

2025年度第3四半期決算説明会（連結） 補足資料

2025年11月13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/25Q3Datasheet.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Q3として過去最高の6,286億円（前年同期比10.9%増）に。
- 売上増収に加え、楽天モバイルの大幅な収益改善により、Non-GAAP営業利益は386億円（前年同期比212.8%増）、IFRS営業利益も80億円（前年同期比+1,379.7%増）と大幅増益。EBITDA*は1,187億円の黒字（前年同期比28.8%増）でQ3としては過去最高を達成。
- マクロ経済環境を丁寧に注視しつつも、当社の2025年度経営目標ならびに中期財務目標に現状変更はなく、2025年通期Non-GAAP及びIFRS営業利益黒字化を目指す。

財務活動

- 2026年4月に初回コール日を迎えるドル建て永久劣後債のリプレイスメントとして、2025年10月に当社初となる国内永久劣後債を起債。格付け会社からの資本認定を得た相応規模の永久劣後債を本邦マーケットで発行する事業会社は当社が初。
- 国内格付け機関による格付け見通しが「安定的」へ向上。財務健全性に向けた当社の取り組みがマーケットに好感され、当社に対するクレジットは継続的に良化。

*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3,496億円（前年同期比11.1%増）、Non-GAAP営業利益は242億円（前年同期比14.5%増）で、増収増益。
- 国内EC^{*1}流通総額は、1兆7,141億円（前年同期比14.5%増）に。ふるさと納税のポイント付与ルール改定（10月～）を受けた需要の前倒しによる「楽天市場」等の高成長に加え、トラベル事業において万博需要やインバウンドの好調が牽引。国内ECのNon-GAAP営業利益は、「楽天市場」や「楽天トラベル」等のコア事業に加え、物流事業における料金改定による損益改善も寄与し、339億円（前年同期比33.6%増）に。
- インターナショナル部門^{*1*2}の売上収益は486.9百万米ドル（前年同期比5.4%増）、Non-GAAP営業利益は4.2百万米ドル（前年同期比78.8%増）。Rakuten Rewardsは米国小売企業の慎重姿勢で売上が横ばいも、Rakuten Koboの端末及びコンテンツの販売好調、Rakuten Viberの通信・広告売上好調、海外広告事業のコスト構造の最適化による損失改善等で、増益を実現。

*1：Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *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等の合計。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。

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2,505億円（前年同期比20.3%増）、Non-GAAP営業利益は552億円（前年同期比37.9%増）で増収増益。各事業において顧客基盤及び取扱高の拡大が継続し、全事業で増収。
- 「楽天カード」は、顧客基盤の拡大・客単価の上昇とふるさと納税の需要前倒し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6.7兆円（前年同期比11.7%増）となり、リボ払い手数料率の引き上げと共に増収増益に貢献。通期での利益成長を目指す。
- 「楽天銀行」は、グループシナジーを活用した口座獲得推進により、単体口座数が1,732万口座^{*1}（2025年9月末時点。前年同期比6.9%増）に。メイン口座化・生活口座化の更なる進展に伴い預金残高も増加し、単体預金残高は12.2兆円^{*1*2}（2025年9月末時点。前年同期比10.1%増）に。運用資産の積み上げに加えて日銀の政策金利の引き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、良好な市場環境を背景に顧客基盤の拡大が継続し、証券総合口座数は1,300万口座^{*1}（2025年11月時点）に。受入手数料・金融収益の伸長により過去最高収益を記録。収益増加に加え費用増を抑制したことで、営業利益は大幅に増加。
- 楽天ペイメントは、「楽天ペイ」アプリを中心とした顧客基盤拡大に伴う取扱高増加が継続。収益の増加に加え、コスト水準も低位を維持し営業利益が拡大。

*1：表示単位未満切り捨て *2：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1,187億円（前年同期比12.0%増）、Non-GAAP営業損失は386億円（前年同期比101億円改善）。
- 楽天モバイル(株)では、契約回線数増加及びARPU向上により、売上収益^{*1}は952億円（前年同期比31.2%増）、Non-GAAP営業損失^{*1}は372億円（前年同期比134億円改善）、EBITDA^{*1*2}は78億円（前年同期比175億円改善）で前四半期から黒字幅を拡大。2025年通期EBITDA黒字化へ順調に進捗。
- 2025年9月末時点の楽天モバイル全契約回線数^{*3}は933万回線で、前四半期比40万回線の純増だった。開通数・MNP純増数ともに前四半期比で増加したことや、競合他社の値上げに伴い解約率が減少したことが要因。楽天モバイルの営業利益、EBITDAに直結する正味ARPU^{*4}は2,471円（前年同期比110円増）で、ユーザーのデータ利用量増加に伴うデータARPUが引き続き上昇ドライバーとなった。

*1：25年2月～楽天エナジー(株)を楽天モバイル(株)が吸収合併。また、25年4月～楽天コミュニケーションズの一部事業を楽天モバイル(株)が吸収。 *2：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。 *3：BCP等回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。 *4：ARPUは、MVNE及びBCP等回線を除く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。ARPUのうち、エコシステムARPUから、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。

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
- ◆ グローバル取扱高

2 連結業績

- ◆ 連結業績サマリ
- ◆ 売上収益・Non-GAAP営業利益・EBITDA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）

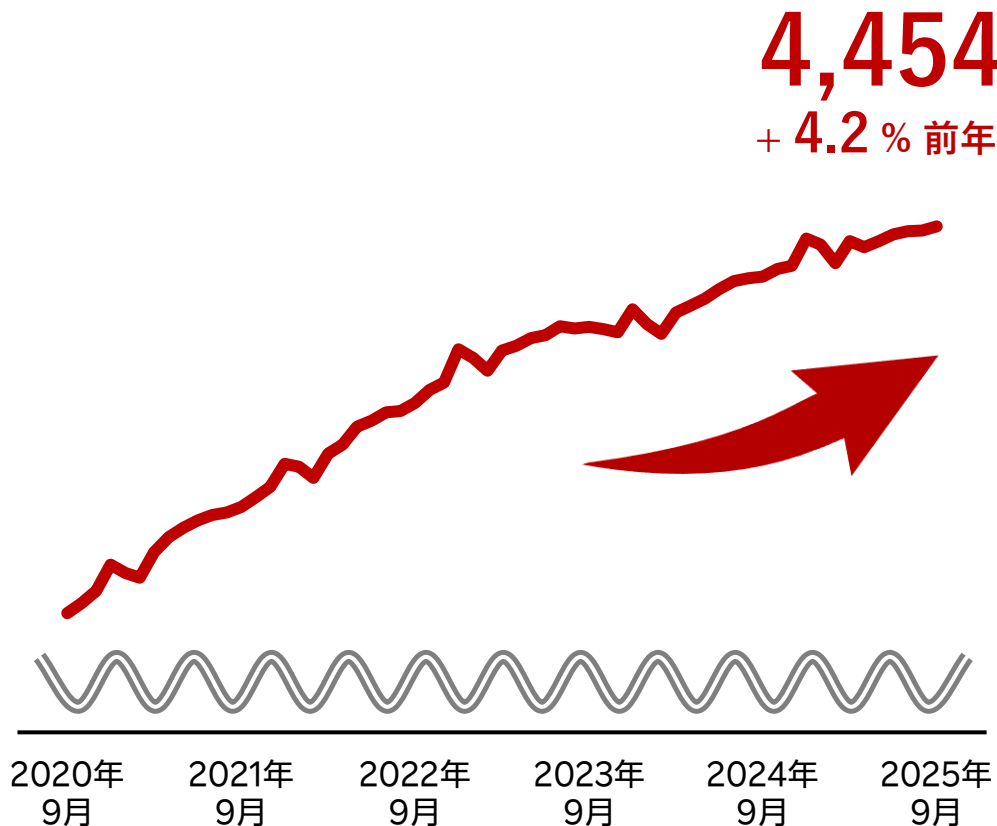
■ 多くの市場においてリーディングポジションを確立。MNOキャリアの中で最も高いクロスユース率*を実現

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	
国内EC	国際	決済	保険	証券	銀行	モバイル
Rakuten (楽天市場) Rakuten Travel Rakuten Rakuma Rakuten GORA Rakuten Fashion Rakuten	Rakuten (Rakuten Rewards) Rakuten kobo Rakuten Viber Rakuten Advertising Rakuten Viki Rakuten TV	Rakuten Card R Pay R POINT R Edy	Rakuten 楽天生命 Rakuten 楽天損保	Rakuten 楽天証券 Rakuten Wallet	Rakuten 楽天銀行	Rakuten Mobile Rakuten Symphony

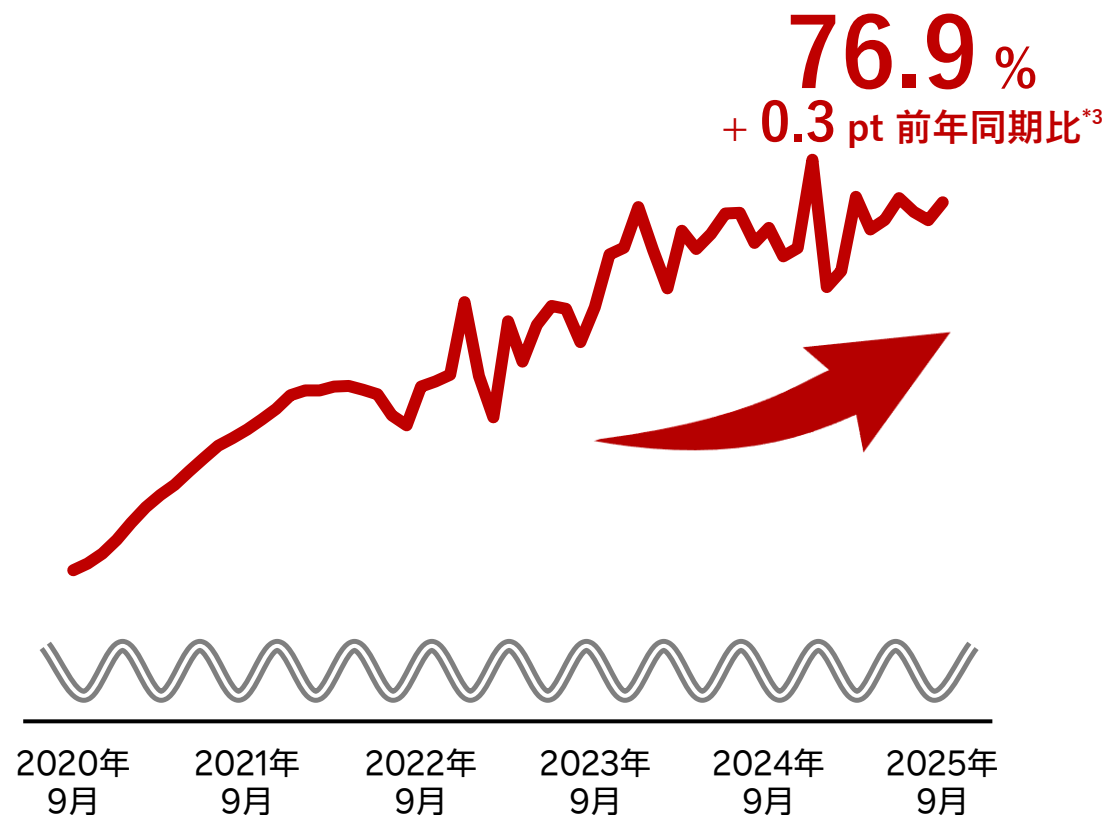
*MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象:18歳～69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答=2,000人：ドコモユーザー（n=500）、auユーザー（n=500）、ソフトバンクユーザー（n=500）、楽天モバイルユーザー（n=500））

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

日本国内の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}



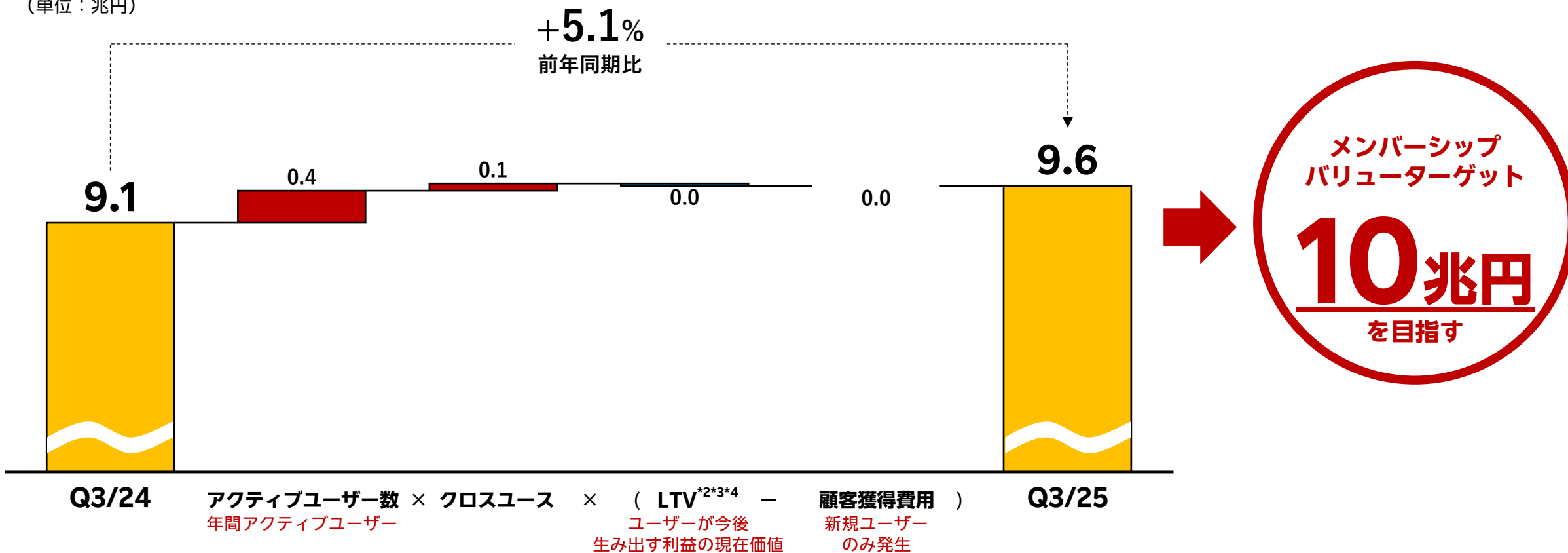
*1: 2025年9月の月間アクティブユーザー数と2024年9月の月間アクティブユーザー数の比較。
サービスの利用に限る。) *3: 2025年9月と2024年9月の月別クロスユース率の比較。

*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。(2025年9月末時点。楽天ポイントが獲得可能な)

メンバーシップバリュー^{*1}

- 楽天市場におけるふるさと納税のポイント付与ルール改定に伴う需要前倒しやマーケット環境の良化による楽天証券のアクティブユーザー数の増加、楽天銀行の金利収益の伸長がメンバーシップバリューの増大をけん引

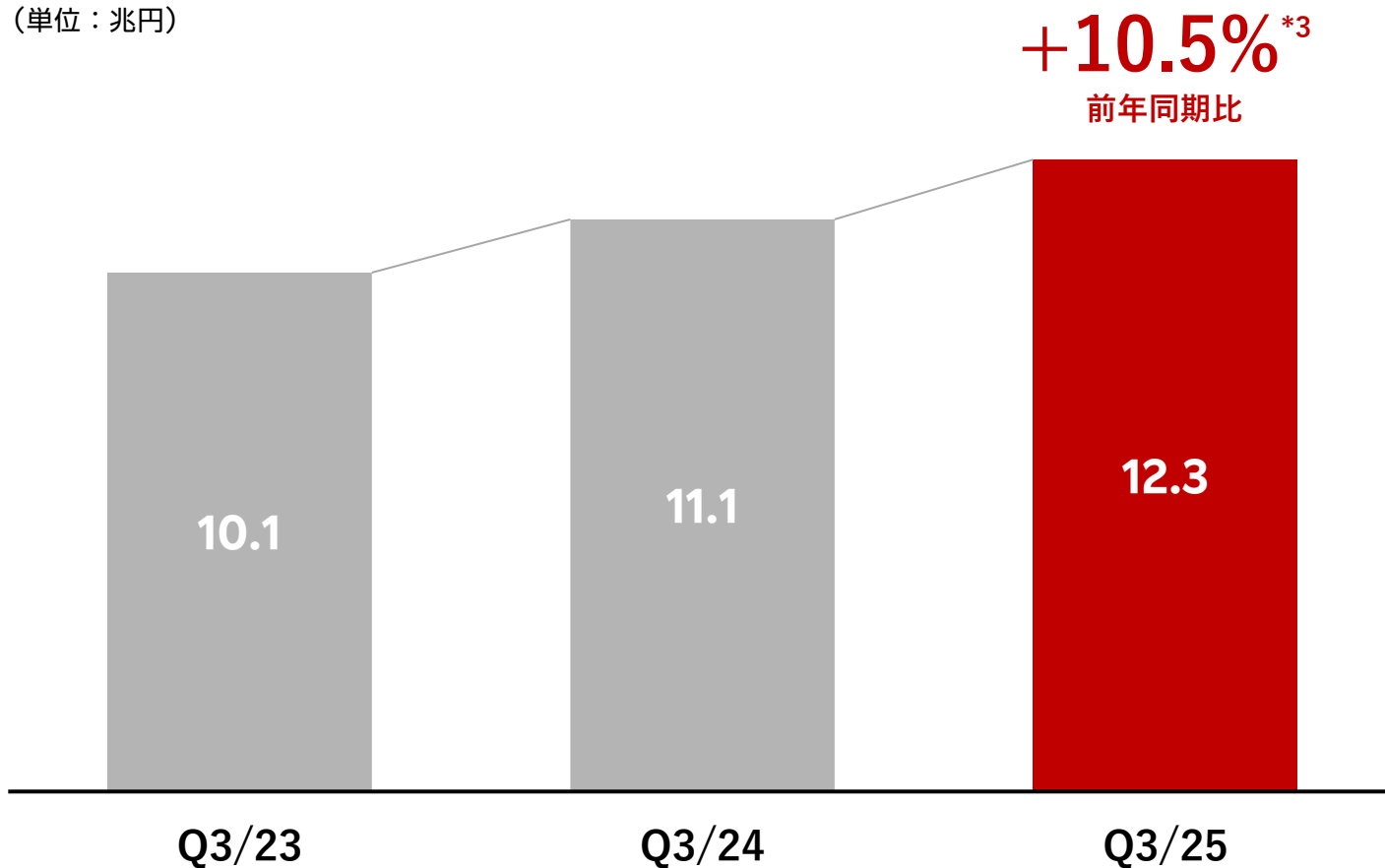
(単位：兆円)



*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 = $\{(\text{売上高} \times \text{限界利益率}) - \text{リテンション費用}^4\} \div \text{売上}$ 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。

2. 連結業績

連結業績サマリ①

(単位：十億円、四捨五入)	Q3/24	Q3/25	前年同期比
連結売上収益	566.7	628.6	+10.9%
インターネットサービスセグメント	314.6	349.6	+11.1%
フィンテックセグメント	208.2	250.5	+20.3%
モバイルセグメント	106.0	118.7	+12.0%
調整額	-62.1	-90.3	-28.2
Non-GAAP 営業利益 (損失)	12.3	38.6	+212.8%
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資除き)	59.7	81.6	+36.6%
インターネットサービスセグメント	21.2	24.2	+14.5%
フィンテックセグメント	40.0	55.2	+37.9%
モバイルセグメント	-48.7	-38.6	+10.1
調整額	-0.1	-2.2	-2.1
EBITDA*	92.2	118.7	+28.8%
インターネットサービスセグメント	30.9	33.5	+8.3%
フィンテックセグメント	55.7	72.4	+29.8%
モバイルセグメント	-5.2	11.2	+16.4
調整額	10.7	1.7	-84.2%

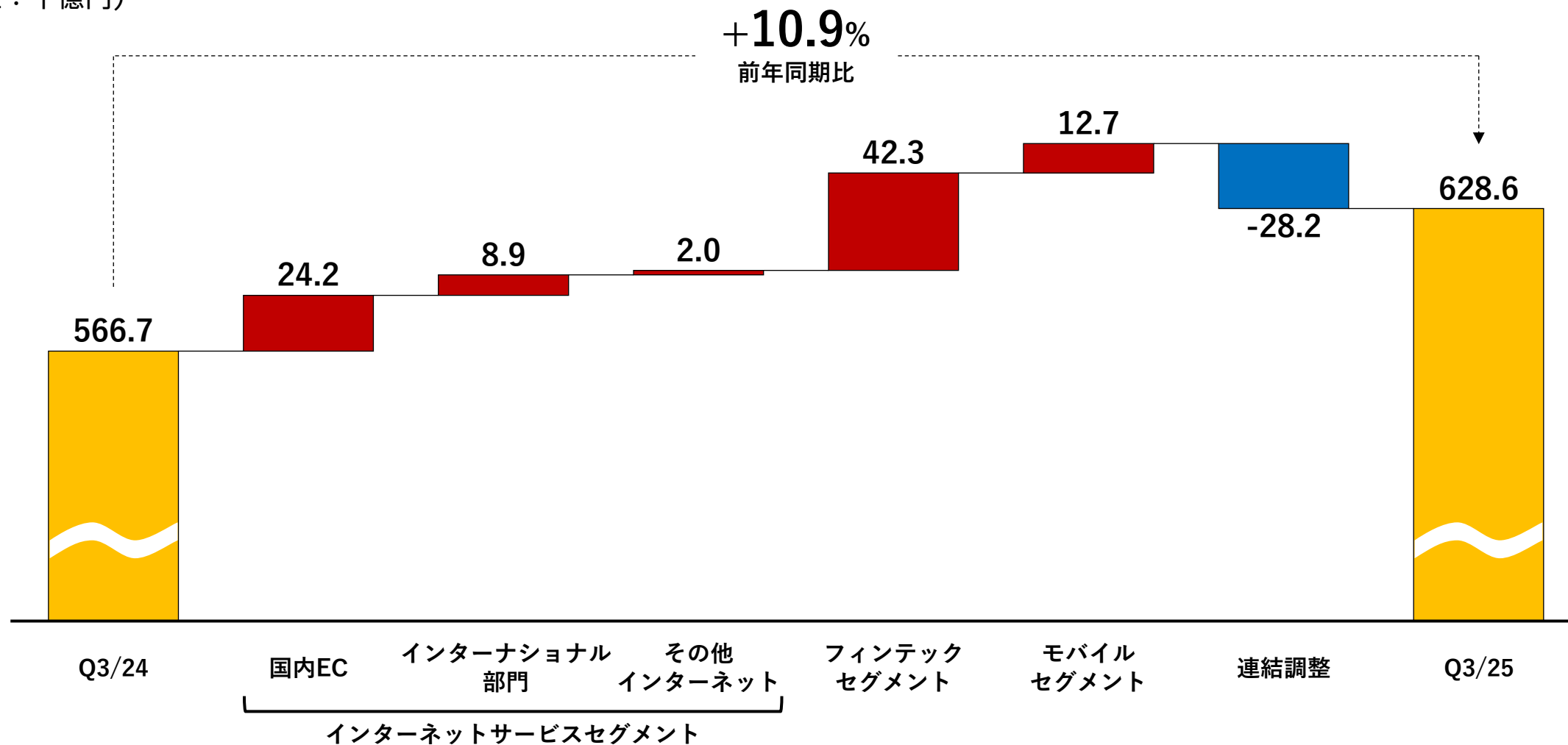
*EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

連結業績サマリ②

(単位：十億円、四捨五入)	Q3/24	Q3/25	前年同期比
Non-GAAP 営業利益	12.3	38.6	+212.8%
無形資産償却費	-1.7	-1.3	+0.4
株式報酬費用	-4.1	-3.9	+0.1
非経常的な項目	-6.1	-25.4	-19.4
IFRS 営業利益	0.5	8.0	+1,379.7%
金融収益・費用	-52.0	3.1	+55.1
有価証券評価損益	-13.8	1.4	+15.2
デリバティブ評価損益	-34.5	23.7	+58.2
支払利息	-22.7	-18.5	+4.2
為替差損益	19.0	-1.6	-20.6
その他	0.0	-1.9	-1.9
持分法による投資損益	-3.4	-2.4	+1.0
税引前四半期損益	-54.8	8.7	+63.5
法人所得税費用	11.3	20.2	+79.4%
四半期損益	-66.0	-11.5	+54.5
親会社の所有者に帰属する四半期損益	-74.4	-26.9	+47.5
非支配持分に帰属する四半期損益	8.4	15.4	+83.9%

売上収益推移^{*1*2}

(単位：十億円)

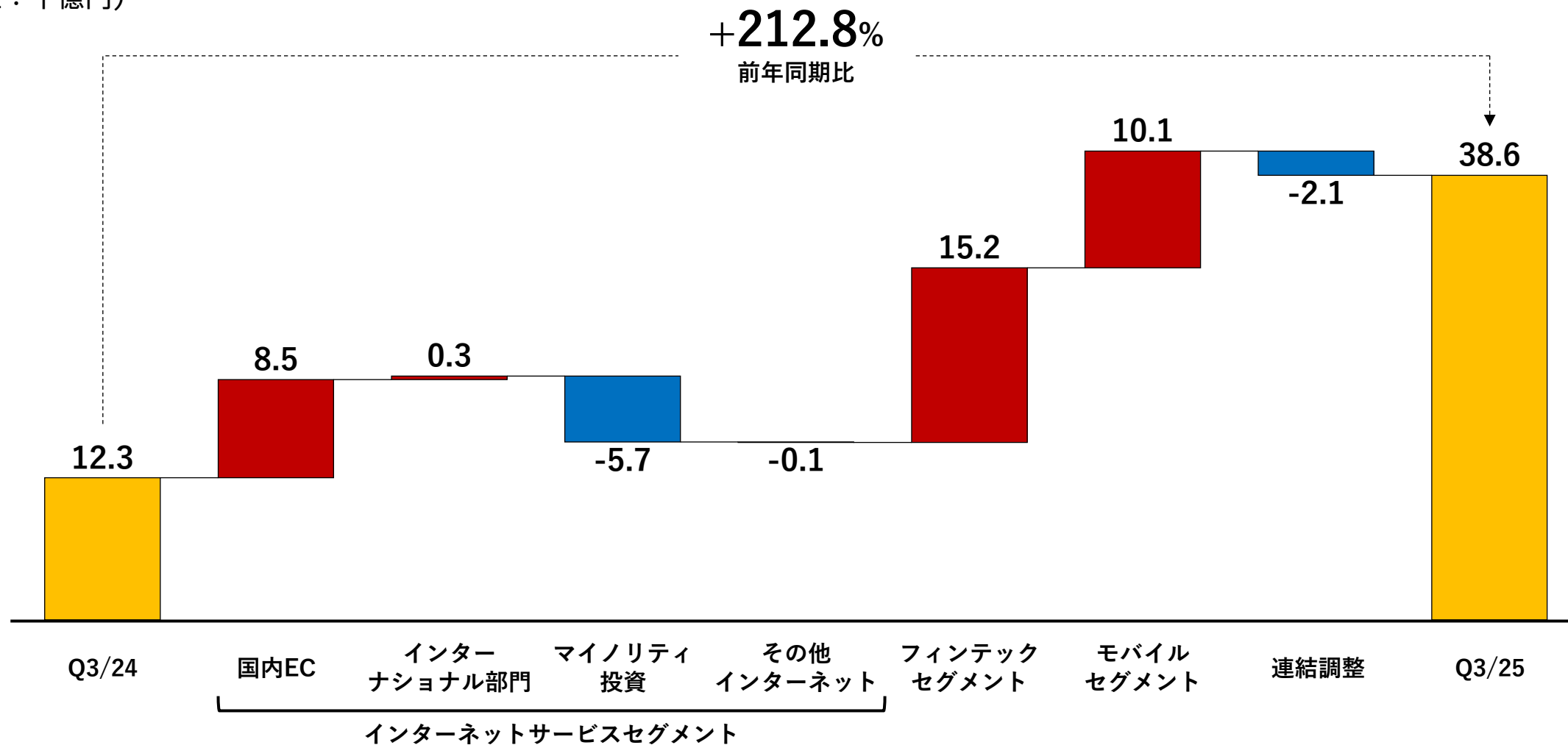


*1: Q4/24~国際部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。

*2: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。

Non-GAAP営業利益推移^{*1*2}

(単位：十億円)

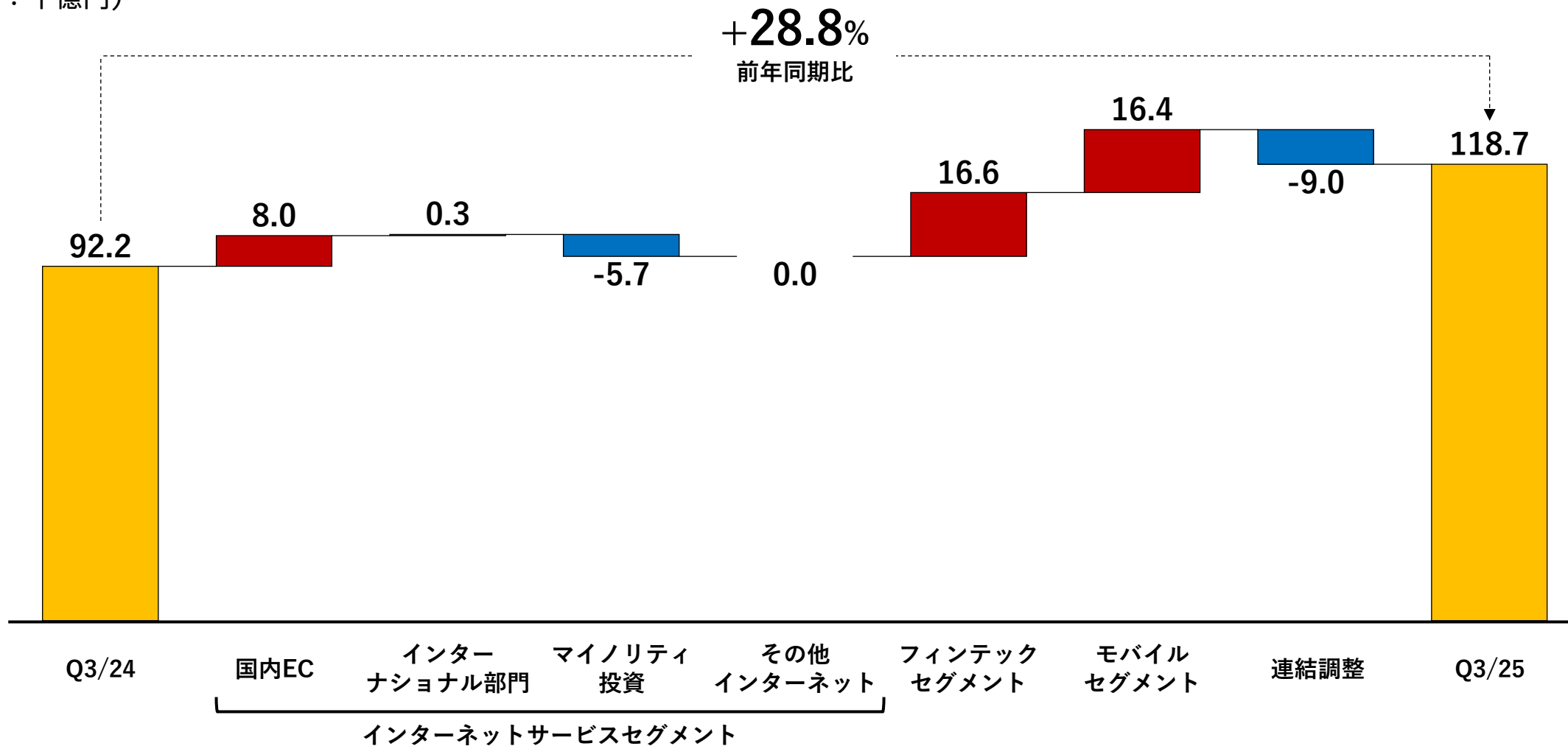


*1: Q4/24~インターナショナル部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。

*2: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。

EBITDA推移^{*1*2*3}

(単位：十億円)



*1: Q4/24~インターネットナショナル部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。

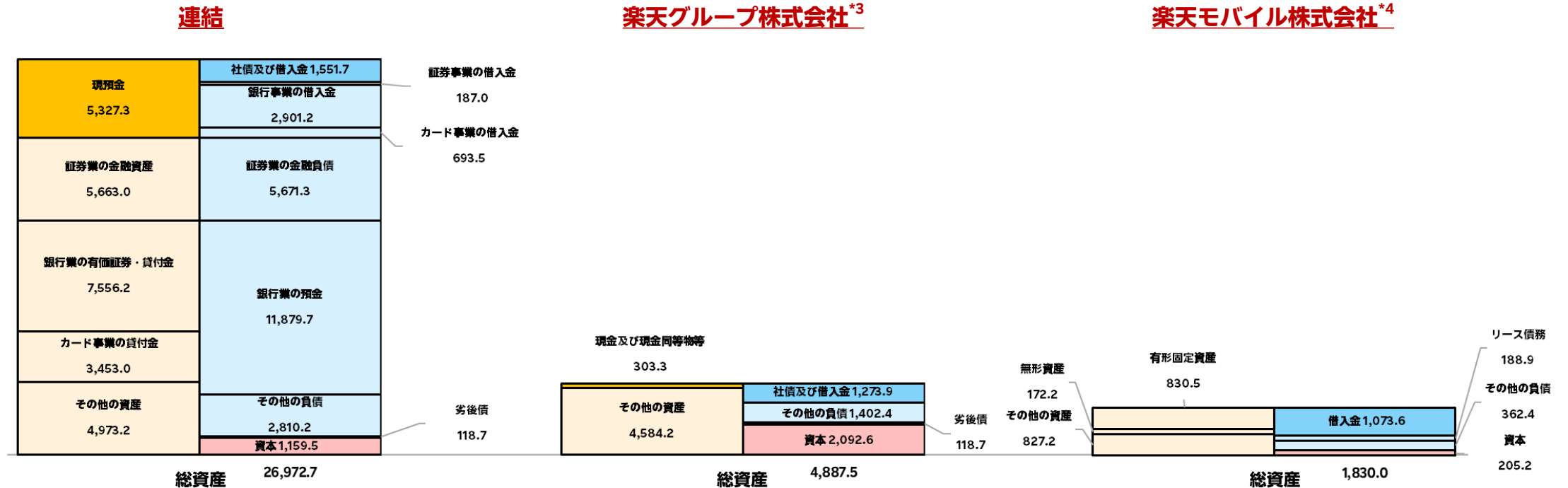
*2: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。

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

連結・主要子会社のバランスシートサマリ① (2025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(株)、楽天モバイルはIFRSに準拠した個社決算の数値。ス及び親会社からの借り入れによる負債を計上。

*2: 借入金は、普通社債、CP、銀行借入金等を含む。

*3: 現金及び現金同等物等は、手元資金の有効活用のための短期運用中資産を含む。

*4: 主にリースファイナンス

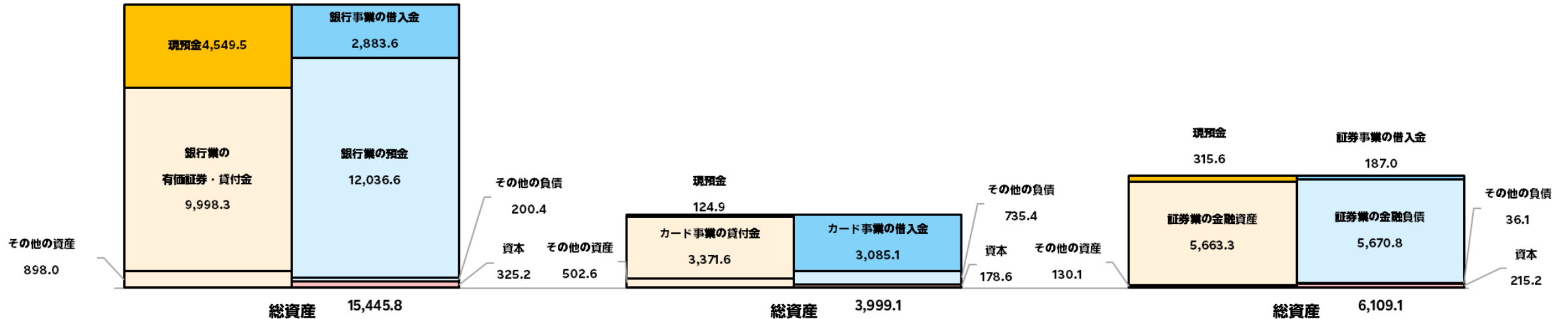
連結・主要子会社のバランスシートサマリ② (2025年9月末) ^{*1*2}

(単位：十億円)

楽天銀行株式会社^{*3}

楽天カード株式会社

楽天証券株式会社



*1: 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: 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（2025年9月末）

	Q2/25	Q3/25	前四半期対比
(単位：十億円、四捨五入)			
楽天グループ株式会社（連結）			
資産合計	26,277.6	26,972.7	+2.6%
現預金 ^{*1}	5,379.2	5,327.3	-1.0%
証券業の金融資産	5,582.4	5,663.0	+1.4%
銀行業の有価証券・貸付金	7,039.0	7,556.2	+7.3%
カード事業の貸付金	3,330.1	3,453.0	+3.7%
その他資産	4,946.9	4,973.2	+0.5%
負債合計	25,139.5	25,813.2	+2.7%
社債及び借入金 ^{*2}	1,547.2	1,670.3	+8.0%
内) 劣後債	118.6	118.7	+0.0%
証券事業の借入金	143.5	187.0	+30.3%
カード事業の社債及び借入金	703.7	693.5	-1.5%
銀行事業の借入金	2,918.0	2,901.2	-0.6%
銀行事業の預金	11,433.0	11,879.7	+3.9%
証券事業の金融負債	5,669.8	5,671.3	+0.0%
その他の負債	2,724.2	2,810.2	+3.2%
資本合計	1,138.2	1,159.5	+1.9%
負債及び資本合計	26,277.6	26,972.7	+2.6%

*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（2025年9月末）^{*1*2}

	(単位：十億円、四捨五入)		Q2/25	Q3/25	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			4,681.5	4,887.5	+4.4%
現金及び現金同等物等 ^{*3}			172.8	303.3	+75.5%
その他資産			4,508.7	4,584.2	+1.7%
負債合計			2,630.0	2,794.9	+6.3%
社債及び借入金			1,260.1	1,392.5	+10.5%
外部金融からの負債			1,223.9	1,352.0	+10.5%
内) 劣後債			118.6	118.7	+0.0%
内部取引			36.2	40.5	+11.8%
その他の負債			1,369.9	1,402.4	+2.4%
資本合計			2,051.5	2,092.6	+2.0%
負債及び資本合計			4,681.5	4,887.5	+4.4%

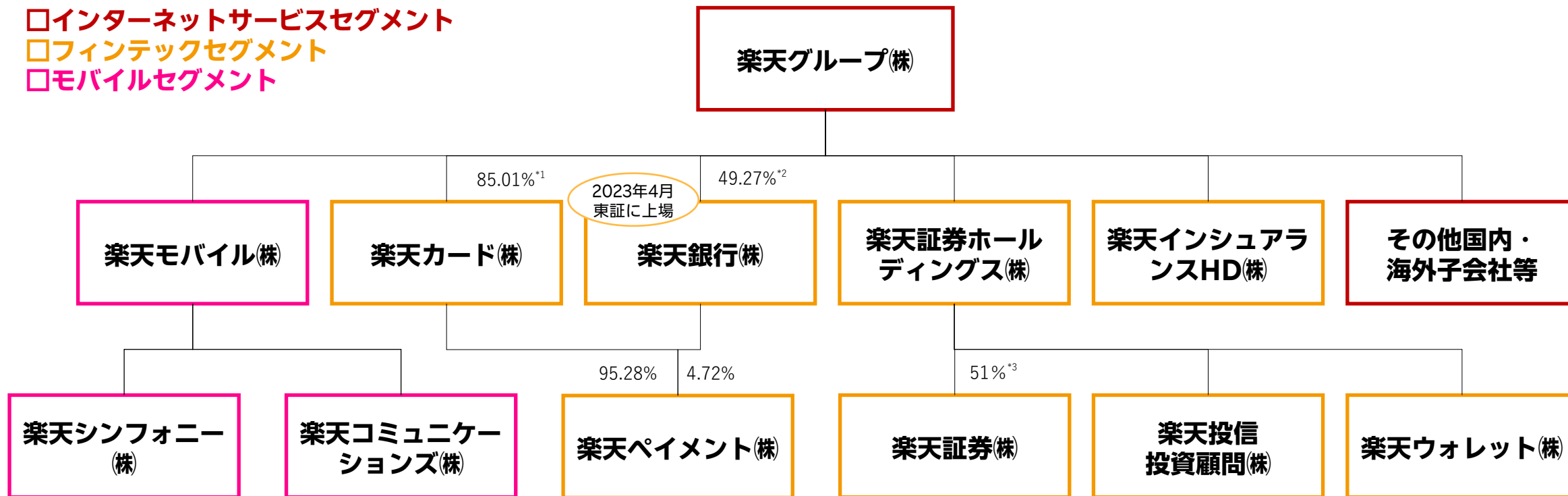
	(単位：十億円、四捨五入)		Q2/25	Q3/25	前四半期対比
楽天モバイル株式会社					
資産合計			1,834.5	1,830.0	-0.2%
有形固定資産			851.9	830.5	-2.5%
無形資産			173.7	172.2	-0.9%
その他の資産			808.9	827.2	+2.3%
負債合計			1,583.3	1,624.8	+2.6%
借入金・リースファイナンス・その他			1,059.0	1,073.6	+1.4%
外部金融からの負債			322.7	317.7	-1.6%
内部取引			736.3	755.9	+2.7%
リース債務（IFRS16で求められる使用权資産に係る債務）			195.0	188.9	-3.1%
その他の負債			329.3	362.4	+10.0%
資本合計			251.2	205.2	-18.3%
負債及び資本合計			1,834.5	1,830.0	-0.2%

*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の短期運用中資産を含む。

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: 2024年12月に楽天カードの普通株式14.99%をみずほフィナンシャルグループに譲渡。
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49.27%。

*3: 楽天証券の普通株式につき、当初19.99%と追加で

セグメント経営体制

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



松村 亮
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
園田 征一郎
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



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



鈴木 和洋
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

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 <ul style="list-style-type: none">■ 楽天市場■ 楽天トラベル■ 楽天リーベイツ■ 楽天GORA■ 広告関連ビジネス 等
	成長投資ビジネス <ul style="list-style-type: none">■ 楽天スーパーロジスティクス■ 楽天マート■ 楽天ブックス■ 楽天24■ Rakuten Fashion 等
インターナショナル部門	<ul style="list-style-type: none">■ Rakuten Rewards■ Rakuten Viber■ Rakuten TV■ Rakuten Kobo■ Rakuten Viki 等
マイノリティ投資	<ul style="list-style-type: none">■ 楽天キャピタル 等
その他インターネットサービス	<ul style="list-style-type: none">■ 台湾楽天市場■ スポーツ事業（イーグルス・ヴィッセル等） 等

*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以下の通り

- 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

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
- 楽天エナジー（楽天でんき、楽天ガス）

楽天シンフォニー

- 楽天シンフォニー

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

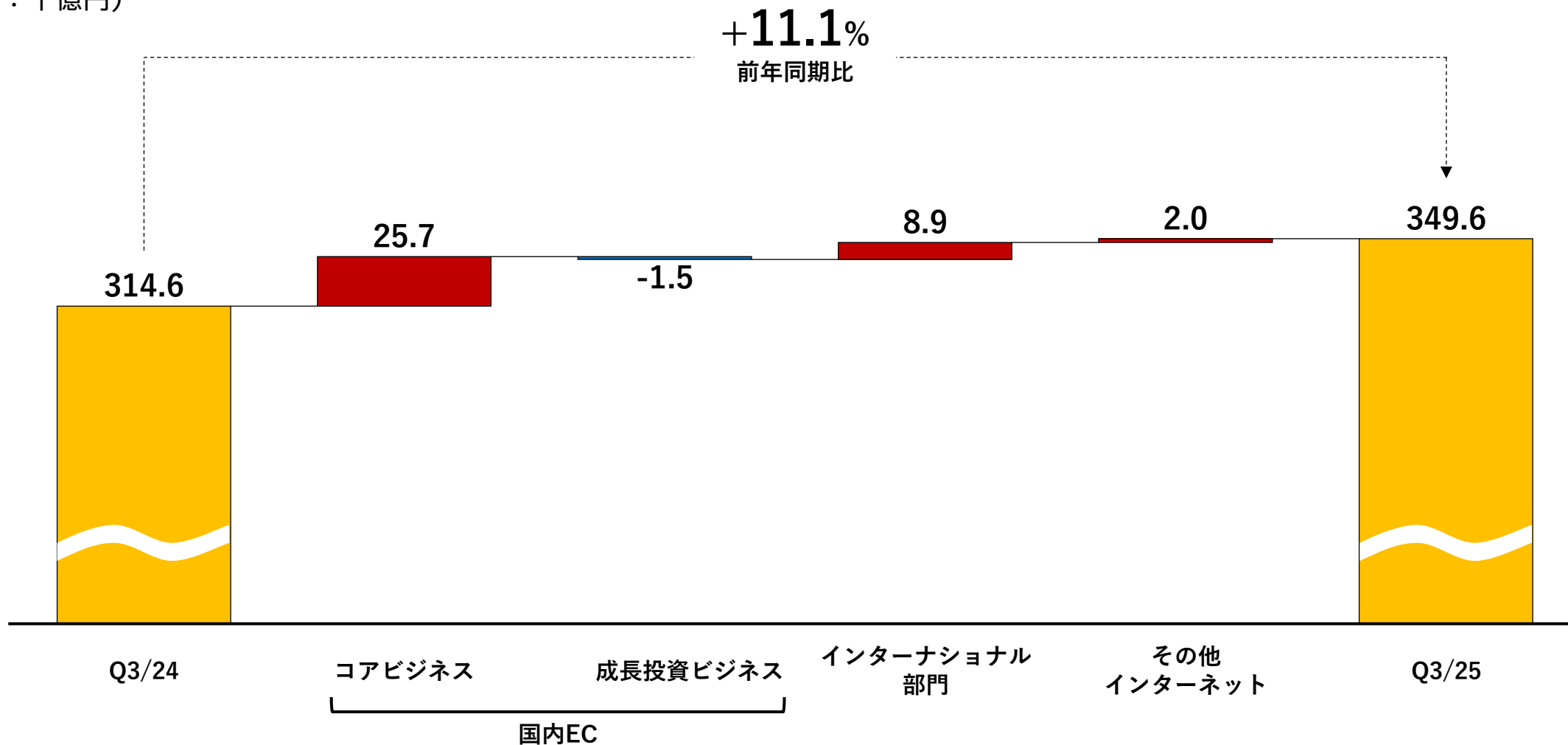
インターネットサービスセグメント業績

Q3/25 (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 ^{*1}	265.5	+10.0%	33.9	+33.6%
コアビジネス ^{*2}	189.1	+15.7%	42.7	+13.4%
成長投資ビジネス ^{*2}	76.4	-1.9%	-8.8	+3.5
国際部門 ^{*1*3*4}	73.0	+13.8%	0.6	+93.0%
内) Rakuten Rewards	32.0	+6.2%	1.5	-19.0%
マイノリティ投資 ^{*3*5}			-4.4	-5.7
その他インターネットサービス ^{*1*3*5}	11.0	+21.7%	-5.9	-0.1
セグメント合計	349.6	+11.1%	24.2	+14.5%

*1: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *2: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。 *3: Q4/24~国際部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。 *4: オープンコース: 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等の合計。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。 *5: マイノリティ投資の売上収益は、その他インターネットサービスに含まれる。

インターネットサービスセグメント売上収益推移^{*1*2*3}

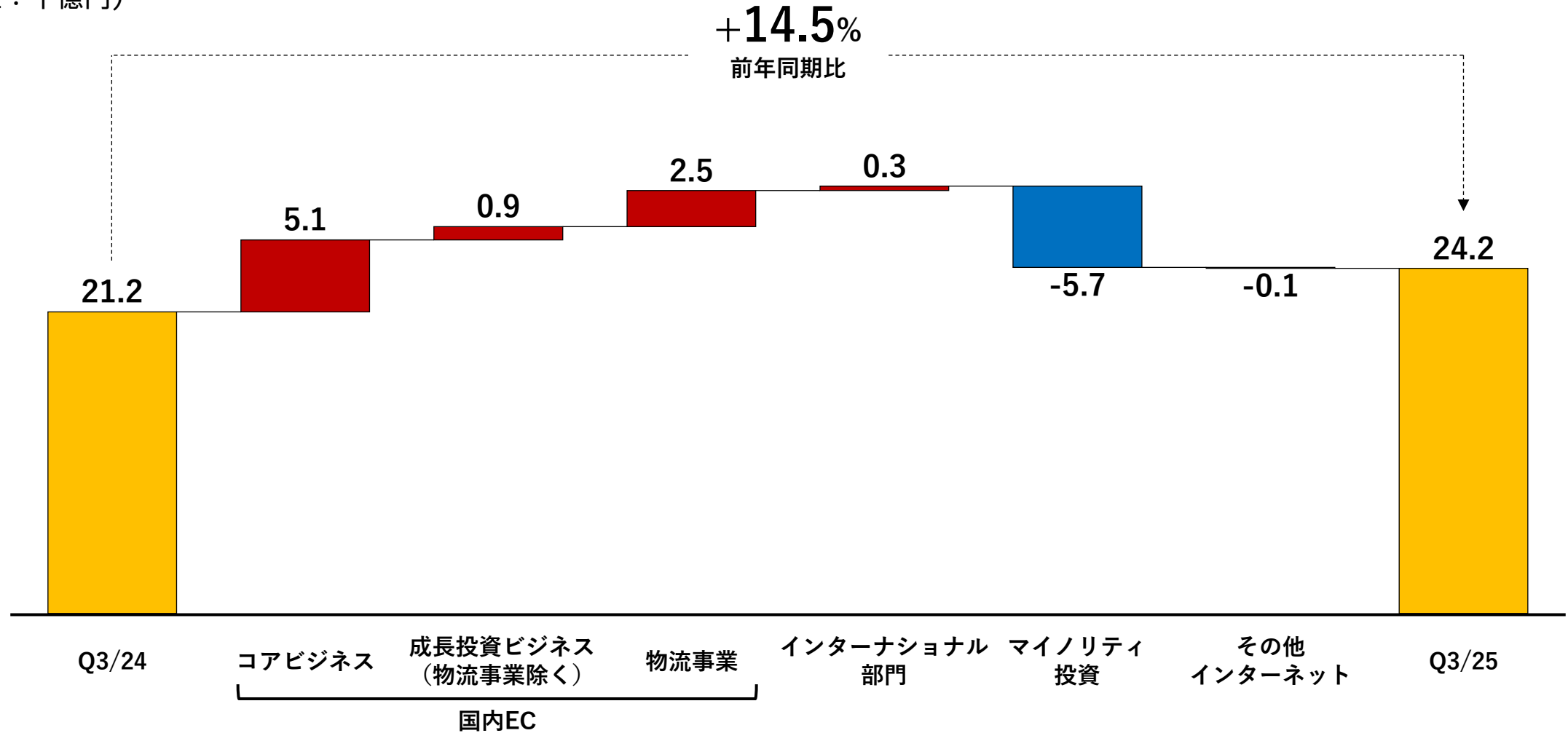
(単位：十億円)



*1: Q4/24~国際部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。 *2: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *3: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。

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*2*3}

(単位：十億円)

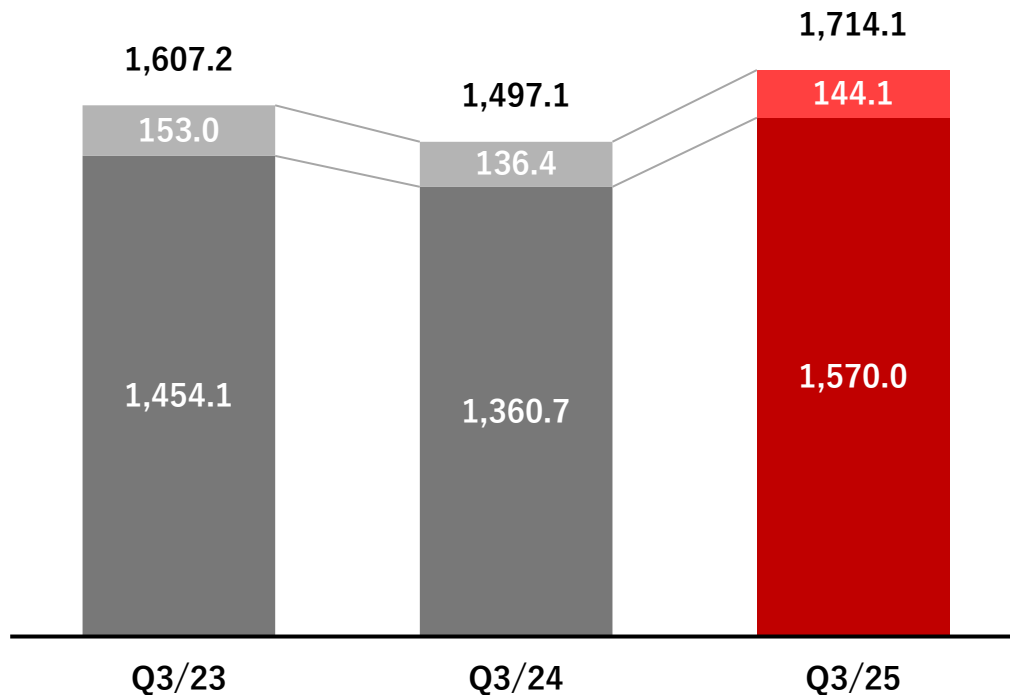


*1: Q4/24~国際部門及びマイノリティ投資をその他インターネットサービスから区分して別掲。その他インターネットサービスの過去数値について遡及修正を実施。 *2: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *3: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。

国内EC 流通総額^{*1*2*3*4}

- ふるさと納税ポイント付与ルール改定（10月～）に伴う駆け込み需要により高成長達成。テークレイトはふるさと納税影響によるGMSの構成比の変化等により低下したが、一過性のものと推測

（単位：十億円）

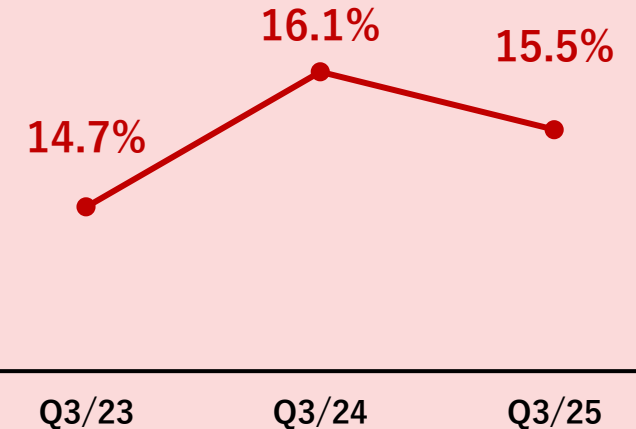


国内EC
+14.5%
前年同期比

成長投資ビジネス
+5.6%
前年同期比

コアビジネス
+15.4%
前年同期比

国内EC テークレイト推移

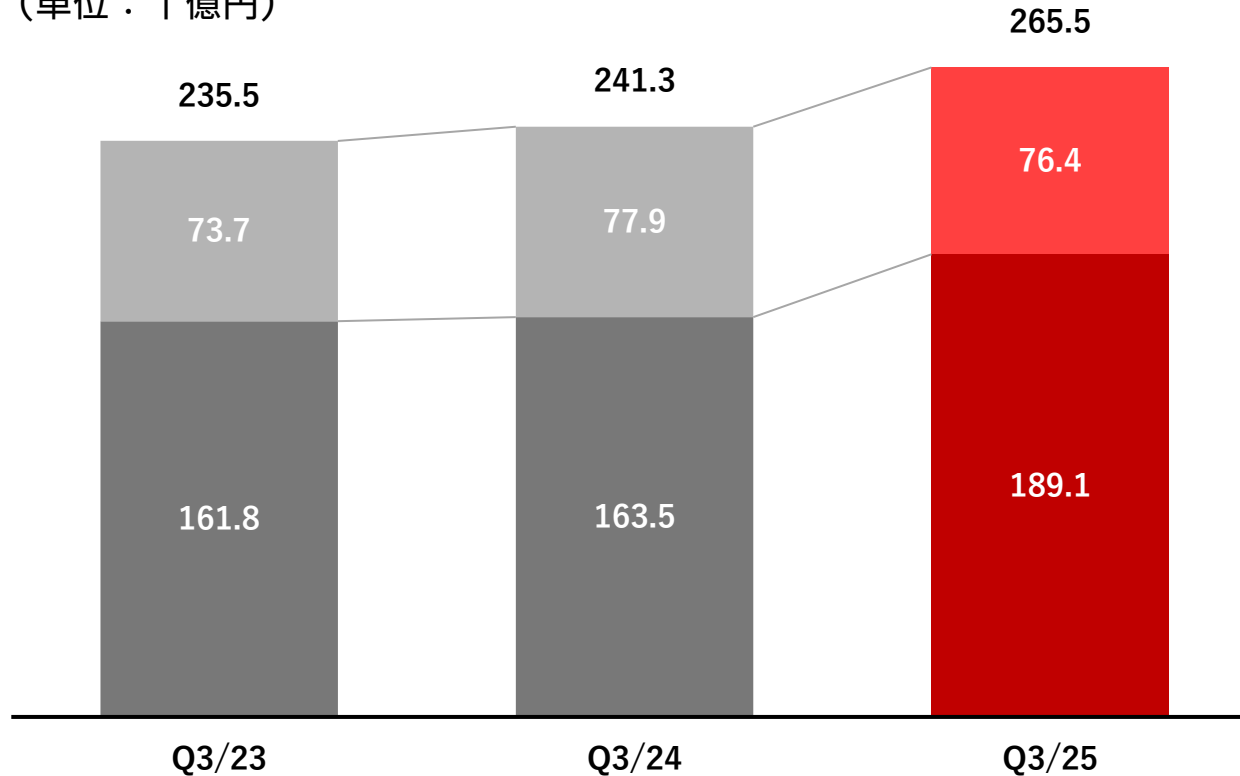


*1：国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）＝市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ブックスネットワーク、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、Rakuten24などの日用品直販、Car、ラクマ、Rebates、ネットスーパー、楽天チケット、クロスボーダートレーディング等の流通額の合計。 *2：Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *3：Q2/25より、国内EC流通総額の計上範囲を見直し。過去数値についても遡及修正を実施。 *4：Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。

国内EC 売上収益^{*1*2}

- コアビジネスは、ふるさと納税の需要前倒しによる楽天市場の高成長と、トラベル事業の好調がけん引
- 成長投資ビジネスは、物流事業や楽天ブックスが収益貢献したものの、ユーザー獲得苦戦の楽天マート等の減収により、前年同期比マイナス成長

(単位：十億円)



国内EC
+10.0%
 前年同期比

成長投資ビジネス
-1.9%
 前年同期比

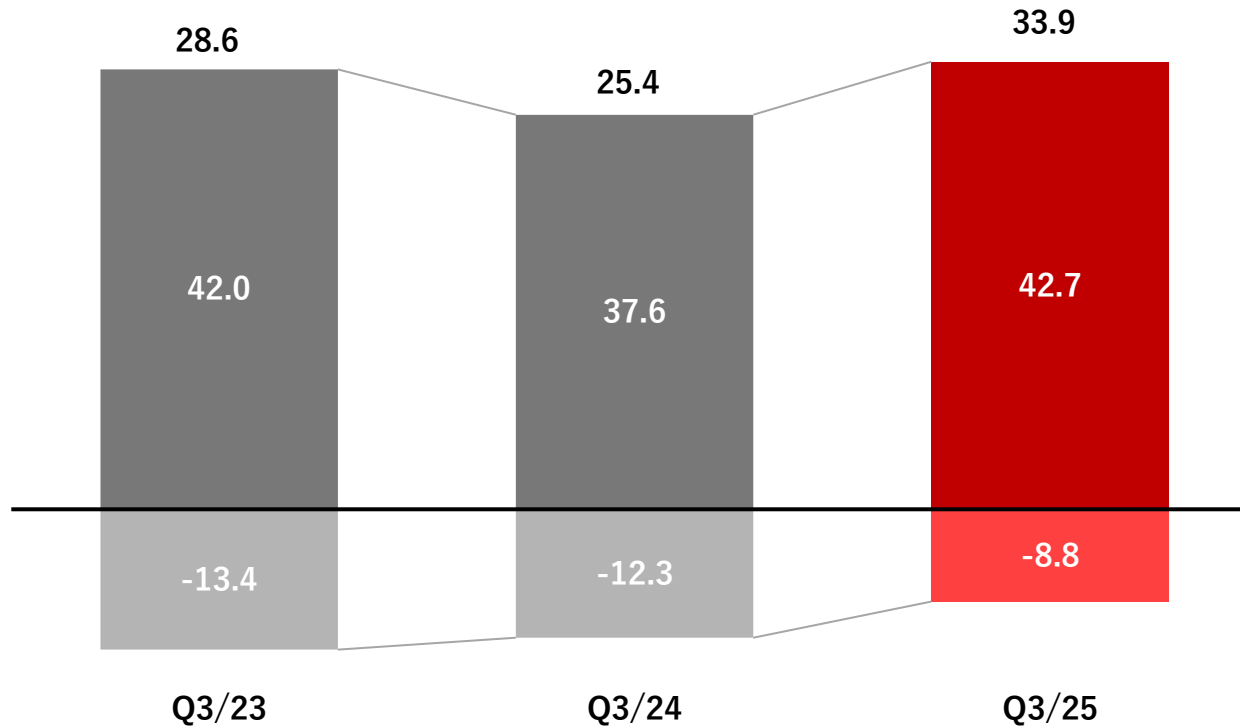
コアビジネス
+15.7%
 前年同期比

*1: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *2: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。

国内EC 営業利益^{*1*2}

- コアビジネスは、楽天市場と楽天トラベル等の増収により増益
- 成長投資ビジネスは、料金改定を実施した物流事業が損失改善に大きく寄与

(単位：十億円)



国内EC
+33.6%

前年同期比

コアビジネス

+13.4%

前年同期比

成長投資ビジネス

+35億円

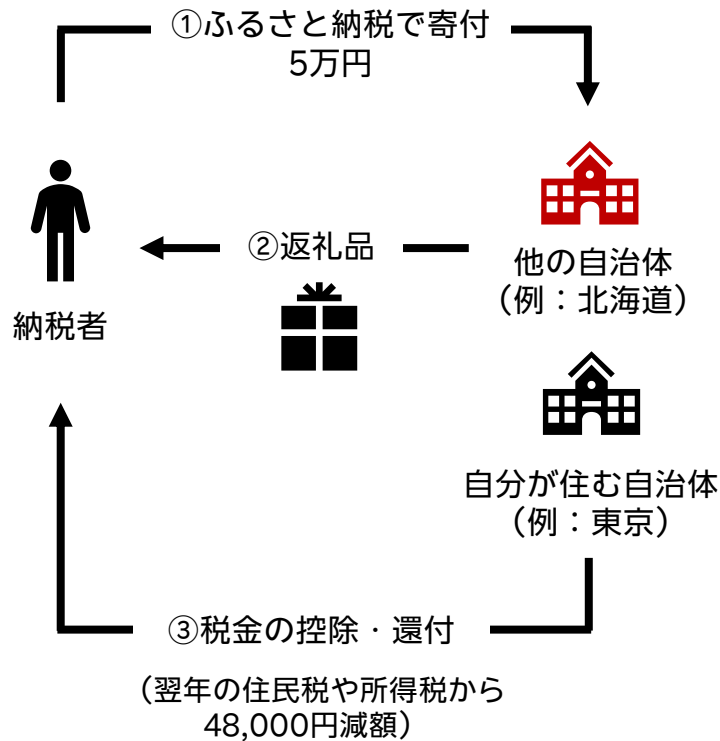
前年同期比

*1: Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。
*2: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。

ふるさと納税の概要

- ふるさと納税は応援したい自治体に寄付をすることで、税金の控除を受けながら返礼品がもらえる制度
- ふるさと納税受入額は年々拡大

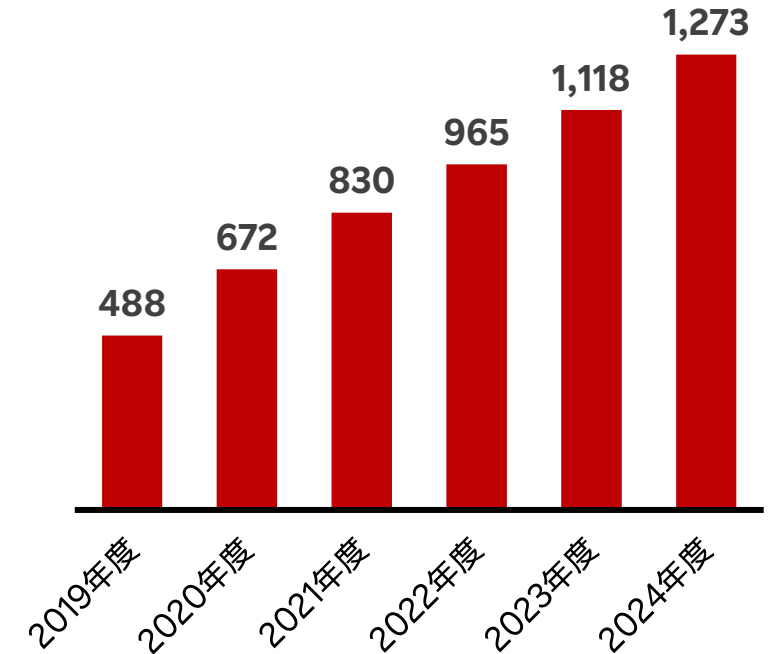
ふるさと納税の仕組み



ふるさと納税の歴史と主な変更点

時期	内容
2008年 4月	ふるさと納税制度スタート
2015年 7月	「楽天ふるさと納税」スタート
2019年 6月	返礼品は寄附額の3割以下・地場産品限定という条件が義務化
2023年 10月	事務手数料の上限設定や、より厳格な地場産品基準の導入
2025年 10月	ふるさと納税のポータルサイトを通じて寄付に対するポイント還元の禁止 楽天グループは本告示は無効と主張し、東京地裁に行政訴訟を提起 (2025年7月)

ふるさと納税市場規模 (十億円) *

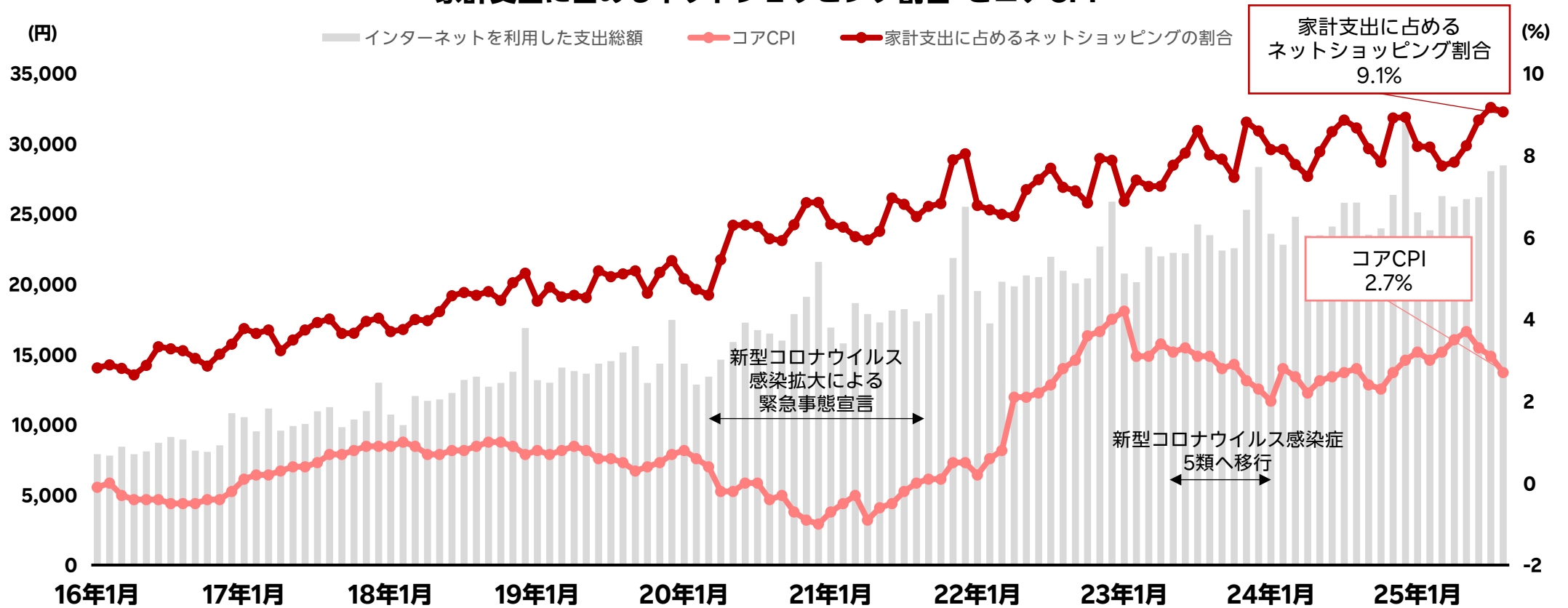


*総務省開示資料を基に作成。年度は4月から翌年3月まで

マクロ経済の視点から見るネットショッピングの成長

- 新型コロナウイルスの感染拡大を契機に進んだネットショッピングの利用率は、経済正常化の中でも定着
- インフレ圧力の中でもネットショッピング支出額は堅調に推移

家計支出に占めるネットショッピング割合*1とコアCPI*2

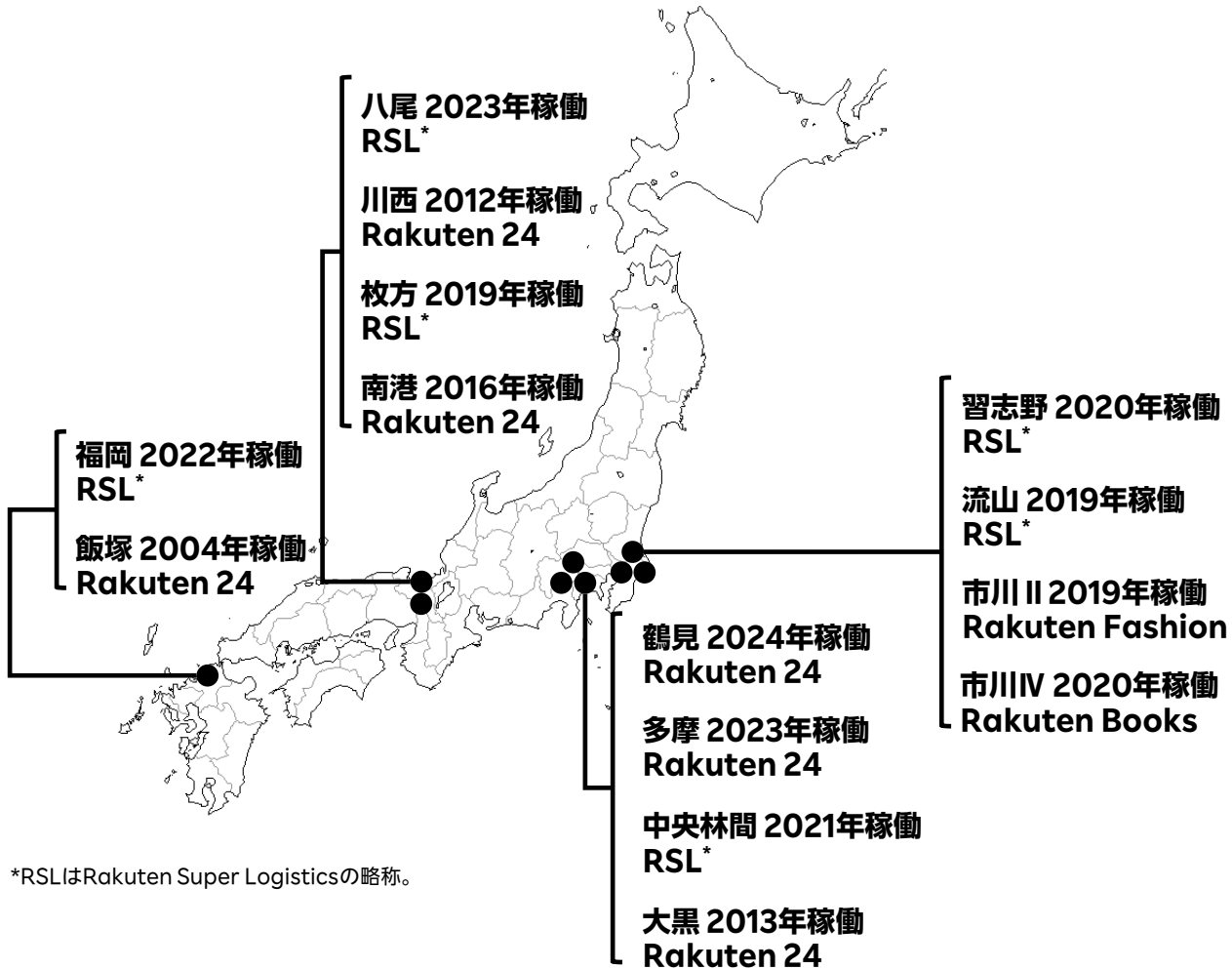


出所 総務省 消費者物価指数、家計調査（家計収支編）、家計消費状況調査（インターネットを利用した1世帯当たり1か月間の支出）

*1：ネットショッピングの支出金額（二人以上の世帯）と家計調査収支編（二人以上の世帯）の消費支出で算出 *2：生鮮食品を除く総合指数の前年同月比推移

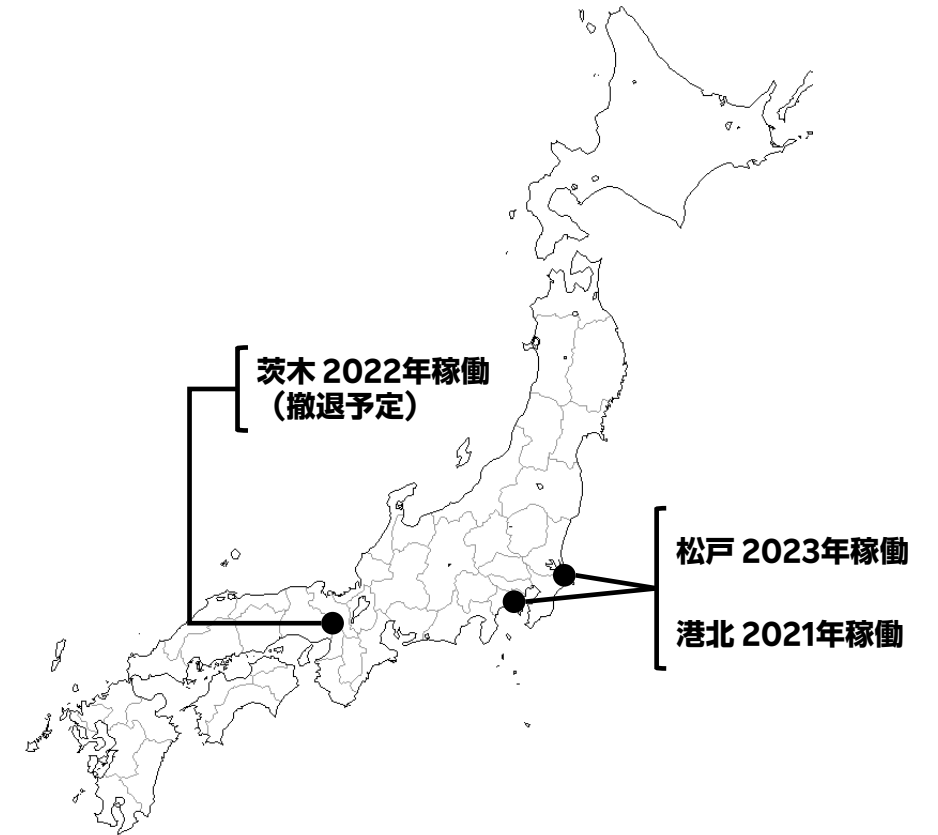
物流拠点一覧

JP楽天ロジスティクス



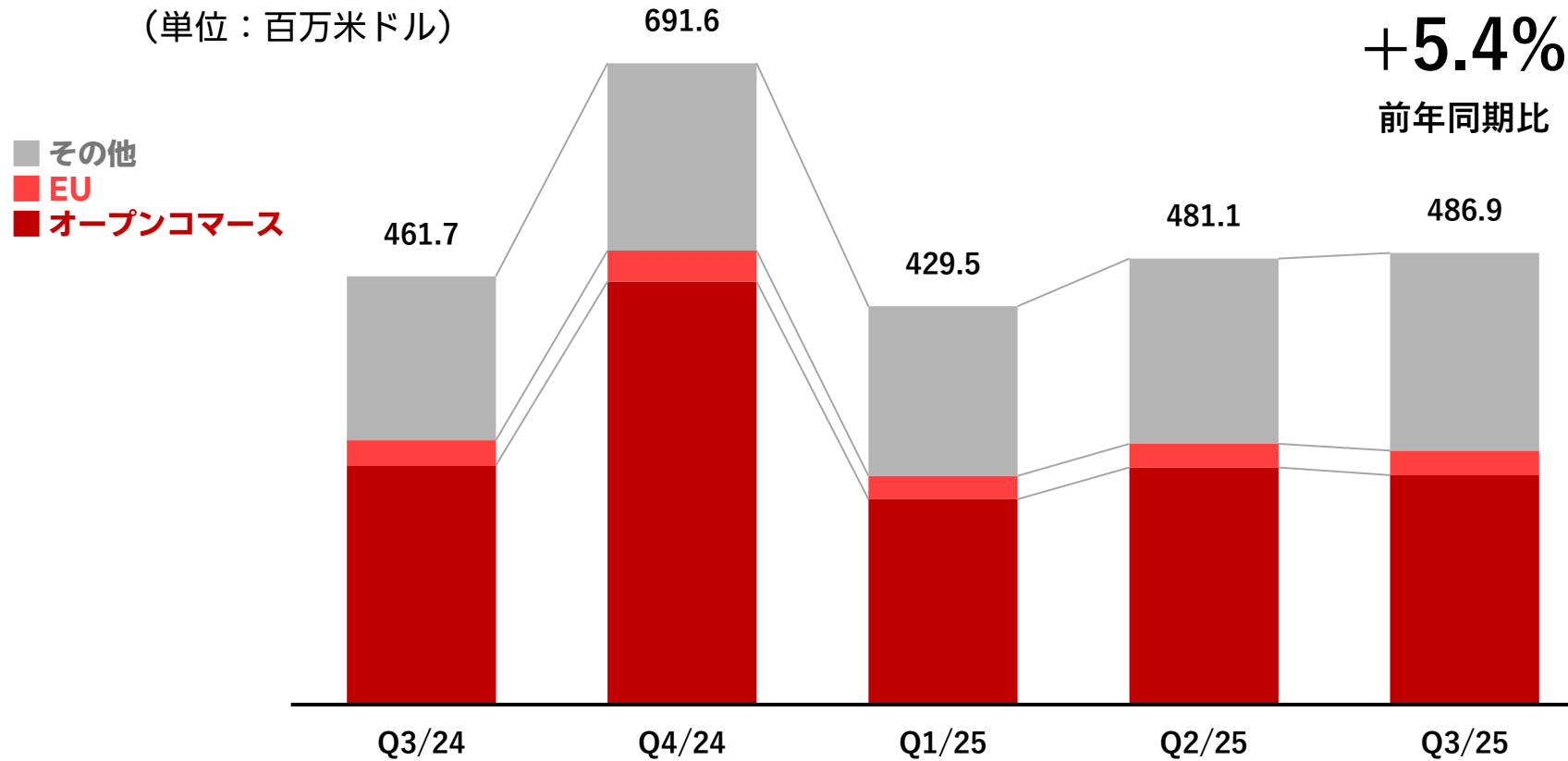
*RSLはRakuten Super Logisticsの略称。

楽天マート物流センター



国際EC部門 売上収益^{*1*2}

- Rakuten Rewardsは米國小売企業の慎重姿勢で売上が横ばい
- 一方、Rakuten Koboのカラー端末及びコンテンツの売上拡大や、Rakuten Viberの通信売上及び広告売上の好調が増収に寄与



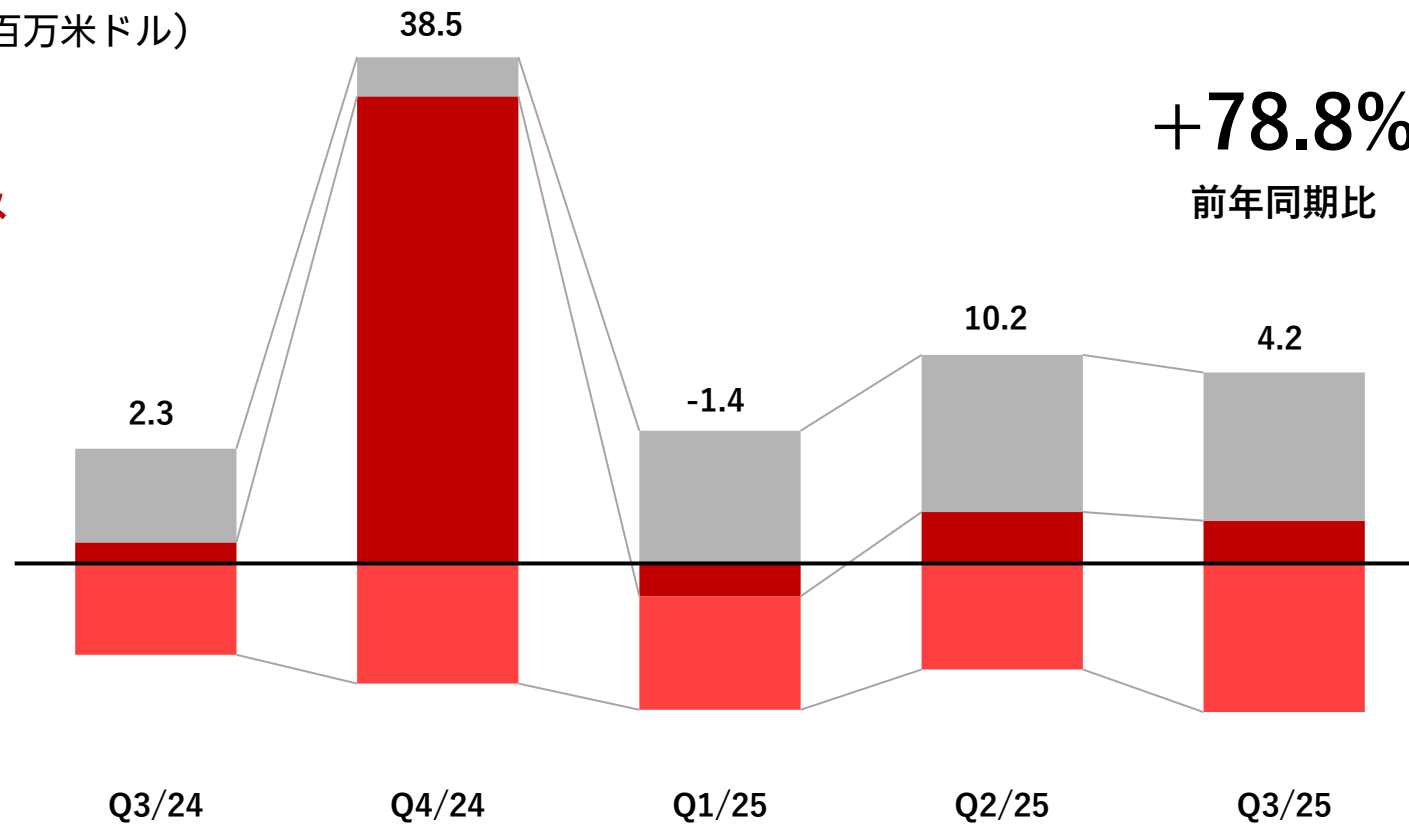
*1：オープンコマース：Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Viki等の合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。*2：Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。

国際EC部門 営業利益^{*1*2}

- Rakuten Rewardsはマクロ環境の影響を受け営業利益は伸び悩み
- 一方、Rakuten Koboのカラー端末及びコンテンツの好調やRakuten Viberの増収、及びRakuten Vikiのサブスクリプションの拡大が増益に寄与

(単位：百万米ドル)

■ その他
■ オープンコマース
■ EU



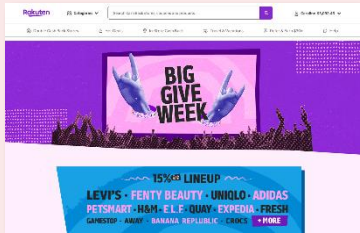
*1：オープンコマース：Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Viki等の合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。 *2：Q1/25及びQ2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。

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
Q3/25

-10.5%

前年同期比

26.5 億米ドル

Rakuten TV



ユーザー数*
(2025年9月末時点)

+31.3%

前年同期比

159.7 百万人

Rakuten kobo



総登録者数
(2025年9月末時点)

+7.0%

前年同期比

72.4 百万人

Rakuten Viber



総登録者数
(2025年9月末時点)

+4.4%

前年同期比

16.2 億人

Rakuten Viki



総登録者数
(2025年9月末時点)

+20.7%

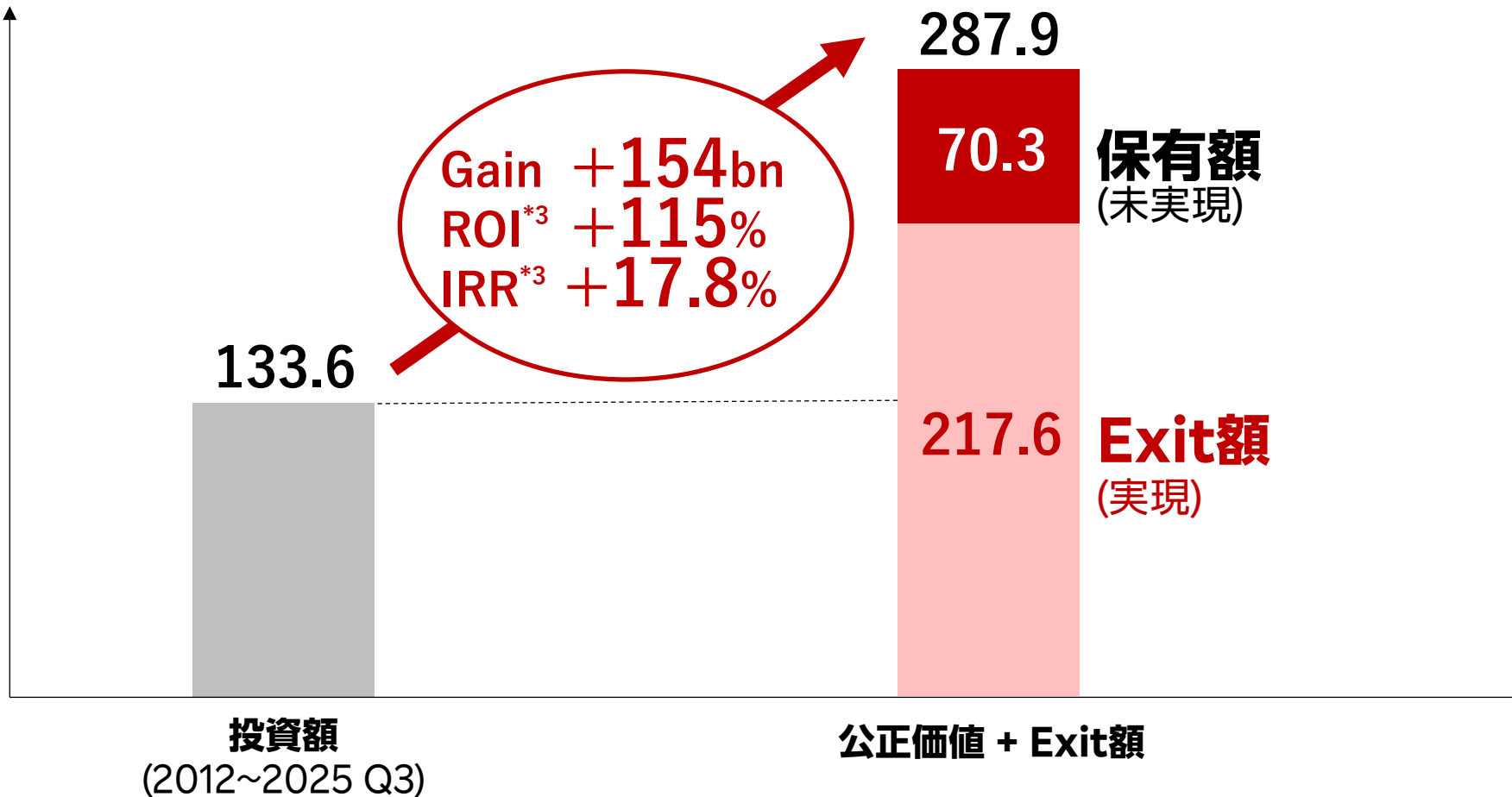
前年同期比

114.7 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^{*2} (2025年9月末時点)

(単位：十億円)



*1: 楽天グループ投資事業 (楽天キャピタル) *2: 楽天キャピタル以外のマイノリティ投資 (Lyft及び楽天メディカル) 及び短期投資を除く (インターネットおよびモバイルセグメントの合計)。 *3: Q1/25より、ROI及びIRRを日本円建ての値に変更。

マイノリティ投資ポートフォリオ

保有

投資件数*1 :

48 件

eコマース

SHOPBACK

carousell

SaaS

OneSignal

dataX

hacomono

mov

モバイル*2

airalo

SCIENCE ARTS

POCKETALK

TapFun

サステナビリティ

TeraWatt
TECHNOLOGY

JEPLAN

ライドシェアリング

cabify

ヘルスケア

アイメッド

Ubie

AI/その他

BRAHMA

Digital Entertainment
Asset Pte. Ltd.

Exit済*3

47 件

Pinterest

goto

Careem
(一部Exit)

BASE FOOD

VISIONAL

TENTIAL
(一部Exit)

Upstart

楽天キャピタル以外*4

2 件

lyft

Rakuten Medical

(関連会社)

*1: 投資件数はQ3/25時点の楽天キャピタルの投資に限定。 *2: モバイルセグメント関連投資を含む *3: 2015年以降Exit分、件数は一部Exitを除く。 *4: 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 (Exit済を含む)。

フィンテックセグメント

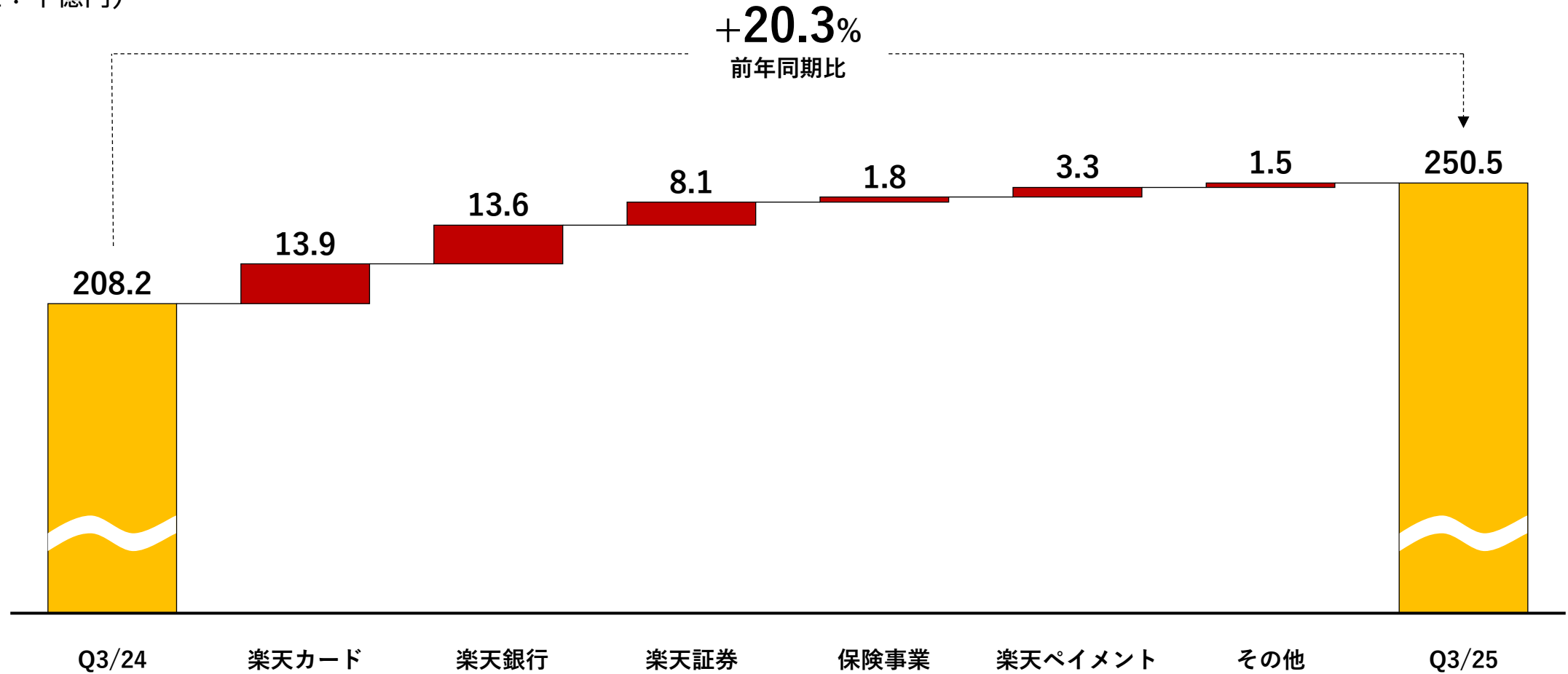
フィンテックセグメント業績

Q3/25 (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	99.2	+16.3%	19.1	+15.2%
楽天銀行	55.1	+32.7%	25.0	+46.5%
楽天証券 ^{*1}	41.7	+24.2%	14.0	+51.2%
保険事業 ^{*2}	22.2	+8.7%	-0.3	-0.4
楽天ペイメント ^{*3}	26.5	+14.4%	2.6	+78.8%
その他 ^{*4}	5.8	+35.1%	-5.2	-0.8
セグメント合計	250.5	+20.3%	55.2	+37.9%

*1: Q3/25より、楽天証券の海外子会社を、楽天証券からその他に移管。過去数値についても遡及修正を実施。 *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、楽天Edy、ポイントパートナーを含む。 *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、楽天証券の海外子会社、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*

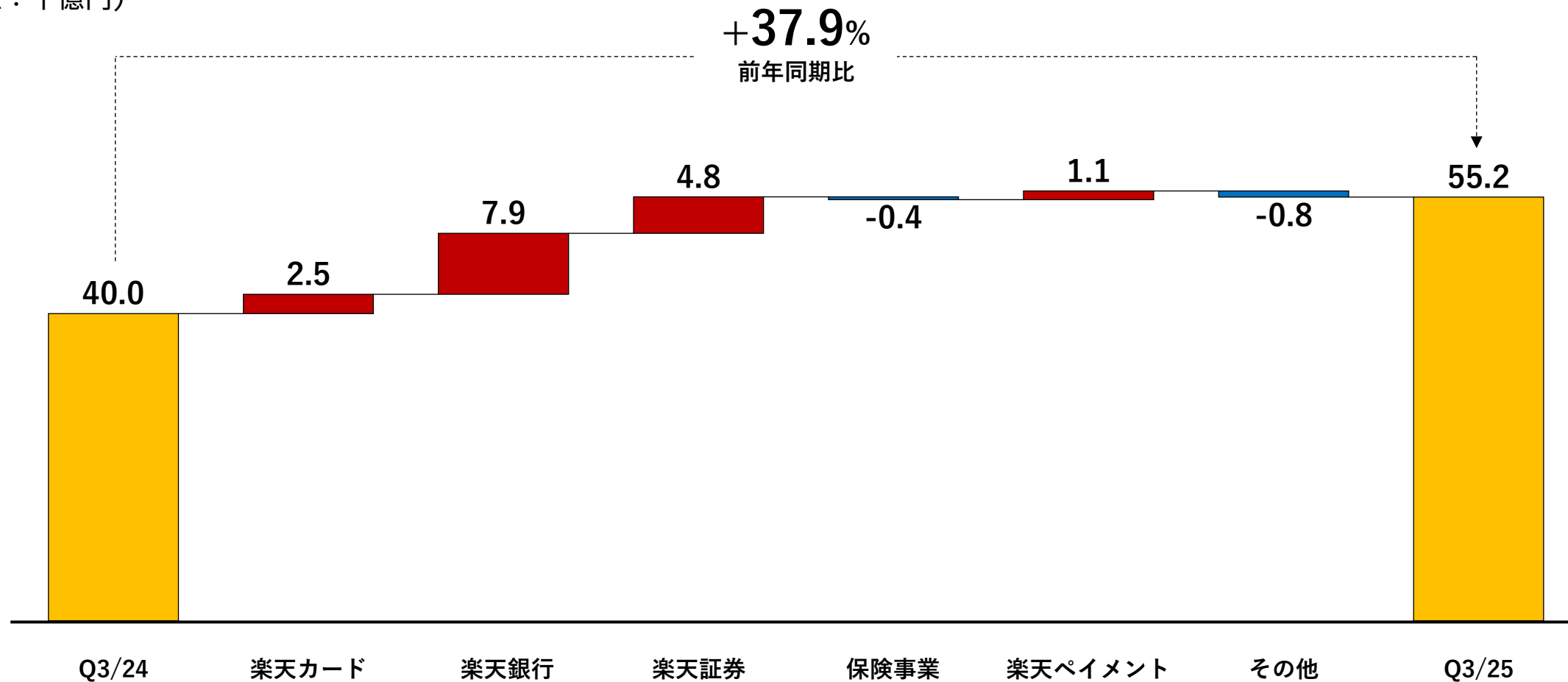
(単位：十億円)



*Q3/25より、楽天証券の海外子会社を、楽天証券からその他に移管。過去数値についても遡及修正を実施。

フィンテックセグメントNon-GAAP営業利益推移*

(単位：十億円)



*Q3/25より、楽天証券の海外子会社を、楽天証券からその他に移管。過去数値についても遡及修正を実施。

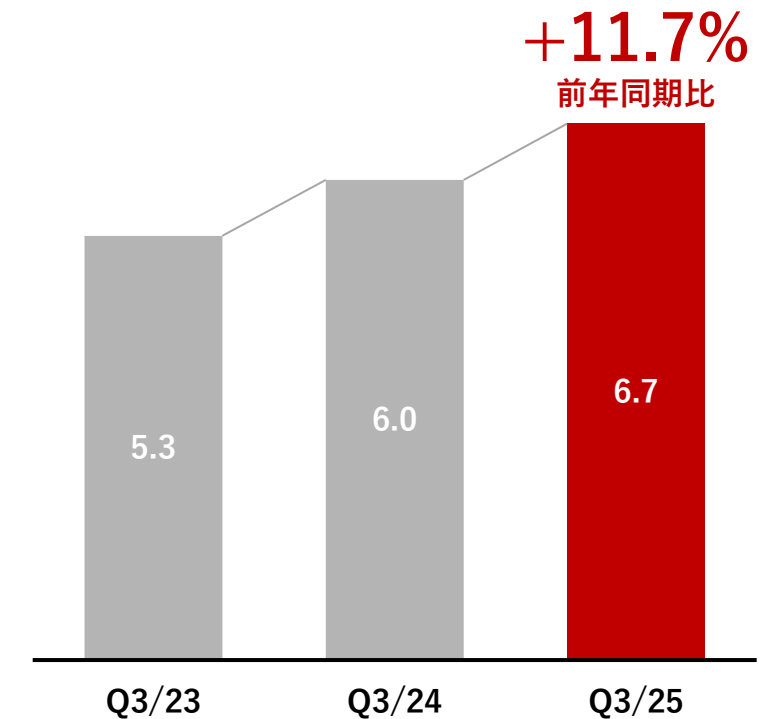
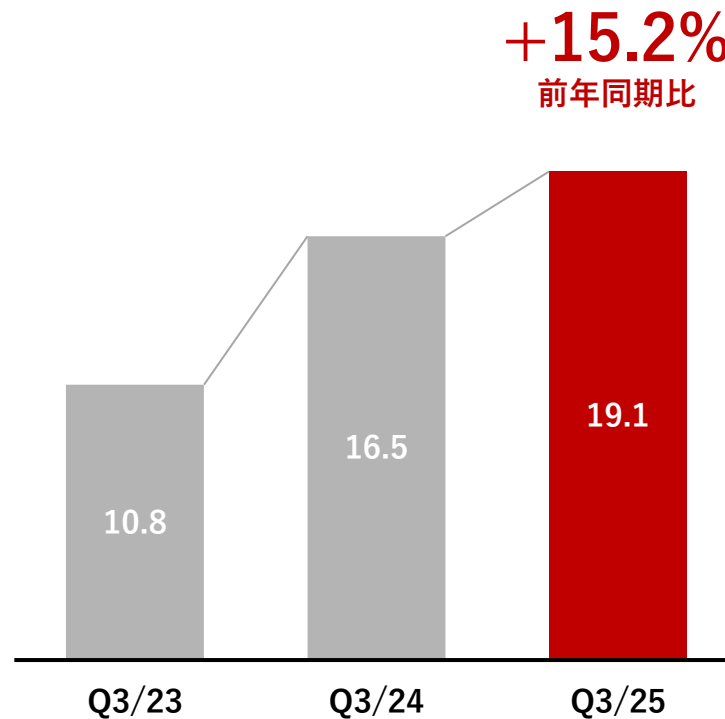
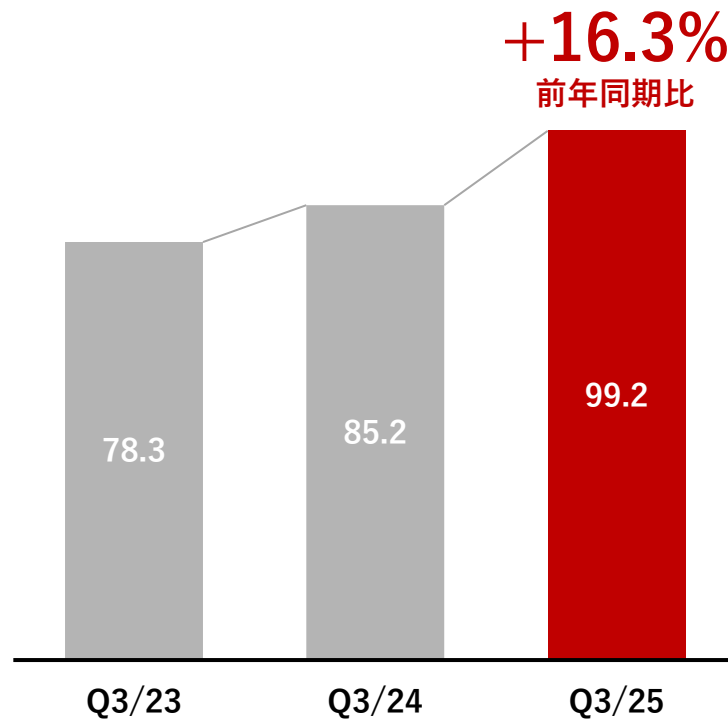
楽天カード 業績及び経営指標の推移

- 顧客基盤の拡大・客単価の上昇とふるさと納税の需要前倒しに伴い取扱高の増加が継続。リボ払い手数料率の引き上げも相俟って増収増益
- 金利費用は増加しているものの、通期でのNon-GAAP営業利益は1桁前半の成長率を見込む

売上収益 (十億円)

Non-GAAP営業利益 (十億円)

ショッピング取扱高 (兆円)



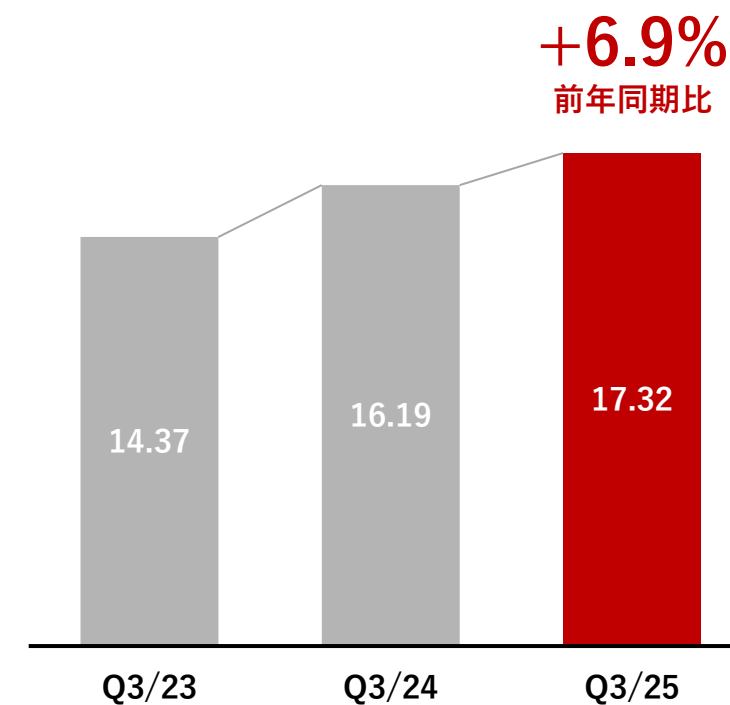
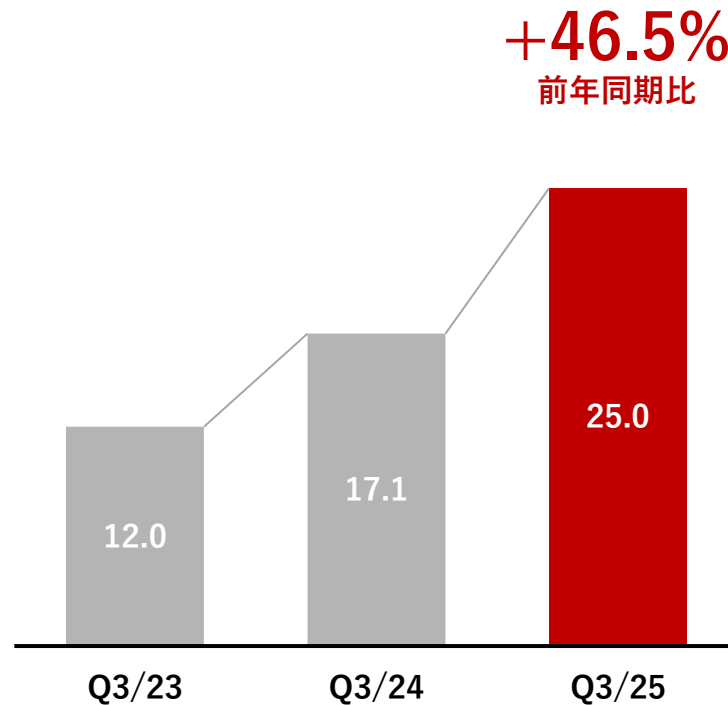
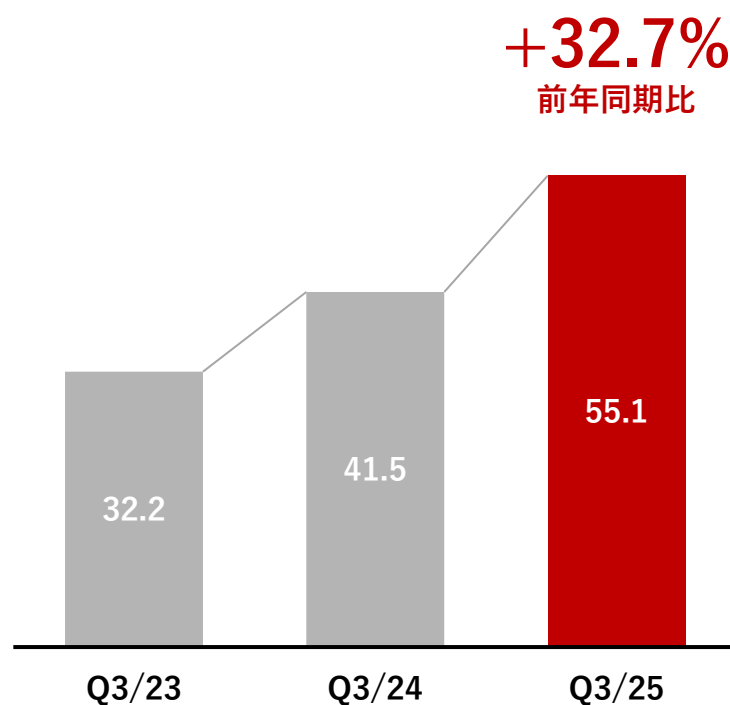
楽天銀行 業績及び経営指標の推移

- 口座数の増加とメイン口座化の進展により預金残高が拡大
- ミドルリスクアセットの増加及び日銀の政策金利引き上げにより、金利収益が大幅に伸長

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）



*表示単位未満切り捨て

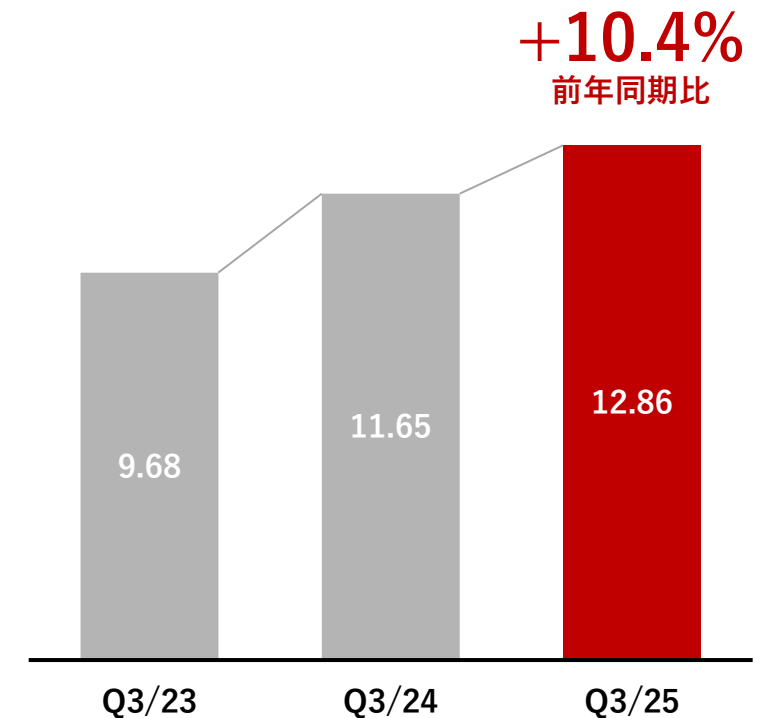
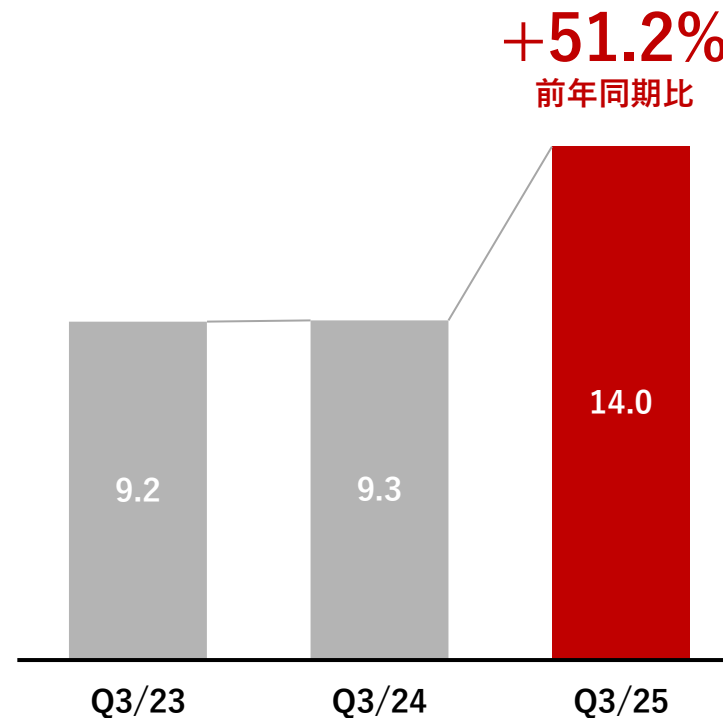
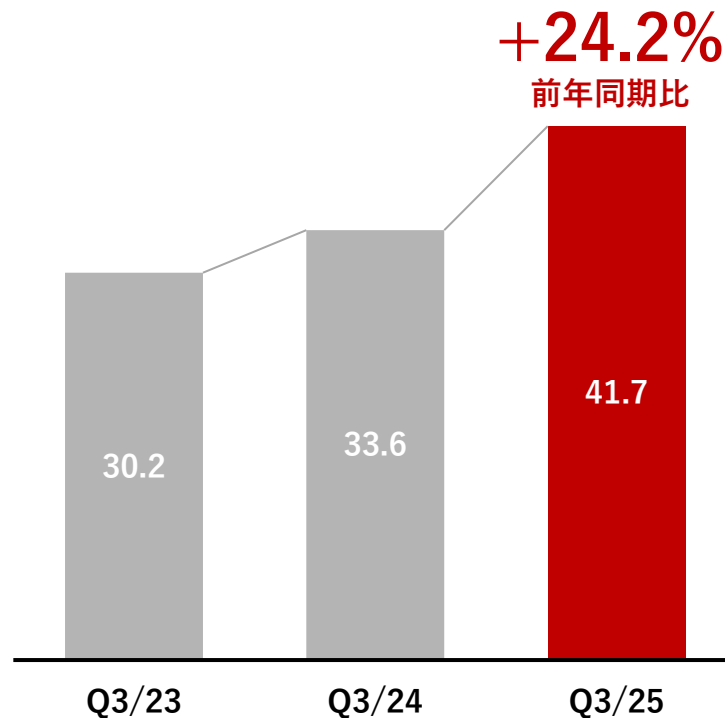
楽天証券 業績及び経営指標の推移

- 良好な市場環境を背景に口座数が拡大。受入手数料・金融収益の伸長により四半期として最高収益更新
- 収益増加に加え費用増を抑制したことで、営業利益は大幅に増加

売上収益*1 (十億円)

Non-GAAP営業利益*1 (十億円)

総合口座数*2 (百万口座)

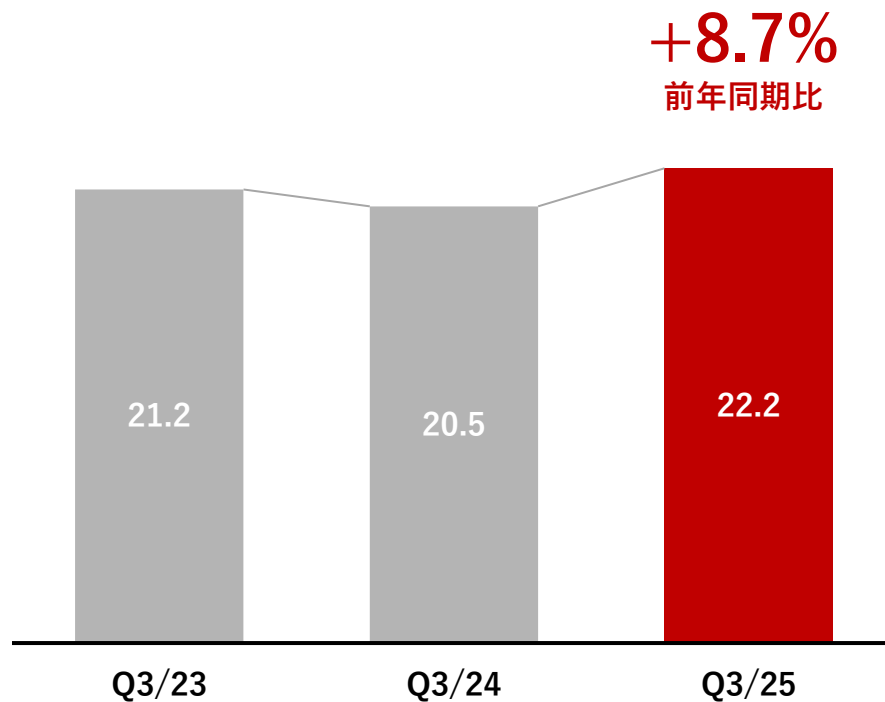


*1: 楽天証券単体、IFRSベース。Q3/25より、計上範囲を楽天証券連結（海外子会社を含む）から楽天証券単体に変更。過去数値についても遡及修正を実施。 *2: 表示単位未満切り捨て

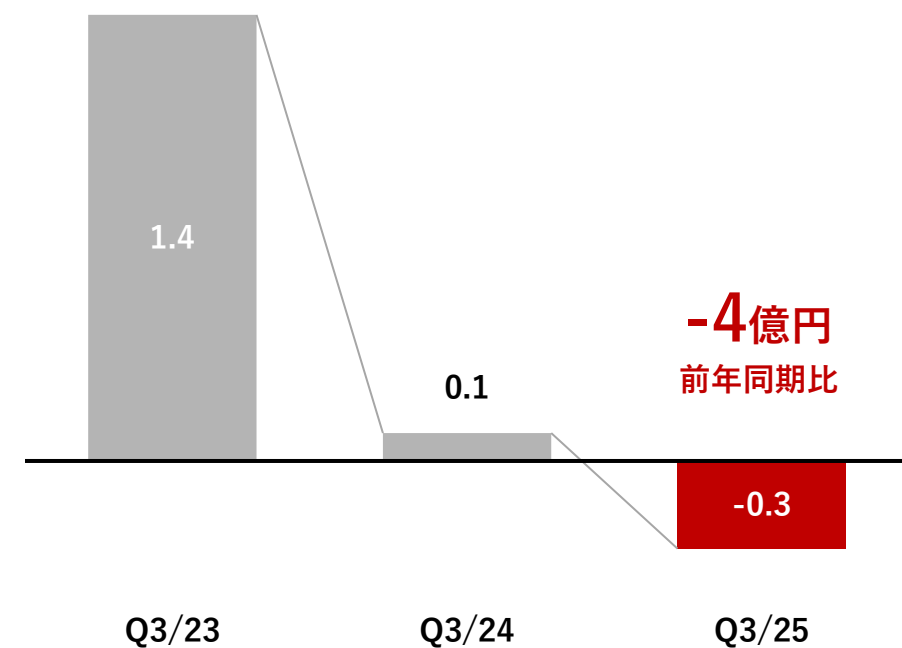
保険事業 業績推移

- 生命保険の医療保険・損害保険の自動車保険等の販売好調が継続し共に増収
- 損害保険は既存契約の収支予測値を保守的に変更したこと、及び九州豪雨で支払い保険金が拡大したことにより一過性の損失が発生したものの、「選択と集中」戦略による商品ポートフォリオの最適化により収益改善を加速

売上収益（十億円）



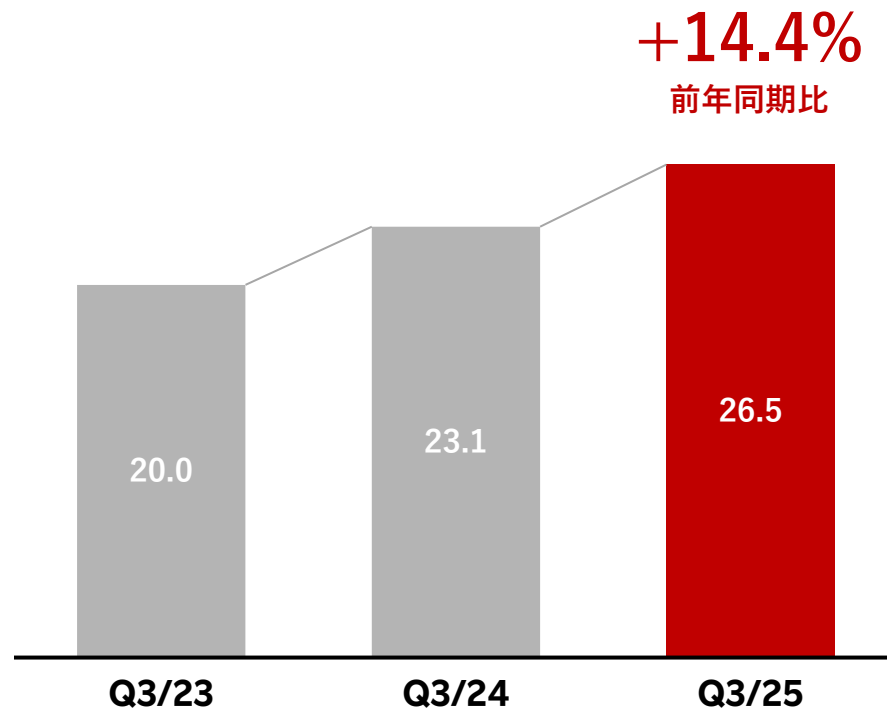
Non-GAAP営業利益（十億円）



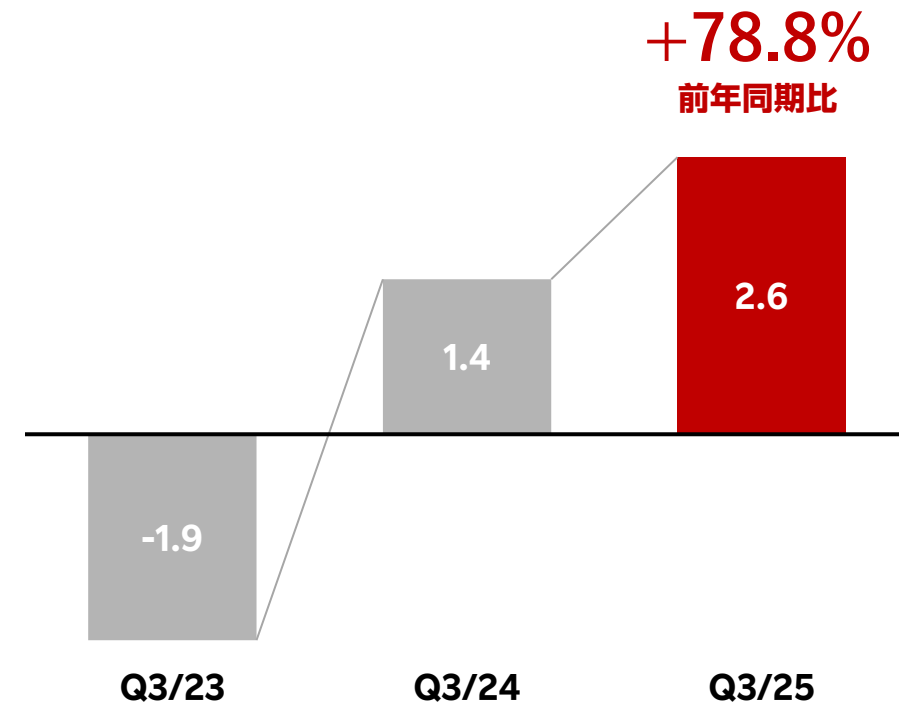
楽天ペイメント 業績推移

- 「楽天ペイ」アプリのユーザー数増加が継続し、取扱高が引き続き拡大
- 収益の増加に加え、コスト水準も低位を維持し営業利益の拡大が継続

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



モバイルセグメント

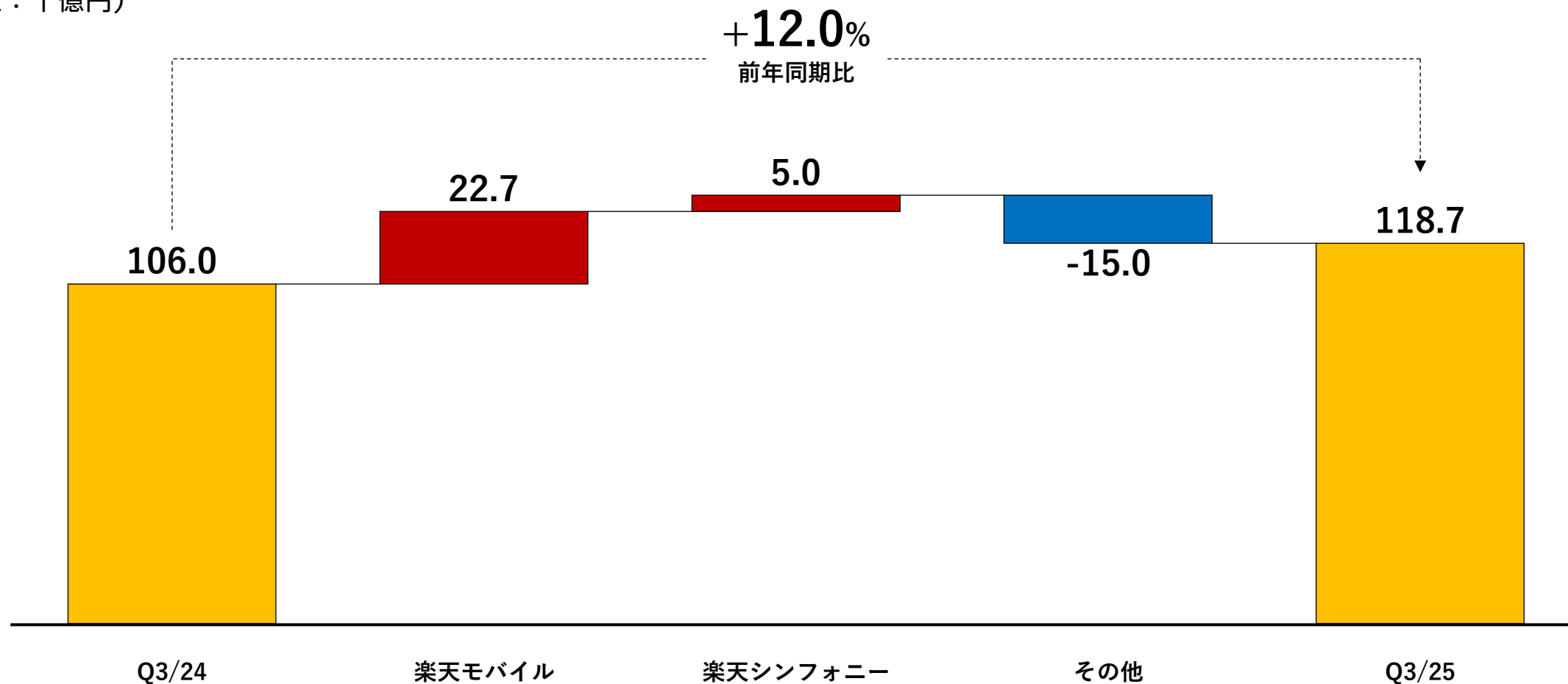
モバイルセグメント業績

Q3/25 (十億円)	売上収益	前年同期比	Non-GAAP 営業利益	前年同期比
楽天モバイル ^{*1}	95.2	+31.2%	-37.2	+13.4
MNO ^{*2}	53.9	+24.7%		
MVNO ^{*2*3}	1.2	-36.2%		
デバイス／付属品	17.0	+30.3%		
その他モバイル（楽天ひかり等を含む） ^{*2}	11.7	-18.1%		
その他事業 ^{*4}	11.3	+11.3%		
楽天シンフォニー	20.1	+33.6%	-1.4	-3.3
その他 ^{*4}	3.4	-81.3%		
セグメント合計	118.7	+12.0%	-38.6	+10.1

*1: 25年4月～楽天コミュニケーションズの一部事業を吸収。 *2: Q4/24に集計範囲の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *3: 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 *4: 25年2月～楽天エナジー(株)を楽天モバイル(株)が吸収合併したことに伴い、Q1/25よりその他事業を追加。

モバイルセグメント売上収益推移^{*1*2}

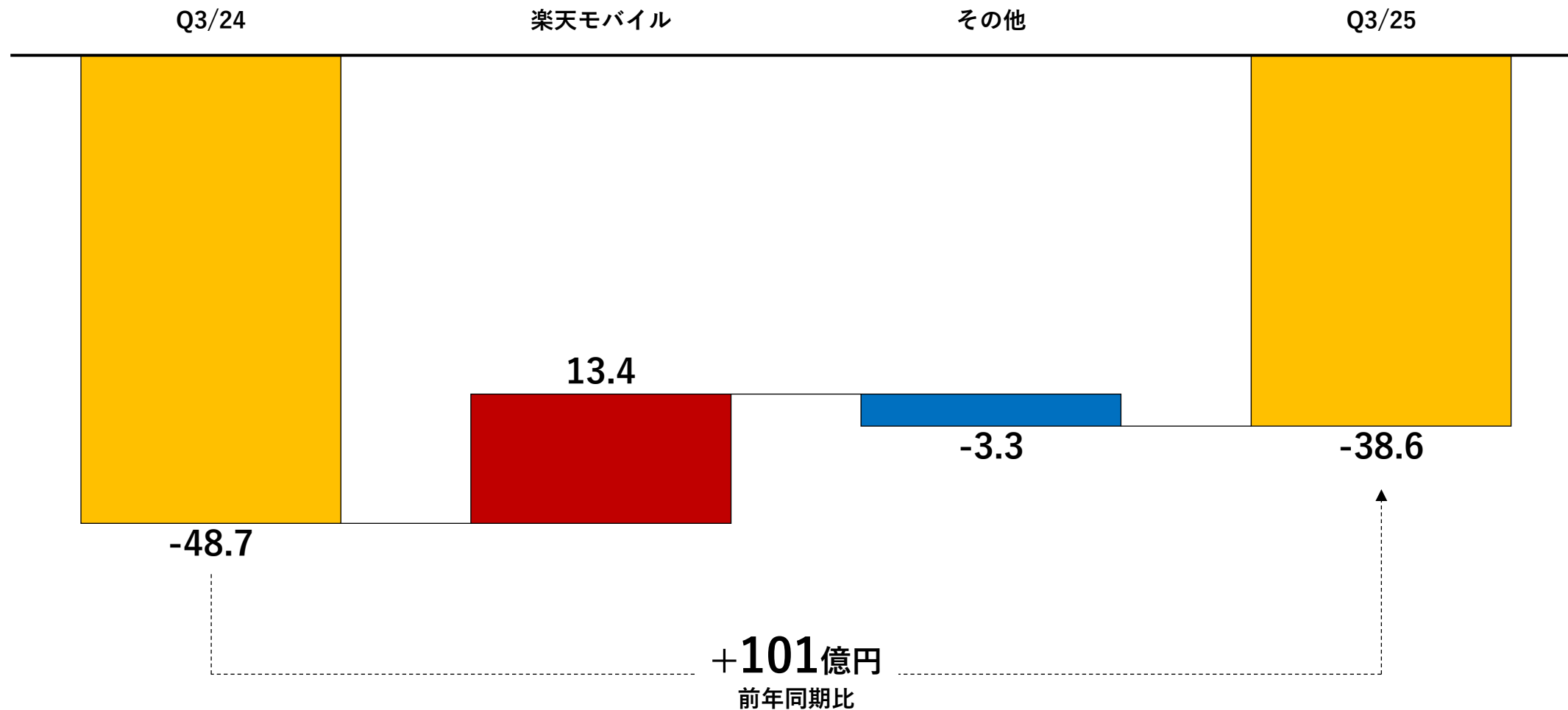
(単位：十億円)



*1：25年2月～楽天エナジー(株)を楽天モバイル(株)が吸収合併。 *2：25年4月～楽天コミュニケーションズの一部事業を楽天モバイル(株)が吸収。

モバイルセグメントNon-GAAP営業損益推移^{*1*2}

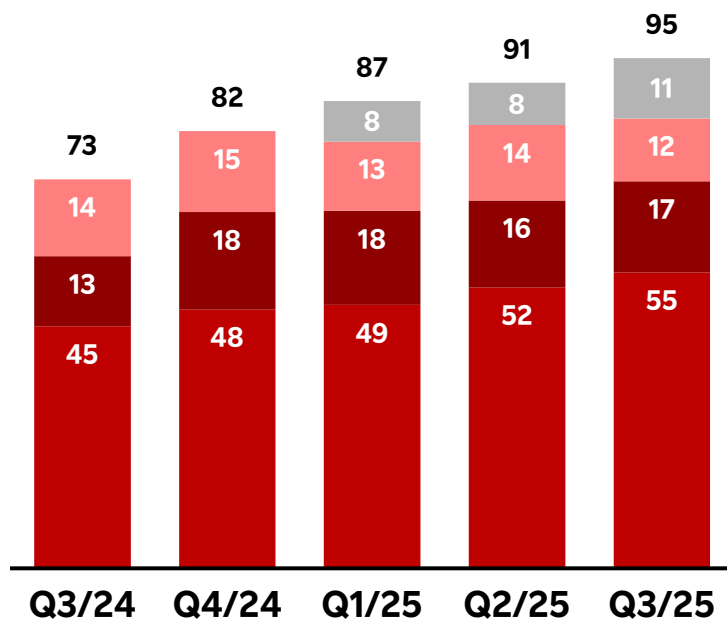
(単位：十億円)



*1：25年2月～楽天エナジー(株)を楽天モバイル(株)が吸収合併。 *2：25年4月～楽天コミュニケーションズの一部事業を楽天モバイル(株)が吸収。

楽天モバイル(株) 四半期業績推移

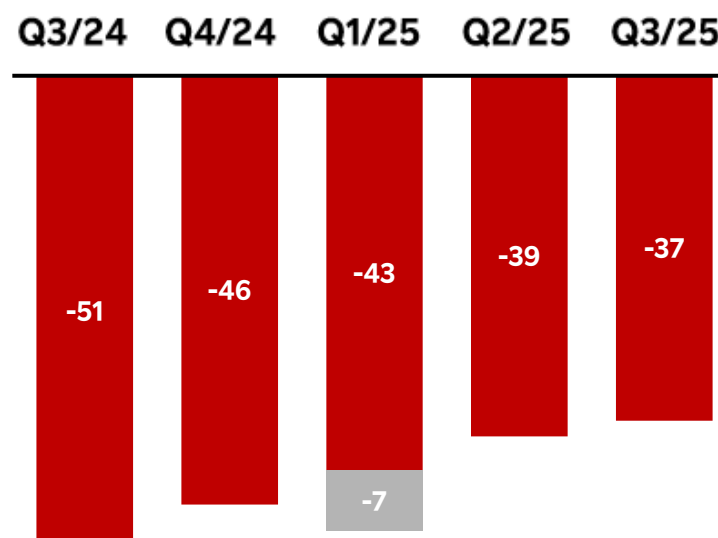
売上収益*1 (十億円)



■ サービス売上 ■ デバイス売上

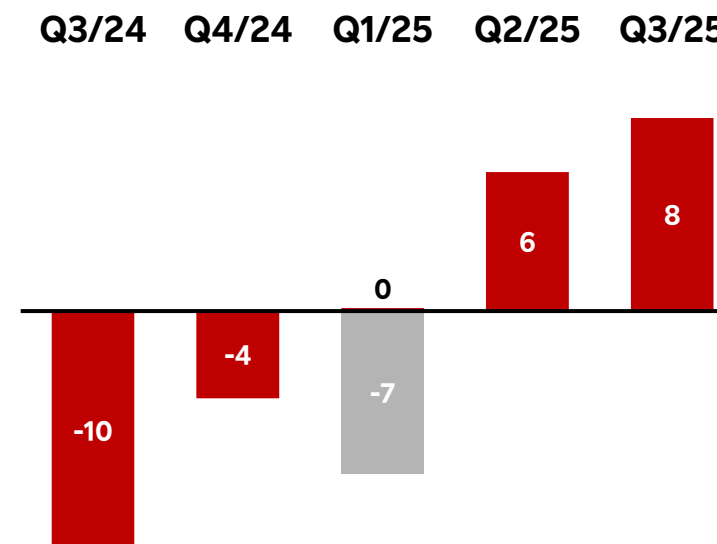
■ その他モバイル (楽天ひかりを含む) ■ その他事業*2

Non-GAAP営業利益*1*2 (十億円)



■ 固定資産税を除く Non-GAAP営業利益/EBITDA ■ 固定資産税

EBITDA*1*2*3 (十億円)



*1: 25年4月～楽天コミュニケーションズの一部事業を吸収。

*2: 25年2月～楽天エナジー(株)を楽天モバイル(株)が吸収合併したことに伴い、Q1/25よりその他事業を追加。

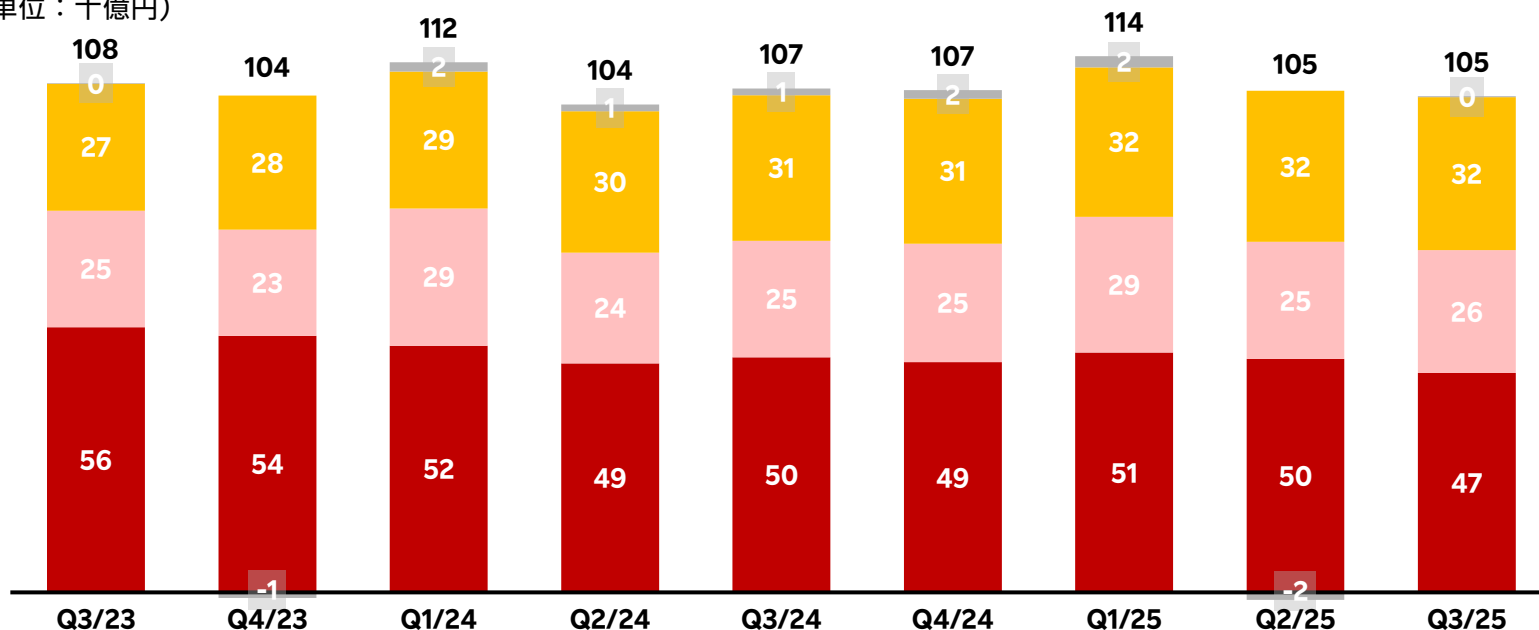
*3: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

楽天モバイル(株) 営業費用推移及び設備投資

- 営業費用は一定水準を維持。AIによるRAN制御等、運用効率化を図る
- 設備投資については年間予算である1,500億円のうち一部が来期にずれ込む見込み

営業費用 (減価償却費を含む)

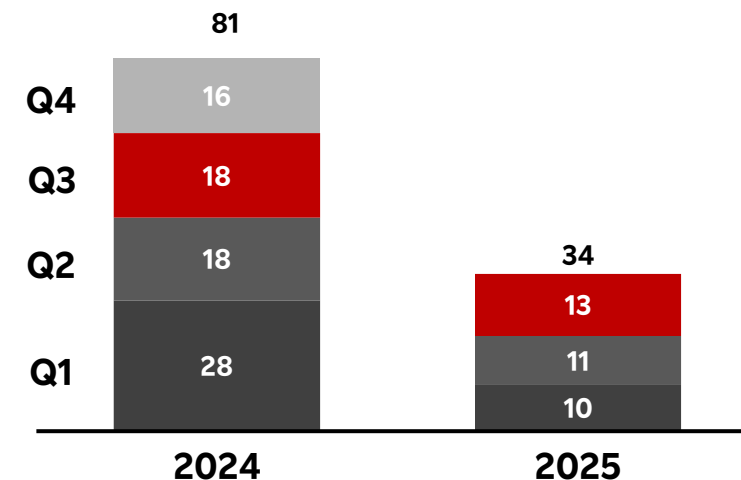
(単位：十億円)



■ ネットワーク費用 (ローミング費用等を含む)
 ■ 販売管理費 (マーケティング、固定資産税等を含む) *1
■ 減価償却費*2
 ■ その他 (為替調整等) *3

設備投資*4*5

(単位：十億円)

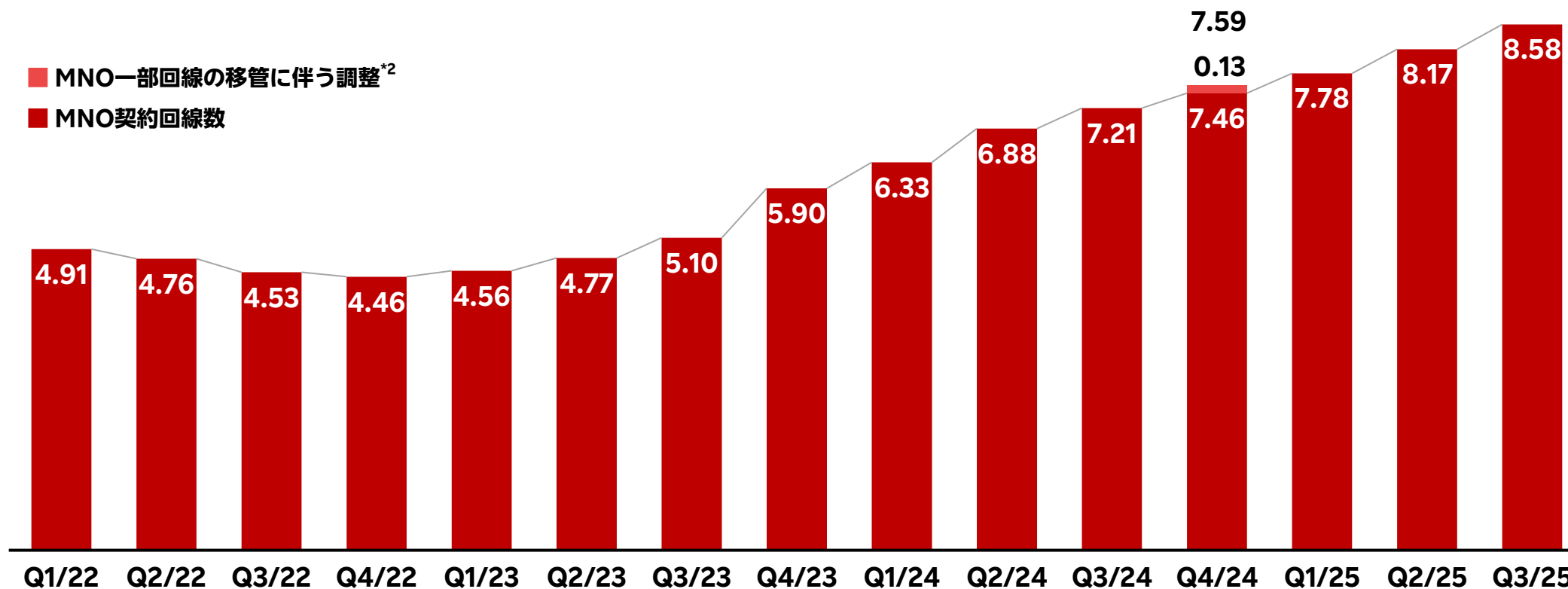


*1: 固定資産税を含む。 *2: Q1/25~販売管理費に係る減価償却費の集計範囲を見直し。これに伴い過去数値を遡及修正。 *3: Q2/25にモバイル事業の原価項目を見直したことに伴い、Q1/25の実績に遡及修正を実施。 *4: 1.7GHz、3.7GHz、28GHz、屋内を含む。IFRS16で求められる使用权資産、5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料等を除く。 *5: プラチナバンド関連の設備投資を含む。

楽天モバイル MNO契約回線数（B2C+B2B）^{*1}

■ 開通増、解約率減で前四半期比契約回線数は拡大

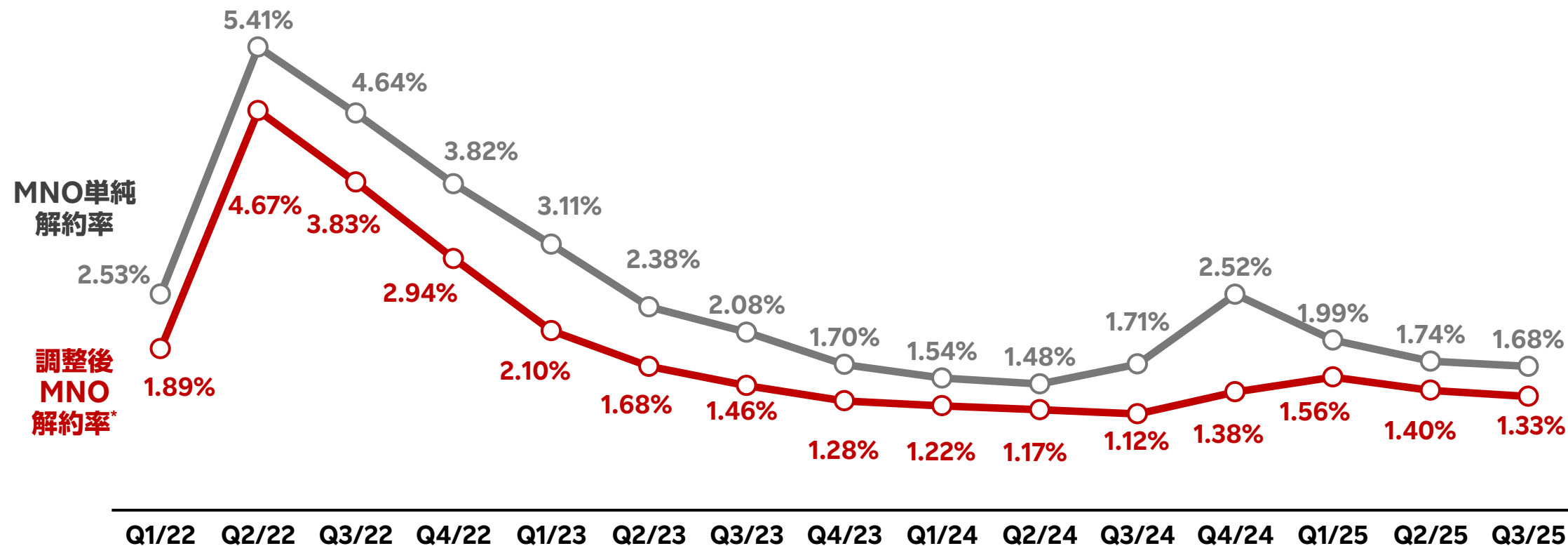
（単位：百万回線）



^{*1}：MNO（B2C ※Turbo含む +B2B ※BCP回線およびMVNEを除く）の合算。BCPI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。
^{*2}：法人事業において売上計上方法の変更に伴いBCP等回線へ移管した回線

楽天モバイル MNO解約率 (B2C+B2B)

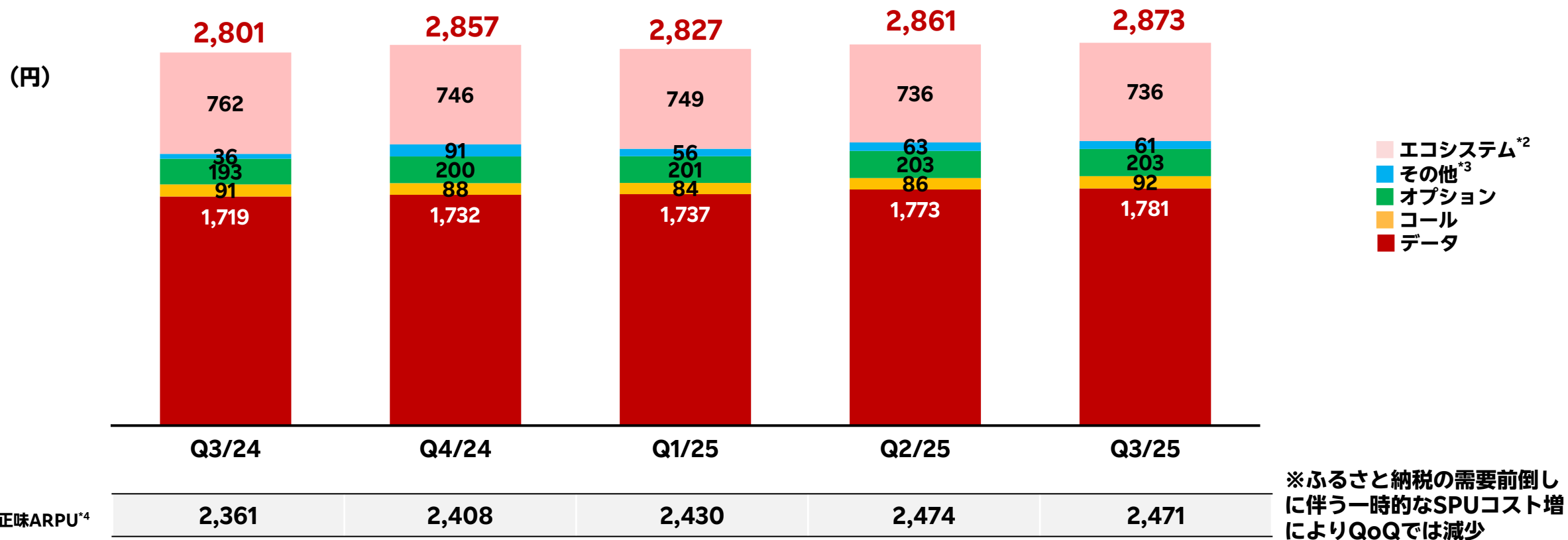
■ 解約率は継続的に低下。インフレが続いているマクロ環境下で、楽天モバイルの相対的な魅力が向上していると推察



*B2Cにおいて契約と同月に解約した回線数及び法人事業における売上計上方法の変更に伴いBCP等回線へ移管となった回線を除いた解約率

ARPU*1

- B2Cの平均データ利用量増加に伴うデータARPU上昇を中心に、ARPUは前年同期比72円増の2,873円に
- 黒字化の目安となる正味ARPUは前年同期比110円の上昇



*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：ARPUのうち、エコシステムARPUから、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㈱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。

ARPU定義

■ EBITDA黒字化分析は、**正味ARPU**×MNO契約回線数^{*1}とEBITDAコストを比較

ARPU

データ、コール、オプション、その他に加え、楽天モバイルのMNO契約者による**売上アップリフト**効果を算入（B2C+B2B契約回線数で除した値）

- (-) a) アップリフト効果に伴う**売上原価**
 b) グループ会社からモバイル事業への**送客効果**

正味ARPU (売上原価及び送客効果控除後)

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

(参考)

モバイルエコシステム貢献^{*2}

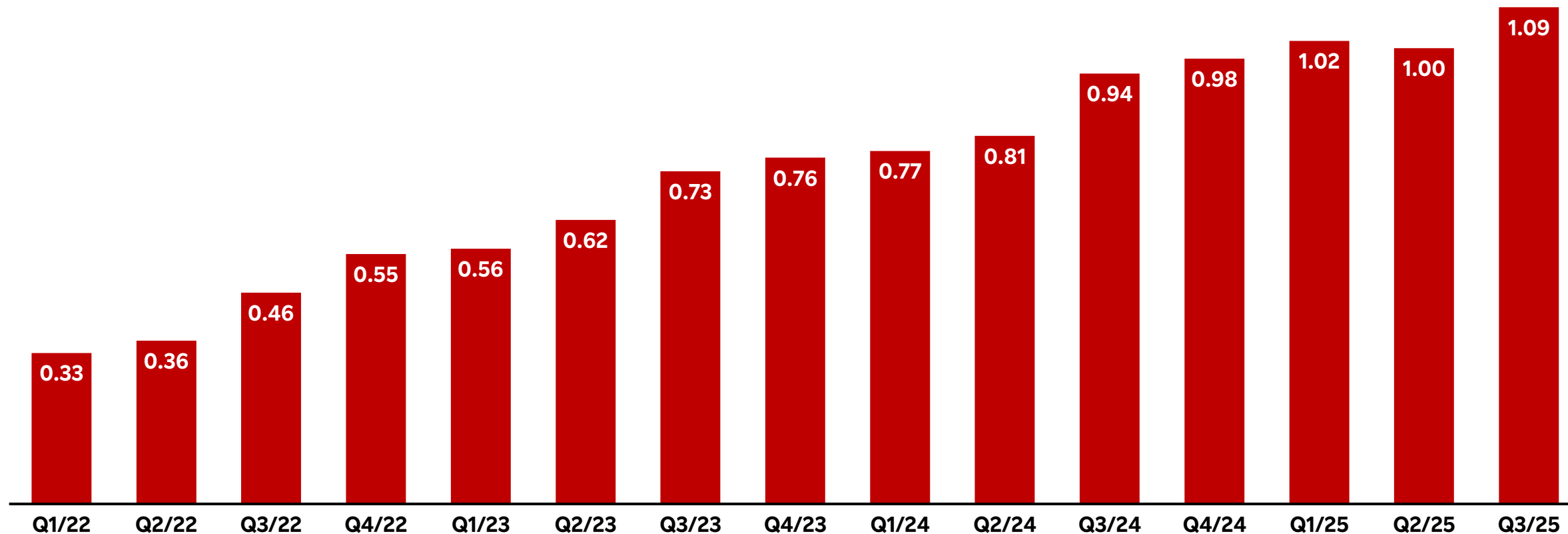
= (楽天モバイルMNO契約者の粗利益ベースのアップリフト効果) - (グループ会社からモバイル事業への送客効果)

*1: B2C及びB2B (BCPとMVNE除く) *2: 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。

楽天モバイル MNO平均データ利用量 (B2C)

■ 第3四半期の平均日次データ使用量は過去最高の1.09GB

平均日次データ使用量 (単位: GB)



楽天モバイル 保有及びローミング周波数帯域

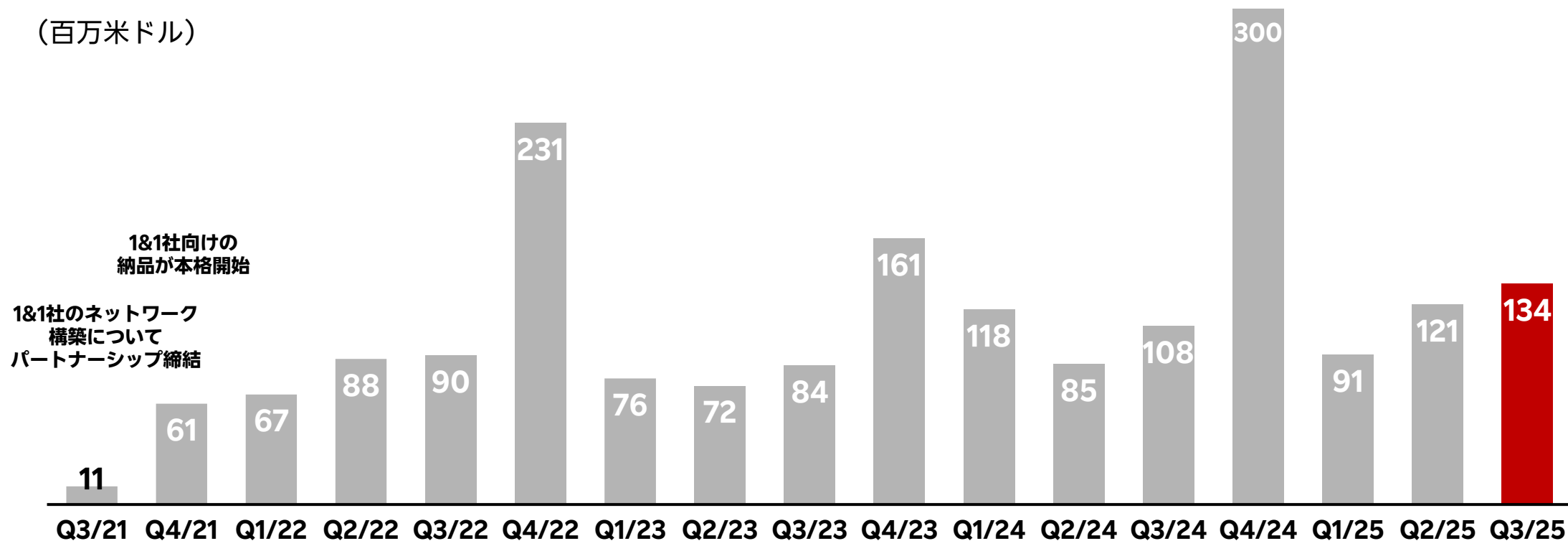
周波数帯		ステータス	帯域幅
4G	1.7GHz	割当済み	40MHz 上り：1,730 - 1,750MHz 下り：1,825 - 1,845MHz
	700MHz	2023年10月割当済み 2024年6月商用サービス開始	6MHz 上り：715 - 718MHz 下り：770 - 773MHz
	【参考】ローミング	KDDI株式会社よりローミング提供 (2026年9月30日まで*)	
	【参考】 800/900MHzを含む	楽天モバイルが判断するタイミングで 開設指針制定の申出が可能	既存免許人に割り当てられている複数の帯域幅
5G	1.7GHz (東名阪以外)	割当済み	40MHz 上り：1,765 - 1,785MHz 下り：1,860 - 1,880MHz
	3.7GHz (Sub6)	割当済み	100MHz 上り下り合算：3.8 - 3.9GHz
	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

■ 納品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

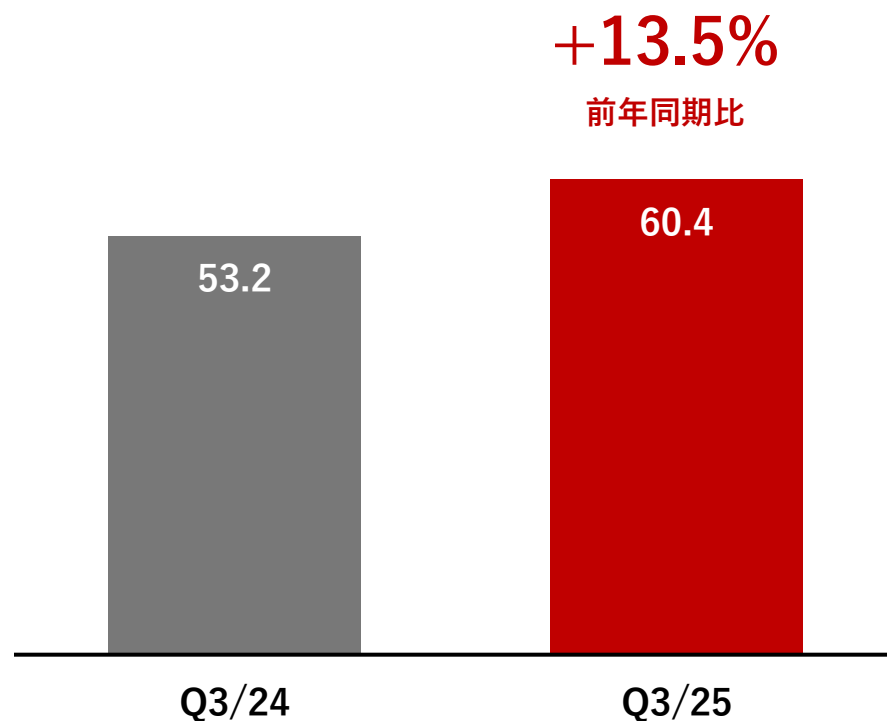
(百万米ドル)



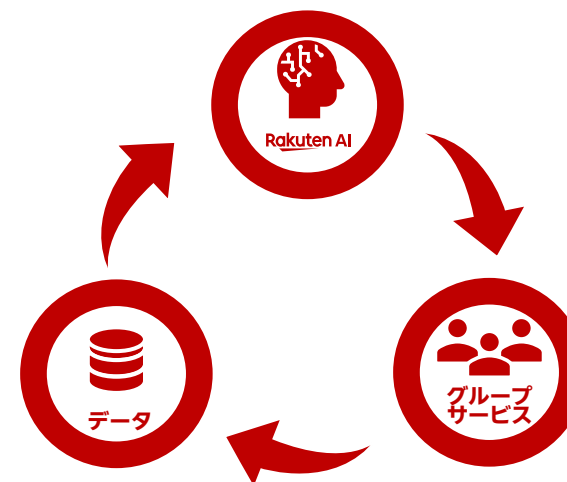
広告事業

広告事業^{*1}業績推移

売上収益^{*2}（十億円）



更なる成長への取り組み



- 質の高いオンライン、オフライン双方の楽天エコシステムデータの活用
- AI技術を活用した広告ビジネスモデルの革新と次世代広告体験の創出
- 楽天ポイントを活用した付加価値の高い広告ソリューションの開発・展開

*1：国内で展開する事業体の広告売上高を集計。海外の広告事業は国際部門に含まれる。 *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

通貨スワップの仕組み

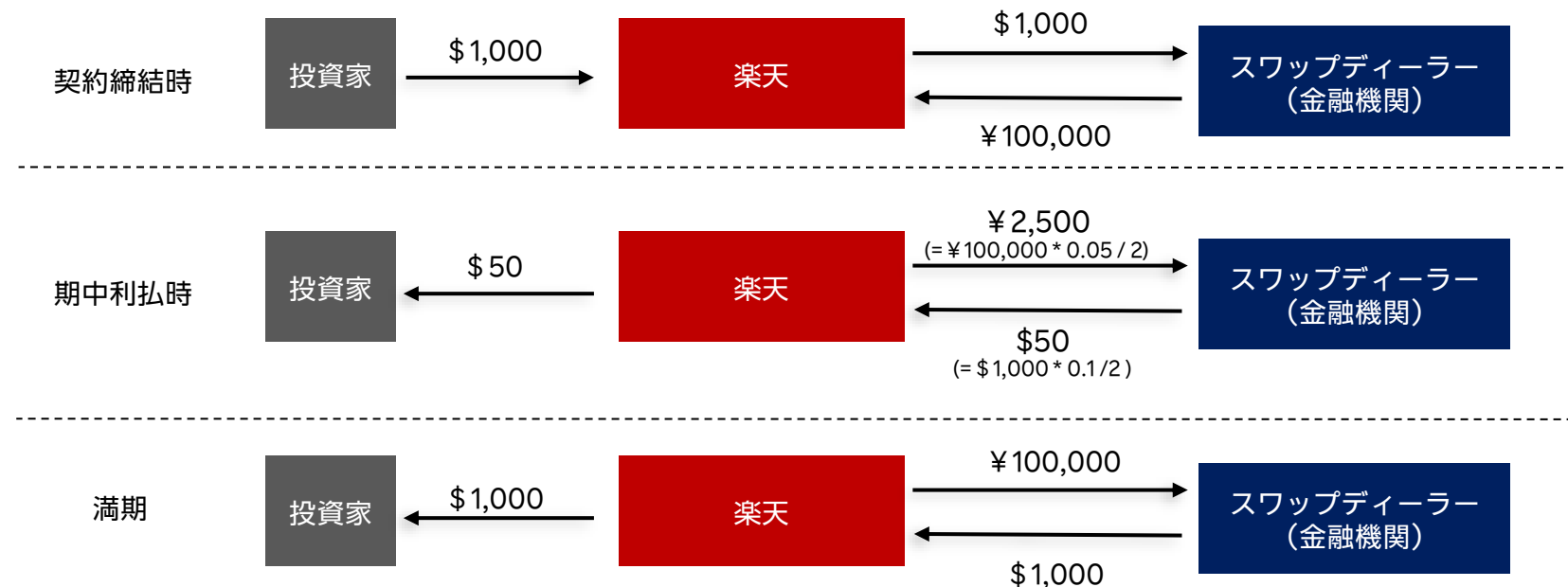
概要

- クロスカレンシー通貨スワップとは、異なる通貨建ての元本と金利を一定期間にわたって相互に交換する契約
- 元本も利息も異なる通貨間で交換
- 両社とも為替リスクや金利リスクを管理できるメリットがある

前提

- ①外貨建て永久劣後債発行：1,000ドル、発行時の為替レート1ドル=100円
 ②通貨スワップ契約：1ドル=100円で円に固定 ③金利は固定：ドル10%、円5% ④利払いは年2

実際の流れ



💡 ポイント

- 元本を両通貨で交換
- 定期的に利息を両通貨で交換
- 円高になった場合、円の価値が上がるため円受取側が評価益、円支払側（楽天）が評価損
- 契約終了時に元本を再度交換
受け取った通貨を投資家に返却

劣後債一連の流れ（ヘッジ会計適用あり）

概要

- 劣後債が負債認定（負債計上）である場合、ヘッジ会計が適用され通貨スワップの時価（デリバティブ損益）は四半期で上下するのに対して、劣後債の為替評価も発生し、為替影響を相殺

前提

- ①外貨建て劣後債発行：1,000ドル、発行時の為替レート1ドル=100円
- ②通貨スワップ契約：1ドル=100円で固定
- ③期末時点の為替レート：1ドル=90円
- ④劣後債は負債認定（負債計上）
- ⑤ヘッジ会計適用

💡 ポイント

- 1 劣後債は発行時に負債計上し、その後四半期ごとに評価
- 2 通貨スワップの契約自体では仕訳なし
- 3 通貨スワップは円高（90円）になった場合、円の価値が上がるため円受取側が評価益、円支払側（楽天）が評価損
- 4 一方、劣後債も楽天の負債の評価額が減った（10万円から9万円に）ので為替差益を計上し、両者がバランス

実際の流れ

	BS		PL	
外債発行及び通貨スワップ契約提携時	資産 現金+10万円	負債 劣後債+10万円		
		純資産		-
四半期末評価時	資産	負債 劣後債▲1万円 デリバティブ負債1万円	費用 デリバティブ評価損1万円	収益 劣後債の為替換算差額1万円
		純資産		
四半期末評価後の状況	資産	負債 劣後債9万円 デリバティブ負債1万円		
		純資産		

✔ デリバティブ評価損益と劣後債の為替換算がバランス

永久劣後債一連の流れ（ヘッジ会計適用なしのケース）

概要

- 永久劣後債が資本認定（純資産計上）であり、ヘッジ会計が適用されない場合通貨スワップの時価（デリバティブ損益）は四半期で上下するのに対して、永久劣後債は発行時の簿価が変わらないため、デリバティブの評価損益だけがPLヒット

実際の流れ

	BS		PL	
外債発行及び通貨スワップ契約提携時	資産 現金+10万円	負債 純資産 永久劣後債+10万円	-	-
四半期末評価時	資産	負債 デリバティブ負債1万円 純資産	費用 デリバティブ評価損1万円	収益
四半期末評価後の状況	資産	負債 デリバティブ負債1万円 純資産 永久劣後債10万円 利益剰余金▲1万円	<p>! デリバティブ評価損益のみ PLヒット</p>	

前提

- ①外貨建て永久劣後債発行：1,000ドル、発行時の為替レート1ドル=100円
- ②通貨スワップ契約：1ドル=100円で固定
- ③期末時点の為替レート：1ドル=90円
- ④永久劣後債は資本認定（純資産計上）
- ⑤ヘッジ会計適用しない

💡 ポイント

- 1 永久劣後債は発行時に資本計上し、その後動きなし
- 2 通貨スワップの契約自体では仕訳なし
- 3 通貨スワップは円高（90円）になった場合、円の価値が上がるため円受取側が評価益、円支払側（楽天）が評価損
- 4 デリバティブの評価損益だけがPLヒットするのでPLの見え方に悪さ

通貨スワップのデリバティブ損益 感応度分析

- 外貨建て永久劣後債の元本及び利息については米ドル、ユーロと日本円の通貨スワップ契約を締結
- 通貨スワップの評価額は為替及び金利変動の影響を受け、毎四半期末にデリバティブ損益として、金融収益・費用に計上

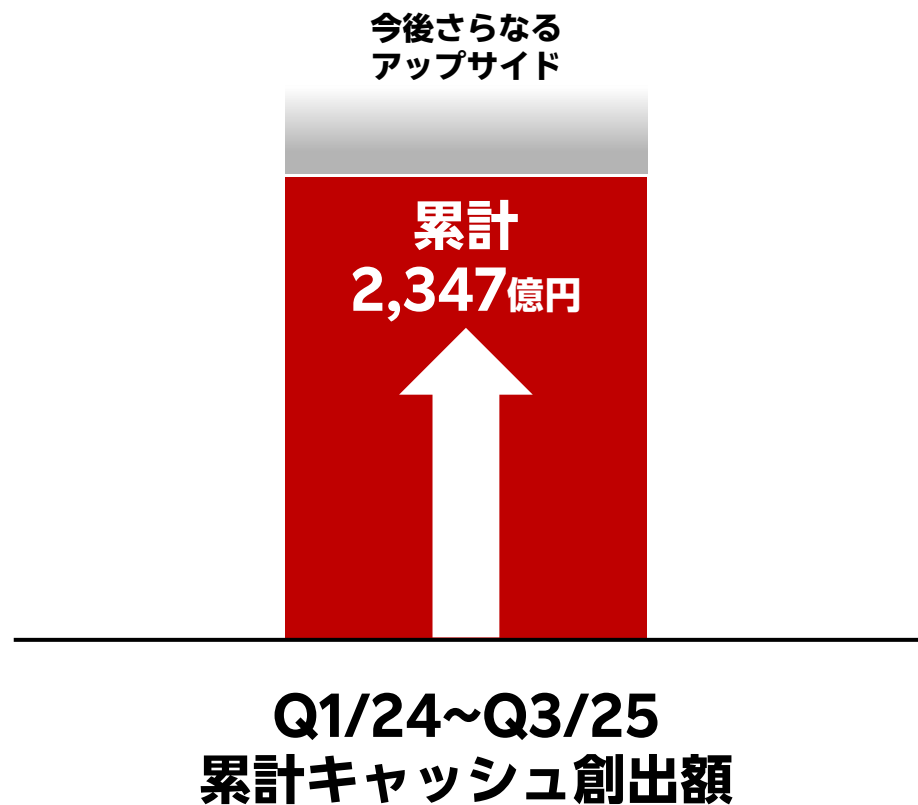
為替・金利変動による楽天グループ連結 四半期業績への概算影響額（百万円）

対象銘柄 (発行日)	基準値： 2025年 9月末時点	為替		円金利*		米金利* or ユーロ金利*	
		2025年12月末時点 1円円安	2025年12月末時点 1円円高	2025年12月末時点 10bps 上昇	2025年12月末時点 10bps 下落	2025年12月末時点 10bps 上昇	2025年12月末時点 10bps 下落
米ドル建ノンコール5年永久劣後特約付社債 (2021年4月22日)	148.81/\$	1,288	-1,288	1,135	-1,135	-598	601
米ドル建ノンコール10年永久劣後特約付社債 (2021年4月22日)							
米ドル建ノンコール5年永久劣後特約付社債 (2024年12月13日)							
ユーロ建ノンコール6年永久劣後特約付社債 (2021年4月22日)	174.39/€	525	-525	244	-244	-139	139

*金利感応度で参照している金利はそれぞれのOIS(オーバーナイトインデックススワップ)レートであり、全ての期間のOIS金利を一律に10bp動かした場合の影響。円OISの基準金利はTONA、ドルOISの基準金利はSOFR、ユーロOISの基準金利はESTRを参照。

キャッシュ・コンバージョン・サイクル改善

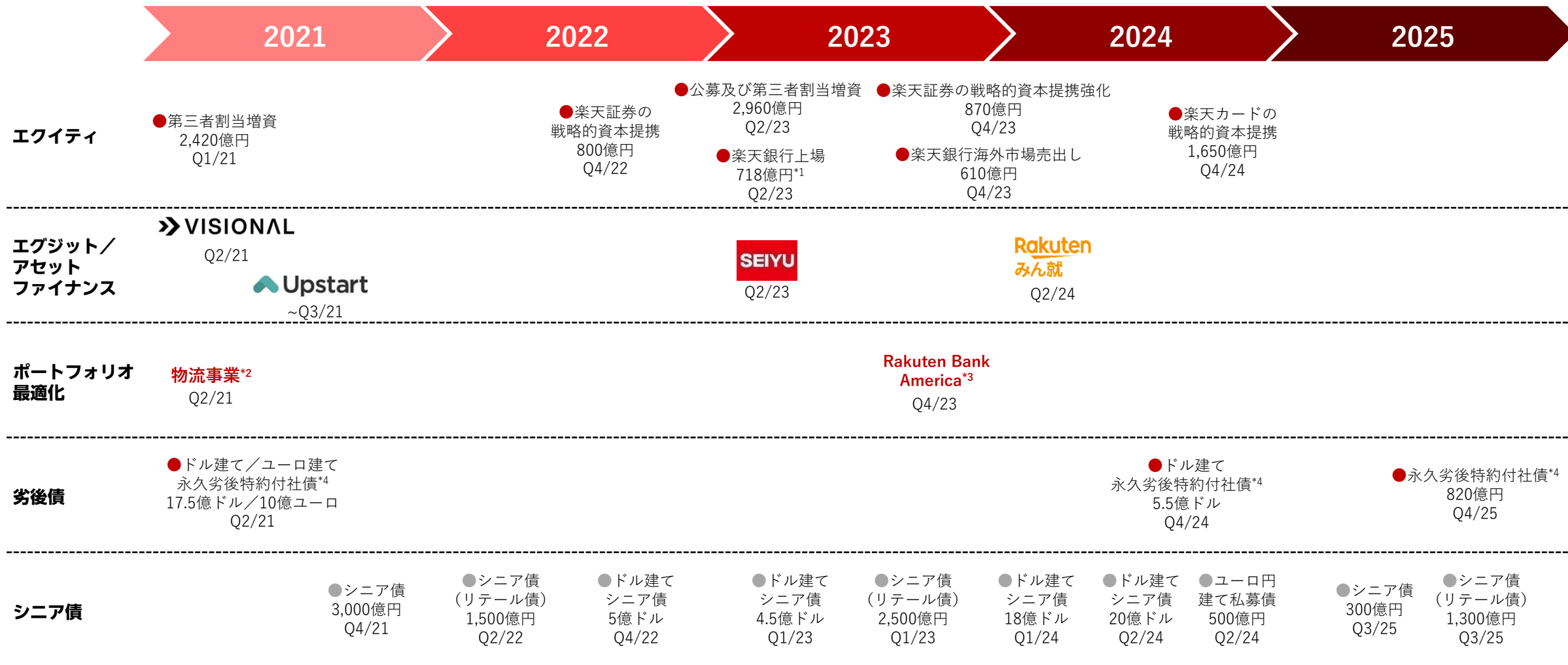
- レバレッジの低減に向けて運転資本最適化の取組を継続中
- 本年度末までの目標であった非金融事業での累計キャッシュ創出額2,000億円を前倒して達成



非金融事業において
**2,347億円の
キャッシュ創出を実現**

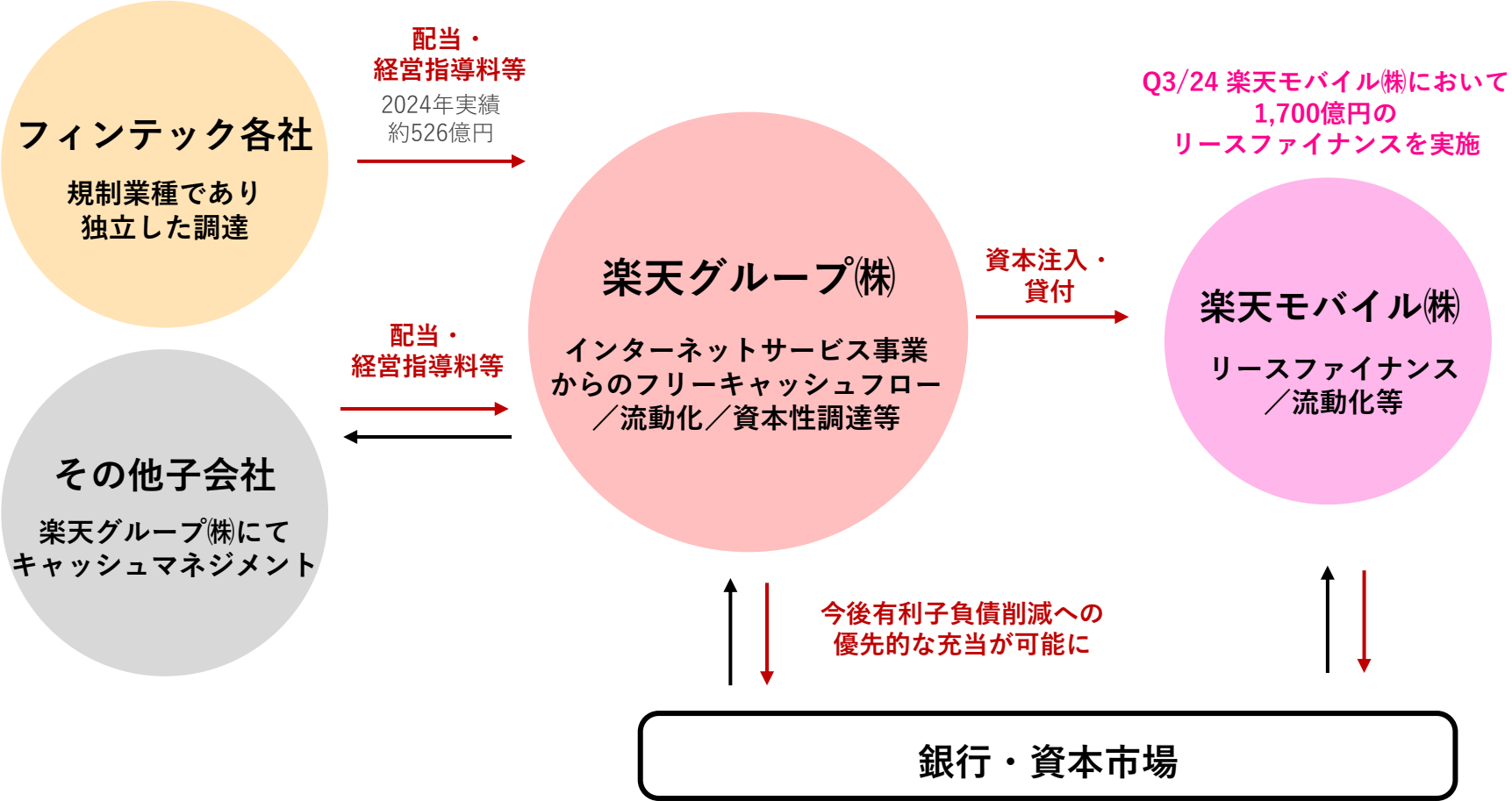
2025年度末までの目標であった
累計2,000億円超の
キャッシュ創出を実現

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: 日本郵便との合併会社を設立し、物流事業の一部を同社へ移管。
*3: 米国における銀行事業を目的とした準備会社の解散。 *4: S&P/R&I/JCR からの50%資本認定。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。