

2024年度第2四半期決算説明会（連結） 補足資料

2024年8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注意ください。

*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注意ください。

*詳細な数値データについては別途開示しております<http://corp.rakuten.co.jp/investors/assets/doc/documents/24Q2Datasheet.xlsx>をご参照ください。

エグゼクティブサマリ

連結業績

- インターネットサービス、フィンテック、モバイルの全セグメントで増収となり、売上収益はQ2として過去最高の5,373億円（前年同期比8.1%増）で着地。
- 売上収益の拡大に加え、国内ECの成長投資ビジネス及び海外事業の収益性改善やフィンテック各種事業の好調、「楽天モバイル」の損失改善により、Non-GAAP営業損失は前年同期比276億円の改善となる118億円で着地。通期黒字化達成に向けて着実に前進。
- 事業活動におけるキャッシュ・フロー創出力を評価する指標として重視するEBITDA*は668億円の黒字（前年同期比98.6%増）。

財務活動

- 上半期における外債発行等により2025年までの流動性ギャップは既に解消。
- 楽天モバイルのファイナンスリース資金調達により、同事業におけるセルフファンディングを確立。
- 楽天モバイルが当面必要となる資金を自ら確保したことで当社の資金流動性も向上し、インターネットサービス、フィンテック事業等からのキャッシュ・フローを有利子負債削減に充当することが可能に。

*EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

エグゼクティブサマリ

インターネットサービス

- セグメント売上収益は3,039億円（前年同期比3.1%増）、Non-GAAP営業利益は189億円（前年同期比30.3%増）で増収増益を達成。
- 国内EC 流通総額は、昨年7月に終了（一部）した全国旅行支援による「楽天トラベル」における高い前年比ハードルや、昨年12月に実施したSPU改定の影響を受け前年同期比4.8%減の1.4兆円となったが、これらの影響を除けば、前年同期比3.1%増*とプラス成長を維持。
- 「楽天市場」の流通総額成長率は前四半期対比で堅調に改善。Q3はふるさと納税ルール変更（23年10月～）を受けた駆け込み需要による高い前年比ハードルがあるものの、Q4以降はプラス成長に転じ、2024年通期ではプラス成長を目指す。
- 国内ECの成長投資ビジネスである物流事業においては、運用改善と価格設定適正化により収益性が改善。
- 海外事業は各サービスにおいて利用者が堅調に拡大し、コンテンツ4事業（Viber、Viki、Kobo、TV）合算で営業黒字化達成。

*社内試算に基づく

エグゼクティブサマリ

フィンテック

- セグメント売上収益は2,027億円（前年同期比12.0%増）、Non-GAAP営業利益は423億円（前年同期比28.1%増）で増収増益。各事業において顧客基盤及び取扱高が引き続き拡大。
- 「楽天カード」は、会員基盤・客単価の拡大に伴いショッピング取扱高が増加。今四半期のショッピング取扱高は5.9兆円（前年同期比13.9%増）となりセグメント増収に寄与。マーケティング最適化による営業レバレッジの拡大や、貸倒関連費用の低水準維持も相まって二桁増益を達成。
- 「楽天銀行」は、グループシナジーを活用した新規口座獲得が奏功し、単体口座数が1,587万口座（6月末時点。前年同期比12.9%増）に。メイン口座化・生活口座化の進展に伴い預金残高も増加し、単体預金残高は10.9兆円*（6月末時点。前年同期比15.3%増）に。運用資産の順調な積み上げにより金利収益が大きく伸長し大幅な増収増益を達成。
- 「楽天証券」は、継続的な顧客基盤の拡大に伴い各種取引が好調であり、過去最高収益を記録。証券総合口座数は2024年6月末時点で1,133万口座（前年同期比22.7%増）を突破。利益についても手数料無料化の直前期を上回るなど、前四半期対比増収増益を達成。
- 楽天ペイメントは、楽天ペイや楽天キャッシュを中心に取扱高が拡大し増収。リーンな運営体制を維持しながら売上成長を実現したことで、前四半期に続き営業黒字化を達成。

*日本会計基準

エグゼクティブサマリ

モバイル

- セグメント売上収益は950億円（前年同期比18.6%増）、Non-GAAP営業損失は606億円（前年同期比218億円改善）。
- 楽天モバイル(株)は、契約回線数の増加及びARPUの上昇により売上収益は679億円（前年同期比29.9%増）、継続的なコスト削減の効果も相まってNon-GAAP営業損失は595億円（前年同期比194億円改善）、EBITDA^{*1}は▲202億円（前年同期比226億円改善）で着地。
- エコシステム経由の契約獲得好調に伴うB2Cを中心とした契約回線数の伸長により、MNO契約回線数^{*2}は、Q2/24時点で688万回線となる。解約率も継続的に逡減し、調整後MNO解約率^{*3}は1.04%（Q2/24時点）。
- 2024年6月27日にプラチナバンドの商用サービス開始。4G・5G自社基地局の継続的な拡充に加え、共用帯域における衛星通信との干渉調整条件の緩和による5Gエリアの拡大等、通信品質改善に向けた各種取り組みを継続。
- MNO ARPU^{*4}は、B2C・B2B共に前四半期比で上昇しており、特に全回線数に占めるB2Cの割合が高まったことによりデータARPUが伸長。Q2/24のARPUは前四半期比+55円となる2,021円。

*1：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。 *2：B2C・B2B ※MVNE及びBCPの回線数を除く。 *3：B2Cにおける開通月と同月内の解約を除いた調整を行った場合の解約率。 *4：ARPUは、MVNE及びBCP回線を除くMNOの、前四半期末と今四半期末の回線数の平均を用いて算出。MVNEは楽天モバイルから楽天コミュニケーションズに対する帯域の卸売。BCPは法人プランにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。

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

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

3 セグメント別業績・KPI

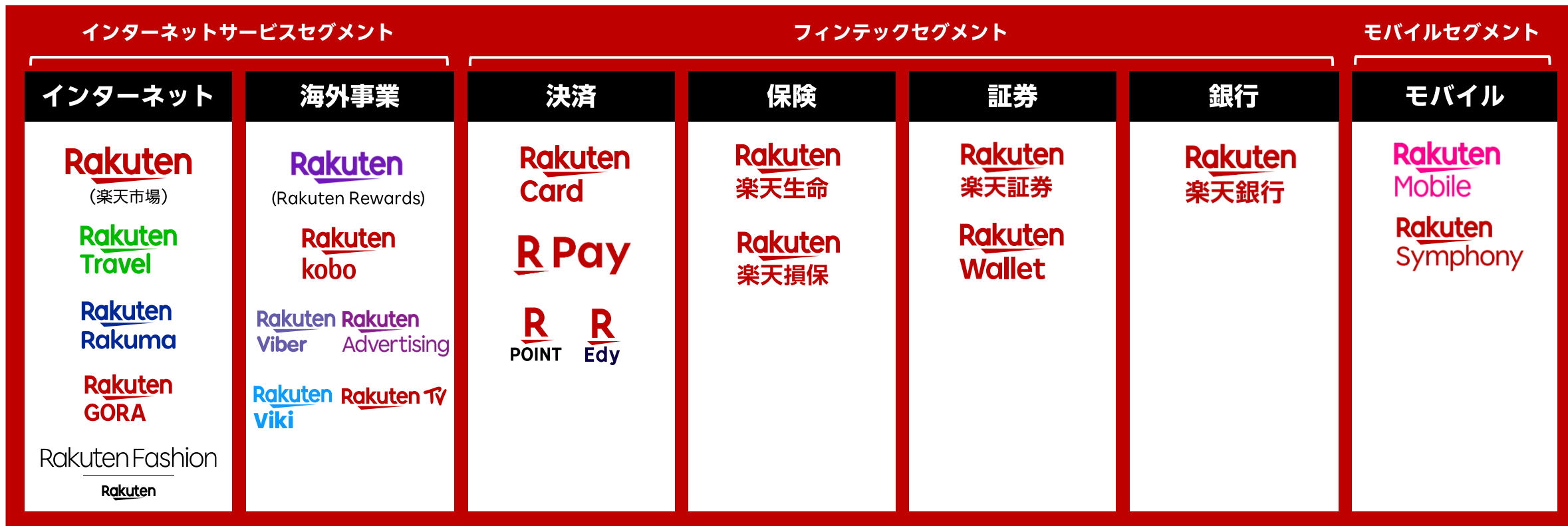
- ◆ セグメント組織図
- ◆ インターネットサービスセグメント
- ◆ フィンテックセグメント
- ◆ モバイルセグメント
- ◆ 広告事業（各セグメントで計上される国内広告売上合計）

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



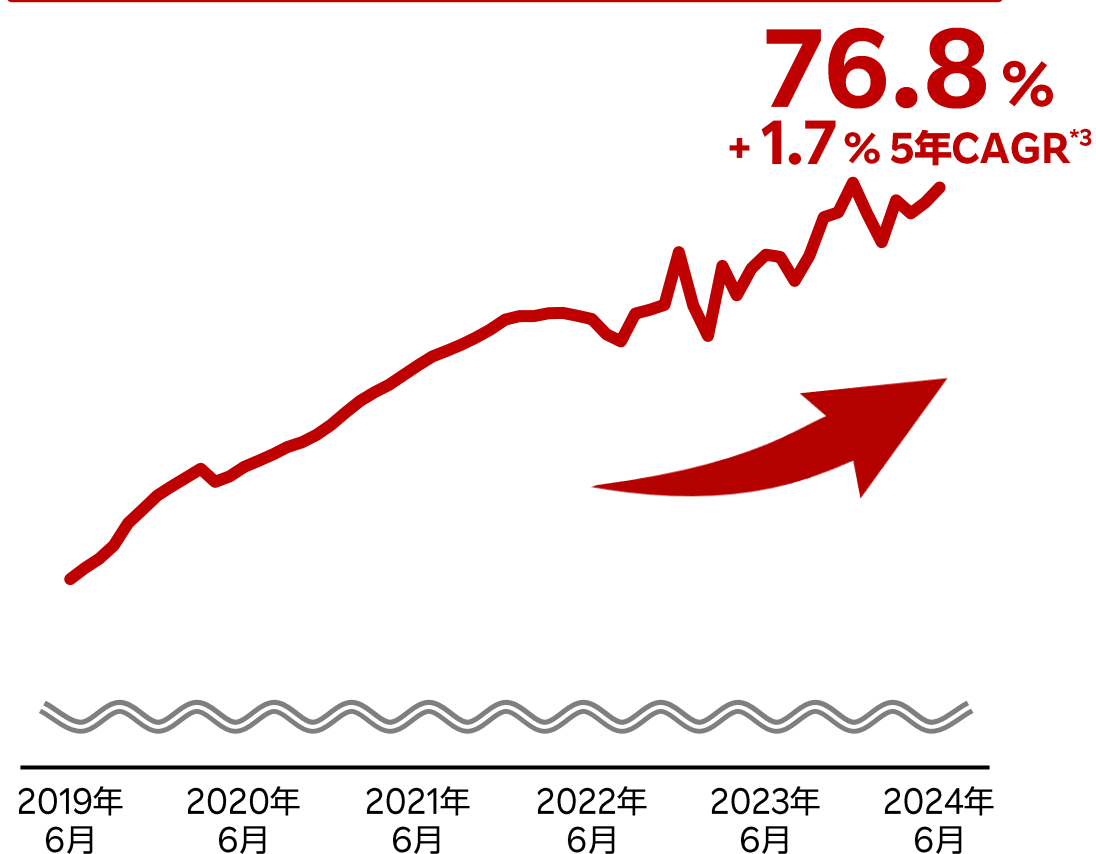
*MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象:18歳~69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答=2,000人:ドコモユーザー（n=500）、auユーザー（n=500）、ソフトバンクユーザー（n=500）、楽天モバイルユーザー（n=500））

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



2サービス以上利用ユーザー比率の推移^{*2}

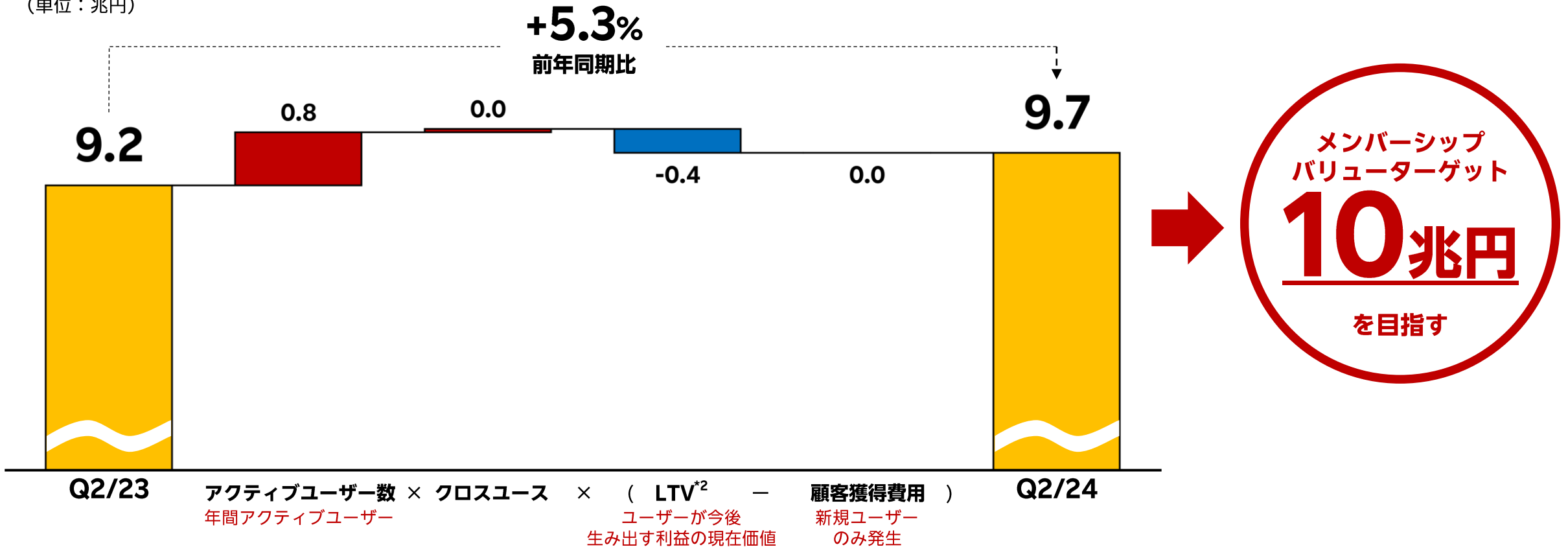


*1: 2024年6月末月間アクティブユーザー数と2023年6月末月間アクティブユーザー数の比較。 *2: 過去12か月間における2サービス以上利用者数/過去12か月間における全サービス利用者数。(2024年6月末時点。楽天ポイントが獲得可能なサービスの利用に限る。) *3: 2019年6月から2024年6月までの月別クロスユース率を用いて算出。

メンバーシップバリュー^{*1}

■ 楽天証券・楽天銀行のユーザー数増加に加え、Rakuten24等の主要事業におけるアクティブユーザー数の増加及びリテンション率の改善によりメンバーシップバリューが増大

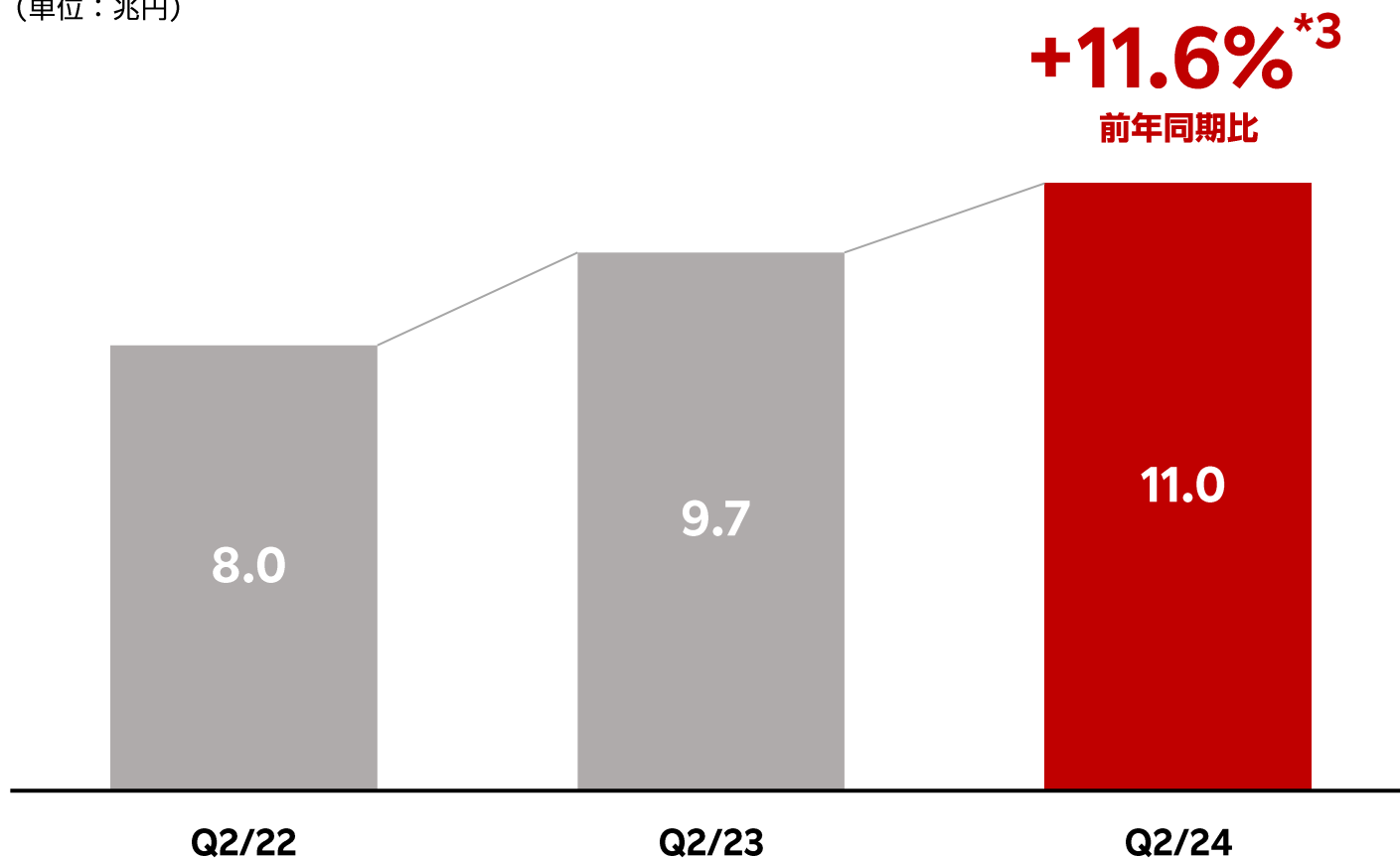
(単位：兆円)



*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。 $LTV = \sum (ARPU \times \text{利益率}^3 \times \text{リテンション率}) \div (1 + \text{割引率})^{K-1}$ 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×限界利益率}-リテンション費用^{*4} ÷ 売上 ①限界利益=売上-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-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

グローバル取扱高^{*1*2}

(単位：兆円)



*1: グローバル取扱高 = 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Pay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。

2. 連結業績

連結業績サマリ^{*1}

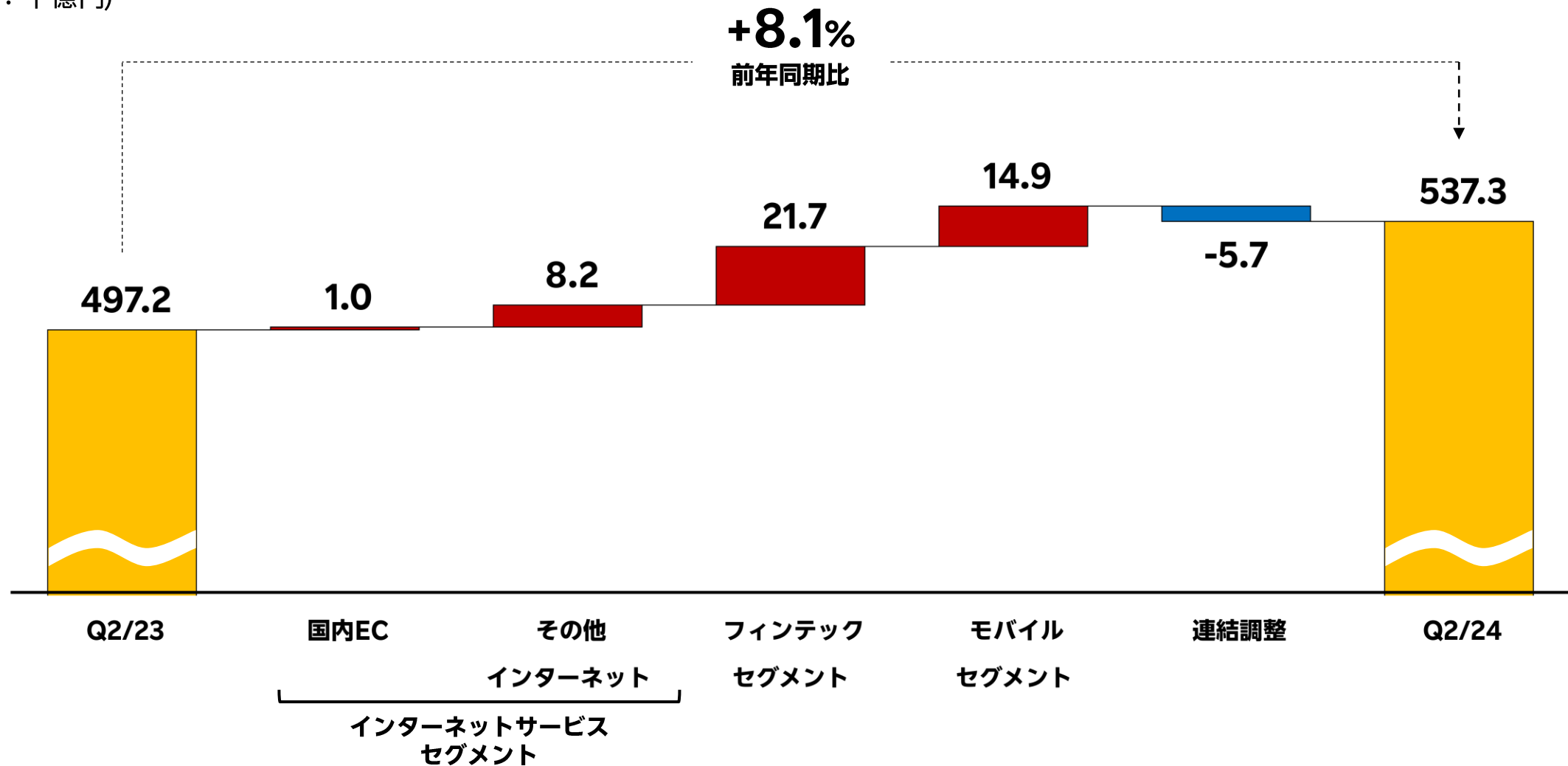
(単位：十億円、四捨五入)	Q2/23	Q2/24	前年同期比
連結売上収益	497.2	537.3	+8.1%
インターネットサービスセグメント	294.7	303.9	+3.1%
フィンテックセグメント	181.0	202.7	+12.0%
モバイルセグメント	80.1	95.0	+18.6%
調整額	-58.6	-64.3	-5.7
Non-GAAP 営業利益 (損失)	-39.4	-11.8	+27.6
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資事業除き)	45.6	50.8	+11.3%
インターネットサービスセグメント	14.5	18.9	+30.3%
フィンテックセグメント	33.0	42.3	+28.1%
モバイルセグメント	-82.4	-60.6	+21.8
調整額	-4.5	-12.3	-7.8
無形資産償却費	-2.2	-1.9	+0.2
株式報酬費用	-3.9	-3.9	-0.0
非経常的な項目	-3.4	-0.6	+2.8
IFRS 営業利益 (損失)	-48.9	-18.3	+30.6
EBITDA^{*2}	33.6	66.8	+98.6%
インターネットサービスセグメント	23.8	28.6	+19.9%
フィンテックセグメント	47.3	58.0	+22.7%
モバイルセグメント	-44.0	-18.7	+25.3
調整額	6.5	-1.1	-7.6

*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：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

売上収益推移*

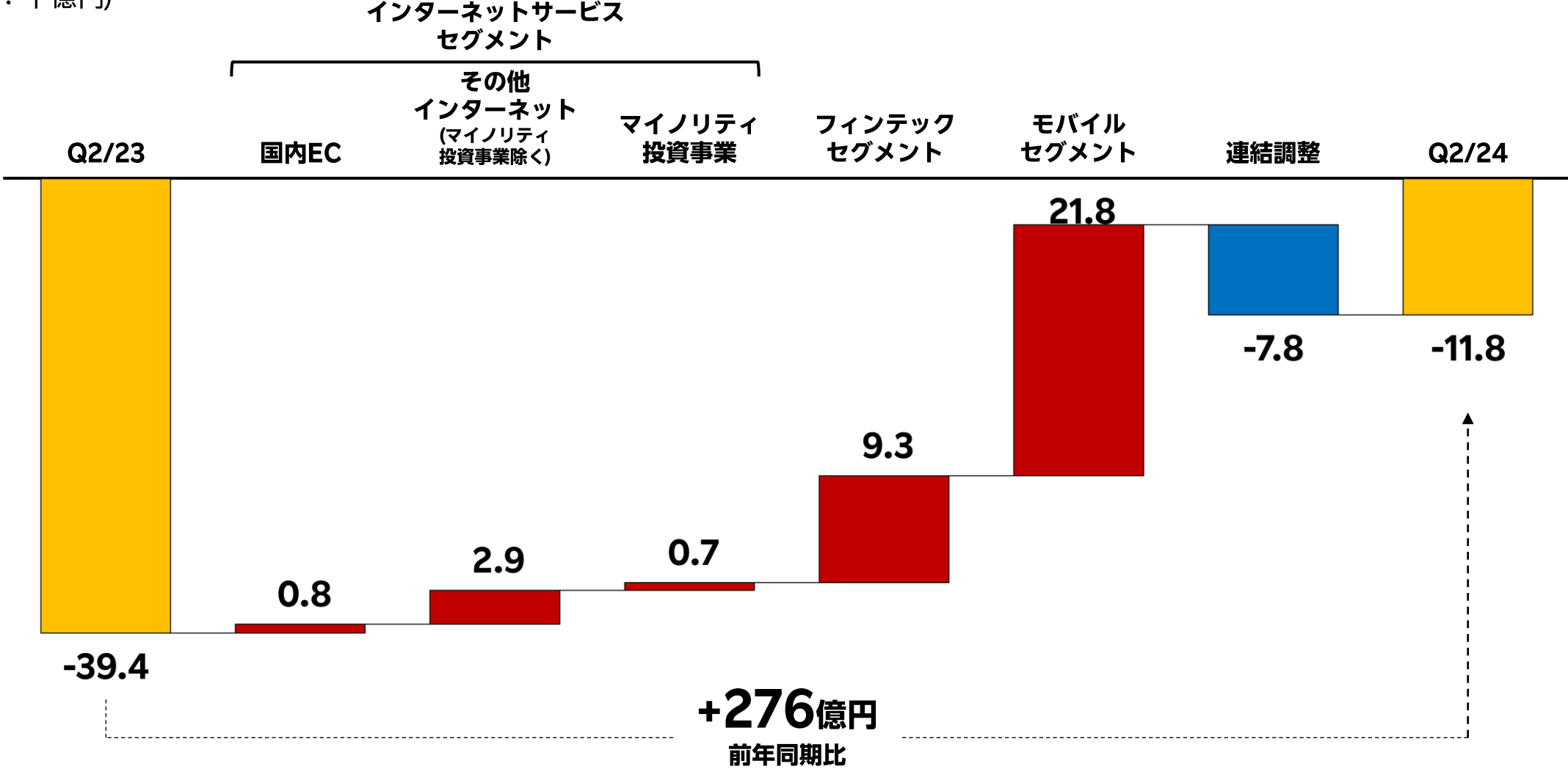
(単位：十億円)



*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。

Non-GAAP営業損益推移*

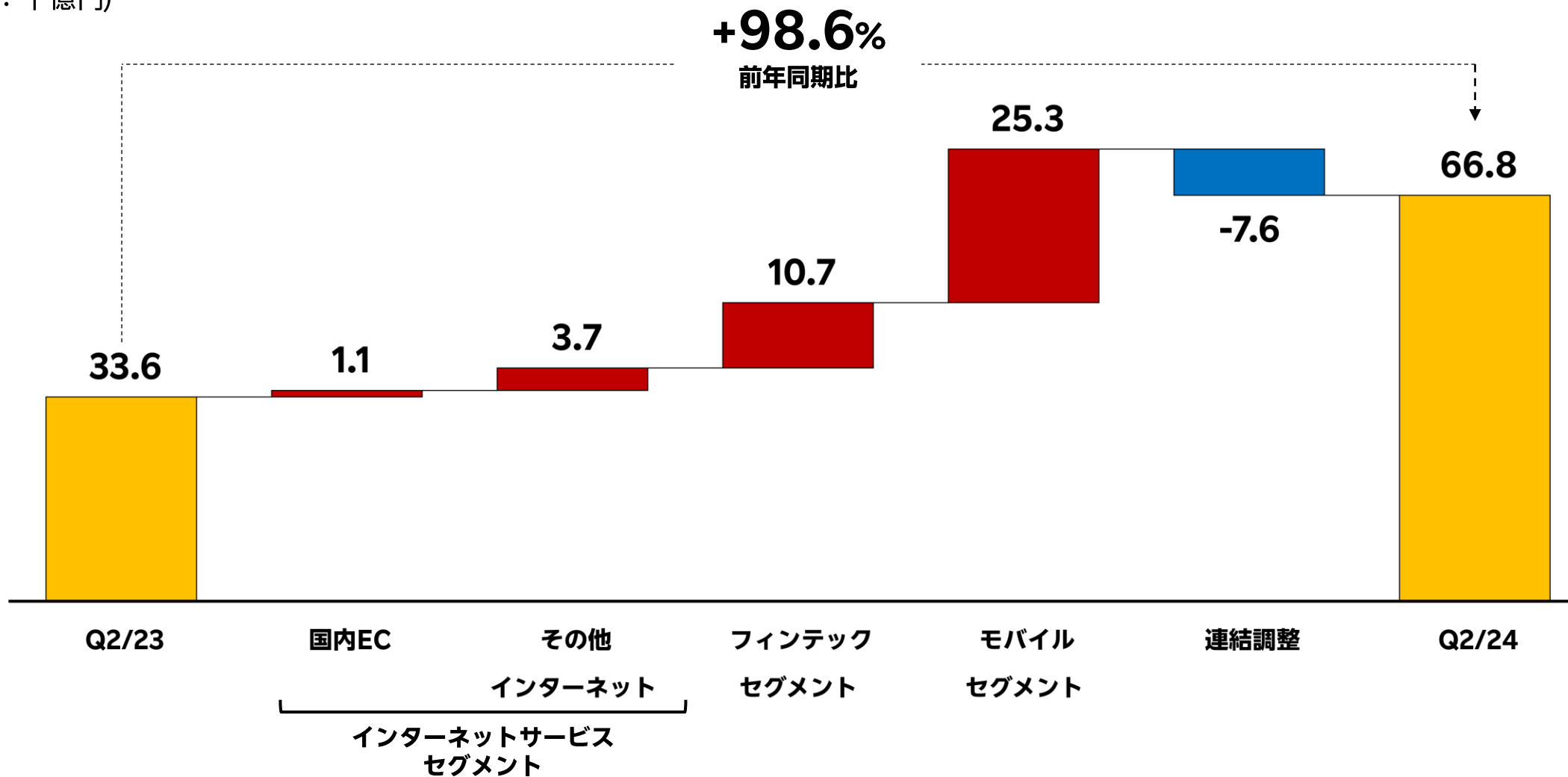
(単位：十億円)



*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。

EBITDA推移^{*1*2}

(単位：十億円)

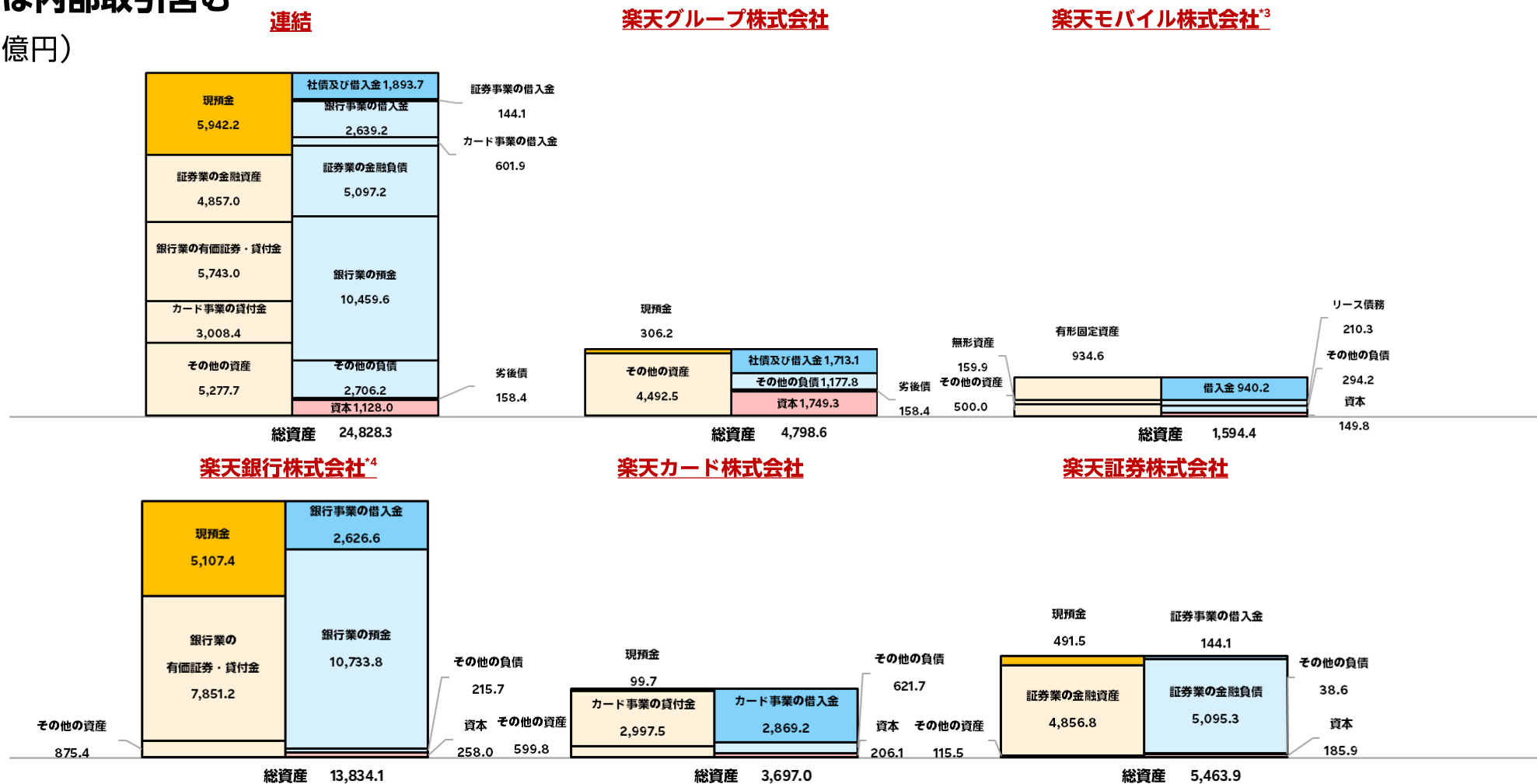


*1: 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。
*2: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

連結・主要子会社のバランスシートサマリ (2024年6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(株)、楽天モバイル、楽天銀行、楽天カード、楽天証券はIFRSに準拠した個社決算の数値。 *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併会社(楽天国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①（2024年6月末）

	(単位：十億円、四捨五入)	Q1/24	Q2/24	前四半期対比
楽天グループ株式会社（連結）				
資産合計		23,851.1	24,828.3	+4.1%
現預金 ^{*1}		5,369.1	5,942.2	+10.7%
証券業の金融資産		4,910.2	4,857.0	-1.1%
銀行業の有価証券・貸付金		5,312.8	5,743.0	+8.1%
カード事業の貸付金		2,957.6	3,008.4	+1.7%
その他資産		5,301.3	5,277.7	-0.4%
負債合計		22,739.2	23,700.2	+4.2%
社債及び借入金 ^{*2}		1,764.7	2,052.1	+16.3%
内) 劣後債		158.3	158.4	+0.0%
証券事業の借入金		154.6	144.1	-6.8%
カード事業の社債及び借入金		598.3	601.9	+0.6%
銀行事業の借入金		2,580.2	2,639.2	+2.3%
銀行事業の預金		9,952.7	10,459.6	+5.1%
証券事業の金融負債		4,956.6	5,097.2	+2.8%
その他の負債		2,732.2	2,706.2	-1.0%
資本合計		1,111.8	1,128.0	+1.5%
負債及び資本合計		23,851.1	24,828.3	+4.1%

*1：銀行事業の現預金等を含む。 *2：社債及び借入金は、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② (2024年6月末) ^{*1*2}

(単位：十億円、四捨五入)	Q1/24	Q2/24	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	4,435.2	4,798.6	+8.2%
現預金	333.3	306.2	-8.1%
その他資産	4,102.0	4,492.5	+9.5% ^{*3}
負債合計	2,677.3	3,049.3	+13.9%
社債及び借入金	1,566.0	1,871.5	+19.5%
外部金融からの負債	1,537.6	1,842.7	+19.8%
内) 劣後債	158.3	158.4	+0.0%
内部取引	28.4	28.8	+1.4%
その他の負債	1,111.3	1,177.8	+6.0%
資本合計	1,758.0	1,749.3	-0.5%
負債及び資本合計	4,435.2	4,798.6	+8.2%

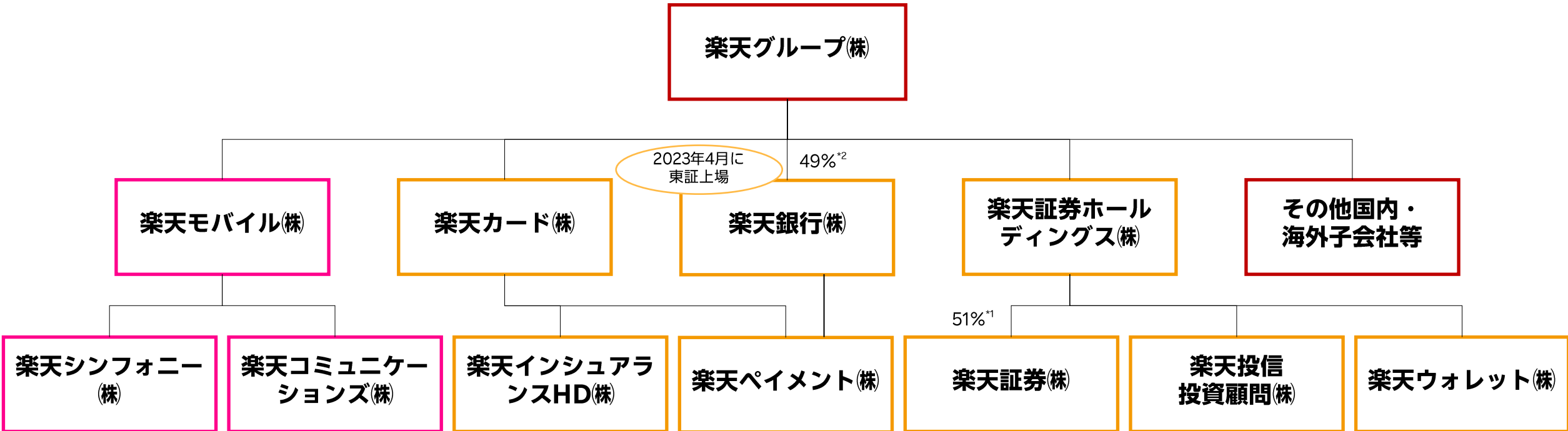
(単位：十億円、四捨五入)	Q1/24	Q2/24	前四半期対比
楽天モバイル株式会社			
資産合計	1,642.8	1,594.4	-2.9%
有形固定資産	950.2	934.6	-1.6%
無形資産	182.6	159.9	-12.4%
その他の資産	510.0	500.0	-2.0%
負債合計	1,544.7	1,444.6	-6.5%
借入金・リースファイナンス・その他	993.3	940.2	-5.4%
外部金融からの負債	227.1	209.3	-7.8%
内部取引	766.3	730.8	-4.6%
リース債務	213.3	210.3	-1.4%
その他の負債	338.1	294.2	-13.0%
資本合計	98.1	149.8	+52.8%
負債及び資本合計	1,642.8	1,594.4	-2.9%

*1：楽天グループ(株)、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：手元資金の有効活用のため、現預金の一部を短期運用に充当したことで増加。

3. セグメント別業績・KPI

楽天グループ組織図とセグメントの対応概要図

- 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



*1: 楽天証券の普通株式につき、当初19.99%と追加で29.0007%をみずほ証券に譲渡。

*2: 2023年12月に楽天銀行の普通株式を海外で売却した後、現在の株式保有比率は49%。

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

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

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



鈴木 和洋^{*3}
楽天モバイル株式会社
代表取締役 共同CEO



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



**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



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



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

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
- 楽天チケット 等

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
- Rakuten TV Japan
- Rakuten NFT 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

*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な不可欠な事業」

- 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トビリティ」「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

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}

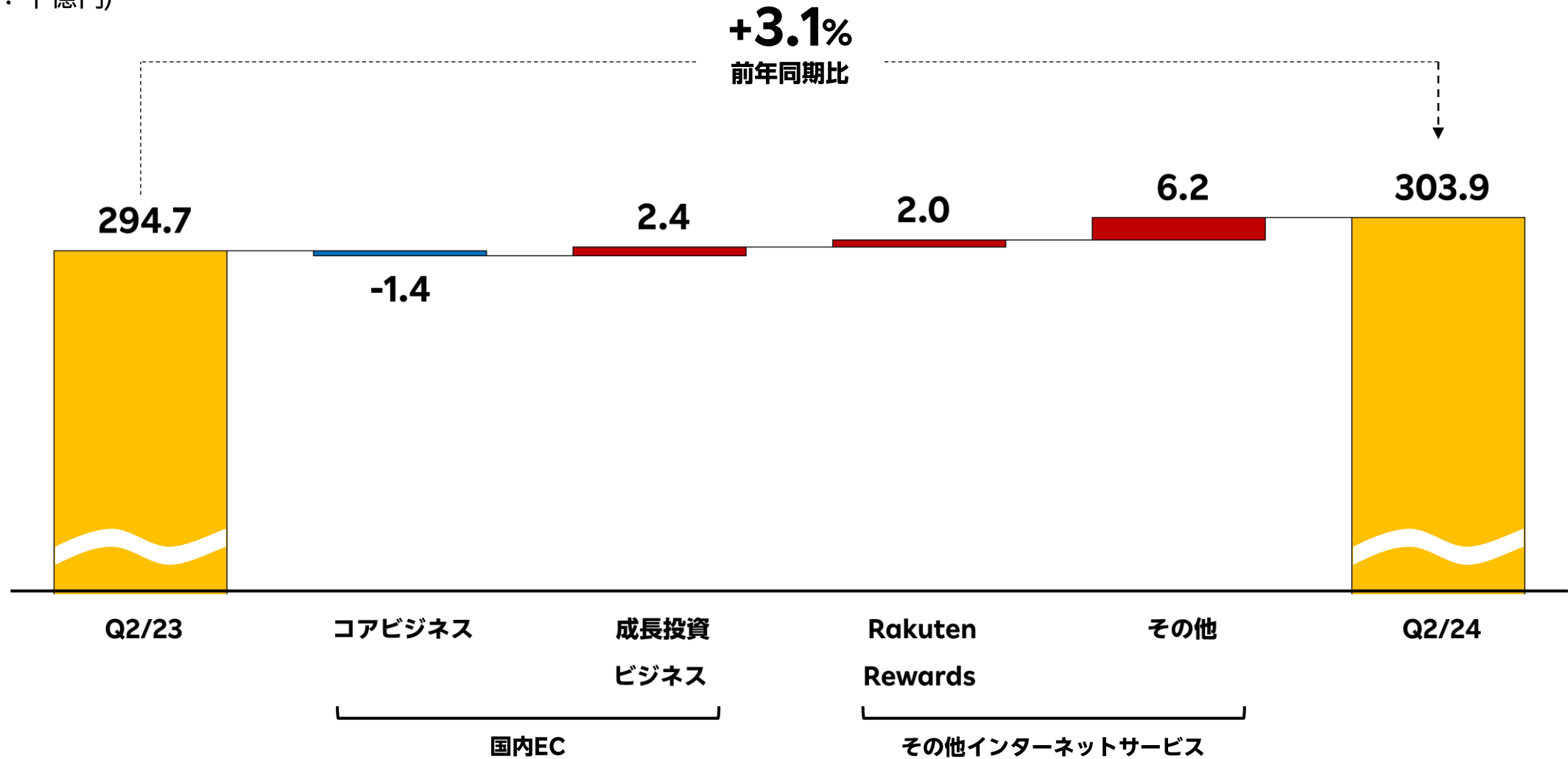
Q2/24 (十億円)	売上収益	前年同期比	Non-GAAP 営業利益	前年同期比
国内EC	217.8	+0.5%	21.3	+3.8%
コアビジネス	186.2	-0.7%	30.0	-4.2%
成長投資ビジネス	31.5	+8.4%	-8.7	+2.1
その他インターネットサービス	86.1	+10.5%	-2.5	+3.6
Rakuten Rewards ^{*2}	30.6	+6.8%	1.4	-11.2%
マイノリティ投資事業			-2.0	+0.7
その他 ^{*2}	55.6	+12.6%	-2.0	+3.1
セグメント合計	303.9	+3.1%	18.9	+30.3%

*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: Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、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*

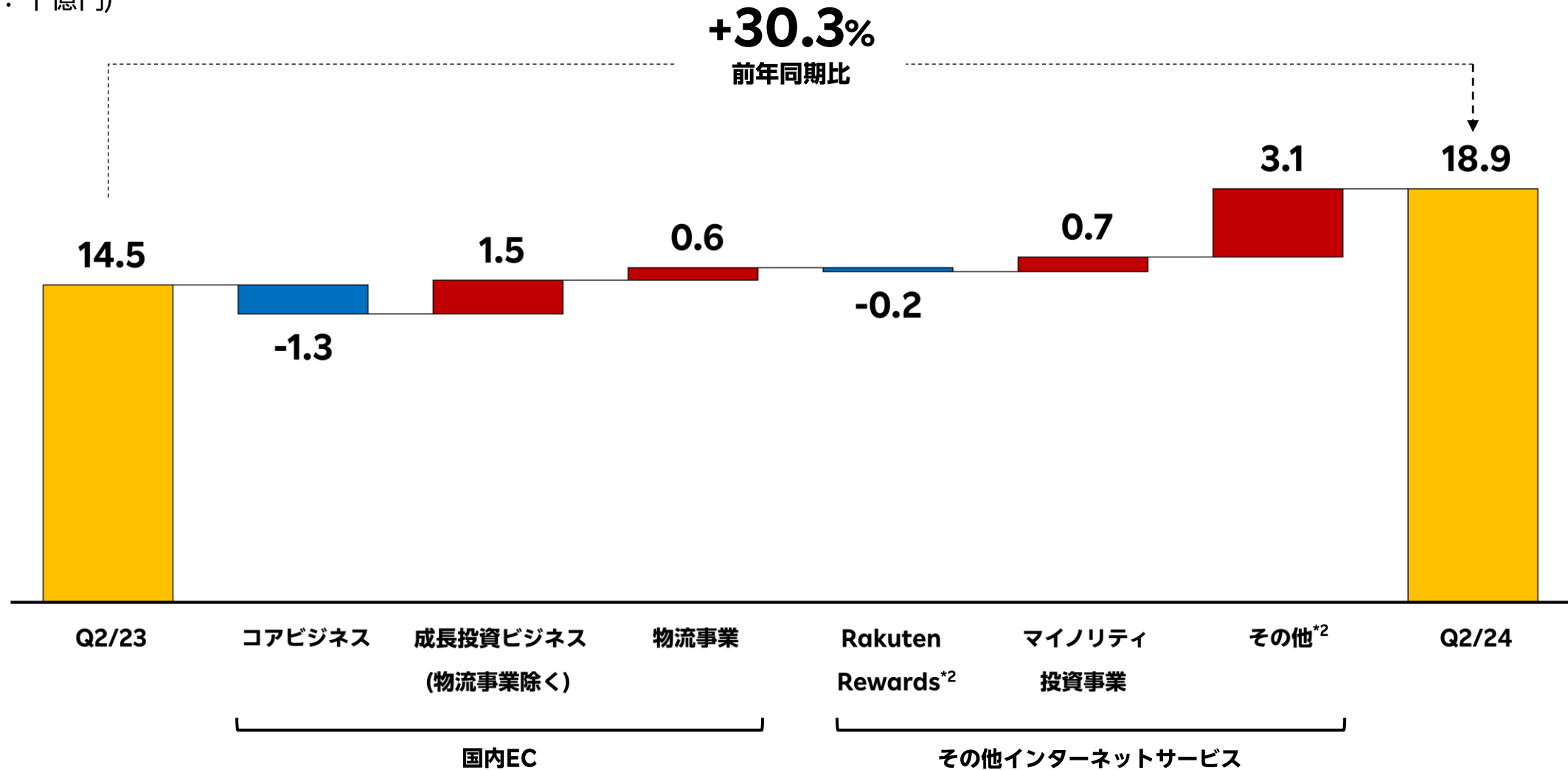
(単位：十億円)



*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。

インターネットサービスセグメントNon-GAAP営業利益推移^{*1}

(単位：十億円)

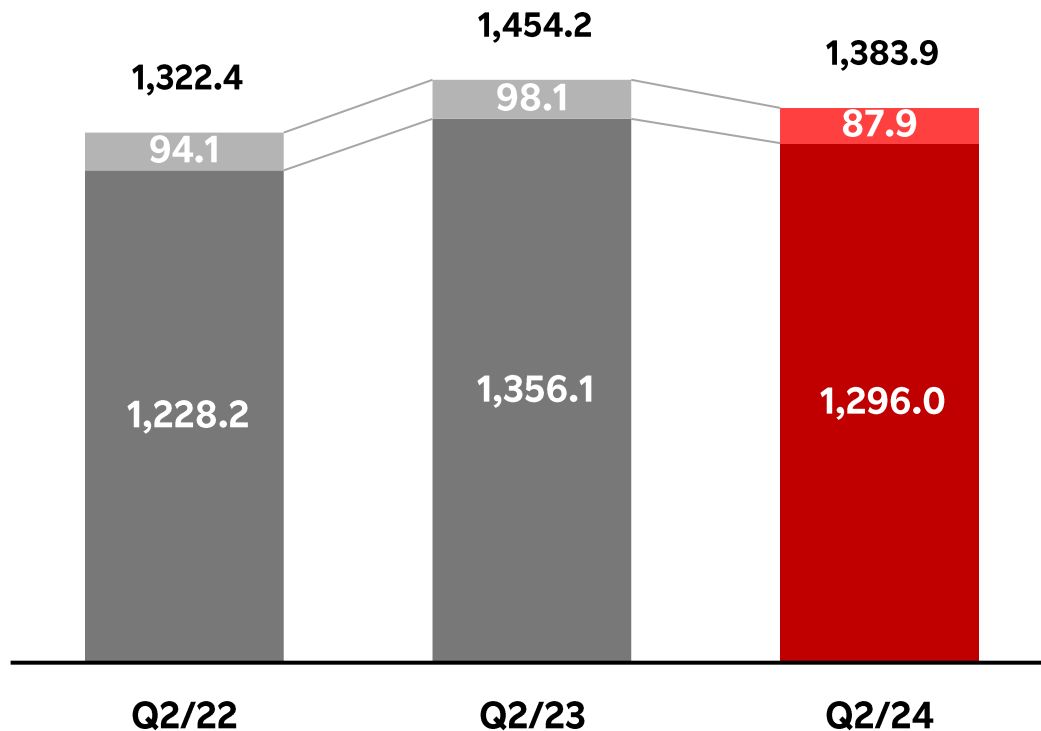


^{*1}: 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。
^{*2}: Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

国内EC 流通総額^{*1*2*3}

- SPU及び0/5改定影響や全国旅行支援等の高い前年ハードルにより、前年同期比でマイナス成長となったものの、ペイメントオンライン移管（23年9月）、SPU 0/5ルール改定（23年12月）、全国旅行支援終了（23年7月一部終了）の一過性要因を除けば流通総額はプラス成長を維持

（単位：十億円）

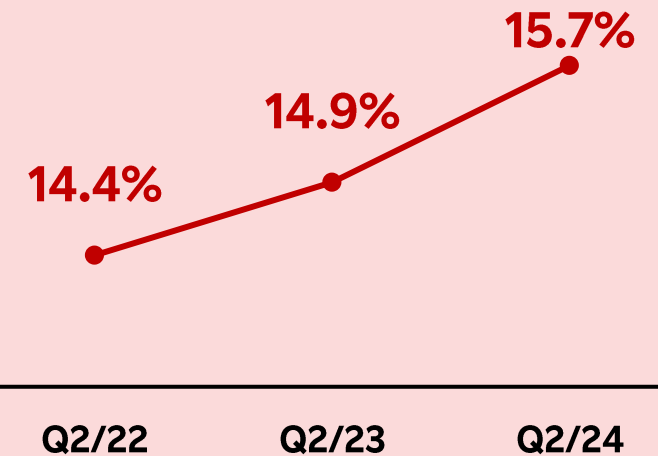


国内EC
-4.8%
前年同期比

成長投資ビジネス
-10.4%
前年同期比

コアビジネス
-4.4%
前年同期比

国内EC テークレイト推移

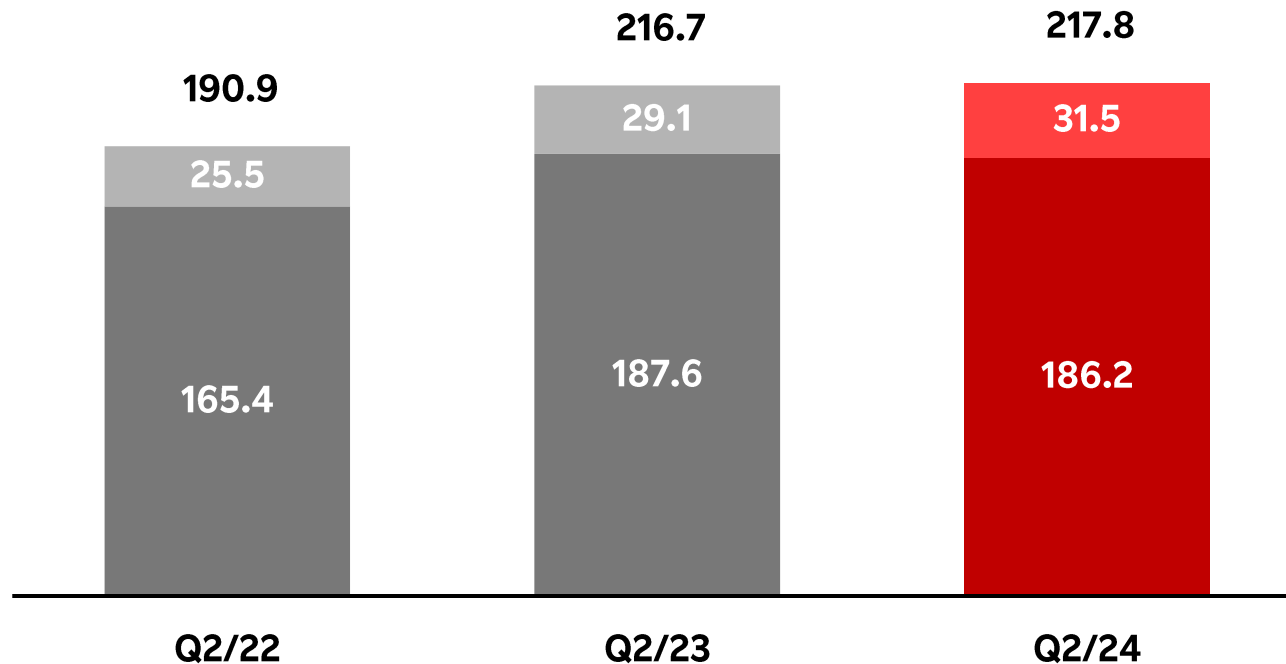


*1：国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）＝市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ブックスネットワーク、Kobo（国内）、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、Rakuten24などの日用品直販、Car、ラクマ、Rebates、楽天西友ネットスーパー、楽天チケット、クロスボーダートレーディング等の流通額の合計。 *2：Q2/23より、国内EC流通総額の定義等を一部見直し。これに伴い遡及修正を実施。 *3：2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及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

国内EC 売上収益*

- コアビジネスは、SPU及び0/5改定影響及び楽天トラベルにおける全国旅行支援効果の前年反動減により成長が鈍化
- 成長投資ビジネスは、物流事業の価格適正化等により収益性が改善

(単位：十億円)



国内EC
+0.5%
 前年同期比

成長投資ビジネス
+8.4%
 前年同期比

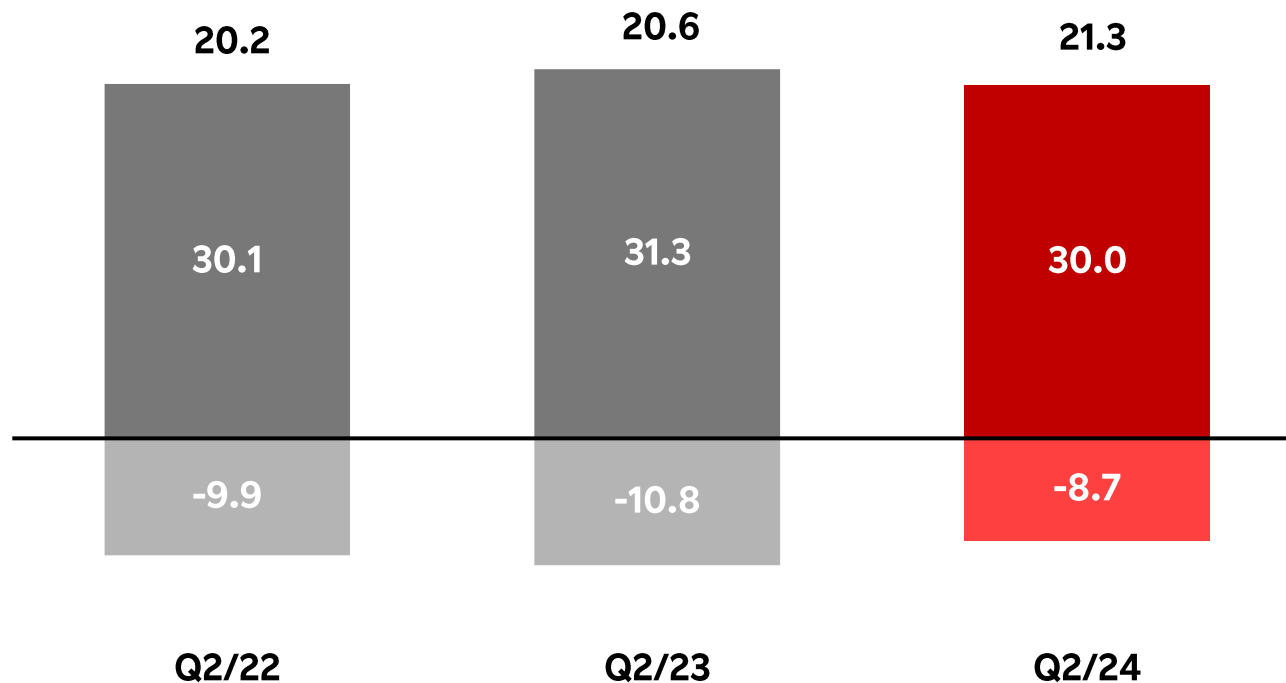
コアビジネス
-0.7%
 前年同期比

*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*

- ペイメントオンライン移管、SPU 0/5ルール改定、全国旅行支援終了等の一過性要因を除けば、営業利益は前年同期比約+25%であると試算

(単位：十億円)



国内EC
+3.8%
前年同期比

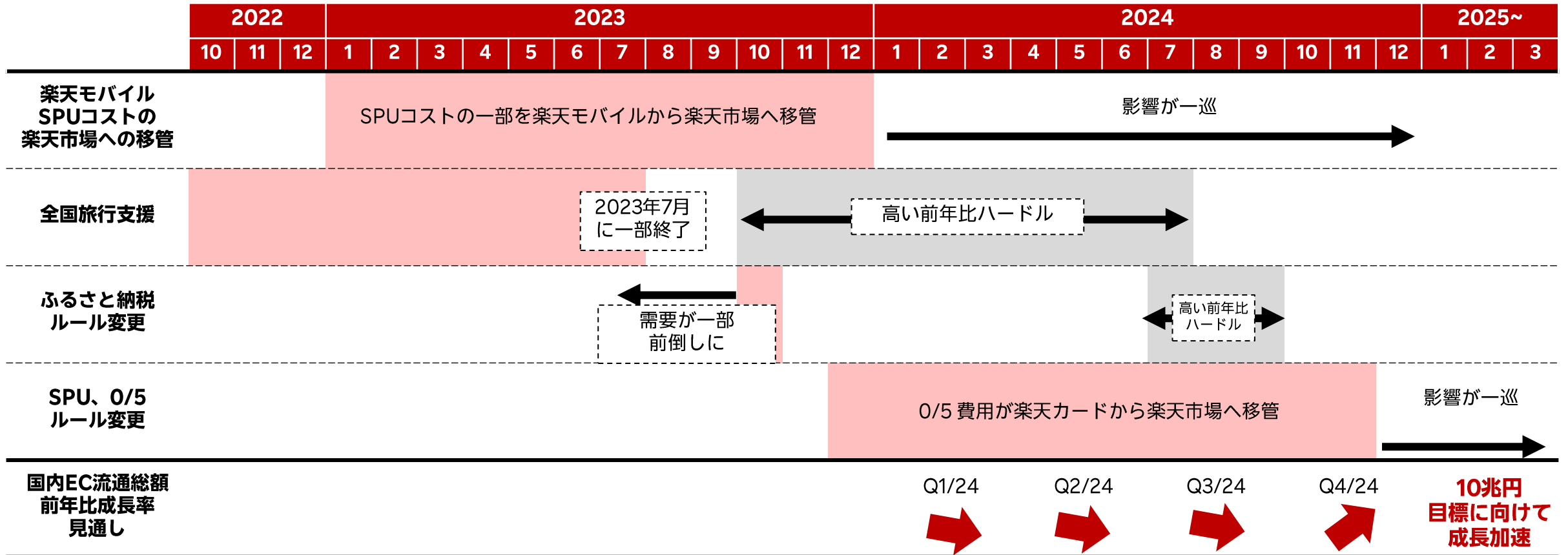
コアビジネス
-4.2%
前年同期比

成長投資ビジネス
+21億円
前年同期比

*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: 2024年度の調整項目

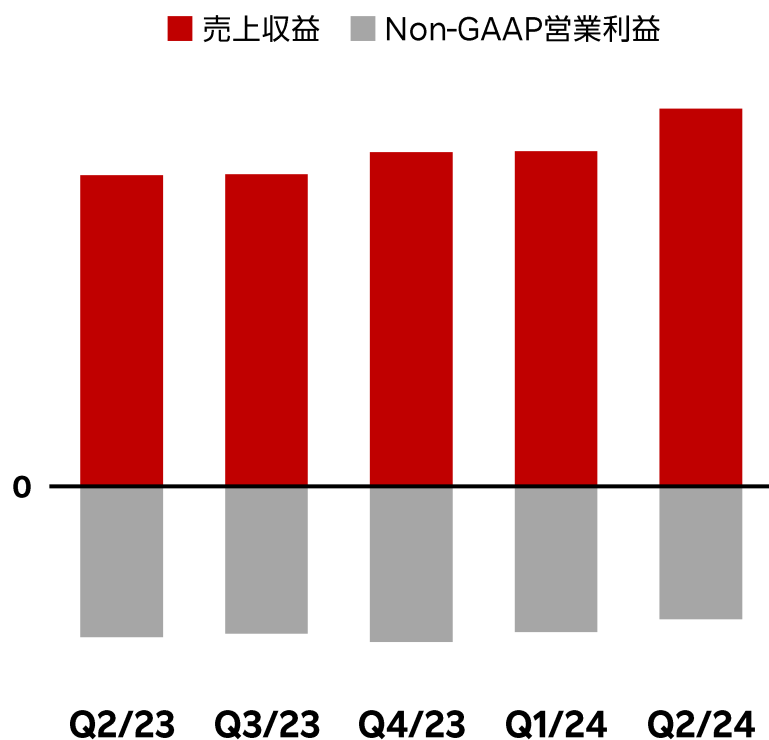
- 2024年度の国内EC流通総額成長率は2023年度に比べ緩やかになると見込むものの、営業利益の継続的な拡大を目指す
- 中長期的に国内EC流通総額成長率を加速させ、流通総額10兆円を目指す



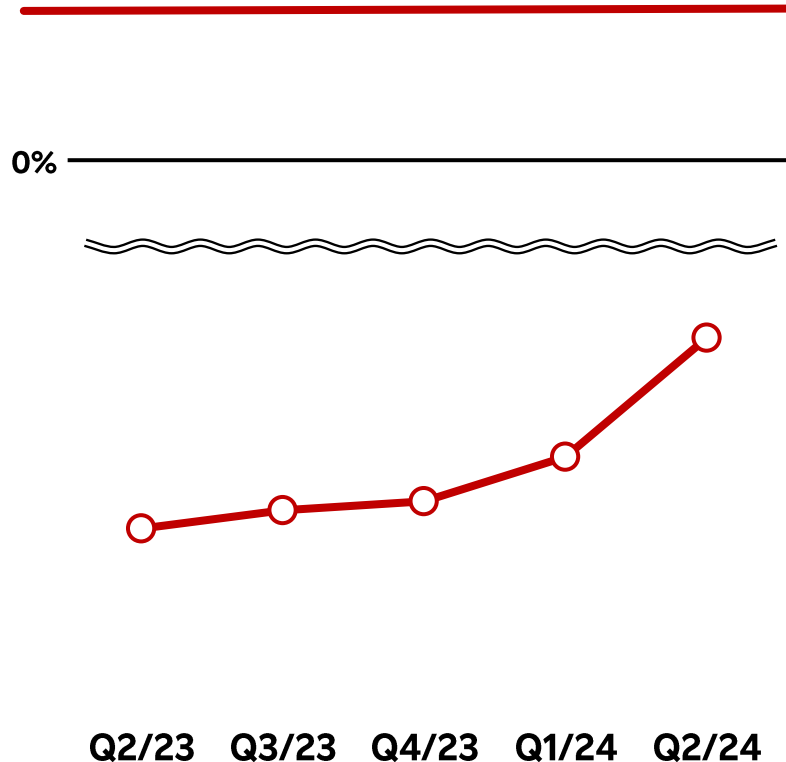
物流事業：黒字化に向けて収益性改善が進捗

- 運用改善と「適正な価格設定」により、赤字改善が加速し、収益増加とともに営業損失も縮小へ
- 楽天スーパーロジスティクス契約店舗数も着実に増加

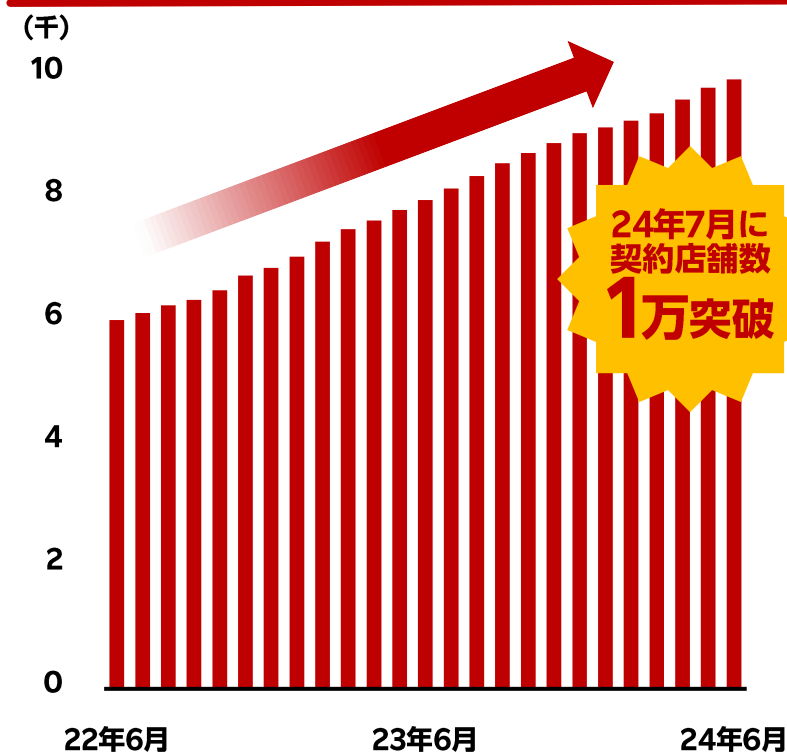
売上収益・Non-GAAP営業利益推移



営業損失÷売上収益

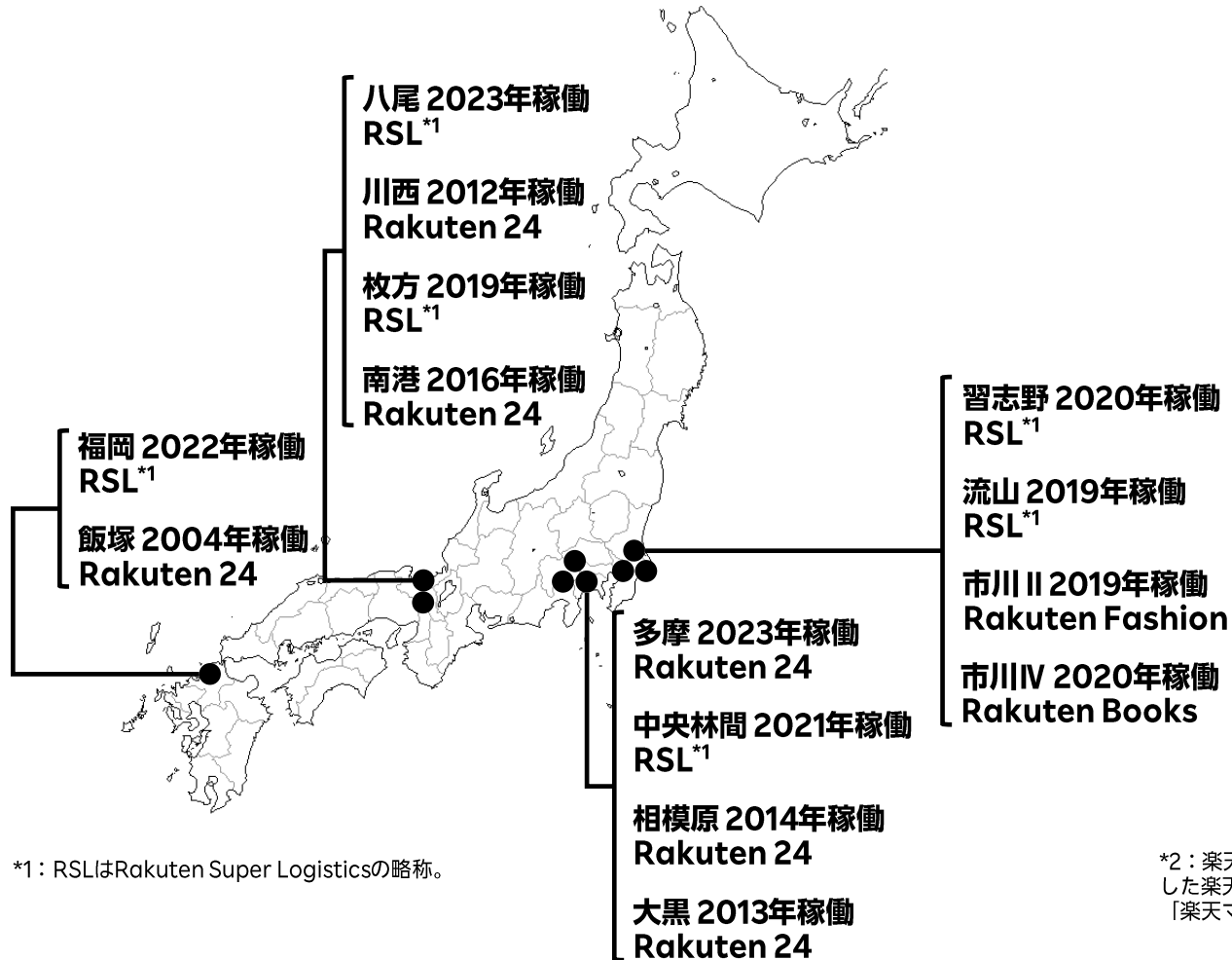


楽天スーパーロジスティクス契約店舗数



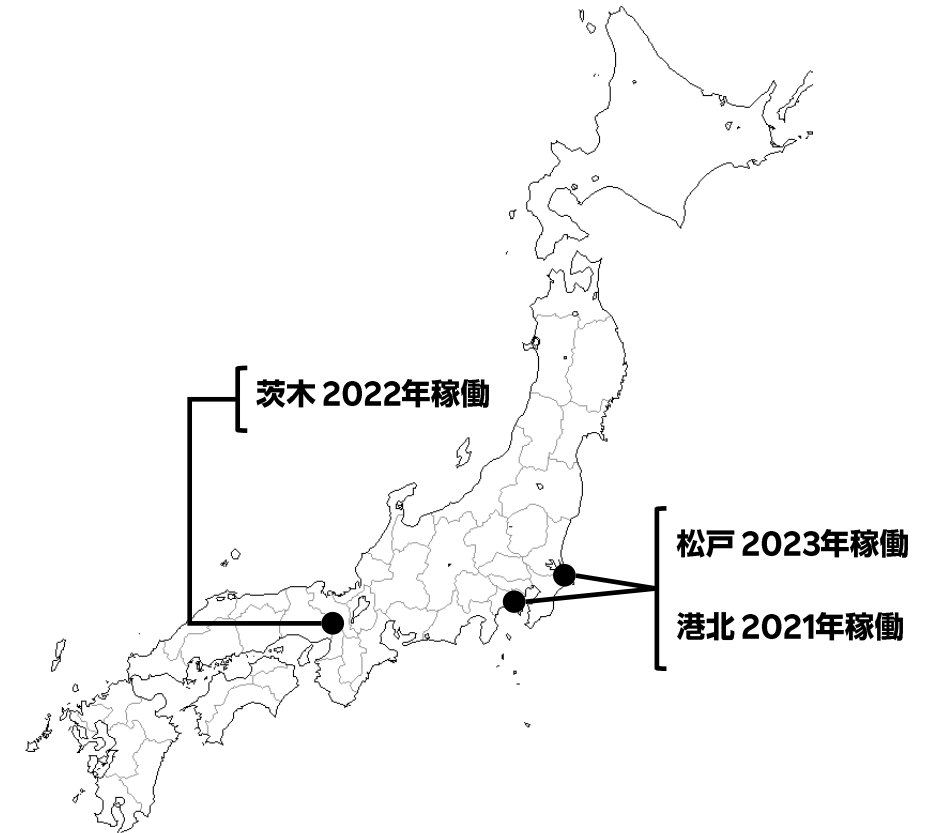
物流拠点一覧

JP楽天ロジスティクス



*1: RSLはRakuten Super Logisticsの略称。

楽天西友ネットスーパー^{*2}物流センター

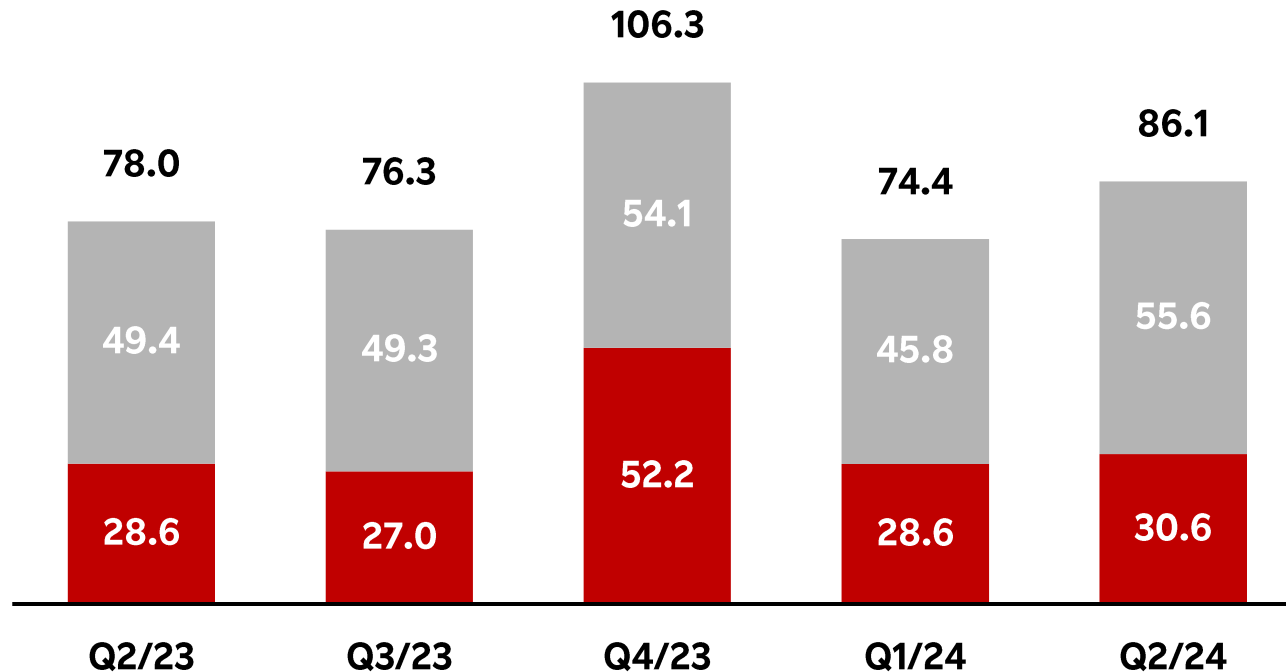


*2: 楽天西友ネットスーパーの倉庫は、2024年8月8日（木）に楽天西友ネットスーパー株式会社から商号変更した楽天マート株式会社が運営します。同社の運営する倉庫型ネットスーパー事業は、2024年9月25日（水）に「楽天マート」に改称します。

その他インターネットサービス売上収益

- Rakuten Viberのコンテンツ売上*が大幅改善、テレコム売上*等も収益増加に寄与
- Rakuten Koboにおいては4月に新発売したカラー対応端末の売上好調に加え、サブスクリプションサービスの利用増が増収に貢献

(単位：十億円)



その他
+12.6%
前年同期比

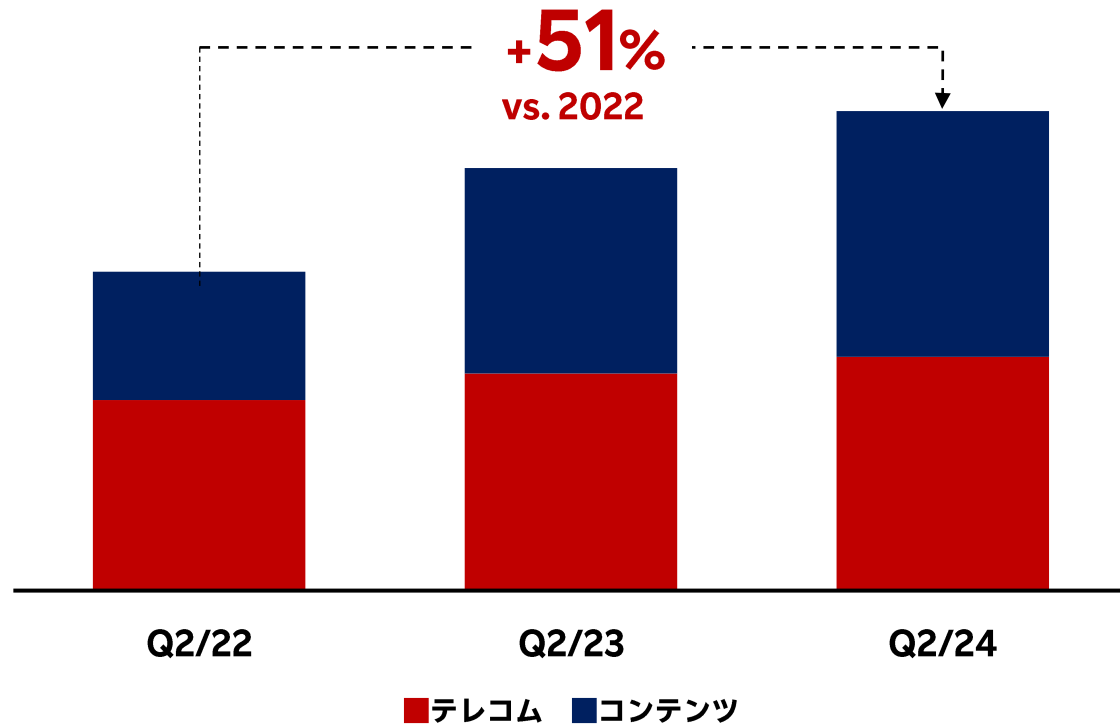
Rakuten Rewards
+6.8%
前年同期比

*テレコムはViber Out、Viber In、SMSを含む。コンテンツはビジネスメッセージおよびチャットボット、広告、スポンサーシップ、パートナー契約を含む。

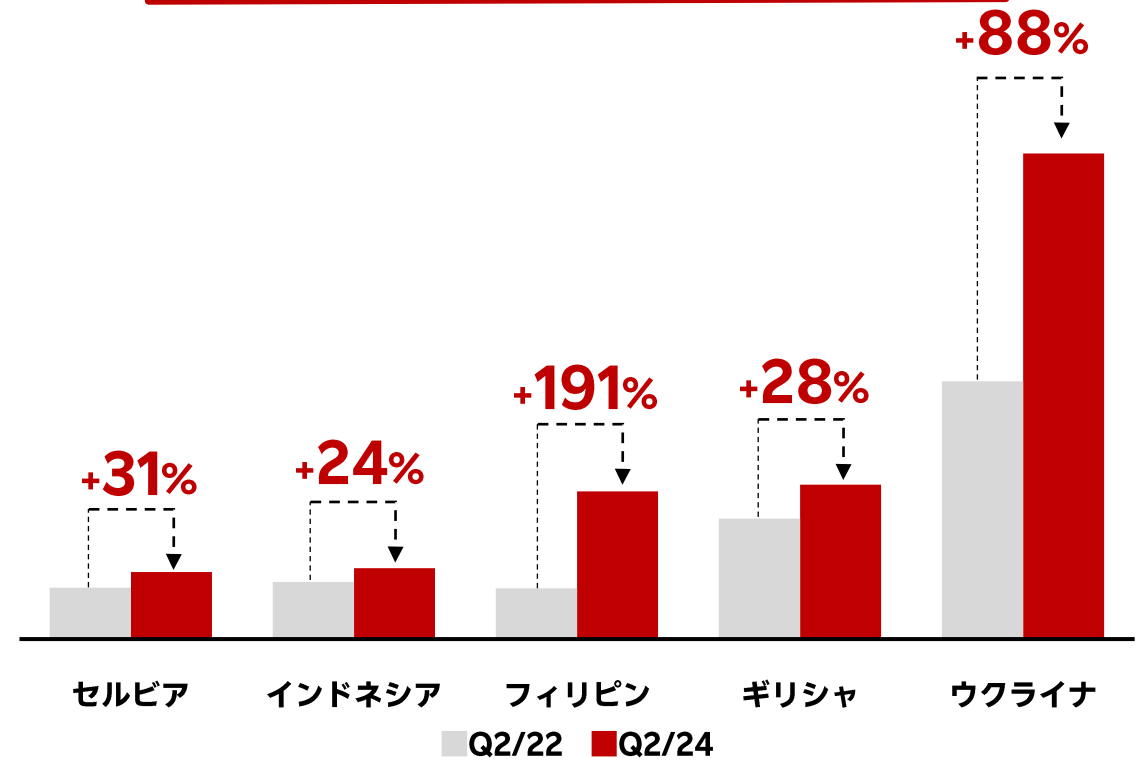
Rakuten Viber：売上が回復、更なる成長を見込む

- テレコム売上が回復。特にビジネスメッセージと広告を含むコンテンツ売上収益が改善
- 引き続き主要地域（東南アジア、中・東欧地域）に注力し、更なる成長を見込む

Viber 売上収益*



主要地域別売上成長率

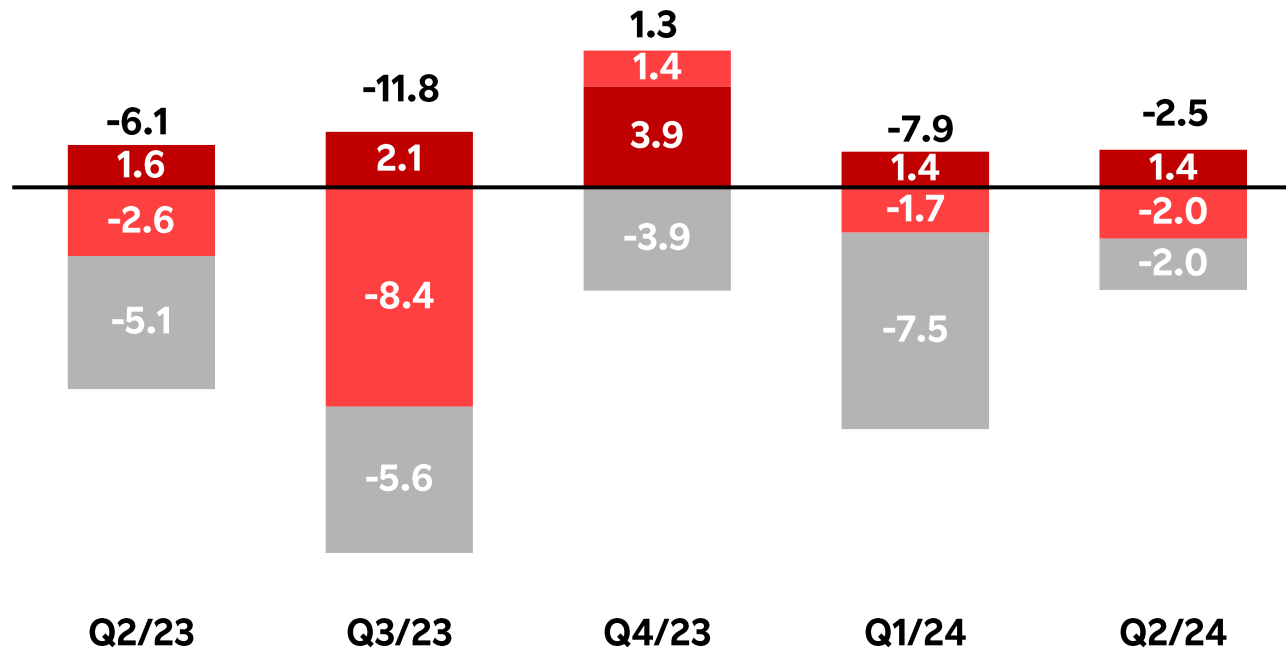


*テレコムはViber Out、Viber In、SMSを含む。コンテンツはビジネスメッセージおよびチャットボット、広告、スポンサーシップ、パートナー契約を含む。

その他インターネットサービス営業利益*

- Viber、Kobo、Viki等の海外事業における収益改善及び各スポーツ事業の利益成長により営業利益が大幅に改善

(単位：十億円)



Rakuten Rewards

-11.2%

前年同期比

マイノリティ投資事業

+7億円

前年同期比

その他

+31億円

前年同期比

*Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、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。

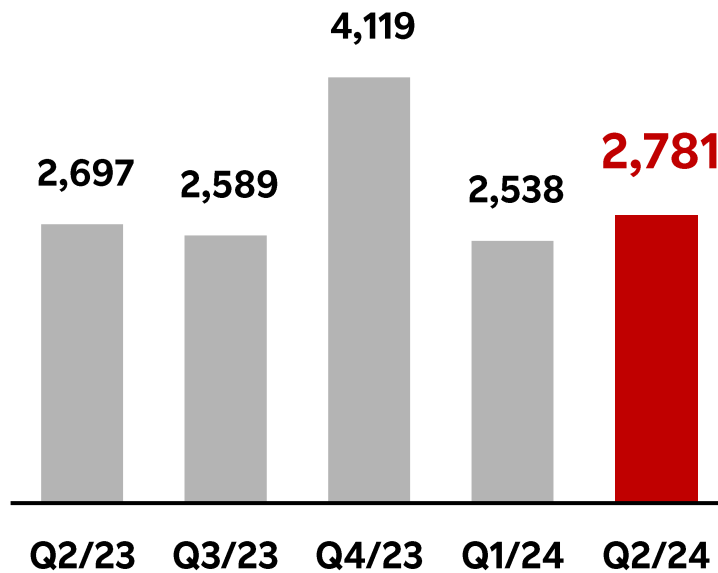
Rakuten Rewards*

- トップラインは引き続き堅調に成長
- 海外事業間におけるコスト負担ルールを変更した影響により減益も、コスト削減は継続的に進行

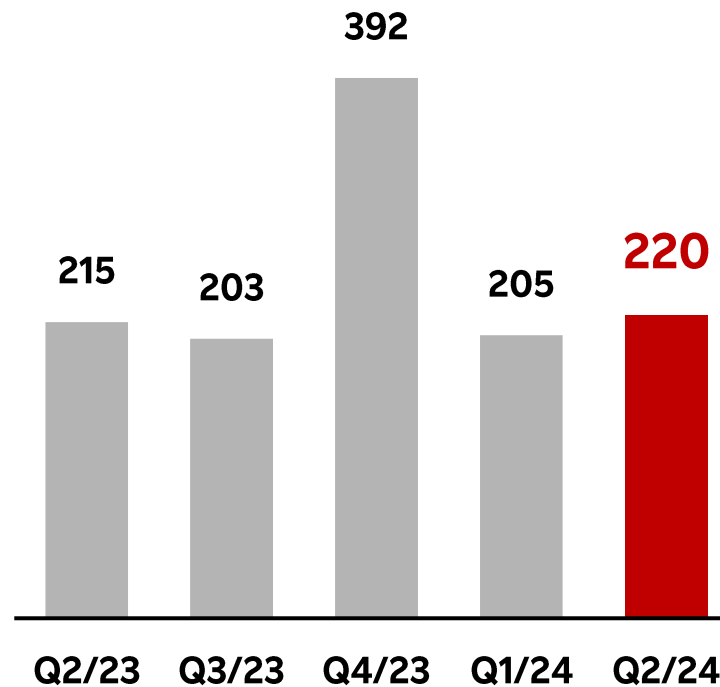
(百万米ドル)

GMS・テークレート

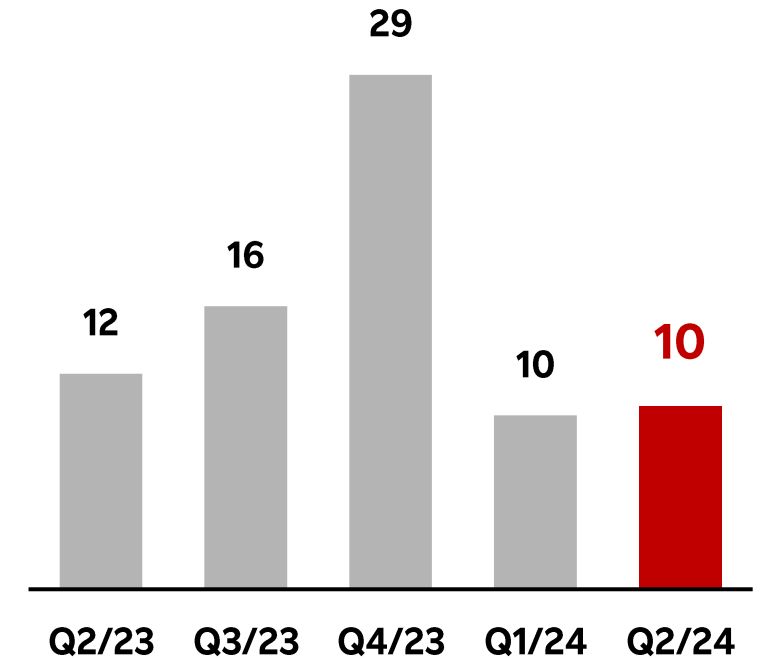
8.0% 7.8% 9.5% 8.1% **7.9%**



売上高



Non-GAAP営業利益



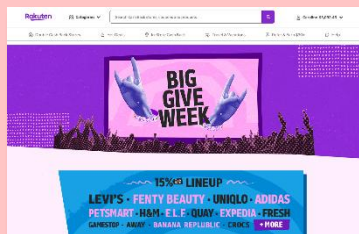
*Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

グローバル顧客基盤

■ 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)



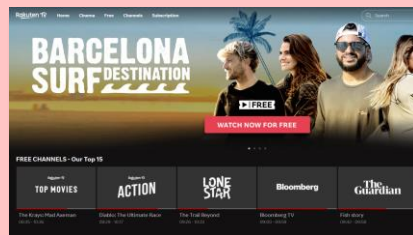
流通総額
Q2/24

+3.1%

前年同期比

27.8 億米ドル

Rakuten TV



ユーザー数*
(2024年6月末時点)

+44.2%

前年同期比

112.1 百万人

Rakuten kobo



総登録者数
(2024年6月末時点)

+6.2%

前年同期比

66.6 百万人

Rakuten Viber



総登録者数
(2024年6月末時点)

+5.3%

前年同期比

15 億人

Rakuten Viki



総登録者数
(2024年6月末時点)

+21.7%

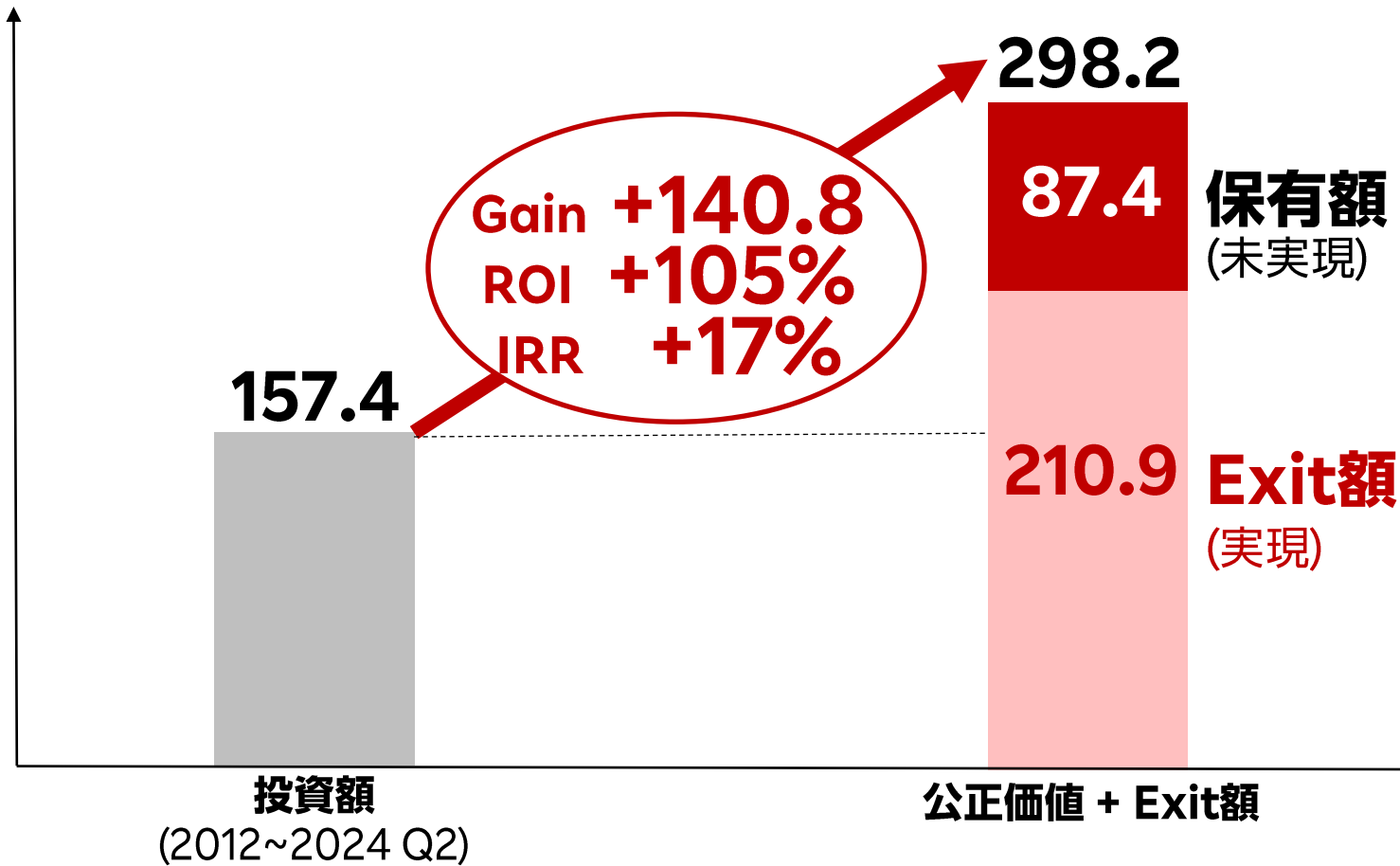
前年同期比

90.8 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。

楽天キャピタル^{*1} 投資パフォーマンス (2024年6月末時点)^{*2}

(単位：十億円)



*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 :

48

42

2

インターネット

 carousell

 SHOPBACK

 OneSignal

dataX

サステナビリティ

 BAAZ

 JEPLAN

 TeraWatt
TECHNOLOGY

ライドシェアリング

 cabify

DI/DX

 hacomono

TOON CRACKER

モバイル/AI

 airalo

 AWO

 METAPHYSIC

ヘルスケア

 アイメッド

 airweave

 Ubie

その他

 ÖKAN

 Digital Entertainment
Asset Pte. Ltd.

DAITO

 Pinterest

 careem
(Partial)

 VISIONAL

 Upstart

 goto

 BASE FOOD

 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Q2/24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

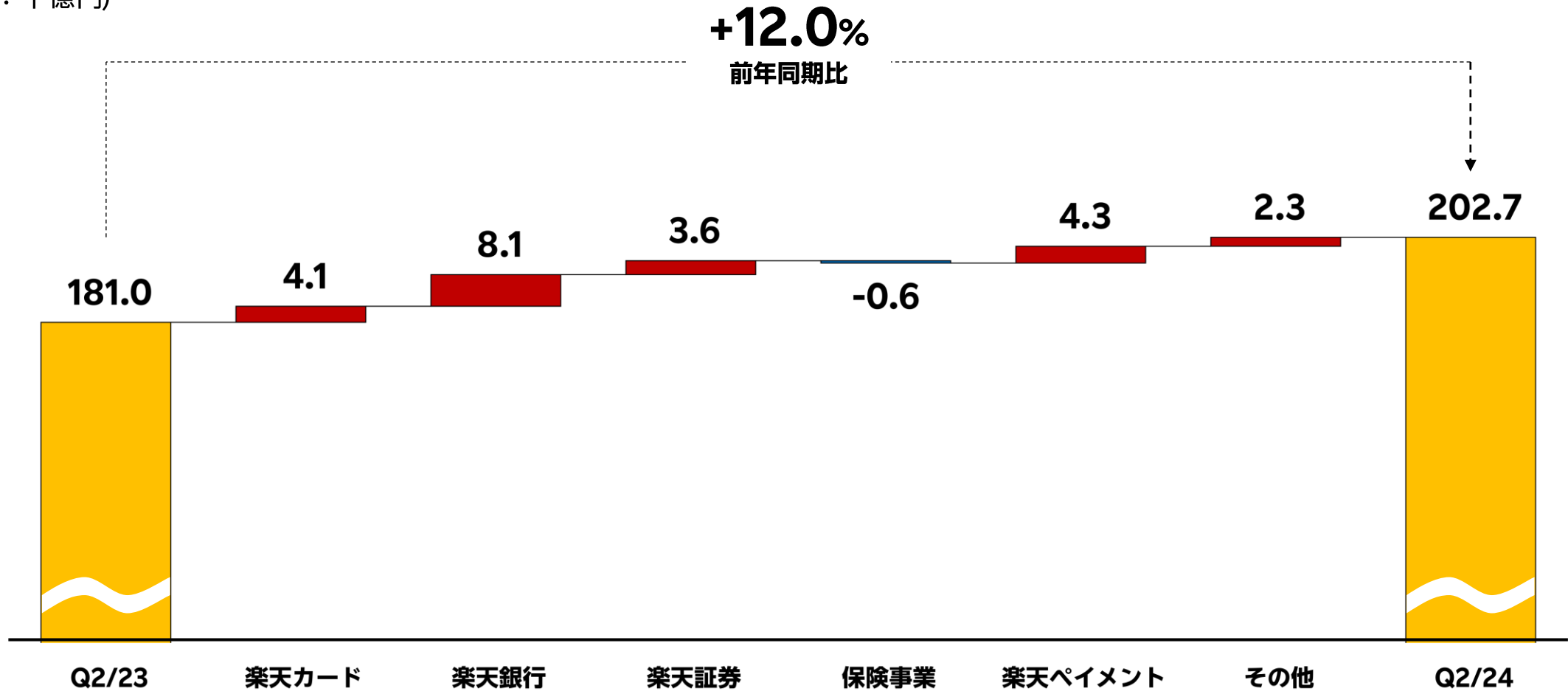
フィンテックセグメント業績^{*1*2*3*4}

Q2/24 (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	83.0	+5.2%	15.8	+18.4%
楽天銀行	39.5	+25.7%	16.5	+37.2%
楽天証券	33.1	+12.0%	9.5	-3.3%
保険事業	20.5	-2.9%	-0.1	-2.1
楽天ペイメント	22.5	+23.5%	1.2	+3.9
その他	4.1	+121.9%	-0.6	+0.9
セグメント合計	202.7	+12.0%	42.3	+28.1%

*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: 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）。 *4: 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*

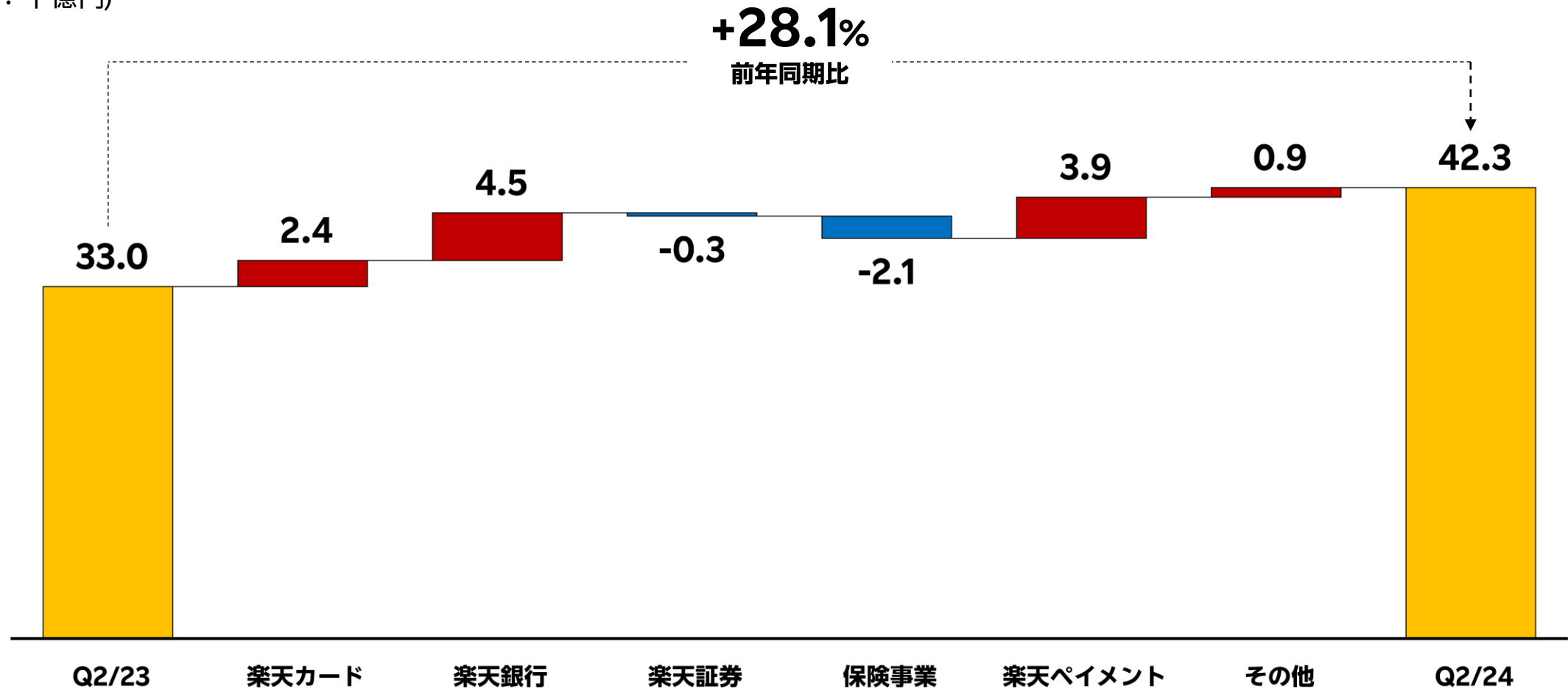
(単位：十億円)



*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

フィンテックセグメントNon-GAAP営業利益推移*

(単位：十億円)

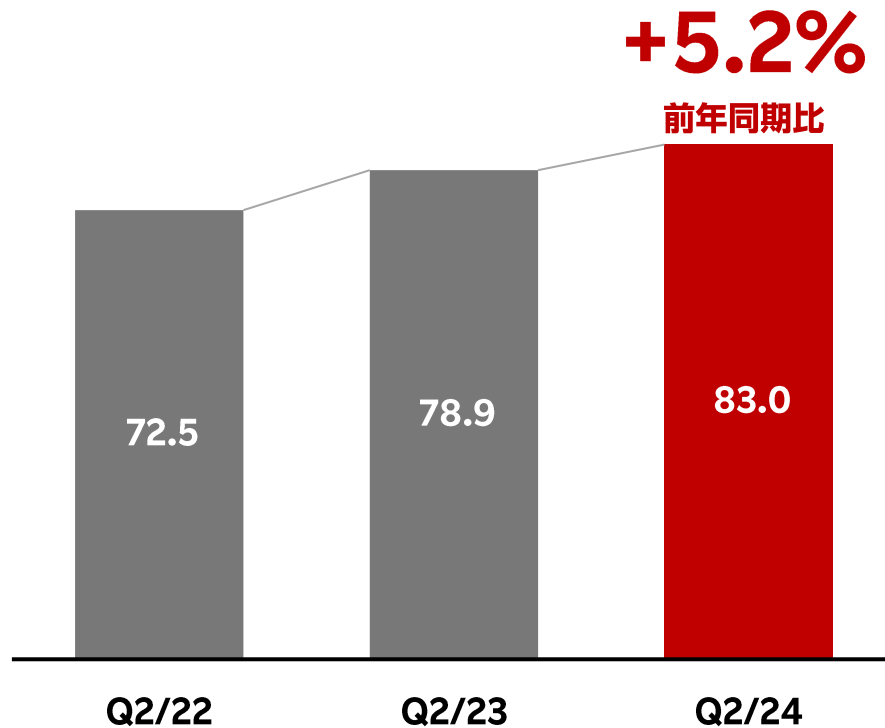


*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

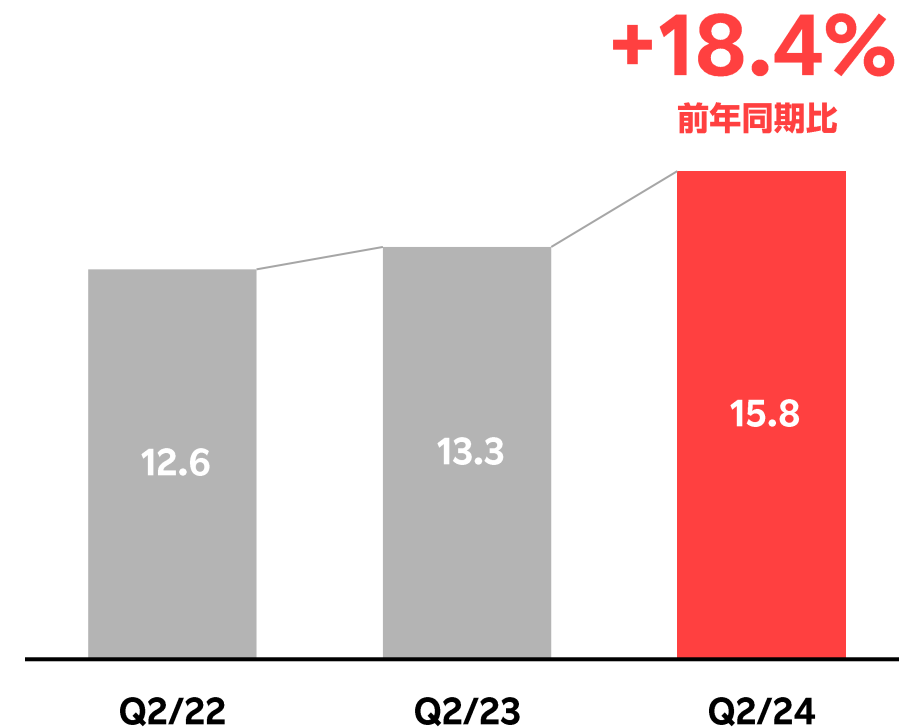
楽天カード 業績推移

- ショッピング取扱高拡大による手数料収入の増加により増収
- トップラインの成長及びマーケティング最適化による営業レバレッジ拡大、貸倒関連費用の低水準維持により大幅増益

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）

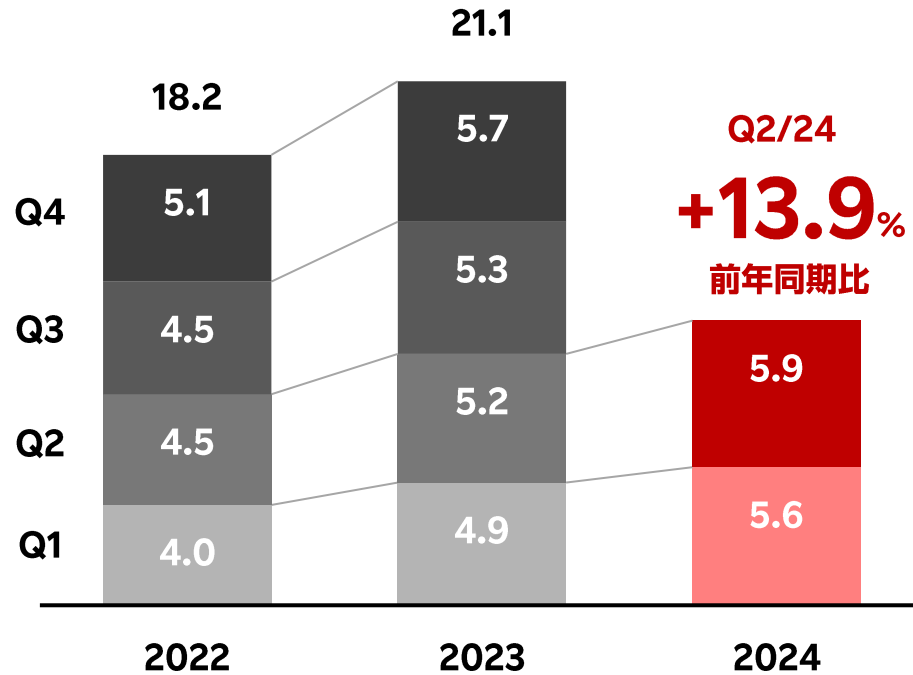


楽天カード 業績指標

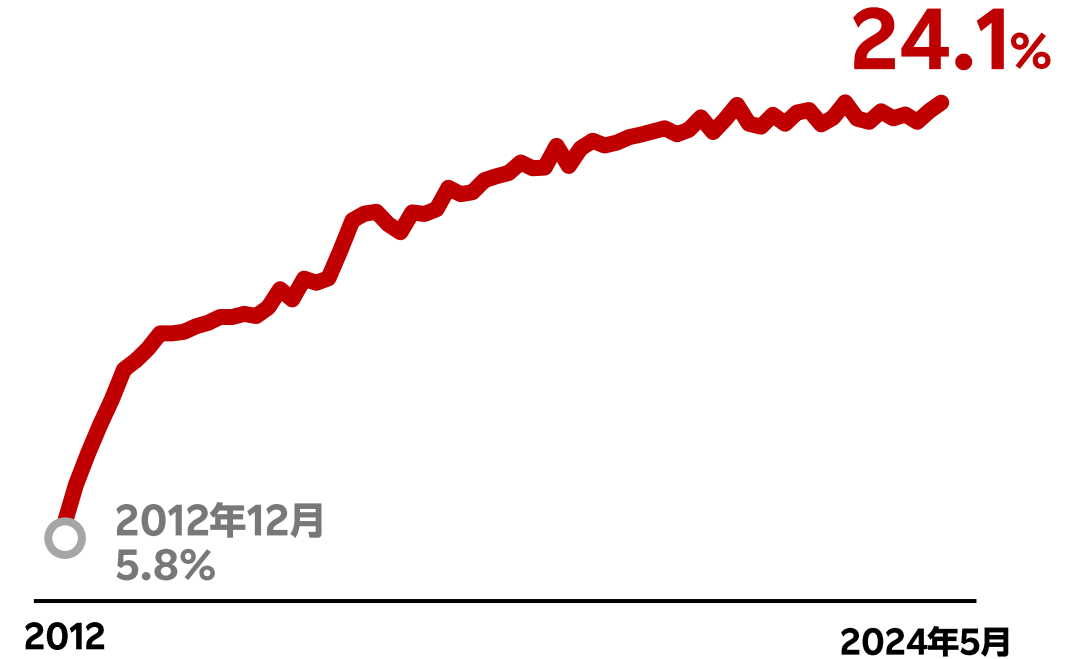
■ 会員基盤・客単価の伸長に伴うショッピング取扱高及び分割払い取扱高の増加により堅調に成長

ショッピング取扱高目標：30兆円

(兆円)



取扱高シェア*目標：30%

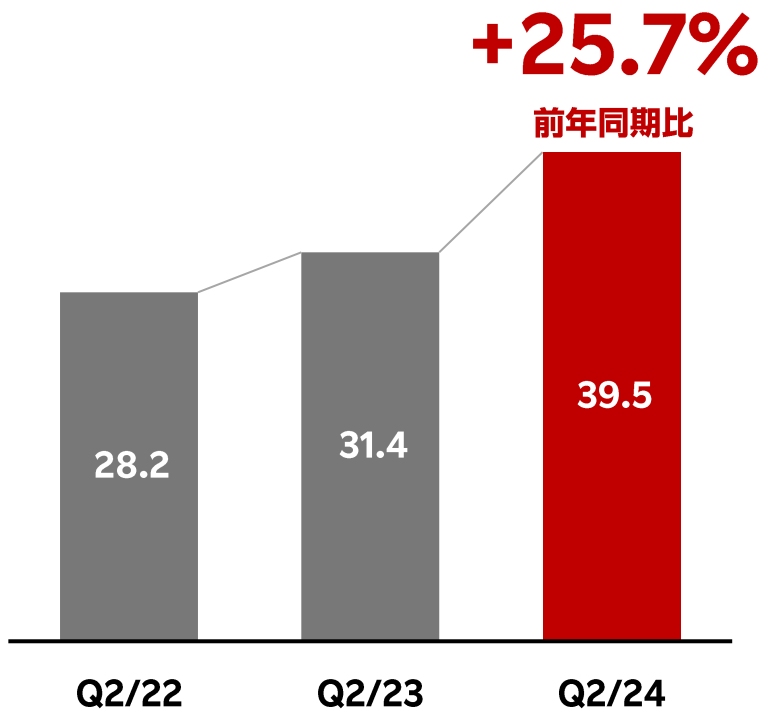


*経済産業省「特定サービス産業動態統計調査（クレジットカード業）」を参考に当社にて算出

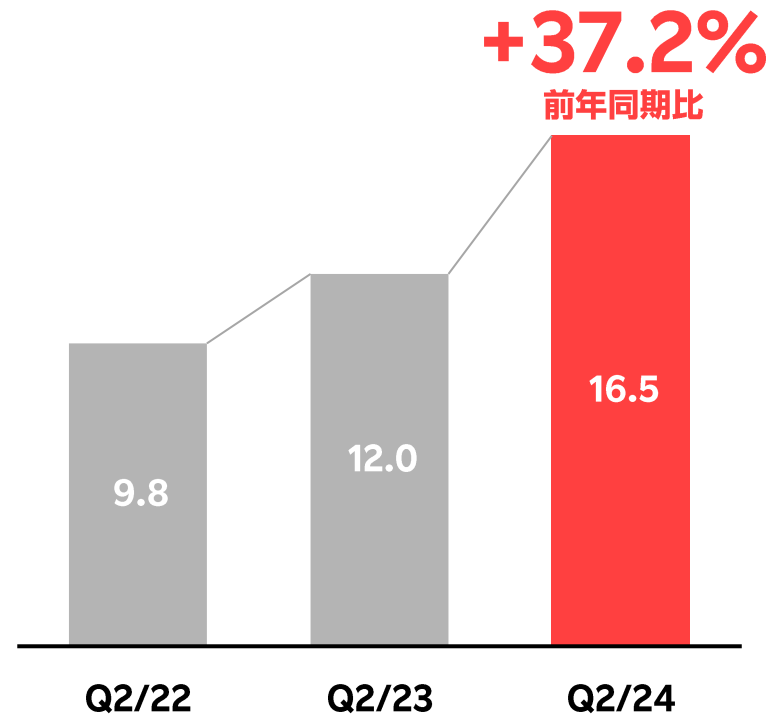
楽天銀行 業績及び経営指標の推移

- グループシナジーを活用した新規口座獲得が奏功。メイン口座化・生活口座化の進展に伴い、預金残高も大きく伸長
- 運用資産の順調な積み上げにより金利収益が大きく伸長し、大幅な増収増益を達成

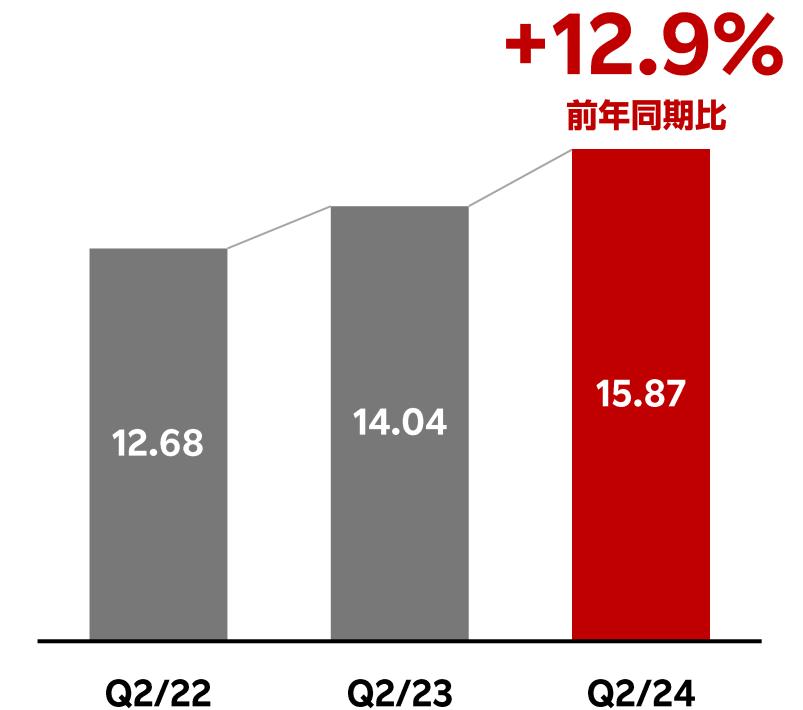
売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



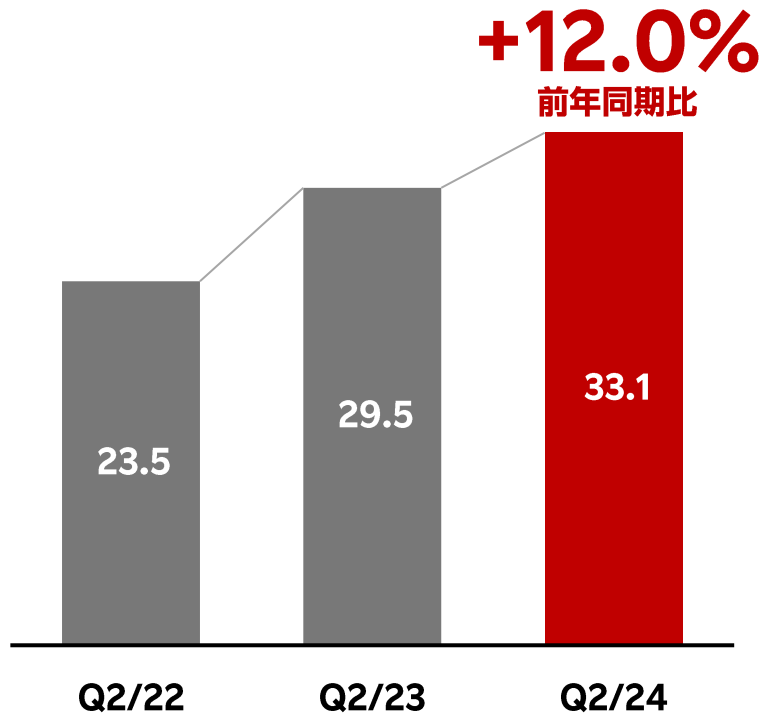
銀行口座数（百万口座）



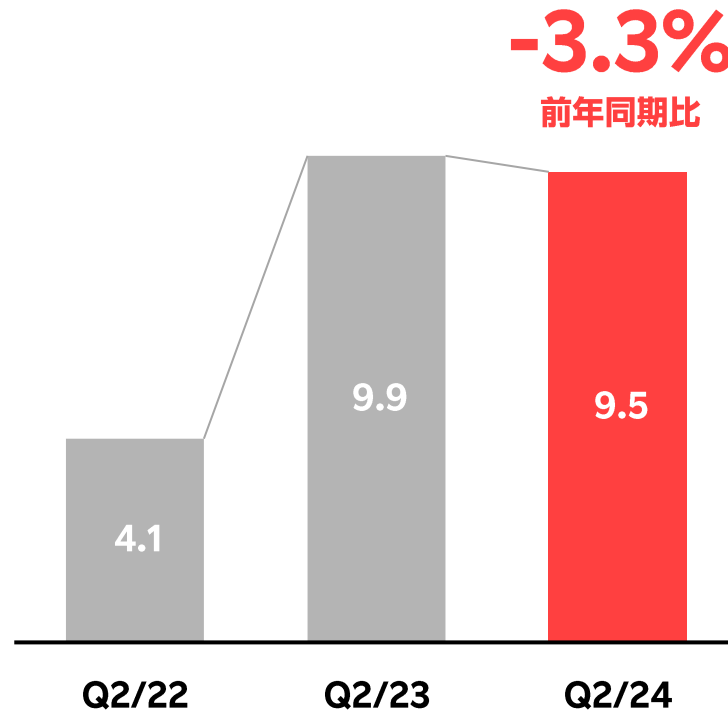
楽天証券 業績及び経営指標の推移

- 継続的な顧客基盤の拡大に伴い各種取引が好調であり、過去最高収益を記録
- 昨年同期の高い発射台の影響で減益も、手数料無料化後の増益を果たした前四半期を上回る利益で、上半期累計では増益

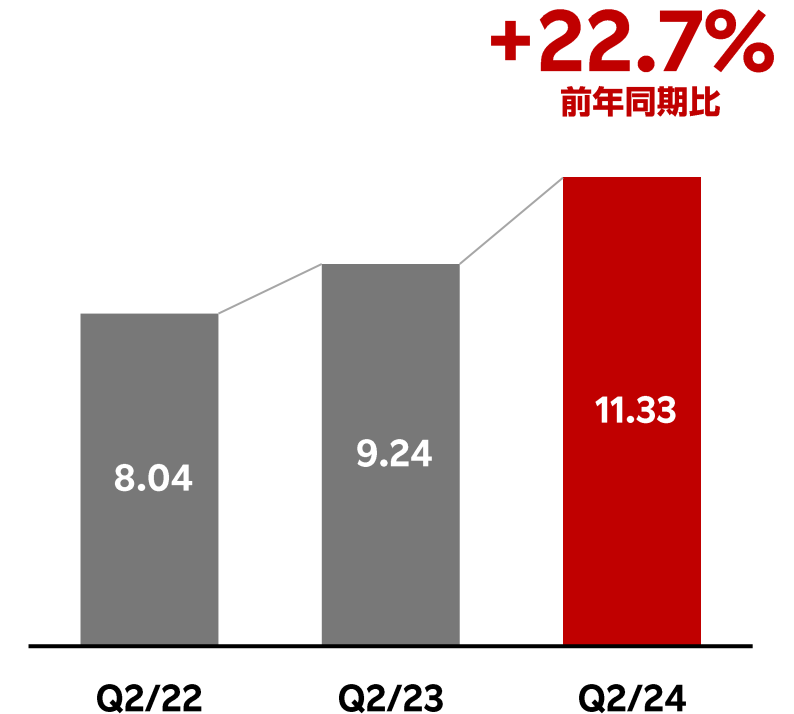
売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



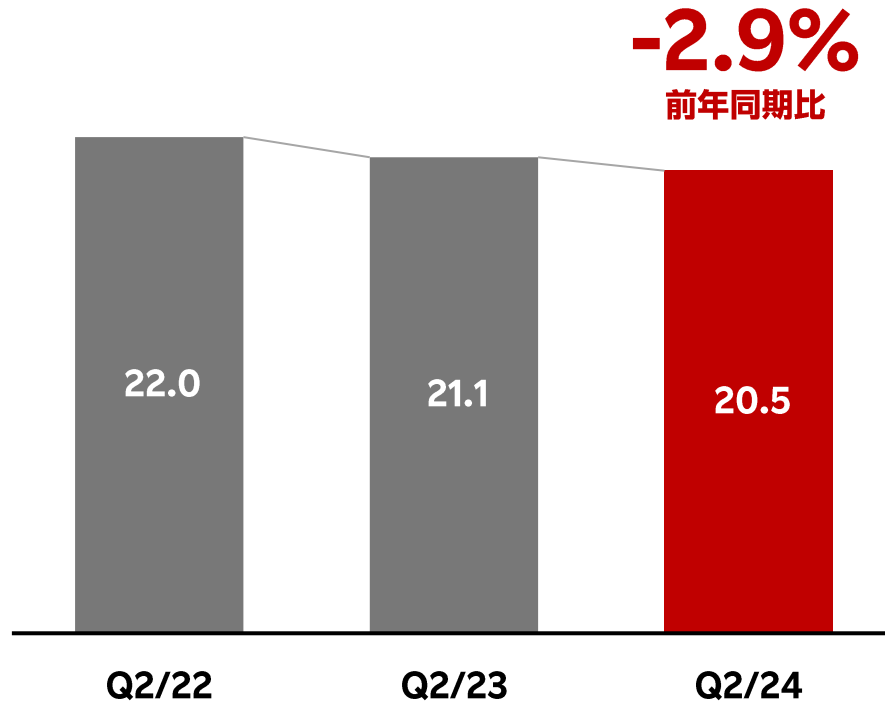
総合口座数（百万口座）



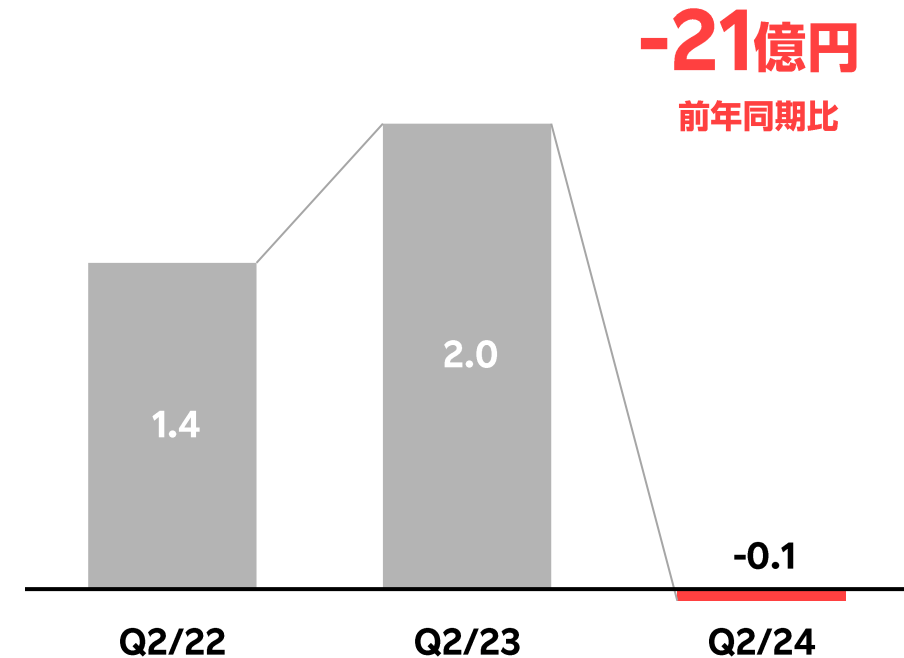
保険事業 業績推移

- 生命保険においては、団信の収入保険料や資産運用収益が増加し増収も、昨年同期に一過性の負債取崩があり減益
- 損害保険においては、4月に兵庫県等で発生した震災等の影響を受け保険金支払いが増加したものの、インターネット経由の新規保険申込はドライブアシスト^{*1}・トラベルアシスト^{*2}を中心に極めて堅調に推移

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）

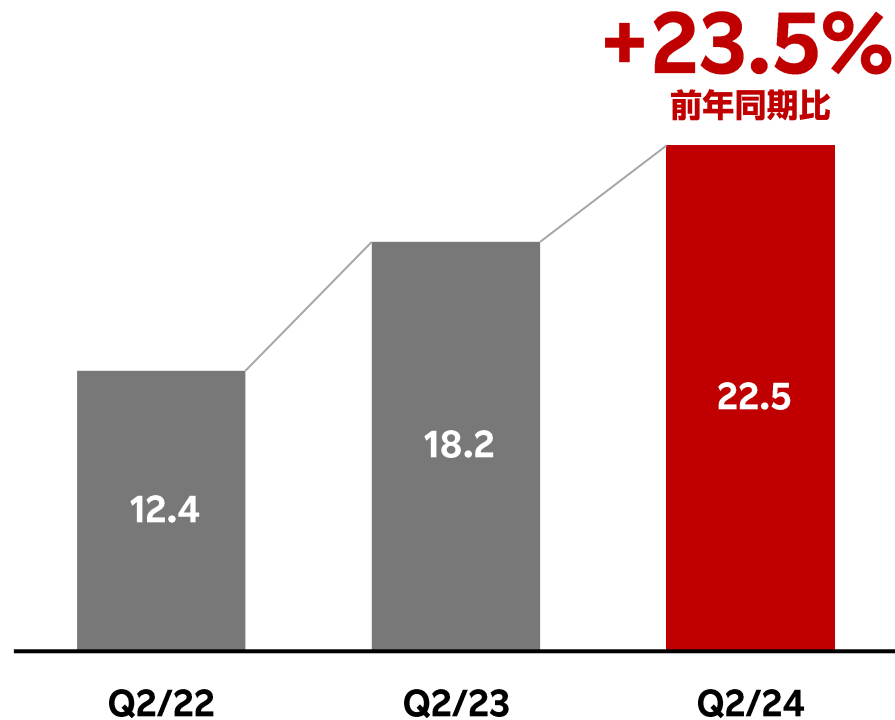


*1：個人向け自動車保険 *2：海外旅行保険・国内旅行保険

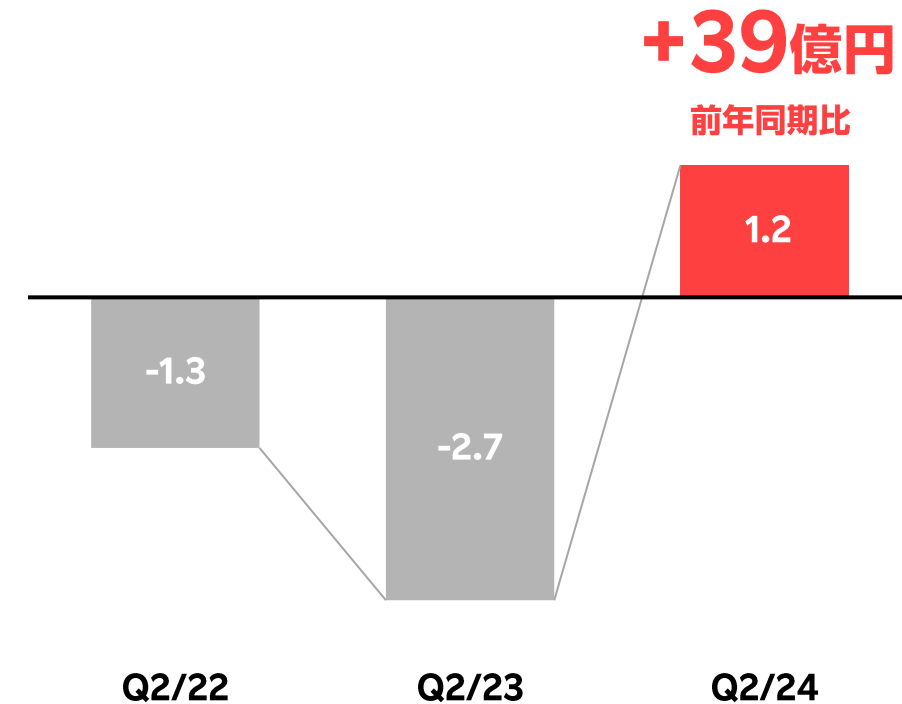
楽天ペイメント 業績推移*

- 楽天ペイや楽天キャッシュを中心に取扱高が拡大し増収
- リーンな運営体制を維持しながら継続的な売上成長を実現したことで営業黒字が拡大。持続的な営業黒字を見込む

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

モバイルセグメント

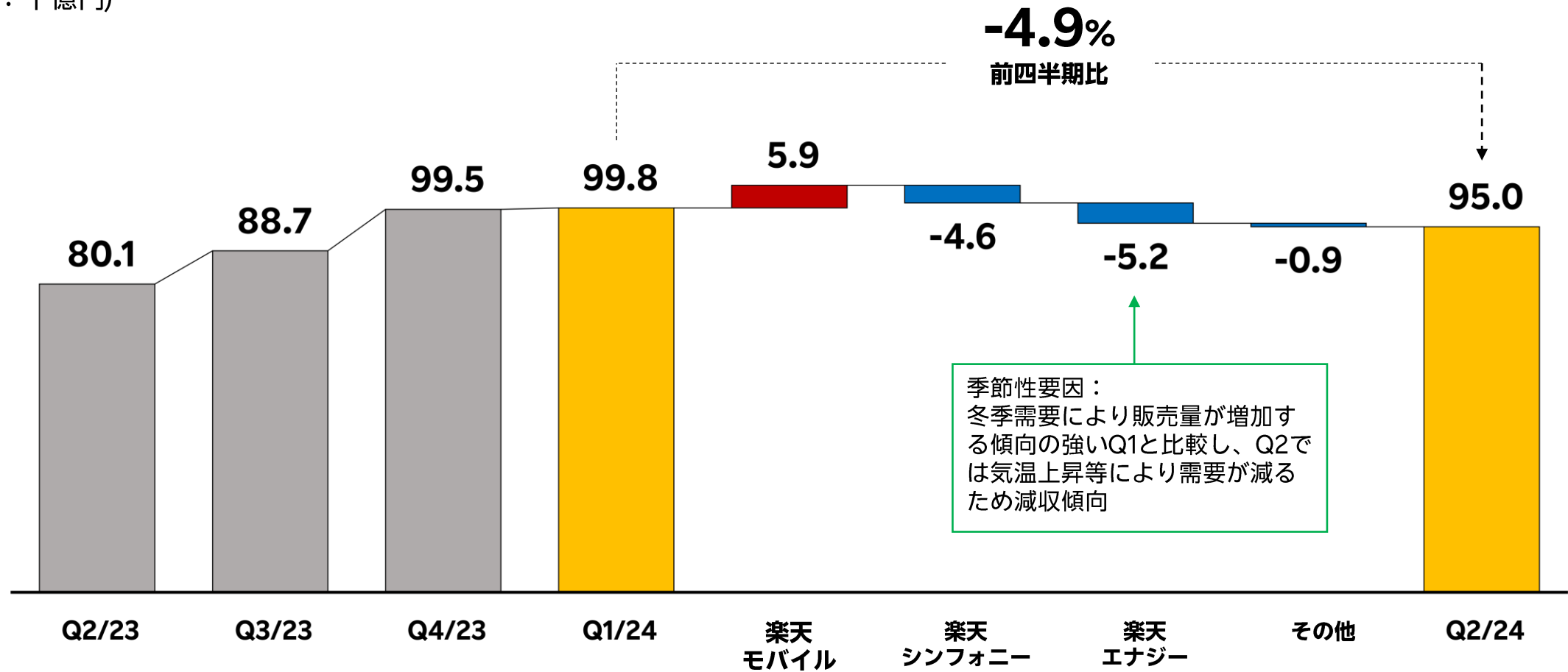
モバイルセグメント業績

Q2/24 (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}	67.9	+9.5%	-59.5	+13.5
MNO	40.1	+11.0%		
MVNO ^{*2}	2.0	-15.7%		
デバイス売上	12.9	-4.4%		
その他売上 (楽天ひかり等を含む)	12.8	+29.2%		
楽天シンフォニー	11.8	-28.1%		
楽天エナジー	9.5	-35.6%	-1.2	-2.2
その他	5.8	-13.5%		
セグメント合計	95.0	-4.9%	-60.6	+11.3

*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

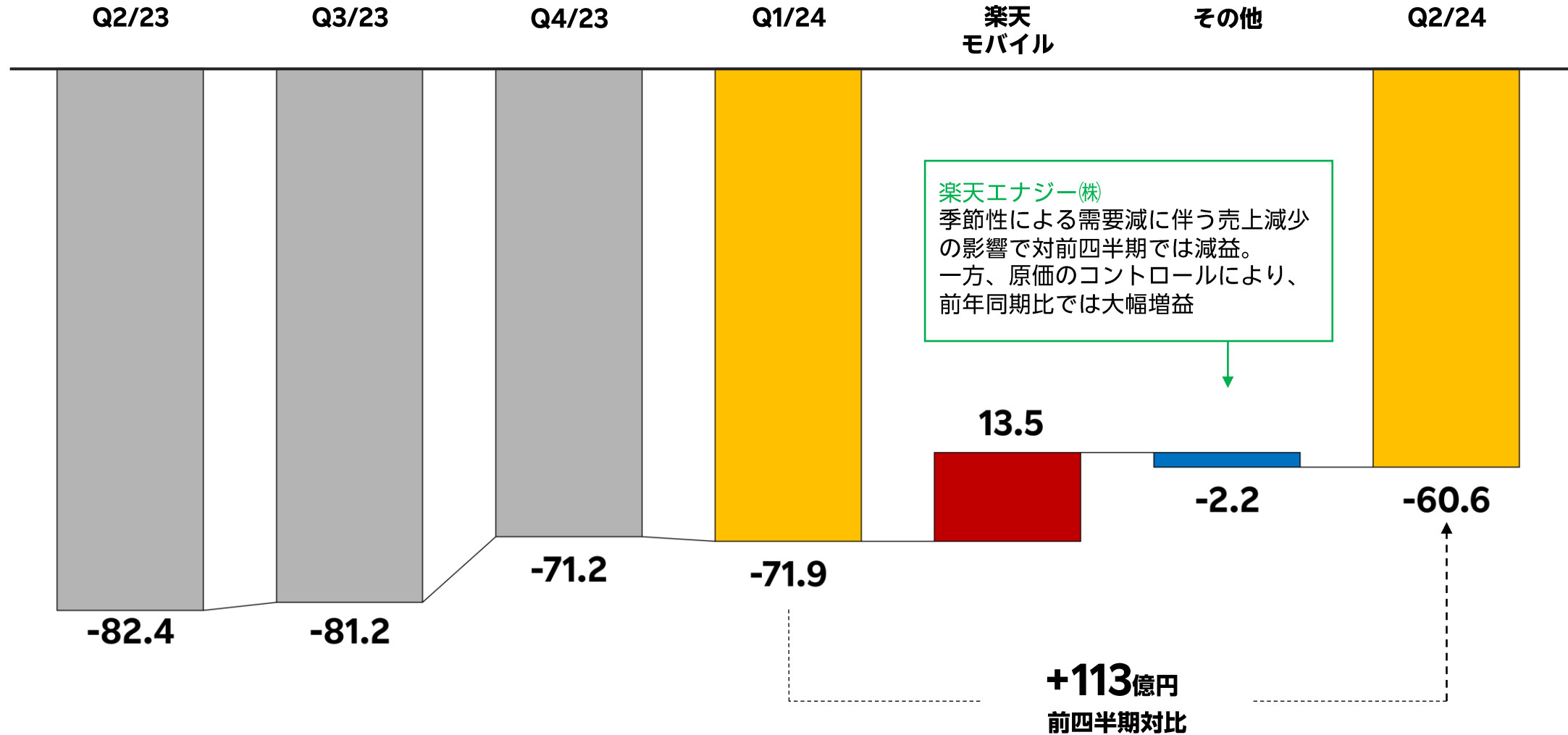
モバイルセグメント売上収益内訳

(単位：十億円)



モバイルセグメントNon-GAAP営業利益内訳

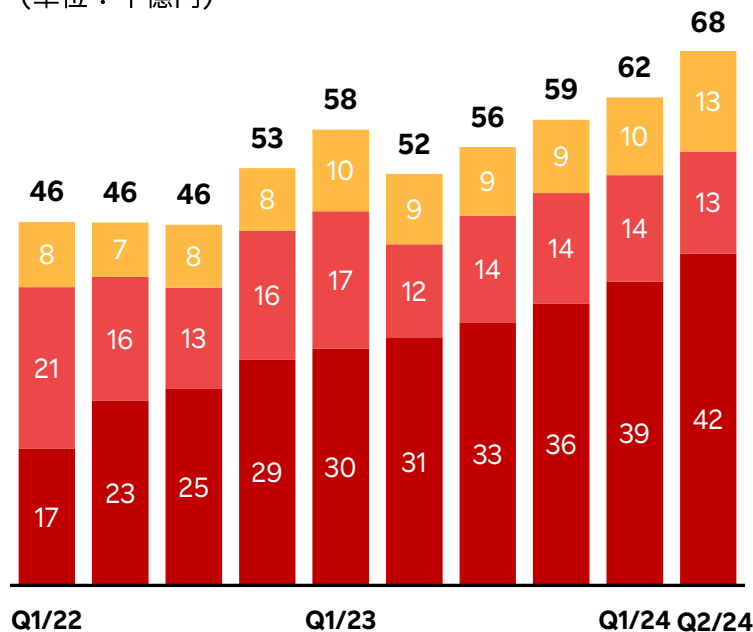
(単位：十億円)



楽天モバイル(株) 四半期業績推移

売上高*1

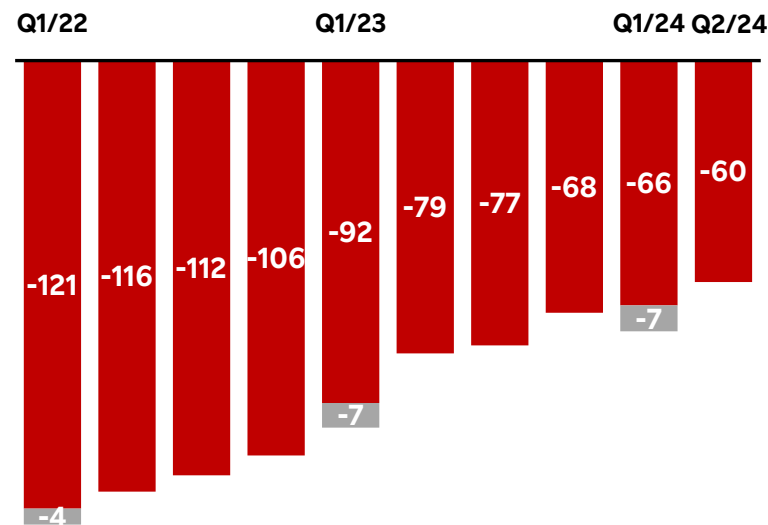
(単位：十億円)



■ MNOサービス売上*1 ■ デバイス売上 ■ その他

Non-GAAP営業利益

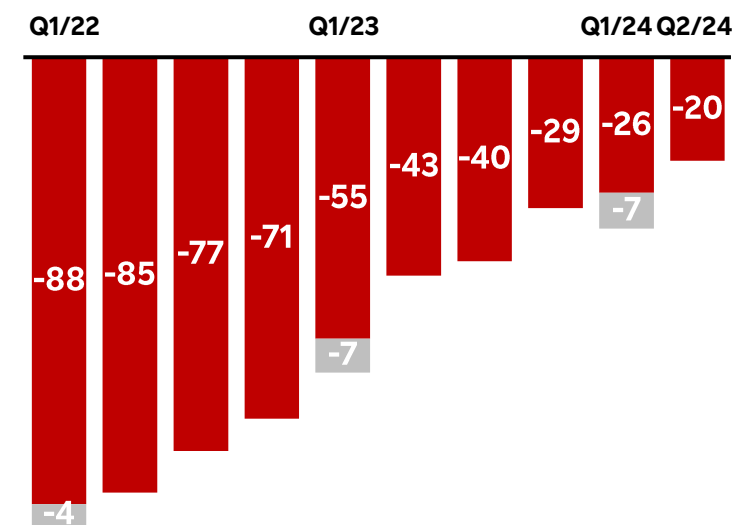
(単位：十億円)



■ 固定資産税 ■ 固定資産税除くNon-GAAP営業利益

EBITDA*2

(単位：十億円)



■ 固定資産税 ■ 固定資産税除くEBITDA

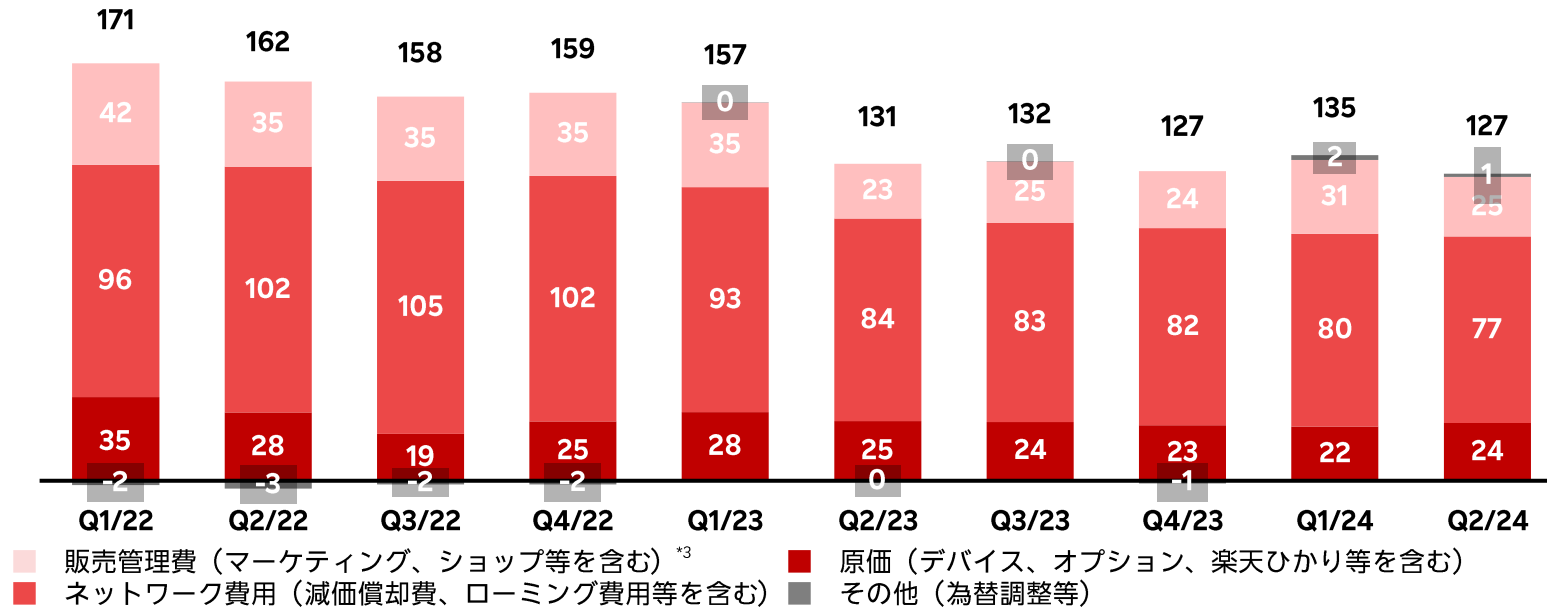
*1: Q1/24よりRakuten Turbo経由のサービス売上を含む。過去数値についても遡及修正を適用。 *2: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。EBITDA指標にも固定資産税の支払いを含む。

楽天モバイル(株) 営業費用推移及び設備投資

- ネットワーク設備投資の一巡により最適化された営業費用（減価償却費を除く）を維持
- 2024年度の設備投資額は、1,000億円以下での着地を目指す

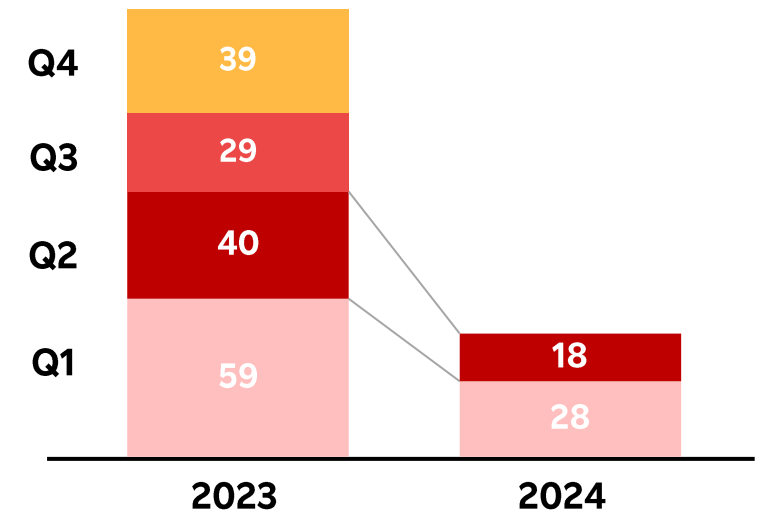
営業費用（減価償却費を含む）

(単位：十億円)



設備投資^{*1*2}

(単位：十億円)

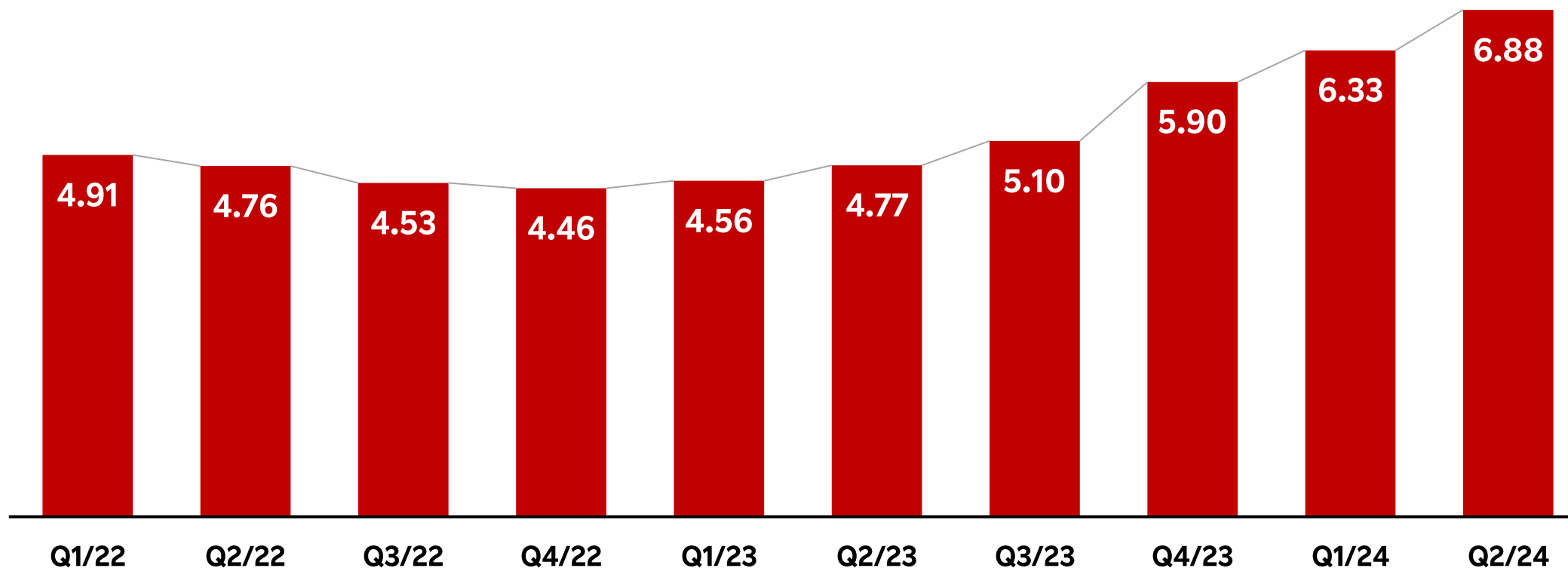


*1: 1.7GHz、3.7GHz、28GHz、屋内を含む。IFRS16で求められる使用权資産、5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料等を除く。 *2: プラチナバンド関連の設備投資を含む。 *3: 固定資産税を含む。

楽天モバイル 契約回線数 (B2C+B2B)*

■ 紹介キャンペーンやエコシステム経由の契約獲得好調で純増拡大

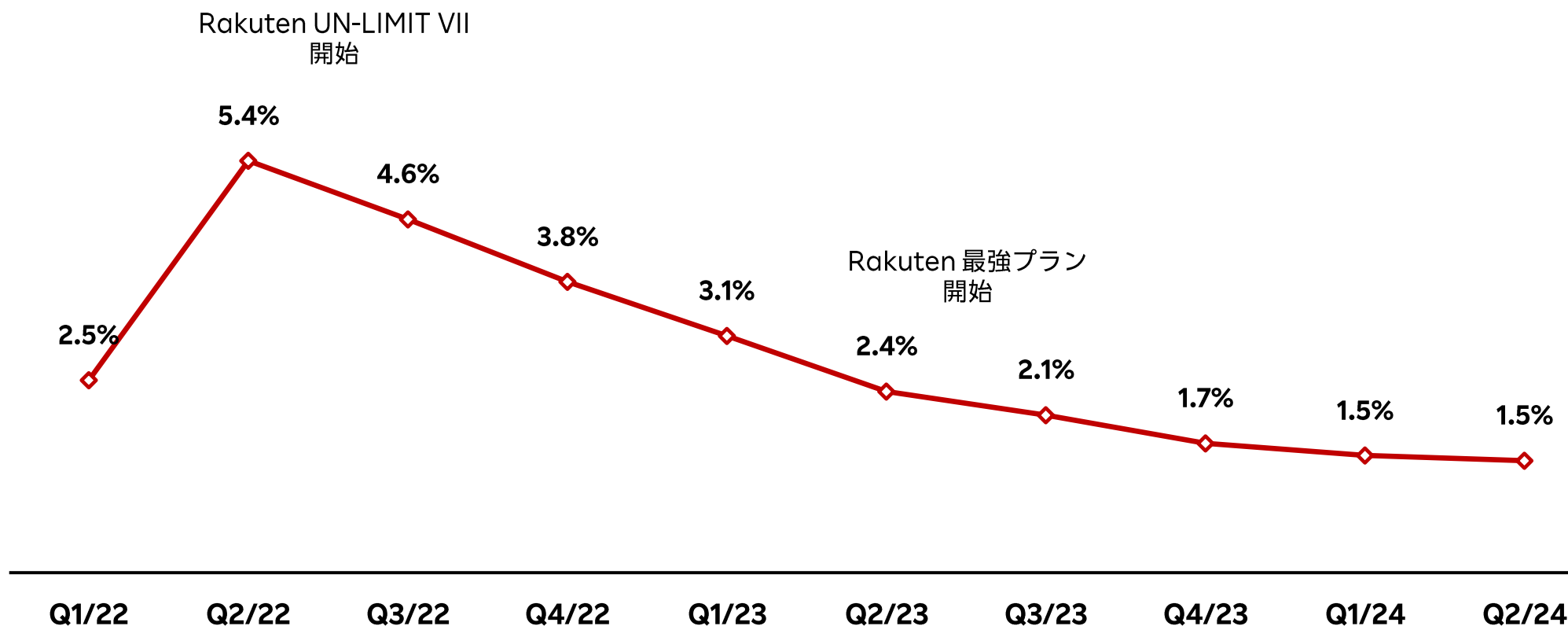
(単位：百万回線)



*MNO (B2C ※Turbo含む +B2B ※BCP回線およびMVNEを除く) の合算。BCPは法人プランにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。MVNEは楽天モバイルから楽天コミュニケーションズに対する帯域の卸売。

楽天モバイル MNO解約率* (B2C+B2B)

■ ネットワーク品質及びMNP比率の向上に伴いさらなる低下を目指す



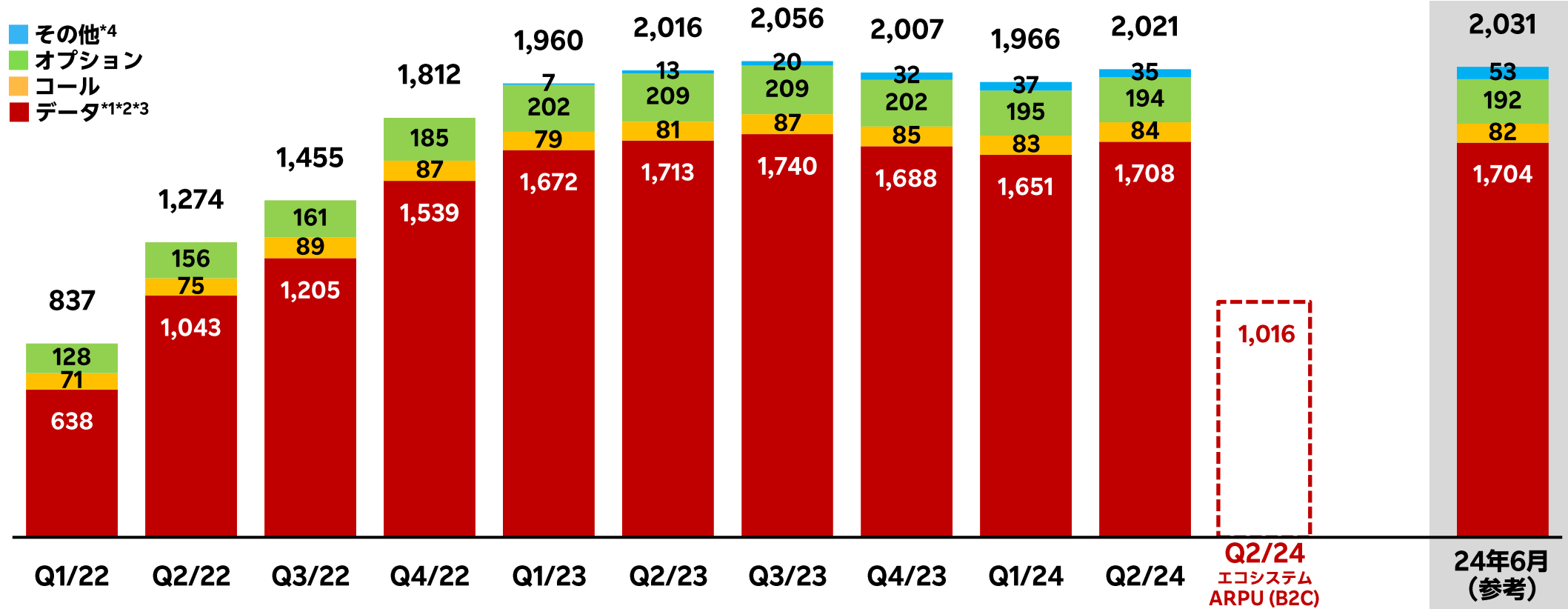
*解約率 = 直近四半期の解約数合計 ÷ 直近四半期末契約回線数と前四半期末契約回線数の平均。個人と法人を含む。BCP及びMVNEは除く。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。

ARPU (MNO*1)

■ B2CとB2BそれぞれのARPUは前四半期比で上昇。6月の月次ARPUは2,031円

■ 全回線数に占めるB2Cの割合が高まったことによりデータARPUが伸長。広告の販売努力が奏功しその他ARPUも上昇

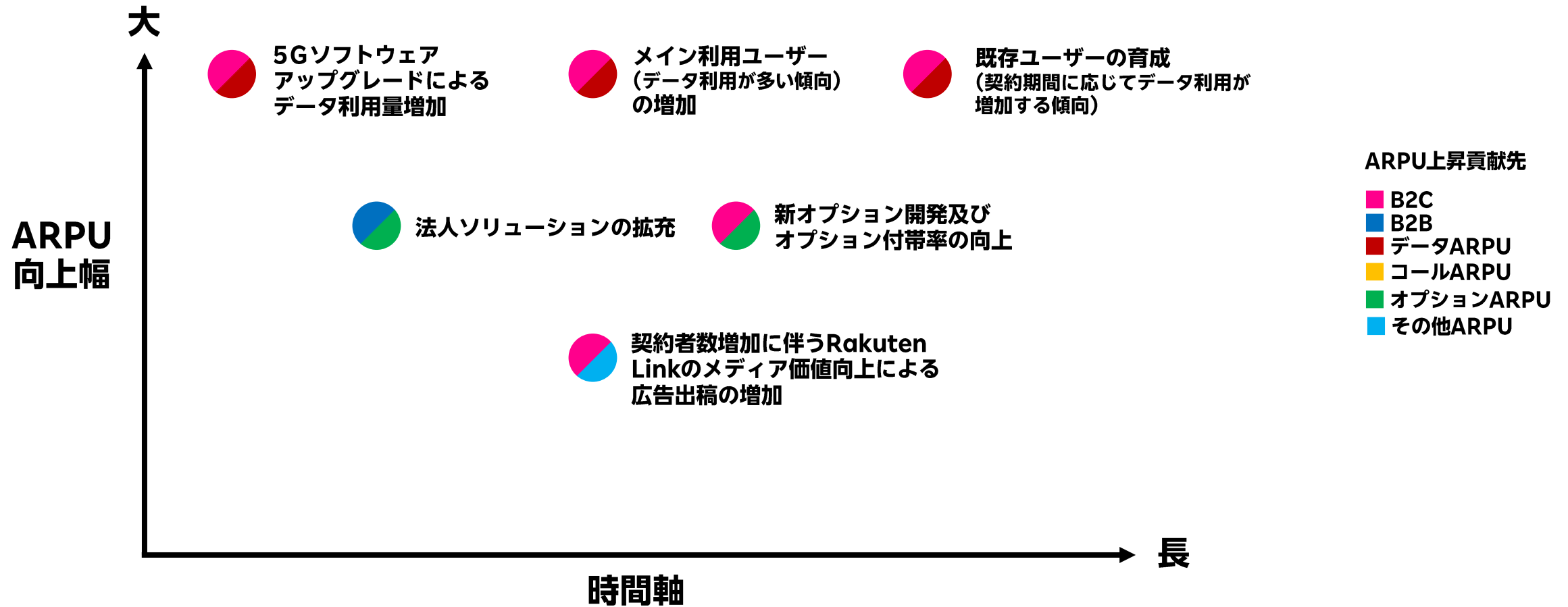
(単位：円)



*1：Rakuten Turboの契約回線数及び売上収益を含む。これに伴い過去数値を遡及修正済。 *2：BCP及びMVNE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。 *3：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していますが、本データARPUの計算には含んでいません。 *4：広告、B2B雑収入を含む。

ARPU向上にむけて

- 今後のARPU向上の最大のドライバーはB2CにおけるデータARPU上昇
- B2Bにおいてはソリューションサービス拡充で付加価値向上を狙う



法人の様々な課題解決のためのソリューションを提供

■ 最適な価格で真のDX推進・生産性の強化を支援

コミュニケーション

buddycom

POCKETALK™
ポケットーク

PHONE APPLI PEOPLE

法人のお客様向け通話・メッセージアプリ
Rakuten Link Office

MDM

楽天モバイルあんしん管理
powered by LANSCOPE



セキュリティ

i-FILTER@Cloud

Lookout™

INTERSAFE
Gateway Connection

Harmony
Mobile

クラウド業務支援

グループウェア

Microsoft 365

Google Workspace

クラウドPBX

SmaCom

TramOneCloud

マーケティング

デジタルサイネージ

impactTV



SMS送信

Symworld
CPaaS
SMS API

RakutenAnalytics

調査・点検・管理

Rakuten Drone

AsReader®

Alkiller NEX®

固定・ネットワーク

KŌSOKU Access

WDM専用線サービス

VPNサービス

IPトランジットサービス

Rakuten Turbo



その他サービス

法人向け高耐久スマホ

DuraForce EX



R Pay ターミナル



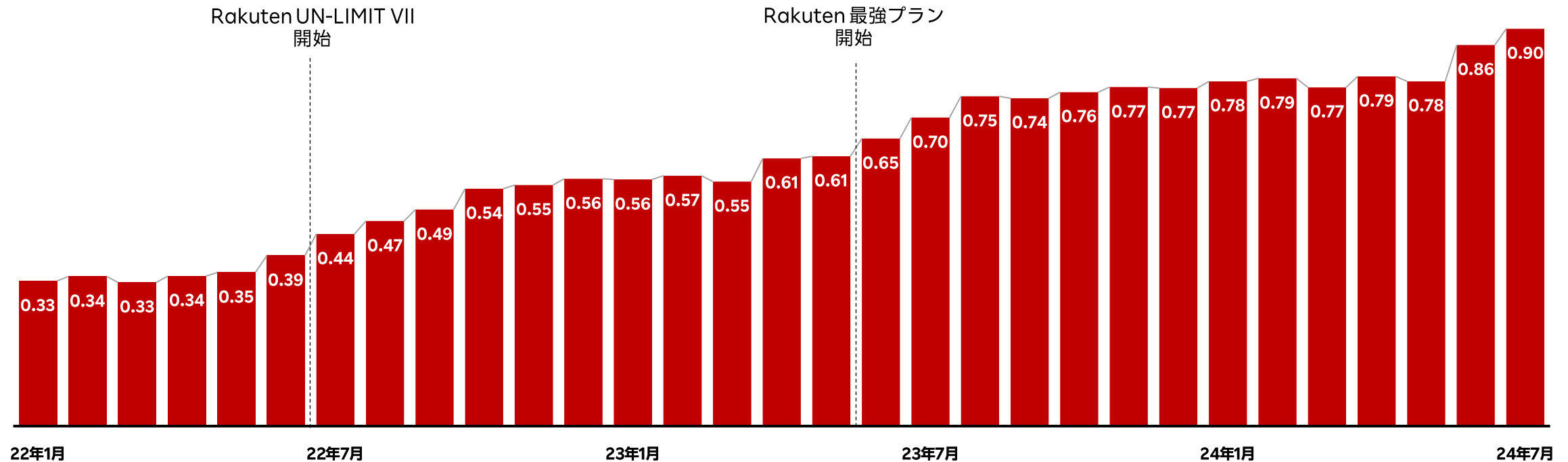
その他

コンサル・キitting等

楽天モバイル MNO平均データ使用量 (B2C)

- B2Cにおけるデータ使用量は着実に増加。データ消費量の多い若年層の取り込みやMNPでの申込比率上昇、また季節要因として外出も増える傾向にあることなどが影響し、特に足下の平均データ使用量が上昇傾向に

平均日次データ使用量 (単位: GB)



楽天モバイルのエコシステム貢献



*1: 2020年3月~2024年6月にMNO契約あり。 *2: 2020年3月~2022年7月に(MNO B2C)契約あり。契約者のサービス利用数にはMNO自体も含む。 *3: 18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、楽天ペイアプリ決済、楽天ペイオンライン決済、楽天Edy、楽天ポイントカード、楽天カード、楽天銀行、楽天証券、楽天生命、楽天損保)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上の差に各事業の粗利率及び各月末の契約回線数を乗じて算出。直近3カ月分の押し上げ額を各月末のMNO(B2C)契約者数を考慮し一か月分加重平均して算出。 *4: 各事業の月間エコシステムARPU押し上げ額に各事業の粗利率を乗じ18事業分を合算。各月末の契約回線数を乗じた月間の押し上げ額の直近3カ月分の合計。 *5: 楽天モバイル契約者と非契約者の直近1年間の1人あたり平均流通総額(楽天カードは取扱高)の差。契約者は、2020年3月~2023年7月のいずれかの月(該当月)に楽天モバイル(MNO B2C)を契約し、2023年7月から2024年6月の間に回線がアクティブであり、かつ該当月から過去1年間の購買傾向を非契約者と揃えたユーザー。非契約者は、2024年6月から過去1年間に、楽天モバイル(MNO B2C)以外の何らかの楽天サービスの利用があり、かつ該当月から過去1年間の購買傾向を契約者と揃えたユーザー。

エコシステム貢献値算出ロジック

各サービスARPU押し上げ額

トランザクション型ビジネス

各サービスにおける
MNO契約者と
非MNO契約者の
購入額（取扱高）差分 \times 各サービスの
テークレート

その他の金融サービス

各サービスにおける
MNO契約者と
非MNO契約者の
アクティブ率の差分 \times 各サービスの
平均ARPU

エコシステムARPU押し上げ額

各サービスARPU
押し上げ額 $+$ 各サービスARPU
押し上げ額 \dots $+$ 各サービスARPU
押し上げ額 $\times 18$ 事業分*

※各四半期毎に開示するエコシステムARPU押し上げ額は、対象の3カ月分のエコシステムARPU押し上げ額を、各月末のMNO契約者数を考慮し加重平均して算出。

グループ利益押し上げ額

$\left\{ \left(\text{各サービスARPU押し上げ額} \times \text{各サービスの粗利率} \right) + \left(\quad \right) \dots + \left(\quad \right) \times 18 \text{事業分}^* \right\} \times \text{各月末のMNO(B2C)契約者数}$

※各四半期毎に開示するグループ利益押し上げ額は、対象の3カ月分のグループ利益押し上げ額の合計。

*18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、楽天ペイアプリ決済、楽天ペイオンライン決済、楽天Edy、楽天ポイントカード、楽天カード、楽天銀行、楽天証券、楽天生命、楽天損保）

楽天モバイル 保有及びローミング周波数帯域

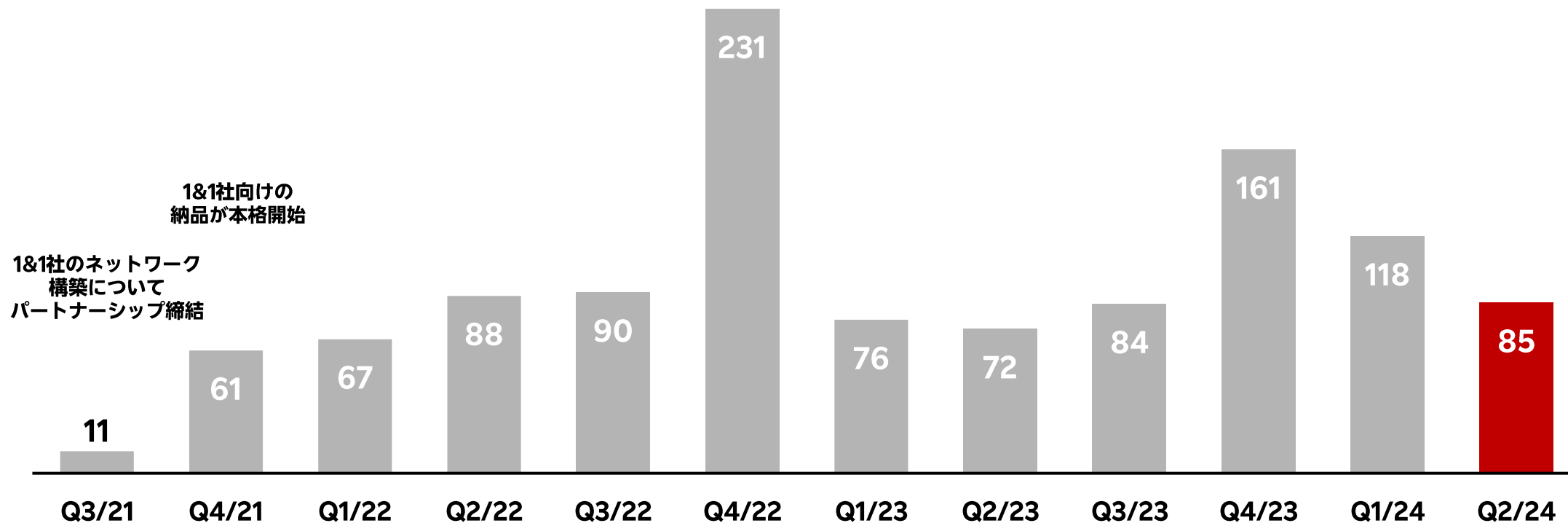
周波数帯		ステータス	帯域幅
4G	1.7GHz	割当済み	40MHz 上り：1,730 - 1,750MHz 下り：1,825 - 1,845MHz
	700MHz	2023年10月割当済み 2024年4月試験電波発射済み 商用サービス開始後、順次開設予定	6MHz 上り：715 - 718MHz 下り：770 - 773MHz
	【参考】ローミング	KDDI株式会社よりローミング提供 (2026年9月30日まで*)	
	【参考】 800/900MHzを含む	楽天モバイルが判断するタイミングで 開設指針制定の申出が可能	既存免許人に割り当てられている複数の帯域幅
5G	1.7GHz (東名阪以外)	割当済み	40MHz 上り：1,765 - 1,785MHz 下り：1,860 - 1,880MHz
	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

- 主要顧客向けに対する納品を中心に引き続き進捗中
- 計上のタイミング等に左右されるため、売上収益トレンドには変動あり

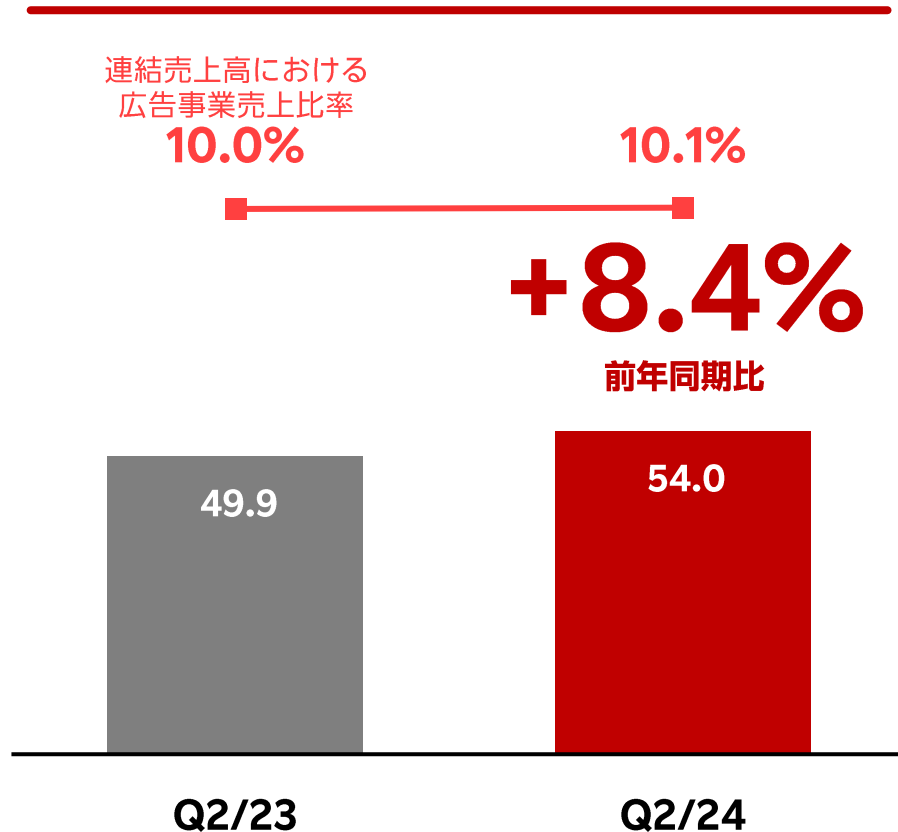
(百万米ドル)



広告事業

広告事業*1 業績推移

売上収益*2 (十億円)



広告事業成長分析

売上規模

大

1. **内部広告主 × 内部在庫**... **+0.6%** 前年同期比
楽天市場店舗や楽天トラベル施設からの広告出稿が牽引

2. **外部広告主 × 内部在庫**... **-14.3%** 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が減少

3. **内部広告主 × 外部在庫**... **+82.0%** 前年同期比
楽天市場店舗からの運用型広告への出稿が成長牽引

4. **外部広告主 × 外部在庫**... **+61.0%** 前年同期比
運用型広告の販売好調により前年比増加

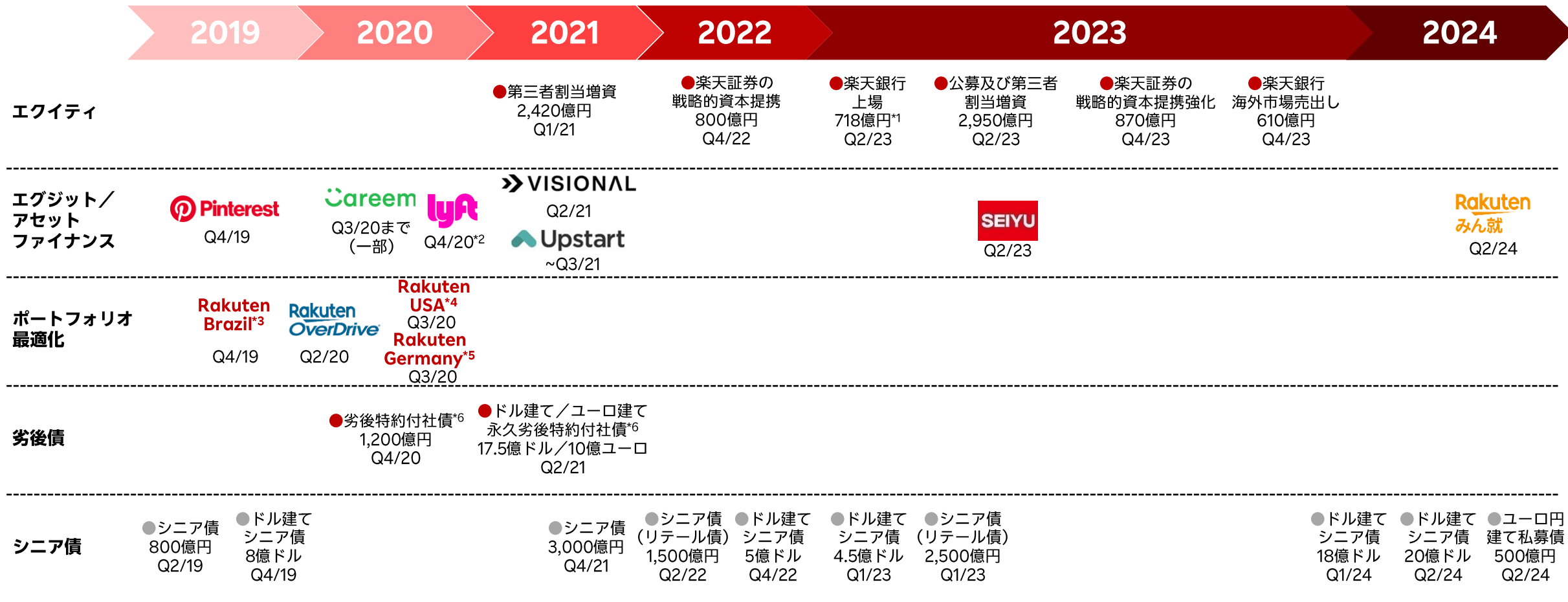
小

内部広告主：楽天市場に出店している店舗や楽天トラベルに掲載している施設等の広告主
外部広告主：大手ブランドやメーカー等の広告主
内部在庫：楽天グループのサイト、アプリ等の広告枠
外部在庫：楽天グループ以外のサイト、アプリ等の広告枠

*1：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：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

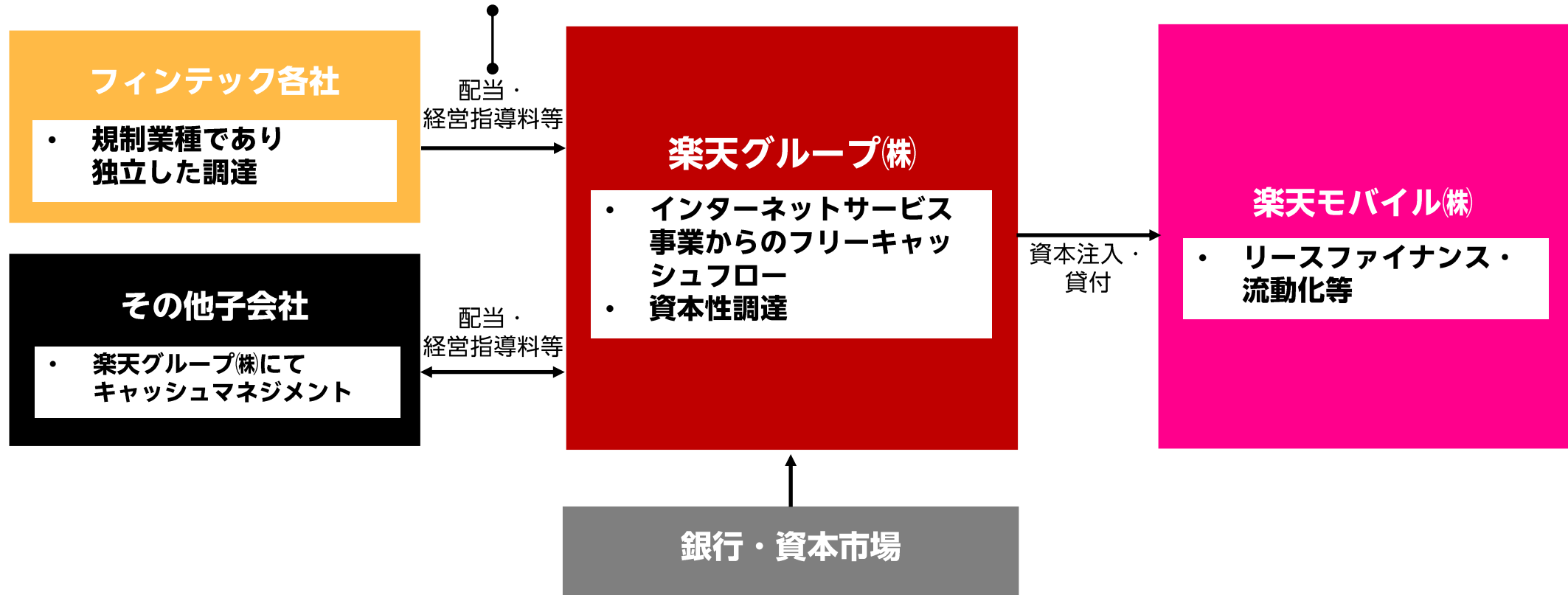
エクイティ、アセットファイナンス、社債を含む多様な資金調達実績



*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

(2023年実績：約657億円)



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。