2023年度第3四半期連結決算補足資料

2023年11月9日

楽天グループ株式会社

*こちらの資料は1桁計算したものを記載しておりますので、一部のその他開示資料の数値と異なる箇所があるのでご留意ください。
*会計基準の変更や定義の見直し等により、過去の数値が修正される場合がございますためご留意ください。
*詳細な数値データについては別途開示しておりますhttps://corp.rakuten.co.jp/investors/assets/doc/documents/23Q3Datasheet.xlsx をご参照ください。
*会社紹介資料につきましてhttps://corp.rakuten.co.jp/investors/assets/doc/documents/GroupIntroduction202306_J.pdfをご参照ください。

補足資料目次

1 エコシステムKPI

- ◆ 月間アクティブユーザー数・2サービス以上利用ユーザー比率
- ◆ メンバーシップバリュー
- ◆ グローバル流通総額
- ◆ 楽天ポイント発行数

2 連結業績

- ◆ 連結業績サマリ
- ◆ 売上収益・Non-GAAP営業損益詳細
- ◆ 連結・主要子会社のバランスシート概要
- ◆ キャッシュ・フローの状況

3 セグメント別業績・KPI

- ◆ セグメント組織図
- ◆ インターネットサービスセグメント
- ◆ フィンテックセグメント
- ◆ モバイルセグメント
- ◆ 広告事業（各セグメントで計上される国内広告売上合計）

4 財務関連

1. エコシステムKPI

楽天エコシステム サービスラインナップ（抜粋）

■ 多くの市場においてリーディングポジションを確立。MNOキャリアの中で最も高いクロスユース率*を実現

インターネットサービスセグメント		フィンテックセグメント				モバイルセグメント
インターネット	海外事業	決済	保険	証券	銀行	モバイル
Rakuten（楽天市場）	Rakuten（Rakuten Rewards）	Rakuten Card	Rakuten 楽天生命	Rakuten 楽天証券	Rakuten 楽天銀行	Rakuten Mobile
Rakuten Travel	Rakuten kobo	R Pay	Rakuten 楽天損保	Rakuten Wallet		Rakuten Symphony
Rakuten Rakuma	Rakuten Viber / Rakuten Advertising	R POINT / R Edy				
Rakuten GORA	Rakuten Viki / Rakuten TV					
Rakuten Fashion						

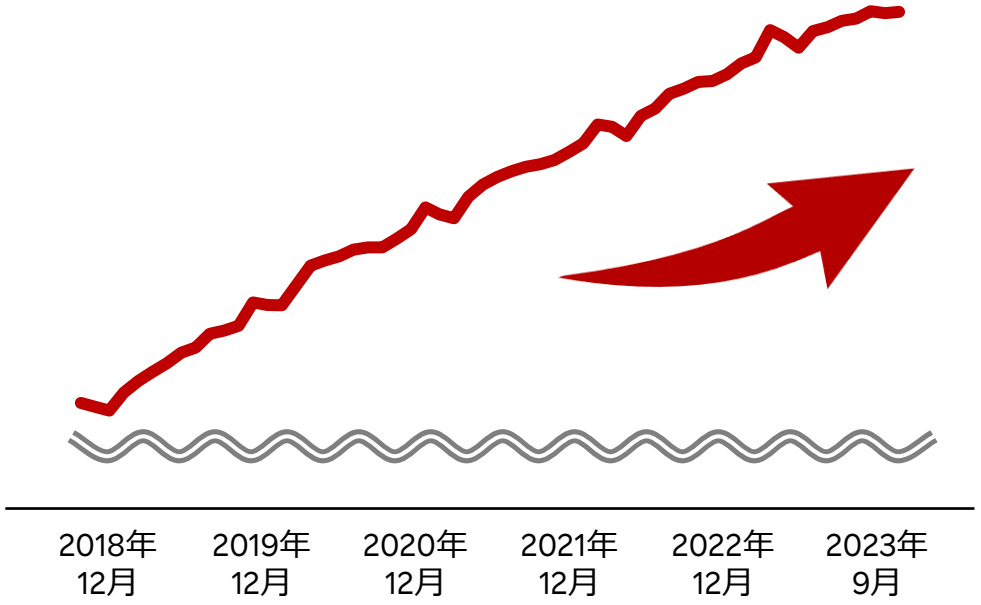
* MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象: 18歳～69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答＝2,000人:ドコモユーザー（n=500）、auユーザー（n=500）、ソフトバンクユーザー（n=500）、楽天モバイルユーザー（n=500））

月間アクティブユーザー数・2サービス以上利用ユーザー比率

日本における月間アクティブユーザー数の推移

4,090万人

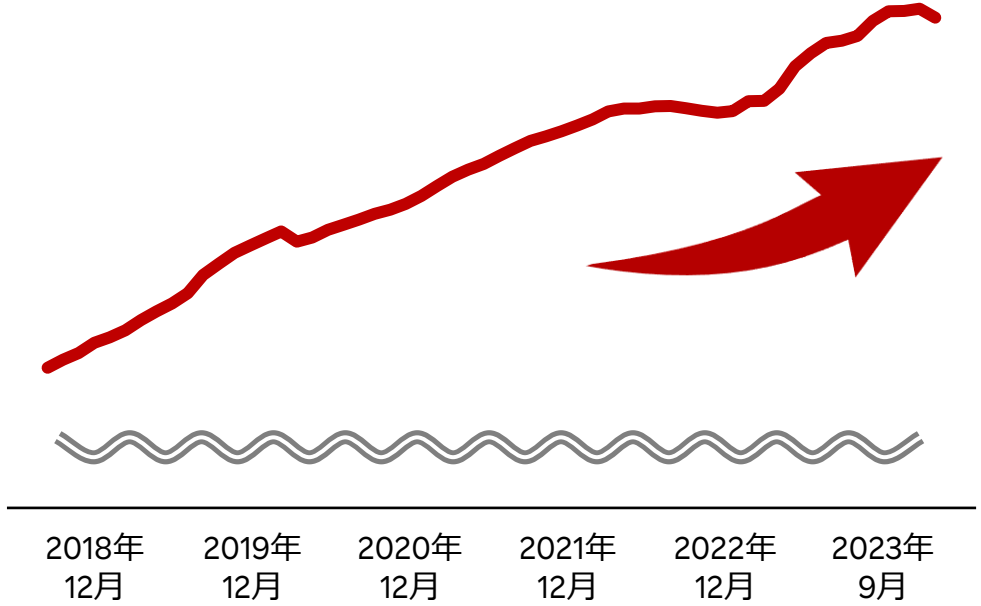
+7.2%前年同期比*1



2サービス以上利用ユーザー比率の推移*2

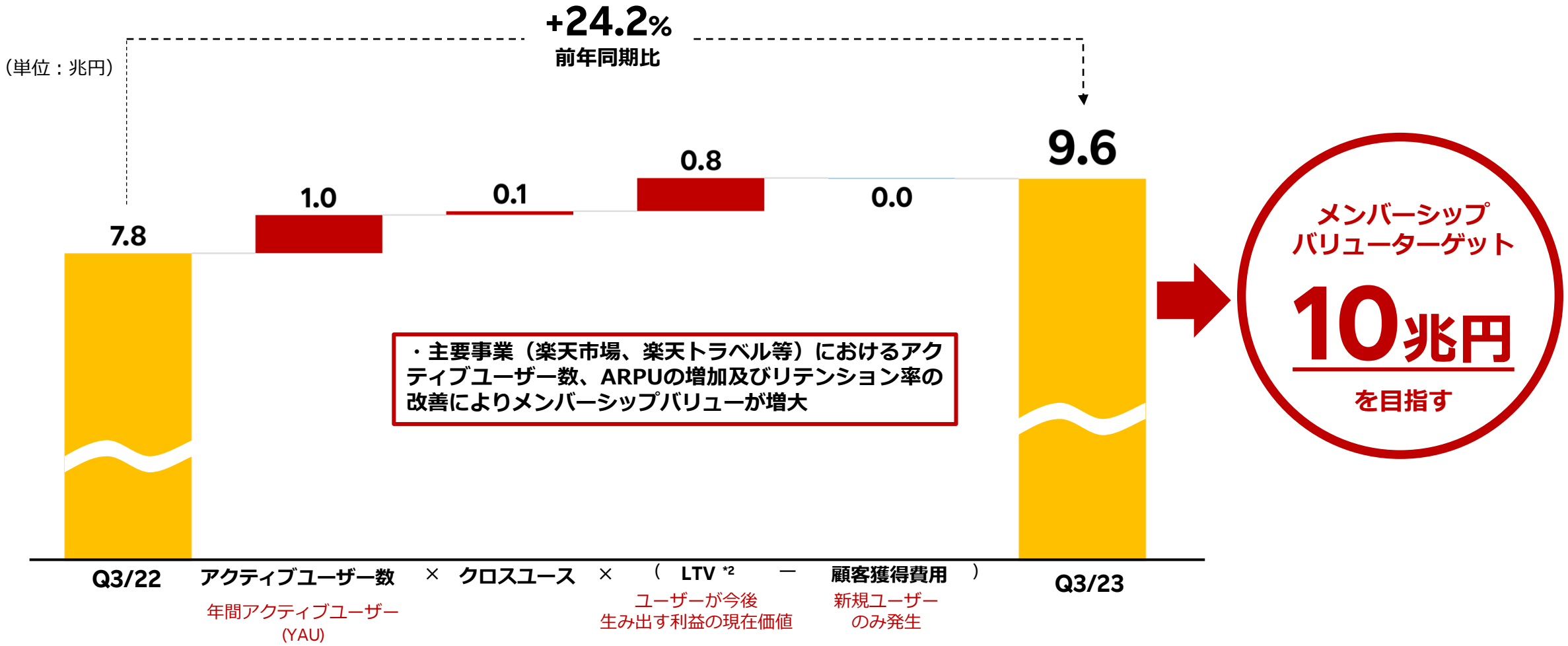
76.5%

+2.0%5年CAGR*3



*1　2023年9月末月間アクティブユーザー数と2022年9月末月間アクティブユーザー数の比較。
*2　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（2023年9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）。
*3　2018年9月から2023年9月までの月別クロスユース率を用いて算出。

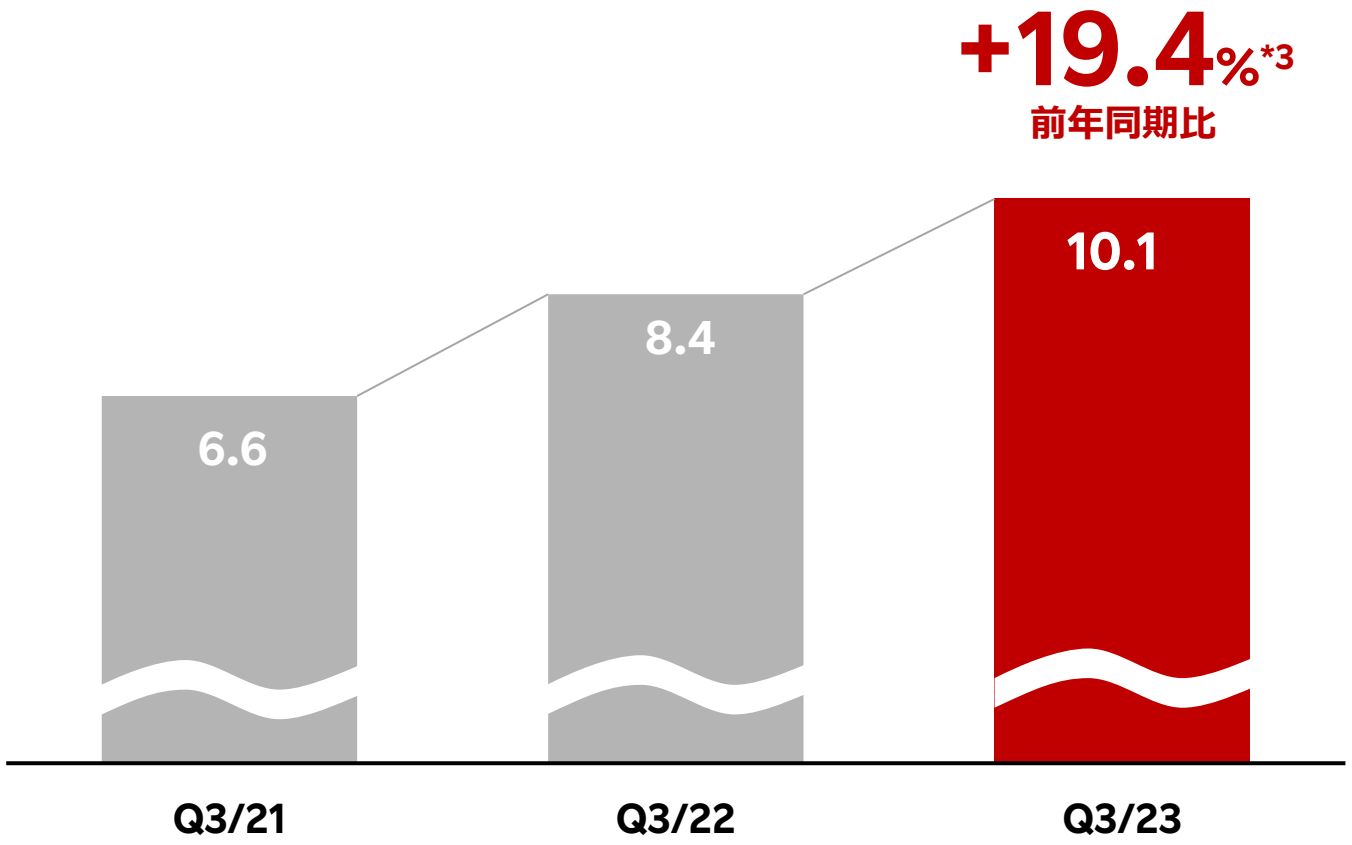
メンバーシップバリュー*1



*1 楽天グループ算出値（独自で算出するKPI）
*2 LTV=Lifetime Valueの略称。 LTV = Σ (ARPU x 利益率*3xリテンション率) ÷ (1 + 割引率)$^{K-1}$ ①Kは計画年数 ②ARPU=売上高／年間アクティブユーザー
*3 利益率= {(売上高x限界利益率)-リテンション費用*4}÷売上 ①限界利益＝売上ー変動費（売上原価、手数料等）
*4 リテンション費用=マーケティング費用ー顧客獲得費用 ①マーケティング費用＝広告費用+プロモーション費用+ポイント費用 ②顧客獲得費用=新規ユーザーに按分されたマーケティング費用

グローバル流通総額*1*2

（単位：兆円）



LTM グローバル流通総額

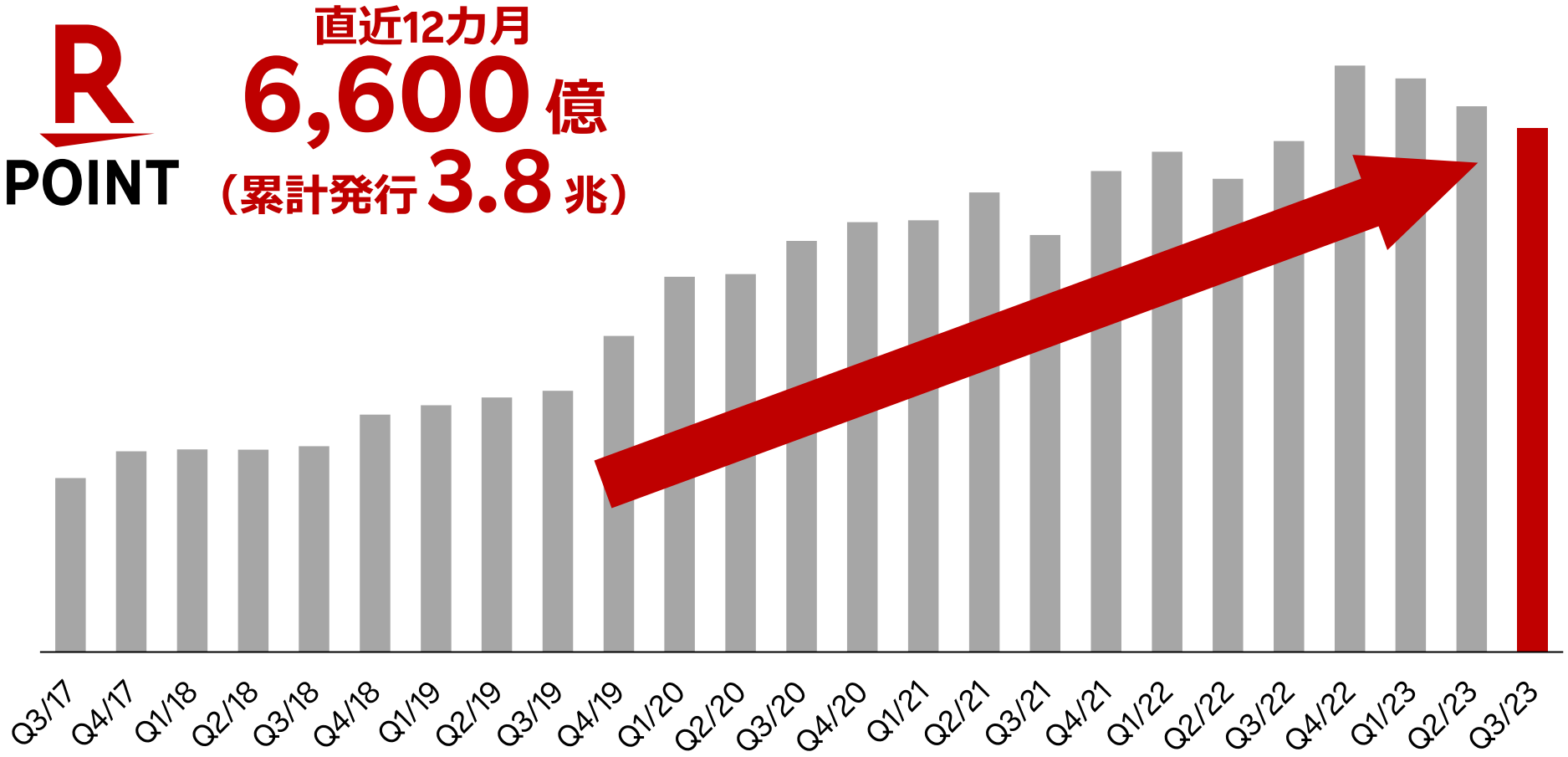
39.0

兆円

*1 グローバル流通総額 = 国内EC流通総額 + クレジットカードショッピング取扱高 + 楽天Edy決済取扱高 + 楽天ペイ決済取扱高＋楽天ポイントカード取扱高 + 海外EC流通総額 + Rakuten Rewards (Ebates) 流通総額 + デジタルコンテンツ取扱高 + Rakuten Advertising (Rakuten Marketing) 取扱高。
*2 決済・アフィリエイトサービスには、楽天グループ内取引を含む。
*3 為替の影響は未考慮とし算出

楽天ポイント発行数（自社発行＋加盟店発行）

■ 満足度No.1の楽天ポイント*



*ポイントに関する調査、2022年11月、実施機関：マイボイスコム

SPU及びキャンペーン特典内容の変更について（12月1日～）

サービス名		変更前	変更後
楽天モバイル（MNO）ダイヤモンド会員様	ポイント倍率	+3倍	+4倍
	獲得上限ポイント	7,000	2,000
楽天モバイル（MNO）ダイヤモンド会員以外の方	ポイント倍率	+2倍	+4倍
	獲得上限ポイント	6,000	2,000
楽天モバイル（MVNO）	ポイント倍率	+1倍	対象外
	獲得上限ポイント	5,000	対象外
楽天モバイル キャリア決済	ポイント倍率	+0.5倍	+2倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
Rakuten Turbo ／楽天ひかり	ポイント倍率	+1倍	+2倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
楽天カード 通常分	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	上限なし	上限なし
楽天カード 特典分	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
	プレミアムカードの場合	—	5,000
楽天プレミアムカード 特典分	ポイント倍率	+2倍	—
	獲得上限ポイント	15,000	—
楽天銀行＋楽天カード	ポイント倍率	最大+1倍	最大 +0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000

サービス名		変更前	変更後
楽天証券 投資信託	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	2,000
楽天証券 米国株式	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	2,000
楽天ウォレット	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
楽天トラベル	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	1,000
楽天ブックス	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	1,000	500
楽天Kobo	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	1,000	500
Rakuten Pasha	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
Rakuten Fashion アプリ	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	1,000
楽天ビューティ	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	500

合計獲得上限ポイント　19,500ポイント

■ **毎月5と0のつく日は 楽天カード利用でポイント4倍（12月5日～）**

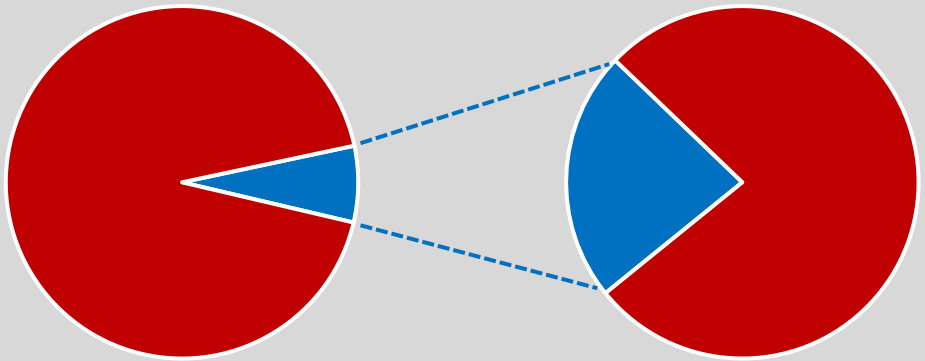
楽天カードを利用すると「楽天ポイント」を進呈するキャンペーン。「毎月5 と 0 のつく日」において、特典を**5**倍から**4倍**に変更（獲得上限ポイント**3,000**ポイント→**1,000**ポイント）

よりポイントの生産性向上と同時に
より多くのユーザーにポイントの利便性を実感いただくプログラムへ

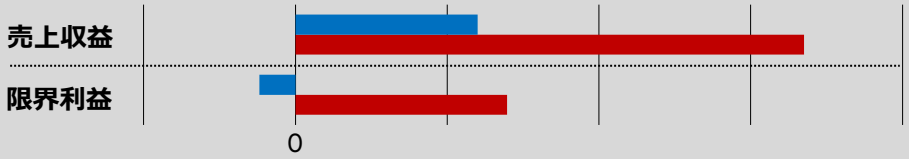
現行のSPUは一部のユーザーに還元が偏重

ユーザー数*1*2

SPUによるポイント発行数*1*2

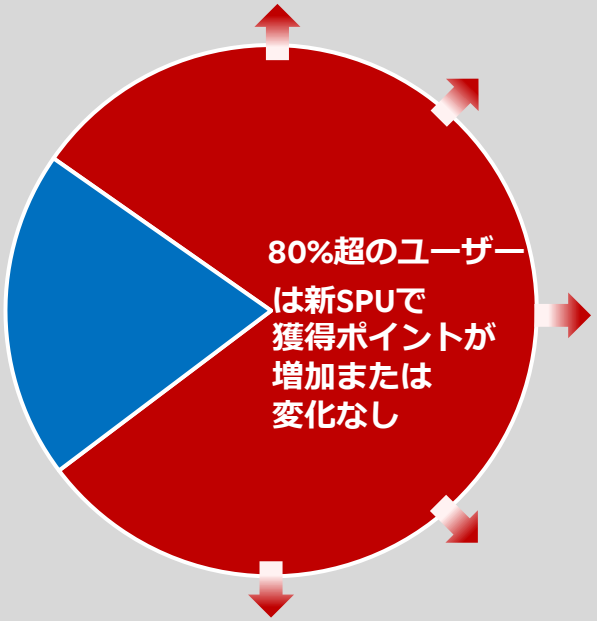


ポイント収益率 (SPU+0/5) *1*2*3*4



変更後

ユーザー数



より多くのユーザーにとって
ポイントが貯まりやすいプログラムへ

*1 2022年7月～2023年6月
*2 対象：EC + 決済サービス (楽天カード、楽天ペイ、楽天ポイントカード、楽天Ｅｄｙ) + その他フィンテック + MNO + 楽天マガジン + 広告 (楽天市場、楽天トラベル)
*3 ポイント収益率：ポイント発行により生み出される売上・限界利益
*4 限界利益: 売上ー変動費及びユーザーあたりポイント（固定費は含まない）

より多くの楽天市場ユーザーが実質無料で楽天モバイルを利用可能に

	ポイント倍率	楽天市場購入額（税抜）		獲得ポイント
モバイル契約なし	1倍	27,000円	＝	270ポイント
12/1~ モバイル契約あり	5倍 楽天会員（1倍） Rakuten最強プラン（+4倍）	27,000円	＝	1,350ポイント

モバイル契約による差分
＝1,080ポイント
楽天モバイルの
データ利用3GB未満の
月額料金に相当

楽天市場で月額27,000円のお買い物をする場合、新SPUプログラムではどちらの選択肢がベストな選択肢か
A. 270ポイント獲得のみ
B. 270ポイントのベースポイント獲得に加え、SPUによる倍率アップ分1,080ポイントでRakuten最強プランを利用

新SPUでは、今より50%少ない楽天市場での購入金額で、楽天モバイルの月額料金の支払いに必要なポイントを獲得可能
＝
従来の約2.2倍のユーザーが実質無料で楽天モバイルを利用可能

楽天最強プラン（3GB未満）を実質無料で利用するために必要な楽天市場購入金額

2. 連結業績

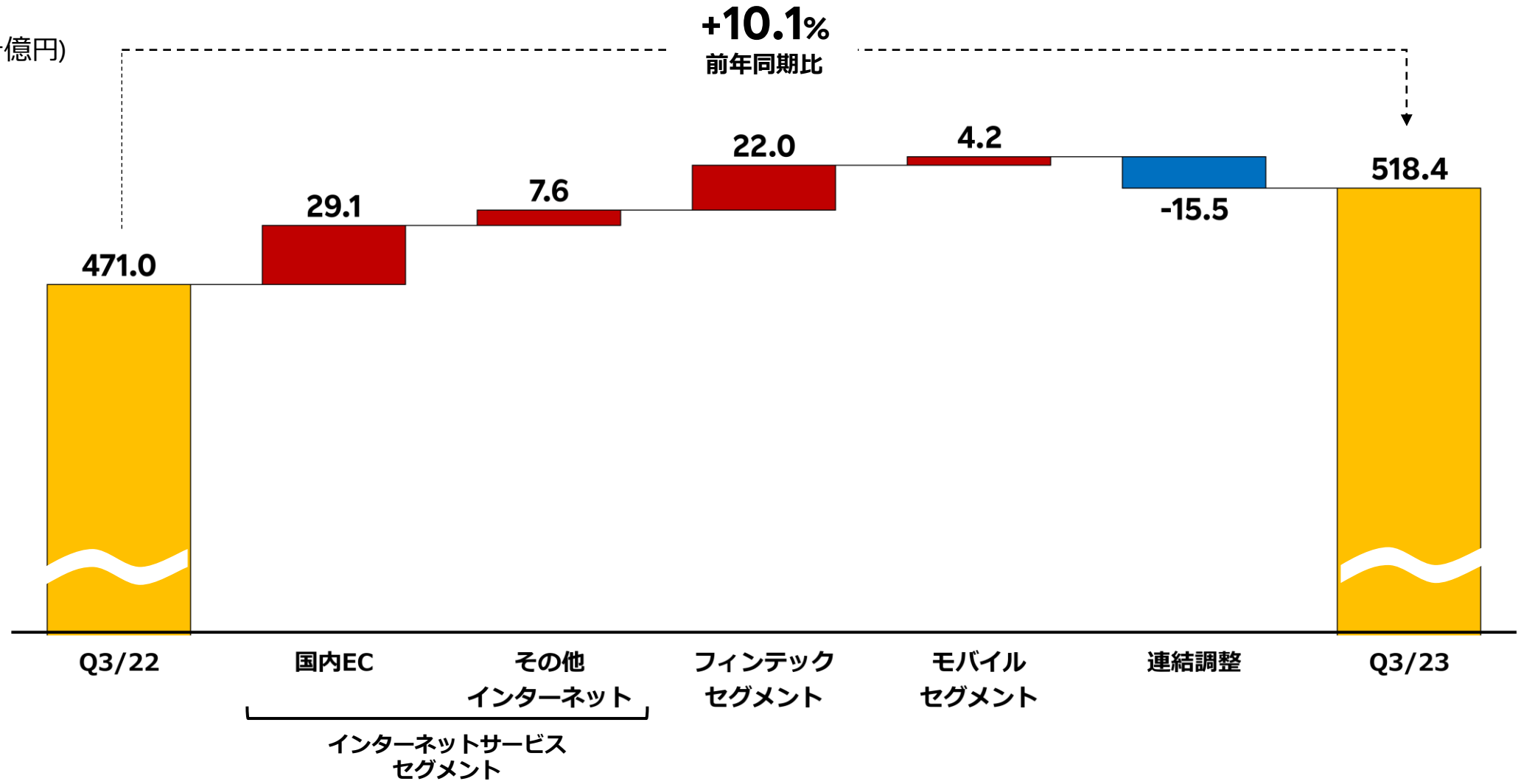
連結業績サマリ*1*2

（単位：十億円、四捨五入）	Q3/22	Q3/23	前年同期比	コメント
連結売上収益	**471.0**	**518.4**	**+10.1%**	• 楽天市場、楽天トラベルにおいて取扱高が拡大したほか、海外インターネットサービスにおいては Rakuten Rewards を中心に売上収益が伸長。 • 楽天モバイルにおいては、通信料金収入が引き続き増加し、売上収益の増加に貢献。
インターネットサービスセグメント	264.5	301.2	+13.9%	
フィンテックセグメント	162.5	184.6	+13.6%	
モバイルセグメント	84.5	88.7	+5.0%	
調整額	-40.5	-56.0	-15.5	
Non-GAAP 営業利益（損失）	**-83.0**	**-41.0**	**+42.0**	• 楽天カード、楽天銀行、楽天証券等において増収増益達成 • 楽天モバイルにおいては、ネットワーク関連コストを中心に削減を進めるとともに、設備投資についても、新ローミング契約を機に大幅な抑制等が奏功した結果継続的に損失を改善。
（参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資事業除き）	*39.5*	*48.5*	*+22.8%*	
インターネットサービスセグメント	16.6	16.6	+0.3%	
フィンテックセグメント	21.1	28.6	+35.8%	
モバイルセグメント	-117.6	-81.2	+36.4	
調整額	-3.1	-5.1	-2.0	
無形資産償却費	-2.2	-2.2	-0.0	
株式報酬費用	-3.1	-3.0	+0.1	
非経常的な項目	-5.8	-8.2	-2.4	• 一時的に発生した基地局工事等のキャンセルに係る費用等
IFRS 営業利益（損失）	**-94.2**	**-54.5**	**+39.7**	
Non-GAAP EBITDA	**-14.9**	**35.6**	**+50.4**	
インターネットサービスセグメント	25.4	26.2	+3.4%	
フィンテックセグメント	34.3	43.4	+26.4%	
モバイルセグメント	-81.3	-41.7	+39.7	
調整額	6.8	7.6	+12.2%	

*1 IFRS第17号「保険契約」を2023年12月期第1四半期連結会計期間の期首から適用し、基準移行日である2022年1月1日時点に基準変更による累積的影響額を反映しています。
これに伴い、2022年12月期に係る各数値については、当該会計基準を遡って適用した後の数値となっています。
*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q3/23 売上収益推移*

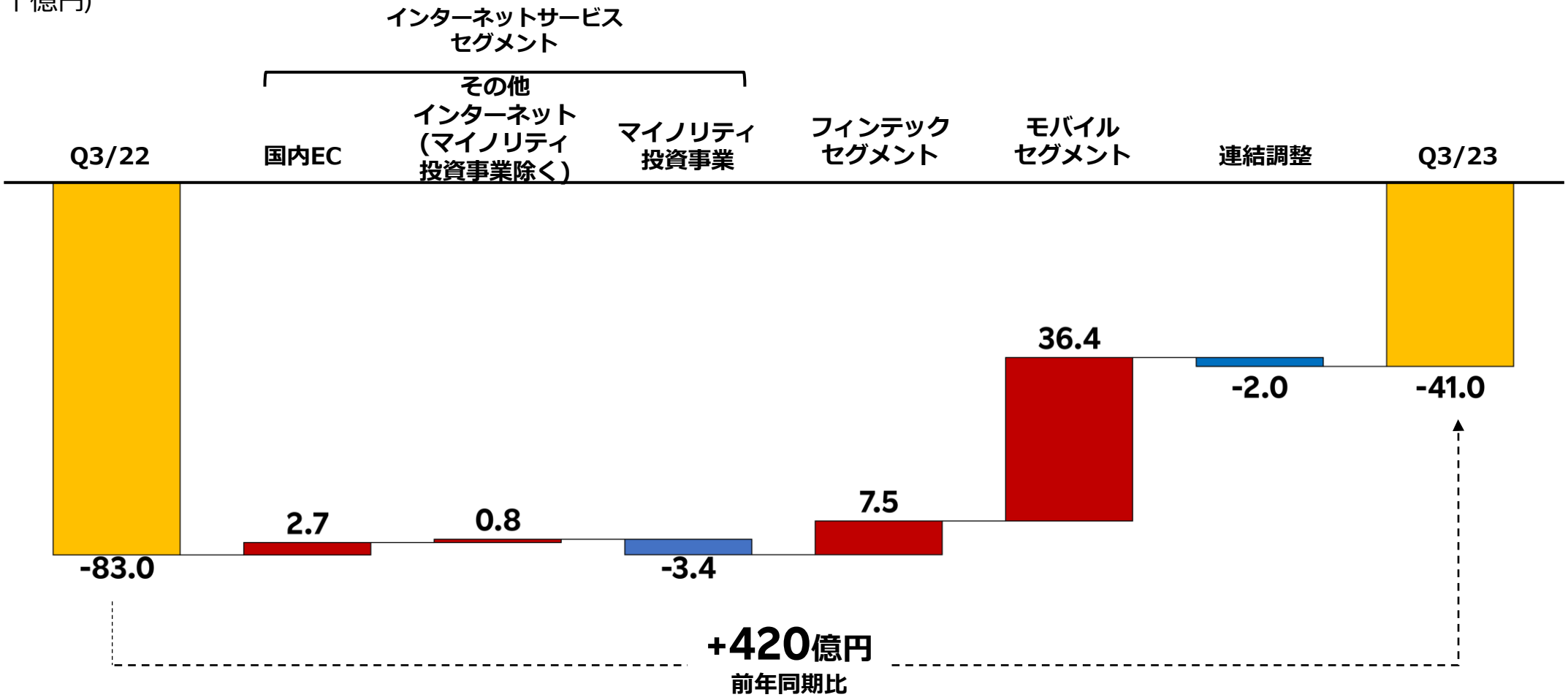
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q3/23 Non-GAAP営業損益推移

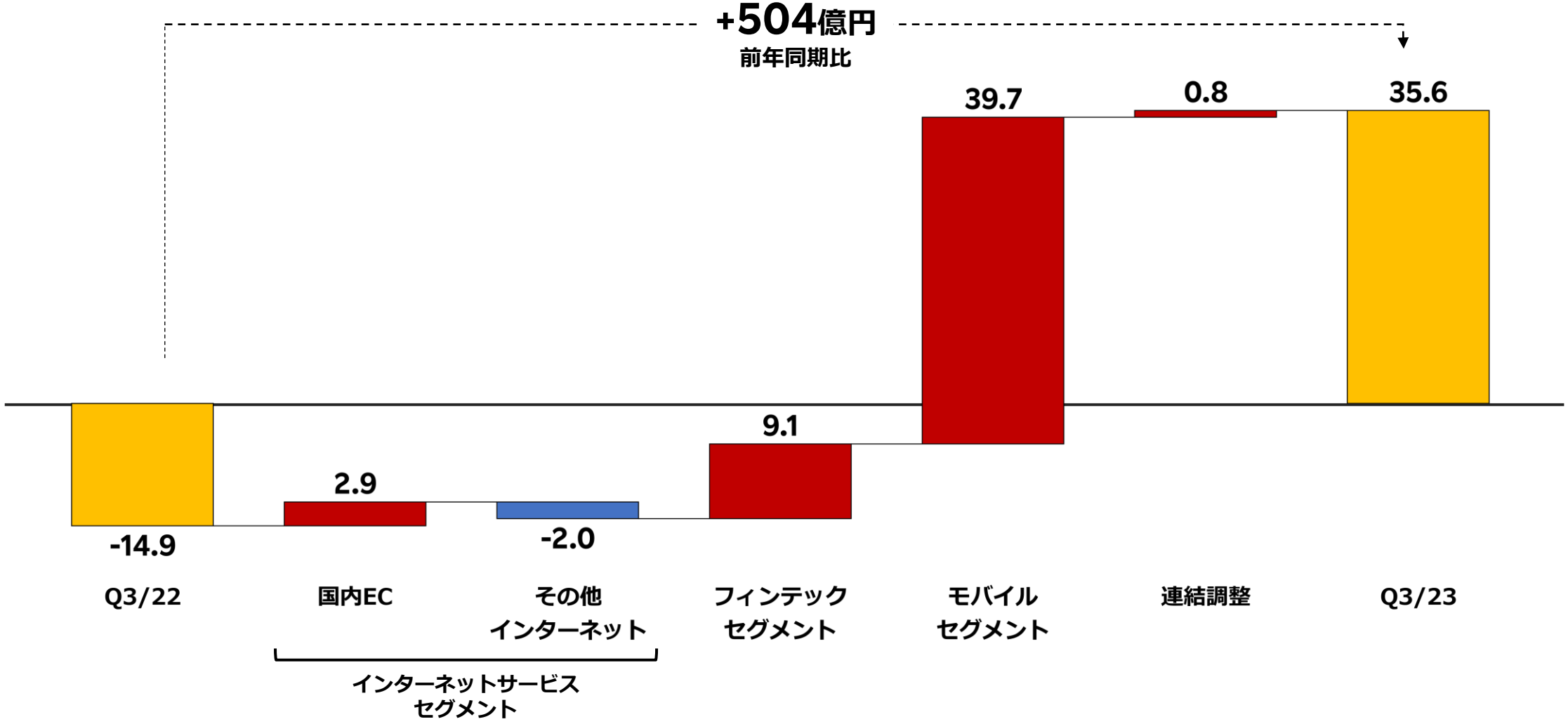
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q3/23 Non-GAAP EBITDA

(単位：十億円)

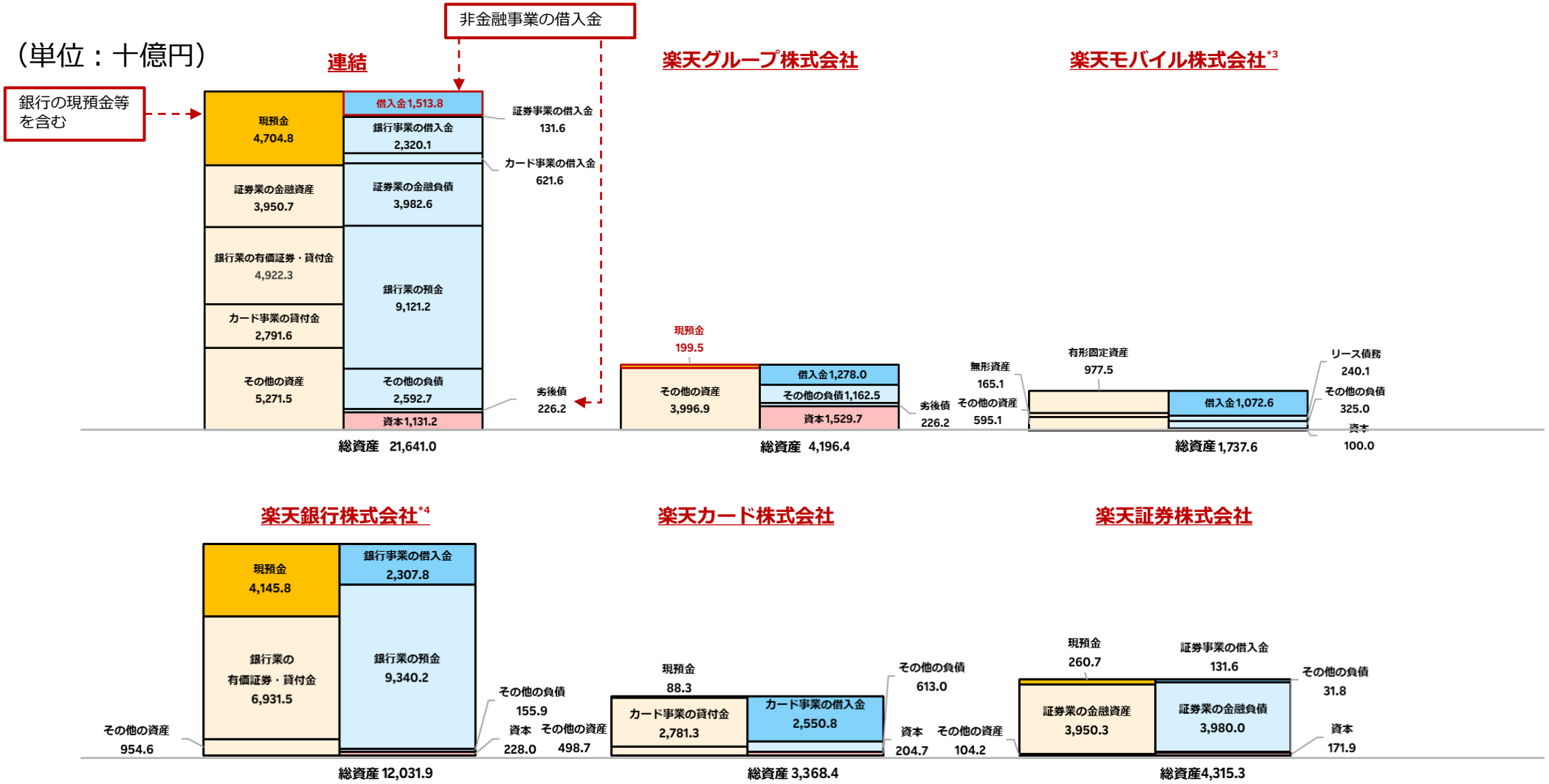


*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

連結・主要子会社のバランスシートサマリ（2023年9月末）*1*2

※単体BSは内部取引含む

（単位：十億円）



*1 楽天グループ㈱、楽天銀行、楽天カード、楽天証券、楽天生命、楽天損保、楽天モバイルはIFRSに準拠した単独決算の数値。
*2 借入金は、普通社債、CP、銀行借入金等を含む。
*3 主にリースファイナンス及び親会社からの借り入れによる負債を計上。
*4 銀行事業の借入金は、主に適格担保による日本銀行からの借入。台湾における現地合弁会社（樂天國際商業銀行股份有限公司）は、上記に含まない。

連結・主要子会社のバランスシート詳細①（2023年9月末）*1*2

（単位：十億円、四捨五入）	Q2/23	Q3/23	前四半期対比
楽天グループ株式会社（連結）			
資産合計	**21,648.0**	**21,641.0**	**-0.0%**
現預金	5,005.5	4,704.8	-6.0%
証券業の金融資産	3,985.9	3,950.7	-0.9%
銀行業の有価証券・貸付金	4,809.2	4,922.3	+2.4%
カード事業の貸付金	2,689.1	2,791.6	+3.8%
その他資産	5,158.3	5,271.5	+2.2%
負債合計	**19,570.1**	**20,509.8**	**+0.2%**
借入金	1,778.2	1,740.0	-2.1%
内）劣後債	226.1	226.2	+0.0%
証券事業の借入金	139.6	131.6	-5.7%
カード事業の社債及び借入金	668.4	621.6	-7.0%
銀行事業の借入金*1	2,288.6	2,320.1	+1.4%
銀行事業の預金	8,976.8	9,121.2	+1.6%
証券事業の金融負債	4,126.6	3,982.6	-3.5%
その他の負債	2,497.6	2,592.7	+3.8%
資本合計	**1,172.3**	**1,131.2**	**-3.5%**
負債及び資本合計	**21,648.0**	**21,641.0**	**-0.0%**

銀行の現預金等を含む

非金融事業の借入金（劣後債を除く）

（単位：十億円、四捨五入）	Q2/23	Q3/23	前四半期対比
楽天グループ株式会社（単体）※内部取引含む			
資産合計	**4,120.9**	**4,196.4**	**+1.8%**
現預金	296.7	199.5	-32.8%
その他資産	3,824.2	3,996.9	+4.5%
負債合計	**2,618.7**	**2,666.7**	**+1.8%**
借入金	1,513.9	1,504.2	-0.6%
外部金融からの負債	1,504.6	1,482.2	-1.5%
内）劣後債	226.1	226.2	+0.0%
内部取引	9.3	22.0	+137.1%
その他の負債	1,104.9	1,162.5	+5.2%
資本合計	**1,502.1**	**1,529.7**	**+1.8%**
負債及び資本合計	**4,120.9**	**4,196.4**	**+1.8%**

*1 楽天グループ㈱、楽天銀行、楽天カード、楽天証券、楽天生命、楽天損保、楽天モバイルはIFRSに準拠した単独決算の数値。
*2 借入金は、普通社債、 CP 、銀行借入金等を含む。

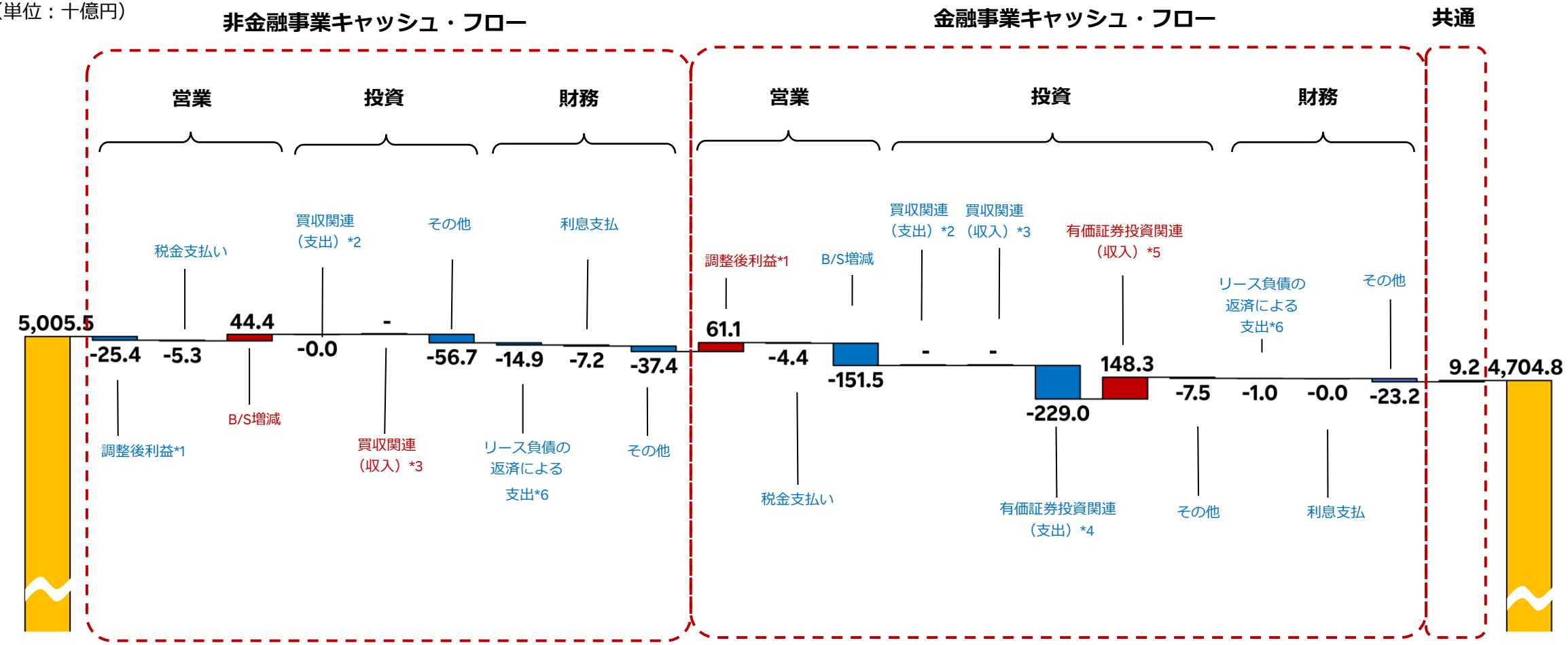
連結・主要子会社のバランスシート詳細②（2023年9月末）*1*2

（単位：十億円、四捨五入）	Q2/23	Q3/23	前四半期対比
楽天モバイル株式会社			
資産合計	**1,718.0**	**1,737.6**	**+1.1%**
有形固定資産	988.2	977.5	-1.1%
無形資産	167.7	165.1	-1.6%
その他の資産	562.1	595.1	+5.9%
負債合計	**1,547.0**	**1,637.6**	**+5.9%**
借入金・リースファイナンス・その他	998.0	1,072.6	+7.5%
外部金融からの負債	273.6	257.9	-5.8%
内部取引	724.4	814.7	+12.5%
リース債務	252.1	240.1	-4.7%
その他の負債	296.9	325.0	+9.4%
資本合計	**171.0**	**100.0**	**-41.6%**
負債及び資本合計	**1,718.0**	**1,737.6**	**+1.1%**

*1 楽天グループ㈱、楽天銀行、楽天カード、楽天証券、楽天生命、楽天損保、楽天モバイルはIFRSに準拠した単独決算の数値。
*2 借入金は、普通社債、 CP 、銀行借入金等を含む。

Q3/23 キャッシュ・フローの推移

（単位：十億円）

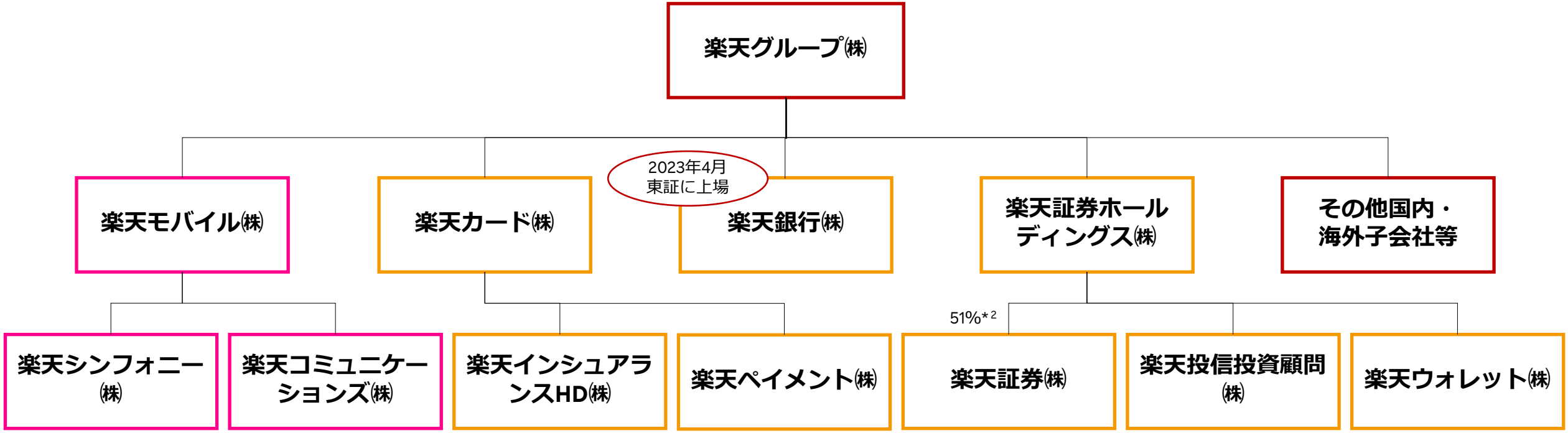


*1「税引前四半期利益又は損失」「減価償却費及び償却費」「減損損失」「その他の損益」の合計金額を記載
*2「子会社の取得による支出」「持分法投資の取得による支出」の合計金額を記載
*3「子会社の売却による収入」「持分法投資の売却による収入」の合計金額を記載
*4「銀行事業の有価証券の取得による支出」「保険事業の有価証券の取得による支出」「有価証券の取得による支出」の合計金額を記載
*5「銀行事業の有価証券の売却及び償還による収入」「保険事業の有価証券の売却及び償還による収入」「有価証券の売却及び償還による収入」の合計金額を記載
*6 使用権資産に係る支払い

3. セグメント別業績

楽天グループ組織図とセグメントの対応概要図*1

□インターネットサービスセグメント
□フィンテックセグメント
□モバイルセグメント



*1 広告事業（後頁に記載の「広告事業」頁をご参照）は国内で展開する事業体の広告売上高を集計。海外の広告事業はその他インターネットサービスセグメントに含まれる。
*2 楽天証券の普通株式の19.99%をみずほ証券に譲渡済み。追加で29.00007%を譲渡予定

セグメント経営体制[*1]

インターネットサービス

セグメントリーダー
三木谷 浩史
代表取締役会長兼社長

武田 和徳
コマース＆マーケティング
カンパニープレジデント

フィンテック

セグメントリーダー
穂坂 雅之
フィンテックグループ
カンパニープレジデント

ヴァイスセグメント
リーダー
高澤 廣志[*2]
フィンテックグループ
カンパニーシニアヴァイス
プレジデント

モバイル

セグメントリーダー
百野 研太郎
COO
コミュニケーションズ＆
エナジーカンパニー
プレジデント

シャラッド・
スリオアストーア
楽天モバイル株式会社
代表取締役 共同CEO 兼
CTO

鈴木 和洋[*3]
楽天モバイル株式会社
代表取締役 共同CEO

矢澤 俊介
楽天モバイル株式会社
代表取締役社長

*1 三木谷浩史 代表取締役会長兼社長 最高執行役員、穂坂雅之 代表取締役 副会長執行役員、百野研太郎 代表取締役 副社長執行役員、鈴木和洋 専務執行役員、矢澤俊介 専務執行役員を除き、全員副社長執行役員
*2 インベストメント＆インキュベーションカンパニー プレジデント
*3 楽天コミュニケーションズ株式会社 代表取締役会長 CEO、楽天エナジー株式会社 代表取締役社長

インターネットサービスセグメント構成要素

インターネットサービスセグメント

国内EC

コアビジネス

- 楽天市場
- 楽天トラベル
- 楽天リーベイツ
- 楽天ビック
- 楽天GORA　等

2023年9月1日～、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業がフィンテックへ移管

成長投資ビジネス

- 楽天スーパーロジスティクス
- 楽天西友ネットスーパー
- 楽天ラクマ
- 楽天ビューティ
- Rakuten Fashion　等
- 楽天チケット

Q1/23～、モバイルセグメントより国内ECの成長投資ビジネスへ移管

その他インターネットサービス

- Rakuten Rewards
- Rakuten Viber
- Rakuten TV
- Rakuten Kobo
- Rakuten Viki
- マイノリティ投資事業　等
- Rakuten TV Japan
- Rakuten NFT

Q1/23～、モバイルセグメントよりその他インターネットサービスへ移管

*1 Q4/22より国内ECをコアビジネスと成長投資ビジネスに区分けを実施。区分けの主な定義は下記の通り
- コアビジネス→「構造的な収益性を達成」「WACCを上回る収益性を実現」「収益性が低くとも国内EC事業ポートフォリオに必要不可欠な事業」
- 成長投資ビジネス→「現在、投資フェーズ」「事業ポートフォリオ管理におけるアカウンタビリティ」「楽天グループにプラスの価値をもたらすことが期待される」

フィンテックセグメント構成要素

フィンテックセグメント

楽天カード	■ 楽天カード
楽天銀行	■ 楽天銀行
楽天証券	■ 楽天証券単体及び海外子会社
保険事業	■ 楽天生命保険 ■ 楽天損害保険 ■ 楽天インシュアランスプランニング 等
楽天ペイメント	■ 楽天ペイ ■ 楽天Edy ■ 楽天ポイントパートナー ■ 楽天ペイ（オンライン決済）
その他	■ 楽天証券HD ■ 楽天ウォレット ■ 楽天投信投資顧問 ■ 楽天カード及び楽天銀行の海外子会社 等

2023年9月1日～、インターネットサービス（国内EC コアビジネス）から移管

モバイルセグメント構成要素

モバイルセグメント

楽天モバイル	■ 楽天モバイル
楽天シンフォニー	■ 楽天シンフォニー
楽天エナジー	■ 楽天でんき ■ 楽天ガス　等
その他	■ 楽天コミュニケーションズ　等
メディア＆コンテンツ事業	■ 楽天チケット ■ Rakuten TV Japan ■ Rakuten NFT

→ Q1/23より、インターネットサービスセグメントへ移管

インターネットサービスセグメント

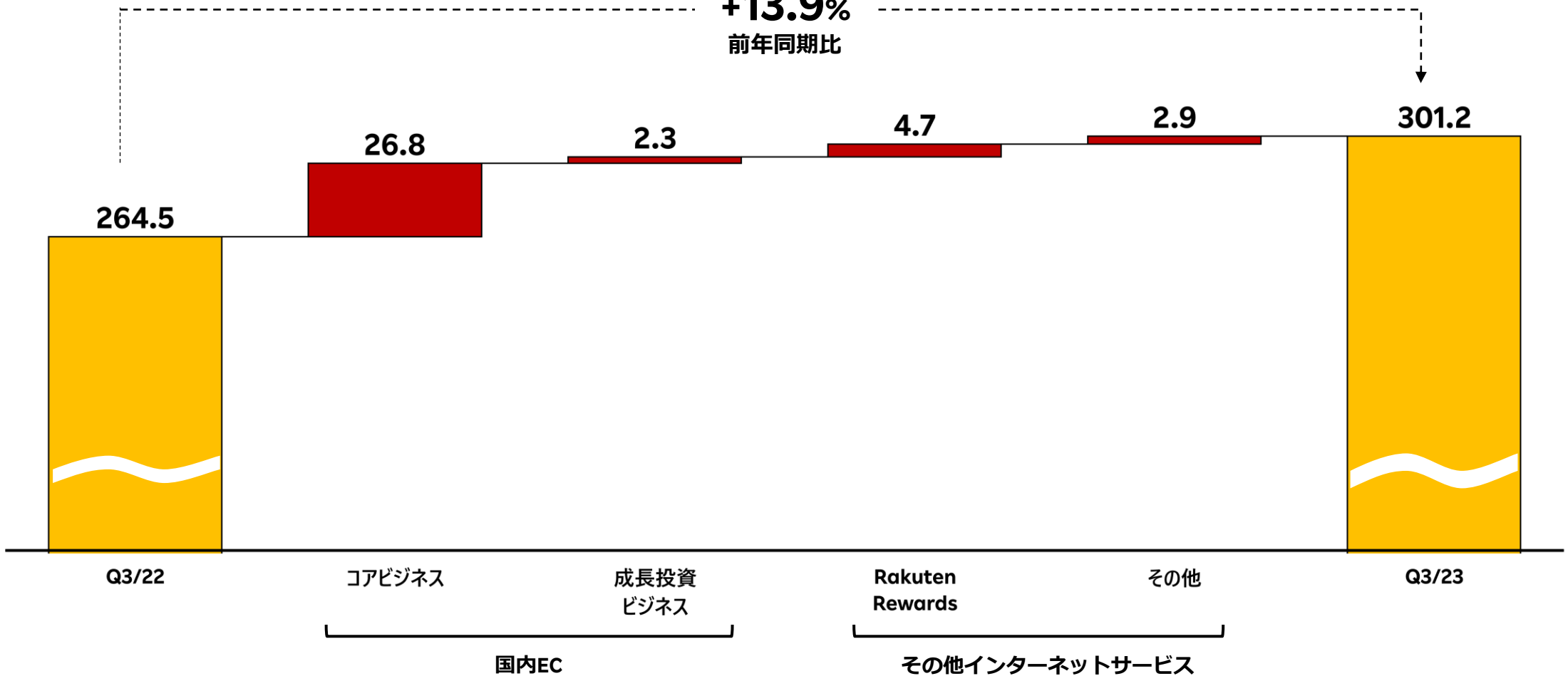
インターネットサービスセグメント業績[*1]

Q3/23 (十億円)	売上収益	前年同期比	Non-GAAP 営業利益	前年同期比
国内EC	**224.9**	**+14.9%**	**28.5**	**+10.7%**
コアビジネス	197.1	+15.7%	38.8	+8.9%
成長投資ビジネス	27.7	+9.2%	-10.3	-0.4
その他インターネットサービス	**76.3**	**+11.0%**	**-11.8**	**-2.7**
Rakuten Rewards	27.0	+20.9%	2.1	+19.9%
マイノリティー投資事業[*2]	-	-	-8.4	-3.4
その他	49.3	+6.3%	-5.6	+0.4
セグメント合計	**301.2**	**+13.9%**	**16.6**	**+0.3%**

*1 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。
*2 マイノリティ投資事業に係る売上収益は、その他に含まれます。

インターネットサービスセグメント売上収益推移（前年同期比）

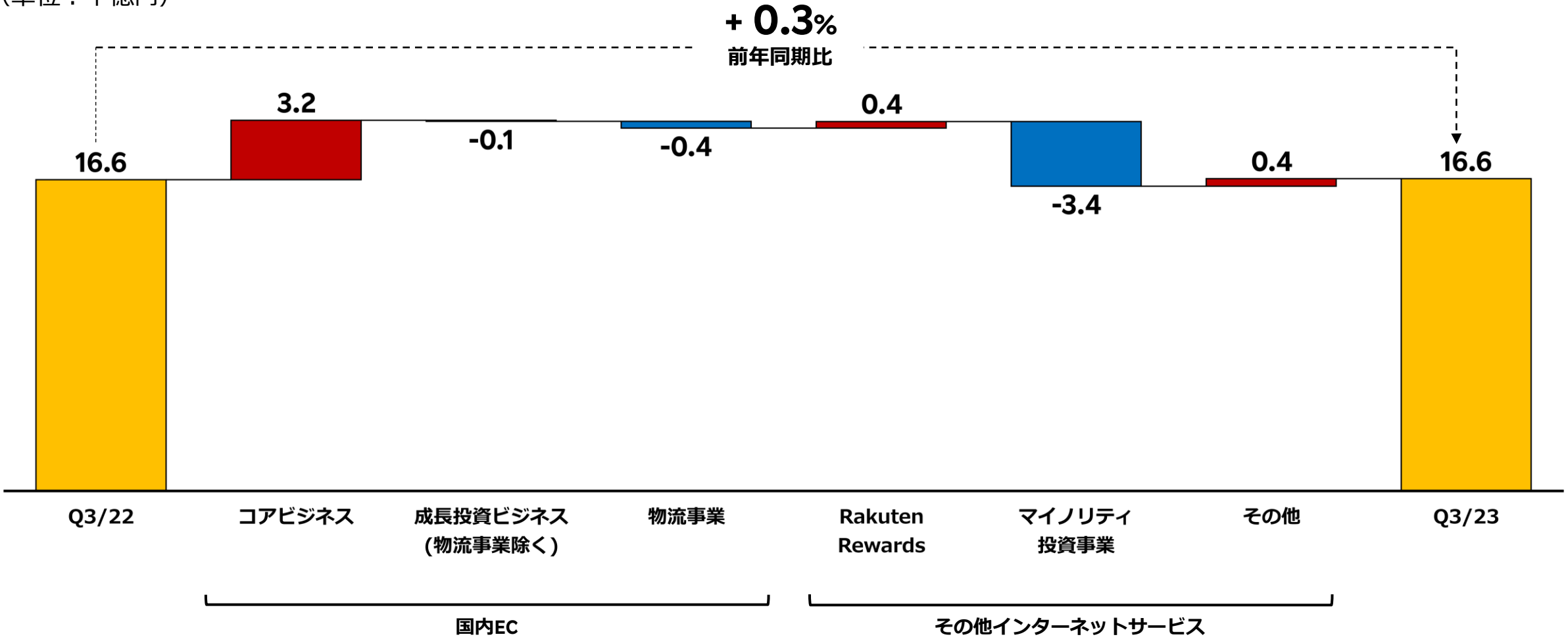
（単位：十億円）



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

インターネットサービスセグメントNon-GAAP営業利益推移（前年同期比）

（単位：十億円）

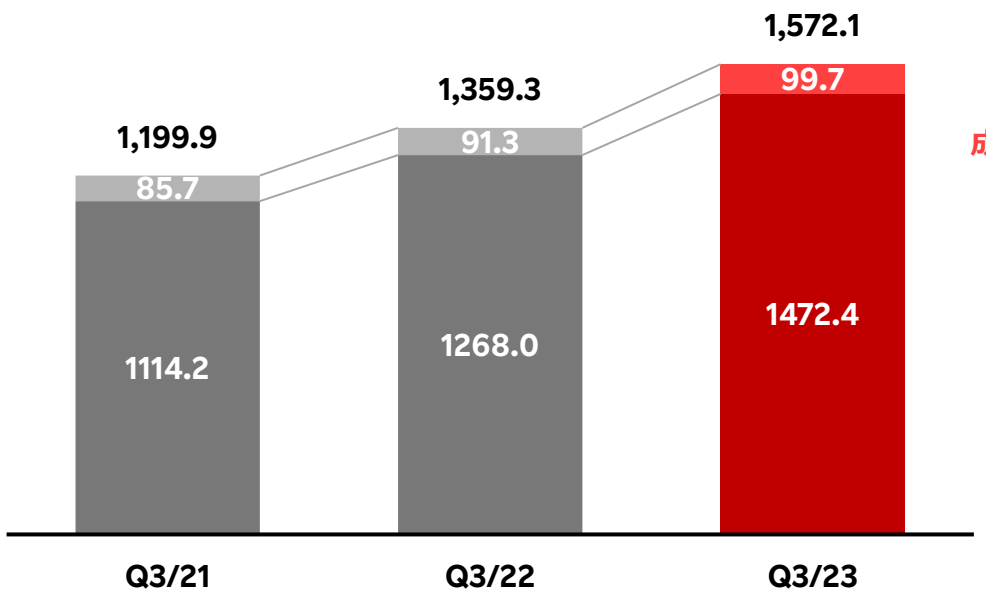


*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

国内EC 流通総額*1*2*3*4

- 楽天市場は2023年10月以降のルール変更を受けたふるさと納税の駆け込み需要によりQ3/23流通総額は二桁成長を達成
- 楽天トラベルは夏の商戦期の需要を取り込みQ3/23国内宿泊流通総額*5 はQ3/19比で+39.6%を達成
- Q4/23は楽天市場におけるふるさと納税駆け込み需要の反動、楽天トラベルにおける全国旅行支援効果による前年ハードルが高くなる

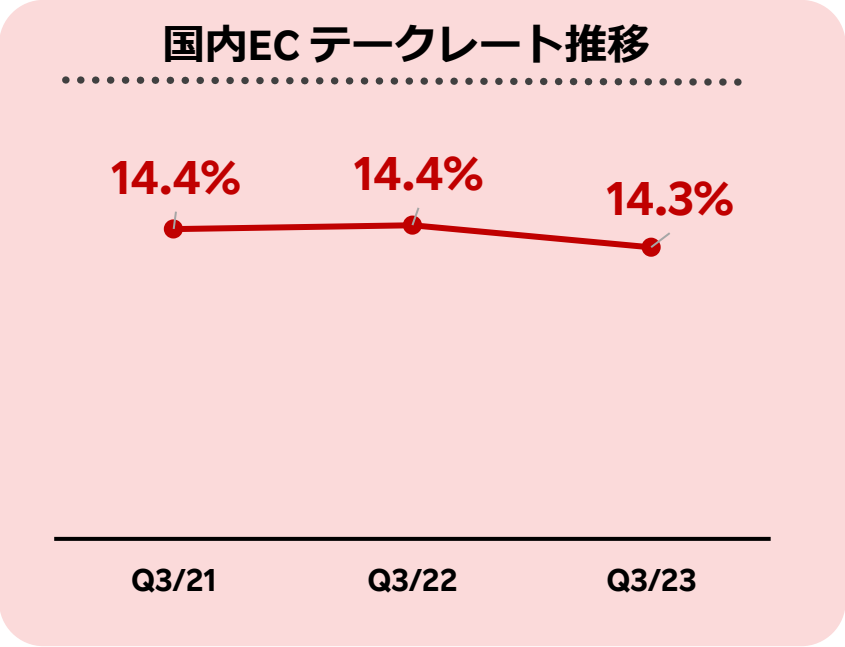
(単位：十億円)



国内EC
+15.7%
前年同期比

成長投資ビジネス
+9.2%
前年同期比

コアビジネス
+16.1%
前年同期比

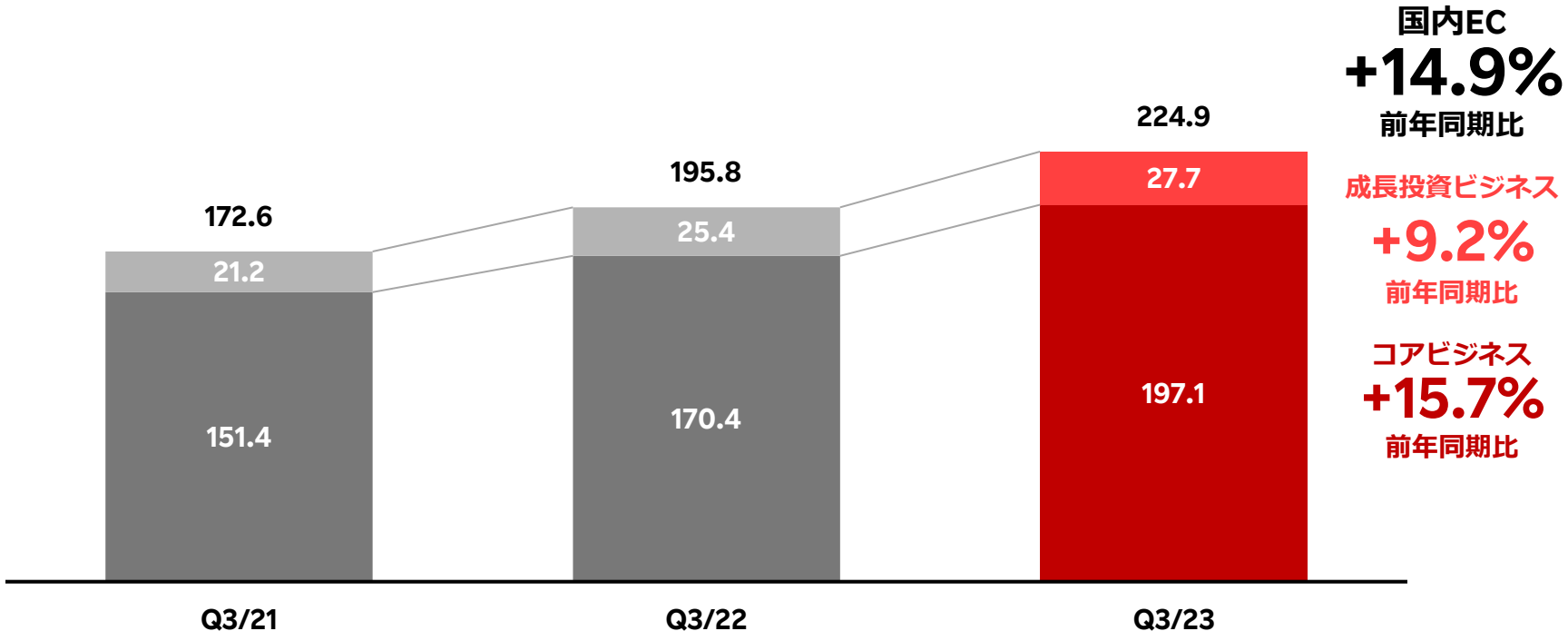


*1 国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）＝市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ブックスネットワーク、Kobo（国内）、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、Rakuten24 などの日用品直販、Car、ラクマ、Rebates、楽天西友ネットスーパー、楽天チケット、クロスボーダートレーディング等の流通額の合計。
*2 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。
*3 Q2/23より、国内EC流通総額の定義等を一部見直し。これに伴い遡及修正を実施。
*4 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。
*5 法人を除く

国内EC 売上収益*1*2

- 楽天市場・楽天トラベル等の力強い成長によりコアビジネスは前年同期比+15.7%
- 成長投資ビジネスでは、外出増に伴う楽天ファッションの成長等が牽引し、前年同期比+9.2%

(単位：十億円)

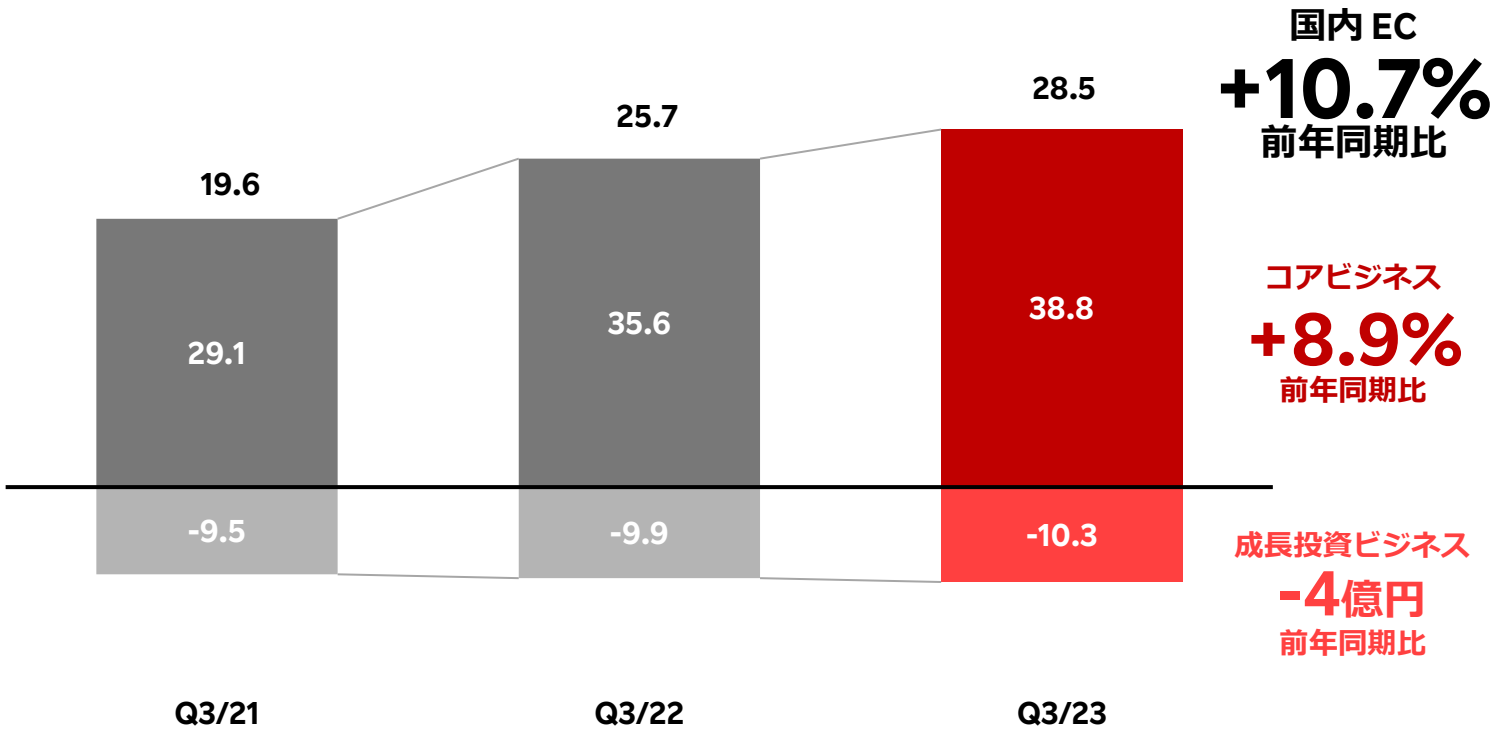


*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。
*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

国内EC 営業利益*1*2

- 楽天モバイルからのSPU移管コスト*3の影響を除外すれば国内ECは+19.4%、コアビジネスは+15.2%と高い成長
- 楽天モバイルからの人員移管やSPUコスト移管による影響があるものの、楽天モバイルからの人員は今後の国内ECのさらなる収益拡大に向けて貢献していく

(単位：十億円)



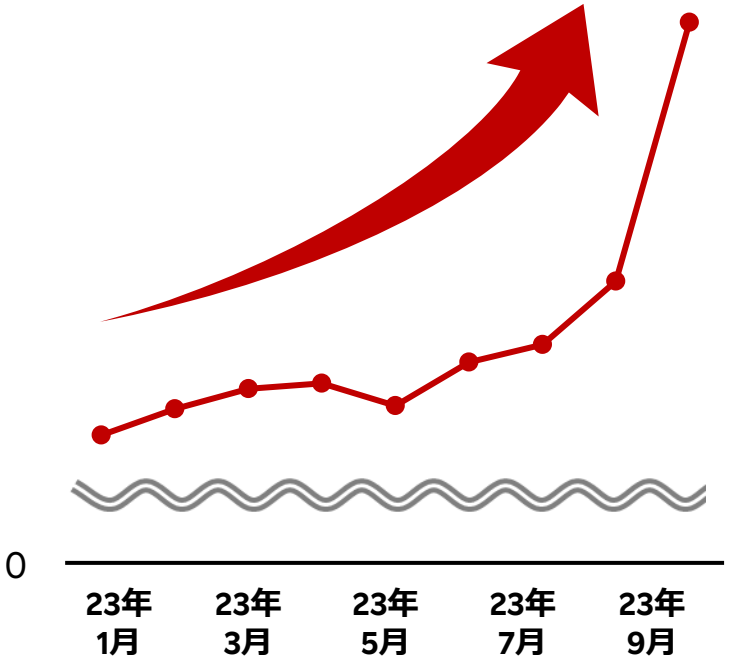
*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。
*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。
*3 Q1/23より、楽天モバイルのSPUコストの一部を楽天市場へ移管。遡及修正は実施しない。

楽天市場 ふるさと納税駆け込み需要影響

■ ふるさと納税の流通総額は毎年Q4が最も高いが、2023年10月からのルール変更前の駆け込み需要によりQ3/23楽天市場流通総額は前年比二桁成長を達成、流通総額が一部前倒しに

楽天市場における購入単価の成長率 (%)

ふるさと納税
駆け込み需要影響
により9月の単価が上昇



ふるさと納税主な変更点（2023年10月～）

① **経費ルールの変更**

ワンストップ特例事務や寄附金受領証の発行等の付随費用も含めて、返礼品＋経費の総額は寄付額の5割以下（返礼品は従来通り寄付額の3割以下）

② **地場産の基準の変更**

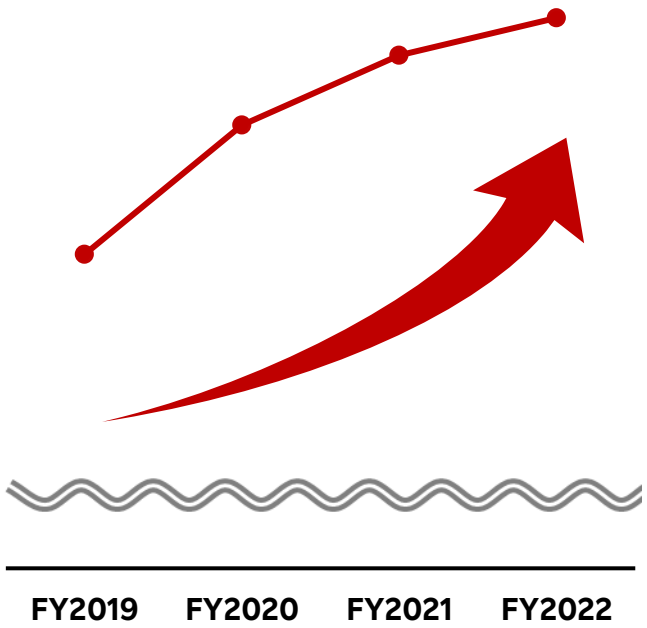
熟成肉・精米の返礼品は原材料が同一都道府県産であるものに限り、返礼品として認める

同じ返礼品の寄付金額が以前より上がる

同じ寄付額の返礼品の量が以前より減る

楽天市場のふるさと納税マーケットシェア*

ふるさと納税新規利用者の獲得
もあり、シェアは拡大



* 総務省開示資料を基に算出

楽天トラベル 流通総額

- 夏の商戦期の需要を取り込みQ3/23国内宿泊流通総額* は2019年比で+39.6%を達成
- 2022年10月より開始の全国旅行支援が2023年7月でほぼ終了となったものの、早期予約獲得の促進等によりQ3/23も高成長を継続

Q3/23
楽天トラベル
国内宿泊流通総額*

+39.6%

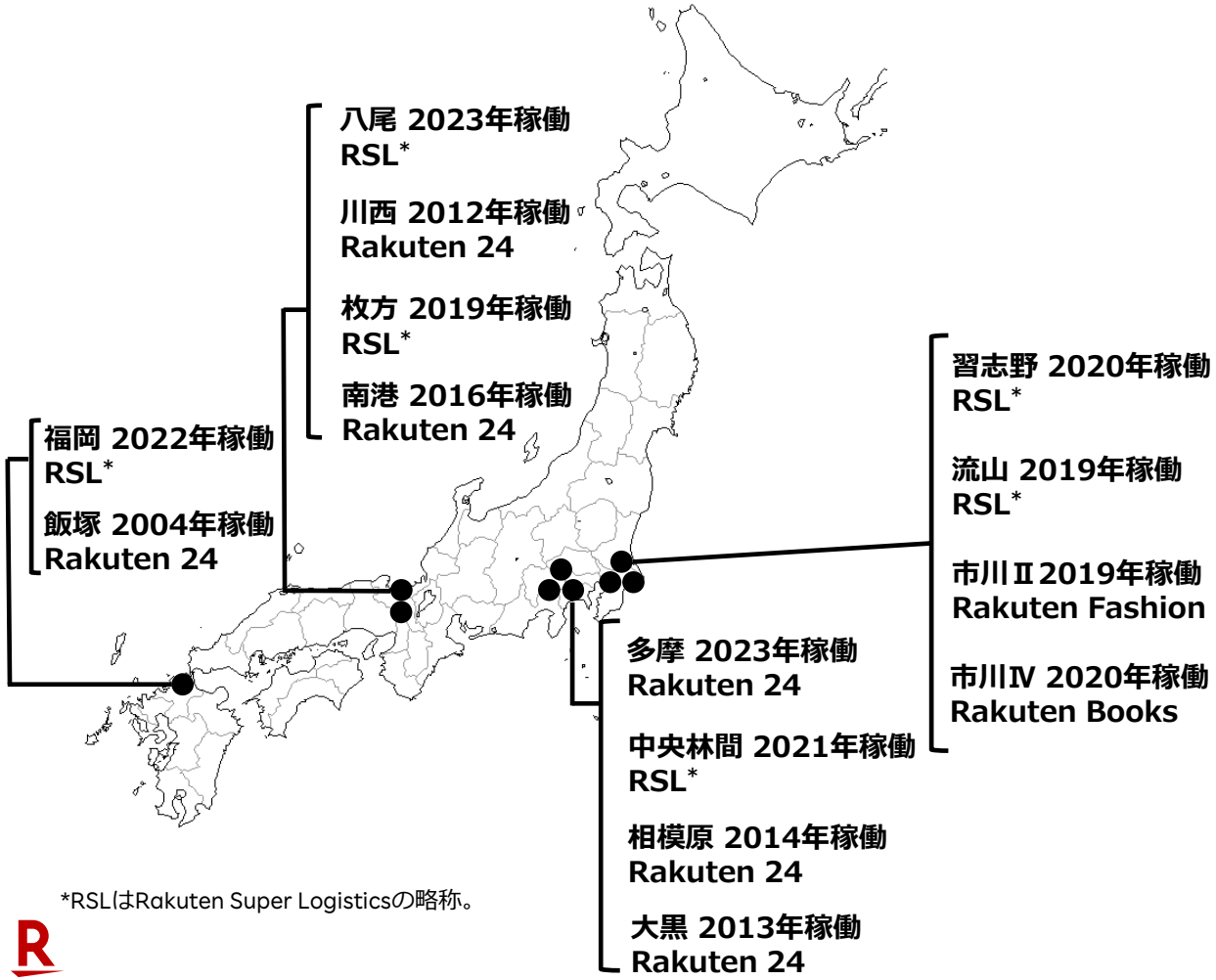
VS Q3/19

- 2022年10月より開始の全国旅行支援は2023年7月でほぼ終了（一部延長中の自治体有）
- Q4/23は昨年の全国旅行支援のハードルがあるものの2019年比では引き続き成長を目指す

*法人を除く

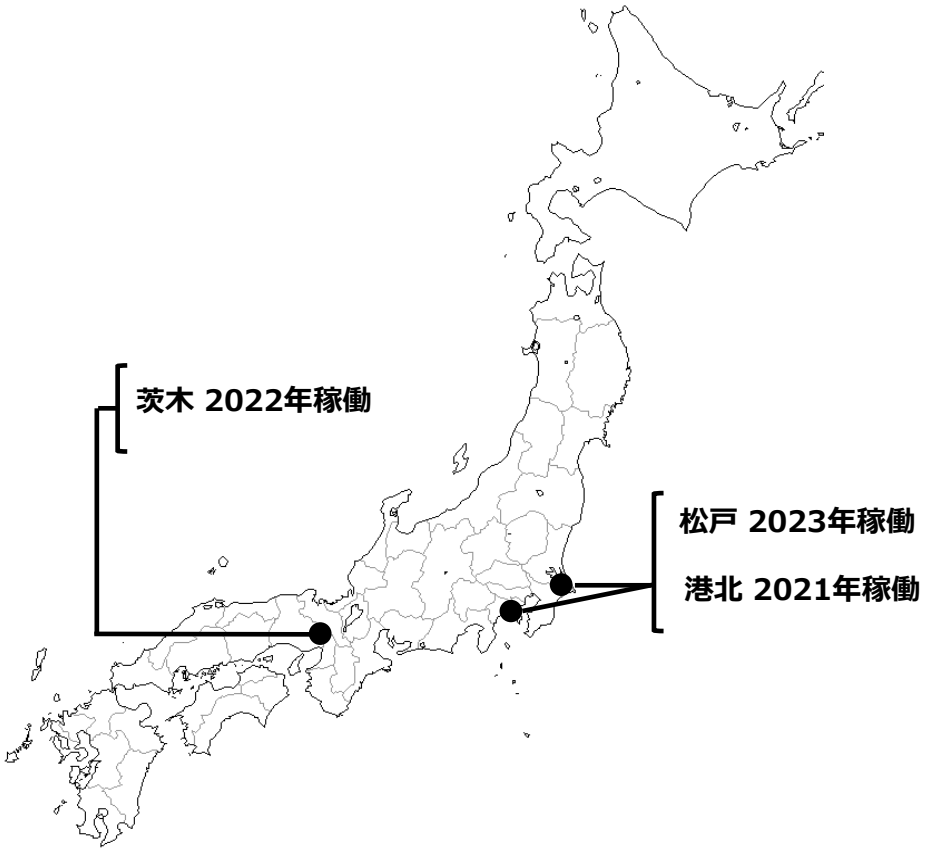
物流拠点一覧

JP楽天ロジスティクス



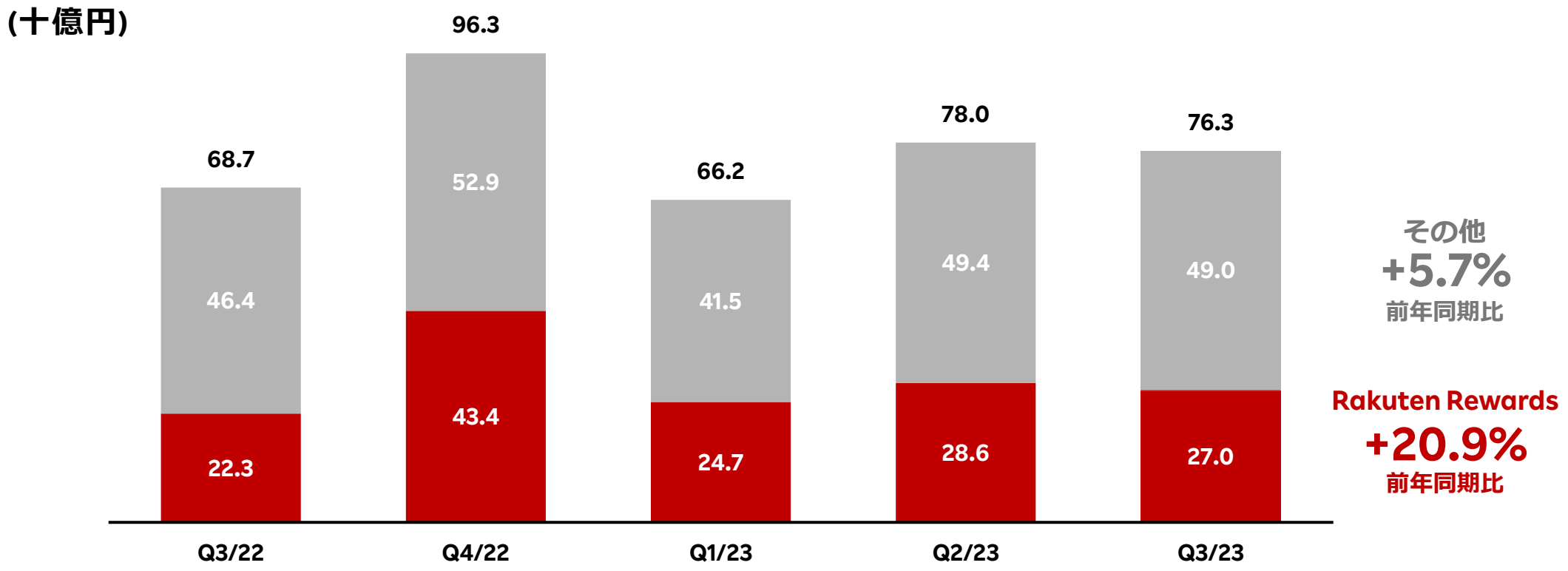
*RSLはRakuten Super Logisticsの略称。

楽天西友ネットスーパー物流センター



その他インターネットサービス*売上収益

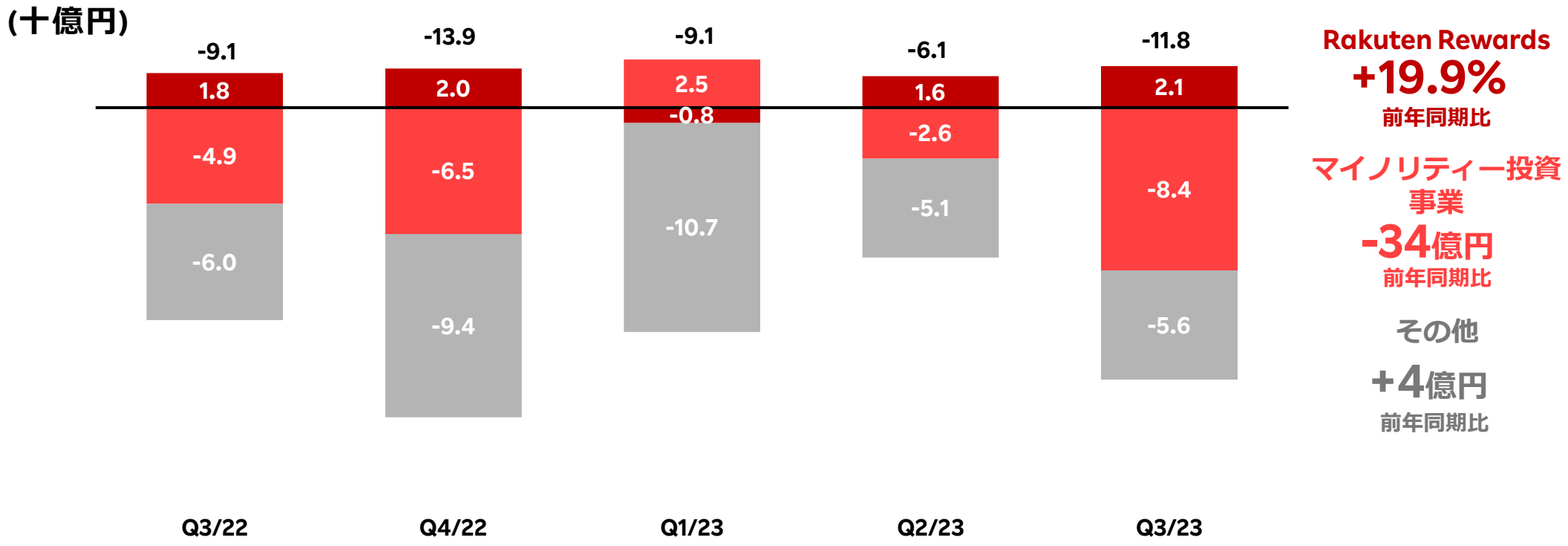
- Rakuten Rewardsは現地通貨ベースでは前年比フラット
- Kobo、Vikiのサブスクリプション収入増やViberの広告収入増等が貢献



*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

その他インターネットサービス* 営業利益

- Rakuten Rewardsは現地通貨ベースでは前年比フラット
- 引き続き各事業においてコストコントロールを実施



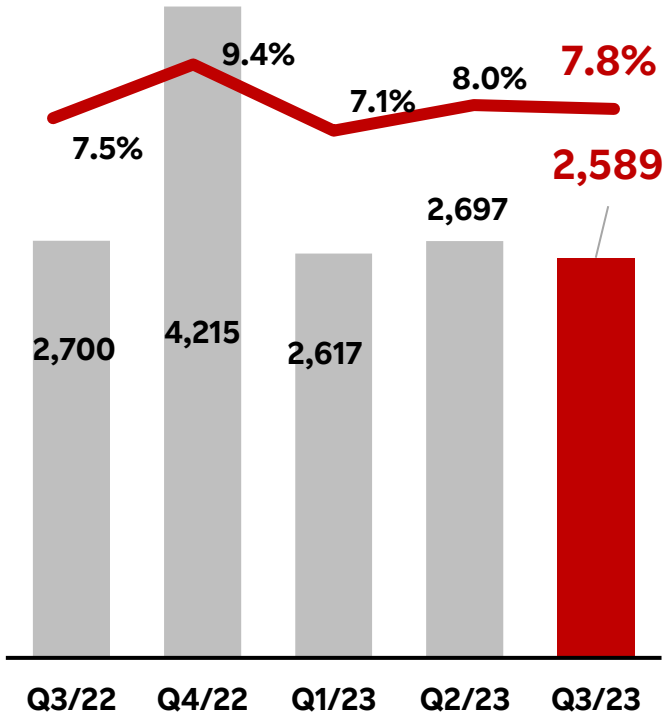
*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

Rakuten Rewards

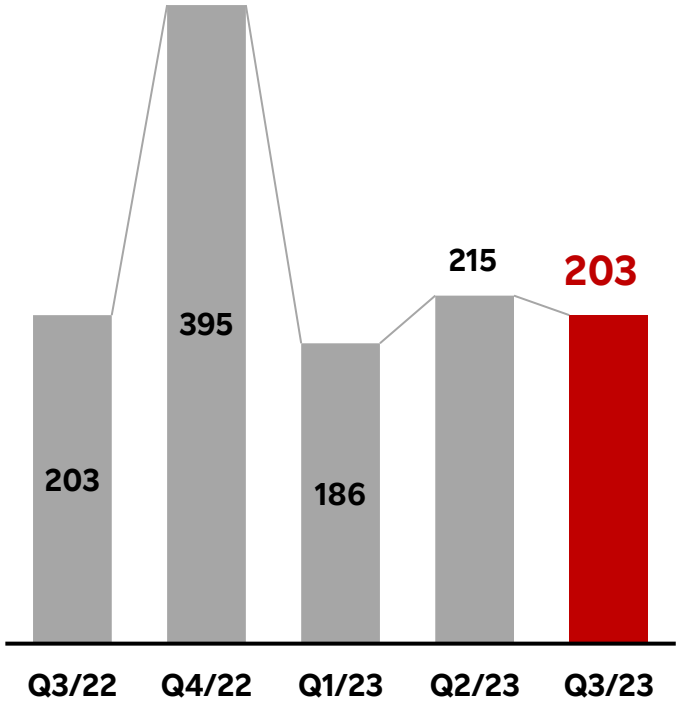
■ 米マクロ影響を受け流通総額、売上高、営業利益は現地通貨ベースで前年比フラット

（百万米ドル）

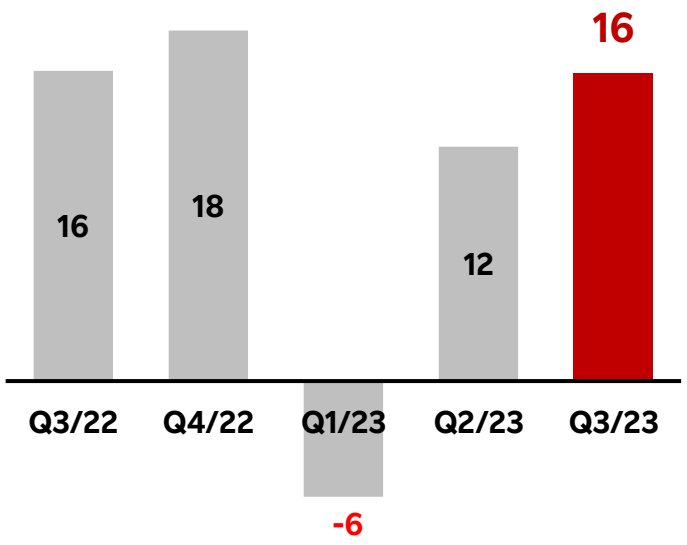
GMS・Take Rate



売上高



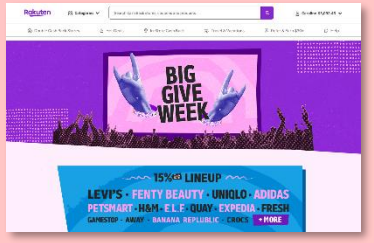
Non-GAAP営業利益



グローバル顧客基盤

■ 世界中で事業を展開する楽天サービスのグローバル顧客基盤は着実に拡大

Rakuten
(Rakuten Rewards)

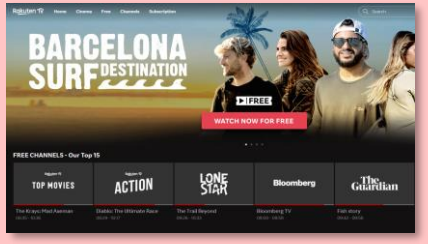


流通総額
Q3/23

-4.1%
前年同期比

26 億米ドル

Rakuten TV

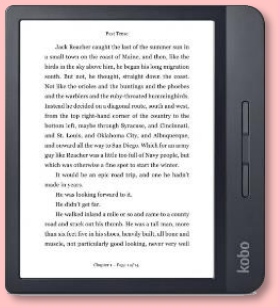


ユーザー数 *
(2023年9月末時点)

+42.1%
前年同期比

84.4 百万人

Rakuten kobo



総登録者数
(2023年9月末時点)

+6.6%
前年同期比

63.7 百万人

Rakuten Viber

総登録者数
(2023年9月末時点)

+5.7%
前年同期比

15 億人

Rakuten VIKI

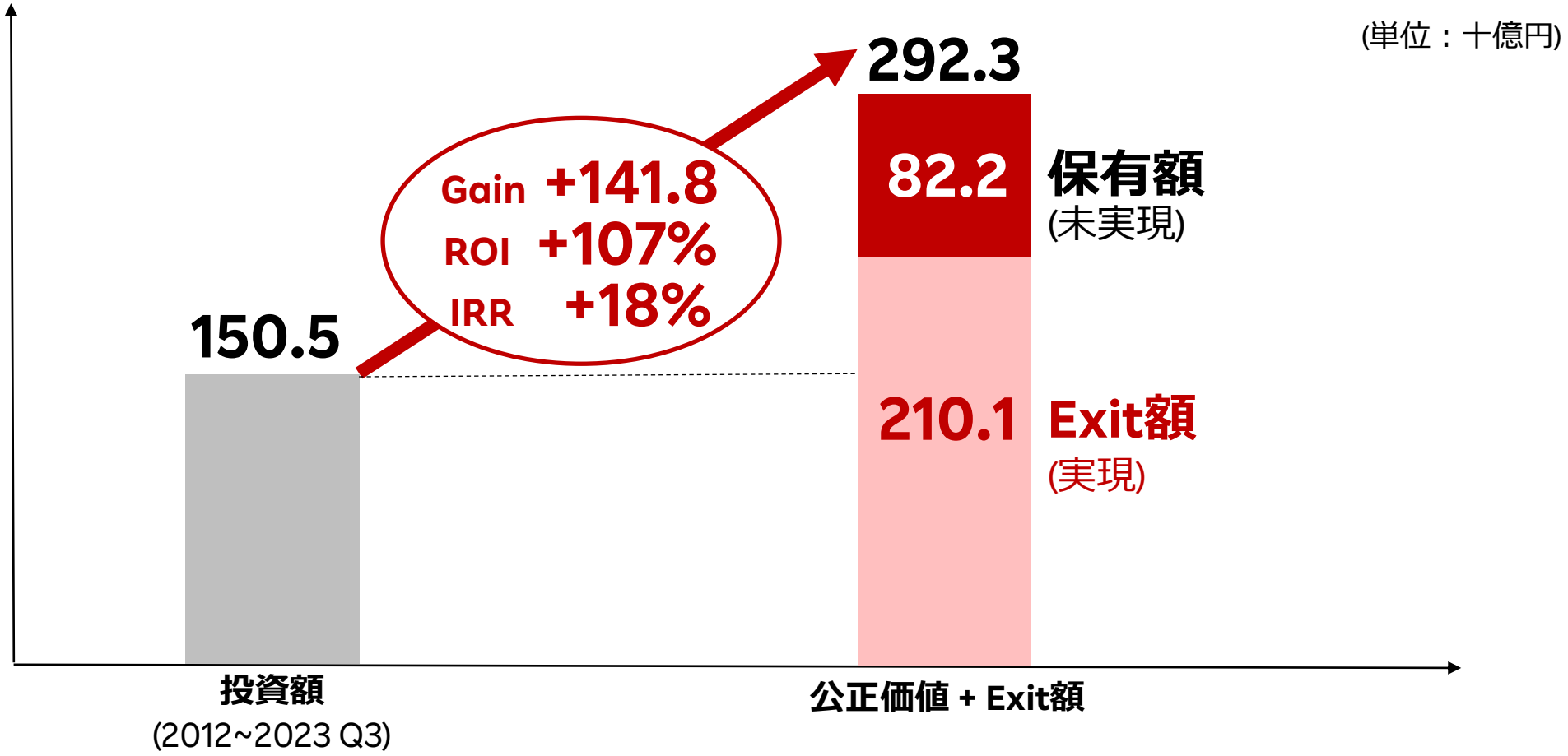
総登録者数
(2023年9月末時点)

+23.9%
前年同期比

78.4 百万人

*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。Q2/23より、楽天TVの登録ユーザーの定義を退会したユーザーを除くものに変更し、過去数値を遡及修正を実施。

楽天キャピタル[*1]投資パフォーマンス
(2023年9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。

マイノリティー投資ポートフォリオ

	保有	Exit済*1	楽天キャピタル以外*2
投資件数*3：	44	42	2

インターネット
carousell
SHOPBACK
OneSignal
dataX

ライドシェアリング
cabify

DI/DX
hacomono
TOON CRACKER

ヘルスケア
アイメッド
airweave
Ubie

サステナビリティ
CARIUMA
Proof
JEPLAN

モバイル / AI
airalo
ASWO
METAPHYSIC

その他
ÖKAN
Digital Entertainment Asset Pte. Ltd.
DAITO

Pinterest
Careem（一部）
VISIONAL
Upstart
BASE FOOD（一部）
goto

lyft
Rakuten Medical（関連会社）

*1 2015年以降Exit分、件数は一部Exitを除く。
*2 Lyftと楽天メディカルは、楽天キャピタルから他ビジネスへ移管。
*3 投資件数はQ3/23時点の楽天キャピタルの投資に限定。

フィンテックセグメント

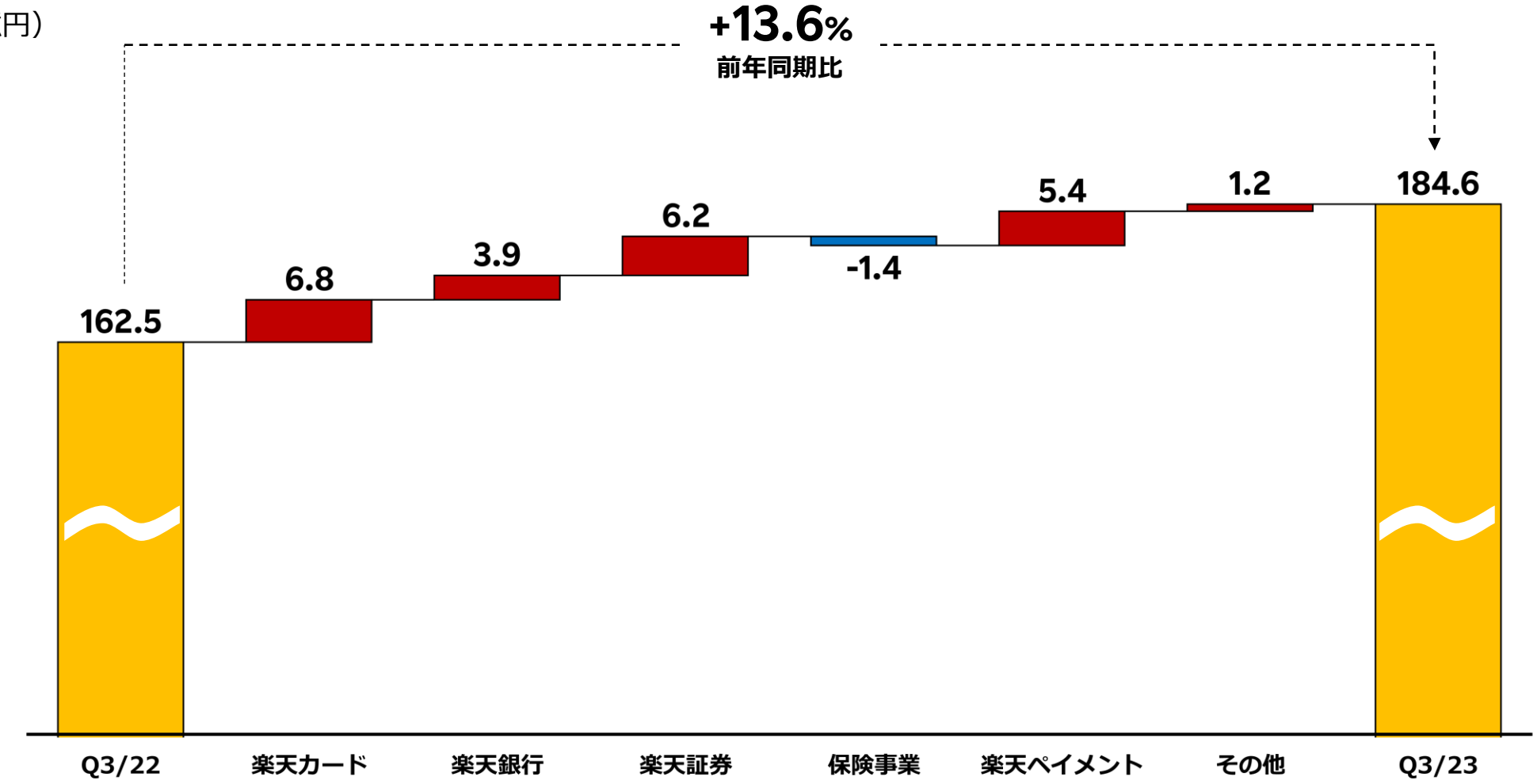
フィンテックセグメント業績 *1*2*3*4*5

Q3/23 (十億円)	売上収益	前年同期比	Non-GAAP 営業利益	前年同期比
楽天カード	78.3	+9.5%	10.8	-3.3%
楽天銀行	32.2	+13.8%	12.0	+26.6%
楽天証券	30.4	+25.7%	9.2	+66.7%
保険事業	21.2	-6.4%	1.4	+3.5
楽天ペイメント	20.0	+37.4%	-1.9	-0.4
その他	2.4	+93.7%	-2.9	-1.5
セグメント合計	**184.6**	**+13.6%**	**28.6**	**+35.8%**

*1　楽天証券には、楽天証券単体及び海外子会社を含む。
*2　保険事業は、生命保険、損害保険、保険代理店を含む。
*3　2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴いQ3/22の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。
*4　楽天ペイメント は、 楽天ペイ（2023年9月1日より楽天ペイ（オンライン決済）を含む）、楽天Edy、ポイントパートナー（2023年9月1日より楽天ポイント（オンライン）を含む）。
*5　その他には、楽天カードの海外子会社、楽天銀行の海外子会社、楽天証券HD、楽天ウォレット、楽天投信投資顧問等。

フィンテックセグメント売上収益推移[*1*2]（前年同期比）

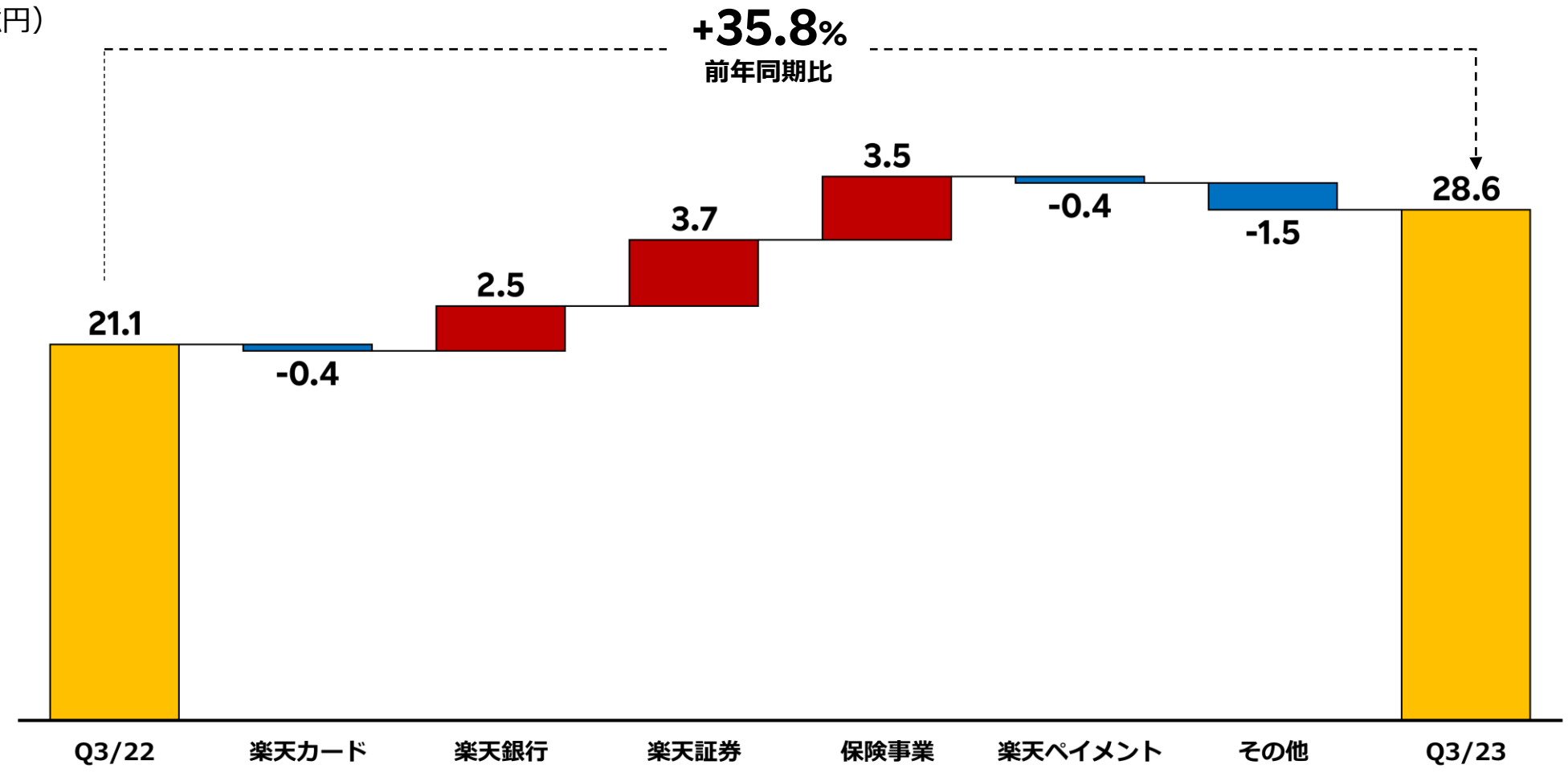
（単位：十億円）



*1 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴いQ3/22の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。
*2 Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）を国内ECセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していない。

フィンテックセグメントNon-GAAP営業利益推移 *1*2 （前年同期比）

（単位：十億円）

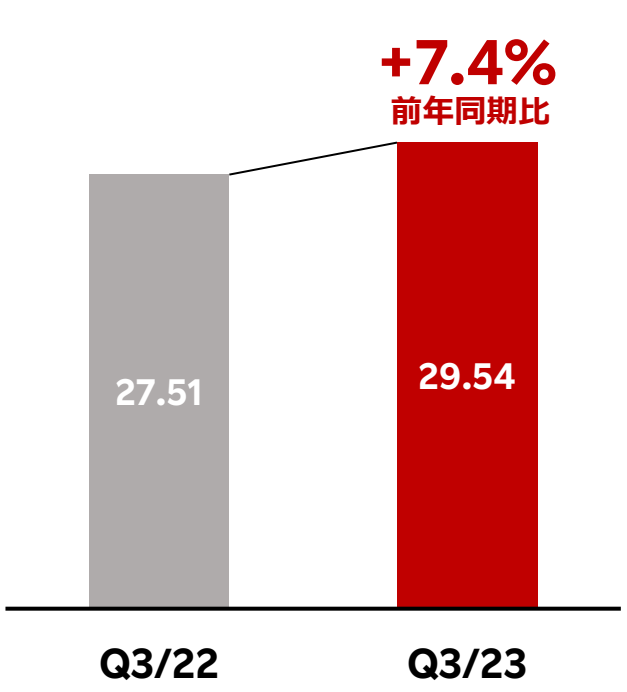


*1 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴いQ3/22の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。
*2 Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）を国内ECセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していない。

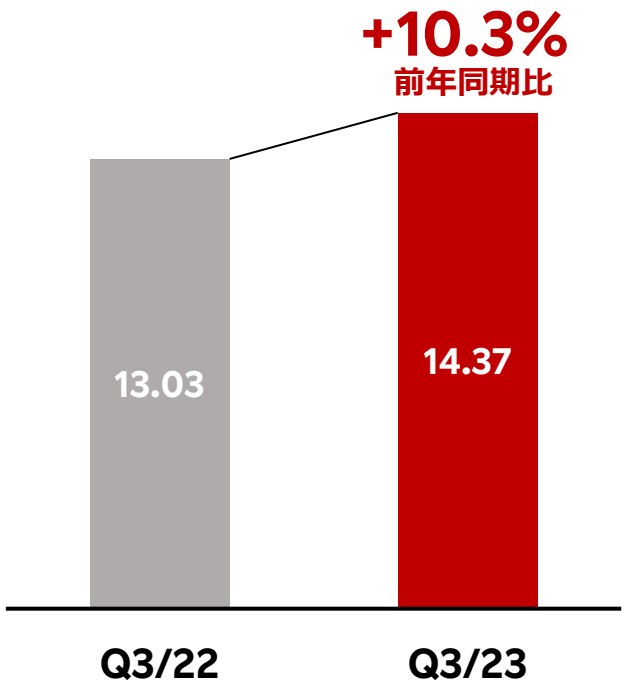
フィンテックセグメント会員基盤

■ 各サービスの会員基盤は引き続き拡大

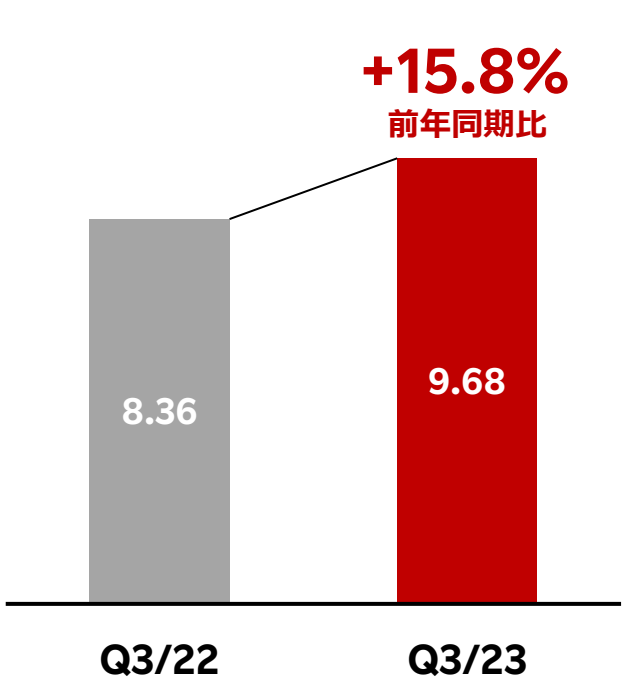
楽天カード
発行枚数 (百万枚)



楽天銀行
口座数 (百万口座)



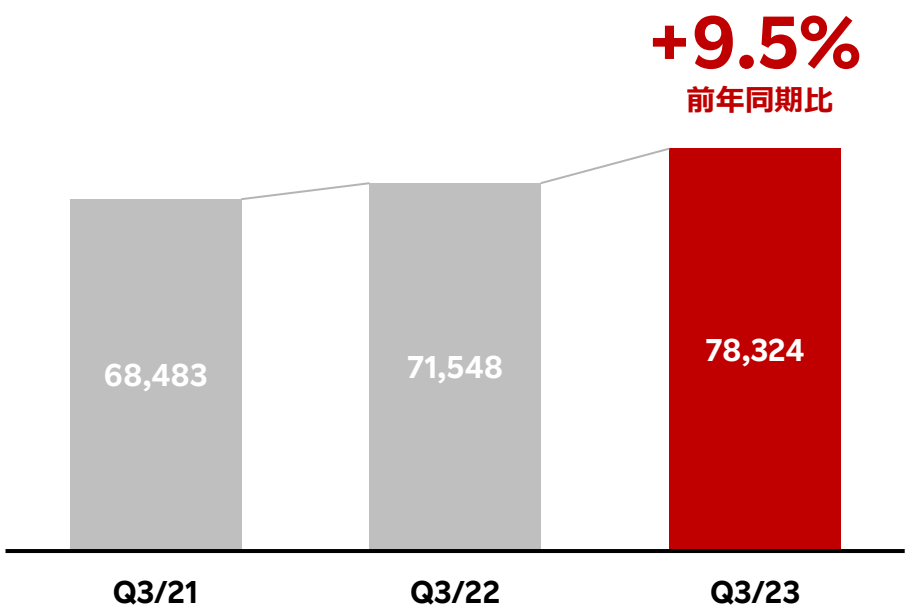
楽天証券
総合口座数 (百万口座)



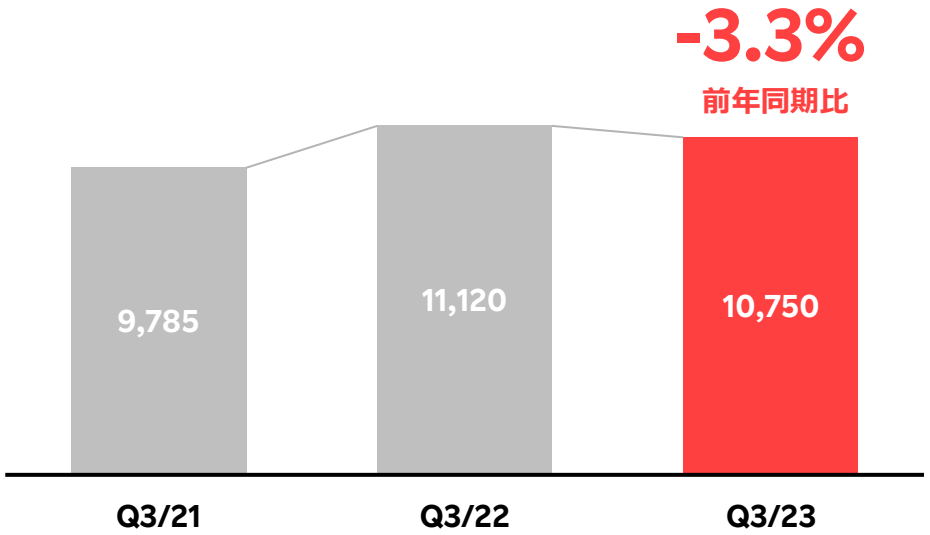
楽天カード 四半期業績推移

- ショッピング取扱高の拡大に伴う手数料収益、キャッシングの回復等によるファイナンス収益の拡大により増収
- グループエコシステム拡大のためのマーケティング費用拡大によりNon-GAAP営業利益は減益

売上収益 (百万円)



Non-GAAP営業利益 (百万円)

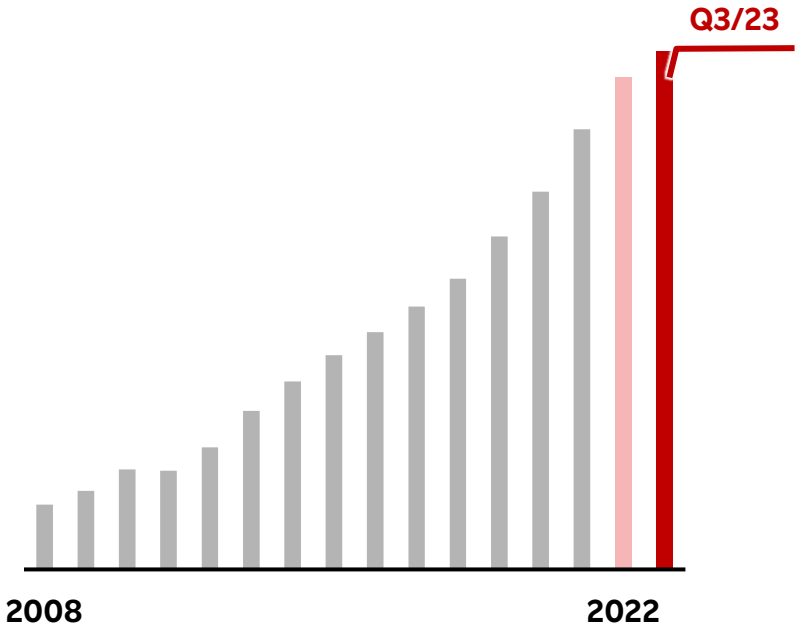


楽天カード 業績指標

■ 直近12カ月*1のショッピング取扱高は20兆円を突破。「トリプル3」達成に向けて各指標は力強く成長

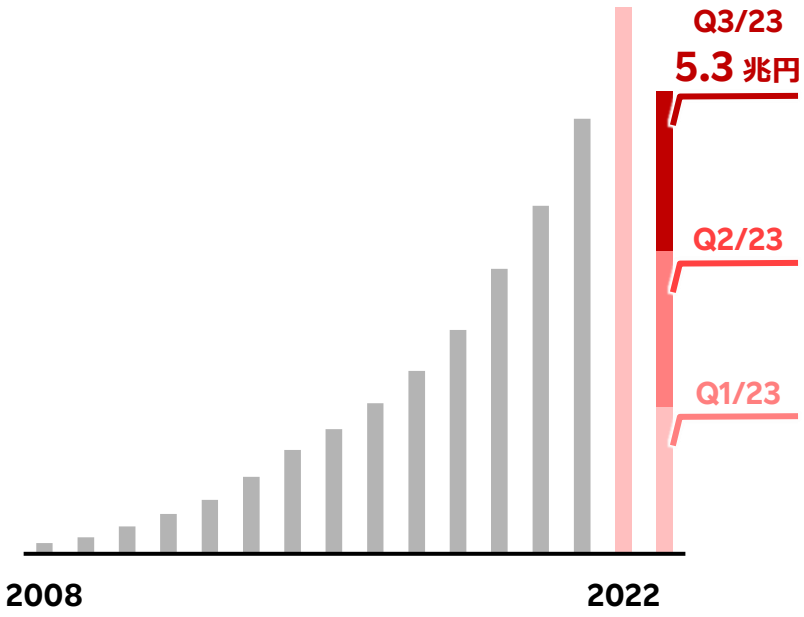
カード発行枚数

目標	3,000 万枚
2023年9月	2,954 万枚



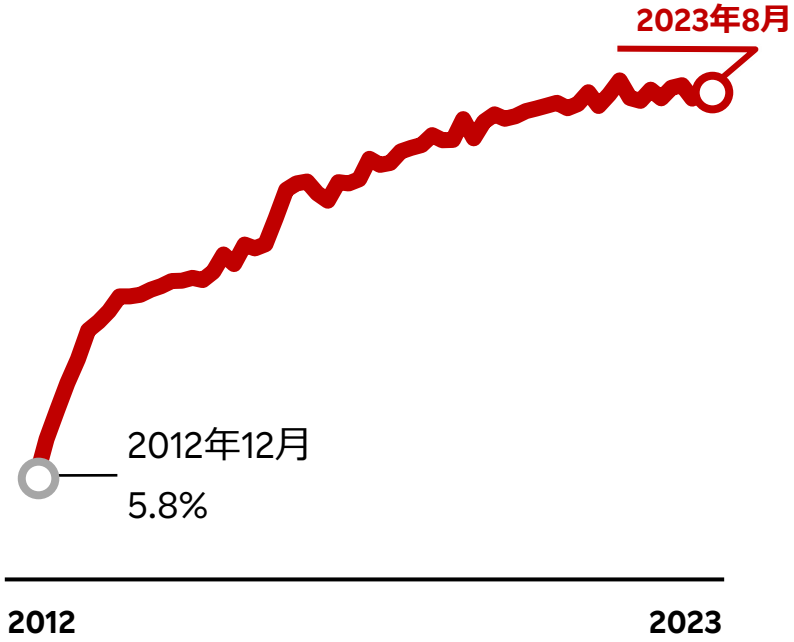
ショッピング取扱高

目標	30 兆円
直近12カ月*1	20.6 兆円



取扱高シェア*2

目標	30%
2023年8月	23.4%

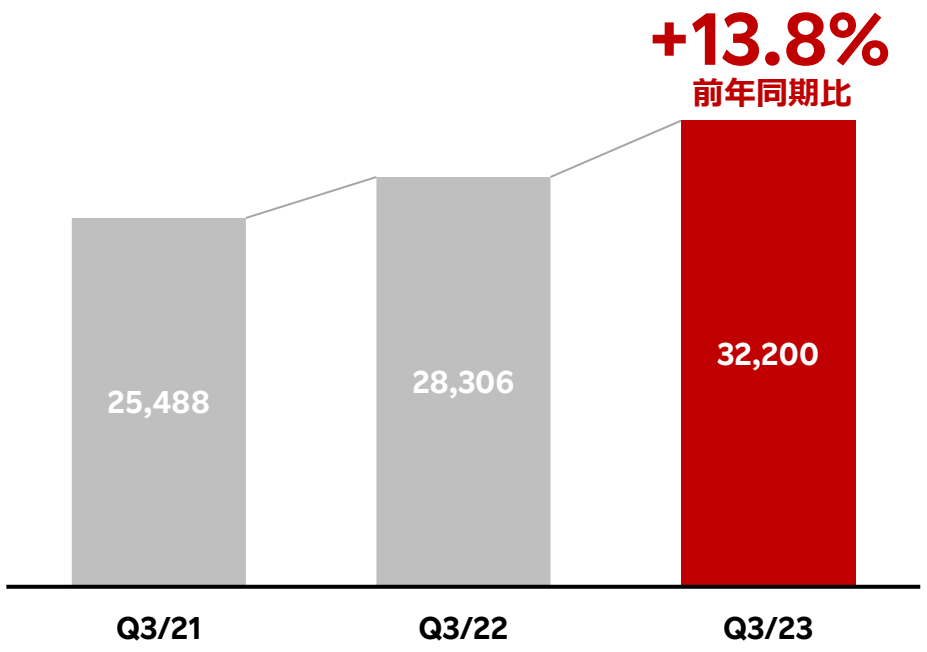


*1 Q4/22 – Q3/23
*2 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査（クレジットカード業）」を参考に当社にて算出

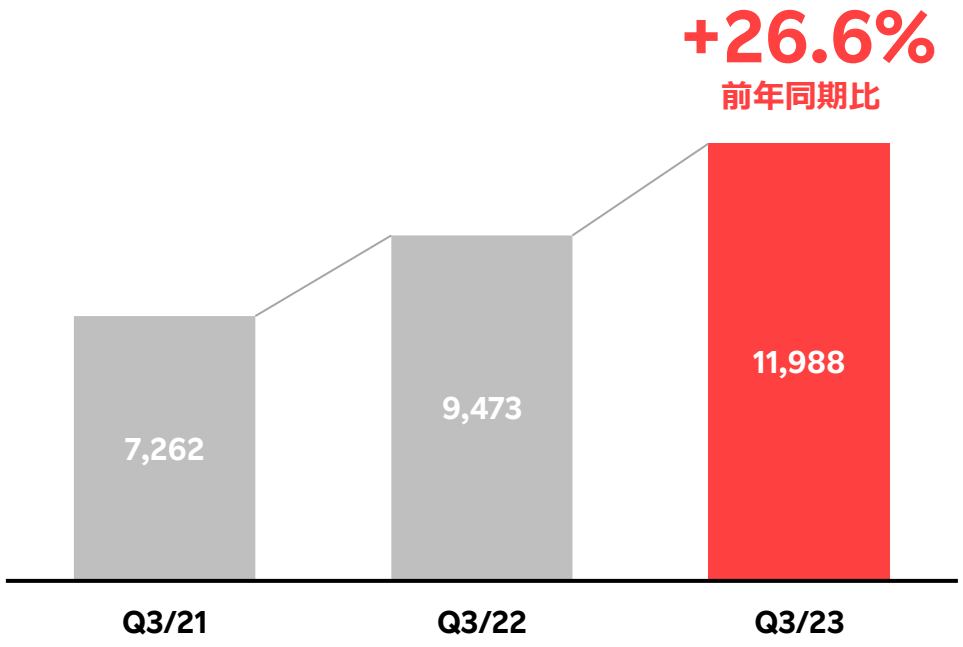
楽天銀行 四半期業績推移

- 上場時の増資等により自己資本を増強し、運用資産を順調に積み上げたため、Q3/23は金利収益が大きく伸長
- 事業規模の拡大により経営効率がさらに向上したことにより営業利益も大幅に改善

売上収益 (百万円)



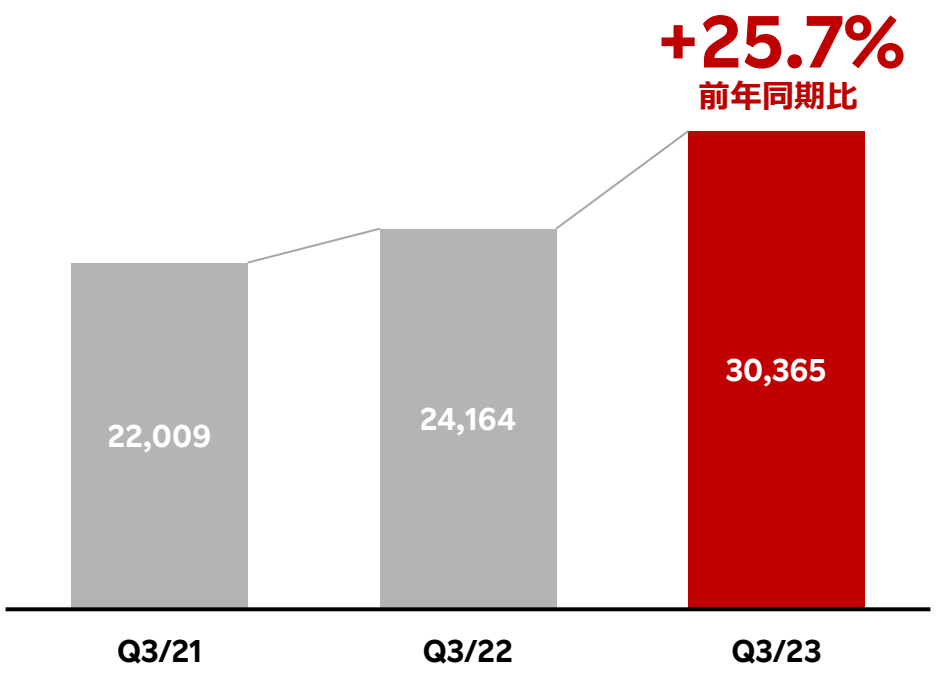
Non-GAAP営業利益 (百万円)



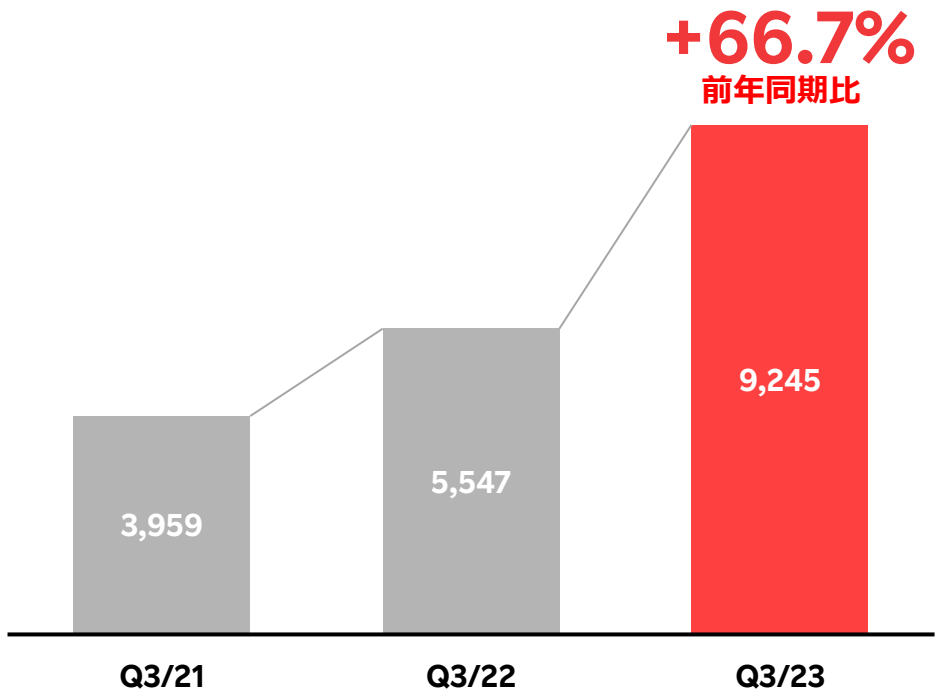
楽天証券 四半期業績推移

- 顧客基盤拡大に伴い各種収益が堅調に成長。特に信用金利及びレンディングの成長を軸に金融収益が収益増を牽引
- 高い売上成長に加え、継続的なコスト制御により高い利益成長も継続

売上収益 (百万円)



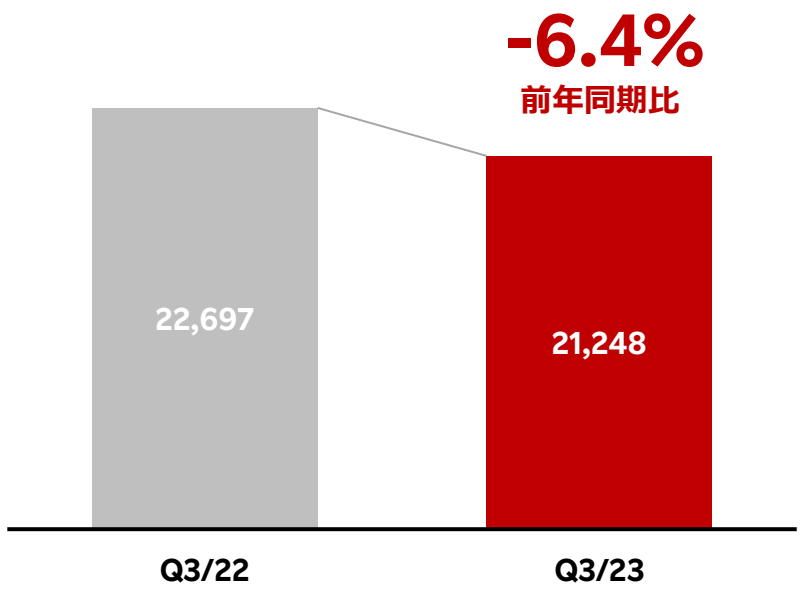
Non-GAAP営業利益 (百万円)



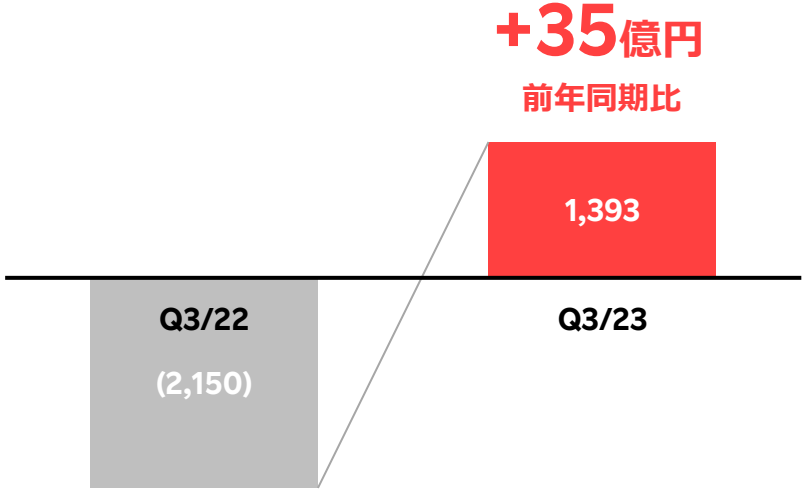
保険事業 四半期業績推移*

- 生命保険においては、団信一括移管による収入保険料等により増収、Q3/22ではコロナ給付金関連の支払いや引当金の影響を受けたものの、Q3/23では前年同期比で大幅に改善
- 損害保険においては、アンダーライティング強化による新規契約の制限等の減収があったが、自然災害支払いの減少やコスト削減等の影響により増益

売上収益 (百万円)



Non-GAAP営業利益 (百万円)

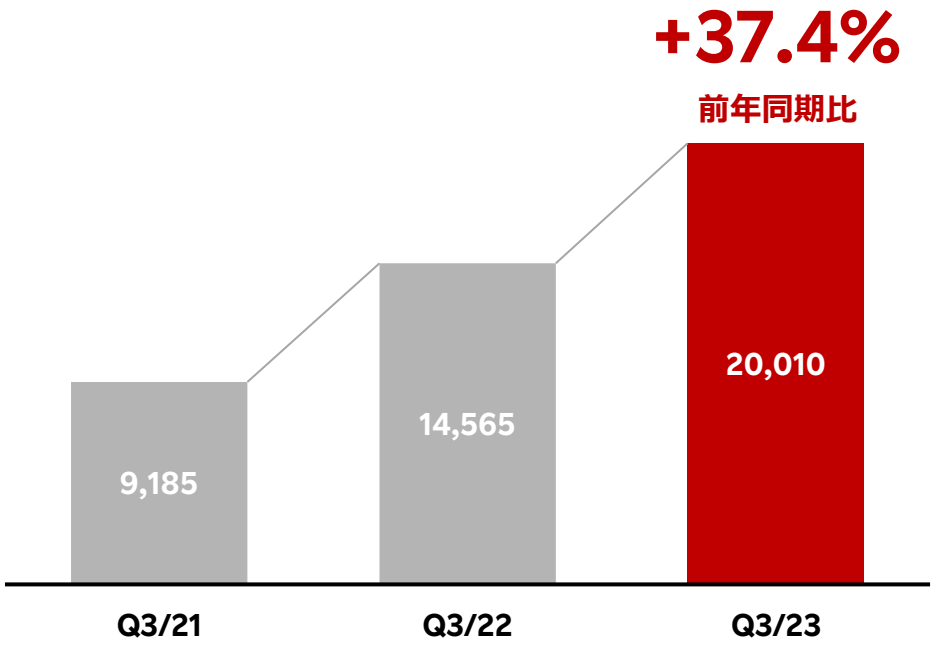


*2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴いQ2/22の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

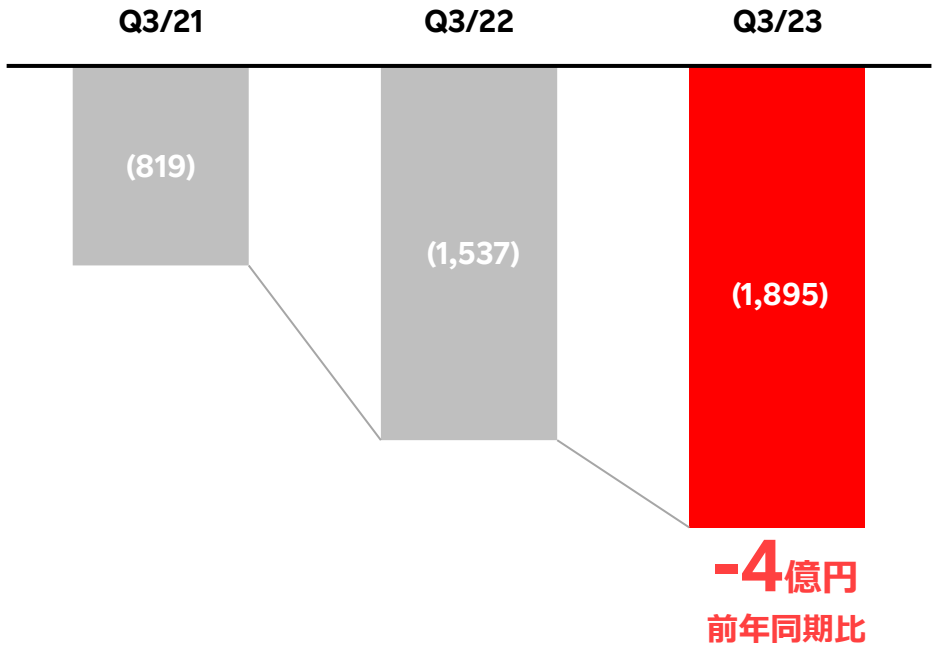
楽天ペイメント 四半期業績推移*

- 各種マーケティング施策が奏功し、楽天ペイ（アプリ決済）を中心にユーザー数・取扱高を伸ばし、増収に大きく貢献
- 利用拡大に向けた積極的な成長投資を継続中のため減益

売上収益 (百万円)



Non-GAAP営業利益 (百万円)



* 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

モバイルセグメント

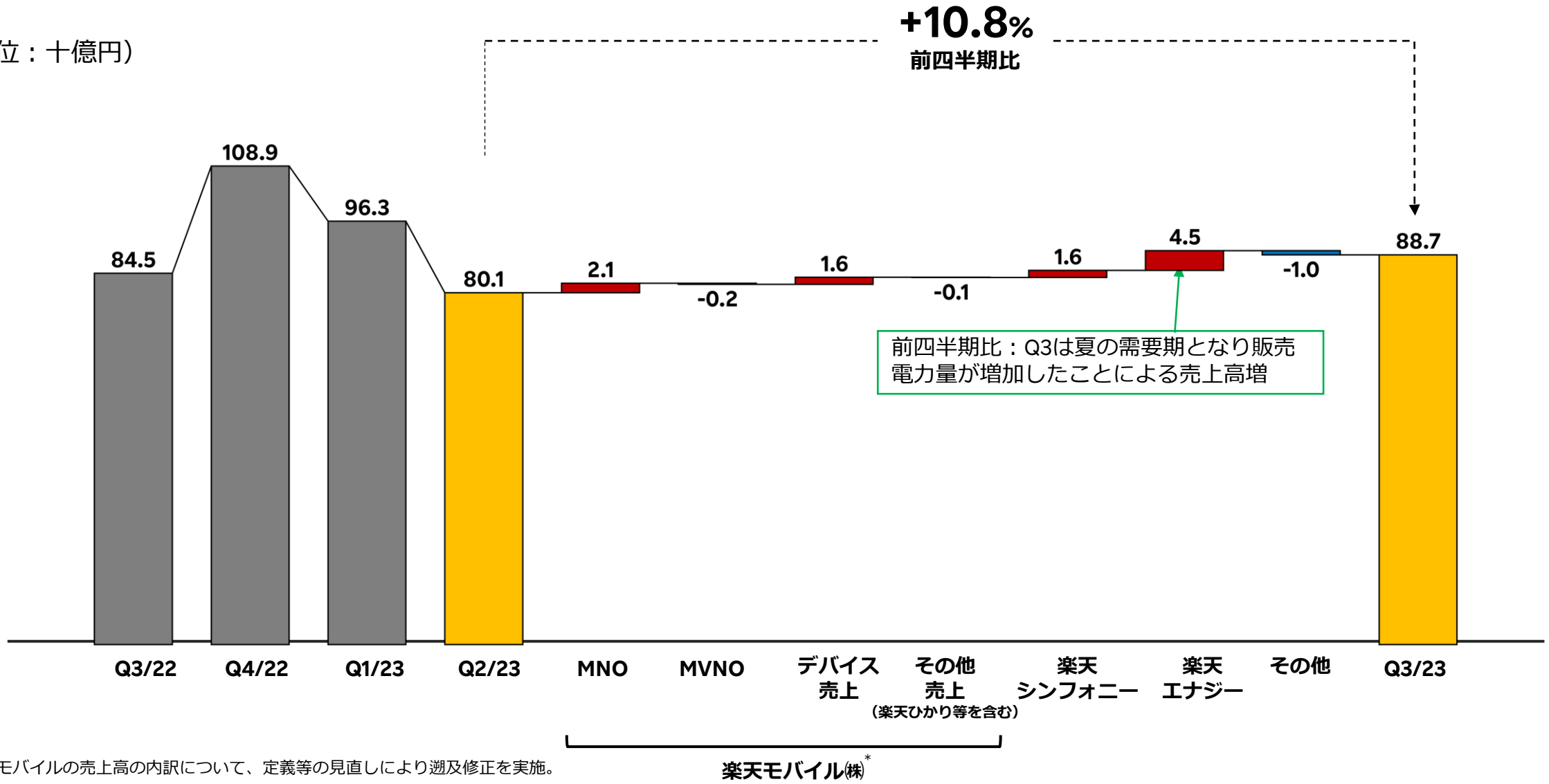
モバイルセグメント業績

Q3/23 (十億円)	売上収益	前四半期対比	Non-GAAP 営業利益	前四半期対比
楽天モバイル*1	**55.7**	**+6.6%**	**-76.7**	**+2.2**
MNO	30.4	+7.6%		
MVNO*2	2.9	-7.7%		
デバイス売上	13.5	+13.5%		
その他売上（楽天ひかり等を含む）	8.9	-0.7%		
楽天シンフォニー	**11.2**	**+17.2%**	**-4.5**	**-1.0**
楽天エナジー	**15.3**	**+41.5%**		
その他	**6.5**	**-12.8%**		
セグメント合計	**88.7**	**+10.8%**	**-81.2**	**+1.2**

*1 楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。
*2 2020年4月7日をもってMVNOサービスの新規受け付けを終了

モバイルセグメント売上収益推移（前四半期比）

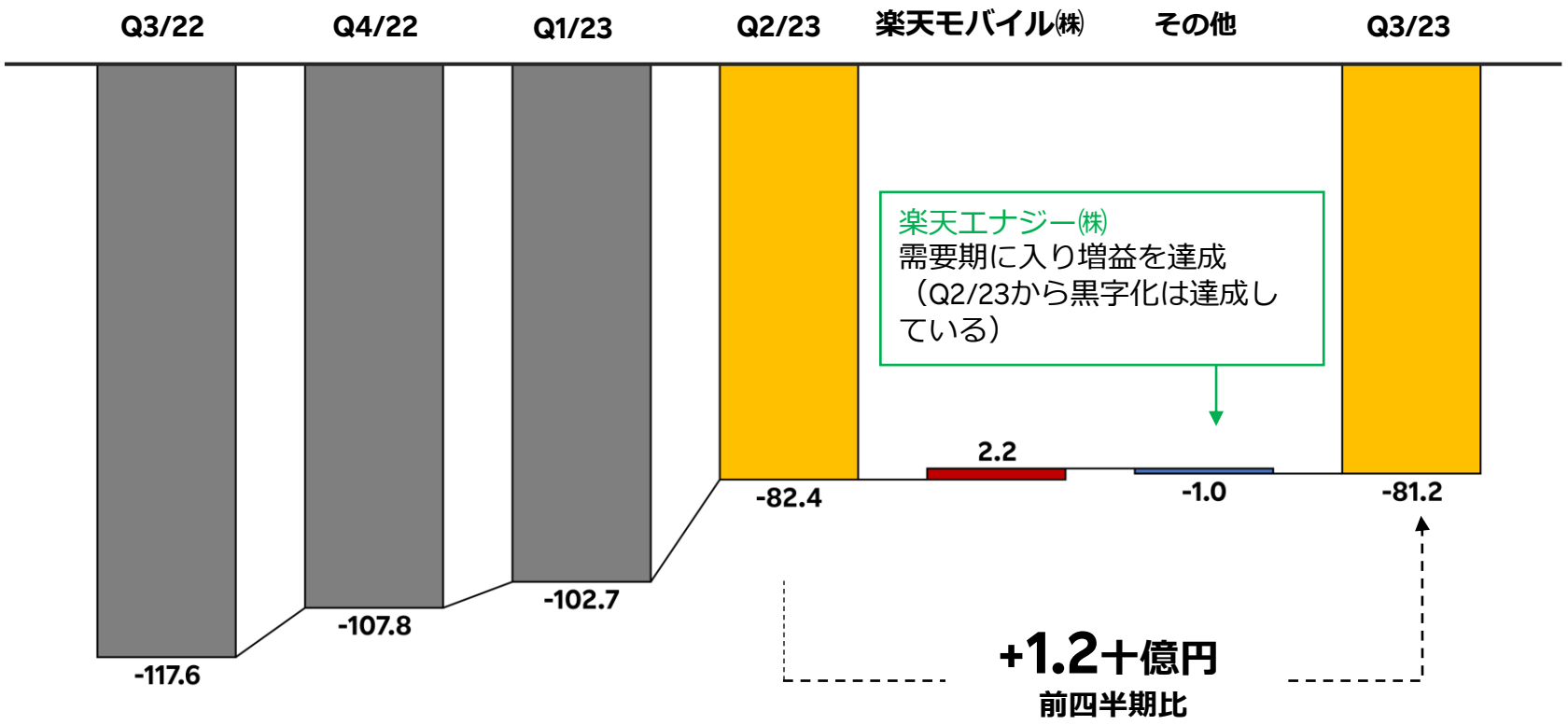
（単位：十億円）



* 楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

モバイルセグメントNon-GAAP営業利益推移（前四半期比）

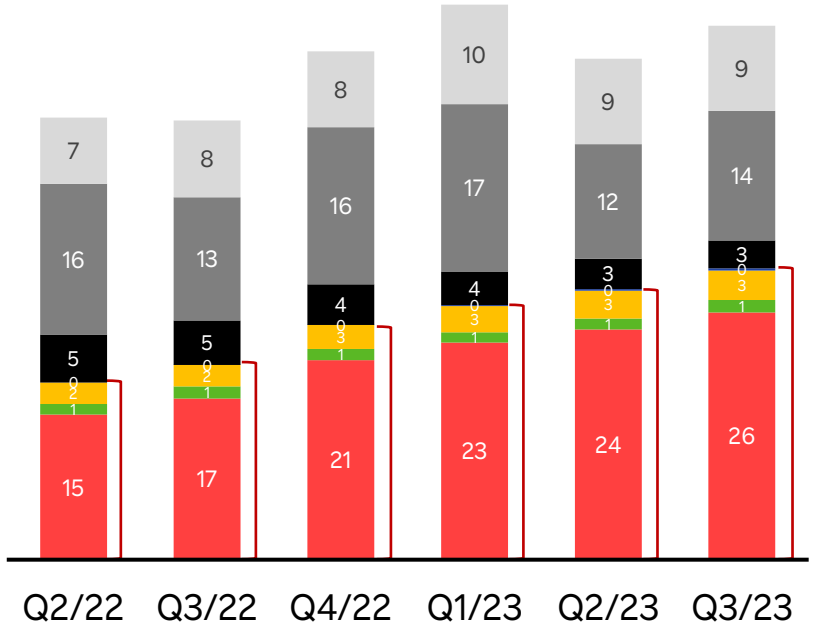
（単位：十億円）



楽天モバイル㈱ 四半期業績推移

売上高*

（単位：十億円）

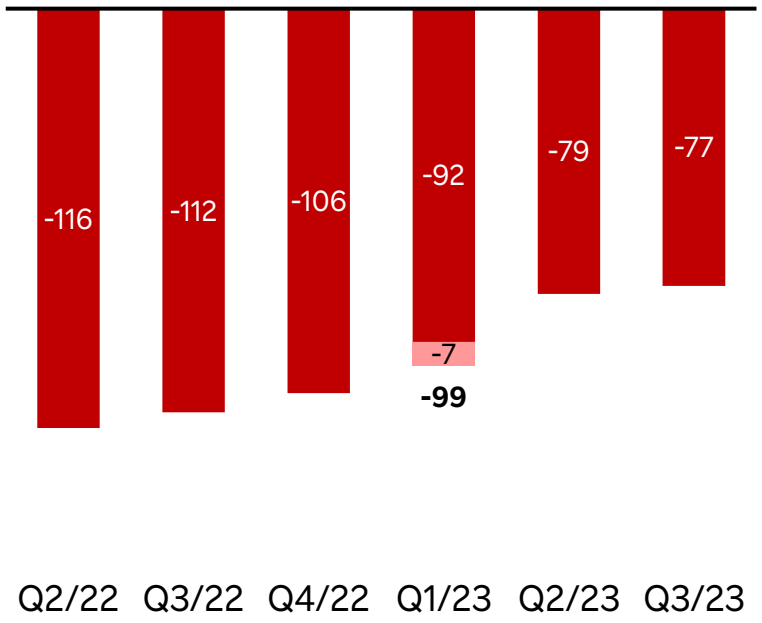


MNO [■データ ■コール ■オプション ■その他]

■ MVNO ■デバイス売上 ■その他売上（楽天ひかり等を含む）

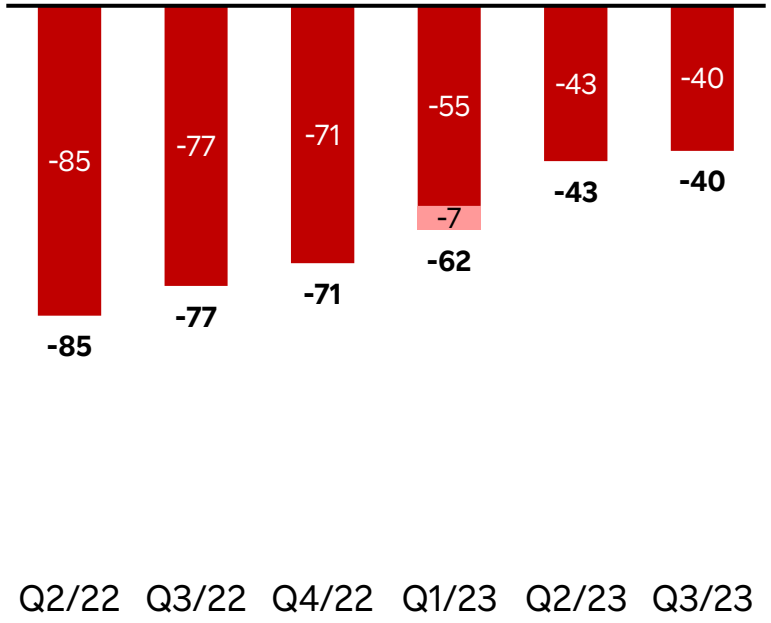
Non-GAAP 営業利益

（単位：十億円）



Non-GAAP EBITDA

（単位：十億円）



■固定資産税を除く楽天モバイル㈱ ■固定資産税

* 楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

楽天モバイル㈱EBITDAの損益分岐点のアップデート*1 *2

- 2024年末までに月次EBITDA黒字化を目指す
- 2025年に通期EBITDA黒字化を目指す

売上収益

通信売上収益（B2C+B2B）

契約回線数：800万～1,000万
2023年9月実績*3：512万

ARPU*4：2,500～3,000円
2023年9月実績*3：2,046円*4

その他 (楽天ひかり、端末、MVNO等)

ネットワーク費用と販売管理費の合計（減価償却費を除く）

23～25 十億円/月
2023年9月実績：26十億円

契約回線数成長アップデート

- ✓ B2Bを中心に前四半期比で成長加速
- ✓ B2Cの成長も加速。一方、新ローミング契約に基づくネットワーク最適化やマーケティング強化による効果は反映前

ARPU上昇アップデート

- ✓ B2Cデータ消費量は、7月後半及び8月に季節要因もあり増加
- ✓ B2BのARPUは、オプション販売強化により、Q4/23での改善を見込む

コストアップデート

- ✓ 計画通り、2023年12月に240億円の達成を目指す

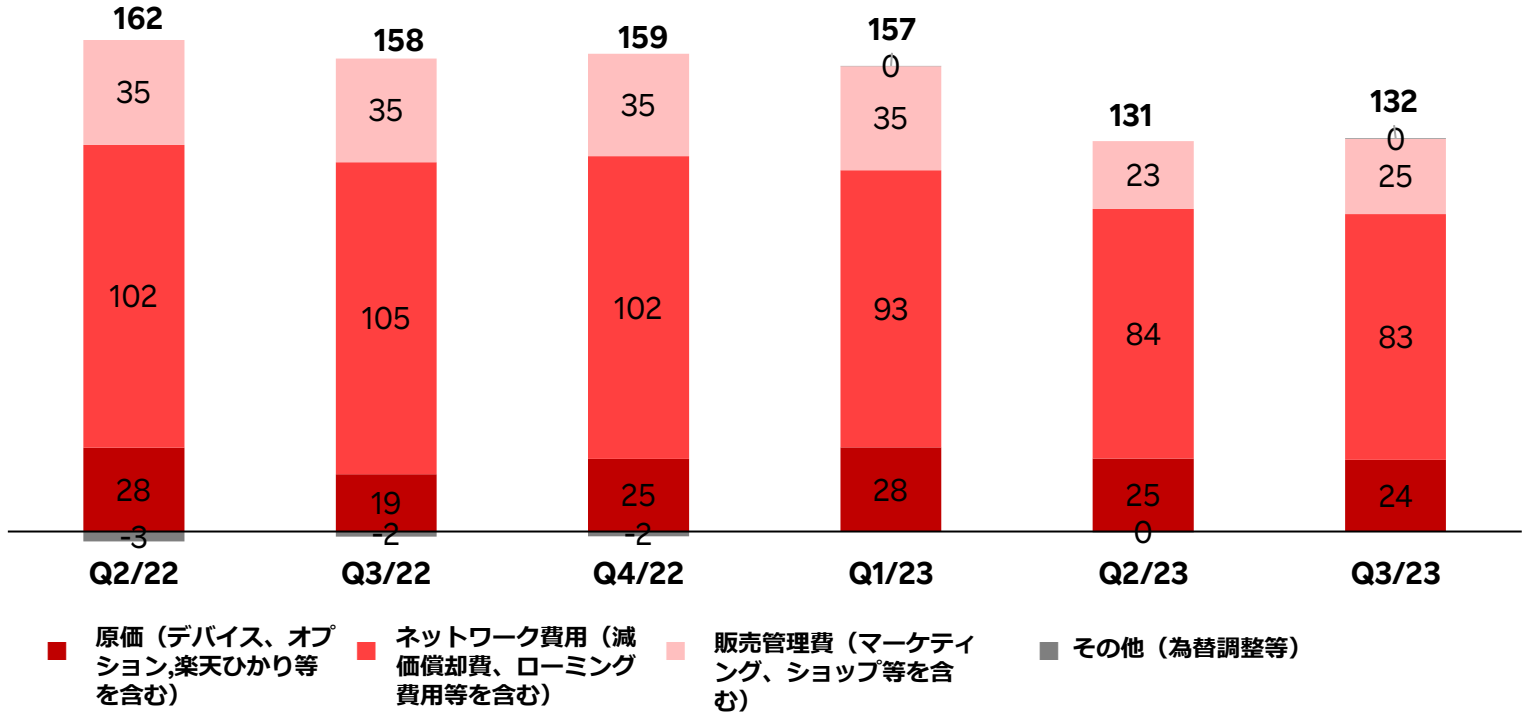
*1 各種仮定に基づいた参考情報。結果が異なる可能性有。
*2 主な前提条件：
・オプションARPU300円、オプション粗利率70%
・その他の月額粗利0円
*3 BCPを除く。B2Bにおいて、BCP（＝Business Continuity Plan）用途に販売しているプラン。
*4 広告、B2B雑収入を含む

楽天モバイル㈱ 営業費用推移及び設備投資推移

- 営業費用はQ2/23に計画前倒しで削減（最適化）したことによりQ3/23は横ばいであったが、引き続き、最適化を図る
- 設備投資額は、2023年度のガイダンスであった2,000億円を下回る見込み

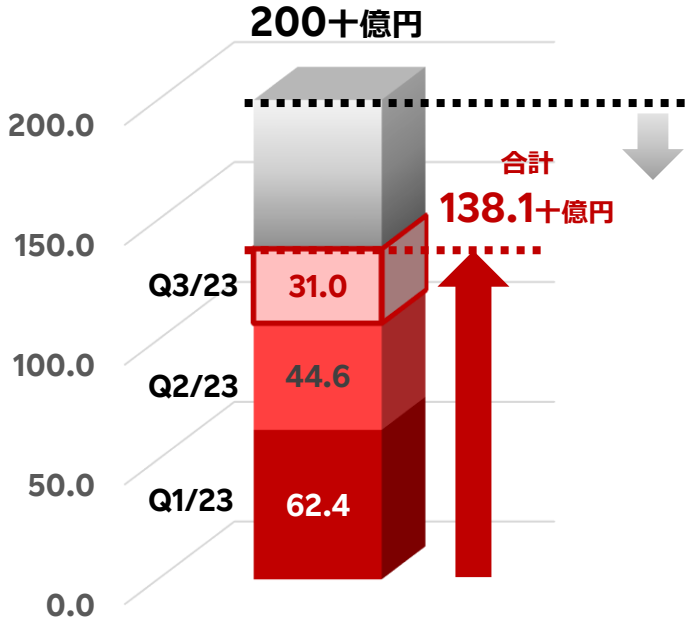
営業費用（四半期ベース、減価償却費を含む）

（単位：十億円）



設備投資*1 *2 *3

（単位：十億円）

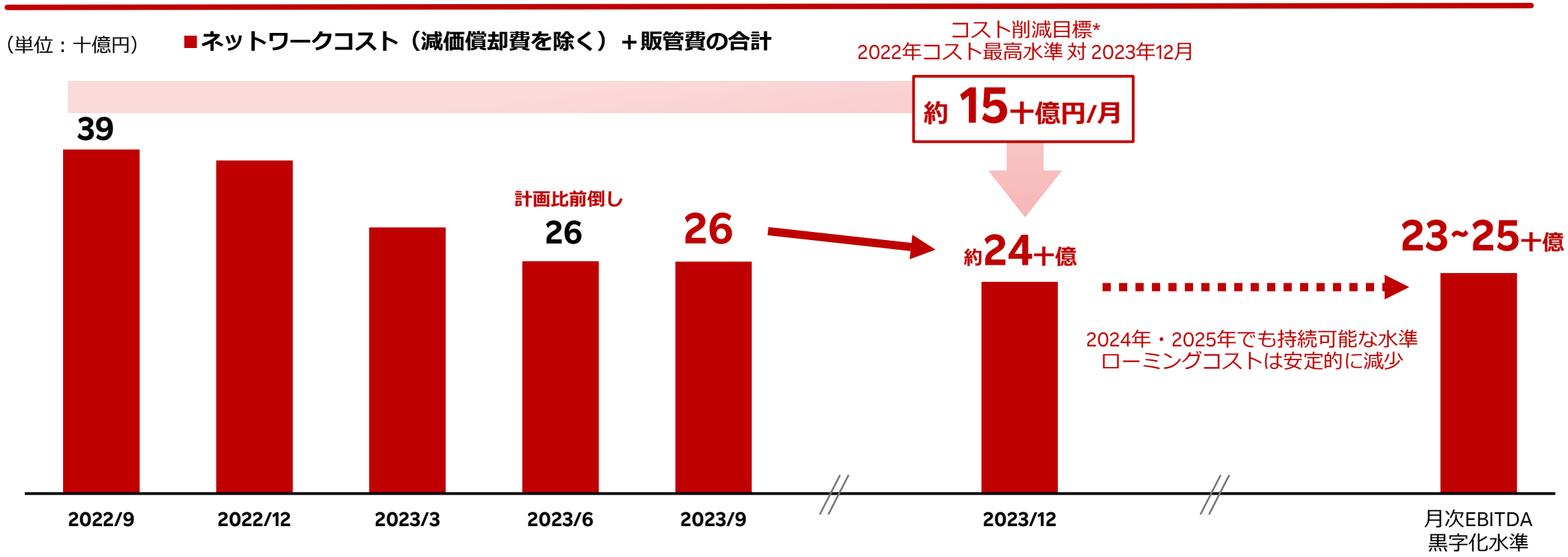


*1 1.7GHz、3.7GHz、28GHz、屋内を含む。IFRS16で求められる使用権資産、 5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料等を除く
*2 基地局建設に関わる機器納入状況に影響を受ける可能性あり
*3 プラチナバンド関連の設備投資は一部含む

コスト最適化目標進捗

■ 計画通り、2023年12月に24十億円の達成を目指す

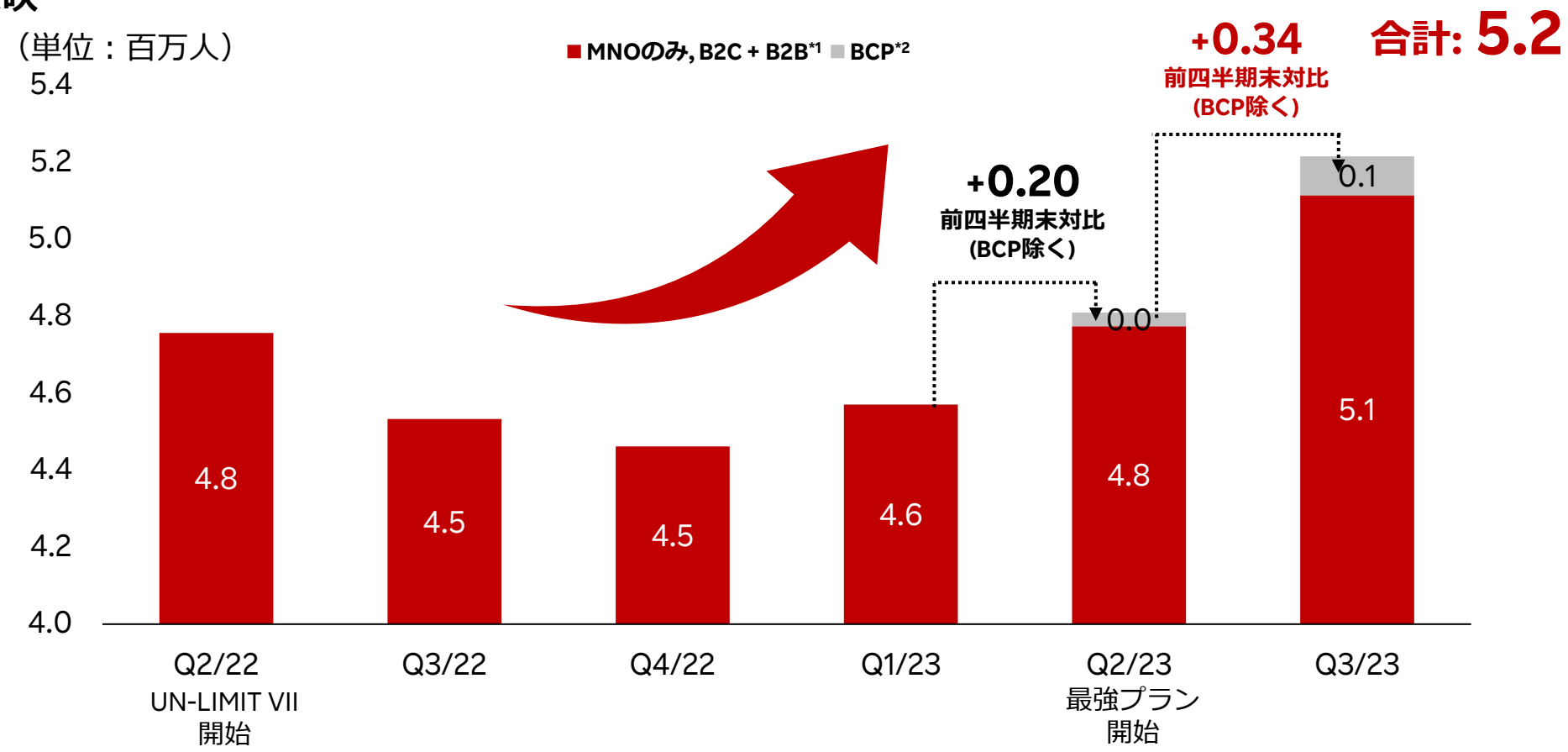
コスト最適化目標（楽天モバイル㈱）



*2022年の最もコストの高い水準との比較。ネットワーク費用（減価償却費除く）と販管費におけるコスト削減

楽天モバイル MNO契約者数（B2C+B2B）

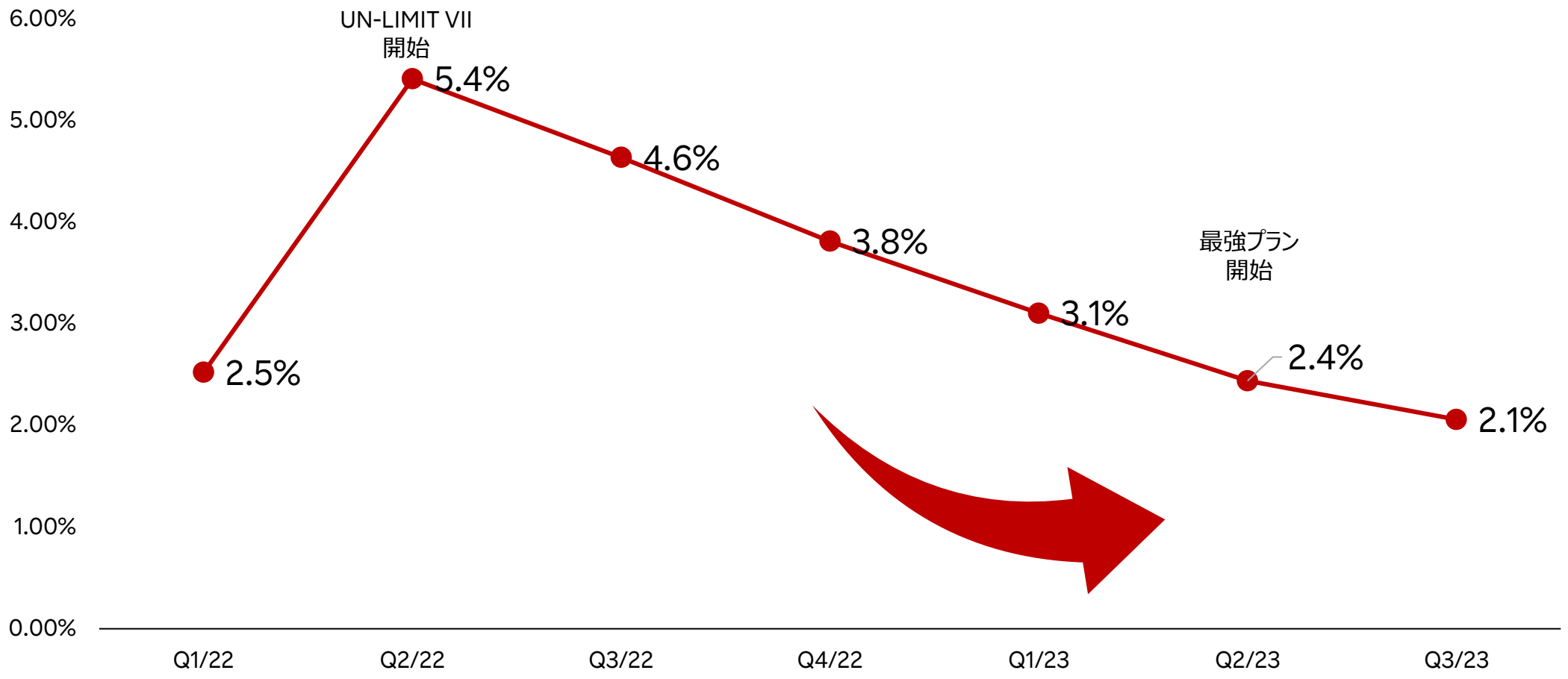
- 契約回線数の成長はB2Bを中心に推進され前四半期比で加速
- B2Cの成長も加速しているものの、新ローミング契約に基づくネットワーク最適化やマーケティング増加による効果はまだ未反映



*1 BCPは除く
*2 B2Bにおいて、BCP（＝Business Continuity Plan）用途に販売しているプラン。

楽天モバイル MNO解約率*1（B2C+B2B）*2

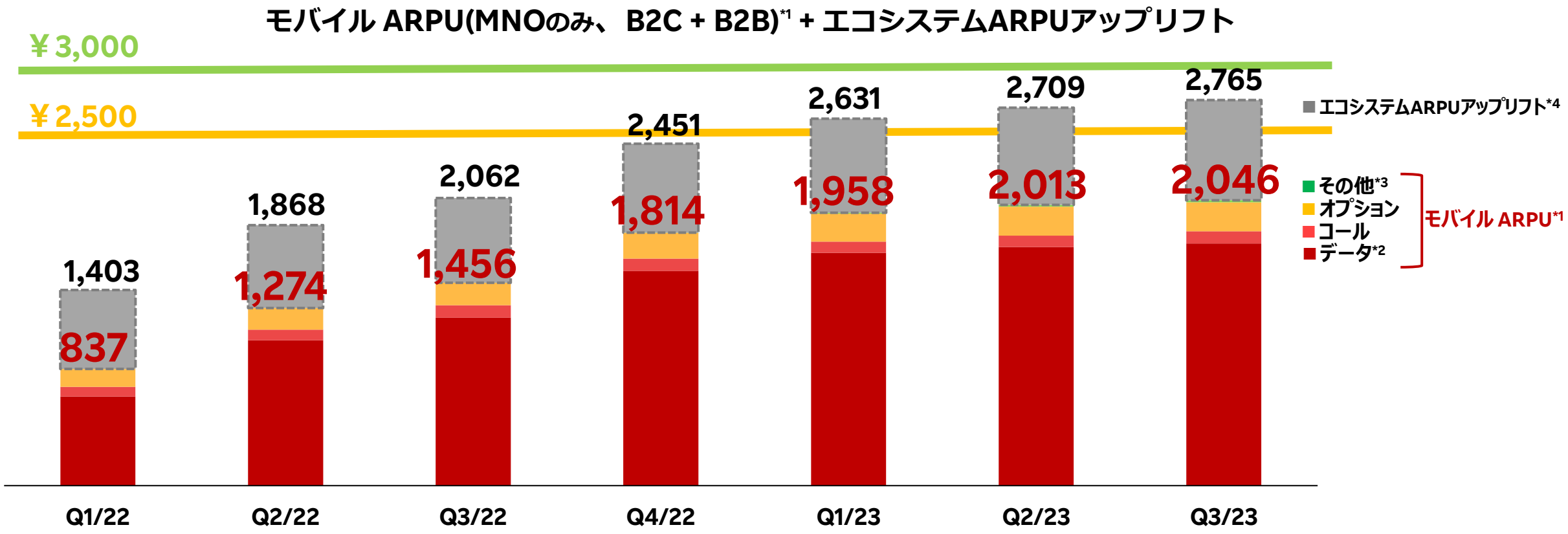
■ 解約率は2022年6月以降減少しており、ネットワーク品質が向上するにつれ、更なる減少を見込む



*1 解約率＝直近四半期の解約数合計÷直近四半期末契約回線数と前四半期末契約回線数の平均。個人と法人を含む。BCP*2は除く
*2 BCPは除外。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン

楽天モバイル MNO ARPU*1（B2C+B2B）

■ 2024年末までに、楽天モバイル（株）単体EBITDA黒字化条件であるARPU2,500円-3,000円(エコシステムARPUアップリフトは除く)を目指す

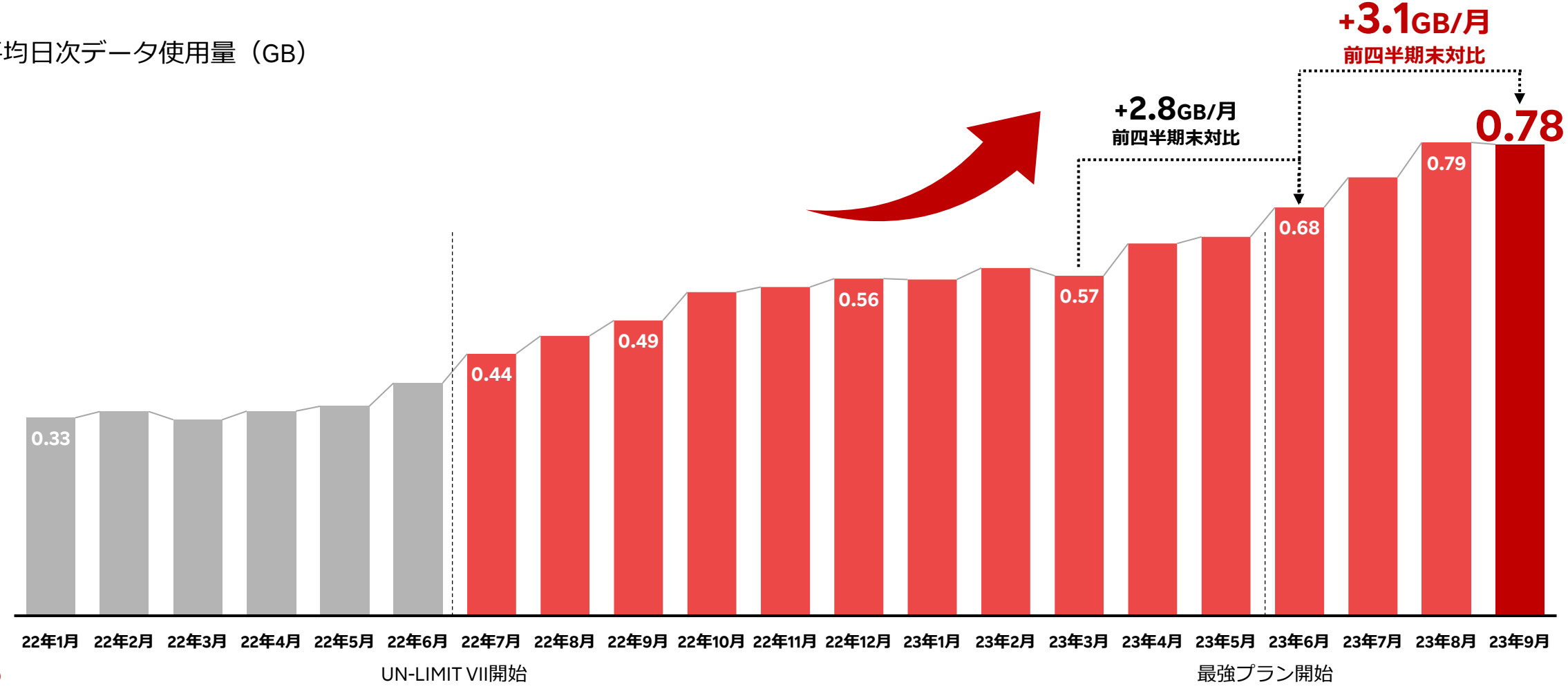


*1 BCPは除外。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。契約回線数の定義及び売上内訳を変更したことに伴い過去数値を訴求修正。売上の内訳は経営者が意思決定する際に使用する指標（経営管理指標）で開示しております。そのため、今後集計範囲や内訳が変更になり、遡及修正が発生する可能性があります。
*2 データARPU：2022年9月-10月に実施した1GB未満ユーザーへのポイントバック施策は売上マイナスとして計上だが、本データARPUの計算には含む。
*3 広告、B2B雑収入を含む。
*4 エコシステムARPUアップリフト：10の事業（楽天市場、楽天ブックス、楽天ダイレクト、楽天ビック、楽天Kobo、楽天ファッション、楽天トラベル、楽天西友ネットスーパー、楽天ビューティー、楽天ペイオンライン決済）におけるMNOユーザーとNon MNOユーザーの直近1年間の一人当たり平均売上の差。全MNOユーザーと、Non-MNOユーザーとの比較から算出。サンプルユーザー取得対象期間等の変更に伴い、過去数値を遡及修正。

楽天モバイル MNO平均データ使用量（B2C）

■ B2Cのデータ使用量は前四半期での成長を超える増加を実現

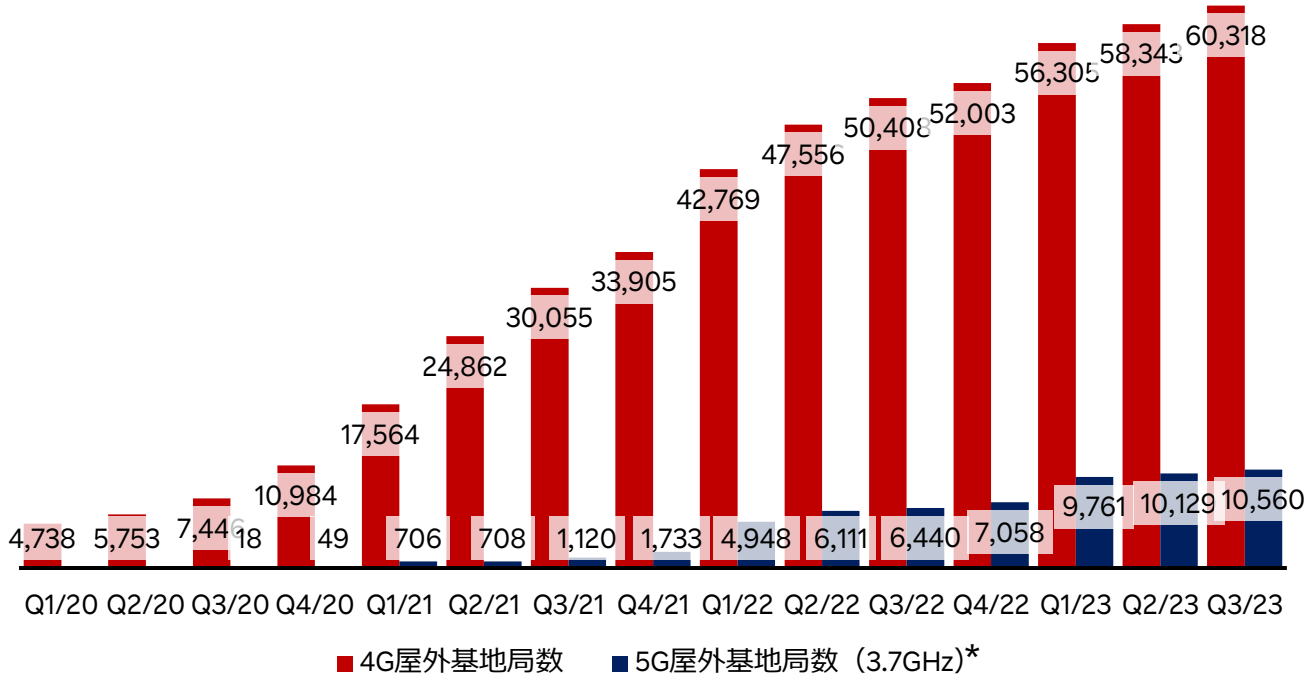
平均日次データ使用量（GB）



楽天モバイル 自社基地局数・ショップ数

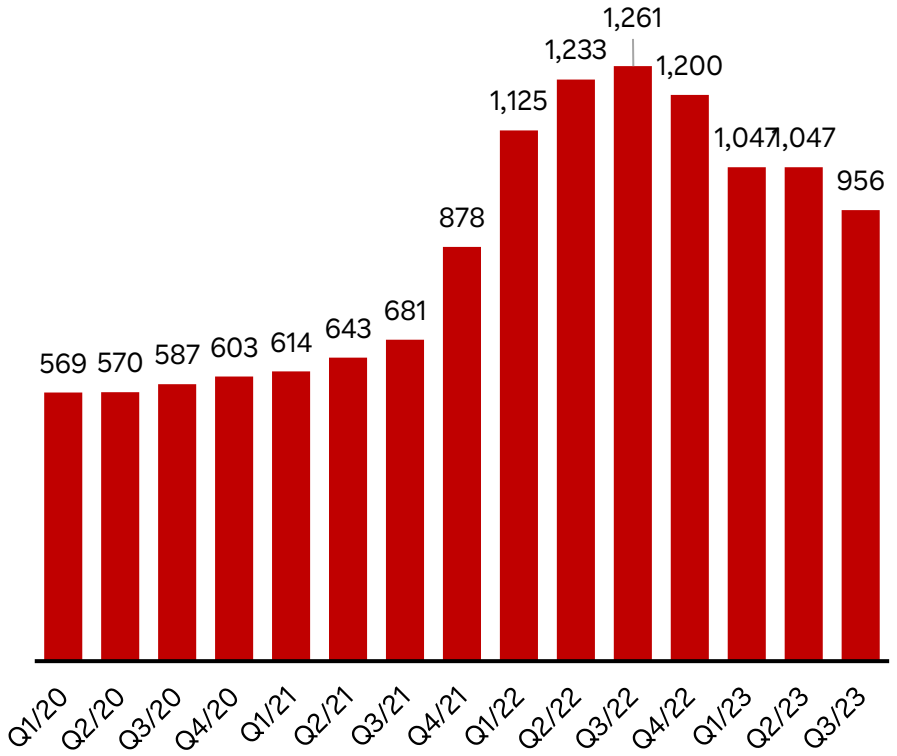
- 新ローミング契約締結後、自社基地局数の足元での大幅増設は見込んでいないものの、必要に応じて増設要否等は随時検討
- 店舗の収益性等を管理を行うことで、リーンな体制を維持

自社基地局数



*屋外Sub6マクロ基地局

ショップ数



楽天モバイル グループサービスへの貢献

Q3/23 グループ売上貢献*

+100億円

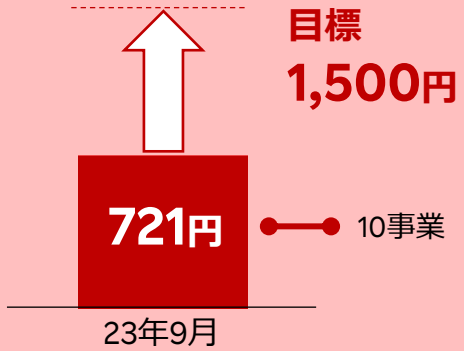
*10事業（楽天市場、楽天ブックス、楽天ダイレクト、楽天ビック、楽天kobo、楽天ファッション、楽天トラベル、楽天西友ネットスーパー、楽天ビューティ、楽天ペイオンライン決済）におけるMNOユーザーとNon MNOユーザーの直近1年間の売上の差

Q3/23 グループEBITDA貢献*

+60億円

*10事業の各粗利率をもとに算出。

エコシステムARPU アップリフト*



*10事業におけるMNOユーザーとNon MNOユーザーの直近1年間の一人当たり平均売上の差

MNO契約者の1年間での平均サービス利用増加数

+2.57

MNO未契約者の平均増加数は+0.43

*契約者：2019年9月～2022年10月にMNO契約あり
*未契約者：該当月から過去1年に楽天サービス利用あり
*サービス利用はポイント付与より判定。平均サービス利用増加数に関してはMNO自体も含む。

MNO契約者による延べ楽天サービス新規利用数

1,280万+

*契約者：2019年9月～2022年10月にMNO契約あり
*未契約者：該当月から過去1年に楽天サービス利用あり
*サービス利用はポイント付与より判定。平均サービス利用増加数に関してはMNO自体も含む。

MNO契約後の楽天市場年間流通総額

+60%

*2020年4月～2022年10月にMNO契約のあるユーザー（1年以上の利用者）。流通総額の伸び：契約開始月ごとに、対象ユーザーの契約前の12ヶ月と直近の12ヶ月（2022年10月から2023年9月）の期間の流通総額を比較した数値の加重平均

プラチナバンド（700MHz）認定（2023年10月23日）

プラチナバンド 認定 (700MHz)

楽天モバイルの申請に基づく総務省による開示の概要

楽天モバイルが対応すべき最低限の義務

- 割り当てられた帯域: 700MHz（上り：715-718MHz、下り：770-773MHz）
- サービス開始予定日: 2026年3月
- 2033年度までの人口カバレッジ: 83.2%
- 特定基地局開設費用: 年間9億円（合計90億円）
- 2033年度までの累積設備投資額: 544億円（干渉対策に関連する費用を含む）
- 2033年度までにオンエア予定の基地局の総数: 10,661基
- 単年度黒字の達成時期: 2026年度（2026年4月～2027年3月）

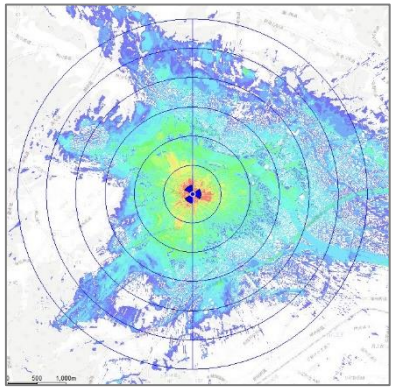
1.7GHzと比較したプラチナバンドの優位性と戦略

- **都市部のキャパシティーのためではない**：割当てられた3MHz帯域は狭帯域であるため、人口密集地域に対し、高い位置から照射することが必ずしも最適ではない。都市の屋外でのキャパシティー対応は1.7GHz（4G）と3.7GHz（5G）で実施可能
- **残りのカバレッジホールを埋める**：楽天モバイルネットワークの残りの弱みである都市部における屋内カバレッジに対しては、700MHzとローミングを活用することで改善
- キャパシティ（収容人数）は、技術的には単純に帯域幅比例ではなく、セル設計やマルチセクタ化等によっても変動する

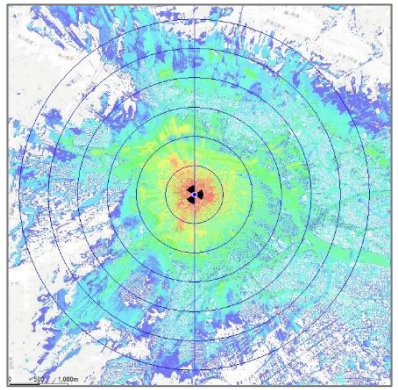
プラチナバンドの優位性

1.3倍~ 2倍のより広いカバレッジ

1.7GHz



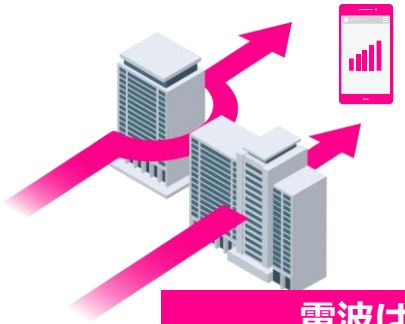
700MHz



10倍の屋内透過量

1.7GHz

700MHz



電波は回り込み
屋内にも浸透しやすい

楽天モバイル 保有及び関連周波数帯域

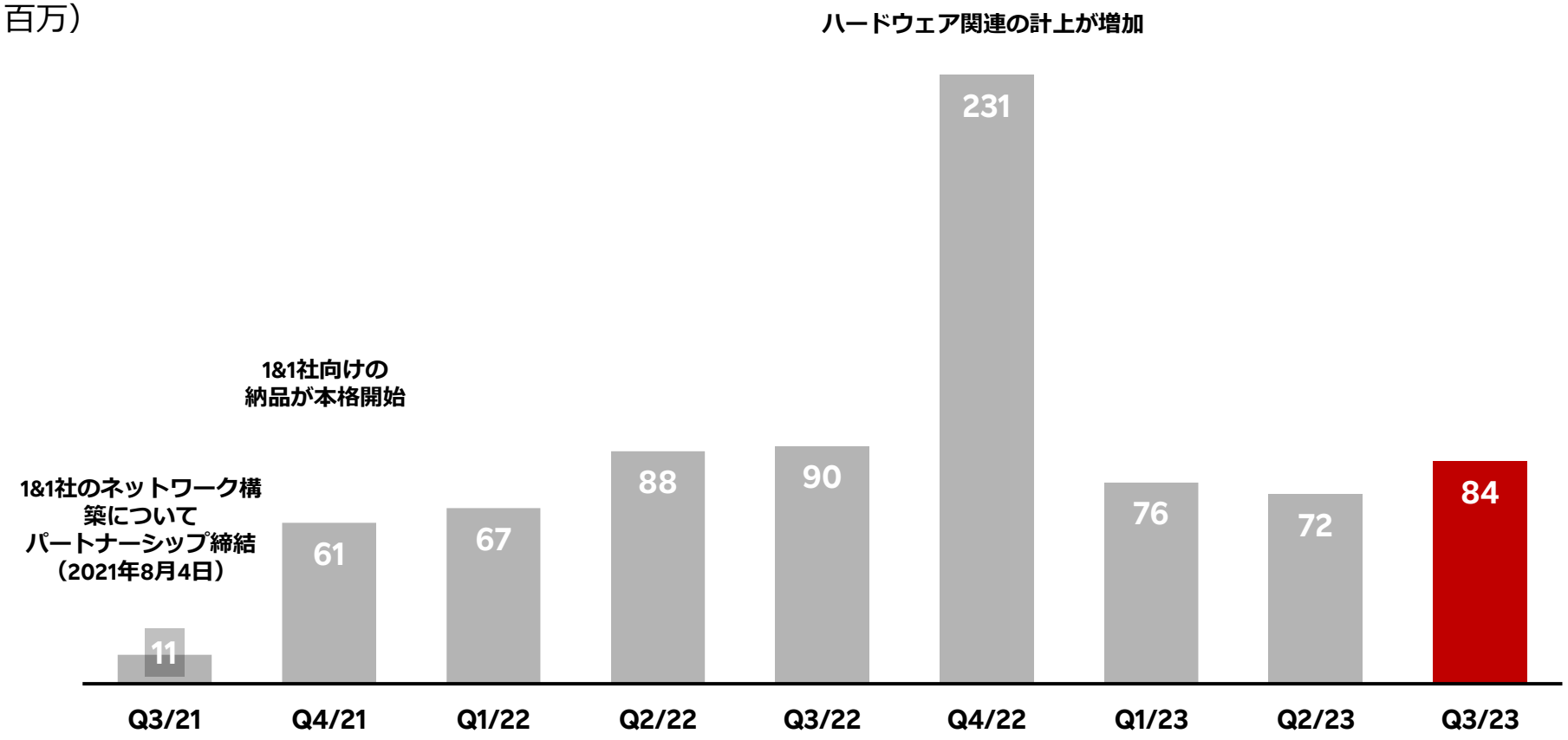
周波数帯		ステータス	帯域幅	備考
4G	1.7GHz	割当済み	40MHz 上り：1,730 - 1750MHz 下り：1,825 - 1,845MHz	
	700MHz	2023年10月割当済み	6MHz 上り：715 - 718MHz 下り：770 - 773MHz	順次開設予定
	【参考】800MHz	KDDI株式会社よりローミング提供 (2026年9月30日まで*)		
	【参考】 800/900MHz	楽天モバイルが判断するタイミングで 開設指針制定の申し出が可能	800/900MHzのうち既存免許人に 割り当てられている複数の帯域幅	
5G	1.7GHz （東名阪以外）	割当済み	40MHz 上り：1,765 – 1,785MHz 下り：1,860 - 1,880MHz	5G特定基地局運用開始：2024年12月1日 （2025年3月頃サービス開始） 4G特定基地局運用開始：2022年12月1日 （2023年3月頃サービス開始）
	3.7GHz (Sub6)	割当済み	100MHz 上り下り合算：3,800 - 3,900MHz	
	28GHz (mmW)	割当済み	400MHz 上り下り合算：27.0 - 27.4GHz	

*ローミング提供期間のさらなる延長については両社協議の上決定

楽天シンフォニー　売上収益

- 主要顧客向けを中心に既存顧客に対する納品が進捗
- 季節性要因やハードウェア計上のタイミング等に左右されるため、売上収益の計上に変動要素あり

（米ドル　百万）

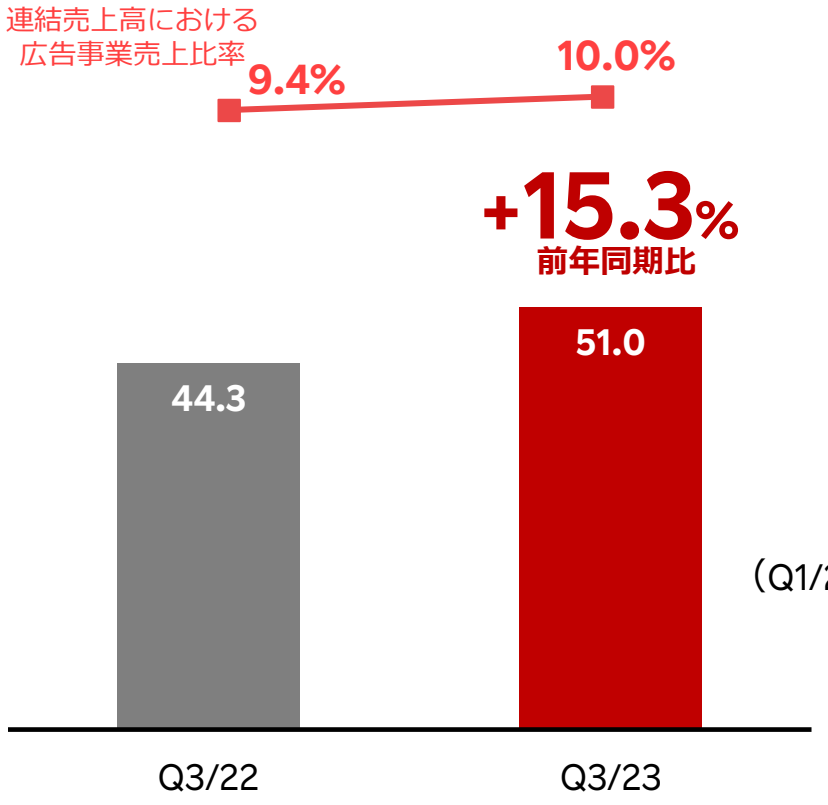


*プレスリリース：楽天、ドイツ通信事業者1&1社のモバイルネットワークを構築
https://corp.rakuten.co.jp/news/press/2021/0804_03.html

広告事業

広告事業 業績推移

売上収益*（十億円）



2023年通期
2,000億円
を目指す

（Q1/23~Q3/23累計：1,496億円）

広告事業成長分析

売上規模

大

1. **内部広告主×内部在庫… +22.7% 前年同期比**
   9月のふるさと納税駆け込み需要による効果により大幅増
2. **外部広告主×内部在庫… +1.9% 前年同期比**
   外部広告主からのグループサービスへの出稿は微増
3. **内部広告主×外部在庫… +19.0% 前年同期比**
   楽天市場の店舗様の運用型広告の出稿が成長を牽引
4. **外部広告主×外部在庫… +19.2% 前年同期比**
   成果報酬型広告の販売が好調につき大幅増

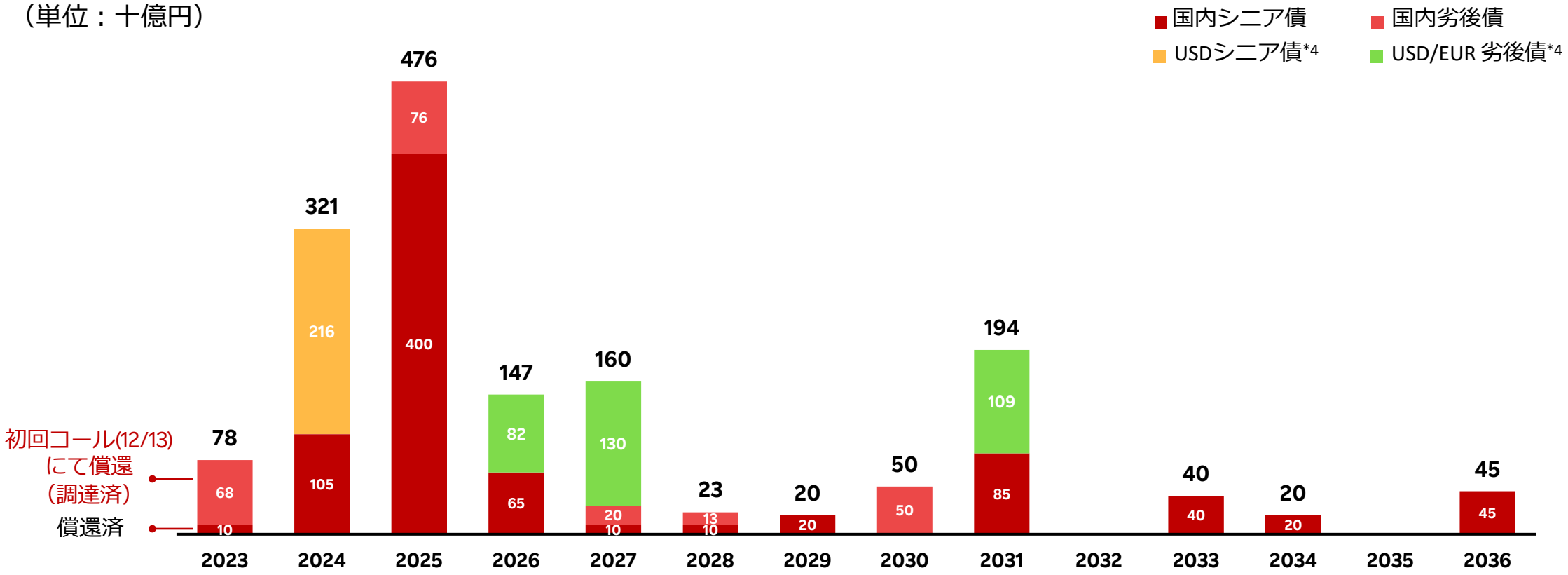
内部広告主：楽天グループサービスのサイト、アプリ等の広告枠
外部広告主：楽天市場に出店していないメーカーやブランド等
内部在庫　：楽天グループサービスのサイト、アプリ等
外部在庫　：楽天グループ外のサービスのサイト、アプリ等の広告枠

*各セグメント（インターネットサービス・フィンテック・モバイル）に計上される国内広告売上の合計値（内部取引含む）

4. 財務関連

楽天グループ(株)の社債償還スケジュール*1*2*3

（単位：十億円）



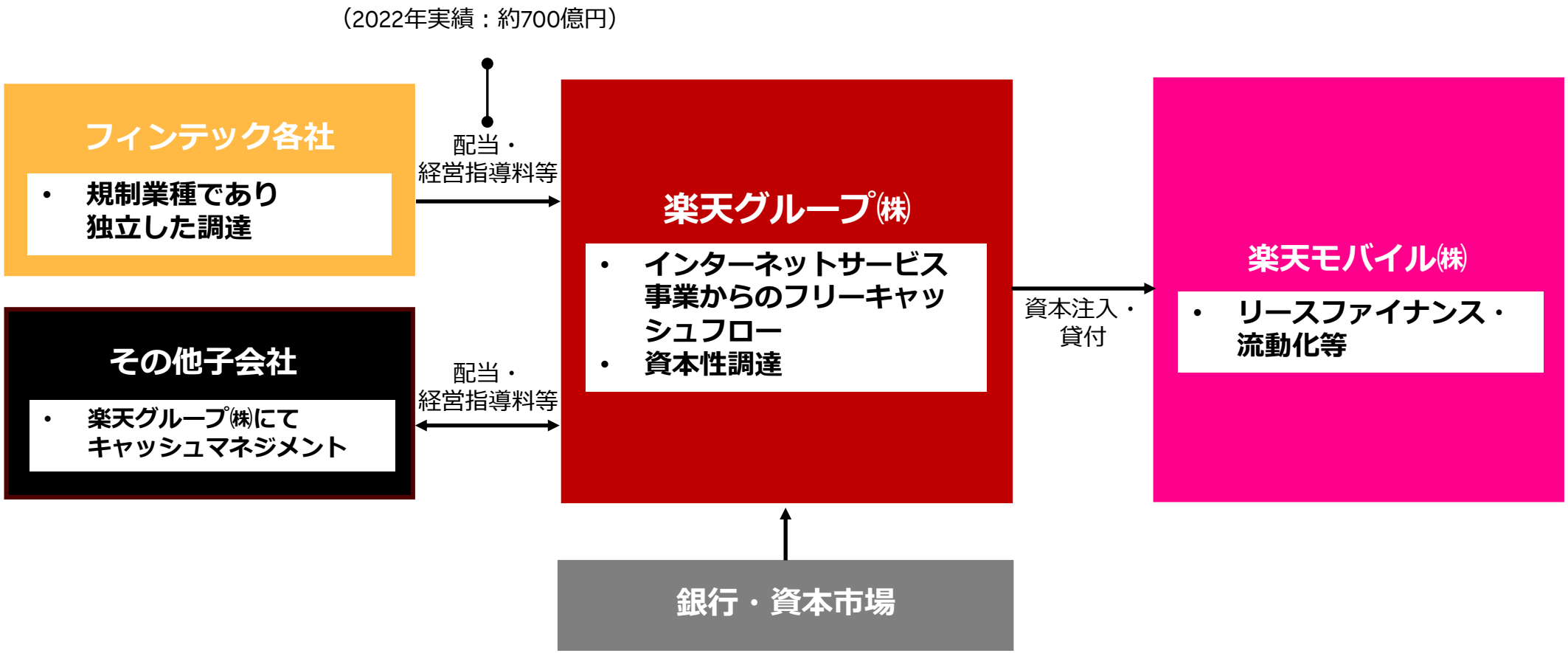
*1　2023年9月30日時点。発行額ベース
*2　劣後債は初回コール日に償還される前提
*3　社債以外のその他有利子負債の返済スケジュールは含まない
*4　USD/EUR建て債にはスワップレートを適用

エクイティ、アセットファイナンス、社債を含む多様な資金調達実績

	2019	2020	2021	2022	2023
エクイティ			●第三者割当増資 2,420億円 Q1/21	●楽天証券の戦略的資本提携 800億円 Q4/22	●楽天銀行上場 718億円*1 Q2/23 ●公募及び第三者割当増資 2,960億円 Q2/23 ●楽天証券の戦略的資本提携強化 870億円 Q4/23
エグジット／アセットファイナンス	Pinterest Q4/19	careem Q3/20まで（一部） lyft Q4/20*2	VISIONAL Q2/21 Upstart ~Q3/21		SEIYU Q2/23
ポートフォリオ最適化	Rakuten Brazil*3 Q4/19 Rakuten OverDrive Q2/20	Rakuten USA*4 Q3/20 Rakuten Germany*5 Q3/20			
劣後債		●劣後特約付社債*6 1,200億円 Q4/20	●ドル建て／ユーロ建て永久劣後特約付社債*6 17.5億ドル／10億ユーロ Q2/21		
シニア債	●シニア債 800億円 Q2/19 ●ドル建てシニア債 8億ドル Q4/19			●シニア債 3,000億円Q4/21 ●シニア債（リテール債） 1,500億円 Q2/22 ●ドル建てシニア債 5億ドル Q4/22	●ドル建てシニア債 4.5億ドルQ1/23 ●シニア債（リテール債） 2,500億円 Q1/23

*1: 2023年4月13日に楽天銀行はグローバルIPOを条件決定（IPO価格1,400円）。 IPOを通じて当社は楽天銀行の一部株式（53,951,300株）を売却。記載価格は手取金ベース
*2: Lyft株式のカラーファイナンスによる資金調達（Variable Prepaid Forward Sales取引）
*3: EC事業の売却（GenComm）
*4:米国のマーケットプレイスビジネス（旧Buy.com）の終了、およびRakuten Rewardsへの移行
*5:ドイツにおけるマーケットプレイス事業の終了、および英国、スペイン、ドイツにおけるオープンECプラットフォームであるClub Rへの移行
*6: S&P/R&I/JCR からの50% 資本認定。永久劣後特約付社債についてはIFRS会計上は100%資本計上

楽天モバイル調達フロー



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。