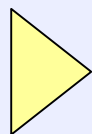


2002年度第1四半期 事業進捗状況

2002年5月16日
楽天株式会社

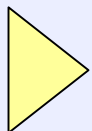
ポイント

■ 流通総額は順調に増加



■ 前年同期比74%増

■ 新料金導入の結果はほぼ
想定通り

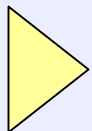


■ 移行措置による退店数は152店舗と
限定的

■ 5月の増収分(暫定)は約6,800万円

■ 新規営業には影響なし

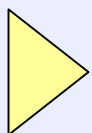
■ 新料金の導入に相当程度
の労力・時間



■ 3月・4月の広告販売は当初目標を
下方修正

■ 5月からは回復基調

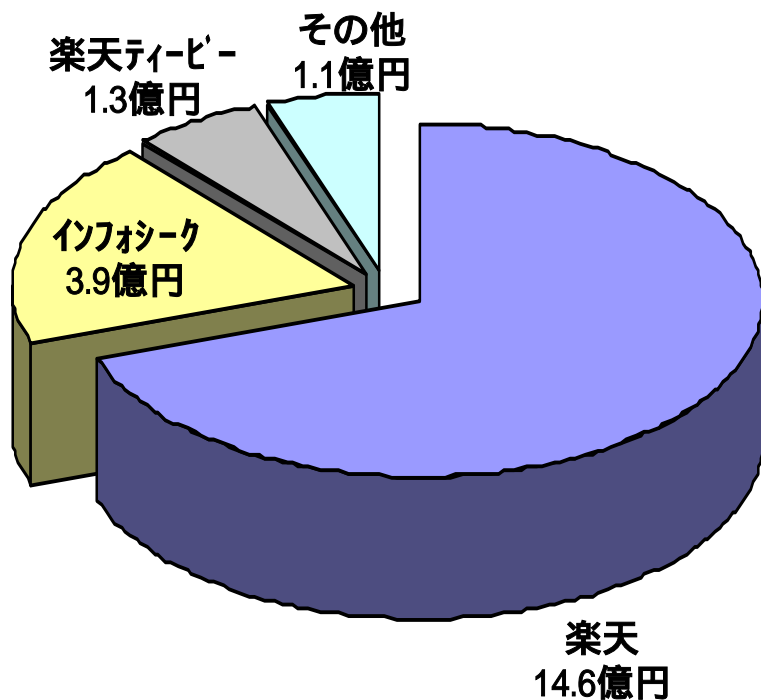
■ 結実しつつあるグループ
戦略



■ 連結子会社の営業利益合計は
66百万円(楽天単体の18%)

楽天グループハイライト

< 2002/1Q売上高 >



注: 円グラフの売上高は内部売上高も計上

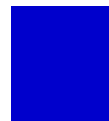
< 2002/1Q業績まとめ >

社名	2002/1Q 売上高	構成比	営業利益	構成比	営業 利益率
楽天	14.6億円	73.8%	3.7億円	84.9%	25.5%
インフォシーク	3.9億円	19.9%	0.2億円	6.6%	7.3%
その他	2.5億円	12.8%	0.3億円	8.5%	14.7%
内部売上高 消去	1.2億円	6.5%	-	-	-
連結売上高	19.8億円	100.0%	4.4億円	100.0%	22.2%

目 次



楽天ハイライト



グループ会社ハイライト

楽天ハイライト

- 1 流通総額の順調な増加
- 2 想定通りの新料金導入の効果
- 3 第1四半期財務ハイライト
- 4 パーティカル事業の進捗状況

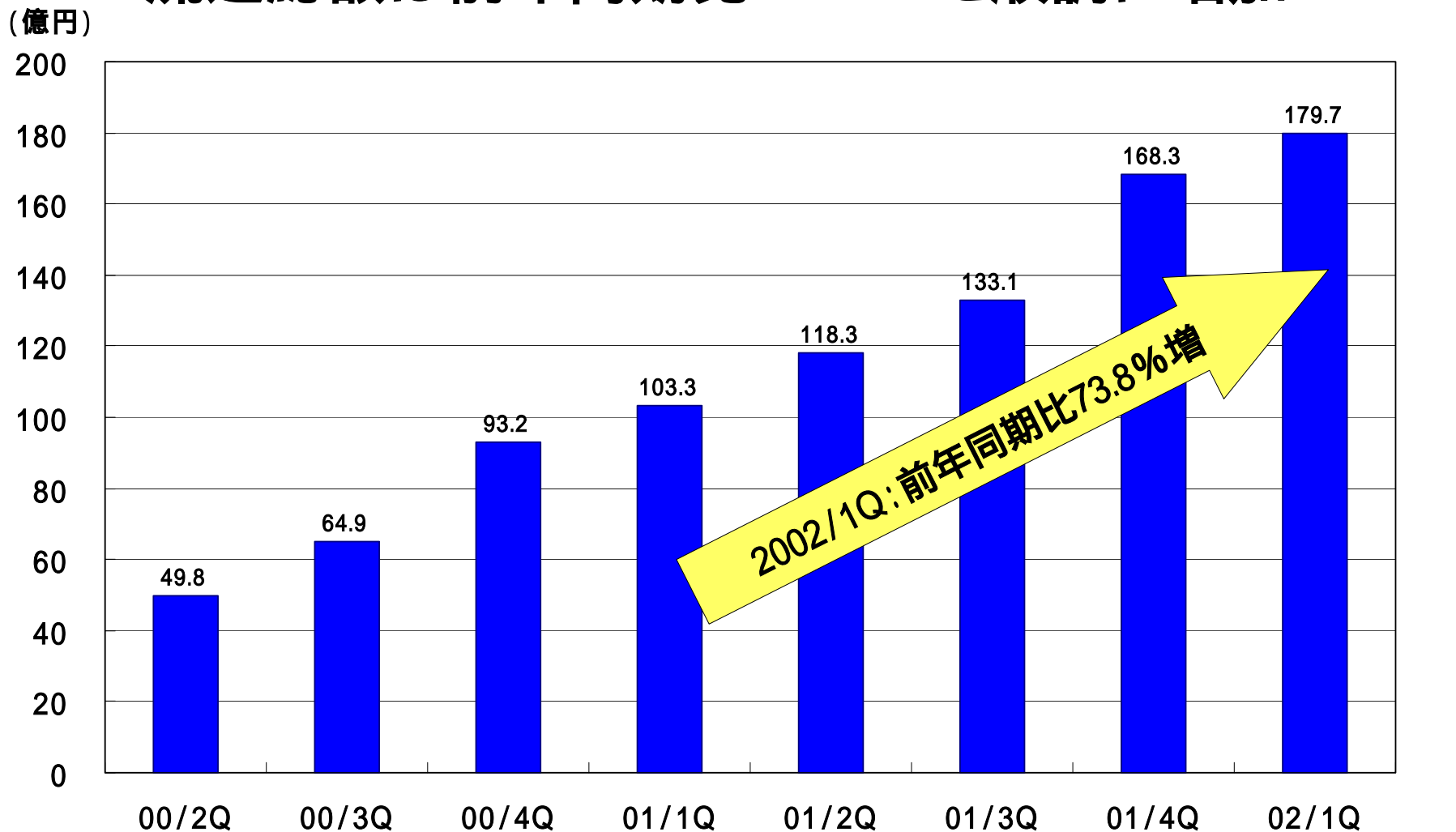


1

流通総額の順調な増加

流通総額の推移

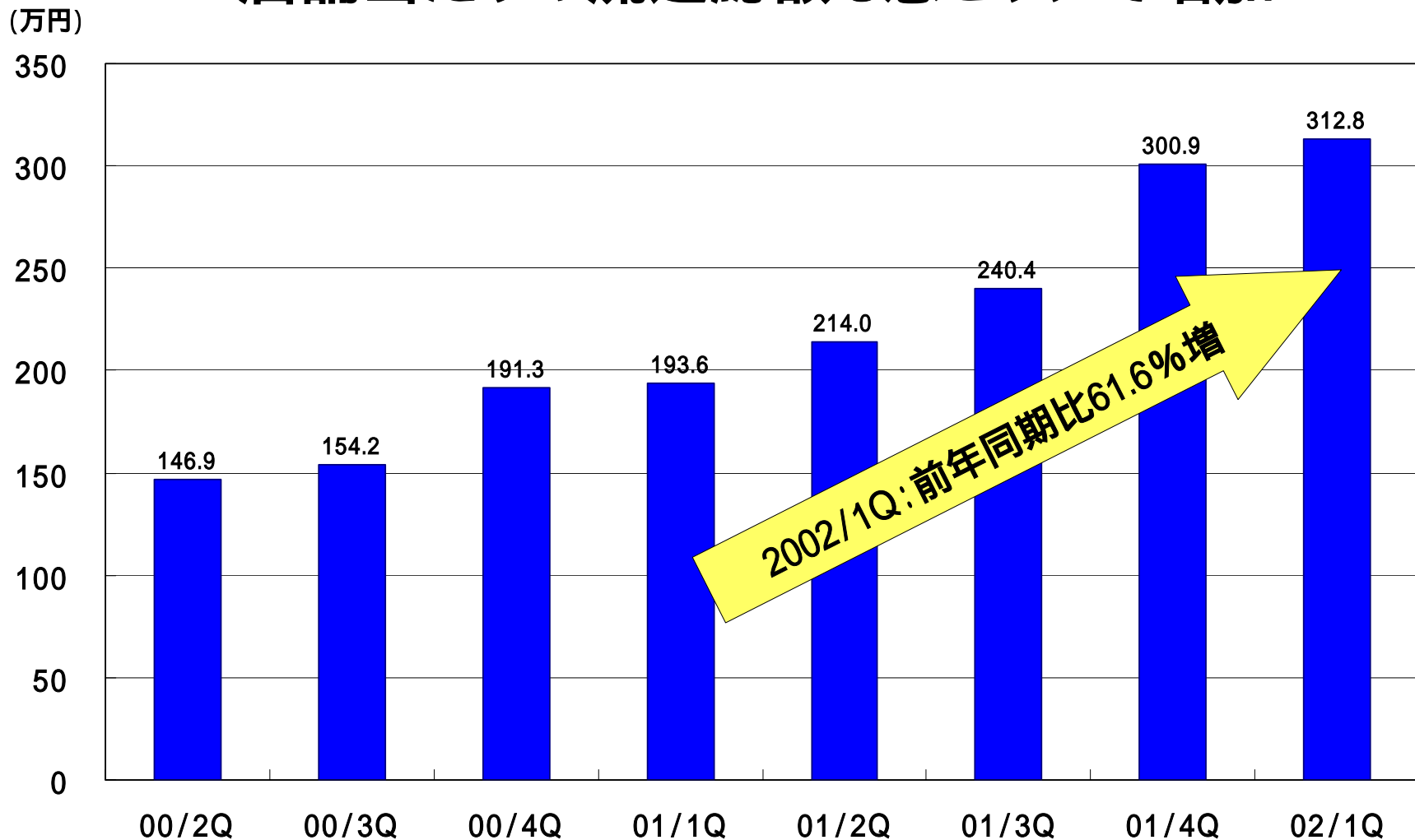
流通総額は前年同期比+73.8%と順調に増加



流通総額 = B2C(モール、オークション、共同購入、モバイル)、B2B、C2C、トラベル、ブックス、ゴルフを含む
 2001/1Qの流通総額は101.5億円から103.3億円に訂正しております

一店舗当たり流通総額の推移

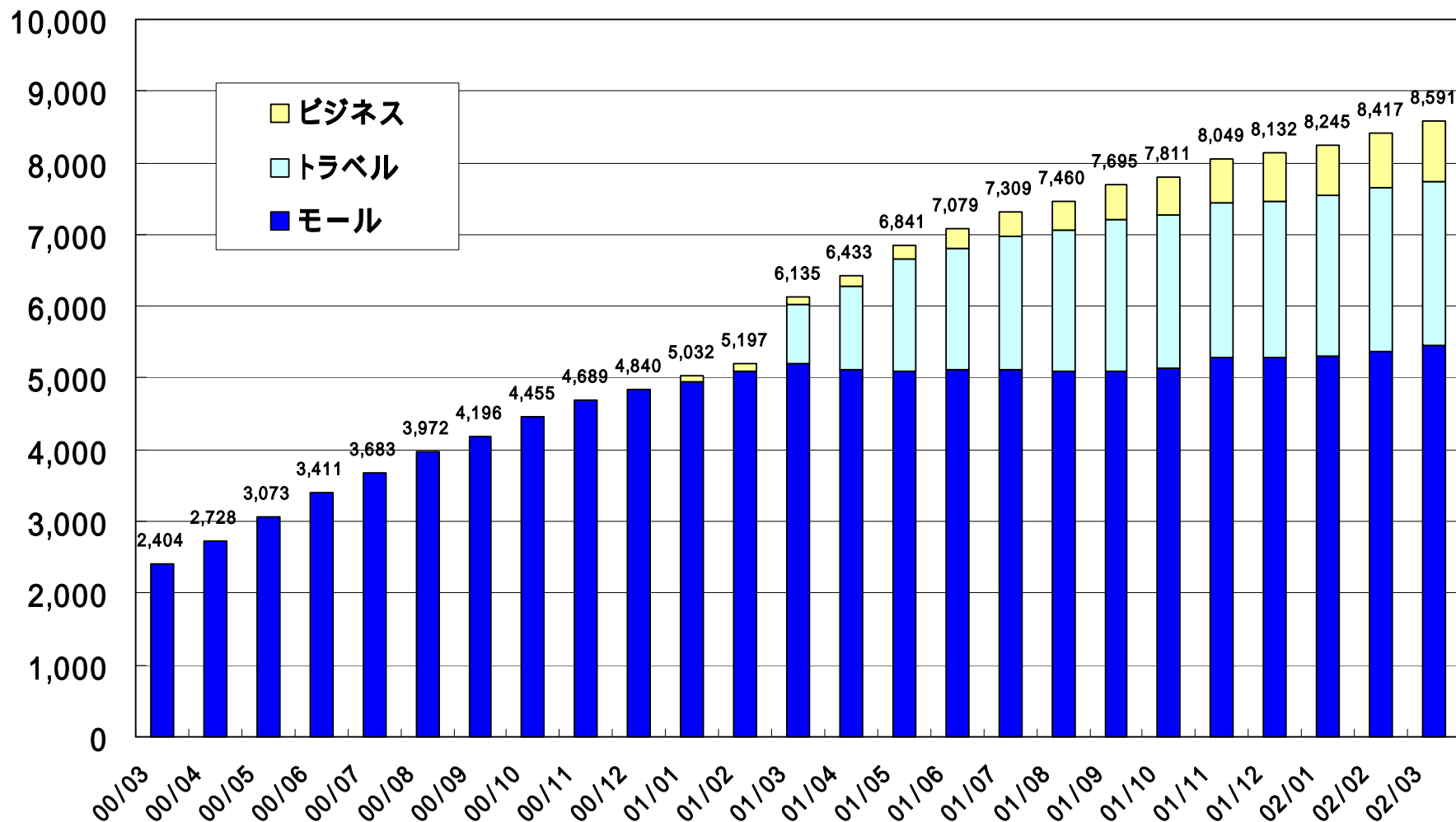
一店舗当たりの流通総額も急ピッチで増加



店舗当たり流通額 = B2C流通額(メール、オークション、共同購入、モバイル) ÷ オープン店舗数(メールのみ)

契約出店者数の推移

総契約出店者数は2001年末比で約460社増



モール出店数・退店数推移

モール出店者数は5,486社と昨年末比で約200社増加

	2001年1月		2001年2月		2001年3月		2001年4月		2001年5月		2001年6月	
出店数	212		254		215		154		170		186	
退店数	93		104		122		237		178		184	
課金店舗数	4,952		5,102		5,195		5,112		5,104		5,106	

	2001年7月		2001年8月		2001年9月		2001年10月		2001年11月		2001年12月	
出店数	217		157		171		280 (73)		318 (173)		177 (107)	
退店数	210		179		171		227 (5)		169 (0)		188 (1)	
課金店舗数	5,113		5,091		5,091		5,144 (78)		5,293 (251)		5,282 (357)	

	2002年1月		2002年2月		2002年3月		2002年4月	
出店数	215 (124)		276 (151)		278 (161)		291 (163)	
退店数	197 (13)		204 (30)		195 (52)		260* (43)	
課金店舗数	5,300 (468)		5,372 (589)		5,455 (698)		5,486 (818)	

* 内、約110店舗が後述の移行措置による退店

()内は楽天ライトで内数

退店数にはライト・スタンダード間のプラン変更を含む

購入者の分析

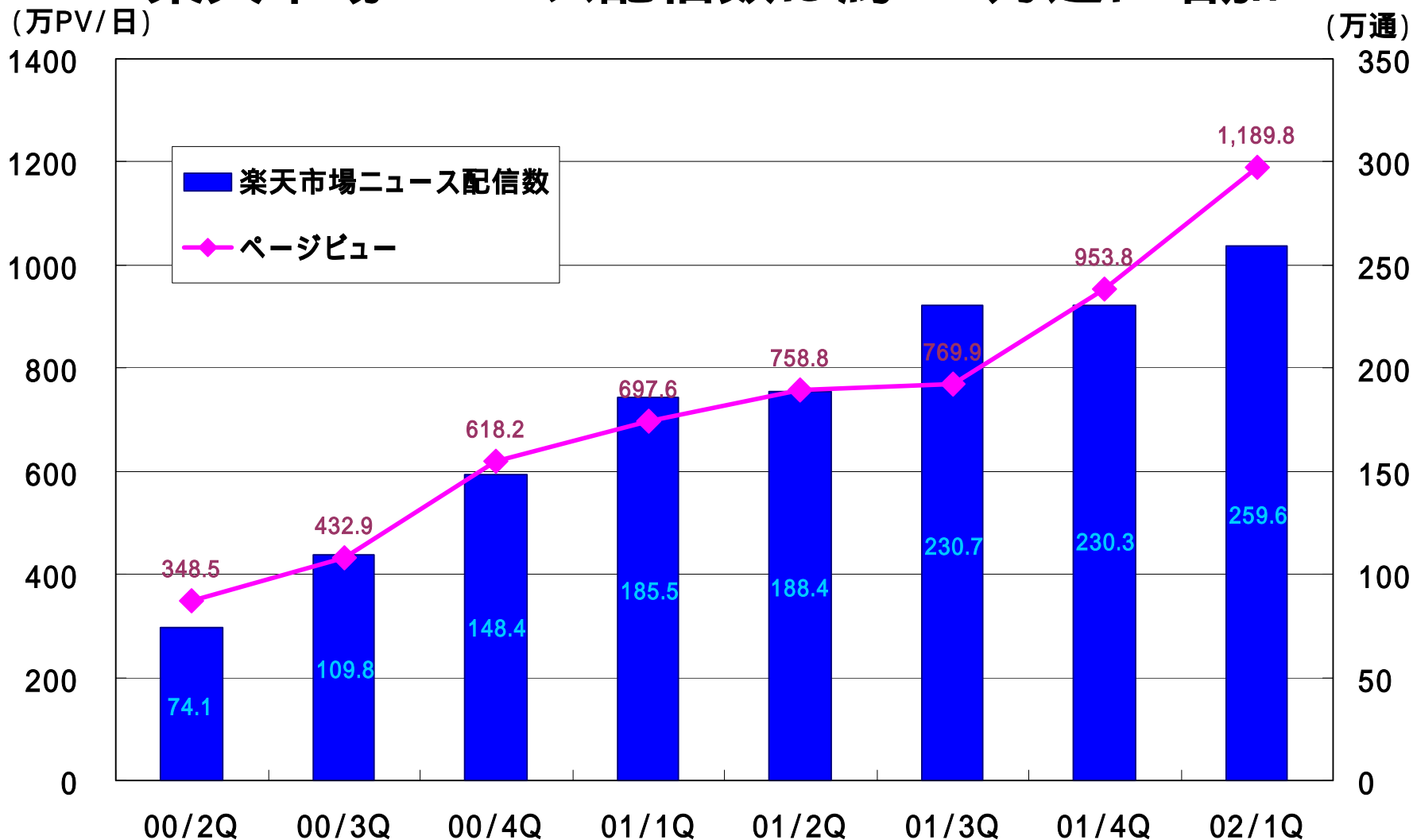
ユニーク購入者数は昨年同期比で約7割増加


	2001/1Q	2001/2Q	2001/3Q	2001/4Q	2002/1Q
ユニーク 購入者数	約42万人	約48万人	約52万人	約63万人	約73万人
平均購入回数	約1.5回	約1.6回	約1.8回	約1.9回	約1.9回
1注文当たりの 購入金額	約12,700円	約12,300円	約12,000円	約12,100円	約11,200円

モールでの通常購入及び共同購入に基づく数値

PV・楽天市場ニュース配信数

楽天市場ニュース配信数は約260万通に増加





楽天ハイライト



2

想定通りの新料金導入の効果

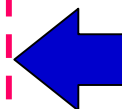
新料金体系

4月より新たに楽天スタンダードに従量課金を導入

楽天スタンダード
||
4月末出店者数
4,668

契約期間	1年
登録商品数	1,000品目
基本出店料	50,000円/月
システム利用料	月間100万円超の部分に対して2~3%

月間100万円超の部分に対して2~3%



今次変更点

- 4月より課金開始
- 5月より会計上の計上開始

楽天ライト
||
4月末出店者数
818

契約期間	3ヶ月
登録商品数	100品目
基本出店料	39,800円/月
システム利用料	売上の3.5~5%

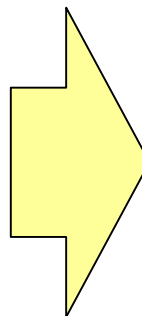
売上の3.5~5%

新料金導入に伴う移行措置

前倒しで退店可能な移行措置を期間限定で適用

適用条件

- モールに出店中の全店舗
- 契約残存期間は問わず
- 4月7日までに退店申し込み



移行退店措置

- 4月1日～5月31日の間で自由に退店日を設定
- 退店日までの従量課金は行わず(楽天スタンダード)
- 退店日以降の基本出店料(月額固定部分)については日割りで返金

移行措置による退店

移行措置による退店152店舗中、売上100万円超は16店舗のみ

- 退店数：152店舗(3月末店舗数5,455の2.8%)
- 内、新料金が主な理由と考えられるもの：30～40店舗

<退店店舗の3月売上別分布>

3月売上実績	店舗数	割合
0～100万円以下	136店舗	89.5%
100万円超～1000万円以下	13店舗	8.6%
1000万円超	3店舗	2.0%
合 計	152店舗	100.0%

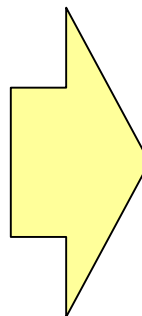
従量課金導入の暫定結果

5月単月の楽天スタンダードシステム利用料は約6,800万円

4月実績	
■ 流通総額	: 59.6億円
■ 課金対象金額	: 26.4億円 (44.3%)

■ オープン済み店舗 [*]	: 4,437店舗
■ 課金対象店舗	: 955店舗 (21.5%)

■ 平均課金料率	: 2.6%



5月 楽天スタンダード システム利用料
約6,800万円

||

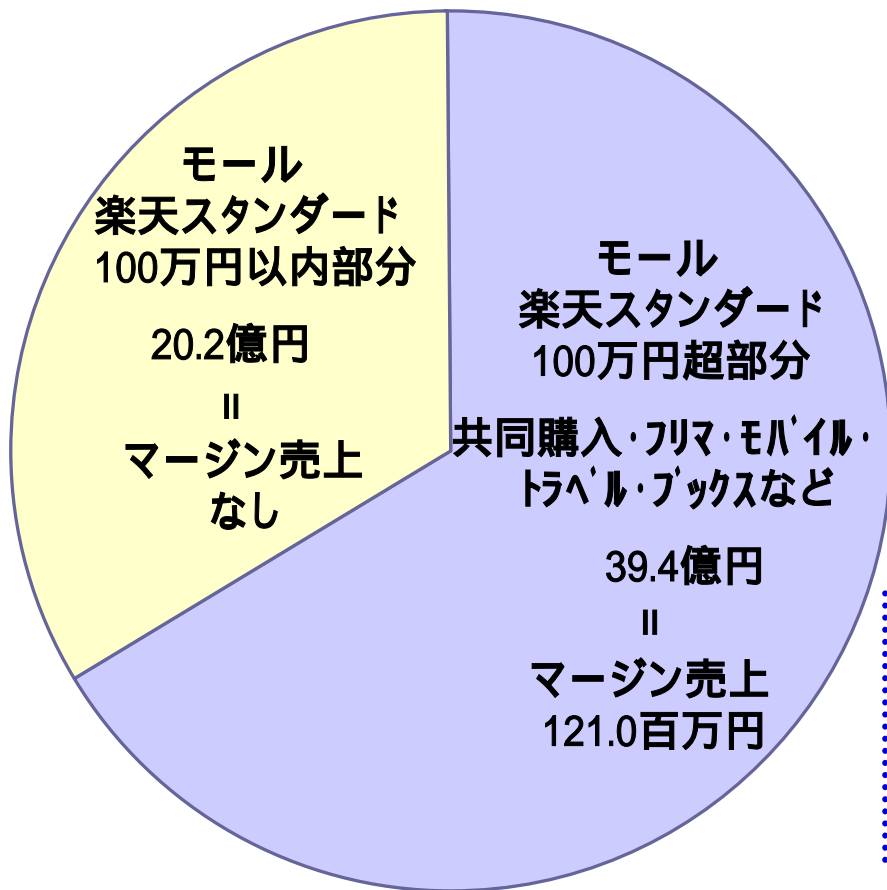
新料金導入による
増収分

* 楽天スタンダード
数値は全て暫定で今後変更される可能性あり

従量課金の全体像

流通総額全体の約66%が従量課金の対象

< 4月流通総額 : 59.6億円 >



- 従量課金の対象となっていないのはモール楽天スタンダードで月間売上100万円以内の部分のみ
- その他のサービスについては全て取引額(取引件数)に応じた課金が行なわれている

マージン売上については4月と5月の速報値と暫定値が混在している。また、ここに記載の4月流通総額と必ずしも対応していないので、左グラフはあくまで参考として掲示した。



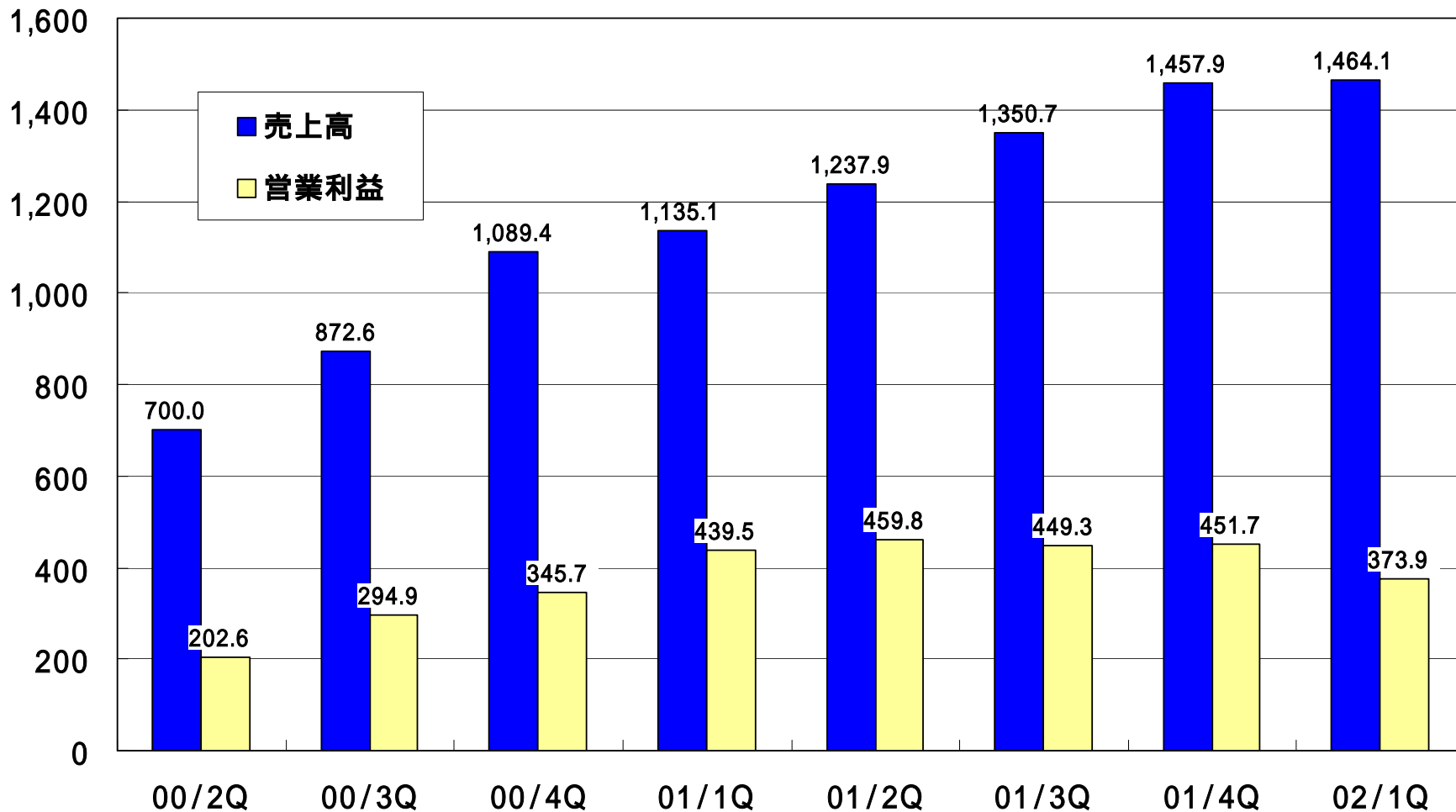
楽天ハイライト



3 第1四半期財務ハイライト

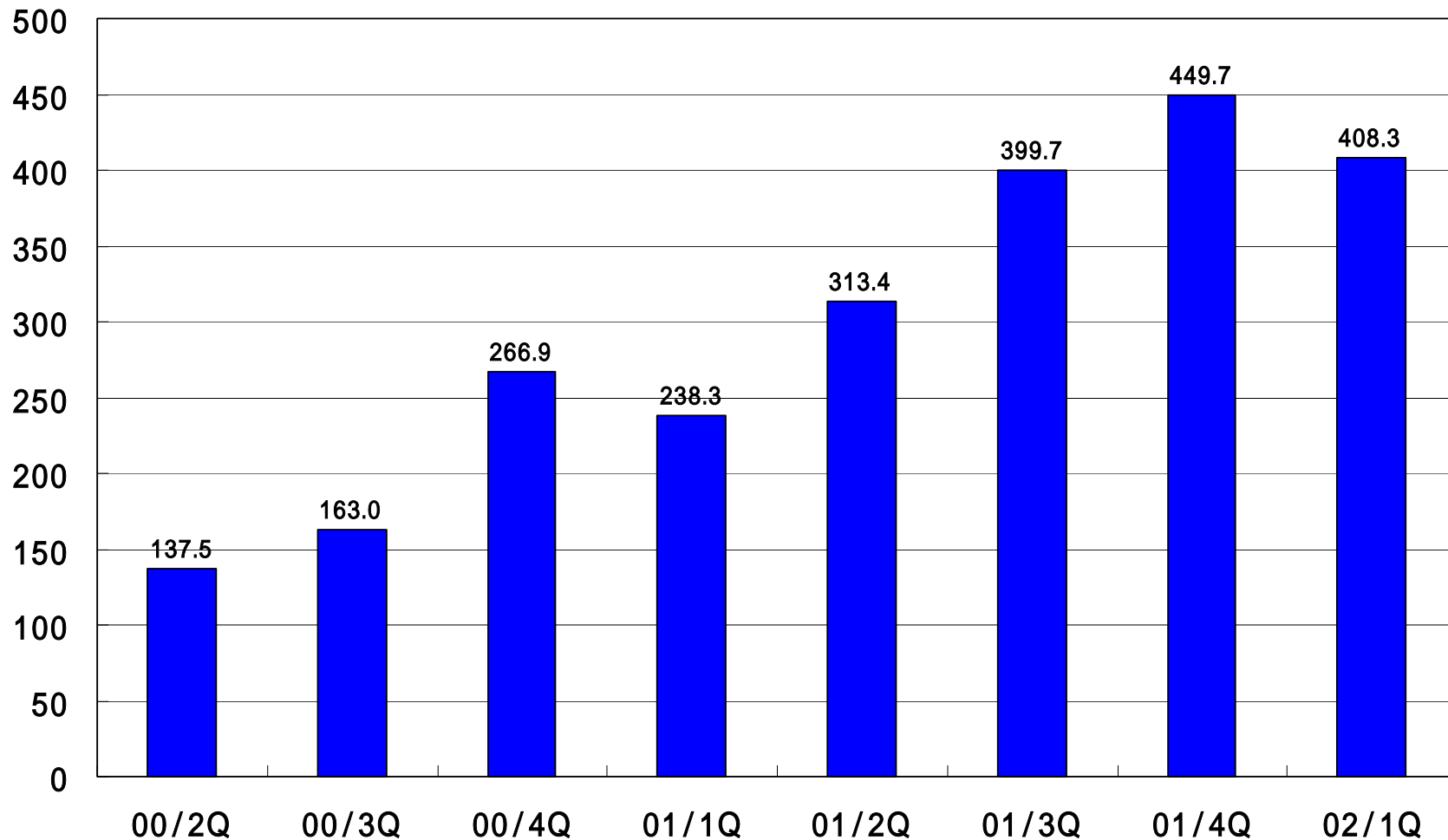
売上高・営業利益の推移

(百万円)

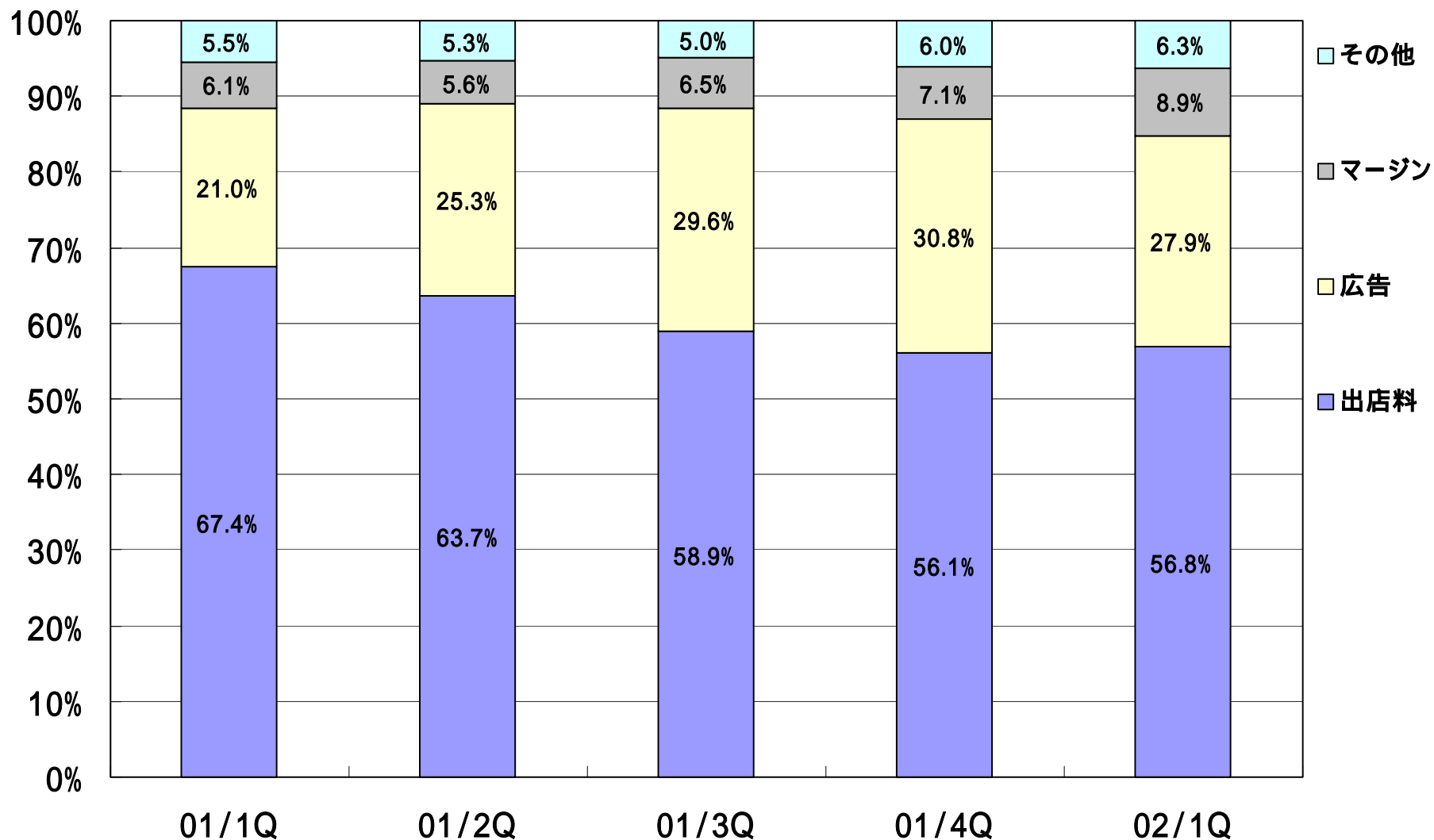


広告売上高の推移

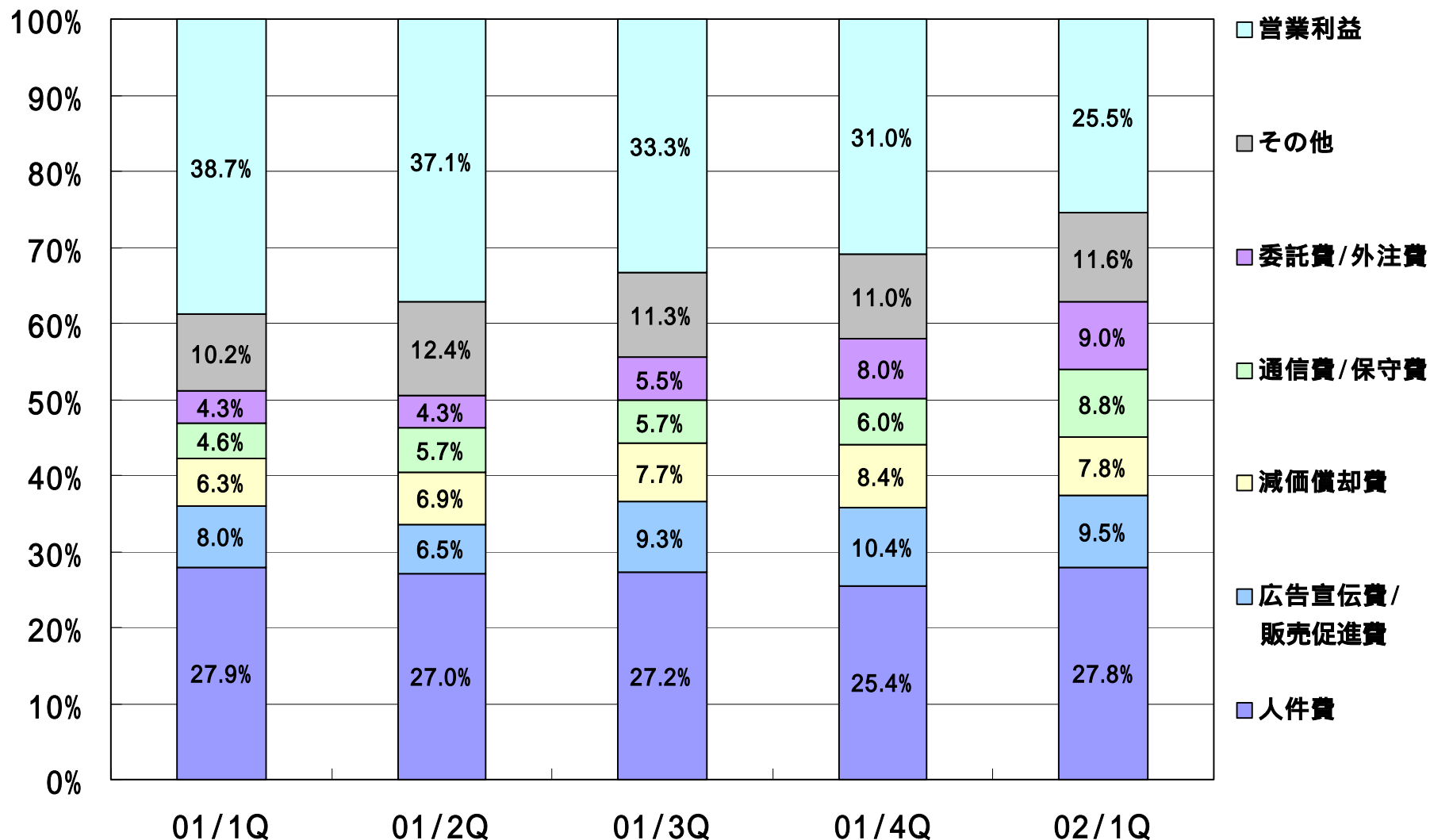
(百万円)



売上構成比の推移



営業費用構成比の推移





4

バーティカル事業の進捗

バーティカル事業 - 楽天ブックス -

売上は順調に伸長



- 3月初に送料無料を終了も、プラットフォーム提携(250超)・一般アフィリエイト(3,500超)の貢献もあり、売上は順調に伸長
- 4月からは楽天店舗のアフィリエイトも開始

売上高月次伸び率

01/10	01/11	01/12
32.8%	7.6%	4.1%

02/01	02/02	02/03	02/04
22.1%	-7.5%	3.7%	24.9%

2月期の売上減は出荷日数が少ないため。日次出荷金額は数%UPしている

バーティカル事業 -楽天トラベル-

新コンテンツの追加もあり、流通総額は増加



- 高級ホテル・旅館のコンテンツの新設により、新規ユーザーを開拓
- パッケージツアー・航空券を取り扱う専門店街「ツアー市場」を開設しコンテンツ充実とともに、広告収入も実現

流通総額月次伸び率

01/10	01/11	01/12		
31.5%	4.7%	-8.0%		
02/01	02/02	02/03	02/04	
0.8%	4.7%	23.4%	46.6%	

バーティカル事業 - 楽天ビジネス -

成約総額・出展者数とも急ピッチで増加



- サポート強化の効果もあり成約総額 (推定) は順調に増加
- 出展者数も2001/12末の660から2002/4末には914へ急増
- 登録された案件の成約率は約4割と同類の無料サイトを大幅に上回る模様

成約総額 (推定) 月次伸び率

01/10	01/11	01/12
38.5%	-0.4%	-6.4%

02/01	02/02	02/03	02/04
45.3%	-12.2%	23.4%	5.0%

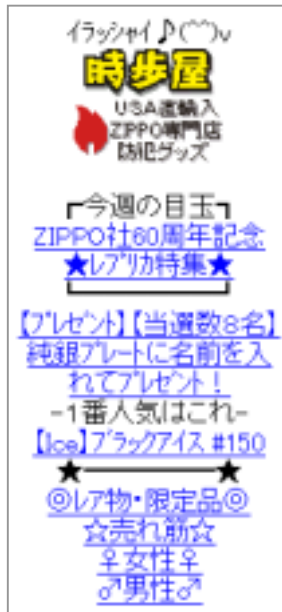
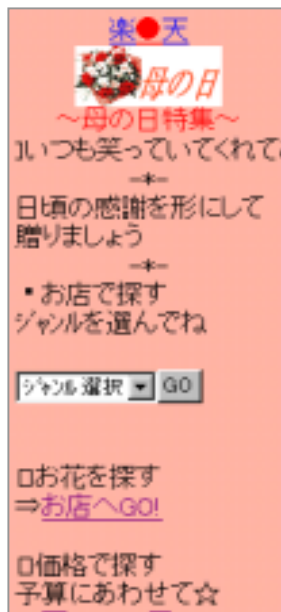
楽天モバイルコマース

EZwebとの提携などで販路を拡大



- 特集・企画を充実させ、ユーザーのリピート率を高めることに注力

- 4月よりLモード及びEZwebとの提携を開始、さらに販路を拡大



流通総額月次伸び率

01/10	01/11	01/12		
14.8%	9.0%	38.3%		
02/01	02/02	02/03	02/04	
34.0%	-9.8%	8.3%	15.8%	

楽天フリマ

新しい個人売買のサービスとして認知



- フリーマーケットオークション(オークション) + 中古市場(固定価格)

||

楽天フリマ: 約110万商品

- オークションと固定価格を組み合わせた新しい個人売買のサービスとして認知
- システム・サービス面での統合を進めユーザビリティの向上を図る方向

流通総額月次伸び率

01/10	01/11	01/12
13.2%	-3.5%	-3.8%

02/01	02/02	02/03	02/04
-7.6%	4.7%	19.4%	-2.2%

■ グループ会社ハイライト

- 1 グループ概要
- 2 インフォシーク
- 3 楽天ティービー
- 4 ショウタイム

■ グループ会社ハイライト

■ 1 グループ概要

2002年度第1四半期連結業績

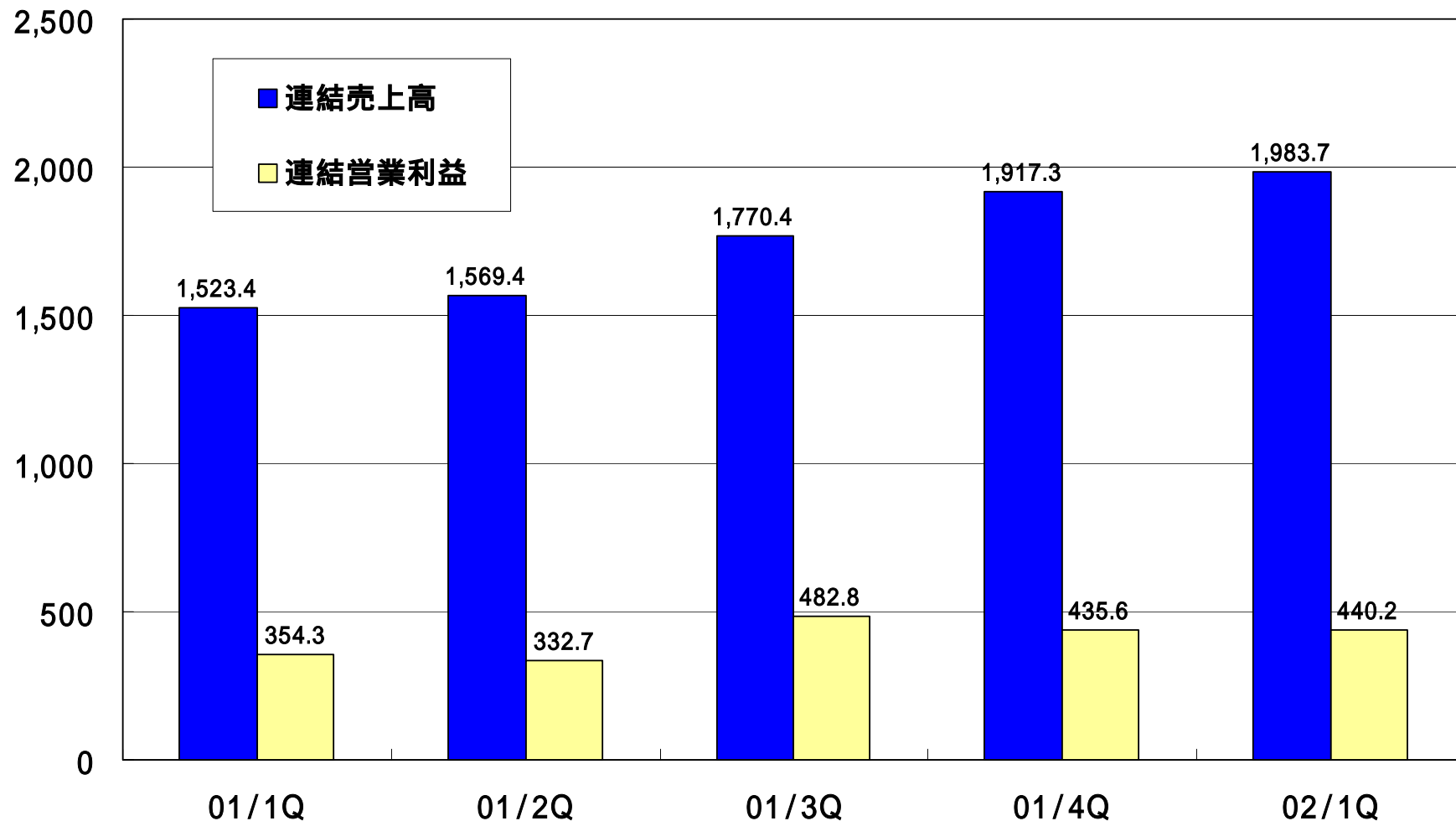


(単位:百万円)

	楽 天	インフォシーク	その他	消去又は 全社	連 結
売 上	1,464.1	395.0	253.3	128.8	1,983.7
営業利益	373.9	28.9	37.3		440.2
営 業 利益率	25.5%	7.3%	14.7%		22.2%

連結売上高・営業利益の推移

(百万円)



2002年度第1四半期の投資状況

年 月	投資先名	投資額 (百万円)	持分比率 (出資後)	内容
2002年1月	(株)ネクスト	225	21.0%	新規投資
2002年1月	シグニチャージャパン(株)	239	47.9%	追加投資
2002年2月	(株)アクトクリエイション	70	53.8%	追加投資 (子会社化)
2002年3月	(株)トラフィックゲート	50	50.0%	追加投資 (株主割当増資)

主要グループ会社

主な連結対象会社

会社名	出資比率 (%)	2002/3末 BS計上額 (百万円)	事業内容
株式会社インフォシーク	100	10,708	ポータルサイトの運営
ターゲット株式会社	100	1,132	インターネット上のマーケティングサービスの提供
楽天ティービー株式会社	100	525	Sky PerfecTVでチャンネル運営 (216・217)
株式会社ジェイゲーム	100	454	インターネットゲームの企画制作
株式会社フープス	100	359	無料HPサービスの運営
楽天デリバリー株式会社	100	102	宅配店検索サービスの運営
株式会社ビズシーク	83	1,372	中古品売買サイト運営
株式会社アクトクリエイション	54	211	商品比較サイトの運営および商品比較エンジンの提供

主要グループ会社

主な持分法適用会社

会社名	出資比率 (%)	2002/3末 BS計上額 (百万円)	事業内容
株式会社ショウタイム	50	240	ブロードバンドコンテンツの ポータルサイト運営
楽天ブックス株式会社	50	200	インターネット書籍販売
株式会社トラフィックゲート	50	100	アフィリエイトサービスの提供
シグニチャージャパン株式会社	48	798	ダイニング・ア・ラ・カード事業
テクマトリックス株式会社	37	1,536	ソフトウェアの販売・保守
株式会社ネクスト	21	225	不動産検索サイトの運営

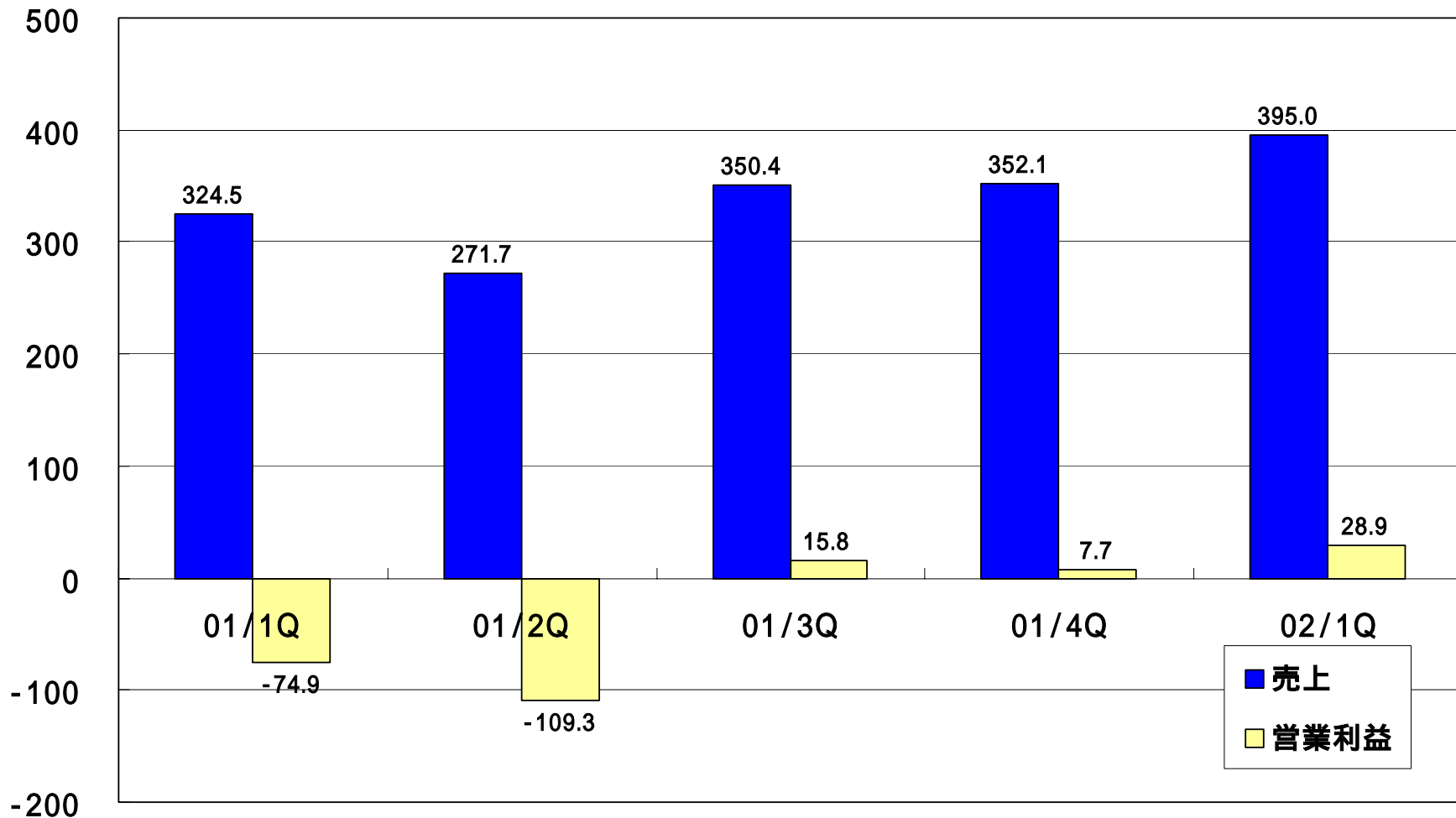
■ グループ会社ハイライト

■ 2 インフォシーク

売上・営業利益の推移

第1四半期は増収増益

(百万円)



第1四半期の主な施策 - 営業 -

付加価値の高い広告商品の開発に成功

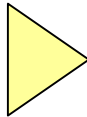
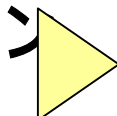
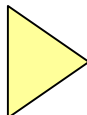
- トップページにて
大型バナーを採用
- ▶
- リッチメディア効果を
最大限に

- タイアップ企画を積極化
- ▶
- ナショナルクライアントの
出稿が相次ぐ

- 営業人員を増強
- ▶
- 代理店直取引を通じた
販路拡大を実現

第1四半期の主な施策 - サービス -

効率的にサービスを充実

- ツールバーが約70万ダウンロードと躍進  ■ トップページへの来訪者が増加
- 自動車など広告型コンテンツを増強  ■ サービス・売上の両面で貢献
- 商談マーケット・ゴルフ場予約など、楽天コンテンツの追加  ■ 効率的にサービスを充実

リーチ

リーチは3強の時代へ

ドメイン名	1月	2月	3月
yahoo.co.jp	70.3	68.4	69.6
msn.com	33.9	31.2	32.2
infoseek.co.jp	30.7	30.3	31.5
msn.co.jp	30.2	28.8	28.8
goo.ne.jp	23.9	22.5	24.2
lycos.co.jp	15.1	20.1	20.5
excite.co.jp	13.0	13.1	13.5
google.com	10.1	9.0	9.1

■ グループ会社ハイライト



3 楽天ティービー

楽天ティービー ハイライト

TVショッピング放送収入が伸長、堅調な業績を維持

- 公営競技・ショッピング等の番組配信で安定的な収益基盤を確立
- 特にTVショッピング放送収入が前年同四半期比230%と大幅伸長
- 「楽天市場TVショッピング」にて、商品紹介映像を制作、ShowTimeなど他サイトでも動画配信スタート



■ グループ会社ハイライト

■ 4 ショウタイム

ショウタイム ハイライト

2月1日 本サービス開始



- 楽天と有線ブロードネットワークスとの合併事業
- コンテンツ制作 / 編集力を前面に押し出したブロードバンド・コンテンツ・ポータル
- ブロードバンドユーザーの伸びに合わせて需要拡大