



## 2026年度第1四半期決算説明会 メディア Q&A セッション

### 小野様（読売新聞）

業績について伺います。営業利益が2019年以来7年ぶりの営業黒字になったと思いますが、率直な受け止めをお聞かせください。また、通期では、足元の好調なスタートを踏まえ、どの程度の水準を目指していくのか、あわせて教えてください。

### 三木谷（楽天グループ CEO）

ご存じのとおり、楽天モバイルという非常に大きなプロジェクトに挑戦してきました。その中で、ユーザーの反応や、楽天グループのエコシステムへの浸透を見ながら、ライフタイムバリュー（顧客の生涯価値）が上がっていると捉えてきましたが、それが今回ようやく数字として顕在化してきた、ということだと思っています。先ほどエコシステムについてご説明したのも、その背景をお伝えするためです。喜ばしい結果ではありますが、継続していく必要があります。今後は、AIの活用をさらに進めることで、収益性は大きく改善できると見えています。新規獲得も順調です。先ほど申し上げたフィンテックグループの再編も含めた要素がありますし、バランスシートも極めて健全です。こうした点を踏まえると、今後1四半期にとどまらず、その先に向けても大きな収益増が期待できると考えています。

### 水嶋様（日刊工業新聞）

楽天モバイルについて、「Rakuten 最強 U-NEXT」に続くような、何らかのサービスと紐づけた新しいプランを検討されているのかを教えてください。加えて、昨今インフラ面で競合各社に値上げの動きがある中、御社としては、引き続き値上げは行わない方針なのかを教えてください。

### 三木谷（楽天グループ CEO）

これからは特に、セキュリティが大きな問題になってきています。なりすましもありますし、「オレオレ詐欺対策保険」も提供しており、シニア層に非常に受けています。シニア層向け、またお子様向けのサービスは、今後さらに拡充していきたいと考えています。コンテンツのバンドリングについても、相手がある話ではありますが、可能性があるところから前向きに進めていきたいと思っています。今後重要なのは、単に繋がるだけではなく、セキュアに繋がること、詐欺を防止することです。その点は強化していきます。価格については戦略的な要素もあるため言及を避けますが、当社は後発であり、他社と比べてマーケットシェアもまだ大きくはありません。総合的に判断しながら、長期的な視点で考えていきます。

## 大西様（フリーランス）

物価がかなりの勢いで上がってきているデータが各所で出ています。これが消費にそろそろ影響してくるのではないかと見ています。消費者の方も、このまま物価高が進むなら防衛しないといけない、という雰囲気が出てきているように感じます。配送料の有料化を打ってからしばらく経っていますが、人件費も相当上がってきており、輸送コストの面でも物流業界はかなり厳しい状況だと思えます。こうした点に手を打っていくとなると、ECでコストが上がる、あるいは消費のモメンタムが落ちる、といったことも予測されると思います。このあたりを、三木谷さんはどのように見ている、今後どう手を打っていくのでしょうか。

## 三木谷（楽天グループ CEO）

インフレになった場合、まずネットの価格優位性がどの程度あるのか、という点があります。結果として、よりネットで買おうという動きは出てくると思います。当社では、単純なGMSだけでなく取引回数が増えているかどうかも継続的に見ていますが、それもはっきり増えています。2点目として、成長要素はAIです。AIによって大幅にコストを削減していくことができます。各種サービスはもちろん、プログラミングについても、50%以上はAIを使いながら進めています。効率化できる余地は非常に大きいと見ています。さらに、顧客のトランザクションについても、従来のサーチボックスでフルマッチしないと出てこない、という形ではなく、ニーズに応じた提案ができるようになります。例えば、ゴルフで言えば「ドライバーは良いがフェアウェイウッドがうまくいかない。どうすればいいか」といった相談を投げて、適切な商品提案につなげるようなことが可能になります。楽天グループの場合は、こうした取り組みを統合的に進められているほか、広告収入も増えています。収益性については、上がることはあっても下がることはないと考えています。ハイパーインフレになれば別ですが、マネージャブルなインフレーションの範囲内であれば、当社にとって有利に働くと思います。メモリ不足でサーバーを追加購入しなければならない、といった多少のインパクトはありますが、AI化によって十分に吸収できる範囲内だと見ています。

----- メディア Q&A セッション終了 -----

## 2026年度第1四半期決算説明会 アナリスト Q&A セッション

### 奥村様（岡三証券）

フィンテックの再編について伺います。今回の再編が、御社と楽天銀行の双方の少数株主にメリットがあるスキームとして実現可能だと、前回と違って判断された背景を教えてください。お示しいただいているシナジーは前回も想定されていたと思いますが、どの点が本質的に変わったのか、整理して伺いたいです。あわせて、今回の再編の目的の中に、御社の財務レバレッジを下げるための資金調達が目的の一つとして含まれているのかどうか、コメントをお願いします。

### 三木谷（楽天グループ CEO）

大きな要因としては、金利が上昇局面にあることです。楽天カード・楽天証券には外部資金に頼っている部分があり、その規模は数百億円とかなり大きい。外部的な資金コストの要因が最も大きいと考えています。一方、楽天銀行にしても、日銀の預け金も含めて、低金利のアセットが相当にあります。そこからそれなりの金利収益が取れる商品に変わるといふ点が、端的に言えば一番分かりやすいポイントです。それ以外では、今般、新しいCEO体制になり、組織的にもシナジーをより推進できる基盤が整ったこと。それから、AIの活用が進む中で、グループとしてワンアップ化を進めようという流れが出てきたことも、大きな要因だと思います。財務面で言うと、楽天カード・楽天証券のグループ外の外部有利子負債は大きく減ることになりますので、当社にとっても財務的インパクトはあると思います。加賀さん、ほかに補足はありますか。

### 加賀（楽天グループ ヴァイス・グループ CFO）

当社における資金調達が目的ではないか、という点については違います。今回発表した再編は、資金コストのグループ外への流出の抑制、ならびにフィンテック事業間のシナジーを主眼としたものです。当社（楽天グループ株式会社）における資金調達を目的としたものではございません。

### 三木谷（楽天グループ CEO）

補足すると、これによってグループ全体として、金利が大きく上がることによるリスクは、ほぼ解消されると考えています。

### 野村様（アセットマネジメント One）

非金融の純有利子負債/EBITDAの進捗について、2点伺います。54ページを見ると、2026年の目標が6倍程度のところ、1Qで5.6倍と、指標は改善しています。一方で、12



月末の見通しを見ると、純有利子負債が若干増え、EBITDA も増え、最終的に 6 倍程度で着地しているように見えます。有利子負債が増加する背景について、CAPEX の増加によるものなのか、上場株式等の価値を保守的に織り込んだものなのか、前提を教えてください。これが 1 点目です。2 点目として、フィンテック再編がこのレバレッジにどう影響するか、可能な範囲で伺えますでしょうか。

#### **加賀 (楽天グループ ヴァイス・グループ CFO)**

まず、非金融部門における Net Debt/EBITDA 倍率については、来期までに 5 倍以内という目標を掲げておりますが、目標に向けて極めて順調に推移しているという認識です。ターゲットについてはリファイナンスを前提としており、その意味では、純有利子負債が横ばいという、やや保守的な前提を置いています。また、投資有価証券は現金同等物に類似するものとしてネット有利子負債に含めて計算しておりますが、去年は保有株式の価値が上昇したことが、この倍率に寄与しています。EBITDA については、本日発表した通り非常に力強い成長を遂げており、極めて好調と考えております。この高い EBITDA 収益力がレバレッジ改善の強力なエンジンとなり、有利子負債を保守的にリファイナンスするという前提に立っても、財務体質の強化が確実に後押しされていると考えております。目標に向けてオン・トラックで進捗している点を強調いたします。2 点目のフィンテック再編についても、先ほど申し上げた通り、当社における資金調達を目的としたものではございません。それ以外のコメントについては、現時点では差し控えさせていただきます。

----- アナリスト Q&A セッション終了 -----