

2025年度通期及び第4四半期決算説明会（連結） プレゼンテーション資料

2026年2月12日

楽天グループ株式会社



トピックス

1 サマリー

2 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

3 財務

4 AI

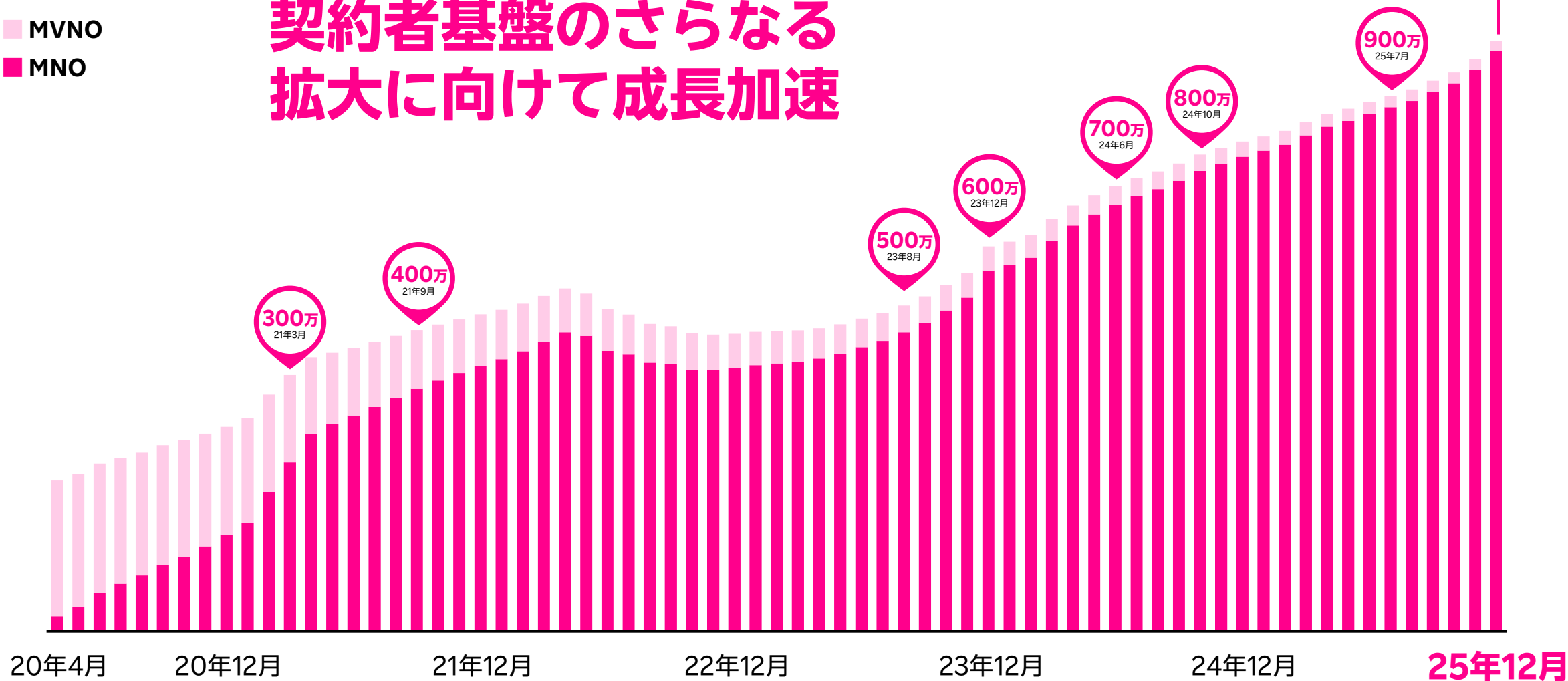
1. サマリー

楽天モバイル 全契約回線数

皆さまに支えられて
1,000万 Thank you
回線突破!

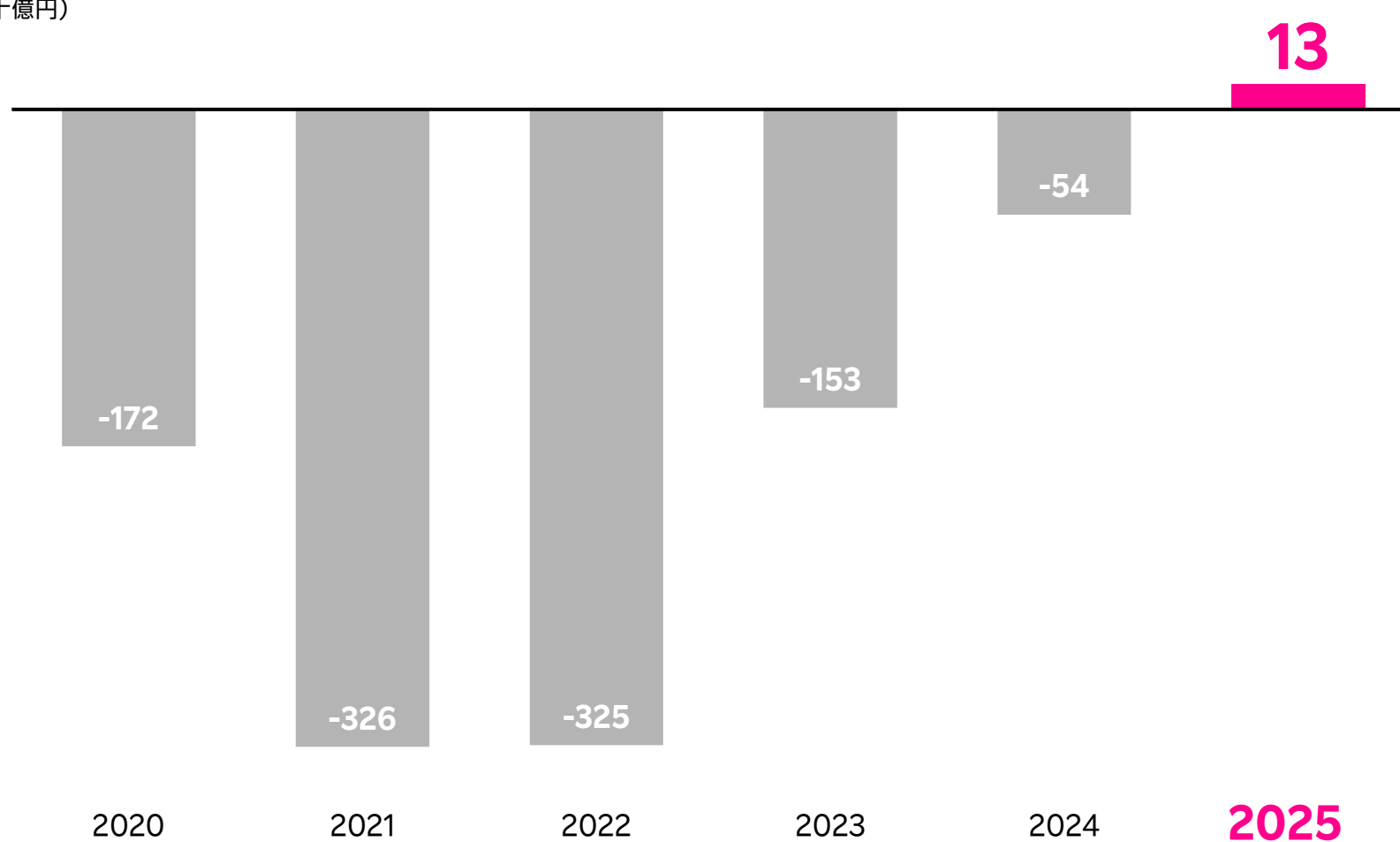
■ MVNO
■ MNO

契約者基盤のさらなる 拡大に向けて成長加速



楽天モバイル EBITDA : 通期黒字化達成

(十億円)

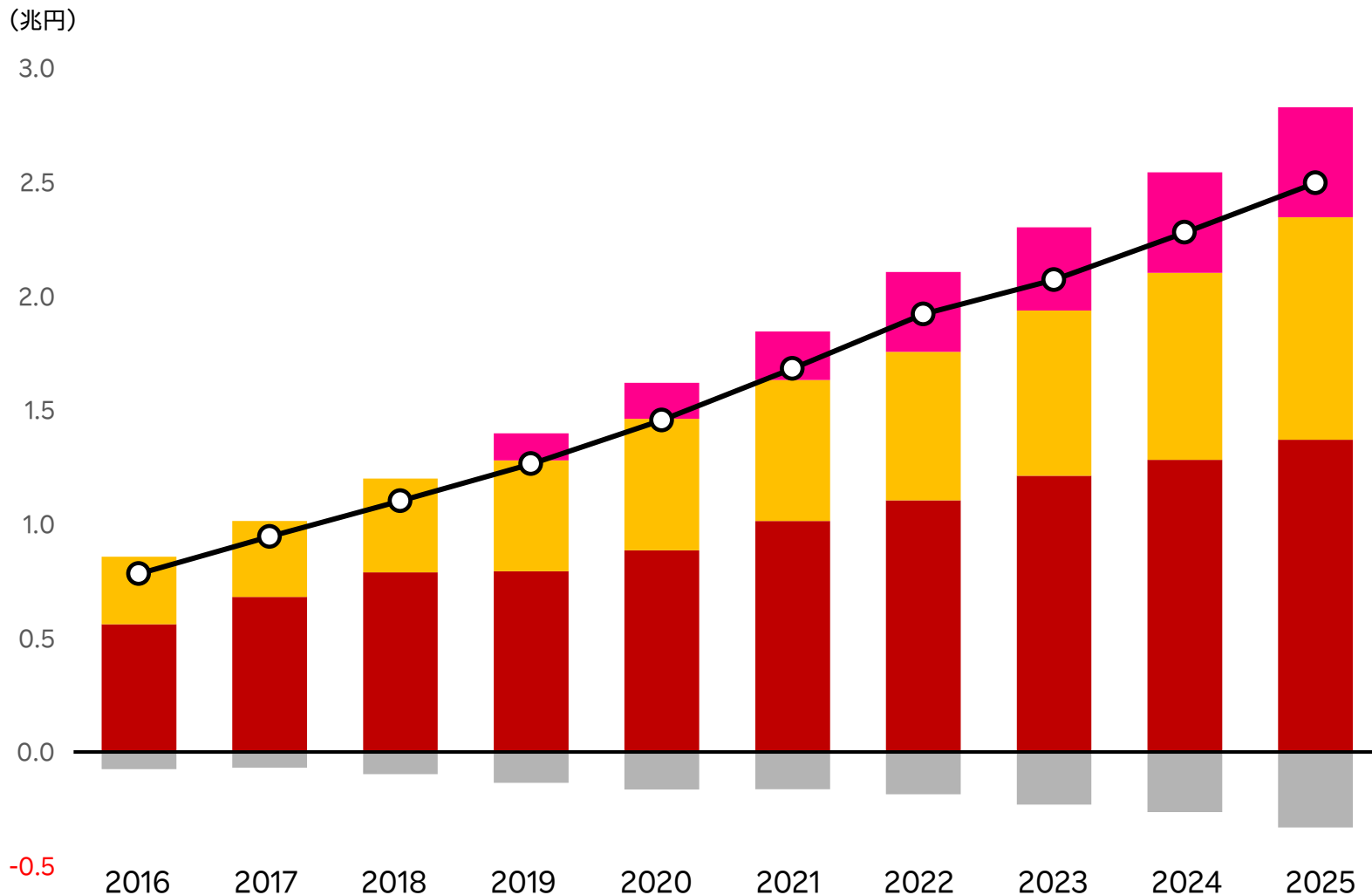


129億円
+667億円 前年同期比

*Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む。



2025年度 連結売上収益



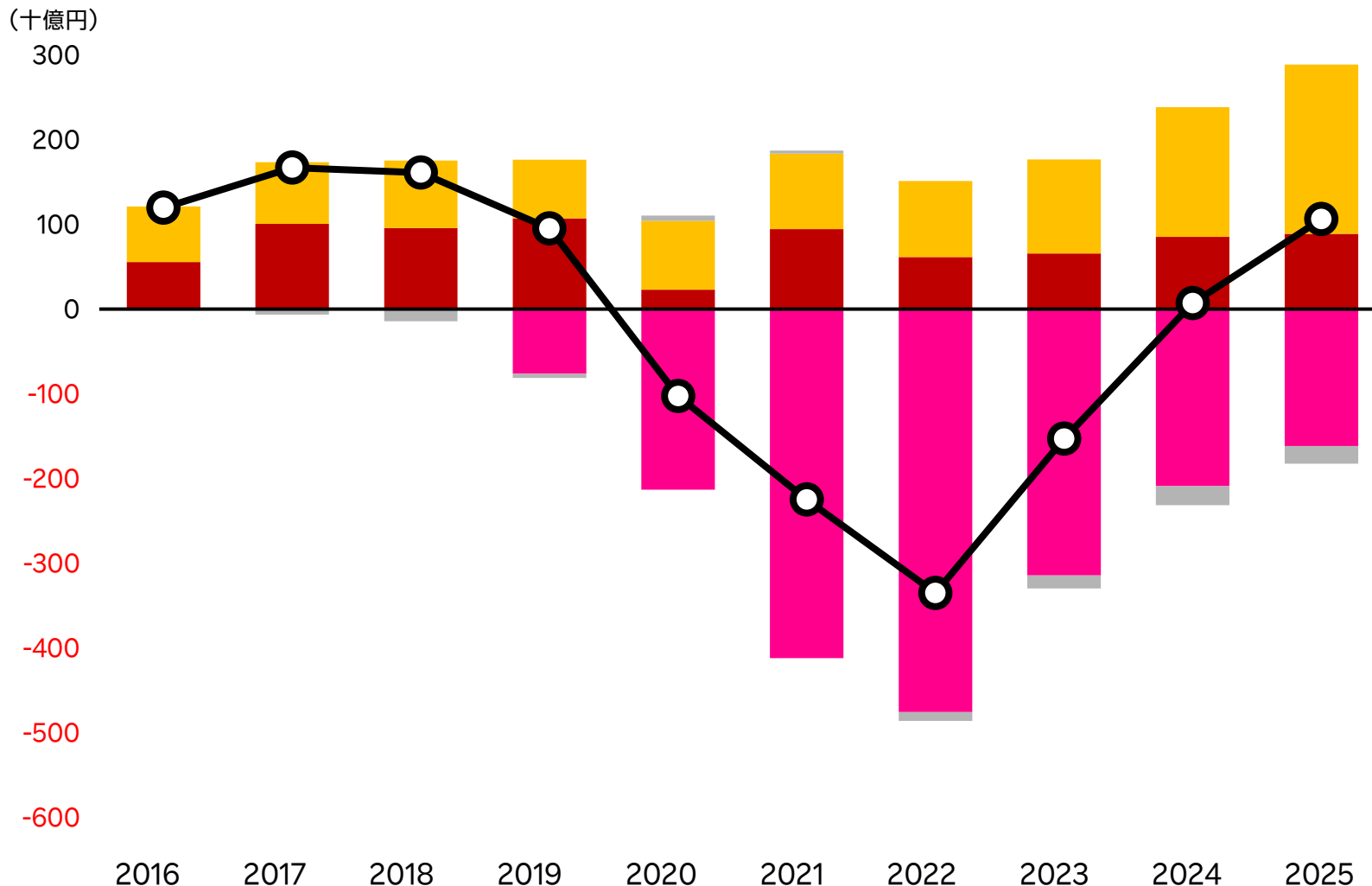
2.5兆円
+9.5% 前年同期比

29期連続増収

- 連結売上
- モバイルセグメント
- フィンテックセグメント
- インターネットサービスセグメント
- 連結調整

*2019年からモバイルセグメントを新設。

2025年度 連結Non-GAAP営業利益



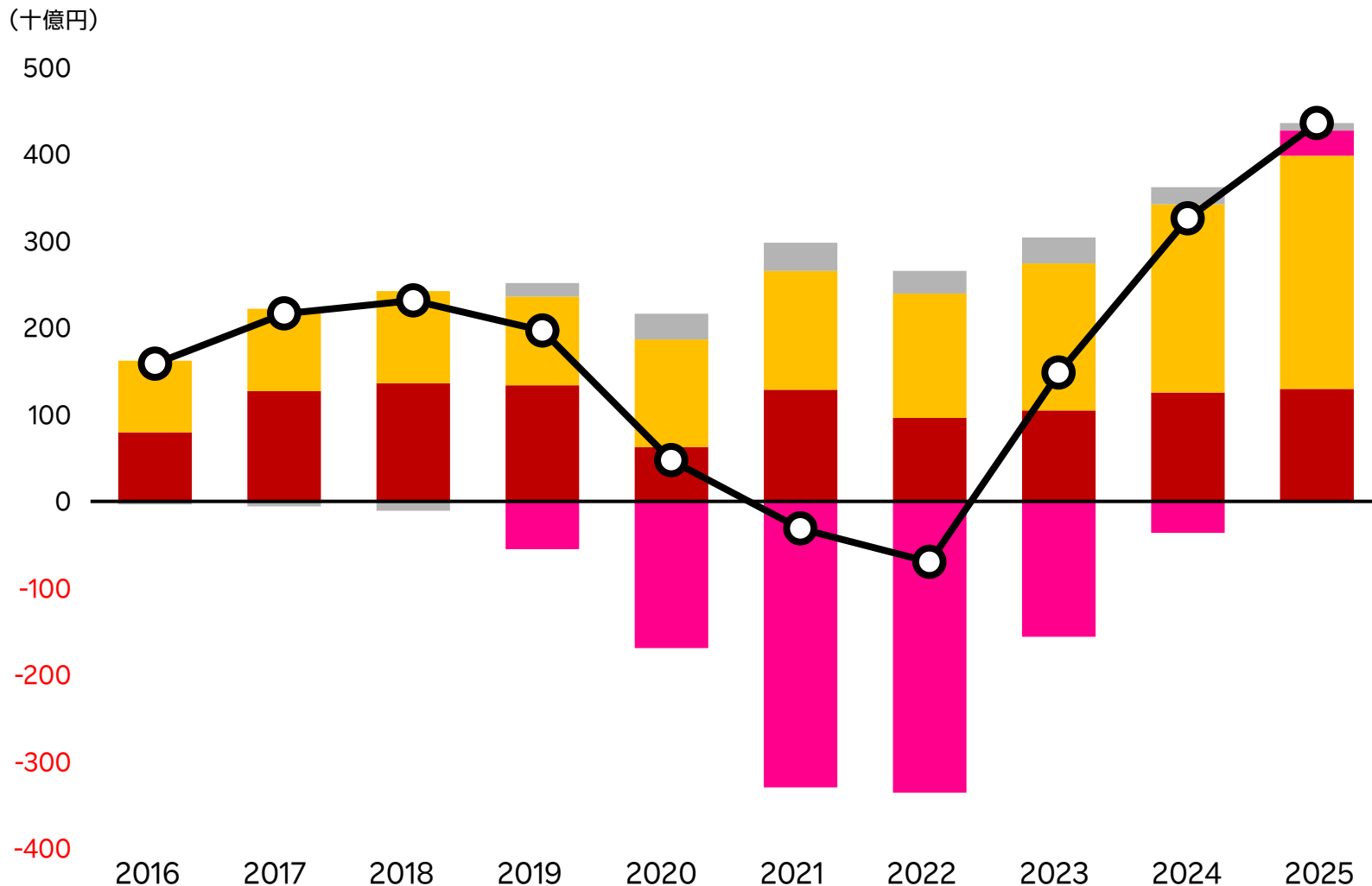
1,063億円
+992億円 前年同期比

大幅増益達成

- 連結Non-GAAP営業利益
- モバイルセグメント
- フィンテックセグメント
- インターネットサービスセグメント
- 連結調整

*2019年からモバイルセグメントを新設。

2025年度 連結EBITDA^{*1*2}



4,359億円
+33.7% 前年同期比
モバイルセグメント黒字化
過去最高額更新

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

*1: 2019年からモバイルセグメントを新設。 *2: Non-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

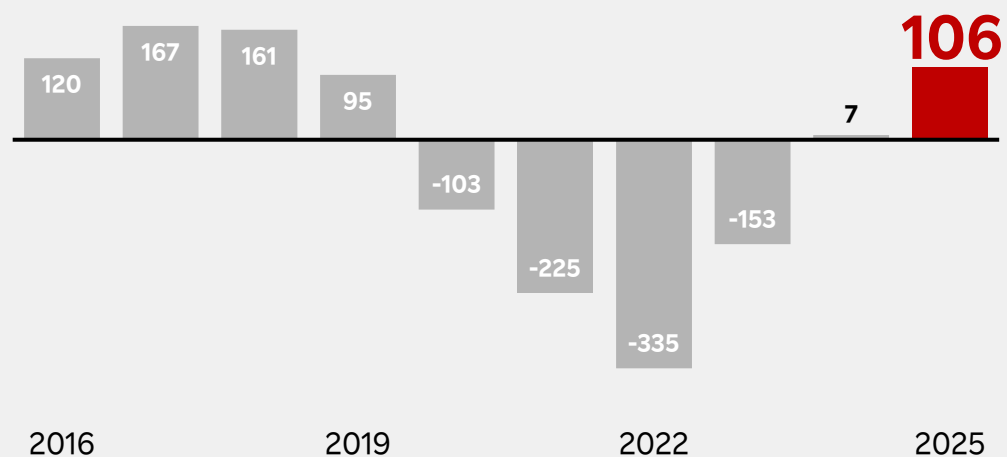
2025年度 収益目標：期初に設定した目標を達成

Rakuten

連結Non-GAAP
営業利益黒字拡大

達成

(十億円)

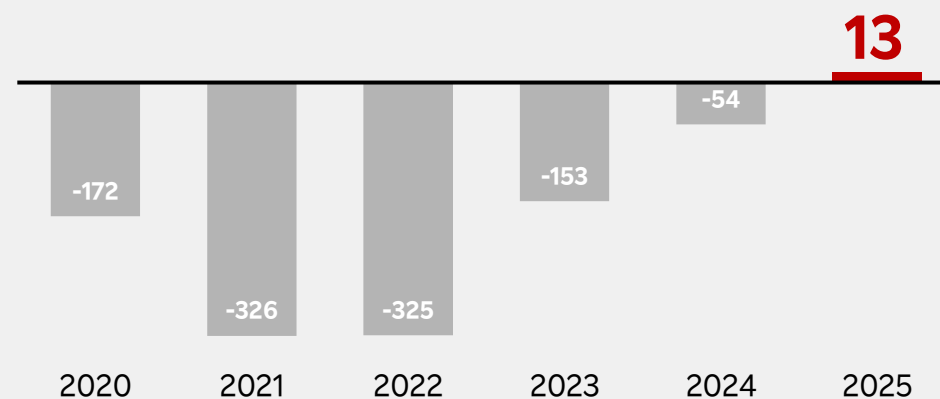


Rakuten Mobile

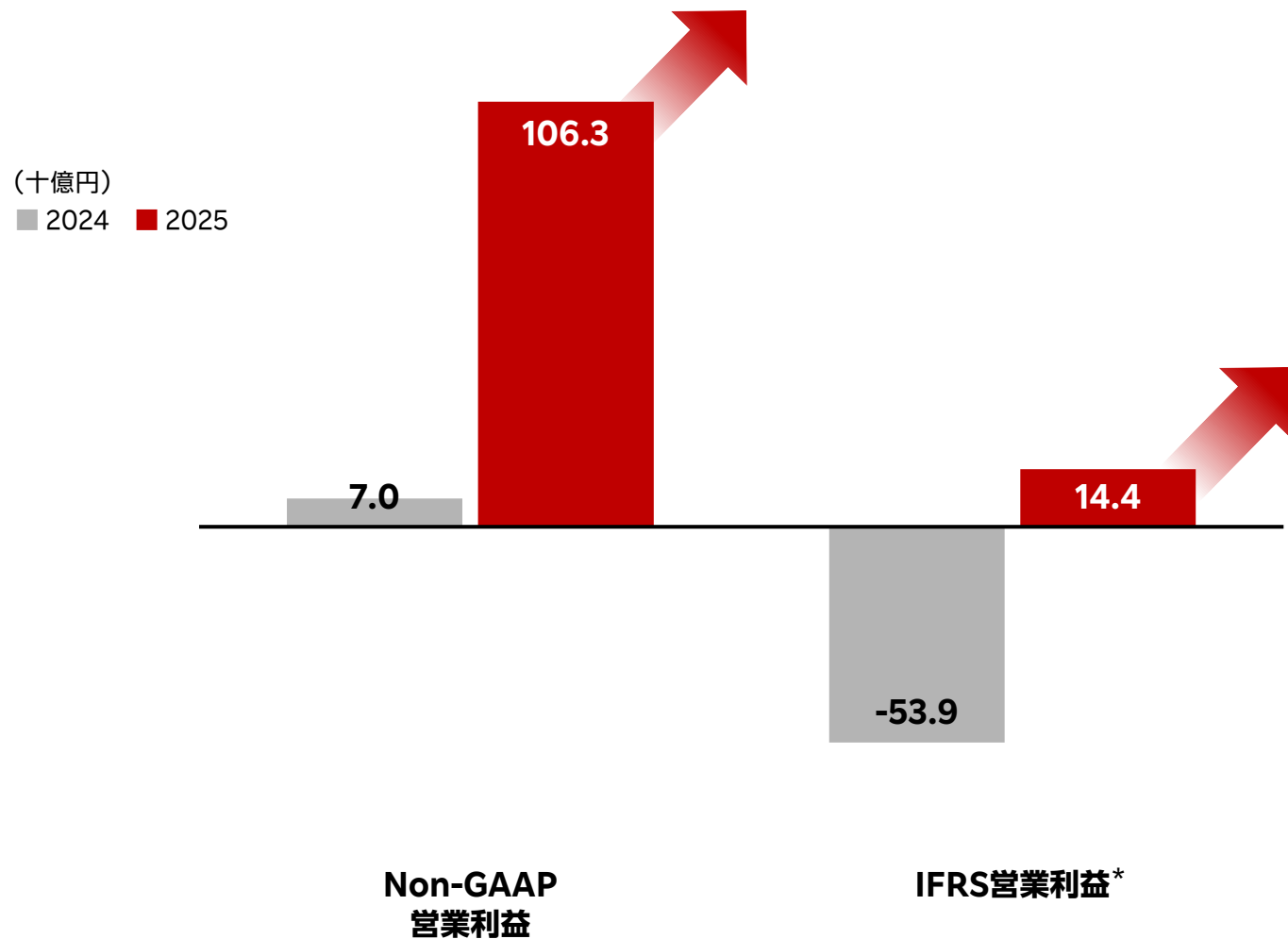
楽天モバイル
EBITDA通期黒字化

達成

(十億円)



2026年度 収益方針



**Non-GAAP 営業利益
及び IFRS 営業利益の
大幅な増益を目指す**

*2024年度はAST株式の再評価に係る一過性の利益を除く

2026年度 3つの重点領域

1. 楽天モバイルとエコシステムのシナジー拡大

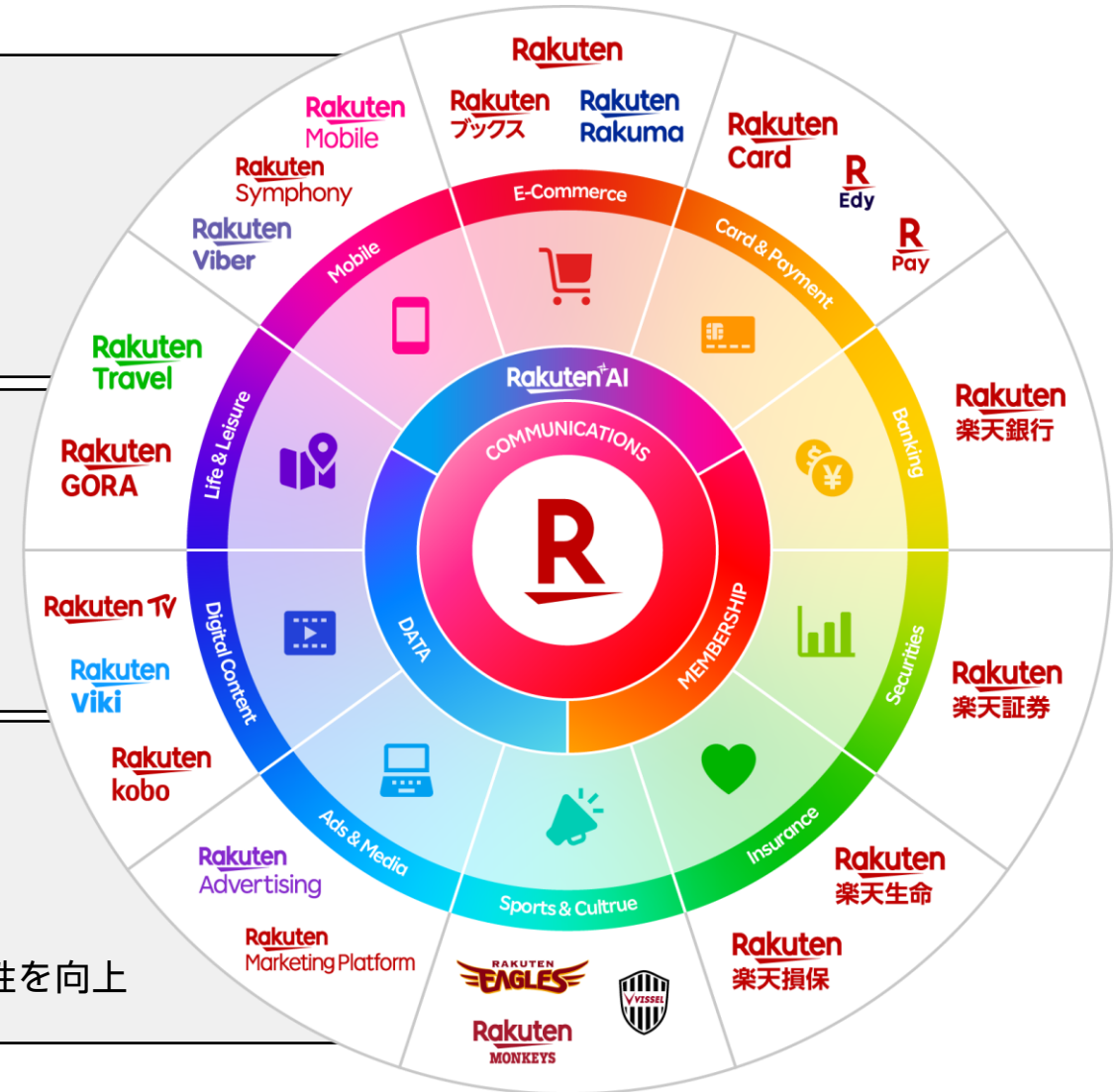
- ・ コマース、フィンテックの各サービスとのシナジー拡大
- ・ データやショップ等、楽天モバイルが持つ資産を活用し、グループサービスの販促や新たな価値の提供を推進

2. AI活用加速

- ・ 全事業・部門にAI推進責任者を任命し、AI活用を加速・拡大
- ・ 楽天のアクティブかつユニークなデータを活用しAIエージェントの機能をさらに拡大
- ・ 自社開発LLMの活用促進により、高いコストパフォーマンスを実現

3. 人材開発強化

- ・ 採用・育成戦略のレビューを実施。アントレプレナーシップの醸成とスキル向上を図り、100年企業へと飛躍していける組織づくりに注力
- ・ 組織単位の生産性及び品質向上に加え、AIも活用し各従業員毎の生産性を向上



2. 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：通期業績ハイライト

- 国内ECは楽天市場とトラベル事業が牽引し増収、また物流事業等成長投資ビジネスの損失改善により増益
- インターナショナル部門はRakuten Kobo、Rakuten Viberが牽引し増収増益

売上収益

1.4兆円

+6.8%
前年同期比

(マイノリティ投資除き)

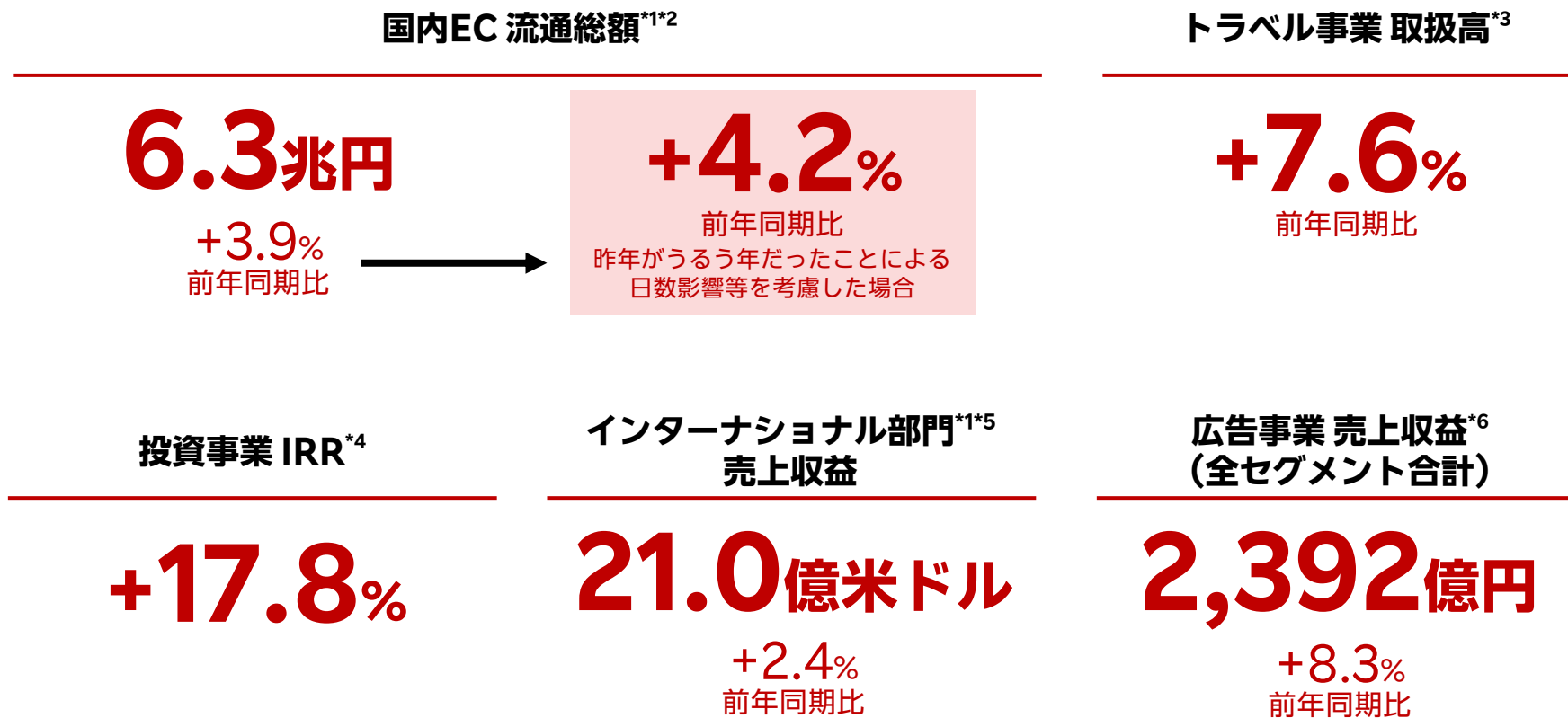
Non-GAAP
営業利益

1,003億円

+15.2%
前年同期比

マイノリティ投資込み：
889億円 (+4.5% 前年同期比)

インターネットサービスセグメント：通期主要KPI



*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：Q2/25～国内EC流通総額の計上範囲の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。
*3：Q3/25～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。 *4：Q1/25～日本円建ベースで開示。 *5：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。 *6：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）。

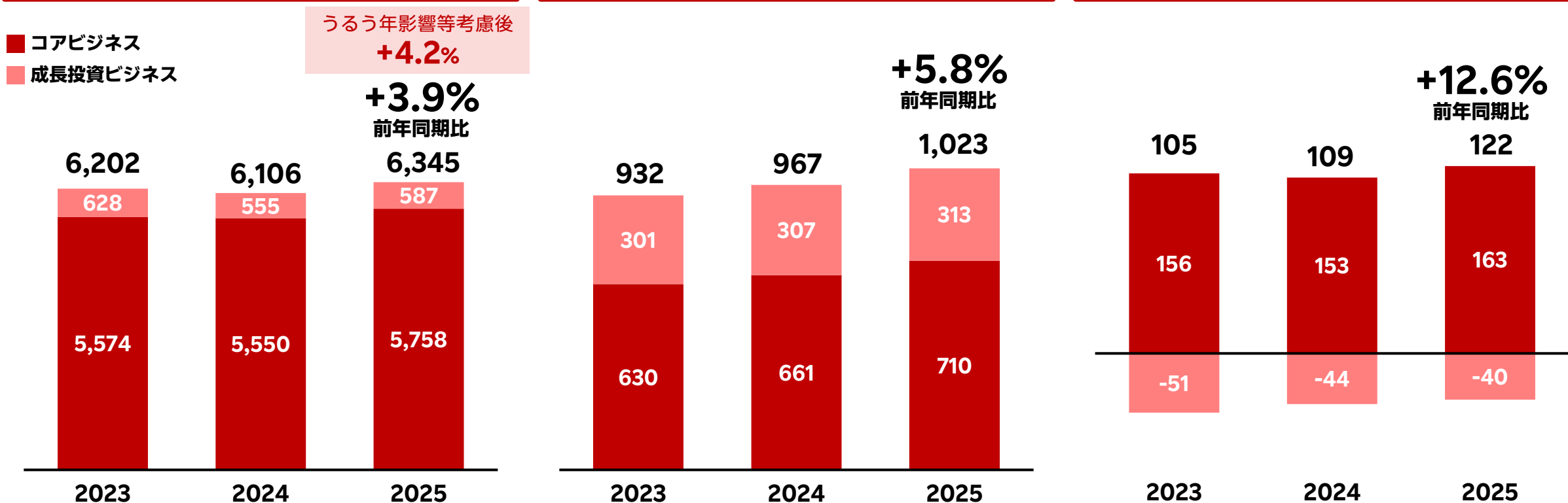
国内EC：通期業績

- 前年のうるう年影響を除くと流通総額は一桁半ば成長達成。コアビジネスの堅調な利益貢献に加え、物流事業等成長投資ビジネスの損失改善がNon-GAAP営業利益の増益に寄与
- 引続きモバイルとのシナジー拡大やAI活用によるコアビジネスの増収増益と、成長投資ビジネスの早期黒字化を目指す

流通総額*1*2 (十億円)

売上収益*2 (十億円)

Non-GAAP営業利益*2 (十億円)



*1: Q2/25より、国内EC流通総額の計上範囲の見直しを実施したことに伴い、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。また、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。

楽天市場：流通総額の成長加速へ

- 楽天モバイルとのシナジーが引き続き良好。モバイル契約者に対する楽天市場利用促進をさらに強化
- AI活用により、潜在ニーズ発掘と購買決定をアシスト。及び新サービスリリース等で成長加速を目指す

楽天モバイルによるリフトアップ

Q4/25 楽天市場の月間アクティブユーザーに占める
楽天モバイル契約者の割合*1

16.4%

前年同期比 +1.4 pt

楽天モバイル非契約者に対する契約者の
平均年間流通総額*2

+48.8%

楽天市場ユーザーのモバイル利用をさらに促進。
流通総額向上を図る

AI活用の推進



AIコンシェルジュ	ロイヤリティ向上
ディスカバリーレコメンデーション	ロイヤリティ向上
セマンティックサーチ、パーソナライズドサーチ	CVR向上
セマンティックレコメンデーション	CVR向上
RPP*3におけるAI最適化広告配信	広告効果向上
RMS*4 AIアシスタント	店舗運営効率向上

潜在的ニーズ発掘、購入決定アシストに効果
出店店舗のオペレーション効率化も支援

新サービス・サービスリニューアル



(2025年12月～) お水、ウェットティッシュ等日用品を
中心とした「楽天市場」のプライベートブランド。
今後商品展開を順次拡大



(2025年12月～) 日用品や小型家電等を
一部エリアで最短当日配送するサービス

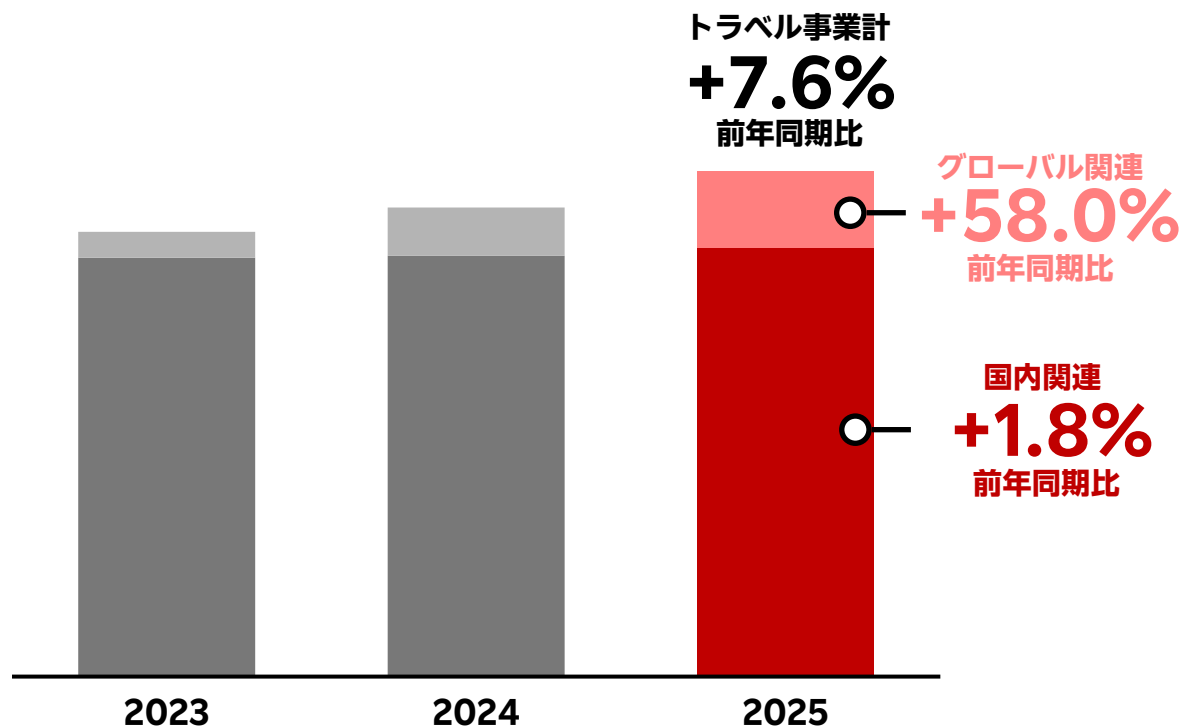
サービス充実化で多様なニーズに応え、
新規獲得とロイヤリティ向上を推進

*1：四半期の月間平均値 *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～2025年1月のいずれかの月（該当月）に楽天モバイル（MNO B2C）を契約し、2025年1月から2025年12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、2025年12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：Rakuten Promotion Platform。*4：楽天市場の出店店舗向けに提供されている店舗運営支援ツール。

トラベル事業：2026年度は、前年を上回る取扱高成長率を目指す

- インバウンド中心に、グローバル関連が高成長を達成。国内宿泊もプラス成長
- 中国政府による日本渡航自粛呼びかけに伴い、訪日客は減少したものの、増加した国内需要の獲得により、取扱高上昇

トラベル事業取扱高



日本渡航自粛呼びかけに伴う影響

中国政府より日本への渡航自粛要請 (11/14~)

グループ客中心にキャンセル発生。
ただし楽天トラベルはFIT*が多く影響は限定的

各宿泊施設は、国内向けプロモーション強化、
在庫の国内向けリリース等の対応

国内需要が増加したことで、
楽天トラベルでは、全体的に取扱高上昇

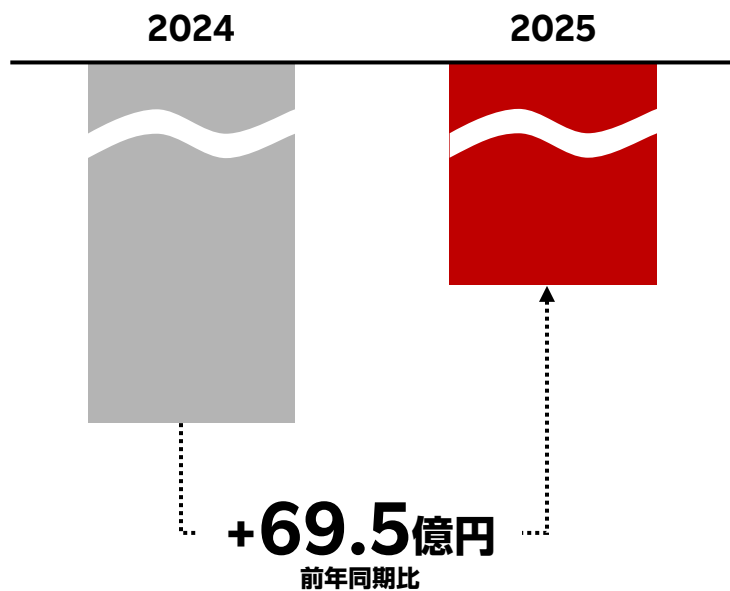
*Foreign Independent Tour/Traveler、個人で自由に旅程を組む旅。

成長投資ビジネス：継続的な損失改善を実現

■ 成長投資ビジネスの各事業で、損失縮小に向けた各種取り組みが奏功。早期黒字化に向けて注力

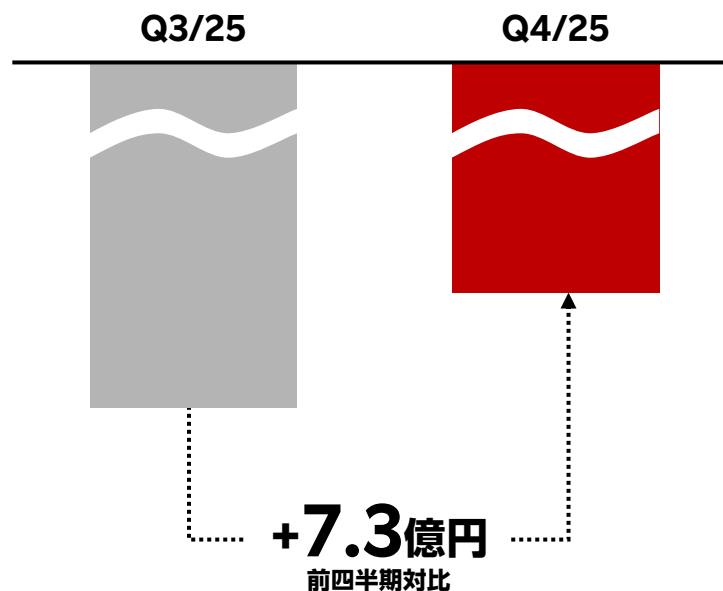
Non-GAAP営業損益

物流事業



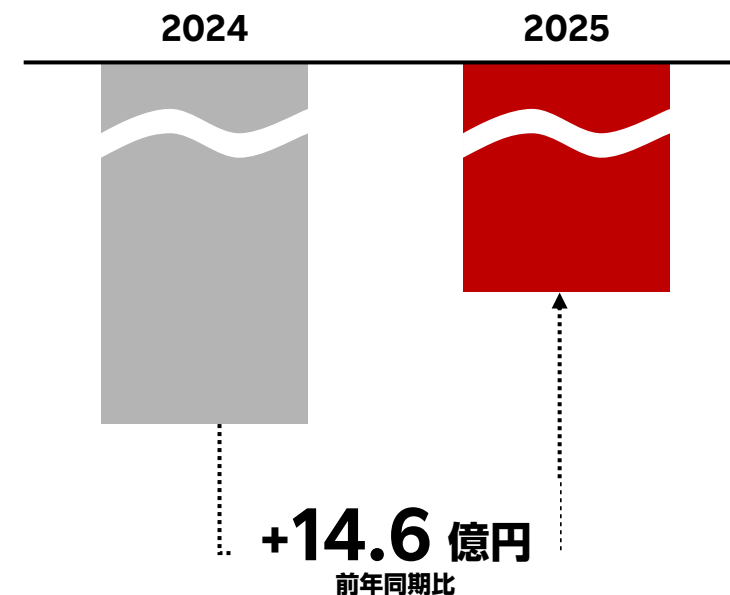
料金改定及び運営効率化で赤字が持続的に減少

ネットスーパー事業



Q3/25に関西エリアからの撤退及びアセットサイズの適正化で赤字改善

NBA配信事業

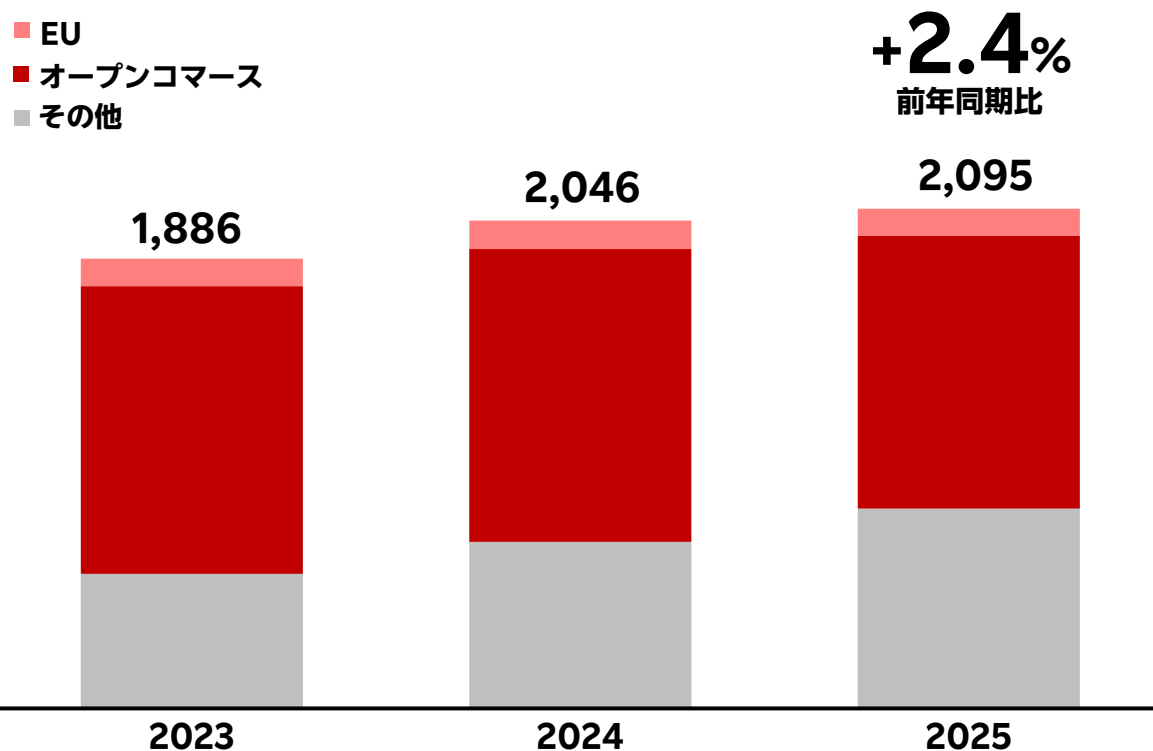


2025年7月にサービス終了

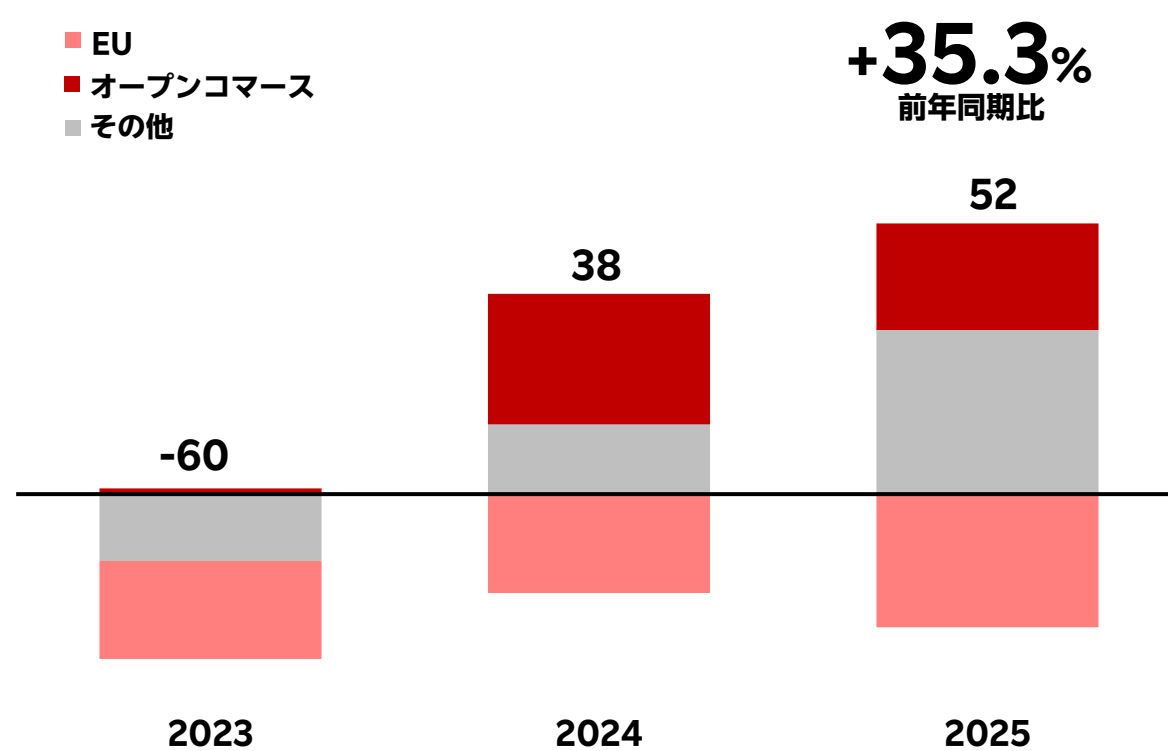
インターナショナル部門^{*1*2}：通期業績

- オープンコマースは、米国のマクロ環境の影響を受け減収。EUについてもRakuten TV等の競争環境激化により損失拡大
- 一方、Rakuten Koboの端末及びコンテンツの好調、Rakuten Viberの通信・広告売上の好調等で、全体で増収増益

売上収益（百万米ドル）



Non-GAAP営業利益（百万米ドル）



*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。

フィンテックセグメント

フィンテックセグメント：2025年度 通期業績ハイライト

- 楽天カードの取扱高増加・楽天銀行の金利収益増加等により2桁増収
- 各事業の効率化も進展し大幅増益

売上収益

9,759億円

+19.0%
前年同期比

Non-GAAP
営業利益

1,999億円

+30.3%
前年同期比

フィンテックセグメント：2025年度 通期主要KPI

楽天カード
ショッピング取扱高

26.5兆円

+10.3%
前年同期比

楽天銀行
単体口座数^{*1}

1,763万

+7.0%
前年同期比

楽天銀行
単体預金残高^{*1*2}

13.2兆円

+10.0%
前年同期比

楽天証券
総合口座数^{*1}

1,326万

+11.1%
前年同期比

楽天証券
NISA口座数^{*1*3}

699万

+16.5%
前年同期比

26年1月に
700万
突破

楽天証券
預り資産^{*1*2}

48.7兆円

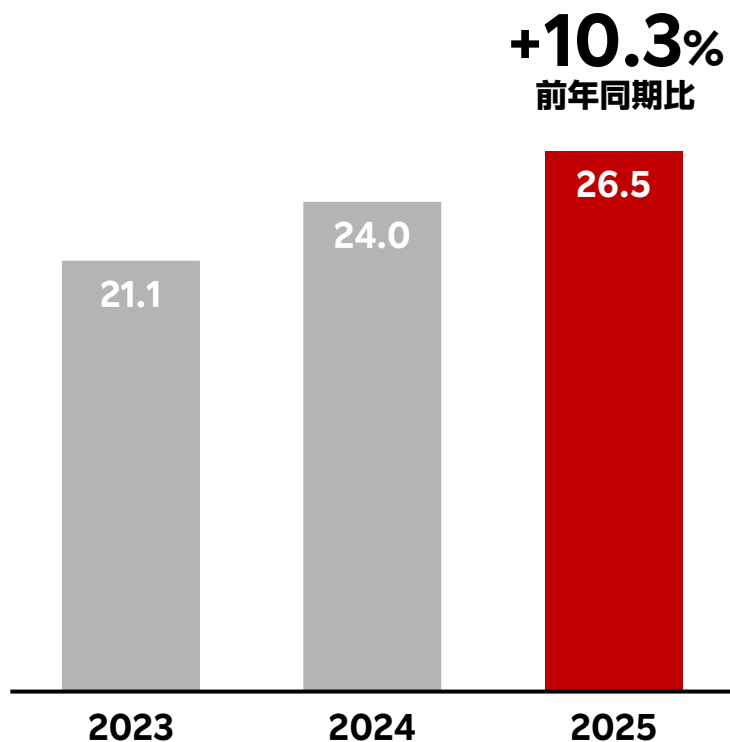
+34.6%
前年同期比

*1：表示単位未満切り捨て *2：日本会計基準 *3：ジュニアNISAを除く

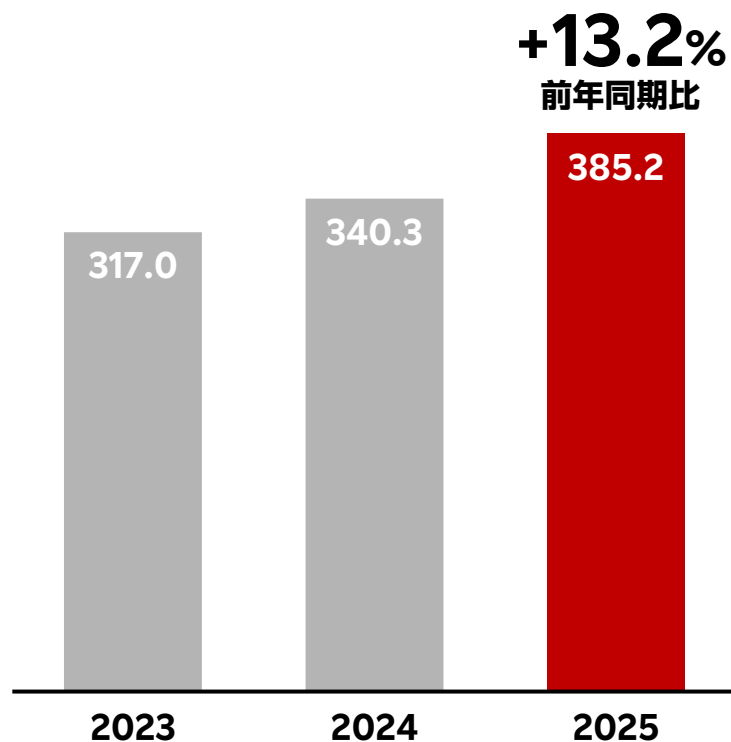
楽天カード：取扱高拡大。金融費用の増加がありながらも増益達成

- ショッピング取扱高の増加が継続。リボ払い手数料率の引き上げ等とあいまって大幅増収
- 金融費用（前年同期比約1.5倍）等の増加がありながらも増益を達成

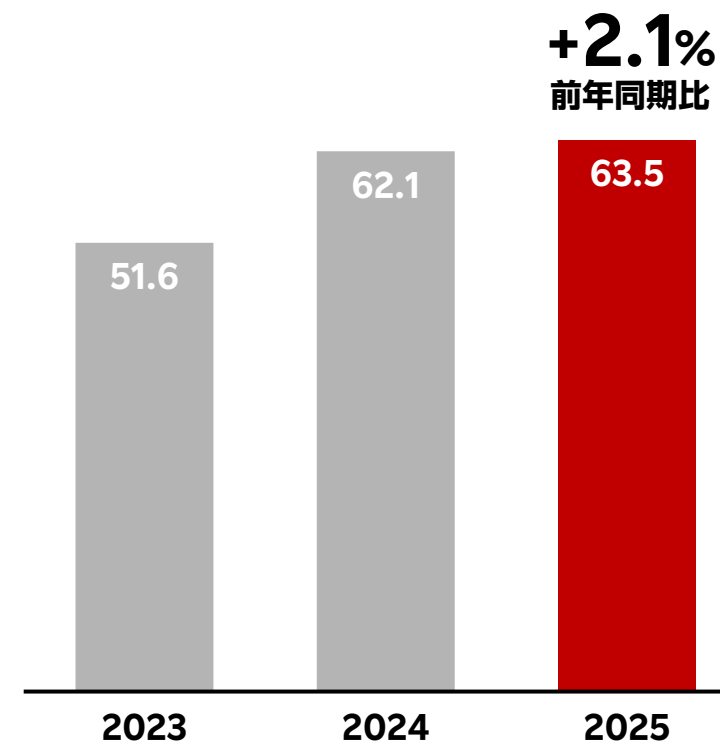
ショッピング取扱高（兆円）



売上収益（十億円）



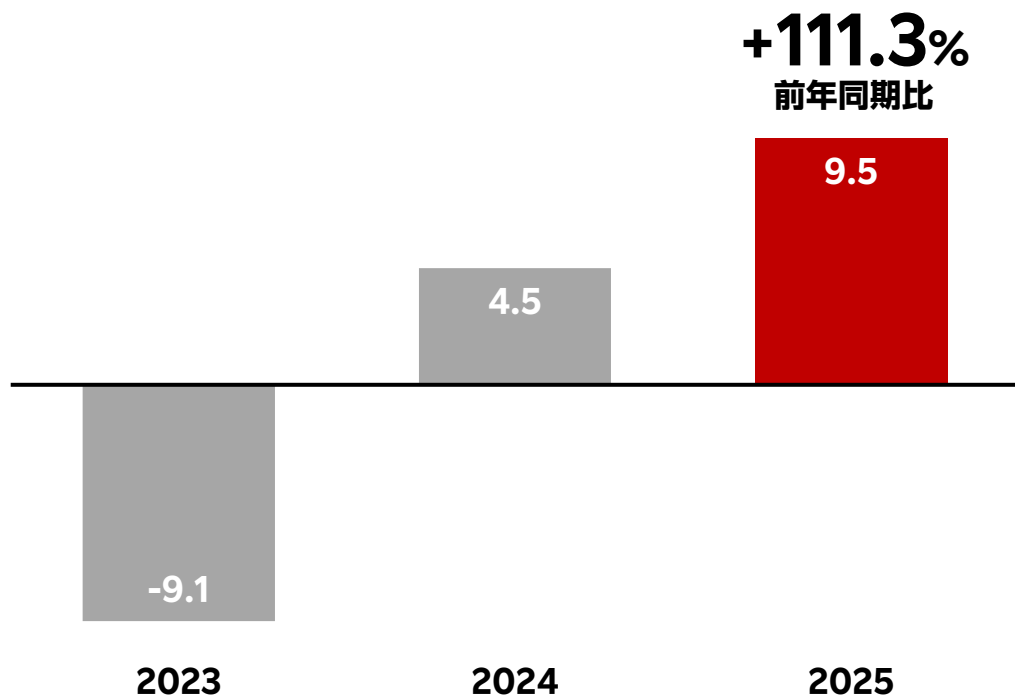
Non-GAAP営業利益（十億円）



楽天ペイメント：取扱高拡大と広告販売拡大が増収を牽引し2年連続黒字

- 「楽天ペイ」アプリの取扱高増加と広告売上成長（前年同期比41%増）が寄与。昨年に続き営業利益黒字達成
- 25年12月よりUber社及びUber Eats社との楽天ID連携を開始、決済手段に係わらず楽天ポイントを付与。楽天ペイ決済であれば最大2.0%のポイント付与に

Non-GAAP営業利益*（十億円）



*楽天ペイメント株式会社、楽天Edy株式会社の合算。



Uber社との楽天ID連携（25年12月）



ID連携によりUber社は楽天が保有するビッグデータの活用が可能に



楽天エコシステムと収益機会の更なる拡大を図る

楽天銀行（連結）：業績ハイライト^{*1}（日本会計基準、3月期第3四半期）

- 口座数の増加及びメイン口座化の進展により、預金残高が拡大。多様な運用資産の積み上げと日銀の政策金利引き上げにより金利収益が大幅に伸長し、セグメント利益の拡大に貢献

経常収益 (2026年3月期Q3累計、連結) 183.2 十億円 +39.1% 前年同期比	経常利益 (2026年3月期Q3累計、連結) 75.1 十億円 +51.7% 前年同期比	自己資本比率^{*2} (2026年3月期Q3累計、連結) 10.6% -0.4pts 2024年12月末対比	ROE^{*3} (2026年3月期Q3累計年換算、連結) 21.5% +4.6pts 前年同期比
口座数 (2025年12月末時点、単体) 17.6 百万 +7.0% 2024年12月末対比	メイン口座^{*4}数 (2025年12月末時点、単体) 5.8 百万 +7.8% 2024年12月末対比 メイン口座率: 32.9%	預金残高 (2025年12月末時点、単体) 13.2 兆円 +10.0% 2024年12月末対比	経費率^{*5} (2026年3月期Q3累計、単体) 32.4% -4.2pts 前年同期比

^{*1}: 表示単位未満切り捨て ^{*2}: 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）。2025年3月末より、パーゼルⅢ最終化を適用。 ^{*3}: 年換算ROEについては、Q3累計の親会社株主に帰属する四半期純利益を年換算した上で自己資本の期首期末平均で除して算出 ^{*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

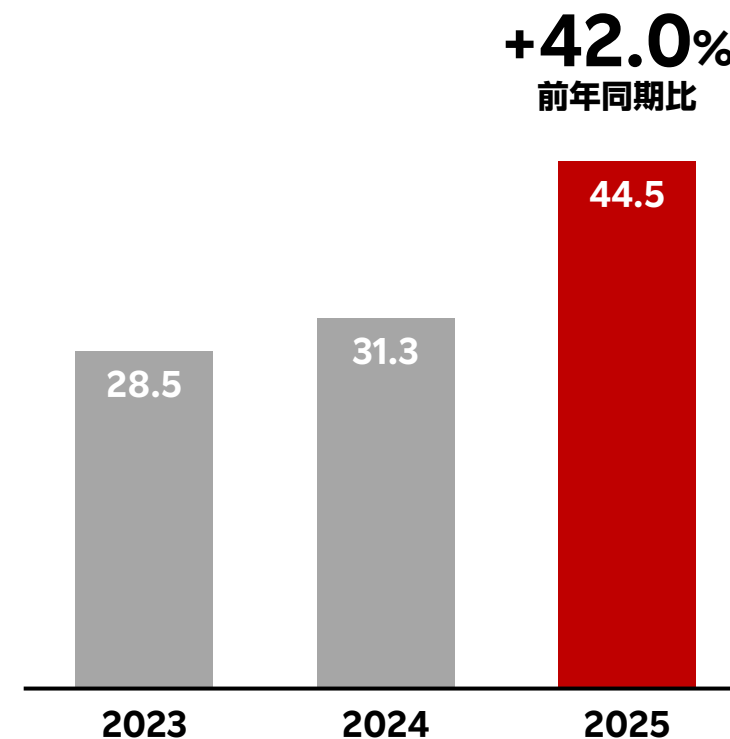
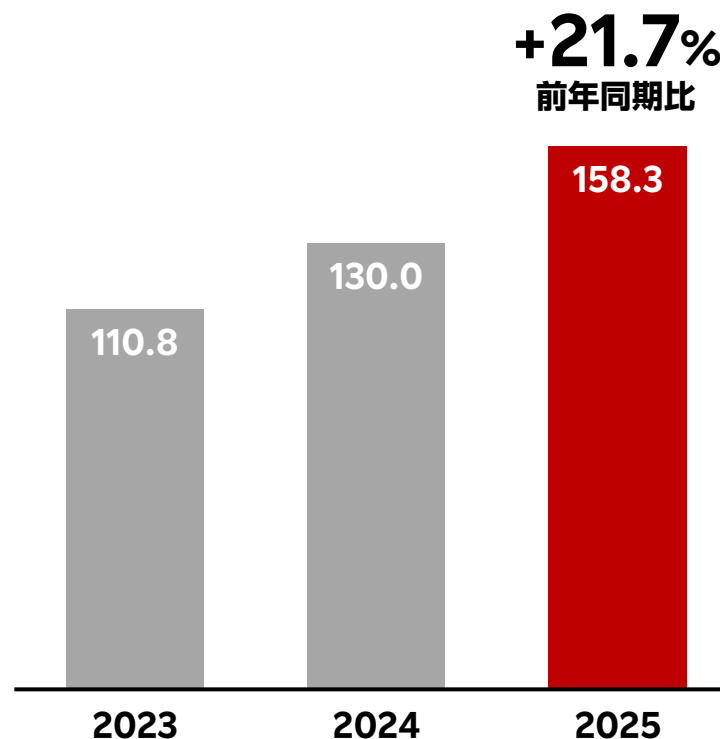
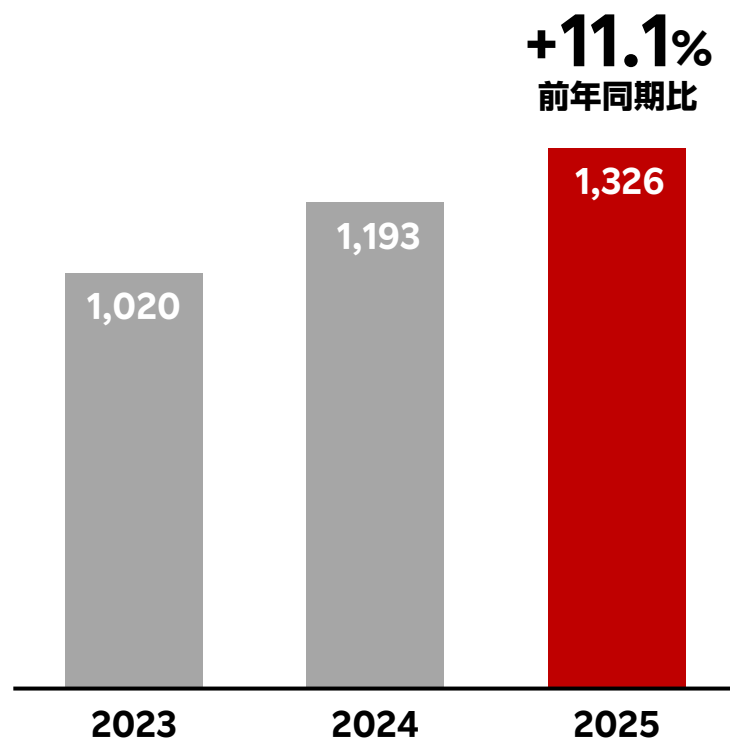
楽天証券：新NISAと好調な市場が牽引し、過去最高収益を更新

- 新NISA経由の顧客獲得が前年に引き続き好調。12月には新NISAの預り資産が10兆円を突破
- 活況な市場や金利上昇等を追い風に過去最高収益を記録

総合口座数*1 (万)

営業収益**2 (十億円・日本会計基準)

営業利益**2 (十億円・日本会計基準)

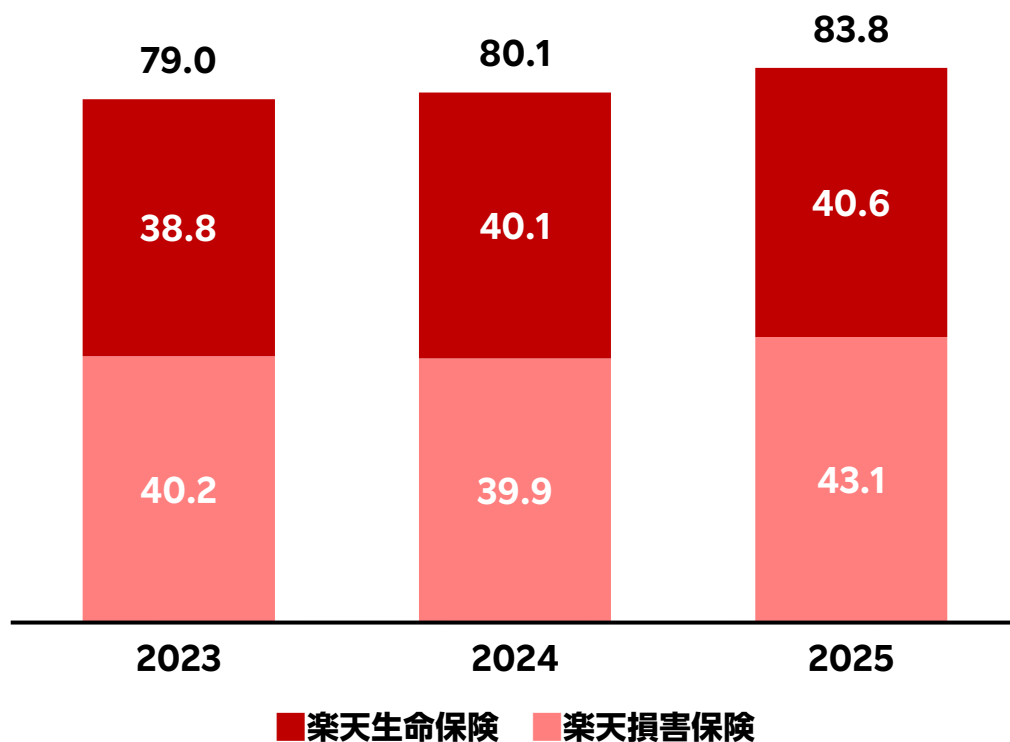


*1: 表示単位未満切り捨て *2: 楽天証券連結 (海外子会社を含む)

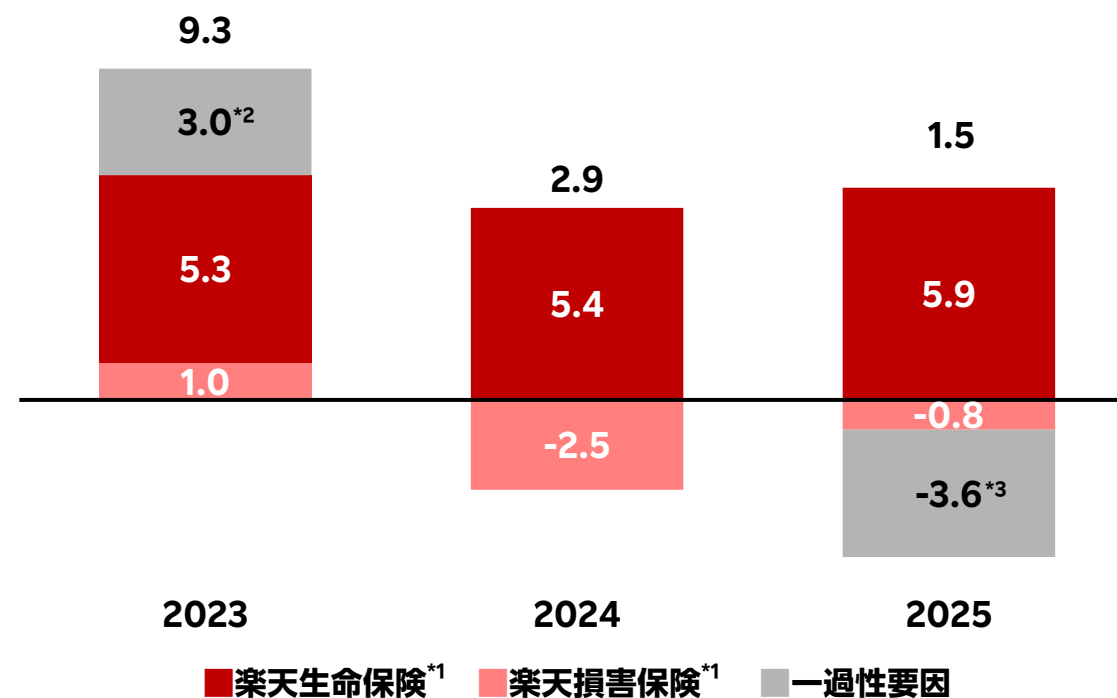
保険事業：「選択と集中」で更なる改善を図る

■ 生命保険・損害保険共に販売チャネル・商品ポートフォリオの選択と集中が奏功し、収益性は改善傾向

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



*1: 会計基準の変更に伴う貸借対照表の修正等の一過性要因を除く *2: 楽天生命保険において発生した一過性の利益 *3: 楽天損害保険において発生した一過性の損失

楽天損保：「選択と集中」により収益性の改善に注力

- 商品ポートフォリオの「選択と集中」により、収益性の高い商品への集中的なコスト投下で成長を促進
- 収入保険料に占める注力商品群の割合は堅調に拡大中。2026年もさらなる進展を図る

楽天損保 商品ポートフォリオ（一部）

注力商品



楽天自動車保険
(インターネット自動車保険)



リビングアシスト
(賃貸向け家財保険)

2025年までに販売終了

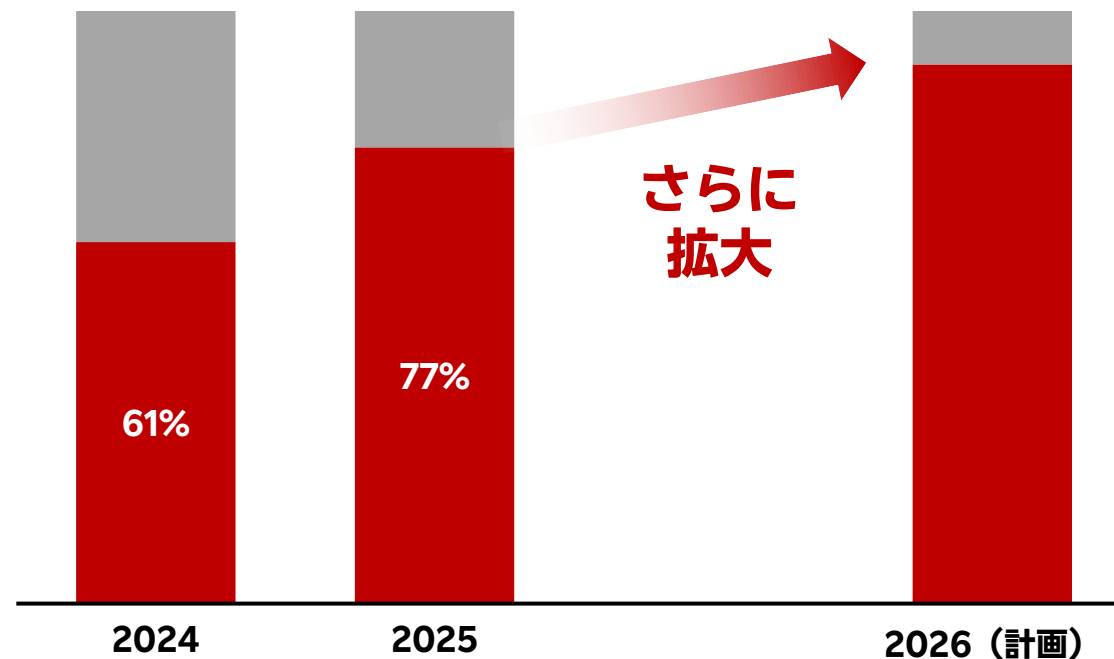


ホームアシスト
(家庭総合保険)

代理店経由の各種保険商品
旧来型自動車保険 等

収入保険料の構成比

■注力商品群^{*1} ■低収益商品群^{*2}



*1: 楽天自動車保険（インターネット自動車保険）、リビングアシスト（賃貸向け家財保険）、インターネット申込保険（自転車保険、ゴルフ保険、旅行保険、ペット保険）、組込型保険（カード付帯保険、モバイル端末補償保険等）
*2: ホームアシスト（家庭総合保険）、旧来型自動車保険等の代理店経由の保険商品等

モバイルセグメント

モバイルセグメント：2025年度 通期業績ハイライト

- モバイル事業の収益成長に加え、楽天シンフォニーの収益性改善もあり、モバイルセグメントはEBITDAベースで初の通期黒字化を達成

売上収益

4,828億円

+9.6%
前年同期比

Non-GAAP
営業利益

-1,618億円

471億円改善
前年同期比

EBITDA*

288億円

+651億円
前年同期比

*EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出

モバイルセグメント：主要KPI

Rakuten
Mobile



全契約回線数*1
(2025年12月末)

1,001万

+171万回線
前年同期比

調整後MNO解約率*2
(Q4/25)

1.46%

Q4/24：1.38%

ARPU*3
(Q4/25)

2,860円

+3円
前年同期比

Rakuten
Symphony



顧客数*4
(2025年12月末)

74顧客

+30顧客
前年同期比

パートナー数*5
(2025年12月末)

17社

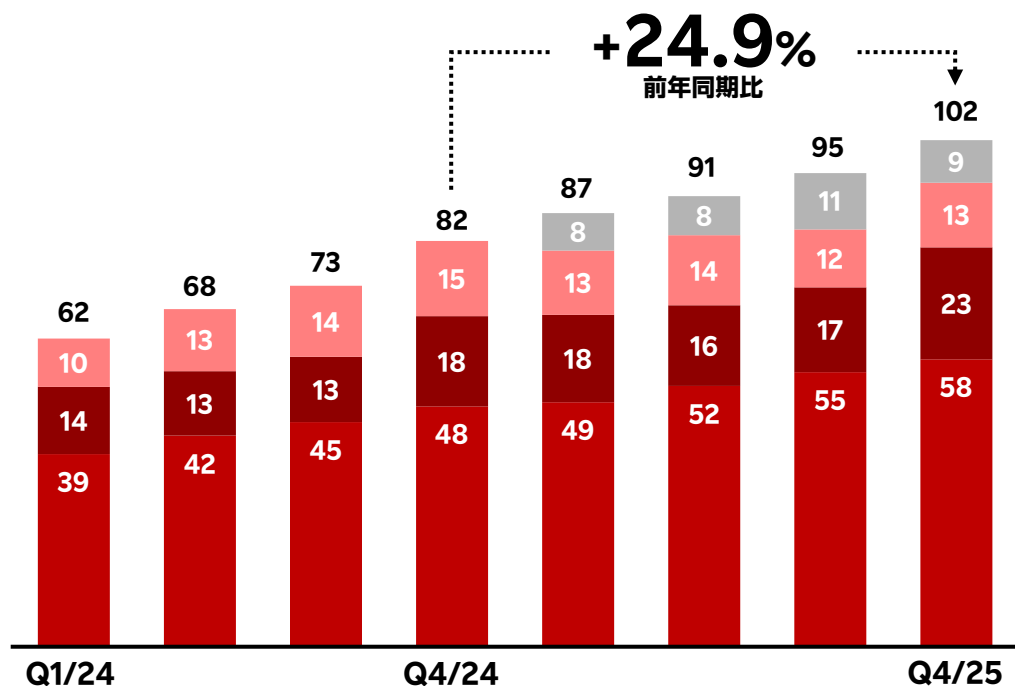
*1：BCP等回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。BCPとは、B2BにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。 *2：B2Cにおいて契約と同月に解約した回線数を除いた解約率。 *3：エコシステムARPUを含む。ARPUの分母となる契約回線数は、BCP及びMVNE回線を除くMNO契約回線数の各四半期における期首期末平均を用いて算出。 *4：PoC、MoUを含む。 *5：販売パートナーシップは2025年に開始

Rakuten Mobile

楽天モバイル^{*1*2*3}：四半期業績推移

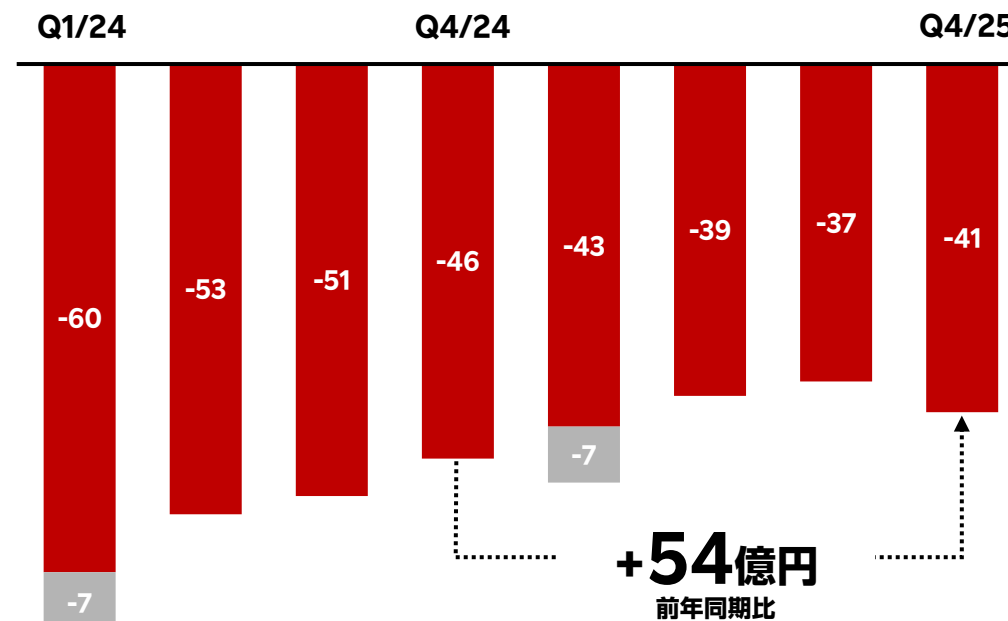
- 契約回線数増加を背景に、第4四半期の売上収益は前年同期比で二桁増収
- 営業利益は、販促力強化のための先行投資に伴い前四半期比で損失拡大も、翌四半期以降は継続的な損失縮小を見込む

売上収益^{*1} (十億円)



■ MNO・MVNOサービス売上 ■ デバイス売上 ■ その他モバイル ■ その他事業^{*2}

Non-GAAP 営業利益^{*1*2*3} (十億円)

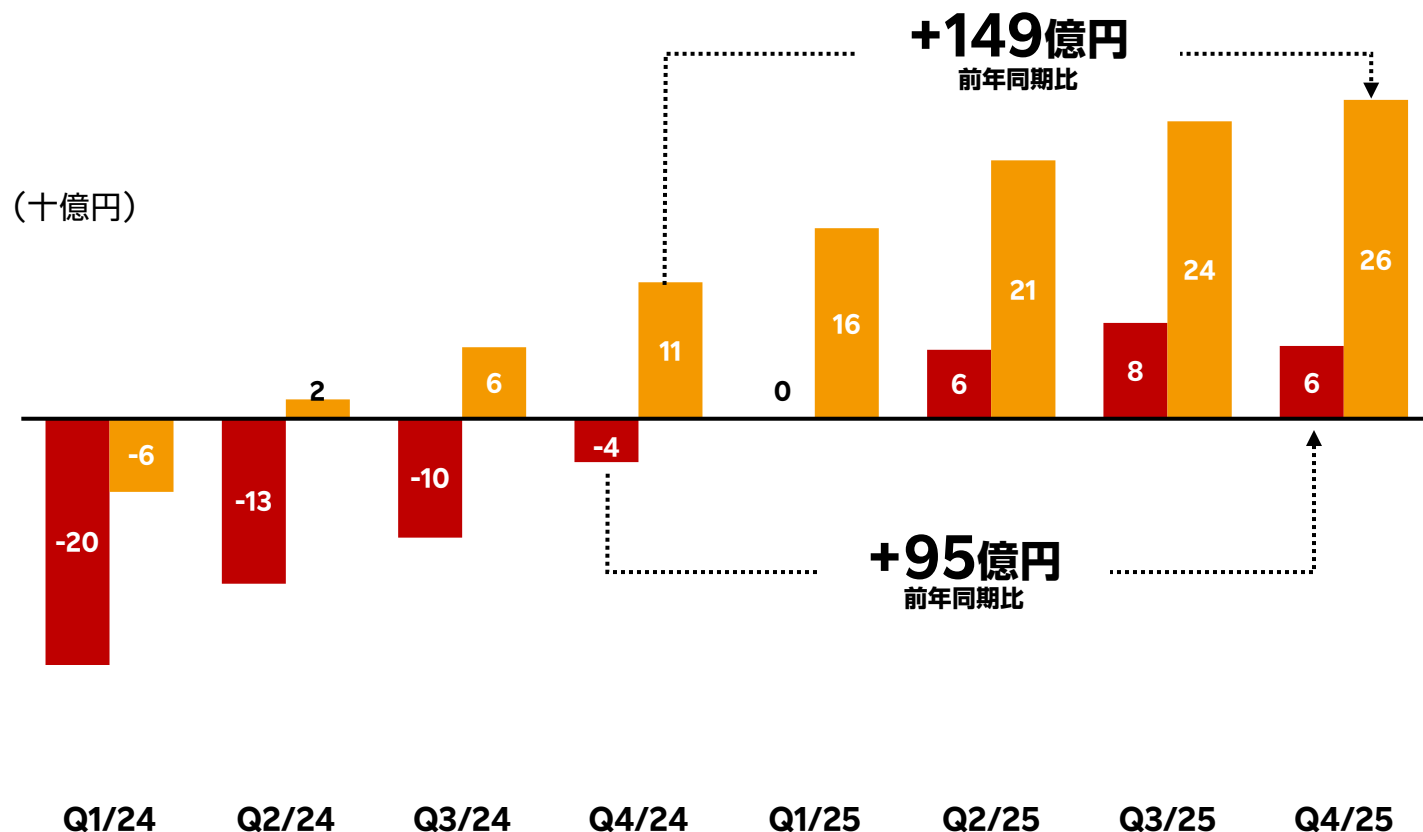


■ 固定資産税を除く Non-GAAP 営業利益 ■ 固定資産税

*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: Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む

楽天モバイル^{*1*2*3} EBITDA^{*4}及びPMCF^{*5}

- EBITDA通期黒字化を達成。第4四半期は、販促力強化のための先行投資に伴い前四半期比で減少したものの、これら顧客獲得関連費用を除くPMCFは、引き続き成長



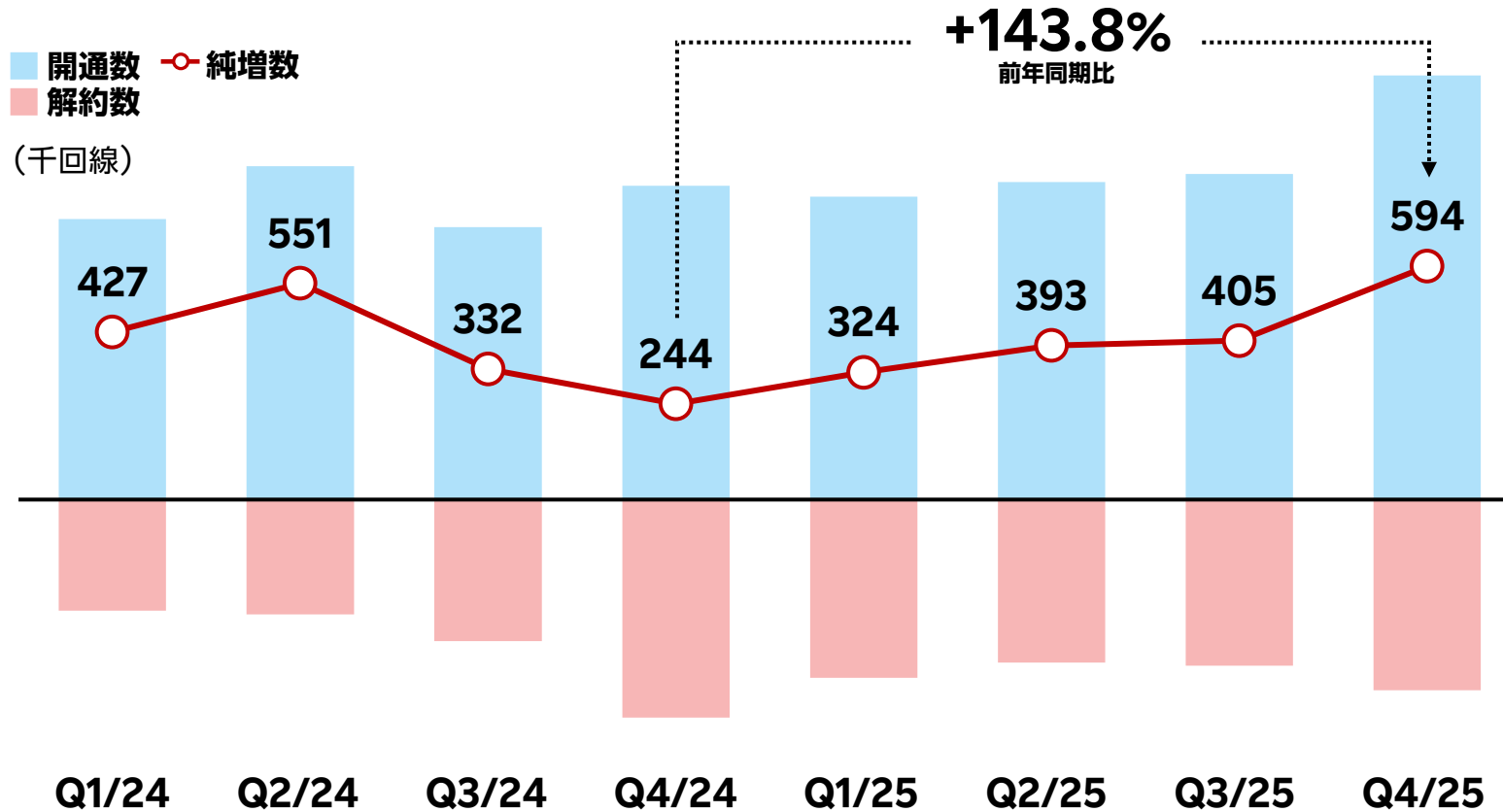
2025年度EBITDA
 129億円の
 黒字化達成
 2025年度通期の
 PMCFは869億円に

■ 固定資産税を除くEBITDA ■ PMCF (プレマーケティングキャッシュフロー)

*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: Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む
 *4: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。 *5: EBITDAに顧客獲得関連費用(マーケティング費、ショッパ費用、SPU等)を加算して算出。

MNO純増数

- 楽天エコシステムとの各種シナジーの認知拡大に伴うB2Cの獲得好調に加え、年度末にB2Bにおけるパイプラインの実績化を推進したことで純増数が拡大

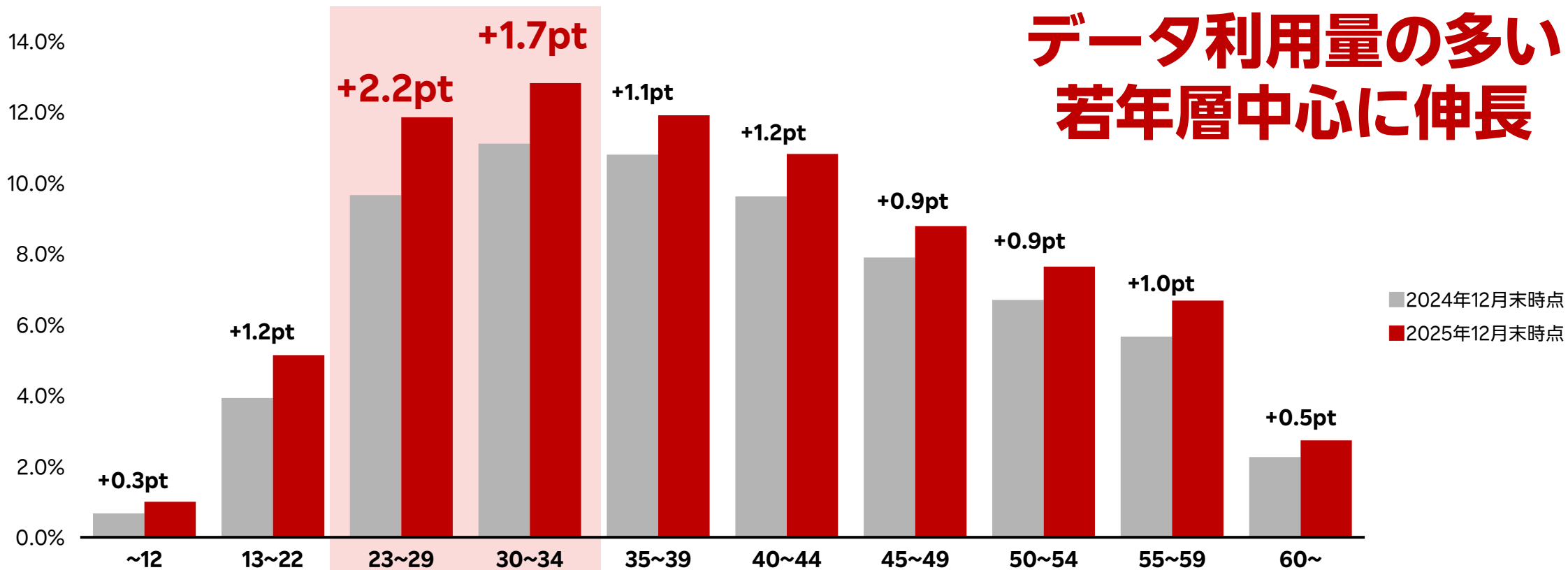


+143.8%
前年同期比

MNO (B2C) 年代別構成

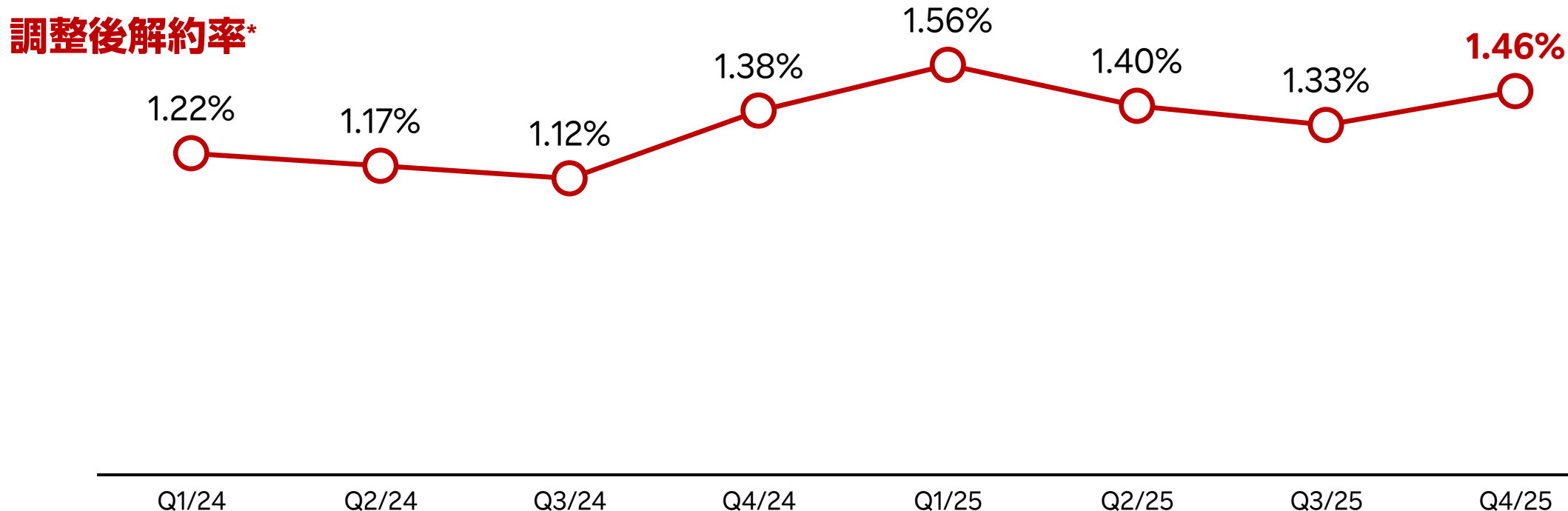
- 30-40代をボリュームゾーンとする楽天エコシステムからの獲得好調に加え、デバイス拡充や「Rakuten最強U-NEXT」等のコンテンツ促進が奏功し、若年層を中心にデータ利用量の多いユーザー層の獲得が好調

人口に対する楽天モバイル (B2C) 回線数の割合変化



MNO解約率

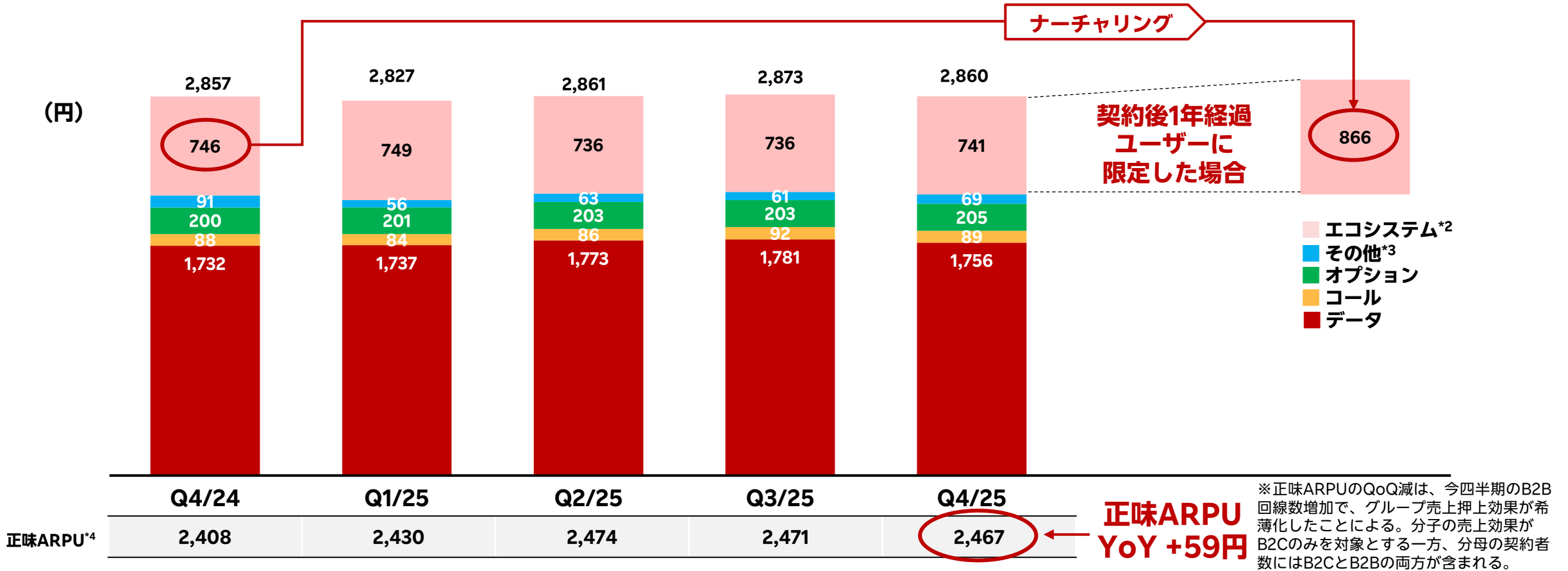
- 調整後解約率は、季節要因もあり前四半期対比で上昇も、短期間の流動性が高いユーザーに対する対応として、25年11月より累計5回線目以上の契約における契約事務手数料を導入したことで、12月月次の解約率は10月、11月比で改善
- マーケット状況を注視しつつも、引き続きネットワーク品質の向上に努め、解約率の低減を目指す



*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。

MNO ARPU^{*1}

■ データARPU（前年同期比+24円）を中心に伸長。正味ARPUは前年同期比+59円の2,467円に



*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 x 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。

各種施策により多面的にARPU向上を図る

データARPU

ハイエンド端末拡充

Rakuten **最強U-NEXT**

データ利用量の多い
20-30代の獲得推進

オプションARPU

B2C向けセキュリティオプション
最強保護販売強化
(25年8月提供開始)

B2B向け通話録音機能
最強録音提供開始
(26年1月提供開始)

オプション拡充&
販売強化

その他ARPU (広告)

楽天モバイル最強感謝祭に加え
超楽天祭を2月に開催

Rakuten Link
公式アカウント本格開始

グループ送客を拡大させ
広告価値を向上

26年3月～、「Rakuten 最強U-NEXT」新キャンペーンを実施

Rakuten 最強U-NEXT

※1
ギガも^{アプリ}通話も無制限! 映画もアニメも見放題! ※2

※4
見放題作品数 No.1 ※3
3,980円/月
税込4,378円/月

おトクなチャンス! ポイントバックキャンペーン実施中

初めてご利用で 3カ月毎月1,100ポイント還元 ※5,6,7

対象パック U-NEXT 最大5,200円相当付与 ※8
初めて申し込みでポイント

※1速度制限の場合あり。 ※2通話料等別。 ※3有料作品等あり。 ※4 U-NEXTは見放題No.1 (GEM Partners調べ/2025年5月 国内の主要な定額制動画配信サービスにおける洋画/邦画/海外ドラマ/韓流・アジアドラマ/国内ドラマ/アニメを調査。) ※5 初めてRakuten最強U-NEXTにお申し込みまたはプラン変更の方が対象。 ※6 期間限定ポイント。条件達成の3カ月後末日ごろ付与。 ※7 ポイント還元期間にプラン変更または解約した場合は対象外。 ※8すでにRakuten最強U-NEXTをご利用中の方も対象。事前登録不要。

26年2月～、「楽天モバイル×楽天銀行」ボーナス金利*を開始

Rakuten 最強プラン

ご契約者

最大金利

年**0.56%** (税引後年0.446%)

通常金利
または
優遇金利
(マネーブリッジ利用者)

年0.30%
年**0.38%**

ボーナス金利
(楽天カードプレミアムプログラムによる金利含む)

最大+年**0.16%**

楽天モバイル×楽天銀行
ボーナス金利

+年**0.02%**

Rakuten 最強U-NEXT

ご契約者

最大金利

年**0.64%** (税引後年0.509%)

通常金利の
2倍以上!!

通常金利
または
優遇金利
(マネーブリッジ利用者)

年0.30%
年**0.38%**

ボーナス金利
(楽天カードプレミアムプログラムによる金利含む)

最大+年**0.16%**

楽天モバイル×楽天銀行
ボーナス金利

+年**0.10%**

*楽天銀行の円普通預金金利

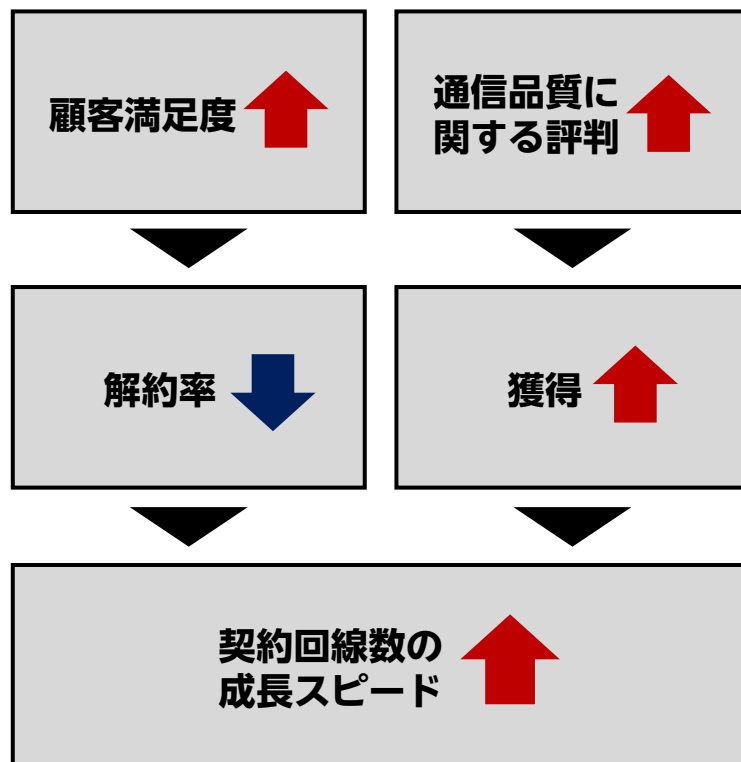


ネットワーク 強化宣言2026

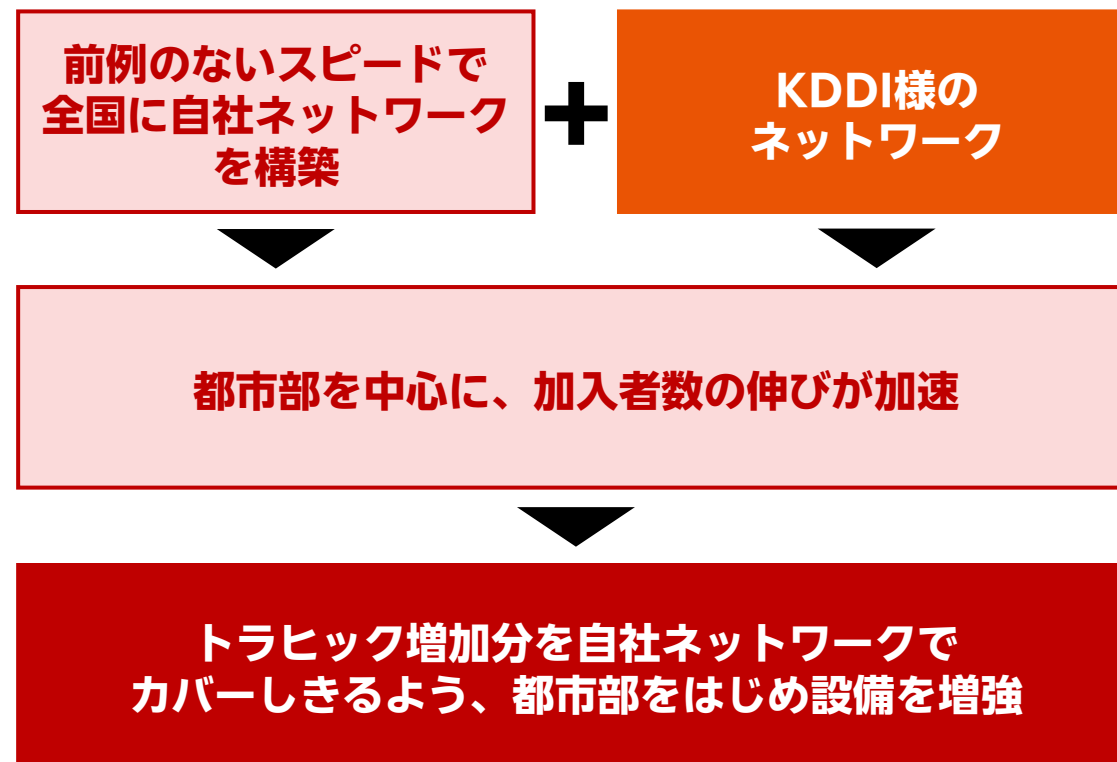
No.1キャリアを見据えた
安定品質ネットワークの実現へ

2026年は通信品質向上に一層注力

通信品質が契約者増の鍵



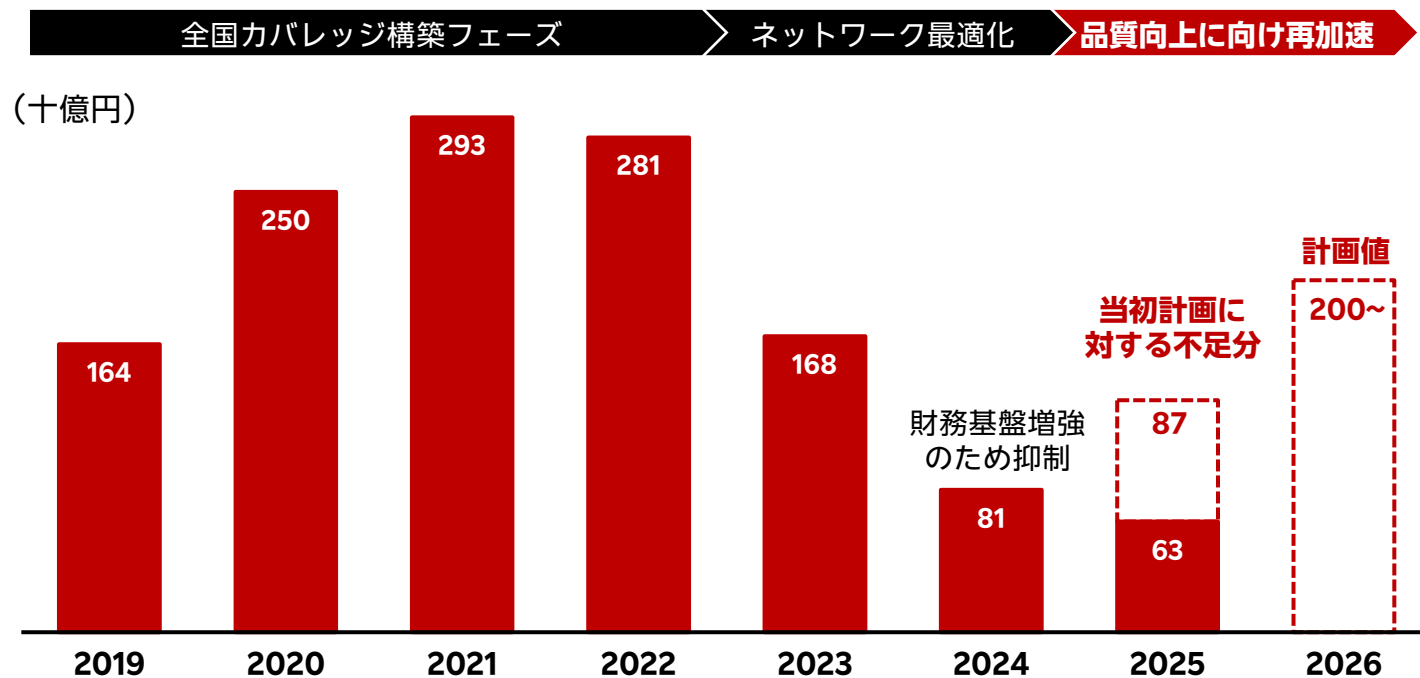
自社ネットワークへのさらなる投資は不可欠



2026年度設備投資計画

- 2025年度は、工事会社リソースの確保が遅延し、当初計画にビハインド。発注ベースでは1,000億円強が完了
- 2026年度は、関係各社との綿密な協力体制構築はもちろん、社内の人的リソースも集中させ、基地局建設を加速

楽天モバイルのネットワーク関連
設備投資額推移（検収ベース）



2026年度 2,000億円強の 設備投資を計画

お客さまからの要望が多い重点対策エリア例



**5Gの整備などにより
トラヒックを分散**



**共用基地局の帯域幅拡張
(5→20MHz) を推進**

東京都内：5G基地局の追加開設

■ 都内のトラフィックを分散し、**混雑時のつながりやすさ**を改善

東京都内に構築中の5G基地局



山手線駅：5Gネットワークの強化

2025年12月時点

山手線の主要18駅にて5G対応完了

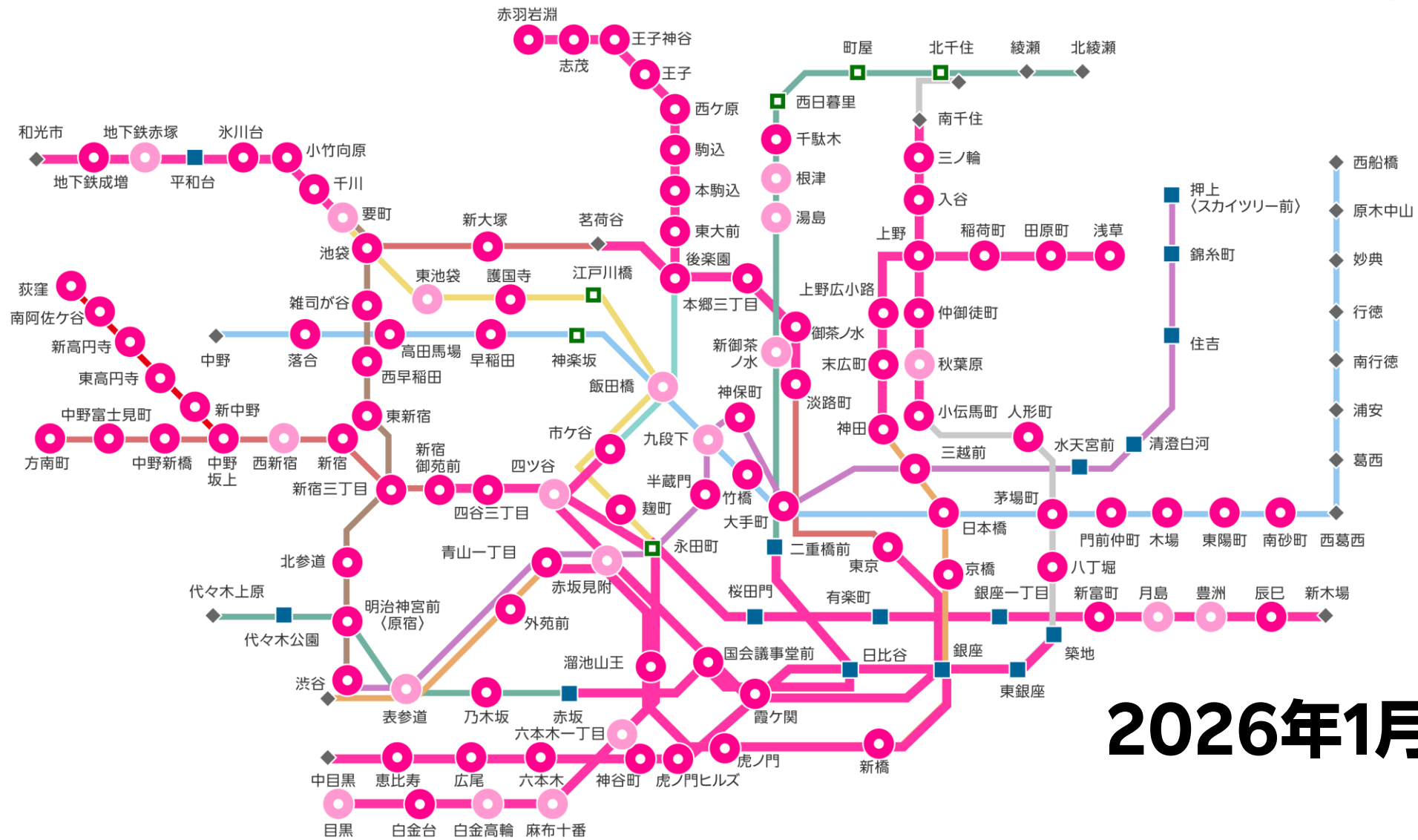
新大久保駅、高田馬場駅、目白駅、
大塚駅、巣鴨駅、駒込駅、田端駅、
西日暮里駅、鶯谷駅、御徒町駅、
神田駅、有楽町駅、田町駅、
高輪ゲートウェイ駅、五反田駅、
目黒駅、恵比寿駅、原宿駅

2026年前半全駅完了見込み



地下鉄：東京メトロ

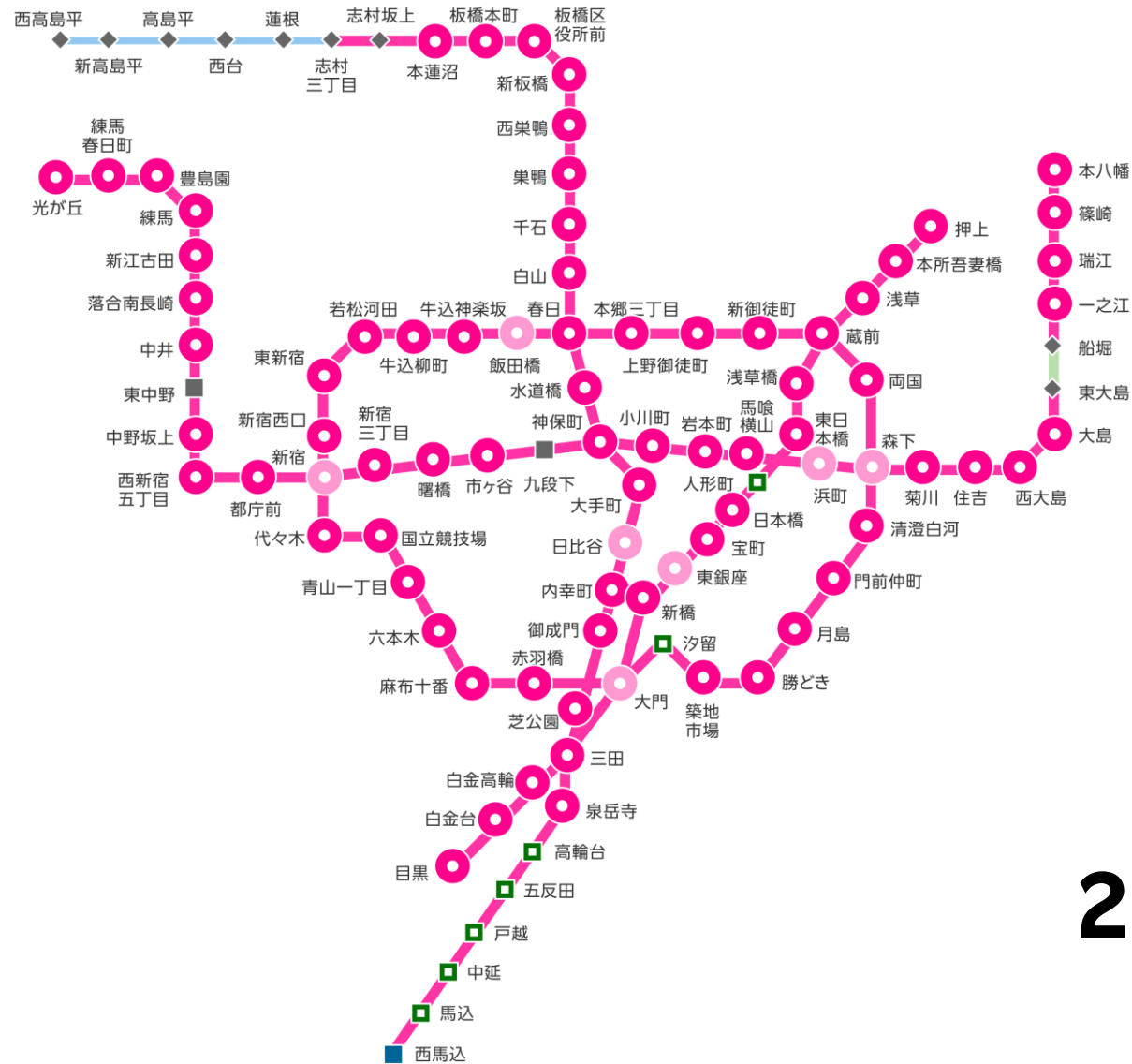
○ / — 大幅強化完了
○ 強化完了前



2026年1月末時点

地下鉄：都営地下鉄

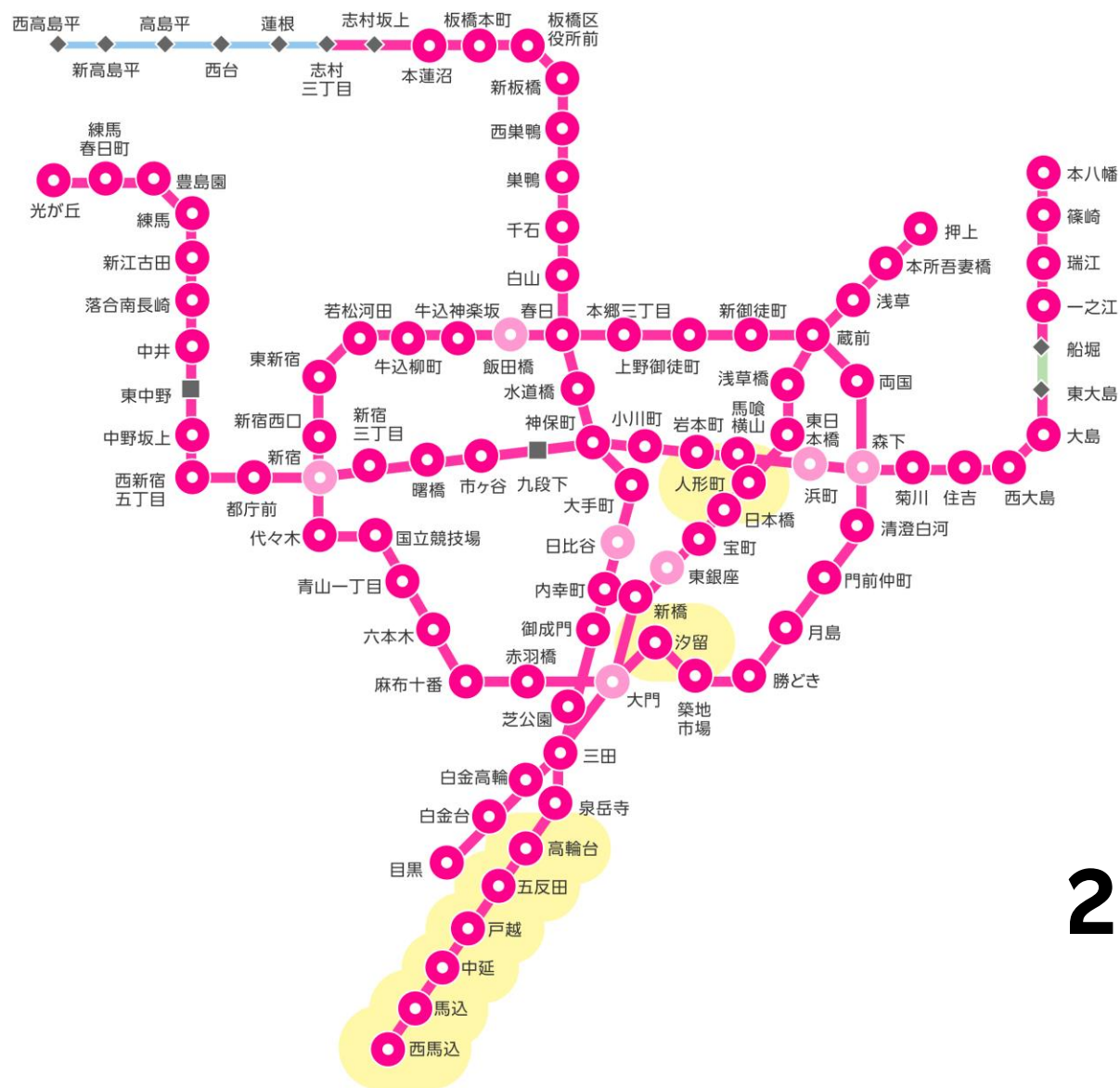
● / — 大幅強化完了
○ 強化完了前



2026年1月末時点

地下鉄：都営地下鉄

- / — 大幅強化完了
- 強化完了前
- 変化点

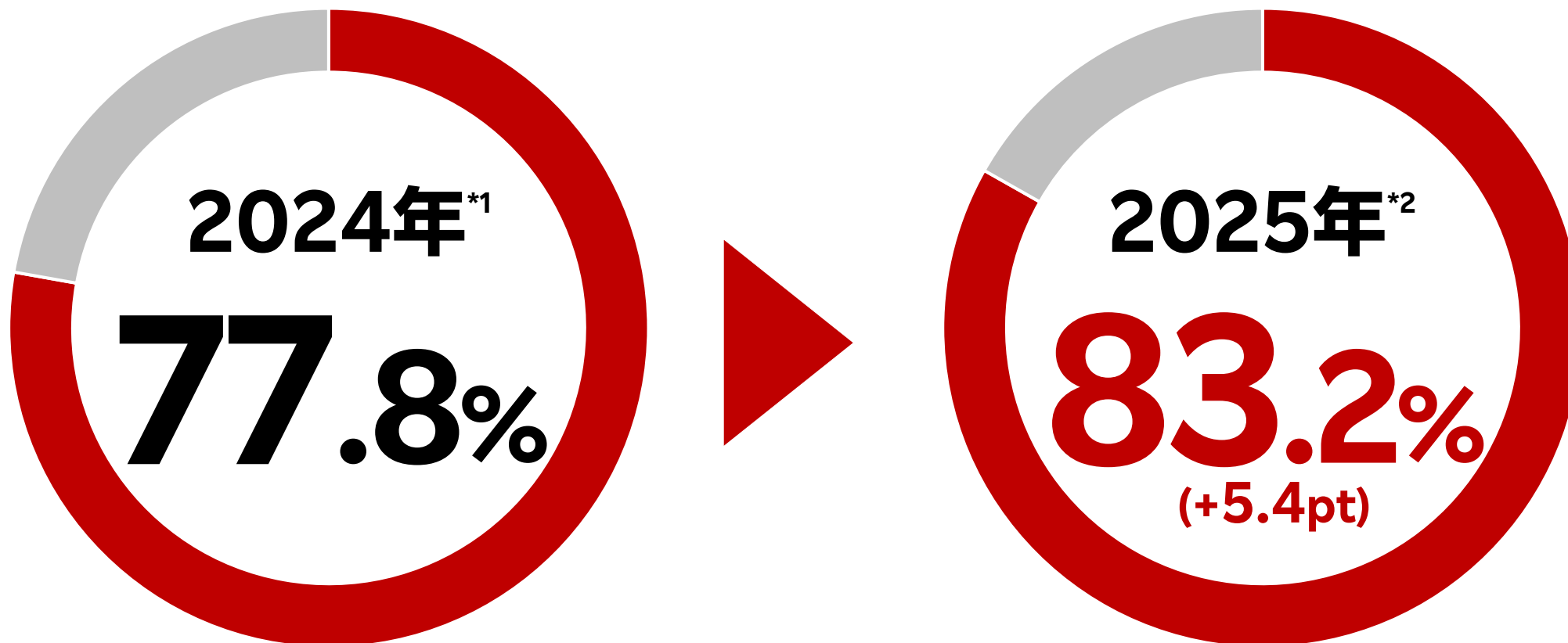


2026年7月時点

通信品質に関するユーザーアンケート

■ 「通信改善を実感」する方が増加中

Q. 契約当初に比べ、現在の電波・通信に対するお気持ちに変化があるか



*1: 調査期間: 2024年12月16日~23日、回答者数: 88,108人 *2: 調査期間: 2025年11月14日~12月17日、回答者数: 35,533人

Rakuten Mobile



契約者基盤のさらなる拡大に向けて成長加速

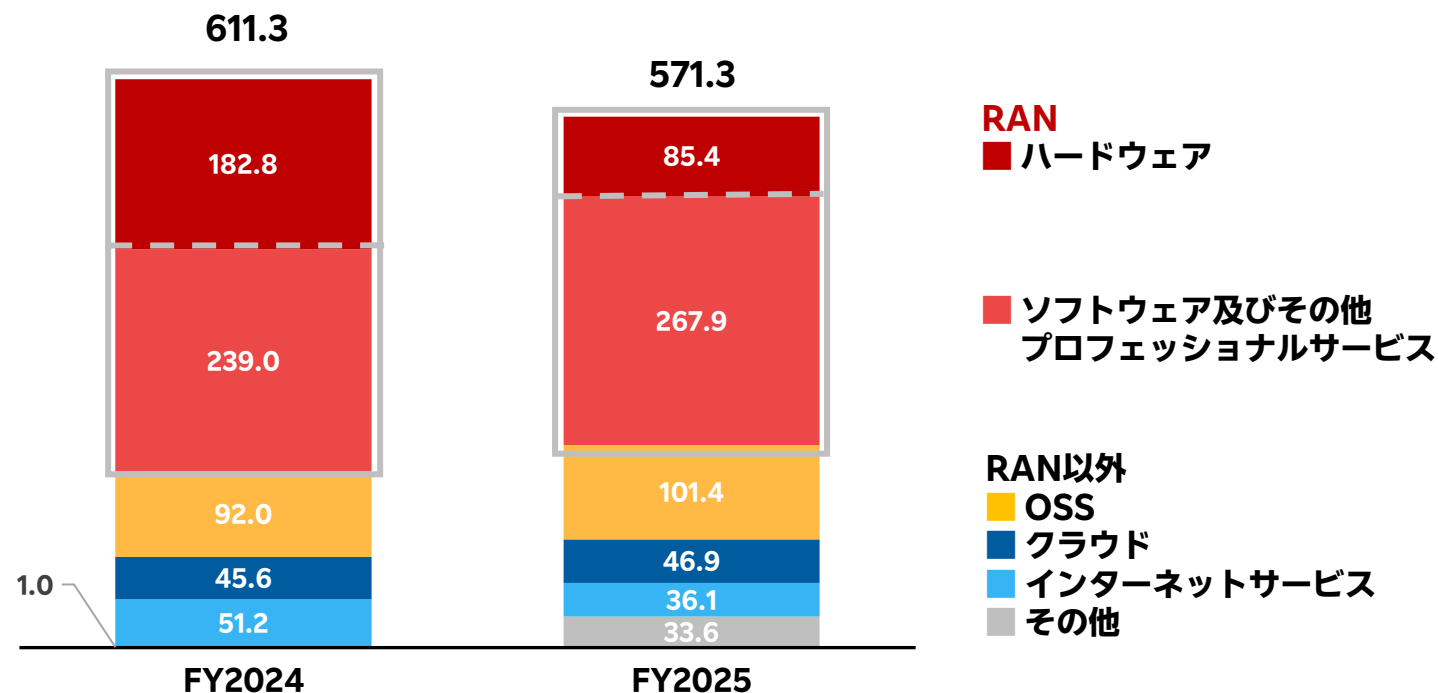
Rakuten Symphony

楽天シンフォニー

- ソフトウェア及びその他プロフェッショナルサービス、OSSなど収益性の高いビジネスへの移行により収益構造が改善
- 2025年通期で初のNon-GAAP営業利益の黒字化、2026年はさらなる収益性の拡大

売上構成比

(百万米ドル)



Non-GAAP 営業利益の黒字化達成

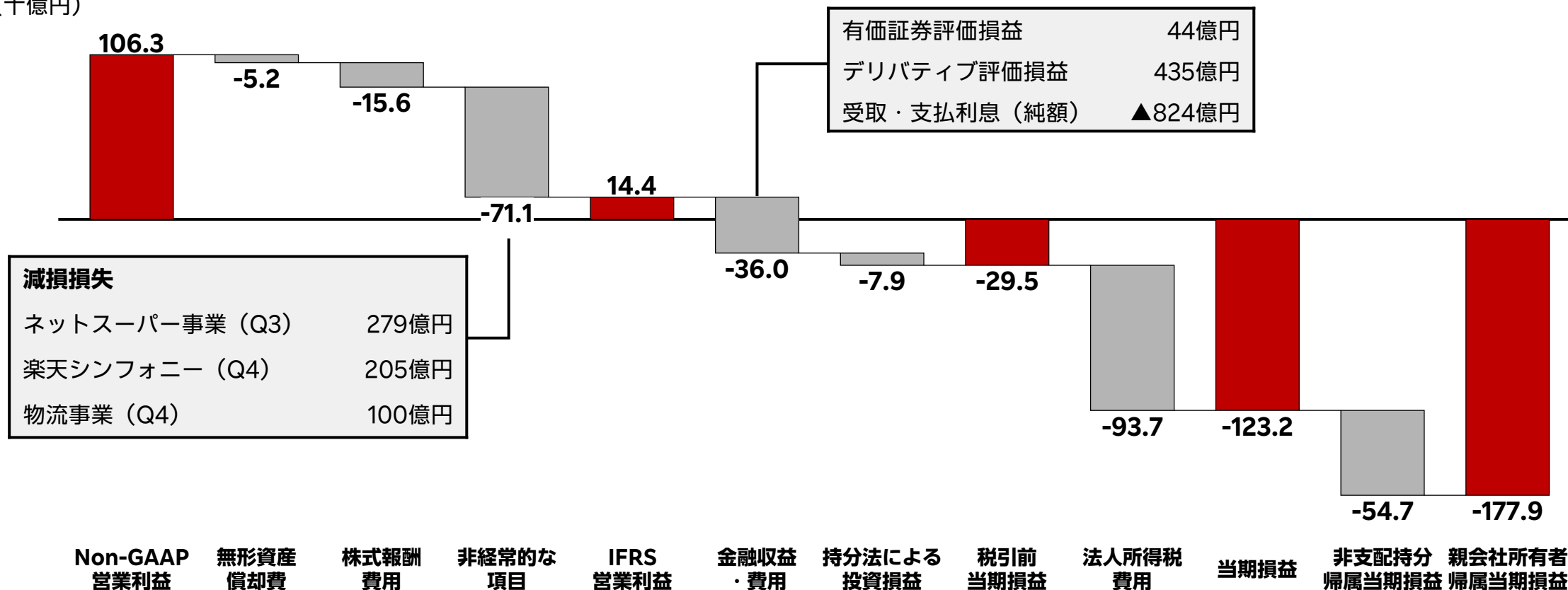
主要顧客へのハードウェア
納入から
高マージンであるソフト
ウェア及びそのカスタマイ
ズにシフト

3. 財務

2025年度 連結業績サマリ

- Non-GAAP営業利益の大幅増により、一過性利益に頼らずIFRS営業利益の黒字化を達成
- 一過性要因による当期損益への影響を軽減するため、事業ポートフォリオ最適化の取組を継続

(十億円)



当四半期の減損損失の計上について

- 当四半期において楽天シンフォニー・物流事業等の減損損失を計上
- 今般の損失計上により、全社における今後の減損リスクの低減が進捗

対象の事業：楽天シンフォニー

減損計上額：205億円

主にRAN販売等に係る固定資産の減損を認識。
市場全体の成長の長期化等が要因



RAN事業に係る主要資産は、
今回評価の見直しを完了。
今後、RANはもとより、OSSやクラウド含め、
ソフトウェア中心に、通信事業者以外の
顧客拡大も推進し、引き続き事業の拡大を図る

対象の事業：物流事業

減損計上額：100億円

一部スペースを貸出しするサービスを行っている
倉庫及びその設備の減損を認識。
倉庫で取り扱う保管荷量及び出荷量が計画を
下回ったこと等が要因



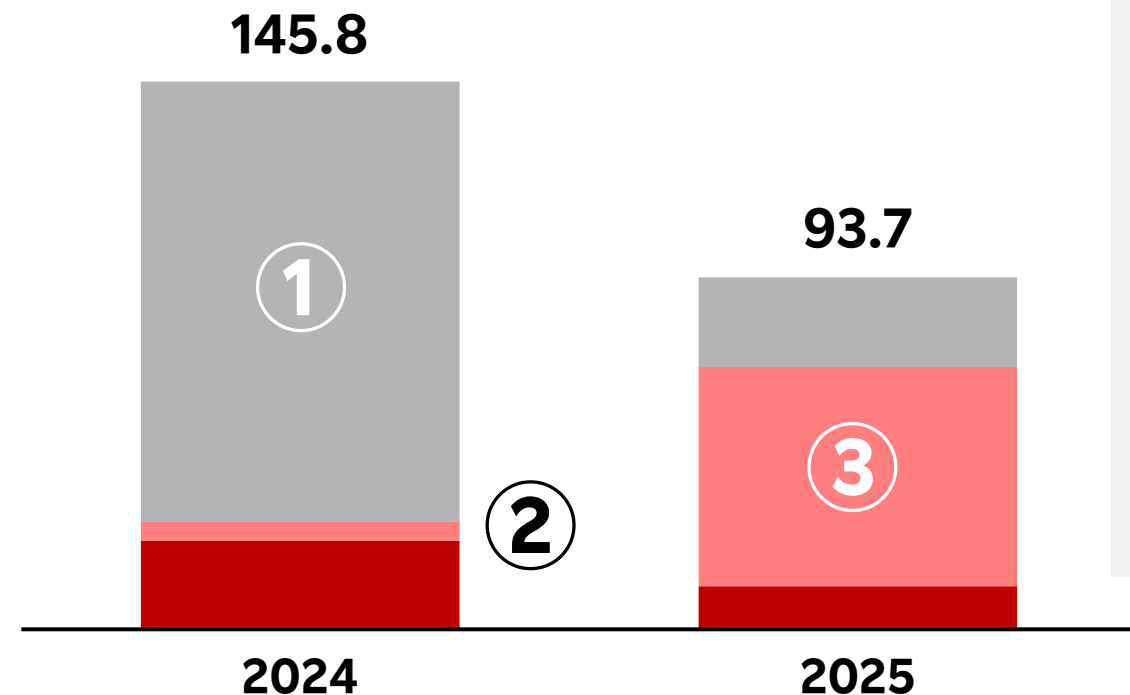
今後は、倉庫で取り扱う商品の荷量増加、
及び倉庫利用対象の拡大により、
さらなる荷量の増加を図る

法人所得税の推移

- 前年度は増加・減少両面で一過性の要因が発生。今年の金額は平準化に近い水準で着地
- 法人所得税等の大宗は高成長を続ける通算グループ外のフィンテック各社によるもの

(十億円)

- 繰延税金費用
- 当期税金費用 - 通算グループ外のフィンテック子会社
- 当期税金費用 - 上記フィンテック子会社を除く全社



- ① 繰越欠損金等に係る繰延税金資産の取崩しにより増加
- ② 楽天カード(株)の株式譲渡につき、連結上は譲渡益が認識されないため、対応する税金費用も消去され大幅に減少
- ③ ②の一過性要因がないためフィンテック各社の税額は平準化

2025年度の資金調達

- 2025年7月のサステナビリティ債券発行によって、リテールマーケットへの再アクセスに成功
- 国内での永久劣後債の発行、キャッシュコンバージョンサイクルのさらなる改善等を含め、資金調達手段の多様化が進展

2025年度の起債実績

7月 サステナビリティ債券 計300億円

8月 国内リテール債 1,300億円

➔ 2023年以来となる国内リテール債市場への再アクセス

10月 円建て永久劣後債 820億円

➔ 格付け会社から資本認定を得た相応規模の永久劣後債を、事業会社として初めて国内マーケットでの発行に成功

キャッシュコンバージョンサイクルの改善

2025年度
1,733億円

昨年を上回る大幅改善

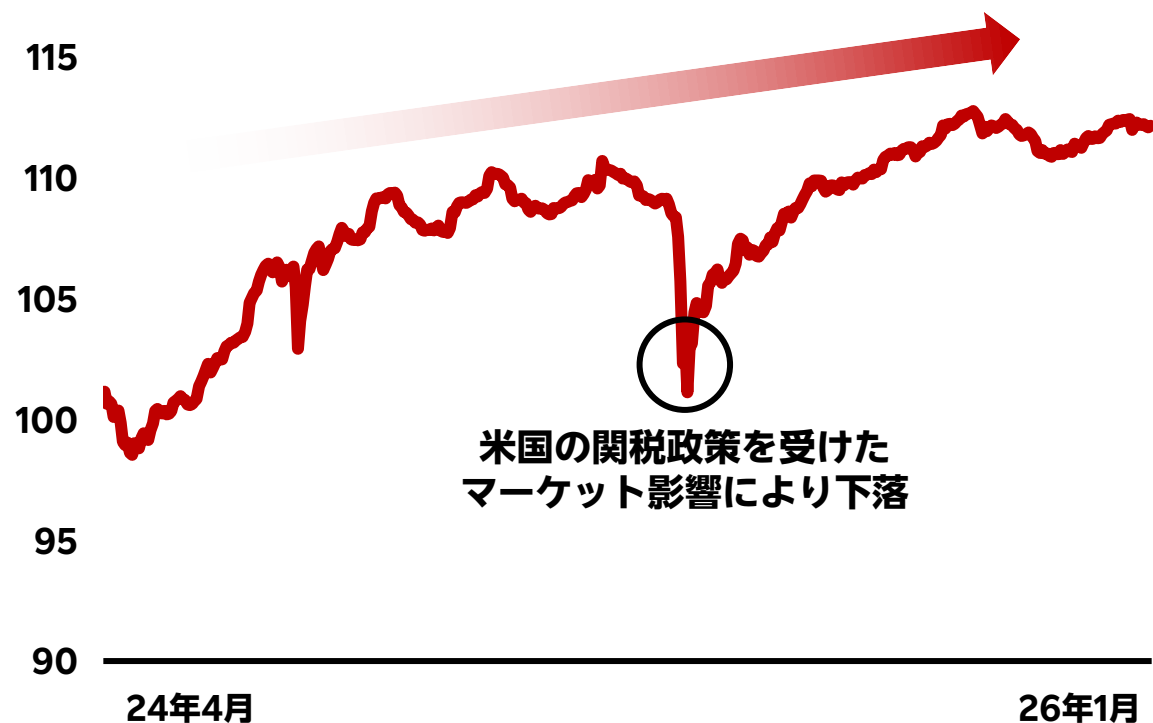
- ✓ 売掛金/買掛金サイトの改善
- ✓ ポイントプログラムの活用

2024年度
1,445億円

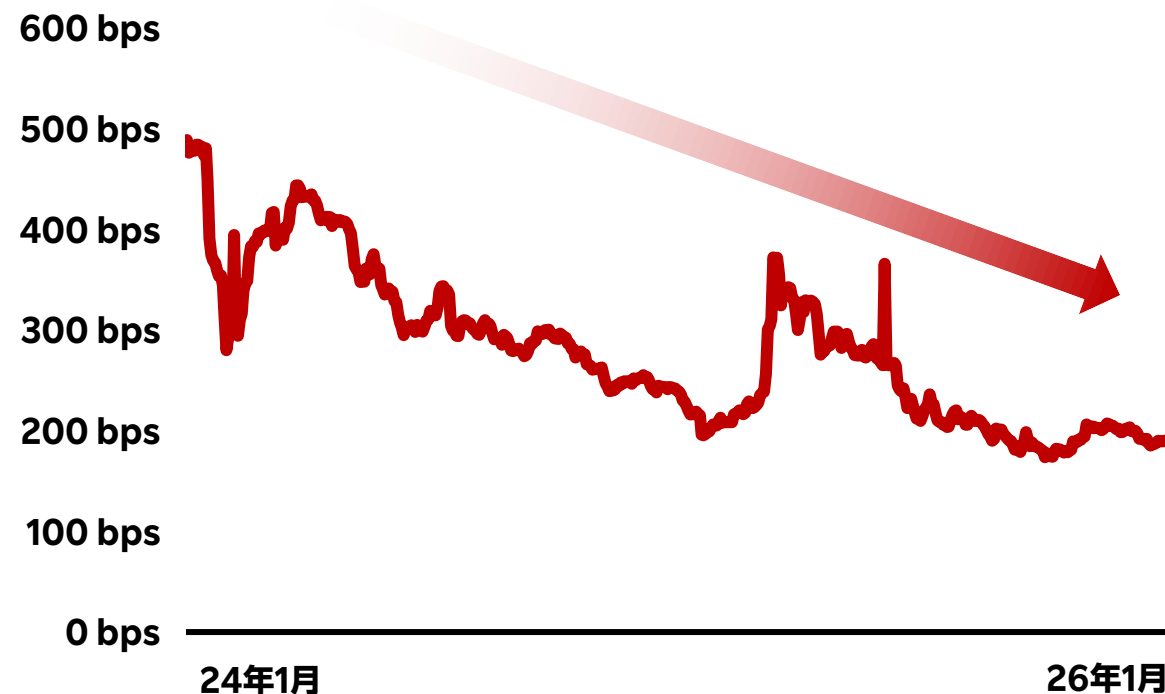
当社財務バランス良化に対するマーケット評価

■ 財務健全性に向けた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

2024年発行ドル建無担保社債*の価格は上昇



5年CDSはタイト化



*2024年4月発行 2029年4月満期ドル建無担保社債

今後のファイナンス方針

- 楽天モバイルにおける資金需要に対しては、引き続き「セルフファンディング」による手当を目指す
- 社債償還に対しては、国内/海外・ホール/リテールそれぞれのマーケットへのアクセス等を駆使し、早期手当を検討

モバイル事業の資金需要

原則セルフファンディングによる調達

インターネットサービス・フィンテック事業からのキャッシュフロー

赤字事業の収益性改善

キャッシュコンバージョンサイクルの改善

楽天モバイルにおける独自調達
(リースファイナンス、流動化等)

その他非有利子負債性の調達

社債償還の資金需要

国内外マーケットで様々な調達手段を検討

国内市場

ホール債

海外市場

リテール債

劣後債

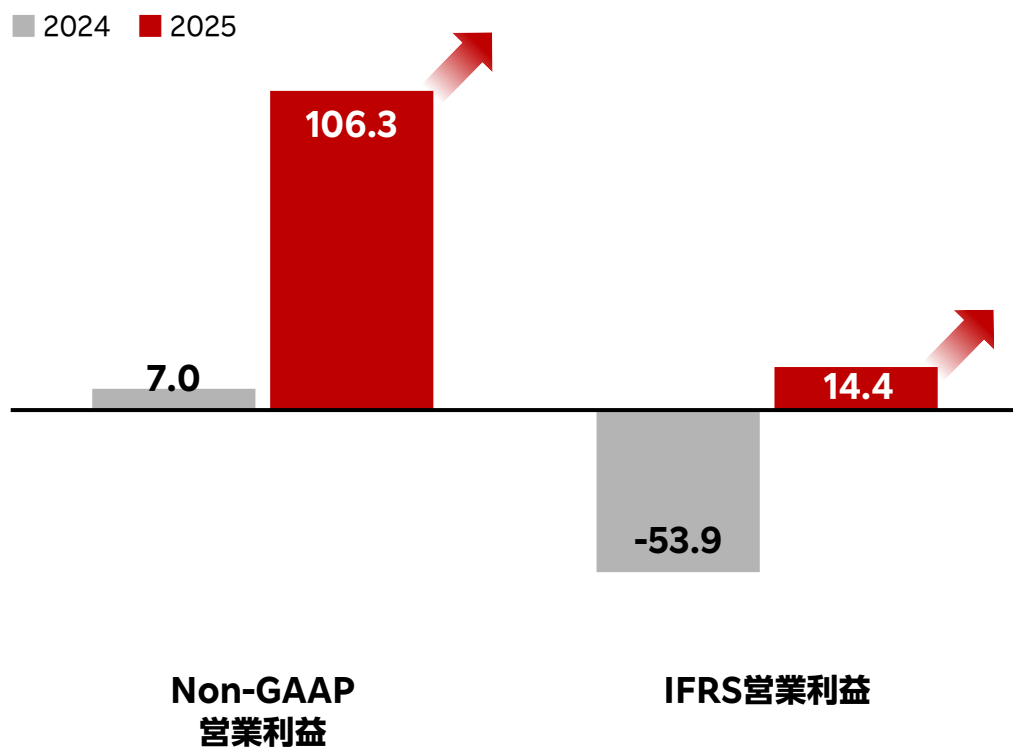
銀行借入

**為替・金利等の動向を注視し
最適な調達手段を選択**

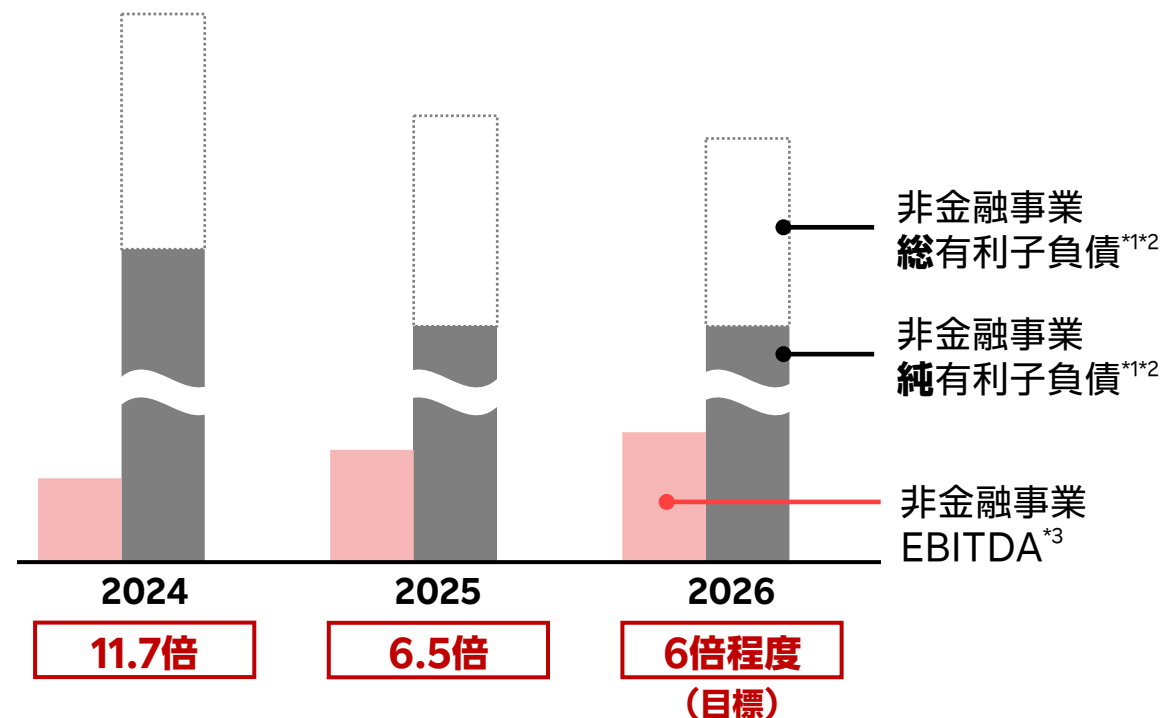
2026年度 財務目標

- Non-GAAP営業利益及びIFRS営業利益は大幅な増益を目指す
- 非金融事業における純有利子負債^{*1*2}/EBITDA^{*3}の目標は堅持。2026年度においては6倍程度を目指す

Non-GAAP/IFRS営業利益^{*4} (十億円)



非金融事業における純有利子負債とEBITDAの推移



*1: IFRS会計ベース *2: 非金融事業総有利子負債 (社債及び借入金+リース負債) - 非金融事業現金等 (非金融事業の現金及び現金同等物+上場有価証券+余剰運用資金) = 非金融事業純有利子負債。2025年10月発行の永久劣後債による現金は、2026年4月に初回任意償還日を迎える永久劣後債のリプレイスメント用資金であるため、2025年末の現金同等物から除外。 *3: 連結EBITDA - フィンテックセグメントEBITDA+フィンテックからの配当金及び左記に含まれていない経営指導料等 (フィンテックセグメントEBITDAはモバイルエコシステム貢献額考慮前の値) *4: 2024年度はAST株式の再評価に係る一過性の利益を除く

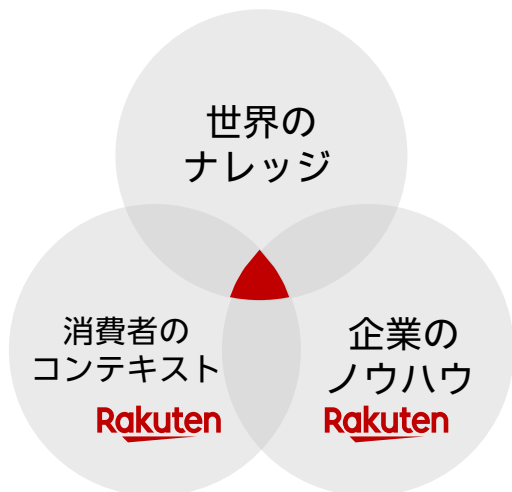
4. AI

楽天における AI-nization プラン

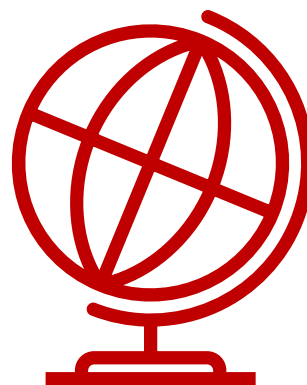
Vision

AIの力で人間の創造力を高める

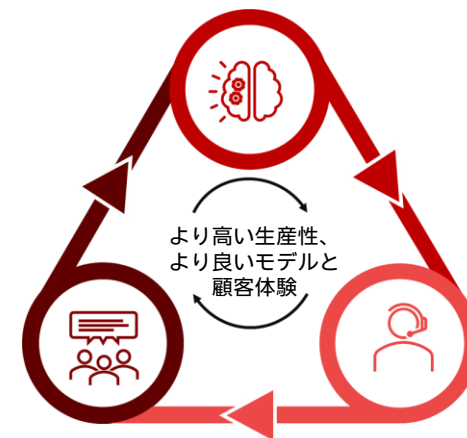
戦略



ユニークな
データアセット



オンライン+オフライン
チャンネル



成長のための
「フライホイール」

ロード マップ

第1弾
ディープ
ラーニング基盤

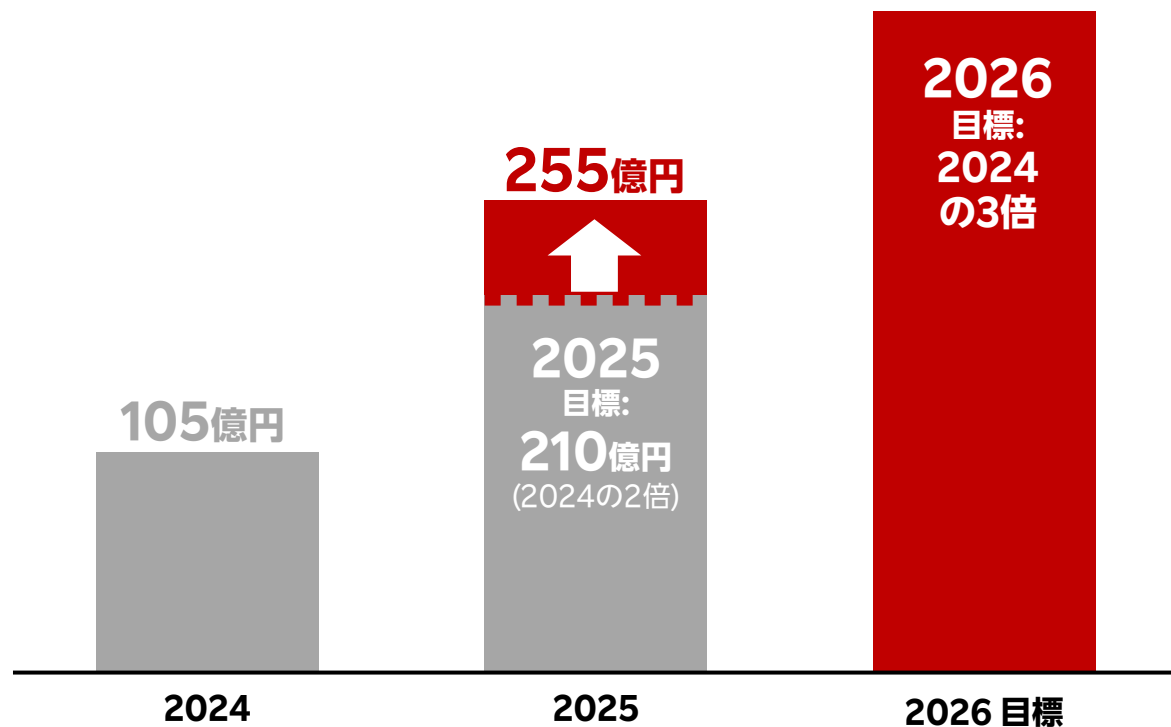
第2弾
企業向け
Rakuten AI

第3弾
消費者向け
Rakuten AI

2025年：AIが255億円の利益に貢献

- エコシステム全体でのAIツールとサービスの積極的な導入により、2025年の予想を上回る利益貢献を実現
- 戦略的イニシアティブ、製品ロードマップ、顧客リーチにより、AIの貢献は2024年に対して2026年に3倍の増加を見込む

AI活用による利益創出額*



AI活用による
255 億円
2025年の利益創出額

*楽天の各サービスにおけるAIプロジェクトを通じたコスト削減と売上成長による利益

2025年：エコシステム全体でAIを活用した継続的なローンチを強力に推進

■ 店舗、消費者、ビジネスパートナーを支援する各種ツールとサービス

パーソナライズと 人気検索

ユーザーの好みとトレンド・シグナルに
応じて検索結果を最適化



+255 億円
年間GMS創出*

*楽天市場でのテスト結果に基づく。

ディスカバリー レコメンデーション

製品やコンテンツを最適化して表示

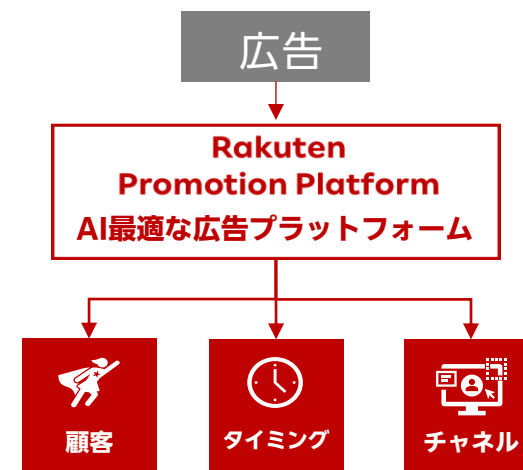


ユーザーの利用時間
41%増*

*楽天市場でのPoC結果に基づく。

Rakuten Promotion Platform

各チャンネルで広告を配信する
タイミングと接点を最適化



+5.1% YoY
一店舗あたりのGMS*

*2025年11月-12月 RPPを通じたGMS

2025年 広告ローンチ：カテゴリワード広告

- ブランドとカテゴリ向けのプログラマティック広告サービス。2025年10月1日にローンチし、同年12月には9月比で6倍の成長に相当する広告売上1.52億円を達成



成果

1.52 億円

広告売上 (2025年12月)

6x

2025年9月 (2,600万円)
と比較した売上の増加

2025年：Rakuten AI + エージェント型プラットフォームをエコシステム全体で展開

■ 継続的なローンチを通じて、協調的でプロアクティブなAIの力がエコシステムの4,560万人のアクティブユーザーに提供

2025年12月
楽天市場でRakuten AIを本格展開

Rakuten
Link

楽天モバイル利用者
向けのAI支援

Rakuten
Travel

理想の滞在先を
を見つける

Rakuten
BEAUTY

最適なサロンを
を見つける

Rakuten AI

一つのエージェント。
楽天のすべて。



Rakuten
(楽天市場)

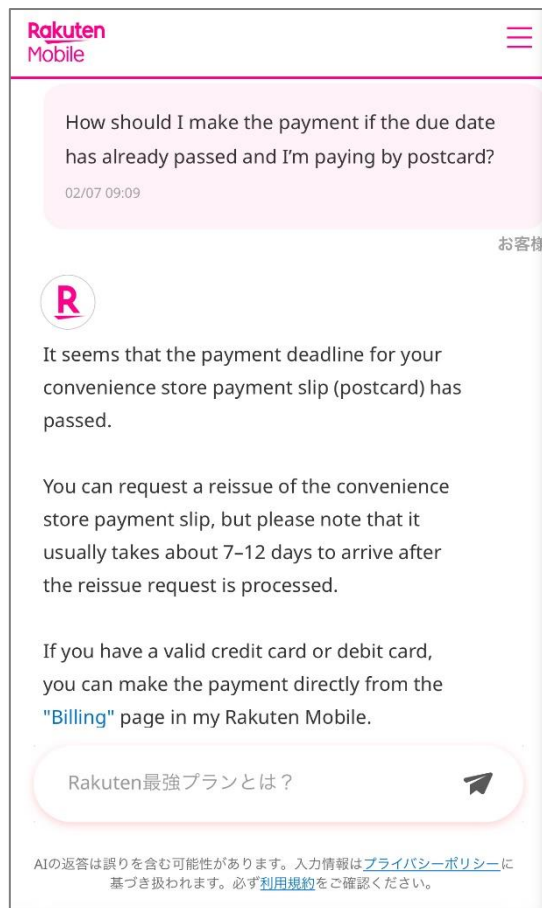
アイデアから行動への意思決定を加速

Rakuten AIを体験した楽天市場のユーザーは、体験していないユーザーと比べて7倍頻繁に再来訪

※再来訪の平均日数 (2025年11月26日~2026年1月26日)

Raptor：顧客サービス向け楽天AI

- 10以上の事業にRaptorを導入することで、2026年通期で43億円のコスト削減を見込む
- 本サービスは、固定された事前定義のワークフローに対して、生成AIの力を活かした柔軟な意図理解を提供
- 自動解決率と有人カスタマーサービスの効率を大幅に向上



2026年の見込み

利益の向上

43億円

主な機能



AI チャット



AI 音声体験



AIにより人間の顧客サービスを強化

Rakuten AI 3.0: 次世代の大規模言語モデルが高い性能とコスト効率を実現

- 独自のデータ、卓越したエンジニアリング技術、そして精密なオペレーションを組み合わせることで、最先端の日本語処理能力を国内のあらゆる企業やプロフェッショナルに提供

Rakuten AI 3.0

12月18日
発表

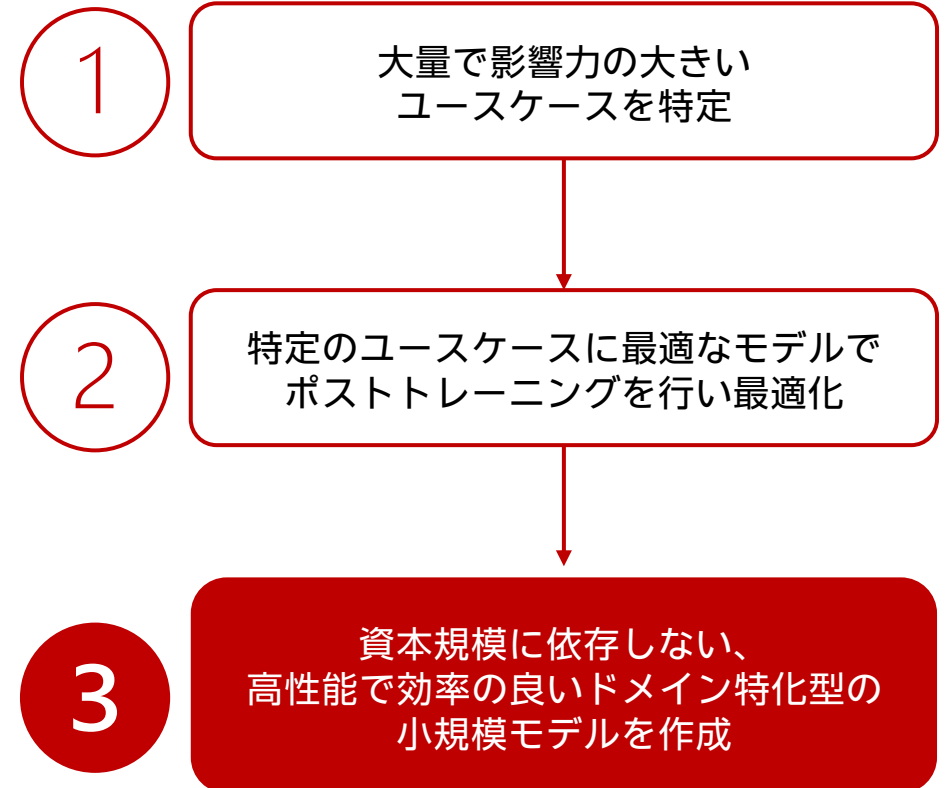
Rakuten AI 2.0より10倍多いパラメーター
(約7000億パラメータ)

楽天エコシステムのサービスでGPT-4oと
比較して最大90%のコスト削減を実現

楽天独自のデータで学習され、
楽天独自のユースケースに最適化

開発戦略:

LLMを最適化し、最大のパフォーマンスと
効率で特定の課題を解決



Rakuten AI：今後の展望

- Rakuten AIは楽天のサービスをつなぎ、エコシステムのユーザーと利用を拡大するインテリジェントな基盤になりつつある



スーパーエージェントとしての
新しいインテリジェントな基盤



インスピレーションから行動へ



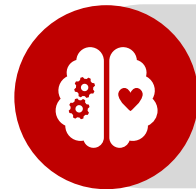
タスク完成
計画、実行、反復



クラウドからエッジ&ローカルへ



コンテキスト、メモリー、
セマンティック知能



AIと人間のデジタルツイン

アプリケーション、モデル、データを含む独自のエコシステムと成長のフライホイールにより、
このビジョンを実現する上で他にない強みを保持

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。