

樂天

樂天株式会社

第10期 株主通信

2006年1月1日～2006年12月31日

FOR NEXT **10** YEARS

more than Web.

次の10年を
見据えた成長へ

代表取締役会長 兼 社長 三木谷 浩史

三木谷浩史



従来のネットサービスにとどまらない、 革新的な企業を目指します。

楽天設立からの10年、楽天グループの成長と発展を支えていただいた株主の皆様のご支援に感謝いたします。この10年の成長をさらに大きなものにしていくために、一層新しい取り組みを行っていきたいと思っています。

楽天グループが変化の速いインターネット業界において持続的に成長し、社会への貢献を果たし尊敬される企業となるためには、1997年の創業期からこだわり続けてきた「成功の5つのコンセプト」を踏まえた事業の推進がますます重要と考えています。成長戦略では、ブランドと楽天グループ会員を軸とした戦略を強化し、楽天エコシステムをより大きなものにしていきたいと思います。また、テクノロジーの強化や、海外事業の本格化にも取り組んでいきます。

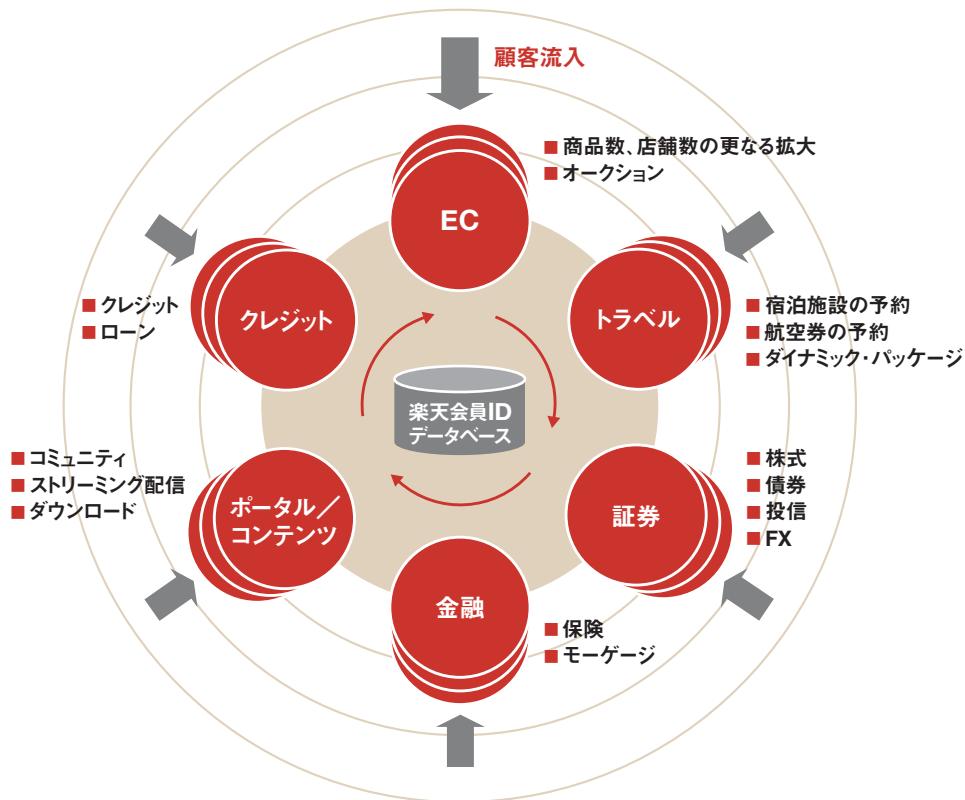
キーワードは、“more than Web.”。ウェブにとどまらず、リアルビジネスとの融合も視野に入れた新しい価値の創造に挑みます。そして、幅広いステークホルダーとのより良い関係を構築することによって、次の10年に向けた成長と企業価値の向上を目指します。

世界一のインターネット・サービス企業へ

成功の5つのコンセプト

- 1 常に改善、常に前進
- 2 Professionalismの徹底
- 3 仮説→実行→検証→仕組化
- 4 顧客満足の最大化
- 5 スピード!! スピード!! スピード!!

エコシステム
「楽天経済圏」の発展



第10期において、楽天グループの会員数は、3,700万人を超えました。

日本最大規模の「会員データベース」をビジネス資産とし、
 新しいサービスや、活発なコミュニケーションを生みだしたい。
 ネットサービスを超えて、世界へ、より幅広くビジネスを成長させたい。
 私たちは、次の10年を視野に、新たな経営戦略をスタートしています。

駆け抜けた10年 世界一のインターネット・サービス企業を目指して

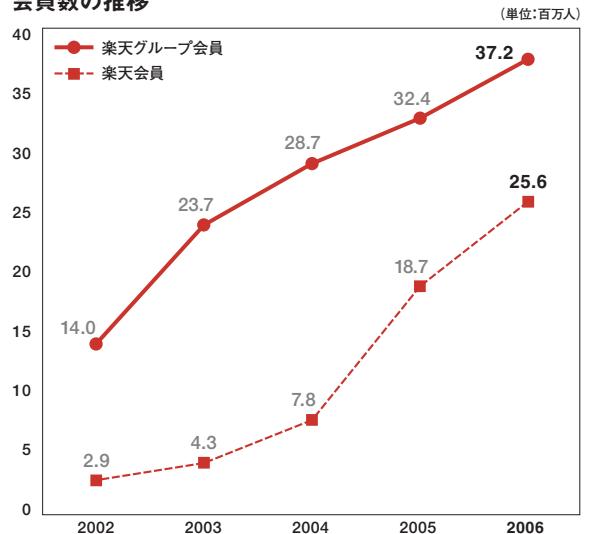
1997年の設立以来、楽天グループはインターネットの総合サービス企業として、EC(eコマース)を中核とするビジネスモデルを進化させ、それまで日本に存在しなかった新しいマーケットを創造してきました。

ポータル・メディア、トラベル、金融、プロスポーツと領域を広げ、各サービス間のシナジー効果により、ビジネスを順調に拡大することに成功し、わが国のネットビジネスの成長をけん引してきたと自負しています。

会員数3,700万人を突破 楽天エコシステムの基盤づくりの1年

2006年、グループサイト内における流通総額は、8,000億円を超え、楽天グループの会員数は3,700万人を突破しました。これは、常に新しいビジネスモデルに挑戦し、ユーザーの満足度の向上を追求しながら発展してきた「楽天の10年」を象徴する数字です。2005年からサービスを開始したクレジットカード事業においても、「楽天カード」の会員数は48万人を突破。また、2002年から推進しているユーザーIDの統合や、サービスの利用実績によって獲得したポイントがショッピングなどで使える「楽天スーパーポイント」の導入効果も、各サービス間のクロスユースの増加として現れています。生活のあらゆる場面で、ユーザーに楽天の提供する多彩なサービスを利用いただけるように、楽天オークションといった新サービスの開発を行ったり、これらのサービスの持続的な成長のために新しい経営管理体制としてグロース・マネジメント・プログラム(GMP)を導入するなど、循環型経済圏(楽天エコシステム)を発展させるための基盤づくりを推進した一年でした。

会員数の推移



新経営管理体制 “グロース・マネジメント・プログラム(GMP)”を導入

5カンパニー制から、38ビジネスユニット (BU) 制へ。経営管理を「見える化」しました。

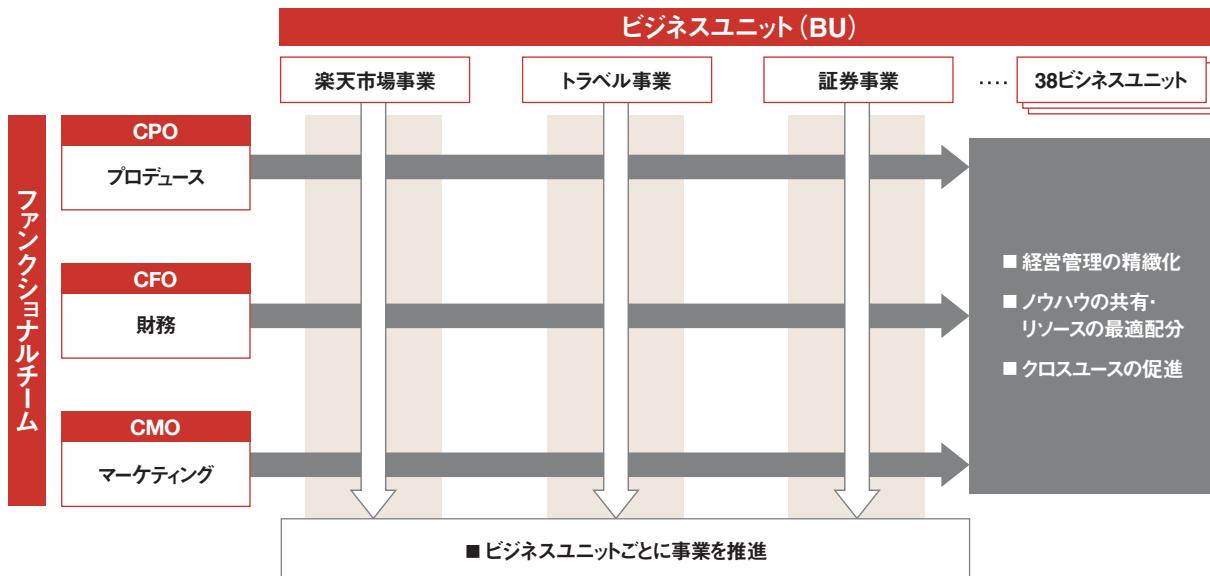
サービスの多様化が進む楽天グループは、今後も持続的に成長するために、環境変化に柔軟に対応できる、フラットで機動力に富むグループ体制—グロース・マネジメント・プログラム (GMP) を、2006年11月に導入しました。

従来5つのカンパニー制によりグループ事業を推進していましたが、38事業単位のビジネスユニット(BU)に細分化。ビジネスユニッ

トごとに業績評価の指標を設定、事業の方向性や収益性を明確にすることが可能な経営管理システムを導入しました。

各ビジネスユニットに共通する重要な機能(プロデュース、財務、マーケティングなど)には、ファンクショナルチームを設置。ファンクショナルチームが全ビジネスユニットに横申を通し、事業間のノウハウを共有するとともに、シナジーを高め経営効率の向上を図ります。

さらなる成長に向けた「マトリックス経営の実現」



新事業の芽を育成、新規投資を仕組化

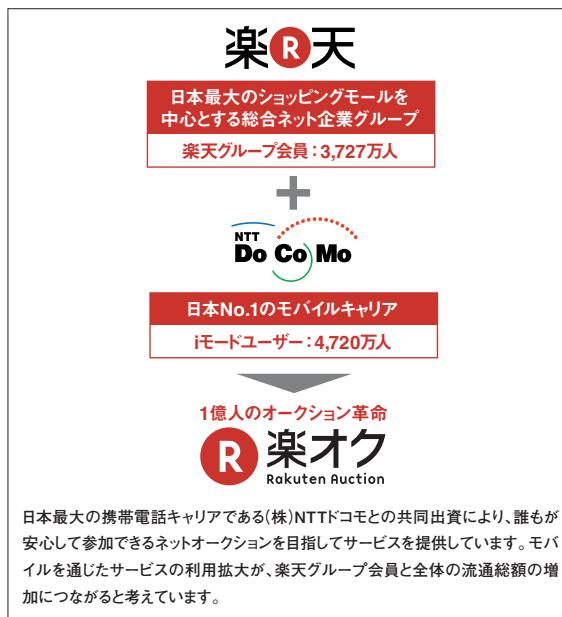
インキュベーション事業への投資枠を確保。戦略的に資本投下していきます。

グロース・マネジメント・プログラムの導入により透明性が一層高まり、グループを俯瞰した投資配分が行えるメリットが生まれます。将来の重要な収益源となる新規事業を育成するインキュベーション戦略においても、潜在的成長性と戦略上の重要性を考慮し、機動的に新規投資を行う仕組みを整えました。

グループ全体で生みだす利益の一部から新規事業への投資原資を確保しており、必要な資本を投下して新しい事業の芽を育てていきます。また、新規事業についても収益性の管理を徹底することで、より経営の健全性を保っていきます。

事業事例：No.1タッグによるオークションサービス「楽オク」

PC版とiモード®版を展開し、エンターテインメント性の高い情報が入手できるサイト運営に加え、iモード®版では参加者同士が趣味や関心を通じてコミュニティをつくれるSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を提供しています。また、出品者と落札者との間で直接のやり取りが不要な取引システムにより、「あんしん・あんぜん」なネットオークションサービスを提供しています。



業績概況

楽天グループの流通総額拡大が続く中、設立10年目を迎えた当期は「楽天市場」を中心としたコア事業が大きく成長したことにより、グループの売上が前期比56.6%増と大幅な増収となりました。利益面では中長期的な成長戦略のもと、楽天エコシステムの推進および事業の選択と集中を加速させ、クレジット・ペイメント事業においてノンコア事業の譲渡を柱とした事業再構築を実施したことなどから、営業損失、特別損失を計上したため、グループ全体で減益となりました。一方で公募増資による資金調達、事業再構築による資産効率の改善などにより、更なる財務基盤の安定化が進みました。

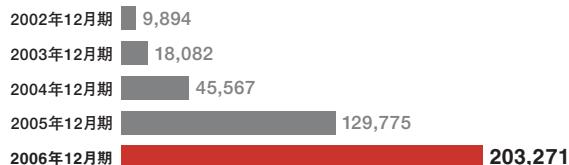
インターネット利用者の増大に加えモバイル化の進展が続く中、楽天グループは、「楽天市場」「楽天証券」「楽天トラベル」など多彩な事業分野で会員向けサービスの質の向上に努めました。同時に、「楽天スーパーポイント」などを活用して会員の皆様にグループ内のさまざまなサービスをご利用いただくことで、グループ流通総額の増大を促進する好循環を生みだしてきました。当期の楽天グループの連結業績は、売上高203,271百万円(前期比56.6%増)となりました。順調な流通総額の成長を背景に、EC事業は売上高66.5%増、営業利益51.3%増と好調に推移し、トラベル事業においても売上高43.9%増、営業利益56.2%増と高い伸びを示しました。証券事業においても増収増益となりました。楽天KC(株)においては、事業再構築の影響や業界の環境変化への対応などに伴い営業損失を計上しました。その結果、グループ連結では営業利益29,148百万円(同16.4%減)、経常利益30,406百万円(同15.1%減)となりました。当期純利益については、

楽天KC(株)におけるクレジット事業の譲渡損失、貸倒れの見積り方法厳格化に伴う引当金積み増しなどを特別損失として計上したため、2,702百万円(同86.1%減)となりました。

事業再構築をほぼ終了したことに加えて、本社において経営資源を集中しているカード・ファイナンス事業の業績は順調に推移していることから、来期は同社単体の業績回復と、グループ連結における増収増益を目指しています。また、株主還元については、企業価値の最大化を念頭に、健全な財務体質の維持と積極的な事業展開に備えるための内部留保などを勘案し、株主の皆様への利益配分を行うことを基本方針としており、単年度の業績に左右されない安定した配当を継続しています。今後も引き続き、グループ各社の連携によるシナジーを追求することにより、顧客への総合的なサービスを提供する「楽天エコシステム」の成長を促進し、株主価値・企業価値の持続的な増大を目指します。

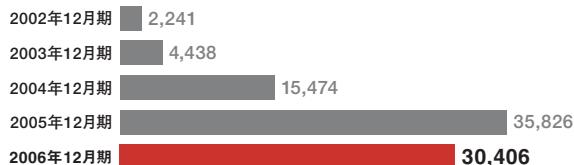
連結売上高

(単位:百万円)



連結経常利益

(単位:百万円)



事業概況

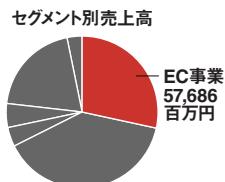
EC事業

ビジネスユニット：楽天市場事業 オークション事業 ブックス&メディア事業 ゴルフ事業 ファインワイン事業 オート事業 デリバリー事業 ダイニング事業
チケット事業 むいぐるみカード事業 ビジネスサービス事業 グリーティングサービス事業 パフォーマンスマーケティング事業



当事業セグメントには、主に楽天(株)の「楽天市場」、楽天オークション(株)ならびに楽天ブックス(株)などが属しており、主に物販を中心としたECに関するサイト運営・サービス提供および娯楽関連のサイト運営・サービス提供などを行っています。

当期の売上高は、57,686百万円(前期比66.5%増)、営業利益は17,657百万円(前期比51.3%増)となりました。

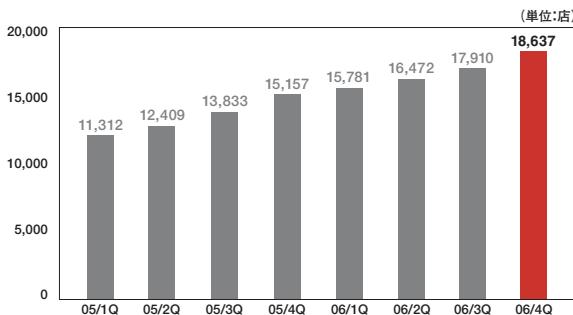


流通総額が大幅に伸び、出店店舗数も増加

「楽天市場」を主力サービスとするEC事業は、当期の流通総額が前期比42.2%増の657,024百万円と大幅な伸びを示しました。出店店舗数は、6月にスタートした新プラン「楽天 10周年記念 がんばれ!プラン」が新規出店数の増加に寄与し、2006年末に18,500店舗を突破しました。

新コンテンツとしては、「楽天市場」での購買意思決定をサポートする「楽天市場ラウンジ」を開設。グルメ・ファッションなどの各ジャンルの専門家がこだわりの商品を紹介し、ユーザーによる評価ランキングも公開しています。新サービスでは、モバイルコマースの拡大に向け、楽天グループ会員、iモード®ユーザーを基盤とする日本最大級のオークションサイト「楽天オークション」を開設しました。出品者と落札者が匿名で利用できる仲介サービスの採用や、モバイルからの会員登録ステップの簡略化など、「あんしん・あんぜん・かんたん便利」な仕組みの提供を通してネットオークション初心者やライトユーザーの取り込みを図っています。

出店店舗数の推移



TOPIC 「楽天 10周年記念 がんばれ!プラン」を新設

創業10年目を迎えたことを記念し、「楽天市場」の出店者向け料金体系に、2006年6月から「楽天 10周年記念 がんばれ!プラン」を追加しました。このプランは、月額の出店料を大幅に引き下げることで、新規出店へのハードルを下げ、より幅広い層の事業者インターネット販売の機会を提供しています。また、従来のライトプランに比べ、契約期間を長く設定することにより、店舗様との連携を一層深め、がんばる店長様をサポートします。

クレジット・ペイメント事業

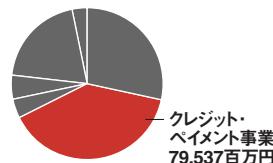
ビジネスユニット：KC事業 パーソナルファイナンス事業



当事業セグメントには、主に楽天KC(株)、楽天クレジット(株)などが属しており、個人向けのクレジットカード事業、ショッピング・クレジットおよびカードローン事業などを行っています。

当期の売上高(営業収益)は、79,537百万円(前期比68.8%増)、営業損失は6,149百万円(前期は6,332百万円の営業利益)となりました。

セグメント別売上高

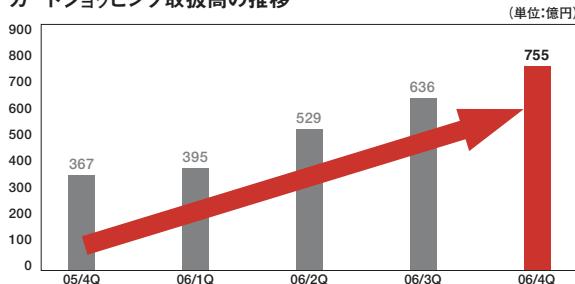


インターネット系クレジットカード会社を目指し、ビジネスを再構築

クレジット・ペイメント事業の中核である楽天KC(株)では、会社分割によるクレジット事業の譲渡が11月に完了したほか、抜本的な事業再構築を行いました。インターネットと親和性の高いカード・ファイナンス事業においては、「楽天カード」会員数が順調に増加し、当期のカードショッピング取扱高は前期比86.7%増となるなど、堅調に推移しました。しかしながら、事業譲渡に伴う営業収益の低下、当期の消費者金融事業をとりまく環境変化に対応した貸倒関連費用の増加により営業損失を計上する結果となりました。今後はカード事業およびファイナンス事業に経営資源を集中し、収益性の一層の向上を図っていきます。

パーソナルローン事業を展開する楽天クレジット(株)においては、楽天トラベル(株)とのタイアップキャンペーンなどのプロモーションを強化、また、中高所得者向けに「限度額500万円、最低金利7.0%」といった競争力あるカードローン商品の取り扱いを開始し、総会員数、債権残高ともに大きく伸長しました。

カードショッピング取扱高の推移



TOPIC クレジット事業を譲渡、コア事業を強化

楽天KC(株)のクレジット事業(個品あっせん)を(株)オリエントコーポレーションに譲渡したことで、当事業セグメントにおける抜本的な事業再構築が前進しました。つまり、オートローンとショッピング・クレジットに軸足を置く従来型の信販事業から脱却し、楽天グループにおけるコア事業、ネットマーケティングを中心としたカード・ファイナンス事業への変革が本格的にスタートしたのです。また、事業所などの統廃合などによる合理化にも着手しています。経営陣と従業員が一丸となって経営効率化にまい進するとともに、法令改正を踏まえた貸倒れの見積り方法の厳格化や上限金利の引き下げ検討など、消費者金融事業をとりまく環境変化への対応を進めています。

ポータル・メディア事業

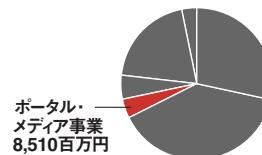
ビジネスユニット：インフォシーク事業 広告事業 ターゲット事業 リサーチ事業 人材事業 ブログ事業 ダウンロード事業 CS放送事業
インターネットテレビ事業 クロスメディア事業

Infoseek 楽R天 楽R天 楽R天 みんなの就職活動日記
リサーチ B L O G

当事業セグメントには、楽天(株)のインフォシーク、楽天リサーチ(株)、みんなの就職(株)などが属しており、ポータルサイトの運営、コミュニティサイトの運営、マーケットリサーチ事業のほか、ブロードバンドコンテンツの配信などを行っています。

当期の売上高は8,510百万円(前期比12.9%増)、営業利益は393百万円(前期比79.6%減)となりました。

セグメント別売上高



サイトの利便性を向上させ、新規サービスも展開

広告売上が堅調に推移したインフォシーク事業においては、ハイブリッド検索機能の拡充をはじめ、マルチデバイス対応とユーザーの利便性向上を進めました。また、当期に会員数210万人を超えたポイントメールサービス「メールdeポイント」では、楽天グループ内での相互登録キャンペーンなど、優良会員の拡大に向けた継続的な施策を実行しました。

新規事業としては、約78万人のユーザーを誇る「楽天ブログ」と連動するソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)「楽天リンクス」の提供を開始しました。さらに、インターネットテレビ事業では、「東北楽天ゴールデンイーグルス」の全試合を中継する「楽天イーグルスTV」、株式市場の様態を東京証券取引所から中継する「楽天マーケットTV」をスタートし、新規会員の獲得やエンターテインメント性の向上を推進しています。

一方、全国65万人の学生が登録するクチコミ就職サイト「みんなの就職活動日記」においては、リアルなイベントの場として「仕事分かるフォーラム」をいち早く実施し、ユーザーの満足度向上を図りました。

TOPIC コミュニティ機能が充実した「楽天リンクス」

2006年3月に提供を開始した「楽天リンクス」は、各種コミュニティ機能を充実させたSNS※。今後も楽天グループのコミュニティサービスの中核として、さまざまなサービスとの連携による利便性アップを図り、ユーザー間の交流を促進します。

※ SNS：参加者が互いに友人を紹介しあって、新たな友人関係をを広げることを目的に開設されたコミュニティ型の会員制Webサイト。



事業概況

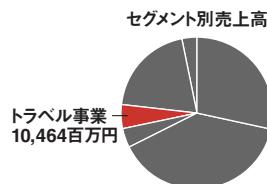
トラベル事業

ビジネスユニット：トラベル事業



当事業セグメントには、楽天トラベル(株)とその関連会社が属しており、宿泊予約など旅行関連サイトの運営・サービス提供を行っています。

当期の売上高は、10,464百万円(前期比43.9%増)、営業利益は4,659百万円(前期比56.2%増)となりました。

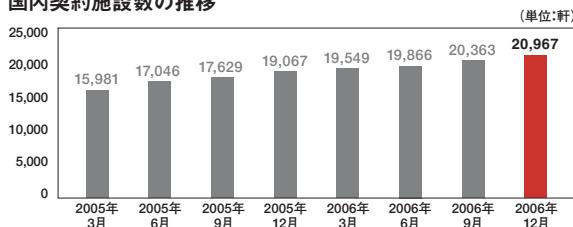


予約流通総額、宿泊者数ともに拡大

トラベル事業では、「楽天トラベル」での予約流通総額が前期比25.5%増と順調な伸びを示し、国内の契約宿泊施設数も7月に20,000軒を突破しました。当期に宿泊施設を利用したユーザー数は1,890万人に達し、130万件におよぶ宿泊施設への評価コメントが寄せられました。新規ユーザーが宿泊施設を予約する際の判断材料として、「お客様の声」をサイト内に蓄積することで情報の付加価値を高め、利用の活性化につながっています。

新規事業展開では、航空券と宿泊施設をユーザーが自由に選べるダイナミックパッケージ「楽パック」(海外向け)を2月から、「ANA楽パック」(国内向け)を10月からそれぞれ提供しています。また、2月には一括決済サービス(契約法人向け)の提供、事前カード決済の導入、9月には高速バス予約サービスのモバイル対応、12月にはペットホテル予約の提供など、多様なユーザーニーズに合わせた新サービスを展開しています。これらを通して、さらに総合的な旅行サービス企業への発展を目指します。

国内契約施設数の推移



TOPIC 「ANA楽パック」サービス開始

全日本空輸(株)と楽天が共同出資で設立した楽天ANAトラベルオンライン(株)が提供する個人旅行のパッケージサービスです。「楽天トラベル」を通じ、ANAがもつ1日約900便分の航空券と、楽天トラベルおよびANAセールス(株)が契約する約20,000軒の宿泊施設を目的や予算に応じて組み合わせ、自由に旅行プランが作成できます。

ANA楽パックとは?
900便以上の国内線フライト
20,000軒以上の宿泊施設
キャンセル料が優待される

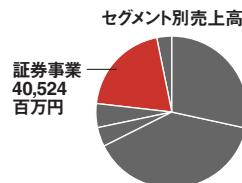
証券事業

ビジネスユニット：証券事業 投資事業 アセットマネジメント事業 プロパティマネジメント事業



当事業セグメントには、楽天証券ホールディングス(株)の下で楽天証券(株)と関連会社が属しており、オンライン証券取引サービスなどを行っています。

当期の売上高(営業収益)は、40,524百万円(前期比54.0%増)、営業利益は15,358百万円(前期比20.0%増)となりました。



サービスと商品の拡充により、堅調に伸長

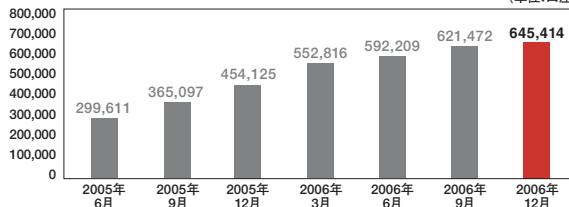
楽天証券(株)では、総合口座数が64万5,000口座を超え、国内ネット証券において第3位に、1日当たりの売買代金は141,095百万円に達し、第2位となりました。

10月にはパソコン用オンライントレーディングツール「マーケットスピード」の操作性の向上や機能強化を図った新バージョンをリリースしました。モバイル用トレーディングツール「iSPEED」についても、ネット証券で初めて国内全ての移動体通信キャリアに対応、最短5秒間隔で株価を自動更新する機能など、「いつでも、どこでも」証券取引ができる環境を提供、モバイルトレーダーの利便性向上を図りました。また、グループシナジーを活かして楽天会員の取り込みを促進し、顧客基盤の拡大に努めました。

個人の多様化する投資ニーズに応え、商品ラインアップの拡充も進めました。外国株への投資意欲の高まりに対応して、業界初となる米国ETF(株価指数連動型の上場投資信託)の取り扱いを開始。貯蓄性商品では、外国債券や投資信託の銘柄追加を行いました。

楽天証券 総合口座数の推移

(単位:口座)



TOPIC 「マーケットスピード」バージョンアップ

10月にバージョンアップした「マーケットスピード」は、楽天証券が開発したパソコン用のトレーディングツール。実際に同ツールを使用するトップユーザーからの意見を取り入れ、最短2回のクリックで発注できる「スーパークイック注文」機能、銘柄スクリーニングなどの分析機能を追加。投資判断から売買注文までの操作ステップや所要時間の大幅な短縮化を図りました。



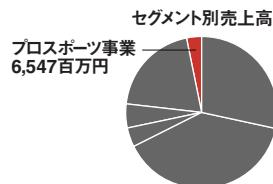
プロスポーツ事業

ビジネスユニット：プロスポーツ事業



当事業セグメントには、(株)楽天野球団、(株)楽天スポーツプロパティーズが属しており、プロ野球球団「東北楽天ゴールデンイーグルス」(以下「楽天イーグルス」)の運営および関連商品の企画・販売を行っています。

当期の売上高は6,547百万円(前期比4.7%減)、営業損失は1,396百万円(前期は156百万円の営業利益)となりました。



広告・スポンサー収入が拡大、チームの勝率もアップ

当期の営業施策面として、新企画による新たなスポンサーの開拓を推進し、広告収入は前期比17%増となりました。また、年間シートの既存顧客への継続販売や新規顧客の開拓を強化した結果、チケット売上は前期比2%増となりました。

設備面でも、大型室内練習場や2軍施設の新設を行い、更なるチーム力強化に向けた土台づくりを行いました。「フルキャストスタジアム宮城」においては、より多くのファンの皆様が一層快適に試合を観戦できるよう、ロイヤルボックス、プレミアムラウンジ、飲食施設、観客席3,000席などを増設しました。並行して、ファン感謝祭や子どもたちを対象にした野球教室といった地域密着型の活動を重ね、ファン層の拡大に努めました。

チーム面では、野村克也監督の指揮のもと、前のシーズンを9勝上回る47勝を上げ、ドラフトによる有望新人選手の獲得や新外国人選手の加入など、来期に向けた戦力補強を進めました。

TOPIC 野球を通して地域に貢献「東北プロジェクト」

地域に根ざし、東北のファンに長く愛される「楽天イーグルス」を目指し、「東北プロジェクト」が始動しました。2006年は小学生から中学生を対象に「野球塾」「BASEBALL SCHOOL」を東北全域で展開、球団のジュニアコーチが基本技術を通して野球の楽しさを伝えました。また、東北地方における野球大会の開催、支援を行いました。



連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

(単位:百万円)

科目	当連結会計年度 (2006年12月31日現在)	前連結会計年度 (2005年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	964,898	1,354,598
固定資産	331,164	303,110
有形固定資産	48,940	20,551
無形固定資産	83,088	65,609
投資その他の資産	199,135	216,949
資産合計	1,296,062	1,657,708
負債の部		
流動負債	806,819	1,362,080
固定負債	282,904	207,982
特別法上の準備金合計	3,142	2,312
負債合計	1,092,866	1,572,374
少数株主持分		
少数株主持分	—	8,783
資本の部		
資本金	—	54,135
資本剰余金	—	63,479
利益剰余金	—	△58,265
その他有価証券評価差額金	—	16,974
為替換算調整勘定	—	238
自己株式	—	△11
資本合計	—	76,550
負債、少数株主持分及び資本合計	—	1,657,708

科目	当連結会計年度 (2006年12月31日現在)	前連結会計年度 (2005年12月31日現在)
純資産の部		
株主資本	167,027	—
資本金	107,294	—
資本剰余金	116,639	—
利益剰余金	△56,894	—
自己株式	△11	—
評価・換算差額等	21,551	—
その他有価証券評価差額金	21,056	—
繰延ヘッジ損益	136	—
為替換算調整勘定	358	—
新株予約権	10	—
少数株主持分	14,607	—
純資産合計	203,196	—
負債純資産合計	1,296,062	—

※ 記載金額は単位未満を切り捨てて表示しております。

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	当連結会計年度	前連結会計年度
	(2006年1月1日から 2006年12月31日まで)	(2005年1月1日から 2005年12月31日まで)
売上高	203,271	129,775
売上原価	27,301	14,222
売上総利益	175,970	115,553
販売費及び一般管理費	146,821	80,668
営業利益	29,148	34,885
営業外収益	4,891	2,682
営業外費用	3,634	1,741
経常利益	30,406	35,826
特別利益	11,575	3,547
特別損失	38,770	5,097
税金等調整前当期純利益	3,210	34,276
法人税、住民税及び事業税	10,610	16,103
法人税等調整額	△6,154	△2,541
少数株主利益又は損失(△)	△3,948	1,266
当期純利益	2,702	19,449

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当連結会計年度	前連結会計年度
	(2006年1月1日から 2006年12月31日まで)	(2005年1月1日から 2005年12月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△6,389	△38,058
投資活動によるキャッシュ・フロー	△51,913	△149,565
財務活動によるキャッシュ・フロー	76,614	225,426
現金及び現金同等物に係る換算差額	249	507
現金及び現金同等物の増加額	18,561	38,310
現金及び現金同等物の期首残高	70,700	32,390
連結範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増加額	57	—
連結除外に伴う 現金及び現金同等物の減少額	△100	—
現金及び現金同等物の期末残高	89,219	70,700

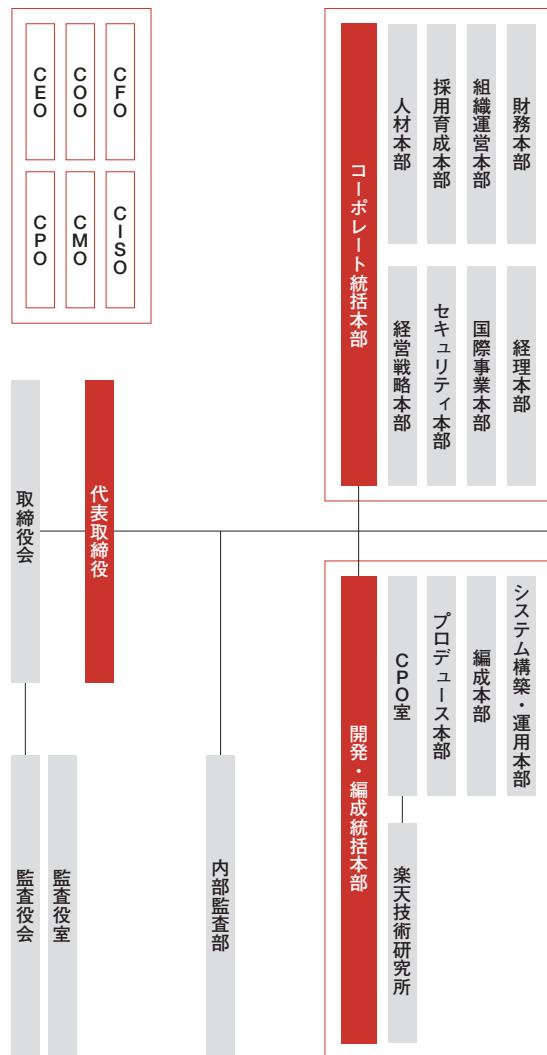
連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

科目	当連結会計年度(2006年1月1日から2006年12月31日まで)				
	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
2005年12月31日残高	54,135	63,479	△58,265	△11	59,337
連結会計年度中の変動額					
新株発行	53,159	53,159			106,319
剰余金の配当			△591		△591
利益処分による役員賞与			△133		△133
当期純利益			2,702		2,702
連結子会社増加に伴う増減高			△619		△619
持分法会社減少に伴う増減高			12		12
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)					
連結会計年度中の変動額合計	53,159	53,159	1,370	—	107,690
2006年12月31日残高	107,294	116,639	△56,894	△11	167,027

	評価・換算差額等				新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ損益	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
2005年12月31日残高	16,974	—	238	17,213	0	8,783	85,333
連結会計年度中の変動額							
新株発行							106,319
剰余金の配当							△591
利益処分による役員賞与							△133
当期純利益							2,702
連結子会社増加に伴う増減高							△619
持分法会社減少に伴う増減高							12
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	4,081	136	120	4,338	10	5,823	10,172
連結会計年度中の変動額合計	4,081	136	120	4,338	10	5,823	117,862
2006年12月31日残高	21,056	136	358	21,551	10	14,607	203,196

楽天グループ組織図 (2007年2月1日現在)



(主なビジネスユニット)

楽天市場事業	EC事業
オークション事業	
ブックス&メディア事業	
ゴルフ事業	
ファインフイン事業	
オート事業	
デリバリー事業	
ダイニング事業	
チケット事業	
ぬいぐるみカード事業	
ビジネスサービス事業	
グリーティングサービス事業	
パフォーマンスマーケティング事業	
パーソナルファイナンス事業	
KC事業	
証券事業	証券事業
投資事業	
アセットマネジメント事業	
プロパティマネジメント事業	トラベル事業
トラベル事業	
インフォシーク事業	ポータル・ メディア事業
広告事業	
リサーチ事業	
人材事業	
ブログ事業	
ターゲット事業	
ダウンロード事業	
CS放送事業	
インターネットテレビ事業	
クロスメディア事業	
プロスポーツ事業	プロスポーツ事業

会社概要 (2006年12月31日現在)

会社名	楽天株式会社
設立	1997年2月7日
楽天市場開設	1997年5月1日
株式店頭登録	2000年4月19日
資本金	107,294百万円
本社	東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー
従業員数	3,430名(連結) 1,172名(単独)

役員 (2006年12月31日現在)

代表取締役 会長兼社長 最高執行役員	三木谷 浩史	
代表取締役 副社長執行役員	國重 博史	
取締役 常務執行役員	小林 正忠 杉原 章郎 山田 善久	島田 亨 高山 健 吉田 敬
取締役執行役員	森 学	
取締役	草野 耕一 増田 宗昭	鈴木 尚 依田 巽
監査役	畑 皓二 山口 勝之	増見 勝一郎

関連会社 (2006年12月31日現在)

連結子会社	42社
持分法適用会社	12社

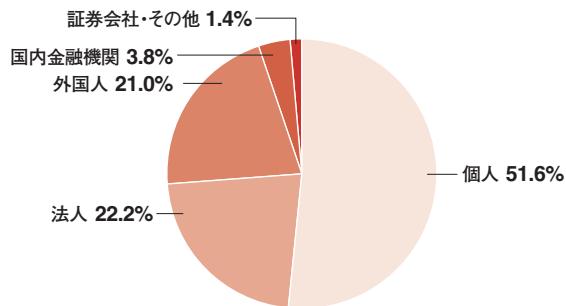
株式の状況 (2006年12月31日現在)

会社が発行する株式の総数	39,418,000株
発行済株式の総数	13,013,493株
株主数	155,233名

大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社クリムゾングループ	2,264,190	17.4
三木谷 浩史	2,182,502	16.8
三木谷 晴子	1,458,750	11.2
マスタッドパートナーズ株式会社	534,910	4.1
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー	257,944	2.0
本城 慎之介	233,890	1.8
増田 和悦	200,622	1.5
ザ チェース マンハッタン バンク エヌ エイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	190,806	1.5
ジェービー モルガン チェース バンク 380084	151,351	1.2
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー 505103	137,190	1.1

株式分布状況 (2006年12月31日現在)



Business Report for the fiscal year 2006

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月下旬
基準日	毎年12月31日
公告	電子公告または日本経済新聞
株主名簿管理人	住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物の送付先 および連絡先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部 (住所変更等用紙のご請求)0120-175-417 (その他のご照会)0120-176-417
同取次所	住友信託銀行株式会社 全国本支店 大和証券株式会社 全国本支店 日本証券代行株式会社 全国本支店

楽天株式会社 TEL.03-4523-1111 www.rakuten.co.jp/info
東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 〒106-6118