

# 楽天モバイル地獄

黒字化はいつ？人口カバー率96%でも楽観できない理由

2022/02/17

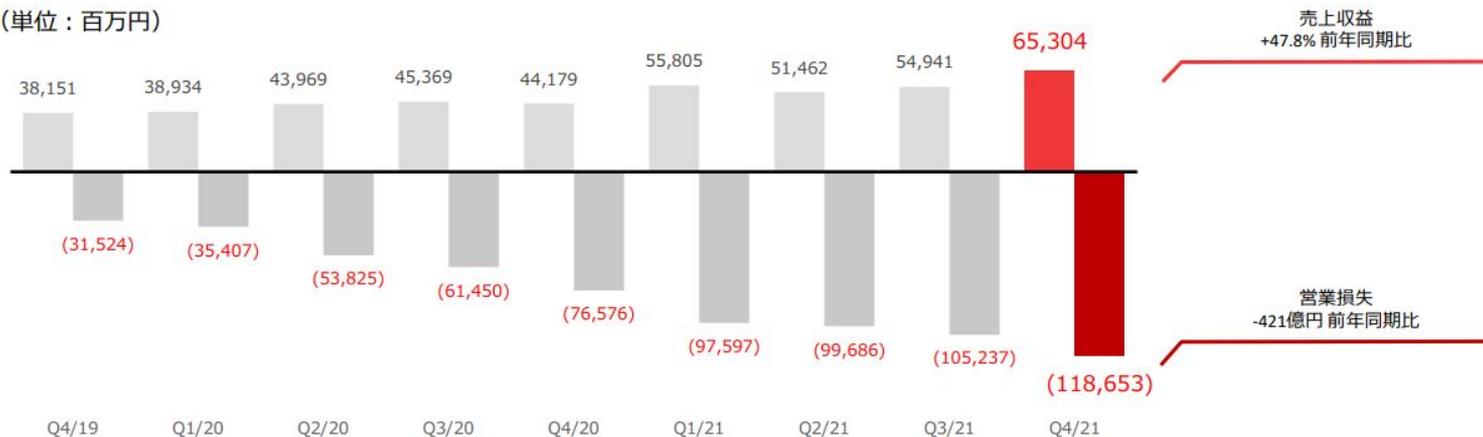
# 楽天モバイルの赤字拡大が止まらない

## モバイルセグメント 四半期業績推移<sup>\*1\*2</sup>

課金対象のMNOユーザーの増加、デバイス売上の増加、楽天シンフォニーの売上計上が寄与し、前四半期比で増収。

楽天回線エリアの積極的な拡大に伴い、減価償却費やネットワーク関連費用が増加。

(単位：百万円)



<sup>\*1</sup> 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。

<sup>\*2</sup> 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。

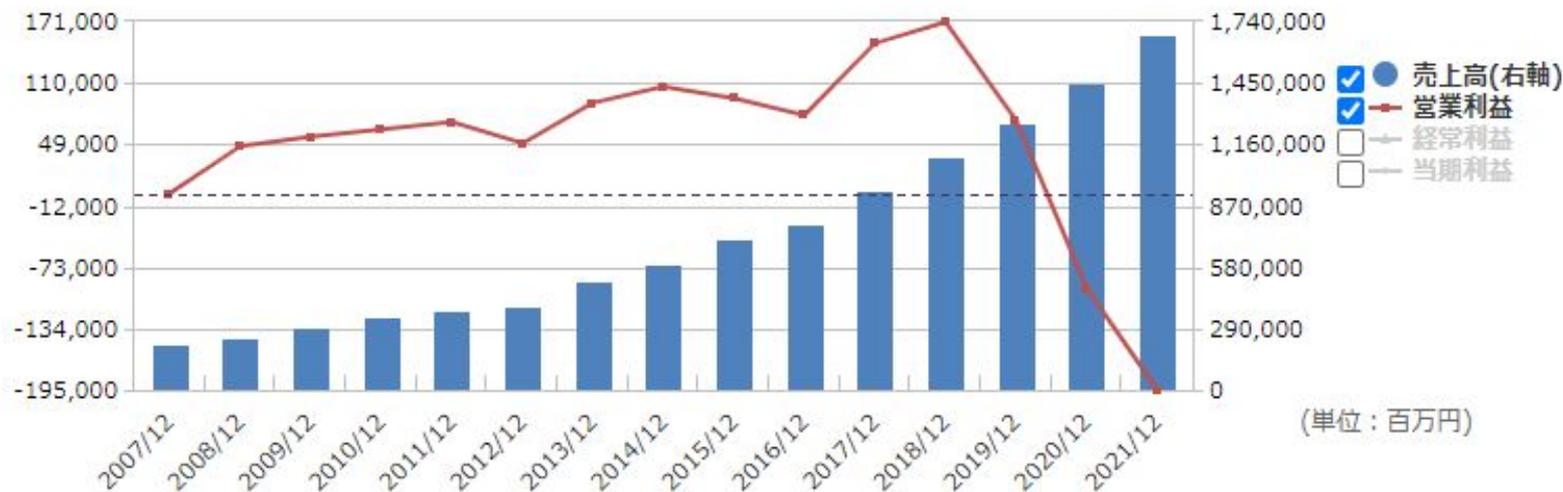
# グループ全体で赤字が継続

## 通期業績推移

業績 前期比 指数 利益率 変動要因

全期間

詳細



# 赤字の要因と今後の流れ

設備投資による減価償却

年830億円



投資ピーク超え

人口カバー率96%

KDDIへのローミング費用

年1,000億円以上



ローミング終了

2022年4月以降順次

無料プラン

残存約120万回線



無料期間終了

1年の無料期間は遅くとも4月まで

# 黒字化に自信を見せる三木谷社長

## 楽天モバイル「爆速黒字化」を三木谷社長が宣言、その根拠は（石野純也）

ユーザー数の伸びやエリアには課題も



石野純也 (Junya Ishino)

2022年02月16日, 午前 10:45 in news

49

シェア



▲楽天グループの決算説明会で、黒字化に向けた自信をのぞかせる三木谷氏

一生継続く死亡保障<sup>①</sup>  
楽天生命スーパー終身保険は

お申込みは全て  
オンライン完結



Rakuten 楽天生命 [詳しくはこちら](#)



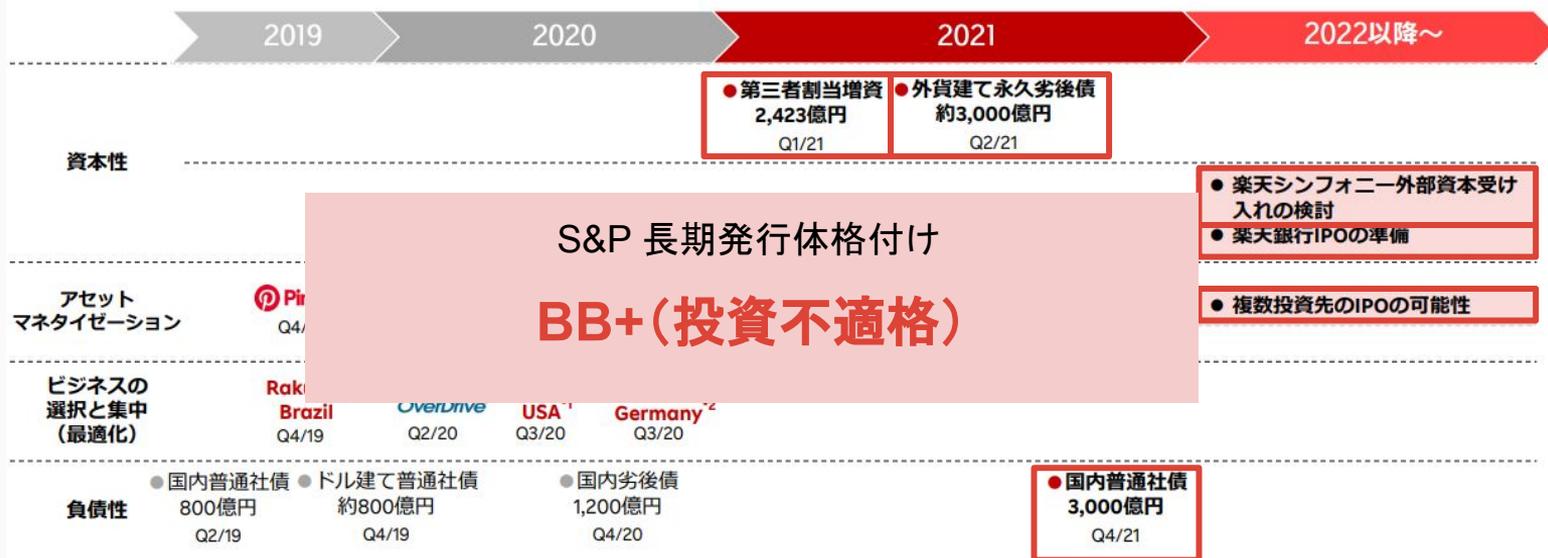
楽天モバイルの黒字化に期待

# なぜ黒字化を急ぐのか？

## 資金調達手段の多様化

負債性資金に加え、資本性資金、保有資産も活用した多様な調達手段を保有。

2021年12月に国内普通社債3,000億円を起債。資金用途は主に2022年度のモバイル事業の設備投資に充当。



\*1 米国はマーケットプレースビジネス (旧Buy.com) をクローズし、オープンEC型モデル (Rakuten Rewards) に転換

\*2 ドイツはマーケットプレースビジネスをクローズし、イギリス・スペイン・ドイツにおける会員制オンラインリワードサイトに集約

\*3 Lyft株式を用いたカラー取引 (Variable Prepaid Forward Sales取引) による資金調達

# 黒字化を急ぐことによる弊害

ローミング終了により  
つながりにくく

不十分な設備投資

値上げ

ポイント付与率の低下

**顧客離れ**

を招く可能性

他キャリアへの流出

「楽天シンフォニー」への影響

「楽天経済圏」価値低下

# ローミング終了により不満が出る可能性

屋内では日に数回接続不可、ターミナル駅でも接続不可なことが多い

(投稿日:2022年1月15日)

利用プラン	Rakuten UN-LIMIT VI 無制限 楽天回線 音声通話SIM 事業者:楽天モバイル SIMの種類:音声通話対応SIM	<a href="#">プラン詳細へ</a>
満足度	★★★★★ <b>2</b> データ量 <b>1</b> 速度・つながりやすさ <b>2</b> 手続き・設定の簡単さ <b>4</b> サポート-	
利用端末	スマートフォン / HUAWEI P40 lite E SIMフリー (2020年 6月19日発売)(Android/4G/LTE) <a href="#">既にもっていた端末を利用</a>	
よく利用するサービス	<a href="#">Instagram</a> <a href="#">Youtube</a>	
利用状況	通話は利用していない	
通話で利用するアプリ	その他:楽天Link	

建物内等で繋がらない

(投稿日:2022年1月30日)

利用プラン	Rakuten UN-LIMIT VI 無制限 楽天回線 音声通話SIM 事業者:楽天モバイル SIMの種類:音声通話対応SIM	<a href="#">プラン詳細へ</a>
満足度	★★★★★ <b>2</b> データ量 <b>3</b> 速度・つながりやすさ <b>1</b> 手続き・設定の簡単さ <b>3</b> サポート-	
利用端末	スマートフォン / iPhone 11 128GB SIMフリー (2019年 9月20日発売)(iOS/4G/LTE) <a href="#">既にもっていた端末を利用</a> <a href="#">自宅Wi-Fi接続</a>	
よく利用するサービス	<a href="#">Webサイト閲覧</a> <a href="#">Youtube</a> <a href="#">Googleマップ</a>	
利用状況	音声通話SIMで、通話アプリを利用している	
通話で利用するアプリ	<a href="#">Rakuten Link</a>	

# 楽天ポイント・優遇金利

適用時期	変更内容	変更前	変更後
2022年9月	【投信積立】 楽天カードクレジット決済のポイント還元率の一部変更	一律100円につき 1ポイント (1%還元)	発行手数料が年率0.4%未満で500円につき 1ポイント (0.2%還元)
2022年4月	【楽天市場】 ポイント付与対象金額の変更	税込購入金額	税抜購入金額
	【マネーブリッジ】 普通預金の優遇金利の改定	普通預金残高に関 係なく 一律、年0.10%	普通預金残高 300万円以下の部分:年0.10% 300万円を超える部分:年0.04%
	【投資信託】 ポイント進呈条件の変更	月末時点の残高に 応じて毎月ポイント 進呈	ポイント進呈の対象となる該当残高を はじめて達成した場合のみポイント進呈

# 楽天SPU

適用時期	サービス名	変更内容
2022年4月	楽天の保険	<b>SPU対象外</b> に変更
2021年11月	楽天ビューティ	<b>+1倍</b> ⇒ <b>+0.5倍</b> に変更
2021年8月	楽天Pasha (現: Rakuten Pasha)	「トクダネ」で当月に300ポイント以上獲得し、「きょうのレシートキャンペーン」にて審査通過レシート 10枚以上で+0.5倍に変更
2021年6月	楽天でんき	<b>SPU対象外</b> に変更
2021年4月	楽天ゴールドカード	<b>+4倍</b> ⇒ <b>+2倍</b> に変更
	Rakuten パ・リーグ Special	<b>SPU対象外</b> に変更

SPU…Super Point Up Program(スーパーポイントアッププログラム)の略称。

楽天の各サービスの利用条件を達成すると、その月の楽天市場でのお買い物がポイントアップ対象になる。

# 楽天は「板挟み状態」



# 株価は過去5年上がらず

市場概説 > 楽天グループ

965 JPY

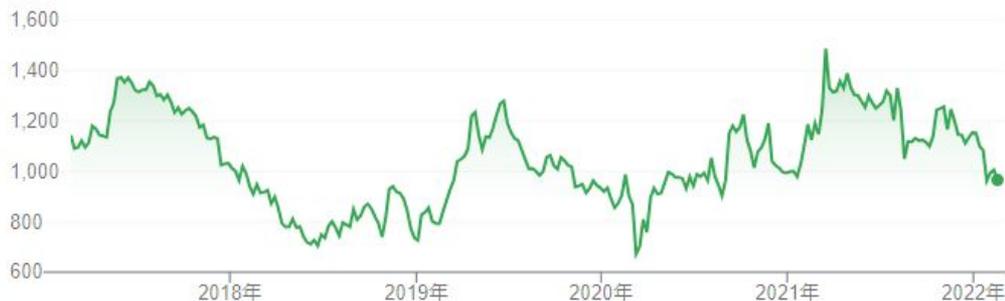
TYO: 4755

+ フォロー

-179.00 (-15.65%) ↓ 過去5年

2月17日 15:00 JST・免責条項

1日 | 5日 | 1か月 | 6か月 | 年初末 | 1年 | 5年 | 最大



始値	991	時価総額	1.53兆	CDPスコア	A-
高値	994	株価収益率	-	52週高値	1,545
安値	965	配当利回り	0.47%	52週安値	952

- 最高益に対するPERは**10倍**  
(2018年12月期)
- モバイル事業は現状「**価値破壊**」
- 先が見えなければ「**解体**」も
- **プラチナバンド**獲得は「最低ライン」、上積みは見えず
- **茨の道**まっしぐら

# なぜ楽天はモバイル事業に進出したのか？

- モバイル事業での利益が見込めるから？
  - 自ら低価格攻勢を仕掛けている以上、**料金は上げづらい**
  - コスト・リーダーシップ戦略を取るには、まず **規模**が必要 → **MVNO**で良かったのでは？
  - 現在のところ「ウルトラC」は見えない(楽天シンフォニー？)
- モバイル事業以外に拡大できる？
  - 通信契約の**顧客情報**がマーケティング等に活用できる？
  - 楽天経済圏の拡大→すでに **1億の規模**を抱え、増加余地は限定的
  - 顧客情報なら **楽天カード**で豊富に蓄積
- 政府からの後押し → ハシゴを外された格好(**Ahamo**等)
- 孫正義への憧れ？

**戦略が見えず**