

2018年12月期第2四半期

# 決算説明会

---

LINE株式会社

2018年7月25日

(2018年8月9日更新)

本資料における過年度の数値は、当期との比較のため、IFRS15適用による影響を簡便的に調整した数字を記載しておりますが、為替調整や決算説明会後の精査により一部の数値を修正いたしました。修正箇所は下線を付しております。

# 2018年12月期第2四半期ハイライト

---

## LC18

- LINE Conference 2018開催：「Redesign」をテーマに革新的な新サービスをご紹介
  - 決済革命(Payment Revolution)：LINE Pay中心に積極的な事業展開を発表

## コア事業

- 広告事業が引続き好調に推移し、前年同期比42%の増収
- ディスプレイ広告インプレッションが前四半期比20%増加、アカウント広告も公式アカウント数が15件増加
- 海外広告事業も順調に成長し、海外売上げ比率が拡大

## 戦略事業

- LINE Pay スマートフォン決済対応箇所 94,000箇所を突破、QUICPayとの提携により更に約72万箇所追加
- Clova Friends Mini発売開始、スキルプラットフォームオープン

## 財務

- 株式会社AUBE（LINEバイト）を連結子会社として計上
- LINEモバイルの持分法適用関連会社への変更による再評価の結果、その他の営業収益を計上

# 免責事項

---

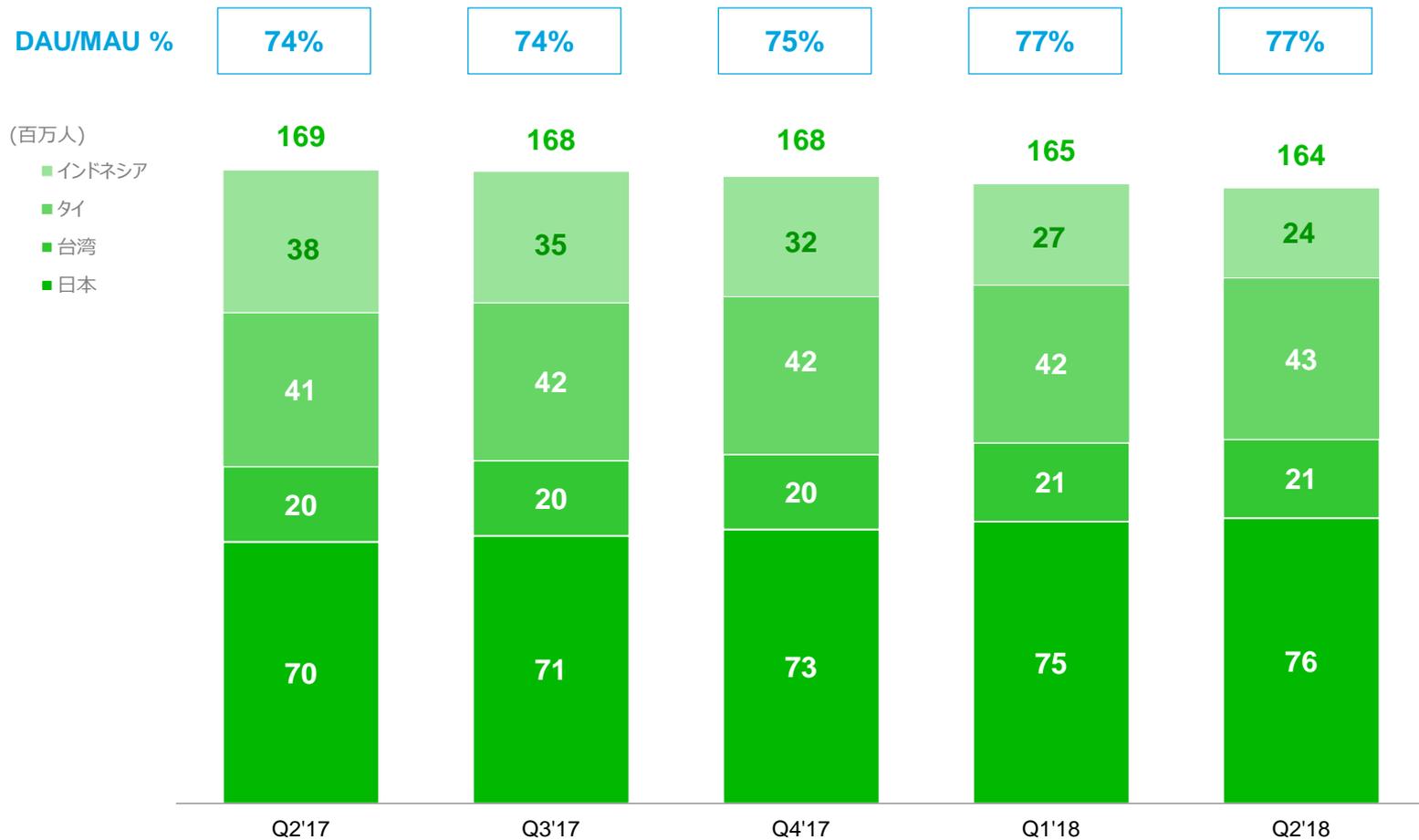
この文書には、当社の現在の計画、見積もり、戦略及び確信に関して、将来予想に関する記述が含まれております。将来予想に関する記述は、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「予期する」、「見積もる」、「意図する」、「計画する」等の用語及びこれらに類似する表現や、将来又は条件を示す「予定である」、「つもりである」、「はずである」、「し得る」、「可能性がある」等の将来予想に関する記述であると特定可能にすることを一般的に意図した表現及びこれらに類似する表現を含みますが、これらに限られるものではありません。これらの将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報に基づいており、この文書の日付時点において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2018年7月25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。なお、「四半期連結財務諸表及びその注記」は準備が整い次第改めて開示いたします。

# 月間アクティブユーザー数(MAU) | 主要4カ国

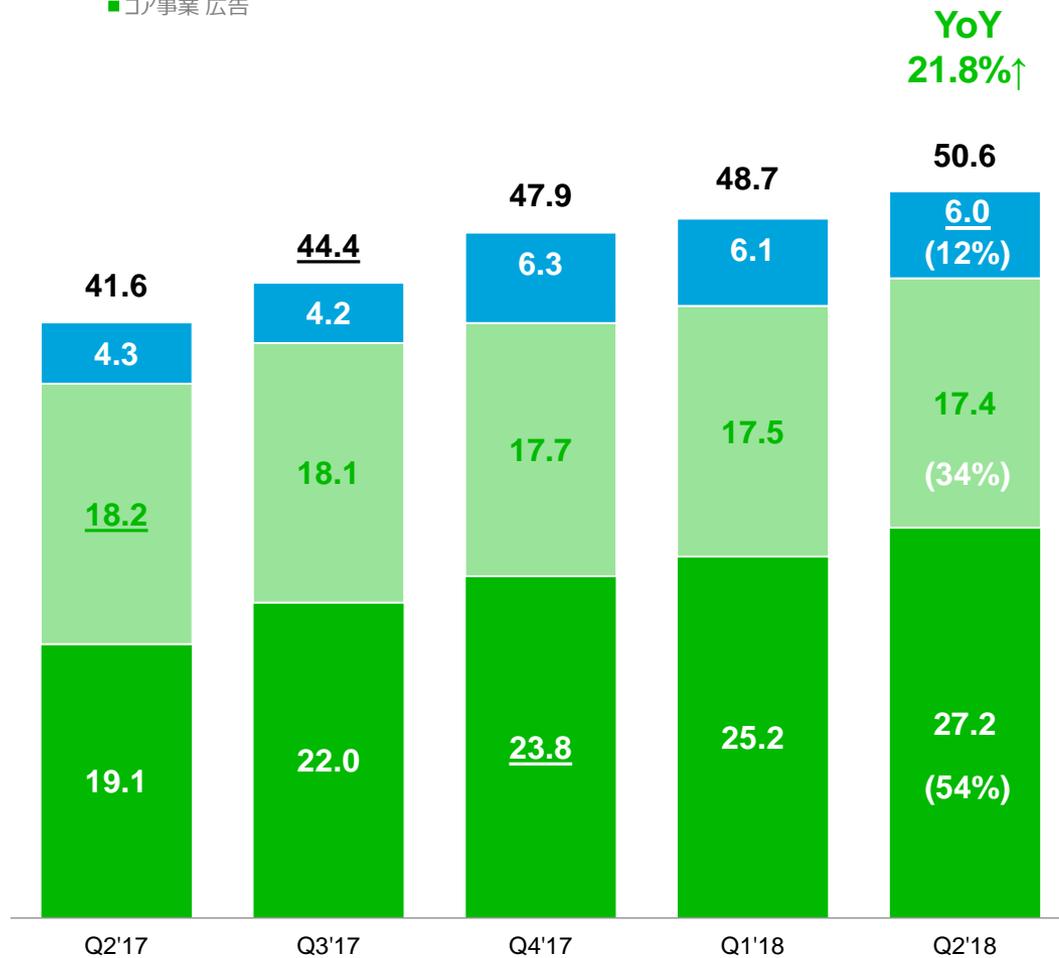
- ・ 主要4カ国のMAUは1億6,400万人、DAU/MAU比率77%
- ・ 日本のMAUは100万人増加、DAU/MAU比率85%



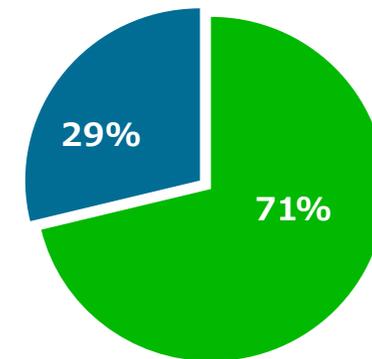
# 売上収益

(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

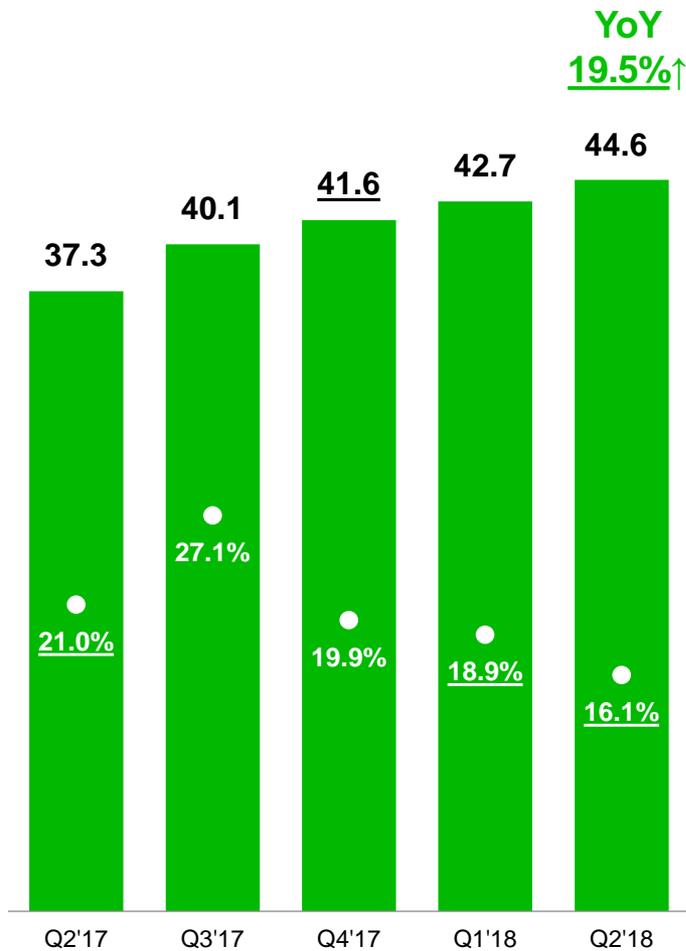
2018年12月期第2四半期連結会計期間

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

# セグメント別売上収益及び営業収益率

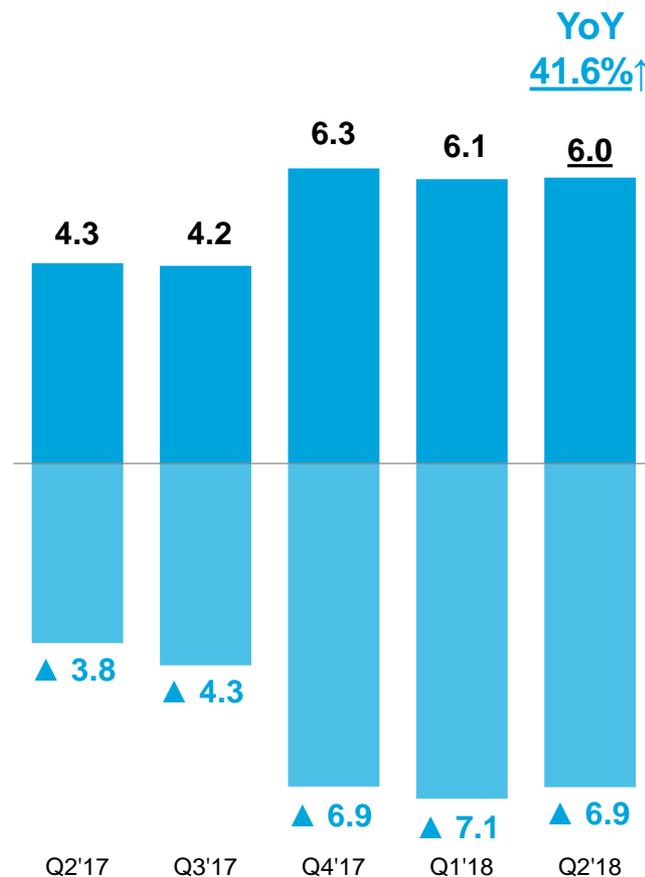
## コア事業 | 売上収益・営業利益率

(10億円)



## 戦略事業 | 売上収益・営業利益

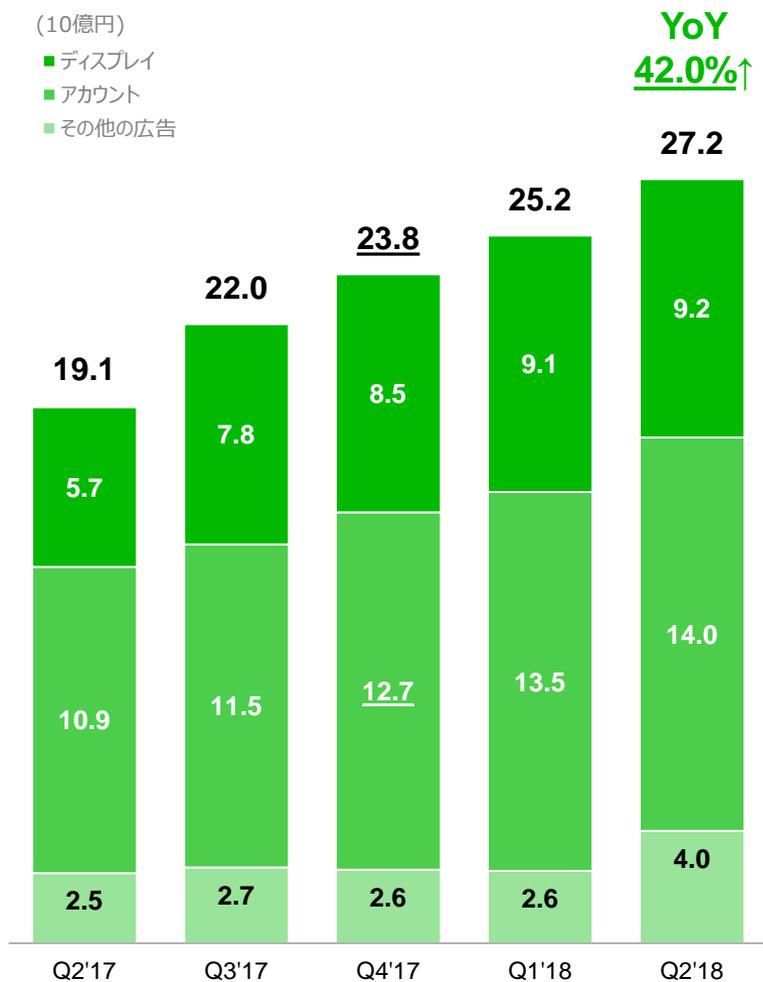
(10億円)



# コア事業 | 広告

(10億円)

- ディスプレイ
- アカウント
- その他の広告



## 公式アカウント数

(件)

Q2'17	Q3'17	Q4'17	Q1'18	Q2'18
605	631	645	657	672

\*グローバル有料アカウント基準

## LINE@アカウント数

(千件)

Q2'17	Q3'17	Q4'17	Q1'18	Q2'18
5,413	6,085	6,710	7,327	7,929

\*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)

Q2'17	Q3'17	Q4'17	Q1'18	Q2'18
14,668	15,940	15,985	17,671	21,167

\*LAP: LINE Ads Platform

# コア事業 | 今後のディスプレイ広告施策

## Smart Channel

ホーム画面のチャット上部に今いる場所の天気、災害情報、ニュースなど、パーソナライズされた「知りたい情報」を提供



## 新LINE Ads Platform

広告主

- セルフサーブ

新機能

- ダイナミック広告 (DPA)
- アプリ広告 ROAS最適化
- ブランド広告 テレビ非接触層ターゲティング
- O2O広告 新機能

データ

- アカウント広告とのターゲティング連携配信
- SP Solutionsとのターゲティング連携配信
- LINE ショッピングなど購買データの利活用

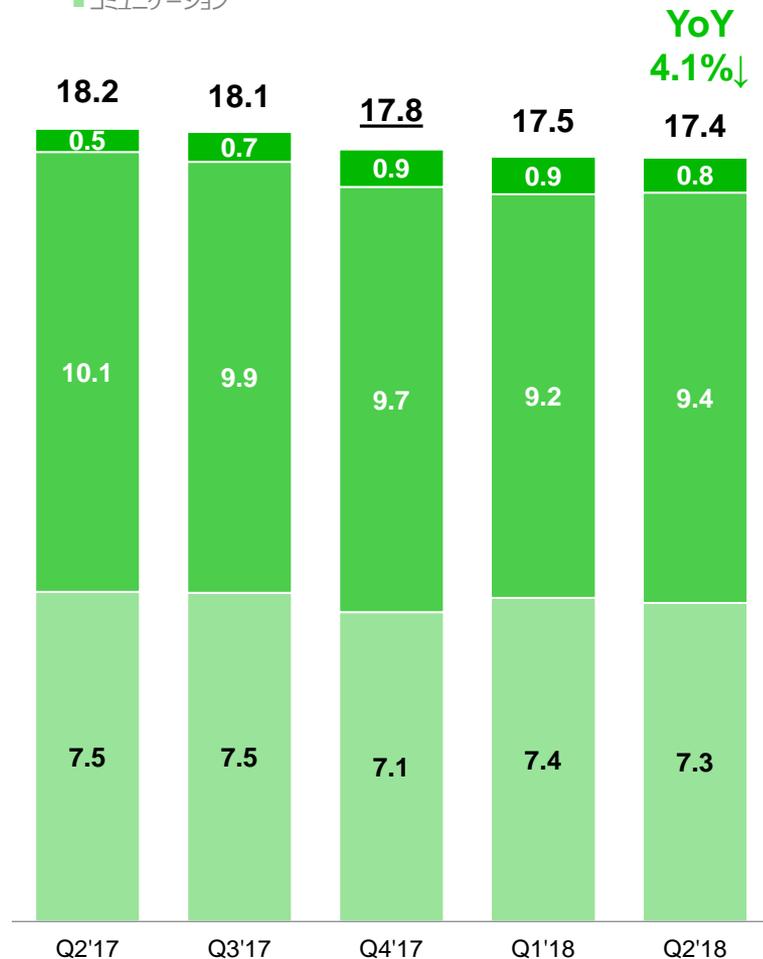
配信面

- Smart channel

# コア事業 | コミュニケーション・コンテンツ・その他

(10億円)

- その他
- コンテンツ
- コミュニケーション



## 他社ゲームとのLINE連携



mixi社のモンスターストライク



Netease Games社の荒野行動

## HTML5ゲームリリース



LINE QUICK GAME パートナー



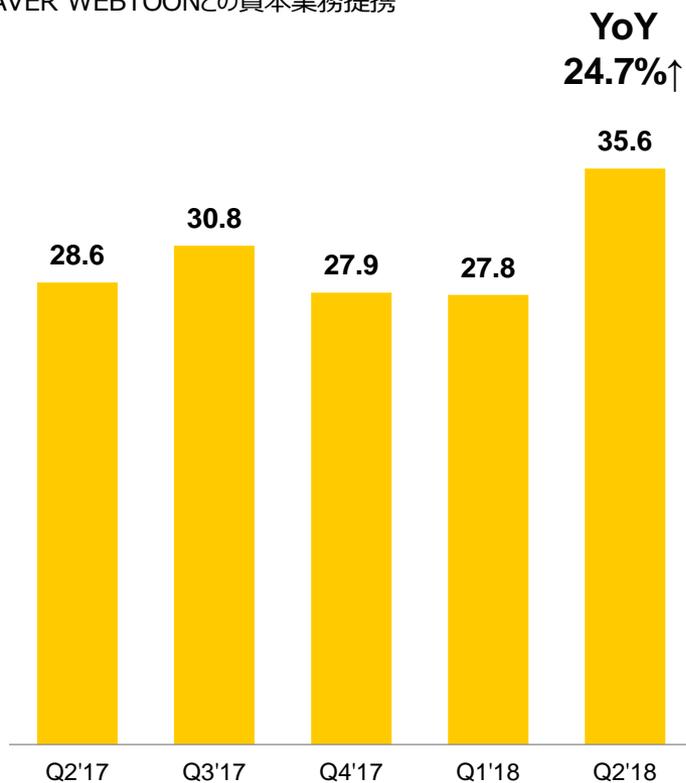
# コア事業 | LINE マンガ・LINE MUSIC



## LINE マンガの決済高

(億円)

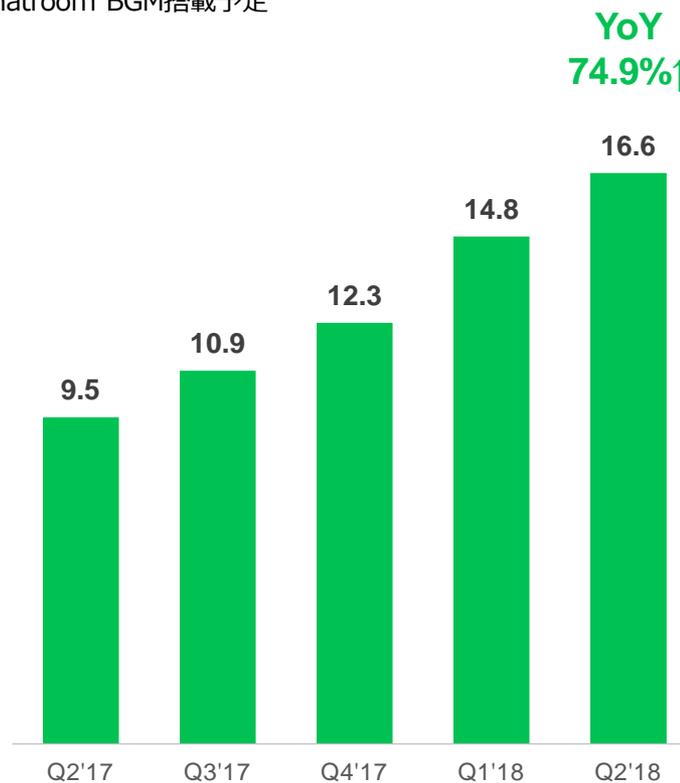
- 6月のリニューアルにより、ユーザー・売上げともに成長が加速
- NAVER WEBTOONとの資本業務提携



## LINE MUSICの決済高

(億円)

- ミュージックビデオ視聴可能に
- Chatroom BGM搭載予定

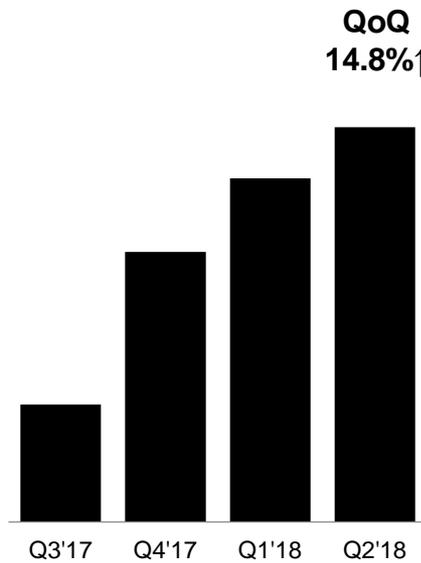


# 戦略事業 | コマース



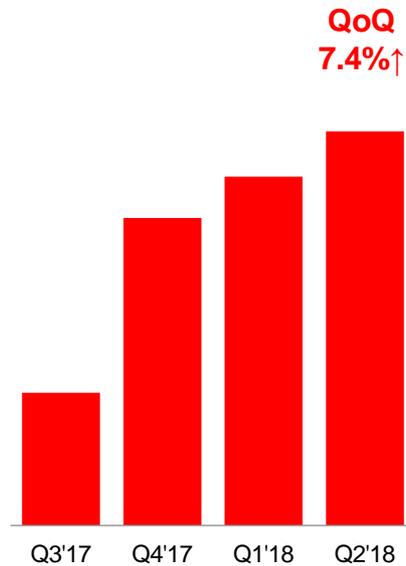
## LINEショッピングの 取扱高

- SHOPPING LENS(画像検索機能)リリース
- LINE Pay for ID決済を準備中



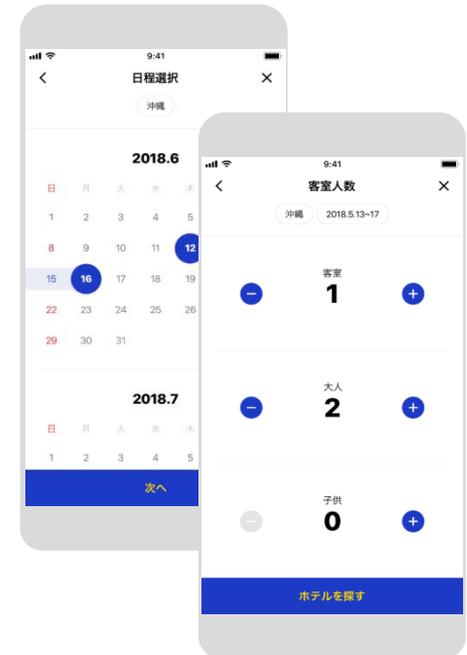
## LINEデリマの 取扱高

- PCサイトサービス開始
- テイクアウトサービスを準備中



## LINEトラベル

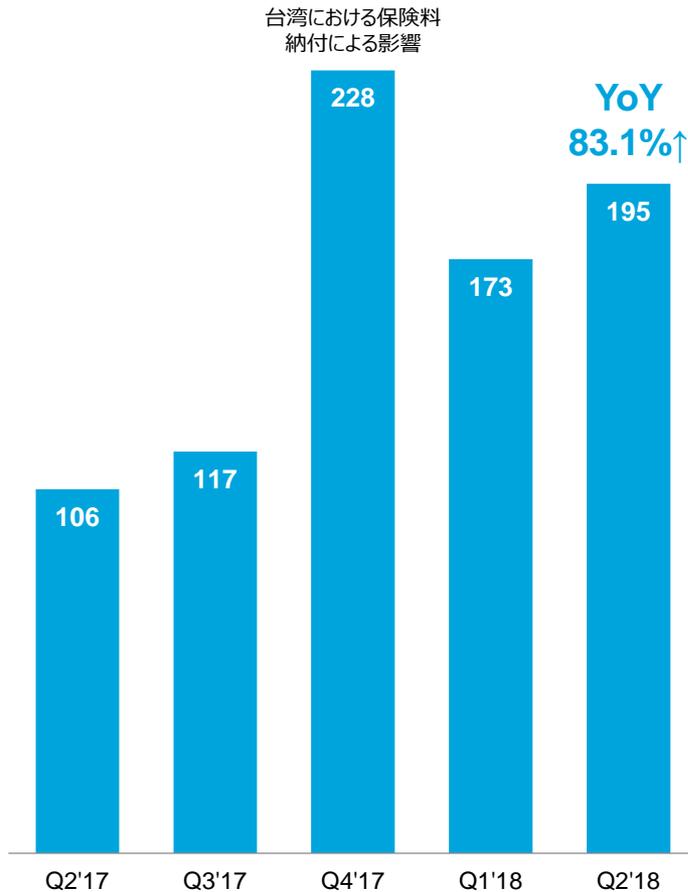
- 「Travel.jp」を運営するVenture Republic社と資本業務提携し、トラベルサービスを開始



LINE Pay

## LINE Payの決済高

(10億円)



### 日本



- 国内銀行63行とLINE Pay連携完了
- 福岡市キャッシュレスプロジェクトにLINE Payが採択
- 個人間送金促進キャンペーンを実施

### 台湾



- 2018年4月以降、月間決済件数が1,000万件を突破
- 台湾税金納付シーズン
- JCB Co-brandカードリリース

### タイ



- Rabbit LINE Pay加入者数4百万人突破
- My AISアプリと独占eWalletとして連動開始

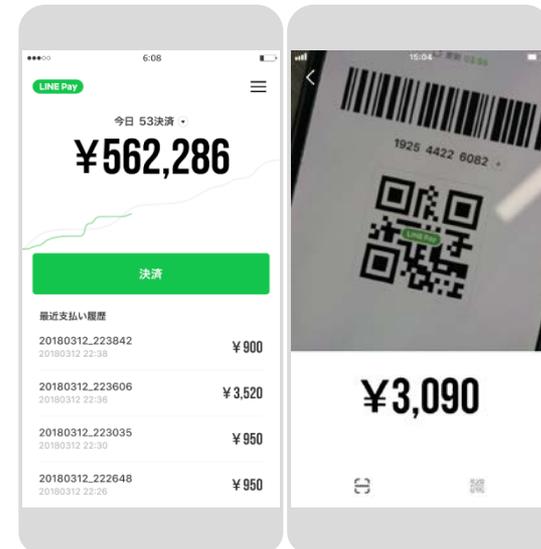
# 戦略事業 | LINE Pay

- ・ 2018年LINE Pay決済対応箇所100万箇所に向け提携拡大 (現時点94,000箇所に加え、QUICPayとの提携により対応箇所が約72万箇所追加予定)
- ・ QR/バーコード、NFC、カードのデジタル決済全てに対応するスマホ決済手段
- ・ SMB普及に向けてLINE Pay 店舗用アプリの提供開始。導入コスト無し、決済手数料3年間無料\*を発表

QR/Barcode		94,000箇所
NFC		約72万箇所
Card		JCB加盟店国内外 3,300万店舗

## LINE Pay 店舗用アプリ (6/28リリース)

- ・ 導入コスト 0円
- ・ 決済手数料3年間無料\*

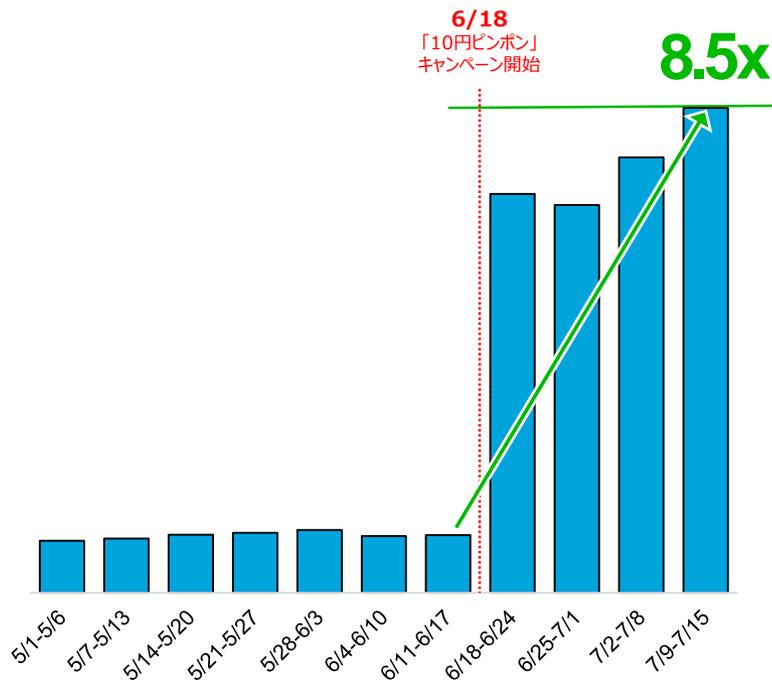


\*2018年8月1日から

- ・ 大型キャンペーンを実施、個人間送金活性化
- ・ ユーザー向けインセンティブプログラムを強化。QR/バーコード決済について、2018年8月より1年間は、ポイント3%上乘せ

## 送金強化施策

### キャンペーン前後の個人間送金件数(週別)



## 決済強化施策

### 新インセンティブプログラム「マイカラー」

- ・ ユーザーの利用状況に応じたインセンティブを付与

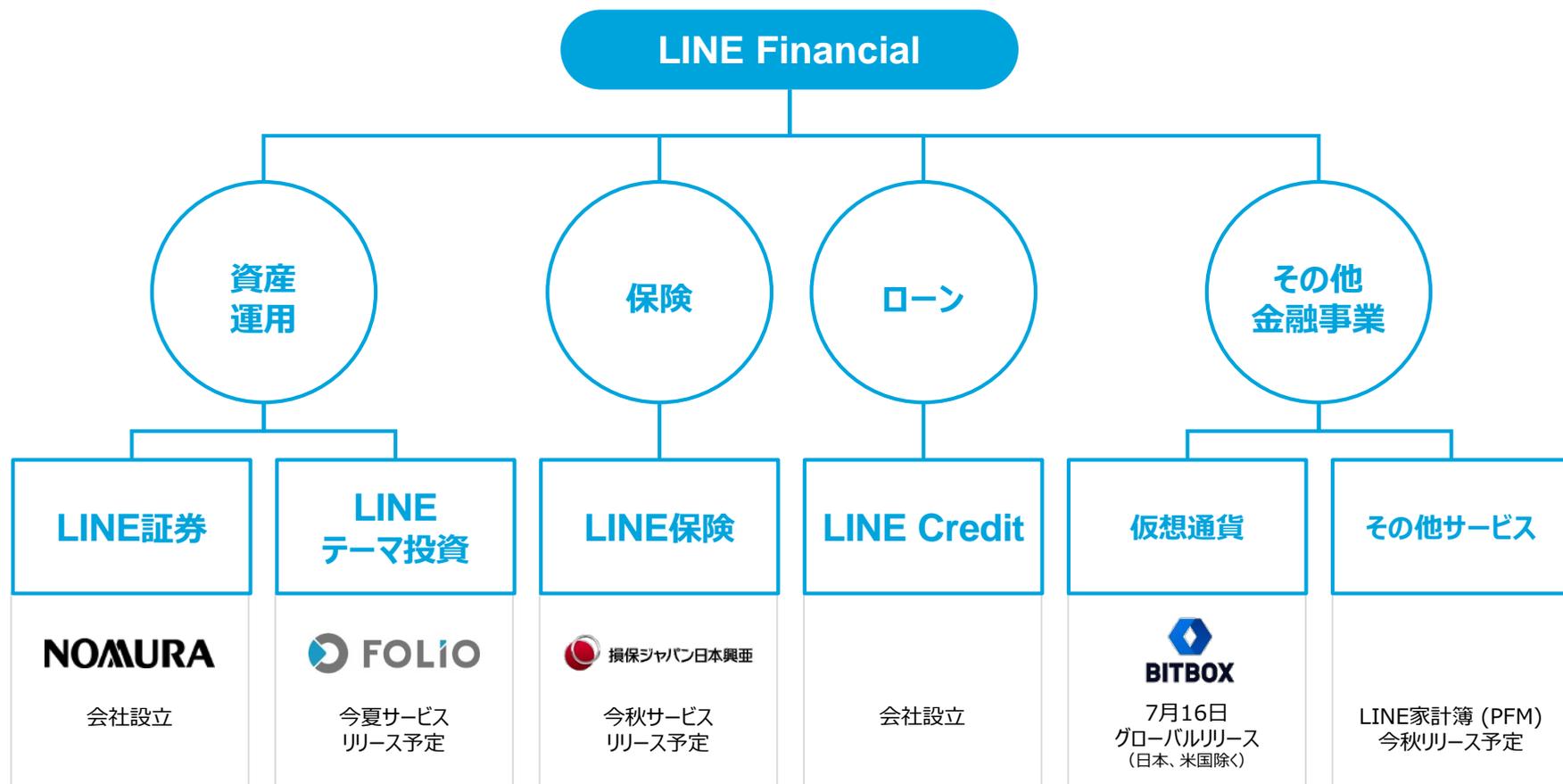
0.5%~ **2%** + **3%**

LINE Pay利用時  
(2018年8月1日から)

コード決済時  
(2018年8月1日から1年間)

最大**5%**の還元率

## LINE Financial



注:PFM: Personal Financial Management

# 戦略事業 | LINE Clova

- ・ 6月発売のClova Friends miniが好評。秋にはミニオンズモデル、冬にはClova Deskを発売予定
- ・ 「Clova Extensions Kit」を公開。企業各社とのコラボによる、Clova搭載スキルの開発・拡張を実現
- ・ トヨタ自動車との協業による「Clova Auto」を発表。ドライブ中にも音声でLINEの様々な機能が利用可能に



Clova WAVE



Clova Friends Series



Sony Mobile  
Communications  
“Xperia Ear Duo”



Clova Friends mini  
MINIONS



Clova Auto



Clova Desk

Fall

2018.12

Winter

2018年12月期第2四半期

# 財務セクション

---

LINE株式会社

2018年7月25日

# 2018年12月期第2四半期連結業績

(百万円)	Q2'18	Q1'18	Q2'17	成長率	
				Q/Q	Y/Y
営業収益	60,280	50,209	52,261	20.1%	15.3%
売上収益	50,625	48,736	41,567	3.9%	21.8%
営業利益	9,075	1,246	14,604	628.5%	-37.9%
営業利益率(%)	15.1%	2.5%	27.9%	12.6%p	-12.8%p
コア事業   売上収益	44,577	42,681	37,295	4.4%	19.5%
コア事業   営業利益	7,199	8,076	7,824	-10.9%	-8.0%
営業利益率(%)	16.1%	18.9%	21.0%	-2.8%p	-4.9%p
戦略事業   売上収益	6,048	6,055	4,272	-0.1%	41.6%
戦略事業   営業利益	-6,917	-7,131	-3,821	-3.0%	81.0%
営業利益率(%)	-114.4%	-117.8%	-89.4%	3.4%p	-25.0%p
共通   営業収益	9,655	1,473	10,694	555.5%	-9.7%
共通   営業利益	8,793	301	10,601	2821.3%	-17.1%

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

FY18Q1のコア事業、戦略事業、共通の営業利益には管理会計上の為替レート差額の調整がそれぞれ3.8百万円、10百万円、-63百万円が含まれております。そのため、連結財務諸表のセグメント注記とは当該金額の分、異なります。

# 営業費用

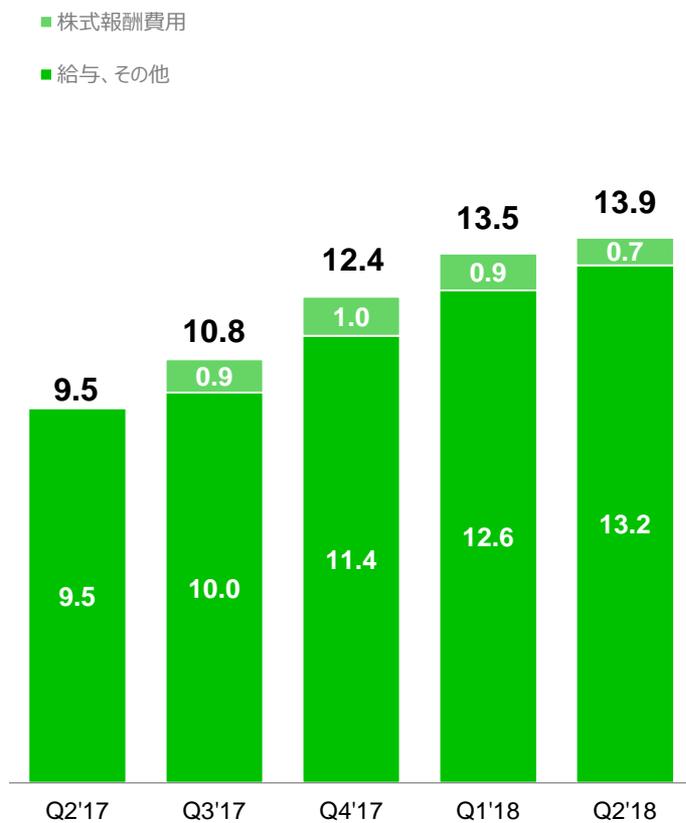
(百万円)	Q2'18	Q1'18	Q2'17	成長率	
				Q/Q	Y/Y
<b>営業収益</b>	<b>60,280</b>	<b>50,209</b>	<b>52,261</b>	20.1%	15.3%
<b>営業費用</b>	<b>51,205</b>	<b>48,963</b>	<b>37,657</b>	4.6%	36.0%
決済手数料及びライセンス料	<b>7,837</b>	7,306	7,340	7.3%	6.8%
販売手数料	<b>3,939</b>	3,011	<u>1,921</u>	30.8%	<u>105.0%</u>
従業員報酬費用	<b>13,884</b>	13,493	9,547	2.9%	45.4%
マーケティング費用	<b>4,655</b>	<u>3,931</u>	3,832	18.4%	21.5%
インフラ及び通信費用	<b>2,482</b>	2,601	2,243	-4.6%	10.7%
外注費	<b>6,976</b>	7,937	5,622	-12.1%	24.1%
減価償却費及び償却費	<b>2,620</b>	2,329	1,541	12.5%	70.0%
その他の営業費用	<b>8,812</b>	<u>8,355</u>	5,611	5.5%	57.1%
<b>営業利益</b>	<b>9,075</b>	<b>1,246</b>	<b>14,604</b>	<u>628.5%</u>	-37.9%
営業利益率(%)	<b>15.1%</b>	2.5%	27.9%	12.6%p	-12.9%p
<b>継続事業に係る税引き前四半期利益</b>	<b>6,772</b>	<b>-138</b>	<b>13,395</b>	-	-49.4%
法人所得税	<b>-3,098</b>	-1,636	-4,474	89.4%	-30.8%
<b>継続事業に係る四半期純利益</b>	<b>3,674</b>	<b>-1,774</b>	<b>8,921</b>	-	-58.8%
<b>四半期純利益</b>	<b>3,677</b>	<b>-1,770</b>	<b>8,917</b>	-	-58.8%

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

# 従業員報酬費用及びマーケティング費用

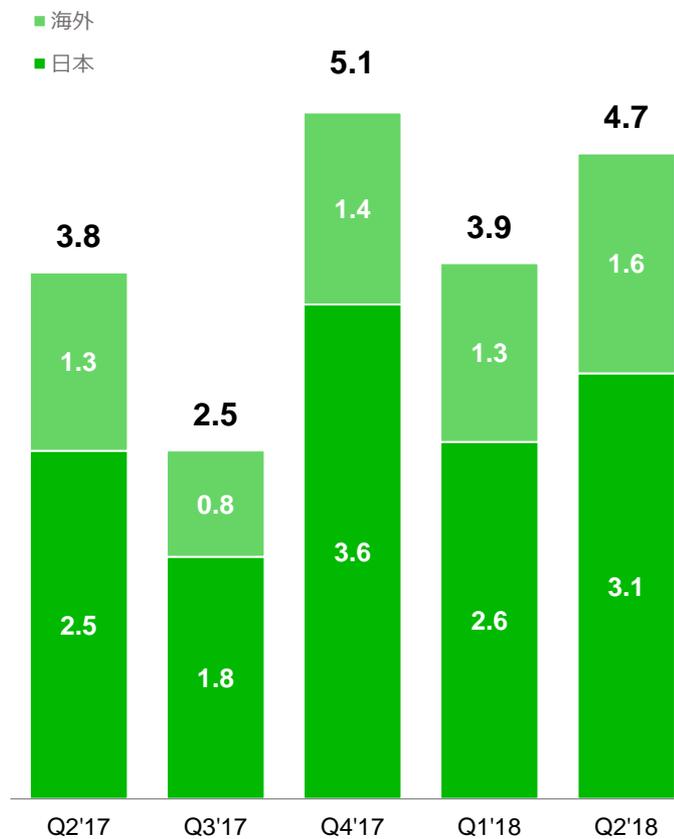
## 従業員報酬費用

(10億円)



## マーケティング費用

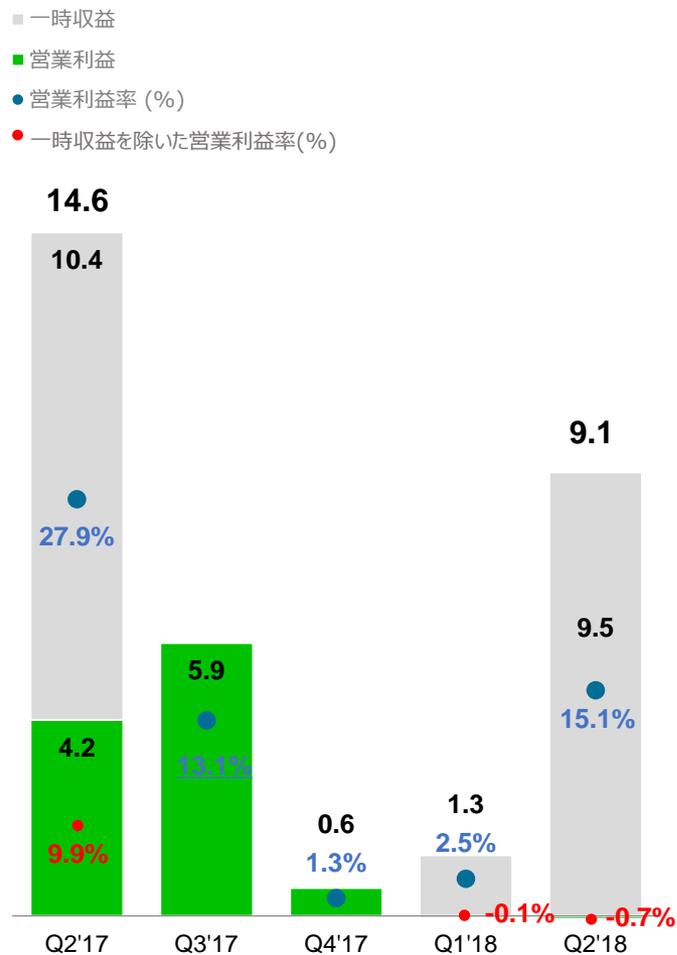
(10億円)



# 営業利益及び四半期純利益

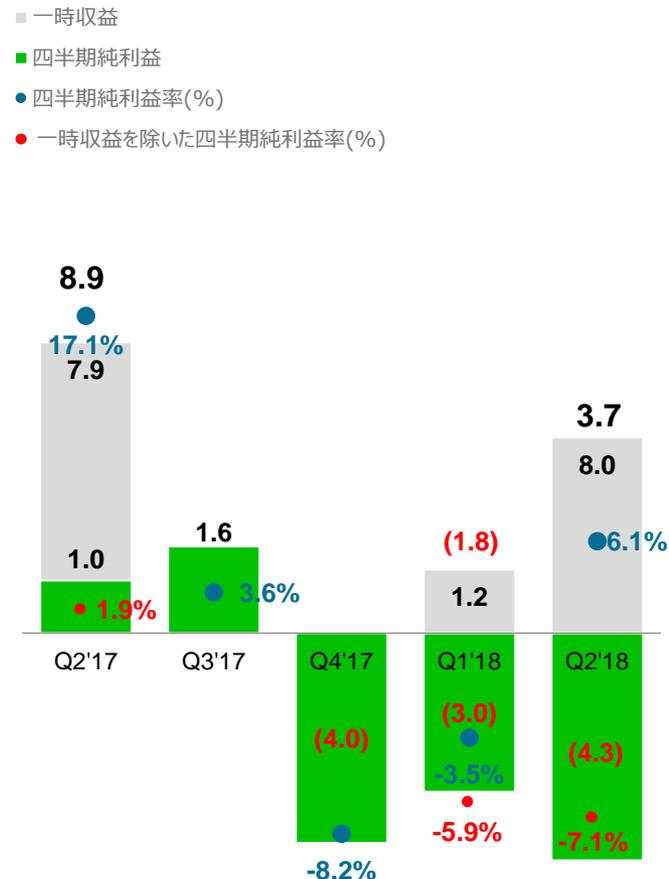
## 営業利益（利益率）

(10億円)



## 四半期純利益（利益率）

(10億円)



LINE株式会社 決算説明会

# 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. 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。



# 過去5四半期 営業収益

(百万円)	Q2'17	Q3'17	Q4'17	Q1'18	Q2'18
営業収益	<u>52,261</u>	<u>44,842</u>	<u>48,411</u>	<u>50,209</u>	<u>60,280</u>
売上収益	<u>41,567</u>	<u>44,351</u>	<u>47,915</u>	<u>48,736</u>	<u>50,625</u>
<b>コア事業</b>	<b><u>37,295</u></b>	<b><u>40,132</u></b>	<b><u>41,577</u></b>	<b><u>42,681</u></b>	<b><u>44,577</u></b>
広告	<u>19,136</u>	<u>22,044</u>	<u>23,815</u>	<u>25,171</u>	<u>27,169</u>
アカウント広告	<u>10,901</u>	11,518	<u>12,720</u>	<u>13,468</u>	<u>13,999</u>
ディスプレイ広告	5,680	<u>7,832</u>	<u>8,477</u>	9,128	9,177
その他の広告 <sup>1)</sup>	2,555	2,694	2,618	2,575	3,993
コミュニケーション	7,548	7,526	7,084	7,415	7,313
コンテンツ	10,080	9,879	9,744	<u>9,231</u>	<u>9,342</u>
その他	<u>531</u>	683	<u>934</u>	864	753
<b>戦略事業</b>	<b><u>4,272</u></b>	<b><u>4,219</u></b>	<b><u>6,338</u></b>	<b><u>6,055</u></b>	<b><u>6,048</u></b>
LINE FRIENDS	<u>2,495</u>	3,040	<u>4,121</u>	<u>3,390</u>	<u>4,092</u>
Fintech/AI/コマース/モバイル <sup>2)</sup>	1,777	1,179	<u>2,217</u>	<u>2,665</u>	<u>1,956</u>
その他営業収益	<u>10,694</u>	<u>491</u>	<u>496</u>	<u>1,473</u>	<u>9,655</u>

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

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) 第2四半期より持分法計上

# 過去5四半期 営業費用

(百万円)	Q2'17	Q3'17	Q4'17	Q1'18	Q2'18
<b>営業費用   セグメント別</b>	<b><u>37,657</u></b>	<b><u>38,992</u></b>	<b><u>47,811</u></b>	<b><u>48,963</u></b>	<b><u>51,205</u></b>
コア事業	<u>29,471</u>	<u>29,275</u>	<u>33,301</u>	<u>34,605</u>	<u>37,378</u>
戦略事業	<u>8,093</u>	<u>8,522</u>	<u>13,213</u>	<u>13,186</u>	<u>12,965</u>
共通	<u>92</u>	<u>1,195</u>	<u>1,297</u>	<u>1,172</u>	<u>862</u>
<b>営業費用   勘定科目別</b>	<b><u>37,657</u></b>	<b><u>38,992</u></b>	<b><u>47,811</u></b>	<b><u>48,963</u></b>	<b><u>51,205</u></b>
決済手数料及びライセンス料	7,340	7,296	7,269	7,306	7,837
販売手数料	<u>1,921</u>	1,988	<u>2,453</u>	3,011	3,939
従業員報酬費用	9,547	10,799	12,405	13,493	13,884
マーケティング費用	3,832	2,538	5,081	<u>3,931</u>	4,655
インフラ及び通信費用	2,243	2,225	2,477	2,601	2,482
外注費	5,622	6,338	<u>7,232</u>	7,937	6,976
減価償却費及び償却費	1,541	1,870	2,262	2,329	2,620
その他の営業費用	5,611	5,938	8,632	<u>8,355</u>	<u>8,812</u>

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

**LINE**