楽天銀行株式会社
2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会書き起こし
（2026 年 8 月 6 日）

■楽天銀行

【冒頭のご挨拶】

楽天銀行の東林です。本日は、楽天銀行決算説明会のためにお時間をとって頂きありがとうございます。
本日は、通常の当行の決算説明に加えて、フィンテック再編に関する補足説明をさせていただきます。

【楽天銀行開業 25 周年】

まず、詳細に入る前に今回冒頭に２つのトピックをご説明させていただく。１つ目に、当行は 2026 年 7 月 23 日に開業 25 周年を迎えた。2001 年の開業以来、お客さまに対し様々な国内初の新しいサービスを開発し、金融サービスをより便利にする挑戦を続けてきた。この挑戦の力を今後も活かしながら、「安心・安全で最も便利な銀行」として世界一のデジタルバンクを目指してまいる所存。

【楽天銀行を通じたインターネット完結型の一時払個人年金保険『プレミアカレンシー３楽天銀行エディション』の取扱いを開始】

２つ目のトピックとして、インターネット完結型の一時払い個人年金保険である、『プレミアカレンシー３楽天銀行エディション』の取扱いを開始した。こちらは一時払い特定保健契約において、デジタル完結型の先進的なサービスであり、当行が有するデジタル分野の知見と、第一フロンティア生命の商品設計に関するノウハウを生かし、両社で共同企画開発をした商品（サービス）になる。
デジタル完結による募集・事務関連コストの削減効果を商品設計に活かすことにより、お客さまへ還元する商品性を実現することができ、デジタル社会にふさわしいサービスの提供が開始できたと考えている。

【2027 年 3 月期 第 1 四半期の決算ハイライト】

まず、決算ハイライトについては、個人の資金活用ニーズに応じた預金を中心とした預金残高の着実な増加とそれを上回るペースでの運用資産残高の伸長の結果、将来の成長に向けた顧客基盤の拡充等への投資を積極化した上でも、第１四半期の過去最高益を更新。連結経常収益 784 億円、前年比 36.3%増。連結経常利益 302 億円、前年比 26.1%増。自己資本比率については 11.3%と、引き続き十分な水準を維持。第 1 四半期の年換算ベースの ROE については 22.0%と、
前年比で 0.3 ポイントの増加。口座数は、1,840 万口座を突破しており、前年比 8.1%増。メイン口座数については、第１四半期に600万口座を突破している。預金残高は13.3兆円、前年比13.9%増と引き続き二桁の成長を実現。経費率については 31.5%、前年比で 0.8 ポイントの低下と、
引き続き経営効率は高まっている。

【事業規模の拡大】

次に、事業規模にかかる主要 KPI について説明する。

口座数・預金残高ともに、棒グラフを見ると順調に増加していることがご理解いただけると思う。口座数については、楽天グループの顧客基盤の活用と、「1,800 万口座突破記念キャンペーン」等の効果的なマーケティング施策の強化が寄与した。その結果、前年同期比 138 万口座増と引き続き 100 万超の成長ペースを維持しており、前四半期末時点と比して YoY での口座増加率が上昇している。
預金については、金利のある世界が浸透するにつれ、顧客の預金動向にも変化が見られる。このような状況下で当行は、4-6 月期の余資の生まれやすい賞与受取シーズンにおける預金獲得施策の一つとして、5 月より定期預金の特別金利キャンペーンを実施した。
これにより、生活に密着した普通預金のみならず、個人顧客の定期預金での元本保証による安全運用ニーズをしっかりと捉えることができた。その結果、前年同期比+1 兆 6,373 億円となり、YoY では口座数成長を上回る預金残高二桁成長を維持することに成功した。

【連結損益の状況】
連結損益の状況については、リスク分散された運用資産の積み上げ及び、日銀の政策金利の引き上げによる金利収益の増加が、経常利益の増加を牽引した。非金利収益についても、今期の YoY 成長率は 2 桁%台へと伸長。将来の成長に向けた顧客基盤の拡充等に必要な経費を選別的に投下したうえで、この増益達成した。なお、当期の利上げ効果は 39 億円と試算している。

【2027 年 3 月期 通期連結業績予想の修正（楽天銀行スタンドアローン）】
前述の第 1 四半期実績の進捗と先般 6 月の政策金利の引き上げを踏まえ、2027 年 3 月期の連結業績予想を修正した。当行の業績予想の立て方としては、先々の追加利上げを織り込まずに策定することとしており、政策金利は 1.00%をベースとしている。
なお、マーケットにおける当行業績の予想の中には、再編後の銀行・カード・証券の 3 社を連結している姿と再編前の当行の姿でアナリストの皆さまによって前提が異なっていると認識をしているが、こちらの業績予想値については、再編前の当行スタンドアローンの数値である旨、念のためお伝えさせていただく。

【貸出金及び買入金銭債権（主要運用資産）】
次に、主要運用資産についてご説明する。全体として、ほぼ全てのアセットカテゴリーをバランスよく伸ばすということが戦略通りに進捗していることをご理解いただけると思う。預金の伸びが、前年同期比 13.9%であることに対して、主要運用資産残高合計で 20.7%増、財務省向け貸出を除いたコア運用資産残高は 14.7%増での着地となった。この内、当行がミドルリスク・ミドルリターンアセットと見なしている資産については、24.0%増加した。

【与信関係費用の状況（単体）】
当行の与信関係費用については、従来、大宗が保証のないプロパーカードローンに起因するものとご説明しているが、当四半期においても、その他の運用資産において貸倒の増加傾向はなく、これまでのご説明に変更はない。
従来当行は、信用リスク管理には十分配慮しておりますが、30 年ぶりの継続的な金利上昇下において、

何らかの変化が生じた場合には、いち早く対応できるよう一層留意する所存。

【貸借対照表サマリ】

次に、貸借対照表の概要をご説明。当行の主要運用資産は、約 80%が変動金利ベースとなっており、その大宗が TIBOR 連動となっている。従前ご説明の通り、日銀からの借用金が、制度終了に伴い、四半期末毎に逓減していく一方、引き続き預金獲得を進めると共に、コア運用資産の割合を高め、利鞘を改善することにより資金収支の伸長を図っていきたいと考えている。

この観点においても、フィンテック再編を通した預金獲得力の強化は当行の成長にとって重要なものだと考えている。

【有価証券等投資の状況】

有価証券等の余資運用の状況についてご説明をする。財務省向け貸出については、日銀の預け金を上回る利回りを確保可能なアセットであることから、積極的に入札に参加しており、第 1 四半期においては、592 億円の純増となった。有価証券については、投資方針に変わりはなく、先々の金利上昇が想定される環境の中、デュレーションは５年以内かつ高格付けの事業債への新規投資を実行し、今期は381億円の新規投資を行った。

【将来金利収支関連の簡易シミュレーション】

次に、将来金利収支の簡易シミュレーションについて。左のグラフは、25bp の政策金利上昇に係る年換算の金利収支へのインパクトをお示ししているが、26 年 6 月末の BS を前提に試算を行っている。年間の金利収支へのインパクトは+139 億円と見ている。右のグラフは、貸出増加支援基金を活用した日銀からの借用金 2.2 兆円について、2028 年 3 月の制度終了へ向けた残高減少による BS への四半期毎のインパクトをご説明するために、グラフでお示ししているものとなる。

【非金利収益の状況（単体）】

次に、非金利収益の状況についてご説明する。非金利収益は、145 億円と YoY で二桁成長を達成。引き続き、表中、最下段にお示ししている決済件数の YoY は口座数成長を上回るペースを維持できている。

【営業経費の状況（単体）】

次に、営業経費の状況については、単体営業経費の実額は前年比で 28.5%の増加となったものの、金利収益の拡大を背景として業務粗利益が 経費の伸び以上に拡大したため、経費率は、前年比で 0.8pt 低下し、結果として 31.5%にて着地した。なお、従前ご説明の通り、我々としては経費率はあくまでも結果の数字であると考えており、この数字そのものを目標にして戦略的投資の抑制を行うことは考えていない。今後も、中長期的な成長のために必要な投資・費用支出をしながら、企業価値の向上に努めていきたいと考えている。

【ROE の推移】
第 1 四半期の年換算ベースの ROE は 22.0%となっているが、ROE は通期で見るべき数字であると、ご理解いただきたい。引き続き、高い利益率を背景として、攻めの投資を加速させていきたいと考えている。

【規律ある管理に基づく十分な自己資本】
連結自己資本比率は 11.3%と、引き続き事業実態に応じて十分な水準を維持している。
今後もミドルリスクアセットを中心としたコア運用資産を積極的に伸ばし、業容の拡大、収益性の向上の双方を図っていきたい。

【フィンテック事業再編に関する補足説明資料】
ここからはフィンテック事業再編についてご説明させていただく。
先般 6 月の株主総会にて株主の皆さまからのご承認を経て、その後再編対象会社ともシナジー発現に向けた戦術面や新楽天銀行グループの戦略についての議論を開始しているところとなる。
本日、改めていくつかご説明をさせていただきたい。

【財務シナジー・個人顧客向けシナジーの発現タイミングのイメージ】
まずはじめにシナジー効果の発現タイミングのイメージをご説明させていただく。
シナジー効果については、現在具体化に向けて、シナジー発現タイミングを前倒しすべく、カード・証券とも協議を進めているところとなる。それが完了次第、利上げインパクトを含めて改めてご説明をさせていただくことを考えており、今回は 5/20 時点と同様の数値にてご説明をさせていただく。
財務シナジーについては、早期に実現可能であると考えており、来年度には 250 億円程度、実現する見通しである。次に、個人顧客向けシナジーについては、主として、マーケティングの仕掛けと共に、サービス面での連携も、より一層進めていくことにより、当行の預金獲得を強化していくことを考えている。サービス面の連携強化には、システム開発も必要となってくることから、準備期間が一定程度必要と見込んでおり、結果として、大きく業績に表れてくるのは再来年度の 29 年 3 期を見据えている。なお、個人顧客向けシナジーについては、顧客基盤の拡大に比例して、毎年増加させることが期待できると考えている。

【本再編により期待されるシナジー施策の発現時期と規模】
こちらは、現時点で定量化できている施策の細かい内訳となる。

【再編後の継続的な利益成長】
次に、2030 年 3 月期の新楽天銀行グループの連結ベースの経常利益で 4,000 億円以上という目標の組み立てをご説明させていただく。既に開示済みの、定量化できているシナジー効果 850 億円を除いた経常利益は、個社それぞれのオーガニック成長を通じて、3,150 億円超に達すると試算している。
これは年平均成長率では 11%以上という水準感であり、3 社合算で二桁の成長が可能だと考えている。これにシナジー効果を加えた結果、年平均成長率 18%以上という水準感になり、これは今回の利上げ反映による修正前の足元の楽天銀行スタンドアローン業績予想の成長率を上回るペースということ

になる。

【本再編後の新楽天銀行グループの連結貸借対照表】

こちらが本再編後の新楽天銀行グループの連結バランスシートの簡易イメージである。

内部取引消去と財務シナジーを考慮するとやや複雑となるので、単純合算・連結消去後のイメージを図示したものとなるが、真ん中の赤い点線部分が、内部取引消去の主な項目、青線部分が、財務シナジーで議論される部分としてご理解いただきたい。そのうえで、一番右にあるイメージ図が、内部取引消去後の連結バランスシートとなる。

【本再編後の新楽天銀行グループの連結貸借対照表サマリ】

前述した、連結バランスシートに基づき、これまで楽天銀行の IR 上、金利感応度を試算するベースとなる、金利の固定変動の別をこちらにお示ししている。

いくつか補足させていただくと、資産サイドについては、

①証券の信用取引貸付金については、競合との競争関係を考慮せざるを得ず、現在の政策金利水準であれば、政策金利が変更されても信用貸付金金利の引き上げを行わない可能性が高いものと考えている。

② カードの割賦売掛金については、固定金利のアセットとなるが、リボ・キャッシング・分割といったアセットは、当行の固定アセットであるカードローン同様、年率二桁%を超える利回りが確保可能となる。

③ 証券の預託金については、3 か月や 6 か月といった比較的、期間の短い定期預金で運用しており、金利上昇の恩恵を受けやすいと考えている。カードや証券の顧客預かり金については、付利される性質の資金ではない。

【再編後の新楽天銀行グループの金利感応度の整理】

前のスライドでお示しした、2026 年 3 月末（再編効力発生前）の B/S の金利の固定/変動の別を前提として試算した、再編後の新楽天銀行グループの金利感応度を整理すると、25bps の利上げが即座に反映された場合の利益影響シミュレーションは、116 億円となり、実額ベースのインパクトとしては、楽天銀行スタンドアローンの 144 億円対比でやや減少するも、楽天カード・楽天証券に係る金利上昇による金融費用増加のインパクトは、グループ内借入へ切り替えることによる財務シナジー効果により、抑制可能となる見通しである。

【本再編後の新楽天銀行グループの経営効率の考え方】

こちらは、各社の経営効率性をみるための指標を並べたものとなる。

当行は、営業経費率の指標でご説明をしてきたが、各社収益構造が異なることから、各社のビジネスモデルに即した形での経営効率性の指標として、営業利益率をそれぞれお示ししている。

再編後は、新楽天銀行グループ連結一体となって、高い経営効率性の実現を目指すことはこれまでと変わらず、各社の状況に即した経営効率性の開示指標については、今後、検討していきたいと考えている。

【再編後の新楽天銀行グループの配当方針】
次に株主還元方針については、従前と変わらず無配を継続。
今後も、総合フィンテック企業として、より高い株主リターンを実現するために更なる事業拡大を追求し、配当よりも成長を優先させていただくとともに、今後の事業運営においては、資本効率を踏まえて配当支払いを含む資本政策も検討していく所存である。

【本再編に係る想定スケジュール】
最後に、効力発生に向けた再編準備行為については、3 社間でシナジー創出を含む各種分科会を立ち上げ、議論を進めており、再編のスタートダッシュに向けて様々な連携が順調に進んでいる旨、付言させていただく。私からの説明は以上となる。ここからは、楽天カードの中村、楽天証券の楠より各社の事業概況及び戦略についてご説明させていただく。

それでは中村さんお願いします。

■楽天カード
【冒頭のご挨拶】
みなさん、こんにちは。楽天カード株式会社 代表取締役社長の中村晃一でございます。私から楽天カードの事業概況、直近の業績、そして今後の戦略についてご説明いたします。

【P.3：概要】
まず事業概要については、楽天ポイントが貯まる各種のクレジットカードを発行している。毎月の一括払いに加え、分割払い・リボ払い等のお支払方法があるほか、キャッシングサービスなどを提供している。収益構造は「ショッピング」「各種お支払いサービス」「その他」の 3 本柱となる。「ショッピング」には加盟店手数料、「各種お支払いサービス」にはリボや分割の手数料・キャッシング収益、「その他」には決済代行手数料や年会費等が含まれる。画面右側、「財務情報」に記載あるが、25 年 12 月期の営業収益は 3,754 億円、営業利益は 483 億円と増収増益の決算となった。

【P.4：ハイライト】
クレジットカードショッピング取扱高は、国内ナンバーワンの 27 兆 7 千億円、カード発行枚数は 3,431 万枚。中央、グラフをご覧いただくと、日本におけるキャッシュレス決済比率は右肩上がりで上昇しておりまして、政府目標や、他国の水準と比較しても、なお大きな成長余地が残されている。
特にクレジットカードはキャッシュレス決済額 163 兆円のうち、134 兆円と、83%の大きなシェアを占めている。

【P.5：主要財務指標】
次に直近の業績については、2026 年 12 月期、第 2 四半期の営業収益は、前年同期比 20.1%増の 1,074 億円、営業利益は 36.9%増の 151 億円となった。金利上昇の影響はあったものの、リボ手

数料率の改定等によりそれらを打ち返し、大幅な増収増益を達成。

【P.6：カード発行枚数、ショッピング取扱高】
過去 10 年間で見ると、カード発行枚数は約 3 倍、ショッピング取扱高は 6 倍超に拡大し、直近においても成長を続けている。
カード発行枚数以上にショッピング取扱高が伸びており、1 枚当たりの取扱高が拡大していることは、当社のクレジットカードがお客様の支持を得て、メインカード化していっていることの証左と思料

【P.7：リボ・キャッシング残高】
お客様のニーズに寄り添ったマーケティングにより、ショッピングリボ残高は 7,300 億円、キャッシング残高は 1,732 億円と、いずれも前年同期比で増加。ショッピングリボやキャッシングは当社収益の大きな源泉であり、金利上昇の環境下でも、増収増益に寄与している。

【P.8：分割払い手数料収益】（直近の 6 四半期）
最近ではリボから分割へというお客様ニーズのトレンドも見られ、その結果、分割払い手数料収益は前年同期比で 12.1%増の 125 億円となり、堅調な成長を見せている。

【P.9：分割払い手数料収益】（過去 6 年間）
その分割払い手数料収益を長期で見てみると、この 6 年で 2.5 倍超と大幅に増加している。
引き続きお客様ニーズに応え、成長分野である分割払いの取り扱いに注力してまいりたい。

【P.10：貸倒関連費用】
貸倒関連費用につきましては、2025 年決算で 433 億円、比率にして 1.15%。
2026 年上半期においては 211 億円、1.11%という低い水準で推移をし、健全な資産ポートフォリオを維持できている。

ここからは、今後の戦略と施策についてご説明をいたします。

【P.12：クレジットカードの役割・機能】
まずクレジットカードの本質は、「お客様に信用を供与し、後払いができる支払サービスの提供」にあると考えている。
スライド下にご覧いただきますように、決済認証方法は時代によって変遷をしてきましたが、そのたびに「クレジットカード」という名称が変わらなかったのは、その本質が決済認証方法にあるのではない、ということを示している。

よって最近一部に報道されるような「QR 決済 対 クレジットカード決済」といった捉え方は、ちょっと視点が異なるものであり、決済認証方法に関わらず、クレジットカードが担う役割は大きく、むしろ決済認証方法

の拡がりはクレジットカード利用の後押しを促しながら、キャッシュレスのすそ野を拡げるものと考えている。

【P.13：日常生活に欠かせないクレジットカード】

そういった意味からも、クレジットカードのカバー領域は大変広く、対面によるプラスチックカードの利用はもとより、スマホ決済、電子マネー、オンライン決済、定期支払、等々どんなところにもクレジットカードが介在して、キャッシュレス決済のアンカーを務めているといえる。

今後 AI エージェントによる決済等が想定される中でも、クレジットカードが果たしていく役割は、益々大きくなると考えている。

【P.14：持続可能な循環を重視した事業運営】

我々は、お客様・加盟店様・当社が相互に利益を享受する、三位一体の循環を築くことを重視している。

安心・便利でお得なサービスを提供することで、世の中の役に立っていきたい。

同時に、企業努力と効率的なオペレーションを行うことで、継続的かつ安定的な利益成長が実現できると考えている。

【P.15：戦略・施策 概観】

当社の戦略の全体像をご覧いただきたい。顧客基盤の拡大と、お客様向けサービスの充実、顧客育成を両立することで、収益機会の最大化を図る。次スライドから具体的な 4 つの施策をご紹介したい。

【P.16：①多様なニーズに対応】

継続的な成長のため、ライフタイムバリューの大きい若年層の獲得に力を入れている。

50 を超えるパターンから選べる「マイカラーセレクション」や「お買いものパンダアルファベットセレクション」、有名 IP や著名な方とのコラボレーションなど、「持って使いたくなる」デザインの楽天カードを発行することにより、お客様の多様なニーズに対応し、新規顧客の拡大に成功している。

【P.17：②パートナー企業との協業】

みずほフィナンシャルグループ・みずほ銀行との協業に関しては、個人向けの「みずほ楽天カード」が計画を上回り順調に発行枚数を伸ばしている。法人向けのビジネスカードに関しては、新規発行に向けた準備を行なっているところ。

【P.18：③環境変化に対応したお客様向けサービスの改定】

金利上昇など当社を取り巻く環境が変化する中でも、お客様に対して持続的にサービス提供できる体制をしっかりと維持するため、他社の動向を踏まえつつ各種手数料を適正な水準へと改定してきた。

特に、「リボ手数料」および「あとから分割手数料」の改定は、お客様のご理解を得ながら、収益向上に大きく貢献する施策となった。

【P.19：④上位カード向けサービスの充実】
昨年、楽天経済圏の幅広いサービスと連携したプレミアムプログラムをスタート。特典を充実することで有料カードの申し込みのすそ野が拡大し、楽天カードの利用額も向上している。

最後に今回の再編について一言申し上げる。楽天カードは国内トップクラスのクレジットカード顧客基盤を最大限に活用し、楽天銀行・楽天証券と共に 3 社一丸となって「新・楽天銀行グループ」のさらなる企業価値の向上に貢献してまいる所存。
引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。ご清聴ありがとうございました。

続きまして、楽天証券楠よりご説明させていただきます。

■楽天証券
【冒頭のご挨拶】
楽天証券の代表取締役社長を務める楠と申します。よろしくお願いいたします。
楽天証券から、最近の数字の状況とビジネスの考え方についてお話しさせていただく。当社はオンライン証券会社、ネット証券会社として今年 27 周年を迎えており、アドバイザーを活用した事業モデルの導入など拡大していくお客さま層にあわせて幅広くサービスを展開してきた。お客さまのデジタル資産づくりのプラットフォームとなることでお客さまの資産形成を応援し、将来のお金の不安をなくすことをミッションとして事業を推進している。

【2026 年 12 月期上半期　業績ハイライト】
まず主要 KPI からお話しする。2026 年 12 月期上半期（1-6 月期）の決算が終了したため、その状況について述べる。まず、総口座数は 1,439 万口座であり、前年同期比 14.5%増と、今年好調なマーケットを背景に非常に成長している。新規開設口座数は半年で 116 万口座と推移している。
また、当社の強みである NISA 口座は 2026 年 7 月に 800 万口座を突破した。（同年 6 月末の 792 万口座）の成長率は前年度比 21%である。NISA においては銀行、証券会社で口座開設を受け付けているが、その中のマーケットシェアはおよそ 25%を占めており、国内全体でトップに位置している。新規口座開設数は今年半年間でほぼ 100 万口座となっており、堅調に拡大していると言える。
また、お客さまからの預り資産は 58.7 兆円であり、我が国の金融資産のうちおよそ 2.5%を占めている。こちらも前年度比 48%増と、好調な市場環境を背景に順調に進捗している。この預り資産の約 44%を占めるのが投資信託残高であり、6 月末時点で 25.8 兆円である。こちらも前年同期比 69%の成長となっている。これを支えている一つが投信積立であり、足元、月額 3,200 億円、年間単純計算で 4 兆円が積み立てられている。積立の内訳は S&P500 やオール・カントリーといった海外資産に連動するインデックスファンドが多い。また、楽天銀行との口座連携サービス「マネーブリッジ」の預り資金は 6.6 兆円である。

【営業収益　経常利益】

営業収益と経常利益の状況について述べる。2025 年までの通期で CAGR で営業収益 17%増、経常利益 30.8%増。2026 年半期では、営業収益は 1,085 億円であり、前年同期比 53%増、また経常利益は 357 億円で、前年同期比 121%の成長と今年に入ってからも堅調である。

【純営業収益の内訳】

営業収益から金融費用を引いたものが純営業収益となるが、内容を分解する。証券会社では、ストック収益でどれだけ販管費をカバーできるかが経営上の論点となる。フロー収益は取引に伴う手数料等を中心とした収益であり、ストック収益は投資信託等の残高から発生する収益である。

当社は、足元、販管費に対してストック収益が 89.3%となっており、9 割方をストック収益でカバーできている。5 年前はこれが 30 数%であったが、NISA を中心とした資産積み上げ型のビジネスが伸びており、トレーディングフローを中心としたビジネスモデルからアセット積み上げ型へ転換していることがこの数字に結びついている。これにより、経営の安定性にもつながる。

【口座開設者の属性】

通常の証券会社に比べ、圧倒的に若い層が多い。40 代以下が 3 分の 2、30 代以下であれば 44%を占める。男女比率については、米国では 3 割であるといわれる女性比率が、当社は 43%とが高い。また、今半期の新規口座開設者のみでみると、30 代以下が非常に多く、女性は約半数を占める、投資初心者は 83%と若い・新しい投資家層が増えており、その受け皿となっているのが楽天証券である。新しい投資家層を取り込んでいる点が当社の特徴である。

【楽天エコシステムとの連携について】

次はビジネスモデルについてである。楽天エコシステムの象徴的な存在が楽天ポイントである。例えばショッピング等でポイントが貯まり、そのポイントで証券投資ができるサービスを提供している。また、楽天証券内での投資活動自体によってもポイントが進呈され、獲得したポイントは再びエコシステム内の他サービスで利用できるというシームレスな仕組みを構築している。従来、投資は日常生活とは距離感がある個人のアクティビティであったが、日常生活に密着した形で利用できるサービスが非常に受け入れられている。

【フィンテックエコシステムとの連携について】

楽天証券はオンラインの強みを最大限に活かし、楽天銀行や楽天カード、楽天ペイ等のグループサービスとシームレスに連携している。「マネーブリッジ」では、銀行口座と証券口座間での資金移動が自動化されている。株式等の買付時には銀行口座から証券口座へ資金が自動的にスイープされ、売却時には売却代金が自動的に銀行口座へ戻る仕組みである。楽天カードについては、投資信託の積立購入における決済手段として活用している。毎月の積立設定をカード決済でおこなえることで、顧客の資産形成をより簡便かつ日常的なものとして定着させている。

【マスリテール層の成長ポテンシャル】

楽天証券は若年層の顧客を多く抱えている。一人当たりの預り資産額はシニア層と比較して大きくないものの、若年層の口座を多数保有している点は大きな強みである。日本国内における高齢化の進行に伴い、今後、高齢者から若年層への資産相続や贈与が加速することが予想される。こうした資産の受け皿となる若年層の口座を既に大量に確保しており、この点は競合に対する優位性である。今後は高齢層から若年層への資産移転を積極的にサポートし、若年層の資産づくりを応援することが重要なビジネスとなる。

【お客様の資産成長とクロスユース】

お客さまの預り資産別の口座数および収益性を分析した結果、預り資産残高が増加するにつれて、口座あたりの収益額も比例して向上する傾向が確認されている。当社はこの相関関係を重視し、資産残高の拡大を収益向上の鍵と位置づけている。顧客の資産成長を促すため、投資信託を基軸としたクロスユースを推進している。投資信託を中心に他資産との組み合わせ保有を促進することで、お客さまの資産残高の増加と、結果としての収益最大化を図るビジネスモデルを構築している。

【楽天投資顧問との連携】

楽天証券ホールディングスグループ傘下の楽天投信投資顧問との連携も強化し、プロダクト戦略を推進している。現在、同運用会社は公募投資信託残高で業界 10 位に位置しており、楽天証券が有する 25.8 兆円の預り資産とのシナジーを創出している。今後も密に連携することで、競争力のある商品展開と顧客の資産形成支援を加速させる方針である。

【みずほとの連携】

楽天証券の株式を 49%保有するみずほ証券を含めたみずほグループとの連携により、強固な販売網と商品供給体制を構築している。特にみずほ証券が強みを持つ IPO や社債の主幹事業務において、同社が引き受けた案件の一部を楽天証券を通じてお客さまへ展開することで、双方のビジネスチャンスを最大化している。また、みずほ証券と共同で設立した金融商品仲介業者、MiRaI ウェルス・パートナーズを通じ、みずほ証券のリテールコンサルティング業務に独立系アドバイザーモデルの導入を推進している。さらに、みずほ銀行のオンラインチャネル「みずほダイレクト」との連携により、デジタル領域でのマーケティングを強化している。最後に、みずほ銀行が有するブルーチップ企業との取引基盤を活用し、従業員向けの資産形成プログラムや職場つみたて NISA において楽天証券を利用してもらうなど、職域サービス連携を通じ、企業・従業員双方に対する営業展開を共同で進めている。

【再編について】

楽天グループにおける金融サービスは、楽天銀行や楽天カードが担う日常の消費という役割と、楽天証券が担うお金を貯めていくという役割の両輪である。これら金融サービス全般が密に連携することで、お客さまに対してより高い付加価値を提供することを目指し、今後とも連携を深めていくのでよろしくお願いいたします。

以上

楽天銀行株式会社
2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答
（2026 年 8 月 6 日）

Q01．楽天カードの貸倒関連費用について、足許 3 年間、クレジットコストの引当率は低下しているが貸倒関連費用は 2025 年は悪化している。その背景と今後の見通しについて伺いたい。

A01．（中村）
貸倒関連費用は、タイミングによる凸凹があるため、貸倒関連費用比率で見ていただきたい。現在の貸倒関連費用比率は、健全なオペレーションを反映していると考えている。カードではアセットとしてリボ残高、分割払い残高、キャッシング残高とあるが、リボから分割に顧客選好が変わってきているので、合わせてみていただいたほうが良い。また、リボ残高は前年同期比 6%増と、継続的に増加できていることも評価いただきたい。顧客セグメントに応じて金利キャンペーン等を細かく行っており、顧客セグメントに合わせた取組を行い、バランスよく伸ばしていくことに引き続き注力していきたい。

Q02．楽天証券の純利益 140 億円超と、高水準だが今後の利益水準や、収益性をどのように持続的に成長させるのか伺いたい。

A02．（楠）
上半期はかなりのハイペースで成長できた。金融収益の押し上げは金利上昇の効果もあるが、顧客分別金の運用利回り向上に加えて、投資信託残高増加に伴う信託報酬分の収益や、2Q（4-6 月期）はマーケットもよかったので米国株式取引手数料、信用取引残高の伸びが堅調だった。

Q03．楽天銀行の経常利益の上方修正について、利上げ影響が大きいのか、他の要因もあるのか。また、預金ベータの前提も教えてほしい。

A03．（東林）
期首に利上げもあり、利上げを織り込んだ業績予想に切り替えた。その他の要因として、預金の積み上げが当初の想定より良いペースで来ている。その結果、運用収益に繋がっており、一定程度続くと見込んでいる。今回のガイダンス修正における預金ベータは、競争が激しくなっていること、定期預金に一定程度力を入れることを前提に保守的に見て 60%弱程度。

Q04.　金利感応度について、財務シナジーを早期に発現させることが、利上げの効果に重要と理解した。財務シナジーを早めに実現することは可能なのか。

A04.　（東林）

財務的なシナジーを発揮すると、金利上昇のベネフィットを受けやすい。固定運用のファンディングを考えた時に、外部から内部のファンディングに切り替えると、結果的には、銀行が集めた預金でのファンディングになり、市中金利が上昇しても、預金金利ベータもあり直ちに連動しないので、さらにシナジー効果が期待できると思っている。なるべく早く財務シナジーは発揮させたい。カードに関しては外部借入れを、早期に銀行からの調達に切り替えるように話し合っている。 証券についても、顧客分別金は、可能な範囲で銀行に振り向けてもらうことを話している。

Q05.　再編により期待される、財務シナジーと個人顧客基盤の最大化について、達成確度はどれくらい高いと考えているのか。また、上振れや下振れがありそうなものはあるのか。

A05.　（中村）

借入コストの内製化は、大いに銀行に頼るところであり、オンスケで実行したいと思っている。個人顧客基盤の最大化は 3,400 万枚発行しているカードの顧客基盤をどう活用するかが重要になってくる。正直申し上げて、ここには確実性の高いものを記載しており、開示していないことについても、分科会等でアイデアを出し始めているが、例えば、アプリのノウハウを持ち寄ったり、クレジットカードだけではなく他の銀行サービス組み合わせ、LTV あげるなどが考えられる。今後も期待してほしい。

（楠）

借入コストの内製化は、既に一部前倒しで進め始めており、可能なものから順次行う。証券預託金については、一定、他行の定期預金運用で満期が来たものを可能な範囲で振り替える。銀行と、「マネーブリッジ」で日々大量の資金が行き来している。重要な資金導入ルートにもなっているので、引き続き着実に増やしていきたい。これまで各社独立して事業運営してきた部分も多いが、三社連携してやってきた部分もある。各社で持っている課題感を三社でどのように取り組むか、将来を見据えて新技術を活用した新サービスの導入等も推進していきたい。

（東林）

1 点付言させていただくと、総会以降、3 人が集まる機会が格段に増えている。お互いにアイデアをぶつける機会も増えており、これまでメニューに入れていなかったものも挙がってきている。オポチュニティは積極的に取り入れていきたい。

Q06. 再編後、自己資本比率が 8%超に落ちるため、そこから積み上げていく形になると思うが、目指すべき水準は 9%程なのか、中長期的には 10%程なのか。

A06. （東林）

国内基準行であることは当面変わらず、再編直後の8%程度からスタートして、10%くらいは目指したいと思っている。どれくらいアセットが積みあがるのか、手数料収入がどれくらい上がるかのバランスを見ながら適切な水準を探りたい。

Q07. 楽天銀行は 3 月期決算で、カード・証券は 12 月決算だが、連結でどのように取り込むのか。

A07. （東林）

銀行が 3 月期なので、今年は計画通りに 10/1 に効力発生できれば、10 月から 3 月の半期分は 3 社として取り込む。銀行は銀行法の関係で 3 月決算だが、楽天グループが 12 月決算であり、カードと証券の決算期を変更することは視野に入れておらず、3 月期決算の銀行の連結に、12 月決算のカード・証券の決算を四半期ごとに区切って対象期を取り込んでいくということになる。

Q08. 再編の財務シナジーについて、3 つの要因にはそれぞれどのくらい発現すると考えているのか。

A08. （水口）

借入コストの内製化と証券預託金の移管は全体の 4 割ずつ、資金効率の最適化は 2 割。発現するスピードは証券預託金の移管がおそらく最初で、次に借入コストの内製化、資金効率の最適化の順と考えている。

Q09. 再編の財務シナジーにおける、証券預託金の移管について、マネーブリッジにどんどん移行していく場合に、預かり金がなくなり、全てマネーブリッジになると、財務シナジーのポテンシャルは下がってしまう可能性はないのか。

A09. （楠）

預託金も「マネーブリッジ」預金もお客さまからのキャッシュの預り。一部が、マネーブリッジ預金で 6.6 兆円が銀行に、だいたい 3 兆が証券に現金として残っているということになる。この銀行と証券に残る比率はこれまで大体変わっていない。これは顧客が必ずしも楽天銀行だけを使っているわけではないことを意味し、「マネーブリッジ」が大体 680 万口座に対して当社の口座は 1,400 万口座あまりあるので、残りは、「マネーブリッジ」設定をしていないお客さま、ということになる。これが預託金に回るということ。

Q10．再編後の Risk-Weighted Assets について、カード証券もリスクアセット使っていくことになろうが、どれくらいずつリスクアセット増えるのか、カード・証券どちらのアセットを優先するのか等意向があれば教えてほしい。また、楽天証券の信用取引残高でリスクウェイトが高まることはないのか。

A10．（東林）

今後のアセット運用ポートフォリオということになるが、銀行目線では、カードと証券の資金ニーズが基本的には最優先になる。特に、楽天カードがアセットを積んでいくことに対して資金を積むのがハイプライオリティ。ポートフォリオ全体としては、リスク分散を効かせ、従前通り、ミドルリスクアセット中心に伸ばしたい。加えて、投資運用のキャパシティがある限り、みずほとの連携を活かしてアセットを積んでいきたい。どれくらいのリスクウェイトのアセットがスイートスポットになるかはみずほと要協議だが、現状預貸率にまだ余裕があるので、みずほと前向きに協議していきたい。

Q10．更問

証券の信用取引残高は？

A10．更問（楠）

信用取引残高に関しては「証券における貸付金」というところで増えていく。これがどれくらい成長するのかは市場環境によるところもあり、今年は良く伸びたがボラティリティがあるので、その時の状況によって変動する。

Q11．クロスユース率に拡大余地があるとのことだったが、統合によって何が変わるのか、何を一番変えたいのか。

A11．（中村）

カードの顧客基盤を使ってお客さまに、もっと楽天銀行を活用してもらうのが主な力の入れどころ。毎月のカード代金の引き落とし口座というのは必ずしも全員が楽天銀行というわけではない。お客さまへのコミュニケーションの中でどうやって楽天銀行に振り向けてもらうのか等、お互いに考えて実現することで大きな効果が出せるのではないかと思っている。こういったことは、口座振替に限らず、色々と知恵を絞っていきたい。

（楠）

これまでも、3 社間で相互送客をしてきたが、口座の拡大のみならずそれぞれのサービスをより使ってもらうといったところを付け加えていきながら、お客さまのコミットメントを深めていく。楽天証券ではお客さま一人あたりの預り資産が増えていったときに、その資産残高に応じて提供する金融サービスが充実していることが重要。日本では一定額以上の資産を保有するマスアフルーエント層に対するサービスがあまり充実していないので、そういった方にも満足いただけるようなサービスを３社で検討していきたい。

以上