



**ヤフー株式会社**

**2017年度第1四半期 決算説明会**

**2017年7月28日**

# 目次

- P. 4 2017年度 第1四半期 連結業績
- P. 15 サービス利用動向
- P. 19 メディア事業
- P. 25 コマース事業
- P. 46 テクノロジー
- P. 48 2017年度の取り組み
- P. 50 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1四半期決算短信」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1四半期 連結業績

# 2017年度 第1四半期 業績ハイライト



売上高	2,127 億円	前年同四半期比 +4.1%	
営業利益	522 億円	前年同四半期比 +2.6%	
EBITDA	623 億円	前年同四半期比 +4.1%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	359 億円	前年同四半期比 +1.1%	
希薄化後 1株当たり四半期利益	6.3 円	前年同四半期比 +1.1%	
広告関連売上高	704 億円	前年同四半期比 +7.8%	スマートフォン経由比率 54.8%
ディスプレイ広告 売上高	357 億円	前年同四半期比 +7.9%	
検索連動型広告 売上高	347 億円	前年同四半期比 +7.7%	
eコマース国内流通総額*1	4,981 億円	前年同四半期比 +15.8%	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)	587 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。

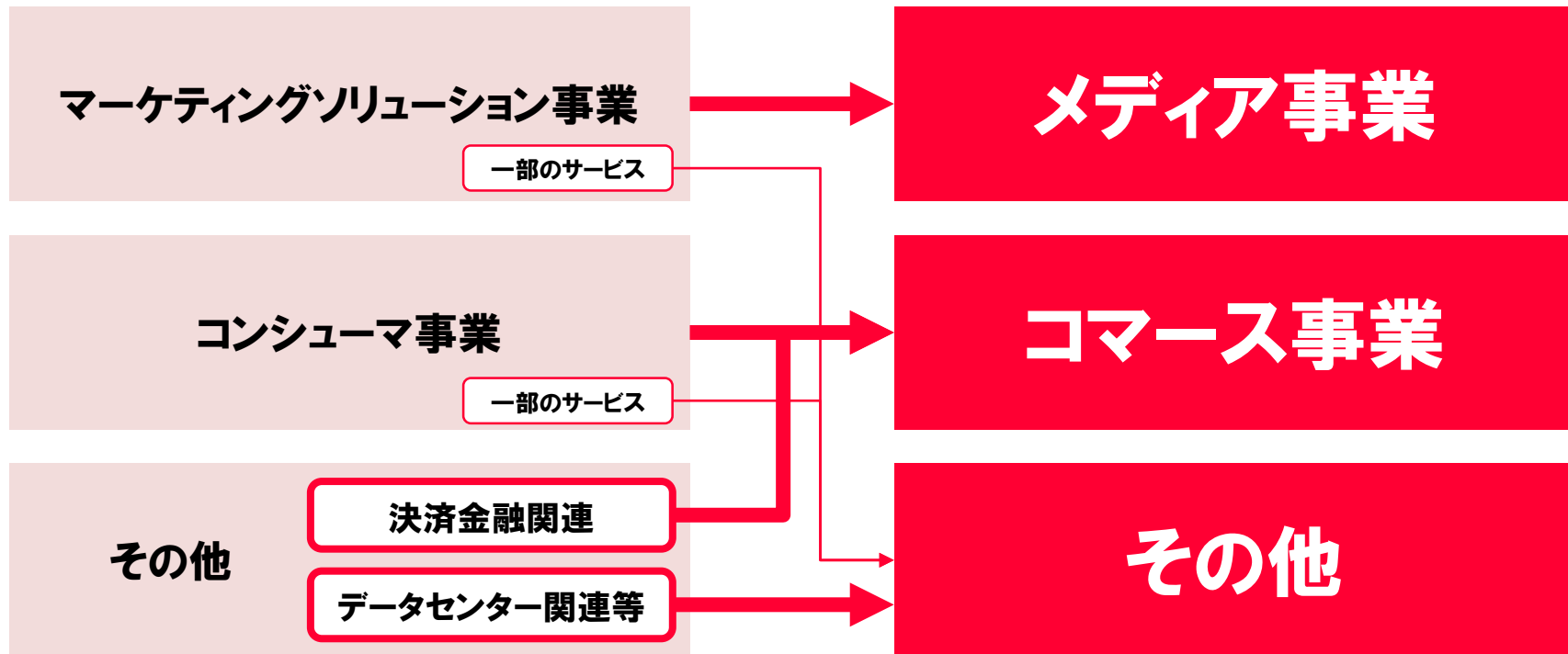
ショッピング関連取扱高には、アスクル(株)におけるLOHACO事業の売上高(取扱高、20日締め)および(株)一休の取扱高を含んでいます。

\*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。

# 開示セグメントの変更

2016年度

2017年度



# 2017年度 第1四半期 業績ハイライト

## メディア事業

- ・ 検索連動型広告売上高が、前四半期と同水準の成長率を維持

## コマース事業

- ・ ショッピング事業取扱高<sup>(\*1)</sup>が、前年同四半期比で約40%の成長率を達成
- ・ 「Yahoo!ショッピング」購入者が、前年同四半期比で新規・既存共に過去最高
- ・ 「Yahoo!ショッピング」取扱高におけるプレミアム会員による取扱高比率が、過去最高

## テクノロジー

- ・ 自社開発スパコンが省エネランキング<sup>(\*2)</sup>世界第2位を獲得

\*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 GREEN500 2017年6月発表 (<https://www.top500.org/green500/lists/2017/06/>)

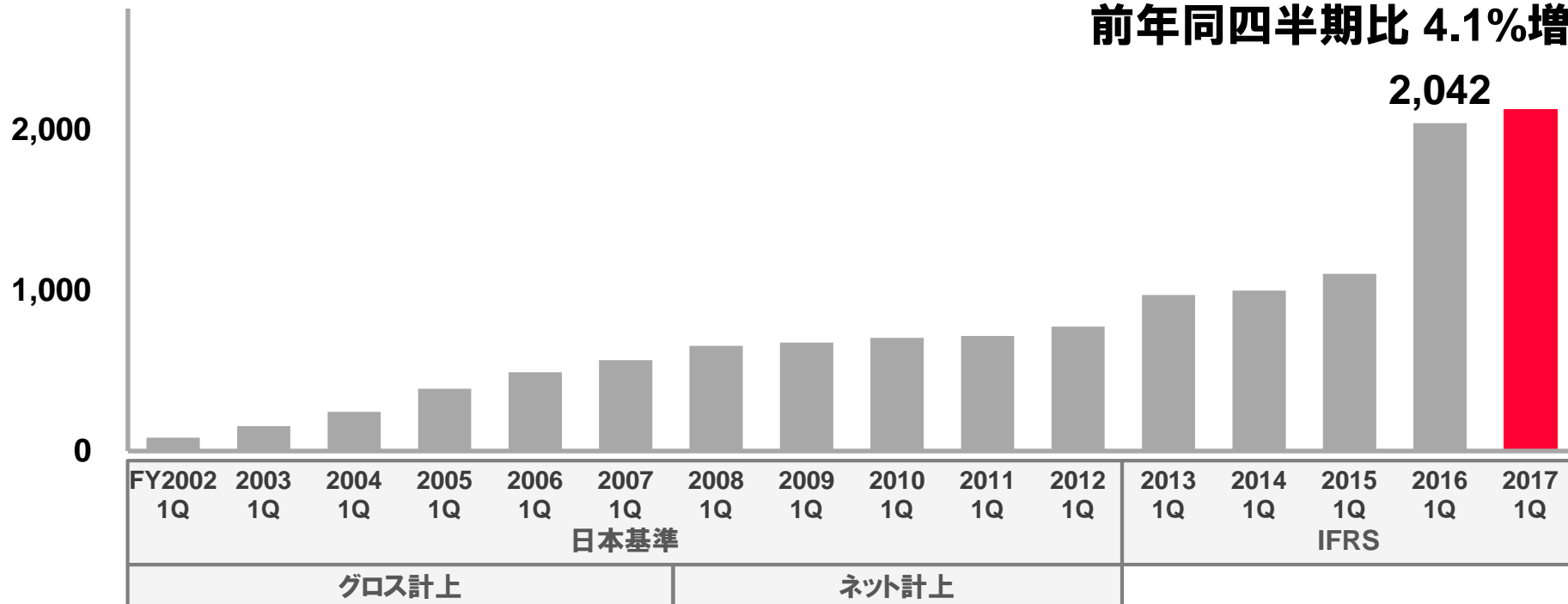
# 売上高

(億円)

## 2,127億円

前年同四半期比 4.1%増

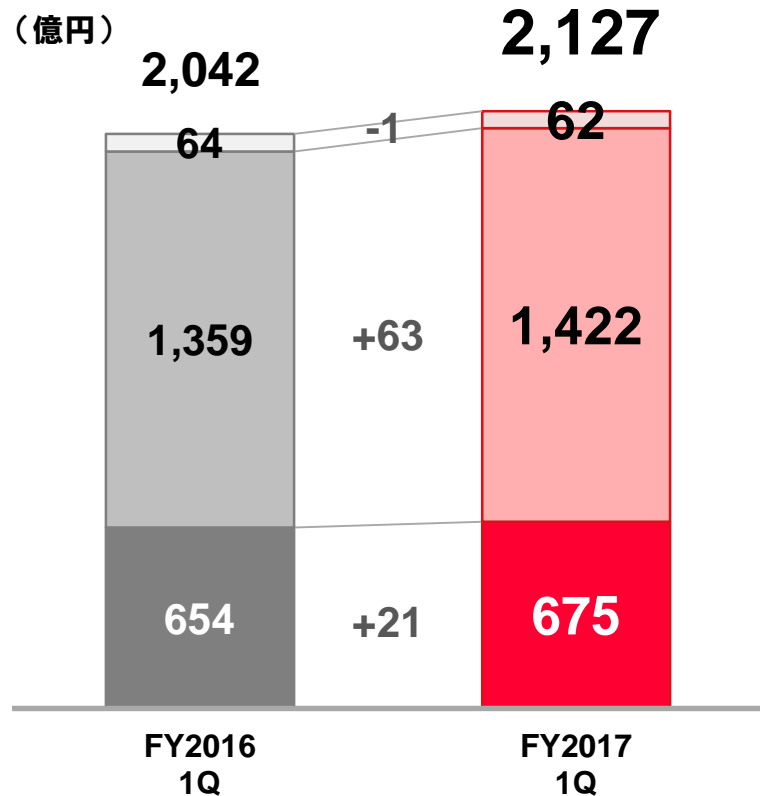
2,042



8 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。



# 売上高構成



## メディア事業

**前年同四半期比 3.2%増**  
検索連動型広告売上高の成長率が回復

## コマース事業

**前年同四半期比 4.7%増**  
ショッピング広告売上高が増加  
(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 2.8%減**

注1: 調整額を表示していません。

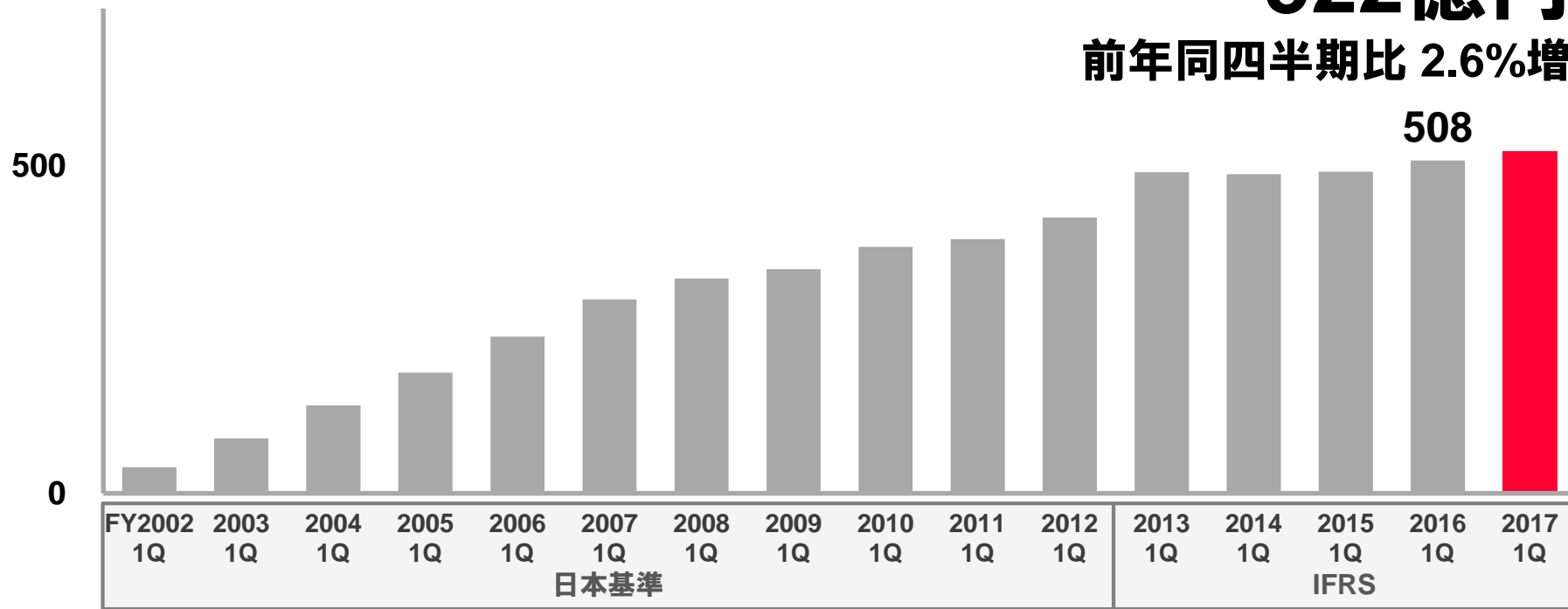
注2: 過去の業績および比較は現在のセグメントに合わせて遡及修正しています。

# 営業利益

(億円)

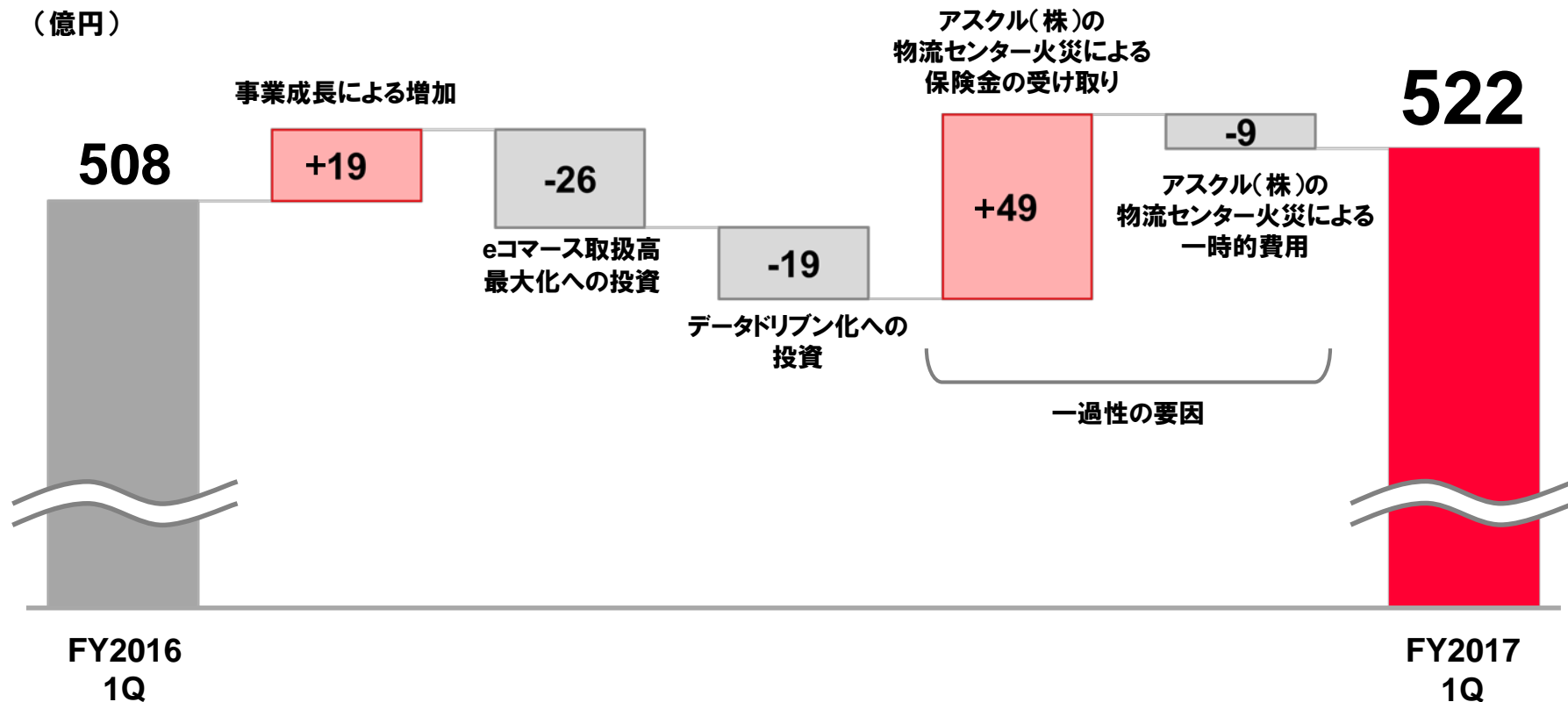
## 522億円

前年同四半期比 2.6%増



# 営業利益の増減要因

(億円)

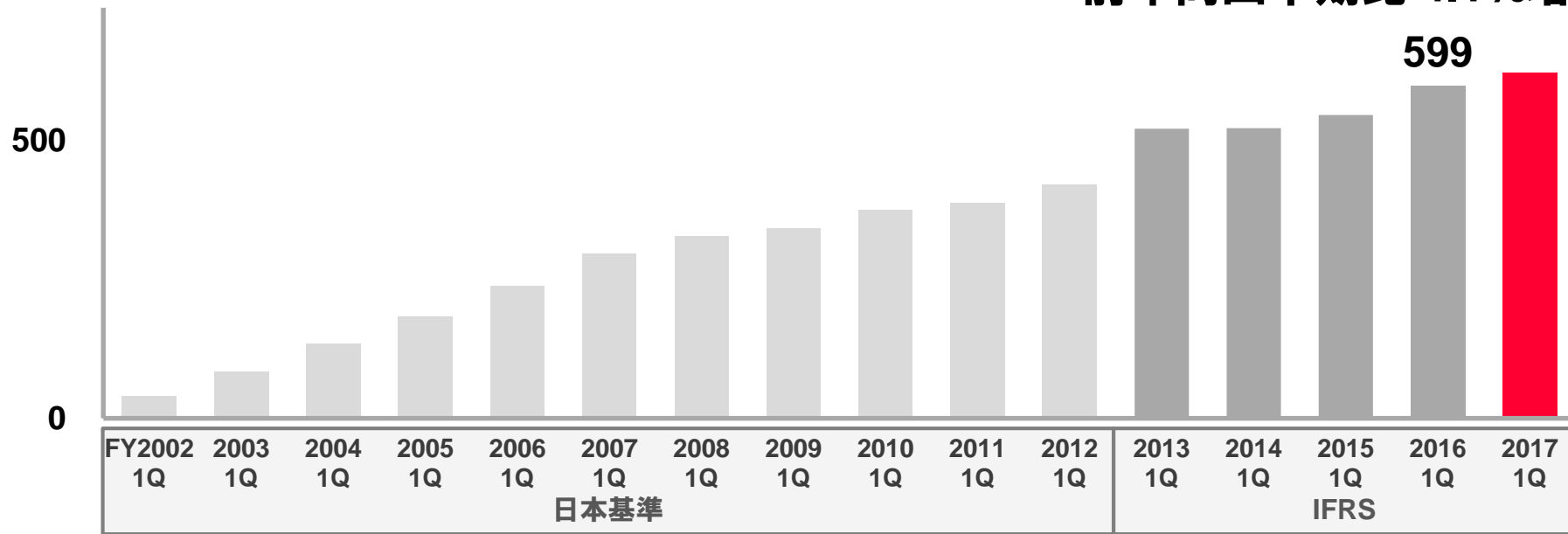


# EBITDA

(億円)

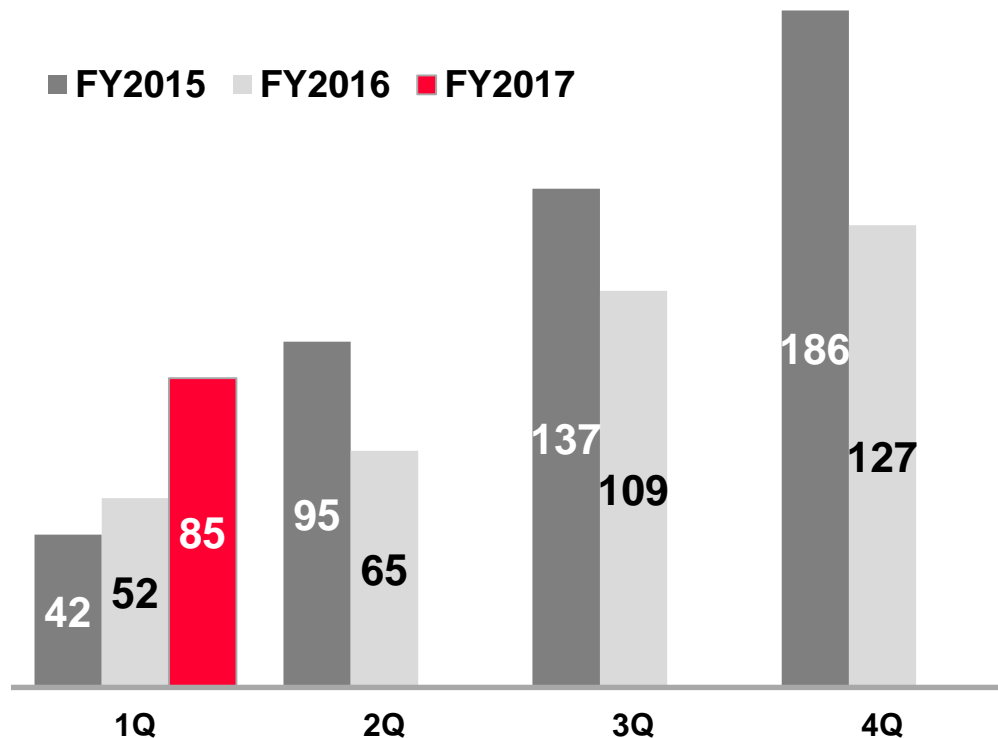
## 623億円

前年同四半期比 4.1%増



# 販売促進活動\*1

(億円)



2017年度第1四半期 内訳

ショッピング	約5割
「ヤフオク!」	約2割
決済金融	約2割
会員サービス*2	約1割

13 \*1 販売促進費、広告宣伝費の合計額です。アスクル(株)と(株)一体を含んでいません。

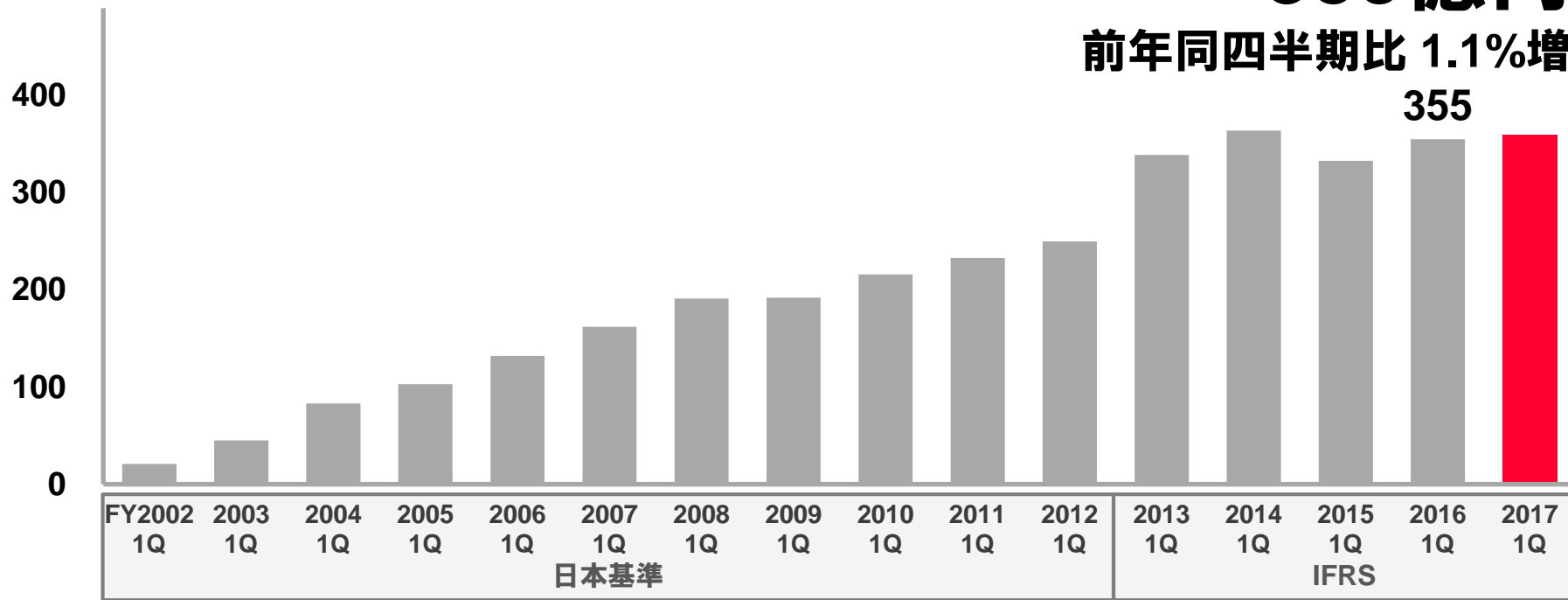
\*2 動画サービス等の費用を含んでいます。

# 親会社の所有者に帰属する四半期利益

(億円)

## 359億円

前年同四半期比 1.1%増



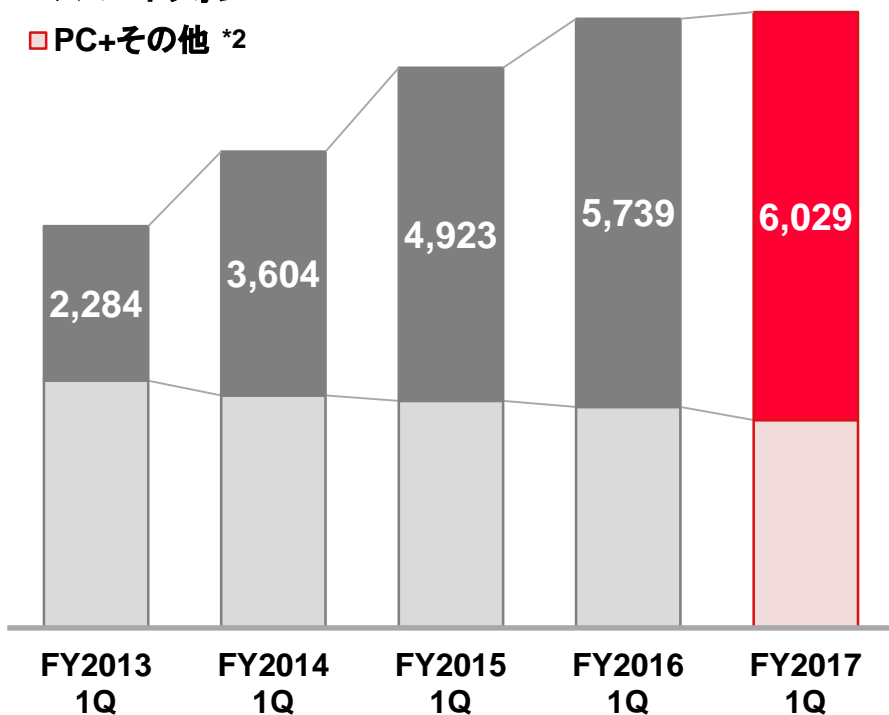
# サービス利用動向

# 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

66.2%

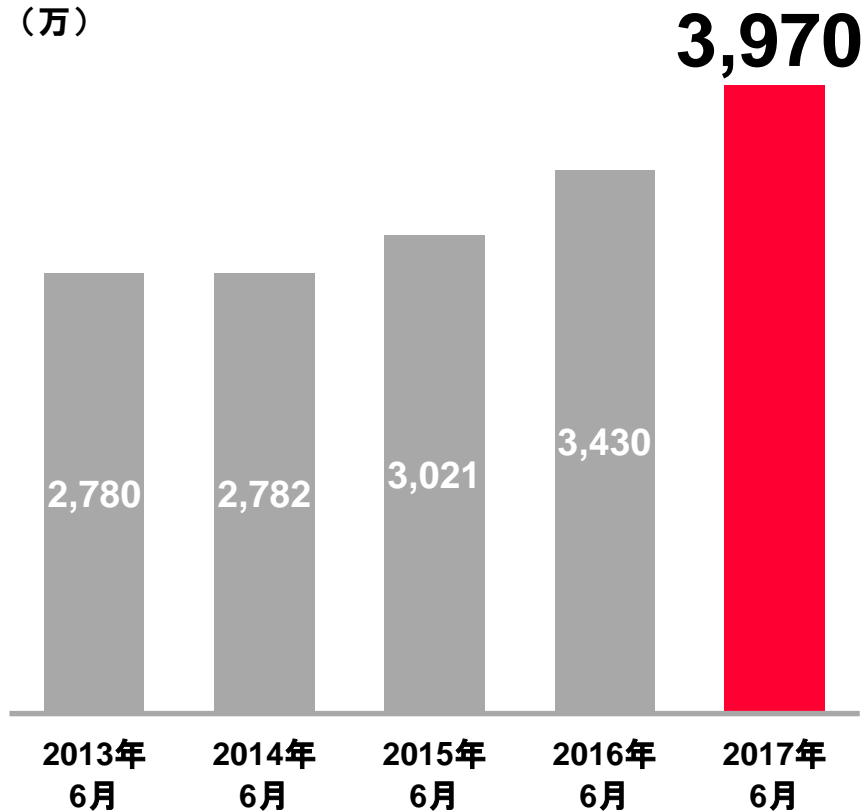
16 \*1 アプリ、ブラウザーからの閲覧を含んだ四半期平均です。アプリ、ブラウザーの両方から閲覧した場合は、重複カウントしています。

\*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

15.7%増

# アプリ合算DAU(デイリーアクティブユーザー)数

(万)

4,030

3,331

3,443

3,654

過去最高

FY2016  
2Q

3Q

4Q

FY2017  
1Q

# メディア事業

広告

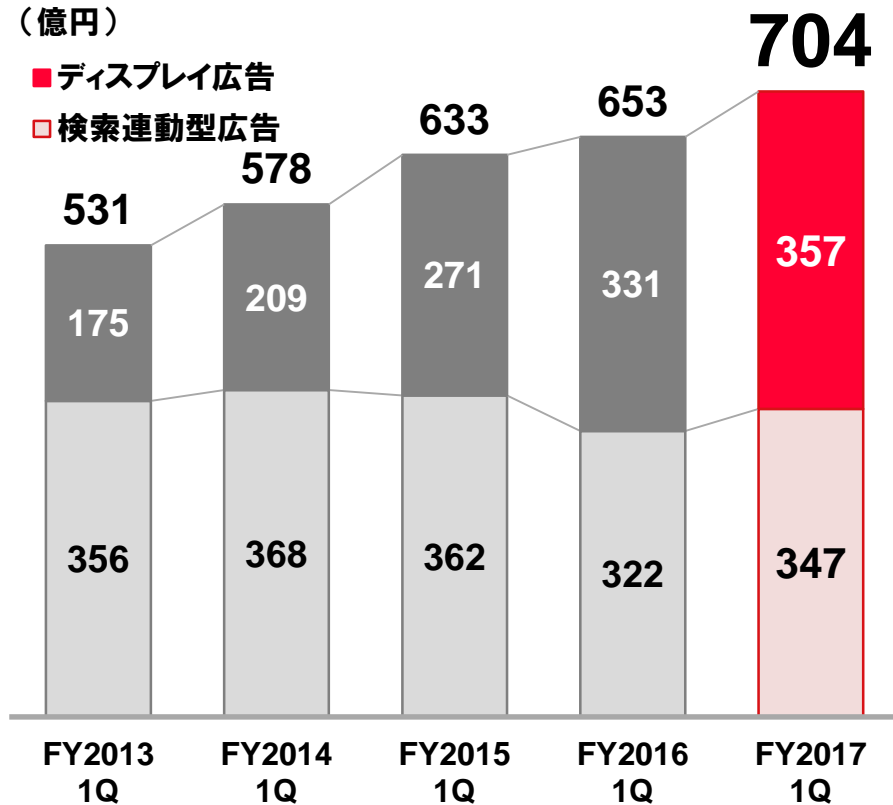
メディア

# 広告関連売上高

(億円)

■ ディスプレイ広告

□ 検索連動型広告

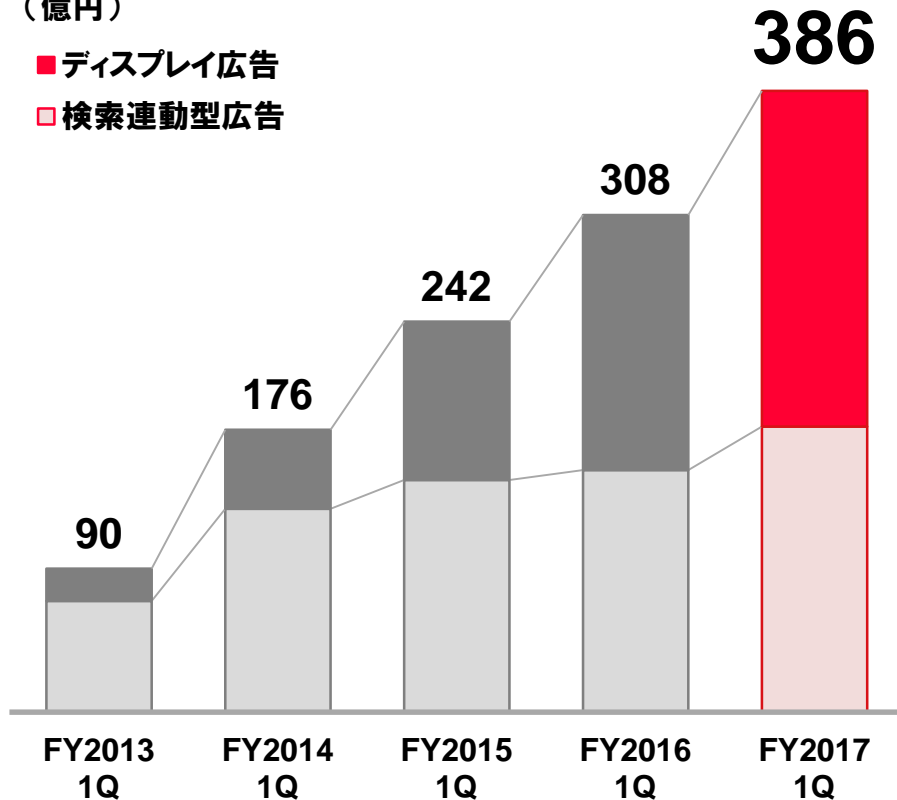


前年同四半期比  
**7.8%増**

# スマートフォン広告売上高

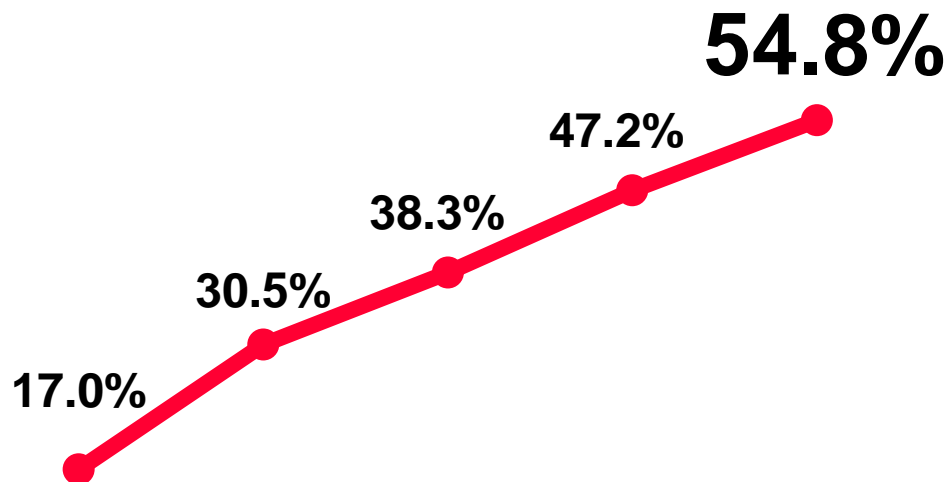
(億円)

- ディスプレイ広告
- 検索連動型広告



前年同四半期比  
**25.2%増**

# スマートフォン広告売上高比率



過去最高

FY2013 1Q    FY2014 1Q    FY2015 1Q    FY2016 1Q    FY2017 1Q

# メディア事業

広告

メディア

# PC版「Yahoo! JAPAN」トップページでの動画配信



The screenshot shows the Yahoo! JAPAN homepage with a navigation bar at the top containing links for home page settings, mobile versions (Yahoo! BB, きっず版, アプリ版), and services like Travel, Yafuoku, and Shopping. The main content area features a search bar, category tabs (Web, Image, Video, etc.), and a large video player for 'Yahoo! JAPAN アプリ' (Yahoo! JAPAN App) with a '無料' (Free) badge. Below the video are sections for '最新のニュースを動画で24時間お伝えしています。' (Latest news in video 24/7), '気になるアイテム、最新ランキング' (Items of interest, latest rankings), and 'あなたにおすすめ' (Recommended for you). The right sidebar includes a login section, weather forecast for Tokyo (July 25, 2017), and a sports board.

ニューストップ面に続き  
トップページでの  
動画チャンネル化  
一部テスト中



# コマース事業

会員

ショッピング

オークション

決済金融

# ソフトバンク会員向け施策（「Yahoo!プレミアム」）

YAHOO!  
JAPAN

## 両社の会員基盤連携によるサービス利用拡大を目指す



ソフトバンクスマホユーザーは

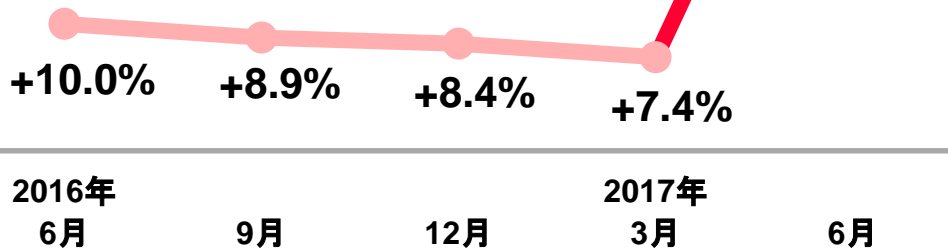
# Yahoo!プレミアム会員の 特典が使い放題!

# 「Yahoo!プレミアム」会員ID数（前年同月比 成長率）



+40.8%

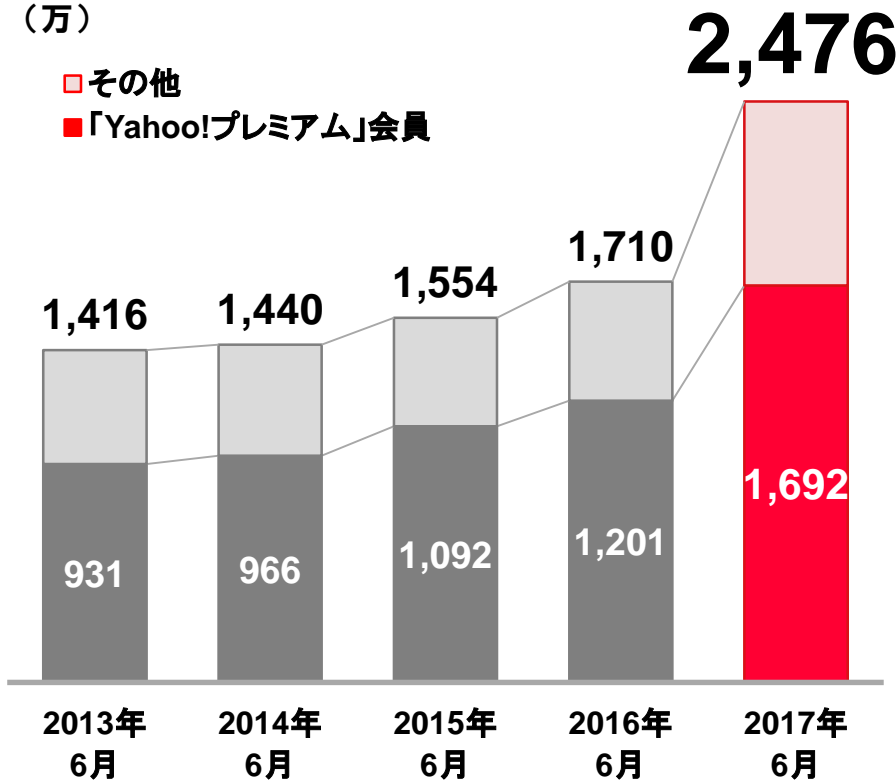
急拡大



# 月額有料会員ID数

(万)

- その他
- 「Yahoo!プレミアム」会員



## ソフトバンクとの 連携が奏功

注: 月末時点の実績です。

「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。

# コマース事業

会員

ショッピング

オークション

決済金融

# ソフトバンク会員向け施策（ショッピング事業）

YAHOO!  
JAPAN

## ポイント還元の強化による取扱高増加を目指す



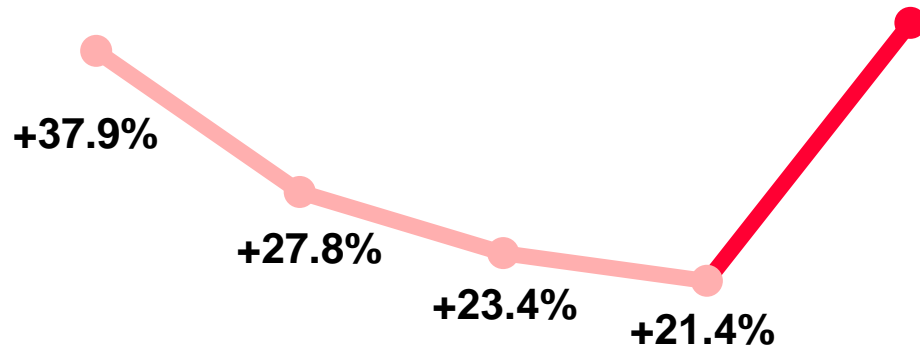
ソフトバンク  
スマホユーザーだけ!  
毎日・全品 ポイント

10<sup>※</sup>倍

※ポイント獲得・利用には条件あり

# ショッピング事業取扱高（前年同四半期比 成長率）

+39.9%



# 高成長

FY2016  
1Q

2Q

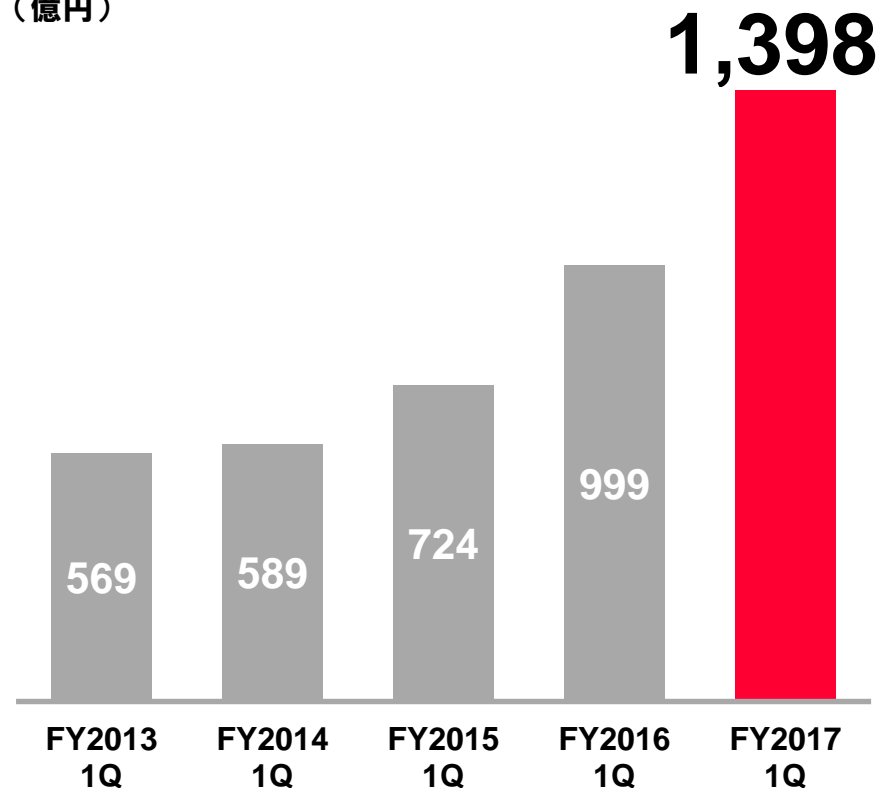
3Q

4Q

FY2017  
1Q

# ショッピング事業取扱高

(億円)

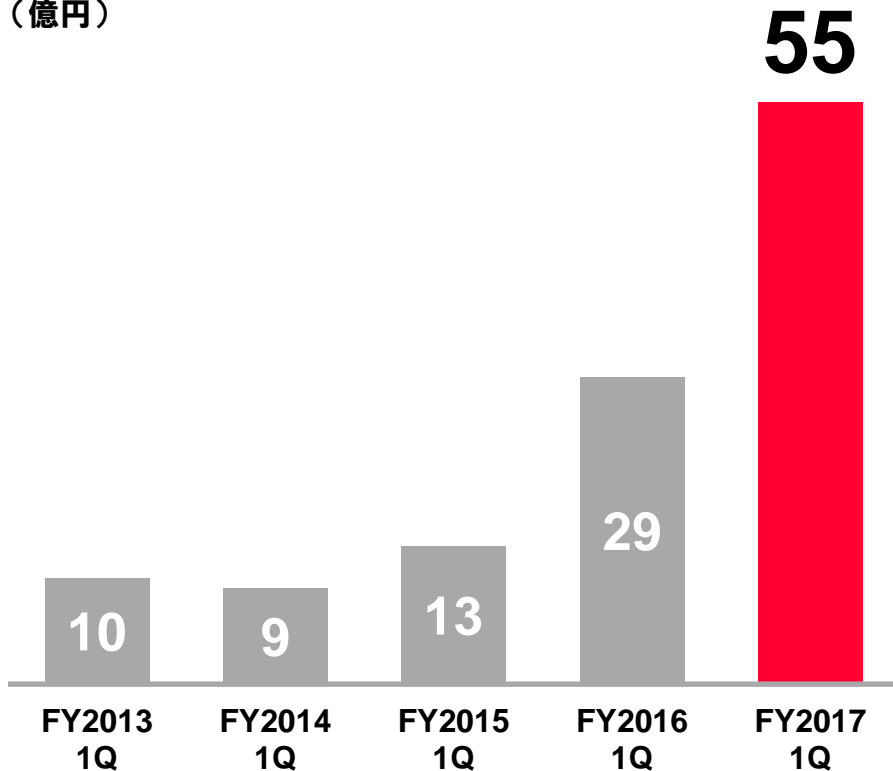


ソフトバンクとの  
連携が奏功



# ショッピング広告売上高

(億円)



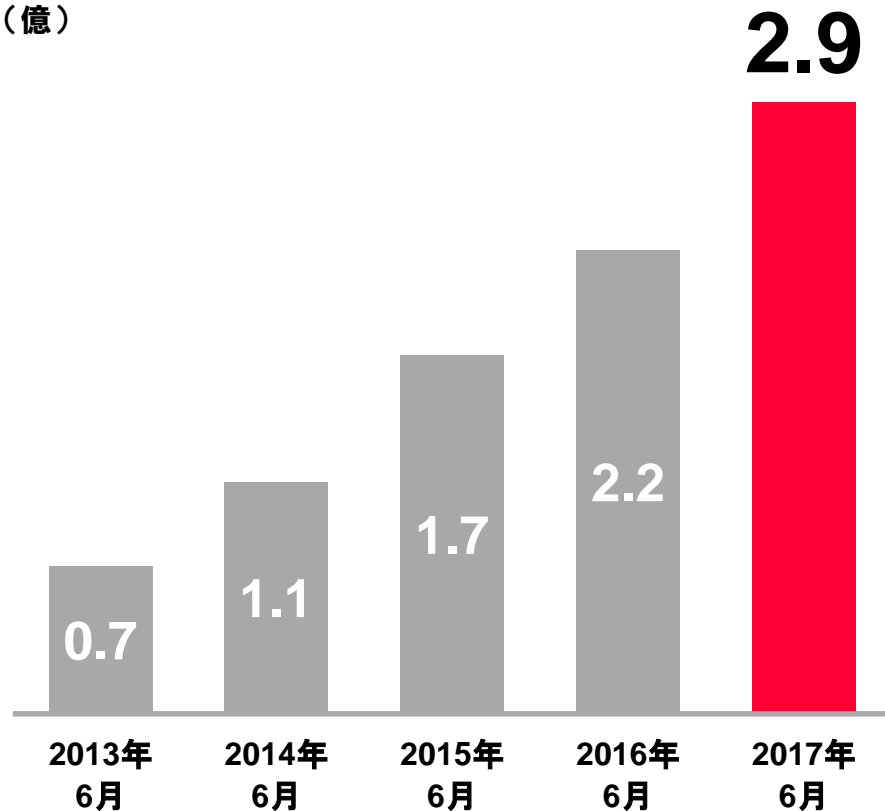
前年同四半期比

約2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。

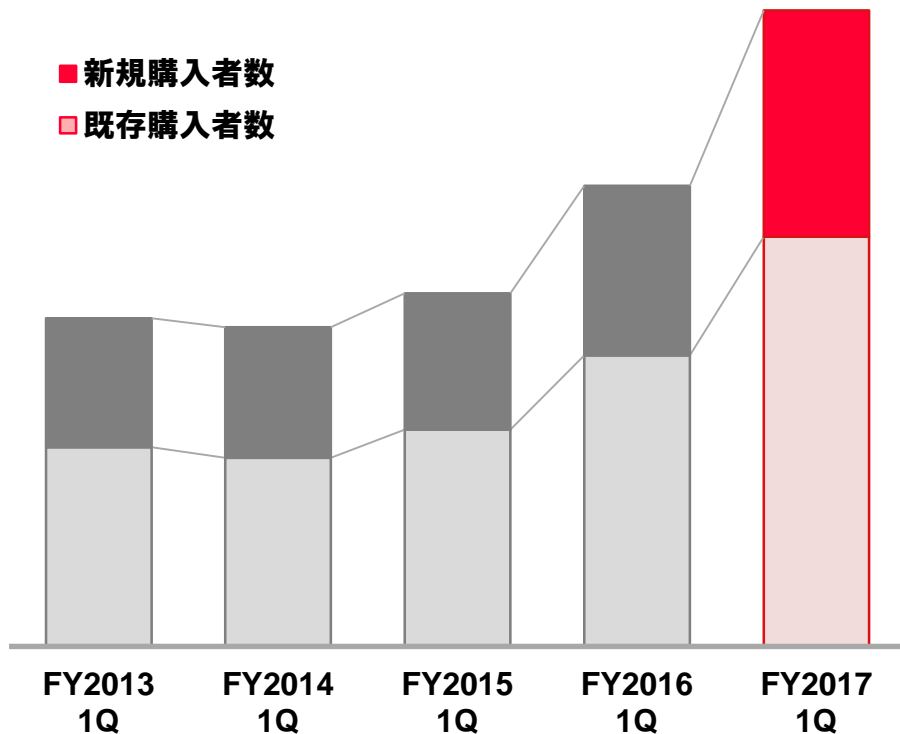
# ショッピング商品数

(億)



国内最多\*

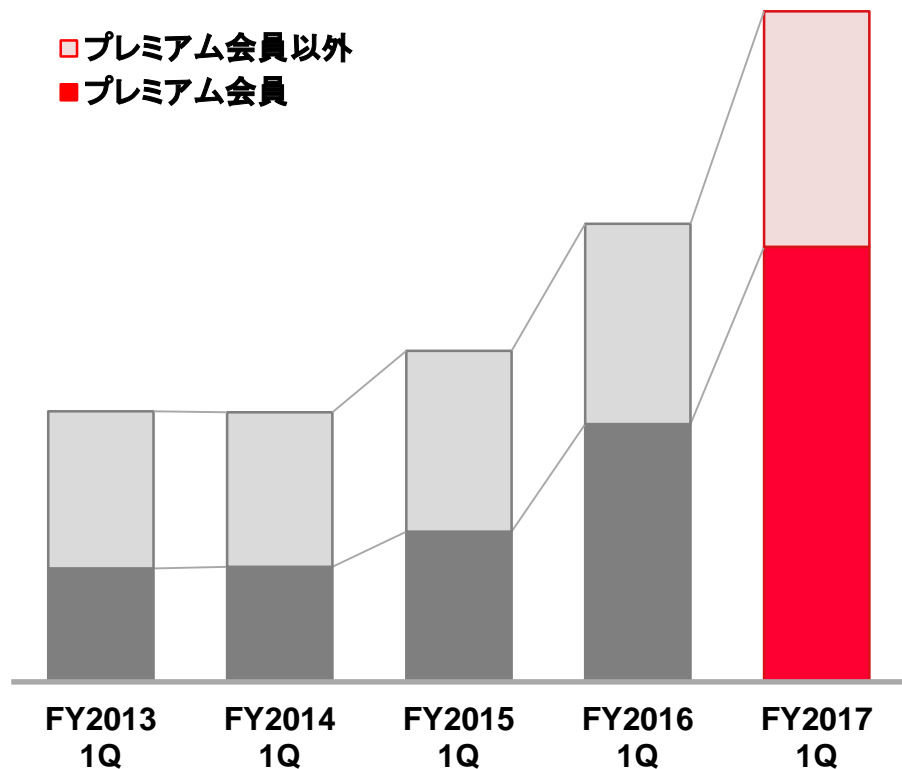
# 「Yahoo!ショッピング」購入者数



新規、既存ともに  
増加

# 「Yahoo!ショッピング」取扱高

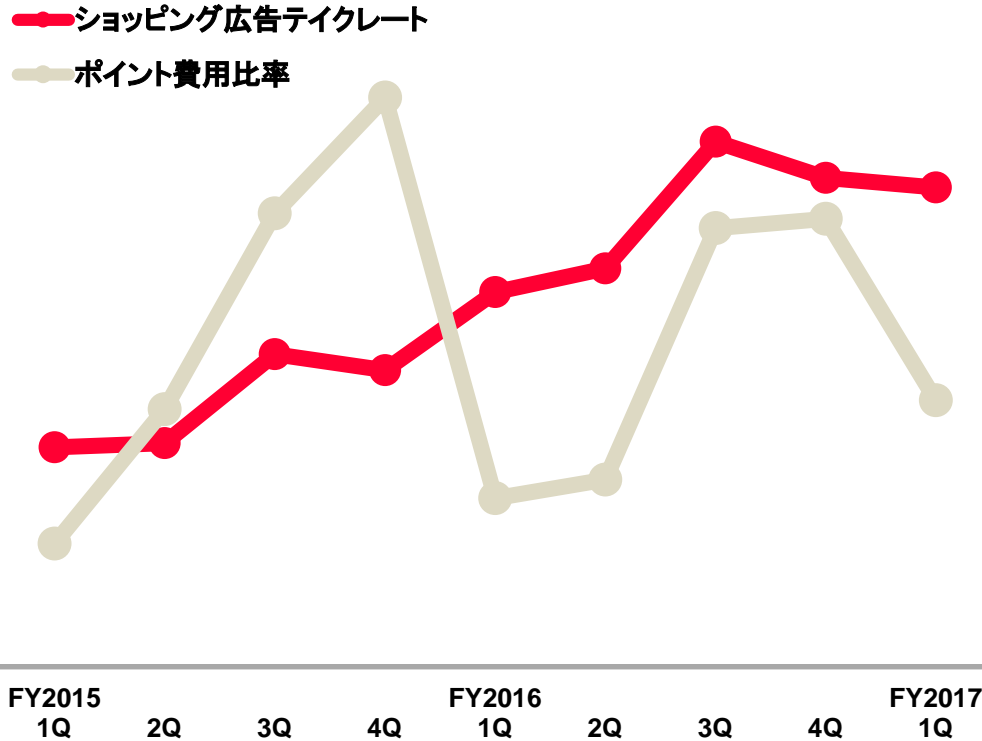
- プレミアム会員以外
- プレミアム会員



「Yahoo!プレミアム」会員  
による取扱高比率

約65%

# 「Yahoo!ショッピング」取扱高における ショッピング広告テイクレート\*1およびポイント費用比率\*2の推移



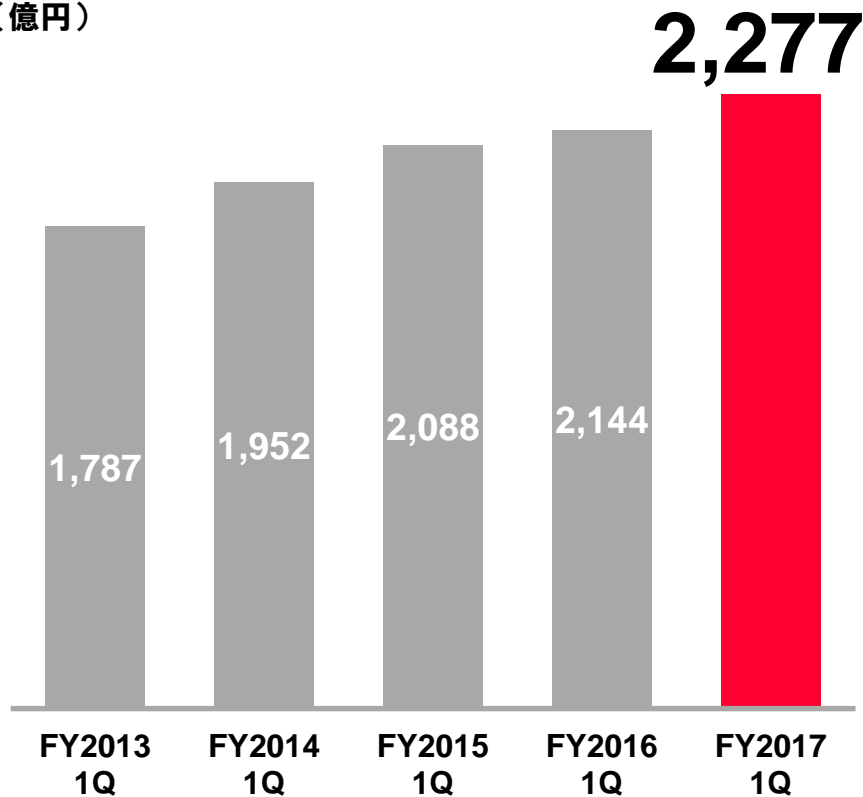
ポイント費用を抑えつつ  
広告収益を拡大

# 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

# コマース事業

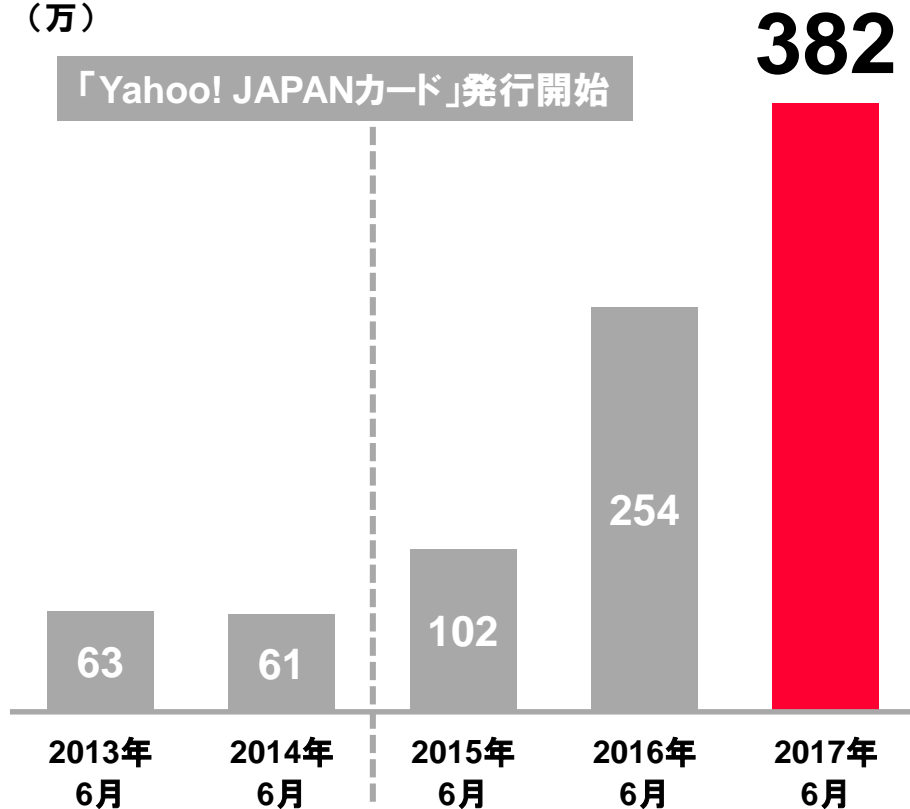
会員 ショッピング オークション

決済金融



# クレジットカード有効会員数

(万)



前年同月比

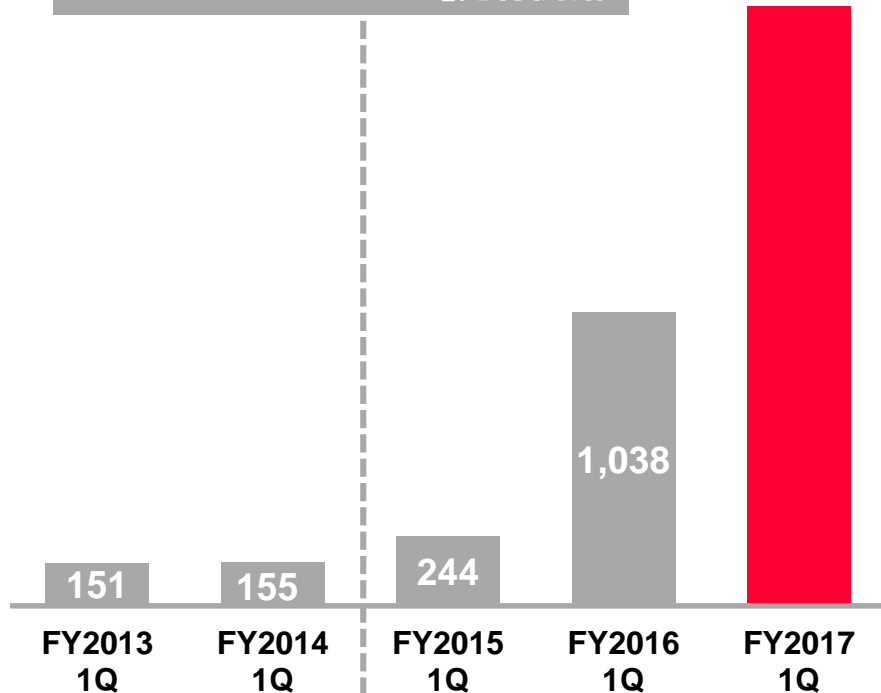
約1.5倍

# クレジットカード取扱高

(億円)

「Yahoo! JAPANカード」発行開始

2,119

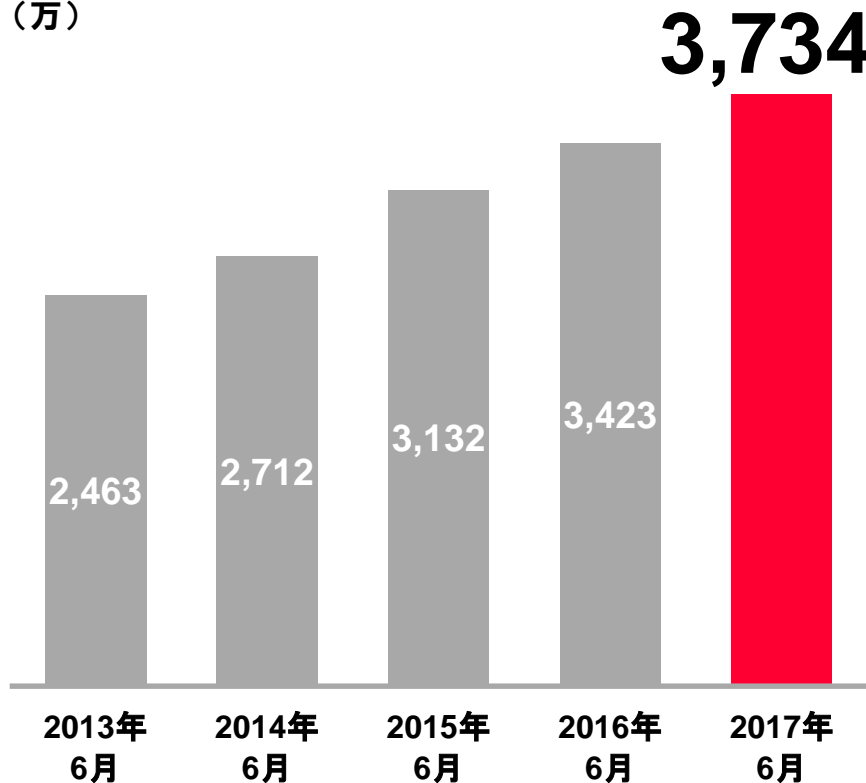


前年同四半期比

約2倍

# 「Yahoo!ウォレット」口座数

(万)



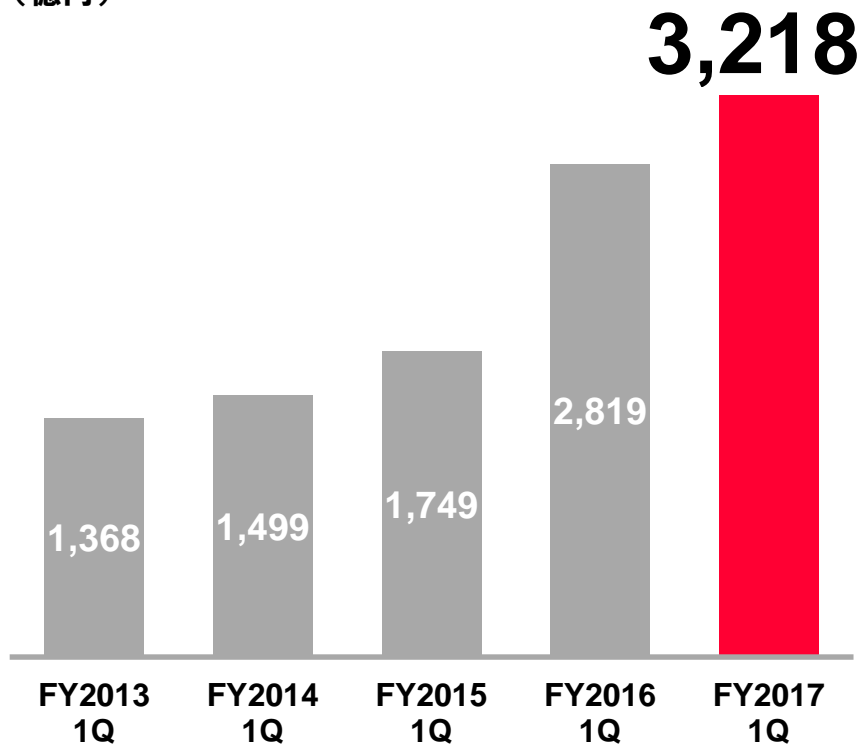
過去最高

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

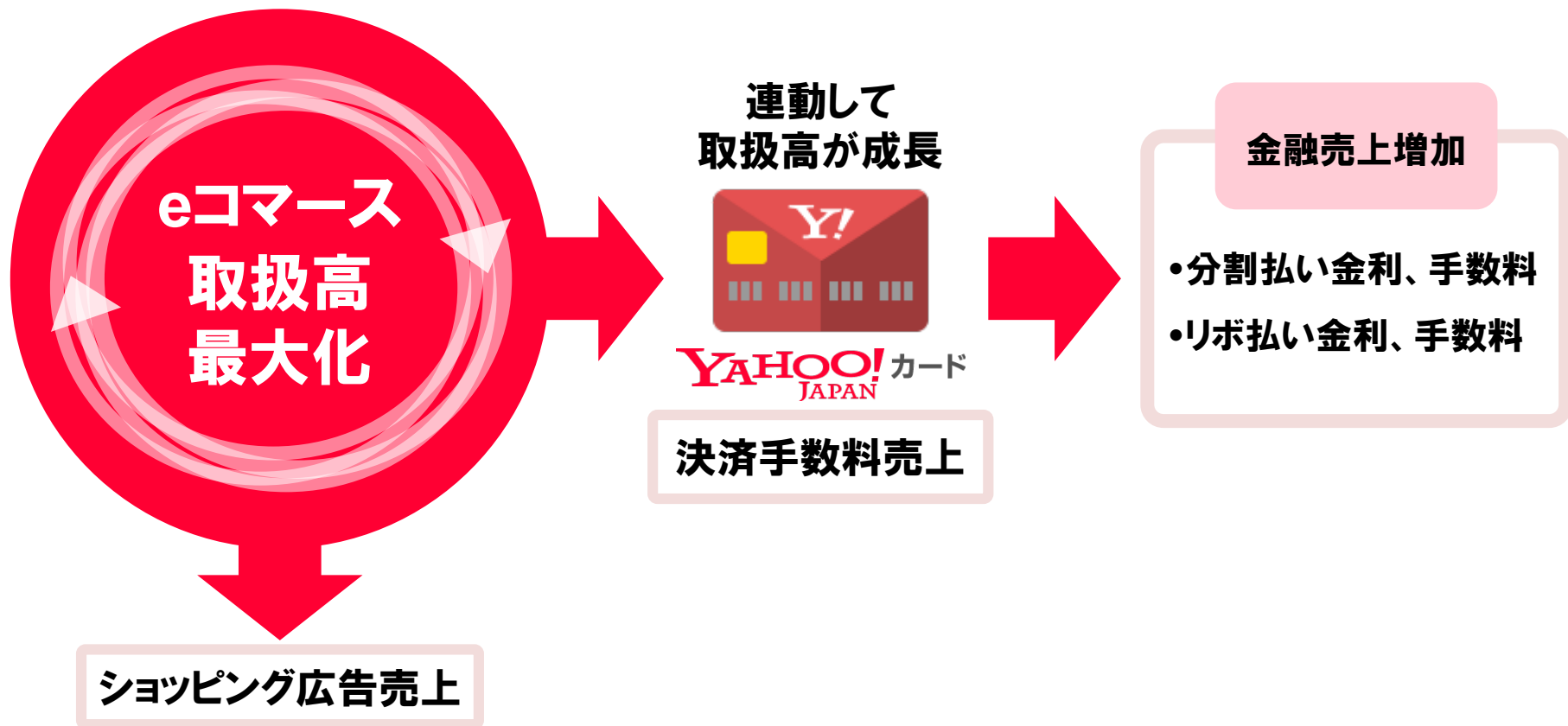
(億円)



前年同四半期比  
**14.2%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。

# 取扱高を最大化し決済金融事業で収益化

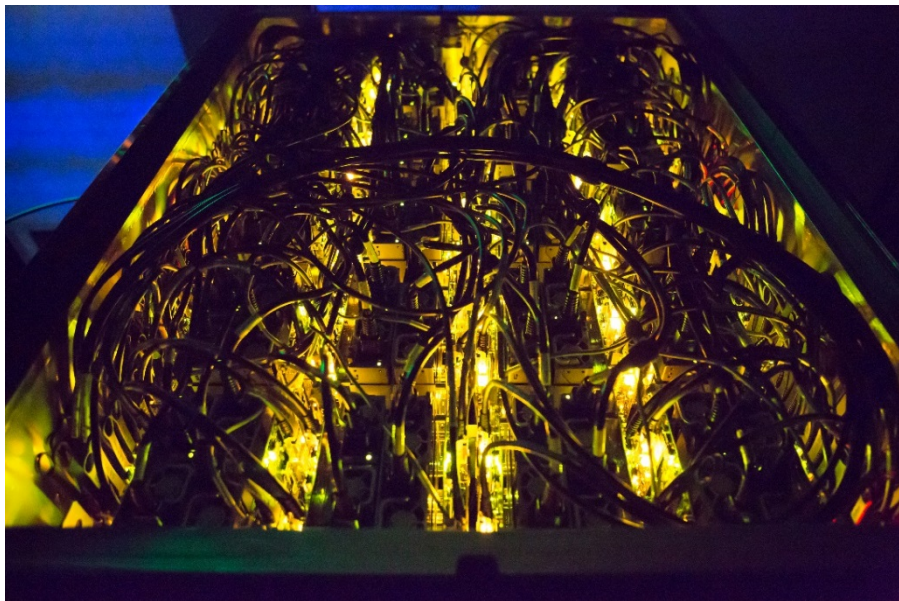


**テクノロジー**

# ディープラーニング特化スパコン「kukai」開発

YAHOO!  
JAPAN

演算処理性能約225倍<sup>(従来比\*1)</sup>。パーソナライズ精度の向上を目指す



スパコン省エネランキング\*2

世界第**2**位<sup>を獲得</sup>

\*1 GPUを使用した従来の社内環境との比較による理論値

\*2 GREEN500 2017年6月発表 (<https://www.top500.org/green500/lists/2017/06/>)

# 2017年度の取り組み



**eコマース取扱高最大化**

**リッチメディア化**

**データドリブン化**

# 補足資料

# 2017年度 第1四半期 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、「ヤフオク!」法人向けシステム利用料、予約関連、 「Yahoo!不動産」、クレジットカード関連等
パーソナルサービス	「Yahoo!プレミアム」、「ヤフオク!」個人向けシステム利用料、「LOHACO」、クレジットカード関連、 決済関連、電子書籍関連、FX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	公金決済関連、「Yahoo!メール」・「Yahoo!アドレスブック」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	クリック課金 (運用型)*2		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」	「Yahoo! ショッピング」 出店ストア
「PRオプション」		コンバージョン課金				

- \*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7月1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(462)

メディア  
グループ

メディアカンパニー(804)

マーケティングソリューションズ  
カンパニー(1,205)

コマース  
グループ

ショッピングカンパニー  
(656)

ヤフオク!カンパニー(263)

パーソナルサービス  
カンパニー(195)

決済金融カンパニー(271)

CTO  
(Chief Technology Officer)

クリエイター人財戦略室

システム統括本部  
(488)

データ&サイエンスソリューション  
統括本部(361)

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

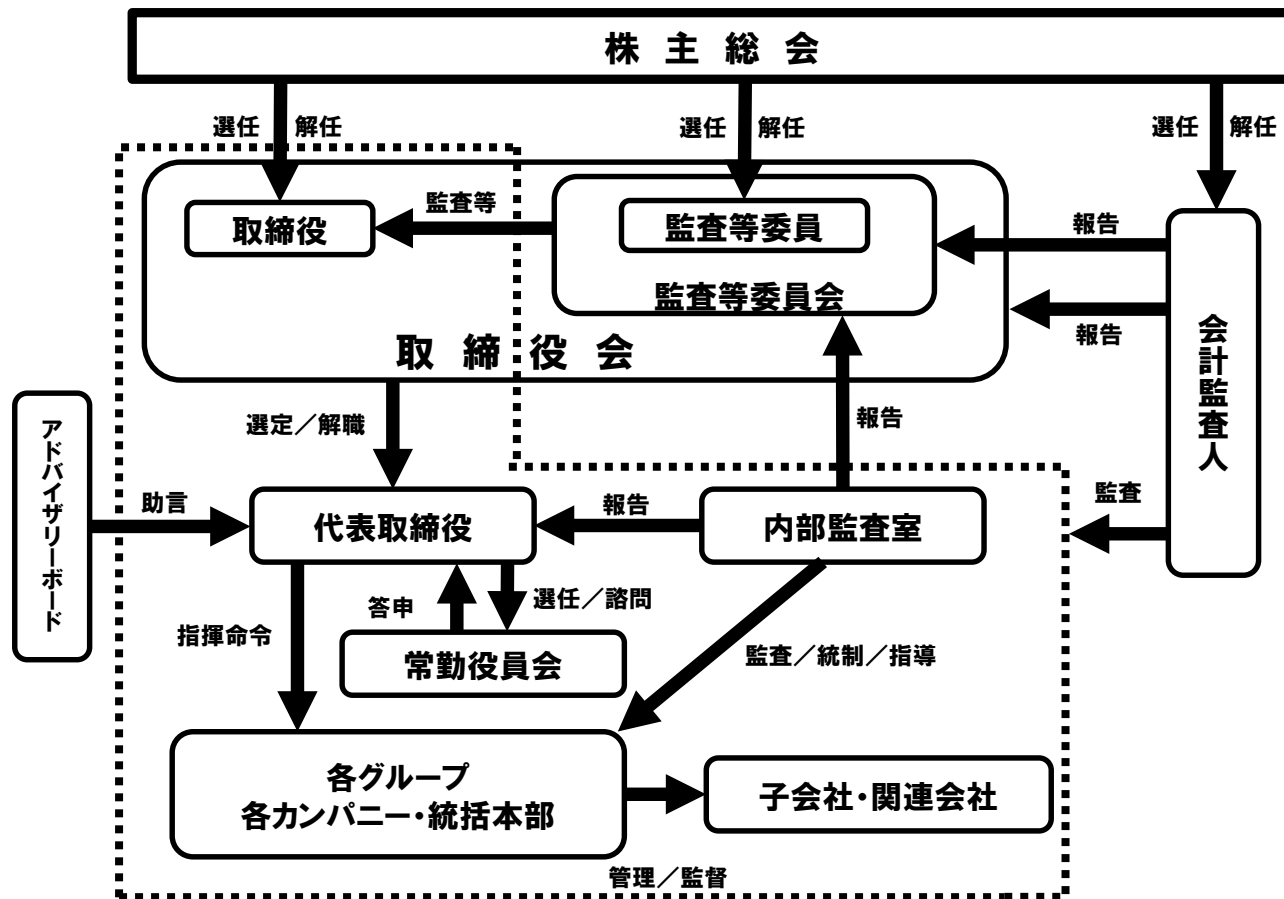
## ● 主な連結子会社

- ◆ (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!**