

# 2024年度第1四半期決算説明会（連結） 補足資料

2024年5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/24Q1Datasheet.xlsx>をご参照ください。

# エグゼクティブサマリ

## 連結業績

- インターネットサービス、フィンテック、モバイルの全セグメントで増収となり、売上収益はQ1で過去最高の5,136億円（前年同期比8.0%増）で着地。
- 売上収益の拡大に加え、国内ECの成長投資ビジネス及び海外事業の収益性改善やフィンテック各種事業の好調、「楽天モバイル」の損失改善により、Non-GAAP営業損失は前年同期比435億円の改善となる254億円で着地。通期黒字化達成に向けて計画通り進捗。
- 事業活動におけるキャッシュ・フロー創出力を評価する指標として重視するEBITDA\*は528億円の黒字（前年同期比493億円増）。

## 財務活動

- （前四半期決算で発表の通り）2024年のリファイナンスリスクは既に解消。加えて、2024年4月に米ドル建シニア債及びユーロ円建私募債を発行したことにより、2025年に満期を迎える社債に対する流動性ギャップも概ね解消。
- 運転資本最適化を含むグループ内キャッシュフローの増大、各種資本性調達により有利子負債を削減する努力を継続。
- 2025年に初回償還日を迎える国内ハイブリッド社債についてはファーストコールを実施予定。

\*EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

# エグゼクティブサマリ

## インターネットサービス

- セグメント売上収益は2,857億円（前年同期比5.4%増）、Non-GAAP営業利益は136億円（前年同期比14.8%増）で増収増益を達成。なお、マイノリティ投資事業の損益を除くNon-GAAP営業利益は153億円（前年同期比63.3%増）。
- 国内EC流通総額は昨年7月に一部終了した全国旅行支援による高い前年比ハードル及び昨年12月に実施したSPU改定の影響を受け前年同期比4.7%減の1.3兆円となるも、「楽天市場」のユニーク訪問者数は継続的に増加しており、楽天市場は引き続き競争力を堅持。国内EC営業利益（前年同期比2.7%増）については、国内ECへの各種コスト移管等一過性要因を除けば前年同期比約20%増の成長と推計。
- 海外事業は各サービスにおいて利用者が堅調に拡大し収益性が大幅改善。特に「Rakuten Viber」は収益多様化の取り組みが奏功し、通信・広告売上がそれぞれ2桁成長を記録。

## フィンテック

- セグメント売上収益は1,935億円（前年同期比15.1%増）、Non-GAAP営業利益は393億円（前年同期比47.4%増）で増収増益。
- 各事業において顧客基盤及び利用が拡大。「楽天カード」のショッピング取扱高は5.6兆円（前年同期比12.5%増）、「楽天証券」総合証券口座数は1,091万口座（3月末時点。前年同期比22.1%増）、「楽天銀行」の単体口座数は1,524万口座（3月末時点。前年同期比10.9%増）に。「楽天証券」においては、顧客基盤の拡大とそれに伴う各種取引からの収益増により、国内株取引手数料無料化（23年10月）前の水準を上回り前年比で増益達成。

- R**・楽天ペイメントは、加盟店及び利用者拡大強化策が奏功し、四半期営業黒字化を達成。今後も継続的な成長を見込む。3

# エグゼクティブサマリ

## モバイル

- セグメント売上収益は998億円（前年同期比3.6%増）、Non-GAAP営業損失は719億円（前年同期比307億円改善）。
- うち、楽天モバイル(株)においては、契約回線数の増加及びコスト削減の効果により、売上収益は620億円（前年同期比7.1%増）、Non-GAAP営業損失<sup>\*1</sup>は730億円（前年同期比259億円改善）、EBITDA<sup>\*2</sup>は▲335億円（前年同期比282億円改善）で着地。
- 通信品質の改善やMNP契約の獲得加速等による解約率の継続的な低下と、春商戦での各種マーケティング施策が奏功し、「楽天モバイル」のMNOの契約回線数は、2024年4月3日に650万回線（個人・法人 ※BCP回線数除く）を突破。調整後MNO解約率<sup>\*3</sup>は1.27%（Q1/24時点）。
- 5月2日からは12歳以下のユーザがさらにおトクに使える「最強こどもプログラム」を開始。ワンプランはそのままに、様々なユーザーニーズへの対応を強化し、契約獲得の加速を図る。
- MNO ARPU<sup>\*4</sup>は、個人・法人共に上昇したものの、法人契約回線数のミックス影響に加え今四半期の契約獲得が四半期末月に集中したことで1,967円（前四半期比40円減）に。3月月次ARPUは2,024円。

<sup>\*1</sup>: 毎年第1四半期は固定資産税の支払いが発生。 <sup>\*2</sup>: EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。EBITDA指標にも固定資産税の支払いを含む。 <sup>\*3</sup>: B2Cにおける開通月と同月内の解約を除いた調整を行った場合の解約率。  
<sup>\*4</sup>: ARPUは、MVNE及びBCP回線を除くMNOの、前四半期末と今四半期末の回線数の平均を用いて算出。MVNEは楽天モバイルから楽天コミュニケーションズに対する帯域の卸売。BCPは法人プランにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。

# 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

## 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

## 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）

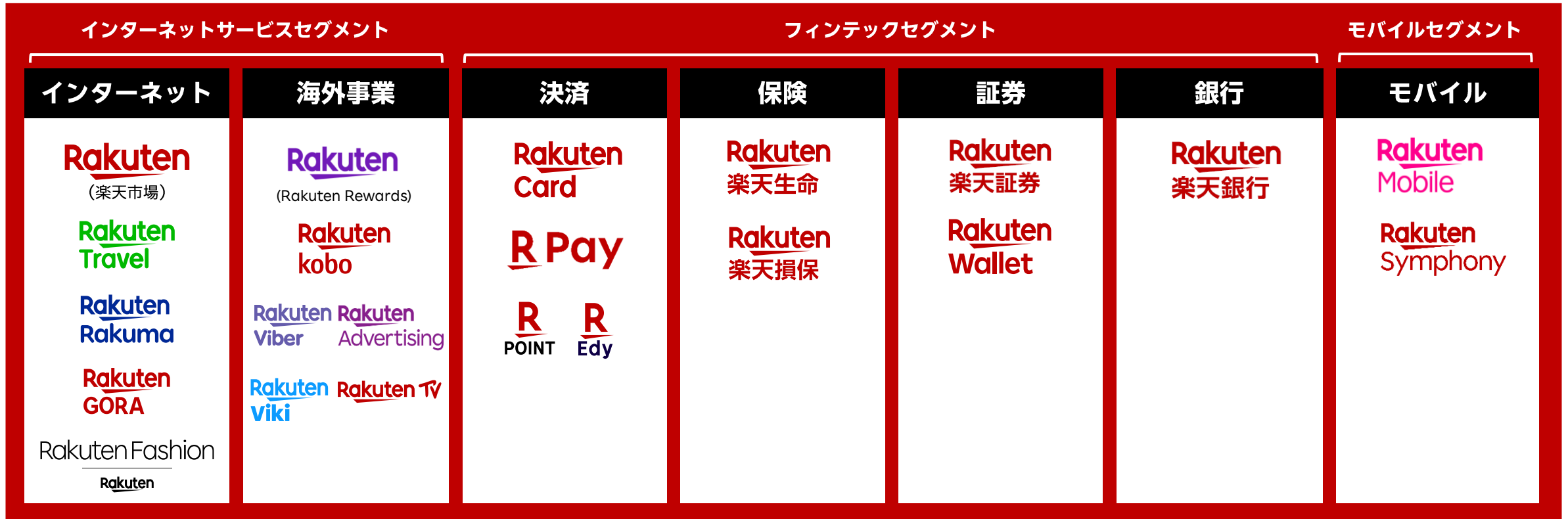
## 4 財務関連

# 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



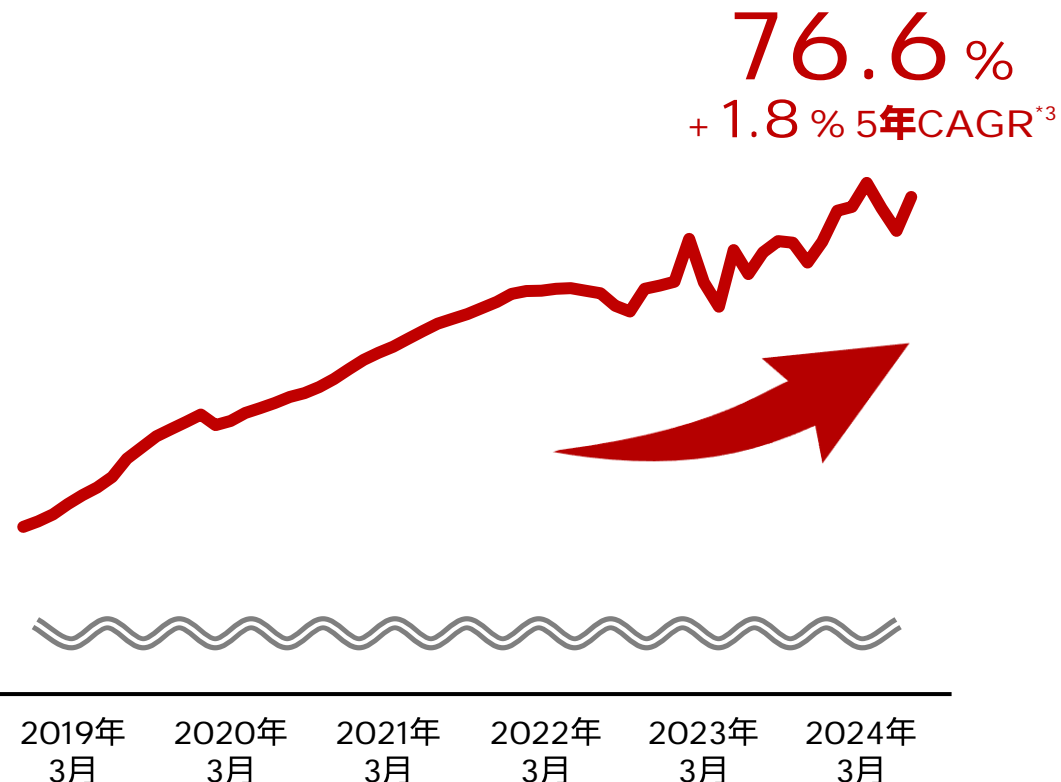
\*MMD研究所 2023年2月20日「大手4キャリアの関連サービス利用実態調査」4キャリアユーザーの携帯電話契約以外のキャリア関連サービスの利用数（インターネット調査、対象:18歳~69歳の大手4キャリアユーザー、有効回答=2,000人:ドコモユーザー (n=500)、auユーザー (n=500)、ソフトバンクユーザー (n=500)、楽天モバイルユーザー (n=500) )

# 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<sup>\*2</sup>



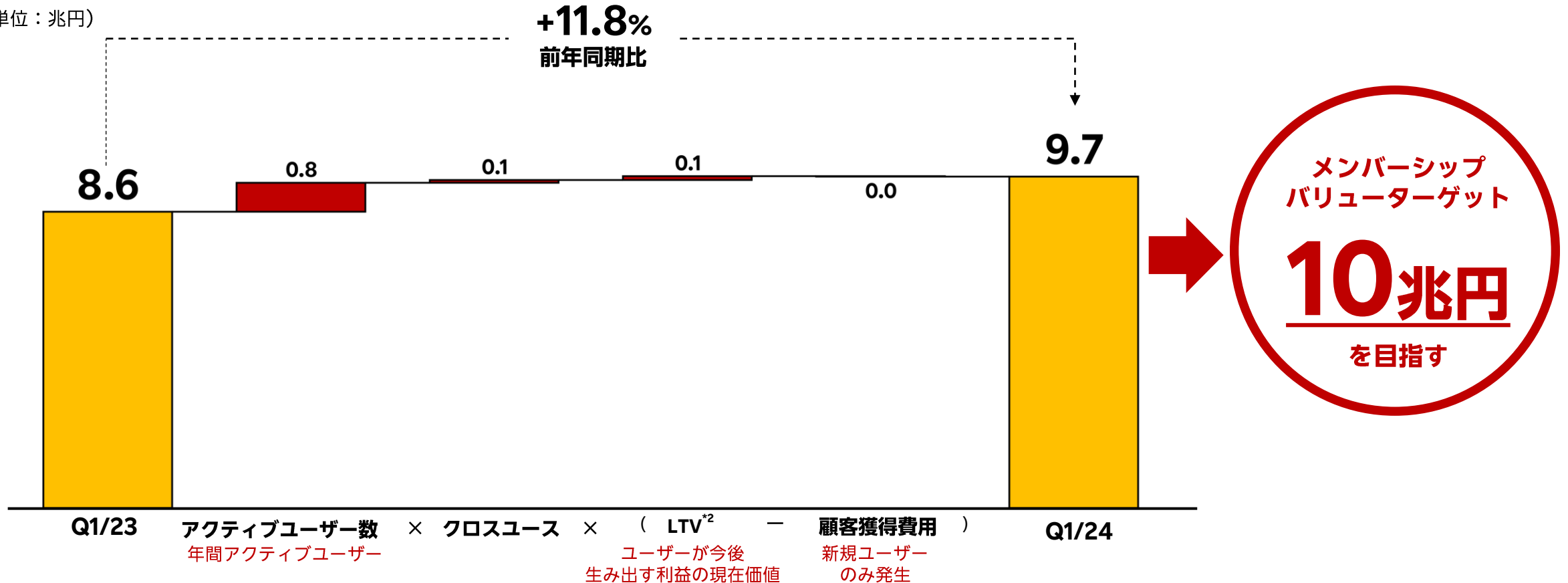
\*1：2024年3月末月間アクティブユーザー数と2023年3月末月間アクティブユーザー数の比較。 \*2：過去12か月間における2サービス以上利用者数/過去12か月間における全サービス利用者数。（2024年3月末時点。楽天ポイントが獲得可能なサービスの利用に限る。） \*3：2019年3月から2024年3月までの月別クロスユース率を用いて算出。



# メンバーシップバリュー<sup>\*1</sup>

■ 楽天証券・楽天銀行のユーザー数増加に加え、Rakuten24等の主要事業におけるアクティブユーザー数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

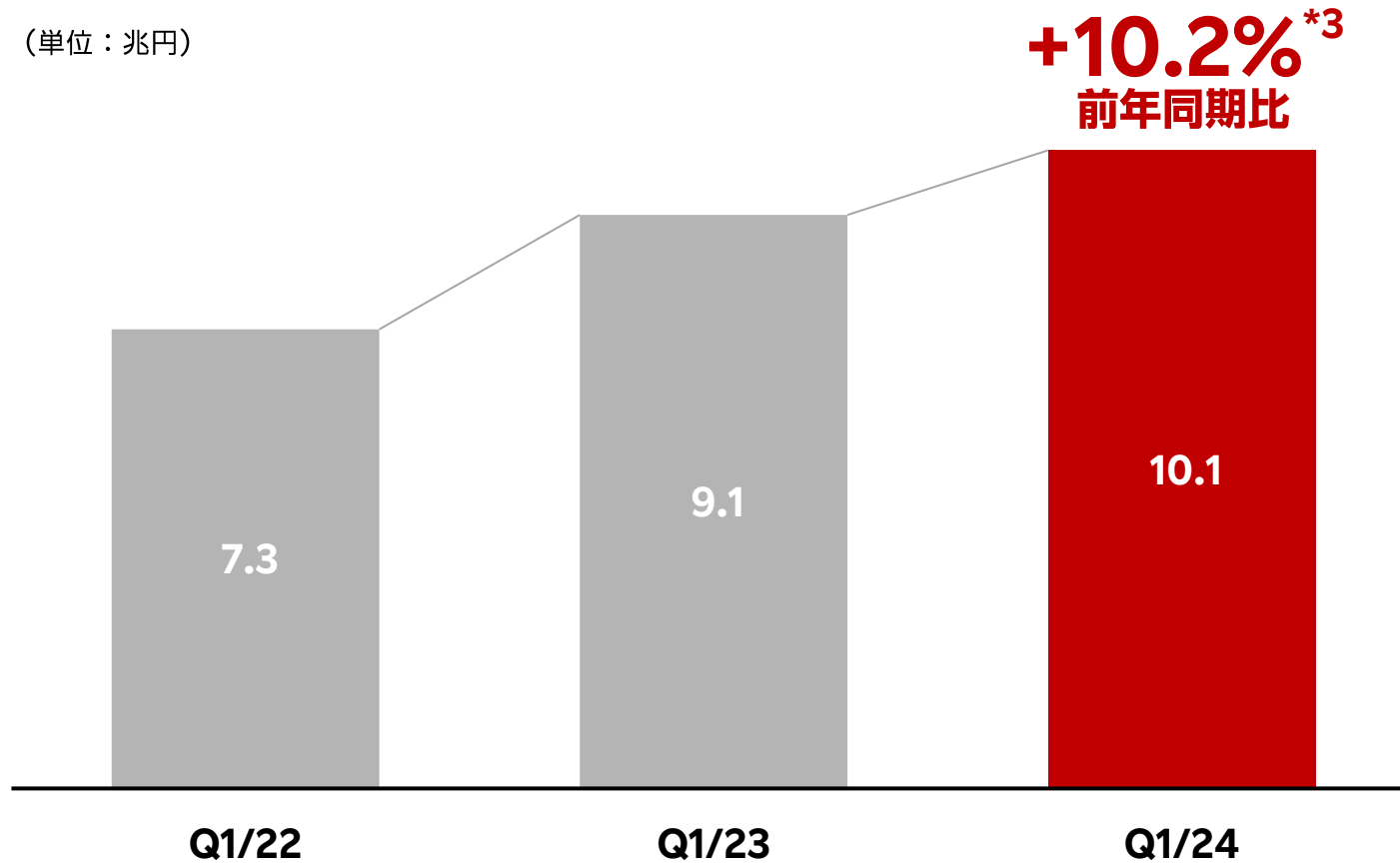
(単位：兆円)



\*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 =  $\sum (ARPU \times \text{利益率}^3 \times \text{リテンション率}) \div (1 + \text{割引率})^{K-1}$  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= (売上高×限界利益率)-リテンション費用<sup>\*4</sup> ÷ 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

# グローバル取扱高<sup>\*1\*2</sup>

(単位：兆円)



\*1：グローバル取扱高 = 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Edu決済取扱高 + 楽天Pay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。

## 2. 連結業績

---

# 連結業績サマリ<sup>\*1</sup>

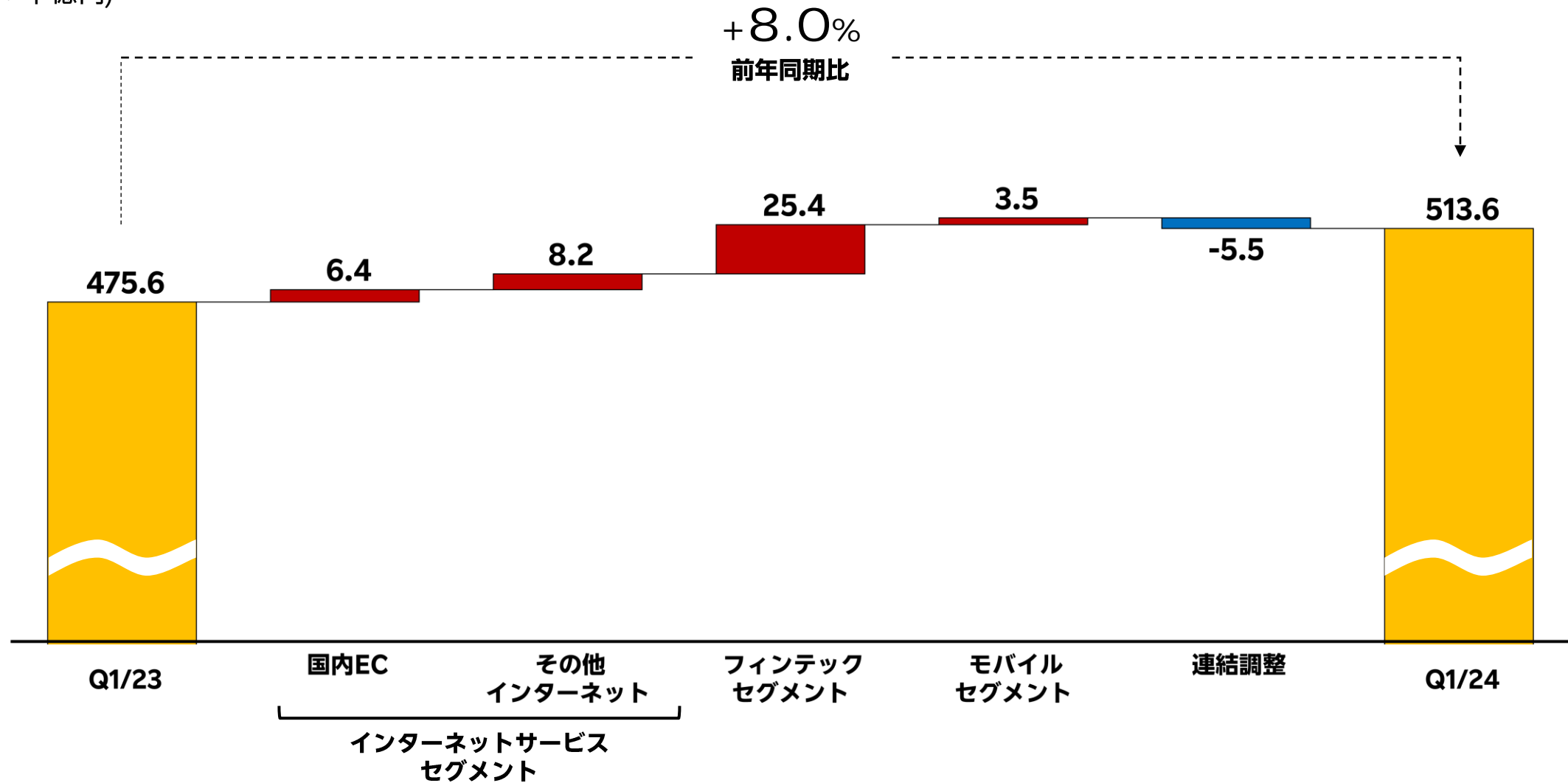
(単位：十億円、四捨五入)	Q1/23	Q1/24	前年同期比
<b>連結売上収益</b>	<b>475.6</b>	<b>513.6</b>	<b>+8.0%</b>
インターネットサービスセグメント	271.1	285.7	+5.4%
フィンテックセグメント	168.0	193.5	+15.1%
モバイルセグメント	96.3	99.8	+3.6%
調整額	-59.9	-65.4	-5.5%
<b>Non-GAAP 営業利益 (損失)</b>	<b>-69.0</b>	<b>-25.4</b>	<b>+43.5%</b>
(参考：モバイルセグメント、マイノリティ投資事業除き)	31.2	48.2	+54.4%
インターネットサービスセグメント	11.9	13.6	+14.8%
フィンテックセグメント	26.6	39.3	+47.4%
モバイルセグメント	-102.7	-71.9	+30.7%
調整額	-4.8	-6.4	-1.6%
無形資産償却費	-2.1	-1.8	+0.3%
株式報酬費用	-4.1	-3.8	+0.4%
非経常的な項目	-1.0	-2.2	-1.2%
<b>IFRS 営業利益 (損失)</b>	<b>-76.2</b>	<b>-33.3</b>	<b>+42.9%</b>
<b>EBITDA<sup>*2</sup></b>	<b>3.5</b>	<b>52.8</b>	<b>+1,407.7%</b>
インターネットサービスセグメント	21.1	23.1	+9.6%
フィンテックセグメント	40.7	54.6	+34.0%
モバイルセグメント	-63.4	-29.7	+33.7%
調整額	5.0	4.8	-5.7%

\*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：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

# 売上収益推移\*

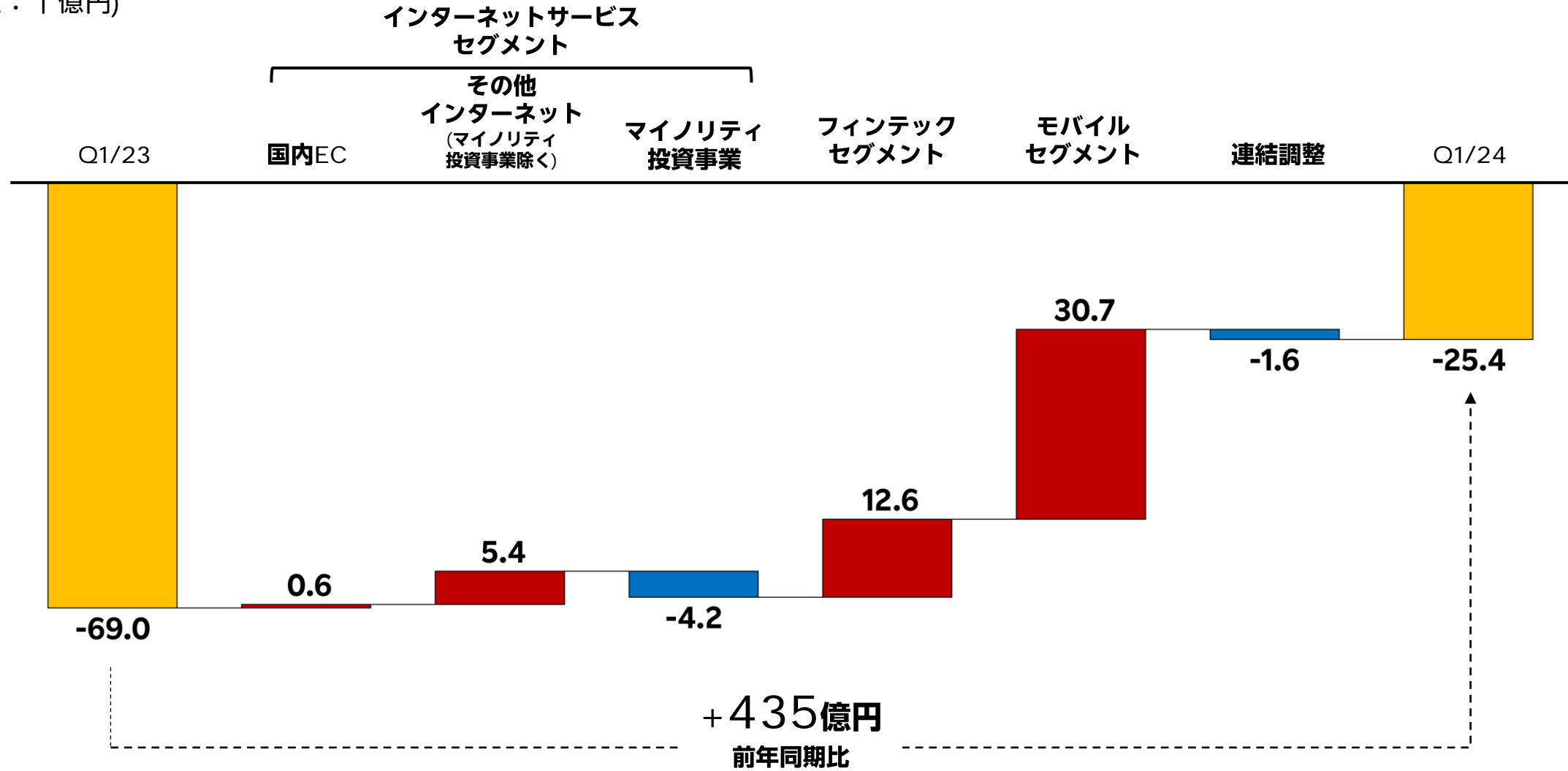
(単位：十億円)



\*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。

# Non-GAAP 営業損益推移\*

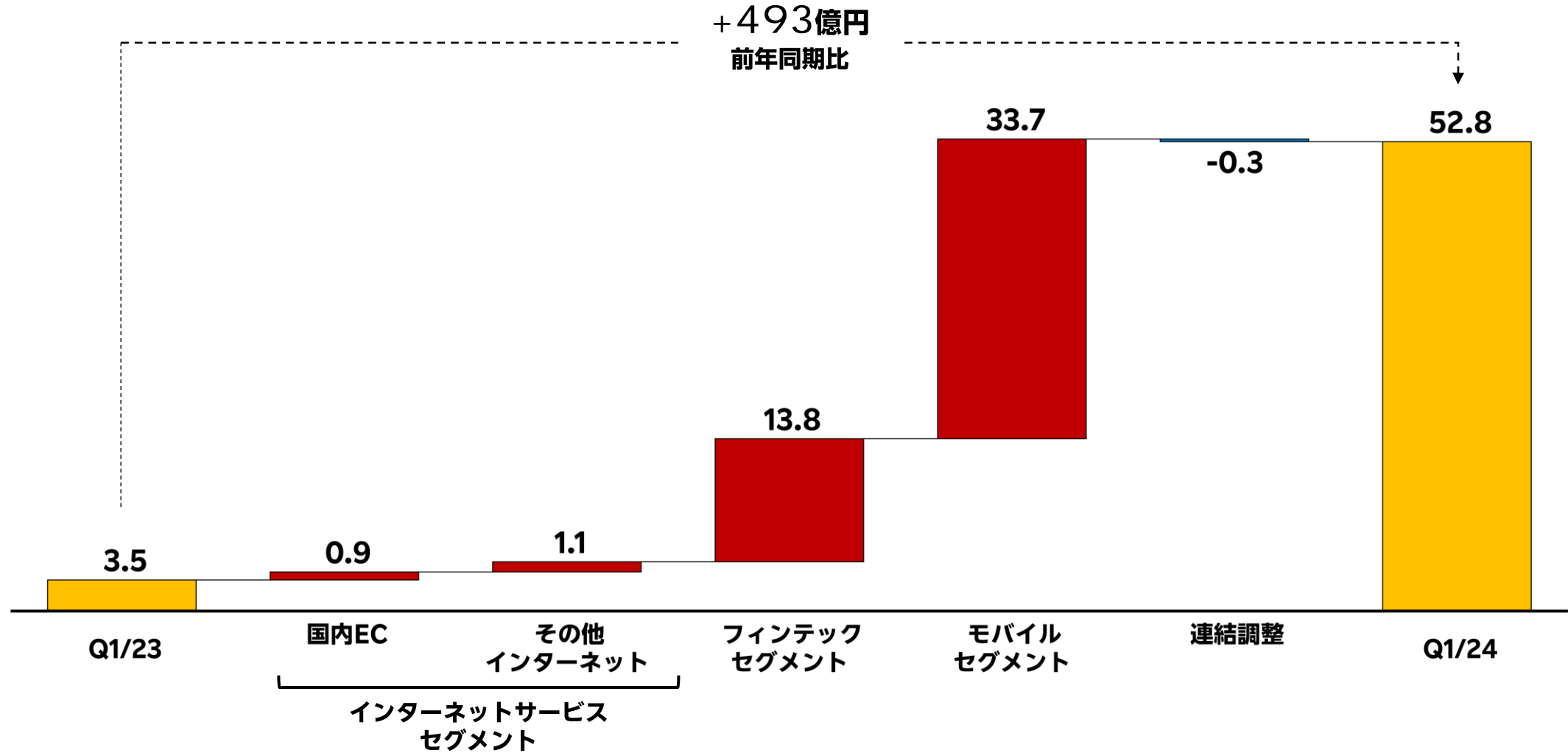
(単位：十億円)



\*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。

# EBITDA推移<sup>\*1\*2</sup>

(単位：十億円)



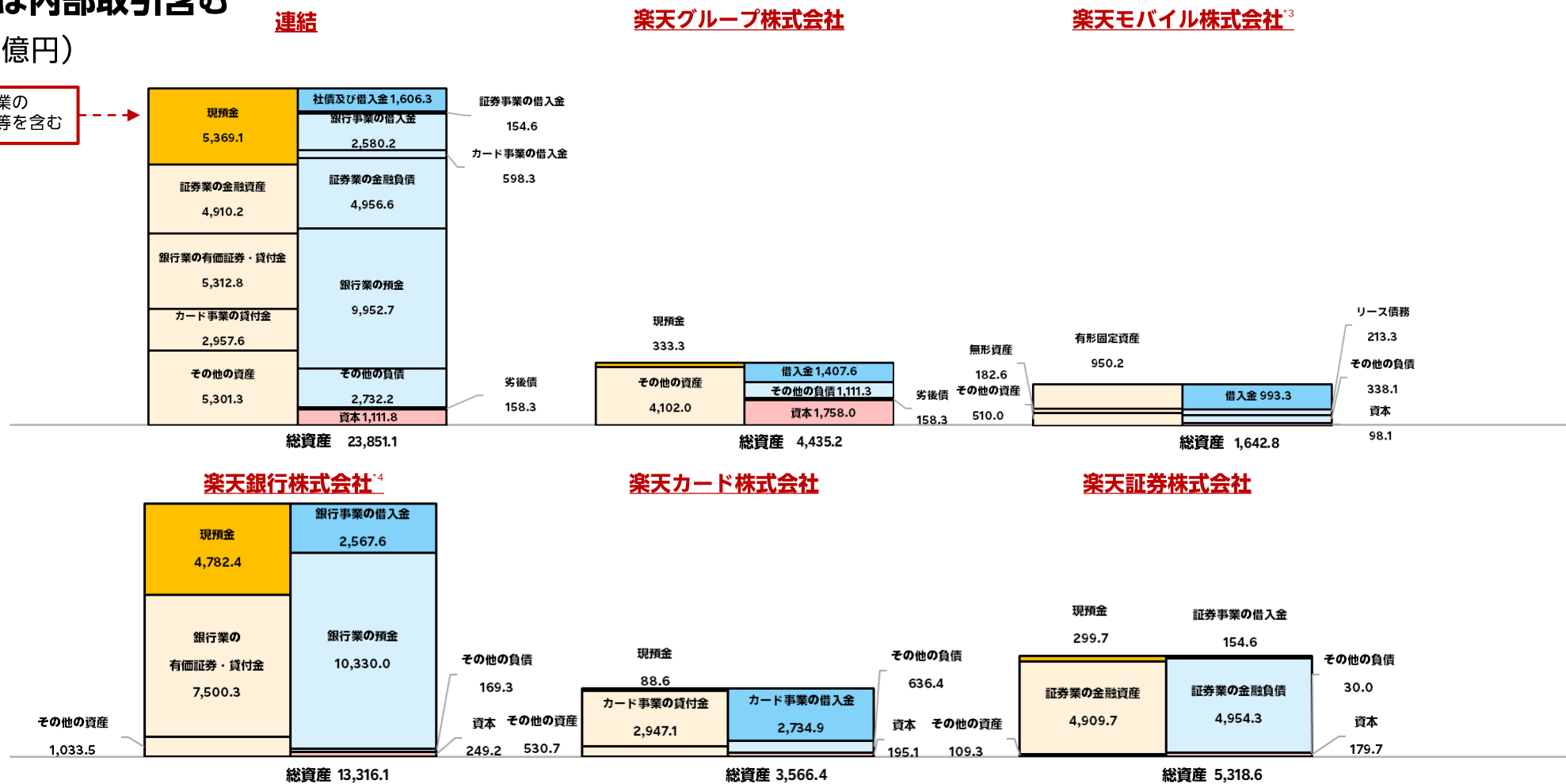
\*1：2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。  
\*2：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。

# 連結・主要子会社のバランスシートサマリ (2024年3月末) <sup>\*1\*2</sup>

※単体BSは内部取引含む

(単位：十億円)

銀行事業の  
現預金等を含む



\*1: 楽天グループ(株)、楽天モバイル、楽天銀行、楽天カード、楽天証券はIFRSに準拠した個社決算の数値。 \*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①（2024年3月末）

	(単位：十億円、四捨五入)	Q4/23	Q1/24	前四半期対比
<b>楽天グループ株式会社（連結）</b>				
<b>資産合計</b>		<b>22,625.6</b>	<b>23,851.1</b>	<b>+5.4%</b>
現預金 <sup>*1</sup>		5,127.7	5,369.1	+4.7%
証券業の金融資産		4,128.2	4,910.2	+18.9%
銀行業の有価証券・貸付金		5,095.4	5,312.8	+4.3%
カード事業の貸付金		3,019.3	2,957.6	-2.0%
その他資産		5,255.0	5,301.3	+0.9%
<b>負債合計</b>		<b>21,537.9</b>	<b>22,739.2</b>	<b>+5.6%</b>
社債及び借入金 <sup>*2</sup>		1,638.0	1,764.7	+7.7%
内) 劣後債		158.3	158.3	+0.0%
証券事業の借入金		106.6	154.6	+45.0%
カード事業の社債及び借入金		603.9	598.3	-0.9%
銀行事業の借入金		2,446.7	2,580.2	+5.5%
銀行事業の預金		9,732.8	9,952.7	+2.3%
証券事業の金融負債		4,236.5	4,956.6	+17.0%
その他の負債		2,773.3	2,732.2	-1.5%
<b>資本合計</b>		<b>1,087.7</b>	<b>1,111.8</b>	<b>+2.2%</b>
<b>負債及び資本合計</b>		<b>22,625.6</b>	<b>23,851.1</b>	<b>+5.4%</b>

\*1：銀行事業の現預金等を含む。 \*2：社債及び借入金は、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② (2024年3月末) <sup>\*1\*2</sup>

(単位：十億円、四捨五入)	Q4/23	Q1/24	前四半期対比
<b>楽天グループ株式会社 (単体) ※内部取引含む</b>			
<b>資産合計</b>	<b>4,313.1</b>	<b>4,435.2</b>	<b>+2.8%</b>
現預金	206.9	333.3	+61.1%
その他資産	4,106.2	4,102.0	-0.1%
<b>負債合計</b>	<b>2,623.0</b>	<b>2,677.3</b>	<b>+2.1%</b>
借入金	1,419.9	1,566.0	+10.3%
外部金融からの負債	1,390.1	1,537.6	+10.6%
内) 劣後債	158.3	158.3	+0.0%
内部取引	29.8	28.4	-4.9%
その他の負債	1,203.0	1,111.3	-7.6%
<b>資本合計</b>	<b>1,690.1</b>	<b>1,758.0</b>	<b>+4.0%</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>4,313.1</b>	<b>4,435.2</b>	<b>+2.8%</b>

(単位：十億円、四捨五入)	Q4/23	Q1/24	前四半期対比
<b>楽天モバイル株式会社</b>			
<b>資産合計</b>	<b>1,691.1</b>	<b>1,642.8</b>	<b>-2.9%</b>
有形固定資産	962.1	950.2	-1.2%
無形資産	175.7	182.6	3.9%
その他の資産	553.3	510.0	-7.8%
<b>負債合計</b>	<b>1,512.3</b>	<b>1,544.7</b>	<b>2.1%</b>
借入金・リースファイナンス・その他	972.5	993.3	2.1%
外部金融からの負債	244.9	227.1	-7.3%
内部取引	727.6	766.3	5.3%
リース債務	219.0	213.3	-2.6%
その他の負債	320.8	338.1	5.4%
<b>資本合計</b>	<b>178.7</b>	<b>98.1</b>	<b>-45.1%</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>1,691.1</b>	<b>1,642.8</b>	<b>-2.9%</b>

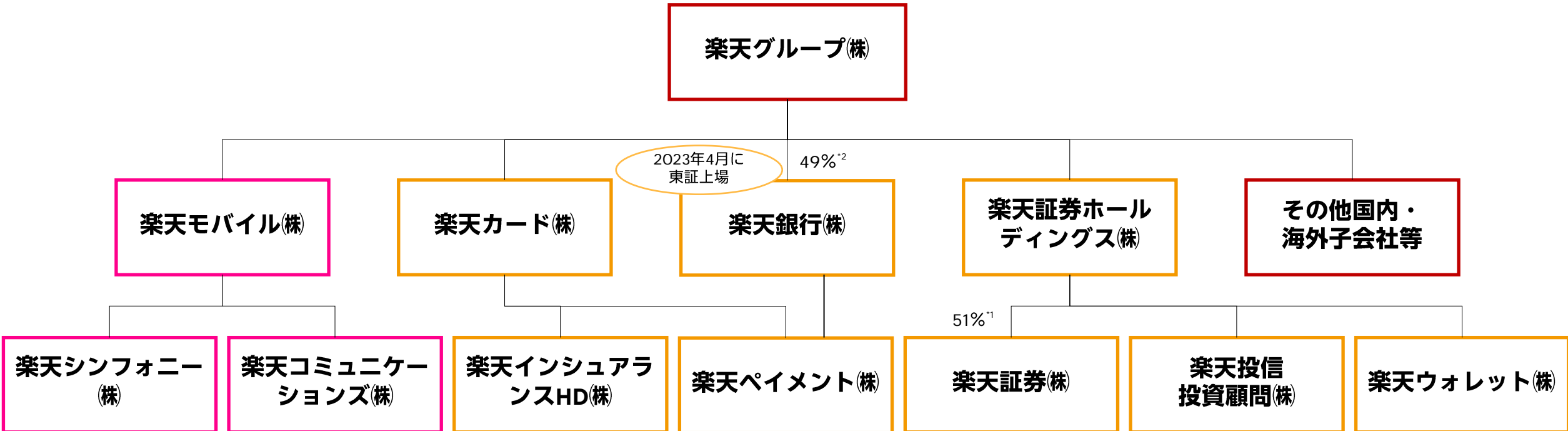
\*1：楽天グループ(株)、楽天モバイルはIFRSに準拠した単独決算の数値。 \*2：借入金は、普通社債、CP、銀行借入金等を含む。

### 3. 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

- 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: 楽天証券の普通株式につき、当初19.99%と追加で29.0007%をみずほ証券に譲渡。

\*2: 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<sup>\*1</sup>

## 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

## 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

## 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



**鈴木 和洋<sup>\*3</sup>**  
楽天モバイル株式会社  
代表取締役 共同CEO



**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



**ヴァイスセグメント  
リーダー**  
**高澤 廣志<sup>\*2</sup>**  
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



**シャラッド・  
スリオアストア**  
楽天モバイル株式会社  
代表取締役 共同CEO 兼  
CTO



**矢澤 俊介**  
楽天モバイル株式会社  
代表取締役社長

<sup>\*1</sup>: 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。 <sup>\*2</sup>: 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 <sup>\*3</sup>: 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

#### 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
- 楽天チケット 等

### 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
- Rakuten TV Japan
- Rakuten NFT 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

\*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トビリティ」「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	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天カード</li></ul>
楽天銀行	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天銀行</li></ul>
楽天証券	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天証券及び海外子会社</li></ul>
保険事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天生命保険</li><li>■ 楽天損害保険</li><li>■ 楽天インシュアランスプランニング等</li></ul>
楽天ペイメント	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天ペイ</li><li>■ 楽天Edy</li><li>■ 楽天ポイントパートナー</li><li>■ 楽天ペイ（オンライン決済）</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 楽天証券HD</li><li>■ 楽天ウォレット</li><li>■ 楽天投信投資顧問</li><li>■ 楽天カード及び楽天銀行の海外子会社等</li></ul>

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

# 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



# 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業績<sup>\*1</sup>

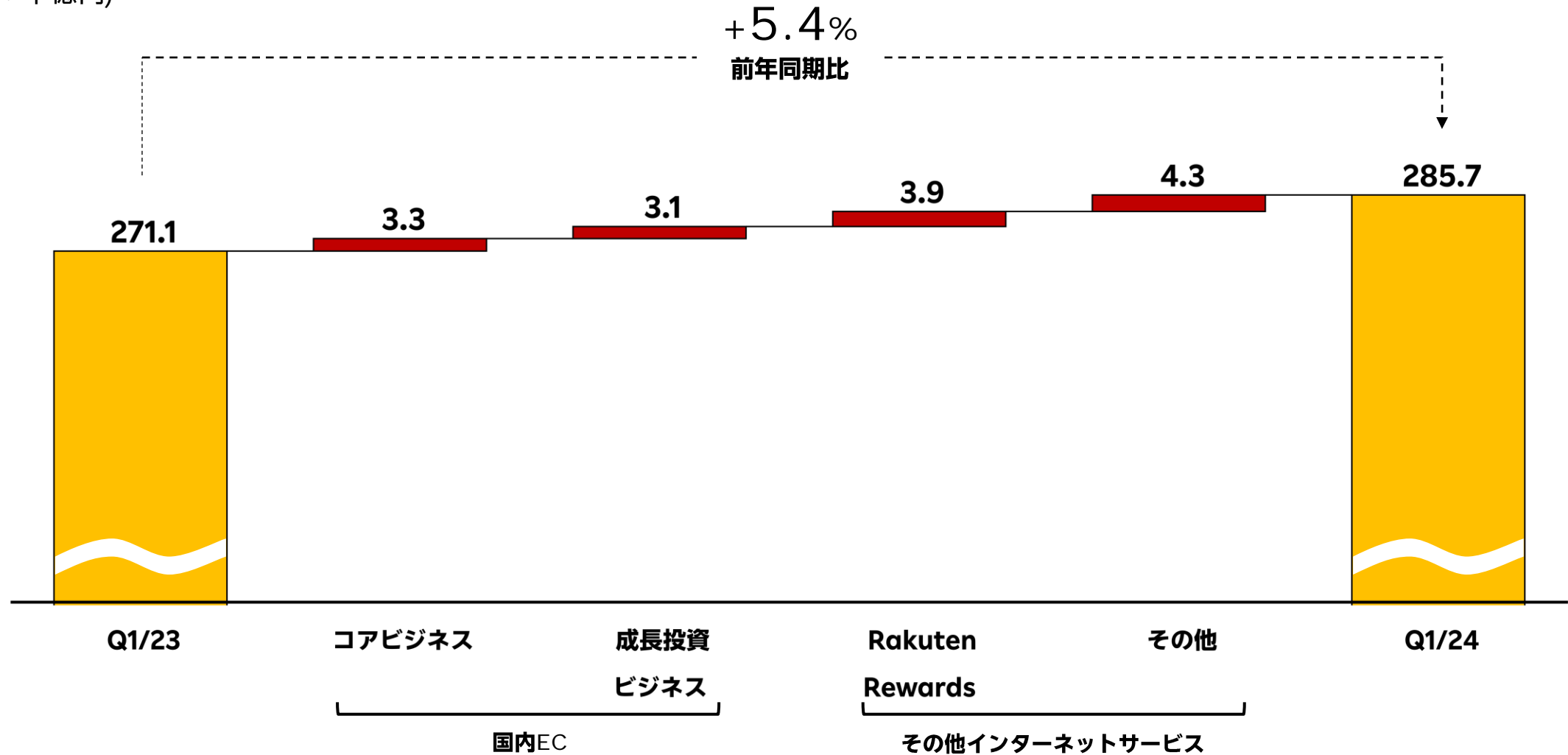
Q1/24 (十億円)	売上収益	前年同期比	Non-GAAP 営業利益	前年同期比
<b>国内EC</b>	<b>211.4</b>	<b>+3.1%</b>	<b>21.5</b>	<b>+2.7%</b>
コアビジネス	182.4	+1.8%	30.6	-2.6%
成長投資ビジネス	29.0	+12.1%	-9.2	+1.4
<b>その他インターネットサービス</b>	<b>74.4</b>	<b>+12.3%</b>	<b>-7.9</b>	<b>+1.2</b>
Rakuten Rewards <sup>*2</sup>	28.6	+15.7%	1.4	+2.2
マイノリティ投資事業			-1.7	-4.2
その他 <sup>*2</sup>	45.8	+10.3%	-7.5	+3.2
<b>セグメント合計</b>	<b>285.7</b>	<b>+5.4%</b>	<b>13.6</b>	<b>+14.8%</b>

\*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: Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、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。

# インターネットサービスセグメント売上収益推移\*

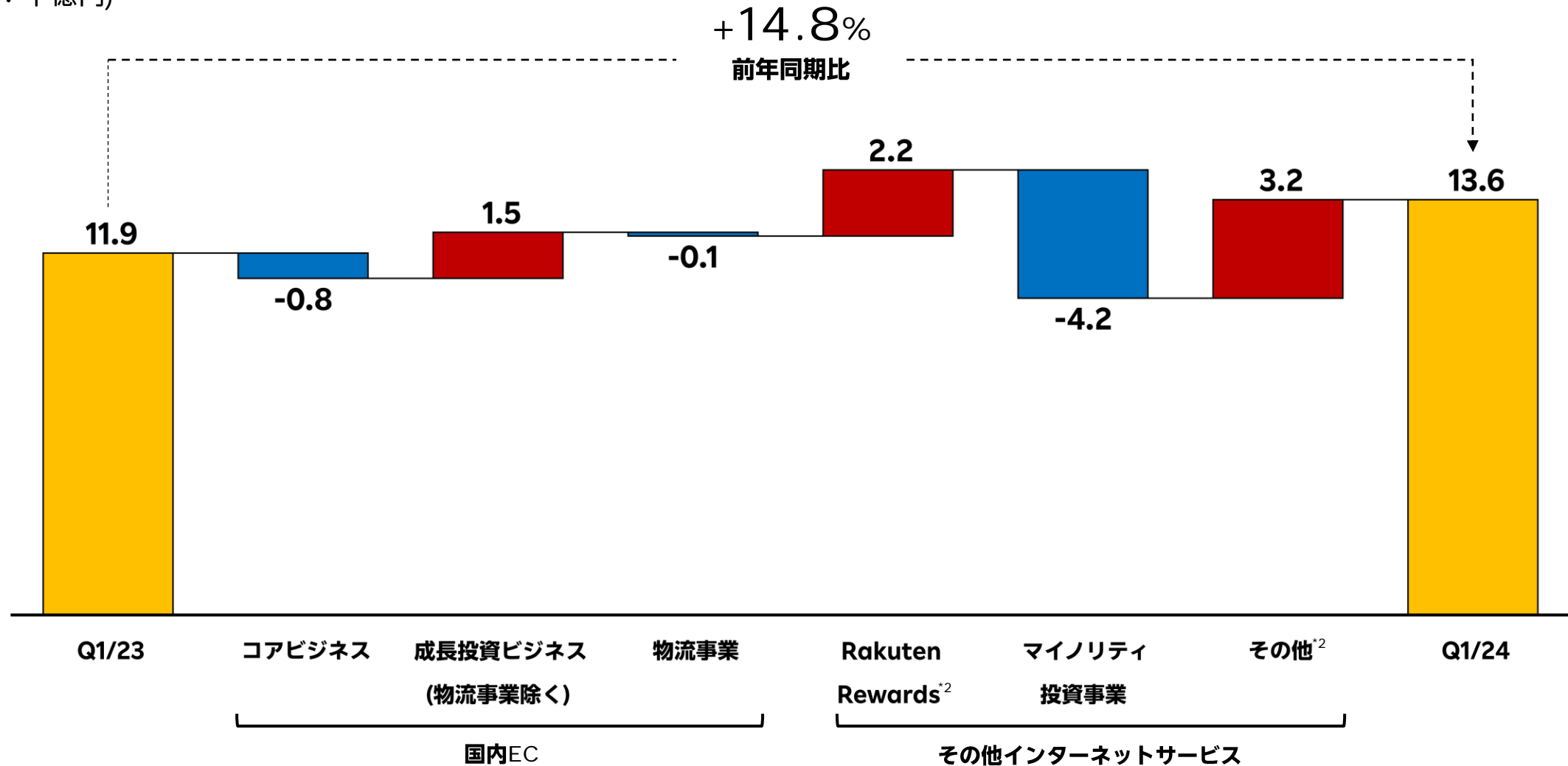
(単位：十億円)



\*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。

# インターネットサービスセグメントNon-GAAP営業利益推移<sup>\*1</sup>

(単位：十億円)

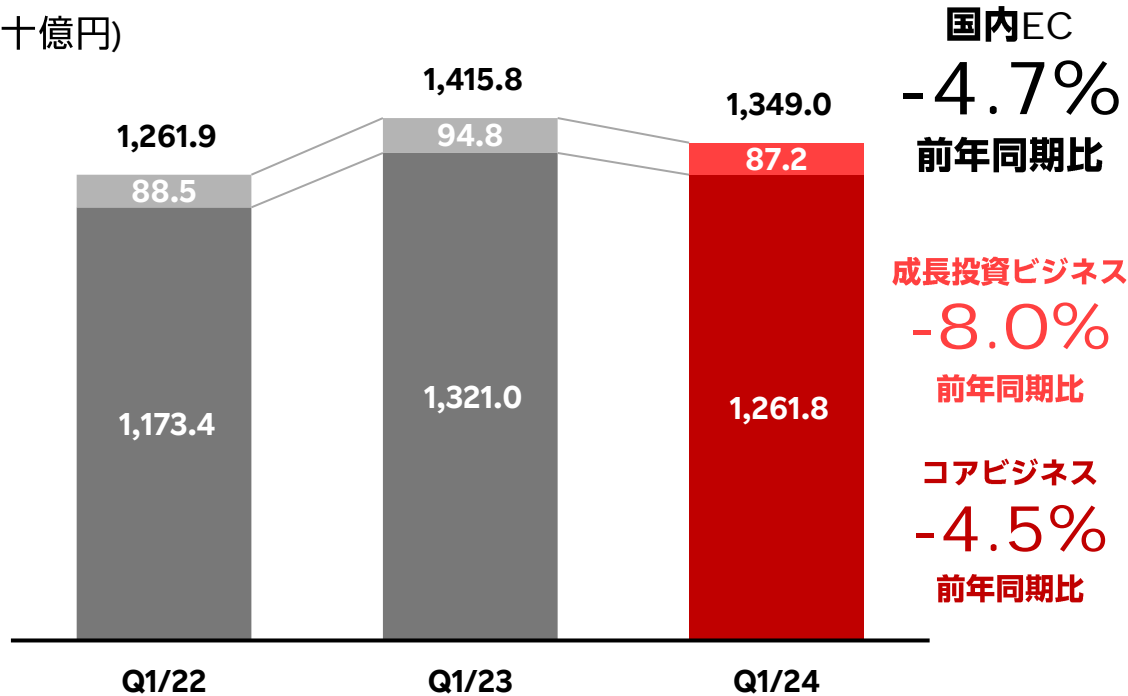


\*1：2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。  
 \*2：Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

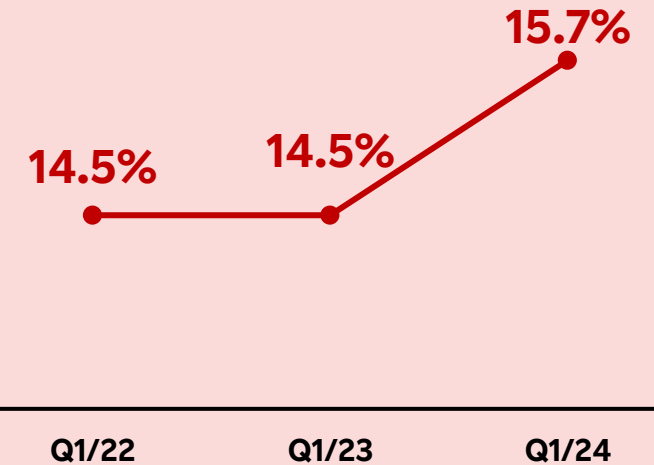
# 国内EC 流通総額<sup>\*1\*2\*3</sup>

- 楽天市場における2023年12月のSPU及びO/5ルール改定や楽天トラベルにおける全国旅行支援効果の前年ハードルがあったものの、流通総額の成長率はQoQで+1.5pt改善

(単位：十億円)



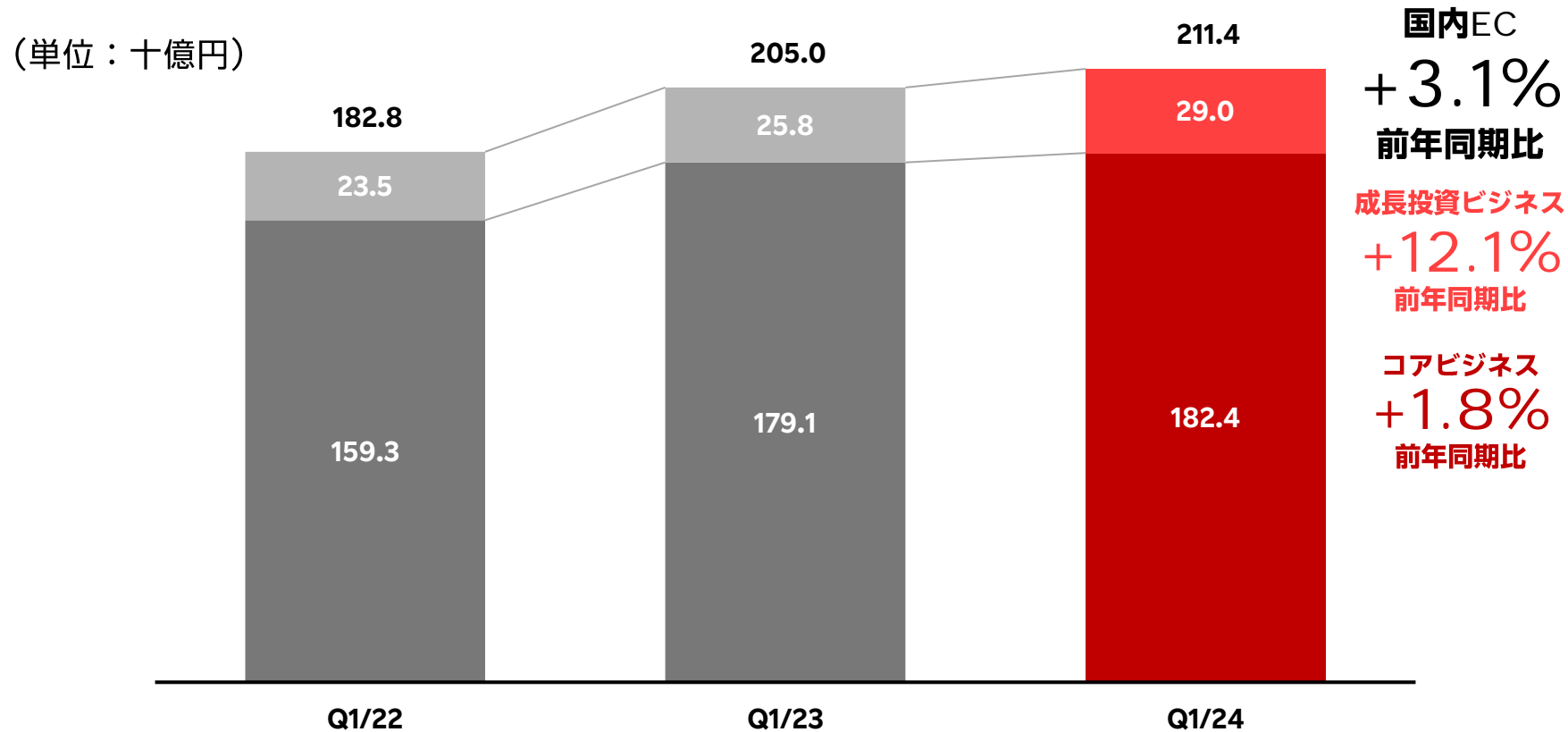
## 国内EC テークレイト推移



\*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）、ボックス、ボ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：Q2/23より、国内EC流通総額の定義等を一部見直し。これに伴い遡及修正を実施。 \*3：2023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。

# 国内EC 売上収益\*

- コアビジネスでは、楽天市場における2023年12月のSPU、0/5ルール改定や楽天トラベルにおける全国旅行支援効果の前年ハードルにより成長が鈍化
- 成長投資ビジネスでは、物流事業における荷量増やRakuten STAYの好調等により売上が増加

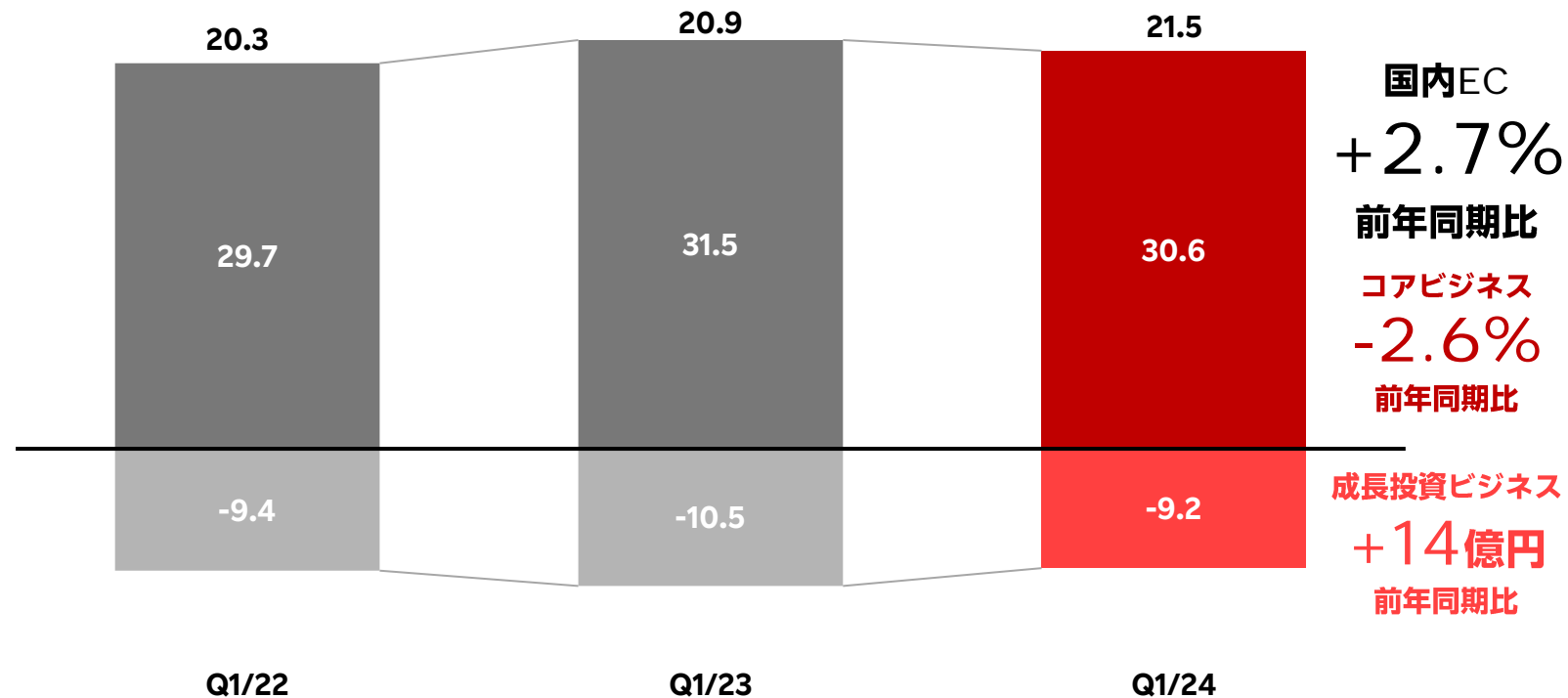


\*2023年9月1日より、楽天ペイ（オンライン決済）事業及び楽天ポイント（オンライン）事業をインターネットサービスセグメントからフィンテックセグメントへ移管。金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

# 国内EC 営業利益\*

- ペイメントオンライン移管、SPU 0/5ルール改定、全国旅行支援終了を除けば営業利益は前年同期比+約20%であると試算

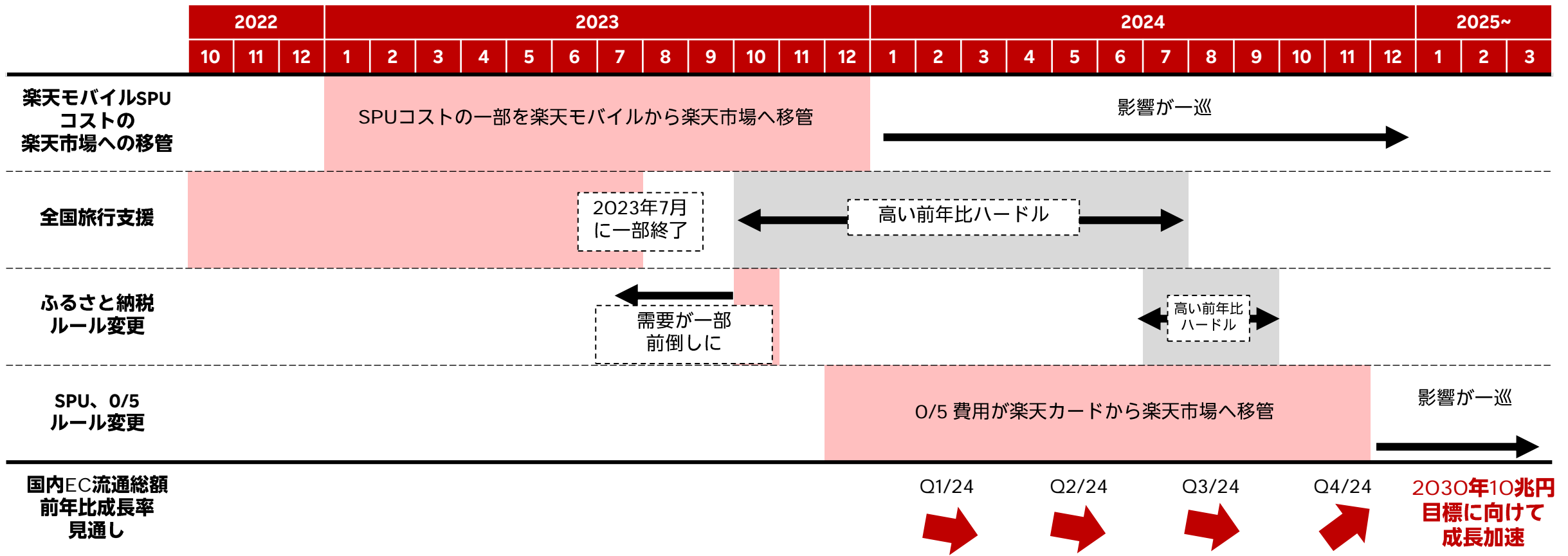
(単位：十億円)



\*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。

# 国内EC: 2024年度の調整項目

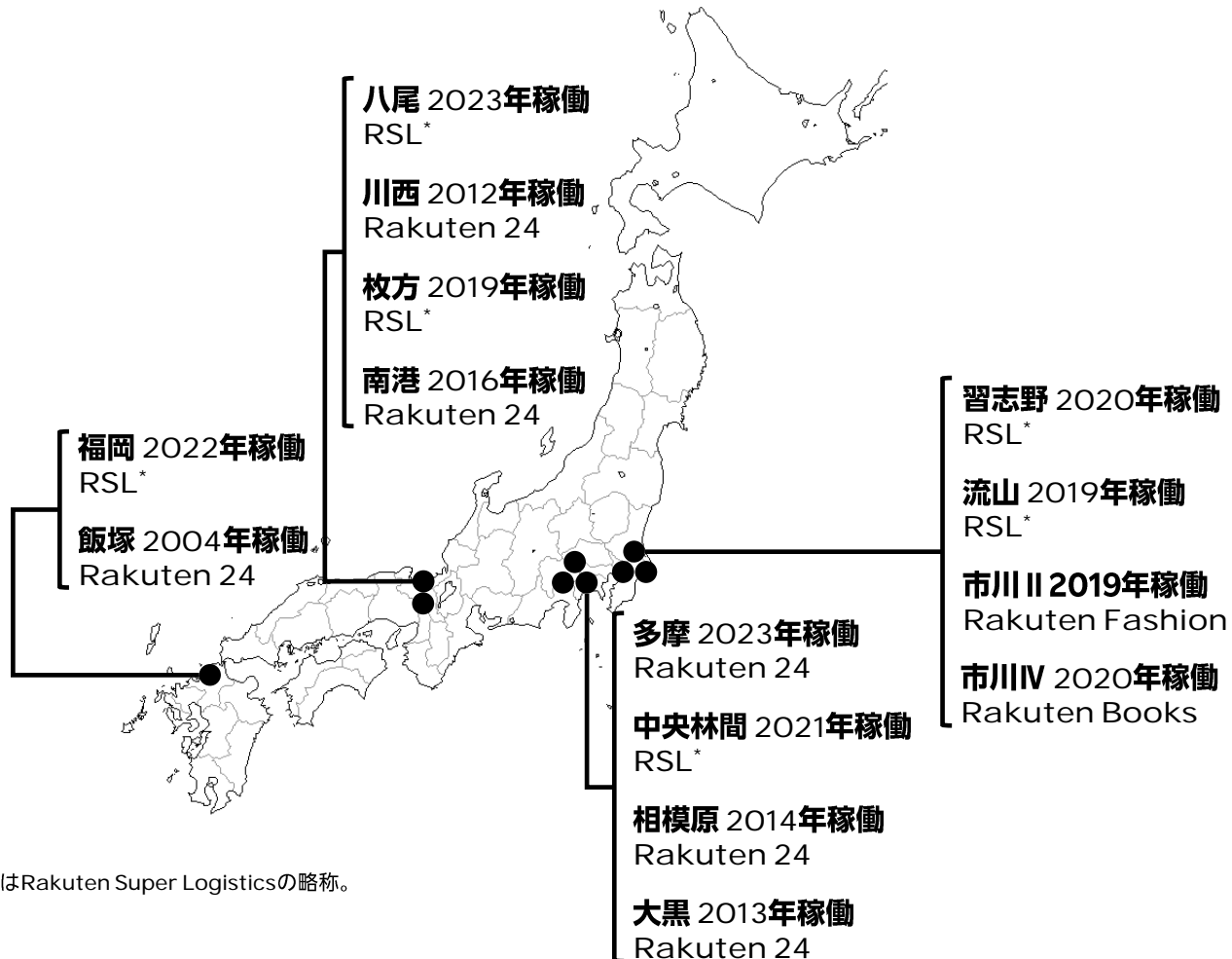
- 2024年度の国内EC流通総額成長率は2023年度に比べ緩やかになると見込むものの、営業利益の継続的な拡大を目指す
- 中長期的に国内EC流通総額成長率を加速させ、2030年度までに流通総額10兆円を目指す





# 物流拠点一覧

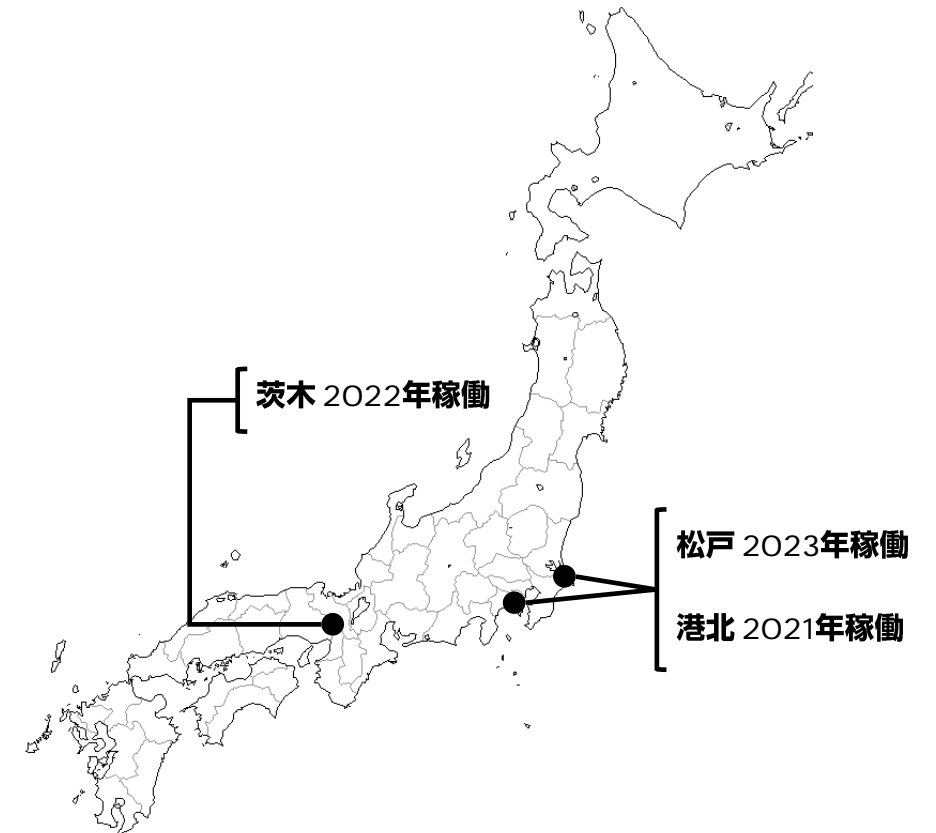
## JP楽天ロジスティクス



\*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



# 楽天西友ネットスーパー黒字化に向けた取り組みを推進中

■ 完全子会社化後、黒字化に向けた取り組みを推進し、各種KPIが好調に推移

## 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圈拡大を通じた新規顧客の獲得



- ・ 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



- ・ 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



- ・ 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



- ・ 倉庫利用契約による既存物流センターの有効活用

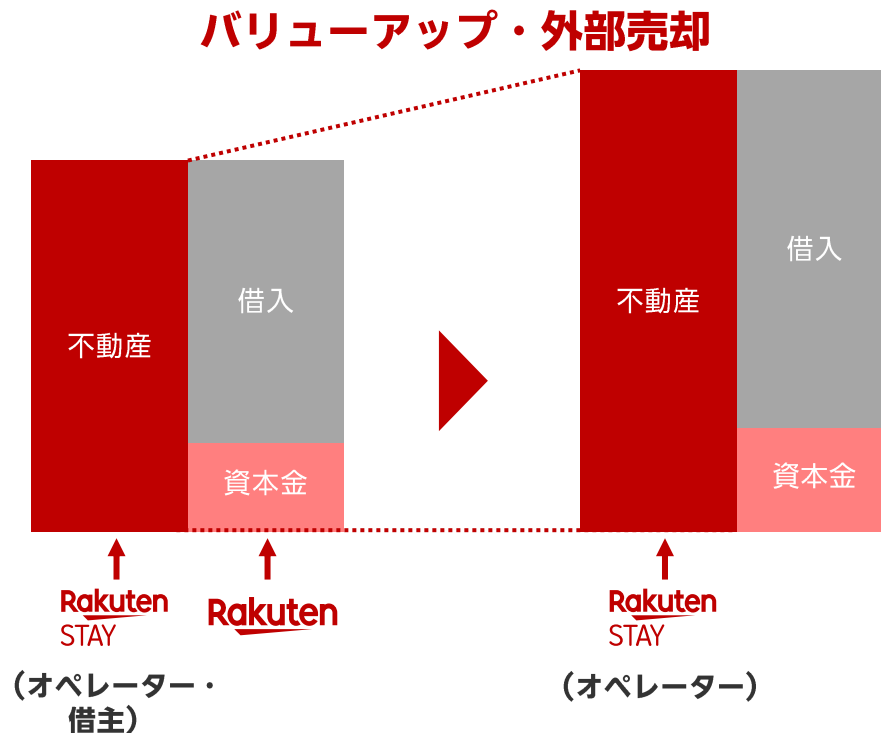


\*1：倉庫型ネットスーパー事業の実績 \*2：軽車両1台が配送した注文数

# Rakuten STAY: 概要

## スキーム

- ① Rakuten STAYが借主、楽天グループ(株)が出資者として投資
- ② Rakuten STAYが施設内装デザインの監修、施工管理から運営を実施
- ③ 施設をバリューアップし外部売却、Rakuten STAYはオペレーターとして関わり続ける



## 強み

### 1 楽天グループのデータ

国内70以上のサービスを提供することで収集されたデータをもとに顧客ニーズを把握し、集客可能なロケーションや施設タイプの適切な判断が可能

### 2 楽天のブランド力

楽天の認知度・ブランド力及び楽天エコシステムとのシナジーにより、効果的な集客が可能

### 3 AIの活用

PIOP\*を活用した最適な価格の提示や、無人チェックイン等の快適で安心な宿泊体験の提供

\*Price and Inventory Optimization Platform  
(価格と在庫の最適化プラットフォーム)

# Rakuten STAY: ポートフォリオ及びパフォーマンス (2024年3月末時点)

## 宿泊施設

宿泊施設数: 47 (1,013部屋)



Rakuten STAY  
VILLA  
富士山中湖



Rakuten STAY  
VILLA  
箱根仙石原 (北館)



Rakuten STAY  
VILLA  
鴨川



Rakuten STAY  
FUJIMI TERRACE  
箱根芦ノ湖

等

## 価値創造の源泉

「新しい宿泊体験」  
×  
楽天グループが保有する  
唯一無二のデータから導かれた  
人気ロケーション  
×  
楽天グループのブランド力  
による集客力  
=  
高い稼働率・客単価

## パフォーマンス

Equity IRR: 37.3%\*

- 既にオープンした施設のうち、外部売却済及び鑑定済の7施設で試算

セルフファンディング体制を確立

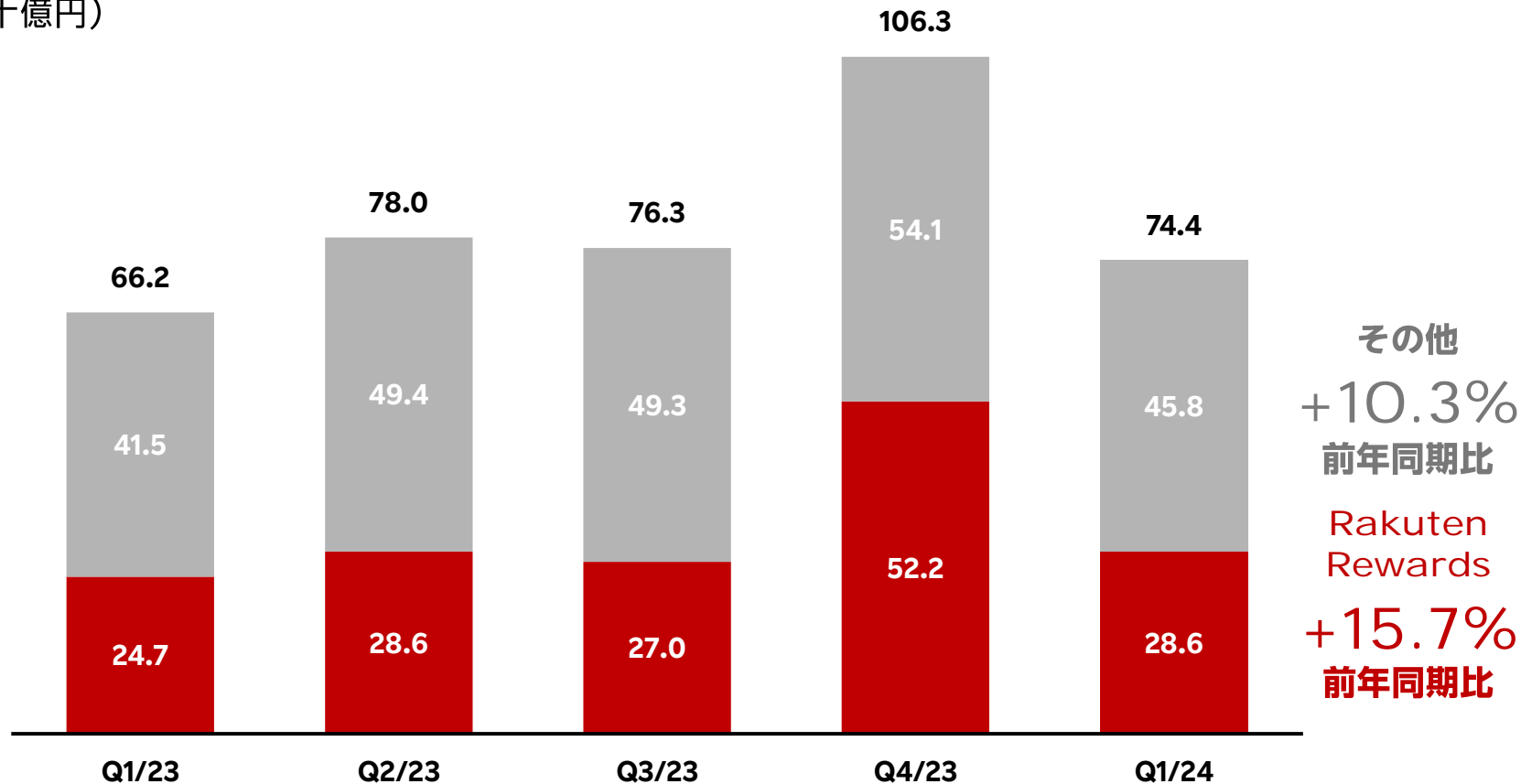
- 借入金（ノンリコース）と外部売却によるCF収入で設備投資をカバー

\*税抜事業費（投資額）と各期の税抜キャッシュフローより算出。

# 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も2桁成長
- KoboやVikiのサブスクリプション収入増やViberの広告・通信収入増等が貢献

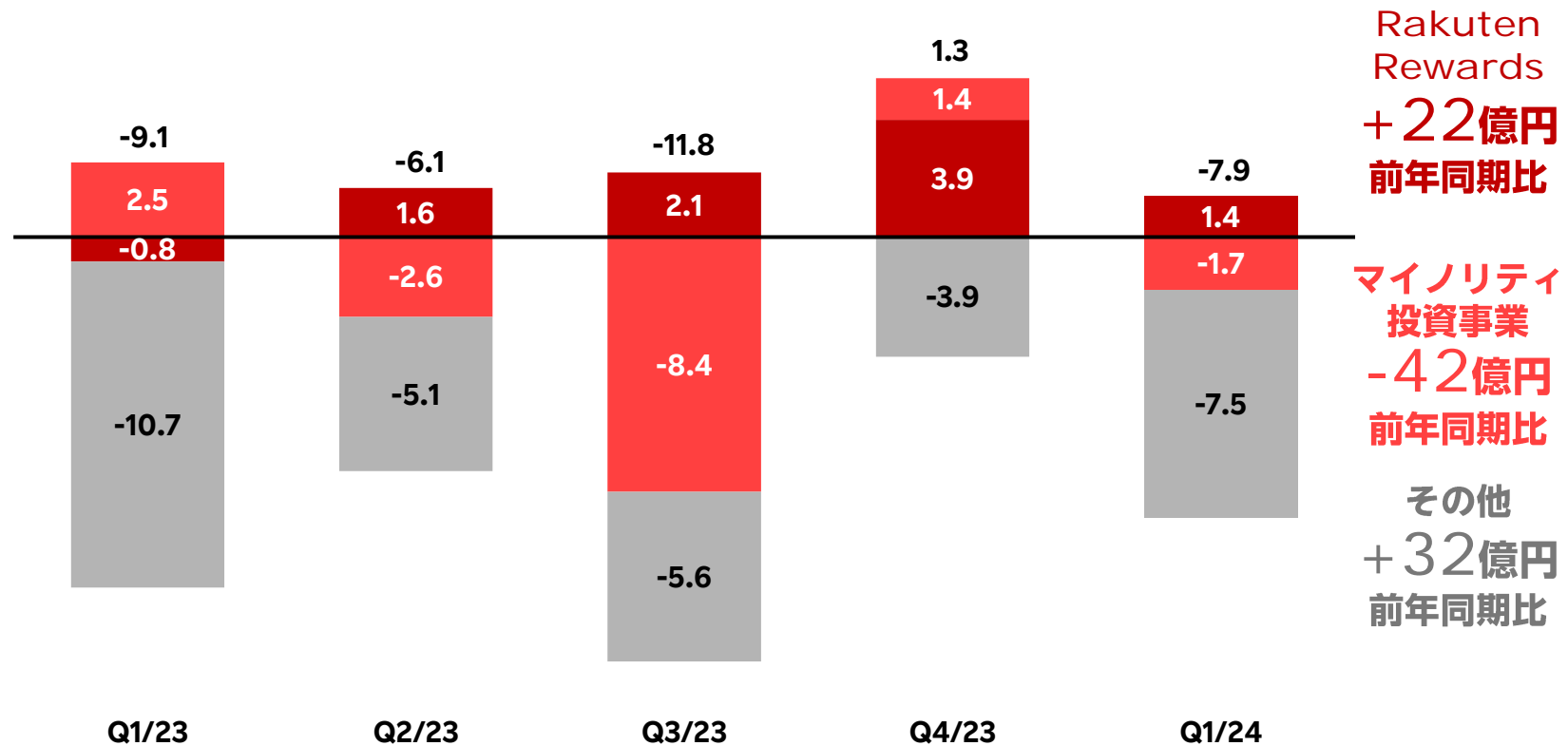
(単位：十億円)



# 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
- Viber、Kobo、Viki等の海外事業の改善が牽引

(単位：十億円)



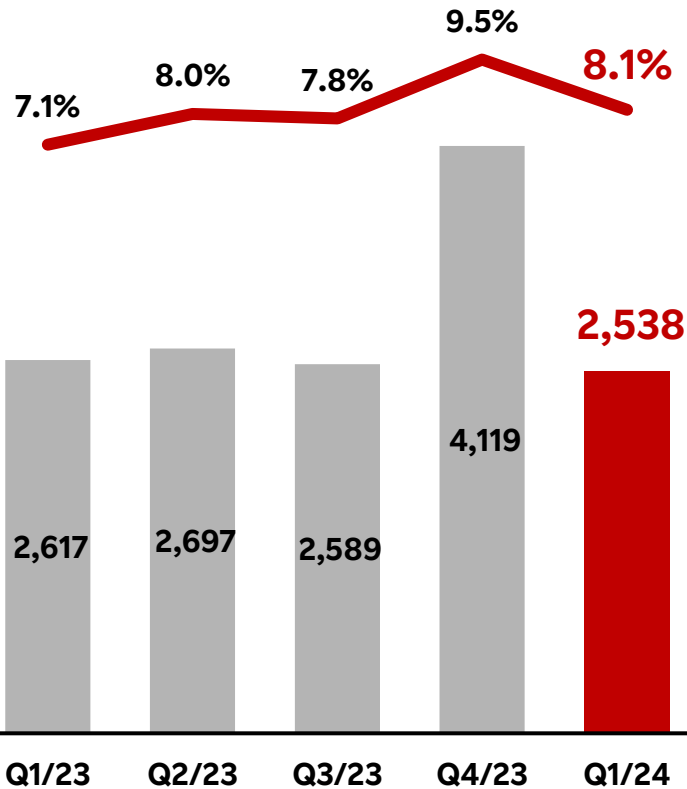
\*Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、金額規模から判断し、過去実績の遡及修正は実施していません。

# Rakuten Rewards\*

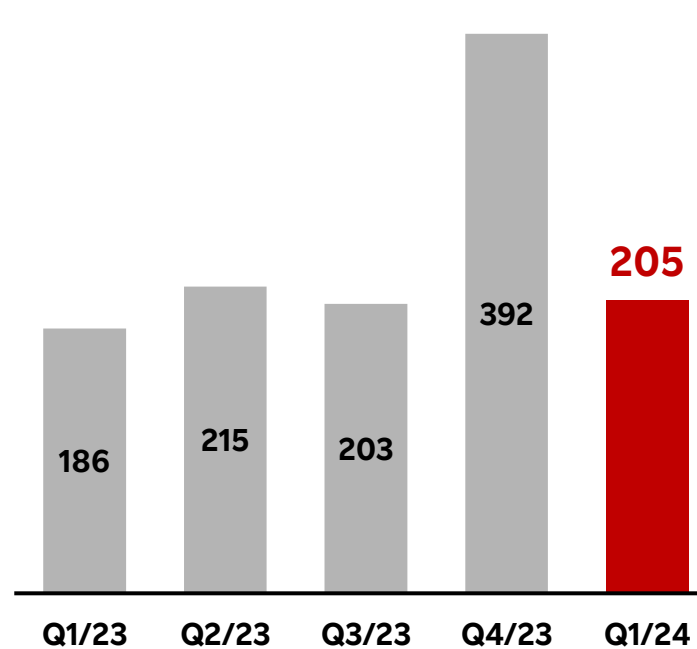
- 返品率の低下により売上は前年同期比プラス成長
- 営業利益はコスト管理の取組により改善

(百万米ドル)

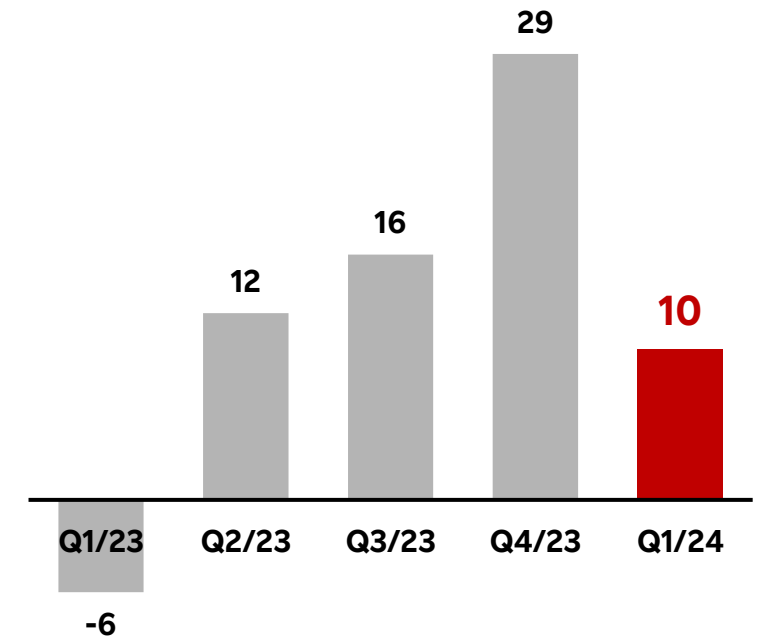
## GMS・テークレート



## 売上高



## Non-GAAP営業利益



\*Q1/24に海外事業におけるコスト負担ルールを変更したものの、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。

# 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)



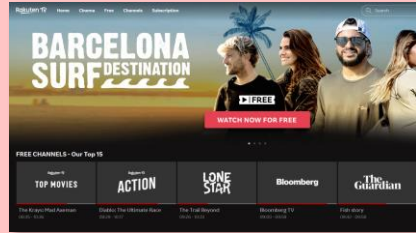
流通総額  
Q1/24

-3.0%

前年同期比

25.4 億米ドル

### Rakuten TV



ユーザー数\*  
(2024年3月末時点)

+43.8%

前年同期比

103.0 百万人

### Rakuten kobo



総登録者数  
(2024年3月末時点)

+6.3%

前年同期比

65.7 百万人

### Rakuten Viber



総登録者数  
(2024年3月末時点)

+5.4%

前年同期比

15 億人

### Rakuten Viki



総登録者数  
(2024年3月末時点)

+23.0%

前年同期比

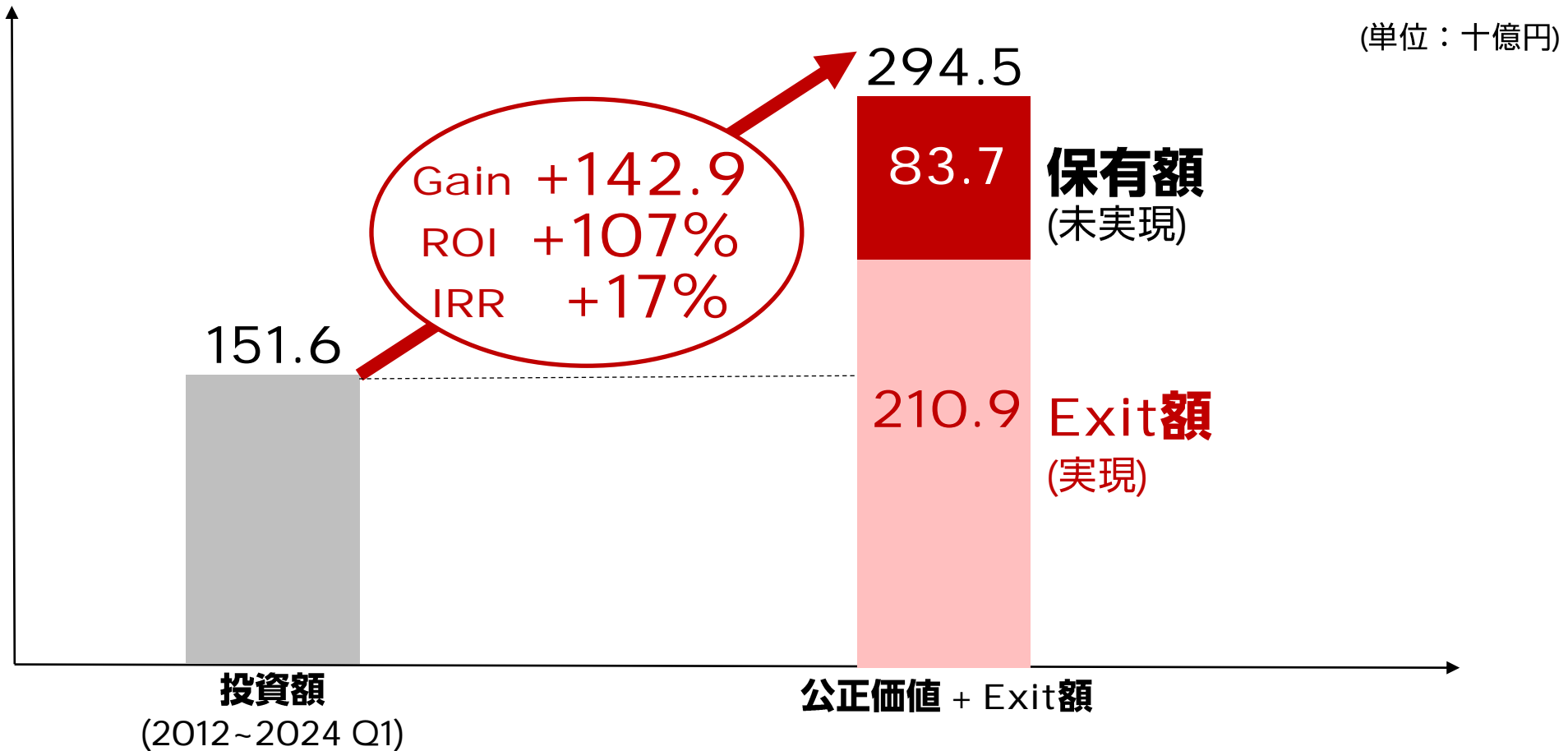
86.8 百万人

\*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<sup>\*1</sup> 投資パフォーマンス

## (2024年3月末時点)<sup>\*2</sup>



\*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。

# マイノリティ投資ポートフォリオ

保有

Exit済<sup>\*1</sup>

楽天キャピタル以外<sup>\*2</sup>

投資件数<sup>\*3</sup> :

46

41

2

インターネット

 carousell

 SHOPBACK

 OneSignal

dataX

サステナビリティ



BAAZ

 JEPLAN

 TeraWatt  
TECHNOLOGY

ライドシェアリング

 cabify

DI/DX

 hacomono

TOON CRACKER

モバイル/AI

 airalo



 METAPHYSIC

ヘルスケア

 アイメッド

airweave

 Ubie

その他

ÖKAN

 Digital Entertainment  
Asset Pte. Ltd.

DAITO

 Pinterest

 careem  
(一部)

VISIONAL

 Upstart

goto

 BASE FOOD

lyft

Rakuten Medical  
(関連会社)

\*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Q1/24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

---

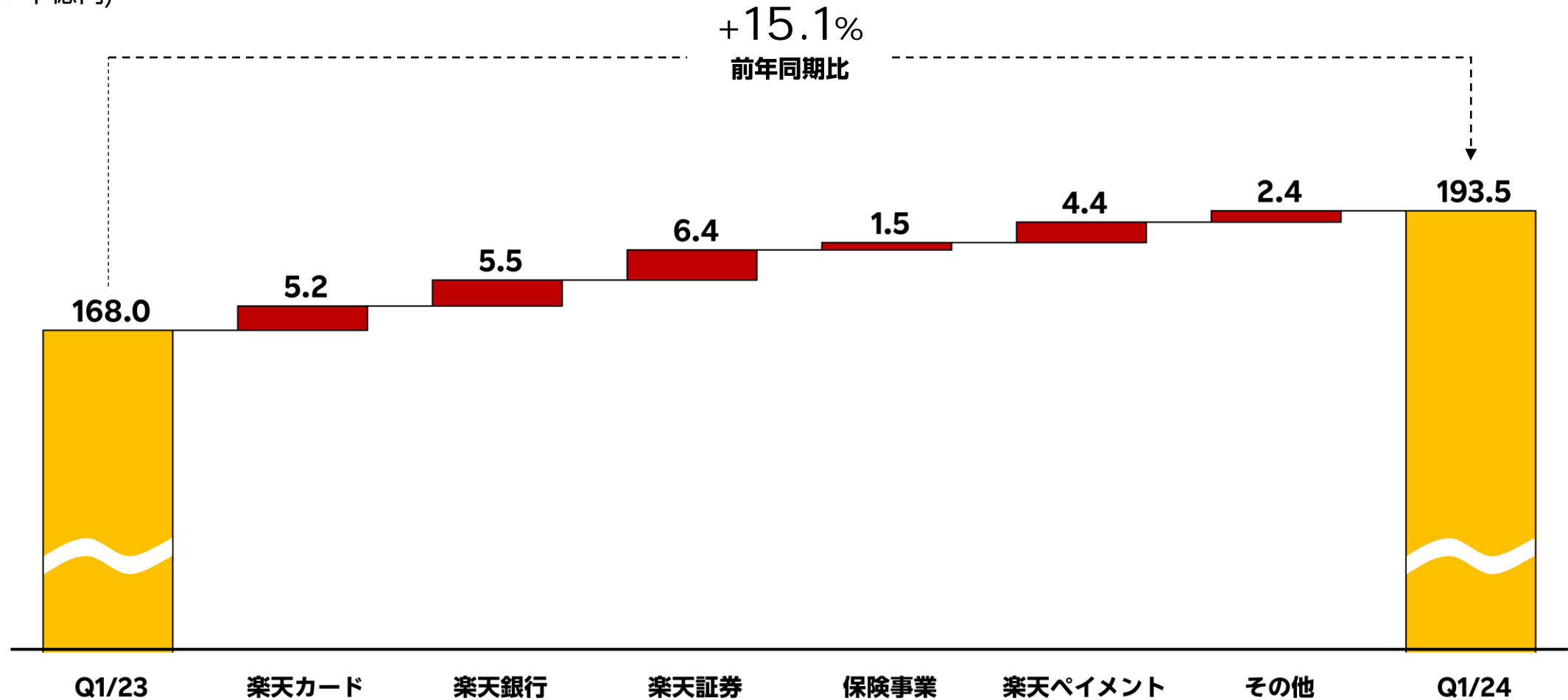
# フィンテックセグメント業績<sup>\*1\*2\*3\*4</sup>

Q1/24 (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	80.0	+6.9%	15.3	+22.7%
楽天銀行	35.6	+18.4%	13.9	+29.9%
楽天証券	31.3	+25.9%	7.4	+20.9%
保険事業	22.4	+7.3%	2.2	+12.4%
楽天ペイメント	20.1	+27.8%	0.8	+4.0%
その他	4.1	+147.1%	-0.4	+1.1%
<b>セグメント合計</b>	<b>193.5</b>	<b>+15.1%</b>	<b>39.3</b>	<b>+47.4%</b>

\*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: 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）。 \*4: 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。

# フィンテックセグメント売上収益推移\*

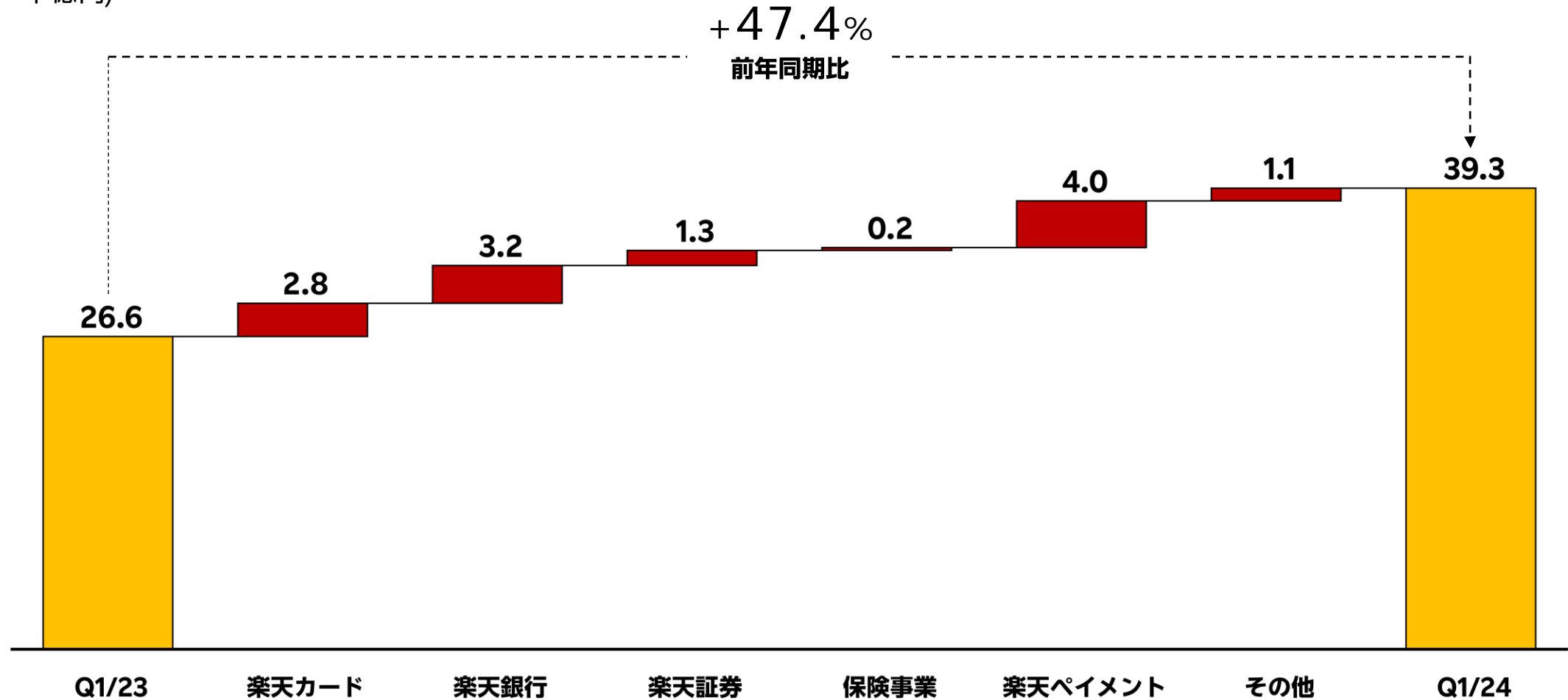
(単位：十億円)



\*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。

# フィンテックセグメントNon-GAAP営業利益推移\*

(単位：十億円)

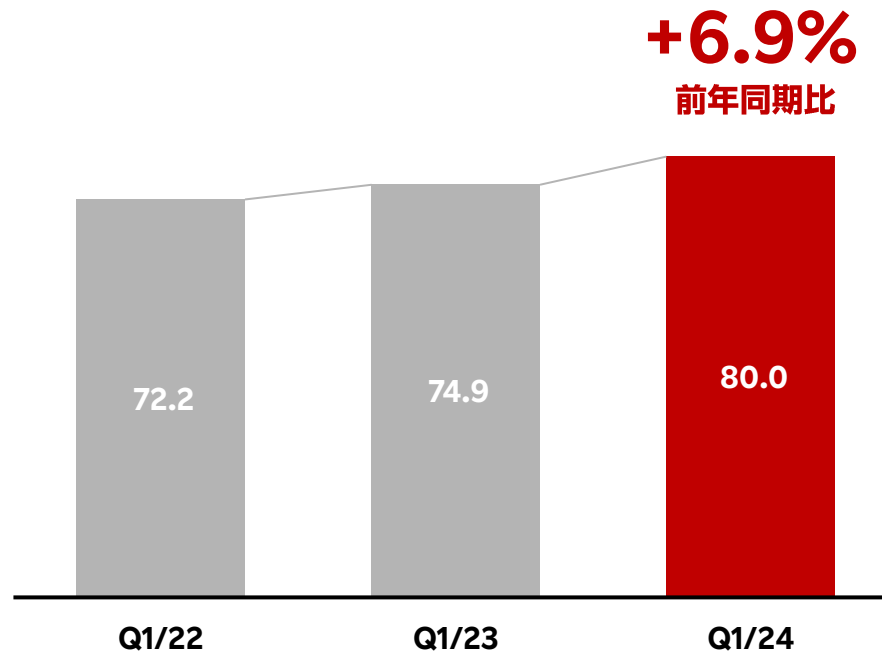


\*Q3/23より、楽天ペイ（オンライン決済）をインターネットサービスセグメント（国内EC）からフィンテックセグメントへ移管。楽天ペイメント及びその他に遡及修正を実施。セグメント合計は変わらない。

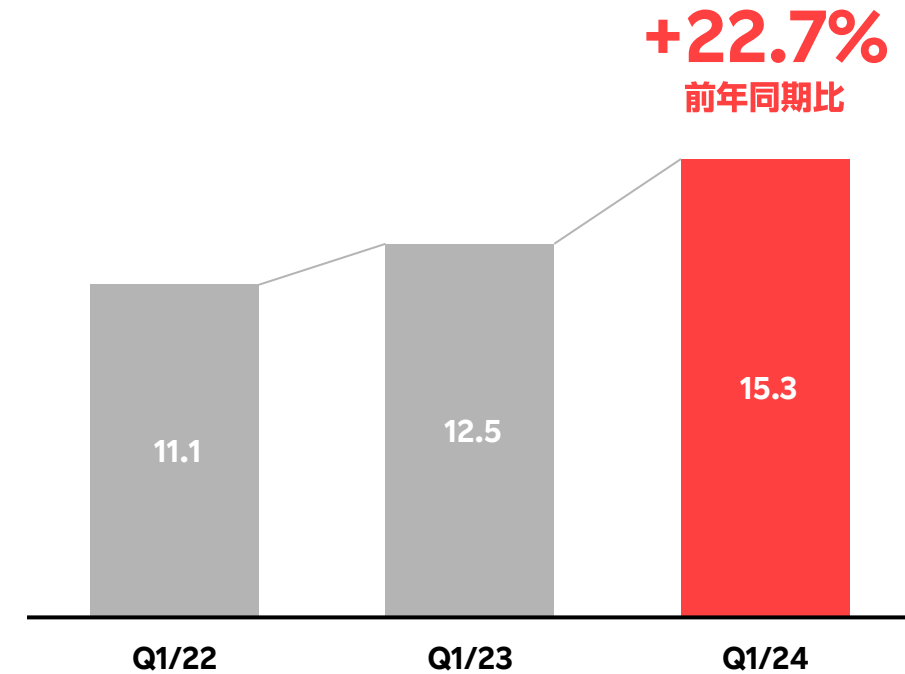
# 楽天カード 業績推移

- 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。分割払いについても引き続き高い収益成長率を維持
- 貸倒関連費用の低水準維持、マーケティング費用最適化等により営業利益率が大きく上昇し、大幅増益を達成

## 売上収益（十億円）



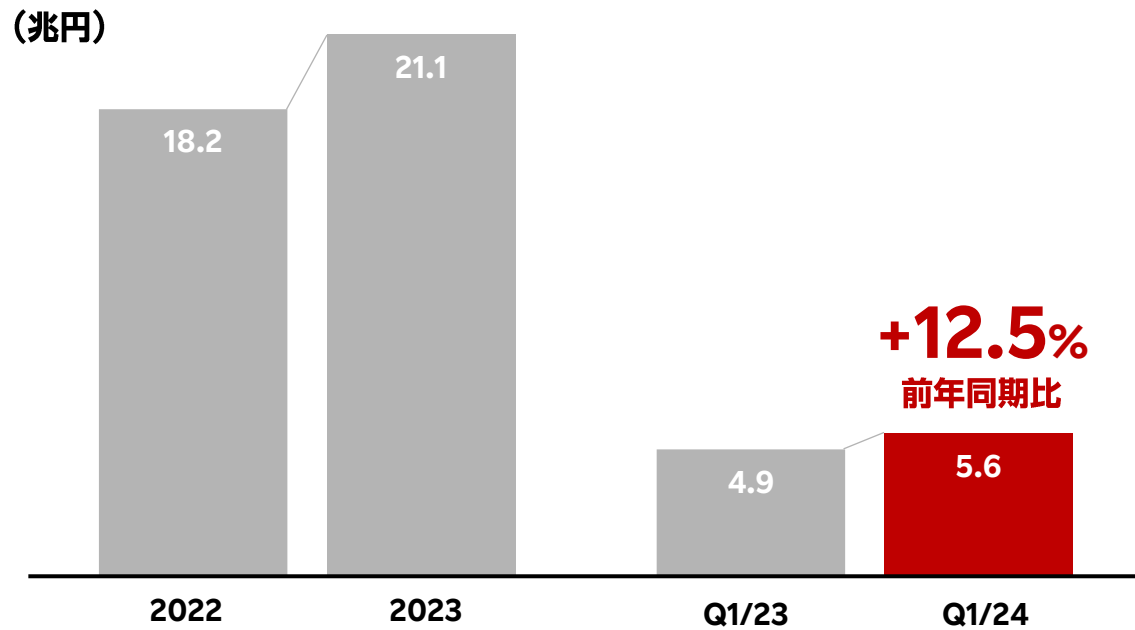
## Non-GAAP営業利益（十億円）



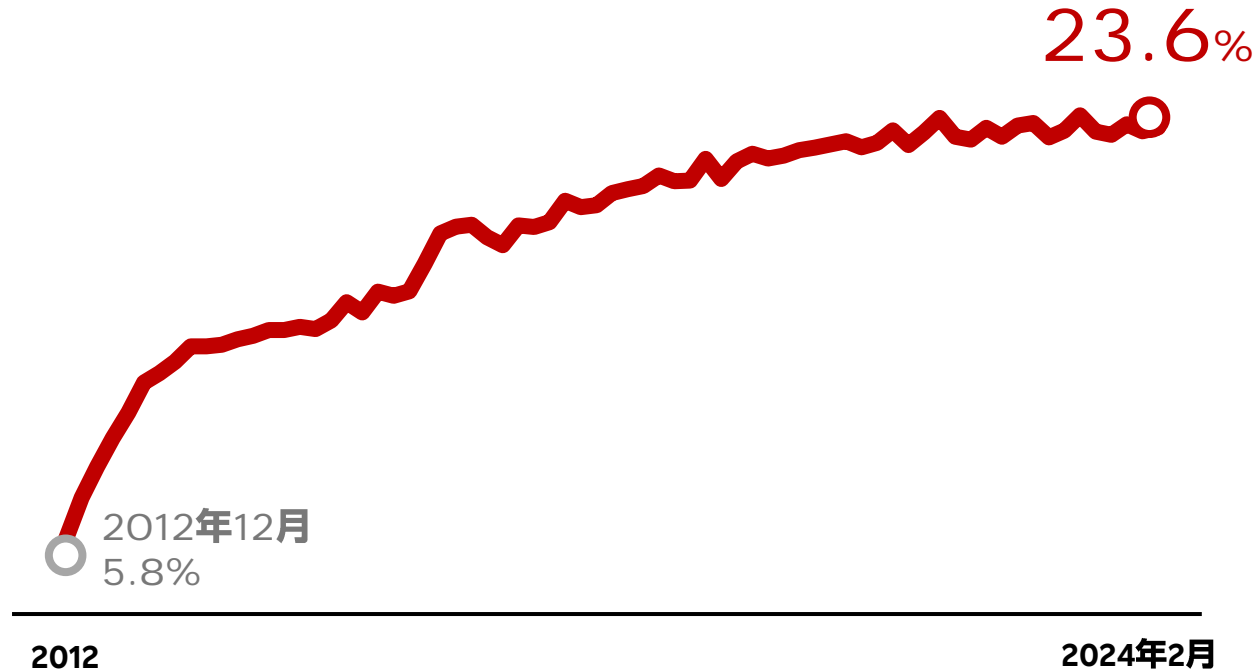
# 楽天カード 業績指標

■ 「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

ショッピング取扱高目標：30兆円



取扱高シェア\*目標：30%



\*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



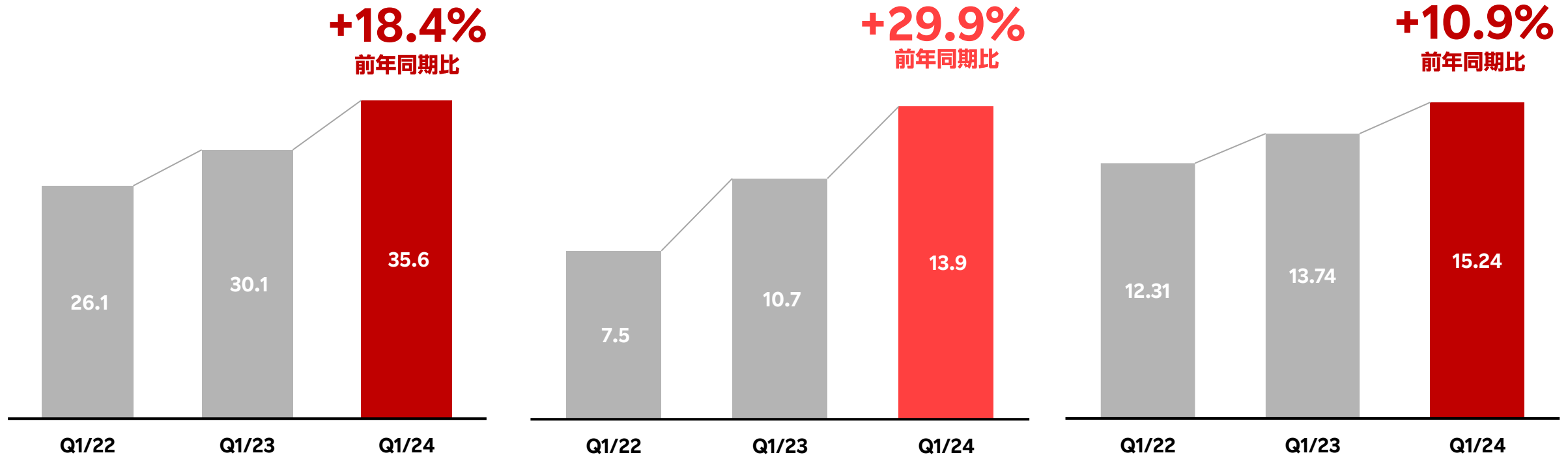
# 楽天銀行 業績及び経営指標の推移

- 2024年1月開始の新NISA制度の追い風により、楽天証券経由の銀行口座開設が好調。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）

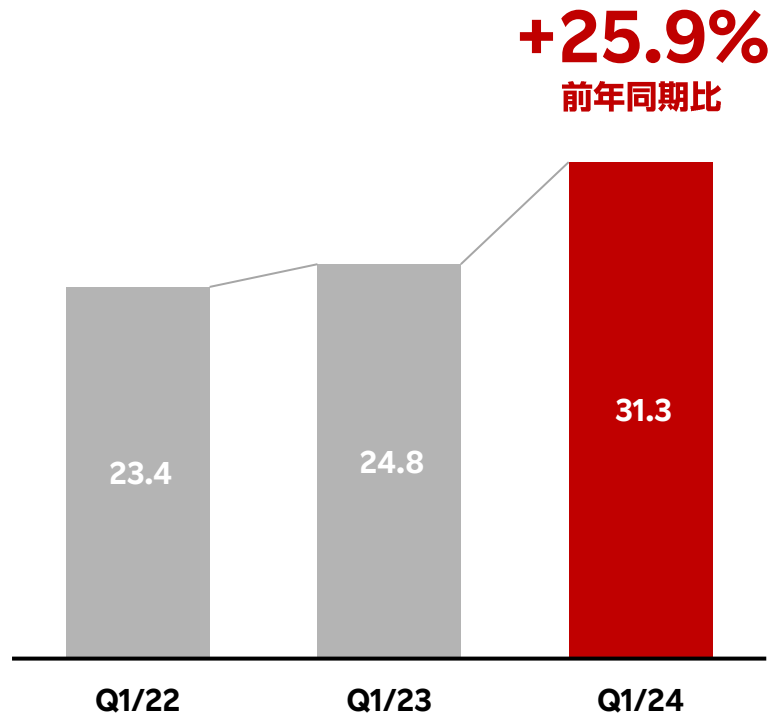
銀行口座数（百万口座）



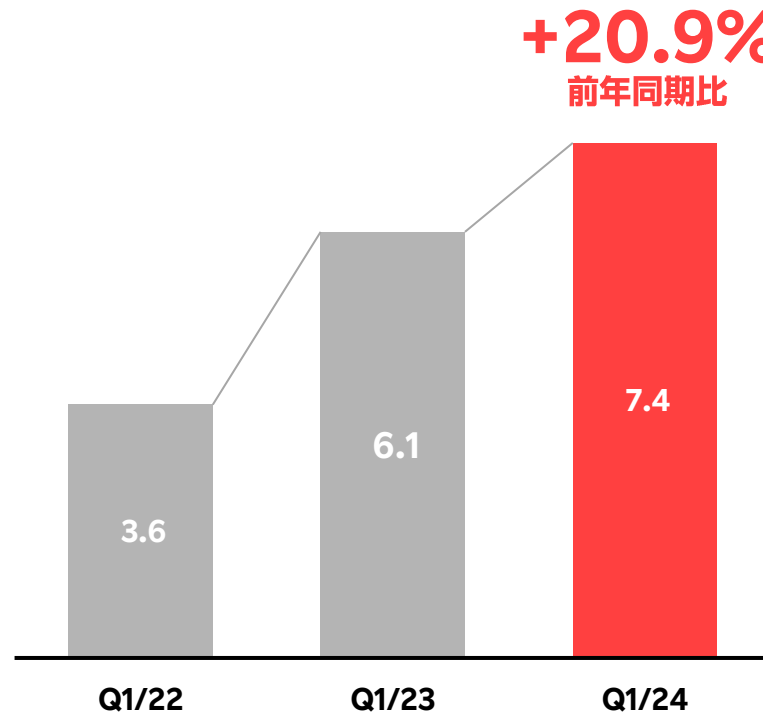
# 楽天証券 業績及び経営指標の推移

- 国内株取引手数料無料化及び新NISA開始により、口座数及び取引ボリュームが継続的に拡大
- 顧客基盤の拡大とそれに伴う各種取引からの収益増により、手数料無料化（23年10月）前の水準を上回る利益を記録

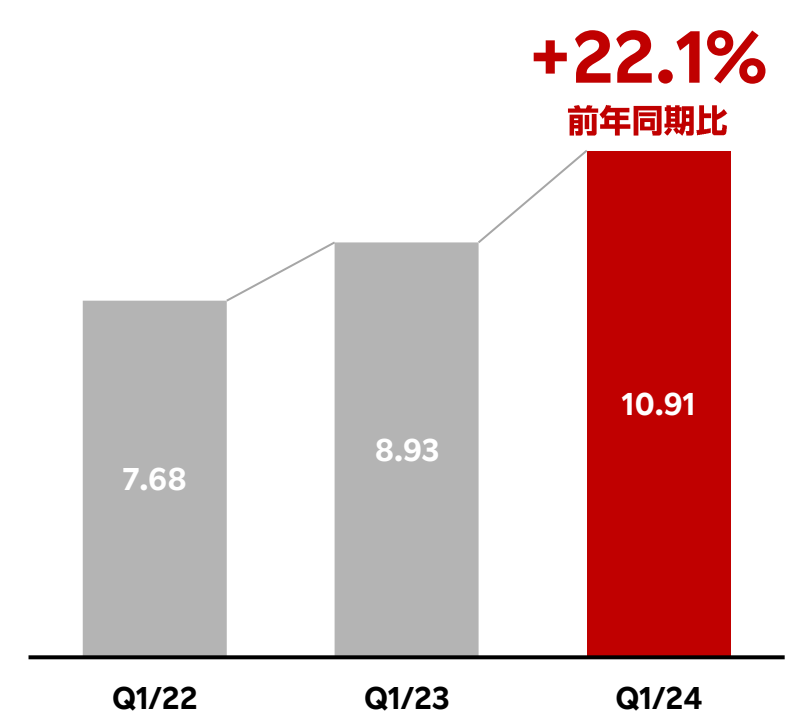
売上収益（十億円）



Non-GAAP営業利益（十億円）



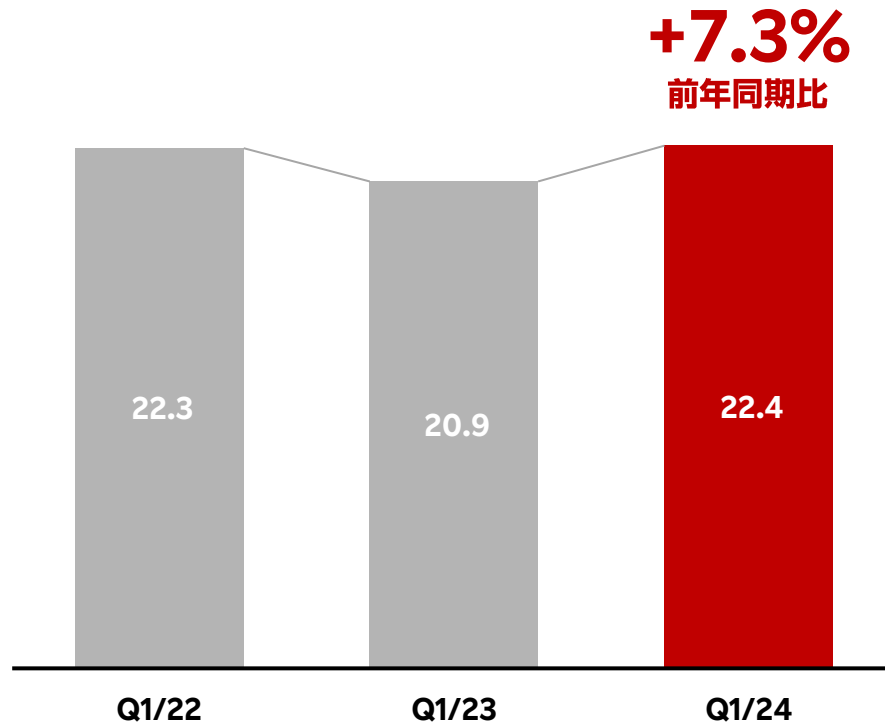
総合口座数（百万口座）



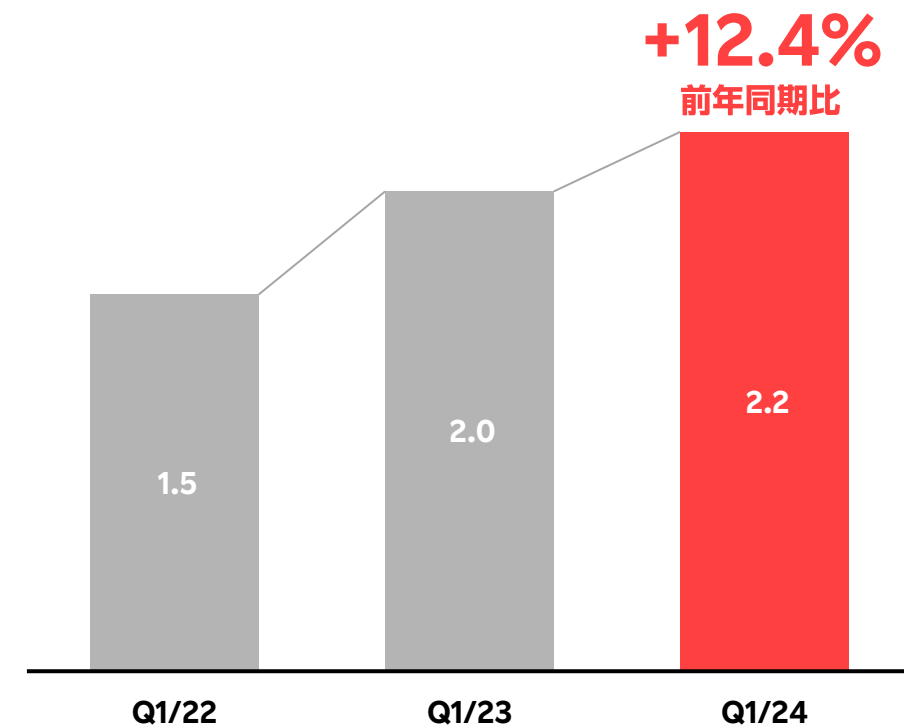
# 保険事業 業績推移

- 生命保険においては、団信の収入保険料や資産運用収益が増加し増収増益
- 損害保険においては、「ドライブアシスト（個人用自動車保険）」の堅調な伸長や資産運用収益の増加により増収増益

## 売上収益（十億円）



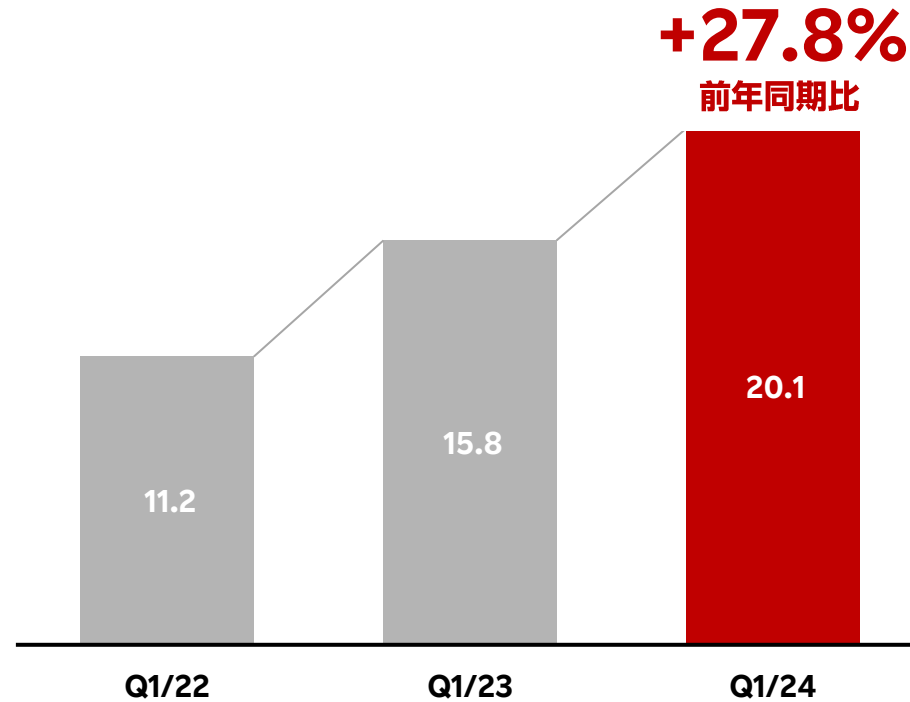
## Non-GAAP営業利益（十億円）



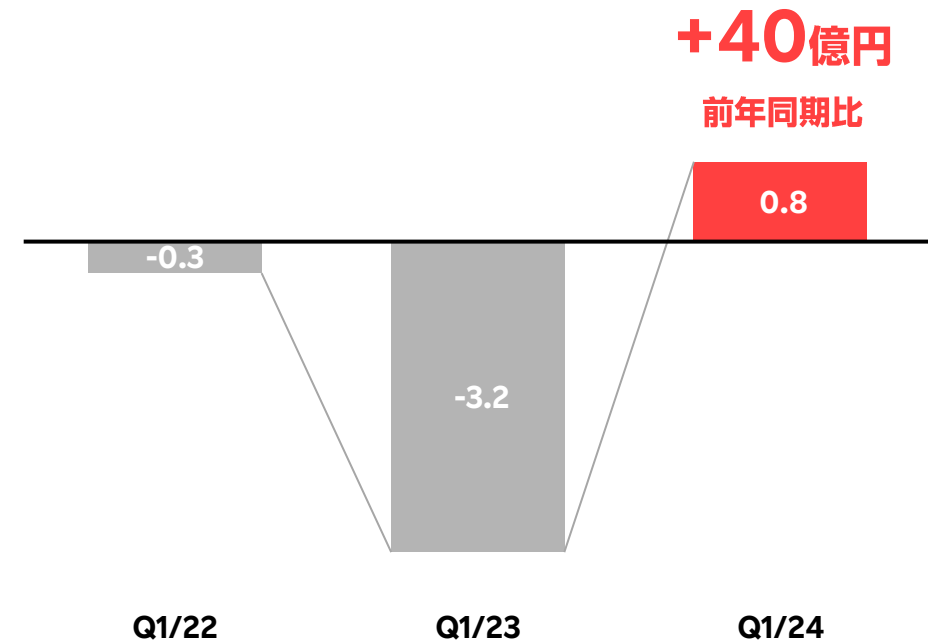
# 楽天ペイメント 業績推移\*

- 楽天ペイ（アプリ決済）において22年から実行してきた加盟店及び利用者拡大強化策が奏功し大幅増収
- 楽天ペイメントとして四半期営業黒字化。今後も継続的な成長を見込む

## 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

---

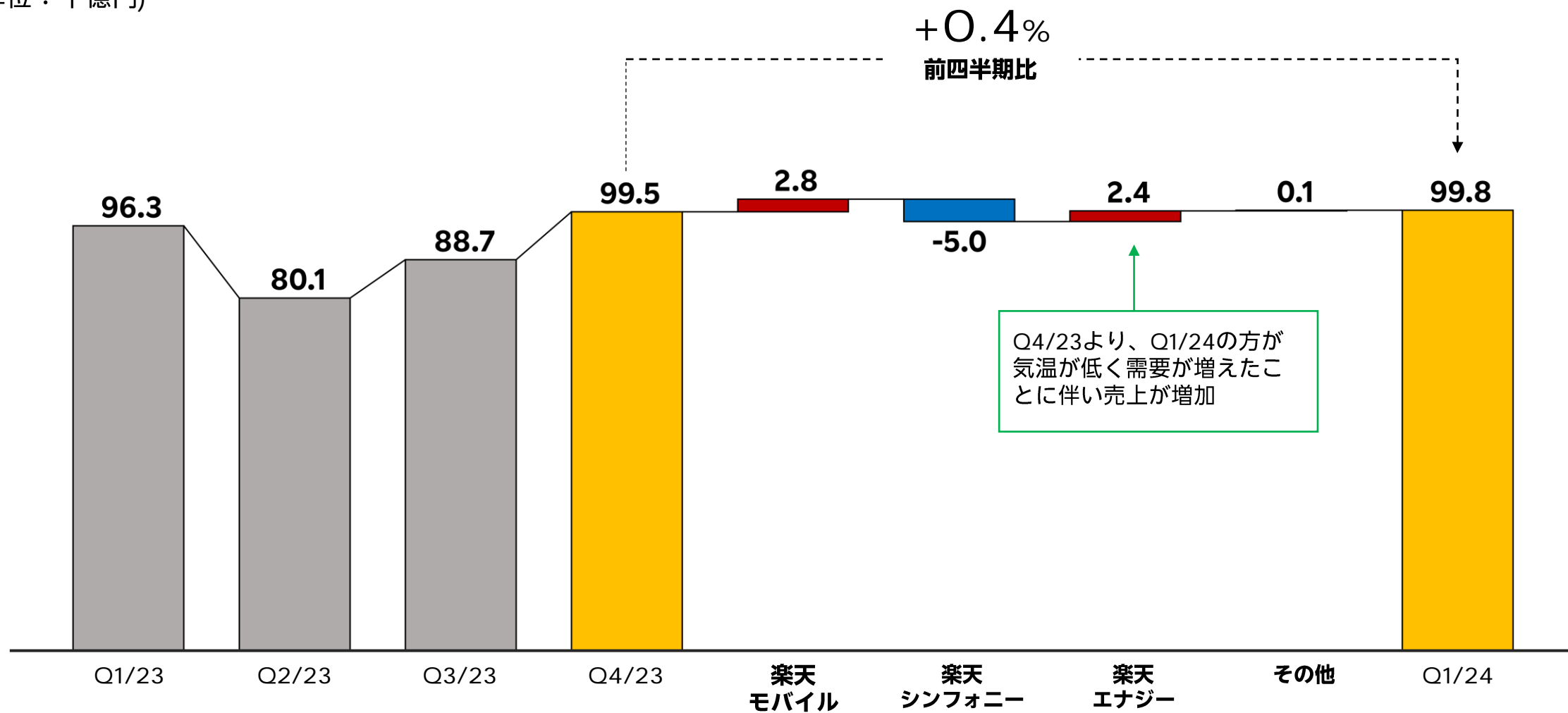
# モバイルセグメント業績

Q1/24 (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
<b>楽天モバイル<sup>*1</sup></b>	<b>62.0</b>	<b>+4.8%</b>	<b>-73.0</b>	<b>-5.0</b>
MNO	36.2	+9.0%		
MVNO <sup>*2</sup>	2.4	-9.5%		
デバイス売上	13.5	-3.4%		
その他売上 (楽天ひかり等を含む)	9.9	+6.3%		
<b>楽天シンフォニー</b>	<b>16.4</b>	<b>-23.5%</b>		
<b>楽天エナジー</b>	<b>14.7</b>	<b>+19.7%</b>	<b>1.0</b>	<b>+4.3</b>
<b>その他</b>	<b>6.7</b>	<b>+2.2%</b>		
<b>セグメント合計</b>	<b>99.8</b>	<b>+0.4%</b>	<b>-71.9</b>	<b>-0.7</b>

\*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

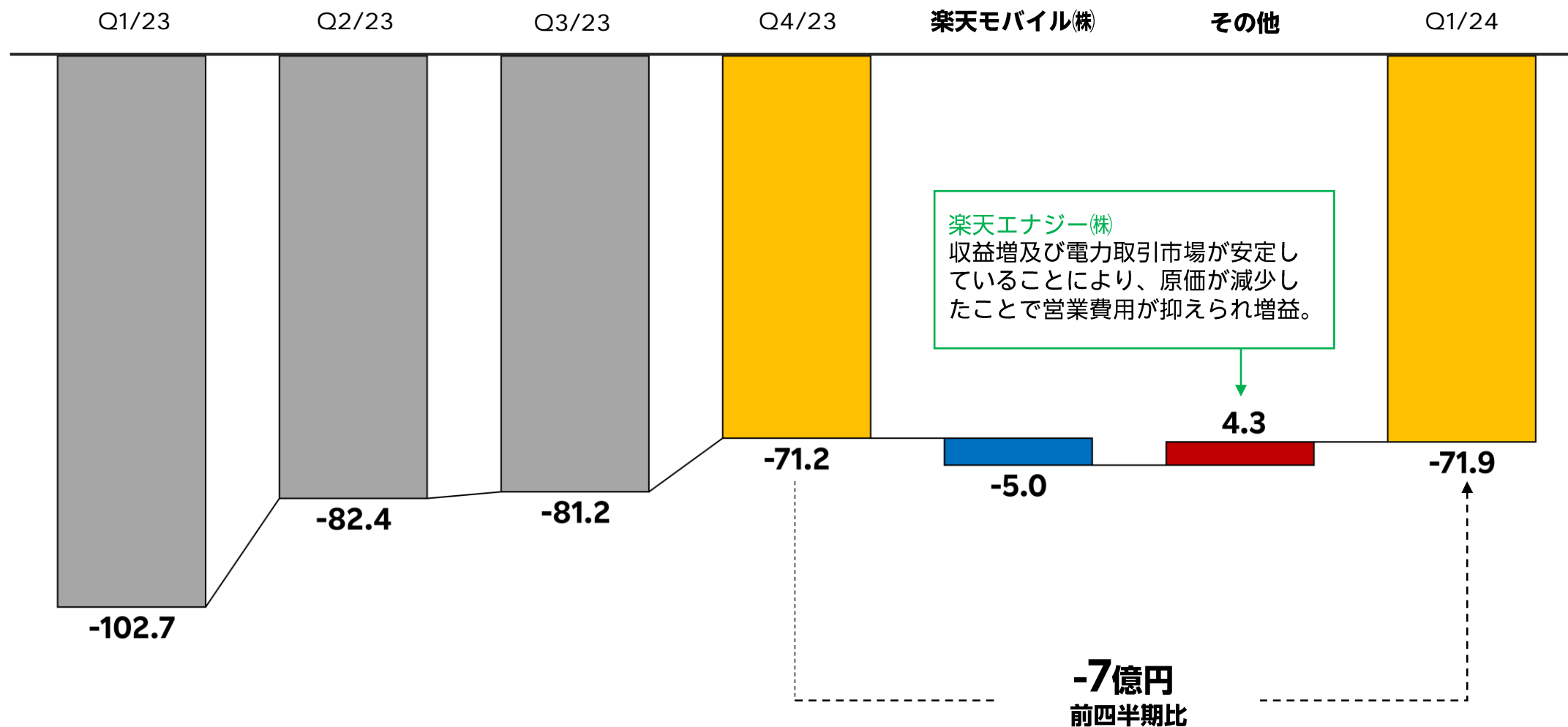
# モバイルセグメント売上収益内訳

(単位：十億円)



# モバイルセグメントNon-GAAP営業利益内訳

(単位：十億円)

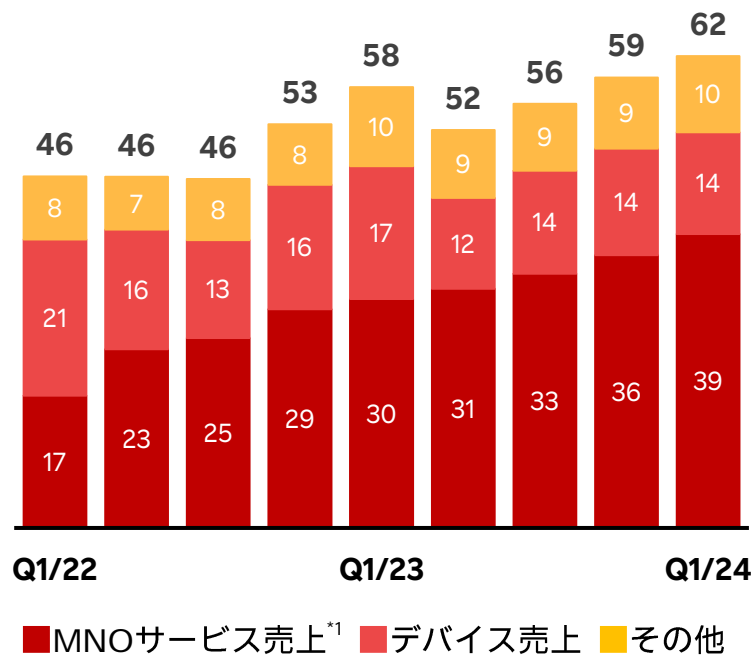




# 楽天モバイル(株) 四半期業績推移

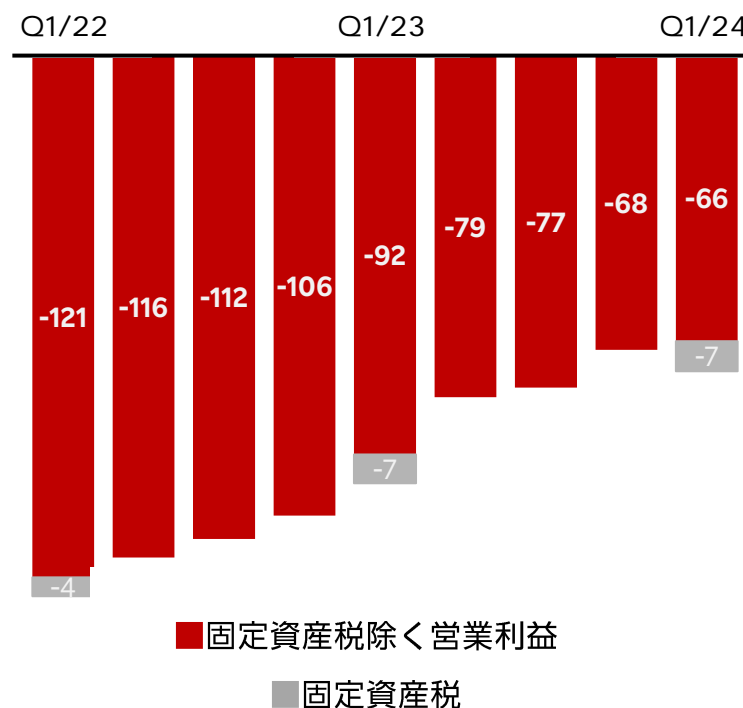
## 売上高<sup>\*1</sup>

(単位：十億円)



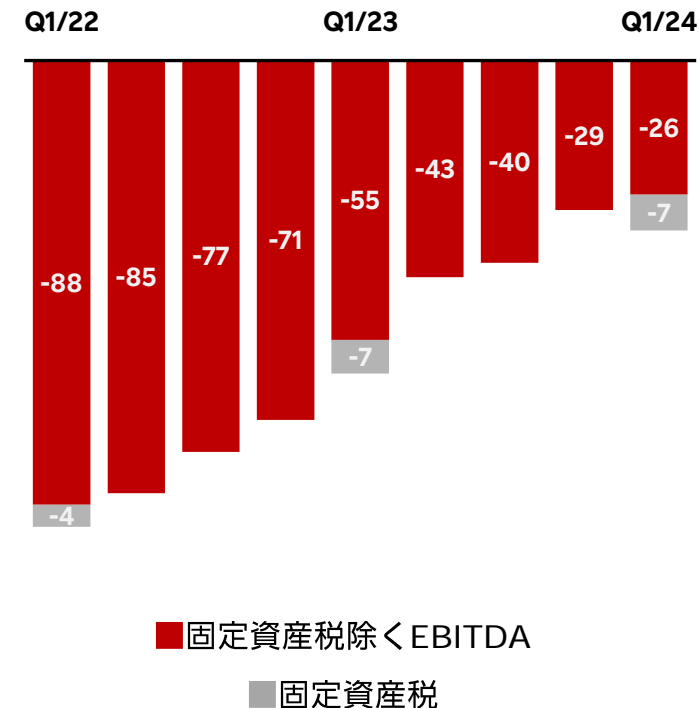
## Non-GAAP営業利益

(単位：十億円)



## EBITDA<sup>\*2</sup>

(単位：十億円)



\*1：Q1/24よりRakuten Turbo経由のサービス売上を含む。過去数値についても遡及修正を適用。

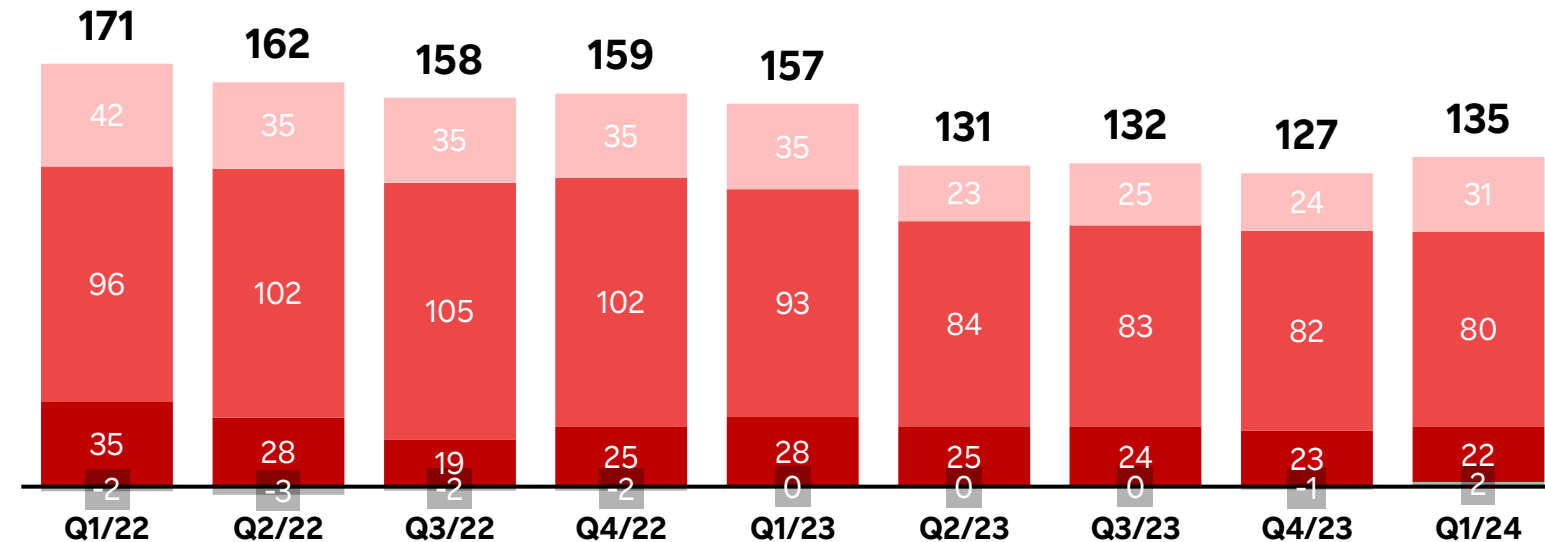
\*2：EBITDAはNon-GAAP営業利益に減価償却費等を加算して算出。EBITDA指標にも固定資産税の支払いを含む。

# 楽天モバイル(株) 営業費用推移及び設備投資

- ネットワーク設備投資の一巡により最適化された営業費用（減価償却費を除く）を維持
- 2024年度のネットワーク関連設備投資額は、約1,000億円を下回る金額で着地を目指す

## 営業費用（減価償却費を含む）

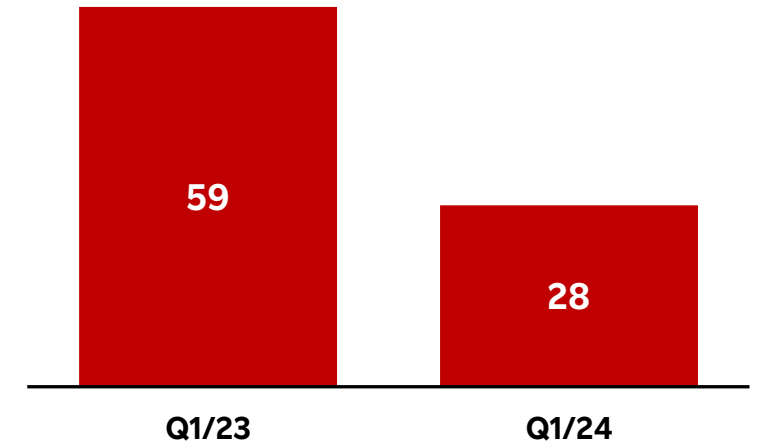
（単位：十億円）



- 販売管理費（マーケティング、ショップ等を含む）<sup>\*4</sup>
- ネットワーク費用（減価償却費、ローミング費用等を含む）
- 原価（デバイス、オプション, 楽天ひかり等を含む）
- その他（為替調整等）

## ネットワーク関連設備投資<sup>\*1\*2\*3</sup>

（単位：十億円）

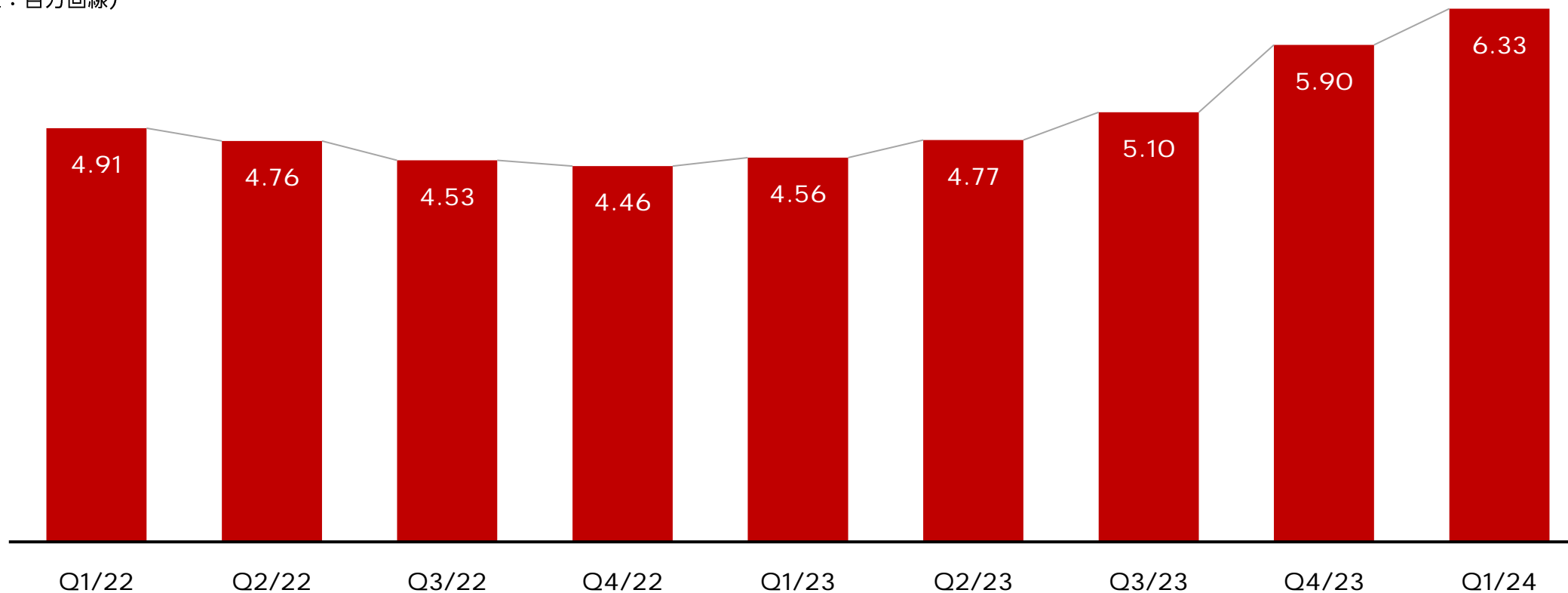


\*1: 1.7GHz、3.7GHz、28GHz、屋内を含む。IFRS16で求められる使用权資産、5G 1.7GHz帯の特定基地局開設料等を除く。  
 \*2: 基地局建設に関わる機器納入状況に影響を受ける可能性あり。  
 \*3: プラチナバンド関連の設備投資は一部含む。  
 \*4: 固定資産税を含む。

# 楽天モバイル 契約回線数 (B2C+B2B) \*

■ 3月商戦におけるマーケティング施策等の効果もあり、契約回線数が増加

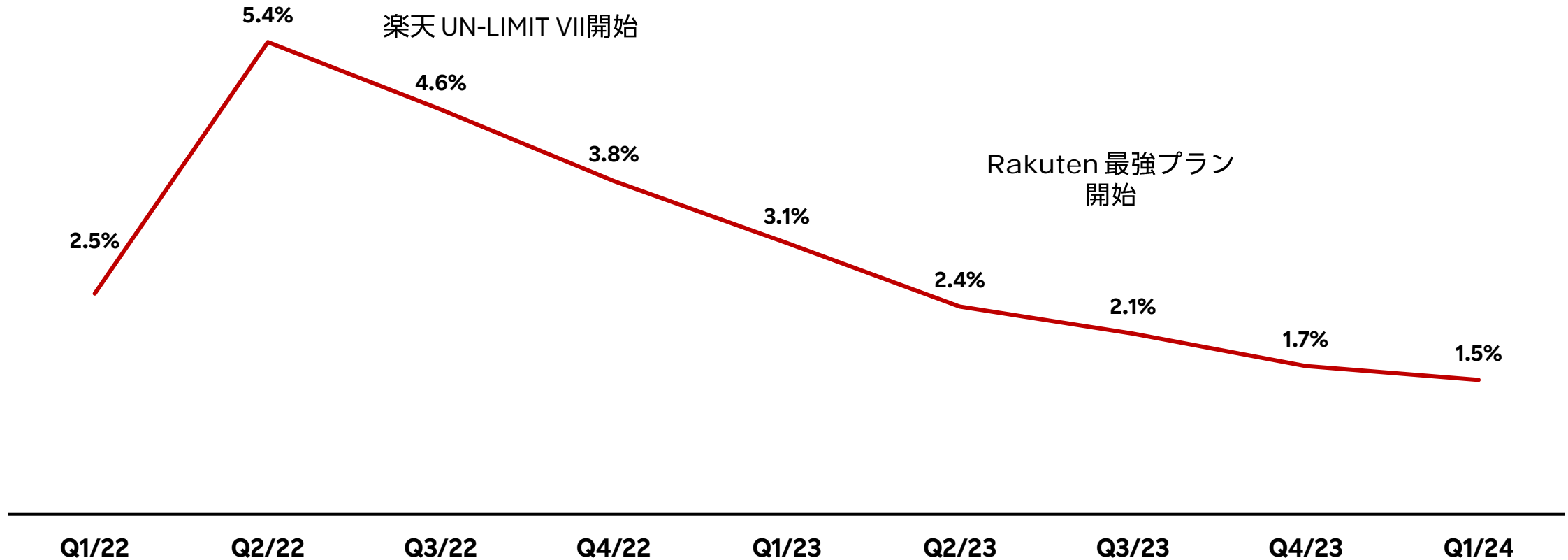
(単位：百万回線)



\*MNO (B2C ※Turbo含む +B2B ※BCP回線およびMVNEを除く) の合算。BCPは法人プランにおいてBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。MVNEは楽天モバイルから楽天コミュニケーションズに対する帯域の卸売。

# 楽天モバイル MNO 解約率\* (B2C+B2B)

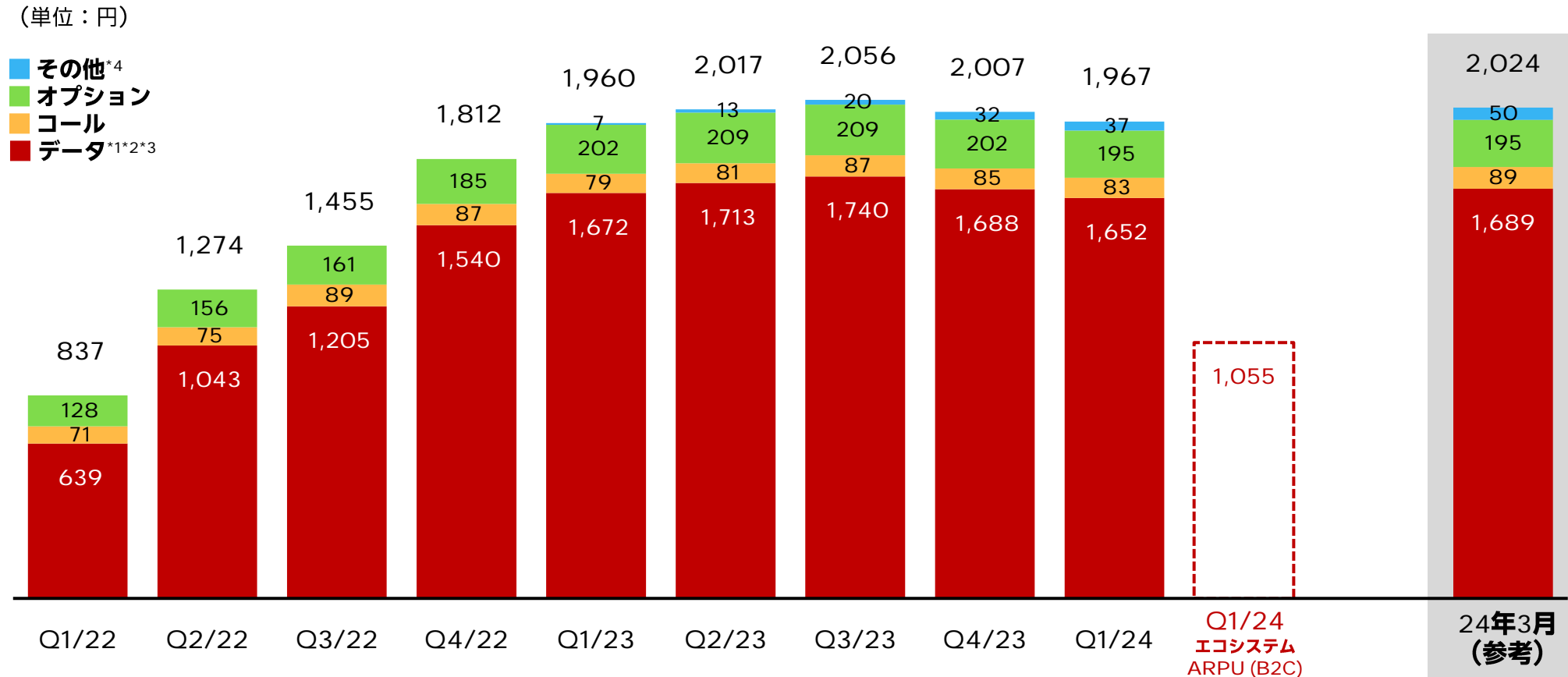
■ ネットワーク品質の向上に伴いさらなる低下を目指す



\*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及びMVNE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 (MNO<sup>\*1</sup>)

- B2CとB2BそれぞれのARPUは前四半期比で上昇しているが、Q1/24の契約獲得が四半期末月に集中したことが一時的なマイナス要因。3月月次ARPUは2,024円

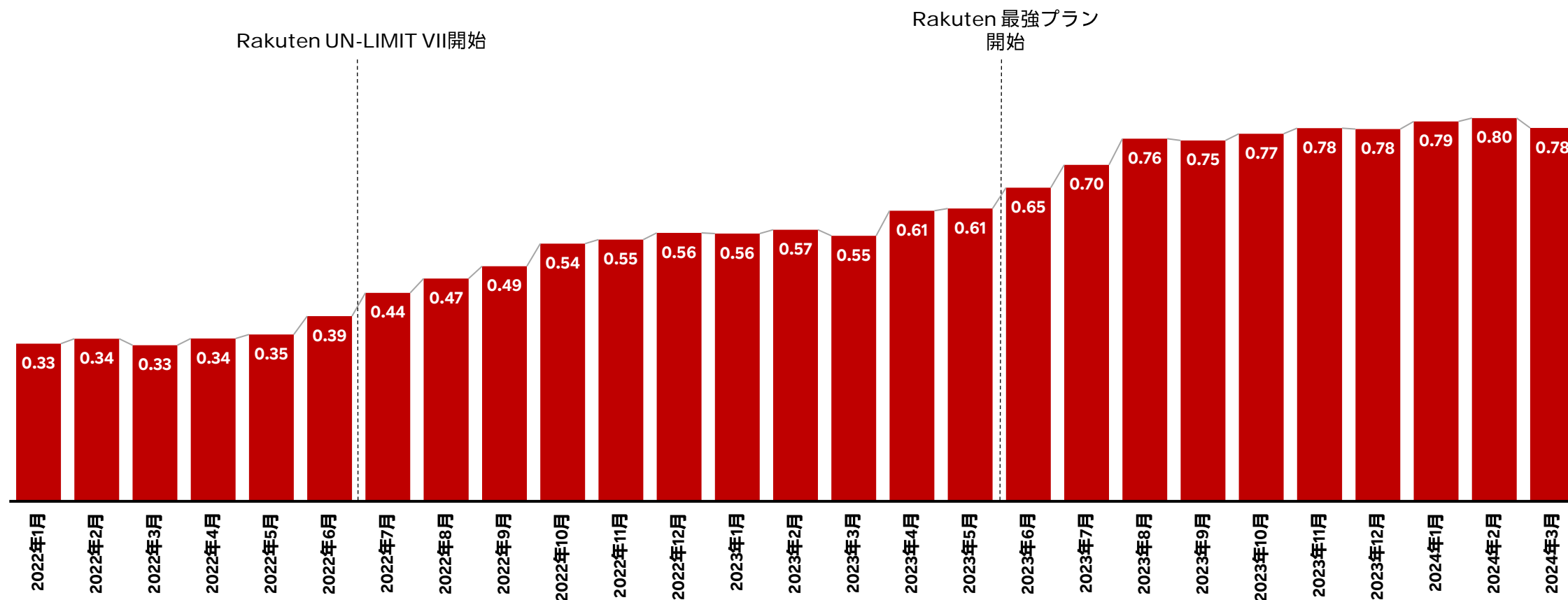


\*1：Rakuten Turboの契約回線数及び売上収益を含む。これに伴い過去数値を遡及修正済。 \*2：BCP及びMVNEは除外。BCPとは、B2BにおけるBusiness Continuity Plan用途に販売しているプラン。 \*3：データARPU：2022年9月-10月に実施した1GB未満ユーザーへのポイントバック施策は売上マイナスとして計上していますが、本データARPUの計算には含んでいません。 \*4：広告、B2B雑収入を含む。

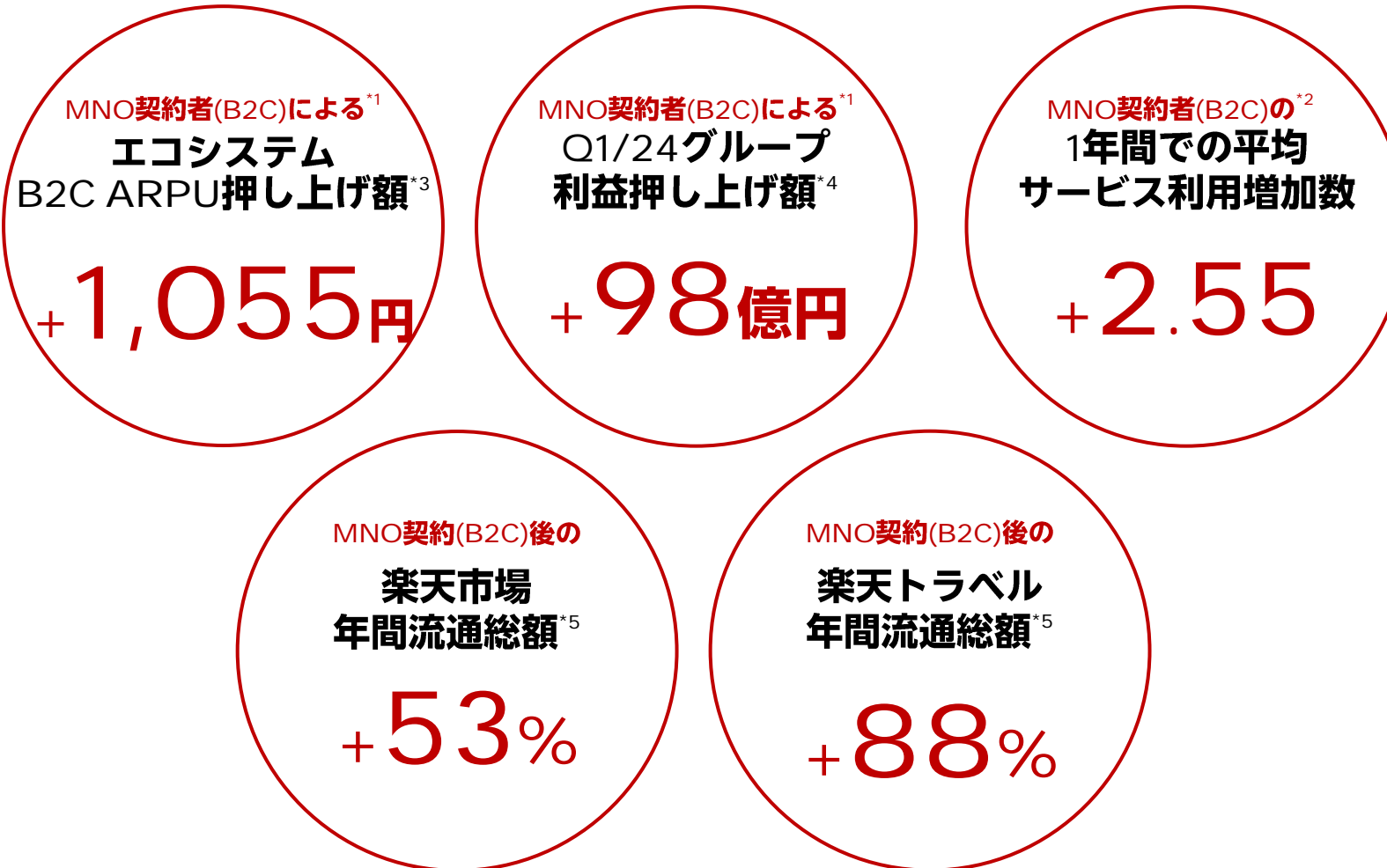
# 楽天モバイル MNO 平均データ使用量 (B2C)

## ■ 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 (単位: GB)



# 楽天モバイルのエコシステム貢献



\*1：2020年3月～2024年3月にMNO契約あり。 \*2：2020年3月～2023年4月にMNO契約あり。 \*3：16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、楽天ペイアプリ決済、楽天ペイオンライン決済、楽天カード、楽天銀行、楽天証券、楽天生命、楽天損保）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を算出。直近3カ月分の押し上げ額を各月末のMNO（B2C）契約者数を考慮し一か月分に加重平均して算出。 \*4：各事業の月間エコシステムARPU押し上げ額に各事業の粗利率を乗じ16事業分を合算。各月末の契約回線数を乗じた月間の押し上げ額の直近3カ月分の合計。 \*5：2020年4月～2023年4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カ月（2023年4月から2024年3月）の期間の流通総額を比較した数値の加重平均。トラベルの数値はコロナ禍からの需要回復効果も含む。

# エコシステム貢献値算出ロジック

## 各サービスARPU押し上げ額

### トランザクション型ビジネス

各サービスにおける  
MNO契約者と  
非MNO契約者の  
購入額（取扱高）差分  $\times$  各サービスの  
テークレート

### その他の金融サービス

各サービスにおける  
MNO契約者と  
非MNO契約者の  
アクティブ率の差分  $\times$  各サービスの  
平均ARPU

## エコシステムARPU押し上げ額

各サービスARPU  
押し上げ額  $+$  各サービスARPU  
押し上げ額  $\dots$   $+$  各サービスARPU  
押し上げ額  $\times 16$ 事業分\*

※各四半期毎に開示するエコシステムARPU押し上げ額は、対象の3カ月分のエコシステムARPU押し上げ額を、各月末のMNO契約者数を考慮し加重平均して算出。

## グループ利益押し上げ額

$\left\{ \left( \text{各サービスARPU押し上げ額} \times \text{各サービスの粗利率} \right) + \left( \quad \right) \dots + \left( \quad \right) \times 16 \text{事業分}^* \right\} \times \text{各月末のMNO(B2C)契約者数}$

※各四半期毎に開示するグループ利益押し上げ額は、対象の3カ月分のグループ利益押し上げ額の合計。

\*16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、楽天ペイアプリ決済、楽天ペイオンライン決済、楽天カード、楽天銀行、楽天証券、楽天生命、楽天損保）



# 楽天モバイル 保有及びローミング周波数帯域

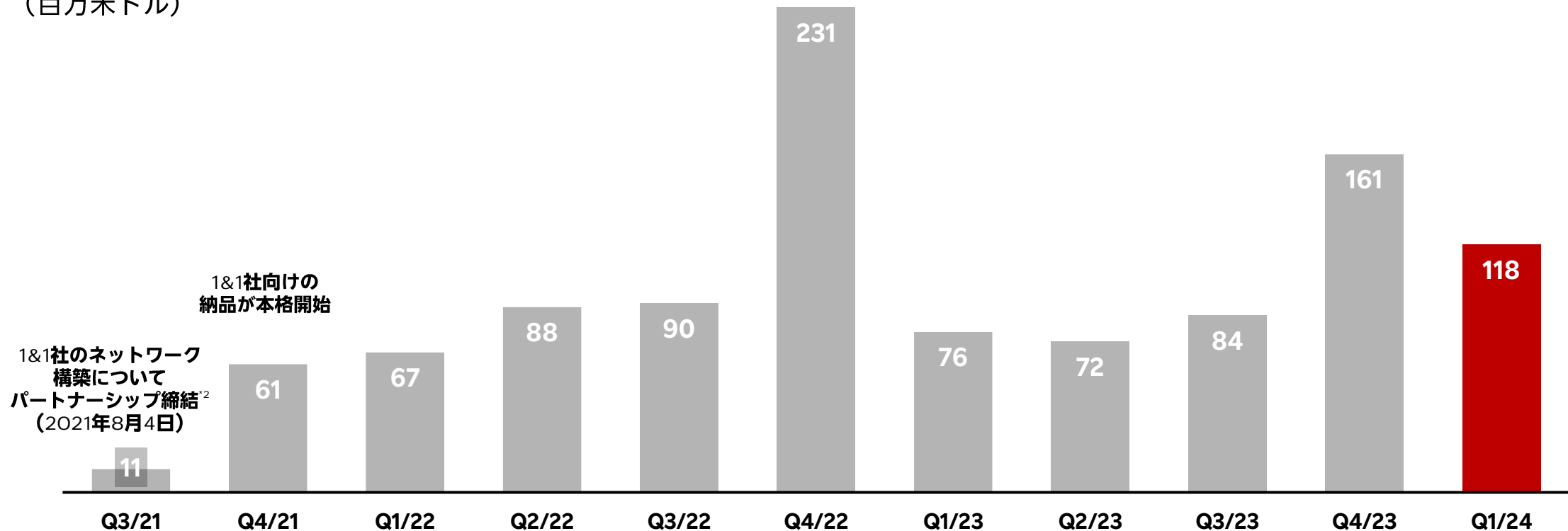
周波数帯		ステータス	帯域幅
4G	1.7GHz	割当済み	40MHz 上り：1,730 - 1,750MHz 下り：1,825 - 1,845MHz
	700MHz	2023年10月割当済み 2024年4月試験電波発射済み 商用サービス開始後、順次開設予定	6MHz 上り：715 - 718MHz 下り：770 - 773MHz
	【参考】ローミング	KDDI株式会社よりローミング提供 (2026年9月30日まで*)	
	【参考】 800/900MHzを含む	楽天モバイルが判断するタイミングで 開設指針制定の申出が可能	既存免許人に割り当てられている複数の帯域幅
5G	1.7GHz (東名阪以外)	割当済み	40MHz 上り：1,765 - 1,785MHz 下り：1,860 - 1,880MHz
	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
- 計上のタイミング等に左右されるため、売上収益トレンドには変動あり
- 2023年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<sup>\*1</sup>

(百万米ドル)



\*1: プレスリリース「[楽天グループとマベニア社が構築をサポートした欧州初のOpen RANネットワークが稼働を開始](#)」

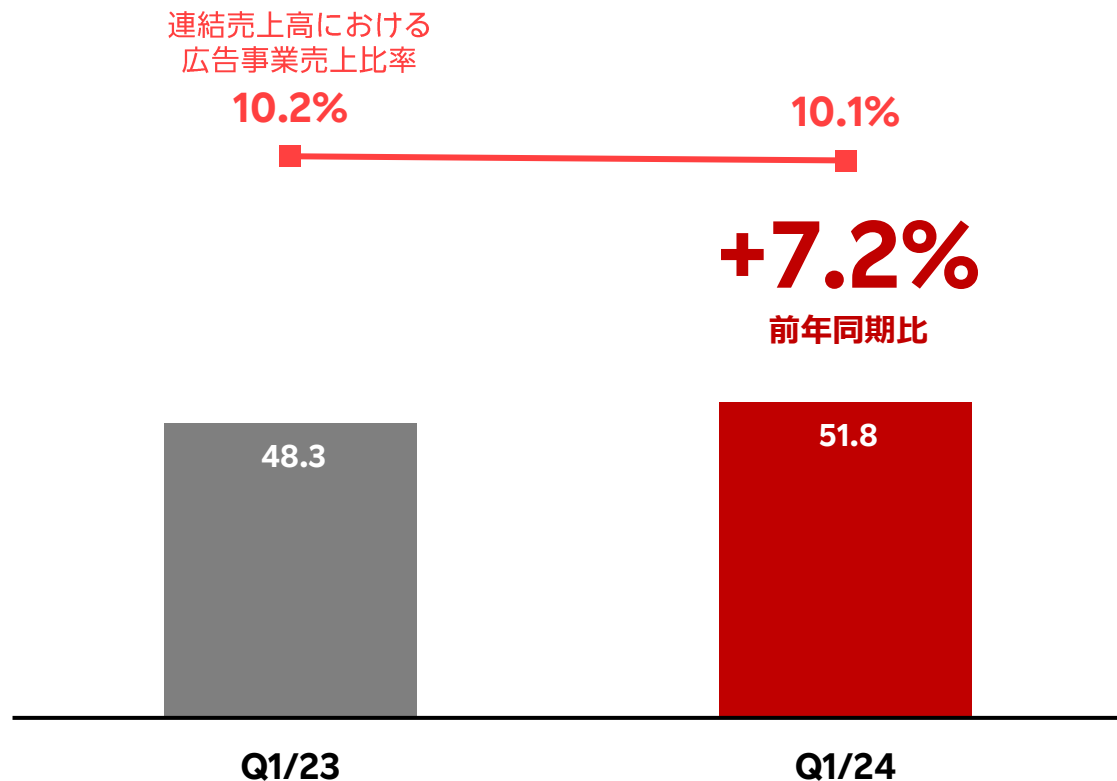
\*2: プレスリリース「[楽天、ドイツ通信事業者1&1社のモバイルネットワークを構築](#)」

# 広告事業

---

# 広告事業<sup>\*1</sup>業績推移

## 売上収益<sup>\*2</sup> (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... +10.5%** 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... -13.0%** 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. **内部広告主 × 外部在庫... +17.4%** 前年同期比  
楽天市場店舗の運用型広告への出稿が成長牽引
- 小** 4. **外部広告主 × 外部在庫... +35.1%** 前年同期比  
運用型広告および成果報酬型広告の販売が好調により前年比増加

内部広告主：楽天市場に出店している店舗や楽天トラベルに掲載している施設等の広告主  
 外部広告主：大手ブランドやメーカー等の広告主  
 内部在庫：楽天グループのサイト、アプリ等の広告枠  
 外部在庫：楽天グループ以外のサイト、アプリ等の広告枠

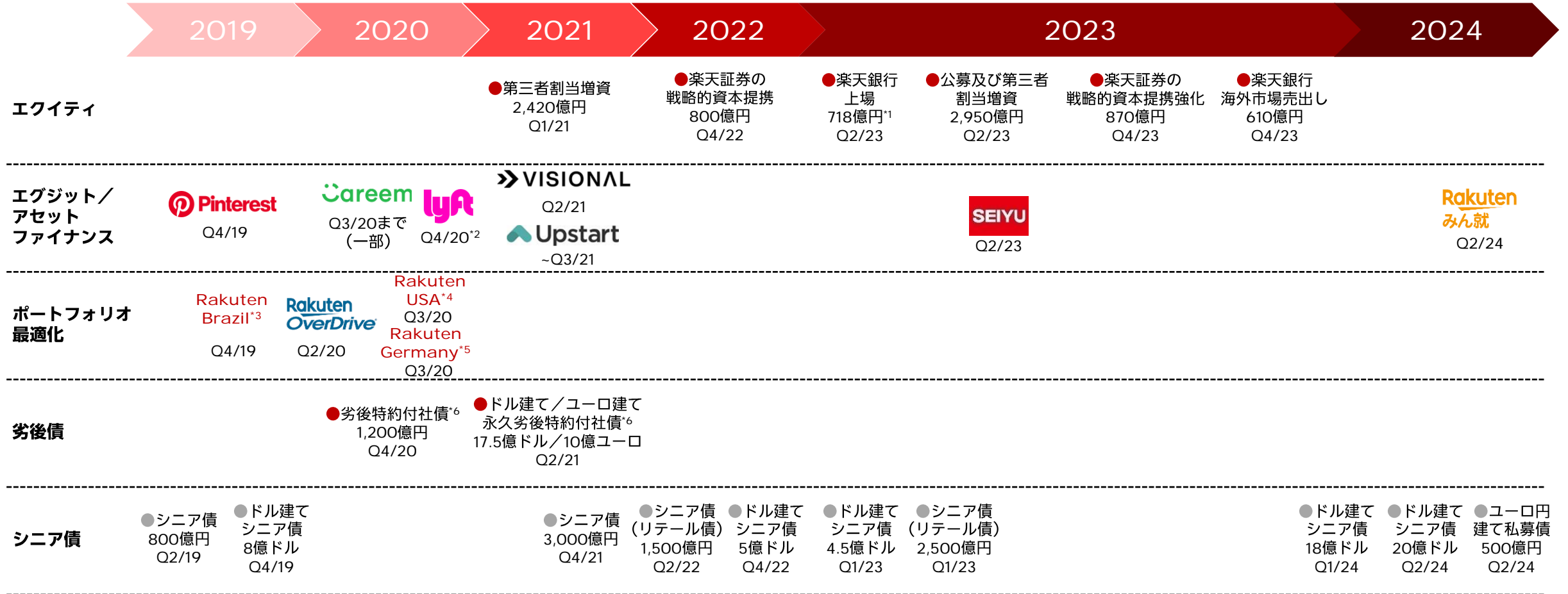
\*1：国内で展開する事業体の広告売上高を集計。海外の広告事業はその他インターネットサービスセグメントに含まれる。

\*2：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

---

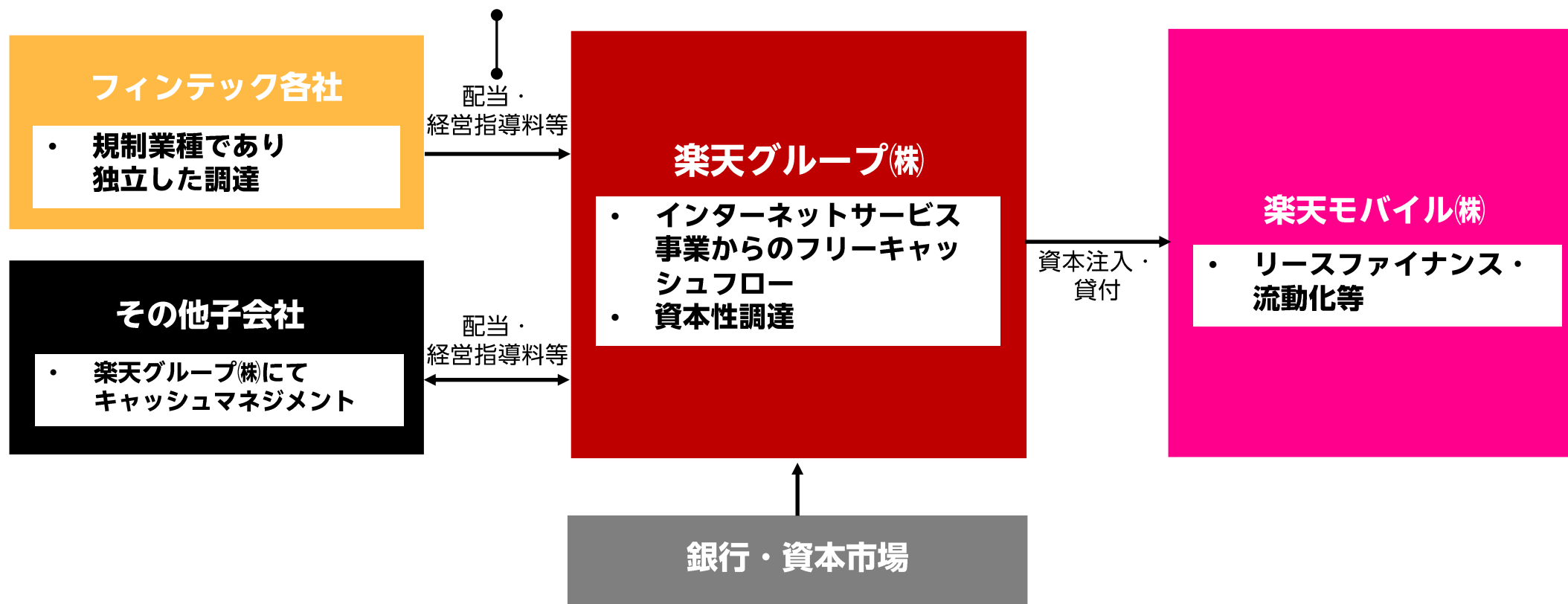
# エクイティ、アセットファイナンス、社債を含む多様な資金調達実績



\*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

# 楽天モバイル調達フロー

(2023年実績：約657億円)



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。