



平成 25 年 10 月 7 日

各 位

会 社 名 ヤ フ ー 株 式 会 社
代表者の役職氏名 代表取締役社長 宮坂 学
(コード番号 4689 東証第一部)
問 い 合 わ せ 先 最高財務責任者 大矢 俊樹
電 話 0 3 - 6 4 4 0 - 6 1 7 0

e コマース事業における新戦略について

当社は本日、当社の e コマース事業における新戦略として、10 月よりインターネットショッピングサービス「Yahoo!ショッピング」のストア出店料（月額システム利用料）と売上口イアルティの完全無料化、および日本最大級のオークションサイト「ヤフオク!」のストア出店料（月額システム利用料）を同じく無料とすることなどを決定いたしました。また、年内をめどに、「Yahoo!ショッピング」において個人の出店を可能にすることといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新戦略の目的

わが国にインターネットショッピング・オークションサービスが誕生してから約 15 年、この新しい購買（売）スタイルは人々の消費生活の中に順調に浸透し、e コマース市場は現在も大きく成長を続けています。その間、ブロードバンドやスマートフォンの普及など、消費者を取り巻くインターネット環境も変遷を遂げています。

当社（以下、Yahoo! JAPAN）は、このタイミングで e コマースのビジネスモデル自体に革命を起こし、自社サービスを次のステージに引き上げるべく、この度の大きな決断に踏み切りました。

大幅な料金改定施策のほか、買い手を増やす集客力の強化も目指し、日本最大級のインターネット企業である Yahoo! JAPAN の総力をあげて機能改善やプロモーション活動にも力を入れてまいります。

Yahoo! JAPAN が一丸となって「売り手」「買い手」の双方にとって便利で快適な環境を設定し、常に進化し続けることで、「Yahoo!ショッピング」「ヤフオク!」を大きく飛躍させるべく邁進していく所存です。

Yahoo! JAPAN では今後も、IT を使って人や社会のさまざまな「課題」を解決していく「課題解決エンジン」として、いろいろな取り組みを進めてまいります。

2. 新戦略の主な内容

(1)「料金」

キーワードは“無料”と“自由”。e コマース市場に革命を起こします。

・売り手（ストア）の“無料”と“自由”

<無料>

今回、出店料等を“無料”にすることで、「売り手（ストア）」は EC モールに出店することにおける主要な金銭的負担がほぼゼロになります。これにより、大手からスモールビジネスまで、今まで様々な理由で出店を躊躇していた店舗が参加する可能性があり、「Yahoo!ショッピング」「ヤフオク!」の商品数の拡大ならびに価格競争力の強化が期待できます。販売活動が活性化されれば、購買活動の活性化にも繋がり、良い循環を生み出すことができます。

また、ストア出店料を無料にすることにより、期間限定の短期営業も可能となるため、たとえば出荷できる時期が限られる第一次産業の産品（農作物や水産加工品など）や、期間限定販売のイベントグッズなども気軽に販売できるようになります。

このほか「ヤフオク!」では、個人の出品システム利用料を原則無料化します（ 1 ）。「ヤフオク!」がけん引してきた個人間取引（C2C）は、中古市場という新しい巨大流通市場を創造しました。その市場を今回の無料化でさらに拡大していきます。

<自由>

「Yahoo!ショッピング」からの外部リンクを解放します。顧客囲い込みが通例である EC モールの常識を打ち破るような本施策を展開することで、e コマース市場自体を飛躍的に拡大させることを目指します。

・買い手の“無料”

これまで 5,000 円以上の入札には Yahoo!プレミアム会員（有料）への登録が必須だった「ヤフオク!」における入札を無料にします（ 2 ）。これにより、より多くの方が費用負担なく高額商品への入札ができるようになり、売り場が活性化することでオークションの楽しさがさらに広がると考えられます。

・安心・安全な取引への取り組みを強化

多くの方が安心して取引ができるよう、「Yahoo!ショッピング」「ヤフオク!」において、パトロールのさらなる強化を行うほか、補償制度などの充実もはかります。たとえば、「Yahoo!ショッピング」「ヤフオク!」両サービスでのお買い物において、郵送時の破損、受取り後の盗難・修理などを補償する制度を「Yahoo!プレミアム会員」向けに追加料金なしで提供します（ 3 ）。

(2)「集客」

機能追加など基盤構築と Yahoo! JAPAN の総力をあげたプロモーションを展開。

料金体系の改革だけではなく、「売り手」「買い手」双方が使いやすい機能の追加やサイトのリニューアルなど、e コマースプラットフォームとしての基盤構築にもますます力を入れてまいります。

日本最大級のインターネットサービス「Yahoo! JAPAN」の集客力をいかし、「Yahoo!検索」や「Yahoo!知恵袋」など Yahoo! JAPAN の各サービスから「Yahoo!ショッピング」「ヤフオク!」への誘導を強化し、訪問者数の増大を目指します。

(3)「個人出店」

個人が「Yahoo!ショッピング」に出店可能。新しいビジネスチャンス創出へ。

「Yahoo!ショッピング」でも個人の出店を可能とし、所定の手続き(4)を完了させた方ならば誰でも簡単にインターネット上に自分の店舗を持つことができます。C2C市場という新しい流通スタイルを構築し、それをけん引し続けている「ヤフオク!」に加え、あらたに「Yahoo!ショッピング」という市場を個人に対して提供することで、流通市場のより一層の活性化を目指します。

- (1) Yahoo!プレミアム会員(有料)への登録が必要です。また、一部カテゴリ(自動車車体、トラック車体、バス車体)の出品には所定の出品システム利用料が必要です。
- (2) 一部カテゴリ(自動車車体、トラック車体、オートバイ車体、不動産など)の入札には、Yahoo!プレミアム会員(有料)への登録が必要です。
- (3) Yahoo!お買いものあんしん補償」として新規に提供。10月7日16時以降に「Yahoo!ショッピング」で購入もしくは「ヤフオク!」で落札された商品が対象です。なお、現在提供中の「Yahoo!お買いものあんしんパック」は来年1月末をもって終了します。既に「Yahoo!プレミアム会員」(有料)で「Yahoo!お買いものあんしんパック」に加入中の方には、10月請求分より終了まで追加料金なしで「Yahoo!お買いものあんしんパック」が提供されます。
- (4) 本人確認手続きおよびYahoo!プレミアム会員(有料)への登録が必要です。

3. 今後の見通し

本件による平成26年3月期第2四半期(累計)の連結業績予想(平成25年7月25日公表)の修正はありません。平成26年3月期(通期)の業績予想および配当予想につきましては、今後精査したうえで、平成25年10月25日発表予定の平成26年3月期第2四半期決算短信にて開示いたします。

(参考)平成26年3月期第2四半期(累計)連結業績予想(平成25年7月25日公表分)および前期連結実績

(単位:百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	連結当期純利益
平成26年3月期 第2四半期(累計) 連結業績予想	185,800	95,600	95,900	61,200
前期連結実績 (平成25年3月期)	342,989	186,351	188,645	115,035

以上