

LINEヤフー株式会社 決算説明会

2024年度 第1四半期

2024年8月2日

証券コード：4689

LINEヤフー

2024年度 第1四半期 決算概要

1

セキュリティ対策は着実に進捗

2

プライム市場の上場維持および株主還元を目的とした自己株取得（1,500億円）を実施

3

業績の初速は順調

- 全社 売上収益YoY+7.6%、連結調整後EBITDA YoY+21.7%
- アカウント広告は売上収益YoY+21.4%と成長が継続
- PayPay連結は売上収益YoY+18.8%、営業利益で初の四半期黒字化

4

トップライン成長に向け、プロダクトを強化

- Yahoo! JAPANアプリ リニューアルによるメディア力の強化

中長期成長に向けた事業推進にギアチェンジ

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績・トピックス

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績・トピックス

自己株式の取得および消却

プライム市場上場維持および株主還元のため、1,500億円の自己株取得を実施

概要

手法	公開買付
買付予定株数	386,597,939 株
買付価格	1株 388円
取得総額	1,500億円
公開買付期間	2024年8月5日～2024年9月2日
自己株式消却	489,597,939 株 ・ 発行済株式総数 ¹ の6.4% ・ 消却予定日：2024年9月30日

目的 / 方針

- ・ Aホールディングスとの応募契約締結により、流通株式比率を向上し、プライム市場上場を維持
- ・ 発行済株数の減少/自己資本の圧縮により、EPS・ROEを向上
- ・ 開示済みのキャピタル・アロケーション方針の資本政策バッファ内での対応
- ・ 今後もキャピタル・アロケーションの範囲内で、自己株取得は適宜検討

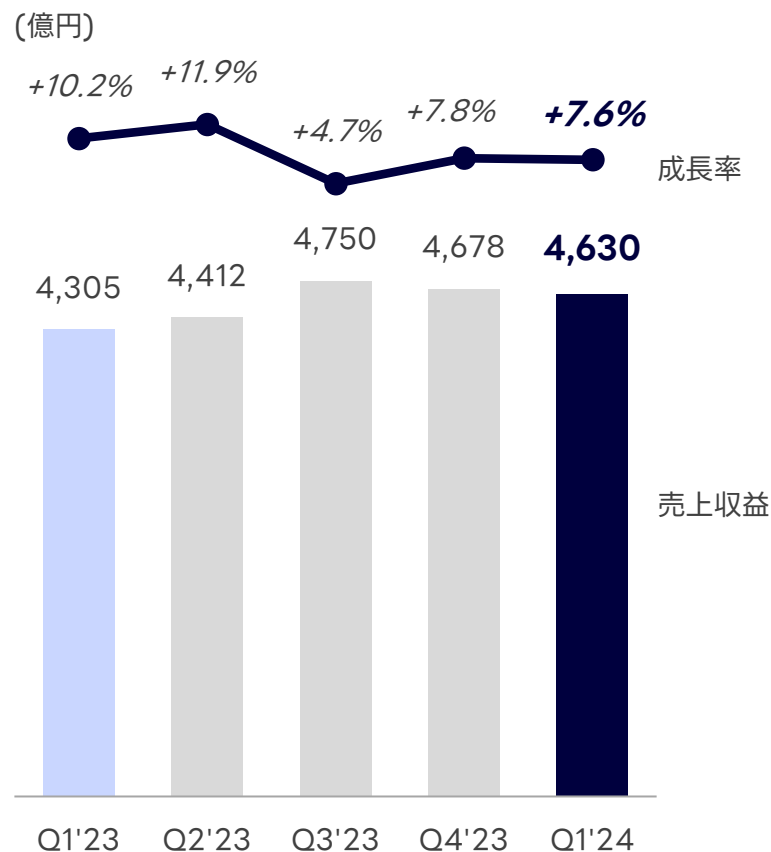
1. 2024年6月30日時点の発行済株式総数

増収増益、通期ガイダンス達成に向けて順調に進捗

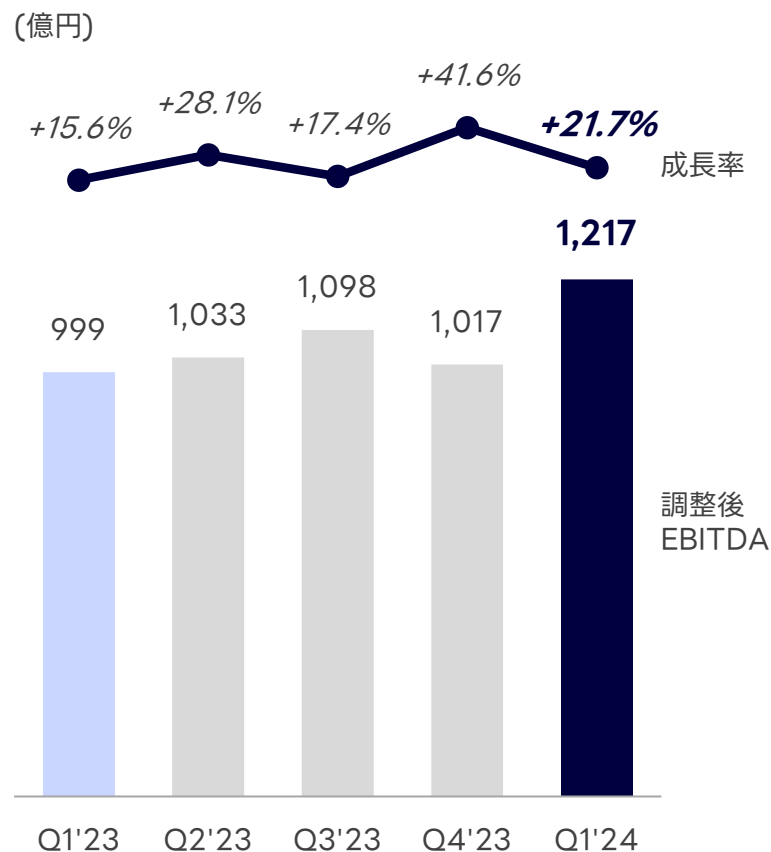
セグメント	項目	FY2024 Q1	増減率 (YoY)	ガイダンス進捗率
全社	売上収益	4,630 億円	+7.6 %	23.9 %
	調整後EBITDA	1,217 億円	+21.7 %	27.7~28.3 %
	調整後EPS	3.58 円	-25.6 %	23.4~25.0 %
メディア	売上収益	1,776 億円	+4.4 %	-
	調整後EBITDA	696 億円	+14.2 %	26.7 %
コマース	売上収益	2,073 億円	+5.8 %	-
	調整後EBITDA	413 億円	+15.7 %	28.2 %
戦略	売上収益	791 億円	+20.9 %	-
	調整後EBITDA	60 億円	+1,384.7 %	28.0 %
その他・調整額	調整後EBITDA	47 億円	+65.7 %	85.5 %

プロダクト成長と構造改革で、売上収益・調整後EBITDAはQ1として過去最高を更新

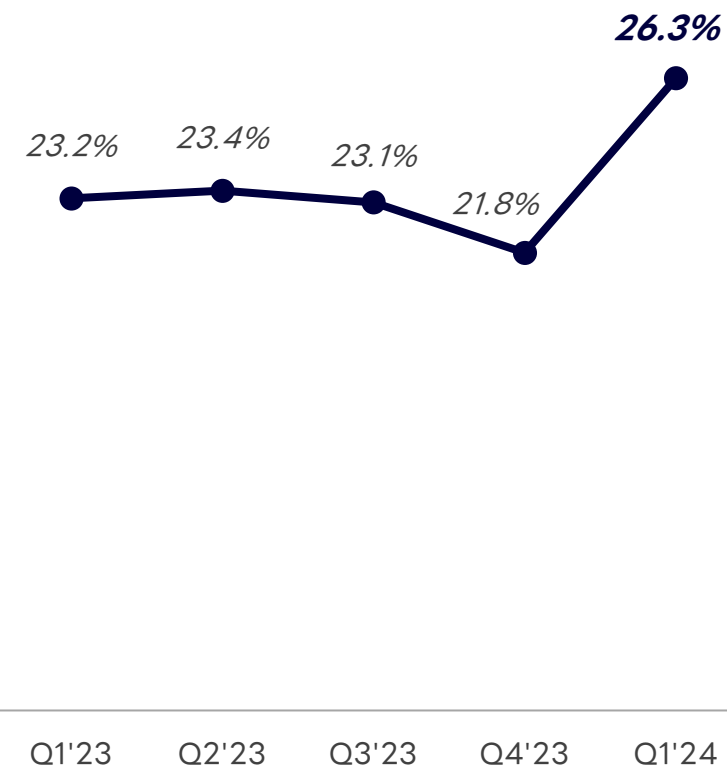
売上収益・成長率 (YoY)



調整後EBITDA・成長率 (YoY)



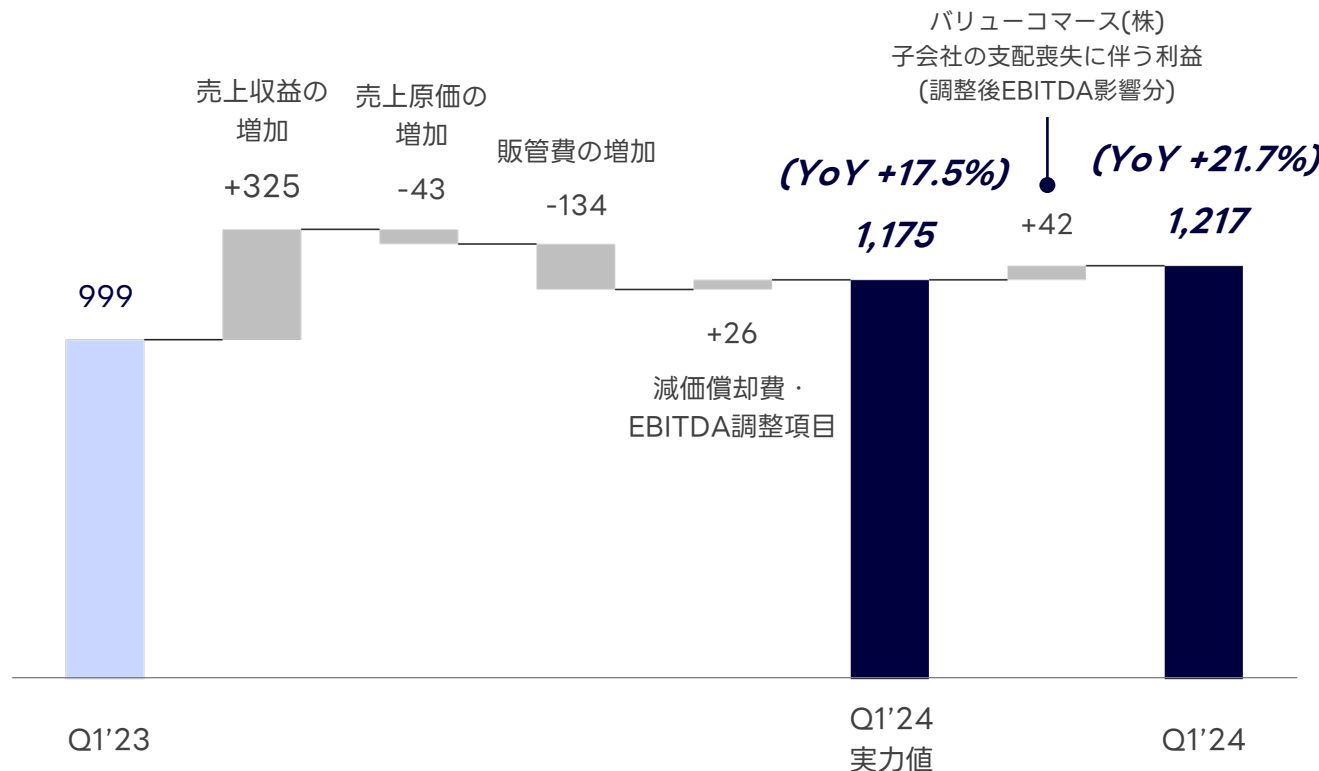
調整後EBITDAマージン



プロダクト強化に伴う販促費増加はあったものの、事業成長による増収により増益

調整後EBITDA¹増減分析

(億円)



売上収益: +325億円

- メディア (+75億円): アカウント広告が成長
- コマース (+112億円): ZOZO、アスクル、Yahoo!ショッピングが成長
- 戦略 (+136億円): PayPay連結が成長

売上原価: +43億円

- メディア (+1億円): 増収するも売上ミックス改善によりフラット
- コマース (+41億円): 増収により増加
- 戦略 (+0億円): 増収するも売上原価はフラット

販管費: +134億円

- 販売促進・広告宣伝費 (+77億円): 主にYahoo!ショッピングやPayPay連結が増加
- その他販管費 (+56億円): 主にLINE Pay 国内サービスの撤退に伴う費用計上や、PayPay連結の決済関連費用が増加。セキュリティ対策費用は約30億円

減価償却費及びEBITDA調整項目: +26億円

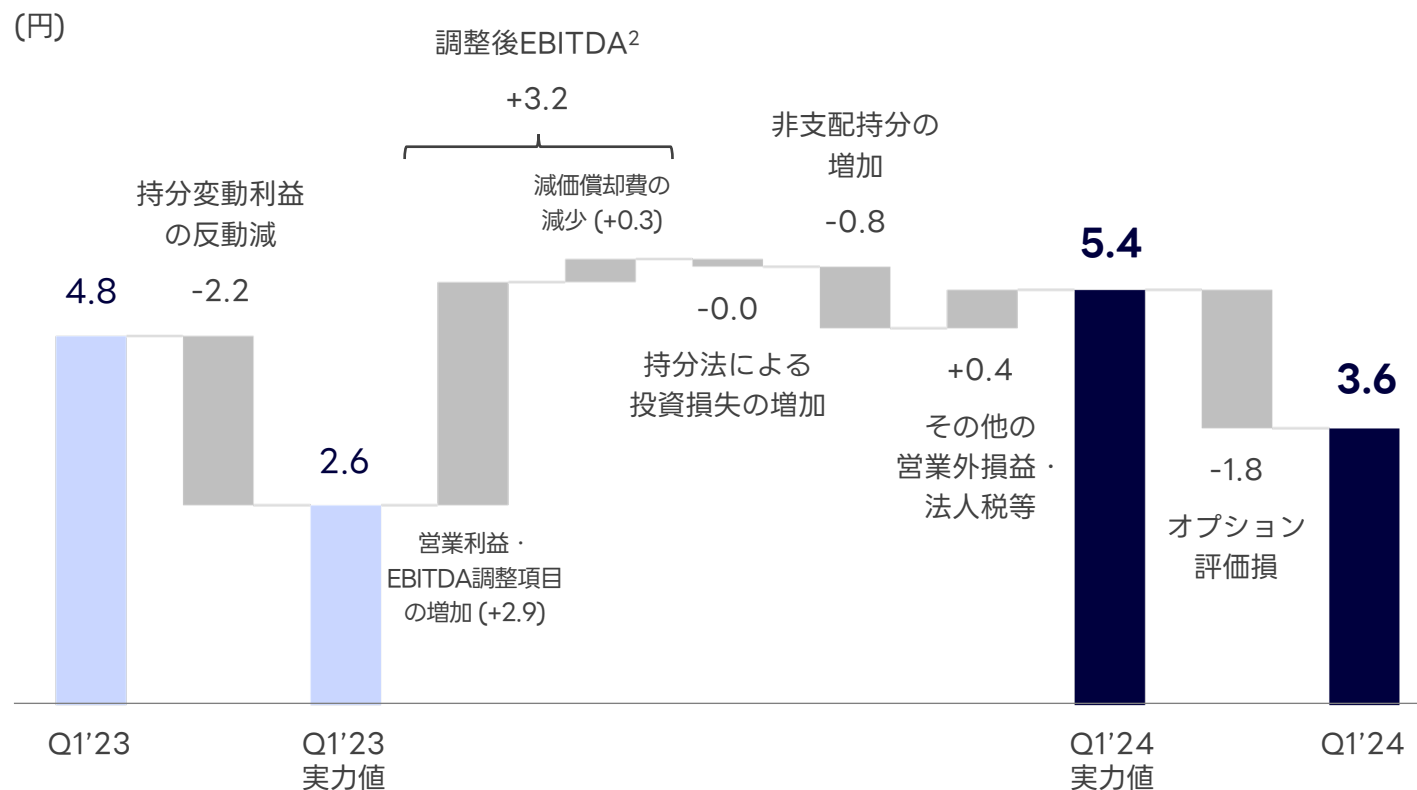
下記、一時要因をFY24Q1に計上。営業利益には含まれるが、調整後EBITDAには含まないため、EBITDA調整項目(その他調整)で相殺

- IPX 子会社の支配喪失に伴う利益: 227億円
- LINE NEXT 子会社の支配喪失に伴う利益: 133億円
- バリューコマース(株) 子会社の支配喪失に伴う利益: 69億円 (うち、42億円は調整後EBITDAに計上)

1. 調整後EBITDA:営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。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(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

一時的要因を除く実力値は成長。自己株取得による改善も見込む

調整後EPS¹



FY24Q1実績 増減分析 (YoY)

- FY23Q1のWebtoon Entertainment 持分変動利益、FY24Q1の持分法適用関連会社のオプション評価損の影響を除いた実力値は、FY23Q1の2.6円からFY24Q1の5.4円 (YoY+104.8%) に改善

自己株取得による調整後EPSへの影響

- 自己株取得により、FY24は0.4円の調整後EPS改善を見込む

1. 調整後EPS: 調整後当期利益/普通株式の期中平均株式数。調整後当期利益: 親会社の所有者に帰属する当期利益±EBITDA調整項目±調整項目の一部に係る税金相当額

2. 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費±EBITDA調整項目。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 (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

目次

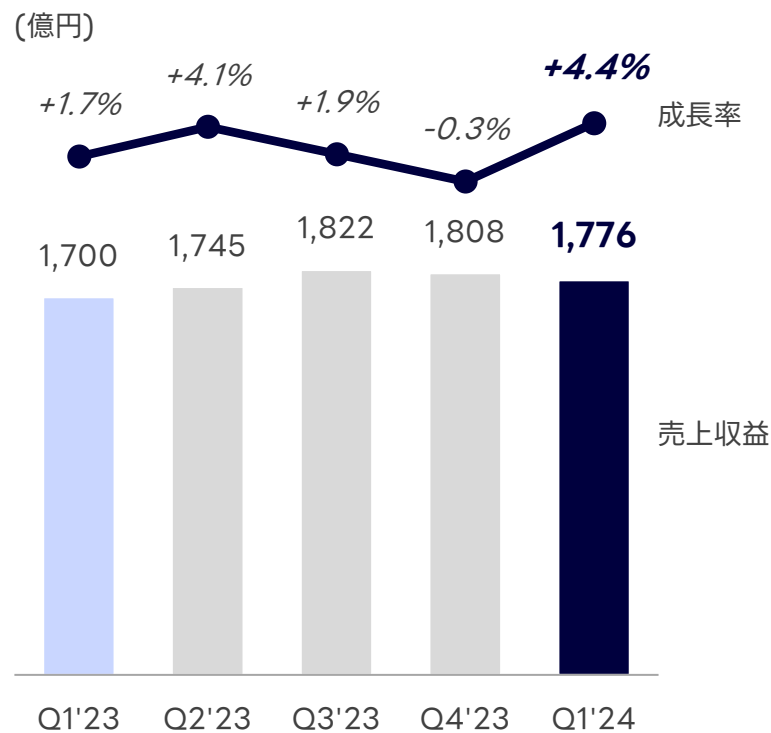
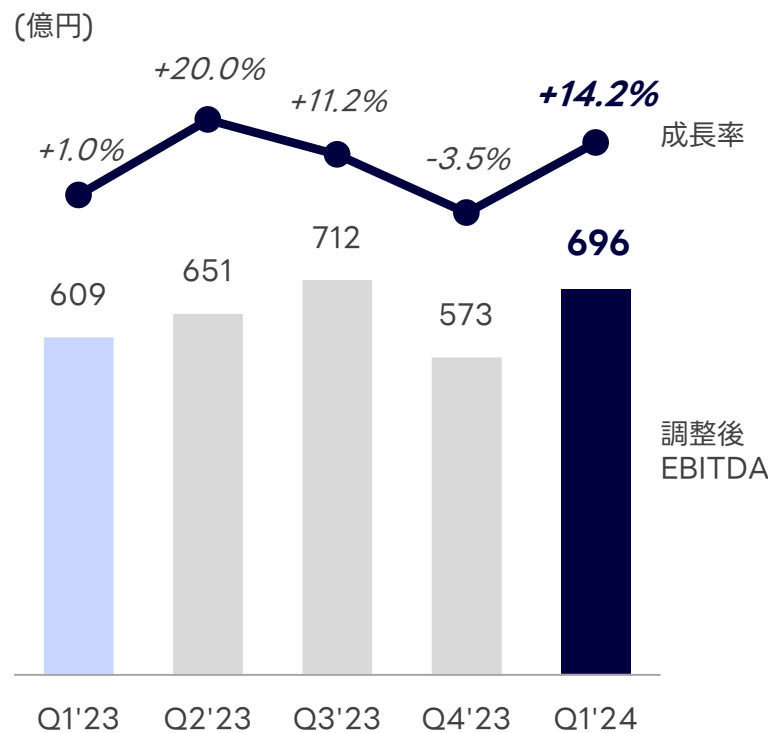
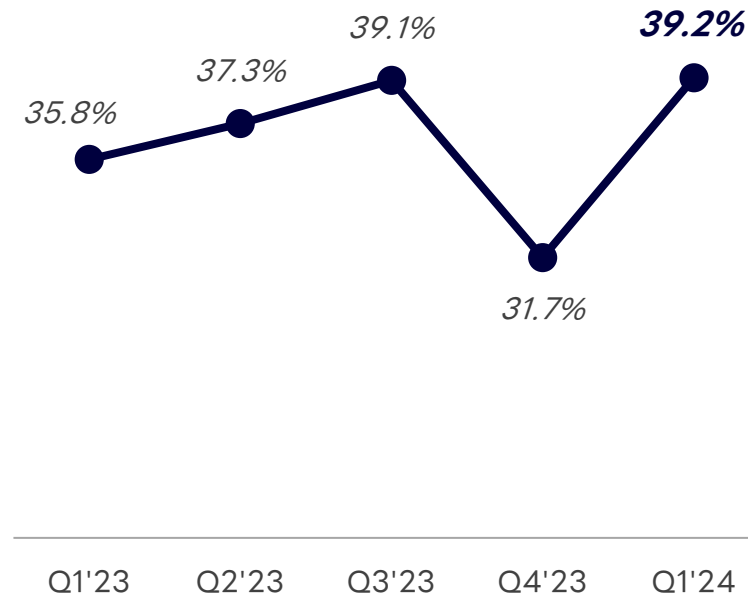
1

全社連結業績

2

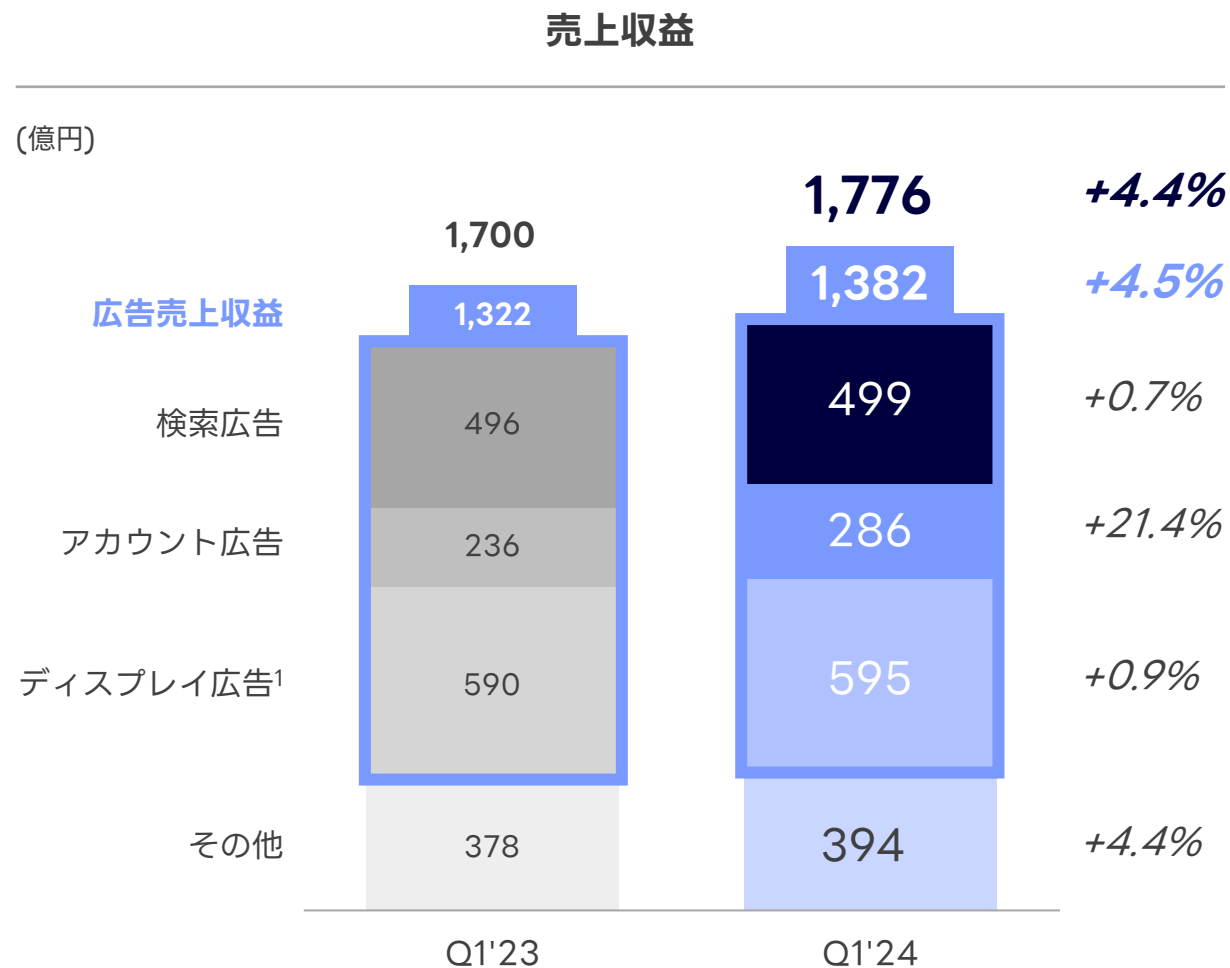
セグメント別業績・トピックス

アカウント広告が売上成長をけん引、コストコントロールによりマージンは改善

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. FY23Q1より、その他に区分されていたヤフー（株）のデータソリューションサービスおよびdely（株）のサービスをメディア事業に移管し、その他および調整額に配賦していたLINE（株）およびその子会社に関する費用の一部をメディア事業に配賦。これによりFY22のセグメント情報を修正
2. FY23Q3に、コマース事業に区分されていた会員サービス事業をメディア事業に移管。また、その他事業に区分されていた、メールサービスをメディア事業に移管。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY23Q3に、調整額に計上されていた、スタッフ部門、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を各セグメントに配賦。加えて合併に伴う、計上科目の変更を反映。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正

アカウント広告は20%超の成長、通期ガイダンス達成に向け順調な滑り出し



検索広告: +3億円

- ・ パートナーサイト面はYoYで減収したものの、LINEヤフー面はYoY+6.5%成長
- ・ 検索連動型ショッピング広告やテキスト広告における画像アセット表示など、プロダクト改善が一定寄与

アカウント広告: +50億円

- ・ 有償アカウント数と従量課金が順調に拡大

ディスプレイ広告: +5億円

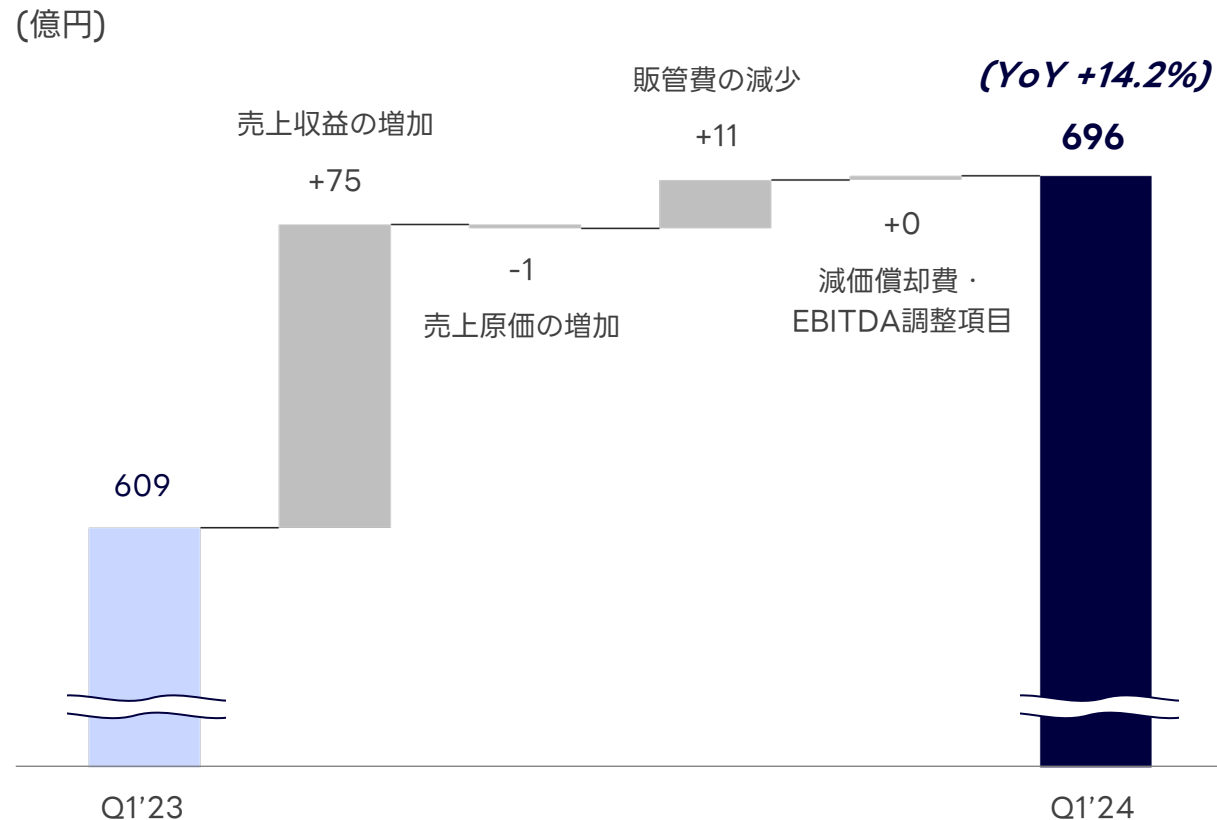
- ・ LINE広告でトークリストやその他面が堅調

その他: +16億円

- ・ LINEスタンプが好調に推移

売上成長に加え、業務委託費を中心としたコスト最適化の継続により収益性が改善

調整後EBITDA¹増減分析



売上原価: +1億円

- 売上原価率の低いアカウント広告が成長したことにより、売上ミックスが改善したことで売上原価はフラット

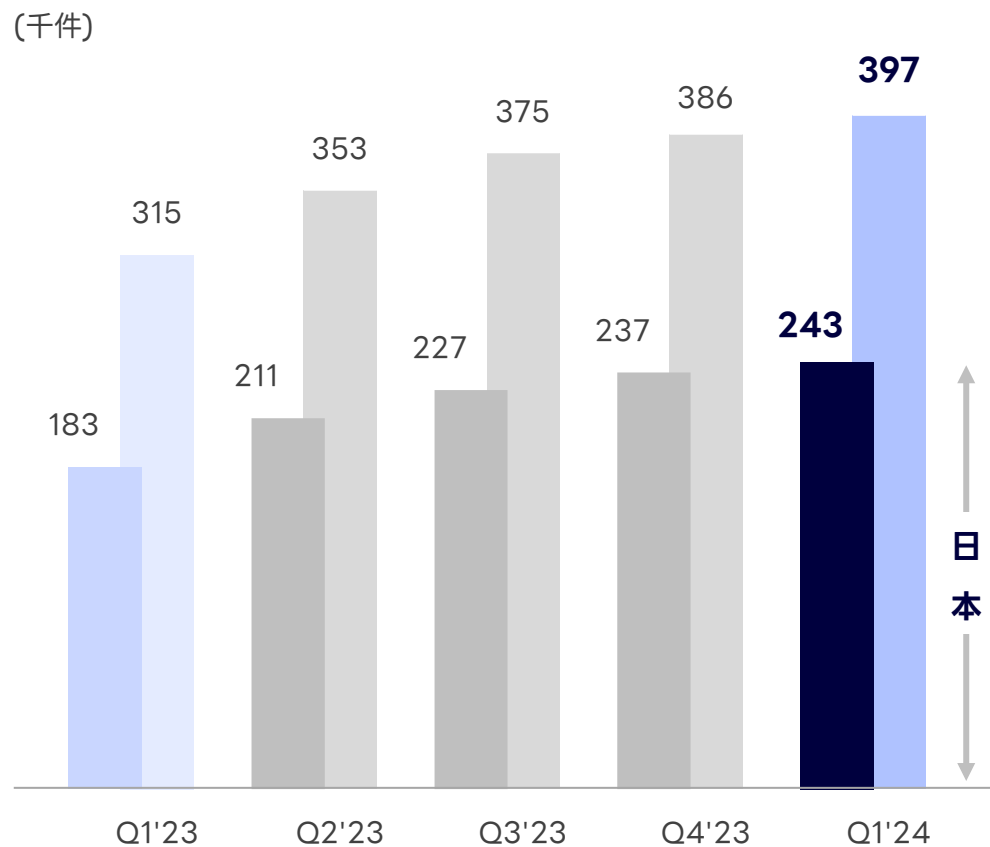
販管費: -11億円

- 販売促進・広告宣伝費 (+2億円): 検索、LINEスタンプ等、各プロダクトの費用が少額増加
- その他販管費 (-14億円): 主にコスト最適化により業務委託費が減少

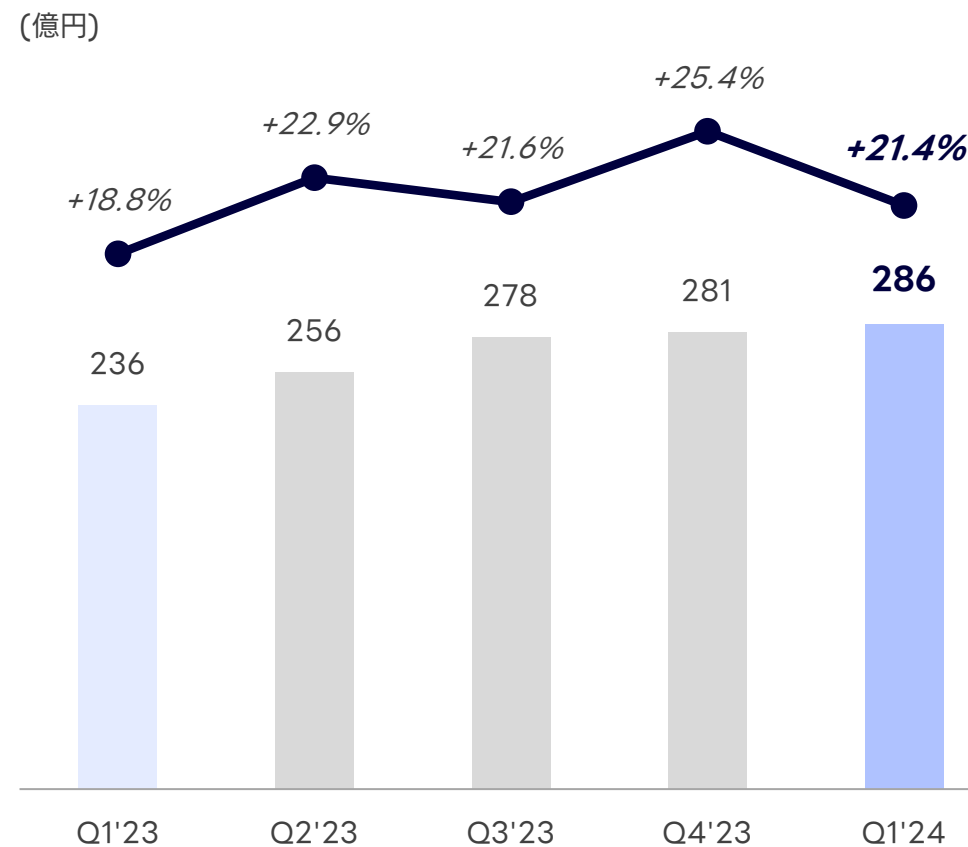
1. 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。EBITDA調整項目: 営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等)。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加

有償アカウント数は順調に拡大し、売上収益は20%超の成長率を維持

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

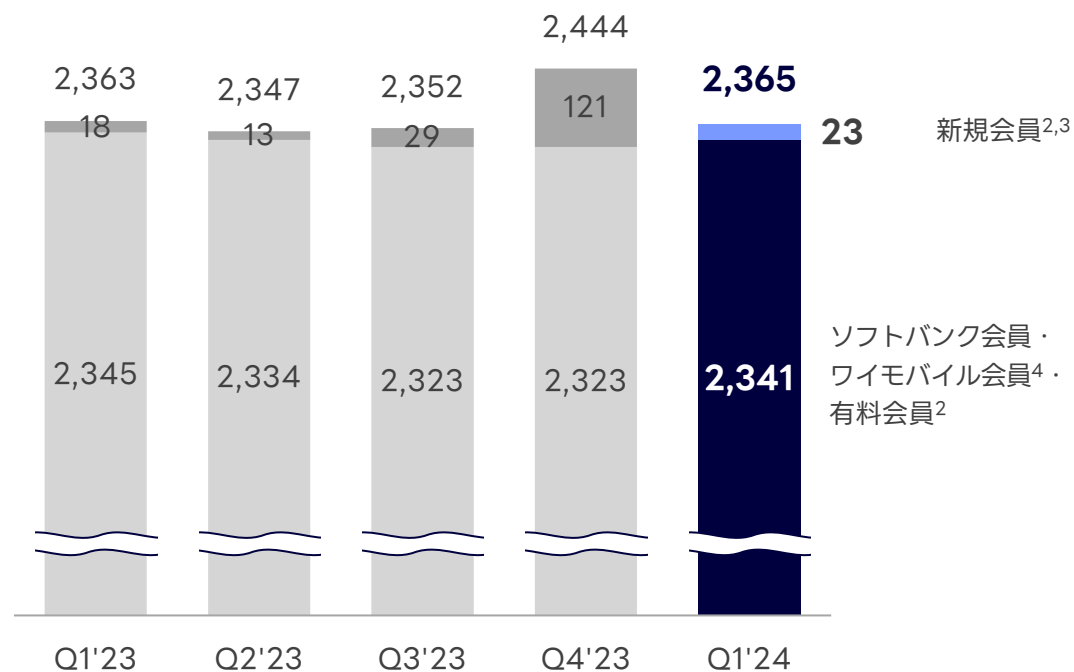
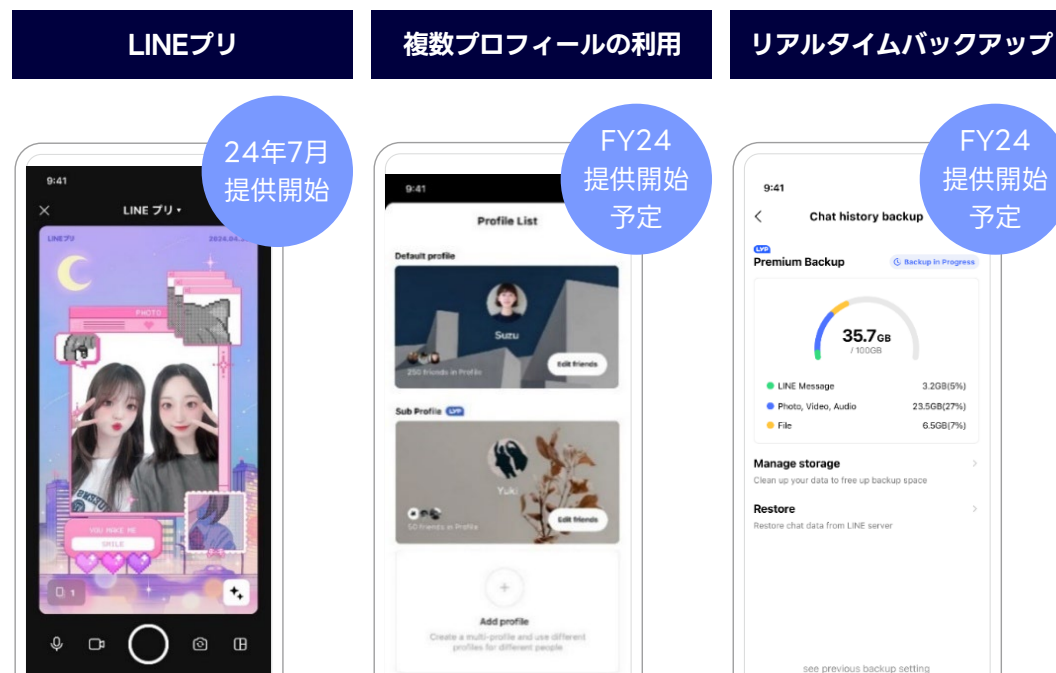


1. 各四半期末時点の有償アカウント数を記載

新規会員の有料会員化や継続率の改善に向けた施策を実施

Yahoo!プレミアム・LYPプレミアム¹会員数

(万人)

プロダクト強化施策⁵

- 「Yahoo!プレミアム」は2023年11月29日に「LYPプレミアム」にサービス名称を変更。有料会員数・新規会員数は当月の翌々月に確定するため、Q1'24は確定前の予測値
- 有料会員数・新規会員数は、「Yahoo!プレミアム」「LYPプレミアム」の売上を基に算出した推計会員数。月末までに退会したユーザーであっても、当月中に有料会員であった場合は有料会員として集計
- 販促施策により、2023年11月29日の「LYPプレミアム」開始後の新規会員は登録日から3か月間は無料、「Yahoo!プレミアム」時の新規会員は登録日から一定期間無料
- 「LYPプレミアム」特典の対象となるソフトバンク会員およびワイモバイル会員
- 画像は開発中のものであり、今後変更の可能性あり

複数領域利用の促進でセッション数を拡大

タブ構成の刷新

効果

ホーム

トレンド

フォロー

アシスト



NEW

24年7月
提供開始

NEW

24年6月
提供開始

NEW

24年6月
提供開始

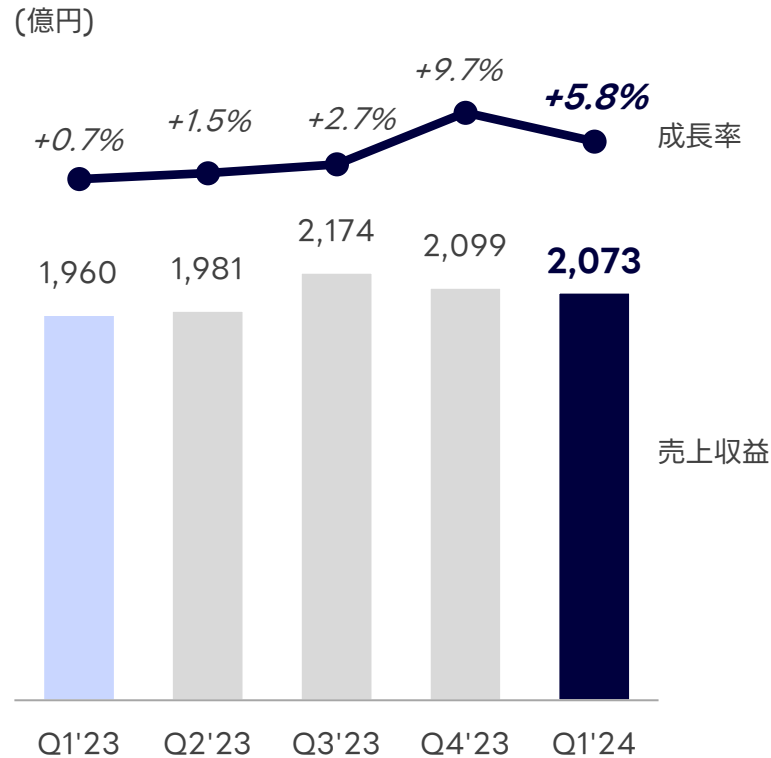
新タブ利用者のセッション数 (訪問回数) は、
未利用者と比べ大幅に増加

新・旧タブ利用者の比較でも
セッション数は増加

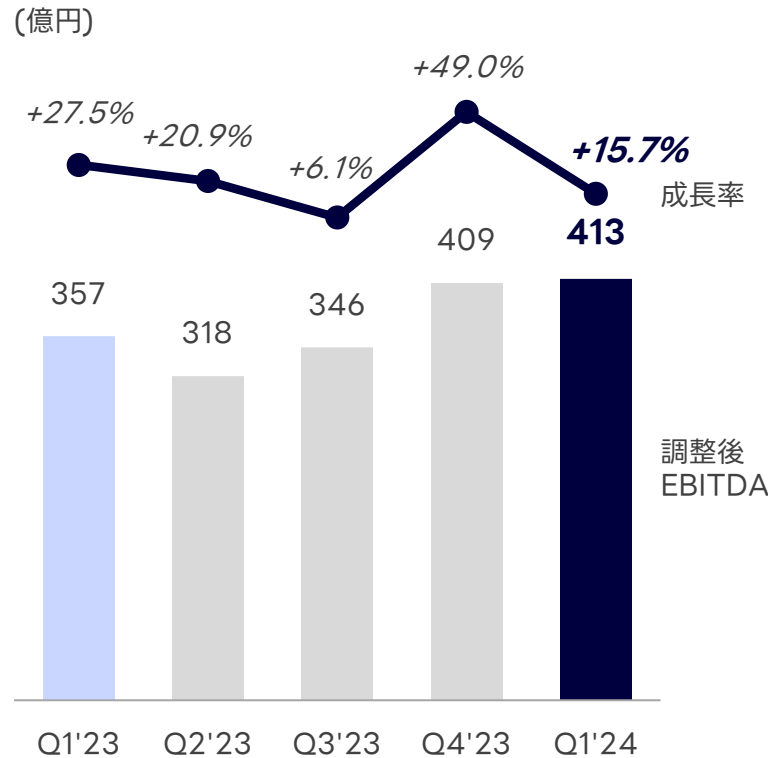
アプリ内の複数領域の利用を
促進し、セッション数拡大を図る

子会社とYahoo!ショッピングが増収、調整後EBITDAは一時益の計上あり

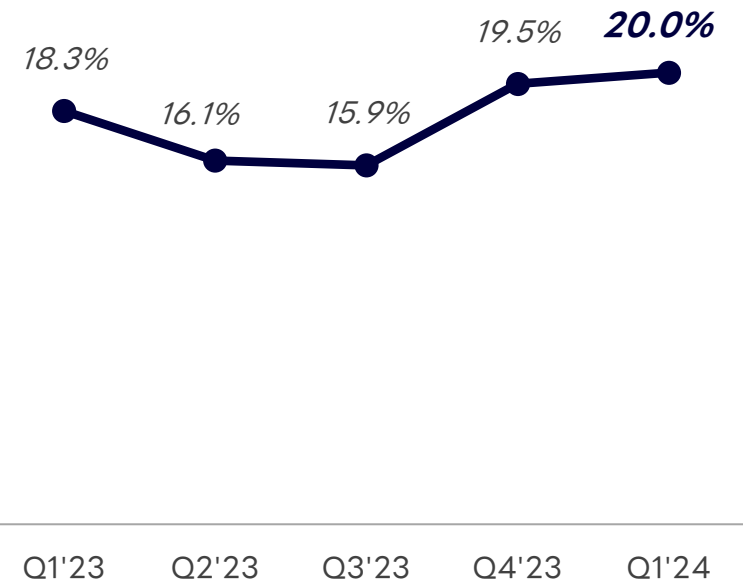
売上収益・成長率^{1,2,3} (YoY)



調整後EBITDA・成長率^{1,2,3} (YoY)



調整後EBITDAマージン^{1,2,3}

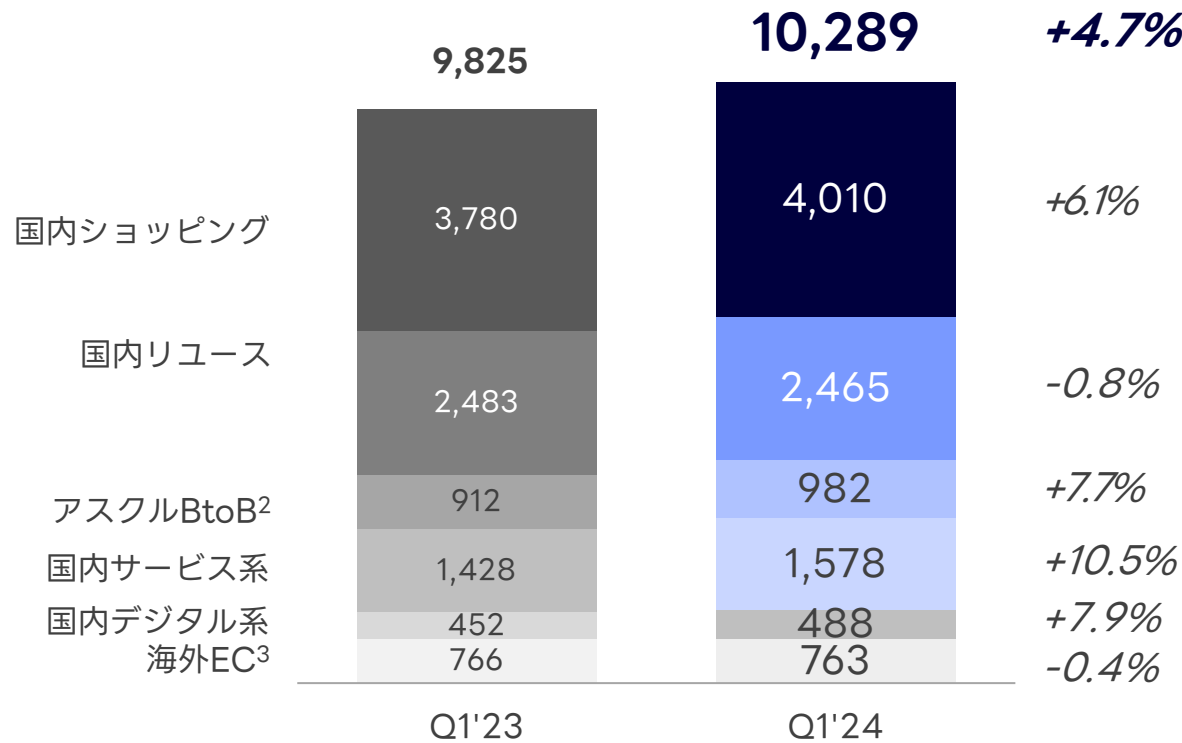


1. FY23Q1より、その他および調整額に配賦していたLINE (株) およびその子会社に関する費用の一部をコマース事業に配賦。これによりFY22のセグメント情報を修正
2. FY23Q3に、コマース事業に区分されていた会員サービス事業をメディア事業に移管。また、その他事業に区分されていた、メールサービスをメディア事業に移管。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY23Q3に、調整額に計上されていた、スタッフ部門、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用を各セグメントに配賦。加えて合併に伴う、計上科目の変更を反映。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正

国内ショッピングとアスクルが成長、国内サービスはトラベルが好調で2桁成長

全社 eコマース取扱高¹

(億円)



国内ショッピング: +229億円

- ZOZO、アスクルは堅調に取扱高を拡大
- Yahoo!ショッピングは、LYPプレミアムによるクロスユース促進やLYPプレミアム会員向けの販促施策、プロダクト改善により、取扱高はYoY+8.3%成長

国内リユース: -18億円

- Yahoo!オークションは市場要因から一部商材が伸び悩んだものの、Yahoo!フリマは購入者数の増加により堅調に推移

国内サービス: +149億円

- Yahoo!トラベルは、誰でも10%お得になる販促施策を継続し、一休は販促施策やパーソナライズプライシングにより取扱高が拡大

1. 取扱高の定義は補足資料P23参照

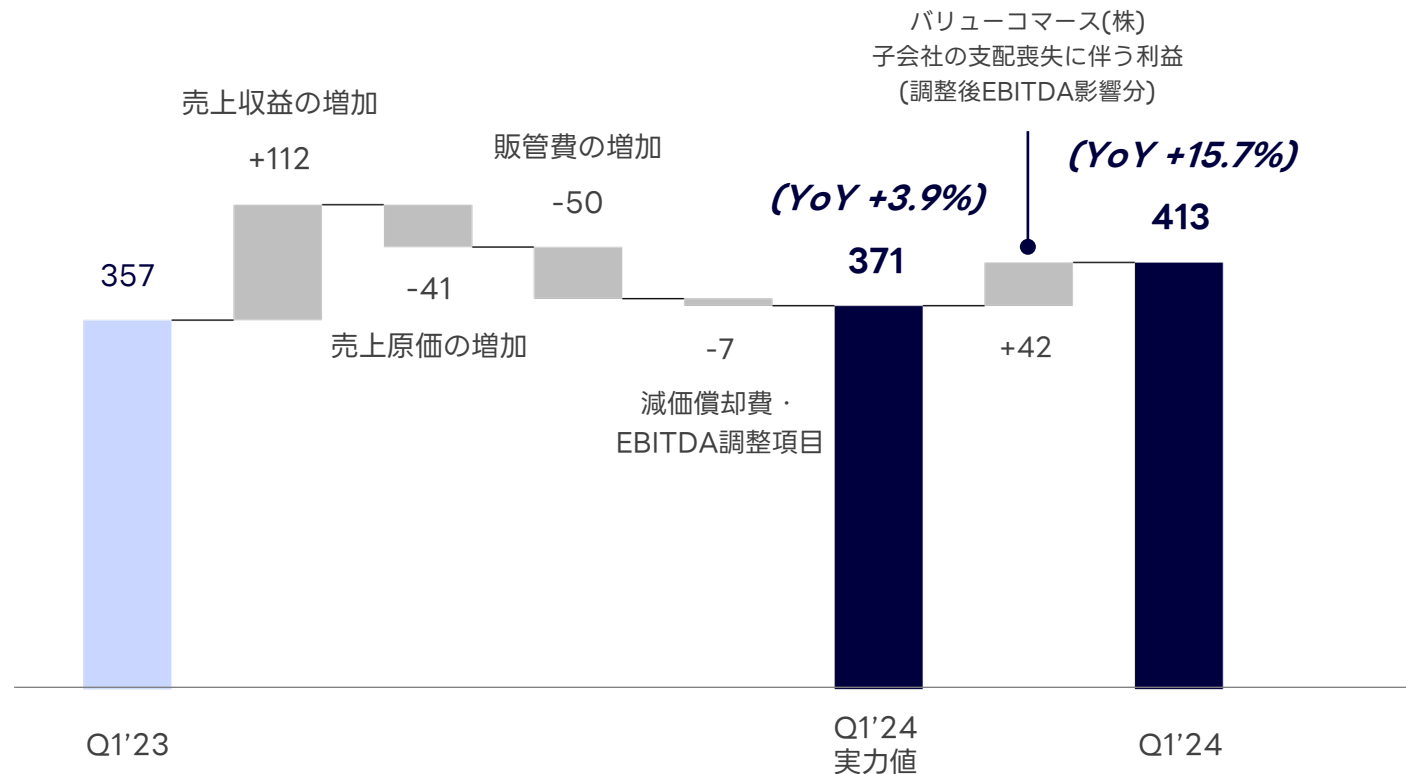
2. FY23Q1より定義変更し、アスクルBtoB事業（インターネット経由）に「APMRO」、「FEEDデンタル」の取扱高を含む

3. FY23Q1より「ZOZOFIT」の取扱高を含む

子会社とYahoo!ショッピングの売上成長が販管費の増加を吸収し増益

調整後EBITDA¹増減分析

(億円)



売上原価: +41億円

- ・ ZOZO、アスクル、Yahoo!ショッピングの売上成長により増加

販管費: +50億円

- ・ 販売促進・広告宣伝費 (+45億円): 主にYahoo!ショッピングでのLYPプレミアム会員や新規ユーザー向け販促施策実施等により増加

減価償却費及びEBITDA調整項目: -7億円

下記、一時的要因をFY24Q1に計上。営業利益には含まれるが、調整後EBITDAには含まないため、EBITDA調整項目(その他調整)で相殺

- ・ IPX 子会社の支配喪失に伴う利益: 227億円
- ・ バリューコマース(株) 子会社の支配喪失に伴う利益: 69億円 (うち、42億円は調整後EBITDAに計上)

1. 調整後EBITDA:営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。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(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

販促施策見直しと継続率の改善でYahoo!ショッピングの取扱高は成長

LYPプレミアム会員向け販促施策

- LYPプレミアム会員を対象とした販促施策の見直しで、EC利用者数・利用単価が向上

会員の新規EC利用者

FY24Q1 YoY +14%

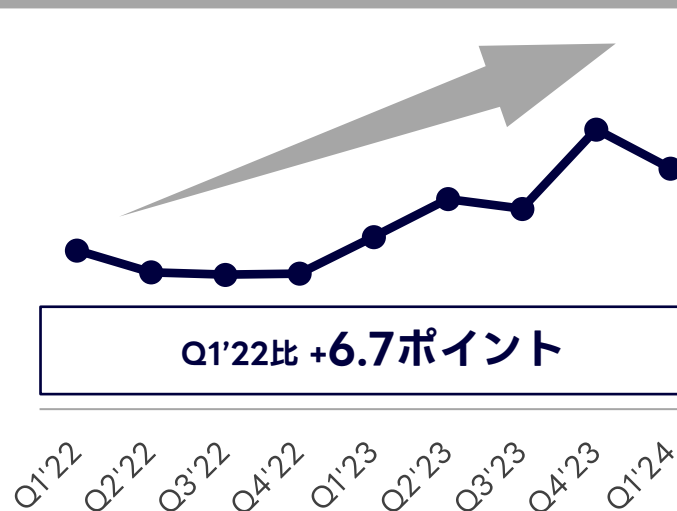
会員の平均月次EC利用単価

FY24Q1 YoY +8%

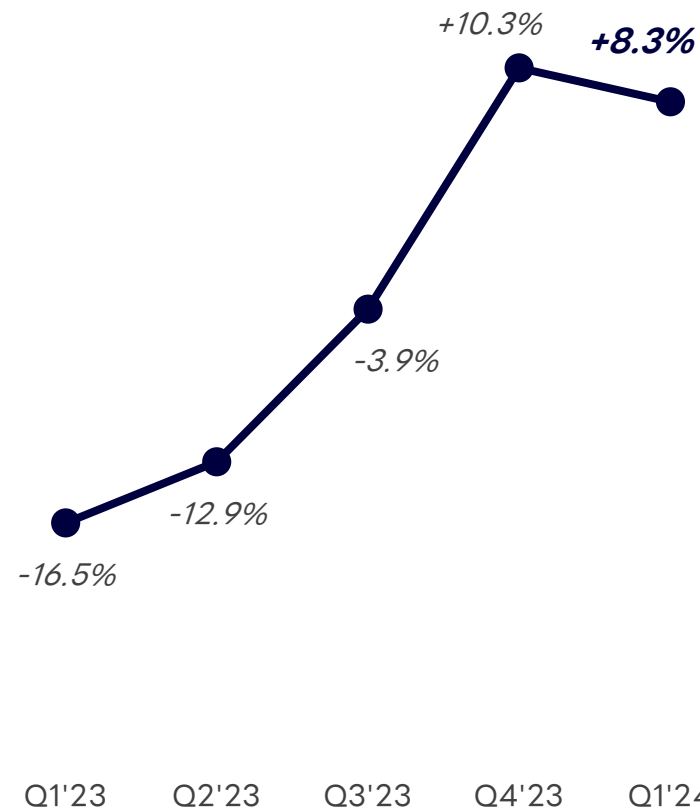
継続率の改善

- 新規ユーザー向け販促や翌月継続率の高いアプリ利用、LINE公式アカウント経由での訪問・購入を促進

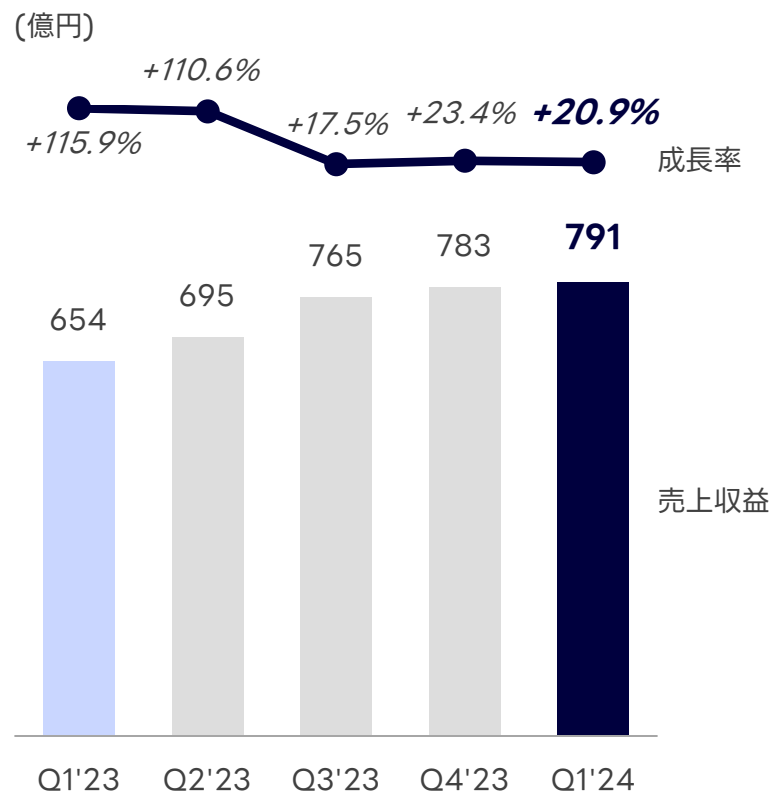
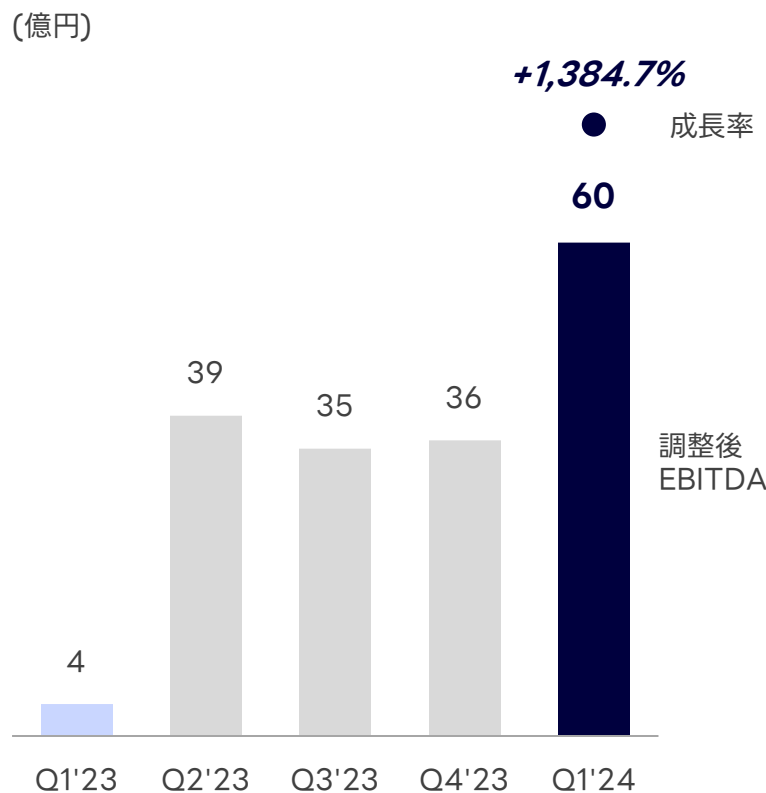
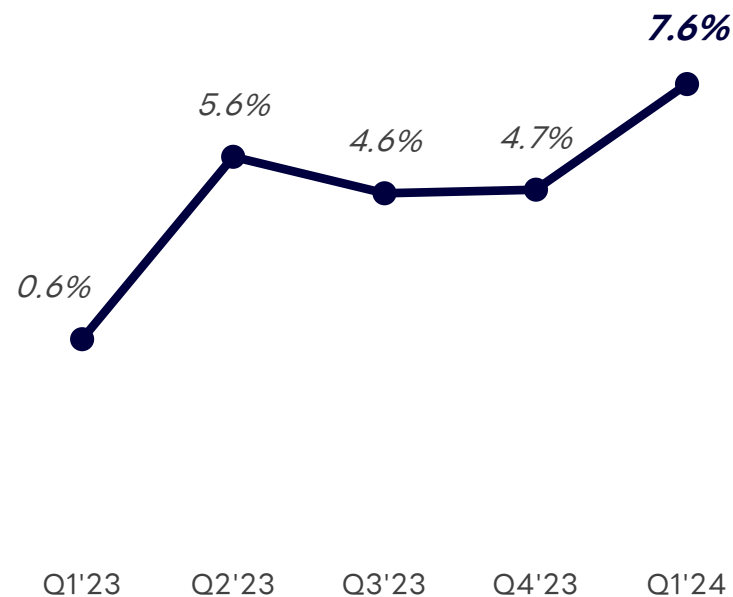
新規顧客翌月継続率



Yahoo!ショッピング取扱高成長率 (YoY)



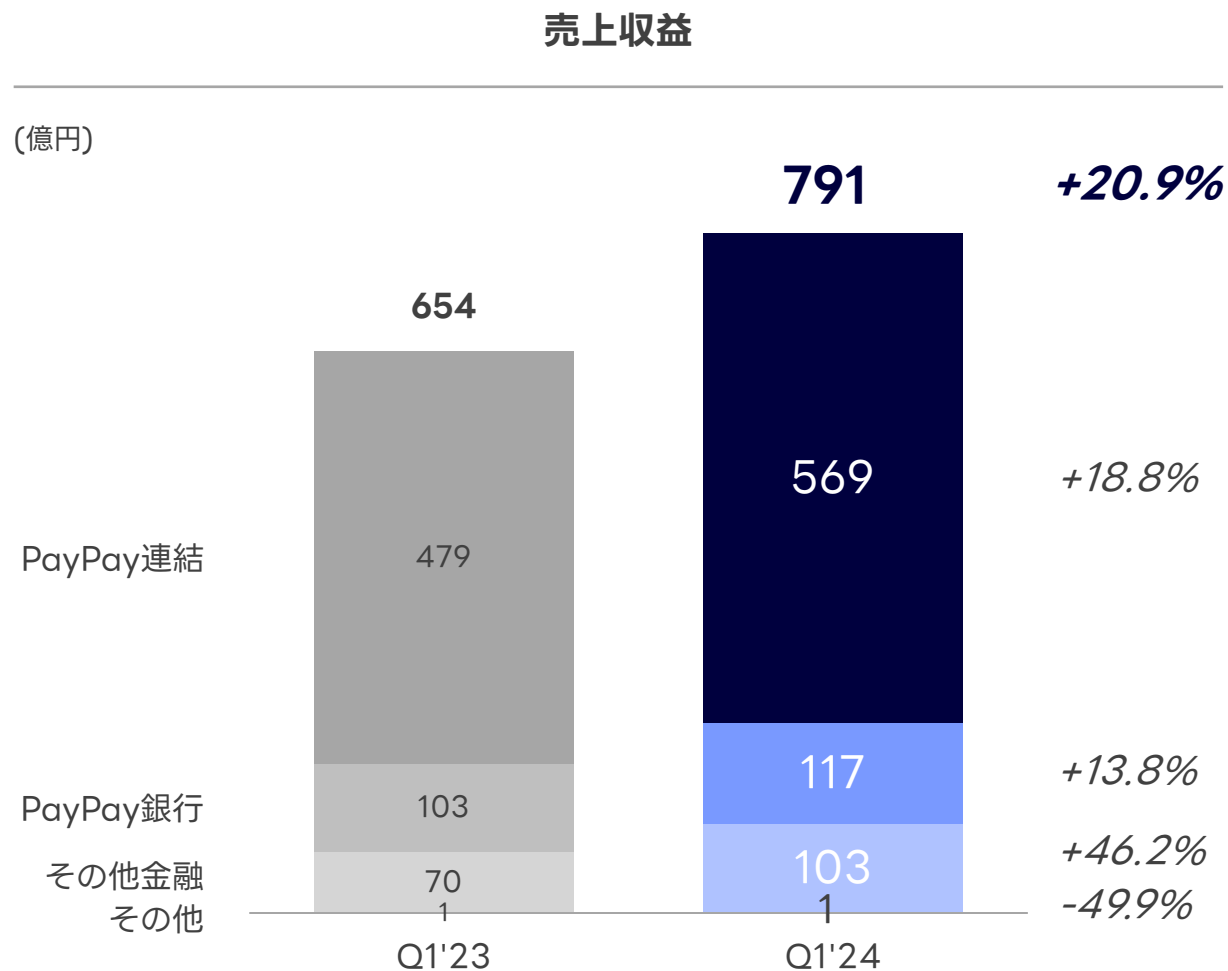
PayPay連結が成長をけん引、他の金融事業の収益性も改善し、利益は順調に拡大

売上収益・成長率^{1,2} (YoY)調整後EBITDA^{1,2}調整後EBITDAマージン^{1,2}

1. FY23Q1より、その他および調整額に配賦していたLINE (株) およびその子会社に関する費用の一部を戦略事業に配賦。これによりFY22のセグメント情報を修正

2. FY23Q3に、調整額に計上されていた、スタッフ部門、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を各セグメントに配賦。加えて合併に伴う、計上科目の変更を反映。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正

PayPay連結に加え、PayPay銀行やLINE Creditも増収に寄与



PayPay連結: +90億円

- 連結取扱高の成長に伴う決済手数料の収入増や、リボ残高の拡大による金利収入が増加

PayPay銀行: +14億円

- 住宅ローンやカードローンの順調な拡大により、貸出金残高が増加

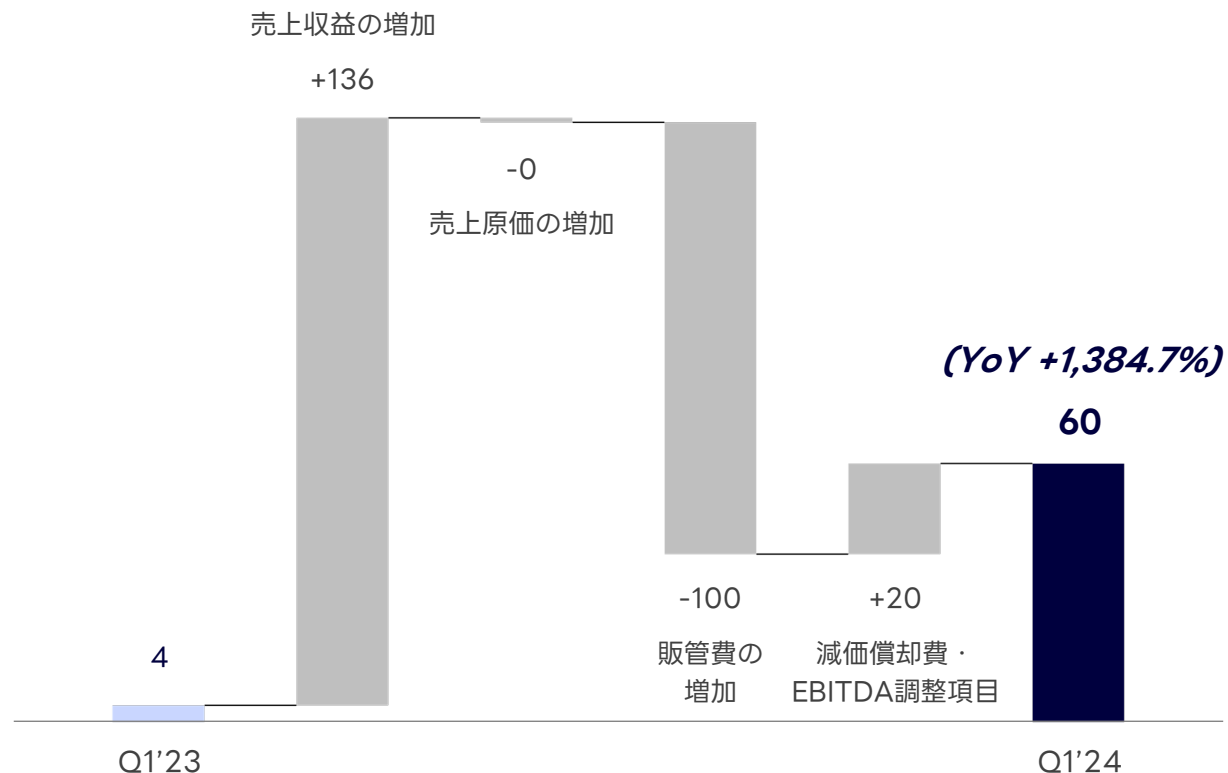
その他金融: +32億円

- LINE Payは海外事業が順調に拡大し増収
- LINE Creditはローン残高の拡大により増収

LINE Pay撤退による一時費用が発生したが、売上成長で吸収し、大幅増益

調整後EBITDA¹増減分析

(億円)



売上原価: +0億円

販管費: +100億円

- 販売促進・広告宣伝費 (+31億円): 主にPayPay連結の取扱高の拡大によりポイント費用が増加
- その他販管費 (+69億円): LINE Pay 国内サービスの撤退に係る費用計上や、PayPay連結の決済関連費用が増加

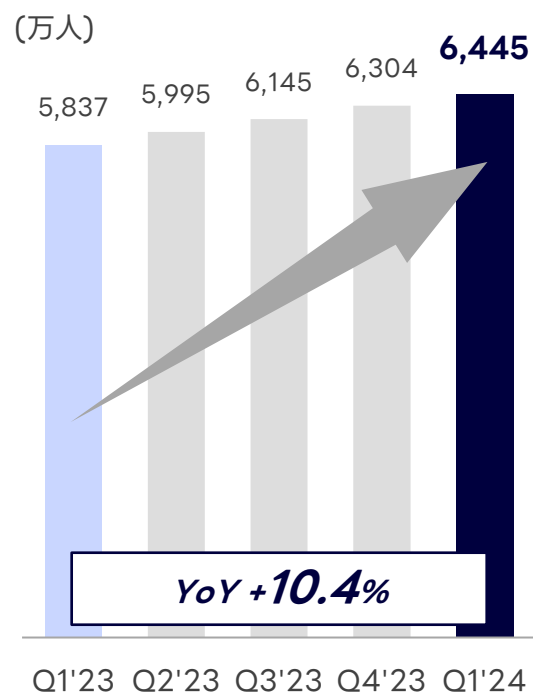
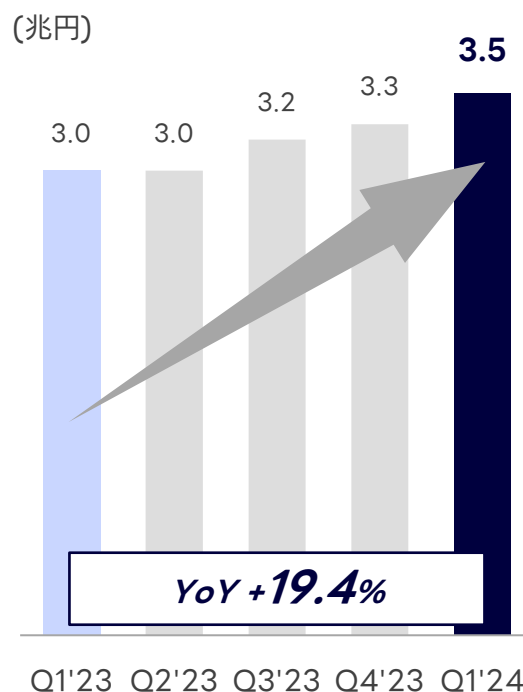
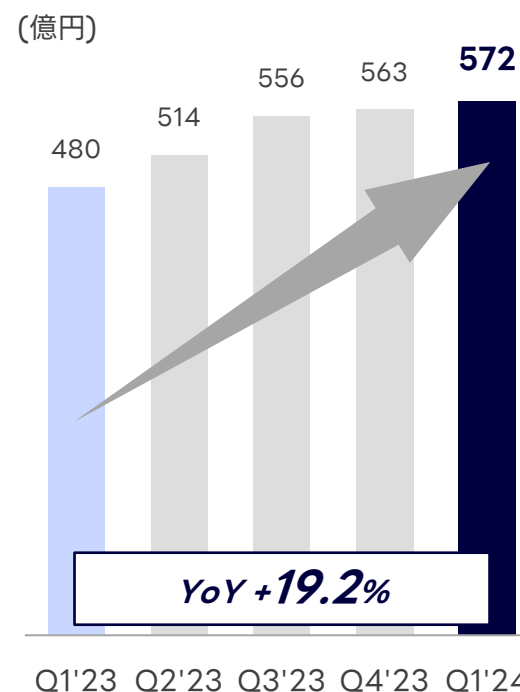
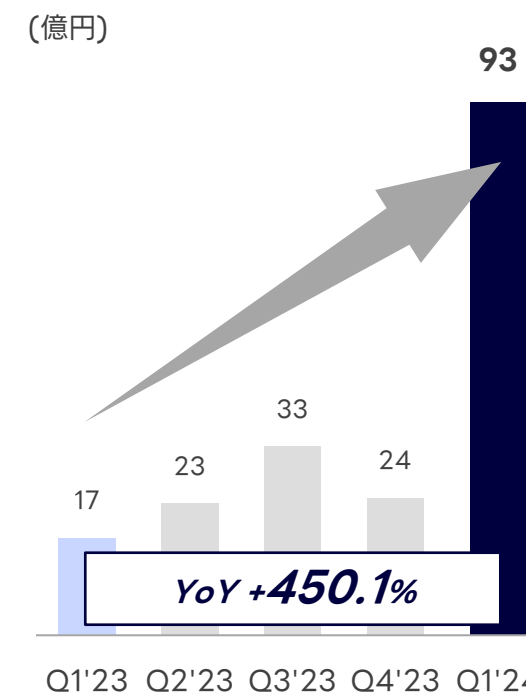
減価償却費及びEBITDA調整項目: +20億円

下記、一時的要因をFY24Q1に計上。営業利益には含まれるが、調整後EBITDAには含めないため、EBITDA調整項目(その他調整)で相殺

- LINE NEXT 子会社の支配喪失に伴う利益: 133億円

1. 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。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(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

トップライン成長と収益性改善により、営業利益で初の四半期黒字化

登録ユーザー数¹連結取扱高^{2,3}連結売上高⁴連結EBITDA⁵

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. ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用は含まない。「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済および「PayPayクレジット(旧あと払い)」による決済を含む。PayPayカード(株)の決済取扱高をPayPay(株)の決済取扱高と合算し、PayPay(株)とPayPayカード(株)の内部取引を消去

3. 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

4. 持分プーリング法の適用により、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

5. 持分プーリング法の適用により、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および固定資産除却損を足して算出、IFRS。非監査

まとめ

1

セキュリティ対策は、着実に進捗

2

自己株取得でプライム市場の上場を維持し、株主還元を実施

3

業績の初速は順調

4

トップライン成長に向け、プロダクトを強化

中長期成長に向けた事業推進にギアチェンジ

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」なライフプラットフォームを創り、日常に「！」を届ける。