

2024年度第3四半期決算説明会（連結） プレゼンテーション資料

2024年11月13日

楽天グループ株式会社



トピックス

1 グループ戦略

2 Q3/24 ハイライト

3 セグメント別業績

- ・ 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

4 財務

5 AI

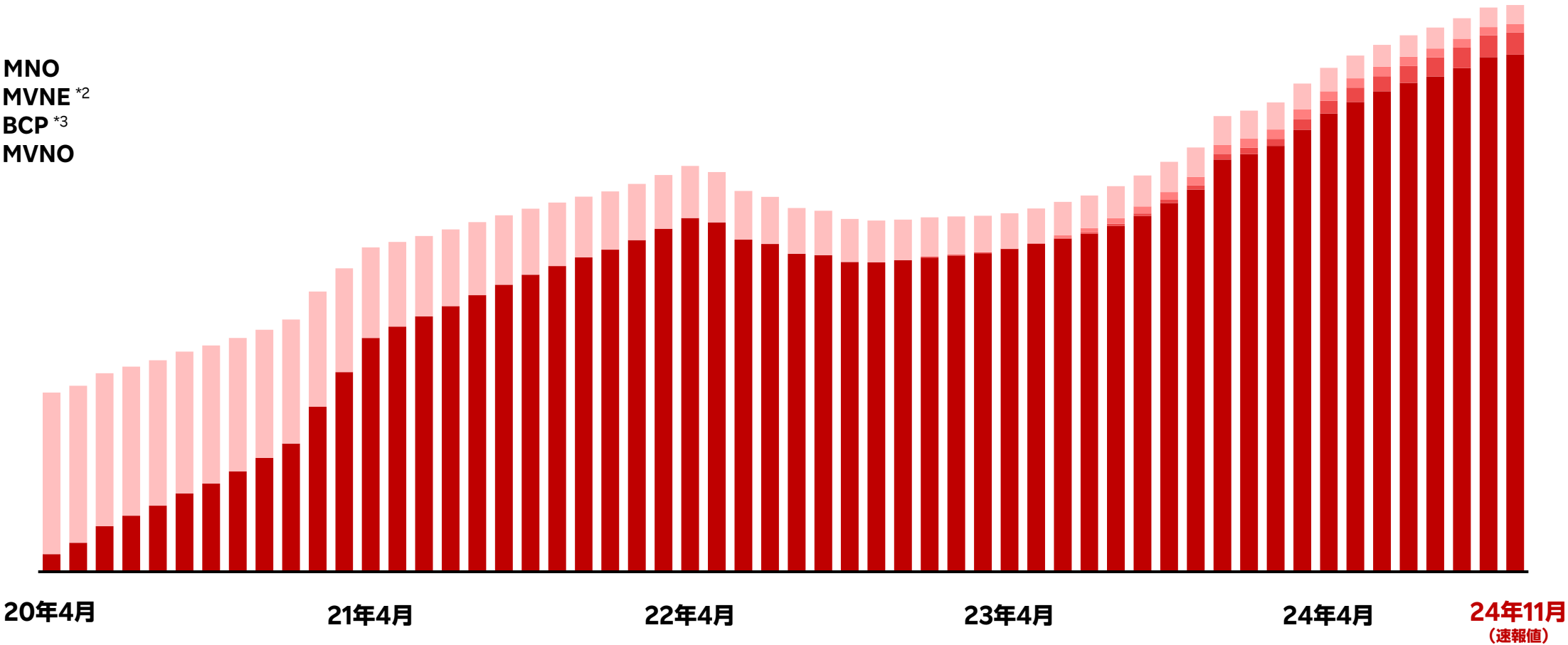
1. グループ戦略

楽天グループの現状とこれから

楽天モバイル全契約数は812万回線に^{*1}

全契約回線数^{*1}
812万

- MNO
- MVNE^{*2}
- BCP^{*3}
- MVNO



^{*1}：2024年11月10日時点速報値。BCP回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。BCP回線を除くMNO及びMVNEを合わせた契約回線数は772万回線。MNO 契約回線数（BCP及びMVNE除く）は741万回線。
^{*2}：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。
^{*3}：BCPは、B2BにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。
^{*4}：Q3/24から法人向けMVNO回線数をMVNO回線数に反映。

MNOへの設備投資本格化後初の、営業利益四半期黒字化を達成

Q3/24

連結Non-GAAP
営業利益

123億円
黒字

(Q3/19以来)

Q3/24

IFRS
営業利益

5億円
黒字

(Q2/20以来)

Q3/24

四半期ベース
セルフ
ファンディング
達成

(今後恒常化出来るよう更なる努力)

楽天グループのこれから

■ 長期的な優位性の源泉である楽天のコアアセットをフルに生かして、高成長・高リターン（ROIC）両方の追求を可能に

楽天モバイルの
不可逆的な
コスト優位性

オンライン/
オフライン双方の
豊富なデータ

国内／グローバル
最大級の会員数を誇る
楽天エコシステム

強固な
楽天ブランド

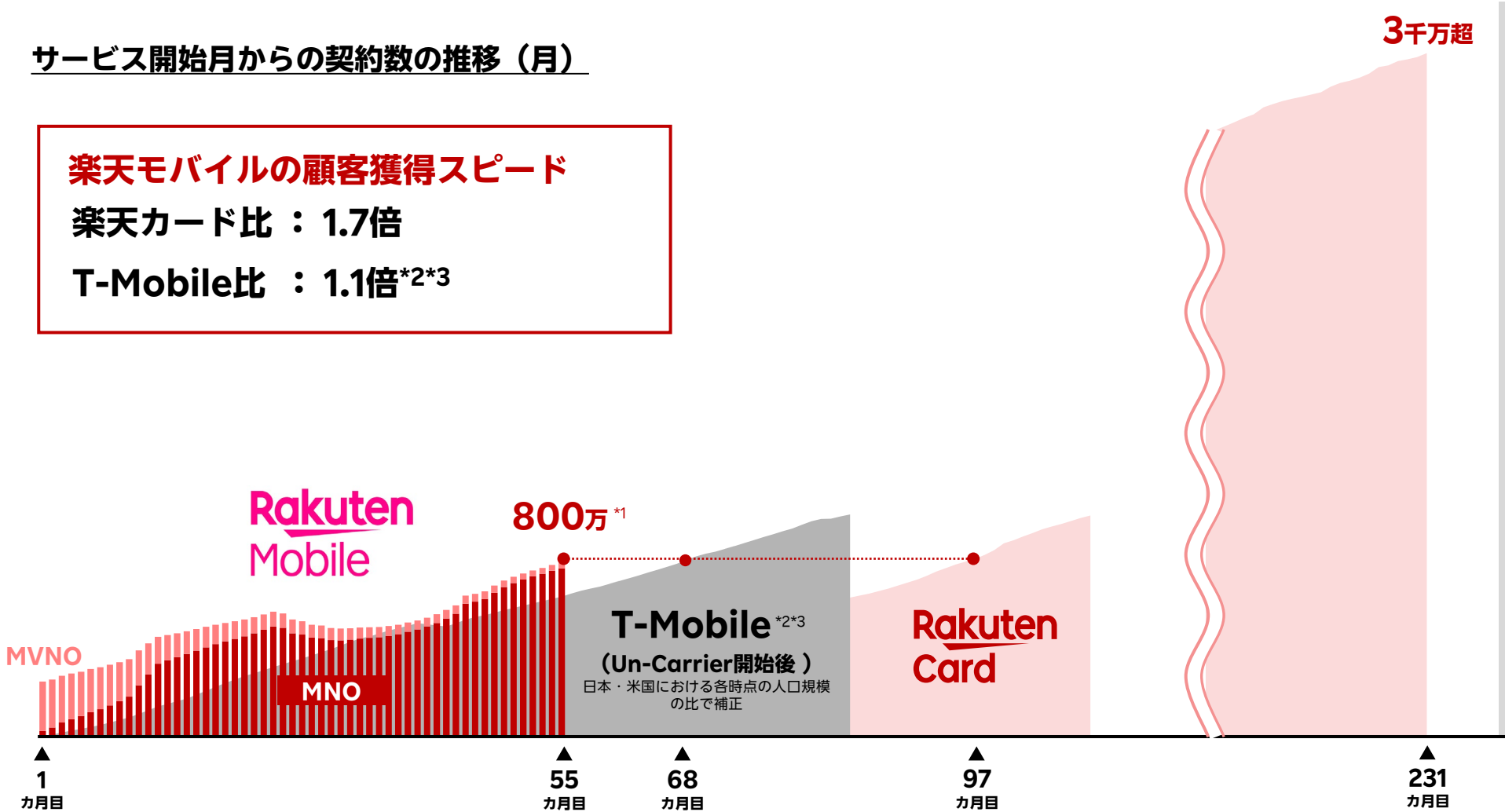
社内公用語英語化
によるグローバル人材へ
のアクセス

グローバル
での成長力

楽天モバイルは投資フェーズから、持続的に成長する企業に

サービス開始月からの契約数の推移（月）

楽天モバイルの顧客獲得スピード
楽天カード比：1.7倍
T-Mobile比：1.1倍^{*2*3}



- ### T-Mobileについて
- ✓ 米国 3位（売上ベース）の携帯キャリア。24年9月末時点の回線数は1億回線超
 - ✓ 後発ながら顧客志向の“UN-Carrier”コンセプトで寡占状態にあったモバイル業界を革新
 - ✓ 他社からの乗り換えも進み既存キャリアと並ぶ契約数に成長
 - ✓ 成長できる企業として高バリュエーション企業価値No1キャリアに^{*4}

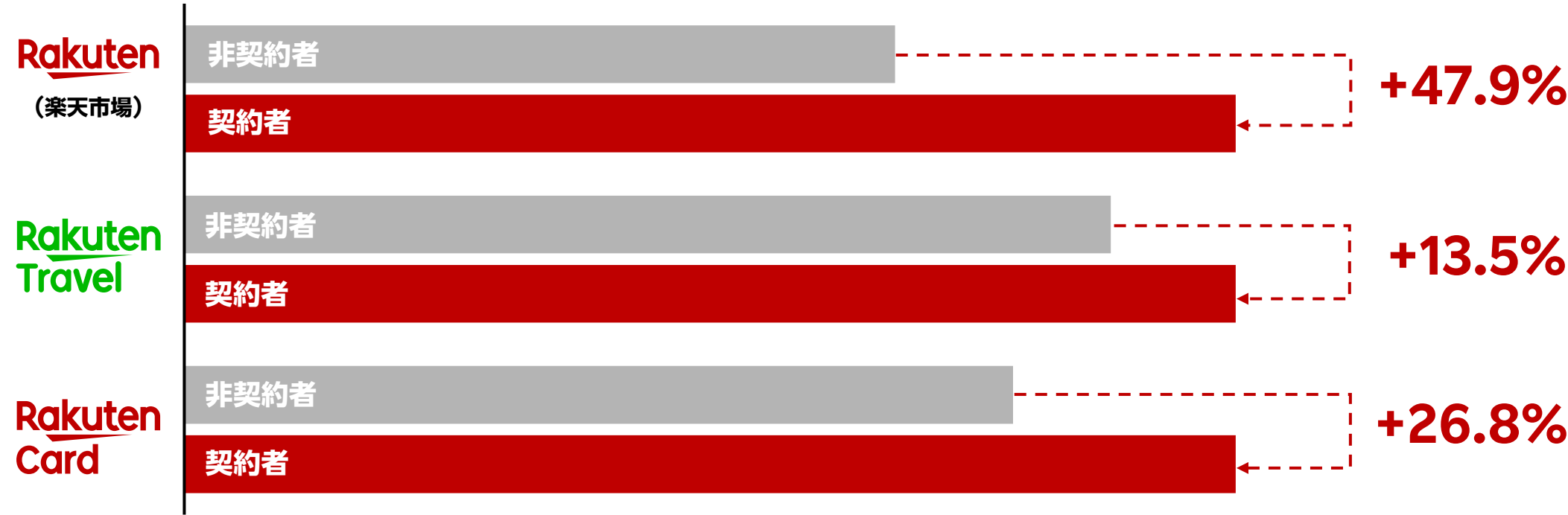
^{*1}：2024年10月時点。BCP回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。 ^{*2}：Un-Carrierを開始した2013年3月を1ヵ月目としてpostpaid subsの増分を集計し、比較のため日本・米国における各時点の人口比を用いて補正。人口規模比補正を行わない場合、2013年3月のUn-Carrier開始から68ヵ月後までの期間の契約者は増加数は約2,100万回線。 ^{*3}：出典：2024年3月 T-Mobile IR資料。 ^{*4}：2024年11月1日時点にてAT&T, Verizonと比較。出典：Bloomberg

楽天モバイルによるエコシステム成長貢献

楽天モバイル契約がグループサービス利用の促進剤に

- MNO参入の理由の一つはエコシステムの成長加速
- 楽天モバイル契約者は非契約者と比較して、各サービスにおける流通総額（取扱高）が高い

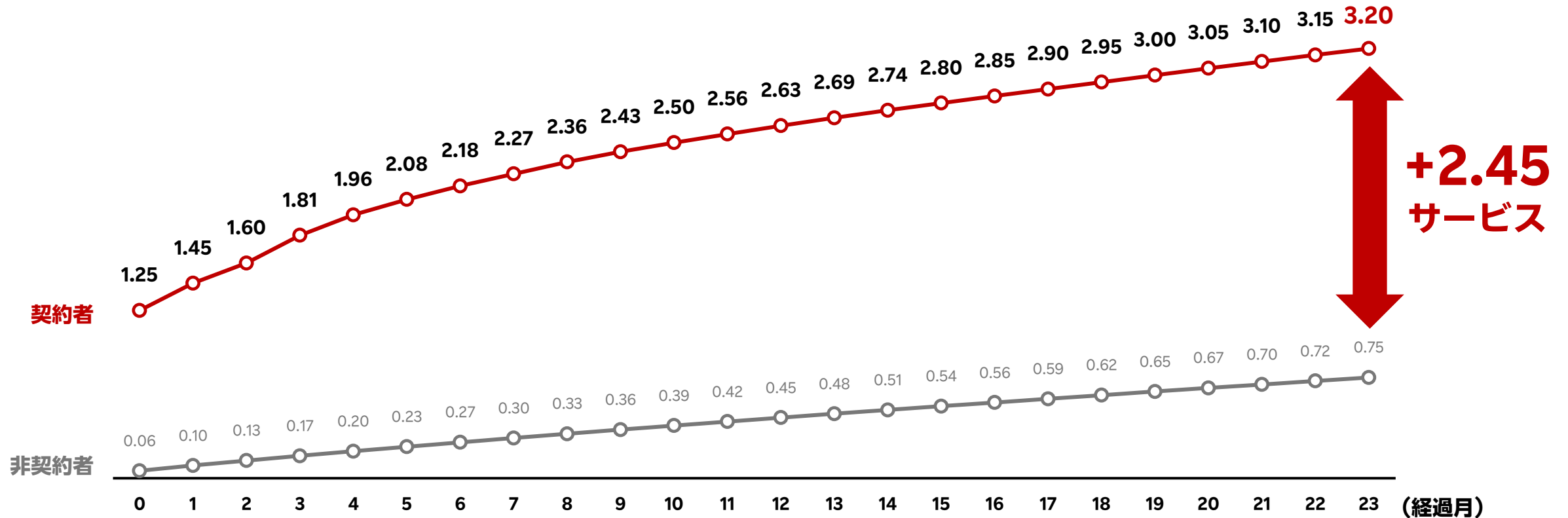
過去同様の購買傾向のある楽天モバイル契約者と非契約者の、直近1年間の各サービスでの流通総額（取扱高）比較*
（各グラフのスケールを統一）



*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10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10月から2024年9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9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。

楽天モバイル契約者は非契約者より+2.45サービス多く利用

楽天モバイル（MNO B2C）契約者と非契約者の契約後2年間のサービス利用数推移*

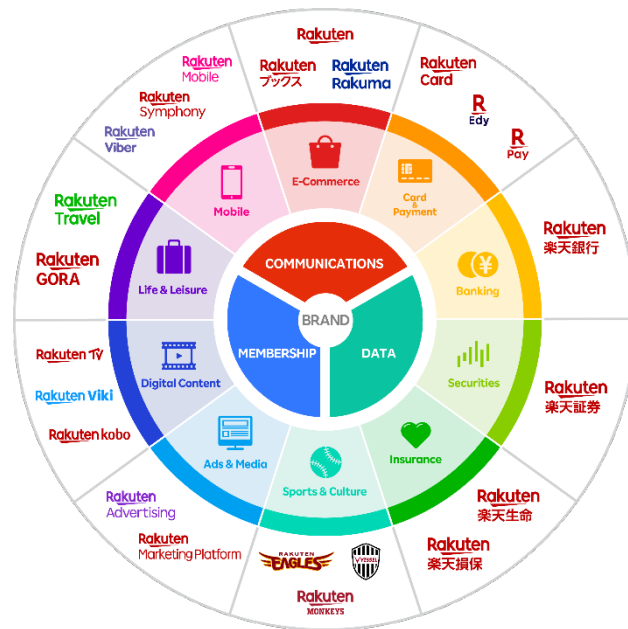


*契約者は2020年3月～2022年10月に（MNO B2C）契約あり。非契約者は同期間に何れかの楽天サービスの利用あり。契約者のサービス利用数にはMNO自体も含む。

楽天モバイルによるエコシステム成長への貢献を可視化

- 楽天モバイルによるグループ成長貢献額「モバイルエコシステム貢献額」をセグメント業績に反映し、効果を可視化
- 「モバイルエコシステム貢献額」は、楽天モバイル及び各セグメントNon-GAAP営業損益/EBITDA業績に反映*

±) モバイルエコシステム貢献額



+) MNO契約者による
粗利益のアップリフト効果



-) グループ会社からの送客効果

Rakuten
Mobile

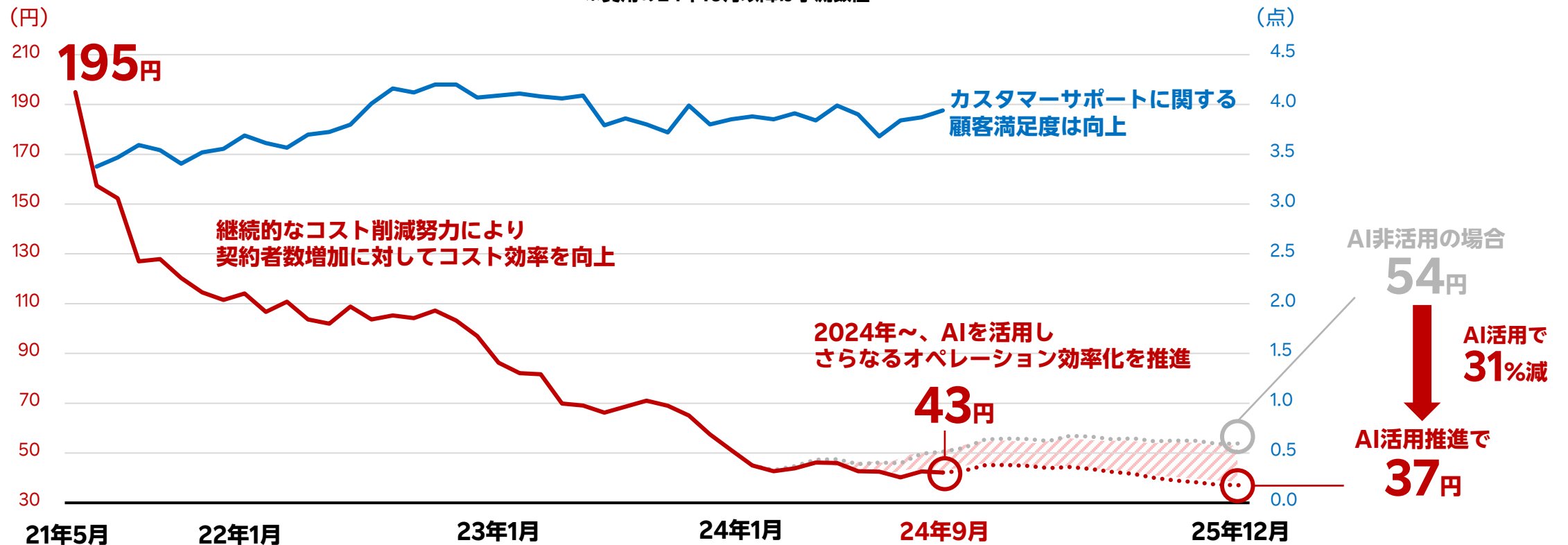
*連結Non-GAAP営業損益/EBITDA業績には影響ありません。モバイルエコシステム貢献額の算出方法詳細は、決算短信（P.4）をご覧ください。

AIを活用したトリプル20

AIを活用した全社効率性向上プロジェクト「トリプル20」

- 2024年～オペレーション効率、マーケティング効率、クライアント効率を各20%向上させるプロジェクトを推進
- 現状、AIは特にカスタマーサポート・営業アシスタント・コーディング補助の面で高い効果を発揮

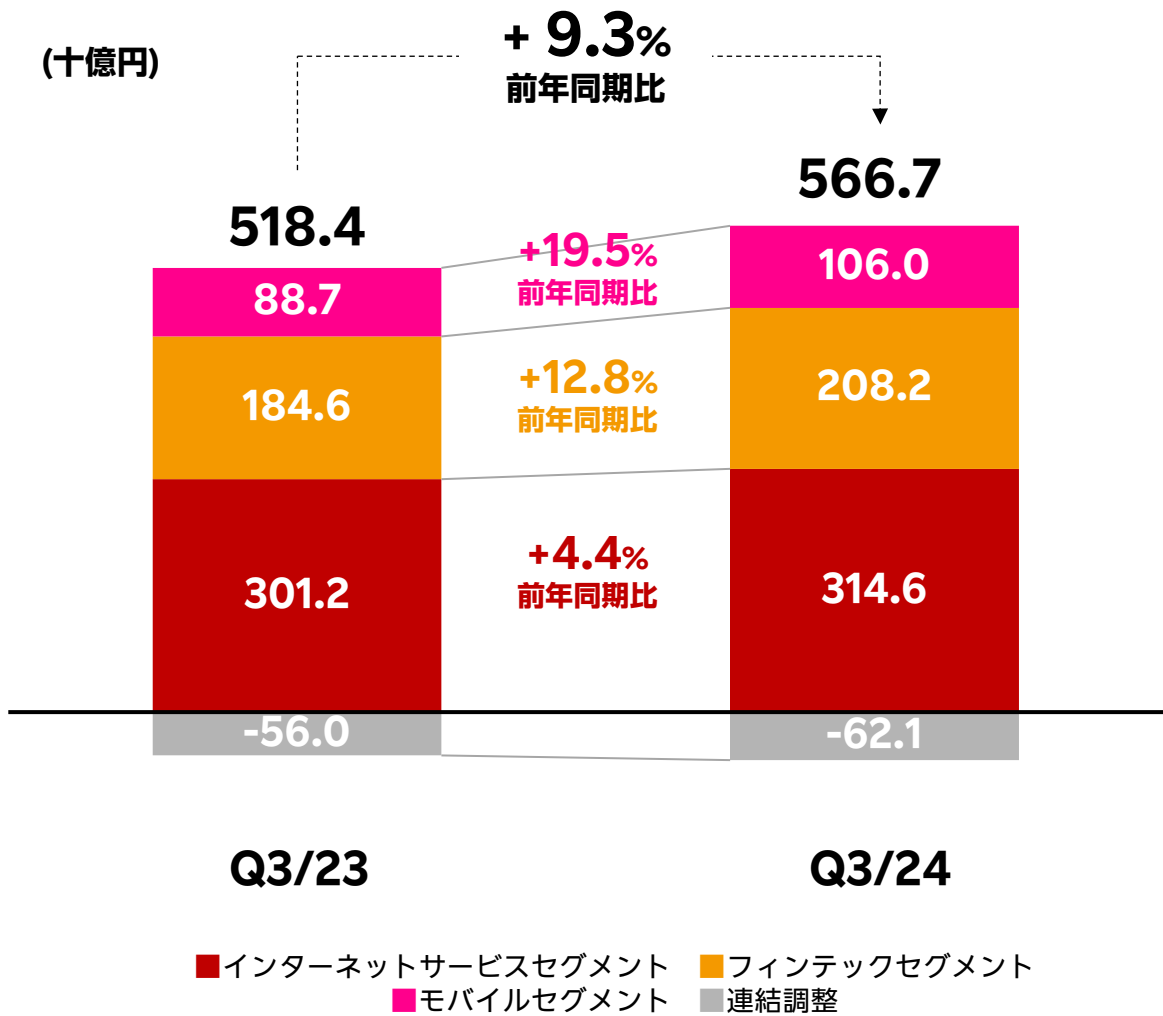
楽天モバイルにおける契約者数あたり
カスタマーサポート費用と対応満足度*の推移
※費用の24年10月以降は予測数値



*お問い合わせ後に案内するアンケート結果を集計。5点満点。各月のユーザー評価を平均。

2. Q3/24 ハイライト

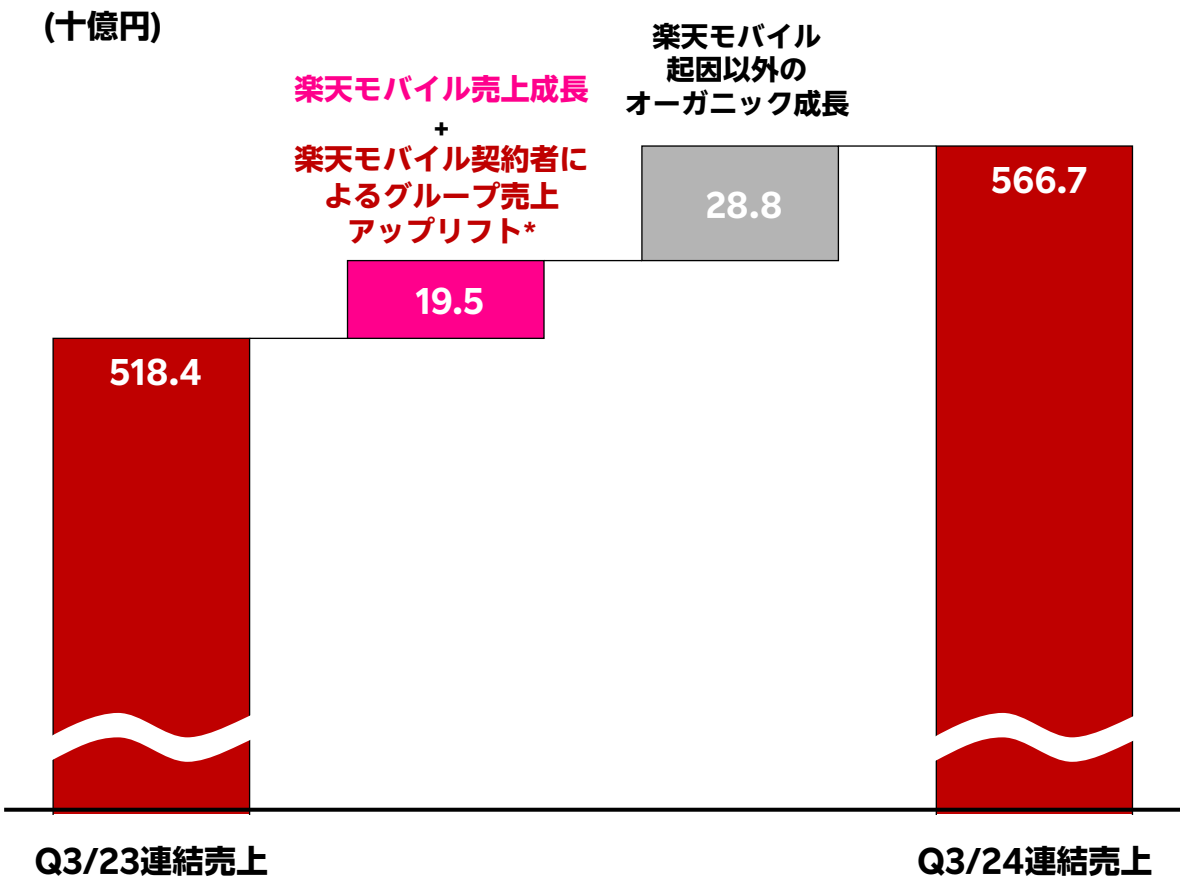
Q3/24 連結売上収益



連結売上収益は
Q3で過去最高となる
5,667億円

顧客基盤拡大・取扱高向上、金利上昇等を背景に
フィンテックセグメントが増収を牽引。契約回線数増加に
伴う楽天モバイルの売上増も増収に大きく貢献

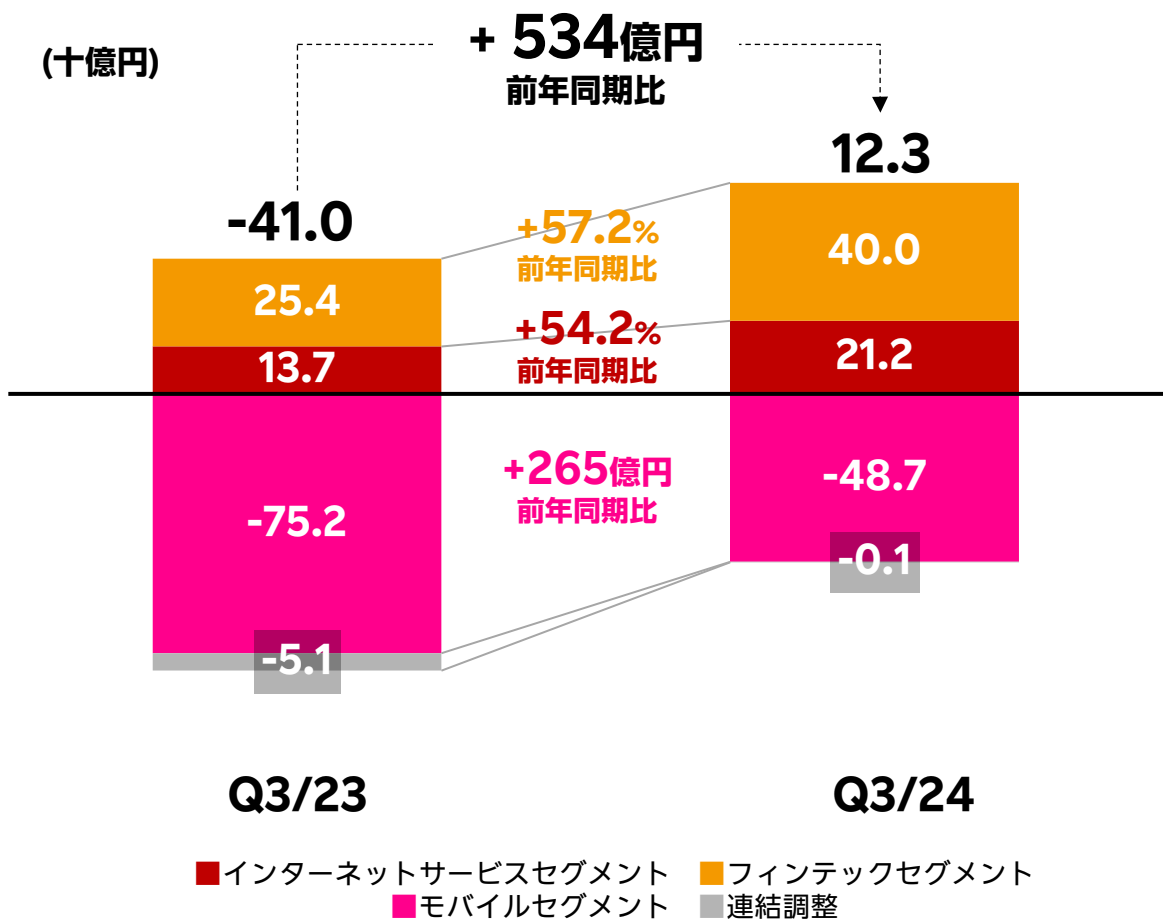
楽天モバイルが連結売上成長を押し上げ



Q3売上成長の
40%が楽天モバイルに起因
楽天モバイルが
グループ全体の成長の
ブースターに

*当社グループの各事業の特性に応じて、各月のアップリフトを以下いずれかの方法により計算。算出結果にMNO B2C契約回線数を乗じた値。
(a) 楽天モバイルMNO B2C契約者と非契約者を比較した場合の当社グループ各事業における各月の直近1年間の1回線あたり月次平均売上上の差
(b) 楽天モバイルMNO B2C契約者と非契約者を比較した場合の当社グループ各事業における年間利用率の差×各事業の直近1年間の1回線あたり月次平均売上

Q3/24 連結Non-GAAP営業利益*



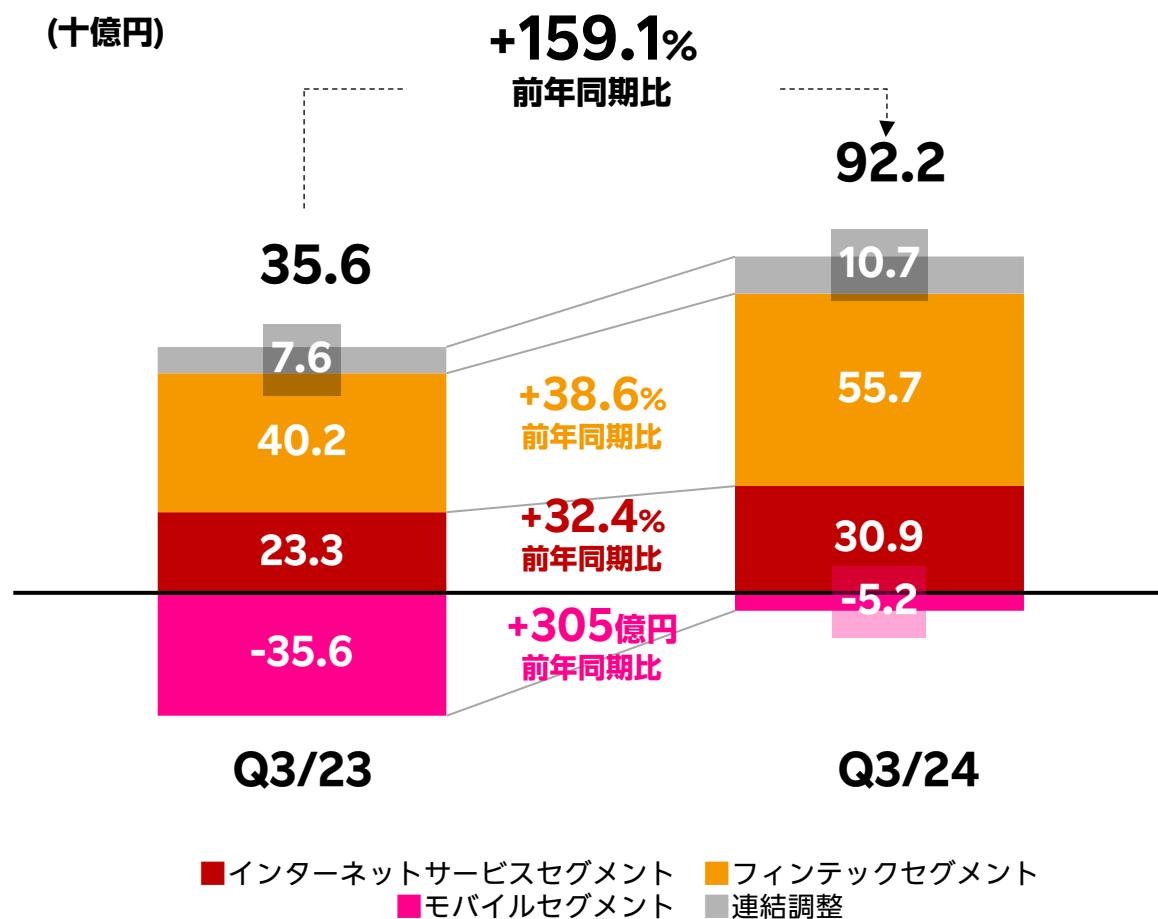
MNOへの設備投資が
本格化したQ3/19以降で
初の四半期黒字化を達成

楽天モバイルの増収及びコスト最適化による損失改善、
楽天カードの増益を背景に大幅改善達成

IFRS営業利益においても
5億円の四半期黒字達成

*Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降のセグメント業績に遡及修正を実施。

Q3/24 連結EBITDA^{*1*2}



連結EBITDAは 922億円の黒字達成

非金融EBITDAは257億円の黒字

*1: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

*2: Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降のセグメント業績に遡及修正を実施。

3. セグメント別業績

インターネットサービスセグメント

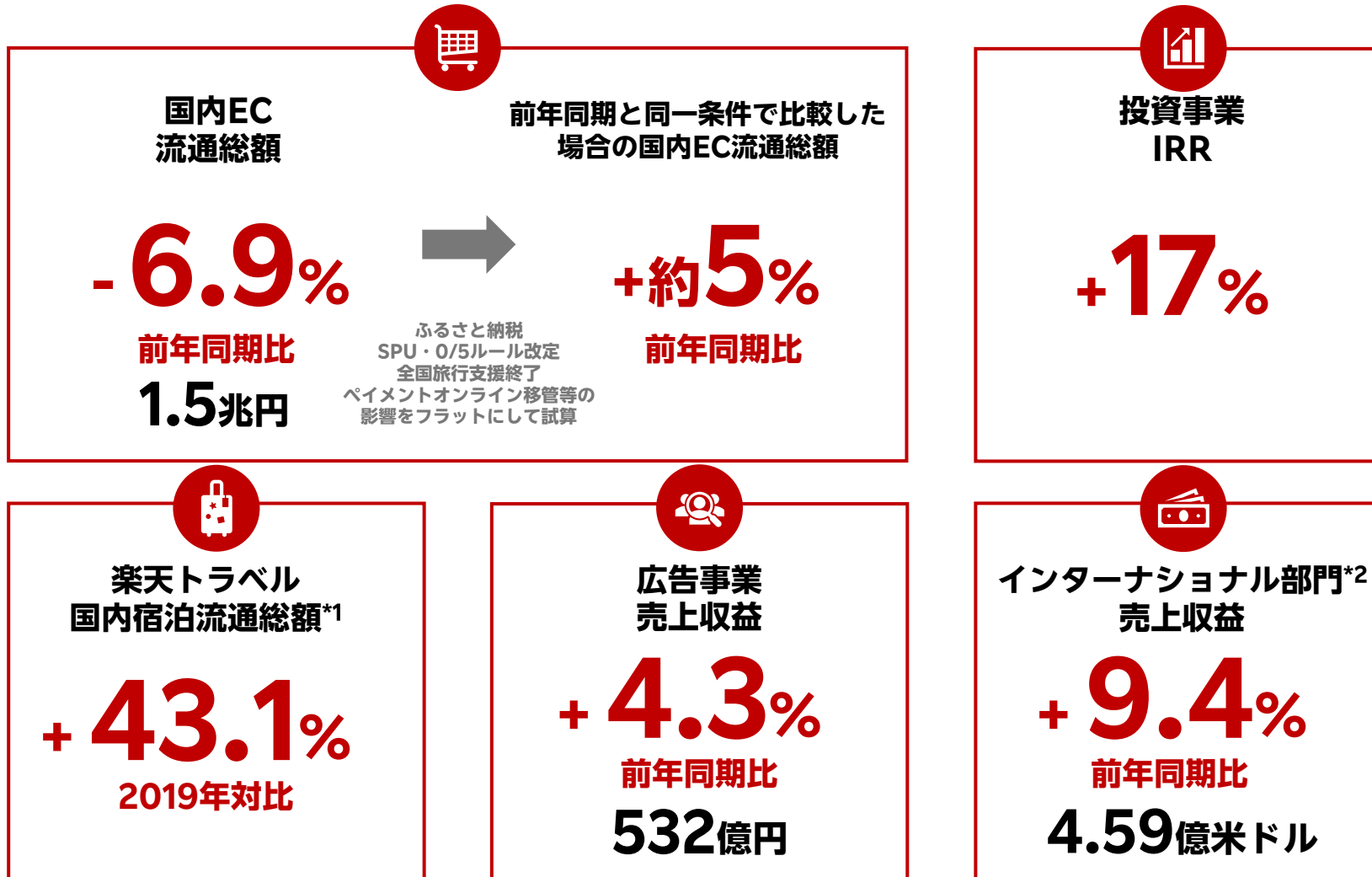
インターネットサービスセグメント：Q3/24業績ハイライト

- ふるさと納税の駆け込み需要による前年の高いハードルにより、国内ECの売上収益成長率が鈍化したものの、Non-GAAP営業利益は高成長を達成
- その他インターネットサービス（マイノリティー投資事業を除く）のNon-GAAP営業利益は前年同期比で改善



*Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降のセグメント業績に遡及修正を実施。

インターネットサービスセグメント：Q3/24 主要KPI



*1：国内宿泊チェックアウト流通総額。*2：オープンコマース：Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Vikiの合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。

楽天モバイル契約による楽天市場の成長押し上げ効果

- 楽天モバイル契約により、楽天市場のユーザー数・平均流通総額・利用回数が上昇
- リテンション効率も向上し、今後の契約者数の増加に伴い限界利益率の改善を見込む

— 楽天市場における購買行動の変化 —

楽天モバイルユーザーの
契約前後12カ月の利用割合比較^{*1}

楽天モバイル契約者と非契約者の
平均流通総額^{*2}

楽天モバイル契約者と非契約者の
平均利用回数^{*3}

※楽天モバイル契約前1年間の購買傾向を
揃えたユーザー群で比較

+15.7_{pt}

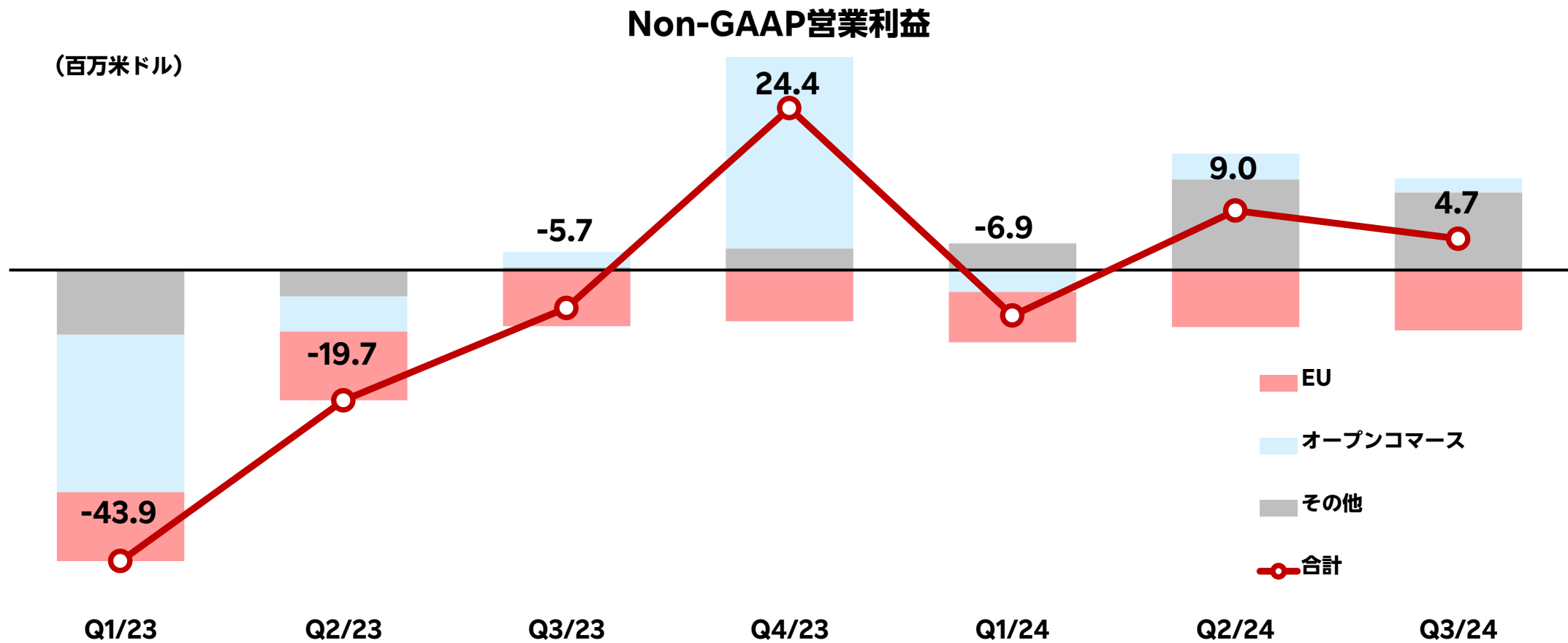
+47.9%

+40.1%

*1：12か月以上楽天モバイルの契約期間がある新規楽天モバイルユーザーの契約月を含めた前後12か月間の楽天市場利用率を測定 *2：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の差。契約者は、2020年3月～2023年10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10月から2024年9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9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。 *3：楽天モバイル契約者と非契約者の2024年1月～2024年9月の楽天市場平均購入回数

インターナショナル部門*：大幅に収益性が改善

- コロナ禍とウクライナ情勢により営業利益が悪化していたものの、強い回復基調が継続
- 経営効率の最大化、コスト削減、収益力強化が奏功し、大幅な改善を実現



*オープンコマー্স： Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Vikiの合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。

フィンテックセグメント

フィンテックセグメント：Q3/24 業績ハイライト^{*1*2}

- 楽天銀行・楽天証券を中心に継続的に顧客基盤が拡大し堅調な収益成長
- 楽天カードや楽天銀行、楽天ペイメントの牽引により大幅な増益を達成



^{*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}：Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降のセグメント業績に遡及修正を実施。

フィンテックセグメント：Q3/24 主要KPI

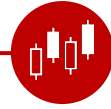


楽天カード
ショッピング取扱高

+12.7%

前年同期比

6.0兆円



楽天証券
総合口座数

+20.3%

前年同期比

1,165万



楽天証券
預り資産*1

+39.1%

前年同期比

32.2兆円



楽天銀行
単体口座数*2

+12.6%

前年同期比

1,619万



楽天銀行
単体預金残高*1*2

+16.4%

前年同期比

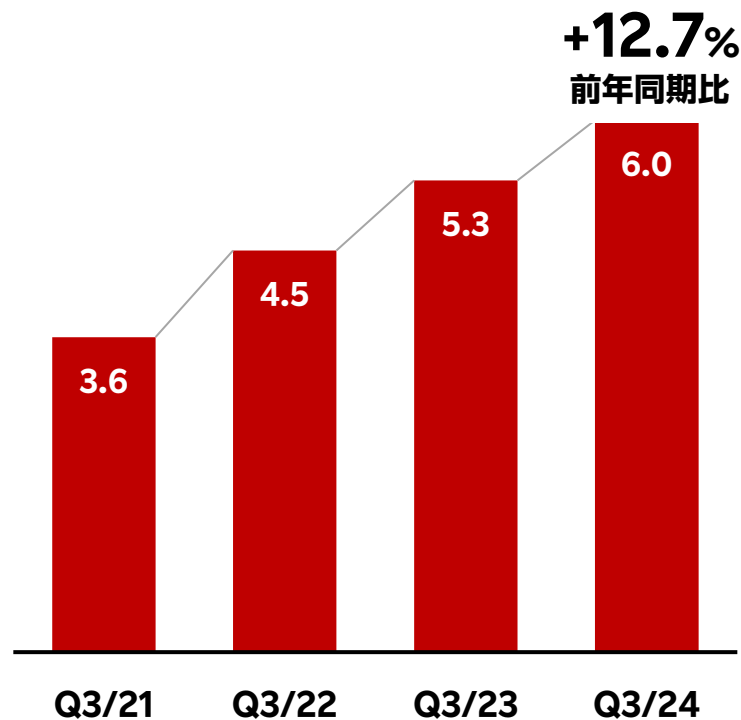
11.1兆円

*1：日本会計基準 *2：表示単位未満切り捨て

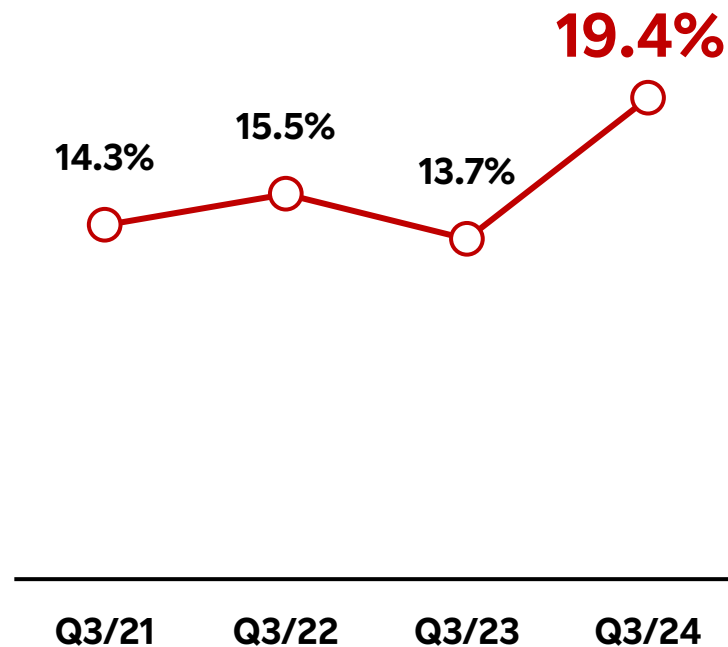
楽天カード：継続的な取扱高増加・収益性向上で増収増益

- 会員基盤の拡大・客単価の上昇に伴いショッピング取扱高が継続的に増加し、四半期で初の6兆円突破
- 加盟店手数料や分割払い手数料の増加により増収。貸倒関連費用の低水準維持により大幅増益

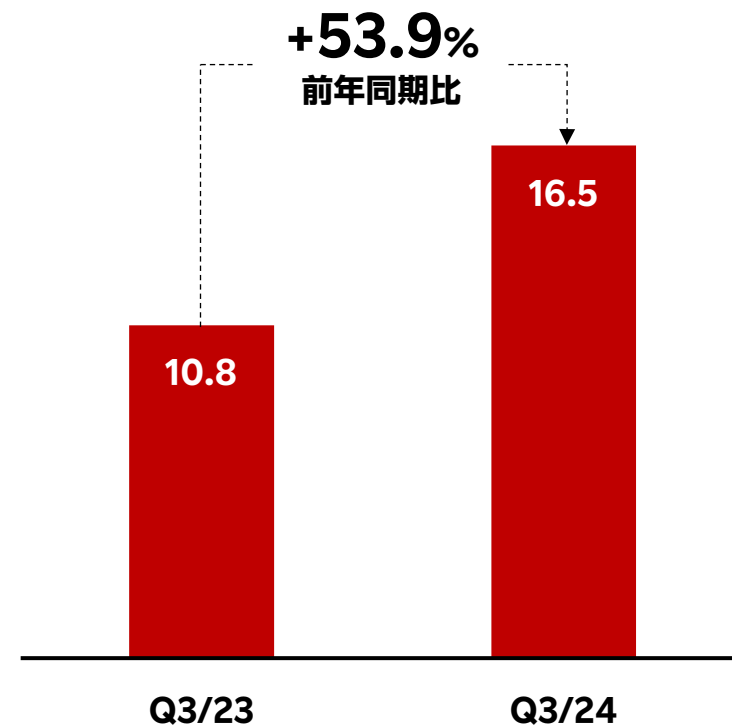
ショッピング取扱高（兆円）



営業利益率



Non-GAAP営業利益（十億円）



楽天カード：みずほFGとの戦略的資本業務提携を公表

- 楽天カード(株)株式の14.99%（約1,650億円）をみずほFGに譲渡する株式譲渡契約を締結
（本件後も楽天カード(株)は楽天グループ(株)の連結子会社となる）
- 業務提携を通じ、個人・法人のお客さまに利便性・利得性の高いサービスの提供を検討するとともに、提携先とのWin-Winの関係を構築

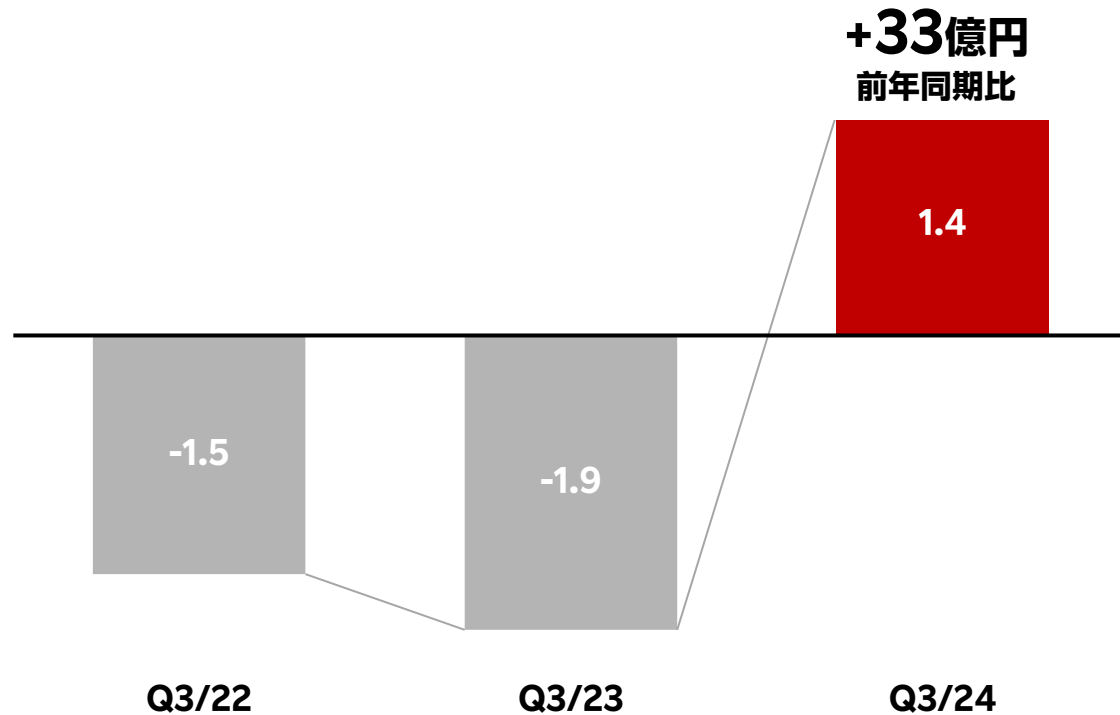


*オリコ独自のAI与信（性能規定与信）に基づく、長期分割払いの枠を提供するサービス

楽天ペイメント：営業利益がさらに拡大。顧客満足度も2年連続No.1

- 取扱高の拡大による増収と継続的なコストコントロールが奏功し、2四半期連続で営業黒字が拡大
- 「楽天ペイ」は2年連続でQRコード決済業種の顧客満足指標1位を獲得^{*1}

Non-GAAP営業利益^{*2}（十億円）



**2年連続
顧客満足No.1**



顧客満足



知覚価値
(コストパフォーマンス)



推奨意向

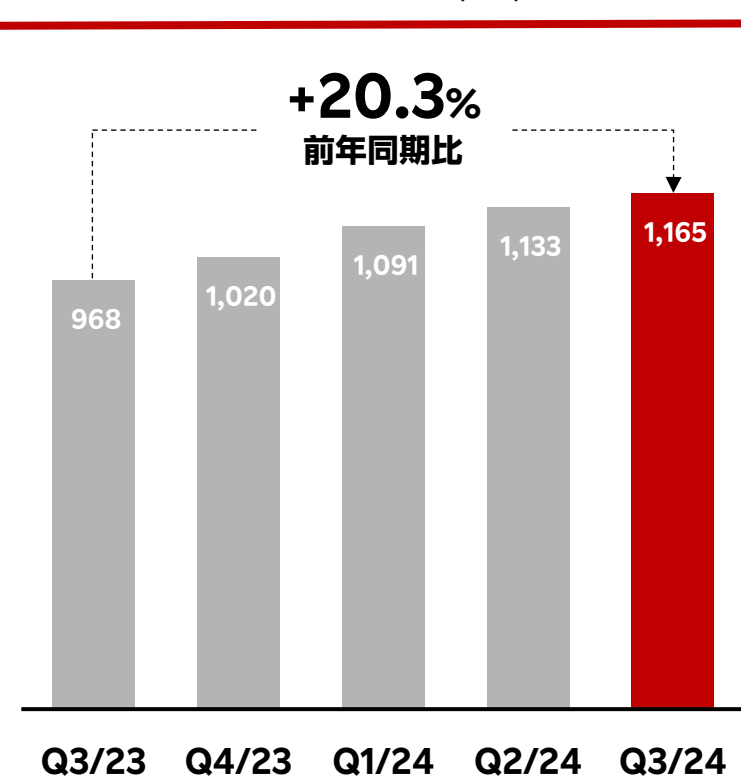
^{*1}：サービス産業生産性協議会「2024年度第2回JCSI（日本版顧客満足度指数）調査」による。 ^{*2}：楽天ペイメント株式会社、楽天Edy株式会社等の合算。

楽天証券：顧客基盤拡大・収益構成多様化で堅調に成長

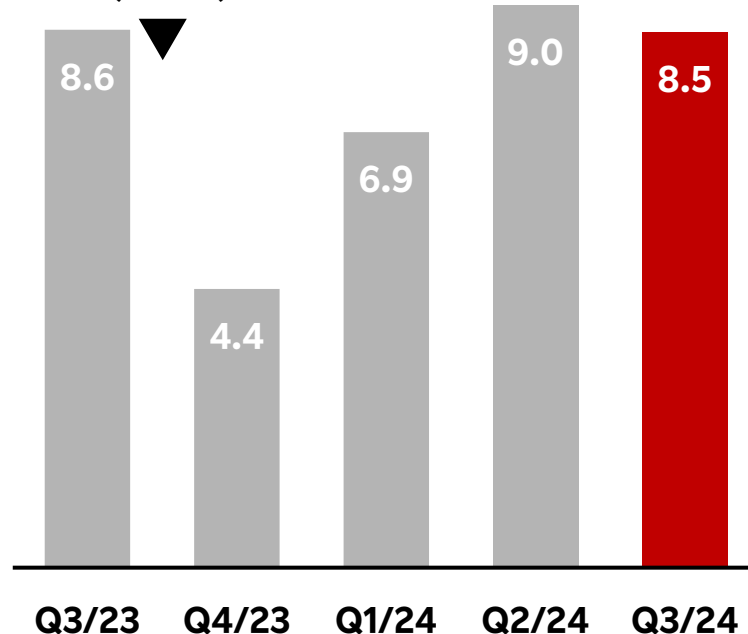
- 継続的な顧客基盤の拡大に伴い各種取引が好調であり、第2四半期に記録した過去最高収益を更新
- 8月初頭の大きなマーケットショックの影響を受けつつも、去年同期と同水準の営業利益を記録

総合口座数（万）

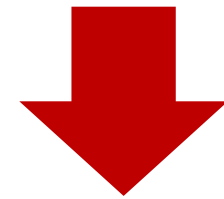
営業利益（十億円・日本会計基準）



日本株手数料無料化
(10月~)



マーケットショック時にも
オウンドメディアを通じて
個人投資家の不安を払拭



投信残高・信用取引残高
順調に回復

楽天銀行（連結）：業績ハイライト（日本会計基準、3月期中間期）

- 口座数・預金残高の増加を背景とした運用資産の順調な積み上げ、及び政策金利引き上げにより金利収益が大きく伸長。
経常収益・経常利益ともに高成長を実現し中間期として過去最高を記録

経常収益

（2025年3月期中間期、連結）

83.6 十億円

+26.9% 前年同期比

経常利益

（2025年3月期中間期、連結）

31.0 十億円

+37.8% 前年同期比

非金利収益^{*1}の比率

（2025年3月期中間期、連結）

33.4%

-6.1pts 前年同期比

ROE^{*2}

（2025年3月期中間期年換算、連結）

16.2%

+2.5pts 前年同期比

口座数^{*3}

（2024年9月末時点、単体）

16.1 百万

+12.6% 2023年9月末対比
メイン口座^{*4}率: **32.4%**

預金残高^{*3}

（2024年9月末時点、単体）

11.1 兆円

+16.4% 2023年9月末対比

経費率^{*5}

（2025年3月期中間期、単体）

37.7%

-5.8pts 前年同期比

自己資本比率^{*6}

（2024年9月末時点、連結）

11.4%

+0.1pts 2023年9月末対比

^{*1}：役務取引等収益、その他業務収益、信託報酬の合計。 ^{*2}：中間期（年換算）ROEについては、中間期の親会社株主に帰属する四半期純利益を365/183倍した上で自己資本の期首期末平均で除して算出。なお、2024年3月期期首の自己資本は、2023年4月の公募増資及び2023年5月の第三者割当増資により、株主資本が13,324百万円増加したため、仮に期首に増資が実施されていたと仮定して算出。 ^{*3}：表示単位未満切り捨て ^{*4}：口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。 ^{*5}：営業経費を業務粗利益で除して算出。 ^{*6}：自己資本比率（国内基準）は、銀行法第14条の2の規定に基づき、銀行がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準に基づく（金融庁告示第19号、2006年）

モバイルセグメント

モバイルセグメント：Q3/24 業績ハイライト

- 楽天モバイルは、契約回線数増加によるMNOサービス収益拡大により、収益性が更に改善
- 楽天シンフォニーは、既存案件のデリバリーに伴い増収貢献
- 楽天エナジーは、値下げによる減収及び契約獲得のための販促費増加も、原価率改善の取組等により前年同水準の営業利益率を維持

売上収益

+19.5%

前年同期比

1,060億円

Non-GAAP
営業利益^{*1}

+265億円

前年比改善額

-487億円

EBITDA^{*1*2}

+305億円

前年比改善額

-52億円

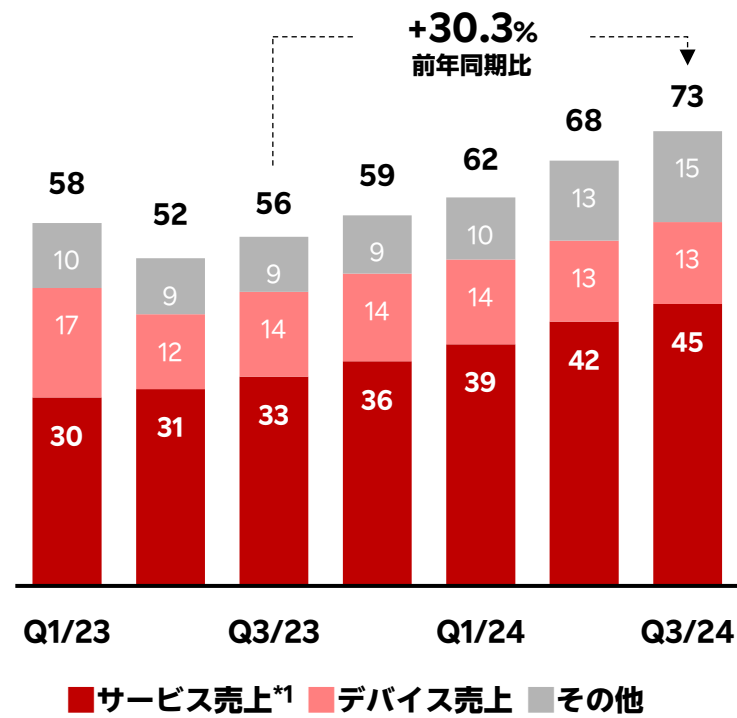
*1：Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降のセグメント業績に遡及修正を実施。 *2：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出

Rakuten Mobile

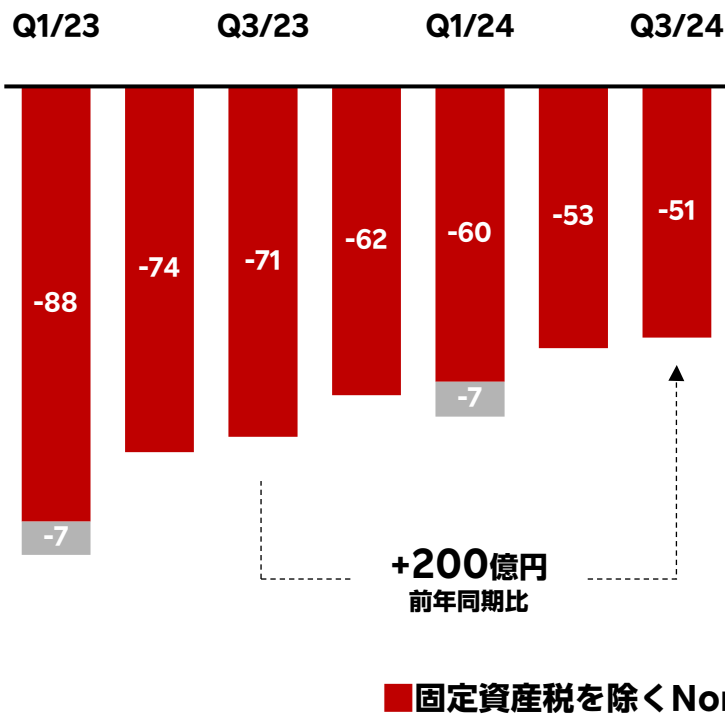
楽天モバイル(株)：Q3/24 業績ハイライト

■ 2024年内のEBITDA^{*2*3} 単月黒字化を目指す

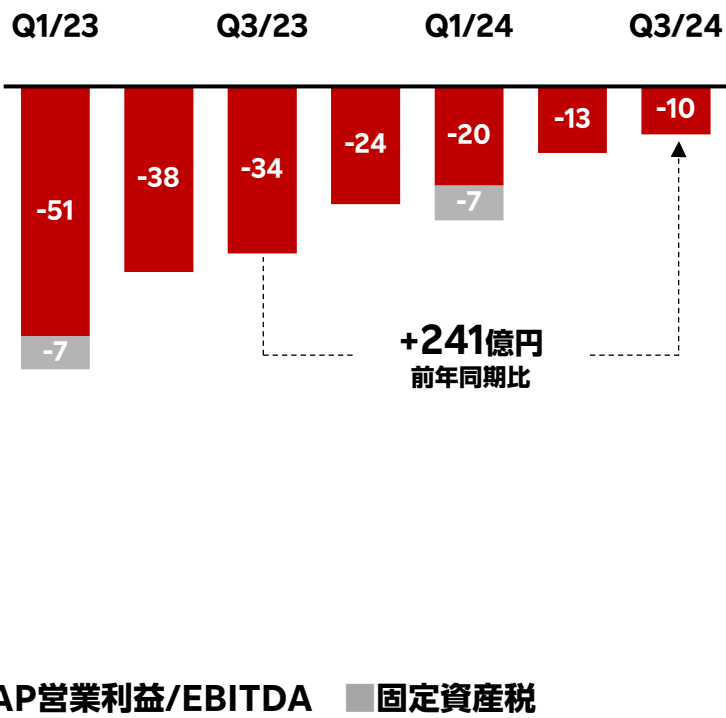
売上収益 (十億円)



Non-GAAP 営業利益^{*2} (十億円)

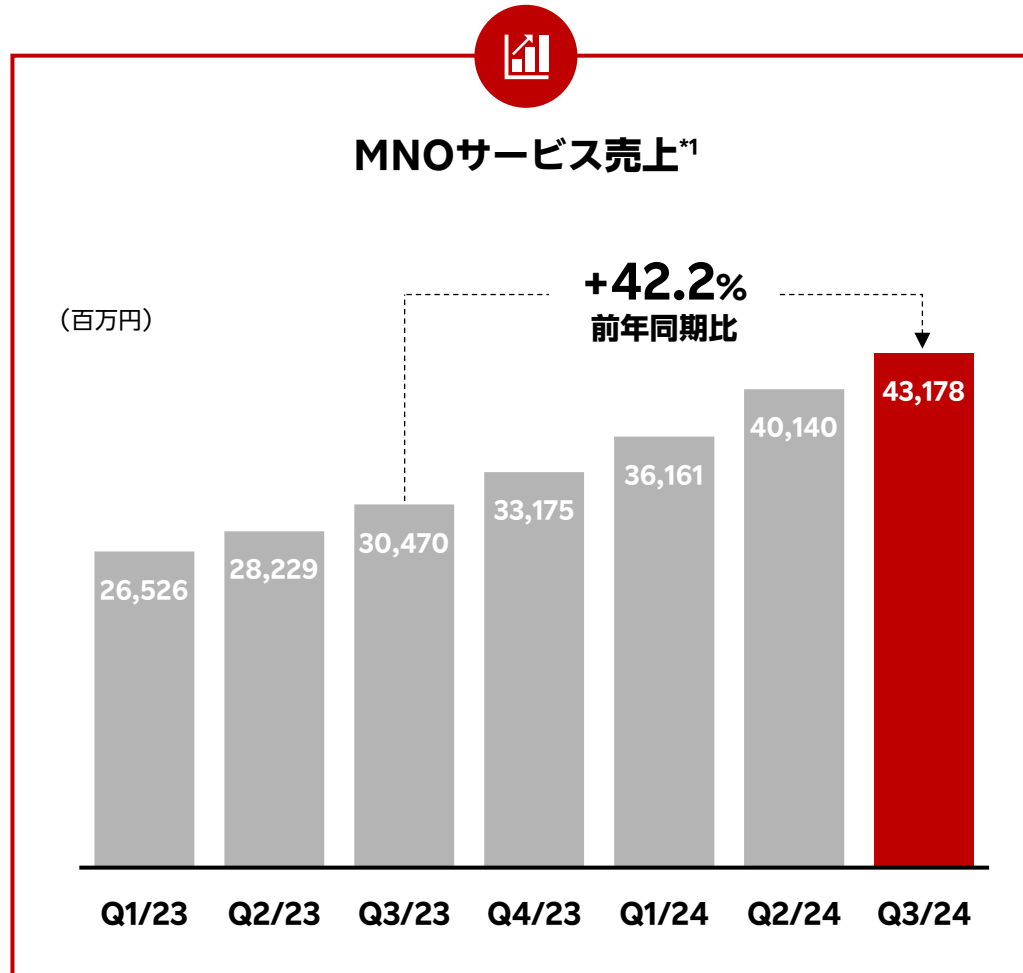


EBITDA^{*2*3} (十億円)



*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：Q3/24～モバイルエコシステム貢献額をセグメント業績に反映したことに伴い、Q1/23以降の業績に遡及修正を実施。
*3：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

楽天モバイル(株)：Q3/24 主要KPI



 **全契約回線数^{*2*3}**
(2024年11月10日時点)

812万

 **調整後MNO解約率^{*4}**
(Q3/24時点)

1.09%

 **ARPU^{*5}**
(Q3/24時点)

2,801円

*1：Q1/24よりRakuten Turbo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。 *2：2024年11月10日時点速報値。BCP回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。BCP回線を除くMNO及びMVNEを合わせた契約回線数は772万回線。MNO 契約回線数（BCP及びMVNE除く）は741万回線。BCPとは、B2BにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。 *3：Q3/24から法人向けMVNO回線数をMVNO回線数に反映。 *4：B2Cにおける開通月と同月内の解約及びB2Bにおける一部代理店との契約見直し及び取引の再評価に伴う解約を除いた調整を行った場合の解約率。 *5：エコシステムARPUを含む。ARPUの分母となる契約回線数は、BCP及びMVNE回線を除くMNO契約回線数の各四半期における期首期末平均を用いて算出。

1

契約獲得状況

2

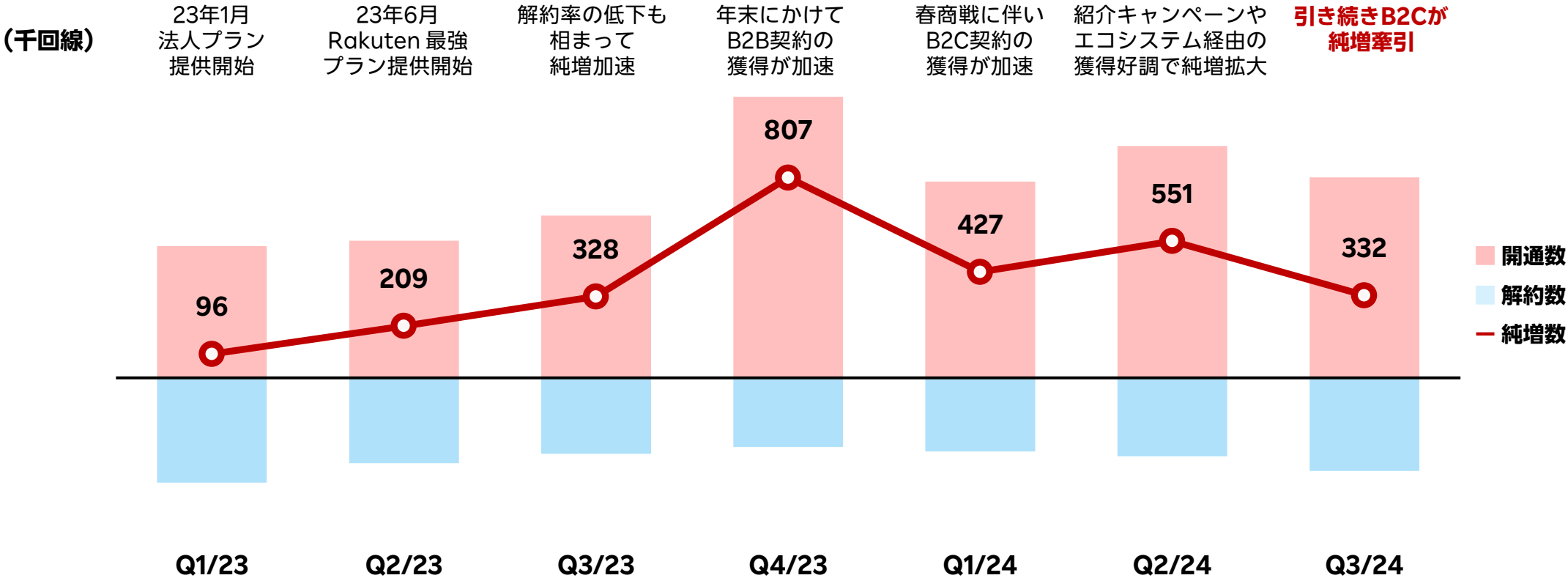
通信品質向上に関する取り組み状況

3

ARPU

MNO契約回線数（B2C+B2B）純増数*

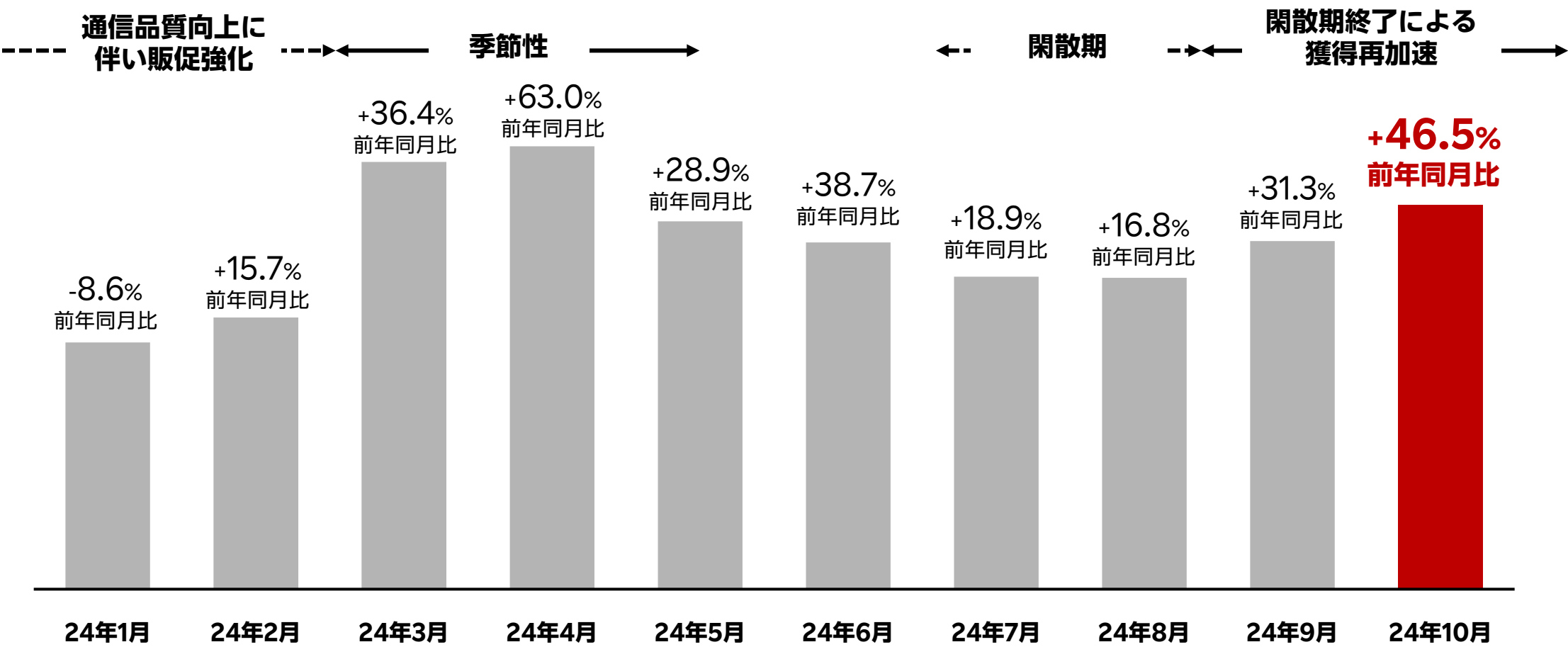
■ 継続的なエコシステム経由の獲得好調及び最強シニアプログラム等各種プログラム展開による獲得貢献によりB2Cが引き続き純増を牽引。なお、解約数はB2Bにおける一過性要因により増加したものの、開通数ではQ1を上回る水準に



*Rakuten Turbo含む。BCP及びMVNEを除く。

MNO契約回線数（B2C） 開通数推移*

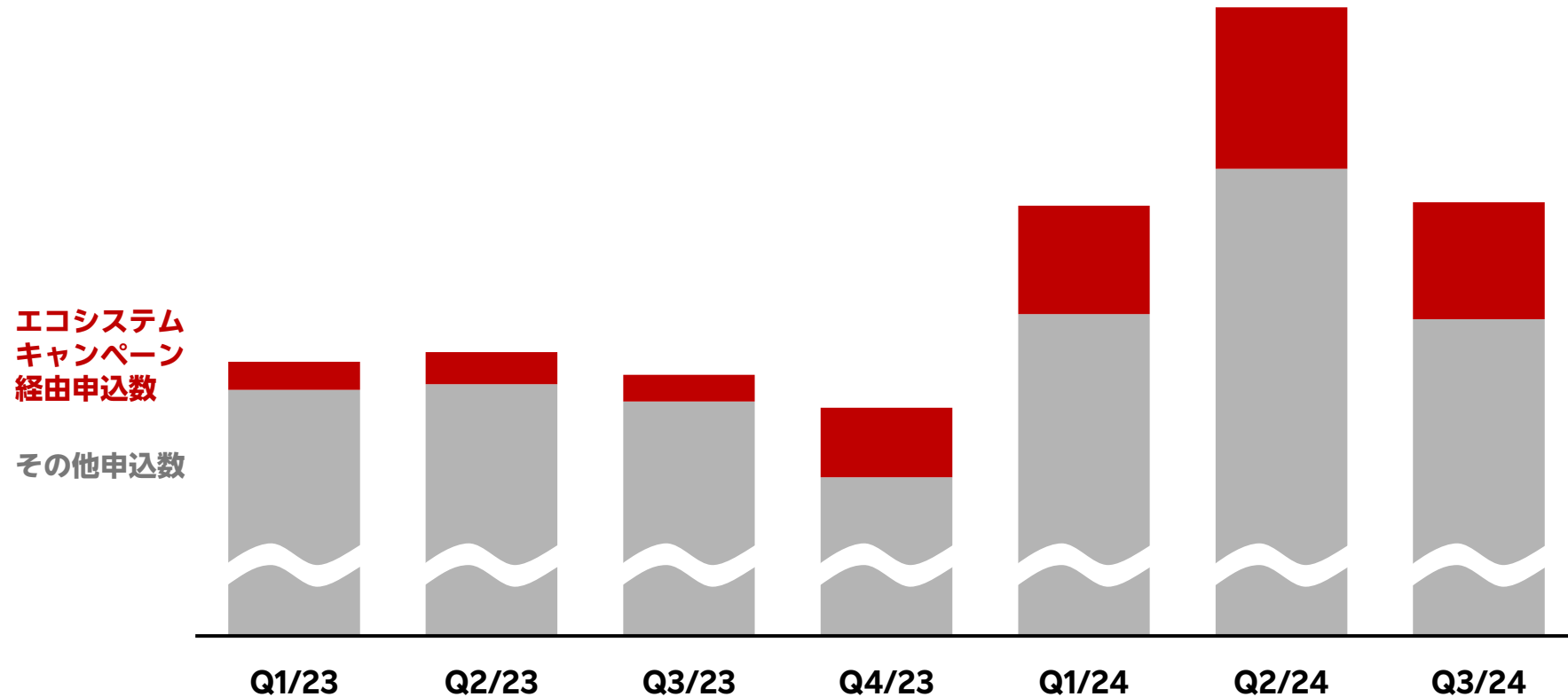
■ 春商戦後の閑散期を越えて、再び開通数は増加トレンドに転換。24年10月の開通数対前年比率は+46.5%でピーク期の3月を超える上昇率に



*Rakuten Turbo含む。

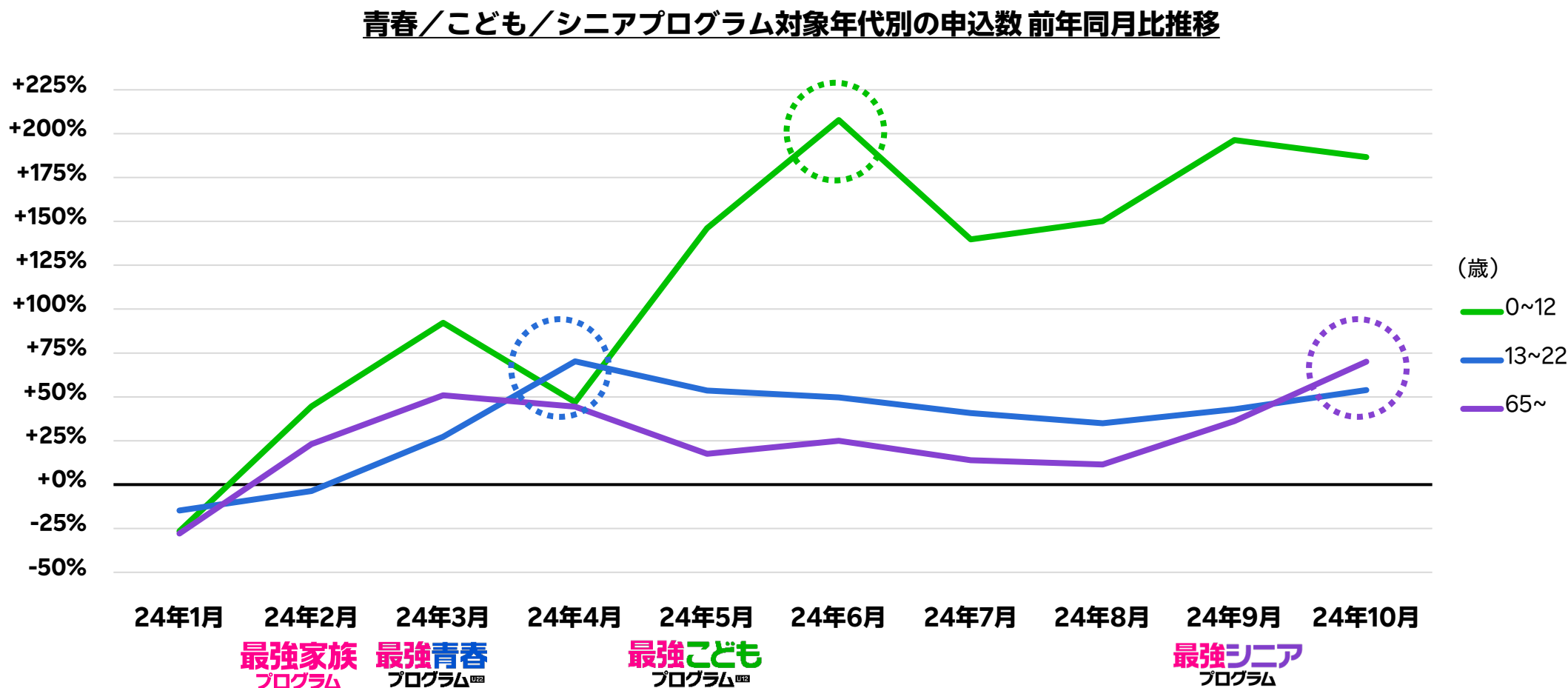
グループ内のキャンペーンがエコシステムユーザーの取り込みに寄与

- 引き続き、「楽天モバイル×楽天市場」「楽天モバイル×楽天カード」キャンペーンが好調
- 24年10月には「楽天モバイル×楽天銀行」キャンペーンを開催し、銀行口座保有者へのリーチにも成功
- 今後その他グループサービスにおいても同様の施策を実施予定



各種プログラム展開も新規獲得に貢献

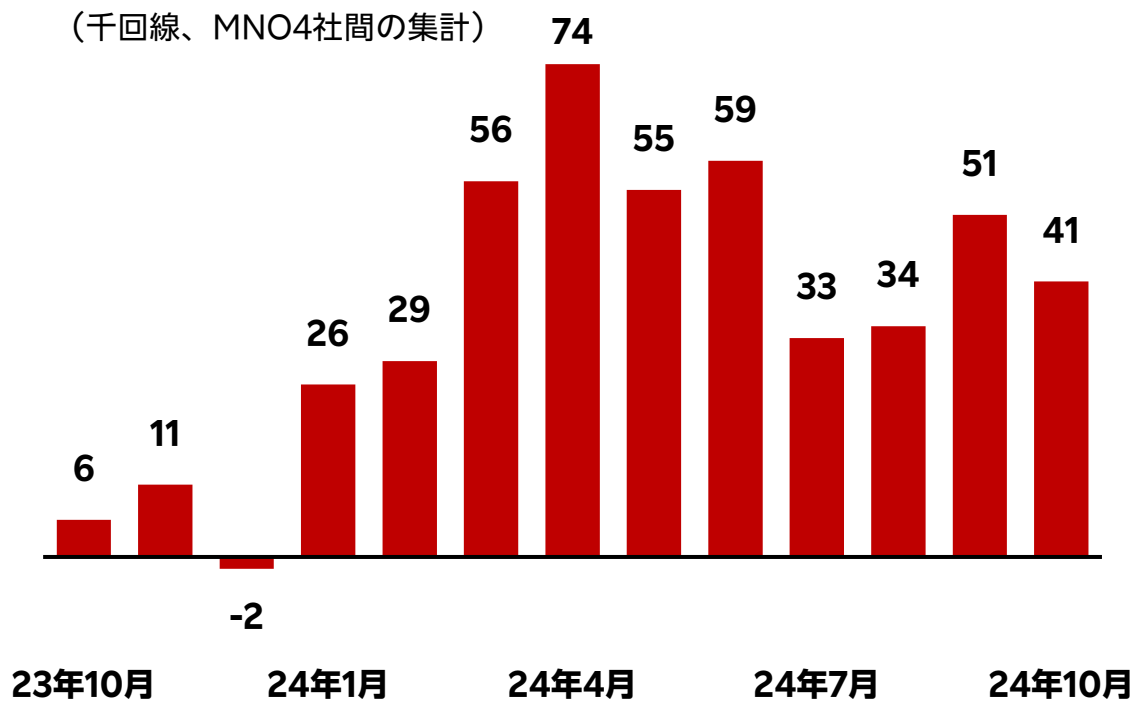
■ 各種プログラムのターゲット年齢の契約獲得に寄与



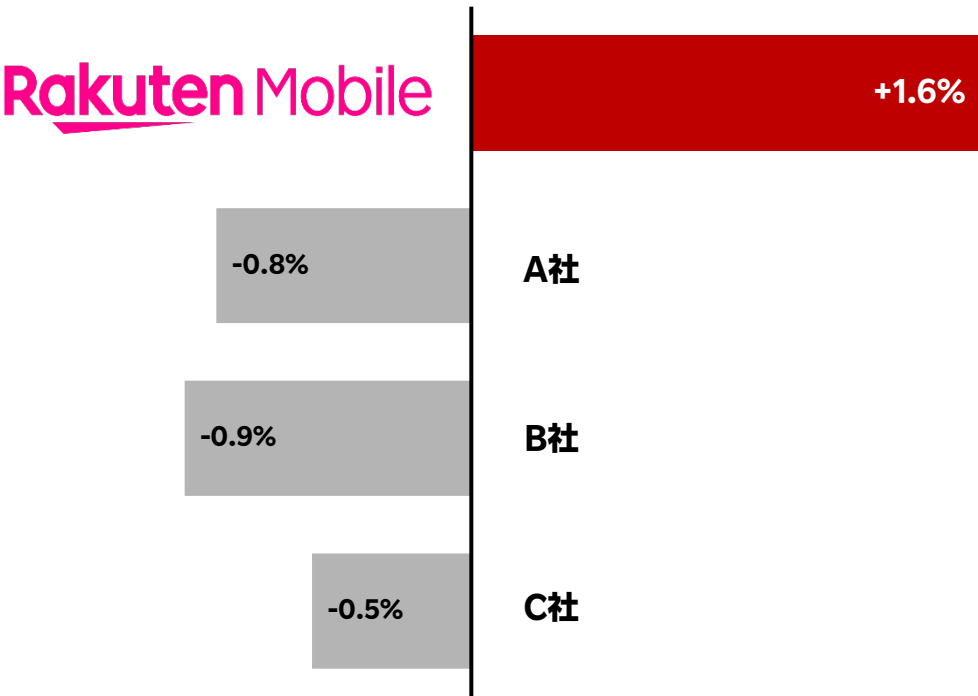
引き続きMNPによる獲得好調でシェアが拡大中

- 春～GW商戦後の携帯キャリア乗り換えの動きが一服するも、春商戦以前と比較してMNP純増数は上昇。
9月には「楽天モバイル×楽天カード」キャンペーン開催の効果もあり、再びGWレベルのMNP経由獲得を記録

MNO（B2C）のMNPによる純増数



MNOメイン利用率の推移* (24年2月対24年9月)



*出典：MMD研究所「2024年9月 MNOのシェア・満足度調査」調査期間：2024年9月13日～24日（2024年2月：n=33,128、2024年9月：n=33,106）より弊社作成

1

契約獲得状況

2

通信品質向上に関する取り組み状況

3

ARPU

通信品質向上に向け、お客様の声ベースでの不断の改善を推進

■ 継続的な通信品質向上の取り組みに伴う満足度向上・獲得増の一方で、繁華街や屋内でまだつながりにくいという声も

通信品質に関するレポートが多い箇所の例



地下鉄



屋内施設



ビル間の路地



人混み

共用基地局の帯域幅拡張
(5MHz→20MHz) を
推進中

屋内基地局の
整備を推進中

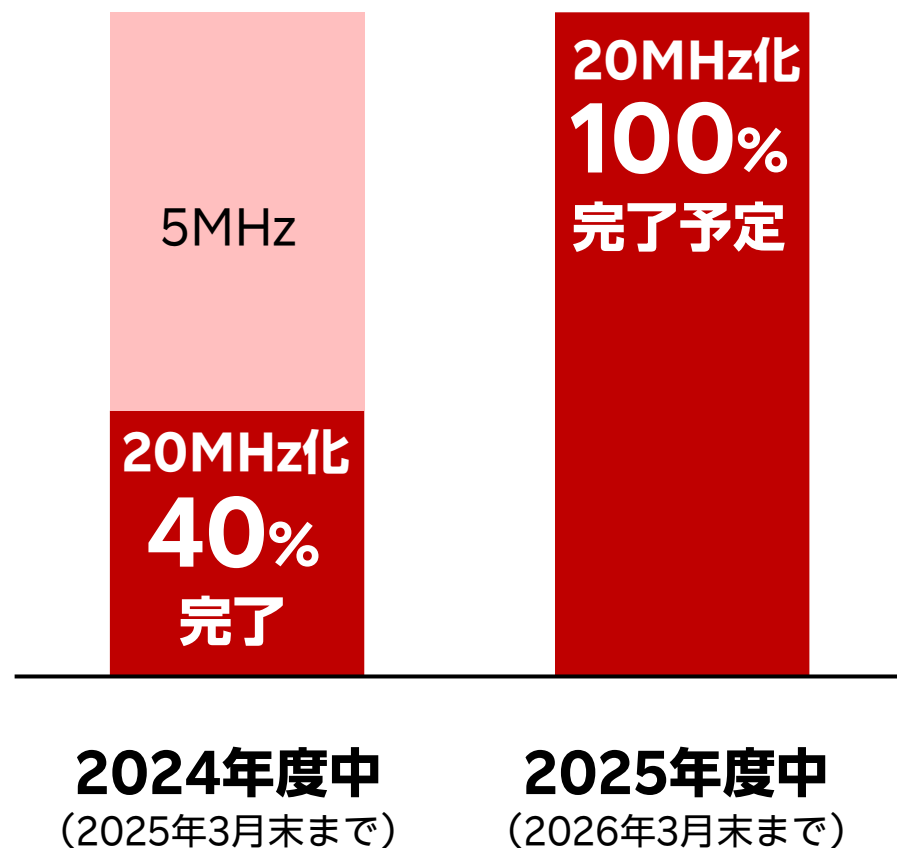
プラチナバンドも活用
しながらホワイト
スポット改善を推進中

5Gの整備、ソフトウェア
アップデートにより
トラヒックの分散を図る

東京メトロにおける通信品質改善

■ 共用基地局の帯域幅拡張整備*により地下鉄の通信品質改善を推進

(拡張整備進捗・予定)



*共用基地局の帯域幅拡張（5MHz→20MHz）。整備工程は予定であり変更の可能性があります。



既存基地局の帯域幅を拡張 (5MHz→20MHz)

混雑時等の 通信品質改善を推進

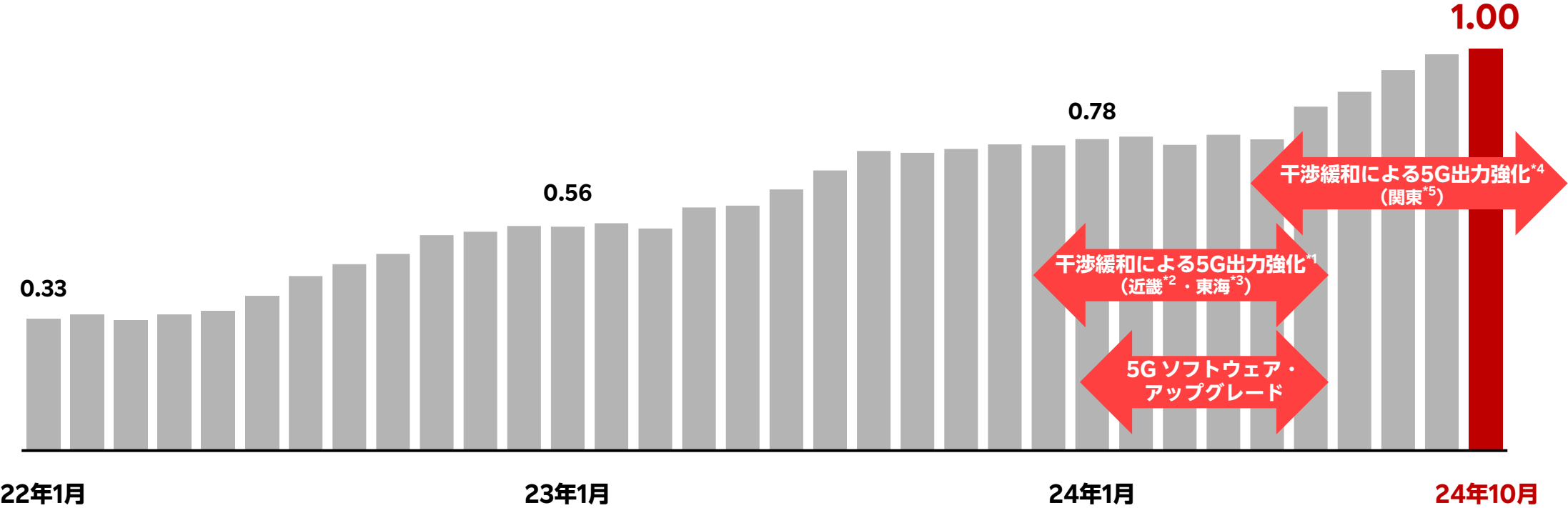


整備が完了した駅の構内には交通広告を掲出しユーザーにも訴求

データ利用量（4G+5G）増加

■ 引き続き関東地方における干渉緩和による5Gの出力強化を推進。5Gにつながるユーザーが増えることで、トラフィックが分散し、人混みやラッシュ時の体感が向上

(GB/日)

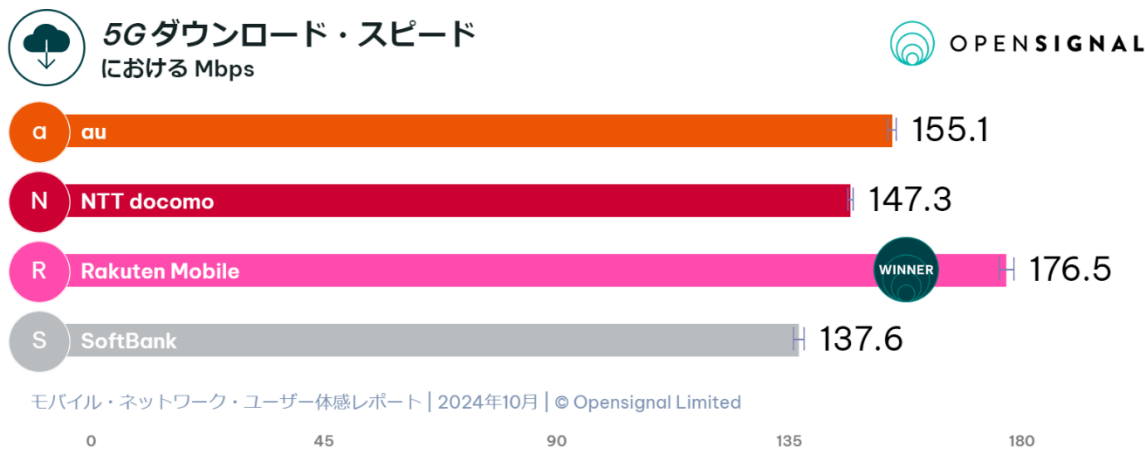


*1：一部8月対策完了局あり。 *2：滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県を指す。 *3：岐阜県、静岡県、愛知県、三重県を指す。 *4：年内完了目途。
*5：栃木県、群馬県、茨城県、東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、山梨県。

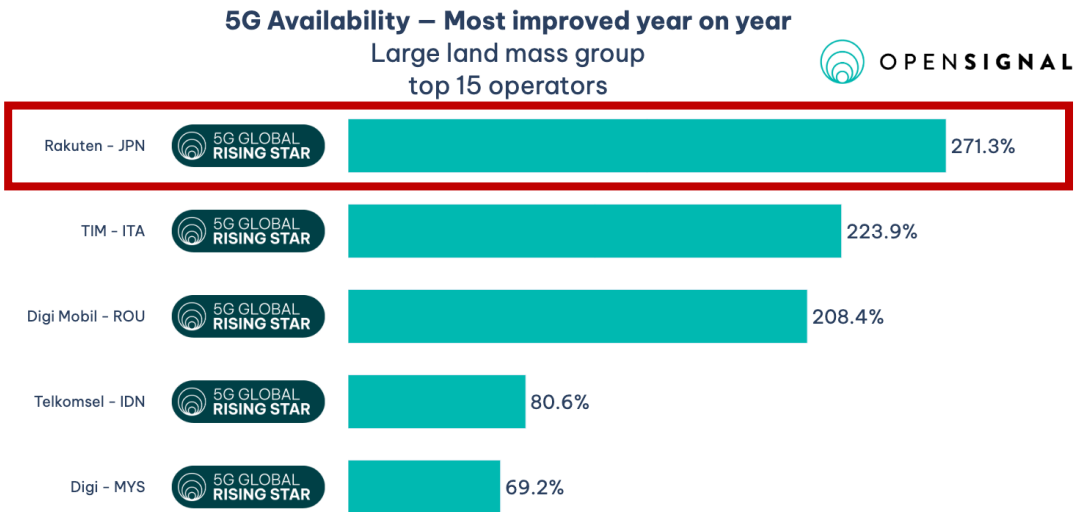
楽天モバイルの5Gネットワーク・スピードは第三者調査でも高い評価

- Opensignal社の24年10月版モバイル・ネットワーク・ユーザー体感レポート*1にて、前回（24年4月版）に引き続き、5Gダウンロード・スピードで国内No.1の評価を獲得
- 楽天モバイルが、世界の通信キャリアにおいて5G利用率が前年比で最も上昇したキャリアとして選出*2

5Gダウンロード・スピード*1



5G利用率が前年比で最も向上したキャリア*2



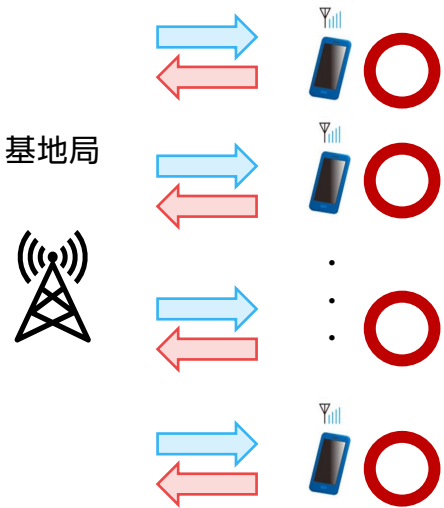
*1: モバイル・ネットワーク・ユーザー体感レポート2024年10月版。データ収集期間: Jul 01 - Sep 28, 2024 *2: 5G Global Mobile Network Experience Awards 2024; 5G Availability – Most improved year on year (Large land mass group top 15 operators) Data collection periods: 1 January - 29 June 2024 & 1 January - 30 June 2023

ネットワークの安全・信頼性の確保に向けた取り組みも推進

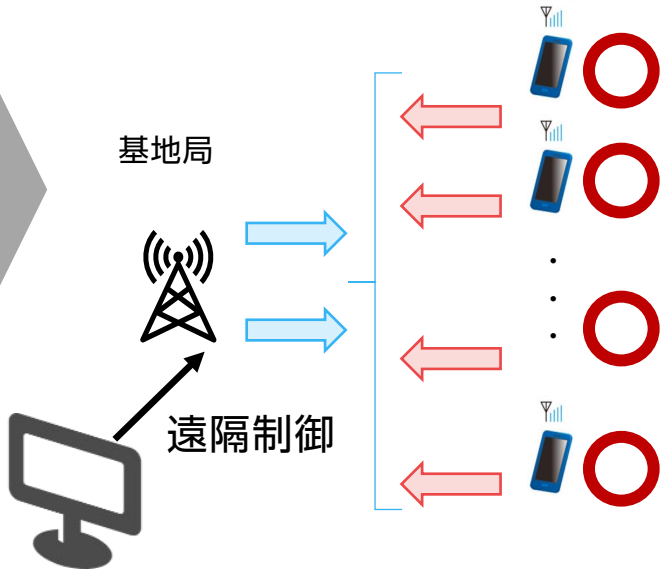
- 楽天モバイルのMIMO (4×4) なら、停電時などは (2×4) に変更しても安定的な通信を維持したまま、予備電源を約30%延命可能

遠隔制御で電波を「緊急省エネモード」に変更

通常: 4 送信 4 受信



停電時: 2 送信 4 受信



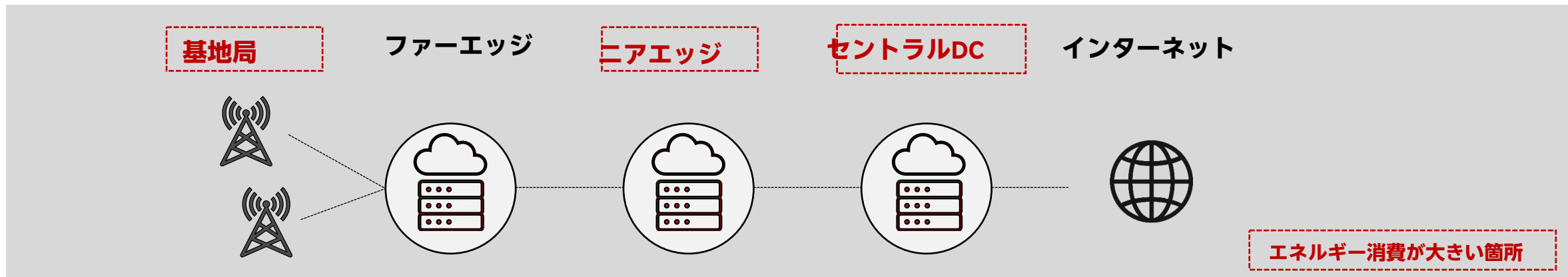
基地局予備電源を延命



通常3時間程度のところ
4~5時間に延命

ネットワークのエネルギー消費効率化に向けた取り組み

- 仮想化ネットワークにより、エネルギー消費削減のための幅広いソリューションの実装が可能となり、ネットワーク効率を最大化し、コスト削減



RANソリューション

需要に応じて接続を調整し、AI・機械学習ベースのアルゴリズムを活用し、リソースを効率化

クラウド／データセンター

AIベースのスリープモードと速度調整による省エネ

IPTXソリューション

未使用のネットワーク機器の機械学習による低電力モードへの切り替え

AI搭載の無線／ネットワーク・インテリジェント・コントローラー

ユーザーのニーズに応じて、様々なユースケースでAIアプリケーションを柔軟に展開できるプラットフォーム等

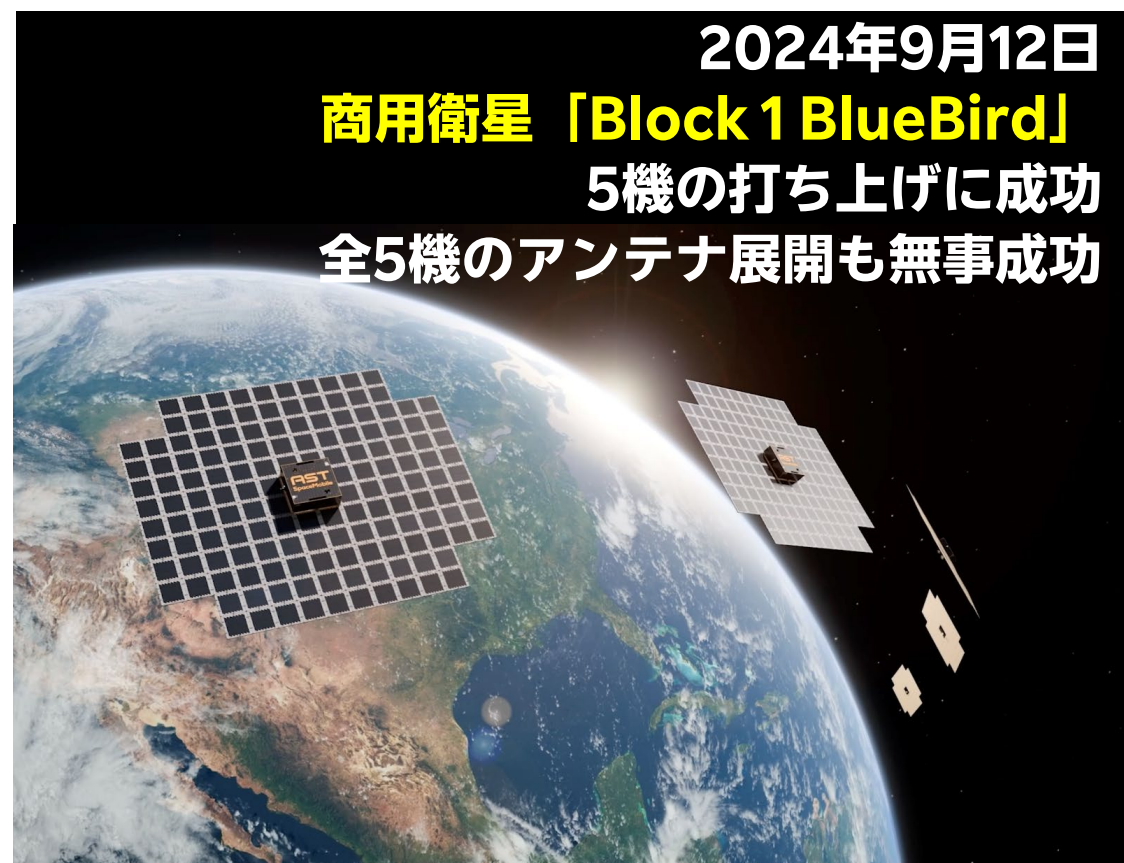
プレプロダクション試験で

最大 **20%**
のエネルギー節約を確認

2025年～楽天モバイル商用ネットワークでの
本格展開を予定

AST SpaceMobileとのプロジェクト進捗

- 災害時にも活用できる衛星通信ネットワーク（衛星と端末間にはBand 3を活用予定）
- 日本全域をカバーする通信サービス提供開始を目指す（2026年内）
- 既存のスマートフォンで、常時安定的な通信手段を提供可能に。日本全土の100%エリアカバーへ



The background of the image is a high-quality photograph of the Earth as seen from space. The planet's blue oceans and white cloud patterns are visible, with a thin layer of atmosphere glowing at the horizon. A network of bright orange and yellow lines, representing satellite communication paths or data links, crisscrosses the globe. The AST SpaceMobile logo is centered over this image. The logo consists of the letters 'AST' in a large, bold, orange, sans-serif font. Below 'AST', the words 'SpaceMobile' are written in a smaller, orange, sans-serif font. A horizontal lens flare effect passes through the text.

AST SpaceMobile

[VIDEO URL](#)

1

契約獲得状況

2

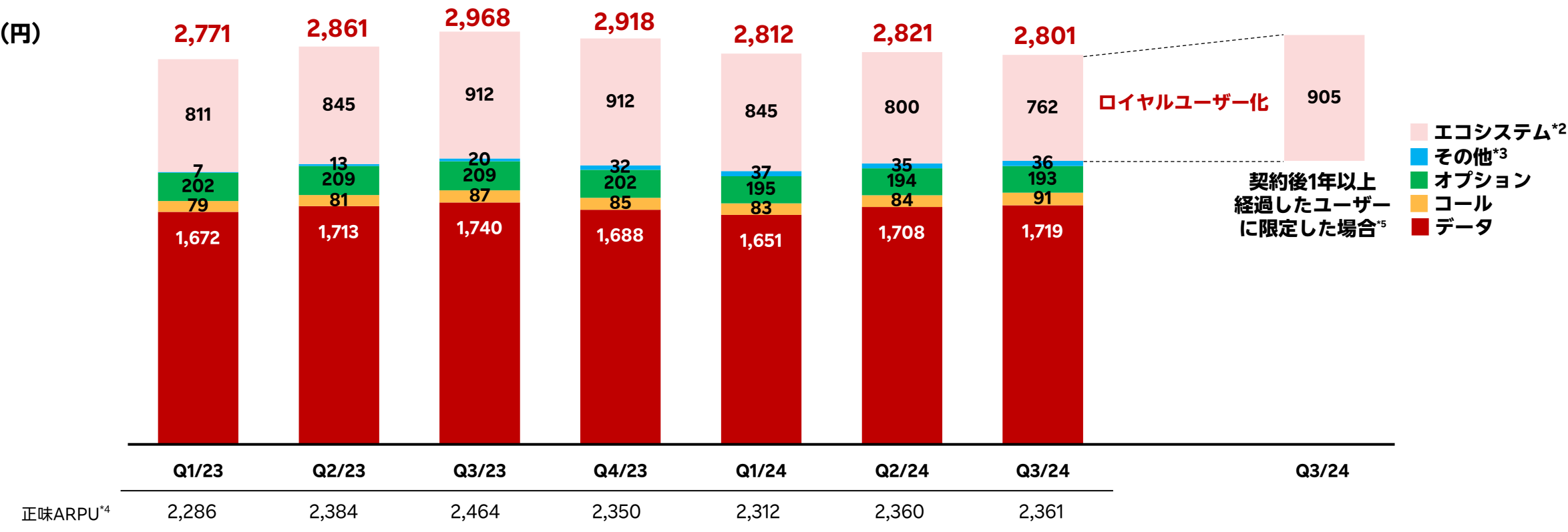
通信品質向上に関する取り組み状況

3

ARPU

Q3のARPU^{*1}は2,801円に。B2CとB2BそれぞれのARPUは上昇

- 5Gトラフィックの増加及びデータ利用量の多いメイン利用ユーザーの獲得増により、データARPUを中心に伸長
- Q3/24～、楽天モバイル契約によるグループサービス増収額を反映したエコシステムARPU^{*2}をARPUに反映。エコシステムARPUは新規ライトユーザーの増加に伴い薄まるものの、将来的にはロイヤルユーザー化により増加を見込む



*1：ARPUの分母となる契約回線数は、MVNE及びBCP回線を除くMNO契約回線数の各四半期における期首期末平均を用いて算出。 *2：MNO契約者によるグループ売り上げのアップリフト効果を分子として算出。 *3：広告、B2B雑収入を含む。
*4：楽天モバイルのMNO契約者による売上アップリフト効果に伴う売上原価及びグループ会社からモバイル事業への送客効果を控除。モバイルエコシステム貢献額（正味ARPU×MNO契約回線数）は楽天モバイル株の損益計算書上、売上及び営業費用の後に計上しています。モバイルエコシステム貢献額の算出方法詳細は、決算短信（P.4）をご覧ください。 *5：MNO契約から1年以上経過しているユーザーによるグループ売り上げのアップリフト効果を算出。

Rakuten Linkに生成AI機能を追加（Android™ より順次提供中。iOSは近日提供予定）

- Rakuten Linkのホーム画面からRakuten Link AIへ遷移
- 追加のサブスクリプション不要で、楽天モバイルユーザーなら誰でも利用可能



パーソナルコンシェルジュ機能も将来的に追加予定

Rakuten

楽天市場など
楽天エコシステム全体の
パーソナル・ショッピング
・アシスタント



Rakuten Travel

楽天トラベルでは
カスタマイズされた
旅の提案と予約支援



Rakuten ブックス

楽天ブックスでは
おすすめの本で
新しい学びや興味の探求



Rakuten Mobile

データ使用量や請求など
楽天モバイルの契約内容を
リアルタイムに回答



※画像は開発中のものです。実際の製品とは異なる場合があります。

Rakuten Symphony

2025年に向けた楽天シンフォニーの戦略

- 2024年を通じて、ソフトウェアにより注力する形で、会社方針を見直し

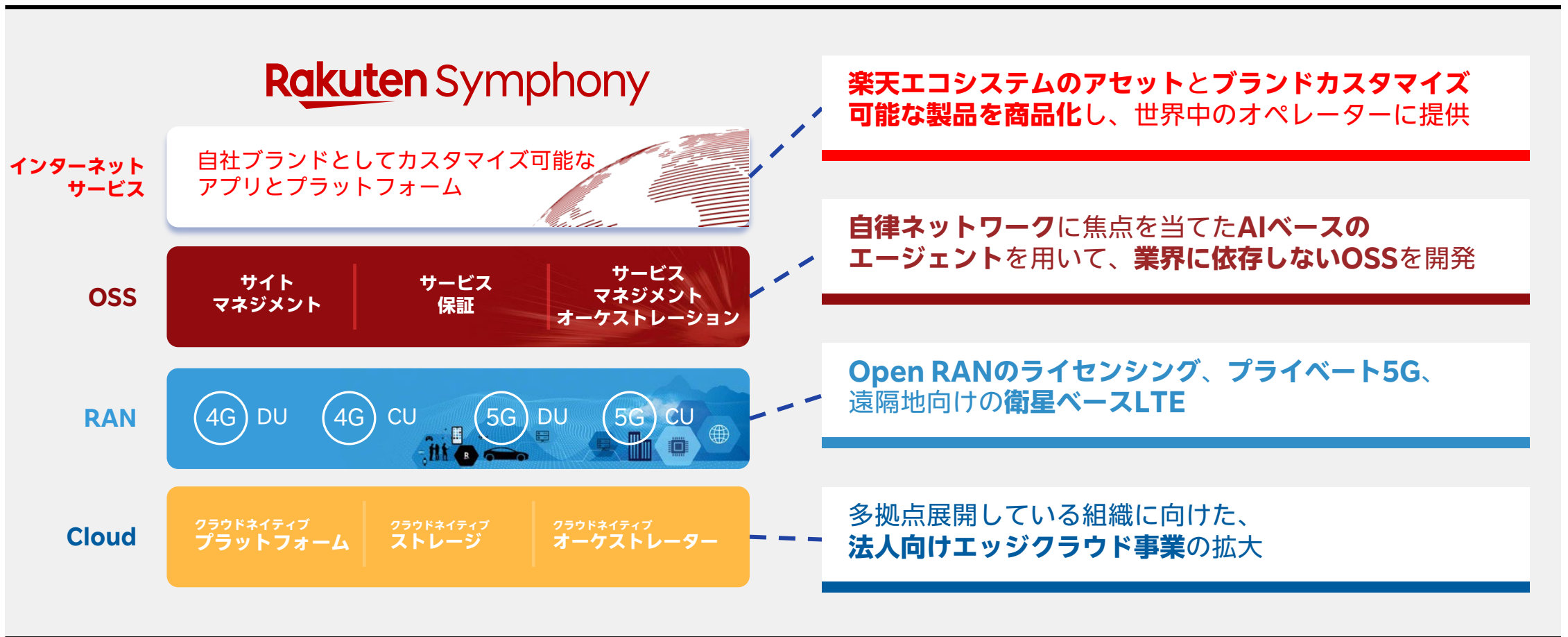
これまで
次世代ネットワークの提供



これから
先進的なネットワークソフトウェアの開発

通信業界だけに留まらない拡大を目指す

■ 通信市場以外の顧客にも対応可能なプロダクトポートフォリオを構築



Rakuten Cloud の機会

■ 増加するプライベートクラウド需要に対応

好調な市場



強力なクラウドの提供



高いポテンシャル



パブリッククラウドから
プライベートクラウドへの移行



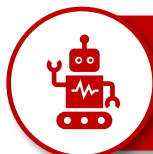
様々なクラウド機能が
統合された楽天クラウド



各国政府のソブリンクラウド
に対する関心



MNOによる商用環境での
優れた性能評価



急速なAI導入による
クラウド需要促進



主要クラウド企業との
戦略的パートナーシップ



昨今の市場買収の影響

今後5年間で
楽天クラウド
への大きな需要
を見込む

成長を加速しグローバル展開を拡大

- パートナーシップ強化及び販売拡大により、顧客基盤の多様化と成長を加速させ、グローバル展開を拡大
- ソフトウェアを中心としたビジネスモデルへと転換

2023

2024

2025



地盤固めの年 **31**社

成長加速の年 **45^{*}**社

飛躍の年！ **100⁺**社を目指す

地域別顧客数^{*}

AMER

12

EMEA

19

APAC

14

グローバルの
コネクティビティを
エンパワーメントー
業界標準確立へ

*既存顧客数と予定顧客数の合計

4. 財務

モバイルエコシステム貢献額をセグメント損益に反映

- エコシステム内におけるセグメント間の相互貢献効果が拡大している状況を踏まえ、相互貢献効果及び相互送客効果も含めて精緻に業績評価を行えるよう、これら「モバイルエコシステム貢献」を、各セグメントNon-GAAP営業損益/EBITDA及び楽天モバイルNon-GAAP営業損益/EBITDAに反映。決算データシート上においては、考慮前及び考慮後の業績を並行開示

インターネットサービス及びフィンテック セグメントNon-GAAP営業損益/EBITDA

(連結Non-GAAP営業損益/EBITDAへの影響はなし)

セグメント損益 (モバイルエコシステム貢献額考慮前)	
モバイルエコシステム貢献額	セグメント毎のモバイルエコシステム貢献額を算出し、各セグメント毎のNon-GAAP営業損益/EBITDAに反映
	MNO契約者(B2C)の粗利益ベースのアップリフト効果
	グループ会社からモバイル事業への貢献
セグメント損益 (モバイルエコシステム貢献額考慮後)	
各セグメント毎のNon-GAAP営業損益/EBITDAに反映 インターネットサービスセグメント内の区分においては、その他インターネットサービスのNon-GAAP営業利益/EBITDAに反映	

楽天モバイル単体業績

売上収益	
営業費用	
	原価
	ネットワーク費用
	販売管理費
	その他
モバイルエコシステム貢献額	
Non-GAAP営業損益	
Non-GAAP営業損益及びEBITDAに反映	

*本変更に伴い、Q1/23以降の各セグメント業績及び楽天モバイル業績に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。モバイルエコシステム貢献額の算出方法詳細は、決算短信（P.4）をご覧ください。

我々のコミットメント: 規律ある財務方針

中期的な財務健全性の維持を目指す

1



収益性改善

- ☒ コア事業の継続的な利益成長
- ☐ 2024年通期Non-GAAP
営業利益の黒字化
- ☐ 2024年に楽天モバイル(株)の月次
EBITDA黒字化、2025年に通期
EBITDA黒字化

2



効率性向上

- ☒ 全社的なコスト削減
- ☒ SPU改定
- ☒ 運転資本の改善
- ☒ AIを活用したさらなる効率化

3



財務健全性維持

- ☒ 有利子負債の削減
- ☒ 能動的な償還スケジュールの
コントロール
- ☐ 信用格付けの改善
 - 連結自己資本比率 10%
 - 非金融事業純有利子負債/非金融
事業EBITDA5倍

2024年及び2025年のリファイナンスリスクは解消

- 本年及び2025年に満期を迎えるシニア債については手当済
- 2025年11月及び12月に初回償還日を迎えるハイブリッド社債については、コールを実施のうえでのリプレイスを検討中

ステータス		
2024/ 2025	・ シニア債	・ 手当済
2025	・ 国内ハイブリッド債	<ul style="list-style-type: none">・ 初回償還日（2025年11月及び12月）でのコールを実施・ 同等の資本性認定を受ける商品*でのリプレイスを検討中 →ハイブリッド/劣後債、社債型種類株式の発行等

*初回償還日の前12カ月以内に、同等以上の資本性を持つ手段によって調達。

楽天モバイルにおいてセールアンドリースバックによる資金調達を実施（24年8月発表案件）

- 楽天モバイルが所有する通信設備等を活用したセールアンドリースバックにより、1,700億円の資金調達を実施
- 楽天モバイルが当面必要となる資金を自ら確保することで、当社の資金流動性も向上。業績好調なインターネットサービス及び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
- 楽天モバイルにおいては引き続き資産を活用した資金調達を実施していく方針

概要

資金調達形態	セールアンドリースバック
対象資産	通信設備等
資金調達額	1,700億円
利率	6.5%
リース期間	10年
資金使途	楽天モバイルにおける運転資金及び設備投資資金等

債券資本市場における楽天グループの評価

- 楽天グループの様々な取組が債券資本市場から評価されていると思料
- セカンダリー市場における価格上昇（利回り低下）が、将来的な資金調達コスト低下の可能性を示唆

<事業面>

- ・ モバイル事業の着実な進捗
- ・ 業績好調なインターネットサービス及びフィンテック
- ・ 事業ポートフォリオの「選択と集中」

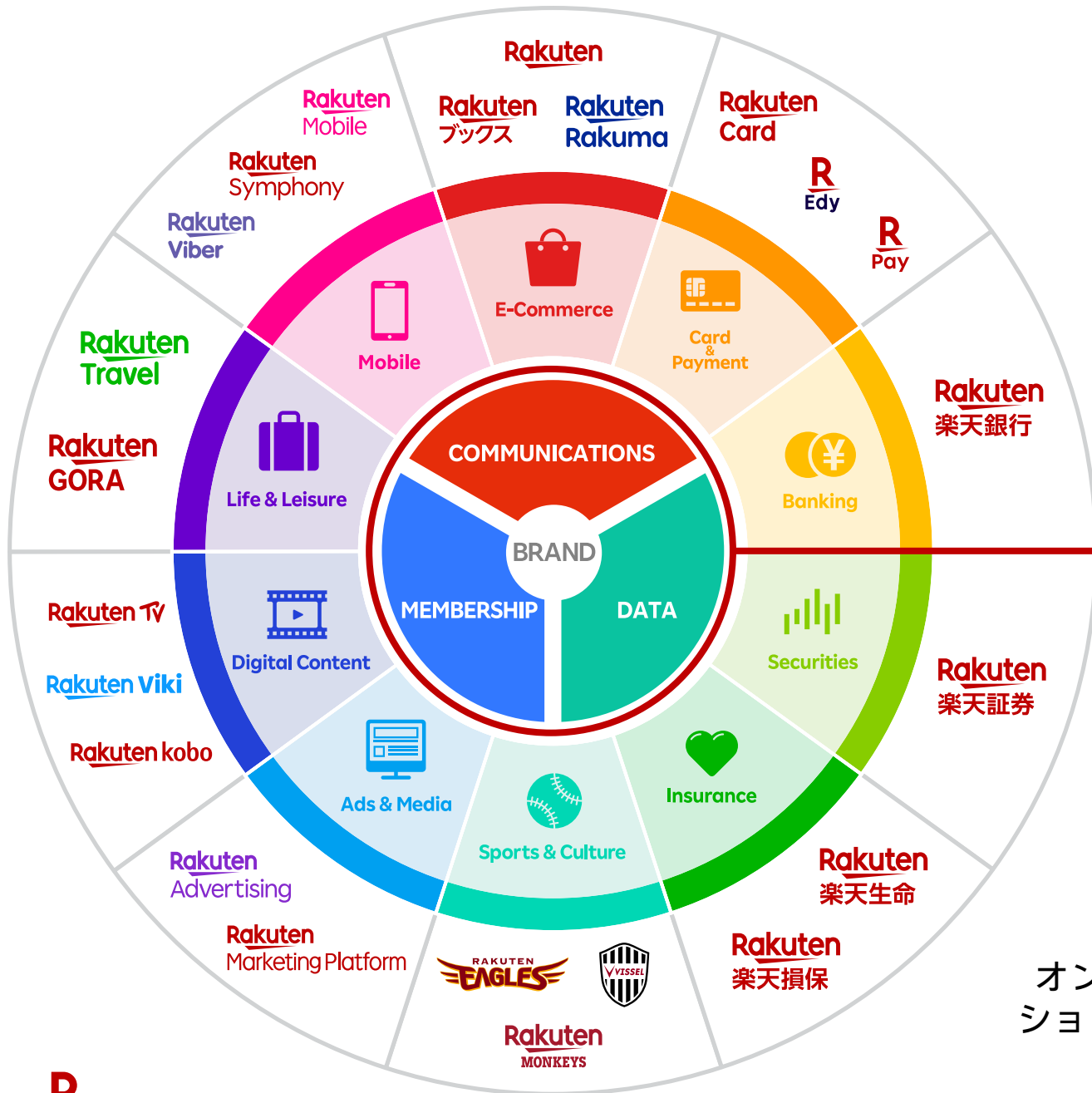
<B/S面>

- ・ 能動的なリファイナンス手当
- ・ 楽天モバイル(株)におけるリースファイナンス
- ・ 非有利子負債性の資金調達
- ・ AST株式の評価益発現
- ・ 楽天カード及びみずほFGによる資本業務提携
(本日発表)

楽天グループ既発債価格推移



5. AI

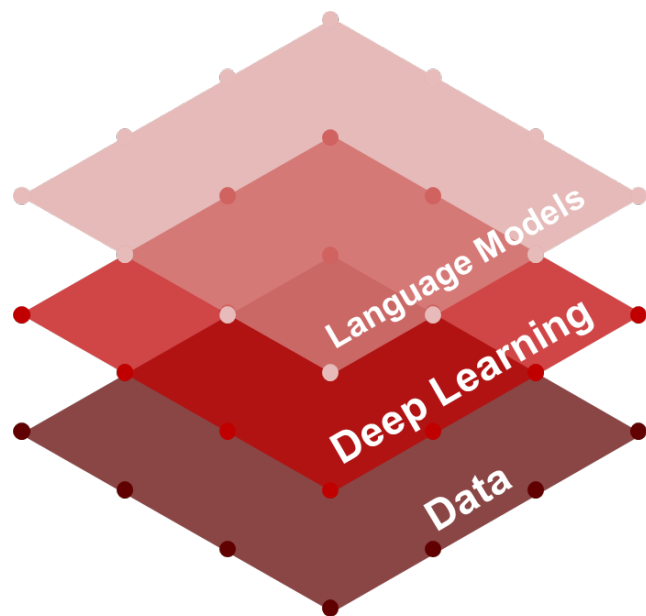


Rakuten AI

AIの力で 人間の創造性を高める

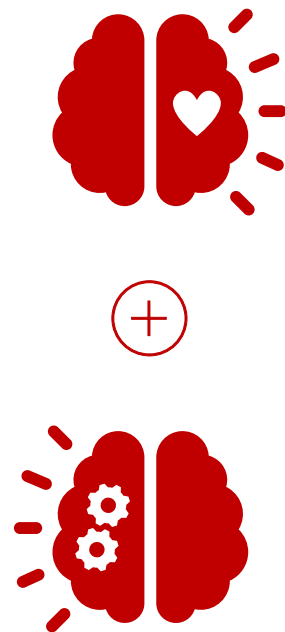


楽天のアプローチは**実用的かつ高コスト効率**



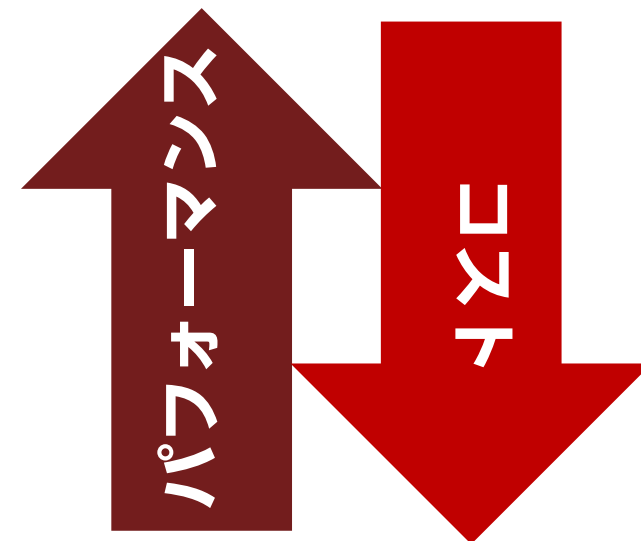
基礎技術の拡大に注力

データとインサイトを楽天エコシステム全体のシステムやアプリケーションに展開できるよう、基礎技術に投資



人間の知能 + 人工知能

約30,000名の従業員の専門性と最先端技術を融合させ、開発を推進



技術革新の時流に乗る

サードパーティの大規模言語モデルやコストパフォーマンスの向上を利用し開発を推進・拡大

Rakuten AI：実践の加速

ディープラーニング の展開

セマンティック検索

セマンティックレコメンデーション

ダイナミック広告

企業向け Rakuten AI

Rakuten Analytics

楽天インサイト

消費者向け Rakuten AI

Rakuten Link AI

ユニバーサルコンシェルジュ機能
(プレビュー版)

ディープラーニング（深層学習）：エコシステムの拡大

セマンティック検索

お客様の発言だけでなく、
その意図を汲み取ることで
これまでにない検索結果を提供可能に

6つの新たなサービスへ

Rakuten Bic

Rakuten 24

Rakuten PLAY

Rakuten 全国スーパー
(Rakuten Zenkoku Super)

Rakuten ブックス
(Rakuten Books)

Rakuten Rakuma

最大 **98.5%**

検索結果ゼロを減少*1

最大 **5.3%**

セマンティック検索経由の
GMS引き上げ*1

セマンティック レコメンデーション

お客様が知らない新たなオプションを
おすすめることが可能に

6つのサービスで稼働

Rakuten

Rakuten Rakuma

ROOM

Rakuten Bic

E-COMMERCE POUR TOUS
Rakuten

Rakuten ブックス
(Rakuten Books)

+ **59%**

楽天市場アプリのホームページ上に
ある、パーソナライズ化された
おすすめウィジェットでの購入*1

ダイナミックな広告表示

関連性をダイナミックに改善する
ことで、お買い物の数、成約率、
お客様満足度の向上が可能に

+ **4%**

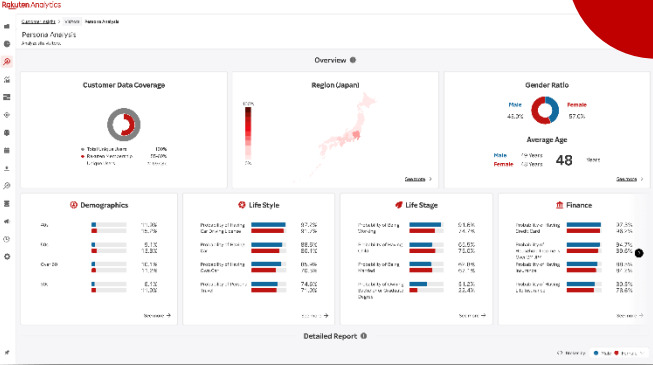
楽天市場のトップページ広告
からの広告売上の引き上げ*2

エコシステム全体へ
順次展開

企業向け Rakuten AI

9/25
開始

9/12
開始



プロフィールサマリ



プロフィールシート



グラフ詳細



クロス集計表

性別	年齢	職業	収入	結婚	子育て	特徴的な意識
男性	20代	会社員	年収300万円未満	未婚	子供なし	ワークライフバランス重視
女性	20代	会社員	年収300万円未満	未婚	子供なし	ワークライフバランス重視
男性	30代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視
女性	30代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視
男性	40代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視
女性	40代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視
男性	50代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視
女性	50代	会社員	年収300万円以上	既婚	子供あり	ワークライフバランス重視

RAKUTEN ANALYTICS

顧客理解を深め、データに基づいた意思決定を支援

楽楽プロフィール (提供: 楽天インサイト)

インターネット調査結果と楽天のエコシステムデータを連携させることで、ターゲットプロフィールを自動生成

消費者向けRakuten AI



RAKUTEN LINK AI

ご契約者様向けアプリ
「Rakuten Link」を通じて
800万以上のお客様に生成AIを無料で提供



ユニバーサルコンシェルジュ機能

全ての楽天エコシステムに向けて
マルチモーダルで超パーソナライズされた
アクセスが可能に

Rakuten

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。