2026年度第2四半期決算説明会（連結）
プレゼンテーション資料

2026年8月10日

楽天グループ株式会社

Rakuten

令和8年熊本地震で
被災された皆様やご家族の皆様に
心よりお見舞い申し上げます

トピックス

01 サマリー

02 フィンテック事業再編について

03 セグメント別業績

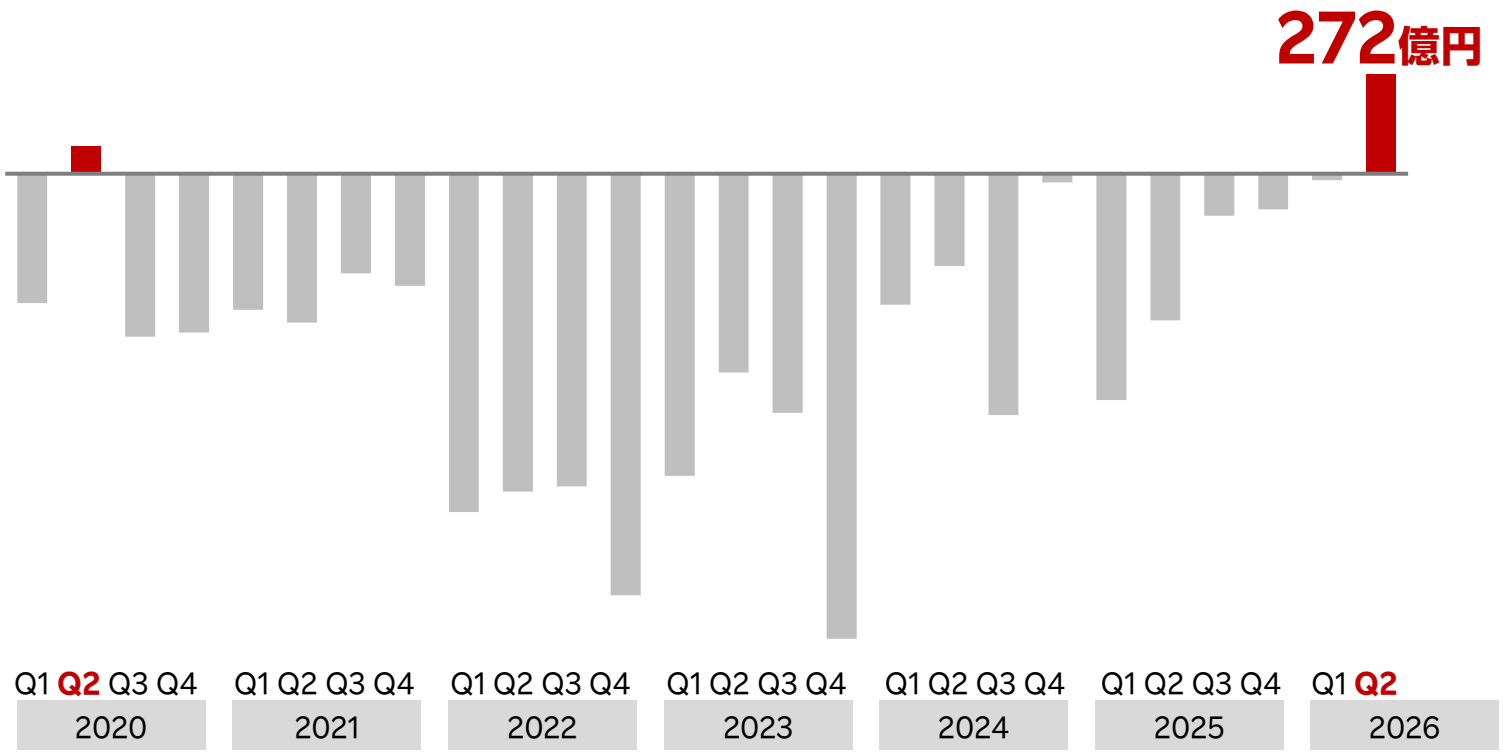
- インターネットサービスセグメント
- フィンテックセグメント
- モバイルセグメント

04 財務

05 AI

1. サマリー

Q2/20以来初となる税後利益黒字化達成



Q2/26 税後利益

272億円

Q2/20以来初

黒字化達成

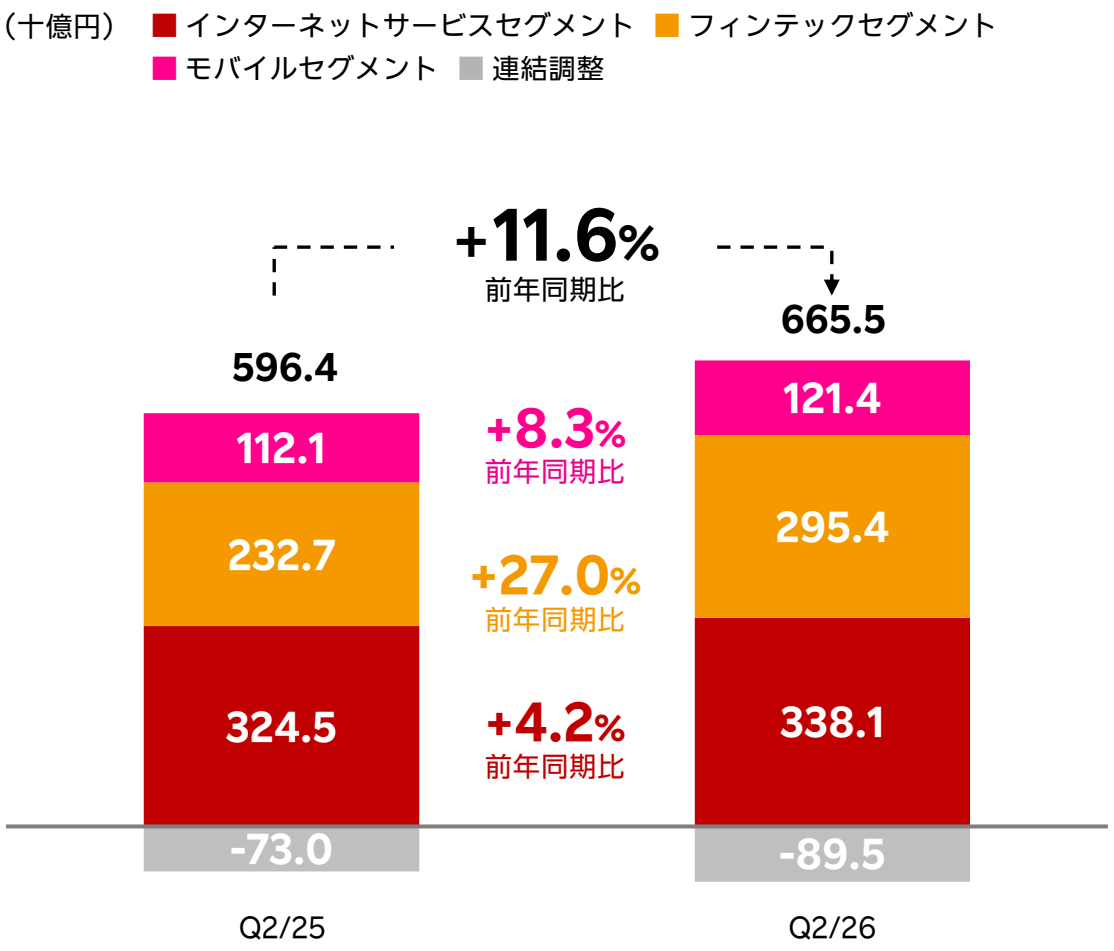
税前・税後利益、親会社帰属利益のいずれも黒字化達成

■ 楽天モバイルの着実な改善を含む各セグメントの収益力向上により、黒字化を達成
■ 税前・税後利益については、今年度通期での黒字化を目指す

税前利益	税後利益	親会社帰属利益
8年振り 第２四半期 黒字化	**6年振り 黒字化**	**6年振り 黒字化**

今年度通期黒字化を目指す

Q2/26 連結売上収益



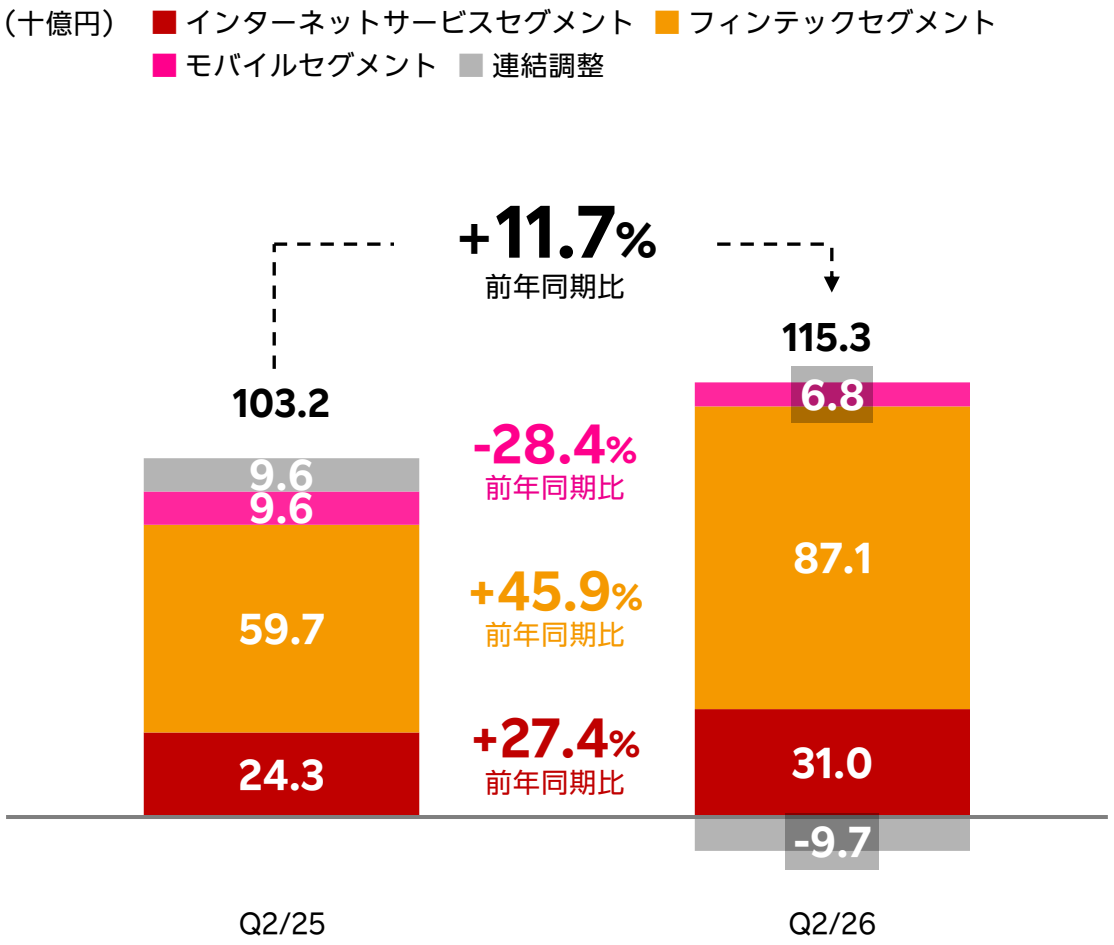
第2四半期において

過去最高

6,655億円

インターネットサービス、フィンテック、モバイルの
各セグメントが増収に寄与し、
グループ全体で着実なトップライン成長を継続

Q2/26 連結EBITDA[*1*2]



第2四半期において

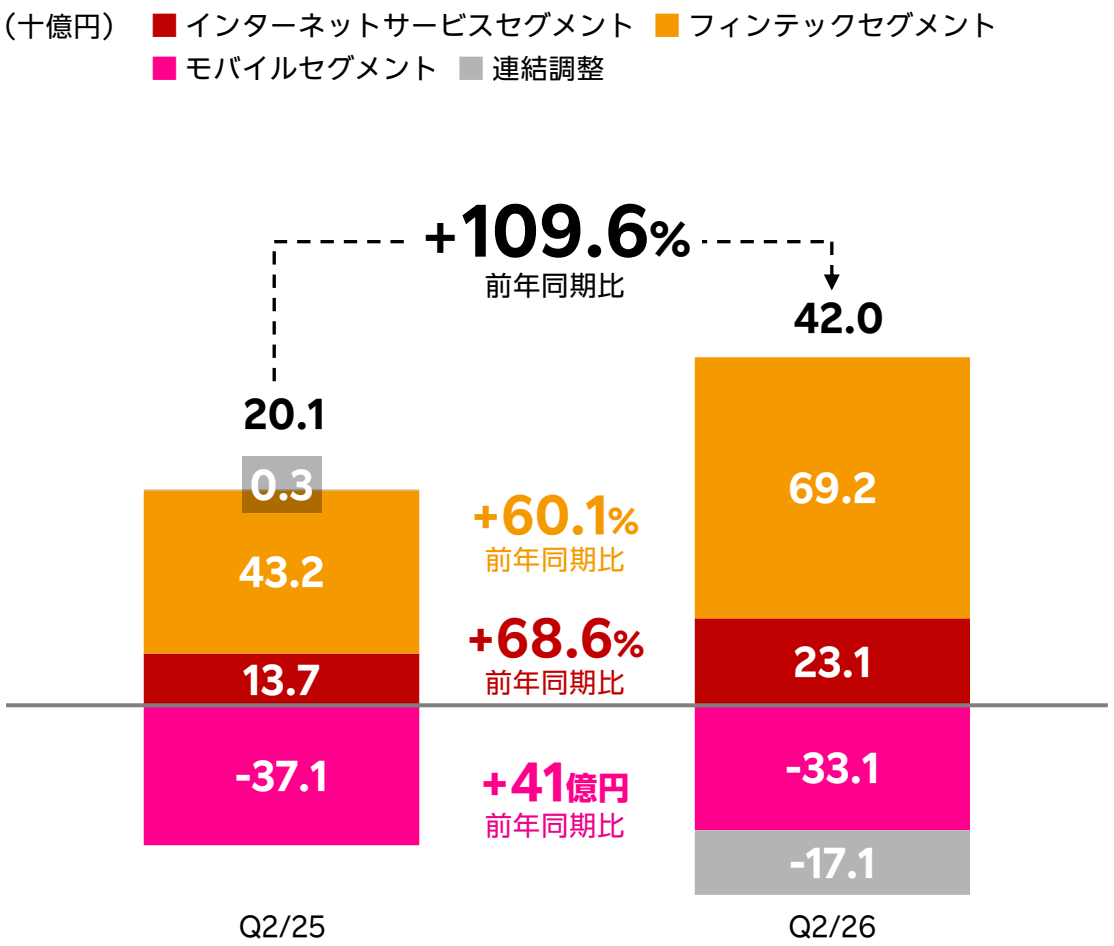
過去最高

1,153億円

フィンテック、インターネットサービスが力強く成長
モバイルセグメントは一時的にマイナスも
楽天モバイルは着実に継続成長

*1：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。　*2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント業績について遡及修正を実施。

Q2/26 連結Non-GAAP営業利益*



第2四半期において

MNOサービス開始後過去最高

420億円

インターネットサービス、フィンテックは
売上収益を上回る成長率を実現
モバイルも着実な損失改善が継続

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

2. フィンテック事業再編について

フィンテック事業再編について

■ 26年10月1日を効力発生日に、楽天銀行、楽天カード、楽天証券HDを楽天銀行を中心とする1つのグループに集約

■ 資金調達の最適化、顧客基盤の拡大、データ連携・AI活用等を通してグループを横断するシナジーを生み成長を一層加速

26年10月、新楽天銀行グループ設立

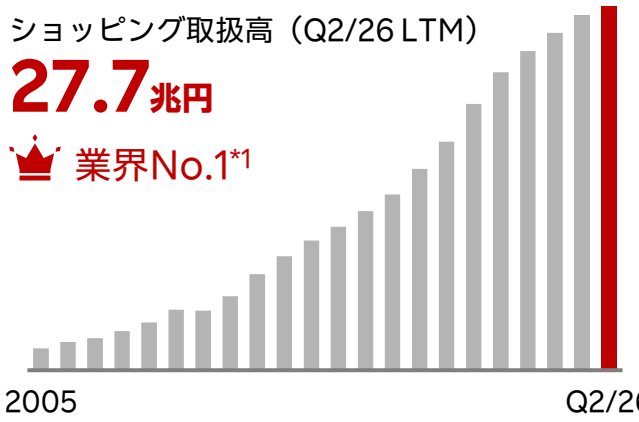
業界随一の成長力×圧倒的な顧客基盤を有する3社を集約し
世界に類を見ないフィンテックエコシステムを確立

Rakuten Card

ショッピング取扱高（Q2/26 LTM）

27.7兆円

業界No.1*1

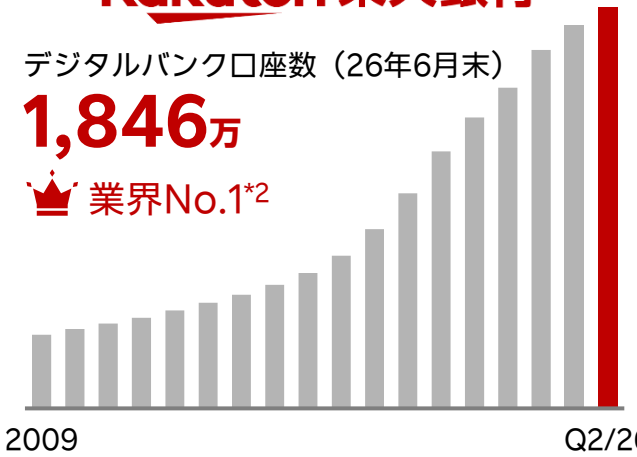


Rakuten 楽天銀行

デジタルバンク口座数（26年6月末）

1,846万

業界No.1*2



Rakuten 楽天証券

総合口座数（26年6月末）

1,439万

業界No.1*3



*1：2024年度国内クレジットカード発行元（自社発行）のショッピング取扱高ベース。株式会社矢野経済研究所調べ。2025年11月現在。本調査結果は、定性的な調査・分析手法による推計である。 *2：26年3月末時点の口座数において、住信SBIネット銀行株式会社、PayPay銀行株式会社、auじぶん銀行株式会社、株式会社大和ネクスト銀行、株式会社UI銀行、株式会社みんなの銀行の開示情報に基づく。 *3：各社ウェブサイト上での開示情報により、楽天証券にて集計。SBI証券は単独口座数非開示のため2021年3月末時点の口座数、野村證券および大和証券は残あり顧客口座数、SMBC日興証券は総合口座数（2026年4月30日時点、楽天証券調べ）。

再編のシナジー効果は中長期で850億円 + その他シナジーを見込む

■ 定量化されたシナジーは28年3月期の早期実現に向け準備を開始、30年3月期には財務及び個人顧客向けシナジー合算で850億円以上を目指す

■ 法人顧客向けやデータ活用等によってもさらなるシナジーの積み増しを目指し施策検討を加速

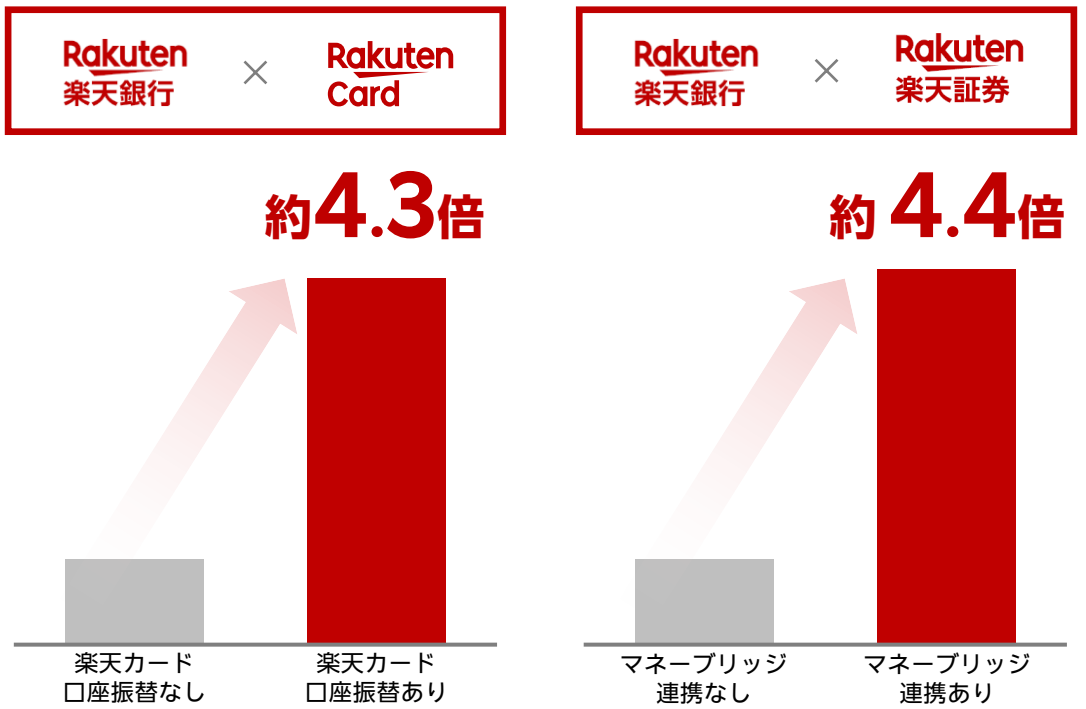
項目		2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期
1. 財務シナジー	A-借入コストの内製化	カード・証券の外部有利子負債を楽天銀行からの借入へ切替 →			
	B-証券預託金の移管	一部の顧客預託金を楽天銀行預託への切替 →			
	C-資金運用効率の最適化			カード・証券双方の資金効率向上を機とした、新銀行グループの運用資産拡大 →	
		約42億円/年	**約250億円/年**	**約490億円/年**	**約530億円/年**
2. 個人顧客基盤の最大化	A-マーケティング連携強化による銀行預金の拡大	楽天カード利用代金の楽天銀行口座振替設定を促進・メイン口座化*1を加速 →			
		マネーブリッジを通じ生活口座*2獲得を加速 →			
	B-クロスユース促進	アプリ統合を通じた相互送客効果 →			
	C-個人ローン分野の連携強化	コンシューマーファイナンス分野の成長加速 →			
		約7億円/年	**約80億円/年**	**約170億円/年**	**約320億円/年**
定量化されたシナジー合計（1+2）		**約50億円/年**	**約330億円/年**	**約660億円/年**	**約850億円/年**

*1：メイン口座とは、口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。　*2：生活口座とは、(a)給与・賞与の受け取り、(b)電気・水道・ガス等の公共料金、携帯電話料金、クレジットカード利用代金、借入の返済等の口座振替、(c)各種支払いを行うための振込、振替、海外送金、(d)資産の運用等、個人の生活の幅広いニーズを満たすために利用される銀行口座

再編によって預金獲得力を最大化し、同時に資産運用力の強化を企図

■楽天カードとの連携によるメイン口座化*の推進に加え、楽天証券とのマネーブリッジ活用を促進することで預金残高を底上げ

1口座当たり楽天銀行預金残高



再編後の預金活用戦略

銀行と証券、銀行とカード間の
連携深化により**預金残高を最大化**
運用ポートフォリオの多様化を企図

健全な自己資本比率を保ちつつ
リスクアセットの積み増しと
構成の最適化により、
収支の向上・資金利鞘の拡大を目指す

*メイン口座とは、口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座

楽天ペイメントは楽天グループの中核ゲートウェイとしての位置づけ

■楽天ペイメントは今回の再編対象外ではあるものの、楽天グループと新楽天銀行グループを繋ぐゲートウェイとしての役割を継続



3. セグメント別業績

インターネットサービスセグメント

インターネットサービスセグメント：Q2/26 業績ハイライト

■ トラベル事業を筆頭に、楽天市場をはじめとする国内主要事業が継続的に増収

■ 楽天市場・トラベル事業の利益成長に加え、成長投資ビジネスの改善により大幅増益





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

インターネットサービスセグメント：Q2/26 主要KPI

国内EC 流通総額*1*2

1.5兆円

+5.3%
前年同期比

トラベル事業 取扱高*3

+17.2%

前年同期比

投資事業 IRR

+17.6%

インターナショナル部門*4 売上収益

5.0億米ドル

+3.9%
前年同期比

広告事業 売上収益*5（全セグメント合計）

656億円

+15.6%
前年同期比

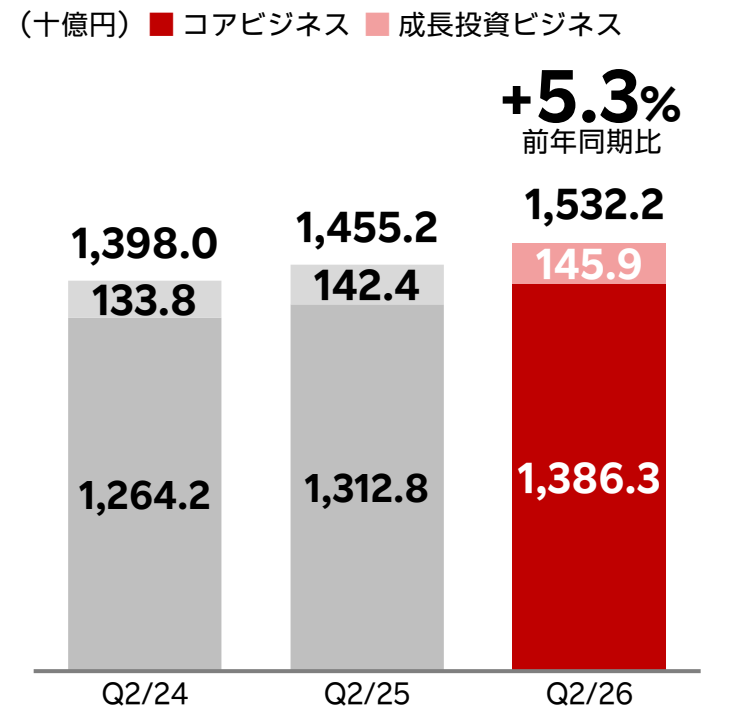
*1：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクオーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。　*2：Q2/26より、国内EC流通総額の定義を一部見直し。過去数値についても遡及修正を実施。　*3：Q3/25～成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。　*4：オープンコマース： Rakuten Rewards （米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Viki等の合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。　*5：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）。

国内EC：主要事業の成長継続とポートフォリオ最適化により大幅増益

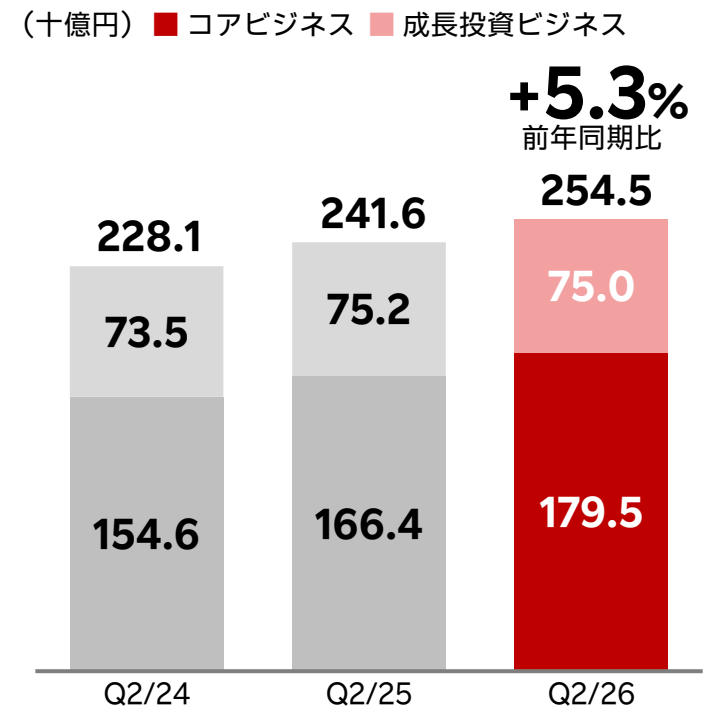
■ コア事業成長と成長投資事業の収益改善で大幅増益

■ 広告成長と成長投資事業の赤字縮小でさらなる収益性向上を見込む。なお、Q3は前年のふるさと納税制度改定前の駆け込み需要の反動を想定

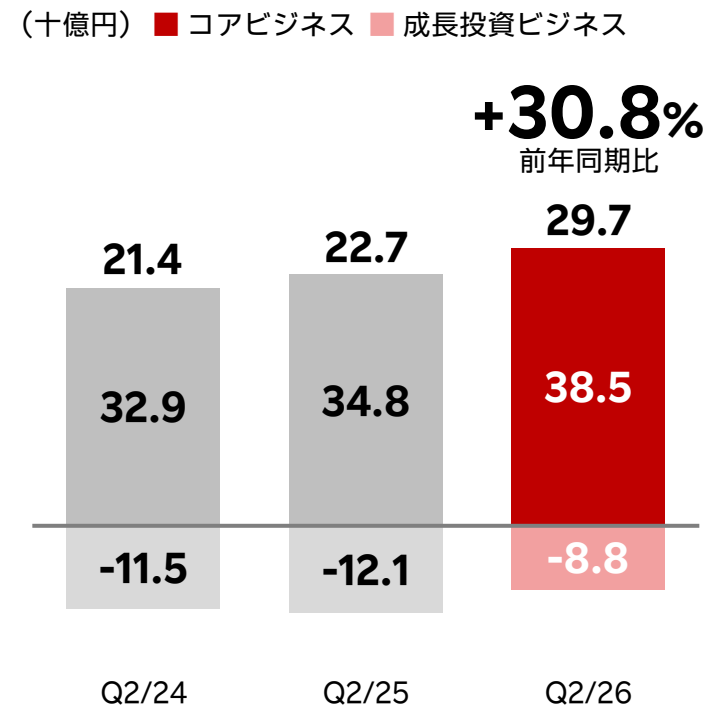
流通総額*1*2*3



売上収益*1*2



Non-GAAP営業利益*1*2*4



*1：Q3/25より、成長投資ビジネスに含まれていた一部のトラベル事業をコアビジネスに移管。過去数値についても遡及修正を実施。　*2：Q1/26より、ポイント関連事業の一部をグループヘッドクオーター（調整額）からインターネットサービスセグメントへ移管。遡及修正は実施していません。　*3：Q2/26より、国内EC流通総額の定義を一部見直し。過去数値についても遡及修正を実施。　*4：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の各事業の業績について遡及修正を実施。

楽天市場：AIを活用した次世代ショッピング体験の実現

■ 各店舗に関する専門知識を持つAI店長を開発中。商品のおすすめ提案等の戦略的販売促進や、問い合わせ対応への活用を検討中



* 画面は開発中のものです

各店舗さんに関する専門知識を持つ

AI店長が24時間接客

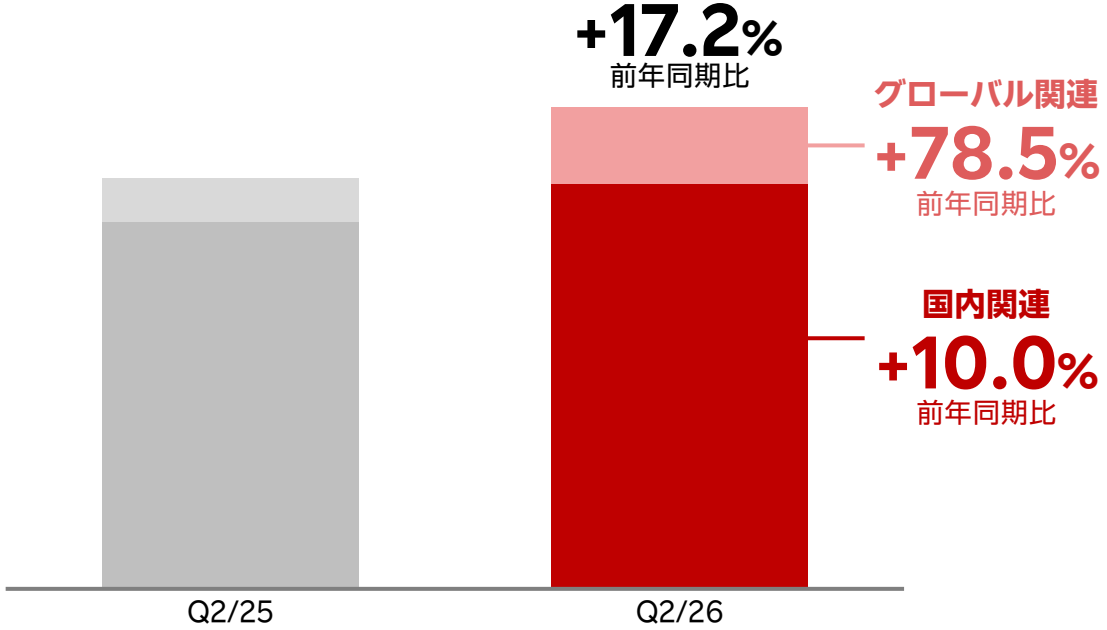
店頭で接客を受けるような
ショッピング体験

トラベル事業：国内事業の堅調な成長とグローバル事業拡大で取扱高大幅成長

■ マーケティング施策が奏功。レジャー旅行需要を着実に取り込み、国内関連取扱高が二桁成長

■ グローバル取扱高は、楽天トラベル海外版サイト経由の旅行に加え、独自のB2Bサービスモデルを通じて世界中のOTA*1・旅行代理店への接続を拡大するRakuten Travel Xchangeの事業成長が大きく貢献

トラベル事業取扱高*2



グローバル関連取扱高の構成要素

1．楽天トラベル海外版サイト経由の旅行予約



2．Rakuten Travel Xchange

宿泊事業者

楽天トラベル
＋その他ホールセラー

70万+の宿泊施設

Rakuten Travel Xchange

宿泊施設在庫の
グローバル流通
プラットフォーム
（B2Bサービス）

旅行流通事業者

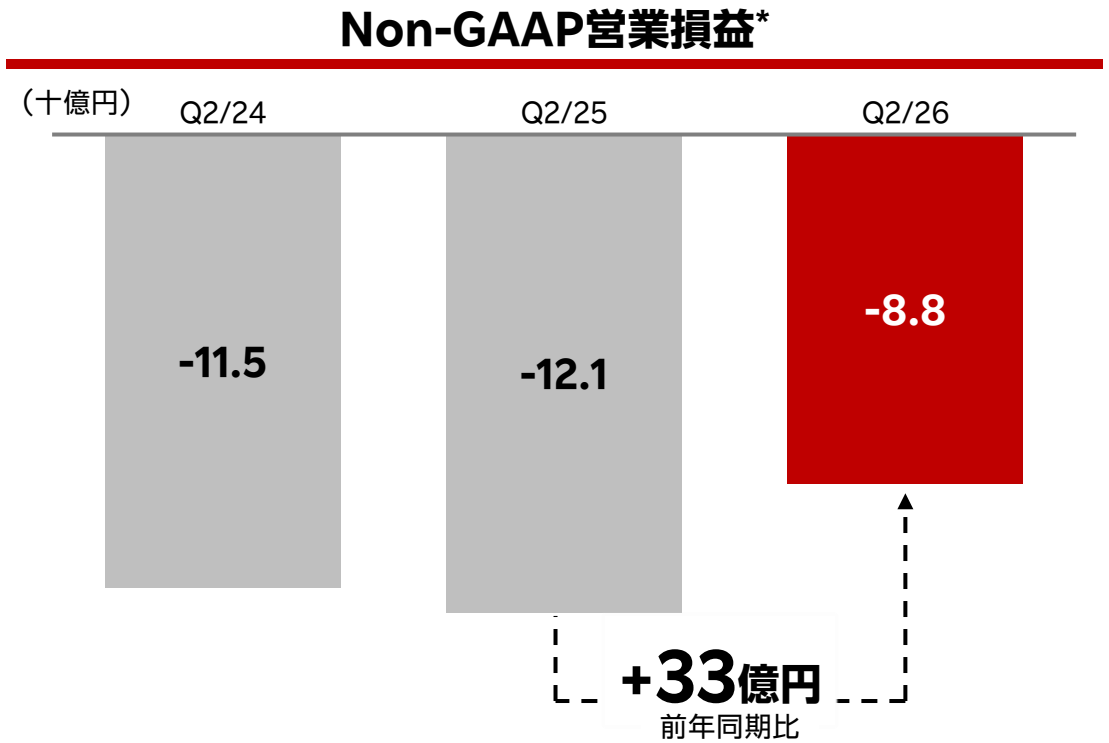
旅行会社、航空会社等

90以上の国・地域
1,295社*3

*1：OTA：Online Travel Agency（オンライン旅行代理店）。　*2：Q2/26より、国内EC流通総額の定義を一部見直し。過去数値についても遡及修正を実施。　*3：Rakuten Travel Xchangeと契約している事業者数。

成長投資ビジネス：黒字化に向けた収益改善が着実に進展

■ 各事業の収益改善要因の顕在化により、収益性は堅調に推移。今後も、選択と集中を行い継続的に改善する見込み



損失改善の取り組み

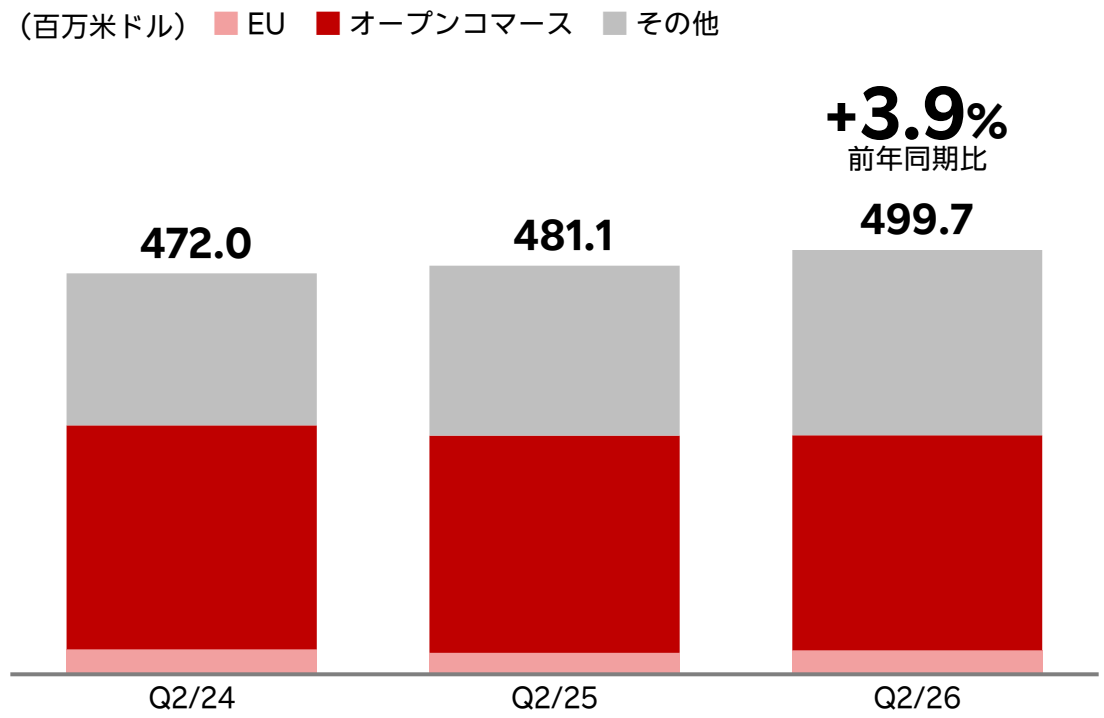
	26年6月 7月	9月	12月	27年6月
物流事業	価格改定（25年8月） 取扱商品大型化等による減損損失（25年12月） 倉庫利用見直し等による損失（26年6月）			
NBA Rakuten	サービス終了（25年7月）			
楽天マート	関西エリアサービス終了に伴う減損損失（25年9月）			

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

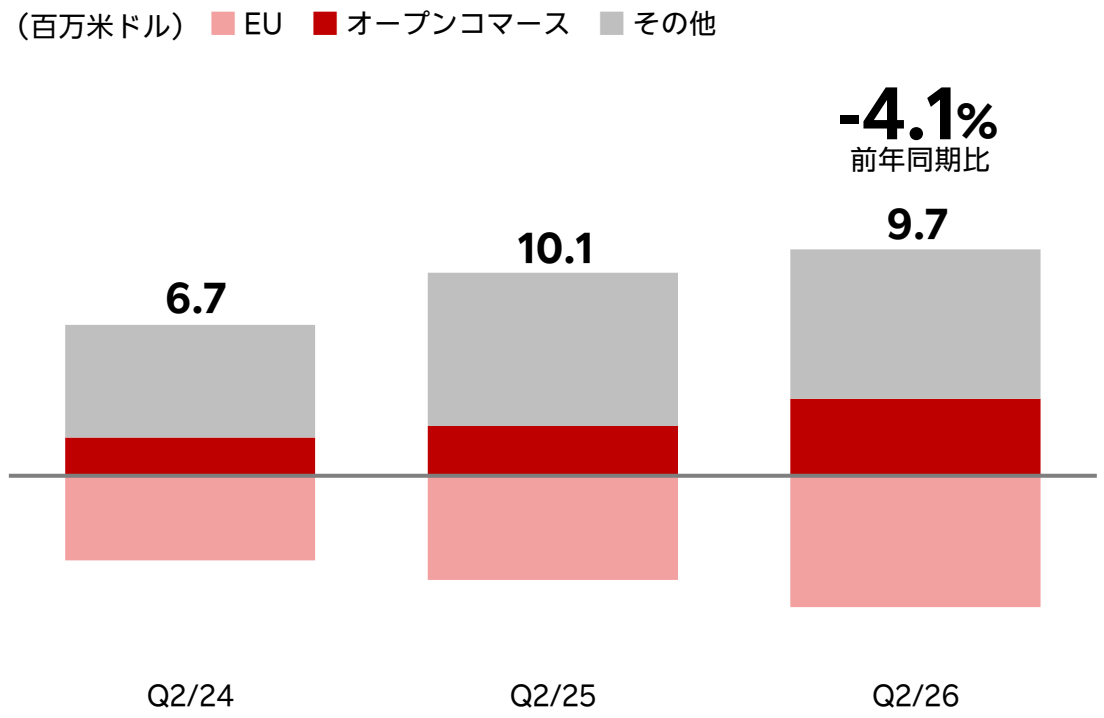
インターナショナル部門[*1]：顧客基盤拡大に向けた投資推進で増収減益

- オープンコマースでは、25年12月に収益性の低い一部サービスの閉鎖や各種費用の抑制が奏功し増益
- EUではRakuten TVのマーケティング費用増加により減益。下期から適正化する見込み
- Rakuten Franceのマーケットプレイス事業は年内閉鎖予定

売上収益



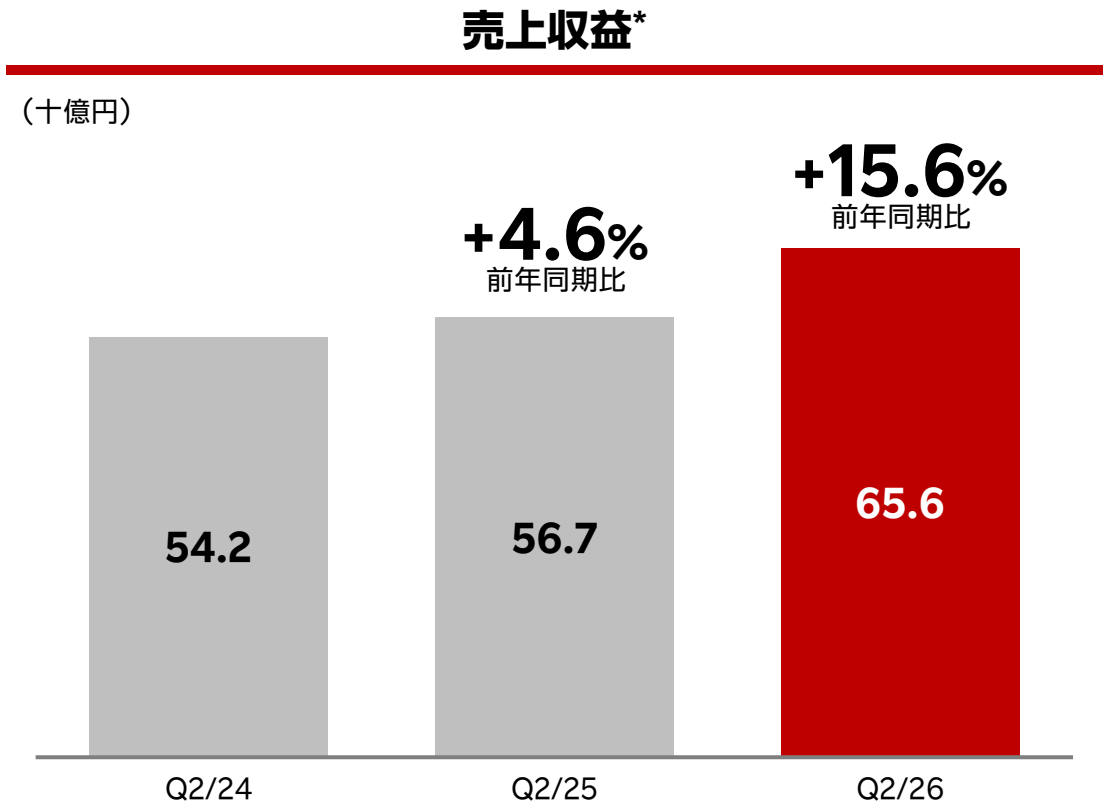
Non-GAAP営業利益[*2]

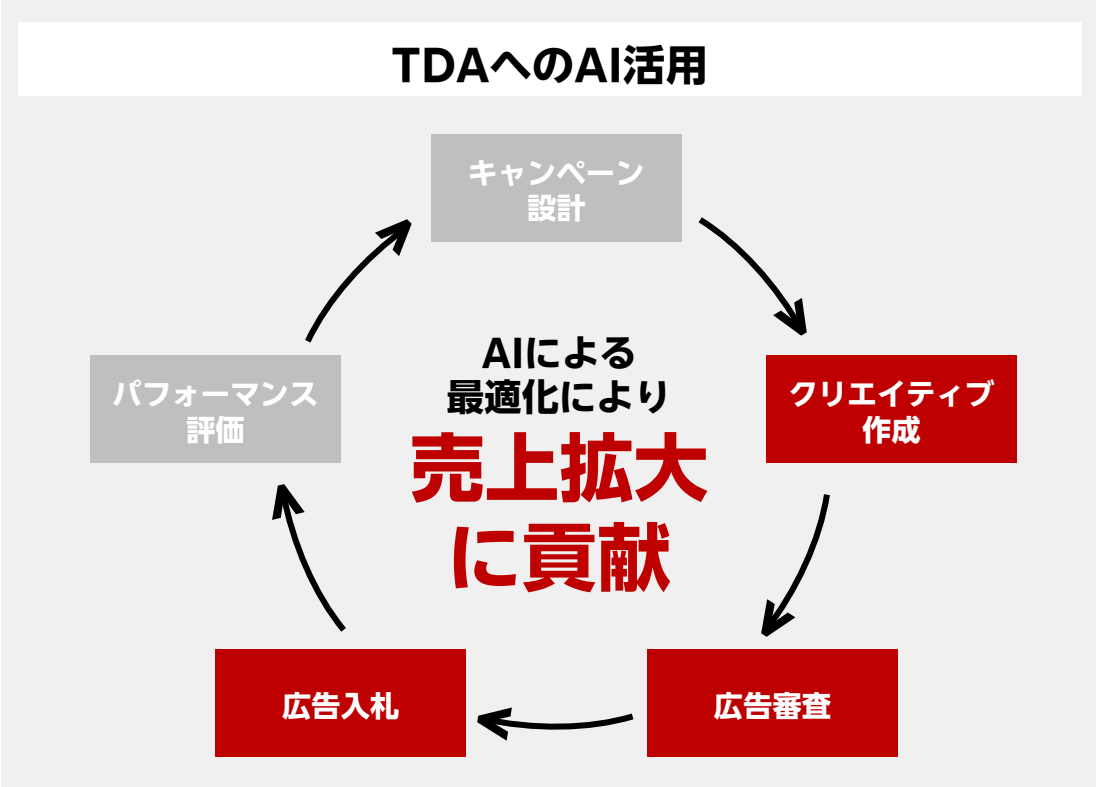


*1：オープンコマース： Rakuten Rewards（米国、欧州、カナダ）、Fillr、海外広告事業の合計。EU：Rakuten TV、Rakuten Franceの合計。その他：Rakuten Kobo、Rakuten Viber、Rakuten Vikiの合計。なお、楽天シンフォニー、台湾EC事業、海外の金融子会社による事業は含まない。 *2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の各事業の業績について遡及修正を実施。

広告事業：国内ECの広告伸長にAIが貢献し、二桁増収を継続

■ 広告売上の成長率は前年同期比で加速。検索連動型広告（RPP）とターゲティングディスプレイ広告（TDA）で楽天市場広告売上の60%以上を占め、AI活用拡大が広告事業の成長に貢献





*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）。

フィンテックセグメント

フィンテックセグメント：Q2/26 業績ハイライト

■ 主要事業全てで増収増益。金利環境や活発な市況影響も強い追い風

■ 各社の効率的なマーケティング、継続的なコストコントロールがフィンテック全体の増収・増益を牽引

売上収益

2,954億円

+27.0%
前年同期比

Non-GAAP 営業利益*

692億円

+60.1%
前年同期比

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

フィンテックセグメント：Q2/26 主要KPI

楽天カード
ショッピング取扱高

7.1兆円

+9.4%
前年同期比

楽天銀行
単体口座数*1

1,846万

+8.1%
前年同期比

楽天銀行
単体預金残高*1*2

13.3兆円

+13.9%
前年同期比

楽天証券
総合口座数*1

1,439万

+14.5%
前年同期比

楽天証券
NISA口座数*1*3

26年7月に
800万
突破

792万

+21.3%
前年同期比

楽天証券
預り資産*1*2

58.7兆円

+48.3%
前年同期比

*1：表示単位未満切り捨て。　*2：日本会計基準。　*3：ジュニアNISAを除く。

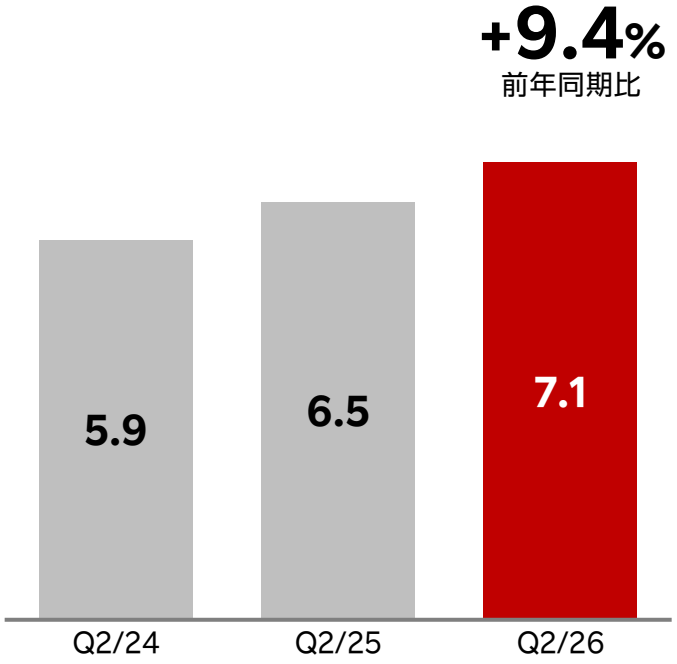
楽天カード：金融費用の増加を跳ね返し、営業利益が伸長

■ キャッシュレス決済の進展に伴い、ショッピング取扱高・売上収益が継続的に増加

■ リボ払い、あとから分割の料率変更等収益性改善を進めることで金利上昇環境下の金融費用増加を打ち返し増益

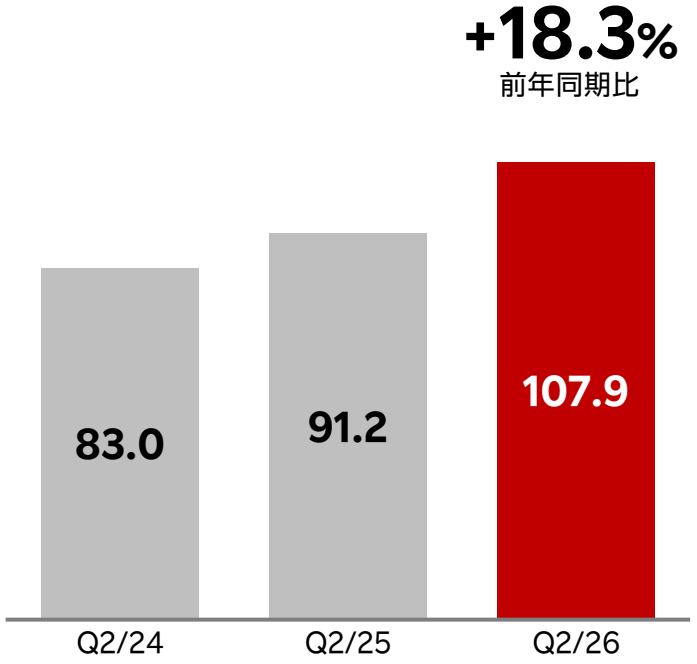
ショッピング取扱高

（兆円）



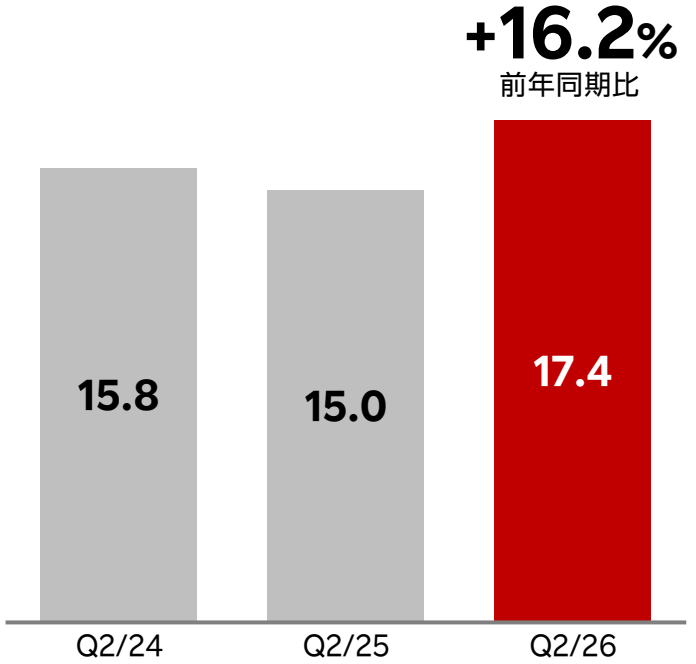
売上収益

（十億円）



Non-GAAP営業利益*

（十億円）



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

楽天銀行（連結）：決算ハイライト[*1]（日本会計基準、27年3月期第1四半期）

■ 預金残高の着実な積み上がりと、それを上回る運用資産の成長により収益が拡大

■ 顧客基盤拡充に向けた先行投資を継続しながらも、4-6月期として過去最高益を達成

経常収益
（2027年3月期Q1、連結）

784億円

+36.3% 前年同期比

経常利益
（2027年3月期Q1、連結）

302億円

+26.1% 前年同期比

自己資本比率[*2]
（2026年6月末時点、連結）

11.4%

+0.7ppt 前年同期比

ROE[*3]
（2027年3月期Q1年換算、連結）

22.0%

+0.3ppt 前年同期比

口座数
（2026年6月末時点、単体）

18.4百万

+8.1% 前年同期比

メイン口座[*4]数
（2026年6月末時点、単体）

6.0百万

+7.7% 前年同期比

メイン口座率：**32.8%**

預金残高
（2026年6月末時点、単体）

13.3兆円

+13.9% 前年同期比

経費率[*5]
（2027年3月期Q1、単体）

31.5%

-0.8ppt 前年同期比

*1：表示単位未満切り捨て。　*2：自己資本比率（国内基準）は、銀行法第14条の2の規定に基づき、銀行がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準に基づく（金融庁告示第19号、2006年）。2025年3月末より、バーゼルⅢ最終化を適用。　*3：ROEについては、親会社株主に帰属する四半期純利益を自己資本の期首期末平均で除して算出。　*4：口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。
*5：営業経費を業務粗利益で除して算出。

楽天証券：活発な市況を背景にさらに営業利益が成長

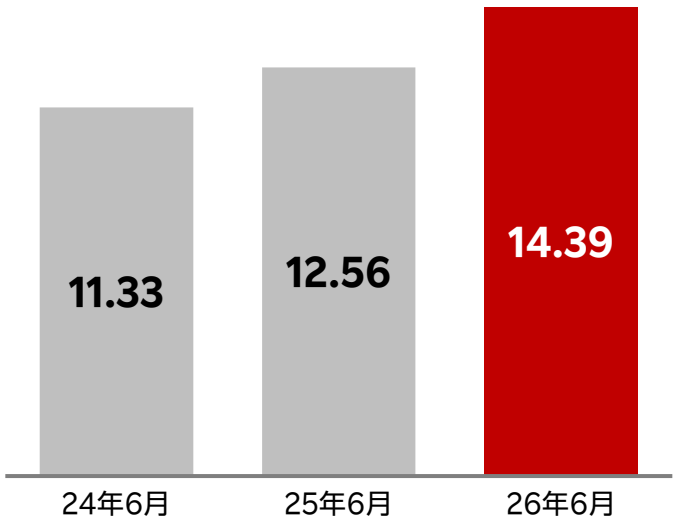
■ 市場の活発化・新NISA等を契機に新規口座獲得が好調

■ 活発な市場環境を背景とした金融収益や、投資信託残高の積み上げ等による受入手数料等の伸長により、営業利益は過去最高を記録

総合口座数*1

（百万）

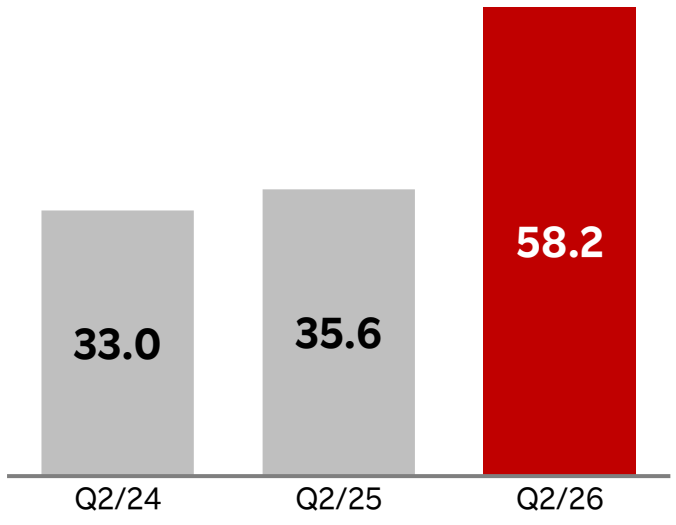
+14.5%
前年同期比



営業収益*1*2（日本会計基準）

（十億円）

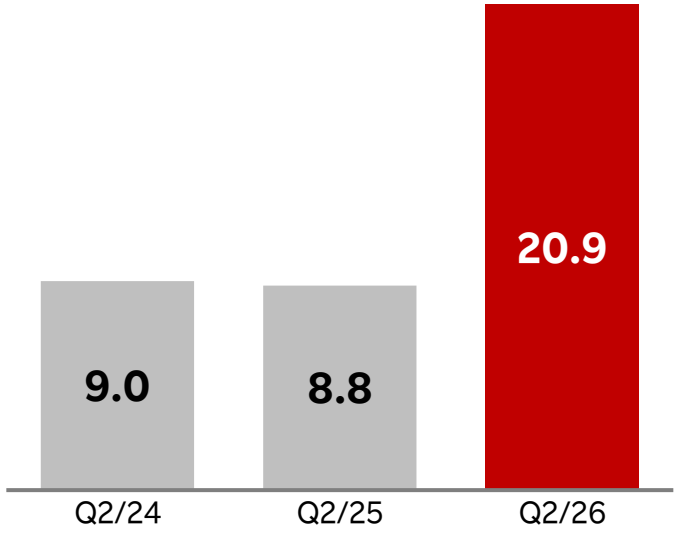
+63.5%
前年同期比



営業利益*1*2（日本会計基準）

（十億円）

+136.5%
前年同期比



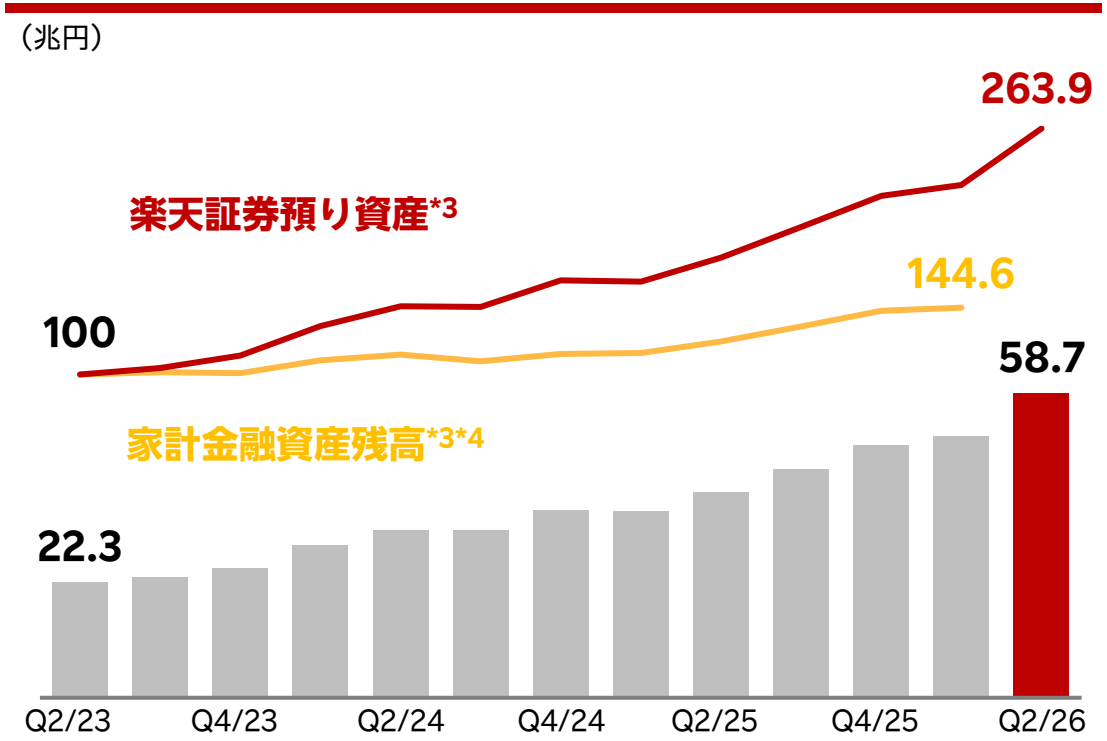
*1：表示単位未満切り捨て。　*2：楽天証券連結（海外子会社を含む）。

市場変動の大きい環境下においても安定した利益を実現

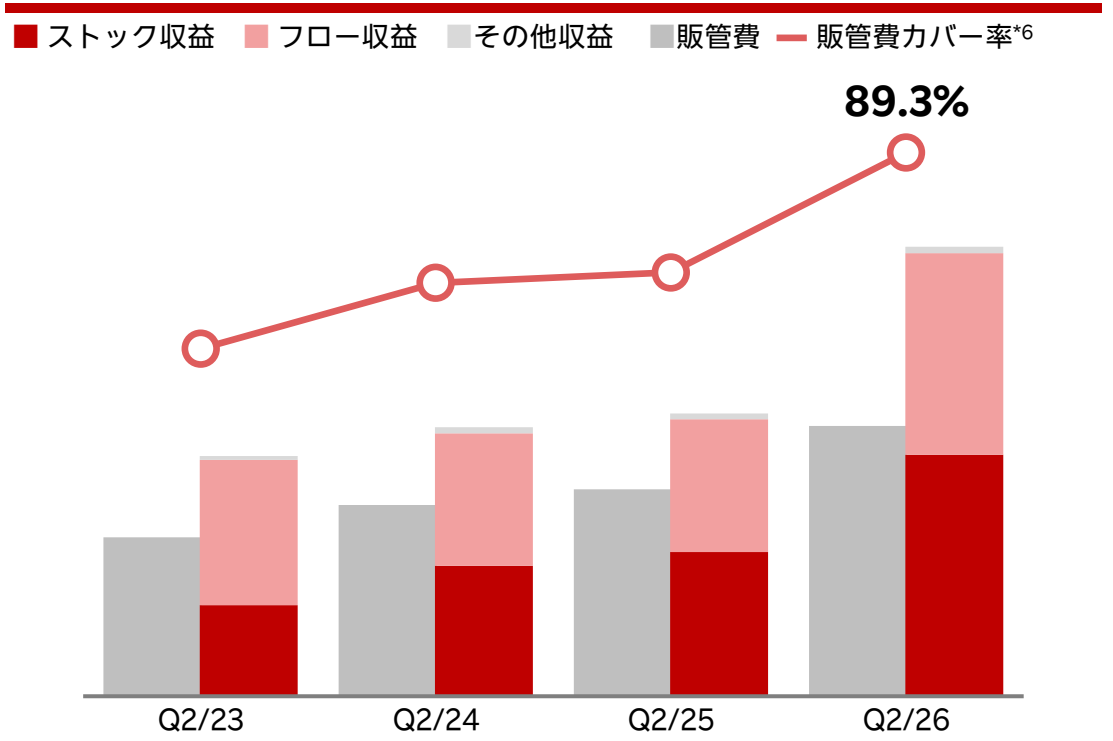
■ 新NISAを含む投信積立の続伸に加え、23年10月からの国内株式取引手数料無料化が奏功し、預り資産残高は日本の家計金融資産の増大を大きく上回って増加

■ ストック収益は販管費の約9割をカバーできる水準に成長し、市況変動の影響を受けにくい安定的な利益成長モデルへ移行

預り資産残高*1*2



ストック/フロー収益*1*2*5



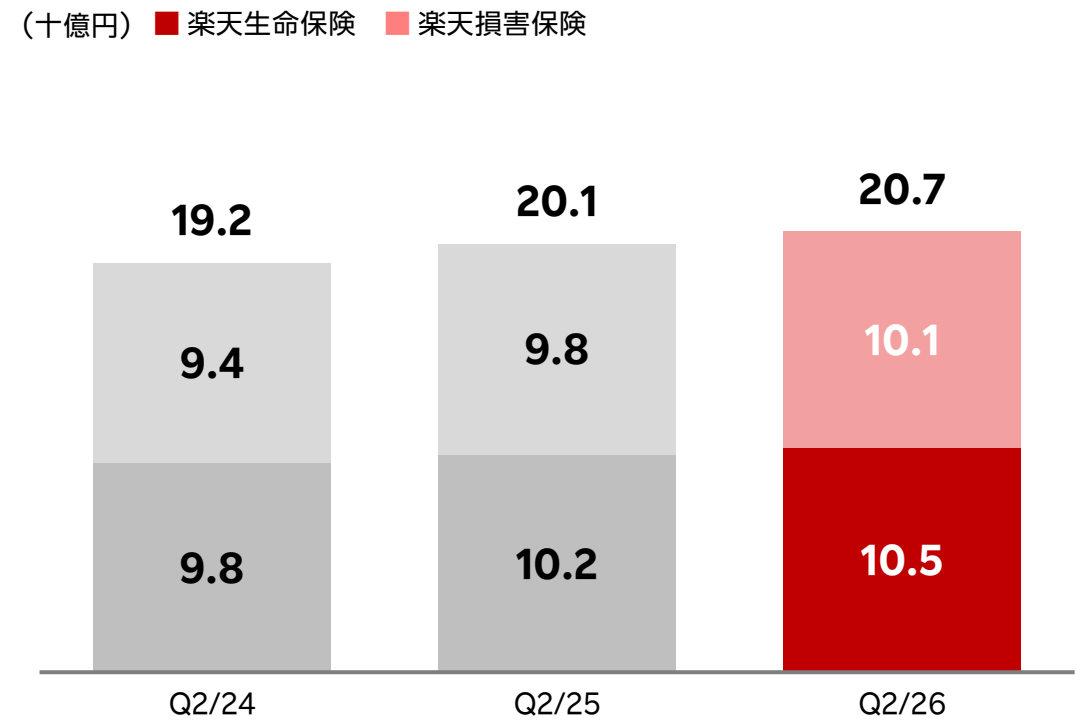
*1：表示単位未満切り捨て。　*2：楽天証券連結（海外子会社を含む）。 *3：それぞれ23年6月末時点の値を100とした場合の各指数の推移。　*4：日本銀行が発表する資金循環統計より家計金融資産における「債務証券」「株式等・投資信託受益証券」「金融派生商品・雇用者ストックオプション」「対外証券投資」の合計。26年6月の統計は未公表。　*5：ストック収益は、残高に連動して継続的に発生する収益（暦日数連動）であり、投信代行手数料や金融収益（金融費用控除後）等を含む。フロー収益は、取引に伴い発生する収益（営業日数連動）であり、委託手数料やトレーディング損益等を含む。　*6：ストック収益の販売管理費に対する比率。

保険事業：注力商品への切替と戦略の最適化により収益性が向上

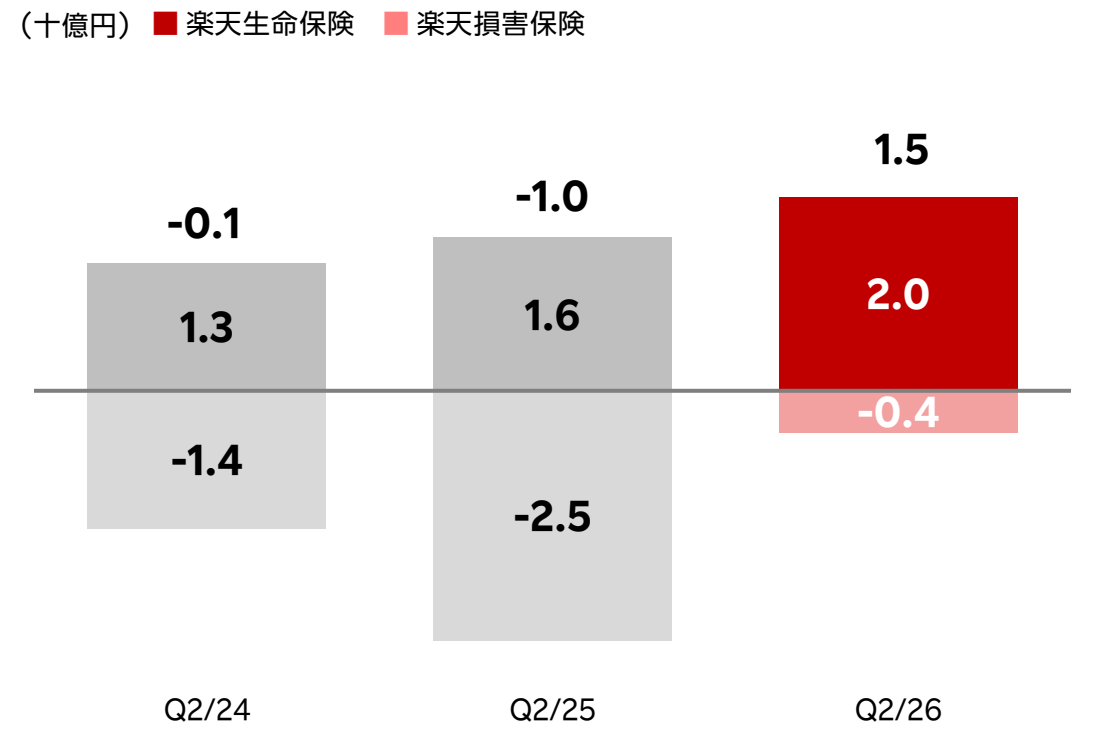
■ 生命保険は商品・チャネル戦略の最適化と生産性向上により収益性が向上

■ 損害保険は「選択と集中」により注力商品へのシフトが順調に進捗。自動車保険は引き続き大きく伸長

売上収益



Non-GAAP営業利益*

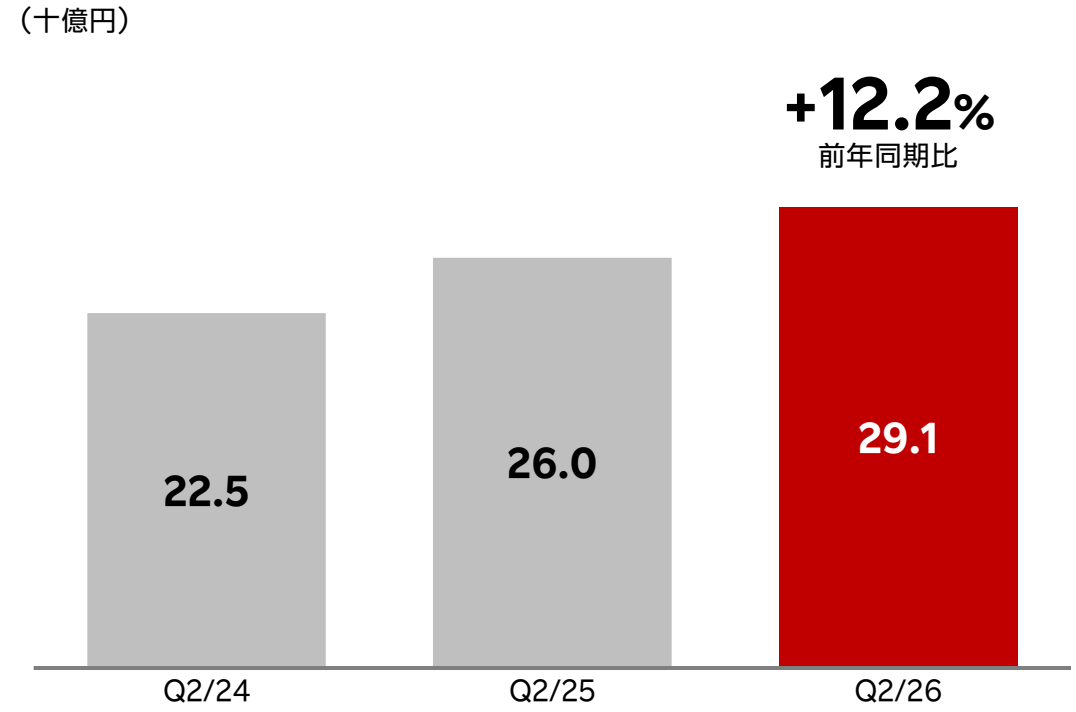


*Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の各事業の業績について遡及修正を実施。

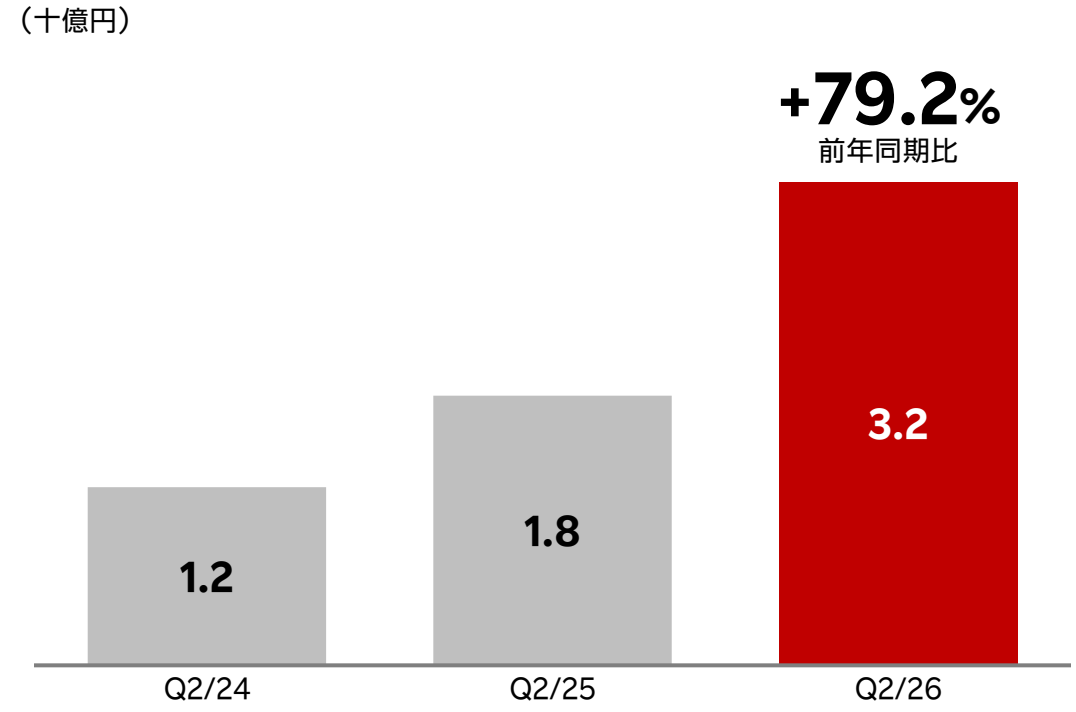
楽天ペイメント：売上の二桁成長を維持しながら大幅な増益を達成

■ 楽天ペイアプリを通じたオフライン決済の増加により、トップラインは二桁成長
■ 効率的なマーケティング施策及び継続したコストコントロールが大幅な利益成長を実現

売上収益*1



Non-GAAP営業利益*1*2

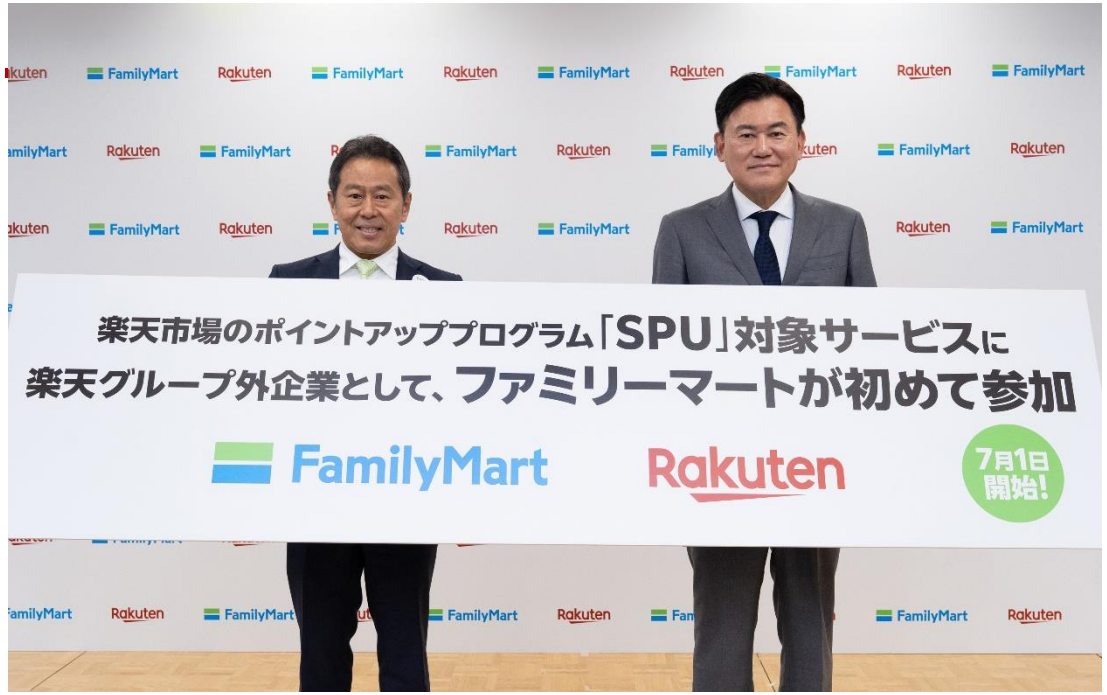


*1：楽天ペイメント株式会社、楽天Edy株式会社の合算。　*2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。

7/1～ ファミリーマートが「楽天市場」の「SPU」対象サービスに参加

■ ファミリーマートでの楽天ポイントカード提示を条件とし、楽天市場・楽天ポイントカード双方の利用を促進

■ 楽天ペイメントが運営する楽天ポイントカード事業が、楽天エコシステムの枠を越えた領域への価値拡張を推進



SPUポイントアップ条件

ファミリーマートにて**楽天ポイントカード**を提示してご購入 ▶ 月間合計で3,000円（税込）以上*ご利用 ▶ 条件を達成した月の**楽天市場**のお買い物がポイント＋0.5倍

「楽天市場」の「SPU」と国内約1.6万の実店舗を持つ「ファミリーマート」との相互送客を促進

*楽天ポイント付与対象のお買い物に限る。

モバイルセグメント

モバイルセグメント：Q2/26 業績ハイライト

■ 楽天モバイルの着実な成長が前年同期比増収と営業損失改善をけん引。一方、 EBITDAの減少は楽天シンフォニーの為替差益剝落等による

売上収益

1,214億円

+8.3%
前年同期比

Non-GAAP 営業利益*1

-331億円

41億円改善
前年同期比

EBITDA*1*2

68億円

-28.4%
前年同期比

PMCF*3

280億円

+11.8%
前年同期比

*1：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降のセグメント業績について遡及修正を実施。　*2：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。　*3：PMCF=プレマーケティングキャッシュフロー。モバイルセグメントのEBITDAに楽天モバイル(株)の固定資産税費用及び顧客獲得関連費用（マーケティング費、ショップ費用、SPU等）を加算して算出。

モバイルセグメント：Q2/26 主要KPI

Rakuten Mobile

全契約回線数*1
（2026年6月末）

1,075万

+178万回線
前年同期比

調整後MNO解約率*2
（Q2/26）

1.38%

Q2/25：1.40%

ARPU*3
（Q2/26）

2,921円

+60円
前年同期比

Rakuten Symphony

顧客数*4
（2026年6月末）

73顧客

+3顧客
前四半期末対比

パートナー数*5
（2026年6月末）

28社

+6社
前四半期末対比

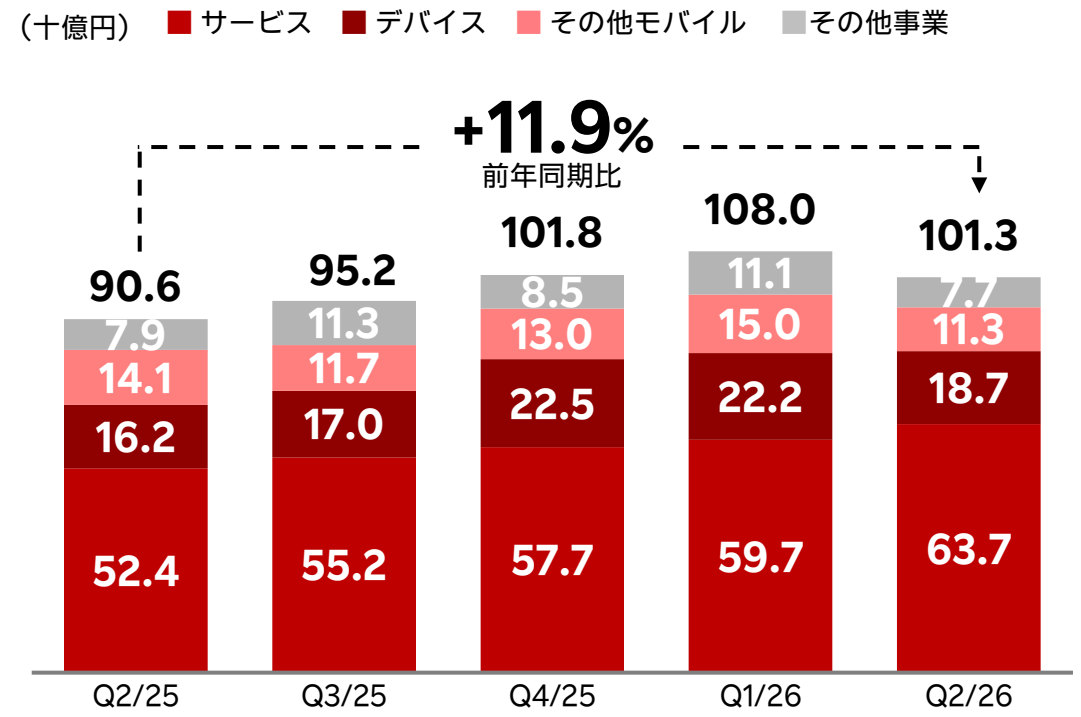
*1：BCP等回線を含むMNO、MVNE及びMVNOの合計値。BCPとは、B2BにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。　*2：B2Cにおいて契約と同月に解約した回線数を除いた解約率。　*3：エコシステムARPUを含む。ARPUの分母となる契約回線数は、BCP及びMVNE回線を除くMNO契約回線数の各四半期における期首期末平均を用いて算出。　*4：PoC、MoUを含む。　*5：販売パートナーシップは2025年に開始。


Rakuten Mobile

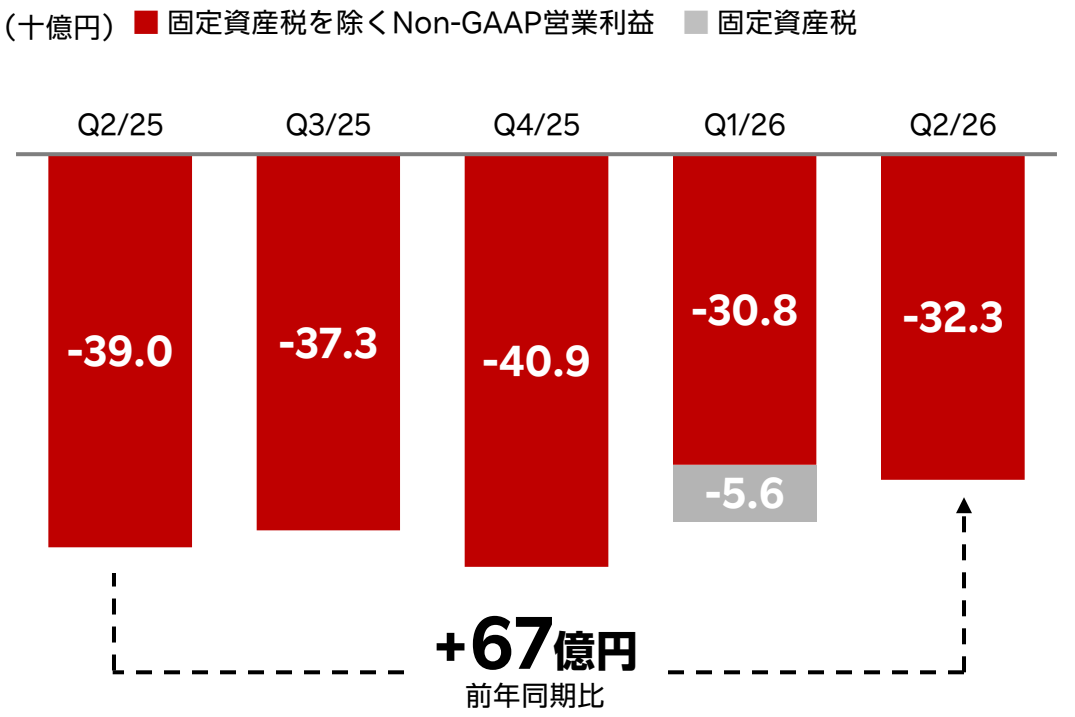
楽天モバイル：四半期業績推移

■ 契約回線数の継続的な拡大が売上の前年対比増に貢献。一方、対前四半期の減少はデバイス売上とエネルギー事業各々の季節要因による
■ 営業損失は前年同期比で改善。前四半期対比での赤字拡大は売上収益と同じ要因に加え、エネルギー事業における中東情勢等の原価高騰も影響

売上収益



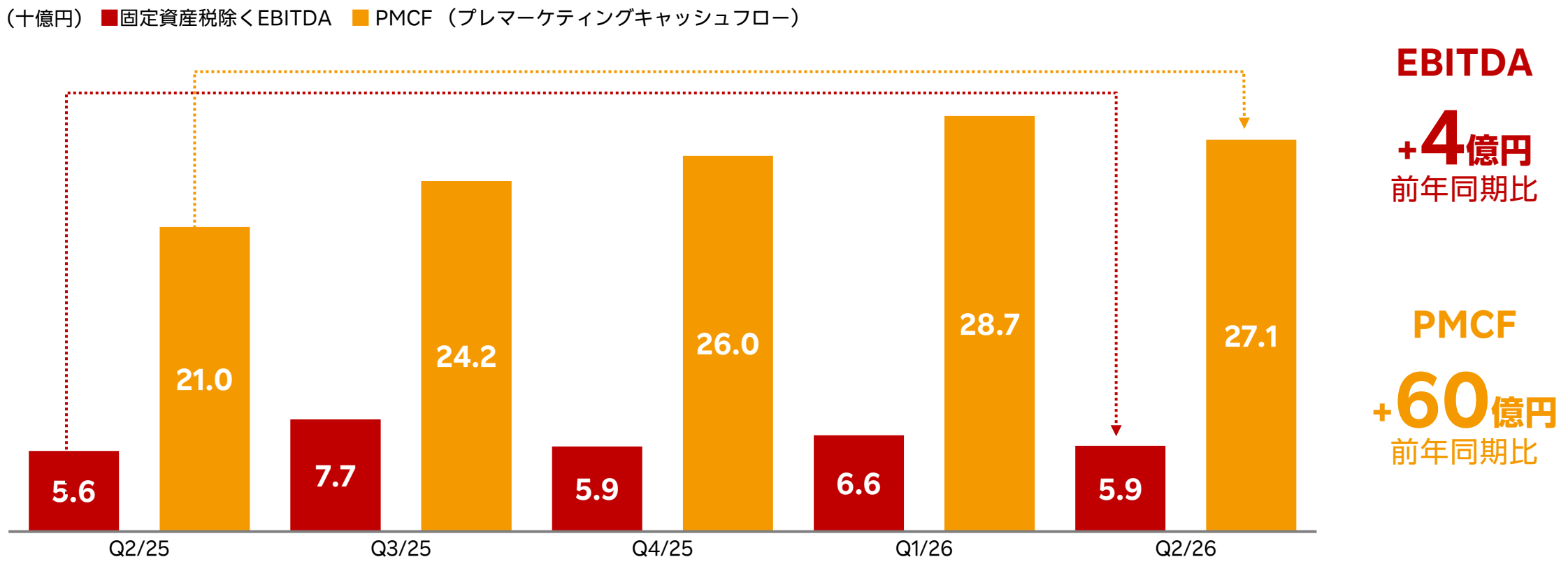
Non-GAAP営業利益*1*2



*1：Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む。　*2：Q1/26より、一部のAI関連の開発費用を各事業に配賦するように変更。Q1/25以降の業績について遡及修正を実施。

楽天モバイルQ2/26 EBITDA[*1*2]及びPMCF[*3]

■ 顧客拡大でPMCFは前年同期比60億円増。前四半期比ではデバイス販売及びエネルギー事業の季節要因と、エネルギー事業における中東情勢等による原価高騰が重なり、EBITDA・PMCFをそれぞれ約30億円押し下げ。ネットワーク費用及び顧客獲得関連費用を除く販売管理費は、前四半期並みで推移



EBITDA

+4億円

前年同期比

PMCF

+60億円

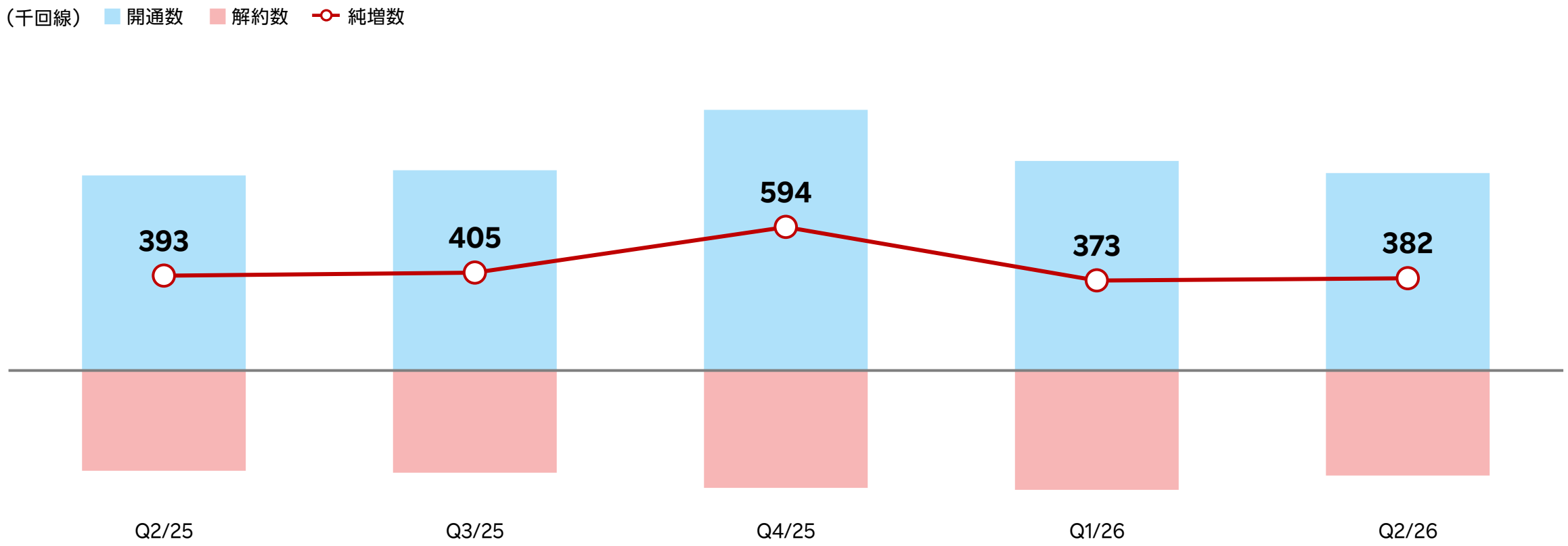
前年同期比

*1：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。 *2：Q4/25よりモバイル関連投資損益を含む。 *3：PMCF=プレマーケティングキャッシュフロー。楽天モバイルのEBITDAに固定資産税費用及び顧客獲得関連費用（マーケティング費、ショップ費用、SPU等）を加算して算出。

MNO純増数：商戦期終了後も着実に増加

■ B2Cの純増数は前年同期比及び前四半期比で増加。開通数はホッピング対策の強化により短期解約目的の流入を抑制しつつも、前年水準を維持

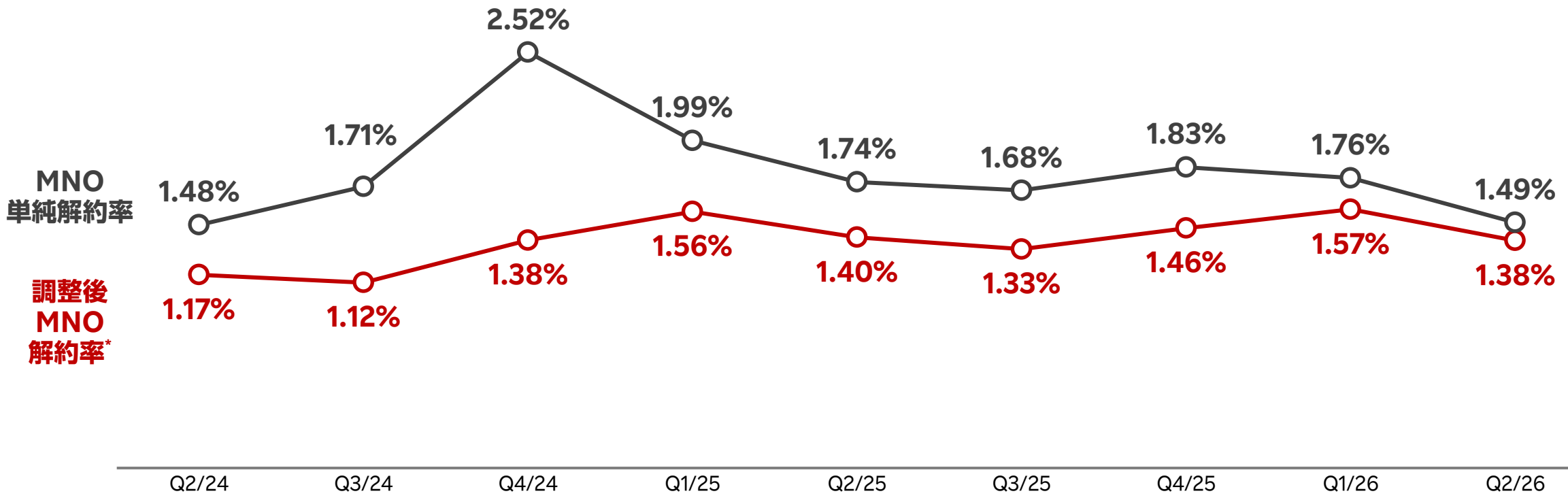
■ 顧客基盤の質向上に向けた持続的な純増構造を確立。競争環境は当四半期後半から活性化しており、業界動向を注視しつつ引き続き獲得に注力



MNO解約率：ホッピング対策の奏功により改善が進み

■ 単純解約率は、短期間で流動しやすいユーザーへの対策が奏功し着実に改善。調整後解約率も、商戦期の終了に伴い改善傾向

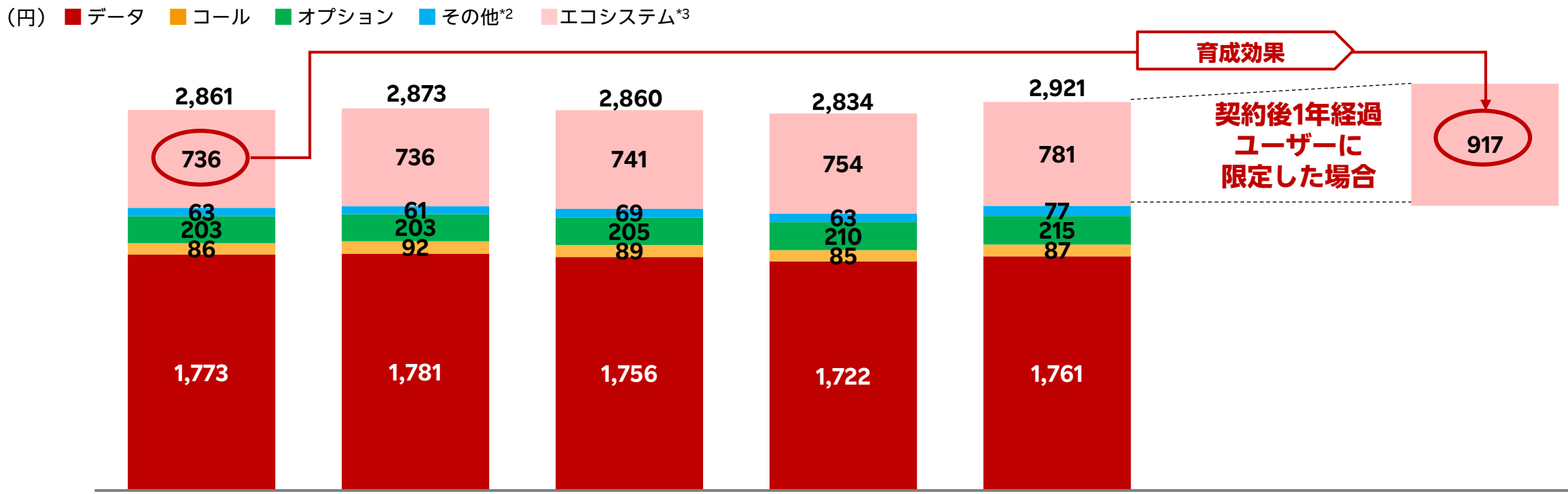
■ 今後も市場環境を注視するとともに、ネットワーク品質の向上に努め、解約率のさらなる低減を目指す



*B2Cにおいて契約と同月に解約した回線数及び法人事業における売上計上方法の変更に伴いBCP等回線へ移管となった回線を除いた解約率。

MNO ARPU[*1]：データ利用の拡大を背景に好成長

- データARPUはQ4/25におけるB2B獲得推進による契約者ミックスの要因がありながらも、データ使用量の増加に伴い回復
- セキュリティや補償等のオプションラインアップを充実した結果、オプションARPUは好調に推移。その他ARPUも楽天モバイル最強感謝祭での広告売上の好調により成長



	Q2/25	Q3/25	Q4/25	Q1/26	Q2/26
正味ARPU[*4]	2,474	2,471	2,467	2,442	2,516

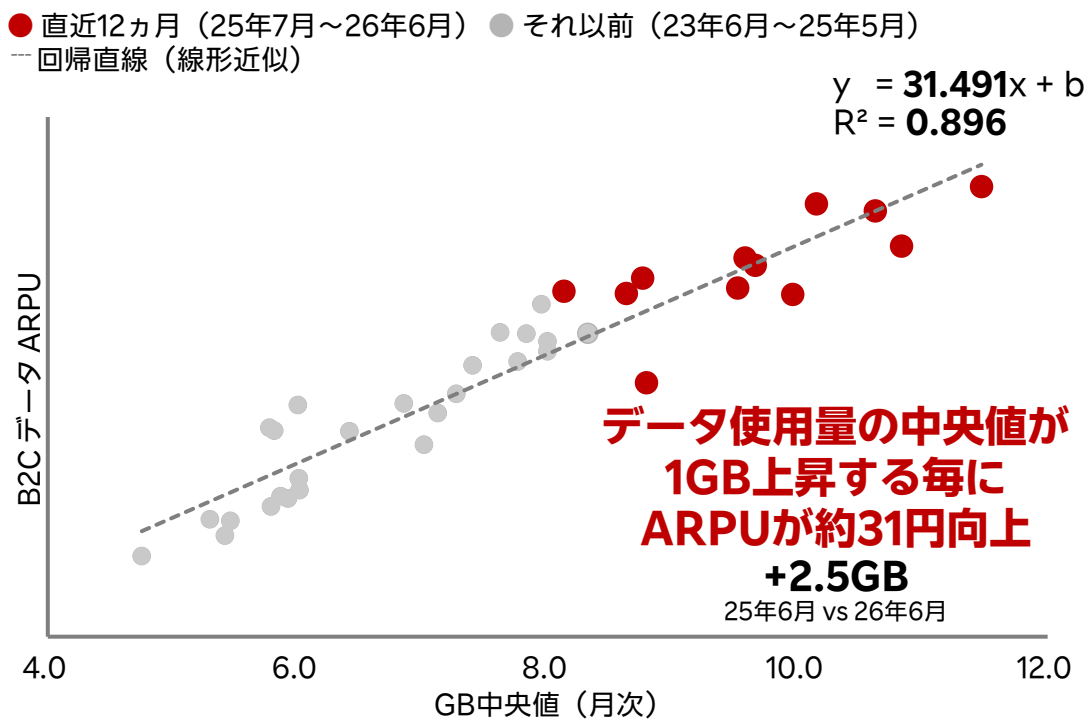
*1：ARPUの分母となる契約回線数は、MVNE及びBCP回線等を除くMNO契約回線数の各四半期における期首期末平均を用いて算出。　*2：広告、B2B雑収入を含む。　*3：MNO契約者によるグループ売り上げのアップリフト効果を分子として算出。　*4：MNO ARPUから、楽天モバイルのMNO契約者による売上アップリフト効果に伴う売上原価及びグループ会社からモバイル事業への送客効果を控除。モバイルエコシステム貢献額（正味ARPU x MNO契約回線数）は楽天モバイルの損益計算書上、売上及び営業費用の後に計上しています。

データ使用量の増加は、B2C ARPU向上に寄与

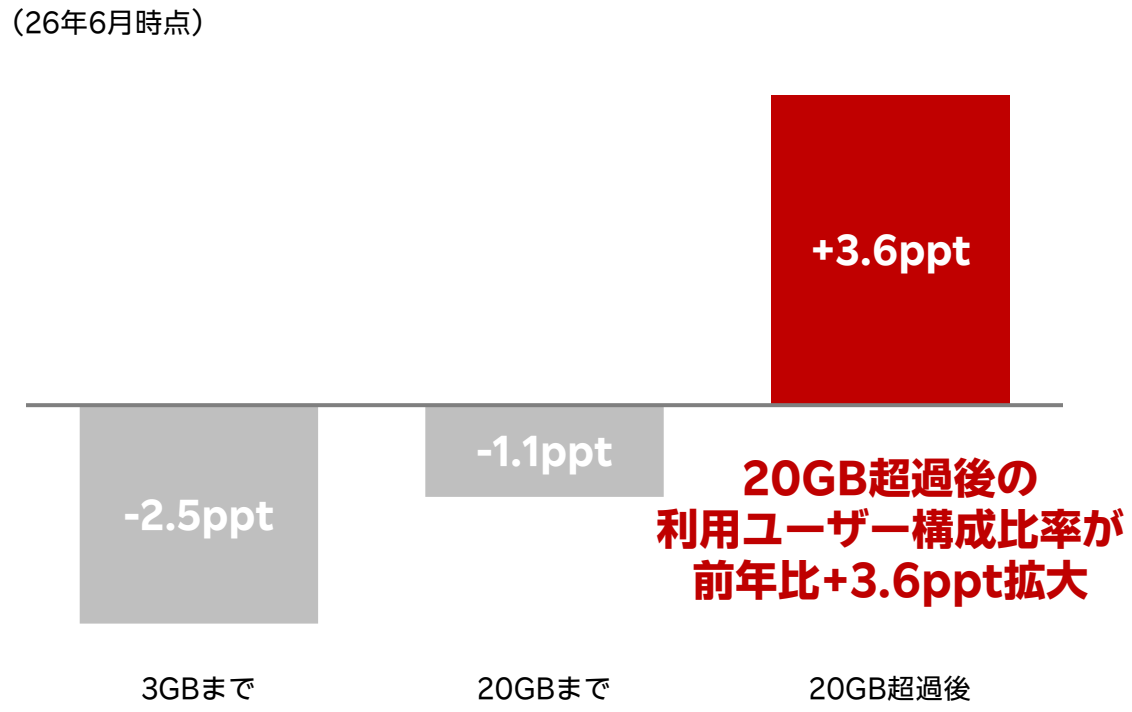
■ 23年6月の最強プランローンチ以後、データ使用量の中央値*とB2C データARPUに、高い相関（R^2 = 0.896）を確認

■ 20GB超過後のユーザー比率の上昇が中央値上昇を支え、ARPU向上に寄与

データ使用量の中央値とB2CデータARPUの相関



利用量帯別ユーザー構成比の変化（前年比）



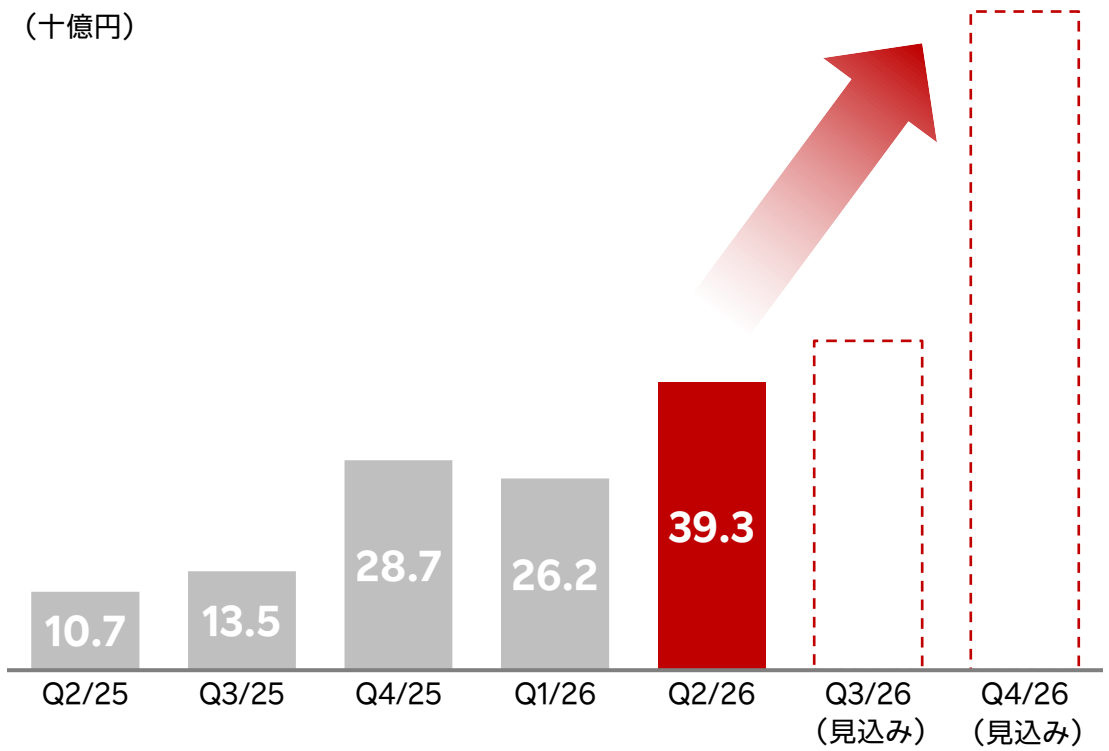
*中央値は1GB刻みの集計データから推計。

設備投資：各種施策により今後基地局建設を加速

■ 当第2四半期では設備投資を393億円計上。基地局工事の工程改革を推進し、下半期の基地局建設を加速

■ 26年度の設備投資計画2,000億円に変更はなく、期初計画を堅持

楽天モバイルのネットワーク関連設備投資額



下半期の基地局建設加速に向けて

工事の工程改革を推進

- 用地交渉等、基地局建設の一部前工程の内製化
- 「建柱*」における分業・進行管理の内製化
- 進捗管理の細分化（エリア別→工事会社別）

26年度設備投資計画（2,000億円）

期初計画変更なし

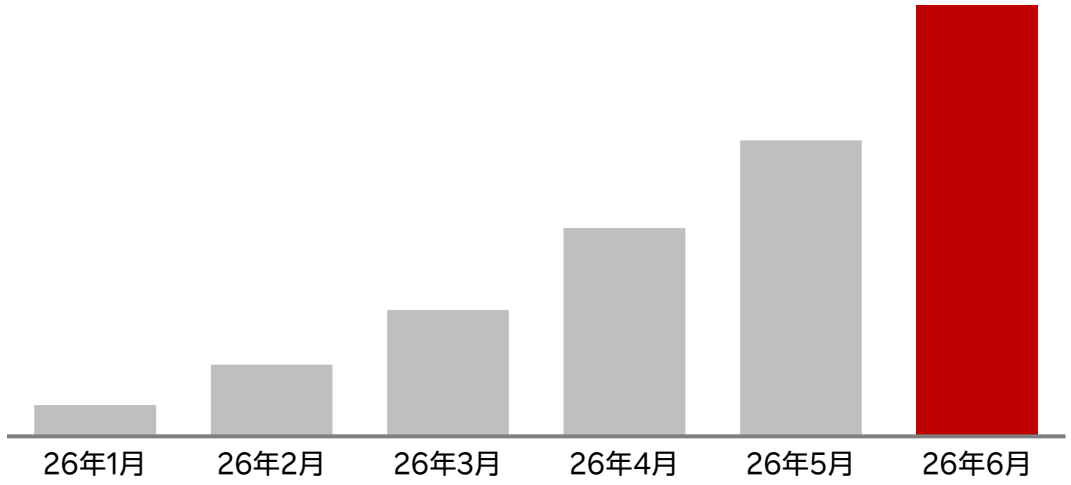
*コンクリート柱に設置するタイプの基地局における、コンクリート柱の建設工程のこと。楽天が進行管理を行い、電柱工事会社などへ切り出すことで、分業化・効率化を実現。特に建柱・装柱の各工程において、それぞれの専門性に長けた工事会社を戦略的に配置することで、施工リソースの最適化を実現。

基地局建設：前工程は順調に進行中

■ 用地交渉等の内製化により前工程を加速。一方、専門技術が必要な工事設計や工事は工事会社に集約。業務細分化とリソース最適化が奏功
■ 26年内の電波発射目標数に対し、前工程の約9割が完了。期初計画分の全基地局建設で工事会社のリソースを確保済。下半期は後工程を加速

累計の基地局工事設計数*（前工程）

26年電波発射目標数に対し
約9割の前工程が完了



*基地局工事設計数のうち、設置条件や周辺環境等の精査を経て、一部建設を見送る案件が含まれる。

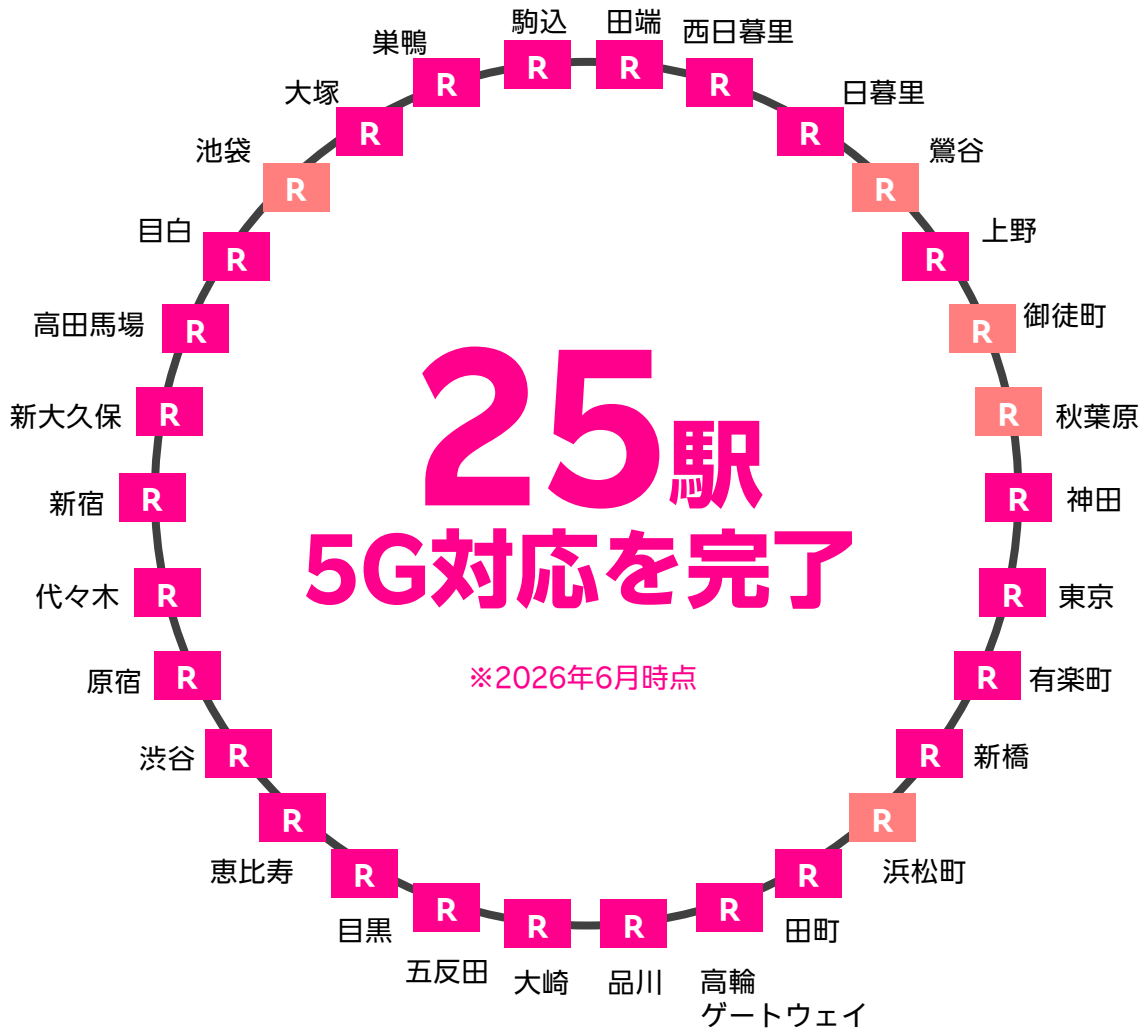
専門性に応じた業務最適化が奏功し
前工程は順調に進捗
（設置場所確保～基地局工事設計）

期初計画分の全基地局建設で
工事会社リソース確保済
下半期は後工程を加速
（建設・電波発射等）

JR山手線：5G構築によりさらなるネットワーク強化へ

■26年6月時点で、JR山手線全30駅のうち、25駅で5Gネットワークの構築を完了。残る5駅も26年内に構築予定。利用者数の多いJR山手線駅で、さらなるキャパシティ増強へ

R 5G構築 完了
R 5G構築 予定（26年内）



東京メトロ：MIMOによるキャパシティ対策でネットワークを更に強化

■ 東京メトロでは5MHz→20MHzへの帯域拡張完了後、MIMOも順次展開。6月までに10駅、今後も順次JMCIA対策対象駅で導入予定

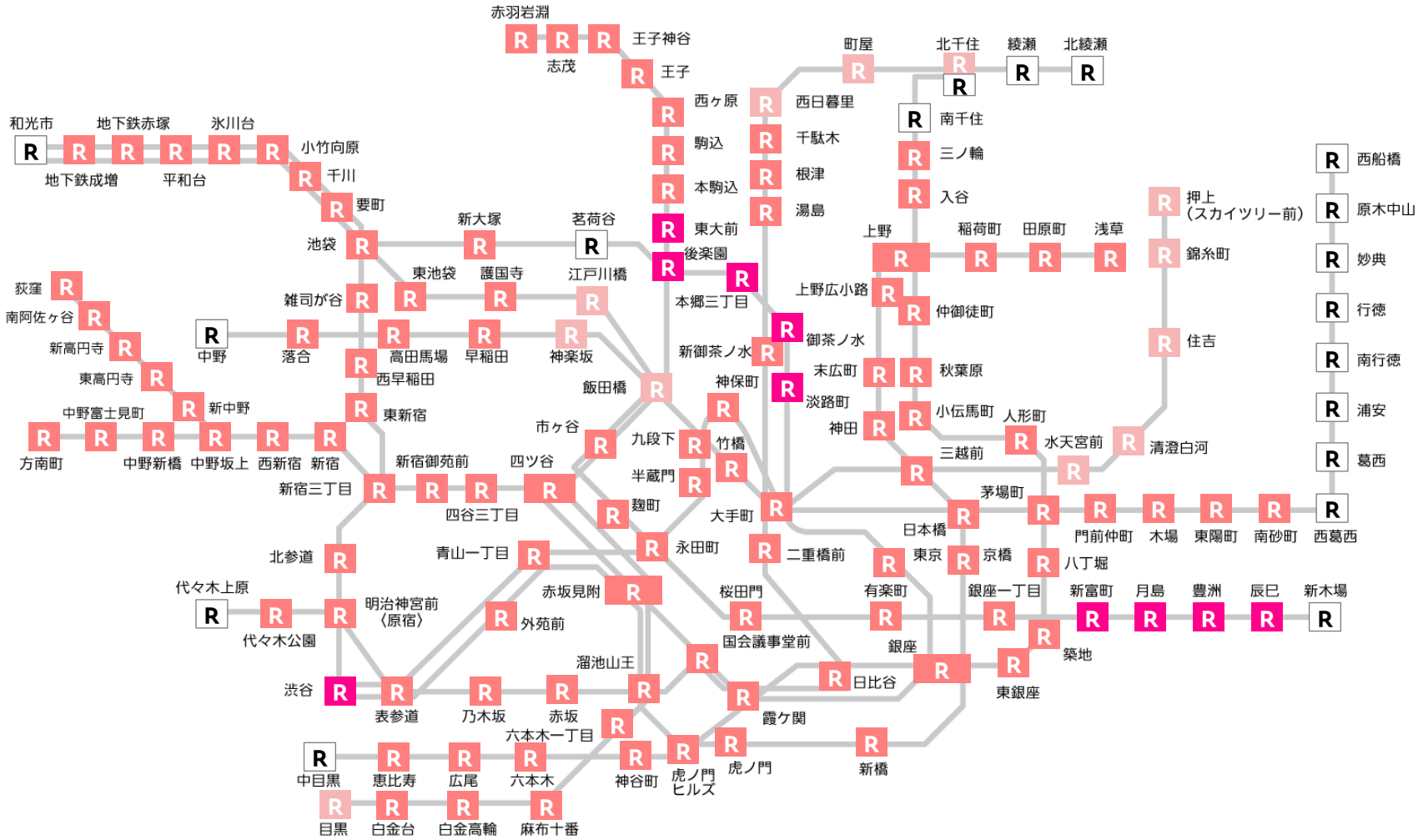
■ MIMO導入により、理論上のスループットを最大2倍に引き上げ、地下鉄駅構内のネットワークを強化

R MIMO導入済

R MIMO導入予定（27年3月まで）

R MIMO導入予定（27年4月以降順次）

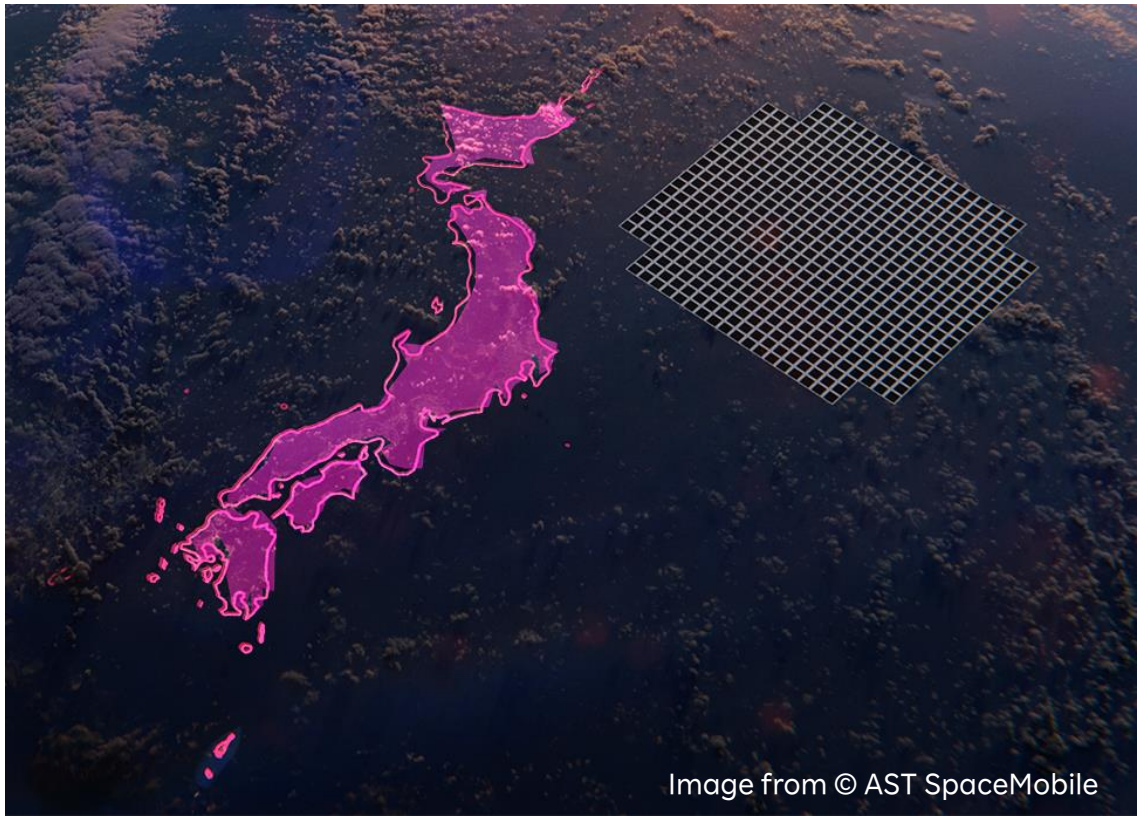
R JMCIA対象外駅



国内の衛星通信網構築を支援するプロジェクトに採択

■ 総務省による日本独自の衛星通信網構築を支援する「自律性確保に向けた低軌道衛星インフラ整備事業 (J-LEO)」の間接補助事業者として採択

■ 衛星の保有・運用の権限等を有しており、有事の際にも外部環境に左右されず、日本国内の通信インフラを優先的かつ安定的に維持できる強固なレジリエンスの実現を目指す



*画像はイメージ

- 日本国内の通信インフラを**優先的**かつ**安定的**に維持できるレジリエンスの実現へ
- 資本効率を最大化し**衛星通信領域への事業機会を拡大へ**

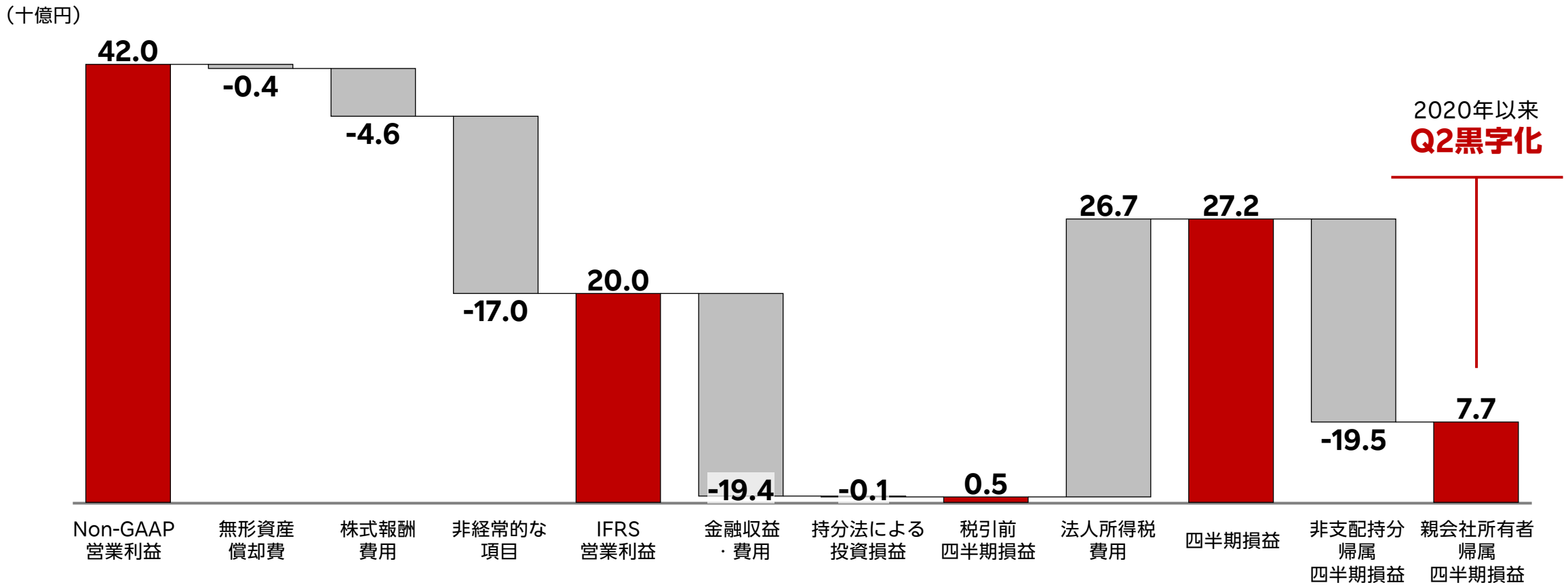
26年Q4～提供開始を目指す商用サービスは楽天モバイルがAST SpaceMobile社衛星を利用して提供予定

＊26年Q4～の商用サービスとは別に J-LEO事業を通じた通信インフラを構築予定。詳細は決定次第、開示予定

4. 財務

Q2/26 連結業績サマリ

■ 2020年第2四半期以来となる親会社所有者帰属純損益の黒字化達成



倉庫利用に関する損失計上（2025年以降）

■ 当四半期、物流事業において、倉庫貸し出しサービスの最適化を実施するなどして、約170億円[*1]の損失を計上

■ ネットスーパー事業及び物流事業における自社保有倉庫すべて（松戸・港北・茨木）[*2]において、簿価全額を減損計上済



*1：約170億円のうち、減損損失は約157億円、その他引当金約13億円。 *2：松戸は両事業で共有利用。港北はネットスーパー事業でのみ、茨木は物流事業でのみ利用。 *3：資産除去債務に不足がある場合、限定的な損失計上の可能性あり。

保有株式売却による税金費用の会計処理（IFRS基準）

■ FVtOCIに分類される有価証券を売却した場合、売却益はPLを経由せず、その他の包括利益（OCI）で認識
■ 一方、税務上は売却益を認識し、税金費用がPLに計上される事により当期利益が歪むため、当該税金費用をOCIに振替
■ さらに、課税所得が発生せず、実質的に税金支払が発生しない場合は、計上済みの未払税金を取消

保有株式売却の仕訳イメージ*1

発生した取引	会計処理（億円）			
有価証券売却益の計上	現金	2,000	OCI 有価証券	1,500 500
有価証券売却益に係る税金費用の計上*2	税金費用	525	未払税金	525
税金費用のOCIへの振替	OCI	525	税金費用	525
実質的に税金支払が発生しない事による未払税金の取消	未払税金	525	税金費用	525

財務諸表への影響

PL：税金費用 ▲525
OCI*3：その他の包括利益 +975
BS：現金 +2,000
有価証券 ▲500
利益剰余金 +1,500

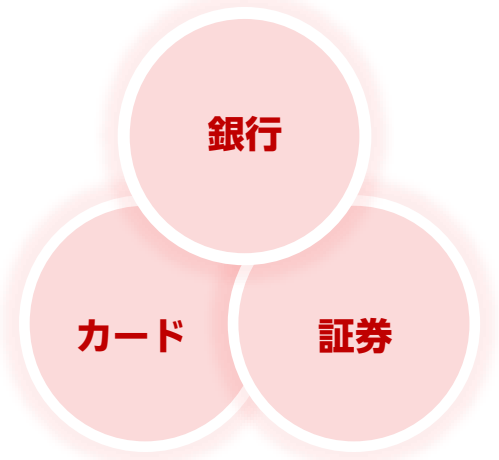
*1：会計処理の説明の便宜上、仮の数値を使用しており、実際の数値とは異なる。　*2：実効税率を35%として計算。　*3：表示上はOCIを利益剰余金に振替。

フィンテック再編の戦略的意義・財務影響

■ フィンテック再編の主目的は、金融事業の一体運営による成長加速および事業効率化の追求により、企業価値を向上させること

本再編の主目的

金融事業の一体運営による成長加速及び
事業効率化の追求



本再編は資金調達を目的とするものではない

本再編における楽天グループ㈱の資金拠出について

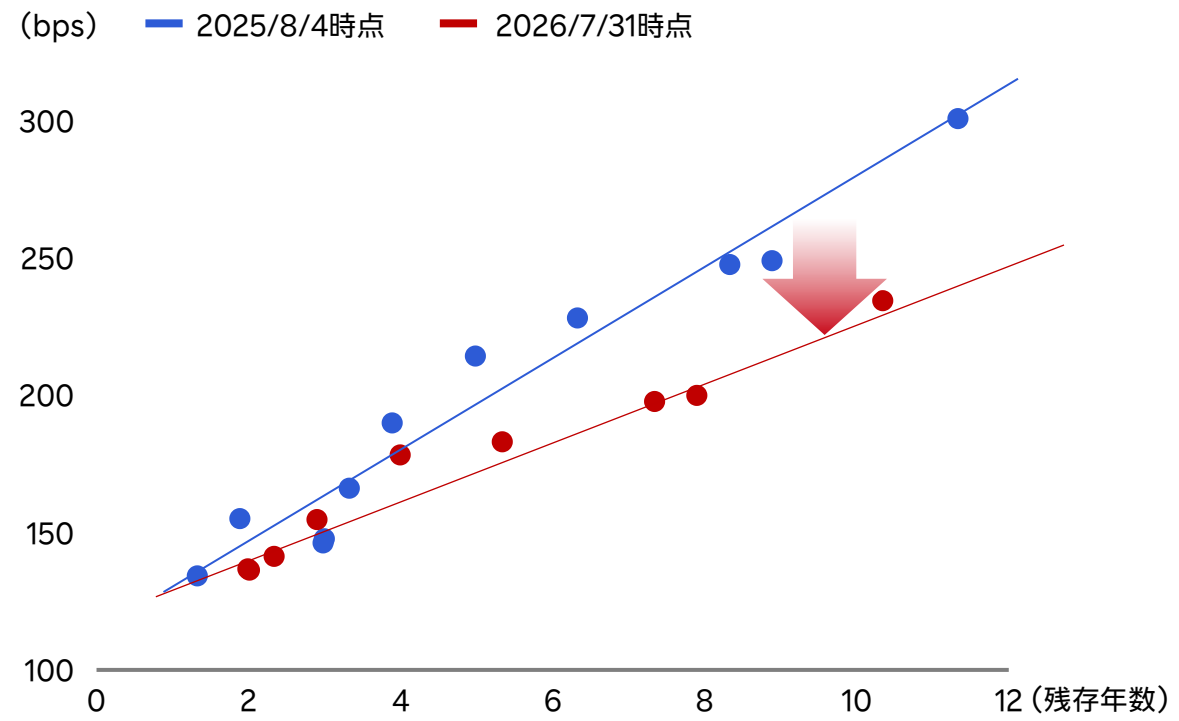
- 楽天グループが楽天証券HDの増資を引き受け
- 楽天カードの不動産事業等の取得
- 楽天カードが保有する楽天ペイメント株式の全ての取得

楽天グループ(株)としては、
ネットでは資金拠出を行う取引となる

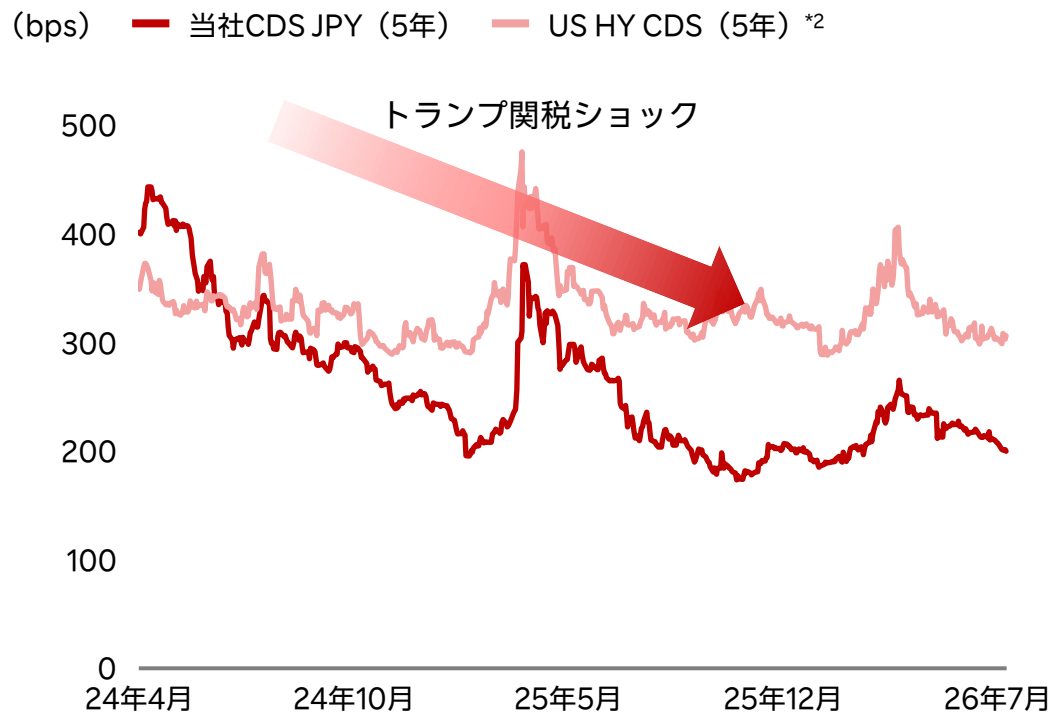
当社財務バランス良化に対するマーケット評価

■ 財務健全性に向けた取り組みがマーケットに好感され、当社に対するクレジットは継続的に良化

直近1年間でもスプレッド*1は年限問わず縮小傾向



市場インデックスと比較しても5年CDSはタイト化



*1：当社社債利回りと対応する残存年限の日本国債利回りを基に算出。　*2：HY＝ハイ・イールド（BB格以下を指す）

ファイナンス方針

■ セルフファンディングを一段と強化すると共に、2027年の社債償還については市場環境に応じた最適手段で能動的かつ確実に実行

セルフファンディング

外部調達に依存せずモバイル資金ニーズを充足

2026年5月：**保有有価証券売却により約2,000億円の調達**

非有利子負債性の調達を実現

その他のセルフファンディングの柱

モバイル事業の キャッシュフロー改善	赤字事業の収益性改善
アセットファイナンスの活用 （債権流動化、リースファイナンス）	キャッシュ・コンバージョン・ サイクルの改善

社債償還

残高を抑制しつつ市場環境に応じて柔軟にリファイナンス

2026年4月：**米ドル建永久劣後債（817億円）償還済**

2026年6月：**円建てシニア債（200億円）償還済**

2026年の社債償還の原資は確保済み

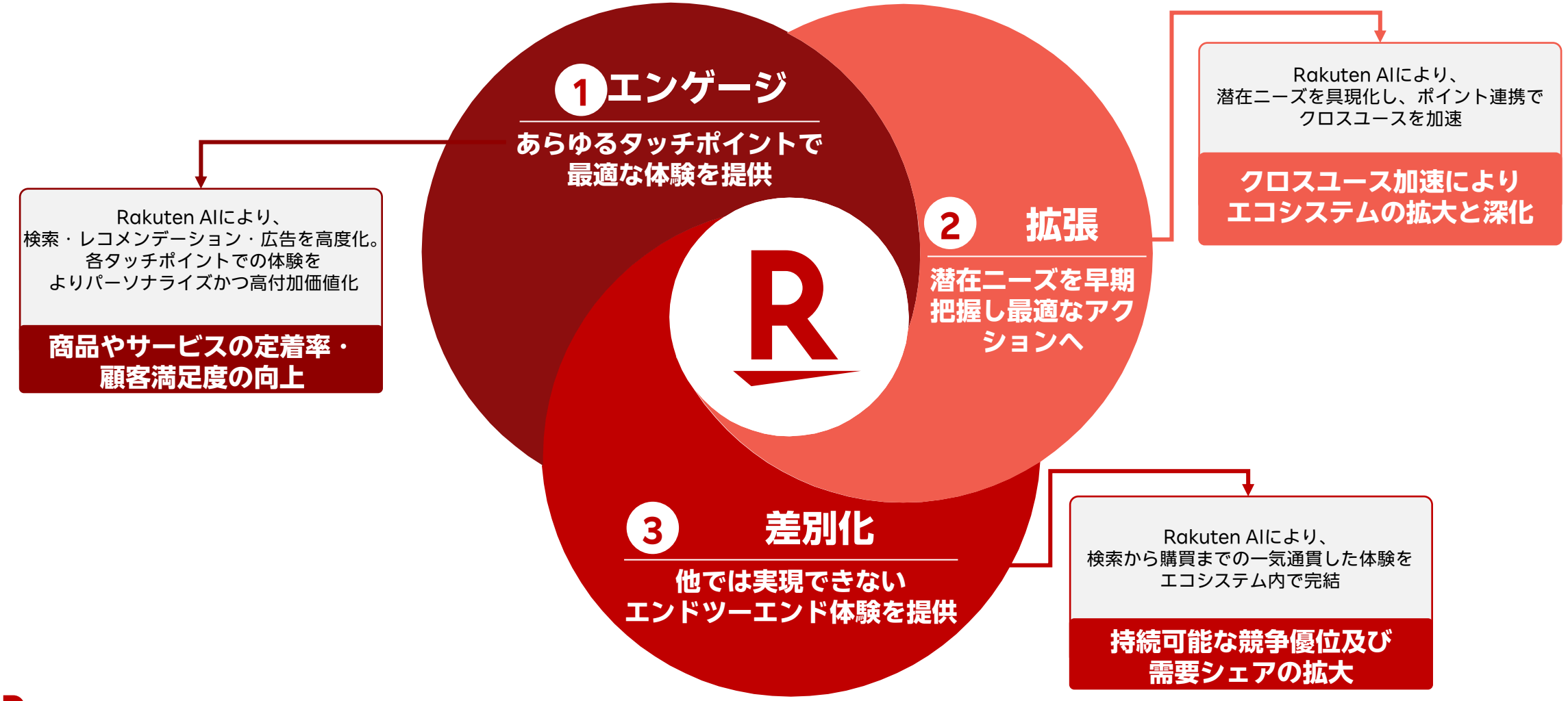
2027年以降の社債償還に備える

国内市場	海外市場	銀行借入	資産流動化
ホール/リテール シニア債・劣後債 社債型種類株式	外貨建て シニア債・劣後債	シンジケート タームローン等	証券化 資産売却等

5. AI

Rakuten AIが楽天エコシステムを増幅する

■ AIが成長のフライホイールを加速させ、データとインテリジェンスにより持続的な差別化を築く



1. エンゲージ：Rakuten LLMによるクエリ理解の高度化

■ LLMを活用し、ユーザーの検索クエリのコンテキストを理解し、探索（情報収集）段階か購入意思決定段階かを判別
■ Rakuten Language Modelを使用して、全検索クエリに対応する小型モデルを学習させる

LLMが購入意思決定までの段階を判定

情報収集
実施中のプロモーションは?

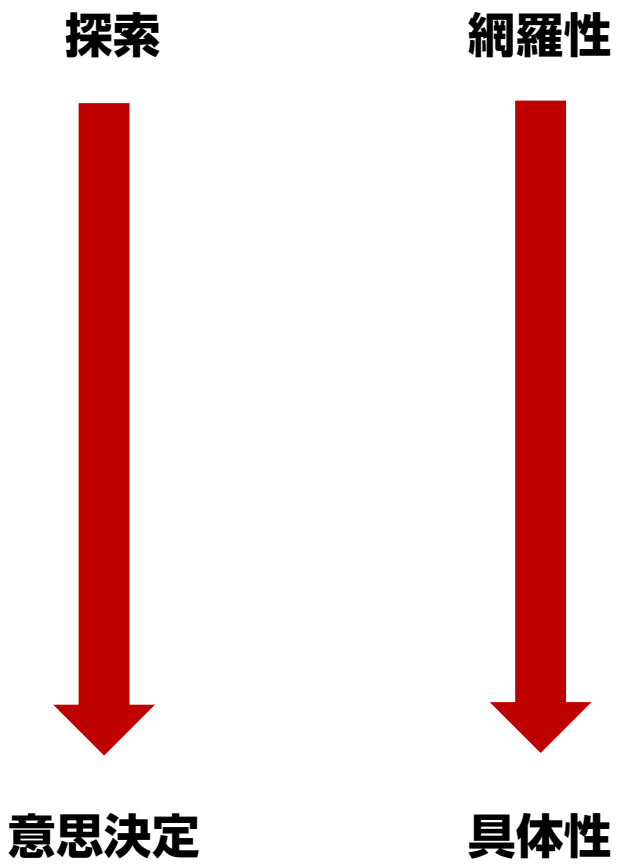
情報探索
夏休みのギフト

商品の絞り込み
タオル→綿→青

商品比較
バッテリー持ちが良いスマホは?

価格比較
最安値+クーポン

購入意向
型番XYZ



検索最適化による成果

+0.52%
注文数増加

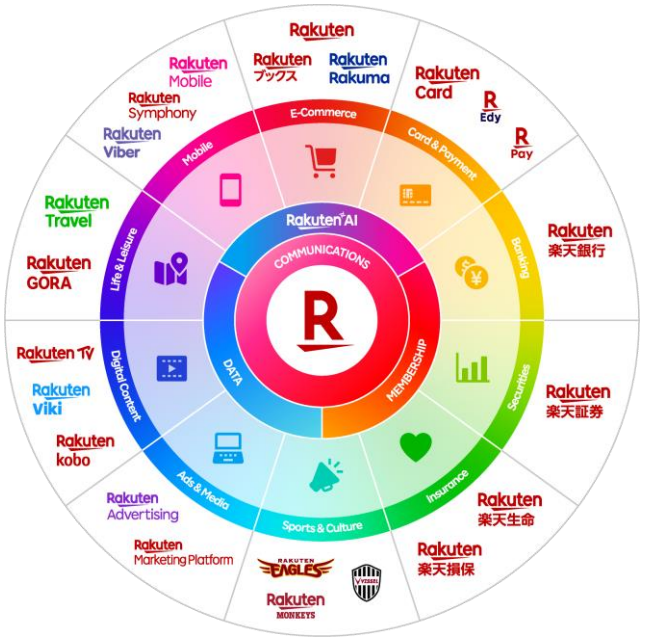
+0.87%
GMS上昇

+128億円
テスト結果に基づく
年間GMS上昇効果（推定）

（楽天市場の検索機能にて2026年6月23日～6月30日に行われたABテストでの結果）

2. 拡張：Rakuten AIがエコシステムの拡大と深化をけん引

各サービスを補完し、相互に連携する
エージェントのエコシステム



ほぼすべてのデバイスで動作する
単体で完結する体験

主要ブラウザ対応の
ウェブアプリ

Win/Mac*向けの
デスクトップアプリ
(*リリース予定)

iOS/Android向けの
モバイルアプリ

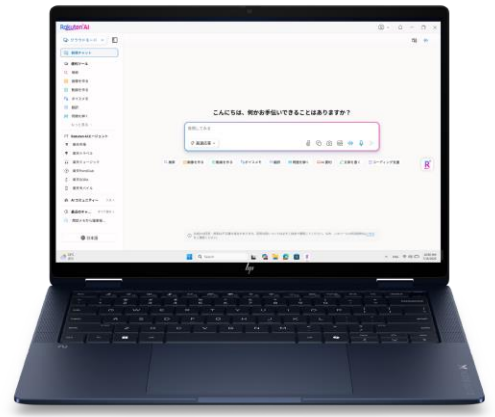
新規ユーザー及びエージェント経由トラフィックの獲得

既存ユーザーの利用頻度や購入単価の向上

HP Japanとの協業で
ビジネスユーザーを支援

Rakuten AI for Desktop

HP PCにプリインストール



*イメージ画像

Rakuten（楽天市場）

Rakuten Travel

Rakuten Mobile

Rakuten BEAUTY

Rakuten Car

Rakuten シニア

Rakuten AI

Rakuten Card（Rakuten Card Lite）

Rakuten Insight

Rakuten Viber

Rakuten Securities

リリース済みAIエージェント

17 サービス

Rakuten music

Cartera™ A Rakuten Company

Rakuten GORA

準備中のAIエージェント（近日導入予定）

7 見込

AIエージェントの導入予定

50+ サービス

Rakuten PointClub

Rakuten（Rakuten Rewards）

Rakuten AI for Business

Rakuten 競馬

3. 差別化：発見から購入までの一気通貫体験

■楽天エコシステムとAIで、オンラインでの発見からオフラインの配送までを一貫で提供

例：楽天市場でのRakuten AI

チャットから購入へ



購入にかかる時間

~41%短縮

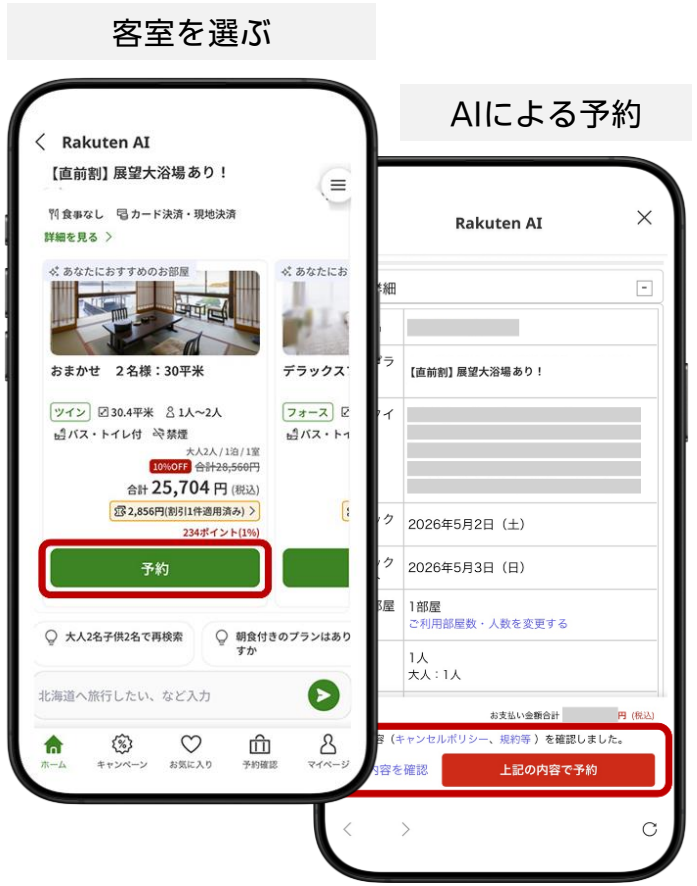
平均注文単価

+17%

*2026年5月1日～25日、従来の検索経由と楽天市場AIコンシェルジュ経由の比較

例：楽天トラベルでのRakuten AI

発見から予約へ



平均宿泊予約額

+13%

家族旅行・
グループ旅行の
宿泊予約数

+29%

*2026年7月におけるRakuten AI for Travelのユーザー対非ユーザーの比較。AI活用予約は4月30日提供開始

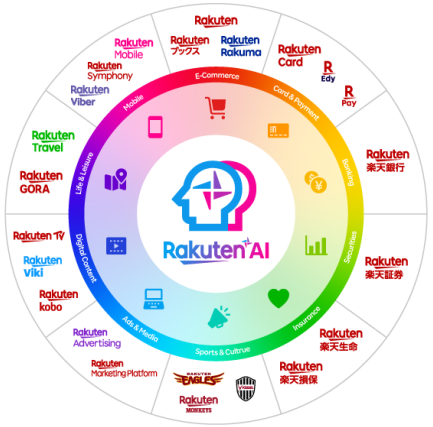
スーパーエージェント：楽天エコシステムのさらなる拡大へ

■ Rakuten AIは、楽天エコシステム内外へのアクセスを実現する、最高のパーソナルエージェント

1

クロスユースへの一層の注力

各アプリに組み込まれたAIエージェントが相互に連携し、エコシステム全体のクロスユースを飛躍的に拡大



2

目標達成とタスク完遂

発見・購入・配送に至るまで、さまざまなサービスを横断

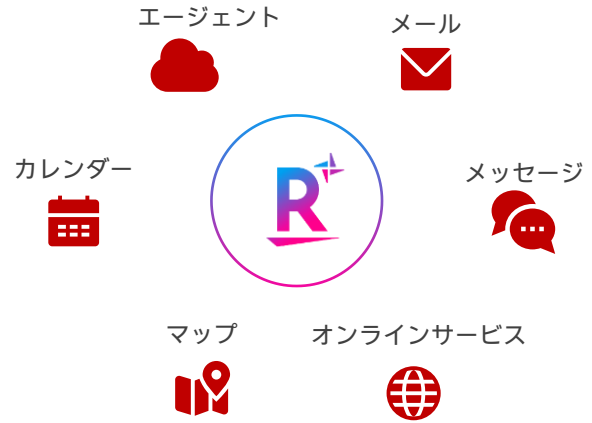
ワンストップで完結



3

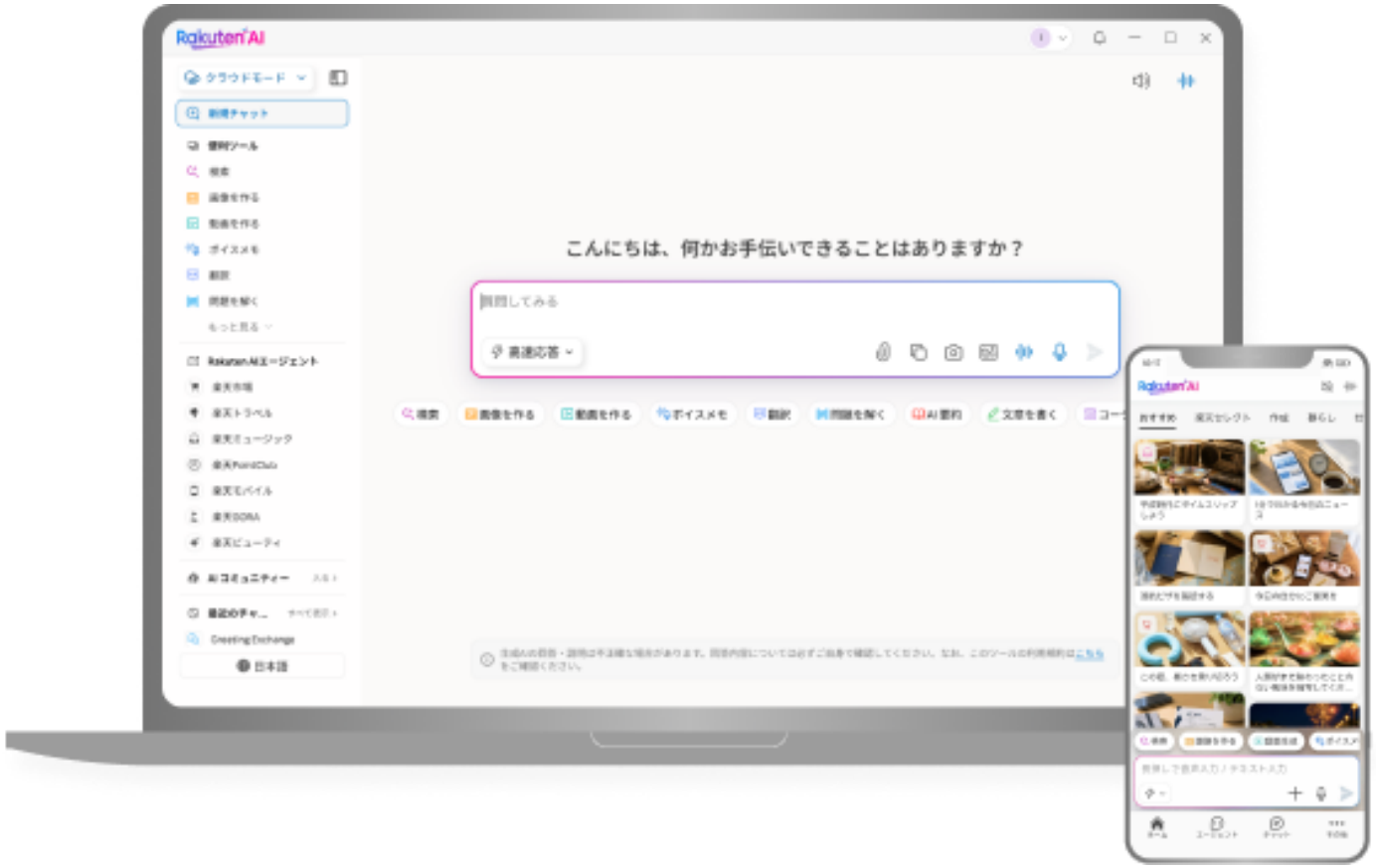
外部のエージェントとサービスとも連携

外部サービスと連携しユーザーの行動を代行



Rakuten AIと楽天のエージェントエコシステムを今すぐ体験

■ Web、Android、iOS、Windowsで提供中。Mac版も近日提供予定



ai.rakuten.co.jp/download


Rakuten