

2003年度第2四半期決算説明会

2003年8月21日

楽天株式会社

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。

03/2Qポイント

(数字は全て一時的要因を除く)

- 極めて高い増収・増益幅
 - ▶ 連結売上高は前年同期比+73.7%、
連結営業利益は同+74.5%
- 一時的要因を除いても、流通総額・広告売上の増加で、業容は順調に拡大
 - ▶ 連結営業利益は前年同期比+43.8%
■ 単体営業利益は前年同期比+67.1%、
営業利益率33.0%
- 流通総額は急ピッチで拡大
 - ▶ 前期比+17.9%、前年同期比+61.3%
■ ポイントなどのマーケティング施策が寄与
- ポータル事業は引き続き堅調
 - ▶ ライコス6月は6月に単月黒字と再建をほぼ完了
■ ポータル事業として過去最高益を達成
- グループ経営を加速
 - ▶ インフォシーク・ライコスを楽天と合併
■ オフィス統合もグループ経営を後押し

目次

1. 財務ハイライト
2. EC事業グループ
3. 流通総額増大に向けた施策
4. ポータル事業カンパニー
5. 楽天グループのメディアバリュー
6. コーポレートガバナンス関連事項

1

財務ハイライト

2003/2Q連結業績まとめ

		売上高	前年 同期比	営業利益	前年 同期比	営業 利益率
EC事業 グループ	楽天(株)	28.5億円	+61.6%	10.5億円	+101.0%	36.8%
	その他・内部消去	0.7億円	+10.1%	1.0億円	-	143.7%
		29.2億円	+59.7%	9.4億円	+80.7%	32.3%
ポータル 事業 カンパニー	(株)インフォシーク	5.0億円	+17.8%	0.5億円	+36.4%	11.1%
	ライコスジャパン(株)	2.4億円	-	0.3億円	-	14.2%
	その他・内部消去	1.7億円	+332.6%	0.3億円	-	18.0%
	9.1億円	+96.0%	0.5億円	+56.0%	5.8%	
ブロードバンド及び 関連事業カンパニー		6.5億円	+222.4%	0.5億円	+23.6%	8.9%
内部消去		3.7億円	-	0.0億円	-	-
連結		41.2億円	+73.7%	10.5億円	+74.5%	25.6%

2003/2Q連結業績まとめ

(一時的要因を除く)

		売上高	前年 同期比	営業利益	前年 同期比	営業 利益率
EC事業 グループ	楽天(株)	26.4億円	+49.9%	8.7億円	+67.1%	33.0%
	その他・内部消去	0.6億円	5.9%	1.1億円	-	185.0%
		27.1億円	+48.0%	7.5億円	+45.2%	28.0%
ポータル 事業 カンパニー	(株)インフォシーク	5.0億円	+17.8%	0.5億円	+36.4%	11.1%
	ライコスジャパン(株)	2.4億円	-	0.3億円	-	14.2%
	その他・内部消去	1.7億円	+332.6%	0.3億円	-	18.0%
	9.1億円	+96.0%	0.5億円	+56.0%	5.8%	
ブロードバンド及び 関連事業カンパニー		6.5億円	+222.4%	0.5億円	+23.6%	8.9%
内部消去		3.7億円	-	0.0億円	-	-
連結		39.0億円	+64.7%	8.6億円	+43.8%	22.3%

マージン売上の計上方法変更

03/2Q決算にてマージン売上を当月計上に変更

流通総額 発生月	2002				2003									
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
マージン 売上計上	02/4Q				03/1Q		03/2Q				03/3Q			

- マージン売上：流通総額に対する従量課金*
- キャンセル取引確定のため、03/06までは1ヵ月遅れの計上
- 03/06より当月計上に変更することで会計上の時間的ずれを是正
- 03/2Qは4ヵ月分のマージン売上を計上
- キャンセル取引については見込率を適用

* 今次変更の対象：RMS(スタンダード・ライト・共同購入)及びトラベルの従量課金

一時的要因の内訳

(百万円)

	楽天(株)	その他EC事業G 内部消去	合計
6月分のマージン売上計上	205	8	214
6月分のポイント収入計上	79	-	79
6月分のポイント費用計上	49	-	49
6月分のポイント関連合計	29	-	29
4/14～4/30のポイント充当 費用による楽天負担額*	58	-	58
合計	177	8	185

* ポイントの買い物への充当は4月14日開始に対し、ポイント付与分の店舗への請求は5月開始のため、一時的に生じる楽天の負担額

2003/2Q連結売上高まとめ (一時的要因を除く)

		売上高	前年同期比	前期比	構成比
EC事業 グループ	楽天(株)	26.4億円	+49.9%	+13.4%	67.8%
	その他・内部消去	0.6億円	5.9%	+79.9%	1.6%
		27.1億円	+48.0%	+14.4%	69.4%
ポータル 事業 カンパニー	(株)インフォシーク	5.0億円	+17.8%	9.2%	12.9%
	ライコスジャパン(株)	2.4億円	-	4.8%	6.2%
	その他・内部消去	1.7億円	+332.6%	58.3%	4.4%
	9.1億円	+96.0%	5.5%	23.5%	
ブロードバンド及び 関連事業カンパニー		6.5億円	+222.4%	+13.4%	16.7%
内部消去		3.7億円	-	-	9.7%
連結		39.0億円	+64.7%	+7.6%	100.0%

2003/2Q連結営業利益まとめ

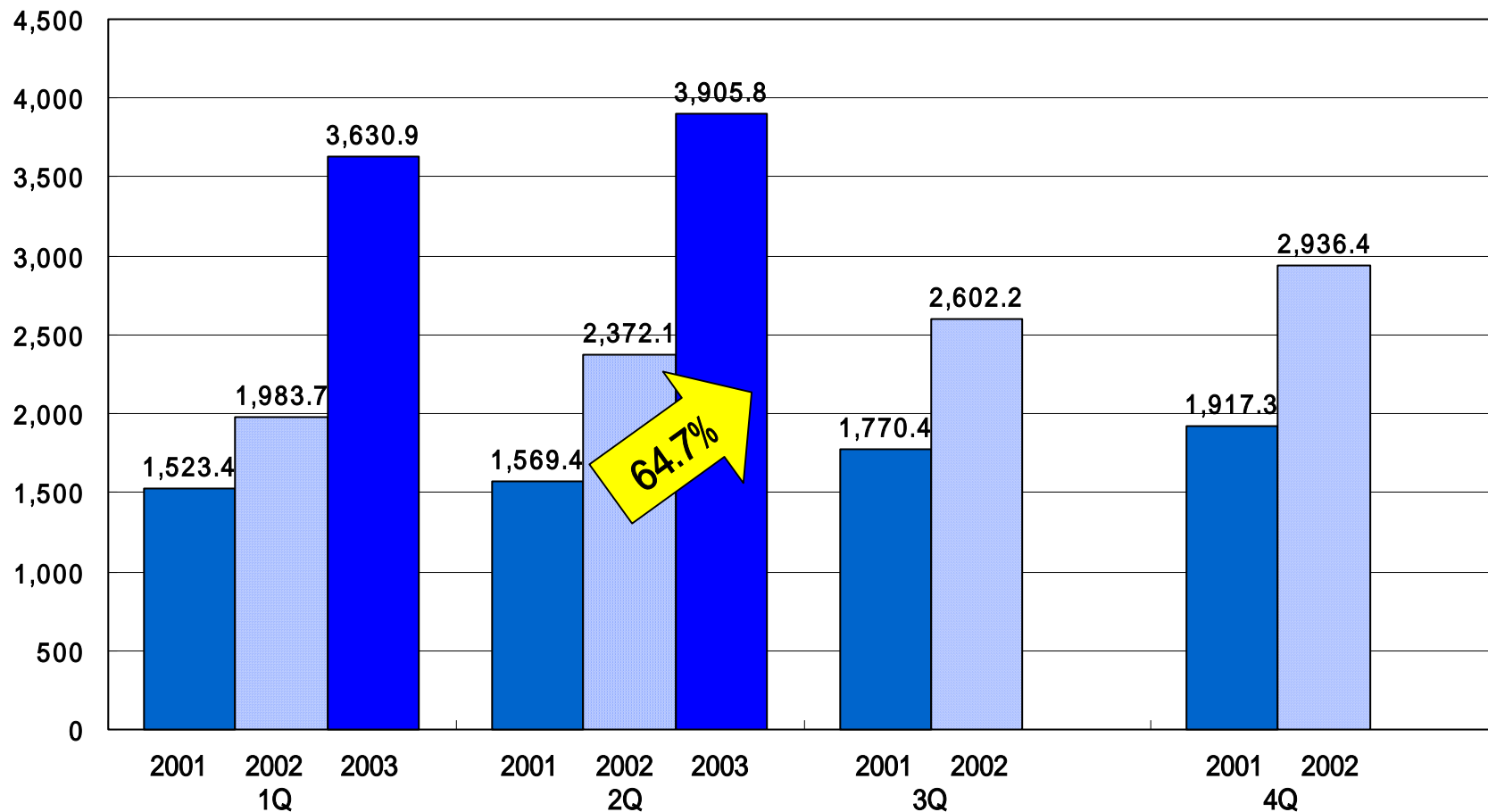
(一時的要因を除く)

		営業利益	前年 同期比	前期比	構成比	営業 利益率
EC事業 グループ	楽天(株)	8.7億円	+67.1%	+21.3%	+100.6%	33.0%
	その他・内部消去	1.1億円	-	-	13.4%	185.0%
		7.5億円	+45.2%	+19.7%	+87.2%	28.0%
ポータル 事業 カンパニー	(株)インフォシーク	0.5億円	+36.4%	24.1%	+6.5%	11.1%
	ライコスジャパン(株)	0.3億円	-	-	3.9%	14.2%
	その他・内部消去	0.3億円	-	-	+3.6%	18.0%
	0.5億円	+56.0%	+153.4%	+6.1%	5.8%	
ブロードバンド及び 関連事業カンパニー		0.5億円	+23.6%	+60.4%	+6.7%	8.9%
内部消去		0.0億円	-	-	0.1%	-
連結		8.6億円	+43.8%	+25.9%	+100.0%	22.3%

連結売上高の推移 (一時的要因を除く)

03/2Qは前年同期比+64.7%、前期比+7.6%

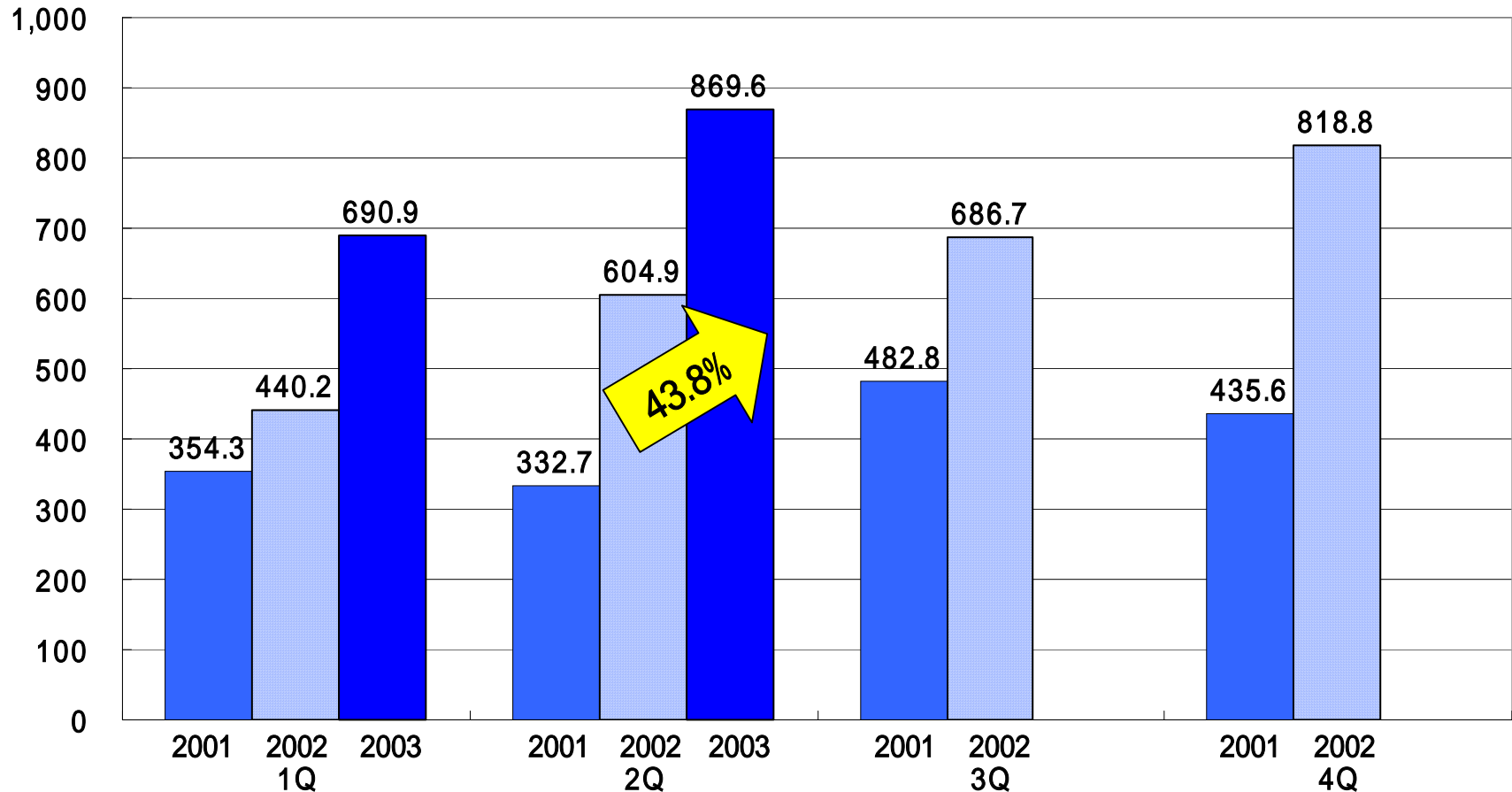
(百万円)



連結営業利益の推移 (一時的要因を除く)

03/2Qは前年同期比+43.8%、前期比+25.9%

(百万円)

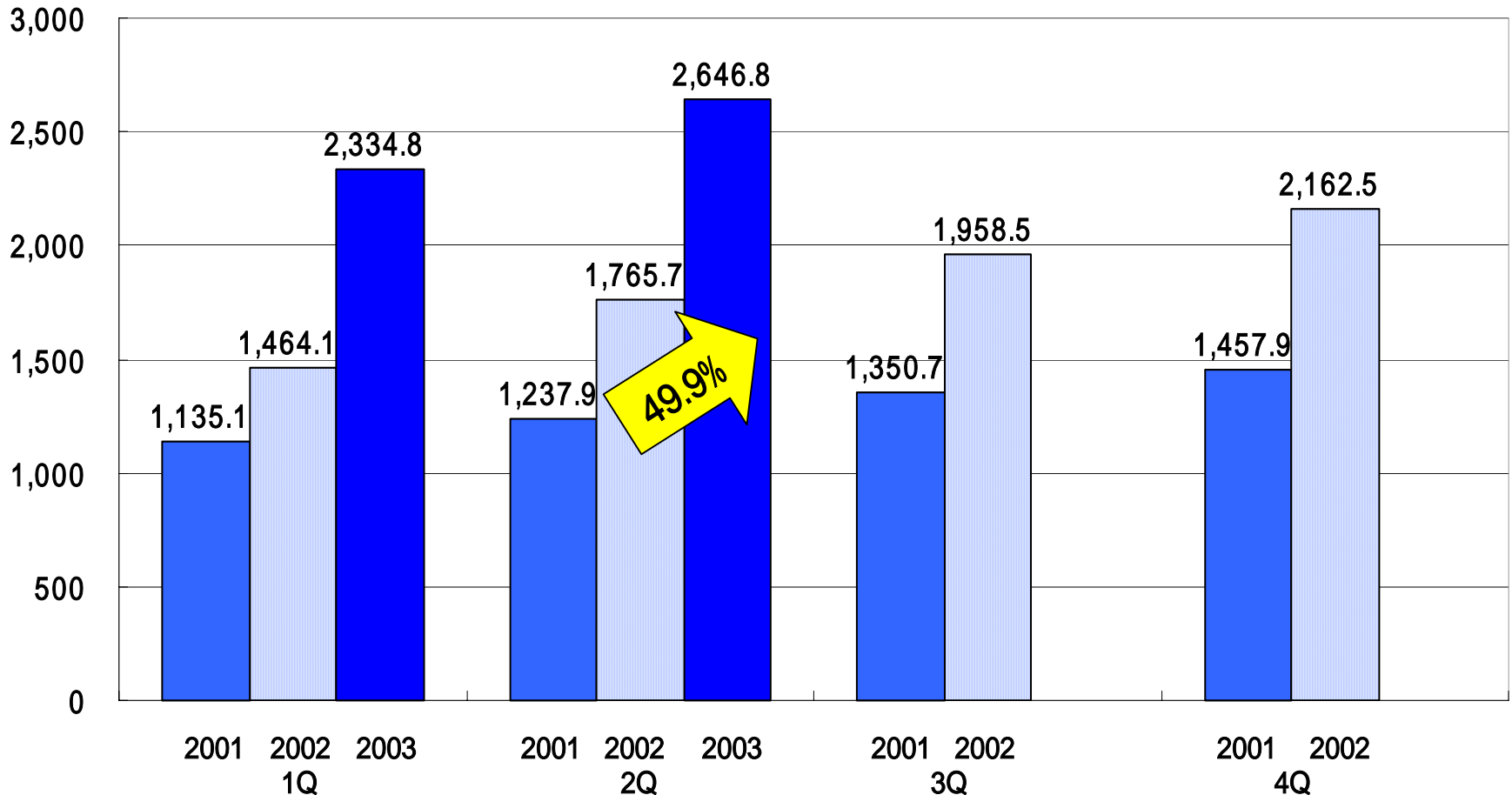


2 EC事業グループ

単体売上高の推移 (一時的要因を除く)

03/2Qは前年同期比+49.9%、前期比+13.4%

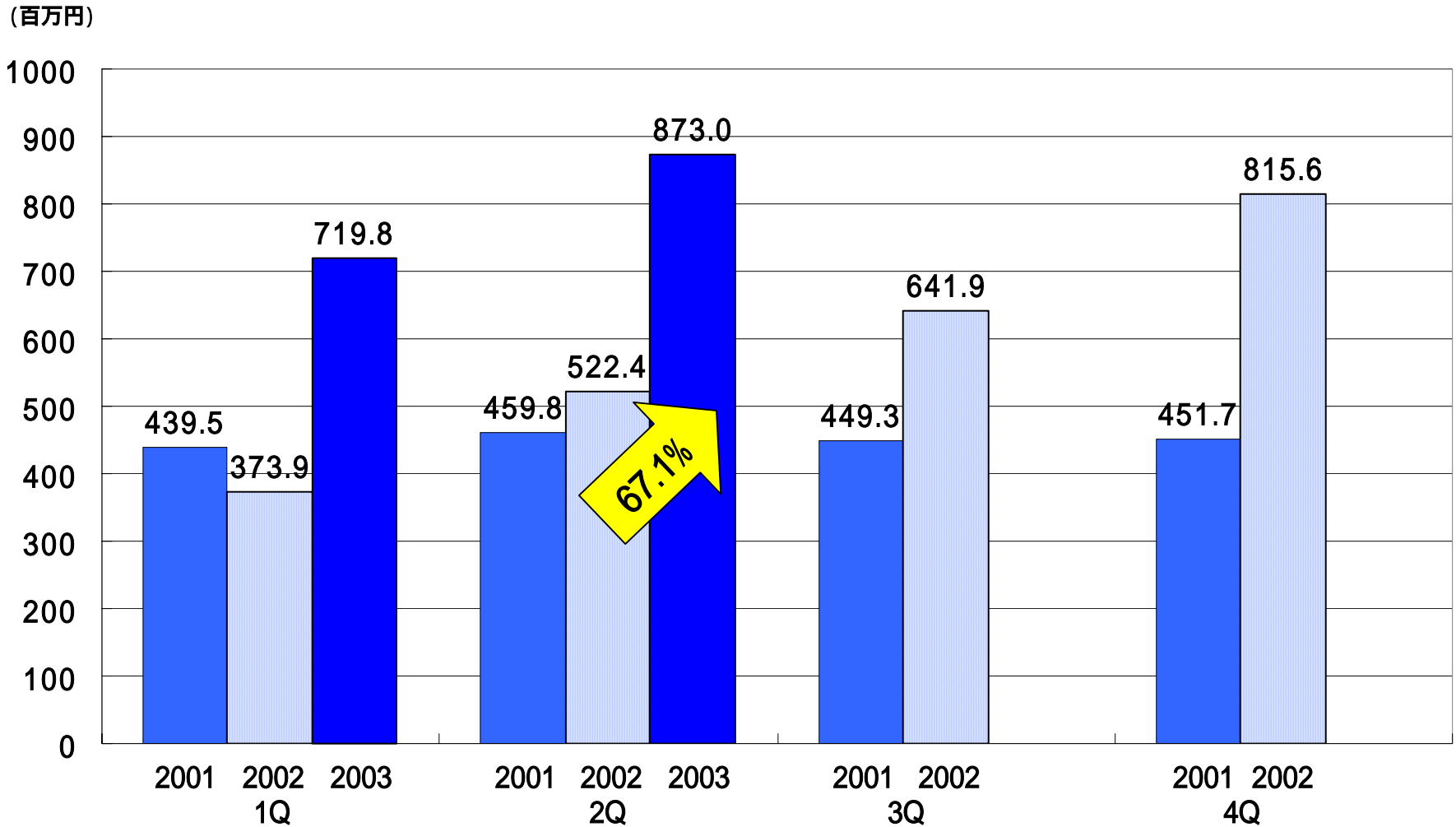
(百万円)



単体営業利益の推移

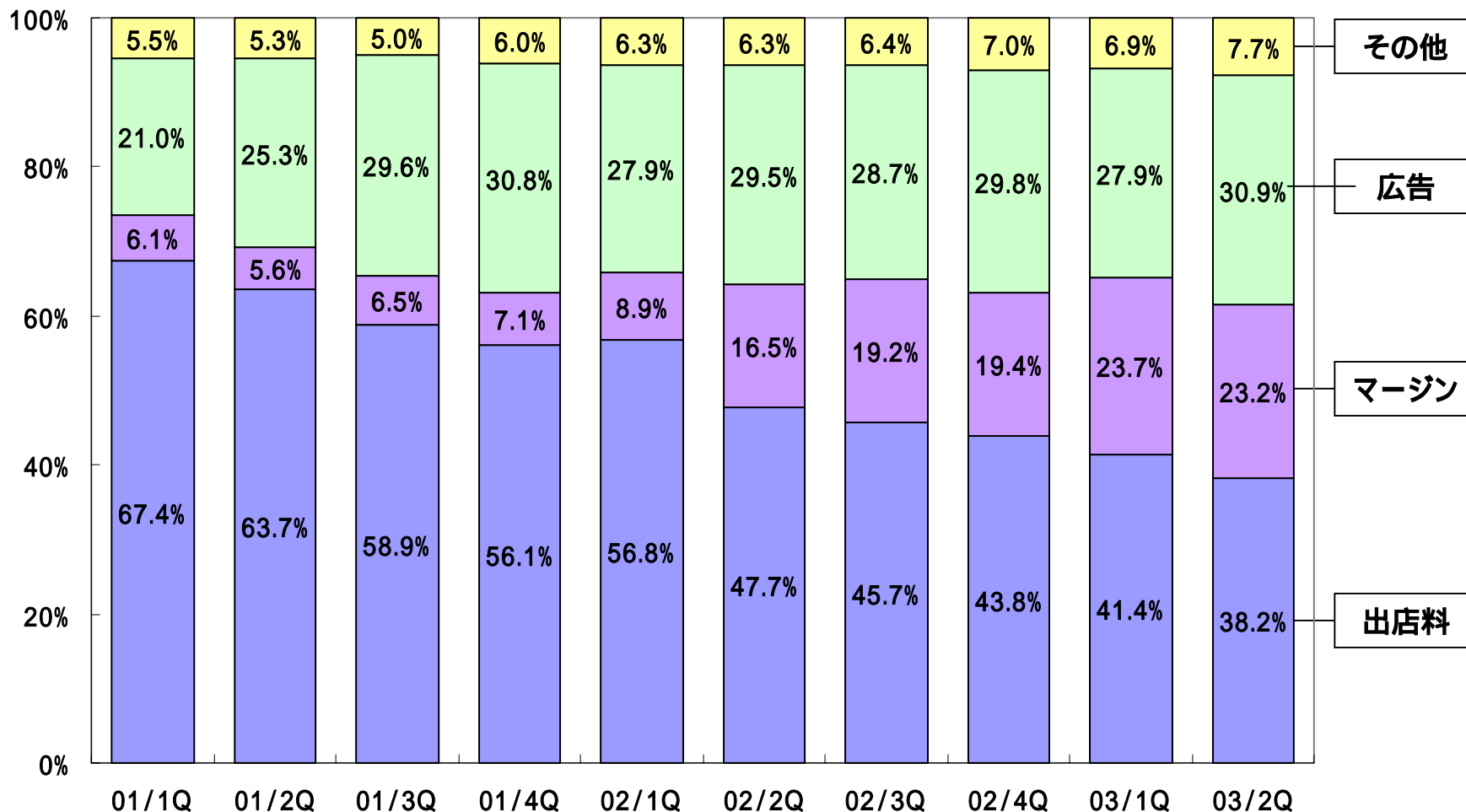
(一時要因を除く)

03/2Qは前年同期比+67.1%、前期比+21.3%



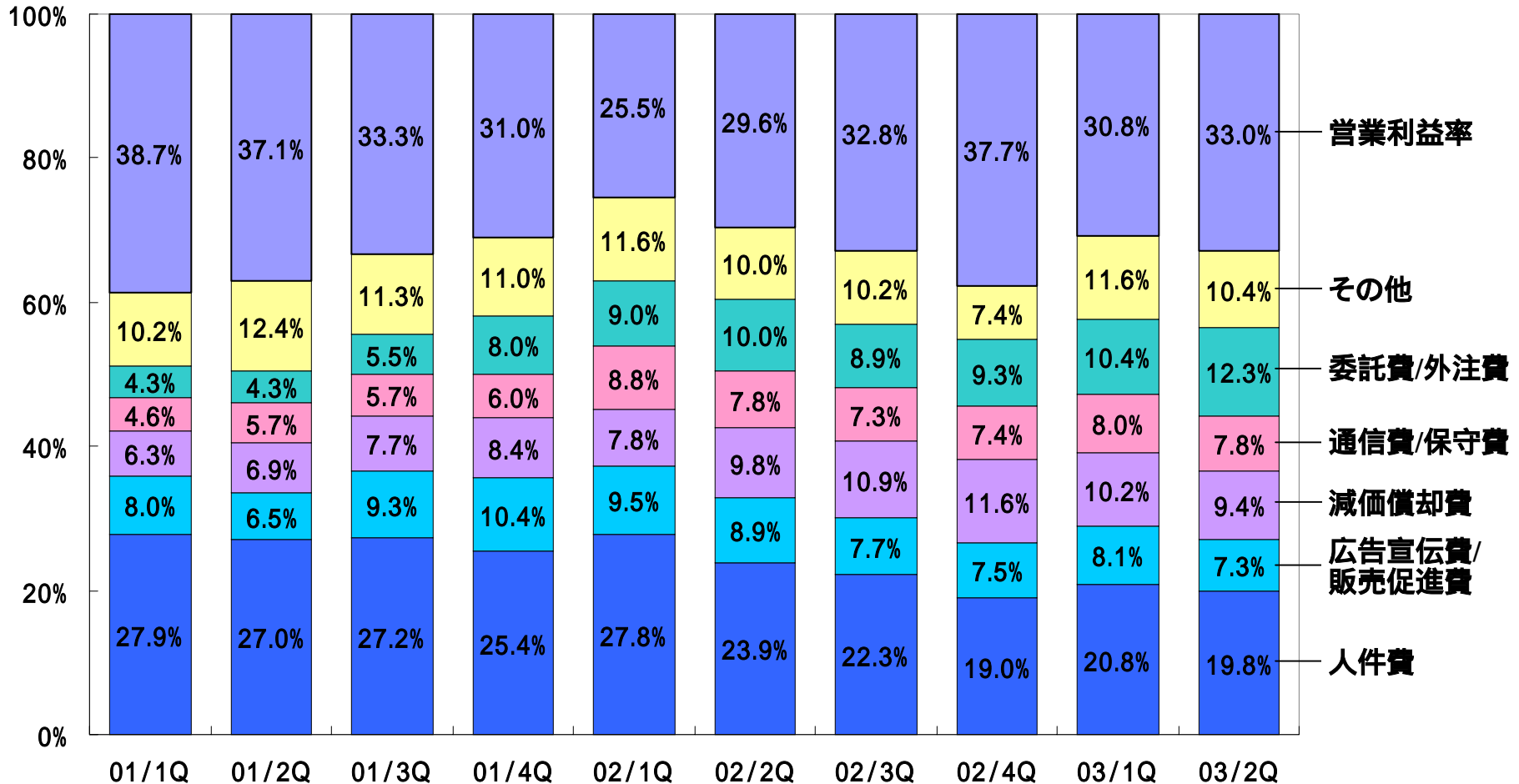
単体売上構成比の推移 (一時要因を除く)

出店料の構成比は4割未満となり、売上構成はよりスケラブルに



単体営業費用構成比の推移 (一時要因を除く)

営業利益率は33.0%に上昇

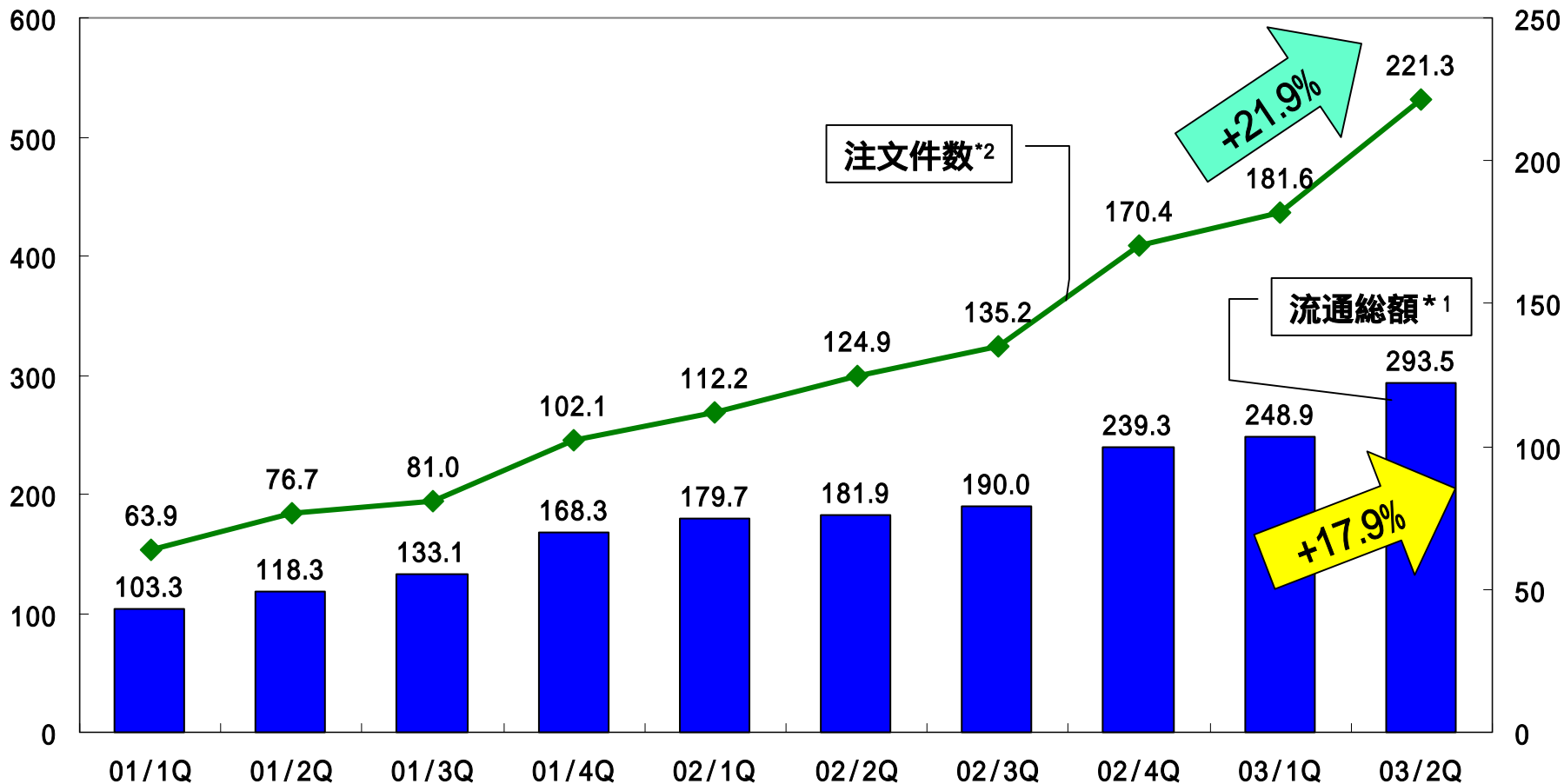


流通総額の推移

前年同期比+61.3%、前期比+17.9%と急拡大

(流通総額: 億円)

(注文件数: 万件)



*1 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

*2 注文件数はモールでの通常購入のみに基づく数値

購入者の分析

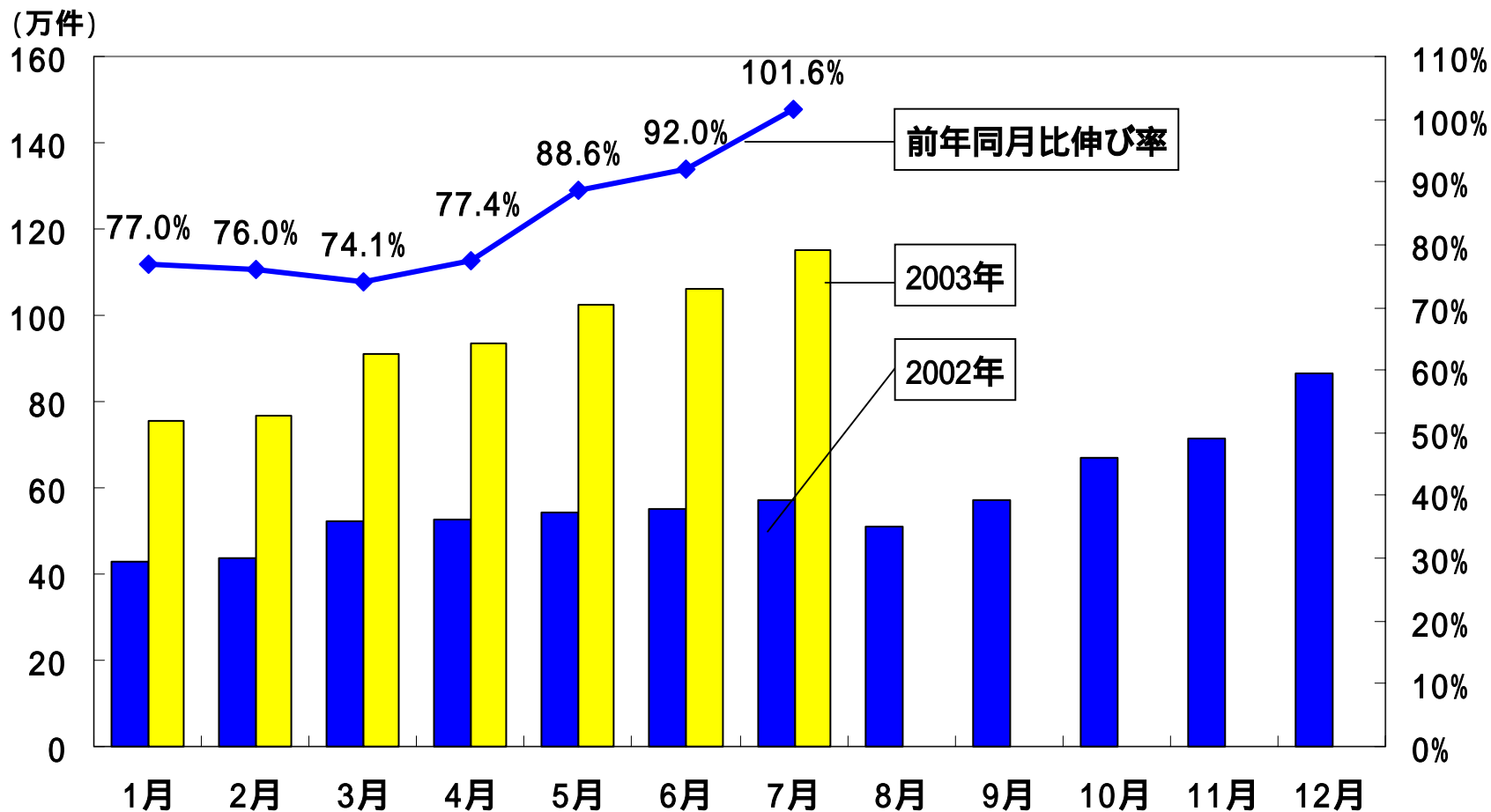
ユニーク購入者数は前期比+18万人と過去最大の伸び

	2002/1Q	2002/2Q	2002/3Q	2002/4Q	2003/1Q	2003/2Q
ユニーク 購入者数	約73万人	約83万人	約86万人	約100万人	約112万人	約130万人
注文件数	138万回	162万回	165万回	202万回	218万回	268万回
平均購入回数	約1.9回	約2.0回	約1.9回	約2.0回	約1.9回	約2.0回
1注文当たりの 購入金額	約11,200円	約9,500円	約9,700円	約10,200円	約9,800円	約9,300円

モールでの通常購入及び共同購入に基づく数値

注文件数の推移

注文件数は前年同月比でほぼ倍のペースまで上昇

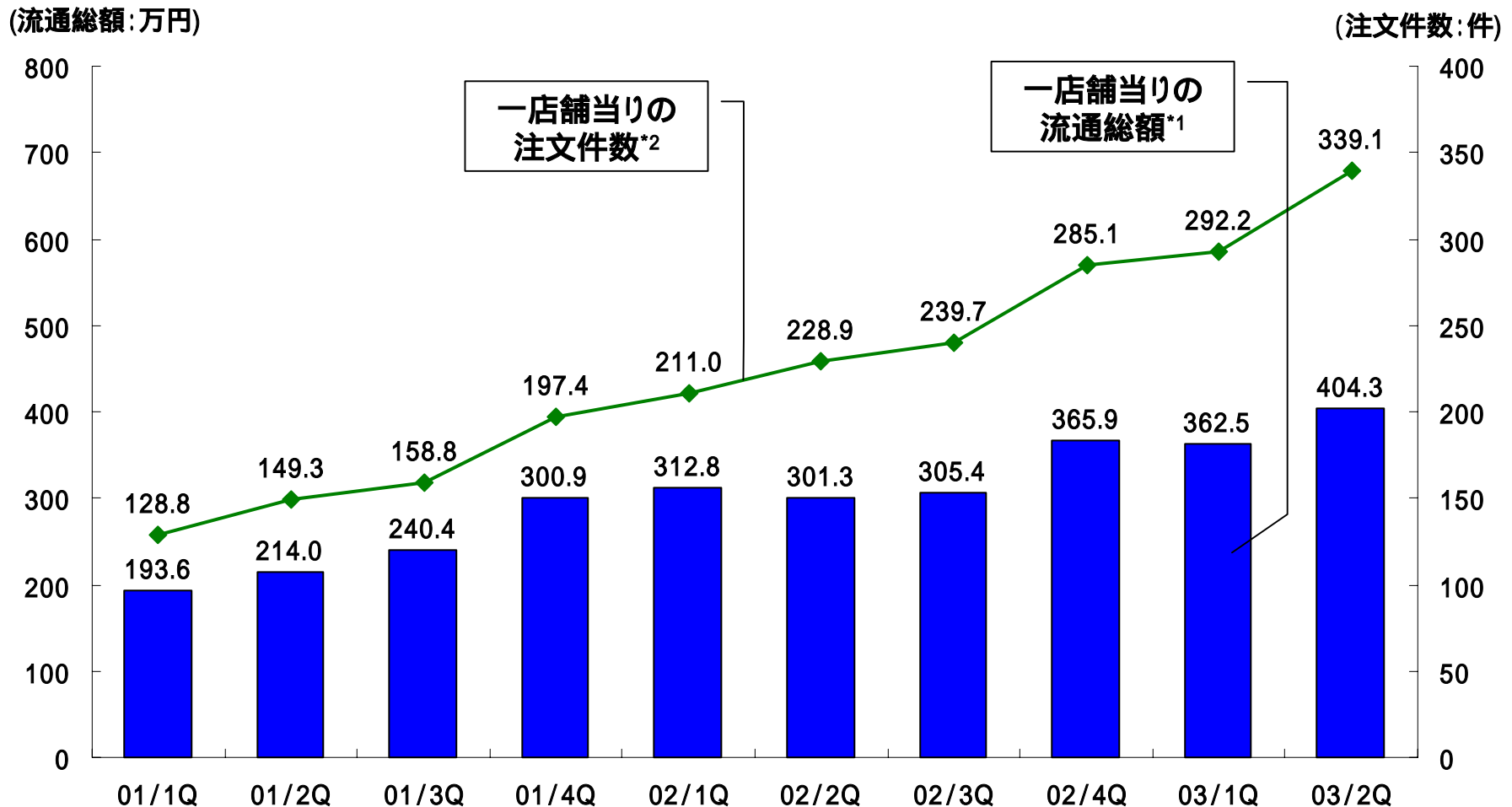


* モール(通常購入・オークション・共同購入)・モバイルに基づく数値

* 2002年の前年同月比伸び率:5月 75.3%・6月 64.8%・7月 67.2%

一店舗当り流通額の推移

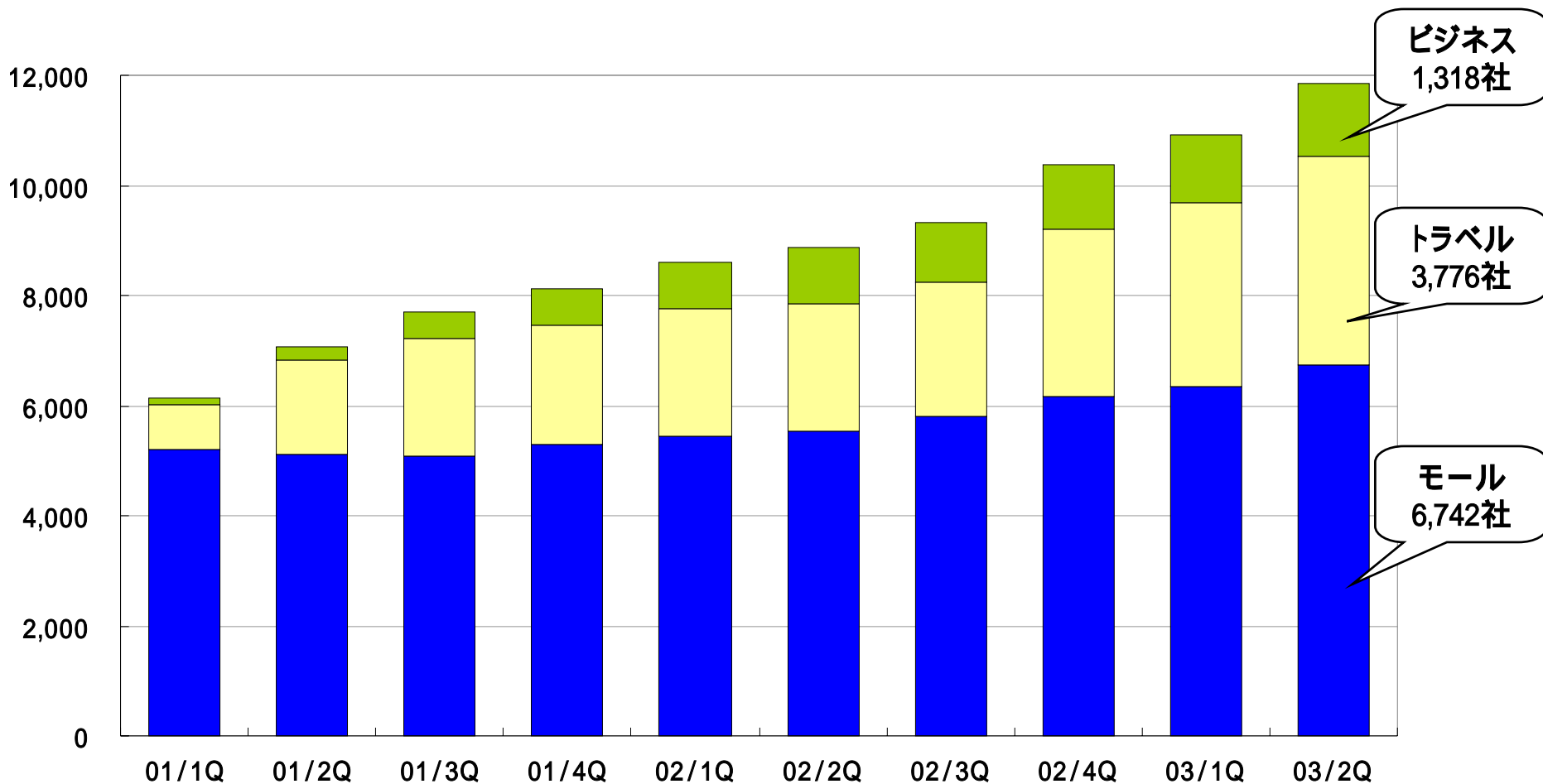
順調に増加し、400万円の大台乗せ



*1 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 ÷ 四半期平均モール店舗数
 流通総額(億円) の通常購入件数 ÷ 四半期平均モール店舗数

契約出店社数の推移

各サービスとも契約社数を順調に増加



モール出店数・退店数推移

新規出店が好調で前年末比560店舗の増加

	2002年1月	2002年2月	2002年3月	2002年4月	2002年5月	2002年6月
出店数	215(124)	276(151)	278(161)	291(163)	241(132)	291(158)
退店数	197(13)	204(30)	195(52)	260(43)	299(61)	186(76)
課金店舗数	5,300(468)	5,372(589)	5,455(698)	5,486(818)	5,428(889)	5,533(971)

	2002年7月	2002年8月	2002年9月	2002年10月	2002年11月	2002年12月
出店数	339(137)	258(106)	266(134)	380(189)	351(192)	211(101)
退店数	218(82)	175(88)	199(108)	205(95)	183(84)	178(95)
課金店舗数	5,654(1,026)	5,737(1,044)	5,804(1,070)	5,979(1,164)	6,147(1,272)	6,180(1,278)

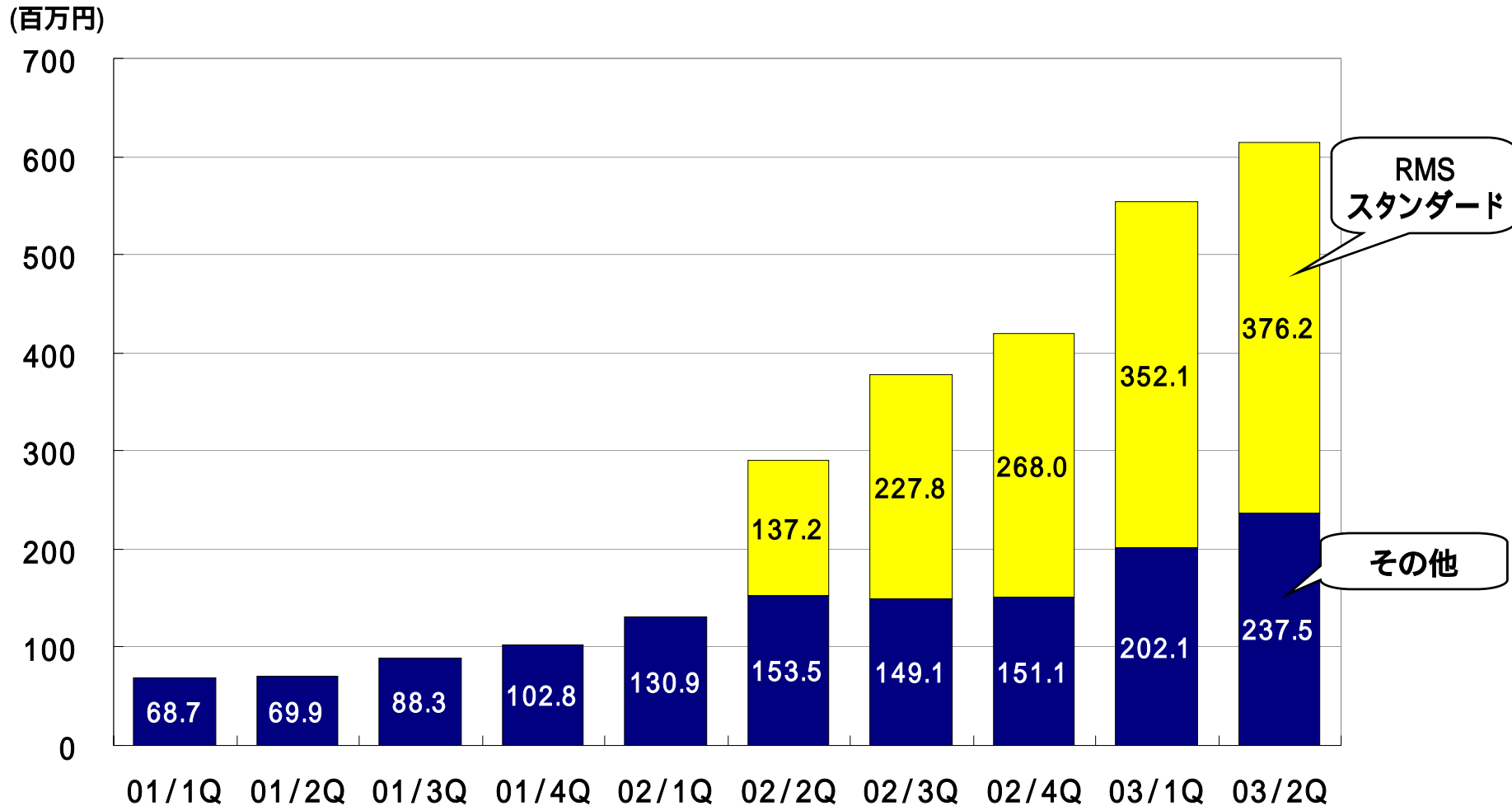
	2003年1月	2003年2月	2003年3月	2003年4月	2003年5月	2003年6月
出店数	194(88)	308(136)	270(124)	307(137)	264(113)	357(131)
退店数	198(120)	198(92)	207(118)	175(102)	211(112)	149(96)
課金店舗数	6,176(1,246)	6,286(1,290)	6,349(1,296)	6,481(1,331)	6,534(1,332)	6,742(1,367)

* ()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

マージン売上の推移(単体)

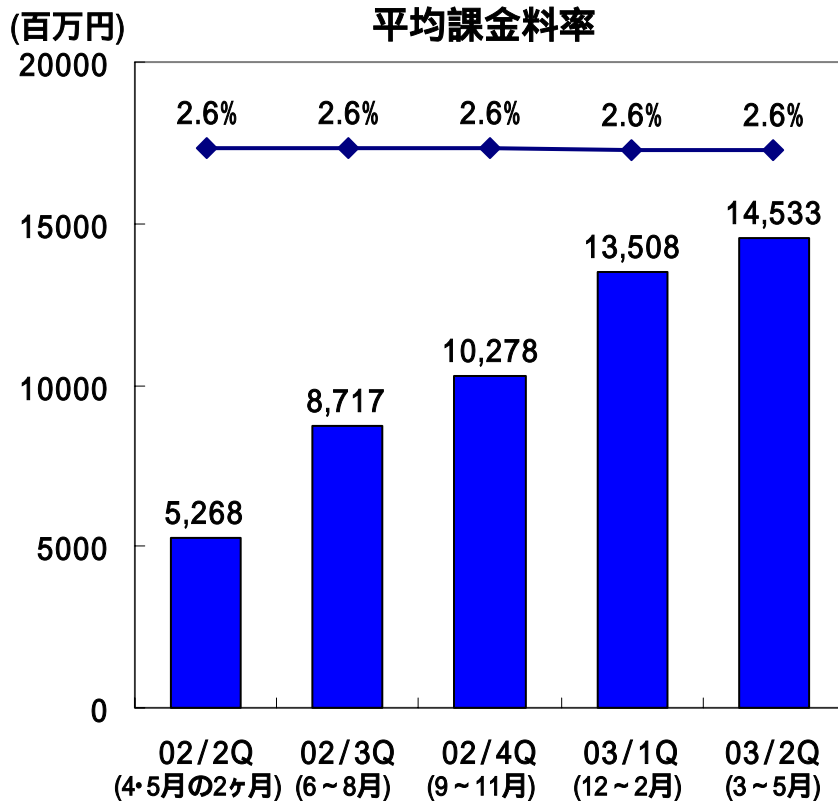
流通総額増加によりマージン売上也上昇



03/03 ~ 03/05の流通総額に対するマージン売上

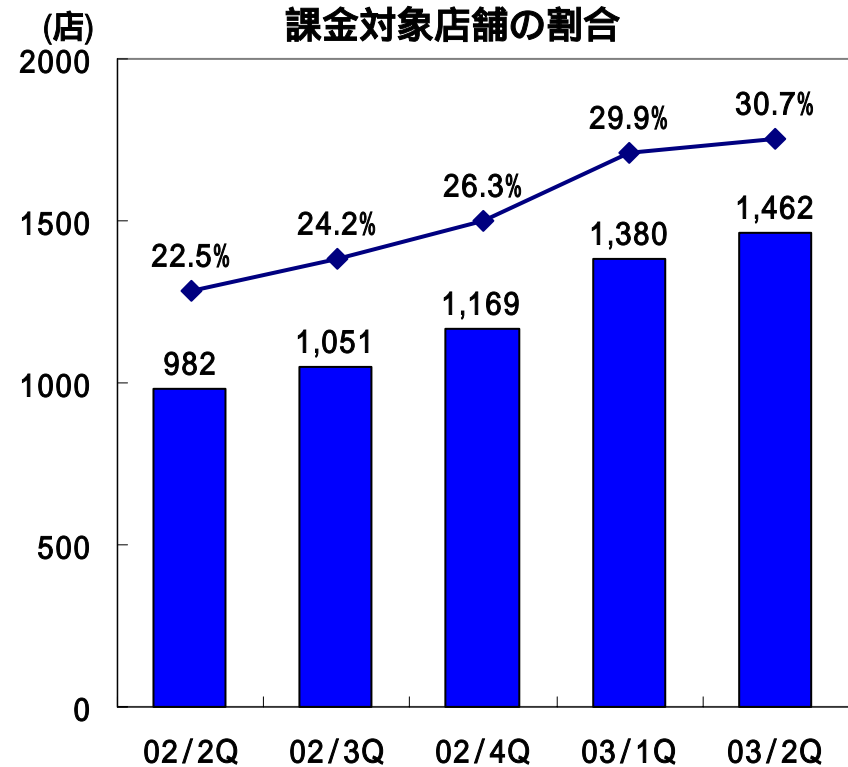
RMSスタンダード システム利用料の内訳

課金対象金額の推移*1



*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2002年4月から開始され、1ヶ月遅れの計上。

課金対象店舗数の推移*2

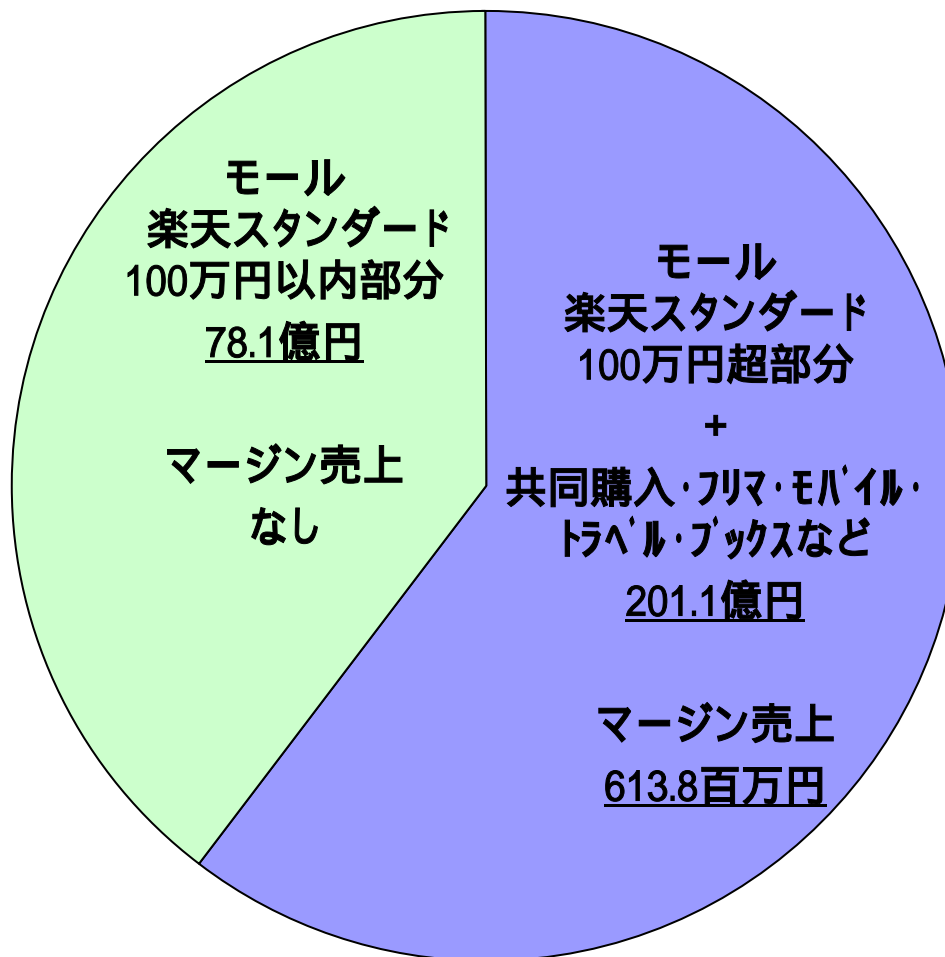


*2 課金対象店舗数は、各月の該当店舗数の平均。
割合は、RMSスタンダードの各月末のオープン店舗数に対する割合の平均。

従量課金の全体像

流通総額の72%が従量課金の対象

【 03/03 ~ 05月流通総額:279.3億円 】



予約金額は半年で2.9倍と急拡大

- ユーザーマーケティングの強化が奏功
 - ▶ 500円キャッシュバックなど新規会員獲得の企画
 - ▶ 楽天スーパーポイントを利用した積極的販促
 - ▶ アフィリエイトプログラムや検索キーワード広告などによる入口拡大
- 今後もユーザー層拡大に向けて施策を展開
 - ▶ 全日空との提携により宿泊に対してANAマイルを付与
 - ▶ モニター登録制度によるヘビーユーザー・代理予約者の獲得促進



流通額は半年で約1.7倍と急拡大

- 7月の流通額は1月比で約1.7倍と急拡大
 - ▶ 各種企画により出品数が1.5倍に拡大したことが一番の要因
 - ▶ ブランド・ファッションなど女性向けのジャンルが特に活況で、同期間で3倍強の流通高
 - ▶ 質屋への営業攻勢により、出店数は160店と日本最大級に
- 8月以降もモバイル対応力やアフィリエイトの開始により流通額を拡大



3 流通総額増大に向けた施策

マーケティング施策

セグメントマーケティング

- 各種ニュースのセグメント配信

モバイル

- 「RMS全商品モバイル化」により順調に拡大

OEM・アフィリエイト

- A8ネット・バリューコマースとも提携を開始
- 楽天アフィリエイトも始動

ポイントプログラム

- 4月よりポイントの買い物への充当が可能に
- カード会社とのポイント交換も開始

流通総額の増大

セグメントマーケティング事例

「グルメニュース」のセグメント配信により流通額が大幅増に

- **グルメニュース読者90万人を過去1年の購入歴で3つのセグメントに分割**
 - **セグメント別に訴求する商品を変更**
 - ▶ **未購入: 買いやすい共同購入など**
 - ▶ **1回: 安心感のある「楽天グルメ大賞」商品**
 - ▶ **2回: 特典付商品**
 - **‘セグメントなし’を大幅に上回る成果**
 - ▶ **流通高: 通常比 +65%**
 - ▶ **クリック率: 通常比 +20%**
- ▼
- **今後も同様の企画を継続的に実施**



売れ筋商品を取り上げることで流通総額増大へつなげる

- ジャンルごとに売れ行きランキングを表示
 - ▶ コンテンツは販売データより自動的に更新

- 対象は147ジャンルと楽天市場のサブジャンル全てを網羅
 - ▶ バッグ・デジカメ・PCから日本酒・卵・ソフトドリンクまで
 - ▶ これだけの幅広さで売れ筋をリアルタイムで表示しているのは特異な存在



The screenshot shows the 'Ranking Market' (ランキング市場) page for the 'PC・家電・AV' (PC・ELECTRIC・AV) category. The page features a sidebar with a list of 147 genres and sub-genres, including Fashion, Music, Books, and Electronics. The main content area displays a list of top-selling digital cameras, such as the Sanyo iShot IDG and the Sanyo DSC-MZ1, with their respective product images and brief descriptions. The page is updated as of 4/12/03.

流通総額が順調に伸張

- 3月のグランドオープンを受けて流通総額は順調な伸び

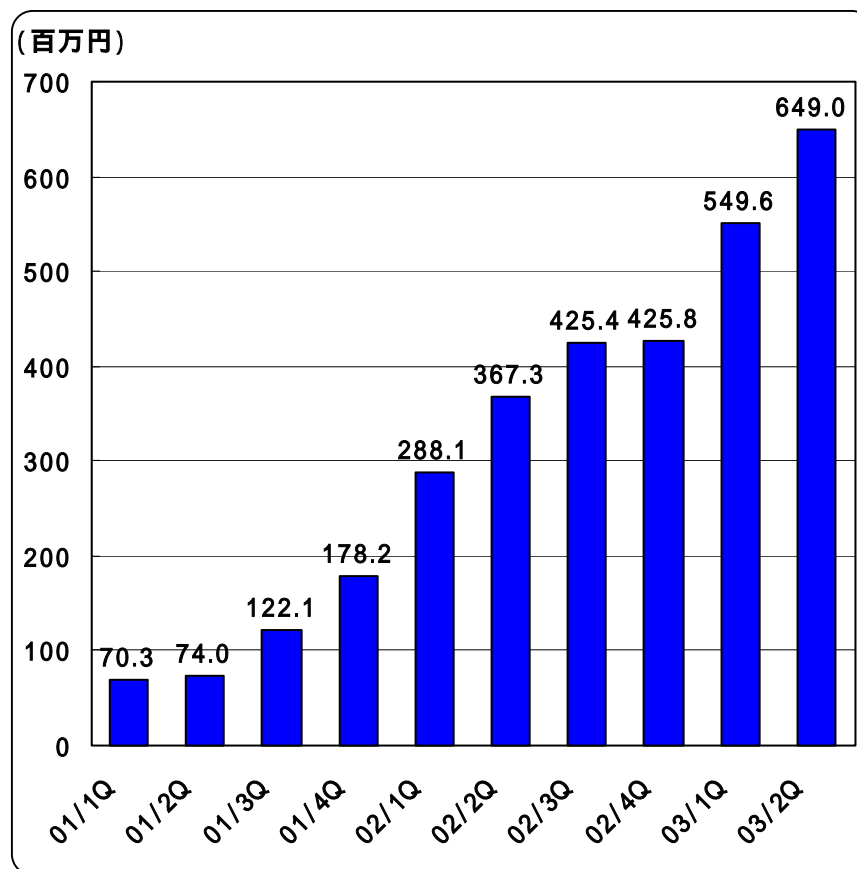
- ▶ モバイル版R-Mail(店舗別メルマガ)の配信数も増加

- 今後も新機能を次々にリリース

- ▶ 7月には商品ページの編集が可能に

- ▶ 8月には企画を打ちやすくするジャンルページ作成機能をリリース

モバイル流通総額の推移

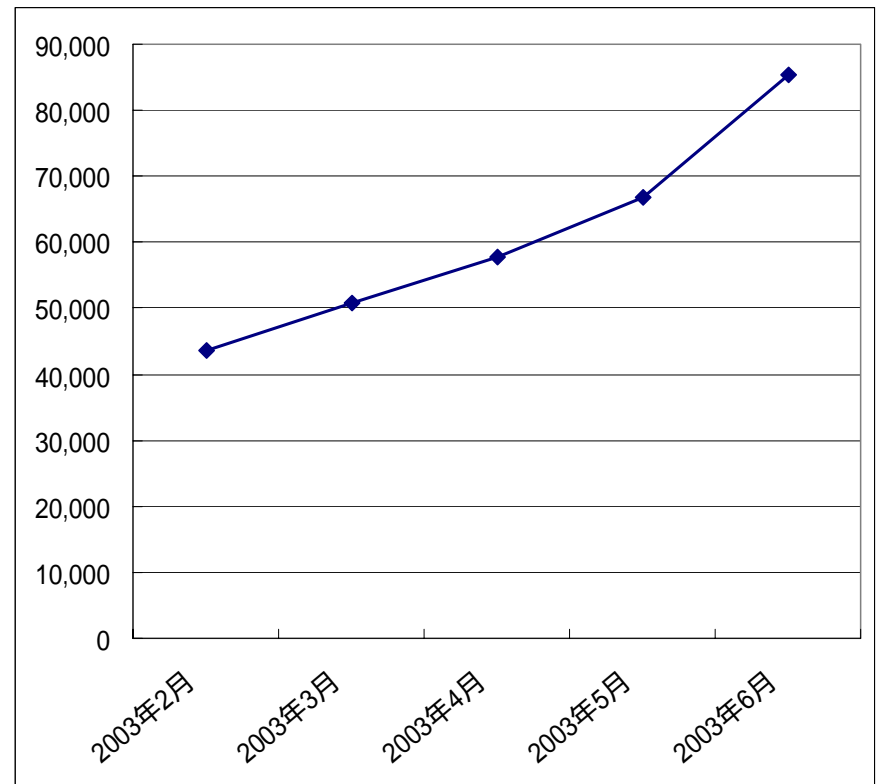


OEM・アフィリエイト経由の流通額は2Qも大幅に拡大

- 楽天会員が簡単に参加可能な「楽天アフィリエイト」を5月に開始
- アフィリエイトサイトを大幅に増大すべく7月にA8ネット・バリューコマースとの提携を開始
- 6月にはドコモAOL・eBankの2社とOEM提携
 - ▶ OEM提携企業数は13社に拡大

【OEM・アフィリエイト日次平均流通額推移】

(百万円)



数値はキャンセル処理反映前のものであり、
確定後に若干の修正が出る可能性あり

楽天アフィリエイト

楽天ユーザー全体をターゲットとしたアフィリエイトプログラムが始動

- 対象は楽天会員372万人で、楽天アフィリエイト登録ユーザー数は開始3ヶ月で2万人以上に
- 優れた機能性・操作性
 - ▶ 店舗毎の料率設定が可能
 - ▶ 楽天のサーチ・ディレクトリとの連動により容易な商品登録
- 購入履歴の公開機能
 - ▶ 楽天ユーザーが自らの購入商品をアフィリエイト商品として登録
 - ▶ 購入ユーザーをアフィリエイトパートナーとして商品を売る/評価する側に転化する仕組み



The screenshot displays the Rakuten Affiliate program interface. At the top, there are promotional banners in Japanese. The main content area shows a list of products for sale, including items like '楽天カード' (Rakuten Card) and '楽天モバイル' (Rakuten Mobile). Each product listing includes a title, price, and a '公開' (Public) button. The interface is designed to be user-friendly and easy to navigate.

RMS料金体系の変更

登録商品数の引き上げによる流通総額増大

RMS料金:8月31日まで

スタンダード

契約期間 : 1年
基本出店料 : 月額50,000円
(6ヵ月分前払)
従量課金 : 月間100万円超の
売上に対して2.0 ~ 3.0%
登録商品数 : 1,500商品

ライト

契約期間 : 3ヵ月
基本出店料 : 月額39,800円
(3ヵ月分前払)
従量課金 : 月間売上の3.5 ~ 5.0%
登録商品数 : 100商品

RMS料金:9月1日から

スタンダード

契約期間 : 1年
基本出店料 : 月額50,000円
(6ヵ月分前払)
従量課金 : 月間100万円超の
売上に対して2.0 ~ 3.0%
登録商品数 : 2,500商品

ライト

契約期間 : 3ヵ月
基本出店料 : 月額39,800円
(3ヵ月分前払)
従量課金 : 月間売上の3.5 ~ 5.0%
登録商品数 : 300商品

プレミアムライト

契約期間 : 1年
基本出店料 : 月額39,800円
(6ヵ月分前払)
従量課金 : 月間売上の3.5 ~ 5.0%
登録商品数 : 1,000商品

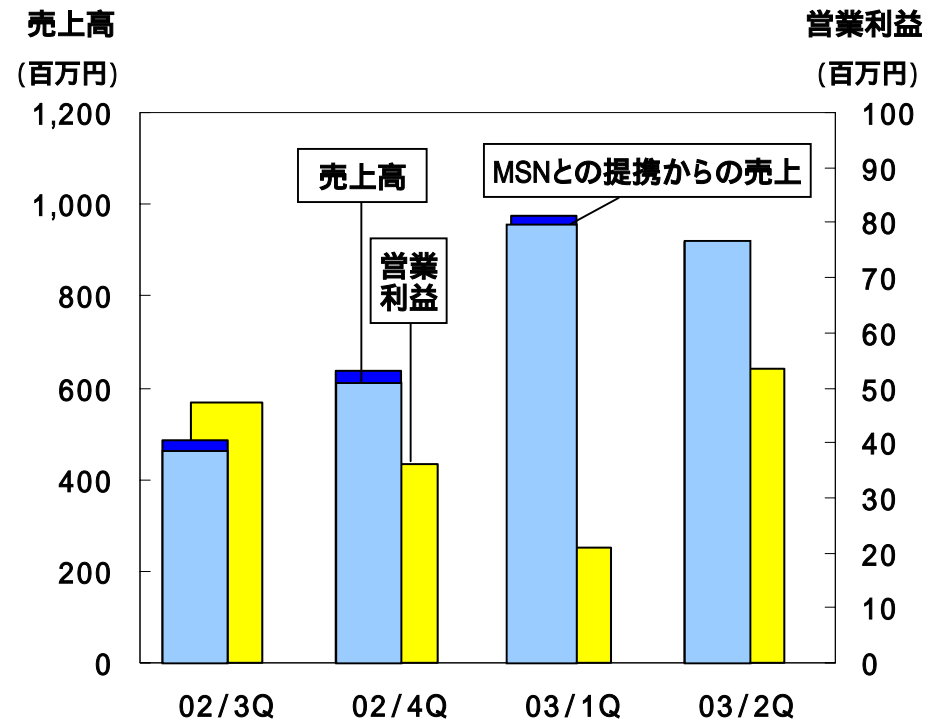
4 ポータル事業カンパニー

ポータルカンパニー業績の推移

過去最高益を達成

- 1Qの年度末需要の反動やMSNとの提携終了(後述)などの特殊要因により2Qは若干ながら減収
- しかしながら、利益的にはライコスの損失を大幅に縮小したことにより過去最高益
- 3Qで売上10億円も視野へ

【ポータルカンパニー売上高・営業利益】

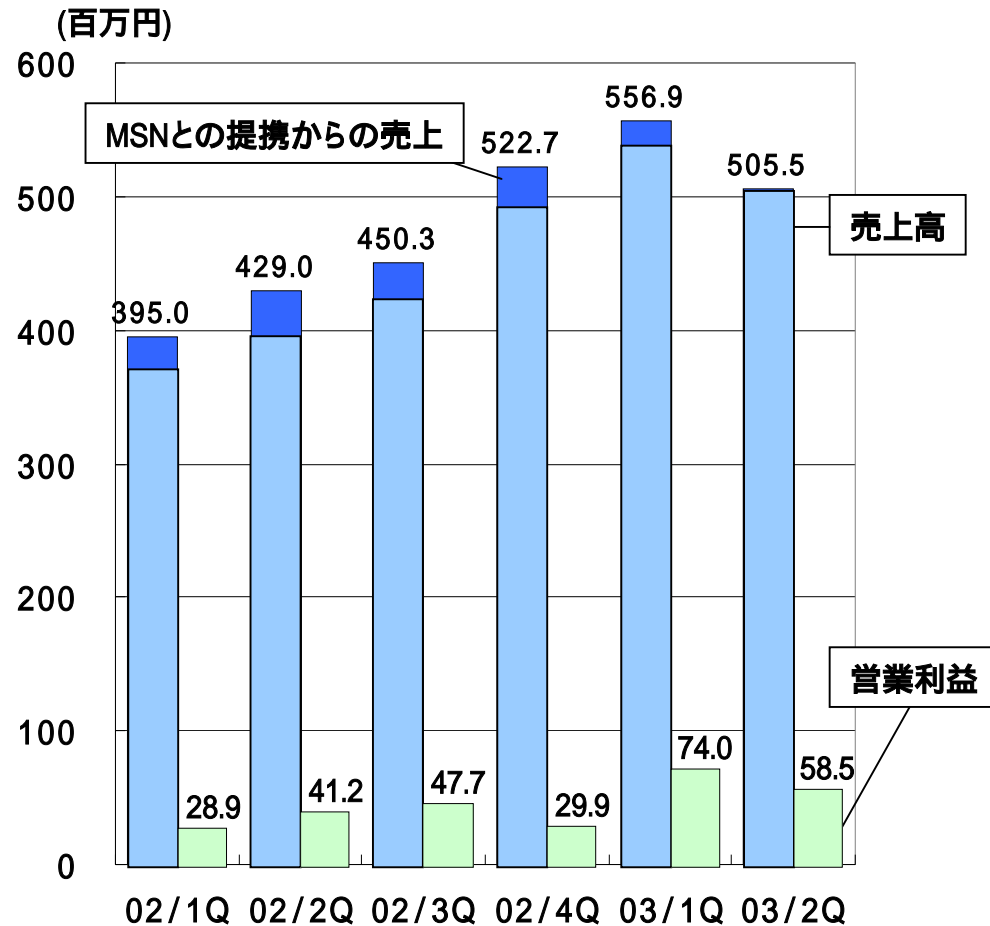


インフォシーク業績の推移

一時的要因により若干の減収も、利益的には堅調

- 2Qの減収は1Qの年度末需要の反動に加え、MSNとのトラフィック提携が終了したことによるもの
- 減収の一方、MSNへの支払手数料も消滅したため、利益への影響は限定的

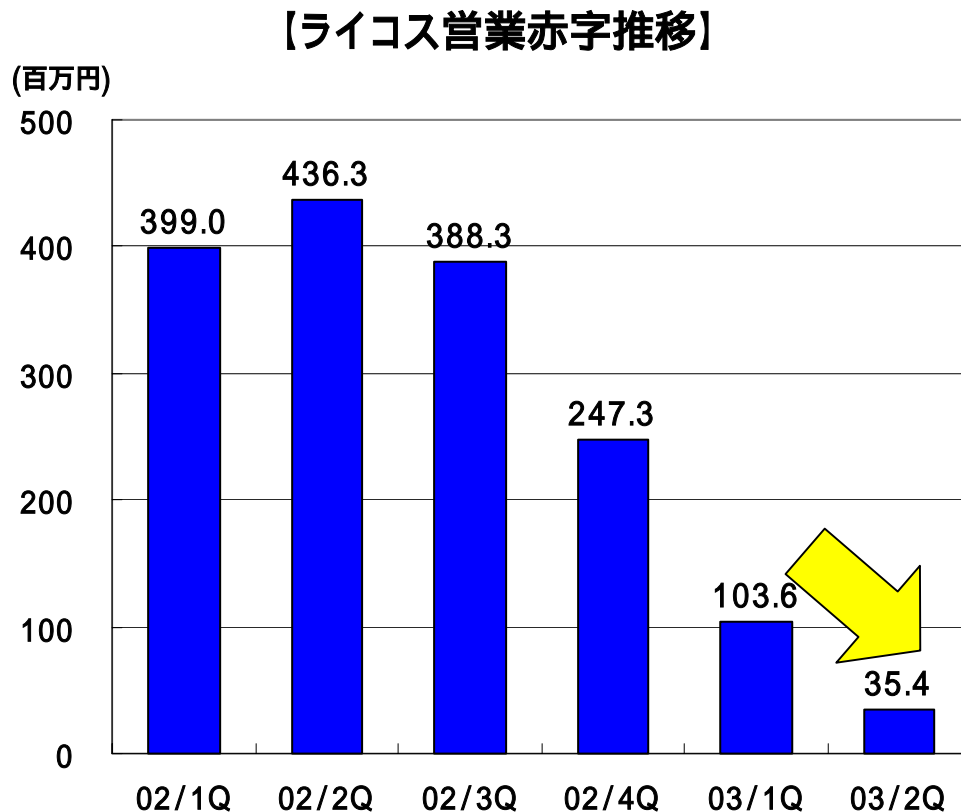
【インフォシーク売上高・営業利益】



ライコスの現状

6月には初の単月営業黒字

- 売上規模を維持しつつ、ネットワークコスト・サーバ保守料・外注費等を引き続き削減
- 上記施策により、6月には設立以来初の営業黒字達成
- 9月1日のinfoseekへの統合に向け、組織的にはほぼ一体化



インフォシーク・ライコス統合の目的

ユーザー・広告主・運営会社の全てにメリット

ユーザーにとって

- サービスの拡充による利便性の向上
- ユーザーの増加によるコミュニティの活性化

広告主にとって

- リーチの拡大による大型広告商品の実現

インフォシーク・ライコス にとって

- 経営資源の共通化による効率的な運営

9月1日にサイトを統合

インフォシーク・ライコス統合の具体策

- 統合実施日
 - ▶ 9月1日にライコスはインフォシークへ統合
 - ▶ 独自サービスの大半はインフォシーク内にて継続

- 切替後サービス
 - ▶ ライコスおよびTripodへのアクセスは、切替後6ヵ月間はインフォシークへ誘導

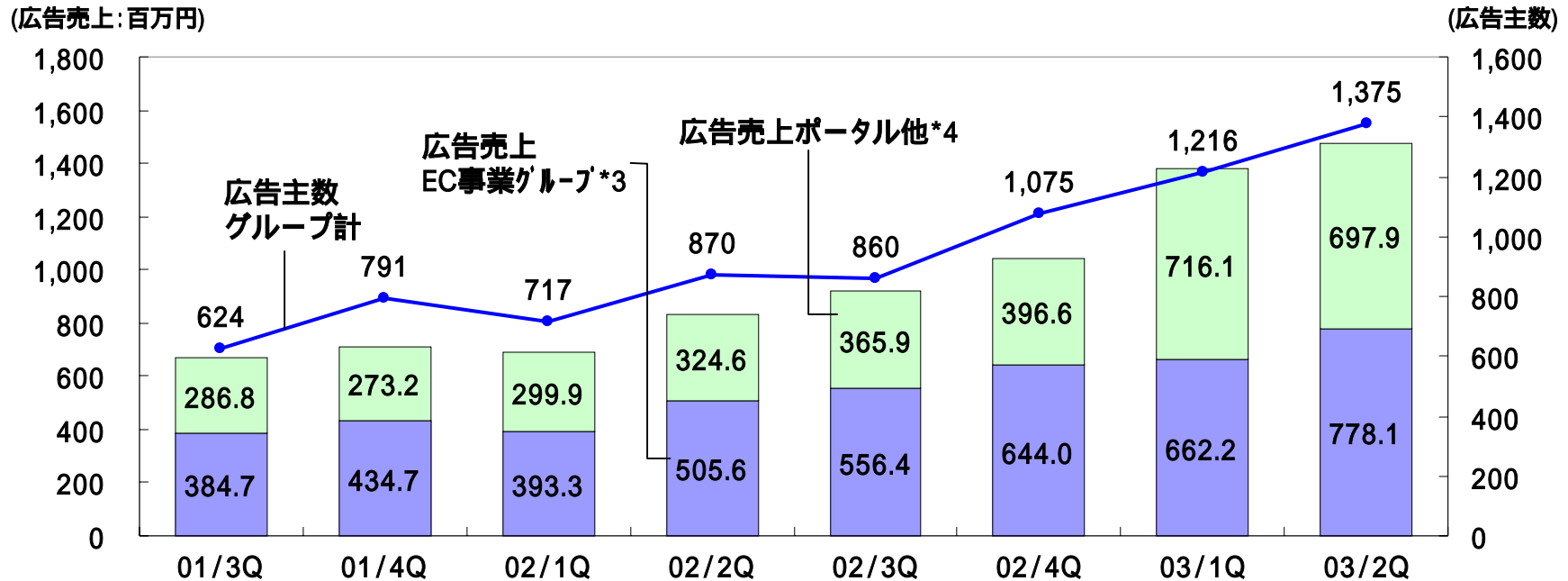
- メンバーID
 - ▶ ライコスメンバーはインフォシークメンバーに移行
 - ▶ インフォシークメンバーサービスの全てを利用することが可能に

- 楽天IDとの乗り入れ
 - ▶ ライコス統合に合わせて楽天ID乗り入れを開始
 - ▶ 楽天ユーザーは、楽天ID・パスワードでインフォシークメンバーサービスを利用可能に

5 楽天グループのメディアバリュー

グループ広告売上の推移

前年同期比+77.8%と急速に拡大



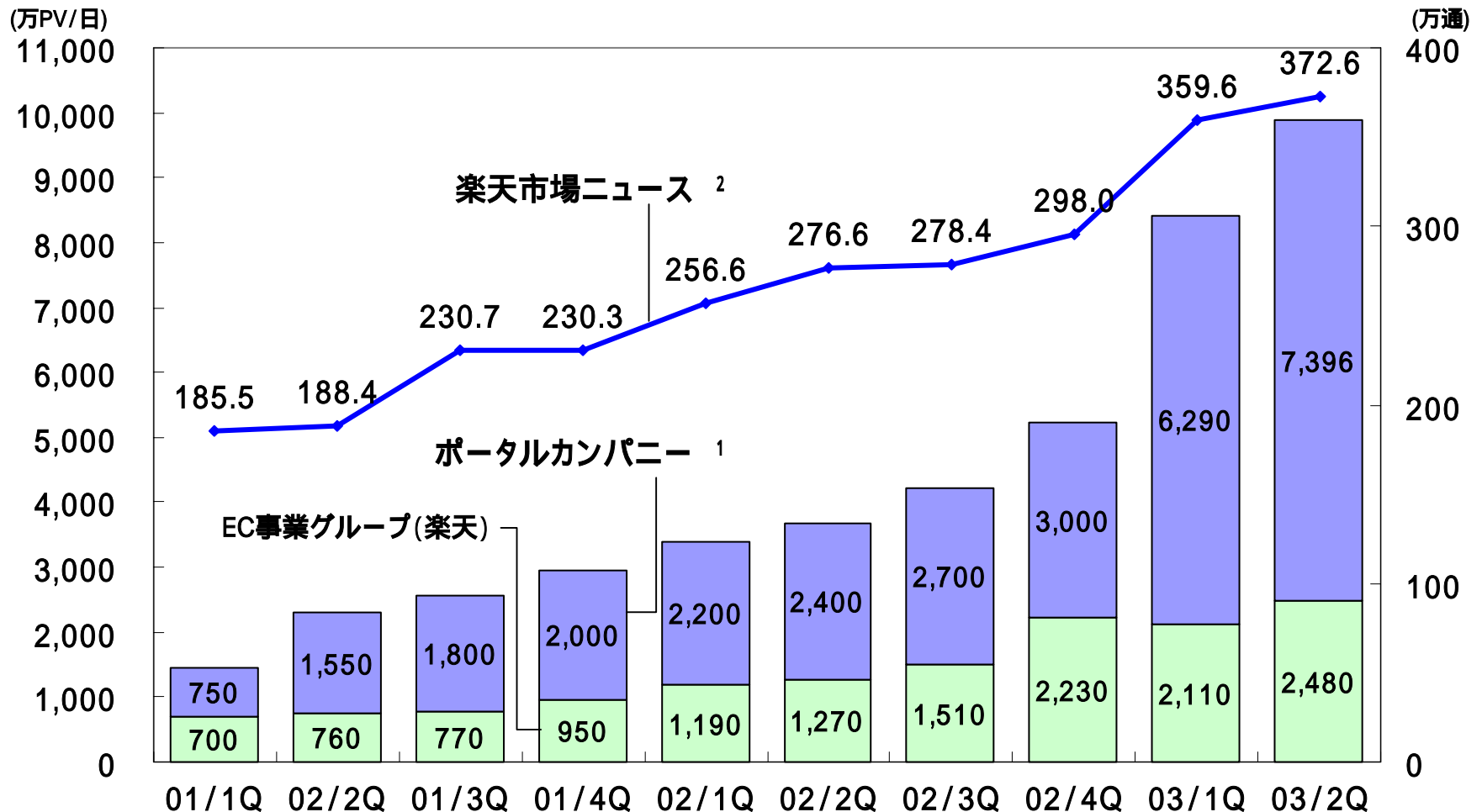
*1 広告売上	EC事業グループ*3	384.7	434.7	393.3	505.6	556.4	644.0	662.2	778.1
	ポータル他*4	286.8	273.2	299.9	324.6	365.9	396.6	716.1	697.9
	グループ計	671.5	707.9	693.2	830.2	922.4	1,040.6	1,378.3	1,476.0
*2 広告主数	EC事業グループ*3	413	568	490	604	549	763	711	880
	ポータル他*4	211	223	227	266	311	312	505	495
	グループ計	624	791	717	870	860	1,075	1,216	1,375

*1 グループ内売上は除く *2 四半期の各月間広告主数の平均値 *3 02/4Qまでは楽天単体の数字 *4 02/4Qまではインフォシーク単体の数字

グループPV・楽天市場ニュース



グループのPVは約1億/日に到達



- 1 ポータルカンパニーのPVは02/4Qまではインフォシークのみ
- 2 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

楽天グループのリーチ

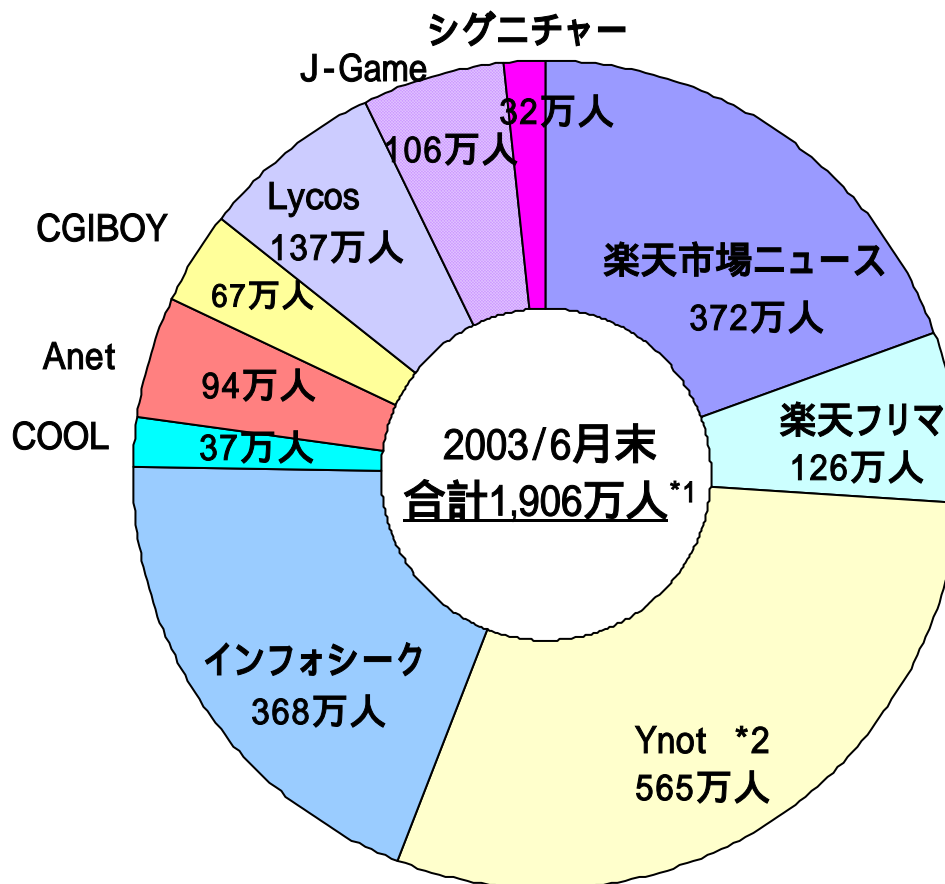
ヤフーに次ぐ第2位のリーチ

Property	2003年6月
Yahoo	79.9
Rakuten	55.4
Nifty	52.2
MSN	49.9
NEC	43.4
Microsoft	40.3
Sony	34.5

* 出所: NetRatingsホームパネル

グループ会員数

合計の会員数は約1,900万人



*1 サービス間の重複は除いていない

*2 OEM先の会員を含む

6 コーポレートガバナンス関連事項

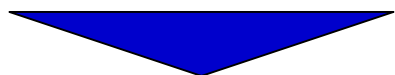
グループ会社の合併について

グループ会社との合併により成長をさらに加速

- 9月1日付けにて、インフォシークとライコスジャパンは楽天と合併

- 合併の目的:

- ▶ 業務執行の迅速化・効率化
- ▶ 役職員の目標意識の共有・一体感の醸成



- 他のグループ会社についても、年内中に経営統合・組織統合を検討



オフィス移転によりグループ経営を加速

目 的

- 分散化しているグループ各社のオフィス統合により、連携を強化
- グループ従業員の目標意識の共有・一体感の醸成
- グループ共通機能の統合による効率化

概 要

- グループ各社が9月中に順次、六本木ヒルズに移転
- 対象はグループ従業員約900名(派遣・契約含む)の内、約800名

足下の効果

- 共通のプラットフォーム機能を集約
 - ▶ グループの管理機能は管理本部に、広報機能は経営本部に集約
- カンパニー間での情報共有・意志決定の迅速化

参 考 資 料

各サービスの概要

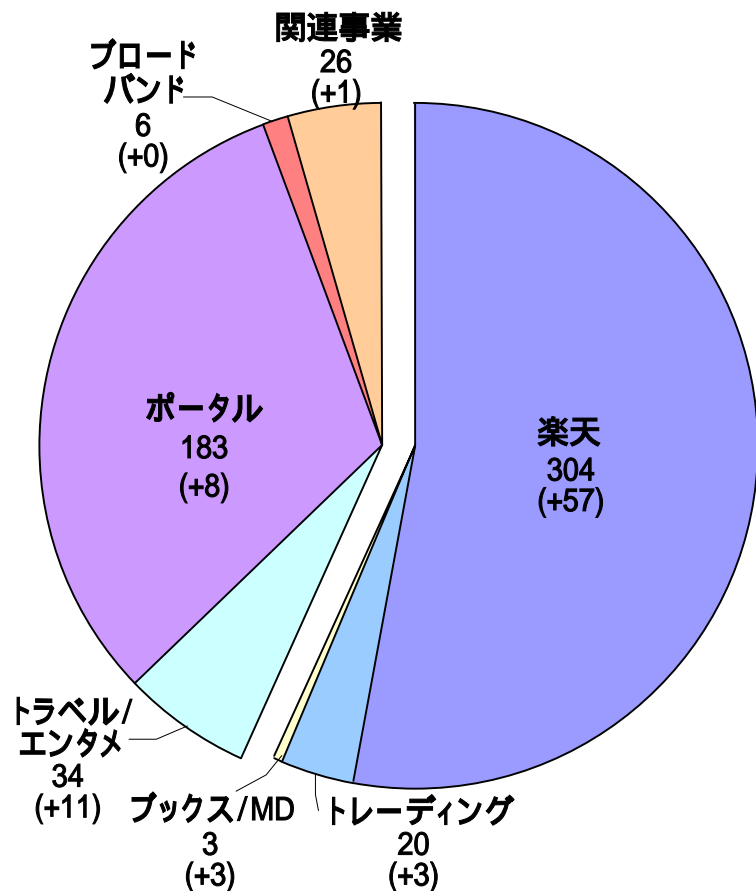
サービス	運営主体	契約社数 (03/6月末現在)	料金体系
RMS (物販)	楽天	6,742	スタンダード: 50,000円/月 + 売上100万円超部分の2~3% ライト : 39,800円/月 + 売上の3.5~5%
モバイル*1 (物販)	楽天	6,742	売上の3~5%
ビジネス サービス (外注見積り)	楽天	1,318	法人: 20,000円/月 + 2,000円/回 or 3000円/回 個人: 6,000円/月 + 1,000円/回
トラベル (宿泊予約)	楽天トラベル	3,776	予約金額の5.5%
フリマ (フリマ運営)	楽天		オークション: 落札価格の5% 固定価格 : 販売価格の10%
ゴルフ (ゴルフ場予約)	メディアポート	433	700円/1人送客
デリバリー (宅配などの検索)	楽天デリバリー	261	宅配検索 : 3,000円/月 + オンライン注文の5% クーポン配信: 5,000円/月 + メール配信料
デジシート (チケット販売)	楽天エンター プライズ	17	チケット販売額の平均8%

*1 RMS(スタンダード・ライト)への登録商品は自動的にモバイルにも登録

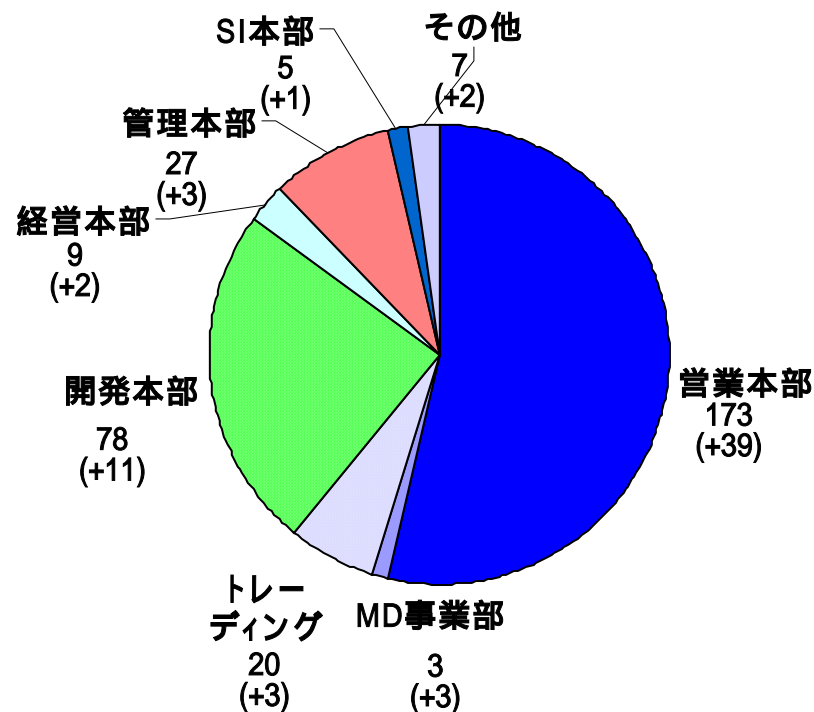
グループ従業員数

連結ベースの従業員数は576人

【カンパニー別従業員数】

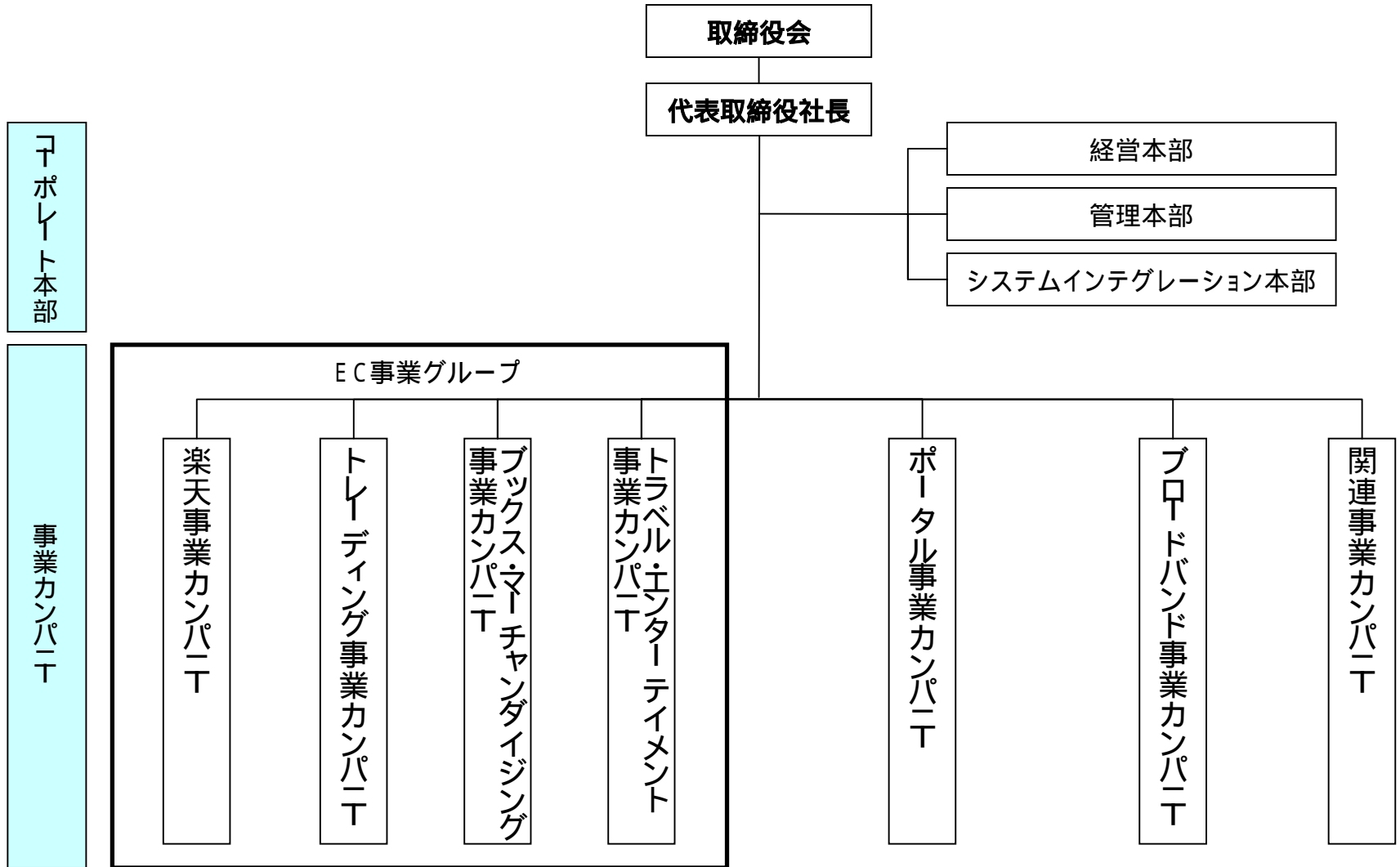


【楽天単体】



- * 2003年6月末現在
- * 役員を除く契約社員を含む在籍者ベース
- * ()内の数字は2003年3月末からの増減

楽天グループ組織図



主な連結対象会社

カンパニー	所属会社	出資比率 (%)	03/6月末 単体BS計上額 (百万円)	事業内容
楽天事業	楽天(株)	-	-	インターネット・ショッピングモールの運営
	楽天デリバリー(株)	100.0	-	宅配店検索サービス
トレーディング事業	楽天(株)	-	-	中古品売買サイトの運営
トラベル/エンタメ 事業	楽天トラベル(株)	100.0	1,097	総合旅行サイトの運営
	(株)メディオポート	100.0	546	ゴルフ場予約サイトの運営
	楽天インターブライズ(株)	100.0	10	チケット販売ASP事業の運営
ポータル事業	(株)インフォシーク	100.0	11,067	ポータルサイトの運営
	ワイノット(株)	99.8	1,473	グリーティングカードサービスの提供
	ライコスジャパン(株)	100.0	1,325	ポータルサイトの運営
	(株)ジェイゲーム	100.0	-	インターネットゲームの企画制作
	(株)キープライム	100.0	41	アクセス解析サービスの運営
ブロードバンド事業	楽天ティービー(株)	100.0	525	Sky PerfecTVでチャンネル運営(チャンネル:216・217)
関連事業	ターゲット(株)	100.0	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
	シグニチャージャパン(株)	91.1	1,186	ダイニング・ア・ラ・カード事業の運営

主な持分法適用会社

カンパニー	所属会社	出資比率 (%)	03/6月末 単体BS計上額 (百万円)	事業内容
ブックス・MD事業	楽天ブックス(株)	50.0	200	オンライン書籍販売サイトの運営
ブロードバンド事業	(株)ショウタイム	50.0	240	ブロードバンドコンテンツのポータルサイト運営
関連事業	テクマトリックス(株)	37.0	1,536	ソフトウェアの販売・保守
	(株)ネクスト	21.0	225	不動産検索サイトの運営
	(株)トラフィックゲート	50.0	100	アフィリエイトサービスの提供
	インデックスデジタル(株)	20.0	3	メールマーケティングシステムの提供

設備投資の実績・見通し

		2001年	2002年	2003/1Q 実績	2003/2Q 実績	2003年 (見通し)
単 体	ハードウェア	8.2億円	18.1億円	1.6億円	3.3億円	21.0億円
	ソフトウェア	3.8億円	3.2億円	1.0億円	2.6億円	4.5億円
	合 計	12.0億円	21.3億円	2.6億円	5.9億円	25.5億円
連 結	ハードウェア	9.6億円	21.9億円	2.2億円	4.3億円	30.0億円
	ソフトウェア	4.3億円	4.3億円	1.4億円	2.8億円	7.0億円
	合 計	13.9億円	26.3億円	3.6億円	7.1億円	37.0億円

* 稼働ベース



<http://www.rakuten.co.jp/>