

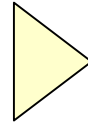
2002年度第3四半期 事業進捗状況

2002年11月7日
楽天株式会社

02/3Q決算のポイント

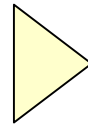
楽天

- 過去最高の売上・営業利益を更新



- 従量課金がフルに寄与
- 広告売上も順調に増加

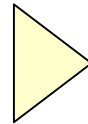
- 流通総額は再び拡大基調へ



- 前期比伸び率は2Q:1.3%から3Q:4.5%へ増加
- 今後はユーザー向けマーケティングも積極化

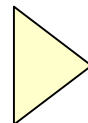
グループ

- インフォシーク・楽天TVは引き続き好調



- 両社とも増収増益を維持

- トラベル・ビズシーク(フリマ)などで先行投資



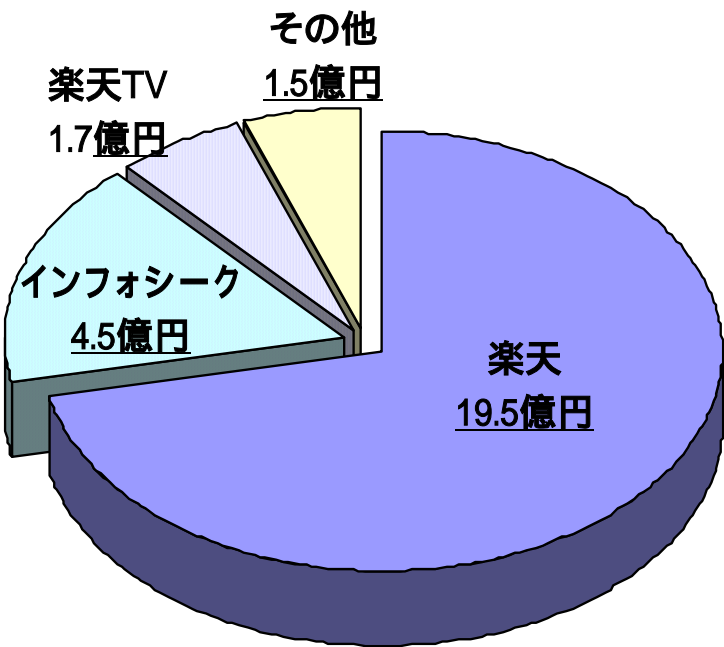
- 連結子会社の営業利益は45百万円(前四半期80百万円)

楽天グループハイライト



【 2002/3Q 売上高 】

【 2002/3Q 業績まとめ 】



円グラフの売上高は内部売上高も含む

社名	売上高 (億円)	構成比 (%)	営業利益 (億円)	構成比 (%)	営業利益率 (%)
楽天	19.5	75.3%	6.4	94.1%	32.8%
インフォシーク	4.5	17.3%	0.4	5.9%	10.6%
その他	3.2	12.5%	0.0	0.0%	0.7%
内部売上高 消去	1.3	5.1%	-	-	-
連結売上高	26.0	100.0%	6.8	100.0%	26.4%

目 次

- 楽天ハイライト
- グループ会社ハイライト
- 今後の楽天グループ戦略



1 過去最高の売上・営業利益を更新

2 流通総額は再び拡大基調

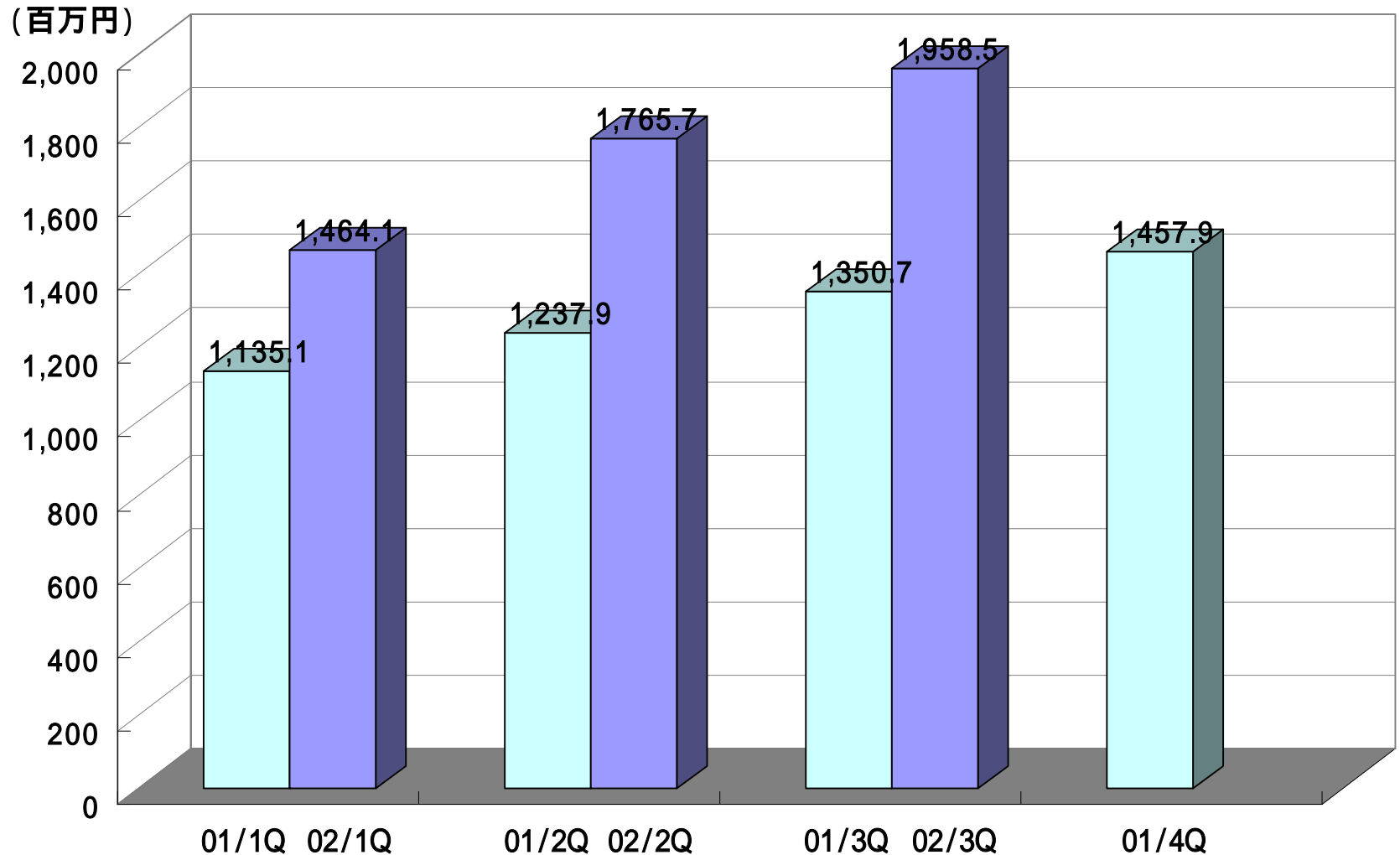


1

過去最高の売上・営業利益を更新

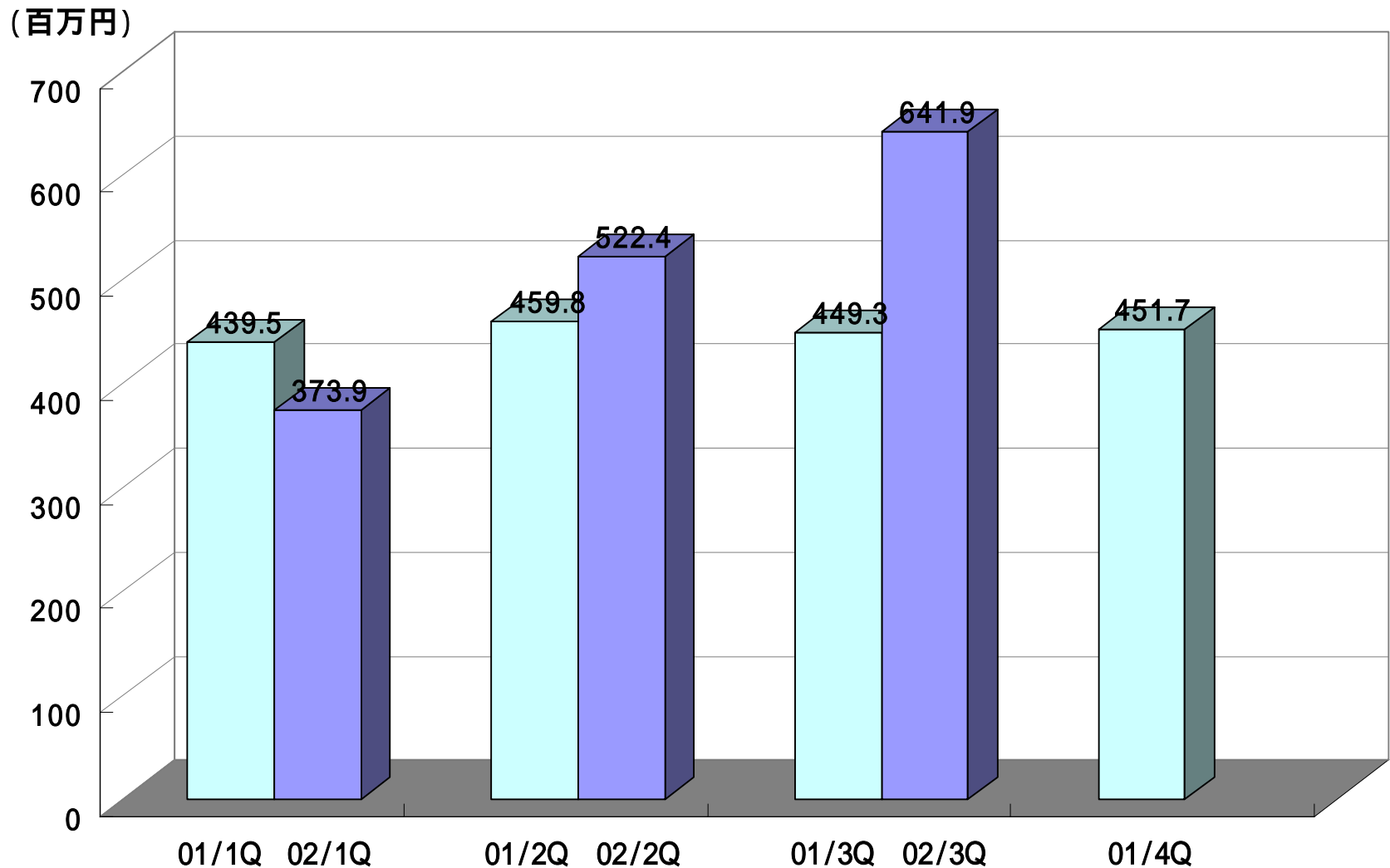
売上高の推移

前期比+10.9%、前年同期比+45.0%で22四半期連続の増収



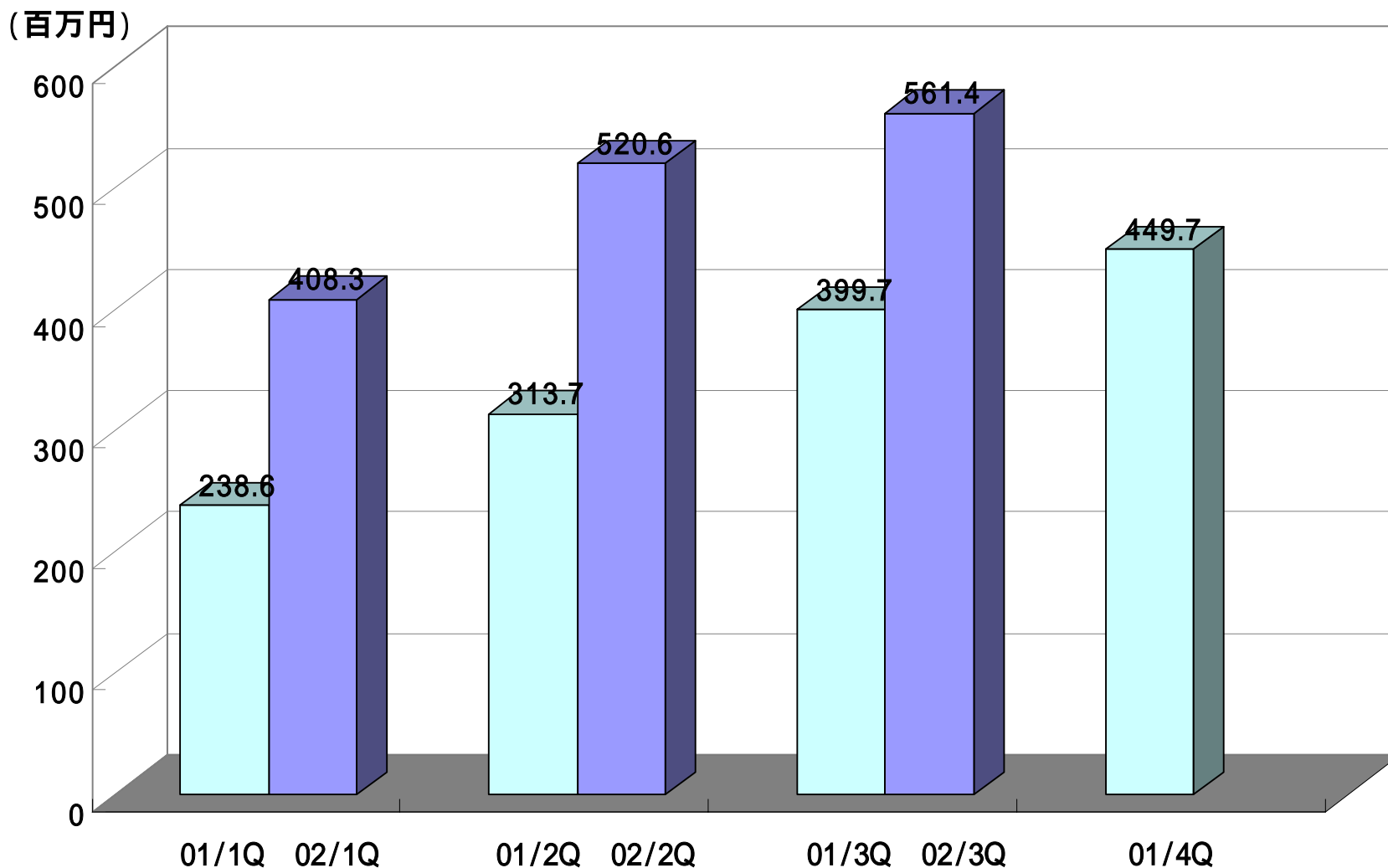
営業利益の推移

前期比+22.9%、前年同期比+42.9%で過去最高



広告売上高の推移

前期比+7.8%、前年同期比+40.5%で過去最高



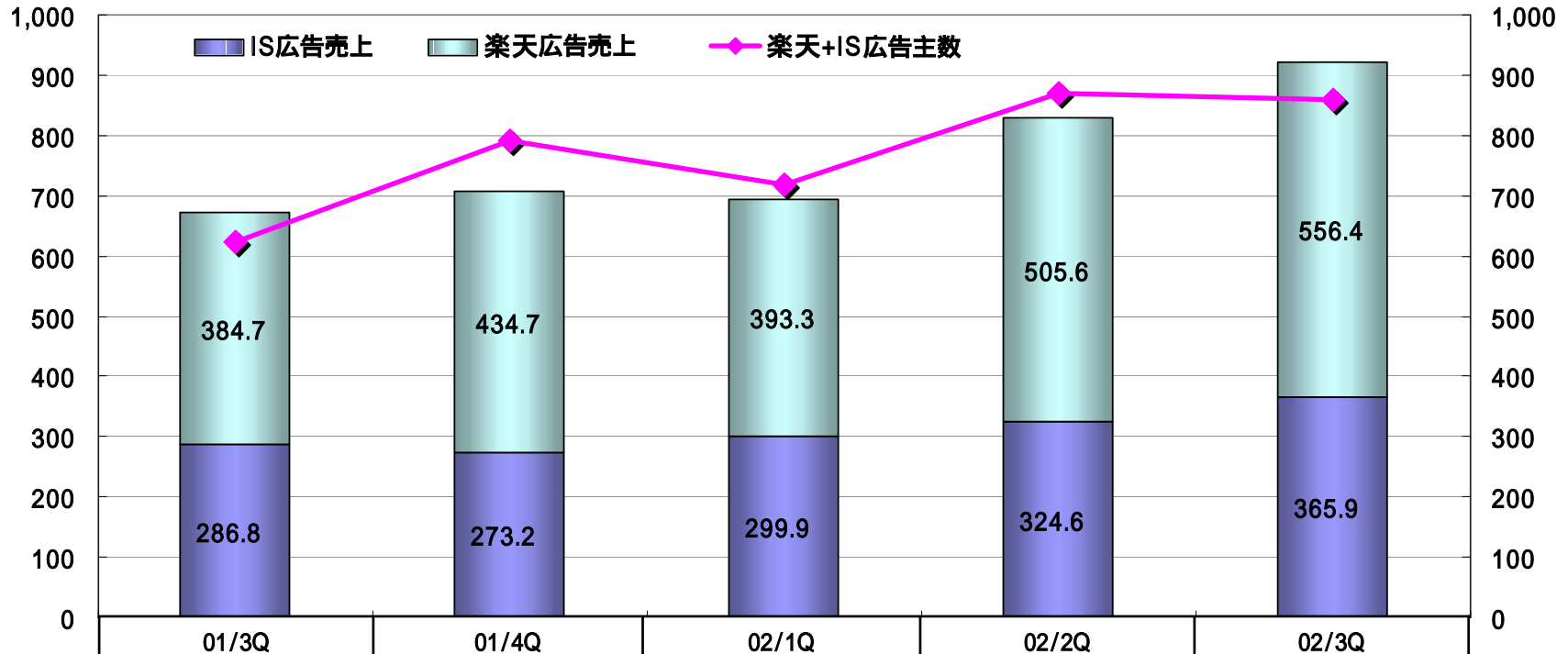
楽天グループの広告事業



広告事業は全体として順調に拡大

(広告売上:百万円)

(広告主数)



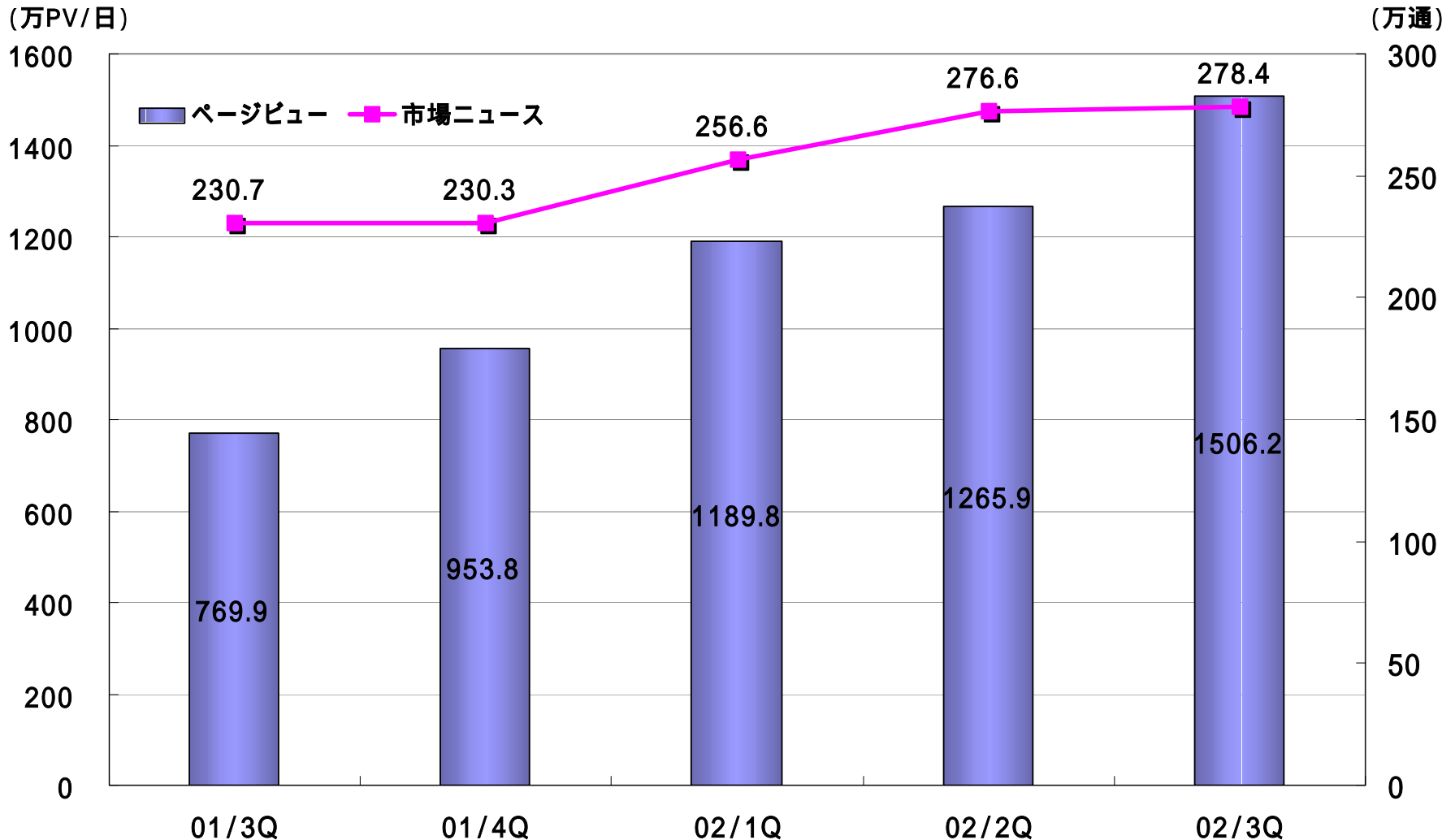
広告売上*1	楽天	384.7	434.7	393.3	505.6	556.4
	IS*3	286.8	273.2	299.9	324.6	365.9
	楽天+IS	671.5	707.9	693.2	830.2	922.4
広告主数*2	楽天	413	568	490	604	549
	IS	211	223	227	266	311
	楽天+IS	624	790	717	870	860

*1 楽天・インフォシーク間の売上は除く *2 四半期の各月間広告主数の平均値 *3 IS=インフォシーク

PV・楽天市場ニュース



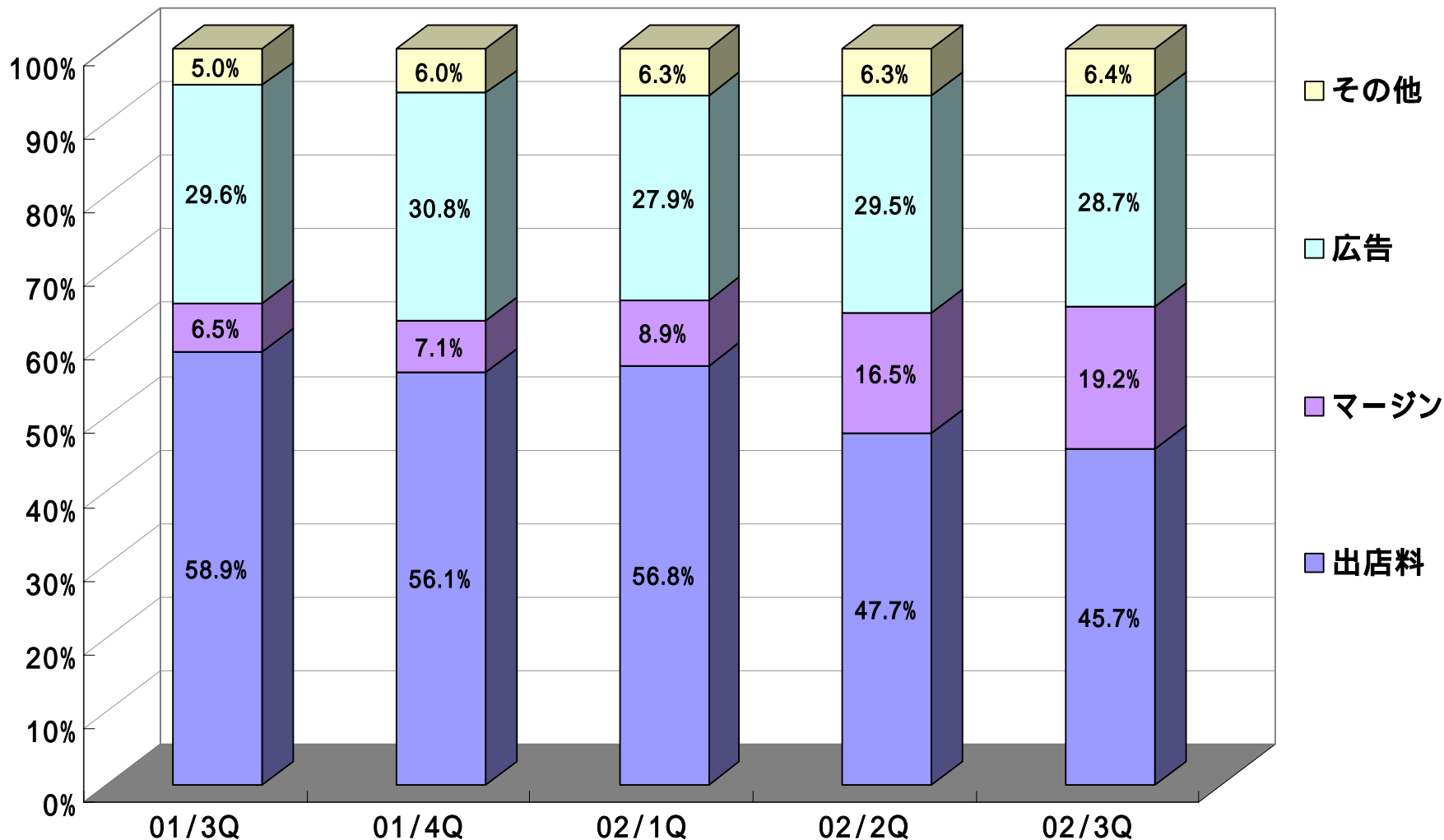
PV・ニュース配信数ともに順調に増加



楽天市場ニュース配信数 = 四半期末時点の1回当り配信数

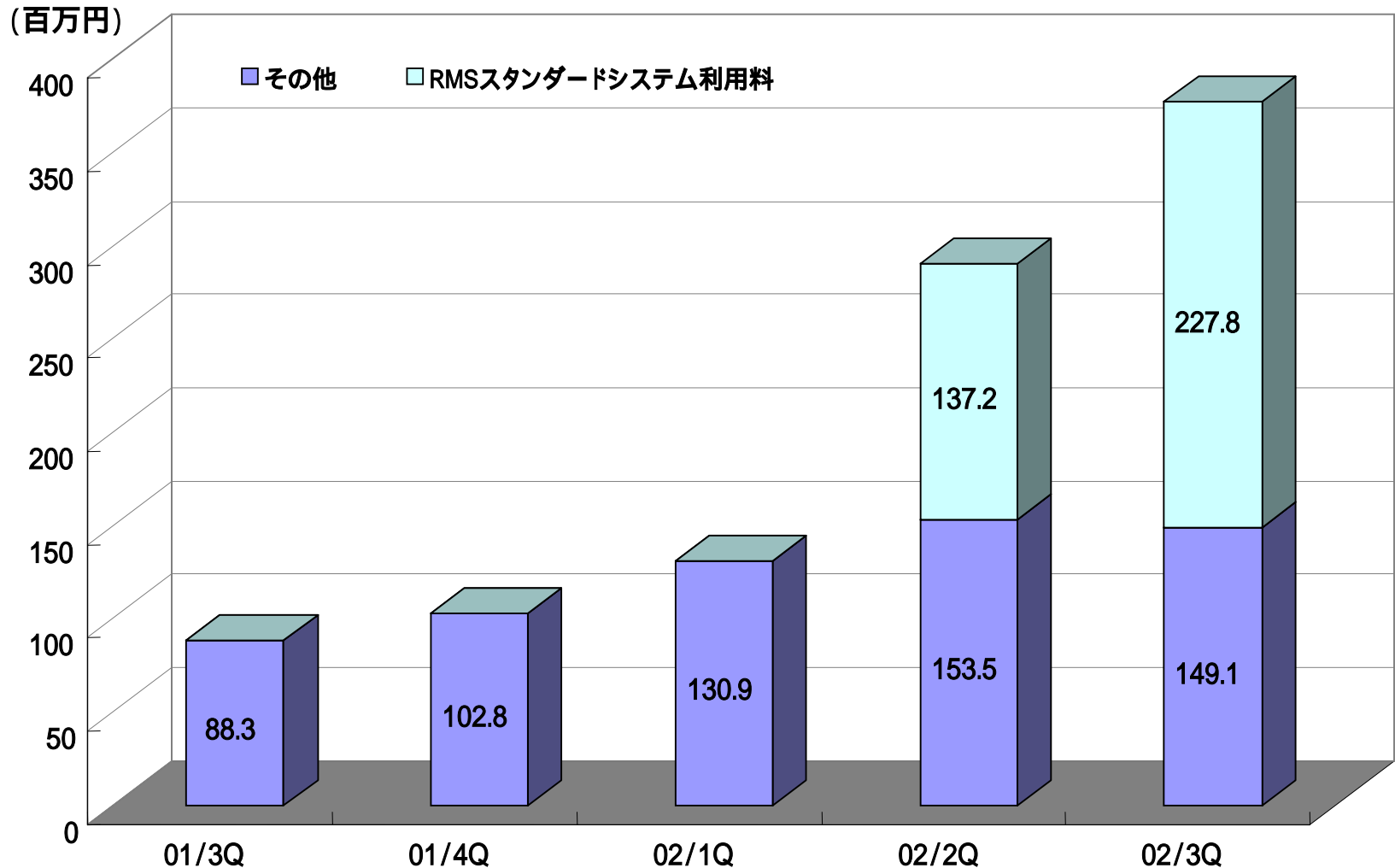
売上構成比の推移

スケラブルなマージン売上・広告売上の割合が更に上昇



マージン売上の推移

RMSスタンダードの従量課金がフルに寄与し、マージン売上は急増



RMSスタンダード システム利用料



RMSスタンダードでの従量課金店舗は全体の約4分の1に

RMSスタンダードシステム利用料内訳		マージン売上	02/3Q
3Q課金対象金額 ^{*1}	8,717百万円	RMSスタンダード システム利用料	227百万円
平均課金料率	2.6%	その他	149百万円
平均課金対象店舗数 ^{*2} (全体に対する割合) ^{*3}	1,051 (24.2%)	マージン売上計	377百万円

*1 RMSスタンダードの店舗売上の内、月額100万円超の部分。課金は1ヶ月遅れとなるため2002年6月～8月の店舗売上が対象。

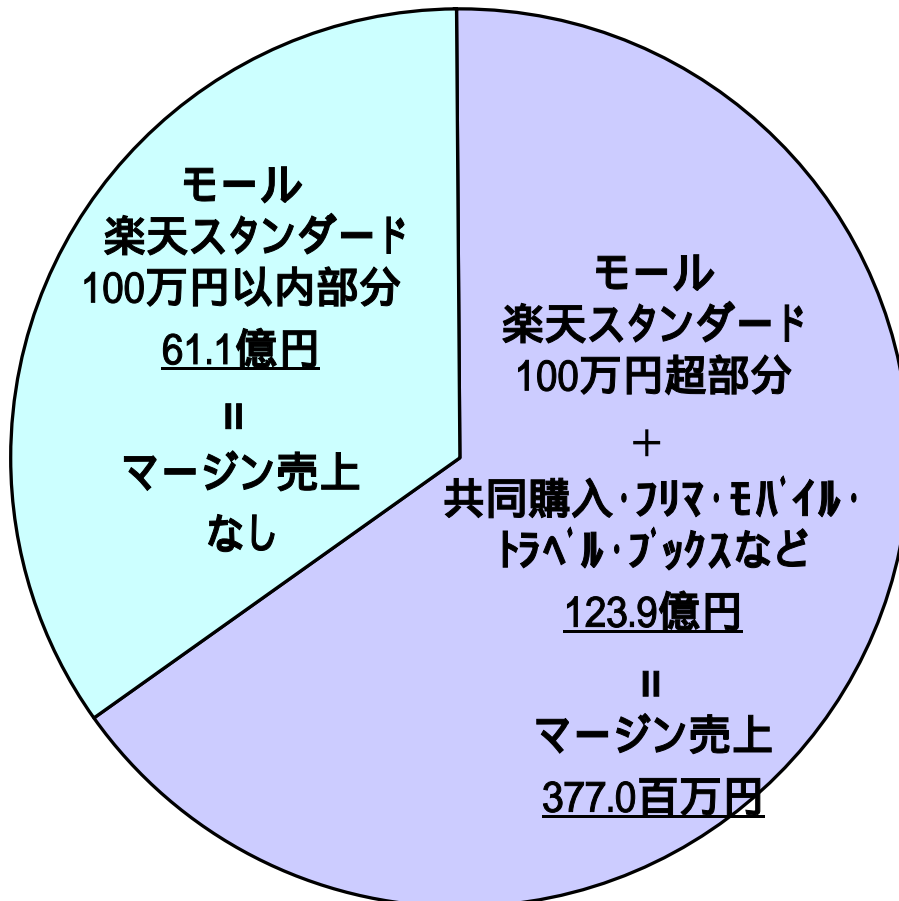
*2 各月の対象店舗数の平均

*3 RMSスタンダードの各月末のオープン店舗数に対する割合の平均

従量課金の全体像

流通総額の67%が従量課金の対象

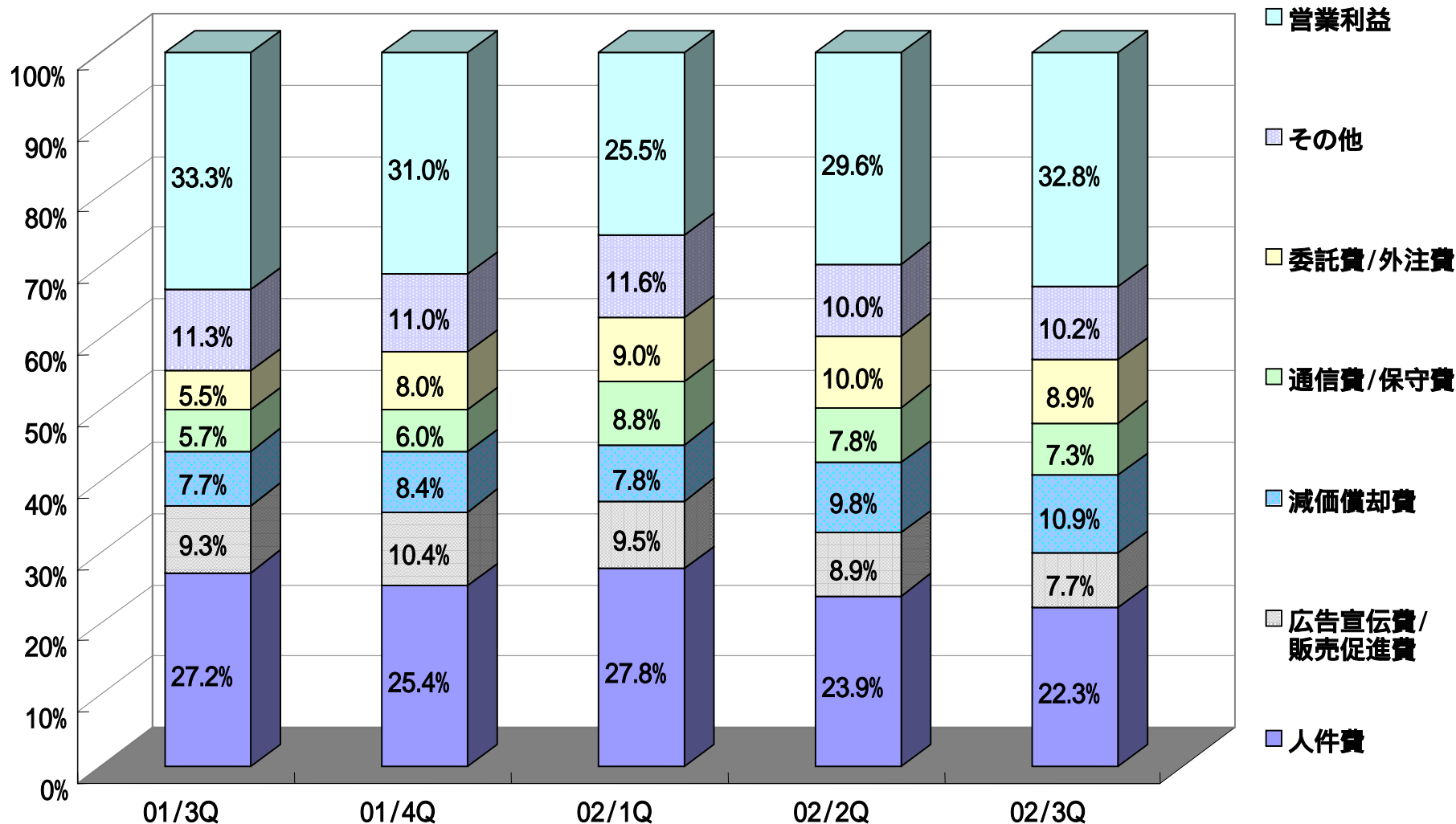
【 2002年6月～8月流通総額:185.0億円 】



- 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
- 従量課金の対象となっているのは全体の67%

営業費用構成比の推移

営業利益率は30%台を回復



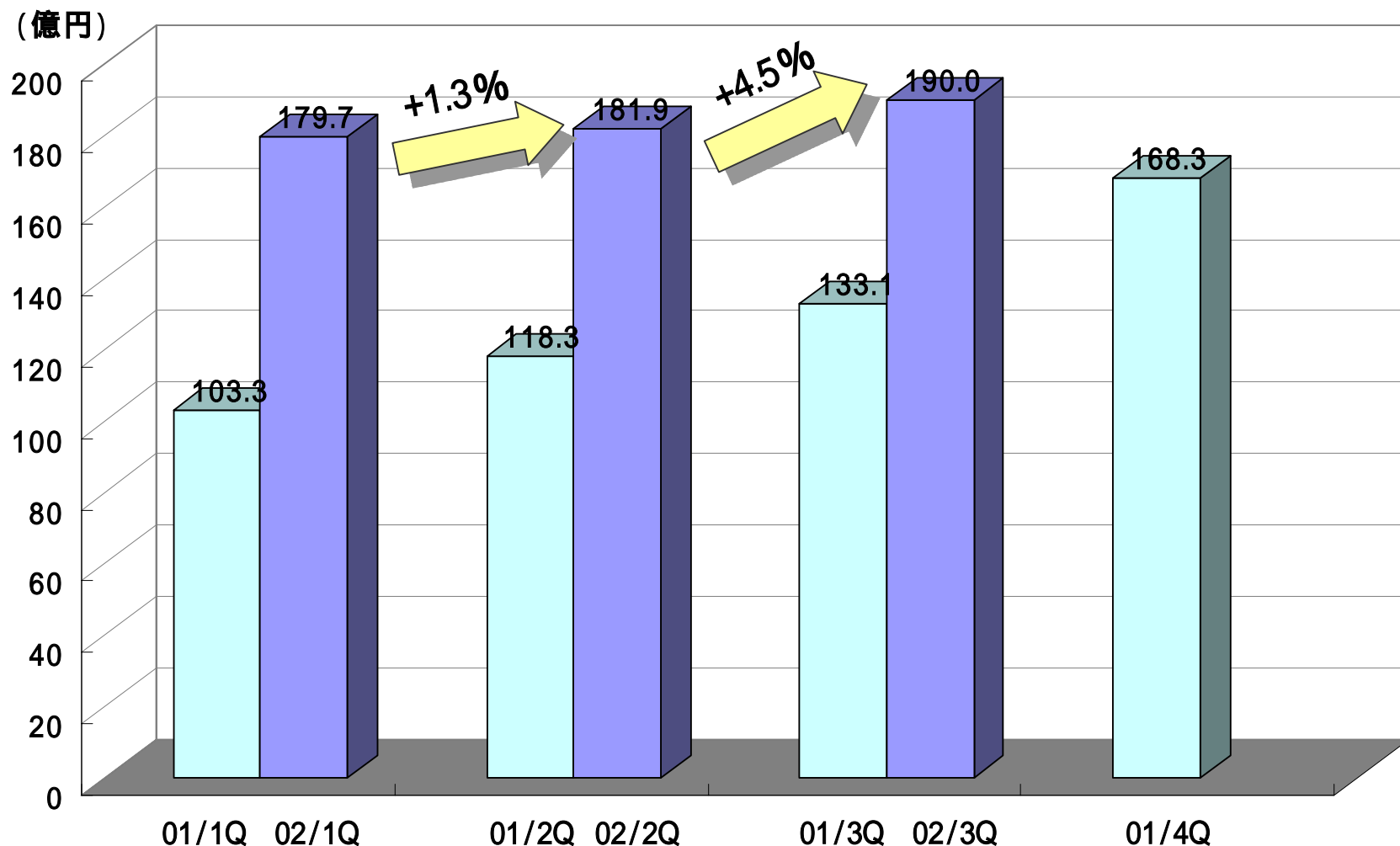


2

流通総額は再び拡大基調

流通総額の推移

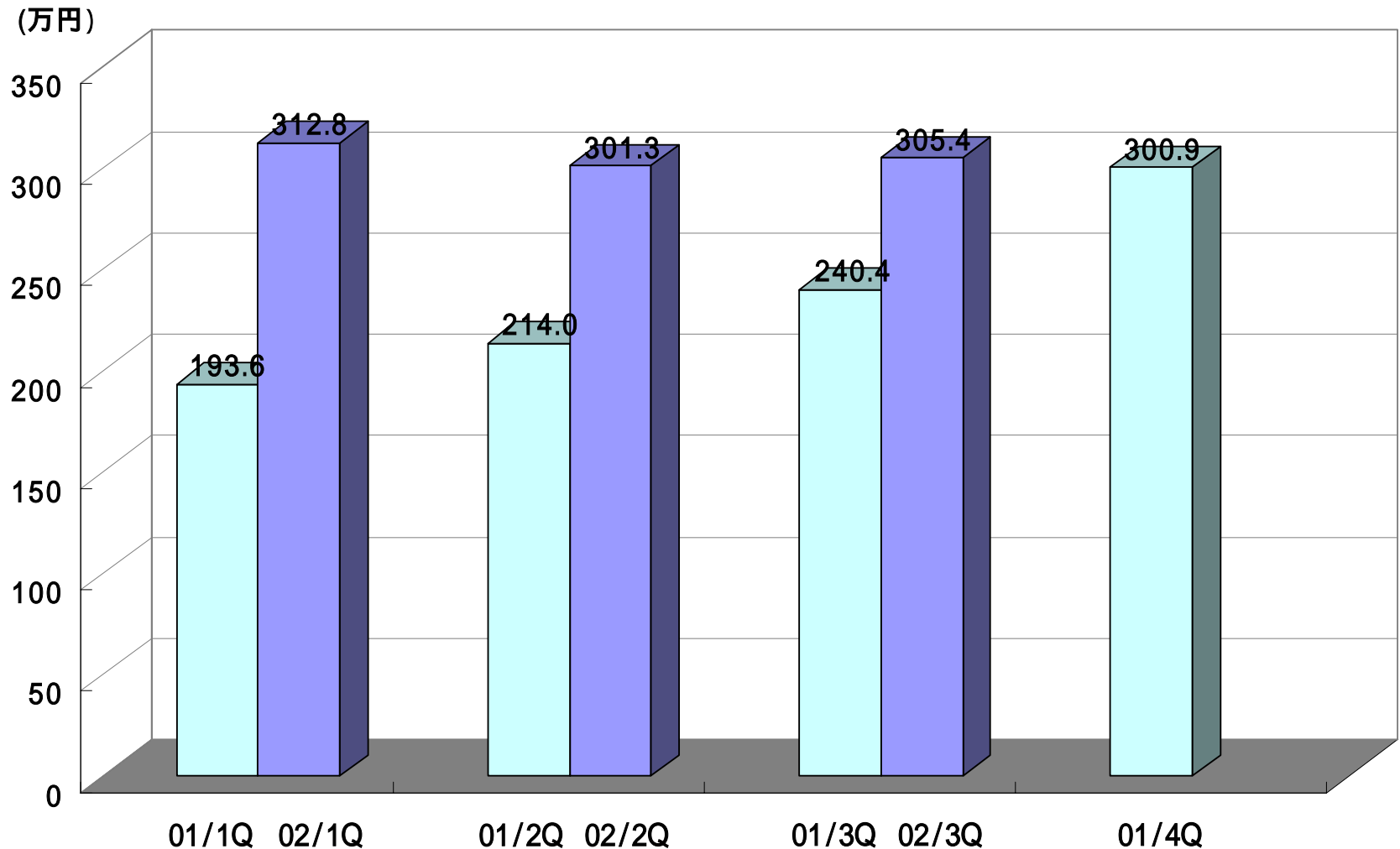
前期比伸び率は2Q:+1.3%から3Q:+4.5%へ増加



流通総額 = モール(通常購入・スーパーオークション・共同購入)・フリマ・モバイル・ビジネスサービス・トラベル・ゴルフ・ブックス

一店舗当り流通額の推移

一店舗当りの流通額は再び増加基調に



店舗当り流通額 = モール(通常購入・スーパーオークション・共同購入)・モバイル ÷ オープン店舗数(モールのみ)

モバイル流通総額の推移

流通総額は1年で約3.5倍、今後はモール全商品をモバイル化

■ 流通総額は順調に増加

- ▶ 第3Qはavexとのタイアップ企画により、若いユーザー層の取り込みに成功

■ 来年初めを目途に楽天モール全商品(約130万商品)をモバイル上で購入可能とするシステムをリリース予定

流通総額の推移 (百万円)

01/3Q	122

01/4Q	178

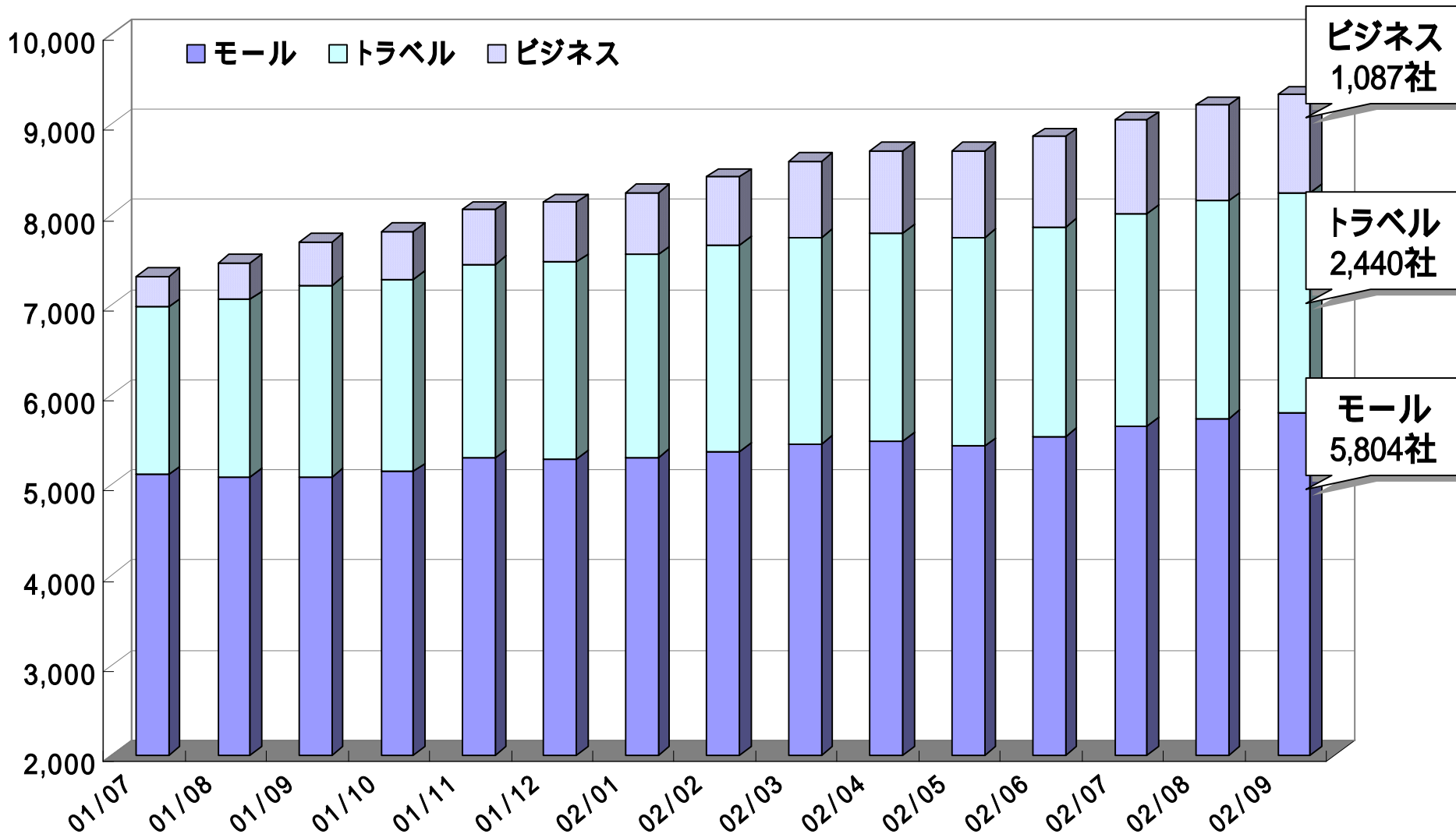
02/1Q	288

02/2Q	367

02/3Q	425

契約出店社数の推移

合計の契約社数は9000社を突破



モール出店数・退店数推移



2Q末比の店舗数は+271と堅調な増加ペースを維持

	2001年10月	2001年11月	2001年12月	2002年1月	2002年2月	2002年3月
出店数	280 (73)	318 (173)	177 (107)	215 (124)	276 (151)	278 (161)
退店数	227 (5)	169 (0)	188 (1)	197 (13)	204 (30)	195 (52)
課金店舗数	5,144 (78)	5,293 (251)	5,282 (357)	5,300 (468)	5,372 (589)	5,455 (698)

	2002年4月	2002年5月	2002年6月	2002年7月	2002年8月	2002年9月
出店数	291 (163)	241 (132)	291 (158)	339 (137)	258 (106)	266 (134)
退店数	260 (43)	299 (61)	186 (76)	218 (82)	175 (88)	199 (108)
課金店舗数	5,486 (818)	5,428 (889)	5,533 (971)	5,654 (1,026)	5,737 (1,044)	5,804 (1,070)

()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



購入単価は下げ止まり、ユニーク購入者数も引き続き増加

	2001/2Q	2001/3Q	2001/4Q	2002/1Q	2002/2Q	2002/3Q
ユニーク 購入者数	約48万人	約52万人	約63万人	約73万人	約83万人	約86万人
注文件数	76万回	95万回	119万回	138万回	162万回	165万回
平均購入回数	約1.6回	約1.8回	約1.9回	約1.9回	約2.0回	約1.9回
1注文当たりの 購入金額	約12,300円	約12,000円	約12,100円	約11,200円	約9,500円	約9,700円

モールでの通常購入及び共同購入に基く数値

楽天のバーティカル戦略



楽天

子会社・JV

提携

RMS

IT

ファッション

グルメ

オート

その他ジャンル
(美容・健康・インテリア等)

ビジネスサービス

トラベル(楽天トラベル)

フリマ(ピズシーク)

ブックス(楽天ブックス)

ゴルフ(メディオポート)

不動産(ネクスト)

モバイル

各パーティカルの概要



サービス	運営主体	契約社数 (9月末現在)	料金体系
RMS	楽天	5,804	スタンダード: 50,000円/月 + 売上100万円超部分の2~3% ライト : 39,800円/月 + 売上の3.5~5%
モバイル ^(*1)	楽天	485	10,000円/月 + 売上の3~5%
ビジネス サービス	楽天	1,087	法人: 20,000円/月 + 2,000円/回 or 3000円/回 個人: 6,000円/月 + 1,000円/回
トラベル	楽天トラベル	2,440	予約金額の3.7%
フリマ	ビズシーク		オークション: 落札価格の5% 固定価格 : 販売価格の10%
ゴルフ	メディアポート	408	700円/1人送客

*1 RMS(スタンダード・ライト)の契約者のみ契約が可能

主要バーティカルの動向: ビジネスサービス



出展者数1,000社、登録企業数10,000社を突破



■ 名実ともに日本最大級のB2Bサイトへ

- ▶ 出展者1,000社突破(6月末)
- ▶ 会員登録10,000社突破(9月)
- ▶ サイト経由で発生した商談件数8,000件突破(9月)
- ▶ サイト上で作成された見積件数39,640件(9月末日までの累計)

■ 地方取引活性化のため、地方出展社フォローを強化

- ▶ 見積作成講座や懇親会開催によるface to face のフォローを実施
- ▶ 4Qの本格運用に向け、様々な切り口のマスサポートメールをテスト導入

主要バーティカルの動向:トラベル



来年中に契約施設数を倍増

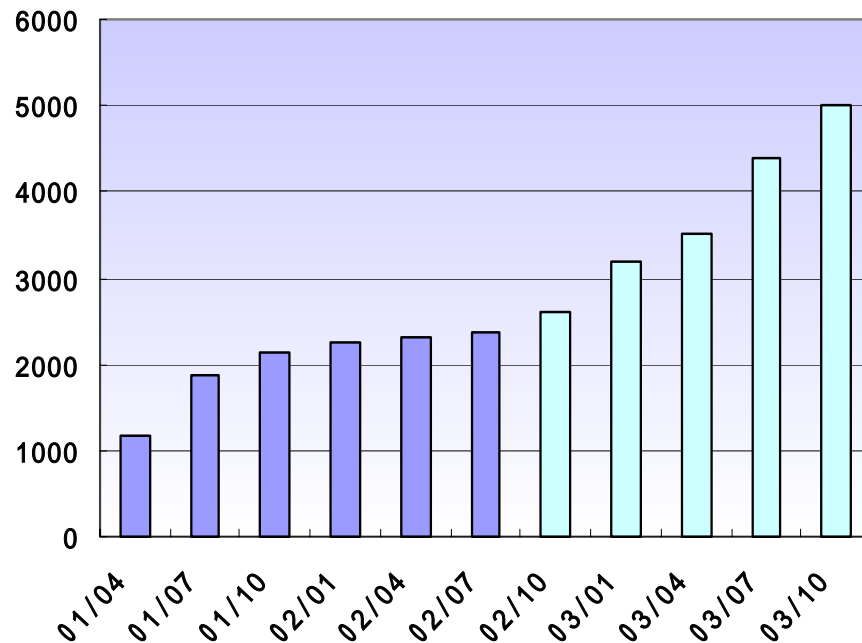
【予約数の対前月増減率】

02/04	02/05	02/06
-0.3%	40.0%	-36.8%
02/07	02/08	02/09
25.9%	74.1%	-34.5%

- 予約数は季節性あるも順調に増加
- 今後は契約施設数とユーザーの増加を同時に図る

- ▶ 2003年中に契約5000施設と現在から倍増させるとの目標
- ▶ 楽天からの流入に加え、デオデオ(会員数180万人)等とのポイント提携などにより、新規ユーザーを獲得

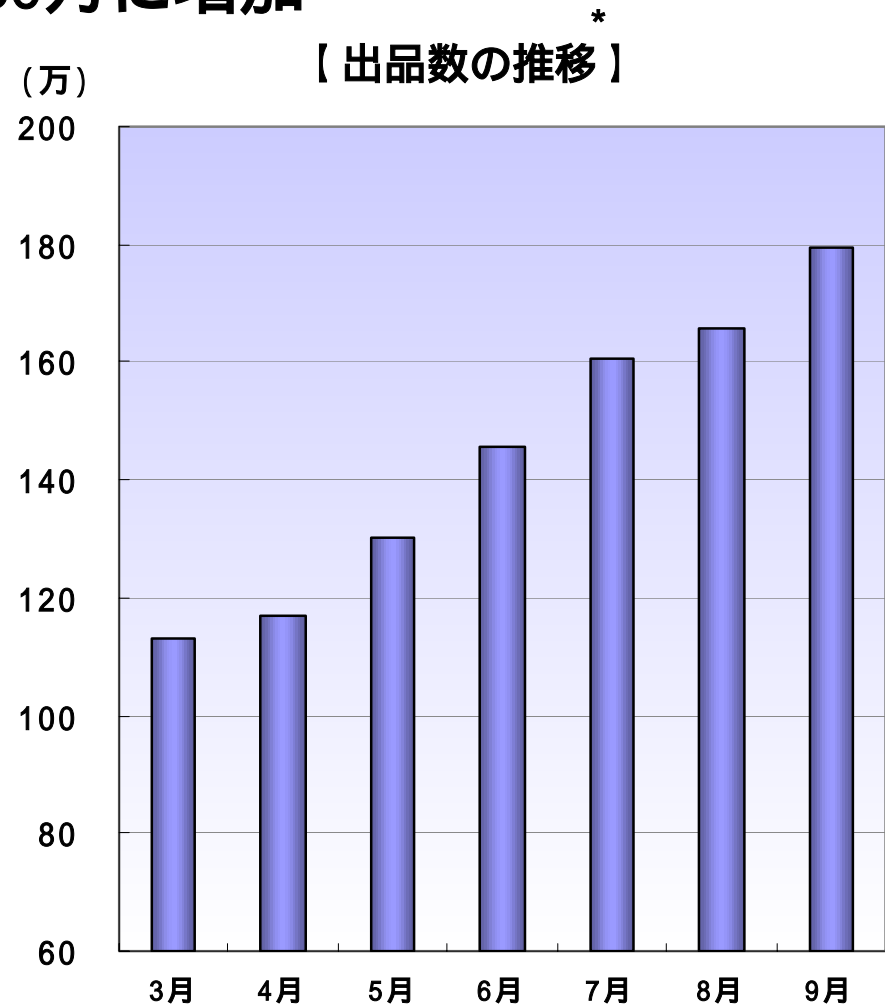
【契約施設数の増加予想】



主要バーティカルの動向:フリマ

出品数は180万に増加

- 出品数は今年3月の113万から180万へと急速に増加
- 楽天モールとのシナジーを最大限に追求する戦略
 - ▶ より深い階層での相互乗り入れ
 - ▶ 楽天スーパーポイントの付与
 - ▶ 店舗が実施するスーパーオークションとの連携



* 3月～8月は楽天中古市場+楽天フリマ
9月は両サイト統合後の楽天フリマ

- 1 グループ概要
- 2 インフォシーク
- 3 楽天ティービー



グループ会社ハイライト



1 グループ概要

2002年第3四半期連結業績

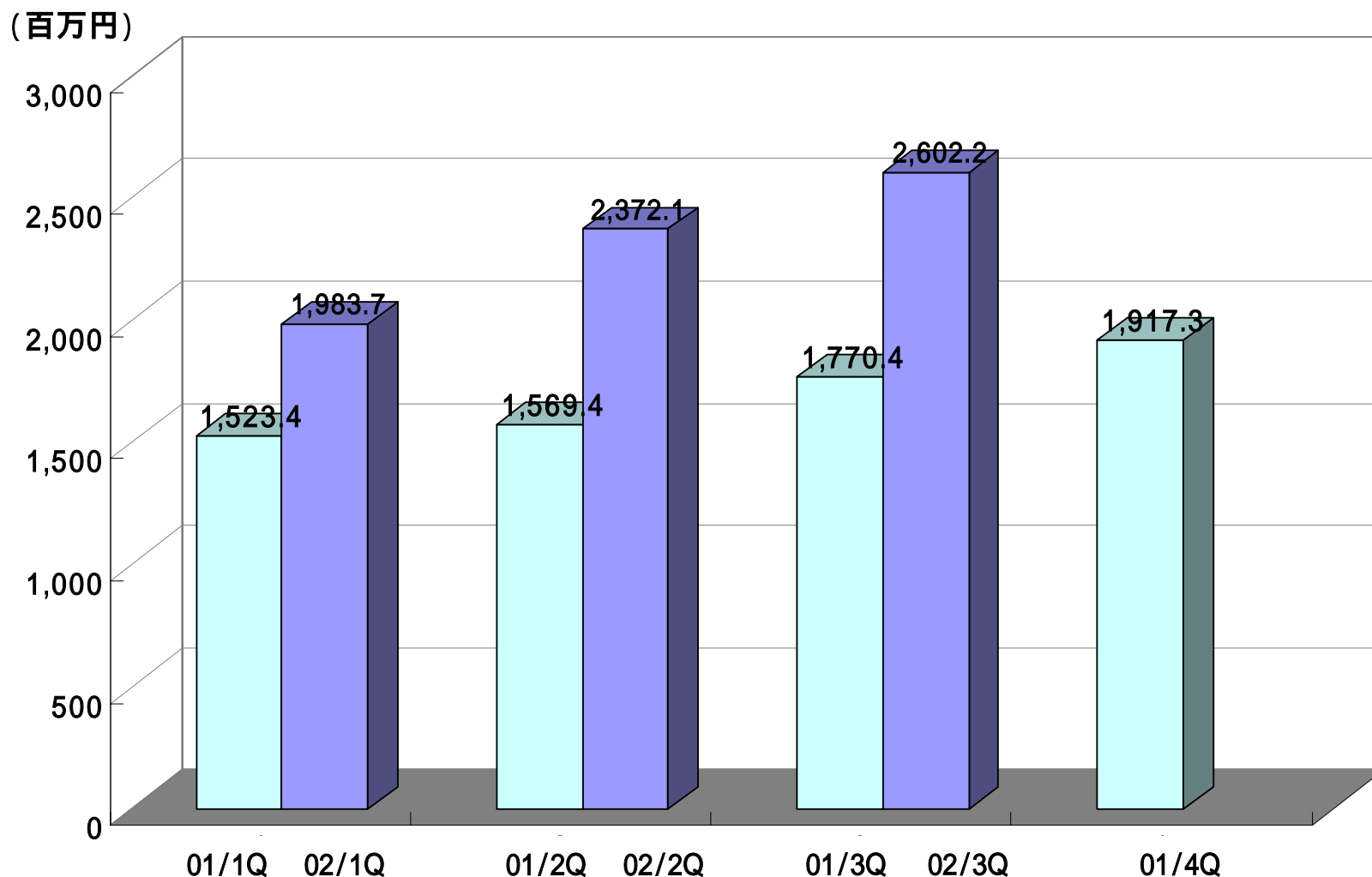


(単位:百万円)

	楽 天	インフォシーク	その他	消去又は 全社	連 結
売 上	1,958.5	450.3	325.9	132.6	2,602.2
営業利益	641.9	47.7	2.4	-	686.7
営業利益率	32.8%	10.6%	0.7%	-	26.4%

連結売上高の推移

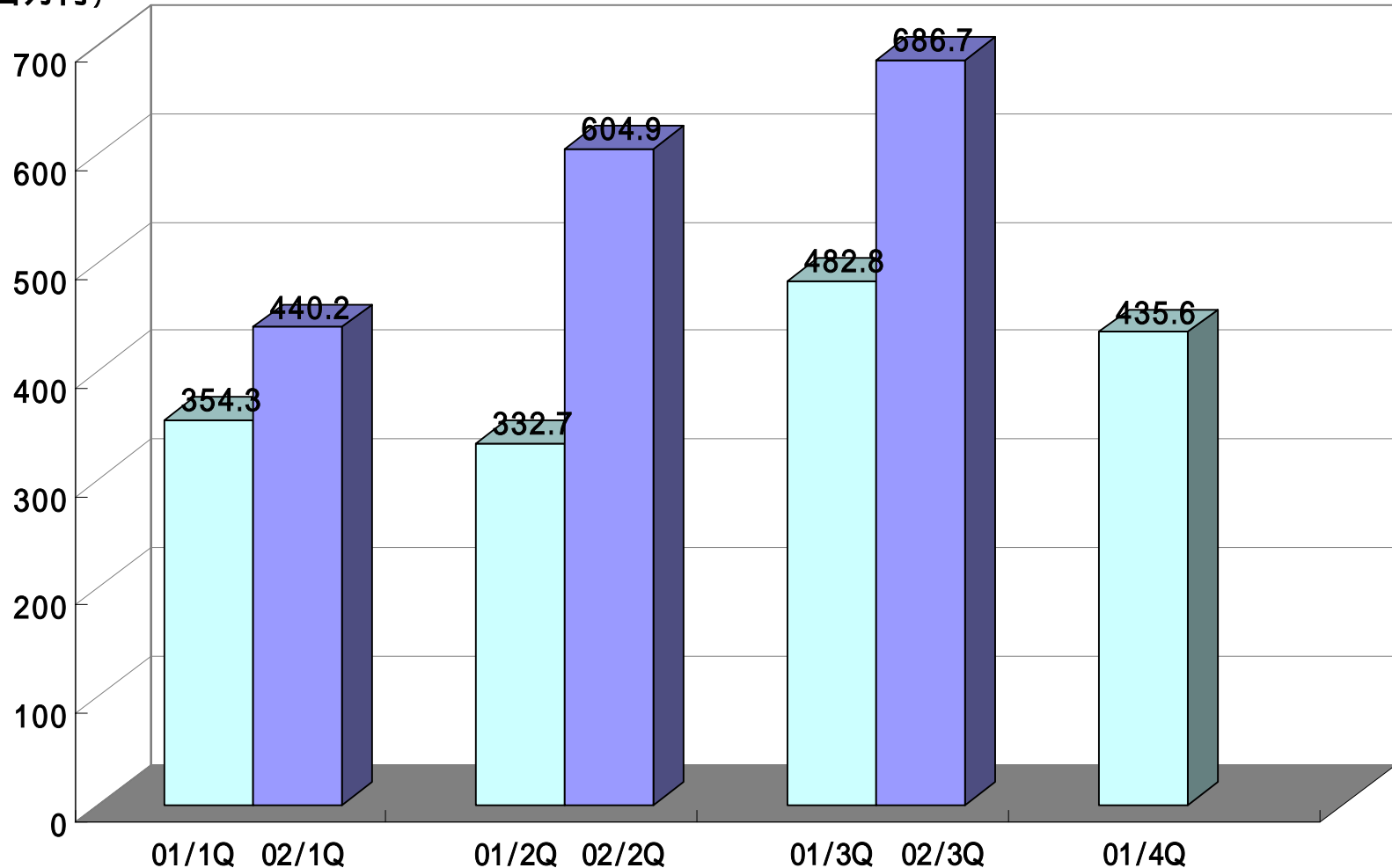
前期比+9.7%、前年同期比+47.0%で連結決算開始以降連続して増収



連結営業利益の推移

前期比+13.5%、前年同期比+42.2%で過去最高を更新

(百万円)



主要グループ会社



主な連結対象会社

会社名	出資比率 (%)	02/9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
株式会社ビズシーク	100	1,423	中古品売買サイト運営
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
楽天トラベル株式会社	100	597	総合旅行サイトの運営
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
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
ワイノット株式会社	66.5	981	グリーティングカードサービスの提供

主要グループ会社



主な持分法適用会社

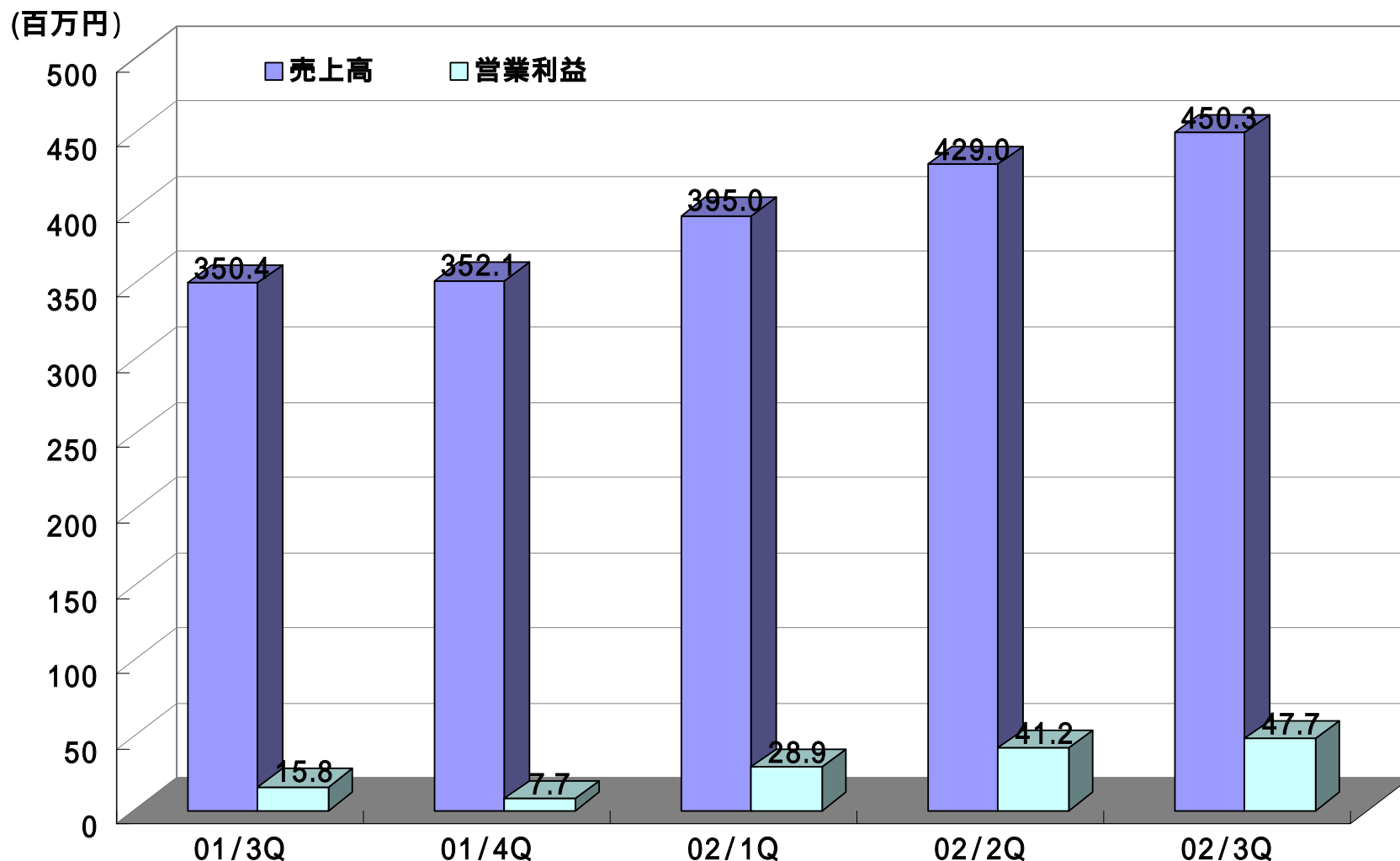
会社名	出資比率 (%)	02/9末BS計上額 (百万円)	事業内容
株式会社ショウタイム	50	240	ブロードバンドコンテンツの ポータルサイト運営
楽天ブックス株式会社	50	200	インターネット書籍販売
株式会社トラフィックゲート	50	100	アフィリエイトサービスの提供
シグニチャージャパン株式会社	48	798	ダイニング・ア・ラ・カード事業
テクマトリックス株式会社	37	1,536	ソフトウェアの販売・保守
株式会社ネクスト	21	225	不動産検索サイトの運営



2 インフォシーク

売上高・営業利益の推移

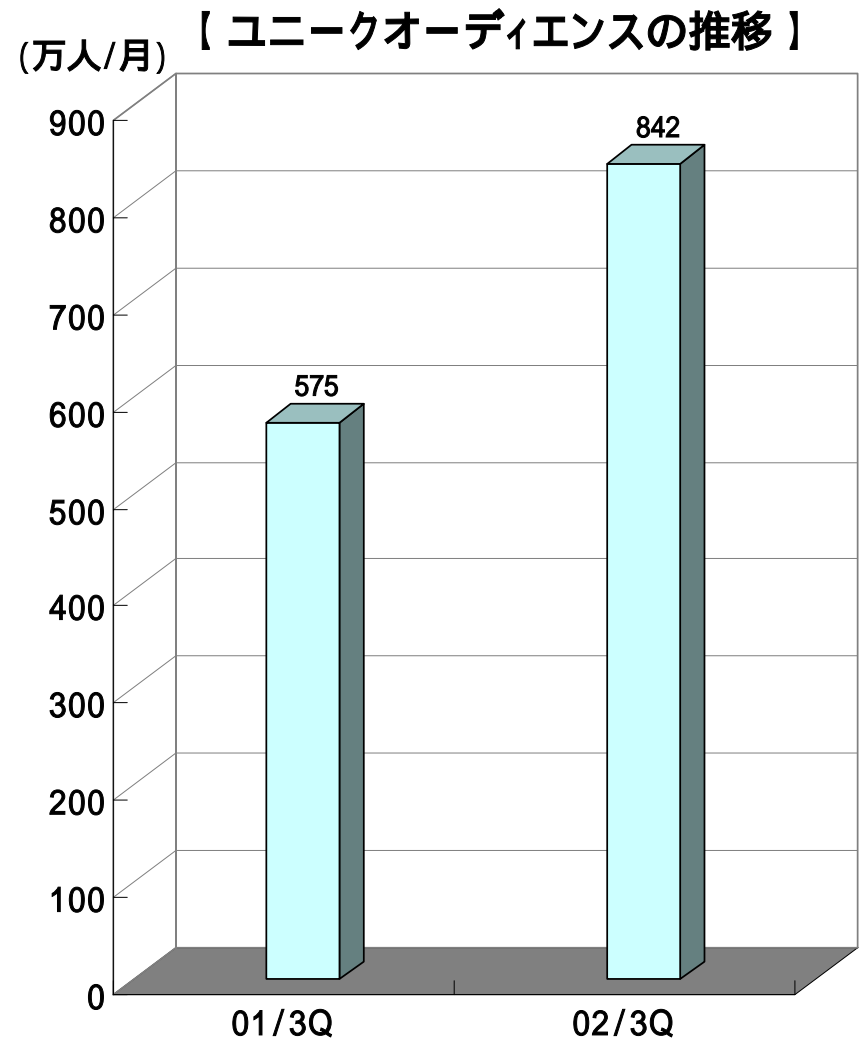
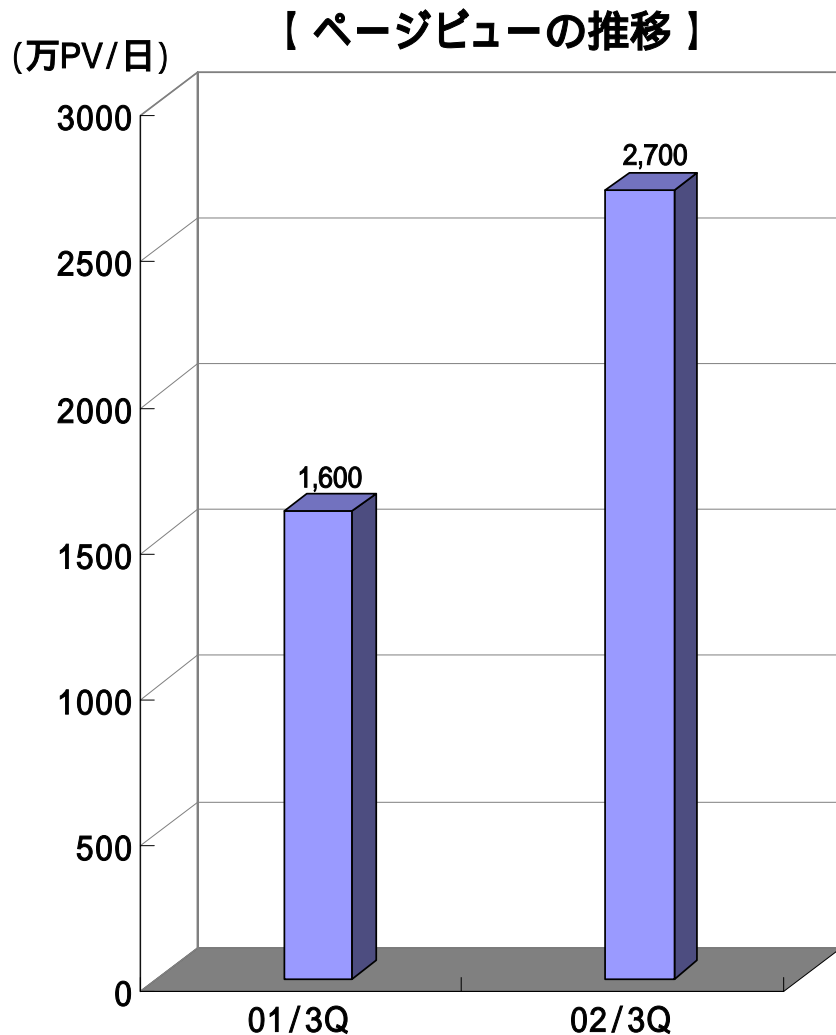
前期比で売上高+5.0%、営業利益+15.8%で増収増益



ユニークオーディエンス・PVの推移



ユニークオーディエンスは842万人/月へと急増



インフォシークの事業ドメイン

ポータル事業を核にサブスクリプション事業・リサーチ事業にも進出

ポータル事業

サーチ

コンテンツ

モバイル

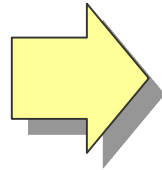
コミュニティ

サブスクリプション事業

リサーチ事業

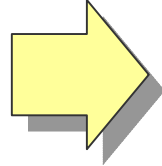
各ドメインの取り組み

ポータル事業



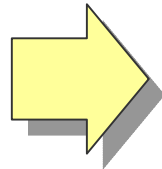
- 中核となる検索エンジンを9月にリニューアル
- 画像・動画などマルチメディアファイルの取り扱い
= “ブロードバンド時代の検索エンジン”
- URL数の増加: 3000万 1億
- Overtureとの提携による収入の増加

リサーチ事業



- 11月よりリサーチ事業へ参入
- まずは10月に買収のAnet会員向に実施
- 徐々にインフォシーク会員にも広げ、将来的には
楽天とのシナジーも

サブスクリプション事業



- 買収したCOOLのホームページ会員31万人の一部
は既に有料会員
- インフォシークのホームページ会員85万人にも導入
- メーリングリスト(実施済)、メール転送など他の
サービスにも適用



3 楽天ティービー

楽天ティービーハイライト

業績は堅調に伸長、ECおよびT-Commerceの導入も準備

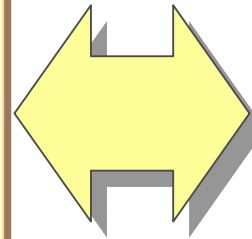
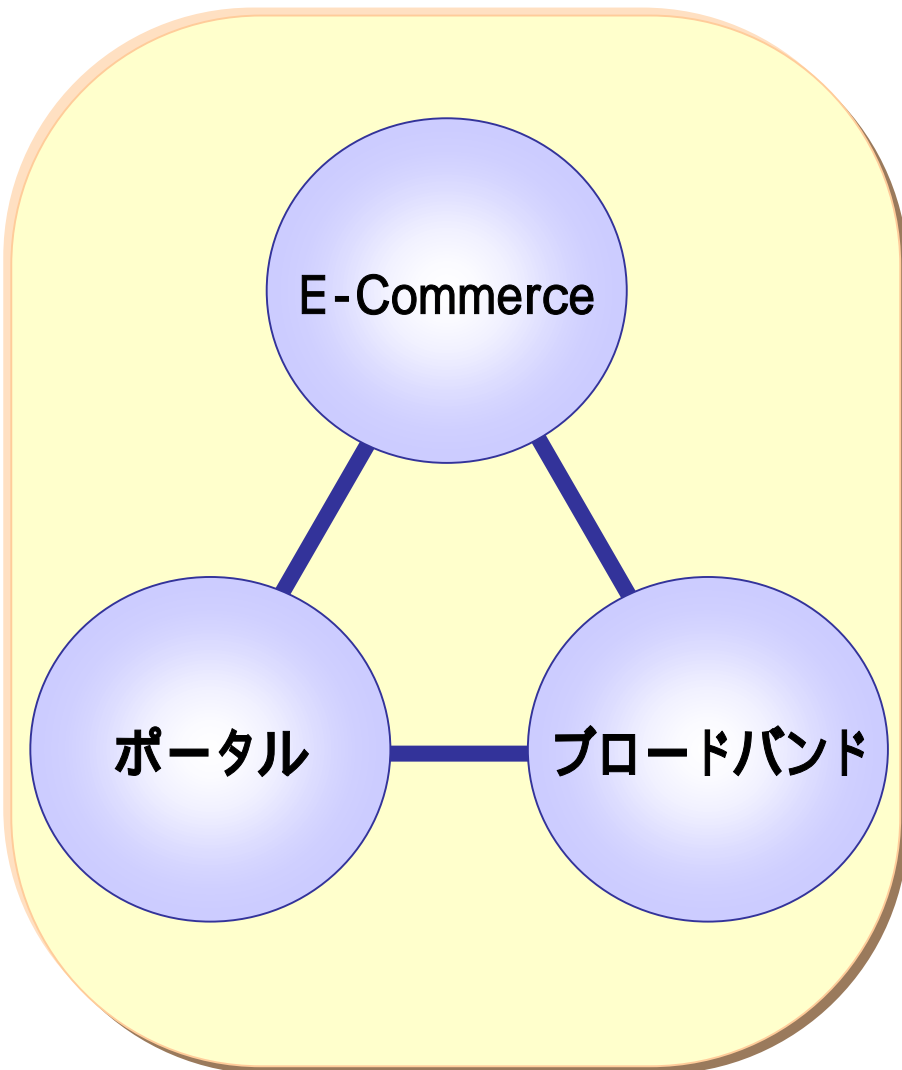


- 公営競技ナイター中継・ダイジェスト番組による収益およびTVショッピング放送事業の好調により、安定した収益を順調に確保
- 新規ショッピングクライアントの扱い獲得に注力し、取引先数が着実に増加
- TVにとどまらずECおよびT-Commerce実施に向けた準備作業を実施。
 - ▶ 「楽天TVショッピング」のリニューアル(11月)
 - ▶ イーピー(蓄積放送サービス)のプレ運用(12月)



今後の楽天グループ戦略

楽天グループの方向性



- 流通総額の増大
- 広告売上の増加
- ユーザー課金
- ASPサービスの充実

積極的なマーケティング策

新規ユーザーの取り込みを加速させる施策を展開



楽天スーパーポイント

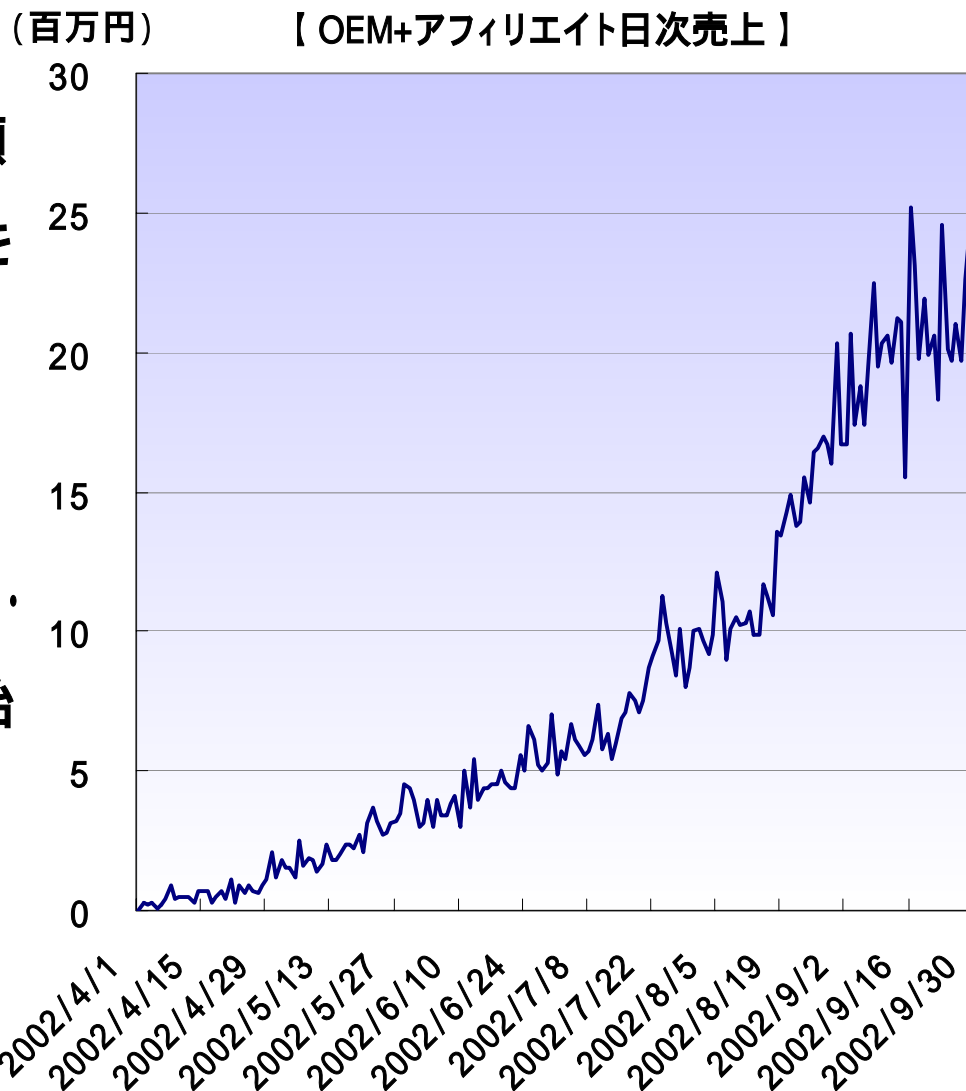
- 11月1日よりポイントサービスを本格導入
 - ショッピング・トラベル・ブックス共通で100円 = 1ポイント
-
- 楽天に「ないものはない」
ネット上の仮想通貨として機能
 - リピーターとともに新規ユーザーの獲得に寄与
 - 還元は景品交換やプレゼント応募。
将来的にはショッピングの支払いにも

OEM・アフィリエイト

OEM・アフィリエイトは全体の約10%を占めるまでに成長

■ OEM・アフィリエイト経由の流通総額は20百万円/日強と全体の約10%を占めるまでに増加

■ 合計会員数1000万人を擁するメガコンソーシアム (BIGLOBE・ODN・Hi-ho・DION) とのOEMも近々に開始



楽天グループのリーチ



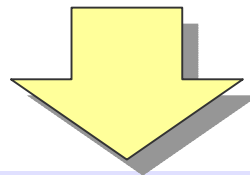
Property	Reach
Yahoo!	77.8
Nifty	49.5
MSN	46.5
Microsoft	45.6
Rakuten	45.6
NEC	43.3
Sony	37.2

出所: NetRatings 9月ホームパネル

最近の主なM&A案件

M&Aによる会員数・リーチ拡大も推進

実施時期	名称	事業内容	持分比率 (%)	概算投資額 (百万円)	会員数 (万人)	サービスの統合先
2002年9月	Anet	無料メール転送サービス・リサーチ事業	営業譲渡	150	42	インフォシーク
2002年9月	ワイノット(株)	グリーティングカードサービスの提供	66.5	981	420	単体
2002年11月	(株) コミュニケーションオンライン	有料・無料HPサービスの提供	100	530	31	インフォシーク

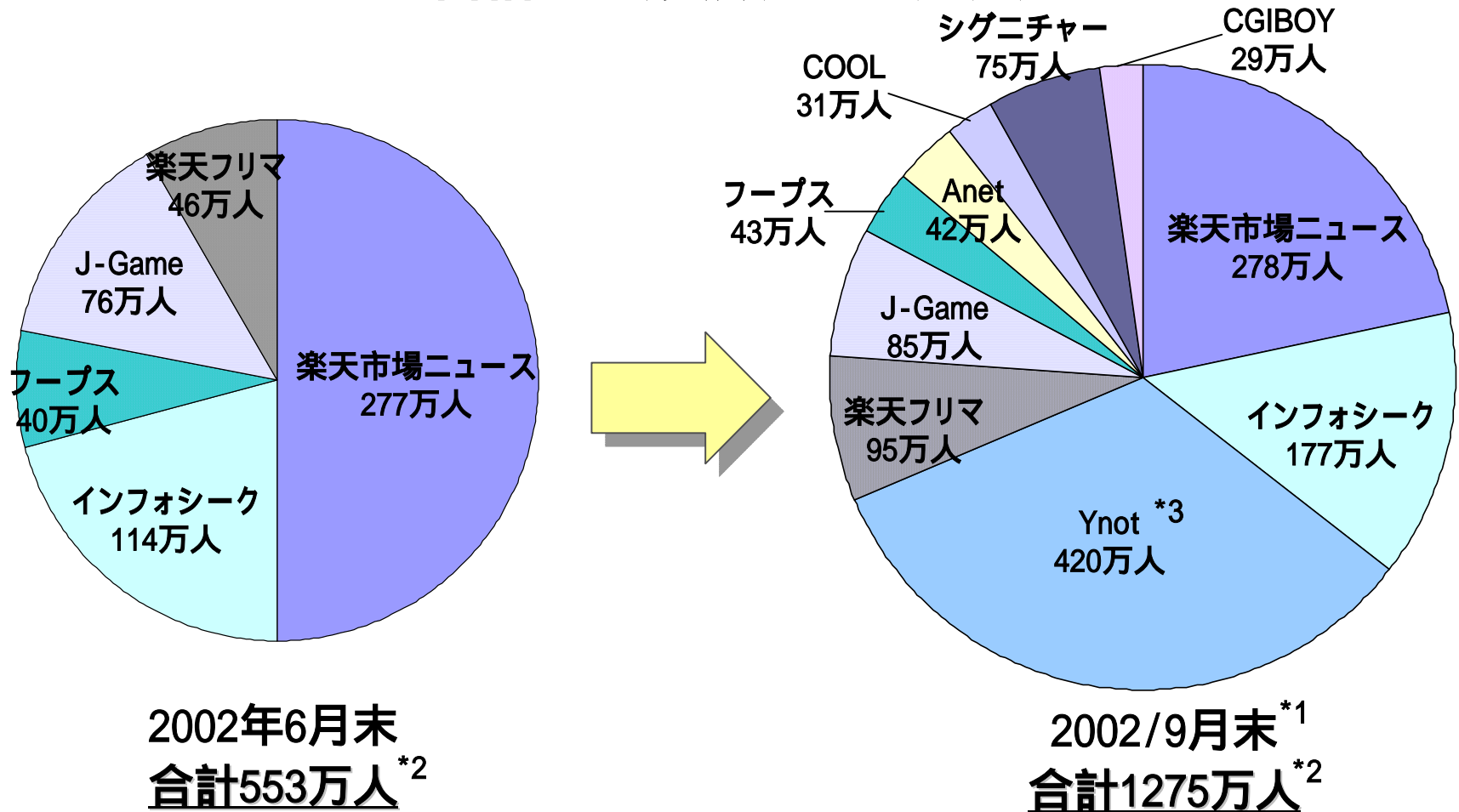


- 最近のM&Aは会員数・リーチの増大を目的としたものが主
- 事業基盤の確立したインフォシークもM&Aの受け皿として機能

楽天グループ会員数



合計の会員数は790万人



2002年6月末
合計553万人^{*2}

2002/9月末^{*1}
合計1275万人^{*2}

*1 9月末時点で買取手続きが完了していない会社分(COOL・CGIBOY)を含む

*2 サービス間の重複は除いていない

*3 OEM先の会員を含む

參考資料

設備投資の実績

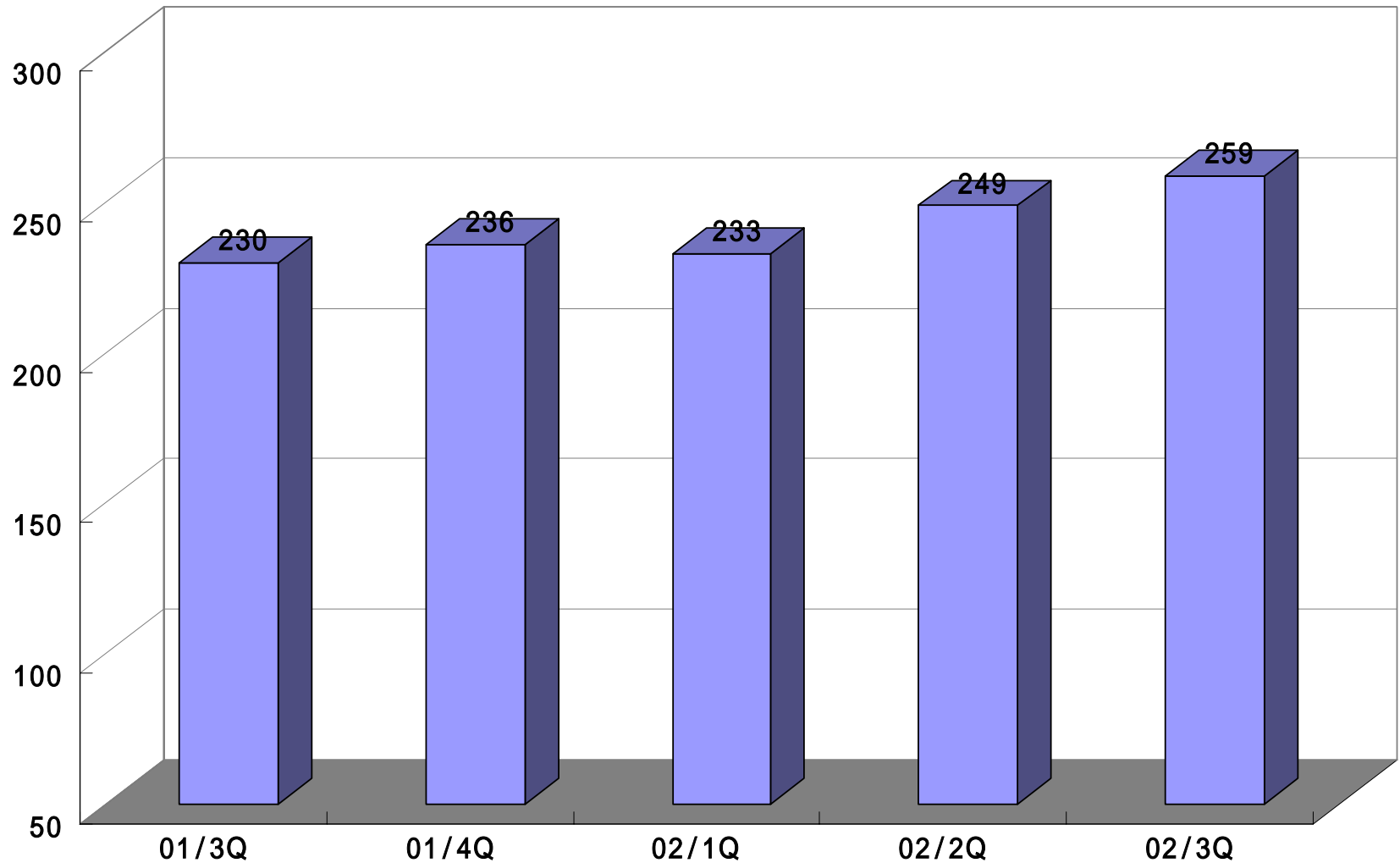


(単位:百万円)

	2001年通期	2002/1Q	2002/2Q	2002/3Q	2002/4Q (予定)
ハードウェア	683	43	1,000	49	700
ソフトウェア	336	43	170	48	100

稼働開始ベース

従業員数(単体)の推移



各四半期末の役員・契約社員を含む在籍者ベース