト運営
Google	グーグル株式会社	検索サービスサイト運営
excite	エキサイト株式会社	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

2004年12月末現在、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・インフラ事業やインターネット・カルチャー事業、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、放送メディア事業、テクノロジー・サービス事業、さらには海外におけるファンド事業など、さまざまな分野・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、2005年3月期第3四半期においては当グループの売上の13.9%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	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 ・ 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 ・ 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。

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	2004年4月1日(当初契約日2002年4月1日)
契約期間	2004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	インセンティブフィー ・ 一時金インセンティブ(申込回線の開通確認時に100%) 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、15,000円程度 Yahoo! BB基本サービス+無線LANパック 1申込につき、20,000円程度 ・ 継続インセンティブ BBフォンサービス利用継続 1会員あたり、月150円程度 Yahoo! BB基本サービス利用継続 1会員あたり、月200円程度 Yahoo! BB基本サービス+無線LANパック利用継続 1会員あたり、月250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・ビー・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。
「インセンティブ契約」については、2004年4月1日付にて上記内容に変更となっています。

(3) 取締役の兼務状況

2004年12月末現在、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4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、2004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）の殆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 <ul style="list-style-type: none"> ・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） <ul style="list-style-type: none"> ・2004年1月～12月の計算方法 $\{(\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}) \} \times 3\%$ ・2005年1月以降の計算方法 $\{(\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}) \} \times 3\%$（セブンアンドワイ株式会社 売上原価） 広告販売手数料は連結ベース

ロイヤルティの計算方法に関しては、ヤフー・インクと協議し、再確認を行いました。

また、新たに取引形態の異なる事業を開始する際には、その都度ヤフー・インクと計算方法を確認することにしています。

セブンアンドワイ株式会社は、2005年1月5日にイー・ショッピング・ボックス株式会社から商号変更しました。

(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、利用者と広告主をひきつけ当グループの拡大を図る上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、インターネット利用者にとって快適な利用環境が実現・維持されることが、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、インターネット利用者の増加や利用水準の高度化に対応した新しいプロトコル、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の殆ど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働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、利用者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、インターネット利用者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。

こうした事故等の発生時には、速やかにかつ適切に全社的対応を行うよう努めていますが、事前に想定していなかった原因・内容の事故である等何らかの理由により、事故発生後の業務継続、立ち直りがうまく行かず、当グループの事業、業績、ブランドイメージ等に影響が出る可能性もあります。

5. 情報セキュリティ管理について

(1) 情報セキュリティに対する当グループの取り組み

インターネットの急速な普及により、最近では様々な情報が容易に広まりやすい社会になってきています。このような技術の発展はインターネット利用者の裾野を広げ利便性が増した反面、個人情報をはじめとした情報セキュリティ管理の重要性が社会的課題として示唆される形となりました。当グループでも様々なサービスを提供していく上で、より一層慎重な対応が求められています。

このような環境認識のもと、当グループではこれまでも情報セキュリティ対策を積極的に行ってきました。2001年には最高セキュリティ責任者（CSO）を任命し、CSOを中心に各事業部・本部から選出したセキュリティプロジェクトチームを結成して、セキュリティポリシーの整備や社内啓蒙活動など全社的な取り組みを実施しました。個人情報については、お客様の住所情報などを取得する際の暗号化（SSL）対策を行うとともに、蓄積されたデータへのアクセス制限を徹底し、2002年4月には非営利のプライバシー保護方針の認定機関である「TRUSTe 認証機構」から「TRUSTe マーク」（注1）を取得しました。また、2003年9月には「情報セキュリティ規程」を制定し、個人情報等の取扱ルールを明確化するとともに、これらを推進する機関である「情報セキュリティ委員会」を設置し、情報管理体制を整備しました。同時に、社長自らが「情報セキュリティ宣言」（注2）を行い、当グループ全体で情報セキュリティに取り組むことを表明しました。その後2004年2月には情報管理体制の一層の強化を目的に、社長を本部長として「情報管理対策本部」を設置しました。当本部に広範な権限を集中させることにより、個人情報その他重要な経営情報の保護のために全社規模で必要となる施策を迅速かつ効果的に実行できるようになることを企図しています。具体的には、週一回定例会議を開催し、情報管理の運用状況のチェック、管理体制改善のための諸施策の検討、改善策の進捗の確認・監視等を行っています。また、これら一連のセキュリティ対策の一環として、2004年8月当社および当社の子会社9社の全10社が行うすべての業務を対象に、英国規格協会が発行した情報セキュリティマネジメントシステム（Information Security Management Systems: 以下 ISMS）の国際規格である「BS 7799-2:2002」、および日本国内規格である「ISMS 認証基準（Ver.2.0）」（注3）の認証を取得しました。これによりグローバルスタンダードな第三者視点を取り入れ、社会的責任を果たすべく情報セキュリティ対策を継続的に強化していきます。

しかしながら、これらの施策によっても情報セキュリティが完全に機能する保証はなく、万が一情報漏洩等の諸問題が発生した場合、業績に影響を与えるだけでなく、当グループの信用失墜につながる可能性があります。

（注1）「TRUSTe 認証機構」の「TRUSTe マーク」について

TRUSTe は米国で1997年に設立された独立系の非営利組織で、Webサイトの個人情報保護の取り組みについて、第三者による監督の証として「TRUSTe マーク」を制定し証明を行っています。日本国内では2001年4月より、日本におけるTRUSTe 普及のため特定非営利活動法人日本技術者連盟内に「TRUSTe 認証機構」が設立され活動をしています。「TRUSTe マーク」はTRUSTeの規定するプライバシー保護方針を支持するとともにライセンス契約基準を満たし、TRUSTeの指導監督およびサイト利用者からの苦情処理手順に同意するサイトのみ使用を許可されるものです。

（注2）「情報セキュリティ宣言」の内容

当社は、広く社会に向けて当社の情報セキュリティマネジメントに対する方針を下記のとおり宣言する。

「ヤフー株式会社（子会社等のグループ会社を含む。以下総称して「当社」という）が保有している顧客情報をはじめとする様々な情報は、当社にとって最も重要な財産であり、これらを保護することは、当社のみならず、顧客、取引先、パートナー企業にとっても極めて重要となっています。

そこで、当社は、当社が保有する情報およびコンピューターやネットワークといった情報システムを情報資産と位置付け、これら情報資産を保護・管理するために情報セキュリティ規程を策定し、情報資産の保護・管理策を情報セキュリティ規則の形で提供するものとししました。

当社および当社子会社の従業員等、当社の情報資産に接しまたは利用する者は、当社の資産、顧客および取引先からの信頼、当社のブランドを守るために、情報セキュリティが重要であることを十分に認知し、情報セキュリティ規程を遵守し、情報資産を安全に取り扱うものとします。」

（注3）「BS 7799-2:2002」および「ISMS 認証基準（Ver.2.0）」について

技術的なセキュリティ対策と組織全体のマネジメントの両面を考慮して、情報セキュリティ管理システムの構築と維持および継続的な改善に着目した認証制度です。一度認証を取得した後も継続審査（維持審査）および更新審査が実施され、第三者の視点で定期的にチェックされるようになっていきます。具体的には、情報セキュリティポリシー（基本方針）を基に、Plan（情報セキュリティ対策の具体的計画・目標を策定）、Do（計画に基づいた対策の実施・運用）、Check（実施した結果の点検・監視）、Act（経営陣による見直し・改善・処置）のPDCAサイクルを継続的に繰り返し、情報セキュリティレベルの向上を図ることを目的としています。

(2) 個人情報について

当グループは、1998年7月より利用者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、登録された会員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。

上記における利用者の登録情報は、対象をさらに絞り込んだ広告を適切に届けるために当グループ内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、従来に比べより詳細に利用者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、利用者一人ひとりのプライバシー、個人情報の保護について最大限の注意を払い、各サービスのセキュリティについても留意しています。同時に、当社サイト内に「Yahoo!セキュリティセンター」を開設し、悪質な個人情報の不正取得事例等を公開したり、効果的なセキュリティ対策などを掲載することで、利用者への注意を喚起しています。また、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、これらの情報が当グループ関係者や業務提携・委託先などの故意又は過失により外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無とは言えません。また、第三者によるパスワードハッキング等による不正アクセスや「なりすまし」「フィッシング(Phishing)詐欺」(注)等の行為が発生し、利用者の個人情報が不正に取得されたり利用者に損害が発生する可能性もあります。このようなことが起こった場合、当グループのサービスが何らかの悪影響を受けたり、ブランドイメージが低下したり、法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

当社としては、法的義務の有無に関わらず、提携先などに対するセキュリティ対策の管理・監督についても、必要に応じて強化していく方針です。現在当社は、経済産業省が主催する「フィッシング・メール対策連絡会議」に参加し、関連省庁ならびに業界団体等と情報を共有し、効果的な対応策等についての検討を行っています。

また、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、2005年4月より施行されることになりましたが、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。

さらに、総務省の定める「電気通信事業における個人情報保護に関するガイドライン」についても、基本法を考慮しつつ、電気通信業者の実施すべき個人情報保護に関する対処をより明確化する方向で改訂され、基本法と同様に2005年4月からの施行が決まりましたが、これまでの同ガイドラインから大きな変更点がないことから、当グループが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。

(注)「フィッシング(Phishing)詐欺」について

金融機関や企業からのメールを装い、メールの受信者に偽のホームページにアクセスするように仕向け、そのページにおいて個人情報(クレジットカード番号、ID、パスワード等)を入力させるなどして、不正に情報を入手する行為です。その情報を元に金銭をだまし取られる被害が欧米を中心に広がり、最近では日本国内でも数多く見られるようになってきました。警察庁のホームページでも注意を喚起しています。

(3) ネットワークセキュリティについて

当グループでは、社外・社内を問わずネットワークに対し適切なセキュリティを施していますが、コンピュータウイルス等の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、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大な悪影響を被る可能性があります。

6. 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革新は著しく、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・インクの新技術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を通じたインターネット利用の増加に伴い、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利用者の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利用者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利用者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利用者による当グループの情報サービスの利用率が低下し、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、利用者との関係、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、運営に支障をきたす事態となったり、連携先のシステムの停止等が発生する可能性は否定できません。その場合には販売機会の亡失、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) 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、個人会員も含めて取引先数が増加しており、今後も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。

(5) 特定の販売先等への依存について

当グループにおきましては、各事業において特定の販売先等に依存している部分があります。

広告売上においては、広告会社を用いた営業活動を行っている関係上、特定の広告代理店やメディアレップからの売上の割合が高くなっています。また、オーバーチュア株式会社との提携により運営するスポンサーサイトの売上が堅調に拡大しており、広告売上全体に対する割合が高くなってきています。

ビジネスサービス売上においては、Yahoo! BB 事業での会員獲得によるインセンティブ金額が依然として大きいことから、SBB 社への売上依存度が高い水準にあると考えられます。また、その他の事業部門においても、販売先等の中には取引規模の大きな特定の事業会社もあり、これらとの取引が当社売上に占める割合も高くなってきています。

これらの販売先等との取引関係や売上に変動があった場合や、相手先の経営状況の悪化やシステム不良等のトラブルが起こった場合には、当グループの業績やサービスの継続自体に影響を与える可能性があります。

(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!かんたん決済」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・カスタマ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利用者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や再発、内部関係者の不正行為等による不具合の発生などが起きることの無いよう、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、第三者との間で合弁事業として設立・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、その業務運営を合弁パートナーである当該第三者に大きく依存しています。現時点においては、各合弁パートナーとの関係は良好であり、パートナーとの協力関係は各社の業務運営上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

2004年12月末現在、当社の株式のうち75%超をソフトバンク株式会社およびヤフー・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、株式分布については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。よって、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

通常の国際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件等の勃発や、地震や津波など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場合や、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり、利用者が当社有料サービスを利用できなくなった場合等により、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、利用者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利用者に帰属する旨を約款に明記するとともに、削除の権利を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ふべきものであり、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、利用者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、各利用者の各店舗取扱商品・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。

他社の保有する特許権、著作権等の知的財産権について

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。

また、当グループでは、当グループが提供するサービスが他社の著作権等の知的財産権を侵害したり、当グループ内において業務で使用するソフトウェア等が他社の権利を侵害したりすることについて、社内規則や社内教育などにより防止に努めています。しかしながら、結果的にこうした問題が起きてしまう可能性が皆無とはいえません。その場合、損害賠償等の訴訟をおこされたり、多額のロイヤルティの支払いを余儀なくされたり、サービスの一部を提供できなくなる可能性があります。

(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。

(14) 業績見通しについて

当グループの属するインターネット業界は技術や市場の変化が激しく、またインターネット広告売上についても、景気変動等の影響を受けやすい状況にあります。

当グループでは、将来の収益・費用を予想するに当たって、各種サービスの利用状況など一定の前提条件を置いて行っていますが、当グループを取り巻く事業環境の変化は激しく、実際の業績が、公表した業績見通しとは大きく異なる可能性があります。

なお、その場合には、速やかに業績予想の修正を公表することとしています。

7. 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、2004年12月末現在、後掲の主な投資先をはじめ合計39の会社・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5社がすでに株式公開をしており、2004年12月末現在、そのうち5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減損処理等必要な措置を適宜とることにより、投資先企業の事業成績が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。

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、合併事業への拠出、新会社設立等の形での新規投資の実行や、子会社・関連会社の資金ニーズに適切に対応するための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随するリスクを吟味の上で行ってまいります。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。インターネットの利用者層がさらに拡大し、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、決済機能や顧客情報の管理のためのセキュリティ面の強化、利用者からの問い合わせの増加・多様化に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を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

【主な投資先】

(2004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	㈱インターネット総合研究所	東証マザーズ	98/08/01	9.90	4,127	ネットワーク技術支援サービス		
2	㈱ベクター	大証ヘラクレス	99/03/26	10.72	1,398	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」における提携	あり
3	オリコン(株)	大証ヘラクレス	00/03/30	1.51	505	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	
4	㈱ウェザーニューズ	東証第1部	99/06/01	3.80	326	気象観測、データ収集、解析、予報ならびにその提供		
5	㈱イーネット・ジャパン	大証ヘラクレス	00/12/16	4.78	308	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	
6	㈱サイバーマップ・ジャパン		98/04/01	8.33	50	インターネット上での地図情報サービス「マピオン」の提供	「Yahoo!地図情報」における提携	あり
7	㈱カービュー		99/10/05	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	㈱アーキネット		01/01/23	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	
9	㈱カフェグローブ・ドットコム		01/02/01	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	
10	㈱アイスタイル		01/04/23	5.67	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	
11	その他 22 社合計				87			
関連会社株式								
1	㈱オールアバウト		04/09/08	41.34	2,239	専門ガイドによる総合情報サイト、インターネット広告事業	両サイトへのお客様の相互誘導など包括的な提携	あり
2	夢の街創造委員会(株)		04/10/20	30.17	388	インターネットを利用した出前サービスの提供	地域情報サービスにおける提携	あり
3	㈱たびゲーター		00/03/07	30.00	129	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
4	㈱インテージ・インタラクティブ		02/10/01	49.00	89	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		778			
2	その他				22			

(注)

- 「取得日」については、原則として当社が当該出資先の株主となった初日を記載しています。
- 「BS計上額」は、連結ベースの貸借対照表計上額です。単位：百万円
なお、子会社については、当社単体ベースでの貸借対照表計上額を参考までに別表に記載します。
- 上記の他に、(株)クレオと(株)アクセスポートを持分法適用関連会社化する予定です。

【別表】

(単位：百万円)

会社名	BS計上額	事業内容等
ファーストサーバ(株)	1,730	レンタルサーバ、ドメイン登録、その他インターネット関連サービスの情報処理サービス業
ブロードキャスト・コム(株)	810	各種地図の企画制作、地図データや地域情報の提供など
イー・ショッピング・ボックス(株)	350	インターネットを利用した書籍類、CD、DVD等の販売およびサービスの提供
(株)ボックス	240	コンピュータのソフトウェアの製造および販売
(株)ブライダルネット	229	インターネットを利用した結婚仲介業
(株)ネットジーン	168	モバイル用アプリケーションの開発
(株)サーフモンキー・アジア	123	家庭向け・学校向けのインターネットの有害情報フィルタリングサービス
(株)ネットラスト	120	オンラインでの決済事業
(株)インディバル	120	インターネットにおける求人事業
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
ワイズ・インシュアランス(株)	30	生命保険代理業および損害保険代理業
ジオシティーズ(株)	10	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
ワイズ・エージェンシー(株)	10	広告の企画・販売
ワイズ・スポーツ(株)	0	スポーツ情報の取材および記事・コンテンツ制作
ブライダルコンシェルジュ(株)	0	ドメインの維持(当社提供サービス維持のため)
(株)エッグアイ	-	(株)ネットジーンの100%子会社。現在、実質的営業活動を行っておりません。
イーエスボックス・リサーチ(株)	-	イー・ショッピング・ボックス(株)の100%子会社。ドメインの維持

(注) 2005年1月5日に、イー・ショッピング・ボックス(株)はセブンアンドワイ(株)へ商号を変更しました。