

## 平成21年3月期 決算短信

平成21年4月28日  
上場取引所 東 JQ上場会社名 ヤフー株式会社  
コード番号 4689 URL <http://www.yahoo.co.jp>  
代表者 (役職名) 代表取締役社長  
問合せ先責任者 (役職名) 取締役最高財務責任者  
定時株主総会開催予定日 平成21年6月23日  
有価証券報告書提出予定日 平成21年6月23日(氏名) 井上 雅博  
(氏名) 梶川 朗  
配当支払開始予定日TEL 03-6440-6000  
平成21年6月9日

(百万円未満切捨て)

## 1. 21年3月期の連結業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

## (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
21年3月期	265,754	1.4	134,618	7.9	132,912	9.4	74,715	19.3
20年3月期	262,027	23.3	124,807	17.5	121,511	18.2	62,617	8.0

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
21年3月期	1,255.52	1,254.18	31.0	39.0	50.7
20年3月期	1,035.27	1,033.79	28.5	35.3	47.6

(参考) 持分法投資損益 21年3月期 △1,064百万円 20年3月期 △3,059百万円

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
21年3月期	311,551	236,469	75.2	4,029.47
20年3月期	369,660	250,672	67.1	4,100.94

(参考) 自己資本 21年3月期 234,144百万円 20年3月期 248,107百万円

## (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
21年3月期	87,805	△53,946	△109,923	36,996
20年3月期	81,493	△16,981	△26,192	113,027

## 2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金					配当金総額 (年間)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
20年3月期	—	—	—	104.00	104.00	6,292	10.0	2.9
21年3月期	—	—	—	130.00	130.00	7,554	10.4	3.2
22年3月期 (予想)	—	—	—	—	—		—	

(注) 平成22年3月期の配当予想額は未定です。

## 3. 22年3月期の連結業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

通期の業績予想の開示に代えて翌四半期の業績予想を開示しております。詳細は3ページをご参照下さい。

#### 4. その他

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) 無

(2) 連結財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更に記載されるもの)

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 有  
 ② ①以外の変更 有

(注) 詳細は、52ページ「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更」をご覧ください。

(3) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む) 21年3月期 58,107,980株 20年3月期 60,502,022株  
 ② 期末自己株式数 21年3月期 一株 20年3月期 1,932株

(注) 1株当たり当期純利益(連結)の算定の基礎となる株式数については、63ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

#### (参考) 個別業績の概要

1. 21年3月期の個別業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

(1) 個別経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
21年3月期	224,588	1.7	123,689	1.4	127,278	4.7	68,363	6.0
20年3月期	220,750	11.9	121,961	16.0	121,584	15.3	64,486	4.7

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
21年3月期	1,148.78	1,147.56
20年3月期	1,066.16	1,064.64

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
21年3月期	293,808	236,031	80.2	4,057.49
20年3月期	356,152	257,167	72.2	4,248.77

(参考) 自己資本 21年3月期 235,772百万円 20年3月期 257,051百万円

#### ※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

- 本資料に記載されている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おりますが、リスクや不確実性を含んでおります。業績予想に関する事項については、8ページ「1.(2) 経営成績に関する分析 次期の見通し」をご覧ください。
- 平成22年3月期の配当予想に関しましては、通期の業績に応じた弾力的な利益還元の実施を基本方針としているため、通期の業績予想について開示が可能となった時点で配当予想額についても速やかに開示いたします。なお、配当予想の開示を行う時期としましては、平成22年3月期第3四半期決算発表の時点を見込んでおります。

平成22年3月期第1四半期の連結業績予想(平成21年4月1日～平成21年6月30日)

(%表示は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益		1株当たり 四半期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
第1四半期	66,100	0.8	32,400	△1.5	32,100	△1.0	19,000	△0.8	319円28銭
	～69,100	～5.4	～34,100	～3.7	～33,800	～4.3	～20,100	～4.9	～337円76銭

本資料に記載されている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おりますが、リスクや不確実性を含んでおります。業績予想に関連する事項については、8ページ「1. (2) 経営成績に関する分析 次期の見通し」をご覧ください。

## 1. 経営成績

## (1) 業績ハイライト

- 通期の売上高は2,657億円(\*)、営業利益は1,346億円(前年比7.9%増)、経常利益は1,329億円(前年比9.4%増)、当期純利益は747億円(前年比19.3%増)となり、サービス開始以来12期連続で増収増益を達成しました。

(\*)当期より、従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC (Traffic Acquisition Cost) や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について売上高から控除する方法(純額表示、ネット表示)に変更しました。売上高の会計処理の変更に関しましては、52ページ「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更」をご覧ください。なお、当期の売上高を従来どおりの方法(グロス表示)で算出した場合は2,959億円となります。

売上高を純額表示(ネット表示)した場合および従来どおりの方法(グロス表示)で算出した場合は、それぞれ下表のとおりとなります。

## 平成21年3月期の売上高

	ネット表示による売上高	グロス表示による売上高	グロス表示での前年同期比
広告事業	1,388億円	1,638億円	25.0%増
ビジネスサービス事業	545億円	559億円	3.6%減
パーソナルサービス事業	726億円	765億円	4.7%増
合計	2,657億円	2,959億円	12.9%増

- 広告事業では、ディスプレイ広告において、行動ターゲティング広告やデモグラフィックターゲティング広告への評価が高まり、売上も前年度比で100%以上の伸びとなりました。また、広告商品別で見ると、サイズが大きく視覚効果も高い広告商品が好評で「プライムディスプレイ」の売上が前年度比で約150%増となったほか「ブランドパネル」の売上も2割以上増加しました。検索連動型広告では、連結子会社化したオーバーチュア(株)とのシナジーを高め、当グループ以外の媒体での採用も増加したことなどにより売上が前年度比で約4割増加しました。しかしながら、年度後半における景気の急速な悪化により広告市場全体が厳しい状況に陥り、ディスプレイ広告は第4四半期に売上が減少したほか、検索連動型広告においても一部の業種で広告出稿が大きく減少するなどの影響を受けました。なお、興味関心連動型広告「インタレストマッチ」は9月の開始以降、売上の拡大が続いているほか、モバイル広告も検索連動型広告の売上が前年度比で約170%増となりました。

- ビジネスサービス事業では、景気悪化に伴う企業の人材採用意欲の低下などにより「Yahoo!リクナビ」の売上が大きく減少し前年度比でほぼ半減となったほか、「Yahoo!BB」の新規獲得インセンティブも減少しました。一方で「Yahoo!ショッピング」では、季節に応じた販促企画を展開するとともに、商品購入手続きの簡略化や商品レビュー機能の追加など利便性の向上を図ったことにより取扱高が増加しました。また、平成21年3月末の「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」のストア数が合計で32,843店舗と前年同月末と比べて1,554店舗(5.0%増)増加し、テナント料収入が伸びたほか、「Yahoo!オークション」ではBtoCオークションの取扱高の増加に加えて、12月からのストアロイヤリティの改定も寄与し手数料収入も大きく増加しました。このほか、「Yahoo!不動産」の売上なども増加しましたが、「Yahoo!リクナビ」の売上や「Yahoo!BB」の新規獲得インセンティブの減少の影響が大きく、ビジネスサービス事業全体としては減収となりました。

- パーソナルサービス事業では、「Yahoo!プレミアム」において、会員限定サービスの拡充を図るとともに外部パートナーとの特典連携も強化した結果、12月の月額会員費の値上げにもかかわらず、平成21年3月末のYahoo!プレミアム会員ID数は過去最大の736万ID（前年同月末比6.4%増）となり、売上も約2割増加しました。「Yahoo!オークション」では、取引機会の拡大を図るべくさまざまな施策を実施し出品数が増加したほか、モバイル経由の取扱高も大きく伸びました。しかしながら、不況感による消費者心理の落ち込みの影響も受け、落札単価が減少したほか、ファッションなどのカテゴリで不振が見られたことなどにより、全体の取扱高は前年度比で減少しました。なお、有料コンテンツの売上は「Yahoo!パートナー」、「Yahoo!コミック」を中心に大きく伸びました。
- 当期もモバイルでのインターネット利用を促進するため、引き続きモバイル向けサービスの強化に努めました。ソフトバンク向け「Yahoo!ケータイ」ならびにiモード/EZweb向け「モバイル版Yahoo! JAPAN」のトップページをリニューアルしたほか、モバイルの特性を活かした検索機能の拡充などを図った結果、ページビューは約1.5倍に拡大、モバイル経由のコマース取扱高も約3割増加し、モバイル広告も検索連動型広告が約170%増となりました。
- 第4四半期において、ソフトバンク IDCソリューションズ(株)を吸収合併しました。今後のデータセンター関連コストの大幅な削減と次世代インターネット事業の戦略的基盤の構築を図ります。
- 株主還元の一環として、当期において自己株式の市場からの買付けを2回実施し、自己株式を合計で2,395,000株（取得価額総額816億円、発行済株式総数に対する割合4.0%）取得して全株消却しました。この結果、自己株式の取得を実施しなかった場合に比べて自己資本当期純利益率（ROE）は4.5パーセントポイント上昇しました。

連結経営成績に関する定性的情報については、74ページ以降の「6.(2)その他」に詳細を記載していますのでご参照下さい。

## (2) 経営成績に関する分析

### ① 当期（平成21年3月期 通期）の概況

当連結会計年度では、金融市場の混乱などに起因して世界経済が下半期に急速に悪化し、日本国内でも企業収益が悪化するなど景気後退が深刻な局面を迎えております。その影響は広告市場においても見られ、(株)電通の発表によると、平成20年の年間の広告費は前年比4.7%減少、媒体別ではテレビ、新聞、雑誌、ラジオの広告費が4年連続して減少しております。一方で、同期間のインターネット広告費は6,983億円と前年に比べて16.3%増加しており、景気後退の影響を受けつつも広告手法の拡大や高度化を伴いながらインターネット広告市場は引き続き成長しております。また、総務省の発表によると、日本のインターネットの利用状況は、人口普及率が75.3%、インターネットの利用者数は9,091万人と推定され、インターネット利用世帯に占めるブロードバンドの割合が73.4%となるほか、携帯電話等の移動端末での利用者が増加するなど、幅広くインターネットの利用環境の普及が進んでおります。インターネット利用状況および利用環境の進展は消費行動にも大きな影響を与えており、認知から購入等の行動に至る従来の消費プロセスに、情報収集や選択肢評価を行うための「検索」というプロセスを加え、さらに「評価の共有」という新たなプロセスを発生させました。検索や共有はインターネットならではの特性を活かしたものであり、人々の生活に与えるインターネットの影響力はさらに拡大しております。

このような状況のもと、当グループは、日本を代表するインターネット・サービス・カンパニーとして生活のあらゆる場面で使っていただける「ライフエンジン」を目指し、各サービスに情報共有機能を充実させるなどの「ソーシャルメディア化」、携帯電話や情報家電向けサービスの強化をはじめとした「Everywhere化」、より生活に密着したサービスを提供する「地域・生活圏情報の充実」、外部のサイトへの広告配信や課金システム等の提供により、パートナーを通じた事業機会の拡大を図る「オープン化」に努めてまいりました。また、当連結会計年度においてはコスト構造を徹底的に見直し非効率な費用の削減に努めたほか、中長期を見据えて経営体質をより強固なものとするべく事業運営の効率化や経営資源配置の最適化にも取り組んでまいりました。

以上の結果、当連結会計年度における当グループの業績は、売上高2,657億円(\*)、営業利益1,346億円(前連結会計年度比7.9%増)、経常利益1,329億円(前連結会計年度比9.4%増)、当期純利益747億円(前連結会計年度比19.3%増)となりました。

(\*)当連結会計年度より、従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC(Traffic Acquisition Cost)や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について売上高から控除する方法(純額表示、ネット表示)に変更しました。売上高を従来どおりの方法(グロス表示)で算出した場合は2,959億円(前連結会計年度比12.9%増)となります。

## ② セグメント別の通期の概況

### <広告事業の通期の概況>

当連結会計年度における広告事業は、景気減速が広告市場全体に深刻な影響を及ぼし、特に年度後半における景気の急速な悪化により広告市場全体が厳しい状況となるなか、広告会社との連携をより一層強めインターネット広告の特徴を活かし広告主のニーズに沿った提案を行い、広告出稿の獲得に努めました。

ディスプレイ広告においては、インターネットの特徴を活かしたターゲティング広告への評価が高まり、利用者の行動履歴を基にした配信を行う行動ターゲティング広告、利用者の属性情報を基にした配信を行うデモグラフィックターゲティング広告はいずれも前連結会計年度と比較して100%以上伸びたほか、地域を限定して配信するエリアターゲティング広告も約3割増加しました。業種別では、行動ターゲティング広告では不動産・建設、金融・保険・証券、自動車関連の企業からの出稿が大きく伸び、デモグラフィックターゲティング広告については、化粧品・トイレタリーや美容関連など、主に女性をターゲットとした企業への浸透が進むとともに薬品・医療用品や食品関連の企業からの出稿が伸びました。エリアターゲティング広告では交通・レジャー関連の企業からの出稿が増加しました。また、サイズが大きく視覚効果も高い広告商品が好評で、主力商品である「プライムディスプレイ」の売上が、行動ターゲティング広告での配信量の増加や掲載サービスの対象増加に伴い約150%増となったほか、「ブランドパネル」の売上も、Yahoo! JAPANトップページのリニューアルに伴うサイズの拡大等による効果が年度を通じてフルに寄与し、2割以上増加しました。アド・ネットワークの推進によるパートナーサイトの拡大も進展しており、これによる売上も増加しています。

検索連動型広告の売上は、連結子会社化したオーバーチュア(株)とのシナジーを高め、当グループ以外の媒体での採用もさらに推進・増加したこと、検索機能の改善を図りつつ広告掲載による効果を高めたことなどにより、前連結会計年度と比較し約4割増加しました。加えて平成20年9月から、利用者の興味・関心に沿った広告を配信する「インタレストマッチ」の導入も開始し、広告主からの理解が徐々に進むとともに売上も拡大しています。また、モバイル広告の売上についても検索連動型広告が前連結会計年度比で約170%増となりました。

注目の特集としては、開催時期に合わせて展開された「北京オリンピック特集」のユニークブラウザ数が2,600万ブラウザを超え、ページビューについても約10億ページビューを記録しました。また、WBC関連においては、決勝戦が行われた平成21年3月24日の「スポーツナビ」を含む「Yahoo!スポーツ」へのアクセスが約3.6億ページビュー、オンデマンドの速報動画が約70万視聴となるとともに同日におけるYahoo! JAPAN全体へのアクセスが約20億ページビュー、「Yahoo!モバイル」へのアクセスが約2億ページビューとなり、いずれも単日での過去最高の記録を更新するなど非常に多くの利用者を集め、広告媒体としての価値がさらに評価されました。

以上の結果、当連結会計年度の広告事業の売上高は1,388億円となり、全売上高に占める割合は52.3%となりました。

#### <ビジネスサービス事業の通期の概況>

当連結会計年度におけるビジネスサービス事業は、景気の急速な悪化に伴う企業の人材採用意欲の低下などにより「Yahoo!リクナビ」の売上が大きく減少し前連結会計年度と比べてほぼ半減となったほか、「Yahoo!BB」の新規獲得インセンティブ売上も減少しました。「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」においては、「Yahoo!ポイント」のボーナスポイントキャンペーンの実施や、季節に応じたさまざまな販促企画を展開したほか、「Yahoo!ショッピング」における商品購入手続きの簡略化、商品レビュー機能の追加や、「Yahoo!オークション」における値下げ交渉機能の新たな追加など、さらなる利便性の向上と取扱高の拡大に努めました。また、「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」において、優れた成績をおさめたストアを対象に年間ベストストアの表彰を行うなど、ストア出店の魅力の訴求に注力するとともに、引き続き新規ストアの獲得にも努め、平成21年3月末の「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」の合計ストア数は32,843店舗と前連結会計年度末と比べて1,554店舗(5.0%増)増加し、テナント料収入が伸びたほか、「Yahoo!オークション」ではBtoCオークションの取扱高の増加に加えて、ストアロイヤルティを平成20年12月分の売上より改定したことも寄与し、手数料収入も大きく増加しました。当連結会計年度における「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!チケット」を合計したコマース取扱総額は9,467億円(前連結会計年度比0.7%増)となりました。モバイル経由のコマース取扱高は大きく伸びて約3割増加しました。リサーチ関連では、ヤフーバリューインサイト(株)の売上が前連結会計年度と比べ伸びたほか、「Yahoo!不動産」や「Yahoo!自動車」なども前連結会計年度と比較して売上を伸ばしたものの、「Yahoo!リクナビ」の売上や「Yahoo!BB」の新規獲得インセンティブの減少の影響が大きく、ビジネスサービス事業全体としては減収となりました。

以上の結果、当連結会計年度のビジネスサービス事業の売上高は545億円となり、全売上高に占める割合は20.5%となりました。

< パーソナルサービス事業の通期の概況 >

当連結会計年度におけるパーソナルサービス事業は、Yahoo!プレミアム会員限定のYahoo! JAPANサービスの拡充を図るとともに、外部パートナーとの特典連動も強化し、会員価値の向上と新規会員の獲得に努めました。この結果、平成20年12月の月額会員費の値上げにもかかわらず、平成21年3月末のYahoo!プレミアム会員ID数は過去最大の736万ID（前連結会計年度末比6.4%増）となり、売上も約2割増加しました。具体的な取り組みとしては、Yahoo!プレミアム会員向けに、「Yahoo!コミック」における週替わり「全巻無料イッキ読み」や「Yahoo!ミュージック サウンドステーション」における「オンデマンド再生」機能の提供などを行ったほか、吉本興業(株)が提供する「よしもと特選映像集」の無料視聴や(株)第一興商「ビッグエコー」のカラオケ室料の割引の提供など、外部パートナーとの特典連動も強化しました。「Yahoo!オークション」においては、商品詳細ページの全面リニューアルを行うなど利便性の向上を推進するとともに、さまざまな出品無料キャンペーンや、一定条件をクリアするとランクに応じた各種特典を受けられる「出品マスター」を開始するなど取引機会の拡大を図り、出品数が増加しました。モバイル版「Yahoo!オークション」においても出品無料キャンペーンを実施するなど利用の拡大に努め、モバイル経由の取扱高が大きく伸びました。しかしながら、不況感による消費者心理の落ち込みの影響も受け、落札単価が減少したほか、ファッションなどのカテゴリで不振が見られたことなどにより、「Yahoo!オークション」全体の取扱高は、前連結会計年度と比べて減少しました。有料コンテンツの売上については、「Yahoo!パートナー」、「Yahoo!コミック」が大きく伸びたほか、「Yahoo!縁結び」も増加しました。

以上の結果、当連結会計年度のパーソナルサービス事業の売上高は726億円となり、全売上高に占める割合は27.3%となりました。

③ 次期の見通し

業績見通しにつきましては、当グループを取り巻く事業環境が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おります。

当グループの収益・費用の予想にあたっては、経営上の指標としている利用者の各種サービス利用状況等が重要な前提条件となっておりますが、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翌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いたします。なお、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いたします。

平成22年3月期 第1四半期連結業績見通し(平成21年4月1日～平成21年6月30日)

連結売上高	66,100百万円	～	69,100百万円
連結営業利益	32,400百万円	～	34,100百万円
連結経常利益	32,100百万円	～	33,800百万円
連結四半期純利益	19,000百万円	～	20,100百万円



## (3) 財政状態に関する分析

## ①資産、負債及び純資産の状況

## (イ) 資産

流動資産は、前連結会計年度末に比べて44.4%減少し、91,390百万円となりました。これは、主に現金及び預金が76,031百万円、売掛金が2,006百万円それぞれ減少したことによるものです。(なお、現金及び預金の詳しい内容につきましては、45ページの連結キャッシュ・フロー計算書をご参照下さい。)

固定資産は、前連結会計年度末に比べて7.2%増加し、220,160百万円となりました。これは、主に土地が5,001百万円、機械装置が4,734百万円それぞれ増加したことによるものです。

この結果、総資産は、前連結会計年度末に比べて15.7%減少し、311,551百万円となりました。

## (ロ) 負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べて27.3%減少し、64,713百万円となりました。これは、主に未払法人税等が25,867百万円、買掛金が1,291百万円それぞれ減少したことによるものです。

固定負債は、前連結会計年度末に比べて65.5%減少し、10,367百万円となりました。これは、主に長期借入金が20,000百万円減少したことによるものです。

この結果、負債合計は、前連結会計年度末に比べて36.9%減少し、75,081百万円となりました。

## (ハ) 純資産

純資産合計は、前連結会計年度末に比べて5.7%減少し、236,469百万円となりました。これは、主に自己株式の消却により利益剰余金が12,650百万円減少したことによるものです。

なお、平成21年3月期第4四半期末と平成20年3月期第4四半期末の(要約)四半期連結貸借対照表およびポイントは、78～80ページをご参照下さい。

## ②キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前連結会計年度末に比べて76,031百万円減少し、当連結会計年度末には36,996百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

## (イ) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は87,805百万円となりました。これは、主に利益等の増加によるものです。

## (ロ) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果支出した資金は53,946百万円となりました。これは、主に子会社株式の取得等によるものです。

## (ハ) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果支出した資金は109,923百万円となりました。これは、主に自己株式の取得および借入金の返済等によるものです。

## (参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成19年 3月期	平成20年 3月期	平成21年 3月期
自己資本比率	59.9%	67.1%	75.2%
時価ベースの自己資本比率	722.0%	847.8%	482.5%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	96.4%	61.4%	34.2%
インタレスト・カバレッジ・レシオ	151.5倍	130.5倍	190.0倍

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

\* いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

\* 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

\* キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

\* 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

## (4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は株主の皆様への利益還元を重点課題としております。その基本方針として、企業体質強化および将来の事業展開のための内部留保を中心に据えながら、每期確実な利益を生み出すように努め、その業績に応じた弾力的な配当や自己株式の取得等の利益還元も同時に実施してまいります。

上記方針のもと、平成21年3月期においては、当社として初めて自己株式の市場からの買付けを平成20年6月から7月、平成21年3月の2回実施し、自己株式を合計で2,395,000株（取得価額総額81,667,013,450円、発行済株式総数に対する割合4.0%）取得いたしました。また、平成21年3月期の配当金につきましては、連結当期純利益の10%程度を配当性向の目処とし、1株当たり130円（前年度比25.0%増、配当金総額7,554,037,400円）を予定しております。

## (5) 事業等のリスク

当グループ(以下「ヤフー」)の業績は、今後起こり得る様々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、本書提出時点で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。またヤフー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。ヤフーは、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、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。

## I 市場動向・競合環境に係わるリスク

## ① 経済・市場・利用者動向に係わるリスク

## (イ) ヤフーの事業の発展はインターネット関連市場の拡大に依存しています

日本におけるインターネットの普及は平成7年頃から本格化し、ブロードバンドの進展やモバイル端末の進歩によりインターネット利用者数および利用時間は継続的に増加しています。ヤフー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、利用者数ならびに利用時間が増加するとともに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、事業の発展にとって基本的な条件となります。

しかし、将来的に利用者数の飽和や利用時間の低迷の可能性、インターネット利用を制約する規制や利用者への新たな課金が行われる可能性、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や技術標準の開発・適用等が適切に行われない可能性等、インターネット関連市場の継続的な拡大には、不透明な面があります。

## (ロ) インターネットが主要メディアとしての地位を維持・拡大できるかどうかは不確実です

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ヤフーの事業開始とともに本格化しました。株式会社電通の発表によると、平成20年における年間のインターネット広告費は広告市場全体の10.4%を占め、主要メディアであるテレビ、新聞に次ぐ市場規模にまで成長しています。

ヤフーでは、媒体としての価値を高めるため、各サービスの内容を充実させるとともに、主にディスプレイ広告においては、広告主や広告代理店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、定期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し、広告主層の拡大・安定化に努めてまいります。また、主に成果連動広告については、利用者の求めている情報と掲載される広告内容とのマッチング精度の向上に努め、利用者および広告主双方にとってメリットのある媒体となるよう努めております。

しかしながら、インターネットが他の主要メディアと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、今後市場が期待以上に成長しない可能性や、成長のスピードが遅くなる可能性があり、期待した広告収入を得ることができず、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

## (ハ) インターネットの広告や情報掲載ビジネスは短期的な景気動向の影響を受ける可能性があります

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、特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、米国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、ヤフーの広告売上は潜在的に短期変動する要素があります。

インターネットでの情報掲載ビジネスも、景気動向の影響を強く受けます。特に求人系サービスでは、景気動向に先行して企業が求人数を調整する傾向があるため、情報掲載料収入は景気動向の影響を強く受ける可能性があります。

その一方で費用は人件費、賃借料等の固定的な支出が多く、売上変動に応じた支出の調整が困難であるため、ヤフーの収益には潜在的な変動性があります。

- (ニ) インターネットの広告ビジネスは、広告主や広告代理店の媒体別広告予算配分の影響を受ける可能性があります

大手広告主による広告の出稿は、一般的に広告代理店を経由して行われ、インターネットやテレビ、新聞などの各媒体にどのように広告予算を配分するかは、広告主の意向や広告代理店の裁量に依るところが大きくなっています。ヤフーとしては媒体としての魅力を向上させるとともに、広告効果向上のための各種施策を実施しておりますが、これらの予算配分の動向により、ヤフーの広告事業の売上に影響を及ぼす可能性があります。

- (ホ) ヤフーがモバイル広告の領域において、PCと同等の地位を獲得できるかどうかは不確実です

今後は携帯電話等のモバイル端末への広告配信が活発化するものと見込まれます。ヤフーとしても従来のパソコンを介したサービスに加え、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、インターネットのモバイル端末での利用が大きく拡大した場合、パソコンからのサービス利用と同等の利用者数や利用時間を獲得できず、全体としてヤフーのシェアが低下する可能性があります。その場合、広告主からの出稿の伸びが鈍化し、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ヘ) 企業によるインターネットの商業利用が期待通りに普及しない可能性があります

情報掲載ビジネスにおいては、株式会社リクルートとの共同展開による求人情報サイト「Yahoo!リクナビ」を筆頭に、サイトのユーザビリティと圧倒的な集客力やブランド力等を背景に市場を拡大させてまいりました。また、営業体制を整備し「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」へのストア誘致を積極的に行っており、今後も出店数を増加させコマース収入の拡大に努めてまいります。

こうした取り組みにもかかわらず、企業によるインターネットの商業利用が期待通りに普及せず、情報掲載ビジネスにおける旧来のメディア(新聞、雑誌、折込広告などの紙媒体等)からインターネットへのシフトが期待通りに進展しなかったり、オークション、ショッピングサイトの利用者が増加せず取扱高が期待通りに拡大しなかったり、出店店舗が期待通り獲得できないなどの理由により、市場が拡大しない可能性があり、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ト) ヤフーの収益は、ブロードバンド市場の変化による影響を受ける可能性があります

ブロードバンドプロバイダサービス「Yahoo! BB」は、ヤフーとソフトバンクBB株式会社の共同でサービスを提供しております。「Yahoo! BB」では主にDSLサービスを中心に低廉かつ高速なサービスを提供しております。

しかしながら、最近では通信技術の進歩により、ブロードバンド市場はDSLサービスからさらに高速伝送が可能な光ファイバーを用いたFTTHサービスへのシフトが進んでいます。ソフトバンクBB株式会社では、既存サービスに加えて、FTTHを利用したブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の提供を行うなど、新たな会員の獲得を図っていますが、結果として期待通りの会員数を獲得できなかったり、既存顧客が他社サービスへシフトするなど、当初に期待した通りの売上が得られない、または予想以上の費用が発生する等の理由により、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

- (チ) ヤフーの収益は、有料会員サービスの利用者数の変化の影響を受ける可能性があります

インターネット利用者は、ブロードバンドの進展により急速に増加し、それに伴い有料会員サービスの市場も拡大し、今後も引き続き成長していくものと考えられます。しかしながら、将来的には日本におけるブロードバンドやモバイル端末の普及が飽和し、利用者の増加が頭打ちになることが予想されます。ヤフーではそのような状況に備えるべく、日頃より各種サービスの顧客満足度を向上させ、利用度を高めるような様々な施策を実施していますが、将来的には「Yahoo!オークション」への参加や様々な特典を享受できる「Yahoo!プレミアム」、「Yahoo! BB」の有料会員数が従来通り伸びないおそれがあり、ヤフーの発展に影響を与える可能性があります。

- (リ) 有料コンテンツをインターネット経由で購入するという消費行動が定着しない可能性があります

ヤフーでは、ブロードバンドの普及に伴い可能となった大容量の動画や音楽など、インターネット利用者のニーズに合った様々な有料コンテンツを配信しています。今後も利用者の増加とともに、インターネットによる有料コンテンツの利用が増加していくものと思われませんが、インターネット上での有料コンテンツ配信が利用者の生活に浸透しなかったり、パソコン以外のデバイスによる有料コンテンツの利用が一般的になり、それらにヤフーが参入できない場合などは、期待通りの収益を上げられない可能性があります。

## ② 競合環境に係わるリスク

(イ) ヤフーの各サービスには競合が存在するため、今後もインターネット業界において優位性を発揮し続けられるかどうかは不確実です

ヤフーのサービスはポータルサイトとしての位置づけを主軸に、サイトなどの検索を始め、ニュースなどの各種情報提供、メールなどのツールの提供、ショッピングなどのEC(eコマース)、決済関連など、インターネットを通じ多数のサービスを提供しており、それぞれのサービスにおける競合は多数存在しております。

このような環境のもと、ヤフーが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保・維持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、価格競争や、顧客獲得に係わる費用の増大に伴う利益低下の可能性があるほか、広告代理店や情報提供者に対して支出する販売手数料や情報提供料等の増加を余儀なくされる可能性があり、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

また、当業界においては、設立間もない企業による新興サービスが利用者の支持を集め急速に広まる事があります。ヤフーでは、利用者の意見や動向を捉え、利用者の支持を集めることのできるサービスをリリースしていく所存ですが、新興企業のサービスがヤフーのサービスに対する競合となる可能性や、競争優位性を発揮するための新規サービスの開発に費用がかかり、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

現在、主な競合といたしましては、米国や欧州においてシェアの高い「Google」(グーグル株式会社)などが考えられます。

## ③ 他社製品・サービスに係わるリスク

(イ) ヤフーのサービスは、サーバー等の設備機器やインターネット回線、利用者の情報端末やソフトウェアなど、他社の製品やサービスに依存しています

ヤフーがサービスを提供するために必要なサーバー等の設備機器、インターネット回線や接続プロバイダ、利用者のインターネット情報端末やソフトウェアなどは他社の製品やサービスであるため、これらの機器やサービスが良好に供給され稼動する事が、ヤフーがサービスを適切に提供するための前提条件となっています。

インターネットウェブサイトへの接続用ソフトウェアであるブラウザや、インターネットへ接続できるパソコンや携帯電話、テレビ、カーナビなどの情報端末は、多種の製品が存在しています。ヤフーではこれらの各製品に適切にサービスを提供できるよう対応を進めております。しかしながら、一部の情報端末やソフトウェアにはヤフーのサービスが未対応な場合があります。また、情報端末やソフトウェアの使用法や設定内容などによっては、ヤフーのサービスを適切に受けることができない場合があります。また、それらの機器やソフトウェア、サービスの仕様変更や料金変動、供給不足などにより、ヤフーのサービスを適切に受けることができなくなる場合や、利用者の利用頻度が減少したり、ヤフーのサービス内容や収益に影響を及ぼす可能性があります。

## ④ 技術動向に係わるリスク

(イ) インターネット関連業界の技術革新のスピードは速く、技術革新に対して適切に対応できなかった場合、ヤフーのビジネスに大きな影響がでる可能性があります

コンピュータ関連技術の変革は著しく、インターネット関連分野においてもマルチメディア対応の新言語、新技術等が逐次開発されています。ヤフー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、インターネット先進国である米国でヤフー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、ヤフーおよびヤフー・インクの新技术への対応が遅れた場合、ヤフー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による支出の増加や、米国よりも日本の技術が先行した場合などに備えた体制への対応等、ヤフー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。

## II 法的規制・制度動向に係わるリスク

### ① 法的規制に係わるリスク

(イ) ヤフーやインターネット業界に影響を及ぼす法令の制定や改正により、ヤフーおよび当業界に影響が及ぶ可能性があります

近年、日本国内においてはインターネット上の情報の閲覧や投稿、商取引に起因した事件等が報道され、それに伴いインターネットを用いた情報や物品の流通等に何らかの法的規制をかけようとする動きが見られます。ヤフーは、安心安全で利便性の高いインターネット環境を実現するために、各種法令を遵守するとともに、関係各所と協力し各種施策や啓発活動等を実施しております。

しかしながら、ヤフーやインターネット業界に影響を及ぼす法令の制定や改正により、ヤフーのサービス内容等への影響や、法令を遵守するための費用が増加する可能性があります。また、インターネット業界の発展に影響を与える可能性があります。

(ロ) ヤフーはプロバイダ責任法を遵守する義務があり、その内容によっては事業が制約される可能性があります

平成14年5月から「特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限および発信者情報の開示に関する法律」(プロバイダ責任法)が施行されました。この法律は従来民法上の不法行為責任の範囲を明確にしたものに過ぎず、インターネット上で情報の流通を仲介する事業者の責任を加重するものではありません。しかしながら、この法律の成立をきっかけにして、情報の仲介者に対してより積極的に責任を追及すべきだという社会的な動きが生ずる可能性があります。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、ヤフーの事業が制約される可能性があります。

(ハ) ヤフーは電気通信事業法を遵守する義務があり、その内容によっては事業が制約される可能性があります

ヤフーはインターネットを利用した情報通信サービスを運営するために、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、これらの法令が改正された場合にはヤフーの事業が制約される可能性があります。

(ニ) 青少年ネット規制法の成立により、インターネット業界の発展に影響がでる可能性があります

ヤフーでは、設立当初よりインターネットの健全な発展に貢献するよう各種対策等を行ってきており、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きつず」の運営や「Yahoo!あんしんねっと」の提供等の対策を講じてきております。平成20年6月に「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法案」(青少年ネット規制法)が可決されましたが、現時点での当法令の内容とヤフーのビジネス内容から、事業への影響は軽微であると考えております。しかしながら、当法令は表現の自由への制約やフィルタリングの発展の阻害などへの課題が多く、日本国内のインターネット業界の発展に影響を与える可能性があります。結果的にヤフーの業績に影響がでる可能性があります。

(ホ) オークションサービスに対して法的規制が行われた場合、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります

現在「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います。ヤフーは、既にブランド品出品者に対し、特定商取引法上の事業者と該当すると判断した出品者に対しては、事業者としての表示義務を遵守するよう誘導し、遵守状況が芳しくない場合には、IDの削除措置を取っています。また同じインターネットオークション事業者である株式会社ディー・エヌ・エー、および楽天株式会社と共同で「インターネットオークション自主ガイドライン」を策定し実施しているほか、「インターネット知的財産権侵害品流出防止協議会」の幹事会社として対策を積極的に行っています。また利用者向けの啓発ページとして「知的財産権保護ガイド」を設置し、著作権、肖像権、商標権などを解説することで、出品者だけでなく落札者への啓発活動も行っております。

しかしながら、これらの施策が功を奏さず、今後も違法出品や詐欺等が報告されるようであれば、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制定される可能性があります。その内容によっては、「Yahoo!オークション」への参加者の減少によるシステム利用料収入減少や、「Yahoo!プレミアム」への登録者数が減少し、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (へ) ソーシャルメディア型サービスに対して法的規制が行われた場合、ヤフーの各サービスに対して影響を与える可能性があります

ソーシャルメディア型サービスは、利用者からの投稿によって、コンテンツの掲載やコミュニケーションが図られるため、他人の所有権、知的財産権、名誉、プライバシーその他の権利等の侵害が生じる可能性があります。ヤフーでは、これらの権利等の侵害に係わる投稿を禁止しており、著作権保護の観点からパトロールによる違法コンテンツのチェックや、利用者からの違法コンテンツの報告、権利者からの削除依頼などを速やかに受け付け、対応を行っております。

しかしながら、これらの施策が功を奏さず、今後違法投稿が多数報告され、社会問題等になるようであれば、インターネット上の利用者投稿サービスを規制するような法律が制定される可能性があります、その内容によっては、ヤフーの各サービスに影響を与える可能性があります。

- (ト) 金融系サービスに係わる法改正が行われた場合、ヤフーの各サービスに対して影響を与える可能性があります

ヤフーでは、決済関連サービスとして「Yahoo! JAPANカード」、ならびに会員向けサービスとして「Yahoo!証券窓口」(金融商品仲介)を提供しております。

「Yahoo! JAPANカード」においては、クレジットカードの自社発行を行いキャッシングなどの融資機能を提供することから、「貸金業法」、ならびに「利息制限法」の適用を受けています。このためヤフーは貸金業法に基づき、関東財務局に貸金業登録を行っております。貸金業法の上限金利を利息制限法の上限金利まで引き下げる法改正により、利息制限法に定められた利息の上限金利を超過する部分に対して、不当利得として返還を請求される場合がありますが、これらによりヤフーが受ける影響は軽微なものと考えております。なお、ヤフーは法律施行前の平成20年5月に金利の引き下げを完了しております。

「Yahoo!証券窓口」(金融商品仲介)においては、金融庁の監督のもと、金融商品取引法や日本証券業協会の規則等の規制を受けています。このためヤフーは金融商品取引法に基づき、内閣総理大臣に金融商品仲介業の登録を行っております。これらの法律や規制を遵守し業務を運営していく所存ですが、ヤフーの自主努力にもかかわらず法律や規制に違反していると認定された場合、登録取消等の行政処分が課される可能性があります。またこれらの規制については、将来強化される可能性があり、その場合にはコンプライアンス体制やシステム対応の強化、再整備等により費用が増加し、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

- (チ) ヤフーのビジネスは、法的規制に限らず、政府や省庁、地方自治体等からの指導や要請等の影響を受ける可能性があります

前述の法的規制の適用に限らず、政府や省庁、地方自治体等が行う指導や要請等に基づき、業界各社がインターネット上での情報流通やビジネスを自主規制することにより、ヤフーのサービスや業績に影響を及ぼす可能性があります。

## ② 訴訟等によるリスク

- (イ) ヤフーはオークション詐欺の被害者から、損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーでは、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、平成13年5月からの有償での本人確認制度の導入、平成16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、平成17年11月から不正利用検知モデルの導入、平成19年7月から「受け取り後決済サービス」(注)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、常に犯罪にかか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、これらの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があり、ヤフーの責任の有無にかかわらず、ヤフーに対して訴訟を起こされる可能性があります。実際に集団訴訟により損害賠償請求が提起されており、その動向によってはヤフーのブランドイメージが損なわれ、業績に影響を及ぼす可能性があります。さらに、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費用が増大し収益に影響がでる可能性もあります。

また、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、ヤフーが被害を受けた利用者に支払う補償制度を実施しております。これにより、費用が増加する可能性があります。

(注)「受け取り後決済サービス」は、商品未着トラブルの撲滅に向けた抜本的な詐欺対策として、落札者が出品者への代金の支払いを、商品の受け取り後に支払う事ができるサービスです。

## (ロ) ヤフーは所属金融商品取引業者から、損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーは、「Yahoo!証券窓口」(金融商品仲介)において、所属金融商品取引業者(注)の管理のもと、ヤフーが作成する「勧誘方針」や「勧誘ガイドライン」に沿って口座開設や金融商品取引の勧誘を行います。ヤフーは、勧誘行為を行うにあたっては所属金融商品取引業者に十分な事前確認を求めますが、ヤフーが勧誘を行った結果、その内容が顧客に誤解を与えて損失を被らせた場合は、その内容や状況によっては顧客への補償等を一時的に行った所属金融商品取引業者から損害賠償を請求される可能性があります。

(注) 所属金融商品取引業者とは、ヤフーと金融商品仲介業における業務委託契約を締結した金融商品取引業者のことであります。

## (ハ) インターネット上の広告内容やリンク先ホームページ等について、関係者や行政機関等からヤフーに対してクレームや勧告、損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーは、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「広告審査基準」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。さらにヤフー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ヤフーで有し、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できる掲示板やブログ、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、削除の権利をヤフーで有し、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、ヤフー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、ヤフーのサービスの利用者に対して、インターネットの閲覧やインターネット上への情報発信は利用者の責任において行うべきものであり、ホームページ等の閲覧や利用に伴う損害に関してヤフーは責任を負わない旨を掲示しています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、ヤフーが掲載する広告、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、クレームや勧告を受けたり、損害賠償を請求される可能性があります。その場合、利用者からの信頼が低下して利用者数や利用時間が減少したり、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。

## (ニ) 第三者の責任に帰すべき領域に関して、ヤフーが損害賠償請求等を求められる可能性があります

顧客との関係においては、「ヤフーと提携する第三者の提供するサービス領域」および「ヤフーの提供するサービス領域」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ヤフー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施策をとっています。しかしながら、これらの施策が功を奏さず、本来第三者の責任に帰すべき領域についてヤフーが顧客より損害賠償等を求められる可能性があります。その場合にはヤフーに相応の費用が発生したりブランドイメージが損なわれる等により、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

「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、ヤフーが責任を負わない旨を掲示しています。また同様に「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、障害についてはヤフーが責任を負わない旨を掲示しています。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。その結果として、金銭的負担の発生やヤフーのブランドイメージが損なわれる等の理由により、ヤフーの事業に影響を及ぼす可能性があります。さらに、国際裁判管轄に関する条約により、国外の利用者との関係で、国外での法的紛争に発展する可能性があります。

## (ホ) 他社の保有する特許権・著作権等の知的財産権を侵害したとして、他社からクレームを受けたり損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーでは知的財産を重要な経営資源と考えており、専門のチームを設置し特許の調査や出願、社内への啓発活動などを行っています。

特許権は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ヤフー自身の特許管理の費用が膨大となり、ヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。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、ヤフー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、ヤフー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あります。その場合、損害賠償等の訴訟を起こされたり、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。

(へ) 成果連動広告において、不正クリック等による過剰請求に対し、損害賠償を請求される可能性があります

検索連動型広告やコンテンツ連動型広告などの成果連動広告では、クリック数で広告料金や報酬が決定されることを悪用し、不正にクリック数を増やし、広告主に過剰な広告料金等を負担させるという詐欺行為が問題になっています。米国では、その被害に遭った広告主が、集団でこのような広告商品を提供している企業に対して訴訟を提起するという事態が発生しています。ヤフーでは、不正クリックを系統的、または一部手作業にて調査・判別し、不正が疑われるクリックは広告料金や報酬の対象外とするなどの対策を行っておりますが、今後、ヤフーに対し、同様の訴訟を起こされる可能性や、これらの問題によりヤフーのブランドイメージが損なわれ、業績に影響を及ぼす可能性があります。

### ③ その他法制度に係わるリスク

(イ) ヤフーではシステム開発やコンテンツ制作等を業務委託や外注している場合があり、下請法に抵触するような事態が発生した場合、ヤフーに対する信用が失墜する可能性があります

ヤフーでは下請法について従業員の入社時および入社後も定期的に研修を実施し、下請法を遵守し業務・取引を行うよう教育活動を行っております。しかしながら、これらの取り組みにもかかわらず下請法の法令に抵触する事態が発生した場合、ヤフーに対する信用が失墜し業績に影響を与える可能性があります。

(ロ) 会計基準および税制の変更が行われた場合、ヤフーの損益に影響がでる可能性があります

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、ヤフーは、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、将来において会計基準や税制の大きな変更があった場合には、ヤフーの損益に影響がでる可能性があります。

### Ⅲ 自然災害・有事に係わるリスク

#### ① 自然災害等によるリスク

(イ) 自然災害等により、ヤフーの業務が中断ないしは継続不能となる可能性があります

ヤフーの事業は、地震、火災等の自然災害や、それらに伴う建造物の破損、停電、回線故障等の事故の影響を受けやすく、またヤフーのネットワークのインフラおよび人的資源は東京に集中しています。ヤフーでは、事故の発生やアクセスの集中にも耐えうるようにシステムの冗長化やデータセンターの二重化、分散化などの環境整備を進めるとともに、こうした事故等の発生時には、速やかにかつ適切に全社対応を行うよう努めておりますが、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、復旧がうまく行かず、ヤフーの事業、業績、ブランドイメージ等に影響がでる可能性があります。

#### ② 有事に係わるリスク

(イ) 有事の際には、ヤフーの業務が中断ないしは継続不能となる可能性があります

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・テロ事件等の勃発といった有事の際には、ヤフーの事業に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、ヤフー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通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・出稿期間の延長が発生した場合や、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり、利用者がヤフーの有料サービスを利用できなくなった場合等により、売上が減少する可能性があります。また特別の費用負担を強いられる可能性があります。また、米国やその他の国・地域との通信や交通に障害が発生した場合には、ヤフー・インクからヤフー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、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、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、ヤフーの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、ソフトバンク株式会社とその関連企業、その他のインターネット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、ヤフーのいくつかのサービスの継続が不可能となる可能性もあります。

## IV 事業運営に係わるリスク

## ① 経営方針・事業戦略に係わるリスク

(イ) ヤフーの戦略が、マーケットニーズ等の変化に応じて迅速かつ柔軟に策定・推進できない場合、競争上の優位性が損なわれる可能性があります

ヤフーでは、目標とする経営指標のうち、特に利用者数と利用者1人当たりの利用時間の増加を目指し、「ソーシャルメディア化」、「Everywhere化」、「地域・生活圏情報の充実」、「オープン化」の4つの戦略を推進しております。これらの戦略はマーケットやパートナーのニーズ、技術や競合の動向の変化に応じて迅速かつ柔軟に変更していく所存です。

しかしながら、これらの戦略がマーケットやパートナーのニーズ、技術や競合の動向の変化に応じて迅速かつ適切に変更できない、もしくは、戦略の推進が遅延する等の理由により、競争上の優位性が損なわれる可能性があります。

## ② 技術開発・改良に係わるリスク

(イ) 新たな戦略やビジネスを開発し、顧客のニーズを満たすため研究開発に取り組んでいますが、的確に顧客ニーズを捉えられない場合や、研究開発が失敗や遅延する可能性があります

ヤフーは、インターネット利用者の増加・多様化に対応するため、新たな戦略やビジネスを開発し、顧客のニーズを満たすコンテンツやサービスを提供することで、ヤフーの競争優位性を維持していきたいと考えています。その一環として平成19年4月1日に「Yahoo! JAPAN研究所」を設立いたしました。これらに必要な研究開発費用については相応の支出を見込んでおりますが、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や、予想以上に費用が発生してしまう可能性があります。

この業界は参入者も多く競争の激しい市場であるとともに、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。そのため、ヤフーとしては、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、業務の効率化を図り、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所存であります。しかしながら、研究開発が失敗・遅延する、予想以上に費用が発生する、顧客ニーズを捉えられず効果が見込めない等により、期待通りの収益を得られない可能性や、これらの開発に資源が集中することにより、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、技術上・運営上の問題を原因として、ヤフーに対し損害賠償が求められる可能性があります。

(ロ) 提供しているサービスの継続的な改善が適切に行われなかった場合、ヤフーのサービスが陳腐化する可能性があります

インターネット業界は技術や市場の変化が激しく、新しいサービスも次々と誕生してきています。そのような状況の中、ヤフーのサービスが競争優位性を維持向上していくためには、ユーザーエクスペリエンスを絶えず向上することが重要と考えています。ユーザーエクスペリエンスの向上には、利用者とサービスの接点である表示や操作に係わる視認性やデザイン、操作性の向上に始まり、検索や情報サービスなどの応答結果が利用者の求めている情報や好みにどれだけ近いかという情報のマッチング精度の向上、結果の応答速度やフィーリングの向上など多岐にわたる継続的な改善を必要とします。

ヤフーではこれらのサービスの改善に対する投資を継続的に行う必要があり、これらの投資が適切に行われなかった場合には、サービスの競争優位性やブランドイメージの低下につながる可能性や、サービス改善への費用の増加に伴い、業績に影響を及ぼす可能性があります。また、サービスの改善やリニューアルにあたっては、それによる効果について事前に十分な調査やテストを行っておりますが、期待していた効果とは逆に利用者の減少やページビューの低下を引き起こす可能性もあり、広告販売等への影響から業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) 設備投資の計画策定や実行が適切に行われなかった場合、サービスの品質が低下したり、逆に過剰投資で費用が増加する可能性があります

ヤフーでは、今後予想される事業規模の拡大に伴い、顧客ニーズに合った良質なサービスを提供していくために、継続的な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、より多くのアクセスの集中や短時間での大量のデータ送受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。ヤフーでは株式会社IDCフロンティアのグループ入りにより、大規模データセンターを自社グループで保有しました。これによって安定的、効率的なサーバの運用とコストダウンが可能になりますが、新たな設備投資が必要になるものと予想されます。

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、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・多様化に適切に対応するためのシステムの強化充実等、今後は従来にも増して大規模な設備投資をタイミングよく実施していく必要性がより高まるものと予想されます。加えて、業容拡大に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費用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。

ヤフー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、ヤフー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、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。

(二) 多様なインターネット接続端末のそれぞれに適切にサービスを提供できなかった場合、ヤフーの事業の発展に影響がでる可能性があります

近年、インターネットにアクセスできる情報端末の種類は増え、パソコンをはじめ、携帯電話、ゲーム機、テレビ、カーナビ、PDAなど、パソコン以外の情報端末によるインターネットへの接続環境が整いつつあります。それに伴いヤフーのサービスへの接触機会を増やし、サービスの利用度を高めていく施策として、パソコンのみならず携帯電話やゲーム機、テレビ、カーナビなど様々なデバイスからのインターネット利用を促進する「Everywhere化」を推進しており、これを推進するにあたり、次のようなリスクが存在すると考えられます。

様々なデバイスへヤフーのサービスを提供するためには、それらのデバイスを開発している企業との協力のもと、デバイスへの情報伝達の規格にヤフーが参入できる必要があります。よって、その規格への参入ができなかった場合には、そのデバイスに対してのサービス提供ができなくなる可能性があります。

各デバイスからヤフーサイトへの接続の容易さは競争力の重要な要素の一つです。例えば、ソフトバンクモバイル株式会社の携帯電話では「Y!ボタン」を設置することにより、ヤフーサイトへの接続を容易にしております。携帯電話だけでなく、他の様々なデバイスにおいてもこのような接続性を確保できるよう各社と協力していく所存ですが、各デバイスにおいてこのような接続性を確保できない場合、ヤフーの競争力が低下する可能性があります。また、接続性の確保において予想以上の費用がかかることにより、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

それぞれのデバイスには固有の特徴、例えば画面表示の大きさや入力装置の違いなどがあります。「Everywhere化」においては、それらに応じてヤフーサイトを最適化し、情報提供を行う所存ではありますが、最適化に予想以上の時間を要する可能性や、各デバイス専用に構築された他社のサービスに比べ見劣りし、競争力が低下する可能性があります。また、その最適化に予想以上の費用がかかることにより、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ホ) 広告商品の多様化に適切に対応できない場合、広告事業の売上に影響を与える可能性があります

インターネットメディアにおいては、様々な広告手法による新たな広告商品が出現しています。ヤフーでは、掲載期間や掲出インプレッション数を保証した広告商品や、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(検索連動型広告)、バリューコマース株式会社との提携により運営するアフィリエイト広告、広告掲載場所のページの内容を解析し、ページの内容に応じた広告を配信するコンテンツ連動型広告など、広告主のニーズに合わせた各種広告商品を開発し販売しております。

最近では、利用者の行動履歴や検索キーワード、属性、配信地域等の情報を加味してディスプレイ広告配信を行う「行動ターゲティング広告」や、広告掲載場所のページ内容に、前述の行動履歴等の情報や、配信時間等を加味してテキスト広告配信を行う「インタレストマッチ」、各媒体の広告スペースを合わせて配信し各媒体単体では到達できない広いリーチをもった広告商品である「アド・ネットワーク」など新たな広告手法による商品を開発し、リリースしております。しかし、今後のさらなるインターネット広告手法の進化に対応できない場合、広告収入の減少が見込まれるほか、新たな広告商品の開発費用の負担や、新しい手法による広告商品を取扱っている企業との提携による費用がかさみ、ヤフーの業績に影響を与える可能性

があります。

### ③ 新規事業、新規サービスに係わるリスク

(イ) ヤフーは事業やサービスの多様化を進めてまいりますが、これらの新規事業やサービスが収益に貢献しない可能性があります

ヤフーでは、その事業基盤をより強固なものとし、良質なサービスを提供することを目的として、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、結果としてヤフー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ヤフーの目論見通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、ヤフーの業績に大きな影響を与える可能性があります。

### ④ 提供しているサービスに係わるリスク

(イ) 検索サービスや「行動ターゲティング広告」のシステム等は、ヤフー・インク等に開発・運用・保守を依存しています

ヤフーでは、オーバーチュア株式会社との提携により運営する検索連動型広告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。検索サービスおよび検索連動型広告や「行動ターゲティング広告」のプラットフォームはヤフー・インク等で開発・運用・保守されており、オーバーチュア株式会社はそのプラットフォームを利用した広告商品(検索連動型広告およびコンテンツ連動型広告)の日本における営業・販売活動を行っております。また、これらのサービス以外にも一部のサービスにおいてヤフー・インクに開発・運用・保守を依存しているサービスがあります。

そのため、ヤフーとヤフー・インクとの関係の変動やヤフー・インクの運営に何らかの支障が生じた場合、ヤフー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。

(ロ) 一部の広告商品では掲載インプレッション数等を保証しており、それを満たせなかった場合には補填等を行う必要があります

ヤフーの広告商品には、掲載期間と掲出インプレッション数を保証しているものが多く、その期間の長さや掲出頻度などにより広告料金を設定しております。しかしながら、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や、システムに支障が生じた場合などの理由により、広告を掲載するのに必要なインプレッション数を確保できない場合は、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、ヤフーの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、広告主の投稿ニーズはあるもののそれに合わせたサービスを提供できない場合、ヤフーの収益獲得機会の損失につながると同時に広告主の投稿意欲の減退を招くことになり、ヤフーの広告売上に影響を与える可能性があります。

(ハ) 動画系サービスや大容量広告の利用増加により、インターネット回線費用やインフラ設備投資が増加する可能性があります

ヤフーでは「Yahoo!動画」などの動画を配信するサービスを行っております。動画系サービスは文字と静止画像だけのサービスに比べインターネット回線の容量を多量に消費します。また、広告においてもブランドパネルやプライムディスプレイと呼ばれる広告商品等は、動画広告やインタラクティブな広告を配信することが可能であり、同様にインターネット回線の容量を多量に消費します。これらのサービスは今後ますます利用が増加すると考えており、それに伴いインターネット回線に対する費用の増加や、配信に必要なサーバー等の設備に対する投資が増加する可能性があります。

### ⑤ コンプライアンスに係わるリスク

(イ) コンプライアンス対策が有効に機能する保証はなく、コンプライアンス上の問題が発生する可能性があります

ヤフーでは、企業価値の持続的な増大を図るにはコンプライアンスが重要であると認識しております。そのためヤフーでは、コンプライアンスに関する諸規程を設け、全役員および全従業員が法令、定款などを遵守するための規範を定め、その徹底を図るため、イントラネット上に諸規程を明示し、定期的な社内研修を実施しております。

しかしながら、これらの取り組みにもかかわらずコンプライアンス上のリスクを完全に回避できない可能性があり、法令等に抵触する事態が発生した場合、ヤフーのブランドイメージな

らびに業績に影響を与える可能性があります。

⑥ 管理・運営体制に係わるリスク

(イ) 業容拡大に伴い適切に人的資源が確保できない場合、または過剰に確保した場合、ヤフーの事業の発展に影響がでる可能性があります

ヤフーでは、今後の業容拡大による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、業務の多様化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、ヤフーのサービスの競争力の低下ならびに利用者や「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」等の各店舗等とのトラブル、事業の効率性等に支障が生じる可能性があります。

また、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。

(ロ) 社内のキーパーソンが退職した場合、ヤフーの事業の発展に影響がでる可能性があります

ヤフーの事業の発展は、役職員、特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、それぞれが業務に関して専門的な知識・技術を有しています。これらのキーパーソンがヤフーを退職し、ヤフーが適格な後任者の任命や採用に失敗した場合、事業の継続、発展に影響が生じる可能性があります。

また、ヤフーの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あります。

(ハ) 競争優位性を確保するために知的財産権の保護を推進していますが、その費用対効果が十分でない可能性があります

ヤフーの保有している知的財産権は競争優位性を発揮するための重要な要素の一つであると考えており、著作権や特許、商標やデザイン、ドメインネームなどを生み出し、所有し、保護していく必要があると考えております。ヤフーのサービスの多くは、著作権等の権利を含むコンテンツ情報を利用者に提供し、利用者はコンテンツ情報を利用規約の範囲内にて活用することが可能となっております。

しかしながら、利用者がコンテンツに付随する権利や利用規約の範囲を超えてコンテンツデータを利用等した場合、ヤフーのブランドイメージ低下などの不利益を被る可能性や、それらの行為からヤフーの権利を保護するための費用の増加によりヤフーの業績に影響を与える可能性があります。また、これらの権利を有効活用するためには費用が発生する場合があります、費用対効果が十分でないために権利が十分に活用できない可能性があります。

(ニ) ヤフーは多数の個人・法人顧客との直接取引を行っているため、決済処理や問い合わせ対応等で費用が増加する可能性があります

ヤフーの事業規模の拡大や、検索連動型広告・有料会員サービス・有料課金コンテンツ等への取り組みの強化により、ヤフーでは、不特定多数の個人・法人顧客からの直接収益の機会が徐々に大きくなってきています。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、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リスクが増加する可能性があります。

また、顧客からの問い合わせも、従来はサービス利用に関するものがその中心でしたが、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、ヤフー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。ヤフーでは、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費用の増大により、ヤフー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、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

## V 関連当事者との関係に係わるリスク

### ① 主要株主に係るリスク

(イ) 親会社の方針転換や、主要株主の構成変更により、ヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーはソフトバンク株式会社を親会社として、ヤフー・インクの提供する「Yahoo!」ブランドでのインターネットポータルサービスの日本における事業を行っており、ソフトバンク株式会社やヤフー・インク等の関連当事者との関係は良好です。今後とも、関連当事者各社とは良好な関係を続けていく所存ですが、各社の事業戦略方針の変更や、重要な関連当事者(とりわけ親会社をはじめとする資本上位会社)の変更等に伴い、ヤフーのサービスや各種契約内容への影響や、関連当事者間の関係に変化が生じる可能性があります、その場合、ヤフーのビジネスに影響を及ぼす可能性があります。

なお、主要株主であるソフトバンク株式会社とヤフー・インクの間で以下の株主間契約が結ばれており、ヤフーの株式の売買等においては、一定の制限等が設けられております。

株主間契約の主な内容は以下の通りです。

- ・取締役、監査役の選任は、法令及び定款に従って行う。但し、両当事者は5%以上の当社株式を保有している限り、それぞれがその代表する1名ずつの取締役候補に投票するものとする。また、取締役人数は5名とし、両社の合意なく変更しないものとする。
- ・当社の運営は法令及び定款に従って行う。但し、両社が保有する株式が過半数を割るような合併もしくは重要な資産の譲渡を行う際には、ヤフー・インクの了解を得るものとする。
- ・当社の増資、借入等は法令及び定款に従って行う。両社はヤフー・インクの了解なく新株発行決議に同意しないこととする。(但し、従業員に対するストックオプションの発行を除く。)
- また、両社は本契約発効前に従業員に対するストックオプション発行枠を定めるものとする。
- ・株主としての帳簿閲覧権等は法令及び定款に従うものとする。
- ・その他合意事項
  - －両社は互いに相手方に不利益となる定款変更案には賛成しないものとする。
  - －当社株式の売却を希望する場合には相手方に対して20日前までに通知するものとする。
  - －当社の株式を市場等から購入する場合には相手方の承諾を得るものとする。
  - －当社の株式を市場等で売却する場合には相手方に対して第一次拒否権を与えなければならない。相手方が株式購入を希望しない場合、売却希望側は第三者に株式を売却することになるが、この場合、相手方も売主として第三者との間の取引に参加し、株式保有割合に応じて、自己の保有する株式を当該第三者に売却できるものとする。

当該株主間契約は、契約の当事者が当社ではないこと、また、法令および定款に従うことを原則としており、当社の運営あるいは事業の遂行において著しい拘束を受けるものではないことから、当社としては他の株主の権利を侵すものではないと考えております。

(ロ) ソフトバンク・グループ内の企業とヤフーの間で事業の競合がおこる可能性があります

ヤフーはソフトバンク株式会社と共同で携帯電話事業や「Yahoo! BB」などを戦略的に進めておりますが、ソフトバンク株式会社がヤフーのサービスと競合する会社に出資、提携した場合には、将来ソフトバンク・グループ内において事業が競合することも考えられます。ヤフーとしては、それらの会社との連携を検討するなどの対応を行っていく所存ですが、ヤフーの事業に何らかの影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) ヤフー・インクとのライセンス契約は、ヤフーの事業にとって重要な契約であり、契約内容の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、設立母体のひとつであるヤフー・インクとの間に次の内容の契約を締結しています。ヤフーが提供する情報検索サービス等に関連する商標、ソフトウェア、ツール等(以下、商標等)のほとんどは同社が所有するものであり、ヤフーは同社より当該商標等の利用等の許諾を得て事業を展開しています。従って、当該契約はヤフー事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられ、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの事業や収益に影響を与える可能性があります。

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	平成8年4月1日
契約期間	平成8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	<p>① ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> <p>② 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)</p> <p>③ 当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い</p> <p>(注) ロイヤルティの計算方法</p> <p>{(連結売上高) - (広告販売手数料*) - (取引形態の異なる連結子会社における売上原価等)} × 3%</p> <p>* 広告販売手数料は連結ベース</p>

(二) 「Yahoo!」ブランドは全世界展開をしているため、ヤフーは事業展開等において制約を受ける場合があります

ヤフーでは「Yahoo!」ブランドの確立と普及が、利用者と広告主をひきつけヤフーの事業の拡大を図るうえで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いくと思われまます。特に他社との間で競争が激しくなってきた場合、「Yahoo!」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、ヤフー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、それに影響を受けヤフーのブランド力が弱まる可能性もあります。また、ヤフー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、ヤフー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、ヤフー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ヤフー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、「Yahoo!」もしくはヤフー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、ヤフーのブランド戦略に影響を与えたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。



② 連結グループに係わるリスク

(イ) ヤフーの連結グループ運営が適切に行えない場合、業績に影響を与える可能性があります

ヤフーの子会社・関連会社については、その規模は様々で、内部管理体制の水準もその規模に応じて様々なものとなっています。各社ともに、現状の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、ヤフーのサービスならびにネットワークシステムとの連携、ヤフーからの人的支援等が不可欠となっており、現在はヤフー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、ヤフーならびに子会社・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影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) オーバーチュア株式会社との業務提携契約の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

検索連動型広告等のサービスを提供するために、オーバーチュア株式会社との間に次の内容の契約を締結しています。検索連動型広告はヤフーの重要な収益の柱の一つであるため、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

契約会社名	ヤフー株式会社(当社)、オーバーチュア株式会社(連結子会社)
契約相手先	ヤフー・サール、ヤフー・インク
締結年月日	平成19年8月31日
契約期間	平成19年8月31日から平成29年8月30日まで(10年間)
主な内容	<p>サービス提供契約(ADVERTISER AND PUBLISHER SERVICES AGREEMENT)</p> <p>① 当事者の基本的役割 ヤフー・サールはヤフー・サールの提供する対象サービスが競争力を持つよう開発努力を行い、また、オーバーチュア株式会社は顧客が対象サービスを利用することにより対象サービスの売上が拡大するようマーケティング努力を行う。日本マーケット向けに最適なサービスを開発するため、ヤフー・サールおよびオーバーチュア株式会社は協議体を通じて日本マーケット特有のカスタマイズ等の開発スケジュールを策定する。</p> <p>② ヤフー・サールによる対象サービスの独占的提供 対象サービス(契約締結時は、検索連動型広告と、コンテンツマッチ広告に関する広告関連プラットフォームの提供が対象サービスとなり、爾後、検索・広告関連サービス等のうち、本契約上で定められた手続きを経て対象サービスとして追加されたものが含まれる)についてオーバーチュア株式会社、当社および当社が50%超の議決権を有する当社の子会社が日本国内において独占的に提供を受ける。</p> <p>③ オーバーチュア株式会社のヤフー・サールに対するサービスフィーの支払い オーバーチュア株式会社はヤフー・サールに対し、対象サービスもしくはヤフー・サールの技術やシステムを利用することでオーバーチュア株式会社もしくはオーバーチュア株式会社が20%以上の議決権を有する関連会社に発生したグロス売上に、年次毎に定められたレートを乗じた金額を支払う。</p> <p>④ オーバーチュア株式会社の独占権 ヤフー・サール、ヤフー・インクまたはヤフー・インクの子会社が保有する検索・広告関連サービス等について、オーバーチュア株式会社は日本国内において独占的に提供する権利がある。</p> <p>⑤ 対象サービスについての排他義務 オーバーチュア株式会社、当社および当社が50%超の議決権を有する当社の子会社は、対象サービスと同種のサービスについて、ヤフー・サール以外が提供するものを提供してはならない。なお、契約上定められたサービスレベルに対する重大な違反などによりヤフー・サールの提供するサービスのパフォーマンスが上がらず、オーバーチュア株式会社のビジネスに深刻な影響を与える場合は、協議体を通じて解決する事となっている。また、契約時点で当社の保有している技術及びサービスについては当該義務の限りでない。</p>

(注) 平成19年8月31日に締結した「サービス提供契約」の相手先は、オーバーチュア・サーチ・サービス・(アイルランド)・リミテッド(以下、「OSSIL」という)およびヤフー・インクでしたが、平成20年8月1日付でOSSILはヤフー・サールに対し、サービス提供契約上の地位を譲渡しました。

## ③ その他の関連当事者に係るリスク

(イ) ソフトバンクBB株式会社との業務提携契約の変更等が行われた場合にはヤフーの事業に影響を与える可能性があります

ヤフーは、ソフトバンク株式会社の子会社であるソフトバンクBB株式会社との間で、「Yahoo! BB」に関して以下の内容の契約を締結しています。「Yahoo! BB」に係わるビジネスはヤフーの重要な収益の柱の一つであるため、当該契約内容の変更等が行われた場合には、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

契約の名称	業務提携契約
契約締結日	平成19年3月31日(当初契約日平成13年6月20日)
契約期間	平成13年6月20日～(期限の定めなし)
契約相手先	ソフトバンクBB株式会社
主な内容	<p>① 当社とソフトバンクBB株式会社は共同して光回線技術ならびにDSL技術を利用したインターネット接続サービスを提供する。</p> <p>② 当社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Yahoo! BBサービスに関するプロモーションの実施</li> <li>・ Yahoo! BBサービスに関する申込受付業務</li> <li>・ Yahoo! BBポータルサイトの運営</li> <li>・ メールサービス、ホームページサービスの提供</li> <li>・ Yahoo! BBサービスにかかる料金の集金業務</li> </ul> <p>③ ソフトバンクBB株式会社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利用者と電話局間の光回線ならびに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</li> <li>・ 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート</li> <li>・ ISP料金のうち1回線あたり以下の金額を当社が提供するサービスの対価とする。 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 平成17年3月31日までに申し込みをした利用者について、毎月100円</li> <li>- 平成17年4月1日から平成19年3月31日までに申し込みをした利用者について、申し込みをした月を1ヶ月目として36ヶ月目までの間は毎月200円、37ヶ月目以降は毎月100円</li> <li>- 平成19年4月1日以降申し込みをした利用者について、毎月100円</li> </ul> </li> </ul>

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	平成17年10月7日
契約期間	平成16年10月1日から1年間(1年ごとに自動更新)
契約相手先	ソフトバンクBB株式会社
主な内容	<p>インセンティブフィー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規獲得インセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、15,000円程度</li> <li>Yahoo! BB+無線LANパック 1申込につき、20,000円程度</li> </ul> </li> <li>・ 継続インセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>Yahoo! BB基本サービス 利用継続1会員あたり、月200円程度</li> <li>Yahoo! BB+無線LANパック 利用継続1会員あたり、月250円程度</li> </ul> </li> </ul>

(ロ) 「Yahoo! BB」サービスはソフトバンクBB株式会社へ依存しているため、ヤフーはソフトバンクBB株式会社のサービス品質の影響を受ける可能性があります

「Yahoo! BB」においては、ソフトバンクBB株式会社が業務を担当する部分が、間接的にヤフーの業績に大きく影響する可能性があります。ソフトバンクBB株式会社による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可能性があります。また、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ヤフーの収益に影響を与える可能性もあります。

## VI 財務・投融資に係わるリスク

### ① 資金調達・金利変動に係わるリスク

(イ) 「Yahoo!かんたん決済」においては、立替金を回収するまでの間、資金調達を行う可能性があります

「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、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、落札者がクレジットカードないしインターネットバンキングでの支払いを行った翌営業日～3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る可能性があります。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、ヤフーの事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) 「Yahoo! JAPANカード」においては、立替金を回収するまでの間、資金調達を行っています

「Yahoo! JAPANカード」は、ヤフーがクレジットカードの発行主体となるサービスで、クレジットカード申込者に対し信用供与を行うものです。クレジットカード会員がカード決済した代金について、クレジットカード加盟店に対し立替払いを行います。クレジットカード会員からの資金回収が月1回であるのに対し、クレジットカード加盟店に対しては月3回程度の立替払いを行うため、立替資金が必要になります。また事業拡大に伴い、調達方法の多様化等について検討を進めますが、立替払いに必要な資金を適切なコストで調達できない可能性があります。

### ② 出資に係わるリスク

(イ) ヤフーは他社に出資や融資を行う場合がありますが、それに見合ったリターンが得られない場合や、資金の回収が滞る可能性があります

ヤフーでは、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投資を実行しておりますが、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、投資先のうちすでに株式公開をしており評価益が発生している企業がありますが、これらの評価益が減少したり、評価損が発生する可能性があります。

さらに、ヤフーでは、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ヤフー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や株式市場の動向などによっては、将来的にヤフーの損益に追加的な影響を及ぼす可能性もあります。

今後もヤフーでは、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、合弁事業への拠出、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融資の実行等が予想されます。その実施にあたっては、十分な事前審査と社内手続きを経て当該投融資に付帯するリスクを吟味のうえで行っていきませんが、これらの新規の投融資により当初計画していた水準の利益が獲得できなかったり、最悪の場合にはその回収が滞るなどして、将来的にヤフーの財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) ヤフーはソフトバンク株式会社のボーダフォン株式会社買収にあたり、BBモバイル株式会社宛に出資していますが、期待通りのリターンが得られない可能性があります

ソフトバンク株式会社が平成18年4月27日付にて子会社であるモバイルテック株式会社の子会社BBモバイル株式会社を通じボーダフォン株式会社(現ソフトバンクモバイル株式会社)を買収するにあたり、ヤフーは平成18年4月27日付にてBBモバイル株式会社宛に120,000百万円の出資(優先株式の引受および新株予約権の取得)を実施いたしました。この出資にあたっては、十分な事前審査と社内手続きを経て当該出資に付帯するリスクを吟味のうえで行っております。

ヤフーにおけるモバイルインターネットサービスは、ソフトバンクモバイル以外の通信会社へのサービス提供を継続しながら、ソフトバンクモバイルのポータルサイトとしてより充実したサービスを提供していく方針です。ソフトバンクモバイルの利用者に対して、携帯電話を通

じてより簡単にインターネット上の多様なサービスを利用できる環境を提供することを足がかりに、将来的には通信会社の専用サービスにとらわれないオープンなモバイルインターネットサービスの実現を目指しております。

しかしながら、ソフトバンク株式会社の携帯電話事業が当初計画していた水準の利益を獲得できなかったり、最悪の場合には出資金の回収が滞るなどして、将来的にヤフーの業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

## Ⅶ 他社およびパートナーとの関係に係わるリスク

### ① 業務提携・契約に係わるリスク

(イ) ヤフーはパートナーシップの構築を推進していますが、パートナーシップに関してはいくつかのリスクが存在します

ヤフーでは他のサイトとパートナーシップを組むことでヤフー以外のサイトの利用者との接点を増やし、パートナーサイトを含めたネットワーク全体としての利用度を拡大するために、法人および個人のインターネットメディアとのパートナーシップ(提携)の構築を積極的に進めております。

広告においては、他のインターネットサイトとの広告掲載スペースの提携により、「アド・ネットワーク」や「アドパートナー」等の広告ネットワークの拡大に努めています。ネットワーク化することで、リーチの少ない他のインターネットサイトの媒体価値を高めることができ、また広告主にとっても、広告ネットワーク全体を通じて、自社のターゲットとなる顧客層により広くアプローチすることが可能となります。検索においては、オーバチュア株式会社の提供する検索連動型広告サービスを、ヤフーのみならず他の提携パートナーサイトとも共同で広告主に対し提供し、高い実績を上げるとともに、圧倒的なシェアを獲得しています。オークションにおいてはeBay Inc. と相互の市場進出支援および誘導の強化などを推進しております。そのほかにも、オンライン決済代行サービス「Yahoo!ウォレット」など各種サービスのパートナーサイトへの提供をはじめしております。これらのパートナーシップ構築を進めることで、パートナーサイトの利便性や安全性、効率性、集客、収益を向上させ、利用者の求める多様なインターネットサービスを、ヤフーならびにパートナー全体で提供することを目指しております。

これらを推進するにあたり、次のようなリスクが存在すると考えられます。

パートナーシップ構築においては双方ともにメリットのある関係となることを目指し各種取り決めをしておりますが、パートナーの売上およびトラフィックが期待値に満たない、もしくは他社との競合の結果、パートナーシップの構築が遅滞する可能性や、パートナー獲得における費用の増加を余儀なくされる可能性、また、パートナーシップ契約を解除される可能性があります、ヤフーの業績に影響を及ぼす場合があります。

パートナーへのサービスは、ヤフーないしはヤフーの関連会社、提携会社のシステムにより提供しております。これらシステムの障害などによりパートナーが損害を被った場合、ヤフーのブランドイメージが低下したり、損害賠償を請求される可能性があり、ヤフーの業績に影響を及ぼす場合があります。

パートナーのサービスの品質や評判が、ヤフーの評判や信用に影響し、ヤフーのブランドイメージに影響を及ぼす可能性があります。

「アドパートナー」は、主に個人のホームページやブログにディスプレイ広告や、コンテンツ連動型のテキスト広告などを配信するサービスです。当サービスにおいては、審査を通過したパートナーサイトのみをネットワーク化することにより、広告主に対してはブランドイメージと広告効果の向上を、サイトオーナーに対しては高水準の報酬を目指しております。しかしながら、広告主が期待する広告効果等を得られない、または、サイトオーナーが期待する報酬を得られない場合には、広告出稿の獲得やパートナーサイトの登録が期待通りに進まず、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) 検索連動型広告におけるパートナーが、ヤフーとのパートナーシップを解消するなどした場合、ヤフーの収益に影響がでる可能性があります

オーバチュア株式会社の提供する検索連動型広告は、ヤフーだけでなく国内の各ポータルサイトなどパートナー各社とも提携を行っており、同広告市場の中でナンバーワンのシェアを誇っております。ヤフーとしては引き続き提携パートナーの拡充や、新しいサービスの創出に努力をしていく所存ですが、これらのパートナーとの提携の解消などがあつた場合、ヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) ヤフーは多数のコンテンツを他社から調達しており、コンテンツの調達に支障がでる場合があります

ヤフーは、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、音楽等のコンテンツをインターネット利用者に提供しています。今後も、利用者が有用と考えるような良質の情報やコンテンツを継続的に確保していく所存ですが、予定通り情報やコンテンツが集まらなかったり、その確保に想定以上の費用がかかったりした場合、インターネット利用者によるヤフーのサービスの利用度が低下し、期待通りの収益を上げられない可能性があります。

## ② 取引先の信用に係わるリスク

(イ) 取引先の与信状況に応じた取引をしていますが、売上債権等の回収に支障をきたす場合があります

ヤフーでは、広告商品その他の販売にあたっては、社内規程に則って販売先の与信状況等を十分に吟味し、取引金額の上限を定めたり、前払い決済とするなどの対策や、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、景気の変動などによる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。

(ロ) 「Yahoo! JAPANカード」において、個人会員からの立替金が回収できない場合があります

「Yahoo! JAPANカード」においては、個人会員の与信判断の厳格化や利用状況のモニタリング等により貸倒れの発生を抑制しておりますが、クレジットカード会員の信用状況の悪化に伴う貸倒れ等により、立替金が回収できない可能性があります。

## ③ 他社との関係に係わるリスク

(イ) ヤフーの各事業は特定の販売先や仕入先に依存している場合があります

ヤフーでは、各事業において特定の販売先等に依存している場合があります。

広告売上においては、広告代理店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、その他広告以外の事業においても、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、これらとの取引がヤフーの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、ヤフー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。

(ロ) 他社との共同出資による合弁事業は、将来的にこれら他社との間で提携関係に支障をきたす場合があります

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可能性があります。

(ハ) サービスの開発や運営を特定の他社に依存している場合があります

ヤフー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、またヤフーの関連各部署との連携を密にする等により、ヤフー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、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ヤフーの業績に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。また、商品の配送関連サービスやコンビニエンスストアを通じたサービスの提供など、第三者が顧客との接点を担っている場合があります。それらのサービスにおける不手際により、ヤフーのブランドイメージの低下につながる可能性があります。

(ニ) その他にも外部の他社等へ依存しているサービス等があります

ヤフーでは、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、ヤフーの事業運営上支障が生じ、結果として業績に影響を与える可能性があります。

## VIII 情報セキュリティに係わるリスク

### ① 情報セキュリティ全般に係わるリスク

(イ) 情報セキュリティに対する各種取り組みを行っていますが、万一、情報漏洩・不正侵入・コンピュータウィルス被害等が発生した場合、ヤフーの信用が失墜する可能性があります

インターネットの普及により、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。ヤフーでも様々なサービスを提供していくうえで、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、ヤフー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。現在では、最高セキュリティ責任者(CSO)、ならびに「情報セキュリティ本部」を設置し、これらに広範な権限を集中させることにより、個人情報その他の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行えるようにしております。また、社長自らが「情報セキュリティ宣言」を行い、ヤフー全体で情報セキュリティに取り組むことを表明しております。これに基づき「情報セキュリティ基本規程」などの社内規程を整備し、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として各部門から選出されたセキュリティ委員で構成される「情報セキュリティ委員会」を設置し、情報管理体制を構築しております。また、これら一連のセキュリティ対策の一環として、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、平成16年8月には、情報セキュリティマネジメントシステム(Information Security Management System: 以下ISMS)の認証を取得しました。平成19年11月にはデータベースの情報漏えい監視システムの技術開発において、国内初となるISO15408の認証を取得しました。平成20年11月には「Yahoo!ウォレット」のクレジットカード決済において情報セキュリティ基準「PCI DSS」の認定を取得しました。これら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保たれる保証はなく、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、ヤフーの信用失墜につながる可能性があります。

### ② 個人情報に係わるリスク

(イ) 利用者本人を識別することができる個人情報が流出した場合、ヤフーの信用が失墜したり法的紛争に発展する可能性があります

ヤフーでは、様々なサービスやEC(eコマース)領域への事業展開を通じ、利用者本人を識別することができる個人情報を保有しています。

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、ヤフーサイト内に「Yahoo!セキュリティセンター」を開設し、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、社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、これらの情報がヤフー関係者や業務提携・委託先などの故意または過失、ソフトウェアの不具合や、コンピュータウィルス等の悪意あるソフトウェアによって外部に流出したり、悪用されたりする可能性があります。ファイル交換ソフト「ウィニー(Winny)」等の利用者のパソコンがウイルス感染することにより、パソコンに保管された個人情報などが流出したり、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)」(注1)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。ヤフーでは「フィッシング」の被害を防止するために、平成19年3月より、利用者がIDやパスワードを入力するログイン画面に「ログインシール」(注2)を設置、平成19年12月より「Yahoo!メール」に、送信元アドレスを偽装した「なりすましメール」を受信拒否する機能(注3)を追加、平成20年6月にはフィッシングを抜本的に防止する「フィッシング防止ブラウザ」(注4)の公開テストを開始しました。また、他のサイトにおけるIDやパスワード等の保管や管理を不要とし、情報のセキュリティを向上するために「OpenID」(注5)の発行及び認証局サービスを平成20年1月より提供しました。前述のように悪意ある利用者等からの被害を無くすよう引き続き対策を進めていく所存ですが、これらの対策が万全であるという保証はなく、このようなことが起こった場合、ヤフーのサービスが何ら

かの影響を受けたり、ブランドイメージが低下したり、法的紛争に発展する可能性があります。

ヤフーとしては、法的義務の有無にかかわらず、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。現在ヤフーは、経済産業省、総務省、警察庁がそれぞれ主催するフィッシング・メール対策に関する会議に参加し、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、平成17年4月から「個人情報の保護に関する法律」(個人情報保護法)が施行され、関連省庁がそれぞれ所管する事業に関する同法のガイドラインを公表していますが、ヤフーでの個人情報の取扱方法は、当該法律およびヤフーの事業に関連する各ガイドラインの規程に則った内容となっております。

(注1) 「フィッシング(Phishing)」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。

(注2) 「ログインシール」について

「ログインシール」とは、Yahoo! JAPANのログイン画面において目印となる画像や文字列のことです。お気に入りの写真やキーワードを「ログインシール」として設定することで、自分が使うパソコン(ブラウザ)専用のログイン画面を無料で簡単に作れます。Yahoo! JAPANにログインするときに、「ログインシール」を確認する習慣をつけることで、そのシールが表示されない場合に偽ログイン画面(フィッシングサイト)である可能性に気付きやすくなります。

(注3) 「なりすましメール」の受信拒否について

迷惑メールのなかには送信メールアドレスを実在するほかの人物や企業に偽装して送られてくる「なりすましメール」が多く含まれます。なりすましの判定には送信ドメイン認証技術(「DomainKeys」、「SPF」)を用い、なりすましメールと判定されたメールを受信拒否することができます。「Yahoo!メール」では、平成17年7月より「DomainKeys(ドメインキーズ)」を、平成18年12月より「SPF」を導入しており、送信元をなりすました迷惑メールに「Yahoo!メール」が悪用されることを防止する対策を行ってきました。今回、受信サーバー側でも対応することで、「yahoo.co.jp」になりすましたメールや「DomainKeys」、「SPF」を導入しているプロバイダのメールになりすましたメールを受信拒否できます。なお、「SPF」は大手プロバイダや携帯電話会社各社などで数多く導入されています。

(注4) 「フィッシング防止ブラウザ」について

アクセス認証専用のパスワード入力欄をブラウザのアドレスバー領域に備えたブラウザです。入力したパスワードは、暗号プロトコルによって認証サーバーに用いられ、直接サーバーに送信されることがないため、誤って偽サイトでパスワードを入力してしまっても、パスワードを盗まれることはありません。

(注5) 「OpenID」について

OpenIDとは、複数のサイトを共通のIDで利用可能にするための認証の仕組みです。仕様はOpenID Foundation (<http://openid.net/>) により一般に公開されており、OpenIDの発行、OpenIDに対応したサービスの開発・提供は誰でも自由に行えます。Yahoo! JAPANでは、現在公開されている最新の仕様であるOpenID 2.0に準拠してOpenIDを発行します。

OpenIDに対応したサイトであれば、サービスごとの新規アカウント作成やそれぞれ異なるID・パスワードの管理をせずに、様々なサービスをYahoo! JAPAN IDで利用できます。また、「ログインシール」や「ログイン履歴」など、Yahoo! JAPANが提供する認証に関するセキュリティ機能がそのまま利用できます。開発者は、サイトをOpenIDに対応させるだけで、Yahoo! JAPANのアクティブユーザーに向けて、独自の認証システムを必要とせず、利用者に新たなアカウント作成も要求しないサービスを開発・提供できるようになります。

(ロ) 個人情報が「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」の出店店舗や業務委託先から流出した場合、ヤフーの信用が失墜したり法的紛争に発展する可能性があります

ヤフーがサービス等を通じて取得する個人情報の管理については、基本的にヤフーで保有し、可能な限り万全の体制をとるように努めています。一部専門分野における業務提携先や、「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」の店舗との関係においては、提携先や店舗の個人情報の管理体制に左右されることがあります。

「Yahoo! JAPANカード」においては、業務の大部分を業務提携先へ委託することで、個人情報管理等の専門的ノウハウの活用と費用の変動費化を最大限に進めていく所存です。業務提携先の選定には細心の注意を払っておりますが、業務提携先から個人情報が漏洩した場合には、ヤフーが損害賠償を請求される可能性があります。

「Yahoo!証券窓口」(金融商品仲介)においては、口座申込書に記載された個人情報ならびに日々蓄積される取引情報などは、業務委託先である金融商品取引業者が取得または収集しますが、その情報の一部を個人情報保護法の趣旨に沿った方法で、ヤフーが受け取るようになっていきます。同データの授受および管理については細心の注意を払っておりますが、ヤフーまたは所属金融商品取引業者から個人情報が漏洩した場合には、ヤフーに対して損害賠償を請求される可能性があります。

「Yahoo!オークション」の匿名配送サービスは、配送業務の委託先において適切に匿名処理を行うことにより実現しておりますが、匿名処理が適切に行われなかった場合、出品者ないしは落札者の匿名性が失われる可能性があります。その場合、ヤフーに対して損害賠償を求められたり、ヤフーのブランドイメージが低下することにより、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」におけるクレジットカード決済は、クレジットカード会社と独自契約を持つ店舗では、クレジットカード情報の閲覧が可能となりました。今後は店舗側でクレジットカード番号に接触する必要をなくし、店舗が独自にクレジットカード会社に認証する手間を省略するサービスの提供や、店舗管理ツールへのログイン認証強化、顧客情報を含む注文情報のダウンロード制限、ならびに出店店舗との情報セキュリティ意識の共有化等を図り、店舗からの個人情報漏洩を回避していく所存です。しかしながら、これらの諸施策の実施にもかかわらず、情報漏洩等の諸問題が発生する可能性があり、ヤフーの責任の有無にかかわらず、信用失墜につながる可能性があります。

### ③ 通信の秘密に係わるリスク

(イ) 通信の秘密に該当する情報が流出した場合、ヤフーのブランドイメージの低下や法的紛争に発展する可能性があります

ヤフーは、電子メールやインスタントメッセージ等のサービスを電気通信事業者として利用者に提供しております。これらのサービスにおいては、通信内容や通信記録等の通信の秘密に該当する情報を取り扱っており、これらの取り扱いにおいては電気通信事業法に則り、情報セキュリティに対する取り組みのもと、適切な取り扱いを行っております。

しかしながら、これらの情報がソフトウェアの不具合や、コンピューターウイルス等の影響、通信設備等への物理的な侵入、ヤフーの関係者や業務提携・委託先などの故意または過失、等によって外部に流出したり悪用されたりする可能性があります。その場合、ヤフーのブランドイメージが低下したり、法的紛争に発展する可能性があり、業績に影響を及ぼす場合があります。

### ④ ネットワークセキュリティに係わるリスク

(イ) インターネット回線を経由した攻撃や不正侵入が発生した場合、ヤフーのサービスに影響を及ぼす可能性があります

ヤフーでは、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、コンピューターウイルス等の侵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、ヤフーはこれらの事態による損失を填補するような保険にも加入していません。特に最近では、特定のサイトやネットワークを標的として大量のデータを短時間に送信するなどの方法により、当該サイト・ネットワークの機能を麻痺させることを目的とするような事件が数度発生しており、ヤフー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、これらの妨害行為が、ヤフーの事業やサービスに影響を及ぼす可能性があり、業績に影響を及ぼす場合があります。

### ⑤ 不正利用に係わるリスク

(イ) 不正利用により、損害が発生する可能性があります

悪意ある利用者が、他人のIDやパスワード、クレジットカード情報などをフィッシング等で不正に入手し、ヤフーやパートナーサイトの各種サービスで他人になりすます行為や、「Yahoo! JAPANカード」を不正利用し支払いを行うなどの可能性があります。一例として、「Yahoo!オークション」で他人になりすまして不正な商品を出品する、「Yahoo!ウォレット」や「Yahoo!かんたん決済」を利用して他人の支払いで決済を行う、「Yahoo!メール」で他人になりすましてメールを送信する、などが考えられます。

ヤフーでは情報セキュリティの強化や、利用者のID管理に対する啓発を行うとともに、一定の不正利用を事前に見込んだ対策を行っております。しかしながら、悪意ある利用者による不正利用により立替金の回収に支障をきたす可能性や、不正利用の被害に対してヤフーに損害賠償が求められたり、想定外の不正利用による補償や再発防止策に費用がかかる可能性、ヤフー



のブランドイメージが低下する可能性があります。

⑥ 行動履歴情報に係わるリスク

(イ) 利用者の興味関心に応じた広告を配信する「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等は、行動履歴情報の収集や分析に制限が生じた場合、サービス内容に影響を与える可能性があります

利用者の行動履歴情報を分析した「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等は、広告したい商品やサービスに興味・関心をもつグループに対して広告を配信することにより、広告主・利用者・インターネットメディア全てにとって効果的な広告を目指す広告商品です。

ヤフーにおける行動履歴情報の収集や分析においては、利用者のプライバシー保護を重視しております。「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等においては、利用者（厳密にはその利用者が使用するブラウザ）がYahoo! JAPANのどのようなサービスを閲覧したか、どのようなキーワードで検索したか、表示された広告とクリックの有無などの行動履歴情報を分析し、興味・関心の近い利用者（ブラウザ）をグループ化するためだけに使用しており、特定の利用者の興味・関心を分析しているわけではありません。

このようにヤフーでは利用者のプライバシーを保護するための現在考えうる十分な施策を講じていますが、行動履歴情報の収集や分析に対して利用者からの反発などが起こる可能性や、法的な規制が行われる可能性は皆無ではなく、その際にはヤフーのブランドイメージが低下したり、「行動ターゲティング広告」や「インタレストマッチ」等を販売できなくなる事により、ヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

IX コーポレートガバナンスに係わるリスク

① コーポレートガバナンスに係わる体制について

(イ) 内部統制のための体制が有効に機能せず、業務運営への影響や、運営費用が増大する可能性があります

ヤフーでは、業務上の人為的ミスやその再発、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ないよう、より一層厳格な内部管理・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。また、平成18年4月からヤフーにおける業務の有効性や効率性、財務報告の信頼性を高め法令遵守を徹底し、適法かつ適正なコーポレートガバナンスをより一層強化するために、社長直属の独立した組織である内部統制室を設置し運営しています。しかしながら、将来的に業務運営、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。また、内部統制を充実させるために各事業部門の業務工数が増大し、ヤフーの収益に影響がでる可能性があります。

## 2. 企業集団の状況

当社は、平成8年1月に、当社の親会社であるソフトバンク株式会社とYahoo! Inc. (以下、ヤフー・インクという)が合併で、ヤフー・インクが行っているインターネット上の情報検索サービスの提供を日本で行うことを目的として設立されました。

当社の親会社であるソフトバンク株式会社は、持株会社として傘下に多数の関係会社を擁し、移動体通信事業、ブロードバンド・インフラ事業、固定通信事業、インターネット・カルチャー事業、イーコマース事業、その他の事業など、様々な分野・地域で事業活動を行っております。当社および当社子会社は、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」、「ブロードバンド・インフラ事業」および「その他の事業」に属しております。

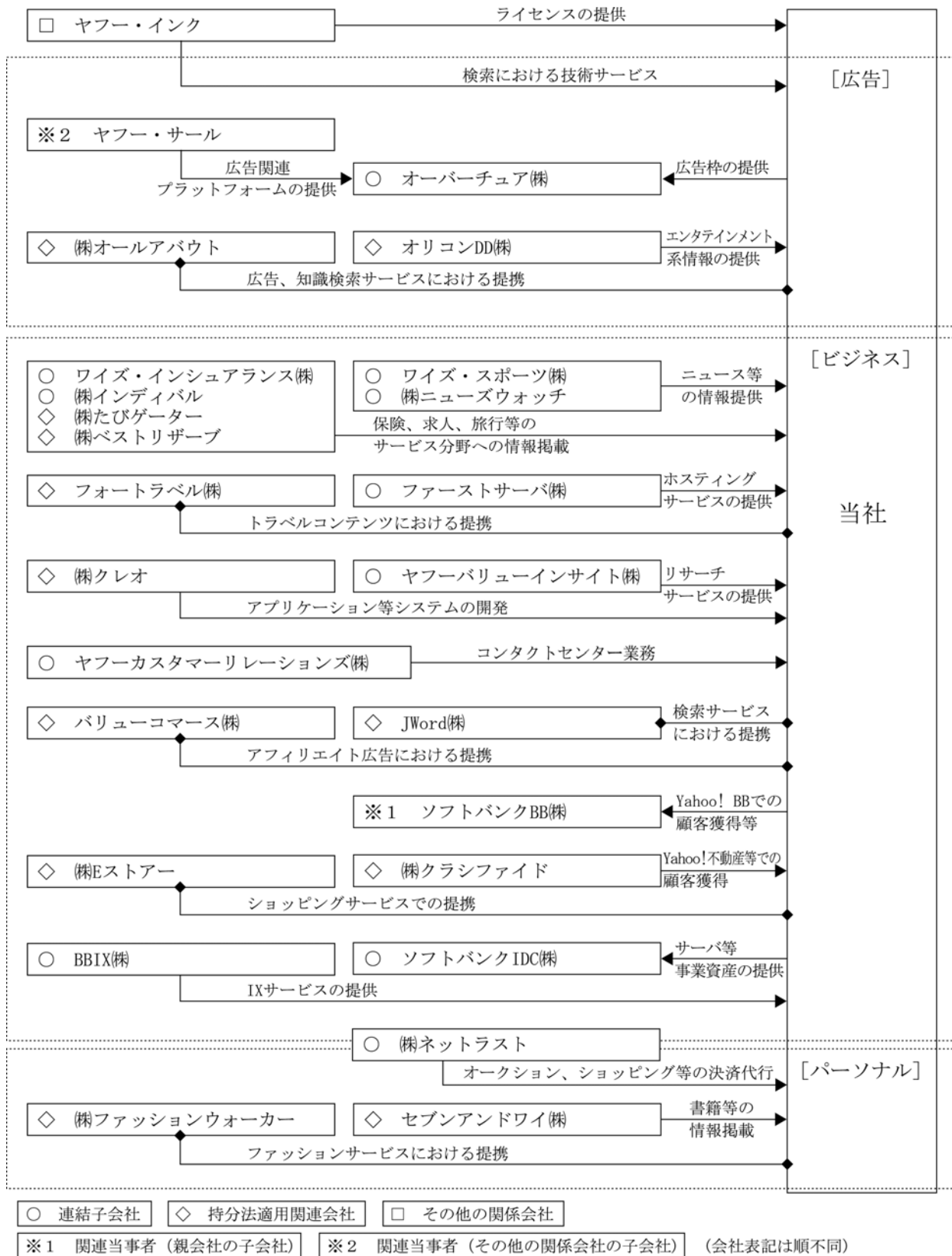
## ① 当社の関係会社および継続的に緊密な事業上の関係がある関連当事者の事業内容と事業の種類別セグメントとの関係

区分	名称	主な事業内容	関連する事業の種類別セグメント
親会社	ソフトバンク(株)	持株会社	—
その他の関係会社	ヤフー・インク	インターネットを利用した広告の販売等	全セグメント
主な連結子会社	ワイズ・スポーツ(株)	スポーツ情報の取材および記事・コンテンツ制作	ビジネスサービス事業
	(株)ネットラスト	オンラインでの決済関連事業	ビジネスサービス事業・パーソナルサービス事業
	ワイズ・インシュアランス(株)	生命保険代理業および損害保険代理業	ビジネスサービス事業
	(株)インディバル	インターネットにおける求人事業、勤怠管理関連サービスの企画・運営	ビジネスサービス事業
	ファーストサーバ(株)	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	ビジネスサービス事業
	ヤフーバリューインサイト(株)	インターネット上の調査事業	ビジネスサービス事業
	(株)ニュースウォッチ	言語処理技術を基にした各種情報サービスの提供	ビジネスサービス事業
	オーバーチュア(株)	情報提供サービス業	広告事業
	ヤフーカスタマーリレーションズ(株)	コンタクトセンター業務	ビジネスサービス事業
	ソフトバンク IDC(株) (注)	データセンター事業	ビジネスサービス事業
	BBIX(株)	インターネットエクスチェンジ事業	ビジネスサービス事業
	その他2社	—	—

(注) 平成21年4月1日付で、ソフトバンク IDC株式会社は株式会社IDCフロンティアに社名変更しております。

区分	名称	主な事業内容	関連する事業の種類別セグメント
主な持分法適用 関連会社	(株)たびゲーター	インターネットを利用した旅行商品販売	ビジネスサービス事業
	(株)オールアバウト	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等	広告事業
	(株)クレオ	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	ビジネスサービス事業
	JWord(株)	JWord(日本語キーワード)事業、テクノロジーライセンス事業	ビジネスサービス事業
	バリューコマース(株)	成果報酬型インターネット広告システムの運営	ビジネスサービス事業
	(株)ファッションウォーカー	ファッションコマースサイトの運営	パーソナルサービス事業
	セブンアンドワイ(株)	インターネットを利用した書籍やDVDなどの販売	パーソナルサービス事業
	オリコンDD(株)	WEBサイトの制作・運営ならびに携帯電話向けコンテンツ販売	広告事業
	フォートラベル(株)	「旅行のクチコミサイト フォートラベル」サイト運営	ビジネスサービス事業
	(株)クラシファイド	クラシファイド広告専門販売業	ビジネスサービス事業
	(株)ベストリザーブ	インターネット宿泊予約サービス	ビジネスサービス事業
	(株)Eストアー	WEBショップを構築・運営するためのサーバやシステムの提供および店舗運営サポート等	ビジネスサービス事業
	その他6社	—	—
関連当事者 (親会社の子会社)	ソフトバンクBB(株)	ADSL事業、コンテンツサービス事業、FTTH事業、流通事業	ビジネスサービス事業

② 事業の系統図



### 3. 経営方針

#### (1) 会社の経営の基本方針

当グループは、設立当初よりインターネット利用者が当グループの提供するサービスを如何に楽しく、便利に、かつ快適に利用できるかということに重点をおいて運営してまいりました。インターネットを通じてあらゆる情報へのアクセスが可能となりつつある今日、当グループがインターネット・サービス・カンパニーとして果たす社会的役割は、一段と重要性を増しております。

今後も、インターネットの持つ利便性、公共性、社会性、将来性を認識して、より充実したサービスを提供し続けてまいります。

また、株主の皆様の期待に応え、株主利益の増大に向けて努力していく所存であります。

#### (2) 目標とする経営指標

主な成長性・収益性の財務的な指標として、売上高増加率、営業利益率、営業利益増加率に加え、経常利益率、経常利益増加率などを掲げております。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、利用時間等を重視し、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おります。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

##### ① 全社戦略について

当グループでは、前述の経営の基本方針のもと、目標とする経営指標のうち、特に利用者数と利用者1人当たりの利用時間の増加を目指し、以下の4つの戦略を推進してまいります。

- ・ソーシャルメディア化：質の高いソーシャルネットワークの形成を促進し、人と人とのつながりやコミュニティを軸に、いままでにない新たな価値と導線を構築してまいります。
- ・Everywhere化：パソコン以外の携帯電話などのモバイル端末や、テレビやゲーム機器などへインターネットの利用シーンを広げてまいります。
- ・地域・生活圏情報の充実：地域の店舗や企業、SOHOにとって魅力あるサービスの開発を進め、利用者個々の生活圏に密着した情報を充実させてまいります。
- ・オープン化：他のインターネットサイトとの広告掲載スペースや、Yahoo! JAPAN IDでのログイン機能、決済機能等における提携や、サービスの機能やプラットフォームの公開を推進してまいります。

##### ② 広告事業について

日本におけるインターネット広告市場は、広告費が主要メディアであるテレビ、新聞に次ぐ市場規模に成長するなど、4大マスメディアと比肩する広告媒体に成長しつつあり、メディアとしての価値がますます高まる傾向にあります。また、モバイル端末において、特に検索連動型広告や興味関心連動型広告「インタレストマッチ」の売上が増加傾向にあります。

当グループでは、ナショナルクライアントから中小事業者や個人に至るまでの幅広い広告主に対して、各々に最適な広告ソリューションを提供するために、付加価値の高い様々な広告商品を開発する

とともに、販売チャネルの整備を進めてまいります。

ディスプレイ広告では、従来より大型のサイズで視認性が高く、また動画配信なども可能なため、よりブランディング効果の高い「ブランドパネル」や「プライムディスプレイ」等の広告商品や、利用者のインターネット上での行動を分析し、閲覧中のページ内のコンテンツとは無関係に、その利用者が関心をもちそうな商品やサービスの広告を的確に配信する「行動ターゲティング広告」の拡販を進めてまいります。

検索連動型広告や興味関心連動型広告「インタレストマッチ」では、利用者が検索サービスを通して求めている情報や、利用者の興味・関心に合わせた広告を効率良く配信するために、マッチング精度を高めてまいります。

上記の「プライムディスプレイ」や検索連動型広告、興味関心連動型広告「インタレストマッチ」等の、優良な掲載場所を拡大するために、Yahoo! JAPANのサイト上で、より充実したサービスやコンテンツを提供するとともに、他のサイトとの広告掲載スペースの提携を進めてまいります。

### ③ ビジネスサービス事業について

ビジネスサービス事業においては、「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!不動産」などの情報掲載サービスにおいて、生活により密着したサービスへと発展させていくとともに、「Yahoo!リサーチ」「Yahoo!ウェブホスティング」など、企業やSOHOにとって魅力ある商品・サービスの開発に努め、より多くの顧客を開拓してまいります。また、利用者個々の生活圏に密着した情報を充実させることによって、日々の生活におけるインターネットサービスの利便性向上を目指してまいります。

「Yahoo!ショッピング」や「Yahoo!オークション」においては、モバイル端末による利用者数や取扱高が増加しており、モバイル端末でのユーザビリティや機能の向上を進めるとともに、より広く店舗を誘致する戦略をさらに推進し、品揃えを充実させるとともに、店舗のサポート体制の充実とツールの導入などにより、店舗当たりの売上が伸びるためのサポートも行ってまいります。同時に「Yahoo!ショッピング」や「Yahoo!オークション」の各機能や決済機能をオープン化し、利用者の利便性とサービスの利用者数や利用回数の向上を目指してまいります。

### ④ パーソナルサービス事業について

パーソナルサービス事業においては、「Yahoo!オークション」でリサイクル利用を促し地球環境に配慮する「循環型ライフ」を提案するとともに、匿名配送サービス等の提供を通じて、安全性や安心感を高め、利用者数や利用回数の拡大を図ってまいります。また、「Yahoo!プレミアム」会員やISPサービスの利用者である「Yahoo! BB」会員などをはじめとする既存顧客の満足度を向上させるとともに、「Yahoo!占い」「Yahoo!コミック」「Yahoo!動画」など各種サービスにおいて有料コンテンツの充実を図り、売上の拡大に努めてまいります。

## (4) 会社の対処すべき課題

当グループは、社会と調和し、持続可能な成長を図るために、新たな戦略を基にビジネスを開発し、利用者のニーズを満たすコンテンツやサービスを提供することで、当グループの競争優位性を維持するとともに、既存顧客の確保はもちろんのこと、新たな市場や顧客を開拓し、収益源を増大させる必要があると考えております。今後はパソコンだけではなく、携帯電話や情報家電などによるインターネットサービスの利用拡大が見込まれているほか、利用者自らが情報を発信しそれを他の利用者

が活用するソーシャルメディア化など活用手段も多様化しております。加えて「検索」をはじめとしたサービスやインターネット上の広告手法など、技術の進歩が更に進んできております。当グループはこうしたインターネットの利用環境の拡大、活用手段の多様化に対応するため、新しいサービスの提供、他サイト等とのパートナーシップの構築、技術開発、利用者動向の研究などにより一層注力してまいります。

また、インターネットはライフラインとして、生活やビジネスに深く浸透してきており、当グループの担う公共的な責任も増しているため、突発的な事件や自然災害などに対する施設面・業務面でのリスクマネジメントの徹底を常に念頭において活動してまいります。加えて当グループでは、個人情報保護を筆頭にセキュリティの強化を最優先に図っておりますが、今後も当グループが提供するサービスを安全にかつ安心してご利用いただけるよう対策を講じてまいります。

更に、当グループの事業展開に伴う業容拡大に加え、インターネットを取り巻く環境の変化のスピード、利用者の多様化するニーズに対して、柔軟性の高い磐石な組織体制で臨み、積極的に人材を採用・育成していくこと、加えて企業の社会的責任を果たすための取り組みや、企業経営のリスクに対応するため内部統制システムを強化し確実に実行することが必要であると考えております。

当グループはこれらを着実に達成していくとともに、ヒト・モノ・カネすべての経営資源を最適配置し、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し、創業以来築いてきた資産である「ブランド力」、「技術力」、「利用者への圧倒的なリーチ」等を最大限に活かし、収益を多様化するとともに経営体質をより強固なものとし、No.1インターネット・サービス・カンパニーとして、インターネット社会の更なる発展に努めてまいります。

## 4. 【連結財務諸表】

## (1) 【連結貸借対照表】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成20年3月31日)	当連結会計年度 (平成21年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	113,027	36,996
売掛金	36,831	34,825
たな卸資産	240	※1 257
未収入金	4,511	1,937
繰延税金資産	4,305	3,600
その他	7,489	15,231
貸倒引当金	△2,095	△1,458
流動資産合計	164,310	91,390
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	—	9,246
減価償却累計額	—	△3,029
建物及び構築物 (純額)	—	6,217
建物附属設備	4,513	—
減価償却累計額	△1,337	—
建物附属設備 (純額)	3,175	—
機械及び装置	—	7,295
減価償却累計額	—	△2,561
機械及び装置 (純額)	—	4,734
工具、器具及び備品	37,697	39,589
減価償却累計額	△24,303	△28,487
工具、器具及び備品 (純額)	13,394	11,101
土地	—	5,001
建設仮勘定	53	2,129
有形固定資産合計	16,623	29,184
無形固定資産		
のれん	2,525	6,423
その他	11,277	12,257
無形固定資産合計	13,803	18,680
投資その他の資産		
投資有価証券	※2 163,922	※2 157,891
繰延税金資産	3,898	7,248
その他	※2 7,120	7,269
貸倒引当金	△18	△114
投資その他の資産合計	174,922	172,295
固定資産合計	205,349	220,160
資産合計	369,660	311,551



(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成20年3月31日)	当連結会計年度 (平成21年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	6,620	5,329
短期借入金	20,000	20,000
未払金	13,744	13,718
未払法人税等	29,154	3,286
役員賞与引当金	202	218
ポイント引当金	2,292	2,767
その他	16,962	19,393
流動負債合計	88,976	64,713
固定負債		
長期借入金	30,000	10,000
その他	10	367
固定負債合計	30,010	10,367
負債合計	118,987	75,081
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,366	7,444
資本剰余金	2,447	2,525
利益剰余金	236,605	223,955
自己株式	△28	—
株主資本合計	246,390	233,925
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	1,716	219
評価・換算差額等合計	1,716	219
新株予約権	116	259
少数株主持分	2,449	2,066
純資産合計	250,672	236,469
負債純資産合計	369,660	311,551

## (2) 【連結損益計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
売上高	262,027	265,754
売上原価	※2 28,260	※2 27,807
売上総利益	233,766	237,946
販売費及び一般管理費	※1, ※2 108,959	※1, ※2 103,328
営業利益	124,807	134,618
営業外収益		
受取利息	355	252
受取配当金	3	58
出資金運用益	57	—
為替差益	276	142
その他	147	74
営業外収益合計	841	527
営業外費用		
支払利息	624	462
持分法による投資損失	3,059	1,064
固定資産除却損	291	460
その他	162	245
営業外費用合計	4,137	2,232
経常利益	121,511	132,912
特別利益		
投資有価証券売却益	0	1,166
持分変動利益	1	123
貸倒引当金戻入額	3	10
受取補償金	—	292
その他	—	12
特別利益合計	4	1,604
特別損失		
投資有価証券評価損	※3 4,144	※3 4,267
のれん償却額	※4 1,826	※4 479
事務所移転費用	693	1,622
その他	861	1,772
特別損失合計	7,526	8,142
税金等調整前当期純利益	113,989	126,375
法人税、住民税及び事業税	51,592	29,237
法人税等調整額	△901	21,822
法人税等合計	50,690	51,060
少数株主利益	681	599
当期純利益	62,617	74,715

## (3) 【連結株主資本等変動計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>		
前期末残高	7,187	7,366
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	179	78
当期変動額合計	179	78
当期末残高	7,366	7,444
<b>資本剰余金</b>		
前期末残高	2,268	2,447
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	179	78
当期変動額合計	179	78
当期末残高	2,447	2,525
<b>利益剰余金</b>		
前期末残高	179,897	236,605
当期変動額		
剰余金の配当	△5,805	△6,292
連結範囲の変動	△15	38
持分法の適用範囲の変動	△89	917
自己株式の消却	—	△82,029
当期純利益	62,617	74,715
当期変動額合計	56,708	△12,650
当期末残高	236,605	223,955
<b>自己株式</b>		
前期末残高	△28	△28
当期変動額		
自己株式の取得	△0	△82,001
自己株式の消却	—	82,029
当期変動額合計	△0	28
当期末残高	△28	—
<b>株主資本合計</b>		
前期末残高	189,324	246,390
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	358	156
自己株式の取得	△0	△82,001
剰余金の配当	△5,805	△6,292
連結範囲の変動	△15	38
持分法の適用範囲の変動	△89	917
当期純利益	62,617	74,715
当期変動額合計	57,065	△12,465
当期末残高	246,390	233,925

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	1,368	1,716
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	348	△1,497
当期変動額合計	348	△1,497
当期末残高	1,716	219
評価・換算差額等合計		
前期末残高	1,368	1,716
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	348	△1,497
当期変動額合計	348	△1,497
当期末残高	1,716	219
新株予約権		
前期末残高	30	116
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	86	143
当期変動額合計	86	143
当期末残高	116	259
少数株主持分		
前期末残高	1,662	2,449
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	786	△383
当期変動額合計	786	△383
当期末残高	2,449	2,066
純資産合計		
前期末残高	192,385	250,672
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）	358	156
自己株式の取得	△0	△82,001
剰余金の配当	△5,805	△6,292
連結範囲の変動	△15	38
持分法の適用範囲の変動	△89	917
当期純利益	62,617	74,715
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	1,221	△1,737
当期変動額合計	58,287	△14,202
当期末残高	250,672	236,469

## (4)【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	113,989	126,375
減価償却費	10,179	11,516
のれん償却額	3,432	1,153
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△209	△601
ポイント引当金の増減額(△は減少)	367	475
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△4	1
固定資産除却損	291	1,151
移転費用	358	657
投資有価証券評価損益(△は益)	4,144	4,267
投資有価証券売却損益(△は益)	16	△1,149
持分法による投資損益(△は益)	3,059	1,064
持分変動損益(△は益)	118	△76
受取利息及び受取配当金	△359	△310
支払利息	624	462
たな卸資産の増減額(△は増加)	△66	30
売上債権の増減額(△は増加)	△3,894	5,348
仕入債務の増減額(△は減少)	5,583	△1,292
その他の流動資産の増減額(△は増加)	△4,192	△4,187
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△2,446	△1,198
未払消費税等の増減額(△は減少)	2,227	△734
その他	△586	222
小計	132,632	143,176
法人税等の支払額	△51,139	△55,371
営業活動によるキャッシュ・フロー	81,493	87,805
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	△20,000	—
定期預金の払戻による収入	20,000	—
有形固定資産の取得による支出	△7,512	△6,799
無形固定資産の取得による支出	△3,717	△4,320
投資有価証券の取得による支出	△8,836	△2,115
投資有価証券の売却による収入	234	2,336
出資金の払込による支出	△178	△160
出資金の分配による収入	347	23
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	※2 △356	※2 △43,109
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	※2 2,355	—
子会社株式の取得による支出	—	△697
貸付金の回収による収入	0	—
敷金及び保証金の差入による支出	△462	△543
敷金及び保証金の回収による収入	713	994
利息及び配当金の受取額	369	441
その他	63	3
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,981	△53,946

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
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	—	20,020
短期借入金の返済による支出	△120	△20,020
長期借入金の返済による支出	△20,000	△20,000
新株予約権の行使による株式の発行による収入	357	156
自己株式の取得による支出	—	△82,001
配当金の支払額	△5,805	△6,256
利息の支払額	△624	△551
その他	△0	△1,271
財務活動によるキャッシュ・フロー	△26,192	△109,923
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	38,319	△76,065
現金及び現金同等物の期首残高	75,212	113,027
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△504	34
現金及び現金同等物の期末残高	※1 113,027	※1 36,996

(5) 【継続企業の前提に関する注記】

該当事項はありません。

(6) 【連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項】

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
1 連結の範囲に関する事項	<p>連結子会社の数 12社                      連結子会社は以下のとおりであります。                      ワイズ・スポーツ(株)                      ワイズ・エージェンシー(株)                      (株)ネットラスト                      ワイズ・インシュアランス(株)                      (株)インディバル                      ファーストサーバ(株)                      (株)アルプス社                      トライクル(株)                      ヤフーバリューインサイト(株)                      (株)ニューズウォッチ                      オーバーチュア(株)                      (株)ブレイナー</p> <p>なお、当連結会計年度における連結範囲の異動は増加2社、減少3社であり、主な内容は以下のとおりであります。                      株式取得による増加                      オーバーチュア(株)、(株)ブレイナー                      合併による減少                      (株)インタースコープ                      ※(株)インフォプラントと(株)インタースコープは、(株)インフォプラントを存続会社として合併し、社名をヤフーバリューインサイト(株)に変更いたしました。                      重要性の観点からの連結除外による減少                      2社</p> <p>非連結子会社は8社であります。いずれも小規模であり、合計の総資産、売上高、当期純利益および利益剰余金等の連結財務諸表に及ぼす影響は軽微であります。</p>	<p>連結子会社の数 13社                      主な連結子会社は以下のとおりであります。                      ワイズ・スポーツ(株)                      (株)ネットラスト                      ワイズ・インシュアランス(株)                      (株)インディバル                      ファーストサーバ(株)                      ヤフーバリューインサイト(株)                      (株)ニューズウォッチ                      オーバーチュア(株)                      ヤフーカスタマーリレーションズ(株)                      ソフトバンクIDC(株) ※                      BBIX(株)                      他2社</p> <p>※平成21年4月1日付で、ソフトバンクIDC(株)は(株)IDCフロンティアに社名を変更しております。</p> <p>なお、当連結会計年度における連結範囲の異動は増加4社、減少3社であり、主な内容は以下のとおりであります。                      重要性が増したことによる増加                      ヤフーカスタマーリレーションズ(株)                      株式取得による増加                      ソフトバンクIDC(株)、BBIX(株)、ソフトバンクIDCソリューションズ(株)                      合併による減少                      (株)アルプス社、(株)ブレイナー、ソフトバンクIDCソリューションズ(株)                      ※上記3社は当社と合併いたしました。なお、ソフトバンクIDCソリューションズ(株)は株式取得後に合併しております。</p> <p>非連結子会社は8社であります。いずれも小規模であり、合計の総資産、売上高、当期純利益および利益剰余金等の連結財務諸表に及ぼす影響は軽微であります。</p>

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<p>2 持分法の適用に関する事項</p>	<p>持分法適用の関連会社数 20社                      主な関連会社の名称                      (株)たびゲーター                      (株)オールアバウト                      夢の街創造委員会(株)                      (株)クレオ                      JWord(株)                      バリユーコマース(株)                      (株)ファッションウォーカー                      TVバンク(株)                      セブンアンドワイ(株)                      (株)テレウェイヴ                      オリコンDD(株)                      フォートラベル(株)                      (株)ベストリザーブ                      (株)クラシファイド                      他6社</p> <p>なお、当連結会計年度における関連会社の異動は増加5社、減少2社であり、主な内容は以下のとおりであります。                      株式取得による増加                      (株)テレウェイヴ、オリコンDD(株)、フォートラベル(株)、(株)ベストリザーブ、(株)クラシファイド                      株式売却による減少                      (株)インテージ・インタラクティブ</p> <p>持分法を適用していない非連結子会社は8社であります。いずれも小規模であり、当期純利益および利益剰余金等の連結財務諸表に及ぼす影響は軽微であります。</p>	<p>持分法適用の関連会社数 18社                      主な関連会社の名称                      (株)たびゲーター                      (株)オールアバウト                      (株)クレオ                      JWord(株)                      バリユーコマース(株)                      (株)ファッションウォーカー                      セブンアンドワイ(株)                      オリコンDD(株)                      フォートラベル(株)                      (株)ベストリザーブ                      (株)クラシファイド                      (株)Eストアー                      他6社</p> <p>なお、当連結会計年度における関連会社の異動は増加1社、減少3社であり、主な内容は以下のとおりであります。                      株式取得による増加                      (株)Eストアー</p> <p>株式売却による減少                      TVバンク(株)、(株)テレウェイヴ、                      夢の街創造委員会(株)</p> <p>持分法を適用していない非連結子会社は8社であります。いずれも小規模であり、当期純利益および利益剰余金等の連結財務諸表に及ぼす影響は軽微であります。</p>
<p>3 連結子会社の事業年度等に関する事項</p>	<p>連結子会社のうち、決算日が連結決算日と異なる会社の数は3社であります。                      連結財務諸表の作成に当たっては連結決算日現在で実施した仮決算に基づく財務諸表を使用しております。</p>	<p>連結子会社のうち、決算日が連結決算日と異なる会社の数は1社であります。                      連結財務諸表の作成に当たっては連結決算日現在で実施した仮決算に基づく財務諸表を使用しております。</p>
<p>4 会計処理基準に関する事項                      (1) 重要な資産の評価基準および評価方法</p>	<p>①有価証券                      満期保有目的の債券                      償却原価法</p> <p>その他有価証券                      時価のあるもの                      連結決算日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)</p>	<p>①有価証券                      満期保有目的の債券                      同左</p> <p>その他有価証券                      時価のあるもの                      同左</p>



項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<p>(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法</p>	<p>時価のないもの 移動平均法による原価法 なお、投資事業有限責任組合およびそれに類する組合への出資（金融商品取引法第2条第2項により有価証券とみなされるもの）については、組合契約に規定される決算報告日に応じて入手可能な最近の決算書を基礎とし、持分相当額を純額で取り込む方法によっております。</p> <p>②デリバティブ 時価法 (振当処理をした為替予約を除く)</p> <p>③たな卸資産 イ. 商品・仕掛品・貯蔵品 主に個別法による原価法 ロ. 製品 主に先入先出法による原価法</p> <p>①有形固定資産 定率法 (会計方針の変更) 法人税法の改正（（所得税法等の一部を改正する法律 平成19年3月30日法律第6号）および（法人税法施行令の一部を改正する政令 平成19年3月30日 政令第83号））に伴い、平成19年4月1日以降に取得したものについては、改正後の法人税法に基づく方法に変更しております。 当該変更に伴う損益に与える影響は軽微であります。 (追加情報) 平成19年3月31日以前に取得したものについては、償却可能限度額まで償却が終了した翌年から5年間で均等償却する方法によっております。 当該変更に伴う損益に与える影響は軽微であります。</p>	<p>時価のないもの 同左</p> <p>②デリバティブ 同左</p> <p>③たな卸資産 評価基準は原価法（収益性の低下による簿価切下げの方法）によっております。 イ. 商品・仕掛品・貯蔵品 主に個別法 ロ. 製品 主に先入先出法 (会計方針の変更) 当連結会計年度より「棚卸資産の評価に関する会計基準」（企業会計基準第9号 平成18年7月5日公表分）を適用しております。 当該変更に伴う損益に与える影響はありません。</p> <p>①有形固定資産（リース資産を除く） イ. データセンターに関する資産 主に定額法 ロ. 上記以外の資産 主に定率法 (追加情報) 従来、有形固定資産の減価償却は定率法によっておりましたが、ソフトバンクIDCソリューションズ㈱を吸収合併したことに伴い引き継いだデータセンターに関する資産については、主に定額法を採用しております。</p>

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
(3) 重要な引当金の計上基準	<p>②無形固定資産 定額法 なお、市場販売目的ソフトウェアについては、見込有効期間（3年以内）における販売数量に基づく方法、また、自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間（5年以内）に基づく定額法を採用しております。</p> <hr/> <p>①貸倒引当金 債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>②役員賞与引当金 役員賞与の支出に備えるため、当連結会計年度における支給見込額に基づき計上しております。</p> <p>③ポイント引当金 販売促進を目的とするポイント制度に基づき、顧客へ付与したポイントの利用に備えるため、当連結会計年度末において将来利用されると見込まれる額を計上しております。</p>	<p>②無形固定資産（リース資産を除く） 同左</p> <p>③リース資産 所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産 リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。 なお、リース取引会計基準の改正適用初年度開始前の所有権移転外ファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理を採用しております。</p> <p>①貸倒引当金 同左</p> <p>②役員賞与引当金 同左</p> <p>③ポイント引当金 同左</p>
(4) 重要なリース取引の処理方法	<p>リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p>	<hr/>
(5) 重要なヘッジ会計の方法	<p>①ヘッジ会計の方法 原則として繰延ヘッジ処理によっております。 なお、振当処理の要件を満たしている為替予約については振当処理によっております。</p>	<p>①ヘッジ会計の方法 同左</p>

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
(6) その他連結財務諸表作成のための重要な事項	<p>②ヘッジ手段とヘッジ対象 当連結会計年度にヘッジ会計を適用したヘッジ手段とヘッジ対象は以下のとおりであります。 ヘッジ手段 為替予約取引 ヘッジ対象 外貨建債権・債務および外貨建予定取引</p> <p>③ヘッジ方針 デリバティブ取引に関する権限規程および取引限度額等を定めた内部規程に基づき、ヘッジ対象に係る為替相場リスクを一定の範囲内でヘッジしております。</p> <p>④ヘッジ有効性評価の方法 ヘッジ対象およびヘッジ手段に応じて、比率分析等により、ヘッジ取引の事前、事後に有効性の評価を行っております。</p> <p>消費税等の会計処理 税抜方式によっております。</p>	<p>②ヘッジ手段とヘッジ対象 同左</p> <p>③ヘッジ方針 同左</p> <p>④ヘッジ有効性評価の方法 同左</p> <p>消費税等の会計処理 同左</p>
5 連結子会社の資産および負債の評価に関する事項	連結子会社の資産および負債の評価方法は、全面時価評価法によっております。	同左
6 のれんおよび負ののれんの償却に関する事項	のれんは、5年以内で均等償却しております。但し、金額が僅少な場合には、発生年度にその全額を償却しております。	のれんおよび負ののれんは、発生年度より実質的判断による年数の見積が可能なものは、その見積年数で、その他については5年間の定額法により償却しております。但し、金額が僅少な場合には、発生年度にその全額を償却しております。
7 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、要求払預金および容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限および満期日の到来する短期的な投資からなっております。	同左

## (7) 【連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更】

## 【会計処理の変更】

前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
	<p>(リース取引に関する会計基準)</p> <p>所有権移転外ファイナンス・リース取引については、従来、賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっておりましたが、当連結会計年度より、「リース取引に関する会計基準」(企業会計基準第13号(平成5年6月17日(企業会計審議会第一部会)、平成19年3月30日改正))および「リース取引に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第16号(平成6年1月18日(日本公認会計士協会 会計制度委員会)、平成19年3月30日改正))を適用し、通常の売買取引に係る会計処理によっております。</p> <p>なお、リース取引会計基準の改正適用初年度前の所有権移転外ファイナンス・リース取引については、引き続き通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p> <p>当該変更に伴う損益に与える影響は軽微であります。</p>
	<p>(売上高の会計処理の変更)</p> <p>従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC(Traffic Acquisition Cost)や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について、当連結会計年度より、売上高から控除する方法(純額表示)に変更いたしました。当該変更は、パートナーサイトを通じた事業機会拡大を図るオープン化戦略を展開し収益の多様化を図る中、当社とパートナーや代理店との役割分担およびリスク負担をあらためて検討した結果、売上高を純額で表示することがより合理的であると判断したことによります。当該変更により、変更を行わなかった場合に比べ、当連結会計年度の売上高は30,191百万円、売上原価は17,050百万円、販売費及び一般管理費は13,141百万円、それぞれ少なく計上されており、その結果、売上総利益は13,141百万円少なく計上されております。営業利益、経常利益および税金等調整前当期純利益への影響はありません。</p> <p>なお、セグメント情報に与える影響については、当該箇所に記載しております。</p>

## 【表示方法の変更】

前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)						
	<p>(連結貸借対照表)</p> <p>前連結会計年度において有形固定資産の「建物附属設備」として掲記されたものは、当連結会計年度から「建物及び構築物」に含めて表示しております。</p> <p>なお、当連結会計年度の「建物及び構築物」に含まれている「建物附属設備」の金額は以下のとおりであります。</p> <table data-bbox="794 566 1295 701"> <tr> <td>建物附属設備</td> <td>5,357百万円</td> </tr> <tr> <td>減価償却累計額</td> <td>△1,462百万円</td> </tr> <tr> <td>建物附属設備 (純額)</td> <td>3,894百万円</td> </tr> </table>	建物附属設備	5,357百万円	減価償却累計額	△1,462百万円	建物附属設備 (純額)	3,894百万円
建物附属設備	5,357百万円						
減価償却累計額	△1,462百万円						
建物附属設備 (純額)	3,894百万円						
<p>(連結損益計算書)</p> <p>前連結会計年度において特別利益の「その他」に含めて表示しておりました「貸倒引当金戻入益」は、特別利益の合計額の百分の十を超えることになったため当連結会計年度より区分掲記いたしました。</p> <p>なお、前連結会計年度における「貸倒引当金戻入益」の金額は12百万円であります。</p>							
	<p>(連結キャッシュ・フロー計算書)</p> <p>前連結会計年度において財務活動によるキャッシュ・フローの「その他」に含めて表示しておりました「自己株式の取得による支出」は、金額の重要性が増したため、当連結会計年度より区分掲記しております。</p> <p>なお、前連結会計年度における「自己株式の取得による支出」の金額は△0百万円であります。</p>						

## (8) 【連結財務諸表に関する注記事項】

(連結貸借対照表関係)

項目	前連結会計年度 (平成20年3月31日)	当連結会計年度 (平成21年3月31日)
※1 たな卸資産		商品及び製品 30百万円 仕掛品 31百万円 貯蔵品 196百万円
※2 非連結子会社および関連会社に対するもの 投資有価証券(株式) その他(出資金)	12,104百万円 74百万円	7,297百万円 -百万円
3 貸出コミットメント	当社においては、クレジットカード業務に附帯するキャッシング業務を行っております。当該業務における貸出コミットメントに係る貸出未実行残高は次のとおりであります。  貸出コミットメントの総額 14,885百万円 貸出実行残高 943百万円 差引額 13,942百万円	当社においては、クレジットカード業務に附帯するキャッシング業務を行っております。当該業務における貸出コミットメントに係る貸出未実行残高は次のとおりであります。  貸出コミットメントの総額 18,059百万円 貸出実行残高 1,336百万円 差引額 16,723百万円

## (連結損益計算書関係)

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)																																										
	(単位：百万円)																																											
※1 主な販売費及び一般管理費	<table border="1"> <thead> <tr> <th>区分</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>業務委託費</td> <td>16,003</td> </tr> <tr> <td>給与手当</td> <td>14,291</td> </tr> <tr> <td>販売手数料</td> <td>11,407</td> </tr> <tr> <td>減価償却費</td> <td>9,615</td> </tr> <tr> <td>通信費</td> <td>8,386</td> </tr> <tr> <td>ロイヤルティ</td> <td>7,511</td> </tr> <tr> <td>賃借料</td> <td>5,831</td> </tr> <tr> <td>貸倒引当金繰入額</td> <td>1,792</td> </tr> <tr> <td>のれん償却額</td> <td>1,605</td> </tr> </tbody> </table>	区分	金額	業務委託費	16,003	給与手当	14,291	販売手数料	11,407	減価償却費	9,615	通信費	8,386	ロイヤルティ	7,511	賃借料	5,831	貸倒引当金繰入額	1,792	のれん償却額	1,605	<table border="1"> <thead> <tr> <th>区分</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>給与手当</td> <td>16,843</td> </tr> <tr> <td>業務委託費</td> <td>15,555</td> </tr> <tr> <td>減価償却費</td> <td>10,922</td> </tr> <tr> <td>通信費</td> <td>9,480</td> </tr> <tr> <td>ロイヤルティ</td> <td>7,865</td> </tr> <tr> <td>賃借料</td> <td>6,496</td> </tr> <tr> <td>情報提供料</td> <td>6,207</td> </tr> <tr> <td>従業員賞与</td> <td>5,213</td> </tr> <tr> <td>貸倒引当金繰入額</td> <td>795</td> </tr> <tr> <td>のれん償却額</td> <td>673</td> </tr> </tbody> </table>	区分	金額	給与手当	16,843	業務委託費	15,555	減価償却費	10,922	通信費	9,480	ロイヤルティ	7,865	賃借料	6,496	情報提供料	6,207	従業員賞与	5,213	貸倒引当金繰入額	795	のれん償却額	673
区分	金額																																											
業務委託費	16,003																																											
給与手当	14,291																																											
販売手数料	11,407																																											
減価償却費	9,615																																											
通信費	8,386																																											
ロイヤルティ	7,511																																											
賃借料	5,831																																											
貸倒引当金繰入額	1,792																																											
のれん償却額	1,605																																											
区分	金額																																											
給与手当	16,843																																											
業務委託費	15,555																																											
減価償却費	10,922																																											
通信費	9,480																																											
ロイヤルティ	7,865																																											
賃借料	6,496																																											
情報提供料	6,207																																											
従業員賞与	5,213																																											
貸倒引当金繰入額	795																																											
のれん償却額	673																																											
※2 一般管理費および当期製造費用に含まれる研究開発費	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>一般管理費</td> <td>204百万円</td> </tr> <tr> <td>当期製造費用</td> <td>42百万円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>247百万円</td> </tr> </tbody> </table>	一般管理費	204百万円	当期製造費用	42百万円	計	247百万円	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>一般管理費</td> <td>269百万円</td> </tr> <tr> <td>当期製造費用</td> <td>31百万円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>301百万円</td> </tr> </tbody> </table>	一般管理費	269百万円	当期製造費用	31百万円	計	301百万円																														
一般管理費	204百万円																																											
当期製造費用	42百万円																																											
計	247百万円																																											
一般管理費	269百万円																																											
当期製造費用	31百万円																																											
計	301百万円																																											
※3 投資有価証券評価損	<p>投資有価証券評価損の内訳は以下のとおりであります。</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>関係会社株式 ※</td> <td>3,690百万円</td> </tr> <tr> <td>その他の関係会社有価証券</td> <td>329百万円</td> </tr> <tr> <td>その他有価証券</td> <td>125百万円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>4,144百万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>※株価の著しい下落に伴い、当社の個別財務諸表上、関係会社株式（バリューコマース(株)）の減損処理を行ったことにより、同社に係るのれん相当額を償却したものであります。</p>	関係会社株式 ※	3,690百万円	その他の関係会社有価証券	329百万円	その他有価証券	125百万円	計	4,144百万円	<p>投資有価証券評価損の内訳は以下のとおりであります。</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>関係会社株式 ※</td> <td>529百万円</td> </tr> <tr> <td>その他有価証券</td> <td>3,738百万円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>4,267百万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>※株価の著しい下落に伴い、当社の個別財務諸表上、関係会社株式（バリューコマース(株)）の減損処理を行ったことにより、同社に係るのれん相当額を償却したものであります。</p>	関係会社株式 ※	529百万円	その他有価証券	3,738百万円	計	4,267百万円																												
関係会社株式 ※	3,690百万円																																											
その他の関係会社有価証券	329百万円																																											
その他有価証券	125百万円																																											
計	4,144百万円																																											
関係会社株式 ※	529百万円																																											
その他有価証券	3,738百万円																																											
計	4,267百万円																																											
※4 のれん償却額	<p>のれん償却額は、当社の個別財務諸表上、子会社株式（ヤフーバリューインサイト(株)）の減損処理を行ったことにより、同社に係るのれんを償却したものであります。</p>	<p>のれん償却額は、当社の個別財務諸表上、子会社株式（(株)ニューズウォッチ）の減損処理を行ったことにより、同社に係るのれんを償却したものであります。</p>																																										

## (連結株主資本等変動計算書関係)

前連結会計年度(自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)

## 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末
普通株式(株)	60,477,014.12	25,008	—	60,502,022.12

(変動事由の概要)

増加数の内訳は、次の通りであります。

新株予約権(新株引受権を含む)の行使による増加 25,008株

## 2 自己株式に関する事項

株式の種類	前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末
普通株式(株)	1,925.84	6.64	—	1,932.48

(変動事由の概要)

増加数の内訳は、次の通りであります。

買取請求による増加 6.64株

## 3 新株予約権等に関する事項

会社名	内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当連結会計年度末残高(百万円)
			前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末	
提出会社	ストック・オプションとして発行した新株予約権	—	—	—	—	—	116
合計			—	—	—	—	116

## 4 配当に関する事項

## (1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額(百万円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成19年6月21日 定時株主総会	普通株式	5,805	96	平成19年3月31日	平成19年6月22日

## (2) 基準日が当連結会計年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌連結会計年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額(百万円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成20年5月23日 取締役会	普通株式	利益剰余金	6,292	104	平成20年3月31日	平成20年6月10日



当連結会計年度(自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)

## 1 発行済株式に関する事項

株式の種類	前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末
普通株式(株)	60,502,022.12	9,463	2,403,505.12	58,107,980

(変動事由の概要)

(増加) 新株予約権(新株引受権を含む)の行使 9,463株  
(減少) 自己株式の消却 2,403,505.12株

## 2 自己株式に関する事項

株式の種類	前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末
普通株式(株)	1,932.48	2,401,572.64	2,403,505.12	—

(変動事由の概要)

(増加) 端株の買取請求 12.64株  
会社法第155条第13号による取得 6,560株  
会社法第165条第3項による取得 2,395,000株  
(減少) 自己株式の消却 2,403,505.12株

## 3 新株予約権等に関する事項

会社名	内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当連結会計年度末残高(百万円)
			前連結会計年度末	増加	減少	当連結会計年度末	
提出会社	ストック・オプションとして発行した新株予約権	—	—	—	—	—	259
合計			—	—	—	—	259

(注) 新株予約権のうち、平成19年度第1回、平成19年度第2回、平成19年度第3回、平成19年度第4回、平成20年度第1回、平成20年度第2回、平成20年度第3回、平成20年度第4回については、いずれも権利行使期間の初日が到来していません。

## 4 配当に関する事項

## (1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額(百万円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成20年5月23日取締役会	普通株式	6,292	104	平成20年3月31日	平成20年6月10日

## (2) 基準日が当連結会計年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌連結会計年度となるもの

決議	株式の種類	配当の原資	配当金の総額(百万円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成21年5月21日取締役会(予定)	普通株式	利益剰余金	7,554	130	平成21年3月31日	平成21年6月9日

## (連結キャッシュ・フロー計算書関係)

前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)																																																		
<p>※1 現金及び現金同等物の連結会計年度末残高と連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係</p> <p style="text-align: right;">(平成20年3月31日現在)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">現金及び預金勘定</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">113,027百万円</td> </tr> <tr> <td>現金及び現金同等物計</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 3px double black;">113,027百万円</td> </tr> </table>	現金及び預金勘定	113,027百万円	現金及び現金同等物計	113,027百万円	<p>※1 現金及び現金同等物の連結会計年度末残高と連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係</p> <p style="text-align: right;">(平成21年3月31日現在)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">現金及び預金勘定</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">36,996百万円</td> </tr> <tr> <td>現金及び現金同等物計</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 3px double black;">36,996百万円</td> </tr> </table>	現金及び預金勘定	36,996百万円	現金及び現金同等物計	36,996百万円																																										
現金及び預金勘定	113,027百万円																																																		
現金及び現金同等物計	113,027百万円																																																		
現金及び預金勘定	36,996百万円																																																		
現金及び現金同等物計	36,996百万円																																																		
<p>※2 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産および負債の主な内訳</p> <p>株式の取得により新たに連結したことに伴う連結開始時の資産および負債の内訳ならびに取得価額と取得のための収入(純額)または支出(純額)との関係は次のとおりであります。</p> <p>オーバーチュア(株)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">流動資産</td> <td style="text-align: right;">6,904百万円</td> </tr> <tr> <td>固定資産</td> <td style="text-align: right;">1,172百万円</td> </tr> <tr> <td>のれん</td> <td style="text-align: right;">1,448百万円</td> </tr> <tr> <td>流動負債</td> <td style="text-align: right;">△7,292百万円</td> </tr> <tr> <td>オーバーチュア(株)株式取得額</td> <td style="text-align: right;">2,232百万円</td> </tr> <tr> <td>オーバーチュア(株)</td> <td style="text-align: right;">△4,588百万円</td> </tr> <tr> <td>現金及び現金同等物</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">△4,588百万円</td> </tr> <tr> <td>差引：オーバーチュア(株)取得による収入</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 3px double black;">2,355百万円</td> </tr> </table> <p>(株)ブレイナー</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">流動資産</td> <td style="text-align: right;">153百万円</td> </tr> <tr> <td>固定資産</td> <td style="text-align: right;">1百万円</td> </tr> <tr> <td>のれん</td> <td style="text-align: right;">436百万円</td> </tr> <tr> <td>流動負債</td> <td style="text-align: right;">△23百万円</td> </tr> <tr> <td>少数株主持分</td> <td style="text-align: right;">△76百万円</td> </tr> <tr> <td>(株)ブレイナー株式取得額</td> <td style="text-align: right;">491百万円</td> </tr> <tr> <td>(株)ブレイナー現金及び現金同等物</td> <td style="text-align: right;">△134百万円</td> </tr> <tr> <td>差引：(株)ブレイナー取得による支出</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 3px double black;">356百万円</td> </tr> </table>	流動資産	6,904百万円	固定資産	1,172百万円	のれん	1,448百万円	流動負債	△7,292百万円	オーバーチュア(株)株式取得額	2,232百万円	オーバーチュア(株)	△4,588百万円	現金及び現金同等物	△4,588百万円	差引：オーバーチュア(株)取得による収入	2,355百万円	流動資産	153百万円	固定資産	1百万円	のれん	436百万円	流動負債	△23百万円	少数株主持分	△76百万円	(株)ブレイナー株式取得額	491百万円	(株)ブレイナー現金及び現金同等物	△134百万円	差引：(株)ブレイナー取得による支出	356百万円	<p>※2 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産および負債の主な内訳</p> <p>ソフトバンク IDC(株)、BBIX(株)およびソフトバンク IDCソリューションズ(株)の株式取得により、新たに連結したことに伴う連結開始時の資産および負債の内訳ならびに取得価額と取得のための支出(純額)との関係は次のとおりであります。</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">流動資産</td> <td style="text-align: right;">40,753百万円</td> </tr> <tr> <td>固定資産</td> <td style="text-align: right;">17,449百万円</td> </tr> <tr> <td>のれん</td> <td style="text-align: right;">4,073百万円</td> </tr> <tr> <td>流動負債</td> <td style="text-align: right;">△5,484百万円</td> </tr> <tr> <td>固定負債</td> <td style="text-align: right;">△234百万円</td> </tr> <tr> <td>少数株主持分</td> <td style="text-align: right;">△56百万円</td> </tr> <tr> <td>株式取得額</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 1px solid black;">56,500百万円</td> </tr> <tr> <td>被買収会社の現金及び現金同等物</td> <td style="text-align: right;">△13,390百万円</td> </tr> <tr> <td>差引：取得による支出</td> <td style="text-align: right; border-bottom: 3px double black;">43,109百万円</td> </tr> </table>	流動資産	40,753百万円	固定資産	17,449百万円	のれん	4,073百万円	流動負債	△5,484百万円	固定負債	△234百万円	少数株主持分	△56百万円	株式取得額	56,500百万円	被買収会社の現金及び現金同等物	△13,390百万円	差引：取得による支出	43,109百万円
流動資産	6,904百万円																																																		
固定資産	1,172百万円																																																		
のれん	1,448百万円																																																		
流動負債	△7,292百万円																																																		
オーバーチュア(株)株式取得額	2,232百万円																																																		
オーバーチュア(株)	△4,588百万円																																																		
現金及び現金同等物	△4,588百万円																																																		
差引：オーバーチュア(株)取得による収入	2,355百万円																																																		
流動資産	153百万円																																																		
固定資産	1百万円																																																		
のれん	436百万円																																																		
流動負債	△23百万円																																																		
少数株主持分	△76百万円																																																		
(株)ブレイナー株式取得額	491百万円																																																		
(株)ブレイナー現金及び現金同等物	△134百万円																																																		
差引：(株)ブレイナー取得による支出	356百万円																																																		
流動資産	40,753百万円																																																		
固定資産	17,449百万円																																																		
のれん	4,073百万円																																																		
流動負債	△5,484百万円																																																		
固定負債	△234百万円																																																		
少数株主持分	△56百万円																																																		
株式取得額	56,500百万円																																																		
被買収会社の現金及び現金同等物	△13,390百万円																																																		
差引：取得による支出	43,109百万円																																																		

## (税効果会計関係)

## 1 繰延税金資産および繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

項目	前連結会計年度 (平成20年3月31日)	当連結会計年度 (平成21年3月31日)
	金額(百万円)	金額(百万円)
繰延税金資産		
未払事業税	2,175	284
未払事業所税	31	39
未払金	98	168
貸倒引当金	736	181
長期前払費用償却	337	492
投資有価証券評価損	806	753
繰越欠損金	246	250
減価償却費	3,777	5,792
出資金評価損	5	—
ポイント引当金	888	1,107
未払費用	—	656
資産調整勘定	—	4,583
その他	553	618
繰延税金資産小計	9,658	14,929
評価性引当額	△ 289	△ 3,923
繰延税金資産合計	9,368	11,006
繰延税金負債		
その他有価証券評価差額金	△ 1,164	△ 156
繰延税金負債合計	△ 1,164	△ 156
繰延税金資産(△負債)の純額	8,204	10,849

## 2 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主な項目別の内訳

前連結会計年度(自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)
法定実効税率 (調整)	40.7%
投資有価証券評価損	1.5
のれん償却額	1.2
持分法投資損益	1.1
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.2
その他	△ 0.2
税効果会計適用後の法人税等の負担率	44.5

当連結会計年度(自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)

法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異が法定実効税率の百分の五以下であるため、注記を省略しております。

## (セグメント情報)

## 【事業の種類別セグメント情報】

前連結会計年度(自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)

(単位:百万円)

	広告事業	ビジネス サービス事業	パーソナル サービス事業	計	消去また は全社	連結
売上高および営業損益						
売上高						
(1)外部顧客に 対する売上高	131,041	57,999	72,986	262,027	—	262,027
(2)セグメント間の内部 売上高または振替高	3	70	66	140	(140)	—
計	131,044	58,069	73,053	262,167	(140)	262,027
営業費用	66,294	34,506	24,370	125,171	12,048	137,219
営業利益	64,749	23,563	48,682	136,996	(12,188)	124,807

(注) (1) 事業区分の方法

事業は、市場性を考慮した売上集計単位により区分しております。

(2) 事業区分の内容

事業区分	主要サービス
広告事業	インターネット広告による売上、またはそれに付随する売上。 ・ ディスプレイ広告 (バナー広告、テキスト広告、メール広告)、 企画広告制作費 ・ 検索連動広告 等
ビジネスサービス事業	広告以外の法人向けビジネスによる売上。 ・ 「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!自動車」等の 情報掲載料 ・ 「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」のテナント 料・手数料 ・ 「Yahoo!BB」新規獲得インセンティブ・継続インセンティブ ・ 「Yahoo!リサーチ」、ビジネスエクスプレス、「Yahoo!ウェブホ スティング」等の売上
パーソナルサービス事業	個人向けビジネスによる売上。 ・ 「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

(3) 営業費用のうち、消去または全社の項目に含めた配賦不能営業費用の金額は、12,048百万円であり、人事・経理等の本社費用および各セグメント共通の費用で便益の程度が直接把握できない費用部分であります。

当連結会計年度(自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)

(単位: 百万円)

	広告事業	ビジネス サービス事業	パーソナル サービス事業	計	消去または は全社	連結
売上高および営業損益						
売上高						
(1)外部顧客に 対する売上高	138,887	54,207	72,659	265,754	—	265,754
(2)セグメント間の内部 売上高または振替高	0	347	11	360	(360)	—
計	138,888	54,554	72,671	266,114	(360)	265,754
営業費用	65,425	33,778	19,946	119,150	11,985	131,135
営業利益	73,462	20,776	52,724	146,963	(12,345)	134,618

(注) (1) 事業区分の方法

事業は、市場性を考慮した売上集計単位により区分しております。

(2) 事業区分の内容

事業区分	主要サービス
広告事業	インターネット広告による売上、またはそれに付随する売上。 ・ディスプレイ広告(バナー、テキスト、メール、動画)、 企画広告制作費 ・成果連動広告(検索連動型広告、興味関心連動型広告、 コンテンツ連動型広告、アフィリエイト広告)等
ビジネスサービス事業	広告以外の法人向けビジネスによる売上。 ・「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!自動車」等の 情報掲載料 ・「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」の テナント料・手数料 ・「Yahoo!BB」新規獲得インセンティブ・継続インセンティブ ・「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!ビジネスエクスプレス」、 「Yahoo!ウェブホスティング」等の売上
パーソナルサービス事業	個人向けビジネスによる売上。 ・「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

(3) 営業費用のうち、消去または全社の項目に含めた配賦不能営業費用の金額は、11,985百万円であり、人事・経理等の本社費用および各セグメント共通の費用で便益の程度が直接把握できない費用部分であります。

(4) 「4.【連結財務諸表】 (7)【連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更】 【会計処理の変更】」にも記載があるとおり、従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC (Traffic Acquisition Cost) や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について、当連結会計年度より、売上高から控除する方法(純額表示)に変更いたしました。当該変更は、パートナーサイトを通じた事業機会拡大を図るオープン化戦略を展開し収益の多様化を図る中、当社とパートナーや代理店との役割分担およびリスク負担をあらためて検討した結果、売上高を純額で表示することがより合理的であると判断したことによります。当該変更により、当連結会計年度の売上高は前連結会計年度と同一の方法によった場合に比べ、広告事業が24,931百万円、ビジネスサービス事業が1,421百万円、パーソナルサービス事業が3,838百万円減少しております。なお、セグメント別の営業利益に与える影響は軽微であります。

**【所在地別セグメント情報】**

前連結会計年度(自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)

本邦以外の国または地域に所在する連結子会社および在外支店がないため、該当事項はありません。

当連結会計年度(自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)

本邦以外の国または地域に所在する連結子会社および在外支店がないため、該当事項はありません。

**【海外売上高】**

前連結会計年度(自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)

海外売上高は連結売上高の10%未満であるため、海外売上高の記載を省略しております。

当連結会計年度(自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)

海外売上高は連結売上高の10%未満であるため、海外売上高の記載を省略しております。

## (1株当たり情報)

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
1株当たり純資産額	4,100.94円	4,029.47円
1株当たり当期純利益金額	1,035.27円	1,255.52円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	1,033.79円	1,254.18円

(注) 算定上の基礎

## 1 1株当たり純資産額

項目	前連結会計年度 (平成20年3月31日)	当連結会計年度 (平成21年3月31日)
連結貸借対照表の純資産の部の合計額(百万円)	250,672	236,469
普通株式に係る純資産額(百万円)	248,107	234,144
差額の主な内訳(百万円)		
新株予約権	116	259
少数株主持分	2,449	2,066
普通株式の発行済株式数(株)	60,502,022	58,107,980
普通株式の自己株式数(株)	1,932	—
1株当たり純資産額の算定に用いられた普通株式の数(株)	60,500,089	58,107,980

## 2 1株当たり当期純利益金額および潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額

項目	前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(百万円)	62,617	74,715
普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
普通株式に係る当期純利益(百万円)	62,617	74,715
普通株式の期中平均株式数(株)	60,484,810	59,509,367
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(百万円)	—	—
普通株式増加数(株)	86,552	63,485
(うち新株引受権)	(61,741)	(47,417)
(うち新株予約権)	(24,810)	(16,067)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	第1回新株引受権、平成15年度第2回、第3回、第4回、平成16年度第1回、第2回、第3回、第4回、平成17年度第1回、第2回、第3回、第4回、平成18年度第1回、第2回、第3回、平成19年度第1回、第3回新株予約権。	第1回、第2回新株引受権、平成15年度第2回、第3回、第4回、平成16年度第1回、第2回、第3回、第4回、平成17年度第1回、第2回、第3回、第4回、平成18年度第1回、第2回、第3回、平成19年度第1回、第2回、第3回、平成19年度第1回、第2回、第3回、第4回、平成20年度第1回、第2回、第3回、第4回新株予約権。

## (重要な後発事象)

前連結会計年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<p>自己株式の取得について</p> <p>当社は、平成20年5月23日開催の取締役会において、資本効率の向上を図るとともに、株主還元を目的として、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を決議いたしました。</p> <p>概要は以下のとおりであります。</p> <p>(1) 取得対象株式の種類 当社普通株式</p> <p>(2) 取得しうる株式の総数 1,210,000株 (上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.00%)</p> <p>(3) 株式の取得価額の総額 60,000百万円 (上限)</p> <p>(4) 取得方式 信託方式による市場買付</p> <p>(5) 取得期間 平成20年6月2日～平成20年9月24日</p> <p>なお、取得した株式は全て消却する予定であります。</p>	

## (開示の省略)

リース取引、関連当事者情報、有価証券、デリバティブ取引、退職給付、ストック・オプション等および企業結合等に関する注記事項については、決算短信における開示の必要性が大きいと考えられるため開示を省略します。



## 5. 【個別財務諸表】

## (1) 【貸借対照表】

(単位：百万円)

	前事業年度 (平成20年3月31日)	当事業年度 (平成21年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	97,227	16,485
売掛金	31,566	28,109
割賦売掛金	5,127	7,489
たな卸資産	—	183
貯蔵品	148	—
前渡金	45	3
前払費用	1,408	1,947
未収入金	1,378	2,325
繰延税金資産	4,077	2,740
その他	433	845
貸倒引当金	△2,093	△1,449
流動資産合計	139,319	58,681
固定資産		
有形固定資産		
建物	—	8,259
減価償却累計額	—	△2,789
建物(純額)	—	5,469
建物附属設備	4,081	—
減価償却累計額	△1,182	—
建物附属設備(純額)	2,898	—
構築物	—	304
減価償却累計額	—	△32
構築物(純額)	—	271
機械及び装置	—	7,166
減価償却累計額	—	△2,484
機械及び装置(純額)	—	4,682
工具、器具及び備品	35,456	37,621
減価償却累計額	△23,031	△27,216
工具、器具及び備品(純額)	12,424	10,405
土地	—	5,001
建設仮勘定	—	2,114
有形固定資産合計	15,323	27,945
無形固定資産		
のれん	—	853
商標権	1	1
特許権	4	4
ソフトウェア	9,310	10,605
電話加入権	6	6
その他	2	31
無形固定資産合計	9,325	11,503

(単位：百万円)

	前事業年度 (平成20年3月31日)	当事業年度 (平成21年3月31日)
投資その他の資産		
投資有価証券	151,779	150,563
関係会社株式	24,981	23,425
出資金	448	117
関係会社出資金	74	—
関係会社長期貸付金	—	250
長期前払費用	100	296
破産更生債権等	17	85
敷金及び保証金	5,379	6,271
繰延税金資産	9,419	14,743
その他	—	15
貸倒引当金	△17	△89
投資その他の資産合計	192,183	195,678
固定資産合計	216,833	235,127
資産合計	356,152	293,808
負債の部		
流動負債		
買掛金	548	503
短期借入金	20,000	20,000
未払金	12,865	13,310
未払費用	521	1,075
未払賞与	1,280	1,236
未払法人税等	28,312	195
未払消費税等	1,962	1,267
預り金	356	402
前受収益	163	418
リース債務	—	61
役員賞与引当金	202	203
ポイント引当金	2,292	2,767
その他	479	779
流動負債合計	68,985	42,222
固定負債		
長期借入金	30,000	10,000
リース債務	—	234
負ののれん	—	5,320
固定負債合計	30,000	15,554
負債合計	98,985	57,777

(単位：百万円)

	前事業年度 (平成20年3月31日)	当事業年度 (平成21年3月31日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,366	7,444
資本剰余金		
資本準備金	2,447	2,525
資本剰余金合計	2,447	2,525
利益剰余金		
利益準備金	27	27
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	245,506	225,547
利益剰余金合計	245,534	225,575
自己株式	△28	—
株主資本合計	255,318	235,545
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	1,732	227
評価・換算差額等合計	1,732	227
新株予約権	116	259
純資産合計	257,167	236,031
負債純資産合計	356,152	293,808

## (2) 【損益計算書】

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 平成19年 4月 1日 至 平成20年 3月 31日)	当事業年度 (自 平成20年 4月 1日 至 平成21年 3月 31日)
売上高	220,750	224,588
売上原価	4,538	4,007
売上総利益	216,211	220,580
販売費及び一般管理費		
業務委託費	15,388	15,515
広告宣伝費	855	742
情報提供料	5,793	6,333
販売手数料	11,377	4,286
販売促進費	4,275	4,919
貸倒引当金繰入額	1,802	776
役員報酬	168	174
役員賞与引当金繰入額	202	202
給料及び手当	11,443	15,083
退職給付費用	607	798
賞与	4,218	4,819
福利厚生費	1,700	2,219
会議費	12	15
通信費	8,182	9,347
賃借料	5,030	5,938
事務用品費	415	309
什器備品費	356	281
ロイヤルティ	7,512	7,867
租税公課	1,056	941
支払報酬	360	325
減価償却費	9,044	10,391
その他	4,446	5,601
販売費及び一般管理費合計	94,250	96,890
営業利益	121,961	123,689
営業外収益		
受取利息	325	222
受取配当金	44	164
業務受託手数料	22	4,012
出資金運用益	57	—
為替差益	95	37
その他	112	46
営業外収益合計	658	4,484
営業外費用		
支払利息	618	459
固定資産除却損	234	240
その他	182	196
営業外費用合計	1,035	896
経常利益	121,584	127,278

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
特別利益		
投資有価証券売却益	187	718
受取補償金	—	191
その他	—	70
特別利益合計	187	980
特別損失		
投資有価証券評価損	12,153	8,363
投資有価証券売却損	—	2,665
事務所移転費用	—	1,566
その他	725	2,084
特別損失合計	12,878	14,680
税引前当期純利益	108,892	113,578
法人税、住民税及び事業税	50,143	25,090
法人税等調整額	△5,737	20,125
法人税等合計	44,406	45,215
当期純利益	64,486	68,363

## 売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)		当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	
		金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)
事業費					
1 外注費		201	4.4	156	3.9
2 業務委託費		1,064	23.5	1,093	27.2
3 その他		3,269	72.1	2,765	68.9
計		4,535	100.0	4,015	100.0
期首仕掛品たな卸高		3		—	
合計		4,538		4,015	
期末仕掛品たな卸高		—		7	
売上原価		4,538		4,007	

(注)

前事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
原価計算の方法 個別原価計算による実際原価計算であります。	原価計算の方法 同左

## (3) 【株主資本等変動計算書】

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 平成19年 4月 1日 至 平成20年 3月31日)	当事業年度 (自 平成20年 4月 1日 至 平成21年 3月31日)
株主資本		
資本金		
前期末残高	7,187	7,366
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	179	78
当期変動額合計	179	78
当期末残高	7,366	7,444
資本剰余金		
資本準備金		
前期末残高	2,268	2,447
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	179	78
当期変動額合計	179	78
当期末残高	2,447	2,525
資本剰余金合計		
前期末残高	2,268	2,447
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	179	78
当期変動額合計	179	78
当期末残高	2,447	2,525
利益剰余金		
利益準備金		
前期末残高	27	27
当期変動額		
当期変動額合計	—	—
当期末残高	27	27
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
前期末残高	186,825	245,506
当期変動額		
剰余金の配当	△5,805	△6,292
自己株式の消却	—	△82,029
当期純利益	64,486	68,363
当期変動額合計	58,681	△19,958
当期末残高	245,506	225,547
利益剰余金合計		
前期末残高	186,853	245,534
当期変動額		
剰余金の配当	△5,805	△6,292
自己株式の消却	—	△82,029
当期純利益	64,486	68,363
当期変動額合計	58,681	△19,958
当期末残高	245,534	225,575
自己株式		
前期末残高	△28	△28
当期変動額		
自己株式の取得	△0	△82,001
自己株式の消却	—	82,029
当期変動額合計	△0	28
当期末残高	△28	—

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)
<b>株主資本合計</b>		
前期末残高	196,280	255,318
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）	358	156
自己株式の取得	△0	△82,001
剰余金の配当	△5,805	△6,292
当期純利益	64,486	68,363
当期変動額合計	59,038	△19,773
当期末残高	255,318	235,545
<b>評価・換算差額等</b>		
<b>その他有価証券評価差額金</b>		
前期末残高	1,366	1,732
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	365	△1,505
当期変動額合計	365	△1,505
当期末残高	1,732	227
<b>評価・換算差額等合計</b>		
前期末残高	1,366	1,732
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	365	△1,505
当期変動額合計	365	△1,505
当期末残高	1,732	227
<b>新株予約権</b>		
前期末残高	30	116
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	86	143
当期変動額合計	86	143
当期末残高	116	259
<b>純資産合計</b>		
前期末残高	197,677	257,167
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）	358	156
自己株式の取得	△0	△82,001
剰余金の配当	△5,805	△6,292
当期純利益	64,486	68,363
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	451	△1,361
当期変動額合計	59,490	△21,135
当期末残高	257,167	236,031



(4) 【継続企業の前提に関する注記】

該当事項はありません。

6. その他

(1) 役員の変動

①代表者の変動

該当事項はありません。

②その他の役員の変動

該当事項はありません。

## (2) その他

## ① (要約) 四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前年同四半期 (平成20年3月期 第4四半期)	当四半期 (平成21年3月期 第4四半期)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	74,224	67,139	△ 7,084	△ 9.5
売上原価	11,087	6,677	△ 4,409	△ 39.8
売上総利益	63,137	60,461	△ 2,675	△ 4.2
販売費及び一般管理費	29,375	24,901	△ 4,473	△ 15.2
人件費 ※1	6,230	6,539	308	5.0
業務委託費 ※2	4,160	3,240	△ 919	△ 22.1
減価償却費	2,807	3,031	223	8.0
通信費	2,189	2,483	293	13.4
ロイヤルティ	2,169	1,976	△ 192	△ 8.9
情報提供料 ※3	1,343	1,684	340	25.4
賃借料・水道光熱費	1,845	1,641	△ 204	△ 11.1
販売促進費	1,278	1,252	△ 25	△ 2.0
販売手数料 ※4	3,075	1,080	△ 1,995	△ 64.9
維持管理費	506	486	△ 19	△ 3.9
支払手数料 ※4	1,442	240	△ 1,202	△ 83.3
広告宣伝費 ※5	347	220	△ 126	△ 36.5
貸倒引当金繰入額 ※6	343	146	△ 196	△ 57.3
租税公課 ※7	324	130	△ 193	△ 59.6
のれん償却額 ※8	360	108	△ 251	△ 69.8
その他 ※9	949	637	△ 312	△ 32.9
営業利益	33,761	35,560	1,798	5.3
営業外収益	327	103	△ 223	△ 68.4
営業外費用	1,238	599	△ 639	△ 51.6
経常利益	32,850	35,064	2,214	6.7
特別利益	△ 2	460	462	—
特別損失	2,988	6,435	3,446	115.3
税金等調整前四半期純利益	29,859	29,090	△ 769	△ 2.6
法人税・住民税及び事業税	15,131	△ 10,624	△ 25,756	—
法人税等調整額	△ 1,634	20,939	22,574	—
少数株主利益	188	87	△ 100	△ 53.5
四半期純利益	16,174	18,687	2,513	15.5

## ※会計処理の変更

従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC (Traffic Acquisition Cost) や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について、当期より、売上高から控除する方法 (純額表示) に変更いたしました。

## (要約)通期連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	前期 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)	当期 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	262,027	265,754	3,726	1.4
売上原価	28,260	27,807	△ 453	△ 1.6
売上総利益	233,766	237,946	4,180	1.8
販売費及び一般管理費	108,959	103,328	△ 5,630	△ 5.2
人件費	22,631	26,060	3,429	15.2
業務委託費	16,003	15,555	△ 448	△ 2.8
減価償却費	9,615	10,922	1,306	13.6
通信費	8,386	9,480	1,093	13.0
ロイヤルティ	7,511	7,865	353	4.7
情報提供料	5,269	6,207	937	17.8
賃借料・水道光熱費	6,423	7,083	660	10.3
販売促進費	4,515	5,163	647	14.3
販売手数料	11,407	4,302	△ 7,105	△ 62.3
維持管理費	2,077	2,239	162	7.8
支払手数料	5,129	910	△ 4,219	△ 82.2
広告宣伝費	1,297	1,159	△ 138	△ 10.7
貸倒引当金繰入額	1,792	795	△ 997	△ 55.6
租税公課	1,169	1,027	△ 141	△ 12.1
のれん償却額	1,605	673	△ 931	△ 58.0
その他	4,122	3,883	△ 239	△ 5.8
営業利益	124,807	134,618	9,810	7.9
営業外収益	841	527	△ 314	△ 37.3
営業外費用	4,137	2,232	△ 1,904	△ 46.0
経常利益	121,511	132,912	11,401	9.4
特別利益	4	1,604	1,599	—
特別損失	7,526	8,142	615	8.2
税金等調整前当期純利益	113,989	126,375	12,385	10.9
法人税・住民税及び事業税	51,592	29,237	△ 22,354	△ 43.3
法人税等調整額	△ 901	21,822	22,724	—
少数株主利益	681	599	△ 81	△ 11.9
当期純利益	62,617	74,715	12,097	19.3

## ※会計処理の変更

従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC (Traffic Acquisition Cost) や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について、当期より、売上高から控除する方法 (純額表示) に変更いたしました。

## &lt;当四半期の連結損益計算書のポイント&gt;

## 売上高

当四半期の売上高は、純額表示(ネット表示)への変更による影響により前年同四半期に比べて70億円減少しました。なお、従来どおりの方法(グロス表示)で算出した場合の当四半期の売上高は751億円(前年同四半期比1.2%増)となります。

## 売上原価

当四半期の売上原価は、純額表示(ネット表示)への変更による影響により前年同四半期に比べて44億円減少しました。なお、従来どおりの方法(グロス表示)で算出した場合の当四半期の売上原価は113億円(前年同四半期比2.7%増)となります。

## 販売費及び一般管理費

当四半期の販売費及び一般管理費は、前年同四半期に比べて44億円減少しました。このうち32億円は、売上高の純額表示(ネット表示)による代理店手数料と支払手数料の減少によるものですが、この影響を除いても前年同四半期に比べて4%減少しました。これは、グループ全体で、業務の内製化、オフィスの集約、業務効率化などの費用削減施策に取り組んだことによるものです。

## ※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、4,647名と前年同四半期末と比べて847名増加(22.3%増)しました。

## ※2. 業務委託費

当四半期の業務委託費が前年同四半期と比べて減少したのは、開発等の業務の内製化を推進した結果、外部委託業務が減少したことによるものです。

## ※3. 情報提供料

当四半期の情報提供料が前年同四半期と比べて増加したのは、主にバラエティコンテンツの増加によるものです。

## ※4. 販売手数料・支払手数料

当四半期の販売手数料・支払手数料が前年同四半期と比べて減少したのは、代理店手数料および決済関係手数料を売上高から控除する方法(純額表示)に変更したことによるものです。

## ※5. 広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が前年同四半期と比べて減少したのは、主に広告宣伝活動の見直しによるものです。

## ※6. 貸倒引当金繰入額

当四半期の貸倒引当金繰入額が前年同四半期と比べて減少したのは、主に個人向け債権の回収率改善によるものです。

## ※7. 租税公課

当四半期の租税公課が前年同四半期と比べて減少したのは、主に合併による繰越欠損金の引継ぎにより、外形標準課税の事業税額が減少したことによるものです。

## ※8. のれん償却額

当四半期ののれん償却額が前年同四半期と比べて減少したのは、主に減損処理に伴うのれん残高が減少したことによるものです。

## ※9. その他

当四半期のその他の主なものは、支払報酬、什器備品費、荷造運賃です。

#### 営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものは、受取利息および受取配当金です。また、営業外費用の主なものは、持分法による投資損失および支払利息です。

#### 特別損益

当四半期の特別利益の主なものは、投資有価証券売却益です。また、特別損失の主なものは、投資有価証券評価損および事務所移転費用です。

#### 法人税等

合併の影響により当四半期の法人税等（法人税等調整額を含む）の負担率は35.5%、当期では40.4%となりました。

#### 少数株主利益

少数株主利益は連結子会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（当期）純利益

当四半期の1株当たり純利益は316円17銭、当期は1,255円52銭です。

## ② (要約) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前年同四半期末 (平成20年3月期 第4四半期末)	当四半期末 (平成21年3月期 第4四半期末)	増 減		前四半期末 (平成21年3月期 第3四半期末)
	金額	金額	金額	増減率(%)	金額
<b>【資産の部】</b>					
流動資産					
現金及び預金 ※1	113,027	36,996	△ 76,031	△ 67.3	74,891
売掛金 ※2	36,831	34,825	△ 2,006	△ 5.4	33,907
たな卸資産	240	257	17	7.4	194
繰延税金資産	4,305	3,600	△ 704	△ 16.4	2,918
その他 ※3	12,000	17,169	5,168	43.1	17,119
貸倒引当金 ※4	△ 2,095	△ 1,458	636	△ 30.4	△ 1,493
流動資産合計	164,310	91,390	△ 72,919	△ 44.4	127,537
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物	3,175	6,217	3,041	95.8	3,000
機械装置	—	4,734	4,734	—	—
工具器具備品	13,394	11,101	△ 2,293	△ 17.1	12,314
土地	—	5,001	5,001	—	—
その他	53	2,129	2,076	—	19
有形固定資産合計 ※5	16,623	29,184	12,561	75.6	15,333
無形固定資産					
ソフトウェア	11,247	12,200	953	8.5	12,052
のれん ※6	2,525	6,423	3,897	154.3	2,458
その他	30	56	26	86.1	56
無形固定資産合計	13,803	18,680	4,877	35.3	14,567
投資その他の資産					
投資有価証券 ※7	163,922	157,891	△ 6,030	△ 3.7	161,160
繰延税金資産 ※8	3,898	7,248	3,350	85.9	5,377
その他	7,120	7,269	148	2.1	6,456
貸倒引当金	△ 18	△ 114	△ 95	510.9	△ 57
投資その他の資産合計	174,922	172,295	△ 2,627	△ 1.5	172,936
固定資産合計	205,349	220,160	14,810	7.2	202,838
資産合計	369,660	311,551	△ 58,108	△ 15.7	330,375

(単位：百万円)

科 目	前年同四半期末 (平成20年3月期 第4四半期末)	当四半期末 (平成21年3月期 第4四半期末)	増 減		前四半期末 (平成21年3月期 第3四半期末)
	金額	金額	金額	増減率(%)	金額
<b>【負債の部】</b>					
流動負債					
買掛金 ※9	6,620	5,329	△ 1,291	△ 19.5	5,062
短期借入金	20,000	20,000	—	—	20,020
未払金	13,744	13,718	△ 26	△ 0.2	11,237
未払法人税等 ※10	29,154	3,286	△ 25,867	△ 88.7	13,648
ポイント引当金	2,292	2,767	475	20.7	2,531
その他 ※11	17,164	19,612	2,447	14.3	21,030
流動負債合計	88,976	64,713	△ 24,263	△ 27.3	73,529
固定負債					
長期借入金 ※12	30,000	10,000	△ 20,000	△ 66.7	10,000
その他	10	367	356	—	143
固定負債合計	30,010	10,367	△ 19,643	△ 65.5	10,143
負債合計	118,987	75,081	△ 43,906	△ 36.9	83,673
<b>【純資産の部】</b>					
株主資本					
資本金 ※13	7,366	7,444	78	1.1	7,428
資本剰余金	2,447	2,525	78	3.2	2,509
利益剰余金 ※14	236,605	223,955	△ 12,650	△ 5.3	234,378
自己株式	△ 28	—	28	△ 100.0	△ 0
株主資本合計	246,390	233,925	△ 12,465	△ 5.1	244,315
評価・換算差額等 ※15	1,716	219	△ 1,497	△ 87.2	236
新株予約権	116	259	143	123.2	216
少数株主持分	2,449	2,066	△ 383	△ 15.6	1,933
純資産合計	250,672	236,469	△ 14,202	△ 5.7	246,702
負債純資産合計	369,660	311,551	△ 58,108	△ 15.7	330,375

## &lt;当四半期の連結貸借対照表のポイント&gt;

## 資産の部

- ※1. 現金及び預金は、自己株式の取得および投資有価証券の取得により通期で1,272億円の支出がありました。主に営業活動による資金の増加により前年同四半期末と比べて760億円の減少にとどまりました。
- ※2. 売掛金が前年同四半期末と比べて減少したのは、主にビジネスサービス事業の売上の減少によるものです。
- ※3. 流動資産のその他が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に「Yahoo! JAPANカード」や「Yahoo!かんたん決済」にかかわる債権の増加によるものです。
- ※4. 貸倒引当金が前年同四半期末と比べて減少したのは、主に個人向け債権の回収率改善によるものです。
- ※5. 有形固定資産が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に合併による固定資産受け入れによるものです。
- ※6. のれんが前年同四半期末と比べて増加したのは、主に子会社株式の取得によるものです。
- ※7. 投資有価証券は取得による増加があったものの、時価の下落により前年同四半期末と比べ減少しました。
- ※8. 繰延税金資産が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に合併による引継ぎによるものです。

## 負債の部

- ※9. 買掛金が前年同四半期末と比べて減少したのは、主にオーバーチュア(株)の買掛金の減少によるものです。
- ※10. 未払法人税等が前年同四半期末と比べて減少したのは、合併の影響により当期法人税等が減少したことによるものです。
- ※11. 流動負債のその他が前年同四半期末と比べて増加したのは、主に「Yahoo!かんたん決済」の預り金および検索連動型広告にかかわる前受金の増加によるものです。
- ※12. 長期借入金が前年同四半期末と比べて減少したのは、返済によるものです。

## 純資産の部

- ※13. 資本金が前年同四半期末と比べて増加したのは、ストック・オプションの行使によるものです。
- ※14. 利益剰余金は前年同四半期末と比べ当期純利益により増加しているものの、自己株式の買入消却により減少しました。
- ※15. 評価・換算差額等が前年同四半期末と比べて減少したのは、主に時価の下落によるその他有価証券評価差額金の減少によるものです。



## ③ (要約)四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前年同四半期 (平成20年3月期 第4四半期)	当四半期 (平成21年3月期 第4四半期)	当期 (自平成20年4月1日 至平成21年3月31日)
区 分	金額	金額	金額
<b>I. 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
1 税金等調整前四半期(当期)純利益	29,859	29,090	126,375
2 減価償却費	2,952	3,182	11,516
3 売上債権の増減額	△ 2,354	1,454	5,348
4 仕入債務の増減額	312	266	△ 1,292
5 法人税等の支払額	△ 154	△ 140	△ 55,371
6 その他営業活動によるキャッシュ・フロー	4,647	2,864	1,228
営業活動によるキャッシュ・フロー	35,263	36,717	87,805
<b>II. 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
1 有形固定資産の取得による支出	△ 2,195	△ 1,126	△ 6,799
2 無形固定資産の取得による支出	△ 738	△ 864	△ 4,320
3 投資有価証券の取得による支出	△ 826	△ 858	△ 2,115
4 投資有価証券の売却による収入	204	1,300	2,336
5 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 675	△ 43,109	△ 43,109
6 その他投資活動によるキャッシュ・フロー	116	90	61
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,114	△ 44,568	△ 53,946
<b>III. 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
1 長期借入金の返済による支出	—	—	△ 20,000
2 自己株式の取得による支出	—	△ 30,027	△ 82,001
3 その他財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 29	△ 15	△ 7,922
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 29	△ 30,043	△ 109,923
IV. 現金及び現金同等物の増加額(又は減少額)	31,119	△ 37,894	△ 76,065
V. 現金及び現金同等物の期首残高	81,907	74,891	113,027
VI. 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	—	34
VII. 現金及び現金同等物の期末残高	113,027	36,996	36,996

## &lt;当四半期の連結キャッシュ・フロー計算書のポイント&gt;

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

当四半期の営業活動においては、利益等の増加により367億円の収入となりました。

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

当四半期の投資活動においては、主に子会社株式の取得により、445億円の支出となりました。

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

当四半期の財務活動においては、主に自己株式の取得により300億円の支出となりました。当期では、自己株式の取得に加えて借入金の返済により1,099億円の支出となりました。

## ④ セグメント別の四半期の状況（連結）

当第4四半期（平成21年1月～3月）の売上高

	ネット表示による売上高	グロス表示による売上高	グロス表示による前年同四半期比
広告事業	351億円	417億円	3.7%増
ビジネスサービス事業	133億円	137億円	9.1%減
パーソナルサービス事業	188億円	198億円	5.2%増
合計	671億円	751億円	1.2%増

(\*) 当期より、従来、売上原価に計上していた当社のパートナーである他のサイト運営会社に支払うTAC (Traffic Acquisition Cost) や販売費及び一般管理費に計上していた販売代理店等に支払う手数料について売上高から控除する方法（純額表示、ネット表示）に変更しました。

## &lt; 広告事業の四半期の概況 &gt;

当四半期における広告事業は、景気の悪化が引き続き広告市況全体に深刻な影響を及ぼすなか、広告会社との連携をより一層強めインターネット広告の特徴を活かし広告主のニーズに沿った提案を行い広告出稿の獲得に努めました。

インターネットの特徴を活かしたターゲティング広告の売上は前年同四半期と比較し約5割増となりました。業種別では、デモグラフィックターゲティング広告が化粧品・トイレタリーや美容関連など主に女性をターゲットとした企業からのニーズがより高まるとともに、食品関連、飲料・嗜好品、金融・保険・証券関連の企業からの出稿が大きく伸びました。エリアターゲティング広告では、不動産・建設関連に加え各種教育サービス・大学等からの出稿が増加しました。行動ターゲティング広告も不動産・建設、金融・保険・証券や自動車関連、交通・レジャー関連の企業からの出稿が増加しました。広告商品別では、Yahoo! JAPANトップページに掲載される「ブランドパネル」の売上が過去最高を記録し、特に短期間での集中的な訴求を目的とした大規模な出稿も受注しました。また、アド・ネットワークの推進によるパートナーサイトの拡大も進展しています。モバイルにおけるピクチャー広告は、iモード/EZweb向け「モバイル版Yahoo! JAPAN」のトップページリニューアルによる広告サイズの拡大やモバイル向けの行動ターゲティング広告を導入したほか、女性向けの広告に好評なデモグラフィックターゲティング広告の利用が増加しています。

検索連動型広告は、オープン化の推進により当グループ以外の媒体での採用も増加、これにより売上も増加したほか、利用者の興味・関心に沿った広告を配信する「インタレストマッチ」の売上も、モバイルへの掲出開始やオンラインでの申し込みの開始により売上が拡大しました。

WBC関連においては、決勝戦が行われた平成21年3月24日の「スポーツナビ」を含む「Yahoo! スポーツ」へのアクセスが史上最高の約3.6億ページビュー、動画配信が約70万視聴となるとともに同日におけるYahoo! JAPAN全体へのアクセスが約20億ページビュー、「Yahoo! モバイル」へのアクセスが約2億ページビューとなり、いずれも単日での過去最高の記録を更新するなど非常に多くの利用者を集め、広告媒体としての価値がさらに評価されました。

以上の結果、当四半期の広告事業の売上高は351億円となりました。

＜ビジネスサービス事業の四半期の概況＞

当四半期におけるビジネスサービス事業は、景気全般の悪化に伴う企業の人材採用意欲の低下などにより、「Yahoo!リクナビ」の売上が前年同四半期と比べて大きく減少となったほか、「Yahoo!BB」の新規獲得インセンティブ売上も減少しました。「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!オークション」において、バレンタインデーやホワイトデー、新生活など季節に応じた販促企画を展開し利用の拡大を図ったほか、「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」の連携を強化し、相互誘導を図るなど、相乗効果の拡大に努めました。また、優れた成績をおさめたストアを対象に年間ベストストアの表彰を行うなど、ストア出店の魅力の訴求にも注力し、ストア数が増加したほか、テナント料および手数料収入も伸びました。「Yahoo!自動車」や「Yahoo!グルメ」などの売上が前年同四半期比で増加しましたが、リサーチ関連の売上は前年同四半期と比べ減少となりました。

以上の結果、当四半期のビジネスサービス事業の売上高は133億円となりました。

(コマース関連データ)

・「Yahoo!ショッピング」ストア数等

	平成20年3月	平成21年3月
ショッピングドメイン・ユニークブラウザ数	1,338万ブラウザ	—
ショッピングストア・ユニークブラウザ数	1,784万ブラウザ	—
ショッピング・ユニークブラウザ総数	—	2,580万ブラウザ
ストア数(月末)	16,361店舗	16,575店舗

(注) 平成20年6月より、「Yahoo!ショッピング」のサービス全体にアクセスしたユニークブラウザ数をショッピング・ユニークブラウザ総数としています。

・ショッピング関連取扱高

	平成20年1月～平成20年3月	平成21年1月～平成21年3月
1日平均取扱高	559百万円	594百万円

(注) 上記金額は「Yahoo!ショッピング」、「Yahoo!トラベル」、「Yahoo!チケット」の取扱高合計となります。上記金額は不正注文によるものおよびキャンセル分を除いています。

・「Yahoo!オークション」出品数等

	平成20年3月	平成21年3月
オークション・ユニークブラウザ数	3,343万ブラウザ	3,153万ブラウザ
平均総出品数	1,581万件	1,882万件
ストア数(月末)	14,928店舗	16,268店舗

・「Yahoo!オークション」取扱高等

	平成20年1月～平成20年3月	平成21年1月～平成21年3月
1日平均新規出品数	92.0万件	103.9万件
1日平均取扱高	2,057百万円	2,005百万円
1件当たりの平均落札額	5,277円	4,995円
1日当たりの平均落札率	22%	19%

(注) 1日平均取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

## ＜パーソナルサービス事業の四半期の概況＞

当四半期におけるパーソナルサービス事業は、Yahoo!プレミアム会員限定のYahoo! JAPANサービスの拡充を図るとともに、外部パートナーとの特典連動も強化し、会員価値の向上と新規会員の獲得に努めました。この結果、平成21年3月末のYahoo!プレミアム会員ID数は736万IDとなり、前年同月末と比べ44万ID(6.4%増)増加しました。具体的な取り組みとしては、Yahoo!プレミアム会員向けに、「Yahoo!ミュージック サウンドステーション」における「オンデマンド再生」機能の提供などを行ったほか、ブロードメディア(株)の動画配信サイト「クラビット・アリーナ」の対象作品の視聴料金無料など、外部パートナーとの特典連動も強化しました。「Yahoo!オークション」においては、商品検索機能を強化するなど利便性の向上を推進するとともに、他のブログやホームページで「Yahoo!オークション」の出品商品を紹介できるアフィリエイトリンク作成機能の追加を行うなど取引機会の拡大を図り、出品数が増加しました。モバイル版「Yahoo!オークション」においても出品無料キャンペーンを実施するなど取引機会の拡大を図り、モバイル経由の取扱高が増加しました。しかしながら、不況感による消費者心理の落ち込みの影響も受け、落札単価が減少したほか、ファッションなどのカテゴリで不振が見られたことなどにより、「Yahoo!オークション」全体の取扱高は前年同四半期比で減少しました。有料コンテンツの売上については、前年同四半期と比べ「Yahoo!コミック」が大きく伸びたほか、「Yahoo!パートナー」も増加しました。

以上の結果、当四半期のパーソナルサービス事業の売上高は188億円となりました。

## ⑤ 事業部別活動報告

## ＜検索事業部＞

## ・主なサービス

「Yahoo!検索」「Yahoo!ブログ検索」「Yahoo!商品検索」「Yahoo!画像検索」「Yahoo!検索ランキング」「Yahoo!辞書」「Yahoo!百科事典」「Yahoo!翻訳」「Yahoo!知恵袋」「Yahoo!カテゴリ」「Yahoo!ブックマーク」

検索事業部では、当四半期において、引き続き検索サービスのソーシャルメディア化、Everywhere化を推進するとともに、検索結果表示のさらなる機能強化と利便性の向上に努めました。「Yahoo!検索」において、検索結果に検索キーワードと関連性の高い「Yahoo!知恵袋」の質問や回答を表示する機能を追加したほか、キーワードの一部を入力すると関連検索ワードが自動的に表示される「キーワード入力補助機能」を追加するなど、検索サービスの向上に努めました。また、「Yahoo!知恵袋」においても各カテゴリトップページの表示をより使いやすく分類するなど、利用者のニーズに応えたサービスの充実に努めました。さらに、「Yahoo!カテゴリ」に新たに登録された携帯用サイトの情報やモバイル版「Yahoo!検索」で検索回数が急上昇したキーワードを紹介するモバイル版「Yahoo!検索ランキング」を公開するなど、Everywhere化の推進に努めました。

## ＜オークション事業部＞

## ・主なサービス

「Yahoo!オークション」「Yahoo!宅配」「Yahoo!なんでも交換」

オークション事業部では、当四半期において、商品検索機能の強化や、特定のオークションにおいて落札価格を出品者へ交渉できる「値下げ交渉機能」の追加など、利便性の向上に努めたほか、出品無料キャンペーンやオークションストア商品の「Yahoo!ポイント」獲得対象の拡大、他のブログやホームページで「Yahoo!オークション」の出品商品を紹介できるアフィリエイトリンク作成機能の追加など、取引機会の拡大にも努めました。また、不正出品やオークショントラブル防止のため、携帯電話、中古カーナビゲーションおよび興行チケットに関する出品ルールの改定を行うなど、より安心してオークションを楽しめる環境づくりに取り組みました。さらに、伊藤忠商事(株)と「ヤフオクMOTTAINAI月間」を共催し、オークションを通じた身近な環境活動の実践を呼びかけました。

## ＜会員サービス事業部＞

## ・主なサービス

「Yahoo!プレミアム」「Yahoo!BB」「Yahoo!保険」「Yahoo!証券窓口」「Yahoo!外為」「Yahoo!パートナー」「Yahoo!縁結び」「Yahoo!デリバリー」「Yahoo!携帯ショップ」

会員サービス事業部では、当四半期において、「Yahoo!プレミアム」をはじめとする会員登録制サービスの新規会員の獲得および既存会員の満足度の向上に努めました。「Yahoo!プレミアム」では、「Yahoo!ミュージック サウンドステーション」において、自分の聴きたい曲を選んで聴ける「オンデマンド再生」機能の提供を開始するなど会員特典を大幅に拡充したほか、外部パートナーとの会員特典の連携も強化し、会員価値の向上を図りました。また、「Yahoo!BB」において、「Yahoo!BB光 with フレッツ」の申込受付を開始したほか、「Yahoo!携帯ショップ」において「ソフトバンク2009年春モデル特集」や「iPhone for everybodyキャンペーン」を実施し、利用の拡大を図りました。さらに、「Yahoo!外為」において紹介しているFX会社にFXプライム(株)を追加するなど、サービスの拡充に努めました。

## ・Yahoo!プレミアム会員ID数

平成20年3月	平成21年3月
691万ID	736万ID

### <メディア事業部>

#### ・主なサービス

「Yahoo!ニュース」「Yahoo!トピックス」「Yahoo!ファイナンス」「Yahoo!スポーツ」「Yahoo!天気情報」「Yahoo!テレビ」「Yahoo!動画」「Yahoo!災害情報」「Yahoo!みんなの政治」「Yahoo!ズバリ予想」

メディア事業部では、当四半期において、引き続き利用者・広告主の双方に支持されるコンテンツやサービスの企画・開発に注力しました。「Yahoo!ニュース」においてコメント機能の強化を図ったほか、「Yahoo!天気情報」において投稿機能「みんなで実況! 今の天気」を開始するなど、ソーシャルメディア化を推進しました。また、WBCに関連し、「Yahoo!動画」におけるハイライト動画の再生数がオンデマンドの速報動画としては過去最高を記録したほか、「Yahoo!スポーツ」において日本戦全試合の「スコアボード」や「一球速報」の掲載など関連特集の充実を図った結果、1日当たりのページビューが過去最高を記録するなど、注目を集めました。

### <地域サービス事業部>

#### ・主なサービス

「Yahoo!不動産」「Yahoo!地図」「Yahoo!地域情報」「Yahoo!路線情報」「Yahoo!道路交情報」「Yahoo!電話帳」「Yahoo!グルメ」「Yahoo!クーポン」「Yahoo!チラシ情報」「Yahoo!学習」「Yahoo!インターネット検定」「Yahoo!みんなの検定」「Yahoo!ヘルスケア」「Yahoo!ビジネスエクスプレス」

地域サービス事業部では、当四半期において、地域生活に関連した情報の網羅性の向上、投稿情報の活用による豊富なサービスの提供と利用者の行動に合わせた情報の充実、モバイル向けサービスの充実に注力しました。「Yahoo!地図」において、全国49か所の「地下街マップ」を公開したほか、モバイル版「ワイワイマップ」を新たに公開するなど、機能の拡充を図るとともにソーシャルメディア化、Everywhere化の推進に努めました。また「Yahoo!不動産」における「学校名で探す賃貸住宅」や、「Yahoo!路線情報」における運行情報のメール通知機能を新たに公開したほか、「Yahoo!ヘルスケア」において路線や駅から病院を探せる機能を追加するなど、利便性の向上に努めました。

### <ショッピング事業部>

#### ・主なサービス

「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!懸賞」

ショッピング事業部では、当四半期において、バレンタインデーやホワイトデー、新生活などの季節の販促企画を積極的に展開しました。また、利用者が自分専用のページで気になる商品やストアを登録管理できる「MYページ」機能を公開するとともに、自分とつながりのある人のレビューが通知される「友だち・お気に入り投稿者の最新お買い物レビュー」機能を追加するなど、さらなる利用促進とソーシャルメディア化を図るとともに、取扱高の拡大に努めました。さらに、「Yahoo!ショッピング」のAPIを外部へ公開することを積極的に進め、パートナー企業の拡大を図るなど、オープン化の推進に努めました。

### <ライフスタイル事業部>

#### ・主なサービス

「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!ドライブ」「Yahoo!ミュージック」「Yahoo!映画」「Yahoo!レンタルDVD」「Yahoo!チケット」「Yahoo!バラエティ」「Yahoo!ファンクラブ」「Yahoo! FASHION」「Yahoo! BEAUTY」「Yahoo!ウェディング」「Yahoo!ベビー」「Yahoo!ブックス」「Yahoo!コミック」「Yahoo!ゲーム」「Yahoo!占い」「Yahoo!着メロ」「Yahoo!ペット」「Yahoo!セカンドライフ」

ライフスタイル事業部では、当四半期において、引き続き生活に密着した専門性・趣味性の高いサービス分野におけるさらなるソーシャルメディア化を推進しました。「Yahoo!リクナビ」において、職種や収入だけでなく仕事観で仕事を選べるようにすることで、地元で働きたい求職者と地場の中堅中小企業をマッチングする総合求人サイト「はたらいく」を公開するなど利用の拡大に努めました。また、「Yahoo! BEAUTY」において、「ダイエットダイアリー」に同じ目標やテーマでダイエット中の利用者と交流できる「部活」機能を追加するなど、利便性の向上に努めました。さらに、吉本興業(株)と共同で、動画番組を視聴できるだけでなく利用者が投稿により番組に参加できるお笑いの総合サイト「Yahoo!バラエティ」を公開するなど、コンテンツの充実を図りました。

### <ソーシャルネット事業部>

#### ・主なサービス

「Yahoo!メール」「Yahoo!カレンダー」「Yahoo!フォト」「Yahoo!グループ」「Yahoo!メッセージ」「Yahoo!アバター」「Yahoo!プロフィール」「Yahoo!ブログ」「Yahoo! Days」「Yahoo!ジオシティーズ」「Yahoo!掲示板」「Yahoo!投票」

ソーシャルネット事業部では、当四半期において、Yahoo! JAPANのソーシャルメディア化を牽引するべく、引き続き関連サービスの付加価値向上と各サービスの連携に注力しました。「Yahoo!メッセージ」では、「Yahoo!メッセージ9.0」の正式版の提供を開始し、会話中の動画・画像共有機能やメールでのボイスメッセージ受信機能、自分とつながりのある人の投稿コンテンツに関する新着情報の確認機能を搭載するなどYahoo! JAPANのさまざまなサービスとの連携を深めました。また、「Yahoo!メール」では、「Yahoo!メール コラボレーション」を開始し、その第一弾として「ホークスファンメール」の提供を開始したほか、教育機関向けウェブメールサービス「Yahoo! メール Academic Edition」において、大学など新たに15法人で導入を開始するなど、サービスの利用の拡大に努めました。

### <モバイル事業部>

#### ・主なサービス

「モバイル版Yahoo! JAPAN」「Yahoo!コンテンツストア」「Yahoo!投稿アプリ」「Yahoo!マチモバ」「Yahoo!デコレーション」

モバイル事業部では、当四半期において、「Yahoo!ケータイ」ならびに、iモード/EZweb向け「モバイル版Yahoo! JAPAN」について、引き続き顧客満足度の向上とサービスの充実に努めました。iモード/EZweb向けのトップページをリニューアルし、利用者の興味や関心に関連したサービスや、居住地の天気予報の自動掲出を可能にするなど、利用者の状況に応じた情報提供機能を強化し、利便性の向上に努めました。また、JR東日本の提供するSuicaサービスの利用者に対して、地域情報を含めたモバイルコンテンツを提供する、Suica専用モバイルサイト「Y! Suica」のサービスを開始するなど、さらなる利用促進に努めました。またWBCの効果も受けて、平成21年3月の1日平均Yahoo!モバイルページビュー数は過去最高を記録しました。

#### ・ページビューの推移

	平成20年3月	平成21年3月
Yahoo!モバイルページビュー数	3,672百万PV	5,839百万PV
1日平均Yahoo!モバイルページビュー数	118百万PV	188百万PV

## <事業推進本部>

### ・主なサービス

「Yahoo!かんたん決済」「Yahoo!ネットバンキング」「Yahoo!ポイント」「Yahoo!カード」「Yahoo!公金支払い」「Yahoo! toto」「Yahoo!トラベル」「Yahoo!ビジネストラベル」「Yahoo!リサーチ」「Yahoo!ウェブホスティング」「Yahoo!オンビジネス」

### (決済関連)

「Yahoo!カード」において、「Yahoo!ショッピング」との連携により、「家電・パソコン特別セール」など、カード会員限定の特別セールを実施し、さらなる利用の促進を図りました。また「Yahoo!ポイント」では、外部提携サイトの利用でポイントがたまる「Yahoo!ポイントアップモール」をバリューコマース(株)と連動して開始するなど、オープン化の推進に注力しました。

### (トラベル関連)

「Yahoo!トラベル」において、Yahoo! JAPAN IDを使って特定のプランを予約、宿泊すると「Yahoo!ポイント」が獲得できるポイントサービスを開始したほか、(株)ベストリザーブとの連携を強化しビジネスシーンでのサービスの充実を図るなど、利便性の向上に努めました。また、「京都たび案内春号」や「ゴールデンウィーク特集」など季節に合わせた特集を多数公開し、旅の情報のさらなる充実に努めました。

### (リサーチ関連)

「Yahoo!リサーチ」において、ヤフーバリューインサイト(株)との連携を強化するとともに、引き続き調査パネル数の拡大と属性の多様化に努めました。平成21年3月末現在「Yahoo!リサーチ」全体の調査パネル総数は約190万人となり、リサーチ専門の調査パネルとして国内最大の規模を維持しています。

### (その他)

「Yahoo!オンビジネス」において、情報掲載コンテンツや特集の充実を図り企業への導入を推進した結果、企業登録数が24,000社を超えました。Everywhere化の推進においては、平成21年4月にシャープ(株)「AQUOS」、ソニー(株)「BRAVIA」、(株)東芝「REGZA」、(株)日立製作所「Wooo」など、国内主要メーカーのインターネット対応テレビで利用できるテレビ向けインターネットサービス「テレビ版Yahoo! JAPAN」の提供を開始しました。

## <サービス統括部>

### ・主なサービス

「Yahoo! JAPANトップページ」「Yahoo!ツールバー」「My Yahoo!」「Yahoo!ウィジェット」「Yahoo!ボランティア」「Yahoo!きつず」「Yahoo!あんしんねっと」「Yahoo!デベロッパネットワーク」「Yahoo!ニュースレター」「Yahoo!メルマガ」「Yahoo! JAPANヘルプセンター」「Yahoo!ダウンロードセンター」

サービス統括部では、当四半期において、世界180か国以上、約250万人の知的発達障害のあるアスリートと約70万人のボランティアが参加している世界規模の活動スペシャルオリンピックスを応援する「スペシャルオリンピックス特集2009」を公開したほか、「お花見特集2009 みんなでつくる桜情報」など季節に応じた特集や「不況にも強い! 資格で収入アップ大作戦!」や「新生活特集2009」など利用者のニーズを捉えるさまざまな特集を公開しました。さらに「Yahoo!きつず」において、(株)テレビ東京の新番組「ピラメキーン」の番組公式サイトを公開し、出演者から子どもたちへの動画メッセージの掲載や子どもたちからの投稿コーナーを設けるなど、子どもや家族が楽しくインターネットを使えるサービスの提供に努めました。



(ご参考)

## &lt;Yahoo! JAPAN全体のページビュー等の推移&gt;

	平成20年3月	平成21年3月
月間総ページビュー数	43,145百万PV	46,187百万PV
1日平均月間総ページビュー数	1,391百万PV	1,489百万PV
Yahoo! JAPANユニークブラウザ数	15,974万ブラウザ	20,526万ブラウザ
Yahoo! JAPANアクティブユーザーID数	2,192万ID	2,557万ID

- (注) 1 月間総ページビュー数は、計測対象からRSS配信分を除いています。  
 2 Yahoo! JAPANユニークブラウザ数は各月中に当社サービスにアクセスしたブラウザ数です。  
 3 Yahoo! JAPANアクティブユーザーID数は各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数です。

## &lt;当四半期に公開・拡充した主なサービスの内容&gt;

月 日	サービスの公開・拡充の内容
1月28日	Suica専用モバイルサイト「Y! Suica」(ヤフー・スイカ)のサービスを開始。
2月16日	パリュールコマース(株)と連動し、外部提携サイトの利用で「Yahoo!ポイント」がたまる「Yahoo!ポイントアップモール」を開始。
2月18日	「Yahoo!オークション」において、「値下げ交渉機能」を追加。
2月25日	SNS機能を搭載した「Yahoo!メッセージ9.0」正式版の提供を開始。
2月26日	「Yahoo!地図」において、全国49か所の「地下街マップ」を公開。
3月2日	「Yahoo!ミュージック サウンドステーション」において、いつでも聴きたい曲が聴ける「オンデマンド再生」機能の提供を開始。
3月30日	「Yahoo! JAPAN向けInternet Explorer 8」の提供を開始。
3月31日	吉本興業(株)と共同で、「Yahoo!バラエティ」を公開。

## &lt;当四半期の社会貢献活動&gt;

当グループはインターネット企業として、インターネット社会の健全な発展のためにさまざまな貢献活動をしています。当グループの社会貢献活動の考え方と実績のご報告は、  
<http://forgood.yahoo.co.jp/>からご覧いただけます。また、上記サイトからご覧いただける「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート 2008」(<http://csr.yahoo.co.jp/>)では、当グループの社会的責任について「企業として」「いつもそこにあるために」「社会に貢献するために」の3つの観点からさまざまな取り組みを紹介しています。  
 なお、当四半期における当グループの主な社会貢献活動は以下のとおりです。

## [ボランティア活動]

- ・「インターネット募金」では、現在、「Yahoo!ウォレット」(壁紙購入)と「Yahoo!ポイント」の2通りの方法による募金を行っております。当四半期に新たに実施した主なインターネット募金は以下のとおりです。(順不同)
  - －NPO法人チャリティ・プラットフォームの“日本に寄付の文化を創り出し、NPOがますます活躍できる社会を”、“定額給付金基金「動物を守る」プロジェクト”
  - －エコロジーオンラインの“里山どんぐり募金”

[チャリティー活動]

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、その落札金額を全額寄付しています。当四半期も、矢口真里さんの“愛用していたデジカメと写真”など、スポーツ選手や著名人による多数のオークションを開催し、実施総数は748件、落札金額は合計で18,476,353円となりました。

チャリティーオークションの主な寄付先は以下のとおりです。(順不同)

- －スポーツや音楽を通じて臍帯血治療の認知度を高め、血液の難病に苦しむ人たちを支援している「First Aid ～さいしょの絆～」
- －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」
- －九州を中心に日本の野球発展・普及に対する支援活動を通じ社会貢献を行う「NPO法人ホークスジュニアアカデミー」
- －ハンセン病とそれに伴う差別の払拭を目的に支援活動を行う「(財)笹川記念保健協力財団」
- －障がい者スポーツの団体、選手を支援する「NPO法人日本パラリンピック支援機構」

[その他]

- ・日本のスポーツ文化の振興、発展に貢献することを目的とした「スポーツ応援プロジェクト2008『アスリート先生の1日ホームルーム』」の受賞クラスとアスリート先生たちの授業の様子を掲載。(平成21年1月23日～)
- ・情報漏洩の対策やネット犯罪から子どもたちを守る情報を掲載した「セキュリティ特集2009春」を公開。(平成21年1月30日～平成21年3月31日)
- ・応募2,021作品の中から「第4回 Yahoo! JAPAN文学賞」の受賞2作品が決定。(平成21年3月6日)
- ・ゲームやクイズを通して環境問題について学べるサイト「キッズ・プラネット」を公開。(平成21年3月31日)