

2016年12月期第3四半期 決算説明会

2016年10月26日

LINE 株式会社

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

2016年12月期第3四半期ハイライト

広告

- パフォーマンス型広告は掲載面の拡大及び広告主数の増加によりに売上成長を牽引
- メッセンジャー型広告は公式アカウント数が堅調に増加

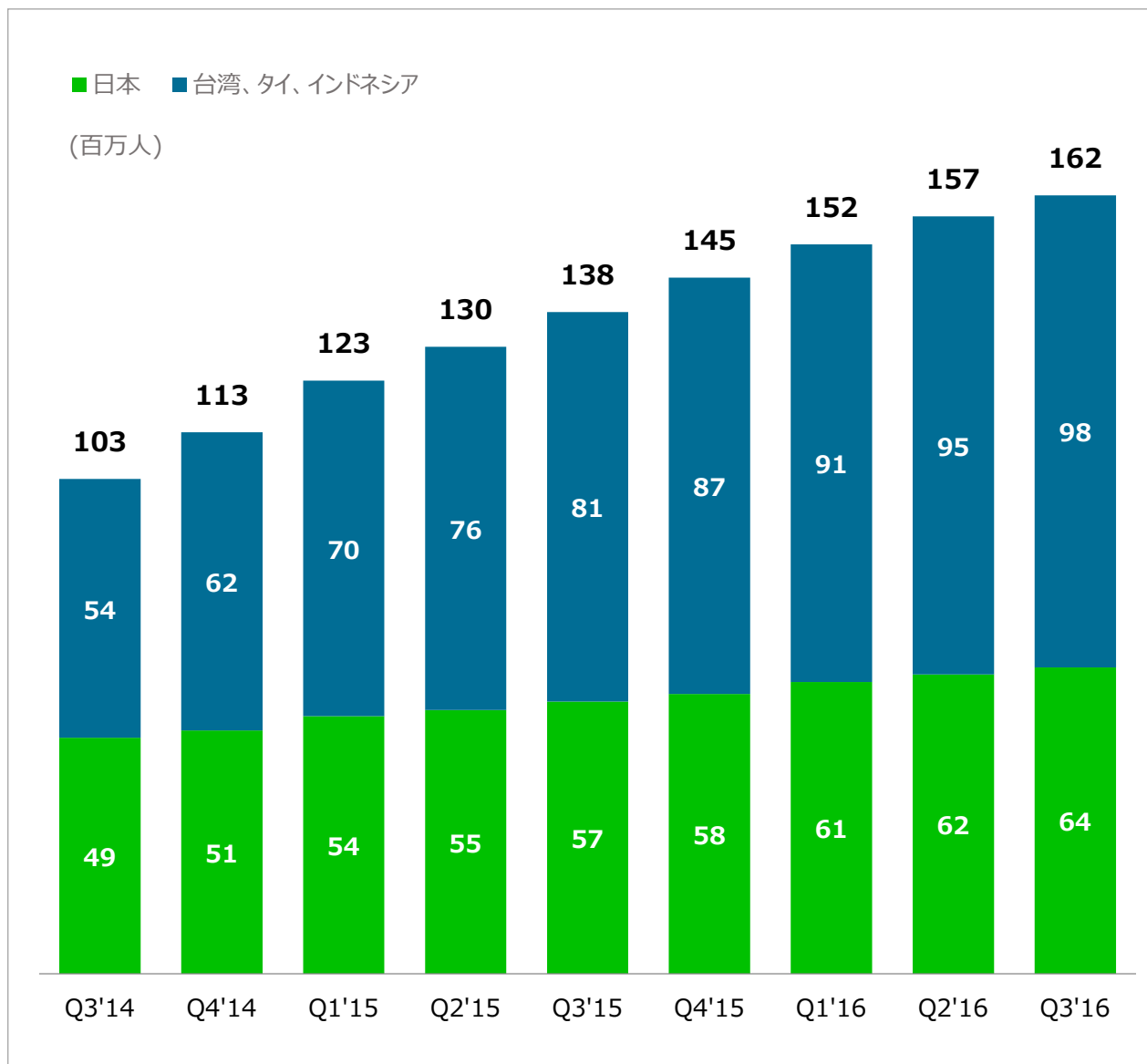
コミュニケーション & コンテンツ

- スタンプ、ゲームともに安定的に収益貢献をしているものの、前四半期比では減収

スマートポータル

- 日本ではLINE NEWS、海外ではLINE TodayのMAUが順調に上昇
- SNOW、夢の街創造委員会株式会社に出資
- LINEモバイル MVNOサービスの提供開始

月間アクティブユーザー数(MAU) | 主要4カ国



■ YoY 18% ↑

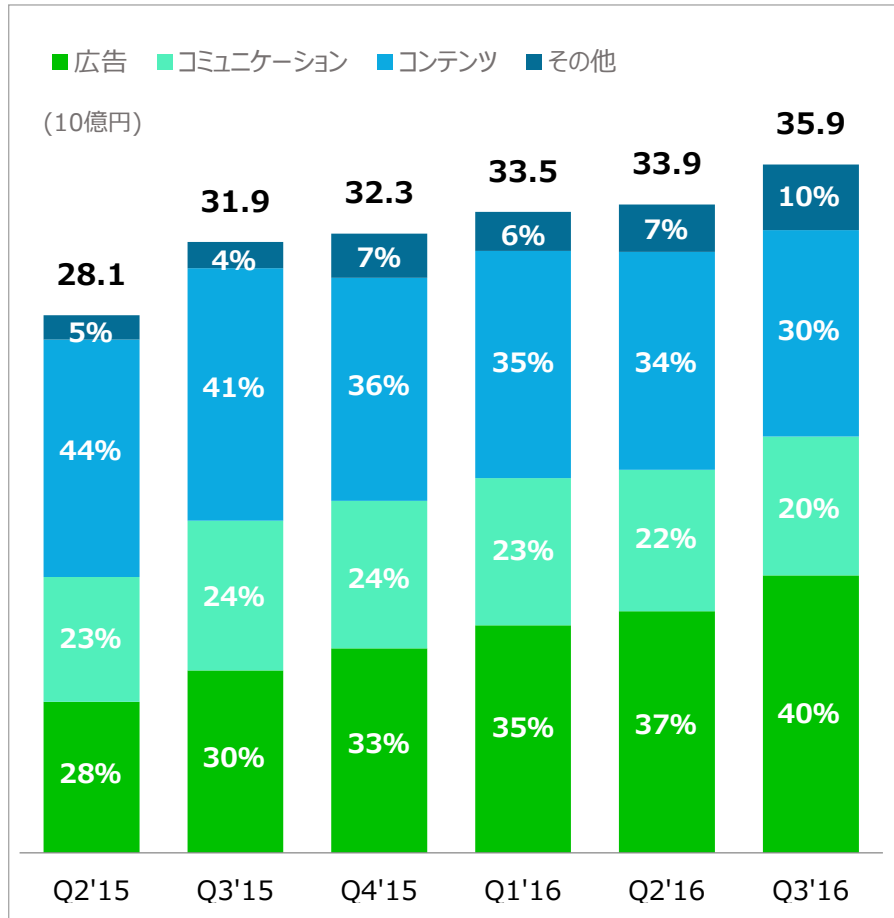
■ DAU/MAU比率: 73%

■ グローバルMAU: 2億2千万

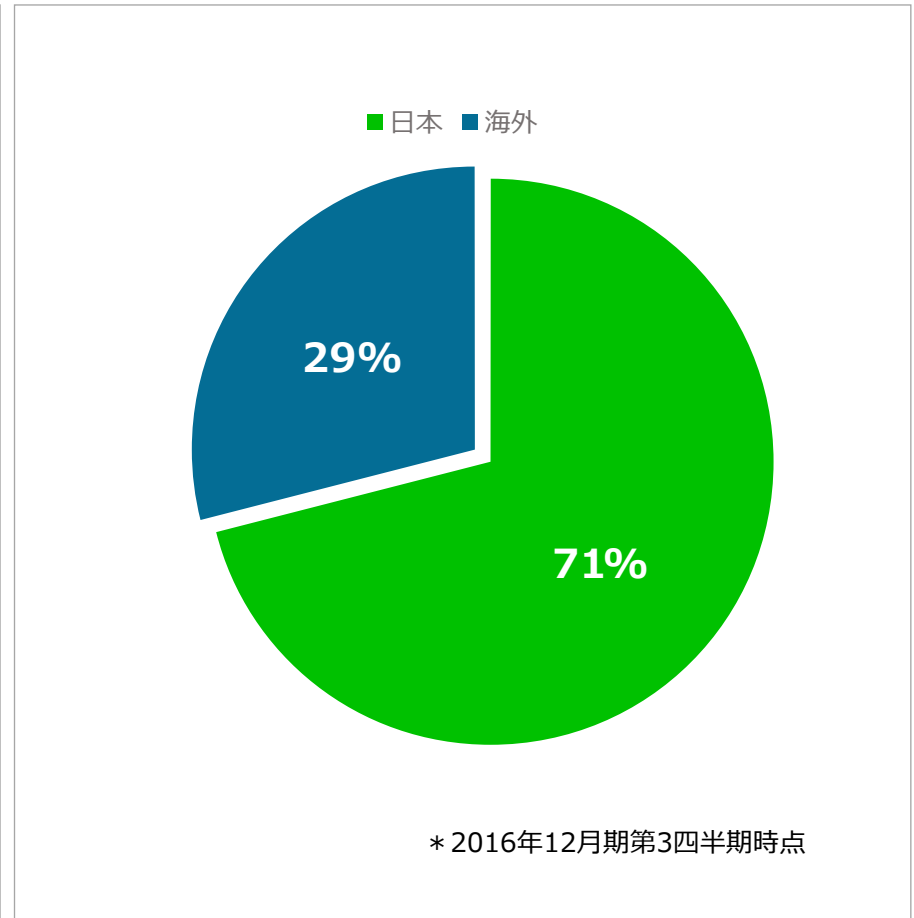
*2016年9月末時点

売上収益

■ サービス別売上

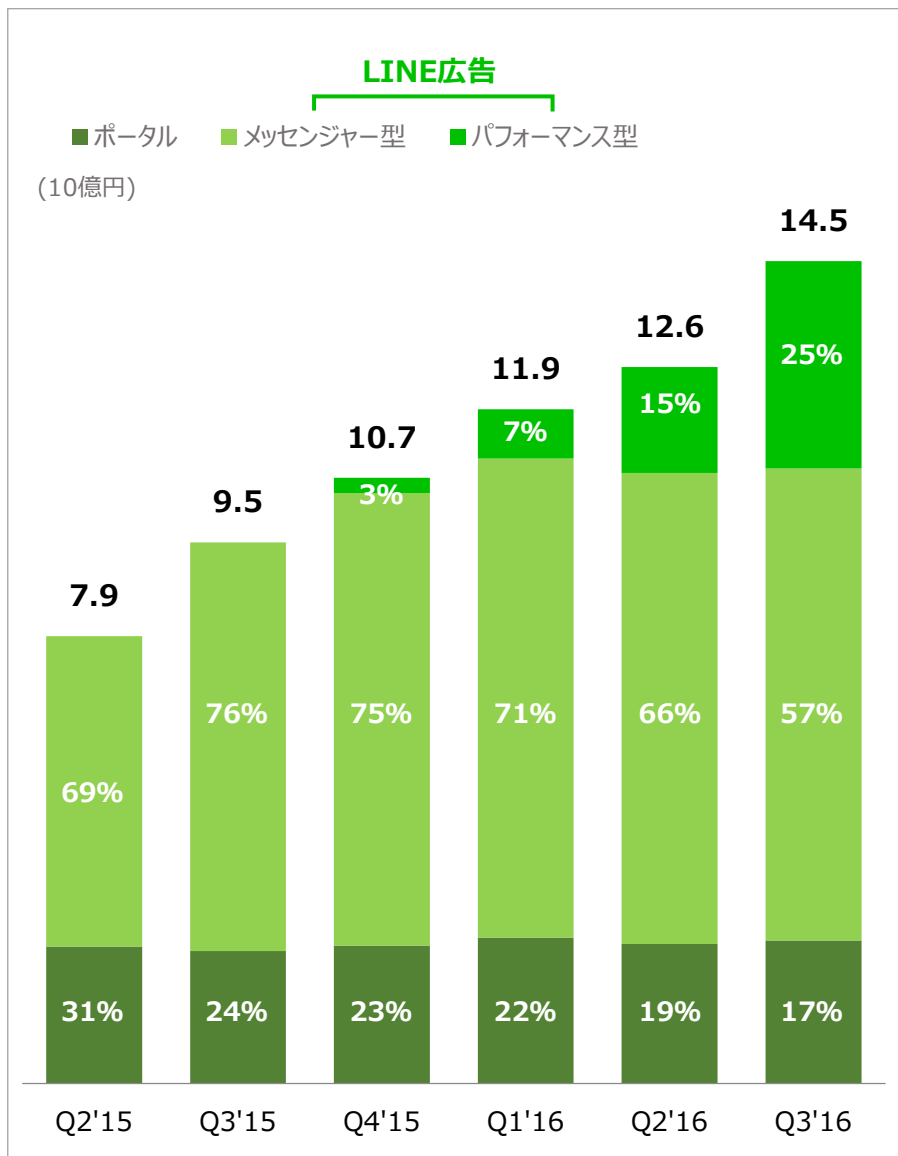


■ 地域別売上



広告

公式アカウント、スポンサースタンプ、LINE ポイント広告、タイムライン/LINE NEWS広告等



広告サービスの売上

YoY 52.0% ↑ / QoQ 14.8% ↑

LINE広告の売上

YoY 66.2% ↑ / QoQ 17.7% ↑

- パフォーマンス型広告は広告主数が500社以上に拡大
- メッセンジャー型広告は公式アカウント売上が順調に増加

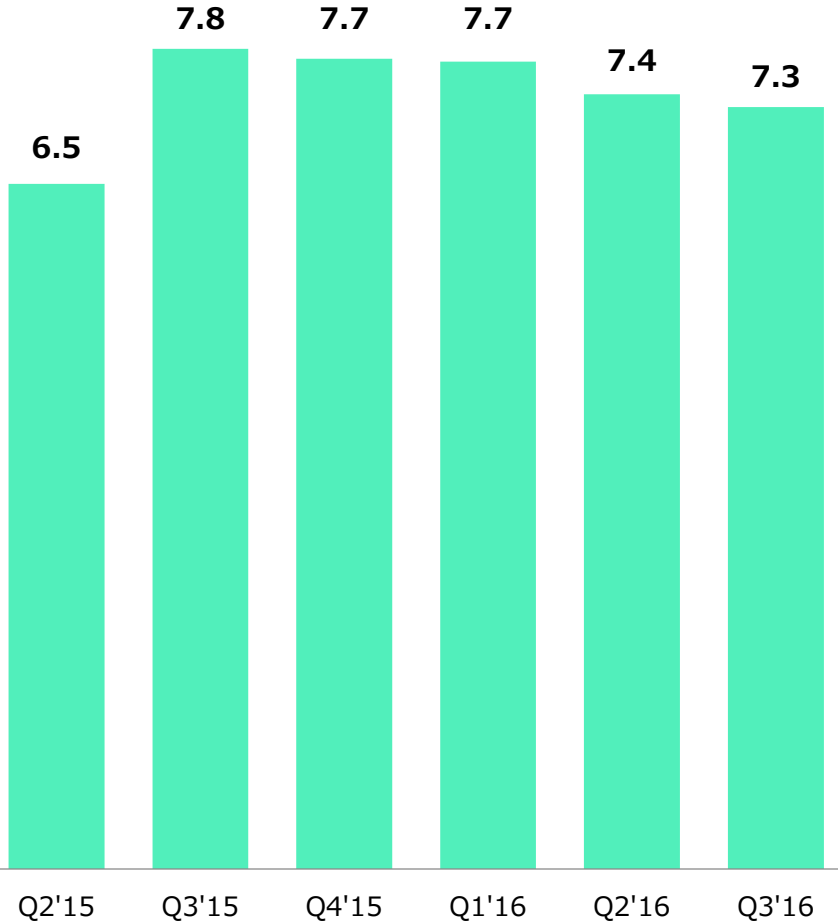
グローバル有料公式アカウント数(件)

Q2'15	Q3'15	Q4'15	Q1'16	Q2'16	Q3'16
373	390	419	456	480	521

コミュニケーション

スタンプ、着せかえ、LINE Out等

(10億円)



コミュニケーションサービスの売上

YoY 7.1% ↓ / QoQ 1.7% ↓

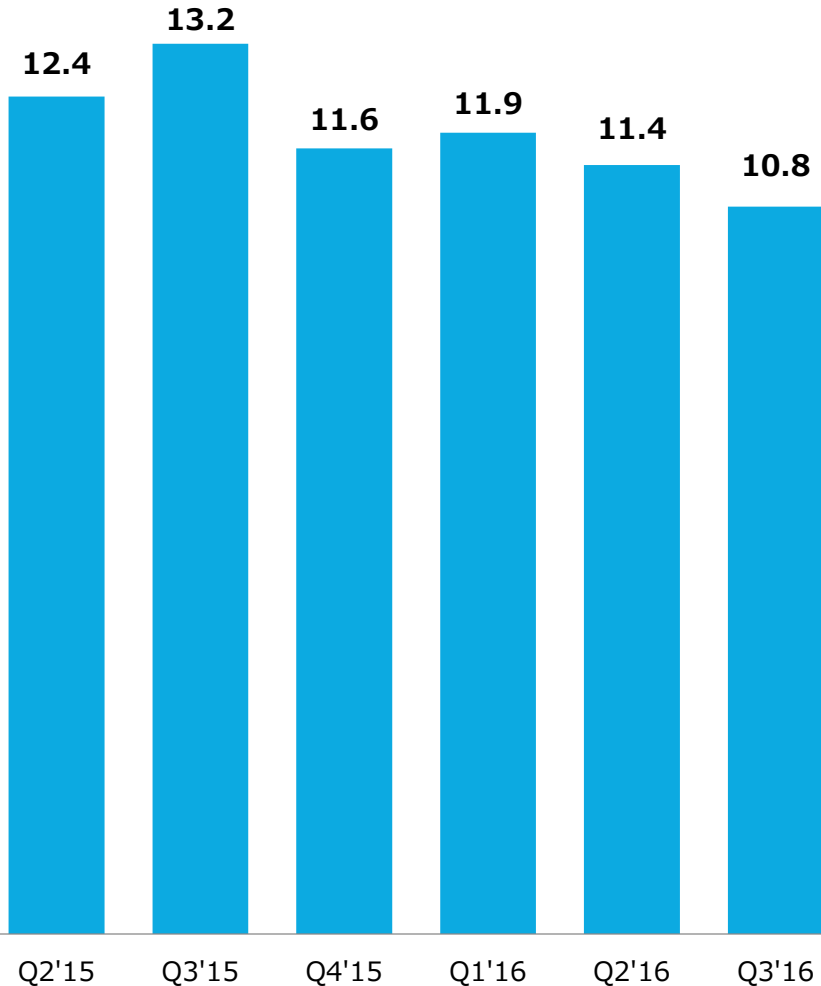
スタンプ

- 公式スタンプの売上は前四半期比で微減
- 今後はユーザーのニーズに合うパーソナライズされたスタンプの製作やライブイベントに沿ったマーケティング活動により、スタンプコミュニケーションの活性化を目指す

日次平均スタンプ送信数(百万回)

Q2'15	Q3'15	Q4'15	Q1'16	Q2'16	Q3'16
397	379	388	389	397	384

(10億円)



コンテンツサービスの売上

YoY 18.3% ↓ / QoQ 5.4% ↓

LINE GAME

- 既存カジュアルタイトルは引き続き順調
- ミッドコアの自社タイトル「LINEレンジャー」はピークを超え減速傾向
- 3Qにリリースした有名IPゲームの初動は好調

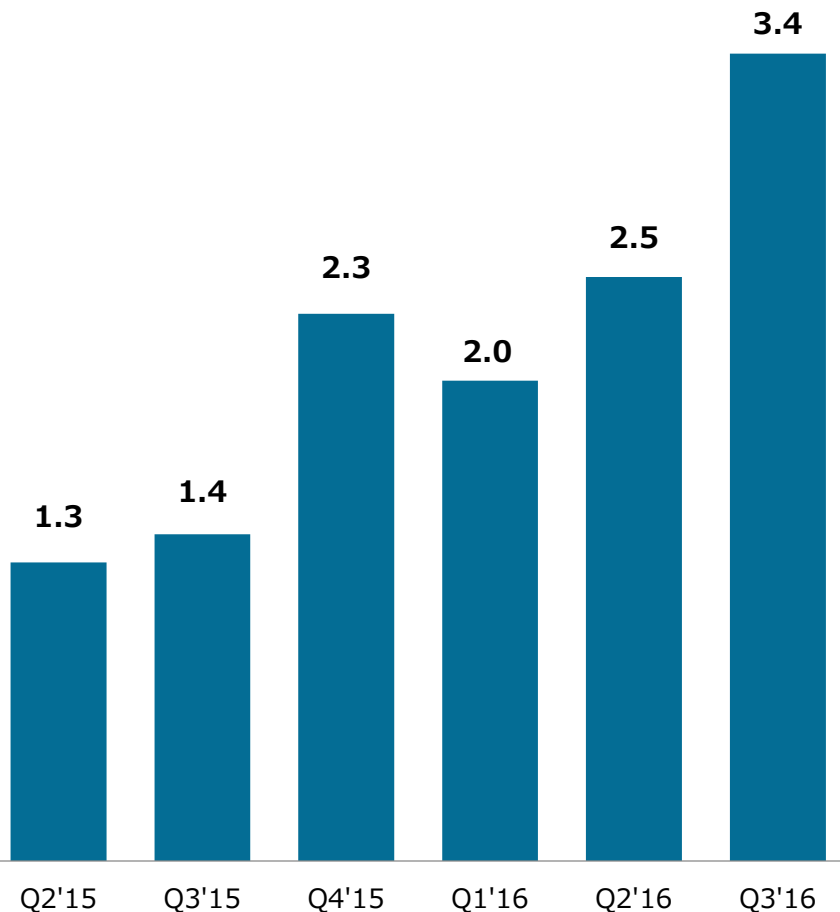
LINE GAME KPI

	Q2'15	Q3'15	Q4'15	Q1'16	Q2'16	Q3'16
MAU (百万人)	35.7	32.0	31.9	30.8	28.9	27.5
PU比率	4.0%	4.4%	5.2%	5.2%	4.9%	5.1%

その他

LINE FRIENDS、LINEバイト、LINE Pay、LINEモバイル等

(10億円)



その他サービスの売上

YoY 147.1% ↑ / QoQ 38.2% ↑

LINE FRIENDS の売上

YoY 155.7% ↑ / QoQ 37.7% ↑

- LINE FRIENDS STOREの店舗数：5カ国25店舗
(前四半期比6店舗増加)

LINEモバイル

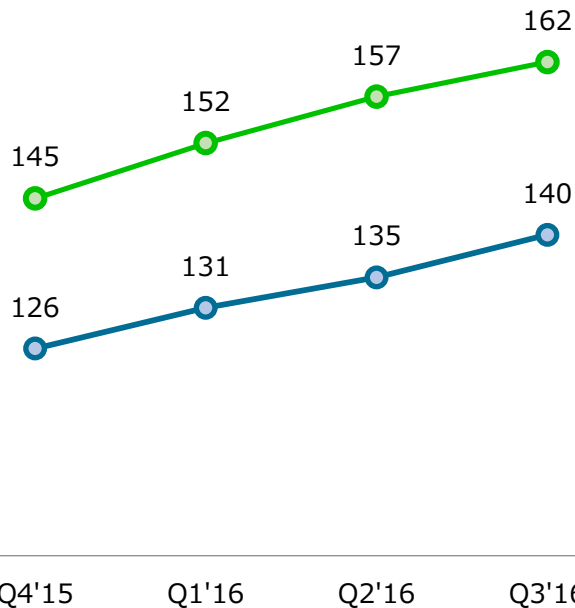
- MVNO（仮想移動体通信事業者）サービスの提供を開始
- LINE独自のサービス提供で差別化。Facebook、Twitterに続き、Instagramもコミュニケーションフリープランのカウントフリー対象に追加

スマートポータル | タイムライン、LINE NEWS

- タイムラインのユーザー利便性を高めるため、ポスティング機能の改善に注力（ハッシュタグ、リッチコンテンツの アップロードなど）
- LINE Todayは台湾、タイ、インドネシアのスマートフォンニュースカテゴリでMAU及びPV数においてNo.1を達成

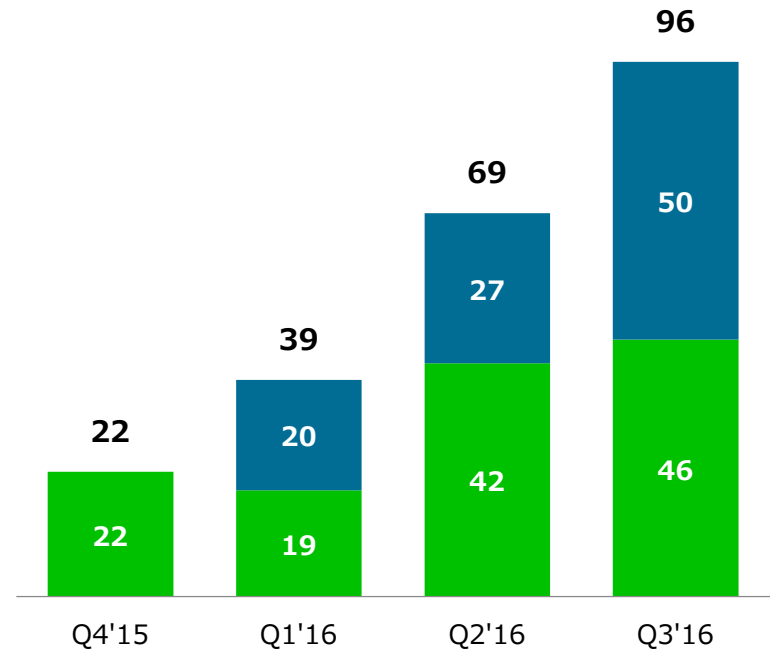
□ 主要4カ国におけるタイムラインのMAU推移

(百万人) ● LINE MAU ● タイムラインMAU



□ LINE NEWS & LINE TodayのMAU推移

(百万人) ■ 日本 ■ 台湾、タイ、インドネシア

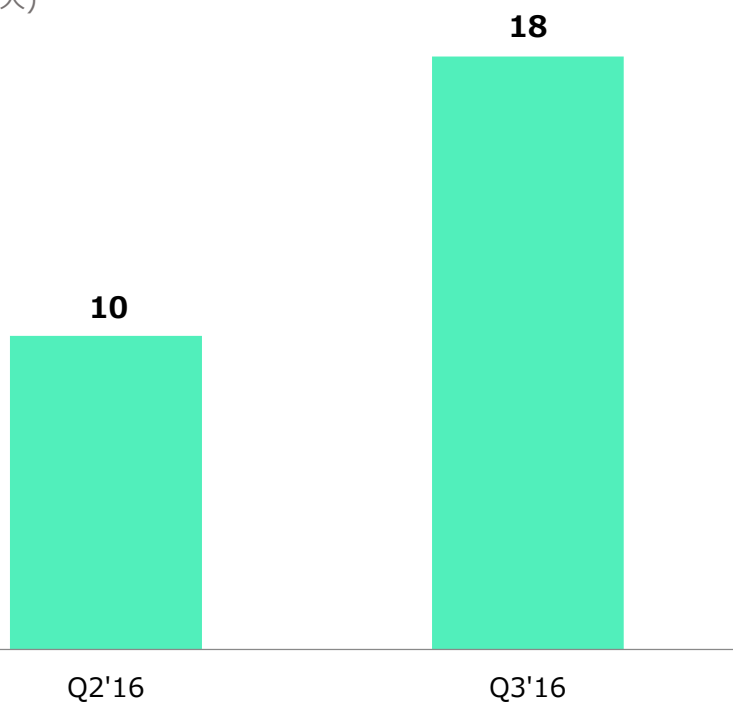


スマートポータル | LINE LIVE、LINE TV

- LINE LIVEは8月より一般ユーザーにライブ配信機能を開放したことでMAUが急上昇
- LINE TVはタイを中心にコンテンツの差別化、拡充に注力しユーザー数の拡大を目指す

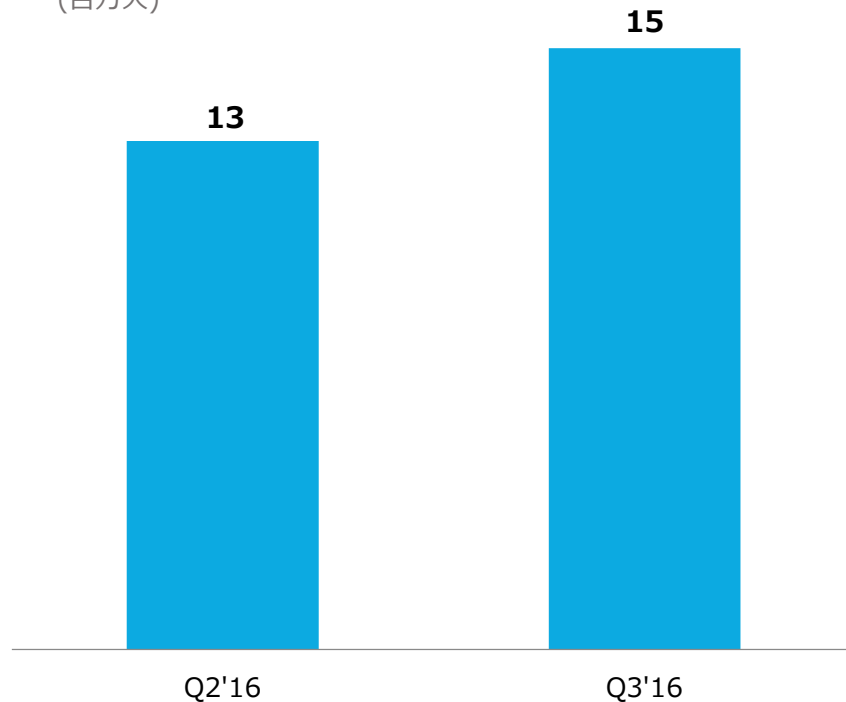
□ LINE LIVEのMAU推移

(百万人)



□ LINE TV(タイ)のMAU推移

(百万人)



スマートポータル | 新たな取り組み

- Chat Interfaceの活用により、企業とユーザー間における双方向でシームレスな繋がりを実現
- WebサービスやO2O領域の各ジャンルの提携パートナー数を増やし、ビジネスを拡大

Information

NAVITIME



- Chat Botによる乗換案内サービス
- ワンタップで乗換情報や運行情報が受け取れる

E-commerce

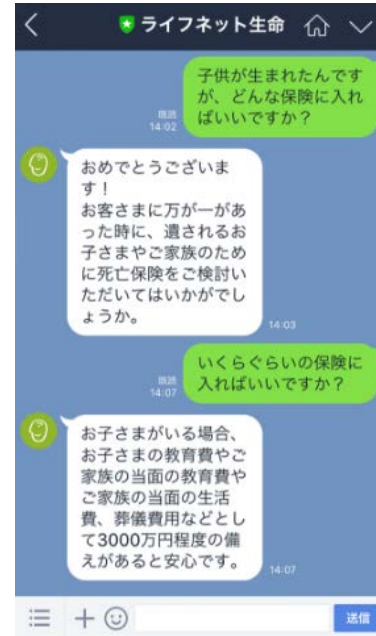
OLIVE des OLIVE



- 専門スタッフによるコーディネート提案サービスを実施
- LINEログインやProfile+によりシームレスに購入可能

カスタマーサポート

ライフネット生命



- LINEトークによる保険相談サービスを開始
- すきま時間で気軽に保険相談が可能

AI

ローソン



- りんなのAI技術を活用し自然な対話を実現
- しりとりや診断経由でおすすめ商品を紹介

スマートポータル | 新たな取組み

Snow Corporation



25%持分取得

- 日本、韓国、中国、東南アジアにおいて累計ダウンロード数8,000万を超える人気アプリ
- LINEと異なる領域で、動画に特化した次世代SNSの可能性

夢の街創造委員会株式会社



20%持分取得

- 「スマートポータル」の実現において重要な領域となる、O2O領域及びデリバリー領域へ本格的に参入



法人向け
コミュニケーション市場に参入

- 「Works Mobile」と「LINE」を組み合わせた法人向けコミュニケーションツールを2017年上半期中に日本国内で展開開始する予定

DAG VENTURES

Korelya Capital

新たな事業機会を模索

- 米国・欧州・中国・インドなどでの継続的な情報収集やネットワークの構築等、未来を見据えた投資

2016年12月期第3四半期連結業績

(百万円)	Q3'15	Q2'16	Q3'16	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業収益	32,045	38,235	36,099	12.7%	-5.6%
売上収益	31,900	33,854	35,930	12.6%	6.1%
LINE広告	7,195	10,160	11,960	66.2%	17.7%
ポータル広告	2,333	2,459	2,524	8.2%	2.6%
コミュニケーション	7,807	7,377	7,255	-7.1%	-1.7%
コンテンツ	13,182	11,387	10,774	-18.3%	-5.4%
その他	1,383	2,471	3,417	147.1%	38.2%
その他の営業収益	145	4,381	170	16.6%	-96.1%
営業費用	29,931	30,206	31,173	4.1%	3.2%
営業利益	2,114	8,029	4,927	133.0%	-38.6%
営業利益率(%)	6.6%	21.0%	13.6%	7.0pt	-7.4pt
継続事業に係る税引き前四半期利益	2,373	6,544	4,578	92.9%	-30.0%
法人所得税	2,576	3,418	1,664	-35.4%	-51.3%
継続事業に係る四半期純利益	-202	3,126	2,915	n/a	-6.8%
非継続事業に係る四半期純利益	-2,139	-26	-96	n/a	n/a
四半期純利益(損失)	-2,341	3,100	2,818	n/a	-9.1%

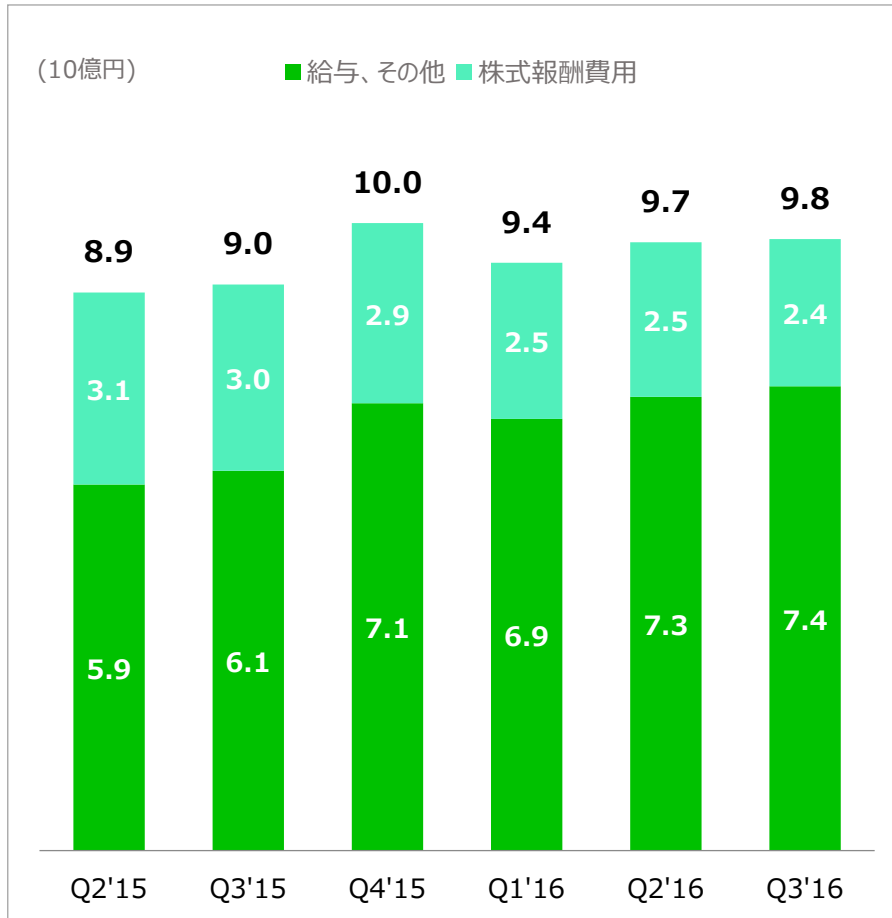
営業費用

(百万円)	Q3'15	Q2'16	Q3'16	成長率	
				Y/Y	Q/Q
営業費用	29,931	30,206	31,173	4.1%	3.2%
決済手数料及びライセンス料	7,723	7,377	7,308	-5.4%	-0.9%
従業員報酬費用	9,049	9,721	9,775	8.0%	0.6%
マーケティング費用	3,453	2,448	2,798	-19.0%	14.3%
インフラ及び通信費用	2,058	1,994	1,881	-8.6%	-5.6%
認証及びその他のサービス費用	3,294	3,240	3,584	8.8%	10.6%
減価償却費及び償却費	930	1,266	1,425	53.3%	12.6%
その他の営業費用	3,425	4,160	4,401	28.5%	5.8%

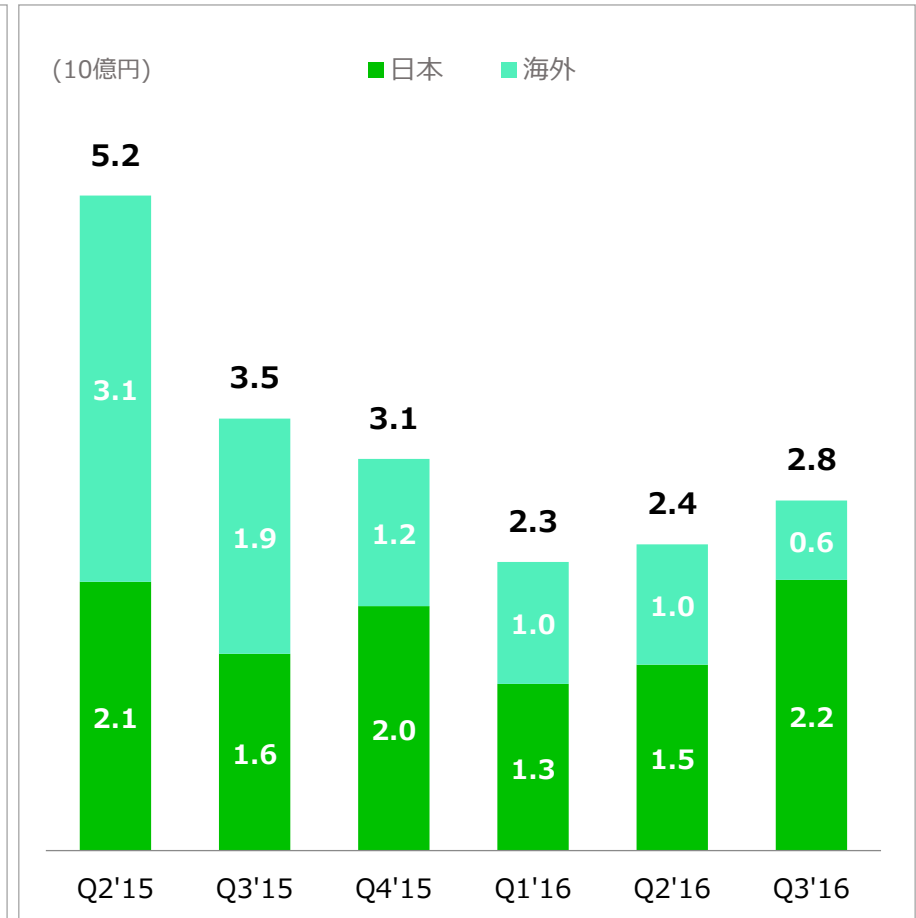
*注記：その他の営業費用にはLINE FRIENDSの製品原価,オフィス関連費,上場関連諸費用などが含まれます

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

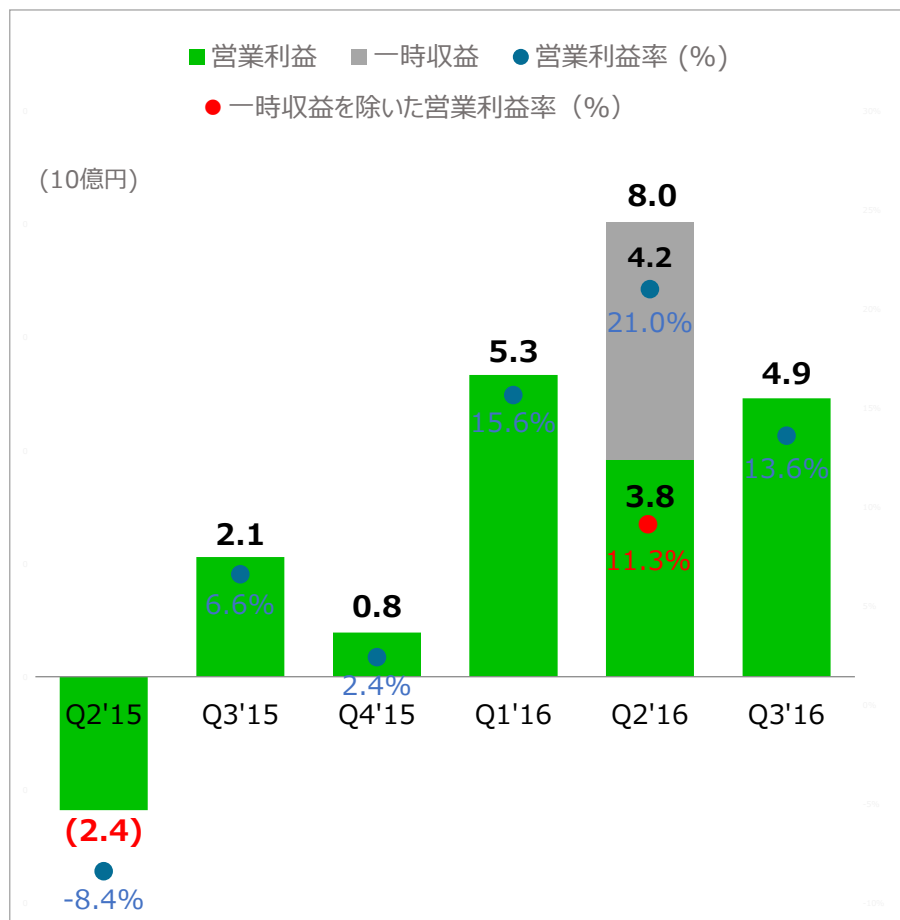


■ マーケティング費用

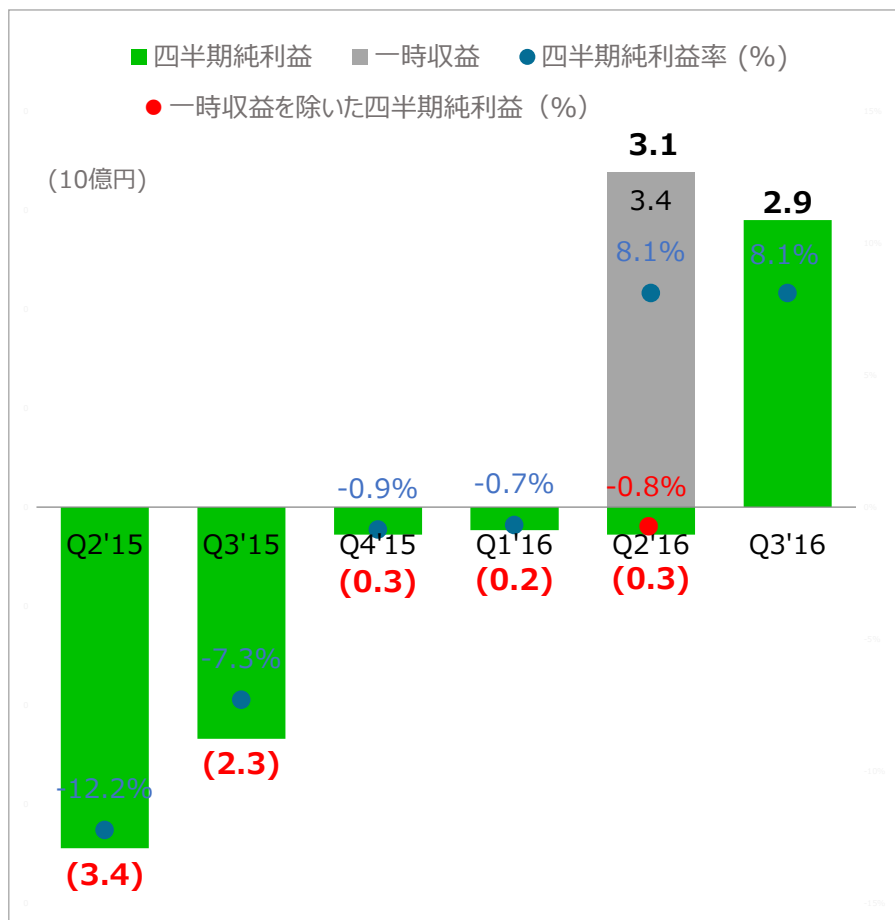


営業利益及び四半期純利益

■ 営業利益 (利益率)



■ 継続事業に係る四半期純利益(利益率)



LINE