

2022年度第2四半期決算説明会 CEOグループ戦略

2022年8月10日

楽天グループ株式会社

アジェンダ

1 Q2/22決算ハイライト

2 事業別進捗状況

◆ インターネットサービス

◆ フィンテック

◆ モバイル

◆ 楽天シンフォニー

◆ 海外コンテンツ事業

◆ ESG

1

Q2/22 決算ハイライト

Q2/22決算ハイライト

国内EC

- 国内EC流通総額は、ユーザーの定着が進んだ「楽天市場」やコロナ前の2019年対比の予約流通総額が伸長した「楽天トラベル」などにより、**グローバルEC各社が苦戦するなか、前年同期比+12.3%と堅調に推移**

グローバル

- 旅行業界の回復によるRakuten Rewardsの取扱高等の貢献により、**グローバル流通総額は前年同期比+23.9%と大きく成長**

フィンテック

- カード、銀行、証券などフィンテック各社の**会員数・口座数が拡大**
- オフライン消費の戻りにより**カードショッピング取扱高が前年同期比+28.8%増加**

モバイル

- 効率性の高いコスト構造、楽天エコシステムを活用した顧客獲得、ネットワーククオリティの向上により、**No.1モバイルを目指す**

Q2/22 主要KPI

グローバル流通総額

+23.9%

前年同期比
8.0兆円



国内EC流通総額

+12.3%

前年同期比
1.3兆円



連結売上収益

+13.5%

前年同期比
4,565億円



Non-GAAP営業利益

(モバイル除き)

+12.6%

前年同期比
452億円



楽天カード ショッピング取扱高

+28.8%

前年同期比
4.5兆円



楽天カード発行枚数

2,669 万

前年同期比
+15.5%



楽天証券総合口座数

805 万

前年同期比
+29.0%



楽天銀行口座数

1,268 万

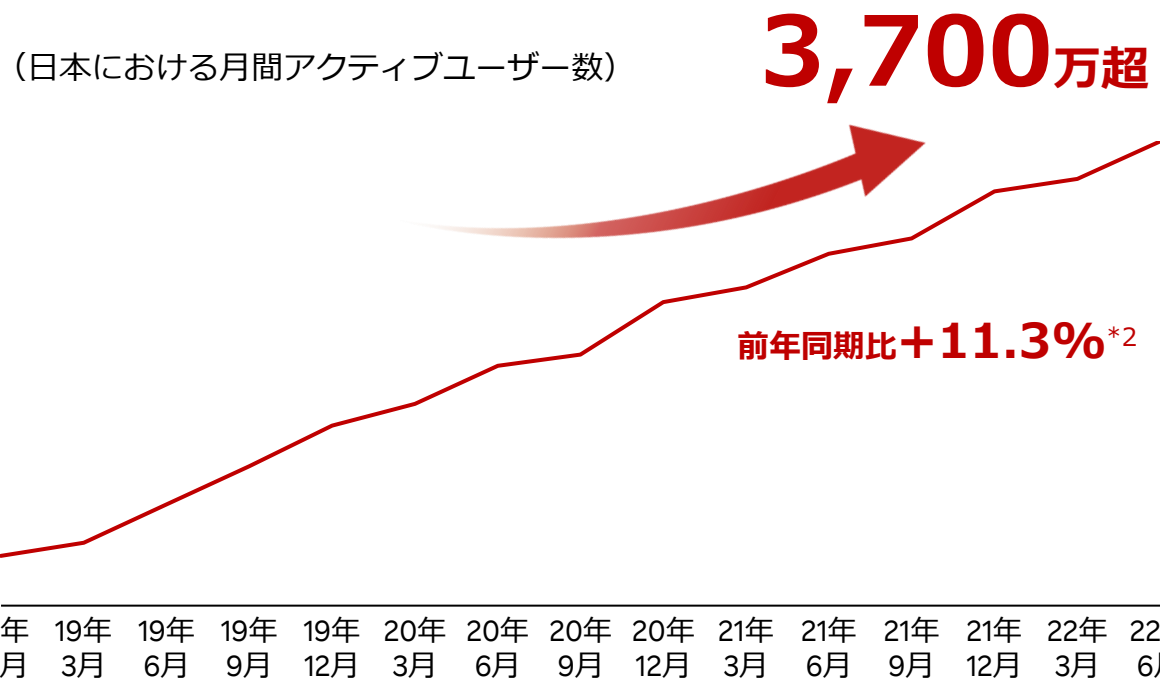
前年同期比
+15.4%



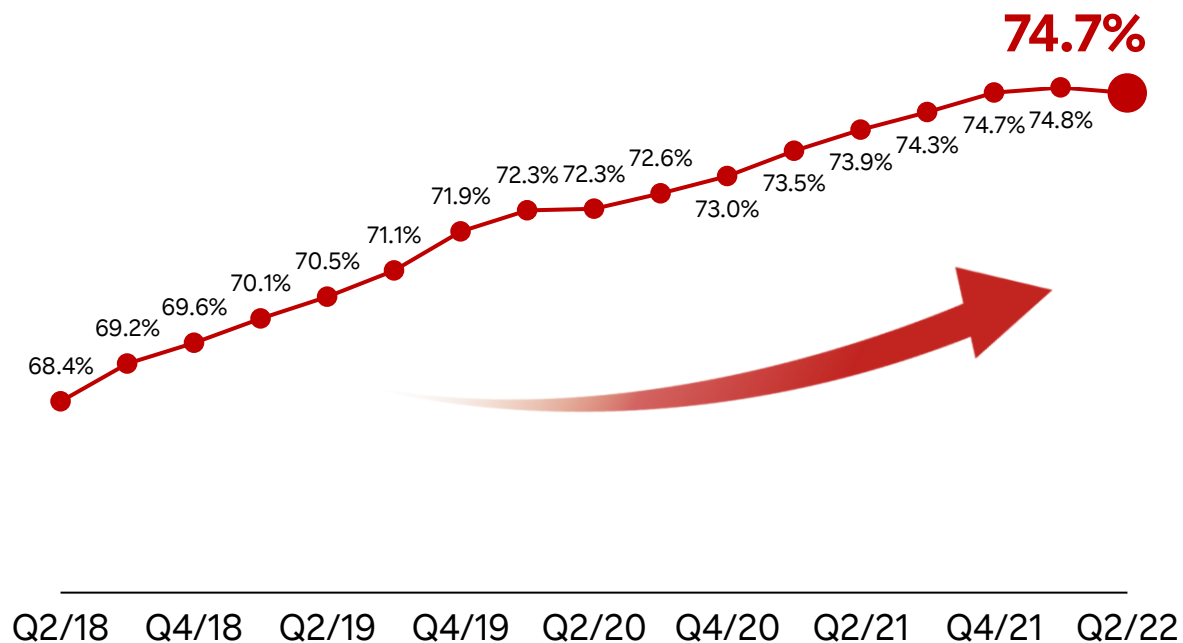
楽天グループの成長を支える楽天エコシステム

楽天グループの日本における月間アクティブユーザー*¹が増加する中でも、クロスユースが堅調に拡大

日本における月間アクティブユーザー数の推移



2サービス以上利用ユーザー比率の推移*³



*¹ 該当月において、楽天会員のうち1ptでもポイント付与があったユーザー

*² 2022年4月末-6月末における平均月間アクティブユーザー数と2021年4月末-6月末における平均月間アクティブユーザー数の比較

*³ 過去12か月間における2サービス以上利用者数/過去12か月間における全サービス利用者数(2022年6月末時点)(楽天ポイントが獲得可能なサービスの利用に限る)

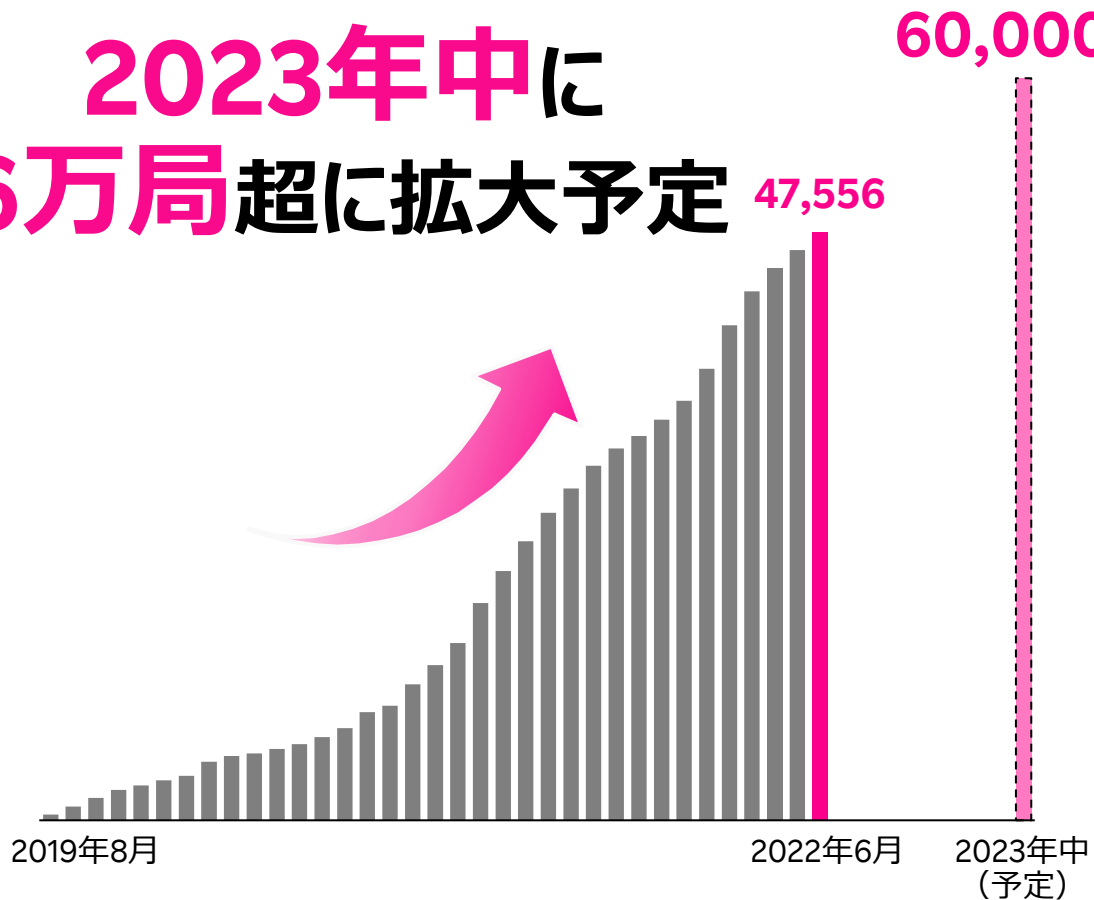
ネットワークカバレッジの拡大

4G屋外基地局の開設数

2023年中に
6万局超に拡大予定

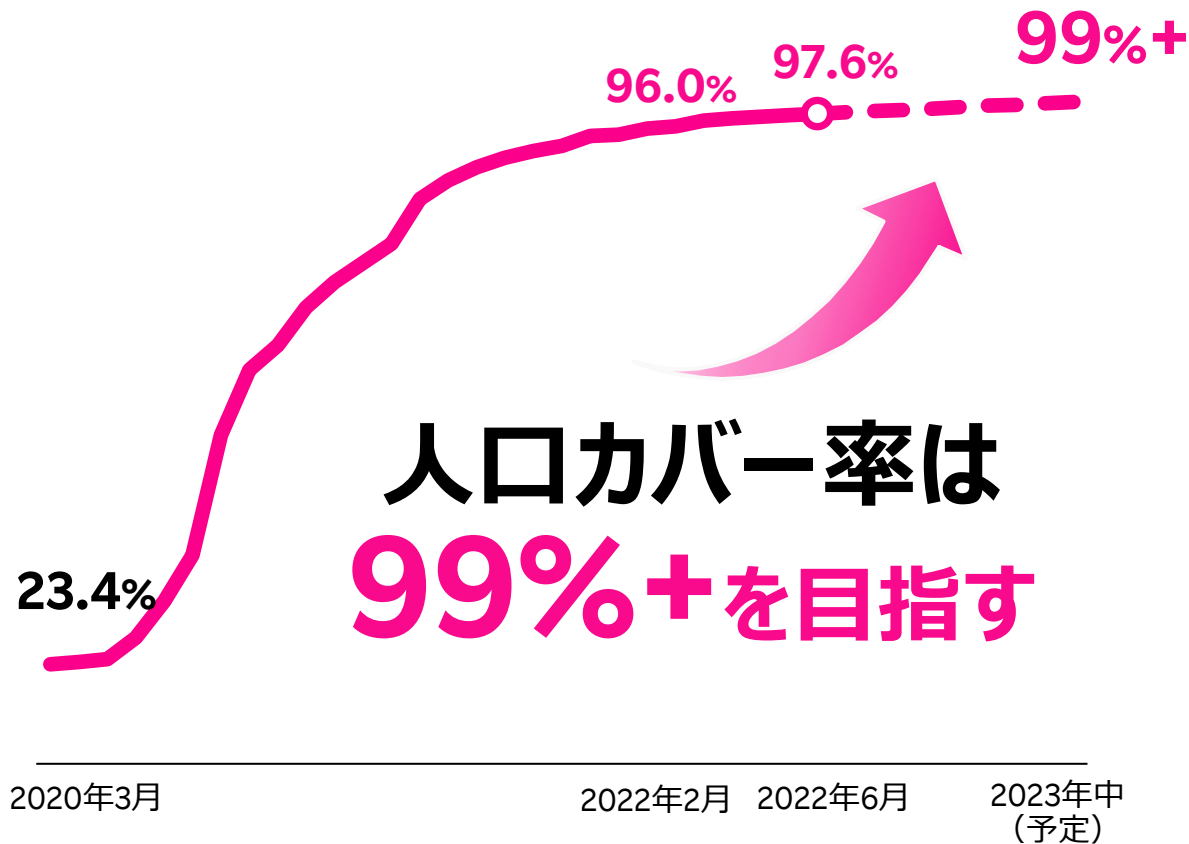
60,000超

47,556



*基地局建設に関わる機器納入状況に影響を受ける可能性あり

4G全国人口カバー率



人口カバー率は
99%+を目指す

楽天モバイルのレジリエンス原則

Open RANアーキテクチャによる優れた回復力

独自のネットワークアーキテクチャにより、サービス影響を最小限に抑えて自動復旧を実現

①

冗長性

障害発生時にサービスの継続性を提供するために使用できるネットワーク機能のアクティブなレプリカ

②

オブザーバビリティ

ネットワーク内の数十万の物理および論理コンポーネントのほぼリアルタイムの可視性

③

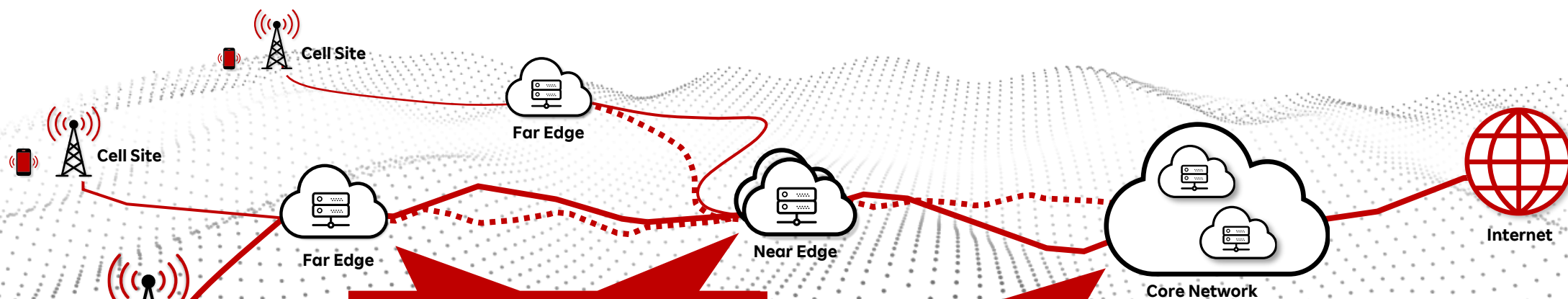
仮想化

全てのネットワーク機能は、ネットワーク内でソフトウェアアプリケーションとして実行されるため、柔軟な管理が可能

④

自動化

オーケストレーション及び管理アクションを実行するために、ネットワーク上での人直接介入が不要



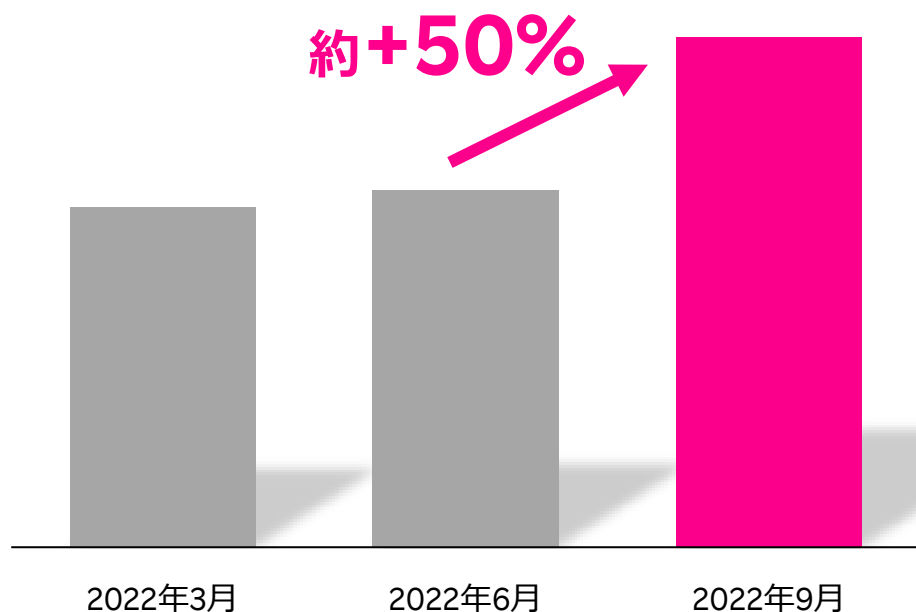
人的介入なしで、影響を受けたアプリケーションの再インスタンス化。迅速なサービス復旧

コアネットワーク全体の第二のアクティブコピーがすぐに利用可能

ARPUの見通しと向上にむけた取組

データARPU見通し

9月以降無料終了により
ARPUは上昇見込
(ポイントバックは10月末に終了)



更なるARPU上昇に向けた取組

① オプションの拡充

15分通話
かけ放題

故障
紛失
補償

あんしん
操作
サポート

等

② コンテンツサービスの拡充



楽天マガジン



Rakuten Music



NBA Rakuten



パ・リーグSpecial

等

2 セグメント別進捗状況

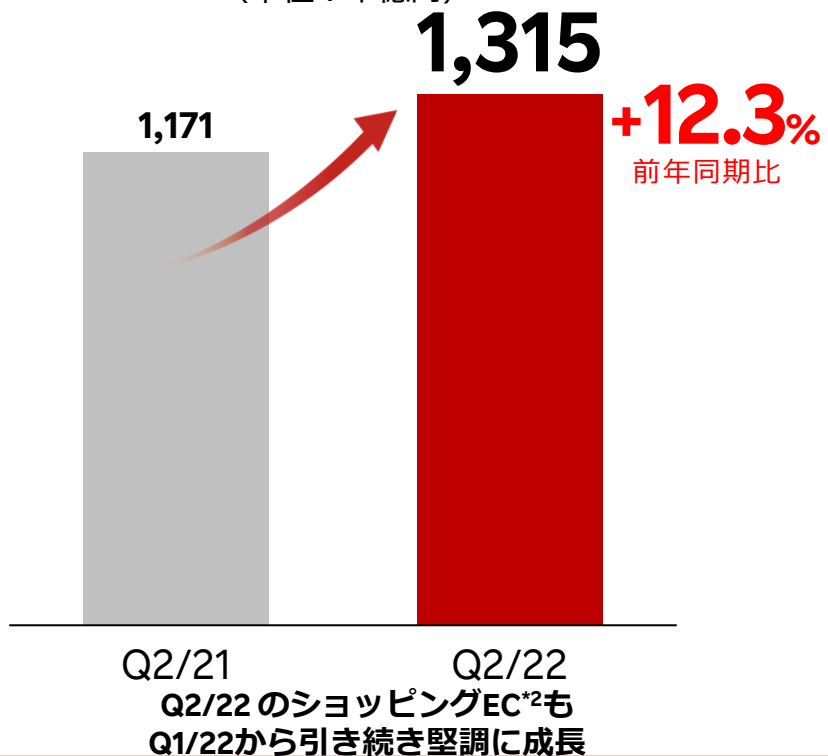
◆ インターネットサービス

国内EC業績ハイライト

Q2/22

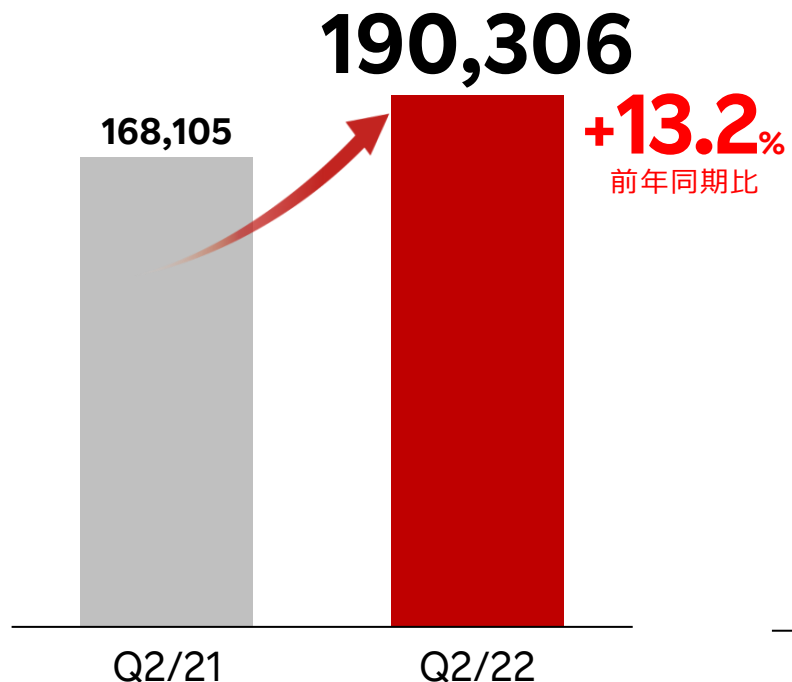
国内EC 流通総額*1

(単位：十億円)



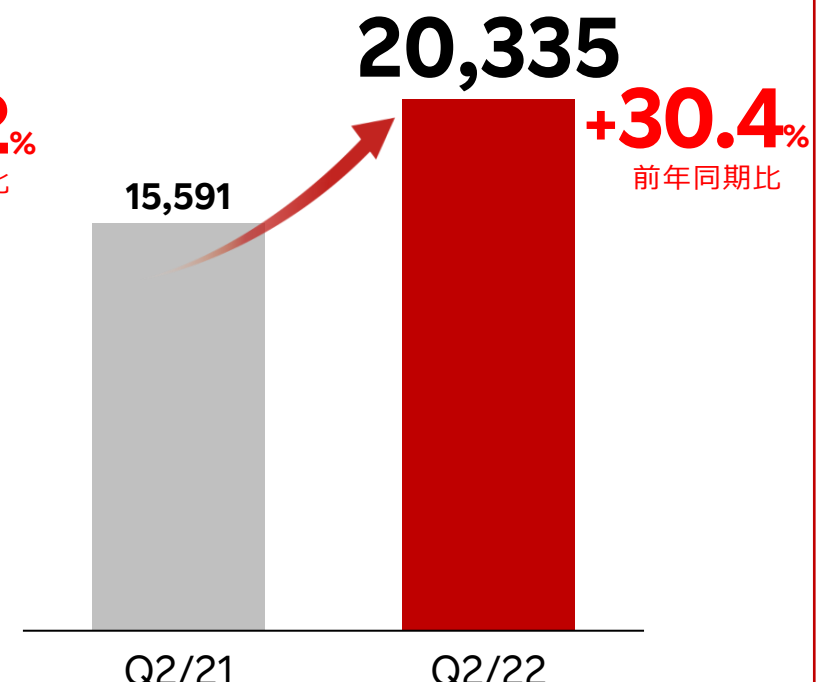
セグメント 売上収益

(単位：百万円)



セグメント Non-GAAP営業利益

(単位：百万円)

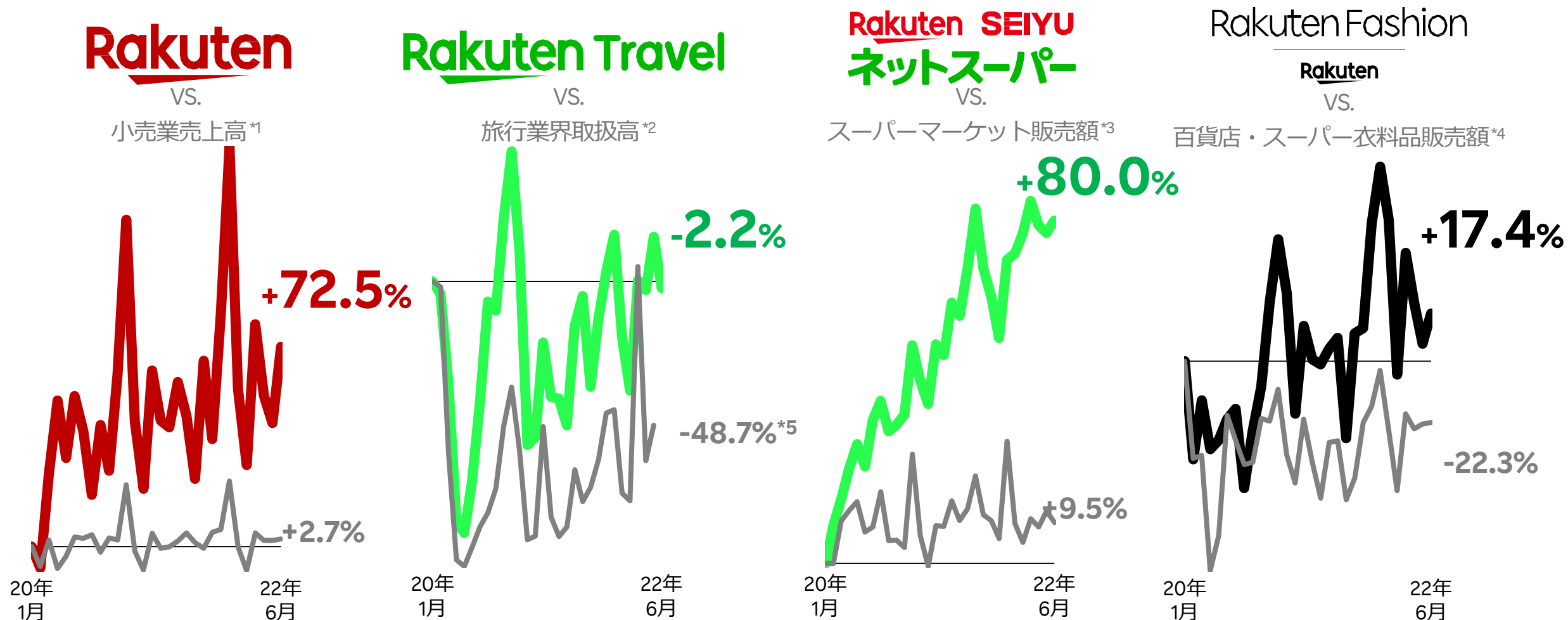


*1 国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）=市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ブックスネットワーク、Kobo（国内）、ゴルフ、ファッション、ドリーム、ビューティ、デリバリー、Rakuten24などの日用品直販、Car、ラクマ、Rebates、楽天西友ネットスーパー、クロスボーダートレーディング、等の流通額の合計

*2 ショッピングEコマース=楽天市場+1stパーティー（ファッション、ブックス、Rakuten24などの日用品直販、ネットスーパー）+オープンEC（Rebates、楽天ペイオンライン決済）+ラクマ

楽天の各ECサービス流通総額は業界を上回る水準で順調に推移

対2020年1月 変化率



*1 経済産業省「業種別商業販売額及び前年（度、同期、同月）」、*2 観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況速報」、*3 一般社団法人 全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット販売統計調査資料」、*4 経済産業省「商業動態統計月報-2022年6月分- 統計表」、*5 2022年5月時点

楽天市場とその他ECサービスにおけるクロスユースは順調に拡大

Q2/22 楽天市場 + 各ECサービスをクロスユースしているユーザー



Rakuten (楽天市場)

+

Rakuten Travel



Rakuten (楽天市場)

+

Rakuten SEIYU
ネットスーパー



Rakuten (楽天市場)

+

Rakuten GORA



Rakuten (楽天市場)

+

Rakuten BEAUTY



Rakuten (楽天市場)

+

Rakuten Fashion
Rakuten

楽天トラベル:コロナ前の業績水準まで回復

- 感染拡大の落ち着きと観光業復活に向けた政策実施等により、ゴールデンウィーク期間のレジャー需要を中心に、予約流通がコロナ前の2019年対比で+14.0%まで回復
- また、国内だけでなく、海外各国の入国制限緩和を受けて、米国やアジアの一部地域を中心に、海外ツアーを順次再開

Q2/22 予約流通総額

国内旅行の泊数シェア

オンライン予約の定着により、

+14.0%

Q2/19対比

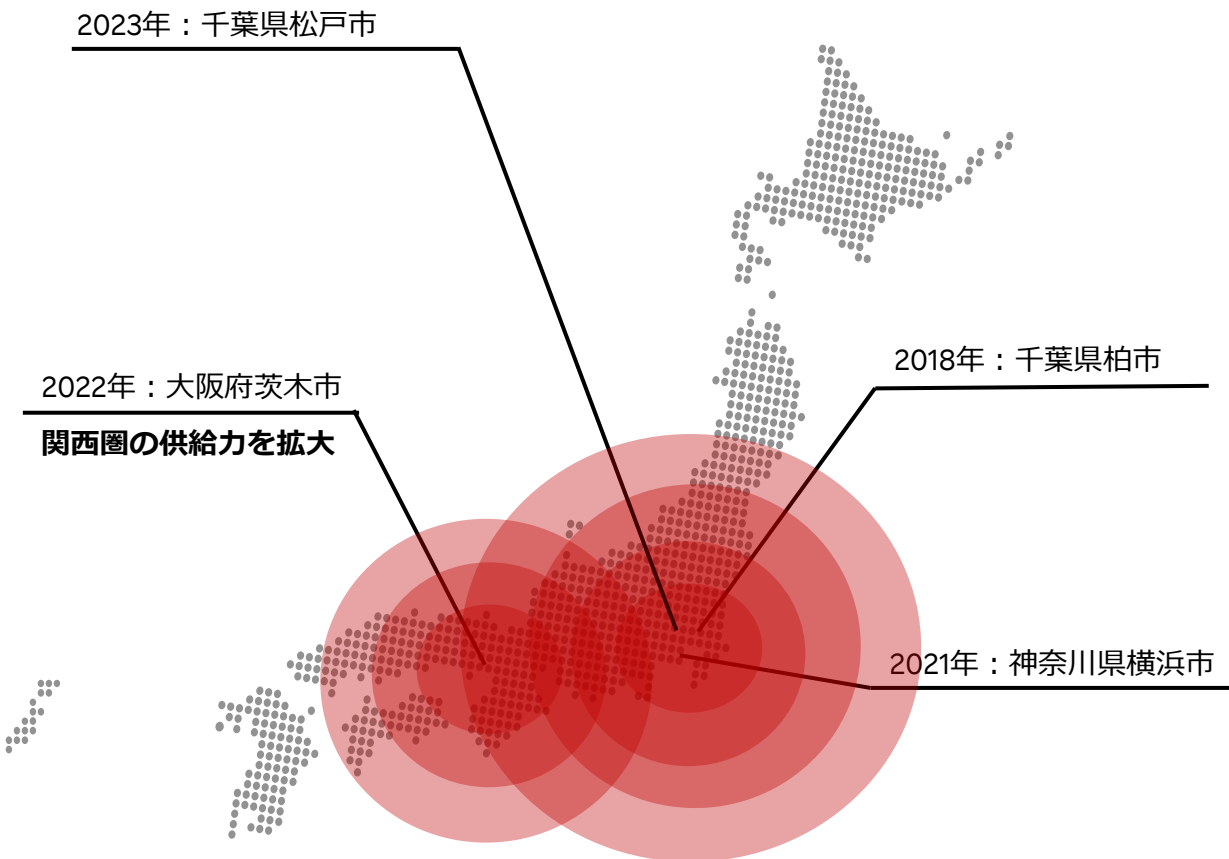
2割超

を維持

■ Q3/22に向けて

- 足もとの予約件数はコロナ前と同等の水準にまで回復
- 第7波のコロナ感染状況を注視しつつ、レジャーを中心とした予約促進に注力

楽天西友ネットスーパー:新規設立専用物流センターが成長を牽引



Q2/22 流通総額
(店舗出荷+物流センター出荷の合計)

物流センター出荷 Q2/22 流通総額

+14.6%

前年同期比

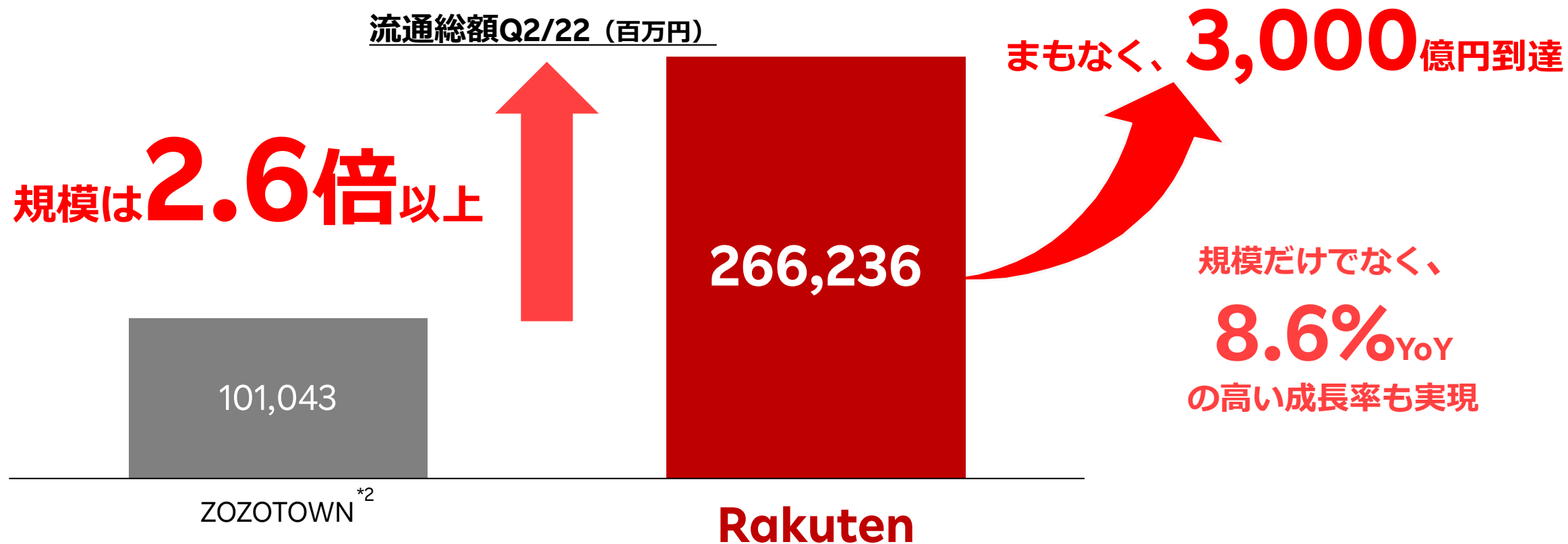
+43.6%

前年同期比

2025年流通総額目標1,000億円に向けて、
着実に拡大を遂げている

楽天におけるファッション事業*1：国内での圧倒的な存在感

- 楽天におけるファッション事業*1の規模は、国内EC業界の中でも最大級の流通総額規模となっている
- また、規模が最大級であることのみならず、前年同期比で8.6%の成長を実現。今後も圧倒的な規模を維持しながら、成長を見込む



*1 楽天市場で取り扱うファッション関連ジャンル（ファッション、服飾雑貨小物、スポーツ、美容ビューティー等）と楽天ファッションを合計したもの

*2 ZOZOが2022年7月29日に公表した「2023年3月期第一四半期決算説明会資料」に記載の23/Q3期におけるZOZOTOWN事業の商品取扱高を掲載

楽天スーパーロジスティクス：更なる拡大と配送効率化

- 競争力のある価格で、365日出荷やスーパーセールの出荷処理など高い品質の物流サービスを提供することで、契約店舗数は順調に増加し、5,000契約店舗数を突破
- 日本郵便の配送ネットワークにシームレスに物流センターが組み込まれたことで、配送ルート効率化が可能となり、「配送リードタイムの短縮」と「配送コストの削減」を実現

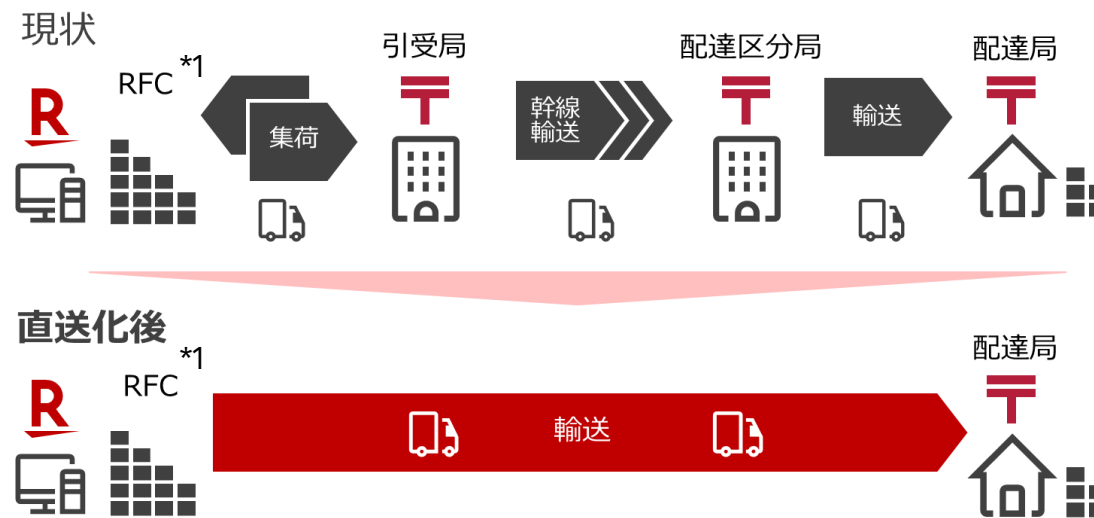
「楽天スーパーロジスティクス」契約店舗数の推移



*1 楽天フルフィルメントセンター(JP楽天ロジスティクス(株)が運営)

更なる配送方法の効率化

相互連携により、効率化と受取りやすさを追求

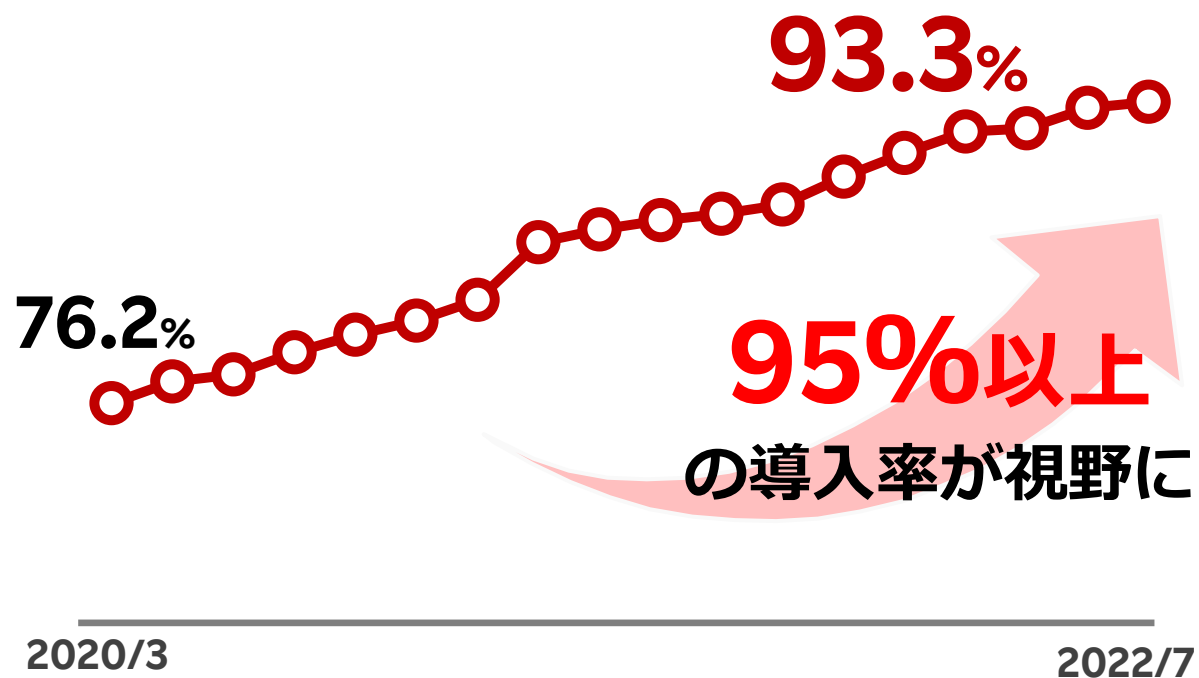


現在、RFC流山で実施。2022年Q3からはRFC枚方でも実施予定

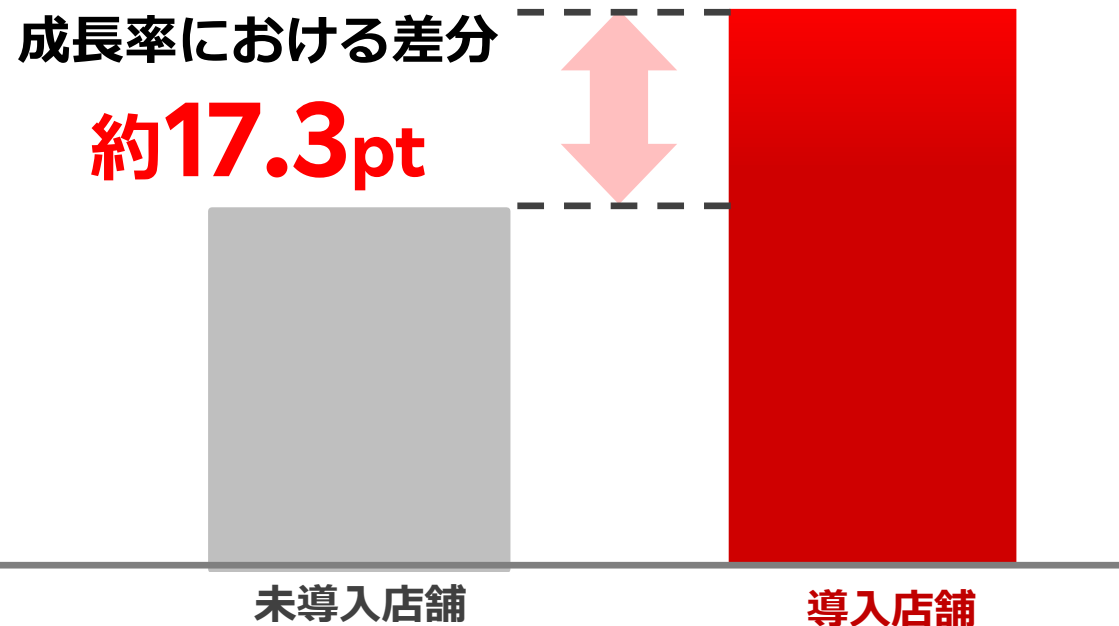
送料込みラインの導入率の上昇

- 導入から2年半となる「送料込みライン」は、93.3%の導入率を実現しており、95%以上の導入率を目指していく

「送料込みライン」導入率*1



導入店舗の流通総額成長*2



*1 「楽天市場」出店舗のうち「送料込みライン」を導入している店舗の割合

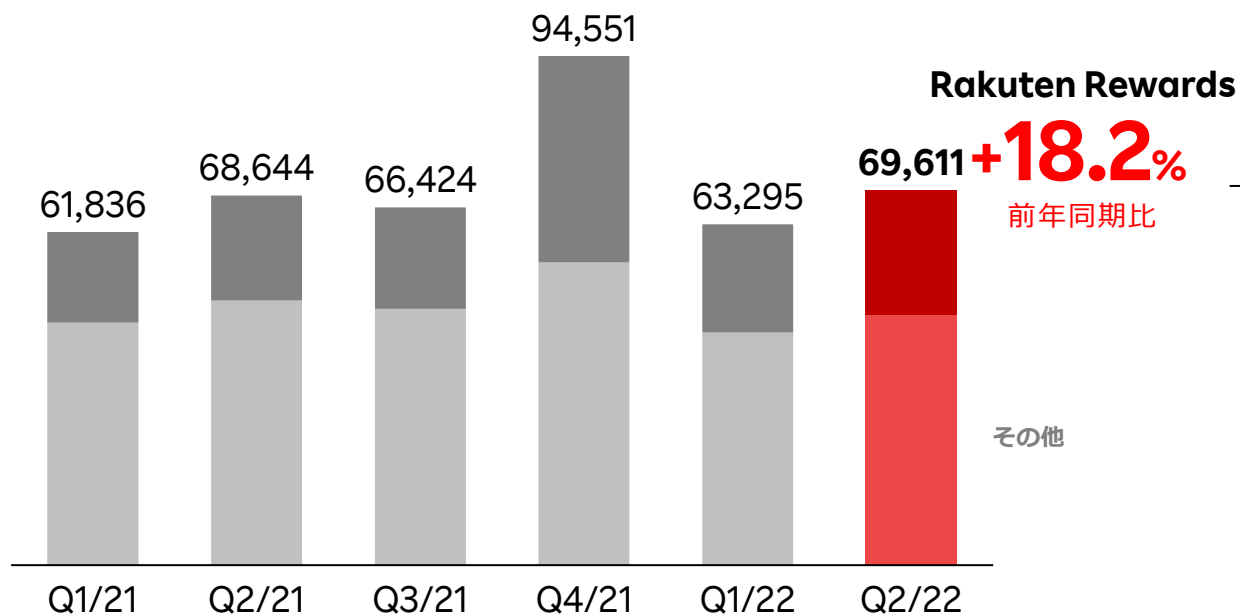
*2 2022年4月の「送料込みライン」導入店舗と未導入店舗の流通総額成長率（前年同期比）比較

その他インターネットサービス（マイノリティ投資*1損益除く）

- 収益及び利益ともにRakuten Rewardsがその他インターネットサービスを牽引
- Rakuten Reward以外については、ウクライナ情勢によるRakuten Viberの収益減が影響しているが、引き続き、事業ポートフォリオ委員会による事業の集中と選択の推進による更なるコスト削減実現にむけて取り組んでいく

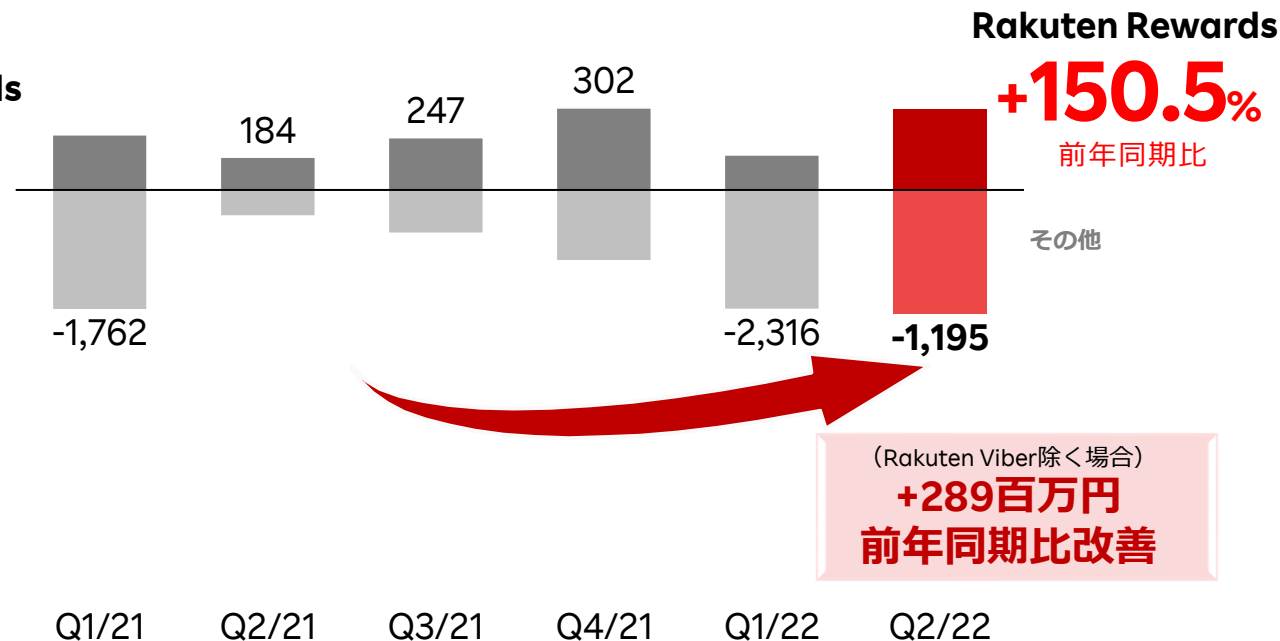
その他インターネットサービス 売上高*2（マイノリティ投資損益除く）

(百万円)



その他インターネットサービス 営業利益*2（マイノリティ投資損益除く）

(百万円)

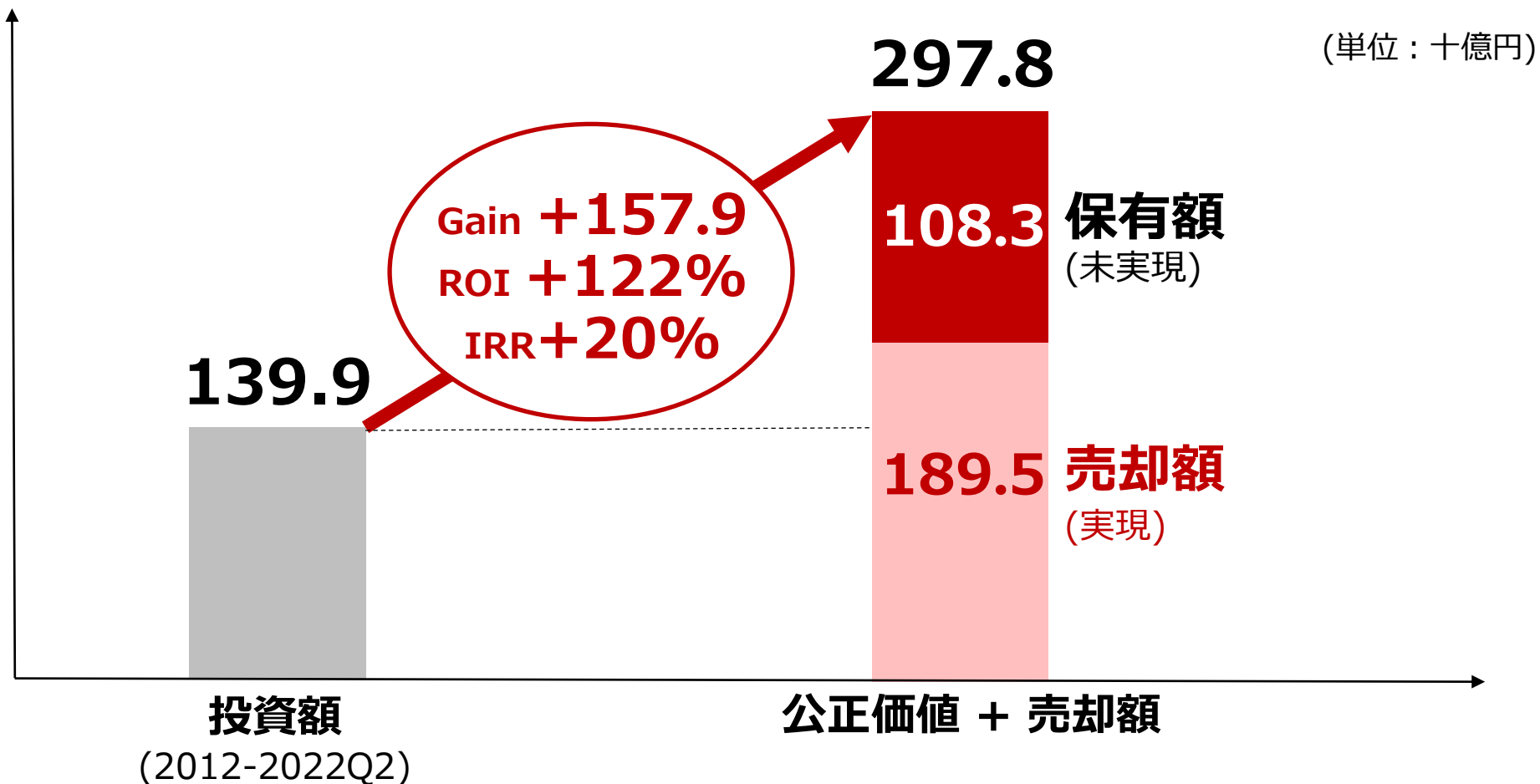


*1 楽天キャピタル

*2 Rakuten Rewardsとその他数値の合計値を記載

楽天キャピタル*1 投資パフォーマンス

楽天キャピタル 投資パフォーマンス (2022年6月末時点)*2



*1 楽天グループ 投資事業 (楽天キャピタル)

*2 Lyft・楽天メディカル等、楽天キャピタル以外のマイノリティー投資を除く



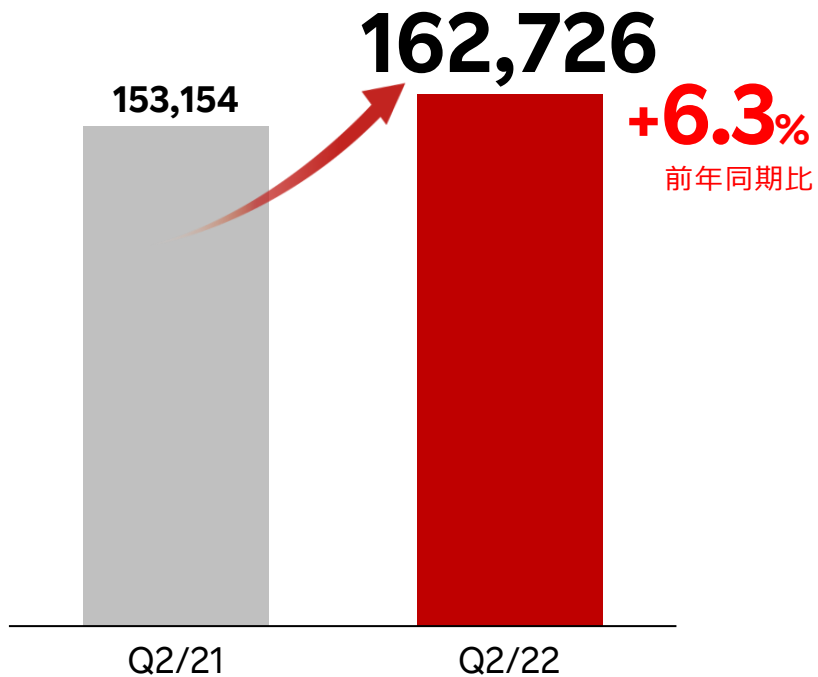
フィンテック

フィンテックセグメント 業績ハイライト

Q2/22

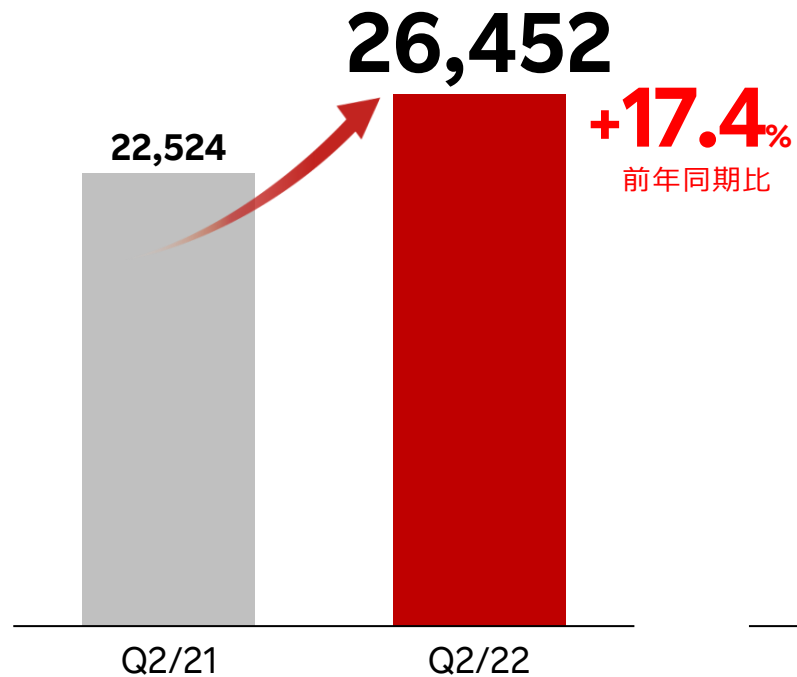
セグメント売上収益

(単位：百万円)



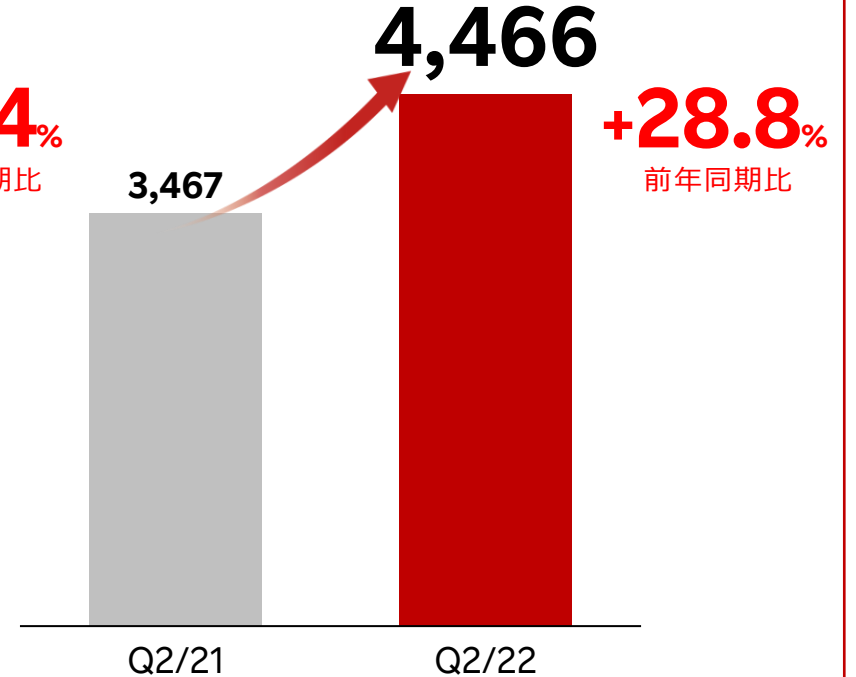
セグメント Non-GAAP営業利益

(単位：百万円)



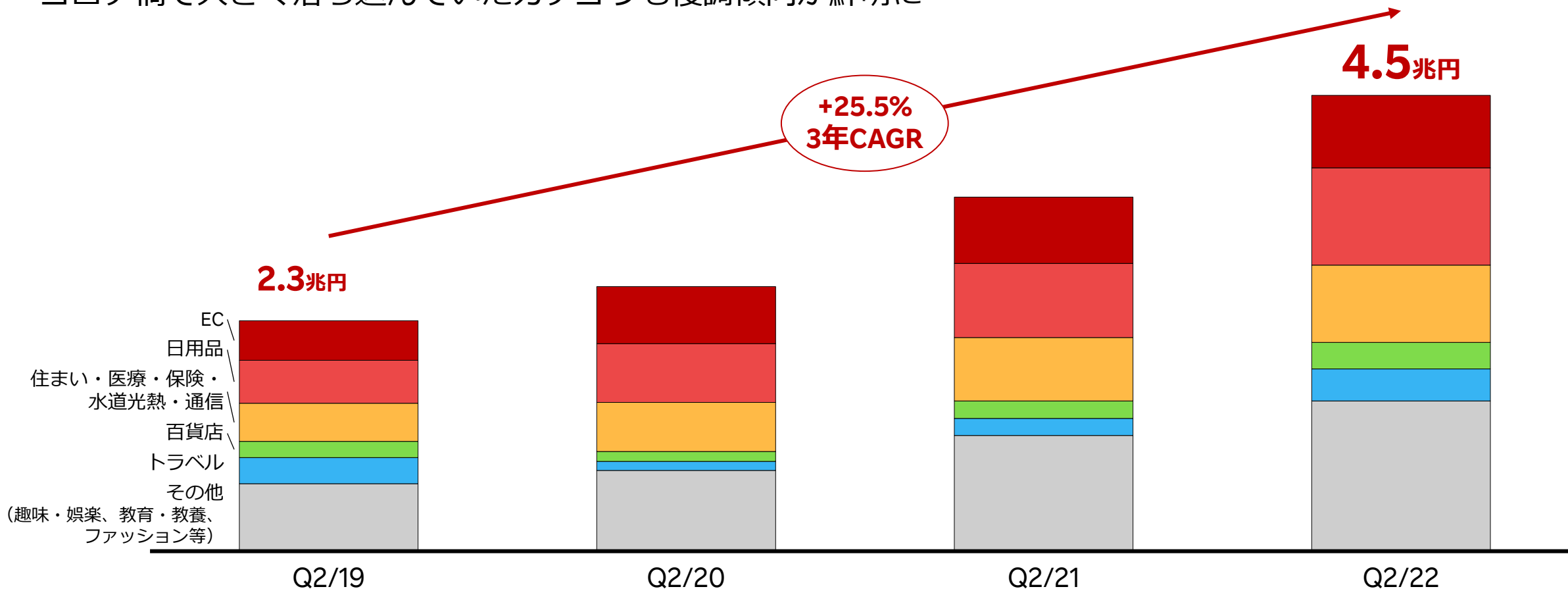
楽天カード ショッピング取扱高

(単位：十億円)



楽天カード：カテゴリ別取扱高*

■ ショッピング取扱高は、コロナ禍での行動様式の変化を捉えEC、日用品を中心に高成長を維持
コロナ禍で大きく落ち込んでいたカテゴリも復調傾向が鮮明に



*管理会計ベース。補足データ資料とは異なる定義。

楽天銀行：中長期目標*

- ゼロキャッシュ時代の到来を見据えた FinTech のリーディングカンパニーを目指し、2022年4月に中長期ビジョンを策定

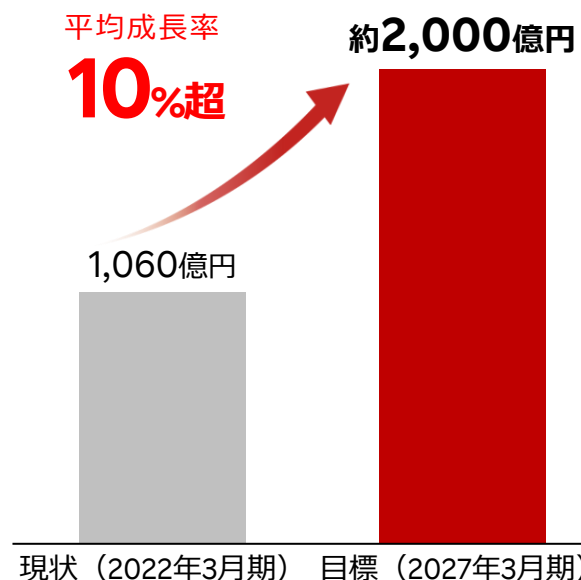
単体口座数



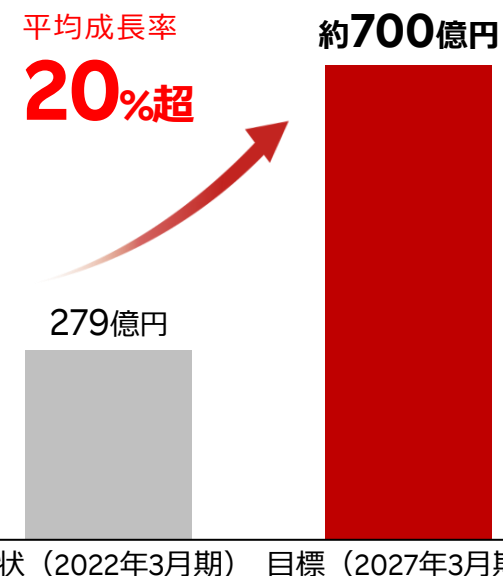
単体預金量



連結経常収益



連結経常利益



*中長期目標は、様々な前提及び考えに基づいています。そのような前提及び考えの多くは、事業環境及び経済環境に影響する要因を含む楽天銀行のコントロールの及ばない事項に関連します。また、楽天銀行の様々な戦略的イニシアティブを実現する能力を楽天銀行が有しているという保証はありません。それらを含む予測のつかない事象及び状況により、かかる目標を実現する楽天銀行の能力に影響が生じる可能性があります。そのため、楽天銀行はかかる目標の達成可能性やかかる目標の前提の適切性について、何ら表明または保証を行うことはできず、行うものでもありません。実際の結果は、中長期目標の内容と大きく異なることがあることにご留意ください。

*2022年6月末時点の単体口座数は1,268万口座、および単体預金量は8.1兆円

*楽天銀行の決算は日本基準に基づく

楽天証券：業績ハイライト（2022年6月末）

総合口座数

805万

+29.0%

前年同期比

国内株式
委託個人売買代金シェア

33.5%

+6.6pt

前年同期比

預かり資産

16.5兆円

+28.8%

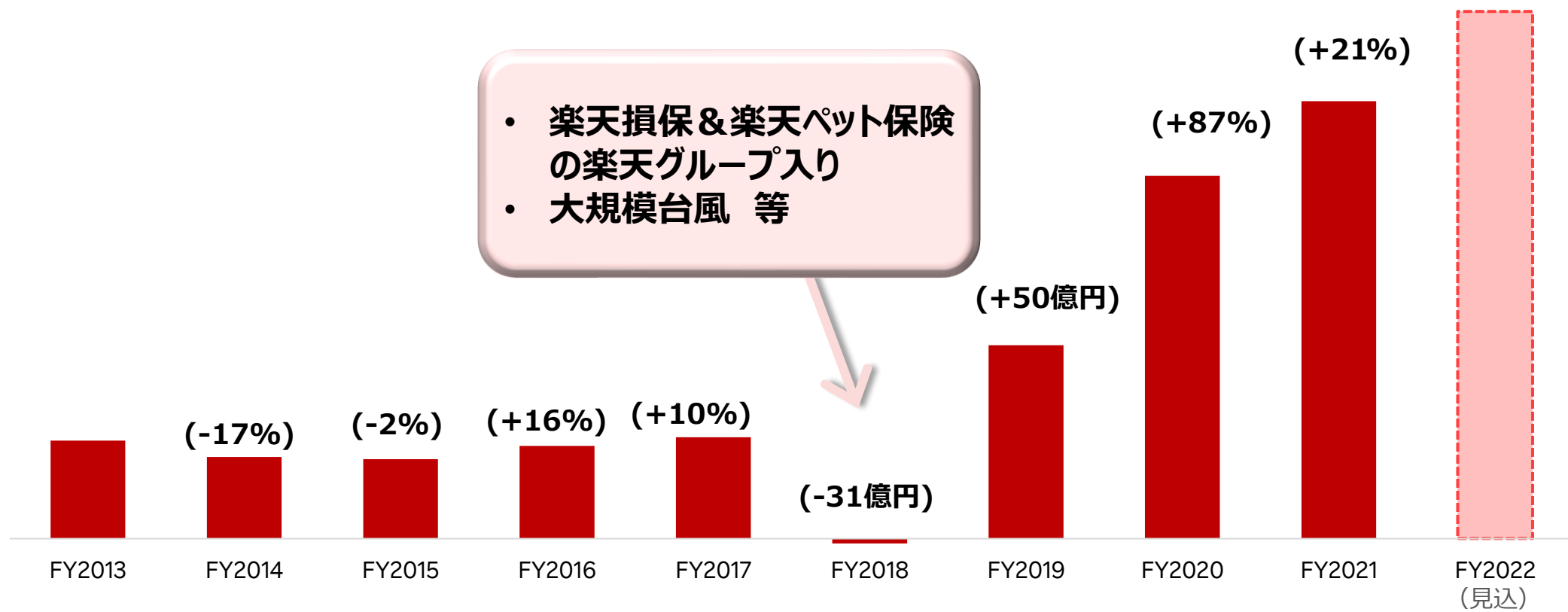
前年同期比

重要ニュースハイライト

- 2022年5月 株式上場準備を決議
- 2022年6月 総合口座 **800万** 突破
- 2022年8月 投資信託月額積立設定額 **1,000億円** 突破

楽天保険グループ：営業利益の推移*

- 楽天生命：売上高の伸長に加え、お客さまサービスのDX化や業務の自動化等各種コスト削減効果による利益増大
- 楽天損保：商品ポートフォリオおよびアンダーライティング基準の見直し等による損害率の改善に伴う利益増大



*括弧内は前年比

フィンテック連結子会社の上場準備

- 信用力、財務健全性等を考慮したグループの組織構成及び資本構成を検討しながら、当社グループの成長と企業価値の最大化を目指していく

楽天銀行

2022年7月
東京証券取引所へ株式上場申請

Rakuten
楽天銀行

楽天証券HD

2022年5月
株式上場準備の開始

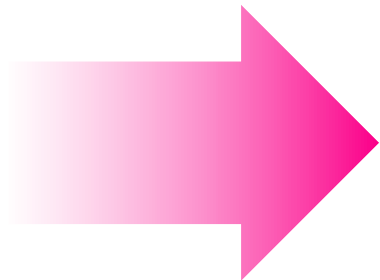
楽天証券
ホールディングス

2022年5月24日に楽天証券の上場準備を発表。
その後2022年8月10日に組織再編により楽天証券ホールディングス
が上場申請を行う会社となる旨発表

◆ モバイル

No.1の携帯キャリアへ

コスト構造
×
顧客獲得力
×
品質

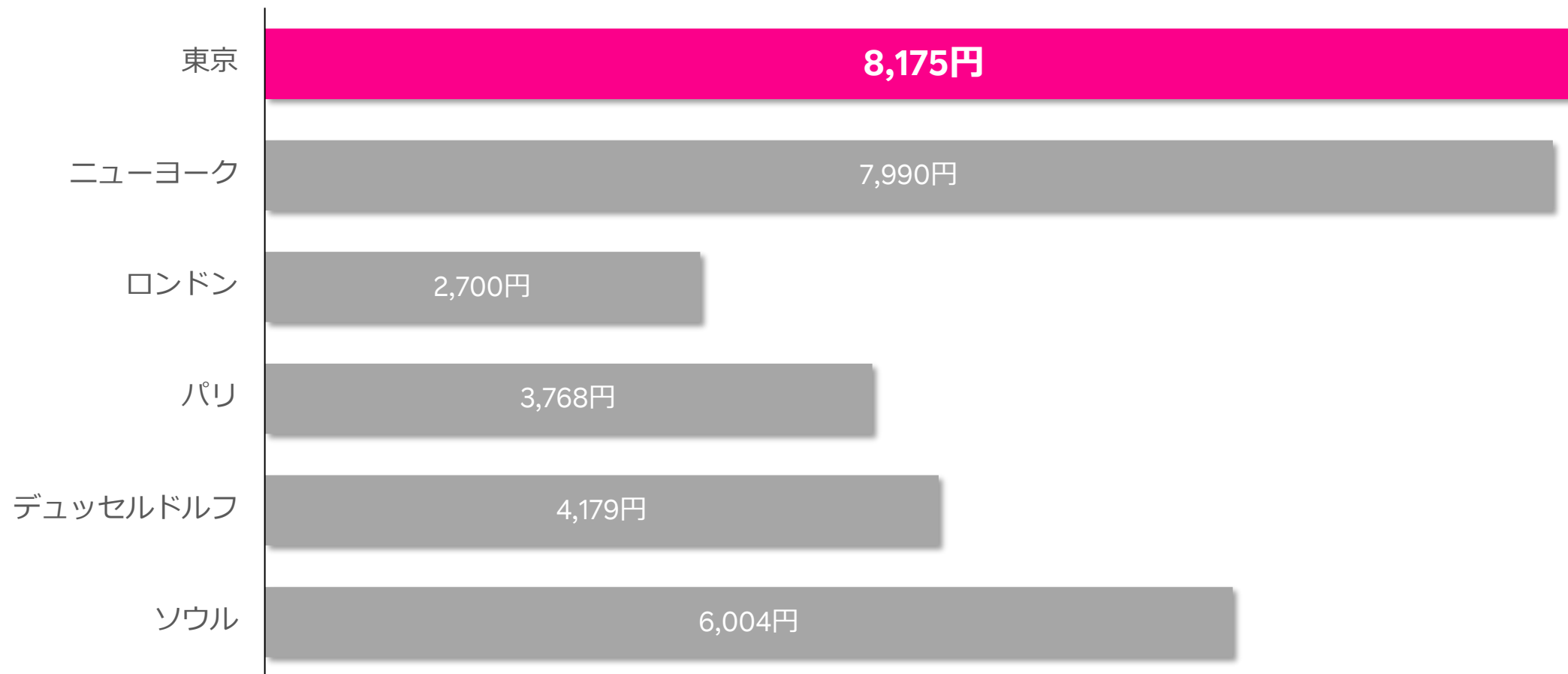


No.1
携帯キャリア

楽天モバイル参入前の日本のスマホ料金

世界主要6都市のスマホ料金比較（月20GB利用時）

2020年は6都市で最も高かった



*総務省（2020年6月） 各都市でシェア1位の事業者で月20GB利用した場合の価格

楽天モバイルが目指すもの

携帯市場の民主化

楽天モバイルのターゲットユーザー

ターゲットユーザー：
ARPU上昇

ロイヤル
エコシステム
ユーザー

プラン終了

0円
ユーザー

スマート
(経済合理的)

ヘビー
ユーザー

No.1の携帯キャリアに向けた3つの柱

価格
優位性

更なる
品質向上

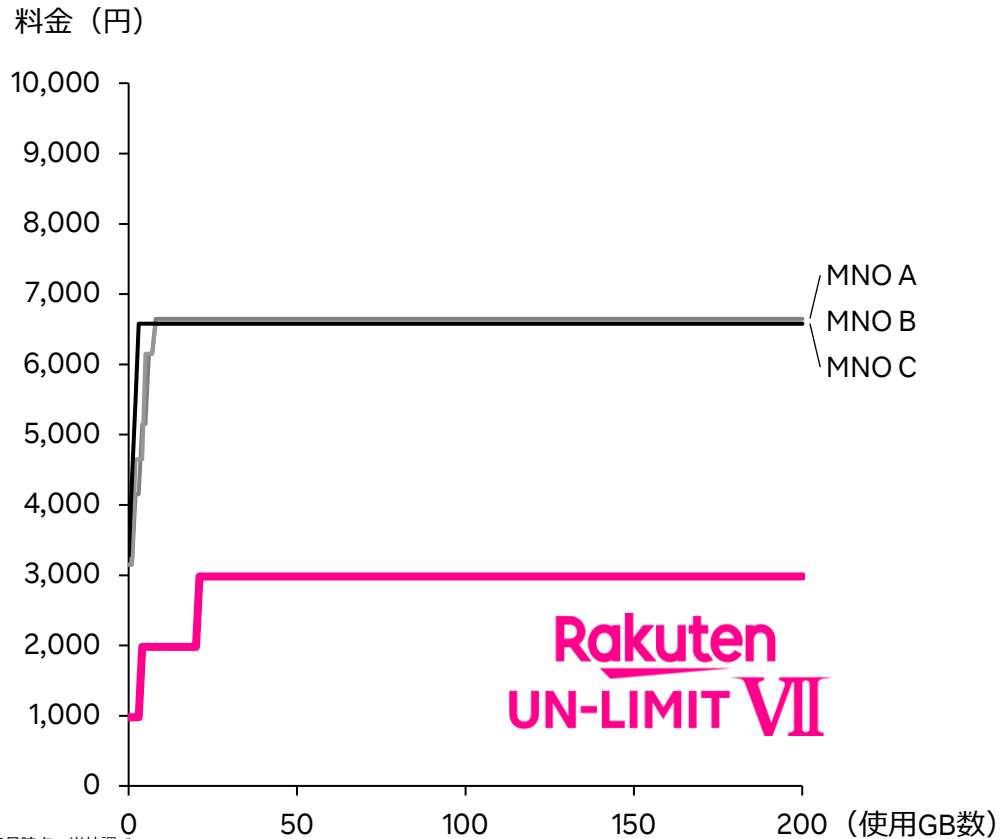
マーケ
ティング
戦略

楽天モバイルの価格優位性

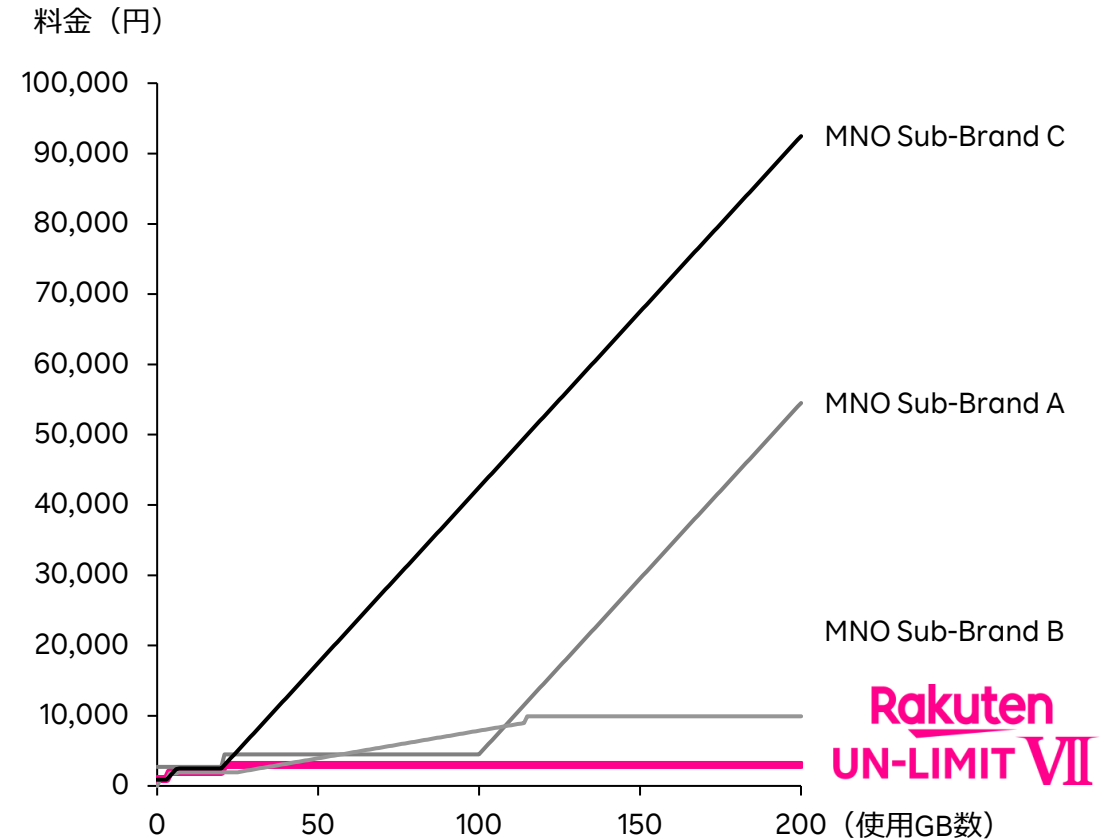


100GBでも200GBでも 高速でデータ無制限*を2,980円(税抜)で楽しめるワンプラン

MNOとの比較



MNOサブブランドとの比較



*2022年6月時点、当社調べ

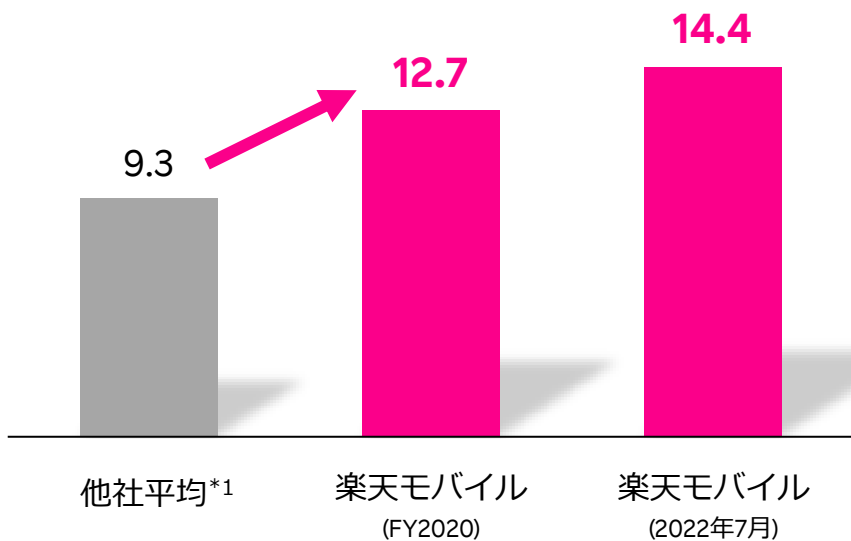
*データ無制限は、楽天基地局に接続時。公平にサービスを提供するため通信速度の制御を行う場合があります。パートナー回線エリアは、国内は5GB超過後は最大1Mbps、海外は2GB超過後は最大128kbpsで使い放題。最大1Mbpsで使用時、動画再生・アプリダウンロード等では、時間がかかる場合あり。通信速度はベストエフォート（規格上の最大速度）であり、実効速度は通信環境・状況により変動します。月間データ利用量20GB超過後の料金は2,980円/月（税込3,278円）（通話料等別）。

データ使用量は5Gの拡大に伴い飛躍的に増加する見込み



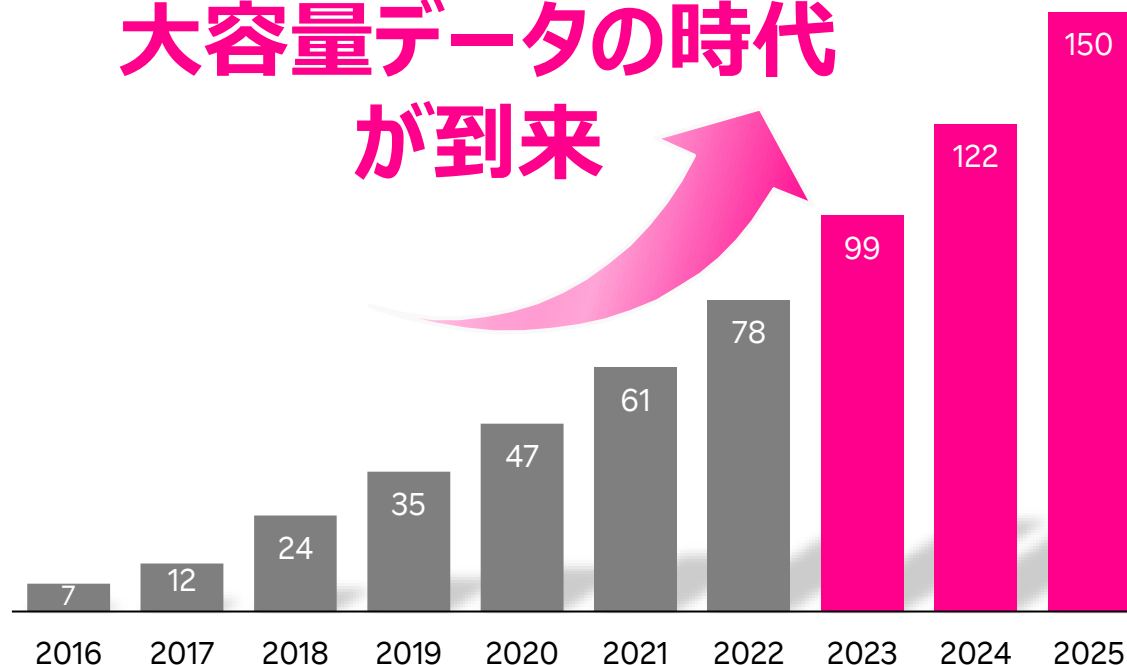
1契約あたり平均月間データ使用量 (GB)

楽天モバイルユーザーの
データ使用量は他社比1.4倍



モバイル経由でのデータ通信量 (エクサバイト/月) *2

5Gとともに
大容量データの時代
が到来



*1 総務省 令和3年度 携帯電話及び全国BWAに係る電波の利用状況調査の評価結果を参照 (2020年平均)

*2 総務省 (令和2年版) 情報通信白書を参照



楽天モバイルの価格優位性を支えるコスト構造

完全仮想化ネットワークによりコスト削減に貢献、持続可能で競争力のある価格設定が可能に
楽天シンフォニーは楽天モバイルの更なるコスト削減に貢献可能

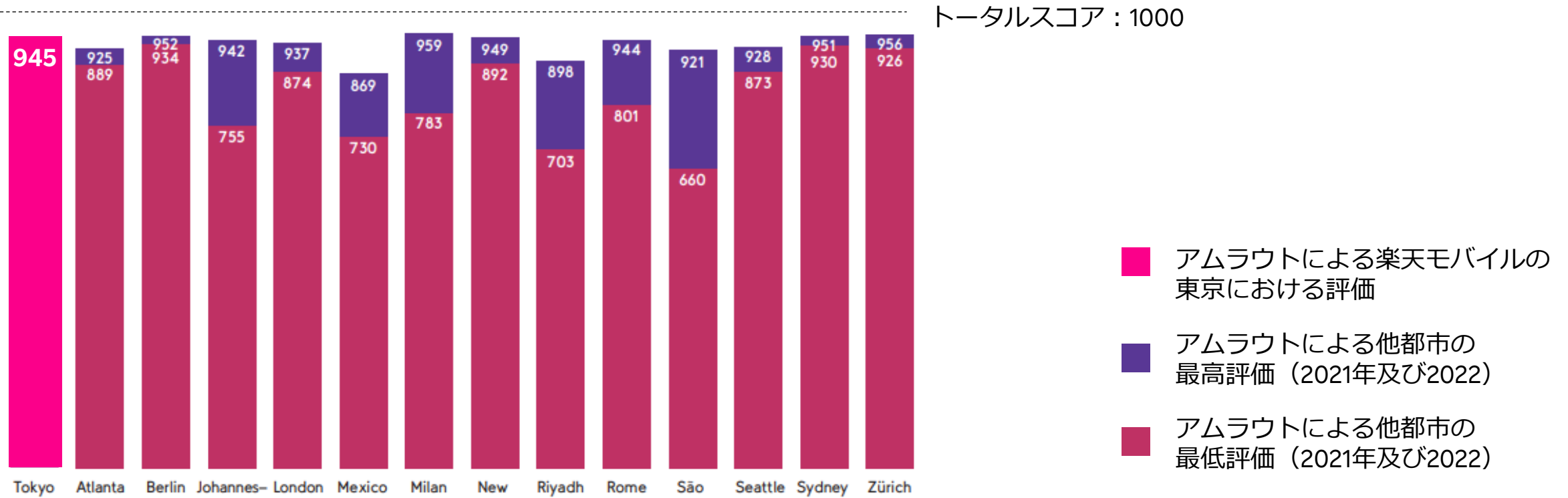
CAPEX 40%減

OPEX 30%減



楽天モバイルの通信技術と品質への国際的評価の高まり

楽天モバイルの東京における通信品質はアマラウトでテストされた世界最高のネットワークに匹敵する非常に優れたパフォーマンス



*アマラウトによるレポート "Audit Report - OpenRAN Network Rakuten Mobile Japan" (2022年4月)



屋内や地下鉄での繋がりやすさ向上に向けた取組

スモールセルの活用

Rakuten Casa 等による屋内 カバレッジの拡大

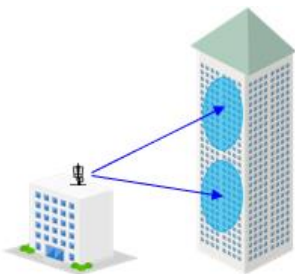


- 約400名の専任チームが設置を推進
- 2022年6月時点で、既に日本全国に Rakuten Casa 約8.5万台*を設置済み

*個人および法人向けの合計

高層ビル対応 (4G)

ビル外からの電波発射 (Exdoor solution)



20階以上の高層ビル の電波環境が 順次改善

地下鉄対応

JMCIA施設への 当社設備の設置



東京都の地下鉄は
95%+対応済

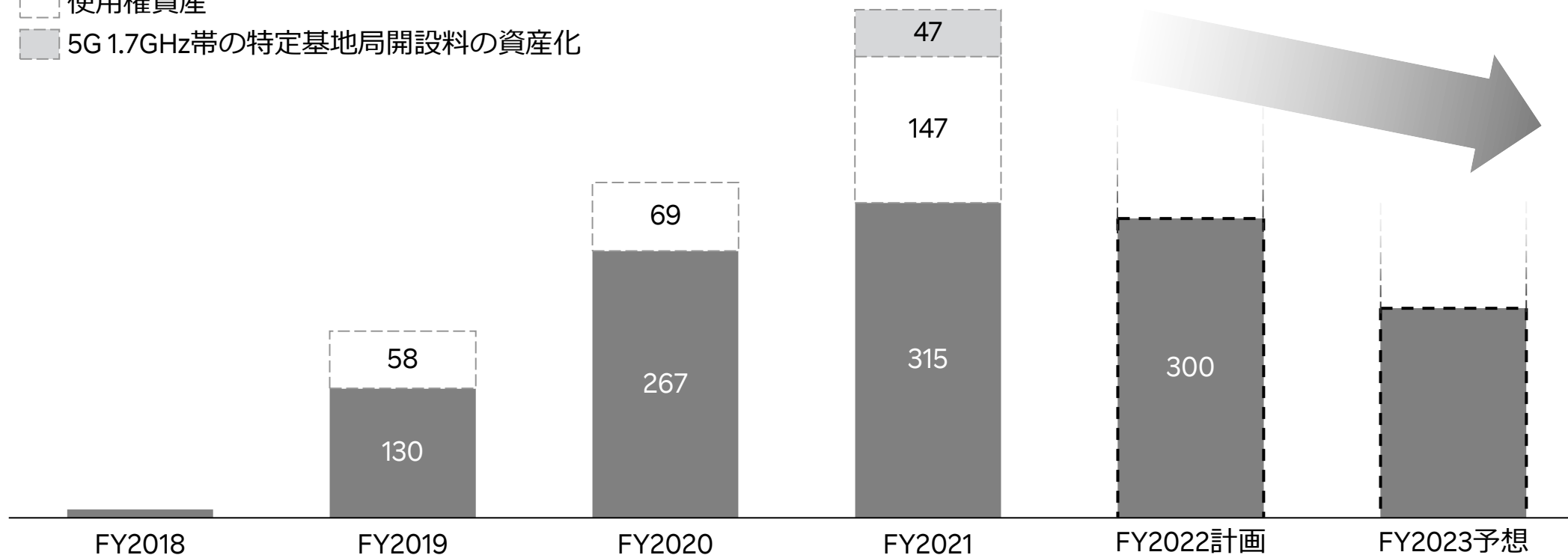
ユーザー数拡大に伴う
**キャパシティ対応も
来春以降順次完了予定**

人口カバー率99%超に向けた設備投資計画

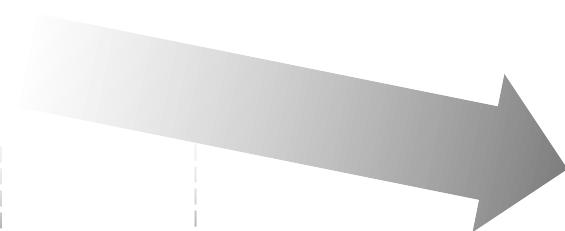


(単位：十億円)

- 設備投資額
- 使用権資産
- 5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料の資産化



設備投資額は 来年以降減少見込

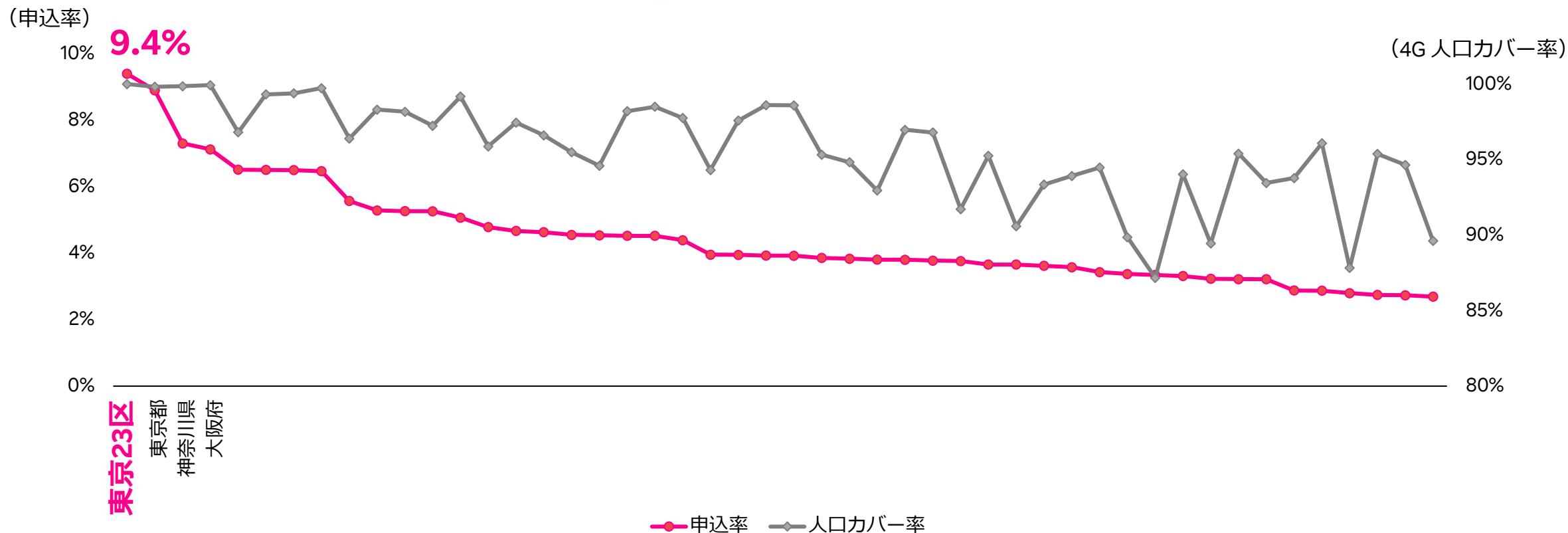


*基地局建設に関わる機器納入状況に影響を受ける可能性あり

ネットワークカバレッジと顧客獲得の関係性



日本の人口に対して申込率9.4%を達成出来れば 約1,200万人に



* 人口カバー率、申込率は2022年6月時点

エリアごとの特性に応じたマーケティングを実施



エリアマーケティング実績後の申込数の増加

静岡

+24.4%

富山・石川

+23.9%

地域特化型マーケティング を本格的に開始



(イオンモール福岡 イベント)

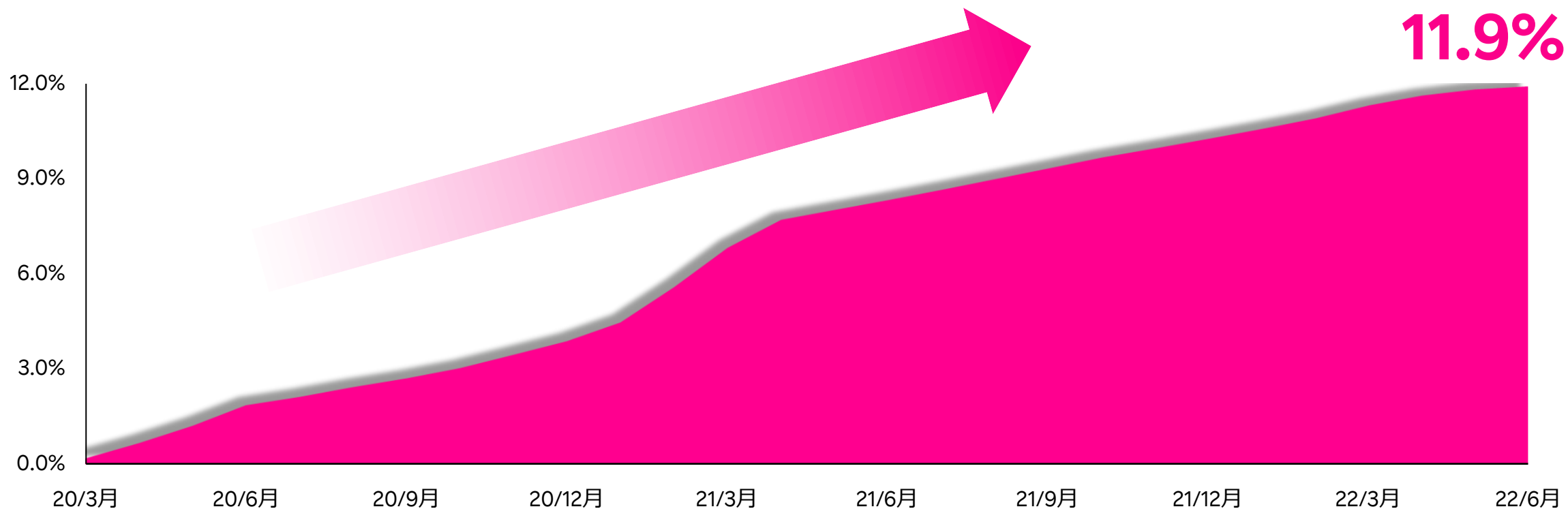


(福岡バス内広告)

* 静岡は2020/12/21-2021/1/20の結果、富山・石川は2021/12/20-2022/1/19の結果

楽天エコシステム内浸透率は更なる拡大余地あり

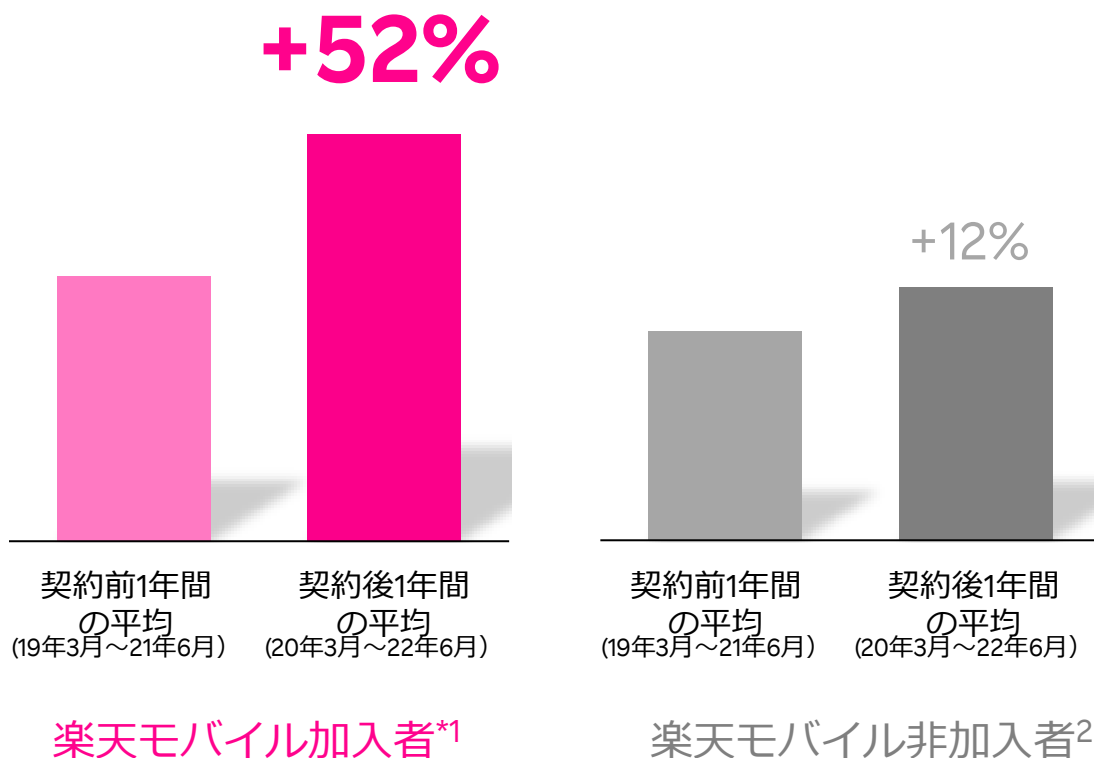
楽天エコシステムユーザーにおける楽天モバイルの浸透率*



*各月時点において、過去1年以内に楽天グループサービスを利用しているユーザーのうち、過去1年以内に楽天モバイルの契約期間があるユーザーの割合

楽天エコシステム既存ユーザーは楽天モバイル契約後、更にロイヤル化

楽天市場における一人当たりの平均月間流通総額



楽天市場流通総額への貢献効果^{*3}

楽天モバイルの契約数が
1,200万なら
(全国の申込率が東京23区同等の場合)

楽天市場流通総額は

約**15% UP**

*1 楽天市場を利用し、その後楽天モバイル (MNO) に加入したユーザー

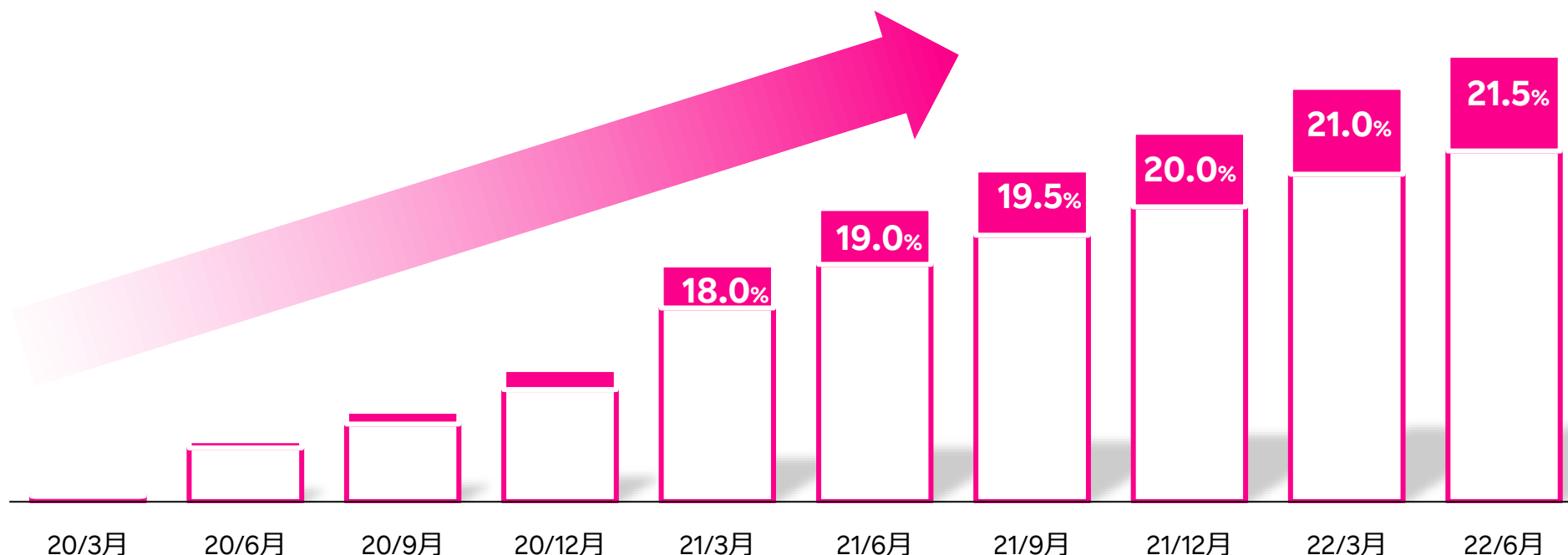
*2 楽天市場を利用し、その後楽天モバイル (MNO) に加入していないユーザー

*3 全国の申込率が2022年6月時点の東京23区同等であり、申込が全て契約に転換すると仮定した場合の、2021年楽天市場流通総額に対する押し上げ効果

楽天モバイル契約者のうち約2割は楽天エコシステム新規ユーザー

楽天モバイルは楽天エコシステム拡大に貢献

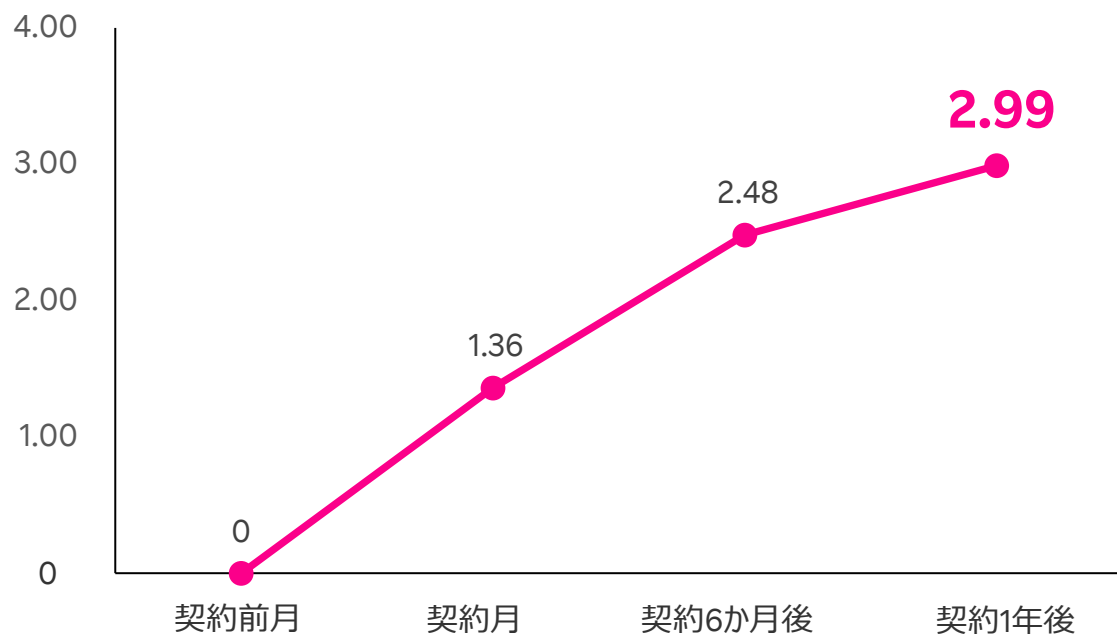
楽天モバイル契約者における新規楽天ユーザー比率の推移(累計)*



*2020年3月以降の累計楽天モバイル契約者のうち、これまで楽天サービスの利用のないユーザーの割合

楽天エコシステム新規ユーザーは1年以内に約3サービスを利用

楽天モバイル契約後の利用サービス数*



エコシステム新規ユーザーのうち

約**60%**が楽天市場を



約**40%**が楽天ポイントカードを



約**20%**が楽天カードを



利用開始

*2021年6月までの申込者が対象。利用サービス数に楽天モバイル（MNO）を含む。

契約回線数

1GB以上ユーザー数は純増

新料金発表後のMNO解約件数のうち**8割**はデータ使用量1GB未満ユーザー

22年6月末 MNO及びMVNO契約回線数

546万

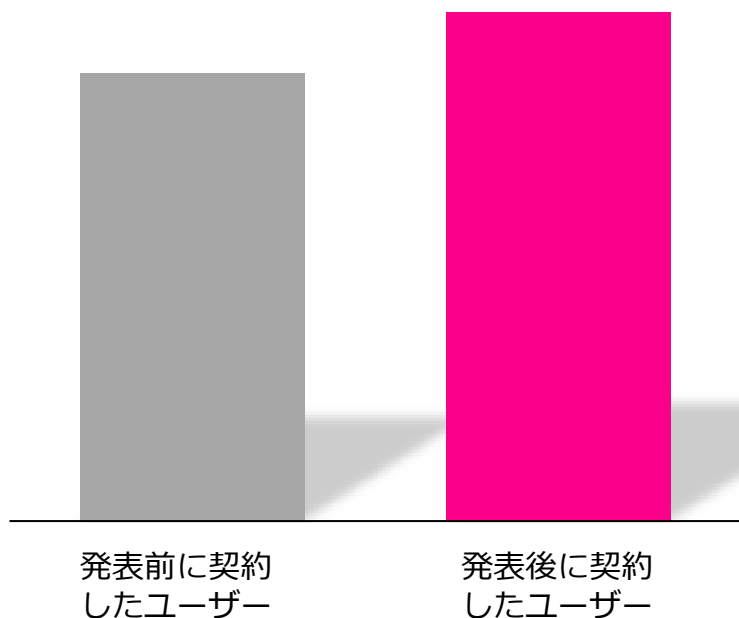
(うちMVNO: 69万)

*22/6月数値は速報値

新料金発表以降、メイン回線利用・データ使用量の多い顧客の割合が増加

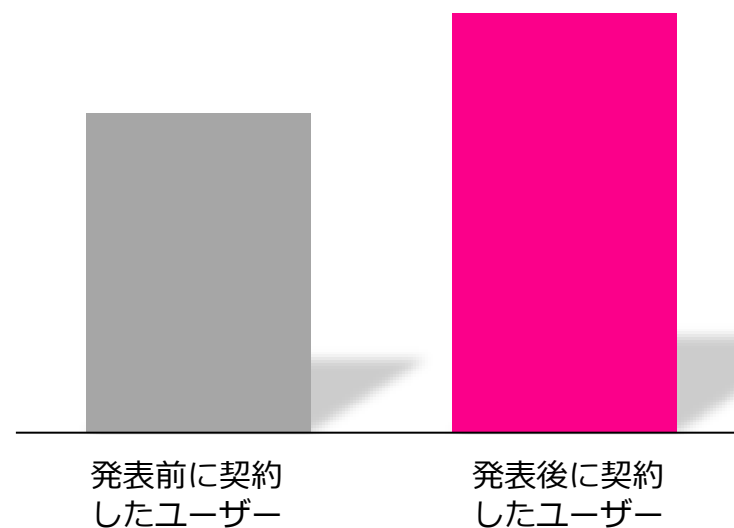
メイン回線としての利用者比率

8.3ポイント増加



2022年6月のデータ使用量20GB以上の比率

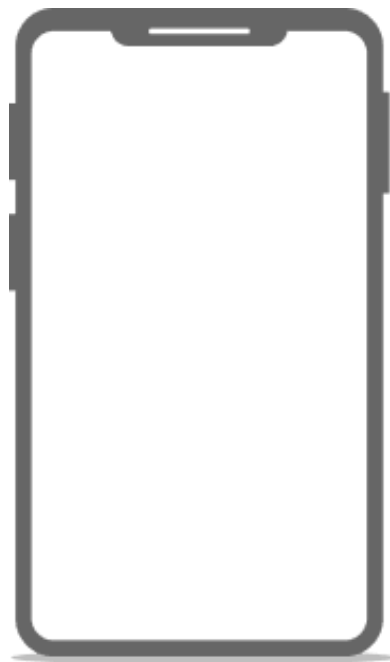
20GB以上使用顧客が
5.7ポイント増加



楽天モバイルはeKYC、eSIM対応ですぐに使用可能、特にデュアルSIMには便利

約**5分***で
開通可能

*当社調べ。ただし通信環境・状況により変動。



オンライン契約

×

eKYC

×

eSIM

で契約当日から使用可能

キャリアメール提供開始



Rakuten Link 公式メールサービス

メールがもっと、あんしん、便利に。

楽メール **無料**

2022年7月1日より提供開始

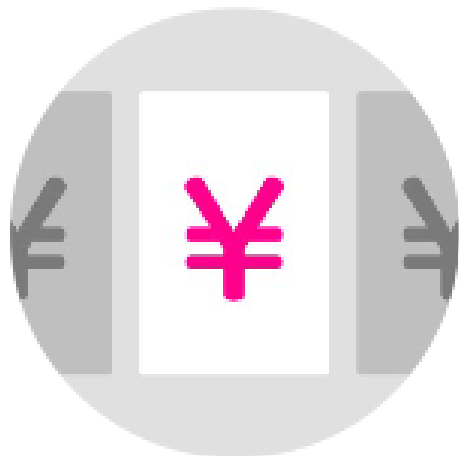
メールアドレス持ち運び：2022年8月5日より提供開始



法人サービス

楽天モバイルによる法人向けサービスを開始予定

法人専用
特別サービスプラン



法人専用
Rakuten Link

国内通話 0円



国際通話
Rakuten Link

アプリ同士なら

日本から海外にかけても
海外から日本にかけても

0円 ✈️

MNPワンストップ化が来春以降実現予定

楽天モバイルへのMNPがより簡単に

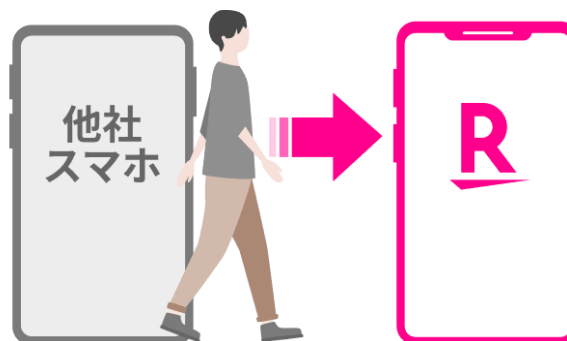
現在のMNP移行

- 1 現在契約中の携帯電話会社でMNP予約番号を取得
- 2 楽天モバイルに申し込む
- 3 MNP開通手続きを行う

ワンストップMNP

楽天モバイルでMNP手続きが完結

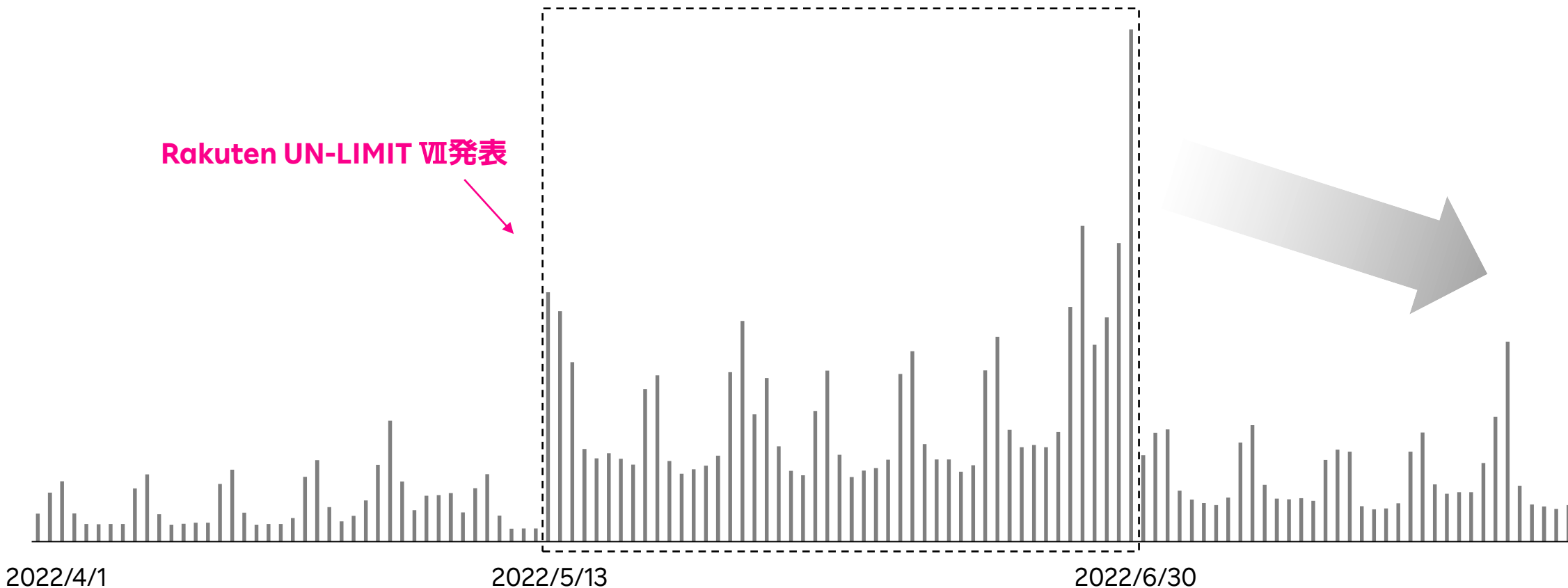
ワンストップで
すぐに乗り換え可能



解約回線数は減少傾向

足元の解約数は**減少傾向**
今後の動向を引き続き注視

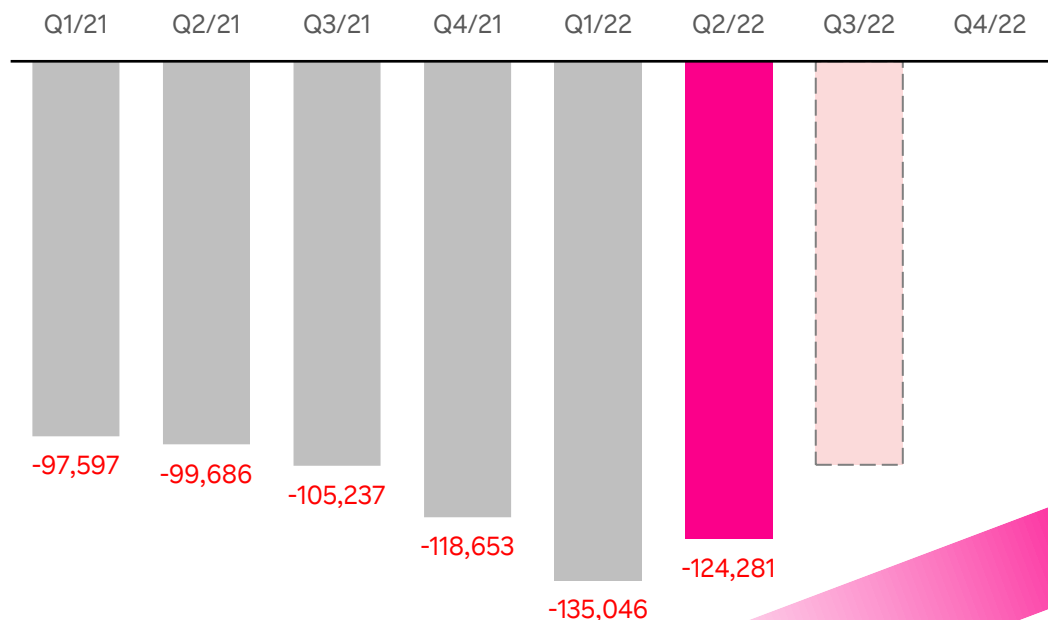
Rakuten UN-LIMIT VII発表



モバイルセグメント 営業利益 四半期業績

- Q1/22を赤字のピークに、Q2/22の損益は改善。新料金プラン移行に伴うARPU上昇、パートナー回線エリアから楽天回線への切り替えによる費用削減効果により、継続的な損益改善を見込む。

(単位：百万円)



継続的な
損益改善を見込む

主な改善要因

➤ ARPU上昇効果

2022年9月以降、無料終了によりARPUは上昇見込
(ポイントバックは10月末に終了)

➤ 契約者獲得加速

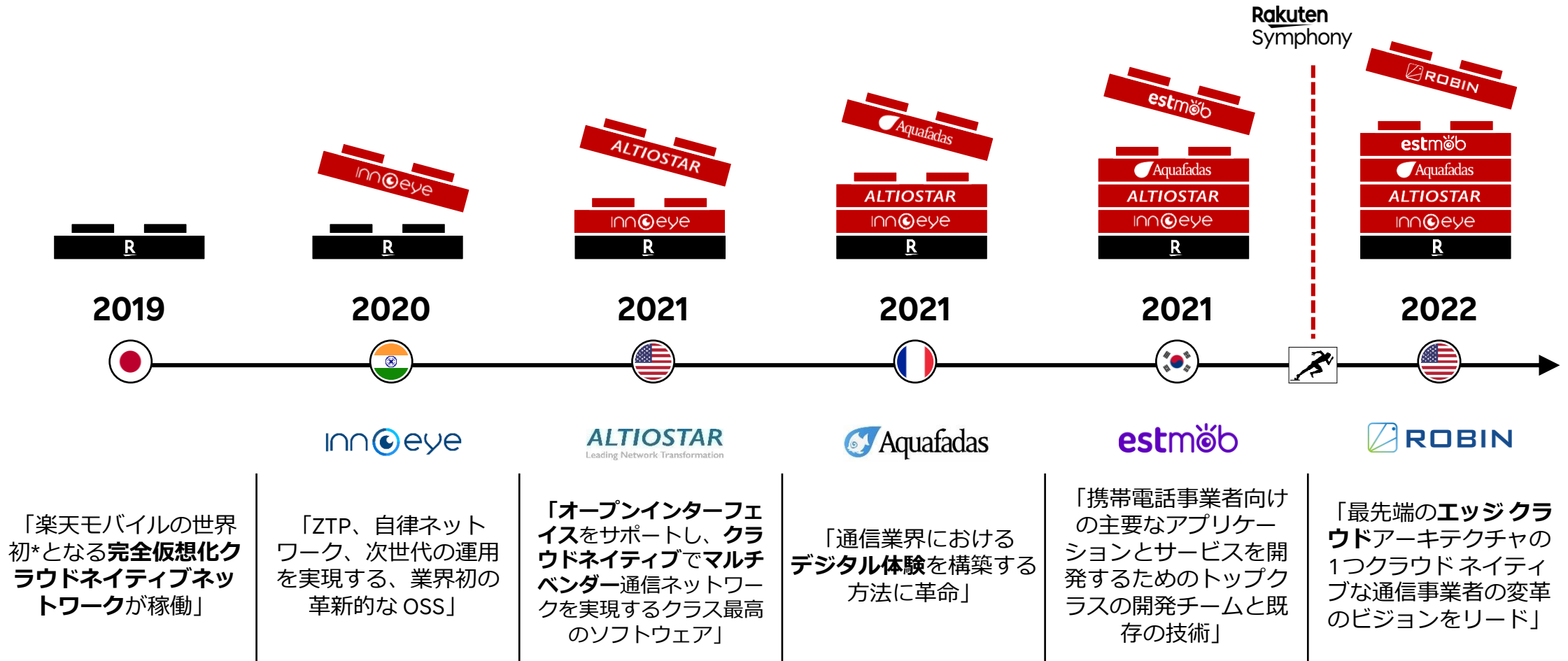
更なるネットワーク品質向上、
エリアマーケティング等の施策による顧客獲得の加速

➤ ローミング費用減

2022年10月以降順次
ローミングサービスを切り替え

◆ 楽天シンフォニー

楽天シンフォニーとしての歩み



* 大規模な商用モバイルネットワーク向け（2019年10月1日時点）調査：ステラアソシエ

楽天シンフォニー：The Symworld™ Portfolio DNA

- 事業者が次世代モバイルネットワークの計画、構築、運用を行うために必要な全てのソリューションを、楽天シンフォニーにおいて自社開発

インテリジェント・オペレーション

Symplan

- RAN Commander
- IP Commander
- Capacity Manager
- Sympulse

Symbuild

- Site Manager
- Inventory Manager
- SDN Controller
- Network Navigator
- IP Address Manager
- Naming Manager
- Symconnect

Symops

- Cloud Observ.
- Fault Monitor
- Perf. Monitor
- Field Force Mgr.
- Watchtower
- Configuration Mgr
- Policy Manager

デジタル・エクスペリエンス

Symcare

- OmniDesk
- OmniReach
- OmniOps
- Customer Management
- Customer Care

Symcx

- Product Catalogue
- Sales
- Billing
- Inventory Mgmt. & Reporting
- Appbuilder
- Partner Management

インターネット・エコシステム・サービス

Symbiz

- Knowledge Hub
- Learning Hub
- Project Manager
- Procurement Manager
- Logistics Manager
- Service Desk
- Financial Manager
- Contract Manager
- Sendy
- Send Anywhere

Symworld™ プラットフォーム

CI/CD

- Deployment Tools

ワークフローマネジメント

- Workflow Studio
- Process Runner

API マネジメント

- API Gateway
- Data Bus

データマネジメント

- Data Platform
- Data Lake

自動化とAI

- AI Platform
- ML Pipeline (RFlow)
- Anomaly Detection
- BI Studio
- RIC

デジタルエンゲージメント

- Developer Portal
- Marketplace
- License Manager

セキュリティ管理

- Identity Control
- User Control
- Certificate Manager
- SIEM
- SOAR

ドキュメンテーション機能

- Global Search
- Chat Assistant
- Document Manager
- Notification Hub

Symworld™ ネットワーク

- 4G vRAN
- 5G vRAN
- リファレンスデザイン
- Symware
- コア
- エッジ

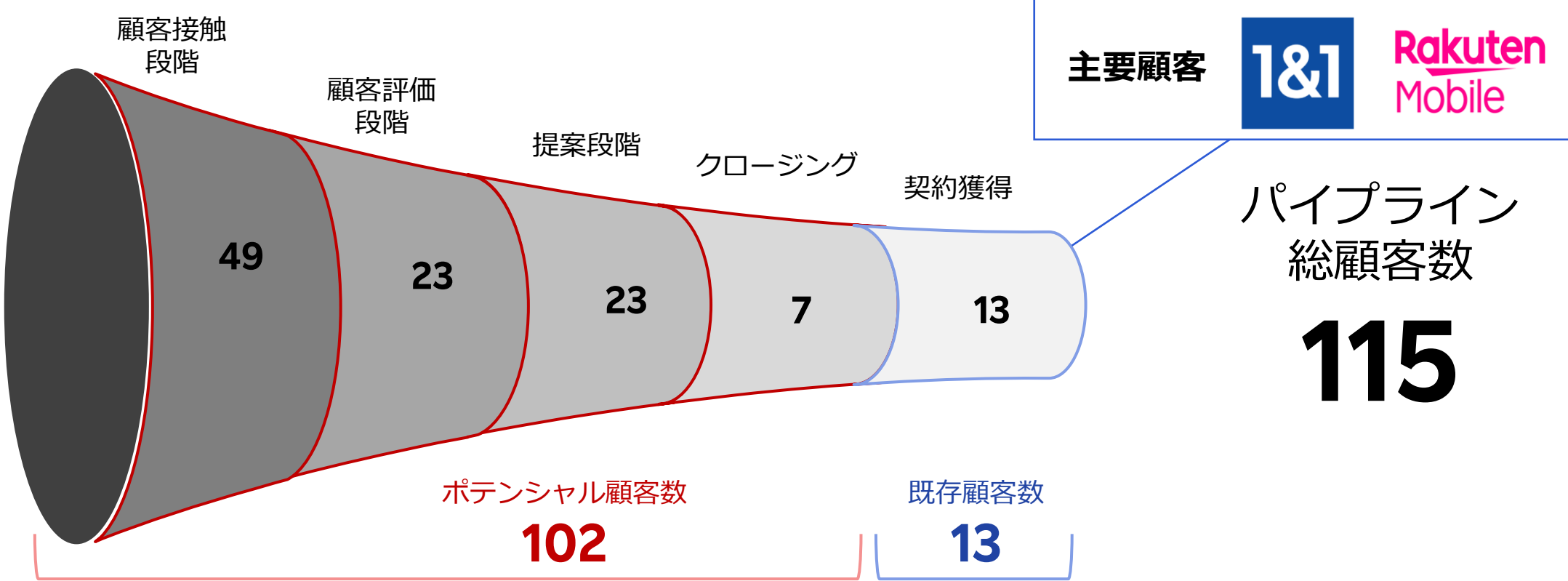
Symworld™ クラウド

- クラウドネイティブプラットフォーム
- アプリ対応クラウドストレージ
- クラウドオーケストレーション
- マネージド・サービスとXaaS

* Symworld、Symwareは、シンガポールおよびその他の国における楽天グループ株式会社またはその子会社の商標

 Symworld エクスペリエンス

Q2/22楽天シンフォニーの顧客パイプライン



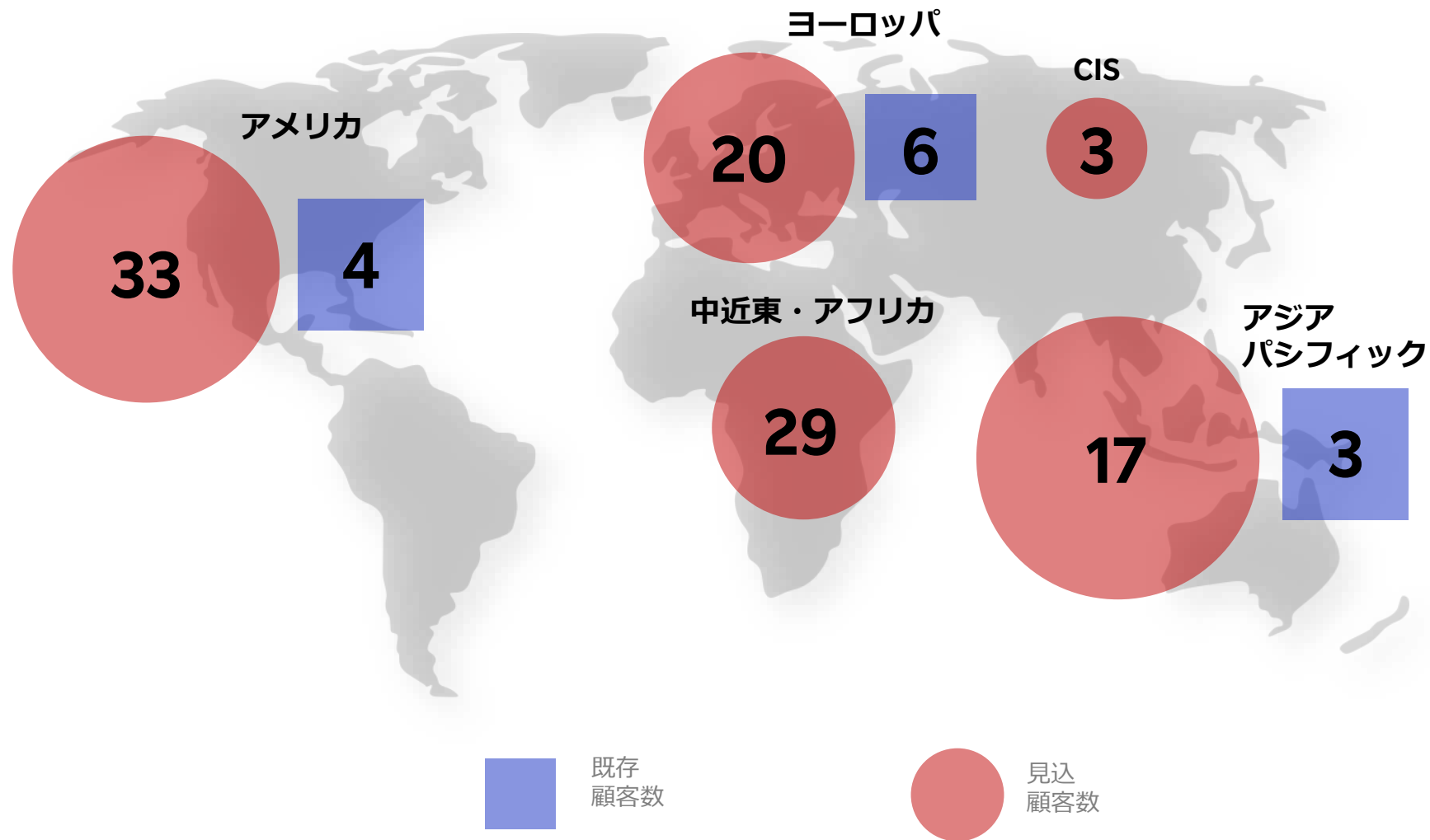
50%はvRAN関連

20%は人口知能・オペレーション関連

19%はE2E関連

9%は人工知能・オペレーションとvRAN関連の混合

Q2/22楽天シンフォニーの既存顧客及び地域別顧客パイプライン



楽天シンフォニー：プロジェクト進捗

- 1&1社：パフォーマンス指標は良好に推移
- その他のプロジェクト：北米およびヨーロッパのティア1オペレーターとの協業関係を構築

1&1社との強固な提携関係



1&1社 初の無線固定アクセス フレンドリーユーザートライアル OpenRAN パフォーマンス

スピード

1 ギガビット/秒

レイテンシー・
タイム

3 ミリセカンド

データ転送

8 テラバイト以上/人日

◆ 海外コンテンツ事業

海外及びコンテンツ事業の成長

Q2/22 vs Q1/22 2021年6月30日時点と2022年6月30日時点のユーザー数の比較

Rakuten TV

Rakuten VIKI

Rakuten kobo

Rakuten Viber

Rakuten

Rakuten Rewards

総登録者数*1

58.6百万人
+63.9% YoY

総登録者数

59.6百万人
+32.6% YoY

総登録者数

58.7百万人
+8.9% YoY

総登録者数

13.8億人
+7.2% YoY

GMS*2

2,680百万米ドル
+5.0% YoY

*1 2022年6月30日時点の登録ユーザー数およびAVOD（Advertising Video On Demand）未登録ユーザー数の合計

*2 楽天リワードの2021年第2四半期のGMSと2022年第2四半期のGMSの比較



ESGハイライト

■ 世界最大のサステナビリティイニシアチブである「国連グローバル・コンパクト」に加盟

■ ウクライナ人道支援のための募金活動
(楽天クラッチ募金+チャリティTシャツ募金)での募金総額13億円超

(実施期間: 2022年2月28日-6月30日)

■ 主要なESG指数の構成銘柄へ選出。ダイバーシティ・社員の健康・環境などに関する外部からの認証も取得



United Nations
Global Compact

ウクライナ人道危機
緊急支援募金

Donation for
Ukraine humanitarian aid



サステナビリティ指数

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA



2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



FTSE4Good

FTSE Blossom
Japan

FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

NEW

認証・外部評価



SPORTS
YELL
COMPANY
2022



2022
健康経営優良法人
ホワイト500

2030年に向けて

未来を信じて、挑戦はつづく

Rakuten 25
YEARS

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ご了承ください。文中に記載の会社名、製品名は各社の登録商標または商標です。