



ヤフー株式会社

**2004年度 第4四半期
および通期決算説明会**

2005年4月20日



本説明会及び参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承ください。

会社の業績に影響を与え得る事項の詳細な記載は「平成17年3月期 決算短信」の「事業等のリスク」にありますので、ご参照ください。但し、業績に影響を与え得る要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

2003年度第1四半期より売上等の計上方法を変更しています。本資料における2002年度以前の数字は、2003年度より導入された計上方法に従って遡及修正して表示していますのでご注意ください。



2004年度 通期 ハイライト(1)

- 売上高は1,177億円(前年比55.4%増)、営業利益は601億円(前年比46.0%増)、経常利益は602億円(前年比46.0%増)、当期純利益は365億円(前年比47.1%増)と大幅に増加した。売上高営業利益率は51.1%となった。
- 広告においては、2004年1月～12月の日本の広告費全体が4年ぶりに好転、インターネット広告費は1,814億円とラジオ広告費を初めて超えるなど*一段と高い伸びを示す中、ナショナルクライアントに対して、トップページの「ブランドパネル」等の主力広告商品を積極的に販売した。スポンサーサイトによる売上も順調に推移し、通期の広告売上は389億円(前年比74.8%増)と過去最高を更新した。
(*「2004年日本の広告費」(株)電通調べ)
- 広告以外の法人向けビジネスにおいては、2004年4月より公開した求人情報サイト「Yahoo!リクナビ」が好調に推移した。また「Yahoo!オークション」のストア数は2005年3月末で3,556店舗とこの1年で1,145店舗(47.5%増)増加、「Yahoo!ショッピング」においてもより多くのストア獲得に努めた結果、2005年3月末のストア数は3,298店舗とこの1年で1,674店舗(103.1%増)増加し、「Yahoo!ポイント」を利用した様々な販売促進策を実施して利用の拡大を図った。「Yahoo!リサーチ」など法人向けサービスも堅調に推移し、通期のビジネスサービス売上は236億円(前年比74.4%増)と大きく伸びた。



2004年度 通期 ハイライト(2)

- 個人向けビジネスにおいては、Yahoo!プレミアム会員ID数が2005年2月末で500万IDを超えたほか、有料コンテンツやサービスの決済情報を登録できる「Yahoo!ウォレット」の登録ID数も2005年1月に1,000万IDを突破した。また「Yahoo!オークション」の取扱高は、安全対策の強化などにより上半期こそ横ばいとなったが、下半期に年末需要や販売促進活動の実施などにより大きく上昇した。「Yahoo! BB」のISP料金収入も堅調であった結果、通期のパーソナルサービス売上は481億円(前年比35.8%増)と好調に推移した。
- 「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「セブンアンドワイ」および「Yahoo!チケット」の取扱高を合計した、通期のコマース取扱総額は6,818億円(前年比25.6%増)に達した。
- 2004年10月20日に、1日当たりのアクセス数が初めて10億ページビューを突破した。



2004年度 第4四半期 ハイライト

- 当四半期の売上高は、リスティング事業部の広告売上およびビジネスサービス売上、セブンアンドワイ(株)の売上が好調に推移し、35,841百万円(前四半期比15.7%増、前年同期比58.7%増)となった。経常利益は17,485百万円(前四半期比13.0%増、前年同期比39.2%増)となり、ともに見通しを上回った。
- スポンサーサイトが順調に推移したことに加えて、ナショナルクライアントを中心にブランディング志向の強い広告出稿が増加し、当四半期の広告売上は12,485百万円(前四半期比18.3%増、前年同期比75.4%増)と過去最高を更新した。
- リスティング事業部では、新卒採用が本格化する季節的要因もあり、求人情報サイト「Yahoo!リクナビ」が好調に推移するなどビジネスサービス売上が大きく伸びたほか、広告売上も好調に推移した。
- オークション事業部では、「Yahoo!かんたん決済」において、クレジットカードによる決済に加えてインターネットバンキングの口座からの支払いを可能にするなど利便性の向上を図ったほか、落札者の入金を商品調達に充当する出品の禁止など更に安全対策を強化した。補償金については、当四半期のみ従来の支払確定ベースに加え、請求を受けた時点での支払見込額を計上したことにより、営業利益は前四半期に比べて減少した。
- ショッピング事業部では、引き続き出店ストアの獲得に注力したほか、既存の出店ストアに対するサポートの強化を図った。2005年3月末のストア数は3,298店舗と前四半期末12月に比べて488店舗(17.4%増)増加した。

2004年度 通期決算

(連結ベース)

当期末の連結子会社

(株)アルプス社 <small>NEW!</small>	イーエスブックス・リサーチ(株) <small>NEW!</small>
(株)インディバル	(株)エッグアイ <small>NEW!</small>
(株)キュリオシティ <small>NEW!</small>	(株)サーフモンキー・アジア <small>NEW!</small>
ジオシティーズ(株)	セブンアンドワイ(株)
(株)ネットジーン <small>NEW!</small>	(株)ネットラスト
(株)ボックス	ファーストサーバ(株) <small>NEW!</small>
プライダルコンシェルジェ(株)	(株)プライダルネット
ブロードキャスト・コム(株)	ユニセプト(株)
ワイズ・インシュアランス(株)	ワイズ・エージェンシー (株)
ワイズ・スポーツ(株)	

当期末の持分法適用会社

(株)アクセスポート(05/4/1 JWord(株)に商号変更) <small>NEW!</small>	(株)オールアバウト <small>NEW!</small>
(株)インテージ・インタラクティブ	(株)たびゲーター
(株)クレオ <small>NEW!</small>	
夢の街創造委員会(株) <small>NEW!</small>	



2004年度通期損益計算書

	2004年度	2003年度	増減率
売上高 (百万円)	117,779	75,776	55 %
売上原価 (百万円)	8,931	5,292	69 %
売上総利益 (百万円)	108,847	70,483	54 %
営業利益 (百万円)	60,187	41,211	46 %
経常利益 (百万円)	60,295	41,308	46 %
当期純利益 (百万円)	36,521	24,826	47 %
EPS (円)	4,766	12,892	-63 %
発行済株式数 (期中平均)	7,629,257	1,915,795	298 %
遡及修正後 EPS (円)	4,766	3,276	45 %
完全希薄化後EPS (円)	4,750	12,851	-63 %
完全希薄化後株式数	7,654,008	1,922,010	298 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	4,750	3,265	45 %

* 2004年5月と2004年11月に1:2の株式分割を行っています

* の数字は、株式分割を遡及修正しています

* 発行済株式数・完全希薄化後株式数は自己株式を除いています



通期売上高推移

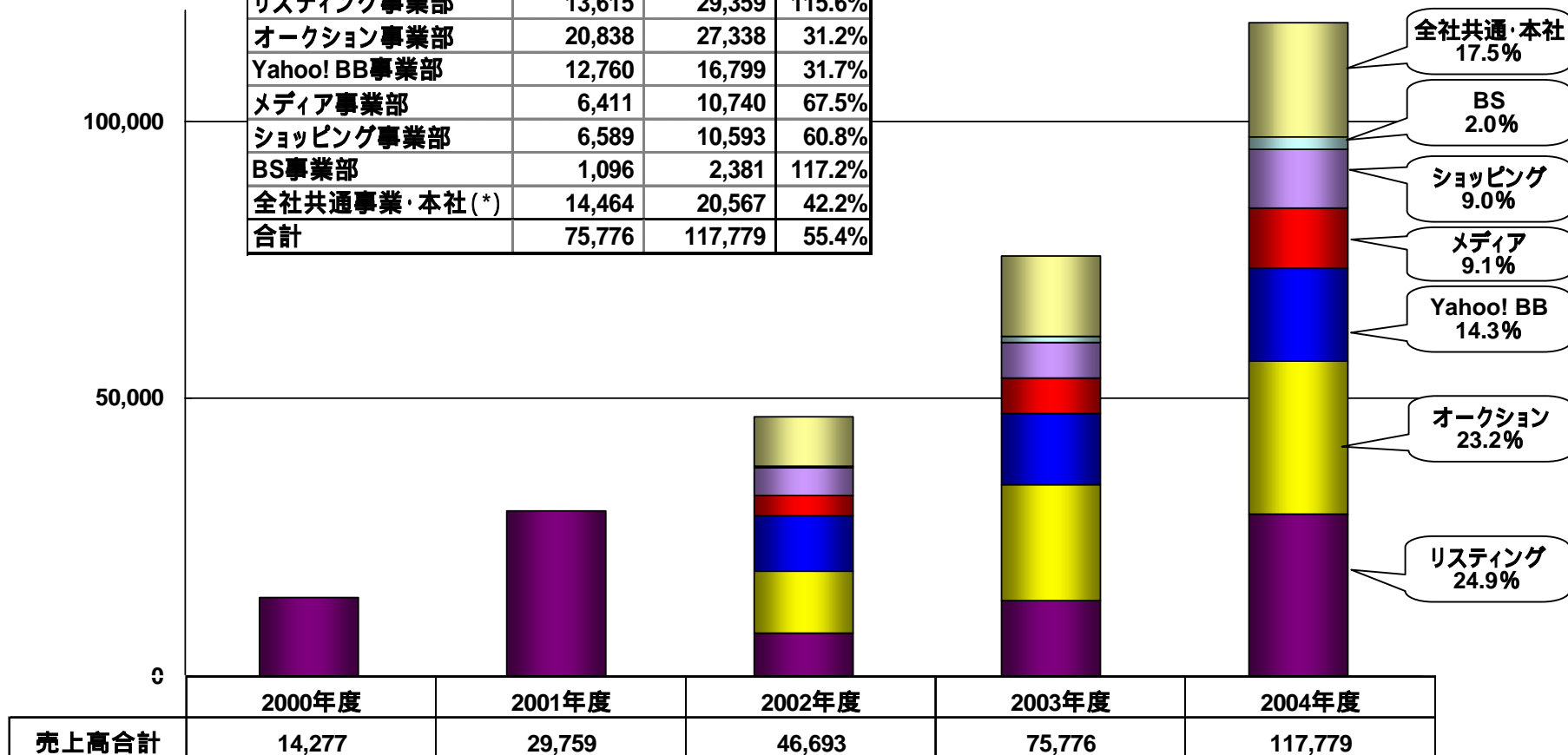
2004年度売上高は前年度の1.6倍

2004年度 通期 売上高内訳

単位:百万円

内訳	2003年度	2004年度	増減率
リスティング事業部	13,615	29,359	115.6%
オークション事業部	20,838	27,338	31.2%
Yahoo! BB事業部	12,760	16,799	31.7%
メディア事業部	6,411	10,740	67.5%
ショッピング事業部	6,589	10,593	60.8%
BS事業部	1,096	2,381	117.2%
全社共通事業・本社(*)	14,464	20,567	42.2%
合計	75,776	117,779	55.4%

売上高構成比



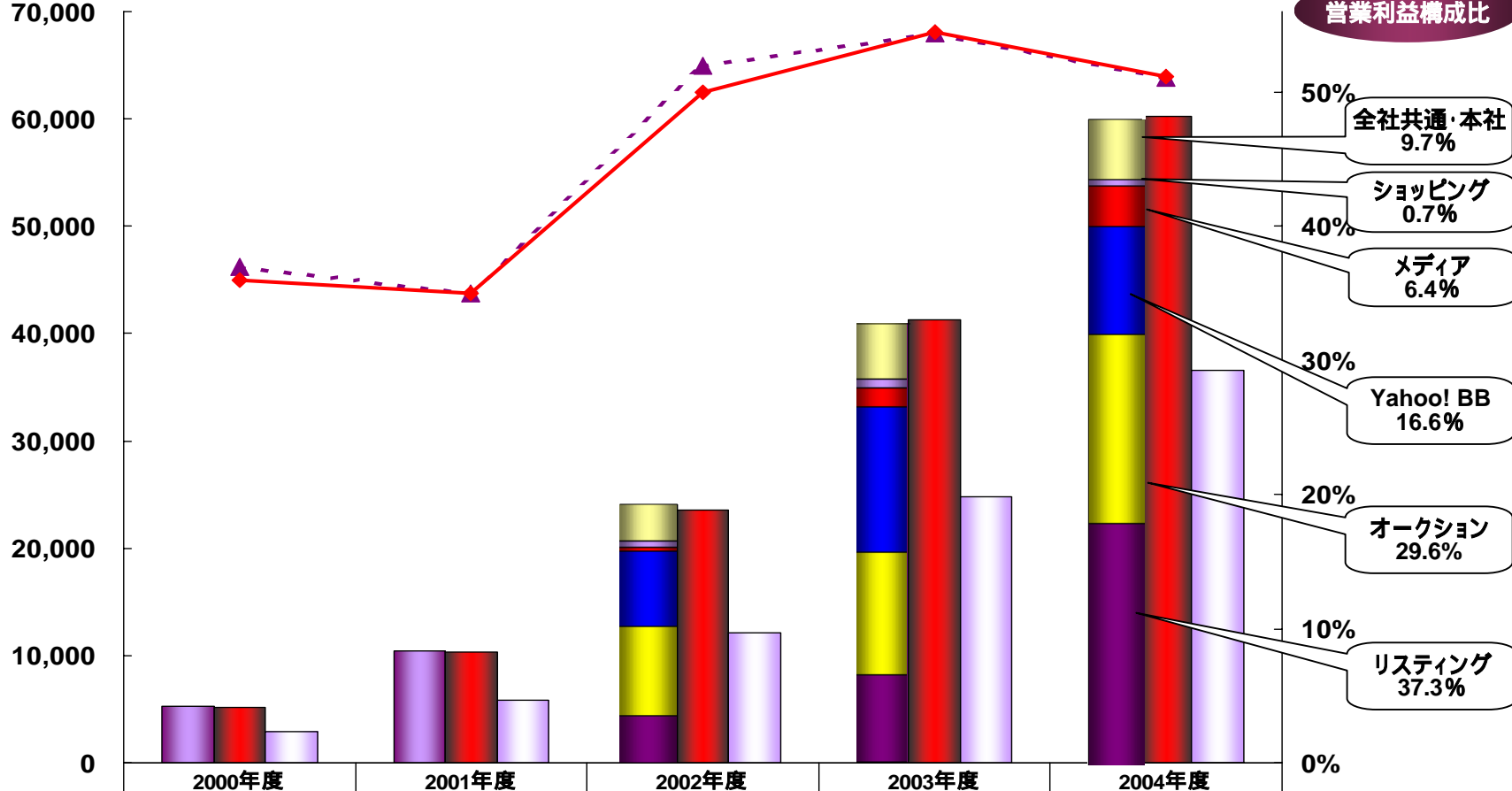
- 推移を比較するため、各期とも代理店手数料を売上高・販管費に含めたグロス表示としています
- 2002年度より事業部別開示を行っています
- (*) 事業部間の連結消去分もここに合算しています



通期利益の推移

営業利益・当期純利益共に前年度比1.5倍

単位:百万円
70,000



	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度
営業利益	5,308	10,406	24,072	41,211	60,187
経常利益	5,208	10,318	23,524	41,308	60,295
当期純利益	2,972	5,868	12,096	24,826	36,521
売上高営業利益率	37%	35%	52%	54%	51%
売上高経常利益率	36%	35%	50%	55%	51%

推移を比較するため、各期とも代理店手数料を売上高・販管費に含め、利益率を算出しています



2004年度通期貸借対照表

主な科目	2005年3月末	2004年3月末	増減	主な増減要因	単位:百万円
< 資産の部 >					
流動資産	92,410	55,726	36,684	営業活動による収入の増加	
現預金	68,992	39,643	29,348	パーソナルサービス売上及びスポンサーサイト 売上の増加	
売掛金	18,293	12,847	5,445		
貸倒引当金	-1,364	-733	-631	個人・法人向け売上債権の増加及び繰入率の 高い長期個人向け債権の増加	
固定資産	37,833	26,683	11,149		
有形固定資産	11,875	8,075	3,800	サーバー等の設備の増加	
無形固定資産	5,563	1,646	3,917	ソフトウェアの増加	
投資有価証券	13,946	9,194	4,752	関連会社株式の取得	
資産の部合計	130,244	82,410	47,834		
< 負債の部 >					
流動負債	31,564	19,563	12,001	営業費用の増加、ソフトウェアの購入	
買掛金	1,228	636	591		
未払金	7,618	4,181	3,437		
未払法人税等	16,676	11,688	4,987		
固定負債	2,158	2,772	-613		
負債の部合計	33,723	22,335	11,387		
< 少数株主持分 >					
少数株主持分	461	267	193		
< 資本の部 >					
資本金	6,692	6,399	292	ストックオプションの行使	
資本剰余金	1,773	1,480	292	利益の増加	
利益剰余金	83,461	47,066	36,394		
資本の部合計	96,059	59,806	36,253		
負債・少数株主持分及び 資本合計	130,244	82,410	47,834		



2004年度通期キャッシュ・フロー

主な項目	2004年4月-2005年3月	主な増減要因	単位:百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	46,083		
税金等調整前当期純利益	60,730	税引前当期純利益の増加	
減価償却費	4,531		
売上債権の増加	-5,034	パーソナルサービス売上及びスポンサーサイト売上の増加	
仕入債務の増加	538		
その他営業債権・債務	4,172	未払金の増加	
法人税等の支払	-20,089		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17,119		
固定資産の購入	-9,928	サーバー等の設備、オフィス増床に伴う設備、ソフトウェアの取得	
投資有価証券の取得・売却	-5,078	関連会社株式の取得	
子会社株式の取得	-1,060		
差入保証金等	-1,365		
財務活動によるキャッシュ・フロー	384		
短期借入・返済	-132	子会社の借入及び返済	
新株式の発行による収入	584	ストックオプションの行使	
キャッシュ・フロー増加額	29,348		

2004年度 第4四半期決算

(連結ベース)

当四半期末の連結子会社

(株)アルプス社 NEW!	イーエスブックス・リサーチ(株)
(株)インディバル	(株)エッグアイ
(株)キュリオシティ NEW!	(株)サーフモンキー・アジア
ジオシティーズ(株)	セブンアンドワイ(株)
(株)ネットジーン	(株)ネットラスト
(株)ボックス	ファーストサーバ(株)
プライダルコンシェルジェ(株)	(株)プライダルネット
ブロードキャスト・コム(株)	ユニセプト(株)
ワイズ・インシュアランス(株)	ワイズ・エージェンシー(株)
ワイズ・スポーツ(株)	

当四半期末の持分法適用会社

(株)アクセスポート(05/4/1 JWord(株)に商号変更) NEW!	(株)オールアバウト
(株)インテージ・インタラクティブ	(株)たびゲーター
(株)クレオ NEW!	
夢の街創造委員会(株)	



2004年度 第4四半期損益計算書

	2005年1-3月	2004年1-3月	増減率
売上高 (百万円)	35,841	22,580	59 %
売上原価 (百万円)	3,256	1,508	116 %
売上総利益 (百万円)	32,585	21,072	55 %
営業利益 (百万円)	17,539	12,443	41 %
経常利益 (百万円)	17,485	12,559	39 %
四半期純利益 (百万円)	10,316	7,726	34 %
EPS (円)	1,308	3,843	-66 %
発行済株式数 (期中平均)	7,884,950	2,010,123	292 %
遡及修正後EPS (円)	1,308	1,024	28 %
完全希薄化後 EPS (円)	1,304	3,830	-66 %
完全希薄化後株式数	7,907,388	2,016,897	292 %
遡及修正・完全希薄化後 EPS (円)	1,304	1,020	28 %

* 2004年5月と2004年11月に1:2の株式分割を行っています

* の数字は、株式分割を遡及修正しています

* 発行済株式数・完全希薄化後株式数は自己株式を除いています

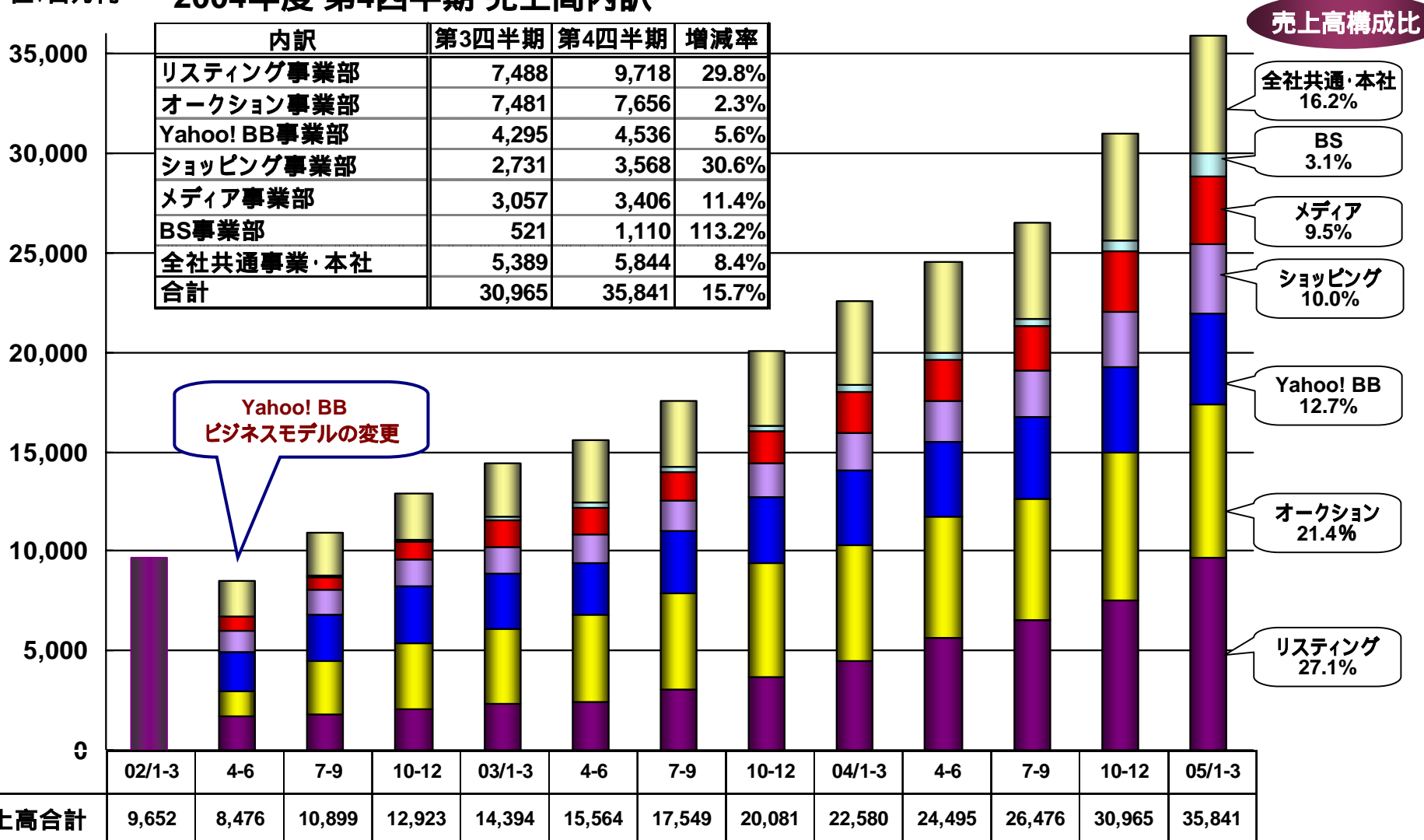


四半期売上高推移

単位:百万円

2004年度 第4四半期 売上高内訳

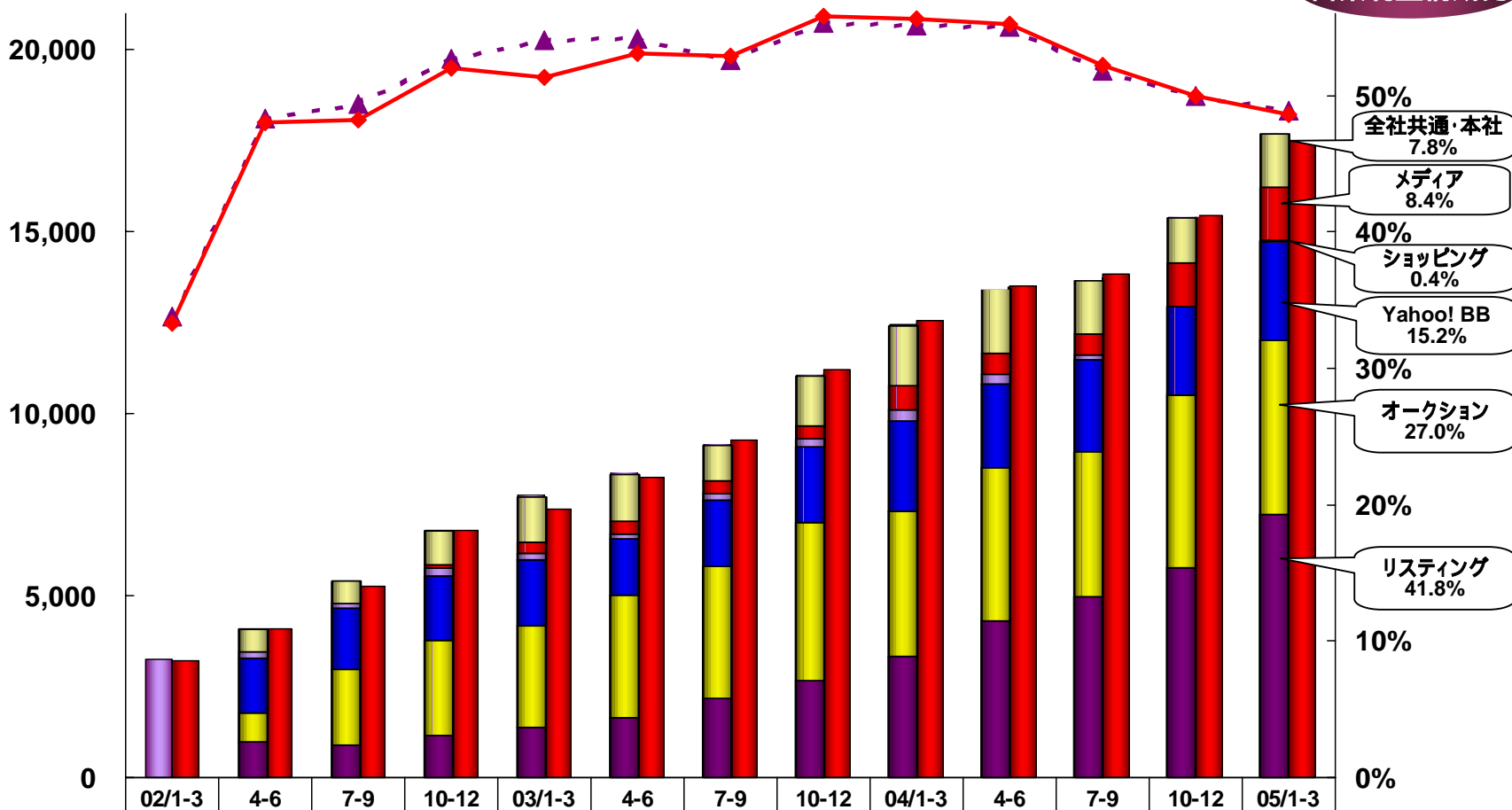
内訳	第3四半期	第4四半期	増減率
リスティング事業部	7,488	9,718	29.8%
オークション事業部	7,481	7,656	2.3%
Yahoo! BB事業部	4,295	4,536	5.6%
ショッピング事業部	2,731	3,568	30.6%
メディア事業部	3,057	3,406	11.4%
BS事業部	521	1,110	113.2%
全社共通事業・本社	5,389	5,844	8.4%
合計	30,965	35,841	15.7%





四半期利益の推移

単位:百万円



	02/1-3	4-6	7-9	10-12	03/1-3	4-6	7-9	10-12	04/1-3	4-6	7-9	10-12	05/1-3
営業利益	3,261	4,094	5,382	6,807	7,788	8,433	9,227	11,106	12,443	13,470	13,718	15,458	17,539
経常利益	3,212	4,107	5,251	6,782	7,382	8,257	9,285	11,206	12,559	13,516	13,826	15,466	17,485
売上高営業利益率	34%	48%	49%	53%	54%	54%	53%	55%	55%	55%	52%	50%	49%
売上高経常利益率	33%	48%	48%	52%	51%	53%	53%	56%	56%	55%	52%	50%	49%



費用構成の推移

単位:百万円

	04/4Q	構成比	03/4Q	前年同期比 増減率	04/3Q	前四半期比 増減率
販管費合計	15,046	100.0%	8,628	74.4%	13,273	13.4%
人件費	2,850	18.9%	1,915	48.9%	2,478	15.0%
業務委託費	1,894	12.6%	992	90.8%	1,826	3.7%
販売手数料	1,500	10.0%	928	61.6%	1,311	14.4%
減価償却費	1,386	9.2%	923	50.0%	1,235	12.2%
通信費	1,166	7.8%	805	44.8%	1,097	6.3%
ロイヤルティ	960	6.4%	583	64.6%	1,098	-12.6%
賃借料・水道光熱費	802	5.3%	348	130.0%	745	7.7%
情報提供料	615	4.1%	444	38.5%	611	0.7%
販売促進費	606	4.0%	276	119.7%	721	-15.8%
支払手数料	521	3.5%	206	152.8%	406	28.4%
広告宣伝費	361	2.4%	70	410.6%	255	41.9%
補償金	324	2.2%	145	123.1%	181	79.4%
貸倒引当金繰入額	255	1.7%	197	29.2%	268	-4.6%
営業権償却	217	1.4%	-	n.a.	-	n.a.
その他	1,589	10.5%	796	100.5%	1,041	52.4%

主な前四半期比増減要因

人員の増加 (1,755人:前四半期比 315人増加)
(内、子会社人員増加分:188人)

ロイヤルティ計算方法見直しによる、前四半期における追加コスト発生の影響

Yahoo! BBキャンペーン費用計上時期変更による、前四半期における追加コスト発生の影響

「Yahoo!かんたん決済」の取扱高増加・書籍販売の売上増加

「ヤフー・ビジラプラン」のキャンペーン広告、「福岡 Yahoo! JAPANドーム」のネーミングライツ取得

4Qのみ、従来の支払確定ベースに加え、請求を受けた時点での支払見込額を計上

オーバーチュアの入金サイト短縮の影響

アルプス社の営業譲受により発生した営業権の一括償却



2004年度第4四半期貸借対照表

主な科目	2005年3月末	2004年12月末	増減	主な増減要因
単位:百万円				
< 資産の部 >				
流動資産	92,410	75,444	16,966	営業活動による収入の増加
現預金	68,992	54,565	14,426	
売掛金	18,293	18,108	185	オーバーチュアの入金サイト短縮
貸倒引当金	-1,364	-1,207	-157	
固定資産	37,833	33,575	4,258	
有形固定資産	11,875	11,637	238	
無形固定資産	5,563	4,875	688	
投資有価証券	13,946	9,716	4,230	関連会社株式の取得
資産の部合計	130,244	109,019	21,224	
< 負債の部 >				
流動負債	31,564	21,379	10,184	
未払金	7,618	7,035	583	営業費用の増加、ソフトウェアの購入
未払法人税等	16,676	8,363	8,312	
固定負債	2,158	1,962	196	
負債の部合計	33,723	23,342	10,381	
< 少数株主持分 >				
少数株主持分	461	451	9	
< 資本の部 >				
資本金	6,692	6,637	54	ストックオプションの行使
資本剰余金	1,773	1,718	54	
利益剰余金	83,461	73,144	10,316	利益の増加
資本の部合計	96,059	85,225	10,833	
負債・少数株主持分 及び資本合計	130,244	109,019	21,224	



2004年度第4四半期キャッシュ・フロー

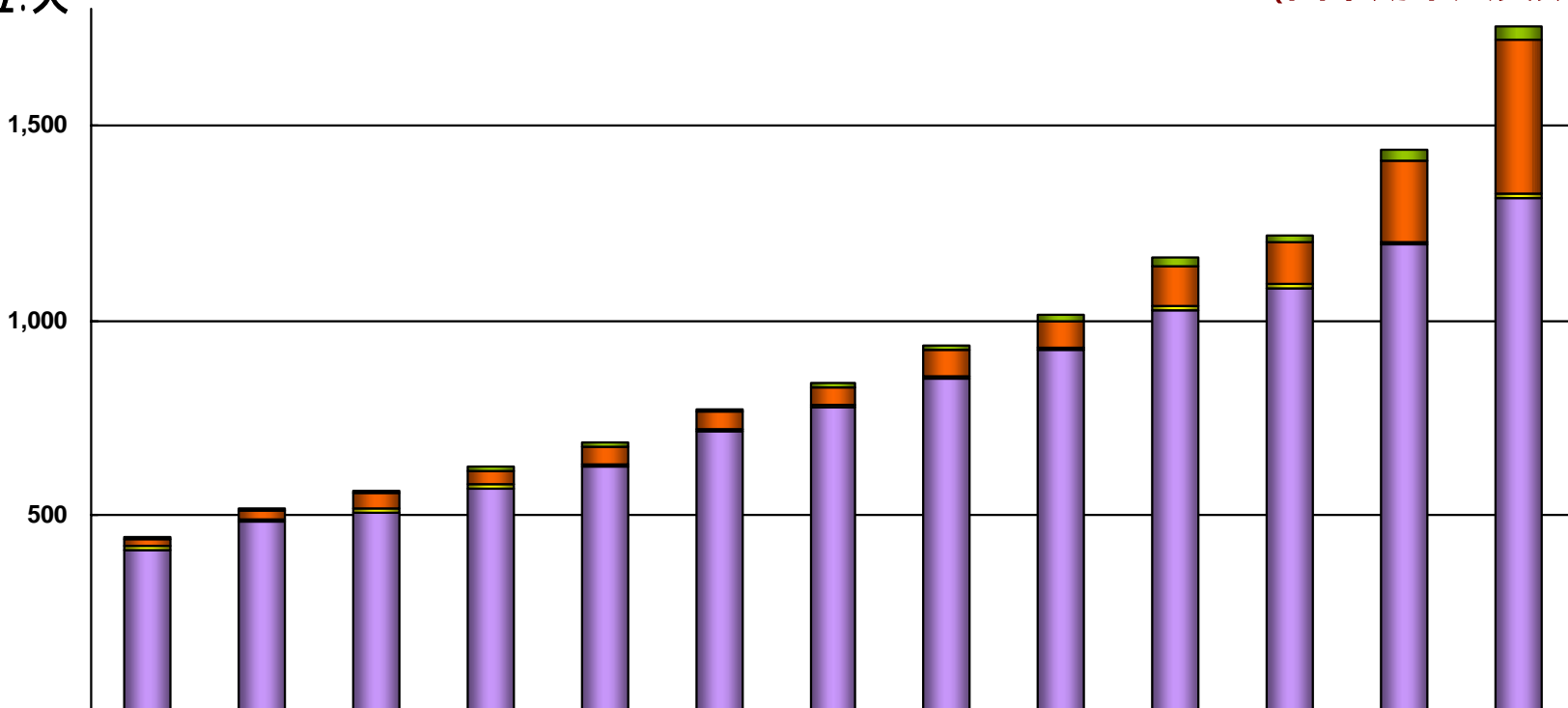
主な項目	2005年1-3月	主な増減要因	単位:百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	20,896		
税金等調整前四半期純利益	17,505	税引前四半期純利益の増加	
減価償却費	1,425		
ポイント引当金の増加	197		
持分法による投資損益	360		
売上債権の減少	121	オーバーチュアの入金サイトを短縮	
仕入債務の減少	-87		
その他営業債権・債務	828	未払金の増加	
未払消費税等	312		
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,668		
固定資産の購入	-2,649	サーバー等の設備、オフィス増床に伴う設備、ソフトウェアの取得	
投資有価証券の取得・売却	-3,003	関連会社株式の取得	
差入保証金等	-895		
営業譲受	-308	(株)アルプス社の営業譲受	
財務活動によるキャッシュ・フロー	197		
短期借入・返済	100	子会社の借入及び返済	
新株式の発行による収入	109	ストックオプションの行使	
キャッシュ・フロー増加額	14,426		



役職員数の推移

単位:人

(四半期末人員数)



	02/3	6	9	12	03/3	6	9	12	04/3	6	9	12	05/3
子会社役員	4	6	10	10	9	8	8	12	18	24	19	26	34
子会社従業員	17	21	38	37	44	44	45	65	67	101	108	209	397
Yahoo! JAPAN 役員	9	8	8	8	8	9	9	8	8	9	9	9	8
Yahoo! JAPAN 従業員	414	484	510	572	625	714	776	850	923	1,029	1,083	1,196	1,316
合計	444	519	566	627	686	775	838	935	1,016	1,163	1,219	1,440	1,755

上記の子会社役員・従業員数はYahoo! JAPANとの兼任及び出向者を含んでいません





2004年度第4四半期見通しのレビュー

単位:百万円

(連結ベース)	2004年度第4四半期 (実績)	2004年度第4四半期 (見通し(2005/1/20時点))
売上高	35,841	33,000 ~ 35,400
経常利益	17,485	15,250 ~ 17,200
四半期純利益	10,316	9,150 ~ 10,300

広告事業・Yahoo!リクナビ関連事業を中心に、各事業が好調だったため、売上高・経常利益・四半期純利益の実績値は見通しのレンジを上回った



2005年度第1四半期見通し

(連結ベース)

単位:百万円

2005年4月20日現在 (連結ベース)	2004年度第1四半期 (実績)	2004年度第4四半期 (実績)	2005年度第1四半期 (見通し)
売上高	24,495	35,841	36,600 ~ 39,200
経常利益	13,516	17,485	15,650 ~ 17,250
四半期純利益	8,311	10,316	8,900 ~ 10,000

■上記見通しの構成要因については、次スライドを必ずご参照ください

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可能性があり、通期の業績見通し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。従いまして、当グループは四半期ごとに業績発表を行い、併せて次四半期の業績見通しのみを公表することとしています。



2005年度第1四半期見通し

(連結ベース)

1) 2005年度第1四半期の販管費の増加要因

将来の事業拡大のための投資活動に引き続き注力することもあり、販管費が増加する予定。具体的には、新卒社員・中途採用社員費用(人件費・教育費等)の発生、クレジットカード業関連費用の発生、証券代行手数料の増加、データセンターの新規設置等費用の増加が見込まれる。そのため、2005年度第1四半期には、新たに16-26億円の販管費が発生する見込み

2) 2005年度第1四半期の営業外費用の増加要因

新たに数社を持分法適用会社にしたことにより投資差額の償却が増加し、経常利益は前四半期実績を下回る可能性がある。
営業外費用は以下の通り増加する予定:

2004-4Q 約0.85億円 2005-1Q以降 約 10.16億円

営業外費用の主な増加要因は以下の通り:

- バリューコマース(株): 約 8.3億円
- JWord(株): 約 0.9億円



2005年度第1四半期 特記事項

2005年度第1四半期におけるキャッシュ・フローは、以下の主要な要因によりマイナスとなる見込み:

< 営業活動によるキャッシュ・フロー >

■ 法人税・消費税等の支払 約180億円

< 投資活動によるキャッシュ・フロー >

■ バリューコマース(株)株式取得金額の払込 約109億円

■ あおぞら信託銀行株式取得金額の払込 約120-130億円
(払込が数回に分割され、上記期間中に一部のみ実行される可能性があります)

< 財務活動によるキャッシュ・フロー >

■ 配当の支払 約33億円



資本提携・出資等

2004年度第4四半期中の出資案件一覧

会社名	出資金額	持分	2004-4Q BSインパクト	事業内容	取得目的
(株)アルプス社	3.08億円 (営業譲受)	100.0%	3.08億円計上	各種地図の企画製作、 地図データや地域情報の提供	同社が保有する大規模な地図情報 データベースやノウハウを活かし、 地域情報サービスの一層の充実を図る
(株)クレオ	16.34億円	36.9%	16.34億円計上	システム開発事業、パッケージ ソフトの企画・開発・販売事業、 ヘルプデスクサービスなどの サポートサービス事業等	質の高いエンジニアを多数保有する ため当社のテクノロジーパートナーと して提携し、サービスの開発スピード アップ及び品質の向上を目指す
(株)アクセスポート (JWord(株)に社名変更)	9.50億円	33.4%	13.92億円計上	日本語キーワード検索サービス 「JWord」の運営	同社が運営する「JWord」との サービスの連動により、 インターネット利用者と広告主の ニーズに応える
(株)キュリオシティ	1.23億円	90.7%	1.23億円計上	インターネット上のショッピング モールの運営	子会社化により、両社事業の シナジー効果を目指す

(注)：(株)キュリオシティのみ、キャッシュアウトは2005年度第1四半期に発生。
その他の投資分は、2004年度第4四半期に発生

* 上記持分は、2005年3月31日現在



バリューコマース(株)株式の取得

バリューコマース(株)株式の公開買付が4月11日に終了。
その結果、同社の株式の49.71%を取得。(取得価格:約109億円)

アフィリエイト・マーケティング等の事業を営むバリューコマース(株)の株式を取得することにより、以下を目指す:

1. Yahoo! JAPAN内のeコマースの活性化

「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」等のストアのアフィリエイト広告をバリューコマースのパートナーのサイトに貼ることにより、取扱高の増大を目指す

2. Yahoo! JAPAN内のコミュニティー系ページの活用

「Yahoo!ブログ」、「Yahoo!ジオシティーズ」等、通常の広告を掲載しにくいページにアフィリエイト広告を掲載し、活用する

3. 自社事業としての取組み

アフィリエイト・マーケティングは広告事業として今後拡大する見込み。
Yahoo! JAPANは、この事業を通じて、自社以外のサイトも事業ベースとして取り込むことを目指す



事業部別報告

TM



Yahoo! JAPAN 事業部概要

リスティング事業部	検索サービス、情報掲載サービス、地域情報サービス、 スポンサーサイトを含む
オークション事業部	個人間の商品の売買、法人による商品の競売等の場を提供。 決済手段の提供
Yahoo! BB 事業部	Yahoo! BB 顧客獲得業務、ISPサービス、 Yahoo!メール等の提供
ショッピング事業部	多彩で良質な店舗・商品が揃うオンライン・ショッピング・サイトを 提供
メディア事業部	情報発信サービス: 利用者が必要とするサービス・コンテンツを 有料・無料で提供
ビジネスソリューション(BS) 事業部	Yahoo! JAPANが培ってきたノウハウや技術を活かした 企業向けサービスの提供
全社共通・本社	Yahoo! JAPANのトップページ及び当社の各種サービスに係る Yahoo!プレミアムに伴う損益と本社の損益を合算



リスティング事業部

検索:

1月に検索のページビューが増加し、スポンサーサイトの露出が増えたことも影響し、スポンサーサイト売上は好調。カテゴリサイトへの掲載も3月に開始

「Yahoo!翻訳」「Yahoo!商品検索」(ベータ版)の公開等、サービスを拡充

情報掲載:

Yahoo! JAPAN全体における「Yahoo!リクナビ」の露出を増やし、収益の拡大を目指した

「Yahoo!縁結び」(結婚仲介サービス)を公開。パーソナルサービス売上の将来の増大を目指した

地域情報:

「Yahoo!地域情報」の検索機能強化やイベント情報の充実を通じ、利用者・広告売上・情報掲載売上の拡大を目指した

モバイル版「Yahoo!クーポン」「Yahoo!地域情報」を開始

<今後の施策>

検索結果をパーソナライズ化し、商品検索・知恵袋等をはじめとする様々な目的別検索機能を提供する

「Yahoo!リクナビ」における(株)リクルートとの提携を軸に、情報掲載ビジネスモデルの改革を図る。

また、「Yahoo!ポイント」などのサービスインフラとの連携により、利用者へのサービスの向上を目指す

(株)アルプス社の地図データをベースに、地域情報の更なる構築を目指す。クチコミを含むコミュニティ情報の充実と活性化を図る。お得情報(クーポン・セール等)の充実とタイムリーな配信を目指す



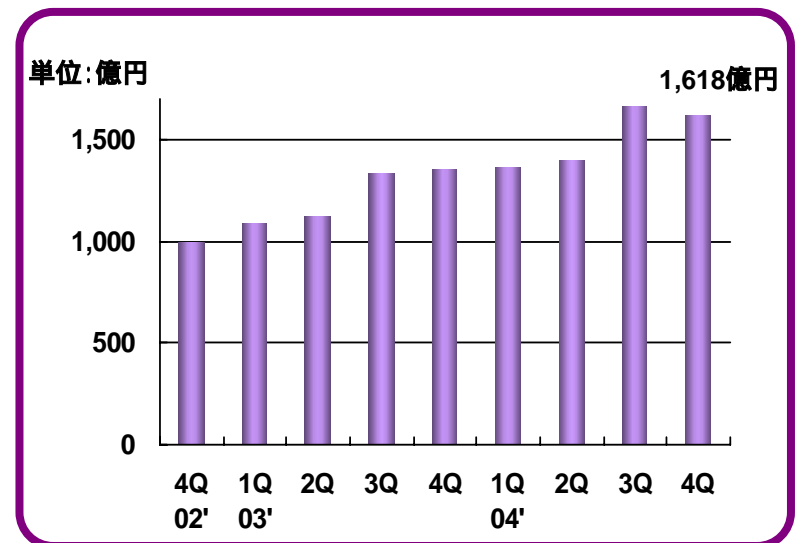
オークション事業部

- 年末需要が見られた第3四半期に比べ取扱高が減少したこと、補償金が当四半期のみ従来の支払確定ベースに加え、請求を受けた時点での支払見込額を計上したことにより、営業利益は微減
- パトロール等セキュリティ対策への注力を継続。落札者からの入金の商品調達に充当する出品(自転車操業)を禁止し、より安全・確実な取引を推進する
- 「Yahoo!かんたん決済」の銀行版、RSSフィード(記事の見出しや概要を配信する技術)、不動産査定サービス等の提供を開始し、利便性を高めた

<今後の施策>

- 中長期的な成長を目指して、能動的・積極的な取り締まりの強化と安全対策を継続し、「より一層安心して利用できるオークションサイト」を構築する
- Yahoo!ポイント、アフィリエイトサービス(バリューコマース(株))等を活用し、より多くのビジターを誘導する
- QRコード活用によりYahoo!モバイルオークションを活性化する
- 付加価値の高い有料オプション・多様な広告メニューの導入により、収益の拡大を目指す
- 利用フローやインターフェース等の利用環境を改善する

Yahoo!オークション 取扱高の推移





オークション特定カテゴリ システム利用料変更について

- 3月21日より、特定カテゴリ(自動車・オートバイ等車体、不動産)のシステム利用料を変更。購入前に買い手が実際に確認することが多い商品であることを考慮し、落札時よりも出品時に、更に多く課金する形式に変更
- 同日より6月20日までは、移行期間のため、利用料を低く設定するキャンペーン期間とする

■システム利用料の変更内容

カテゴリ名	システム利用料	変更前	変更後	キャンペーン期間中
自動車車体	出品	525円	2,940円	2,940円
	落札	3,150円	2,940円	0円
オートバイ車体	出品	525円	1,890円	1,890円
	落札	3,150円	1,890円	1,050円
トラック車体	出品	525円	2,940円	2,940円
	落札	3,150円	2,940円	0円
バス車体	出品	525円	2,940円	2,940円
	落札	3,150円	2,940円	0円
不動産	出品	525円	2,940円	2,940円
	落札	3,150円	2,940円	2,940円

*キャンペーン期間: 2005年3月21日(月) ~ 2005年6月20日(月)までの落札終了分



Yahoo! BB事業部

- 年度末・年度始めの引越し需要を見込んだ各種キャンペーンを推進した。パーソナルサービス売上・ビジネスサービス売上共に堅調に推移、売上高は前四半期比5.6%、営業利益は7.4%増加
- Yahoo! BBトップページのリニューアル、「Yahoo! BB 光 TV package」による地上波放送提供サービスの追加等により、サービスの充実を図った。また、ホークス関連コンテンツ、アーティスト関連コンテンツを限定配信する等、Yahoo! BBの会員価値を高めた
- Yahoo!オークション、Yahoo!ショッピング等の他サービスと連携し、キャンペーンを開催。Yahoo! BBの会員価値を高めると同時に各サービスの売上向上を狙った

<今後の施策>

- 「Yahoo! BB(ADSL接続)」の更なる推進と、「Yahoo! BB 光」販売促進の加速化により会員拡大を目指す
- Yahoo! BB会員限定サービス(コンテンツ・チケット販売等)を拡充し、会員価値の向上を目指す



ショッピング事業部

Yahoo!ショッピング: トップページのリニューアル、「Yahoo!商品検索」(ベータ版)を通じ、顧客の誘導効率を高めた。代理店による新規店舗の獲得が本格化。また、カンファレンス等を通じ、既存店舗に対するサポートの質を向上させた

書籍等: 7 & YがCD・DVDの販売を開始。また、販売予約商品の拡充により、利便性を向上させた

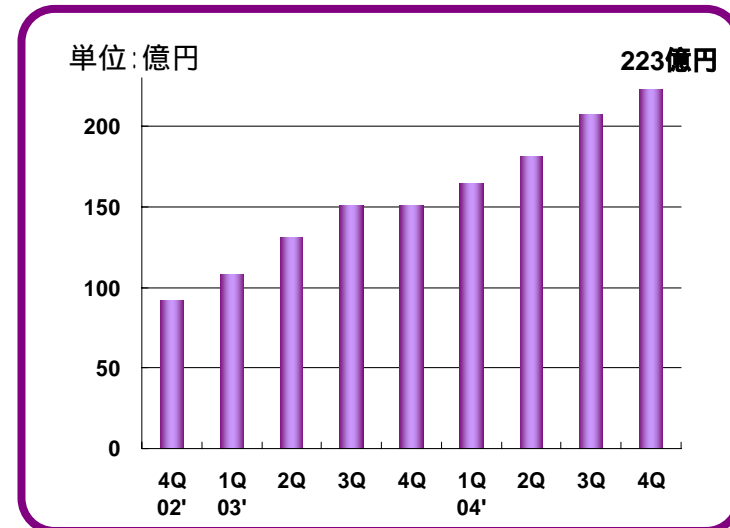
旅行: ビジネストラベルのプロモーション・各検索機能のリニューアル等を通じ、取扱件数・一件当たりの単価・閲覧者数の増大を目指した

チケット: 定常的に販売できるチケットから独占先行販売チケットまで、品揃えを強化。また、アラート登録キャンペーンにより登録利用者の拡大を目指した

<今後の施策>

- 継続して店舗数の拡大に注力する。また、バリューコマース(株)との提携によりアフィリエイトプログラムを開始し、活用する
- 書籍等においては、購入に結びつく企画の設定・コンテンツの拡大に努める。リニューアルにより、より利便性の高いサイトを構築する
- 「Yahoo!トラベル」においては、商品の網羅性を高めると共にコンテンツを充実させることにより、総合旅行サイトとしてのポジションを確立し、取扱高の増大を目指す
- 「Yahoo!チケット」においては、チケット受取方法の利便性を高め、人気アーティストとのコラボレーション企画を立てる等により売上の拡大を目指す

ショッピング事業 取扱高の推移



Yahoo!トラベル、セブンアンドワイ及びYahoo!チケットの取扱高が含まれています



メディア事業部

- 広告売上は、ナショナルクライアントによる「Yahoo!ニュース」「Yahoo!ファイナンス」等への出稿を中心に、好調
- 日本最大級の音楽のダウンロードサービス「Yahoo!ミュージックダウンロード」を開始。「Yahoo!動画」「Yahoo!ファイナンスVIP倶楽部」等も含め、パーソナルサービス売上は堅調。ゲームソフトのダウンロードを3月に開始
- ワイズ・インシュアランス(株)との提携により、保険商品の資料請求や申込みが可能な「Yahoo!保険」を開始

<今後の施策>

- ページビューやユニークユーザー数、利用者一人一人の滞在時間を増加させメディアパワーを増大させるため、利用者にとって有用なサービス・コンテンツを提供する
- 広告本部と協力の上、広告主にとって魅力的な商品を開発し、広告売上の拡大を図る
- 有料コンテンツ・サービスを追加し、コンテンツのモールを構築、パーソナルサービス売上の増大を図る
- 「Yahoo!保険」のサービスの露出を増やすと同時に取扱商品を増やすことにより、取扱高の拡大を目指す



ビジネスソリューション (BS) 事業部

Yahoo!リサーチ:

- 「Yahoo!リサーチコンパクト」「Yahoo!リサーチセルフ」の販売に注力
- PCモニターが36.5万人、モバイルモニターが5.5万人、合計42万人のモニターを獲得
- 2005年4月より、「Yahoo!リサーチ」関連売上の計上方法をグロス計上からネット計上へ変更予定

Yahoo!ドメイン/Yahoo!ウェブホスティング:

- ファーストサーバ(株)を子会社化し、協業体制を確立
- 新しいパッケージ商品のテストマーケティングを開始

Yahoo!ポータルソリューション・その他:

- 学校法人・公共団体を対象とした営業活動に注力。
2005年度第1四半期には新規に数社のサイトを立ち上げる予定

<今後の施策>

- 新しいホスティングサービスの開発に着手、2005年度上半期中の商品化を目指す
- 「Yahoo!ポータルソリューション」は、(株)日立製作所との提携を軸に営業活動を継続する

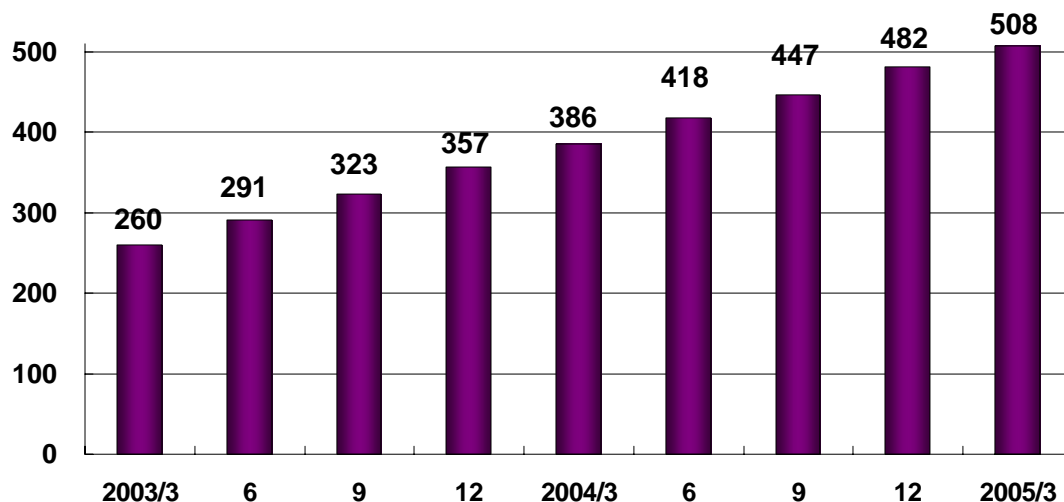


全社共通事業 プレミアム会員

- プレミアム会員は2月末に500万IDを超え、3月末時点で508万IDに達した
- Yahoo! BB会員とのクロスマーケティング、プレミアム会員限定プロモーションによる会員獲得と継続利用推進の強化
(Yahoo! BB新規会員限定プレミアム会員費12ヵ月無料キャンペーン、松任谷由実のコンサートチケット独占先行販売、お年玉キャンペーン、会員登録キャンペーン、各種ポイントキャンペーン、限定バーゲン、アカデミー賞受賞作品等の映画鑑賞券プレゼント等)
- 会員限定コンテンツの配信、限定サービスの強化による会員価値の増大
(松任谷由実のスペシャル映像、ミステリー短編集「ZOO」を会員限定で無料配信)

単位:万 ID

プレミアム会員数の推移 (月末)



広告関連売上のまとめ

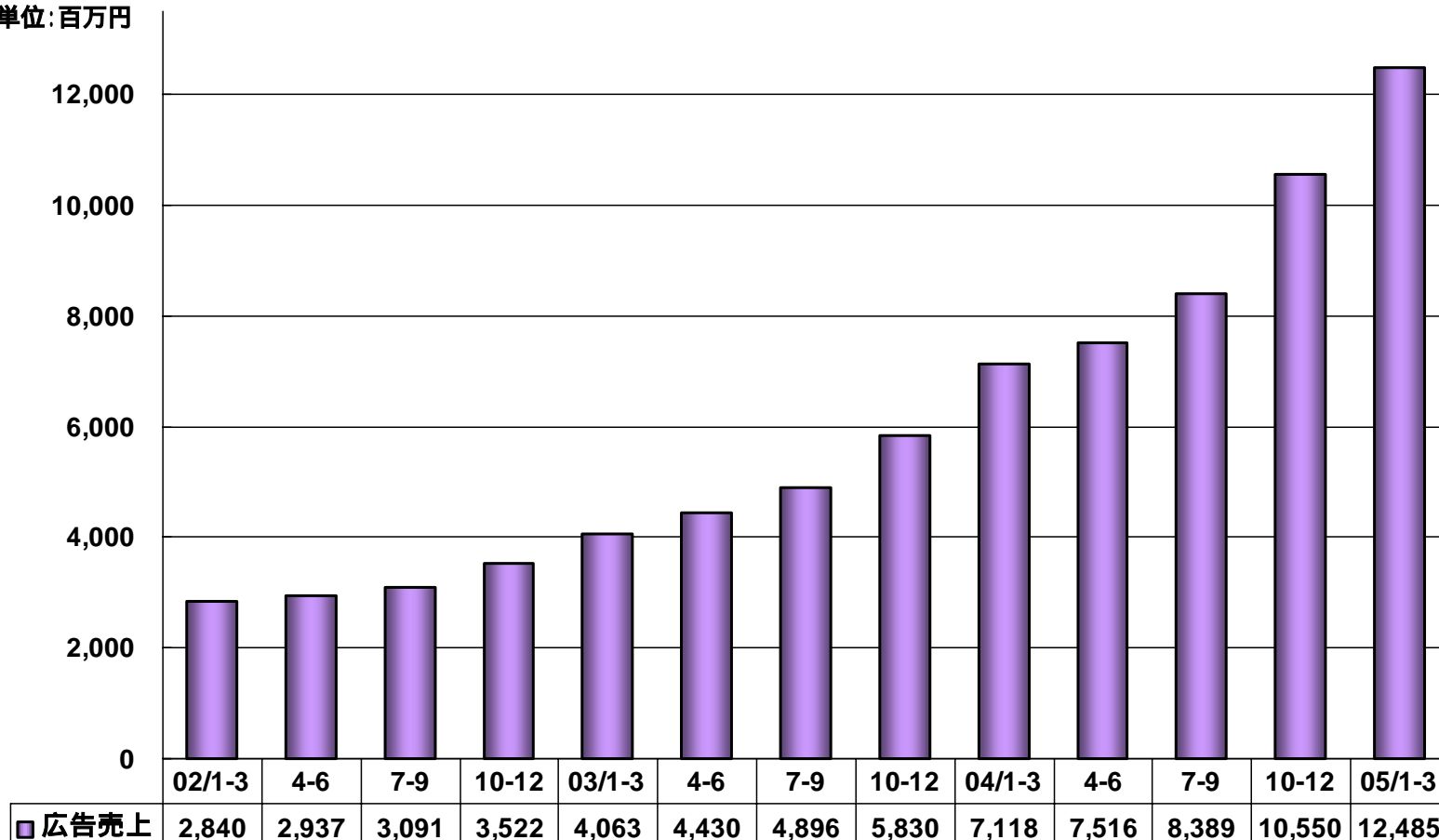




広告関連売上の推移

3Qに見られた各業界におけるインターネット広告出稿意欲の高まりが継続する中、年度末需要も加わり、広告関連売上は好調。スポンサーサイトも引き続き好調

単位:百万円



■ 上記はスポンサーサイトを含んでいます

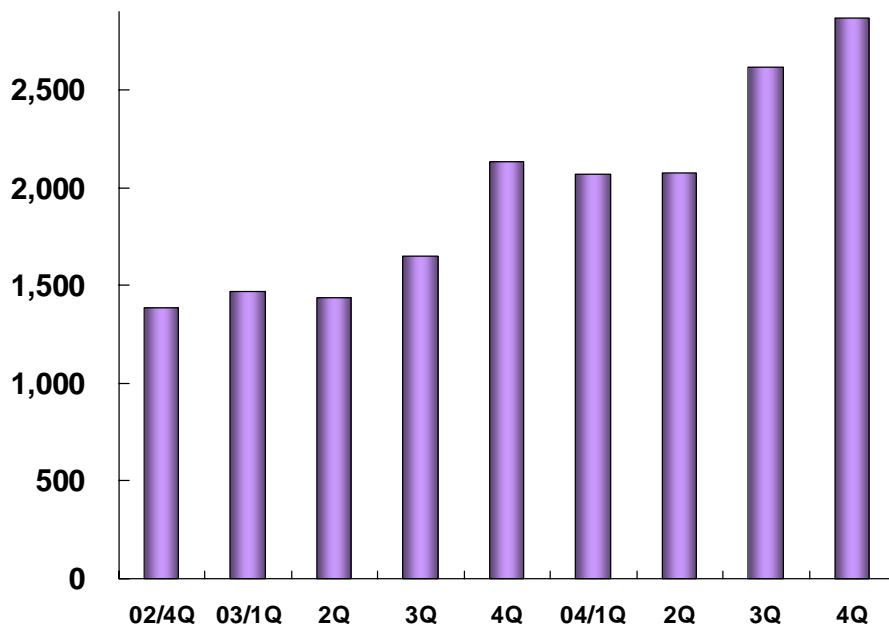


ナショナルクライアントの動向

ナショナルクライアントの一社当たり出稿額の伸びは堅調

ナショナルクライアントからの出稿額: 2,615百万円(04/3Q) 2,866百万円(04/4Q)

単位:百万円



■ 上記はスポンサーサイトを含んでいません

ナショナルクライアント

- 日経広告研究所2003年
広告費用上位100社
- ビデオリサーチ テレビ広告統計
2003年広告出稿
上位100社(関東)50社(関西)
- MRS2003年新聞雑誌
広告費用上位各100社

に含まれる企業に、当社営業重点企業(大企業等)を加えたものを母数とする。ここに含まれる企業に政党及び官公庁を加えた企業を当四半期のナショナルクライアント数とする



広告売上高の業界別シェア

広告売上高の増加額が大きかった業界

- 飲料・嗜好品
- 不動産・建設
- 各種教育サービス・大学等

広告売上高の増加率が大きかった業界(*)

- 飲料・嗜好品
- 官公庁・団体
- 各種教育サービス・大学等

	03/4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q
金融・保険・証券	21.2%	23.0%	19.9%	21.5%	20.5%
自動車・関連品(輸送用機器)	4.7%	6.2%	9.1%	8.0%	8.9%
各種人材サービス	11.5%	10.8%	9.9%	8.8%	8.7%
不動産・建設	6.5%	6.3%	7.2%	7.0%	8.4%
化粧品・トイレタリー	2.7%	3.5%	4.1%	5.0%	6.5%
交通・レジャー	4.5%	3.9%	4.8%	6.0%	6.3%
飲料・嗜好品	3.2%	3.6%	4.1%	2.7%	5.7%
各種教育サービス・大学等	4.5%	3.3%	3.7%	3.0%	4.7%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	7.1%	7.8%	4.7%	5.8%	4.5%
インターネット情報サイト・メールサービス	4.2%	4.2%	4.5%	4.4%	2.9%
情報処理サービス・ソフト会社	2.1%	2.0%	0.7%	2.5%	2.5%
官公庁・団体	2.0%	0.9%	1.2%	1.2%	2.1%
結婚情報関連会社	3.3%	2.8%	2.3%	2.3%	2.1%
食品	1.7%	0.7%	1.8%	2.3%	1.9%
その他	20.8%	21.0%	22.0%	19.5%	14.3%

■ 上記はスポンサーサイトを含んでいません

(*) 「その他」に含まれる業界を除き、増加率の大きい順番で並べています



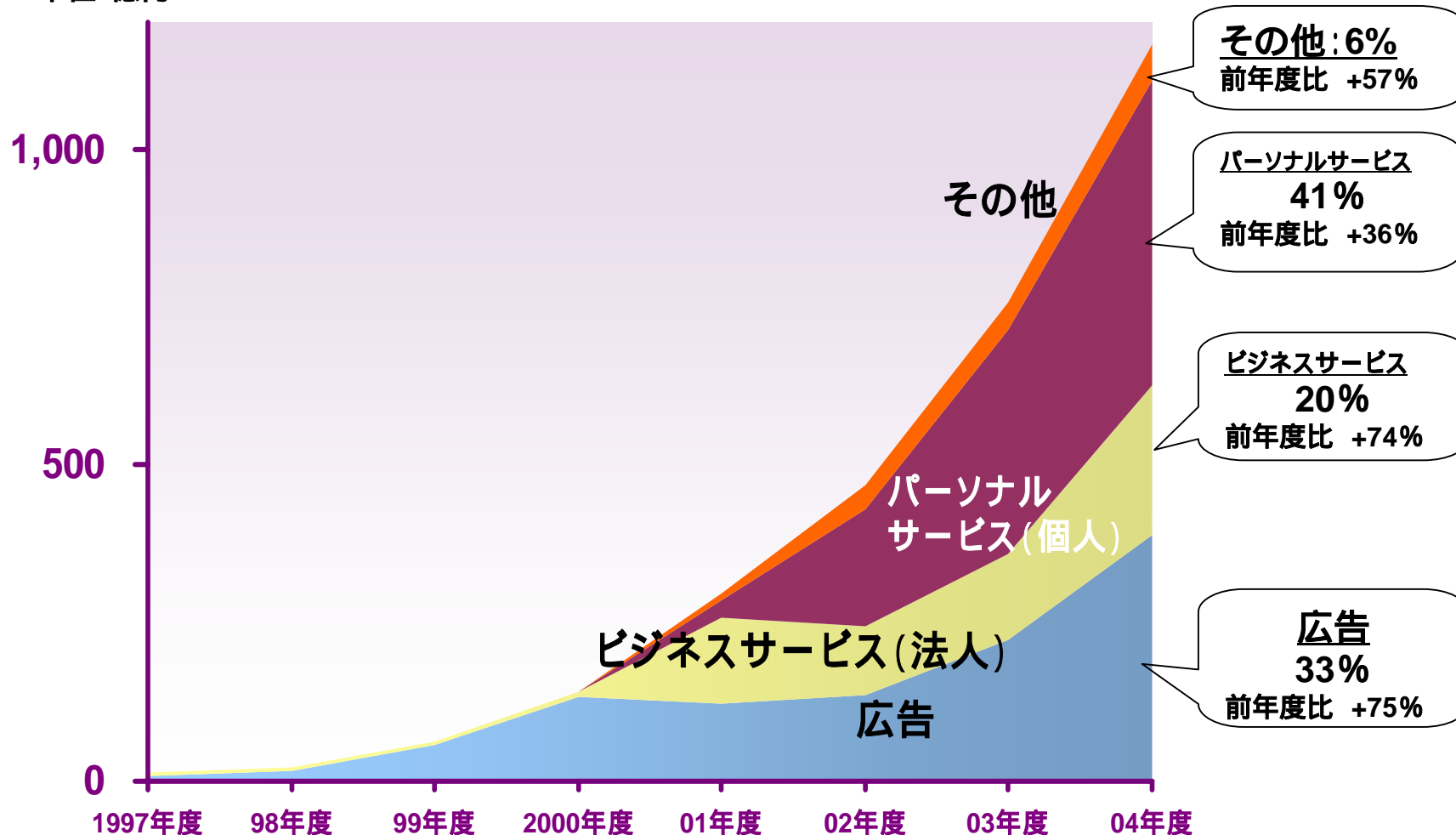
添付資料





収益源別売上構造

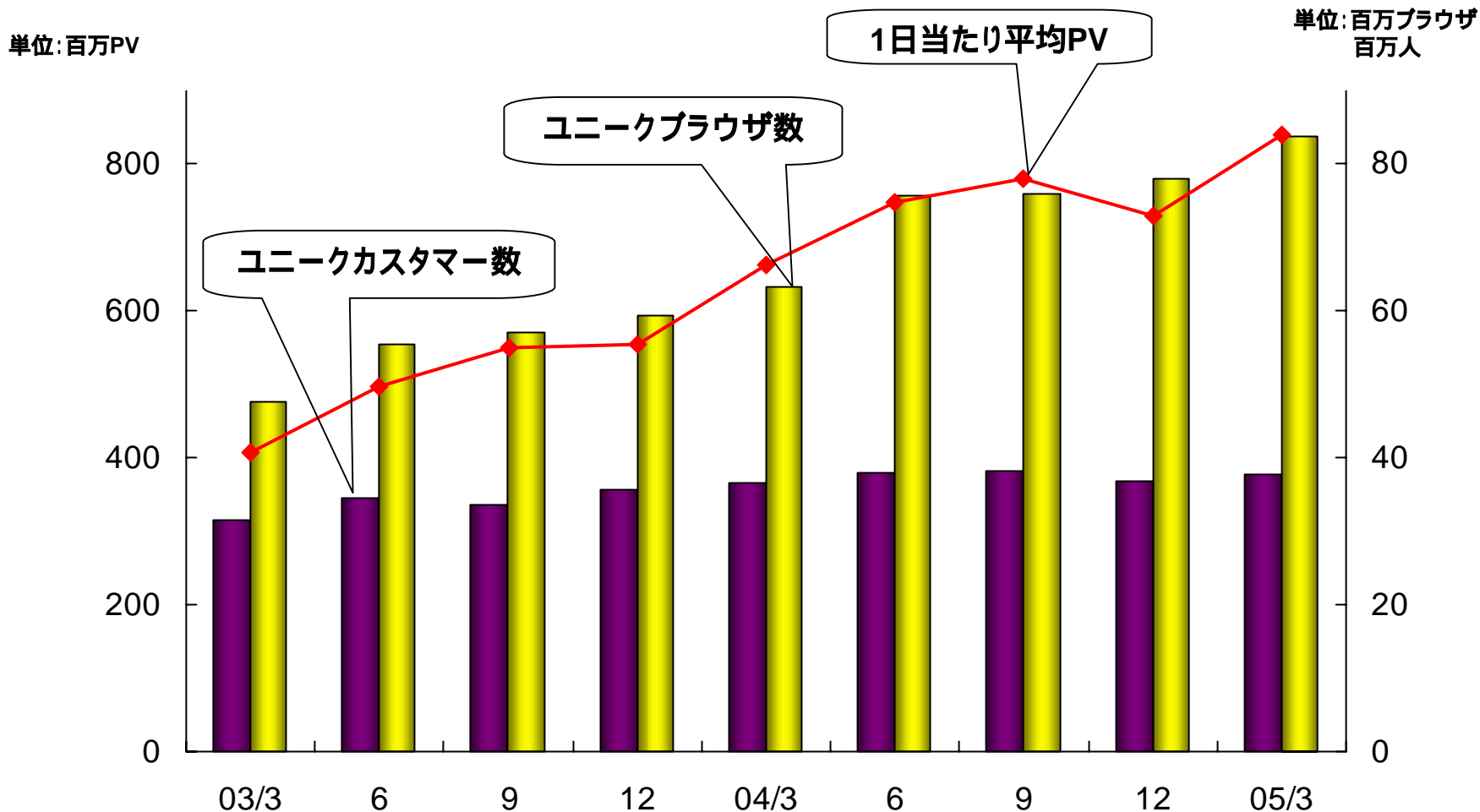
単位: 億円



推移を比較するため、各期とも代理店手数料を売上高に含めたグロス表示としています



Yahoo! JAPANページビュー・利用者数等の推移



* ユニークブラウザ数:当社サービスが閲覧されたブラウザ数を集計

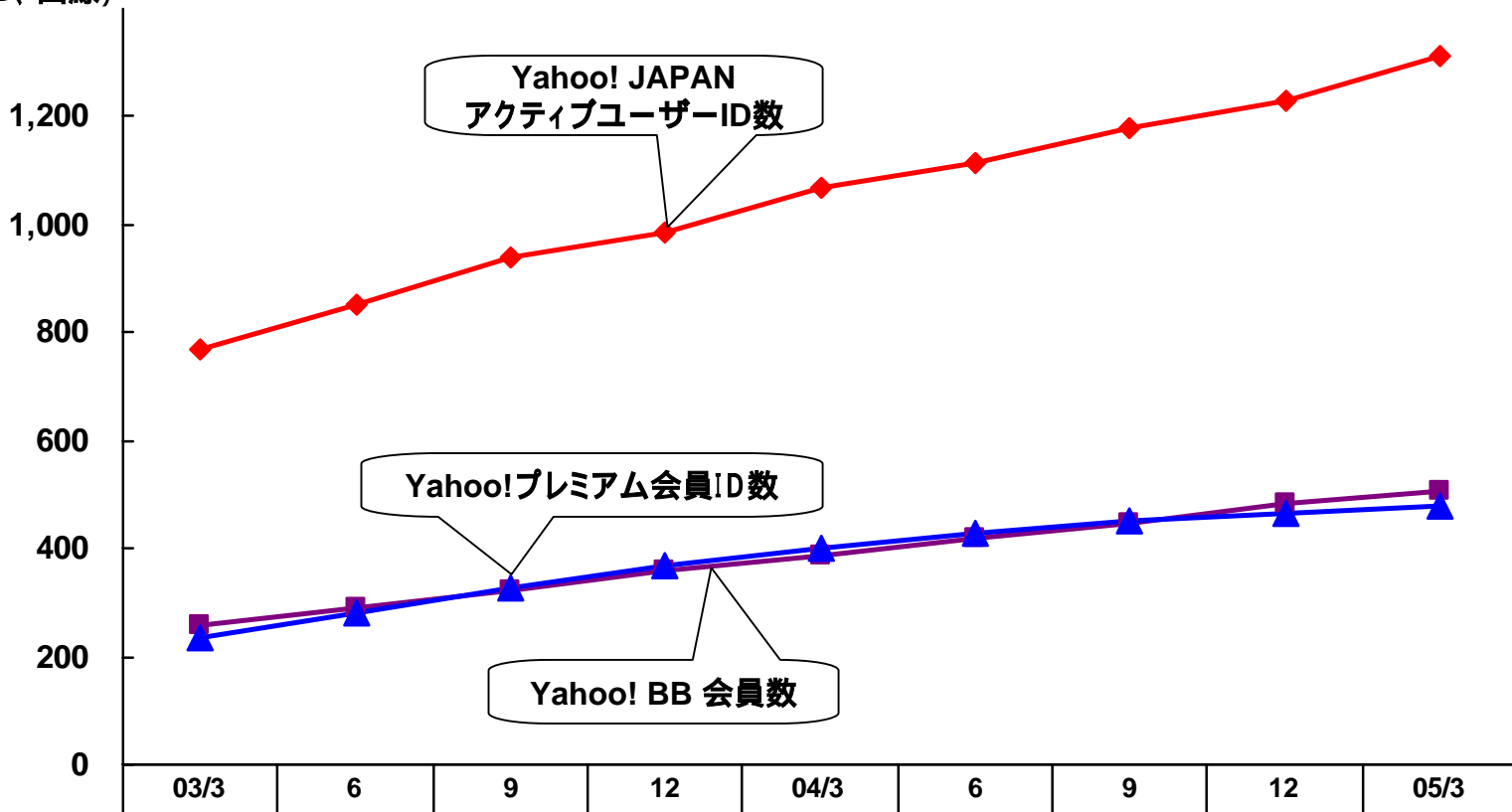
* ユニークカスタマー数(単位:人):Nielsen//NetRatings「NetView AMS JP」における家庭からのリーチ%、職場からのリーチ%というデータをもとに、NetRatings Japan「インターネット基礎調査」より家庭と職場からの重複率を用い、Yahoo! JAPANのユニークカスタマー数を推計

(当社/ネットレイティングス(株)調べ)



Yahoo! JAPAN 利用者数の推移

単位:万(ID、回線)

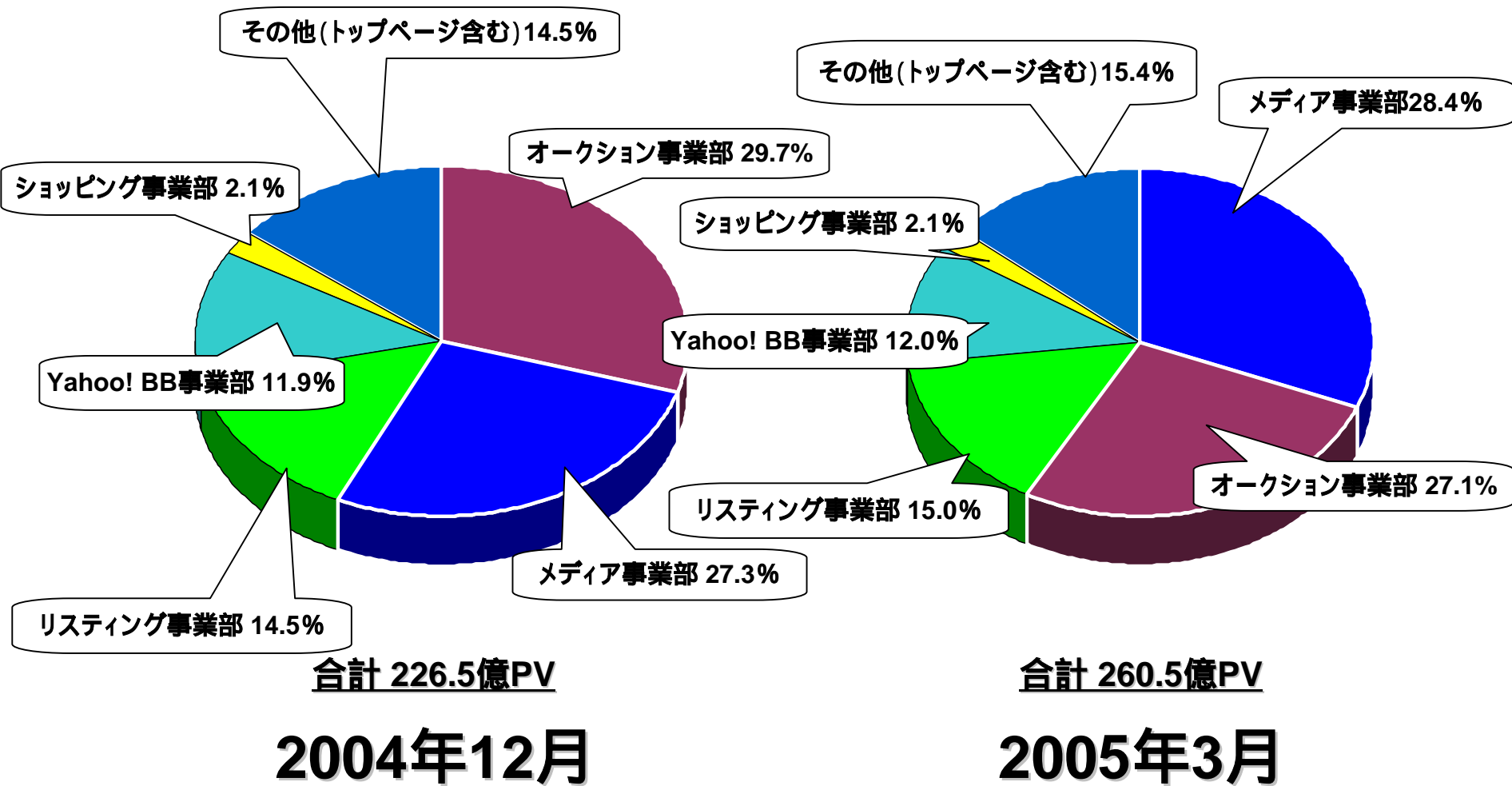


◆ アクティブユーザーID	770	850	938	985	1,069	1,112	1,176	1,231	1,310
■ Yahoo!プレミアム会員ID	260	291	323	357	386	418	447	482	508
▲ Yahoo! BB会員	236	282	325	369	400	428	449	466	478

*アクティブユーザーID数 = 各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数

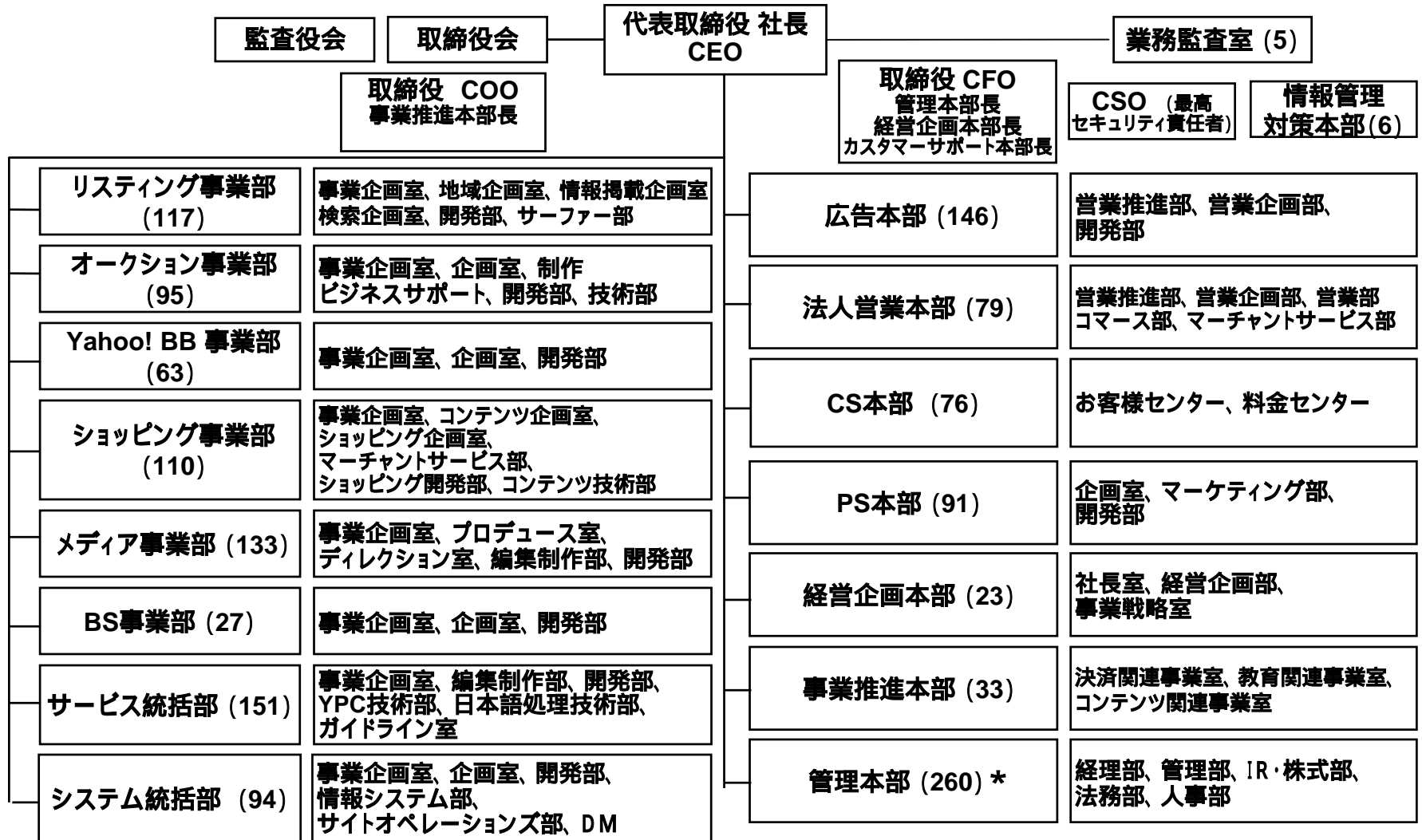


月間ページビュー構成比(連結ベース)





Yahoo! JAPAN 組織図



計1,510名 (2005年4月1日現在)

* 管理本部の人員数には、所属が決定していない新卒社員(人事部付き)の人数(152人)が含まれています

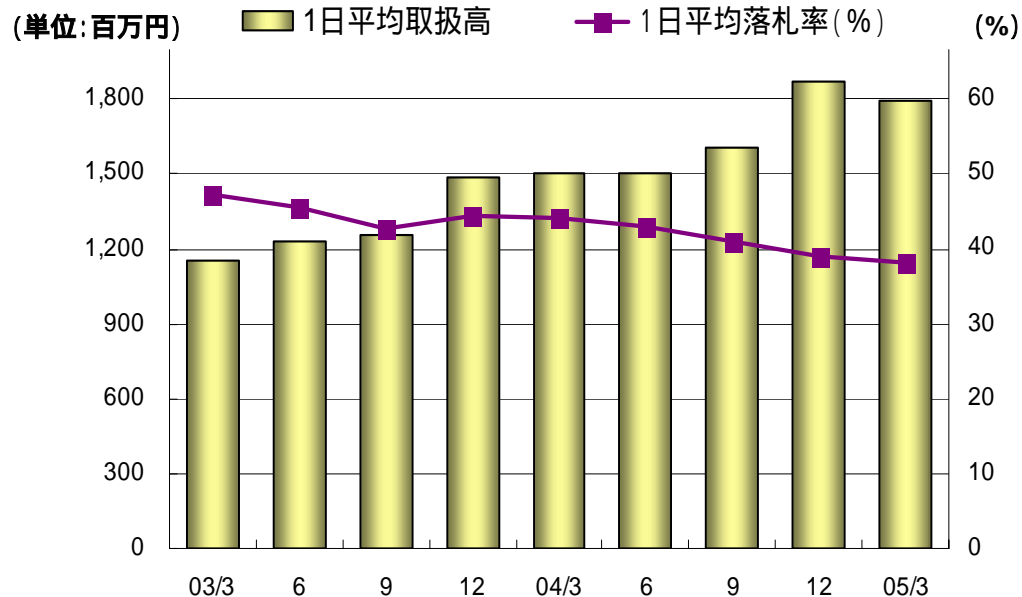


オークション事業データ

2005年3月 オークションデータ

平均総出品数	約 763万件	1日平均新規出品数	約 64.1万件
1日平均取扱高(*)	約 17.9億円	1件あたり平均落札額	5,827円
1日平均落札率	38%	ユニークブラウザ数	1,922万ブラウザ
ストア数(月末)	3,556店舗		

(*) 1日平均取扱高はキャンセル等発生前の数字です



* 1日平均落札率は、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



広告売上高の業界別シェア (通期)

広告売上高の増加額が大きかった業界

- 金融・保険・証券
- 自動車・関連品
- 不動産・建設

広告売上高の増加率が大きかった業界(*)

- 化粧品・トイレタリー
- 飲料・嗜好品
- エンターテインメント系ソフト

	2003年度	2004年度
金融・保険・証券	22.2%	21.2%
各種人材サービス	12.4%	9.4%
自動車・関連品(輸送用機器)	5.3%	8.2%
不動産・建設	5.5%	7.3%
コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器	8.1%	5.6%
交通・レジャー	4.6%	5.4%
化粧品・トイレタリー	2.4%	4.9%
飲料・嗜好品	2.1%	4.1%
インターネット情報サイト・メールサービス	5.0%	3.9%
各種教育サービス・大学等	4.8%	3.7%
通信販売会社	6.0%	2.6%
結婚情報関連会社	2.8%	2.3%
情報処理サービス・ソフト会社	1.8%	2.0%
エンターテインメント系ソフト	1.2%	1.9%
その他	15.8%	17.5%

■ 上記はスポンサーサイトを含んでいません

(*) 「その他」に含まれる業界を除き、増加率の大きい順番で並べています



2004年度第4四半期 主要広告主

■ 金融・保険・証券

アイフル
オリックス・クレジット
モビット

■ 自動車・関連品

ガリバーインターナショナル
トヨタ自動車
本田技研工業
日産自動車
マツダ

■ 各種人材サービス

イー・マーキュリー
スタッフサービス・ホールディングス

■ 不動産・建設

大京
大東建託

■ 化粧品・トイレットリー

オルビス
花王
資生堂
ファンケル

■ 上記はスポンサーサイトを含んでいません

■ 交通・レジャー

日本航空
東日本旅客鉄道

■ 飲料・嗜好品

アサヒビール
麒麟ビール
サントリー
日本コカコーラ

■ 各種教育サービス・大学等

エヌアイエス
ベネッセコーポレーション

■ コンピュータ・コンピュータ関連・事務機器

デル
日本ヒューレット・パカード

■ インターネット情報サイト・メールサービス

ウェブクルー
カービュー

■ 情報処理サービス・ソフト会社

マイクロソフト

■ 官公庁・団体

内閣府



当社のWeb上のIR情報は、以下のURLをご参照ください。
<http://ir.yahoo.co.jp/>