



2006年度第2四半期 決算説明会

2 0 0 6 年 8 月 1 8 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。

1 2006年第2四半期 業績サマリー

2 楽天KCの成長基盤の再構築

3 楽天グループ基本戦略とその進捗について ～ シナジー編 ～

4 経営上の重要課題とその施策について

5 セグメント別の業績概要

1. EC事業
2. クレジット・ペイメント事業
3. トラベル事業
4. 証券事業
5. ポータル・メディア事業
6. プロスポーツ事業

1 2006年度第2四半期 業績サマリー

■EC事業

- 高成長が持続し、売上高は前年同期比+76.4%、経常利益は同+70.6%
- 前四半期比では採用コストとポイント利用率上昇で費用増加

■クレジット・ペイメント事業

- 楽天KCCのクレジット事業の営業収益減と債権流動化評価益減で営業赤字に
- 楽天クレジットは堅調に推移

■ポータル・メディア事業

- 売上高は前年同期比で高成長も、インターネットテレビ事業、パブリッシング事業、Infoseek制作関連費用増で営業赤字に

■トラベル事業

- 成長トレンドを維持、売上高は前年同期比+53.3%
経常利益は、+68.6%
- 40%以上の高い経常利益率を維持

■証券事業

- 口座数、売買高増を受け、前年同期比で売上高は約2.4倍、経常利益は約2.2倍
- 前四半期比では市場減速、値下げ及びポイント還元で経常利益は△25%

※ 経常利益は連結調整勘定償却費を販管費から控除

経常利益で前年同期比+50%を上回る高成長を維持

(単位:億円)

	売上高	前年同期比	経常利益※	前年同期比	経常利益率※
EC事業	137.7	+76.4%	42.8	+70.6%	31.1%
クレジット・ペイメント事業	208.5	+1,971.8%	△3.7	-	△1.8%
ポータル・メディア事業	31.8	+47.5%	△1.2	-	△3.8%
トラベル事業	24.6	+53.3%	12.0	+68.6%	48.7%
証券事業	118.6	+135.8%	58.3	+124.4%	49.2%
プロスポーツ事業	27.9	△16.8%	2.8	△70.7%	10.2%
全社・内部消去	△17.9	-	△7.1	-	-
連結	531.4	+161.7%	103.9	+52.9%	19.6%
クレジット・ペイメント事業及び プロスポーツ事業除く連結	295.0	+85.0%	104.8	+73.3%	35.5%

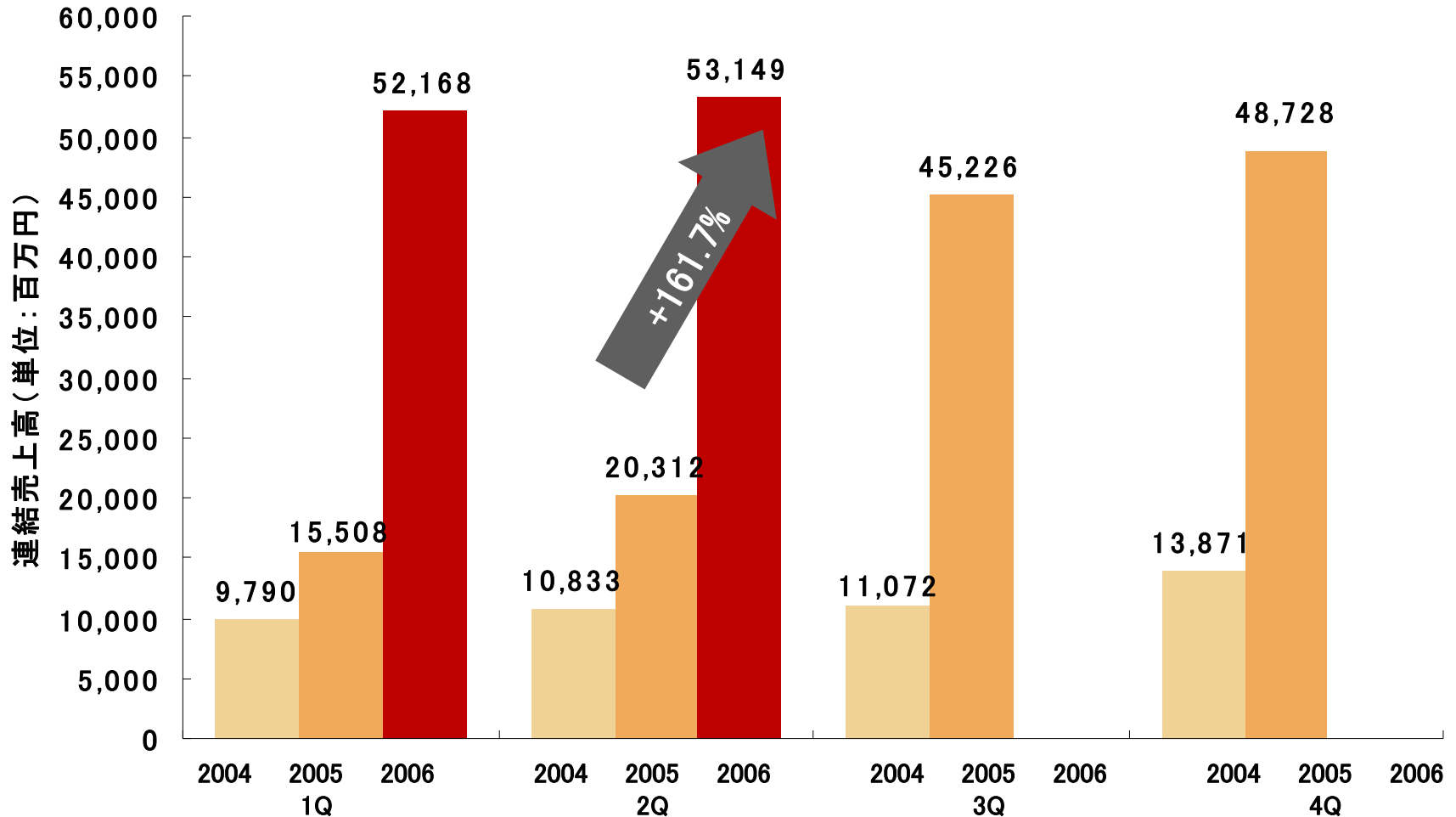
※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

(単位:億円)

	売上高	前四半期比	経常利益※	前四半期比	経常利益率※
EC事業	137.7	+8.3%	42.8	△11.8%	31.1%
クレジット・ペイメント事業	208.5	△7.5%	△3.7	-	△1.8%
ポータル・メディア事業	31.8	△2.2%	△1.2	-	△3.8%
トラベル事業	24.6	+6.2%	12.0	+4.2%	48.7%
証券事業	118.6	△0.7%	58.3	△25.0%	49.2%
プロスポーツ事業	27.9	+297.0%	2.8	△127.0%	10.2%
全社・内部消去	△17.9	-	△7.1	-	-
連結	531.4	+1.9%	103.9	△12.1%	19.6%
クレジット・ペイメント事業及び プロスポーツ事業除く連結	295.0	+2.0%	104.8	△15.9%	35.5%

※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

06/2Qは前年同期比+161.7%と高成長持続
クレジット・ペイメント事業、プロスポーツ事業を除いても+85.0%



* 未監査

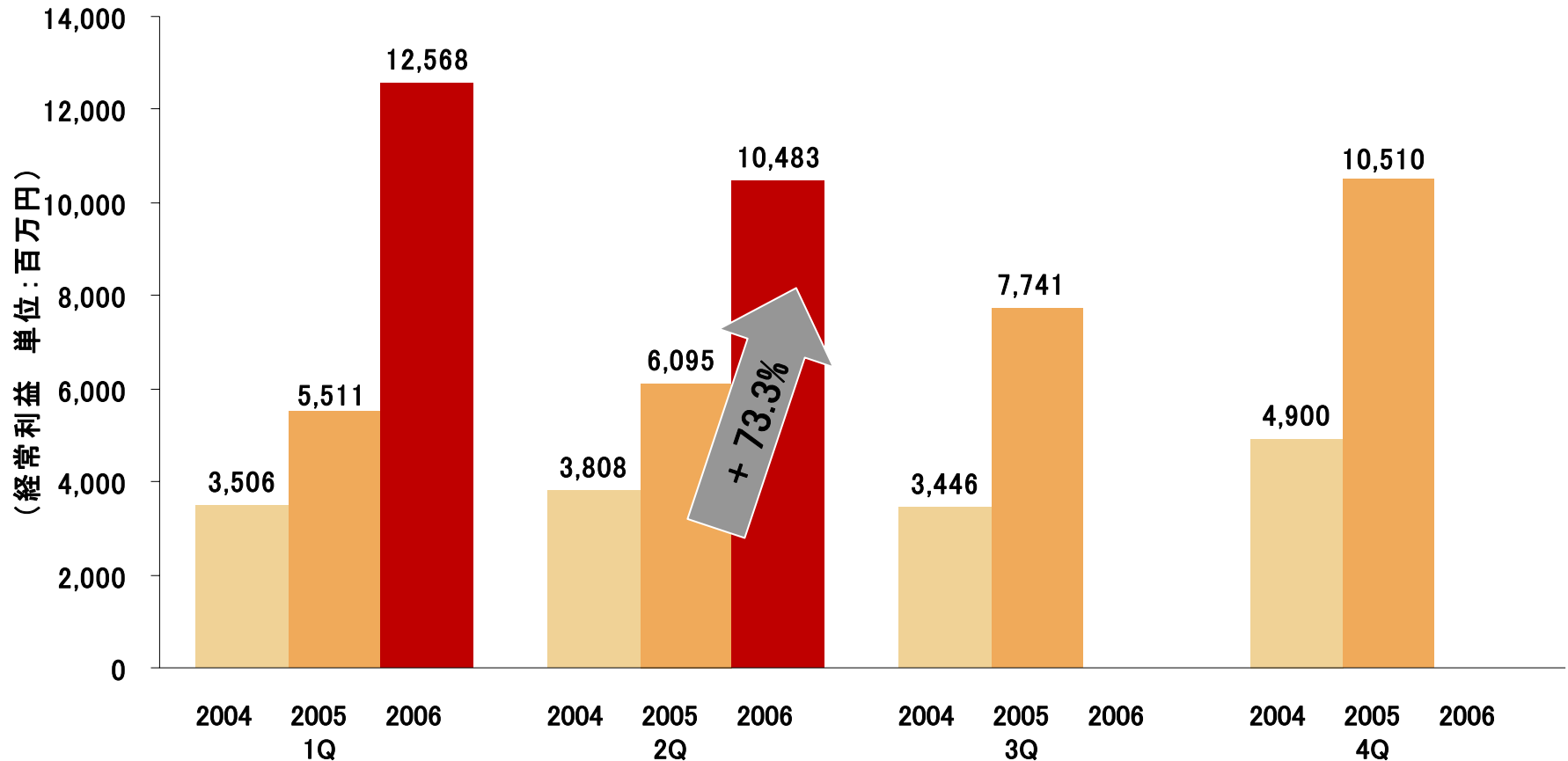
* 03/2Qの一時要因:売上高計上基準の変更による影響額+214百万円

* 05/3Qから楽天KC連結開始(寄与分も記載)

連結経常利益の推移

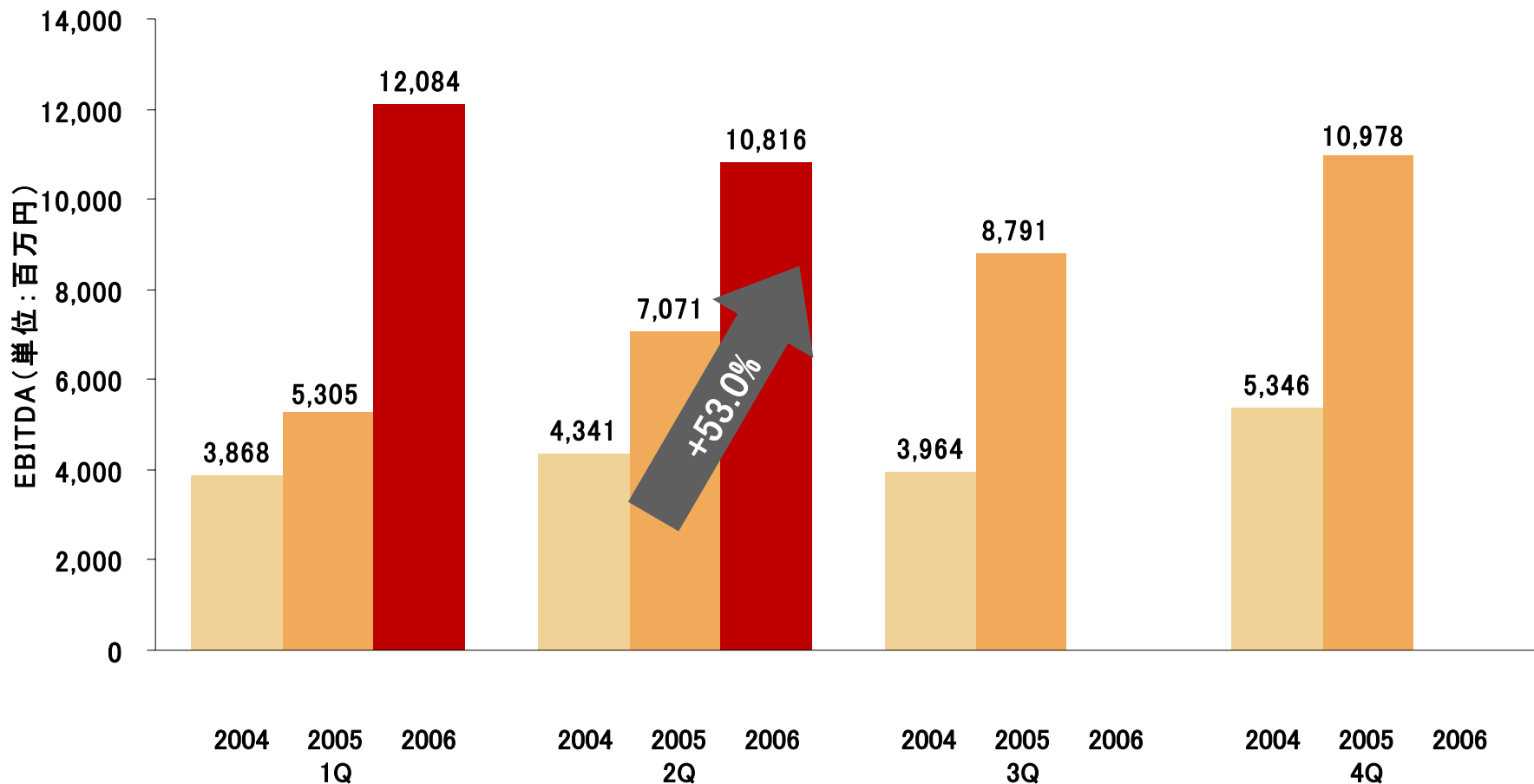
(クレジット・ペイメント事業、プロスポーツ事業除く)(連結調整勘定を販管費から控除)

クレジット・ペイメント事業、プロスポーツ事業を除いた経常利益は
前年同期比+73.3%増と高成長維持



※ 2005/1Qは、ポイント引当△116百万円による遡及修正あり
 ※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

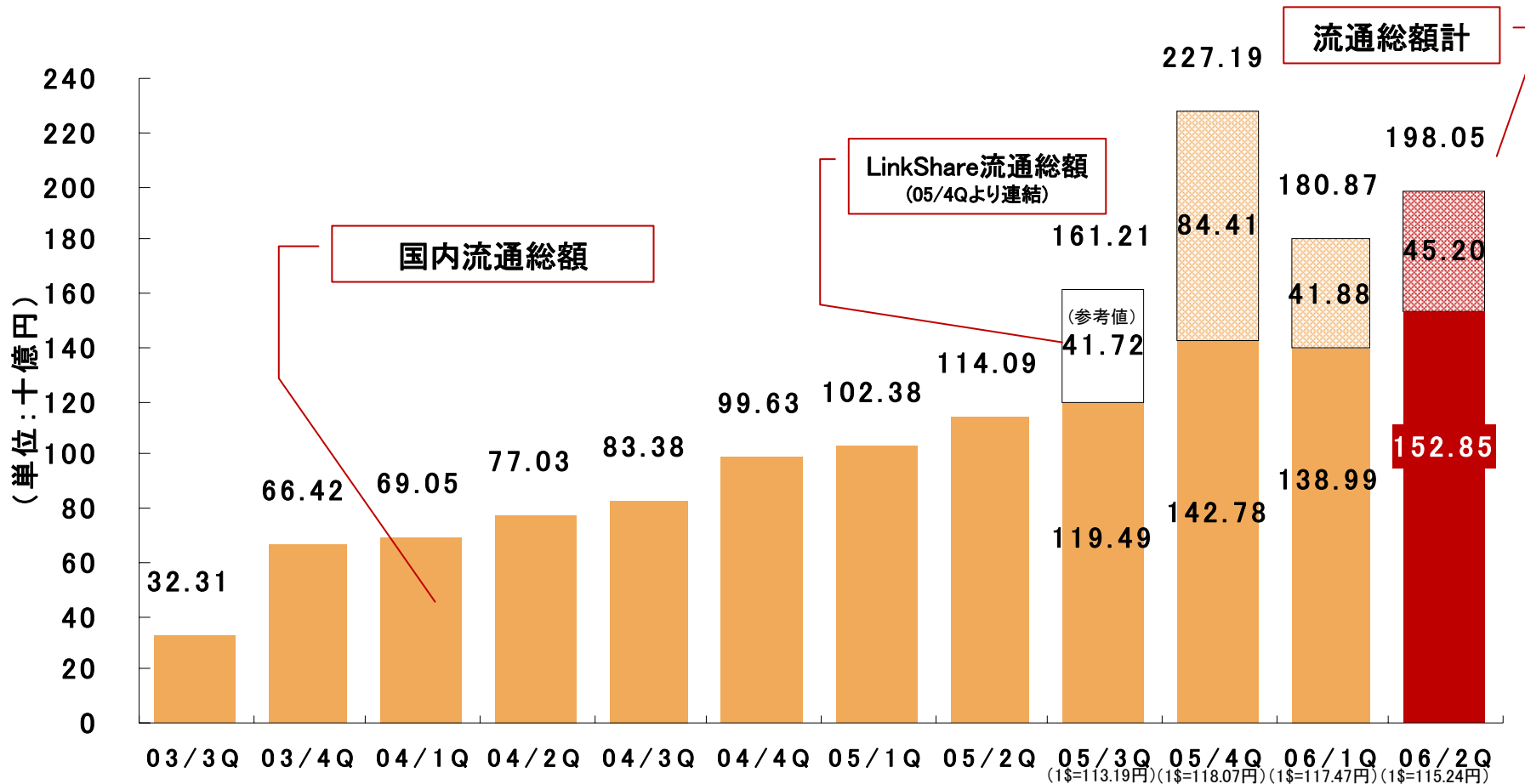
楽天KCを除くとEBITDAは前年同期比+53.0%



*未監査

*EBITDA=営業利益+減価償却費+連結調整勘定償却費(営業費用計上分)

EC事業、トラベル事業の順調な成長により、年換算ベース1兆円規模も視野に



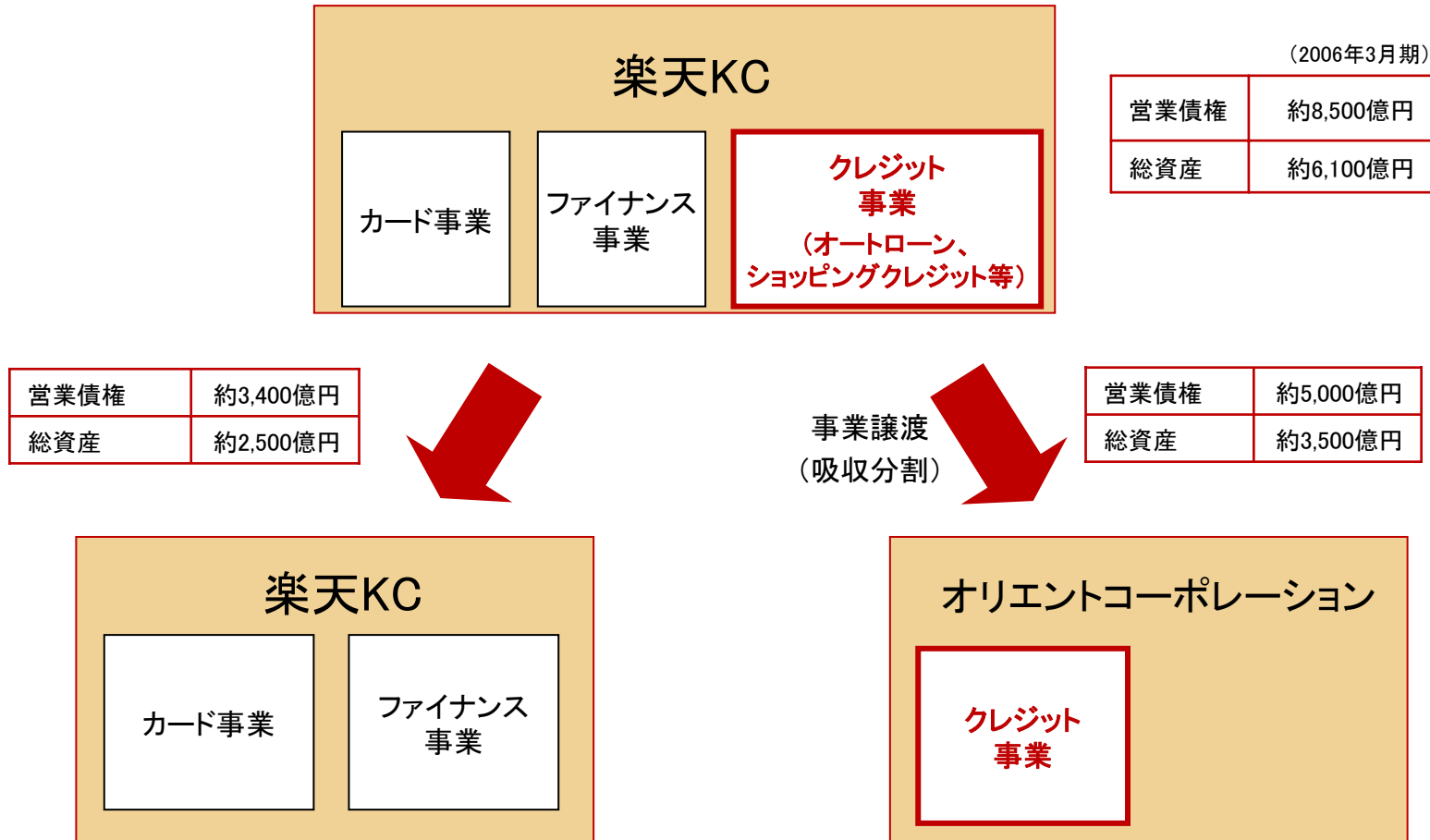
※ GORA(03/9月～)、マイトリップ・ネット(03/10月～)、楽天ダウンロード(04/1月～)、デジパ・ネットワークス(04/4月～)含む

※ 楽天トラベルの、海外施設予約・海外航空券流通総額(05/1Q～)、楽天バスサービス(05/4Q～)含む

※ 06/2月より、楽天トラベルの海外ダイナミックパッケージ流通総額含む

2 楽天KCの成長基盤の再構築

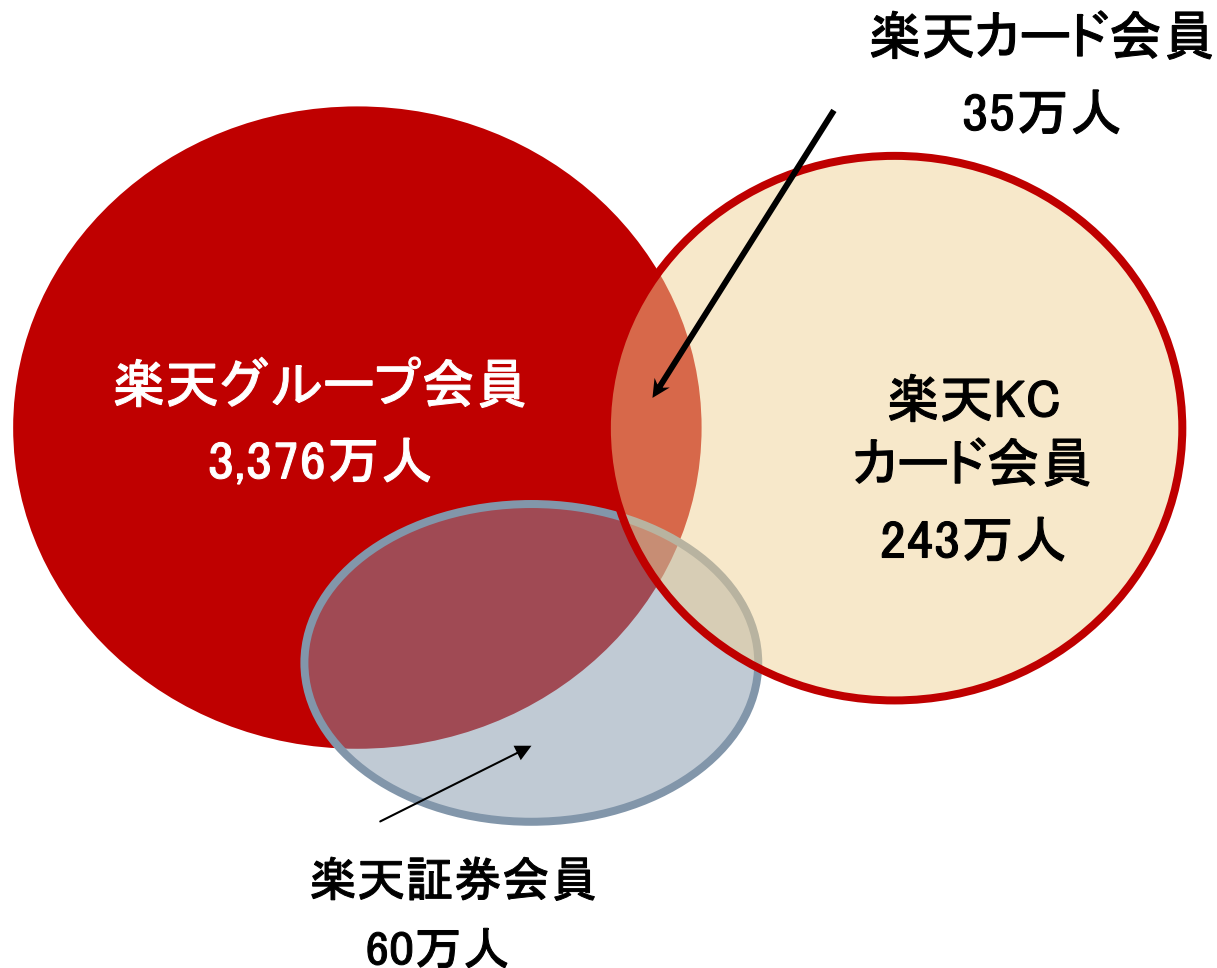
- 楽天KCのクレジット事業をオリエントコーポレーションへ譲渡(11月予定)
- バランスシートのスリム化とROAの向上



楽天グループのクロスセル進展に貢献

- 選択と集中によりネット系クレジットカード企業としてシナジーを加速
- 楽天会員向けサービスの充実
 1. ポンカンキャンペーンを金融サービスにも拡大
 2. グループ・マーケティングの強化
個人情報に配慮しつつ会員向けマーケティング強化
 3. 使えば使うほどメリットの出るクレジット・カードへ
楽天スーパーポイントのメリット極大化
- 決済収益を取り込み、楽天会員の顧客価値向上へ貢献

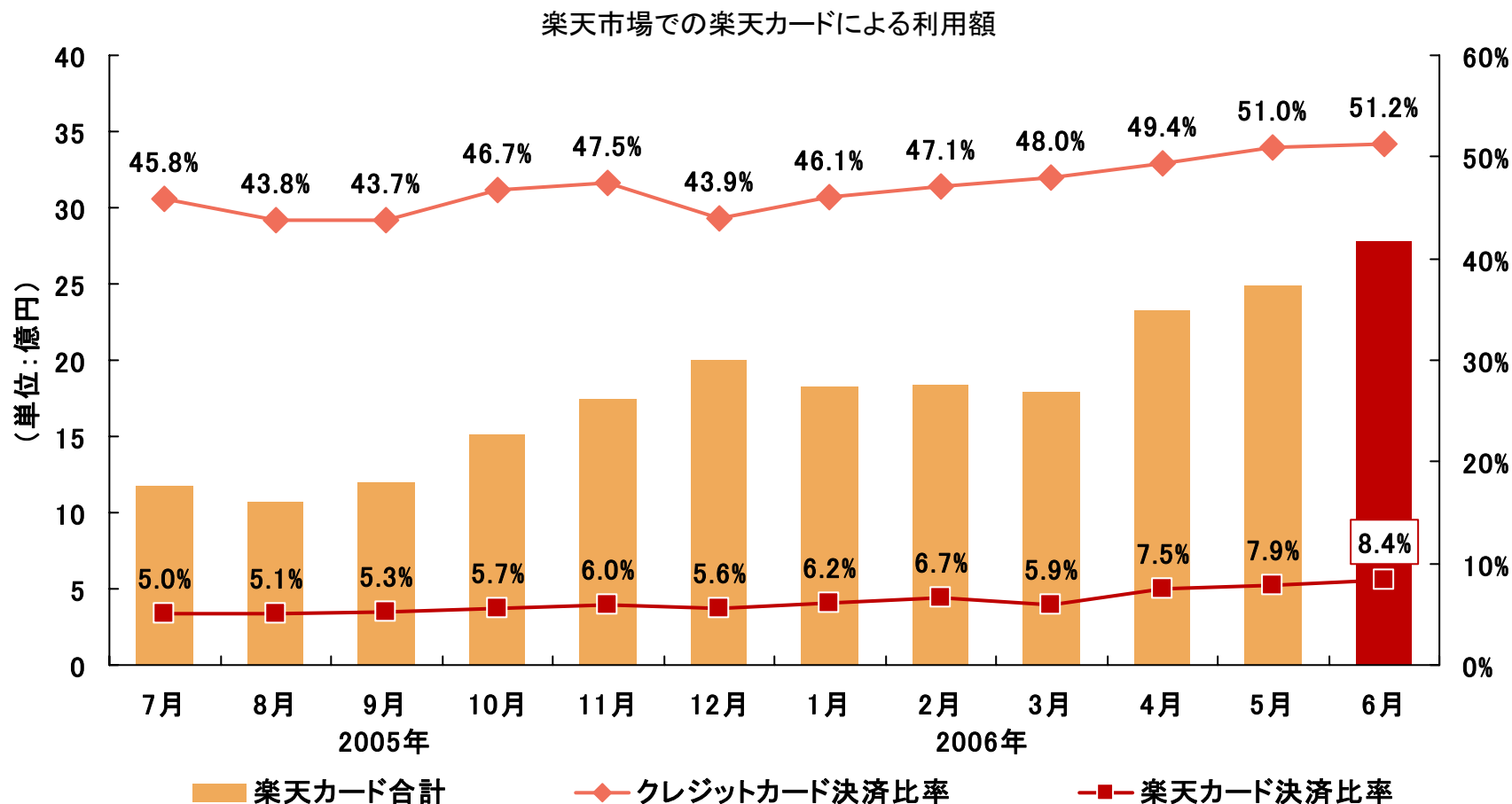
- 楽天グループ会員へ提供する金融サービスのコア事業
- 会員ひとり当たりの価値拡大へ大きく貢献



*楽天証券会員は2006年7月末現在、楽天カード会員は2006年8月17日現在

*楽天グループ会員、楽天KCカード会員、は、2006年6月末現在

■ 楽天市場での楽天カードの利用額は急成長

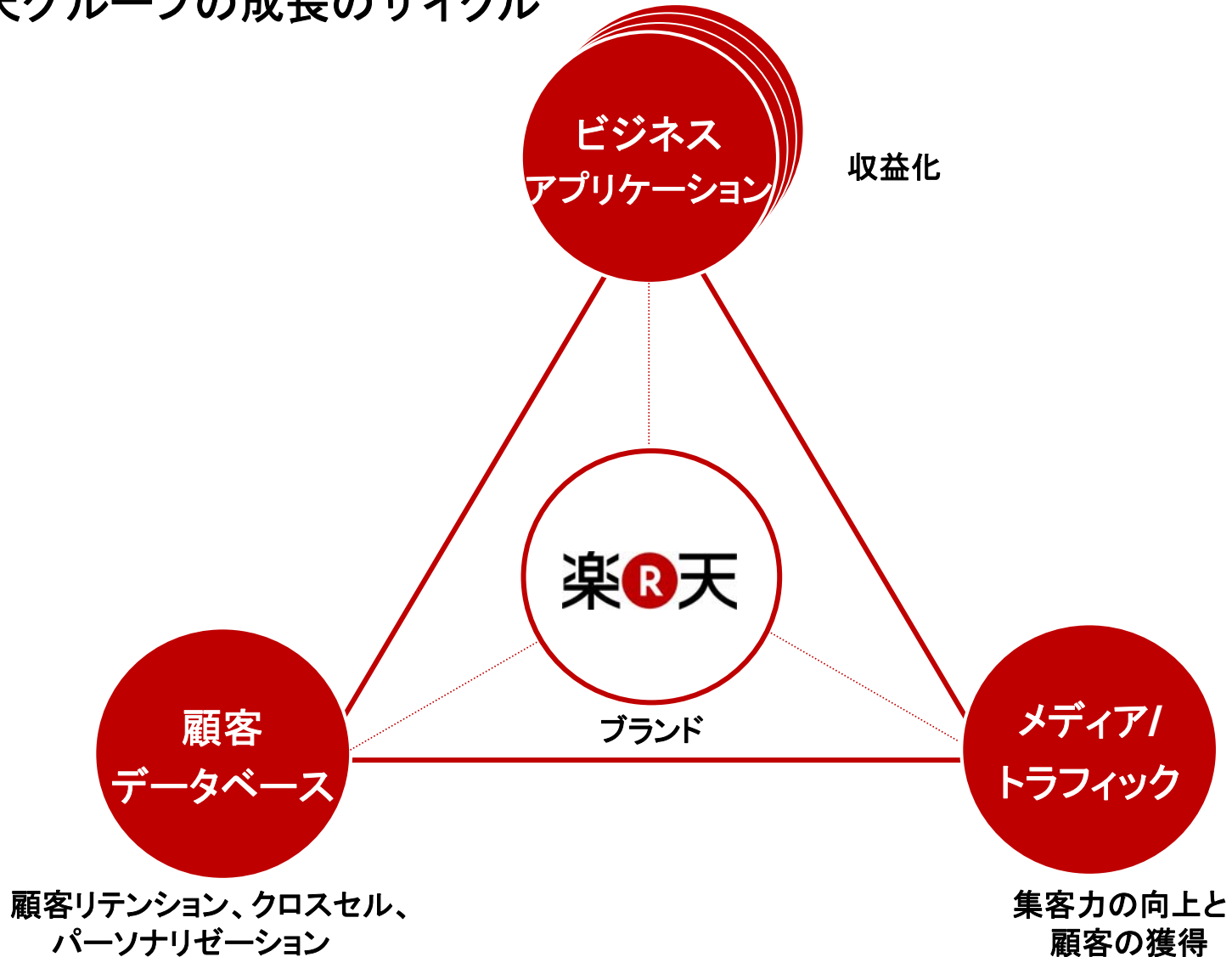


※モール、モバイルでの通常購入

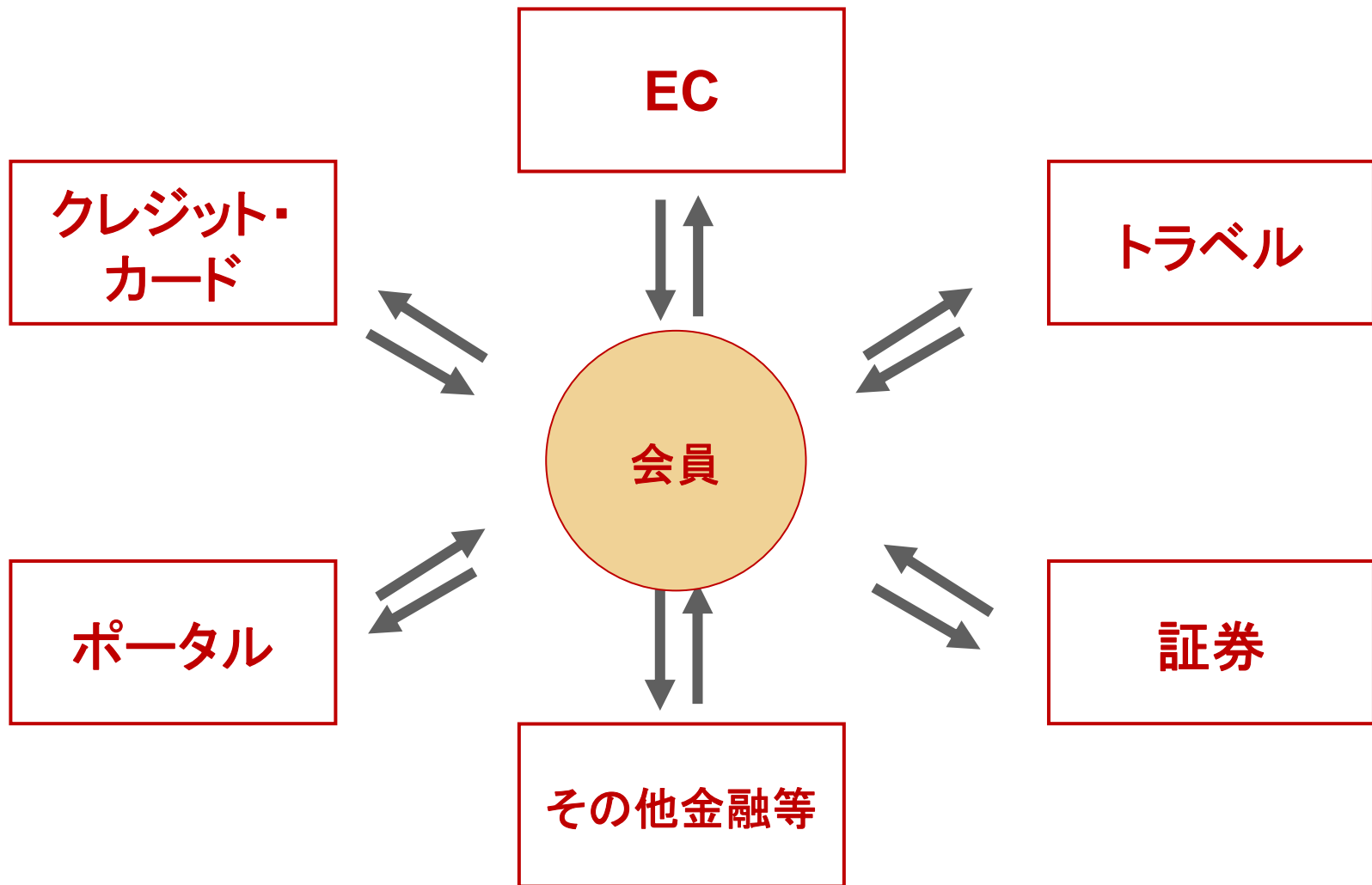
※三井住友カード発行、楽天KCC発行の楽天カード利用額の合計

3 楽天グループ基本戦略とその進捗について ～ シナジー編 ～

■ 楽天グループの成長のサイクル



- あらゆる会員に、より使いやすいサービスをインターネットで提供
インターネットと会員ビジネスを融合し、顧客価値の最大化を図る



■ 楽天市場ユーザーのトラベル利用が大幅に伸長、クロスセルが進展

新規楽天トラベル利用者向け ポイント施策

楽天トラベル

日本最大級の総合旅行サービス！国内のホテル・旅館や海外ホテルの宿泊予約、航空券・高速バスやツアーの予約もオンラインで！

予約の確認・変更・取消 | 個人ページ | お客さまの声

宿泊予約 | 高級ホテル・旅館 | 高速バス予約 | 航空券予約 | レンタカー予約 | ツアー予約

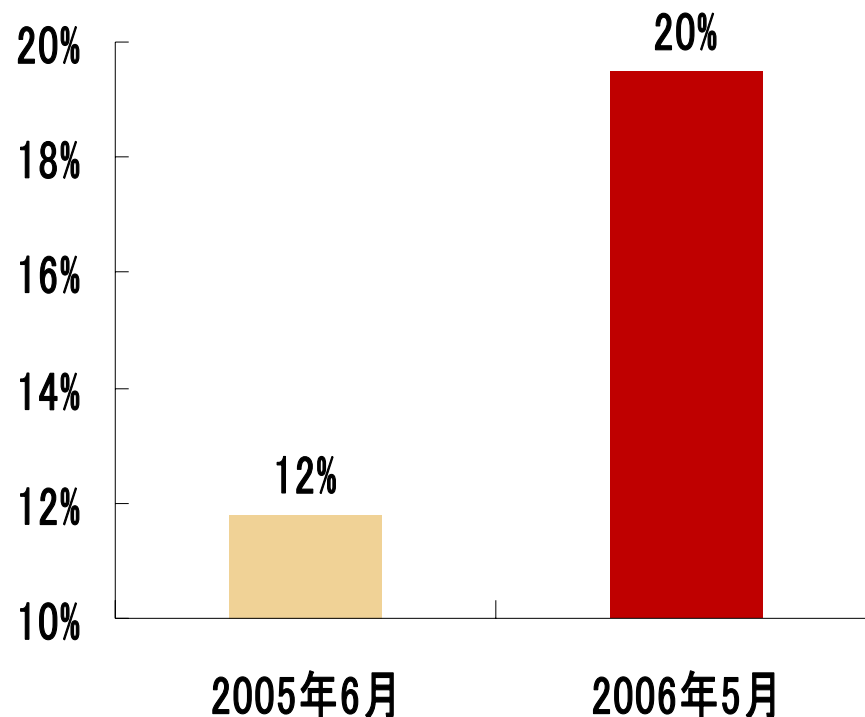
「楽天トラベル」初めて使ってポイントゲットキャンペーン
もれなく楽天スーパーポイント
1,000ポイントプレゼント!!

プラチナ・ゴールド・シルバー会員の皆様だけに嬉しいお知らせ！
まだ楽天トラベルをご利用になったことのないプラチナ会員・ゴールド会員・シルバー会員の皆様必見です。
対象期間中に、初めて楽天トラベルをご利用いただいた方にはもれなく「楽天スーパーポイント1000ポイント」※プレゼント！！
この機会を逃さず、1月の出張・ご旅行もぜひ楽天トラベルをご利用ください。(キャンペーンの詳細は以下をご確認ください。)

キャンペーン詳細

■対象となる方	・7月度の楽天ポイント倶楽部「プラチナ会員」「ゴールド会員」「シルバー会員」であること。 ・対象期間中に、楽天トラベルの「国内宿泊施設」を初めて利用した場合、その予約日が7月中であり、且つ、宿泊日が7月もしくは8月中であること。 ・楽天ユーザーIDとパスワードを用いてご予約いただくこと。 ・国内宿泊(含デイクース)以外のサービス利用についてはポイント付与の対象外。 ・過去に国内宿泊(含デイクース)以外のサービスを利用したが、国内宿泊(含デイクース)の利用が初めての方はポイント付与の対象とする。
■賞品	・楽天スーパーポイント1000ポイント。※ ※宿泊金額が1万円以上の予約について、1000ポイント、1万円未満の宿泊については、宿泊金額の10%とさせていただきます。
■参加方法	・楽天会員IDを用いて国内宿泊施設にご予約の上、8月31日までに宿泊された方。
■ポイント付与日	・2006年10月中旬を予定しております。
■当選者発表	・楽天スーパーポイントプレゼント当選者の発表は、楽天スーパーポイント付与をもちまして発表とさせていただきます。
■ご注意	・通常のポイントは、従来どおりチェックアウト翌日に付与されます。 ・ご予約をキャンセルされた場合や不泊であった場合は抽選対象外となります。

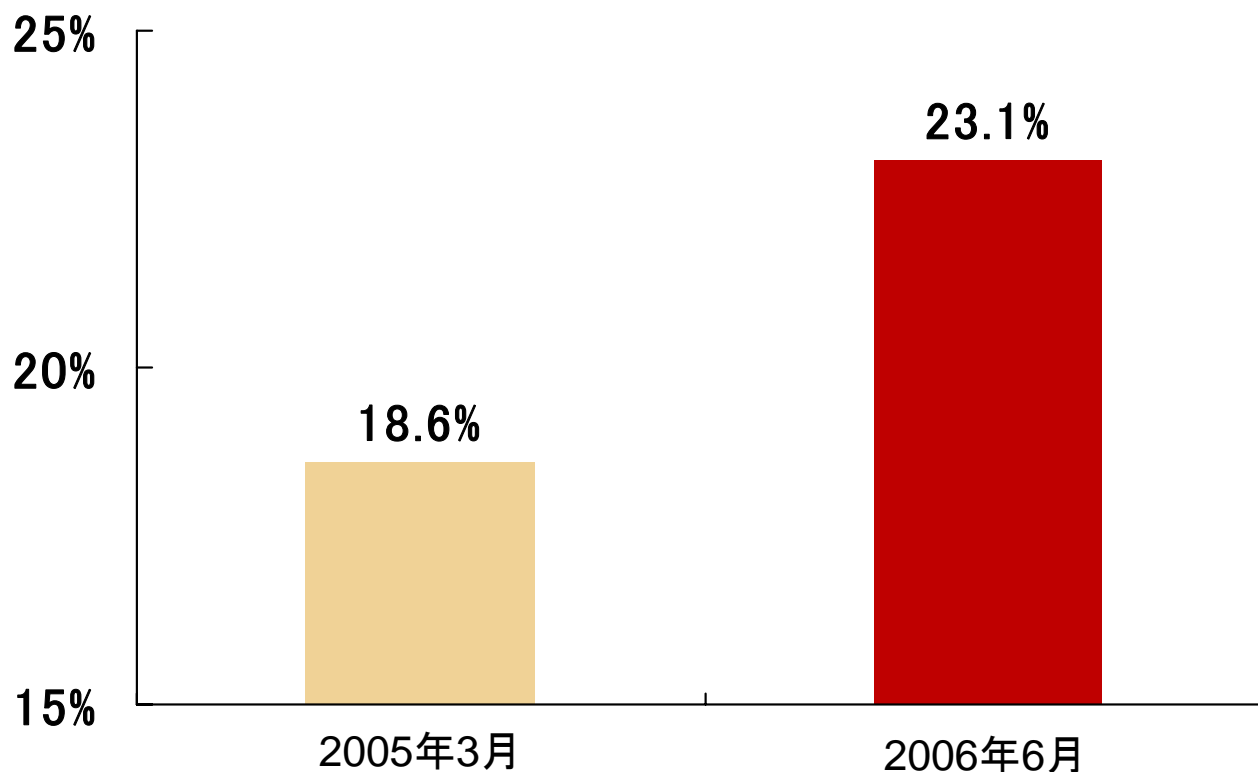
楽天市場ユーザーのトラベル併用率



※当該月間の楽天市場利用者が、当月を含めた過去12ヶ月間に
楽天トラベルのサービスを併用した割合

■ ポイントプログラム等の施策が奏功し、全体のクロスセルも進展

楽天会員の2サービス以上の利用率

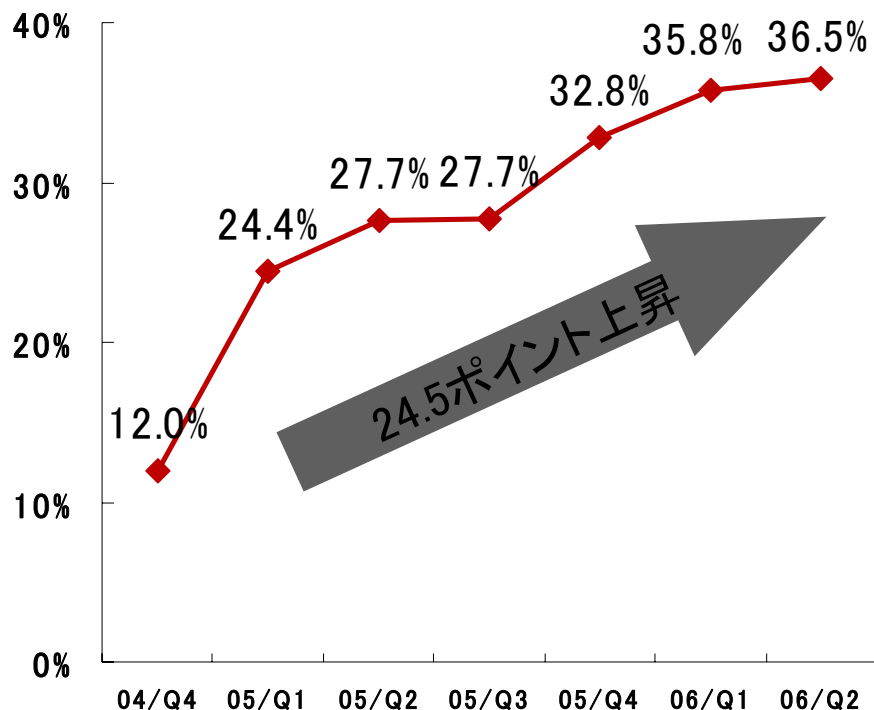


※当該月間の楽天スーパーポイント獲得可能サービスの利用者が、過去12ヶ月間に他サービスを利用した場合をカウント

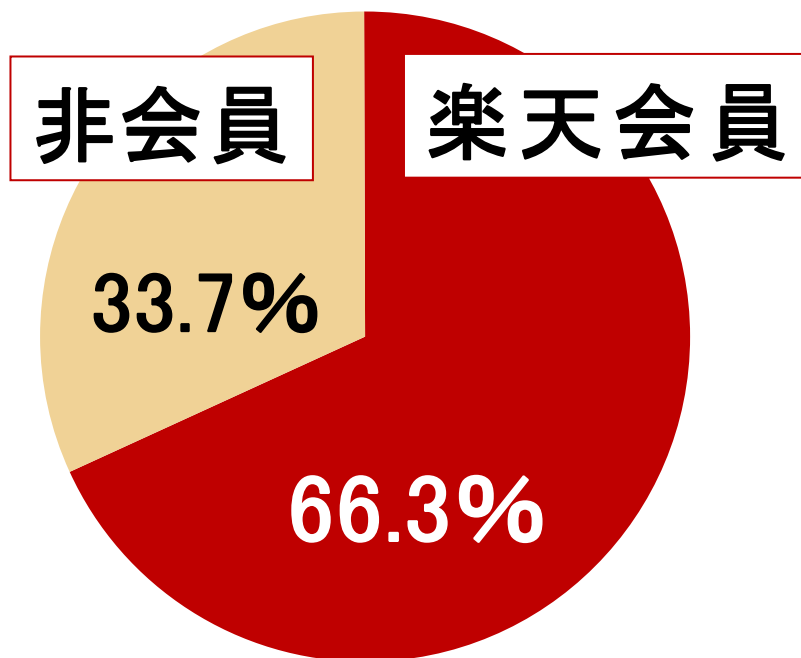
※楽天スーパーポイントが獲得可能なサービスの利用に限る(証券等を含まない)

積極的なポイント施策により、
楽天市場から楽天証券への新規顧客流入がさらに加速

楽天市場経由の新規口座開設数



新規顧客の楽天会員比率



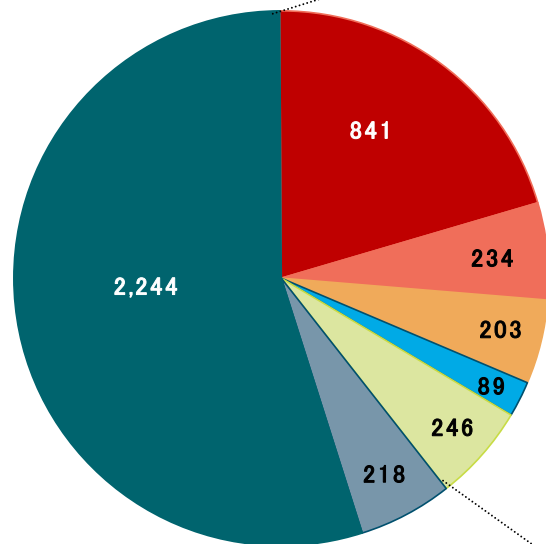
※新規顧客へのアンケート調査結果

4 経営上の重要課題とその施策について

1. 成長へ向けた先行投資と
生産性向上を通じた収益性のバランス
2. 成長を支えるオペレーション力の強化と
スケーラビリティの確保
3. Web2.0対応の進展
4. ワンストップ・ショッピングの実現
5. 本格的な国際展開を視野に入れた
国際事業展開力の構築
6. バランスシートのスリム化

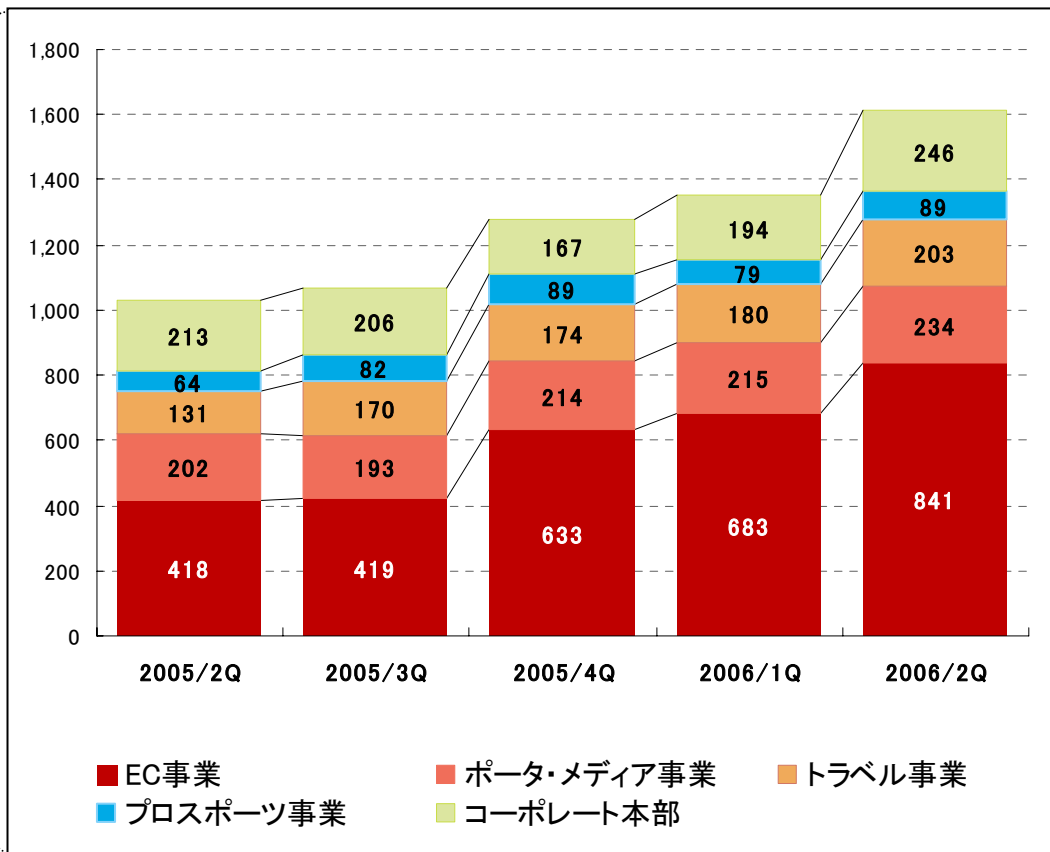
■ 成長へ向けた人材の量の拡大へ

【グループ連結の従業員数】4,075人



- EC事業
- ポータル・メディア事業
- トラベル事業
- プロスポーツ事業
- コーポレート本部
- 証券事業
- クレジット・ペイメント事業

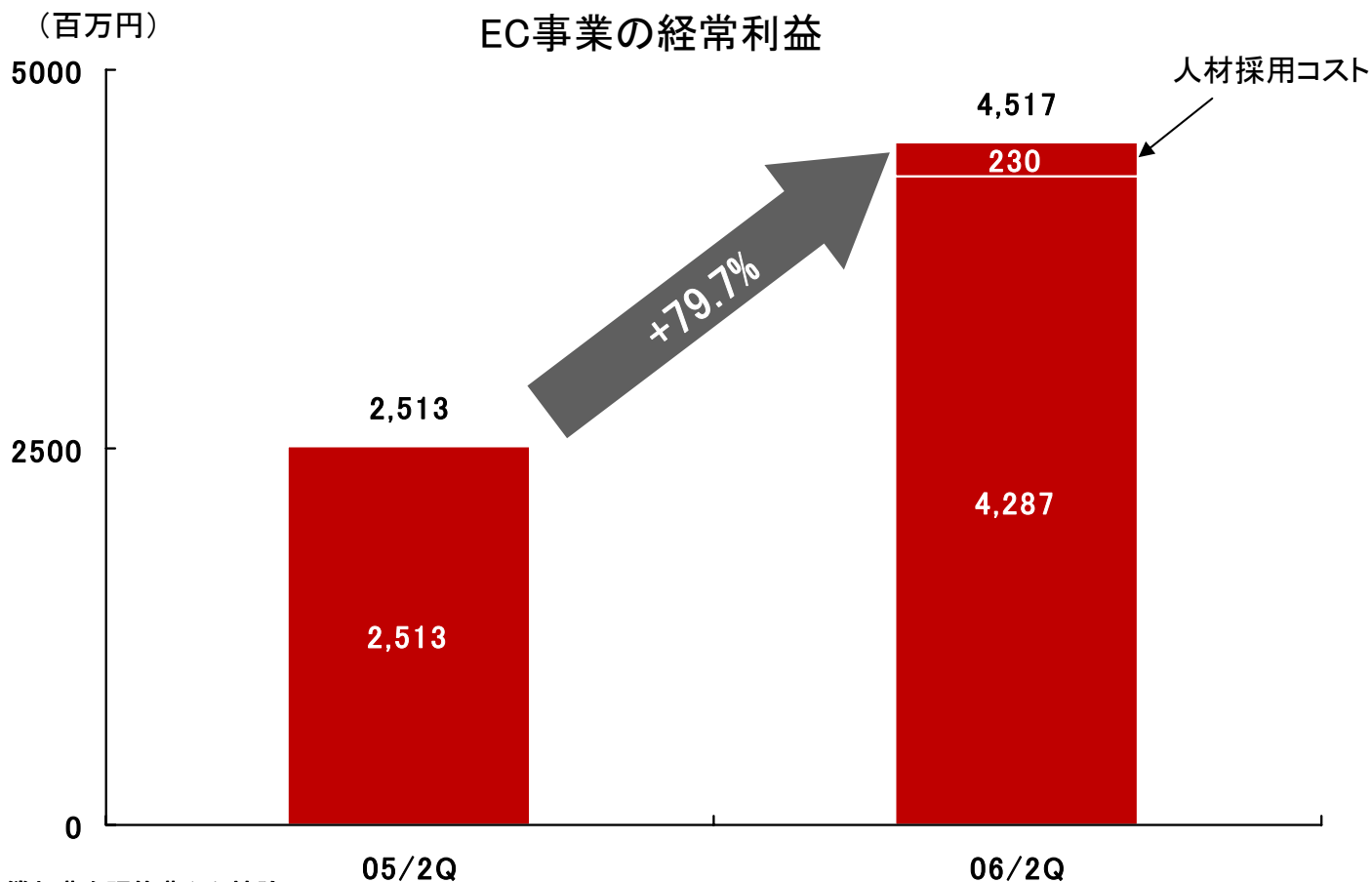
人員の推移(金融事業を除く)



※各四半期末

※2006年6月末現在
※役員を除く契約社員を含む在籍者ベース

将来の成長のために積極的に人材に先行投資
採用コストを除くとEC事業の経常利益は前年同期比+79.7%



※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

■ 今後立上げ予定の新規事業

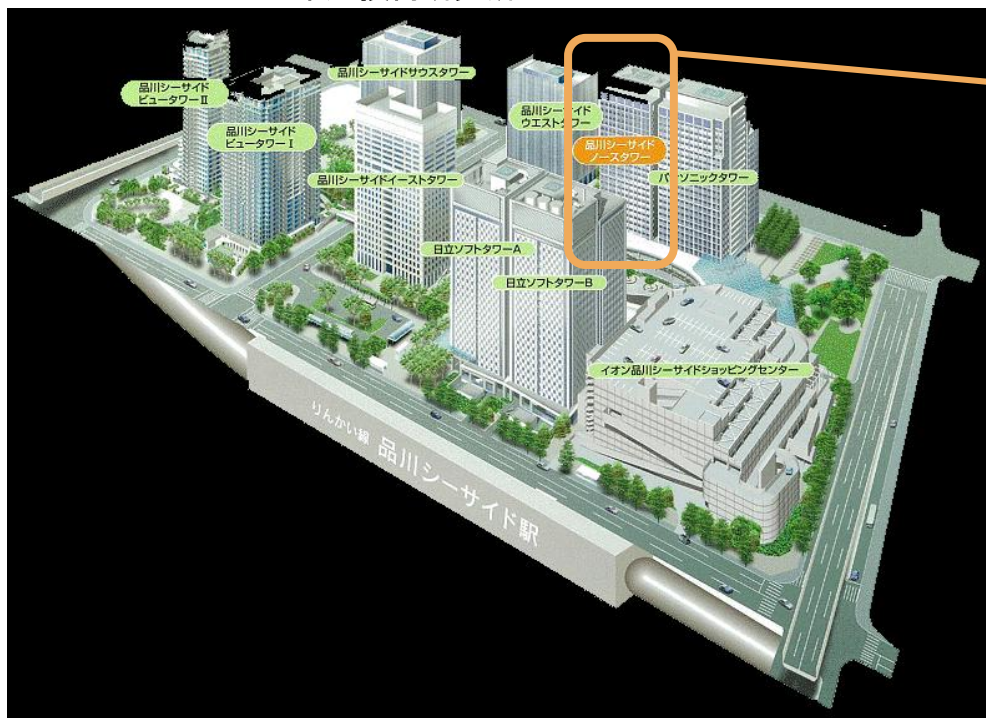
- 楽天オークション
- 楽天モーゲージ
- 少額短期保険事業
- 東京都民銀行楽天支店
- 競馬モール
- その他

楽天タワー(東品川)へオフィスを拡張
 東京地区オフィスを楽天タワーと六本木ヒルズに集約し、
 生産性向上、教育型企业、シナジー追求

付帯施設(予定)

- カフェテリア
- 楽天ビジネスインスティテュート
- 楽天テクノロジーインスティテュート
- 楽天技術研究所

全体図



外観



■ オペレーション強化

■ 教育プログラムの強化

- ECコンサルタント、トラベルコンサルタントの育成強化
- 管理者向けマネジメント能力向上プログラムの実行

■ プロセスの標準化と改善を推進

- 業務プロセスの『見える化』『ムダの排除』を推進
- 内部統制プロセスの整備・強化
- 楽天市場事業の新規出店から店舗オープン・運営までのサポート・オペレーションの改善

■ 生産性の向上

■ グループ全体のシステム構築の基本方針を統一

- Infoseek内サービスのシステム基盤統一、トラベル・金融へ展開
- 調達の一元化

■ カンパニー別生産性向上活動の推進

■ 東品川オフィスへの集中化による生産性向上とシナジー追求

- ユーザー発信型コンテンツの進展
- アフィリエイトと他サービスとの連動
- コミュニティ・サービスの強化
- モバイルの強化

楽天グループは1,500万件以上のユーザ発信型コンテンツを蓄積、日本最大規模

サービス名	機能	投稿件数 ※1	内容
楽天市場	みんなのお買い物レビュー	641万件	商品のレビュー
楽天トラベル	お客さまの声	107万件	宿泊施設のレビュー
	お客様さまアンケート	97万件	宿泊施設の評価
	旅コミ	2万件	体験談、旅のスポット情報など
楽天GORA	ボイスセンター	10万件	ゴルフ場の評価
楽天ビジネス	評価	1万件	業務委託先(BtoB)の評価
みんなの就職活動日記	授業評価	521万件	全国の大学・短大約900校以上の講義評価
	掲示板	34万件	就職活動・仕事に関する情報交換
	内定者日記	6万件	就職活動から内定までの体験記
楽天広場ブログ ※2 月間PV:4億5,358万 ※2 月間UU:957万	Shopping List	232万件	投稿商品レビュー数 (楽天市場内で購入した商品のみ)

※1 投稿件数は、累積実績

※2 出店:ネットレイティングス ホームパネル(2006年6月)

■ 商品レビューとブログの連動

- I. ユーザ発信情報の『みんなのお買い物レビュー』が商品購入を後押し
- II. 楽天市場の流通を促進
- III. 個人のブログとアフィリエイトで連動
- IV. ユーザと楽天とのWin-Winの関係構築

楽天市場: レビュー

みんなのレビューを参考にして 賢く買い物をしよう!

レビュー総数 6,411,442件!

最新レビュー一覧 | レビューランキング | レビュー管理画面

養老の地玉子 (有) 松永養鶏場の商品情報

※レビューをご覧になる際のご注意
このお買い物レビューは他のお客様により書かれたものです。ショップ及び楽天グループは、その内容の当否については保証できません。お客様の最終判断でご利用ください。よろしく、お願いいたします。

商品名 **朝、産まれたばかり! 常連さんが一押しする朝採れもみじたまご30個入り**

ショップ名 **養老の地玉子 (有) 松永養鶏場**

この商品を見る
この商品のレビューを書く

レビュー

絞り込み **すべてを表示 | 購入者のみを表示**

1件~20件 (全 65件) **次の20件** 1 | 2 | 3 | 4

Great! きいママ (7,394件) 46才 既婚者 おすすめ度 ★★★★★ 2008/08/01 女性

オクの同梱用に購入。こちらのもみじ卵美味しいですよ。一度食べたらまた食べたくなります。

このショップのレビュー

養老の地玉子 (有) 松永養鶏場(724)

商品のレビュー

おやつやお酒のおつまみにおすすめ! 他にほない大きさ。(12) new

史上初の卵焼きが1円~大放出! 卵焼きの素175グラム。(3) new

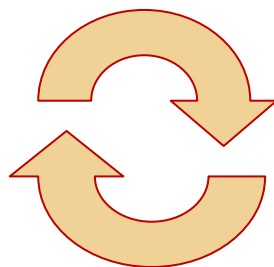
史上初の卵焼きが1円~大放出! 卵焼きの素175グラム。(1) new

朝、産まれたばかり! 常連さんが一押しする朝採れもみじたまご。(32) new

【第2弾】プールの朝採れ卵が1,000円ポッキリ! 帯。(2) new

しっとり濃厚系の無添加スイーツが大集合! お試しせ。(11) new

【第3弾】行列がでるお店の焼肉セット! 送料無料の2。(1)



楽天広場ブログ: アフィリエイト

きいママさんのお買い物

朝、産まれたばかり! 常連さんが一押しする朝採れもみじたまご30個入り

オクの同梱用に購入。こちらのもみじ卵美味しいですよ。一度食べたらまた食べたくなります。[>]

夏の名物 山形ラーメン3巻行(冷たいラーメン、ざるラーメン、冷やし中華)777

山形ラーメン3種類コミコミ777円はお買い得です。[>]

秘伝のタレでじっくり仕上げた一皿特製薄切りチキッシュュウ

美味しそうだったので、同梱で購入です。[>]

送料無料で徳島ラーメン一皿お試しBセット

美味しかったので別のセットを購入してみました。具が完璧なので手間いらずで美味しいです。[>]

ポイント10倍! 【送料無料・限定販売】選べるふりかけ3点セット

これは安い! ふりかけ3種で送料込300円です。[>]

【ウェルカムセール】プチ小樽南蛮市☆爽やかな甘みと濃厚果汁がようてい×ロンぐ2!

大きな×ロンがタイムセールでした。美味そう!! [>]

【ウェルカムセール】プチ小樽南蛮市☆かなりウマイ! 当店スタッフ大絶賛!! あの...

タイムセールで安かったんですが、同梱できずに送料が少し気になります。[>]

【ウェルカムセール】プチ小樽南蛮市☆肴や一連! 豪華! 平野料理長監修・酒こ御飯に最...

肴もおかずにいけそうです。とても楽しみです。[>]

準備中

- **トラベル** お客様アンケート件数がJTBを抜き、日本最大の規模へ
ユーザと施設との対話型レビューが好評

楽R天 日本最大級の総合旅行サービス！国内のホテル・旅館や海外ホテルの宿泊予約、航空券・高速バスやツアーの予約もオンラインで！

ヘルプ | 楽天トラベルの使い方 | サイトマップ | ▲楽天市場へ

トラベル 国内 海外 予約の確認・変更・取消 個人ページ お客様の声

お客様の声 新着「お客様の声」一覧へ

料亭旅館 ハツ三館

お客様アンケート 件数: 78件 ★の見方について

総合	★★★★★	立地	★★★★★	部屋	★★★★★
サービス	★★★★★	風呂	★★★★★	食事	★★★★★
設備・アメニティ	★★★★★				

【表示内容】 感想・情報 苦情 を 表示する

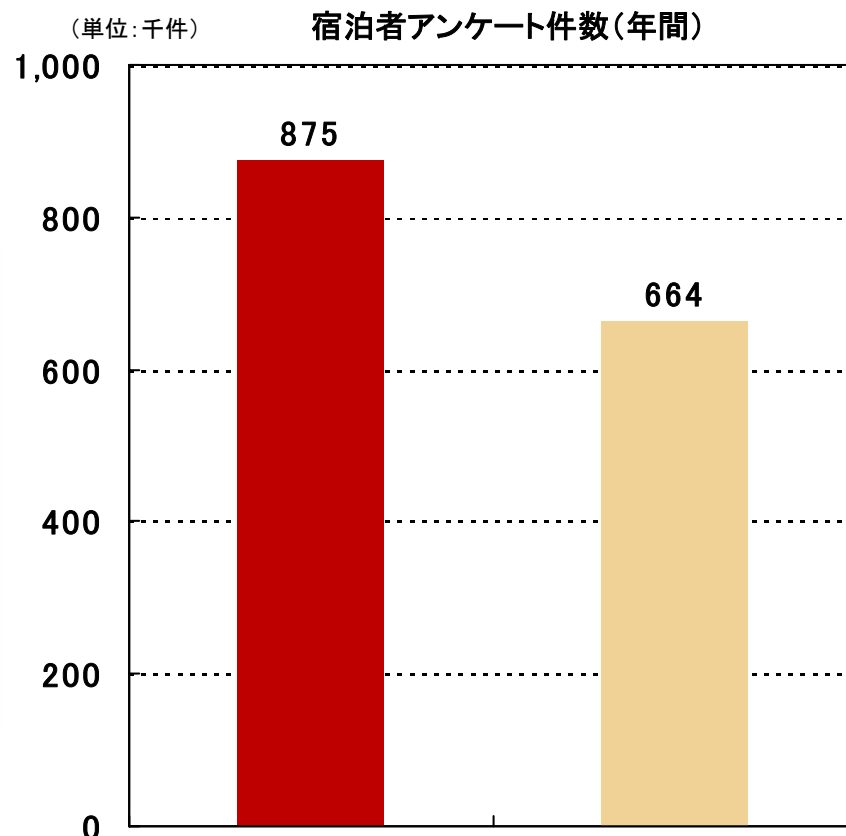
投稿件数: 1~20件(全61件) | 1 | 2 | 3 | 4 | | 次の20件 |

感想・情報 2006-08-09 09:55:18
夫婦で宿泊した者です。若い仲居さんの態度がとてもよかったです。また、夕食のしゃぶしゃぶがとてもわらかくおいしかったです。童も見ることができて、妻はとても喜んでいました。次の機会があったらまた宿泊したいと思います。

宿泊施設より 2006-08-09 12:53:09
このたびはご縁を賜り誠にありがとうございます。七月は平地に比べて少し遅い「當狩り」をお楽しみいただくことが出来ました。何の風情もない田舎宿ですが、自然と程よい距離感にある里山のようなロケーションですので四季折々に風景や旅情も変わって参ります。機会がございましたら、または是非異なる季節にもお立ち寄り下さいませ。

宿泊者の感想・情報

宿泊施設からのコメント



楽天トラベル
<05年7月~06年6月>

JTB
<04年4月~05年3月>
※出所: 「JTB宿泊白書2005」

- EC事業の出店数、出品数の増加
 - 『楽天 10周年記念 がんばれ!プラン』による新規出店増
- 金融ラインアップ強化
 - 『楽天マネーサービス』サイトの充実
- トラベルの足回り充実
 - ANAとの提携による国内ダイナミック・パッケージ進出
 - 海外ダイナミック・パッケージ強化
 - 国内高速バス
- ポータル・メディアの強化
 - コンテンツ・メディア事業カンパニー切り出しによる強化

- I. リンクシェア経営陣の再構築が成功
 - 離職率の低下
 - オペレーションの質の維持・向上
 - 楽天との連携強化

- II. 2006年7月、リンクシェア英国支社開設
 - 英国での顧客企業を獲得
 - 英国内のアフィリエイト・ネットワークを強化

金融関連事業
(クレジット・ペイメント事業及び証券事業)

(2006年6月末、概算)

現預金687億円	有利子負債 5,451億円 (内不動産ファンド関連 194億円)
その他の資産 1兆1,889億円	
純資産及び その他の負債 7,125億円	

総資産
1兆2,576億円

負債純資産合計
1兆2,576億円

金融関連事業以外

(2006年6月末、概算)

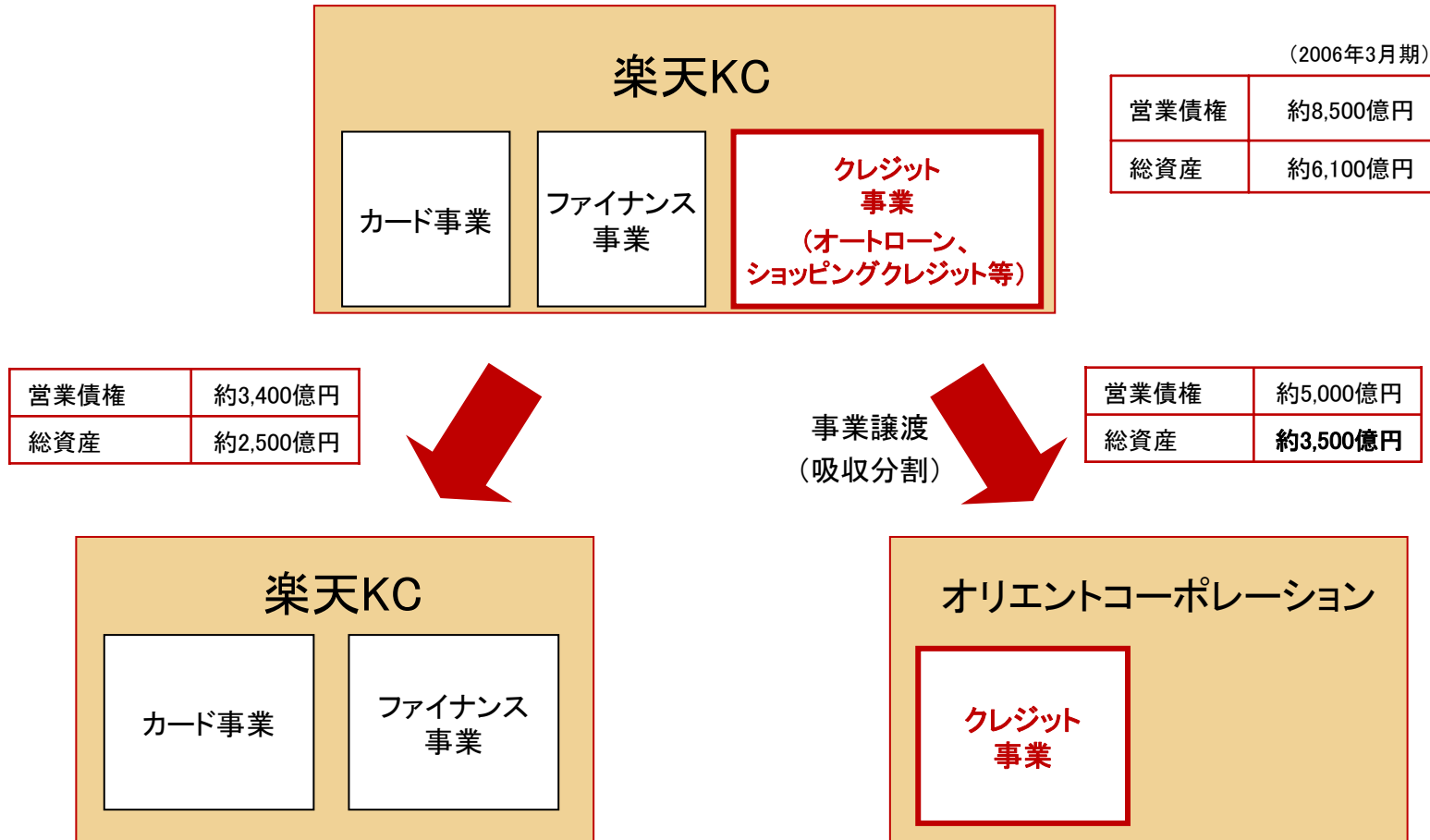
現預金 263億円	有利子負債 611億円
市場性有価証券 1,388億円	純資産及び その他の負債 1,994億円
関係会社株式時価評価差額 292億円	
その他の資産 660億円	

総資産
2,605億円

負債純資産合計
2,605億円

※「金融事業と金融関連事業以外の合計」と連結BSの総資産の差異は、市場性のある関係会社株式(持分法適用会社)の時価評価による差異

- 楽天KCのクレジット事業譲渡(11月予定)
- 一層のバランスシートのスリム化とROAの向上



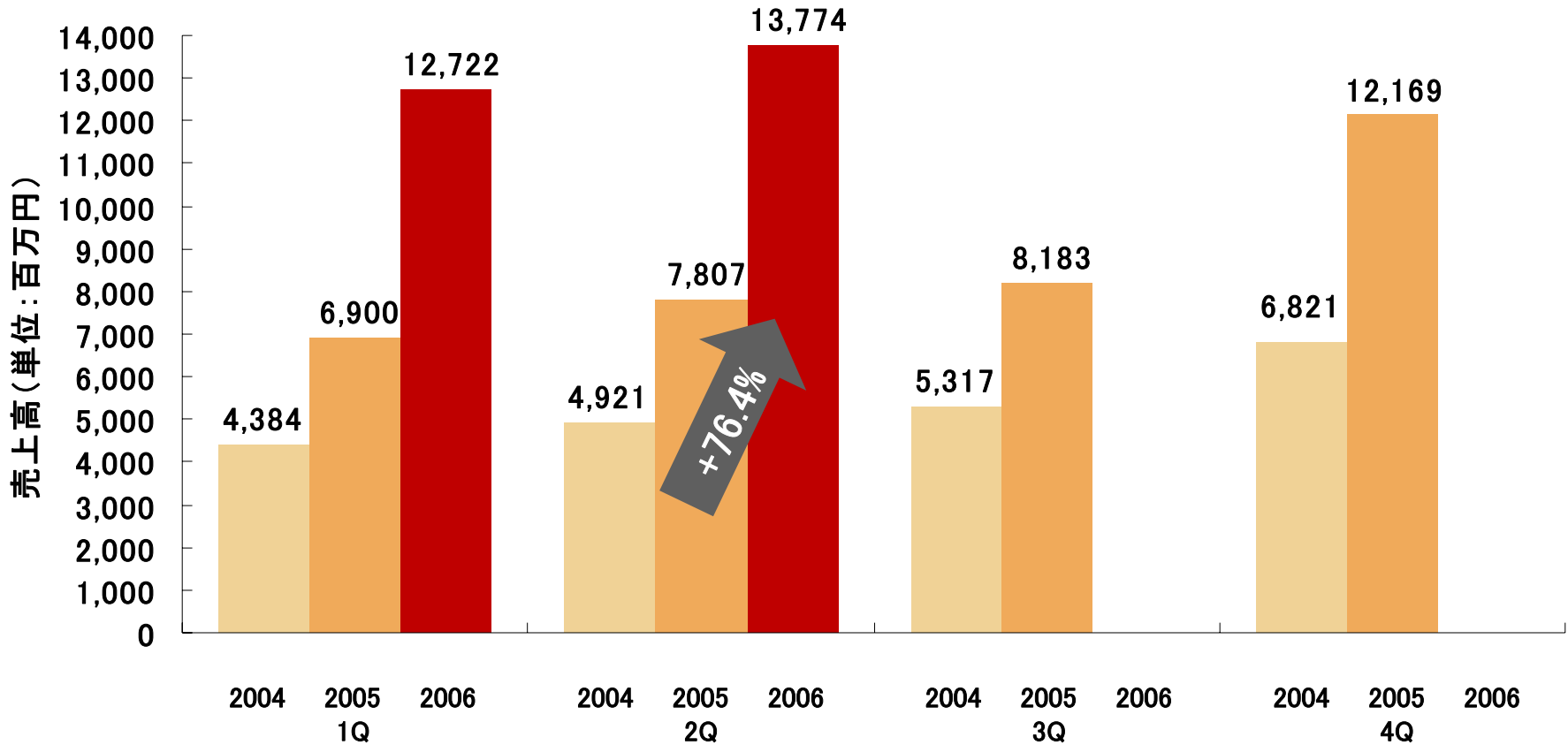
5 セグメント別の業績概要

5

-1

EC事業

売上高は拡大、06/2Qは前年同期比+76.4%と成長トレンドを維持



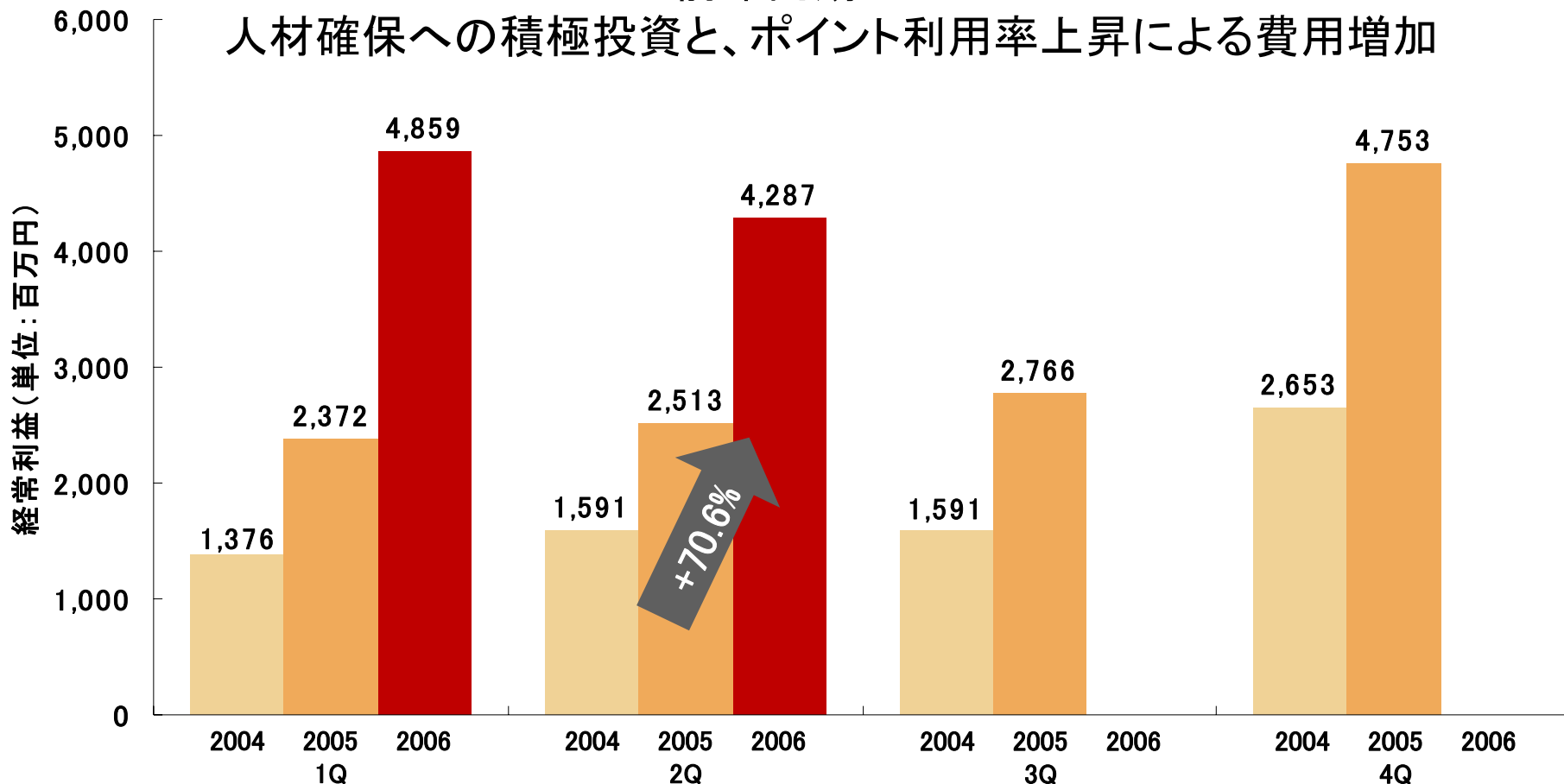
※05/1Qよりセグメントの変更により、エンターテイメント事業を含む

EC事業 経常利益の推移

(連結調整勘定を除く)

06/2Q前年同期比+70.6%

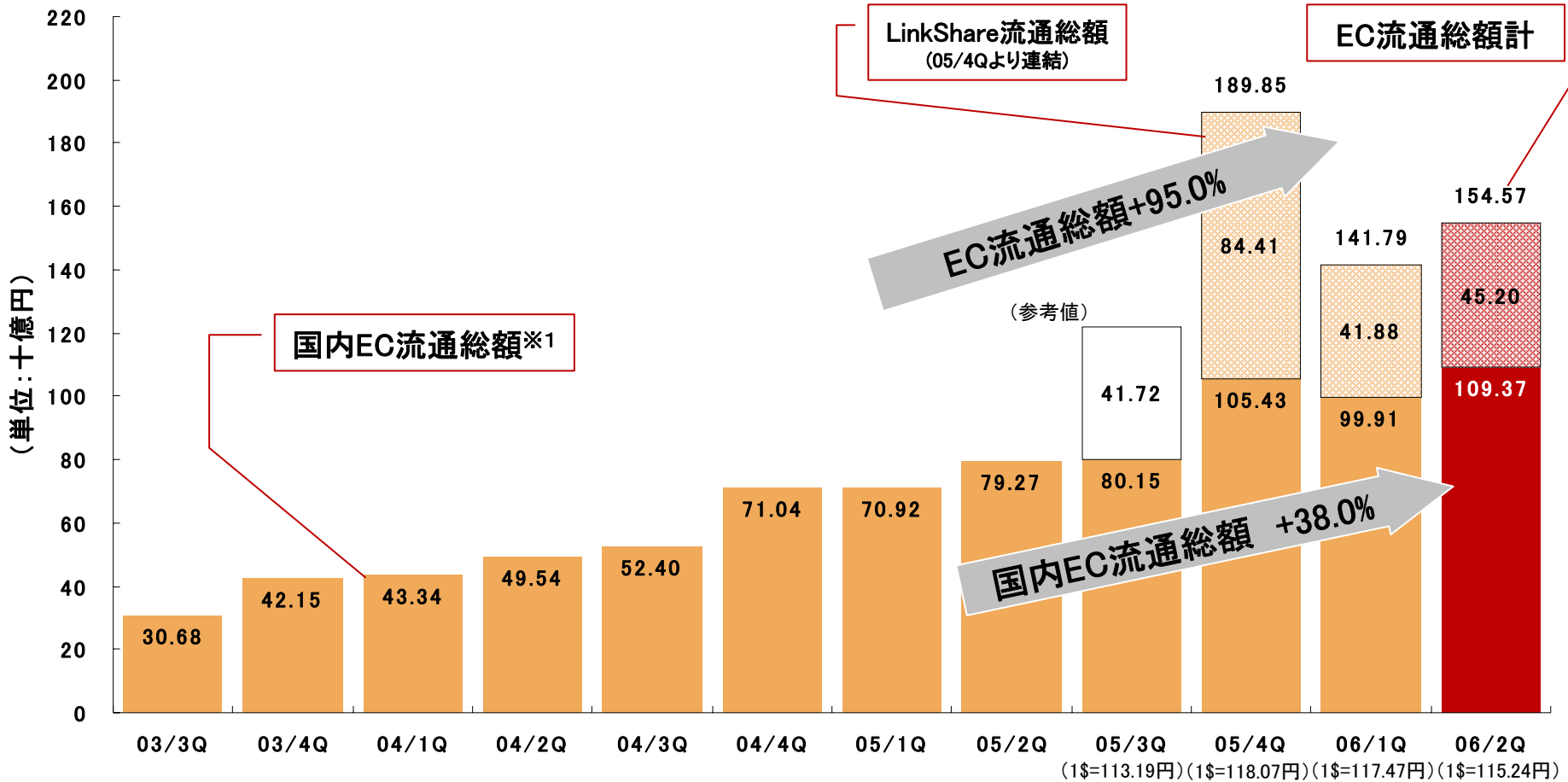
人材確保への積極投資と、ポイント利用率上昇による費用増加



- ※ 05/1Qよりセグメントの変更により、エンターテイメント事業を含む
- ※ 2005/1Qは、ポイント引当△116百万円による遡及修正あり
- ※ 2005/3Qは、遡及修正あり
- ※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

流通総額の推移(EC事業)

金額ベースで前年同期比+95.0%増(LinkShare含む)、国内ECは同+38.0%増



※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・ゴルフ・ブックス
03/9月よりGORA、04/1Qより楽天ダウンロードを含む

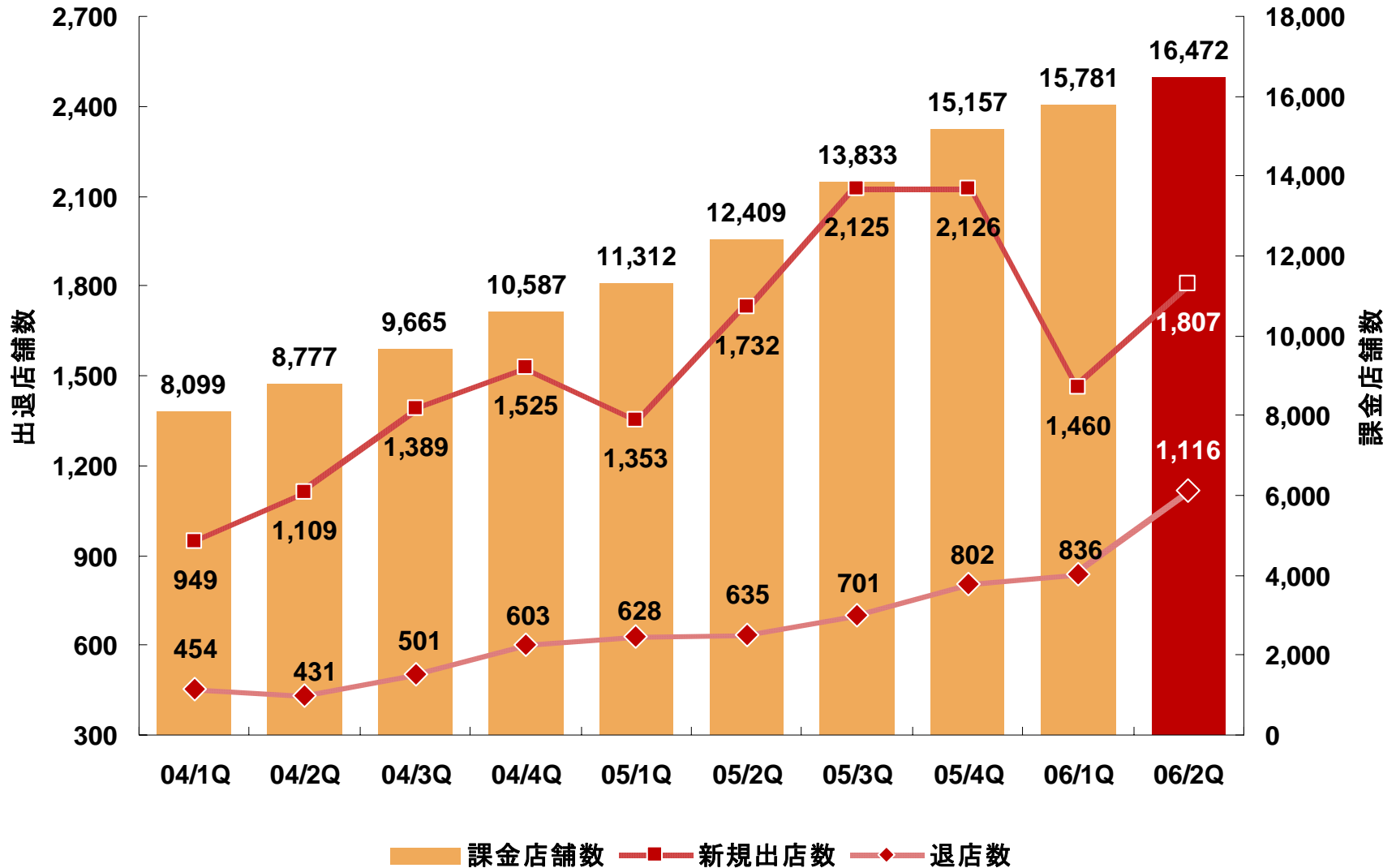
※2 セグメントの変更により、05/1Qからエンターテイメント事業含む

1人当り平均購入回数が3回／四半期を突破、顧客のロイヤルティ向上
ユニーク購入者数も順調に増加

	2004/4Q	2005/1Q	2005/2Q	2005/3Q	2005/4Q	2006/1Q	2006/2Q
ユニーク購入者数	約240万人	約259万人	約292万人	約297万人	約356万人	約368万人	約397万人
注文件数	639万件	672万件	792万件	794万件	1,006万件	1,026万件	1,179万件
平均購入回数	約2.7回	約2.6回	約2.7回	約2.7回	約2.8回	約2.8回	約3.0回
1注文当たりの購入金額	約9,700円	約9,300円	約8,800円	約8,800円	約9,400円	約8,800円	約8,300円
一人当たりの購入総額	25,862円	24,149円	23,849円	23,543円	26,512円	24,479円	24,650円

※ メールアドレスベース、モール・モバイルでの通常購入及び共同購入

『楽天 10周年記念 がんばれ!プラン』により、新規出店が増加



- 2006年6月1日よりキャンペーン『楽天 10周年記念 がんばれ!プラン』
- “無いモノはない”日本最大のインターネットショッピングモールへ
 - 固定料金を引き下げ、幅広い層へ出店機会を提供
 - 6月末現在、同プランのみで約1,100社の申し込み

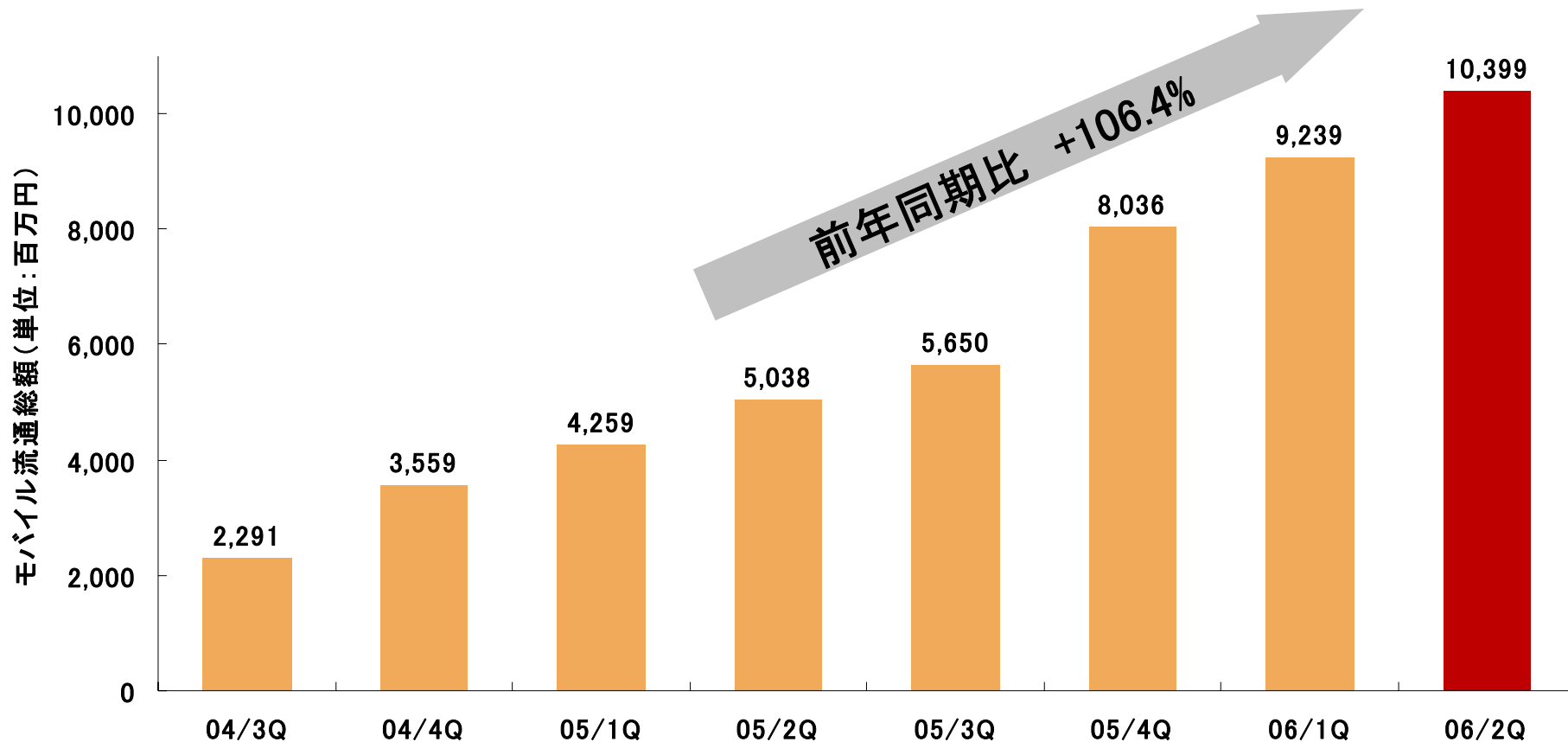
	スタンダード	ライト	楽天 10周年記念 がんばれ!プラン
固定料金	¥50,000	¥39,800	¥19,500
従量制課金比率	2%-4%	3.5%-5%	3.5%-6.5%
契約期間	12ヶ月	3ヶ月	12ヶ月
上限登録商品数	5,000	1,000	1,000

10周年記念 出店者向け新プラン導入が新規出店に貢献

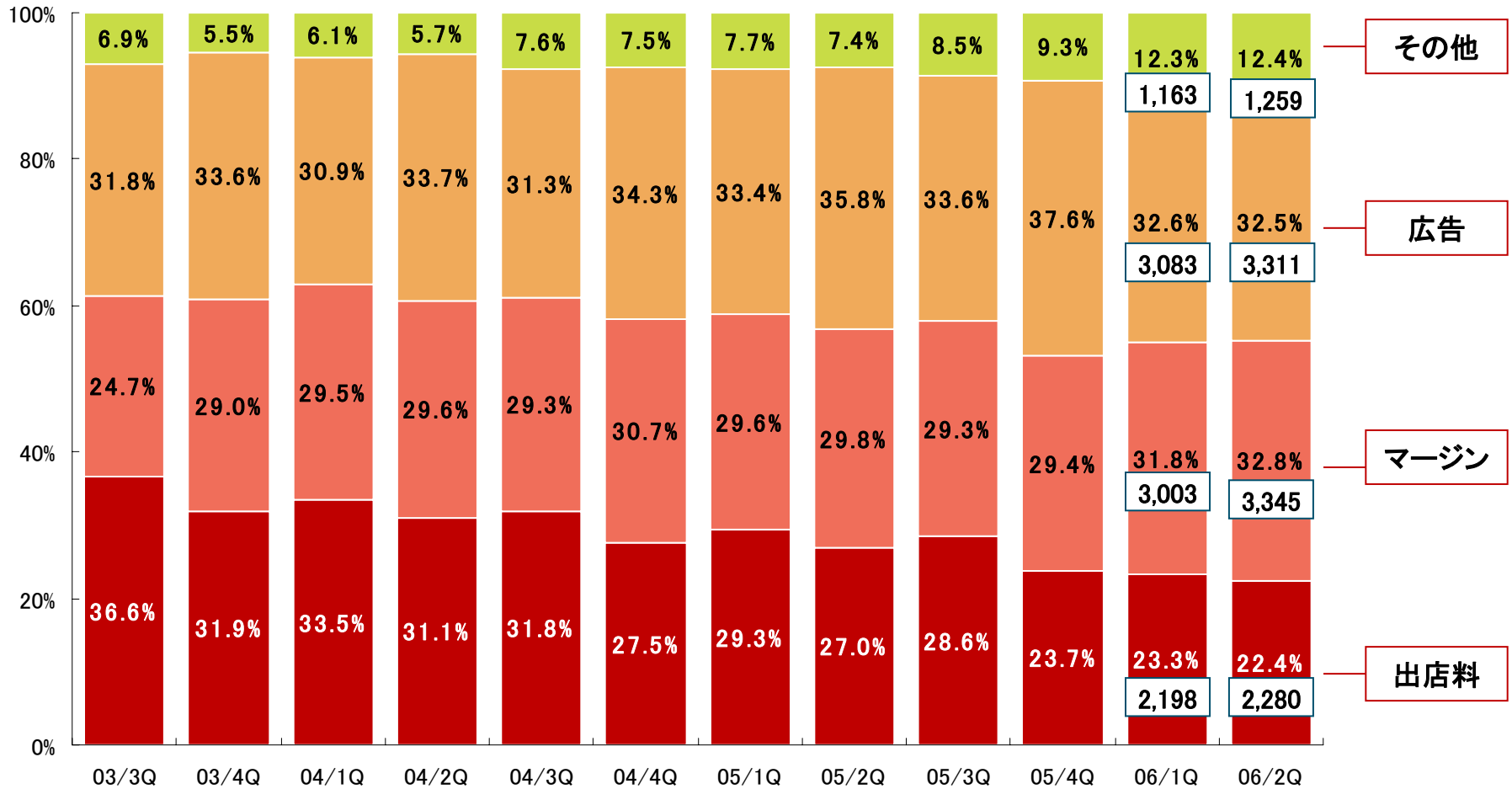
	2006年1月	2006年2月	2006年3月	2006年4月	2006年5月	2006年6月
出店数	154	484	822	437	645	725
内:ライト, プレミアムライト	70	359	649	337	497	320
内:がんばれ	-	-	-	-	-	291
退店数	102	381	353	344	388	384
内:ライト, プレミアムライト	74	364	315	283	342	317
内:がんばれ	-	-	-	-	-	-
課金店舗数	15,209	15,312	15,781	15,874	16,131	16,472
内:ライト, プレミアムライト	5,871	5,866	6,200	6,254	6,409	6,412
内:がんばれ	-	-	-	-	-	291

※ 課金対象店舗

モバイルECの流通総額は引き続き高成長



単体売上構成比の推移 (ポータル・メディア 除く)



□ =実数、百万円

リンクシェアの当四半期の業績

Pro forma (リテンションボーナス等の買収関連費用を除く)



	05/4Q	06/1Q	06/2Q	
	Million US\$	Million US\$	Million US\$	百万円
売上高	14.1	12.1	12.0	1,388
営業費用	8.2	8.0	8.3	957
営業利益	5.9	4.0	3.7	430
営業外収益	0.1	0.1	0.3	35
営業外費用	0.0	0.0	0.0	6
税引前利益	6.0	4.2	4.0	466
純利益	3.4	3.0	1.2	141
EBITDA	6.7	4.8	4.4	511

※2005年4Qから連結開始

※Pro forma(リテンションボーナス等の買収関連費用を除く)

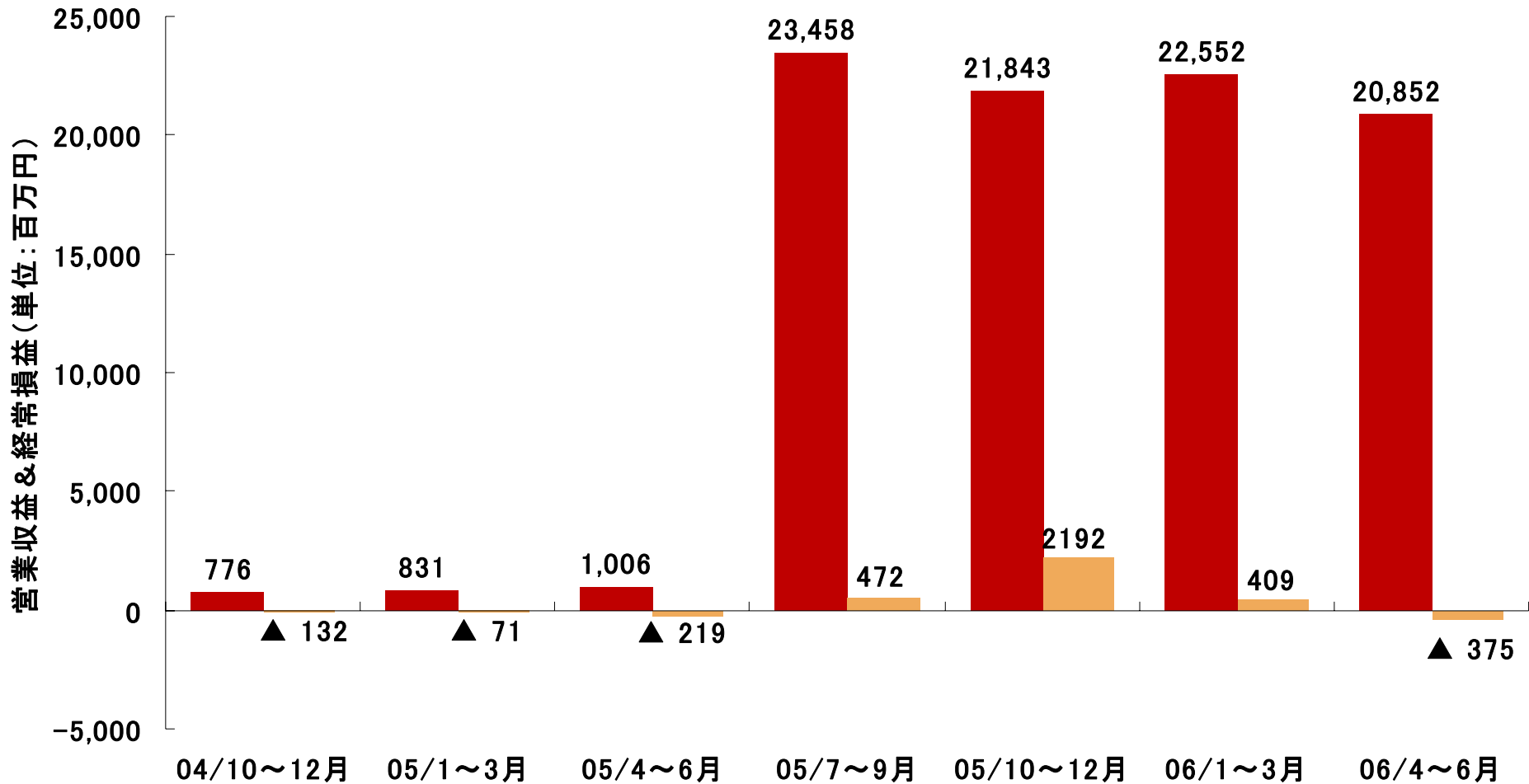
※ 1\$=115.24円

※リンクシェアジャパンを除く

5 -2 クレジット・ペイメント事業

- 楽天KCのクレジット(個品斡旋)事業の営業収益減と債権流動化益減で赤字に
- 楽天クレジットの営業債権は前年同期比+74%と、飛躍的な成長を維持
- 楽天カードの発行が30万枚を突破、稼働率も向上
- 楽天KCの格付けが「BBB-」から「BBB」へ向上
- 楽天KCのクレジット事業のオリエントコーポレーションへの譲渡に基本合意

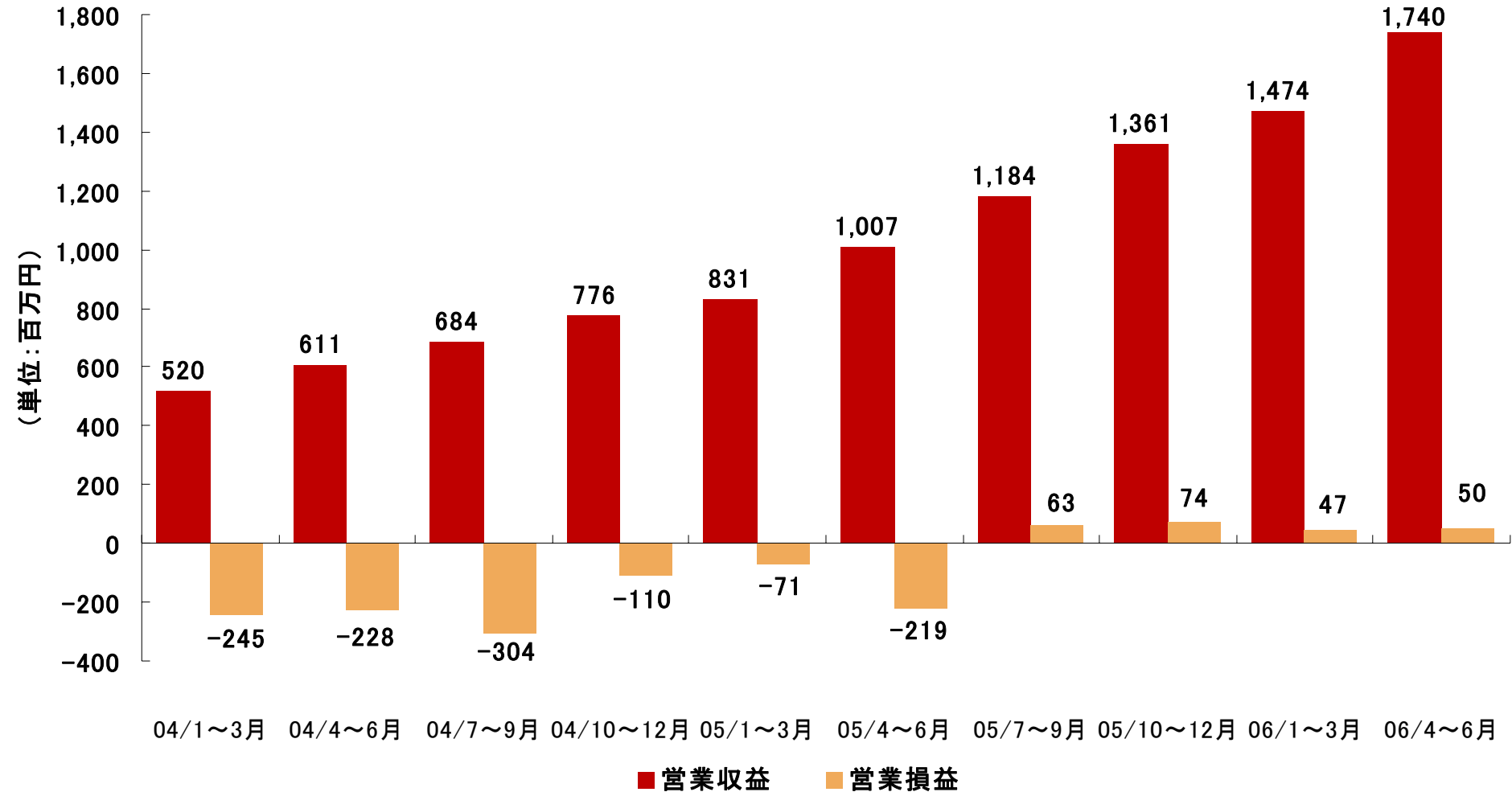
楽天KCのクレジット事業の収益減と債権流動化益減少で赤字に



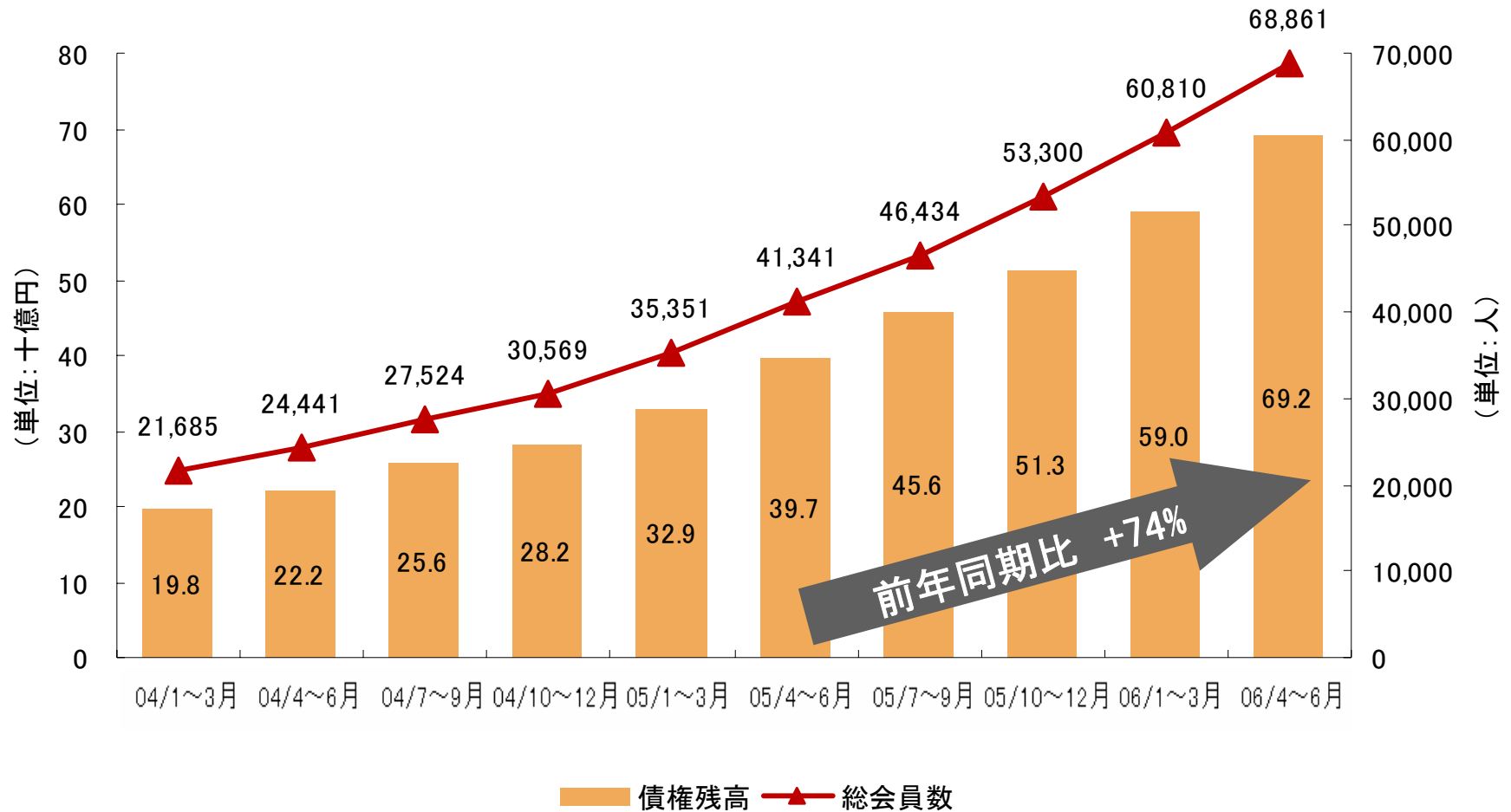
※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除

■ 営業収益 ■ 経常損益

今四半期は営業収益で前年同期比+72.8%、前期比は+18.0%
2005年度第3四半期以降黒字化を維持

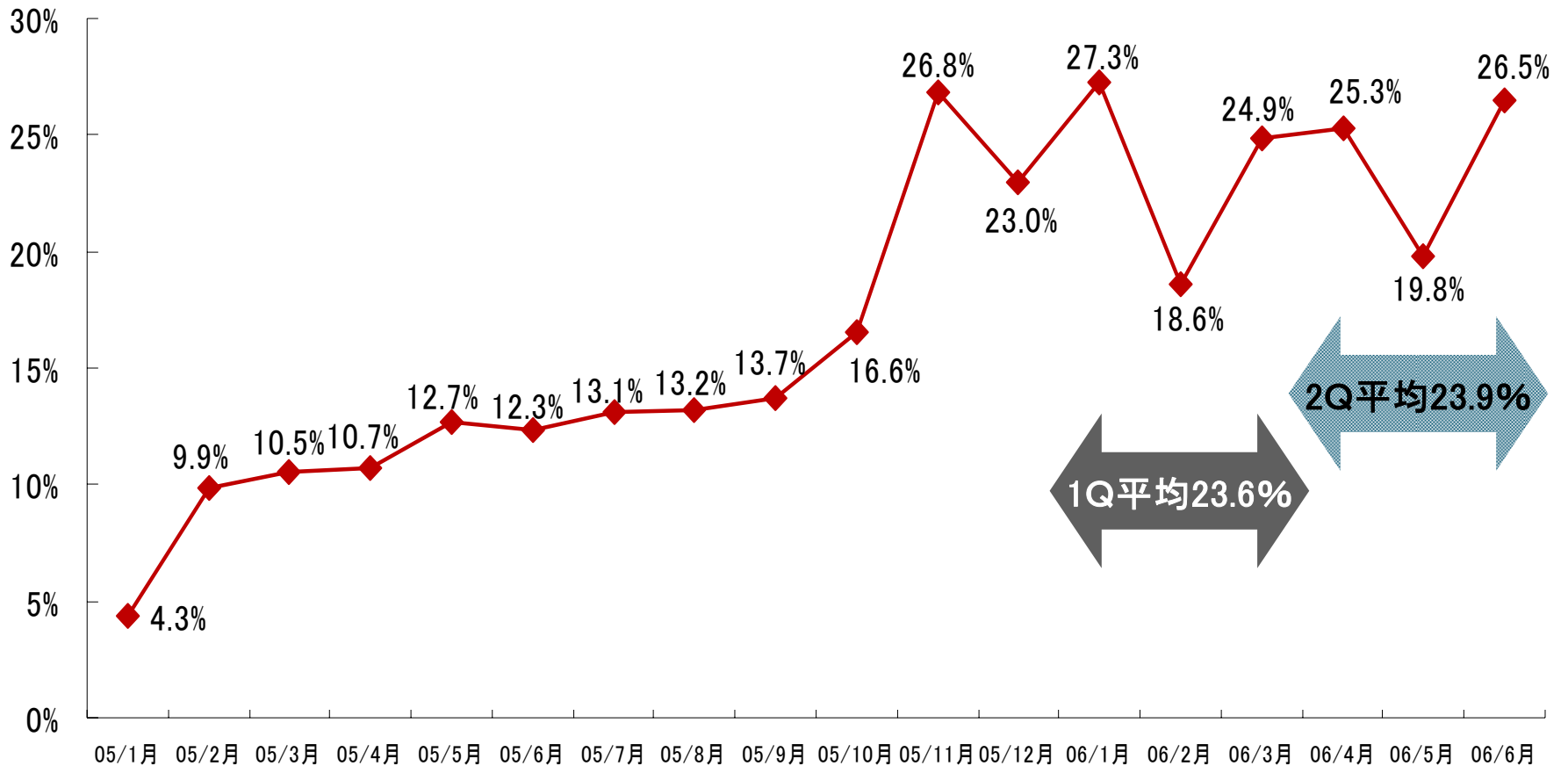


楽天クレジット債権残高は前年同期比+74%と飛躍的な成長を維持



楽天クレジットの新規申込における楽天グループ経由の比率は、引き続き20%を超え堅調に推移

楽天クレジットの新規申し込みにおける楽天グループ経由の比率



貸借対照表(2006年6月30日現在)

単位: 億円・未満切捨て

流動資産	5,434	流動負債	4,271
現金・預金	389	信用保証買掛金	1,718
割賦売掛金	2,325	短期借入金	2,091
信用保証売掛金	1,718	社債	13
流動化受益債権	963	その他流動負債	448
その他流動資産	357	固定負債	1,651
貸倒引当金	△ 320	長期借入金	1,641
		その他固定負債	9
固定資産	600	負債合計	5,922
有形固定資産	168	資本金	30
土地・建物	151	資本剰余金	168
その他固定資産	16	利益剰余金	78
無形固定資産	26	評価差額金	0
投資その他	406	自己株式	△ 165
		純資産合計	111
資産合計	6,034	負債・純資産合計	6,034

損益計算書(2006年4月1日～6月30日)

単位: 億円、未満切捨て

営業収益	190
営業費用	195
販売費及び一般管理費	173
金融費用	21
営業利益	△ 4
営業外損益	0
経常利益	△ 4
特別損失	44
税引前純損失	48
法人税等	△ 18
四半期純損失	30

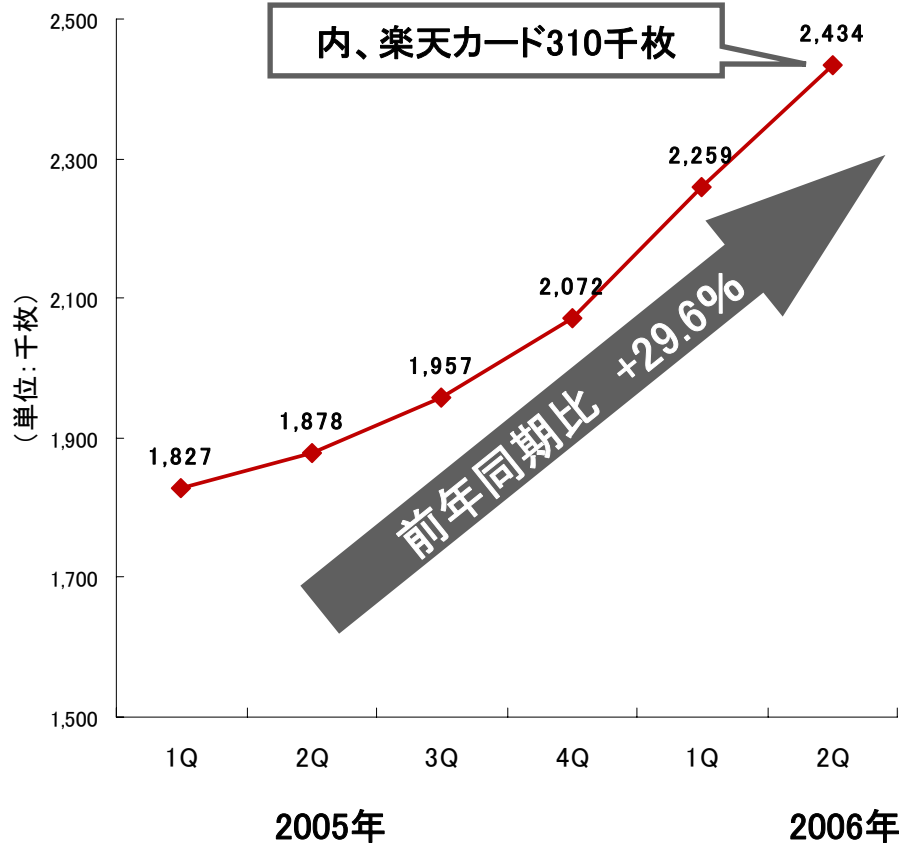
注) 割賦売掛金の債権流動化残高1,940億円

注) 上記信用保証売掛金に含まれない信託提携オートローンは1,694億円

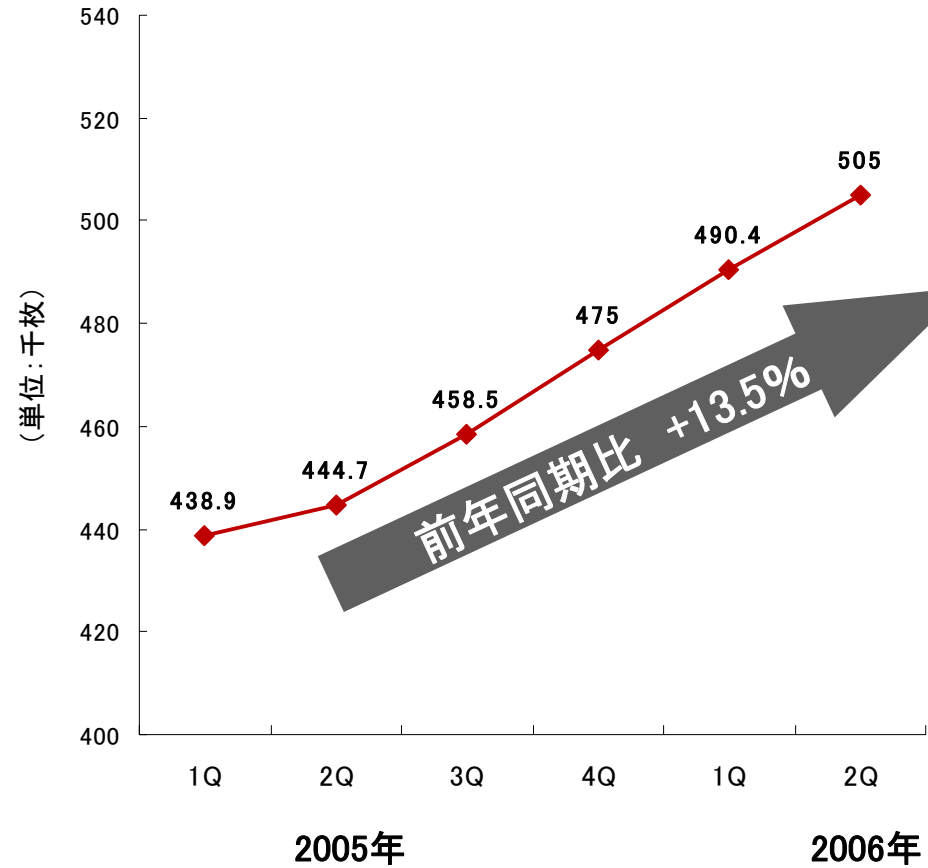
注) 上記信用保証売掛金に含まれない金融機関提携保証ローンは482億円

クレジットカード会員数は楽天カード効果で加速的に増加

クレジットカード

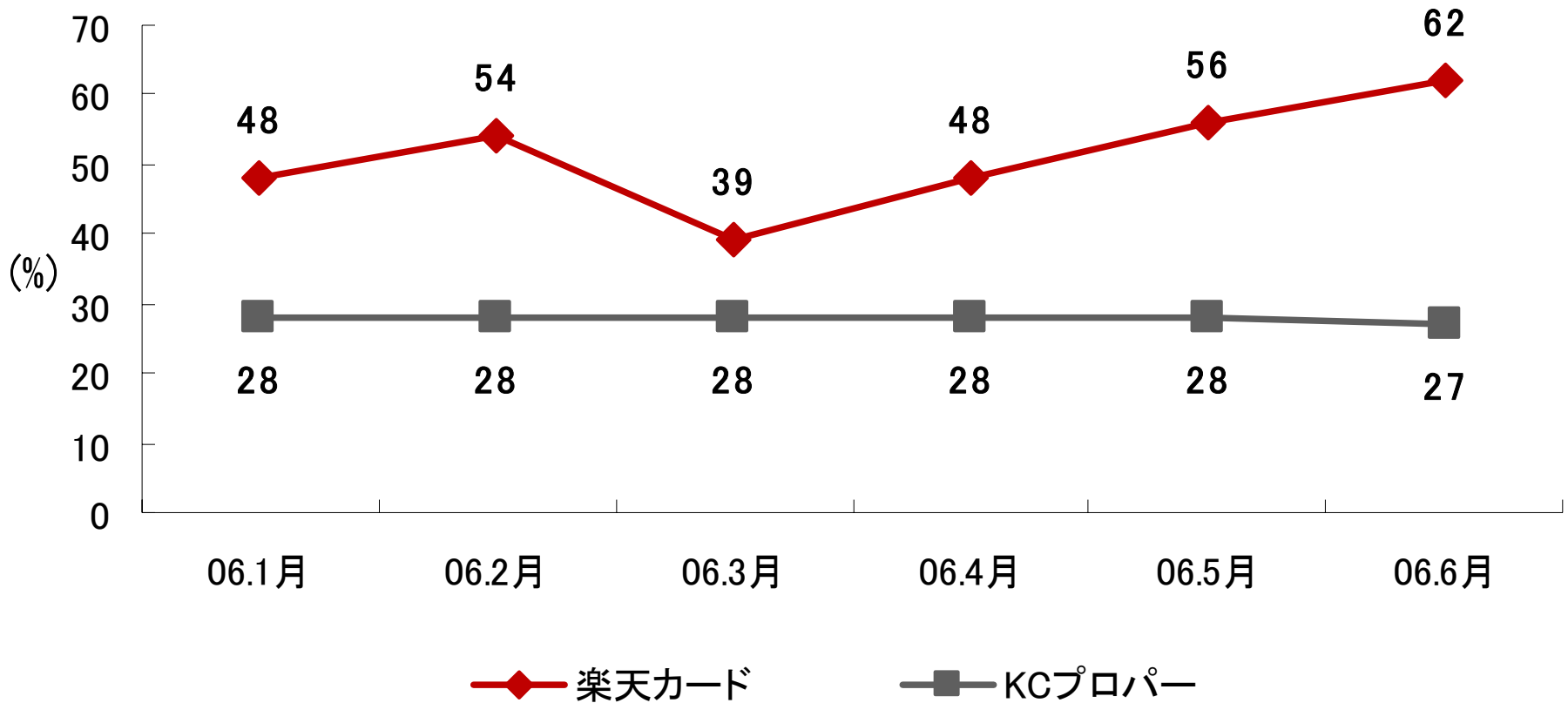


マネーカード



カードショッピングの稼働率推移

■ 楽天カードのショッピング稼働率は高い水準で推移



※稼働率・・・年間利用会員数を有効会員数で除したもの

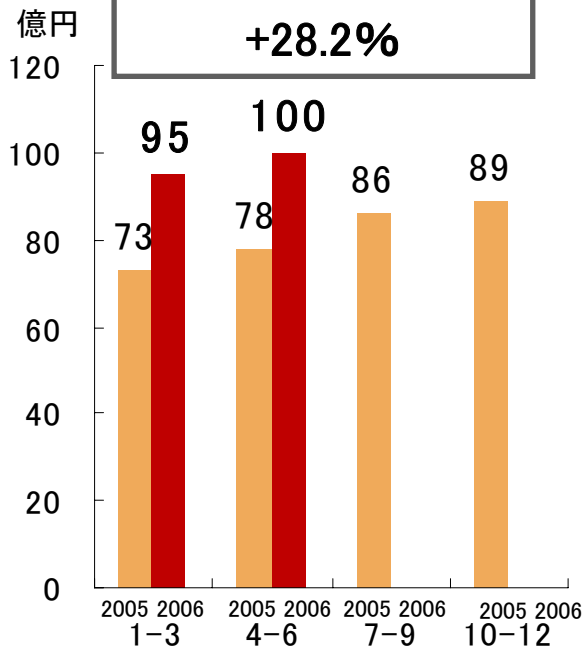
事業別収益推移

- カード事業収益の増加は会員増加に伴うカードショッピング取扱高・カードキャッシング残高の好調が要因
- ファイナンス事業収益もマネーカード(ローンカード)の残高拡大に伴い、順調に増加

カード事業

前年同期比

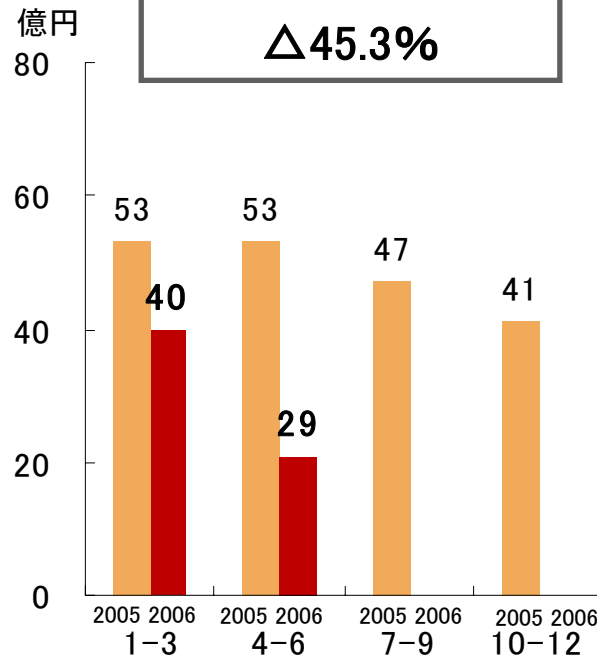
+28.2%



クレジット事業

前年同期比

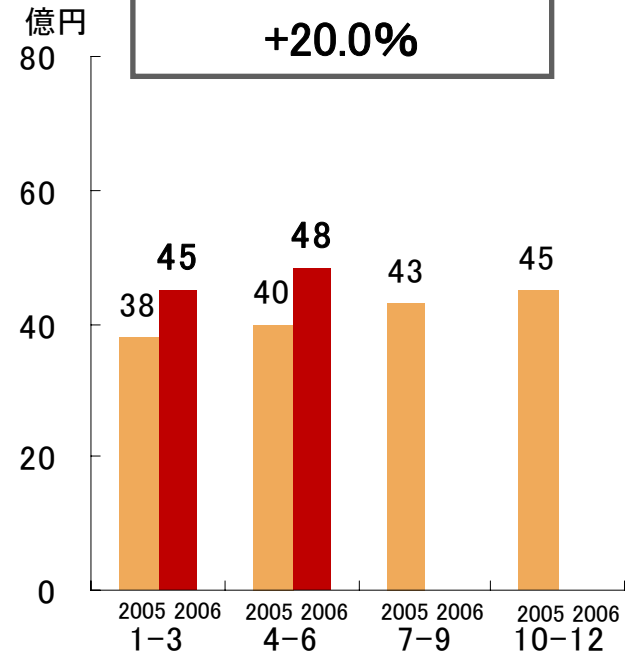
△45.3%



ファイナンス事業

前年同期比

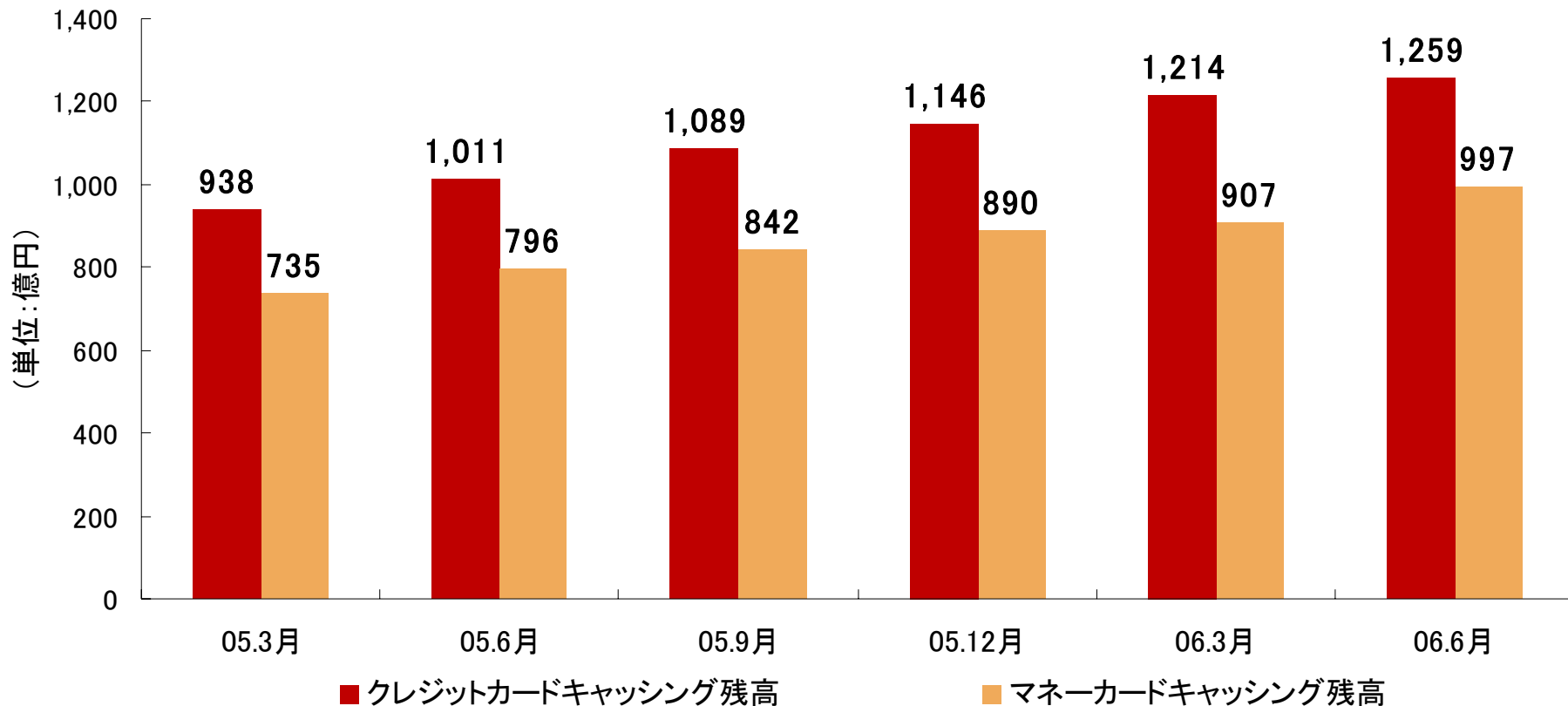
+20.0%



※ 流動化時価評価損益影響前

融資残高推移

■ 融資残高は2,256億円の規模で順調に推移



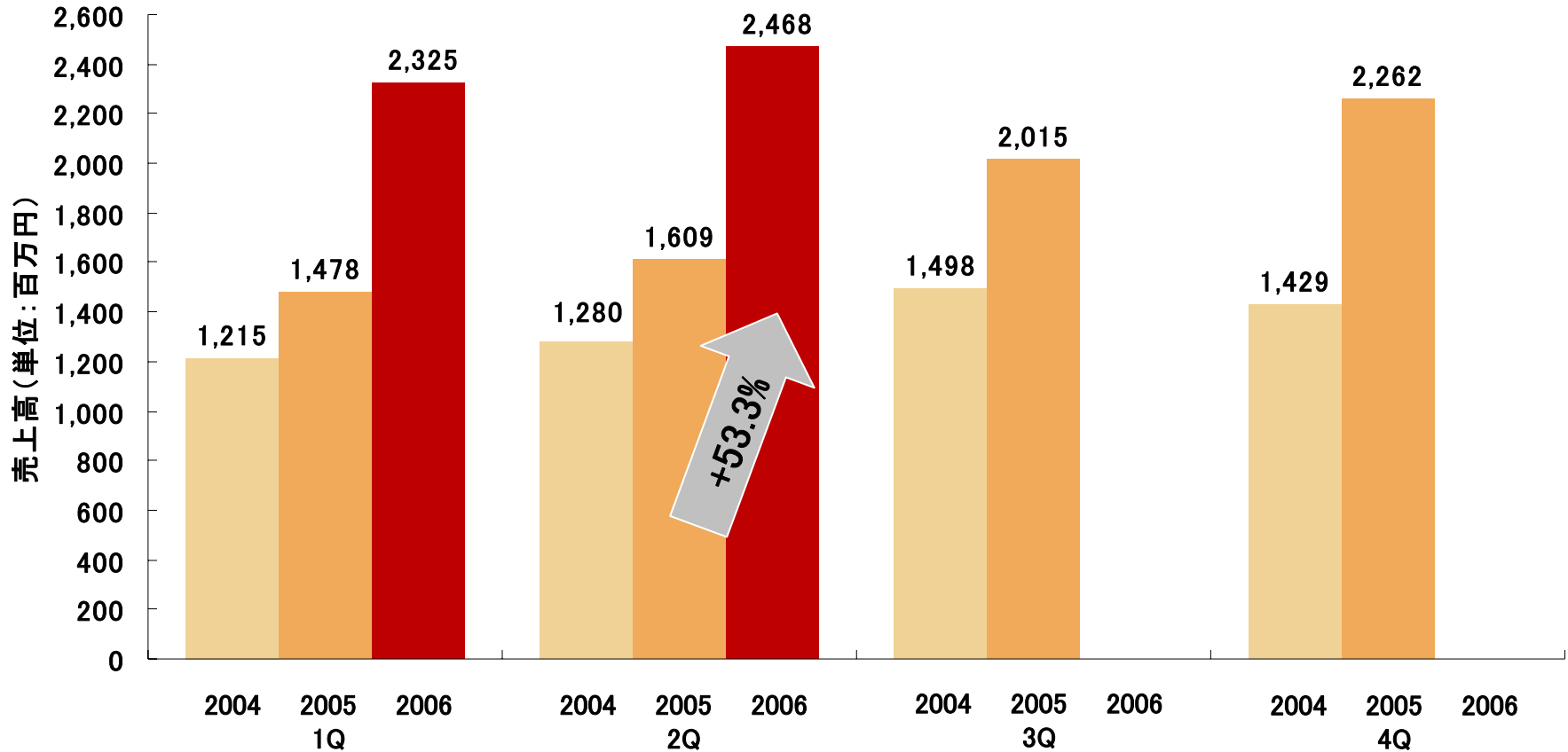
	6月度実績	前年実績	前年比
クレジットカードキャッシング残高	1,259億円	1,011億円	+248億円
マネーカードキャッシング残高	997億円	796億円	+201億円

(単位:億円)

	05/1Q	05/2Q	05/3Q	05/4Q	06/1Q	06/2Q	前年 同期比
カードショッピング	273	292	306	367	395	529	+81.2%
カードキャッシング	292	288	298	291	302	288	+0.0%
クレジット (オートローン含む)	863	840	757	719	713	541	△35.6%
マネーカード	192	176	166	174	146	220	+25.0%

5 -3 トラベル事業

06/2Qは前年同期比+53.3%、前期比+6.2%と堅調に増加

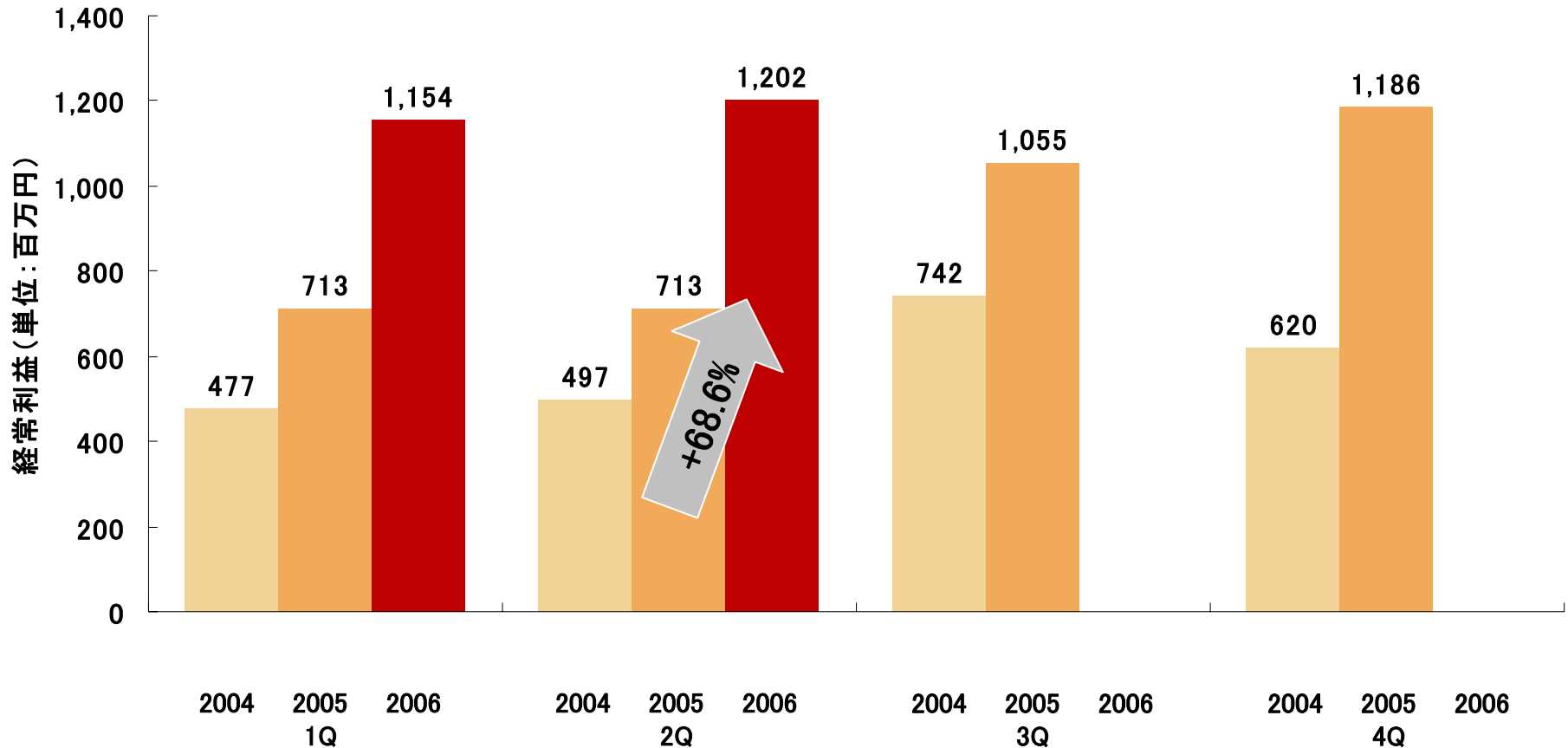


※ M&A前のマイトリップ・ネット実績も加算
 ※セグメント変更により、05/1Qよりエンターテイメント事業は含まない

トラベル事業 経常利益の推移

(連結調整勘定を除く)

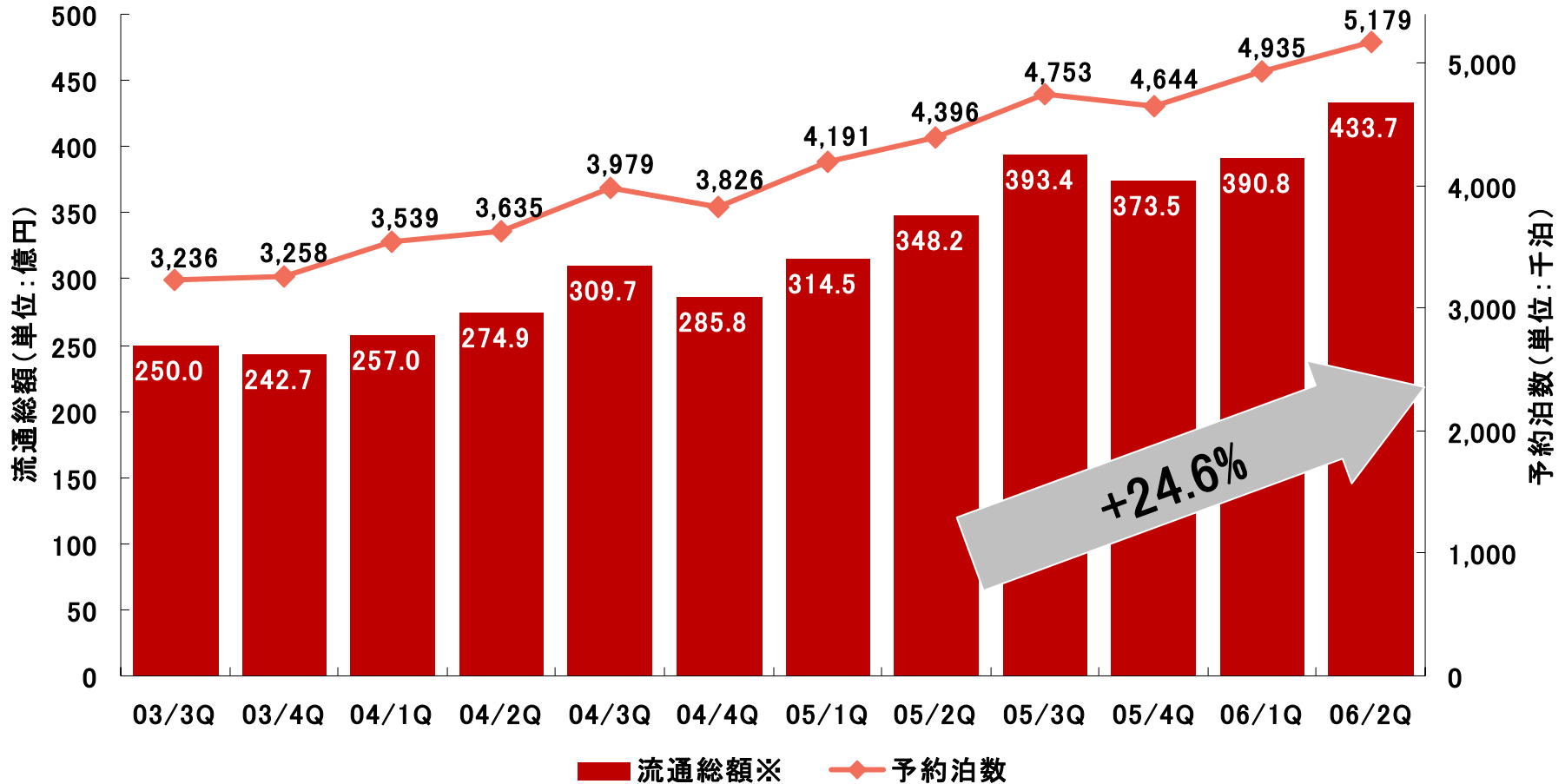
経常利益についても06/2Qは前年同期比+68.6%、前期比+4.2%と成長トレンド維持
経常利益率も40%以上を維持



※ M&A前のマイトリップ・ネット実績も加算
※セグメント変更により、05/1Qよりエンターテインメント事業は含まない
※連結調整勘定償却費を販管費から控除

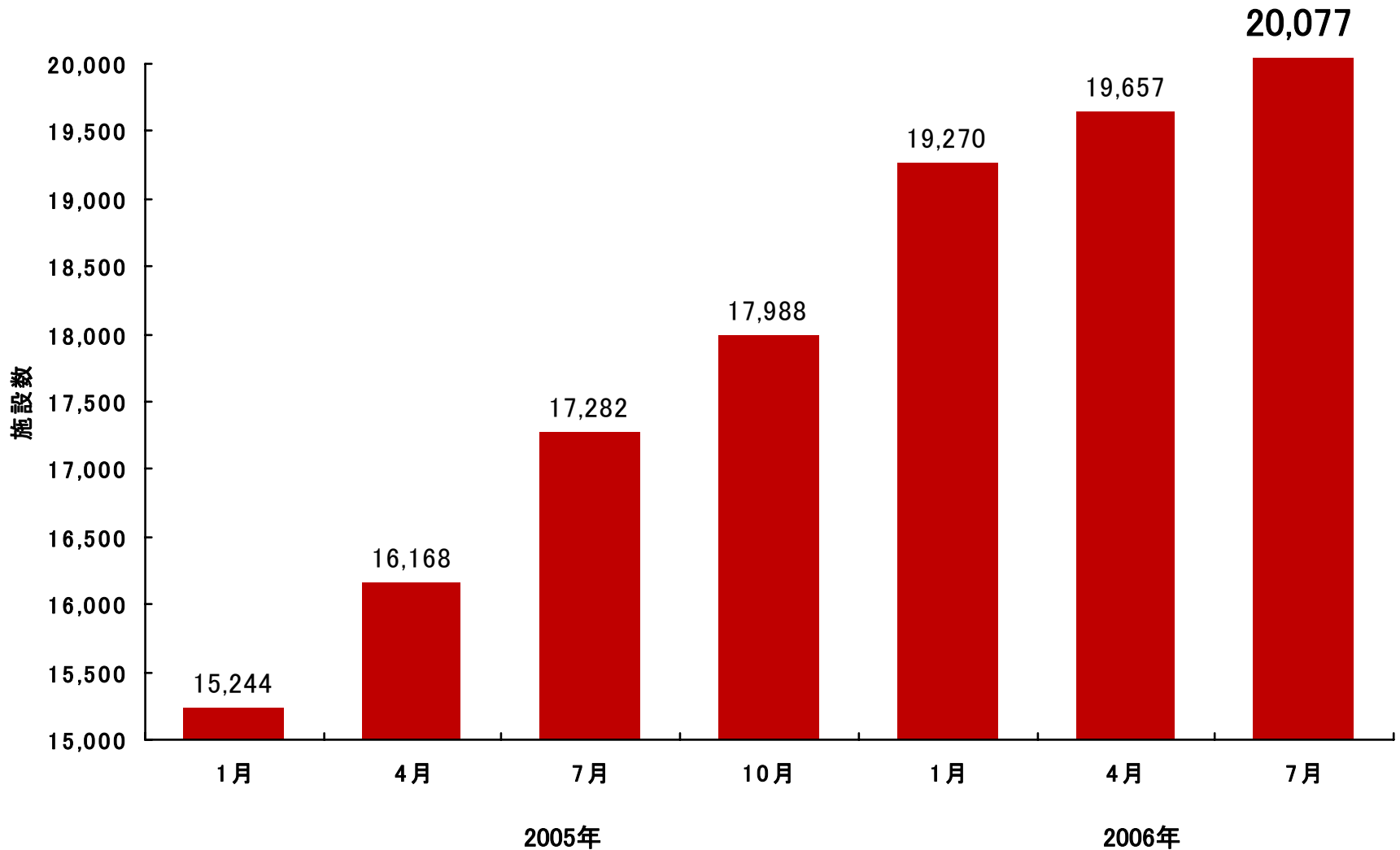
トラベル事業 予約実績

新契約効果が継続し、予約流通総額は前年同期比+24.6%増加



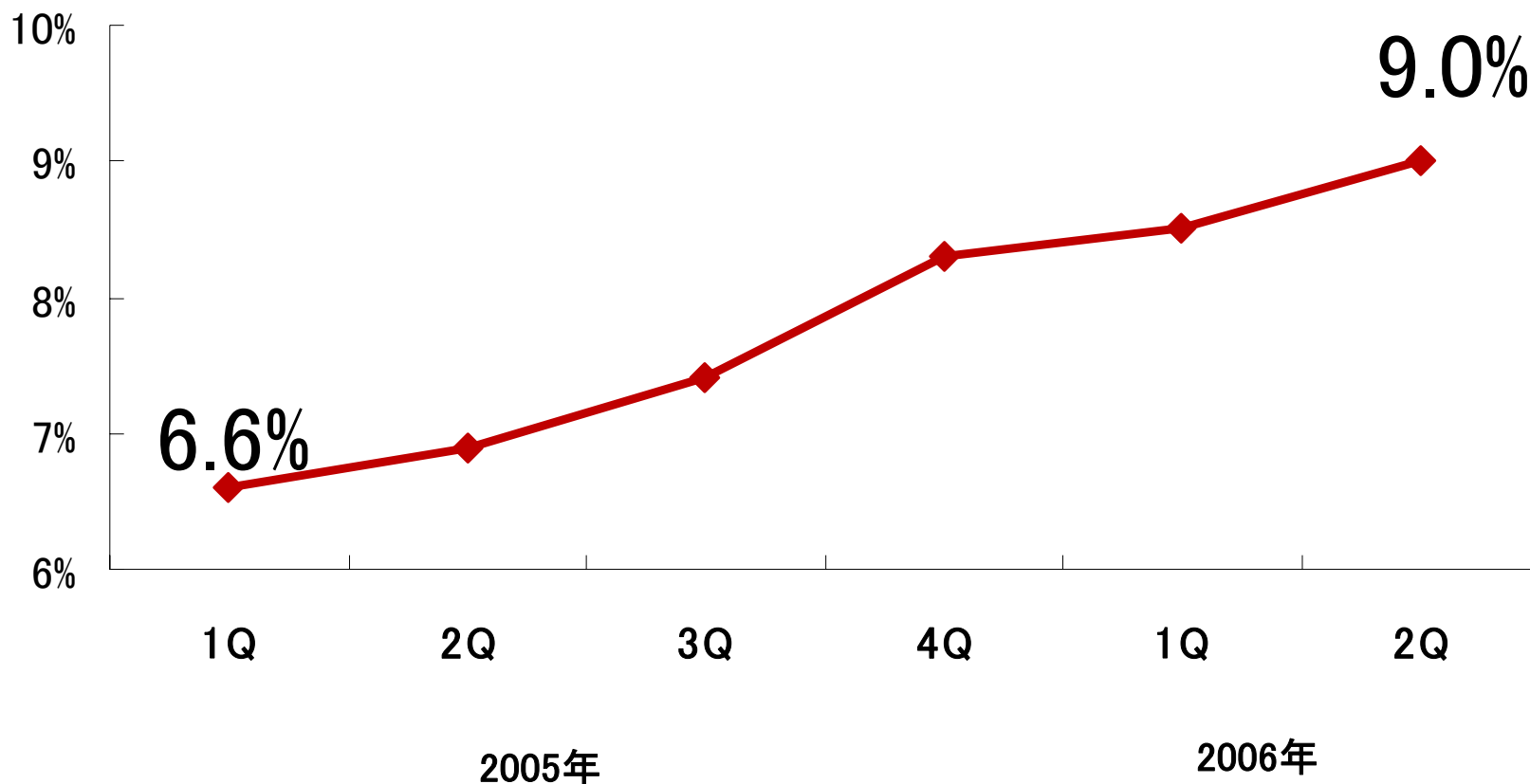
- ※ 予約受付時に対する流通総額(キャンセル前、税別料金に換算)
- ※ トラベル事業: マイトリップ・ネットと楽天トラベルの合計
- ※ 2005年1Qより、海外施設予約流通総額、海外航空券流通総額、海外施設予約泊数含む
- ※ 2005年4Qより、楽天バスサービス流通総額含む
- ※ 2006年1Qより、海外ダイナミックパッケージ流通総額含む

国内宿泊施設との契約数は2万軒を突破



06年2Qの国内予約流通総額に占めるモバイル比率が9.0%と増加

国内予約流通総額のモバイル経由比率の推移



- 06年8月1日にANAとJV設立
- 国内航空券と宿泊を自由に組合せたダイナミック・パッケージを販売



新会社概要

- 会社名：楽天ANATラベルオンライン株式会社
- 出資総額：7億円(資本金9千万円)
- 出資比率：

楽天株式会社	50%
全日本空輸株式会社	40%
ANAセールス株式会社	10%
- 代表者：双方から派遣予定
- 所在地：東京都港区六本木1-8-7
アーク八木ヒルズ
- 旅行免許：旅行業第一種

- サービス名は「ANA楽パック」として販売
- 06年10月サービス開始予定
- ANA航空券予約システムと楽天トラベル宿泊予約システムに24時間オンラインで直結

利便性

商品力

これまで

- パンフレットを集め比較検討
- 空き照会は電話または店頭
- 旅行会社の営業時間内のみ

- パンフレットの定番型商品
- 限定的な商品数
- パンフレット更新は年数回
- 旅行会社主導の商品企画

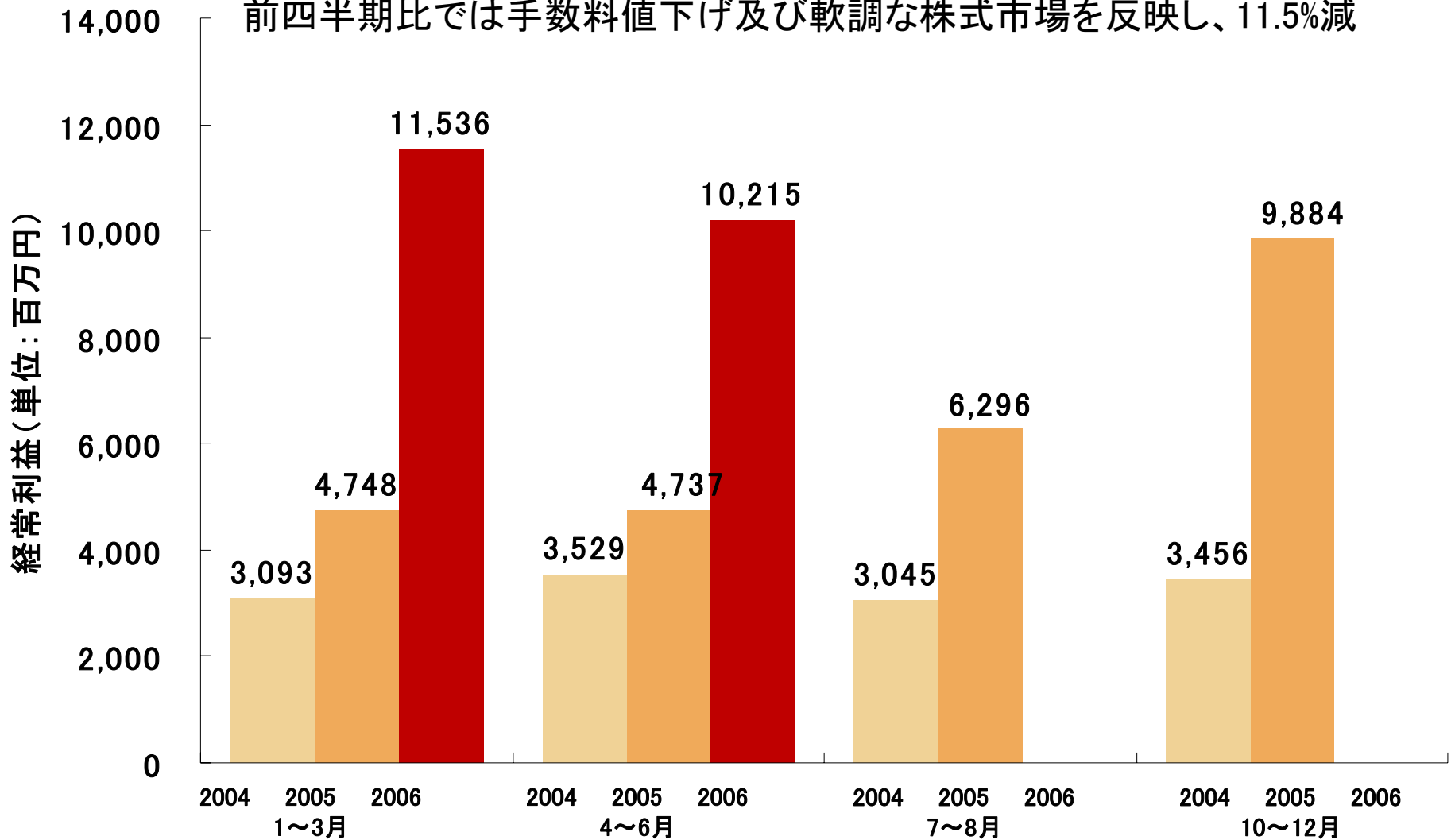
ANA楽パック

- 365日・24時間・WEB予約
- 簡単な検索・比較
- リアルタイムで空き照会・予約
- 決済はカード・コンビニ
- チケットレスで搭乗

- 定番商品からニッチ商品まで
- 膨大な数の商品数
- リアルタイムの商品追加
- リアルタイムの価格変更
- ユーザー自ら自由に組み立て

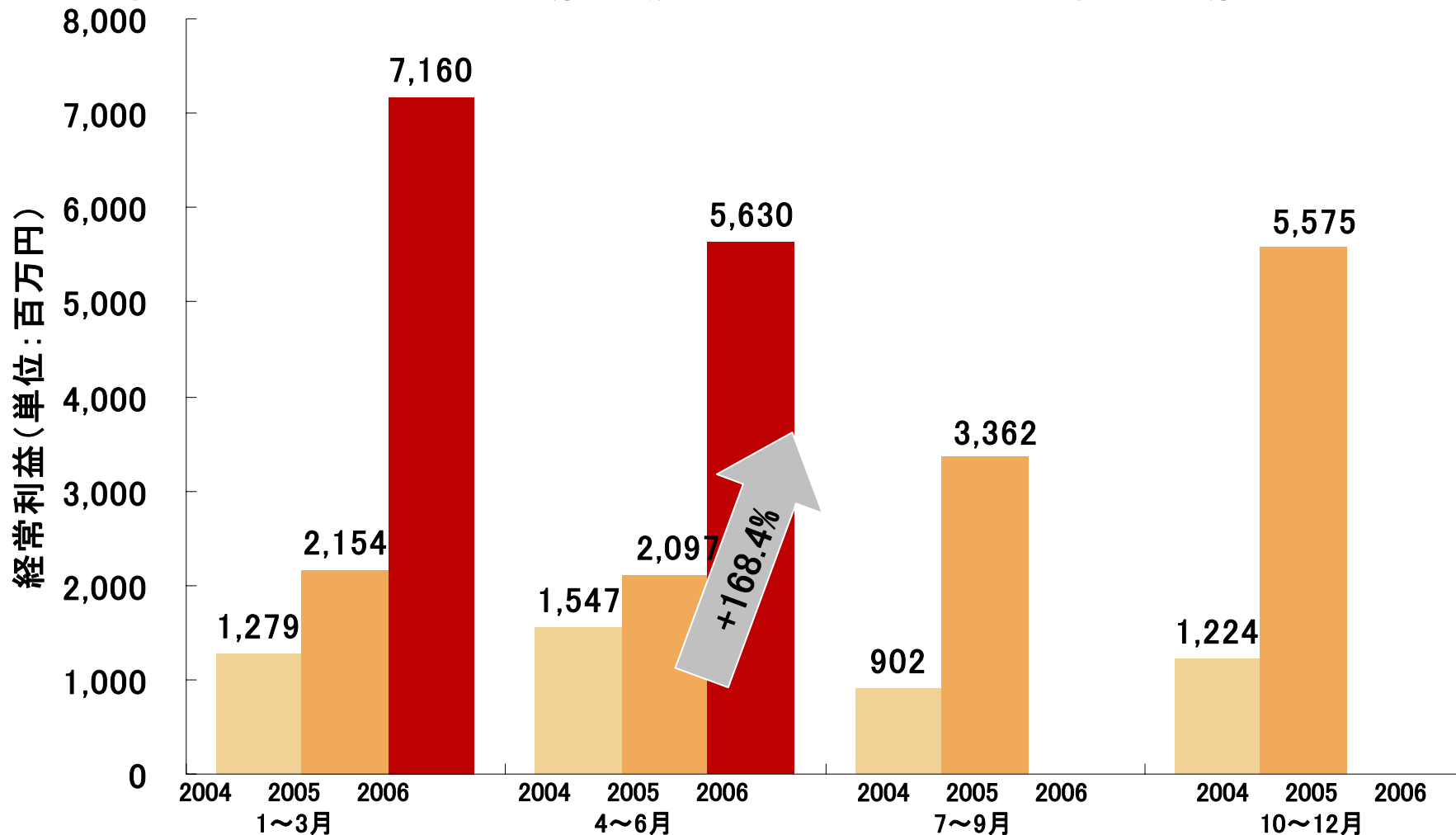
5 -4 証券事業

口座数、売買高の伸びを受け、前年同期比115.6%増
 前四半期比では手数料値下げ及び軟調な株式市場を反映し、11.5%減



経常利益で前年同期比+168.4%増

市況減速と値下げに加え期間限定ポイントキャンペーンで前四半期比は21.4%減



2006年4月～6月 四半期業績(対前四半期増減比)

(単位:百万円)

	楽天証券		イトレード証券		松井証券		カブドットコム証券		MBH	
営業収益	10,215	△11.5%	15,691	△20.0%	11,820	△35.2%	5,887	△19.1%	9,335	△22.2%
(金融収支)	1,830	△2.8%	3,281	+0.5%	3,597	△4.8%	1,121	+10.0%	1,621	△2.7%
純営業収益	9,691	△12.0%	14,886	△20.1%	11,120	△36.5%	5,594	△18.1%	8,904	△23.8%
販売費・ 一般管理費	5,295	+9.9%	7,717	△4.6%	4,666	△17.8%	2,123	△11.5%	3,730	+1.9%
営業利益	4,396	△29.0%	7,168	△31.9%	6,454	△45.4%	3,471	△21.6%	5,174	△35.5%
経常利益	5,630	△21.4%	7,391	△29.9%	6,507	△45.1%	3,491	△19.6%	5,229	△34.8%
当期利益	2,876	△24.6%	4,182	△33.1%	3,804	△41.3%	2,019	△59.9%	2,944	△34.2%

※ 各社連結決算会社については連結業績(カブドットコム証券除く)

※ 過去連結非作成の場合は単体との比較。

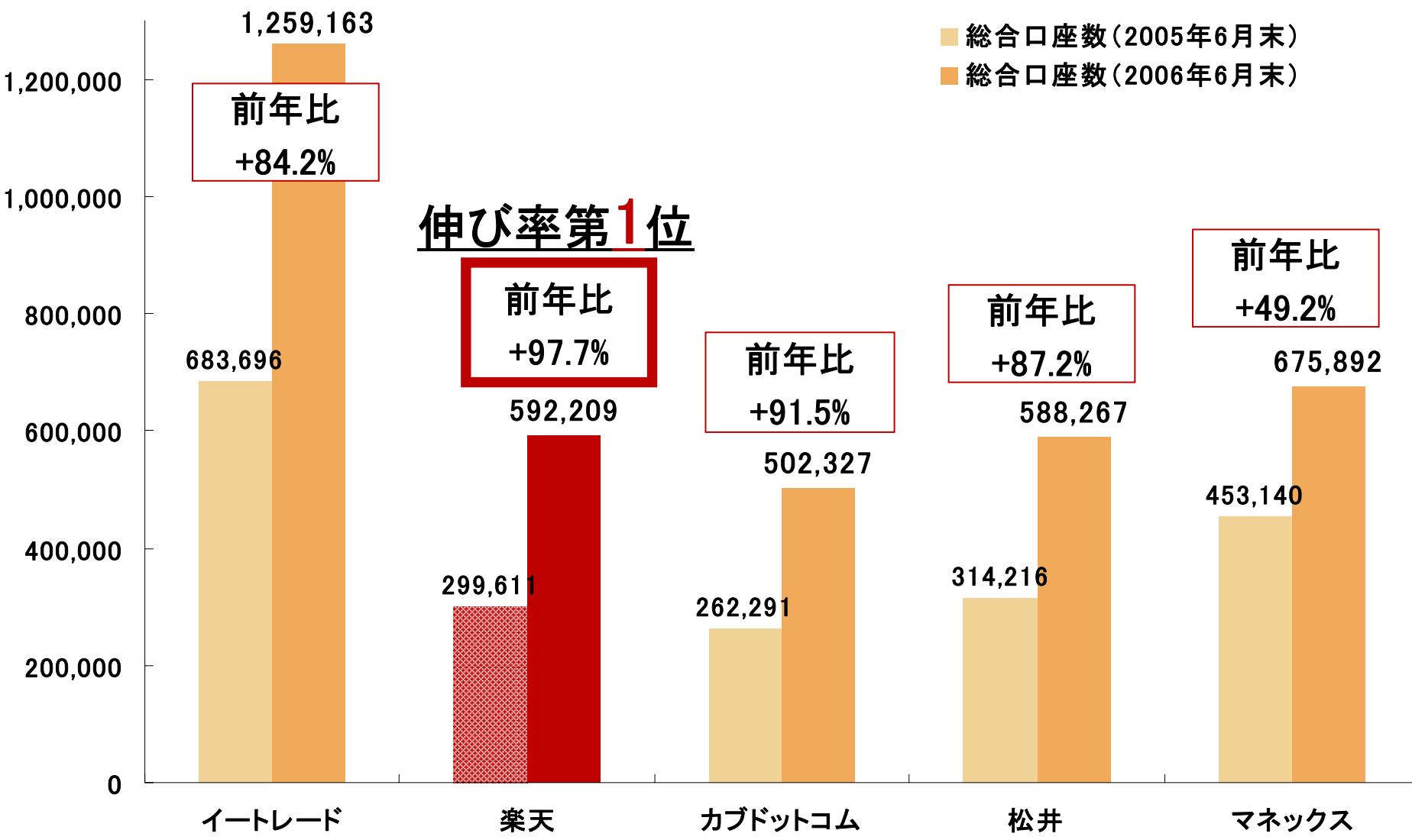
2006年4月～6月 四半期業績(対前年同期増減比)

(単位:百万円)

	楽天証券		イトレード証券		松井証券		カブドットコム証券		MBH	
	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比
営業収益	10,215	+115.6%	15,691	+53.0%	11,820	+21.9%	5,887	+66.2%	9,335	+51.8%
(金融収支)	1,830	+127.9%	3,281	+108.8%	3,597	+50.8%	1,121	+135.0%	1,621	+75.8%
純営業収益	9,691	+121.5%	14,886	+55.7%	11,120	+22.6%	5,594	+70.3%	8,904	+54.2%
販売費・ 一般管理費	5,295	+108.2%	7,717	+44.8%	4,666	+36.2%	2,123	+54.9%	3,730	+34.1%
営業利益	4,396	+140.1%	7,168	+69.5%	6,454	+14.3%	3,471	+81.4%	5,174	+72.9%
経常利益	5,630	+168.4%	7,391	+68.7%	6,507	+15.1%	3,491	+81.2%	5,229	+74.4%
当期利益	2,876	+194.3%	4,182	+73.7%	3,804	+18.0%	2,019	+86.3%	2,944	+105.4%

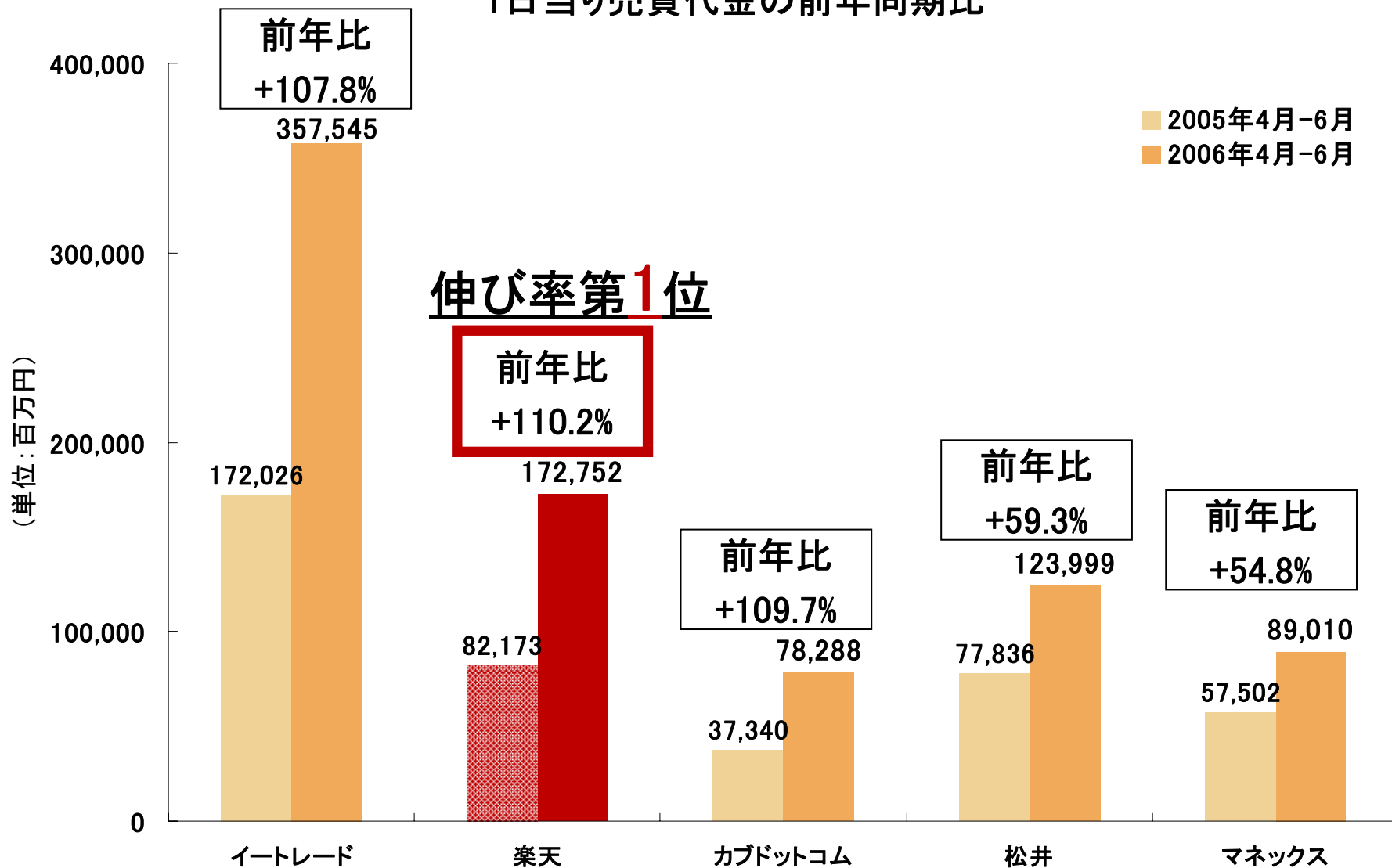
※ 各社連結決算会社については連結業績(カブドットコム証券除く)

※ 過去連結非作成の場合は単体との比較。

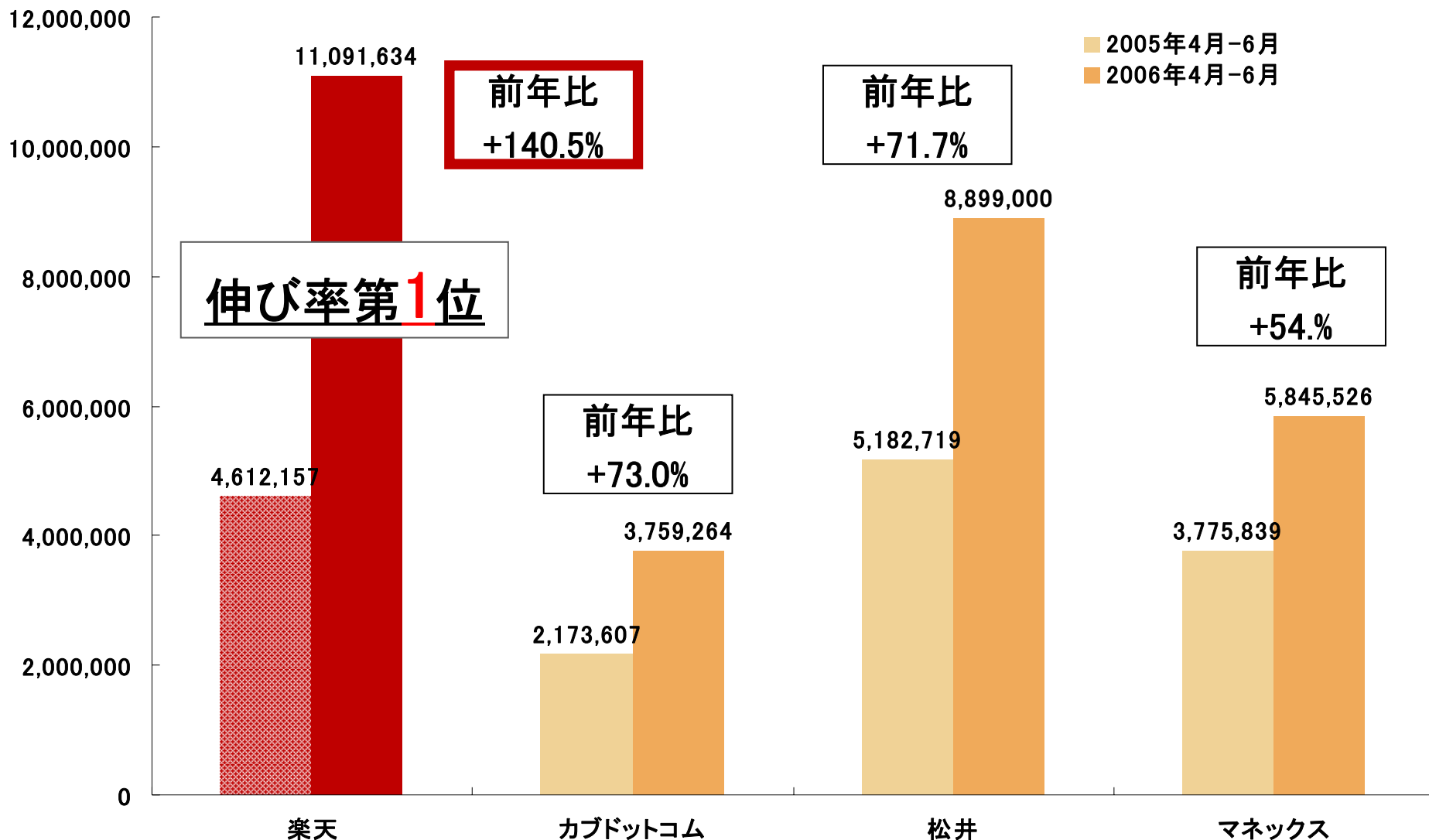


※各社のホームページ開示資料より、当社にて計算 75

1日当り売買代金の前年同期比



※各社のホームページ開示資料より、当社にて計算 76

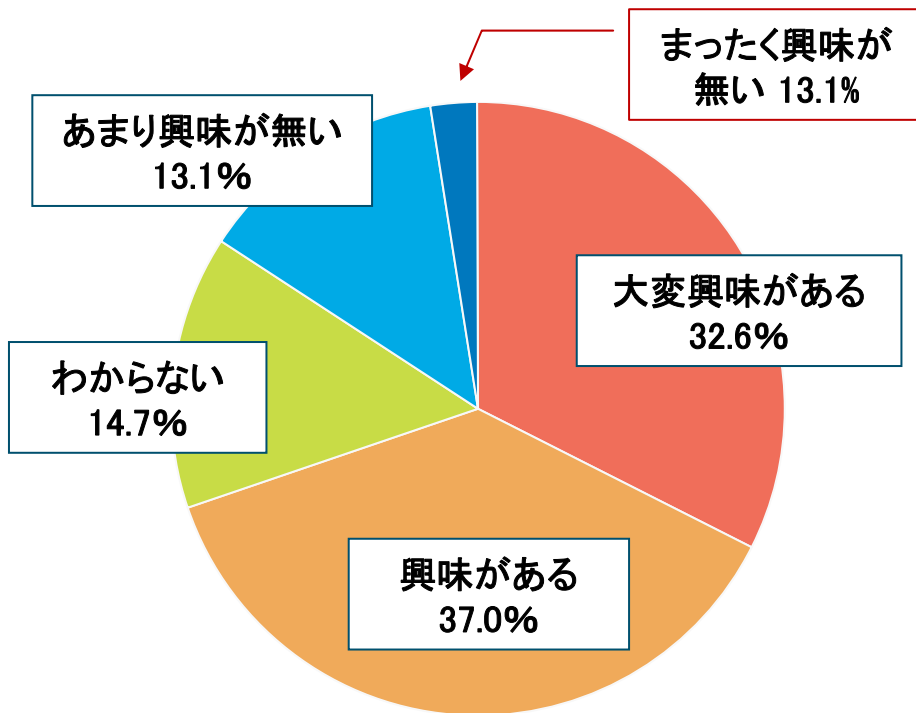


※各社のホームページ開示資料より、当社にて計算 77

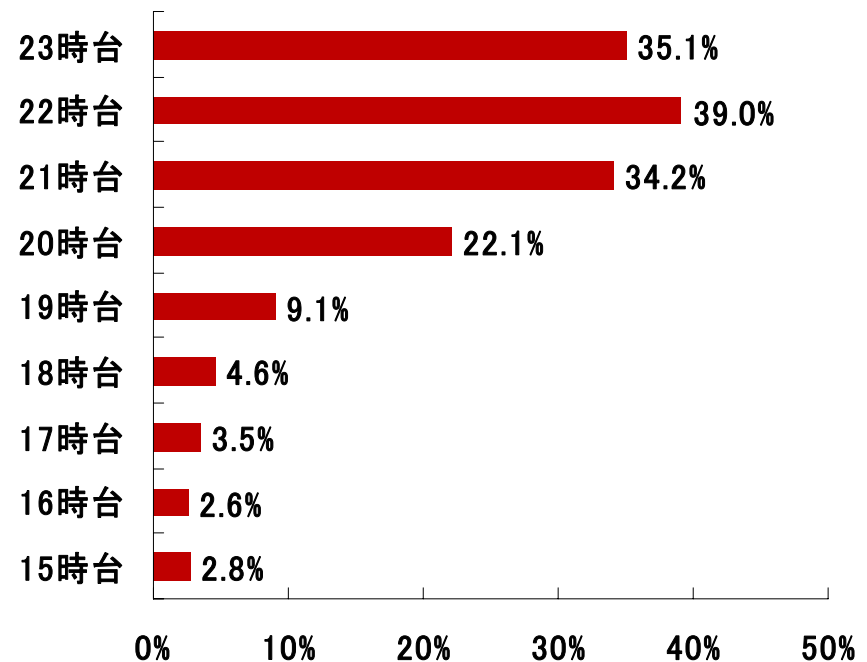
楽天証券 夜間取引に関するアンケート

- 夜間取引に興味があると回答したユーザーが **69.6%**
- 多くのユーザーが、20-23時台の取引を希望

Q.株式の夜間取引サービスについて教えてください



Q.夜間取引サービスをご利用される場合、ご都合の良い時間帯についてお聞かせください(複数回答可)



※2006年4-6月口座開設者へのアンケート調査結果

5 -5 ポータル・メディア事業

- 広告代理店事業の好調により売上高は前年同期比で+47.5%
- 成長を支える営業、リサーチャー、エンジニアの積極採用
- インターネット・テレビ事業、パブリッシング事業の費用増加
- ポータル・メディア事業からコンテンツ部門の一部を分離し、コンテンツ・メディア事業カンパニーを設立、コンテンツ事業強化
- メディア事業 (Infoseek) トップページ改定プロジェクトが奏功し、ページビューが前年同期比で+23%増加
- コミュニティ事業とEC事業のシナジーが継続、ブログに加え、フォト、SNS、アフィリエイトで新機能をリリース

- ワイノット事業(旧)を、物販事業等として、EC事業に移管
- インターネットテレビ事業、パブリッシング事業、楽天TV事業、有料動画事業を統括する新カンパニーを設立。ROIに基づいて、コンテンツ事業を強化

ポータル・メディア 事業カンパニー(旧)

EC事業カンパニー (第二EC事業部門)

物販事業
『ぬいぐるみカード』
グリーティングカードサービス
『楽天グリーティング』

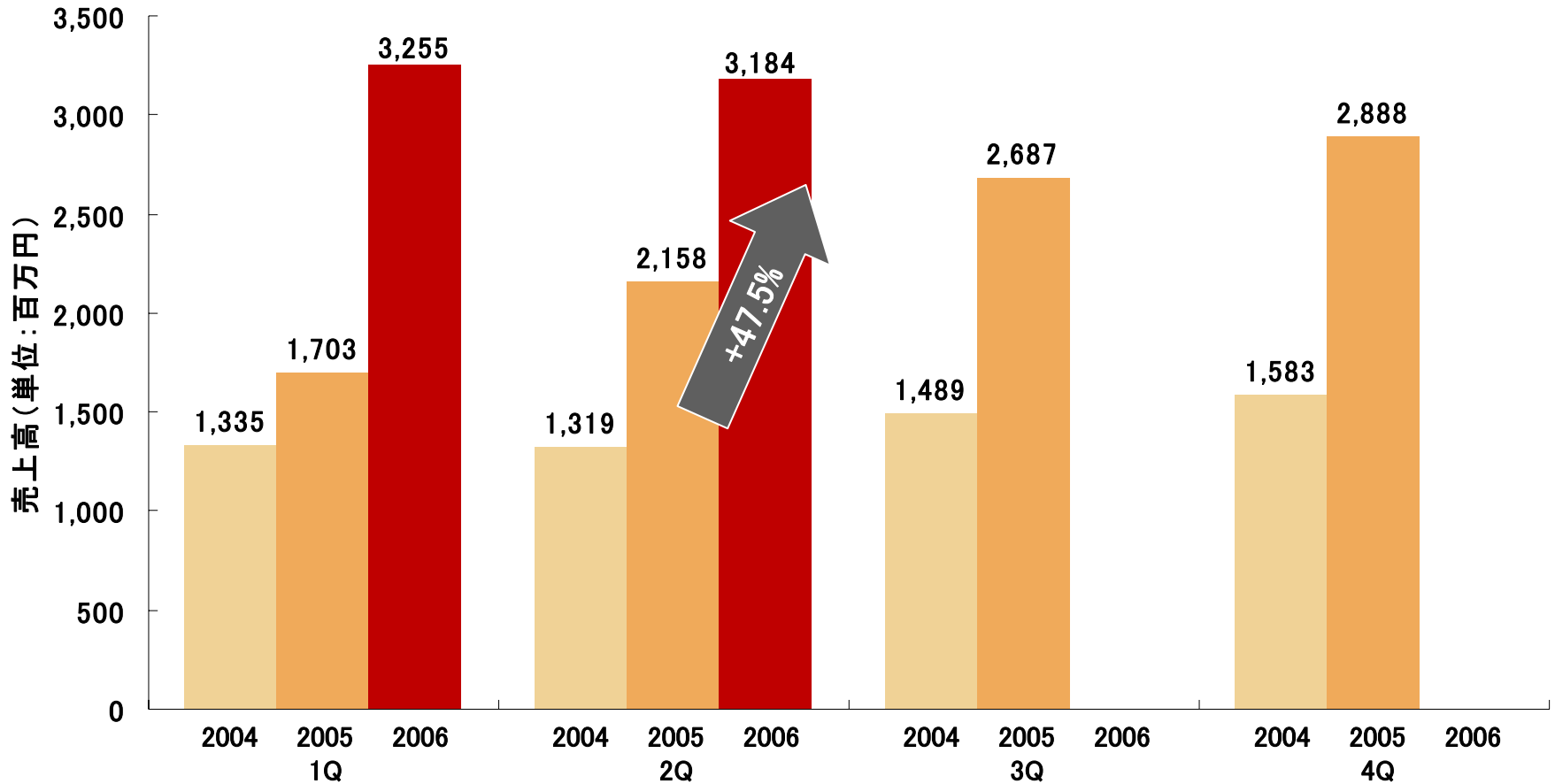
ポータル・メディア 事業カンパニー

メディア事業
『インフォシーク』
『みんなの就職』
ツール事業
『楽天リサーチ』
『ターゲティングメール』
コミュニティ事業
『楽天ブログ/フォト/リンクス』
広告代理店事業
『ターゲット(株)』

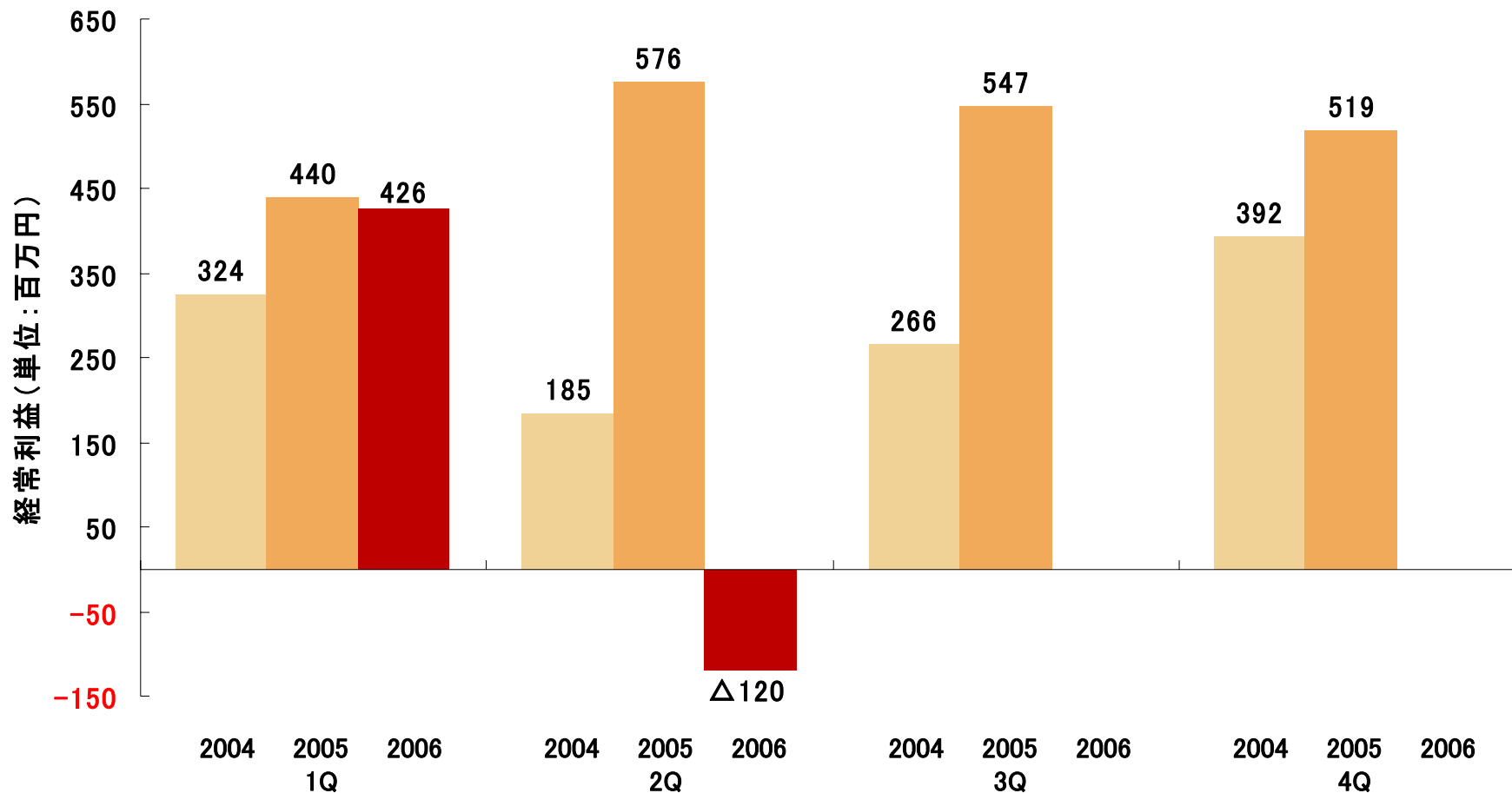
コンテンツ・メディア 事業カンパニー

インターネットテレビ事業
『楽天イーグルスTV』
パブリッシング事業
『STARsoccer』
CSチャンネル
『楽天TV』
ブロードバンドコンテンツ
『Showtime』

広告代理店事業が好調で売上高は対前年同期比で+47.5%と堅調に推移

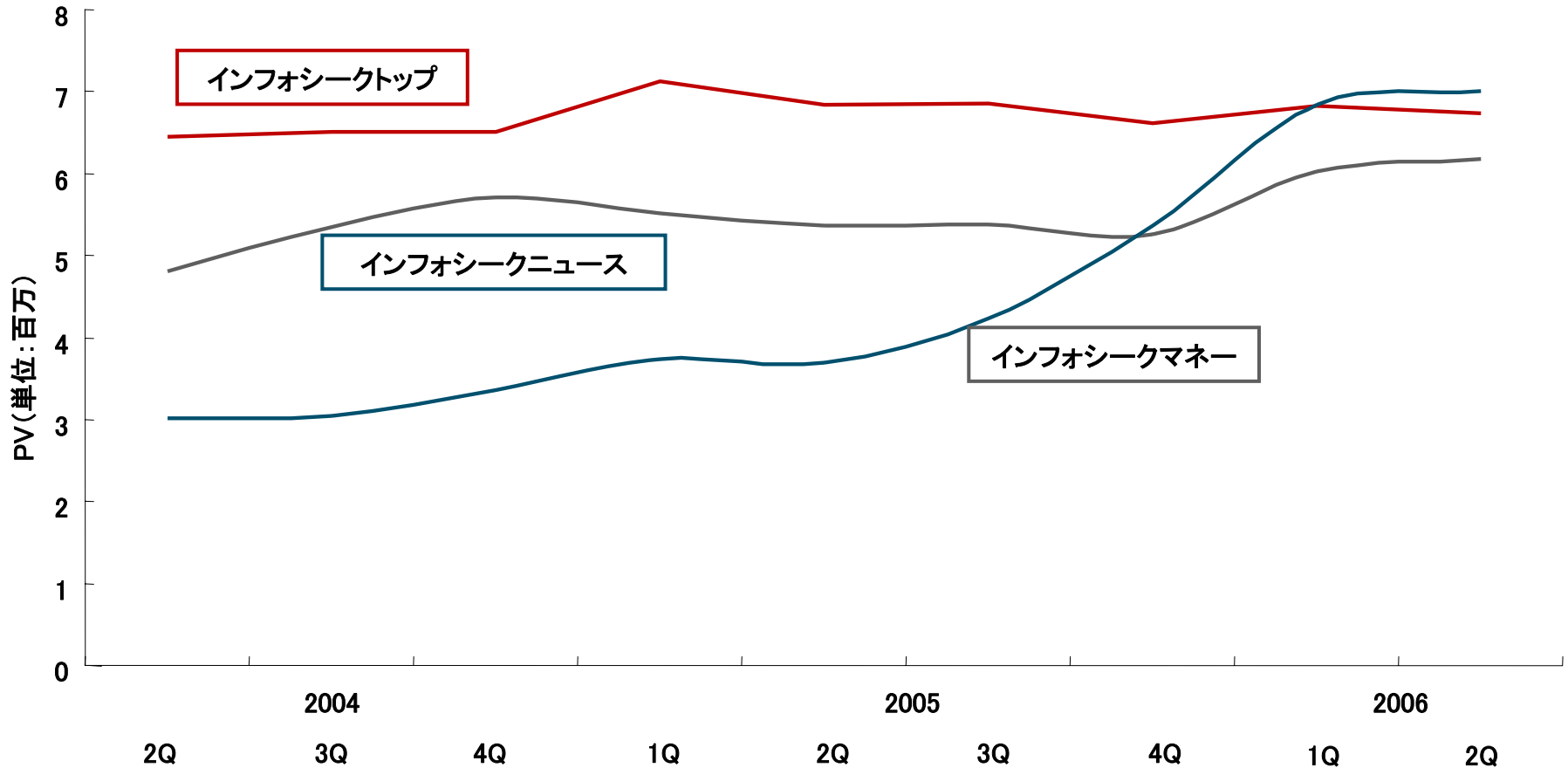


※ 2006年第2Qから、ワイノット事業を除く
 ※ 対前年同期比は、ワイノット事業を除いた数値



※ 2005/3Qは遡及修正あり
 ※ 連結調整勘定償却費を販管費から控除
 ※ 2006年2Qから、ワイノット事業を除く

インフォシークマネーのPVが大きく増加



5-6 プロスポーツ事業

野球団の2ndシーズンは、広告スポンサー売上等の好調に支えられるも、償却負担の増加等により営業損失となった。

(単位:百万円)

単体 (株楽天野球団)	2005年度 中間	2006年度 中間	増減
売上高	3,085	3,160	75
営業費用	3,047	3,966	919
(うち減価償却費)	(118)	(484)	(366)
営業損益	38	-806	-844

* 減価償却費には固定資産の他、契約金償却も含まれます。

連結 (株楽天スポーツプロパティーズを含む)	2005年度 中間	2006年度 中間	増減
売上高	3,594	3,496	-98
営業費用	3,424	4,291	867
営業損益	170	-795	-965

広告スポンサーが好調、またチケットも前年を上回った一方、放映権が市場環境の悪化で大幅減収となった結果、全体では、前年比75百万円の売上増となった

(単位:百万円)

野球団売上内訳	2005中間	2006中間	前年比
広告スポンサー	816	1,066	250
コンテンツ(放送)	589	403	-186
チケット	1,175	1,214	39
スタジアム	161	228	67
ファンクラブ	101	65	-36
グッズ肖像権	154	81	-73
その他	89	103	14
合計	3,085	3,160	75



參考資料

(単位:百万円)

	2005年		2006年	
	05/3Q	05/4Q	06/1Q	06/2Q
売上高	6,837	8,918	9,441	10,187
営業費用	4,236	4,569	4,835	6,126
営業利益	2,600	4,349	4,605	4,061
営業利益率	38.0%	48.8%	48.8%	39.9%

※楽天(株)よりポータル事業他を除くベース

2006/2Q 連結業績まとめ(営業利益)



(単位:億円)

	売上高	前年同期比	前四半期比	営業利益	前年同期比	前四半期比	営業利益率
EC事業	137.7	+76.4%	+8.3%	36.9	+48.0%	△13.6%	26.8%
クレジット・ペイメント事業	208.5	+1,971.8%	△7.5%	△5.5	-	-	△2.7%
ポータル・メディア事業	31.8	+47.5%	△2.2%	△1.5	-	-	△4.8%
トラベル事業	24.6	+53.3%	+6.2%	9.8	+63.9%	△2.5%	40.1%
証券事業	118.6	+135.8%	△0.7%	46.4	+143.5%	△25.3%	39.2%
プロスポーツ事業	27.9	△16.8%	+297.0%	2.6	△72.5%	-	9.7%
全社・内部消去	△17.9	+171.6%	-	△4.9	-	-	-
連結	531.4	+161.7%	+1.9%	83.9	+34.4%	△23.0%	15.8%

※ 連結調整勘定償却費を販管費に含む(決算短信ベース)

販売費および一般管理費に含む

(単位:百万円)

	05/3Q	05/4Q	06/1Q	06/2Q	対象会社
EC事業	-	528	527	527	リンクシェア
クレジット・ペイメント事業	164	171	168	168	楽天KCグループ
ポータル・メディア事業	10	12	16	16	楽天リサーチ
トラベル事業	-	0	7	7	楽天トラベル 楽天バスサービス
証券事業	1	1	1	1	楽天リアルティマネジメント 楽天ストラテジックパートナーズ
プロスポーツ事業	-	-	-	-	
連結	176	714	722	721	

Property	2006年3月
Yahoo!	86.3
Rakuten	60.1
GMO	52.9
Nifty	48.6
MSN	47.4
NEC	42.9
Amazon	40.2

Property	2006年6月
Yahoo!	86.4
Rakuten	58.3
GMO	51.6
Nifty	48.4
MSN	44.7
NEC	44.0
Microsoft	41.4

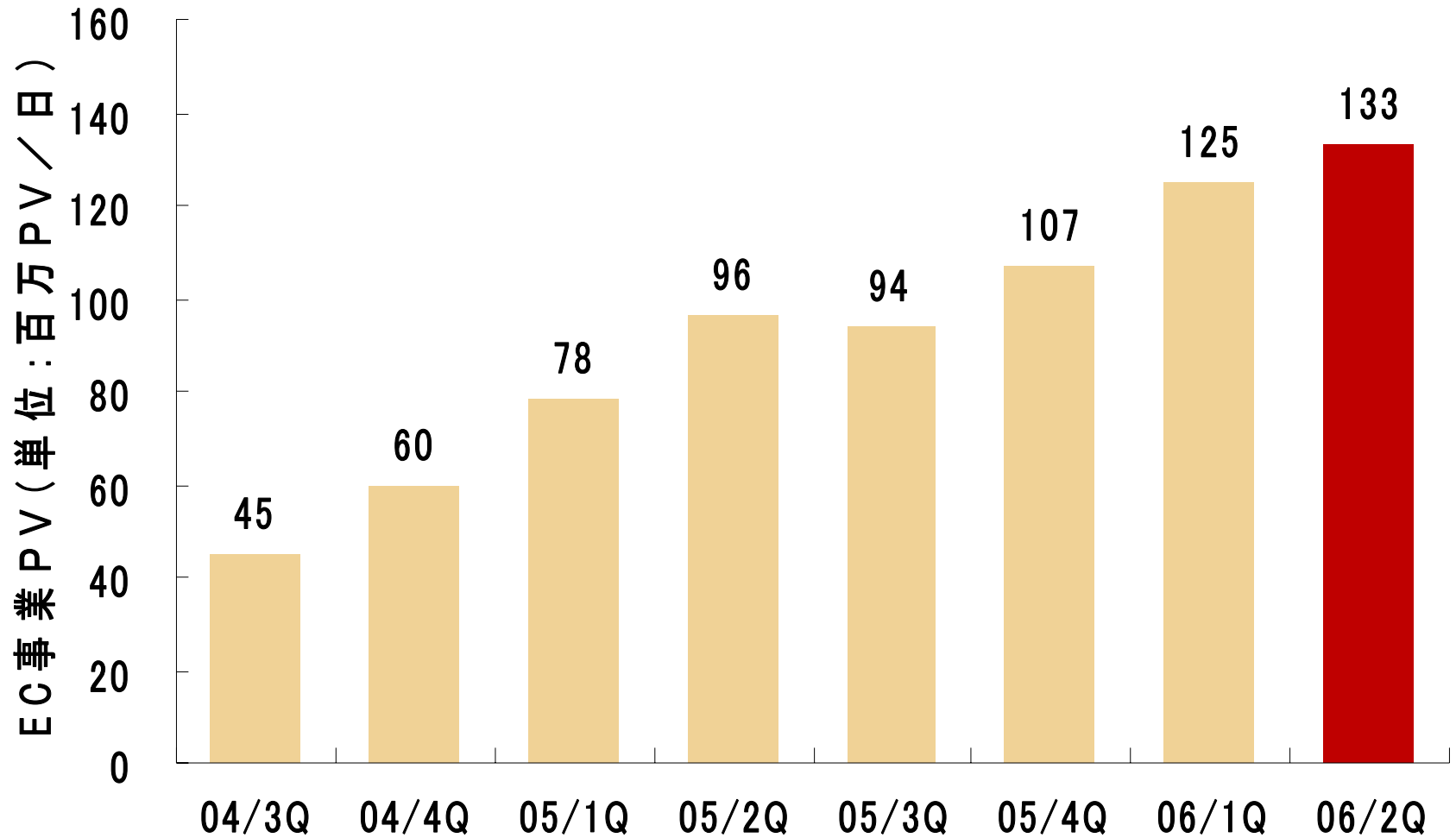


出典: NetRatingsホームパネル

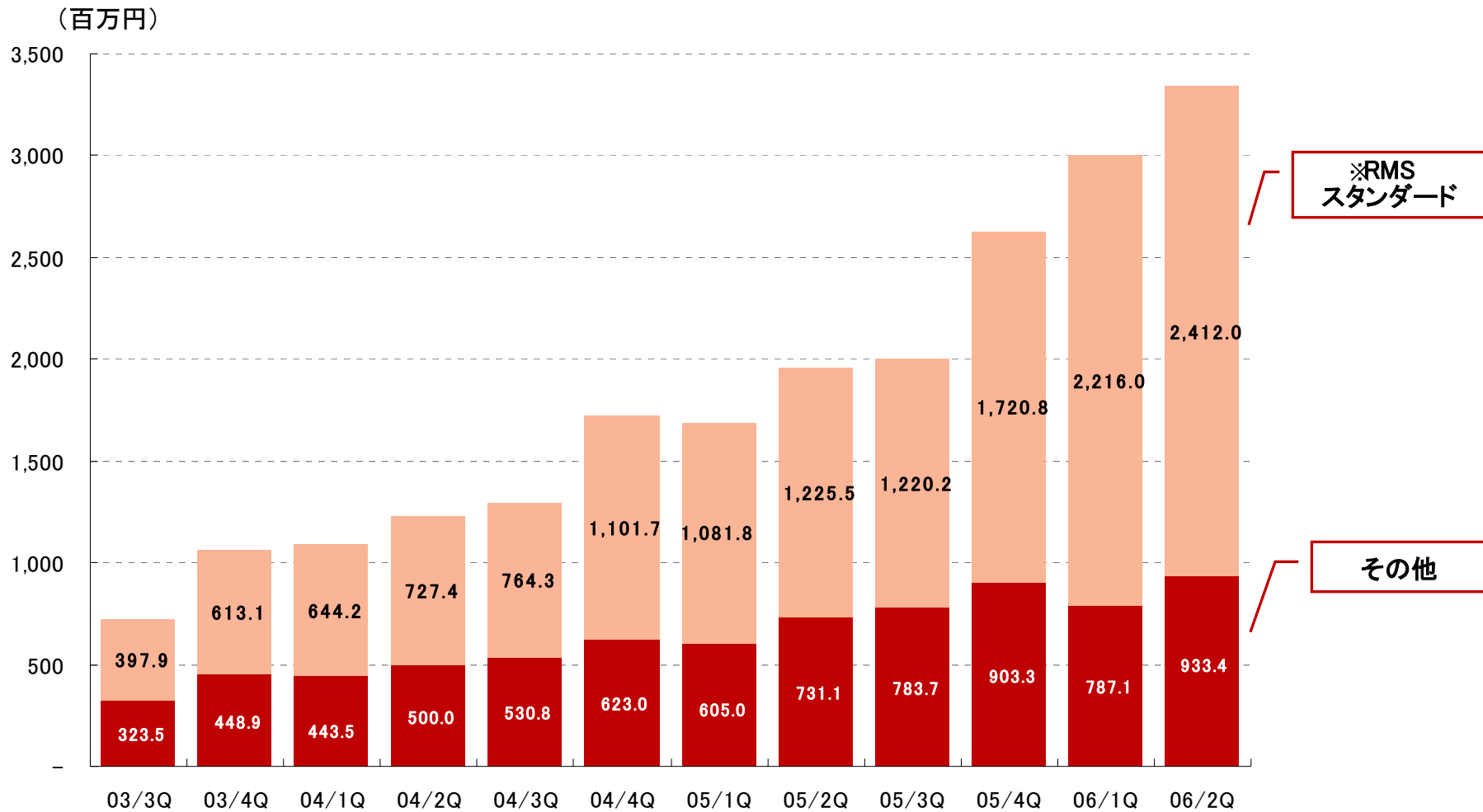
		2005年	2006年	2006年
		通期	1Q	2Q
単 体	ハードウェア	19.5億円	4.4億円	3.5億円
	ソフトウェア	17.1億円	5.4億円	11.5億円
	合 計	36.7億円	9.8億円	15.1億円
連 結	ハードウェア	35.2億円	11.9億円	5.4億円
	ソフトウェア	31.2億円	9.4億円	18.4億円
	合 計	66.4億円	21.3億円	23.8億円

※稼働ベース

※楽天野球団、ファンド除くベース



マージン売上の推移(単体)

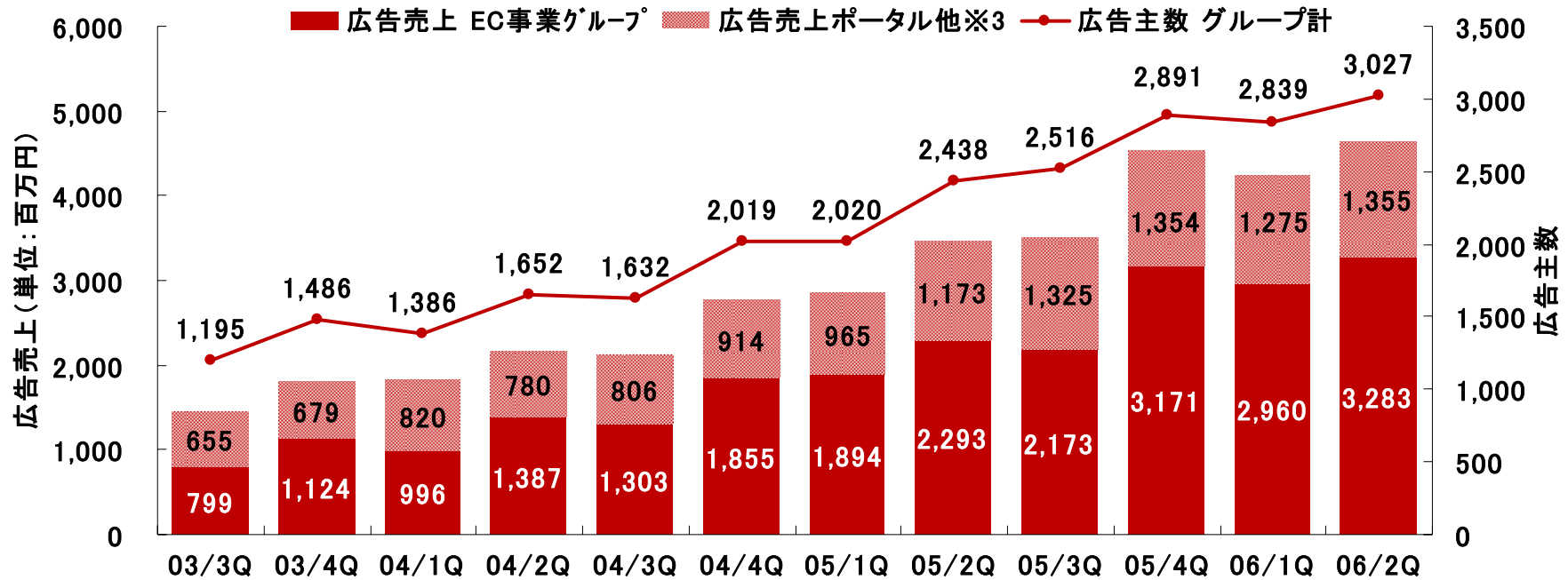


※2005年2月から、100万円以下の課金開始 (但し、課金対象店舗は、2005年2月以降にオープンした店舗)

※2006年1月から、全店舗において100万円以下の課金開始

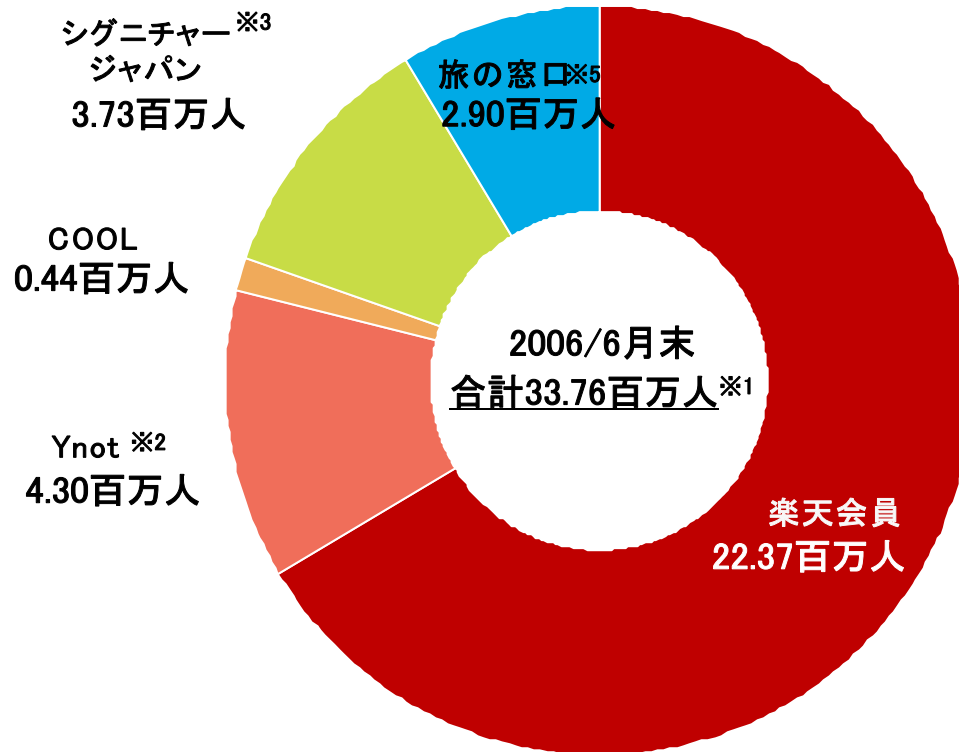
グループ広告売上の推移

06/2Qグループ広告売上は46億円、対前年同期比+33.8%に



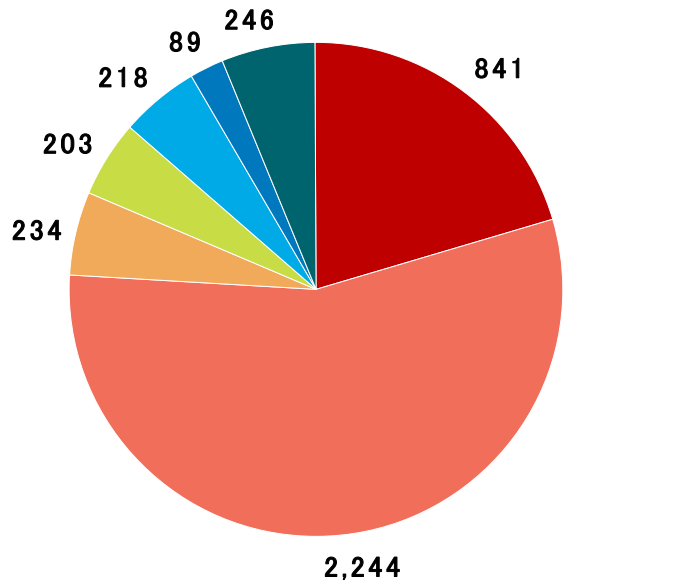
※1 広告売上	EC事業グループ	799	1,124	996	1,387	1,303	1,855	1,894	2,293	2,173	3,171	2,960	3,283
	ポータル他※3	655	679	820	780	806	914	965	1,173	1,325	1,354	1,275	1,355
	グループ計	1,454	1,822	1,816	2,167	2,110	2,770	2,859	3,467	3,498	4,525	4,236	4,638
※2 広告主数	EC事業グループ	792	1,083	1,001	1,246	1,213	1,569	1,593	1,992	1,993	2,355	2,264	2,482
	ポータル他※3	403	403	385	406	419	450	427	446	523	536	575	545
	グループ計	1,195	1,486	1,386	1,652	1,632	2,019	2,020	2,438	2,516	2,891	2,839	3,027

※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 インフォシーク、ワイノットの広告売上高の合計



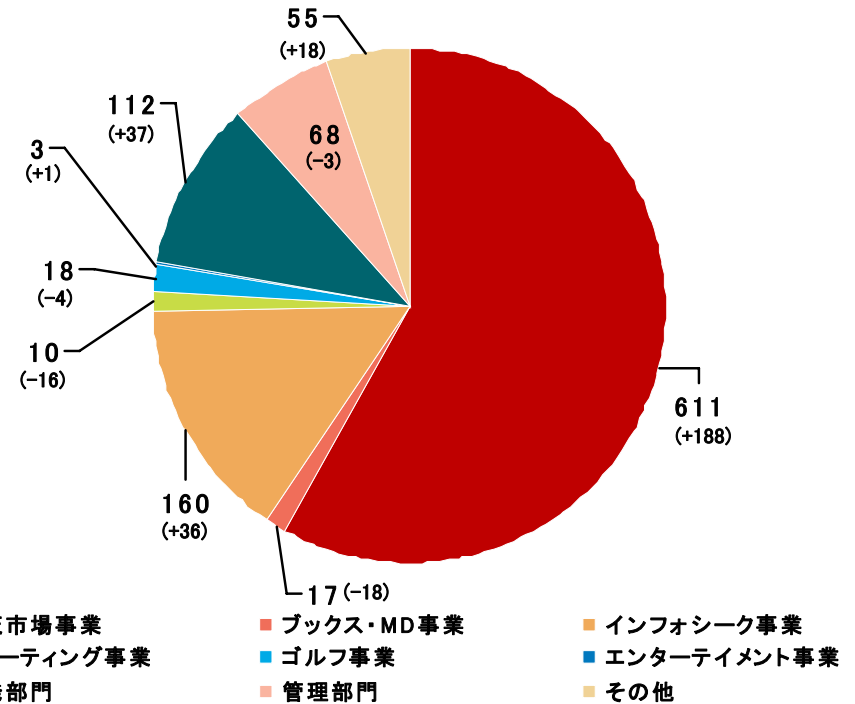
- ※1 サービス間の重複は除いていない
- ※2 OEM先の会員を含む
- ※3 契約カードへの自動付帯含む
- ※4 GORA会員は楽天会員と統合
- ※5 旅の窓口会員は楽天会員IDに移行した人数除く
- ※6 Ynot会員は楽天会員IDと移行した人数除く
- ※7 infoseekは楽天会員と統合

【カンパニー別従業員数】4,075人



- EC事業
- クレジット・ペイメント事業
- ポータル・メディア事業
- トラベル事業
- 証券事業
- プロフェッショナルスポーツ
- コーポレート本部

【楽天単体】1,054人



- 楽天市場事業
- ブックス・MD事業
- インフォシーク事業
- グリーティング事業
- ゴルフ事業
- エンターテイメント事業
- 開発部門
- 管理部門
- その他

※2006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2006年3月末からの増減

樂R天