



**ヤフー株式会社**

**2017年度第2四半期 決算説明会**

**2017年10月27日**

# 目次

- P. 4 2017年度 第2四半期 連結業績
- P. 14 サービス利用動向
- P. 18 メディア事業
- P. 24 コマース事業
- P. 41 テクノロジー
- P. 44 補足資料

**本説明会および参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「2018年3月期 第2四半期決算短信」の「事業等のリスク」にありますので、ご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。本資料・データの無断転用はご遠慮ください。**

# 2017年度 第2四半期 連結業績

# 2017年度 第2四半期 業績ハイライト



売上高	2,152 億円	前年同四半期比 +4.8%	
営業利益	427 億円	前年同四半期比 -13.6%	
EBITDA	532 億円	前年同四半期比 -9.7%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	317 億円	前年同四半期比 -5.6%	
希薄化後 1株当たり四半期利益	5.5 円	前年同四半期比 -5.6%	
広告関連売上高	743 億円	前年同四半期比 +7.0%	スマートフォン経由比率 55.5%
ディスプレイ広告 売上高	378 億円	前年同四半期比 +9.5%	
検索連動型広告 売上高	365 億円	前年同四半期比 +4.6%	
eコマース国内流通総額*1	4,963 億円	前年同四半期比 +14.8%	スマートフォン経由比率*2 52.1%
内、アスクル(株)単体におけるBtoB事業 インターネット経由売上高(取扱高)	543 億円		

\*1 ショッピング関連取扱高、オークション関連取扱高、アスクル(株)単体におけるBtoB事業インターネット経由売上高(取扱高、20日締め)です。

ショッピング関連取扱高には、アスクル(株)におけるLOHACO事業の売上高(取扱高、20日締め)および(株)一休の取扱高を含んでいます。

\*2 ショッピング関連取扱高とオークション関連取扱高におけるスマートフォン経由の取扱高比率です。

# 2017年度 第2四半期 業績ハイライト

## メディア事業

- ・ 動画コンテンツの拡充により、動画視聴時間が前年同四半期比で3倍超に拡大

## コマース事業

- ・ ショッピング事業取扱高(\*1)成長率が、前年同四半期比で約40%を継続
- ・ 「Yahoo!ショッピング」購入者が、新規・既存ともに大幅増
- ・ 「Yahoo!プレミアム」会員による「Yahoo!ショッピング」取扱高比率が、70%超に拡大
- ・ クレジットカード有効会員数(\*2)が、400万人を突破

\*1 「Yahoo!ショッピング」、「LOHACO」の取扱高です。「LOHACO」は、アスクル(株)におけるLOHACO事業の売上高(取扱高、20日締め)です。

\*2 商品の購入・役務の提供等が受けられるカード会員数です。「KCカード」、「Yahoo! JAPANカード」、「ソフトバンクカード(おまかせチャージ)」会員を含んでいます。

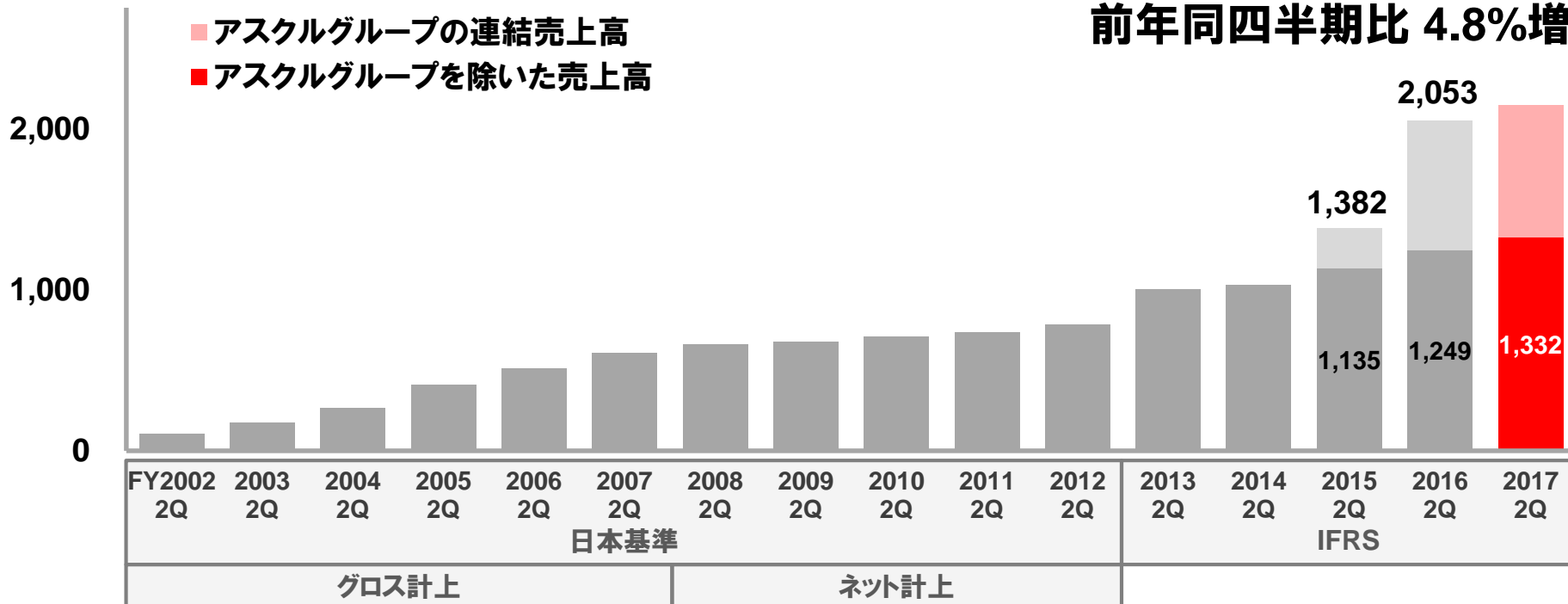
# 売上高

(億円)

## 2,152億円

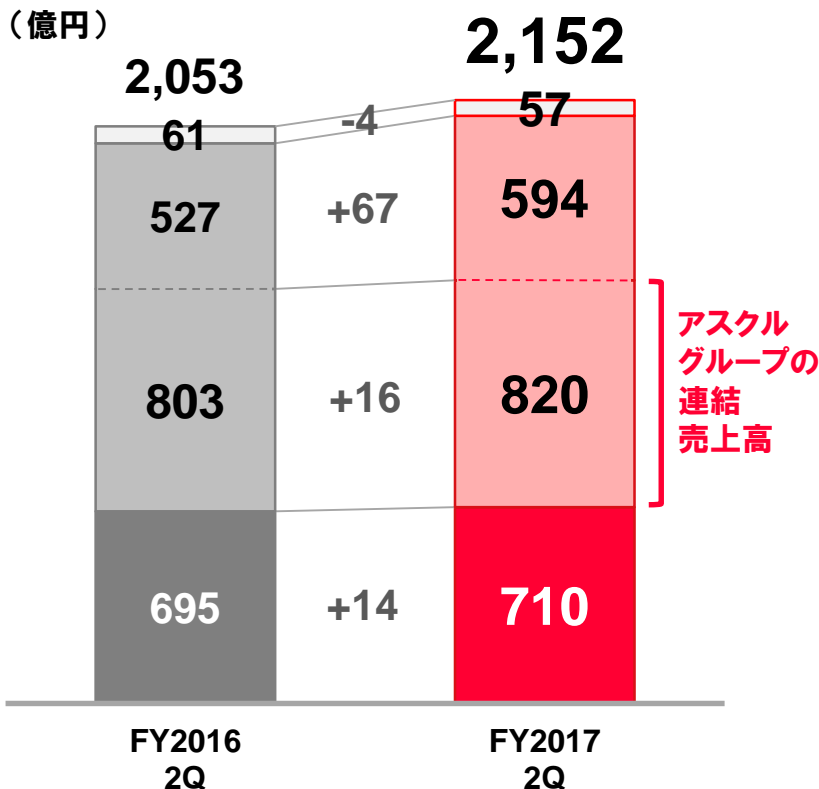
前年同四半期比 4.8%増

- アスクルグループの連結売上高
- アスクルグループを除いた売上高



7 注: 2008年度から2012年度まで、売上原価および販管費の一部の科目を差し引いた売上高のネット表示を行っています。  
なお、アスクルグループの連結売上高は、弊社決算期間で集計しており、かつアスクルグループ内の連結消去を考慮したものです。

# 売上高構成



## メディア事業

前年同四半期比 2.1%増

検索連動型広告売上高の増加

## コマース事業

前年同四半期比 6.3%増

アスクルグループを除く前年同四半期比 12.7%増

ショッピング広告売上高の増加

(株)イーブックイニシアティブジャパンの連結による増加

## その他

前年同四半期比 6.6%減

8 注1: 調整額を表示していません。  
注2: 過去の業績および比較は現在のセグメントに合わせて遡及修正しています。

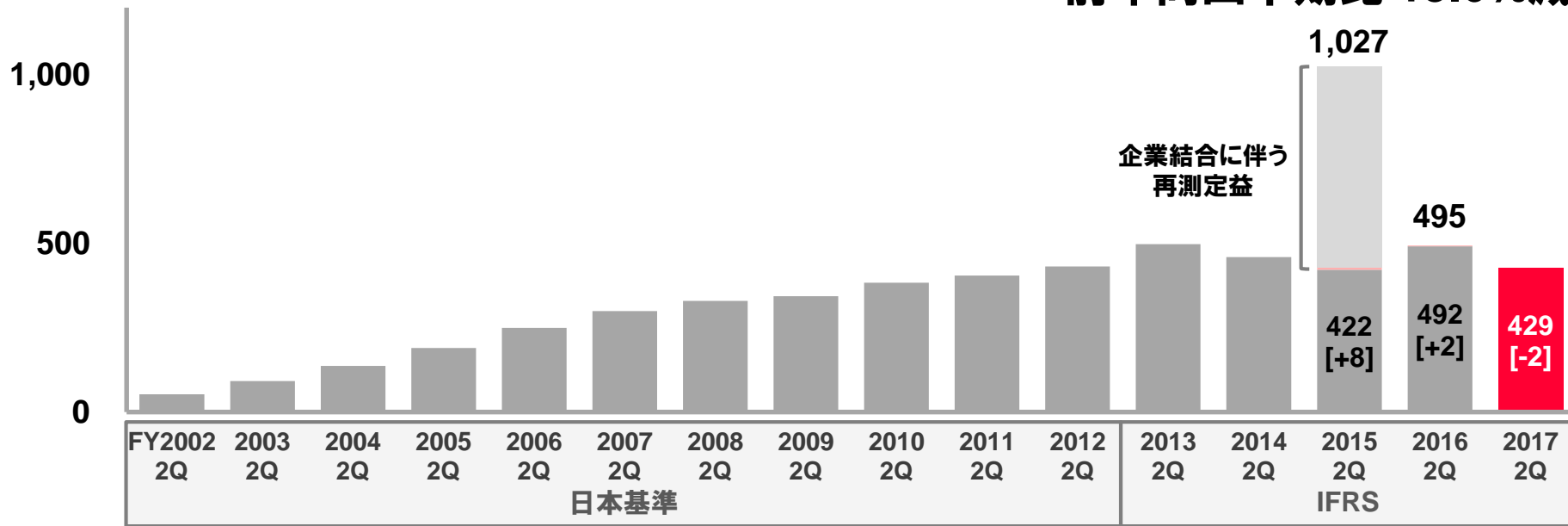


# 営業利益

(億円)

## 427億円

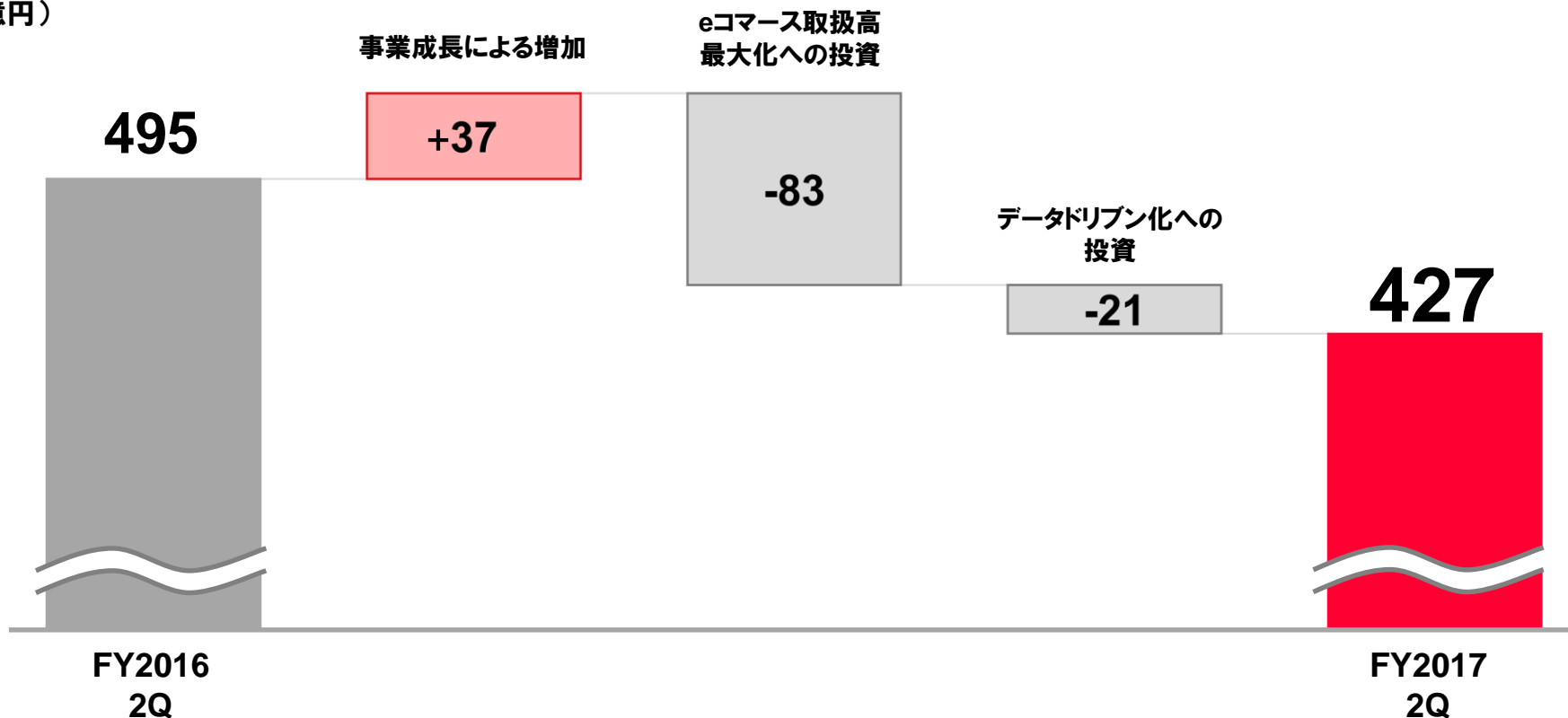
前年同四半期比 13.6%減



9 注: 2015年度第2四半期の実績は、同四半期に発生した企業結合に伴う再測定益596億円を含んでいます。  
[ ]内の数値は、弊社決算期間で連結後のアスクルグループの営業利益です。企業結合日時点で認識された識別無形資産の償却費を含んでおります。

# 営業利益の増減要因

(億円)

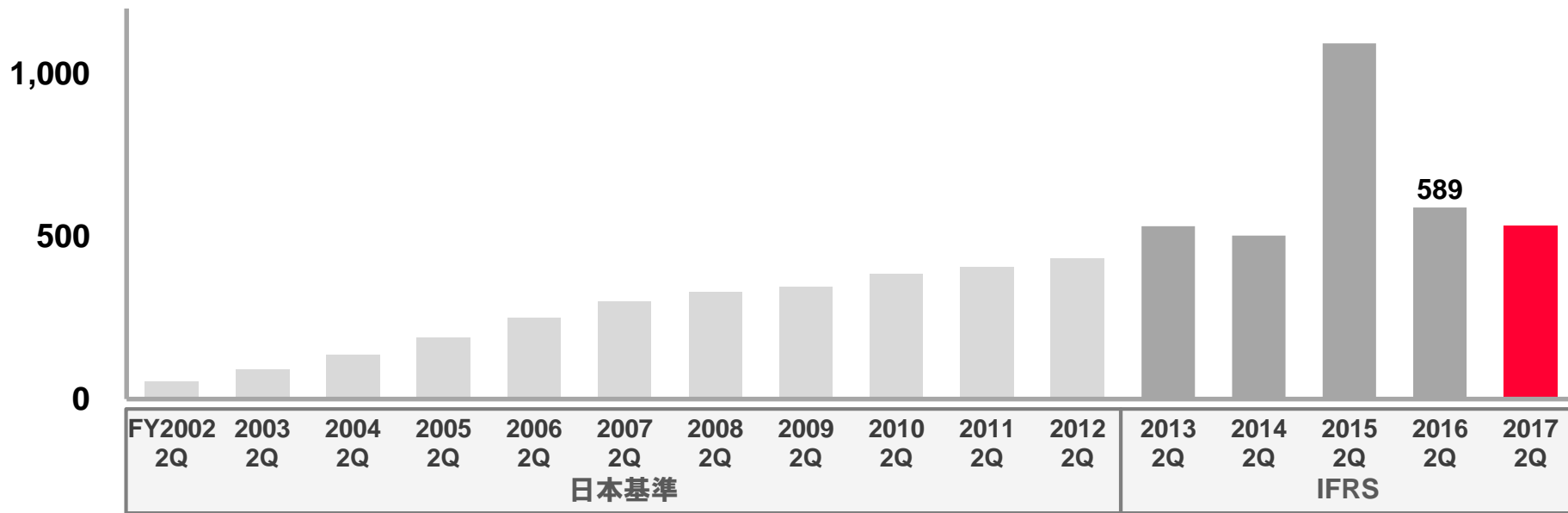


# EBITDA

(億円)

## 532億円

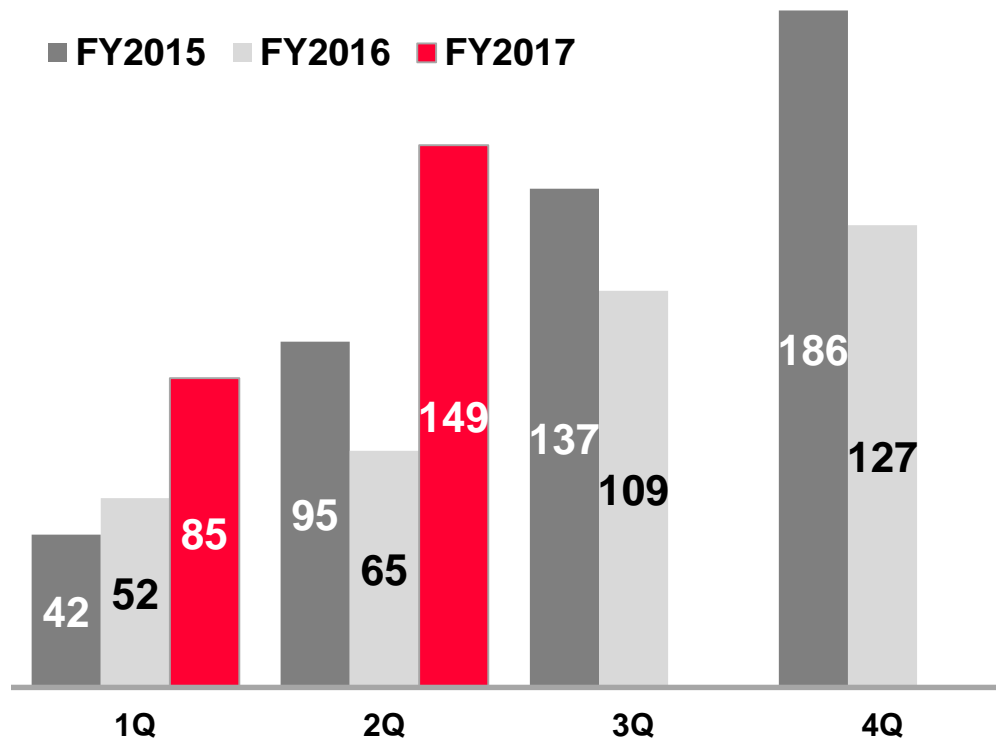
前年同四半期比 9.7%減



11 注: EBITDA=営業利益+減価償却費及び償却費  
2012年度以前は、参考として営業利益を記載しています。

# 販売促進活動\*1

(億円)



## 2017年度第2四半期 内訳

ショッピング	約35%
メディア	約20%
会員サービス*2	約20%
「ヤフオク!」	約15%
決済金融	約10%

12 \*1 販売促進費、広告宣伝費の合計額です。アスクルグループと(株)一休を含んでいません。

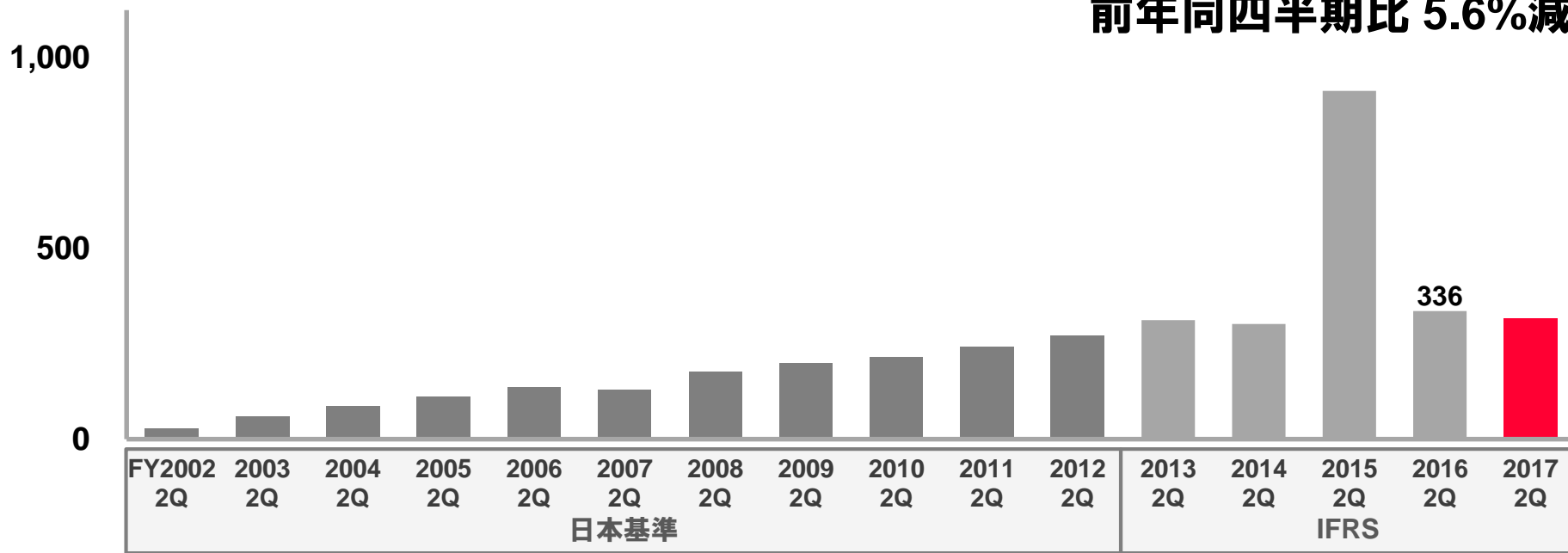
\*2 動画サービス等の費用を含んでいます。

# 親会社の所有者に帰属する四半期利益

(億円)

## 317億円

前年同四半期比 5.6%減



13 注: 2015年度第2四半期の実績は、同四半期に発生した企業結合に伴う再測定益596億円を含んでいます。

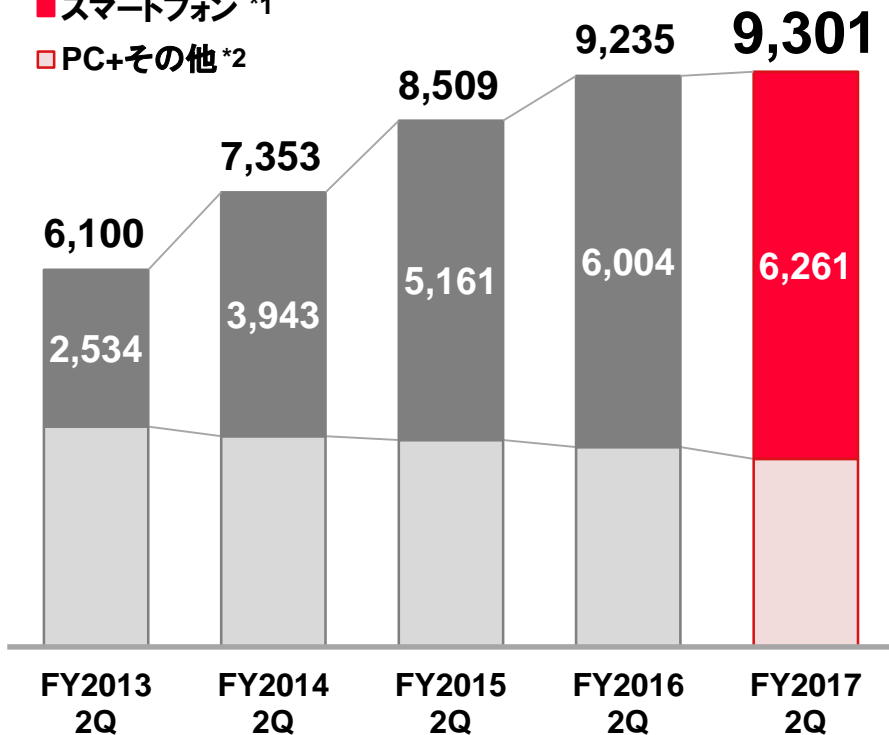
# サービス利用動向

# Daily UB(デイリーユニークブラウザー)数

(万)

■スマートフォン \*1

□PC+その他 \*2



スマートフォン経由

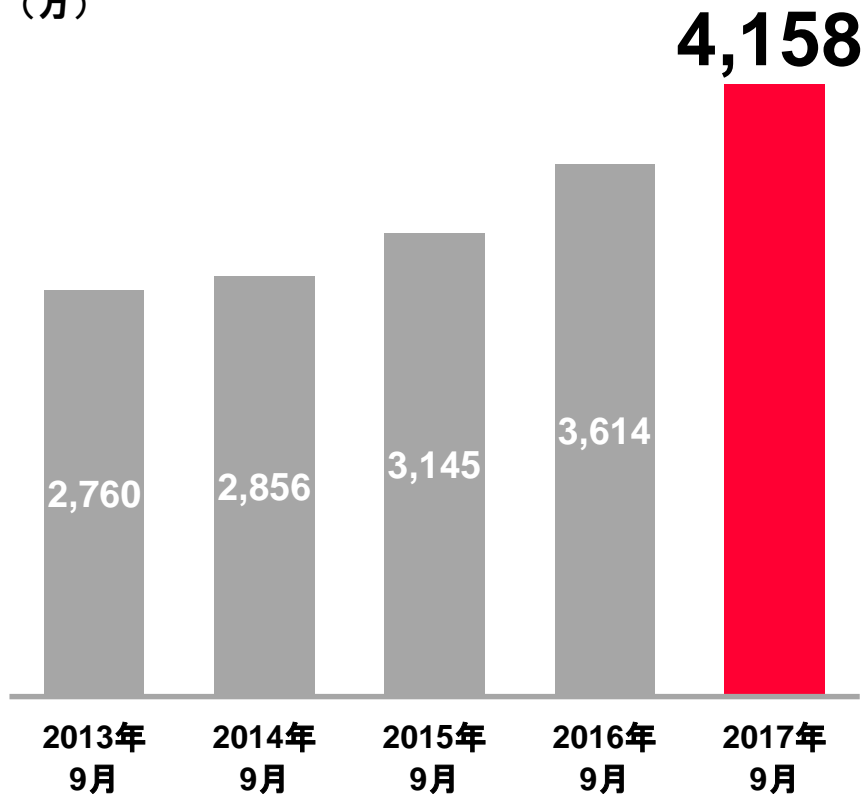
67.3%

15 \*1 アプリ、ブラウザーからの閲覧を含んだ四半期平均です。アプリ、ブラウザーの両方から閲覧した場合は、重複カウントしています。

\*2 PC、タブレット、フィーチャーフォンからの閲覧を含んだ四半期平均です。

# 月間アクティブユーザーID数

(万)



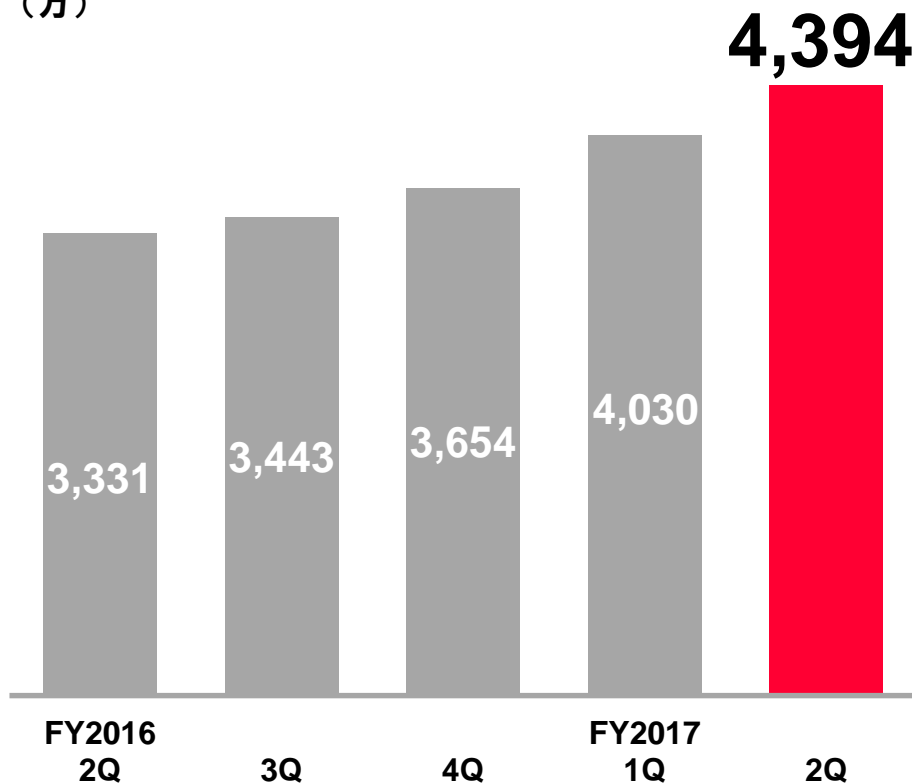
前年同月比

15.0%増



# アプリ合算DAU(デイリーアクティブユーザー)数

(万)



前年同四半期比

**31.9%増**

# メディア事業

広告

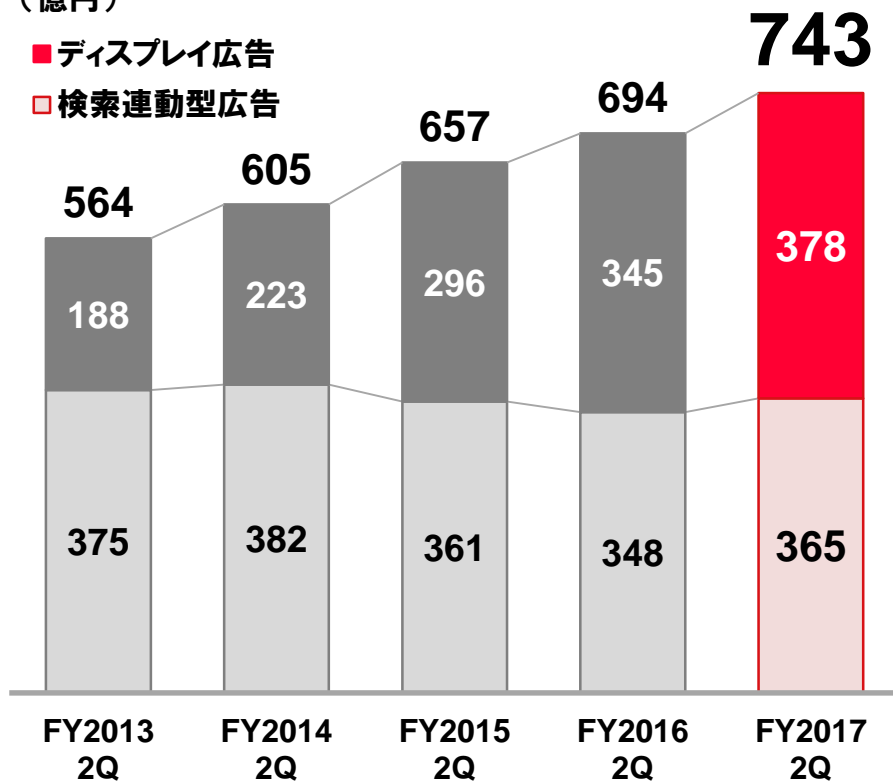
メディア

# 広告関連売上高

(億円)

■ ディスプレイ広告

□ 検索連動型広告

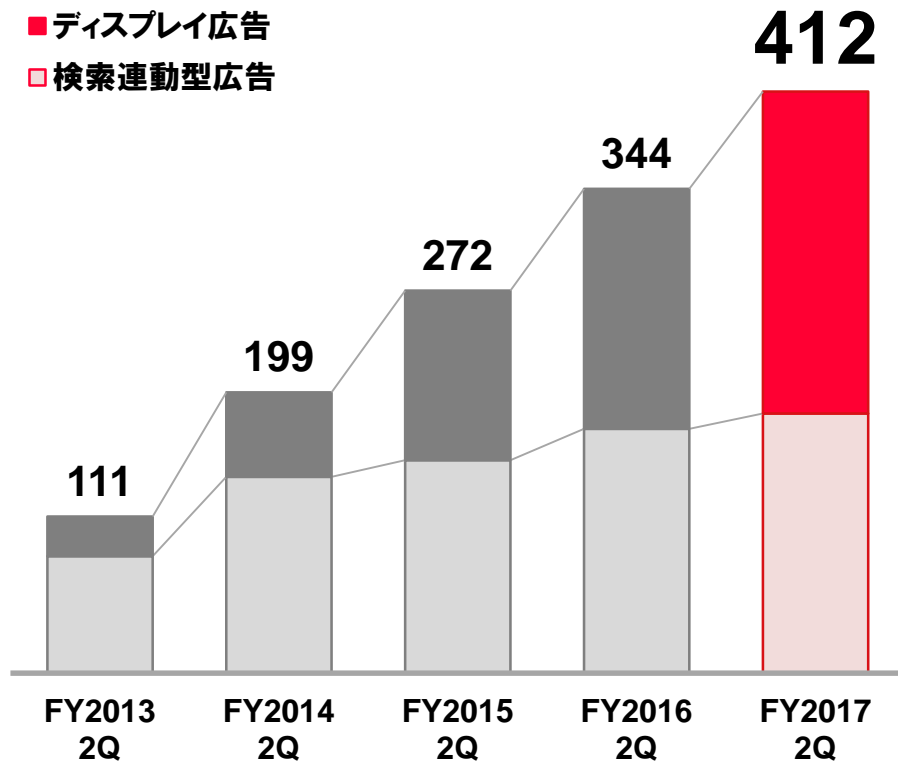


前年同四半期比  
**7.0%増**

# スマートフォン広告売上高

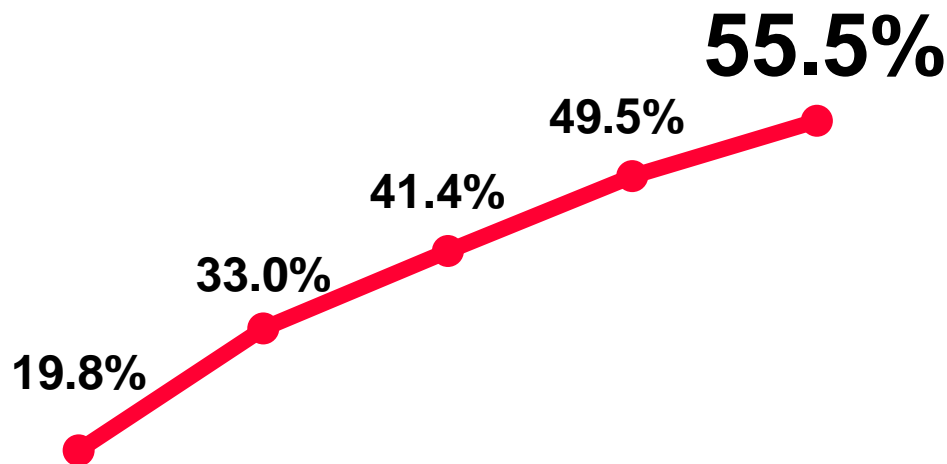
(億円)

- ディスプレイ広告
- 検索連動型広告



前年同四半期比  
**約20%増**

# スマートフォン広告売上高比率



過去最高

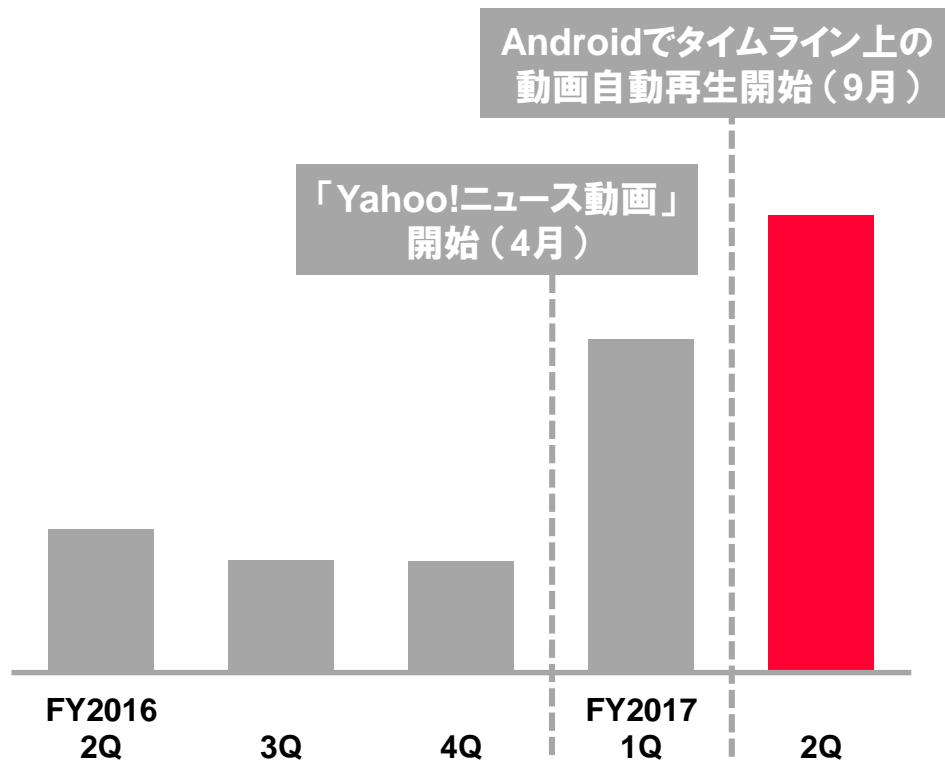
FY2013 2Q    FY2014 2Q    FY2015 2Q    FY2016 2Q    FY2017 2Q

# メディア事業

広告

メディア

# 動画視聴時間



様々な施策により  
前年同四半期比  
**3.3倍**

# コマース事業

会員

ショッピング

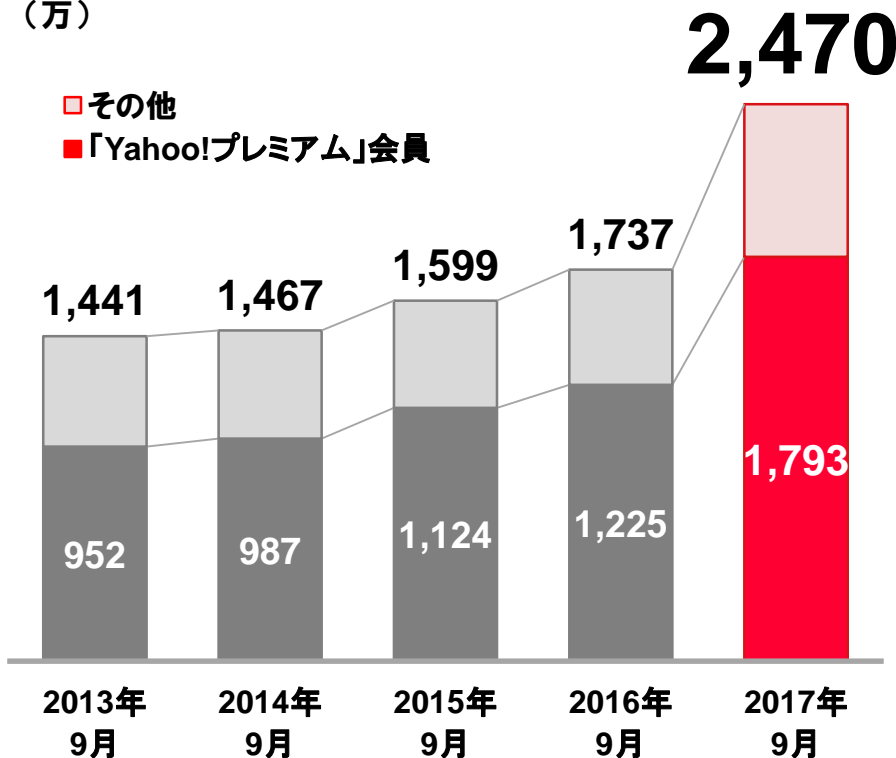
オークション

決済金融



# 月額有料会員ID数

(万)



前年同月末比

42.1%増

注: 月末時点の実績です。

月額有料会員ID数は、「Yahoo!プレミアム」会員、「Yahoo! BB」利用者、Yahoo! JAPANおよび提携企業(「Yahoo!ウォレット」を通じた決済分のみ)が提供するデジタルコンテンツ・サービス等の月額有料会員の合計値です。1IDで複数のサービスを利用した場合は、重複カウントしています。

なお「Yahoo!プレミアム」会員には、「Yahoo!プレミアム」特典の対象となるソフトバンク会員およびY!モバイル会員等を含んでいます。IDの重複を除いています。

# コマース事業

会員

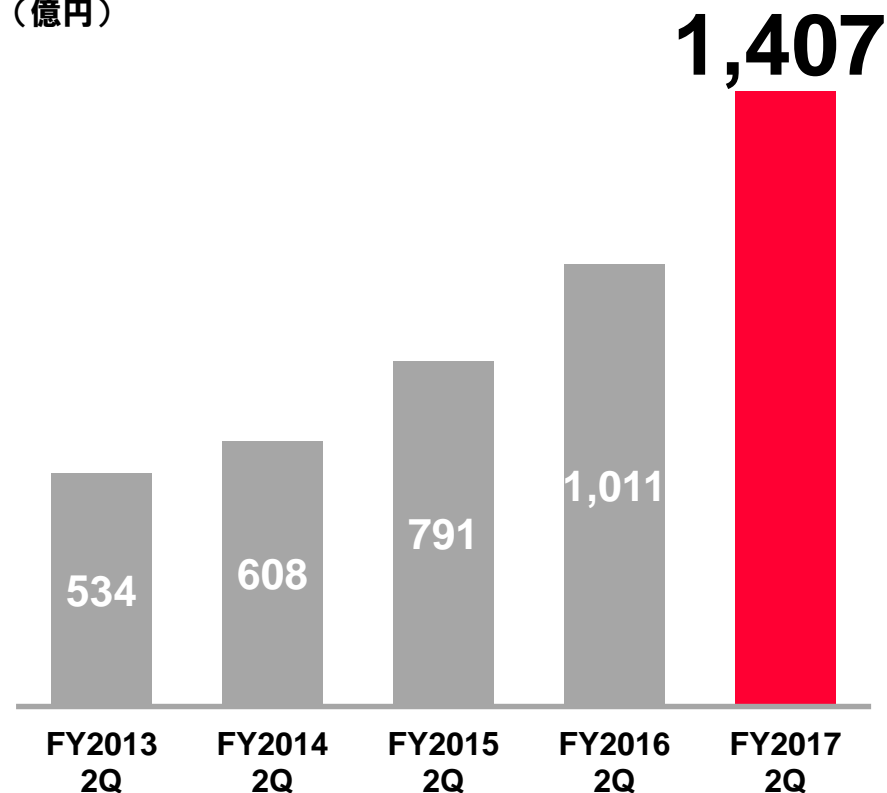
ショッピング

オークション

決済金融

# ショッピング事業取扱高

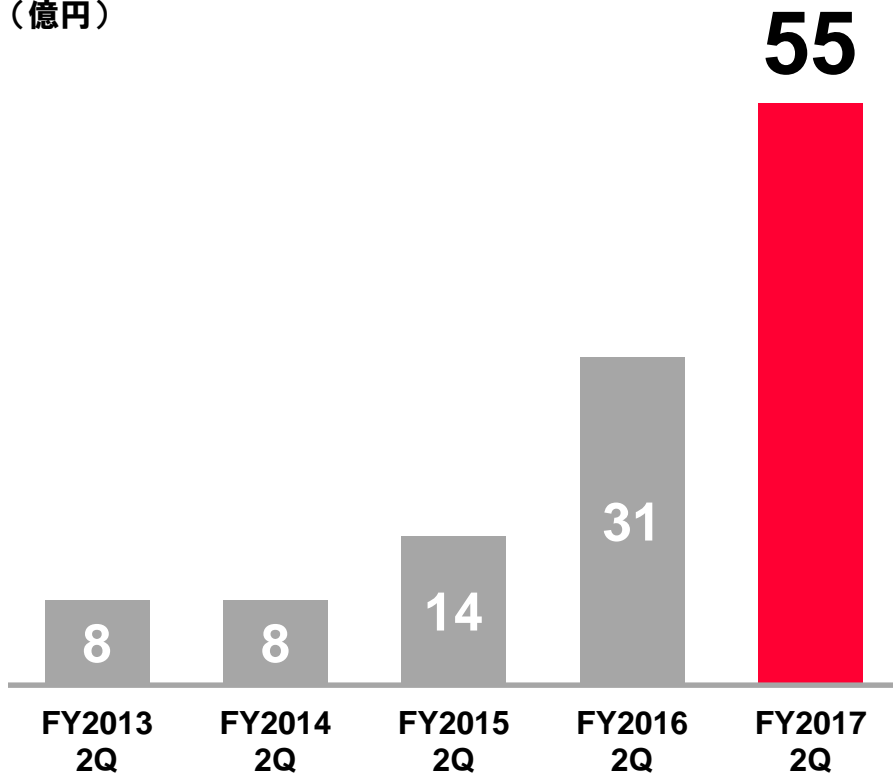
(億円)



前年同四半期比  
**39.1%増**

# ショッピング広告売上高

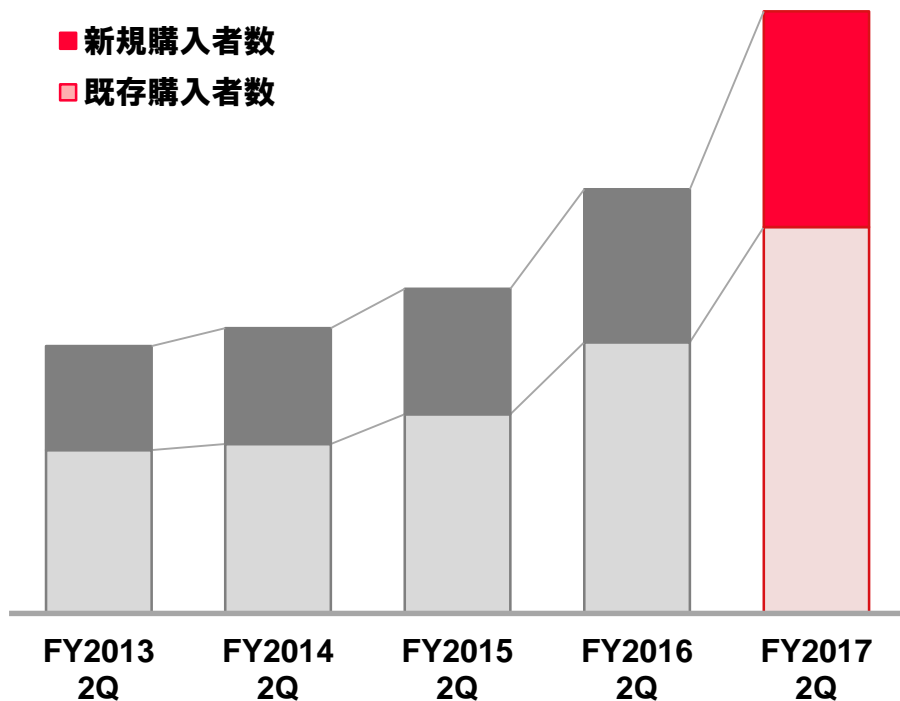
(億円)



前年同四半期比  
約1.8倍

注: ヤフー(株)単体におけるショッピング広告売上高、バリューコマース(株)が「Yahoo!ショッピング」出店ストアに販売している「Yahoo!ショッピング」の広告商品「ストアマッチ」等の売上高、「Yahoo!ショッピング」出店ストアが投稿している検索連動型広告、YDN等の売上高の合計値です。  
「Yahoo!ショッピング」出店ストアが投稿している検索連動型広告、YDN等の売上高はメディア事業セグメントの広告売上高に計上しています。

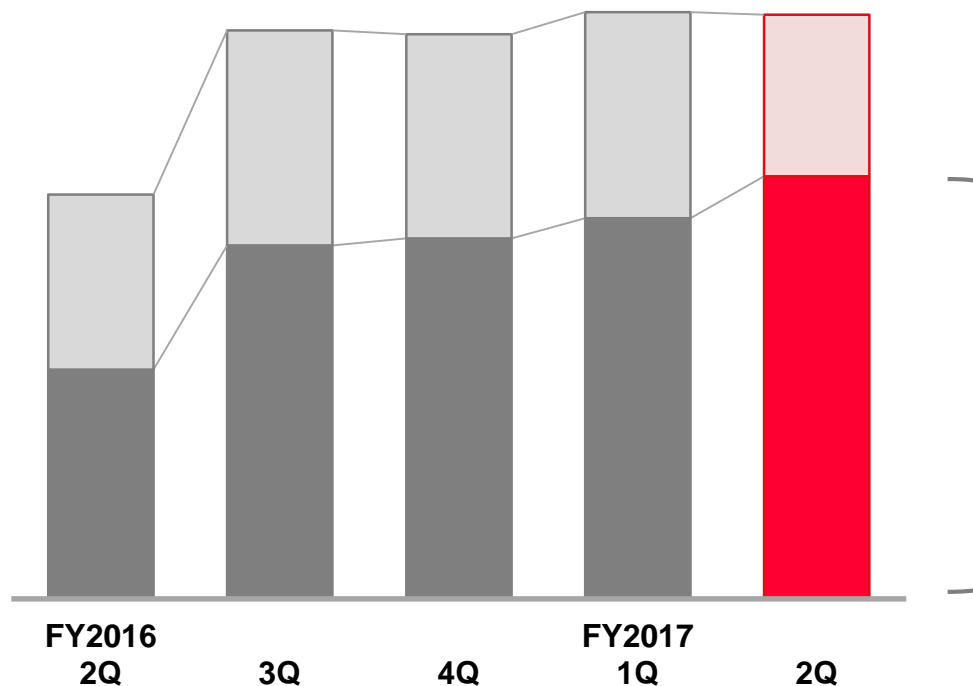
# 「Yahoo!ショッピング」購入者数



新規、既存ともに  
増加

# 「Yahoo!ショッピング」取扱高

- 「Yahoo!プレミアム」会員以外
- 「Yahoo!プレミアム」会員



「Yahoo!プレミアム」会員  
による取扱高比率

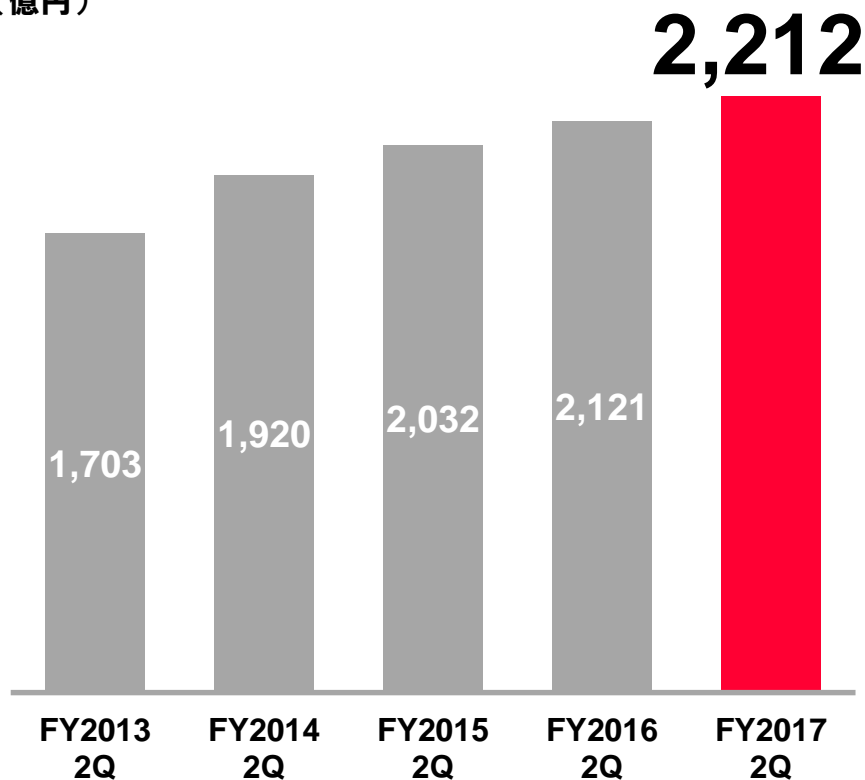
約72%

# コマース事業

会員 ショッピング **オークション** 決済金融

# オークション関連取扱高

(億円)



## 堅調に拡大



# 2017年2月から「ヤフオク!」と「Yahoo!マネー」での連動施策を開始



Yahoo!プレミアム特典

Yahoo!マネー  
受け取り、支払いで

受け取って9%

手数料実質0円  
キャンペーン

落札された金額の

8%

今すぐ設定する

最大 10%

キャンペーン詳細

Tポイント  
プレゼント!

Yahoo!マネーに  
チャージした額の

1%  
(※)

[→ 詳細はこちら](#)

支払って1%

Yahoo!マネーでの  
お支払い額の

1%

[→ 詳細はこちら](#)

最大 10%

Tポイント進呈

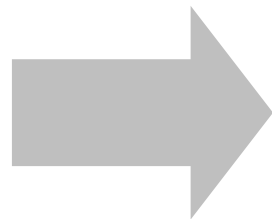
(※)手数料実質0円キャンペーンの条件を満たすと自動で適用されます。

# 「ヤフオク!」における「Yahoo!マネー」の利用動向

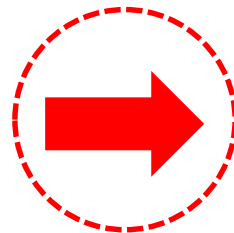
「Yahoo!マネー」残高は急拡大。次は決済での利用拡大を目指す

受け取り

支払い



「Yahoo!マネー」  
残高拡大中



「Yahoo!ショッピング」  
などで利用



# 「ヤフオク!」出品者向けのキャンペーンを実施

YAHOO!  
JAPAN

## 「Yahoo!マネー」受け取り、支払いで最大14%のポイント還元\*

「手数料<sup>※</sup>実質0円キャンペーン (※落札システム利用料)」 & 「Yahoo!マネーでお買い物応援キャンペーン」開催中!

Yahoo!プレミアム特典  
Yahoo!マネーなら

最大  
T-POINT

14% もらえる!

まず **売**ってお得  
ヤフオク!で  
落札代金を受け取って  
合計 **9%**

+

さらに **買**ってお得  
ヤフオク!、ショッピング、  
LOHACOで  
お買い物して  
合計 **5%**

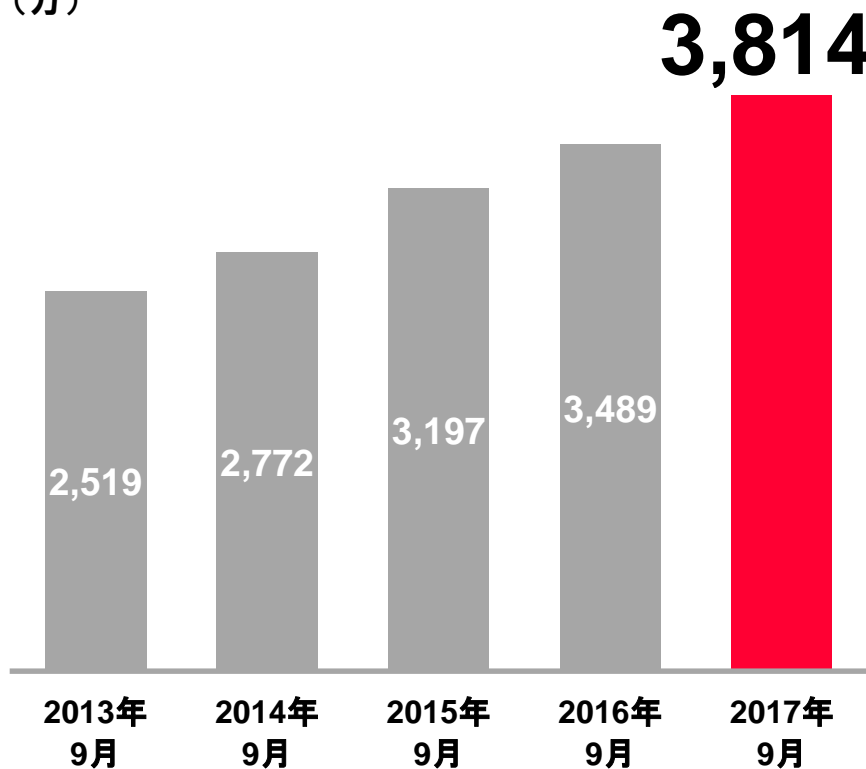
# コマース事業

会員 ショッピング オークション

決済金融

# 「Yahoo!ウォレット」口座数

(万)



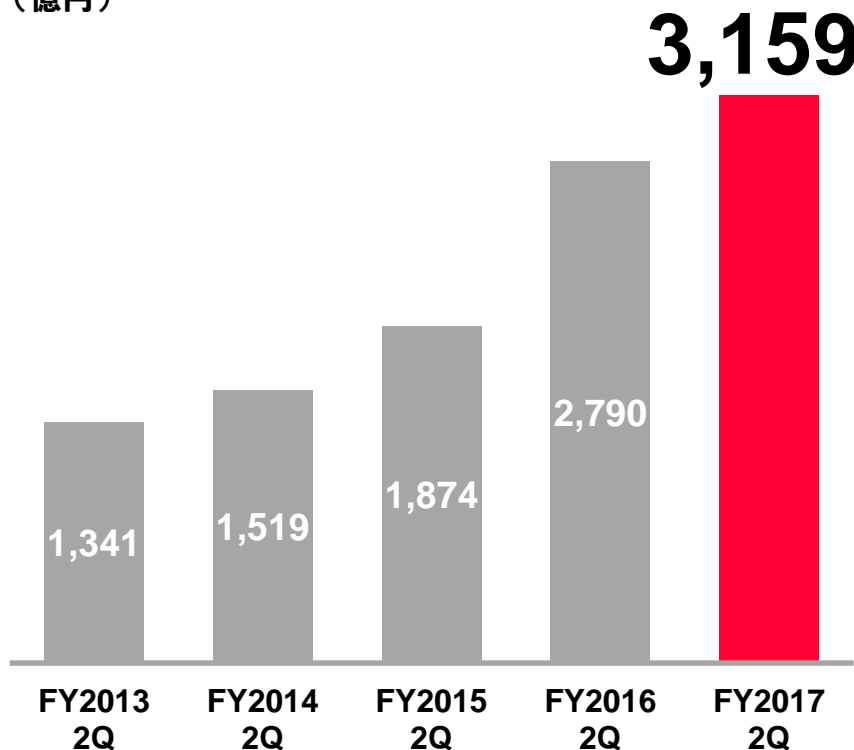
過去最高

注: 月末時点の実績です。

「Yahoo!ウォレット」とは、Yahoo! JAPAN IDとパスワードで認証することにより、登録したクレジットカードや銀行口座からの引き落としによって、サービスや商品などの代金を支払うことができる決済手段です。

# 「Yahoo!ウォレット」取扱高

(億円)

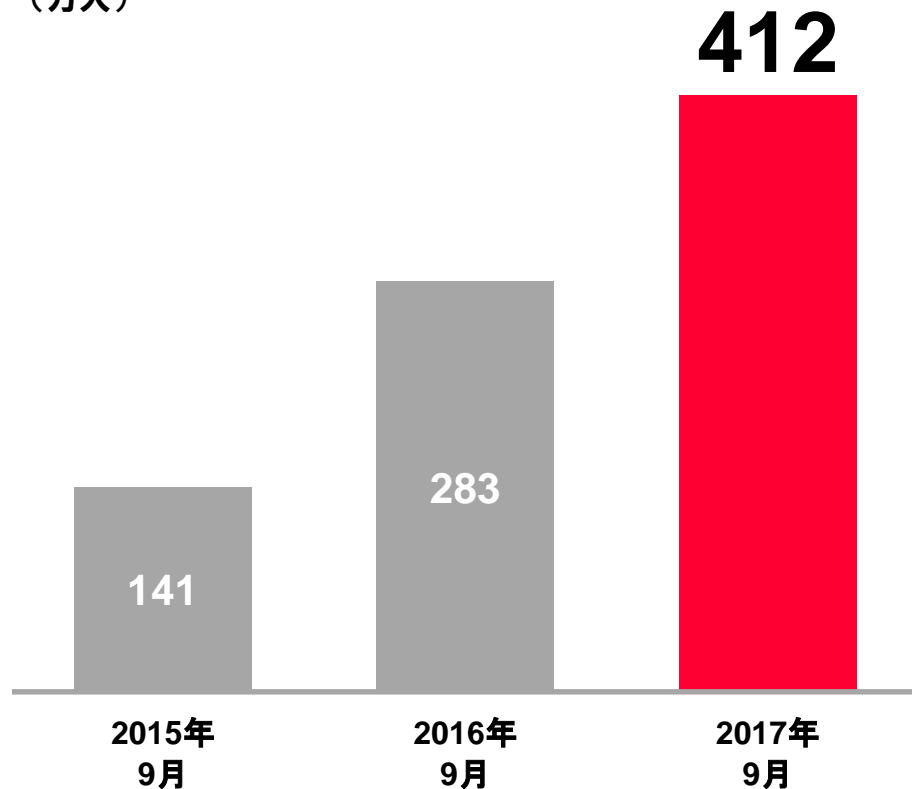


前年同四半期比  
**13.2%増**

注: 「Yahoo!ウォレット」とは、Yahoo! JAPAN IDとパスワードで認証することにより、登録したクレジットカードや銀行口座からの引き落としによって、サービスや商品などの代金を支払うことができる決済手段です。「Tポイント」による支払い、「Yahoo!マネー」の利用を含んでいます。

# クレジットカード有効会員数

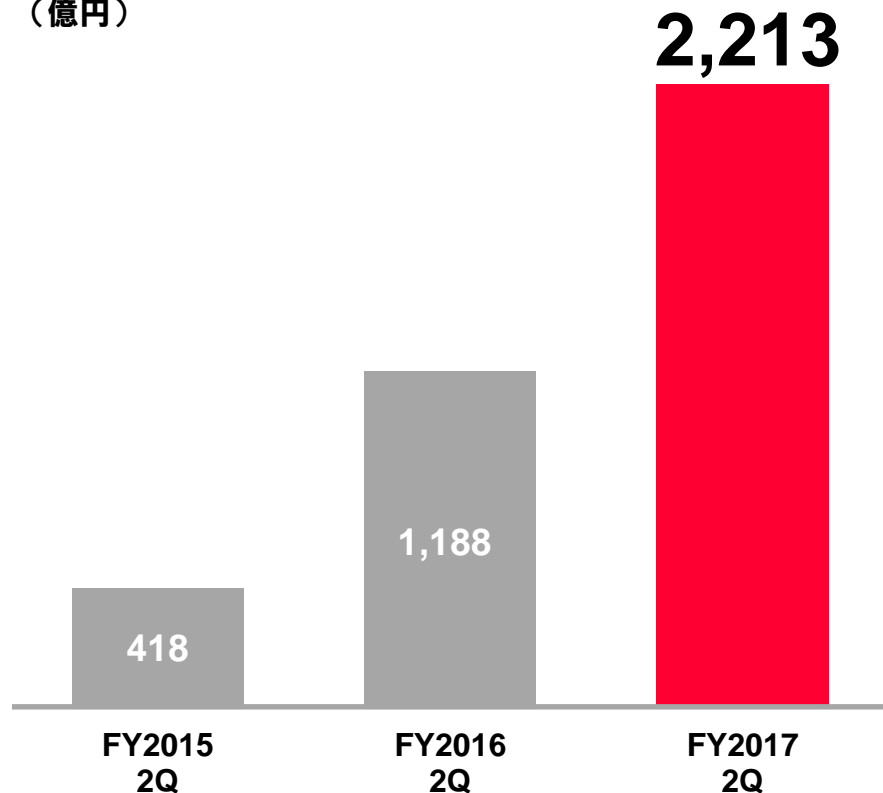
(万人)



前年同月末比  
約1.5倍

# クレジットカード取扱高

(億円)

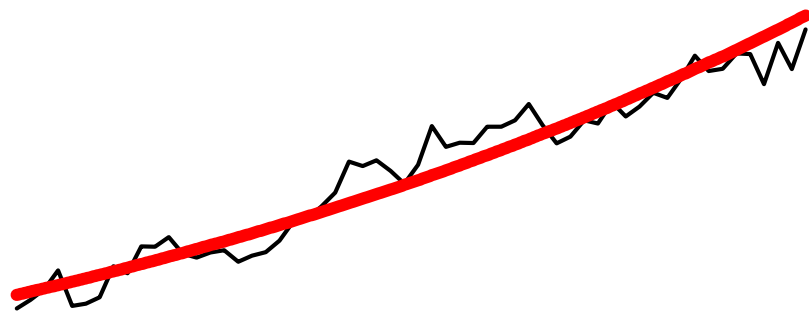


前年同四半期比  
約1.9倍



# テクノロジー

# スマートフォン版YDN クリック率推移



## 継続的に向上

0  
2013年 2014年 2015年 2016年 2017年  
4月 4月 4月 4月 4月

# YDNのクリック率改善に向けた様々な取り組み

1 クリック予測精度の改善  
掲載位置などの影響を排除し、  
各広告のクリックされやすさを考慮したモデルを導入

2 質拡張学習の活用  
検索履歴など多量のデータと、  
ノイズが少なく、リアルな行動を網羅する少量のデータを  
組み合わせることで、ターゲティング精度を向上

3 位置情報の活用  
Yahoo! JAPAN IDに紐づく位置情報ログを用いた研究開発

# 補足資料

# 2017年度 第2四半期 各セグメントの主な商品項目

## メディア事業

広告	検索連動型広告「スポンサードサーチ」 ディスプレイ広告(「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク(YDN)」、「プレミアム広告」)
ビジネスサービス	CRM関連、メディア関連等
パーソナルサービス	サイト制作関連等

## コマース事業

広告	ディスプレイ広告
ビジネスサービス	「ASKUL」、決済関連、アフィリエイト関連、予約関連、「ヤフオク!」法人向けシステム利用料、 「Yahoo!不動産」、クレジットカード関連等
パーソナルサービス	「LOHACO」、「Yahoo!プレミアム」、「ヤフオク!」個人向けシステム利用料、クレジットカード関連、 決済関連、FX関連、電子書籍関連、「Yahoo! BB」SP料金、ゲーム関連等

## その他

広告	ディスプレイ広告
ビジネスサービス	データセンター関連、「Yahoo!ウェブホスティング」等
パーソナルサービス	「Yahoo!メール」、「Yahoo!アドレスブック」、公金決済関連等

# 主な広告商品

広告商品		主なフォーマット	課金方法	掲載場所	広告主タイプ	
検索連動型 広告	「スポンサードサーチ®」		テキスト	検索結果ページ	大手・中小 企業	
ディスプレイ 広告	YDN等	「Yahoo!ディスプレイ アドネットワーク(YDN)」*1	テキスト バナー	トップページ *1		
			ビデオ		視聴課金 (運用型)*2	
		「Yahoo!プレミアムDSP」	バナー	インプレッション課金 (運用型)*2	コンテンツページ *1	大手企業
	「プレミアム広告」	「ブランドパネル」 「プライムディスプレイ」等	リッチ(ビデオ含) バナー	インプレッション課金 (予約型)*3		
		バナー テキスト広告等	テキスト バナー	期間保証型課金等 (予約型)*3	「Yahoo! ショッピング」	
	「PRオプション」		コンバージョン課金	「Yahoo! ショッピング」 出店ストア		

- \*1 タイムライン型のページに配信される「インフィード広告」を含んでいます。
- \*2 広告出稿を最適化するため自動もしくは手動で即時的に運用しています。
- \*3 事前に広告枠を指定し掲載を予約するものです。

# 組織図(単体ベース)

2017年9月30日現在

代表取締役社長 / CEO

副社長 / COO

マーケティング &  
コミュニケーション本部

IDサービス統括本部(480)

メディア  
グループ

メディアカンパニー(796)

マーケティングソリューションズ  
カンパニー(1,229)

コマース  
グループ

ショッピングカンパニー  
(686)

ヤフオク!カンパニー(275)

パーソナルサービス  
カンパニー(208)

決済金融カンパニー(286)

CTO  
(Chief Technology Officer)

クリエイター人財戦略室

システム統括本部  
(537)

データ&サイエンスソリューション  
統括本部(396)

社長室

CDO  
(Chief Data Officer)

CSO  
(Chief Strategy Officer)

副社長 / CFO

コーポレートグループ

SR推進統括本部

CISO (Chief Information  
Security Officer)

CMO  
(Chief Mobile Officer)

内部監査室

取締役会

監査等委員会

注:( )内は従業員数

## ● 主な連結子会社

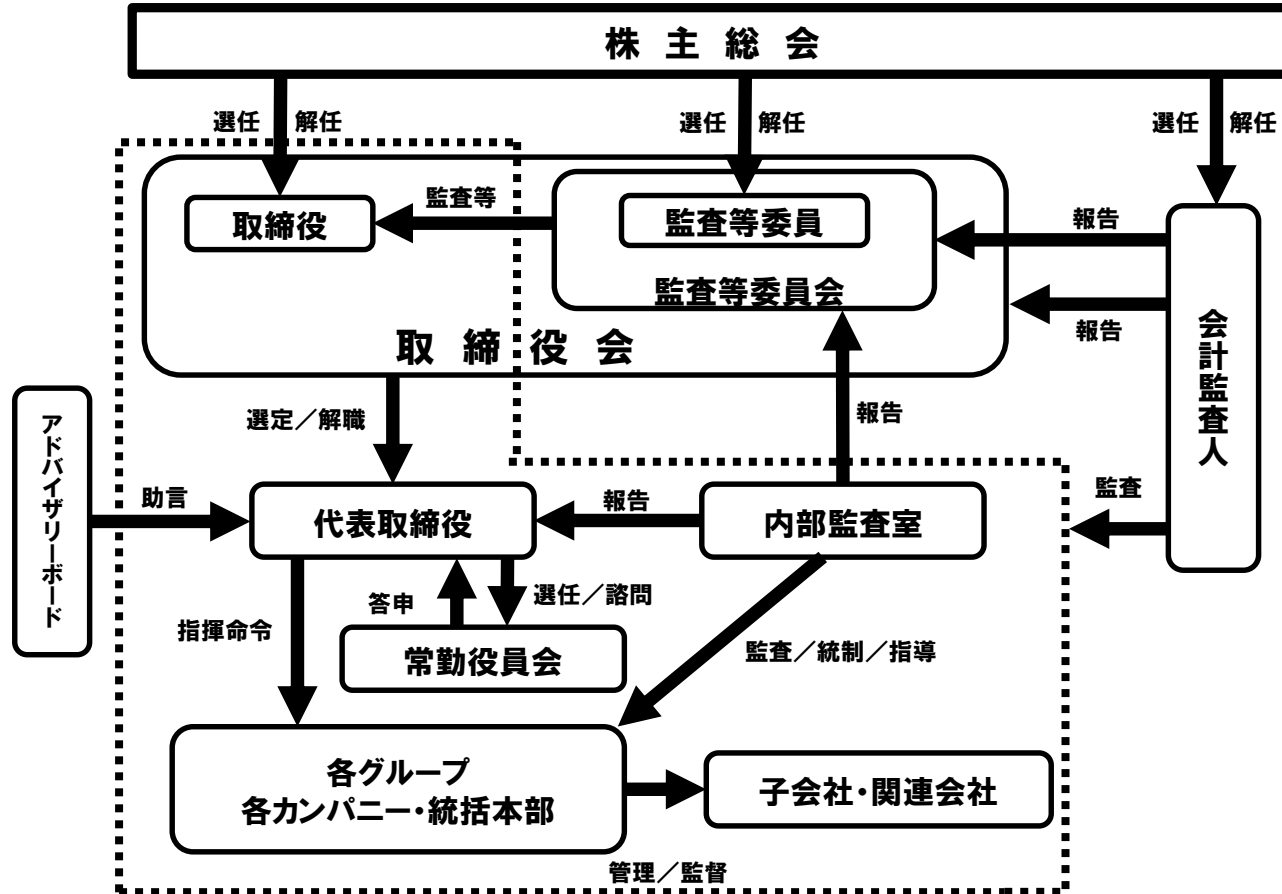
- ◆ (株)IDCフロンティア
- ◆ (株)イーブックイニシアティブジャパン
- ◆ (株)エコ配
- ◆ (株)GYAO
- ◆ ダイナテック(株)
- ◆ パスレボ(株)
- ◆ ファーストサーバ(株)
- ◆ ワイジェイカード(株)
- ◆ ワイズ・インシュアランス(株)
- ◆ アスクル(株)
- ◆ (株)一休
- ◆ (株)カービュー
- ◆ シナジーマーケティング(株)
- ◆ (株)ネットラスト
- ◆ バリューコマース(株)
- ◆ ワイジェイFX(株)
- ◆ YJキャピタル(株)
- ◆ ワイズ・スポーツ(株)

## ● 主な持分法適用会社

- ◆ アストマックス投信投資顧問(株)
- ◆ (株)ジャパンネット銀行
- ◆ BuzzFeed Japan(株)
- ◆ CRITEO(株)
- ◆ ソニー不動産(株)
- ◆ ブックオフコーポレーション(株)



# コーポレート・ガバナンス体制



**Y!**