

2021年度第1四半期決算説明会

2021年5月13日
楽天グループ株式会社



EC コアビジネス

国内EC ハイライト

引き続き国内EC流通総額は順調に拡大 +22.4% 前年同期比

「楽天市場」を中心にカスタマーロイヤリティが着実に醸成

さらなるEC発展に向け、日本郵便と合併会社を設立

国内EC / ショッピングEC 流通総額*1*2

前四半期に続きQ1/21においても、流通総額は順調に推移

Q1/21 国内EC流通総額

1.1兆円

+22.4%

前年同期比

Q1/21 ショッピングEC 流通総額

+33.9%

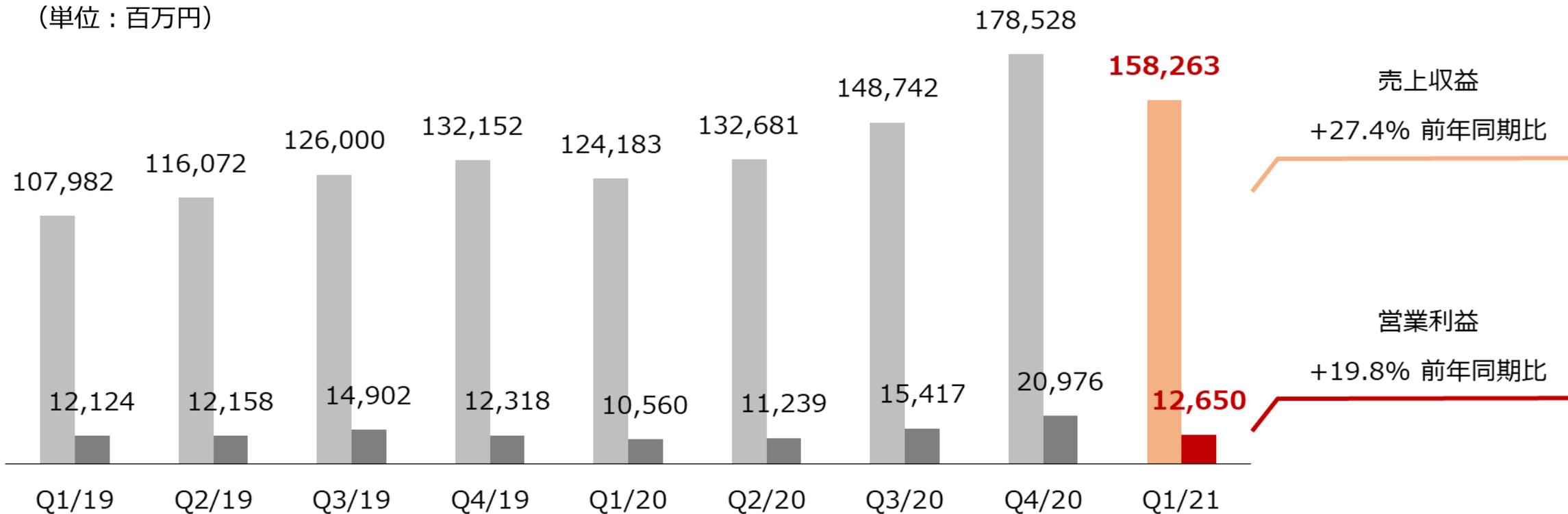
前年同期比

*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、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、デリバリー、楽天24（ダイレクト）、オートビジネス、ラクマ、Rebates、楽天西友ネットスーパー等の流通額の合計

*2 ショッピングEコマース=楽天市場 + 1st パーティー（ファッション、ブックス、Rakuten24（ダイレクト））+ ネットスーパー + オープンEC（Rebates、チェックアウト）+ ラクマ

国内EC 四半期業績推移*

(単位：百万円)

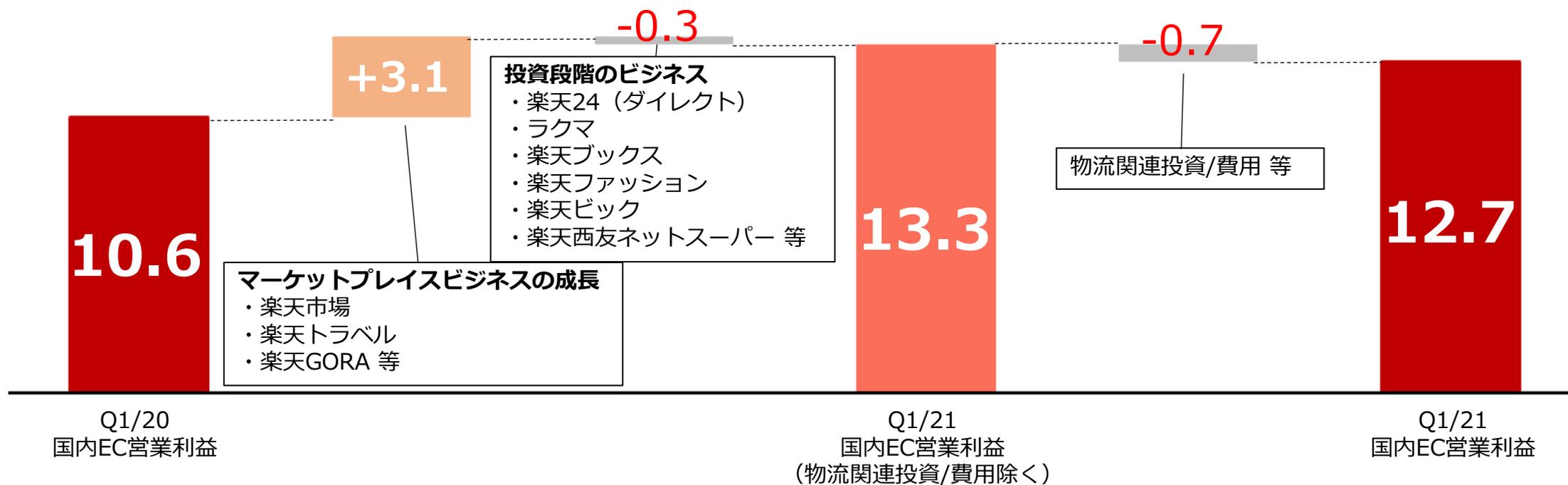


* 国内EC=市場、トラベル、ボックス、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、デリバリー、楽天24(ダイレクト)、物流、オートビジネス、ラクマ、Rebates等

Q1/21 国内EC営業利益詳細

マーケットプレイスビジネスは堅調に利益を拡大、物流関連投資の赤字拡大幅は縮小

(単位：十億円)



明治維新

戦後改革

デジタル改革

1868

1945

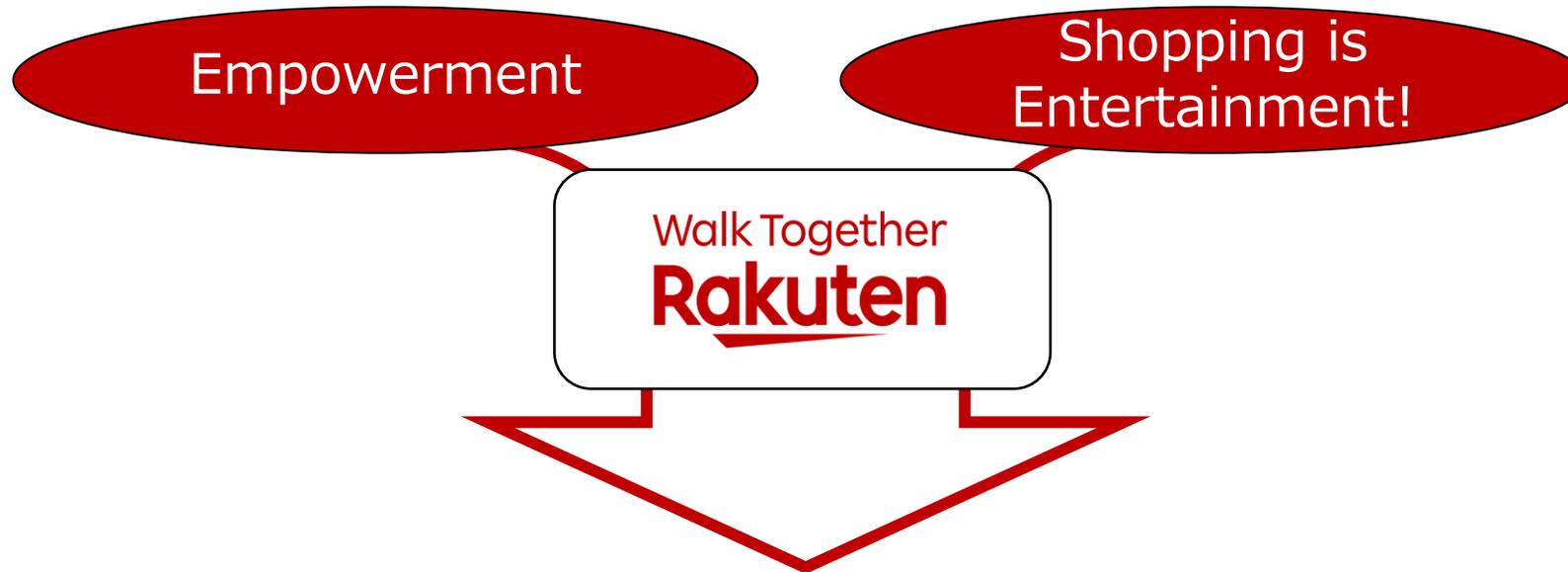
2021

100年に1度の社会変革

デジタル化加速の時代へ

楽天市場 Walk Togetherの取り組み

楽天市場はお客様と出店店舗、双方にとって魅力的な場づくりを推進することで
創業時から進化し続けている



UI / UX改善 送料無料ライン導入
お客様・店舗の声の反映 安心安全の取り組み
SDGs*の取り組みなど

* SDGs : Sustainable Development Goalsの略。2001年に策定されたミレニアム開発目標 (MDGs) の後継として、2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標 (外務省ウェブサイトより)

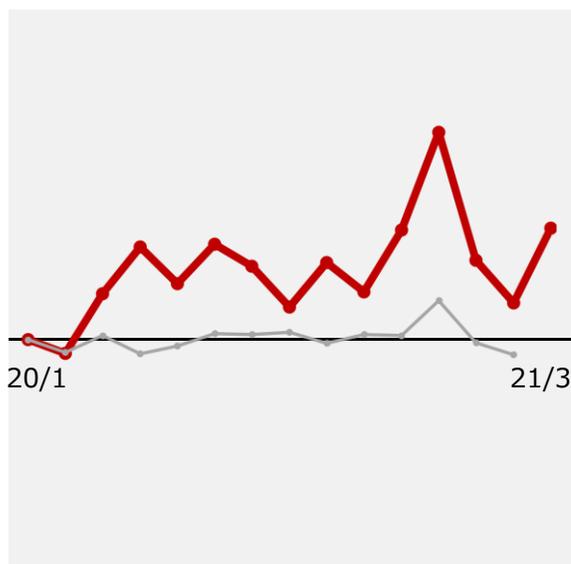
楽天の各ECサービス流通総額は業界を上回る水準で順調に推移

対2020年1月 変化率

Rakuten

VS

小売売上高

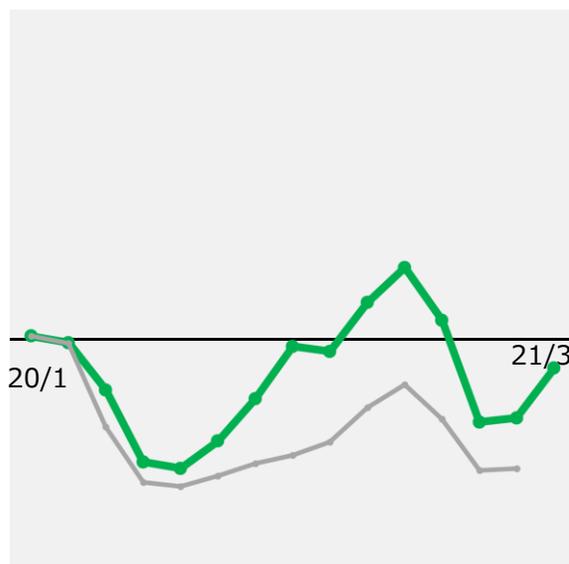


対2020年1月 変化率

Rakuten Travel

VS

旅行業界取扱高

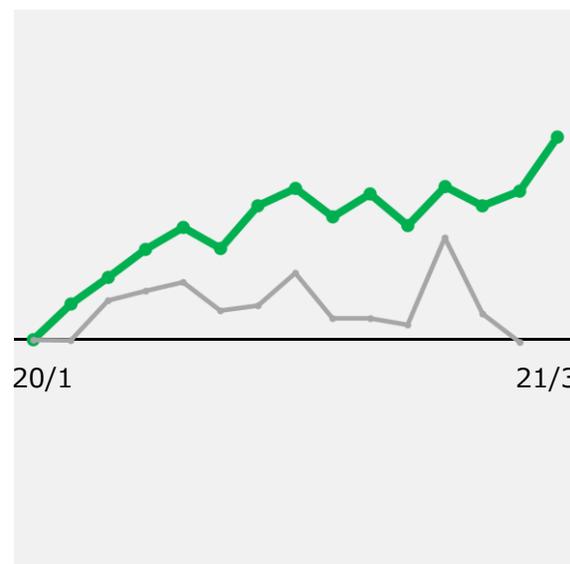


対2020年1月 変化率

Rakuten SEIYU
ネットスーパー

VS

スーパーマーケット販売額

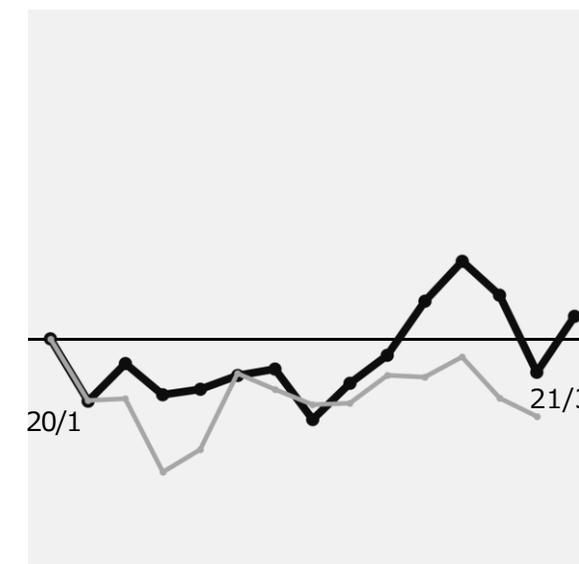


対2020年1月 変化率

Rakuten Fashion
Rakuten

VS

百貨店・スーパー衣料品販売額



*経済産業省「業種別商業販売額及び前年（度、同期、同月）」*観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況速報」*一般社団法人 全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット販売統計調査資料」*経済産業省「商業動態統計月報-2021年2月分- 統計表」

ユーザーのロイヤリティ醸成とクロスユース拡大

2020年を通じて拡大したユーザー基盤は2021年においても定着。
デジタル化加速と共にユーザーのECサービスにおけるクロスユースが拡大

「楽天市場」の高いユーザー定着率

Q4/20の購入ユーザーが
Q1/21で購入した割合

約**73%**

ECサービスのクロスユース拡大

Q1/21
「楽天市場」×「ラクマ」×
「楽天ブックス」利用ユーザー

+39.4%

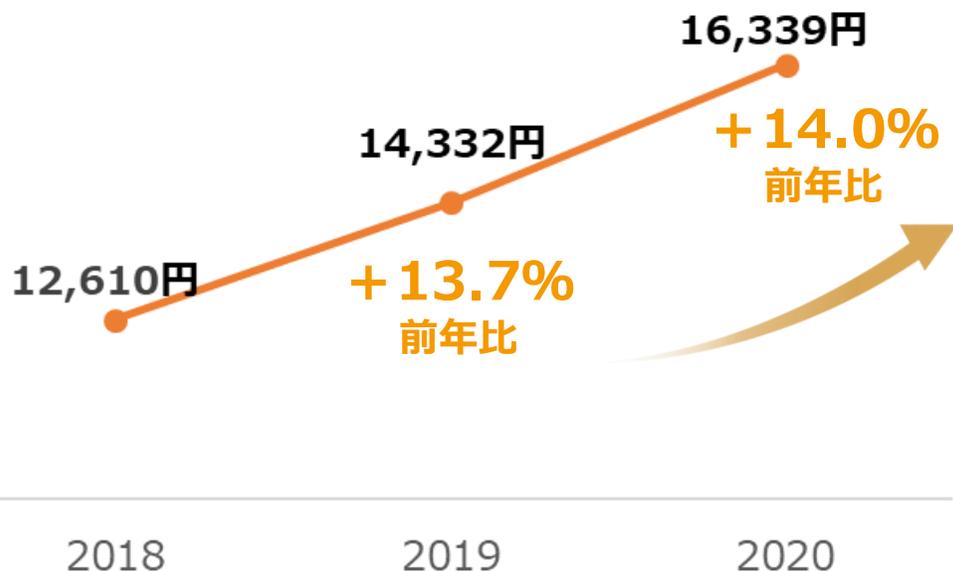
前年同期比

デジタル化加速により家計消費におけるEC利用は拡大

2019年から2020年にかけて、例年以上に世帯あたりのEC利用は加速

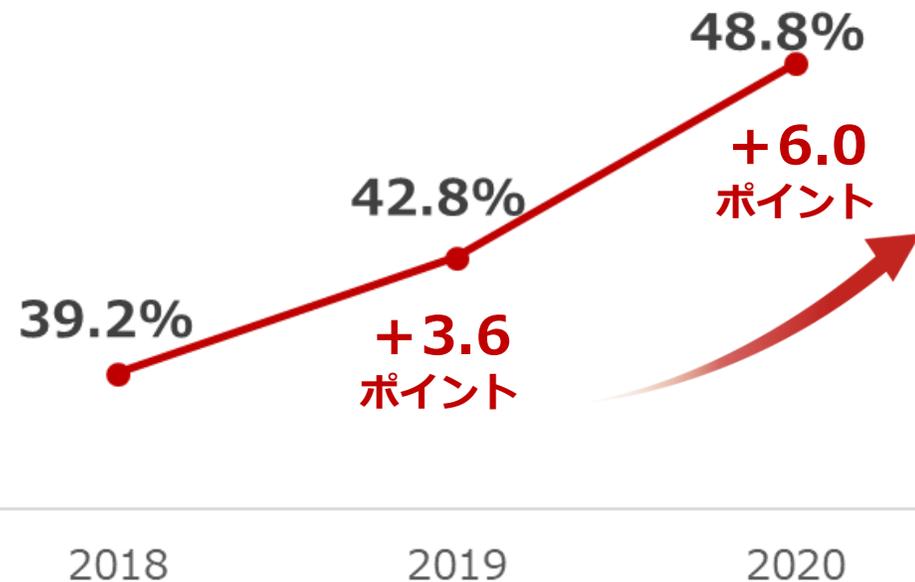
一カ月平均ネットショッピング支出金額

(二人以上の世帯)



ネットショッピング利用世帯の割合の推移

(二人以上の世帯)



*総務省 統計局「2020年 家計消費状況調査 結果の概況」、「2019年 家計消費状況調査 結果の概況」

楽天市場 ユーザー当たりの利用が順調に拡大

Q4/20に続きQ1/21においても、ユーザー当たりの購入額・購入頻度は共に好調

Q1/21 ユーザー当たり購入額



Q1/21 ユーザー当たり購入頻度



各ECサービスにおいてユーザー数が拡大

ユーザーのEC利用加速に伴い、Q1/21において様々なECサービスでのユーザー数が拡大

+16.4%

前年同期比

Rakuten

楽天市場

*Q1/21に1回以上購入をしたユーザー数（重複なし）
の前年同期比

+22.6%

前年同期比

Rakuten ブックス

*Q1/21に1回以上購入をしたユーザー数（重複なし）
の前年同期比

+47.9%

前年同期比

Rakuten Fashion
Rakuten

*Q1/21に1回以上購入をしたユーザー数（重複なし）
の前年同期比

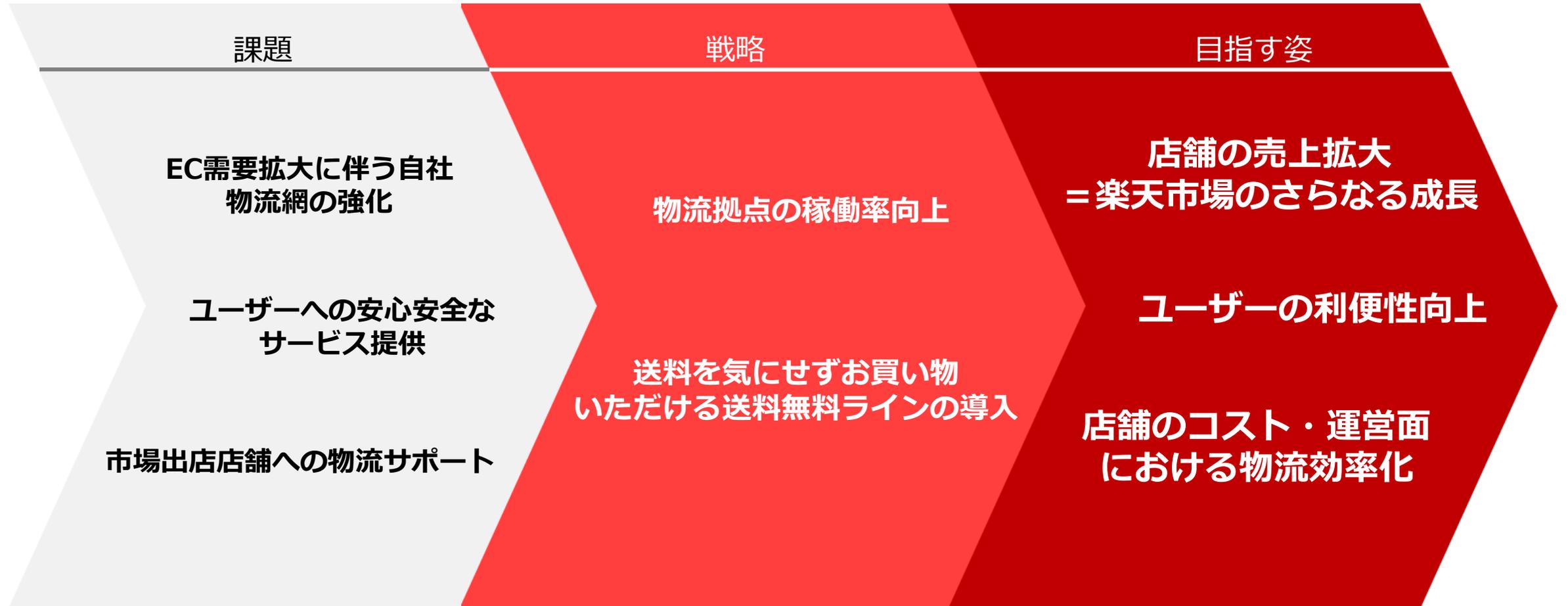
+55.6%

前年同期比

Rakuten SEIYU
ネットスーパー

*Q1/21における累計購入ユーザー数の前年同期比

さらなるEコマース成長のための物流戦略



日本郵便と新たに合併会社を設立



JP楽天ロジスティクス株式会社 設立

既存物流拠点の
シームレス化

新規の共同物流拠点の
構築

新たな物流DXプラッ
トフォームの構築

物流

物流・ネットスーパー ハイライト

日本郵便と新たに合弁会社を設立し、
物流DXプラットフォームの共同事業化を決定

楽天スーパーロジスティクス(RSL)利用店舗数、出荷数は引き続き拡大

楽天西友ネットスーパーはQ1/21においても力強く成長

日本郵便と新たに合併会社を設立



JP楽天ロジスティクス株式会社 設立

既存物流拠点の
シームレス化

新規の共同物流拠点の
構築

新たな物流DXプラッ
トフォームの構築

物流拠点の拡充

多摩・八尾・福岡 の3拠点に自動化・省人化された物流施設を2023年までに開設予定

Rakuten SUPER LOGISTICS



枚方

流山

中央林間

習志野

多摩

八尾

福岡

Rakuten 24

川西



相模原



Rakuten Fashion

Rakuten

市川Ⅱ



Rakuten ブックス

市川Ⅳ



全てのステークホルダーの満足度向上へ

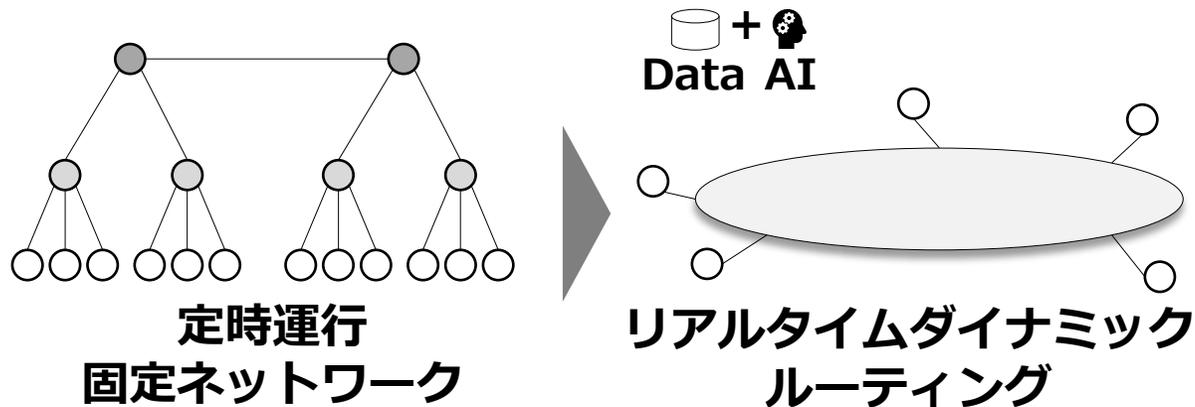
顧客UXの改善



リードタイムの短縮



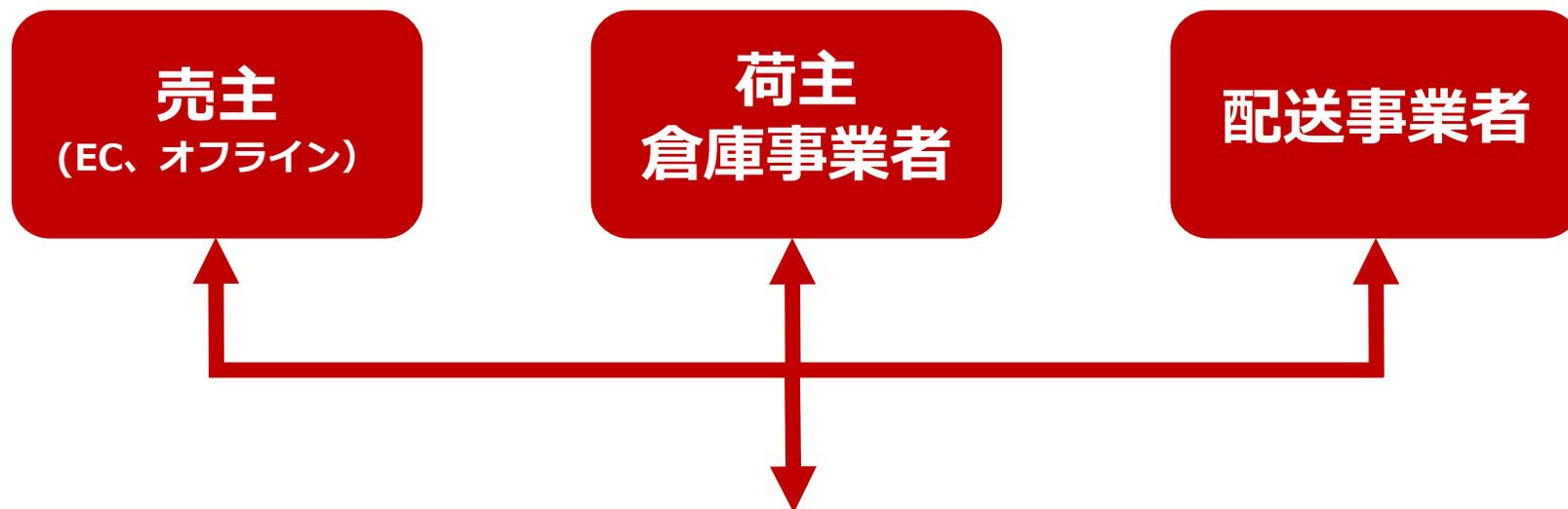
物流の効率化



キャパシティの最大化



新たな物流プラットフォームをオープン化



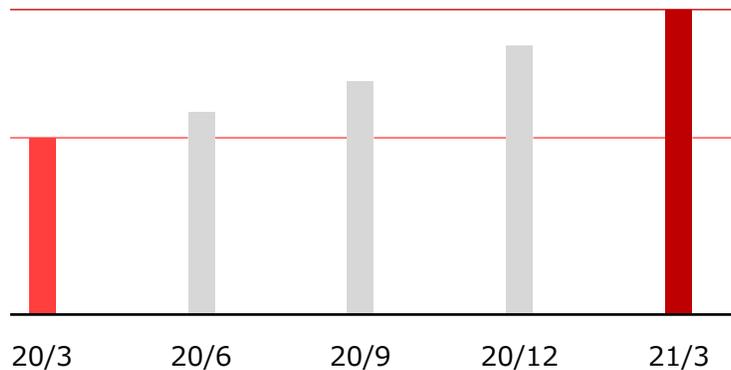
JP楽天ロジスティクス株式会社

楽天スーパーロジスティクス(RSL)利用店舗数、出荷量の拡大

Q1/21 RSL利用店舗数

+72.5%

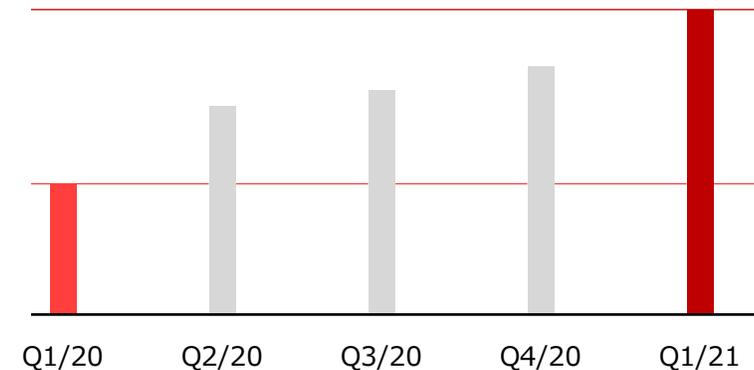
前年同月比



Q1/21 RSL出荷量

+134.2%

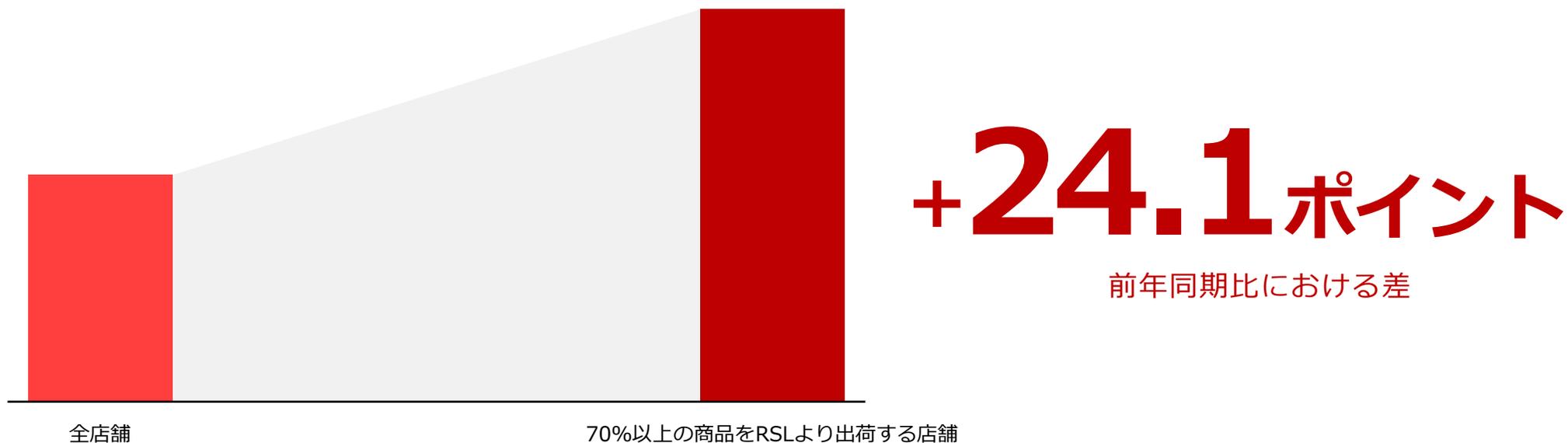
前年同期比



楽天スーパーロジスティクス（RSL）利用店舗におけるGMSの高成長

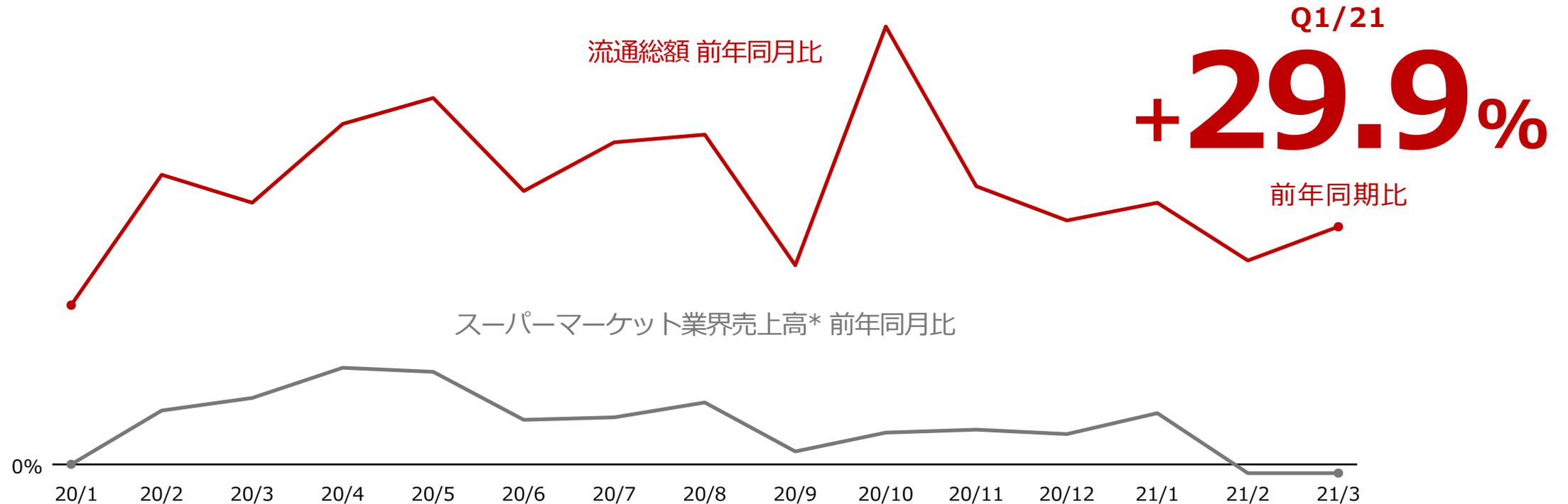
楽天スーパーロジスティクス利用店舗は高い売上成長率を実現

2020年 店舗における平均月次GMS



楽天西友ネットスーパーの拡大

Rakuten SEIYU
ネットスーパー



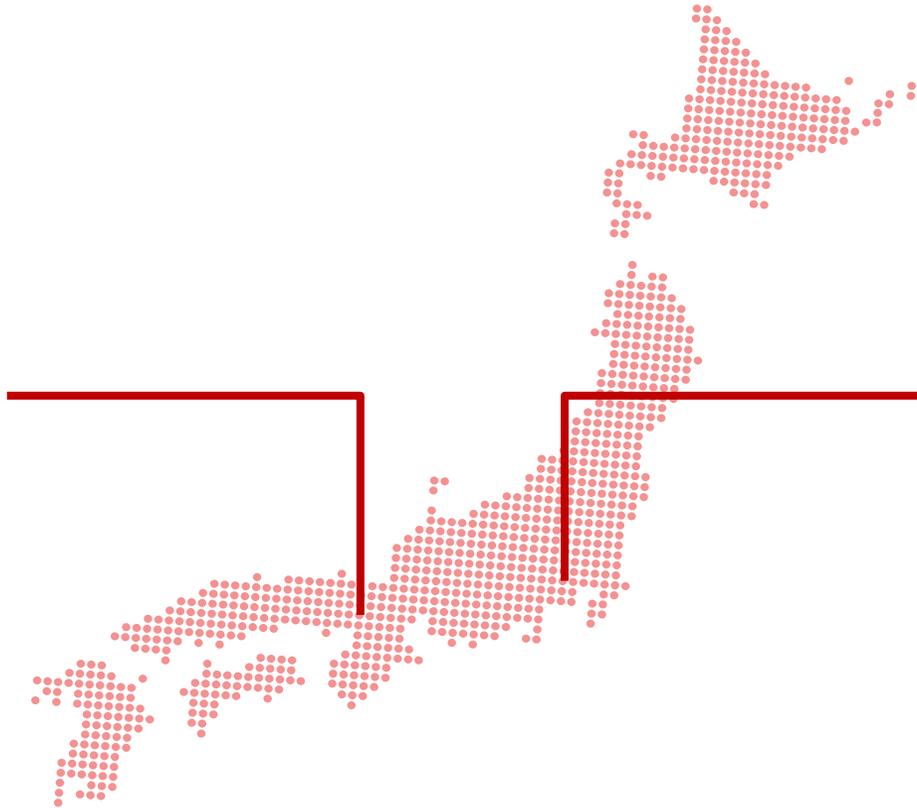
*一般社団法人 全国スーパーマーケット協会、一般社団法人 日本スーパーマーケット協会、オール日本スーパーマーケット協会「スーパーマーケット販売統計調査」

楽天西友ネットスーパーの拡大

更なる需要拡大に対応するため、ネットスーパー専用の物流センターを稼働



大阪府茨木市
2022年本格稼働予定



神奈川県横浜市港北
2021年1月稼働開始

お客様の利便性向上に向けた取り組み

自動配送ロボットによる商品配送サービス



地域課題の解決 ユーザーの利便性向上

横須賀市馬堀海岸地域において、
自動配送ロボットによるスーパーからの商品配送サービスを期間限定で提供

フィンテック：カード

フィンテック・楽天カード ハイライト

楽天カードを中心とした強固なフィンテックエコシステム

楽天カードの顧客基盤拡大が、楽天市場の高成長に寄与

キャッシュレス化の流れを掴む楽天ペイメント：
暗号資産チャージ等先進的な取り組みを実施

フィンテックセグメント 四半期業績推移

各サービスにおいて堅調な顧客基盤拡大とメインサービスとしての利用が進み、増収増益を達成

(単位：十億円)

	売上収益	前年同期比	営業利益	前年同期比
楽天カード	66.7	+5.4%	11.0	+12.5%
楽天銀行	25.7	+9.3%	7.3	+6.9%
楽天証券	23.8	+33.2%	6.3	+43.5%
保険事業	25.3	-0.6%	1.9	+114.1%
楽天ペイメント	8.8	+1.7%	-1.2	+7.5億円
その他	1.4	+2.0%	-0.8	-6.7億円
フィンテック 合計	151.6	+8.2%	24.5	+23.8%

* 保険事業は生命保険、損害保険、ペット保険、保険代理店を含む。詳細なデータは参考資料に掲載。

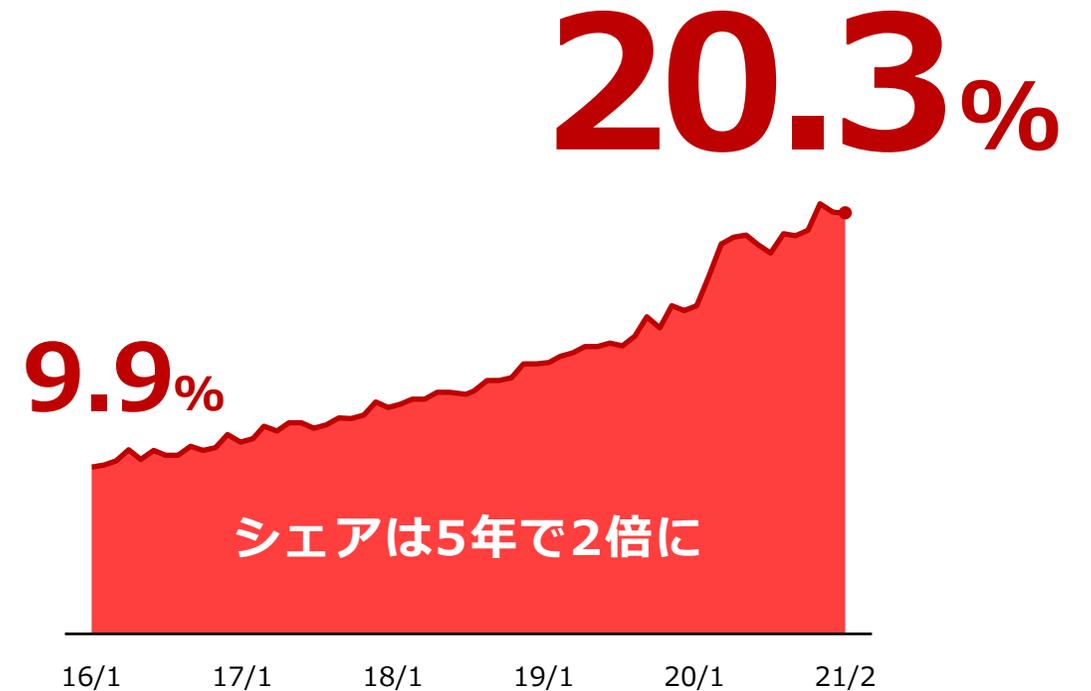
* 楽天銀行：Q2/20に台湾における現地合併会社（楽天国際商業銀行股份有限公司）を連結子会社化。上記PLには含まない。

楽天カードのショッピング取扱高は2桁成長、シェアは20%を突破

Q1/21ショッピング取扱高^{※1}



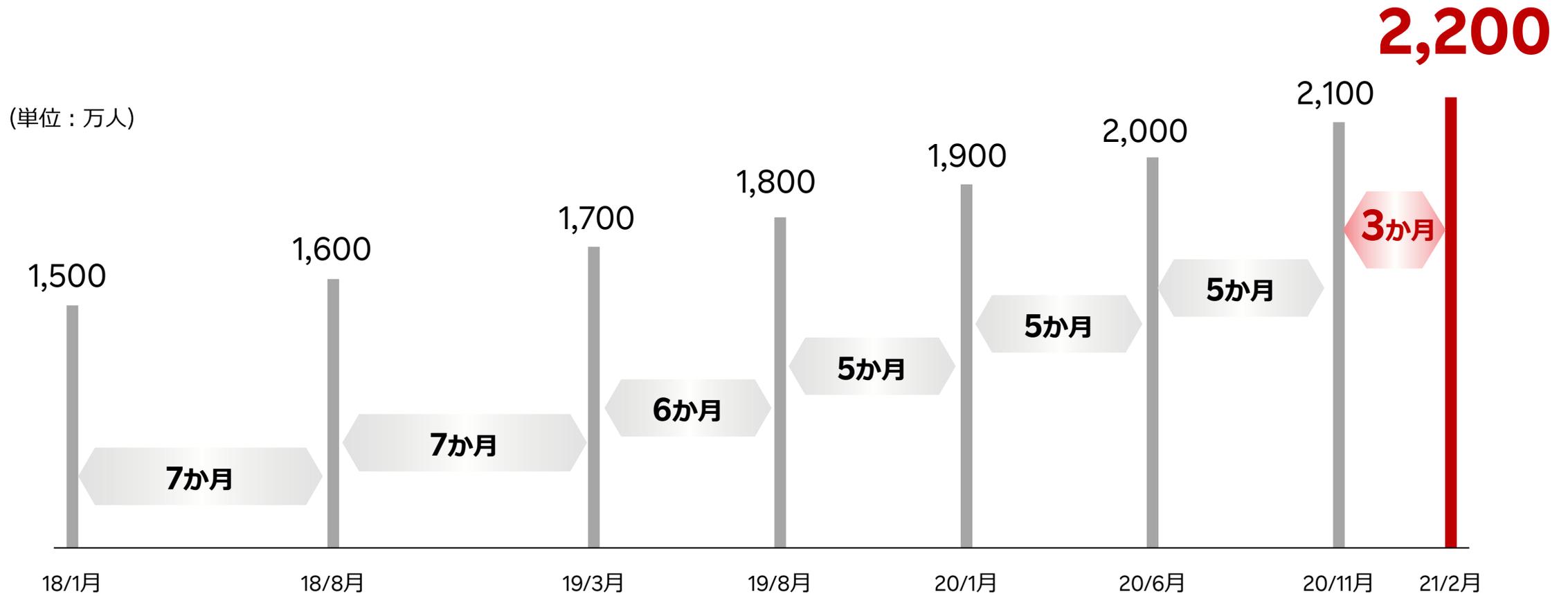
ショッピング取扱高シェア^{※2}



^{※1} 管理会計ベース。参考資料とは異なる定義。その他のクレジットカードの数値は参考資料に掲載。^{※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

楽天カードの顧客基盤拡大が更に加速

過去最速の3か月で100万人増加

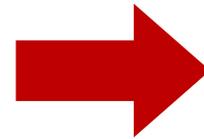


楽天カードを中心としたフィンテックエコシステム

楽天カードの顧客基盤拡大によりフィンテック各社への送客と、
高利益率のアセット型ビジネスへの転換が可能に

楽天カード会員数

2,200万



楽天銀行

口座数増 口座振替数増

楽天証券

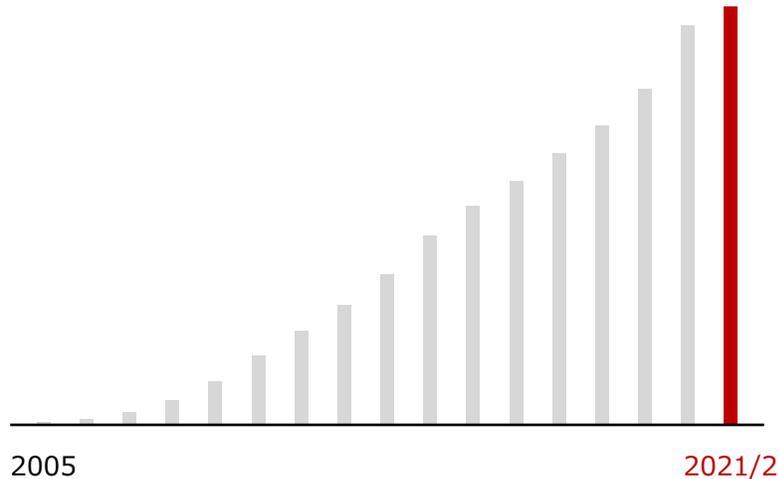
口座数増 投信残高増

保険

契約件数増 保有保険残高増

ペイメント

利用者数増



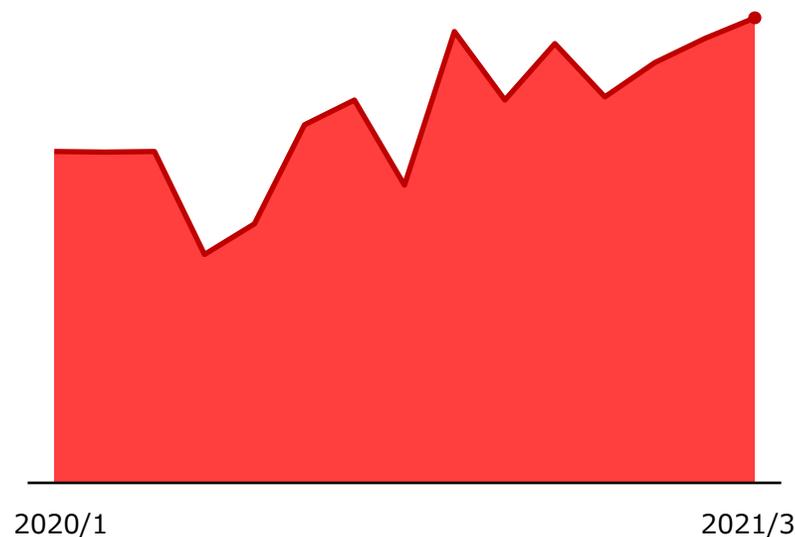
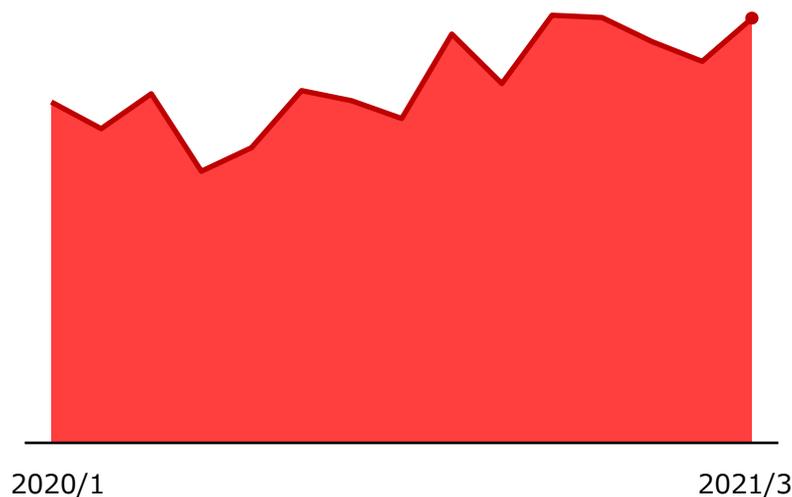
楽天市場の成長への寄与

ECとの親和性の高さに加え、当社独自のマーケティング施策が奏功し、楽天市場での利用が増加。
楽天カードの顧客基盤拡大が楽天市場の高成長に寄与。

楽天市場流通総額における楽天カード決済比率

0/5エントリー会員の楽天市場GMSシェア

66.8%



キャッシュレス化の流れを掴む楽天ペイメント

顧客利便性向上の取り組みにより、キャッシュレス市場で確固たる地位を構築

既存アセット集約

アプリをリニューアルし、
全ての決済手段を
単一プラットフォームに統合



R Pay

R
Edy

R
POINT

R
Cash

マルチメントソースの実現

支払原資の選択肢拡大

- ✓ ポイント払い 瞬間チャージ
- ✓ 楽天銀行口座払い
- ✓ 暗号資産チャージ 等

Rakuten
Wallet



R
Cash



チャージ (出金) する

オープン戦略

Suicaとの提携で楽天ペイ、
楽天ポイントの魅力度が更に向上

 Suica



R Pay

* Suicaは東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

* Suicaのペンギンは東日本旅客鉄道株式会社の「Suica」のキャラクターです。

フィンテック：銀行

楽天銀行 ハイライト

決済を中心に役務収益を大きく伸ばし、増収増益を確保

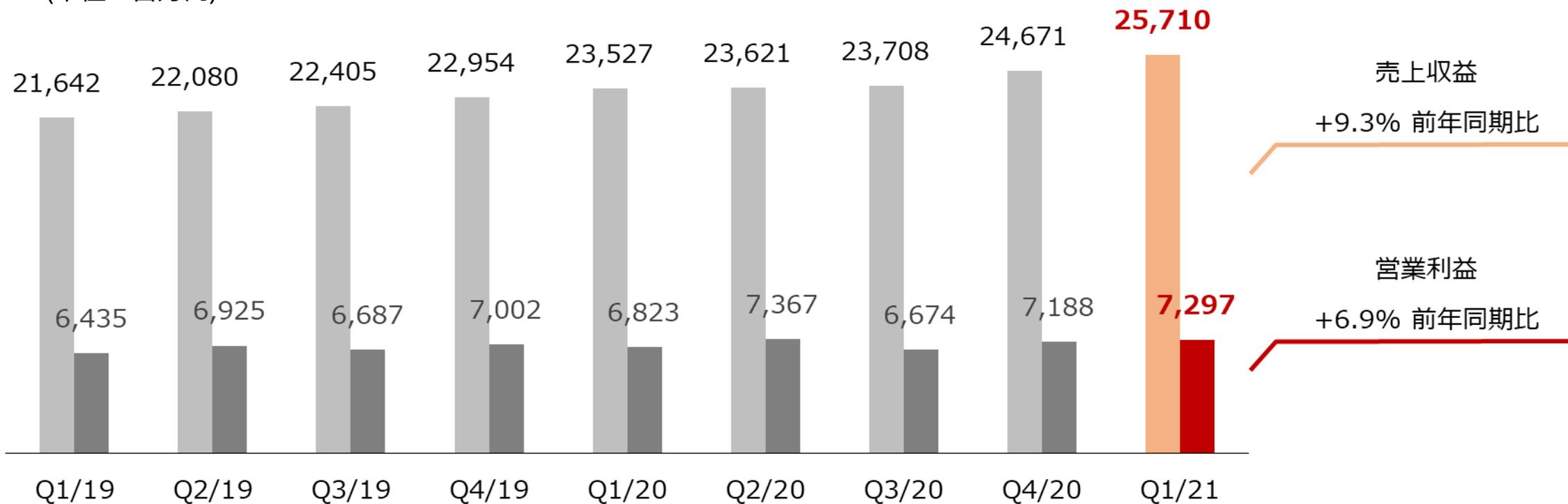
メイン口座としての利用が拡大：給与振込口座数 + 50.4%前年同期比

国内インターネット銀行で初めて1,000万口座突破、
新規口座開設数は更に加速

楽天銀行 四半期業績推移

マイナス金利政策、新型コロナウイルスの影響等で多くの銀行の収益が低迷する中、
決済を中心に役務収益を大きく伸ばし、増収増益を確保。

(単位：百万円)



* Q2/20に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）を連結子会社化。上記PLには含まない。

決済件数等の大幅増加によりメイン口座化が大きく進展

決済件数が大幅に増加し、日常生活に直結する給与振込口座数、口座振替件数も拡大することにより、「メイン口座」としての利用が大きく進展

Q1/21 決済件数

21/3末 給与振込口座数

Q1/21 口座振替件数

+31.3%

前年同期比

+50.4%

前年同期比

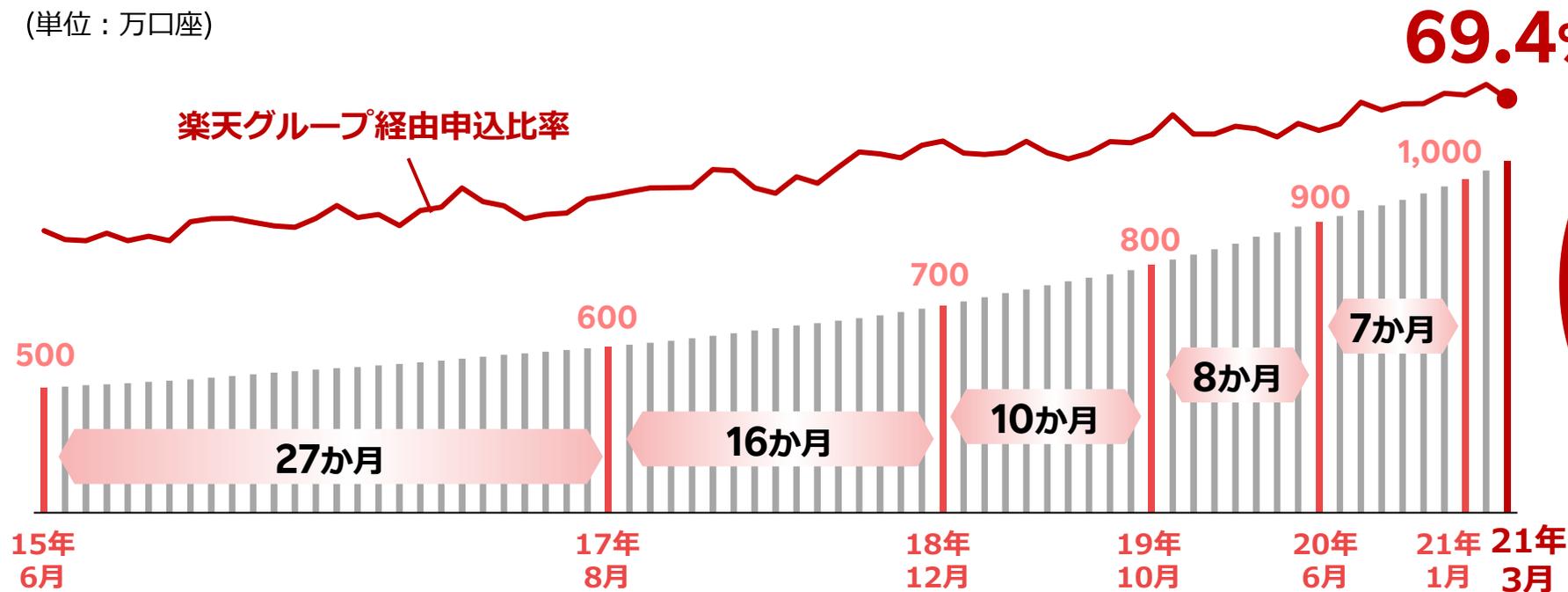
+32.0%

前年同期比

インターネット銀行初の1,000万口座突破、 Q1/21の新規口座開設数はグループシナジーにより更に加速

預金口座数

(単位：万口座)



21年3月末口座数

1,052万

+21.1%
前年同期比

楽天エコシステムの拡大への貢献

フィンテック各社との連携により、相互の事業成長、相互の利益増加を実現

21/3末 マネーブリッジ預金残高

× Rakuten 楽天証券

2.8兆円

+87.5%
前年同期比

Q1/21 楽天カード口座振替数

× Rakuten Card

+60.2%

前年同期比

21/3末 楽天生命の
住宅ローン団信累積契約額

× Rakuten 楽天生命

+35.1%

前年同期比

2021年4月に3兆円を突破

フィンテック：証券

楽天証券 ハイライト

株式の取引量が増加し、営業利益は前年同期比+43.5%を達成

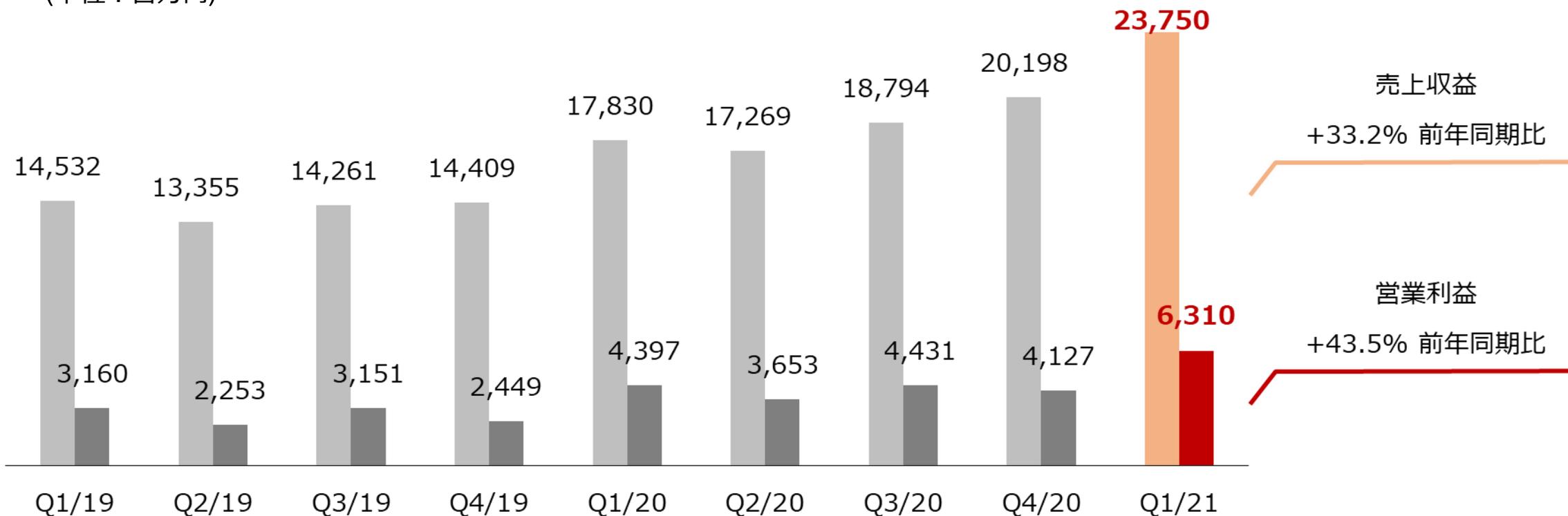
新規口座開設が加速、口座数は野村証券を抜き業界2位に

楽天エコシステムシナジー効果もあり、資産形成系サービスが拡大

楽天証券 四半期業績推移

国内株式及び米国株式の取引量増加により、
売上収益は前年同期比+33.2%、営業利益は前年同期比+43.5%を達成

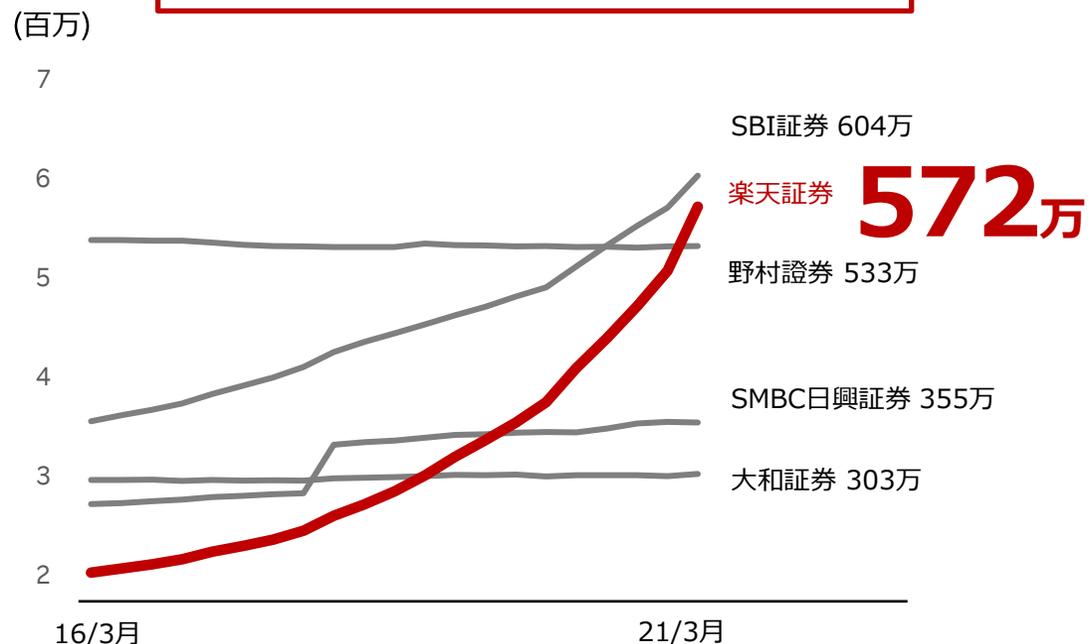
(単位：百万円)



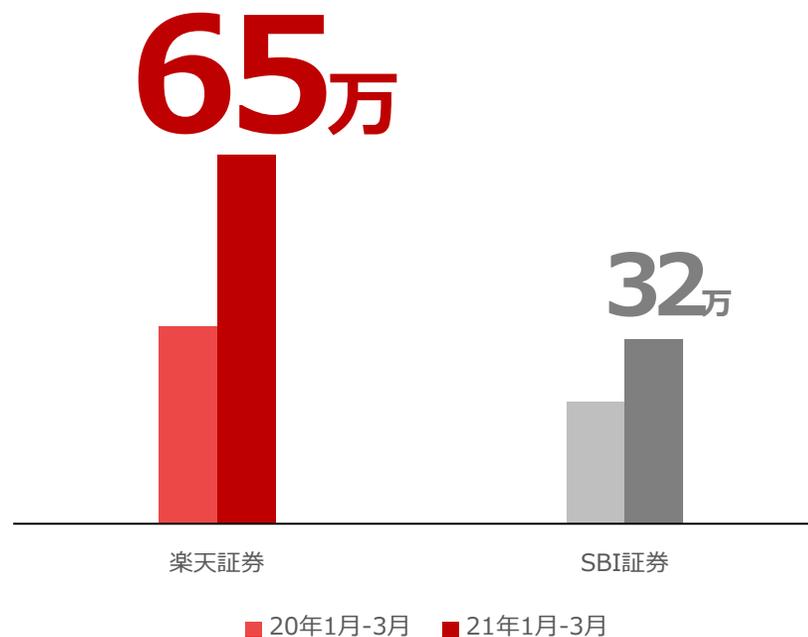
新規口座開設が加速、口座数は野村證券を抜き業界2位に

2021年3月の月間新規口座開設数、初の25万超に。
野村證券を抜き業界2位となり、業界1位との差分も急速に縮小。

証券総合口座数の推移*



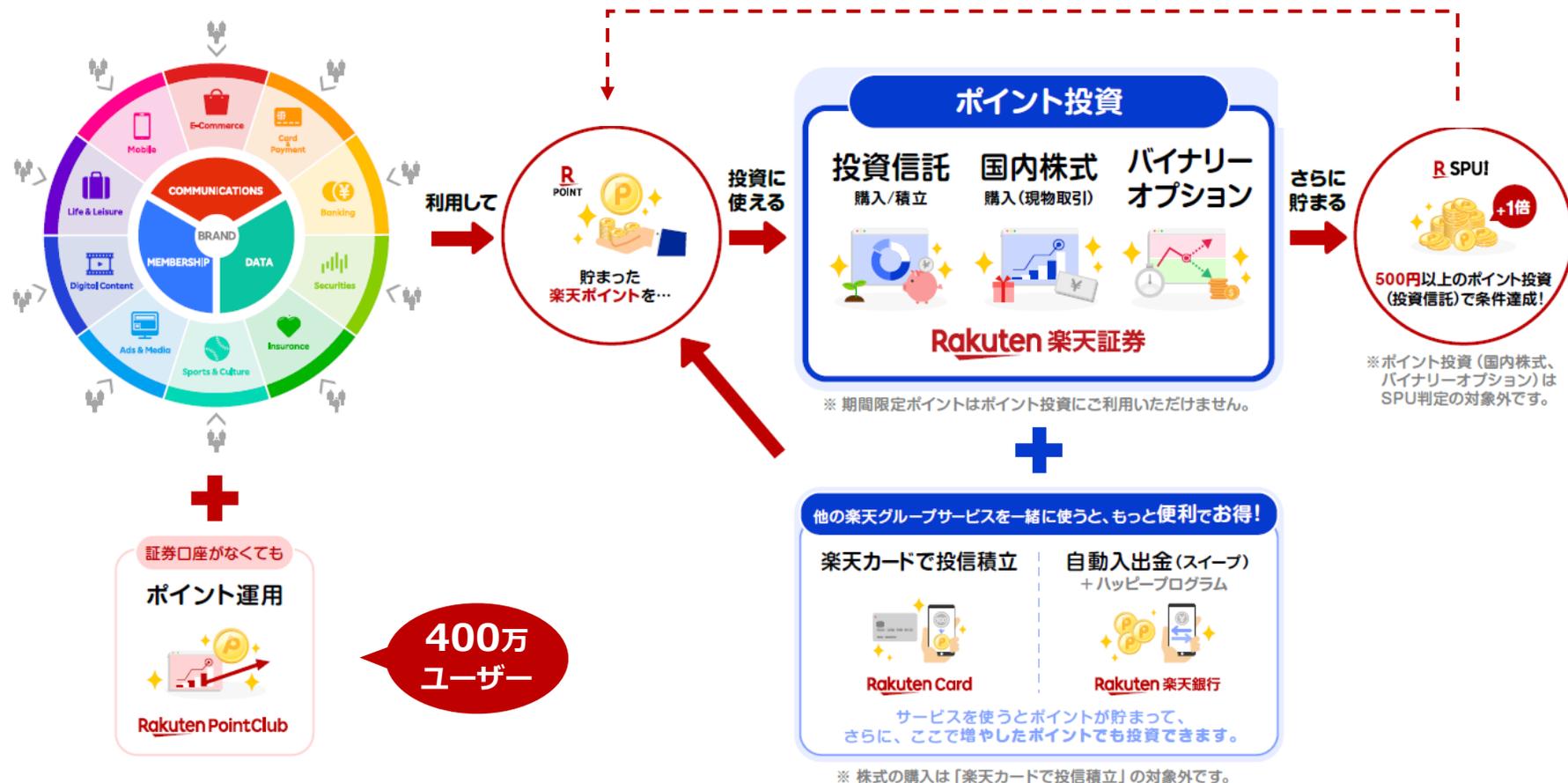
1-3月口座開設数比較



*各社ホームページ上での公開情報により、楽天証券にて集計。野村証券、大和証券は残あり顧客口座数、SMBC日興証券は総合口座数

投資初心者の取り込みと資産形成サービス拡大が可能に

楽天ポイントを活用した施策により、
投資初心者の取り込みや、投信積立等のアセットビジネス拡大に成功

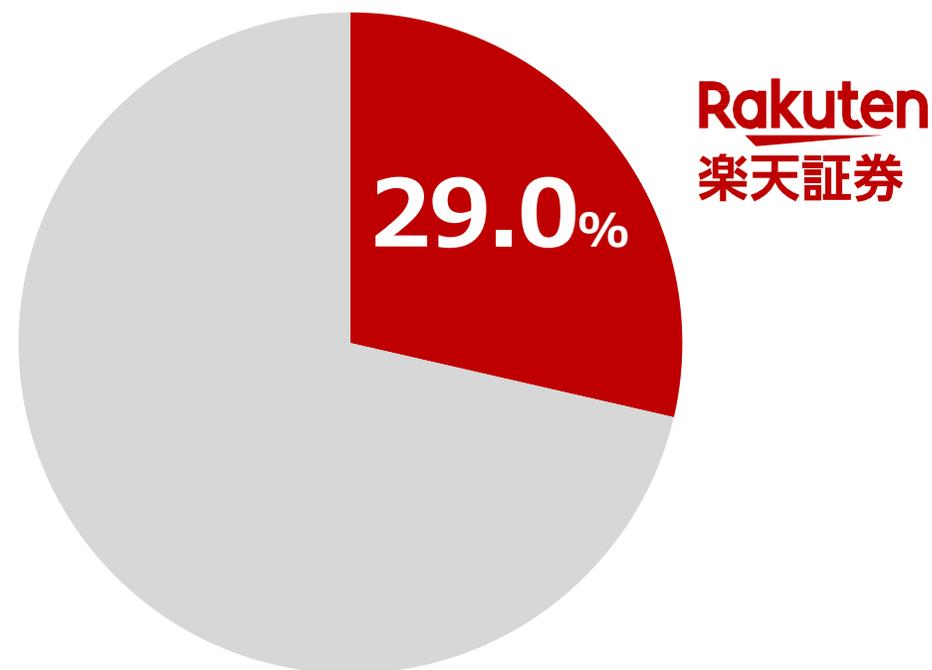
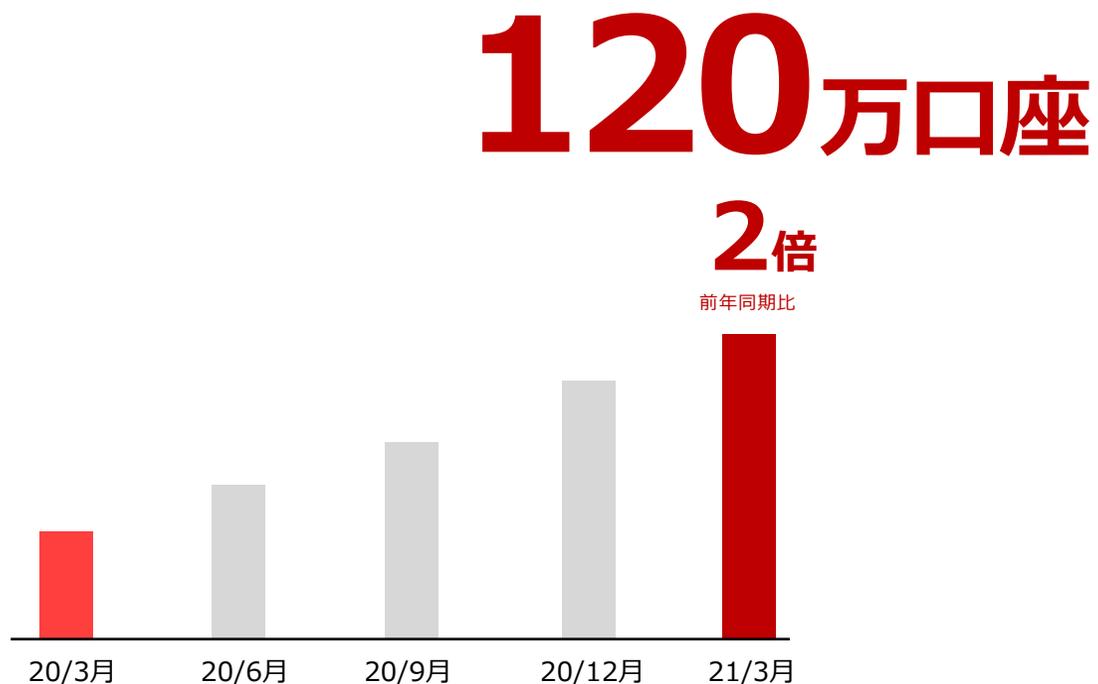


資産形成系サービスの拡大

つみたてNISA口座数は120万口座に、国内シェアは29.0%まで拡大

つみたてNISA口座数

つみたてNISA口座シェア*

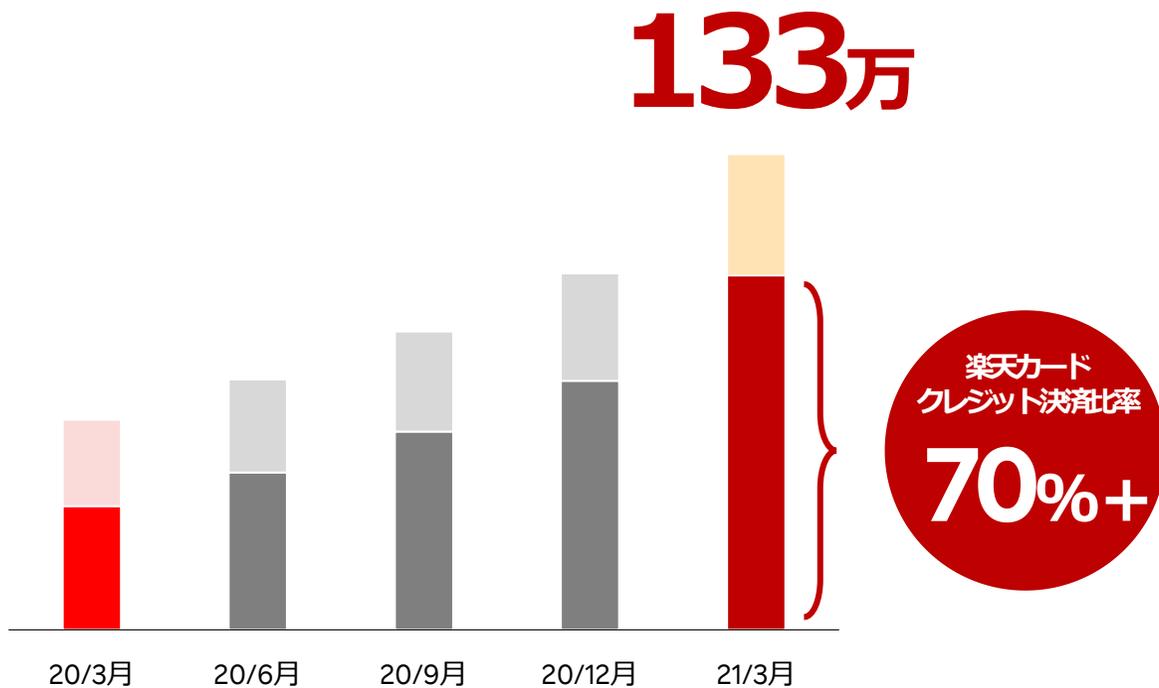


* 金融庁NISA・ジュニアNISA口座の利用状況調査（2020年12月末時点）より算出

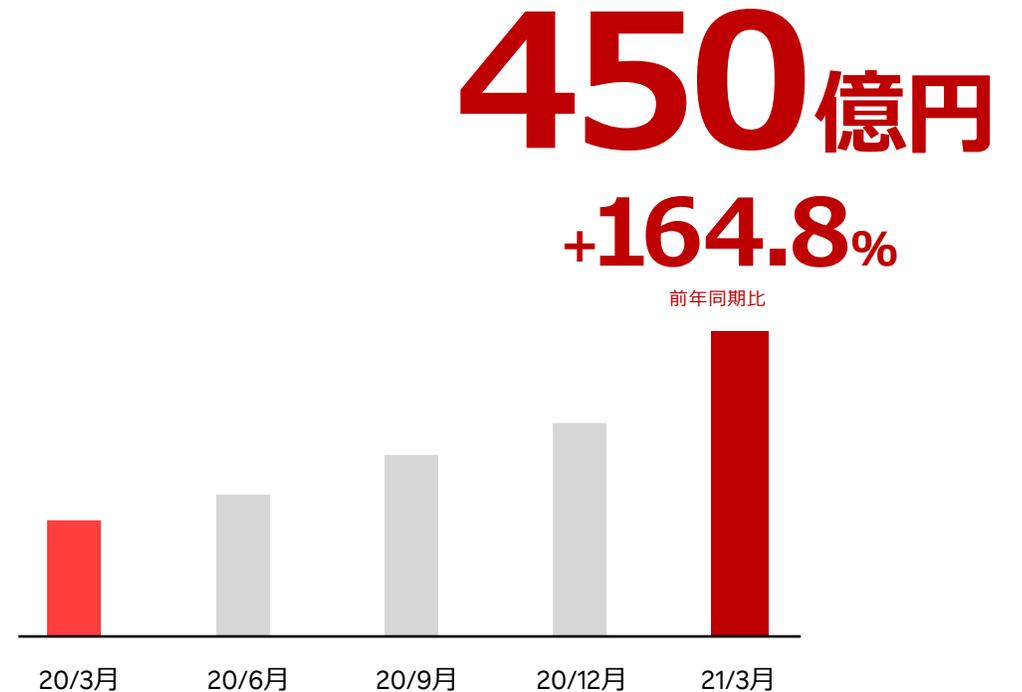
楽天エコシステムとのシナジー

投信積立「楽天カード」クレジット決済のポイント付与効果などにより、2021年4月には楽天カードクレジット決済での投信積立設定口座数が100万を突破。積立設定額は業界最多水準の月額450億円に。

投信積立設定口座数



投信積立設定金額



フィンテック：保険

保険事業 ハイライト

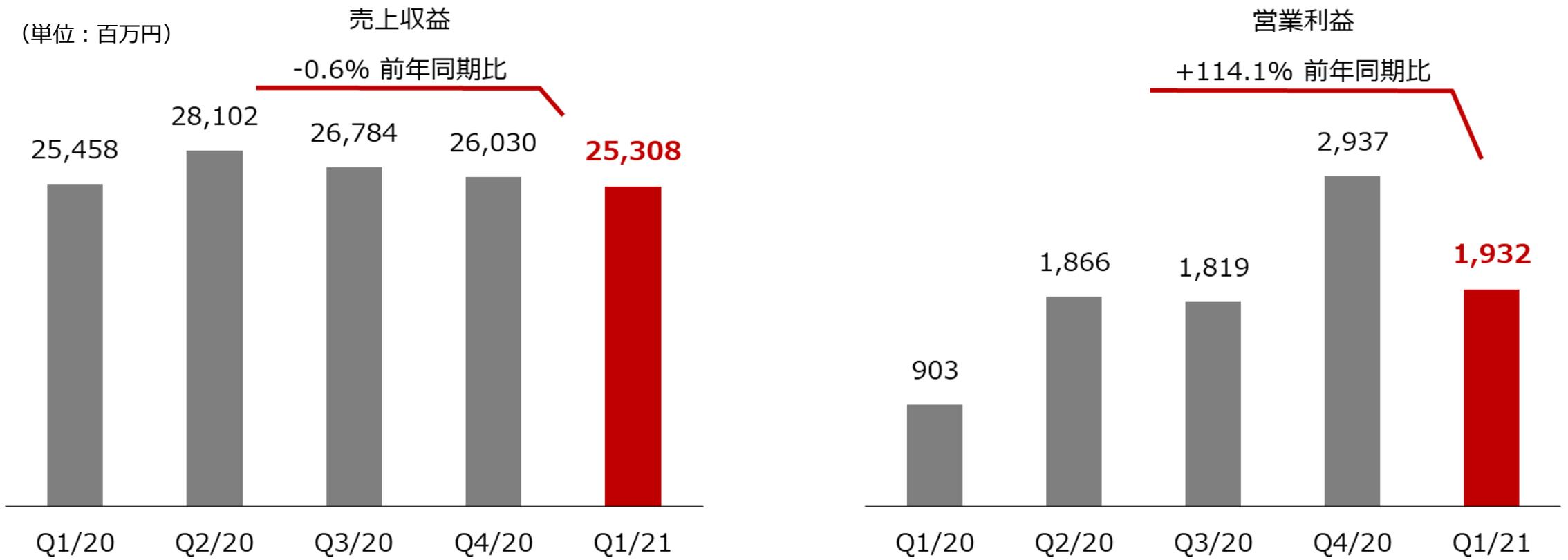
営業利益 19億円、前年同期比+10億円（+114%）の増益を達成

インターネット販売好調：自動車保険ANP前年同期比+156%

日本郵政グループ様との提携協議を開始

保険事業 業績推移

売上収益は生保・少額短期の順調な伸びの一方、損保は収益改善のための契約厳選化で前年同期比微減。
営業利益は保険引受利益改善やコスト削減により前年同期比10億円増益。



好調なインターネット売上が業績を牽引

楽天ポイント導入後、インターネット申込新契約年換算保険料が好調に拡大

21/Q1 自動車保険

Rakuten 楽天損保

+156%
前年同期比

21/Q1 火災保険*

Rakuten 楽天損保

+106%
前年同期比

21/Q1 生命保険

Rakuten 楽天生命

+25%
前年同期比

* 火災保険（ホームアシスト）

楽天生命、2021年 オリコン顧客満足度調査 生命保険 女性部門 第1位

手頃な保険料、充実した保障でユーザーの支持を獲得



Rakuten 楽天生命

楽天生命

スーパー
終身保険

ずっとあんしん

楽天生命

スーパー
定期保険

SUPER

楽天生命

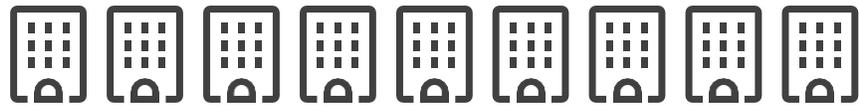
スーパー
医療保険

SUPER

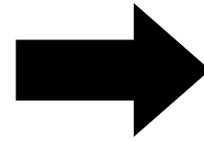
長崎・松山ビジネスセンター開設

事務拠点を集約し、拠点最適化による生産性向上を目指す

9拠点



東京、大阪、札幌、松山



2拠点



長崎、松山

期待効果

費用削減（ファシリティ費用等）

生産性向上（重複業務削減）

従業員のスキルアップ

日本郵政グループ様との提携協議を開始



保険分野



- 郵便局ネットワークを通じ、生命保険のサービスを提供



- 楽天のデータやポイントを活用したユニークな商品・サービス
- DX・ペーパーレス推進による高い事業効率

両社グループの連携により、
保険分野におけるお客様サービスレベルの向上へ

フィンテック：ペイメント

楽天ペイメント ハイライト

瞬間チャージ：楽天ポイントをフル活用した楽天エコシステムの拡張

楽天銀行口座払い：多様なニーズを捉えるラインナップを実現

暗号資産チャージ：ビットコイン等が街の加盟店や楽天サービスで利用可能に

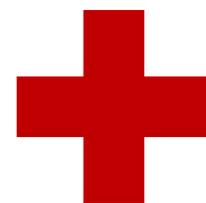
瞬間チャージは利用者・加盟店双方にメリット

楽天ペイアプリ内のポイントカードの提示だけで、ポイント残高を気にせず店頭支払いが完結することにより、ワンオペレーションを実現



NEW

利用者利便性の向上



加盟店業務負荷の軽減

楽天エコシステムの拡張という戦略的意味

従来使われていた楽天サービス以外の外部支払手段も、楽天サービスに置き換え
楽天ポイントをフル活用



3,000円のお買いもの時
1,000円分の楽天ポイント保有

従来の楽天ポイントカード利用

楽天サービス

R
POINT

1,000ポイント充当

+

外部支払手段



2,000円分の
現金や他の決済手段

瞬間チャージ

楽天サービス

R
POINT

1,000ポイント充当

+

R
Cash

2,000円分の楽天キャッシュ
自動チャージ

多様な支払原資の拡充：楽天銀行口座払い

楽天銀行口座からの即時払いによって、
多様なニーズに応える支払い原資ラインナップをさらに拡充

支払原資	引き落としタイミング
楽天キャッシュ	前払い
クレジットカード	後払い
楽天ポイント + 楽天銀行口座 NEW	即時払い

ビットコイン等の暗号資産を、街の加盟店や楽天サービスで利用可能に

楽天ウォレットと連携することで、暗号資産の出口戦略としてユニークで先進的な取り組みを実現

手数料無料で
チャージ可能に

Rakuten
Wallet



R
Cash



- ビットコイン (BTC)
- イーサリアム (ETH)
- ビットコインキャッシュ (BCH)

街で

全国のリアル加盟店での利用

R Pay

R
POINT



ネットで

楽天市場などの
楽天グループサービスでの利用

Rakuten

Rakuten
Travel

Rakuten
ラクマ

Rakuten
Mobile

Rakuten
kobo

モバイル

楽天モバイル ハイライト

顧客獲得の加速：累計契約申込数 400万超

楽天回線エリアの拡大：4G人口カバー率80%達成

新たな周波数帯域の割り当て：5Gエリアカバー拡大へ

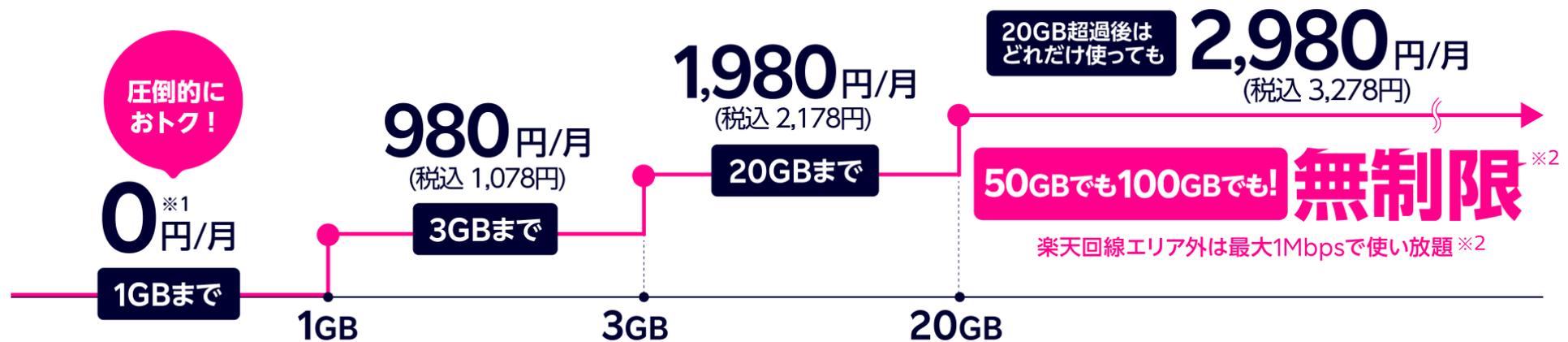
Rakuten UN-LIMIT VI

すべての人に最適なワンプラン

データ
1GBまで **0円** /月
1回線目のみ

どれだけ使っても
無制限 **2,980円** /月
(税込3,278円)
データ無制限は楽天回線エリアのみ。
パートナー回線エリア（国内）は
5GB超過後は最大1Mbps※2

毎月のデータ利用量でお支払い金額が決まる

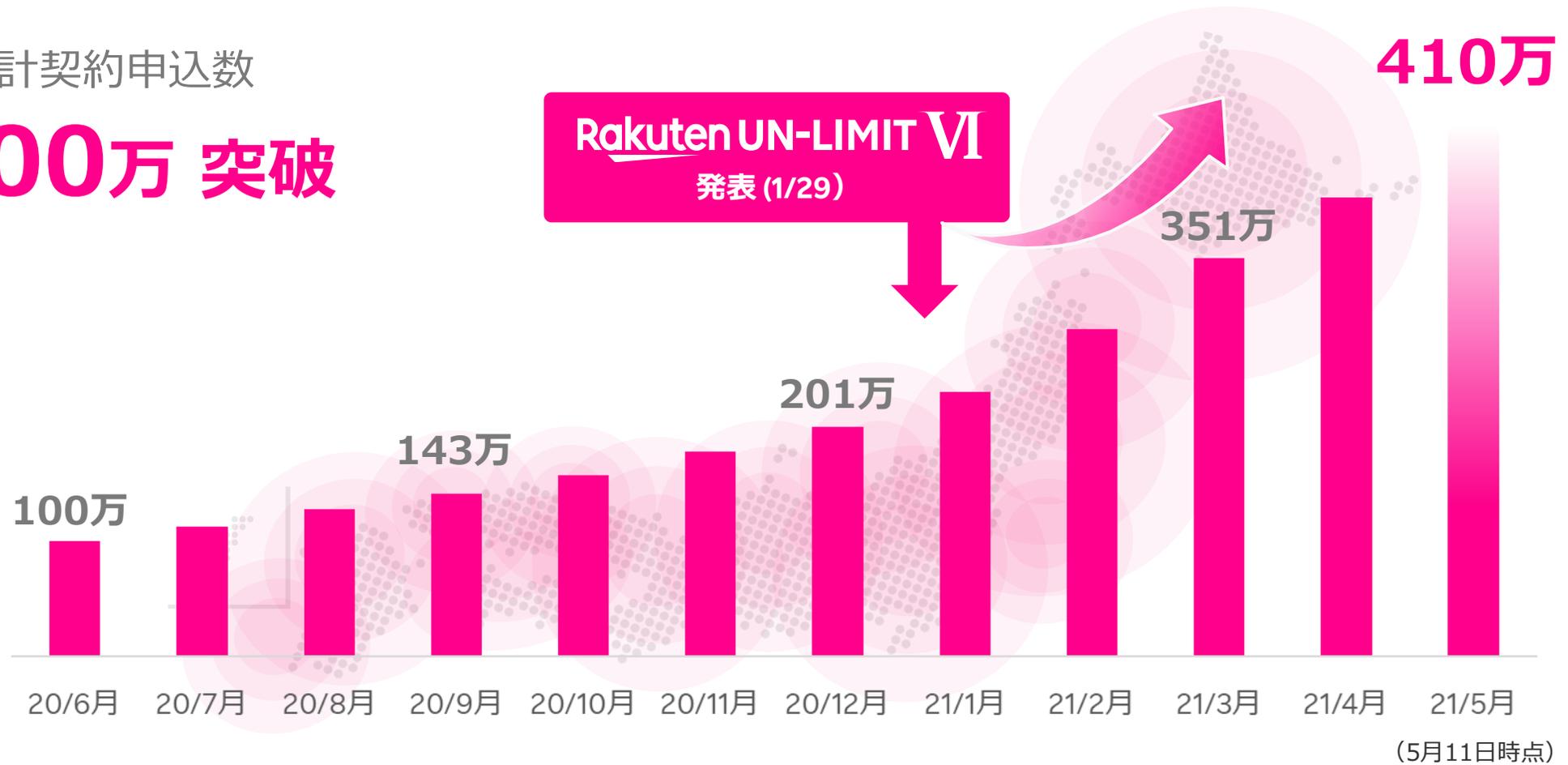


※1 1回線目のみ。製品代、オプション料、通話料等は別費用。2回線目以降は0GB~3GBまで980円/月（税込1,078円）

※2 データ無制限は、楽天基地局に接続時。公平にサービスを提供するため通信速度の制御を行う場合があります。パートナー回線エリアは、国内は5GB超過後は最大1Mbps、海外は2GB超過後は最大128kbpsで使い放題。最大1Mbpsで使用時、動画再生・アプリダウンロード等では、時間がかかる場合あり。通信速度はベストエフォート（規格上の最大速度）であり、実効速度は通信環境・状況により変動します。

顧客獲得ペースの加速

累計契約申込数
400万 突破



さらなる顧客獲得の加速：日本郵政グループとの協業

基地局の設置

郵便局の屋上などに
基地局を500局以上設置予定



申込みカウンター設置

郵便局内のイベントスペースに
申込みカウンターを設置



※画像はイメージです
2021年5月を目処に実証実験開始予定

マーケティング活動支援

配達ネットワークを活用し
広告宣伝などを実施



※画像はイメージです
2021年5月を目処に実証実験開始予定

さらなる顧客獲得の加速：端末製品ラインアップの拡充



iPhone 12 Pro Max



iPhone 12 Pro



iPhone 12



iPhone 12 mini

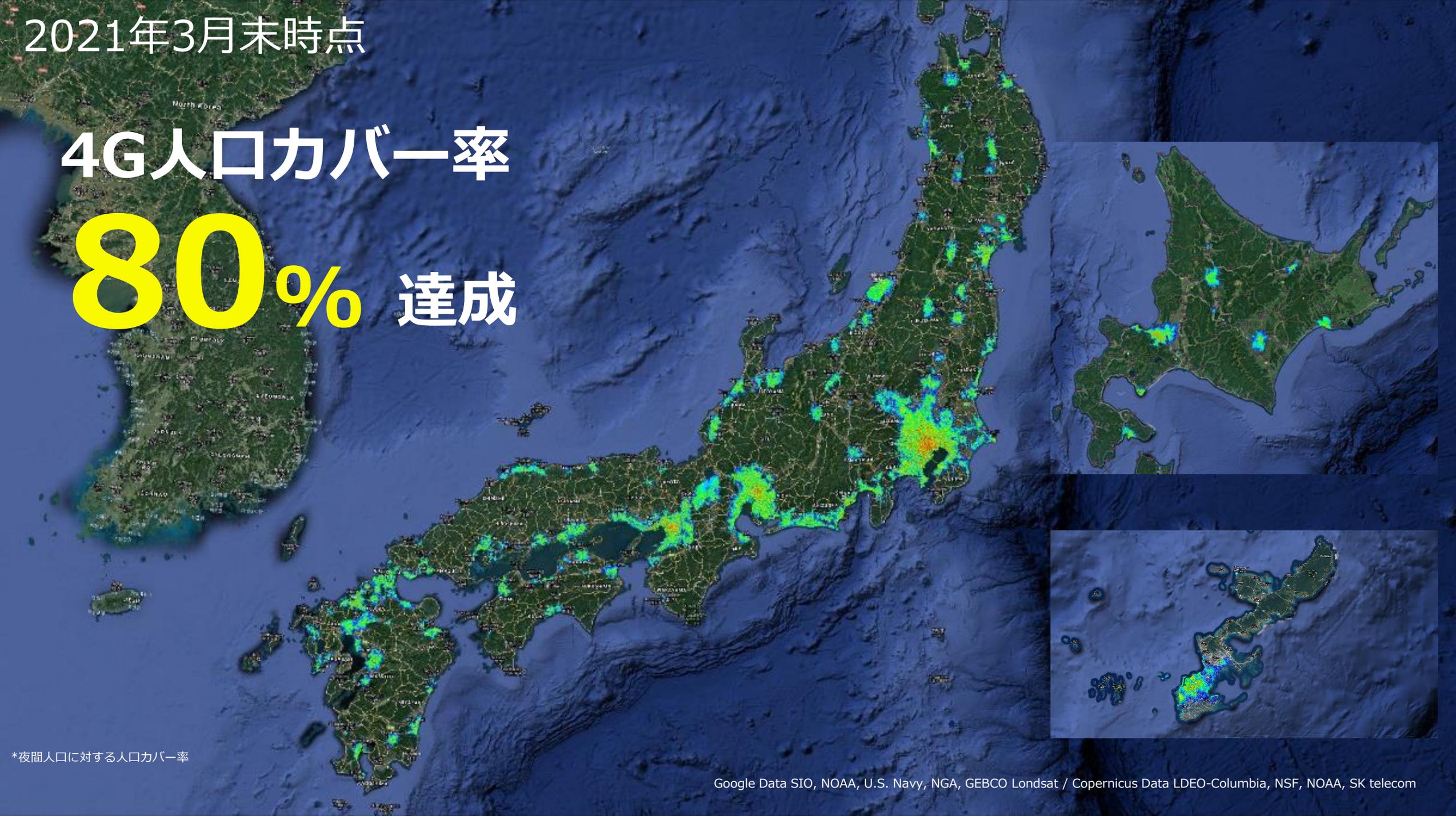


iPhone SE

2021年3月末時点

4G人口カバー率

80% 達成



*夜間人口に対する人口カバー率

5G サービス展開も加速中

2020年9月

国内一部地域で
5Gサービス開始

2021年3月

5G基地局は全国に1,000以上*
全国47都道府県で5Gサービス開始

2021年4月14日

総務省より
5G用1.7GHz帯の
追加割当て
(東名阪以外)

2021年第2四半期

5G SA機能
導入開始予定



5G Sub 6



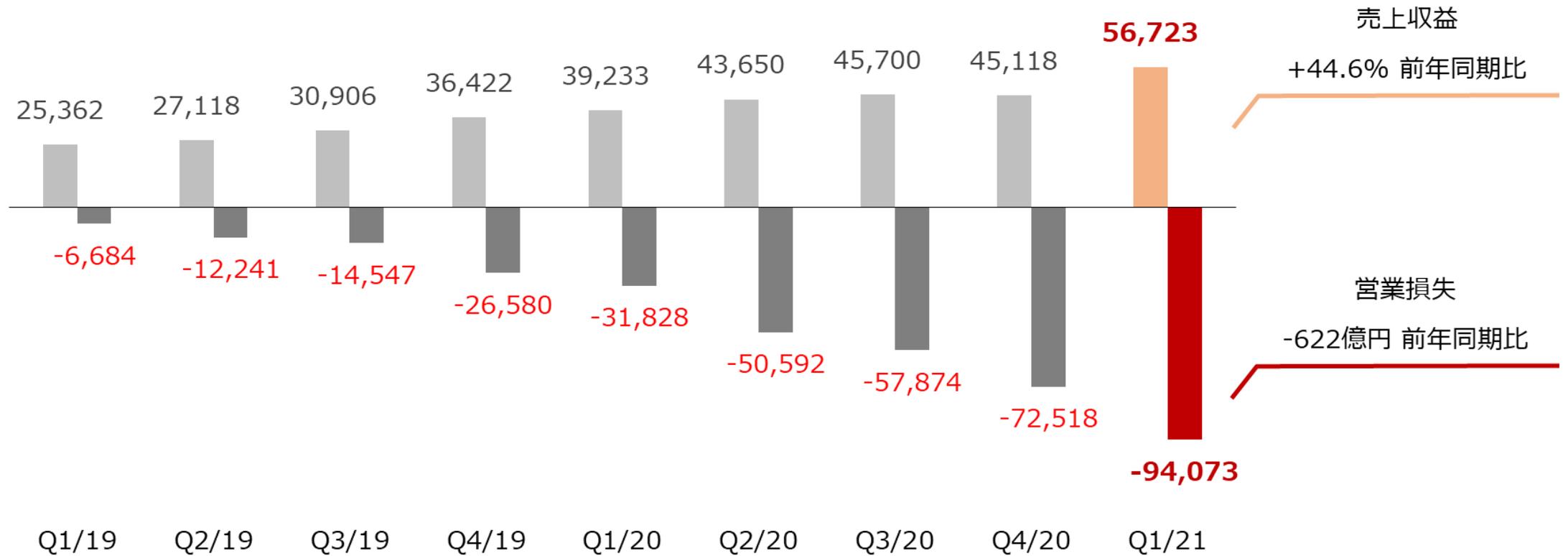
5G ミリ波

* 屋内、屋外含む基地局数

楽天モバイル 四半期業績推移

(単位：百万円)

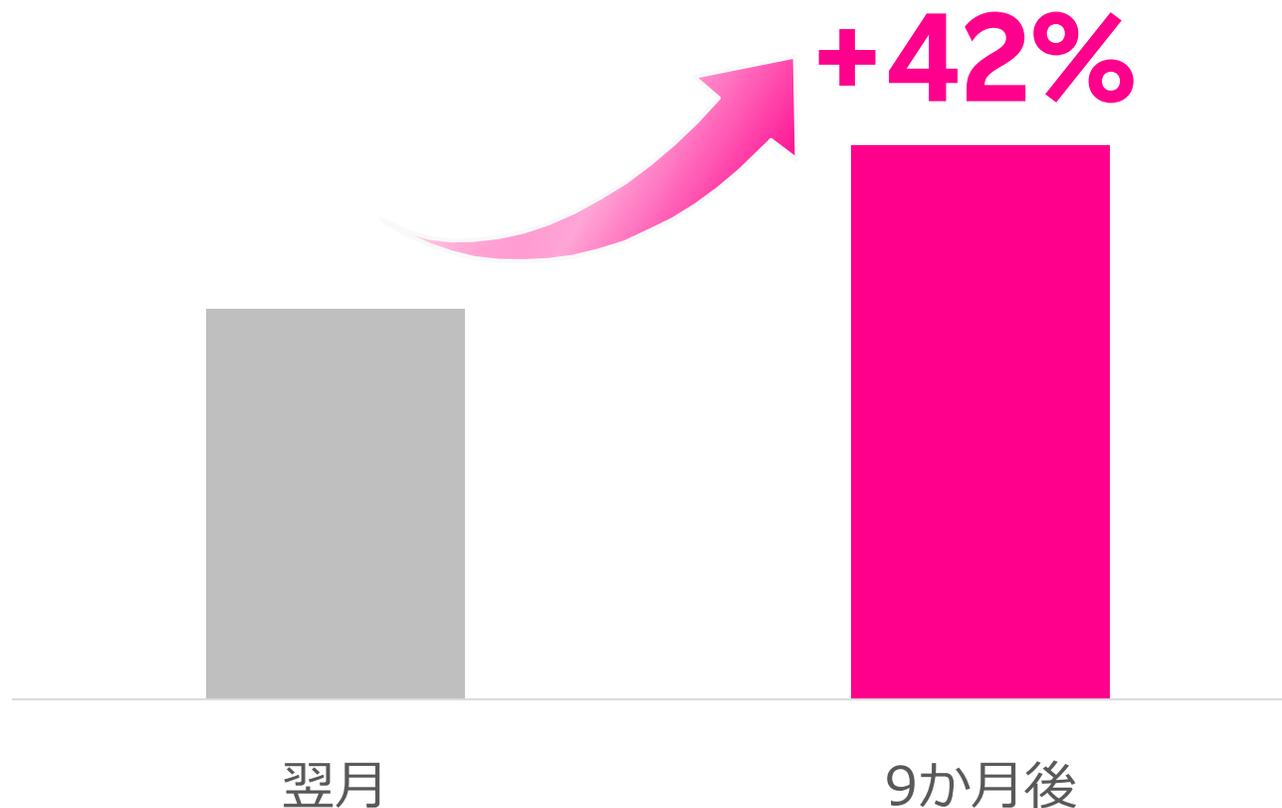
モバイル事業 四半期業績推移（旧モバイルセグメント）



* 旧モバイルセグメントは楽天コミュニケーションズ、MNO事業、MVNE/O事業、Rakuten Viber、エナジー事業により構成されます。

利用期間が長くなるほど、データ通信量*は増加

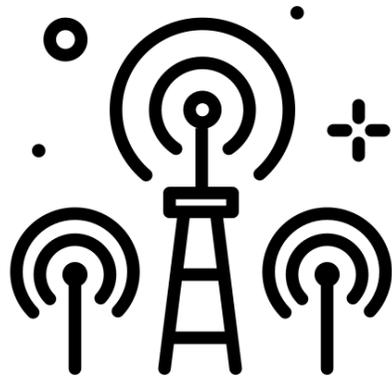
楽天モバイル契約者一人当たりのデータ通信量



* 2020年6月及び7月に申し込みを行ったユーザーの申込翌月における一人当たりデータ通信量と、申し込み9か月後における一人当たりデータ通信量の比較

モバイル：テクノロジー

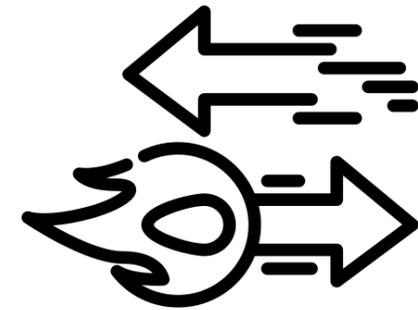
通信業界への画期的なイノベーションの導入



グローバルOpenRAN
リーダーシップ



高度な
エッジネットワーク



自動化による
運用の効率化

ネットワーク品質の向上

第三者機関の分析にて、
音声アプリ品質においても日本国内で最も高い評価を獲得

2020年10月*1

モバイル・ネットワーク・ユーザー体感受賞, Japan			
OPENSIGNAL 2020年10月, Japan Report	NTT DoCoMo	SoftBank	au
ビデオ・ユーザー体感		WINNER	
モバイル・ゲーム・エクスペリエンス		WINNER	
音声アプリに対するユーザー体感		WINNER	
ダウンロード速度に対するユーザー体感	WINNER		
アップロード速度に対するユーザー体感			WINNER
4G利用率		WINNER	

2021年4月*2

Mobile Experience Awards, Japan			
OPENSIGNAL April 2021, Japan Report	au	NTT DoCoMo	SoftBank
ビデオ・ユーザー体感			WINNER
モバイル・ゲーム・エクスペリエンス			WINNER
音声アプリに対するユーザー体感			WINNER
ダウンロード速度に対するユーザー体感		WINNER	
アップロード速度に対するユーザー体感			WINNER
4G利用率	WINNER		

*1 Opensignal Mobile Network Experience Report October 2020 for Japan based on independent analysis of mobile measurements recorded during the period June 1 – August 29, 2020 © 2020 Opensignal Limited

*2 Opensignal Mobile Network Experience Report April 2021 for Japan based on independent analysis of mobile measurements recorded during the period December 1, 2020 – February 28, 2021. © 2021 Opensignal Limited.

高度で最大規模なエッジデータネットワーク



楽天モバイルの高度な自律ネットワークへの認識



Best Automated Network 2021
(Operator Award)

Rakuten Mobile

Best Network Automation Solution
(Solutions Provider Award)

NOKIA  **itential**

Best OpenRAN Solution
(Solutions Provider Award)

ALTIOSTAR

Best Innovative Commercial Case in 5G
Automation 2021 (Operator Award)

China Mobile Zhejiang in collaboration with Huawei

 **中国移动**
China Mobile  **HUAWEI**

China Mobile Zhejiang & Huawei 5GC Intelligent O&M
Project)

Best 5G Network Delivery Award
(Solutions Provider Award)

ERICSSON 

Best Edge Computing Solution
(Solutions Provider Award)

 **Open
Nebula**

*Source: The Layer123 Europe: 360°Network Automation Congress, Network Automation Recognition Awards 2021

楽天グループの機能を一つにまとめた コミュニケーションアプリの開発

コミュニケーション

チャット 通話 ビデオ通話

高頻度の利用
楽天エコシステムへの入口

コミュニケーション機能

The left side of the image shows three screenshots of the Rakuten Link app's communication features. The first is a chat list with contacts like 森下千歌 and 矢田敬介. The second is an AI chatbot interface for customer support. The third is a call log showing recent calls with contacts like 森下千歌 and 矢田敬介.



楽天エコシステム

ニュース ウォレット 探す

リテンションとコンバージョン
メンバーシップロイヤリティとクロスユース強化

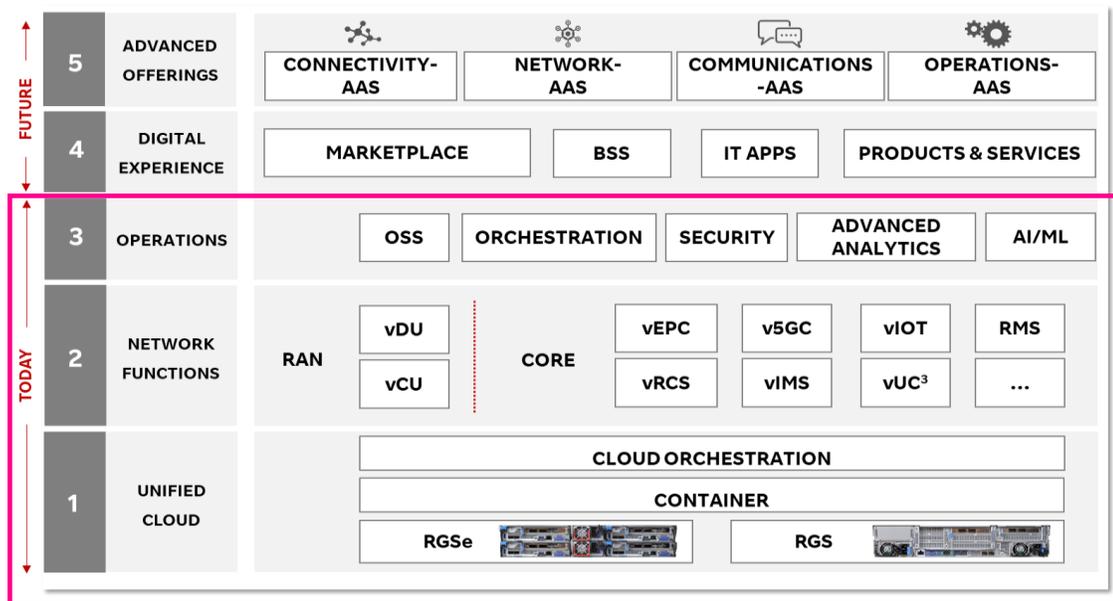
エコシステム機能

The right side of the image shows three screenshots of the Rakuten Link app's ecosystem features. The first is a news feed with articles about sports and current events. The second is a wallet section displaying various Rakuten services like R POINT, R Pay, and R Edy. The third is a search page showing various Rakuten services and products.

クラウドネイティブ5Gネットワークの世界展開

Rakuten Communications Platform

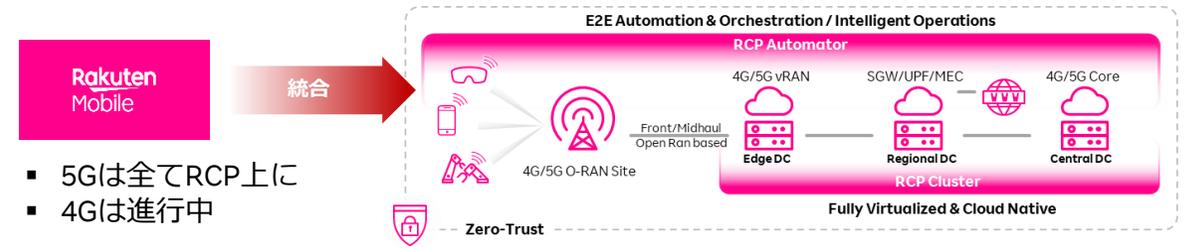
エンドツーエンドのフルパッケージ



主要設計原則

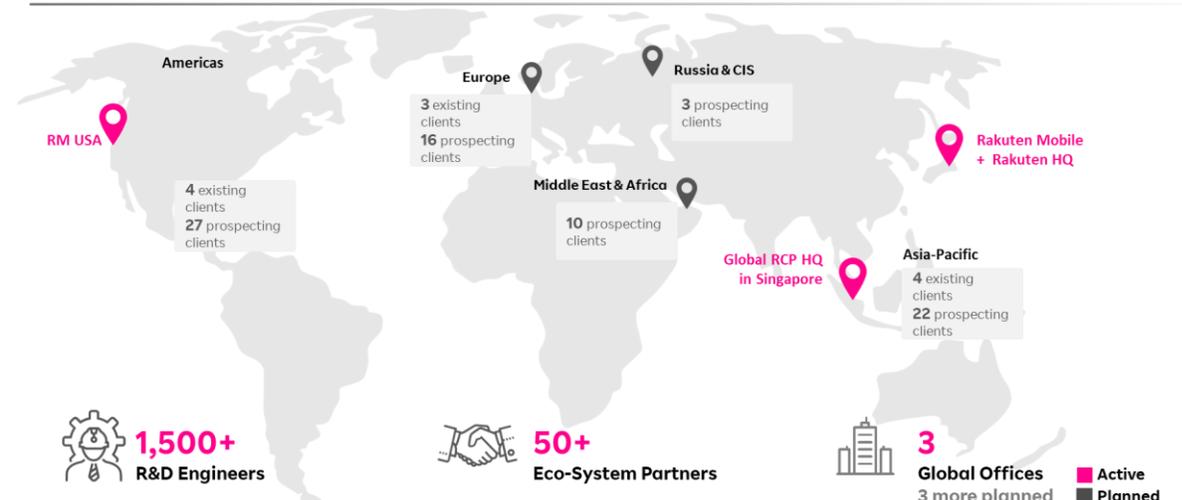
- 製品とサービスの交換と消費
- 直感的かつシンプルなデジタル体験
- タッチレス操作のための自動化促進
- ハードウェアからの100%機能分離
- オープンアーキテクチャ
- 100%商用オフザシェルフハードウェア
- 低コストで拡大できるコンテナの柔軟性

楽天モバイルのRCPへの統合



- 5Gは全てRCP上に
- 4Gは進行中

世界での展開状況



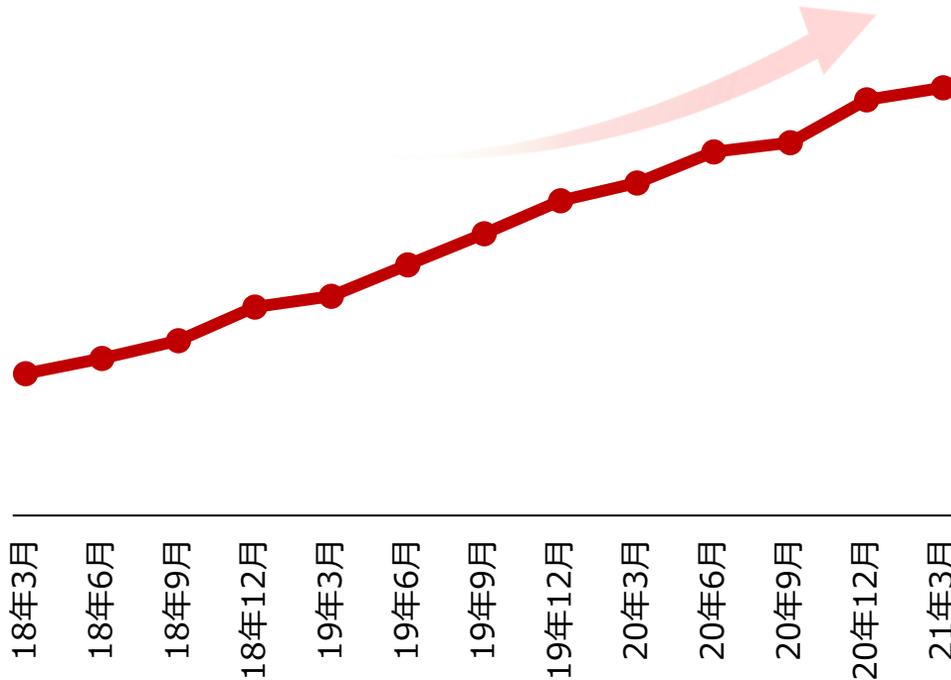
マーケティング戦略

楽天グループの成長を支える楽天エコシステム

MAUの推移

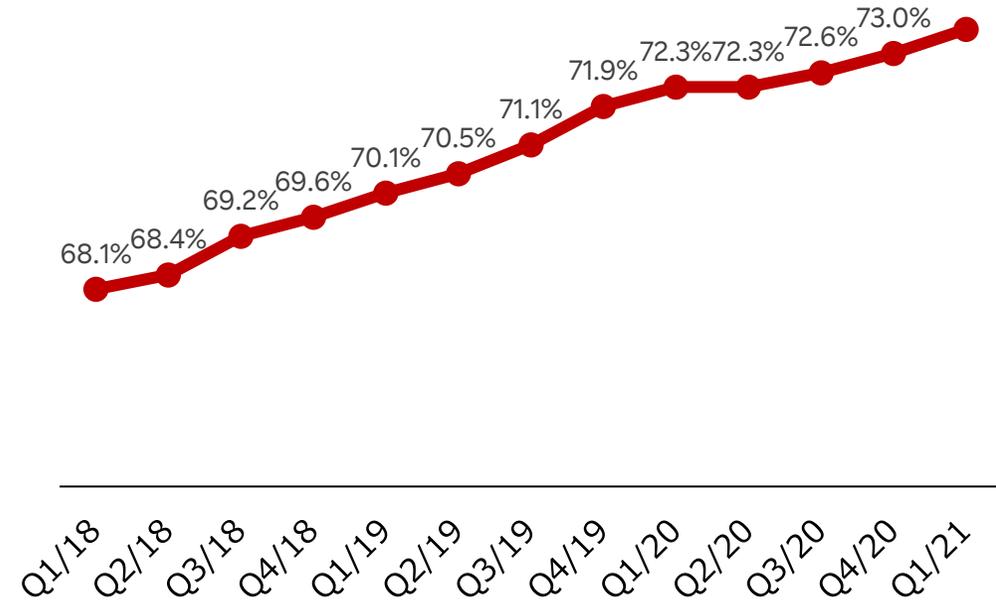
(月間アクティブユーザー数)

前年同期比+14.0%*1



2サービス以上利用ユーザー比率*2の推移

73.5%

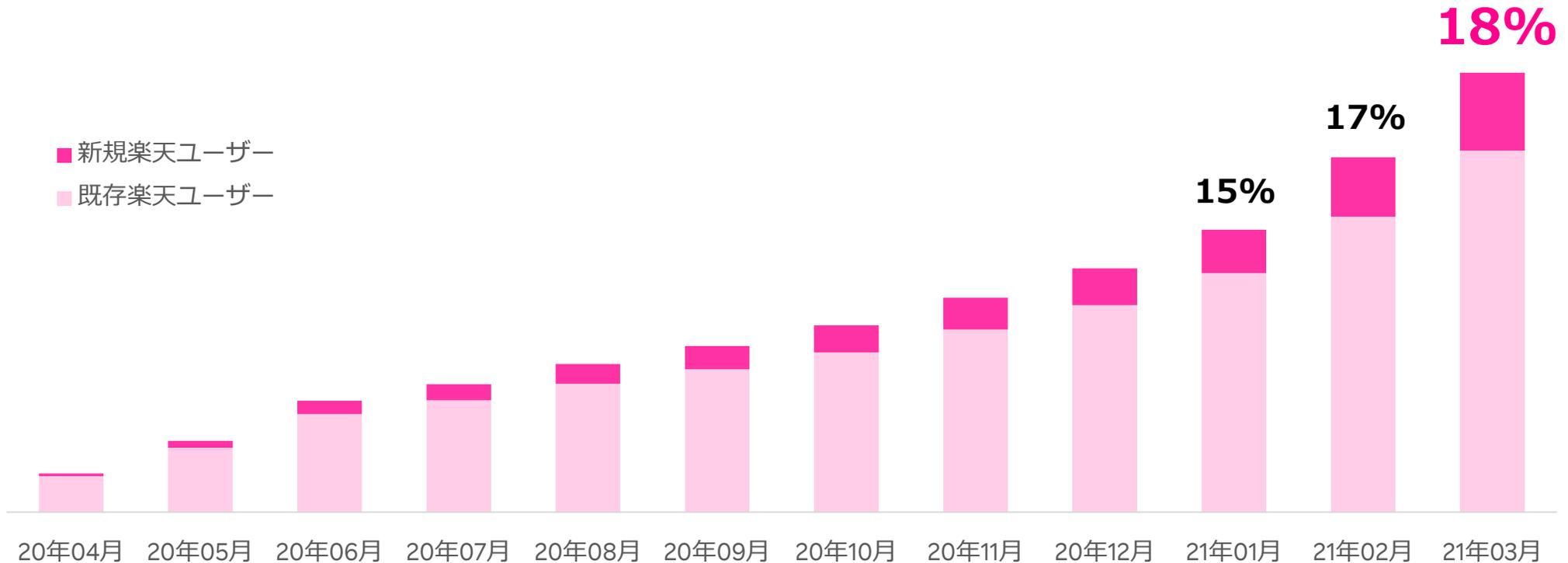


*1 2020年1月-3月末における平均月間アクティブユーザー数と2021年1月-3月末における平均月間アクティブユーザー数の比較

*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(2021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)

楽天モバイルによる新規ユーザーの獲得

楽天モバイル契約者における新規楽天ユーザーの推移（累計）*



*2020年3月-2021年3月における契約者に占める楽天サービス新規ユーザーの割合（契約者単位）

楽天モバイルをきっかけとしたクロスユースの拡大

楽天モバイル契約以前に以下サービスの利用経験がなかったユーザーのうち、



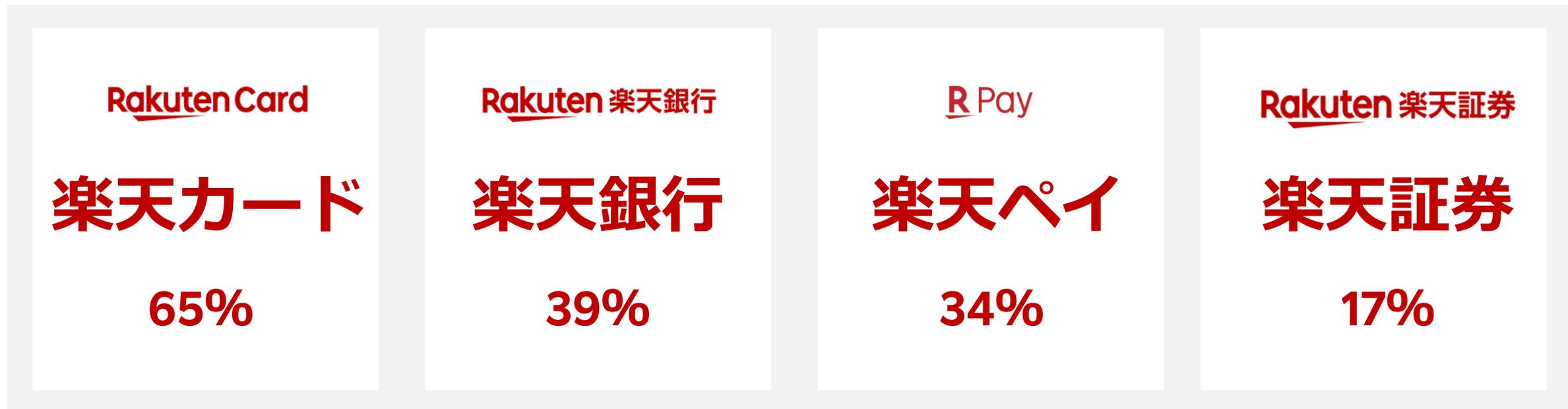
が、**契約後半年～1年以内**に利用開始

* 楽天モバイル契約以前に各サービスの利用経験がなかったユーザーのうち、契約後半年から1年以内に利用を開始したユーザーの割合

* 対象契約者：2020年3月-2020年9月に契約を行ったユーザー

楽天モバイルとフィンテックサービスとのシナジー

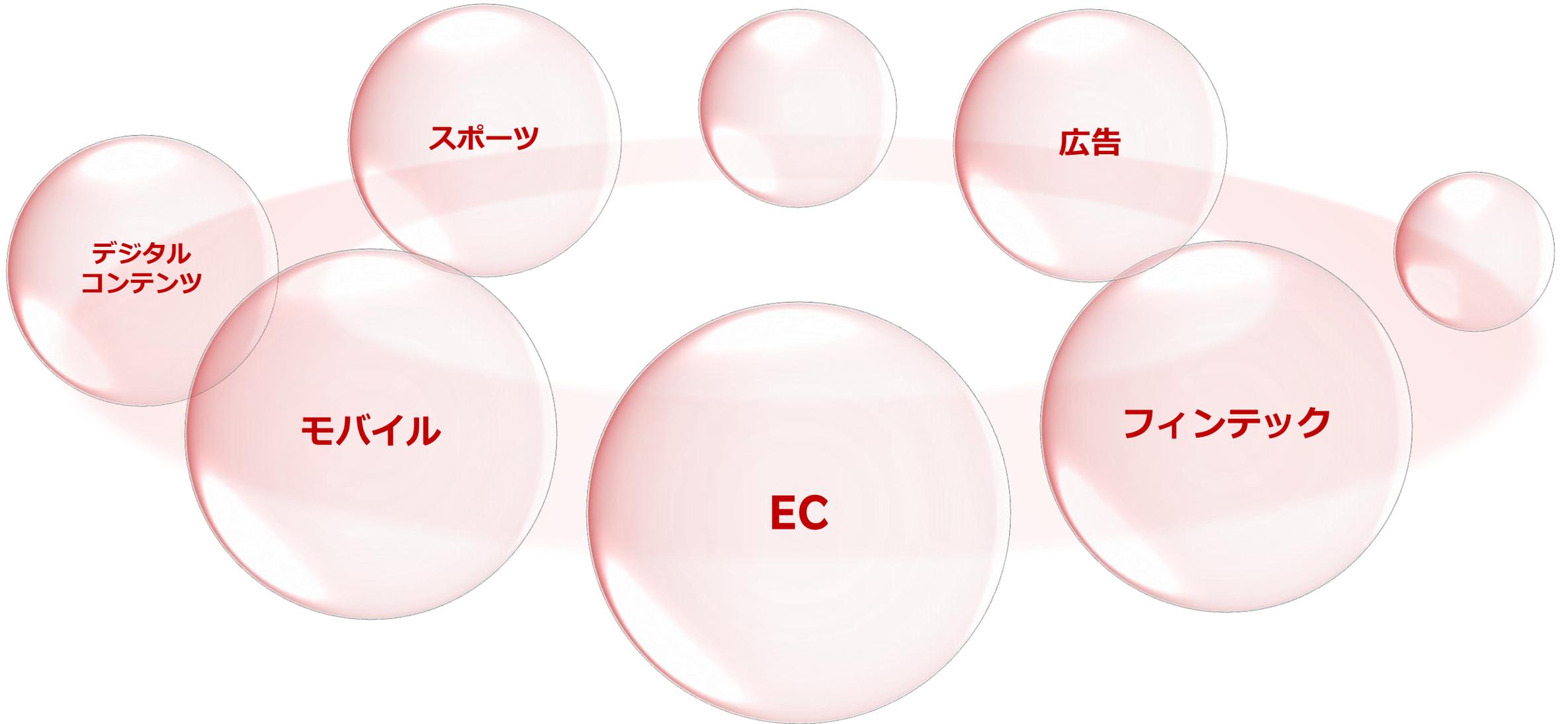
楽天モバイル契約者のうち、



が利用実績あり

* 楽天モバイル契約者のうち、2021年3月までに各サービスの利用経験があるユーザーの割合
* 対象契約者：2020年3月-2021年3月に契約を行ったユーザー

楽天モバイルによる各サービスの超拡大



広告事業

広告事業 ハイライト

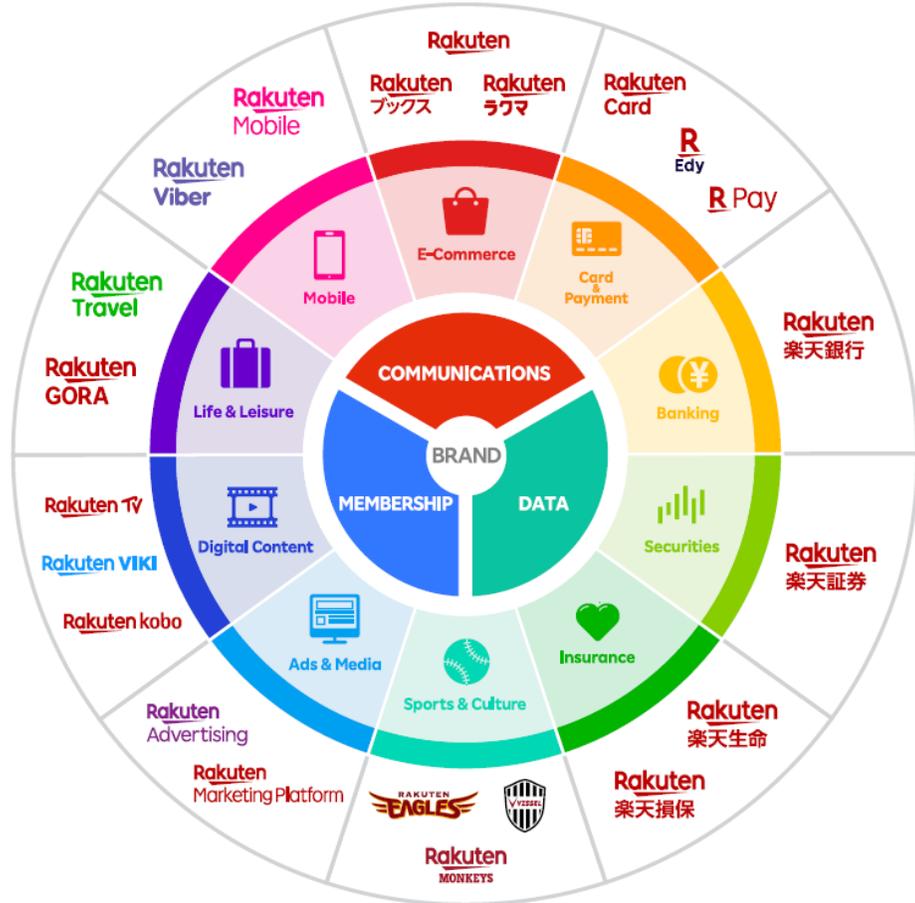
広告売上は業界を上回る水準で順調に推移

Q1/21: +24.5%前年同期比

デジタルトランスフォーメーションの加速により、
消費財メーカーなど、大手ブランドの広告出稿が拡大

物販系ECプラットフォームにおいて楽天はトップシェアを占める

楽天の広告事業



1億以上の楽天会員とそのユーザーID
に基づくオンライン・オフライン
双方のデータを蓄積

オンライン

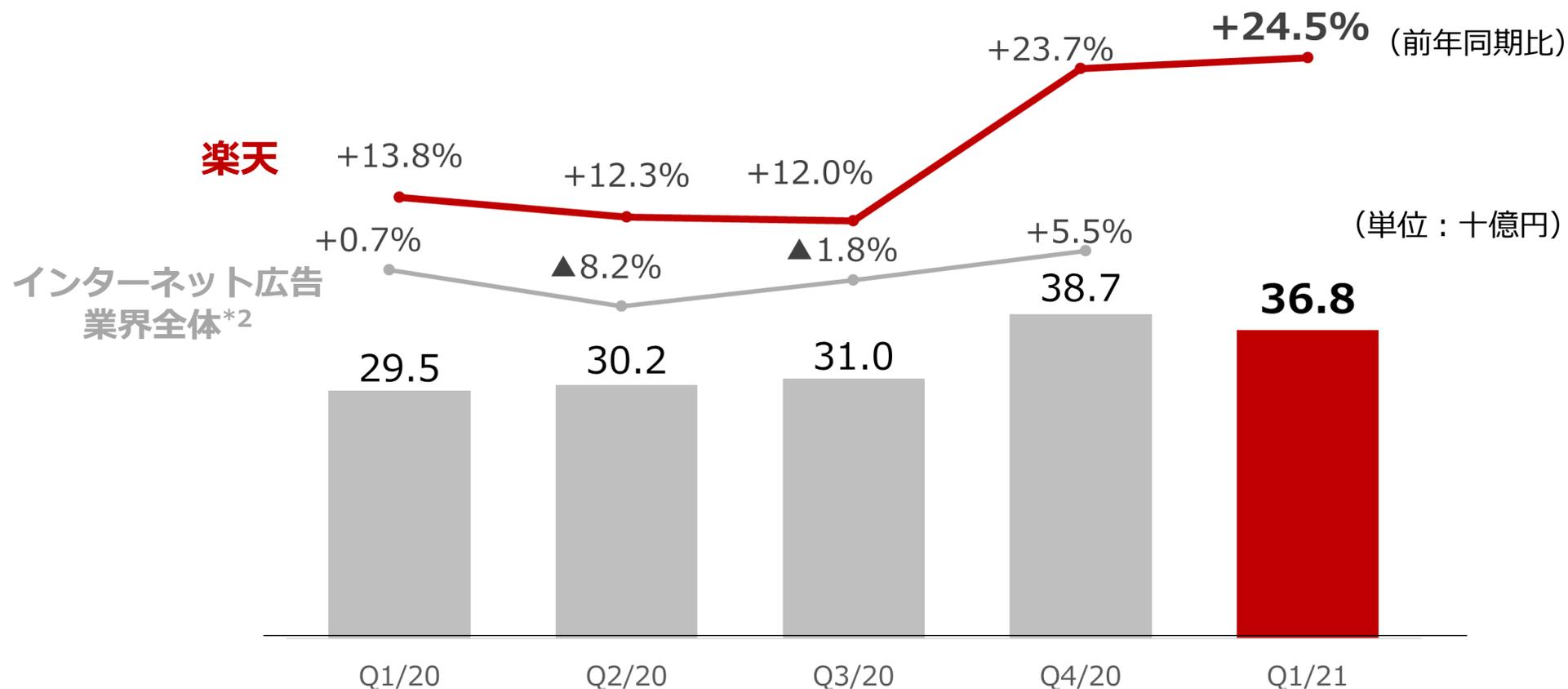
Rakuten (楽天市場) Rakuten Travel Rakuten GORA Rakuten ウェブ検索 Rakuten Super Point Screen 等

オフライン

R POINT R Edy Rakuten Pasha R Pay Rakuten Card 等

広告事業：Q1/21 売上収益*1

楽天の広告売上は業界全体を上回る水準で順調に推移

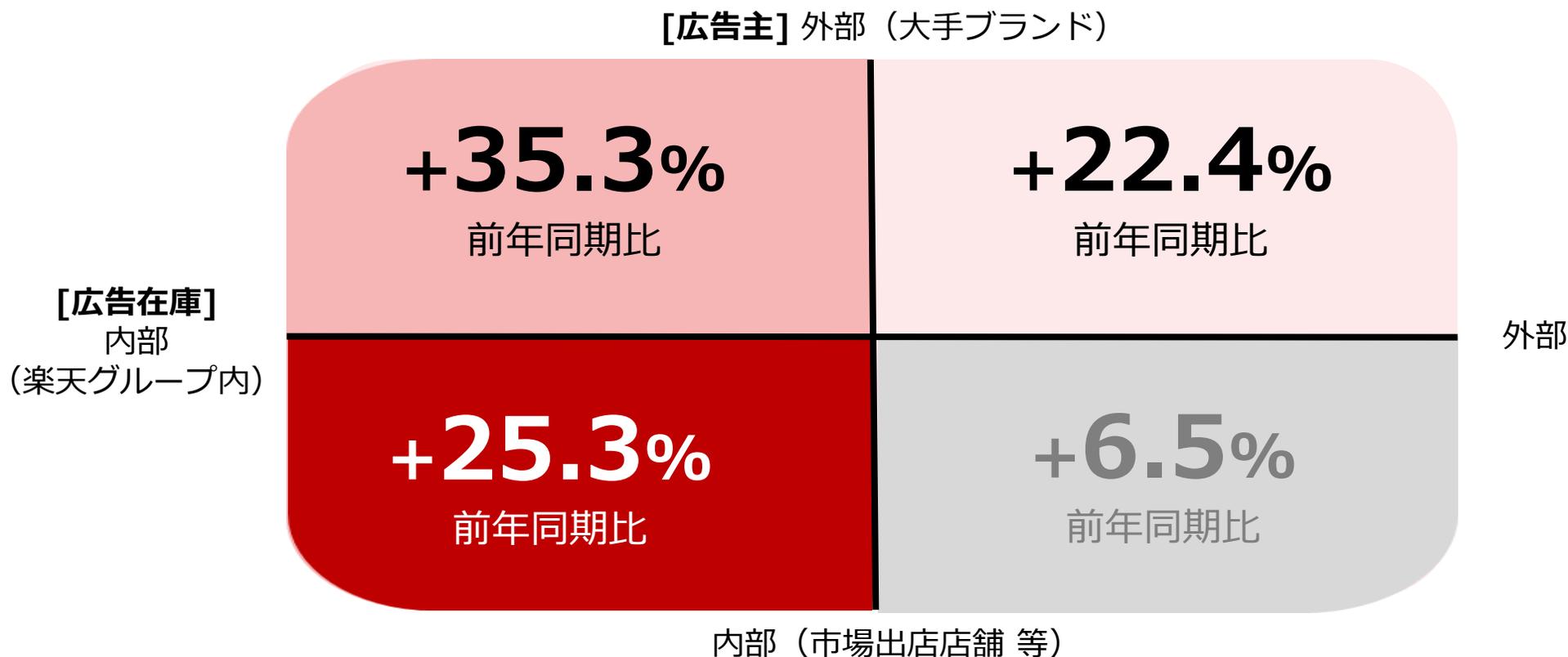


*1 内部取引含む取扱高

*2 出典：経済産業省 特定サービス産業動態統計調査 広告業

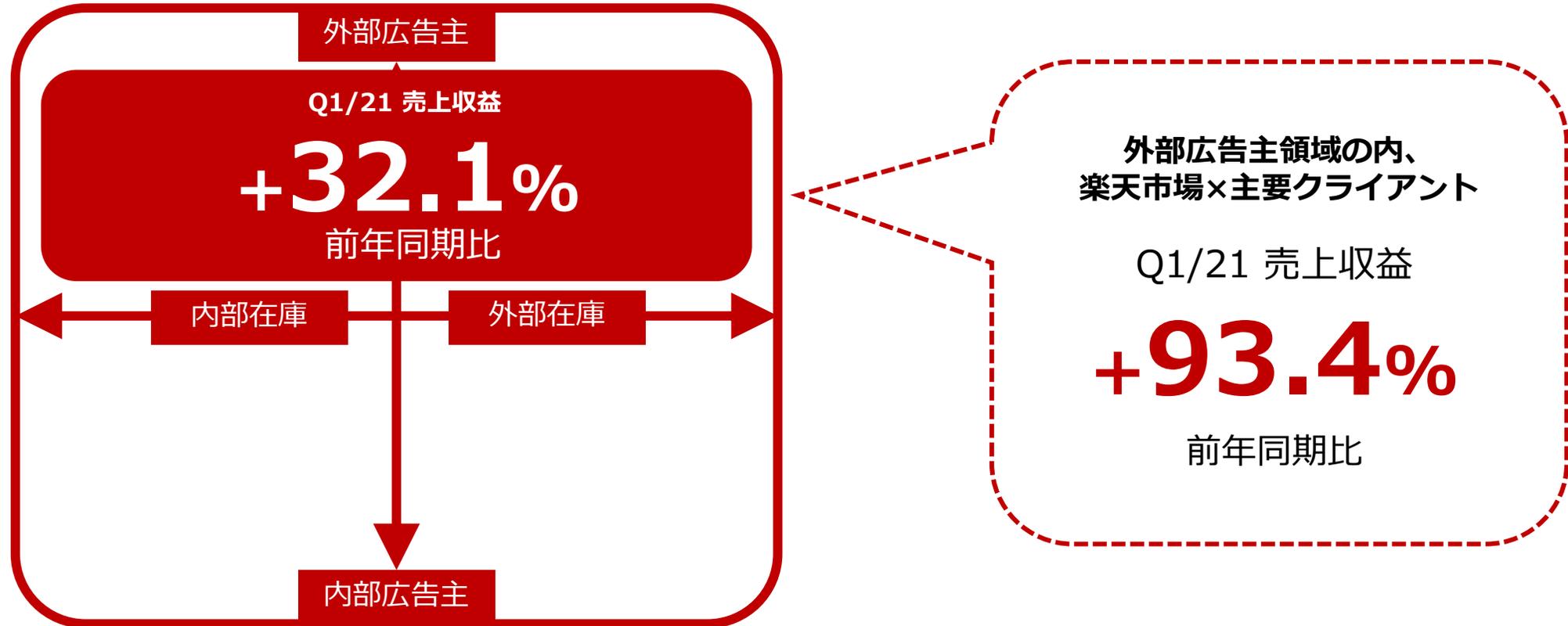
広告事業：Q1/21 成長率分析

EC事業の好調を受け楽天市場など、楽天グループ内における広告売上高が順調に拡大



外部広告主向け広告売上も順調に拡大

コロナ禍でさらに加速しているデジタルトランスフォーメーションにより
大手ブランドのオンライン販売チャネルが拡大し、成長に貢献



外部広告主領域：地方自治体のDX化を通じて地方活性をサポート

地方アンテナショップの楽天市場への出店やデジタルマーケティングのソリューションを提供することで、地方の活性化をサポート

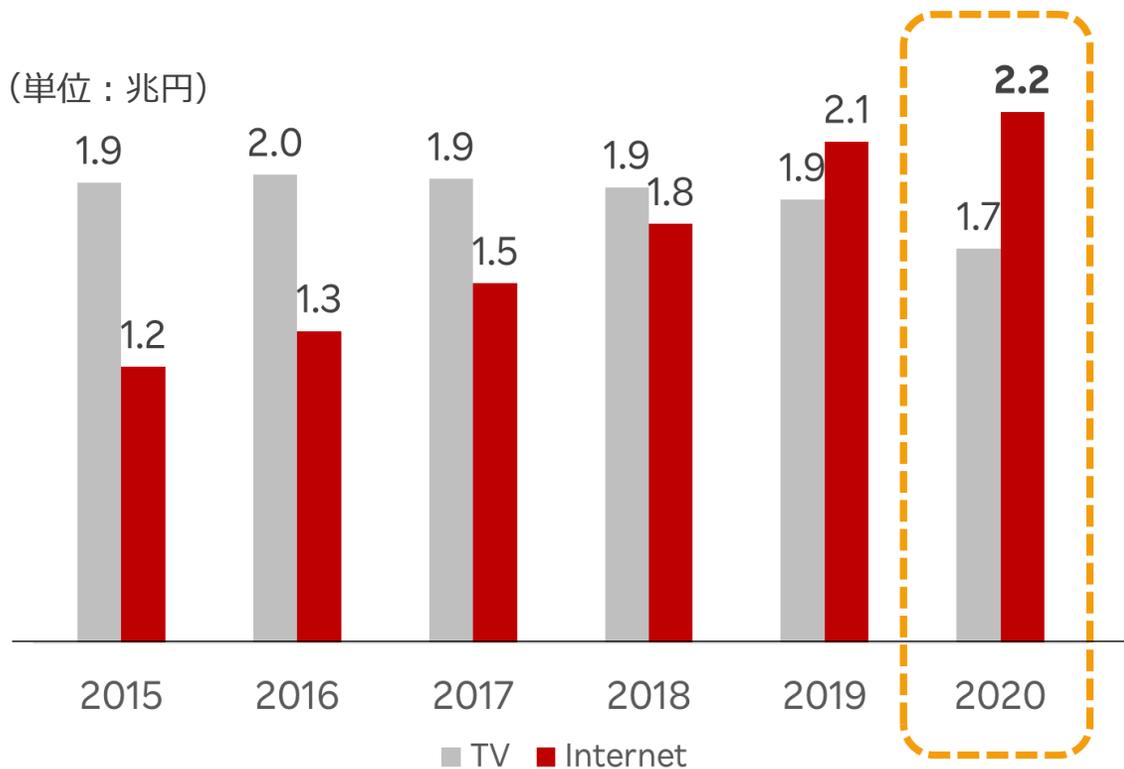


インターネット広告の市場動向

広告業界全体が停滞傾向の中、インターネット広告費は堅調に推移
特に物販系ECプラットフォーム広告費が好調で、楽天が大きなシェアを占める

テレビメディア広告費 vs インターネット広告費

(単位：兆円)



インターネット広告費

2.2兆円 (前年比+5.9%)

物販系ECプラットフォーム広告費

1,321億円 (前年比+24.2%)

Rakuten シェア*2

約55%

*1 出典：電通「2020年 日本の広告費」

*2 当社算出

連結業績

FY2021 Q1 決算 ハイライト

連結業績：売上収益は前年同期比+18.1%と強い成長

財務戦略：第三者割当増資、永久劣後債発行での資金調達を達成

**楽天エコシステムの超拡大：メンバーシップバリュー前年同期比
+42.6%**

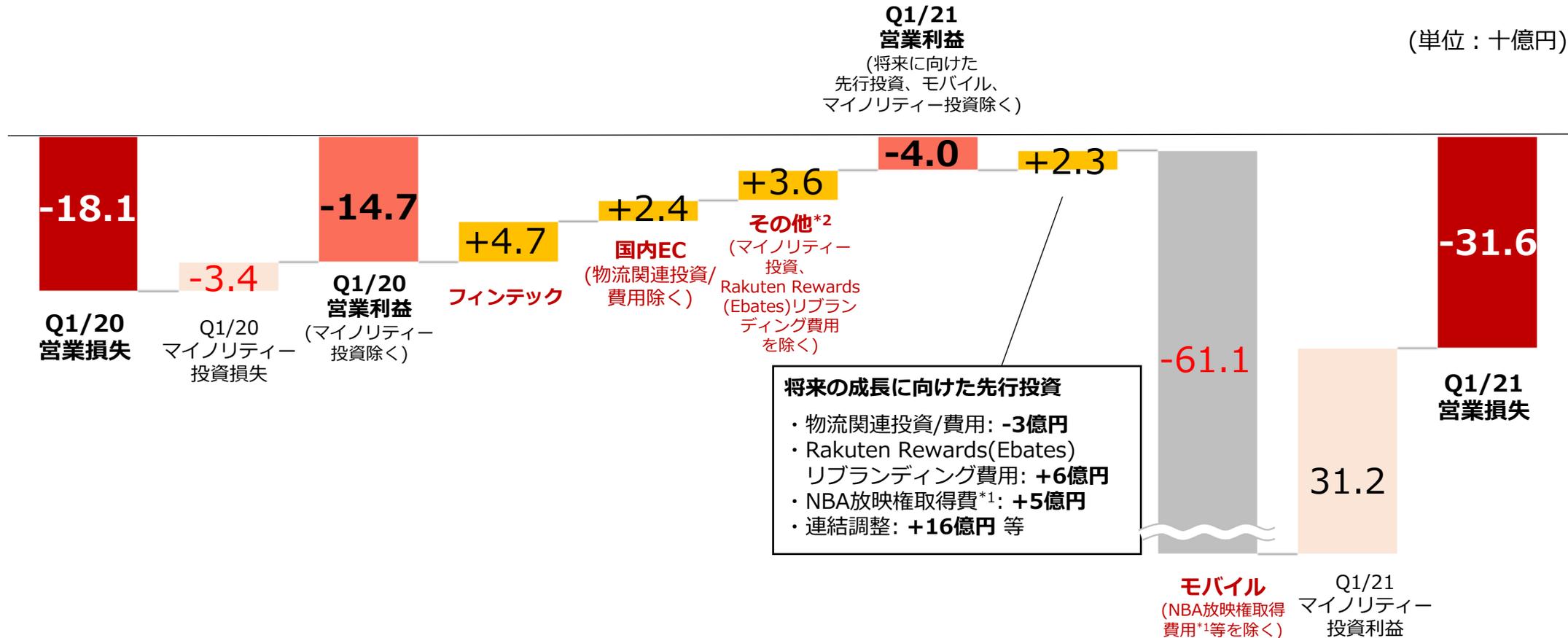
Q1/21 連結業績サマリー

(単位：十億円)

	Q1/20	Q1/21	YoY
売上収益	331.4	391.5	+18.1%
Non-GAAP 営業利益	-18.1	-31.6	-134億円
Non-GAAP 営業利益 (モバイル、物流、投資事業の損益除く)	29.0	41.9	+44.4%
IFRS 営業利益	-24.1	-37.3	-133億円

Q1/21 Non-GAAP 営業利益詳細

(単位：十億円)



*1 NBAの放映権取得費用はQ4/20に実施したセグメント再編に伴い、モバイルセグメントに計上

*2 「その他」セグメントは主に海外EC事業を含む

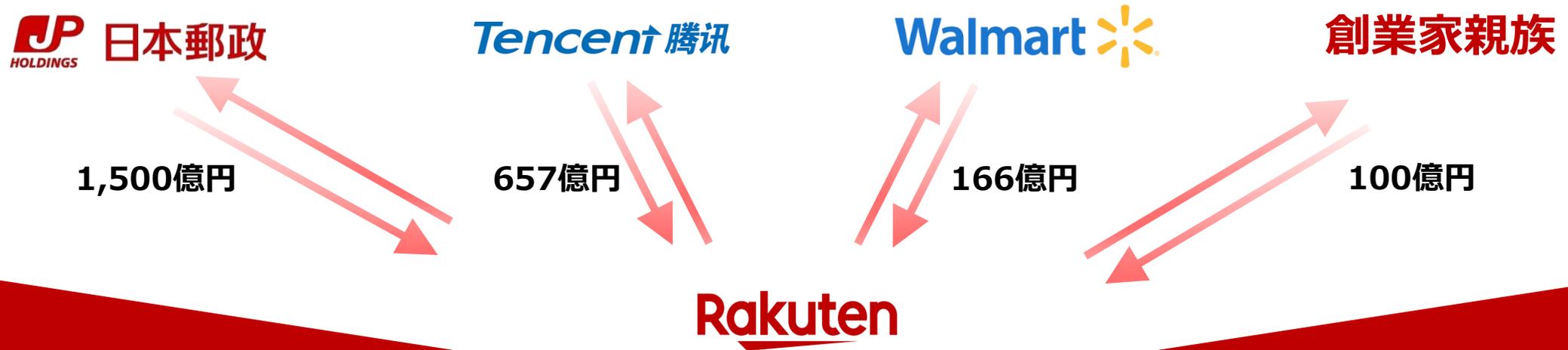
Q1/21 Non-GAAP営業利益から当期純利益調整額

(単位：十億円)

	Q1/20	Q1/21	前年同期比
Non-GAAP営業利益	-18.1	-31.6	-13.4
無形資産償却費 (PPA)	-2.6	-2.6	+0.0
株式報酬費用	-3.3	-3.2	+0.1
非経常的な項目	-	-	-
IFRS営業利益	-24.1	-37.3	-13.3
金融収益・費用	-4.2	1.9	+6.1
持分法による投資損益	-7.6	17.6	+25.2
税引前当期損益	-35.8	-17.9	+18.0
法人所得税費用	-0.5	7.7	+8.2
非支配持分利益	0.1	0.4	+0.4
当期純利益	-35.3	-25.1	+10.2

第三者割当の概要と資金使途

2,423億円を調達、楽天エコシステムの要である楽天モバイル株式会社への投融資資金に充当



調達資金の額 :	2,423億円
発行新株式数及び処分自己株式数 :	211,656,500
うち発行新株式数 :	139,737,600
うち処分自己株式数 :	71,918,900
希薄化率 :	13.4%*

*本第三者割当後発行済株式総数（自己株式を除く）ベース：13.4% = 本第三者割当により割り当てる株式数 / (本第三者割当後発行済株式総数 - 本第三者割当後自己株式総数)

*本第三者割当前議決権総数ベース：15.5% = 本第三者割当により増加する議決権個数 / 本第三者割当前議決権総数

外貨建て永久劣後債の起債

資金使途は主にモバイル事業の設備投資に充当

名称	条件決定日（払込日）	発行金額	IFRS 会計上の扱い	格付け会社による 資本性認定
米ドル建ノンコール5年 永久劣後特約付社債	2021年 4月15日* (4月22日)	750百万米ドル	100% 資本	50%
ユーロ建ノンコール6年 永久劣後特約付社債		1,000百万ユーロ		
米ドル建ノンコール10年 永久劣後特約付社債		1,000百万米ドル		

* 米国東海岸およびヨーロッパ時間

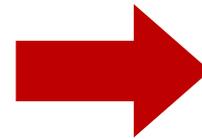
パートナーとの協業による楽天エコシステムの外的拡大

外食関連事業をぐるなびへ集約し食の総合サービスを提供。

楽天IDや楽天ポイントの連携を通じてぐるなびと協業を継続し、楽天エコシステムの外的拡大を目指す。

事業承継 効力発生日（予定） 2021/7/1

Rakuten



ぐるなび

Rakuten
Delivery

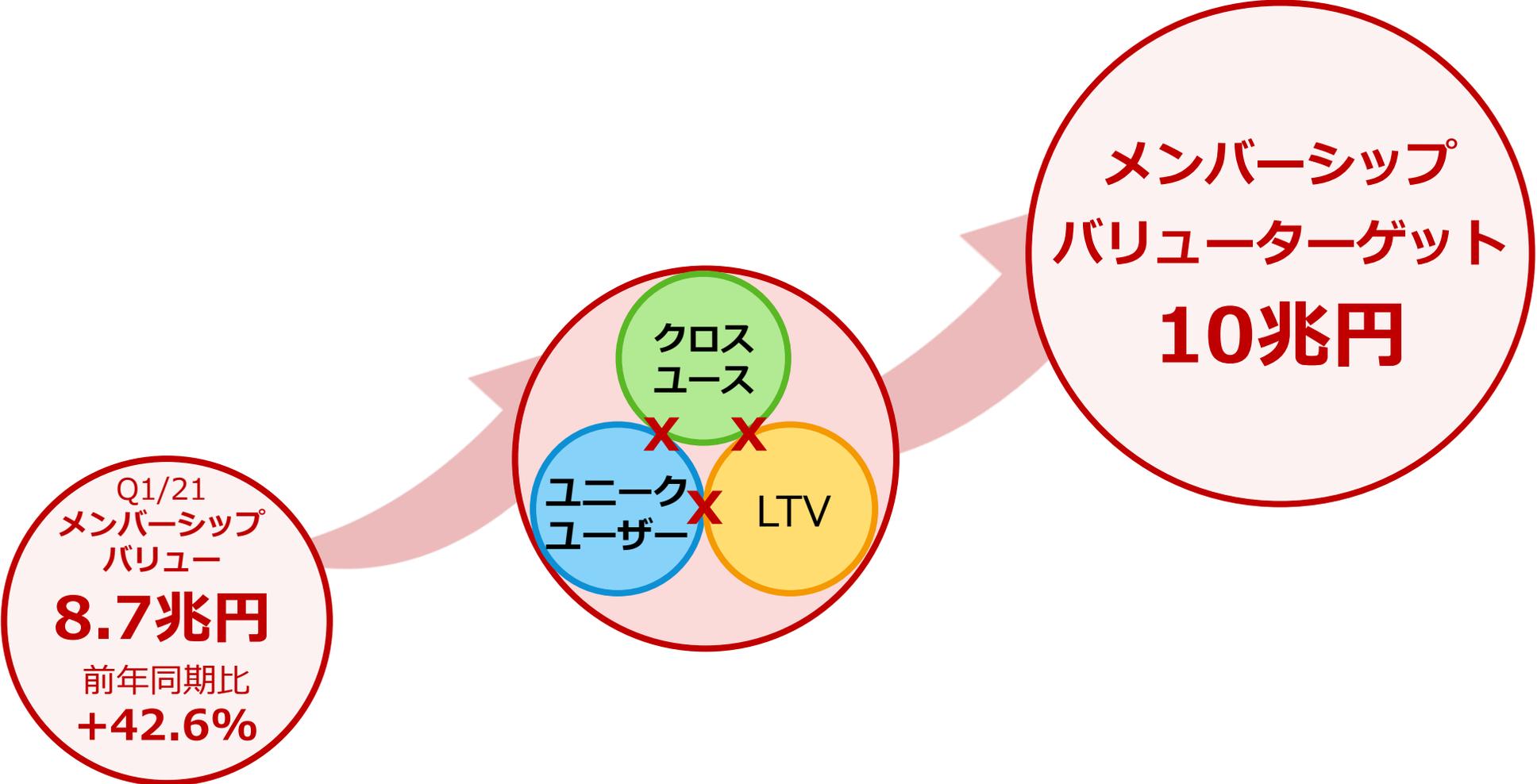
（全国12,000以上の店舗から幅広いメニューを出前・宅配注文できるサービス）

Rakuten
リアルタイムテイクアウト

（飲食店の商品を事前注文・決済して指定した時間に店頭で受け取り可能なテイクアウト支援サービス）

楽天エコシステムの超拡大

メンバーシップバリューは目標の10兆円に向け順調に拡大



Rakuten