

2018年12月期通期

決算説明会

LINE株式会社

2019年1月31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、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1月31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。

2018年度連結業績

2018年12月期通期ハイライト

2018年のKPIは達成

- ✓ 売上収益2,000億円超え
- ✓ グローバルLINE Pay決済高1兆円超え
- ✓ 国内決済箇所100万箇所達成
- ✓ 各種金融サービスの立ち上げ

エンゲージメント ／業績

- 4カ国MAU164百万人、DAU/MAU比率高水準維持
- 日本MAU79百万人（7.7%増）85%DAU/MAU比率
- 2018年年間売上収益2,072億円（前年比18.7%増）

コア

- タイムライン、NEWSサービスの順調な拡大を通じて広告インプレッション前年比45.5%増
- 新広告プラットフォームへの移行完了

戦略

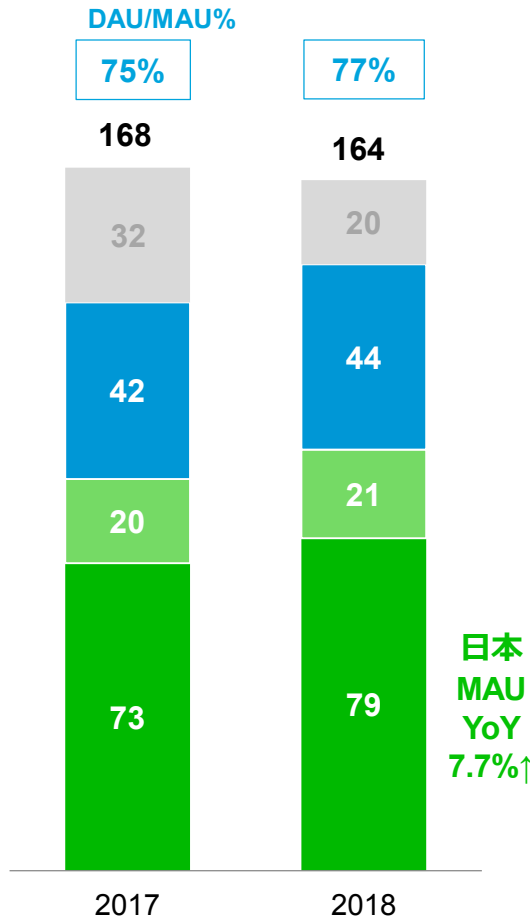
- グローバルLINE Pay年間決済高1兆687億円（前年比126%増）
- LINE Pay国内決済箇所133万箇所
- 各種金融サービスのサービスリリース、銀行準備会社の設立を発表
- AI/Clovaプラットフォーム開放に伴うスキル数の大幅増加による利用シーンの多様化

エンゲージメント／通期業績

月間アクティブユーザー数 (MAU)

(百万人)

■ 日本 ■ 台湾 ■ タイ ■ インドネシア



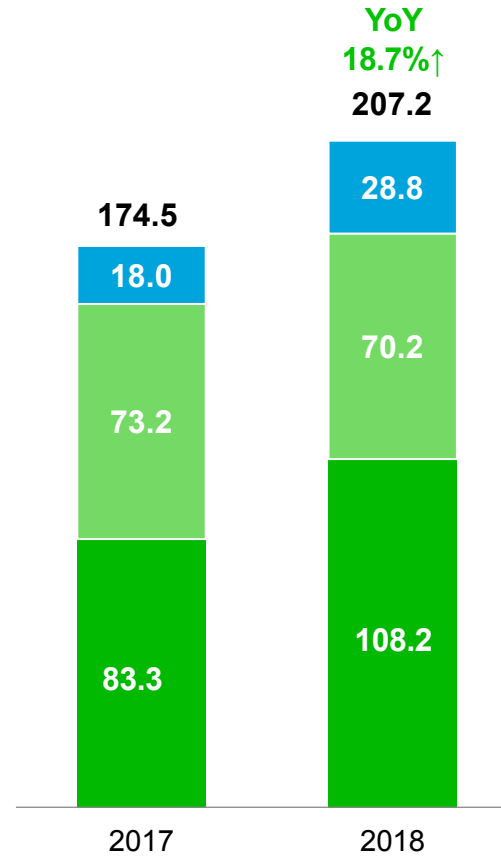
売上収益

(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

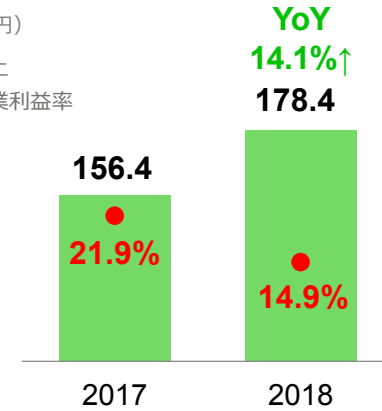


コア事業

(10億円)

■ 売上

● 営業利益率

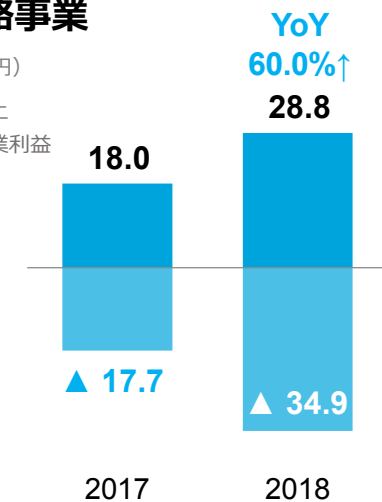


戦略事業

(10億円)

■ 売上

■ 営業利益



注:連結財務諸表の過年度の売上収益等は遡及修正せず、利益剰余金のみ調整。

ただし、IR説明資料における過年度の数値は、当期との比較のため、影響が大きい売上収益のグロス表示のみを簡便的に調整

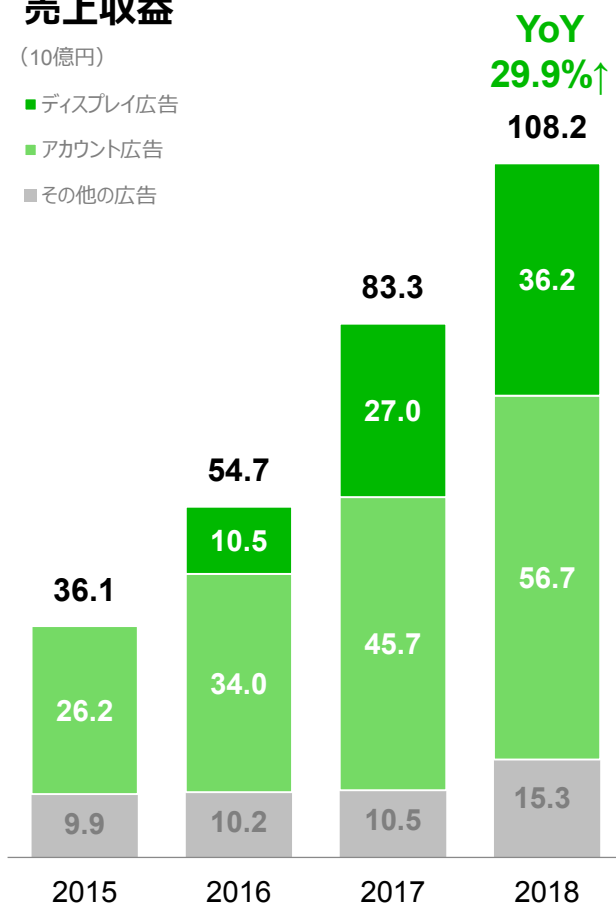
コア事業 | 広告

- 2018年は高成長を維持しつつ、2019年の更なる成長に向けたシステム刷新、新規商品開発を進めた

売上収益

(10億円)

- ディスプレイ広告
- アカウント広告
- その他の広告



アカウント広告

- Redesign発表、従量課金制料金プラン開始
- 公式アカウント数年間129件増加
- LINE@アカウント数前年同期比36.5%増
- LINE Sales Promotion提供開始

公式アカウント数

(件)

2016	2017	2018	YoY
549	645	774	20.0%↑

*グローバル有料アカウント基準

LINE@アカウント数

(千件)

2016	2017	2018	YoY
4,037	6,710	9,156	36.5%↑

*グローバルアクティブアカウント基準

ディスプレイ広告

- 新広告プラットフォームへの移行完了
 - 広告プロダクト間のデータ連携強化
- タイムライン/NEWSのサービス向上によりインプレッション前年比45.5%増加
- スマートチャネルテスト開始

LAPインプレッション数

(百万インプレッション)

2016	2017	2018	YoY
35,842	58,869	85,670	45.5%↑

*LAP: LINE Ads Platform

注1):その他の広告には、主にLivedoor、NAVERまとめ、LINE バイト（2018年第2四半期より）を通じて得た広告収益が含まれる

注2):2015年、2016年の広告売上に関してはIAS18(旧基準)による数値を記載。2017年の広告売上に関しては、IFRS15(新基準)のうち、影響が大きい売上収益のグロス表示のみを簡便的に調整した数値を記載

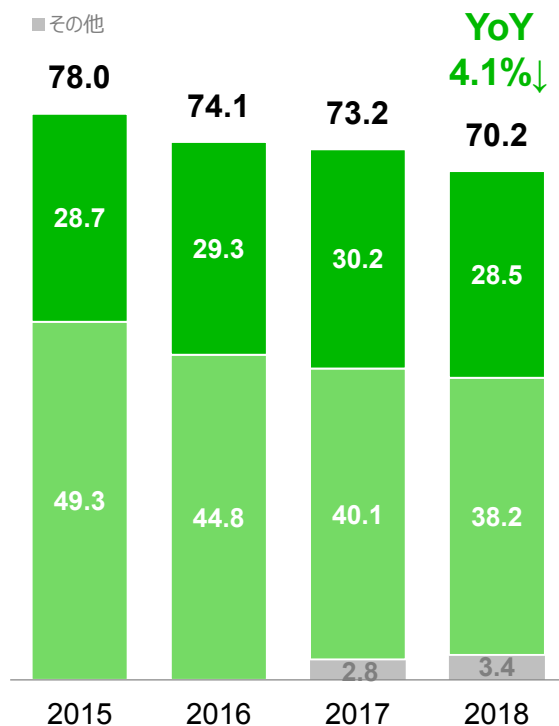
コア事業 | コミュニケーション・コンテンツ・その他

- ゲーム事業・スタンプ事業の収益が安定化する一方、LINEマンガ・LINE MUSICの決済高が順調に拡大

売上収益

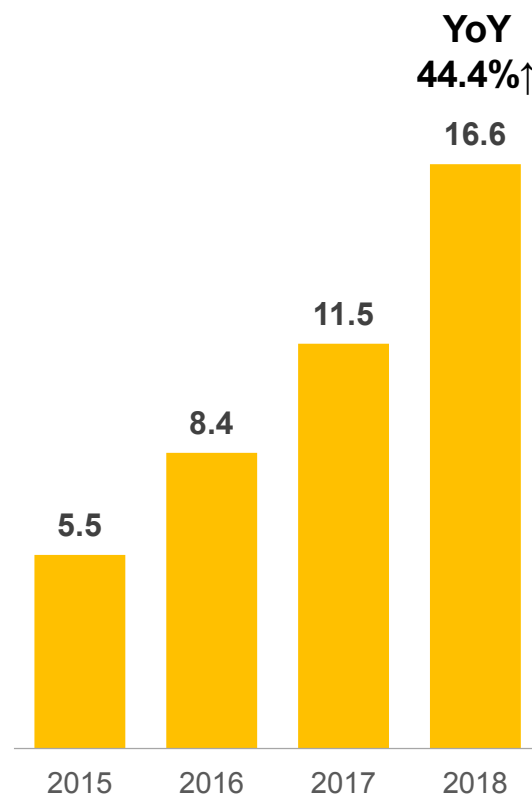
(10億円)

- コミュニケーション
- コンテンツ
- その他



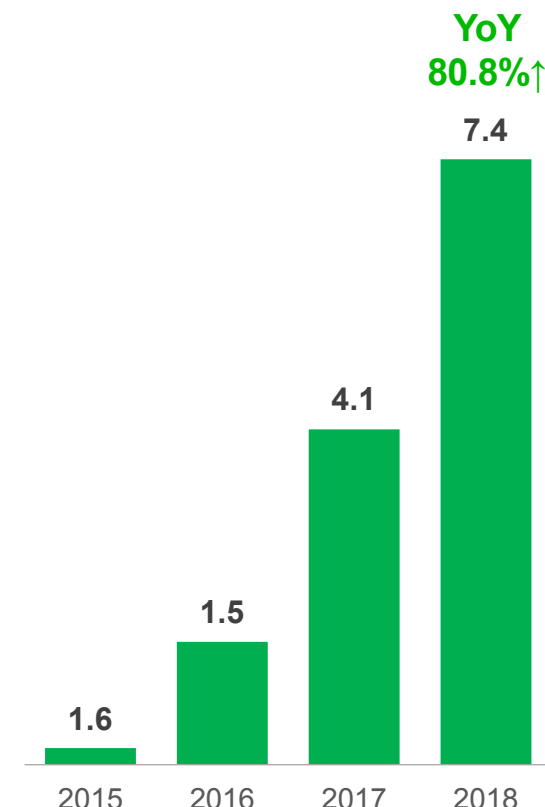
LINE マンガの決済高

(10億円)



LINE MUSICの決済高

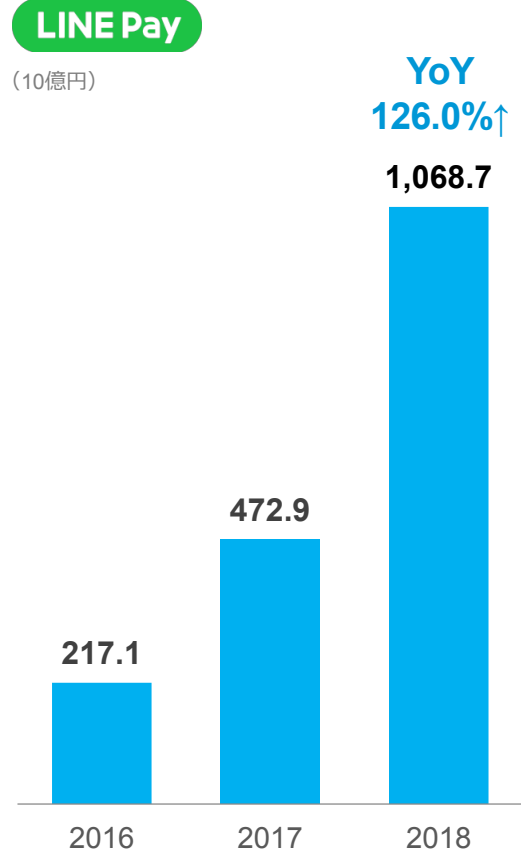
(10億円)



戦略事業 | LINE Pay

- 国内スマホ決済対応箇所133万箇所を実現し、加盟店網とプロダクトの整備を進行
- グローバル決済高は1兆円越えの大幅増加となり、下期以降日本での活性化が進む

LINE Payグローバル決済高



国内LINE Pay実績

加盟店獲得

LINE Payスマホ決済対応箇所133万箇所
主要業種のリーディングカンパニーに対応

LAWSON welcia HSI HANSHIN JapanTaxi 松屋

コンビニ ドラッグストア 百貨店 タクシー レストラン

各種決済手段にも対応

コード支払い LINE Pay デビットカード NFC

プロダクト強化

LINEウォレット開始 請求書支払い LINE家計簿ローンチ 割り勘機能リニューアル

ユーザー向け施策

最大5%還元 Payトク

マイカラー (インセンティブプログラム) コード決済+3% Payトクキャンペーン 毎月開催10~20%還元

戦略事業 | 金融サービス

- 2018年はLINEスマート投資、LINE保険をリリース。他サービスも2019年以降順次サービス開始する予定

	資産運用		保険		信用評価		ローン		銀行			ブロックチェーン 関連事業			
サービス名	LINE スマート投資		LINE 証券		LINE ほけん		LINE スコア		LINE ポケットマネー		LINE Bank (仮)			BITBOX	準備中
サービス国															
パートナー社		NOMURA			-		 Orico		MIZUHO	Fubon Bank他5社	KASIKORN BANK			-	NOMURA (基本合意)
リリース時期	2018年10月	2019年 (予定)	2018年10月		2019年上期 (予定)		2019年上期 (予定)		免許申請 準備中	免許申請 準備中	2019年下期 (予定)	2019年下期 (予定)	2018年7月 (日本、米国除く)	仮想通貨 交換業 申請準備中	

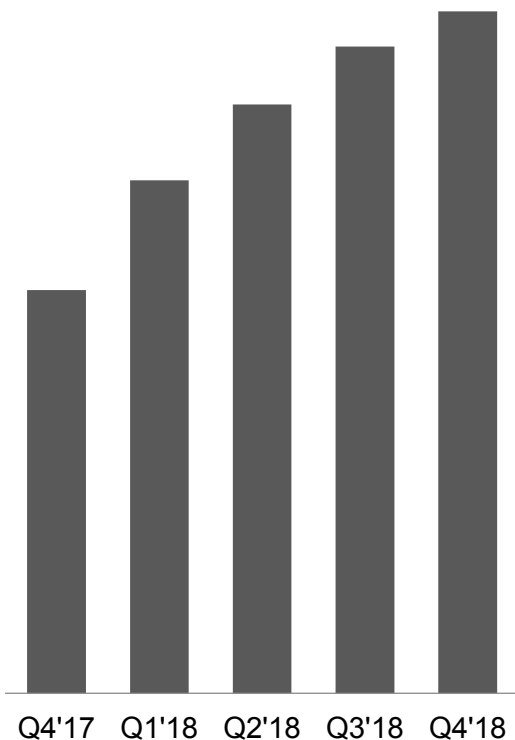
戦略事業 | コマース、AI

- コマースは、LINEショッピング、LINEデリマの取扱高が継続的に増加し、LINEトラベルなど領域も拡大
- AI/Clovaでは、プラットフォーム開放によりスキル数が大幅増加し、利用シーンの多様化が進む



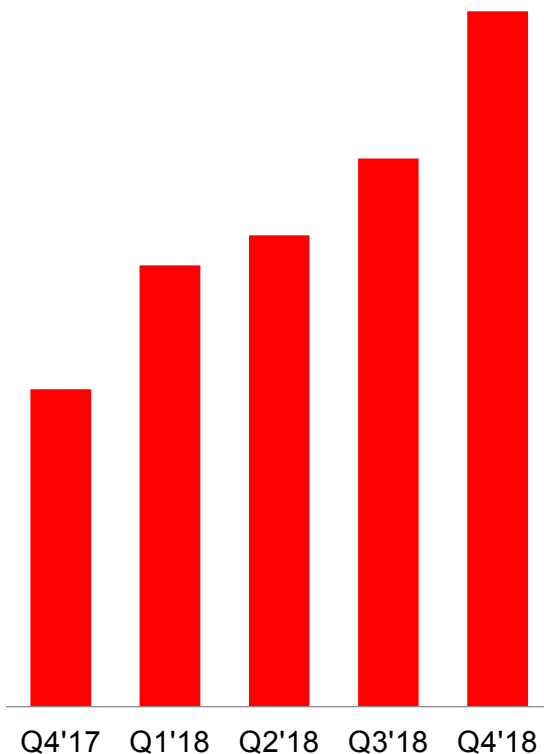
LINEショッピングの取扱高

YoY
69.2%↑



LINEデリマの取扱高

YoY
118.7%↑



AI/Clova事業の取り組み



Clova Friends



Clova Auto

トヨタのナビゲーション
基盤との統合を発表



Clova Desk

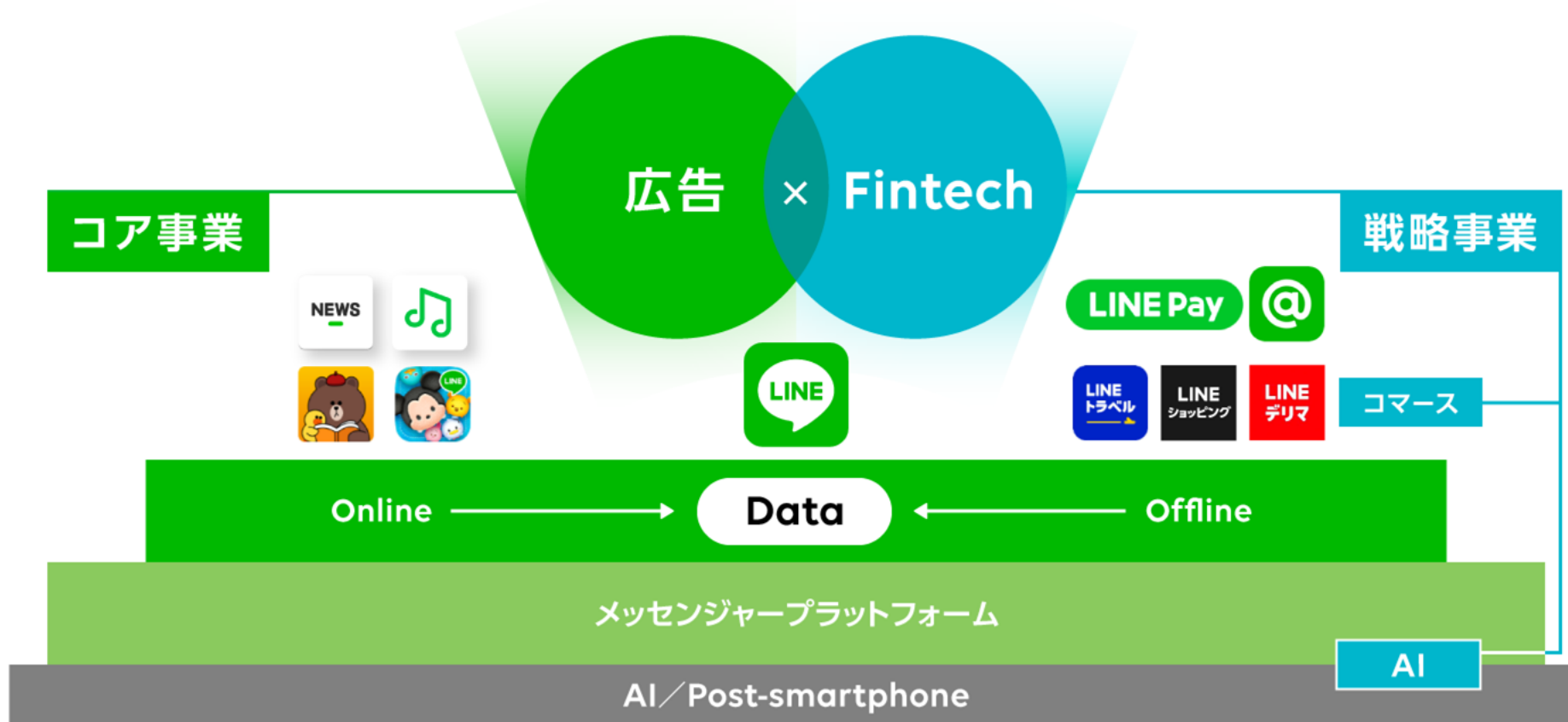
2019年春発売予定

注: LINEショッピングは2017年6月、LINEデリマは2017年7月よりサービス開始

2019年度事業戦略

LINE事業戦略

- 最高のサービスを提供し続け、ユーザー価値を最大化し、企業価値を最大化する
- コア事業の収益を向上させつつ、戦略事業に大胆に投資し、中長期的に大きな成長を実現する
- 当社の圧倒的な強みであるユーザ基盤とデータを掛け合わせて、2019年は特に広告とLINE Payに注力する



広告事業戦略

- 広告及び販促向けのソリューションをフルラインアップで提供できる広告プラットフォームを確立

広告主ニーズ

ユーザー認知

ユーザー獲得

ユーザー向け施策



LINE Ads Platform
(ディスプレイ広告)

1. **ブランド広告強化**
 - 動画広告フォーマット拡充
2. **配信在庫・広告主拡大**
 - スマートチャネル
 - アドネットワーク
 - セルフサーブ
3. **性能改善**
 - 自動入札拡大

LINE Sales Promotion
(実店舗誘導含む販促施策)

1. **販促機能拡充**
 - ビーコン来店計測
 - キャンペーン種別拡大
2. **プロダクトツールの外部公開**
 - 管理画面の提供
 - 外部公開APIの提供

LINE Account Connect
(公式アカウント関連施策)

1. **クライアント機能拡充**
 - リデザイン：従量課金プラン導入
 - ターゲティング強化&効果可視化
2. **利用ユーザー数の最大化**
 - UI/UXの改善

2019年の
取り組み

広告プラットフォーム基盤

オンラインサインアップ・プロダクト間のデータ連携など広告プラットフォーム統合化

広告事業戦略 | ディスプレイ広告

CPM ↑

プロダクト

インプレッション ↑

インベントリ

顧客数 ↑

クライアント

システム

- 自動入札機能の強化による目的別キャンペーンの効果最大化
- ダイレクトレスポンス、ブランディング効果の最大化を目的とした広告フォーマットの拡充
- レポート機能の強化

スマート
チャンネル

- コンテンツのレコメンド精度においてユーザー評価は上々
- コンテンツのバリエーション、精度を高めながら広告の露出ボリュームを最大化

サード
パーティ
広告ネット
ワーク
(仮)

- ネットワーク事業を通じた外部メディアの広告掲載枠追加によるインベントリ拡大



SMB

- 昨年末に提携したSMB戦略パートナーとともにSMB領域における広告主の拡大を行う

Brand

- スマートチャンネル面も含め、ブランディングに最適な広告フォーマットのラインナップを拡充とレポート機能の向上により新規顧客獲得を強化

売上成長の加速化
スマホ広告市場NO1の広告プラットフォームへ

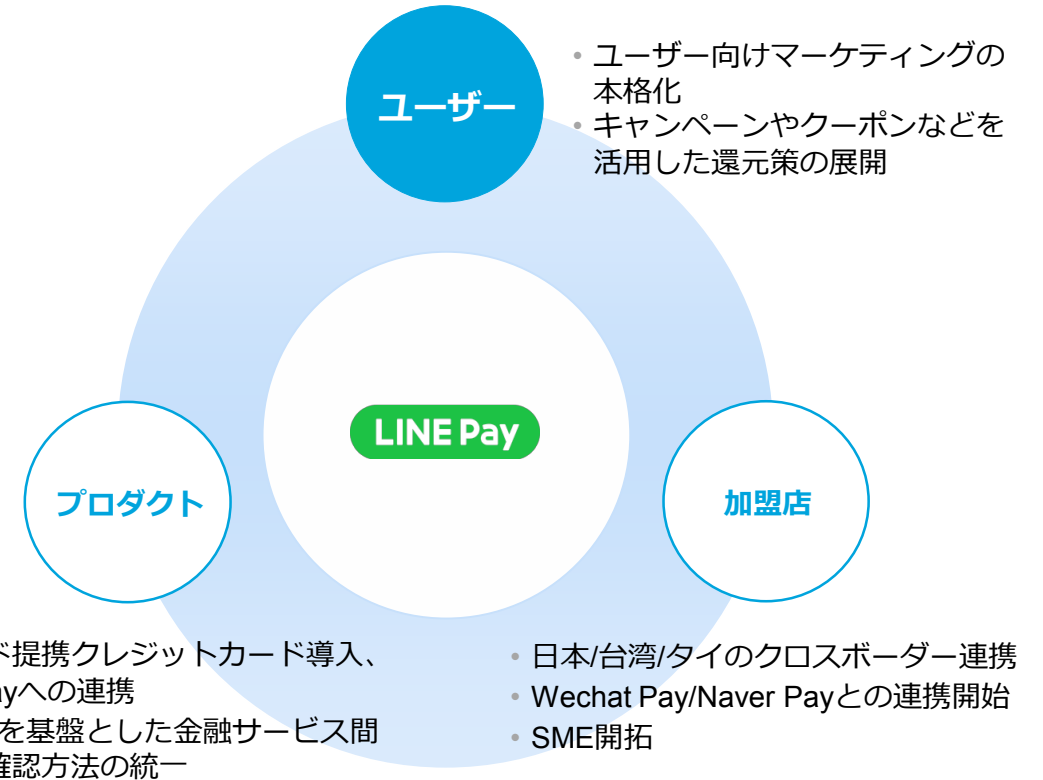
LINE Pay事業戦略

キャッシュレス推進に向けた国内環境

LINE Payの戦略

2019年の施策

2018年	<ul style="list-style-type: none"> 「キャッシュレス元年」デジタル決済の認知拡大 	<p>決済対応箇所 100万箇所達成</p>
2019年	<ul style="list-style-type: none"> 消費税増税対策として、ポイント還元などの施策の可能性 	<p>ユーザーの利用活性化 SME加盟店の拡大</p>
2020年以降	<ul style="list-style-type: none"> 経済産業省キャッシュレス・ビジョン <ul style="list-style-type: none"> 2025年までにキャッシュレス決済比率40%へ 	<p>取引高増加 収益化</p>



LINE Payのグローバル MAU 1,000万人を目指す

2018年12月期第4四半期 連結業績詳細

2018年12月期第4四半期連結業績

(百万円)	Q4'17	Q3'18	Q4'18	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	48,411	51,943	72,849	50.5%	40.2%
売上収益	47,915	51,850	55,971	16.8%	7.9%
営業利益	599	-3,576	9,365	N/M	N/A
営業利益率(%)	1.2%	-6.9%	12.9%	11.6%p	19.7%p
コア事業 売上収益	41,577	44,662	46,478	11.8%	4.1%
コア事業 営業利益	8,274	6,005	5,279	-36.2%	-12.1%
営業利益率(%)	19.9%	13.4%	11.4%	-8.5%p	-2.1%p
戦略事業 売上収益	6,338	7,188	9,493	49.8%	32.1%
戦略事業 営業利益	-6,875	-8,846	-12,037	N/A	N/A
共通 営業収益	496	93	16,878	N/M	N/M
共通 営業費用	1,296	828	755	-41.8%	-8.8%

注: 当期との比較のため、過年度の数値はIFRS15の影響を売上と営業費用に調整。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

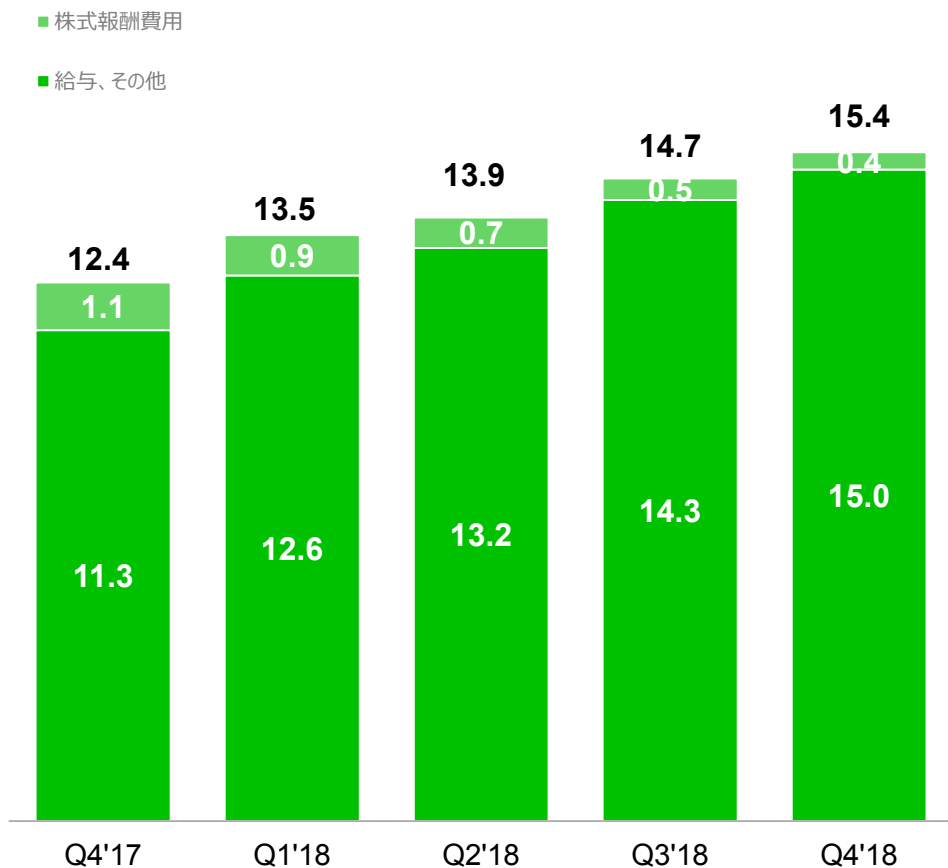
(百万円)	Q4'17	Q3'18	Q4'18	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	48,411	51,943	72,849	50.5%	40.2%
営業費用	47,812	55,519	63,484	32.8%	14.3%
決済手数料及びライセンス料	7,269	7,507	8,173	12.4%	8.9%
販売手数料	2,453	4,131	4,879	98.9%	18.1%
従業員報酬費用	12,405	14,728	15,387	24.0%	4.5%
マーケティング費用	5,081	5,775	5,949	17.1%	3.0%
インフラ及び通信費用	2,477	2,681	2,719	9.8%	1.4%
外注費	7,233	8,101	8,811	21.8%	8.8%
減価償却費及び償却費	2,262	2,903	3,283	45.1%	13.1%
その他の営業費用	8,632	9,693	14,283	65.5%	47.4%
営業利益	599	-3,576	9,365	N/M	N/A
営業利益率(%)	1.2%	-6.9%	12.9%	11.6%p	19.7%p
継続事業に係る税引き前四半期利益	-3,053	-6,860	3,580	N/A	N/A
法人所得税	-919	-2,733	-2,055	123.6%	-24.8%
継続事業に係る四半期純利益	-3,972	-9,593	1,525	N/A	N/A
四半期純利益	-3,974	-9,597	1,898	N/A	N/A

注: 当期との比較のため、過年度の数値はIFRS15の影響を売上と営業費用に調整

従業員報酬費用及びマーケティング費用

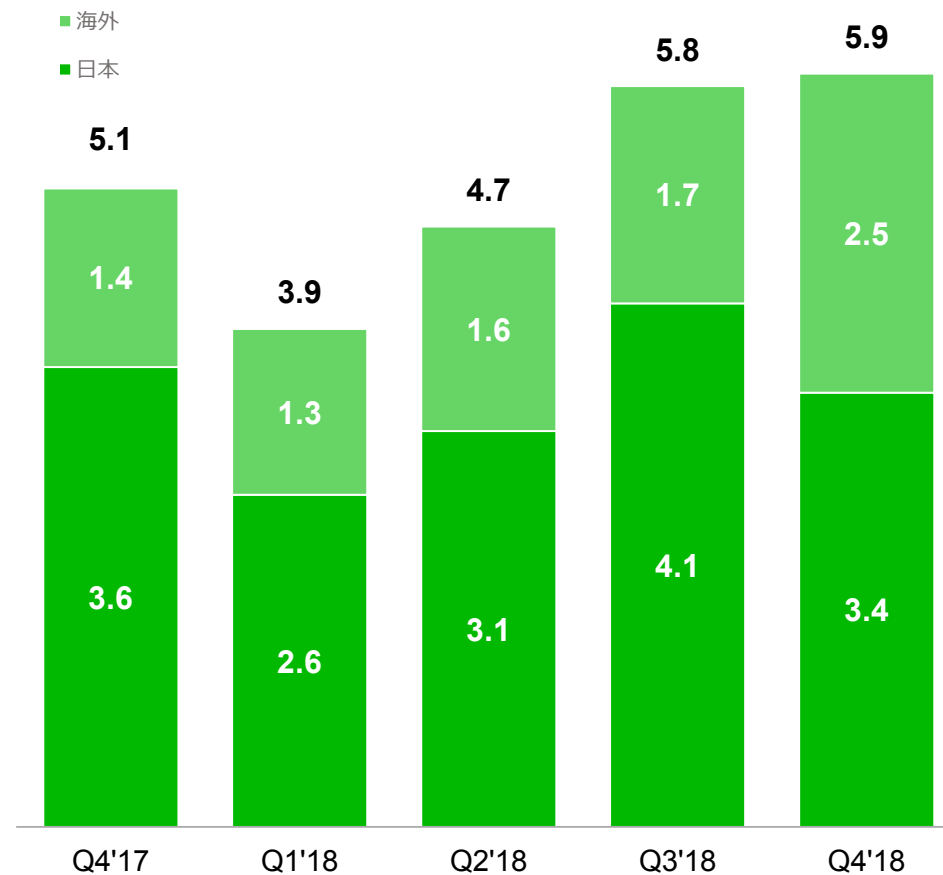
従業員報酬費用

(10億円)



マーケティング費用

(10億円)

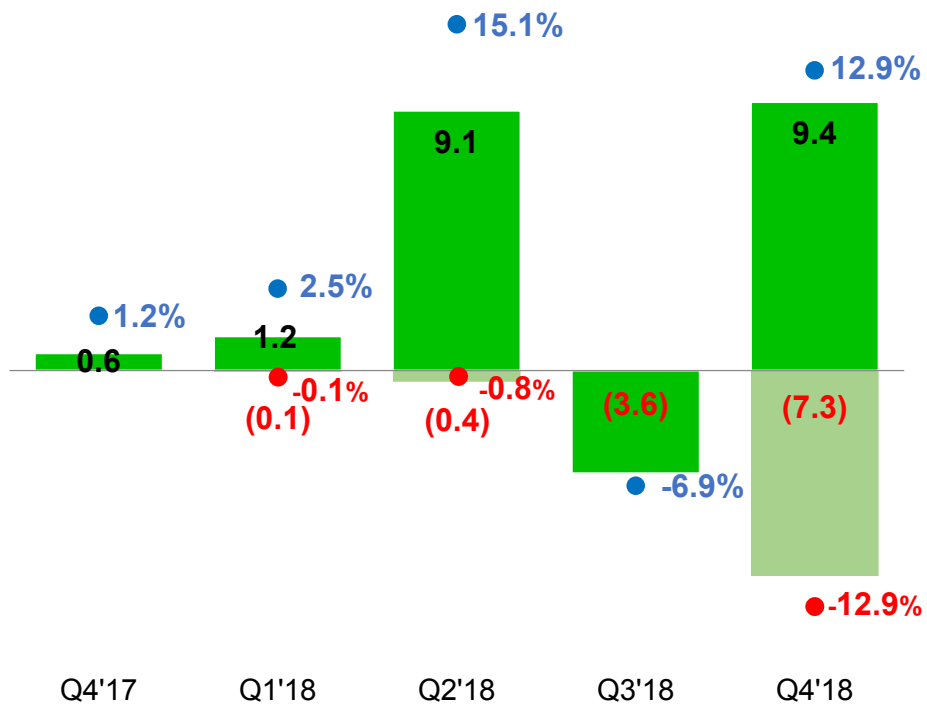


営業利益及び四半期純利益

営業利益（利益率）

(10億円)

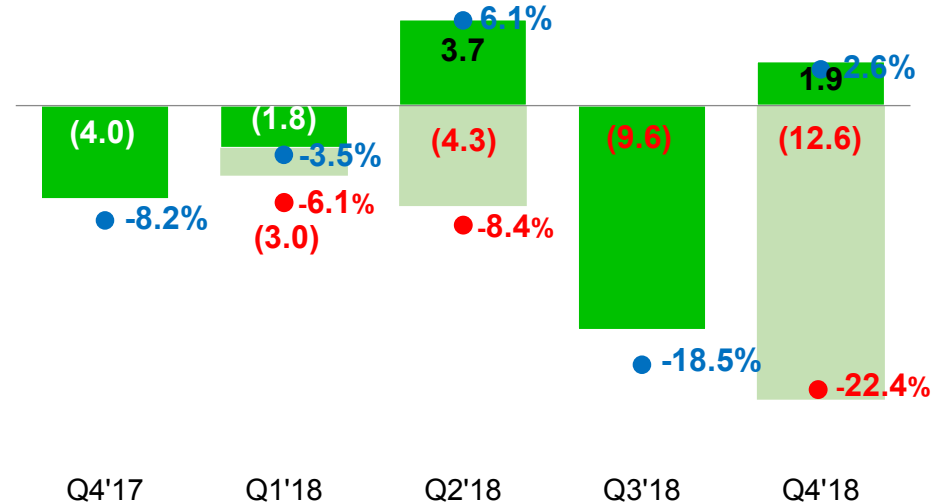
- 一時収益を除いた営業利益
- 営業利益
- 営業利益率 (%)
- 一時収益を除いた営業利益率(%)



四半期純利益（利益率）

(10億円)

- 一時収益を除いた四半期純利益
- 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率(%)



2018年12月期通期

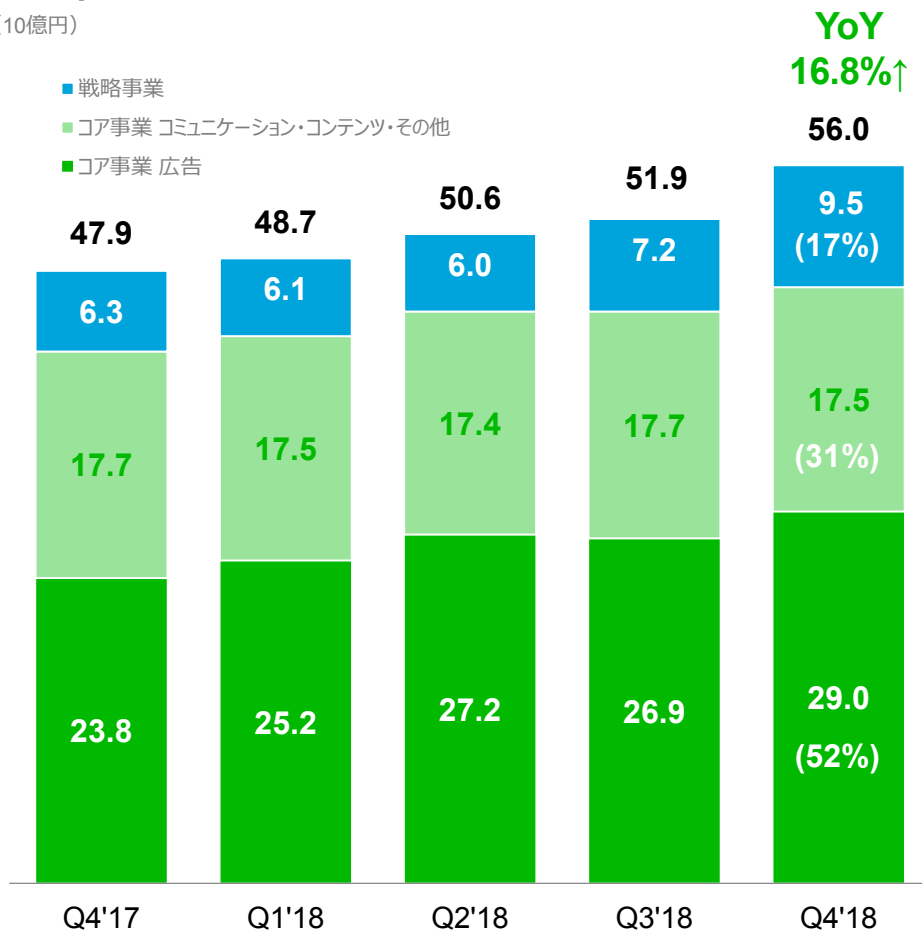
添付資料

全社 | 売上収益

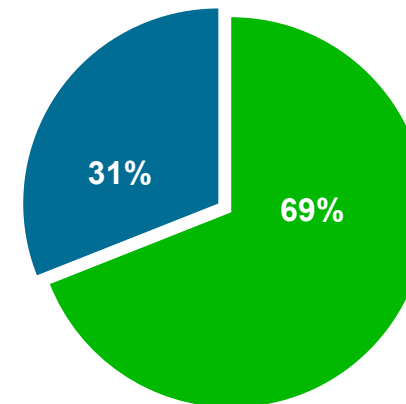
売上収益

(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



地域別売上



■ 日本 ■ 海外

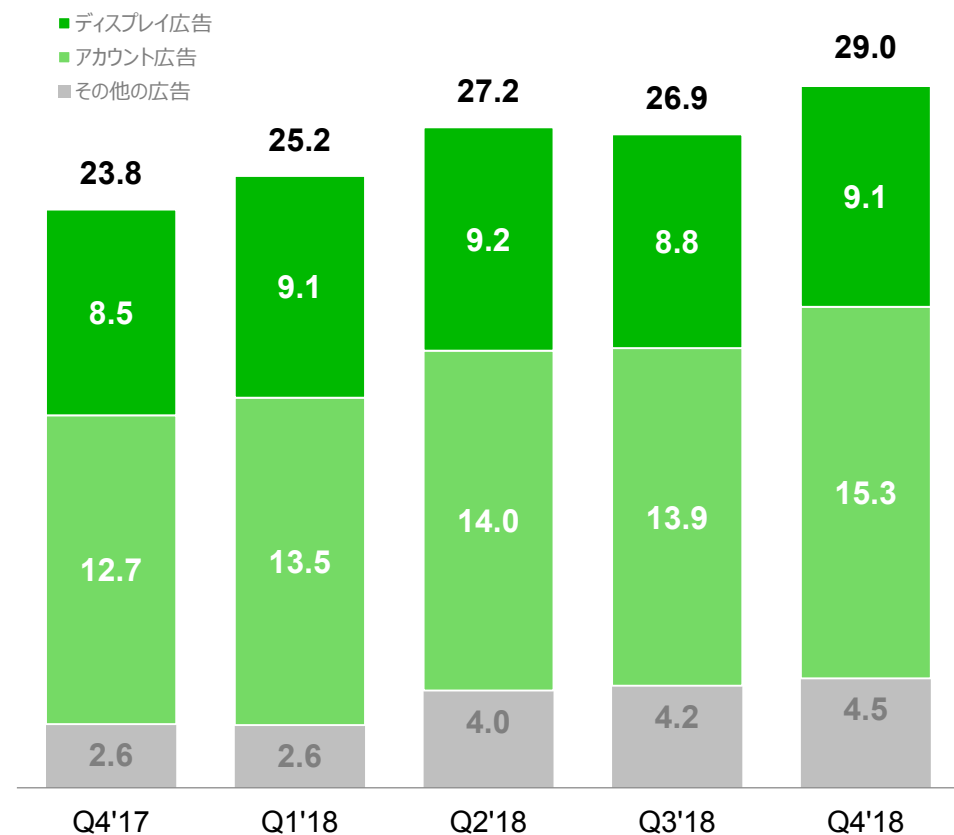
2018年12月期第4四半期連結会計期間

注: 連結財務諸表の過年度の売上収益等は遡及修正せず、利益剰余金のみ調整。
ただし、IR説明資料における過年度の数値は、当期との比較のため、影響が大きい売上収益のグロス表示のみを簡便的に調整

コア事業 | 広告

売上収益

(10億円)



公式アカウント数

(件)

Q4'17	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18
645	657	672	677	774

*グローバル有料アカウント基準

LINE@アカウント数

(千件)

Q4'17	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18
6,710	7,327	7,929	8,526	9,156

*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)

Q4'17	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18
15,985	17,671	21,167	23,265	23,568

*LAP: LINE Ads Platform

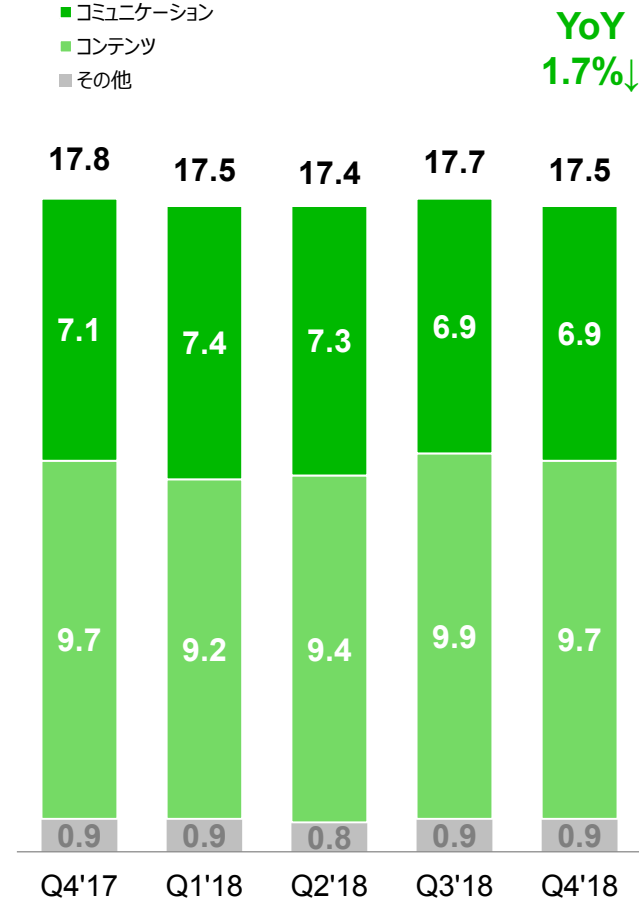
注: その他の広告には、主にLivedoor、NAVERまとめ、LINE バイト（2018年第2四半期より）を通じて得た広告収益が含まれる

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

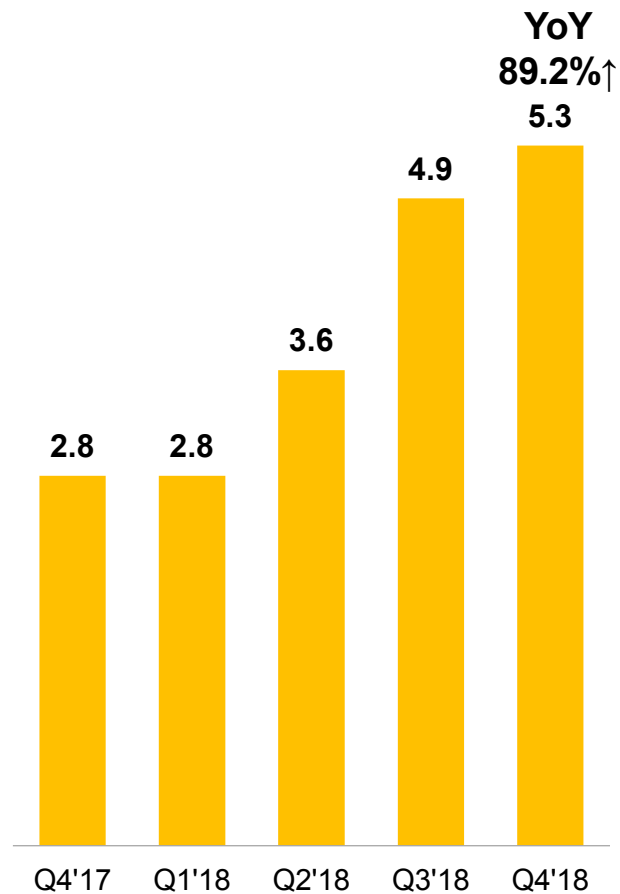
(10億円)

- コミュニケーション
- コンテンツ
- その他



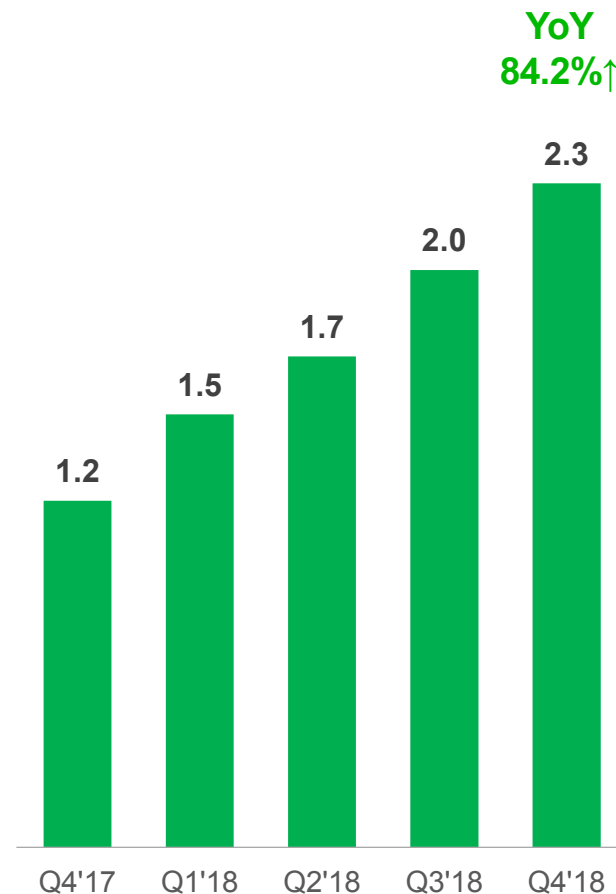
LINE マンガの決済高

(10億円)



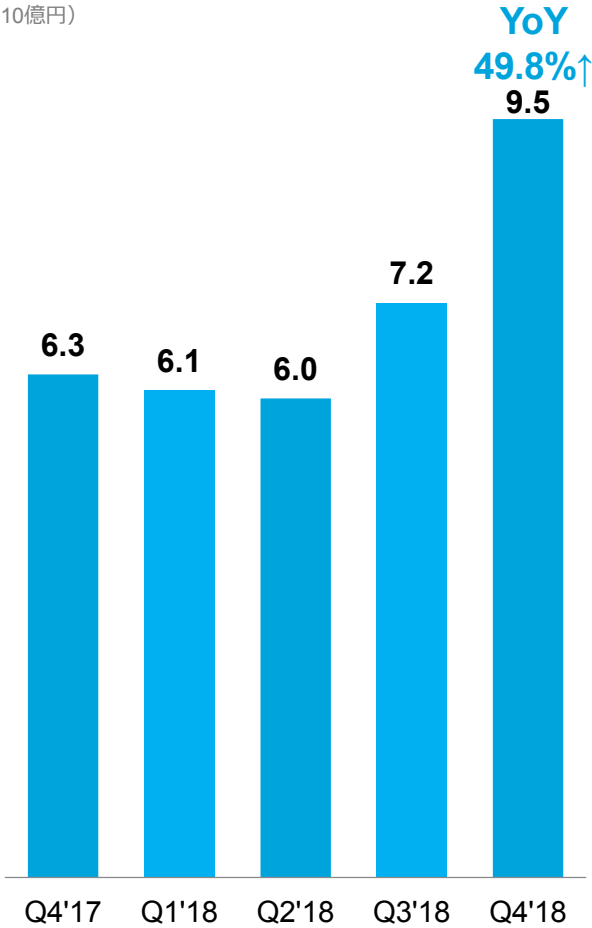
LINE MUSICの決済高

(10億円)

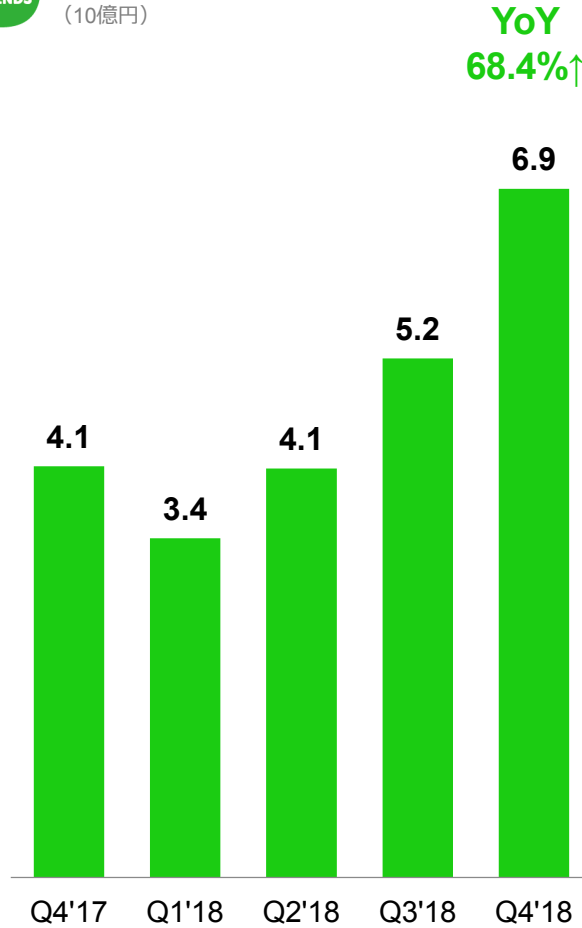


戦略事業

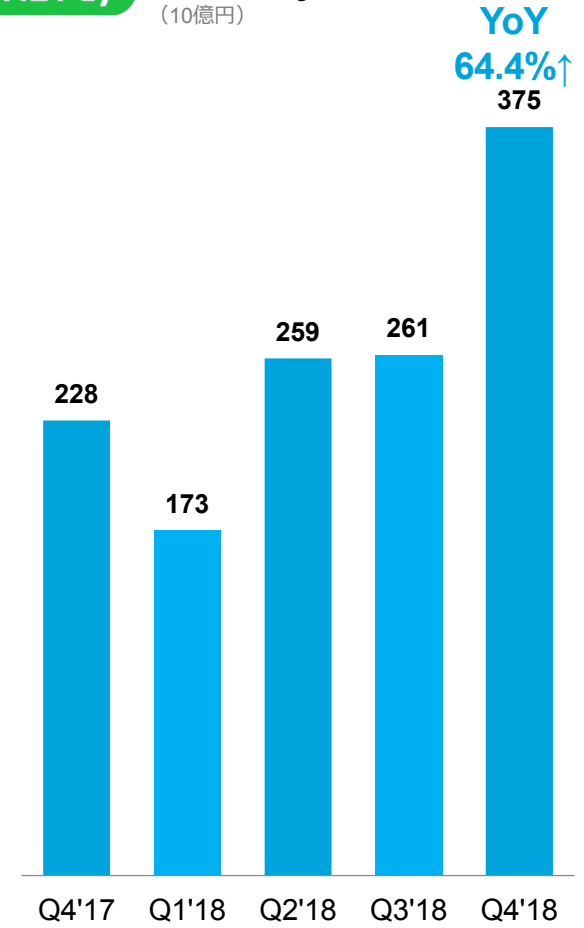
売上収益
(10億円)



LINE FRIENDSの売上収益
(10億円)



LINE Payの決済高
(10億円)



過去5四半期 営業収益

(百万円)	Q4'17	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18
営業収益	48,411	50,209	60,280	51,943	72,849
売上収益	47,915	48,736	50,625	51,850	55,971
コア事業	41,577	42,681	44,577	44,662	46,478
広告	23,815	25,171	27,169	26,946	28,951
アカウント広告	12,720	13,468	13,999	13,912	15,335
ディスプレイ広告	8,477	9,128	9,177	8,838	9,078
その他の広告 ¹⁾	2,618	2,575	3,993	4,196	4,538
コミュニケーション	7,084	7,415	7,313	6,905	6,894
コンテンツ	9,744	9,231	9,342	9,931	9,733
その他	934	864	753	880	900
戦略事業	6,338	6,055	6,048	7,188	9,493
LINE FRIENDS	4,121	3,390	4,092	5,155	6,942
Fintech/AI/コマース/モバイル ²⁾	2,217	2,665	1,956	2,033	2,551
その他営業収益	496	1,473	9,655	93	16,878

注: 当期との比較のため、過年度の数値はIFRS15の影響を売上収益に調整

1) Q2'18からは、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。Q1'18以前は、主に、Livedoor、NAVERまとめ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)	Q4'17	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18
営業費用 セグメント別	47,812	48,963	51,205	55,519	63,484
コア事業	33,303	34,605	37,378	38,657	41,199
戦略事業	13,213	13,186	12,965	16,034	21,530
共通	1,296	1,172	862	828	755
営業費用 勘定科目別	47,812	48,963	51,205	55,519	63,484
決済手数料及びライセンス料	7,269	7,306	7,837	7,507	8,173
販売手数料	2,453	3,011	3,939	4,131	4,879
従業員報酬費用	12,405	13,493	13,884	14,728	15,387
マーケティング費用	5,081	3,931	4,655	5,775	5,949
インフラ及び通信費用	2,477	2,601	2,482	2,681	2,719
外注費	7,233	7,937	6,976	8,101	8,811
減価償却費及び償却費	2,262	2,329	2,620	2,903	3,283
その他の営業費用	8,632	8,355	8,812	9,693	14,283

注: 当期との比較のため、過年度の数値はIFRS15の影響を営業費用に調整

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

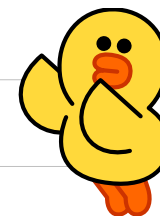
アカウント名の検索方法

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

「その他」>「公式アカウント」>「アカウント名、ID、業種で検索」より、「@lineir_jp」で検索してください。

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。



LINE

LINE