

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3か月間にわたり進呈いたします。



楽天グループのご紹介

2025年2月28日

楽天グループ株式会社 IR部

Rakuten

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3か月にわたり進呈いたします。



1. 楽天グループ概要

はじまり



1997年 楽天市場 提供開始

従業員数 **6人**

楽天市場
出店店舗数 **13店舗**

楽天市場
初月流通総額 **32万円**

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



ミッション&ビジョン

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



ミッション

イノベーションを通じて、
人々と社会をエンパワーメントする

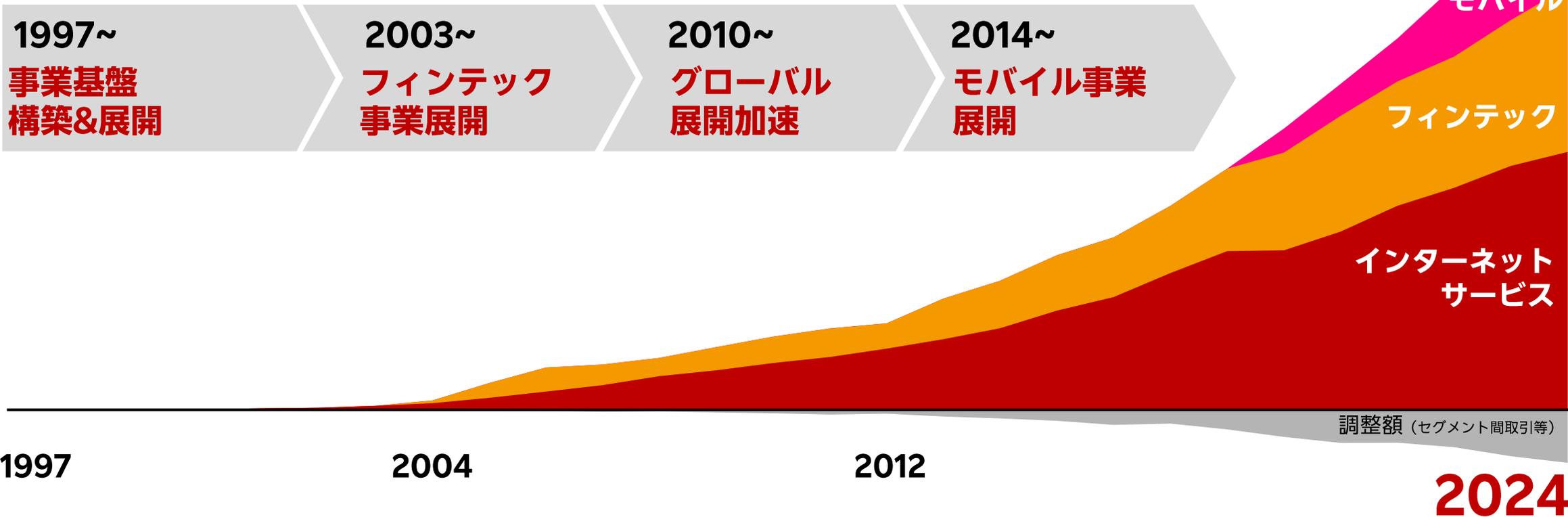
ビジョン

グローバルイノベーションカンパニー



楽天グループ売上収益*

創業以来 28期連続増収



QRから楽天モバイルお申込で→
電話番号そのまま乗り換えの場合
14,000 ポイント
プレゼント※
乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント
※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



2.3兆円 +10.0%
前年同期比

*2011年以前は国際会計基準導入前につき、日本会計基準による業績。

各領域で主要プレイヤーとしての地位を確立

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



Eコマース

Rakuten

クレジットカード

Rakuten Card

デジタルバンク

Rakuten 楽天銀行

オンライン証券

Rakuten 楽天証券

オンライン旅行予約

Rakuten Travel

オンラインゴルフ場予約

Rakuten GORA

携帯キャリア

Rakuten Mobile

ポイントプログラム

R
POINT

海外事業を牽引するサービス

Rakuten

(Rakuten Rewards)

Rakuten
Symphony

Rakuten Viber

Rakuten kobo

Rakuten Viki

世界30カ国・地域にサービス拠点を展開

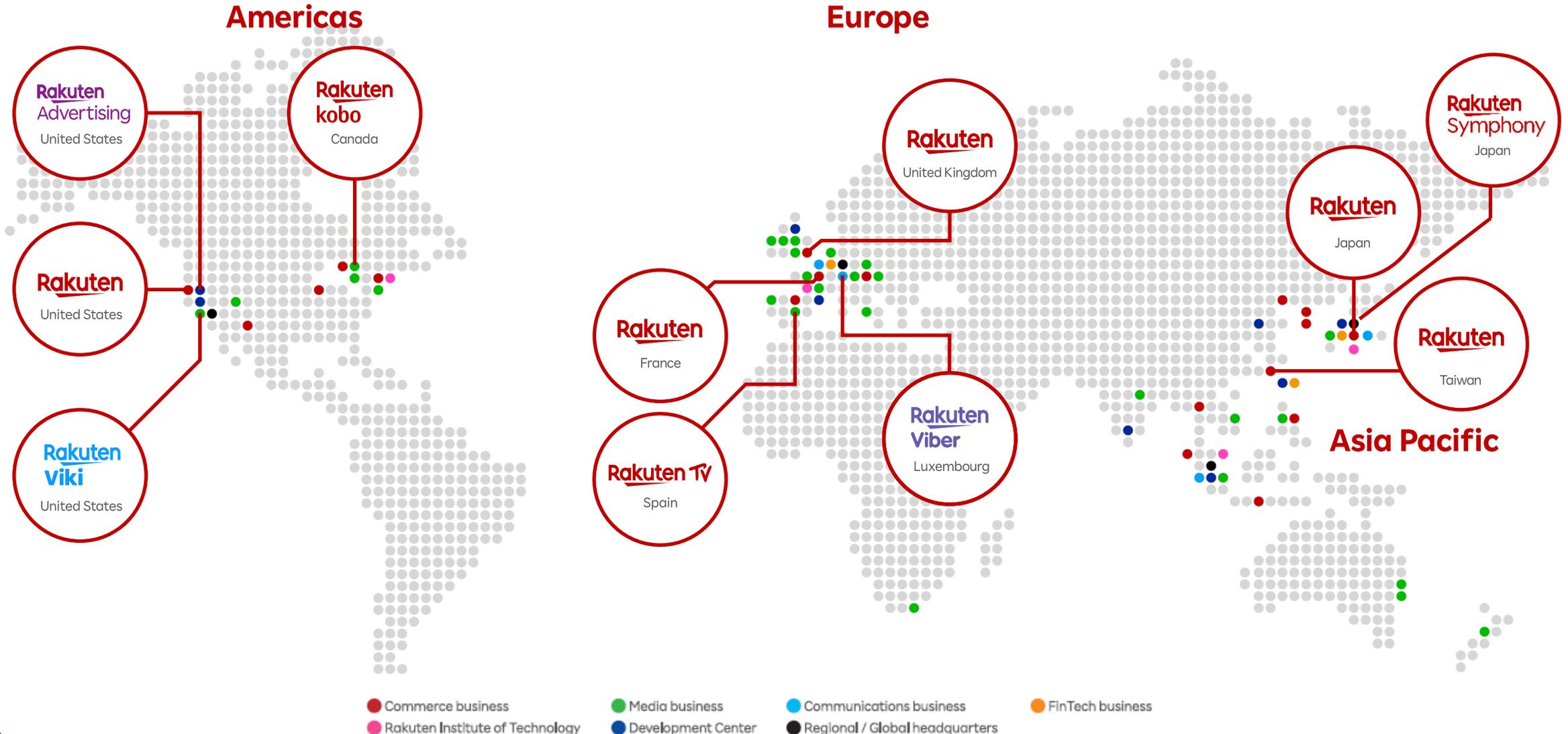
QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



ビジネスモデル：楽天エコシステム

- 共通の楽天ID、ブランドに基づく70以上のサービスとそこから蓄積されるデータ
- あらゆるサービスで貯まる／使える「楽天ポイント」が複数サービス利用を促進し、高いシナジーとロイヤリティを実現

QRから楽天モバイルお申込で→
 電話番号そのまま乗り換えの場合
14,000 ポイント
 プレゼント※
 乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント
※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



国内楽天ID数*1
1億超
 グローバル利用者数
20億超
 サービス数
70超
 楽天ロゴ認知度*2
94.3%



R POINT No.1^{*3} 総合満足度

年間ポイント発行数（2024年）
5,800億
 累計ポイント発行数（2002年～）
4.5兆

国内月間アクティブユーザー数*4
4,400万人超
 2サービス以上利用ユーザー比率*5
77.4%

*1：ID登録完了後1回以上ログインをしたことのあるID（退会者除く）。*2：自社調べ。サンプル数3,000人。対象：20-69歳の男女。調査期間：2024年10月7日-2024年10月20日。ロゴを提示し「見たことがある」と「見たことがある気がする」と回答した人の割合 *3：国内ポイントサービスのアンケート調査であるマイボイスコム調べ。2022年11月時点 *4：2024年12月の月間アクティブユーザー数 *5：2024年12月の月別クロスユース率（2サービス以上利用者数/過去12カ月間における全サービス利用者数（楽天ポイントが獲得可能なサービスの利用に限る））

エコシステム経営による強固なポートフォリオマネジメント

■ 楽天エコシステムを軸にした経営が、経済環境、天候、に影響されにくい強固なポートフォリオマネジメントを可能とし、各業界で高い成長を継続

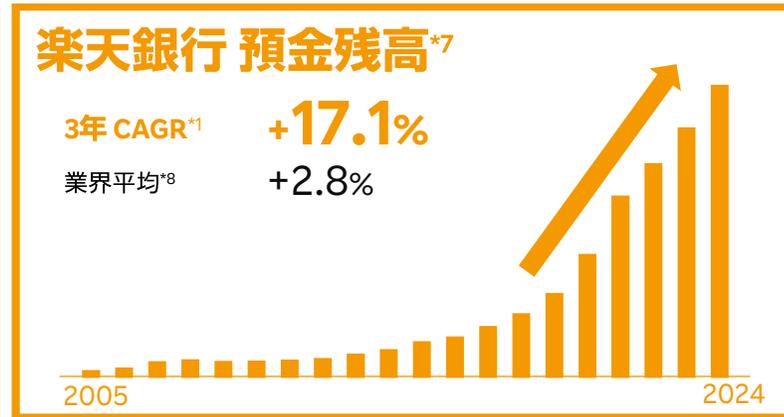
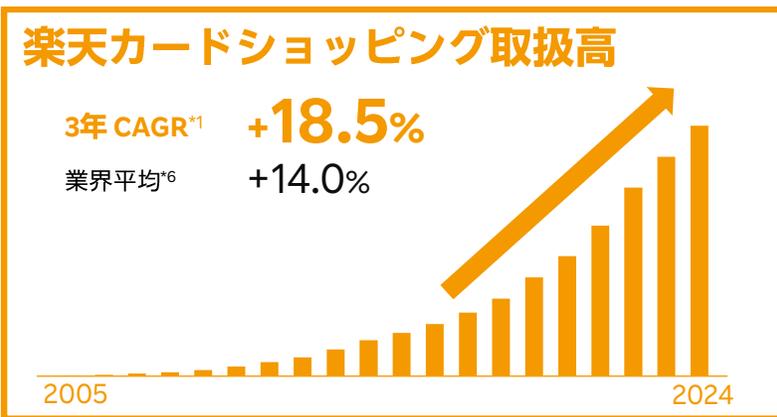
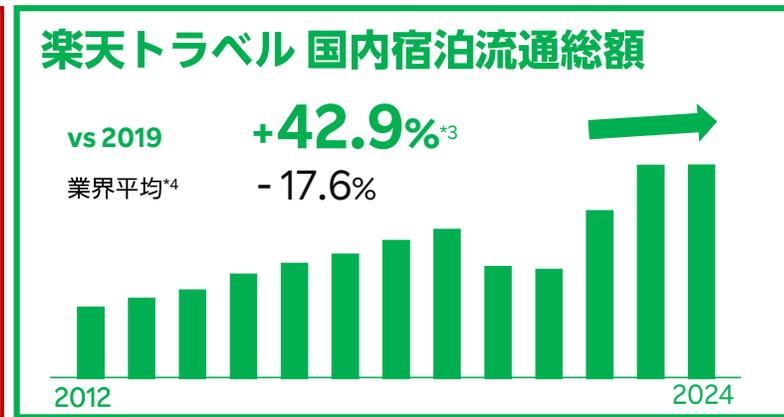
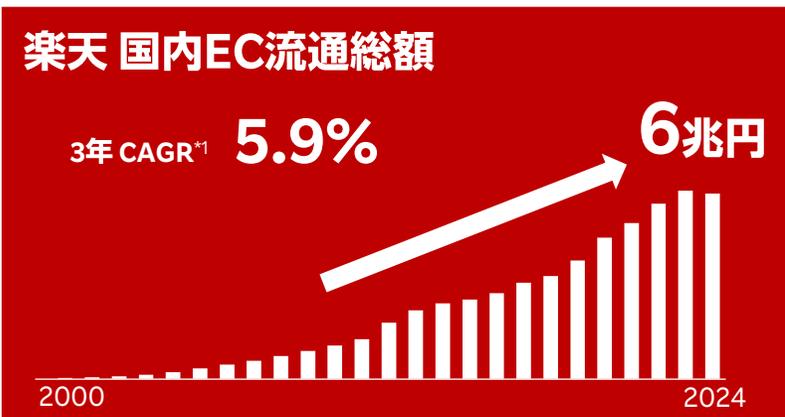
QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



*1: 2021年から2024年の年平均成長率 *2: 経済産業省「商業動態統計」 *3: 国内宿泊チェックアウト流通総額、法人除く、ダイナミックパッケージは楽天トラベル流通総額のみ含む *4: 観光庁「旅行業者取扱高」 *5: 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査 広告業」 *6: 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」 *7: 日本基準 *8: 全国銀行協会 全国銀行預金

連結売上収益／Non-GAAP営業損益10年推移

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

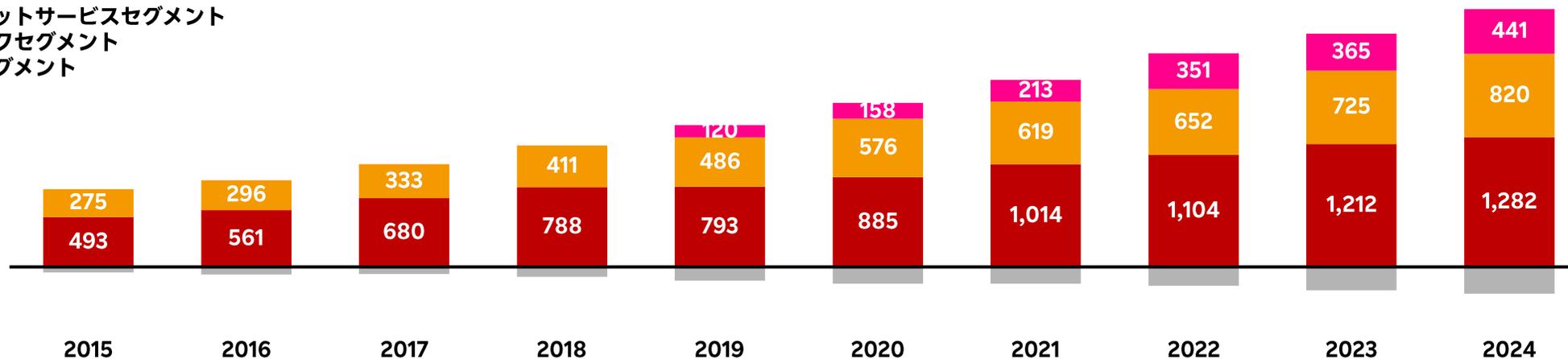
乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。

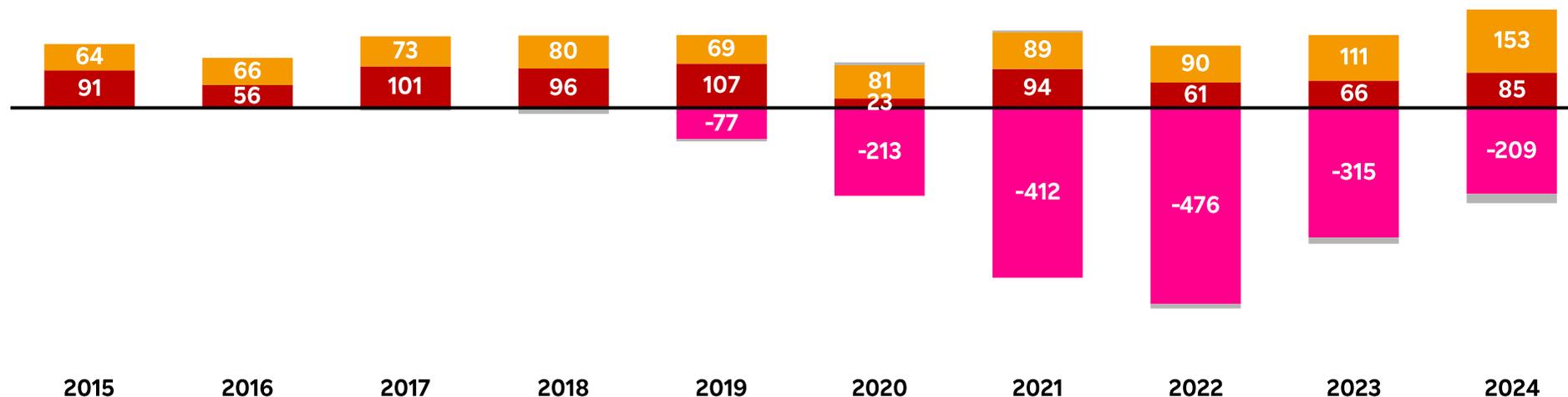


■ 売上収益 (十億円)

- 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
- 調整額



■ Non-GAAP営業損益 (十億円)



QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



2. 2024年度通期決算

2024年度の期初に掲げた収益目標を全て達成

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



連結Non-GAAP
営業利益
通期黒字化

達成

楽天モバイル(株)
EBITDA
単月黒字化

達成

グループレベル
でのセルフ
ファンディング

達成

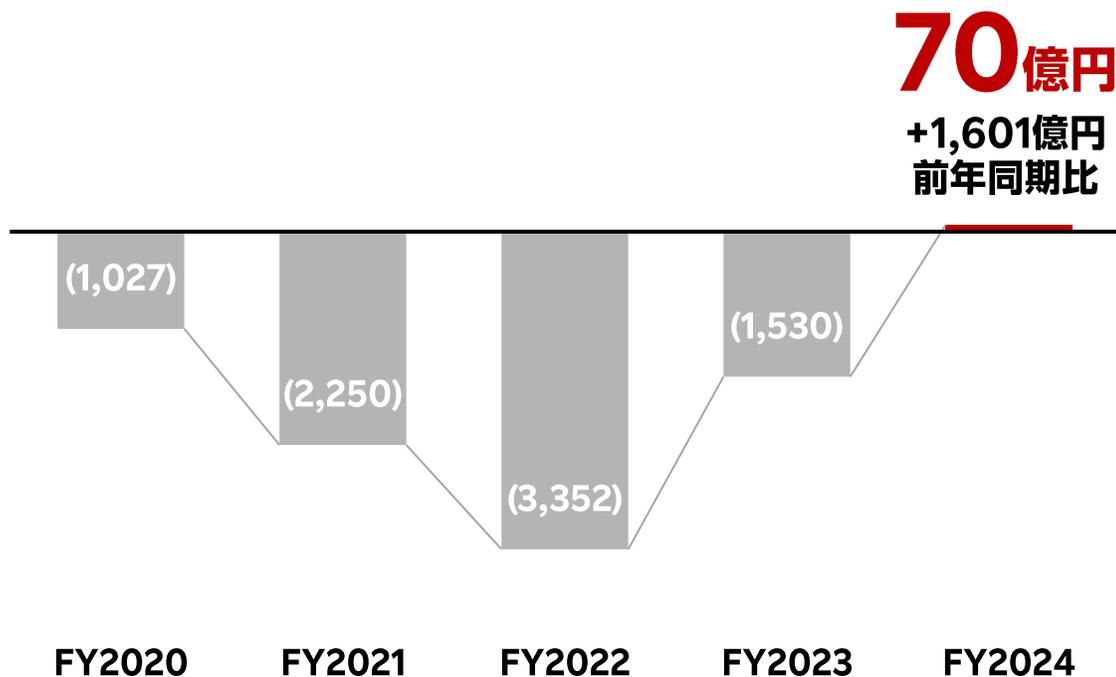
Non-GAAP/IFRS営業利益 通期黒字化達成

- 楽天モバイルの大幅な収益改善、インターネットサービス及びフィンテックセグメントの堅調な成長、トリプル20プロジェクト推進によるコスト改善で、**2019年以来となる通期連結黒字化を達成**

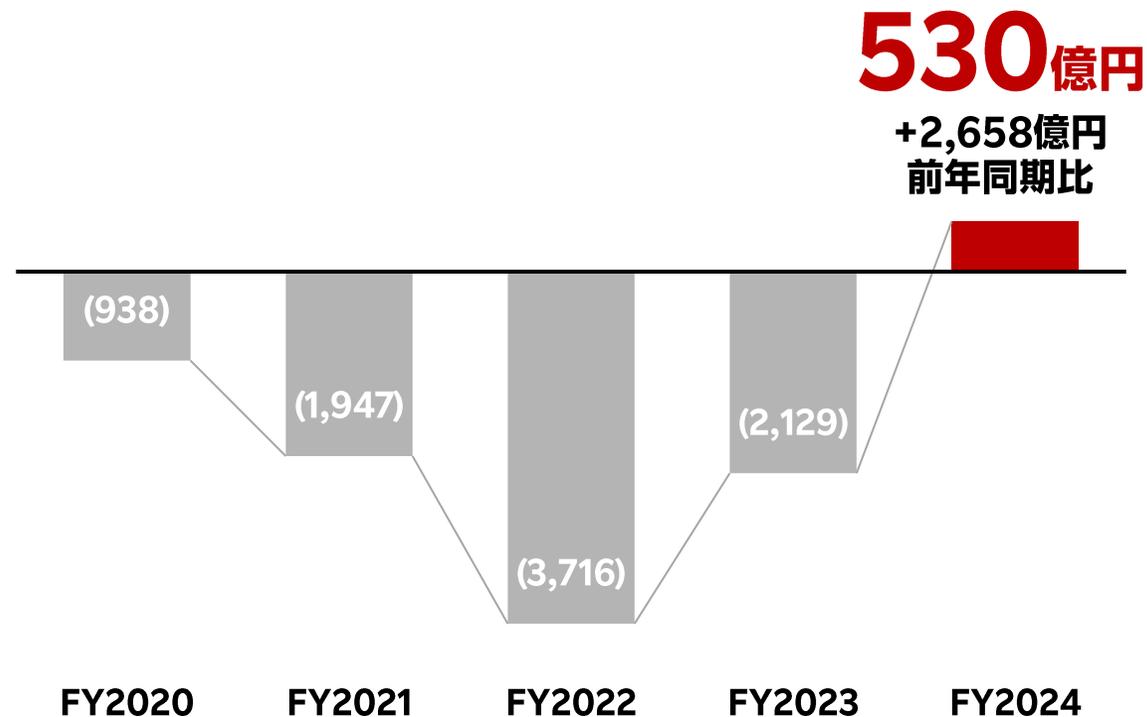
QRから楽天モバイルお申込で→
 電話番号そのまま乗り換えの場合
14,000 ポイント プレゼント※
 乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント
 ※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



Non-GAAP営業利益（億円）



IFRS営業利益（億円）



*IFRS営業利益にはAST株式の会計上の取扱いによる同社評価益約1,000億円を含む。

楽天モバイル(株)EBITDA* 単月黒字化達成

- 通信品質向上に伴う好調な契約獲得とARPU上昇、継続的なコストコントロールに加え、24年12月の「楽天モバイル最強感謝祭」開催に伴う広告増収で実現

2024年12月
楽天モバイル(株)EBITDA
23億円
単月黒字化達成

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は7,000ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



*EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費及び支払固定資産税等を加算して算出。

グループレベルでのセルフファンディング体制を構築

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

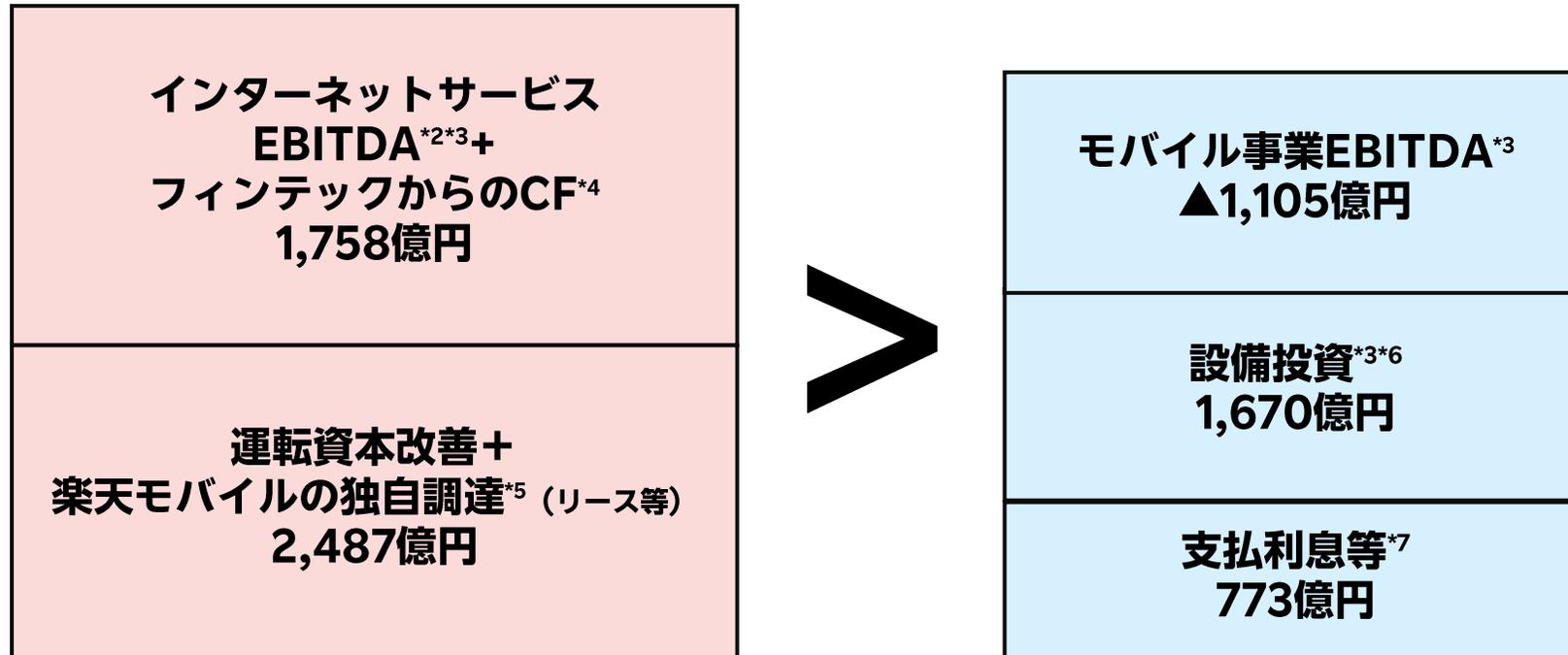
14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



楽天グループ(株)での有利子負債の積み増し^{*1}に依存せず FY2024の資金ニーズをカバー



*1: 借り換えを除く *2: インターネットサービス及び連結調整EBITDA合計 *3: IFRS第16号に基づく使用権資産関連を調整 *4: 金融事業からの配当金、経営指導料等 *5: 楽天モバイル(株)売掛金流動化及びリースファイナンス等の調達額と償還額の純額 *6: 非金融事業の設備投資 *7: 社債及びリース利息、永久劣後債の配当金の支払額の合計

2025年度 収益目標

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



Rakuten

**連結Non-GAAP
営業利益
黒字拡大**

Rakuten Mobile

**楽天モバイル(株)
EBITDA
通期黒字化**

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

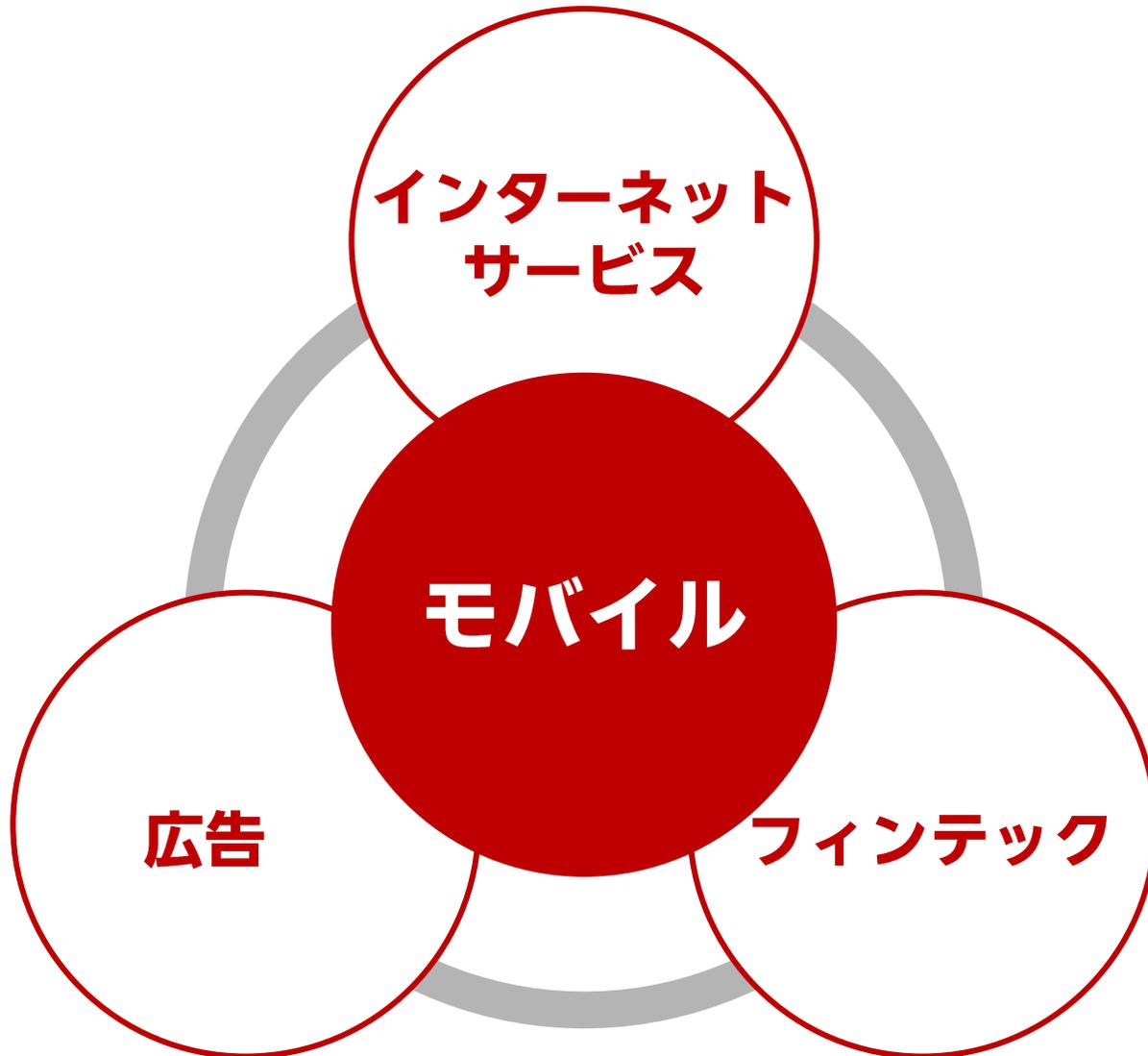
乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3か月にわたり進呈いたします。



3. 成長戦略①：楽天モバイル

モバイルを中心に拡がる楽天エコシステム



QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



アクティブユーザー
大幅UP

クロスユース&
リテンション
大幅UP

顧客獲得費用
大幅削減

楽天モバイルの競争優位性の基軸となる 新技術を用いた通信ネットワーク

■ 完全仮想化クラウドネイティブモバイルネットワークを実現

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

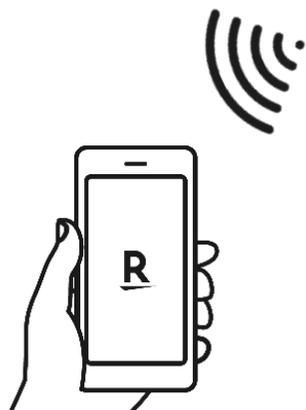
乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



Open RAN

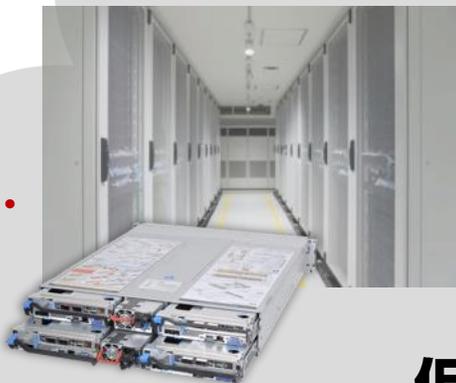
AI及び自動化技術を活用した運用



4G/5G
基地局

GC/リージョナルDC

セントラルDC



インターネット



仮想化

CAPEX削減

40% ↓

OPEX削減

30% ↓

テクノロジーが可能にした楽天モバイルのワンプラン

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

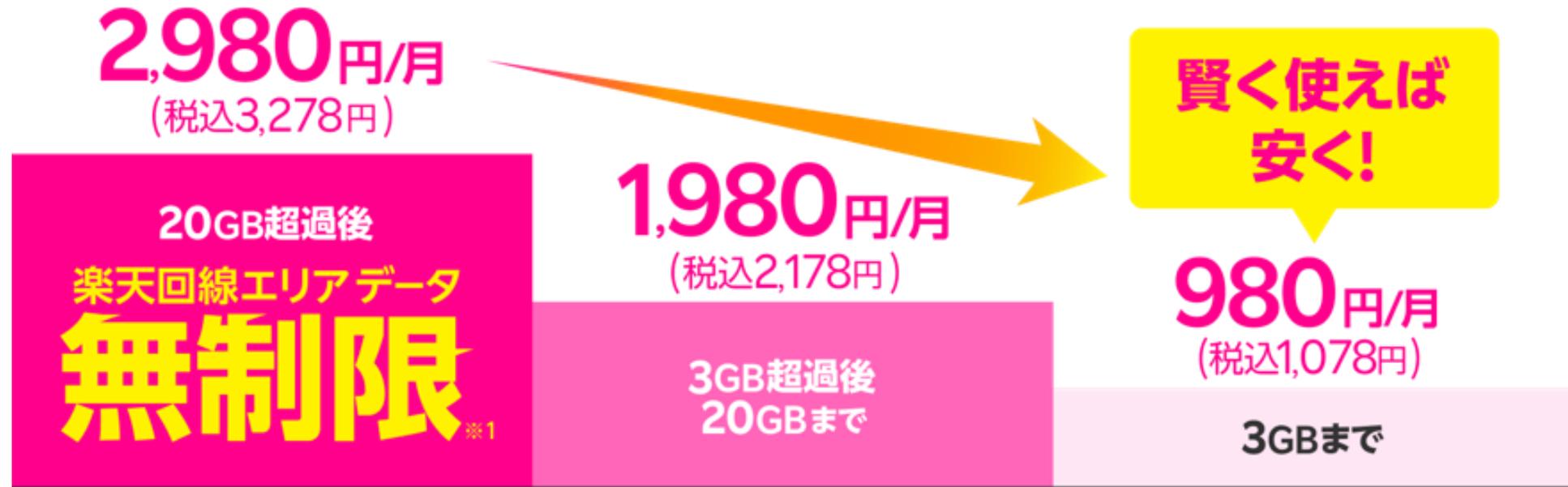
乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3か月にわたり進呈いたします。



Rakuten 最強プラン

楽天回線エリア **データ無制限**^{※1}で**2,980円/月**(税込3,278円)
さらに使わなければ勝手に安くなる!



※1 公平なサービス提供のため、速度制限の場合あり。環境により速度低下する場合あり。 ※2 通話料等別費用

携帯キャリアを決める上で最も重要な要素とは

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

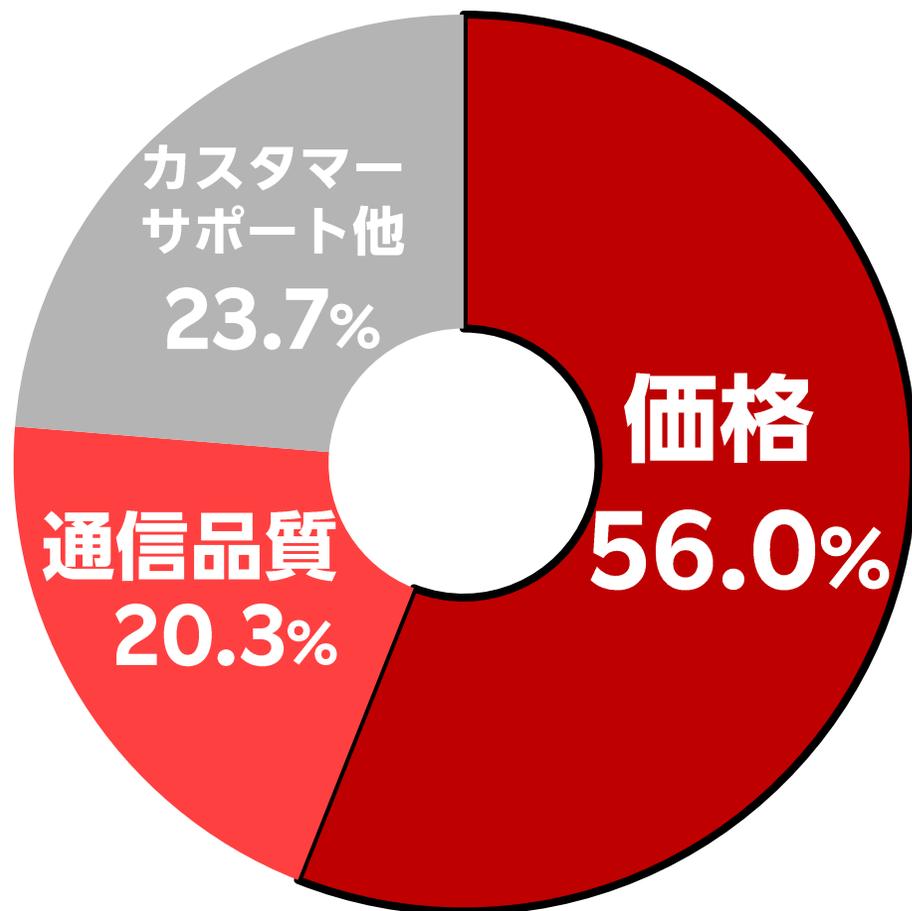
乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



【2023年11月に楽天モバイルが外部調査会社を用いて実施】

携帯キャリアを選ぶ上で最も重要な要素は？



最大の決め手は
価格

(N:2,271)

楽天モバイルの通信品質

人口カバー率^{*1}

Rakuten Mobile

99.9%



業界同水準の人口カバー率

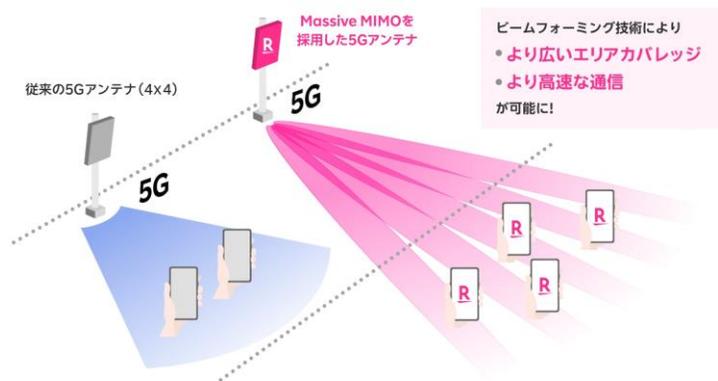
5G活用による品質向上

5G通信速度で高評価!^{*2}



通信高速化技術

Massive MIMO 導入数No.1^{*3}



QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000ポイントプレゼント※

乗り換え以外の場合は7,000ポイント

※期間限定ポイントとして3か月間にわたり進呈いたします。



さらなる品質向上に向けて

2025年度
約1,500億円の設備投資を実施

(アセットファイナンスも含めた調達手段を企図することで、
グロス有利子負債の増加は見込まない)

主な設備投資項目

地下鉄、トンネル等の
共用基地局の帯域拡張

人口集中エリアにおける混雑対策として
基地局の新設及び容量追加対策

プラチナバンドも活用した
カバレッジホールの削減

*1: 人口カバー率は、国勢調査に用いられる約500m区画において、50%以上の場所で通信可能なエリアを基に算出。*2: Opensignal Awards「モバイル・ネットワーク・ユーザー体感レポート(2024年10月) / データ収集期間(2024年7月1日～2024年9月28日)」©2024 Opensignal Limited. *3: 総務省調査レポート: 令和5年度携帯電話及び全国BWAに係る電波の利用状況調査の調査結果の概要について当社プレスリリースP.113「3.7GHz帯調査結果(ii)技術導入状況(1/2)」より

通信品質改善に伴う解約数の逓減

■ 通信品質の改善及びその認知拡大は、契約回線数拡大と密接に関係

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

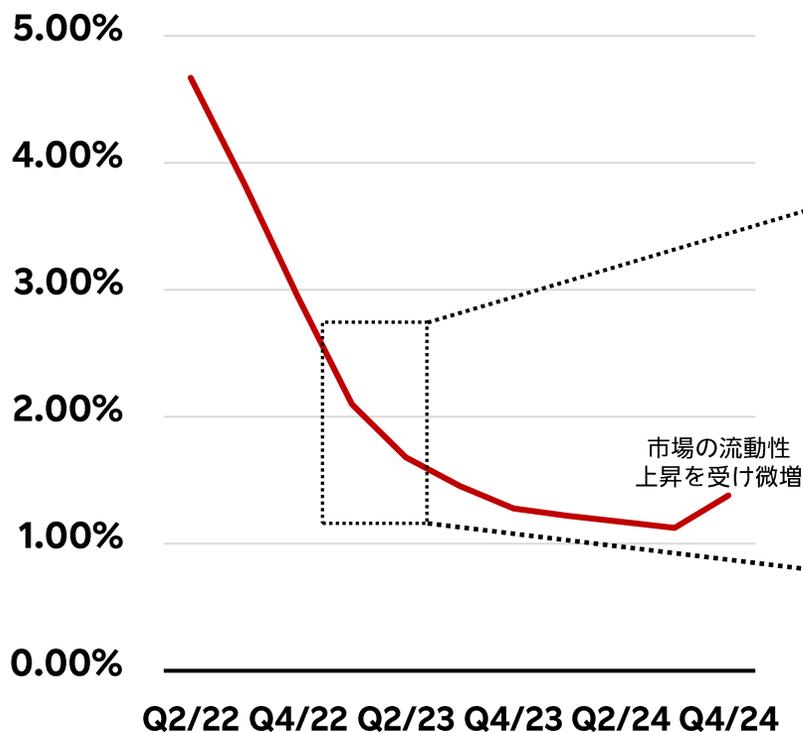
14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

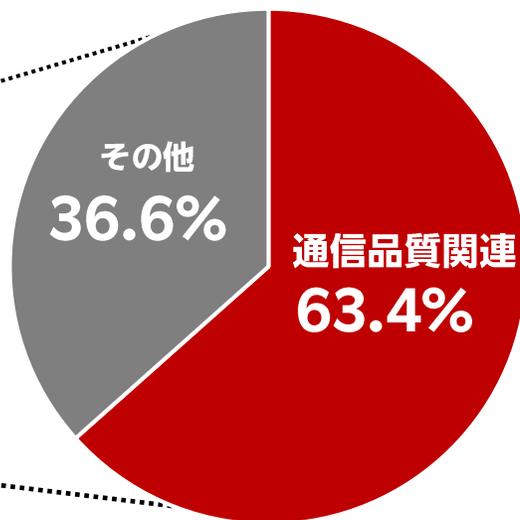
※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



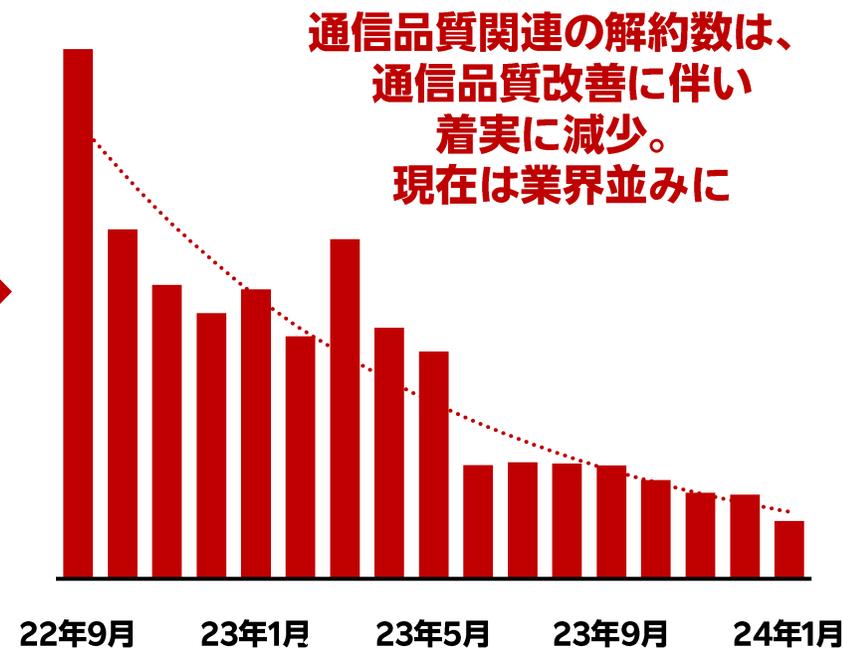
調整後MNO解約率^{*1}



23年上半期の解約要因^{*2}



通信品質関連起因の解約件数



*1: 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

*2: 出典: 楽天モバイル顧客解約調査 (2023年1月から6月の累積)。“わかりません/答えたくありません”を除く割合

楽天モバイル全契約回線数

■ 2024年の1年間で177万回線増加

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

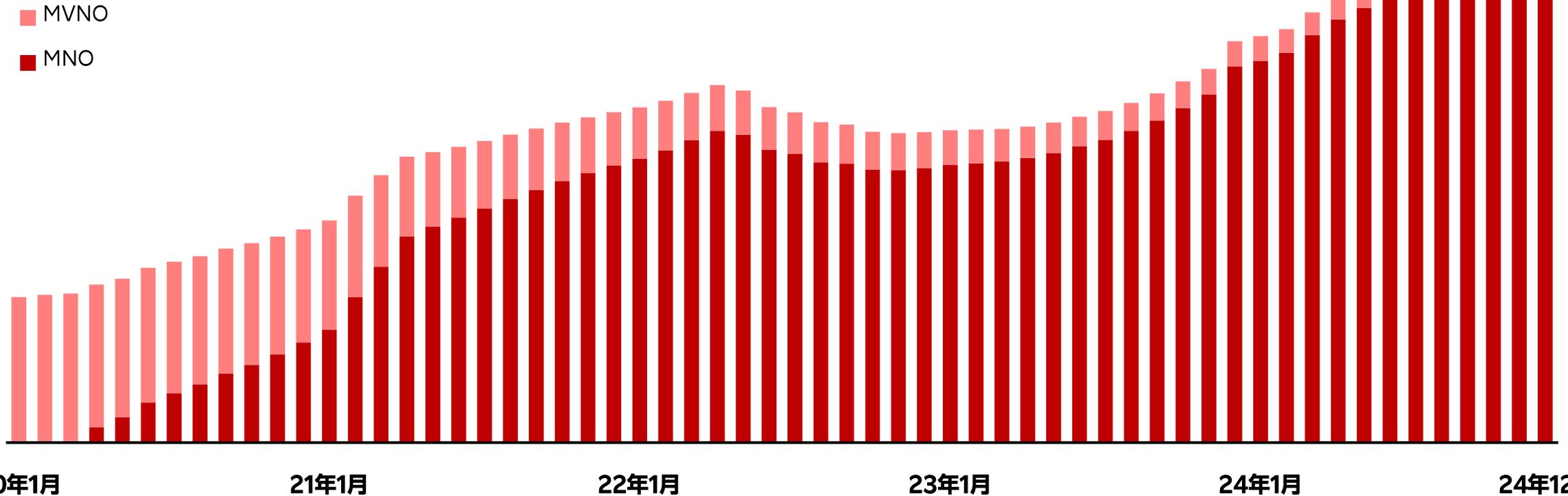
14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



830万回線



*2024年12月31日時点



楽天モバイル契約によるサービス利用額の増加

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

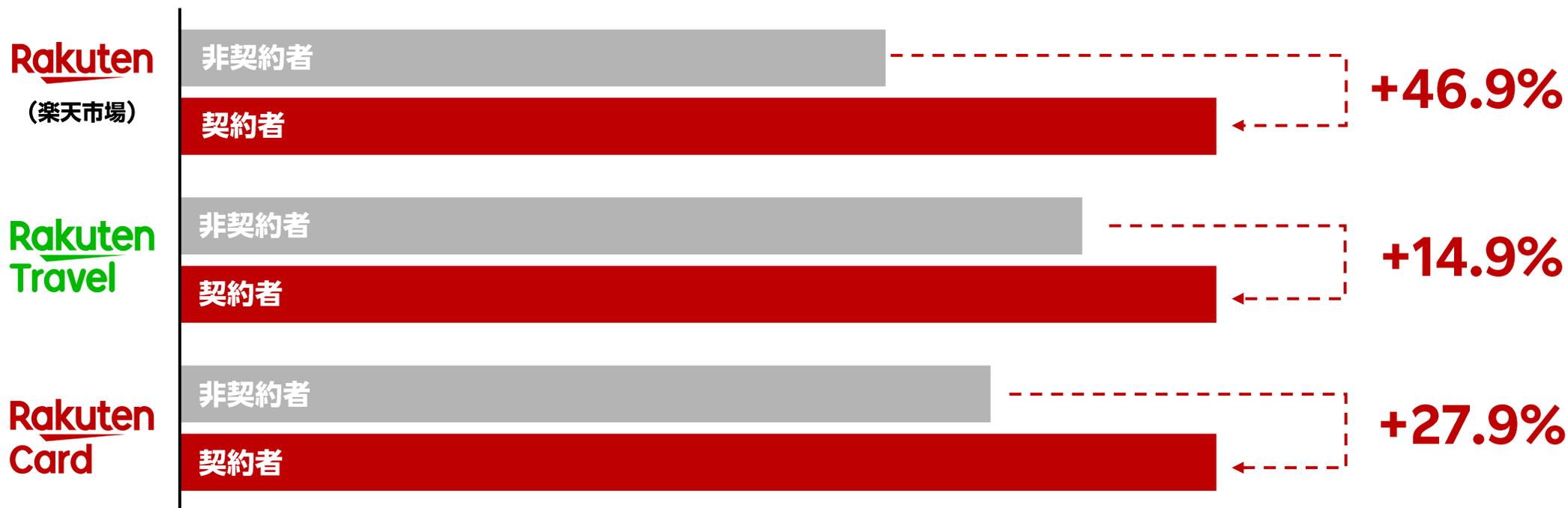
14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



過去同様の購買傾向のある楽天モバイル契約者と非契約者の
直近1年間の各サービスでの流通総額（取扱高）を比較*



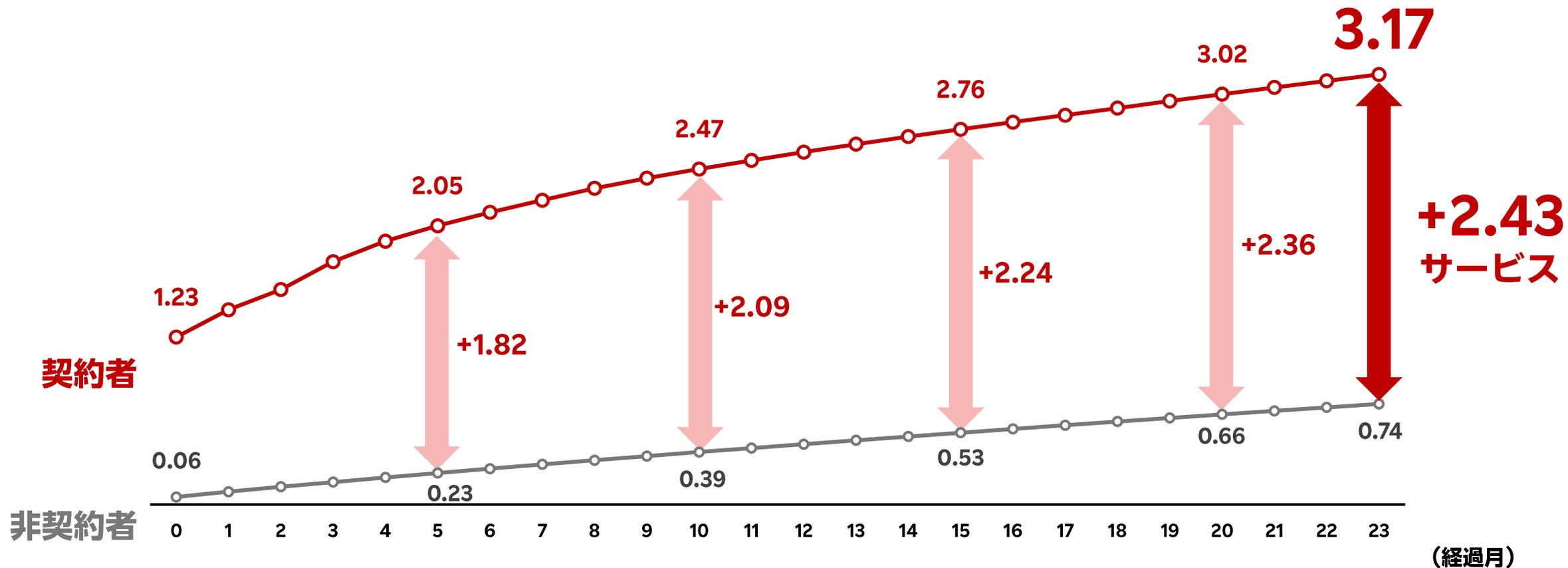
*楽天モバイル契約者と非契約者の直近1年間の1人あたり平均流通総額（楽天カードは取扱高）の差。各グラフのスケールは統一。契約者は、2020年3月～2024年1月のいずれかの月（該当月）に楽天モバイル（MNO B2C）を契約し、2024年1月から2024年12月の間に回線がアクティブであり、かつ該当月から過去1年間の購買傾向を非契約者と揃えたユーザー。非契約者は、2024年12月から過去1年間に、楽天モバイル（MNO B2C）以外の何らかの楽天サービスの利用があり、かつ該当月から過去1年間の購買傾向を契約者と揃えたユーザー。

楽天モバイル契約有無による利用サービス増加数の差は時間経過に伴い拡大

QRから楽天モバイルお申込で→
 電話番号そのまま乗り換えの場合
14,000 ポイント プレゼント※
 乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント
 ※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



楽天モバイル（MNO B2C）契約者と非契約者の契約後2年間のサービス利用増加数の推移*



*契約者は2020年3月～2023年1月に（MNO B2C）契約あり。非契約者は同期間に何れかの楽天サービスの利用あり。契約者のサービス利用数にはMNO自体も含む。

AST SpaceMobileとのプロジェクト

- 2025年春頃～、日本国内での実証実験を予定
- 今後2年間で約60機の商用衛星打ち上げを計画。日本全域をカバーする通信サービスの2026年内提供開始を目指す

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

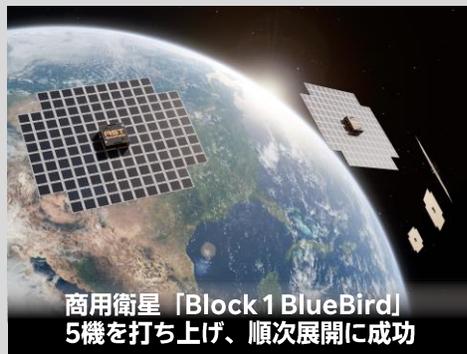
乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



<海外におけるプロジェクト進捗>

2024年9月12日～



2025年～2026年



Images from © AST SpaceMobile, Inc.

<日本でのサービス開始に向けて>

2022年10月



2025年春頃



(ご参考) 財務戦略

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



2025年に満期*が到来する有利子負債

手当済み

- ☑ 2025年に償還を迎える全ての社債の資金を確保済み
(ハイブリッド債のリプレースメントを含む)
(2025年2月に、第2回及び第4回国内劣後債の一部買入を実行。
総額400億円の消却完了)
- ☑ 非有利子負債性調達の実行

2026年以降に満期*が到来する有利子負債

多様な調達手段

- モバイルを含むグループ内CFの伸長
- 国内社債／劣後債、外貨建て社債／永久劣後債
- 社債型種類株式
- 楽天キャピタルが保有するポートフォリオ
- 必要に応じた非有利子負債性調達

- 能動的に償還スケジュールをコントロール
- 社債発行条件は継続的に良化中
- セルフファンディングも達成。今後はレバレッジ縮小局面へ

*劣後債については初回コール日

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3か月間にわたり進呈いたします。



4. 成長戦略②：AI

AIを活用した効率性改善プロジェクト

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

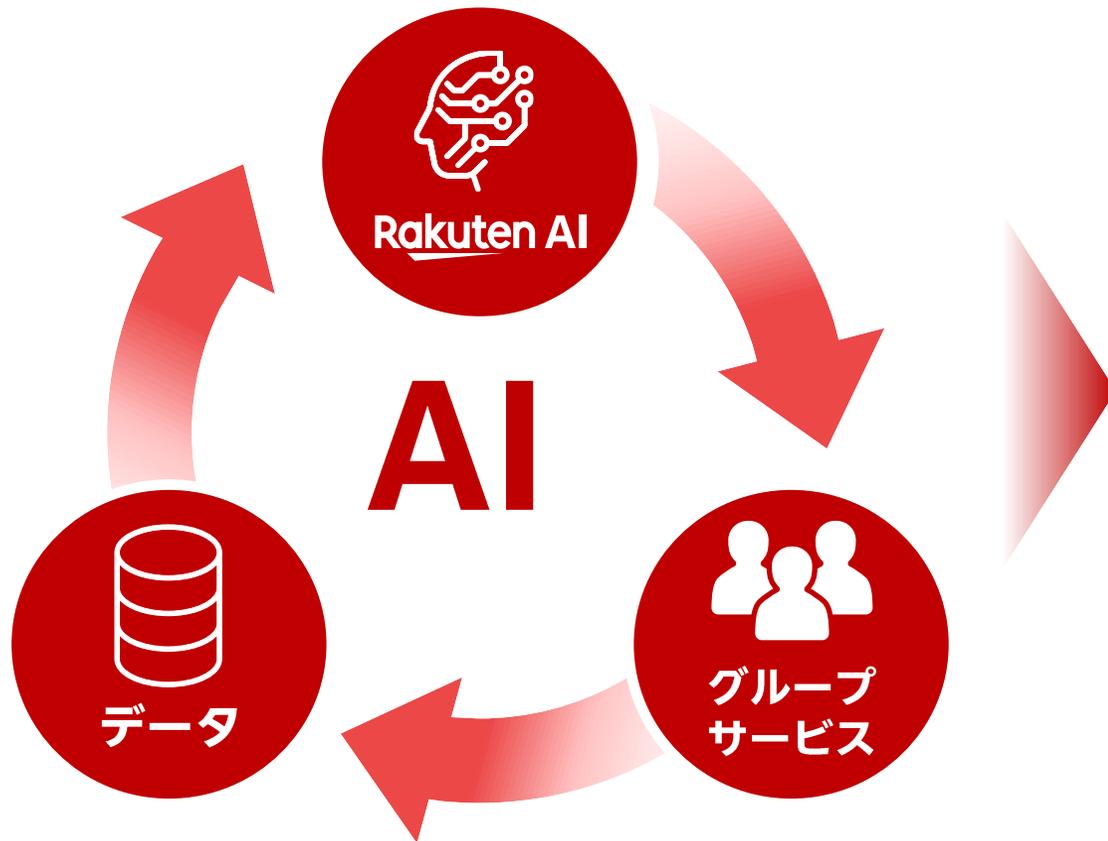
14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



トリプル20



20%増 マーケティング効率

20%増 オペレーション効率

20%増 クライアント効率

Rakuten AI 強み①：データ

■ 質の高いユニークなデータ資産を保有

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



 **メンバーシップ**

楽天会員数^{*1}

1億超

 **ポイント**

年間ポイント発行数^{*1}

約5,800億

 **データ**

サービス数^{*1}

70サービス超

**グローバル
利用者数^{*1}**

約20億

**累計ポイント
発行数^{*2}**

約4.5兆

**2サービス以上利用
ユーザー比率^{*3}**

77.4%

**月間
アクティブユーザー数^{*4}**

4,400万人超

*1：2024年末時点 *2：2002 から2024年12月末までの累計（る）） *4：2024年12月の月間アクティブユーザー数

*5：2024年12月の月別クロスユース率（2サービス以上利用者数／過去12カ月間における全サービス利用者数（楽天ポイントが獲得可能なサービスの利用に限る））

Rakuten AI 強み②：グローバル人材へのアクセス

- 各業界に精通したグローバル人材が多数在籍
- 社内公用語の英語化（2012年～）により、柔軟な環境で迅速な技術開発環境を実現

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



従業員
出身国・地域

100+



エンジニア+
研究者コミュニティ

約**6,000**人



楽天技術研究所

世界

7カ国**9**都市

2024年度、トリプル20プロジェクト推進で 105億円の利益を創出

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000** ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。



2024年度の主な取り組み

カスタマーサポート

AIを活用したオペレーション改善

AIコーディング

コーディング及びコードレビューにおけるAI活用

広告

AIを活用したターゲティング広告の精度向上や
広告内容のレビューへのAI活用

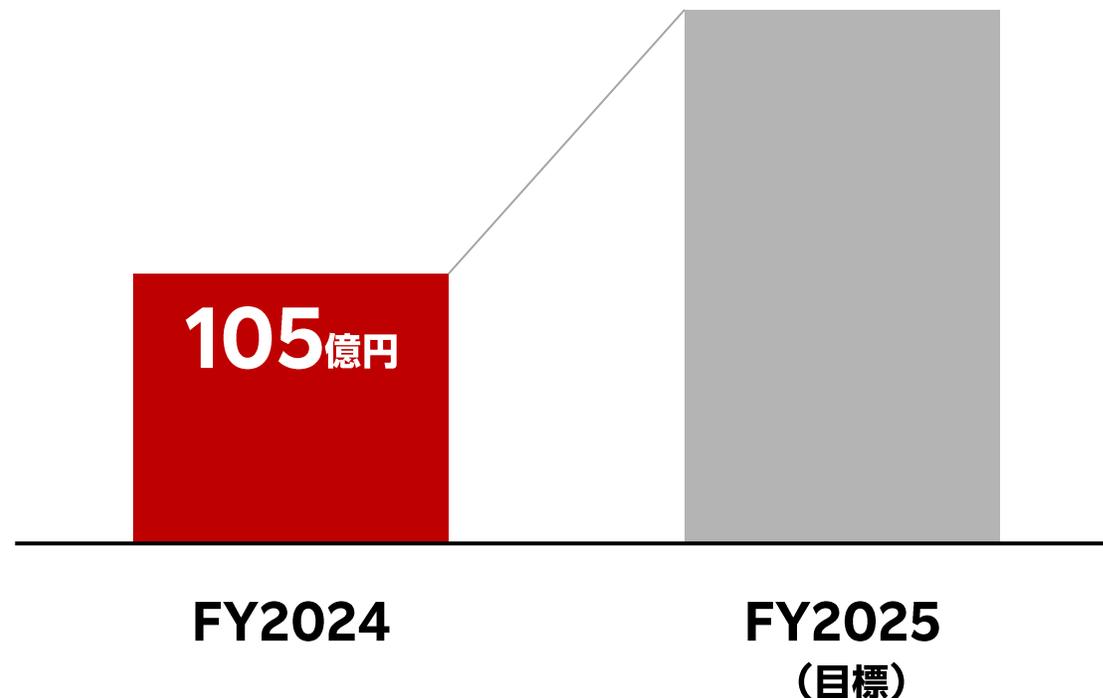
セマンティック検索の導入

楽天市場をはじめ国内外の主要サービスへの実装を完了。
検索意図を汲み取った結果表示を可能とし流通総額向上に寄与

AI活用による利益創出額

FY2025目標
前年同期比

~**2**倍



Rakuten

QRから楽天モバイルお申込で→

電話番号そのまま乗り換えの場合

14,000 ポイント
プレゼント※

乗り換え以外の場合は**7,000**ポイント

※期間限定ポイントとして3カ月間にわたり進呈いたします。

