

2023年度通期及び第4四半期連結決算補足資料

2024年2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/23Q4Datasheet.xlsx>をご参照ください。

*会社紹介資料につきましてhttps://corp.rakuten.co.jp/investors/assets/doc/documents/GroupIntroduction202306_J.pdfをご参照ください。

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
- ◆ グローバル流通総額
- ◆ 楽天ポイント発行数

2 連結業績

- ◆ 連結業績サマリ
- ◆ 売上収益・Non-GAAP営業損益詳細
- ◆ 連結・主要子会社のバランスシート概要
- ◆ キャッシュ・フローの状況

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

5 その他

- ◆ ESGアップデート
- ◆ 減損損失等の計上についてのお知らせ
- ◆ 繰延税金資産の一部取崩しに関するお知らせ

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）

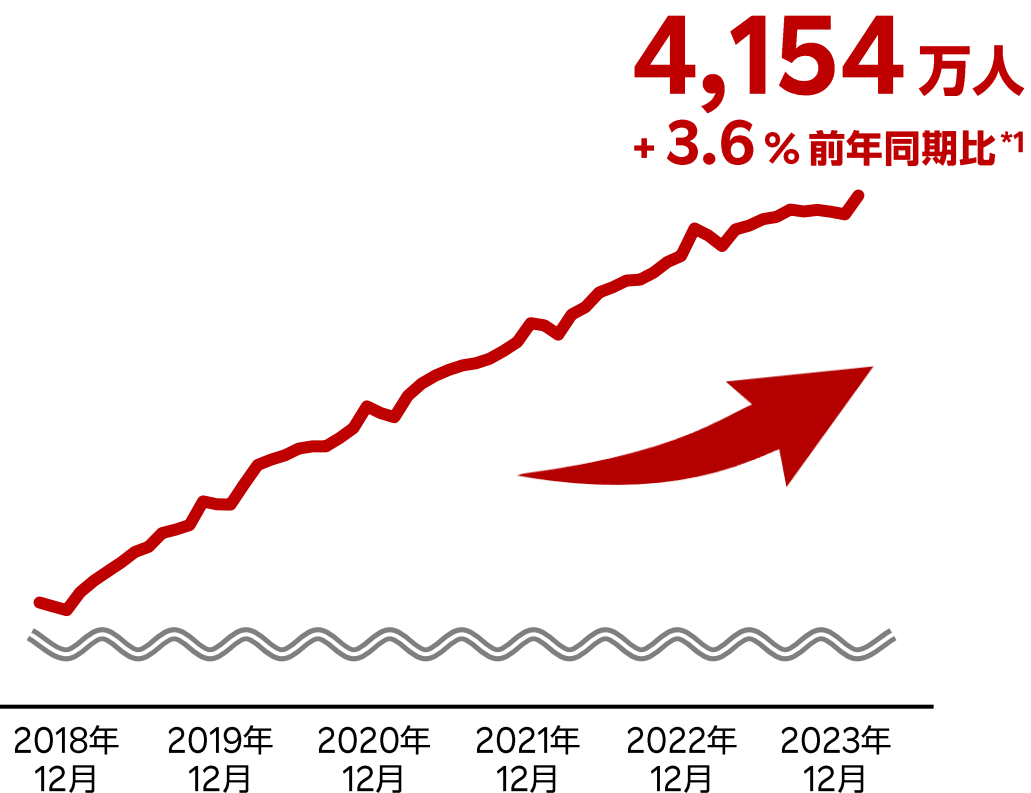
- 多くの市場においてリーディングポジションを確立。MNOキャリアの中で最も高いクロスユース率^{*}を実現

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
インターネット	海外事業	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

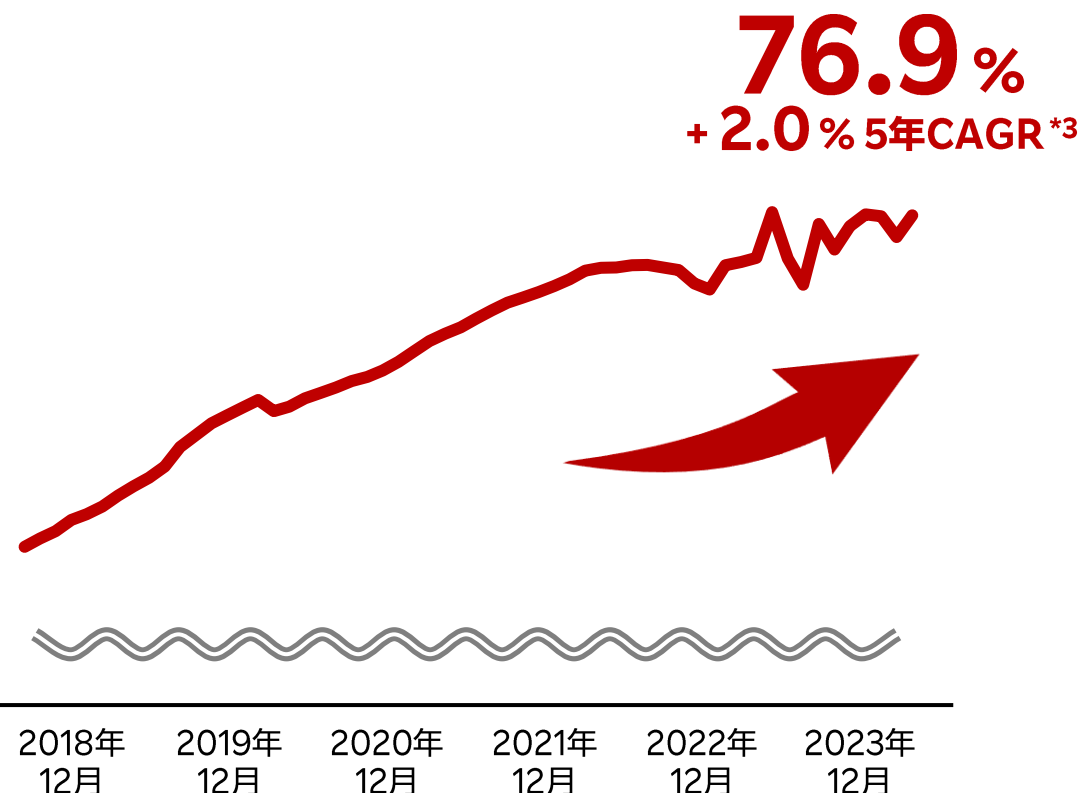
^{*}MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象: 18歳～69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答=2,000人:ドコモユーザー（n=500）、auユーザー（n=500）、ソフトバンクユーザー（n=500）、楽天モバイルユーザー（n=500））

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

日本における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}



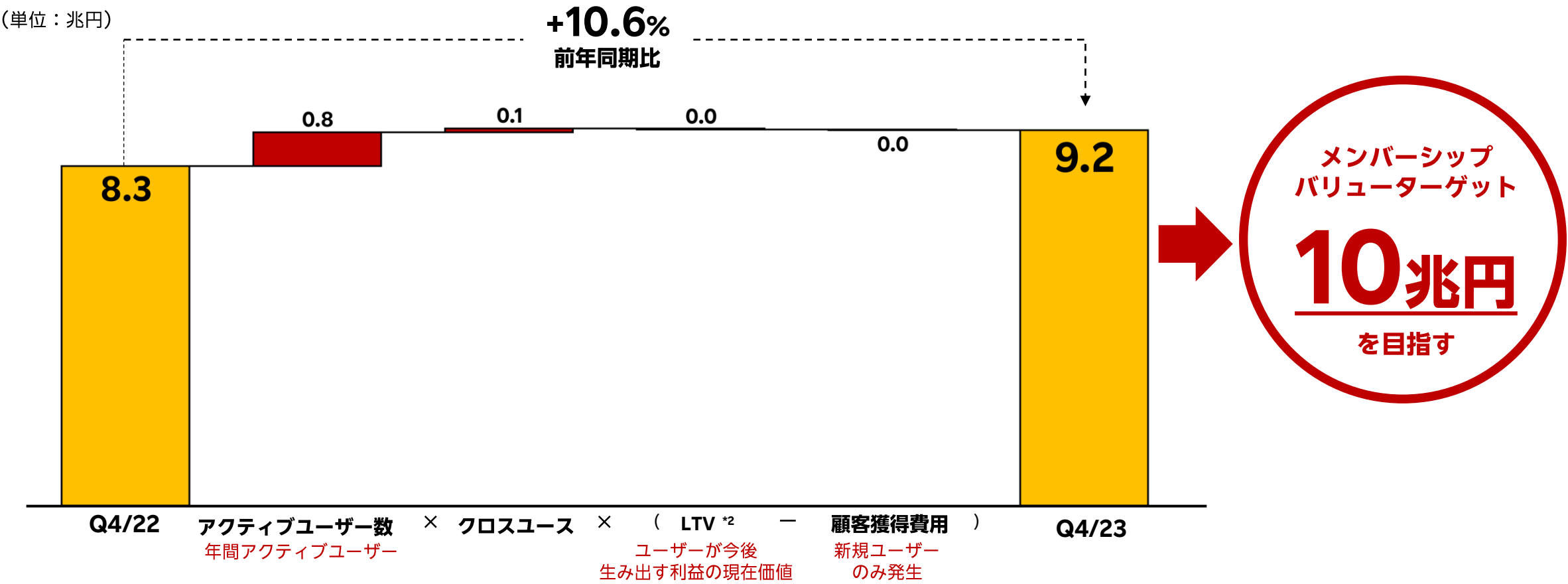
^{*1} 2023年12月末月間アクティブユーザー数と2022年12月末月間アクティブユーザー数の比較。

^{*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。（2023年12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} 2018年12月から2023年12月までの月別クロスユース率を用いて算出。

メンバーシップバリュー^{*1}

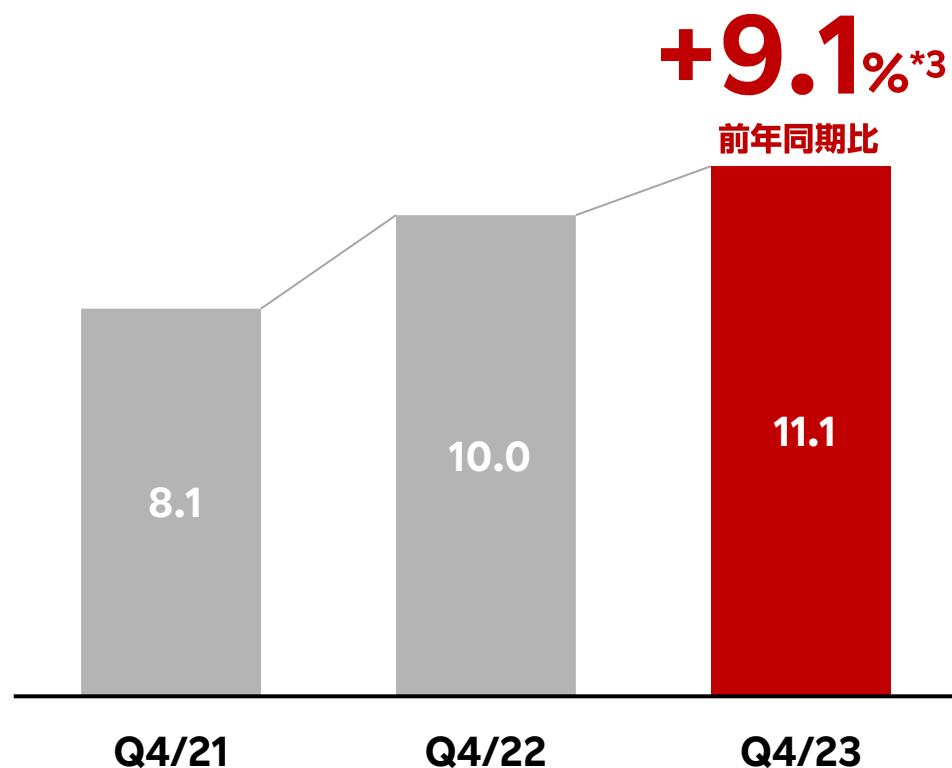
- 楽天証券のユーザー数増加に加え、楽天トラベル等の主要事業におけるアクティブユーザー数、ARPUの増加及びリテンション率の改善によりメンバーシップバリューが増大



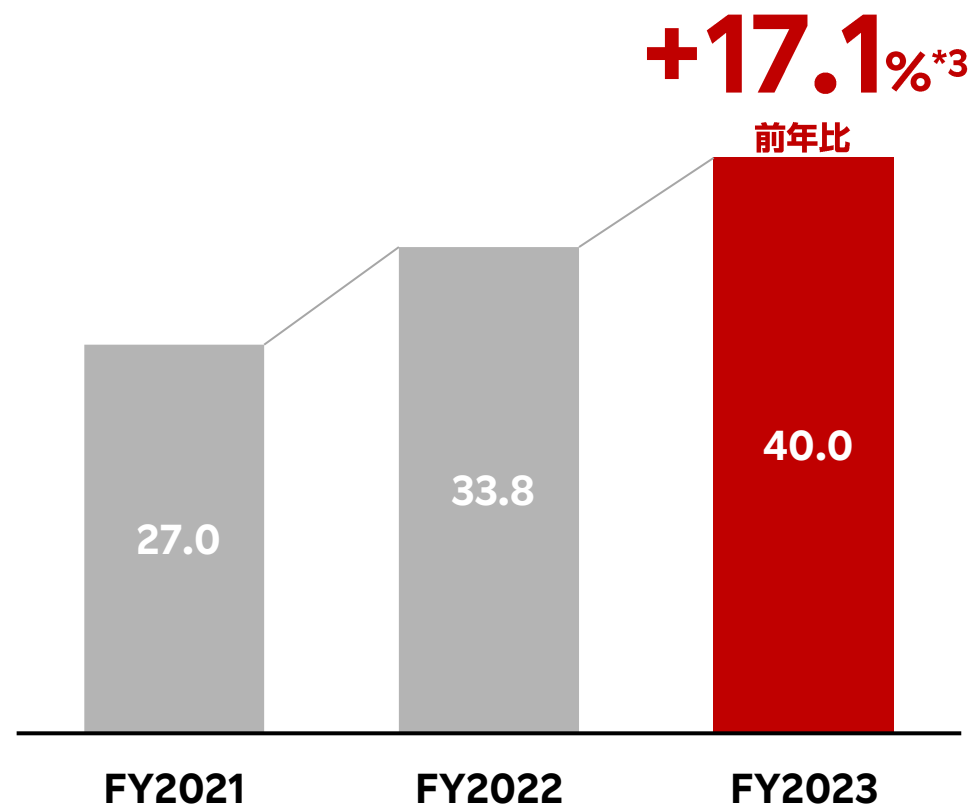
^{*1} 楽天グループ算出値（独自で算出するKPI）
^{*2} LTV=Lifetime Valueの略称。LTV = $\sum (ARPU \times \text{利益率}^{\text{*3}} \times \text{リテンション率}) \div (1 + \text{割引率})^{K-1}$ ①Kは計画年数 ②ARPU=売上高／年間アクティブユーザー
^{*3} 利益率 = $\{ \text{売上高} \times \text{限界利益率} \} - \text{リテンション費用}^{\text{*4}} \div \text{売上}$ ①限界利益 = 売上 - 変動費（売上原価、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

Q4/23 & FY2023 グローバル取扱高^{*1*2}

Q4/23 グローバル取扱高(兆円)



FY2023 グローバル取扱高(兆円)



*1 グローバル流通総額 = 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。

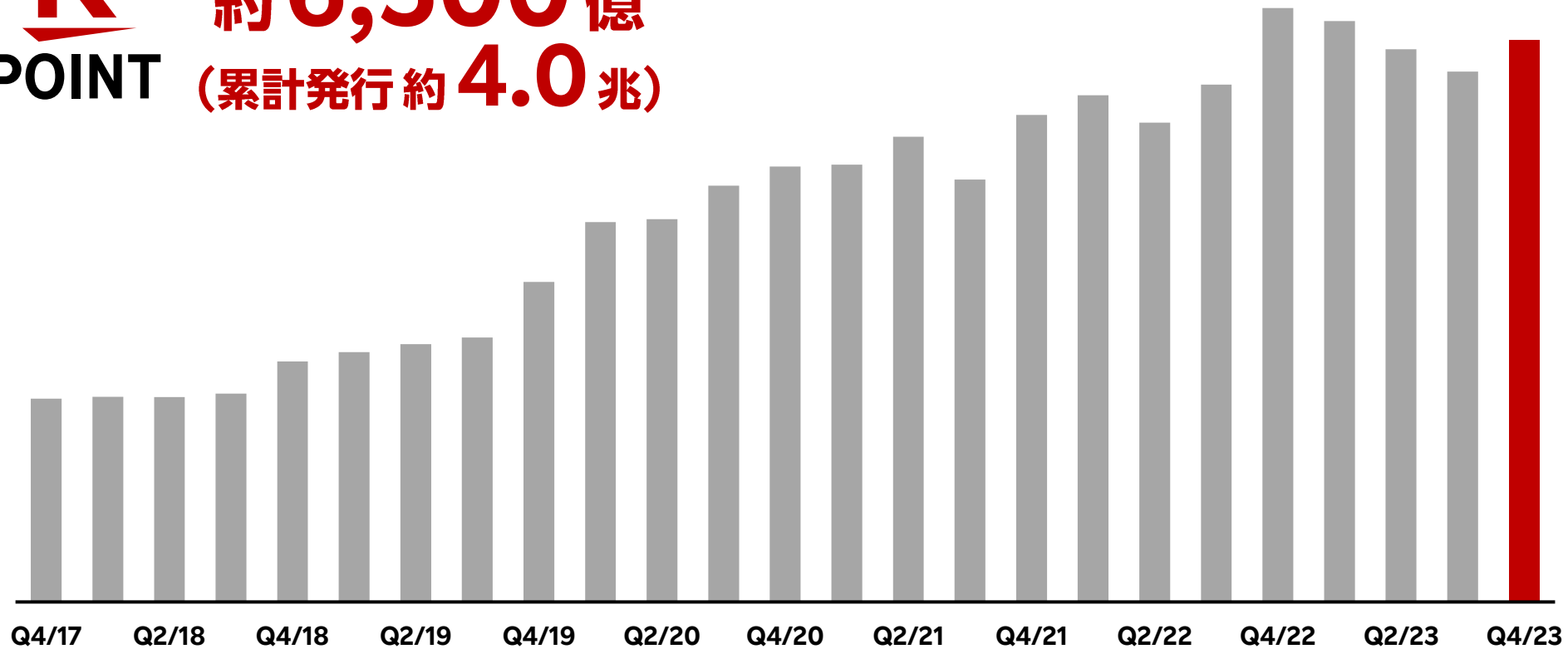
*3 為替の影響は未考慮とし算出

楽天ポイント発行数（自社発行＋加盟店発行）

■ 満足度No.1の楽天ポイント*

R
POINT

FY2023
約6,500億
(累計発行約4.0兆)



*ポイントに関する調査、2022年11月、実施機関：マイボイスコム

SPU及びキャンペーン特典内容の変更について（12月1日～）

サービス名		変更前	変更後
 楽天モバイル（MNO） ダイヤモンド会員様	ポイント倍率	+3倍	+4倍
	獲得上限ポイント	7,000	2,000
 楽天モバイル（MNO） ダイヤモンド会員以外の方	ポイント倍率	+2倍	+4倍
	獲得上限ポイント	6,000	2,000
 楽天モバイル（MVNO）	ポイント倍率	+1倍	対象外
	獲得上限ポイント	5,000	対象外
 楽天モバイル キャリア決済	ポイント倍率	+0.5倍	+2倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
 Rakuten Turbo ／楽天ひかり	ポイント倍率	+1倍	+2倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
 楽天カード 通常分	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	上限なし	上限なし
 楽天カード 特典分	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
	プレミアムカード の場合	—	5,000
 楽天プレミアムカード 特典分	ポイント倍率	+2倍	—
	獲得上限ポイント	15,000	—
 楽天銀行+楽天カード	ポイント倍率	最大 +1倍	最大 +0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000

サービス名		変更前	変更後
 楽天証券 投資信託	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	2,000
 楽天証券 米国株式	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	2,000
 楽天ウォレット	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
 楽天トラベル	ポイント倍率	+1倍	+1倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	1,000
 楽天ブックス	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	1,000	500
 楽天Kobo	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	1,000	500
 Rakuten Pasha	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	5,000	1,000
 Rakuten Fashion アプリ	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	1,000
 楽天ビューティ	ポイント倍率	+0.5倍	+0.5倍
	獲得上限ポイント	会員ランク別	500

合計獲得上限ポイント 19,500ポイント

■ 毎月5と0のつく日は 楽天カード利用でポイント4倍（12月5日～）

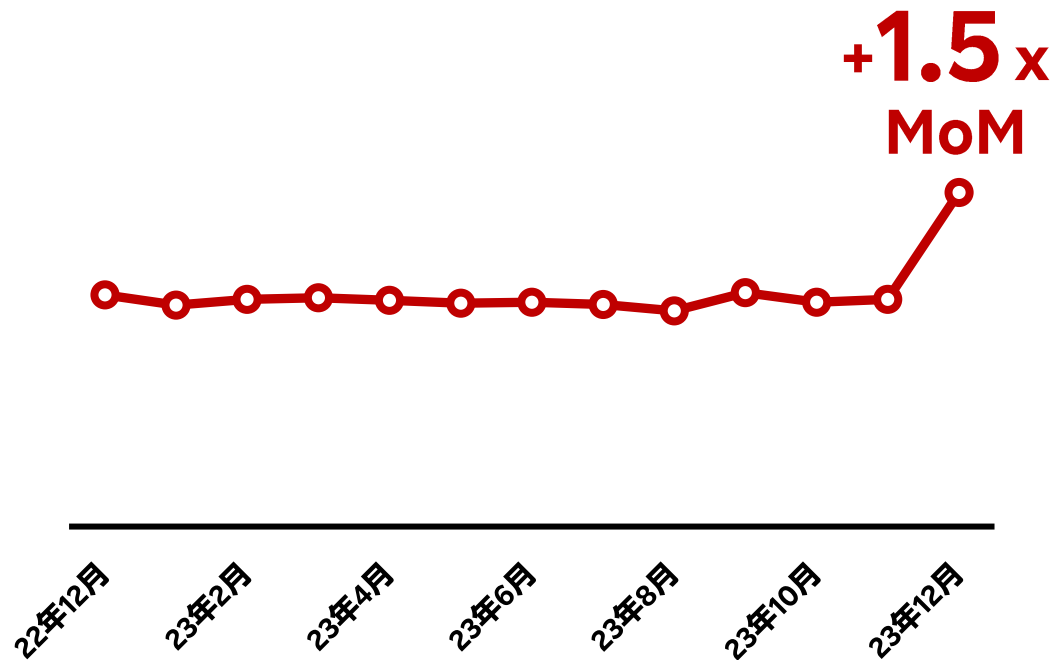
楽天カードを利用すると「楽天ポイント」を進呈するキャンペーン。「毎月5 と 0 のつく日」において、特典を5倍から4倍に変更（獲得上限ポイント3,000ポイント→1,000ポイント）



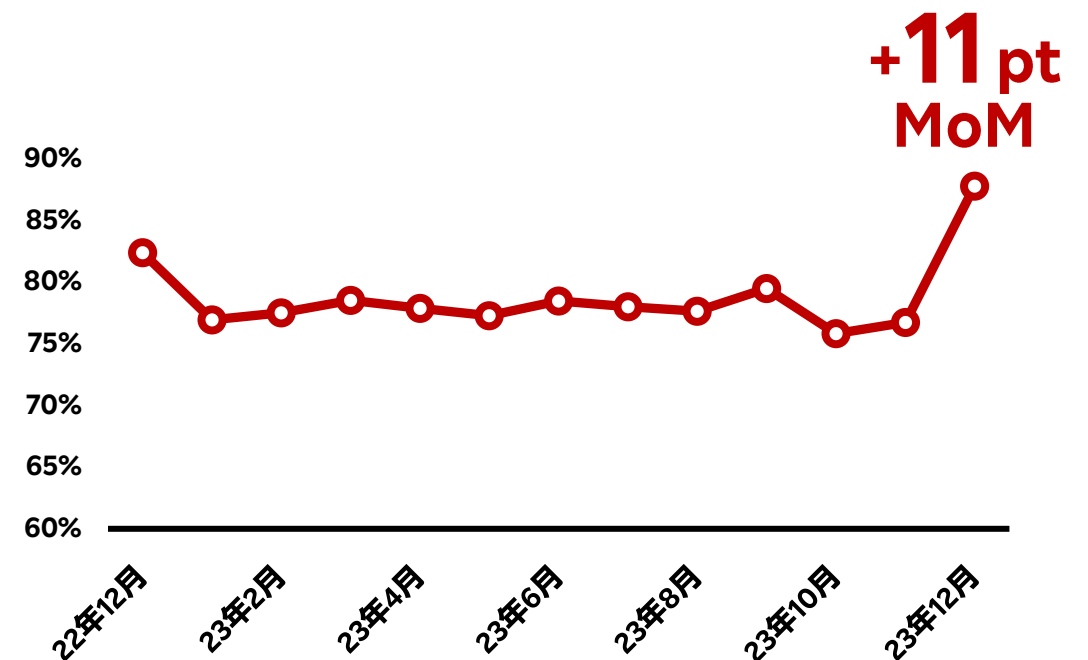
2023年12月のSPU改定により生産性が向上

- 当初の設計通り、SPU 1ポイントあたりの楽天市場流通総額*1が上昇
- SPUポイントに占める利益貢献ユーザー*2への付与割合が大幅に増加

SPUポイント1ポイントあたりの楽天市場流通総額



利益貢献ユーザーへのSPU付与割合



*1 本分析においては、楽天市場流通総額には、Books、Kobo、Rakuten Bic、楽天ファッションを含む。SPUコスト付与ユーザーからの流通総額のみを含む。

*2 24サービスにおいて2022年12月～2023年11月の実績で、売上総利益－変動費>0のユーザー。

2. 連結業績

Q4/23 連結業績サマリ^{*1*2}

(単位：十億円、四捨五入)	Q4/22	Q4/23	前年同期比	コメント
連結売上収益	561.6	580.1	+3.3%	国内EC、その他インターネットサービスともに増収。特に、その他インターネットサービスのうち、Vikiのサブスクリプション収入増やViberの広告収入増等が貢献。 楽天モバイルにおいては、通信料金収入が引き続き増加し、売上収益の増加に貢献。
インターネットサービスセグメント	326.0	345.3	+5.9%	
フィンテックセグメント	173.5	191.6	+10.4%	
モバイルセグメント	108.9	99.5	-8.6%	
調整額	-46.8	-56.3	-9.5%	
Non-GAAP 営業利益（損失）	-72.6	-3.6	+69.0%	楽天カード、楽天銀行等において増収増益達成。 楽天モバイルにおいては、ネットワーク関連コストを中心に削減を進めるとともに、設備投資についても、新ローミング契約を機に大幅な抑制等が奏功した結果継続的に損失を改善。
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資事業除き)	41.7	66.3	+59.0%	
インターネットサービスセグメント	15.0	33.9	+126.2%	
フィンテックセグメント	21.5	34.7	+61.3%	
モバイルセグメント	-107.8	-71.2	+36.6%	
調整額	-1.3	-0.9	+0.4%	
無形資産償却費	-2.2	-7.1	-4.8%	
株式報酬費用	-3.1	-3.3	-0.3%	
非経常的な項目	-0.8	-19.3	-18.6%	楽天西友ネットスーパー事業の減損損失等
IFRS 営業利益（損失）	-78.7	-33.3	+45.4%	
Non-GAAP EBITDA	0.9	75.5	+7,876.8%	
インターネットサービスセグメント	25.5	45.0	+76.8%	
フィンテックセグメント	36.2	49.6	+36.9%	
モバイルセグメント	-71.0	-30.1	+40.9%	
調整額	10.3	10.9	+6.4%	

R

^{*1} IFRS第17号「保険契約」を2023年12月期第1四半期連結会計期間の期首から適用し、基準移行日である2022年1月1日時点に基準変更による累積的影響額を反映しています。

これに伴い、2022年12月期に係る各数値については、当該会計基準を遡って適用した後の数値となっています。

^{*2} 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

12

FY2023 連結業績サマリ^{*1*2}

(単位：十億円、四捨五入)	FY2022	FY2023	前年比	コメント
連結売上収益	1,920.9	2,071.3	+7.8%	楽天市場、楽天トラベルにおいて取扱高が拡大したほか、海外事業を中心に売上収益が伸長。 楽天モバイルにおいては、通信料金収入が引き続き増加し、売上収益の増加に貢献。
インターネットサービスセグメント	1,103.8	1,212.3	+9.8%	
フィンテックセグメント	651.9	725.2	+11.2%	
モバイルセグメント	350.7	364.6	+3.9%	
調整額	-185.6	-230.7	-45.1%	
Non-GAAP 営業利益（損失）	-335.2	-153.0	+182.2%	楽天カード、楽天銀行、楽天証券等において増収増益達成 楽天モバイルにおいては、ネットワーク関連コストを中心に削減を進めるとともに、設備投資についても、新ローミング契約を機に大幅な抑制等が奏功した結果継続的に損失を改善。
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資事業除き)	154.3	191.7	+24.2%	
インターネットサービスセグメント	64.6	76.8	+18.9%	
フィンテックセグメント	89.8	122.9	+36.8%	
モバイルセグメント	-479.3	-337.5	+141.7%	
調整額	-10.4	-15.3	-4.9%	
無形資産償却費	-8.7	-13.6	-4.9%	一時的に発生した基地局工事等のキャンセルに係る費用や楽天西友ネットスーパー事業の減損損失等
株式報酬費用	-12.6	-14.3	-1.7%	
非経常的な項目	-15.2	-31.9	-16.8%	
IFRS 営業利益（損失）	-371.6	-212.9	+158.8%	
Non-GAAP EBITDA	-69.9	148.2	+218.1%	
インターネットサービスセグメント	99.5	116.2	+16.8%	
フィンテックセグメント	143.5	181.0	+26.1%	
モバイルセグメント	-339.0	-179.1	+159.9%	
調整額	26.1	30.1	+15.4%	

R

^{*1} IFRS第17号「保険契約」を2023年12月期第1四半期連結会計期間の期首から適用し、基準移行日である2022年1月1日時点に基準変更による累積的影響額を反映しています。

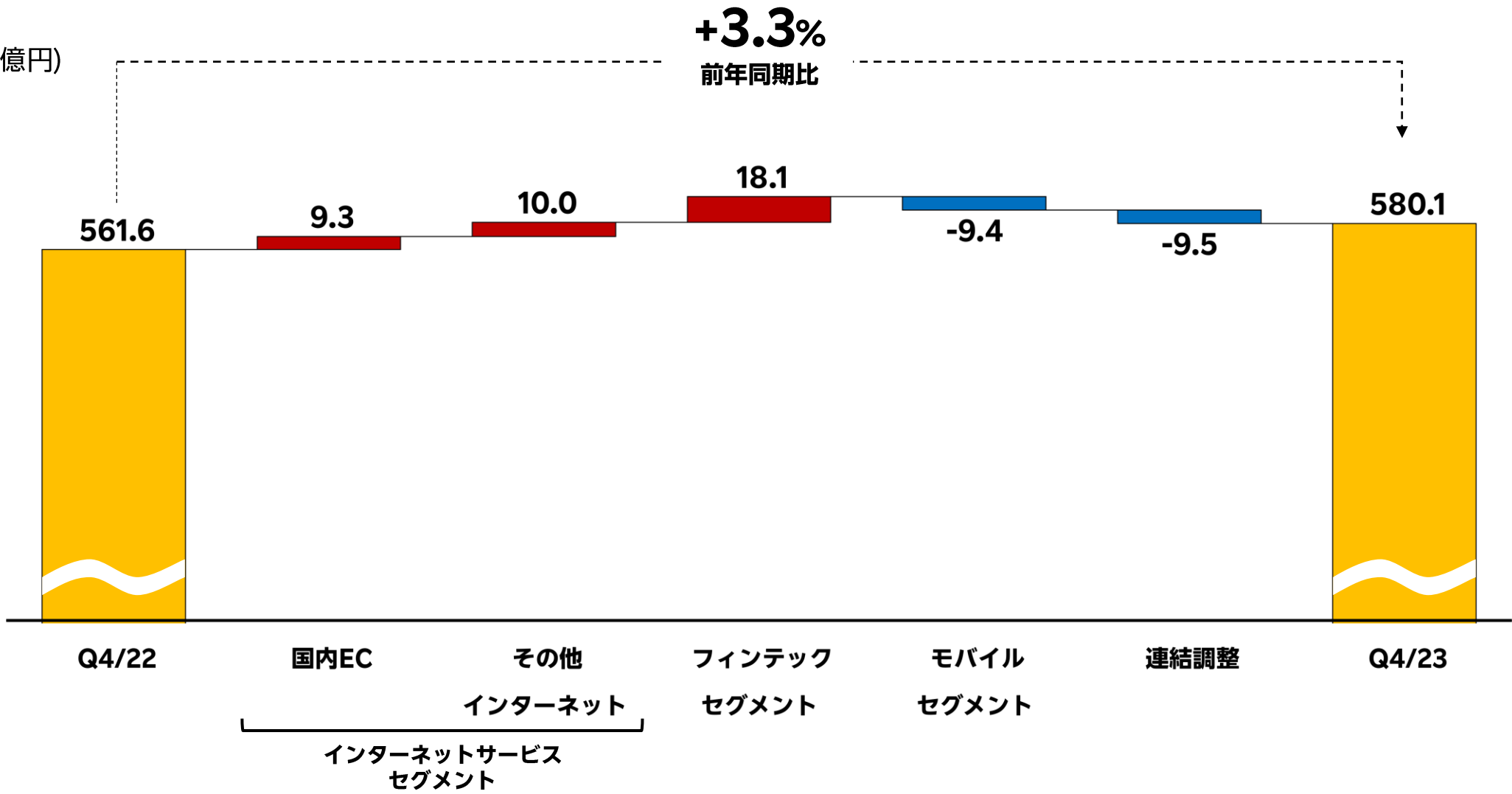
これに伴い、2022年12月期に係る各数値については、当該会計基準を遡って適用した後の数値となっています。

^{*2} 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

13

Q4/23 売上収益推移*

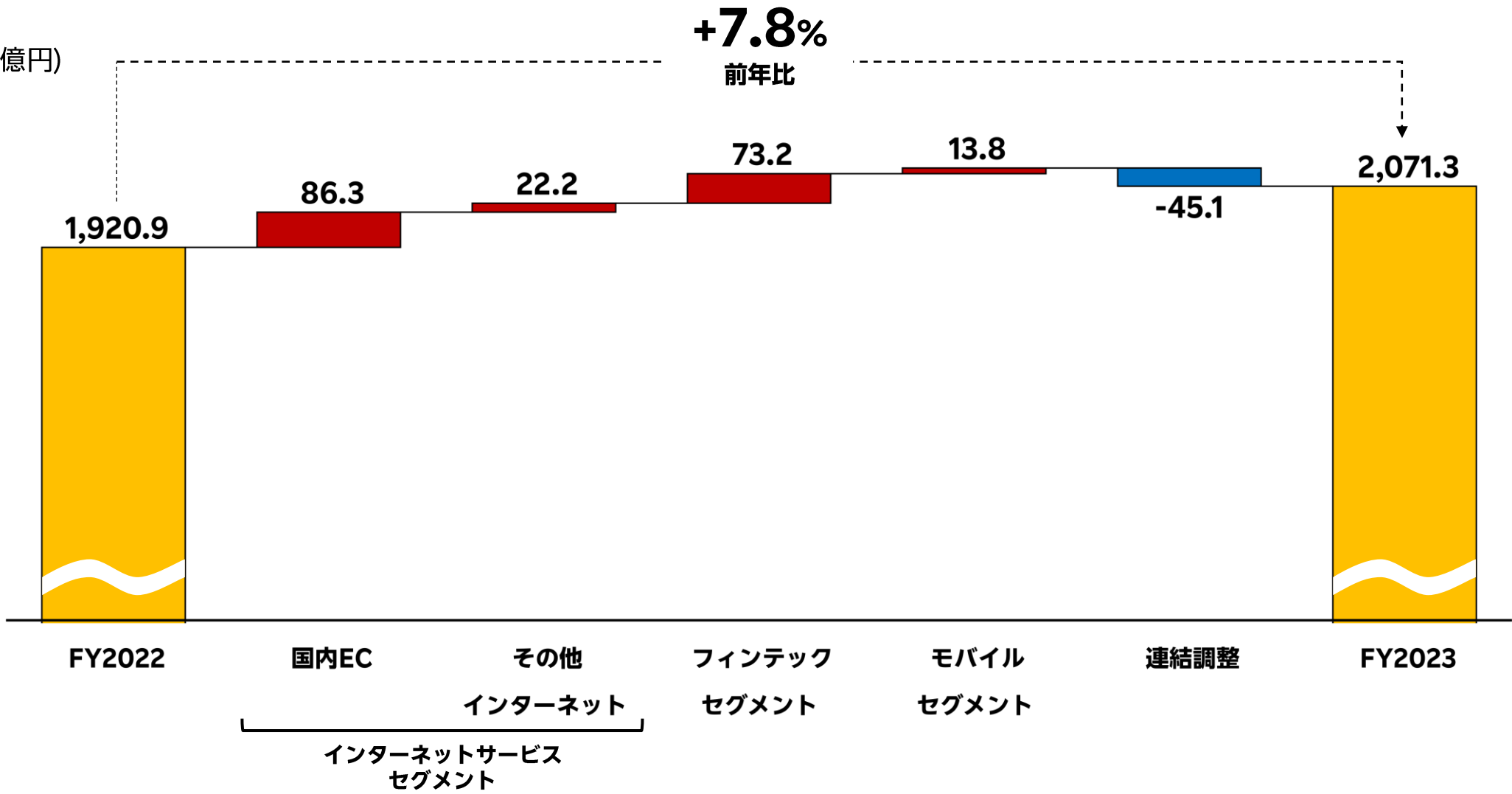
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023 売上収益推移*

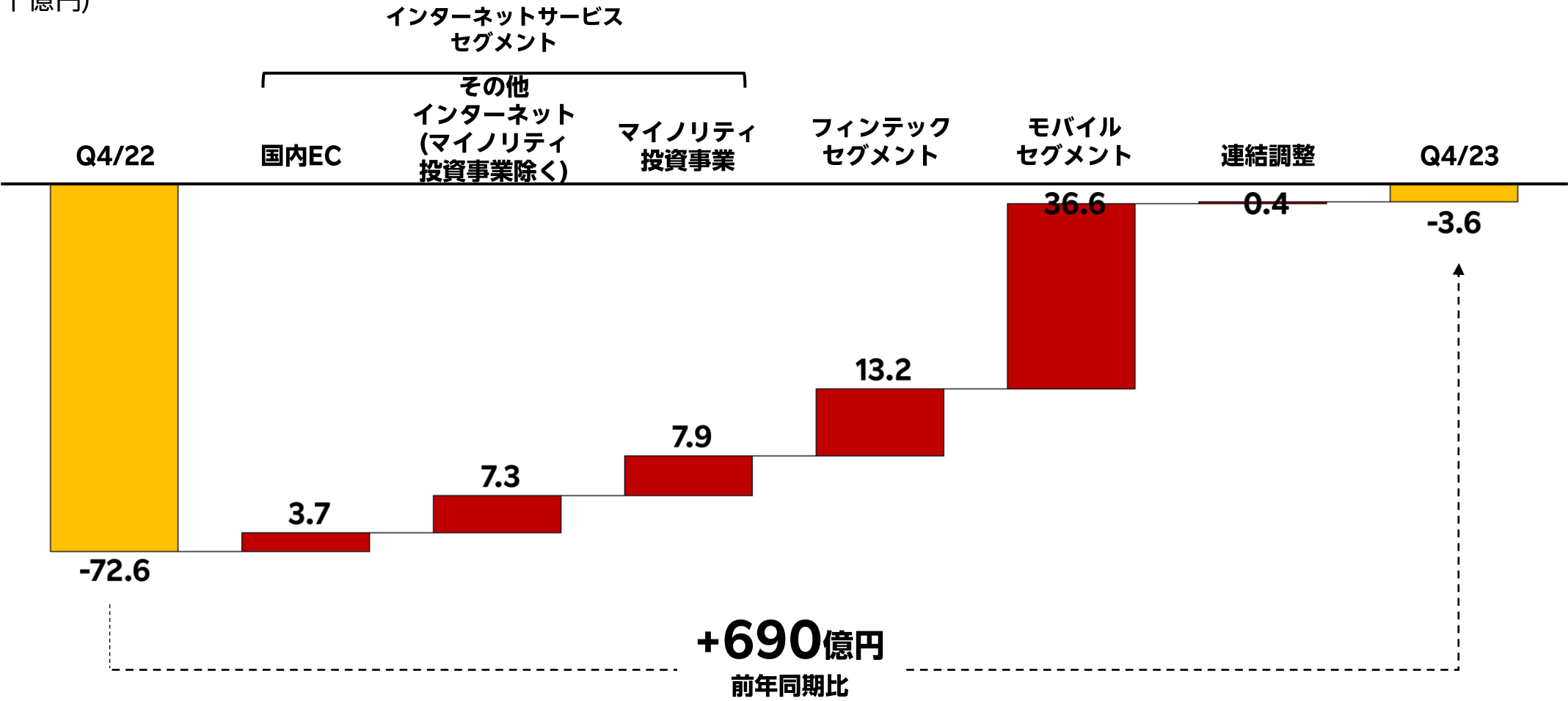
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q4/23 Non-GAAP営業損益推移

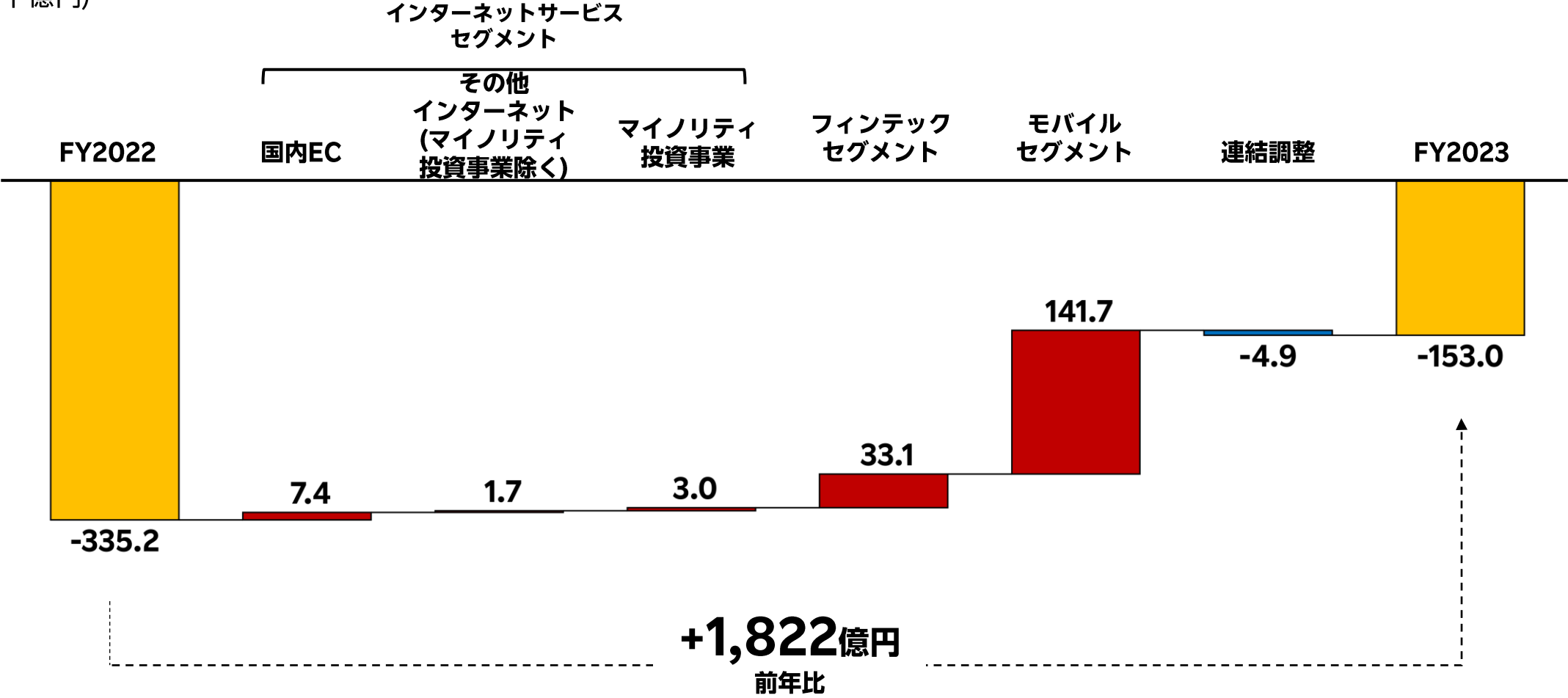
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023 Non-GAAP営業損益推移

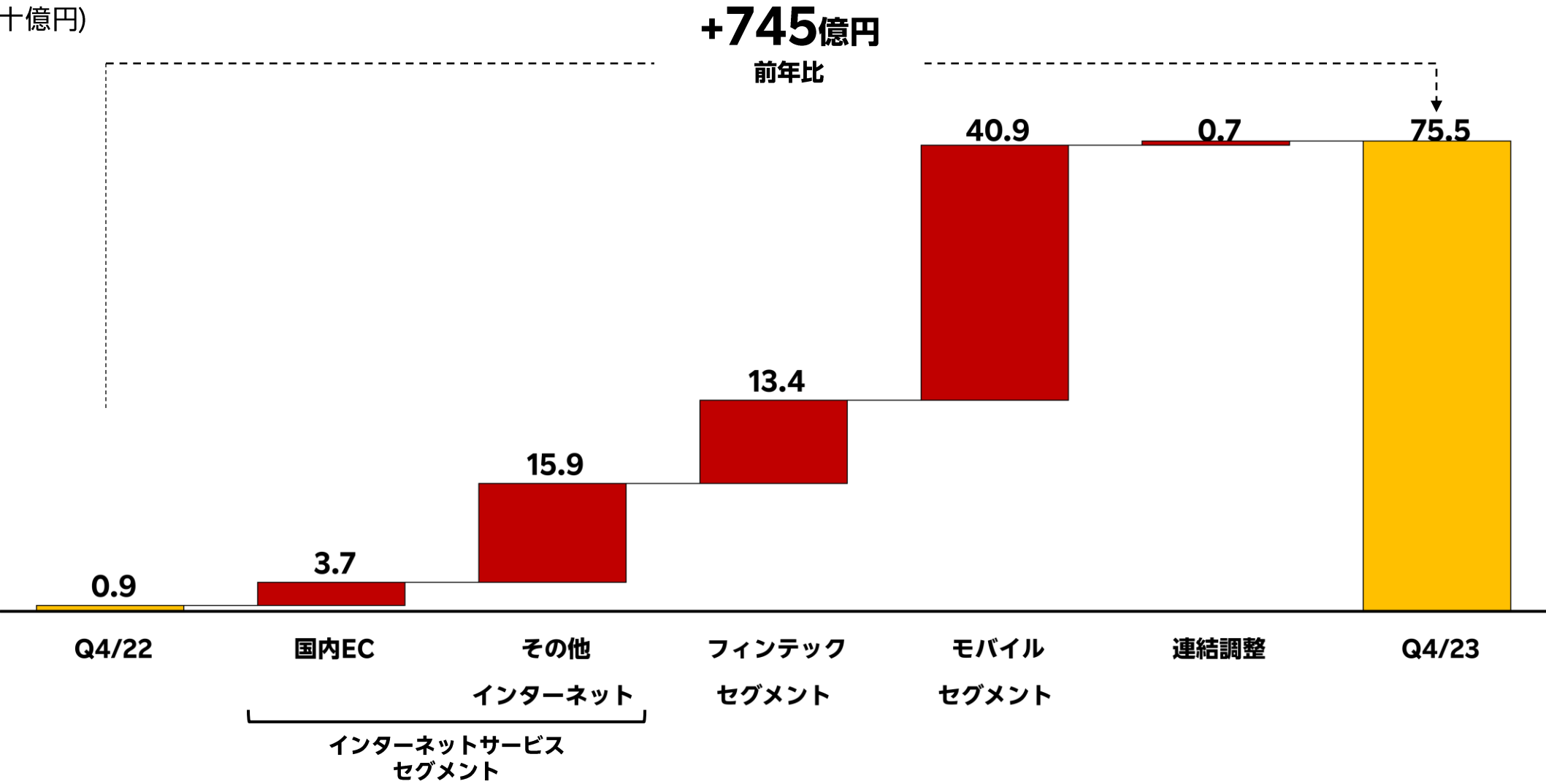
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q4/23 Non-GAAP EBITDA

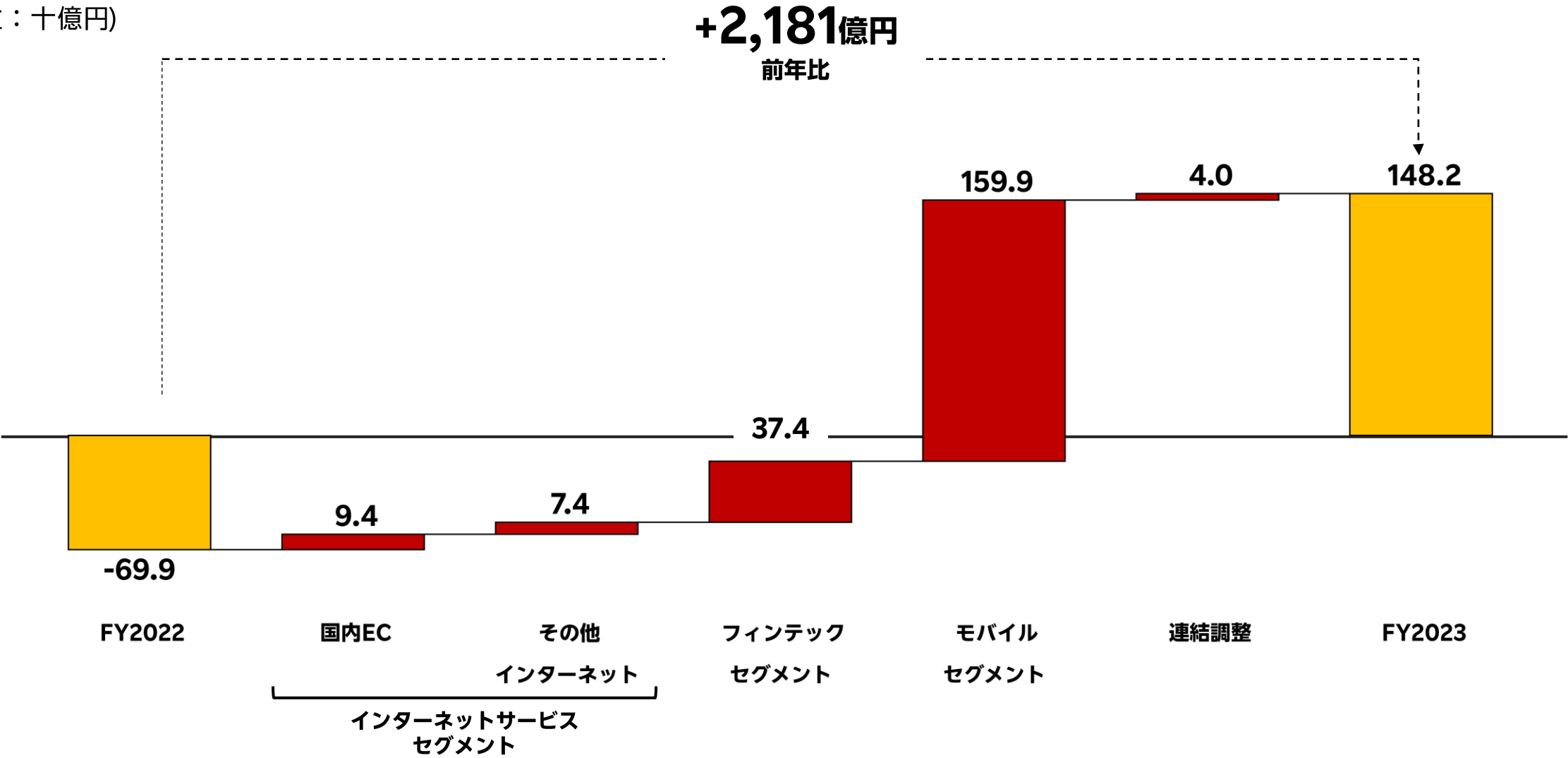
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023 Non-GAAP EBITDA

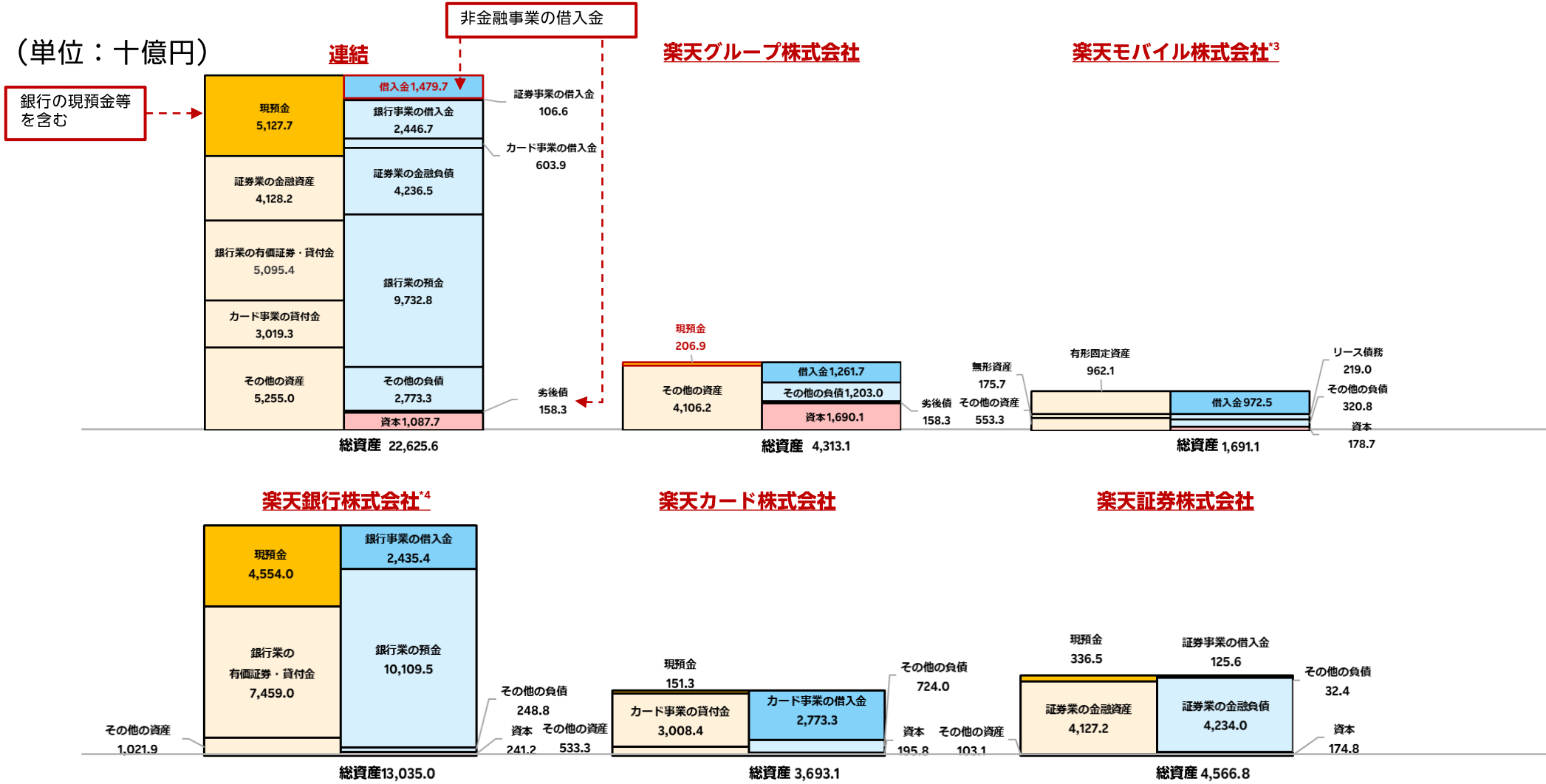
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

連結・主要子会社のバランスシートサマリ（2023年12月末）^{*1*2}

※単体BSは内部取引含む



*1 楽天グループ(株)、楽天銀行、楽天カード、楽天証券、楽天生命、楽天損保、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 主にリースファイナンス及び親会社からの借り入れによる負債を計上。

*4 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詳細①（2023年12月末）^{*1*2}

（単位：十億円、四捨五入）	Q3/23	Q4/23	前四半期対比
楽天グループ株式会社（連結）			
資産合計	21,641.0	22,625.6	+4.5%
現預金	4,704.8	5,127.7	+9.0%
証券業の金融資産	3,950.7	4,128.2	+4.5%
銀行業の有価証券・貸付金	4,922.3	5,095.4	+3.5%
カード事業の貸付金	2,791.6	3,019.3	+8.2%
その他資産	5,271.5	5,255.0	-0.3%
負債合計	20,509.8	21,537.9	+5.0%
借入金	1,740.0	1,638.0	-5.9%
内）劣後債	226.2	158.3	-30.0%
証券事業の借入金	131.6	106.6	-19.0%
カード事業の社債及び借入金	621.6	603.9	-2.8%
銀行事業の借入金*1	2,320.1	2,446.7	+5.5%
銀行事業の預金	9,121.2	9,732.8	+6.7%
証券事業の金融負債	3,982.6	4,236.5	+6.4%
その他の負債	2,592.7	2,773.3	+7.0%
資本合計	1,131.2	1,087.7	-3.8%
負債及び資本合計	21,641.0	22,625.6	+4.5%

銀行の現預金等を含む

非金融事業の借入金

（単位：十億円、四捨五入）	Q3/23	Q4/23	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	4,196.4	4,313.1	+2.8%
現預金	199.5	206.9	+3.7%
その他資産	3,996.9	4,106.2	+2.7%
負債合計	2,666.7	2,623.0	-1.6%
借入金	1,504.2	1,419.9	-5.6%
外部金融からの負債	1,482.2	1,390.1	-6.2%
内）劣後債	226.2	158.3	-30.0%
内部取引	22.0	29.8	+35.4%
その他の負債	1,162.5	1,203.0	+3.5%
資本合計	1,529.7	1,690.1	+10.5%
負債及び資本合計	4,196.4	4,313.1	+2.8%



*1 楽天グループ㈱、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。

連結・主要子会社のバランスシート詳細②（2023年12月末）^{*1*2}

（単位：十億円、四捨五入）	Q3/23	Q4/23	前四半期対比
楽天モバイル株式会社			
資産合計	1,737.6	1,691.1	-2.7%
有形固定資産	977.5	962.1	-1.6%
無形資産	165.1	175.7	6.4%
その他の資産	595.1	553.3	-7.0%
負債合計	1,637.6	1,512.3	-7.7%
借入金・リースファイナンス・その他	1,072.6	972.5	-9.3%
外部金融からの負債	257.9	244.9	-5.0%
内部取引	814.7	727.6	-10.7%
リース債務	240.1	219.0	-8.8%
その他の負債	325.0	320.8	-1.3%
資本合計	100.0	178.7	78.8%
負債及び資本合計	1,737.6	1,691.1	-2.7%

*1 楽天グループ㈱、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。

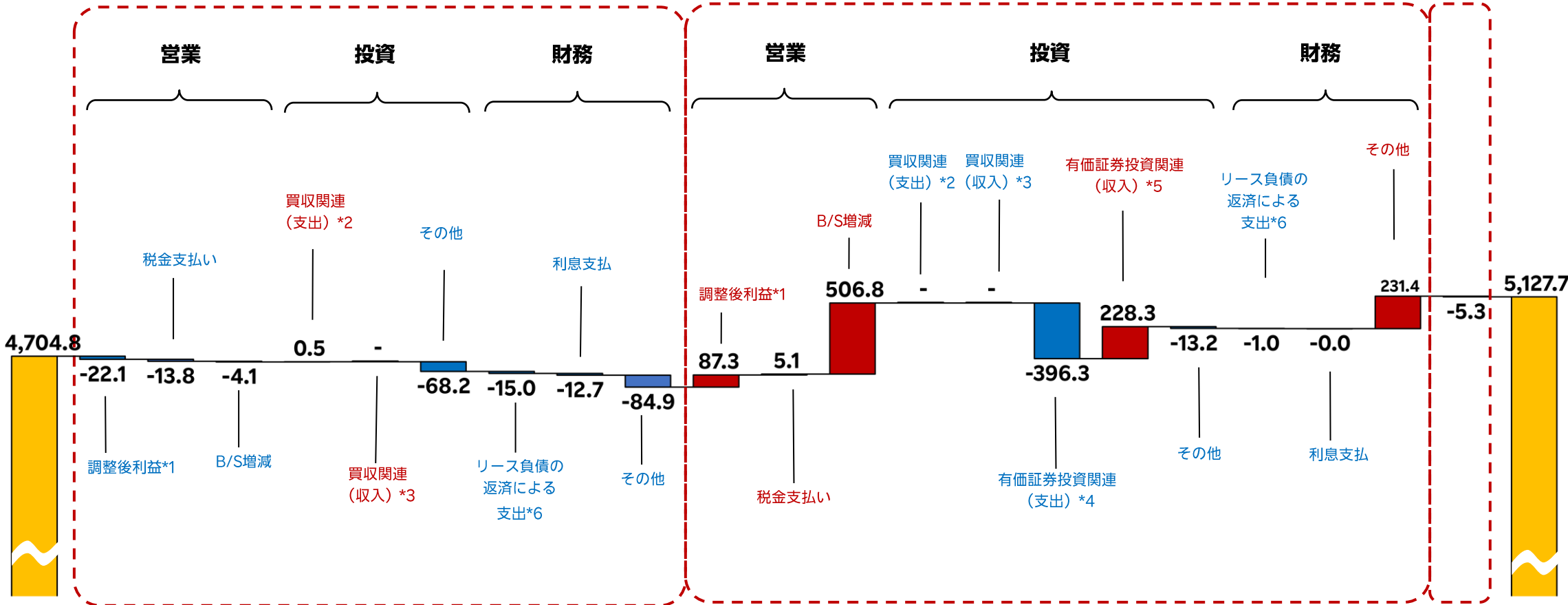
Q4/23 キャッシュ・フローの推移

(単位：十億円)

非金融事業キャッシュ・フロー

金融事業キャッシュ・フロー

共通



Q4/23
現金及び現金同等物の
四半期首残高
(2023年9月末)

Q4/23
現金及び現金同等物の
四半期末残高
(2023年12月末)

*1 「税引前四半期利益又は損失」「減価償却費及び償却費」「減損損失」「その他の損益」の合計金額を記載
*2 「子会社の取得による支出」「持分法投資の取得による支出」の合計金額を記載
*3 「子会社の売却による収入」「持分法投資の売却による収入」の合計金額を記載
*4 「銀行事業の有価証券の取得による支出」「保険事業の有価証券の取得による支出」「有価証券の取得による支出」の合計金額を記載
*5 「銀行事業の有価証券の売却及び償還による収入」「保険事業の有価証券の売却及び償還による収入」「有価証券の売却及び償還による収入」の合計金額を記載
*6 使用権資産に係る支払い

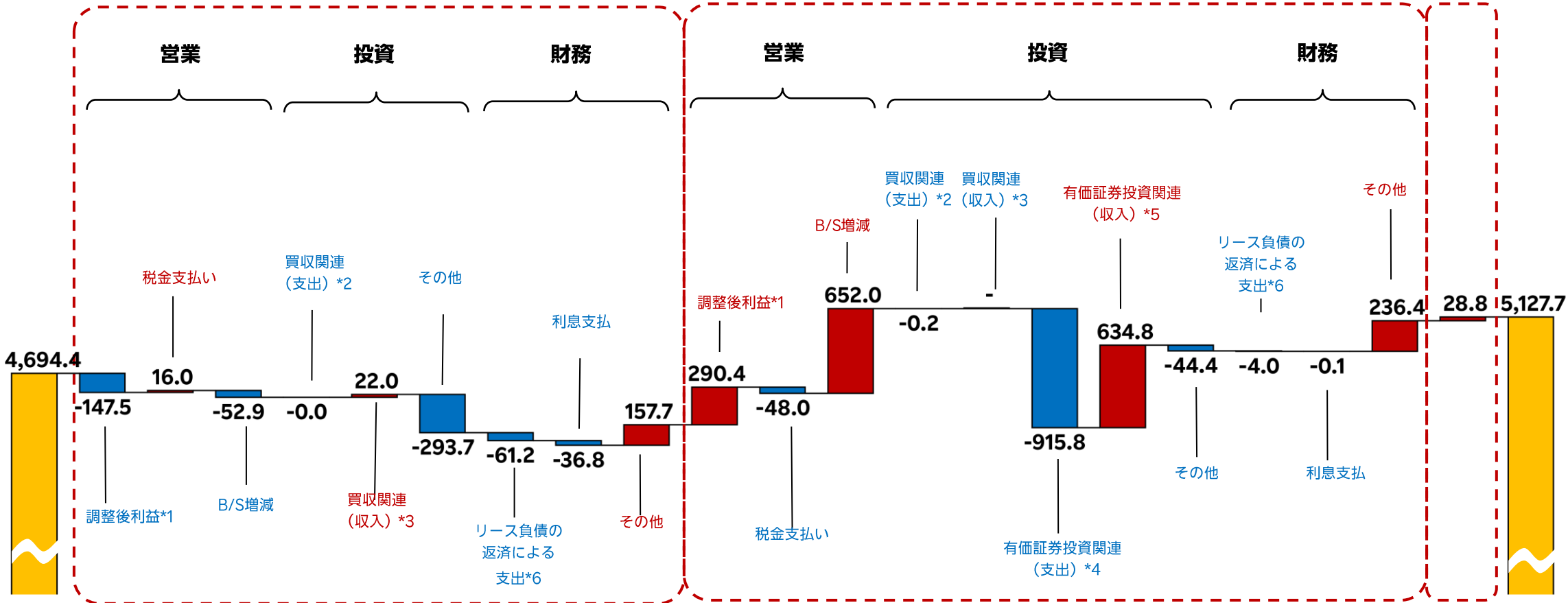
FY2023 キャッシュ・フローの推移

(単位：十億円)

非金融事業キャッシュ・フロー

金融事業キャッシュ・フロー

共通



FY2023
現金及び現金同等物の
期首残高
(2022年12月末)

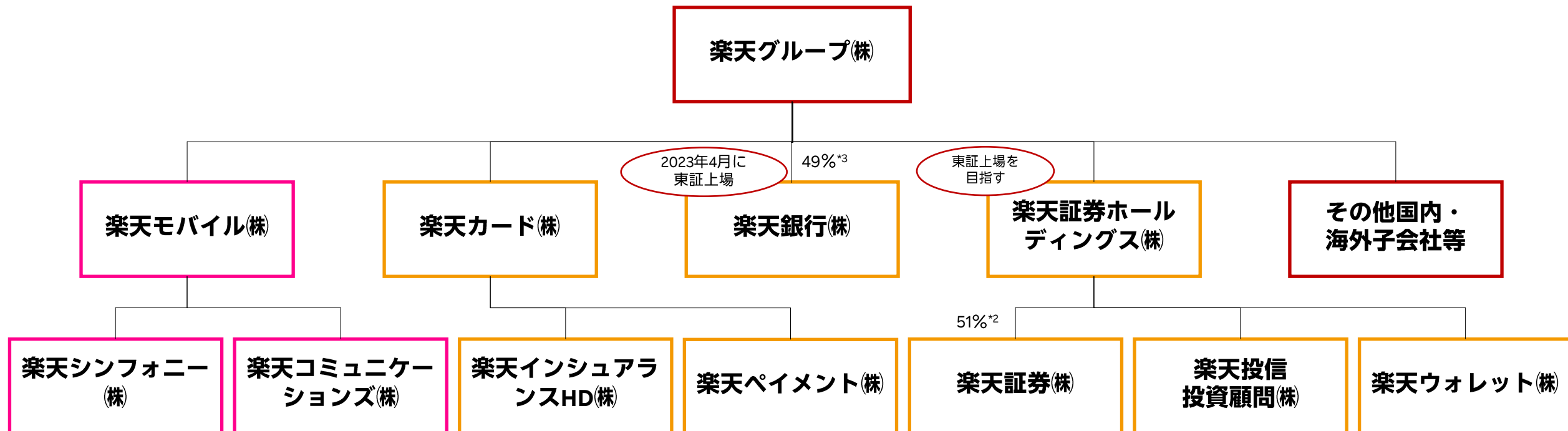
FY2023
現金及び現金同等物の
期末残高
(2023年12月末)

*1 「税引前四半期利益又は損失」「減価償却費及び償却費」「減損損失」「その他の損益」の合計金額を記載
*2 「子会社の取得による支出」「持分法投資の取得による支出」の合計金額を記載
*3 「子会社の売却による収入」「持分法投資の売却による収入」の合計金額を記載
*4 「銀行事業の有価証券の取得による支出」「保険事業の有価証券の取得による支出」「有価証券の取得による支出」の合計金額を記載
*5 「銀行事業の有価証券の売却及び償還による収入」「保険事業の有価証券の売却及び償還による収入」「有価証券の売却及び償還による収入」の合計金額を記載
*6 使用権資産に係る支払い

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*1

- 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 広告事業（後頁に記載の「広告事業」頁をご参照）は国内で展開する事業体の広告売上高を集計。海外の広告事業はその他インターネットサービスセグメントに含まれる

*2 19.99%の楽天証券の普通株式と追加で29.0007%がみずほ証券に譲渡

*3 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%

セグメント経営体制^{*1}

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



武田 和徳
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
穂坂 雅之
フィンテックグループ
カンパニープレジデント



**ヴァイスセグメント
リーダー**
高澤 廣志^{*2}
フィンテックグループ
カンパニーシニアヴァイス
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^{*3}
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

^{*1} 三木谷浩史 代表取締役会長兼社長 最高執行役員、穂坂雅之 代表取締役 副会長執行役員、百野研太郎 代表取締役 副社長執行役員、鈴木和洋 専務執行役員、矢澤俊介 専務執行役員を除き、全員副社長執行役員

^{*2} インベストメント&インキュベーションカンパニー プレジデント

^{*3} 楽天コミュニケーションズ株式会社 代表取締役会長 CEO、楽天エナジー株式会社 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

- 楽天市場
- 楽天トラベル
- 楽天リーベイツ
- 楽天ビック
- 楽天GORA 等

-----> 2023年9月1日～、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業がフィンテックへ移管

成長投資ビジネス

- 楽天スーパーロジスティクス
- 楽天西友ネットスーパー
- 楽天ラクマ
- 楽天ビューティ
- Rakuten Fashion 等
- 楽天チケット

-----> Q1/23～、モバイルセグメントより国内ECの成長投資ビジネスへ移管

その他インターネットサービス

- Rakuten Rewards
- Rakuten Viber
- Rakuten TV
- Rakuten Kobo
- Rakuten Viki
- マイノリティ投資事業 等
- Rakuten TV Japan
- Rakuten NFT

-----> Q1/23～、モバイルセグメントよりその他インターネットサービスへ移管

*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下記の通り

- 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タビリティ」「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	■ 楽天証券単体及び海外子会社	
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）	2023年9月1日～、インターネットサービス（国内EC コアビジネス）から移管
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
楽天シンフォニー	■ 楽天シンフォニー
楽天エナジー	■ 楽天でんき ■ 楽天ガス 等
その他	■ 楽天コミュニケーションズ 等
メディア & コンテンツ事業	■ 楽天チケット ■ Rakuten TV Japan ■ Rakuten NFT

→ Q1/23より、インターネットサービスセグメントへ移管

インターネットサービスセグメント

Q4/23 インターネットサービスセグメント業績^{*1}

Q4/23 (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	239.0	+4.0%	32.6	+12.8%
コアビジネス	209.5	+3.5%	41.7	+4.8%
成長投資ビジネス	29.5	+7.9%	-9.1	+1.8
その他インターネットサービス	106.3	+10.4%	1.3	+15.2
Rakuten Rewards	52.2	+20.2%	3.9	+92.9%
マイノリティー投資事業 ^{*2}			1.4	+7.9
その他	54.1	+2.3%	-3.9	+5.5
セグメント合計	345.3	+5.9%	33.9	+126.2%

^{*1} 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

^{*2} マイノリティー投資事業に係る売上収益は、その他に含まれます。

FY2023 インターネットサービスセグメント業績^{*1}

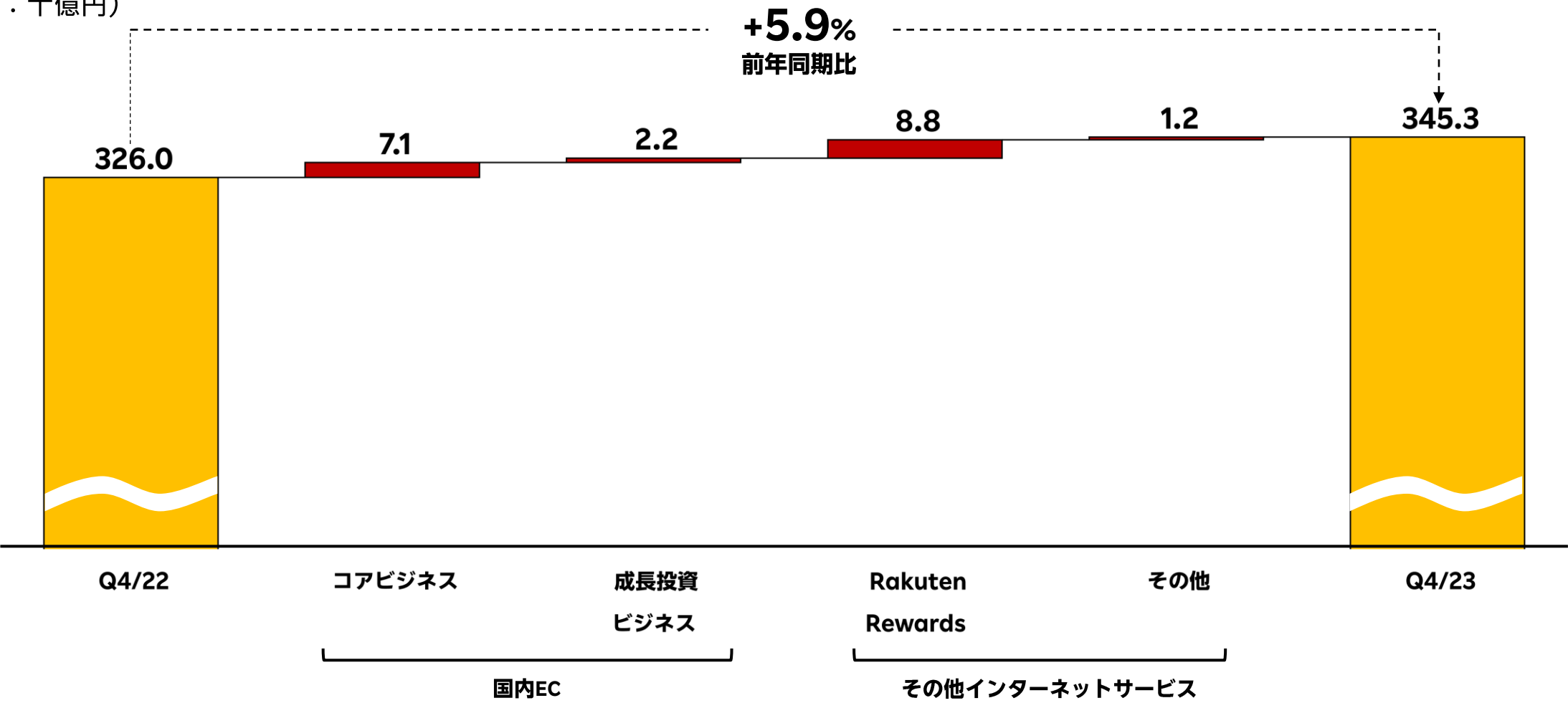
FY2023 (十億円)	売上収益	前年比	Non-GAAP 営業利益	前年比
国内EC	885.6	+10.8%	102.5	+7.8%
コアビジネス	772.2	+10.7%	143.3	+6.0%
成長投資ビジネス	113.3	+11.3%	-40.7	-0.7
その他インターネットサービス	326.7	+7.3%	-25.7	+4.8
Rakuten Rewards	132.5	+21.6%	6.8	-1.5%
マイノリティー投資事業 ^{*2}			-7.2	+3.0
その他	194.3	-0.7%	-25.3	+1.8
セグメント合計	1,212.3	+9.8%	76.8	+18.9%

^{*1} 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

^{*2} マイノリティー投資事業に係る売上収益は、その他に含まれます。

Q4/23 インターネットサービスセグメント売上収益推移

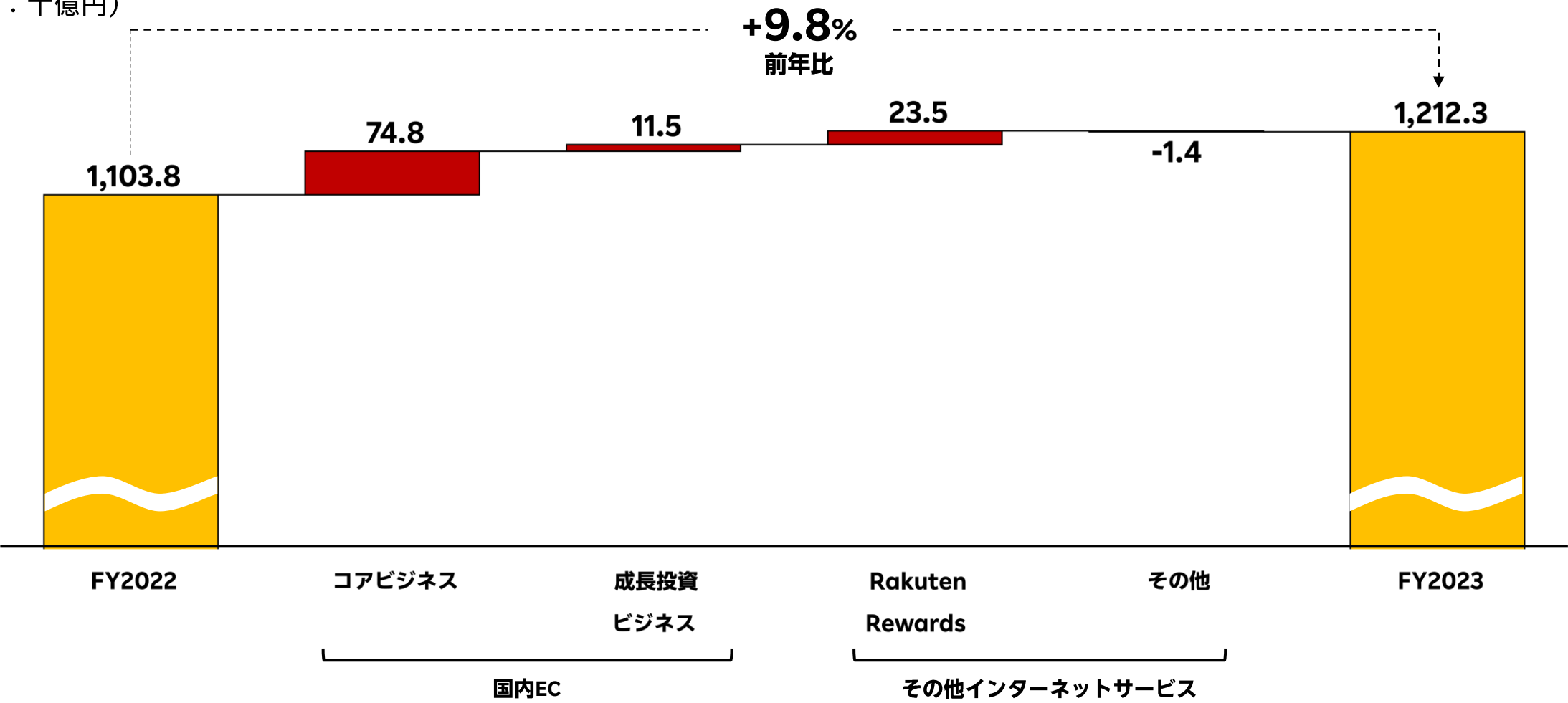
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023 インターネットサービスセグメント売上収益推移

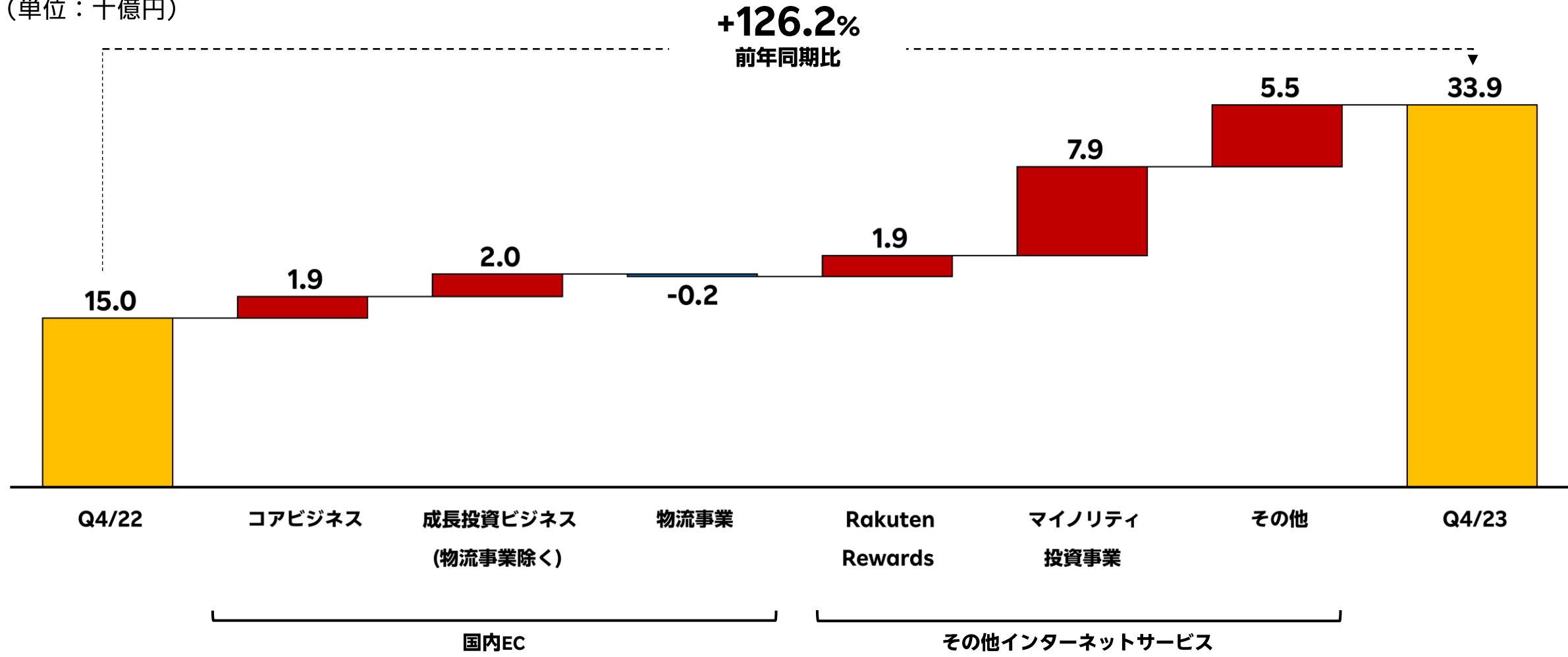
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q4/23 インターネットサービスセグメントNon-GAAP営業利益推移

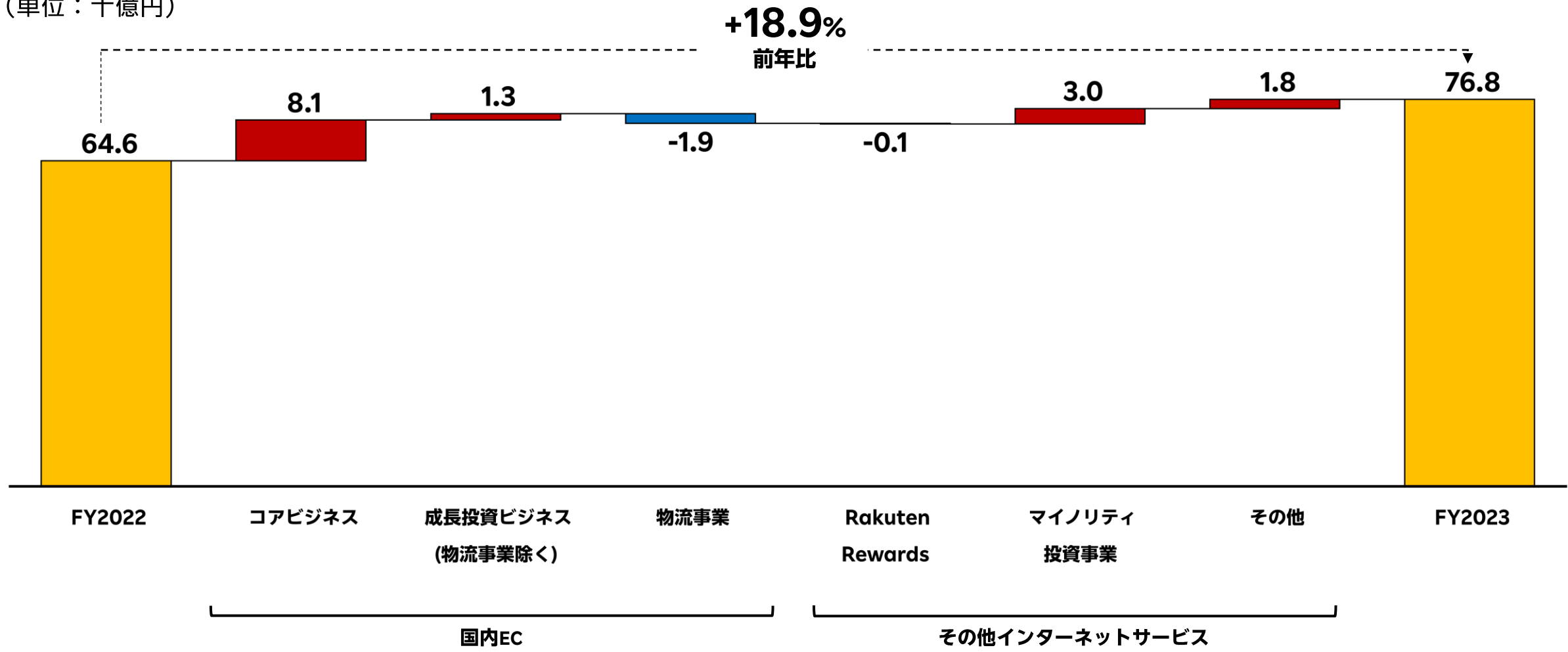
(単位：十億円)



*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023インターネットサービスセグメントNon-GAAP営業利益推移

(単位：十億円)

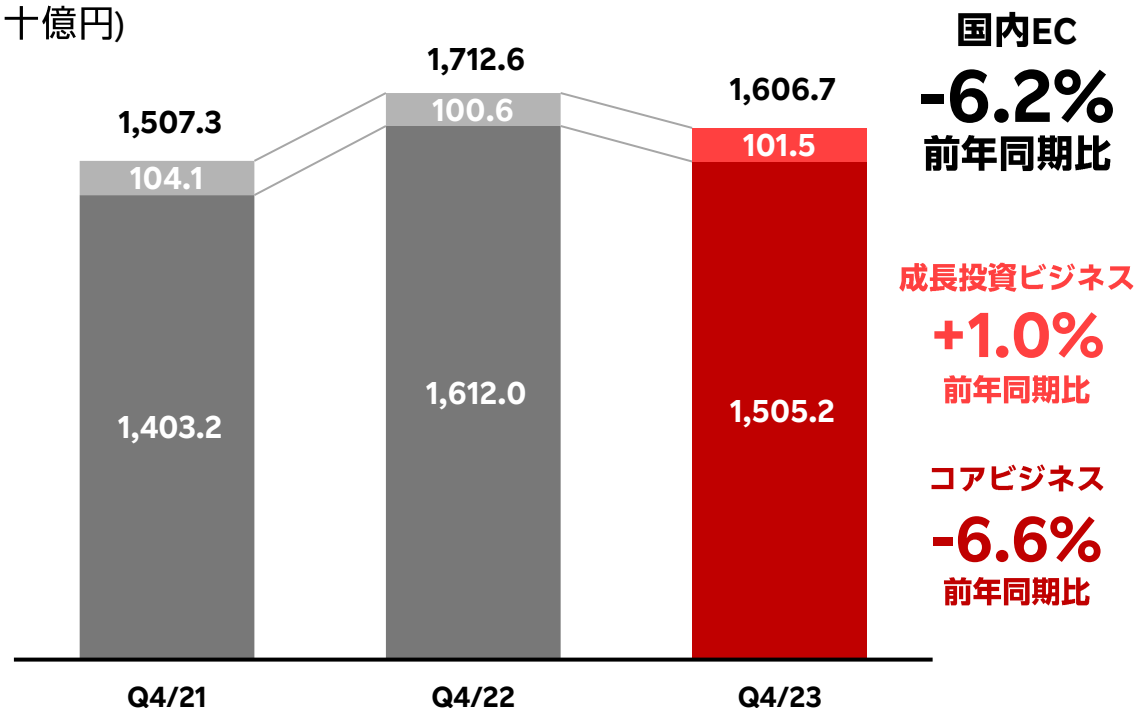


*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

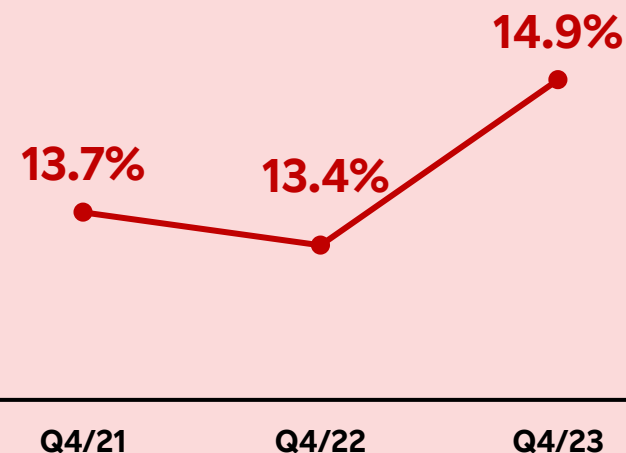
Q4/23 国内EC 流通総額^{*1*2*3*4}

- 楽天市場は2023年10月以降のルール変更を受けたふるさと納税の駆け込み需要の反動や2023年12月のSPU、0/5ルール改定によりマイナス成長。楽天トラベルは全国旅行支援効果による前年ハードルが高かったものの前年同期比成長を達成
- ペイメントオンライン移管、SPU 0/5ルール改定、ふるさと納税ルール変更、全国旅行支援終了を除けば流通総額はプラス成長であったと試算

(単位：十億円)



国内EC テークレート推移



*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、Kobo（国内）、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、楽天西友ネットスーパー、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 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

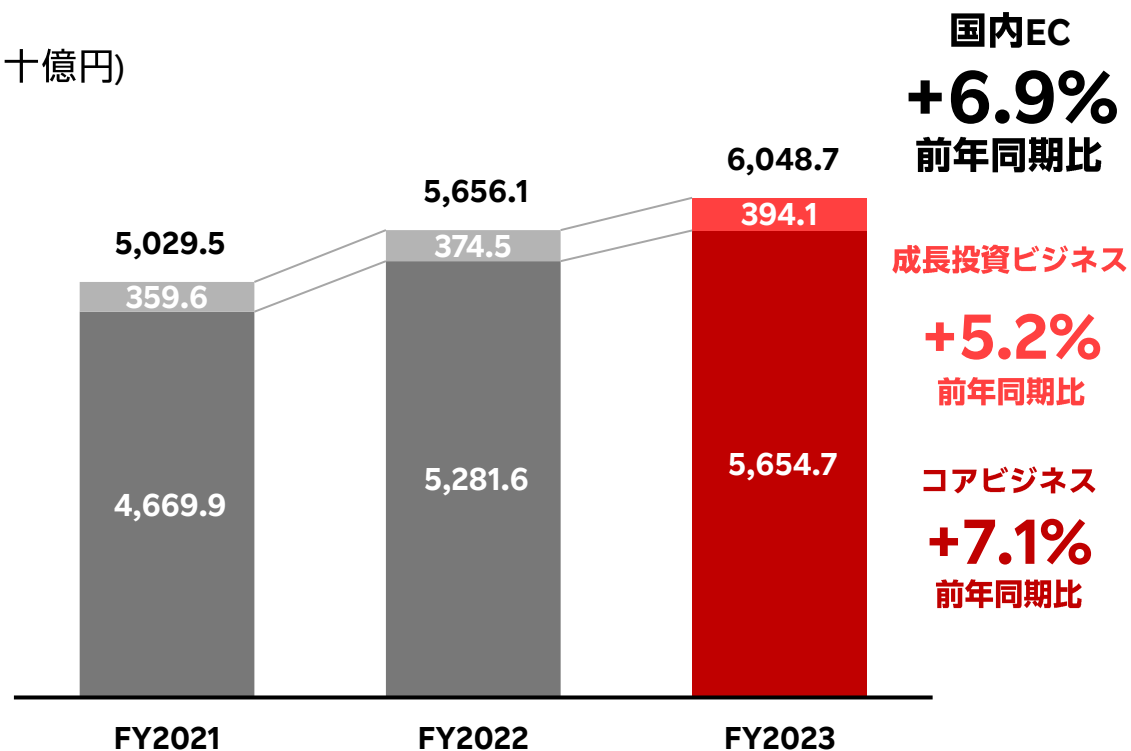
*3 Q2/23より、国内EC流通総額の定義等の一部見直し。これに伴い遡及修正を実施。

*4 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

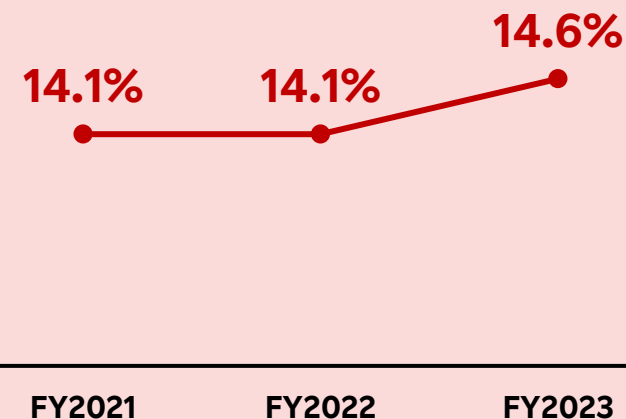
FY2023 国内EC 流通総額^{*1*2*3*4}

■ 楽天市場の堅調な成長に加え、楽天トラベルの高成長によりコアビジネスは堅調な成長を維持

(単位：十億円)



国内EC テークレート推移



*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、Kobo（国内）、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、楽天西友ネットスーパー、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 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

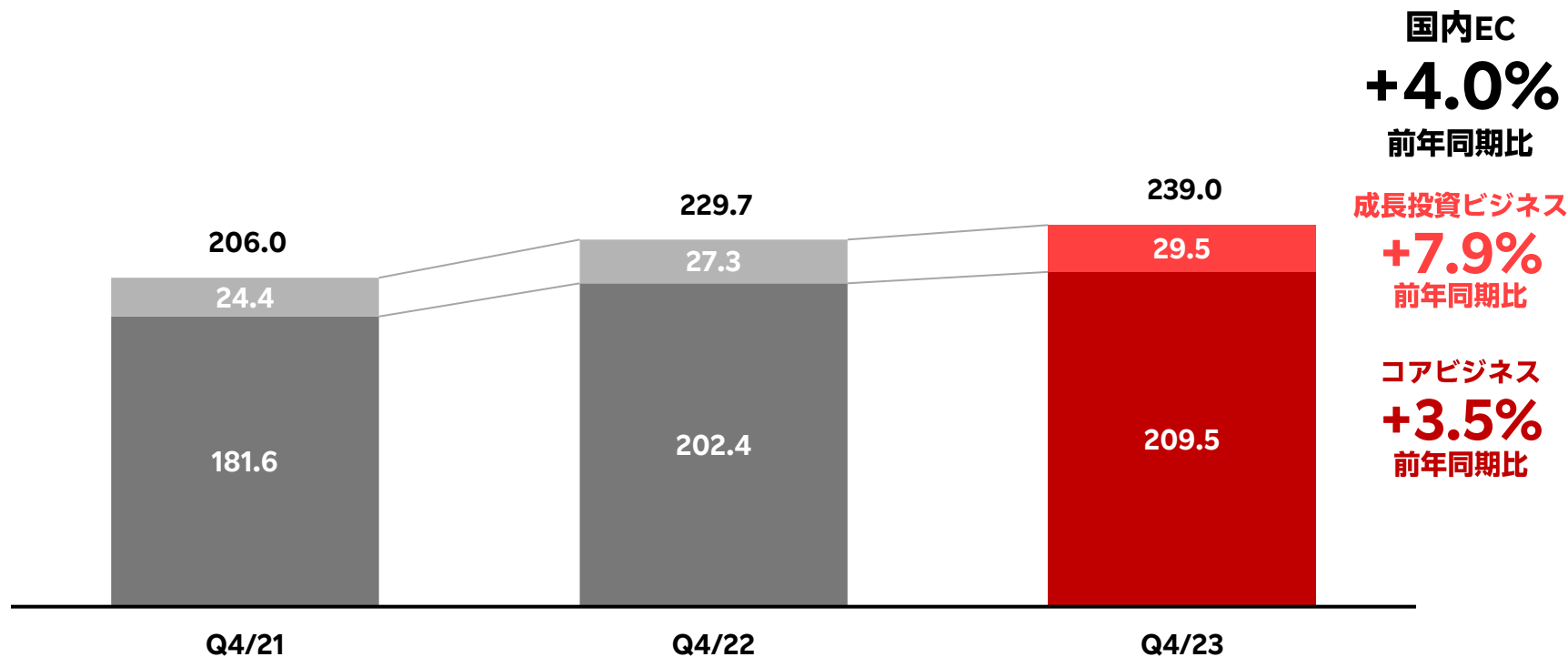
*3 Q2/23より、国内EC流通総額の定義等の一部見直し。これに伴い遡及修正を実施。

*4 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q4/23 国内EC 売上収益^{*1*2}

- コアビジネスでは、楽天市場の2023年10月以降のルール変更を受けたふるさと納税の駆け込み需要の反動や2023年12月のSPU、0/5ルール改定により楽天市場の成長率が鈍化
- 成長投資ビジネスでは、物流事業における荷量増等により売上が増加

(単位：十億円)



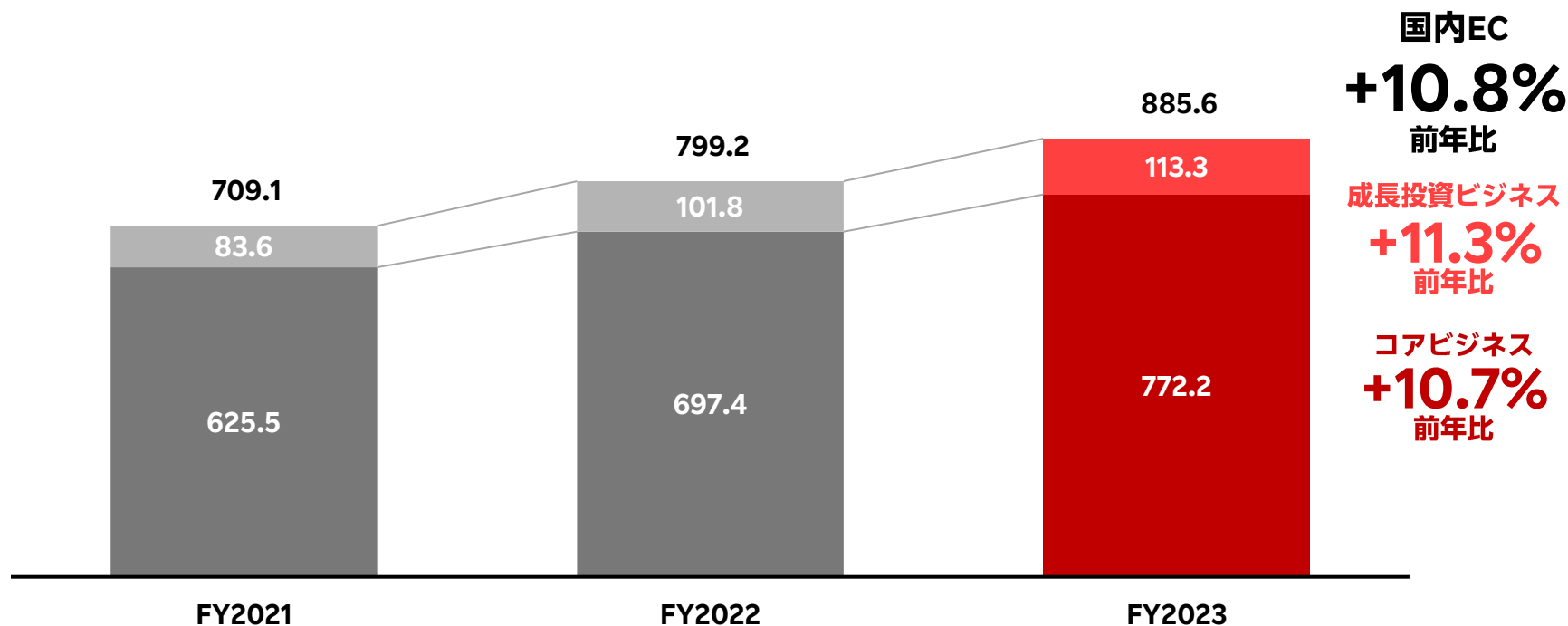
*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

FY2023 国内EC 通期売上収益^{*1*2}

- 楽天市場・楽天トラベル等の力強い成長によりコアビジネスは前年同期比+10.7%
- 成長投資ビジネスでは、物流、楽天ファッション、ネットスーパーの成長等が牽引し、前年同期比+11.3%

(単位：十億円)



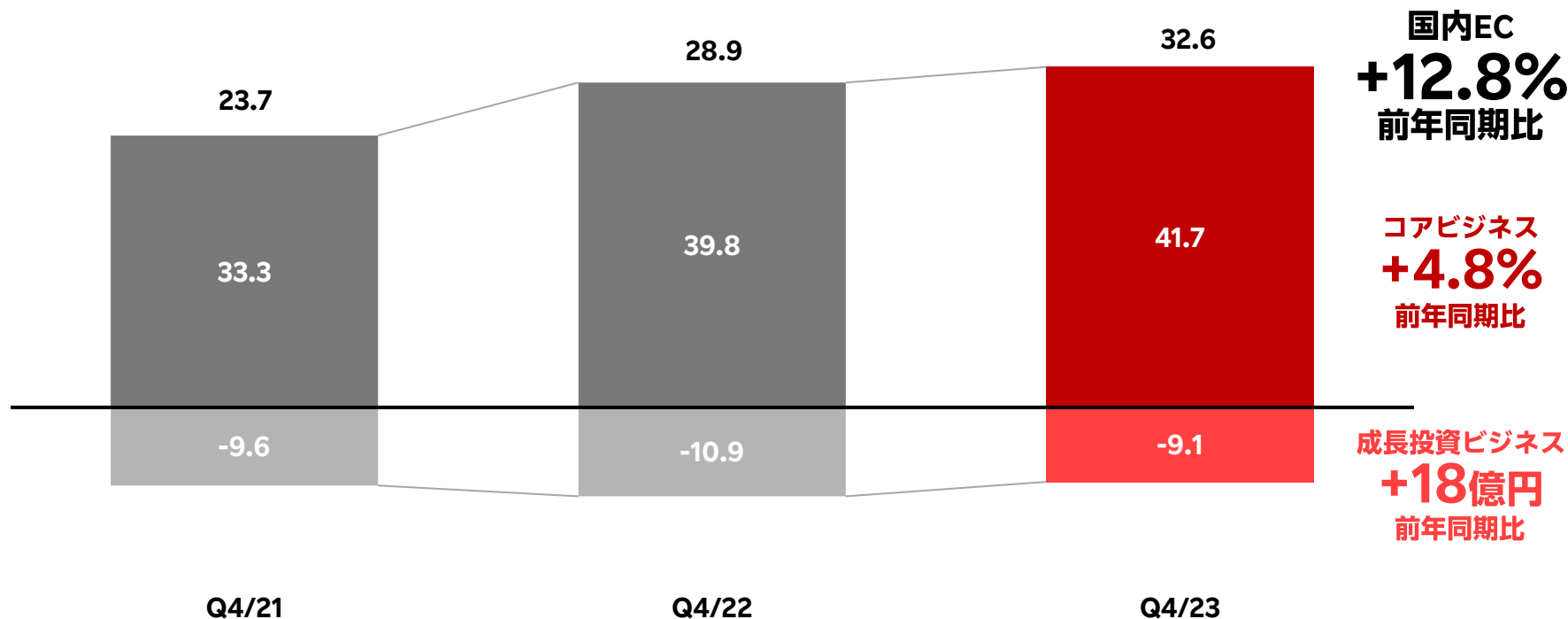
*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

Q4/23 国内EC 営業利益^{*1*2}

- ペイメントオンライン移管、SPU 0/5ルール改定、ふるさと納税ルール変更、全国旅行支援終了、楽天モバイルからのSPU移管コスト^{*3}を除けば営業利益は前年同期比+40%超であると試算

(単位：十億円)



*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

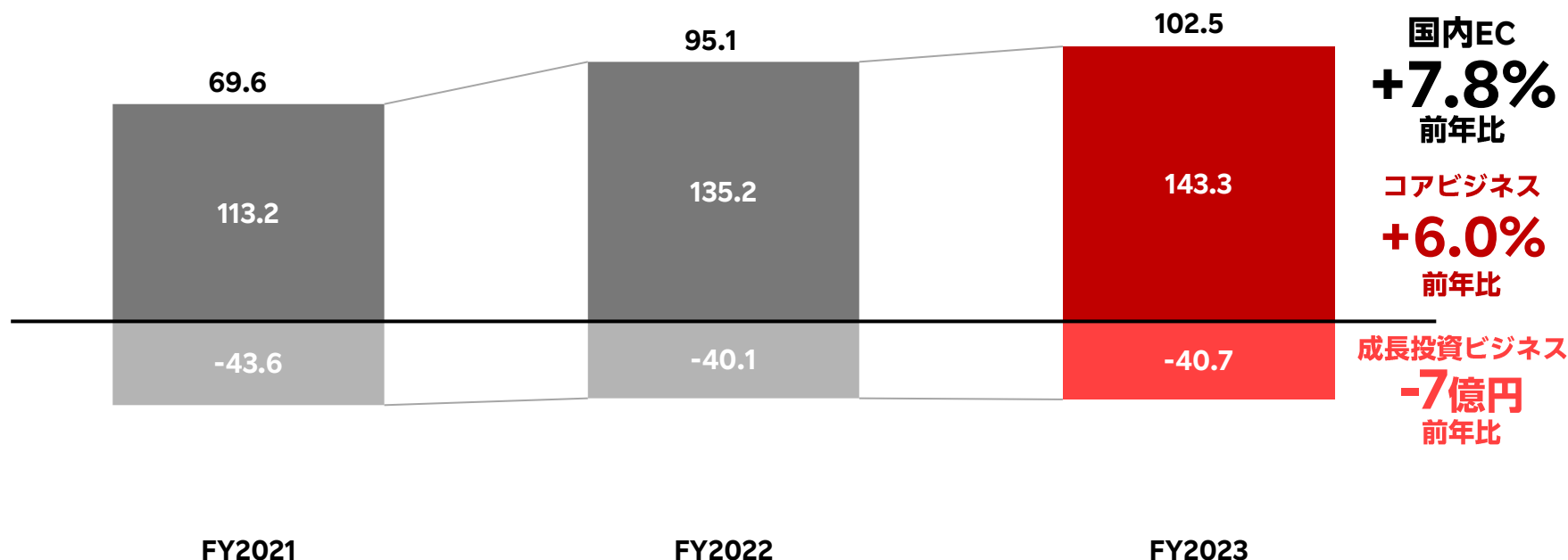
*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

*3 Q1/23より、楽天モバイルのSPUコストの一部を楽天市場へ移管。遡及修正は実施しない。

FY2023 国内EC 営業利益^{*1*2}

- 楽天モバイルからのSPU移管コスト^{*3}の影響を除外すれば国内ECは+16.8%
- 楽天モバイルからの人員移管やSPUコスト移管による影響があるものの、楽天モバイルからの人員は今後の国内ECのさらなる収益拡大に向けて貢献していく

(単位：十億円)



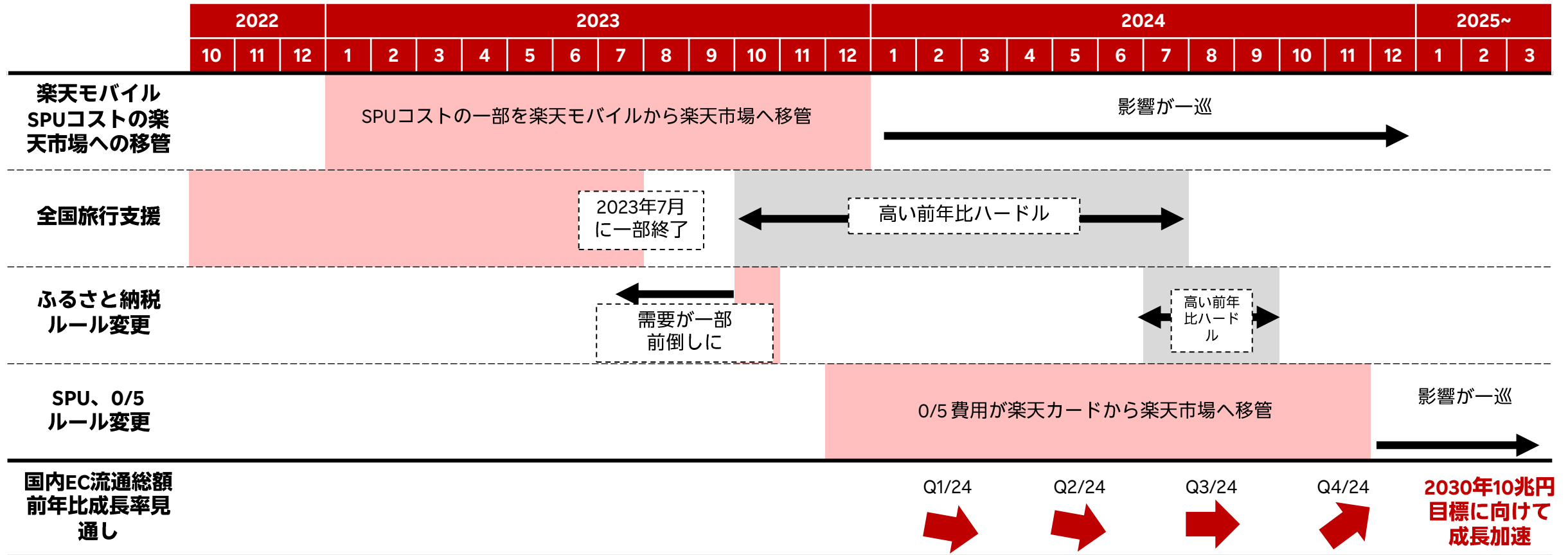
*1 Q1/23より、モバイルセグメントより楽天チケットを国内ECセグメントへ移管。これに伴い遡及修正を実施。

*2 2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

*3 Q1/23より、楽天モバイルのSPUコストの一部を楽天市場へ移管。遡及修正は実施しない。

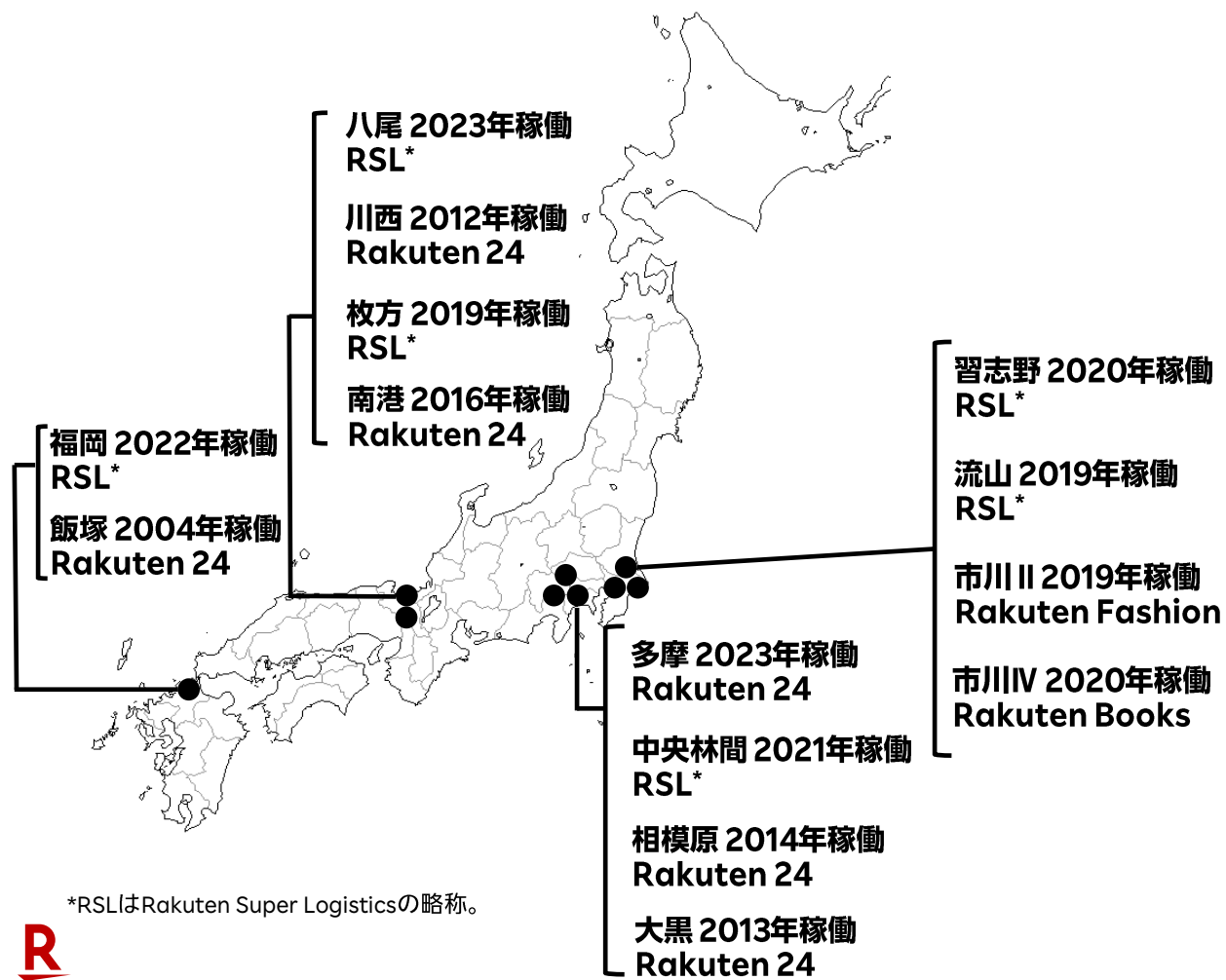
国内EC: 2024年度の調整項目

- 2024年度の国内EC流通総額成長率は2023年度に比べ緩やかになると見込むものの、営業利益の継続的な拡大を目指す
- 中長期的に国内EC流通総額成長率を加速させ、2030年度までに流通総額10兆円を目指す



物流拠点一覧

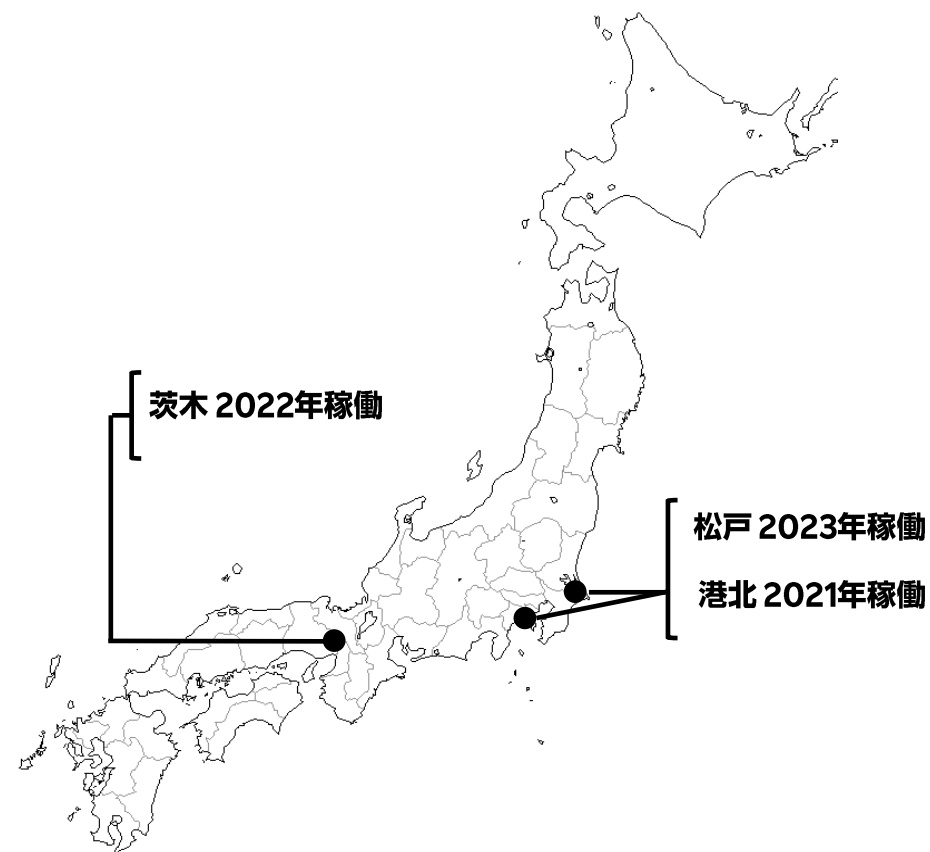
JP楽天ロジスティクス



*RSLはRakuten Super Logisticsの略称。



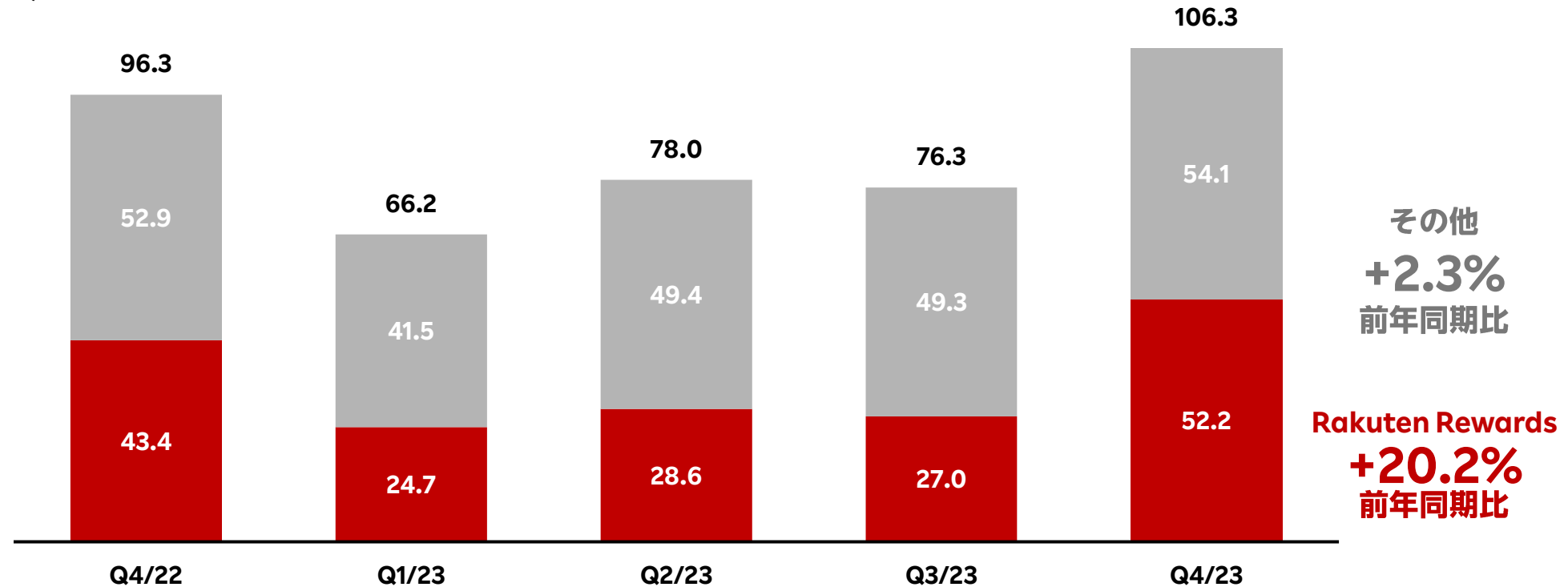
楽天西友ネットスーパー物流センター



Q4/23 その他インターネットサービス*売上収益

- Rakuten Rewardsは現地通貨ベースでは前年比ほぼフラット
- Vikiのサブスクリプション収入増やViberの広告収入増等が貢献

(単位：十億円)

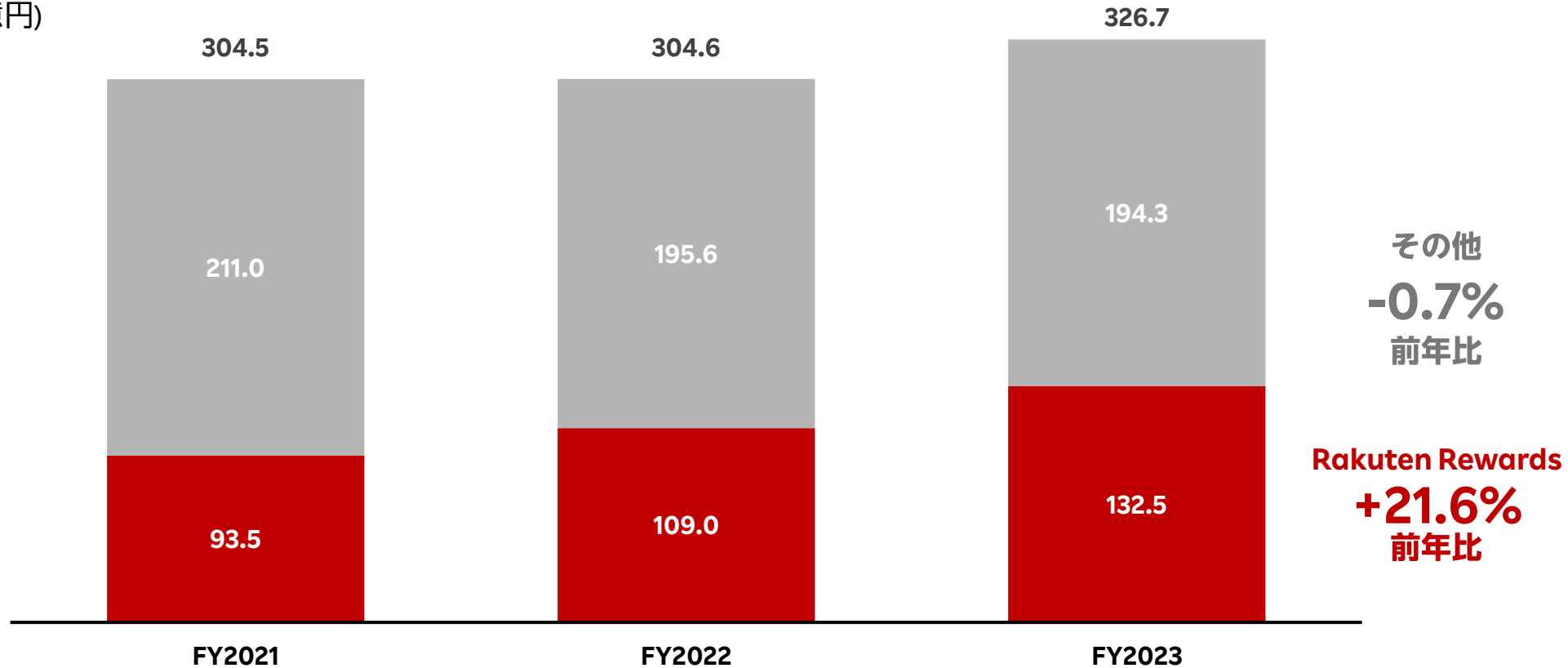


*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

FY2023 その他インターネットサービス* 売上収益

- Rakuten Rewardsは現地通貨ベースでは前年比ほぼフラット
- Kobo、Vikiのサブスクリプション収入増やViberの広告収入増等が貢献

(単位：十億円)

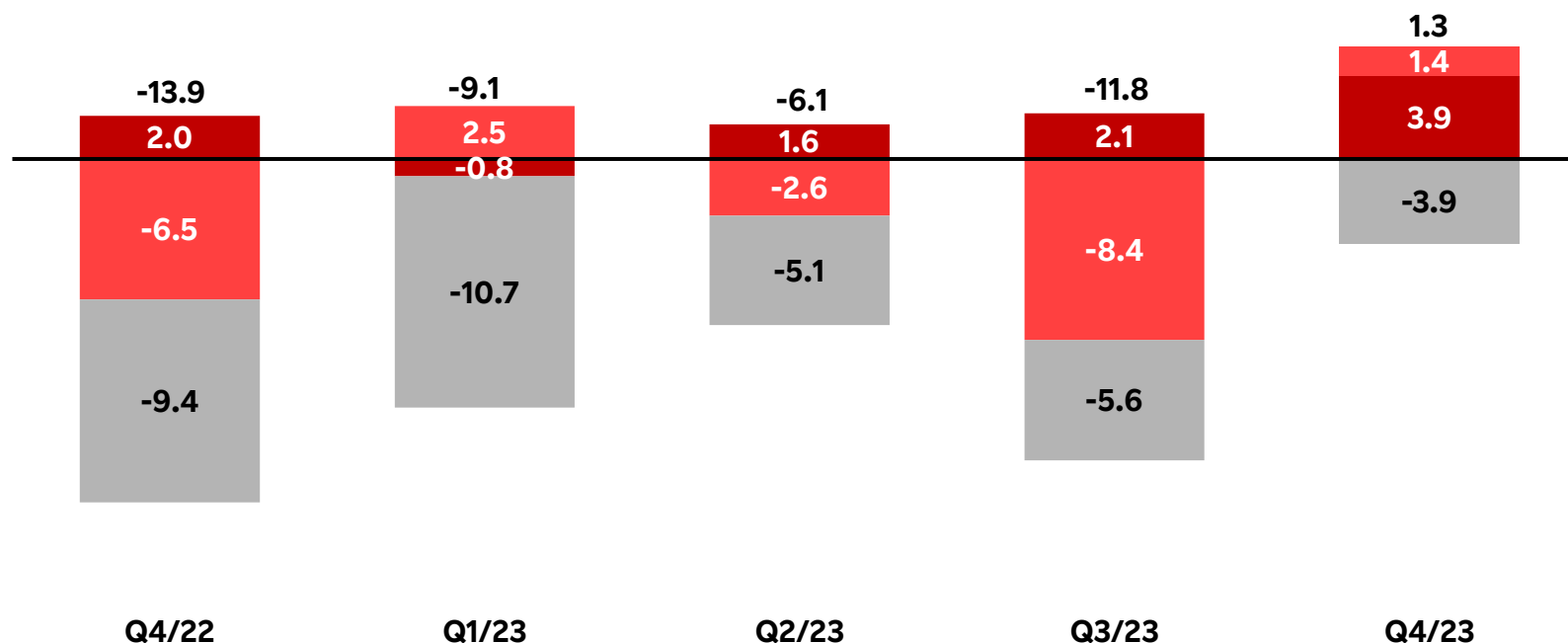


*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

Q4/23 その他インターネットサービス* 営業利益

- Rakuten Rewardsは現地通貨ベースでも増益を達成
- スポーツ事業やViberの改善が牽引

(単位：十億円)



マイノリティー投資
事業

+79億円
前年同期比

Rakuten Rewards

+92.9%
前年同期比

その他

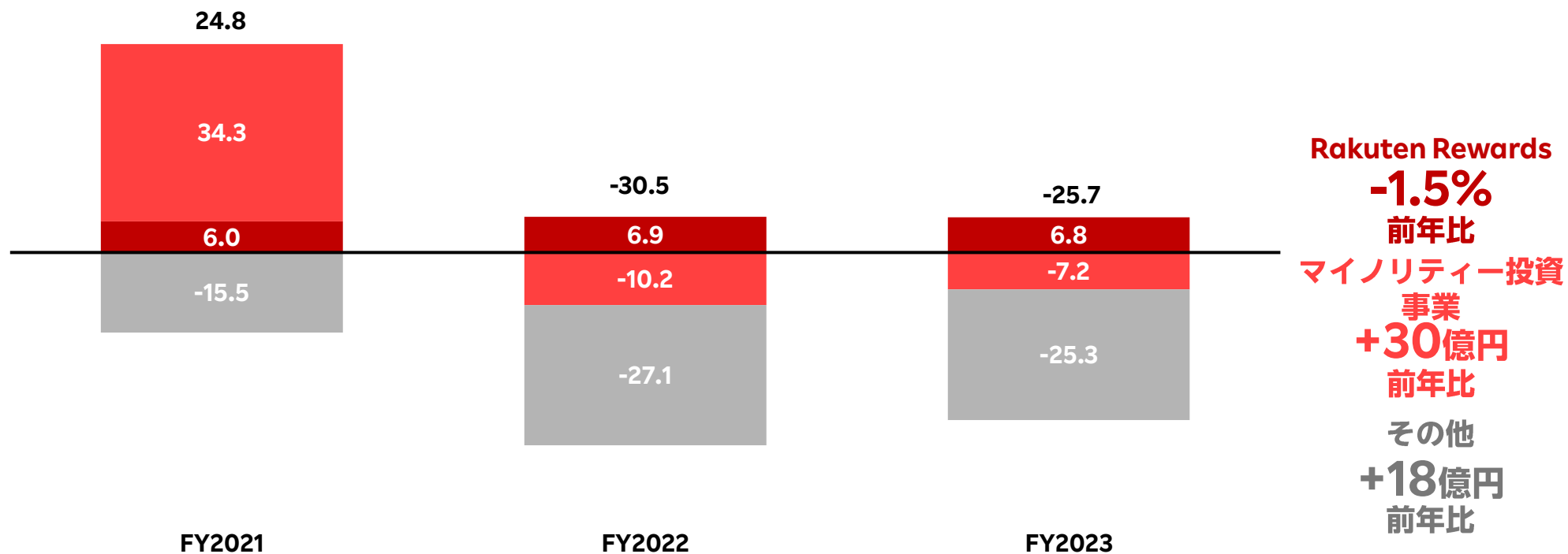
+55億円
前年同期比

*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

FY2023 その他インターネットサービス* 営業利益

- Rakuten Rewardsは米マクロ影響を受け現地通貨ベースでは減益
- スポーツ事業やViberの改善が牽引

(単位：十億円)



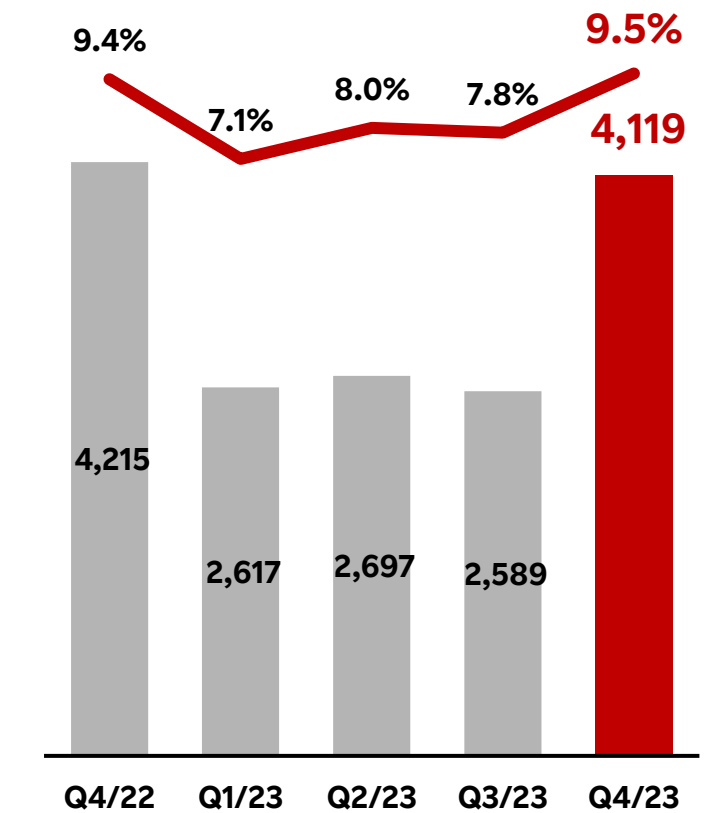
*Q1/23より、モバイルセグメントよりContents Media、Streaming JP、NBA Broadcast、Rakuten TV Europe、IP Content、Pacific Leagueをインターネットサービスセグメントのその他インターネットサービスに移管。これに伴い遡及修正を実施。

Q4/23 Rakuten Rewards

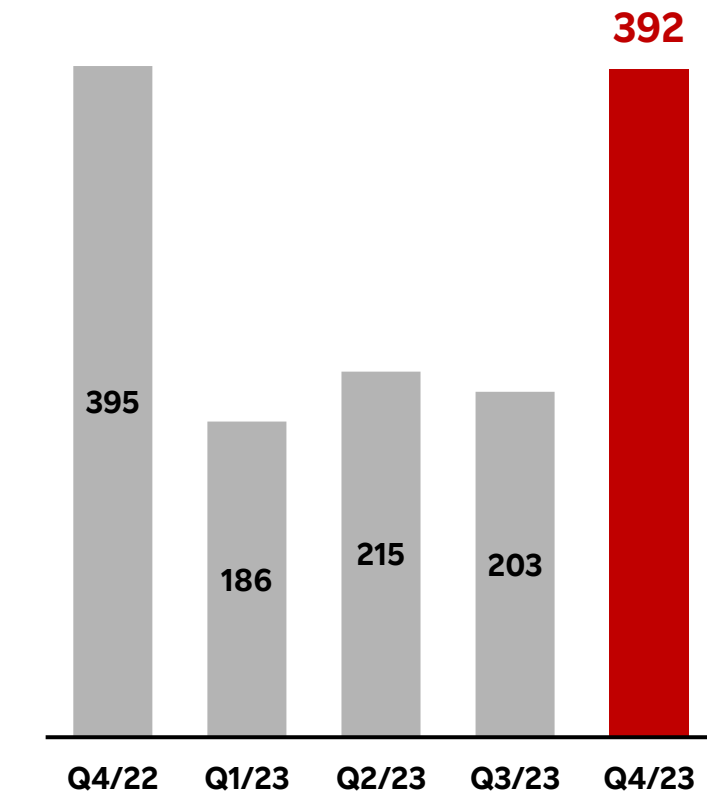
- GMS及び売上高は、米国のマクロ経済の影響により現地通貨ベースでは前年同期比横ばい
- 営業利益は、コスト管理の取り組みにより改善

(百万米ドル)

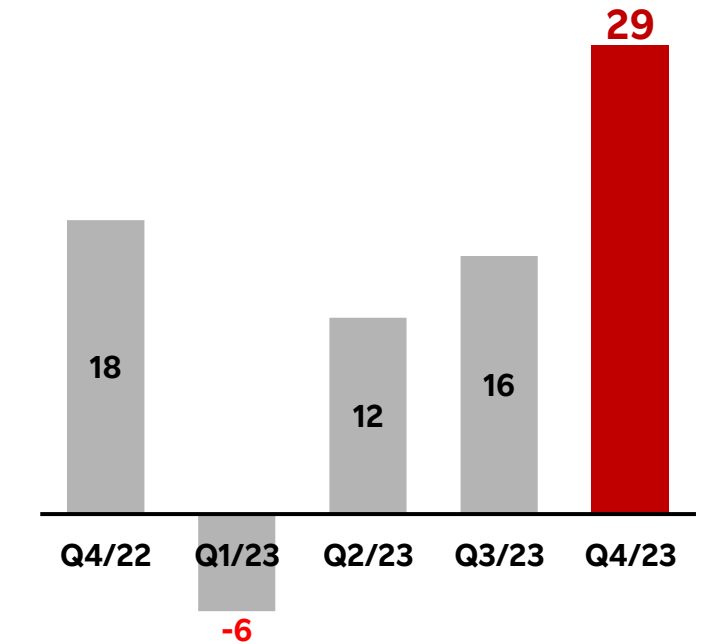
GMS・テークレート



売上高



Non-GAAP営業利益

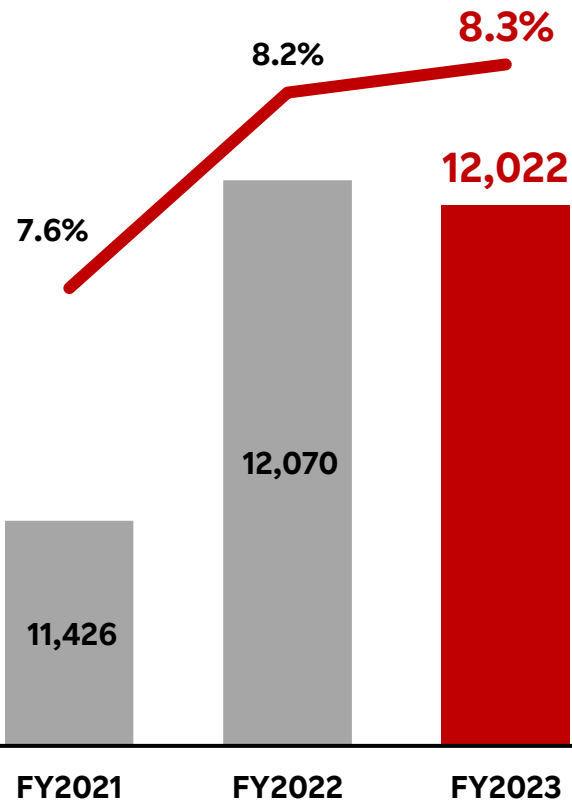


FY2023 Rakuten Rewards

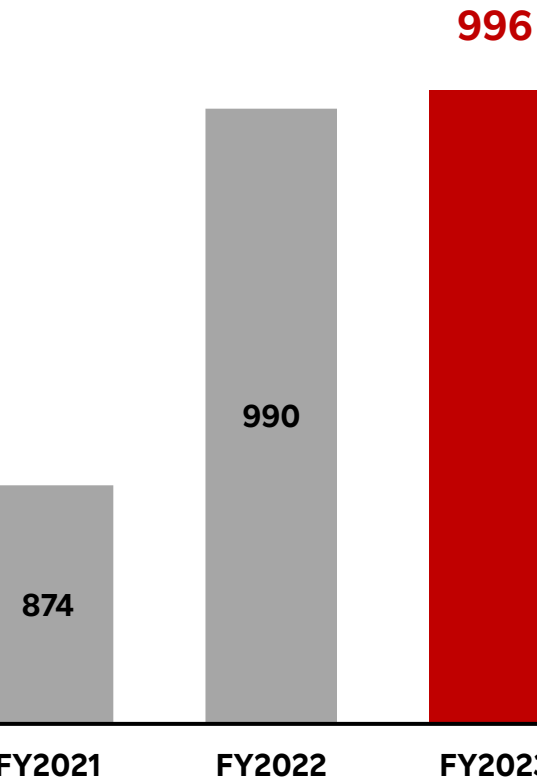
- 米国マクロ経済の影響により、現地通貨ベースでGMS、売上高、営業利益の伸びが鈍化

(百万米ドル)

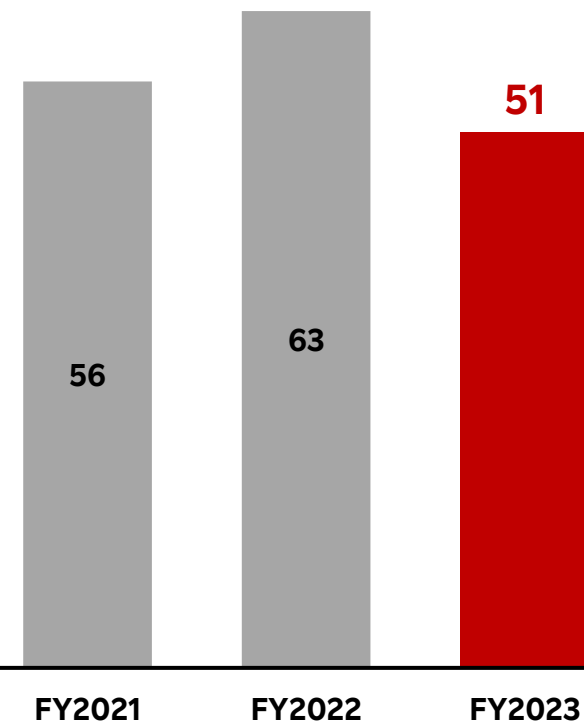
GMS・テークレート



売上高



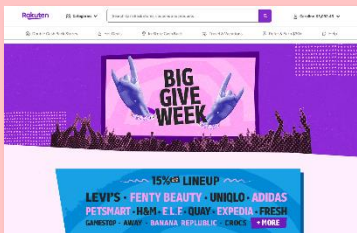
Non-GAAP営業利益



グローバル顧客基盤

■ 世界中で事業を展開する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)



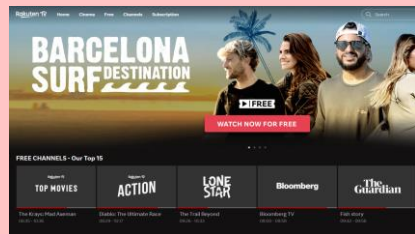
流通総額
FY2023

-0.4%

前年比

120 億米ドル
(Q4/23 41億米ドル)

Rakuten TV



ユーザー数*
(2023年12月末時点)

+42.8%

前年同期比

93.9 百万人

Rakuten kobo



総登録者数
(2023年12月末時点)

+6.5%

前年同期比

64.7 百万人

Rakuten Viber



総登録者数
(2023年12月末時点)

+5.5%

前年同期比

15 億人

Rakuten VIKI



総登録者数
(2023年12月末時点)

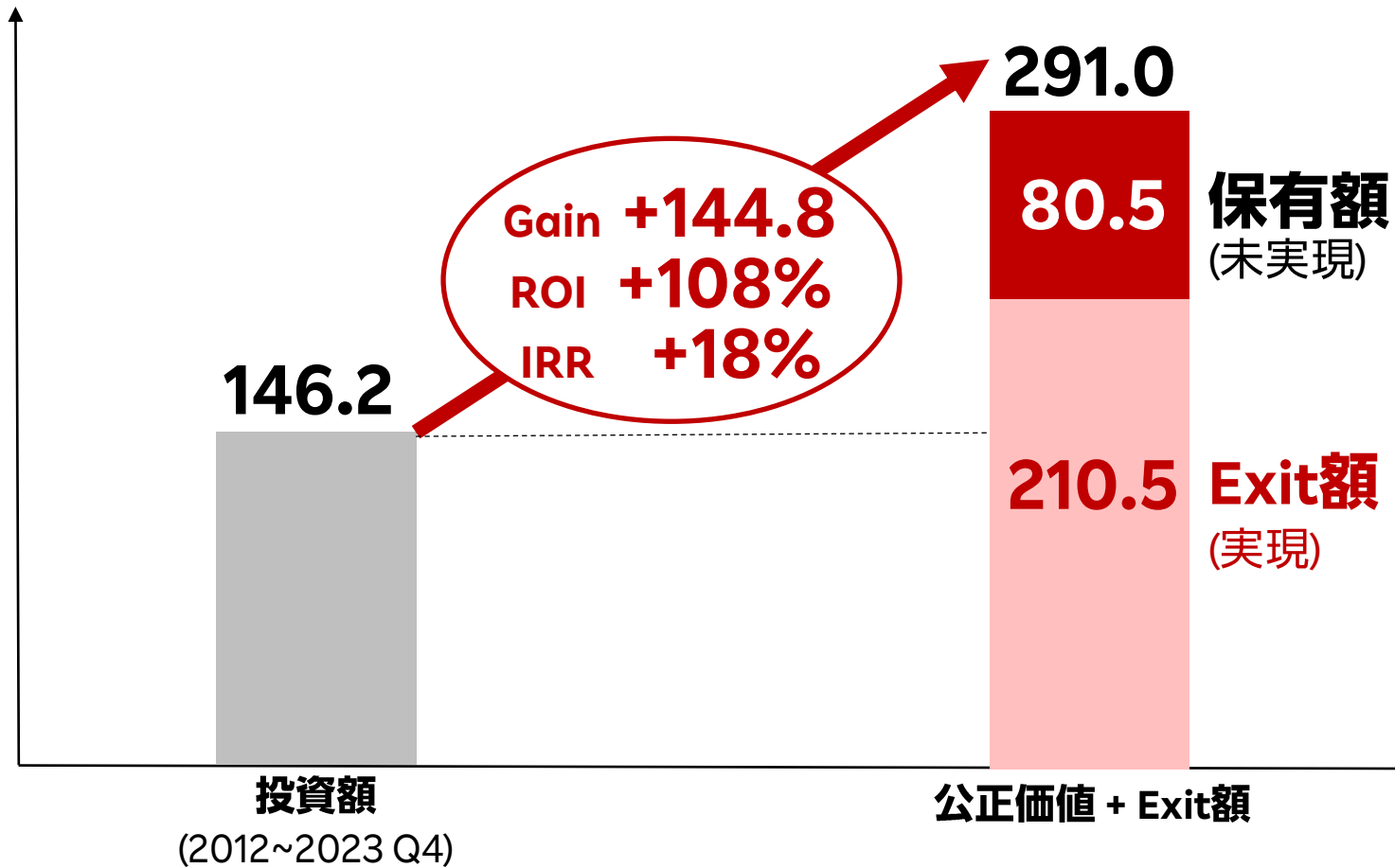
+23.4%

前年同期比

82.5 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。Q2/23より、楽天TVの登録ユーザーの定義を退会したユーザーを除くものに変更し、過去数値を遡及修正を実施。

楽天キャピタル^{*1} 投資パフォーマンス (2023年12月末時点)^{*2}



*1 楽天グループ投資事業（楽天キャピタル）

*2 Lyft、楽天メディカルやLifull等、楽天キャピタル以外のマイノリティー投資を除く。

マイノリティー投資ポートフォリオ

保有

Exit済^{*1}楽天キャピタル以外^{*2}投資件数^{*3} :

44

43

2

インターネット



dataX

サステナビリティ



ライドシェアリング



DI/DX



TOON CRACKER

モバイル/AI



ヘルスケア



airweave



その他

ÖKAN



DAITO



*1 2015年以降Exit分、件数は一部Exitを除く。

*2 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。

*3 投資件数はQ4/23時点の楽天キャピタルの投資に限定。

フィンテックセグメント

Q4/23 フィンテックセグメント業績 ^{*1*2*3*4*5}

Q4/23 (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	84.9	+7.0%	15.1	+63.6%
楽天銀行	34.0	+14.4%	13.5	+19.6%
楽天証券	26.6	+7.5%	5.0	-7.4%
保険事業	21.3	+0.0%	4.0	+1068.4%
楽天ペイメント	21.1	+23.8%	-1.3	+0.3
その他	3.7	+177.2%	-1.5	+1.6
セグメント合計	191.6	+10.4%	34.7	+61.3%

*1 楽天証券には、楽天証券単体及び海外子会社を含む。
*2 保険事業は、生命保険、損害保険、保険代理店を含む。
*3 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。
*4 楽天ペイメントは、楽天ペイ（2023年9月1日より楽天ペイ（オンライン決済）を含む）、楽天Edy、ポイントパートナー（2023年9月1日より楽天ポイント（オンライン）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、楽天ウォレット、楽天投信投資顧問等。

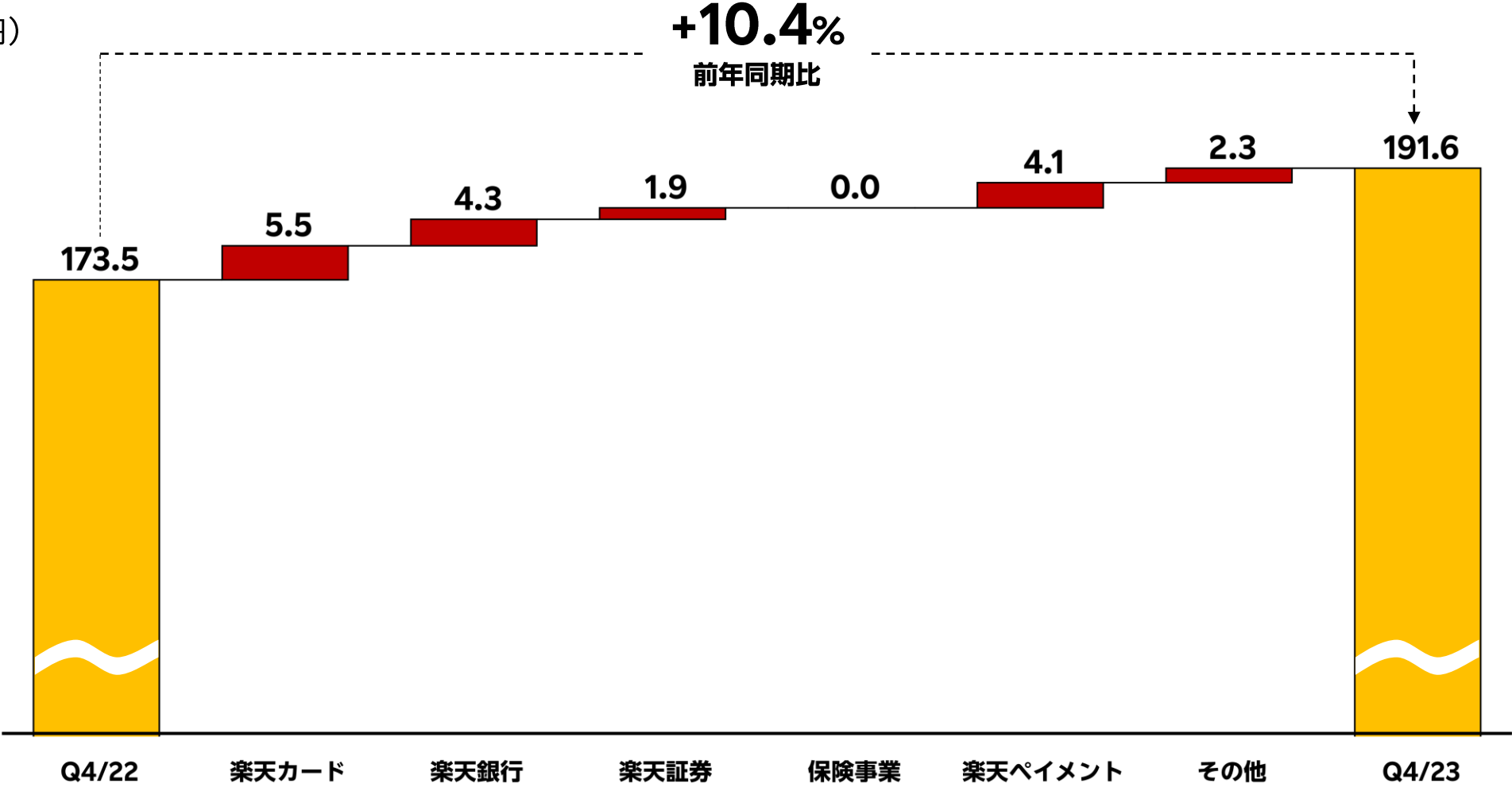
FY2023 フィンテックセグメント業績 ^{*1*2*3*4*5}

FY2023 (十億円)	売上収益	前年比	Non-GAAP 営業利益	前年比
楽天カード	317.0	+7.2%	51.6	+17.2%
楽天銀行	127.7	+13.7%	48.2	+26.8%
楽天証券	111.3	+16.2%	30.2	+61.5%
保険事業	84.5	-4.3%	9.4	+712.3%
楽天ペイメント	75.0	+35.7%	-9.1	-4.3
その他	9.6	+104.8%	-7.5	-0.2
セグメント合計	725.2	+11.2%	122.9	+36.8%

*1 楽天証券には、楽天証券単体及び海外子会社を含む。
*2 保険事業は、生命保険、損害保険、保険代理店を含む。
*3 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。
*4 楽天ペイメントは、楽天ペイ（2023年9月1日より楽天ペイ（オンライン決済）を含む）、楽天Edy、ポイントパートナー（2023年9月1日より楽天ポイント（オンライン）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、楽天ウォレット、楽天投信投資顧問等。

Q4/23 フィンテックセグメント売上収益推移^{*1*2}

(単位：十億円)

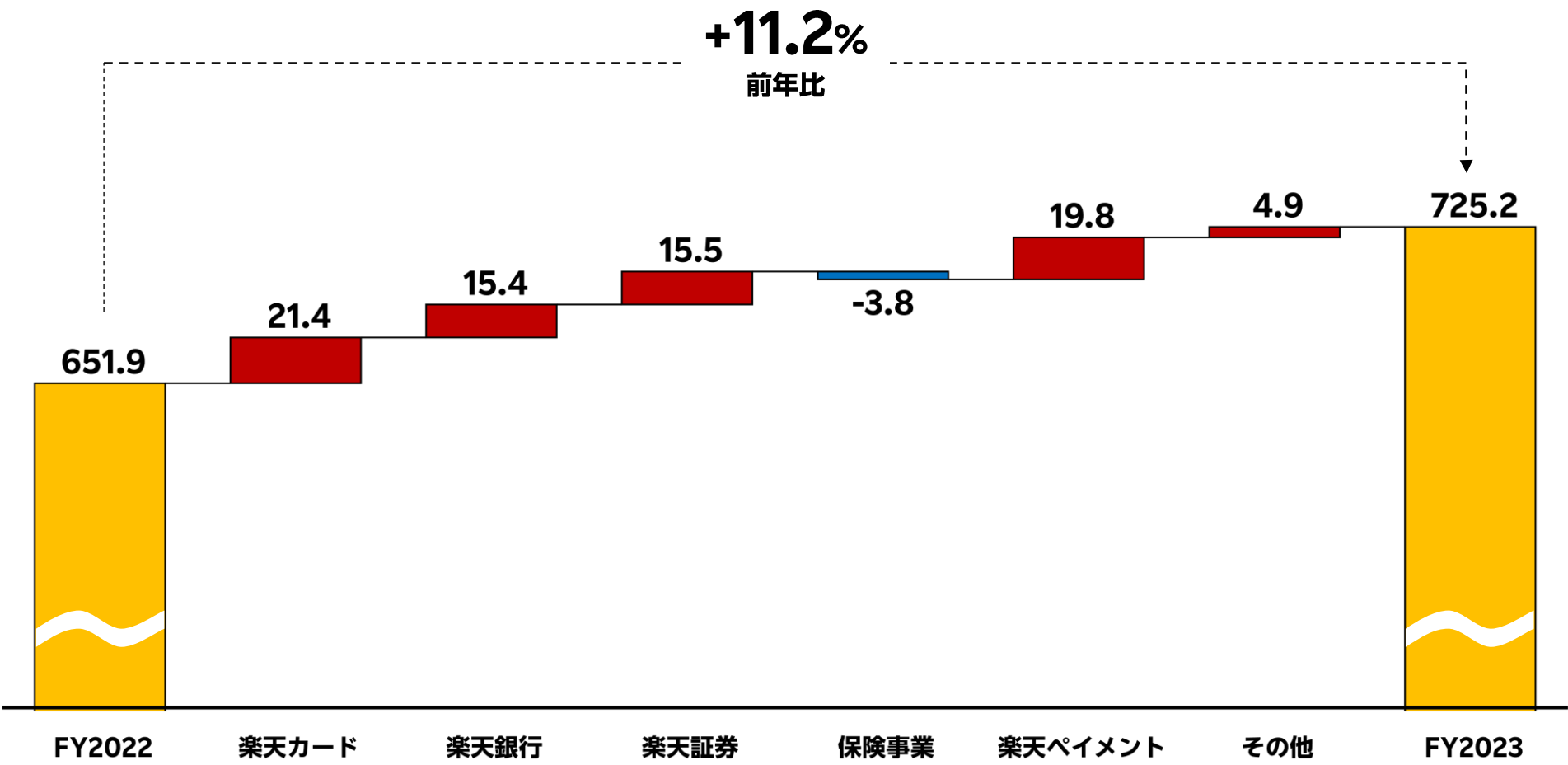


^{*1} 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

^{*2} Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

FY2023 フィンテックセグメント売上収益推移^{*1*2}

(単位：十億円)

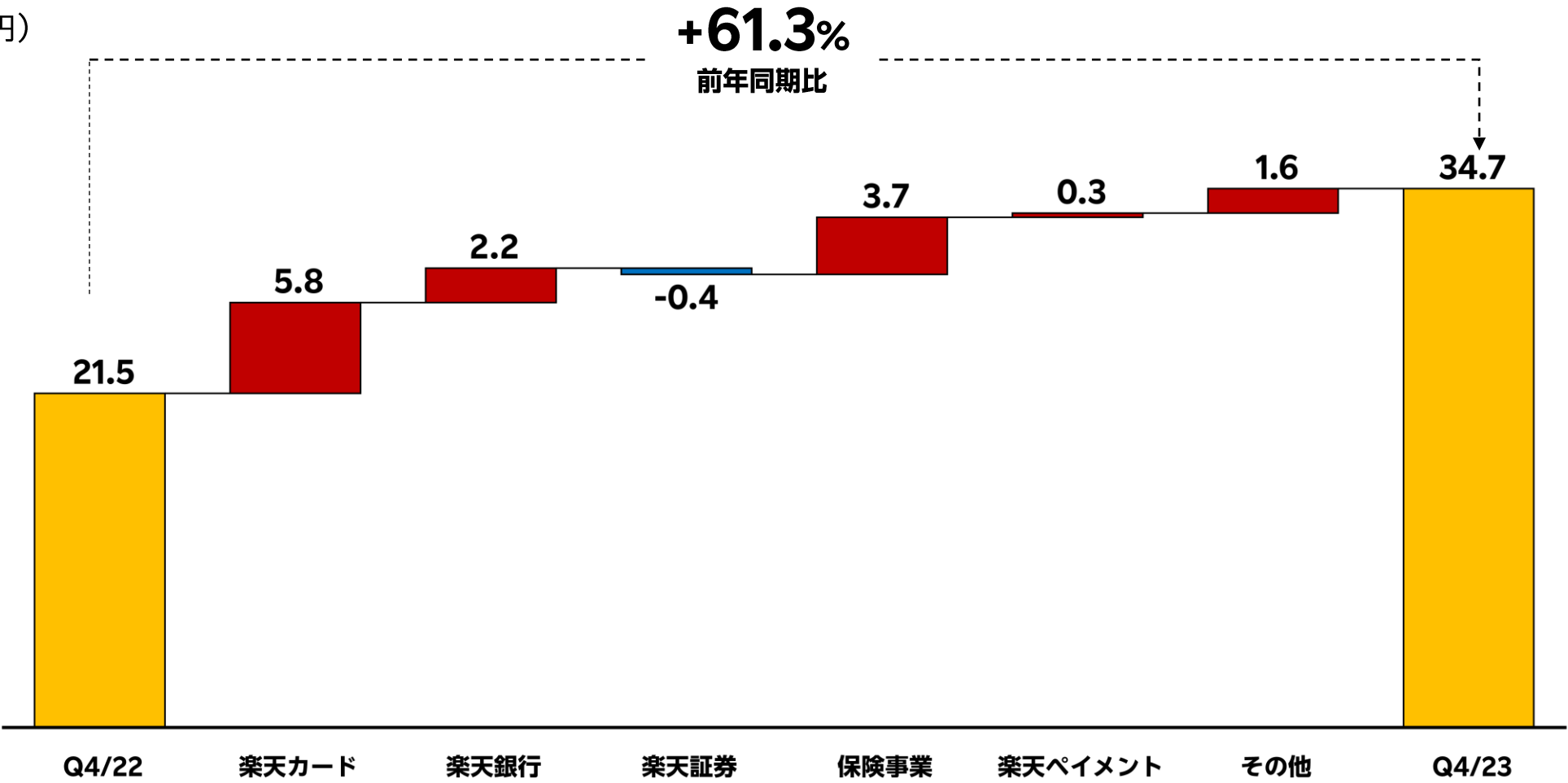


^{*1} 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

^{*2} Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

Q4/23 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)

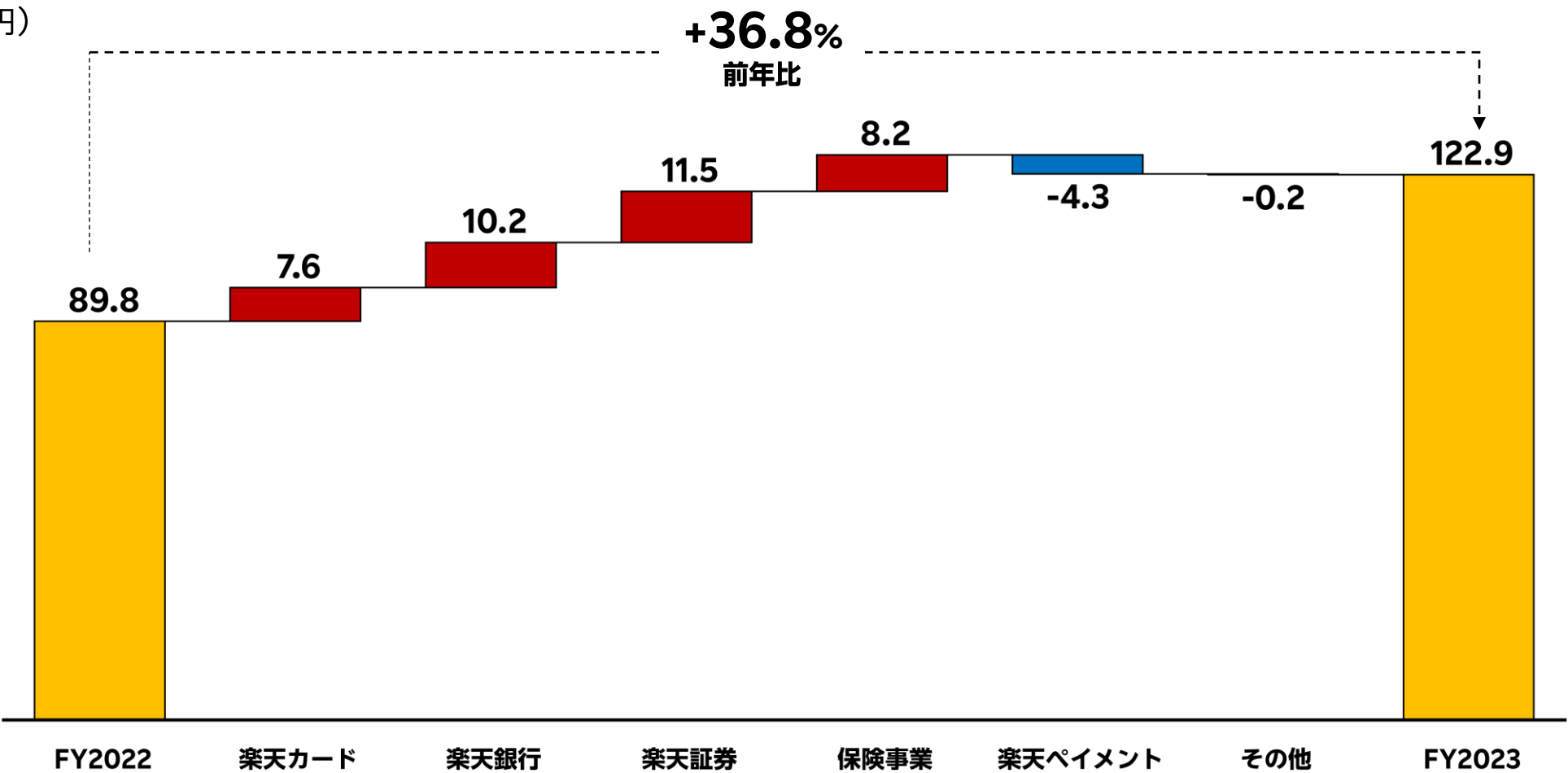


^{*1} 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

^{*2} Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

FY2023 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)



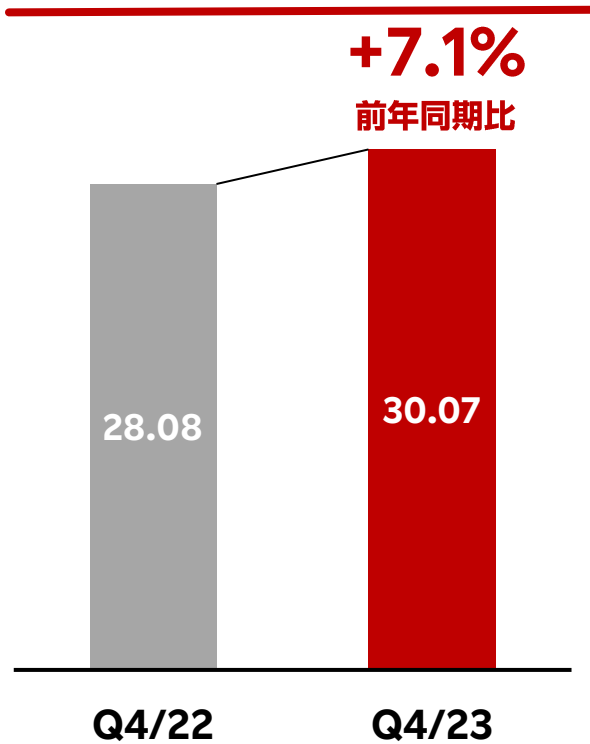
^{*1} 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

^{*2} Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

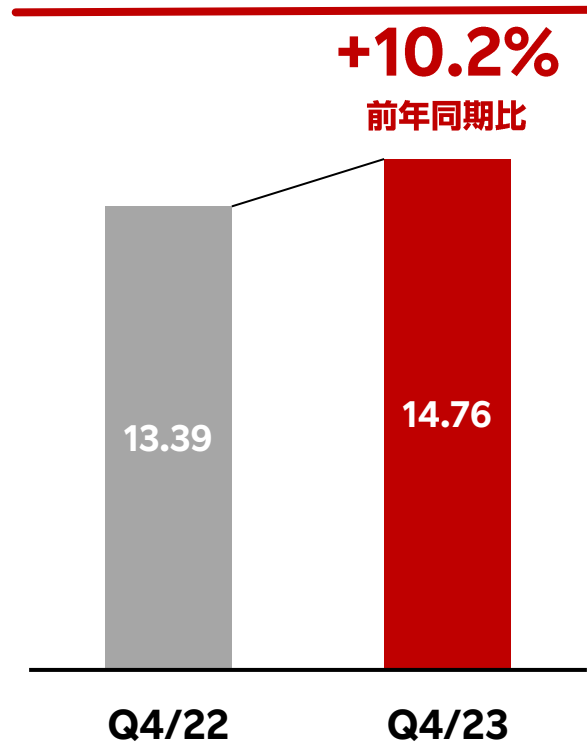
フィンテックセグメント会員基盤

■ 各サービスの会員基盤は引き続き拡大

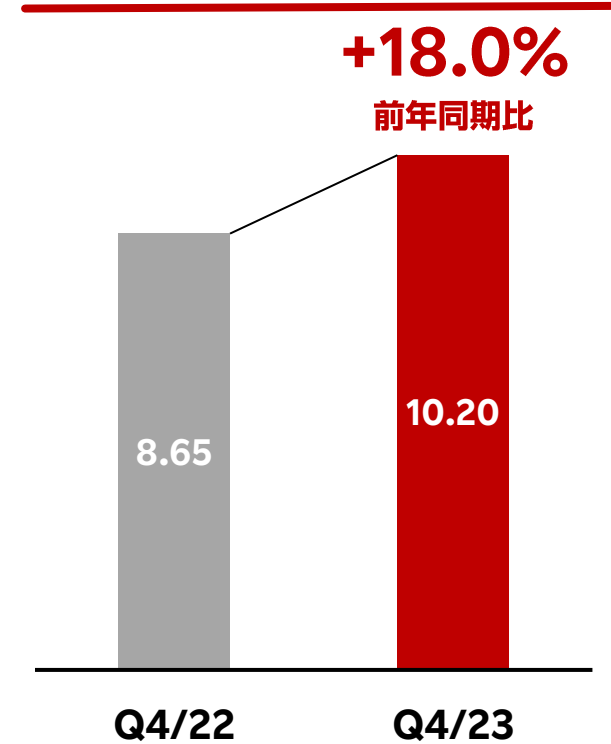
楽天カード
発行枚数 (百万枚)



楽天銀行
口座数 (百万口座)



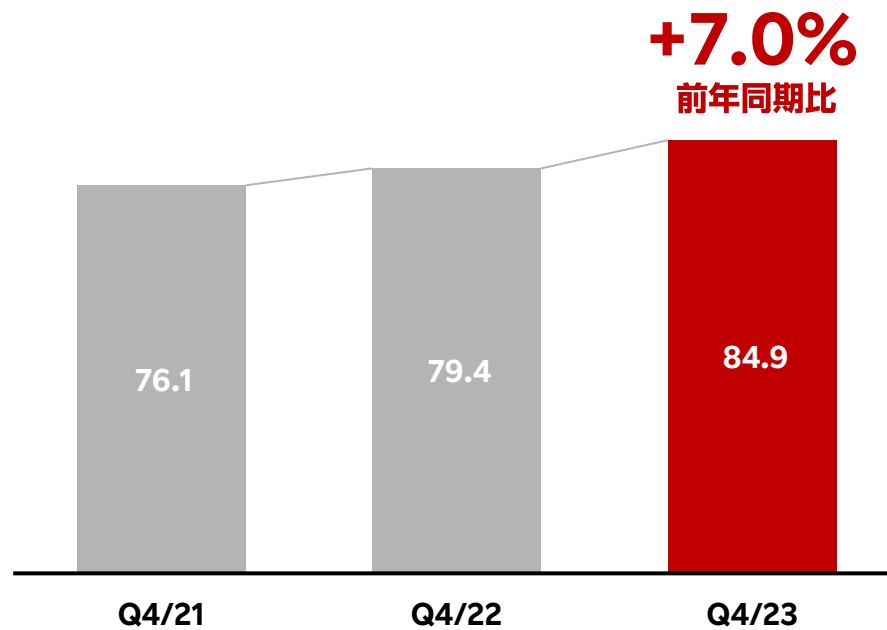
楽天証券
総合口座数 (百万口座)



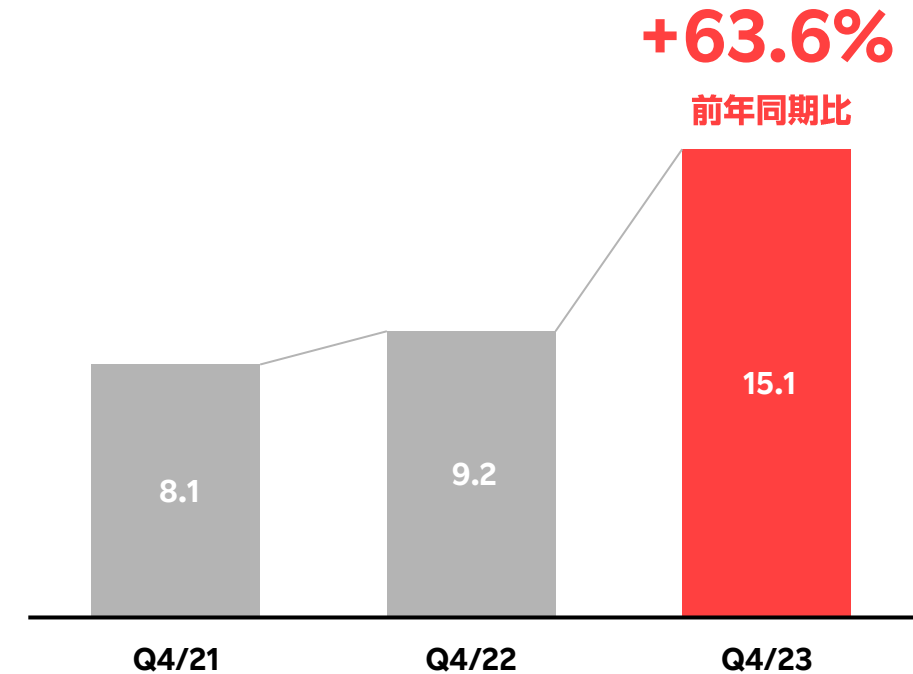
Q4/23 楽天カード 業績推移

- ショッピング取扱高及びキャッシング取扱高の伸長に伴い増収
- 貸倒関連費用について引き続き低水準を維持しつつ、マーケティング費用の最適化により大幅増益を達成

売上収益 (十億円)



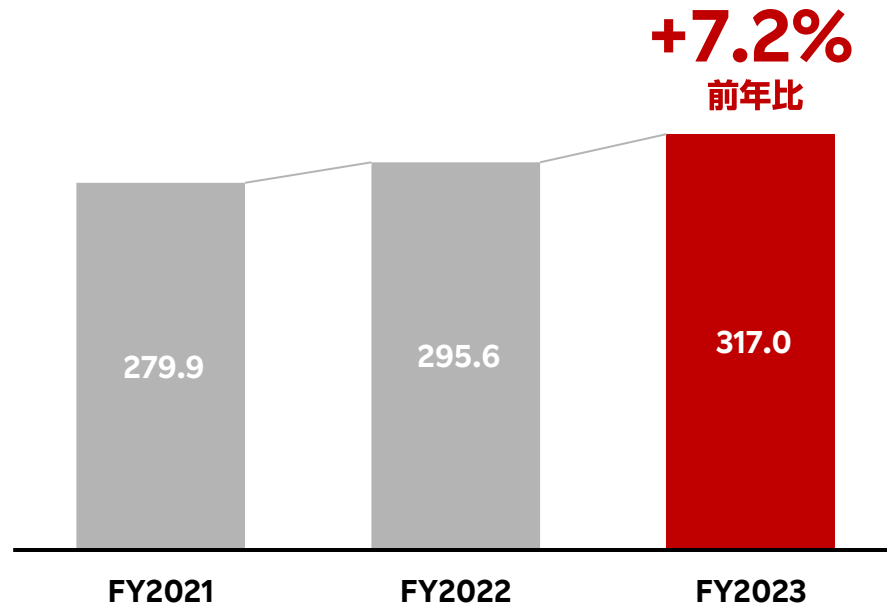
Non-GAAP営業利益 (十億円)



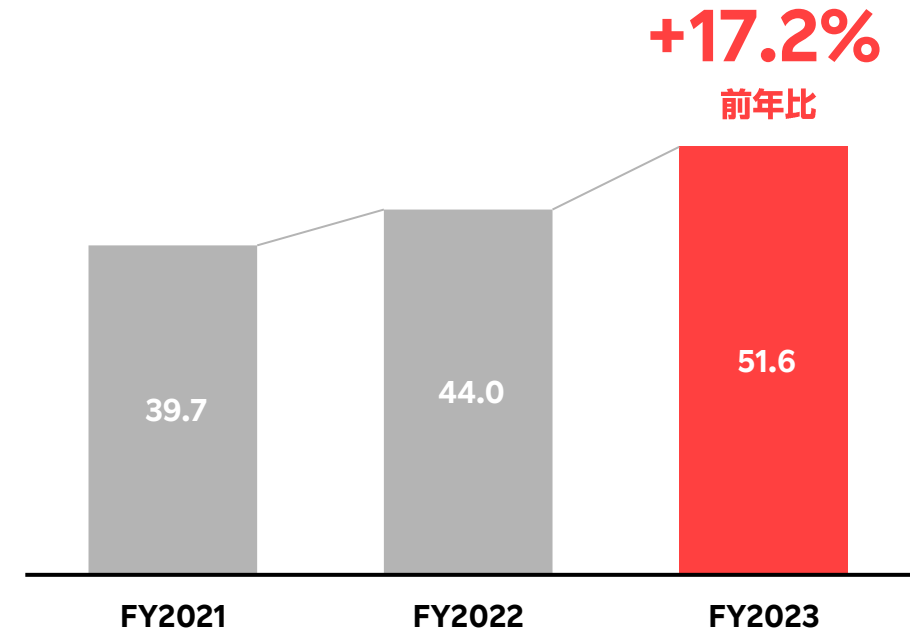
FY2023 楽天カード 業績推移

- カード発行枚数の拡大に伴う各種売上収益の成長により増収。資金需要の回復も継続し、ショッピングリボルビング払い、ショッピング分割払い、キャッシングが伸長。収益成長に寄与
- 業容が拡大する中でも、適切なコストコントロールを継続し増益を達成

売上収益 (十億円)



Non-GAAP営業利益 (十億円)



楽天カード 業績指標

- 「トリプル3」で定める発行枚数指標を達成。今後はショッピング取扱高及び取扱高シェア拡大に注力

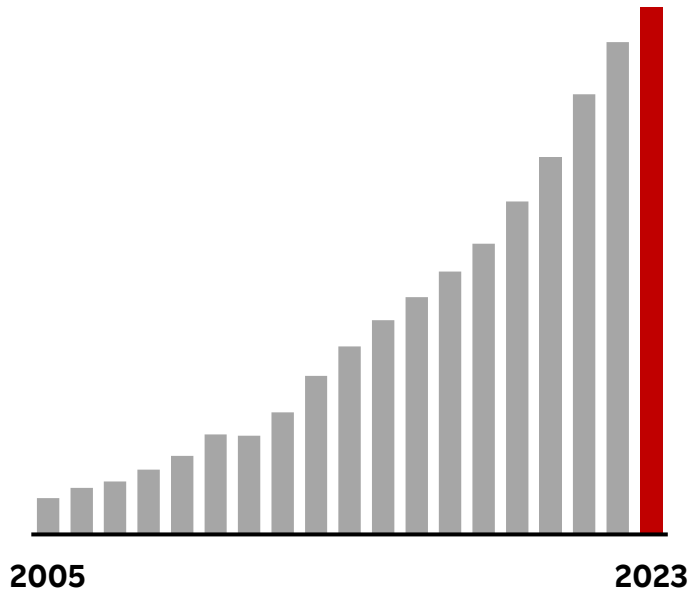
カード発行枚数

目標

3,000 万枚

2023年12月

3,007 万枚



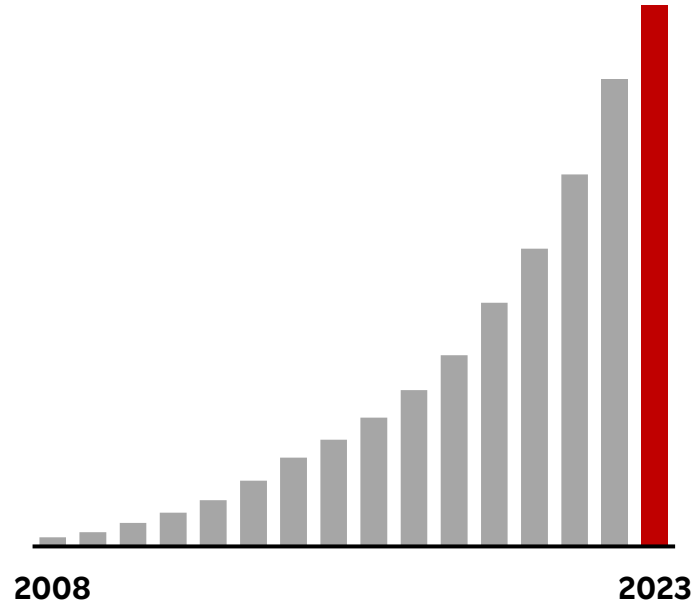
ショッピング取扱高

目標

30 兆円

2023

21.1 兆円



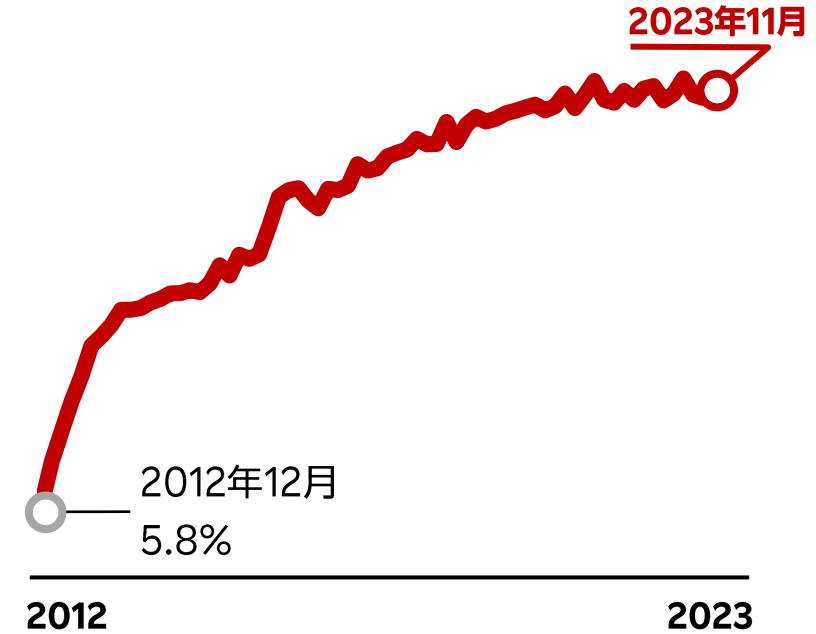
取扱高シェア*

目標

30%

2023年11月

23.2%

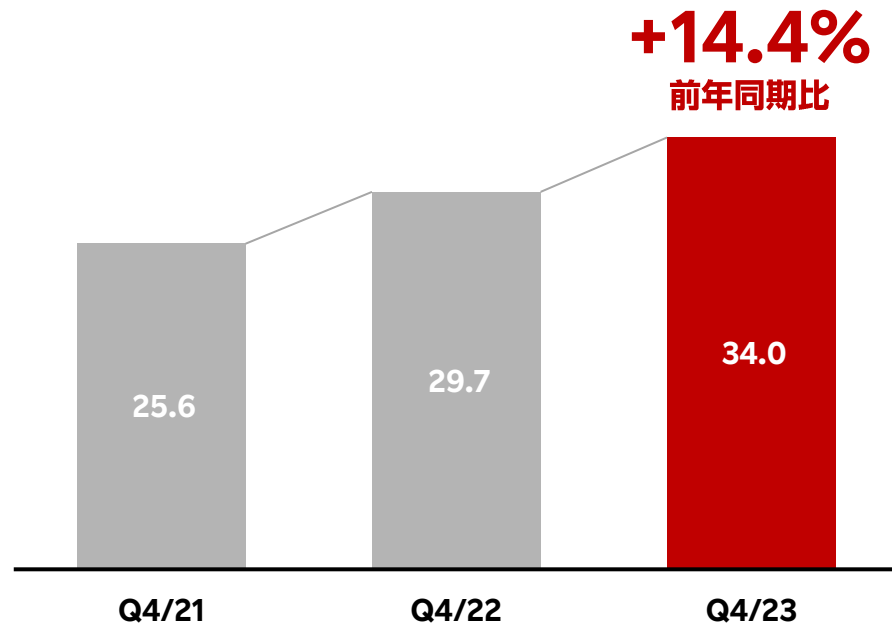


*経済産業省「特定サービス産業動態統計調査（クレジットカード業）」を参考に当社にて算出

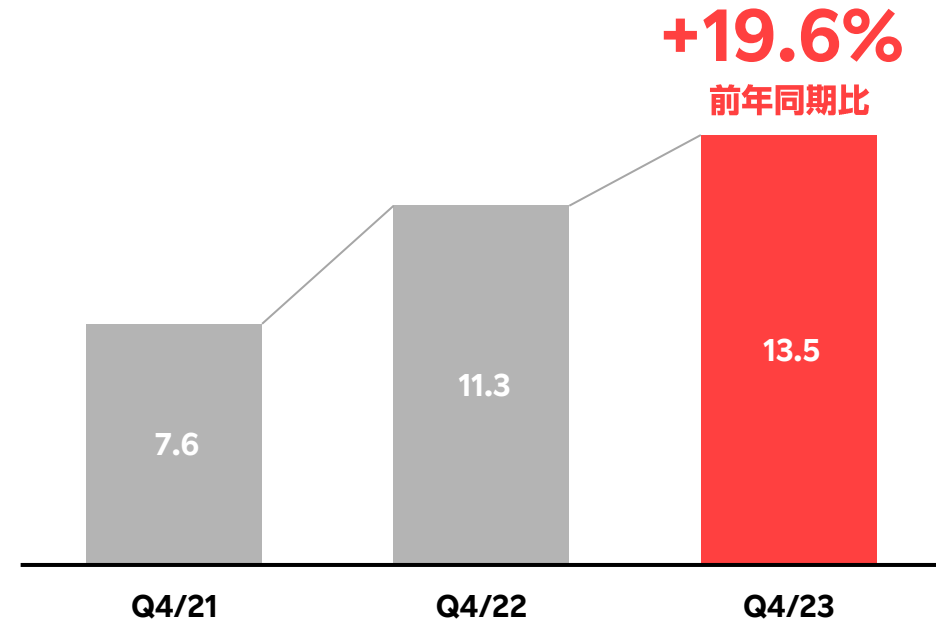
Q4/23 楽天銀行 業績推移

- 新NISA制度の開始（2024年1月）に向けた証券口座ニーズの高まりにより、楽天証券経由の銀行口座開設がさらに加速。口座数・預金残高の増加を背景とした運用資産の順調な積み上げにより、金利収益が大きく伸長し売上収益の拡大に寄与
- 事業規模拡大により経営効率がさらに向上し、営業利益も大幅に増加

売上収益 (十億円)



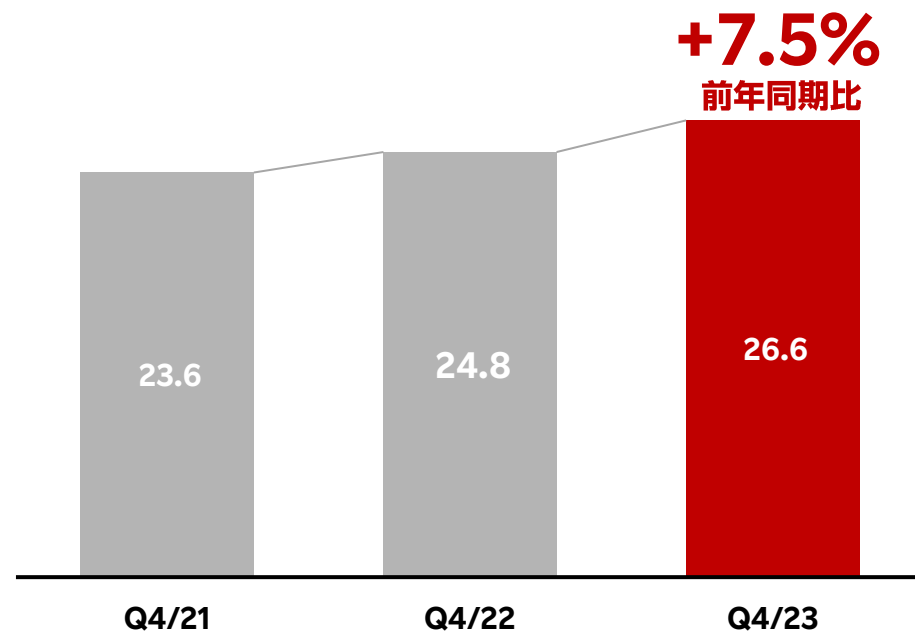
Non-GAAP営業利益 (十億円)



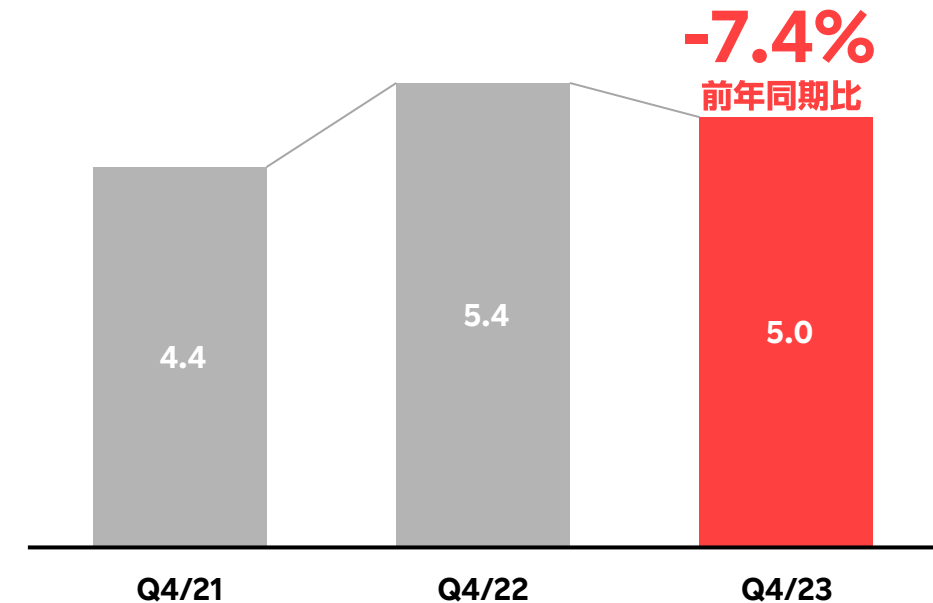
Q4/23 楽天証券 業績推移

- 国内株取引手数料無料化（2023年10月～）による影響を受けながらも、信用取引に関連する金融収益等、収益構成及び成長分野の多様化が奏功し増収を達成
- Non-GAAP営業利益については、国内株取引量の増加に伴う取引関係手数料の増加もあり前年同期比減益となったものの、取引シェアの拡大による信用収益の拡大他、今後の大きな上昇ポテンシャルを見込む

売上収益 (十億円)



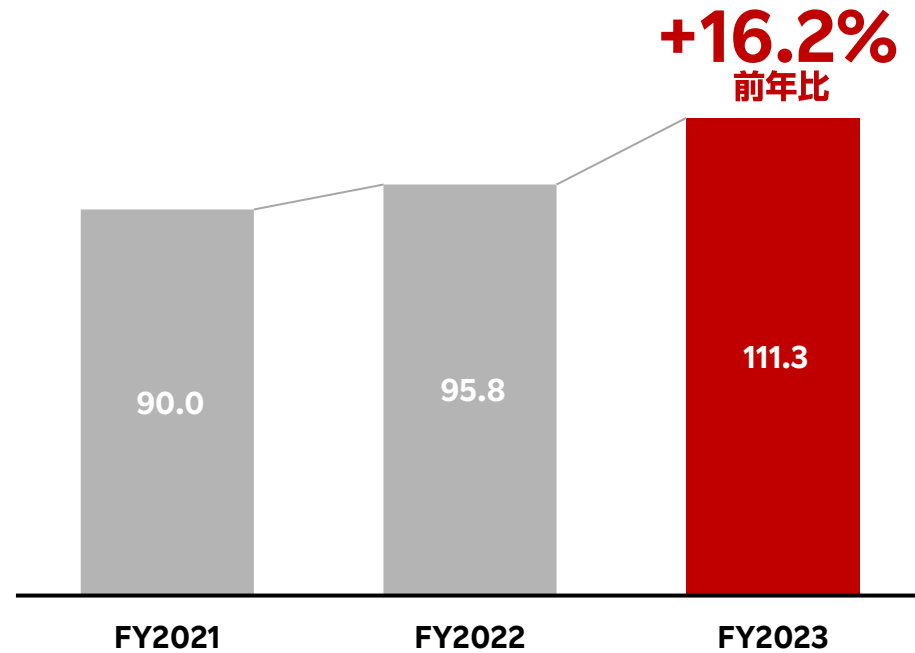
Non-GAAP営業利益 (十億円)



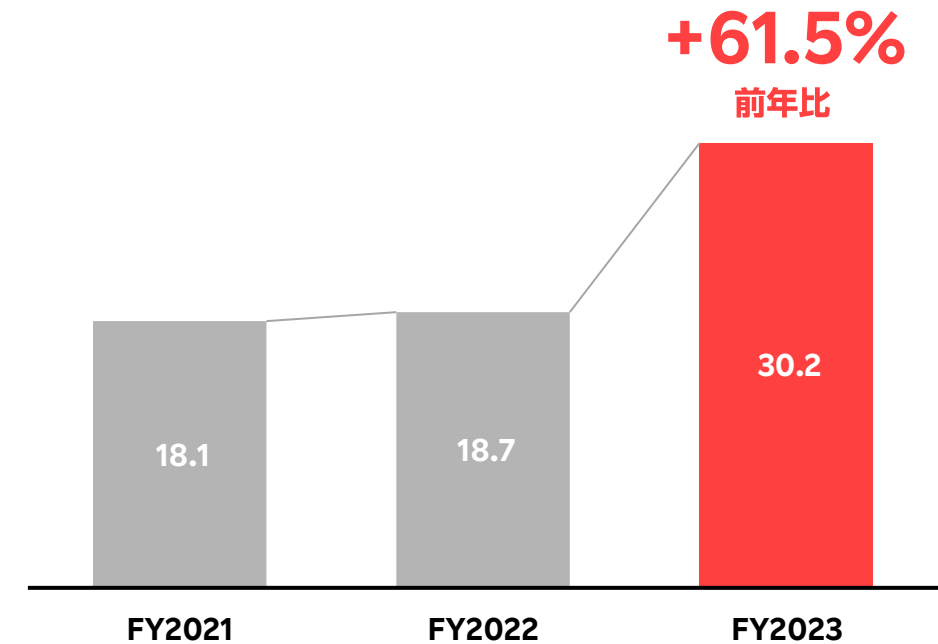
FY2023 楽天証券 業績推移

- 総合口座数の堅調な推移やマーケット動向等により増収を達成
- 売上収益が拡大する中でも、運営コストをコントロールすることで、大幅な増益を達成

売上収益 (十億円)



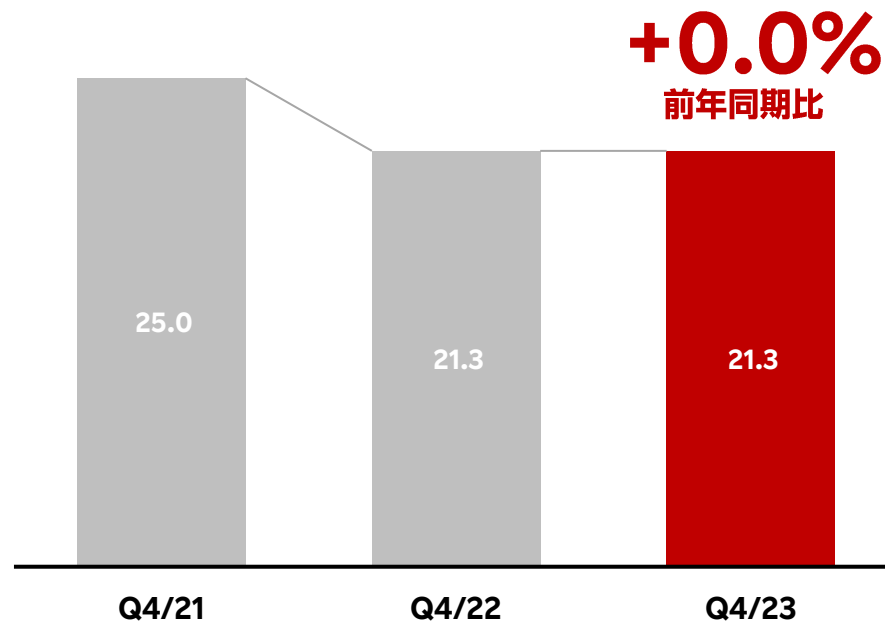
Non-GAAP営業利益 (十億円)



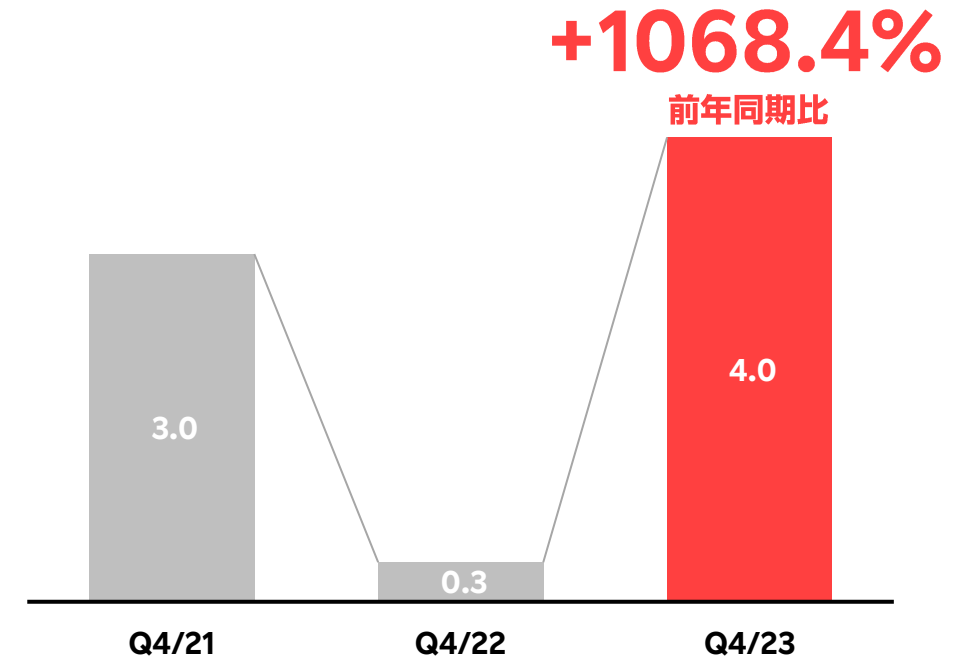
Q4/23 保険事業 業績推移^{*1}

- 生命保険においては、コロナ禍の収束による保険金支払いの減少や契約当たり保険料収入の伸長により増収増益を達成
- 損害保険においては、アンダーライティング強化による収益性改善により減収も増益。楽天ダイヤモンド会員向けの割引を新設^{*2}した「ドライブアシスト（個人用自動車保険）」も収益成長に貢献

売上収益 (十億円)



Non-GAAP営業利益 (十億円)



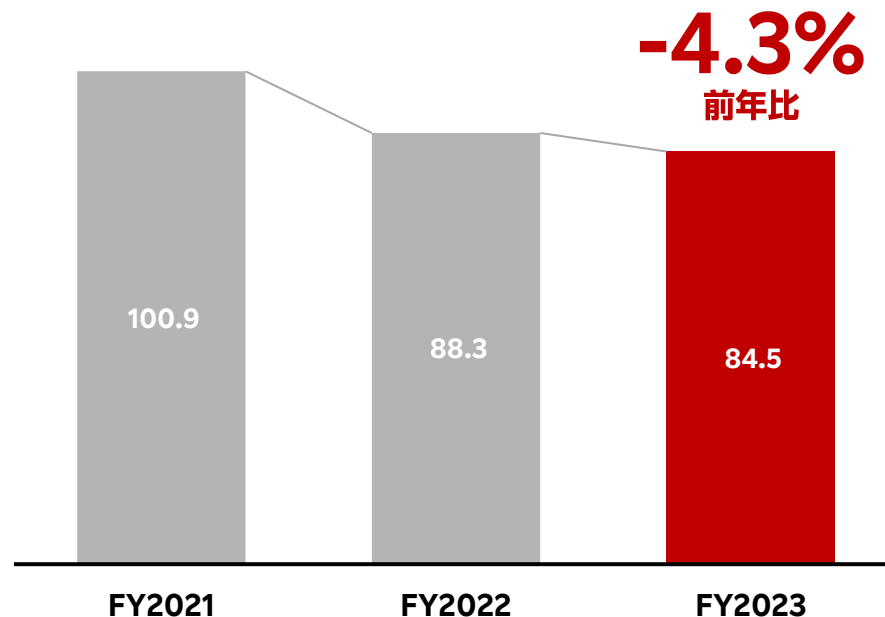
^{*1} 2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

^{*2} 2023年12月1日以降に開始する保険が対象

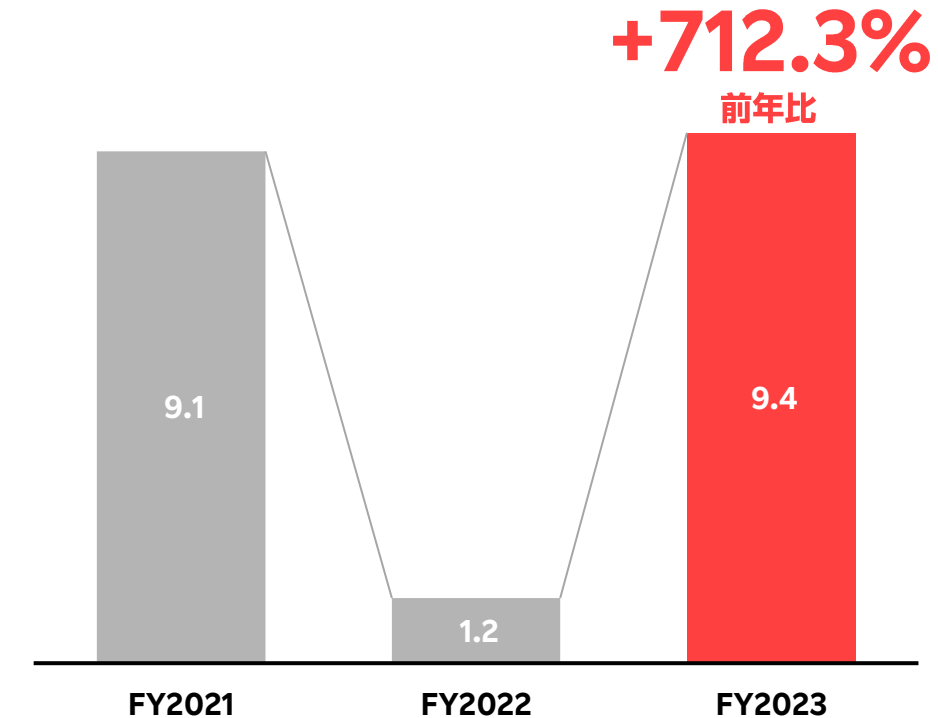
FY2023 保険事業 業績推移*

- 生命保険においては、契約当たり保険料収入の伸長に加え、団信取扱銀行も順調に増加し増収。コロナ関連の保険金支払いの減少やマーケティングコストの適正化などにより増益
- 損害保険においては、再保険収入の減少やアンダーライティング強化等により減収も、自然災害支払いの減少や継続的なコスト効率化等の影響により増益

売上収益 (十億円)



Non-GAAP営業利益 (十億円)

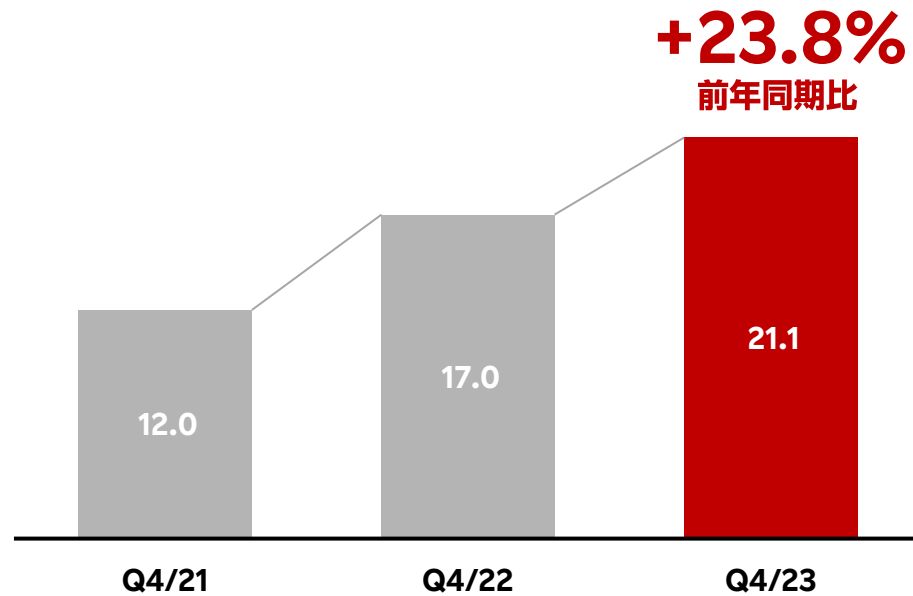


*2023年度よりIFRS17（保険契約）に移行。これに伴い前年度の売上収益及び営業利益に遡及修正を適用。

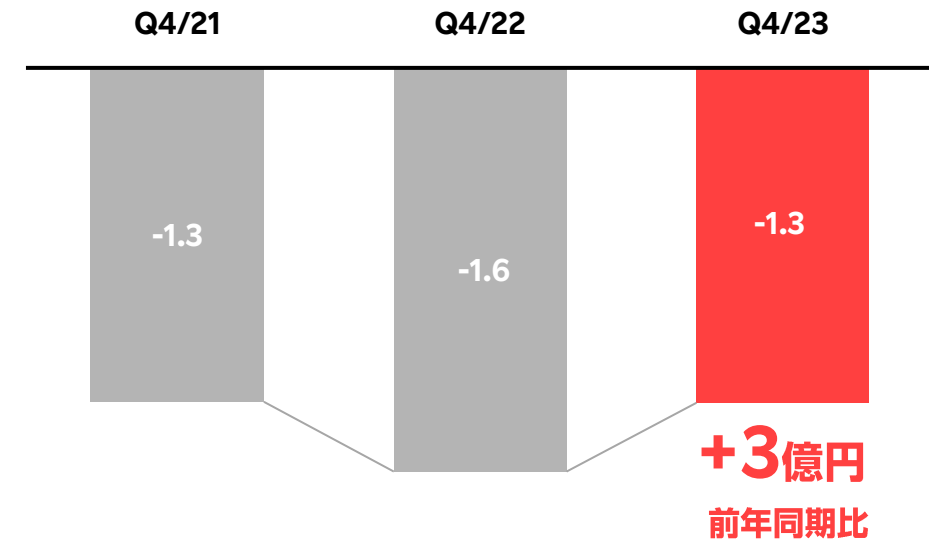
Q4/23 楽天ペイメント 業績推移*

- 楽天ペイ（アプリ決済）を中心にユーザー数・取扱高が大きく伸長し売上増収
- 利用拡大に向けた積極的な成長投資を継続も、マーケティング及びオペレーション効率改善により損失幅は縮小

売上収益 (十億円)



Non-GAAP営業利益 (十億円)

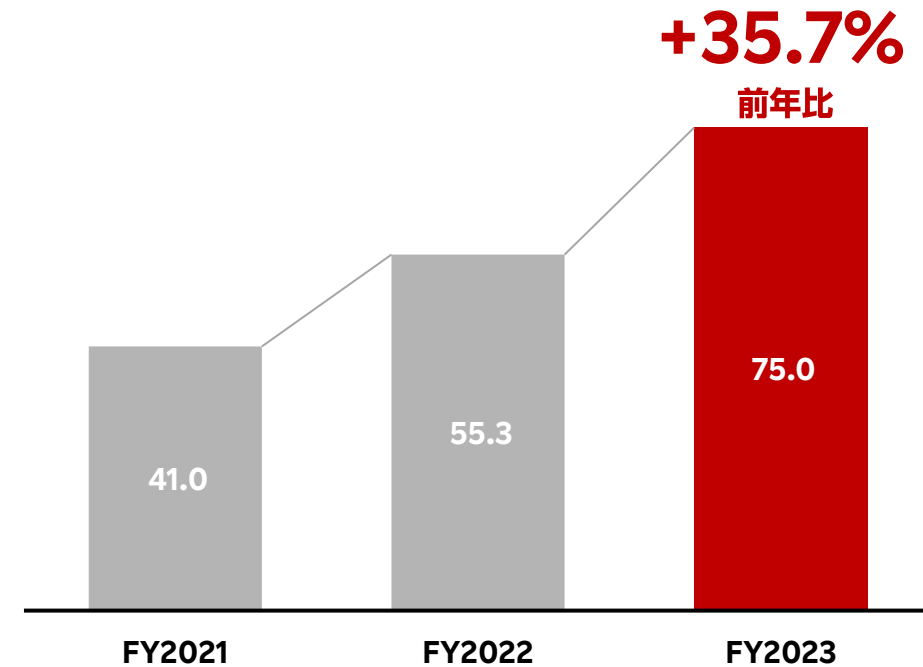


*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

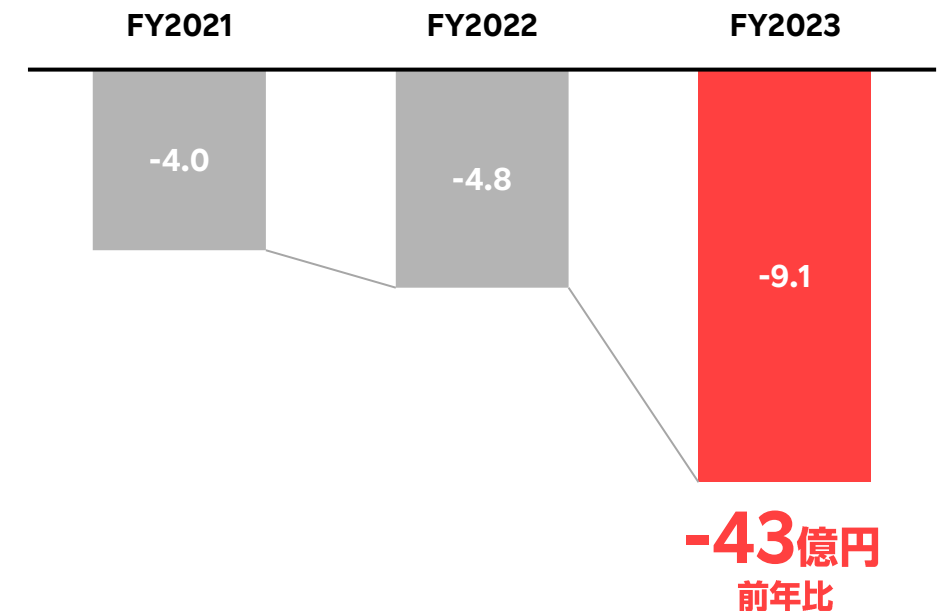
FY2023 楽天ペイメント 業績推移*

- 楽天ペイ及び楽天キャッシュの利用拡大が売上増収に大きく貢献
- 利用拡大に向けた積極的な成長投資に伴い減益

売上収益 (十億円)



Non-GAAP営業利益 (十億円)



*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

モバイルセグメント

Q4/23 モバイルセグメント業績

Q4/23 (十億円)	売上収益	前四半期対比	Non-GAAP 営業利益	前四半期対比
楽天モバイル ^{*1}	59.1	+6.2%	-68.0	+8.8
MNO	33.0	+8.7%		
MVNO ^{*2}	2.6	-9.5%		
デバイス売上	14.0	+3.4%		
その他売上 (楽天ひかり等を含む)	9.5	+6.9%		
楽天シンフォニー	21.5	+91.5%		
楽天エナジー	12.3	-19.5%	-3.3	+1.2
その他	6.6	+1.2%		
セグメント合計	99.5	+12.2%	-71.2	+10.0

*1 楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

*2 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

FY2023 モバイルセグメント業績

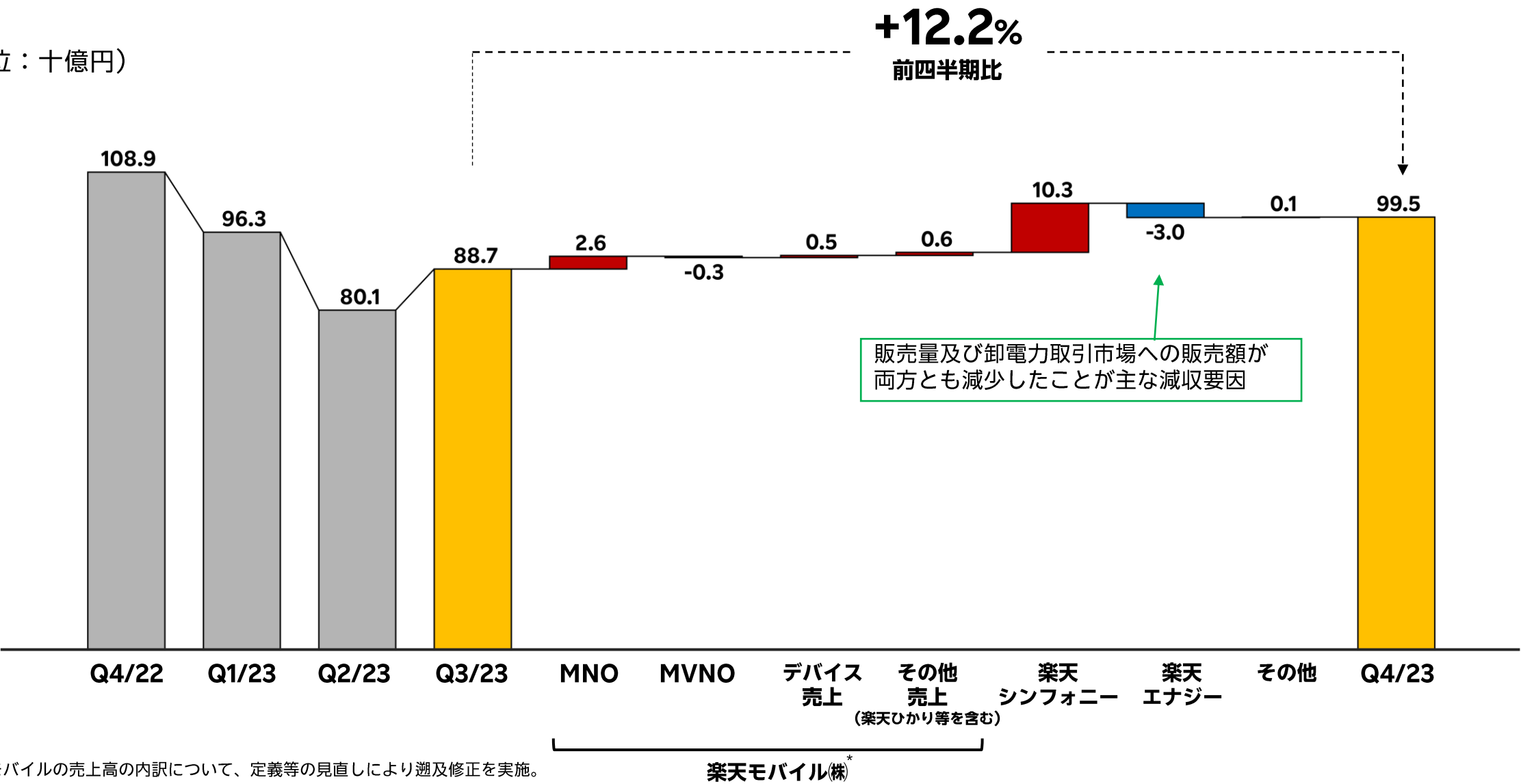
FY2023 (十億円)	売上収益	前年比	Non-GAAP 営業利益	前年比
楽天モバイル ^{*1}	224.9	+17.7%	-322.5	+136.8
MNO	118.1	+57.3%		
MVNO ^{*2}	12.2	-37.0%		
デバイス売上	56.9	-13.0%		
その他売上 (楽天ひかり等を含む)	37.7	+20.9%		
楽天シンフォニー	52.4	+0.0%		
楽天エナジー	58.0	-22.5%	-15.0	+4.9
その他	29.3	-9.9%		
セグメント合計	364.6	+3.9%	-337.5	+141.7

^{*1} 楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

^{*2} 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

Q4/23 モバイルセグメント売上収益内訳

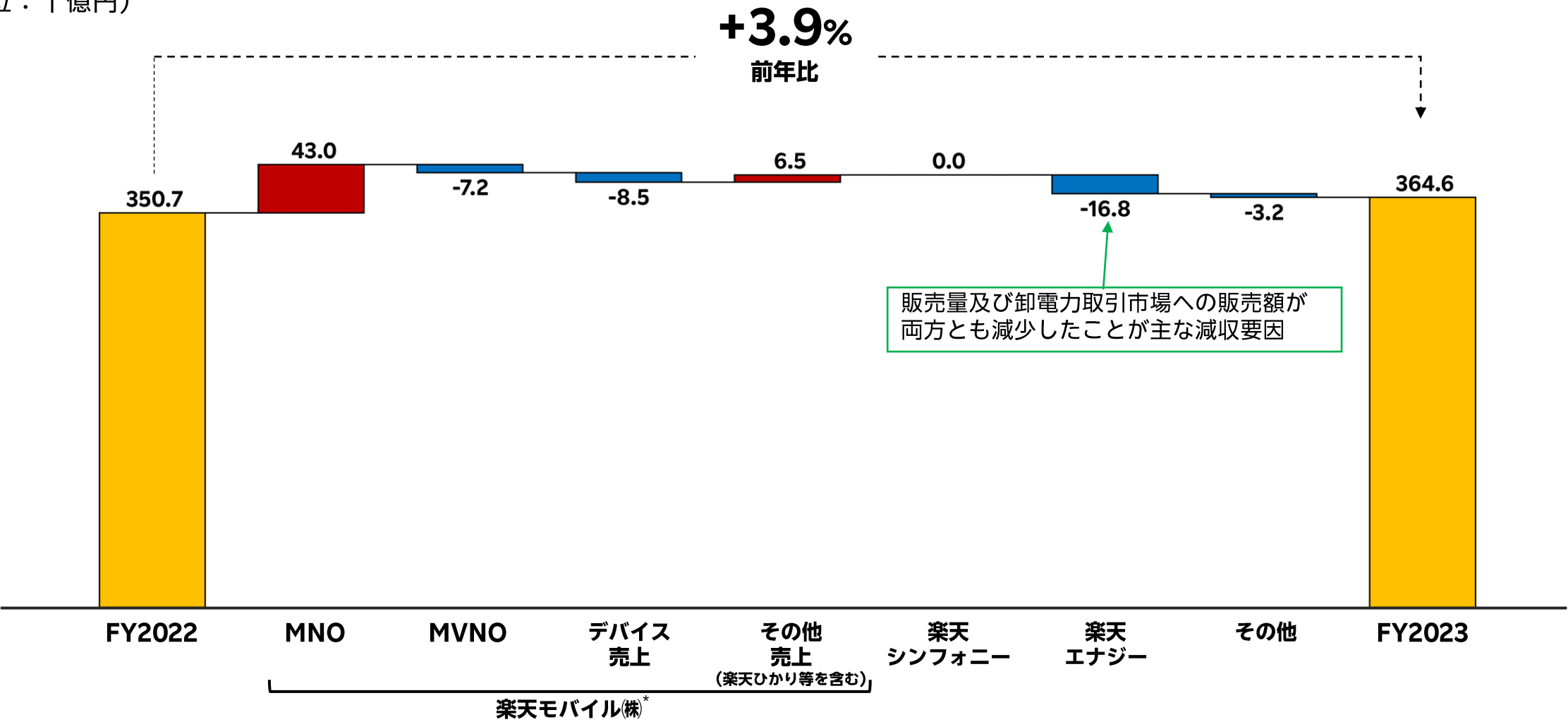
(単位：十億円)



*楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

FY2023 モバイルセグメント売上収益内訳

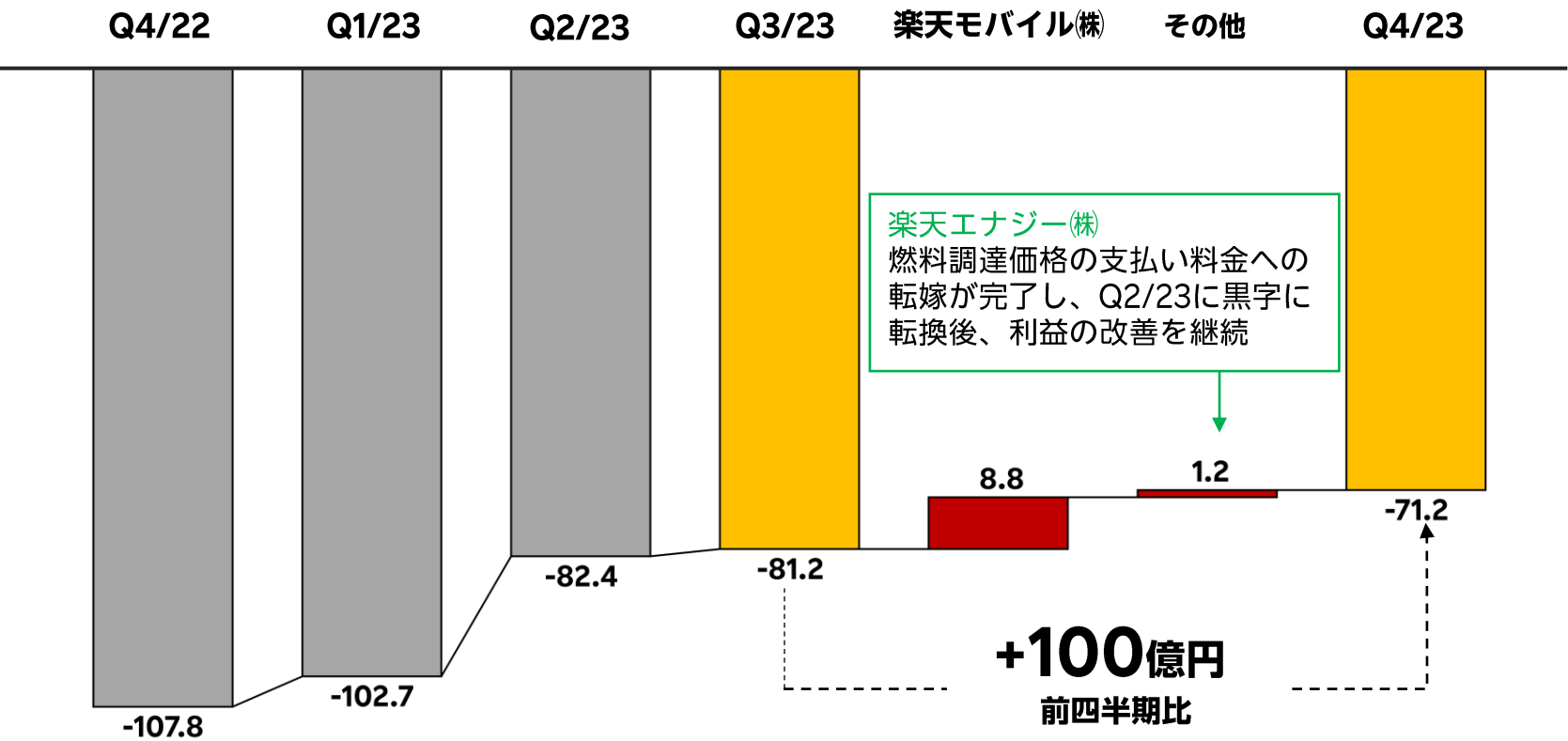
(単位：十億円)



*楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。

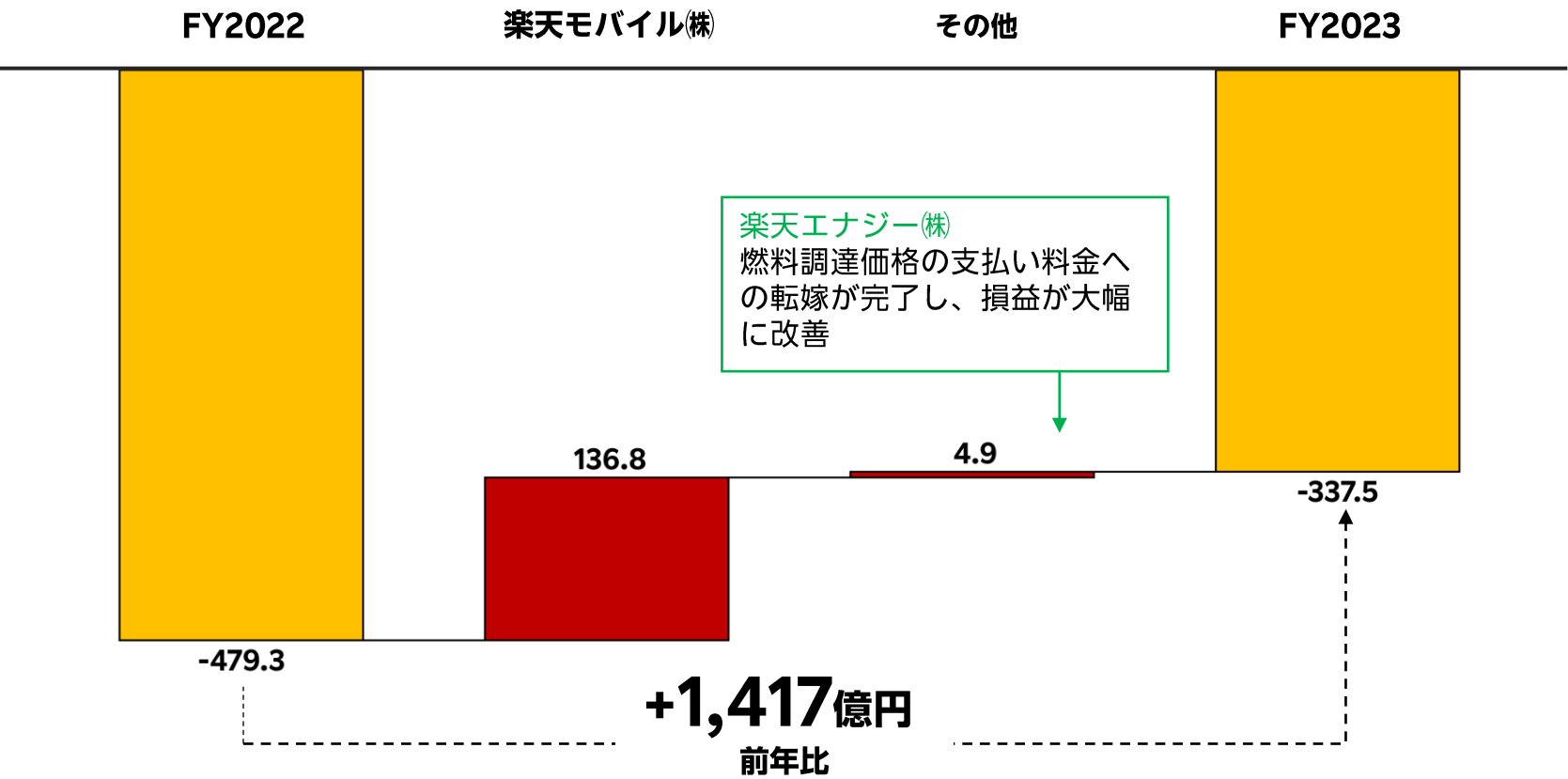
Q4/23 モバイルセグメントNon-GAAP営業利益内訳

(単位：十億円)



FY2023 モバイルセグメントNon-GAAP営業利益内訳

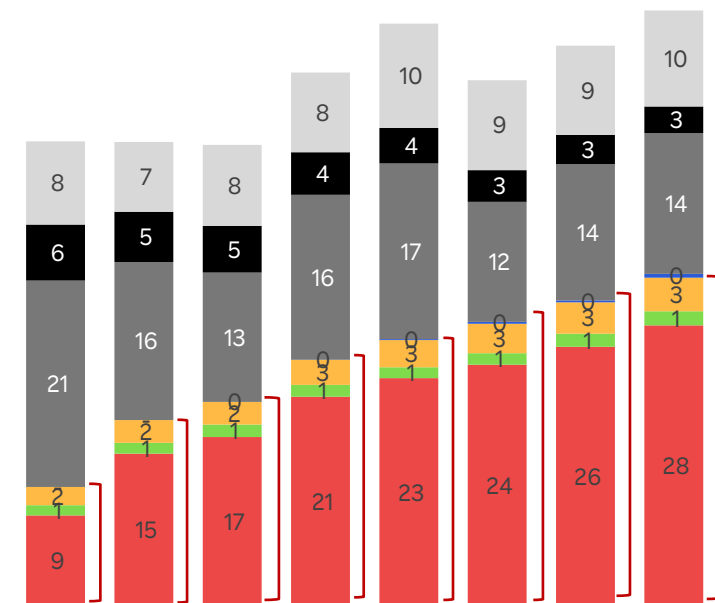
(単位：十億円)



楽天モバイル（株） 四半期業績推移

売上高*

(単位：十億円)



Q1/22 Q2/22 Q3/22 Q4/22 Q1/23 Q2/23 Q3/23 Q4/23

MNO [データ コール オプション その他]

■ デバイス売上 ■ MVNO ■ その他売上（楽天ひかり等を含む）

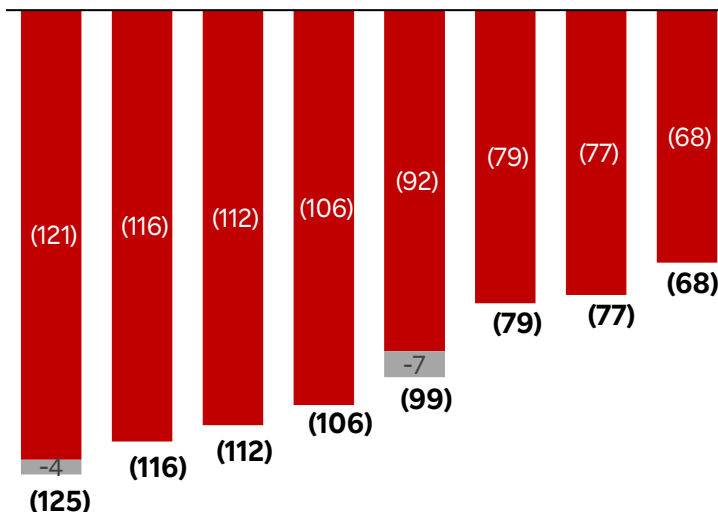
*楽天モバイルの売上高の内訳について、定義等の見直しにより遡及修正を実施。



Non-GAAP 営業利益

(単位：十億円)

Q1/22 Q2/22 Q3/22 Q4/22 Q1/23 Q2/23 Q3/23 Q4/23



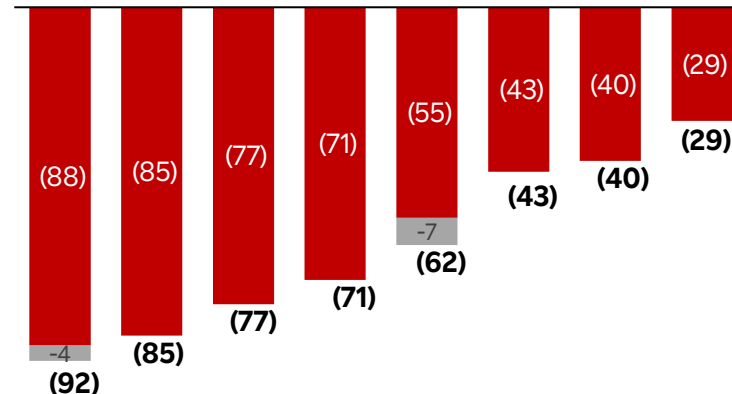
■ 固定資産税除くNon-GAAP営業利益

■ 固定資産税

Non-GAAP EBITDA

(単位：十億円)

Q1/22 Q2/22 Q3/22 Q4/22 Q1/23 Q2/23 Q3/23 Q4/23



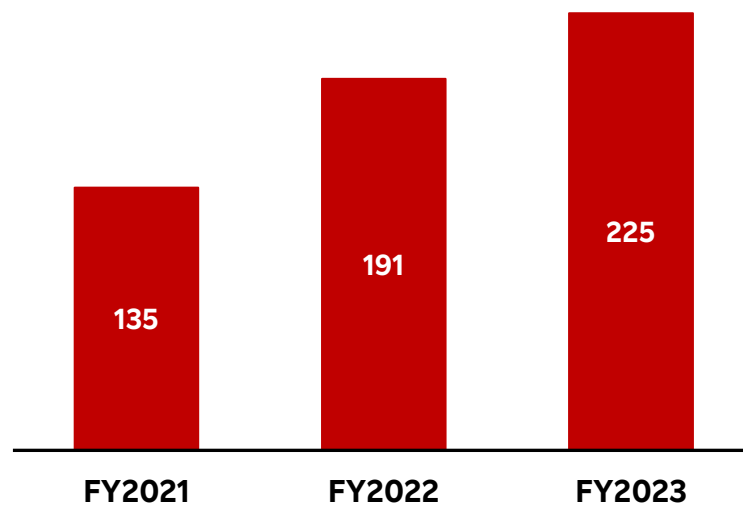
■ 固定資産税除くNon-GAAP EBITDA

■ 固定資産税

楽天モバイル（株）通期業績推移

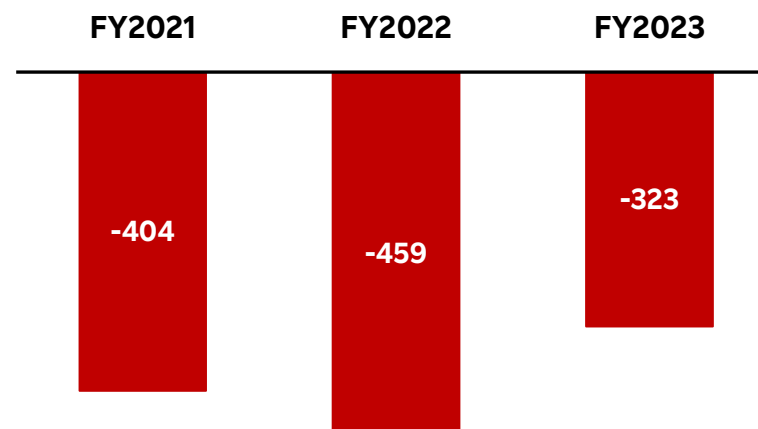
売上高

（単位：十億円）



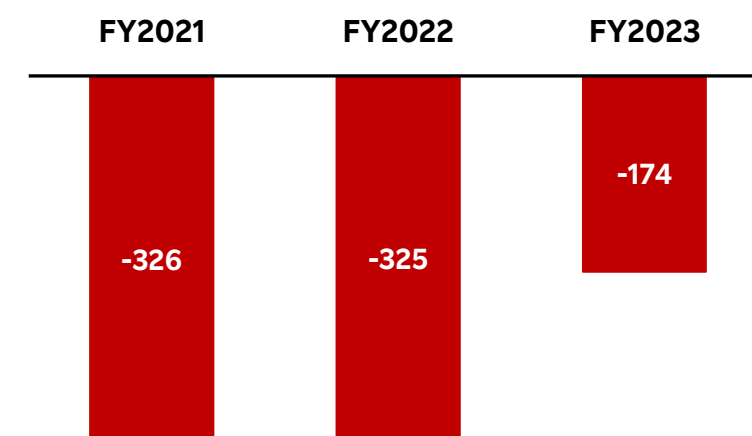
Non-GAAP 営業利益

（単位：十億円）



Non-GAAP EBITDA

（単位：十億円）



楽天モバイル（株）EBITDAの損益分岐点について^{*1*2}

- 2024年末までに月次Non-GAAP EBITDA黒字化を目指す
- 2025年中に通期Non-GAAP EBITDA黒字化を目指す

売上収益

通信売上収益（B2C+B2B）

契約回線数：800万～1,000万
2023年12月末実績^{*3}：596万

ARPU^{*4}：2,500～3,000円
2023年第4四半期^{*3}：1,986円^{*4}

その他（楽天ひかり、端末、MVNO等）

ネットワーク費用と販売管理費の合計（減価償却費を除く）

23～25 十億円/月
2023年12月実績：約23十億円

契約回線数

- ✓ B2Bを中心に契約者数が大幅に増加
- ✓ B2Cはエコシステム経由等を中心に契約増が継続も、今後、新ローミング契約に基づくネットワーク最適化とマーケティング施策の本格化と共に、さらなる増加ペースの加速を目指す

ARPU

- ✓ B2Cでは、データ使用量の増加やオプション付帯率上昇に伴いデータARPUやオプションARPUが向上傾向に
- ✓ B2Bでは、12月後半に契約回線数が急増した影響で、日割り計算での通信料収入が過少計上されており、Q4/23時点のARPU低下の一要因が生じたものの、2023年10月に本格提供開始した法人向けソリューションの拡販等によりARPU向上を目指す

コスト関連

- ✓ コスト適正化のための取り組みとして掲げていた、ネットワーク費用及び販管費等の月次営業費用（減価償却費を除く）を、2022年度において最も高かった月間対比で150億円削減するという目標を、2023年12月に達成

^{*1} 各種仮定に基づいた参考情報。結果が異なる可能性有。

^{*2} 主な前提条件：

- ・オプションARPU300円、オプション粗利率70%
- ・その他の月額粗利0円

^{*3} BCPを除く。BCPとは、Business Continuity Plan用途に販売している法人向けプラン。

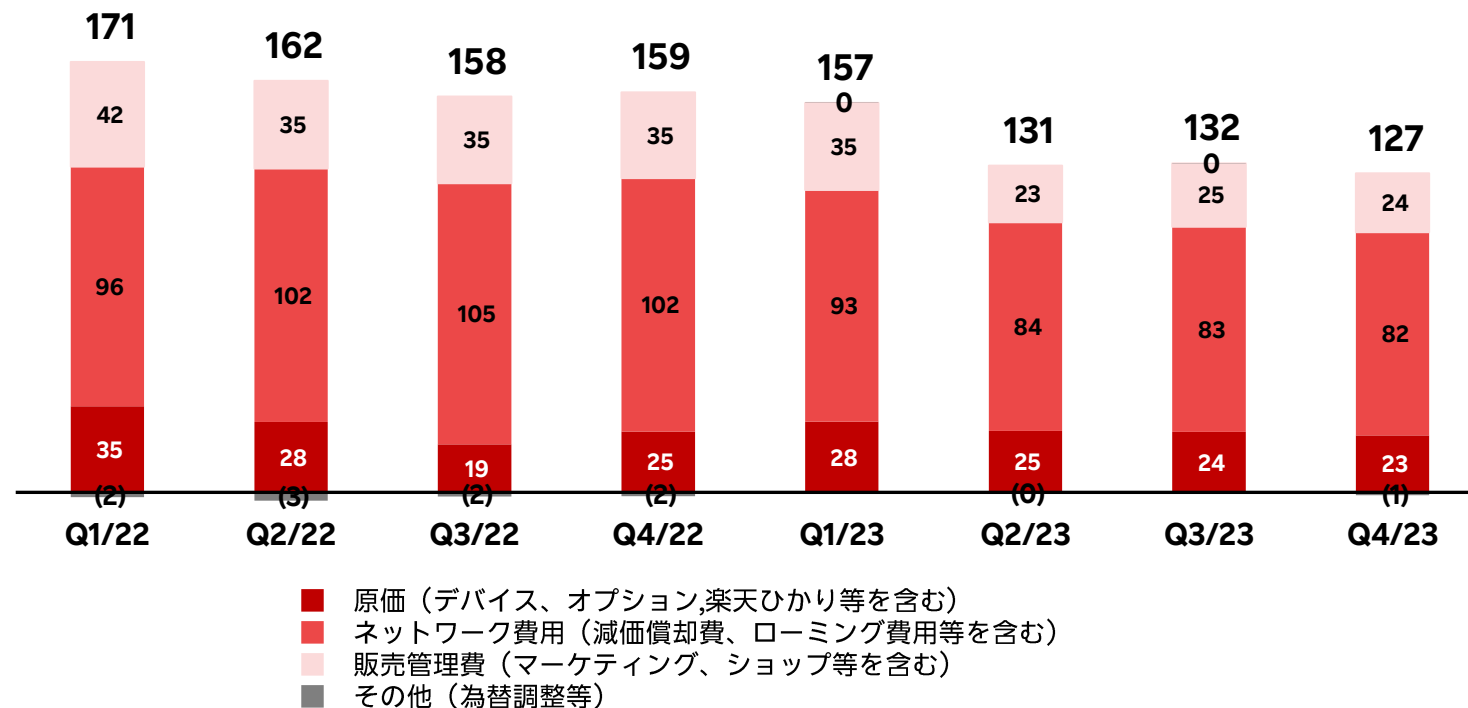
^{*4} 広告、B2B雑収入を含む

楽天モバイル（株） 営業費用推移及び設備投資推移

- コストの見直しを継続的に行うことで、今後もリーンな経営体制を維持
- 2024年度の設備投資額は、約1,000億円を予定

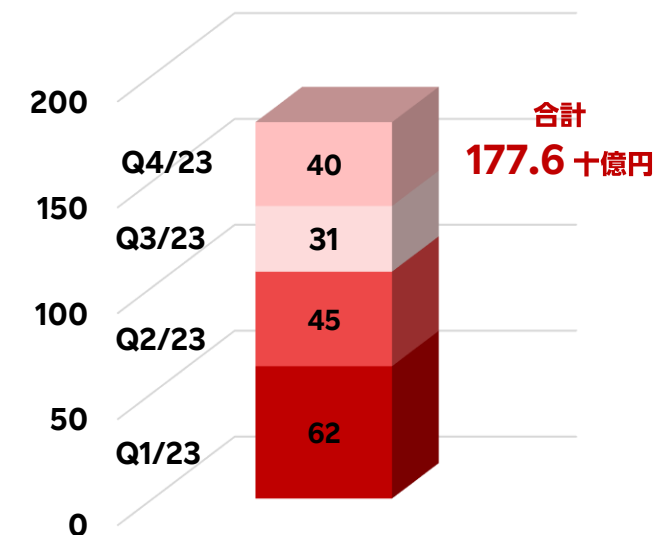
営業費用（四半期ベース、減価償却費を含む）

（単位：十億円）



設備投資^{*1*2*3}

（単位：十億円）



*1 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

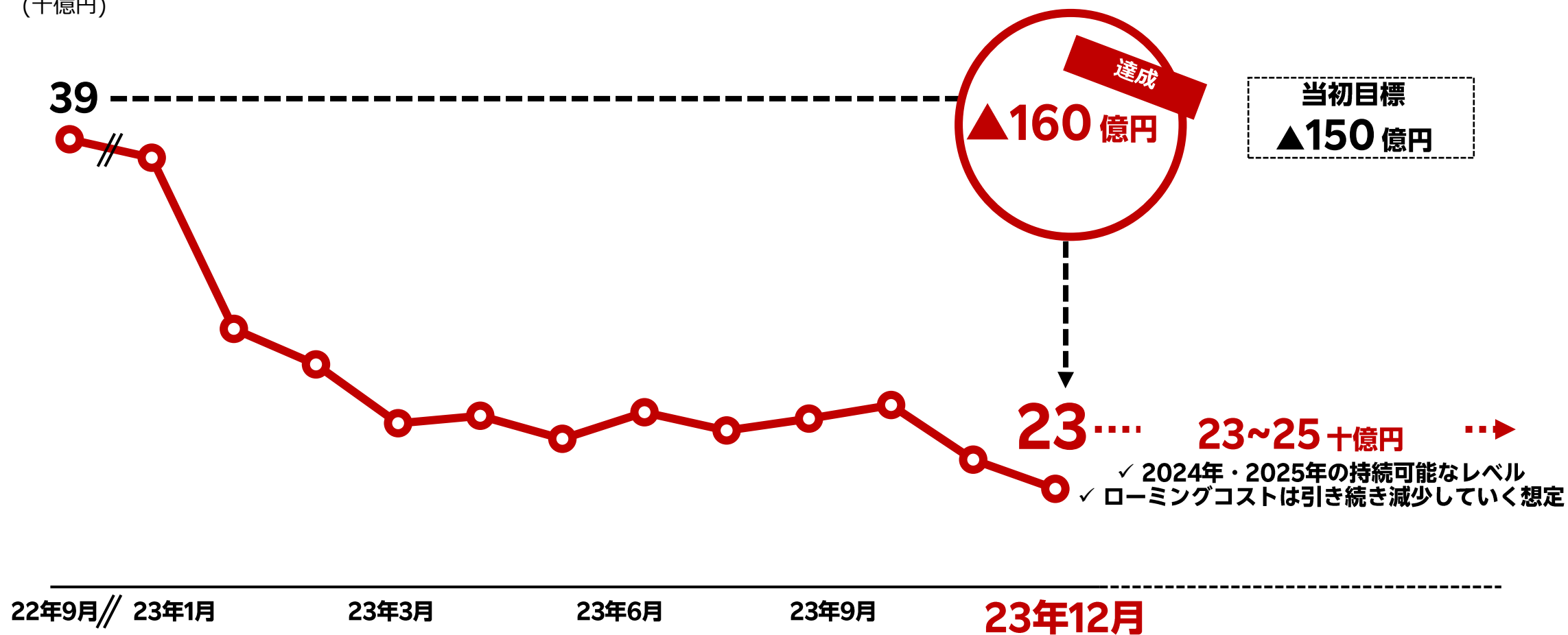
*2 基地局建設に関わる機器納入状況に影響を受ける可能性あり

*3 プラチナバンド関連の設備投資は一部含む

2023年12月にコスト最適化目標を達成

月次合計コスト（減価償却費を除くネットワークコストとSG&Aの合計）

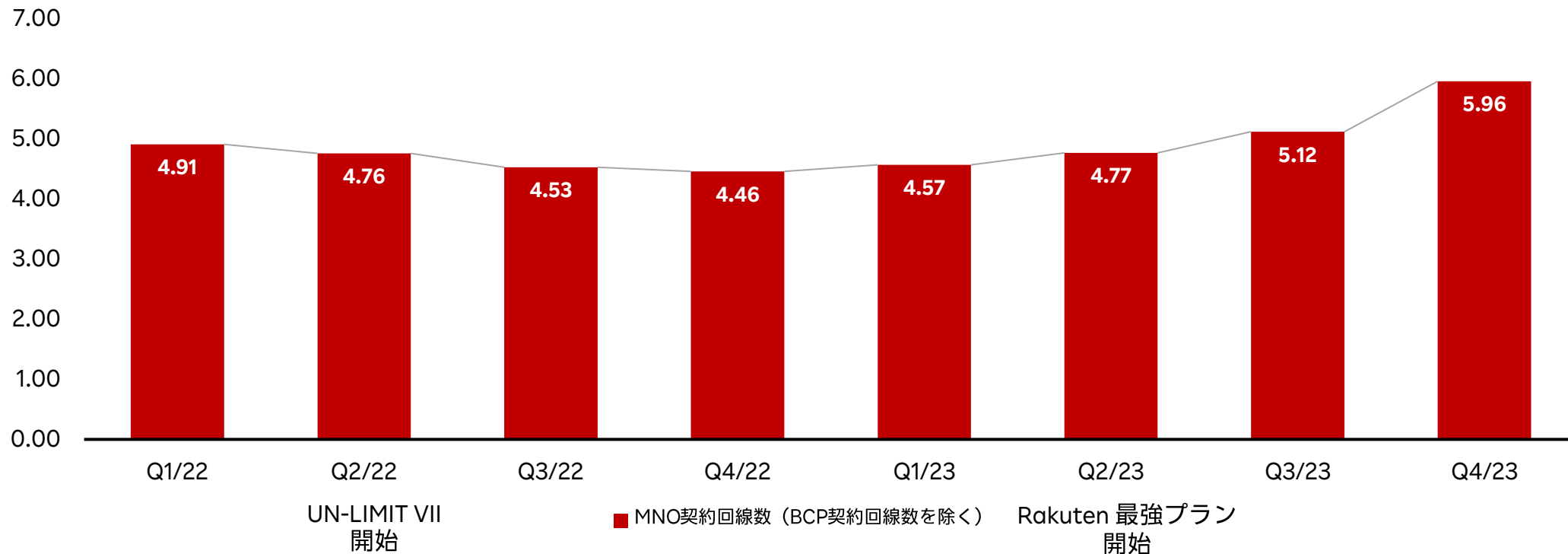
(十億円)



楽天モバイルMNO契約回線数（B2C+B2B）*

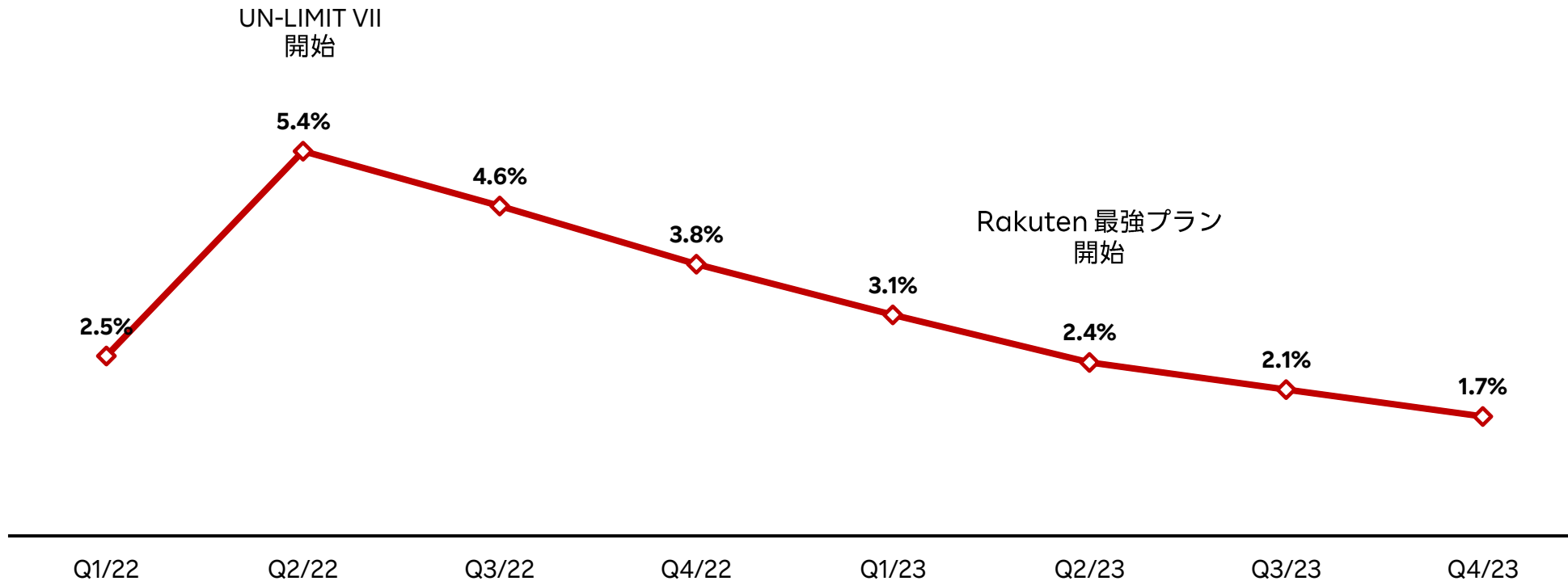
- B2C契約回線数は堅調に増加。ネットワーク品質の改善に伴う顧客体験の向上や、マーケティング施策強化により、獲得ペース加速を目指す
- B2Bにおいては、年末にかけてパイプラインの獲得が大幅に進み、Q4/23契約回線数が顕著に増加

（単位：百万回線）



楽天モバイルMNO解約率^{*1} (B2C+B2B)^{*2}

- 解約率は2022年6月以降低下を続けており、ネットワーク品質の向上に伴いさらなる低下を目指す



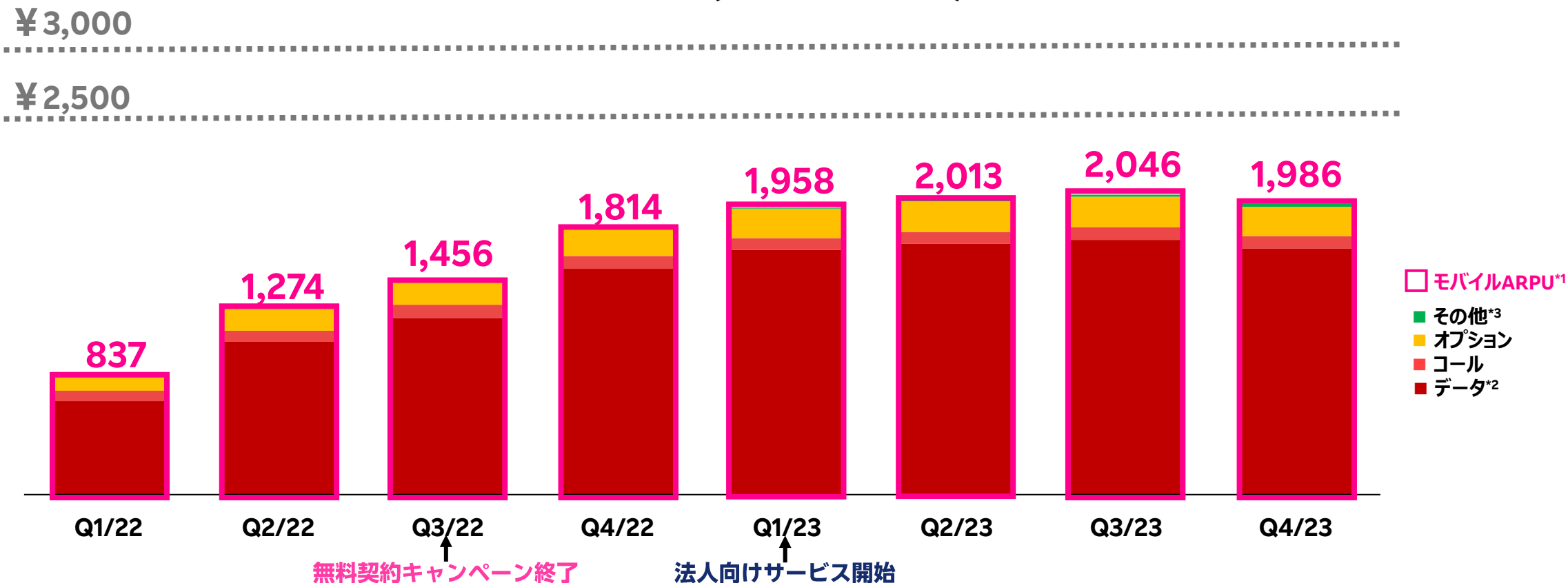
*1 解約率 = 直近四半期の解約数合計 ÷ 直近四半期末契約回線数と前四半期末契約回線数の平均。個人と法人を含む。BCP*2は除く

*2 BCPは除く。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン

ARPU (B2C + B2B)

- Q4/23末にB2B契約者数が大幅に増加したことで、ARPUはQoQで低下

モバイルARPU(MNO、B2C + B2B) *1



*1 BCPは除外。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。契約回線数の定義及び売上内訳を変更したことに伴い過去数値を訴求修正。売上の内訳は経営者が意思決定する際に使用する指標（経営管理指標）で開示しております。そのため、今後集計範囲や内訳が変更になり、遡及修正が発生する可能性があります。

*2 データARPU：2022年9月-10月に実施した1GB未満ユーザーへのポイントバック施策は売上マイナスとして計上だが、本データARPUの計算には含む。

*3 広告、B2B雑収入を含む。

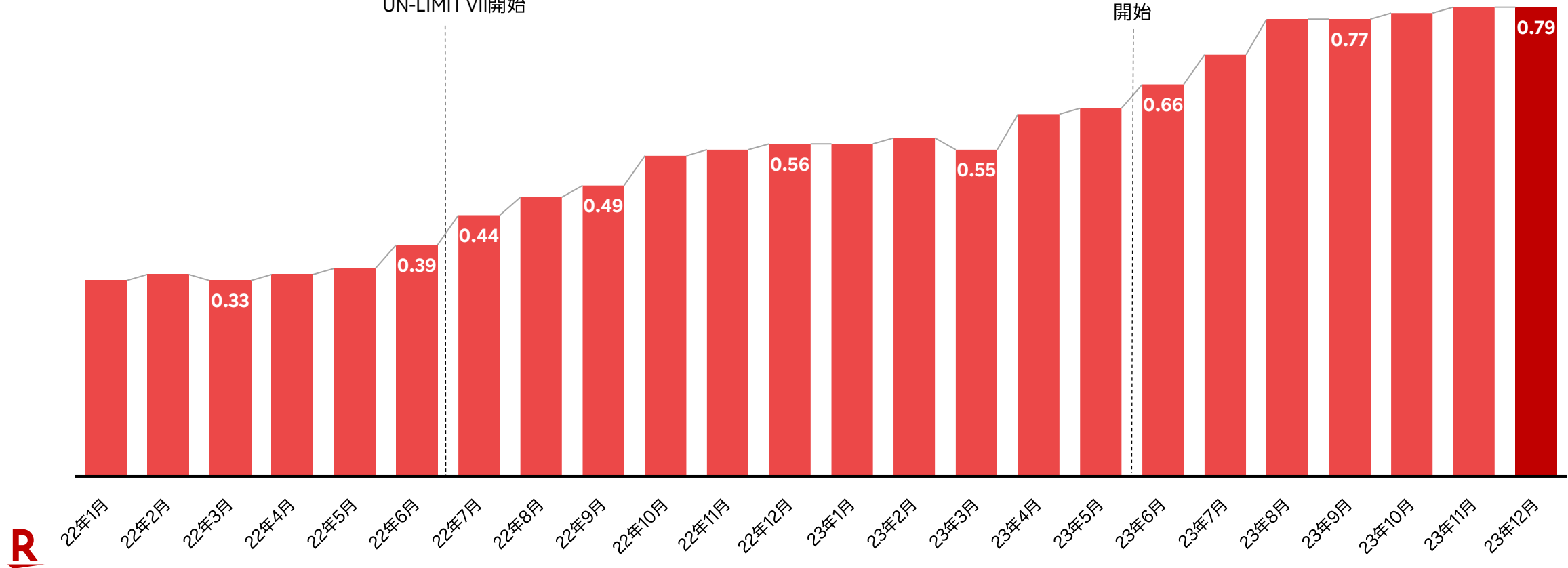
楽天モバイルMNO平均データ使用量（B2C）

- B2Cにおけるデータ使用量は、四半期対比で着実に増加

平均日次データ使用量（GB）

UN-LIMIT VII開始

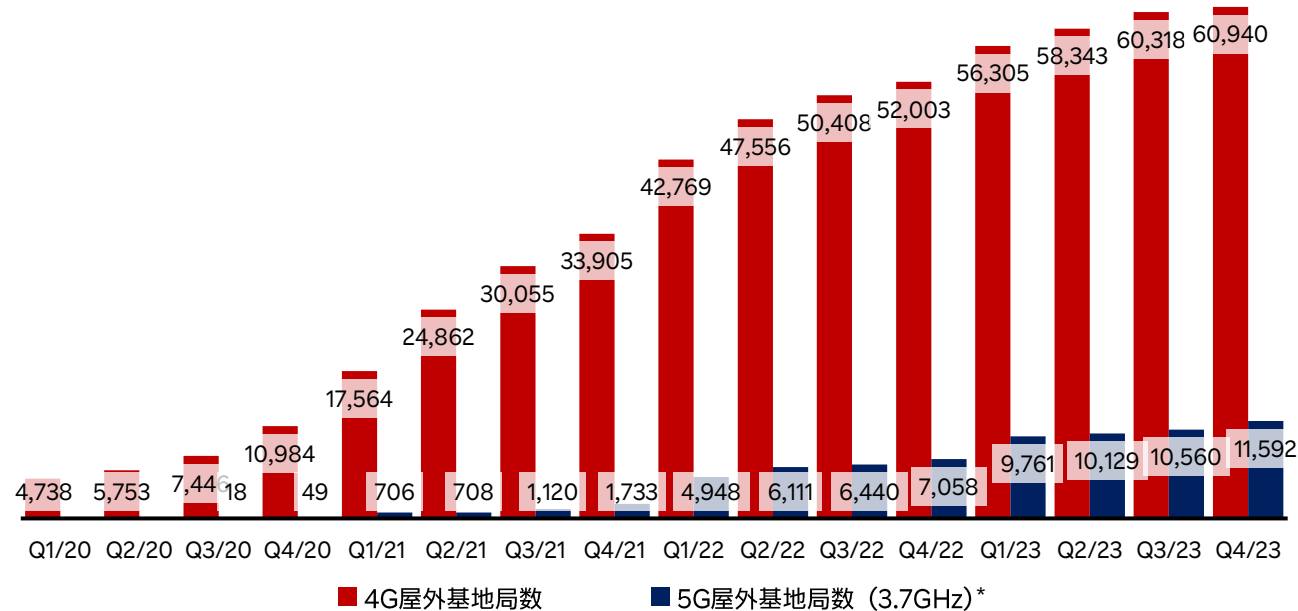
Rakuten 最強プラン
開始



楽天モバイル 自社基地局数・ショップ数

- 基地局については、5G計画に沿った投資は今後も発生し、4G基地局との併設を中心に進める予定
- ショップについては、収益性等の管理を適切に行い、リーンな経営体制を維持

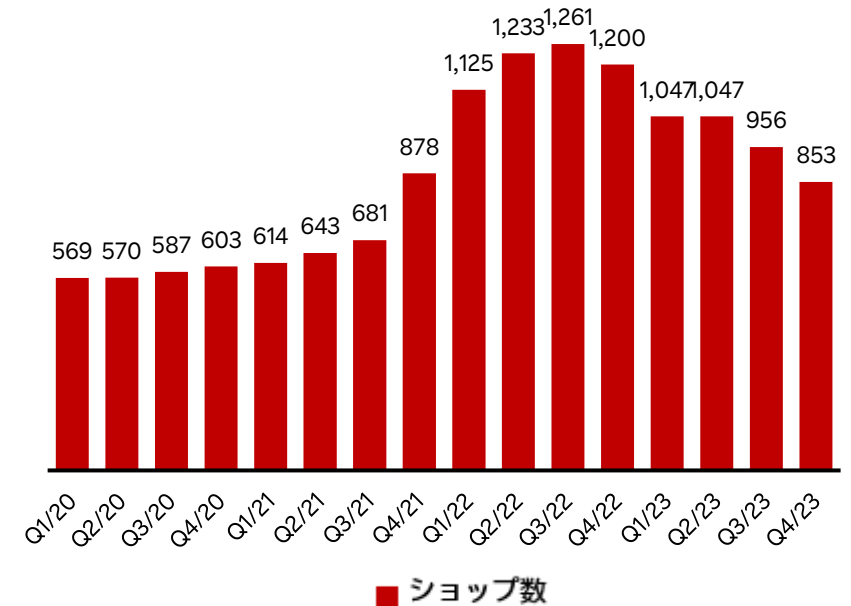
自社基地局数



*屋外Sub6マクロ基地局



ショップ数



楽天モバイル グループサービスへの貢献 (B2C)

Q4/23
グループ売上貢献*

+100 億円

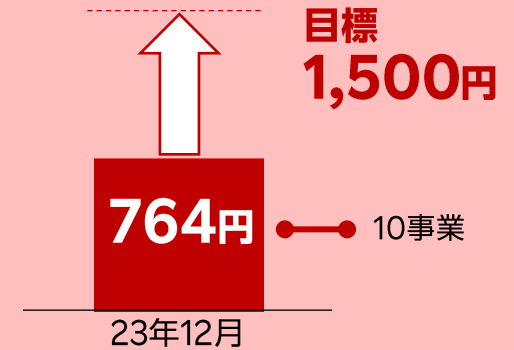
*エコシステムARPUアップリフト×各月末の契約回線で計算。エコシステムARPUアップリフトとは10の事業（楽天市場、楽天ブックス、楽天ダイレクト、楽天ビック、楽天kobo、楽天ファッション、楽天トラベル、楽天西友ネットスーパー、楽天ビューティー、楽天ペイオンライン決済）における、MNOユーザーとNon MNOユーザーの直近1年間の一人当たり平均売上の差

Q4/23
グループEBITDA貢献*

+60 億円

*10事業の各粗利率をもとに算出。

エコシステムARPU
アップリフト*



*10事業におけるMNOユーザーとNon MNOユーザーの直近1年間の一人当たり平均売上の差

MNO契約者の1年間での
平均サービス利用増加数

+2.56

MNO未契約者の
平均増加数は+0.42

*契約者：2019年12月～2023年1月にMNO契約あり
*未契約者：該当月から過去1年に楽天サービス利用あり
*サービス利用はポイント付与より判定。平均サービス利用増加数に関してはMNO自体も含む。

MNO契約者による延べ楽天
サービス新規利用数

1,330 万+

*契約者：2019年12月～2023年1月にMNO契約あり
*未契約者：該当月から過去1年に楽天サービス利用あり
*サービス利用はポイント付与より判定。平均サービス利用増加数に関してはMNO自体も含む。

MNO契約後の
楽天市場年間流通総額

+60%

*2020年4月～2023年1月にMNO契約のあるユーザー（1年以上の利用者）。流通総額の伸び：契約開始月ごとに、対象ユーザーの契約前の12ヶ月と直近の12ヶ月（2023年1月から2023年12月）の期間の流通総額を比較した数値の加重平均

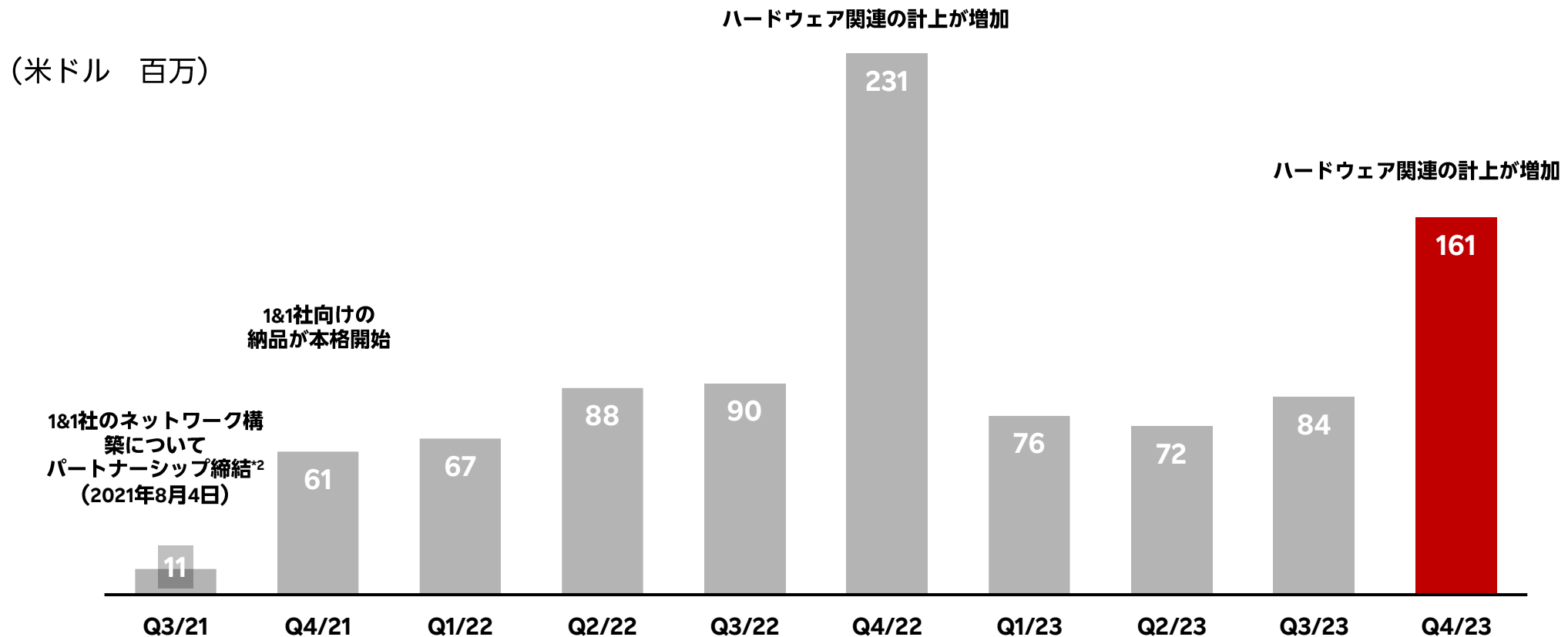
楽天モバイル 保有及び関連周波数帯域

周波数帯		ステータス	帯域幅	備考
4G	1.7GHz	割当済み	40MHz 上り：1,730 - 1750MHz 下り：1,825 - 1,845MHz	
	700MHz	2023年10月割当済み	6MHz 上り：715 - 718MHz 下り：770 - 773MHz	順次開設予定
	【参考】800MHz	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	楽天モバイルが判断するタイミングで 開設指針制定の申し出が可能	800/900MHzのうち既存免許人に 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	5G特定基地局運用開始：2024年12月1日 (2025年3月頃サービス開始) 4G特定基地局運用開始：2022年12月1日 (2023年3月頃サービス開始)
	3.7GHz (Sub6)	割当済み	100MHz 上り下り合算：3,800 - 3,900MHz	
	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

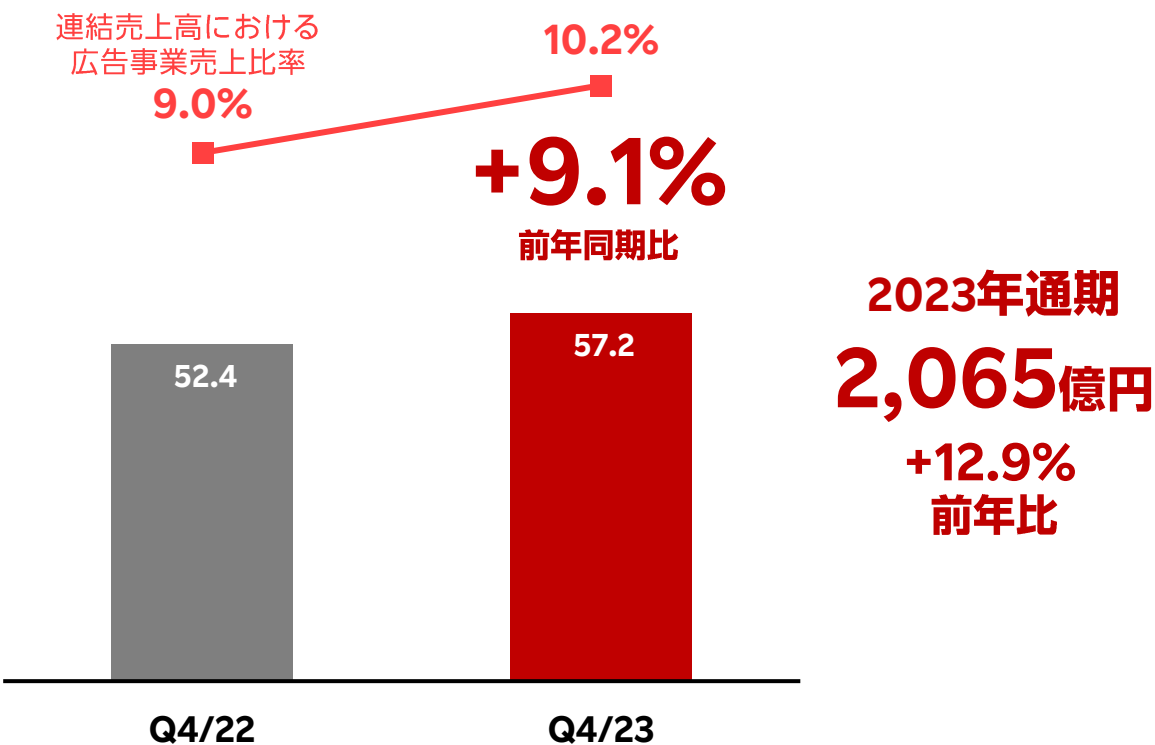
- 主要顧客向けを中心に既存顧客に対する納品が引き続き進捗中
- 季節性要因やハードウェア計上のタイミング等に左右されるため、売上収益の計上に変動要素あり
- 12月8日、楽天シンフォニーがネットワーク構築のエンドツーエンドの技術パートナーとして参画した1&1社における欧州発のOpen RANネットワークが稼働を開始^{*1}



広告事業

広告事業 業績推移

売上収益*（十億円）



広告事業成長分析

売上規模

大

1. **内部広告主 × 内部在庫...** +14.8% 前年同期比
楽天市場店舗や楽天トラベル施設向けの広告への出稿が成長牽引
2. **外部広告主 × 内部在庫...** -12.5% 前年同期比
外部広告主からのグループサービスへの出稿が減少
3. **外部広告主 × 外部在庫...** +43.8% 前年同期比
成果報酬型広告および運用型広告の販売が好調により前年比増加

小

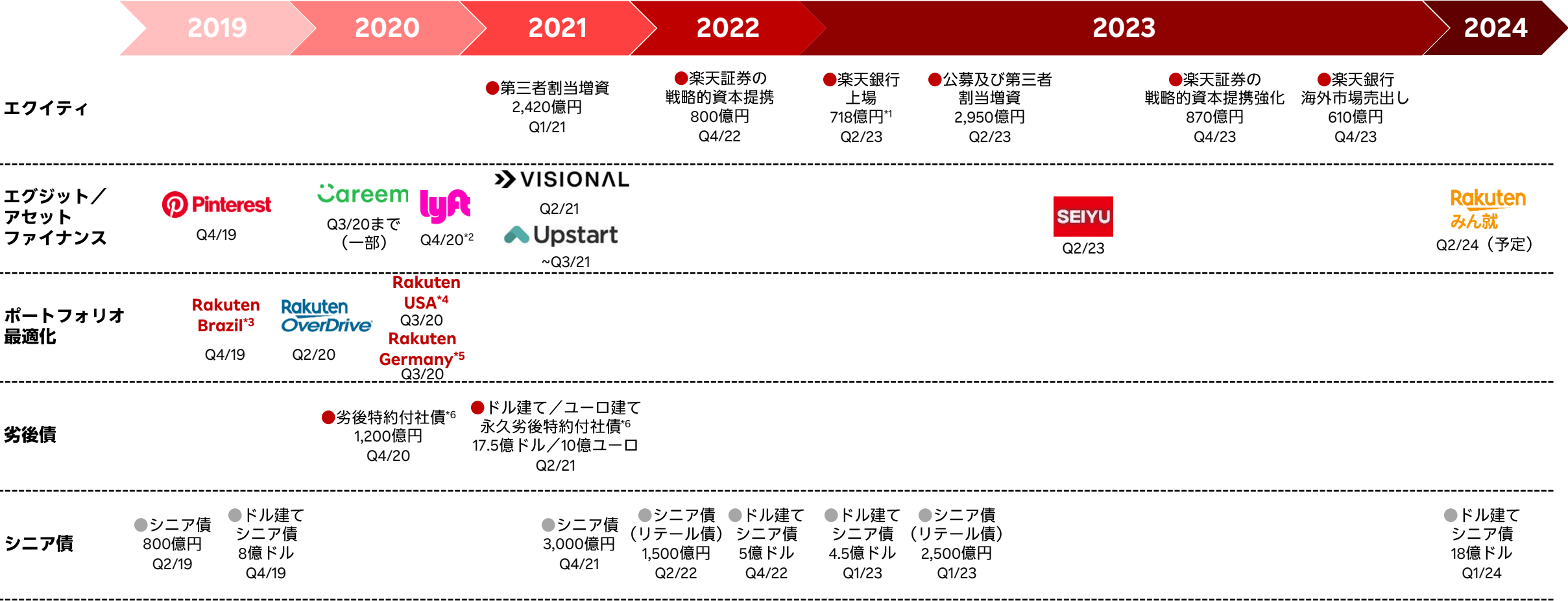
4. **内部広告主 × 外部在庫...** +14.9% 前年同期比
楽天市場店舗様の運用型広告への出稿が成長牽引

内部広告主：楽天グループサービスのサイト、アプリ等の広告枠
外部広告主：楽天市場に出店していないメーカーやブランド等
内部在庫：楽天グループサービスのサイト、アプリ等
外部在庫：楽天グループ外のサービスのサイト、アプリ等の広告枠

*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

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 Lyft株式のカラーファイナンスによる資金調達（Variable Prepaid Forward Sales取引）

*3 EC事業の売却（GenComm）

*4 米国のマーケットプレイスビジネス（旧Buy.com）の終了、およびRakuten Rewardsへの移行

*5 ドイツにおけるマーケットプレイス事業の終了、および英国、スペイン、ドイツにおけるオープンECプラットフォームであるClub Rへの移行

*6 S&P/R&I/JCR からの50%資本認定。永久劣後特約付社債についてはIFRS会計上は100%資本計上

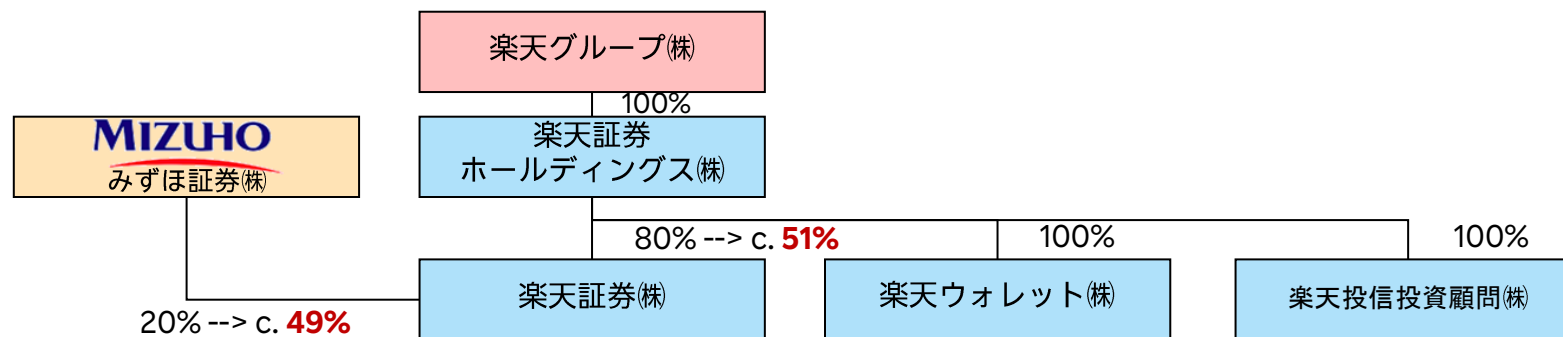
フィンテック分野におけるアセット収益化の実績と現在の検討状況

トラックレコード

現在の検討状況

Rakuten 楽天証券

- **2022年11月:** みずほ証券(株)が楽天証券(株)の株式19.99% (800億円にて売却) に対して投資を実施
- **2023年12月:** 楽天証券(株)の株式29%をみずほ証券(株)が追加で取得 (870億円にて売却)。本件取引後も楽天証券(株)は楽天グループの連結子会社の形を維持



適切なタイミングでの楽天証券ホールディングス(株)のIPOの実施に向けての準備を進行中

Rakuten 楽天銀行

- **2023年4月:** 東証プライム市場にて上場
- **2023年12月:** 楽天銀行(株)の普通株式14%を海外にて売却 (610億円で売却)

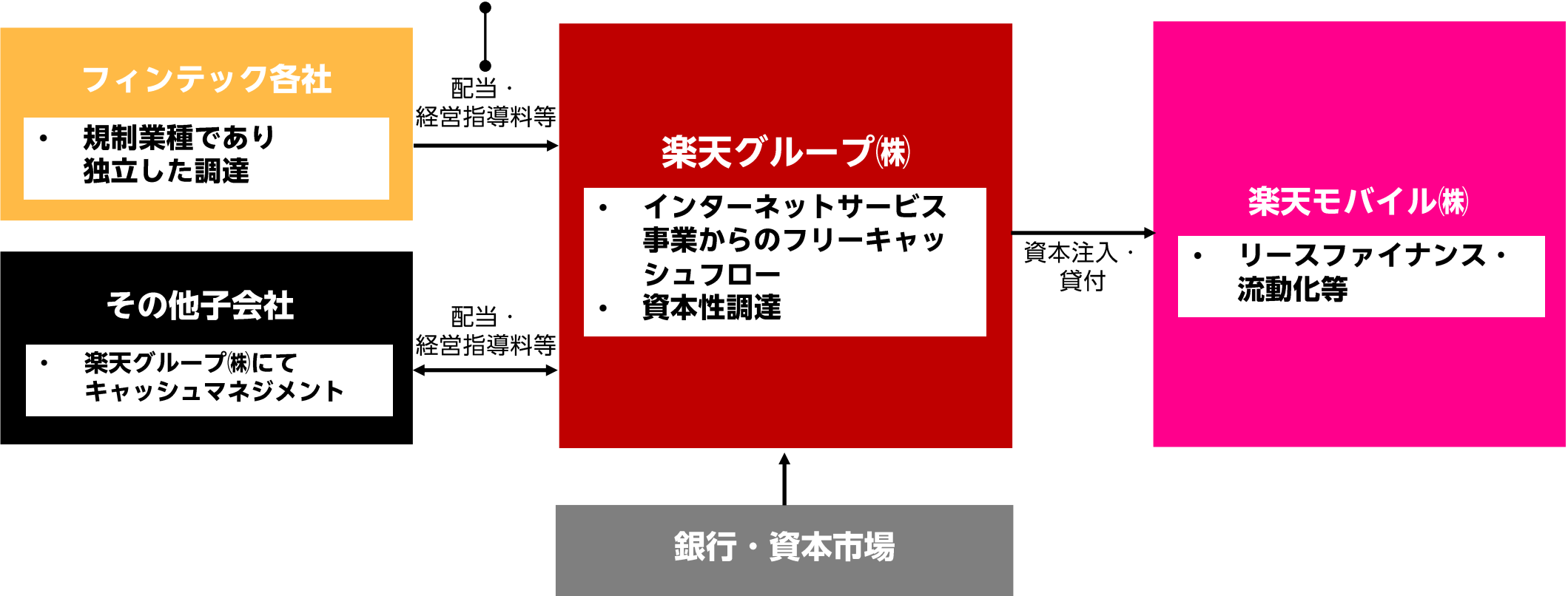
Rakuten Card

- **2023年11月:** 楽天カード(株)と楽天ペイメント(株)の再編完了

必要に応じて、戦略的なパートナーシップを柔軟に検討

楽天モバイル調達フロー

(2023年実績：約657億円)



5. その他

ESGアップデート

■ 社会にポジティブな影響を与えるサステナビリティへの取り組みを継続

2023年のカーボンニュートラル達成へ^{*1*2}

- 楽天グループとして、2023年度のカーボンニュートラルを達成する見込み
- パリ協定に基づき、今後も温室効果ガス排出量の削減を目指す



*1 自社の事業活動に伴う温室効果ガス排出量を実質ゼロにする (スコープ1+2)
*2 当社にて計算、暫定値
*3 2024年1月31日時点



外部評価・表彰・メンバーシップ等^{*3}

サステナビリティ指標



表彰



メンバーシップ



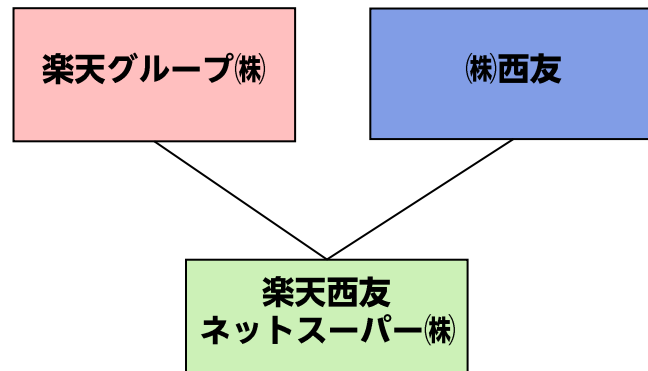
In support of

WOMEN'S EMPOWERMENT PRINCIPLES
Established by UN Women and the UN Global Compact Office

楽天西友ネットスーパーの減損損失について

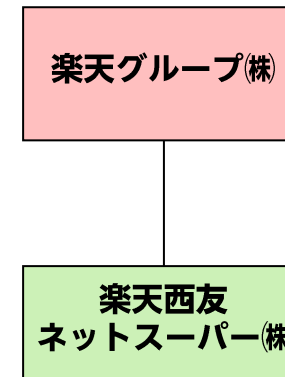
- 楽天グループの2023年連結決算（IFRS）で楽天西友ネットスーパー事業の減損損失159億円を計上
- 減損損失は非現金項目であり、楽天グループのキャッシュフローに影響を与えない

過去 (2018年4月から)



楽天西友ネットスーパー(株)は2020年第3四半期より楽天グループ(株)の連結子会社へ

現在 (2023年12月20日以降)

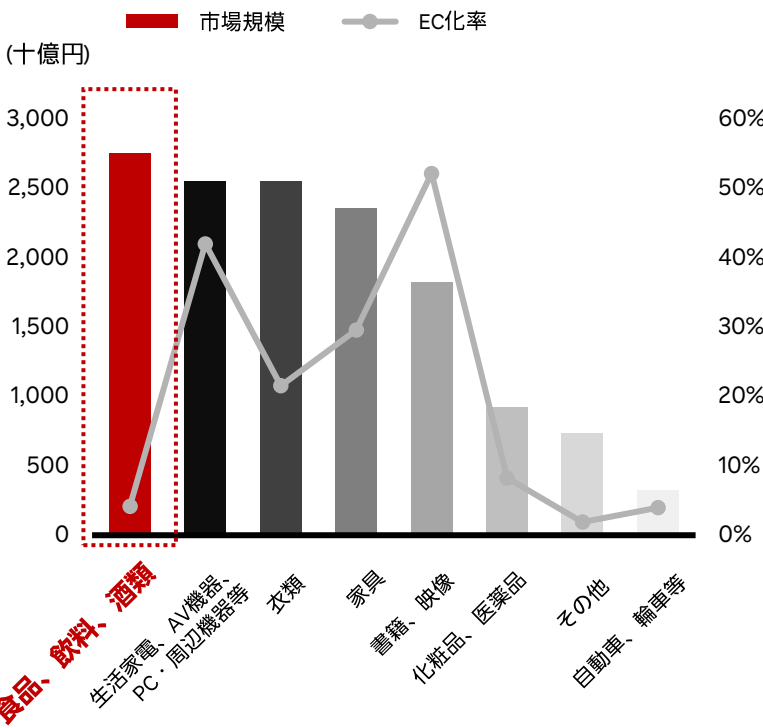


- 減損損失159億円を計上（2023年連結決算（IFRS））
- ただし、今後黒字化達成に向けた取り組みを加速する予定

ネットスーパー市場の成長可能性

食料品市場は、大きな市場規模であるものの、EC普及率が低いため、大きな成長可能性を秘めている

市場規模とEC化率 *1

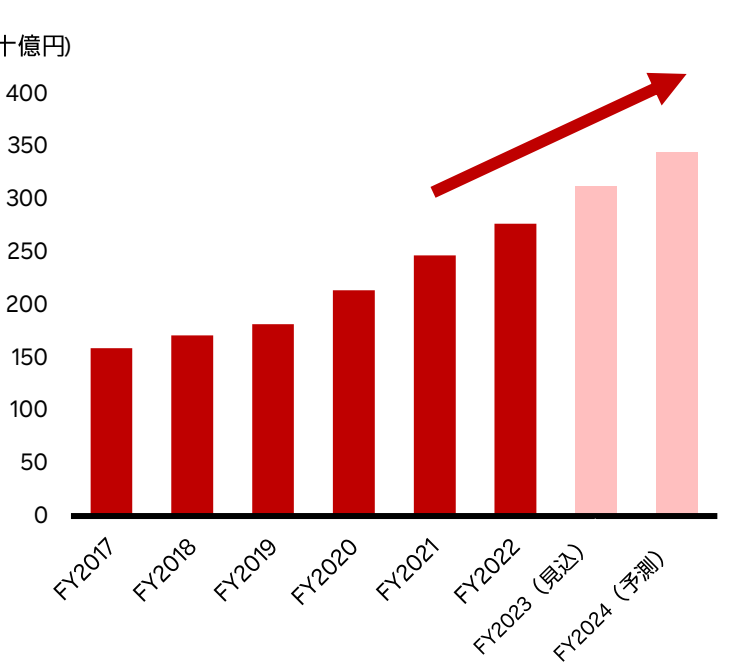


*1 経済産業省「2022年の電子商取引に関する市場調査結果」
*2 グラフは株式会社富士経済「通販・eコマースビジネスの実態と今後2023」を基に作成
*3 2022年11月～2023年10月の期間でのユーザーの年間平均購入回数



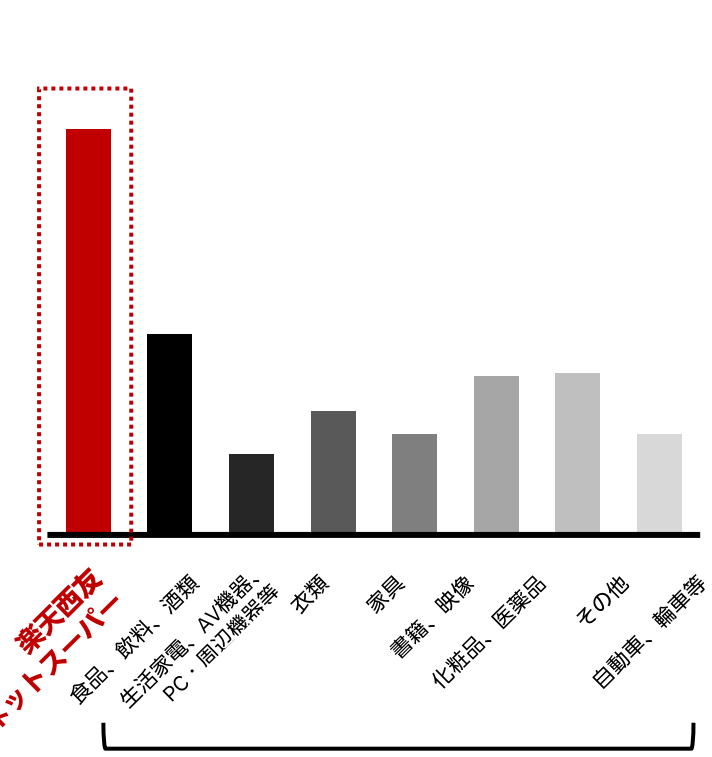
着実に拡大するネットスーパー市場において、楽天はトッププレイヤーの1つ

ネットスーパー市場動向 *2



ネットスーパーは顧客との強力なタッチポイントであり、楽天エコシステムにも貢献

年間購入頻度 *3



楽天市場のジャンル

楽天西友ネットスーパー は早期の黒字化を目指す

- 意思決定のスピードと機動性をさらに高め、特に楽天エコシステムとのシナジーを強化するなど様々な施策を実施し、早期の黒字化を目指す

黒字化に向けた主な取り組み



- ・ 楽天エコシステムのさらなる活用およびネットスーパーの商圏拡大を通じた新規顧客の獲得



売上増加



- ・ キラー商品やカテゴリーなどの顧客育成ドライバーを仕組みとして浸透させることにより、購買回数および購買金額の向上



売上増加



- ・ 品揃えの見直しや強化などを通じた粗利率の向上
- ・ 楽天のファーストパーティ事業との連携による調達効率の向上



利益率改善



- ・ 採算性をベースにした物流網の再構築等を通じた配送効率の向上



コスト削減



- ・ 倉庫利用契約による既存物流センターの有効活用



コスト削減

繰延税金資産の一部取崩しに関するお知らせ

概要

- 楽天グループ(株)は、2023年通期の連結財務諸表（IFRS）において、繰延税金資産償却に関連する法人税費用を計上
- 繰延税金資産の償却は非現金項目であり、したがって楽天グループ(株)のキャッシュフローには影響を与えない

業績へ影響

- **2023年通期の連結業績 (IFRS)**
 - ✓ 約732億円の繰延税金資産の取崩しにかかる法人所得税費用を計上

現在開示しているガイダンスへの影響はない

- 算出された繰延税金資産の償却額は、**Q3/23に開示された黒字化達成の見込みスケジュールは既に反映済み**
＜楽天モバイル(株)における黒字化達成スケジュール＞
 - ・ 2024年末までに月次EBITDAの黒字達成を目指す
 - ・ 2025年通期EBITDAの黒字達成を目指す
- 繰延税金資産の一部取崩しの影響による**黒字化達成スケジュールの変更は予定されていない**

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。