



# 2007年3月期 第2四半期および上半期の財務・業績の概況(連結・個別)

2006年10月23日

上場会社名 ヤフー株式会社

(コード番号: 4689 東証第1部)

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

問合せ先 代表者役職・氏名 代表取締役社長 井上 雅博

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

## 1. 四半期財務情報の作成等に係る事項

会計処理の方法における簡便な方法の採用の有無 : 無  
 最近連結会計年度からの会計処理の方法の変更の有無 : 有  
 連結及び持分法の適用範囲の異動の状況 : 有  
 連結(新規) 1社(除外) 1社 持分法(新規) 7社(除外) - 社

## 2. 2007年3月期第2四半期財務・業績の概況(2006年7月1日~2006年9月30日)

### (1) 経営成績(連結)の進捗状況

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2007年3月期第2四半期	51,202	(24.5)	25,009	(31.5)	24,765	(33.5)	13,603	(22.1)
2006年3月期第2四半期	41,140	(55.4)	19,014	(38.6)	18,545	(34.1)	11,143	(28.9)
(参考)2006年3月期	173,695		82,133		79,867		47,090	

	1株当たり 四半期(当期)純利益	潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益
	円 銭	円 銭
2007年3月期第2四半期	225 01	224 60
2006年3月期第2四半期	707 08	705 25
(参考)2006年3月期	1,536 40	1,532 38

(注) 期中平均株式数(連結)2007年3月期第2四半期 60,459,185株 2006年3月期第2四半期 15,759,477株  
 2006年3月期 30,541,230株

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

経営成績(連結)の進捗状況に関する定性的情報等については、添付資料の3,10ページをご参照ください。

### (2) 財政状態(連結)の変動状況

(百万円未満切捨)

	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
2007年3月期第2四半期	285,922	162,689	56.4	2,667 54
2006年3月期第2四半期	151,314	114,648	75.8	7,590 44
(参考)2006年3月期	190,974	142,455	74.6	4,707 60

(注) 期末発行済株式数(連結)2007年3月期第2四半期 60,461,244株 2006年3月期第2四半期 15,104,373株  
 2006年3月期 30,225,105株

### (3) 連結キャッシュ・フローの状況

(百万円未満切捨)

	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
2007年3月期第2四半期	27,787	25,940	53	50,797
2006年3月期第2四半期	21,636	3,632	170	71,539
(参考)2006年3月期	59,604	27,532	3,028	98,035

財政状態(連結)の変動状況に関する定性的情報等については、添付資料の7,12ページをご参照ください。

### 3. 2007年3月期第3四半期の連結業績予想(2006年10月1日～2006年12月31日)

	売上高	経常利益	四半期純利益
	百万円	百万円	百万円
2007年3月期第3四半期	51,700～55,200	24,000～26,500	13,650～15,200

1株当たり予想四半期純利益 225円76銭～251円40銭

#### (参考) 2007年3月期第3四半期の個別業績予想(2006年10月1日～2006年12月31日)

	売上高	経常利益	四半期純利益
	百万円	百万円	百万円
2007年3月期第3四半期	47,800～50,800	24,500～26,800	14,500～15,900

1株当たり予想四半期純利益 239円82銭～262円98銭

[業績予想に関する定性的情報等]

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

上記予想に関連する事項につきましては、添付資料の4ページをご参照ください。

なお、1株当たり予想四半期純利益の計算には、2007年3月期第2四半期の期末発行済株式数(60,461,244株)を用いています。

#### 【参考】2007年3月期第2四半期個別財務・業績の概況(2006年7月1日～2006年9月30日)

(1) 経営成績(個別)の進捗状況 (百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2007年3月期第2四半期	47,546	(31.5)	24,828	(32.1)	25,336	(33.5)	14,301	(25.7)
2006年3月期第2四半期	36,156	(48.1)	18,794	(37.6)	18,973	(37.9)	11,375	(31.9)
(参考) 2006年3月期	154,460		81,588		82,111		49,725	

	1株当たり 四半期(当期)純利益	潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益
	円 銭	円 銭
2007年3月期第2四半期	236 55	236 13
2006年3月期第2四半期	721 84	719 97
(参考) 2006年3月期	1,622 67	1,618 42

(注) 期中平均株式数 2007年3月期第2四半期 60,459,185株 2006年3月期第2四半期 15,759,477株  
2006年3月期 30,541,230株

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

(2) 財政状態(個別)の変動状況 (百万円未満切捨)

	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
2007年3月期第2四半期	283,606	166,332	58.6	2,750 99
2006年3月期第2四半期	147,960	116,586	78.8	7,718 73
(参考) 2006年3月期	187,268	145,853	77.9	4,820 02

(注) 期末発行済株式数 2007年3月期第2四半期 60,461,244株 2006年3月期第2四半期 15,104,373株  
2006年3月期 30,225,105株

## 添付資料

### 2007年3月期第2四半期ハイライト

- 当四半期の売上高は512億円(前四半期比3.9%増、前年同期比24.5%増)、営業利益は250億円(前四半期比4.3%増、前年同期比31.5%増)、経常利益は247億円(前四半期比7.9%増、前年同期比33.5%増)となった。
- 広告事業においては、夏枯れと呼ばれる時期であることに加え、原油高や株価軟調等により企業が広告宣伝費の支出を抑える状況の中、広告主のニーズに合わせた広告商品の提供や新規需要の獲得に努めた。ブランディング広告では、自動車、化粧品・トイレットリー、不動産・建設等の業界において新規の大口受注もあり、前年同期と比べ大きく増加した。スポンサーサイトも、前年同期と比べて売上を大きく伸ばした。当四半期の広告事業の売上高は212億円(前四半期比0.3%増、前年同期比35.9%増)となった。
- ビジネスサービス事業では、「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」において、引き続きストア数の拡大に努めた結果、当四半期末のストア数が合計で22,304店舗と前四半期末比では2,628店舗(13.4%増)増加、前年同期末比では12,747店舗(133.4%増)増加し、それに伴いテナント料および手数料収入が好調に推移した。また、「Yahoo!リクナビ」、「Yahoo!不動産」の売上も前年同期と比べ大きく伸びたため、当四半期のビジネスサービス事業の売上高は114億円(前四半期比6.3%増、前年同期比42.0%増)となった。
- パーソナルサービス事業では、「Yahoo!オークション」において、前四半期より開始した参加資格の変更に加えてテレビCMの実施やアフィリエイトサービスの提供など、市場の拡大に向けた施策を更に推進した。前四半期後半に落札システム利用料を3%から5%に変更したこともフルに寄与し、システム利用料収入は好調に推移した。また、「Yahoo!オークション」の参加資格をYahoo!プレミアム会員以外にも一部開放したため、Yahoo!プレミアム会員の新規加入者数の伸びは抑えられたが、解約者数の増加は限定的であり、当四半期末のYahoo!プレミアム会員ID数は643万IDと前四半期末に比べて8万ID(1.3%増)増加した。当四半期のパーソナルサービス事業の売上高は185億円(前四半期比7.0%増、前年同期比26.1%増)となった。
- ソフトバンクの携帯電話向けサービス「Yahoo!ケータイ」の提供を2006年10月1日より開始した。ソフトバンク端末経由のページビュー数は2006年6月末に比べて約6倍となるなど劇的な増加が見られた。Yahoo! JAPANの検索や様々なサービス、コンテンツが簡単に利用できるほか、携帯端末とYahoo! JAPAN IDとの親和性をより一層高めるなど、オープンな「真のモバイルインターネットサービス」へ向けた第一歩を踏み出した。
- 2006年8月に「Yahoo!動画」が国内動画配信サイトNo.1の地位を獲得した\*。また、「Yahoo!動画」より配信されたパ・リーグ プレーオフ第2ステージのライブ中継では総視聴者数が約20万人となるなど、高度な配信技術により、高画質の映像を多くの視聴者に提供することができた。  
(\*ネットレイトिंगス調べ)

## 業績見通し

業績予想については、当社および当グループを取り巻く事業環境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います。

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

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

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

### 2007年3月期 第3四半期連結業績見通し(2006年10月1日～2006年12月31日)

連結売上高	51,700 百万円	～	55,200 百万円
連結経常利益	24,000 百万円	～	26,500 百万円
連結四半期純利益	13,650 百万円	～	15,200 百万円

### 2007年3月期 第3四半期個別業績見通し(2006年10月1日～2006年12月31日)

売上高	47,800 百万円	～	50,800 百万円
経常利益	24,500 百万円	～	26,800 百万円
四半期純利益	14,500 百万円	～	15,900 百万円

# 1. (要約) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2007年 3月期第2 四半期末)	前四半期 (2007年 3月期第1 四半期末)	増 減		前年同四半期 (2006年 3月期第2 四半期末)	増 減	
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額	金 額	増減率
<b>【資産の部】</b>							
流動資産							
現金及び預金	50,801	48,900	1,900	3.9%	71,542	20,741	29.0%
受取手形及び売掛金	27,014	26,415	599	2.3%	19,665	7,349	37.4%
短期貸付金 1	1,344	2,514	1,169	46.5%	4,517	3,173	70.2%
繰延税金資産 2	3,113	2,233	880	39.4%	2,565	548	21.4%
その他 3	6,448	5,977	470	7.9%	2,762	3,685	133.4%
貸倒引当金	2,382	2,195	186	8.5%	1,577	805	51.1%
流動資産合計	86,340	83,845	2,495	3.0%	99,476	13,135	13.2%
固定資産							
有形固定資産							
建物付属設備	1,560	1,714	154	9.0%	1,584	24	1.5%
工具器具備品 4	12,769	12,467	301	2.4%	10,883	1,885	17.3%
その他	152	88	64	72.4%	56	96	170.6%
有形固定資産合計	14,482	14,270	211	1.5%	12,525	1,957	15.6%
無形固定資産							
ソフトウェア 5	9,119	8,145	973	12.0%	5,144	3,974	77.3%
のれん(連結調整勘定)	4,035	4,359	324	7.4%	1,509	2,525	167.3%
その他	27	28	0	2.4%	20	6	30.7%
無形固定資産合計	13,181	12,532	648	5.2%	6,675	6,506	97.5%
投資その他の資産							
投資有価証券 6	166,505	146,024	20,481	14.0%	27,538	138,967	504.6%
長期貸付金	-	-	-	-	1,344	1,344	100.0%
その他 7	5,434	5,031	403	8.0%	3,780	1,653	43.7%
貸倒引当金	22	22	0	2.1%	26	3	14.9%
投資その他の資産合計	171,917	151,033	20,884	13.8%	32,637	139,279	426.7%
固定資産合計	199,581	177,837	21,744	12.2%	51,838	147,743	285.0%
資産合計	285,922	261,682	24,239	9.3%	151,314	134,607	89.0%

(単位：百万円)

科 目	当四半期 (2007年 3月期第2 四半期末)	前四半期 (2007年 3月期第1 四半期末)	増 減		前年同四半期 (2006年 3月期第2 四半期末)	増 減	
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額	金 額	増減率
<b>【負債の部】</b>							
流動負債							
買掛金	802	761	40	5.3%	1,146	343	30.0%
短期借入金	20,199	20,168	31	0.2%	239	19,960	-
未払金 8	11,222	10,072	1,149	11.4%	10,216	1,005	9.8%
未払法人税等 9	21,070	9,355	11,714	125.2%	16,242	4,827	29.7%
ポイント引当金	1,536	1,432	103	7.2%	934	601	64.3%
その他 10	8,322	7,766	556	7.2%	5,086	3,235	63.6%
流動負債合計	63,152	49,558	13,594	27.4%	33,865	29,287	86.5%
固定負債							
長期借入金	60,070	60,090	20	0.0%	-	60,070	-
繰延税金負債	-	816	816	100.0%	1,963	1,963	100.0%
その他	9	13	4	32.0%	210	200	95.5%
固定負債合計	60,079	60,921	841	1.4%	2,173	57,906	-
負債合計	123,232	110,479	12,753	11.5%	36,039	87,193	241.9%
<b>【純資産の部】</b>							
株主資本							
資本金 11	7,100	7,066	33	0.5%	6,803	296	4.4%
資本剰余金	2,181	2,147	33	1.6%	1,884	296	15.7%
利益剰余金 12	148,734	135,130	13,603	10.1%	101,100	47,633	47.1%
自己株式	28	28	-	-	27	0	0.8%
株主資本合計	157,987	144,315	13,671	9.5%	109,761	48,226	43.9%
評価・換算差額等 13	3,295	5,564	2,268	40.8%	4,887	1,592	32.6%
新株予約権	4	0	3	-	-	4	-
少数株主持分	1,402	1,322	80	6.1%	626	775	123.8%
純資産合計	162,689	151,203	11,486	7.6%	115,275	47,414	41.1%
負債、純資産合計	285,922	261,682	24,239	9.3%	151,314	134,607	89.0%

## 当四半期の連結貸借対照表のポイント

### 資産の部

1. 短期貸付金が前四半期末および前年同期末と比べて減少しているのは、Yahoo! BB 事業に関するファイナンススキームに基づく融資の回収によるものです。
2. 繰延税金資産が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に事業税分の計上によるものです。
3. 流動資産のその他の主なものは、前払費用および未収入金です。
4. 工具器具備品が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にサーバー等ネットワーク設備の増強によるものです。
5. ソフトウェアが前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主にシステム委託開発の増加によるものです。
6. 投資有価証券が前四半期末と比べて増加しているのは、主に(株)ジャパンネット銀行への出資によるものです。
7. 投資その他の資産のその他の主なものは、差入保証金です。

### 負債の部

8. 未払金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に営業費用の増加および有形固定資産の購入によるものです。
9. 未払法人税等が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、利益の増加に伴う法人税等の増加によるものです。
10. 流動負債のその他の主なものは、「Yahoo!かんたん決済」に伴う預り金および未払消費税などです。

### 純資産の部

11. 資本金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、ストックオプションの行使によるものです。
12. 利益剰余金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、利益の増加によるものです。
13. 評価・換算差額等が前四半期末および前年同期末と比べて減少しているのは、投資有価証券の時価評価によるものです。

## 2. (要約) 四半期連結損益計算書 (2006.7.1 ~ 2006.9.30)

(単位：百万円)

科 目	当四半期 自 2006 年 7 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日		前四半期 自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 6 月 30 日	増 減		前年同四半期 自 2005 年 7 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 日
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	51,202	100.0%	49,266	1,936	3.9%	41,140
売上原価	2,146	4.2%	2,036	110	5.4%	3,440
売上総利益	49,056	95.8%	47,230	1,825	3.9%	37,699
販売費及び一般管理費	24,046	47.0%	23,240	805	3.5%	18,685
人件費 1	4,679	9.1%	4,438	240	5.4%	3,466
業務委託費 2	3,442	6.7%	3,398	43	1.3%	2,654
販売手数料	2,408	4.7%	2,514	105	4.2%	1,877
通信費	1,942	3.8%	1,973	30	1.5%	1,333
減価償却費 3	1,906	3.7%	1,706	199	11.7%	1,537
販売促進費 4	1,802	3.5%	1,642	159	9.7%	1,561
ロイヤルティ	1,455	2.8%	1,387	68	4.9%	1,096
賃借料・水道光熱費	1,241	2.4%	1,287	45	3.5%	1,004
情報提供料	1,159	2.3%	1,046	113	10.8%	734
支払手数料	803	1.6%	810	6	0.8%	545
広告宣伝費 5	729	1.4%	449	279	62.2%	385
貸倒引当金繰入額	466	0.9%	608	142	23.4%	445
維持管理費 6	463	0.9%	339	124	36.6%	255
のれん(連結調整勘定)償却額	353	0.7%	351	1	0.4%	191
事務用品費 7	250	0.5%	61	188	303.5%	147
その他 8	939	2.0%	1,222	282	23.1%	1,446
営業利益	25,009	48.8%	23,990	1,019	4.3%	19,014
営業外損益(純額)	244	0.4%	1,047	803	-	468
経常利益	24,765	48.4%	22,942	1,822	7.9%	18,545
特別損益(純額)	676	1.4%	423	1,099	-	351
税金等調整前 四半期純利益	24,089	47.0%	23,365	723	3.1%	18,896
法人税・住民税 及び事業税	11,584	22.6%	8,961	2,623	29.3%	8,829
法人税等調整額	1,183	2.3%	1,103	2,287	-	1,145
少数株主利益	85	0.1%	98	13	13.7%	69
四半期純利益	13,603	26.6%	13,202	400	3.0%	11,143



(要約) 上半期連結損益計算書 (2006.4.1 ~ 2006.9.30)

(単位: 百万円)

科 目	上半期 自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日		前年同期 自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 日		増 減	
	金 額	百分比	金 額	金 額	増減率	
売上高	100,469	100.0%	80,016	20,452	25.6%	
売上原価	4,182	4.2%	6,928	2,746	39.6%	
売上総利益	96,286	95.8%	73,087	23,198	31.7%	
販売費及び一般管理費	47,286	47.0%	35,666	11,620	32.6%	
人件費 1	9,118	9.1%	6,807	2,310	33.9%	
業務委託費 2	6,841	6.8%	4,932	1,908	38.7%	
販売手数料	4,923	4.9%	3,684	1,238	33.6%	
通信費	3,916	3.9%	2,709	1,206	44.5%	
減価償却費 3	3,612	3.6%	2,896	715	24.7%	
販売促進費 4	3,445	3.4%	2,915	530	18.2%	
ロイヤルティ	2,842	2.8%	2,131	711	33.4%	
賃借料・水道光熱費	2,528	2.5%	1,864	663	35.6%	
情報提供料	2,206	2.2%	1,401	804	57.4%	
支払手数料	1,614	1.6%	1,103	511	46.3%	
広告宣伝費 5	1,179	1.2%	741	438	59.1%	
貸倒引当金繰入額	1,075	1.1%	664	410	61.8%	
維持管理費 6	802	0.8%	494	308	62.3%	
のれん(連結調整勘定)償却額	705	0.7%	382	322	84.2%	
事務用品費 7	311	0.3%	207	104	50.7%	
その他 8	2,162	2.1%	2,727	565	20.7%	
営業利益	49,000	48.8%	37,421	11,578	30.9%	
営業外損益(純額)	1,292	1.3%	1,057	235	-	
経常利益	47,707	47.5%	36,364	11,343	31.2%	
特別損益(純額)	252	0.3%	314	567	-	
税金等調整前 中間純利益	47,454	47.2%	36,679	10,775	29.4%	
法人税・住民税 及び事業税	20,545	20.4%	15,952	4,593	28.8%	
法人税等調整額	80	0.1%	823	742	-	
少数株主利益	183	0.2%	97	86	89.2%	
中間純利益	26,806	26.7%	21,453	5,353	25.0%	

## 当四半期の連結損益計算書のポイント

### 売上高

当四半期の売上高が前四半期と比べて増加したのは、主にパーソナルサービス事業の売上が増加したことによるものです。

### 販売費及び一般管理費

#### 1. 人件費

当四半期末における当グループの役職員数（重複者除く）は、2,999名と前年同期末と比べて785名増加（35.5%増）しました。

#### 2. 業務委託費

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

#### 3. 減価償却費

当四半期の減価償却費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、サーバー等ネットワーク設備の増強によるものです。

#### 4. 販売促進費

当四半期の販売促進費が前四半期と比べて増加したのは、主にYahoo! BB 会員獲得費用の増加によるものです。

#### 5. 広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に当四半期においてテレビCMを制作・放映したことによるものです。

#### 6. 維持管理費

当四半期の維持管理費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主にソフトウェアにかかる保守費用の増加によるものです。

#### 7. 事務用品費

当四半期の事務用品費が前四半期および前年同期と比べて増加したのは、主に事務用ソフトウェアの包括使用契約の更新によるものです。

#### 8. その他

当四半期のその他の主なものは、前四半期と比べて租税公課および補償金が増加し、旅費交通費および採用費が減少しています。

### 営業外損益

当四半期の営業外収益の主なものは出資金組合損益の分配益、営業外費用の主なものは持分法による投資損失および借入金にかかわる費用などです。

### 特別損益

当四半期の特別利益の主なものは持分変動によるみなし売却益、特別損失の主なものは関連会社株式の評価損などです。

### 法人税等

当四半期の法人税等の負担率は、43.2%となりました。

### 少数株主利益

少数株主利益は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。

### 四半期純利益

当四半期の1株当たり四半期純利益は225円01銭です。

### 3. (要約) 四半期および上半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当四半期		上半期	
	自 2006 年 7 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日	金 額	自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日	金 額
区 分		金 額		金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー				
税金等調整前四半期(中間)純利益		24,089		47,454
減価償却費	1	2,019		3,828
のれん(連結調整勘定)償却額		353		705
貸倒引当金の増加額		187		577
ポイント引当金の増加額		103		199
役員賞与引当金の増加額		83		83
固定資産除却損		62		67
事務所移転費用		132		132
投資有価証券評価損		771		771
投資有価証券売却損益		69		251
業務提携解消に伴う精算額		101		101
持分法による投資損益		729		1,777
持分変動損益		216		323
受取利息及び受取配当金		89		196
支払利息		118		190
たな卸資産の減少額		4		50
売上債権の増加額		654		1,830
仕入債務の増減額		23		103
その他営業債権の増加額		252		2,855
その他営業債務の増加額	2	1,144		1,417
未払消費税等の増減額		299		265
役員賞与の支払額		167		167
その他営業活動によるキャッシュ・フロー	3	848		541
業務提携解消に伴う精算の入金額		101		101
法人税等の支払額		37		22,923
営業活動によるキャッシュ・フロー		27,787		27,796
投資活動によるキャッシュ・フロー				
有形固定資産の取得による支出	4	1,602		4,745
無形固定資産の取得による支出	5	1,299		2,700
無形固定資産の売却による収入		29		29
投資有価証券の取得による支出	6	25,750		145,800
投資有価証券の売却による収入		16		408
出資金の増加による支出		136		210
出資の減少による収入		1,006		1,006
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出		15		15
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入		80		80
子会社株式の追加取得による支出		-		755
貸付金の回収による収入	7	1,169		2,311
差入保証金他投資その他の資産の増加による支出		118		384
差入保証金他投資その他の資産の減少による収入		602		611
利息及び配当金の受取額		77		172
その他投資活動によるキャッシュ・フロー		0		5
投資活動によるキャッシュ・フロー		25,940		149,997

(単位：百万円)

科 目	当四半期	上半期
	自 2006 年 7 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日	自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 日
区 分	金 額	金 額
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	30	30
短期借入金の返済による支出	6	42
長期借入れによる収入	-	80,070
長期借入金の返済による支出	35	47
新株式の発行による収入	65	128
少数株主からの払込による収入	-	15
配当金の支払額	-	4,715
利息の支払額	1	27
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	-	285
財務活動によるキャッシュ・フロー	53	75,125
現金及び現金同等物の増減額	1,900	47,074
現金及び現金同等物の期首残高	48,896	98,035
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	-	163
現金及び現金同等物の期末残高	50,797	50,797

## 当四半期の連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

- 減価償却費  
主にサーバー等ネットワーク設備の増強によるものです。
- その他営業債務の増加額  
主に未払金の増加によるものです。
- その他営業活動によるキャッシュ・フロー  
主に投資資金組合損益の分配によるものです。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

- 有形固定資産の取得による支出  
主にサーバー等の設備の取得によるものです。
- 無形固定資産の取得による支出  
主にシステムの委託開発によるものです。
- 投資有価証券の取得による支出  
主に(株)ジャパンネット銀行への出資によるものです。
- 貸付金の回収による収入  
主に Yahoo! BB 事業に関するファイナンススキームに基づく融資の回収によるものです。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 新株式の発行による収入  
ストックオプション行使によるものです。

## 4. セグメント情報

### 事業区分の内容

項目	売上項目の内容
広告事業	セールスシートに記載しているバナー広告、メール広告等による売上、またはそれに付随する売上。 ・ バナー広告、テキスト広告、メール広告、企画広告制作費 ・ 有料リスティング広告（スポンサーサイト）
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

### 四半期の状況

当四半期 (自 2006 年 7 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 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	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	21,299 (41.6%)	11,436 (22.3%)	18,516 (36.2%)	51,252 -	49 ( 0.1%)	51,202 (100.0%)
営業費用	9,552	7,129	6,808	23,489	2,703	26,192
営業利益 (構成比)	11,747 (47.0%)	4,307 (17.2%)	11,708 (46.8%)	27,762 -	2,752 ( 11.0%)	25,009 (100.0%)

前四半期 (自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 6 月 30 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	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	21,238 (43.1%)	10,757 (21.8%)	17,297 (35.1%)	49,292 -	25 ( 0.0%)	49,266 (100.0%)
営業費用	9,532	6,513	6,616	22,662	2,613	25,276
営業利益 (構成比)	11,705 (48.8%)	4,243 (17.7%)	10,680 (44.5%)	26,629 -	2,639 ( 11.0%)	23,990 (100.0%)

前年同四半期 (自 2005 年 7 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 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	その他事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	15,672 (38.1%)	8,053 (19.6%)	14,684 (35.7%)	2,744 (6.7%)	41,155 -	15 ( 0.1%)	41,140 (100.0%)
営業費用	7,007	4,504	5,950	2,713	20,176	1,950	22,126
営業利益 (構成比)	8,665 (45.6%)	3,548 (18.7%)	8,734 (45.9%)	31 (0.2%)	20,979 -	1,965 ( 10.4%)	19,014 (100.0%)

## 上半期の状況

上半期 (自 2006 年 4 月 1 日 至 2006 年 9 月 30 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	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	42,537 (42.3%)	22,193 (22.1%)	35,813 (35.6%)	100,544 -	75 ( 0.0%)	100,469 (100.0%)
営業費用	19,085	13,642	13,425	46,152	5,316	51,469
営業利益 (構成比)	23,452 (47.9%)	8,551 (17.5%)	22,388 (45.7%)	54,392 -	5,392 ( 11.1%)	49,000 (100.0%)

前年同期 (自 2005 年 4 月 1 日 至 2005 年 9 月 30 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	その他事業	計	消去又 は全社	連結
売上高 (構成比)	29,752 (37.2%)	15,530 (19.4%)	29,153 (36.4%)	5,609 (7.0%)	80,045 -	28 ( 0.0%)	80,016 (100.0%)
営業費用	13,325	8,410	11,173	5,589	38,499	4,096	42,595
営業利益 (構成比)	16,426 (43.9%)	7,120 (19.0%)	17,980 (48.1%)	19 (0.1%)	41,546 -	4,124 ( 11.1%)	37,421 (100.0%)

## 広告事業の概況

当四半期における広告市場は、夏枯れと呼ばれる時期に加え原油高や株価軟調の影響を受け企業が広告宣伝費の支出を抑える中、全般的にやや停滞感のある状況となりました。加えてトリノ五輪や2006 FIFAワールドカップ™といった大型イベントが終わったことでナショナルクライアントを中心に一服感が発生するなどの要因もありました。

このような状況のもと当グループは、広告代理店との連携をより一層強化し、広告主のニーズに合わせた商品の提供、新規需要の開拓や出稿機会の拡大に努めました。高度なフラッシュ技術により広告配信を行うメガバナーを使用した「ビルボードスーパーバナー」や「ラージスクエア」を積極的に販売し、インターネット広告におけるより高いクリエイティブの普及に努めました。

また、インターネットならではの特徴を活かし、地域ターゲティングを中心とした各種キャンペーンをベースに新規需要の獲得に努め、夏枯れと呼ばれる時期においても広告媒体としての存在感を示すことができました。

更に、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はナショナルクライアントを中心としたニーズが高く、広告売上に占める割合も高まってきています。加えて自動車関連、化粧品・トイレタリー関連、ハウスメーカー関連の企業のうち、これまでインターネット広告に対して消極的だった企業から新たな大口受注を獲得するなど、積極的な販売活動に努めました。

なお、SP広告の領域では、季節的な影響が強くテキスト広告やメール広告である「Yahoo!デリバー」等はやや低調な結果となりましたが、スポンサーサイトの売上は前四半期を上回る結果となりました。また、モバイル広告については「Yahoo!モバイル」の利用者の増加を受け広告主の幅も広がり堅調な伸びを示しています。

以上の結果、当四半期の広告事業の売上高は 212 億円となりました。

### ( 広告商品の概要 )

当四半期は、「イーストスクエア」、「ミドルスクエア」などのブランディングが可能な広告商品の売上が前四半期を上回りました。また、(株)ファミリーマートとの共同企画である「カレー特集 2006」が注目を集めました。

なお、当四半期のインプレッション単価\*は、大量露出型広告商品で 0.18 円～0.60 円、ターゲティング型広告商品で 0.25 円～3.60 円、大型広告「スーパーバナー」で 0.25 円～4.20 円の範囲となっています。また、属性指定型メール広告「Yahoo!デリバー」は 1 通当たり 4.00 円～12.00 円、ナショナルクライアント向けの商品「ビルボード」は、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により 850 万円～1,500 万円となっています。

\*これまで広告の表示回数単位として使用していた「ページビュー」を改め、「インプレッション」としました。

## ビジネスサービス事業の概況

当四半期におけるビジネスサービス事業は、「Yahoo!ショッピング」において、期間内に申込を行うと月額システム利用料が最大で6ヶ月分無料になる個人事業主向けのキャンペーンを実施したほか、「Yahoo!オークション」においても積極的に新規ストアの獲得に注力しました。その結果、「Yahoo!オークション」、「Yahoo!ショッピング」の当四半期末のストア数は合計で22,304店舗と前四半期末に比べて2,628店舗(13.4%増)増加し、それに伴いテナント料および手数料収入が好調に推移しました。また、下半期に向けた採用活動を中心とした企業の求人情報掲載により「Yahoo!リクナビ」、短期・単発アルバイト専門の「ショットワークス」は前年同期と比べ売上を大きく伸ばしたほか、「Yahoo!不動産」においても売上が好調に推移しました。更に、「Yahoo!BB」の新規獲得も堅調に推移したほか、「Yahoo!リサーチ」、「Yahoo!トラベル」も前年同期比で売上を大きく伸ばしました。

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114億円となりました。

(コマース関連データ)

### ・「Yahoo!ショッピング」ストア数等

	2006年7月	2006年8月	2006年9月
ショッピング・ユニークブラウザ数	1,609 万ブラウザ	1,597 万ブラウザ	1,670 万ブラウザ
ストア数(月末)	11,534 店舗	11,848 店舗	12,407 店舗

### ・ショッピング関連取扱高

	2006年4月～2006年6月	2006年7月～2006年9月
1日平均取扱高	404 百万円	461 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

	2006年7月	2006年8月	2006年9月
オークション・ユニークブラウザ数	2,876 万ブラウザ	2,846 万ブラウザ	2,929 万ブラウザ
平均総出品数	1,114 万件	1,092 万件	1,116 万件
ストア数(月末)	8,953 店舗	9,423 店舗	9,897 店舗

### ・「Yahoo!オークション」取扱高等

	2006年4月～2006年6月	2006年7月～2006年9月
1日平均新規出品数	73.6 万件	72.5 万件
1日平均取扱高	1,893 百万円	1,817 百万円
1件当たりの平均落札額	5,571 円	5,603 円
1日当たりの平均落札率	32 %	28 %

(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概況

当四半期におけるパーソナルサービス事業では、前四半期より「Yahoo!オークション」の参加資格をYahoo!プレミアム会員以外にも一部開放したことに加え、テレビCMなどの広告宣伝活動や、アフィリエイトサービスを提供し消費者発信型メディアを活用したマーケティングによりネットオークション市場の更なる拡大を図りました。前四半期後半に「Yahoo!オークション」の落札システム利用料を3%から5%に変更したこともフルに寄与し、システム利用料収入は好調に推移しました。「Yahoo!オークション」の参加資格をYahoo!プレミアム会員以外にも一部開放したことによりYahoo!プレミアム会員数の減少が予想されましたが、解約者数の増加は限定的であり、当四半期末のYahoo!プレミアム会員数は643万IDとなり、前四半期末に比べて8万ID(1.3%増)増加しました。Yahoo!BB会員数は当四半期末時点で514.6万回線(前四半期末比1.1%増、前年同期末比3.5%増)となりISP料金収入は堅調に推移したほか、購入履歴や他の利用者の購入傾向からお勧め商品を表示するアフィニティーエンジンを導入し、「Yahoo!動画」や「Yahoo!占い」などの有料コンテンツの販売にも注力しました。

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185億円となりました。

## 5. 事業部別活動報告

### (1) 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」

オークション事業部では、当四半期において、新規利用者の獲得および利用の拡大を目指し、第1四半期より実施した参加無料キャンペーンに加えて、「Yahoo!オークション」で初となるテレビCMの放映や、出品した商品を広告することができる「Yahoo!オークションアフィリエイト」の提供を行ったほか、出品無料キャンペーンや「Yahoo!ショッピング」と共同で7周年記念バーゲンセールを実施するなど、注目を集める企画やサービスを展開しました。また、著名人の出品者紹介による「チャリティーオークション『Wa』」を開始し、更なる社会貢献活動の実現を目指すとともに、インターネット公売では実施自治体・行政機関数が56に拡大するなど、インターネットの公共利用を更に推進しました。

### (2) 検索事業部

#### ・主なサービス

「Yahoo!検索」「Yahoo!カテゴリ」「Yahoo!動画検索」「Yahoo!ブログ検索」「Yahoo!商品検索」「Yahoo!辞書」「Yahoo!翻訳」「Yahoo!知恵袋」

検索事業部では、当四半期において、利用者の目的に沿った簡単・便利で、より詳しい検索結果の提供に注力しました。「Yahoo!知恵袋」において、前四半期に提供を開始した「モバイル版 Yahoo!知恵袋」の利用が順調に増加したほか、健康食品や医療品、化粧品などを販売するケンコーコム(株)と提携し、利用者参加型のヘルプ機能の提供を開始しました。更に、「Yahoo!ブログ検索」ではサービス開始以降利用者数を増やし、引き続き No.1 のシェアを維持(株)ビデオリサーチ調べ)しているほか、「Yahoo!商品検索」において、iTunes Store なども検索対象とし、検索商品対象数が合計で2,500万点を超えるなど、利便性の向上に努めました。

### (3) 会員サービス事業部

#### ・主なサービス

「Yahoo! BB」「Yahoo!プレミアム」「Yahoo!証券窓口」「Yahoo!保険」「Yahoo!チケット」「Yahoo!ライブトーク」「Yahoo!メンバーディレクター」「Yahoo!デリバー」「Yahoo!ウォレット」

会員サービス事業部では、当四半期において、Yahoo!プレミアム会員および Yahoo! BB 会員をはじめとした Yahoo! JAPAN が提供する会員登録制サービスにおける会員の獲得および付加価値の提供に注力しました。ソフトバンク BB(株)と協力し、Yahoo! JAPAN を経由した申込み専用の Yahoo! BB 商品である「Yahoo! BB 8M (BB フォンなし)」や「Yahoo! BB ADSL 電話加入権不要タイプ」を販売し、Yahoo! BB 会員の獲得に努めました。Yahoo! JAPAN の他サービスと連動し、Yahoo!プレミアム会員、Yahoo! BB 会員限定で、倅田来未さんのコンサートツアーチケットを独占先行販売したほか、「東京フレンズ」など新作映画のオンライン試写会や動画配信、プレゼント企画を多数実施し、会員価値の向上を図りました。また「Yahoo!保険」では、日本で初となる「ペット保険」など商品ラインナップの充実を図ったほか、各種保険会社と様々なタイアップキャンペーンを行うなど、充実したサービスの提供に努めました。

#### ・Yahoo!プレミアム会員 ID 数

2006年7月	2006年8月	2006年9月
638万ID	640万ID	643万ID

#### ・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2006年6月末	2006年9月末
約508.9万回線(内当社経由 約115.5万回線)	約514.6万回線(内当社経由 約115.7万回線)

(注) 各月末時点の累計ジャンパー工事終了回線数(解約を除いたネットの数。「Yahoo! BB 光」を除く)です。



#### **(4) 地域サービス事業部**

##### ・主なサービス

「Yahoo!エリア検索」「Yahoo!ステップアップ」「Yahoo!地図情報」「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!不動産」「Yahoo!路線情報」「Yahoo!グルメ」「Yahoo!地域情報」「Yahoo!ヘルスケア」「Yahoo!クーポン」「Yahoo!道路交通情報」「Yahoo!電話帳」「Yahoo!インターネット検定」「Yahoo!みんなの政治」「Yahoo!ボランティア」「Yahoo!ウェディング」「Yahoo!縁結び」「Yahoo!パートナー」

地域サービス事業部では、当四半期において、Yahoo! JAPAN が提供するサービスと全国各地の情報との融合により、地域生活をより豊かにするサービスを提供するため、情報網羅性の向上、投稿情報の活用による豊富なサービスの提供、モバイル版サービスの充実を推進しました。携帯電話事業3キャリアの位置情報サービスに対応し、全国約100万件の賃貸物件情報をいつでもどこでも検索できるモバイル版「Yahoo!不動産」の提供を開始しました。また、「Yahoo!インターネット検定」では、自分だけのオリジナル検定を作ることができ、他の出題者の作った検定問題にもトライできる新しいタイプの検定「みんなの検定」の提供を開始しました。更に、真剣に交際相手を探している方のために、相手の条件を登録することで、趣味趣向に合ったパートナーとめぐり会う機会と、コミュニケーションを深めるための機能を充実させた「Yahoo!パートナー」を公開するなど、利用者の生活に密着したサービスの提供を推進しました。

#### **(5) メディア事業部**

##### ・主なサービス

「Yahoo!ニュース」「Yahoo!ファイナンス」「Yahoo!スポーツ」「Yahoo!天気情報」「Yahoo!災害情報」「Yahoo!テレビ」「Yahoo!動画」

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!動画」では、コンテンツの充実に伴い利用者数が急増しており、2006年8月には国内動画配信サイト No.1 の地位を獲得しました\*。また、「Yahoo!動画」より配信されたパ・リーグ プレーオフ第2ステージのライブ中継では総視聴者数が約20万人となるなど、高度な配信技術により、高画質の映像を多くの視聴者に提供することができました。更に、「Yahoo!動画」や「Yahoo!ファイナンス」においてアフィニティーエンジンを導入しお勧め商品の表示を開始、閲覧数や有料コンテンツの販売数の増加につながりました。

(\*ネットレイティングス調べ)

#### **(6) ショッピング事業部**

##### ・主なサービス

「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!共同購入」「Yahoo!ボックス」「Yahoo!懸賞」

ショッピング事業部では、当四半期において、お中元やボーナスなど夏の商戦時期に向けた特集や、「Yahoo!オークション」と連動した、サービス開始7周年記念バーゲンセールなどを実施し、利用の拡大に努めました。引き続き新規ストアの獲得にも努め、2006年9月末現在のストア数は12,407店舗となり、2006年6月末に比べて1,127店舗(10.0%増)増加しました。また、ストアのニーズに合った広告商品を開発し、HTMLメールやランキング広告などの商品を提供したほか、サマーカンファレンスを行い、ストアの更なる支援に努めました。また、7周年を記念したその他の企画では、「Yahoo!共同購入」において、隔週でおすすめ商品を紹介する「共同購入セレクション」を期間限定で配信するなど、集客の増加に努めました。

## **(7) ソーシャルネット事業部**

### ・主なサービス

「Yahoo! Days」「Yahoo!アバター」「Yahoo!ブログ」「Yahoo!掲示板」「Yahoo!メッセージ」「Yahoo!グリーティング」「Yahoo!メール」「Yahoo!カレンダー」「Yahoo!ノートパッド」「Yahoo!チャット」「Yahoo!アドレスブック」「Yahoo!ジオシティーズ」「Yahoo!グループ」「Yahoo!フォト」「Yahoo!ブリーフケース」「Yahoo!投票」「Yahoo!アラート」「Yahoo!ブックマーク」

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べく、引き続き人と人を結ぶネットワークの極大化を目指した活動、関連サービスの付加価値向上および様々なサービスとの連携に取り組みました。ネーミング募集キャンペーンを実施していた「Yahoo! 360°」では、正式名称を「Yahoo! Days」と決定しました。Yahoo! BB 会員および Yahoo! プレミアム会員は参加者からの紹介が無くても参加できるようにしたほか、日記毎に公開設定を可能としたり、コメントした日記を表示するなど、便利な機能も追加しました。「Yahoo!アバター」では、友達へアイテムのプレゼントができる機能や、ディズニーキャラクターのアイテムなどを追加し、利用の拡大を図りました。また、ソーシャルメディア化の推進を図るべく、購入履歴や他の利用者の購入傾向から最適なお勧め（レコメンド）商品を表示する「アフィニティーエンジン」を開発、「Yahoo!ミュージック」「Yahoo!トラベル」「Yahoo!動画」「Yahoo!アバター」「Yahoo!ファイナンス」「Yahoo!占い」等 Yahoo! JAPAN の様々なサービスに導入を開始し閲覧数や有料コンテンツの販売数の増加に寄与しました。

## **(8) ライフスタイル事業部**

### ・主なサービス

「Yahoo!ミュージック」「Yahoo!着メロ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!コンピュータ」「Yahoo!占い」「Yahoo!ムービー」「Yahoo!ビューティー」「Yahoo!コミック」「Yahoo!ポッドキャスト」「Yahoo!ゲーム」「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ソーシャルメディア化を推進しました。「Yahoo!占い」「Yahoo!コミック」では検索エンジンの最適化を実施し、「Yahoo!ムービー」ではお気に入りの作品や俳優をコレクションできる「My ムービー」を準備するなど、利便性の向上、利用の拡大に努めました。また、「Yahoo!占い」において様々な占いのメニューを追加したほかアフィニティーエンジンを導入するなど、有料コンテンツの利用・売上の拡大に努めました。

## **(9) モバイル事業部**

### ・主なサービス

「Yahoo!モバイル」「Yahoo!コンテンツストア」

モバイル事業部では、当四半期において、引き続きボーダフォン(株) (現ソフトバンクモバイル(株))との連携を更に促進し、2006年10月の「Yahoo!ケータイ」サービスの開始に向け、「ソフトバンク」携帯専用のポータルサイトなどのサービスの開発に注力しました。一方で、携帯電話事業3キャリアでPCでの検索結果と同様の結果が表示されるよう検索サービスのバージョンアップを図るなど、全ての携帯端末に対するサービスおよびコンテンツの充実を図りました。

### ・ページビューの推移

	2006年7月	2006年8月	2006年9月
Yahoo!モバイルページビュー数	1,563 百万 PV	1,519 百万 PV	1,570 百万 PV

## **(10) 事業推進本部**

### ・主なサービス

「Yahoo!リサーチ」「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!トラベル」「Yahoo!ビジネストラベル」「Yahoo!ウェブホスティング」「Yahoo!福利厚生」「ビジネスエクスプレス」

#### (リサーチ関連)

(株)インフォプラントおよび(株)インテージ・インタラクティブと連携し、引き続き「Yahoo!リサーチ」の販売に注力しました。サイトのリニューアルやモニター登録キャンペーンなどを実施し、モニター数の拡大に努めました。

#### (決済関連)

(株)ジャパンネット銀行と提携して、Yahoo! JAPAN をより便利で安心、安全にご利用いただくための決済、金融サービスを提供する「Yahoo!ネットバンキング」を公開しました。

#### (トラベル関連)

「Yahoo!トラベル」において、本物かつ上質の旅行商品や情報を提供、提案する高級旅行サービス「Yahoo!トラベル 旅上撰」を公開しサービスの拡充を図りました。

#### (その他)

Yahoo! JAPAN のサービスを、時間や場所に制限されることなく利用することができる環境の構築を目指す「Yahoo! Everywhere」構想の実現に向け研究・開発を推進しました。

## **(11) サービス統括部**

### ・主なサービス

「Yahoo! JAPAN トップページ」「Yahoo!あんしんねっと」「Yahoo!きっず」「My Yahoo!」「Yahoo!ツールバー」「Yahoo!ニュースレター」「Yahoo!メルマガ」「Yahoo! JAPAN ヘルプセンター」「Yahoo!ウィジェット」

サービス統括部では、当四半期において、社会貢献事業の一環として第3回 Yahoo! JAPAN スポーツ応援プロジェクトを実施しました。また、メールマガジンを検索したり、自分で発行できる新サービス「Yahoo!メルマガ」のほか、インターネットと連携したデスクトップツール「Yahoo!ウィジェット」の提供を開始しました。更に、「Yahoo!きっず」では、「ポケモン大特集 2006」や「オシャレ魔女 ラブ and ベリー特集」など、引き続き子どもたちが楽しく安全に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)

### Yahoo! JAPAN 全体のページビュー等の推移

	2006年7月	2006年8月	2006年9月
月間総ページビュー数	34,083 百万PV	33,624 百万PV	33,305 百万PV
Yahoo! JAPAN ユニークブラウザ数	11,956 万ブラウザ	11,380 万ブラウザ	11,724 万ブラウザ
Yahoo! JAPAN アクティブユーザー-ID 数	1,673 万ID	1,681 万ID	1,705 万ID

(注)・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。

・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。

### 当四半期の新サービス

月 日	サービスの公開・拡充の内容
7月6日	・恋人を探している方のための新サービス「Yahoo!パートナー」を公開。
7月31日	・ソーシャル・ネットワーキング・サービス「Yahoo! Days」を本格始動。
8月2日	・「Yahoo!オークションアフィリエイト」サービスの提供を開始。
8月8日	・メールマガジンの登録・発行が簡単、便利に行える「Yahoo!メルマガ」の提供を開始。モバイル版サイトも提供。
9月4日	・「Yahoo!インターネット検定」においてオリジナル検定を作ることができる「みんなの検定」の提供を開始。
9月4日	・インターネットと連携したデスクトップツール「Yahoo!ウィジェット」の提供を開始。
9月5日	・「Yahoo!トラベル」において、高級旅館・高級ホテルの予約に特化したサービス「Yahoo!トラベル旅上撰」を公開。
9月20日	・Yahoo! JAPAN をより便利に利用してもらうための決済、金融サービスを提供する「Yahoo!ネットバンキング」を公開。

### Yahoo! JAPANの社会貢献活動

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については、「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート 2006」で紹介しています。

このサステナビリティレポートでは、「お客様のために」「適正な企業活動を行っていくために」、そして「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。

「Yahoo! JAPAN サステナビリティレポート 2006」は、<http://csr.yahoo.co.jp/> からご覧いただけます。

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。

#### 1. ボランティア活動

- ・地域や企業で活躍する人や、世界に羽ばたいてボランティア活動をしている“オヤジ”世代のボランティア活動を紹介する「ちょいボラオヤジ特集」を公開(9月4日~10月31日)
- ・当四半期に新たに実施したインターネット募金は以下のとおりです。(順不同)
  - GREEN STYLE 基金の“みんなで止めよう温暖化 TOKYO ソーラーシティプロジェクト”
  - 「Yahoo!基金」の“「インターネット社会の安全で健全な発展」と「緊急災害支援」”
  - 日本赤十字社の“日本赤十字社 活動資金への協力”
  - スペシャルオリンピックス日本の“スペシャルオリンピックス支援募金”
  - アジア植林友好協会の“生命(いのち)の森づくりプロジェクト”
  - retired weapons (リタイアードウェポンズ)の“ピースアートモニュメントを一緒につくりましょう!”

## 2. 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、その落札金額は全額寄付しています。当四半期も、「るろうに剣心」作者の和月伸宏さんの直筆サイン入りイラストやタレントの辻希美さんの直筆サイン入りうちわのオークションなど、著名人によるオークションを多数開催しました。当四半期に実施されたチャリティーオークションは695件、落札額は合計で約3,453万円になりました。当四半期における主な寄付先は以下のとおりです。（順不同）

- 難病の子供たちの夢をかなえるボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン」
- 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」
- 子どもへのワクチンの確保と完全予防を支援するための募金および供与活動や情報の収集・普及啓発などを行う「世界の子どもにワクチンを日本委員会」
- 病気や災害、自死（自殺）で親を亡くした子どもたちを物心両面で支える民間非営利団体「あしなが育英会」
- 「人道・公平・中立・独立・奉仕・単一・世界性」という7つの普遍的な原則のもとに、世界最大のネットワークを駆使し、行動する人道機関「日本赤十字社」

## 3. 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社会貢献事業の一環として、第3回 Yahoo! JAPAN スポーツ応援プロジェクト「みんなでいっしょに夢へチャレンジ！」の応募受付を開始。（2006年7月18日～2006年8月31日）
- ・募集から発表まで、すべてをインターネットで行う Yahoo! JAPAN 文学賞を創設し、新しい試みによる新人作家発掘を行う「第2回 Yahoo! JAPAN 文学賞」を公開。（2006年8月16日～2007年2月16日）

## リスク情報

当グループの業績は、今後起こり得るさまざまな要因により大きな影響を受ける可能性があります。

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

## 市場・競合他社の状況について

## (1) インターネット市場・環境からの影響について

## インターネットの普及への依存について

日本におけるインターネットの普及は平成7年頃から本格化し、ブロードバンドの進展によりインターネット利用者は急速に増加しました。当グループの事業は直接間接にインターネットに関連しているため、インターネット上の情報通信または商業利用が今後も広く普及し、また、インターネット利用者にとって快適な利用環境が実現・維持されることが、当グループの事業にとっての基本的な条件となります。

しかし、将来的に必要なインフラストラクチャー（信頼性を備えたバックボーン、高速モデムへの対応等）の整備の有無、インターネット利用者の増加や利用水準の高度化に対応した新しいプロトコル、技術標準の開発・応用の有無、インターネット利用を制約する規制や課金の有無等、インターネット普及の将来性に関しては、不透明な面があります。

## インターネットの接続環境への依存について

当グループのサービスの殆どがインターネット上で提供されているため、当グループの事業はサーバー等の自社設備や第三者が所有し運営する通信設備等のインターネット接続環境が良好に稼動することに依存する面があります。

何らかの事由により接続環境が悪化し、利用者が快適にインターネットを利用できなくなった場合には、インターネット利用者による当グループサービスの利用度が低下し、ひいては当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## (2) インターネット広告市場について

## インターネット広告市場の将来性について

当グループは平成8年の事業開始以来、検索サービスや情報サービスを提供し、広告収入を主な収入源とする総合情報サイトを運営し、現在で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、インターネット利用者の圧倒的支持を受け成長してまいりました。

インターネットを利用した広告事業は、日本国内においては当グループの事業開始とともに本格化したとも考えられ、株式会社電通の発表によると、平成17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4.7%を占め、同期間のラジオ広告費を超えるまでに成長しています。しかしながら、主要メディアであるテレビ、新聞、雑誌の市場規模には達しておらず、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、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

インターネットのメディアとしての価値は、市場の成長とともに高まっており、各業界におけるインターネット広告への出稿意欲もますます高くなってきています。しかしながら、広告主、広告利用者（一般消費者）および広告会社等の関係者による広告メディアとしてのインターネットの評価は未だ十分に確立されたとは言えず、企業におけるインターネット広告の利用状況は、概して利用経験は短く、試験的な利用方針にとどまっていたり、予算配分が限定的になっている場合も少なくありません。当グループにおきましては、広告主や広告会社等各種関係者のインターネット広告に関する理解・評価を高められるよう、定例的にセミナーを開催する等の方法により啓発活動を実施するとともに、広告営業体制を強化し、広告会社との協力関係を密にすることにより、広告主層の拡大・安定化に努めてまいります。しかしながら、今後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であります。また、比較的大きな広告費予算を持ち全国的に営業活動を行っている大手企業（ナショナルクライアント）についても、今後他の主要メディアと比較して十分な出稿額を継続的に得られるかどうかは不明確な部分があり、当グループ広告収入の安定化を十分に図ることができなくなる可能性があります。

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。当グループ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、インターネット利用者の動向がパソコン中心からモバイル端末中心へシフトした場合、パソコンからのサービス利用と同様の視聴率が獲得できず、全体として当グループの利用者のシェアが低下する可能性があります。その場合、広告主からの出稿額の伸びが鈍化し、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### インターネット広告の性格について

広告事業は一般的に景気動向の影響を非常に受けやすく、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、アメリカなど日本に先行する海外の市場の影響を受けやすい面があります。

また、広告主との契約による広告掲載期間は通常比較的短期間であること、インターネットの利用および広告主の広告支出需要には季節的な変動があること等により、当グループの広告売上は潜在的に短期変動する要素があります。その一方で当グループの費用は人件費、賃借料等の固定的な支出が多く、売上の変動に応じた支出の調整が困難であるため、当グループの収益には潜在的な変動性があります。

#### 広告商品の多様化について

当グループでは、掲載期間や掲出インプレッション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）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、アフィリエイト広告（成果報酬型広告）など新たな広告手法による商品が出現してきており、当グループとしても、バリューコマース株式会社との提携などにより対応していく所存ですが、今後の更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コストが高み、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 競合他社の動向について

当グループの広告事業と競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、検索サービスや情報サービスを提供する総合情報サイトを運営し、これを通じて広告収入を獲得することをその主な事業としている企業が考えられます。

検索・情報サービスにおいては、「Google」（グーグル株式会社）、および「MSN」（マイクロソフト株式会社）、「infoseek」（楽天株式会社）、「goo」（エヌ・ティ・ティ レゾナント株式会社）、「livedoor」（株式会社ライブドア）、「excite」（エキサイト株式会社）などの企業が挙げられます。また、その他専門性の高い情報等を提供しているサイトも数多く存在し、これらのサイトが当グループの各サービスと競合することが考えられます。

これらの中には、米国のインターネット業界において競争力のあるサービスを提供し、従って当社の大株主であるヤフー・インクと競合関係にある企業と提携している会社が含まれています。このような環境のもと、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、価格競争による当グループの広告商品単価が低下する可能性があるほか、広告会社や情報提供者に対して支出する販売手数料や情報提供料に加え、広告主獲得のために競争上の広告宣伝費等の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。

### （３）パーソナルサービス事業について

#### 個人のインターネット利用者の増加に伴う市場の変化について

当グループのパーソナルサービス事業の主な収入としては、「Yahoo!オークション」におけるシステム利用料、「Yahoo!オークション」への参加やその他様々なサービスを利用できる「Yahoo!プレミアム」の売上、「Yahoo! BB」におけるISP料金、ならびに有料コンテンツの販売による売上などが挙げられます。

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、それにともないパーソナルサービス事業の市場も拡大し、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。当グループとして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」への参加者や、「Yahoo!プレミアム」「Yahoo! BB」の会員数が従来通り伸びないおそれがあり、当グループの業績に多大な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、利用者の増加にともないその市場規模も拡大してきましたが、最近ではサービス開始当初には想定していなかった詐欺や違法出品などの行為が報告されております。安全なオークションサイトを目指し、法的規制や社会的要請に対応するよう様々な施策を継続的に実施していく所存

ですが、これらの施策が効を奏さず、インターネットにおけるオークション取引が利用者から敬遠されるなどの理由により、市場が縮小する可能性があります。そのような場合には、「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の減少や、「Yahoo!プレミアム」への登録数が減少し、当グループの経営成績に多大な影響を及ぼす可能性があります。

当グループではブロードバンドの普及にともな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コンテンツの利用が一般的になり、それらに当グループ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。

#### 競合他社の動向について

当グループのパーソナルサービス事業と競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、インターネットオークション等のコマースサービスや ISP サービス、ならびにコンテンツ配信等を提供している企業が考えられます。

これらの中には、先に述べた総合情報サイトの運営企業に加え、オークション等のコマースサービスについては、「楽天市場」（楽天株式会社）、「BIDDERS」（株式会社ディー・エヌ・エー）などの企業が挙げられ、ISP サービスについては、「@nifty」（ニフティ株式会社）、「So-net」（ソネットエンタテインメント株式会社）、「BIGLOBE」（NEC ビッグロブ株式会社）、「OCN」（エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社）などの企業が挙げられます。また、コンテンツ配信サービスを提供しているサイトは数多く存在し、それらの企業との競合が考えられます。

このような環境の中、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、当社オークションサイトへの参加者の減少、それに伴う「Yahoo!プレミアム」の会員減少、ならびに「Yahoo! BB」の会員減少により、システム利用料や手数料が減収となる可能性があるほか、価格競争による手数料の値下げや価格構造自体が大きく変化する可能性も皆無ではありません。また、顧客獲得のために競争上の広告宣伝費等の増加を余儀なくされることも考えられ、これらの要因が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### (4) ビジネスサービス事業について

##### 法人のインターネット利用動向に伴う市場の変化について

当グループのビジネスサービス事業の主な収入としては、「Yahoo!リクナビ」「Yahoo!自動車」「Yahoo!不動産」などの情報掲載ビジネスによる収入や、「Yahoo!オークション」「Yahoo!ショッピング」におけるストア（法人店舗）のテナント料、手数料などのコマース収入が挙げられます。

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、当社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。当グループの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）からのインターネットへのシフトが進展しなかったり、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、当グループの業績に影響を与える可能性があります。

##### ブロードバンド市場の変化による影響について

ビジネスサービス事業の収入としては、「Yahoo! BB」における新規会員獲得に伴う BB テクノロジー株式会社（注）からのインセンティブフィーも挙げられます。

当グループは、「Yahoo! BB」をブロードバンド関連の総合サービスとして、BB テクノロジー株式会社と共同で提供しています。

ブロードバンドの進展は、当グループの「Yahoo! BB」の開始とともに本格化したものと考えられ、平成 17 年版の情報通信白書（総務省）によると、日本のブロードバンド契約数は世界第 2 位であり、また世界で最も低廉かつ高速であります。このような市場環境の中、当グループの「Yahoo! BB」は ADSL サービスを中心に日本国内でナンバーワンの顧客シェアを誇っております。

しかしながら、最近では通信技術の進歩により、市場は ADSL 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。当グループにおいても、既存サービスに加えて、FTTH を利用した新ブロードバンド総合サービス「Yahoo! BB 光」の提供を開始するなど、今後もインターネット上での圧倒的なブランド力を背景に、十分な価格競争力や各種のキャンペーンを以ってプロモーションに注力することにより、新たな会員の獲得を図ってまいります。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負担が発生する等の理由により、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

(注)ソフトバンク BB 株式会社は、ブロードバンド事業の一層の強化のため事業再編を行い、平成 17 年 11 月 1 日にモデムレンタル事業を分割し、モデムレンタル事業専門会社として BB モデムレンタル有限会社を設立（現在は当該事業を有限会社ジェミニ BB へ売却済）。および平成 17 年 12 月 1 日に FTTH 事業、流通事業など ADSL 事業以外の事業を行うソフトバンク BB 株式会社と、ADSL 事業を専門に行う BB テクノロジー株式会社（存続会社）に会社分割しております。

#### 競合他社の動向について

当グループのビジネスサービス事業と競合する企業としては、日本語による、あるいは日本人の利用者を対象として、インターネット上での情報掲載ビジネスの展開やオークション・ショッピングサイトなどのコマース事業の運営、ならびに ADSL 事業を営んでいる企業が考えられます。

情報掲載ビジネスについては、先に述べた総合情報サイトの運営企業に加え、専門性の高い情報の提供に特化したサイトなどを運営している企業等が競合として考えられます。またコマース事業については、「楽天市場」（楽天株式会社）、「BIDDERS」（株式会社ディー・エヌ・エー）などの企業が挙げられます。また、ADSL 事業については、「FLET'S」（東（西）日本電信電話株式会社）、「eAccess」（イー・アクセス株式会社）、「ACCA」（株式会社アッカ・ネットワークス）などの企業が挙げられます。

このような環境の中、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、情報掲載ビジネス自体の衰退や、当社オークションサイトやショッピングサイトへの出店店舗数が低下する可能性があるほか、顧客獲得における費用の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。

#### (5)業績の変動について

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

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

なお、その場合には、速やかに業績予想の修正を公表することとしています。

#### 法的規制・制度動向による影響について

##### (1) 法的規制の適用の可能性について

###### インターネットに関連する法的規制について

現在、日本国内においてはインターネット上の情報流通や EC のあり方については議論がなされている状態であり、当グループが営むインターネット広告関連事業そのものを規制する法令はありませんが、諸外国においてはインターネット利用のルール化が検討されたり、何らかの法的判断が示されているケースもあります。

また、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及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。この法律は従来の民法上の不法行為責任の範囲を明確にしたものに過ぎず、インターネット上で情報の流通を仲介する事業者の責任を加重するものではありません。しかしながら、この法律の成立をきっかけにして、情報の仲介者に対してより積極的に責任を追及すべきだという社会的な動きが生ずる可能性があり、新たな法律の制定やあるいは何らかの自主的なルール化が行われることにより、当グループの事業が制約される可能性があります。

また、「Yahoo! BB」の運営のため、当社は電気通信事業法および関連する省令等を遵守する義務を負いますが、これらの法および省令が変更された場合には当グループの経営に影響を与える可能性があります。

###### 「Yahoo!オークション」における法的規制の可能性について

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。

平成 15 年 9 月 1 日より、インターネットオークションを悪用した犯罪防止を目的として、改正古物営業法が施行されました。当該法律については、インターネットオークション事業者を届出制とするほか、利用者の本人確認や記録の保存を努力義務とすること、捜査機関から盗品等の疑いがあるとして出品の削除命令が出された場合には削除を行うことなどを内容とするものであり、既に当社が対応を行っている内容が法制化されたものに留まっており、また、オークションの利用者に直接規制が及ぶものでないことから、当社のオークションサービスに大きな影響を与えるものではありません。

また、2006年6月8日に発表された「知的財産権戦略推進計画 2006」において、インターネットを利用した知的財産権侵害の対策を総合的に推進し、権利者ならびに消費者の被害を防止するべく、特定商取引法上の事業者表示義務の徹底や権利者およびオークション事業者による「インターネット知的財産権侵害品流出防止協議会」を通じた取り組みの強化などの対策が記載されました。当グループは、既にブランド品出品者に対し、特定商取引法上の事業者に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順守するよう誘導し、順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協働で「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蒙活動も行っております。

しかしながら、これらの施策が効を奏さず、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、その内容によっては、当社のオークションサービスに多大な影響を与える可能性があります。

#### その他のサービスにおける法的規制の可能性について

当グループにおいては、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」（証券仲介）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、「貸金業の規制等に関する法律」（貸金業規制法）、ならびに「利息制限法」の適用を受けています。このため当社は貸金業規制法に基づき、関東財務局に貸金業登録を行っております。なお、最近では貸金業規制法の上限金利を利息制限法の上限金利まで引き下げる方向での法改正の動きがありますが、当社の受ける影響は軽微なものと考えております。

「Yahoo!証券窓口」（証券仲介）においては、金融庁の監督のもと、証券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。このため当社は証券取引法に基づき、内閣総理大臣に証券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、当グループ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、再整備等によりコストが増加し、当社の収益に影響を与える可能性があります。

#### （2）訴訟の可能性について

##### オークション利用者の違法行為による当グループへの訴訟の可能性について

当グループでは、より健全なオークションサイトを目指し、安全性の向上を目的とした対応として、平成12年9月からのエスクローサービス（注）の導入、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を実施しました。また、違法出品の排除を行うパトロールチームの設置や、警察関係機関・著作権関係団体との提携を通じて、常に犯罪に関わる情報の提供やサービスの改善を図り、リスクの軽減に努めています。しかしながら、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、当グループの責任の有無にかかわらず、当グループ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当グループ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コストが増大し利益に影響が出る可能性もあります。

なお、利用者が違法行為等により損害を被った場合には、一定金額までの補償金を、当グループが被害を受けた利用者に支払う補償制度を実施しています。これにより、当グループの費用支出が増加する可能性があります。

（注）エスクローサービスとは、出品者と落札者の間に業者が入り、「落札代金」と「商品」の流れを取り持つサービスです。当該サービスは、当社でない第三者企業が提供するサービスであるため、業者によってそのサービス内容は異なりますが、一般的には、エスクロー業者が落札者から代金を預かって商品の内容や到着を確認してから出品者へ代金を振込んだり、商品の受け渡しができるように出品者から落札者への物流サービスを提供したりします。取引当事者は当該サービスを利用することで、たとえば振込後に商品が届かない不安や振込がなされない心配などが解消されます。

#### 証券取引の勧誘における訴訟の可能性について

当社は、「Yahoo!証券窓口」（証券仲介）において、所属証券会社（注）の管理のもと、当社が作成する「勧誘方針」や「勧誘ガイドライン」に沿って口座開設や証券取引の勧誘を行います。当社は、勧誘行為を

行うにあたっては所属証券会社に十分な事前確認を求めますが、当社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証券会社から損害賠償を求められる可能性があります。

(注) 所属証券会社とは、当社と証券仲介業における業務委託契約を締結した証券会社のことです。

#### インターネット上の情報流通に関する訴訟の可能性について

現在、インターネット上の情報流通に関して、違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護の観点から規制を求める動きがあります。

当グループは、広告内容および広告バナーのリンク先ホームページに関して、独自の掲載基準である「バナー広告掲載基準」を設定し、日本国内の法令に抵触しないよう自主的な規制を行っています。また、広告主との間の約款によって、広告内容に関する責任の所在が広告主にあることを確認しています。さらに当グループの検索サービスに登録するホームページについては、登録や削除の権利を当グループで有し、ホームページの内容については全責任がホームページ作成者に帰属することを明示する等、登録ホームページ作成者との間の約款において、法令遵守に関して周知徹底を図っています。また、利用者が自由に情報発信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、削除の権利を当グループで保有し、約款に違反した情報を発見した場合には削除をしています。

以上のように、当グループは自主的な規制によって違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護について配慮しており、また、当グループサービスの利用者に対して、インターネットの閲覧やインターネット上への情報発信は利用者の責任において行うべきものであり、ホームページ等の閲覧や利用に伴う損害に関して当グループは責任を負わない旨を掲示しています。また、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きっず」の運営や「Yahoo!あんしんねっと」の提供等の対策を講じています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当グループが掲載する広告、リンク先の登録ホームページの内容、掲示板への投稿内容、オークションへの出品に関して、サービスの利用者もしくはその他の関係者、行政機関等から、クレームや勧告を受けたり、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ページビューが減少したり、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。

#### 第三者の責任に帰すべき領域に関する訴訟の可能性について

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

「Yahoo!オークション」においては、出品される商品・サービスの選択、掲載の可否、入札の当否、売買契約の成立および履行等についてはすべて利用者の責任で行われ、当社が責任を負わない旨を記載しています。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、障害については当グループが責任を負わない旨を掲載しています。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、その結果として、金銭的負担の発生や当グループのブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの事業に悪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巻き込まれる可能性があります。

#### (3) 他社の保有する特許権・著作権等の知的財産権について

近年、インターネット業界において、インターネットの技術やビジネスプランそのものに対して特許を申請する動きが出てきています。特に EC を実現するためのコンピュータ技術や通信技術を基盤とするインターネット技術は数多く開発され特許出願されています。また、最近では商取引の仕組みそのものに特徴を有する特許出願もあります。これらの特許を出願したり取得した企業等から、クレームを受けたり損害賠償等の訴訟を起こされる可能性があり、多額のロイヤルティの支払いを余儀なくされたり、サービスの一部を提供できなくなる可能性があります。

さらに、特許権の範囲が不明確であることから特許紛争の回避のために行う当グループ自身の特許管理のコストが膨大となり、当グループの利益に影響が出る可能性があります。また、インターネット技術に関する特許権の地域的な適用範囲については不明確であり、国内の特許のみならず、海外の特許が問題となる可能性は否定できません。

また、当グループでは、当グループが提供するサービスが他社の著作権等の知的財産権を侵害したり、当グループ内において業務で使用するソフトウェア等が他社の権利を侵害したりすることについて、社内規則や社内教育などにより防止に努めています。しかしながら、結果的にこうした問題が起きてしまう可能性が皆無ではありません。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。

#### (4) 会計基準の変更について

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

#### 情報セキュリティ管理について

##### (1) 情報セキュリティに対する当グループの取り組み

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

このような環境認識のもと、当グループではこれまでも情報セキュリティ対策を積極的に行ってきました。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実行でき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」（注1）を行い、当グループ全体で情報セキュリティに取り組むことを表明いたしました。それに基づき「情報セキュリティ基本規程」などの社内規程を整備し、個人情報等の取扱い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14年4月には非営利のプライバシー保護方針の認定機関である「TRUSTe認証機構」から「TRUSTeマーク」（注2）を取得しました。平成16年8月には、当グループにて英国規格協会が発行した情報セキュリティマネジメントシステム（Information Security Management System：以下ISMS）の国際規格である「BS 7799-2:2002」、および日本国内規格である「ISMS認証基準（Ver.2.0）」（注3）の認証を取得しました。平成18年9月末現在では、当社および当社の子会社10社の計11社が認証を取得しております。これによりグローバルスタンダードな第三者視点を取り入れ、社会的責任を果たすべく情報セキュリティ対策を継続的に強化していきます。

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

##### (注1) 「情報セキュリティ宣言」の内容

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

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

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

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

##### (注2) 「TRUSTe認証機構」の「TRUSTeマーク」について

TRUSTeは米国で平成9年に設立された独立系の非営利組織で、Webサイトの個人情報保護の取り組みについて、第三者による監督の証として「TRUSTeマーク」を制定し証明を行っています。日本国内では平成13年4月より、日本におけるTRUSTe普及のため特定非営利活動法人日本技術者連盟内に「TRUSTe認証機構」が設立され活動をしています。「TRUSTeマーク」はTRUSTeの規定するプライバシー保護方針を支持するとともにライセンス契約基準を満たし、TRUSTeの指導監督およびサイト利用者からの苦情処理手順に同意するサイトのみ使用を許可されるものです。

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

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

## (2) 個人情報について

個人情報保護に対する当グループの取り組みについて

当グループでは、様々なサービスや電子商取引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当グループとして保有しています。

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、当社サイト内に「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、当グループ内における情報アクセス権などの運用面についても、特定の担当者による管理を行い、慎重を期しています。

しかしながら、これらの情報が当グループ関係者や業務提携・委託先などの故意または過失により外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無ではありません。最近では、ファイル交換ソフト「ウィニー（Winny）」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する事態が多発しています。また、第三者によるパスワードハッキング等による不正アクセスや「なりすまし」「フィッシング（Phishing）」（注）等の行為が発生し、利用者の個人情報が不正に取得されたり利用者に損害が発生する可能性もあります。このようなことが起こった場合、当グループのサービスが何らかの悪影響を受けたり、ブランドイメージが低下したり、法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

当社としては、法的義務の有無に関わらず、提携先などに対するセキュリティ対策の管理・監督についても、必要に応じて強化していく方針です。現在当社は、経済産業省、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）ならびに総務省の定める「電気通信事業における個人情報保護に関するガイドライン」が施行されましたが、当グループにおける個人情報の取扱方法においては、既に当該法律の規定を先取りした内容となっており、同法ならびに同ガイドラインの施行により影響を受けることはほとんどないと考えています。

(注)「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。その情報を元に金銭をだまし取られる被害が欧米を中心に広がり、最近では日本国内でも数多く見られるようになってきました。警察庁のホームページでも注意を喚起しています。

クレジットカードの不正使用によるリスクについて

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

一方、今般「Yahoo! JAPAN カード」によるクレジットカードの自社発行を開始しましたが、クレジットカードの偽造や盗難等の不正利用について一定のリスクは見込んでいるものの、想定以上の不正利用が発生した場合には、予測を超える損害が発生する可能性があります。また、不正利用の抑制のための手段として生体認証等のセキュリティ対策が求められ、想定以上の費用が発生する可能性があります。

業務提携先、ならびに「Yahoo!ショッピング」「Yahoo!オークション」の出店店舗の個人情報管理について

当グループ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、基本的に当グループ内で保有し、前述の通り可能な限り万全の体制をとるよう努めていますが、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コスト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、当グループに損害賠償が求められる可能性があります。

また、「Yahoo!証券窓口」（証券仲介）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、業務委託先である証券会社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、当社が受け取ることになっています。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、当社または所属証券会社から個人情報が漏洩した場合には、当社に対して損害賠償を求められる可能性があります。

「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っていました。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は皆無とは言えず、当グループの責任の有無にかかわらず、当グループの信用失墜につながる可能性があります。

### (3) ネットワークセキュリティについて

当グループでは、社外・社内を問わずネットワークに対し適切なセキュリティを施していますが、コンピュータウイルス等の進入やハッカー等による妨害の可能性が全くないわけではなく、当グループはこれらの事態による損失を填補するような保険にも加入していません。特に最近では、特定のサイトやネットワークを標的として大量のデータを短時間に送信するなどの方法により、当該サイト・ネットワークの機能を麻痺させることを目的とするような事件が数度発生しており、当グループとしてはこれらの攻撃に対して有効なセキュリティプログラム等の導入や監視体制の強化により対応していますが、すべての攻撃を回避できるとの保証はなく、これらの妨害行為により当グループの事業、業績および財政状態が重大な悪影響を被る可能性があります。

### 自然災害・事故に関するリスク

通常の間際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件等の勃発や、地震や津波など大規模自然災害等の有事の際には、当グループ事業にも大きな影響があるものと考えられます。

具体的には、これら有事の影響により、当グループサイトの運営が一時的に制限されてその結果広告配信が予定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、利用者が当社有料サービスを利用できなくなった場合等により、当グループ売上が減少する可能性があり、また特別の費用負担を強いられる可能性があります。また、米国やその他の国・地域との通信や交通に障害が発生した場合には、ヤフー・インクからの当グループへのサポート体制や業務提携先との連携に支障が生じる等の理由により、当グループ事業運営ならびに収益に影響を与えるリスクがあります。最悪の場合、当グループ事業所が物理的に機能不全に陥るような事態となったり、当グループ事業に極めて関連の強い企業（ヤフー・インクとその関連企業、ソフトバンク BB 株式会社ならびに BB テクノロジー株式会社、その他のアクセスサービスプロバイダ）が同様の状況に陥るようなことがあれば、当グループ事業そのものの継続が不可能となる可能性も皆無ではありません。

加えて、当グループの事業は、火災、停電、電話線故障等の事故の影響を受けやすく、また当グループのネットワークのインフラは地震等の影響を受けやすい東京に集中しています。当グループでは、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継続的に行っていく所存です。

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

関連当事者との取引について

(1) ソフトバンク・グループとの関係

ソフトバンク・グループにおける位置付け

平成 18 年 9 月末現在、当社の議決権の 41.3%を実質的に所有する当社の親会社であるソフトバンク株式会社は、純粋持株会社として傘下に多数の関係会社を擁し、インターネット・カルチャー事業、ブロードバンド・インフラ事業、イーコマース事業、移動体通信事業、固定通信事業、その他事業（放送メディア事業、テクノロジー・サービス事業、メディア・マーケティング事業、海外ファンド事業・その他事業）など、様々な分野・地域で事業活動を行っています。その中で当グループは、インターネット・カルチャー事業においてその中心的な役割を果たすとともに、ブロードバンド・インフラ事業において、ソフトバンク BB 株式会社、ならびに BB テクノロジー株式会社とともに、ブロードバンド総合サービスである「Yahoo! BB」を提供しております。また、その他事業においてソフトバンク株式会社と当社の共同出資により、TV バンク株式会社を設立し、動画コンテンツサービスである「Yahoo!動画」を提供しております。

ソフトバンクBB株式会社、BBテクノロジー株式会社との業務提携契約等について

当社は、ソフトバンク株式会社の子会社であるソフトバンク BB 株式会社、ならびに BB テクノロジー株式会社との間で、「Yahoo! BB」に関して以下の内容の契約を締結しています。

契約の名称	業務提携契約
契約締結日	平成18年3月8日（当初契約日平成13年6月20日）
契約期間	平成18年3月8日～（本契約が終了するまで有効）
契約相手先	ソフトバンクBB株式会社、BBテクノロジー株式会社
主な内容	当社とソフトバンクBB株式会社、BBテクノロジー株式会社は共同して光回線技術ならびにDSL技術利用したインターネット接続サービスを提供する。 当社の主要な業務 <ul style="list-style-type: none"> <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> ソフトバンクBB株式会社、BBテクノロジー株式会社の主要な業務 <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200円を当社が提供するサービスの対価とする。</li> </ul>

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	平成16年4月1日（当初契約日平成14年4月1日）
契約期間	平成16年4月1日から1年間（1年ごとに自動更新）
契約相手先	BBテクノロジー株式会社
主な内容	インセンティブフィー <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規獲得インセンティブ（申込回線の開通確認時に100%） 1申込につき、5,000円～15,000円程度</li> <li>・ 継続インセンティブ 1会員あたり、月30円～280円程度</li> </ul>

「業務提携契約」および「インセンティブ契約」の相手先は、いずれもソフトバンク BB 株式会社でしたが、前述の通り、同社は平成 17 年 12 月 1 日に会社分割を行ったため、ソフトバンク BB 株式会社、および BB テクノロジー株式会社となり、上記契約内容に変更になっています。

平成 17 年 4 月 1 日以降、BB テクノロジー株式会社が獲得する Yahoo! BB 会員の獲得費用の一部として、1 回線当たり 2,400 円を課金開始後に支払うことになっています。

ソフトバンクBB株式会社、BBテクノロジー株式会社への依存について

「Yahoo! BB」においては、ソフトバンク BB 株式会社、ならびに BB テクノロジー株式会社が業務を担当する部分が、間接的に当グループ業績に大きく影響する可能性があります。ソフトバンク BB 株式会社、BB テクノロジー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当グループ収益に悪影響を与える可能性もあります。

#### 動画コンテンツサービスにおける合併事業について

当社とソフトバンク株式会社は、前述の通りソフトバンク・グループとしての動画コンテンツサービス事業を強化するため、TV バンク株式会社を共同出資にて設立し事業運営を開始しております。TV バンク株式会社に動画コンテンツサービス事業に関わる人材とノウハウを集約するとともに、動画コンテンツの調達、動画配信および動画検索システムの開発・運用、サービス画面の制作・運用等を行っています。これにより、コンテンツパートナーや広告会社の協力を得ながら、「Yahoo!動画」をはじめとする動画コンテンツサービスを次世代の主力事業の一つとして発展させていく所存です。

しかしながら、コンテンツの調達が期待通りに確保できなかったり、その確保に想定以上のコストがかかったりした場合や、動画配信や検索システムの構築に予想以上の期間がかかった場合、当グループの業績に重大な影響を与える可能性があります。

#### 取締役の兼務状況について

平成 18 年 9 月末現在、当社取締役 5 名のうち 2 名は、当社の親会社であるソフトバンク株式会社の取締役を兼務しています。その者の氏名ならびにソフトバンク株式会社における役職は下記の通りです。

当社代表取締役社長 井上雅博（ソフトバンク株式会社 非常勤取締役）

当社取締役会長 孫 正義（ソフトバンク株式会社 代表取締役社長）

当社代表取締役社長井上雅博は、平成 13 年 6 月より、親会社であるソフトバンク株式会社の非常勤取締役に就任しています。また、ソフトバンク・グループ 1 社（当社子会社・関連会社を除く）の非常勤取締役も兼務しています。これは、それぞれの会社での戦略的な方向性について、助言を行うために招聘されたものであり、兼務先の業務を遂行するために招聘されたものではなく、従って当社の経営執行に与える影響は限定的であると認識しています。

当社取締役会長孫正義については、当社設立時の代表取締役社長であり、当社の創業者としての見地および親会社の見地から当社の業務遂行に必要な総合的な助言を行うために現職に就いています。

#### (2) ヤフー・インクグループとの関係

##### ヤフー・インクとのライセンス契約について

当社は、当社の設立母体のひとつであり、平成 18 年 9 月末現在、当社の議決権の 33.5%を実質的に所有するヤフー・インクとの間に次の内容の契約を締結しています。当グループが提供する情報検索サービス等に関連する商標、ソフトウェア、ツール等（以下、商標等）の殆どは同社が所有するものであり、当グループは同社より当該商標等の利用等の許諾を得て事業を展開しています。従って、当該契約は当グループ事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられます。

契約の名称	ヤフー・ジャパン ライセンス契約 (YAHOO! JAPAN LICENSE AGREEMENT)
契約締結日	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	ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾 <ul style="list-style-type: none"> <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> 当社が追加する日本固有のコンテンツのヤフー・インクに対する全世界における利用にかかる非独占的権利の許諾(無償) 当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い  (注)ロイヤルティの計算方法 $\{ ( \text{連結売上高} ) - ( \text{広告販売手数料}^* ) - ( \text{取引形態の異なる連結子会社における売上原価等} ) \} \times 3\%$ *広告販売手数料は連結ベース



#### 「ヤフー」ブランドおよび海外との協調について

当グループでは「ヤフー」ブランドの確立と普及が、利用者と広告主をひきつけ当グループの拡大を図る上で極めて重要であると考えています。インターネットサイトの爆発的な増加および参入障壁の低さから、ブランド認知度の重要性は今後一層増加していくと思われれます。特に他社との間で競争が激しくなってきた場合、「ヤフー」ブランドを確立し認知度を高めるための支出をより増やすことが必要となる可能性があります。

ブランド確立のための努力は海外の Yahoo!グループ各社と協調し全世界的に進めている部分がありますが、当グループでは海外グループ各社の努力の成否について保証することはできません。海外グループ会社がブランドの確立・普及に失敗した場合、それに影響を受け当グループのブランド力が弱まる可能性もあります。また、当グループは海外グループ会社との契約の中で、排他的条項を認めているものがあります。その有効期間中、当グループが特定の広告等を掲載できないことがあります。またブランドに関する権利の中核となる商標については全世界的にヤフー・インクが出願、登録、維持を行っており、当グループが日本で独自に必要な分野において商標登録がなされていない可能性があります。

また、ドメイン名についても当グループが必要とするドメイン名が第三者に取得され、希望するドメイン名が使用できない可能性や、「ヤフー」もしくは当グループの提供しているサービス名に類似するドメイン名を第三者に取得され不正競争や嫌がらせ目的で使用される可能性があり、その結果、当グループのブランド戦略に影響を受けたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。

#### オーバーチュア株式会社との提携について

当グループにおきましては、ヤフー・インクのグループ会社の一つであるオーバーチュア株式会社との提携により運営するスポンサーサイトの売上が堅調に拡大しており、広告売上全体に対する割合が高くなってきています。今後もオーバーチュア株式会社との良好な連携を図り、広告売上の拡大を図る所存ですが、当社とオーバーチュア株式会社との取引関係の変動や、オーバーチュア株式会社の運営に何らかの支障が生じた場合、当グループの業績やサービスの継続自体に重大な影響を与える可能性があります。

また、最近ではスポンサーサイトがそのクリック数で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を負担させるといった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実際に発生しています。今後、当グループならびにオーバーチュア株式会社に対し同様の訴訟を起こされる可能性は皆無とは言えず、その場合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。

#### 取締役の兼務状況について

当社の非常勤取締役であるジェリー・ヤンは、ヤフー・インクの取締役を兼ねています。これは、前述のように、ヤフー・インクは当社の設立母体のひとつであると同時に当社事業の根幹にかかわる重要な契約の相手先であることから、当社が招聘したものです。

#### 特定の取引先等への依存について

##### (1) 特定の販売先等への依存について

当グループにおきましては、関連当事者との取引以外にも各事業において特定の販売先等に依存している部分があります。

広告売上においては、広告会社を用いた営業活動を行っている関係上、特定の広告代理店やメディアレップからの売上の割合が高くなっています。また、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、これらとの取引が当社売上に占める割合も高くなっています。

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

##### (2) 外部の第三者への依存について

当グループはいくつかのプロバイダにサーバーの接続を依存しています。これらプロバイダからのアクセスが何らかの事情により中断・破壊されたり、あるいはプロバイダが現在より多量のアクセスを取り扱うことができなくなった場合、当グループの事業、業績に重要かつ悪影響を与える可能性があります。加えて、当グループはサービスを供給するために必要なサーバーや他の機器に関し、その速やかな供給、インストールおよびサービスをハードウェアの供給会社に依存しています。これら第三者からの供給が失敗あるいは遅延した場合には、利用者との関係、ブランドイメージおよび事業に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループのサービスのいくつかにおいては、その運営に不可欠なシステムの開発・運営を特定の第三者に委託している例、もしくはサービスの運営にあたって第三者のシステムとの連携が前提となっている例があります。これらの第三者の選定に関しましては、過去の業績等から判断して相応水準の技術力・運営力を有していることをその選定基準としており、また当グループの関連各部署との連携を密にする等によ

り、当グループのサービス運営に支障をきたさないよう常に注意を払っています。しかしながら、当グループにおいては管理不能な当該委託先の事情によりシステムの開発に遅延が発生したり、運営に支障をきたす事態となったり、連携先のシステムの停止等が発生する可能性は否定できません。その場合には販売機会の亡失、システム競争力の低下等により当グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があり、最悪の場合にはサービス運営そのものの継続ができなくなる可能性もあります。

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

#### 技術革新・研究開発への対応について

##### (1) 技術革新への対応について

コンピュータ関連技術の変革は著しく、インターネット関連分野においてもマルチメディア対応の新言語、新技術等が逐次開発されています。当グループが提供するサービスはこれらのインターネット関連技術を基盤としていますが、技術革新の速さ、業界標準および顧客ニーズの変化、新技術・新サービスの相次ぐ登場等がインターネット関連業界の特徴となっています。

これらに対応し競争力を維持するために、当グループはインターネット先進国である米国で当グループと同様の事業を営んでいるヤフー・インクと緊密に協調し、これらの技術を自社のサービスに活用すべく技術開発を進めていますが、当グループおよびヤフー・インクの新技术への対応が遅れた場合、当グループの提供するサービスが陳腐化し、競合他社に対する競争力が低下する可能性があります。また、ローカライズにかかわる作業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、当グループ独自の開発負担も今後ますます増加していくものと思われます。

##### (2) 研究開発への取り組みについて

当グループは、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、当グループの競争優位性を維持していきたいと考えています。そのため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共に、技術革新が常態である、変化のスピードが速い、提供するサービスのライフサイクルが短い等の特性を有しています。そのため、当グループとしては、専門知識・技術を有する複数のスタッフの採用や、実績のある外部業者との協業により、業務の効率化を図り、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、システム構築に予定以上の期間がかかってしまったり、開発コストが多くかかる等により、期待通りの収益を得られない可能性や、これらの開発に当グループ資源が集中することにより、当グループの他サービスの開発・運営に支障をきたす可能性があります。また、技術上・運営上の問題を原因として、当グループに対し損害の賠償が求められる可能性も皆無ではありません。

さらに、前述の通り携帯電話等のモバイル端末を通じたインターネット利用への対応を実施していますが、そのための開発費等の支出により当グループ収益を圧迫する可能性があります。

#### 当グループの運営について

##### (1) サービス等の品質維持・管理について

###### 良質の情報やコンテンツの確保について

当グループでは、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コストがかかったりした場合、インターネット利用者による当グループのサービスの利用度が低下し、期待通りの売上を上げることができなったり、収益が圧迫される可能性があります。

###### 広告の掲載保証について

当グループの広告商品には、前述の通り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、当グループの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、広告主の出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、当グループの収益獲得機会の損失につながると同時に広告主の出稿意欲の減退を招くことになり、当グループの広告売上に影響を与える可能性があります。

#### 良質なサービスを提供するための設備投資について

当グループでは、今後予想される事業規模の拡大にともない、顧客ニーズに合った良質なサービスを継続的に提供していくために、現在の事業規模と比較して多額となる設備計画を有しています。インターネットの利用者層がさらに拡大し、そのブロードバンド化・ユビキタス化が促進されることによって、今後当グループにおいては、より多くのアクセスの集中や短時間で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。また大量の通信トラフィックをスムーズにコントロールするためのシステムやネットワークの構築や、決済機能や顧客情報の管理のためのセキュリティ面の強化、利用者からの問い合わせの増加・多様化に適切に対応するためのシステムの強化充実等、今後は従来にも増して大規模な設備投資をタイミングよく実施していく必要性がより高まるものと予想されます。加えて、当グループの業容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コストの適正化に注力することにより、必要以上の資金支出を発生させないよう留意しています。

当グループは今後の業績拡大により、かかる費用ならびに資金支出の増加を吸収するのに十分な利益を計上し営業キャッシュフローを獲得できるものと考えていますが、設備投資の効果が十分でなかったり、効果が遅れて現れたりした場合には、当グループの利益ならびにキャッシュフローに影響を及ぼす可能性があります。また前述のようにインターネット関連業界では技術革新や顧客ニーズの変化が著しいことから、投資した設備の利用可能期間も当初想定より短くなってしまいう可能性があり、その結果、会計方針の変更により償却期間が短縮され、当グループの年度当たりの減価償却費負担が現状よりも高水準で推移することや、既存設備の除却等により通常の水準を超える一時的な損失が発生する可能性があります。

#### 事業内容の多様化と新規事業への取り組みについて

当グループにおきましては、その事業基盤をより強固なものとし、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、結果として当グループ全体の利益率が一時的に低下する可能性があります。

同様に、これらの事業が必ずしも当グループの目論見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、当グループの業績に大きな影響を与える可能性があります。

### (2) 内部管理体制について

#### 内部管理・運用体制について

当グループでは、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月から当社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順守を徹底し、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新設しました。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。

#### 業容拡大に伴う人的資源管理について

当グループにおきましては、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、当グループサービスの競争力の低下ならびに利用者やショッピング各店舗等とのトラブルや事業の効率性等に支障が生じる可能性があります。

また、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。

#### 役職員の継続勤務について

当グループは、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、それぞれが当グループおよび当グループの業務に関して専門的な知識・技術を有しています。彼らが当グループを退職し、当グループが適確な後任者の採用に失敗した場合、事業の継続、発展に悪影響が生じる可能性があります。

また、当社人事施策の一環として採用しているストックオプションは、一部の役職員に付与されていますが、株式市場の状況によっては有効に作用せず、役職員のモチベーション低下、さらには人材の流出を招く可能性が皆無ではありません。

#### 不特定多数の個人顧客との取引増加への対応について

当社における事業規模の拡大や、子会社・関連会社を通じた電子商取引ビジネスなどへの取り組みの強化により、当グループにおいては、不特定多数の個人顧客からの直接収益の当グループ全体収益に占める割合が徐々に大きくなってきています。当グループにおきましては、これら不特定多数の顧客への対応として、専門の担当チームを組成することにより管理体制の強化を図ったり、新たなシステムの導入により業務の効率化を図る等の手段をとっています。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、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、従来のサービス利用に関するものがその中心であったものから、代金支払に関するもの、サービスや商品の返品・交換に関するもの、当グループから第三者に委託している内容（物流・決済等）に関するもの等へと、質的・量的に拡大する可能性があります。当グループにおきましては、これら顧客からの問い合わせに適切に対応できるよう、スタッフの増強、組織管理体制の強化充実、業務の標準化・システム化の推進による効率化等を常に進めています。しかしながら、これらの施策充実に伴うコストの増大により、当グループの収益に影響を与える可能性があります。加えて、これらの施策にもかかわらず顧客の満足度が十分に得られない可能性も否定できず、その場合にはブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの収益に悪影響を与える可能性があります。

#### 取引先の信用に関するリスク

当グループにおきましては、広告商品その他の販売にあたっては、社内規定に則って販売先の与信状況等を十分に吟味しています。また、販売代理店を経由したりクレジットカード等の決済方法をとることにより、売上債権の回収に支障をきたさないよう十分な注意を払っています。しかしながら、景気の変動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、回収不能が発生する可能性が高まっていくことも考えられます。

また、「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いく所存ですが、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) 連結グループ運営について

当社の子会社・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、当社サービスならびにネットワークシステムとの連携、当社からの人的支援等が不可欠となっており、現在は当社の関連する部門が各社との連携を密にしてその支援を実施していますが、当社ならびに子会社・関連会社各社の業容拡大等によりこれらの連携・支援を十分に行うことが困難な状況となる可能性もあり、その場合には各社の業務運営に悪影響を及ぼす可能性があります。

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

#### 資金調達・金利変動に関わるリスク

##### (1) 携帯電話事業への出資に伴う資金調達について

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を買収するにあたり、当社は平成 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。また、この出資金につき株式会社みずほコーポレート銀行をアレンジャーとするシンジケートを借入先として、同日付にて借入金額 80,000 百万円の資金調達を実施いたしました。

借入検討時において、借入金額の妥当性ならびにキャッシュフローでの返済余力、および借入条件などを十分に吟味のうえ調達しておりますが、金利上昇に伴う金融機関への支払利息額の増加が発生する可能性があります、その場合当社の業績に影響を与える可能性があります。

(2) 「Yahoo!かんたん決済」における資金調達について

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

当サービスにおいては、落札者がクレジットカードないしネットバンクでの支払を行った翌営業日～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ります。現在、取りまとめ金融機関からの精算サイクルの短期化による立替資金の縮小化、調達方法の多様化について検討を進めていますが、サービスの拡大ペースが現在想定しているペースを大幅に上回る場合、必要資金を適切なコストで調達できない可能性があります。また、立替総額が相応の規模となった場合、金利上昇に伴う金融機関等への支払利息額の増加が発生し、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(3) 「Yahoo! JAPAN カード」における資金調達について

「Yahoo! JAPAN カード」は、これまでの提携カードと異なり、当社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。

投融資に関わるリスクについて

(1) 投融資について

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

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

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

当社は、平成15年7月17日開催の当社取締役会において、ソフトバンク BB 株式会社の資産流動化のために設立された特別目的会社(BB Modem Rental PLC、本店：Cayman Islands)の本邦支店（SPC）に対し、下記ファイナンススキームに基づいて、メザニンローンへの融資を実行することについて決議し、平成15年7月31日に当該融資5,700百万円(満期42ヶ月)を実行いたしました。

スキームの概要

- ・SPC が主体となり、当社ほか複数の投資家から、融資および匿名組合の形態にて資金総額19,140百万円を調達する。当該19,140百万円の調達形態は、シニアローン、メザニンローン、匿名組合で構成されている。
- ・SPC は、ソフトバンク BB 株式会社よりモデムおよびモデムに付随するレンタル契約（原資産）の地位の譲渡を受け、その譲渡対価（購入代金）として、投資家より調達した資金をソフトバンク BB 株式会社に支払う。
- ・SPC はレンタル事業を営みレンタル料収入という形で原資産から生み出されるキャッシュフローを元本・利息（融資部分）および配当（匿名組合部分）として投資家に還流する。

- ・原資産からレンタル料の支払いがなされない一定の場合について、ソフトバンク BB 株式会社は、所定の条件のもと、その信用補完を行う。

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

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

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

尚、平成 18 年 9 月末現在、メザニンローンの融資残高は約 1,345 百万円となっており、SPC より遅滞なく返済が履行されております。

(注)ソフトバンク BB 株式会社は、前述の通り会社分割を行い、存続会社である BB テクノロジー株式会社が信用補完を行うこととなりましたが、上記リスクについては実質変更ありません。