

2021年度第3四半期 ビデオプレゼンテーション資料

2021年11月11日
楽天グループ株式会社

CF0プレゼンテーション

FY2021 Q3 決算ハイライト

連結業績：売上収益は前年同期比+12.6%

IFRS営業利益はAltistarの段階取得差益計上により前年同期比323億円改善

その他インターネットサービスの収益改善

楽天エコシステム自律的成長の加速化：

楽天銀行株式上場準備の開始・楽天シンフォニーの法人化・資本業務提携の検討

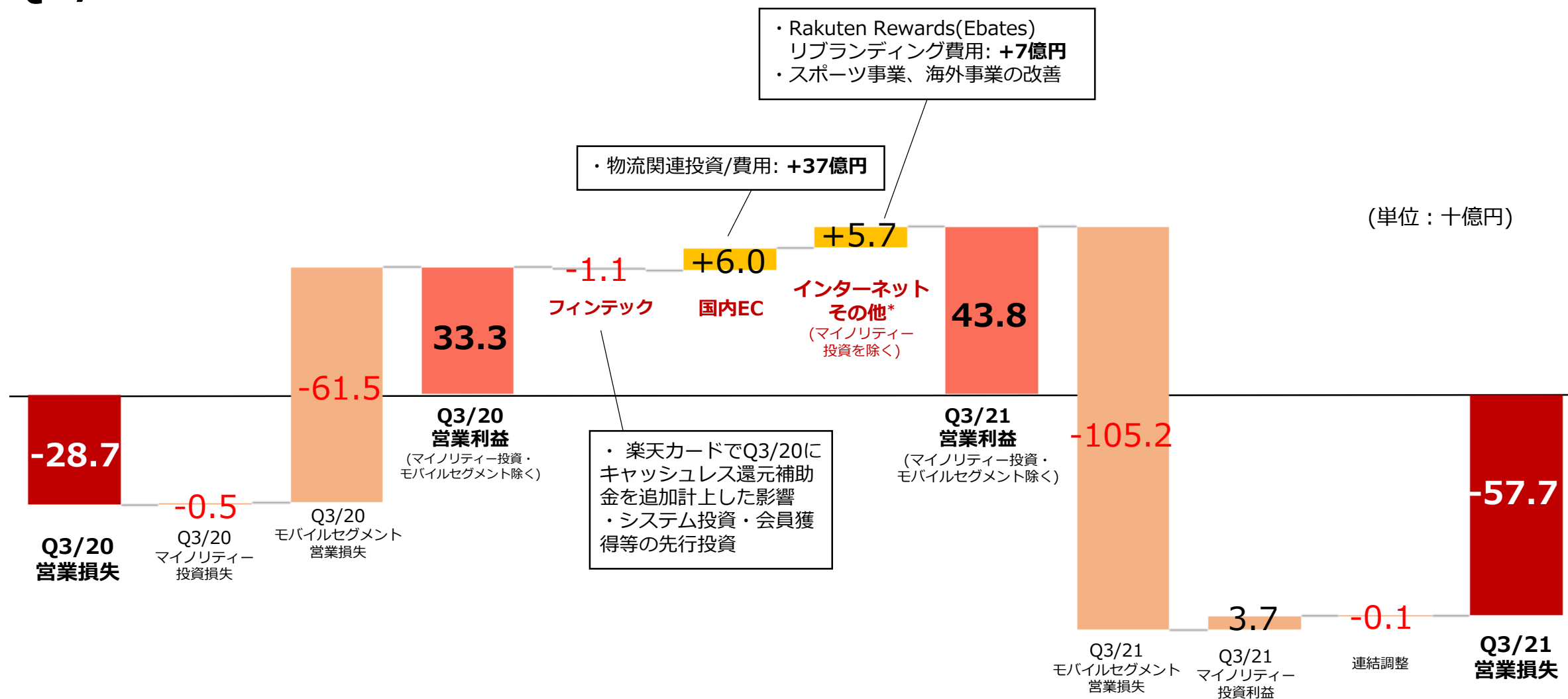
Q3/21 連結業績サマリー

楽天市場、楽天西友ネットスーパー等の国内ECの力強い成長により売上収益は前年同期比2桁増収

(単位：十億円)

	Q3/20	Q3/21	YoY
売上収益	361.4	406.9	+12.6%
Non-GAAP 営業利益	-28.7	-57.7	-29.1
Non-GAAP 営業利益 (モバイル、物流、投資事業の損益除く)	41.2	48.0	+16.5%
IFRS 営業利益	-39.8	-7.5	+32.3

Q3/21 Non-GAAP 営業利益詳細



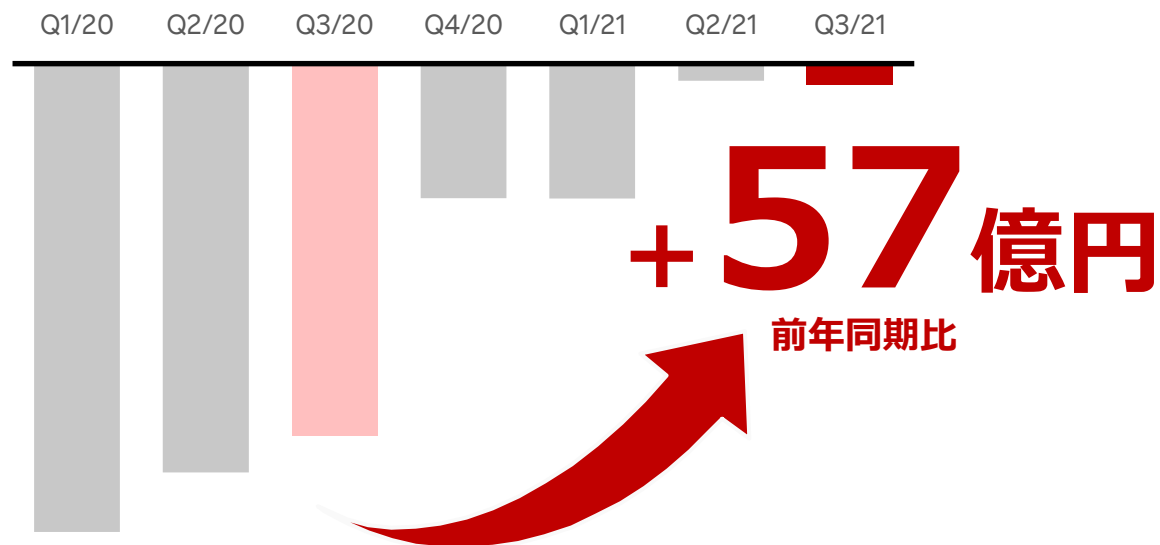
* 「インターネットその他」は主に海外EC事業、スポーツ関連事業を含む

その他インターネットサービスの収益改善

事業ポートフォリオ委員会による事業の集中と選択の推進によるコスト削減、事業活動正常化への段階的移行に伴う収益改善により、その他インターネットサービスの収益が大幅改善

その他インターネットサービス 営業利益（マイノリティ投資損益除く）

主な改善要因



- ▶ 事業管理の徹底によるコスト削減
- ▶ スポーツ、海外事業の改善
- ▶ リブランディングの完了

Q3/21 Non-GAAP 営業利益調整額

非経常的な項目は主にAltioStarの段階取得差益を計上

(単位：十億円)

	Q3/20	Q3/21	前年同期比
Non-GAAP営業利益	-28.7	-57.7	-29.1
無形資産償却費 (PPA)	-2.6	-1.3	+1.3
株式報酬費用	-2.4	-2.3	+0.1
非経常的な項目	-6.1	53.8	+60.0
IFRS営業利益	-39.8	-7.5	+32.3

* 非経常的な項目には、AltioStar Networks, Inc.の完全子会社化に伴う段階取得に係る差益59,496百万円、楽天ポイントの規約等の見直しによるポイント引当金の増加に伴う費用5,578百万円等が含まれています

楽天エコシステムの自律的成長の加速化へ

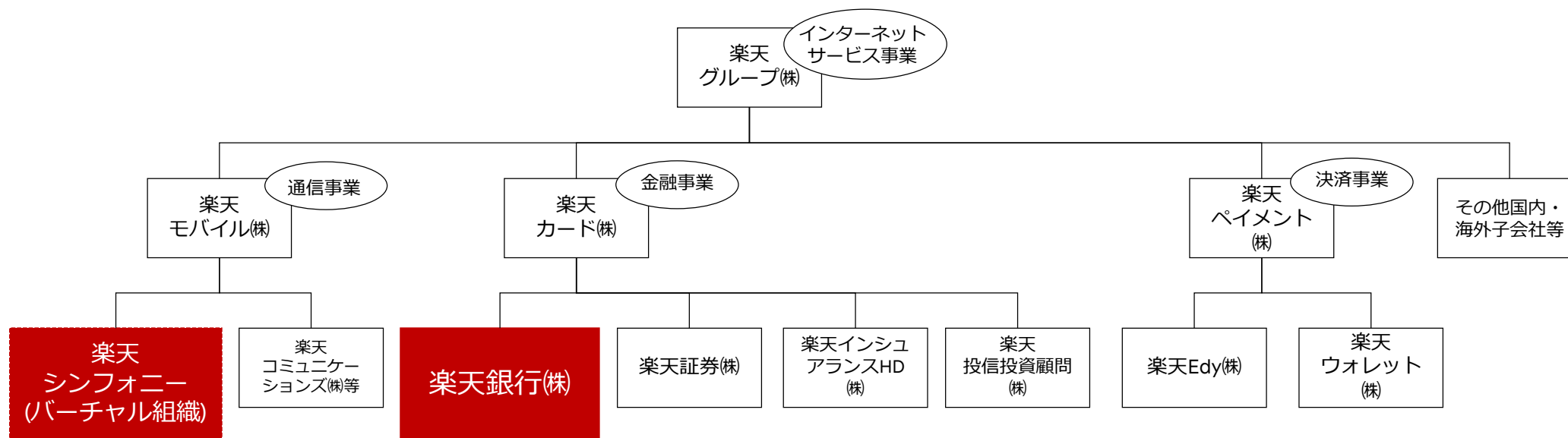
グループ全体としての財務基盤の充実、楽天エコシステムの自律的成長の加速化を目指す

これまでのマイルストーンと現在のグループ体制（2021年9月末時点）

▶ 2019年4月 新グループ体制への移行

▶ 2021年4月 楽天グループ株式会社に社名変更

▶ 2021年9月 楽天銀行株式上場準備の開始・楽天シンフォニーの法人化・資本業務提携の検討



楽天銀行は、先駆的銀行としての新たな銀行像の確立を目指す

従来型「銀行」

PBR 0.4-2.0x

MUFG

セブン銀行

JPMorgan
Chase

SMBC

イオンフィナン
シャルサービス

HSBC

Mizuho

Bank of
America

UBS Group

etc.

チャレンジャーバンク／デジタルバンク

PBR 6.0-10.0x

PagSeguro
(ブラジル)

KakaoBank
(韓国)

TCS Group
(ロシア)

Nubank
(ブラジル)

etc.

*PBRはBloombergデータ

*Nubankは非上場のため、報道情報ベース

国内格付機関による信用格付けの維持

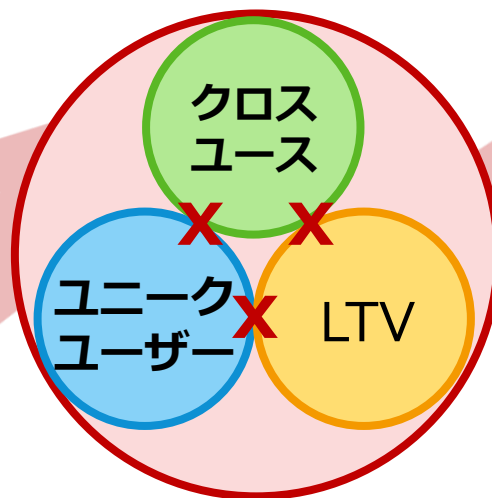
2021年10月、JCRとR&Iは、楽天グループの信用格付けの維持を発表

	JCR	R&I
長期	A	A-
短期	J-1	a-1
格付けの方向性	ネガティブ	安定的
発表日	2021年10月4日	2021年10月15日
結果	格付け維持	格付け維持

楽天エコシステムの超拡大

メンバーシップバリューはフィンテックが堅調に推移した一方、昨年のコロナ禍で急増したECのメンバーシップバリューが反落した影響でマイナスとなったが、2年CAGRでは16%増加

2年CAGR
+16%



メンバーシップ
バリューターゲット
10兆円

* モバイル事業は上記計算に含めない

国内EC

国内EC ハイライト

Q3/21 ショッピングEC 流通総額： +8.7% 前年同期比

「楽天市場」は引き続き堅調に拡大。巣ごもり需要の一巡後も成長を維持。

「楽天市場」Q2/21の購入ユーザーがQ3/21で購入した割合： 75%

ユーザーのロイヤリティが向上すると共に、他サービスへのクロスユースも拡大

新物流施設の稼働や新たな取り組みなど、日本郵便との協業を通じてステークホルダーの利便性向上、業務効率化によるコスト削減を目指す

国内EC / ショッピングEC 流通総額^{*1*2}

Q3/21ショッピングEC 流通総額

+8.7%

前年同期比

Q3/21 国内EC 流通総額

1.2兆円

+7.6%

前年同期比

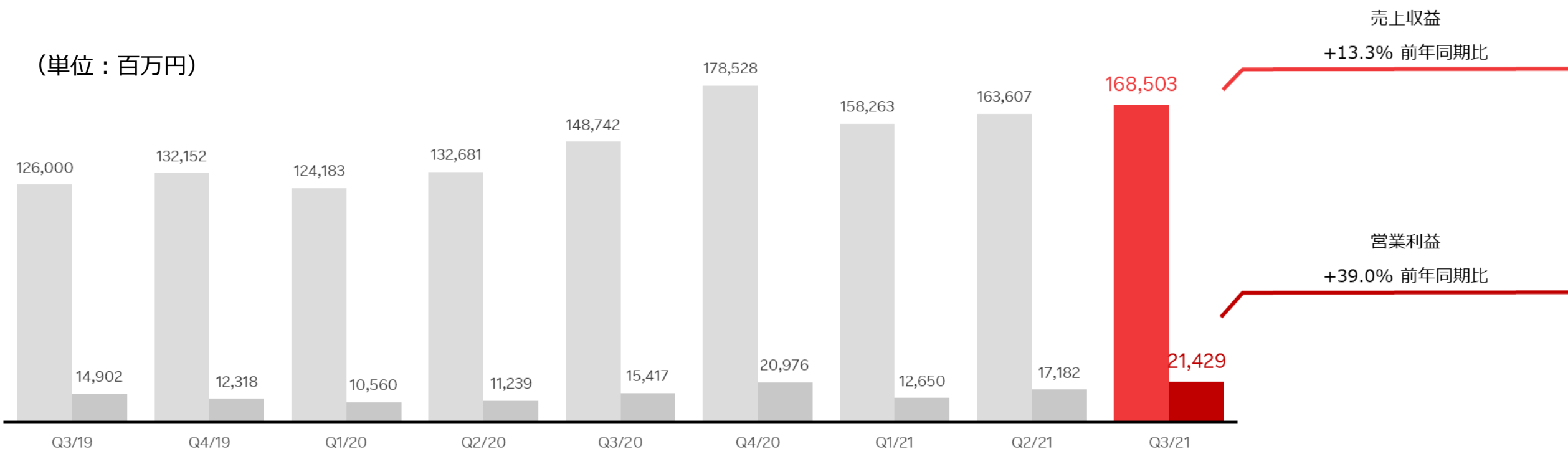
^{*1} 国内EC流通総額（一部の非課税ビジネスを除き、消費税込み）＝市場、トラベル（宿泊流通）、ブックス、ゴルフ、ファッション、ドリームビジネス、ビューティ、Rakuten24 などの日用品直販、オートビジネス、ラクマ、Rebates、楽天西友ネットスーパー等の流通額の合計

^{*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 などの日用品直販、ネットスーパー）+ オープンEC（Rebates、楽天ペイ オンライン決済）+ ラクマ

国内EC 四半期業績推移*

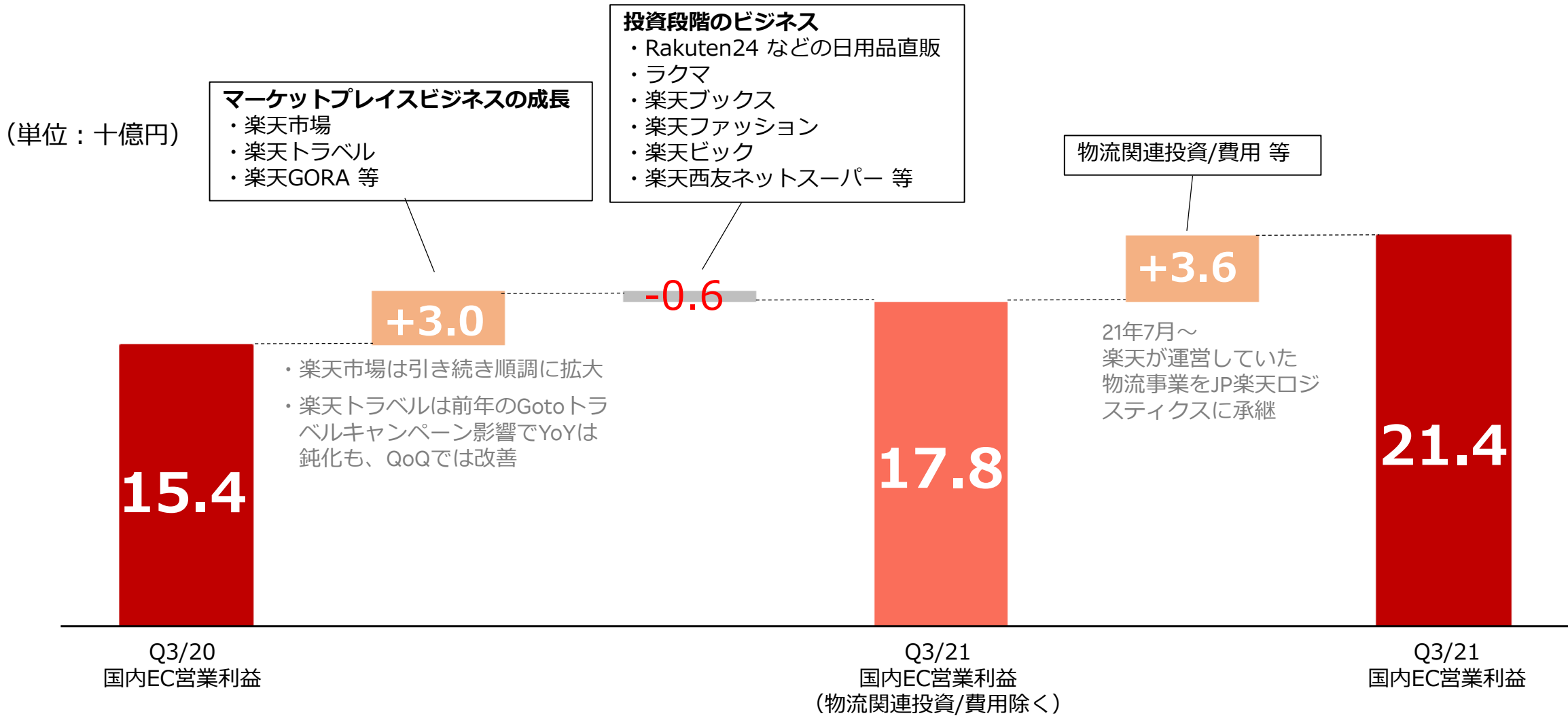
売上収益は、前年同期にECの需要拡大やGotoトラベルキャンペーンによる押し上げ効果があったものの、+13.3%前年同期比と堅調に推移。営業利益は、既存事業の成長に加え、物流事業をJP楽天ロジスティクス(株)に承継したことなどにより、+39.0%前年同期比で拡大

(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、Rakuten24 などの日用品直販、物流、オートビジネス、ラクマ、Rebates等

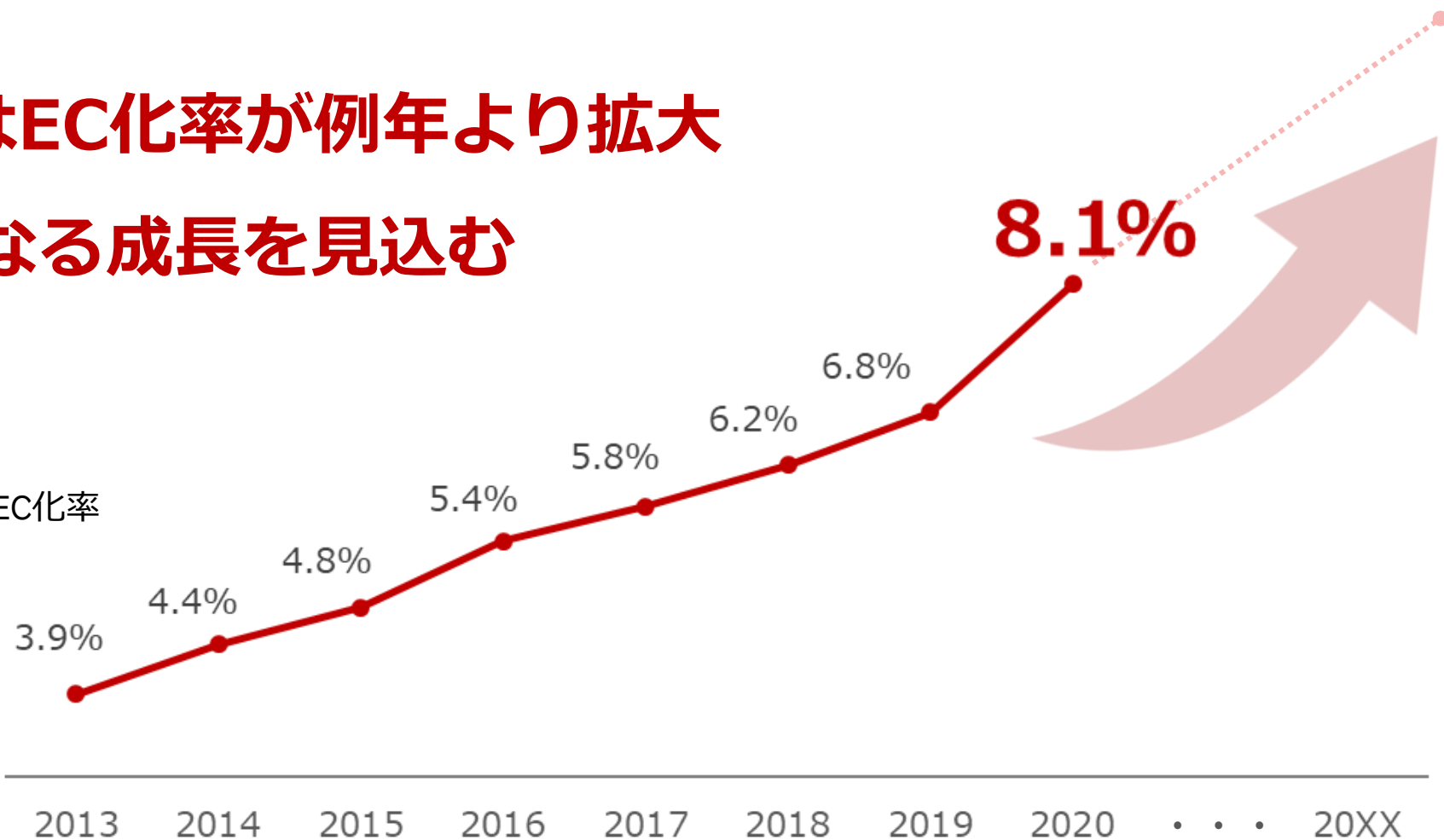
国内EC営業利益詳細



年々拡大する日本のEC化率

**2020年はEC化率が例年より拡大
今後さらなる成長を見込む**

■ 物販系分野 BtoC EC化率



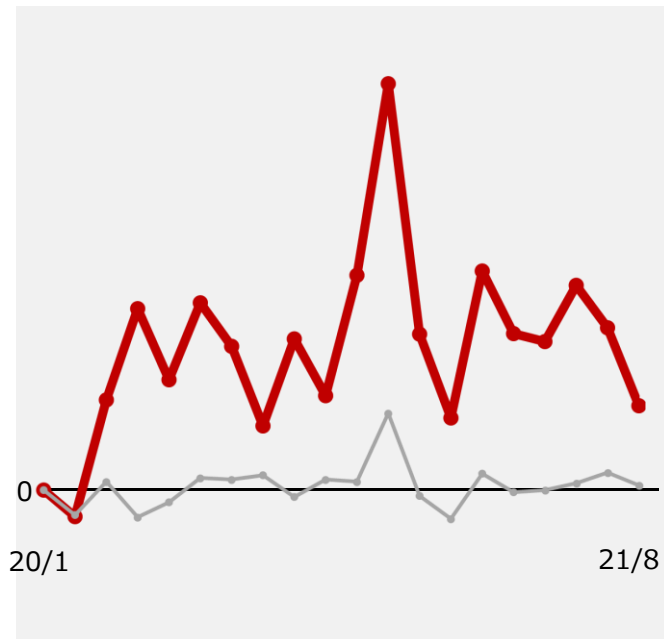
* 経済産業省「令和2年度 産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」

楽天のECサービス流通総額は業界を上回る水準で拡大

対2020年1月 変化率

Rakuten

VS
小売業売上高

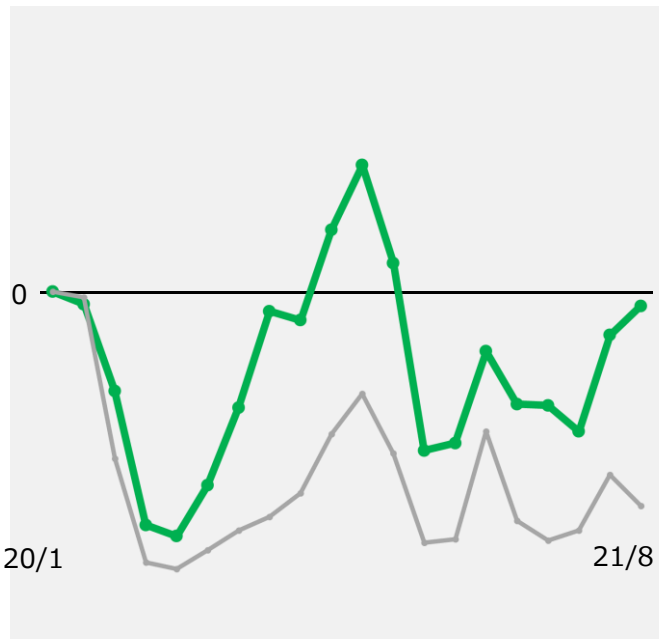


*経済産業省「業種別商業販売額及び前年（度、同期、同月）」

対2020年1月 変化率

Rakuten Travel

VS
旅行業界取扱高

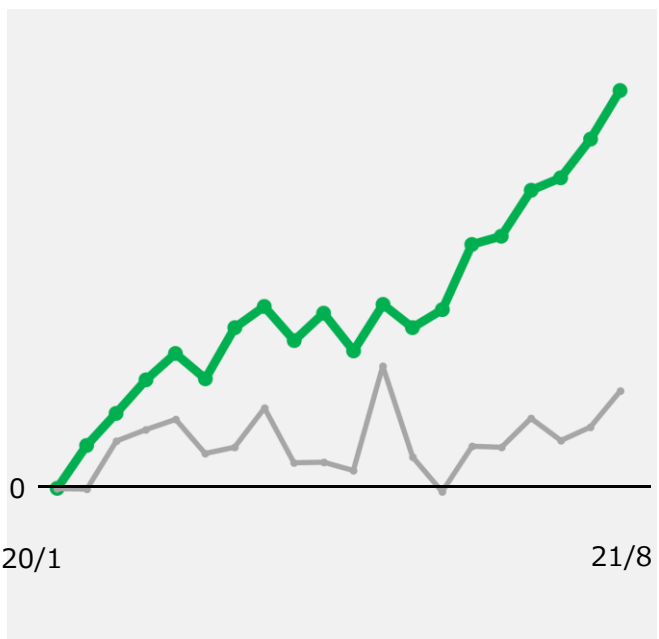


*観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況速報」*一般社団法人

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



*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」

高いユーザーロイヤリティを維持する「楽天市場」

Q2/21の購入ユーザーが
Q3/21で購入した割合

約**75%**

2020年を通して、利用を開始した
新規・復活ユーザーが定着

購入者の増加と共にユーザーあたりの
購入頻度も継続的に拡大

「楽天市場」とその他のECサービスにおけるクロスユースは順調に拡大

Q3/21 「楽天市場」×「Rakuten Fashion」
ユーザー前年同期比

+30.2%

前年同期比

Rakuten

(楽天市場)

Rakuten Fashion
Rakuten

Q3/21 「楽天市場」×「楽天西友ネットスーパー」
ユーザー前年同期比

+37.1%

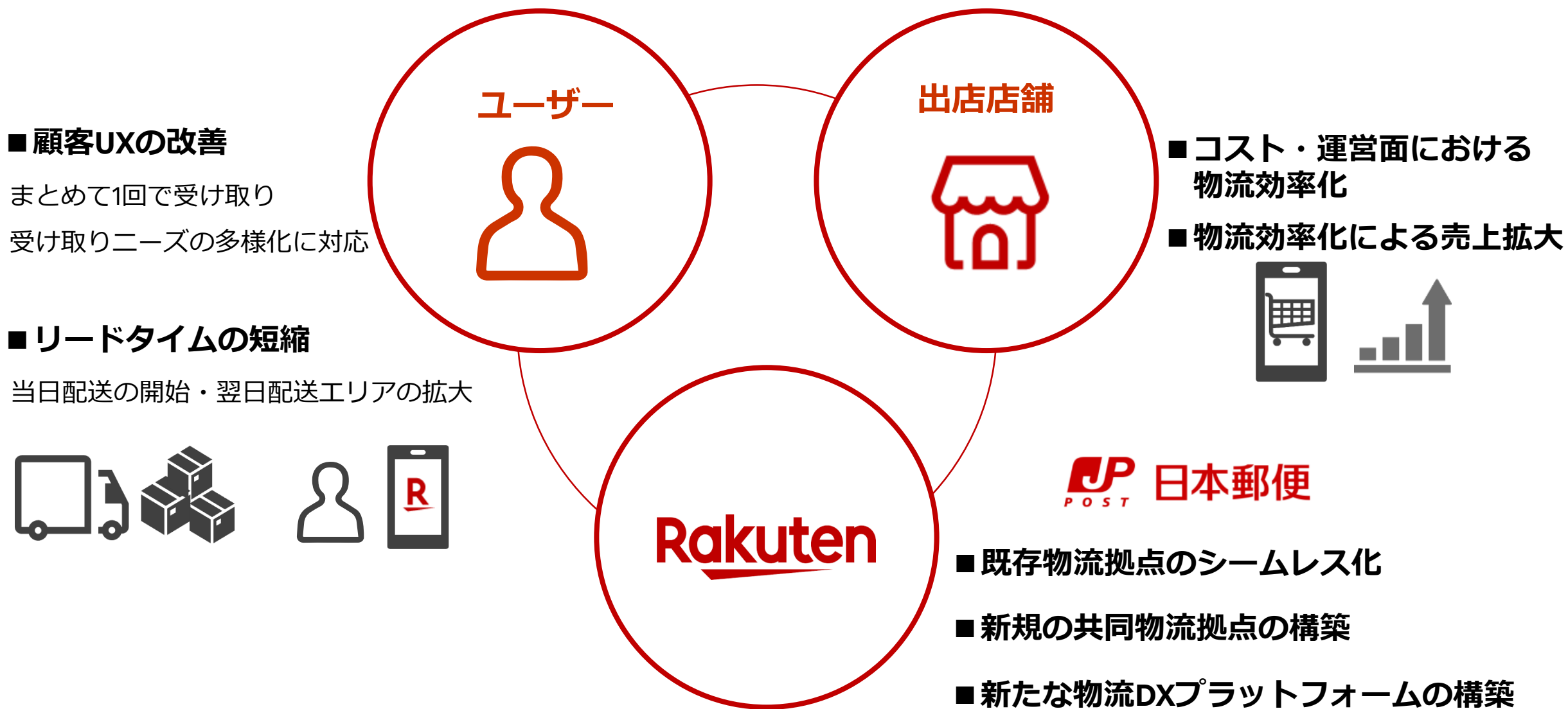
前年同期比

Rakuten

(楽天市場)

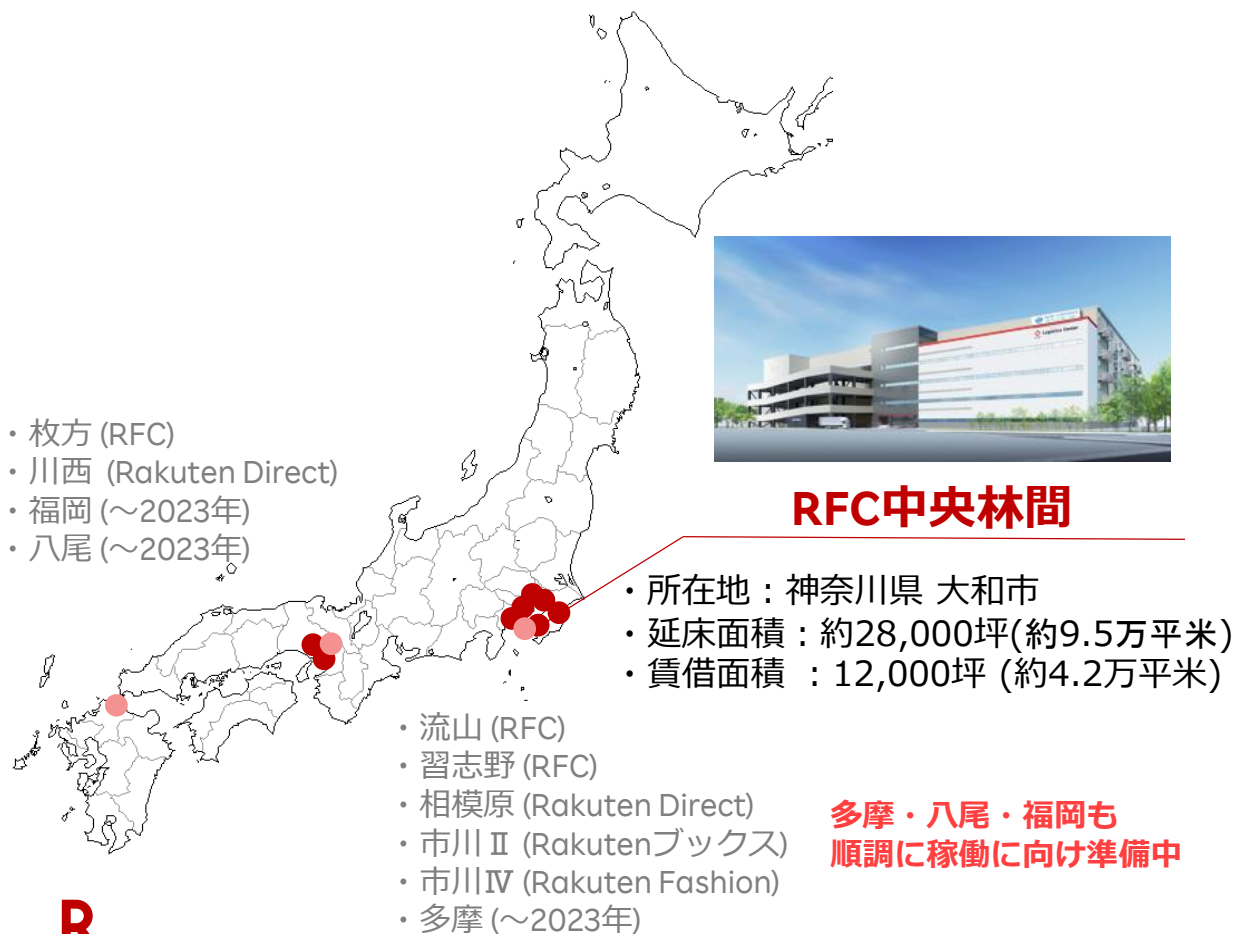
Rakuten SEIYU
ネットスーパー

すべてのステークホルダーの満足度向上に向けて



JP楽天ロジスティクス 物流機能の拡充と利便性向上に向けた取り組み

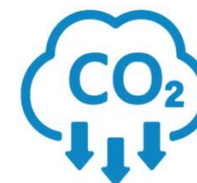
Rakuten Fulfillment Center 中央林間の稼働開始



長野県白馬村 山岳エリアにおける ドローン配送の実用化に向けた実証実験実施



✓ 国内初、補助者を配置しない目視外飛行での
物件投下による往復配送に成功



地域創生

✓ CO2の排出削減と地域創生に貢献

コロナ禍における楽天トラベルの取り組み

社会

ワクチン接種プロジェクト
弊社職域接種を宿泊施設に開
放。
ノウハウを提供し、各地の
大規模接種運営をサポート



お客様

新型コロナウイルス
感染対策を明記

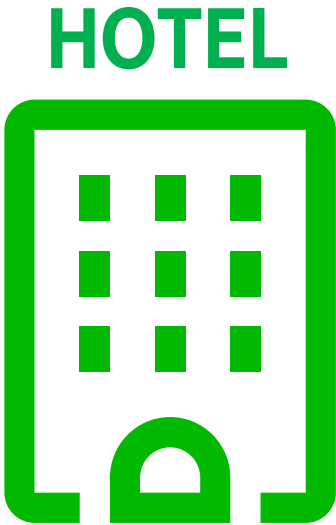
安心、安全な旅行の提供



取引先

宿泊施設への
キャッシュフロー支援

送金サイクルの前倒し



フィンテック

フィンテックハイライト

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による会員基盤拡大

顧客のウォレットシェア拡大戦略：「楽天カード」2枚目発行、9月末で50万枚突破

楽天カードの中期目標：トリプル3を目指すことでフィンテック各社および楽天グループ全体の成長に貢献

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、増収を達成

楽天カードでは昨年第3四半期に計上したキャッシュレス還元補助金影響に加え、システム投資やアフターコロナの世界を見据えた会員獲得等の先行投資を行った結果減益となったが、業界におけるプレゼンスは拡大

(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	68.5	+5.4%	9.8	-15.0%
楽天銀行	25.5	+7.5%	7.3	+8.8%
楽天証券	22.0	+17.1%	4.0	-10.7%
保険事業	23.8	-11.2%	1.9	+2.1%
楽天ペイメント	9.6	+16.4%	-0.9	+0.8
その他	1.5	+1.3%	-0.8	-0.4
フィンテック 合計	150.9	+4.8%	21.2	-5.1%

- 昨年Q3のキャッシュレス還元補助金計上の反動：約11億円
- システム更改に伴う減価償却費増：約5億円

- 会員獲得のためのマーケティング投資等

* 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。

フィンテックの会員基盤拡大

21/9月 楽天カード発行枚数*

2,390万

+15.2%
前年同期比

21/9月 楽天銀行口座数

1,138万

+20.4%
前年同期比

21/9月 楽天証券口座数

667万

+41.1%
前年同期比

* 2021年6月より本格開始した2枚目発行を含む。

楽天カード：ショッピング取扱高は前年同期比+23.3%、業界シェアは21.4%に拡大

メインカードとしての利用が進み、業界シェアは順調に拡大

Q3/21ショッピング取扱高*1

+23.3%

前年同期比

ショッピング取扱高 業界シェア*2

21.4%

9.9%

シェアは5年で2倍に

16/1月 17/1月 18/1月 19/1月 20/1月 21/8月

*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

楽天銀行：メイン口座化が大きく進展

給与振込口座は高成長を維持、決済件数も増加するなど、「メイン口座」としての利用が大きく進展

21/9月 給与振込口座数

+59.0%

前年同期比

21/Q3 決済件数

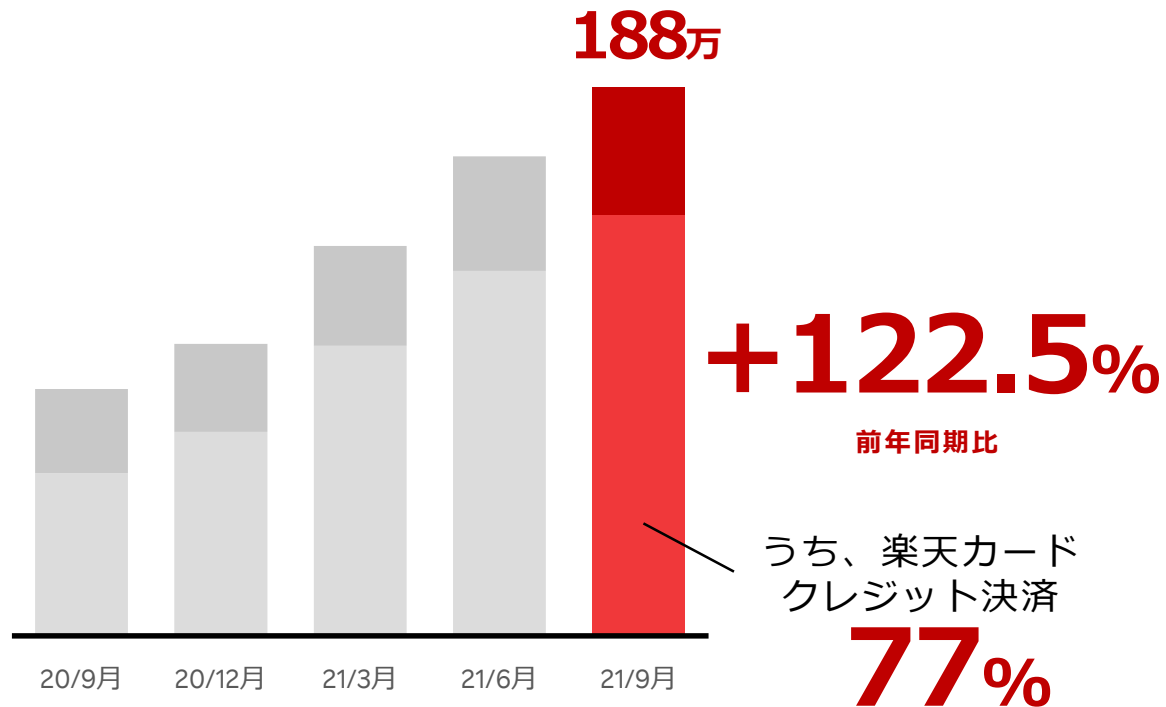
+15.5%

前年同期比

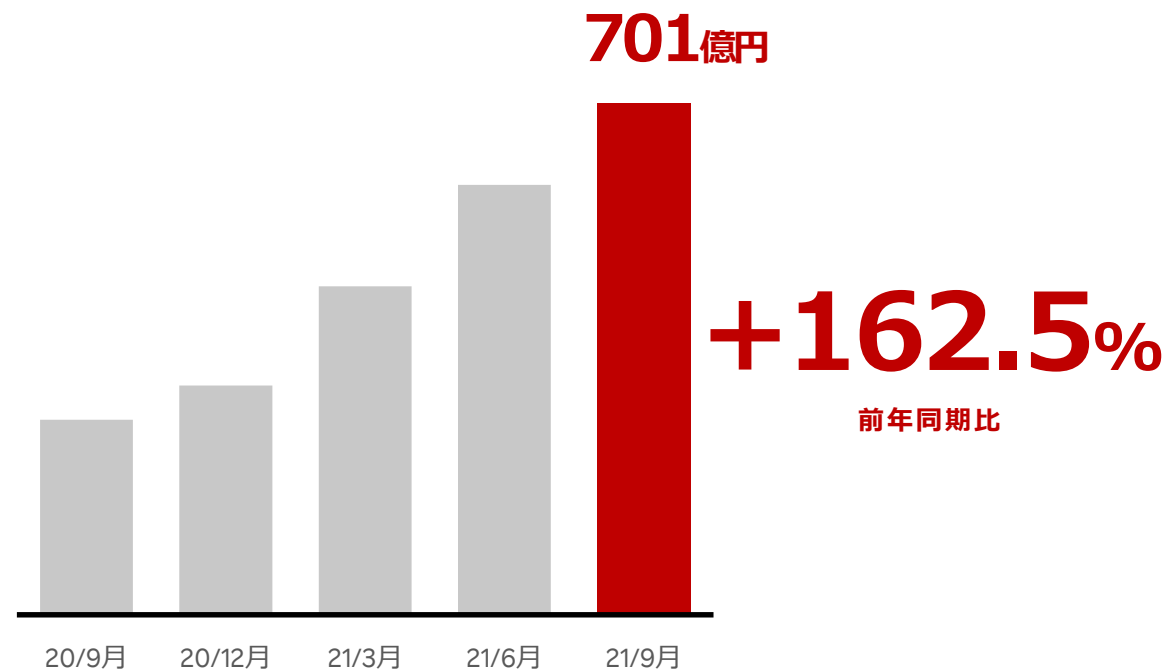
楽天証券：資産形成系サービスの拡大

顧客基盤の拡がりは業界随一。投信積立設定口座数は188万口座に、そのうち、「楽天カード」クレジット決済利用者は77%。積立設定金額は前年同期比162.5%増の月額701億円に

投信積立設定口座数



投信積立設定金額



保険事業：コロナ禍においても新契約獲得が拡大

楽天生命は、8月販売開始の認知症保険が好調

楽天損保は、自動車保険、火災保険ともにインターネット販売が成長を牽引

21年1-9月 楽天生命 新契約年換算保険料（ANP）

Rakuten 楽天生命

+21.6%
前年同期比

* 団信除く

21年1-9月 楽天損保 新契約年換算保険料（ANP）

Rakuten 楽天損保

+28.4%
前年同期比

* 個人向け商品のみ

楽天ペイメント：楽天ペイアプリによる楽天グループへのクロスユース貢献

2021年8月にユーザーの利用シーンを広げる新機能を追加し、楽天グループサービスへの送客に成功



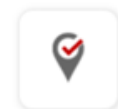
* 2021年8月実装当初の機能。
順次コンテンツを拡充。

クロスユース貢献効果



レシート送信
でポイント

Rakuten Pasha
新規登録者数*1 **+171%**



チェックイン
でポイント

楽天チェック
アプリダウンロード数*1 **+166%**



お得な
クーポン

クーポンサイト
訪問者数*2 **+64%**

*1 2021/7/27-7/31と2021/8/27-8/31の比較

*2 2021/7/27-8/1と2021/8/27-9/1の比較

楽天ペイメント：加盟店拡大に向けた新施策を開始

2021年10月より新施策を開始、楽天ペイ加盟店が急速に拡大中

楽天ペイ申込件数*

約 **10** 倍



* 中小店舗申込件数の2020年実績と2021年見込の比較

楽天カード：2枚目発行開始後の効果

楽天カード会員のロイヤル化が更に進み、一人当たり利用額が増加

楽天カード2枚目発行枚数（2021年9月末時点）

50万枚
突破

一人当たり利用単価の比較*

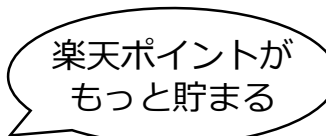
単価が +16%



2枚持ち前



2枚持ち後



* 2021年6月に2枚目を申し込んだ会員の2021年4月と2021年8月の比較

楽天カード：中期目標

高い成長率を維持し、次なる目標としてトリプル3達成を目指す

｜ カード発行枚数

2,400万枚
(2021年10月)

→ **3000**万枚

｜ ショッピング取扱高

11.6兆円
(2020年)

→ **30**兆円

｜ 取扱高シェア

21.4%
(2021年8月)

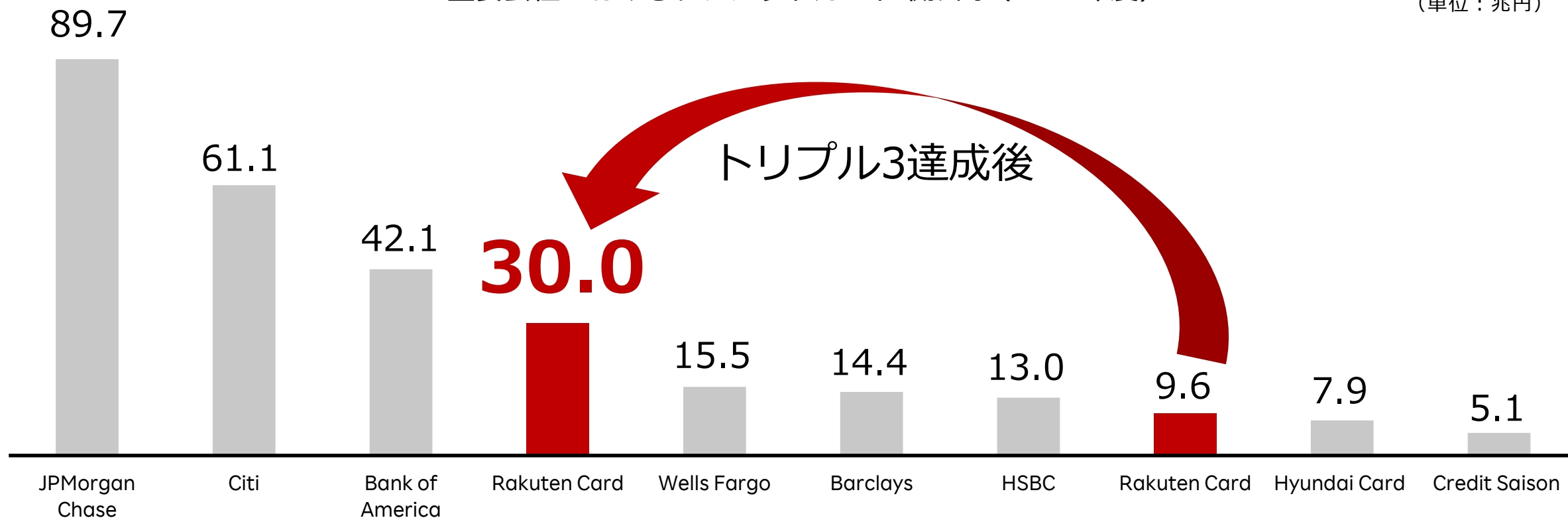
→ **30**%

楽天カード：トリプル3達成後の姿

年間取扱高30兆円規模になれば、グローバル規模でも強いプレゼンスを発揮

主要会社におけるクレジットカード取扱高（2019年度）

（単位：兆円）



* 様々な統計数値より、楽天カードにて算出

楽天カード：トリプル3を目指す意義

楽天カードの成長がフィンテック各社および楽天グループ全体の成長に貢献

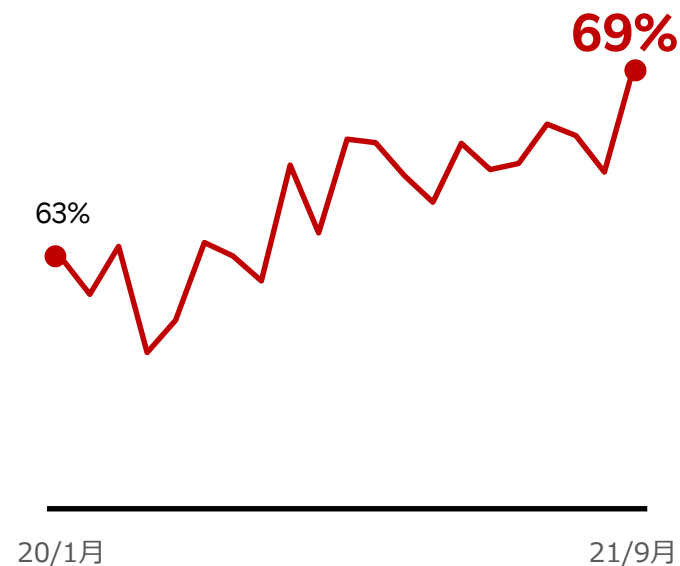
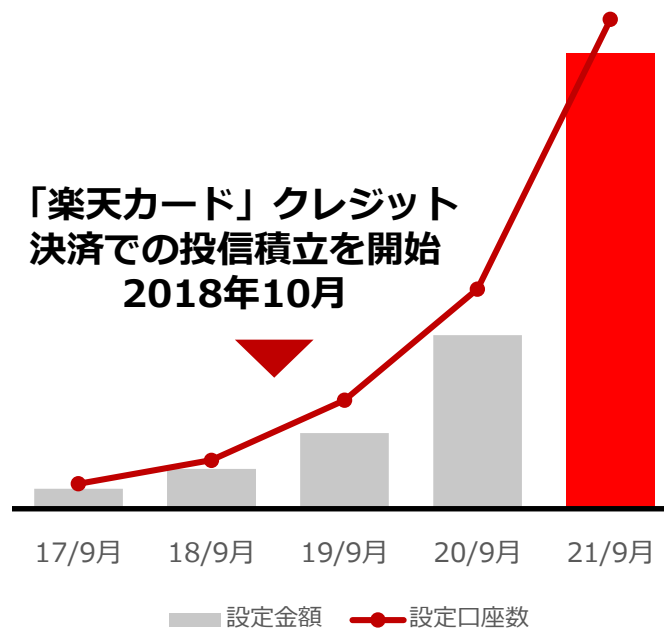
楽天カードの
楽天銀行引き落とし口座設定数*

楽天証券 投信積立設定口座・金額

楽天市場流通総額における
楽天カード決済比率

2.9倍

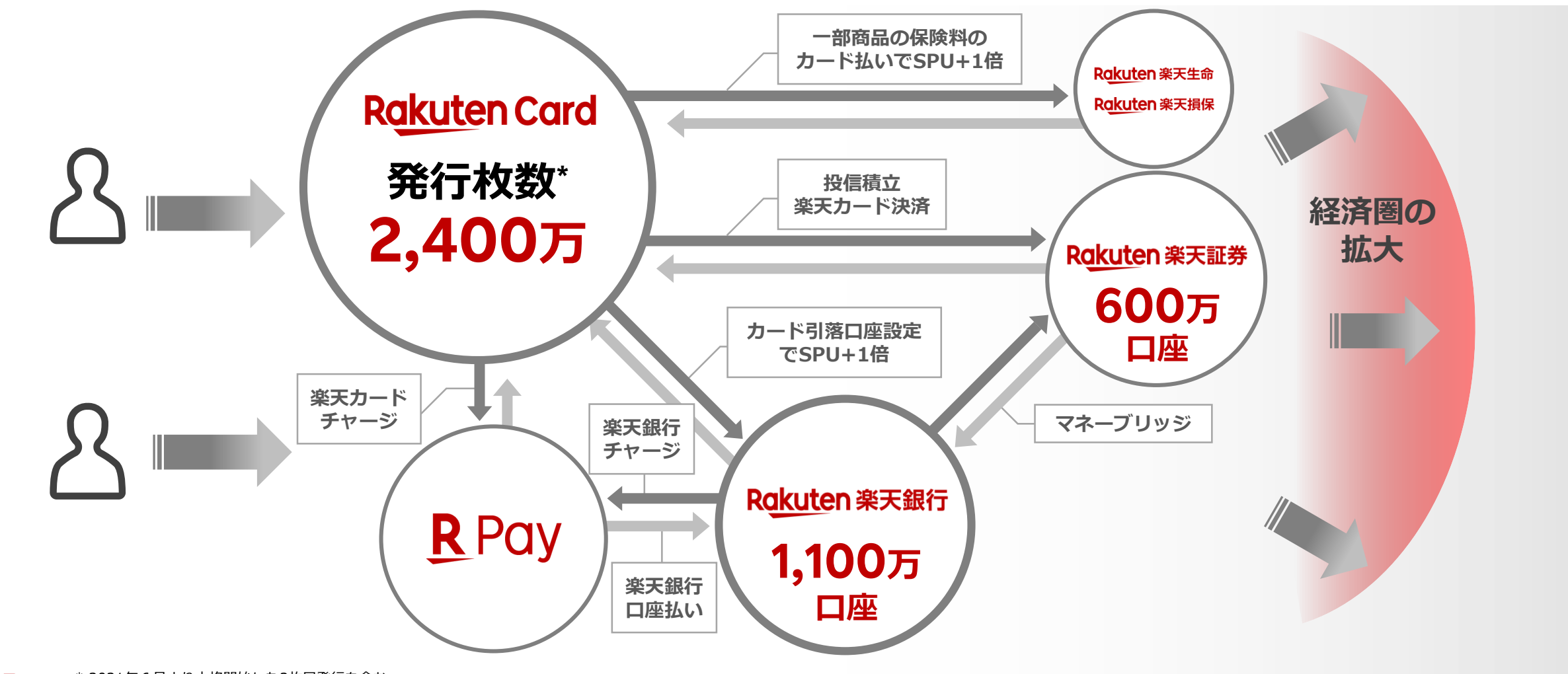
「楽天カード」クレジット
決済での投信積立を開始
2018年10月



* SPUの特典化する前3か月の月間平均設定数と、SPU特典化以降1年間の月間平均設定数を比較

フィンテックの全体戦略

楽天カードを入口に、フィンテックエコシステムの顧客基盤・収益基盤拡大を図る





モバイル

モバイル ハイライト

39都道府県でローミングサービスから楽天回線への順次切り替え：
楽天回線の拡大が続く

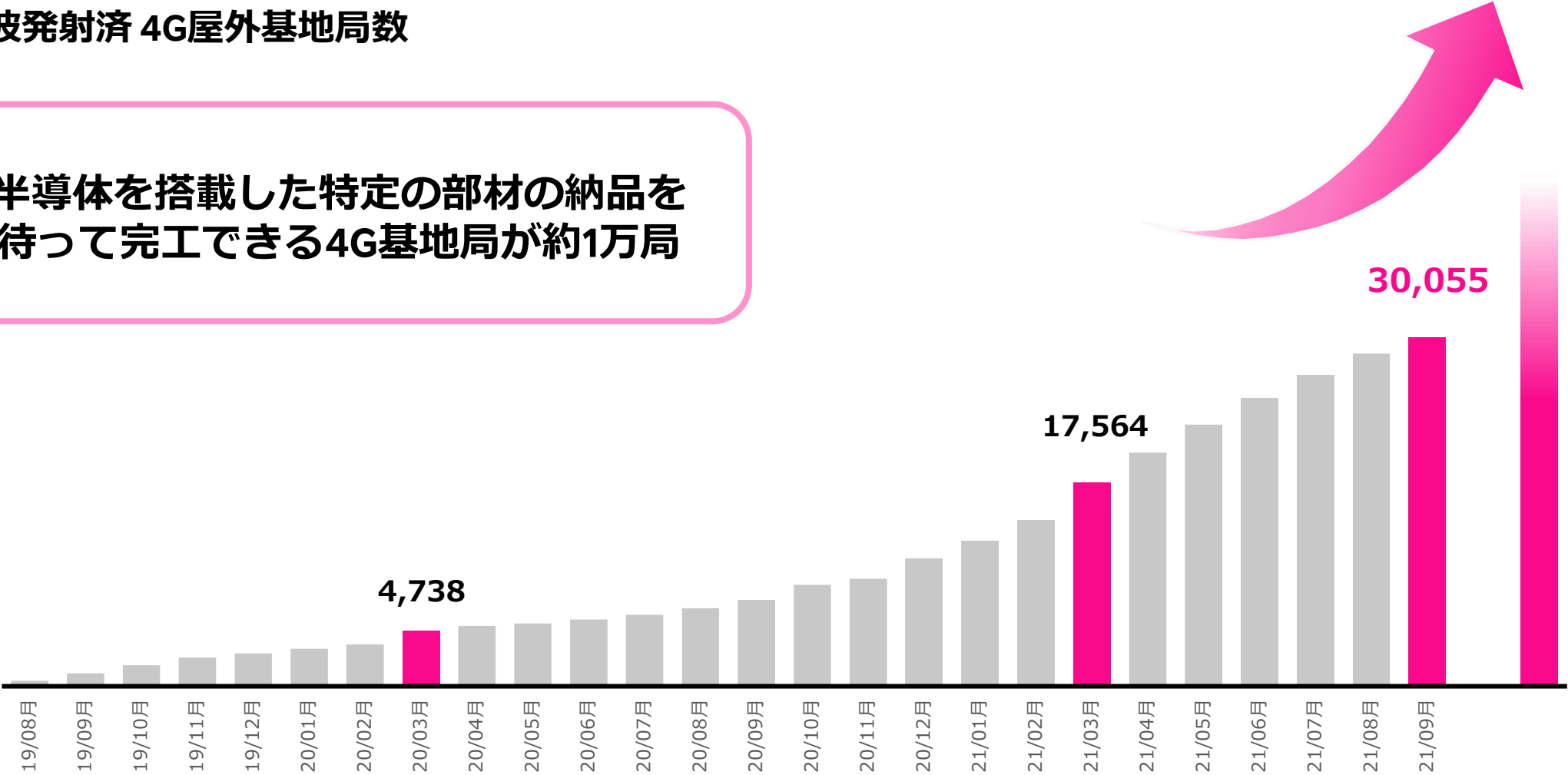
顧客獲得の堅調な進捗

楽天シンフォニーの始動と共に第2フェーズへ

4G屋外基地局建設は順調に進行

電波発射済 4G屋外基地局数

半導体を搭載した特定の部材の納品を
待って完工できる4G基地局が約1万局



4G人口カバー率

94.3% → 96%

(2021年10月14日時点)

半導体を搭載した部材の
納品を待って完了予定

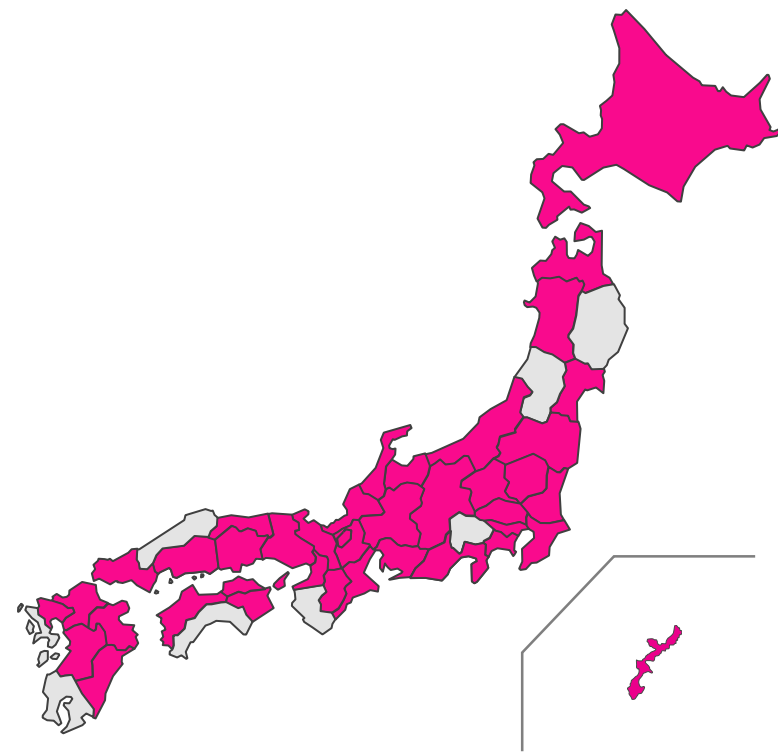
- * エリアマップは2021年9月末時点 (人口カバー率 : 93.3%)
- * 夜間人口に対する人口カバー率
- * 集計のタイミング等によりエリアマップは実際のカバー率と一致しない場合があります

ローミングサービスの切り替え進行

時期：2021年10月1日以降順次

対象：39都道府県の一部地域

※岩手県、山形県、山梨県、和歌山県、島根県、高知県、長崎県、鹿児島県を除く



Rakuten UN-LIMIT VI

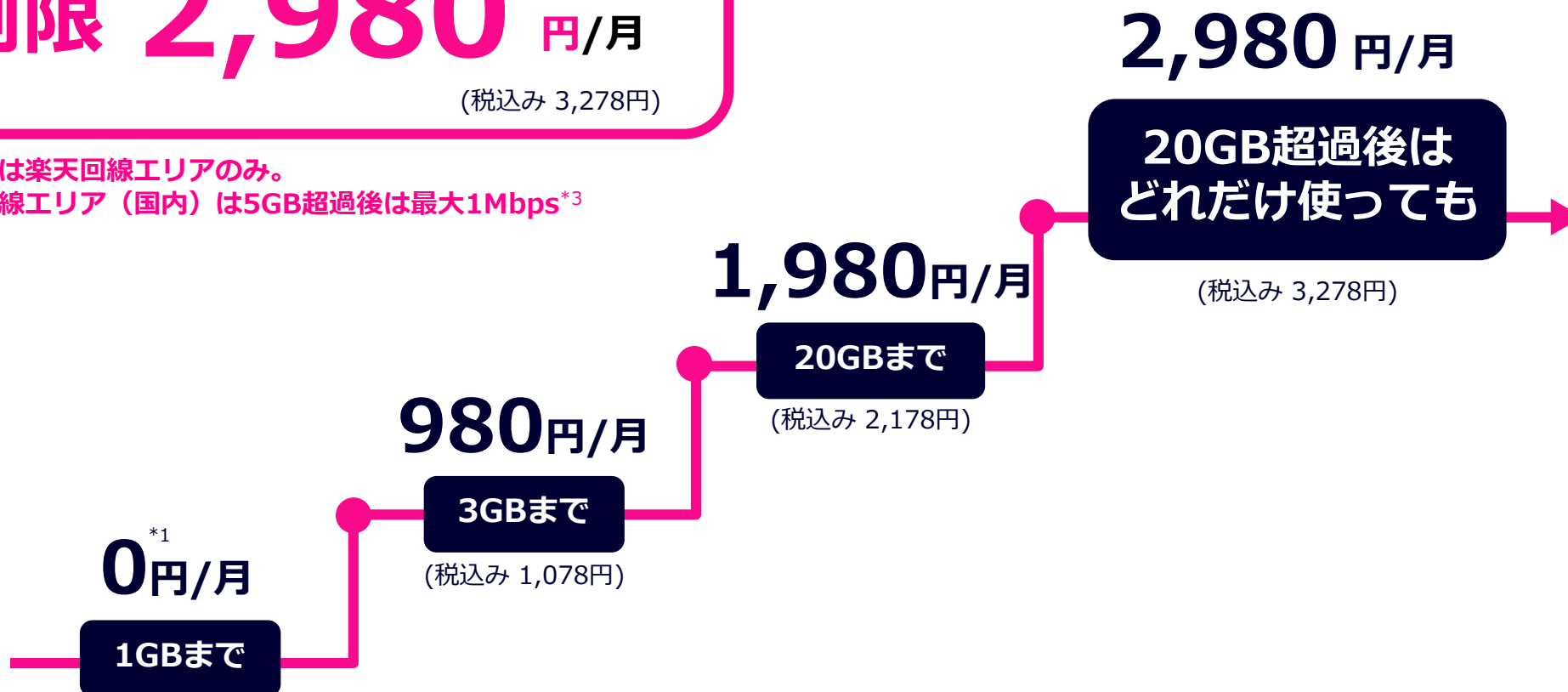
どれだけ使っても

無制限^{*2} 2,980 円/月

(税込み 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^{*3}



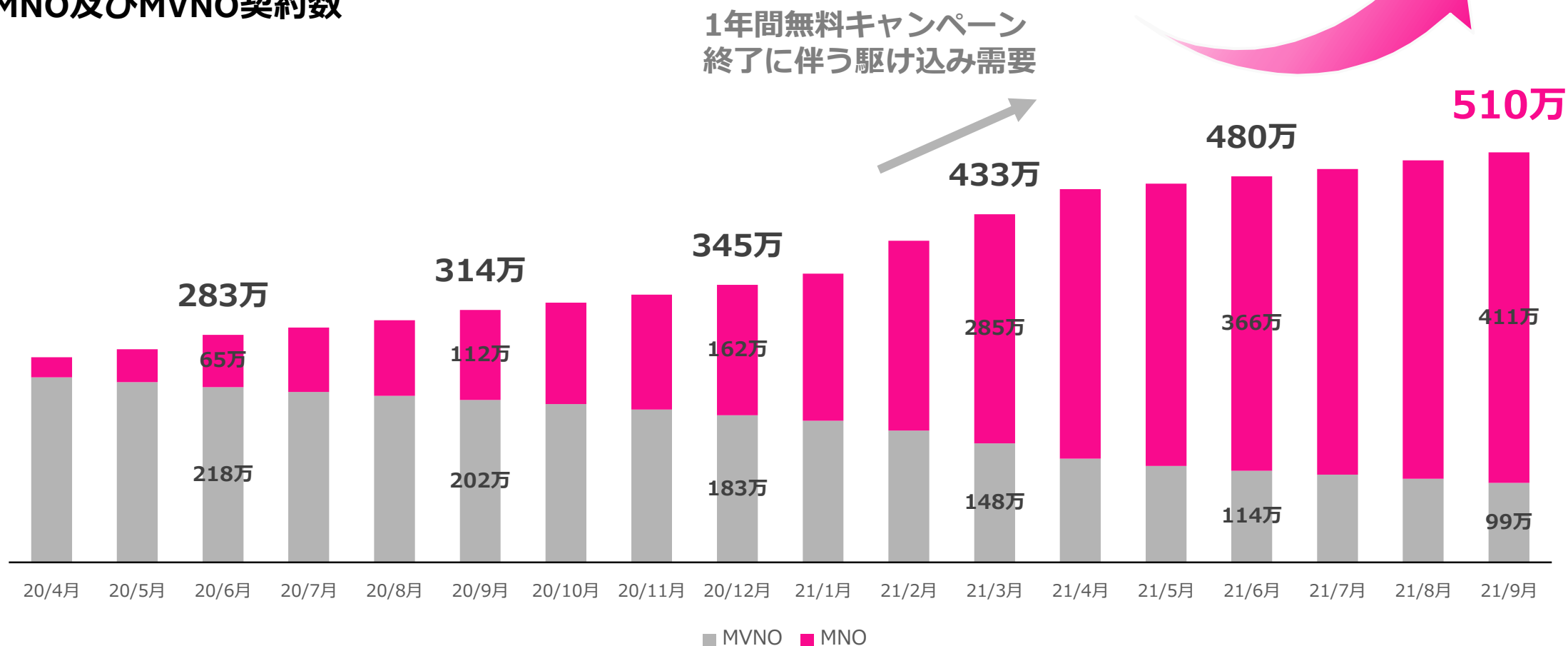
*1 1回線目のみ。製品代、オプション料、通話料等は別費用。2回線目以降は0GB～3GBまで980円/月（税込1,078円）

*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。

*3 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。

顧客基盤は着実に拡大

MNO及びMVNO契約数



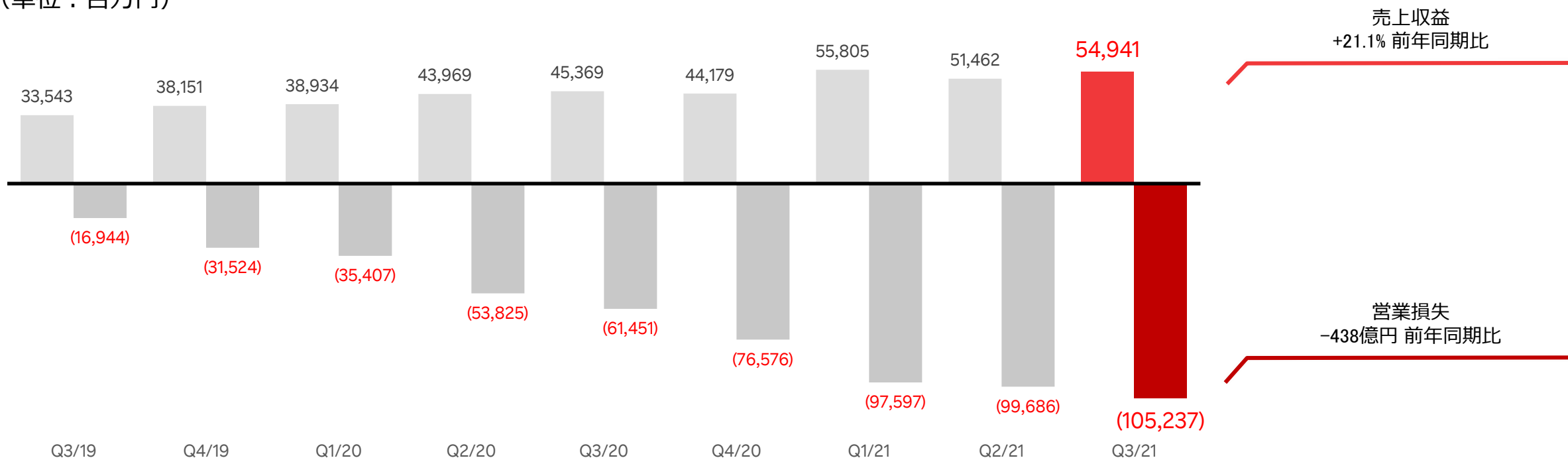
* 21/9月数値は速報値

* 21/3月数値を速報値から確報値へ修正しています。

モバイルセグメント* 四半期業績推移

- 課金対象のMNOユーザーが増加したことによる増収要因が、MVNOユーザーがプラン料金が当初3ヶ月無料となるUN-LIMIT VIへ移行したことによる減収要因を上回る
- 楽天回線エリアの積極的な拡大に伴い、ネットワーク関連費用が増加
- ローミングエリアの自社回線切り替えによる費用削減効果はQ2/22以降を見込む

(単位：百万円)



* 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、エナジー事業、コンテンツ事業等により構成されます。

* Q2/21よりRakuten Kobo、Rakuten Viki、Rakuten Viber等の事業はインターネットサービスセグメントへ移動。

楽天シンフォニー

「楽天モバイル」 5GにおけるGlobal Leaderに選出

英・Opensignal の「5G Global Mobile Network Experience Awards 2021」



*1 Opensignal Awards - 5G Global Mobile Network Experience Awards, 2021, based on independent analysis of mobile measurements recorded during January 1 - June 29, 2021 © 2021 Opensignal Limited.

Rakuten Symphony

Vision

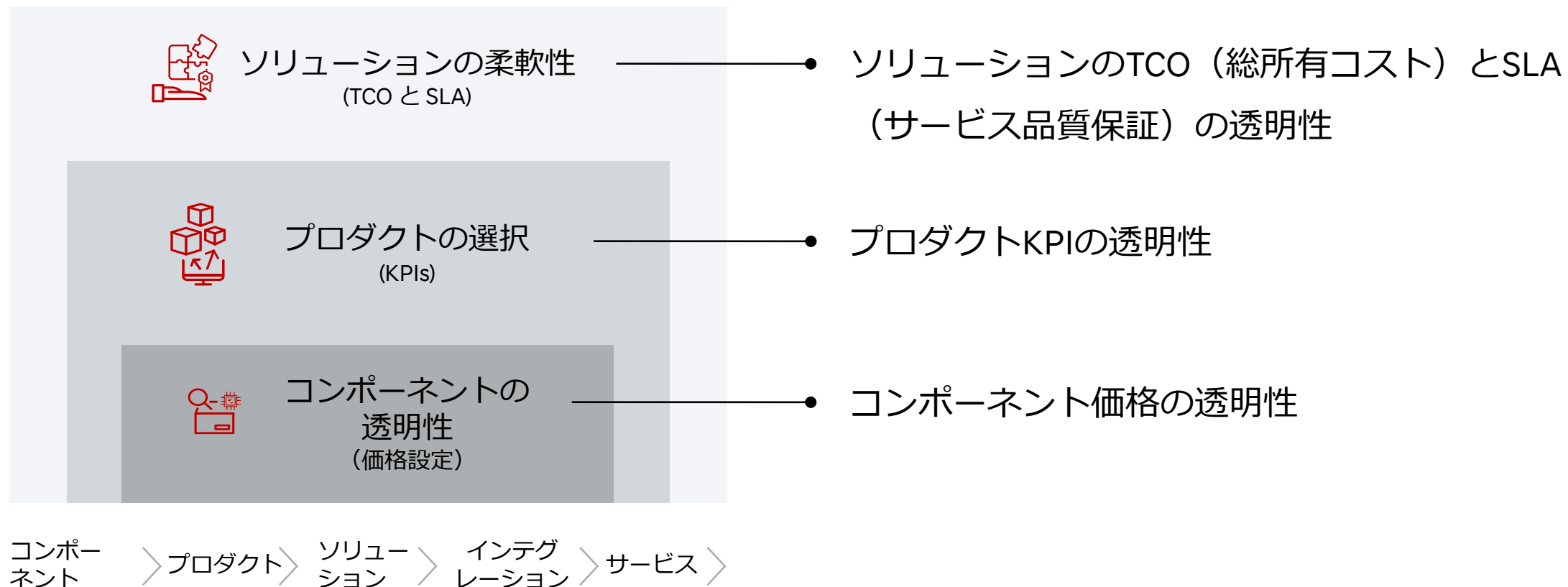
持続可能な未来を実現するため
あらゆるものに
コネクティビティを提供する

Purpose

クラウド、エッジ、オートメーション
テクノロジーにより
産業、社会、人々の変革を
エンパワーメントする

高い透明性による差別化

テクノロジーとビジネスモデル双方において高い透明性を発揮



「Symware」を発表

通信システムの世代に左右されない革命的なソリューション

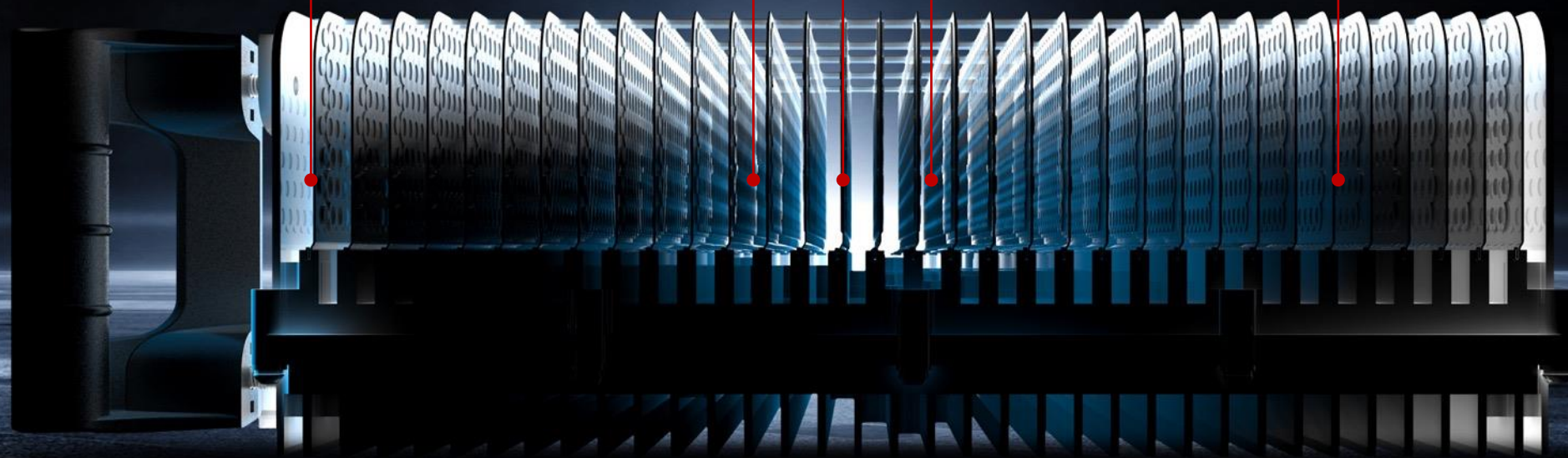
ハードウェアに
依存しない
アップグレード
に対応

ゼロタッチ
デプロイメント

サステナブルな
省エネ設計

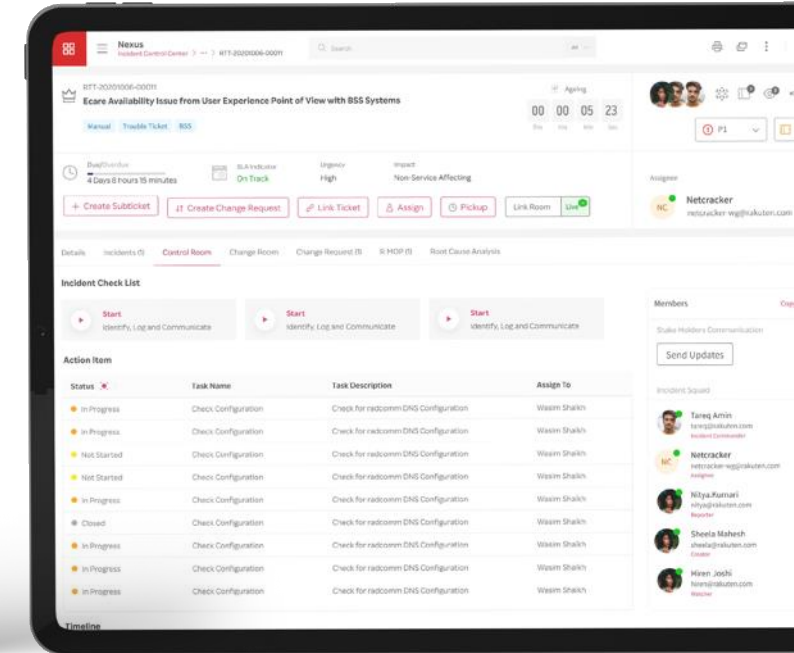
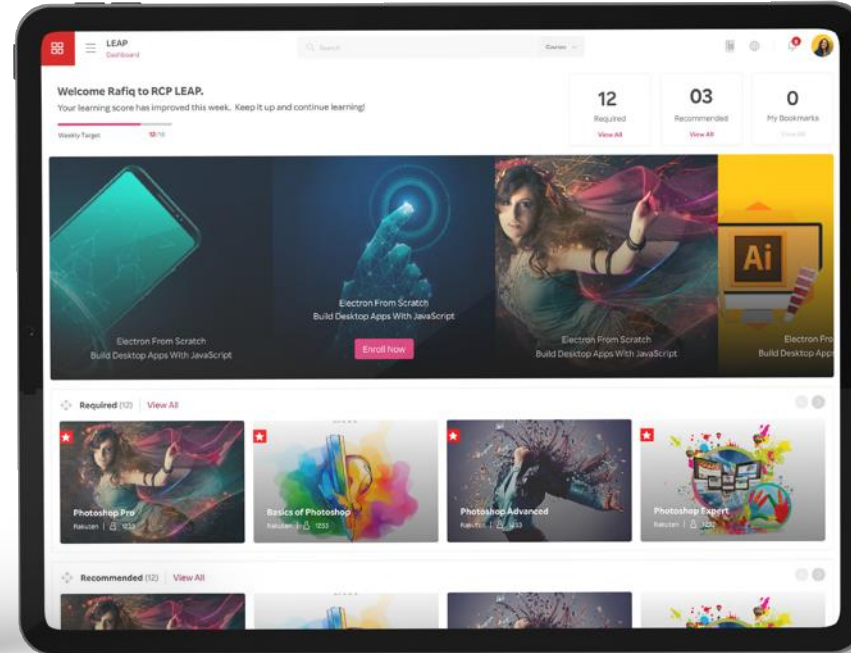
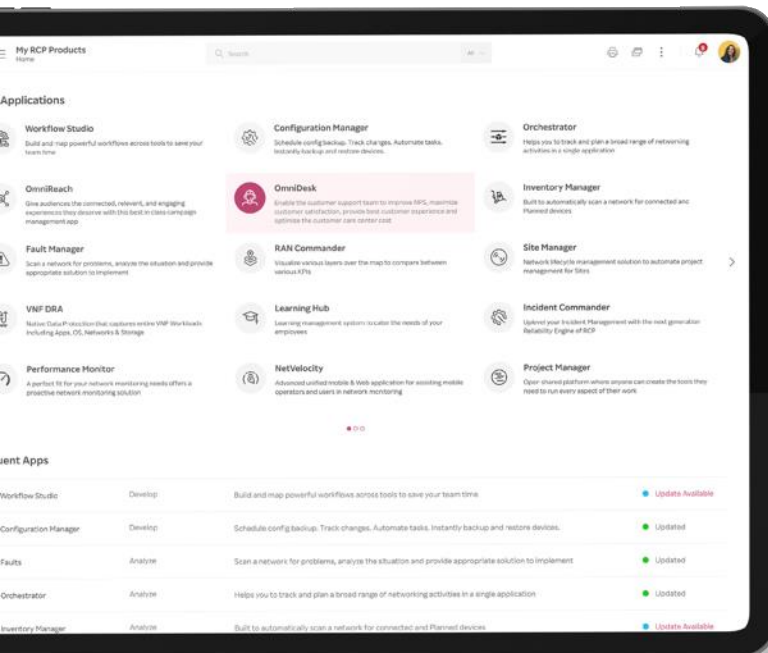
無線アクセスを
サービス化

エッジネイティブで
オープンな
技術アーキテクチャ
を採用

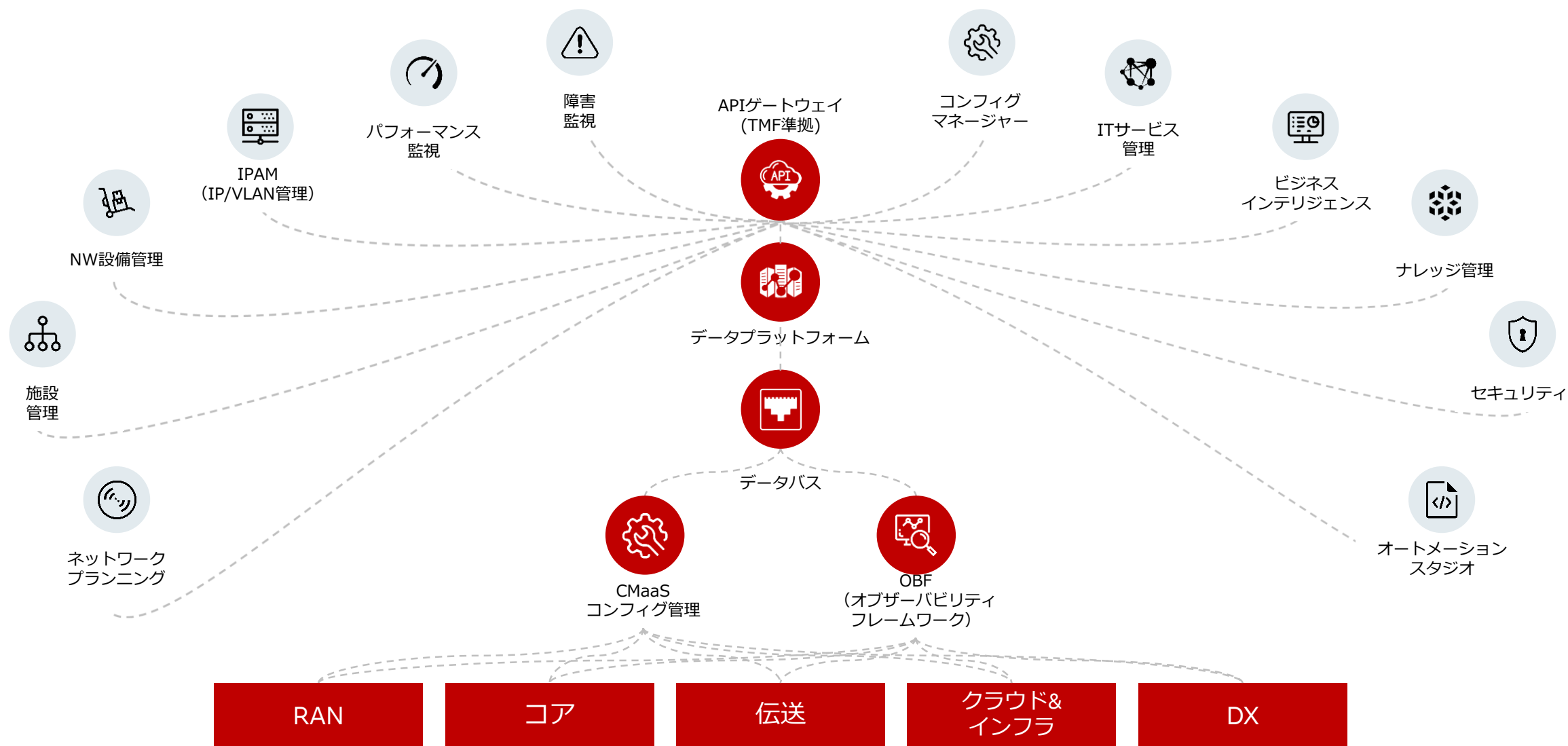


Symphony AppStore

通信事業者の生産性と効率性を再定義



プロダクトインテグレーション時の複雑さを解消



通信事業者の変革をリード

OpenRANを採用し
新規ネットワークを構築する
イノベーター

Rakuten Mobile



既存ネットワークの
刷新・再構築を行う
アーリーアダプター

Telefonica



stc

マジョリティへ



2019

2021

2023

2025

Rakuten

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。文中に記載の会社名、製品名は各社の登録商標または商標です。