

2019年12月期第3四半期

# 決算説明会

---

LINE株式会社

2019年10月30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10月30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3四半期ハイライト

## ハイライト

### コア

- ディスプレイ広告の売上が YoY42%成長
  - スマートチャネルとLINE NEWSが成長牽引
- アカウント広告の新規アカウント開設件数が好調

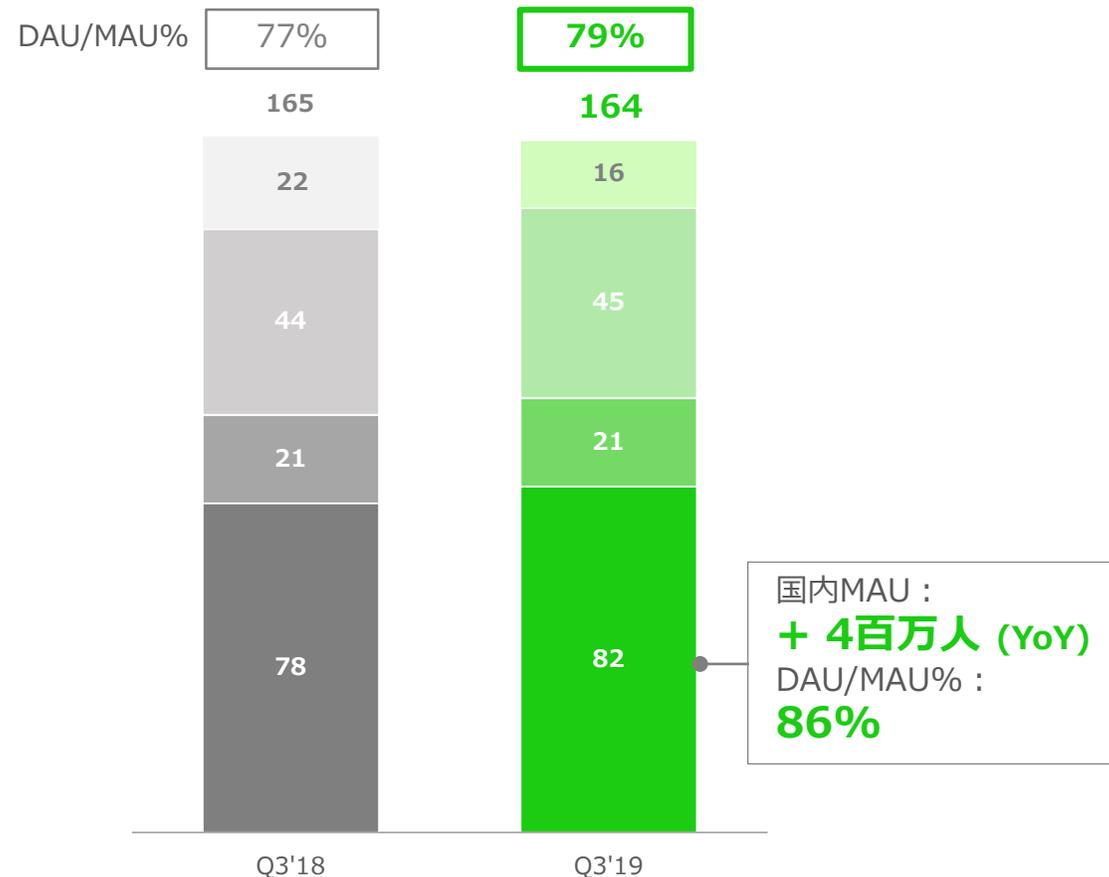
### 戦略

- LINE Payは効率的な成長を実現
  - ばらまきではなく、効果的な投資効率を重視
  - 高いリテンション率とネットワーク効果による新規ユーザーの獲得を確認
  - VISA LINE Pay カード先行案内開始
- 金融事業における各種国内サービスリリース
  - LINE証券
  - LINE Pocket Money (個人向けローンサービス)
  - BITMAX (国内仮想通貨取引)
- LINE Score登録者数200万人突破、国内最大級のサービスに成長
- 台湾インターネット専門銀行業の認可を取得

## 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



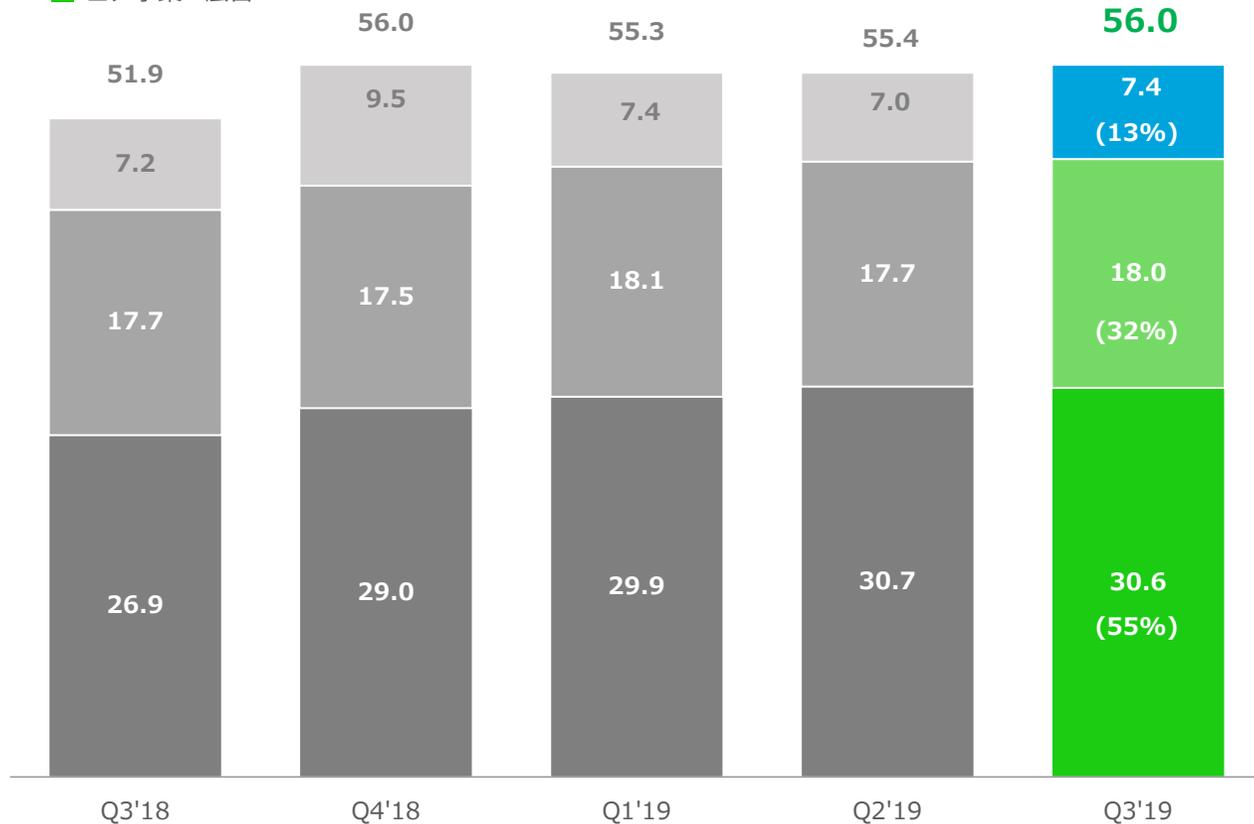
# 全社 | 売上収益

## 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

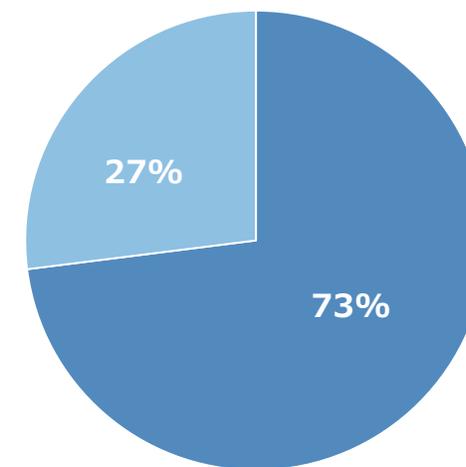
YoY  
+ 7.9%  
56.0



## 地域別売上

(2019年12月期第3四半期連結会計期間)

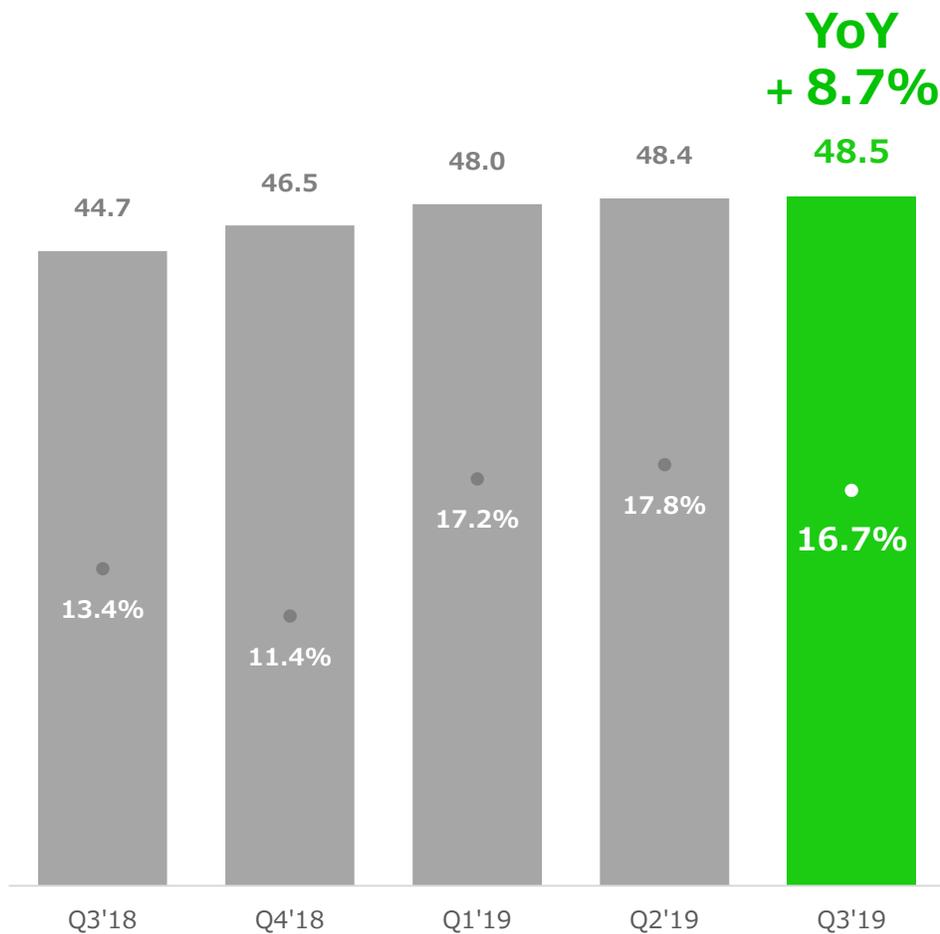
- 日本
- 海外



# セグメント別売上収益及び営業利益率

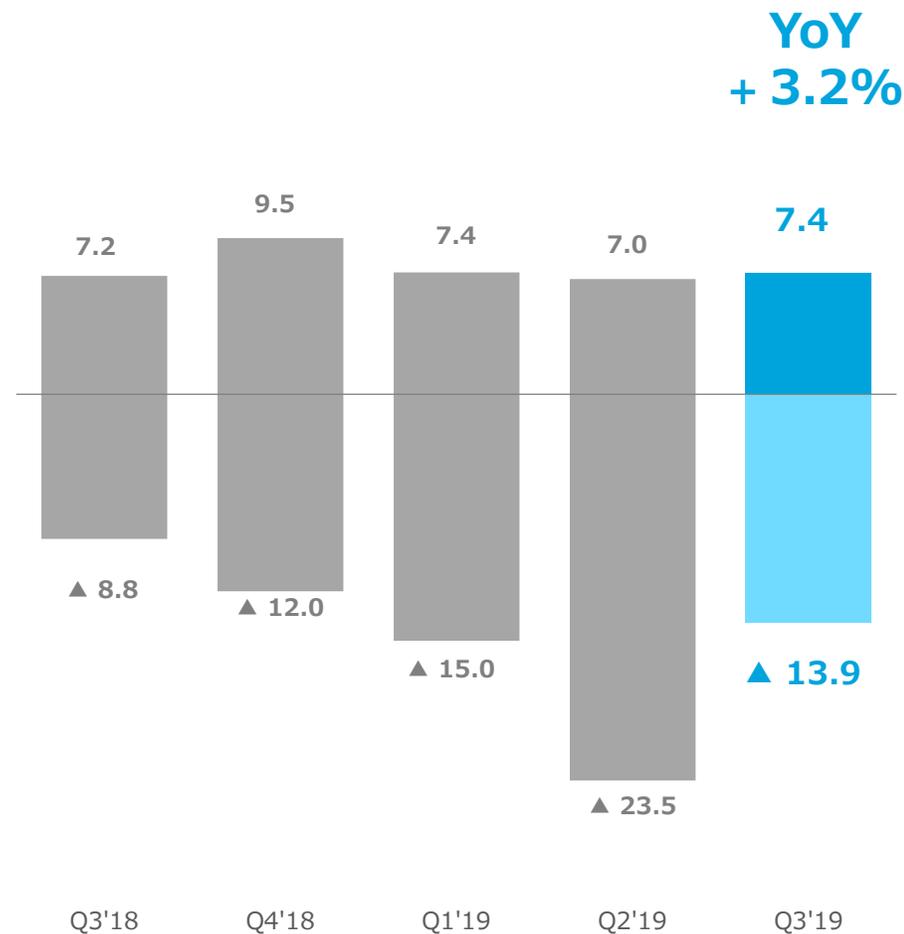
## コア事業 | 売上収益・営業利益率

(10億円)



## 戦略事業 | 売上収益・営業利益

(10億円)



# コア事業

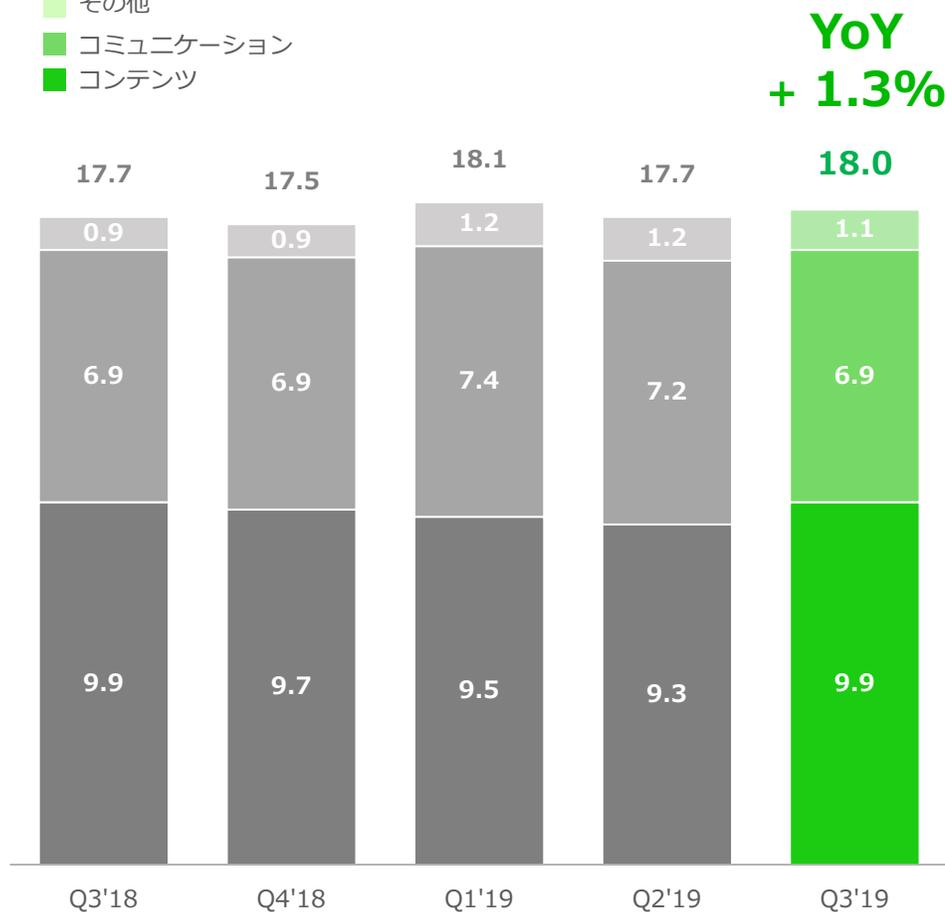
---

# 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

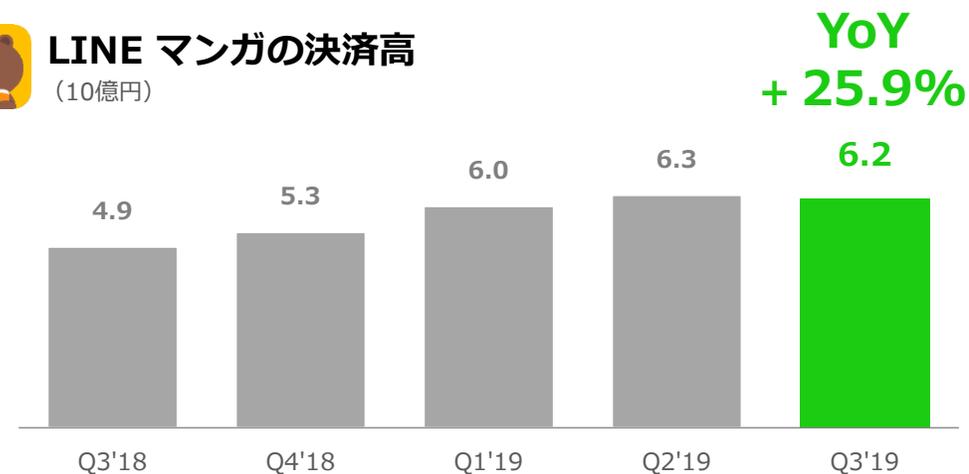
(10億円)

- その他
- コミュニケーション
- コンテンツ



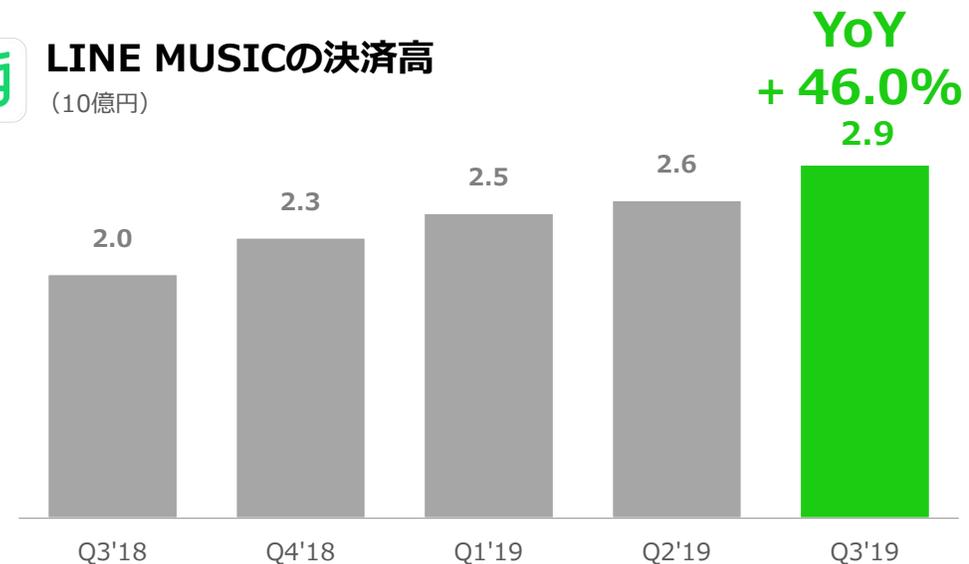
## LINE マンガの決済高

(10億円)



## LINE MUSICの決済高

(10億円)

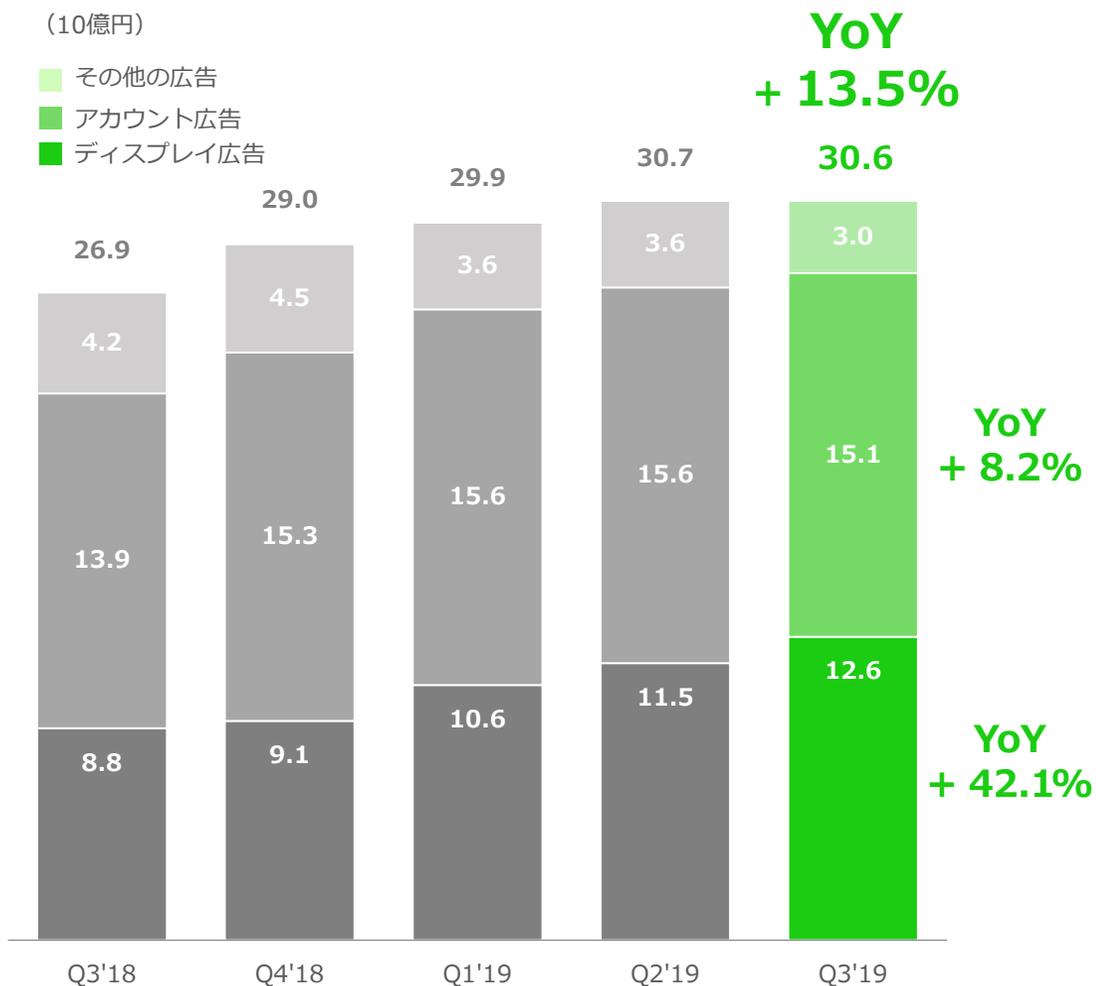


# コア事業 | 広告

## 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



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

## 主要KPI

### 公式アカウント数

	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19	Q3'19
旧公式アカウント(件)	677	774	925	1,183	-
旧LINE@(千件)	8,526	9,156	9,747	9,859	-
新公式アカウント(千件)	-	-	9,748*	9,860*	<b>11,005</b>

\*旧公式アカウントと旧LINE@のアカウント数の合計

### LAPインプレッション数

(百万インプレッション)

Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19	Q3'19
23,265	23,568	26,291	37,653	<b>44,208</b>

\*LAP: LINE Ads Platform

# 戰略事業

---

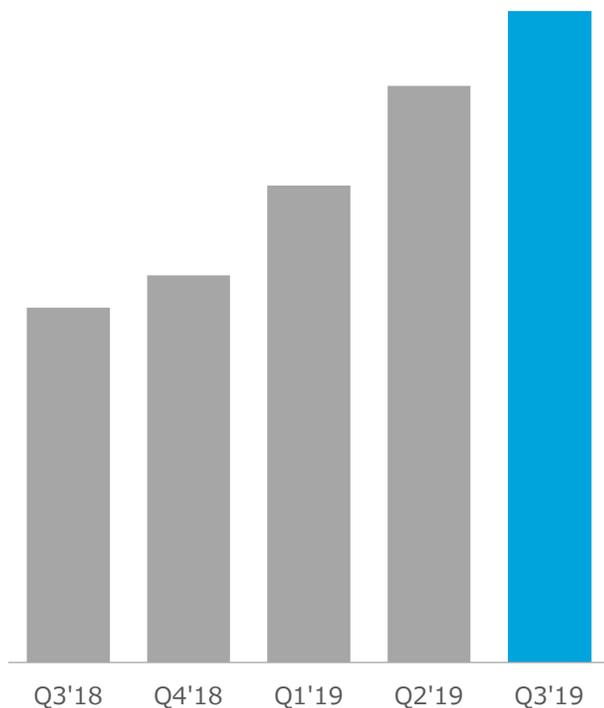
# 戦略事業 | O2O・コマース

## ショッピング領域の取扱高



・SHOPPING GO 2018年12月リリース

YoY  
+ 83.4%

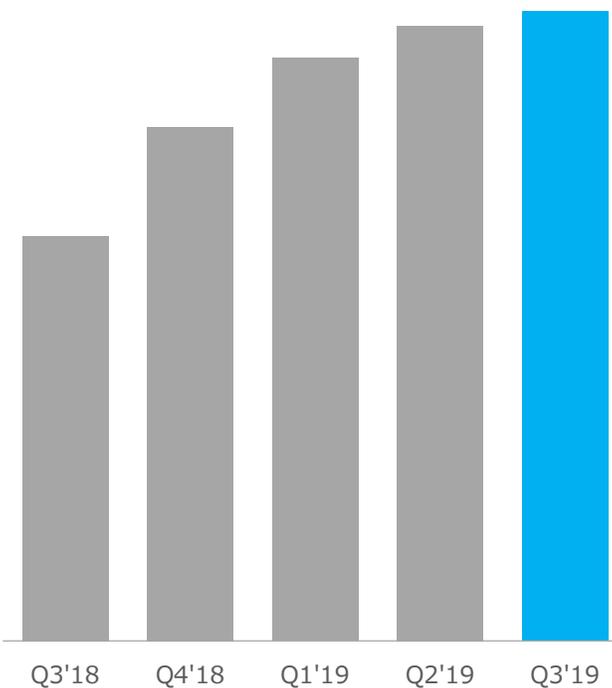


## グルメ領域の取扱高



・LINEポケオ2019年4月リリース

YoY  
+ 55.5%

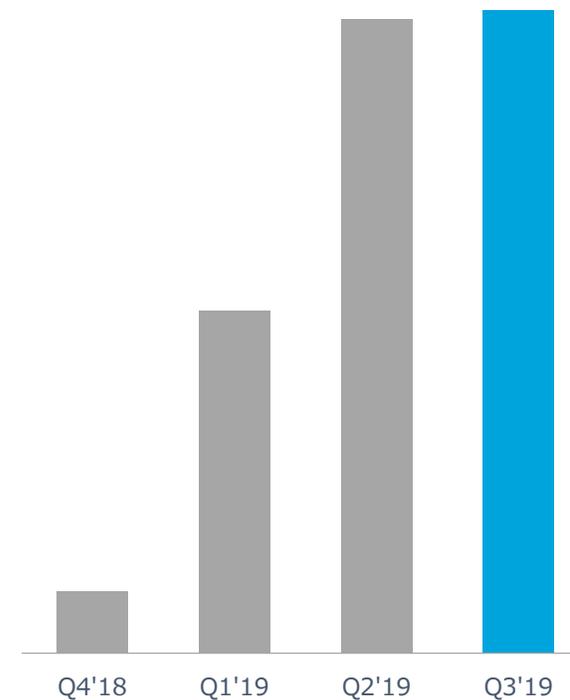


## トラベル領域の取扱高



・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  
+ 1.3%



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

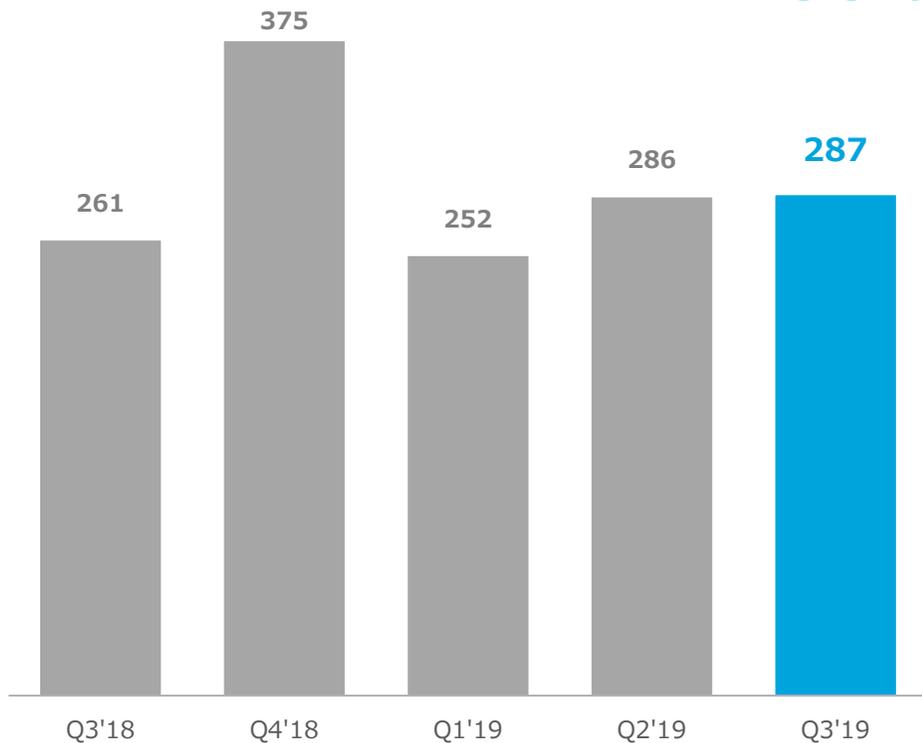
- LINE Payグローバル登録ユーザー数5,000万人突破
- 国内登録ユーザー数3,690万人（前四半期比67万人増）、本人確認完了者数 500万人突破
- 2Qの国内キャンペーンを通じて獲得したライトユーザーの利用は減るものの、取扱高は維持

## LINE Pay グローバル取扱高

(10億円)

LINE Pay

YoY  
+ 9.9%

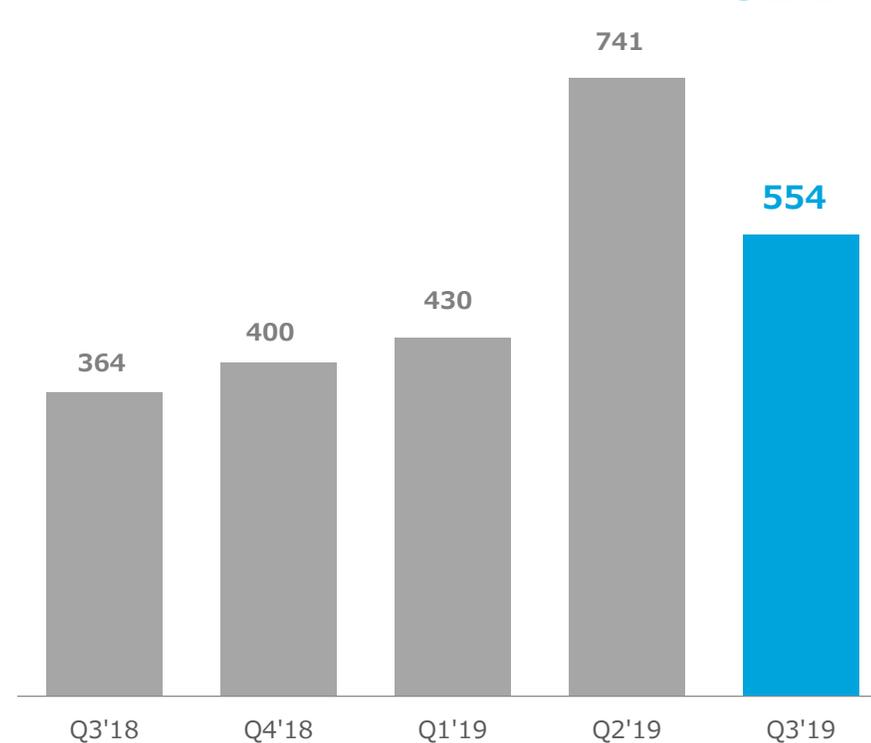


## LINE Pay グローバルMAU

(万人)

LINE Pay

YoY  
+ 52.1%

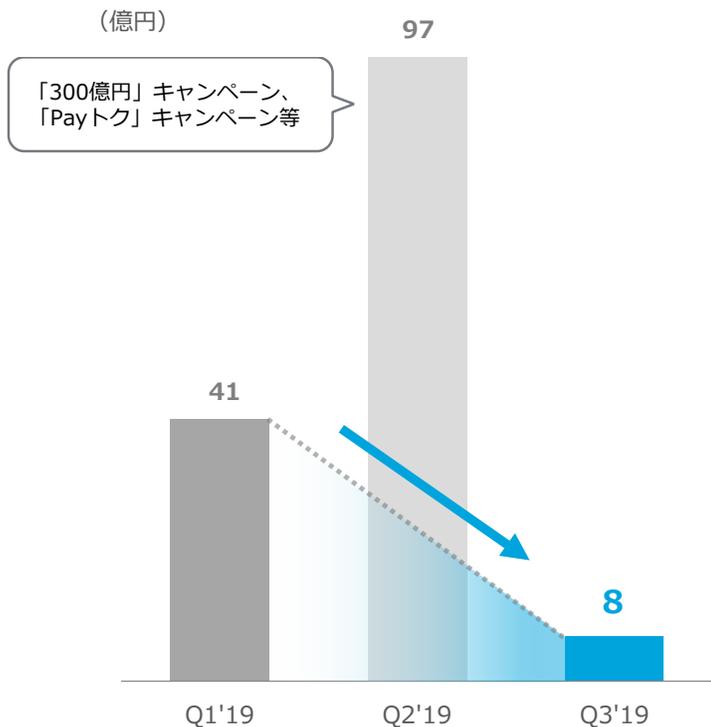


# 戦略事業 | LINE Pay 国内

- LINE Payは効率的な成長を実現
  - ユーザー向け還元含むマーケティング費用を大幅に削減し、投資効率を重視
  - 引続き高リテンション率を維持。キャンペーン後も新規利用者は増加しており、LINE独自のエンゲージメントを発揮したネットワーク効果によるユーザー拡大を確認
  - 送金件数もQ1対比2倍以上となっており、キャッシュレスの利用シーンが拡大していくなか、コアユーザーによるLINE Pay利用が習慣化
  - ばら撒きによる一時的なユーザーのアクティブ化でなく、LINE Payの様々な機能や資産を通じてサービスの充実化によるオーガニックな成長を実現

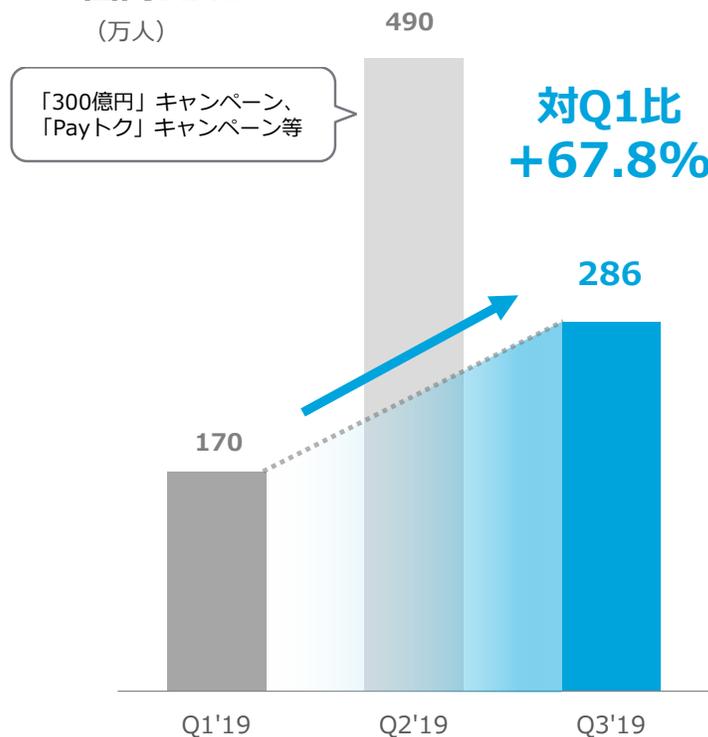
## LINE Pay マーケティング費用

(億円)



## 国内MAU

(万人)



## 送金件数

対Q1比  
**2倍以上**

## リテンション率

**75%以上**

注: リテンション率は、LINE Payカード決済とQRコード決済において、当該月に使用したユーザーが翌月にも使用した割合と定義

# 財務セクション

---

# 2019年12月期第3四半期連結業績

(百万円)	Q3'18	Q2'19	Q3'19	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	51,943	56,689	<b>57,435</b>	10.6%	1.3%
売上収益	51,850	55,437	<b>55,942</b>	7.9%	0.9%
営業利益	-3,576	-13,924	<b>-5,705</b>	N/M	N/M
営業利益率(%)	-6.9%	-24.6%	<b>-9.9%</b>	-3.0%p	14.6%p
コア事業   売上収益	44,662	48,407	<b>48,526</b>	8.7%	0.2%
コア事業   営業利益	6,005	8,595	<b>8,098</b>	34.9%	-5.8%
営業利益率(%)	13.4%	17.8%	<b>16.7%</b>	3.2%p	-1.1%p
戦略事業   売上収益	7,188	7,030	<b>7,416</b>	3.2%	5.5%
戦略事業   営業利益	-8,846	-23,496	<b>-13,929</b>	N/M	N/M
共通   営業収益	93	1,252	<b>1,493</b>	N/M	19.2%
共通   営業費用	828	275	<b>1,367</b>	65.1%	N/M

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

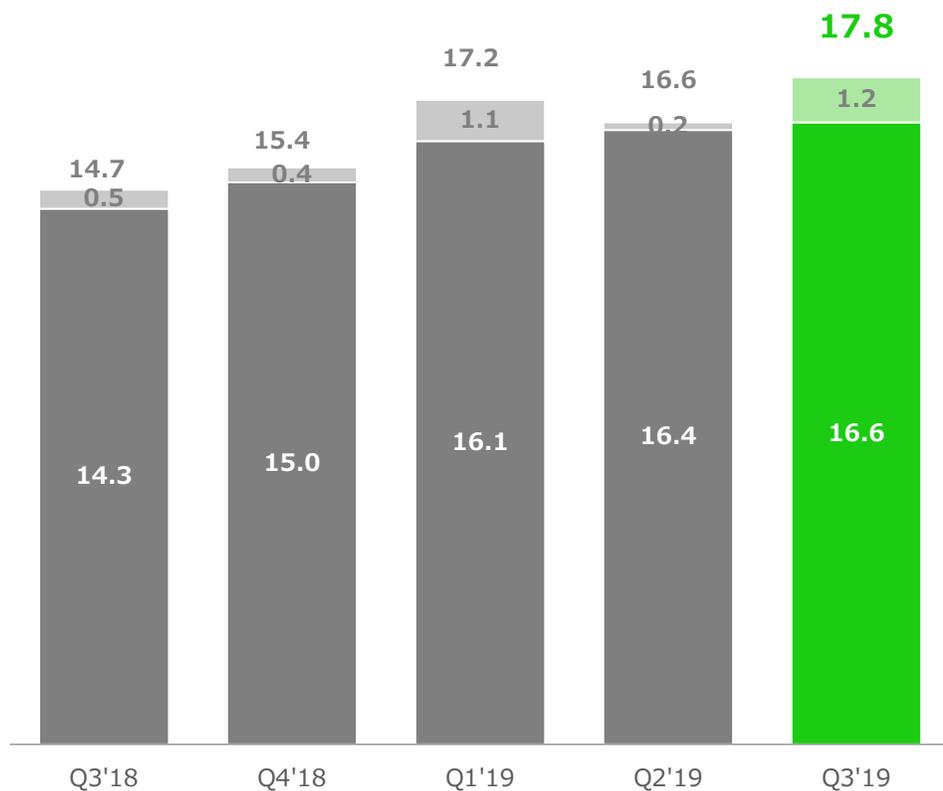
(百万円)	Q3'18	Q2'19	Q3'19	成長率	
				Y/Y	Q/Q
<b>営業収益</b>	51,943	56,689	<b>57,435</b>	10.6%	1.3%
<b>営業費用</b>	55,519	70,613	<b>63,140</b>	13.7%	-10.6%
決済手数料及びライセンス料	7,507	8,367	<b>9,236</b>	23.0%	10.4%
販売手数料	4,131	4,370	<b>3,573</b>	-13.5%	-18.2%
従業員報酬費用	14,728	16,585	<b>17,797</b>	20.8%	7.3%
マーケティング費用	5,775	13,109	<b>4,958</b>	-14.1%	-62.2%
インフラ及び通信費用	2,681	2,590	<b>2,765</b>	3.1%	6.8%
外注費	8,101	11,017	<b>10,501</b>	29.6%	-4.7%
減価償却費及び償却費	2,903	5,386	<b>5,754</b>	98.2%	6.8%
その他の営業費用	9,693	9,189	<b>8,556</b>	-11.7%	-6.9%
<b>営業利益</b>	<b>-3,576</b>	<b>-13,924</b>	<b>-5,705</b>	N/M	N/M
営業利益率(%)	-6.9%	-24.6%	<b>-9.9%</b>	-3.0%p	14.6%p
<b>継続事業に係る税引き前四半期利益</b>	<b>-6,860</b>	<b>-17,220</b>	<b>-7,734</b>	N/M	N/M
法人所得税	-2,733	-86	<b>-1,070</b>	N/M	N/M
<b>継続事業に係る四半期純利益</b>	<b>-9,593</b>	<b>-17,306</b>	<b>-8,804</b>	N/M	N/M
<b>四半期純利益</b>	<b>-9,597</b>	<b>-17,311</b>	<b>-8,805</b>	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)

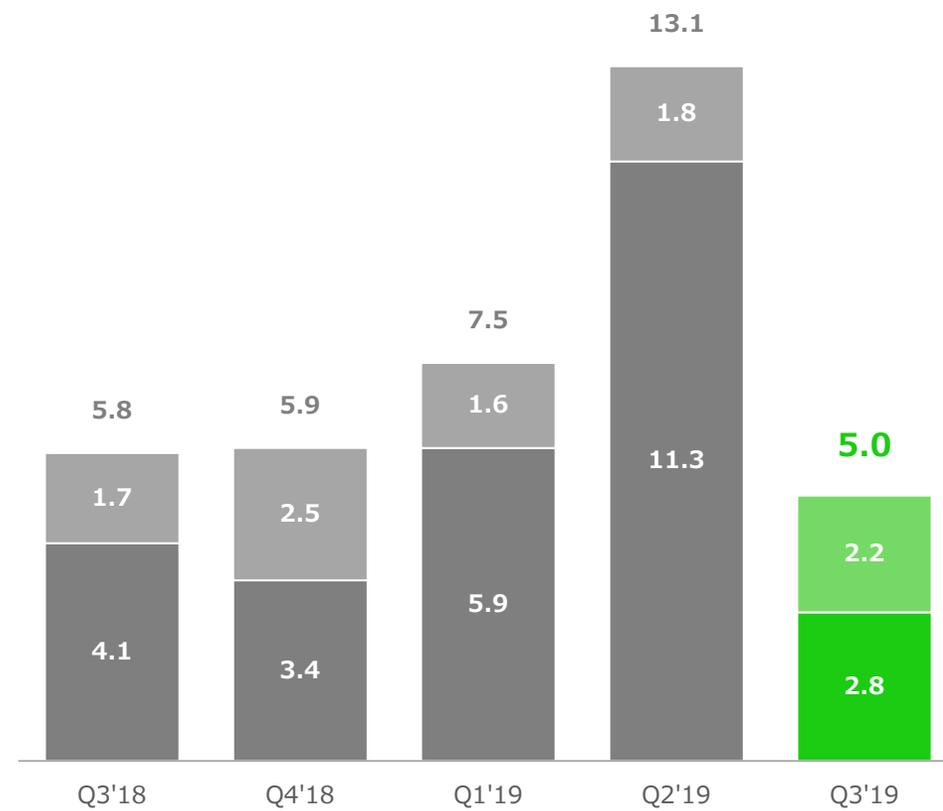
- 株式報酬費用
- 給与・その他



## マーケティング費用

(10億円)

- 海外
- 日本

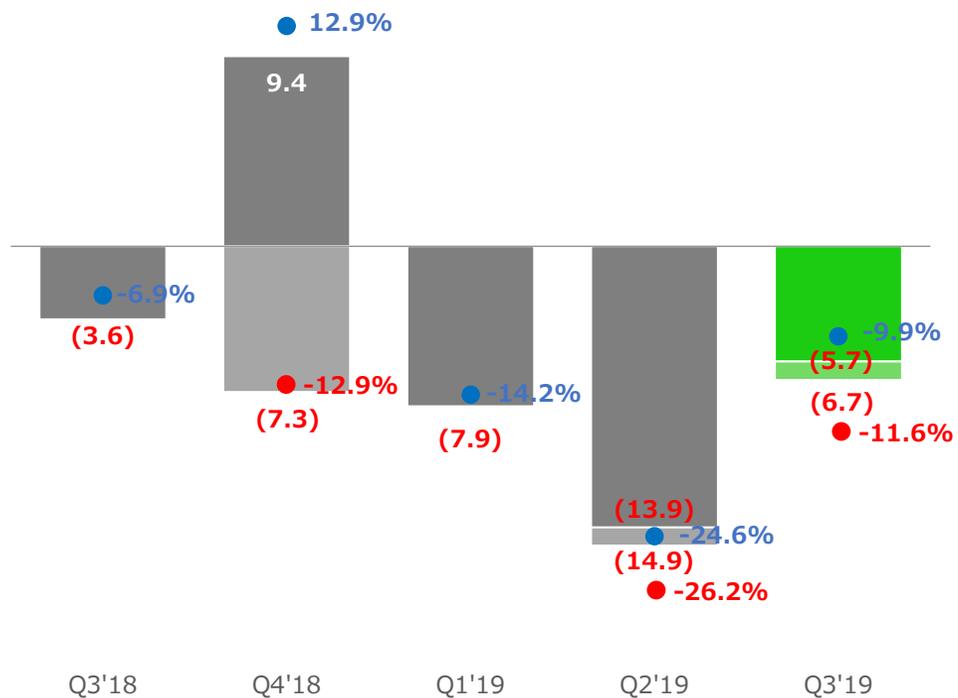


# 営業利益及び四半期純利益

## 営業利益（利益率）

(10億円)

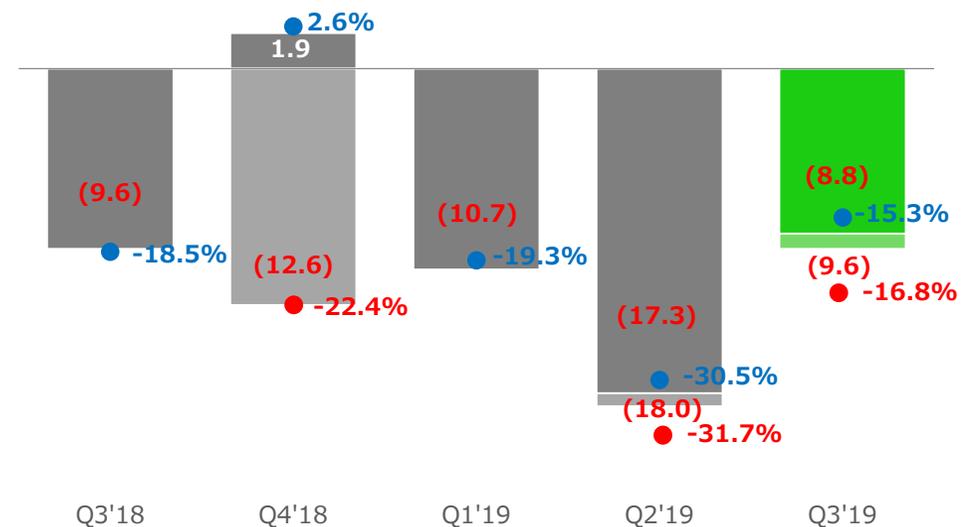
- 営業利益
- 営業利益率 (%)
- 一時収益を除いた営業利益
- 一時収益を除いた営業利益率 (%)



## 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)	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19	Q3'19
<b>営業収益</b>	<b>51,943</b>	<b>72,849</b>	<b>55,475</b>	<b>56,689</b>	<b>57,435</b>
<b>売上収益</b>	<b>51,850</b>	<b>55,971</b>	<b>55,323</b>	<b>55,437</b>	<b>55,942</b>
<b>コア事業</b>	<b>44,662</b>	<b>46,478</b>	<b>47,948</b>	<b>48,407</b>	<b>48,526</b>
広告	26,946	28,951	29,853	30,676	30,572
アカウント広告	13,912	15,335	15,590	15,620	15,051
ディスプレイ広告	8,838	9,078	10,624	11,456	12,560
その他の広告 <sup>1)</sup>	4,196	4,538	3,639	3,600	2,961
コミュニケーション	6,905	6,894	7,427	7,174	6,948
コンテンツ	9,931	9,733	9,492	9,337	9,865
その他	880	900	1,176	1,220	1,141
<b>戦略事業</b>	<b>7,188</b>	<b>9,493</b>	<b>7,375</b>	<b>7,030</b>	<b>7,416</b>
LINE FRIENDS	5,155	6,942	4,463	4,674	4,911
Fintech/AI/コマース	2,033	2,551	2,912	2,356	2,505
その他営業収益	93	16,878	152	1,252	1,493

注：1) 従来のLivedoor、NAVERまとめに加え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

# 過去5四半期 営業費用

(百万円)	Q3'18	Q4'18	Q1'19	Q2'19	Q3'19
<b>営業費用   セグメント別</b>	<b>55,519</b>	<b>63,484</b>	<b>63,367</b>	<b>70,613</b>	<b>63,140</b>
コア事業	38,657	41,199	39,682	39,812	40,428
戦略事業	16,034	21,530	22,362	30,526	21,345
共通	828	755	1,323	275	1,367
<b>営業費用   勘定科目別</b>	<b>55,519</b>	<b>63,484</b>	<b>63,367</b>	<b>70,613</b>	<b>63,140</b>
決済手数料及びライセンス料	7,507	8,173	8,803	8,367	9,236
販売手数料	4,131	4,879	4,254	4,370	3,573
従業員報酬費用	14,728	15,387	17,190	16,585	17,797
マーケティング費用	5,775	5,949	7,499	13,109	4,958
インフラ及び通信費用	2,681	2,719	2,708	2,590	2,765
外注費	8,101	8,811	9,101	11,017	10,501
減価償却費及び償却費	2,903	3,283	5,184	5,386	5,754
その他の営業費用	9,693	14,283	8,628	9,189	8,556

**LINE**