

2026年度第1四半期決算説明会（連結） 補足資料

2026年5月14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/26Q1Datasheet.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6,436億円（前年同期比14.4%増）と、Q1として初めて6,000億円に到達。
- 連結Non-GAAP営業利益は363億円（前年同期比366億円増）、IFRS営業利益は304億円（前年同期比458億円増）となり、どちらもMNO事業への本格参入後初めてのQ1黒字化達成。期初に掲げた、連結Non-GAAP営業利益及びIFRS営業利益の大幅な拡大という目標に向け、順調なスタート。
- EBITDA*は1,088億円（前年同期比36.2%増）となり、こちらもMNO事業への本格参入後初めてQ1として1,000億円に到達。

財務活動

- 引き続き財務方針・戦略を維持。非金融事業における純有利子負債/EBITDA*倍率と連結自己資本比率の目標達成に向け、各事業の収益性改善と有利子負債残高の削減を図る。
- 2021年4月に発行した米ドル建永久劣後債は2026年4月22日の初回任意償還日に全額償還済み。今期のシニア債の償還については手元資金にて償還予定で、2026年の社債償還に対しては全額資金手当て済み。2027年以降の社債償還についても、多様な手法を組み合わせ、資金需要を能動的かつ柔軟にコントロールしていく方針。

*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^{*1}は3,176億円（前年同期比4.0%増）、Non-GAAP営業利益^{*1*2}は212億円（前年同期比65.6%増）。
- 国内EC^{*1*3}流通総額は1兆4,990億円（前年同期比4.8%増）に。引き続き旺盛なインバウンド需要に加え国内旅行需要を取り込んだトラベル事業等、コアビジネスを中心に成長。「楽天市場」やトラベル事業等のコアビジネスの堅調な収益成長に加え、物流事業等の成長投資ビジネスにおける損失縮小に向けた各種取り組みの結果、Non-GAAP営業利益は309億円^{*2}（前年同期比29.2%増）に。
- インターナショナル部門^{*3*4}の売上収益は4億5,920万米ドル（前年同期比6.9%増）、Non-GAAP営業利益^{*2}は708万米ドル（前年同期比860万米ドル改善）。「Rakuten Rewards」は売上収益は伸び悩んだものの、前年同期に計上した一過性の費用の反動減等により増益。「Rakuten Viki」はプラン料金の改定や各種コスト削減等が奏功し、大幅な増益を実現。「Rakuten Viber」は通信売上及び広告売上好調により、引き続き増収増益。

*1：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。 *2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。 *3：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。 *4：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2,753億円（前年同期比23.1%増）、Non-GAAP営業利益^{*1}は585億円（前年同期比33.8%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。
- 「楽天カード」は、顧客基盤の拡大・客単価の伸長によりショッピング取扱高が6.8兆円（前年同期比8.5%増）と堅調に成長。金融費用は引き続き増加しているものの、その他のコストコントロールは奏功し、増益を達成。
- 「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1,807万口座^{*2}（2026年3月末時点。前年同期比7.3%増）に。メイン口座化・生活口座化のさらなる進展に伴い預金残高も増加し、単体預金残高は12.9兆円^{*2*3}（2026年3月末時点。前年同期比12.9%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、新NISAを中心とした顧客基盤の拡大により、証券総合口座数は1,387万口座^{*2}（2026年3月末時点。前年同期比+12.4%）、NISA口座数は753万口座^{*2}（2026年3月末時点。前年同期比+18.3%）に。活発な市場環境を背景とした金融収益や、日銀の政策金利引き上げによる金利収益等の伸長により四半期として過去最高収益を記録。
- 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及びパートナー企業の拡大に伴う取扱高増加を背景に増収。各種コストコントロールも奏功し、堅調な利益拡大を実現。

^{*1}: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント業績について遡及修正を実施。 ^{*2}: 表示単位未満切り捨て ^{*3}: 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1,312億円（前年同期比18.5%増）、Non-GAAP営業損失^{*1}は380億円（前年同期比133億円改善）。
- 楽天モバイル^{*2}は、商戦期の販促活動の奏功による契約回線数の増加を背景に、売上収益は1,080億円（前年同期比23.9%増）に。販促力強化のためのマーケティング費用は増加したものの、その他の費用については従来の水準を維持したことで、Non-GAAP営業損失^{*1*3}は364億円（前年同期比127億円改善）に。EBITDA^{*1*3*4}は10億円（前年同期比75億円改善）で、固定資産税費用の計上があるQ1として初めて黒字化を達成。
- 2026年3月末時点の楽天モバイル全契約回線数^{*5}は1,036万回線で、前年同期比174万回線の純増。商戦期を通じて獲得が順調に推移したほか、短期的流動性の高いユーザーの解約を抑制したことで解約率が改善したことが貢献。正味ARPU^{*6}は2,442円（前年同期比12円増）で、前四半期にB2B獲得を推進したことによる契約者ミックスの変化や、今四半期末のB2C獲得加速により契約回線数が先行して増加したことでデータARPUは低下したものの、オプションARPUやその他ARPUは引き続き着実に成長。
- 今四半期の設備投資額^{*7}は262億円。引き続き社内の人的リソースの集中と関係各社との綿密な協力体制構築により、通信品質向上に向けて基地局建設を加速。

*1：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。 *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。 *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：BCP等回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。 *6：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。 *7：ネットワーク関連設備投資額

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）

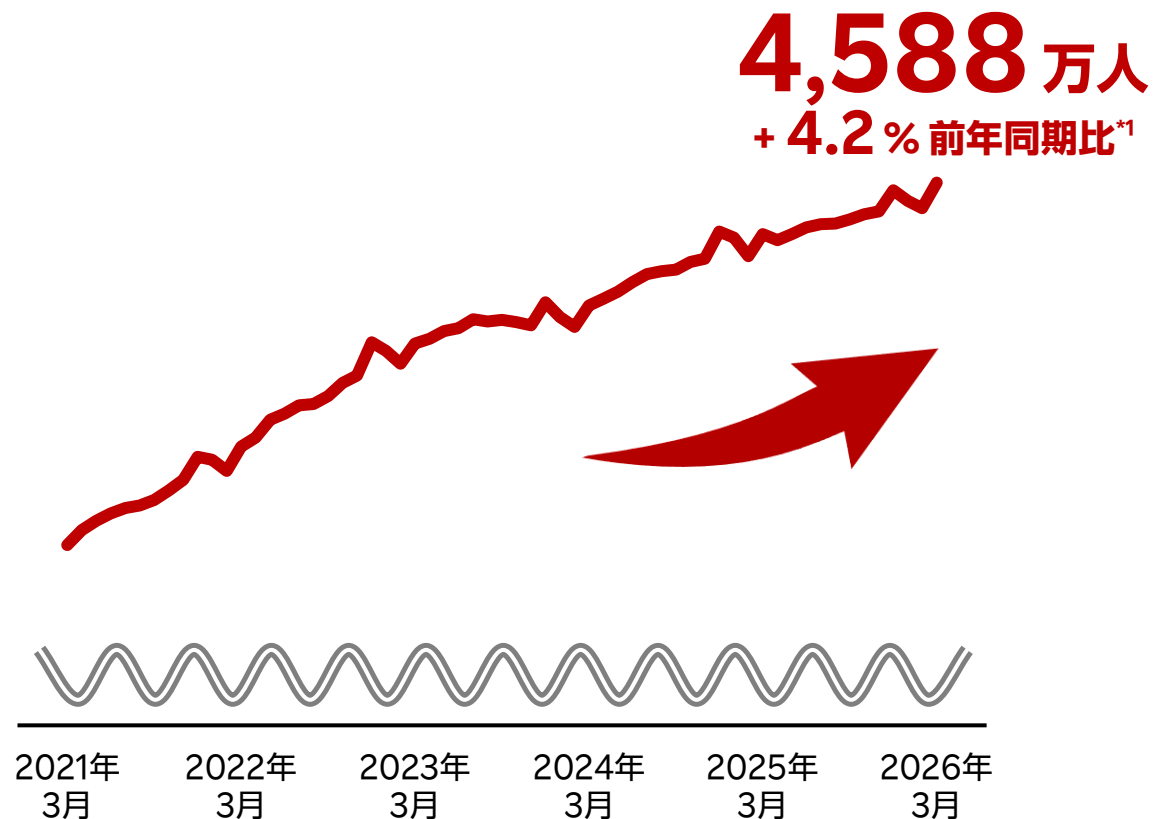
■ 多くの市場においてリーディングポジションを確立。MNOキャリアの中で最も高いクロスユース率*を実現

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

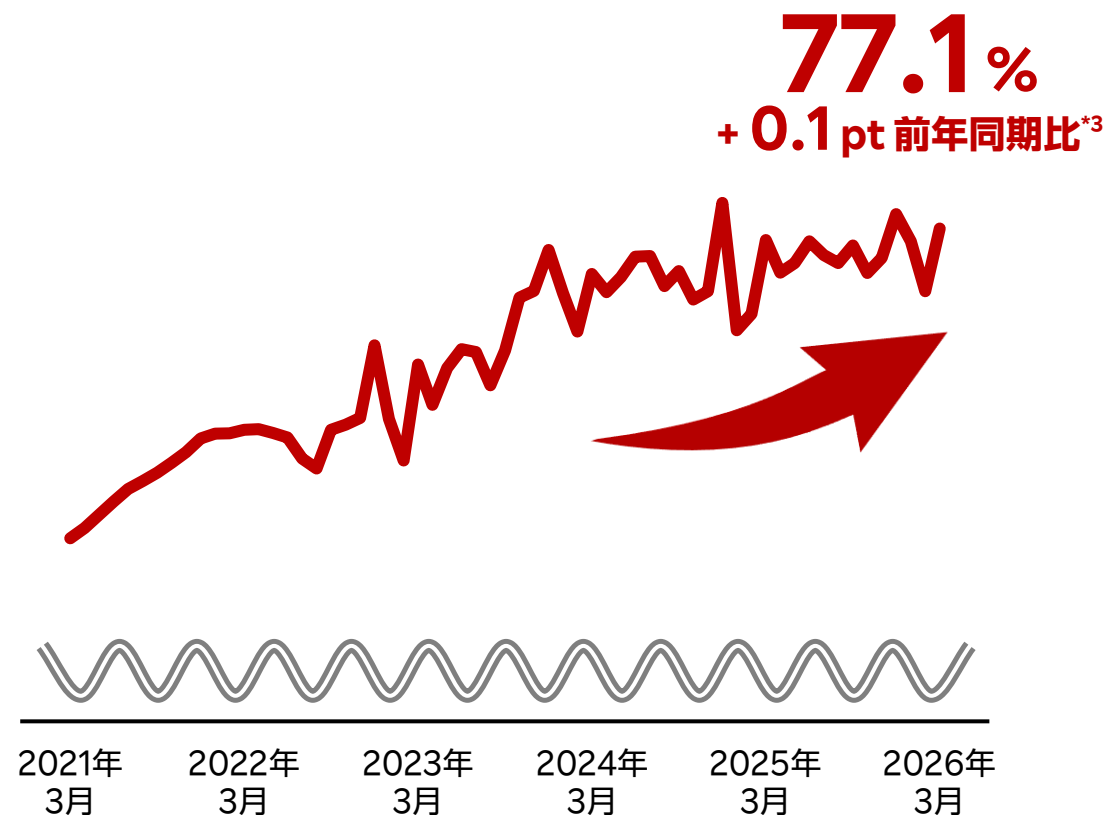
*MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象:18歳～69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答=2,000人：ドコモユーザー（n=500）、auユーザー（n=500）、ソフトバンクユーザー（n=500）、楽天モバイルユーザー（n=500））

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}



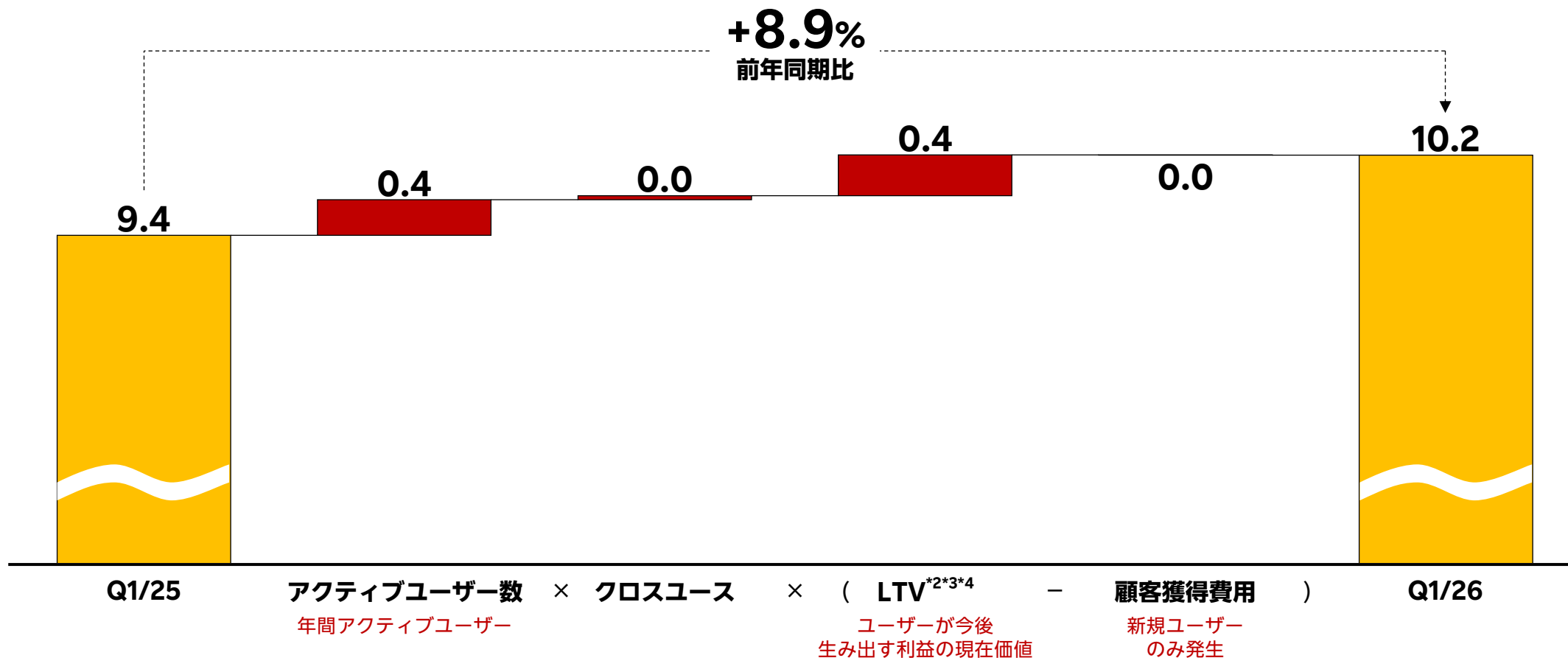
*1: 2026年3月の月間アクティブユーザー数と2025年3月の月間アクティブユーザー数の比較。

*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。(2026年3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: 2026年3月と2025年3月の月別クロスユース率の比較。

メンバーシップバリュー^{*1}

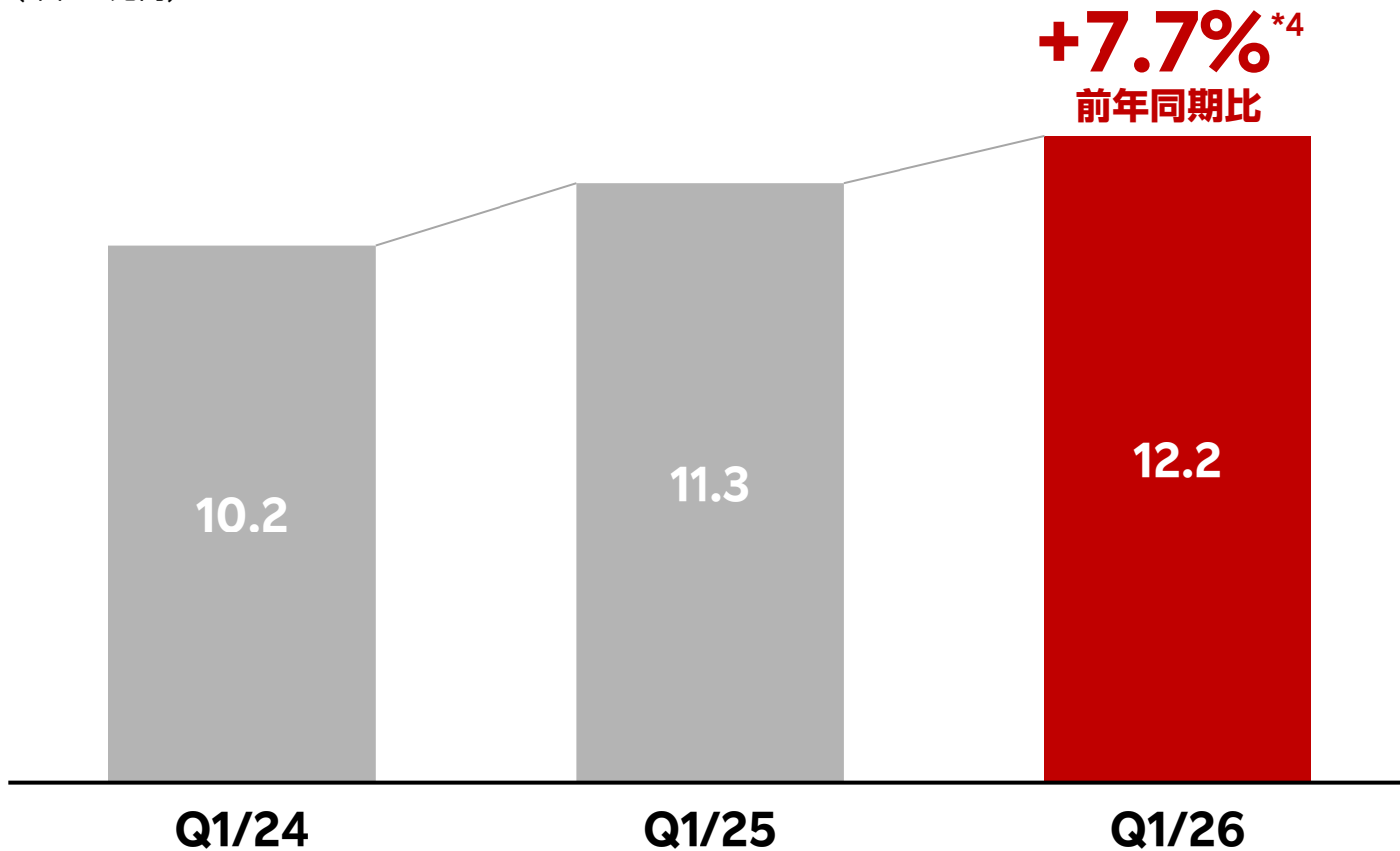
■ 楽天証券や楽天銀行において顧客基盤が拡大する等、好調なフィンテック各事業がメンバーシップバリューの増大をけん引



*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*3}

(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：Q1/26より、計上範囲を一部見直し。過去数値についても遡及修正を実施。 *4：為替の影響は未考慮とし算出。

2. 連結業績

Q1/26 連結業績サマリ①

(単位：十億円、四捨五入)	Q1/25	Q1/26	前年同期比
連結売上収益* ¹	562.7	643.6	+14.4%
インターネットサービスセグメント	305.5	317.6	+4.0%
フィンテックセグメント	223.6	275.3	+23.1%
モバイルセグメント	110.7	131.2	+18.5%
調整額	-77.1	-80.5	-3.5
Non-GAAP 営業利益 (損失) ^{*1*2}	-0.3	36.3	+36.6%
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資除き)	52.3	75.1	+43.6%
インターネットサービスセグメント	12.8	21.2	+65.6%
フィンテックセグメント	43.7	58.5	+33.8%
モバイルセグメント	-51.3	-38.0	+13.3
調整額	-5.5	-5.4	+0.1
EBITDA ^{*1*2*3}	79.9	108.8	+36.2%
インターネットサービスセグメント	23.1	29.5	+28.1%
フィンテックセグメント	59.9	76.1	+26.9%
モバイルセグメント	-6.5	1.0	+7.6
調整額	3.4	2.1	-37.6%

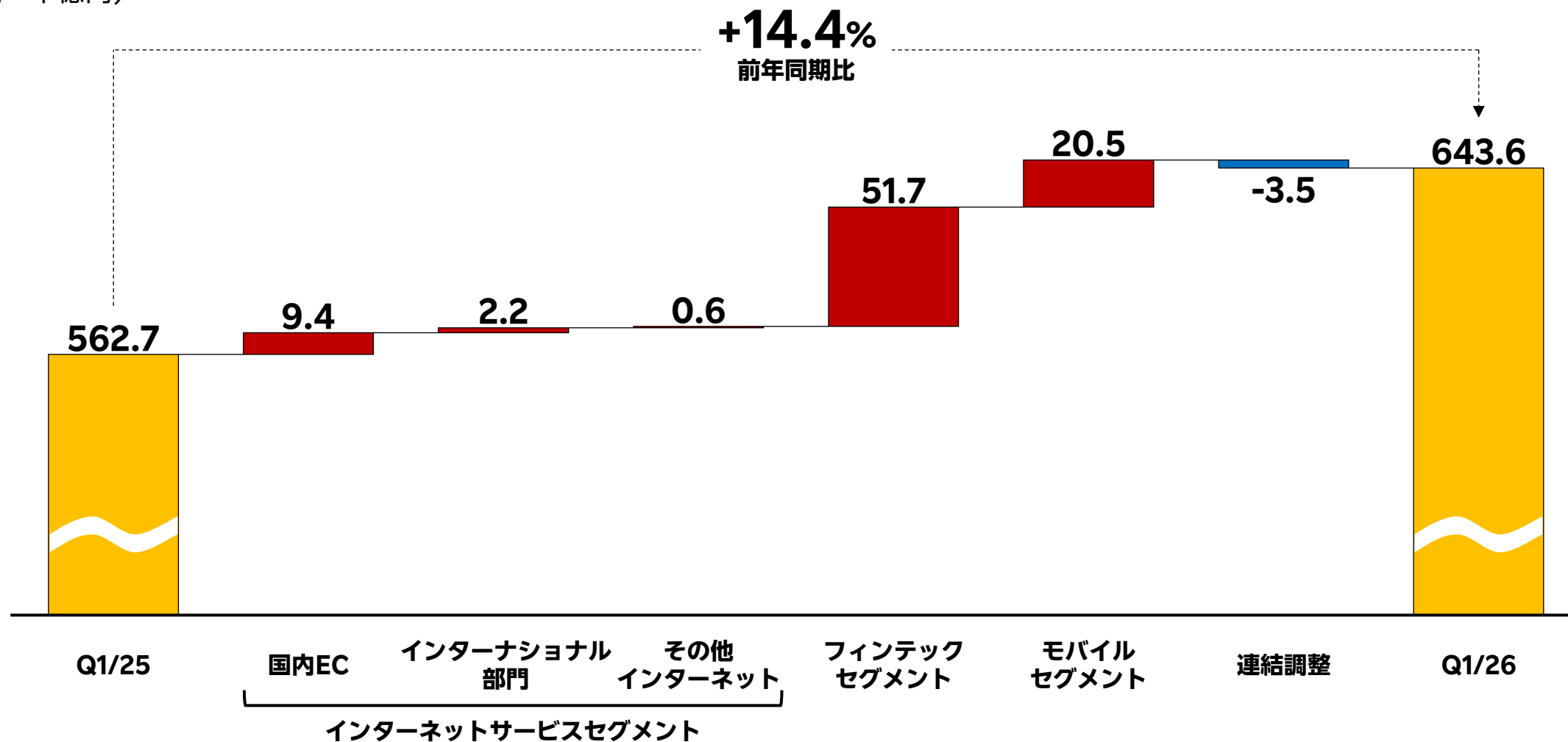
*1：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。 *2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント業績について遡及修正を実施。 *3：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

Q1/26 連結業績サマリ②

(単位：十億円、四捨五入)	Q1/25	Q1/26	前年同期比
Non-GAAP 営業利益	-0.3	36.3	+36.6
無形資産償却費	-1.4	-0.4	+1.0
株式報酬費用	-4.4	-4.5	-0.1
非経常的な項目	-9.4	-1.0	+8.4
IFRS 営業利益	-15.4	30.4	+45.8
金融収益・費用	-30.8	-12.1	+18.7
有価証券評価損益	-2.5	-0.0	+2.5
デリバティブ評価損益	-9.7	10.3	+20.0
受取・支払利息（純額）	-21.8	-20.2	+1.6
為替差損益	2.8	-2.1	-4.9
その他	0.4	-0.0	-0.4
持分法による投資損益	0.4	-0.9	-1.3
税引前四半期損益	-45.8	17.4	+63.2
法人所得税費用	16.0	19.1	+19.3%
四半期損益	-61.9	-1.8	+60.1
親会社の所有者に帰属する四半期損益	-73.5	-18.6	+54.8
非支配持分に帰属する四半期損益	11.6	16.9	+45.7%

Q1/26 売上収益推移^{*1*2}

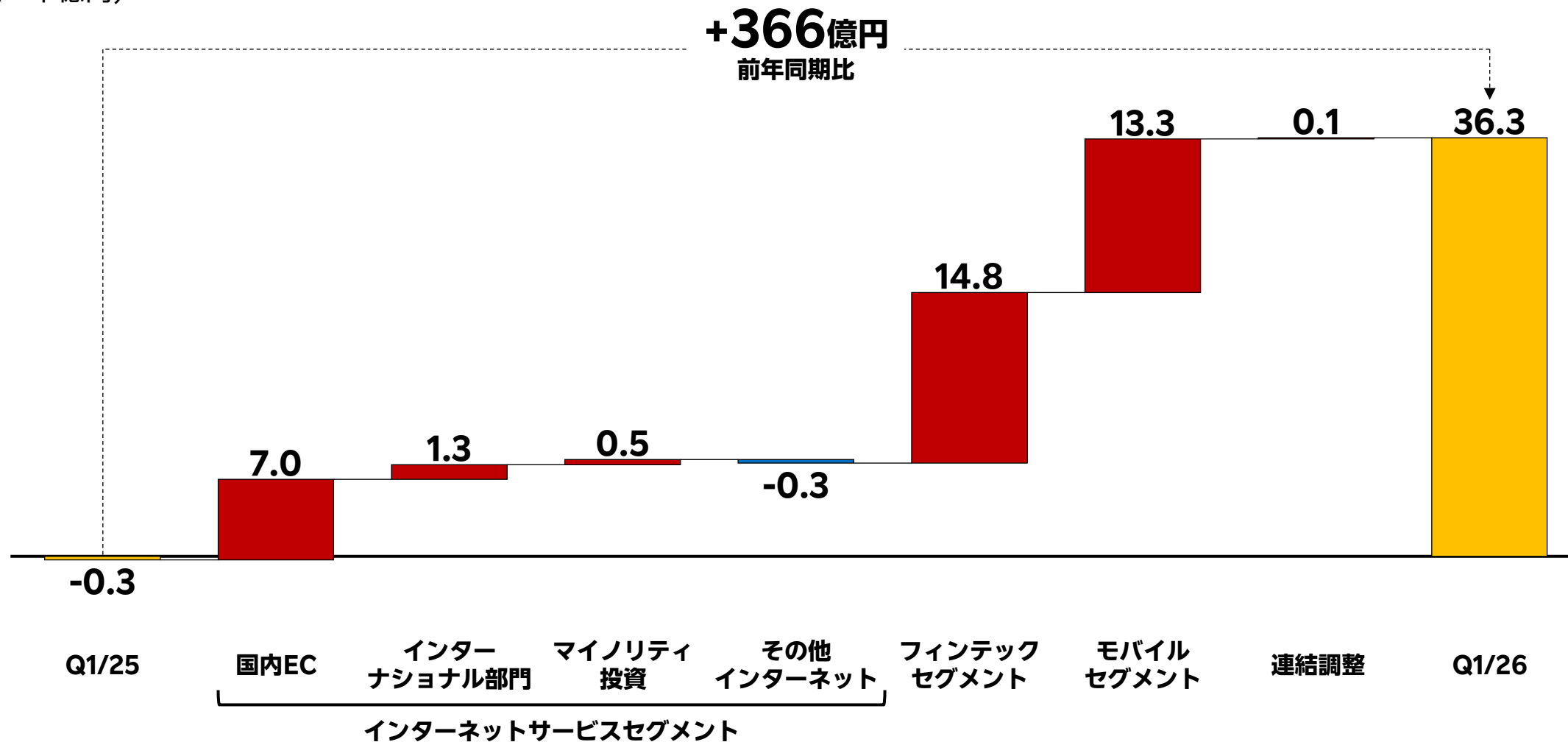
(単位：十億円)



*1: 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: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。

Q1/26 Non-GAAP営業利益推移^{*1*2*3}

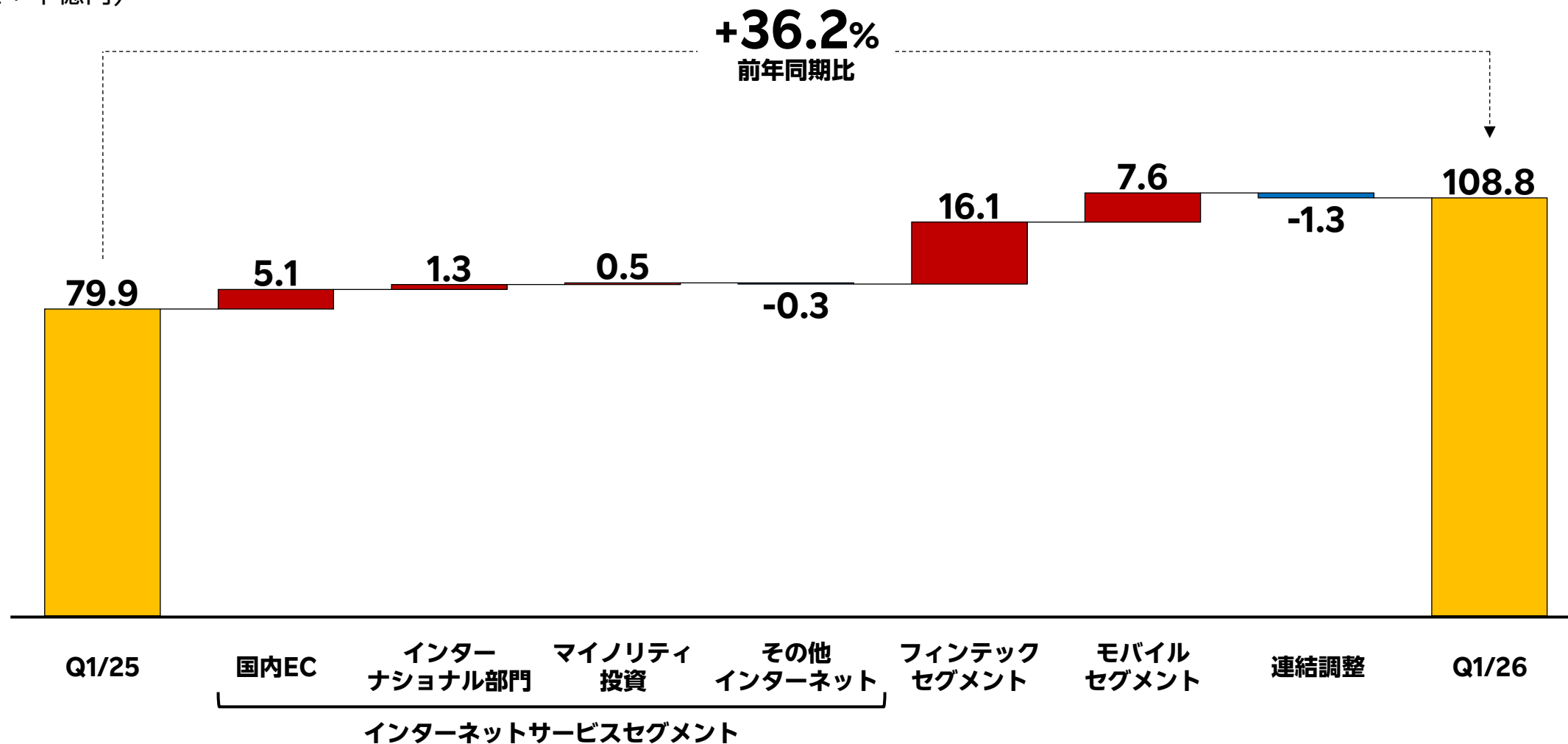
(単位：十億円)



*1: 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: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。
*3: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。

Q1/26 EBITDA推移 ^{*1*2*3*4}

(単位：十億円)

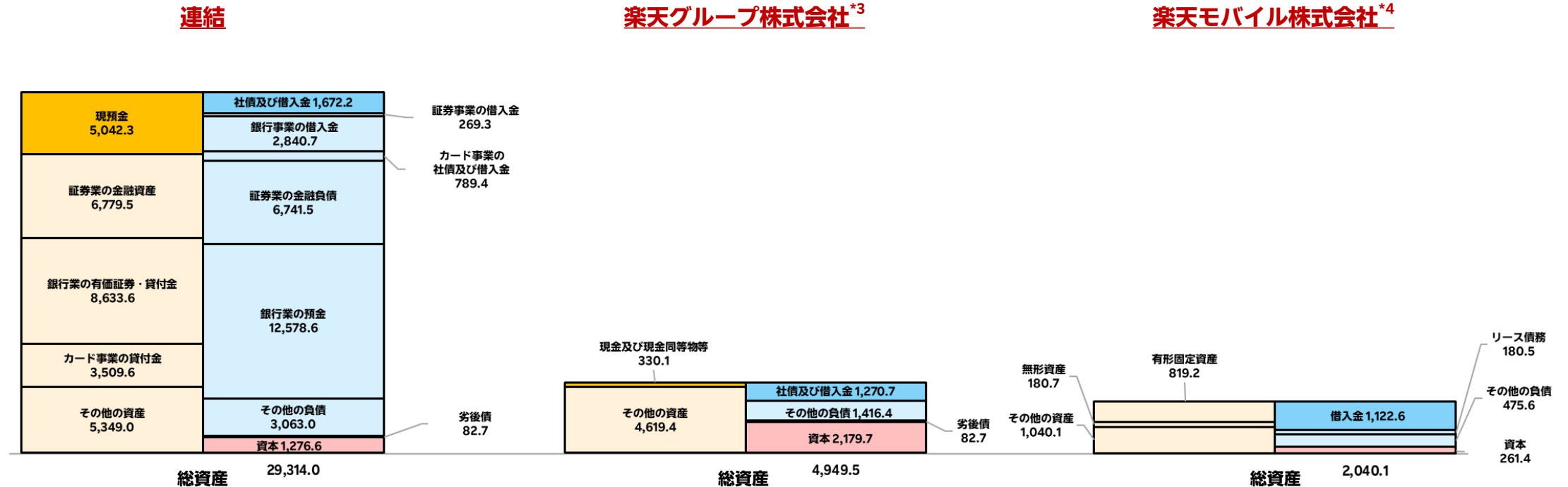


*1: Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *2: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。 *3: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。 *4: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

連結・主要子会社のバランスシートサマリ① (2026年3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

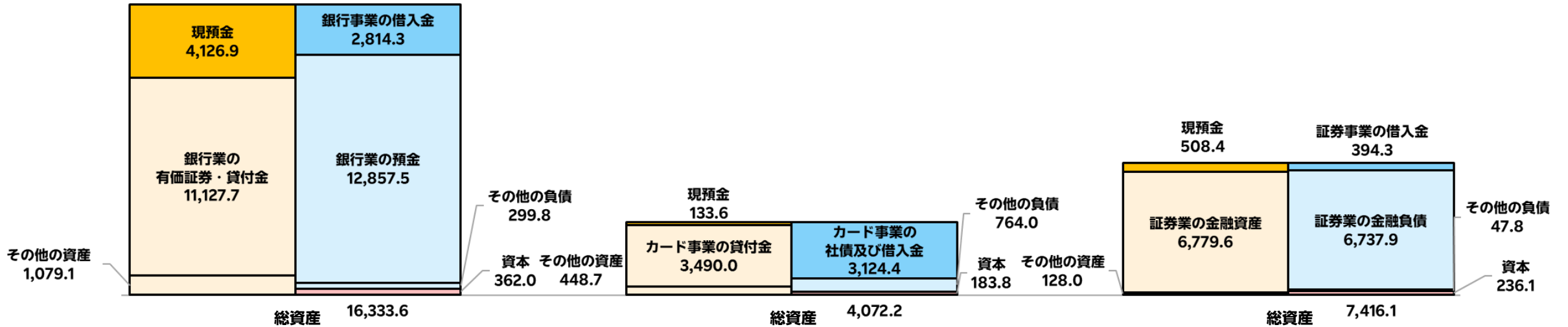
連結・主要子会社のバランスシートサマリ② (2026年3月末) ^{*1*2}

(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（2026年3月末）

	(単位：十億円、四捨五入)	Q4/25	Q1/26	前四半期対比
楽天グループ株式会社（連結）				
資産合計		28,804.4	29,314.0	+1.8%
現預金 ^{*1}		5,837.6	5,042.3	-13.6%
証券業の金融資産		6,035.2	6,779.5	+12.3%
銀行業の有価証券・貸付金		8,007.8	8,633.6	+7.8%
カード事業の貸付金		3,662.7	3,509.6	-4.2%
その他資産		5,261.2	5,349.0	+1.7%
負債合計		27,450.2	28,037.4	+2.1%
社債及び借入金 ^{*2}		1,598.1	1,754.9	+9.8%
内) 劣後債		82.7	82.7	+0.0%
証券事業の借入金		269.2	269.3	+0.0%
カード事業の社債及び借入金		810.6	789.4	-2.6%
銀行事業の借入金		2,891.8	2,840.7	-1.8%
銀行事業の預金		12,741.3	12,578.6	-1.3%
証券事業の金融負債		6,028.0	6,741.5	+11.8%
その他の負債		3,111.2	3,063.0	-1.6%
資本合計		1,354.2	1,276.6	-5.7%
負債及び資本合計		28,804.4	29,314.0	+1.8%

*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 (2026年3月末) ^{*1*2}

(単位：十億円、四捨五入)	Q4/25	Q1/26	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	4,959.6	4,949.5	-0.2%
現金及び現金同等物 ^{*3}	397.0	330.1	-16.8%
その他資産	4,562.6	4,619.4	+1.2%
負債合計	2,834.6	2,769.8	-2.3%
社債及び借入金	1,328.0	1,353.4	+1.9%
外部金融からの負債	1,285.1	1,322.5	+2.9%
内) 劣後債	82.7	82.7	+0.0%
内部取引	42.9	30.9	-28.1%
その他の負債	1,506.6	1,416.4	-6.0%
資本合計	2,125.1	2,179.7	+2.6%
負債及び資本合計	4,959.6	4,949.5	-0.2%

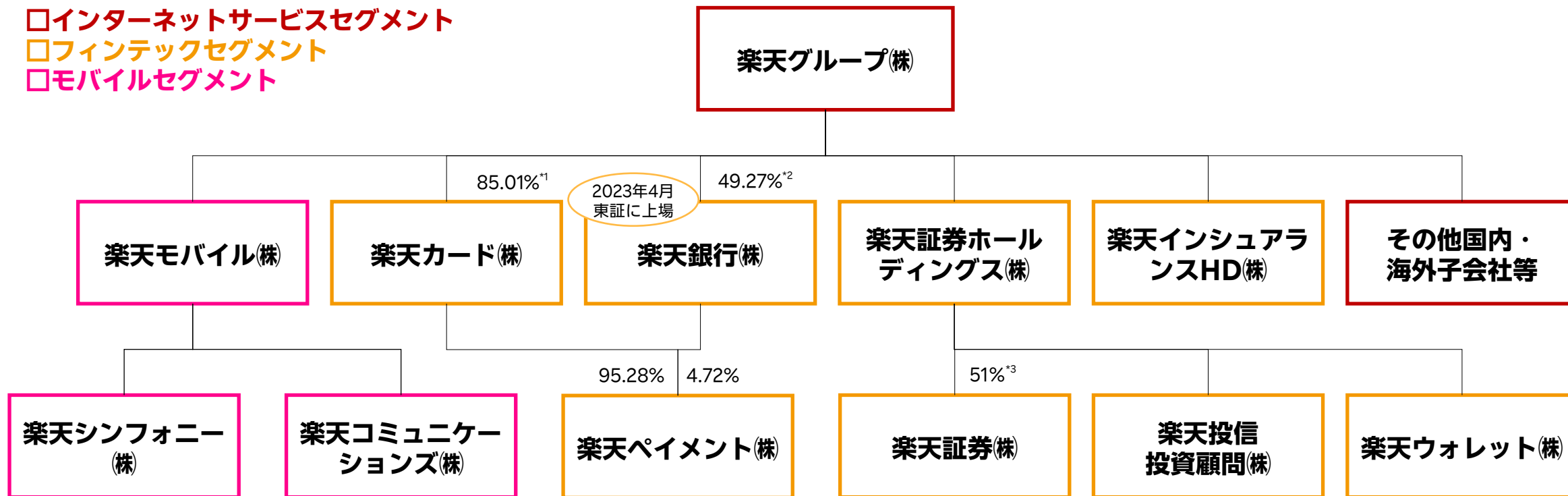
(単位：十億円、四捨五入)	Q4/25	Q1/26	前四半期対比
楽天モバイル株式会社			
資産合計	2,012.1	2,040.1	+1.4%
有形固定資産	819.4	819.2	-0.0%
無形資産	178.4	180.7	+1.3%
その他の資産	1,014.3	1,040.1	+2.5%
負債合計	1,730.8	1,778.7	+2.8%
借入金・リースファイナンス・その他	1,110.6	1,122.6	+1.1%
外部金融からの負債	313.0	313.3	+0.1%
内部取引	797.6	809.3	+1.5%
リース債務 (IFRS16で求められる使用权資産に係る債務)	183.7	180.5	-1.7%
その他の負債	436.6	475.6	+8.9%
資本合計	281.3	261.4	-7.1%
負債及び資本合計	2,012.1	2,040.1	+1.4%

*1：楽天グループ(株)、楽天モバイル(株)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。
 *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29.0007%をみずほ証券に譲渡。

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
Group COO
コミュニケーションズ&
エナジーカンパニー
プレジデント



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



鈴木 和洋
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
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、楽天銀行及び楽天証券の海外子会社 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
- 楽天エネルギー（楽天でんき、楽天ガス）
- 関連投資

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

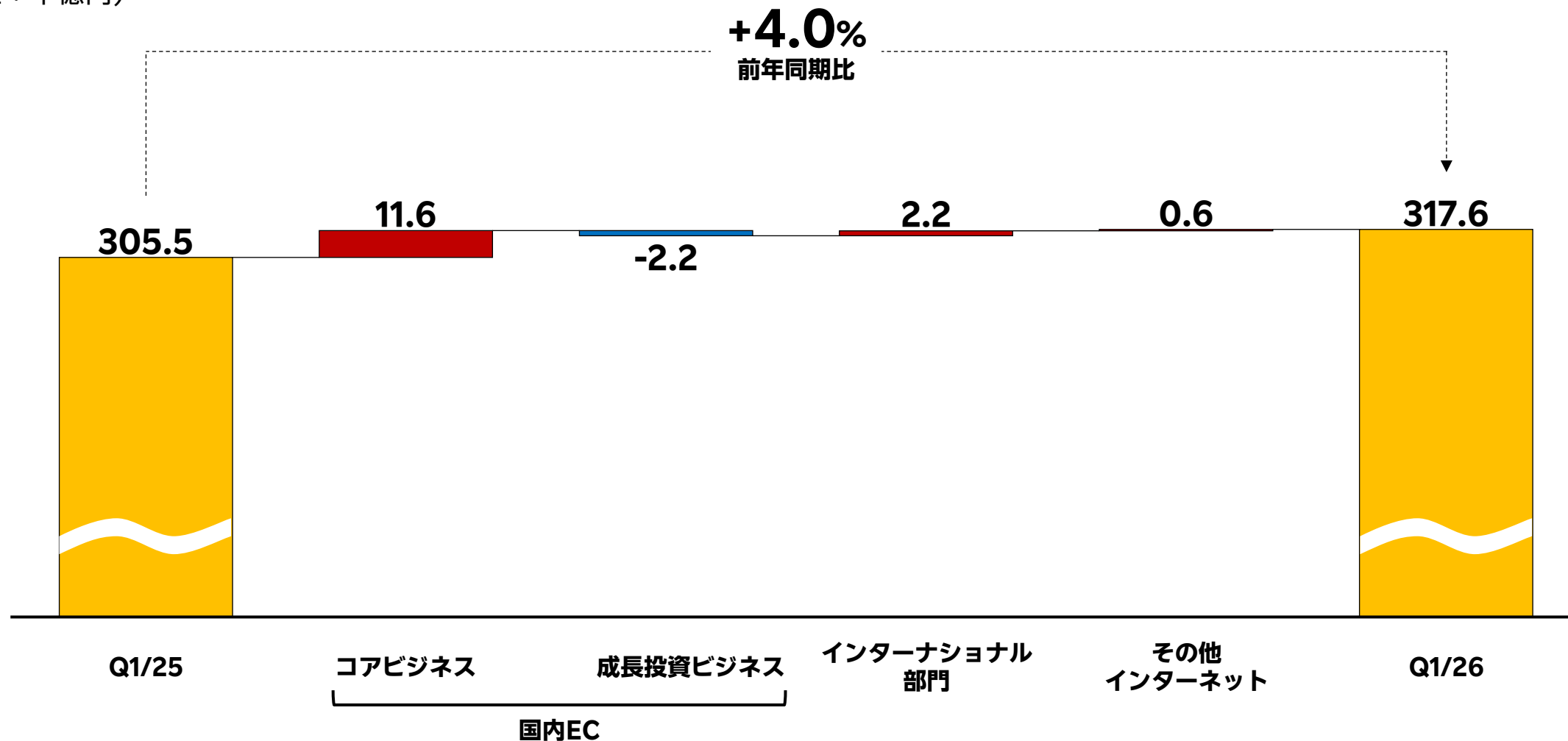
Q1/26 インターネットサービスセグメント業績^{*1}

Q1/26 (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^{*2}	246.2	+4.0%	30.9	+29.2%
コアビジネス ^{*3*4}	172.4	+7.2%	39.8	+12.1%
成長投資ビジネス ^{*3}	73.8	-2.9%	-8.9	+2.7
インターナショナル部門^{*2*5}	66.6	+3.3%	1.0	+1.3
内) Rakuten Rewards	26.6	-4.8%	1.4	+196.2%
マイノリティ投資			-0.8	+0.5
その他インターネットサービス^{*2}	4.9	+13.9%	-10.0	-0.3
セグメント合計	317.6	+4.0%	21.2	+65.6%

^{*1}: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。^{*2}: 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。^{*4}: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。^{*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。

Q1/26 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}

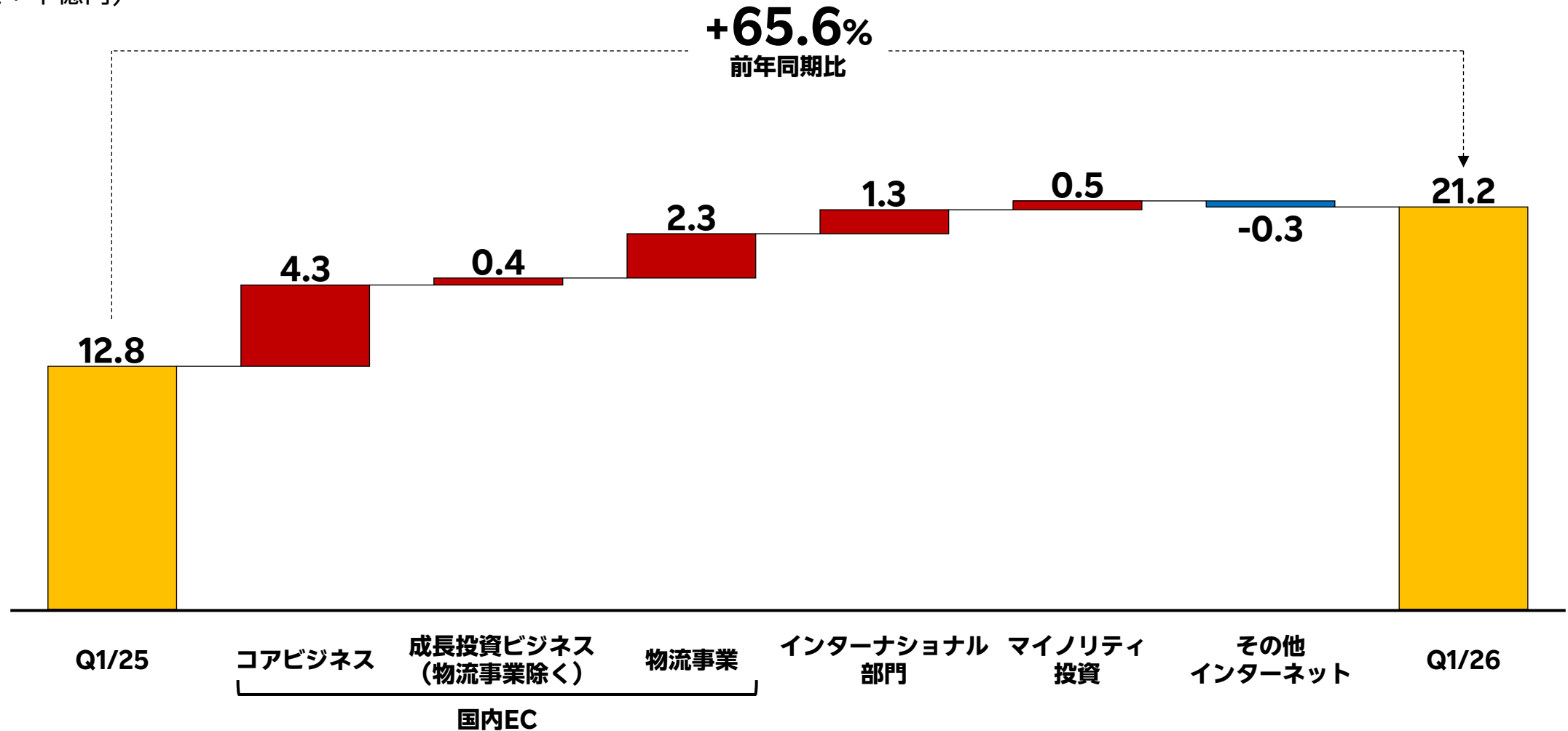
(単位：十億円)



*1: 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: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。

Q1/26 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*4}

(単位：十億円)

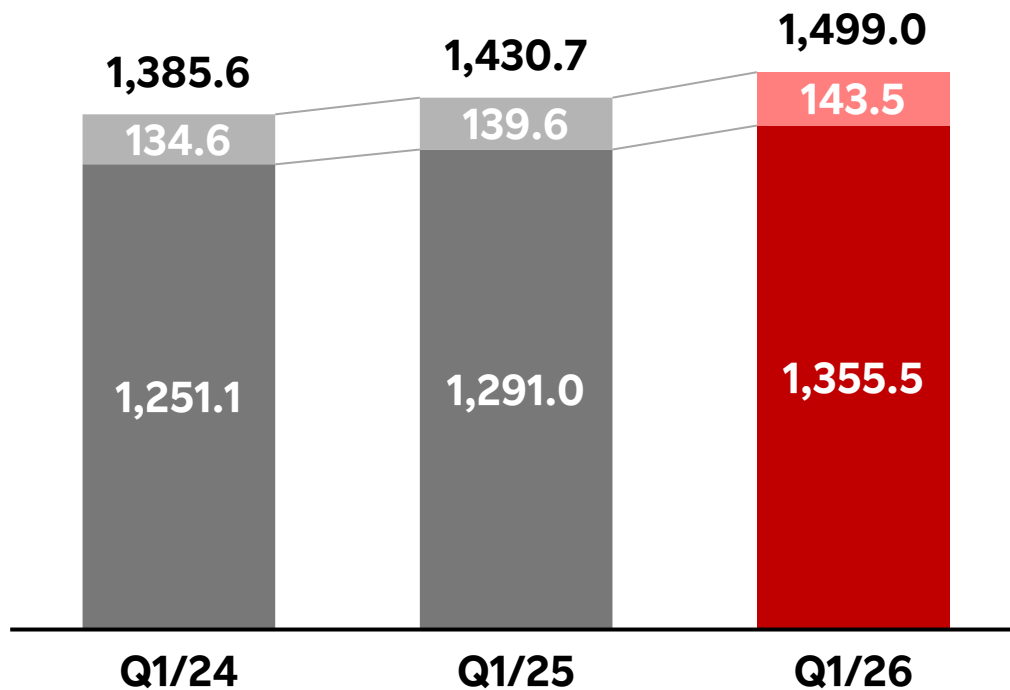


*1: Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *2: Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。 *3: Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。 *4: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。

Q1/26 国内EC 流通総額^{*1*2*3*4*5}

- 引き続き好調なインバウンド需要に加え国内旅行需要を取り込んだトラベル事業を中心に好調に推移
- 楽天マートの関西エリア撤退等によりテークレイトは前年同期比で低下

(単位：十億円)

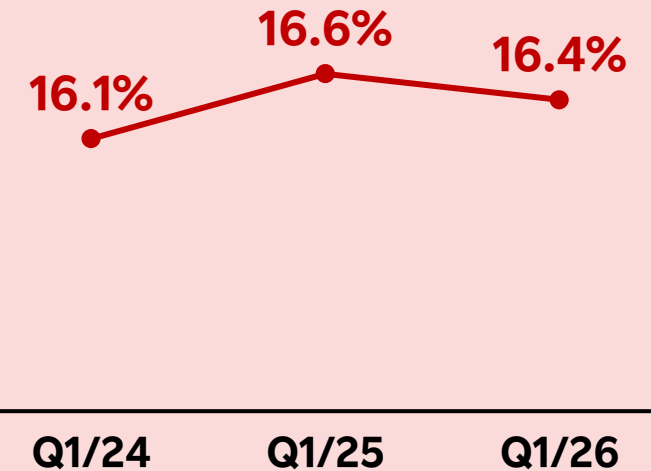


国内EC
+4.8%
前年同期比

成長投資ビジネス
+2.8%
前年同期比

コアビジネス
+5.0%
前年同期比

国内EC テークレイト推移

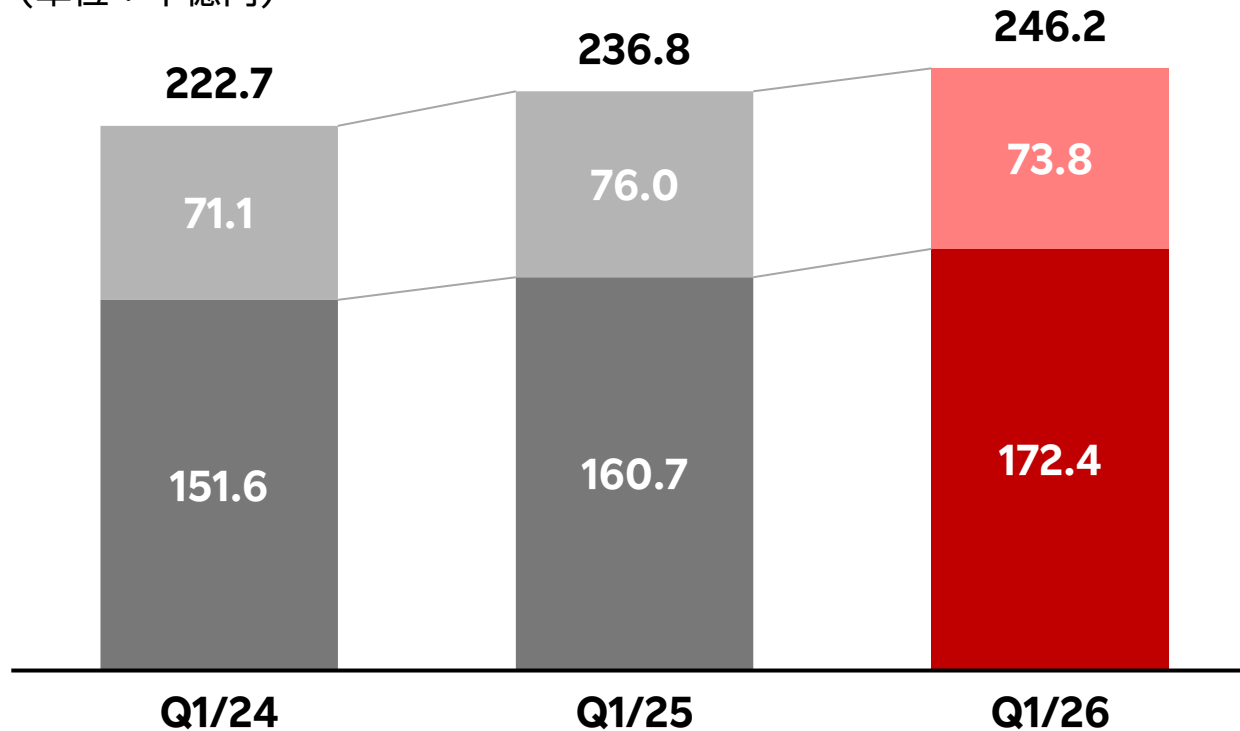


*1：国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）＝市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ブックスネットワーク、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、Rakuten24などの日用品直販、Car、ラクマ、Rebates、ネットスーパー、楽天チケット、クロスボーダートレーディング等の流通額の合計。 *2：Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。
*3：Q2/25より、国内EC流通総額の計上範囲を見直し。過去数値についても遡及修正を実施。 *4：Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれ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。
*5：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。

Q1/26 国内EC 売上収益^{*1*2*3}

- コアビジネスは取扱高好調のトラベル事業が増収に貢献
- 成長投資ビジネスはネットスーパー事業の関西エリア撤退等により減収

(単位：十億円)



国内EC
+4.0%
 前年同期比

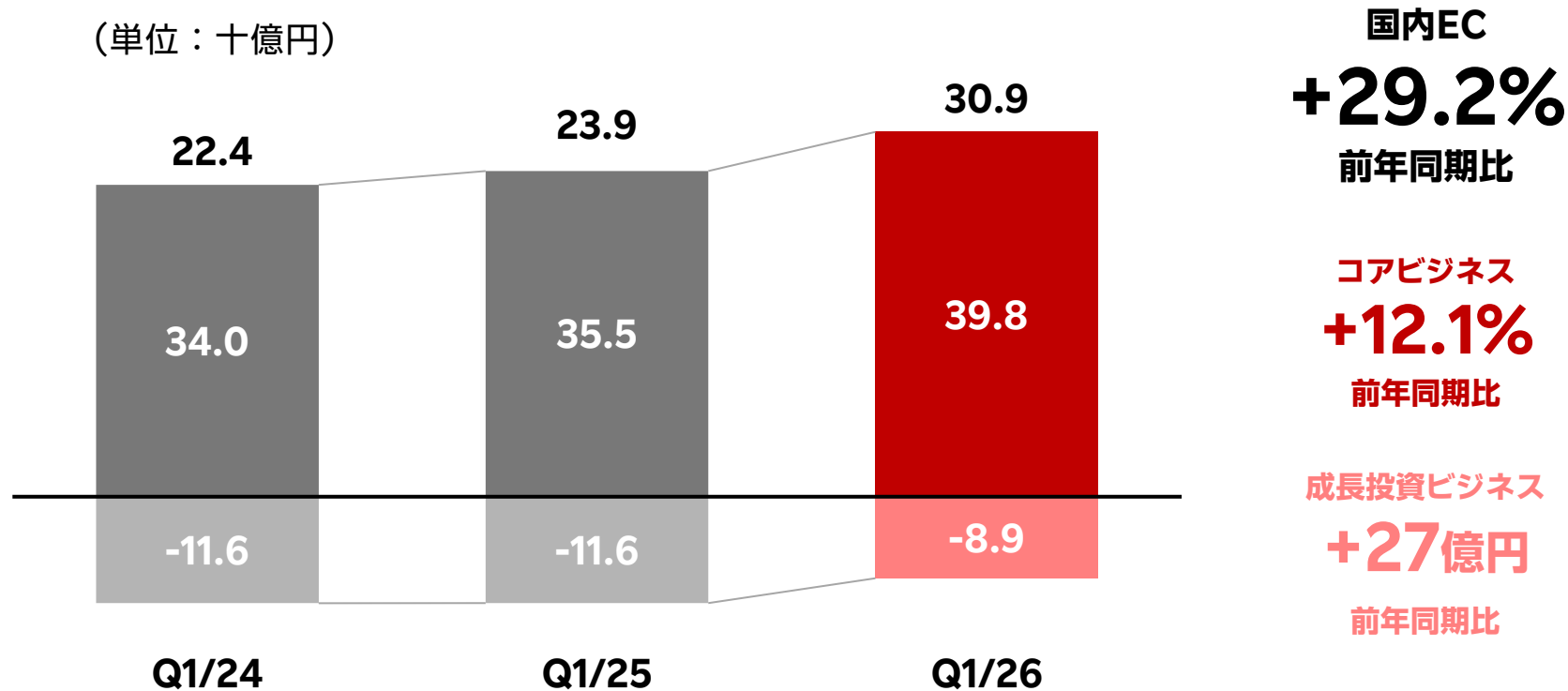
成長投資ビジネス
-2.9%
 前年同期比

コアビジネス
+7.2%
 前年同期比

*1：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：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。

Q1/26 国内EC 営業利益^{*1*2*3*4}

- コアビジネスは楽天市場のコストコントロールやトラベル事業の増収・収益性改善により増益
- 成長投資ビジネスは収益性改善の取り組みを進める物流事業やNBA配信事業のサービス終了等が損失改善に大きく貢献

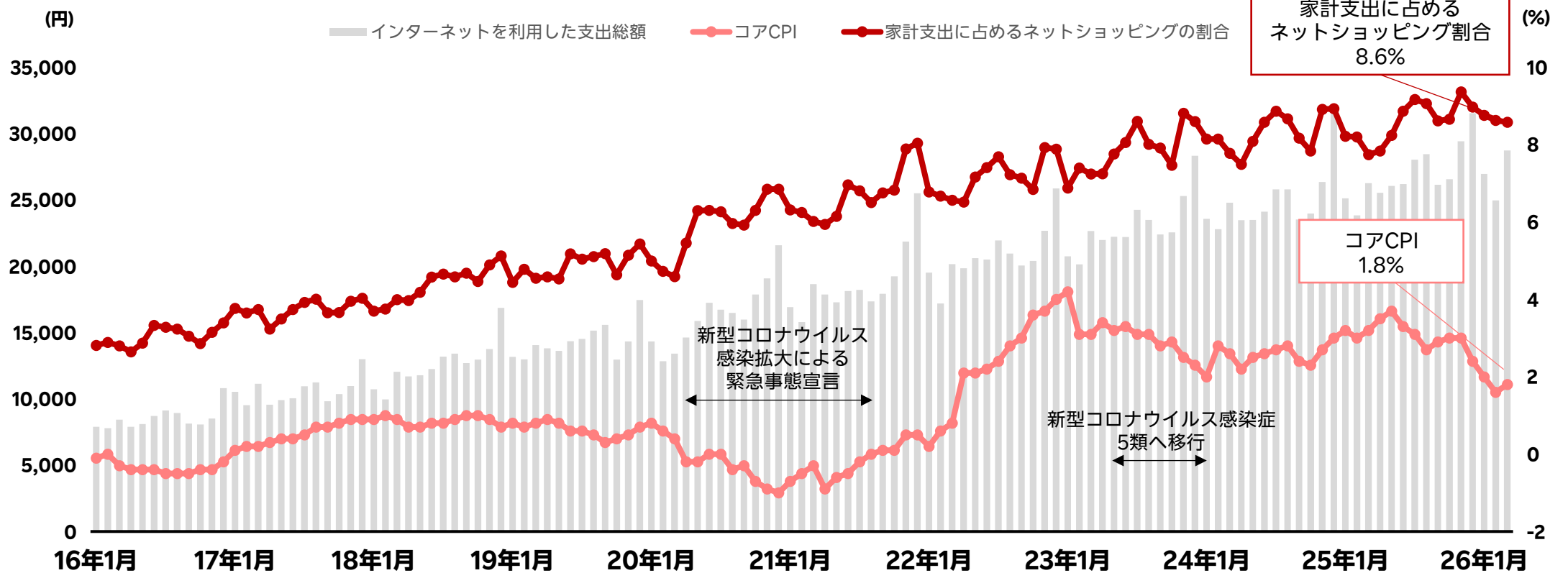


*1：Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。 *2：Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。 *3：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の各事業の業績について遡及修正を実施。 *4：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクォーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。

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}

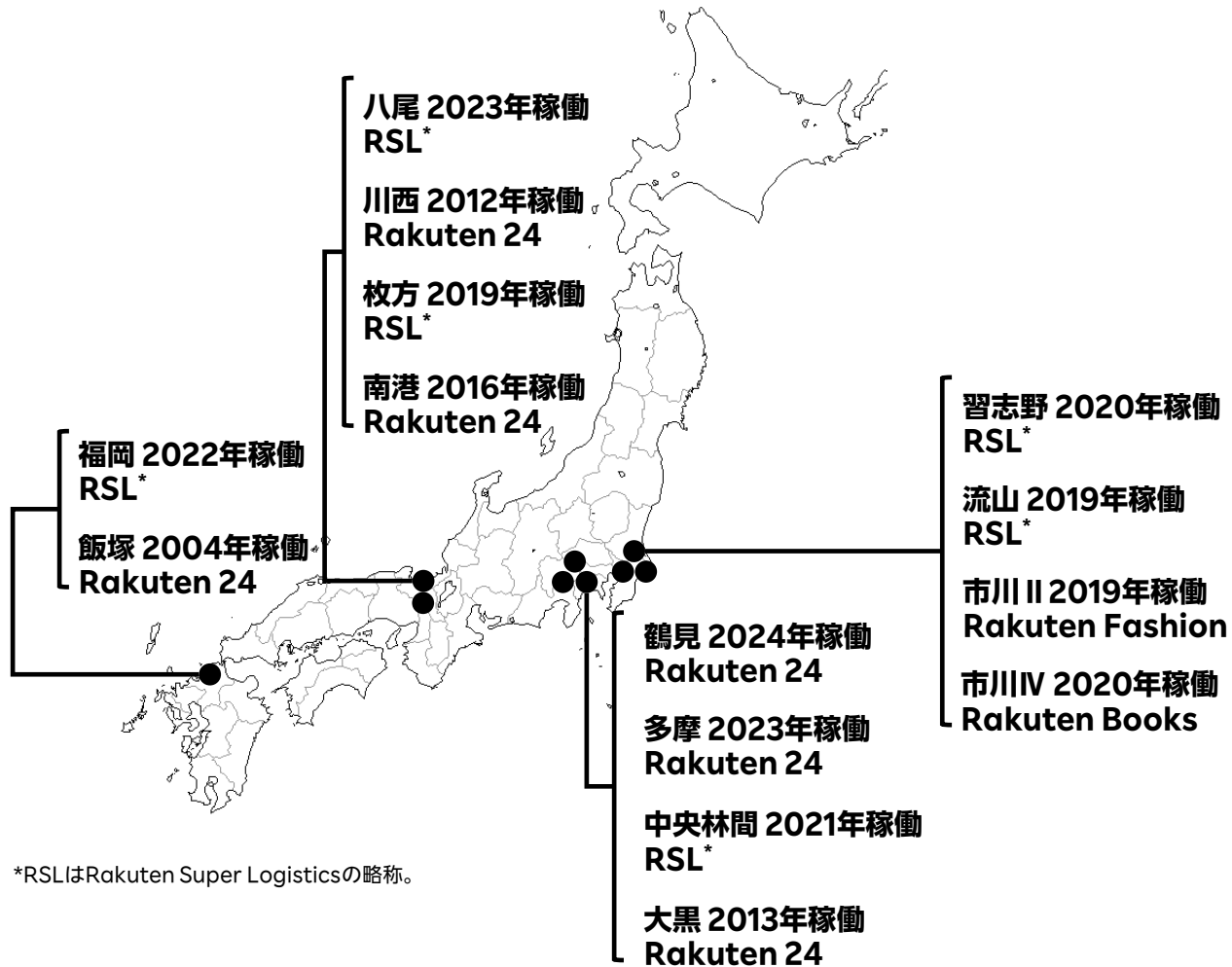


出所 総務省 消費者物価指数、家計調査（家計収支編）、家計消費状況調査（インターネットを利用した1世帯当たり1か月間の支出）

*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

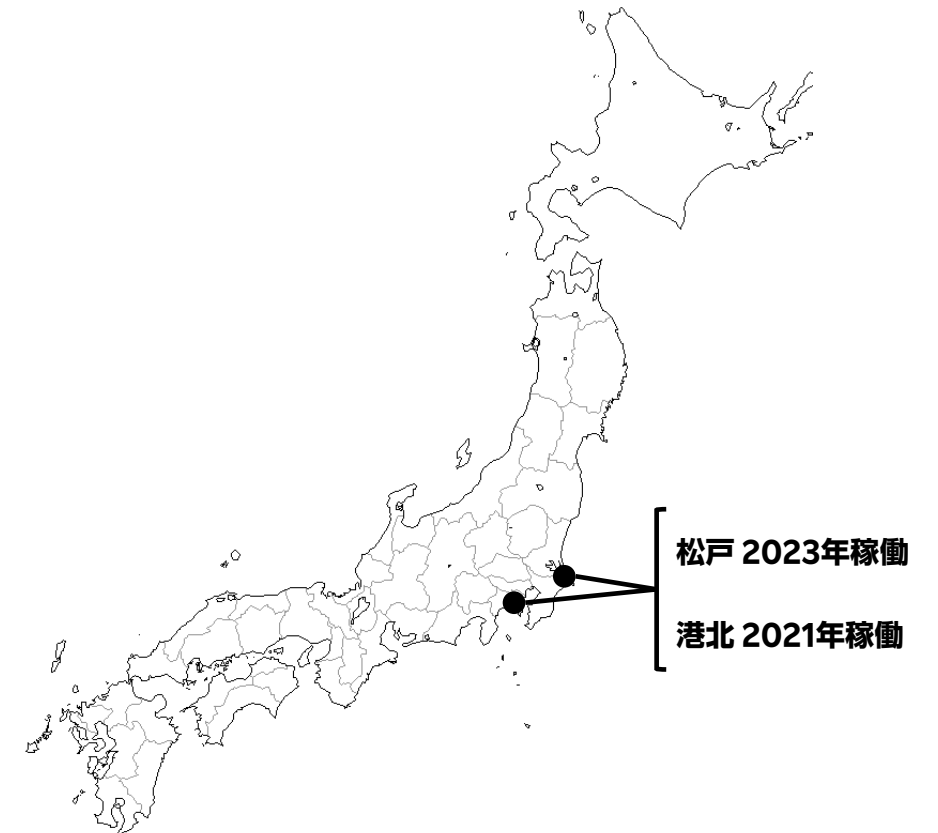
物流拠点一覧 (2026年3月末)

JP楽天ロジスティクス



*RSLはRakuten Super Logisticsの略称。

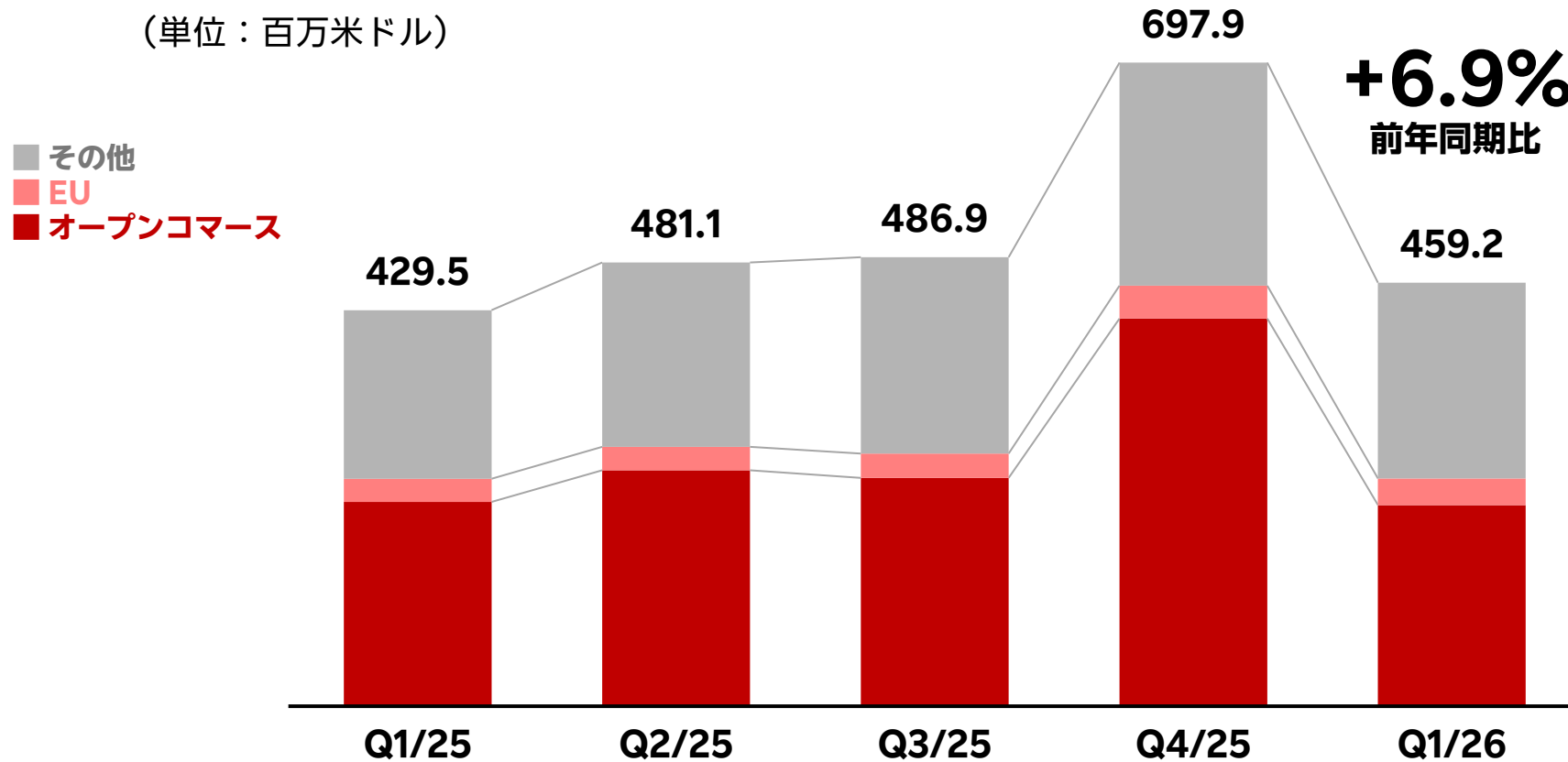
楽天マート物流センター



Q1/26 インターナショナル部門 売上収益^{*1*2}

- オープンコマースは一部クリエイターマーケティングプラットフォーム^{*3}の閉鎖を決めた影響を受け減収
- 一方、Rakuten Vikiはプラン料金の改定によるARPU上昇と製品構成の改善で増収に寄与

(単位：百万米ドル)



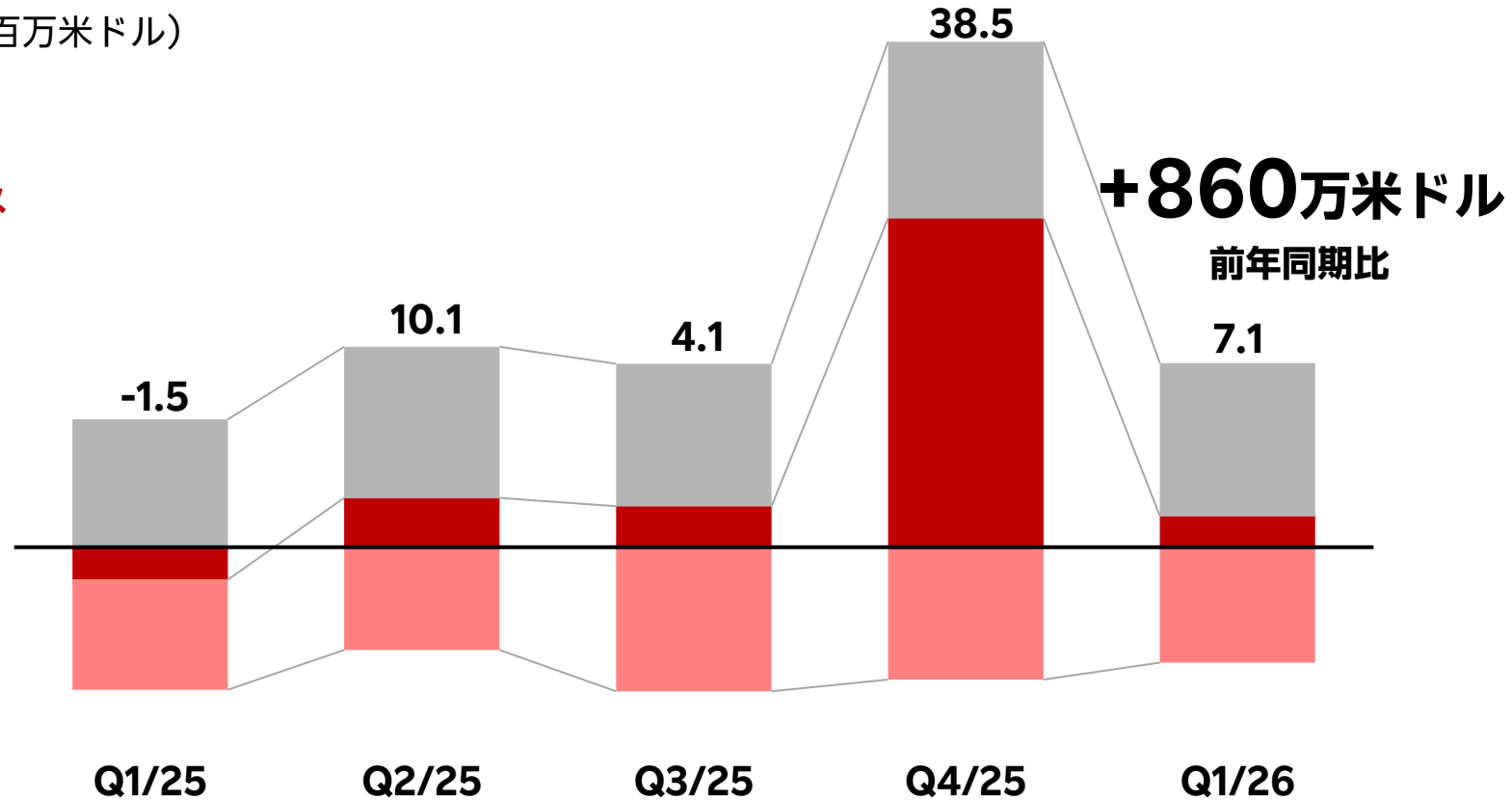
*1：オープンコマース：Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Viki等の合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。*2：Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。*3：オープンコマースに含まれるクリエイター（インフルエンサー）とブランド（企業）をつなぐ、クリエイターマーケティングプラットフォーム”Collective Voice”を閉鎖することを決定

Q1/26 インターナショナル部門 営業利益^{*1*2*3}

- Rakuten Rewardsは、Q1/25に計上された事業再編費用の反動により、前年同期比で大幅増益
- Rakuten Vikiも、プラン料金の改定や各種コスト削減が奏功し増益

(単位：百万米ドル)

■ その他
■ オープンコマース
■ EU



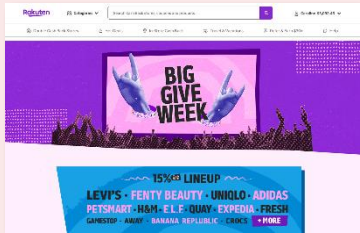
*1：オープンコマース：Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Viki等の合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。*2：Q2/25にインターネットサービスセグメント内の各事業についてセグメント内での区分の見直しを実施したことに伴い、遡及修正を実施。*3：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の各事業の業績について遡及修正を実施。

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)



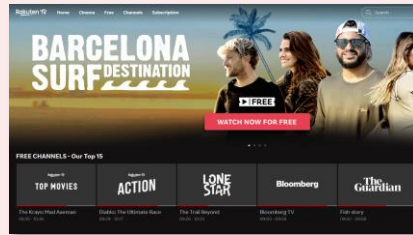
流通総額
Q1/26

+4.0%

前年同期比

25.9 億米ドル

Rakuten TV



ユーザー数*
(2026年3月末時点)

+29.1%

前年同期比

181.9 百万人

Rakuten kobo



総登録者数
(2026年3月末時点)

+6.7%

前年同期比

75.3 百万人

Rakuten Viber



総登録者数
(2026年3月末時点)

+3.8%

前年同期比

16.5 億人

Rakuten Viki



総登録者数
(2026年3月末時点)

+17.6%

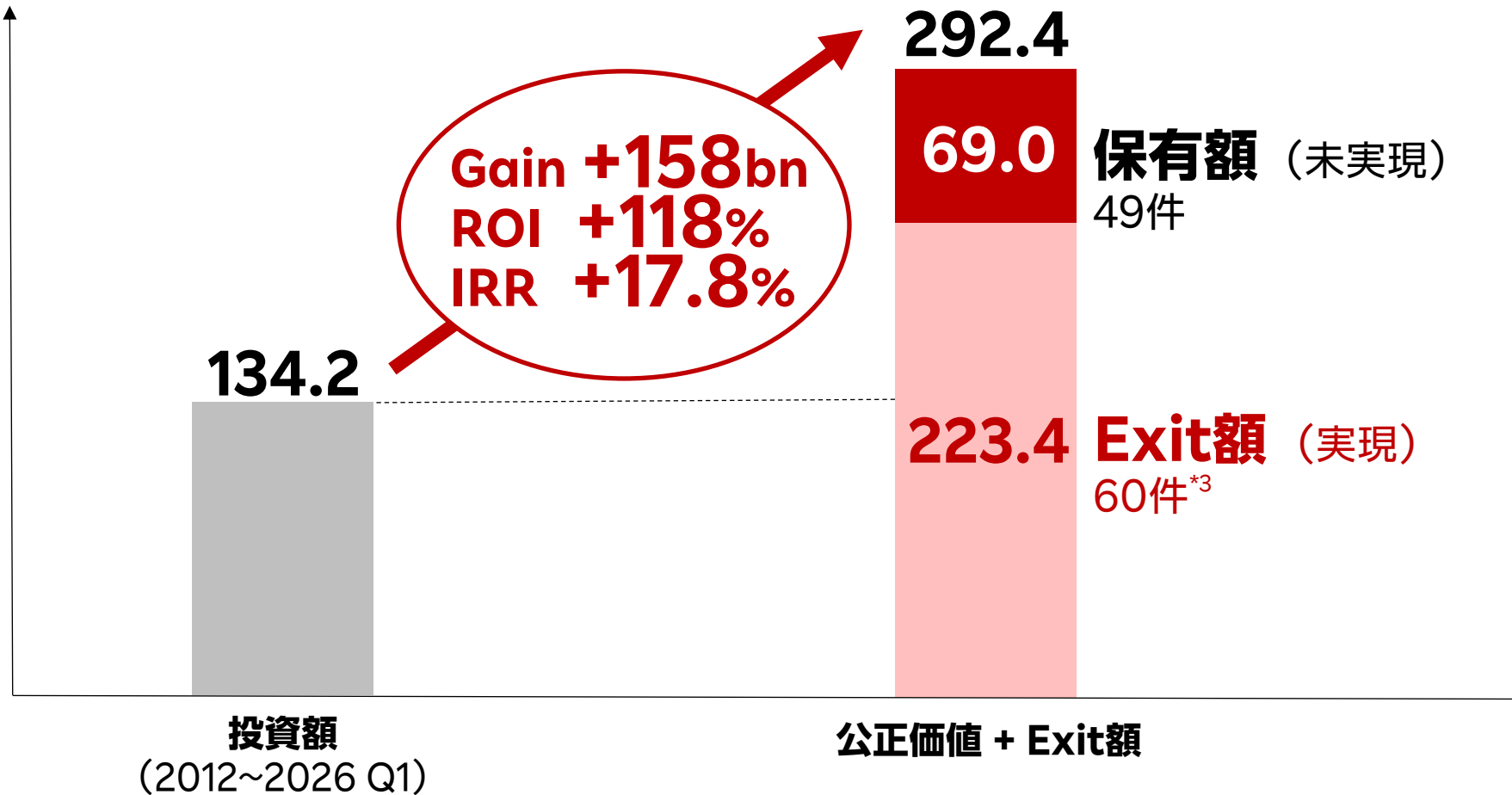
前年同期比

122.8 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^{*2} (2026年3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：日本円建。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（インターネットサービスセグメント及びモバイルセグメントの合計）。

*3：一部Exitを含む

フィンテックセグメント

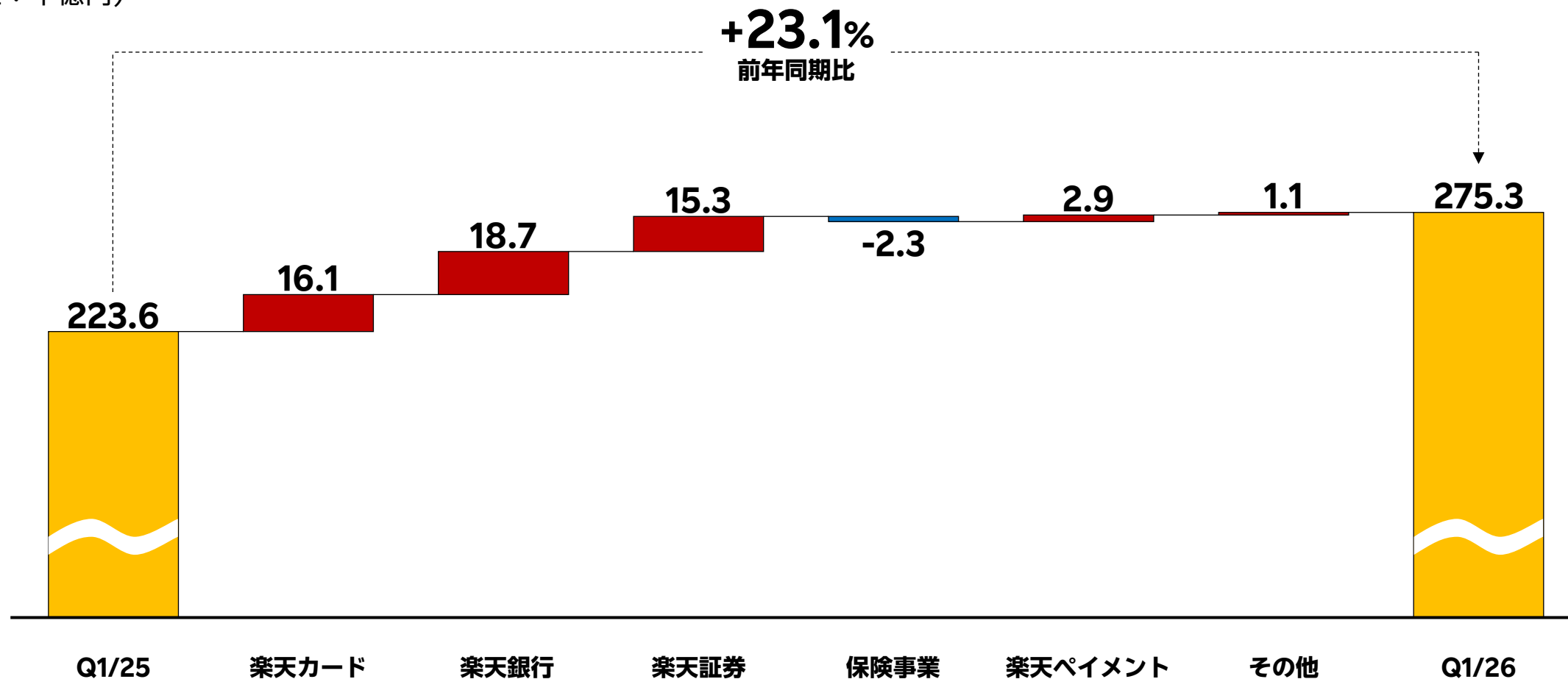
Q1/26 フィンテックセグメント業績^{*1}

Q1/26 (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	103.4	+18.4%	16.8	+15.7%
楽天銀行	66.8	+38.8%	29.3	+27.6%
楽天証券 ^{*2}	50.2	+43.8%	15.4	+87.9%
保険事業 ^{*3}	21.7	-9.7%	1.7	+51.9%
楽天ペイメント ^{*4}	27.3	+12.0%	2.1	+14.4%
その他 ^{*5}	6.0	+22.7%	-6.7	-1.9
セグメント合計	275.3	+23.1%	58.5	+33.8%

^{*1}: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。^{*2}: 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。^{*3}: 保険事業は、生命保険、損害保険、保険代理店を含む。^{*4}: 楽天ペイメントは、楽天ペイ、楽天Edy、楽天ポイントカードを含む。^{*5}: その他には、楽天カードの海外子会社、楽天銀行の海外子会社、楽天証券HD、楽天証券の海外子会社、楽天ウォレット、楽天投信投資顧問等。

Q1/26 フィンテックセグメント売上収益推移*

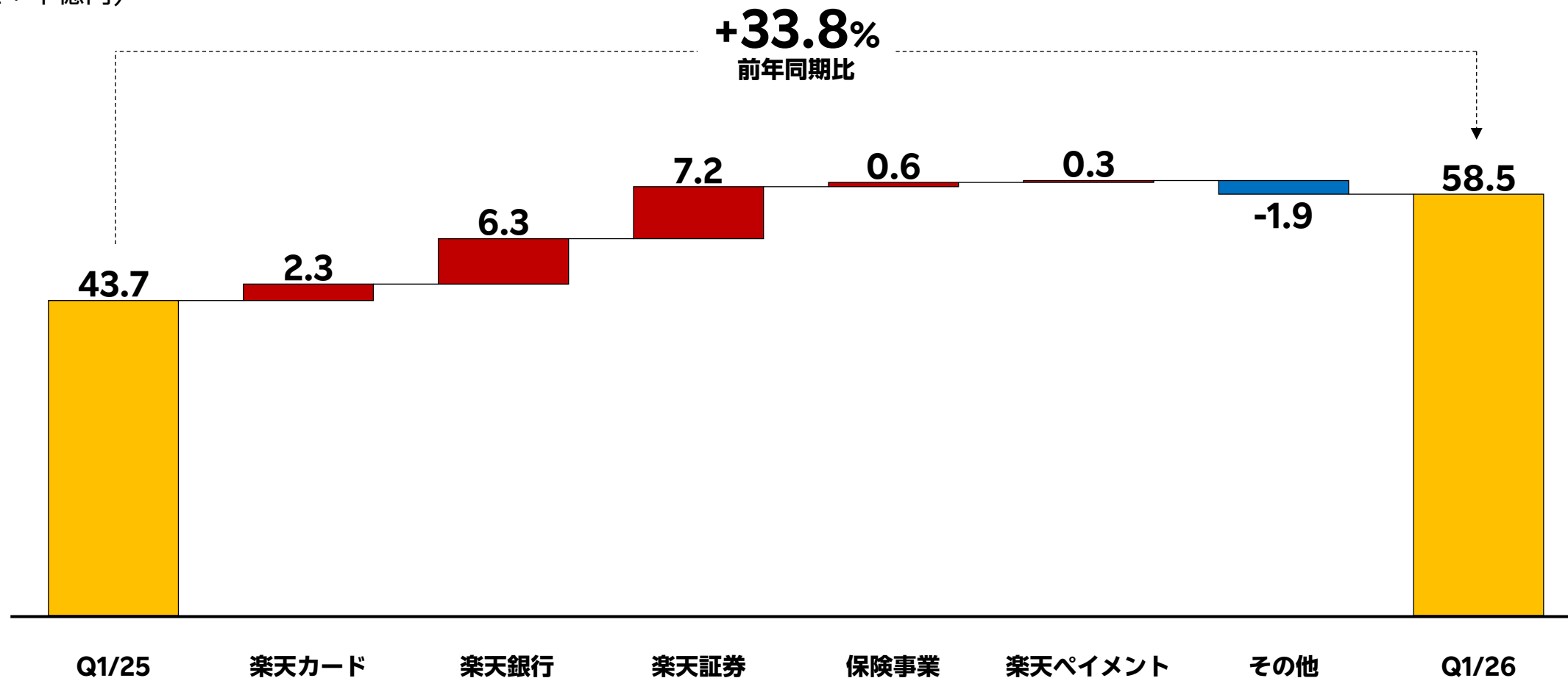
(単位：十億円)



*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。

Q1/26 フィンテックセグメントNon-GAAP営業利益推移^{*1*2}

(単位：十億円)



*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: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。

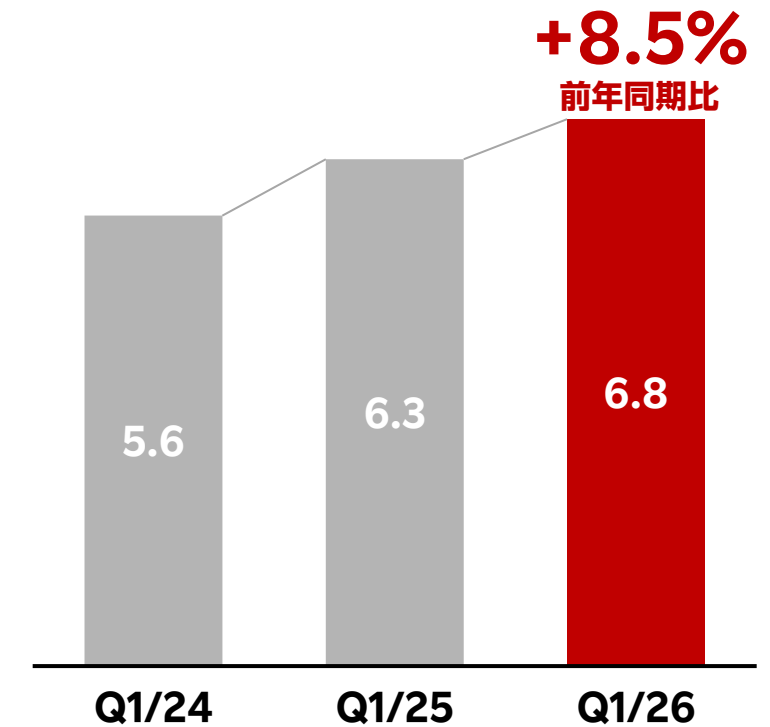
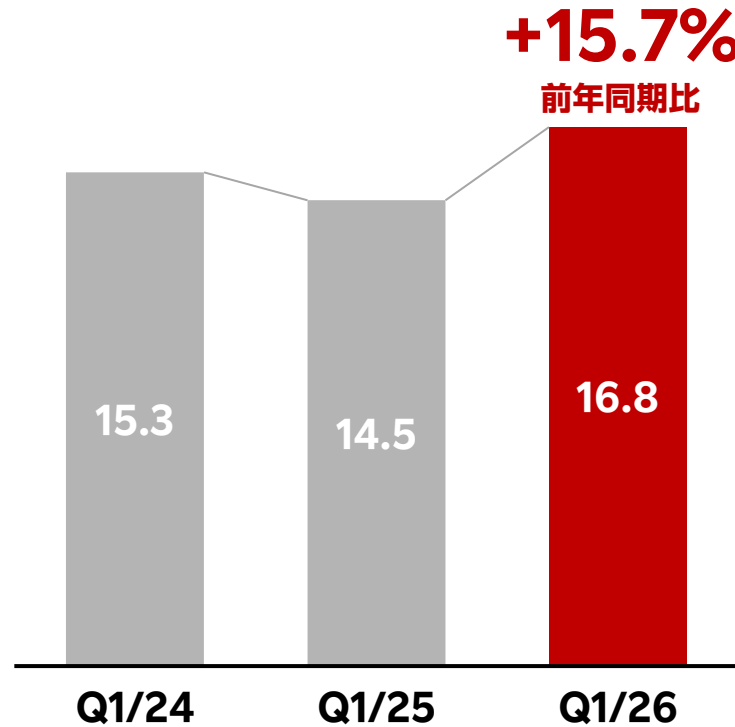
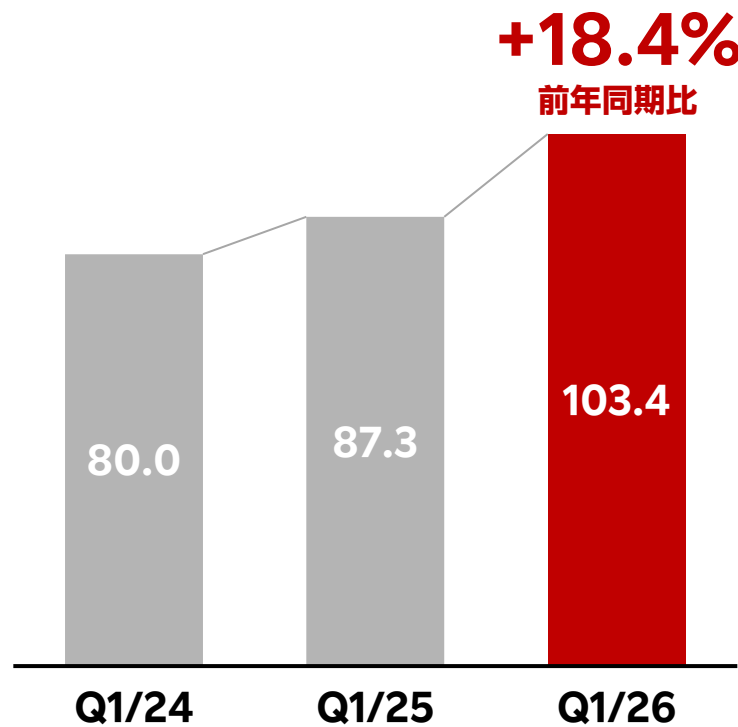
Q1/26 楽天カード 業績及び経営指標の推移

- 会員基盤の拡大・客単価の伸長により取扱高が拡大。リボ残高・分割払い取扱高も堅調に成長し増収に貢献
- 金融費用は引き続き増加しているものの、その他のコストコントロールは奏功し大幅増益

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）



*Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。

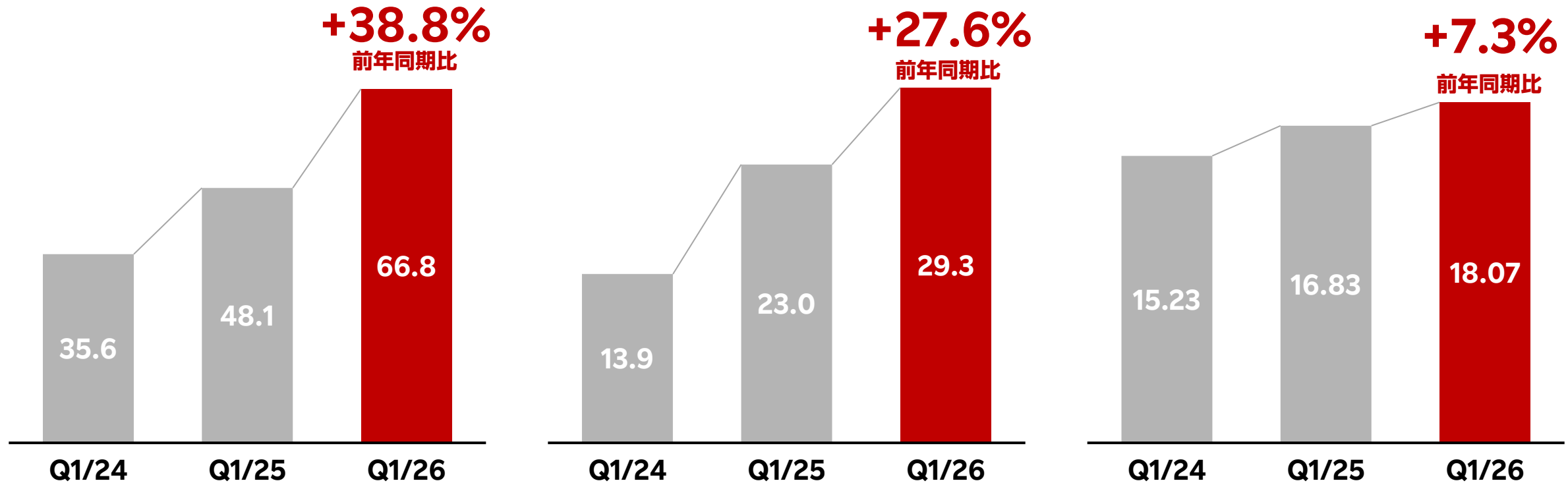
Q1/26 楽天銀行 業績及び経営指標の推移

- 預金残高の着実な成長による運用資産残高の増加が金利収益の拡大に寄与
- 将来の成長に向けた顧客基盤の拡充等への投資を積極化した上でも四半期ベースで過去最高益を更新

売上収益 (十億円)

Non-GAAP営業利益*1 (十億円)

銀行口座数*2 (百万口座)



*1: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。 *2: 表示単位未満切り捨て

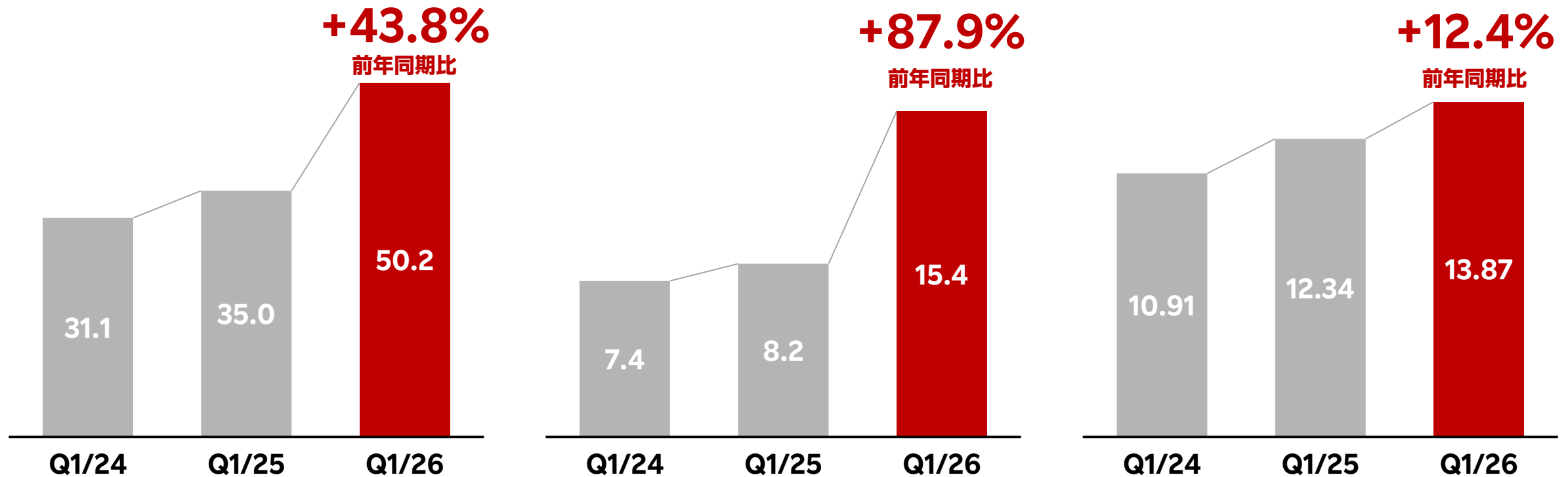
Q1/26 楽天証券 業績及び経営指標の推移

- 顧客基盤の拡大及び活発な市況により増収。四半期ベースで過去最高の営業収益を達成
- 23年10月に無料化した国内株式取引手数料以外の収益割合が拡大したことで、市況に左右されにくい事業構造に進化

売上収益*1 (十億円)

Non-GAAP営業利益*1*2 (十億円)

証券総合口座数*3 (百万口座)

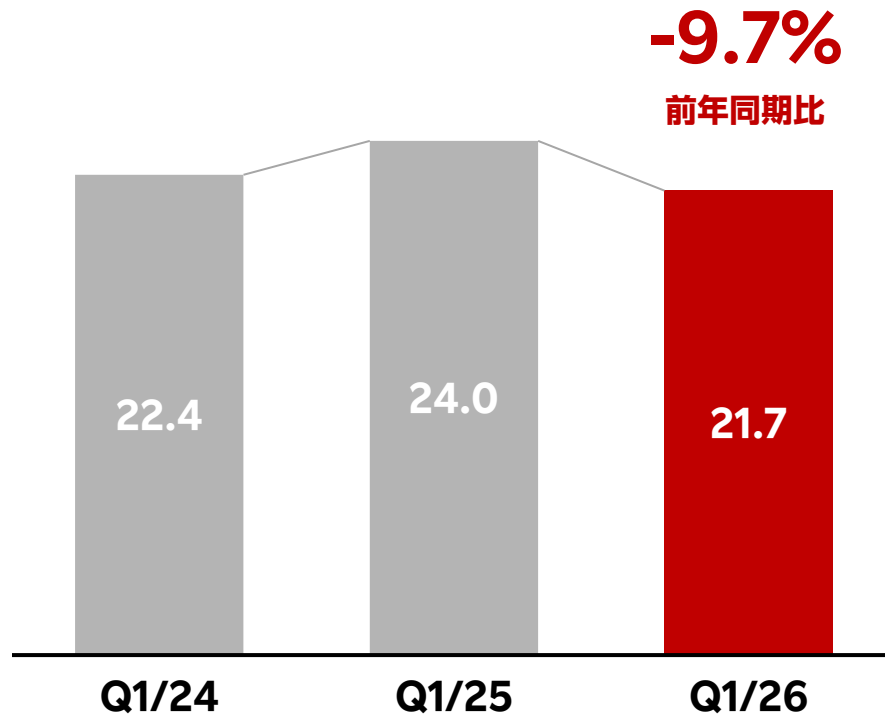


*1: 楽天証券単体、IFRSベース。Q3/25より、計上範囲を楽天証券連結（海外子会社を含む）から楽天証券単体に変更。過去数値についても遡及修正を実施。 *2: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。 *3: 表示単位未満切り捨て

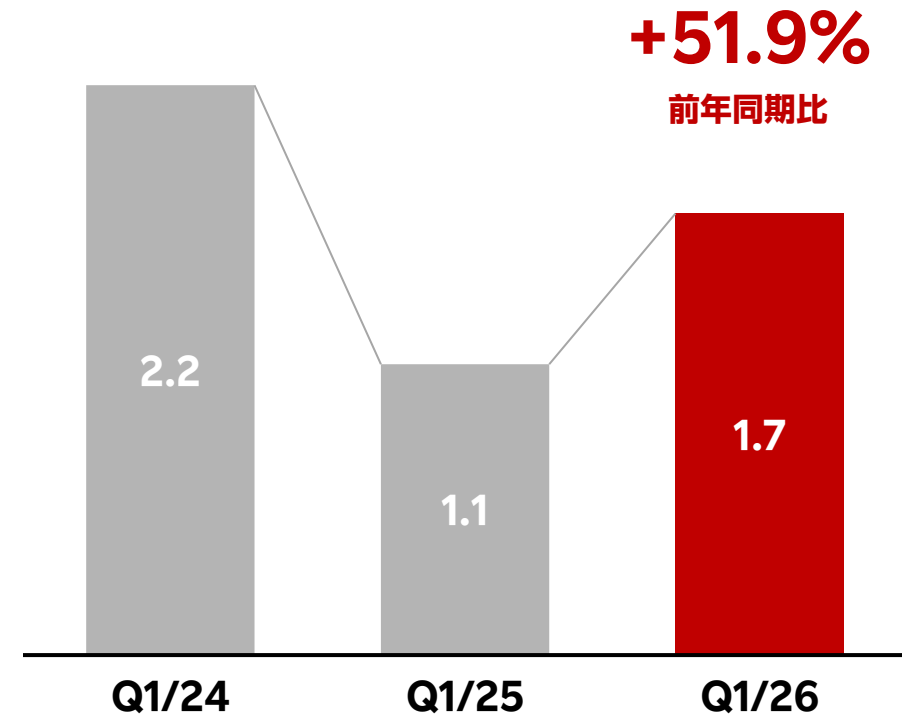
Q1/26 保険事業 業績推移

- 生命保険・損害保険共に販売好調も、損害保険において前年計上した一過性の運用収益の剥落により減収
- 高収益商品に注力したことで、収益性は改善し大幅増益

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益*（十億円）

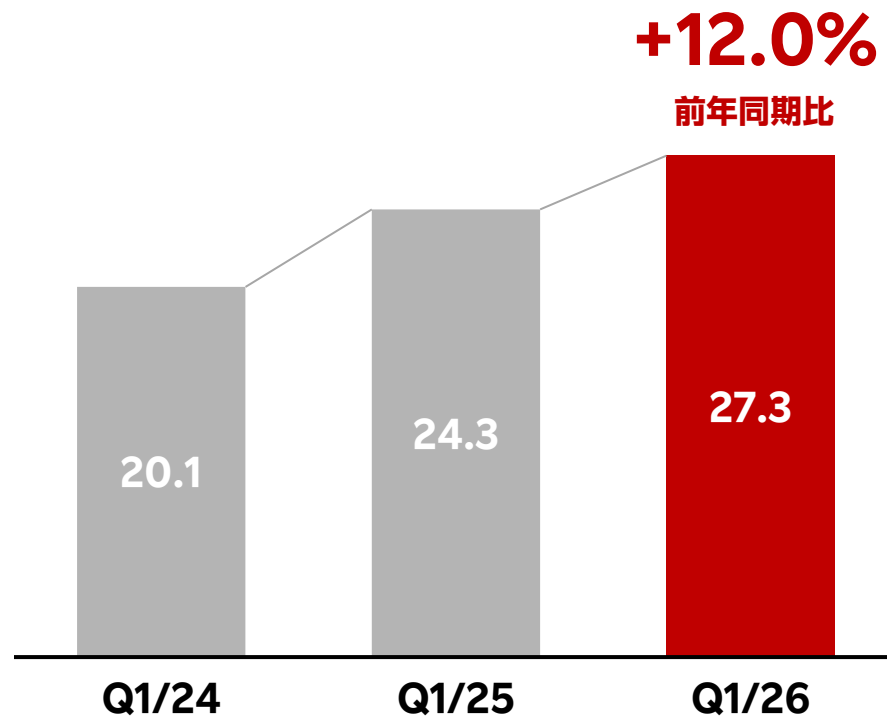


*Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。

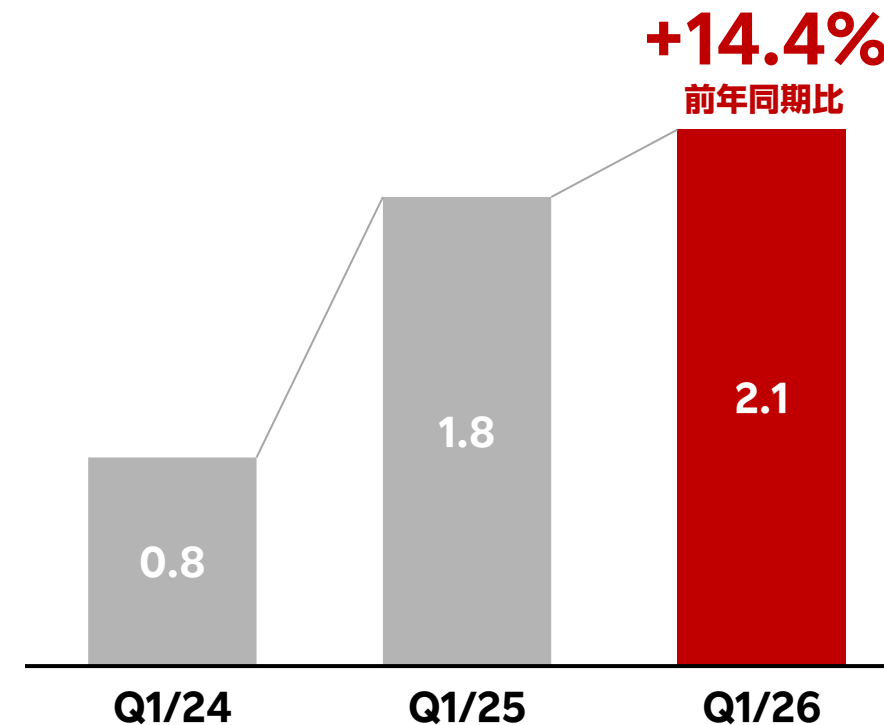
Q1/26 楽天ペイメント 業績推移

- 顧客基盤・パートナー企業の拡大により取扱高が増加し売上収益が堅調に成長
- 売上収益の伸長・継続的なコストコントロールが奏功し、黒字を拡大

売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益*（十億円）



*Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。

モバイルセグメント

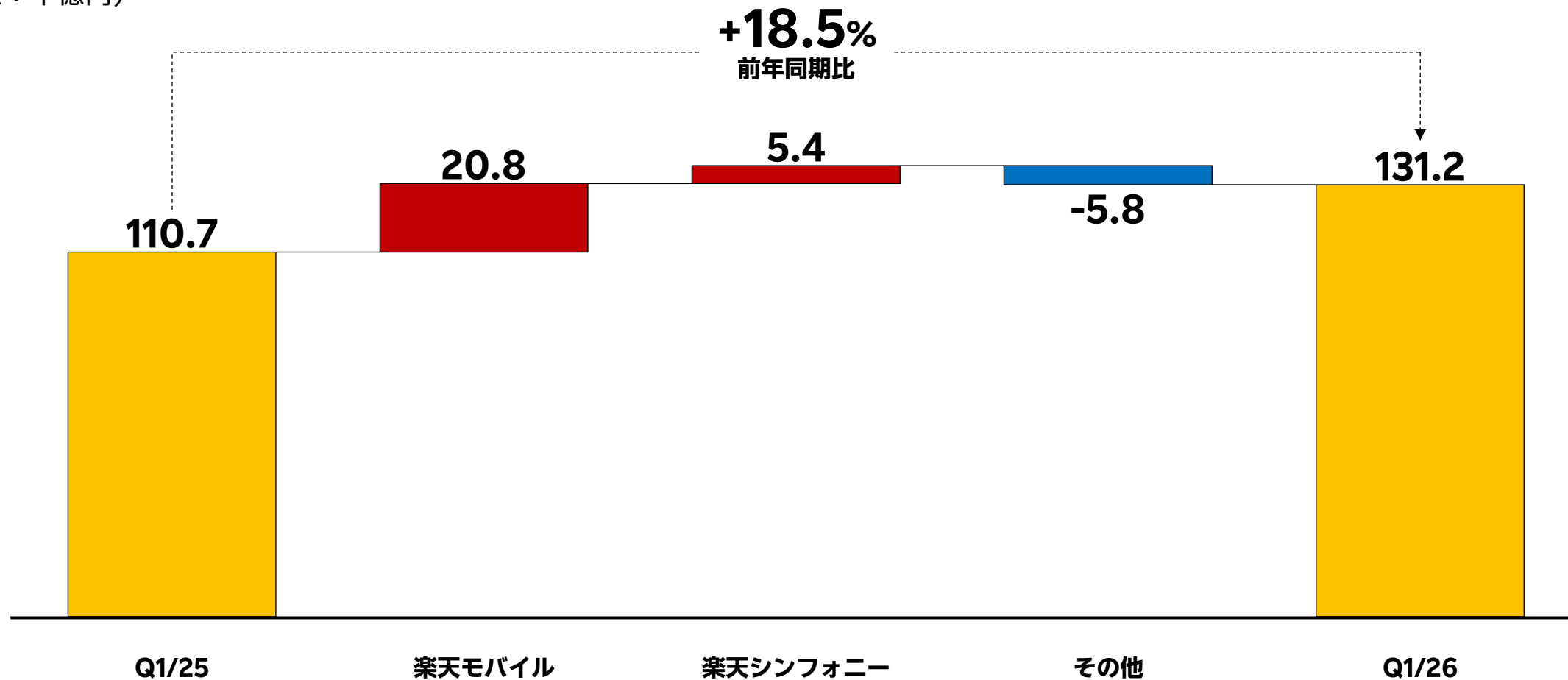
Q1/26 モバイルセグメント業績^{*1}

Q1/26 (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^{*2*3}	108.0	+23.9%	-36.4	+12.7
MNO	58.6	+22.9%		
MVNO ^{*4}	1.1	-28.5%		
デバイス/付属品	22.2	+26.6%		
その他モバイル (楽天ひかり等を含む)	15.0	+16.2%		
その他事業	11.1	+46.9%		
楽天シンフォニー	19.1	+40.0%	-1.6	+0.6
その他^{*3}	4.1	-58.4%		
セグメント合計	131.2	+18.5%	-38.0	+13.3

*1: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。 *2: 25年4月～楽天コミュニケーションズ㈱の一部事業を吸収。 *3: Q4/25より、モバイル関連投資損益を「その他」から「楽天モバイル」に移管。遡及修正は実施していません。 *4: 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

Q1/26 モバイルセグメント売上収益推移*

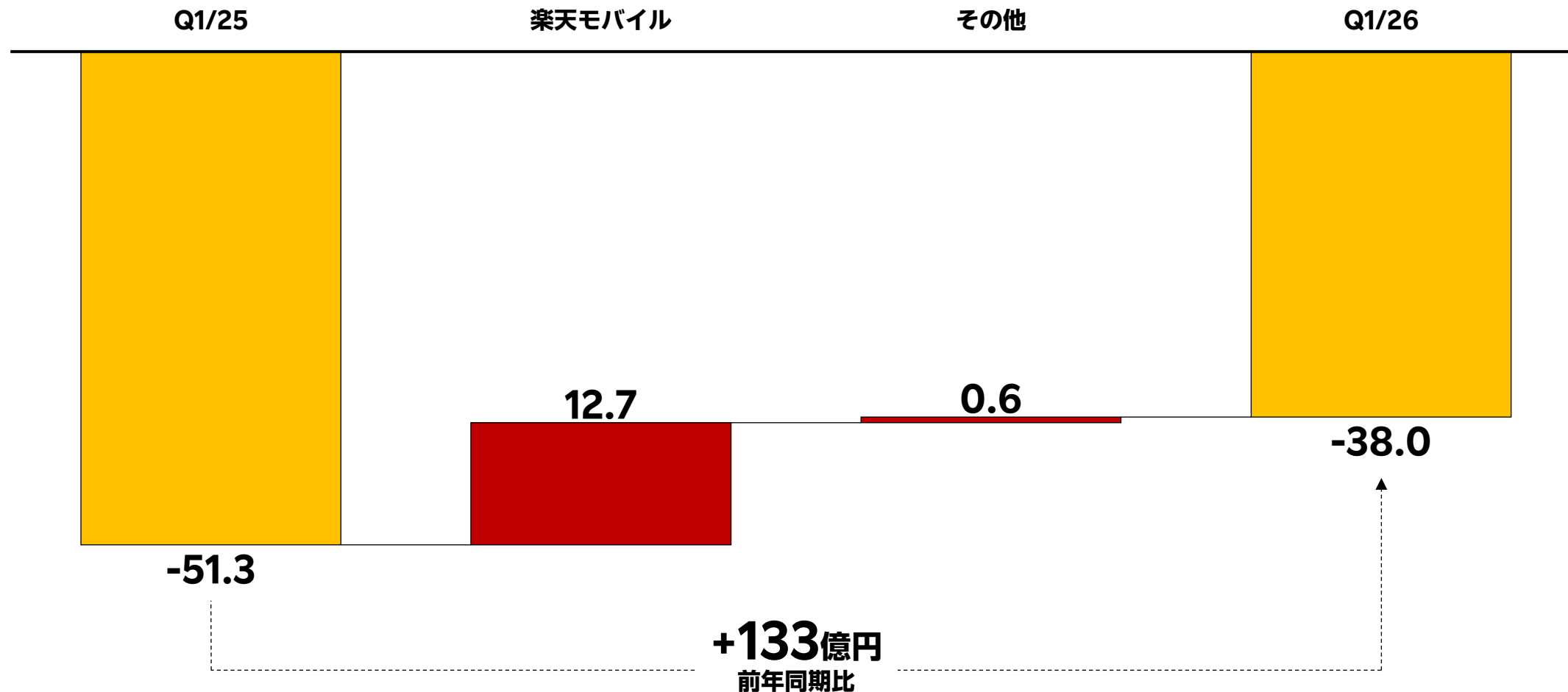
(単位：十億円)



*25年4月～楽天コミュニケーションズ(株)の一部事業を楽天モバイル(株)が吸収。

Q1/26 モバイルセグメントNon-GAAP営業損益推移^{*1*2*3}

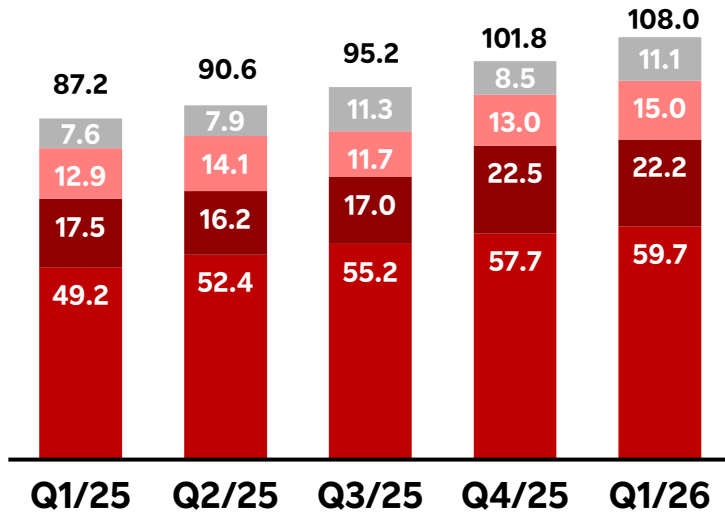
(単位：十億円)



*1：25年4月～楽天コミュニケーションズ㈱の一部事業を楽天モバイル㈱が吸収。 *2：Q4/25より、モバイル関連投資損益を「その他」から「楽天モバイル」に移管。遡及修正は実施していません。 *3：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント及び各事業の業績について遡及修正を実施。

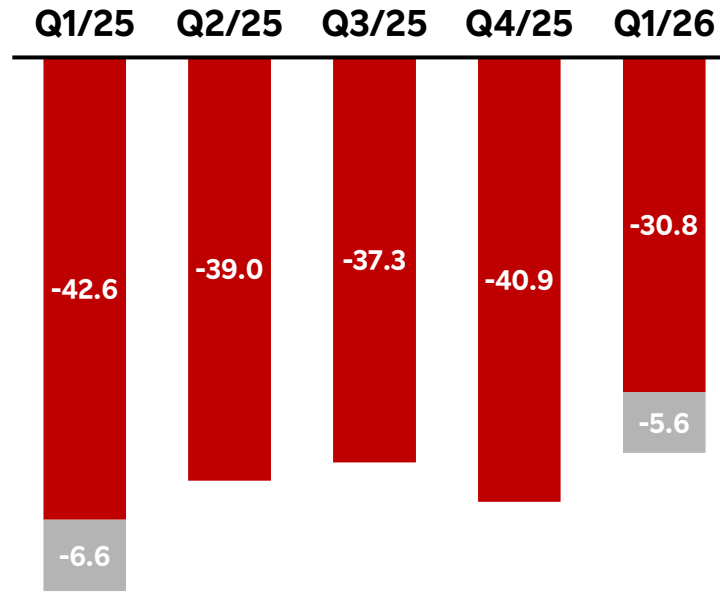
楽天モバイル 四半期業績推移

売上収益*1 (十億円)



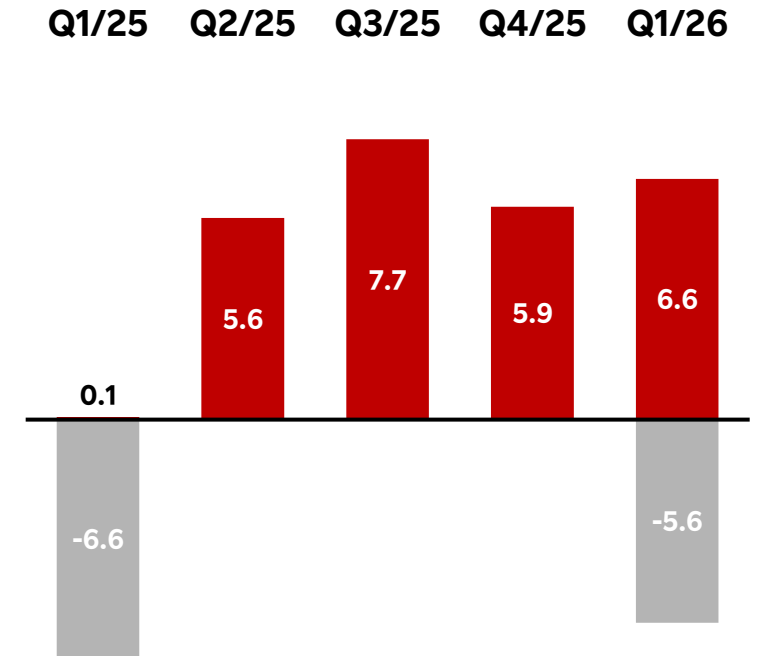
■ サービス売上*1 ■ デバイス売上
 ■ その他モバイル (楽天ひかりを含む) ■ その他事業

Non-GAAP営業利益*2*3 (十億円)



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

EBITDA*2*3*4 (十億円)



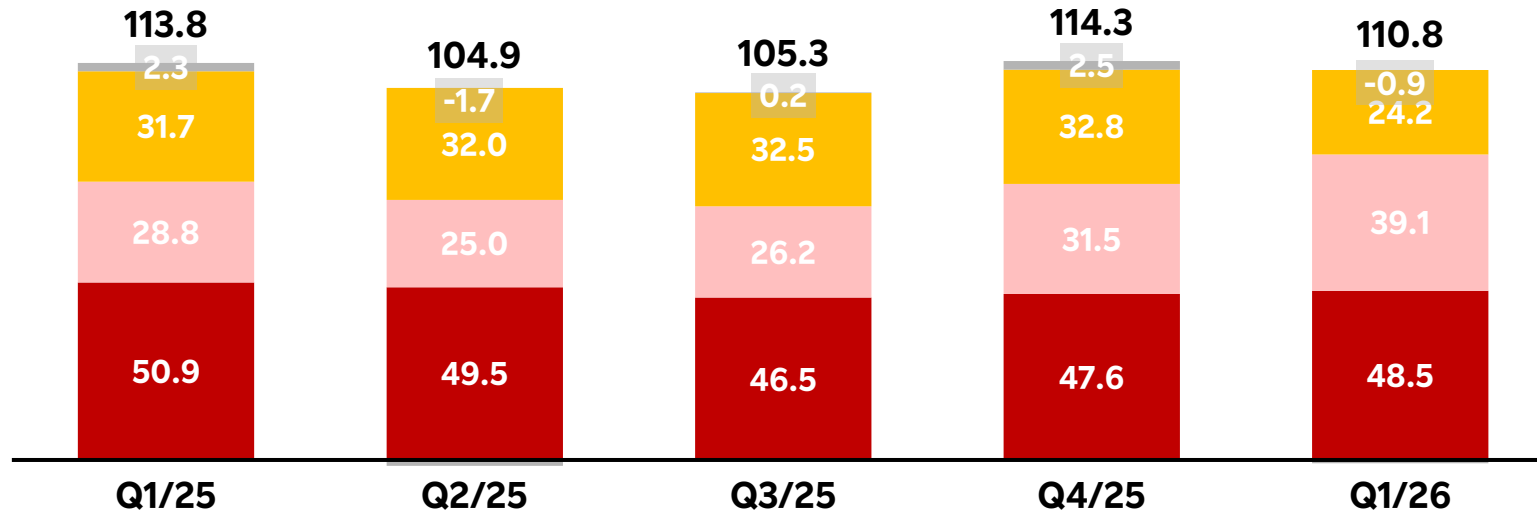
*1: 25年4月～楽天コミュニケーションズ(株)の一部事業を吸収。 *2: Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む *3: Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。
 *4: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

楽天モバイル 営業費用推移及び設備投資

- 契約者基盤拡大を目的したマーケティング費用の先行投資を継続的に実施している一方、その他コストコントロールに努めた結果、営業費用は一定の水準を維持
- 設備投資については262億円で着地。26年通期では通期で2,000億円規模を予定

営業費用*1（減価償却費を含む）

（単位：十億円）

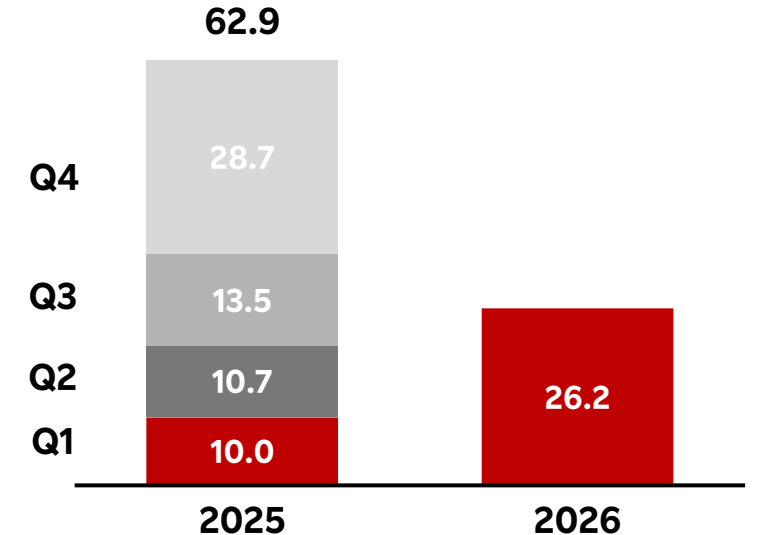


■ ネットワーク費用（ローミング費用等を含む）
■ 減価償却費

■ 販売管理費（マーケティング、固定資産税等を含む）*1
■ その他（為替調整等）*1*2

設備投資*3

（単位：十億円）



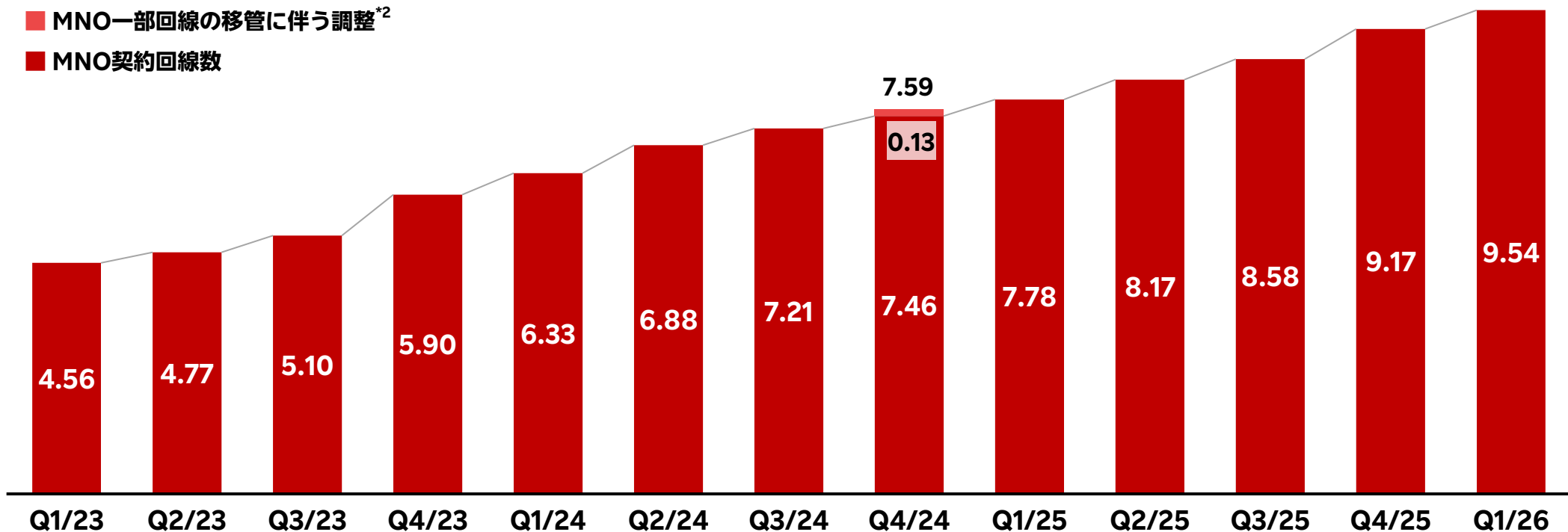
*1：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。 *2：Q2/25にモバイル事業の原価項目を見直したことに伴い、Q1/25の実績に遡及修正を実施。

*3：1.7GHz、3.7GHz、28GHz、屋内及びプラチナバンド関連の設備投資を含む。IFRS16で求められる使用権資産、5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料等を除く。

楽天モバイル MNO契約回線数（B2C+B2B）^{*1}

■ 商戦期の獲得好調により、B2Cがけん引し純増数が拡大

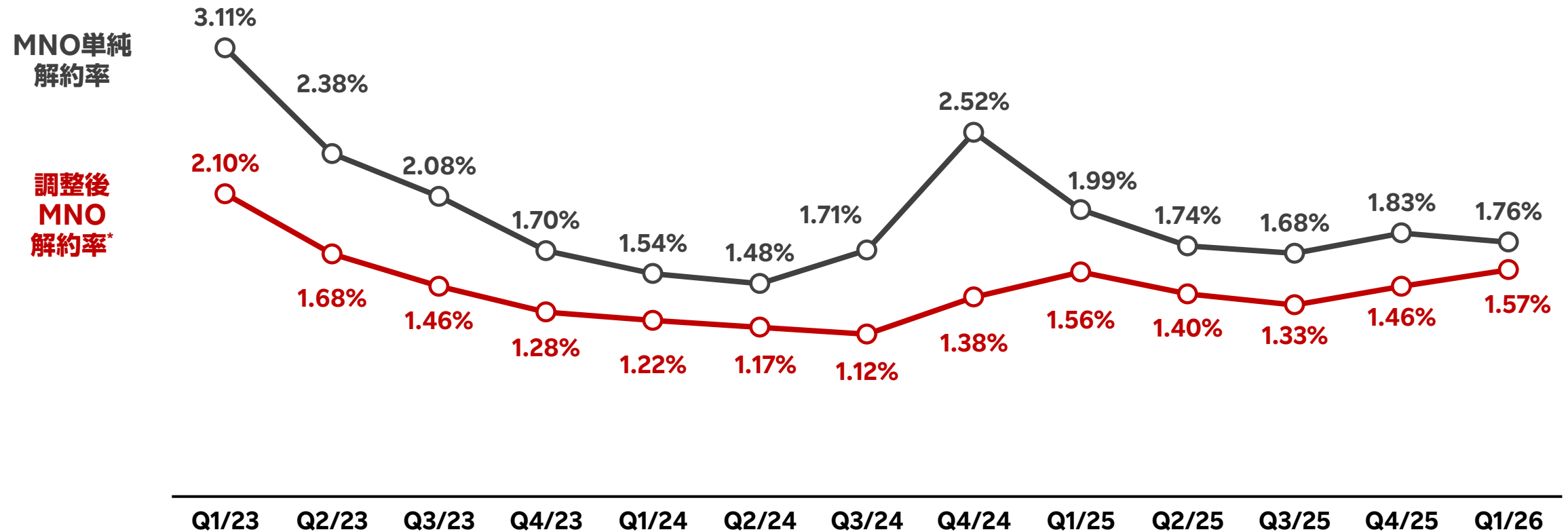
（単位：百万回線）



^{*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)

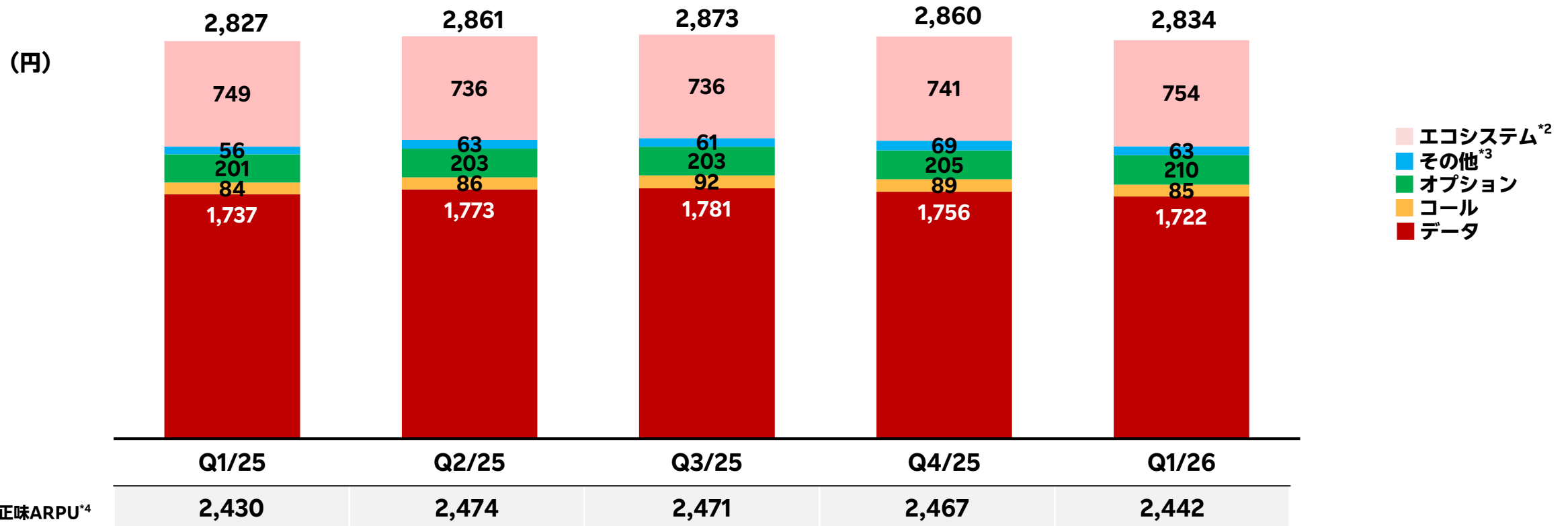
- 調整後解約率は春商戦での流動性上昇により増加。商戦期終了に伴い解約率は良化を見込む
- MNO単純解約率は、25年11月からの契約事務手数料（5回線目以降）の導入や、本人確認ルールの強化による不正対策が奏功し、短期流動性の高いユーザーの解約が抑制され良化



*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}

- オプションARPUやその他ARPUは引き続き着実に成長
- Q4/25のB2B獲得推進による契約者ミックスの変化と、今四半期末のB2C獲得加速により契約回線数が先行して増加。データARPUはテクニカルに減少



*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}

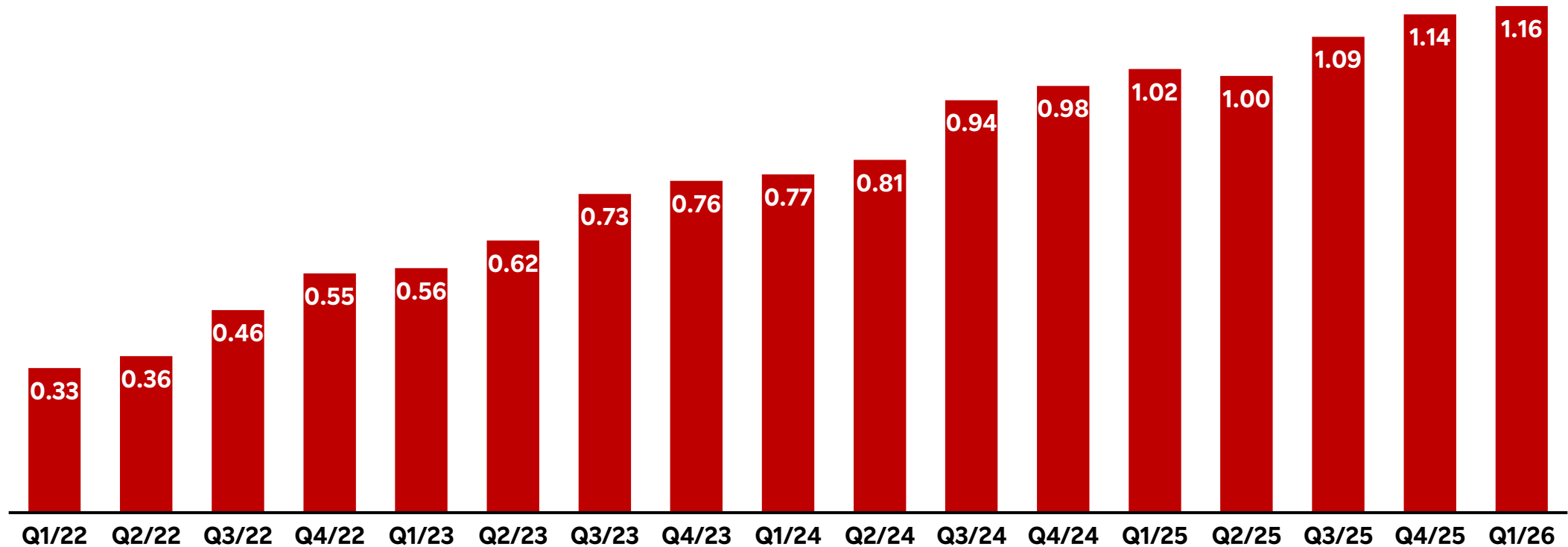
= (楽天モバイルMNO契約者の粗利益ベースのアップリフト効果) - (グループ会社からモバイル事業への送客効果)

*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1四半期の平均日次データ使用量は過去最高の1.16GB

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

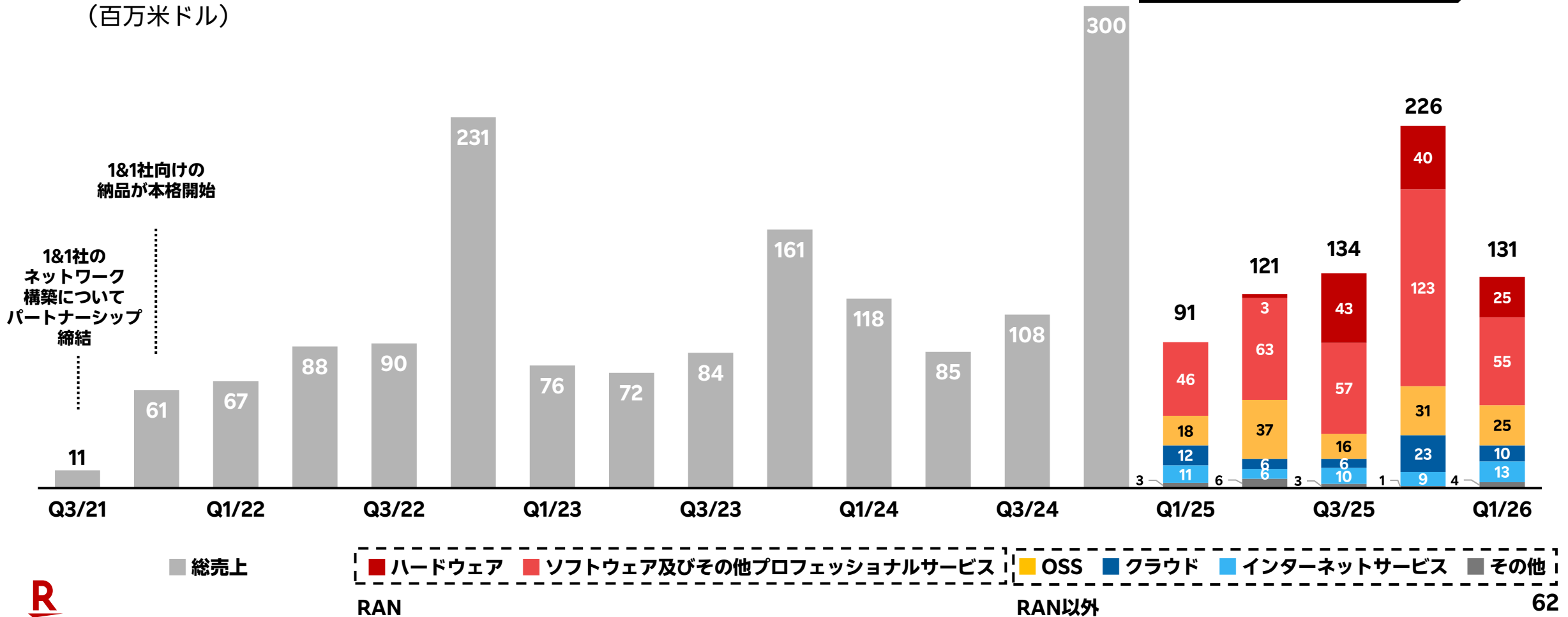
楽天シンフォニー 売上収益

■ RAN、OSSなどにおけるソフトウェア納入・その他プロフェッショナルサービスにおける納品が増加し、売上が伸長

高マージンであるソフトウェア及びプロフェッショナルサービスにシフト

営業利益の黒字化達成

(百万米ドル)



1&1社のネットワーク構築についてパートナーシップ締結

1&1社向けの納品が本格開始

■ 総売上

■ ハードウェア ■ 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 ■ クラウド ■ インターネットサービス ■ その他

RAN

RAN以外



楽天シンフォニー：既に海外での実績多数

アクティブ顧客数：70社 | パートナー社：22社 | 約30の国と地域に展開

Google Cloud

VEON



NOKIA

1&1



boost mobile

Airspan



zain

grameenphone

mobifone

Tech mahindra

SLT Mobitel

Telkom Kenya

Tejas Networks

■ 楽天シンフォニー製品が展開されている地域

□ ライセンシングプログラムパートナー

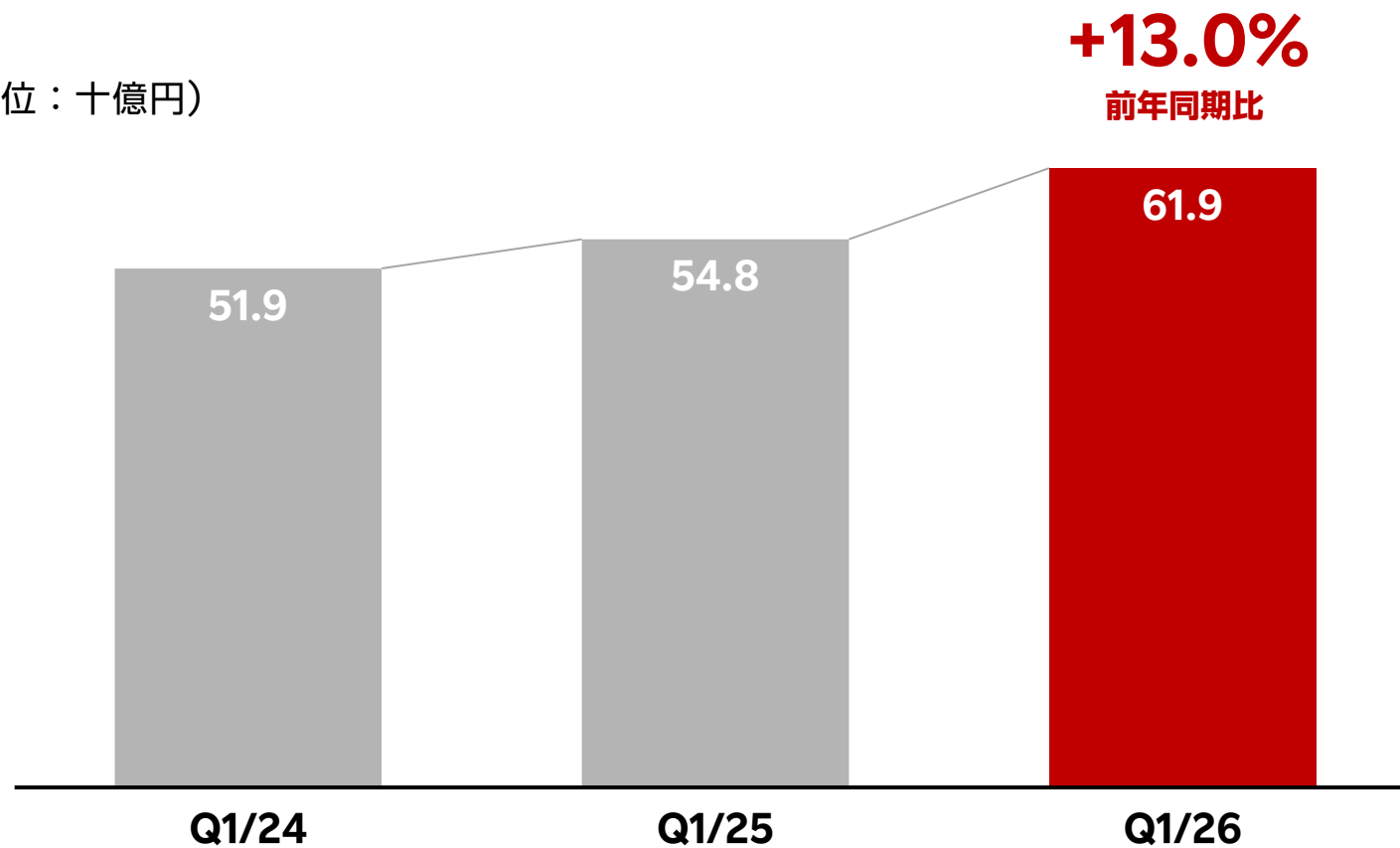
*2026年3月末時点



広告事業

広告事業売上収益推移^{*1*2}

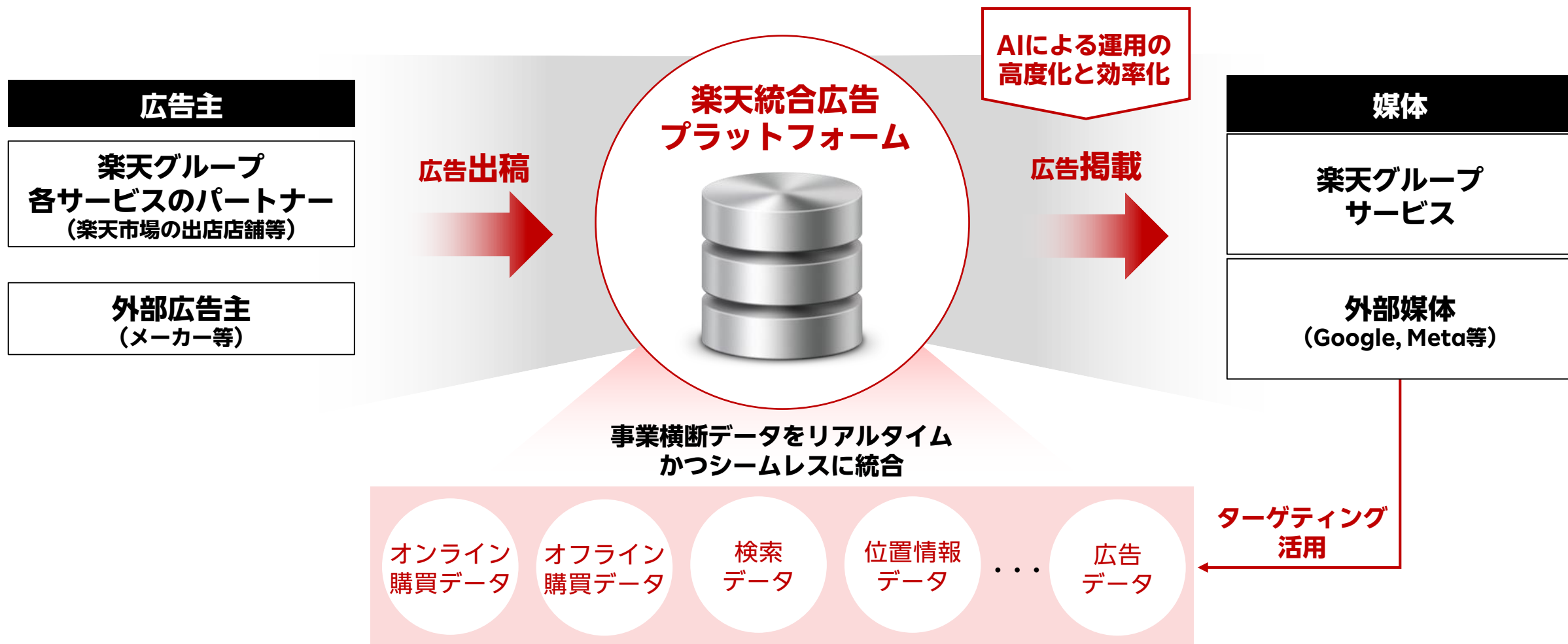
(単位：十億円)



*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）。

楽天広告事業概要

- 楽天グループの広告事業の強みは、領域・種類ともに豊富なデータと、圧倒的な訪問数を誇るグループサービス（媒体）
- AI活用により、楽天がもつ多くの変数を、最大限広告運用に活用することが可能に



4. 財務関連

通貨スワップの仕組み

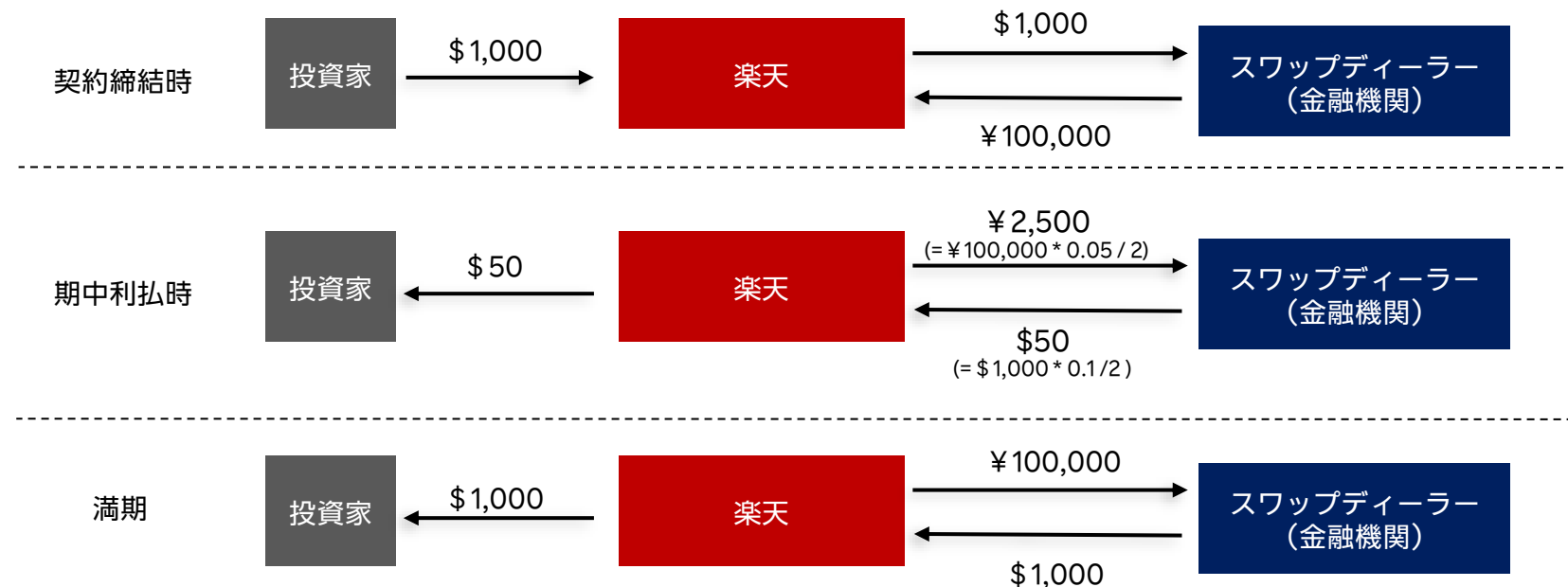
概要

- 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回

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)	為替		円金利*		米金利* or ユーロ金利*		
	基準値： 2026年 3月末時点	2026年6月末時点		2026年6月末時点		2026年6月末時点	
		1円円安	1円円高	10bps 上昇	10bps 下落	10bps 上昇	10bps 下落
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)	159.90/\$	885	-885	992	-993	-545	547
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)	184.44/€	528	-528	169	-169	-98	98

*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り組みを継続中
- Q1/26時点での累計キャッシュ創出額は3,244億円

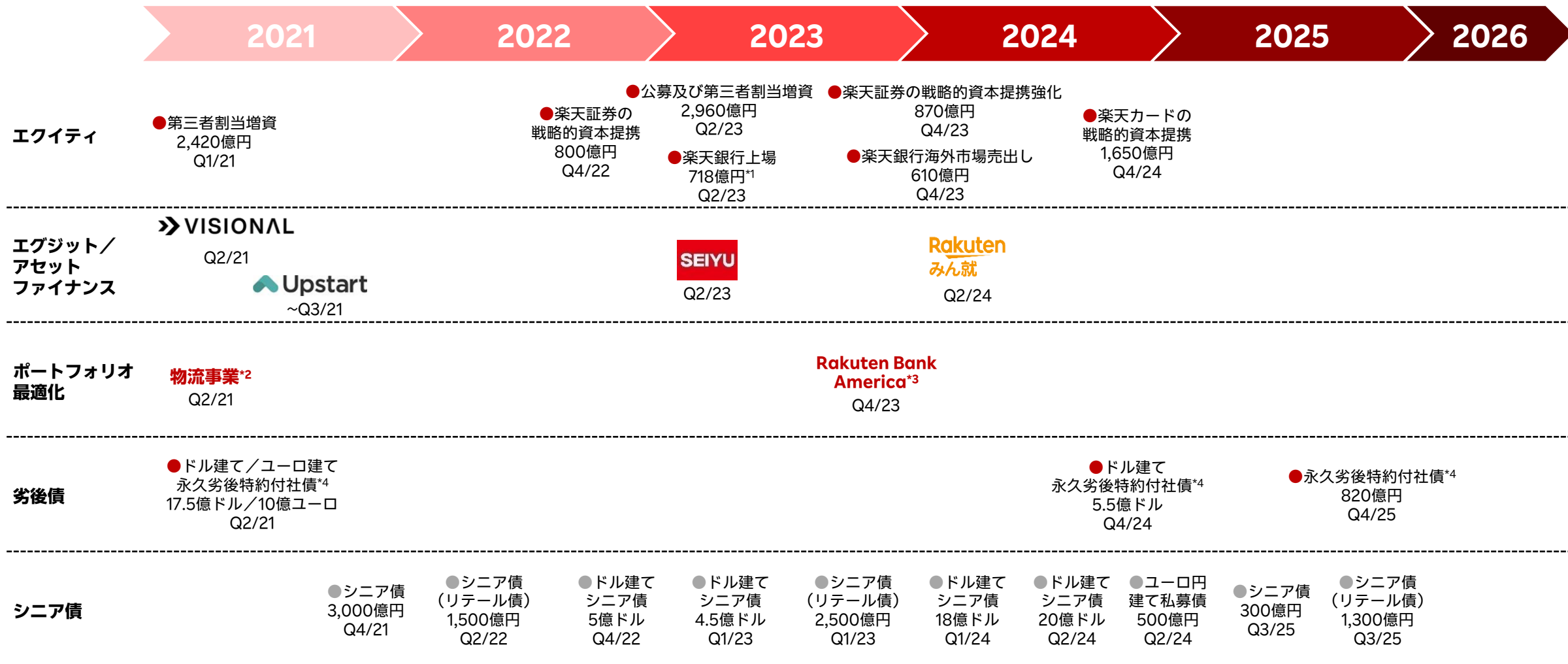


累計
3,244億円

Q1/24~Q1/26
累計キャッシュ創出額

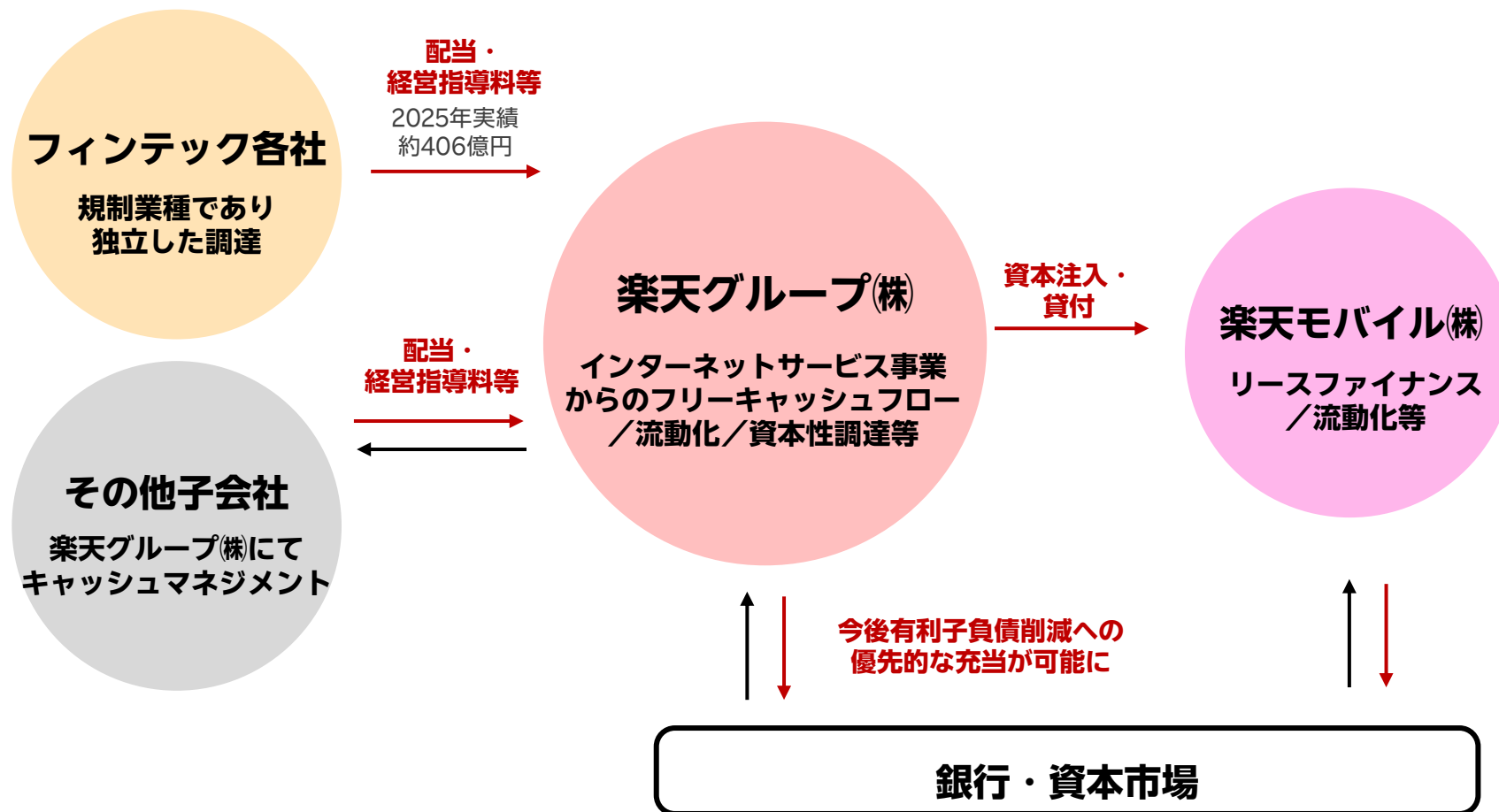
非金融事業において
**3,244億円の
キャッシュ創出を実現**

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。