LINEヤフー株式会社 決算説明会

2026年度 第1四半期

2026年8月3日

証券コード: 4689

LINEヤフー

2026年度 第1四半期 決算説明会トピックス

1

LINEヤフーの粗利が成長し、社内計画を上回る業績

- FY26Q1実績: 全社 売上収益 5,539億円 (YoY+13.1%) / 全社 調整後EBITDA 1,548億円 (YoY+23.1%)

2

AIを活用したサービスのユーザー拡大とマネタイズを推進

- Agent i の領域エージェントは25領域へ拡大し、DAUは1,200万へ拡大

3

カカクコム社への公開買付けを予定。提携を通じたシナジー[1]創出を目指す

1. カカクコム社の観点からカカクコム社にとってのメリットが認められることを前提として、独立当事者間の提携関係の中で推進するもの

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

3 カカクコム社への予告TOB

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

3 カカクコム社への予告TOB

FY26Q1実績

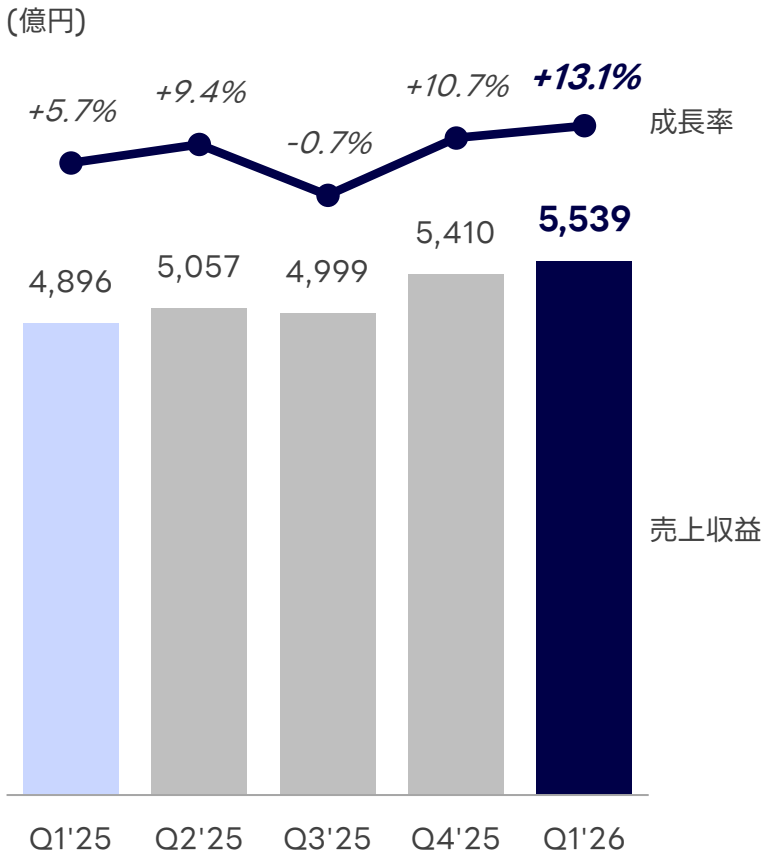
通期ガイダンスに対して、売上収益・利益共に順調な進捗

セグメント	項目	FY2026 Q1	増減率 (YoY)	ガイダンス進捗率
全社	売上収益	5,539 億円	*+13.1 %*	*+24.7 %*
	調整後EBITDA	1,548 億円	*+23.1 %*	*+26.5 %*
	調整後EPS	9.70 円	*+60.3 %*	*+32.3 %*
メディア	売上収益	1,820 億円	*+2.6 %*	*+24.0 %*
	調整後EBITDA	761 億円	*+14.2 %*	*+26.3 %*
コマース	売上収益	2,428 億円	*+12.5 %*	*+27.0 %*
	調整後EBITDA	420 億円	*+10.2 %*	*+26.4 %*
戦略	売上収益	1,302 億円	*+34.9 %*	*+22.1 %*
	調整後EBITDA	350 億円	*+64.4 %*	*+27.2 %*
その他・調整額	調整後EBITDA	16 億円	*N/A*	*+23.1 %*

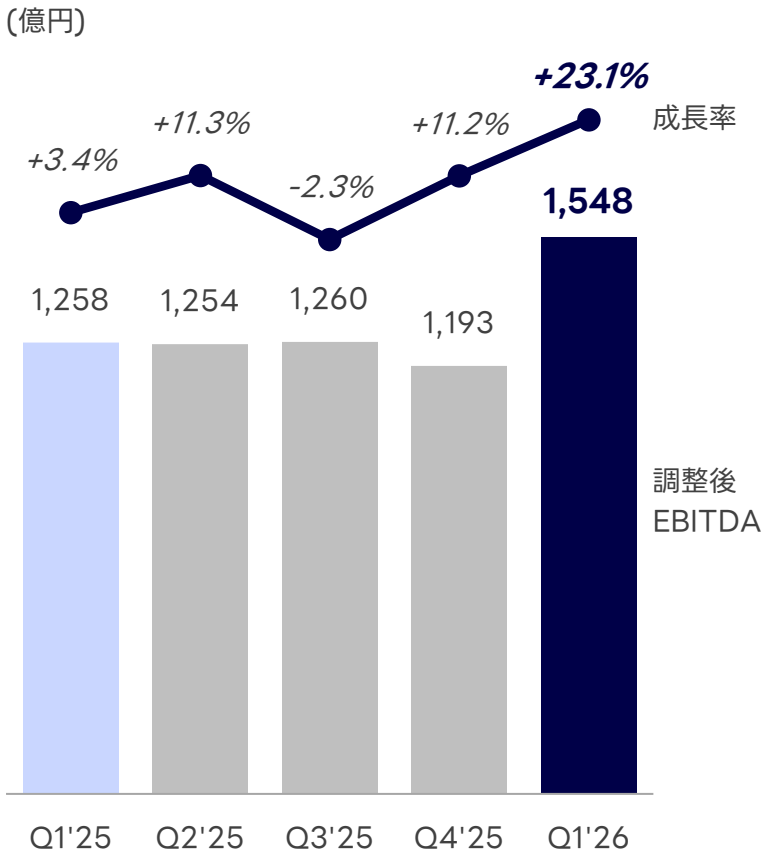
全社 業績推移

売上収益が+13.1%成長、調整後EBITDAが+23.1%増加し、マージンも大きく改善

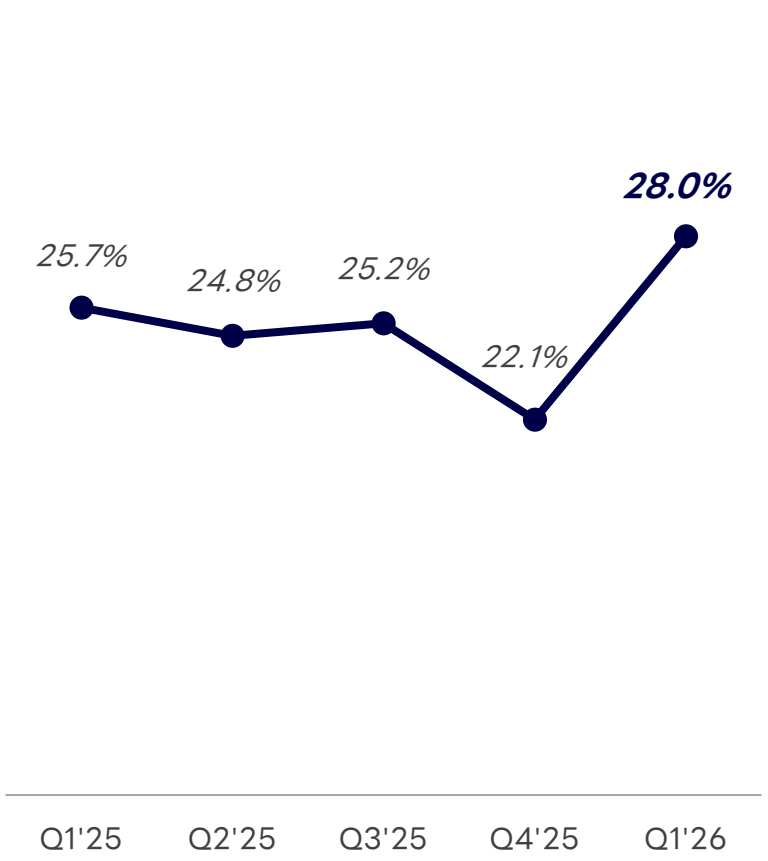
売上収益・成長率 (YoY)



調整後EBITDA・成長率 (YoY)



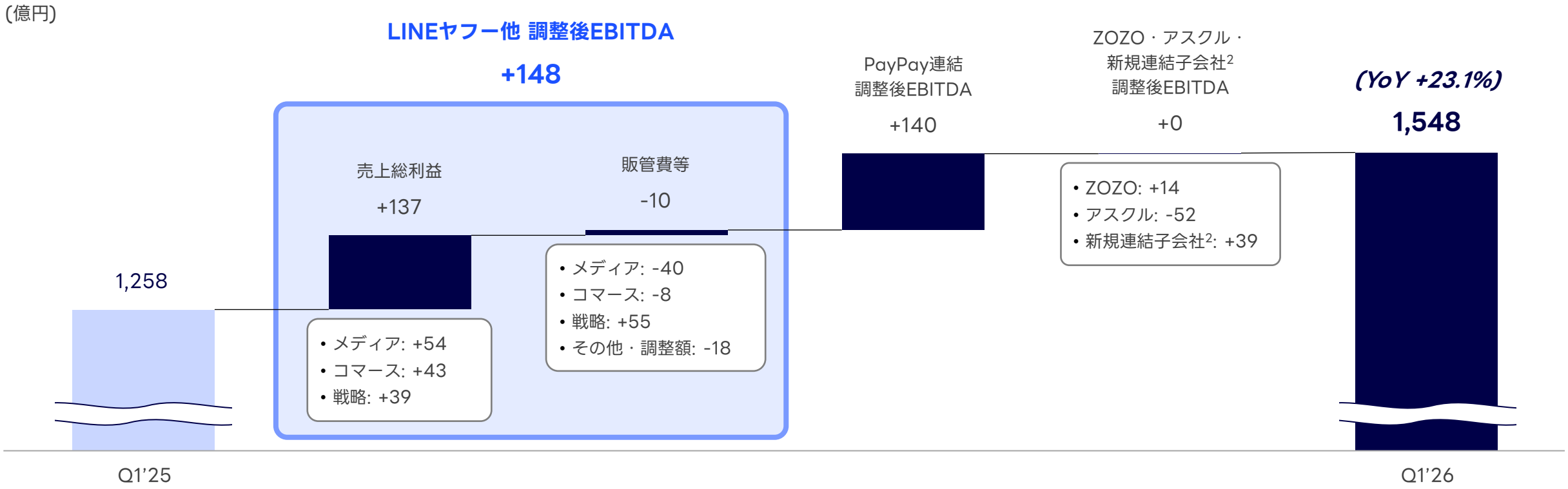
調整後EBITDAマージン



全社 業績分析

PayPay連結に加え、LINEヤフーの粗利増が全社増益に寄与

調整後EBITDA[1]増減分析



1. 調整後EBITDA:営業利益＋減価償却費及び償却費±EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。EBITDA調整項目:営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益等 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等) 。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加
2. FY25に新たに連結子会社となったBEENOS、LINE Bank Taiwan、LINE MAN

Agent i

導線強化と利便性向上により、日常利用を促進。利用者数は1,200万超

導線・機能強化

LINEやYahoo! JAPANから
Agent iへ自然に遷移

ユーザーの好み
などを長期記憶

利便性向上

領域エージェント: 25領域に拡大[2]

- 26年5月8日時点 -

お買い物 / おでかけ / 天気 / 自動車 / 人間関係 / 仕事相談 / レシピ

- 新たに領域を拡大 -

エンタメ / 学び / くらし / 趣味習い事 / AIおまかせ比較 / ファッション / ペット / 占い / 画像生成 / 話題 / スポーツ / AIお買い物メモ / ヤフコメまとめ / ファイナンス / 美容・健康 / 天気コーデ / トークルーム / ズバトクナビ

Agent i 延べ利用者数 1,200万DAU[1]

1. 26年6月におけるAgent i (領域エージェント含む) の平均DUB、Yahoo!ファイナンス等におけるAgent iの平均DUB、およびトークルームのAgent iの平均DAUを合算した延べ利用者数
2. 26年8月3日時点

セブン-イレブンとの連携施策

1億人のユーザーに便利でお得なお買い物体験を提供

LYPプレミアム会員向け 各種キャンペーンの実施

公式アカウント・ミニアプリで デジタル接点を拡充

LINEヤフー

デジタル顧客
延べ1億人超[1]

プレミアム

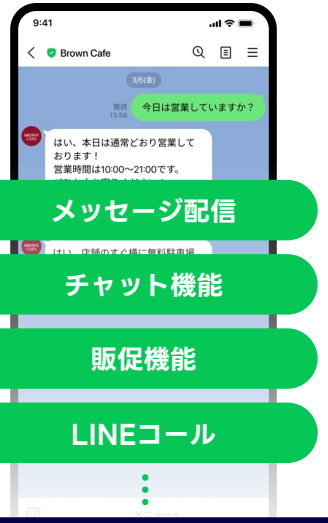
ポイント
付与率アップ[2]

セブンカフェ
クーポン[2]

ホットスナック
クーポン[2]

LYPプレミアム グループ会員数 2,556万[3]

LINE 公式アカウント



メッセージ配信
チャット機能
販促機能
LINEコール

LINE ミニアプリ

デジタル会員証
モバイルオーダー
来店予約・順番待ち
クーポン・スタンプカード

LINEミニアプリ 月間利用ユーザー数 2,897万[1]

リアル顧客
約2,000万人/日[4]

1. 26年3月時点
2. 画面およびキャンペーン内容はイメージ
3. 26年6月末時点。SoftBank等のバンドル会員含む
4. 1日あたりの来店人数

目次

1 全社連結業績

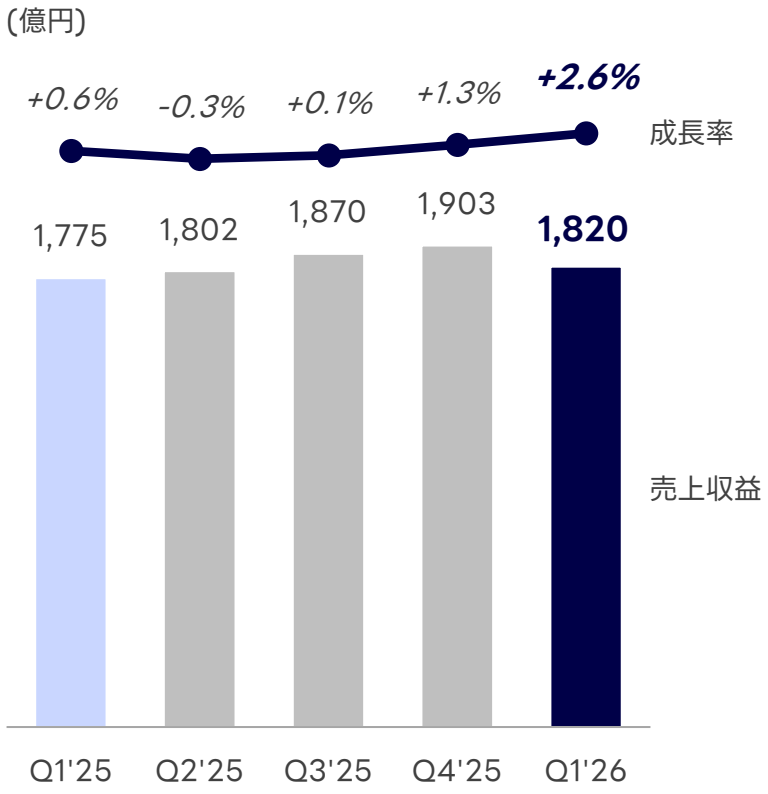
2 セグメント別業績

3 カカクコム社への予告TOB

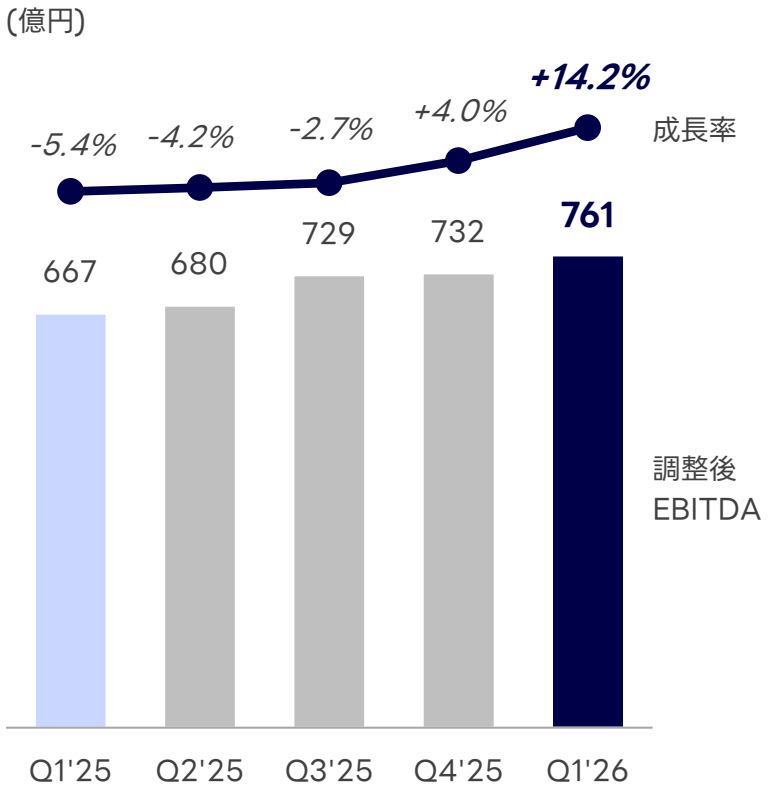
メディア事業 業績推移

売上ミックスの変化が進展。調整後EBITDAは2桁、マージンも4.2ポイント上昇

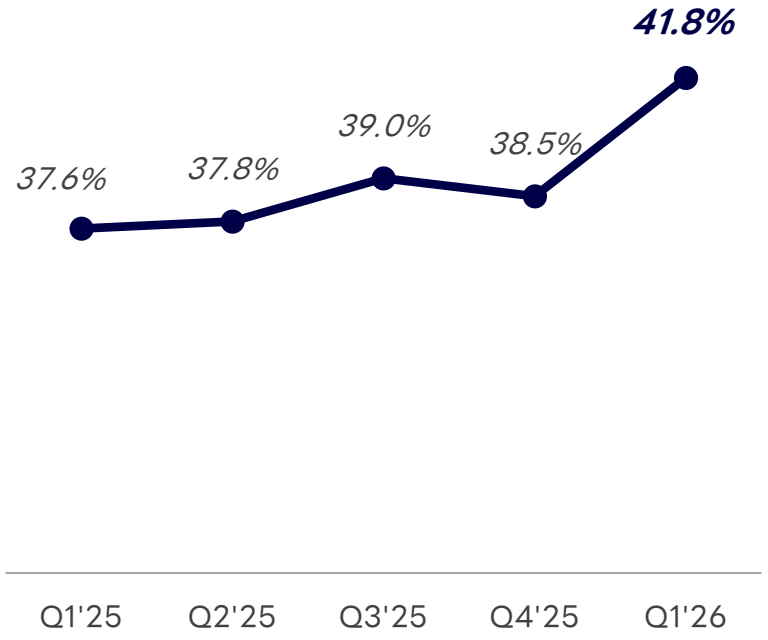
売上収益・成長率[1,2,3] (YoY)



調整後EBITDA・成長率[1,2,3] (YoY)



調整後EBITDAマージン[1,2,3]

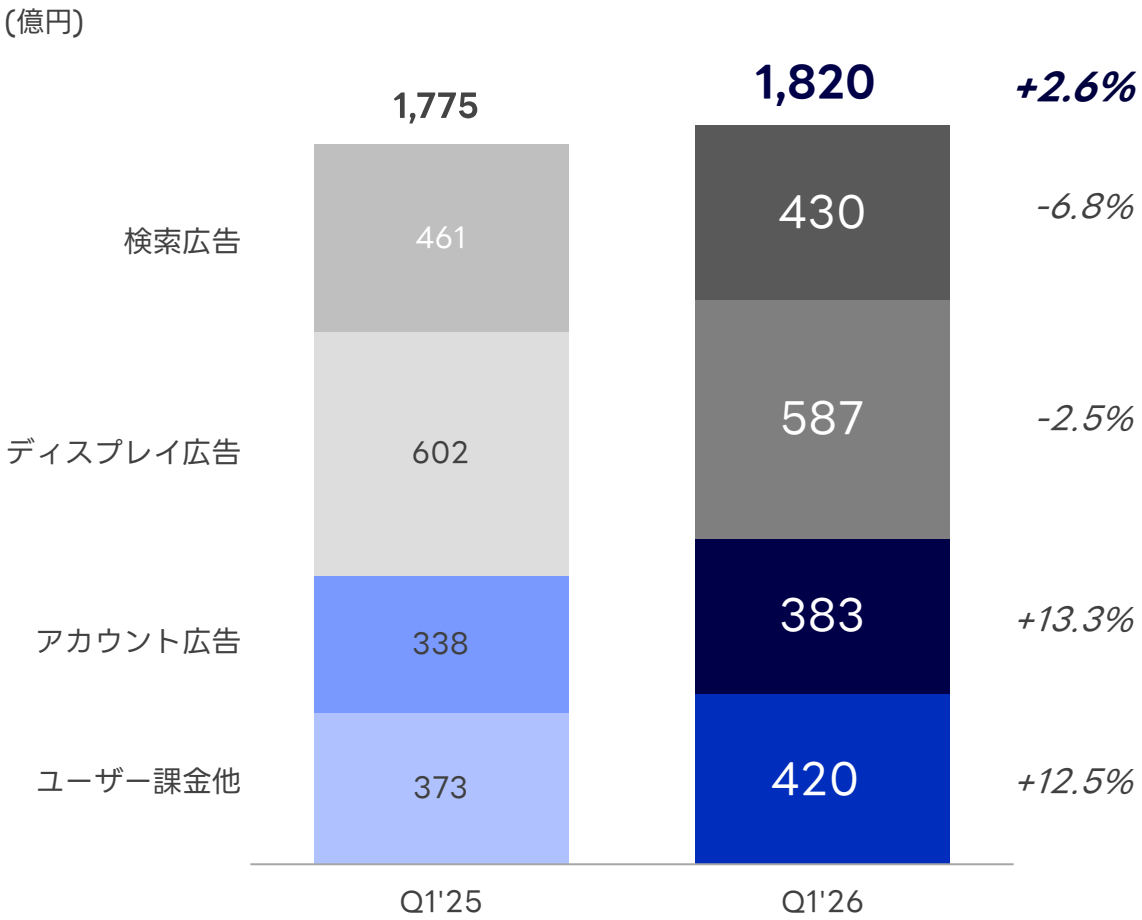


1. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正
2. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正

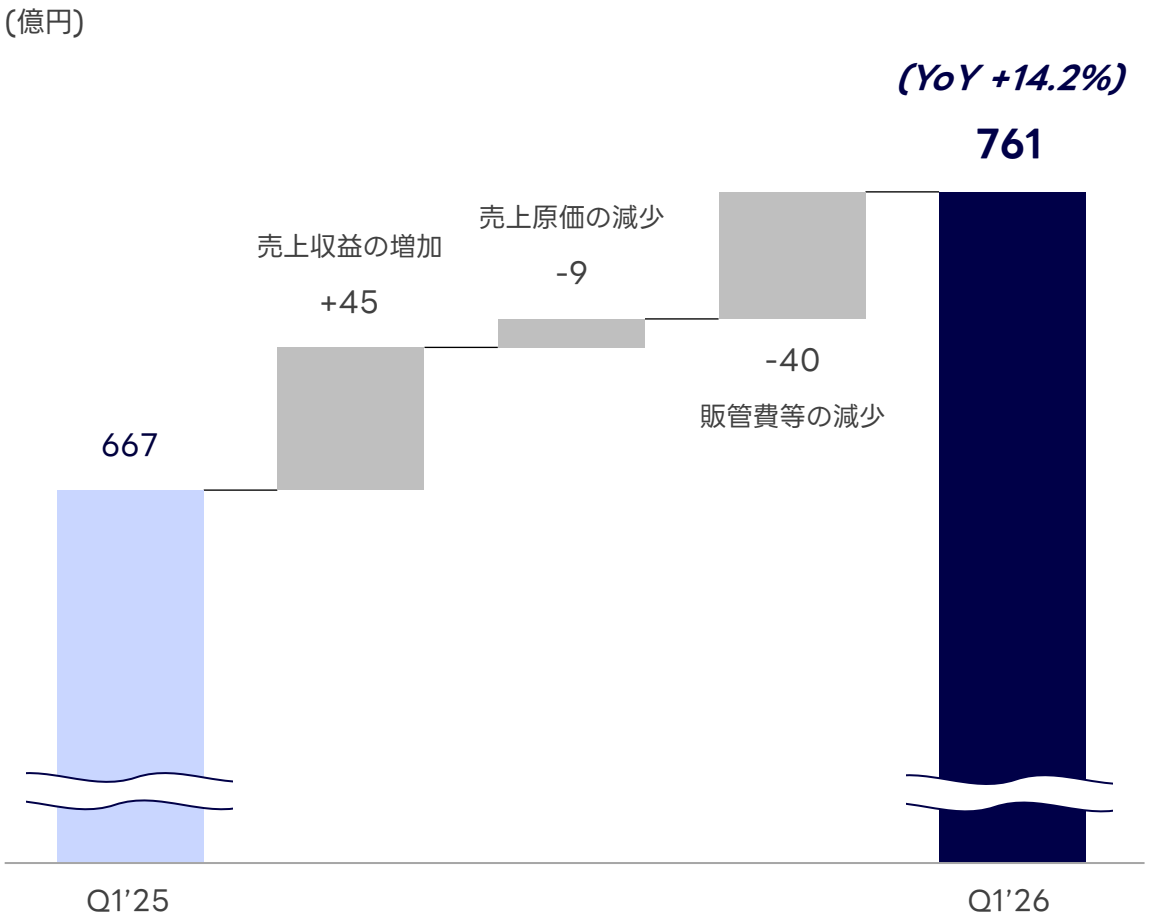
メディア事業

メディア事業 業績分析

売上収益[1,2]



調整後EBITDA[1,2,3]

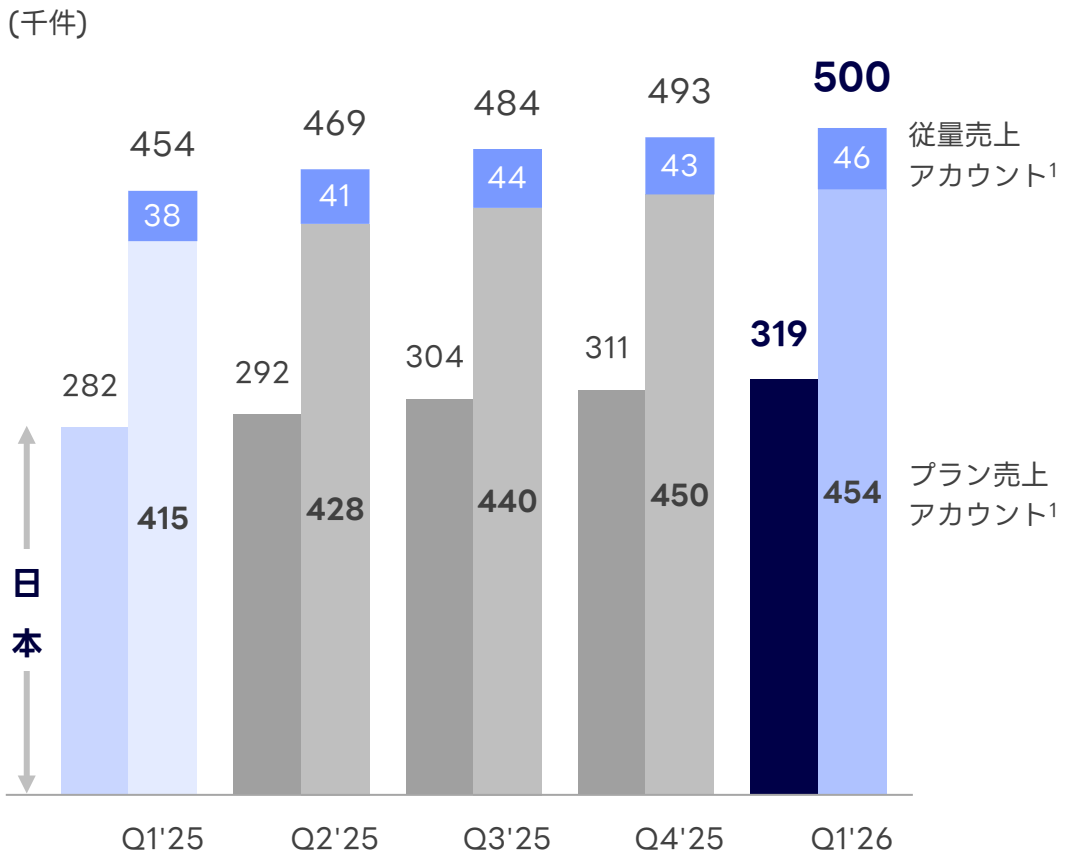


1. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
2. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正
3. 調整後EBITDA:営業利益＋減価償却費及び償却費±EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。EBITDA調整項目:営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益等 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等) 。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加

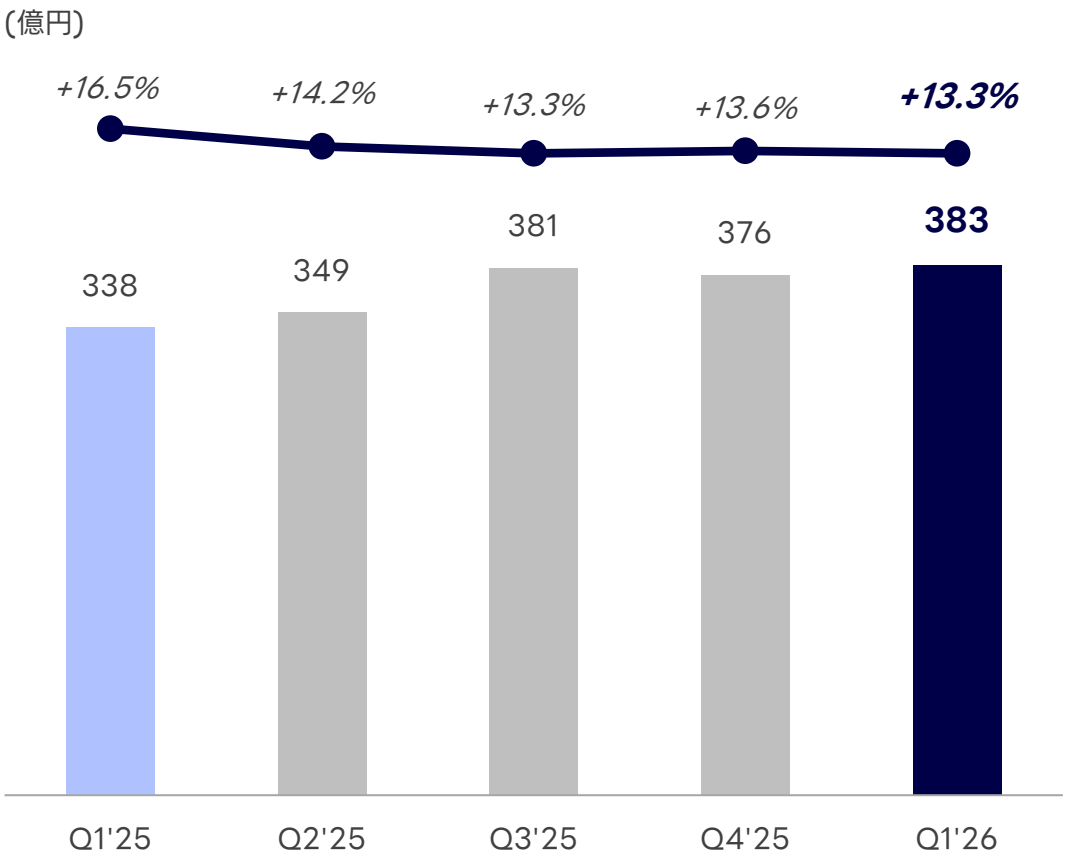
アカウント広告

期初計画通り、順調に拡大

有償LINE公式アカウント (グローバル・日本) の推移[1]



売上収益・成長率 (YoY)

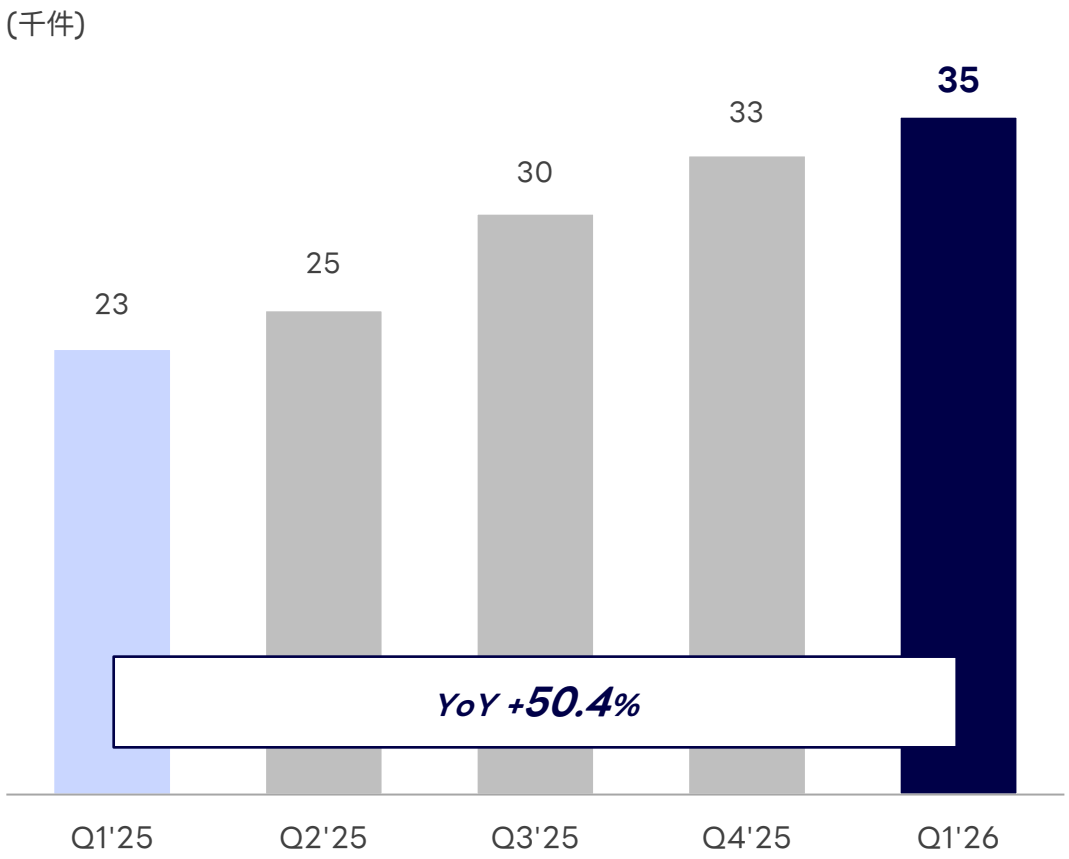


1. 各四半期末時点の有償アカウント数を記載。従量売上アカウントは従量課金売上が発生しているアカウント、プラン売上アカウントは月額固定費のみ発生しているアカウントと定義

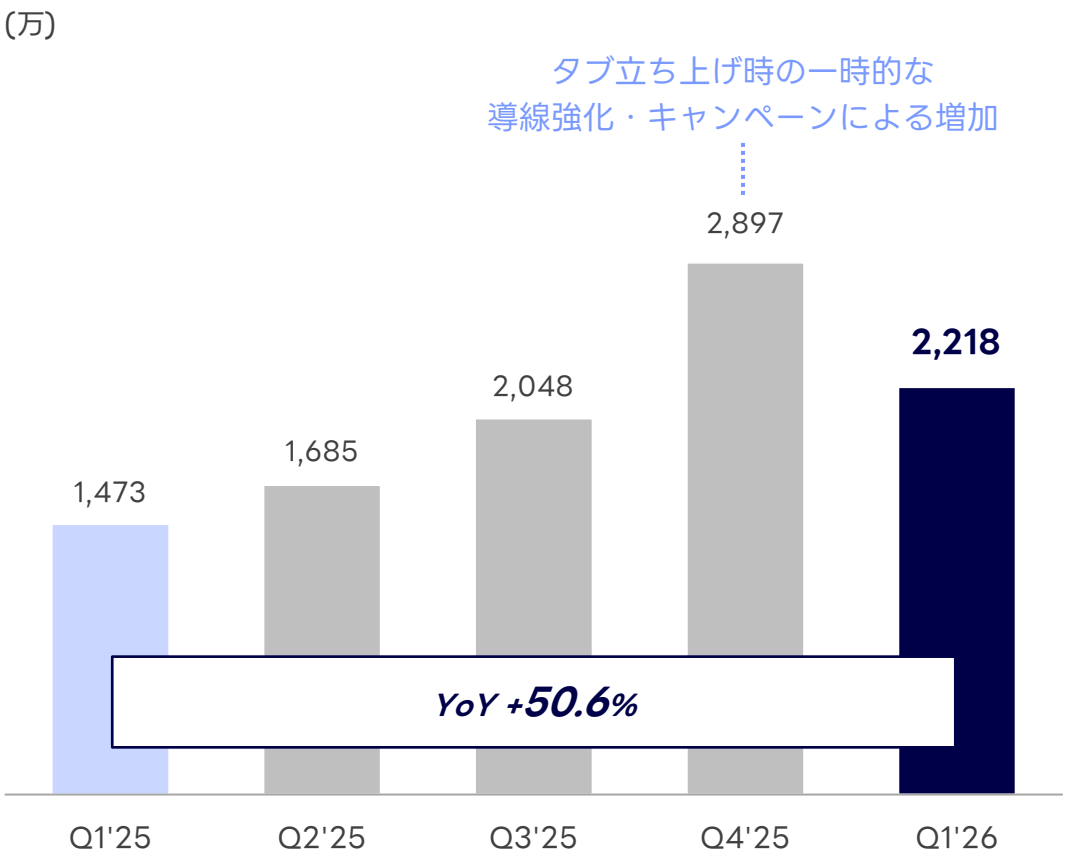
LINEミニアプリ

ミニアプリ数・MAU共にYoY+50%超の成長

LINEミニアプリ数



LINEミニアプリ MAU



店舗DX・CRM

6月から店舗DXのマネタイズを開始。サービス提供は順調な立ち上がり

飲食・理美容向けDX

レストランオプション / Beautyオプション

LINEを起点に予約・接客・販促を一元管理し、顧客のリピート利用を促進

レストランオプション

モバイルオーダー

店舗用注文アプリ

26年6月 提供開始

Beautyオプション

予約システム

カウンセリング

FY26Q2 提供開始予定

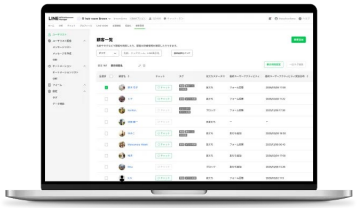
LINE公式アカウントの高度化

CRMオプション

顧客情報を一元管理し、一人ひとりに合わせたコミュニケーションを充実化

顧客情報管理

情報を一元管理。
アンケートで情報収集



メッセージ配信

属性や行動、
イベント起点で配信

属性 × イベント

チャット

保存データ拡張・
チャット管理・運用効率化

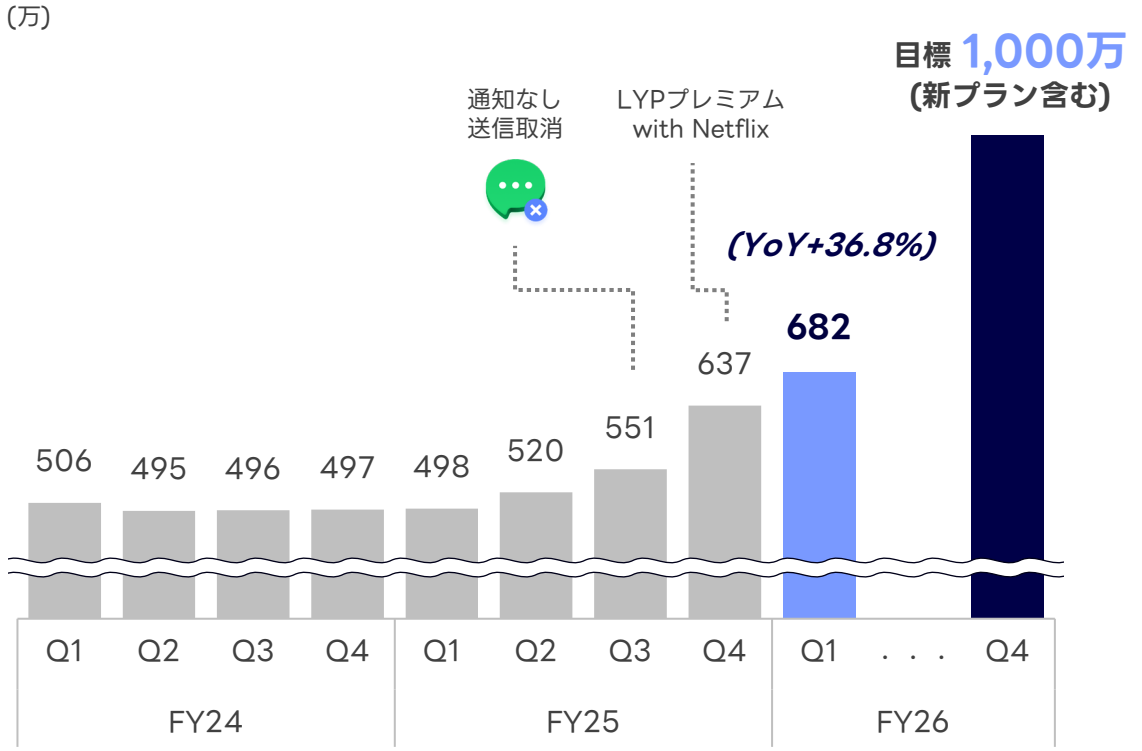
月額: 5,000円 / 26年6月 提供開始

LYPプレミアム

LYPプレミアムなどのユーザー課金が、メディア事業の収益の柱に

会員基盤の拡大

直接会員数[1]



新プラン提供・特典強化

新プラン

ライトプラン エンジョイパック (26年7月)	LINE MUSIC 新プラン (26年秋以降)
利用頻度の高い特典に絞った低価格プラン (月額 290円)	LINE MUSICとLINE特典を統合した新プラン (月額 1,080円)

特典強化 (26年8月以降)

- プレミアムブロック
- メッセージ編集
- メッセージ予約送信
- 通話レコーディング

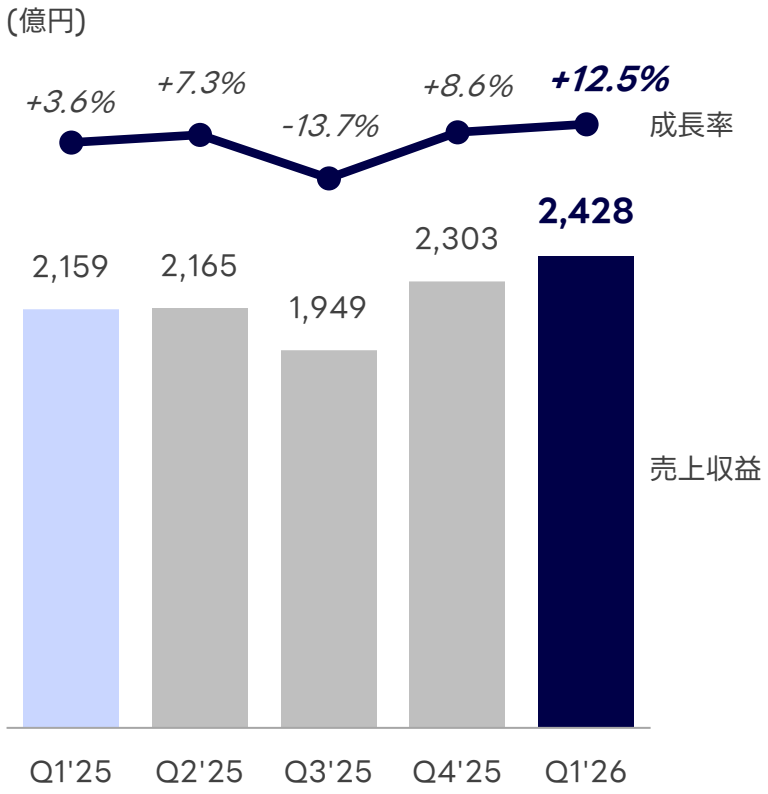
プラン・特典の魅力向上でユーザー数を拡大

1. LYPプレミアムのアプリ版会員 (月額650円 税込) およびウェブ版会員 (月額508円 税込)。ソフトバンク・ワイモバイルのスマートフォン利用者のうち、追加料金なしでLYPプレミアムを利用している会員を除く

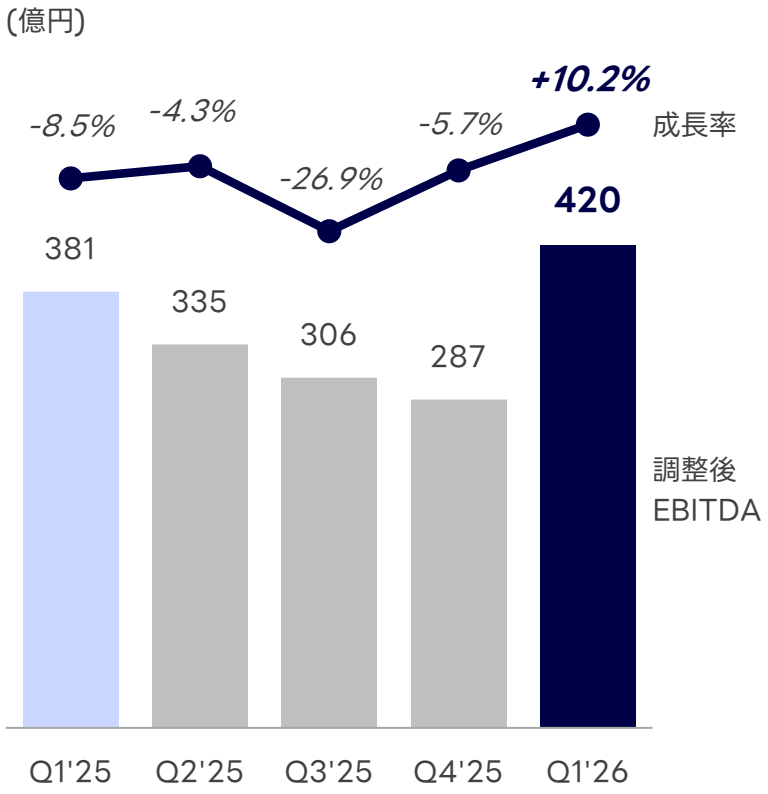
コマース事業 業績推移

売上収益・調整後EBITDA共に2桁%成長となり、マージンも大きく改善

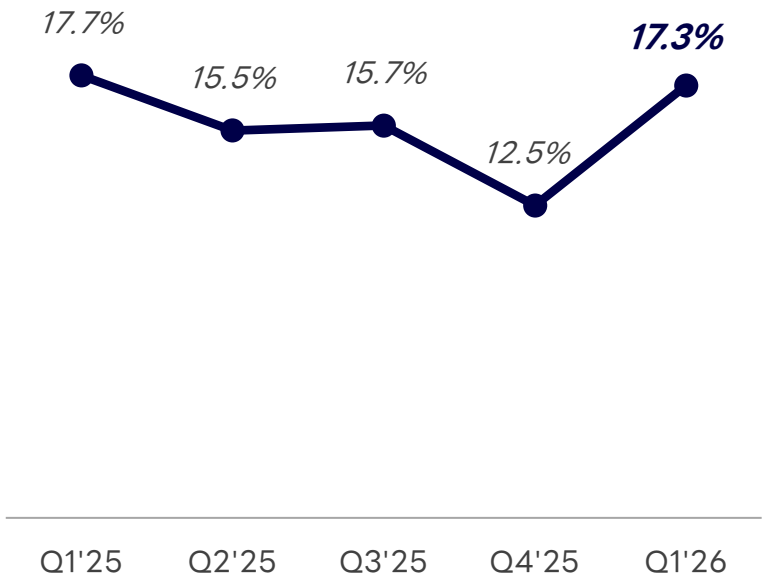
売上収益・成長率[1,2,3] (YoY)



調整後EBITDA・成長率[1,2,3] (YoY)



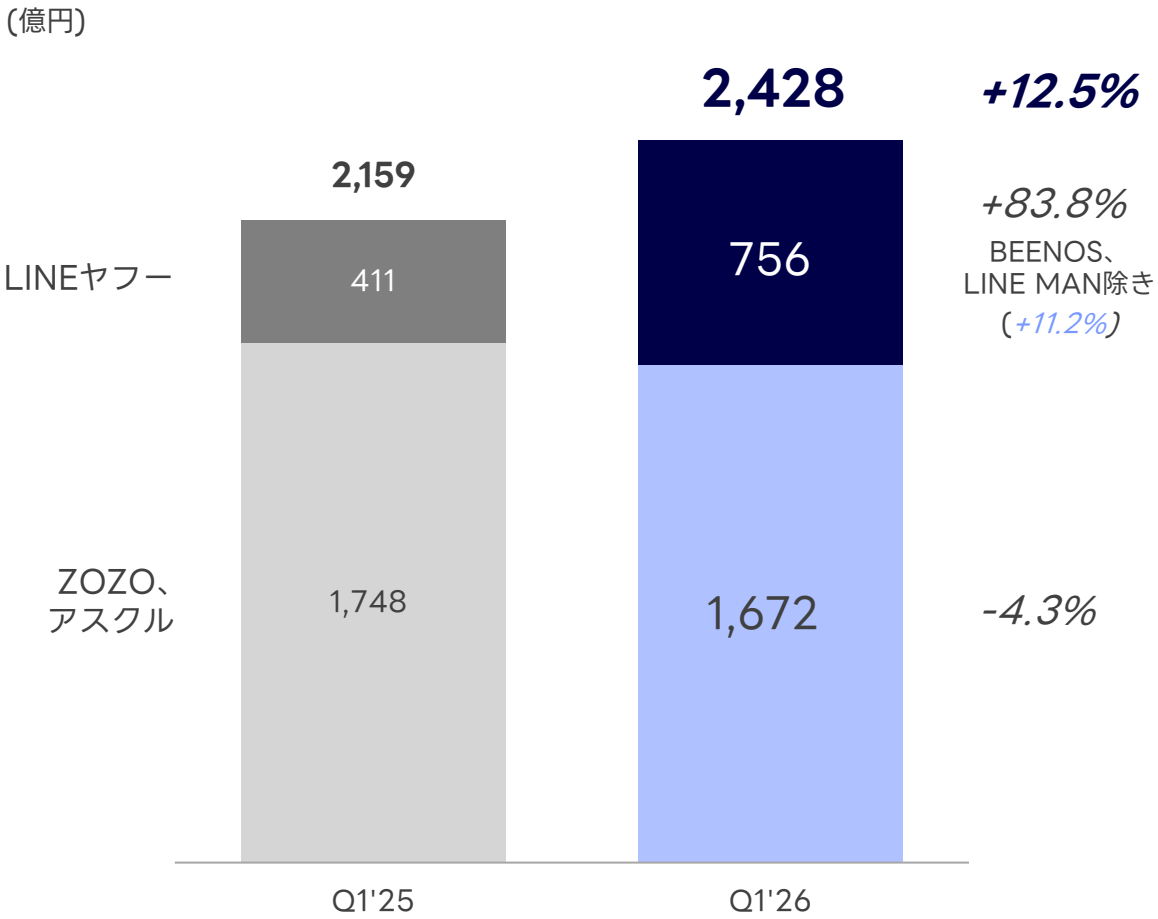
調整後EBITDAマージン[1,2,3]



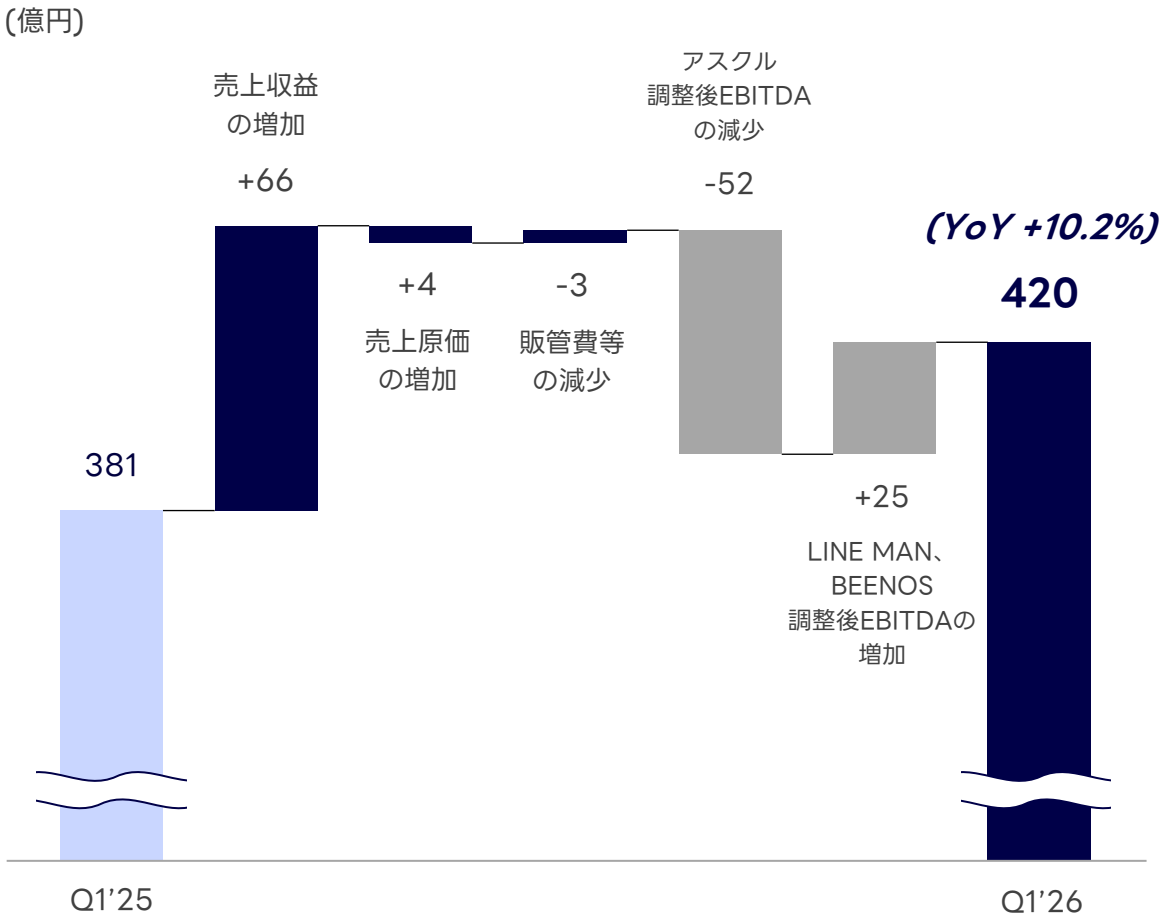
1. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正
2. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正

コマース事業 業績分析

売上収益[1,2]



調整後EBITDA[1,2,3] 増減分析

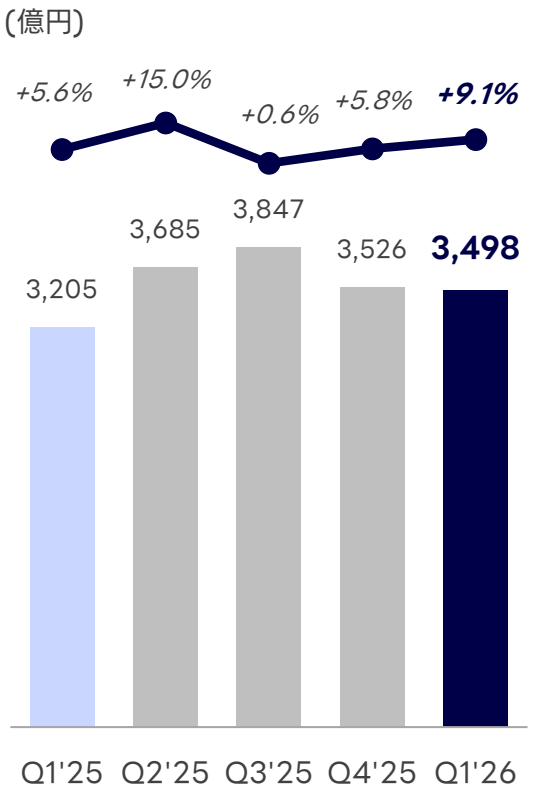


1. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
2. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正
3. 調整後EBITDA:営業利益＋減価償却費及び償却費±EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。EBITDA調整項目:営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益等 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等) 。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加

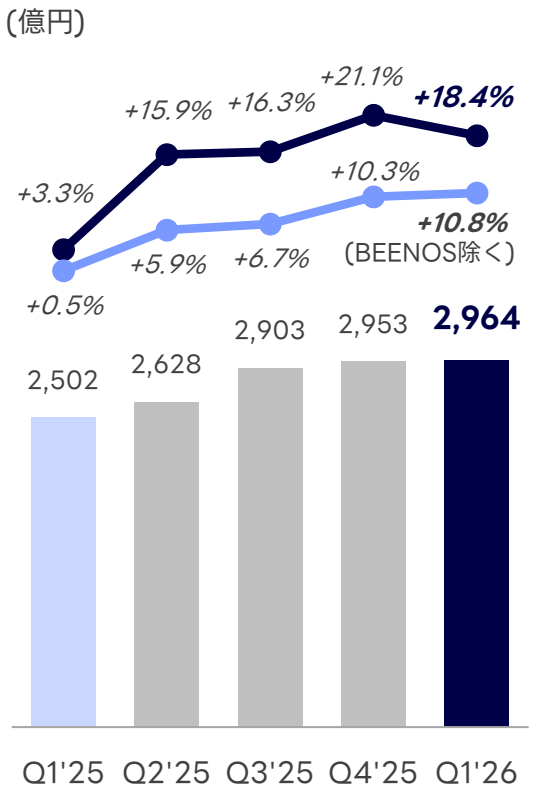
取扱高[1]

リユースが高成長を継続

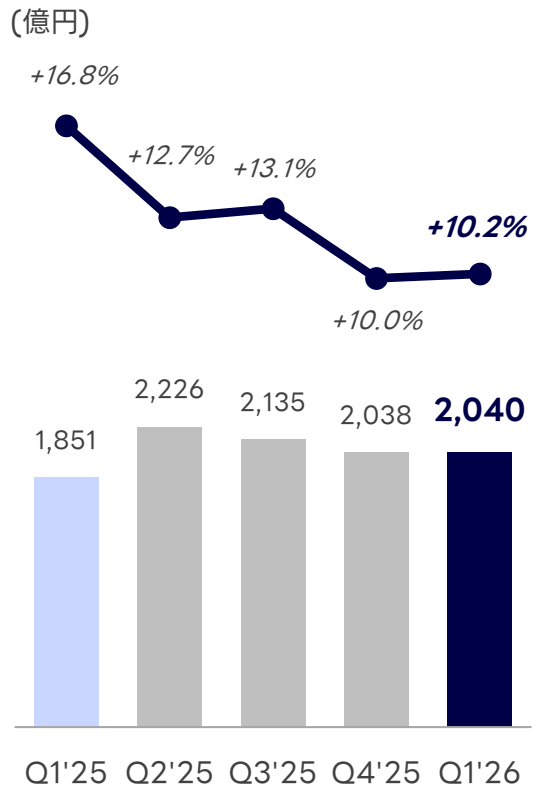
ショッピング
取扱高・成長率 (YoY)



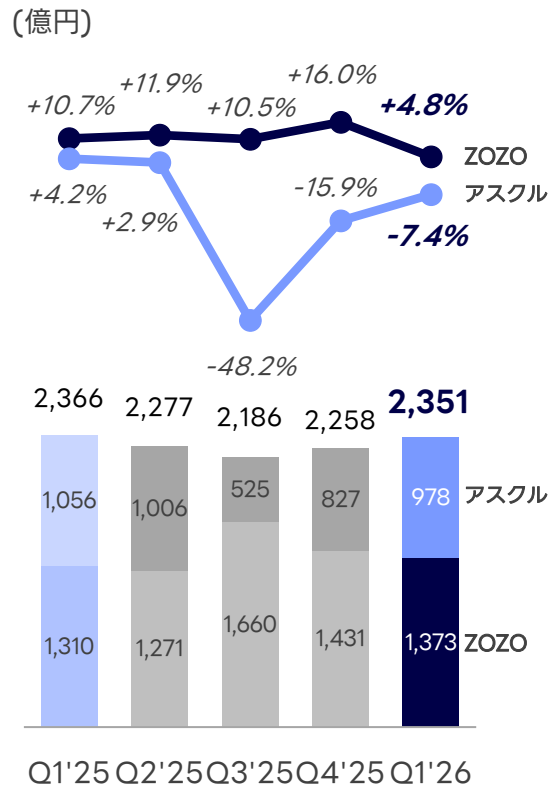
リユース
取扱高・成長率 (YoY)



サービス
取扱高・成長率 (YoY)



ZOZO、アスクル
取扱高・成長率 (YoY)



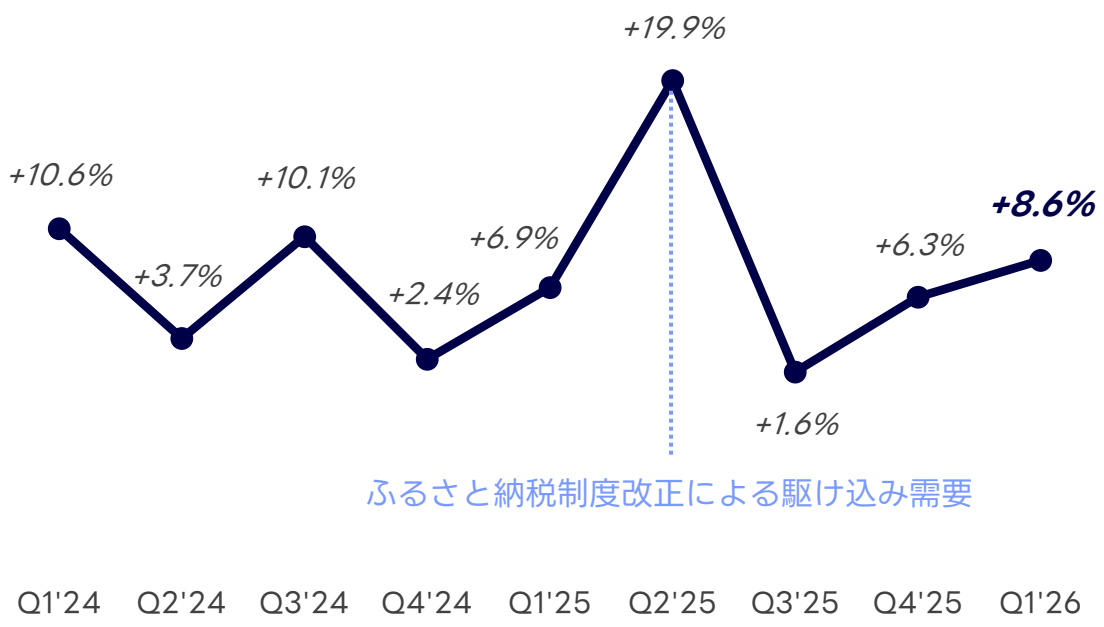
1. 取扱高の定義は補足資料P24参照

サービス機能、販促の継続的な改善が、取扱高の成長に寄与

Yahoo!ショッピング

- PayPayポイント (期間限定)[1] や高頻度購入商品強化、AI機能の拡充等を実施

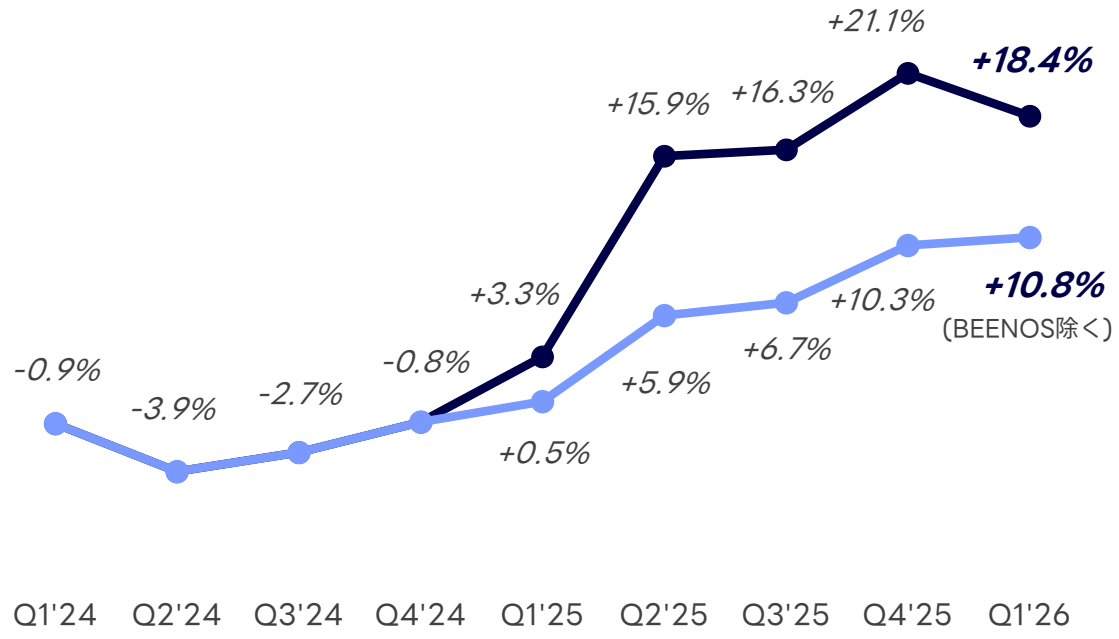
Yahoo!ショッピング取扱高 成長率 (YoY)



Yahoo!オークション・Yahoo!フリマ

- エンタメ市場の拡大に合わせ、送料還元・クーポン配布等で需要を喚起

リユース取扱高 成長率 (YoY)

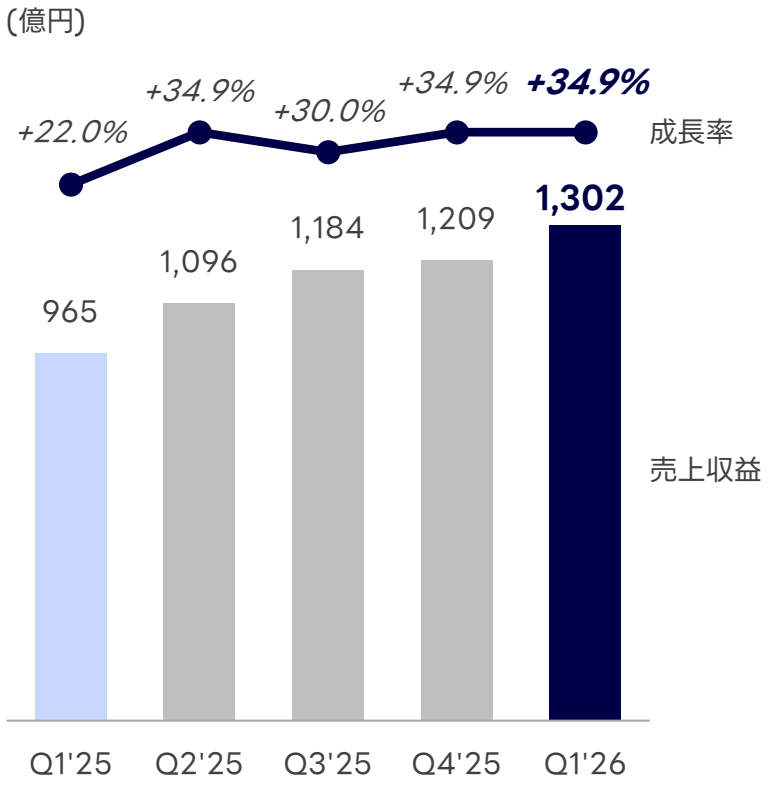


1. 25年2月より開始。Yahoo!ショッピング等で付与され、Yahoo!ショッピング、Yahoo!オークション、Yahoo!フリマ等で利用可能な有効期限付きPayPayポイント

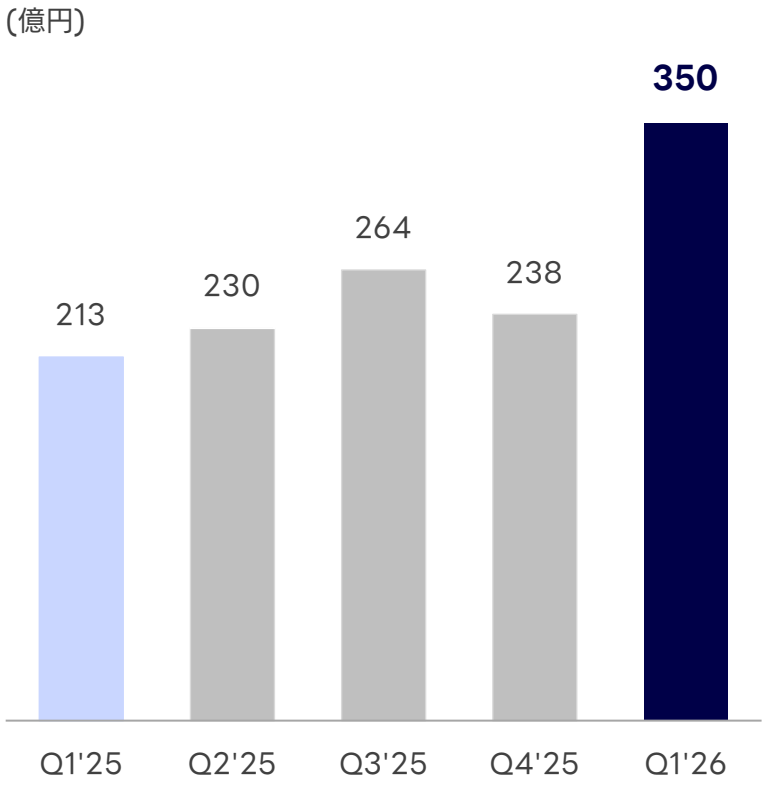
戦略事業 業績推移

売上収益と調整後EBITDAが共に大きく成長し、マージンは26.9%に拡大

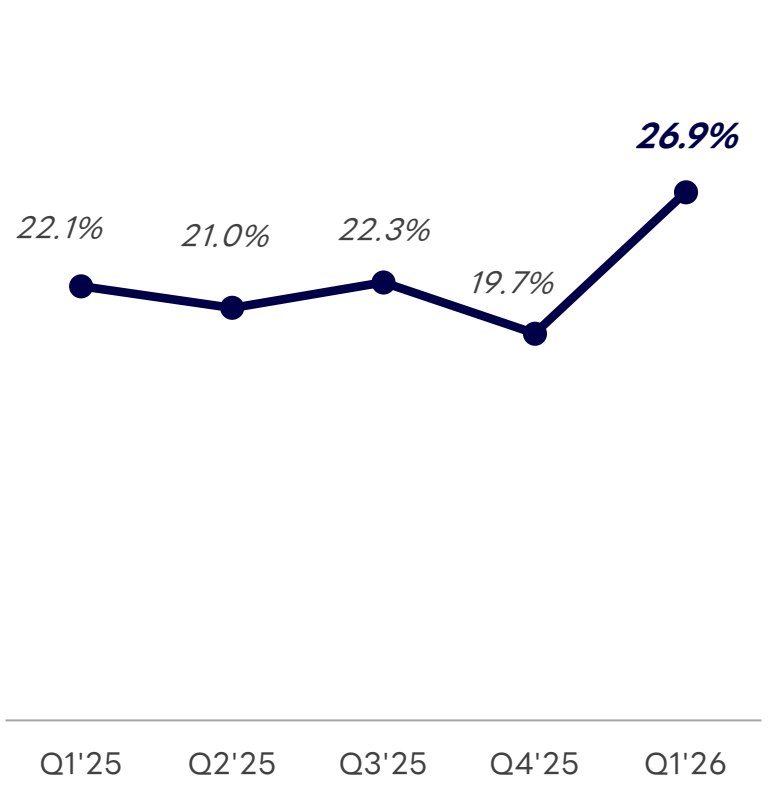
売上収益・成長率[1,2,3] (YoY)



調整後EBITDA[1,2,3]



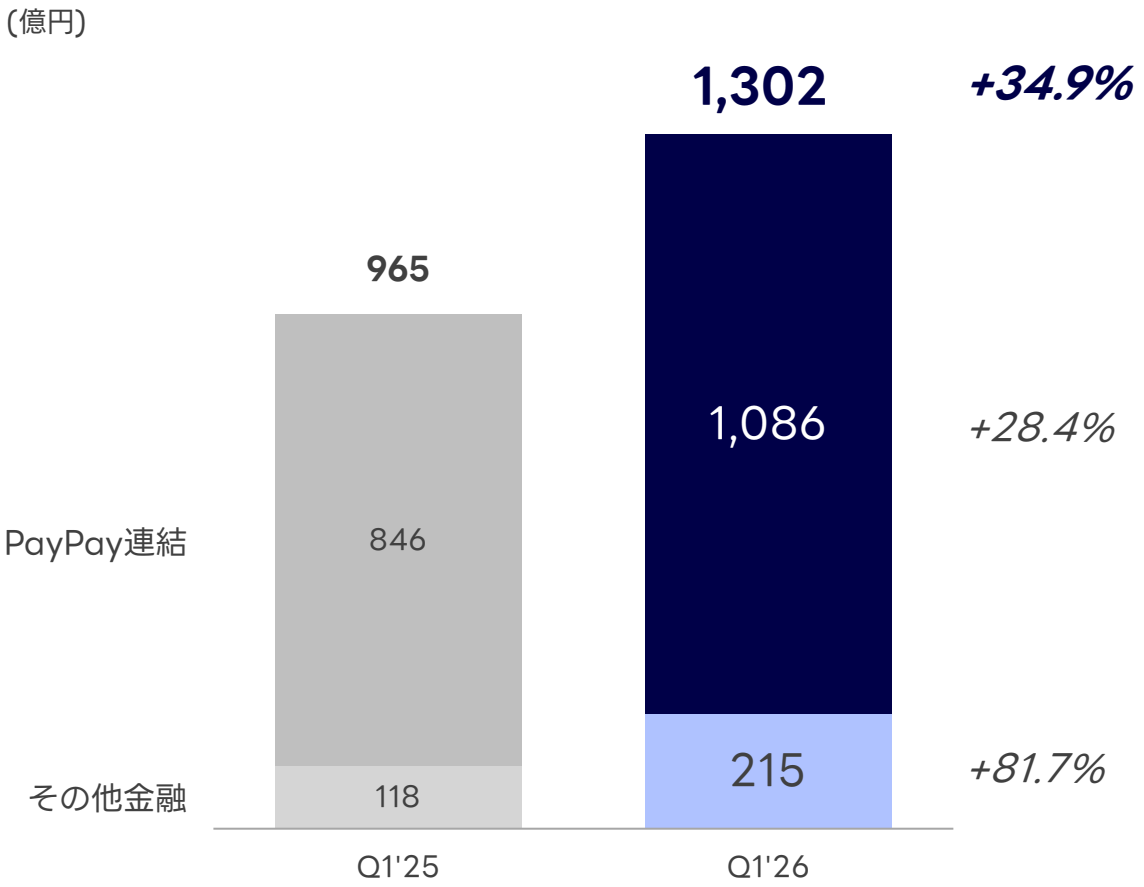
調整後EBITDAマージン[1,2,3]



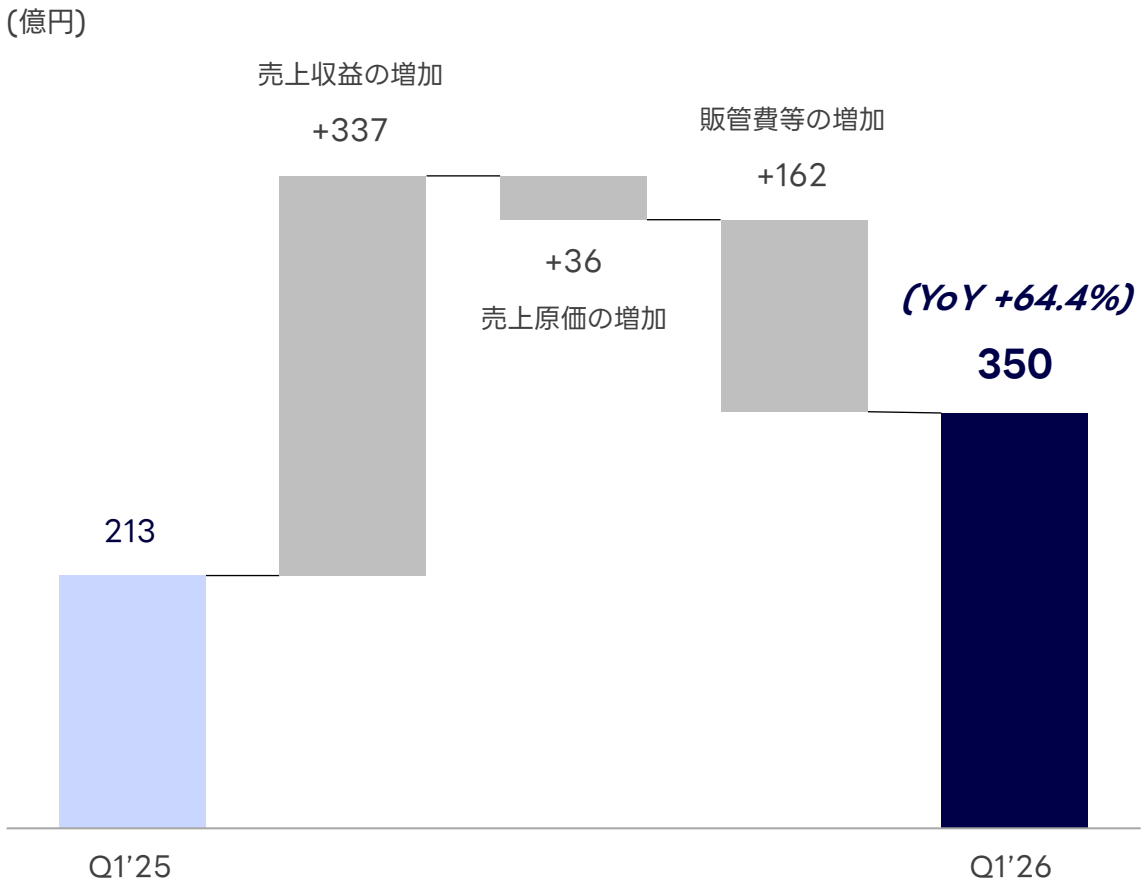
1. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正
2. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正

戦略事業 業績分析

売上収益[1,2,3]



調整後EBITDA[1,2,4]増減分析

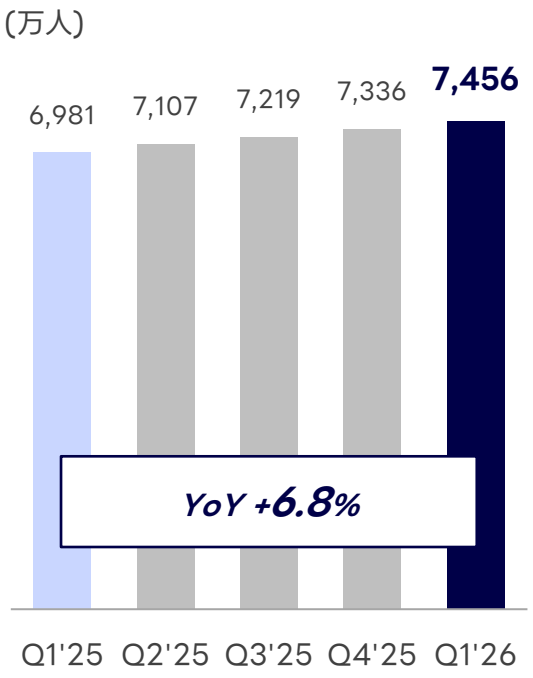


1. FY25Q3に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。これに伴いFY24、FY25Q1、Q2の業績を遡及修正
2. FY26Q1に、組織再編に伴いサービスをセグメント間で移管。また、スタッフ部門、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い2025年度業績を遡及修正
3. 会社間の内部取引消去後の数値。当社にて関連するIFRS調整を行い独自に算出
4. 調整後EBITDA:営業利益＋減価償却費及び償却費±EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。EBITDA調整項目:営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益等 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等) 。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加

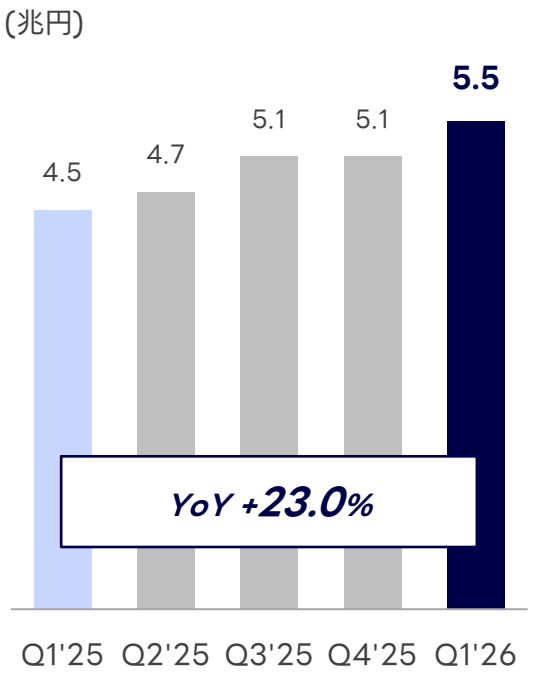
PayPay連結 事業概況

T&Dフィナンシャル生命の買収を通じ、包括的な金融サービスの提供を加速

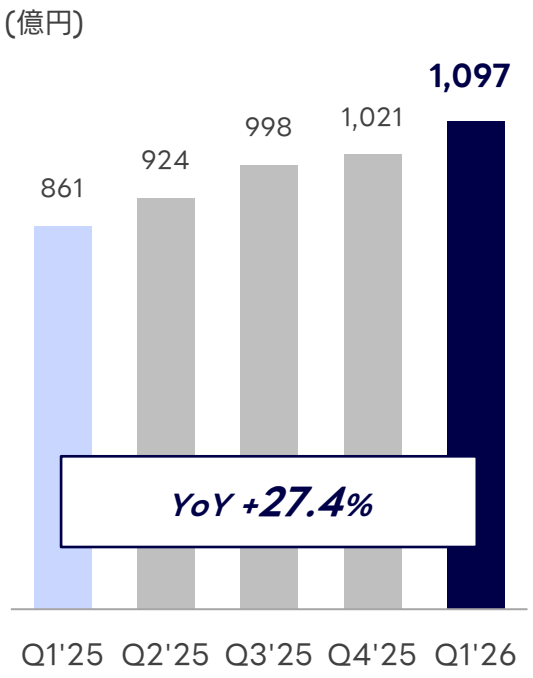
登録ユーザー数[1]



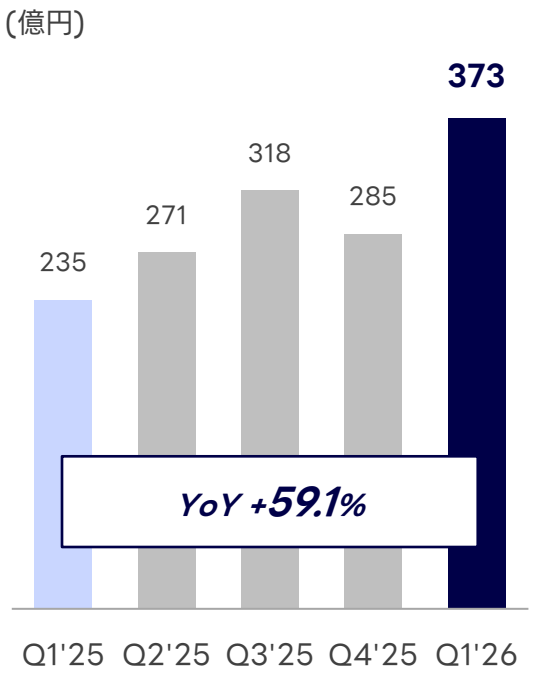
連結取扱高[2]



連結売上高[3]



連結EBITDA[4]



1. 各四半期末時点のPayPayのアカウント登録済みユーザー数
2. 「PayPay残高」、「PayPayデビット」、「PayPay残高カード」、「PayPayクレジット」、「PayPayカード(物理カード)」、「VISAデビットカード」、「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済を含む。ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用、「VISAデビットカード」のキャッシュカード機能利用時のATM引き出し金額は含まない。PayPay (株) 、PayPayカード (株) 、PayPay銀行 (株) の決済取扱高を合算し、内部取引を消去。FY25Q1にPayPay (株) がPayPay銀行 (株) を子会社化したことに伴い、FY22以降の数値を遡及修正。値は10億円単位で端数切り捨ての上、1,000億円単位で四捨五入
3. 持分プーリング法の適用により、PayPay銀行 (株) およびPayPay証券 (株) の財務諸表をFY22期初から、PayPayカード (株) の財務諸表をFY21期初からPayPay (株) に連結。IFRS。非監査
4. 持分プーリング法の適用により、PayPay銀行 (株) およびPayPay証券 (株) の財務諸表をFY22期初から、PayPayカード (株) の財務諸表をFY21期初からPayPay (株) に連結。EBITDAは営業利益に減価償却費、減損損失や固定資産除却損等の非経常費用を足して算出、IFRS 。非監査

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

3 カカクコム社への予告TOB

予告TOBの概要

項目	内容
公開買付価格	• カカクコム社によるKDDIからの自己株式取得実施の有無に応じて2通りの公開買付価格 ① 全量を公開買付で取得: 3,520円/株 ② KDDIから自己株式取得を実施: 3,640円/株 ］いずれも買収総額は約6,900億円 • 新株予約権: 1円/個
主要条件	• 買付期間: 20営業日 • 買付予定株数: 上限なし、下限 66.05% (131,805,000株)
共同提案の意義・持分比率	• 共同提案の意義: ベインキャピタルの資本提供力・ハンズオン型経営支援と、LINEヤフーの事業基盤やデータ・プロダクト開発力を組み合わせることが、カカクコム社の長期的な企業価値向上を実現する最適な枠組み • 経済的持分比率: ベインキャピタル 50.1%、LINEヤフー 49.9%

シナジー[1]創出 (案)

LINEヤフーの広範なユーザー接点・データ・決済基盤を活用

(本案件が成立した場合、具体的な説明を別途実施予定)

1. カカクコム事業へのユーザー送客
2. Agent i における価格.comアセットの活用
3. 食べログとLINEを活用した飲食店向けソリューション
4. HRソリューションの深化と拡張

1. カカクコム社の観点からカカクコム社にとってのメリットが認められることを前提として、独立当事者間の提携関係の中で推進するもの

免責事項

本説明会および参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

LINEヤフー

WOW Our Users!