



平成28年3月期 第2四半期決算短信〔IFRS〕(連結)

平成27年10月30日
上場取引所 東

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・最高経営責任者 (氏名) 宮坂 学

問合せ先責任者 (役職名) 副社長執行役員・最高財務責任者 (氏名) 大矢 俊樹 TEL 03-6440-6000

四半期報告書提出予定日 平成27年11月12日

配当支払開始予定日 —

四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有

四半期決算説明会開催の有無 : 有 (証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年3月期第2四半期の連結業績 (平成27年4月1日～平成27年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に 帰属する四半期利益		四半期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
28年3月期第2四半期	248,871	22.4	151,931	60.3	155,370	48.1	124,762	85.6	124,747	87.3	123,234	87.0
27年3月期第2四半期	203,266	2.6	94,797	△4.1	104,908	0.4	67,207	2.2	66,619	2.1	65,897	1.5

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
28年3月期第2四半期	円 銭 21.92	円 銭 21.91
27年3月期第2四半期	円 銭 11.70	円 銭 11.70

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率
28年3月期第2四半期	百万円 1,247,850	百万円 868,421	百万円 798,866	% 64.0
27年3月期	百万円 1,007,602	百万円 740,554	百万円 726,002	% 72.1

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
27年3月期	—	0.00	—	8.86	8.86
28年3月期	—	0.00	—	—	—
28年3月期(予想)	—	—	—	8.86	8.86

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 平成28年3月期の連結業績予想 (平成27年4月1日～平成28年3月31日)

平成28年3月期(当期)においては、インターネット・ショッピング事業やクレジットカード事業、スマートフォン向けアプリの販売促進活動等を下半期において従来以上に積極的に行うため関連する費用が大きく増加するものの、既存事業の拡大およびアスクル(株)の連結子会社化により、連結売上高・営業利益が平成27年3月期(前期)を上回ると見込んでおります。(既存事業に関する詳細は決算短信(添付資料)4ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報(1) 連結経営成績に関する定性的情報 ③当期の連結業績見通し(2015年4月1日～2016年3月31日)」をご覧ください。)

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間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）
新規 2 社（社名）アスクル(株)、(株)エコ配、除外 — 社（社名） : 有

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無

(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）	28年3月期2Q	5,695,152,000株	27年3月期	5,694,945,000株
② 期末自己株式数	28年3月期2Q	2,800,000株	27年3月期	2,800,000株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	28年3月期2Q	5,692,241,704株	27年3月期2Q	5,693,638,456株

※ 四半期レビュー手続の実施状況に関する表示

この四半期決算短信は、金融商品取引法に基づく四半期レビュー手続の対象外であり、この四半期決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく四半期財務諸表のレビュー手続は終了していません。

※ 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等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により予想数値と大きく異なる可能性があります。
- ・四半期決算補足説明資料は、平成27年10月30日（金）に当社ホームページ（<http://ir.yahoo.co.jp>）に掲載しております。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 連結経営成績に関する定性的情報	2
(2) 連結財政状態に関する定性的情報	5
(3) 事業等のリスク	6
2. サマリー情報（注記事項）に関する事項	32
(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動	32
3. 要約四半期連結財務諸表	33
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	33
(2) 要約四半期連結損益計算書	35
(3) 要約四半期連結包括利益計算書	36
(4) 要約四半期連結持分変動計算書	37
(5) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	38
(6) 継続企業の前提に関する注記	39
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	40
(参考：四半期情報)	42

1. 当四半期決算に関する定性的情報

■当第2四半期連結累計期間(2015年4月～9月)の業績概況

当第2四半期連結累計期間は、主にディスプレイ広告の売上が増加したことに加えて、2015年8月下旬にアスクル(株)が持分法適用関連会社から連結子会社となったことや、前年度にワイジェイカード(株)等を連結子会社化したことも寄与し、前年同期と比較して22.4%の増収となりました。

将来の事業基盤を強化するための先行投資を継続していますが、アスクル(株)の企業結合に伴う再測定益が計上されたことにより、営業利益、税引前利益および親会社の所有者に帰属する四半期利益は大幅増益となりました。

(1) 連結経営成績に関する定性的情報

① 連結経営成績の概況(2015年4月～9月)

	前年同期	当四半期累計	増減(額)	増減(率)
売上高	2,032億円	2,488億円	456億円増	22.4%増
営業利益	947億円	1,519億円	571億円増	60.3%増
税引前利益	1,049億円	1,553億円	504億円増	48.1%増
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	666億円	1,247億円	581億円増	87.3%増

② セグメントの業績概況(2015年4月～9月)

セグメント別の売上高・営業利益

	前年同期	当四半期累計	増減(額)	増減(率)
マーケティング ソリューション事業				
売上高	1,292億円	1,426億円	134億円増	10.4%増
営業利益	690億円	733億円	42億円増	6.2%増
コンシューマ事業				
売上高	571億円	823億円	251億円増	44.1%増
営業利益	329億円	928億円	599億円増	182.0%増
その他				
売上高	217億円	295億円	77億円増	35.8%増
営業利益	72億円	56億円	15億円減	21.0%減
調整額				
売上高	△48億円	△57億円	—	—
営業利益	△143億円	△199億円	—	—
合計				
売上高	2,032億円	2,488億円	456億円増	22.4%増
営業利益	947億円	1,519億円	571億円増	60.3%増

(注) 1. その他は、報告セグメントに属していない事業活動のうち、主に決済金融関連サービスの収益を含んでおります。

2. 調整額は、セグメント間の取引および報告セグメントに帰属しない全社費用です。

報告セグメント	主な事業内容
マーケティングソリューション事業	・ 検索連動型広告やディスプレイ広告などの広告関連サービス
コンシューマ事業	・ 「ヤフオク!」や「Yahoo!ショッピング」などのeコマース関連サービス ・ 「Yahoo!プレミアム」や「Yahoo! BB」などの会員向けサービス ・ 「Yahoo!不動産」などの情報掲載サービス ・ ゲーム関連サービス

■当第2四半期連結累計期間のマーケティングソリューション事業

「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN)」の売上が拡大を続けたことに加え、「Yahoo!プレミアムDSP」の売上や、ビデオ広告を含むリッチ広告の売上が増加したことなどにより、ディスプレイ広告の売上が前年同期比で増加しました。検索連動型広告は、スマートフォン経由の売上が前年同期比で伸びたものの、全体の売上は前年同期比で減少しました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間のマーケティングソリューション事業の売上高は1,426億円(前年同期比10.4%増)、営業利益は733億円(前年同期比6.2%増)となり、全売上高に占める割合は57.3%となりました。

- ・ 「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN)」では、継続的な機能向上や表示回数の増加に加え、スマートフォン版Yahoo! JAPANトップページのリニューアルもあり、売上が前年同期比で大きく増加しました。
- ・ 「Yahoo!プレミアムDSP」の売上は、PC、スマートフォンともに前年同期比で増加しました。
- ・ 検索連動型広告は、スマートフォン経由の売上が前年同期比で伸びた一方で、PC経由の売上が減少したことなどにより、全体の売上は前年同期比で減少しました。
- ・ 広告売上高のうち、スマートフォン広告の比率が、前年同期比で拡大しました。

主な広告の種類

検索連動型広告	商品名「スポンサードサーチ®」 クリック課金の運用型広告。テキストによる広告が検索結果ページに掲載される。大手・中小企業向け。
ディスプレイ広告	商品名「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN)」 クリック課金の運用型広告。テキストやバナーによる広告がYahoo! JAPANトップページやコンテンツページに掲載される。大手・中小企業向け。
	商品名「Yahoo!プレミアムDSP」 インプレッション課金の運用型広告。バナーによる広告がYahoo! JAPANトップページやコンテンツページに掲載される。大手企業向け。
	商品名「プレミアム広告」 インプレッション課金の予約型広告。ビデオ広告を含むリッチ広告やバナー等による広告がYahoo! JAPANトップページやコンテンツページに掲載される。大手企業向け。

- ・ 運用型広告：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。
- ・ 予約型広告：事前に広告枠を指定し掲載を予約。

■当第2四半期連結累計期間のコンシューマ事業

「ヤフオク!」の売上が増加したことに加え、アスクル(株)が持分法適用関連会社から連結子会社(※1)となったことなどにより、コンシューマ事業の収益は前年同期比で大きく増加しました。eコマース国内流通総額(※2)は、前年同期比14.9%増の6,446億円となりました。うち、2015年8月21日から9月20日までのアスクル(株)単体売上高におけるBtoB事業インターネット経由売上高(取扱高)は、163億円となりました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間のコンシューマ事業の売上高は823億円(前年同期比44.1%増)、営業利益は928億円(前年同期比2.8倍)となり、全売上高に占める割合は33.1%となりました。

- ・オークション関連取扱高が順調に増加を続けるとともに、「ヤフオク!」の売上が前年同期比で増加しました。
- ・「Yahoo!ショッピング」においては、購入者数が増加するとともに再購入率も向上し、「Yahoo!ショッピング」と「LOHACO」(アスクル(株)におけるLOHACO事業の3月21日から9月20日までの売上高)の合計の取扱高は、前年同期比26.7%増と大きく拡大しました。2015年9月末の「Yahoo!ショッピング」のストア数(※3)は34万IDとなったほか、商品数は1.8億点になりました。
- ・「ヤフオク!」「Yahoo!ショッピング」取扱高のうち、スマートフォン経由の取扱高が、前年同期比で拡大しました。
- ・2015年9月末の月額有料会員ID数(※4)は、1,599万IDとなりました。

(※1) 2015年8月28日から9月末日までの売上高と営業利益のほか、企業結合に伴う再測定益を含んでいます。

(※2) オークション関連取扱高、ショッピング関連取扱高、アスクル(株)単体売上高におけるBtoB事業インターネット経由売上高(取扱高)を含みます。

(※3) ストア数は法人、個人を含むアカウント発行ベース。審査完了後、開店準備中の店舗を含みます。

(※4) 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(*)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、重複カウントされます。

(*)「Yahoo!ウォレット」を通じた決済分のみ。

③ 当期の連結業績見通し(2015年4月1日～2016年3月31日)

「Yahoo!プレミアムDSP」を含む「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク(YDN)」等の売上高については、前連結会計年度比でふた桁以上の増収率を見込んでいます。一方、日本におけるインターネットの利用デバイスがPCからスマートデバイスにシフトする中、当社グループのサービスにおいてもPC経由の利用が減少し、スマートデバイス経由の利用が急増しています。このデバイスシフトの影響を受け、当社グループの検索連動型広告売上は、前連結会計年度比でひと桁の減収率となることを見込んでいます。その結果、2016年3月期の広告関連全体の売上高については、前連結会計年度比でひと桁後半の増収率となる見込みです。

「ヤフオク!」「Yahoo!ショッピング」を含めたeコマース国内流通総額は、前連結会計年度比で引き続き増加する見込みです。「Yahoo!ショッピング」においては、2016年3月期には取扱高の拡大に向けて積極的に販売促進活動等を行うとともに広告商品の磨き込みなどを行い、2017年3月期以降のショッピング関連広告売上拡大のフェーズに向けて準備する予定です。

2015年1月に本格的な参入を果たしたクレジットカード事業においては、2016年3月期を含めた数年間を「将来の成長のための先行投資の期間」と定め、積極的に会員獲得を行います。

また、スマートフォン向けアプリの販売促進活動についても、下半期において積極的に行います。

(2) 連結財政状態に関する定性的情報

資産、負債および資本の状況

①資産

当第2四半期連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末と比べて240,247百万円(23.8%増)増加し、1,247,850百万円となりました。

主な増減理由は以下のとおりであります。

- ・現金及び現金同等物は、配当金の支払いおよび法人税等の納付による減少があったものの、主に営業活動による資金の増加により前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・営業債権及びその他の債権は、外国為替証拠金取引における顧客の預託金残高の減少があったものの、主にアスクル(株)の連結子会社化により前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・その他の流動資産は、主にアスクル(株)の連結子会社化によりたな卸資産が増加したため、前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・有形固定資産は、主にアスクル(株)の連結子会社化およびサーバ等の購入により前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・のれんならびに無形資産は、主にアスクル(株)の連結子会社化により前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・持分法で会計処理されている投資は、主にアスクル(株)の連結子会社化により前連結会計年度末と比べて減少しました。

②負債

当第2四半期連結会計期間末の負債合計は、前連結会計年度末と比べて112,379百万円(42.1%増)増加し、379,428百万円となりました。

主な増減理由は以下のとおりであります。

- ・営業債務及びその他の債務は、主にアスクル(株)の連結子会社化により前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・その他の金融負債(非流動)は、主にアスクル(株)の連結子会社化に伴い借入金およびリース債務が増加したことにより前連結会計年度末と比べて増加しました。
- ・繰延税金負債は、主にアスクル(株)の連結子会社化によって認識された無形資産に関する一時差異に対して税効果を認識したため、前連結会計年度末と比べて増加しました。

③資本

当第2四半期連結会計期間末の資本合計は、前連結会計年度末と比べて127,867百万円(17.3%増)増加し、868,421百万円となりました。

主な増減理由は以下のとおりであります。

- ・利益剰余金は、配当金の支払いによる減少があったものの、親会社の所有者に帰属する四半期利益の計上により前連結会計年度末と比べて増加しました。

キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物は、前年同四半期末に比べ36,494百万円増加し、521,829百万円となりました。

当第2四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況は以下のとおりであります。

営業活動においては、法人税等の納付があったものの、主に四半期利益の計上により60,840百万円の収入となりました。

投資活動においては、主に有形固定資産および投資の取得があったものの、アスクル(株)の連結子会社化により、9,649百万円の収入となりました。

財務活動においては、主に配当金の支払いにより52,455百万円の支出となりました。

(3) 事業等のリスク

当社グループ（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となる可能性がある主な事項を記載してあります。またヤフーが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。また、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。なお、以下の記載は当社への投資に関連するリスクすべ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・ユーザー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と同調する側面があります

日本におけるインターネットの普及は1995年頃から本格化し、ブロードバンドの進展やスマートデバイスの進歩によりユーザー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、ユーザー数および利用時間が増加するとともにユーザー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の基本的な条件となります。

しかし、将来的にユーザー数や利用時間の伸びの鈍化の可能性、インターネット利用を制約する規制やユーザーへの新たな負担が増える可能性、ユーザー数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) インターネットが広告媒体としての地位を維持・拡大できるかどうかは不確実です

インターネットの広告ビジネスは、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)電通の発表によると、2014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17.1%を占めています。

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、主に広告事業においては、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・安定化に努めております。また、主にプロモーション広告については、ユーザー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、ユーザー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、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媒体は短期的に、景気動向、ユーザーの動向の影響を受ける可能性があります

広告ビジネスは一般的に景気動向、ユーザーの動向の影響を非常に受けやすく、特に景気が悪化した場合、各企業は広告に係わる支出を優先的に削減する傾向があります。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には潜在的に短期変動する要素があります。

求人や不動産などの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。

その一方で、費用は人件費、賃借料等の固定的なものが多く、売上変動に応じた費用の調整が困難であるため、ヤフーの利益は潜在的に変動性が高いといえます。

(ニ) インターネットの広告ビジネスは、大手広告主や広告会社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の多くは広告会社を経由して行われ、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会社の裁量に依るところが大きくなっています。ヤフーとしては広告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が、ヤフーの広告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、パソコンと同等の地位を獲得できるかは確実ではありません

近年、スマートデバイス等への広告配信が増加しています。ヤフーとしてもスマデバファーストを掲げ、スマートデバイス向けサービスをパソコン向けサービスよりも優先して、これに対応しておりますが、スマートデバイスでの利用がさらに拡大した場合、ユーザー数や利用時間においてパソコンと同等の地位を獲得できず、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) ヤフーの収益は、有料会員サービスのユーザー数の変化の影響を受ける可能性があります

ユーザーは、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ました。しかしながら、将来的には、ユーザー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、様々な特典を享受できる「Yahoo!プレミアム」の有料会員数の伸びが鈍化するおそれがあり、ヤフーの収益に影響を与える可能性があります。

(ト) インターネットの様々な有料サービスが継続的に利用されない、または、ヤフーが提供する有料サービスが利用されない可能性があります

ヤフーでは、映像やゲームなど、ユーザー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。今後もユーザーの増加とともに、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ユーザーの生活に浸透し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、検索をはじめ、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、価格競争や、顧客獲得に係わる費用の増大に伴う利益の減少の可能性があるほか、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等の増加を余儀なくされる可能性があり、これらが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ユーザーの支持を集め急速に広まる事があります。ヤフーでは、ユーザーの意見や動向を捉え、ユーザーの支持を集めることができるサービスを提供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。

③ 社会インフラや他社製品・サービスに係わるリスク

(イ) ヤフーのサービスは、電力やインターネット回線等の社会インフラ、サーバー等の設備機器、ユーザーの情報端末やソフトウェアなどの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電力やインターネット回線等の社会インフラ

および、接続プロバイダ、サーバー等の設備機器、ユーザー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り、これら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。

特に、サーバー等の設備機器の稼働をはじめとして、ヤフーのサービスの適切な提供は、電力の安定的な供給に大きく依存しております。停電や使用制限等で供給が不安定になる場合に備え、データセンターの二重化や自家発電設備の整備を進めるとともに、停電や使用制限等の発生時には、速やかにかつ適切に全社的対応を行うよう努めております。しかしながら、何らかの理由により事故発生後の業務継続、復旧がうまくいかず、ヤフーのサービスが影響を受ける可能性があります。また、電気料金の変動がヤフーの収益に影響を及ぼす可能性があります。

ブラウザや、インターネットへ接続できるパソコンやスマートデバイス、テレビ、ゲーム機、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。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方法や設定内容などによっては、ヤフーが発信する情報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、ヤフーが発信する情報を適切に受けることができなくなる可能性や、ユーザー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、ヤフーのビジネスが大きな影響を受け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、業界標準およびお客様のニーズの変化の速さ、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、ヤフーではサービスの充実や技術革新を進めています。提供するサービスが陳腐化したり、新技術への対応が遅れた場合、競合他社に対する競争力が低下する可能性があります。

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) 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

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の発生に対して報道がなされ、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、関係各所と協力しさまざまな施策や啓発活動等を実施しております。

しかしながら、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が影響を受ける可能性があります。

(ロ) ヤフーはプロバイダ責任制限法を遵守する義務があり、今後の法改正の動向によっては事業が制約される可能性があります

「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」(プロバイダ責任制限法)は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、今後、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じた場合は、法改正および新たな法律の制定、また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、今後の法改正の動向によっては事業が制

約される可能性があります

ヤフーが運営するインターネットを利用した情報通信サービスの中には、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うものがあり、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) 青少年インターネット環境整備法の成立により、インターネット業界の発展に影響が生じ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!きっず」の運営や「Yahoo!あんしんねっと」の提供等の対策を行ってきました。2009年4月より「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律」（青少年インターネット環境整備法）が施行されましたが、この法律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す。しかしながら、この法律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を及ぼす可能性があります。

(ホ) EC(eコマース)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「ヤフオク!」においては、違法な物の出品や詐欺等が報告されることがあります。既にヤフーは、ブランド品出品者に対し、特定商取引法上の事業者該当すると判断した場合、事業者としての表示義務を遵守するよう誘導し、遵守されない場合には、IDの削除措置を取っています。また他のインターネットオークション事業者と共同で「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通防止協議会」の幹事会社として対策を積極的に行っています。またユーザー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、商標権について解説することで、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。

また、出店者が増加している「Yahoo!ショッピング」においても、「ヤフオク!」同様にガイドラインや利用規約に違反した出店者が増加したり、購入者からの取引上の被害報告が増加する可能性があります。「ヤフオク!」での不正防止のノウハウやオペレーションを活用して、被害防止に努めています。

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、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

(ヘ) 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、ユーザー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行われるため、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、ユーザー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ユーザー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新たな法律の制定、または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(株)では、金融系サービス「Yahoo!カード」において、クレジットカード「Yahoo! JAPANカードSuica」の自社発行を行っております。また連結子会社ワイジェイカード(株)において、クレジットカードおよびローンカードの発行を行っております。

両者は、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。このため貸金業法に基づき、ヤフー(株)は関東財務局、ワイジェイカード(株)は福岡財務支局に貸金業登録を行っています。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、特にワイジェイカード(株)においては、保守的に見積もった引当金を積み立てているものの返還請求が収益に影響を与える可能性があります。

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) ヤフーは旅行業法を遵守する義務があり、今後の法改正の動向によっては事業が制約される可能性があります

ヤフーが運営する「Yahoo!トラベル」の中には、旅行業法および関連する省令等を遵守する義務を負うものがあり、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。

- (リ) 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。

※ヤフーは、2009年2月にソフトバンク IDC ソリューションズ(株)を子会社化し、同年3月に同社を吸収合併した件に関連し、2010年6月、東京国税局より更正決定通知を受領いたしました。ヤフーとしては到底納得できるものではないことから、国税不服審判所への審査請求を経たうえ、2011年4月に当該決定に対する取消訴訟を提起したものの、2014年11月5日控訴棄却となり、現在上告中です。

② 訴訟等によるリスク

- (イ) ヤフーは検索サービスに表示される情報等について、情報の表示を望まない関係者等から損害賠償を請求される可能性があります

ヤフーは、検索サービスに表示される情報について、「検索結果とプライバシーに関する有識者会議」において「表現の自由」や「知る権利」とプライバシーをいかにバランスよく実現するかを検討しました。その結果ヤフーは検索結果の非表示措置の申告を受けた場合の対応について、2015年3月に自主基準を公表しました。この自主基準に基づき、検索サービスに表示される情報に対して申告を受けた場合には適切に対処することで、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、これらの施策が功を奏さず、ヤフーが関係者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。

- (ロ) 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、2001年5月から有償での本人確認制度の導入、2004年7月から郵便物の送付による出品者の住所確認の導入、2005年11月から不正利用検知モデルを導入しました。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、常に犯罪に係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。

「ヤフオク!」では、代金を送金したのに商品が届かなかったとして集団訴訟を起こされましたが、最高裁が上告を棄却したため、「ユーザー間のトラブル事例を紹介するなど注意喚起していた」としたヤフーの勝訴判決が2009年10月に確定しました。

しかしながら、今後も違法行為が発生し、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。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、ユーザー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ユーザーに支払う補償制度を実施しています。これにより、費用が増加する可能性があります。

- (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。また、ユーザー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ユーザー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持ち、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います。また、ヤフーのサービスのユーザーに対して、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ユーザー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、サービスのユーザー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、ユーザーからの信頼が低下してユーザー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たりする可能性があります。

- (ニ) ヤフーが他社から調達しているコンテンツの内容について、利害関係者から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

ヤフーは、ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、ゲーム等のコンテンツを他社から調達し、ユーザーに提供しています。コンテンツの内容についてはコンテンツ提供元が責任を負う契約とするとともに、利害関係者から指摘があった場合はコンテンツ提供元と速やかに検討の上対処しております。しかしながら、これらの施策を実施しているにもかかわらず、本来専らコンテンツ提供元の責任に帰すべき事項について、ヤフーが利害関係者から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こと等により、ヤフーの業績に影響を与える可能性があります。

- (ホ) 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

お客様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」についてお客様が錯誤・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、お客様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お客様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。

「ヤフオク!」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ユーザーの責任で行われ、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、各ストアの活動内容、各ストアの取扱商品・サービスおよび各ストアページ上の記載内容、各ユーザーの各ストア取扱商品・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、サービスのユーザー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、国外のユーザーとの関係で、国外での法的紛争に発展する可能性があります。

- (へ) 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、専門の部署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おります。

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。

- (ト) プロモーション広告において、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「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN)」などのプロモーション広告では、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問題が起こる可能性があります。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、不正クリックをシステムの、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、これらの詐欺行為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、労働者派遣法、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

ヤフーでは労働者派遣法、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、これらの法令を遵守し業務・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これら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、ヤフーは基準の変更など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 災害・有事に係わるリスク

① 災害等によるリスク

- (イ) 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大規模事故、それらに伴う建造物の破損、停電、回線故障等の二次被害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、大部分が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的対応を行うよう努めております。しかしながら、事前に想定していなかった原因・内容の事故である場合や、広告主の事情による広告出稿の取り止め・出稿量減少が発生した場合、ユーザーがヤフーの有料サービスを利用できなくなった場合等、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・出稿量減少が発生した場合や、アクセスインフラが断絶状態に陥ったり、ユーザーがヤフーの有料サービスを利用できなくなった場合は、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、それらの国・地域の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。また、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、ヤフーの事業に関連が高い企業（インターネット接続、データセンター等に関連する企業）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、特にユーザー数とユーザー1人当たりの利用時間の増加を目指しスマートデバイスを中心とした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、お客様のニーズを満たすため研究開発に取り組んでいますが、的確にお客様のニーズを捉えられない可能性や、研究開発の失敗、遅延の可能性があります

ヤフーは、ユーザーの増加・多様化に対応するため、新たなビジネスを戦略的に開発し、お客様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2007年4月にYahoo! JAPAN研究所を設立いたしました。これらには、一定の研究開発費用が発生しておりますが、予想以上に費用が発生してしまう可能性や、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があります。

インターネット関連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・技術を有する従業員の採用や、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、お客様のニーズを捉えられず効果が見込めない等により、期待通りの利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・運営上の問題に対して、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、ユーザー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ユーザー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ます。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ユーザー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、お客様の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。インターネットのユーザー層がさらに拡大し、デバイスの多様化が促進され、場所や端末の制約がなくなっていくことによって、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。ヤフーでは大規模データセンターを自社保有することで、安定的、効率的なサーバーの運用とコストダウンを進めております。

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、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、ユーザー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、ビッグデータの活用等、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、中長期的な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に得られない場合には、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お客様の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、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。

- (ニ) 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、スマートデバイス、ゲーム機、テレビ、カーナビなど、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さらに拡大しています。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、様々な情報端末からのインターネット利用を促進しています。これに伴って、次のようなリスクが存在すると考えられます。様々な情報端末へヤフーのサービスを提供するためには、それらの情報端末を開発している企業との協力のもと、情報端末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、その情報端末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。

各情報端末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。様々な情報端末において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、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。

加えて、それぞれの情報端末には固有の特徴、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。ヤフーでは、情報端末に応じてヤフーサイトを最適化し、情報提供を行っておりますが、最適化に予想以上の時間を要する可能性や、各情報端末専用に構築された他社のサービスに比べ見劣りしてしまうことで、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映像と音声で表現されるビデオ広告、マウスオンなどユーザーのアクションによる表示領域のエキスパンドなど、多彩な広告表現が可能なリッチ広告、Yahoo! JAPANのマルチビッグデータとメディアをフル活用することができるYahoo!プレミアムDSP、Yahoo! JAPANをはじめとした主要提携サイトに広告を掲載し、効果的にアプローチできるプロモーション広告など、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。また、ユーザー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広告配信を行う「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」などの広告手法による商品も開発し、販売しております。

しかしながら、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。さらに、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) 検索サービスのシステム等は、グーグル・インク等に開発・運用・保守を委託しています
現在、ヤフーではグーグル・インクの検索エンジンと検索連動型広告配信システムを利用しています。

今後ヤフーとグーグル・インクとの関係の変動やグーグル・インクのサービス運営に何

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) グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッド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、検索エンジン(技術)や検索連動型広告配信システム(技術)等のサービスを提供するために、グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッドとの間で締結中の契約について次の内容の契約を締結しています。検索サービ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	サービス提供契約 (GOOGLE SERVICES AGREEMENT)
契約締結日	2014年10月21日
契約期間	2019年3月31日まで
契約相手先	グーグル・アジア・パシフィック・プライベート・リミテッド
主な内容	<p>① 相手方による検索技術および検索連動型広告配信技術の非独占的提供 相手方は、検索技術および検索連動型広告配信技術を非独占的に当社に提供し、当社は、これらを用いて自らのブランドにてサービスを提供する。</p> <p>② 検索サービスの差別化 両当事者は、検索サービスによる検索結果について差別化するための付加的な機能を自由に開発・運用することができる。 当社は、先方が提供する検索結果を自らの判断で表示するか否かを決定することができる。</p> <p>③ 当社の相手方に対するサービスフィーの支払い 当社が提供を受けたサービスの対価は、当社のサイトから得られる金額を基準に年次に応じて定められた計算式によって算出される金額および所定の期間に当社のサイトから得られる売上が一定金額を超過した場合に当該超過分を基準に計算式によって算出される金額の合計とする。当社がパートナーに提供したサービスの対価は、パートナーのサイトから得られる売上を基準とした計算式によって算出される金額とする。</p>

- (ハ) 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、掲載期間とインプレッション数を保証しているものがあり、その期間の長さや掲載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、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。

- (ニ) 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「GYAO!」などの映像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ビデオ広告は、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。

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、各種サービスの運用や品質向上のためのサポート、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ユーザーや「Yahoo!ショッピング」、「ヤフオク!」等の各ストア等とのトラブル、事業の効率性等を低下させる支障が発生す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一時的な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、特にキーパーソンに依存している部分があります。キーパーソンには、執行役員をはじめ、各部署の代表者が含まれており、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た場合、適格な後任者の任命や採用に努めてまいります。事業の継続、発展に一時的な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、有効に作用しなかった場合、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は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ユーザーに提供し、ユーザー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、ユーザー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は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・法人のお客様との直接取引を行っているため、決済処理や問い合わせ

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、プロモーション広告・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・法人のお客様からの直接収益の機会が大きくなってきています。これら不特定多数のお客様への対応として、専門の担当部署を設置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、お客様からの問い合わせも、サービス利用に関するもの、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)に関するもの等と、多岐にわたっています。ヤフーでは、これらお客様からの問い合わせに適切に対応できるよう、従業員の増強、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お客様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グループ(株)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、ソフトバンクグループ(株)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グループ(株)とヤフー・インクの間で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。

(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グループ(株)と共同で移動体通信事業や「Yahoo! BB」などの事業を行っておりますが、ソフトバンクグループ(株)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)のほとんどはヤフー・インクが所有するものであり、ヤフーはヤフー・インク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、当該契約はヤフーの事業の根幹に係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	1996年4月1日
契約期間	1996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、若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グループ(株)が当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"> ・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)の使用複製等に係る非独占的権利 ・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 ・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 ・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係る全世界における独占的権利 <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は、売上総利益から販売手数料を差し引いた金額の3%を支払金額としておりましたが、2005年1月から、計算方法の見直しにより、下記に記載の計算式により支払金額を算定しております。</p> <p>ロイヤルティの計算方法</p> $\{(\text{連結売上高}) - (\text{広告販売手数料}^*) - (\text{取引形態の異なる連結子会社における売上原価等})\} \times 3\%$ <p>*広告販売手数料は連結ベース</p>

(二) 「Yahoo!」ブランドは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! JAPAN」ブランドの確立と普及が、ユーザー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。インターネットサービスの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す。特に他社との間で競争が激しくなってきた場合、「Yahoo! JAPAN」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とする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! JAPAN」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。

(ホ) ヤフー・ネザーランズ、ヤフー・インク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、検索連動型広告等のサービスを提供するために、ヤフー・ネザーランズ、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	サービス提供契約 (ADVERTISER AND PUBLISHER SERVICES AGREEMENT)
契約締結日	2010年7月27日(当初契約日2007年8月31日)
契約期間	2007年8月31日から2017年8月30日まで(10年間)
契約相手先	ヤフー・ネザーランズ、ヤフー・インク
主な内容	<p>① ヤフー・ネザーランズによる対象サービスの独占的提供 広告関連サービスのうち契約で定められた手続きを経て対象サービスとなったものについて(検索連動型広告配信技術を除く)、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。ただし当社は、ヤフー・ネザーランズからの検索連動型広告配信技術の提供に拘束されることなく、第三者の検索技術、検索連動型広告配信技術を自由に選択、導入することができる。</p> <p>② 当社のヤフー・ネザーランズに対するサービスフィーの支払い 当社はヤフー・ネザーランズに対し、対象サービス(第三者から提供されるものも含む)を利用することで、当社もしくは当社が20%以上の議決権を有する関連会社に発生した売上毎に年次毎に定められたレートに乗じた金額を支払う。</p> <p>③ 当社のオプション権 当社が希望する場合には、別途協議のうえヤフー・インクとマイクロソフト社との契約に基づき、ヤフー・インクが提供権を有する検索技術、検索連動型広告配信技術をヤフー・インクは当社に非独占的に提供する。</p> <p>④ 移行 当社がヤフー・インクまたはマイクロソフト社以外の技術の採用をした場合には、ヤフー・ネザーランズは顧客データの移行等について当社に協力する。</p>

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、ヤフー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) ヤフーが営む外国為替証拠金取引事業にかかるリスクについて

(i) 法的規制等について

ヤフー(株)は、2013年1月31日に、外国為替証拠金取引事業を営むワイジェイFX(株)を完全子会社化しました。ワイジェイFX(株)は、金融商品取引法に基づき、金融商品取引業者としての登録を受けており、金融商品取引法、関連政令、府令等の法令等の規制に従って業務を遂行しております。

しかしながら、これらの規制に抵触する事態が発生した場合は、業務停止や登録抹消等の行政処分を受ける可能性があります。また、今後これらの規制が強化された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、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(ii) 外国為替証拠金取引について

ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、お客様がレバレッジコースごとにヤフーの定める所定の金額以上の証拠金をヤフーに預け入れることにより、取引を行うことができます。これにより、お客様は実際に預け入れた資金以上の金額の外国為替証拠金取引を行うことができることから、高い投資収益が期待できる半面、多大な投資損失を被る可能性があります。ヤフーは、取引証拠金が証拠金維持率20%を下回った際に、損失の拡大を防ぐために、ヤフーの所定の方法により、強制的にお客様の保有するポジション(建玉)の全部を反対売買して決済する制度を設け、お客様の資産の保護に努めておりますが、お客様が預け入れた資金以上の損失(超過損失)が発生し、お客様が不足分を支払うことができない場合、ヤフーはお客様に対する債権の全部または一部について貸倒の損失を負う可能性があります。このような場合には、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(iii) カウンターパーティについて

ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、お客様とヤフーの相対取引ですが、お客様との取引から生じるリスクの減少を目的として、実績のある銀行、証券会社等複数の金融機関との間でカバー取引を行っております。しかしながら、当該金融機関による業務・財務状況の悪化等によりカバー取引が困難となった場合は、お客様に対するポジションのリスクヘッジが実行できない可能性があります。また、当該金融機関の経営破綻等により、ヤフーが担保金として差し入れている資金の回収ができない可能性があります。このような場合には、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(iv) 顧客資産の分別管理について

金融商品取引業者は、顧客資産が適切に維持されるよう、お客様から預かっている資産を自己の固有の財産と分別して管理することが義務付けられております。ヤフーは、お客様から預かっている資産を大手金融機関に預け、ヤフーの固有財産と区分して信託財産として管理し顧客資産を保全する体制を整えております。しかしながら、システム障害等による正しい資産の算出が不能となった場合、または不測の事態により分別管理ができない事態が生じた場合、業務停止や登録抹消等の行政処分が行われることがあり、ヤフーの業績、財政状態および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

(v) コンピューターシステム障害について

ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、システムの安定稼働および強化に努めておりますが、何らかの要因によりシステム障害や不正アクセスが発生し、約款等に定める免責事項では補完できない損失がお客様に発生した場合、お客様の機会損失、ヤフーの信用低下や損害賠償義務の負担等により、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

また、ヤフーで利用している外国為替証拠金取引に関するシステムに含まれるソフトウェアの中にはヤフーがその著作権を保有していないものも存在しておりますが、当該著作権の利用に関して使用許諾を受けることで、事業運営に支障がない体制を構築、維持しております。万が一、当該使用許諾に関する契約の終了、当該著作権を保有する会社の経営破綻、その他何らかの理由で当該ソフトウェアが利用できなくなった場合には、ヤフーの

業績、財政状態および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

(vi) 外国為替市場の変動について

ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、為替相場の変動がお客様の売買損益に多大な影響を及ぼします。従って、相場変動がヤフーのお客様に不利に働きお客様の損失が増大することにより、お客様の投資意欲の減退を招き、外国為替取引高が減少する可能性があります。当該事業の収益は外国為替取引高に依拠しているため、このような状況が長期化した場合には、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。また、急激な為替変動によりヤフーがカウンターパーティに対して、お客様のポジションのカバー取引が実行できない可能性があります。このような想定外の事態が発生した場合には、ヤフーの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

(vii) 適合性の原則、取引開始基準等について

金融商品取引業者は、金融商品取引法上、お客様の実情に適合した取引を行うことが義務付けられており、ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、お客様の取引開始時に適正なチェックを行っておりますが、チェック不備等によりお客様が実情に適合していない取引を行った結果、行政当局からの処分等を受けるまたはお客様から訴訟を提起される可能性があります。

(viii) 犯罪による収益移転防止に関する法律について

2008年3月1日より、犯罪による収益の移転防止に関する法律が施行され、従来、金融機関が独自に行っていたお客様の本人確認および記録の保存を法律上の義務とし、顧客管理体制の整備を促すことにより、テロ資金や犯罪収益の追跡のための情報確保とテロ資金供与およびマネー・ロンダリング等の利用防止が定められております。

ヤフーが取扱う外国為替証拠金取引は、同法に基づき所定の書類等をお客様から徴収し、本人確認を実施するとともに本人確認記録および取引記録を保存しております。しかしながら、ヤフーの業務管理が同法に適合していないという事態が発生した場合、もしくは今後新たな法的規制が設けられた場合には、ヤフーの業績および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

③ その他の関連当事者に係るリスク

(イ) ソフトバンク(株)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、ソフトバンクグループ(株)の子会社であるソフトバンク(株)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」に係わるビジネスについて、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	2007年3月31日(当初契約日2001年6月20日)
契約期間	2001年6月20日～(期限の定めなし)
契約相手先	ソフトバンク(株)
主な内容	<p>① 当社とソフトバンク(株)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"> ・ Yahoo! BBサービスに関するプロモーションの実施 ・ Yahoo! BBサービスに関する申込受付業務 ・ Yahoo! BBポータルサイトの運営 ・ メールサービス、ホームページサービスの提供 ・ Yahoo!プレミアムサービスの提供 (Yahoo! BB プレミアムプランおよびYahoo! BB基本サービス (プレミアム) の場合) ・ Yahoo! BBサービスにかかる料金の集金業務 <p>③ ソフトバンク(株)の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザー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 ・ ユーザーに対する問い合わせ対応、テクニカルサポート ・ インターネット接続に必要な接続機器の補償 (Yahoo! BB基本サービス (プレミアム) の場合) <p>④ 当社はYahoo! BB料金のうち1回線あたり以下の金額を、提供するサービスの対価として受け取る。</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yahoo! BB ADSL等のユーザーについて、毎月100円 - Yahoo! BB光 withフレッツ / Yahoo! BB光フレッツコースのユーザーについて、毎月60円 - Yahoo! BB for Mobileのユーザーについて、毎月50円 - Yahoo! BB基本サービスのユーザーについて、毎月55円 - Yahoo! BB プレミアムプランについて、上記50円～100円に加え、毎月180円 <p>⑤ 当社はソフトバンク(株)に対し、Yahoo! BB プレミアムプランの加入1回線あたり250円を支払う。</p>

契約の名称	インセンティブ契約																											
契約締結日	2005年10月7日																											
契約期間	2004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(株)																											
主な内容	<p>当社は、Yahoo! BBサービスの販売代理店として、ソフトバンク株式会社から以下のインセンティブフィーを受領する。</p> <p>インセンティブフィー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規獲得インセンティブ <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB ADSL</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、15,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB ADSL+無線LANパック</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、20,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB光</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、5,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB光+無線LANパック</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、10,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SoftBank Air</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、5,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">SoftBank 光</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、10,000円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB基本サービス(スタンダード)</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、1,000円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB基本サービス(プレミアム)</td> <td style="text-align: right;">1 申込につき、2,000円</td> </tr> </table> ・継続インセンティブ <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB ADSL</td> <td style="text-align: right;">利用継続1 会員あたり、月200円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB ADSL+無線LANパック</td> <td style="text-align: right;">利用継続1 会員あたり、月250円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB光</td> <td style="text-align: right;">利用継続1 会員あたり、月50円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB光+無線LANパック</td> <td style="text-align: right;">利用継続1 会員あたり、月100円程度</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Yahoo! BB for Mobile</td> <td style="text-align: right;">利用継続1 会員あたり、月50円程度</td> </tr> </table> 		Yahoo! BB ADSL	1 申込につき、15,000円程度	Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	1 申込につき、20,000円程度	Yahoo! BB光	1 申込につき、5,000円程度	Yahoo! BB光+無線LANパック	1 申込につき、10,000円程度	SoftBank Air	1 申込につき、5,000円程度	SoftBank 光	1 申込につき、10,000円程度	Yahoo! BB基本サービス(スタンダード)	1 申込につき、1,000円	Yahoo! BB基本サービス(プレミアム)	1 申込につき、2,000円	Yahoo! BB ADSL	利用継続1 会員あたり、月200円程度	Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月250円程度	Yahoo! BB光	利用継続1 会員あたり、月50円程度	Yahoo! BB光+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月100円程度	Yahoo! BB for Mobile	利用継続1 会員あたり、月50円程度
Yahoo! BB ADSL	1 申込につき、15,000円程度																											
Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	1 申込につき、20,000円程度																											
Yahoo! BB光	1 申込につき、5,000円程度																											
Yahoo! BB光+無線LANパック	1 申込につき、10,000円程度																											
SoftBank Air	1 申込につき、5,000円程度																											
SoftBank 光	1 申込につき、10,000円程度																											
Yahoo! BB基本サービス(スタンダード)	1 申込につき、1,000円																											
Yahoo! BB基本サービス(プレミアム)	1 申込につき、2,000円																											
Yahoo! BB ADSL	利用継続1 会員あたり、月200円程度																											
Yahoo! BB ADSL+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月250円程度																											
Yahoo! BB光	利用継続1 会員あたり、月50円程度																											
Yahoo! BB光+無線LANパック	利用継続1 会員あたり、月100円程度																											
Yahoo! BB for Mobile	利用継続1 会員あたり、月50円程度																											

(ロ) 「Yahoo! BB」サービスはソフトバンク(株)へ依存しているため、ヤフーはソフトバンク(株)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(株)が業務を担当する部分が、間接的にヤフーの業績に影響する可能性があります。ソフトバンク(株)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、「ヤフオク!」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、ヤフー(株)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営業日後にヤフー(株)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。また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。さらに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!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!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。今後、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、投資先のうち既に株式公開をしており、評価益または評価損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、評価損が拡大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さらなる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た、他社への資本参加、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。

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ユーザーとの接点を増やし、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」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。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提供し、高い実績を上げています。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、ユーザー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。

- (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

検索連動型広告は、ヤフーだけでなく国内の大手サイトなどパートナー各社とも提携を行っております。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、ニュース、気象情報、株価等の情報サービスや、映像、ゲーム等のコンテンツをユーザーに提供しています。今後も、ユーザー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たりした場合、ユーザー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。

- (ニ) ヤフーは他社との業務提携を進めていますが、業務提携先またはヤフーに予期しない事態等が発生した場合、事業計画の推進に支障が生じる可能性があります

ヤフーでは、業務提携によってもサービスの拡大を進めております。その際はヤフーのガイドラインに沿ってサービスを提供しておりますが、業務提携先の情報管理体制の不備による個人情報の流出、システム障害によるサービス提供の一時停止、開発の遅延等が発生した場合等には当初計画していたサービスを目論見通りに提供できない可能性があります。

また上記とは逆に、ヤフー側の原因により業務提携先が目論見通りにサービスを提供できなくなる可能性もあり、その場合、業務提携先から損害賠償等を求められる可能性があります。これらの結果、サービスのユーザー数やヤフーの業績に影響を及ぼす可能性があります。

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ることも考えられます。

- (ロ) 「Yahoo!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!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。

広告売上の一部においては、広告会社を用いた営業活動を行っている関係上、特定の広告会社やメディアレップに依存しています。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・関連会社の中には、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、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ます。最悪の場合、子会社・関連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喪失、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など、第三者がお客様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やサービスの質の悪化等の理由により、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の取り組みを行っていますが、万一、情報漏洩・不正侵入・コンピュータウイルス被害等が発生した場合、ヤフーの信用が失墜し、ユーザーを失う可能性があります

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ユーザーの裾野を広げ利便性が増す結果となりました。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、最高情報セキュリティ責任者(CISO)を設置し、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、「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、これらを情報セキュリティの専任チームや各部門から選出された情報セキュリティ担当者が中心となって推進することで、情報管理体制を構築しております。さらに、入社時と入社後の定期的な情報セキュリティに関する従業員教育を実施しております。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、2004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。2007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。2008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) ユーザー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、EC(eコマース)領域をはじめ様々なサービスへの事業展開を通じ、ユーザー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、ユーザー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をしています。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、コンピュータウイ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等からユーザー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)」等の行為が発生し、ユーザーの個人情報が不正に取得されたりユーザー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、2014年5月より、ユーザーがIDやパスワードを入力するログイン画面に「ログインテーマ」を提供開始しました。2007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を追加、2008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」の公開テストを行い、現在は「Yahoo!ツールバー」にてフィッシング警告機能を提供、2012年5月にはログイン専用の「シークレットID」、2012年8月には「ワンタイムパスワード」を導入しております。

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、2008年1月より「OpenID」発行および認証機能を広く一般に提供しています。ヤフーでは、前述のように悪意あるユーザー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、2005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。

(ロ) 個人情報が「Yahoo!ショッピング」、「ヤフオク!」の出店ストア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が、一部専門分野における業務提携先や、「Yahoo!ショッピング」、「ヤフオク!」のストアとの関係においては、提携先やストアの個人情報の管理体制に左右されることがあります。

「Yahoo!ショッピング」や「ヤフオク!」のBtoC取引では、購入者が入力した個人情報は、商品を販売したストアに送られ、各ストアが個人情報の収集主体として責任をもって管理しております。また、購入者の個人情報がストアから別の個人や団体に開示されないように、ストアに対して、購入者の個人情報について商品の送付や販促目的以外に利用をすることを固く禁じており、適切な管理をするよう適宜指導を行っております。なお、ストアのクレジットカード決済にあたっては、ストアにてヤフーの運営する決済手段を利用するか、直接カード会社と決済契約を締結するいずれかの方法をとっております。ヤフーの決済サービスを利用しているストアの場合、購入者が入力したクレジットカード番号はヤフーを通じてカード会社に送信されますので、各ストアに保存されることはありません。一方、直接カード会社と決済契約をしているストアについては、購入者が入力したクレジットカード番号の管理に関して、他の個人情報と同様に厳重な指導と注意喚起を行っております。「Yahoo!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図っております。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。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した場合、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

ヤフーは、電子メール等のサービスを電気通信事業者としてユーザー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、その結果、ヤフーの信用の失墜およびセキュリティ対策費用の増加などの悪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はいますが、コンピュータ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ありません。また、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および業績に影響を及ぼす場合があります。

さらに、専門犯罪集団による、ヤフーを標的とした攻撃が増加・高度化した場合、対策費用が増加する可能性があります。ユーザー自身の認証がマルウェア感染やリスト型攻撃により不正利用される可能性があります。犯罪不安による市場の成長が鈍化することにより、ヤフーの事業にも悪影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 不正利用に係わるリスク

(イ) 不正利用により、お客様およびヤフーに損害が発生する可能性があり、お客様を失う可能性があります

悪意あるユーザーが、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!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、「ヤフオク!」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、ユーザーの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、悪意あるユーザー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

行動ターゲティング広告や興味関心連動型広告（以下「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」という）等は、行動履歴情報の収集や分析に制約が生じた場合、サービス内容に影響を与える可能性があります

ユーザーの行動履歴情報を分析した行動ターゲティング広告や「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」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・ユーザー・インターネットメディア全てにとって効果的な広告となること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、ユーザー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「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」等においては、ユーザー（厳密にはそのユーザー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・関心の近いユーザー（ブラウザ）をグループ化するためだけに使用しており、特定のユーザーの興味・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ユーザー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ユーザー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「Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）」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。

⑦ 遺伝子解析事業について

当事業では、ユーザーから提供された試料を検査し、解析した結果得られる個人の遺伝子に関する情報を取り扱います。当該遺伝子情報の取扱いにあたりセキュリティ確保には万全を期しておりますが、万一情報漏えい等が生じた場合には、信用の低下や損害賠償請求等の法的紛争が発生する可能性があります。

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、2006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監査室を設置し運営し

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、ヤフーの利益に影響が出る可能性があります。

2. サマリー情報（注記事項）に関する事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動

当第2四半期連結会計期間における重要な子会社の異動は増加2社であり、内容は以下のとおりであります。

議決権所有割合上昇による増加

アスクル(株)

株式取得による増加

(株)エコ配

3. 要約四半期連結財務諸表

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2015年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2015年9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
資産				
流動資産				
現金及び現金同等物	503,937	521,829	17,892	3.6
営業債権及びその他の債権	217,736	261,273	43,536	20.0
その他の金融資産	15,901	23,006	7,104	44.7
その他の流動資産	4,251	19,280	15,028	353.4
流動資産合計	741,827	825,389	83,561	11.3
非流動資産				
有形固定資産	67,465	111,184	43,718	64.8
のれん	27,673	83,379	55,706	201.3
無形資産	32,382	106,977	74,594	230.4
持分法で会計処理されている投資	61,671	30,455	△31,215	△50.6
その他の金融資産	58,104	67,957	9,853	17.0
繰延税金資産	15,105	19,094	3,989	26.4
その他の非流動資産	3,372	3,412	39	1.2
非流動資産合計	265,774	422,460	156,686	59.0
資産合計	1,007,602	1,247,850	240,247	23.8

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2015年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間 (2015年9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
負債及び資本				
負債				
流動負債				
営業債務及びその他の債務	158,979	228,511	69,532	43.7
その他の金融負債	9,671	15,782	6,111	63.2
未払法人所得税	33,071	33,737	666	2.0
引当金	6,398	7,379	980	15.3
その他の流動負債	31,651	29,096	△2,554	△8.1
流動負債合計	239,772	314,508	74,735	31.2
非流動負債				
その他の金融負債	920	11,017	10,097	—
引当金	22,841	25,444	2,602	11.4
繰延税金負債	28	22,863	22,834	—
その他の非流動負債	3,485	5,594	2,109	60.5
非流動負債合計	27,276	64,919	37,643	138.0
負債合計	267,048	379,428	112,379	42.1
資本				
親会社の所有者に帰属する持分				
資本金	8,281	8,328	47	0.6
資本剰余金	1,235	1,231	△3	△0.3
利益剰余金	705,839	780,154	74,314	10.5
自己株式	△1,316	△1,316	—	—
その他の包括利益累計額	11,962	10,467	△1,494	△12.5
親会社の所有者に帰属する持分合計	726,002	798,866	72,864	10.0
非支配持分	14,551	69,555	55,003	378.0
資本合計	740,554	868,421	127,867	17.3
負債及び資本合計	1,007,602	1,247,850	240,247	23.8

(2) 要約四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 (自 2014年4月1日 至 2014年9月30日)	当第2四半期 連結累計期間 (自 2015年4月1日 至 2015年9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	203,266	248,871	45,605	22.4
売上原価	40,350	67,547	27,197	67.4
売上総利益	162,915	181,323	18,408	11.3
販売費及び一般管理費	68,118	89,088	20,969	30.8
企業結合に伴う再測定益	—	59,696	59,696	—
営業利益	94,797	151,931	57,134	60.3
その他の営業外収益	9,950	2,385	△7,564	△76.0
その他の営業外費用	204	164	△40	△19.8
持分法による投資損益(△は損失)	366	1,217	851	232.2
税引前四半期利益	104,908	155,370	50,461	48.1
法人所得税	37,700	30,607	△7,093	△18.8
四半期利益	67,207	124,762	57,554	85.6
四半期利益の帰属				
親会社の所有者	66,619	124,747	58,127	87.3
非支配持分	588	15	△572	△97.3
四半期利益	67,207	124,762	57,554	85.6
親会社の所有者に帰属する 1株当たり四半期利益				
基本的1株当たり四半期利益(円)	11.70	21.92	10.21	87.3
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	11.70	21.91	10.21	87.3

(3) 要約四半期連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 (自 2014年4月1日 至 2014年9月30日)	当第2四半期 連結累計期間 (自 2015年4月1日 至 2015年9月30日)
四半期利益	67,207	124,762
その他の包括利益		
純損益にその後に振り替えられる 可能性のある項目		
売却可能金融資産	△1,959	△495
在外営業活動体の換算差額	308	△116
持分法適用会社に対する持分相当額	340	△916
税引後その他の包括利益	△1,310	△1,528
四半期包括利益	65,897	123,234
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	65,286	123,252
非支配持分	610	△18
四半期包括利益	65,897	123,234

(4) 要約四半期連結持分変動計算書

前第2四半期連結累計期間(自 2014年4月1日 至 2014年9月30日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配 持分	資本 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	その他の 包括利益 累計額	合計		
2014年4月1日	8,271	3,892	598,012	△526	10,032	619,682	8,036	627,718
四半期利益			66,619			66,619	588	67,207
その他の包括利益					△1,332	△1,332	22	△1,310
四半期包括利益	—	—	66,619	—	△1,332	65,286	610	65,897
所有者との取引額等								
新株の発行	7	7				15		15
剰余金の配当			△25,223			△25,223	△124	△25,348
自己株式の取得及び処分		2		△789		△787		△787
子会社の支配獲得及び 喪失に伴う変動						—	227	227
支配継続子会社に対する 持分変動		△1				△1	1	△0
その他		26				26		26
所有者との取引額等合計	7	34	△25,223	△789	—	△25,971	104	△25,866
2014年9月30日	8,278	3,927	639,407	△1,316	8,700	658,998	8,751	667,749

当第2四半期連結累計期間(自 2015年4月1日 至 2015年9月30日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配 持分	資本 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	その他の 包括利益 累計額	合計		
2015年4月1日	8,281	1,235	705,839	△1,316	11,962	726,002	14,551	740,554
四半期利益			124,747			124,747	15	124,762
その他の包括利益					△1,494	△1,494	△33	△1,528
四半期包括利益	—	—	124,747	—	△1,494	123,252	△18	123,234
所有者との取引額等								
新株の発行	47	47				95		95
剰余金の配当			△50,432			△50,432	△225	△50,658
子会社の支配獲得及び 喪失に伴う変動						—	55,313	55,313
支配継続子会社に対する 持分変動		21				21	△62	△41
その他		△72				△72	△3	△75
所有者との取引額等合計	47	△3	△50,432	—	—	△50,387	55,021	4,633
2015年9月30日	8,328	1,231	780,154	△1,316	10,467	798,866	69,555	868,421

(5) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2014年4月1日 至 2014年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2015年4月1日 至 2015年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	104,908	155,370
減価償却費及び償却費	7,826	12,114
企業結合に伴う再測定益	—	△59,696
段階的に取得された関連会社投資の再測定益	△6,249	—
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	19	2,181
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	6,415	9,806
未払消費税等の増減額(△は減少)	3,542	△7,937
その他の金融資産の増減額(△は増加)	△2,615	△6,311
その他の金融負債の増減額(△は減少)	1,711	△3,578
その他	△11,921	△8,889
小計	103,638	93,059
法人所得税の支払額	△44,768	△32,218
営業活動によるキャッシュ・フロー	58,870	60,840
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	△9,292	△11,358
無形資産の取得による支出	△2,740	△4,516
投資の取得による支出	△12,108	△6,817
子会社の支配獲得による収入	59	31,291
その他	△5,799	1,051
投資活動によるキャッシュ・フロー	△29,881	9,649
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△25,196	△50,380
その他	△898	△2,074
財務活動によるキャッシュ・フロー	△26,094	△52,455
現金及び現金同等物に係る換算差額	104	△142
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,998	17,892
現金及び現金同等物の期首残高	482,336	503,937
現金及び現金同等物の四半期末残高	485,335	521,829

- (6) 継続企業の前提に関する注記
該当事項はありません。

(7) 連結財務諸表に関する注記事項

1. 重要な会計方針

当社グループが本要約四半期連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、前連結会計年度に係る連結財務諸表において適用した会計方針と同一であります。

なお、当第2四半期連結会計期間において、連結子会社が増加したことにより、新たに以下の会計方針を重要な会計方針として認識しております。

たな卸資産

たな卸資産は、原価と正味実現可能価額のいずれか低い金額で測定しております。原価は、主として移動平均法を用いて算定しており、正味実現可能価額は、通常の事業の過程における見積販売価格から、販売に要する見積費用を控除して算定しております。

また、たな卸資産の内訳は、主として商品であります。

無形資産

商標権の一部については、事業を継続する限り基本的に存続するため、耐用年数を確定できないと判断し、償却しておりません。

収益

物販売上については、物品の所有に伴う重要なリスクおよび経済価値が買手に移転し、販売した物品に対して継続的な管理上の支配を保持せず、取引に関連した経済的便益が当社グループに流入する可能性が高く、取引に関連して発生した原価および収益の額が信頼性をもって測定できる場合に認識しております。

2. 企業結合

(1) 企業結合の概要

当社の関連会社であり主にオフィス用品通販サービスを行なっているアスクル(株)は、2015年5月19日開催の同社取締役会において決議された自己株式取得の履践により、2015年8月27日(支配獲得日)より新たに当社の子会社となりました。アスクル(株)による自己株式取得の結果、当社の保有するアスクル(株)の議決権比率は41.7%(2015年5月20日現在)から44.4%(2015年8月27日現在)となり、議決権の過半数を保有していませんが、議決権の分散状況および過去の株主総会の投票パターン等を勘案した結果、当社がアスクル(株)を実質的に支配していると判断し、同社を子会社化しております。なお、当該企業結合はアスクル(株)の自己株式取得により行なわれたことから、非資金取引に該当します。

また、当社が既に保有していたアスクル(株)に対する資本持分を支配獲得日の公正価値で再測定した結果、59,696百万円の段階取得による利益を認識しております。この利益は要約四半期連結損益計算書上、「企業結合に伴う再測定益」に計上しております。

(2) 被取得企業の概要

名称	アスクル株式会社
事業内容	文房具等およびサービスにおける通信販売事業

(3) 支配獲得日

2015年8月27日

(4) 支配獲得日現在における既保有持分、取得資産および引受負債の公正価値、非支配持分およびのれん

(単位：百万円)

既保有持分の公正価値	93,611
取得資産および引受負債の公正価値	
流動資産	90,115
現金及び現金同等物	31,291
営業債権及びその他の債権	45,365
その他	13,458
非流動資産	112,716
有形固定資産	32,408
無形資産	71,944
その他	8,363
流動負債	△71,494
営業債務及びその他の債務	△56,772
その他	△14,722
非流動負債	△35,495
純資産	95,842
非支配持分(注) 1	△55,133
のれん(注) 2	52,902
合計	93,611

上記金額は現時点での最善の見積りによる暫定的な公正価値であるため、支配獲得日時点で存在していた事実や状況に関する追加的な情報が得られ評価される場合には、上記金額を修正することがあります。

(注) 1 非支配持分

非支配持分は、識別可能な被取得企業の純資産の公正価値に対する持分割合で測定しております。

2 のれん

のれんは、今後の事業展開や当社グループと被取得企業とのシナジーにより期待される将来の超過収益力を反映したものであります。

(5) 企業結合に係る支配獲得日以降の損益情報

当要約四半期連結損益計算書に認識している当該支配獲得日以降における被取得企業の売上高は24,719百万円、四半期利益は456百万円であります。

なお、上記の四半期利益には、支配獲得日に認識した無形資産の償却費等が含まれております。

(参考：四半期情報)

要約四半期連結損益計算書の分析

(単位:百万円)

	前年同四半期 (自 2014年7月1日 至 2014年9月30日)	当四半期 (自 2015年7月1日 至 2015年9月30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
売上高	103,318	138,295	34,976	33.9
売上原価	20,793	43,391	22,597	108.7
売上総利益	82,525	94,903	12,378	15.0
販売費及び一般管理費	36,481	51,819	15,338	42.0
企業結合に伴う再測定益	—	59,696	59,696	—
営業利益	46,043	102,779	56,736	123.2
その他の営業外収益	342	1,702	1,360	397.7
その他の営業外費用	137	96	△40	△29.5
持分法による投資損益(△は損失)	92	442	349	377.3
税引前四半期利益	46,341	104,828	58,486	126.2
法人所得税	15,850	13,558	△2,291	△14.5
四半期利益	30,491	91,269	60,778	199.3
四半期利益の帰属				
親会社の所有者	30,202	91,366	61,164	202.5
非支配持分	288	△97	△385	—
四半期利益	30,491	91,269	60,778	199.3
親会社の所有者に帰属する 1株当たり四半期利益				
基本的1株当たり四半期利益(円)	5.30	16.05	10.75	202.6
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	5.30	16.05	10.74	202.6

販売費及び一般管理費明細

(単位:百万円)

	前年同四半期 (自 2014年 7月 1日 至 2014年 9月 30日)	当四半期 (自 2015年 7月 1日 至 2015年 9月 30日)	増 減	
	金額	金額	金額	増減率(%)
販売費及び一般管理費				
人件費	11,479	15,293	3,813	33.2
販売促進費	4,094	8,789	4,695	114.7
減価償却費及び償却費	3,447	5,708	2,260	65.6
業務委託費	4,574	5,626	1,051	23.0
ロイヤルティ	2,796	3,109	313	11.2
賃借料・水道光熱費	2,370	2,744	373	15.8
情報提供料	2,925	1,908	△1,016	△34.8
通信費	1,447	1,565	117	8.1
ライセンス料	661	1,226	564	85.3
荷造運賃	23	1,185	1,161	—
その他	2,660	4,663	2,002	75.3
販売費及び一般管理費合計	36,481	51,819	15,338	42.0

①売上高

当四半期の売上高は、138,295百万円と前年同四半期と比べて34,976百万円（33.9%増）増加しました。これは主にアスクル(株)の連結子会社化、および広告売上の増加によるものです。

②売上原価、販売費及び一般管理費

当四半期の売上原価は、43,391百万円と前年同四半期と比べて22,597百万円（108.7%増）増加しました。これは主にアスクル(株)の連結子会社化、および検索システム利用に関する契約条件の変更によるものです。

当四半期の販売費及び一般管理費は、51,819百万円と前年同四半期と比べて15,338百万円（42.0%増）増加しました。

販売費及び一般管理費の主な増減理由は以下のとおりであります。

- ・人件費は、15,293百万円と前年同四半期と比べて3,813百万円（33.2%増）増加しました。これは当社グループの従業員数が8,803名と前年同四半期末と比べて1,975名（28.9%増）増加したことによるものです。
- ・販売促進費は、8,789百万円と前年同四半期と比べて4,695百万円（114.7%増）増加しました。これは主にポイント費用の増加、および「Yahoo! JAPANカード」会員の獲得費用が増加したことによるものです。
- ・減価償却費及び償却費は、5,708百万円と前年同四半期と比べて2,260百万円（65.6%増）増加しました。これは主にアスクル(株)の連結子会社化、サーバおよびネットワーク関連機器の取得に伴う有形固定資産の増加、および社内開発ソフトウェアの増加に伴う無形資産の増加によるものです。
- ・業務委託費は、5,626百万円と前年同四半期と比べて1,051百万円（23.0%増）増加しました。これは主にアスクル(株)の連結子会社化によるものです。
- ・情報提供料は、1,908百万円と前年同四半期と比べて1,016百万円（34.8%減）減少しました。これは主に検索システム利用に関する契約条件が変更されたことに伴う減少によるものです。

③企業結合に伴う再測定益

当四半期の企業結合に伴う再測定益は、アスクル(株)の連結子会社化によるものです。

④その他の営業外収益、その他の営業外費用

当四半期のその他の営業外収益は、1,702百万円と前年同四半期と比べて1,360百万円（397.7%増）増加しました。その他の営業外収益の主なものは投資有価証券売却益です。

当四半期のその他の営業外費用は、96百万円と前年同四半期と比べて40百万円（29.5%減）減少しました。

⑤法人所得税

当四半期の法人所得税は、13,558百万円となり、税引前四半期利益に対する法人所得税の負担率は12.9%となりました。法定実効税率33.06%と税効果会計適用後の法人税等の負担率の差異は、主に企業結合に伴う再測定益による影響です。

⑥四半期利益

四半期利益は、91,269百万円と前年同四半期と比べて60,778百万円（199.3%増）増加しました。親会社の所有者に帰属する基本的1株当たり四半期利益は16円05銭となりました。