

2019年12月期第2四半期

決算説明会

LINE株式会社

2019年7月24日

免責事項

この文書には、当社の現在の計画、見積もり、戦略及び確信に関して、将来予想に関する記述が含まれております。将来予想に関する記述は、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「予期する」、「見積もる」、「意図する」、「計画する」等の用語及びこれらに類似する表現や、将来又は条件を示す「予定である」、「つもりである」、「はずである」、「し得る」、「可能性がある」等の将来予想に関する記述であると特定可能にすることを一般的に意図した表現及びこれらに類似する表現を含みますが、これらに限られるものではありません。これらの将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報に基づいており、この文書の日付時点においてのみ有効なものであり、かつ、当社の現時点における計画及び予測に基づくものであります。また、これらの将来予想に関する記述は、様々な既知又は未知の不確実性及びリスクを含んでおりますが、その多くは当社がコントロールできるものではありません。したがって、この文書中において将来予想に関する記述として記載した現時点における計画、予定している活動並びに将来の財政状態及び経営成績は、実際のものとは著しく異なる可能性があります。この文書に掲載されている情報を評価する際は、これらの将来予想に関する記述に過度に依拠することがないように、ご注意ください。また、当社がこれらの将来予想に関する記述を更新する意図がないことも併せてご留意ください。当社に影響を与える可能性のあるリスクや不確実性には、以下のものが含まれますが、これらに限られません。

1. ユーザーを獲得・リテインできるか否か、及びユーザーのエンゲージメントレベルを高めることができるか否か
2. ユーザーのマネタイゼーションを向上できるか否か
3. 新しい市場への参入及び事業の拡張に成功するか否か
4. 世界的なソーシャルネットワーク・サービス市場における競争力の有無
5. 新製品及び新サービスを開発又は獲得し、既存の製品及びサービスを改善し、適宜のタイミングかつ費用効果の高い方法で製品及びサービスの価値を向上させることができるか否か
6. プラットフォーム・パートナーと良い関係を維持し、かつ、新規のプラットフォーム・パートナーを獲得できるか否か
7. 広告主をLINEプラットフォームに引きつけると共に、広告主がLINEに関して支払う広告費の金額を増やすことができるか否か
8. ユーザーの成長率及び当社アプリの使用に関する予測
9. 収益及び収益成長率を向上させることができるか否か
10. 時機良くかつ効率的に既存の技術及びネットワークインフラを拡大及び適用することができるか否か
11. 企業及び資産の獲得及び統合を成功させることができるか否か
12. 将来の事業展開、業績及び経営状態
13. 当社事業に係る規制環境
14. 為替の不安定さ並びに外貨建て収益及び費用の割合の変化
15. 事業又はマクロ経済上の状況の変化

本資料に記載した情報はあくまで2019年7月24日時点の速報値であり、その正確性を保証するものではありません。

2019年12月期第2四半期ハイライト

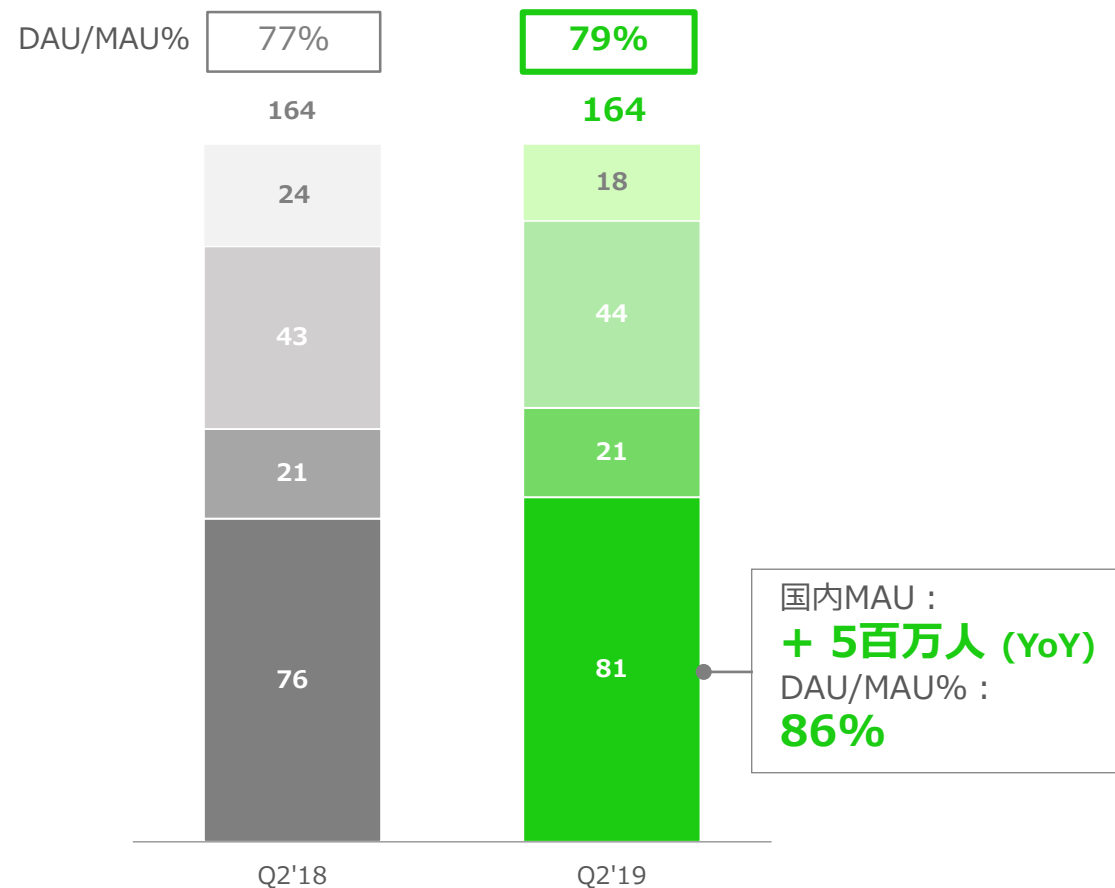
ハイライト

コア	<ul style="list-style-type: none">ディスプレイ広告の売上が YoY25%成長<ul style="list-style-type: none">スマートチャネルの配信順調アカウント広告の新規アカウント開設件数が好調
戦略	<ul style="list-style-type: none">LINE Pay MAU が急成長<ul style="list-style-type: none">高いリテンション率、送金件数も拡大LINE Pay決済箇所も順調に拡大<ul style="list-style-type: none">MoPAにNTTドコモが参画VISAとの提携拡大
その他	<ul style="list-style-type: none">ストックオプションの発行

月間アクティブユーザー数(MAU) | 主要4カ国

(百万人)

■ 日本 ■ 台湾 ■ タイ ■ インドネシア



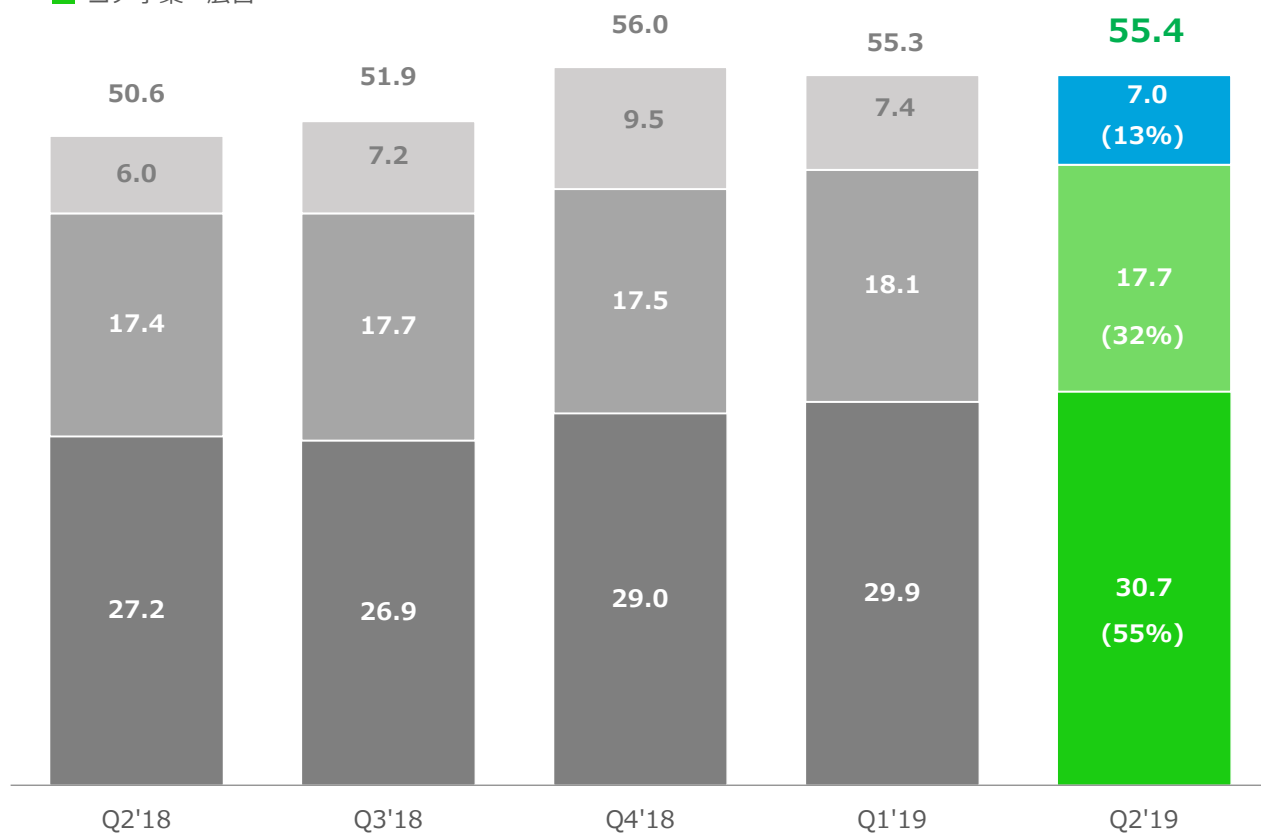
全社 | 売上収益

売上収益

(10億円)

- 戦略事業
- コア事業 コミュニケーション・コンテンツ・その他
- コア事業 広告

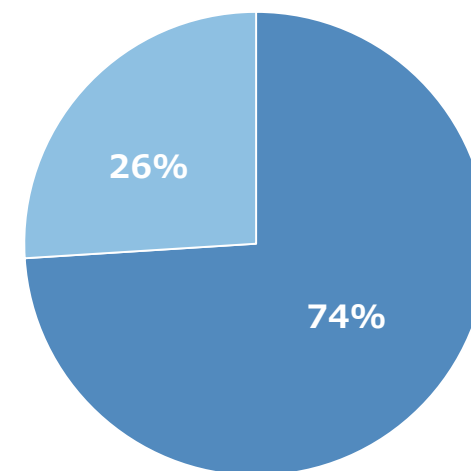
YoY
+ 9.5%



地域別売上

(2019年12月期第2四半期連結会計期間)

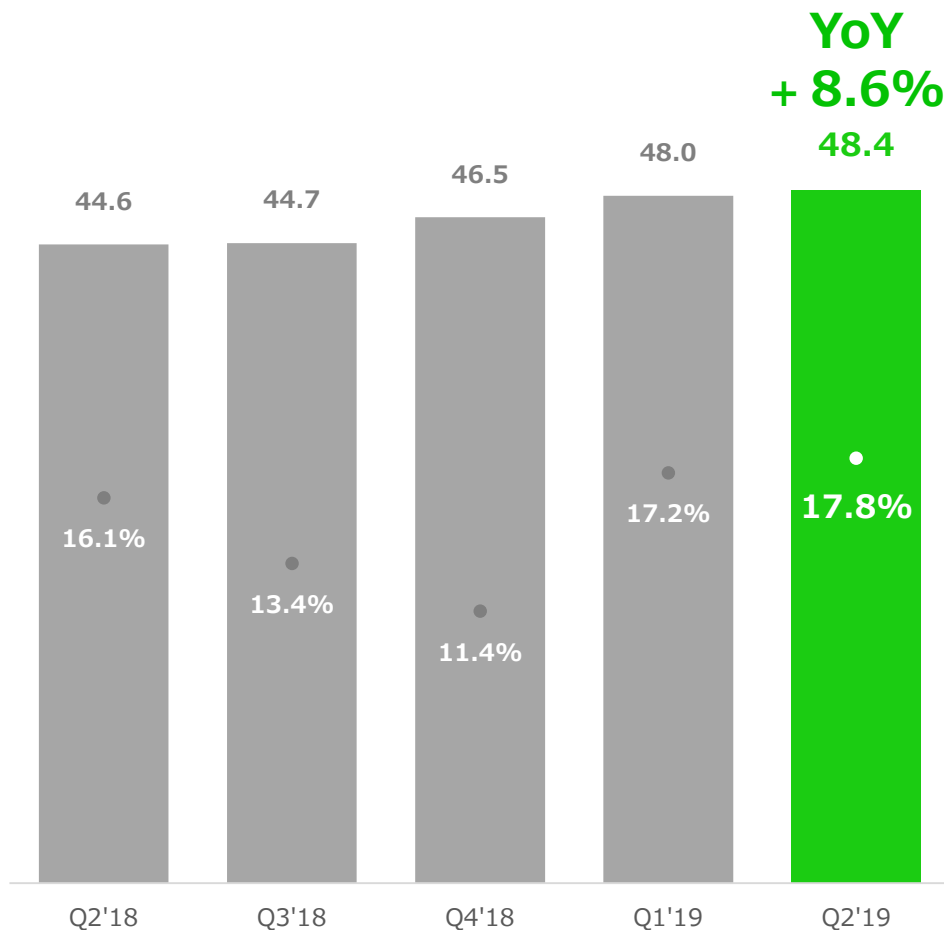
- 日本
- 海外



セグメント別売上収益及び営業利益率

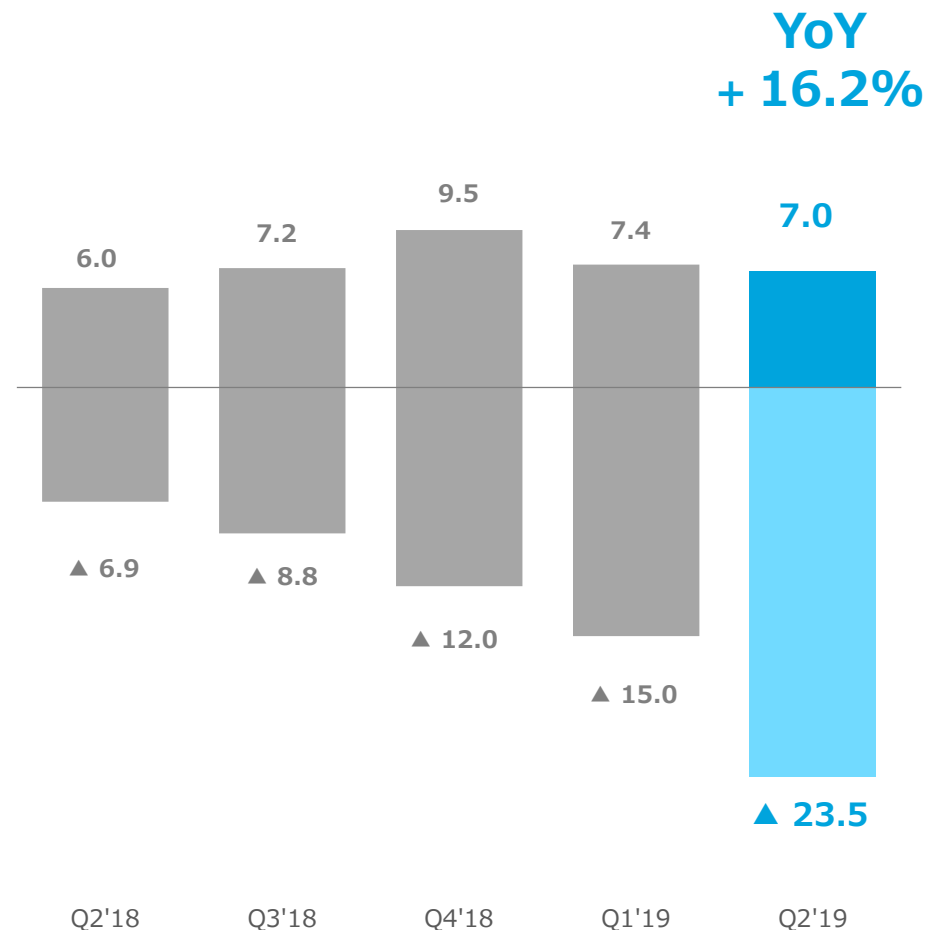
コア事業 | 売上収益・営業利益率

(10億円)



戦略事業 | 売上収益・営業利益

(10億円)



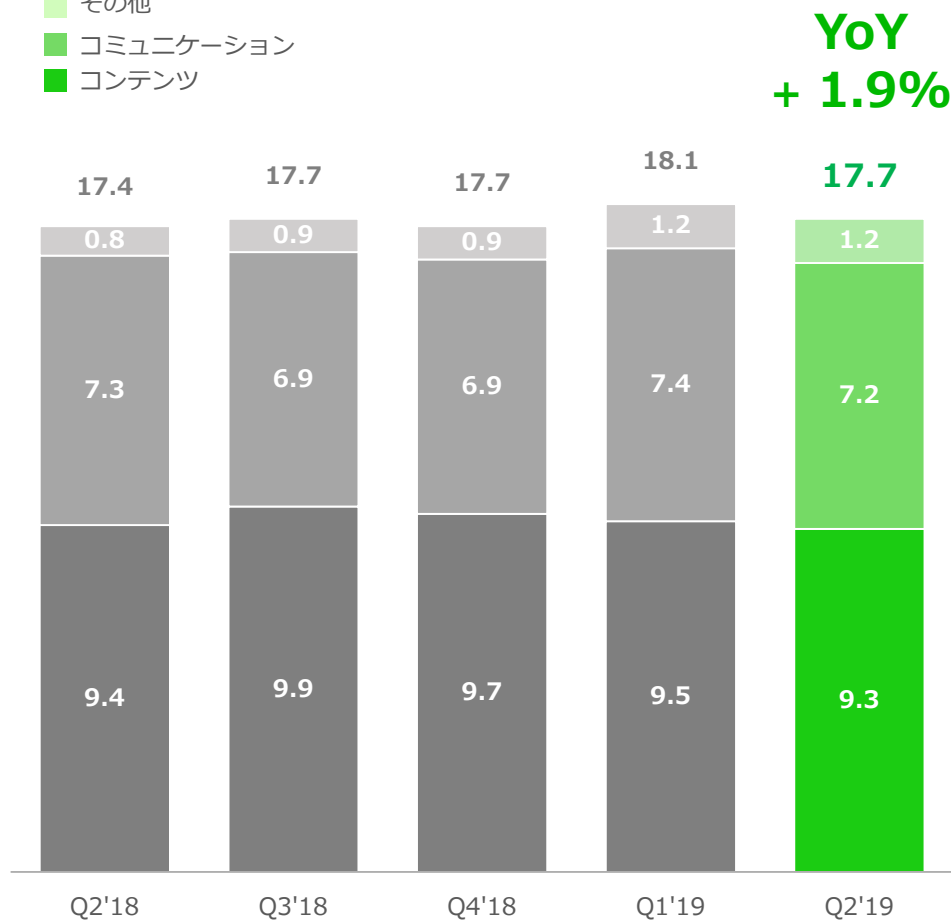
コア事業

コア事業 | コミュニケーション・コンテンツ・その他

売上収益

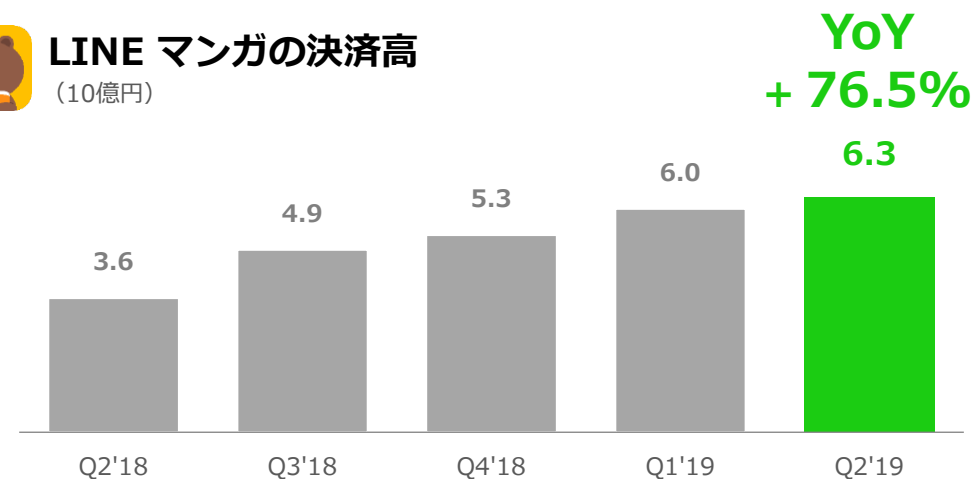
(10億円)

- その他
- コミュニケーション
- コンテンツ



LINE マンガの決済高

(10億円)



LINE MUSICの決済高

(10億円)

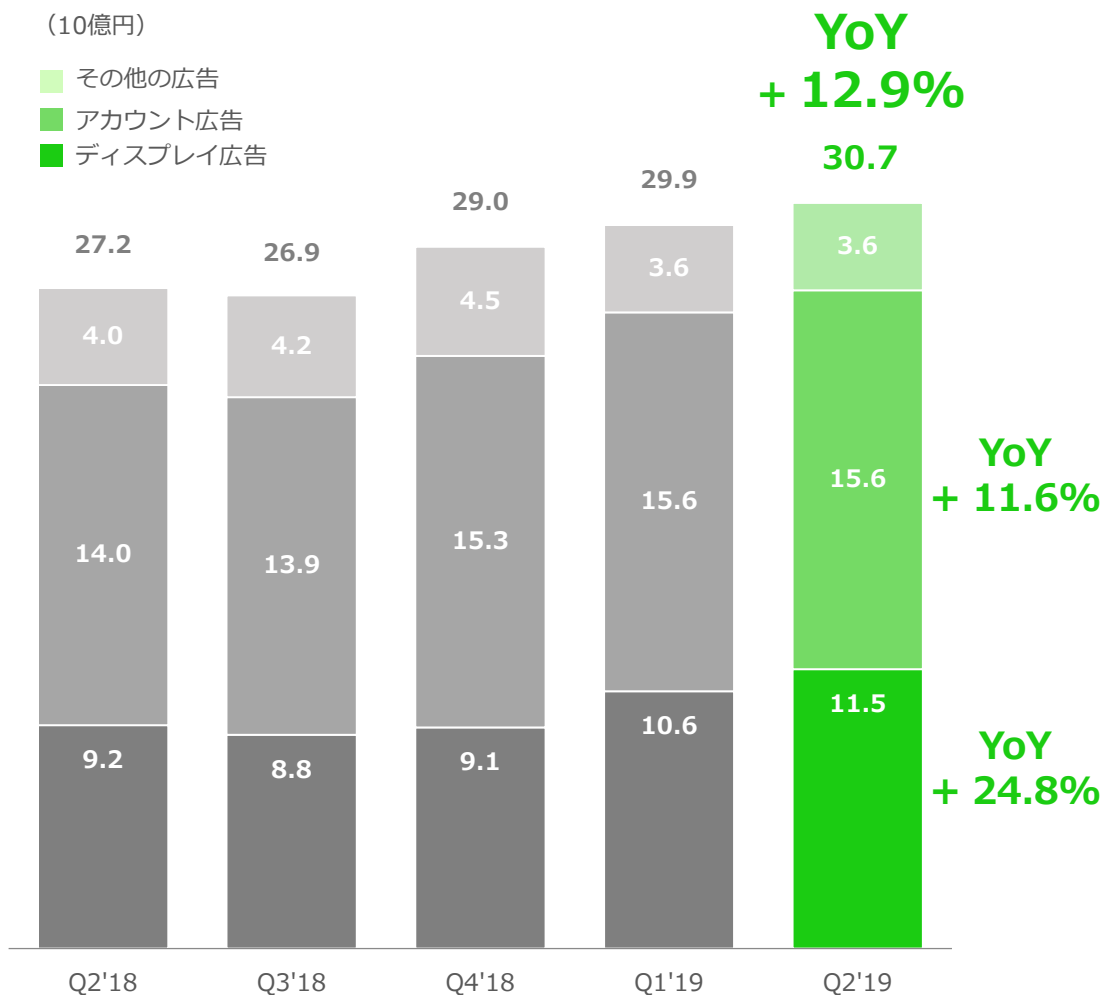


コア事業 | 広告

売上収益

(10億円)

- その他の広告
- アカウント広告
- ディスプレイ広告



主要KPI

公式アカウント数

(件)

Q2'18	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19
672	677	774	925	1,183

*グローバル有料アカウント基準

LINE@アカウント数

(千件)

Q2'18	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19
7,929	8,526	9,156	9,747	9,859

*グローバルアクティブアカウント基準

LAPインプレッション数

(百万インプレッション)

Q2'18	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19
21,167	23,265	23,568	26,291	37,653

*LAP: LINE Ads Platform

注: その他の広告には、主にLivedoor、NAVERまとめ、LINE バイトを通じて得た広告収益が含まれる
LINE@と公式アカウントは4月より「LINE公式アカウント」として統合しているが、従来の基準を元にアカウント数を算出

コア事業 | アカウント広告：1H実績及び今後のロードマップ

上期

下期

アカウント
数の向上

- 従量課金制度により柔軟な契約形態を実現
- 予算に応じた通数指定配信の管理を提供
- ホームタブUIの改善

- 検索機能のリニューアル（検索結果のリッチ化、地図検索）
- 従量課金のスポンサードスタンプを準備
- ディ스플레이広告と連動して友達追加機能を提供

12月より国内新規アカウント開設数：**396**
（従来の国内公式アカウントは約7年で約300アカウント）

広告予算
の上昇

- メッセージ通数の指定配信
- 1to1トーク機能を追加
- ダッシュボード機能の強化

- クリエイティブ検証のためのA/Bテスト機能の提供
- リターゲティングや類似配信(Look-a-like)機能の提供
- LINE広告プロダクト間のデータ統合と横断配信データの活用
- メッセージやレポートフォーマットのUIの改善
- 興味関心情報や友だち獲得経路情報等のレポートの準備

国内新規アカウント(12月以降開設)の
平均単価：1Q→2Q **90%上昇**

コア事業 | ディ스플레이広告：1H実績及び今後のロードマップ

上期

下期

プラットフォーム
機能改善

- 新プラットフォームへの移行完了
- インプレッションの定義を変更
- 市区町村ターゲティングの提供

- レポートの強化
- 自動入札機能の改善
- 配信ロジックの最適化（LINEデータ活用）

LINE広告プロダクト間でのデータ連携強化

広告主
拡大

- ダイナミック広告における対象業種の拡大
- アプリ広告向け自動入札の提供開始

- セルフサーブ / SMB向け取り組みの準備及び提供開始
- ブランド広告向け商品の提供
 - 「Talk Head View」（スマートチャネルの動画広告）
- LINEチラシなど、広告フォーマットの拡充

広告在庫
拡大

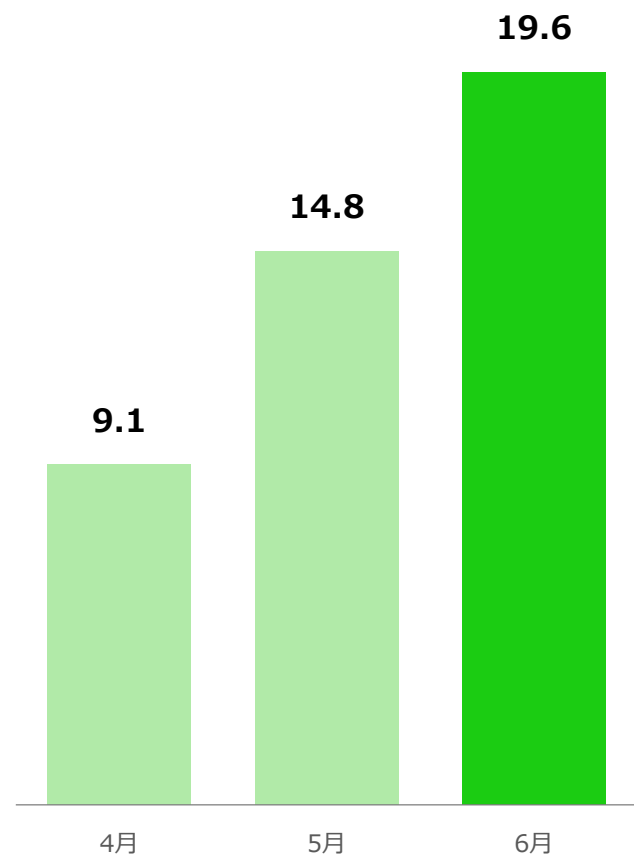
- スマートチャネルのテスト開始
- 既存広告面での広告フォーマットの拡充

- 国内スマートチャネルの本格展開
 - グローバル地域での展開開始
- LAP for Publishers (アドネットワーク事業) の提供開始

コア事業 | ディ스플레이広告 : スマートチャネル

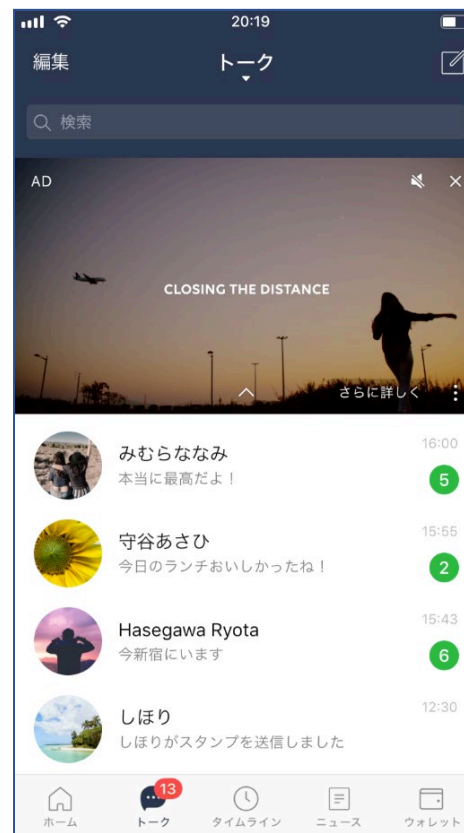
スマートチャネルインプレッション数

(億インプレッション)



スマートチャネル動画広告

- 6月より提供開始



Talk
Head
View

ユニークリーチ数

4,700万人 / 日

国内人口の15-29歳

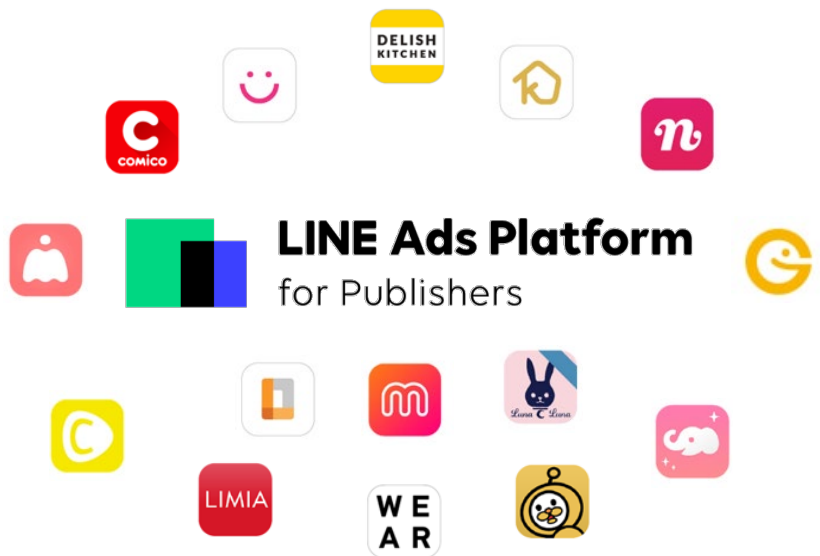
90%リーチ / 日

動画広告媒体としての
圧倒的なリーチ力

コア事業 | ディ스플레이広告：広告在庫の更なる拡大機会

LAP for Publishers

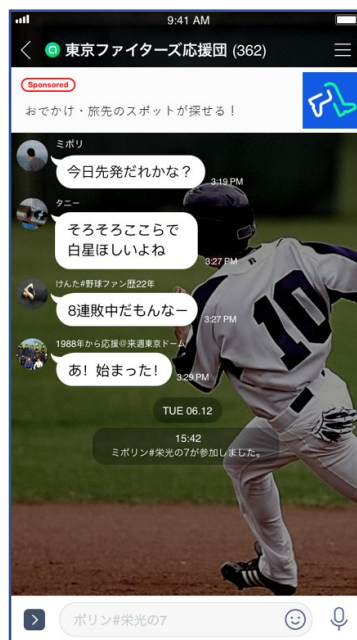
- LINEのオーディエンスデータを活用した配信プラットフォーム



8月より提供開始

Openchat

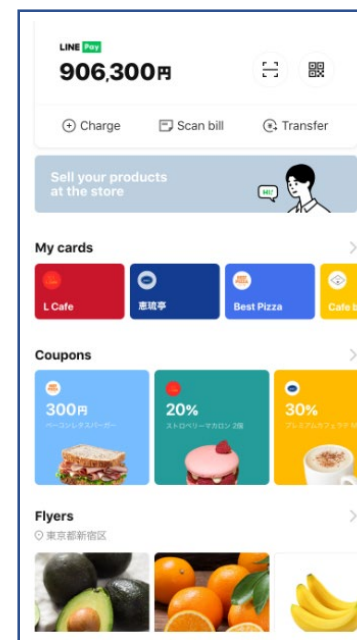
- コミュニティ単位で多数のユーザーがグループチャットに参加が可能



2019年夏リリース予定

Wallet

- Walletタブにユーザーにお勧め、お得な情報を掲載
- マイカード、キャンペーン、チラシ、クーポン、地域情報、金融情報、等



2019年秋リリース予定

戰略事業

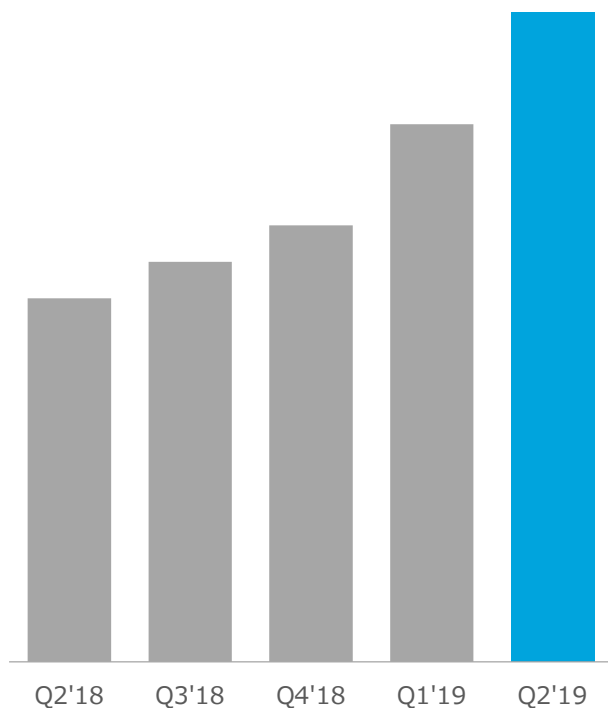
戦略事業 | O2O・コマース

ショッピング領域の取扱高



・SHOPPING GO 2018年12月リリース

YoY
+ 78.8%

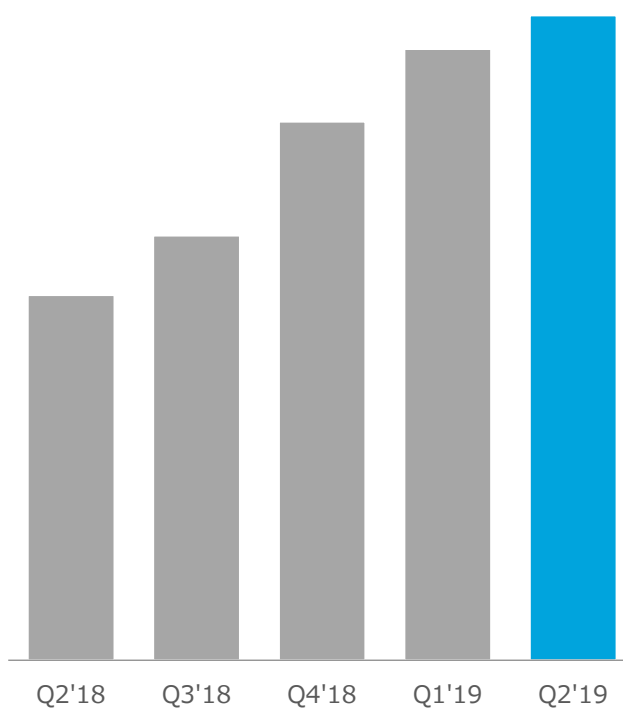


グルメ領域の取扱高



・LINEポケオ2019年4月リリース

YoY
+ 76.3%

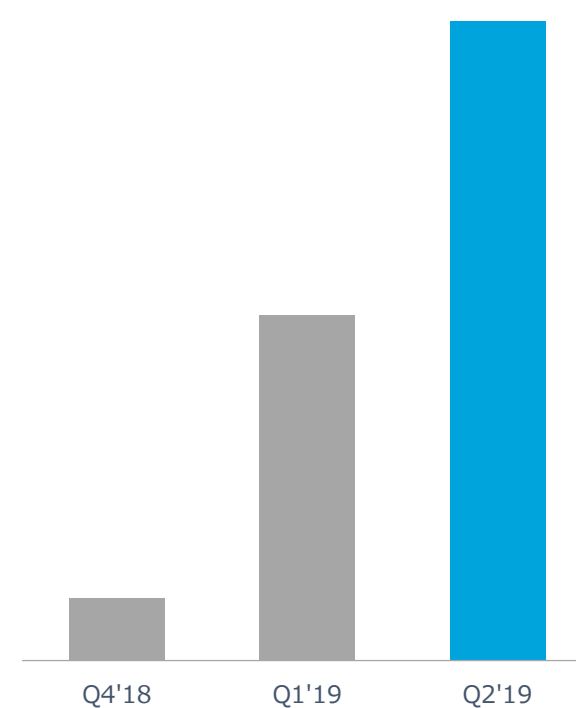


トラベル領域の取扱高



・飲食店、イベント、アクティビティ等の検索、事前予約サービス「おでかけNOW」を6月27日リリース

QoQ
+ 85.4%



注: ショッピング領域の取扱高には、LINEショッピング、SHOPPING GO (2018年第4四半期より) が含まれる
グルメ領域の取扱高には、LINEデリマ、LINEポケオ (2019年第2四半期より) が含まれる
LINEトラベルの取扱高は予約実績及び予約実績を基に算出された推定値の合算値

戦略事業 | LINE Pay

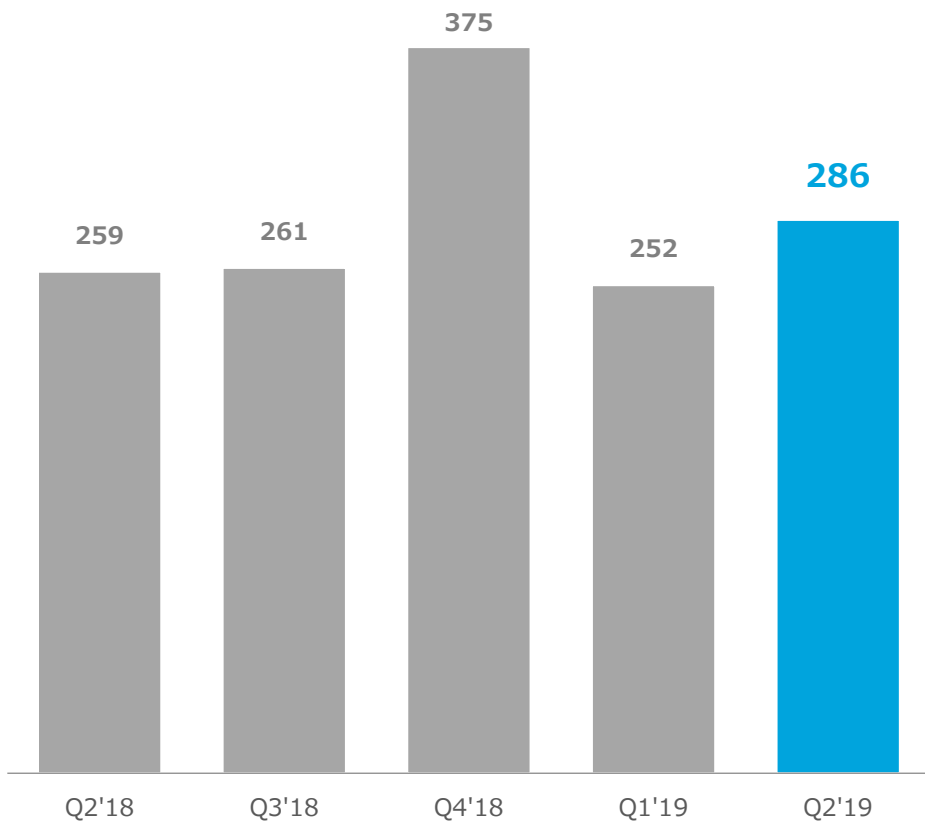
- LINE Pay取扱高は各国で前四半期比増加、国内取扱高は前年同期比2.2倍以上成長

LINE Pay グローバル取扱高

(10億円)

LINE Pay

YoY
+ 10.1%

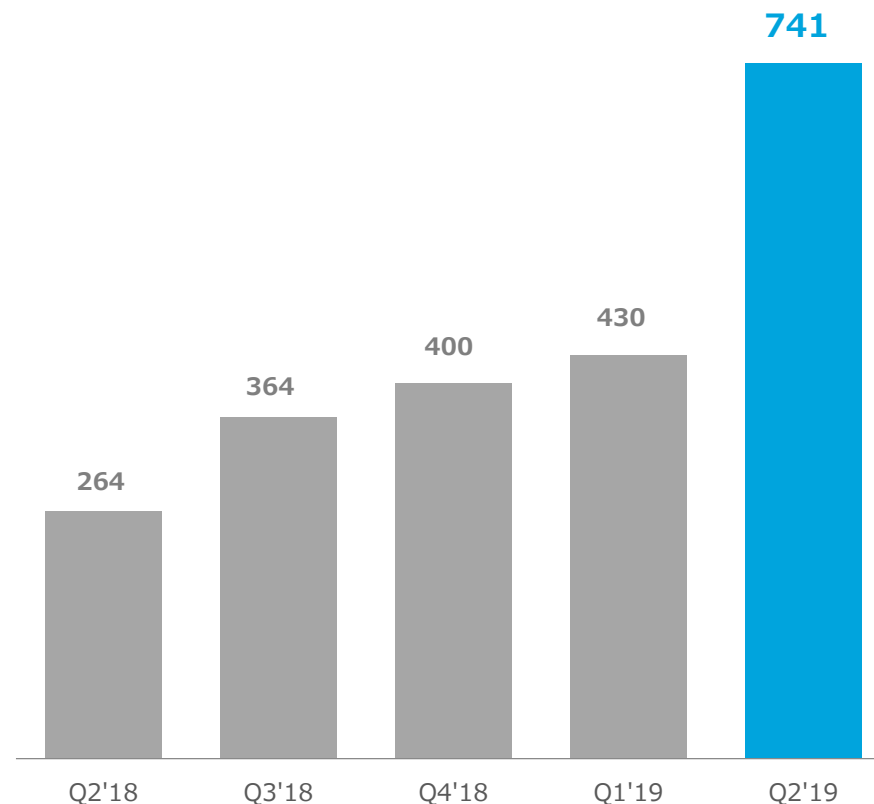


LINE Pay グローバルMAU

(万人)

LINE Pay

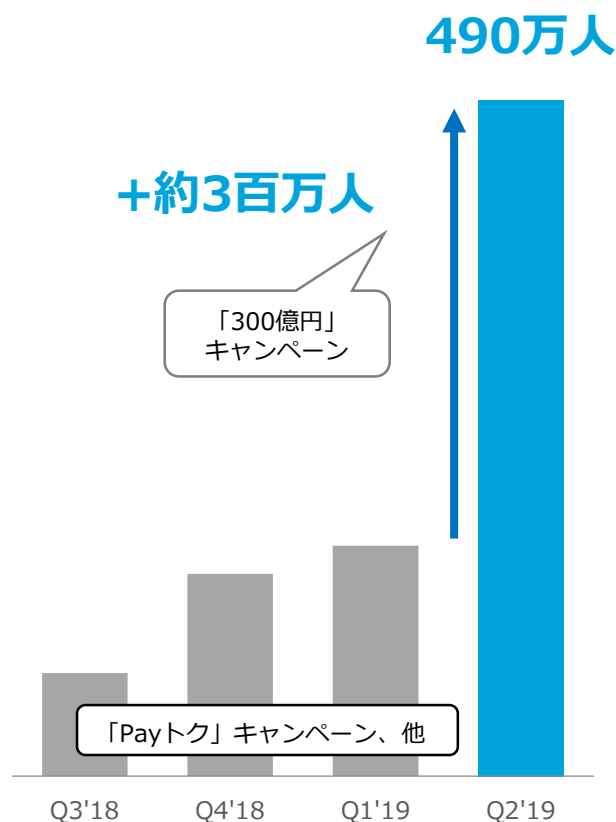
YoY
+ 181.1%



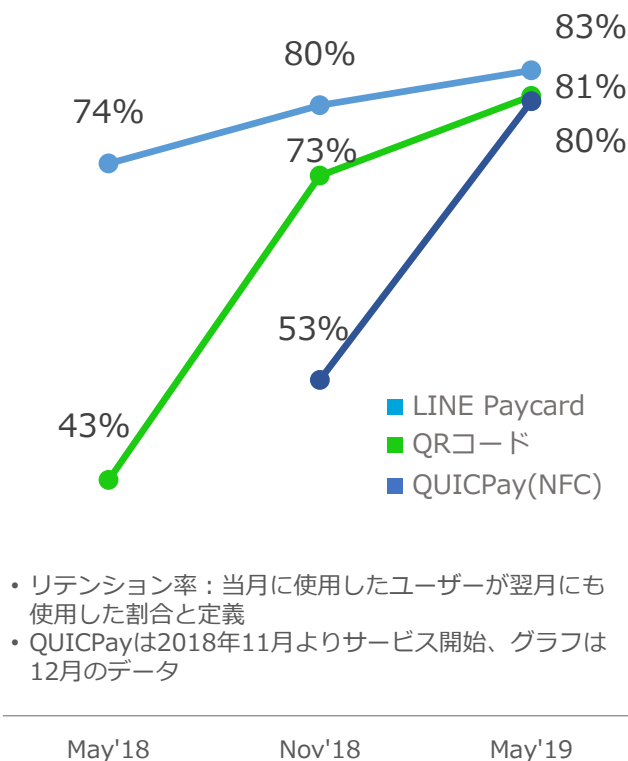
戦略事業 | LINE Pay 国内

- 国内登録ユーザー数3,600万人超
- 2Qキャンペーンを通じて低コストで新規に約3百万（KYC済み）ユーザーのアクティブ化に成功
- 各決済手段のリテンション率は高水準で増加中。個人間送金件数も順調に拡大

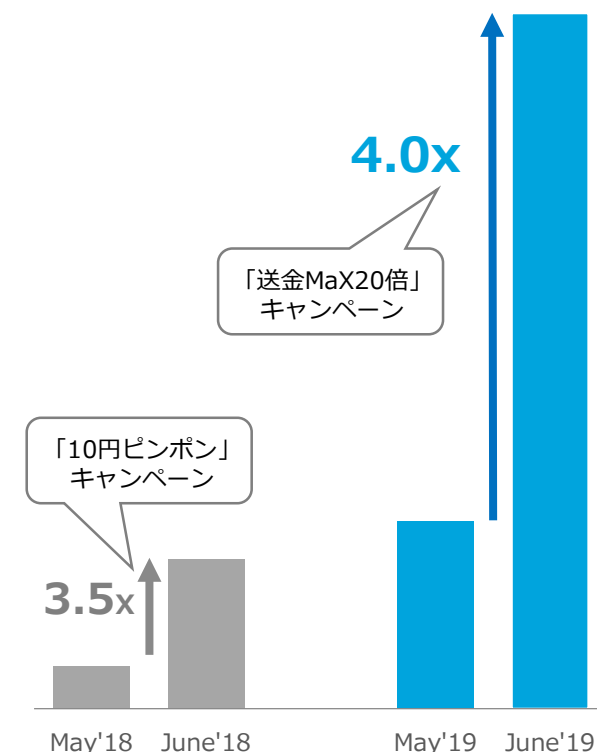
LINE Pay 国内MAU



リテンション率



個人間送金件数

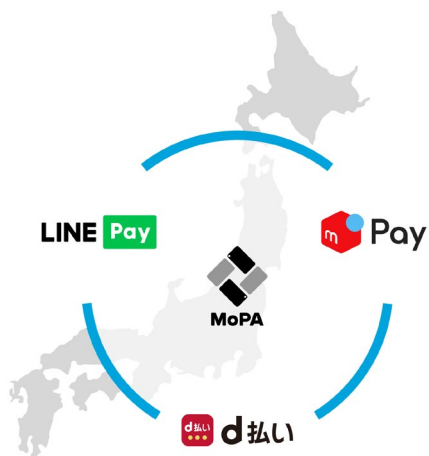


戦略事業 | LINE Pay 国内

- LINE Payの決済箇所 171万か所に拡大（前四半期比35万か所増加）
- MoPAにNTTドコモの参画により相互補完的に加盟店の拡大、更なる日本国内のキャッシュレスの普及促進
- NAVER Payとのサービス連携開始。VisaともLINE Pay VISAカードの発行に加え提携内容も拡大

MoPA (Mobile Payment Alliance)

- メルペイに加えNTTドコモ（d払い）が参画
- 加盟店の相互開放
- 営業連携による加盟店の拡大に期待



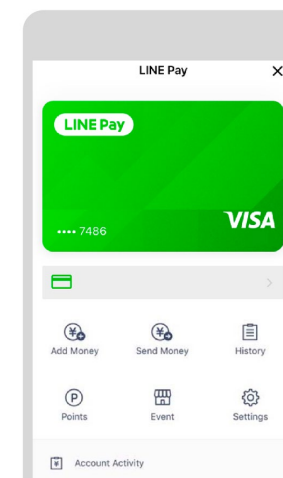
LINE Pay Global Alliance

- NAVER Payとサービス連携開始、Payco（韓国）とも提携
- WeChatPay、台湾、タイのLINE Pay ネットワークとのサービス連携準備中



VISAとのパートナーシップ

- LINE Pay VISAクレジットカードの導入
 - 全世界約5,400万加盟店で決済が可能
- デジタル決済対応カードの提供
- ブロックチェーン含むフィンテックサービスでの協業
- 東京オリンピックに向けて共同マーケティング



戦略事業 | LINE Pay事業のビジネスモデル



財務セクション

2019年12月期第2四半期連結業績

(百万円)	Q2'18	Q1'19	Q2'19	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	60,280	55,475	56,689	-6.0%	2.2%
売上収益	50,625	55,323	55,437	9.5%	0.2%
営業利益	9,075	-7,892	-13,924	N/M	N/M
営業利益率(%)	15.1%	-14.2%	-24.6%	-39.6%p	-10.3%p
コア事業 売上収益	44,577	47,948	48,407	8.6%	1.0%
コア事業 営業利益	7,199	8,266	8,595	19.4%	4.0%
営業利益率(%)	16.1%	17.2%	17.8%	1.6%p	0.5%p
戦略事業 売上収益	6,048	7,375	7,030	16.2%	-4.7%
戦略事業 営業利益	-6,917	-14,987	-23,496	N/M	N/M
共通 営業収益	9,655	152	1,252	-87.0%	N/M
共通 営業費用	862	1,323	275	-68.1%	-79.2%

注: 共通の営業収益はその他営業収益、営業費用は主に株式補償費用が含まれる

営業費用

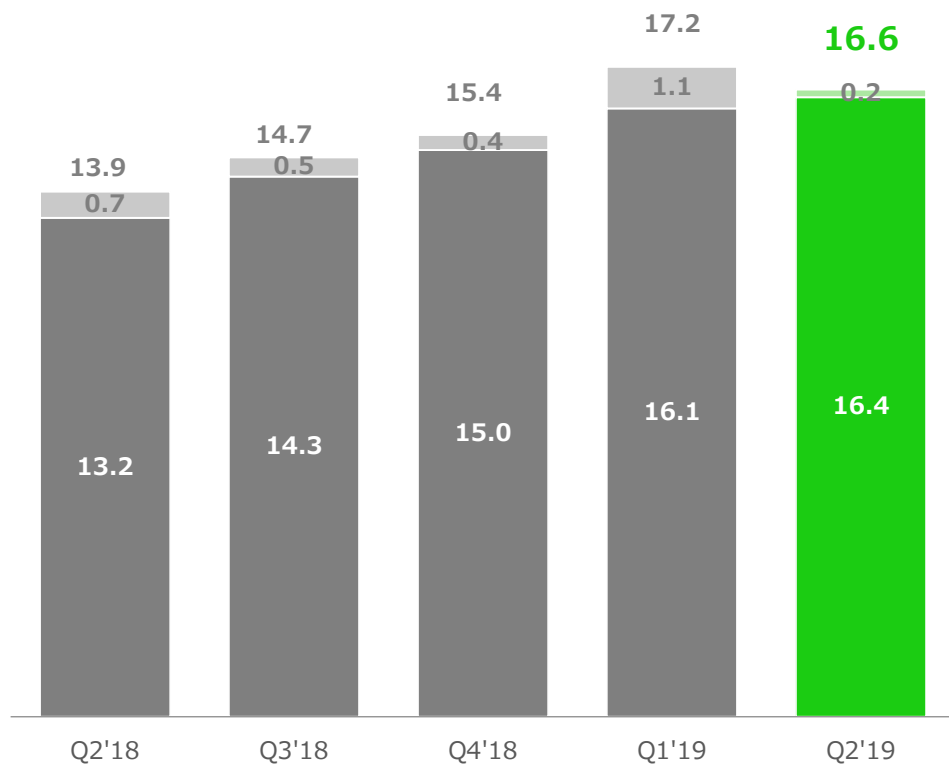
(百万円)	Q2'18	Q1'19	Q2'19	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	60,280	55,475	56,689	-6.0%	2.2%
営業費用	51,205	63,367	70,613	37.9%	11.4%
決済手数料及びライセンス料	7,837	8,803	8,367	6.8%	-5.0%
販売手数料	3,939	4,254	4,370	10.9%	2.7%
従業員報酬費用	13,884	17,190	16,585	19.5%	-3.5%
マーケティング費用	4,655	7,499	13,109	181.6%	74.8%
インフラ及び通信費用	2,482	2,708	2,590	4.4%	-4.4%
外注費	6,976	9,101	11,017	57.9%	21.1%
減価償却費及び償却費	2,620	5,184	5,386	105.6%	3.9%
その他の営業費用	8,812	8,628	9,189	4.3%	6.5%
営業利益	9,075	-7,892	-13,924	N/M	N/M
営業利益率(%)	15.1%	-14.2%	-24.6%	-39.6%p	-10.3%p
継続事業に係る税引き前四半期利益	6,772	-11,270	-17,220	N/M	N/M
法人所得税	-3,098	547	-86	N/M	N/M
継続事業に係る四半期純利益	3,674	-10,723	-17,306	N/M	N/M
四半期純利益	3,677	-10,718	-17,311	N/M	N/M

従業員報酬費用及びマーケティング費用

従業員報酬費用

(10億円)

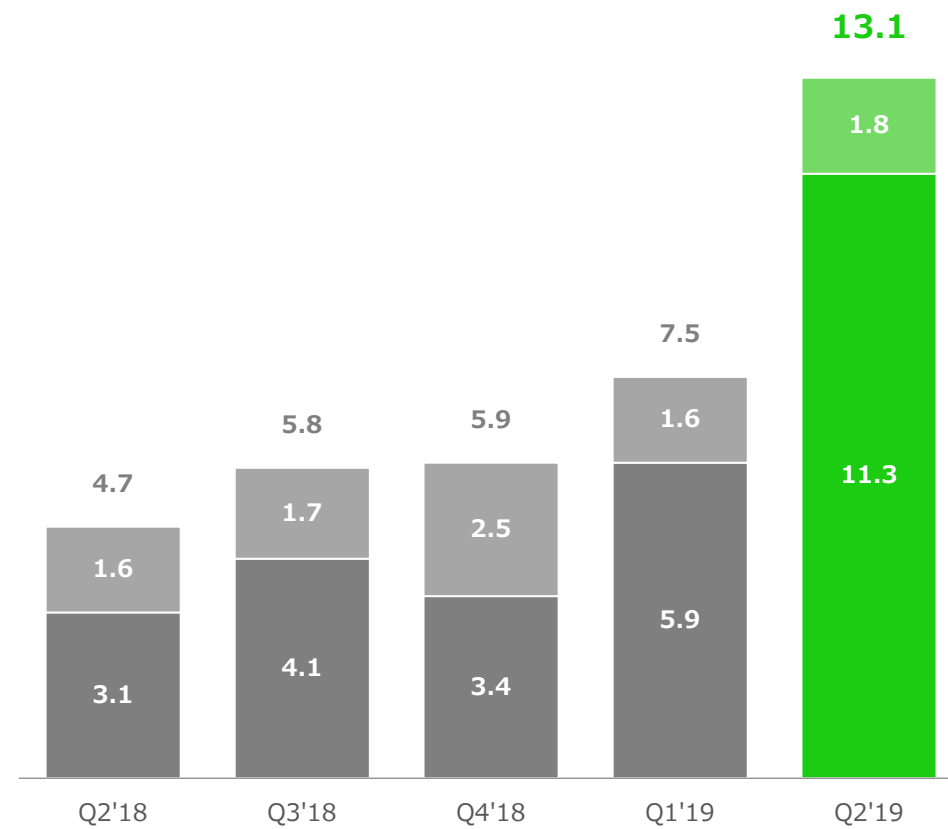
- 株式報酬費用
- 給与・その他



マーケティング費用

(10億円)

- 海外
- 日本



株式報酬費用の補足説明

2018年12月期第1四半期時点における株式報酬費用計画

(億円)	FY18	FY19	FY20	FY21
2017 ESOP、SO／2018 ESOP	36	41	18	4

2019年7月時点における株式報酬費用計画

(億円)	FY18 (A)	FY19	FY20	FY21
2017 ESOP、SO／2018 ESOP	25	21	9	2
2019 ESOP	-	6	8	3
2019 SO	-	5	11	11
合計	25	32	28	16

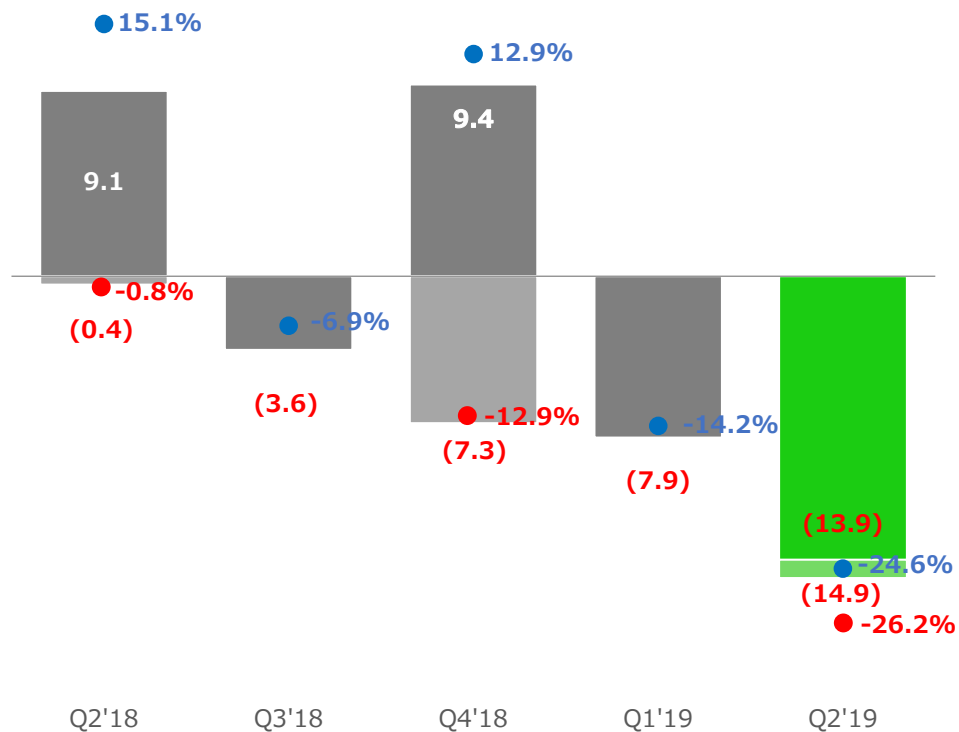
ESOPは、退職による失効に加え、株価の変動により費用が増減します

営業利益及び四半期純利益

営業利益（利益率）

(10億円)

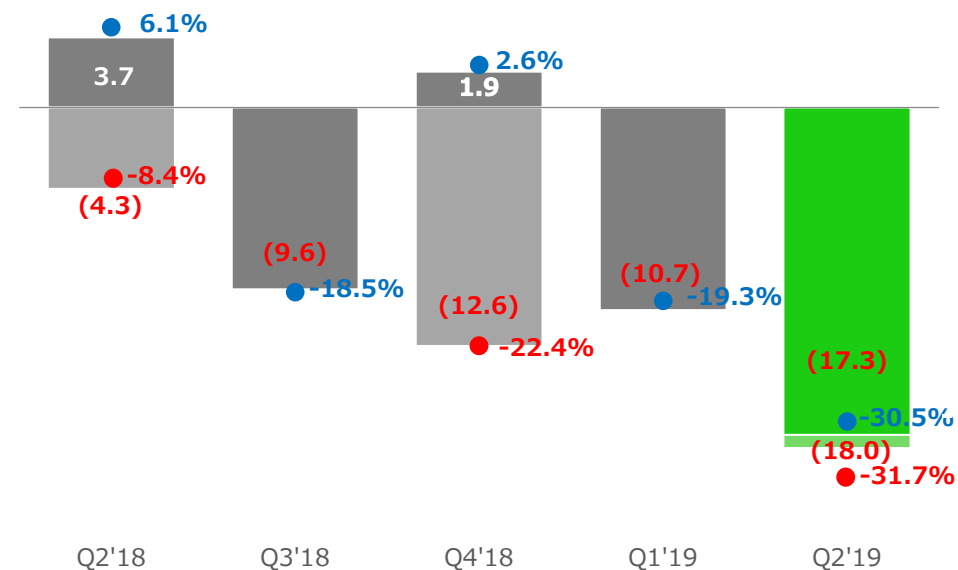
- 営業利益
- 営業利益率 (%)
- 一時収益を除いた営業利益
- 一時収益を除いた営業利益率 (%)



四半期純利益（利益率）

(10億円)

- 四半期純利益
- 四半期純利益率 (%)
- 一時収益を除いた四半期純利益
- 一時収益を除いた四半期純利益率 (%)



添付資料

IR公式アカウントのご紹介

LINEでは、IRに関する公式アカウント「LINE IR News」を開設いたしました。

公式アカウントを「友だち追加」くださった方には、IR開示や決算情報のほか、プレスリリースやCSR情報からピックアップした最新情報をお届けします。

友だち追加の方法

1.以下のQRコードを読み取るか、**アカウント名**を検索してください。

QRコード



LINE IR News

アカウント名の検索方法

1. 友達検索
2. 公式アカウント
3. 「アカウント名、ID、業種で検索」
4. 「@lineir_jp」を検索

2.「**LINE IR News**」を友だち追加

認証ページにて注意事項をご確認の上、「同意する」ボタンを押してください。

過去5四半期 営業収益

(百万円)	Q2'18	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19
営業収益	60,280	51,943	72,849	55,475	56,689
売上収益	50,625	51,850	55,971	55,323	55,437
コア事業	44,577	44,662	46,478	47,948	48,407
広告	27,169	26,946	28,951	29,853	30,676
アカウント広告	13,999	13,912	15,335	15,590	15,620
ディスプレイ広告	9,177	8,838	9,078	10,624	11,456
その他の広告 ¹⁾	3,993	4,196	4,538	3,639	3,600
コミュニケーション	7,313	6,905	6,894	7,427	7,174
コンテンツ	9,342	9,931	9,733	9,492	9,337
その他	753	880	900	1,176	1,220
戦略事業	6,048	7,188	9,493	7,375	7,030
LINE FRIENDS	4,092	5,155	6,942	4,463	4,674
Fintech/AI/コマース/モバイル ²⁾	1,956	2,033	2,551	2,912	2,356
その他営業収益	9,655	93	16,878	152	1,252

注：1) 従来のLivedoor、NAVERまともに加えQ2'18からは、主にLINE バイトを通じて得た広告収益が含まれる

2) Q2'18より持分法計上

過去5四半期 営業費用

(百万円)	Q2'18	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19
営業費用 セグメント別	51,205	55,519	63,484	63,367	70,613
コア事業	37,378	38,657	41,199	39,682	39,812
戦略事業	12,965	16,034	21,530	22,362	30,526
共通	862	828	755	1,323	275
営業費用 勘定科目別	51,205	55,519	63,484	63,367	70,613
決済手数料及びライセンス料	7,837	7,507	8,173	8,803	8,367
販売手数料	3,939	4,131	4,879	4,254	4,370
従業員報酬費用	13,884	14,728	15,387	17,190	16,585
マーケティング費用	4,655	5,775	5,949	7,499	13,109
インフラ及び通信費用	2,482	2,681	2,719	2,708	2,590
外注費	6,976	8,101	8,811	9,101	11,017
減価償却費及び償却費	2,620	2,903	3,283	5,184	5,386
その他の営業費用	8,812	9,693	14,283	8,628	9,189

LINE