

LINEヤフー株式会社 決算説明会

2024年度 第3四半期

2025年2月6日

証券コード：4689

LINEヤフー

2024年度 第3四半期 決算概要

1

アカウント広告とPayPay連結の成長により増収増益

- FY24Q3実績: 全社 売上収益 5,034億円 (YoY+6.0%)
全社 調整後EBITDA 1,290億円 (YoY+17.5%)

2

今期配当見通しを上方修正。自己株式取得と併せ、株主還元を推進

- FY24配当予想を5.56円から7.00円に上方修正
- 付加的投資・資本政策バッファの残枠を原資に自己株式取得も引き続き検討

3

BEENOS (株) の買収により、リユース事業を再成長

- リユース事業における越境EC取扱高は4年CAGRで+10%を目指す

目次

1

全社連結業績

2

セグメント別業績

3

BEENOS (株) の買収について

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

3 BEENOS (株) の買収について

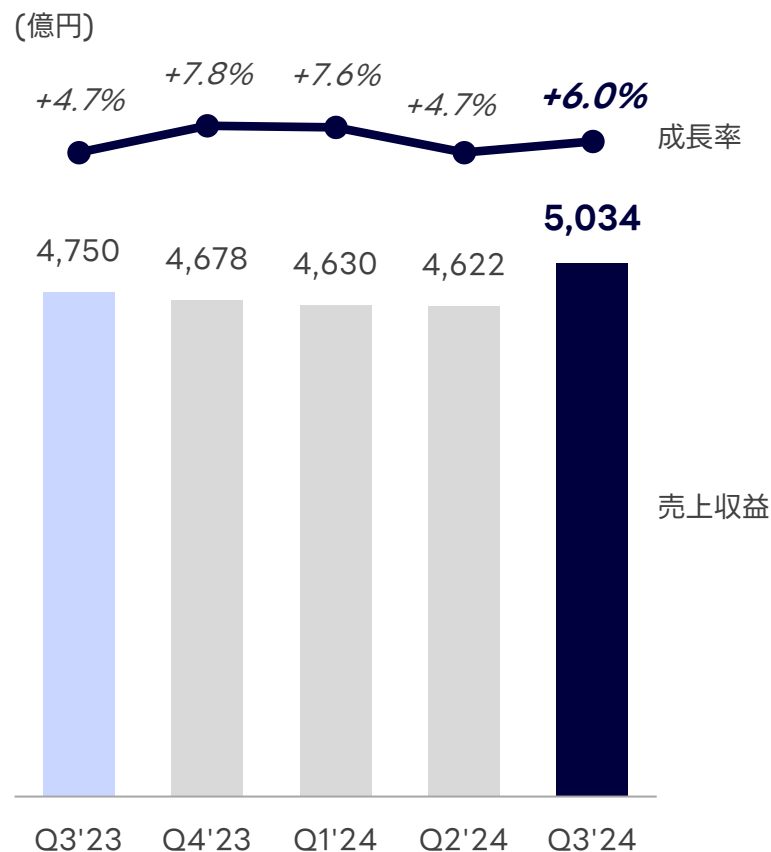
増収増益、調整後EBITDAのガイダンス進捗率は75%超

セグメント	項目	FY2024 Q3	増減率 (YoY)	ガイダンス進捗率 (Q3累計)
全社	売上収益	5,034 億円	+6.0 %	73.8 %
	調整後EBITDA	1,290 億円	+17.5 %	79.0~80.8 %
	調整後EPS	6.35 円 ¹	+29.3 %	79.4~83.3 %
メディア	売上収益	1,867 億円	+3.4 %	-
	調整後EBITDA	743 億円	+4.9 %	78.4 %
コマース	売上収益	2,258 億円	+3.1 %	-
	調整後EBITDA	418 億円	+19.9 %	78.7 %
戦略	売上収益	911 億円	+19.0 %	-
	調整後EBITDA	180 億円	+415.0 %	94.0 %
その他・調整額	調整後EBITDA	-52 億円	-	-

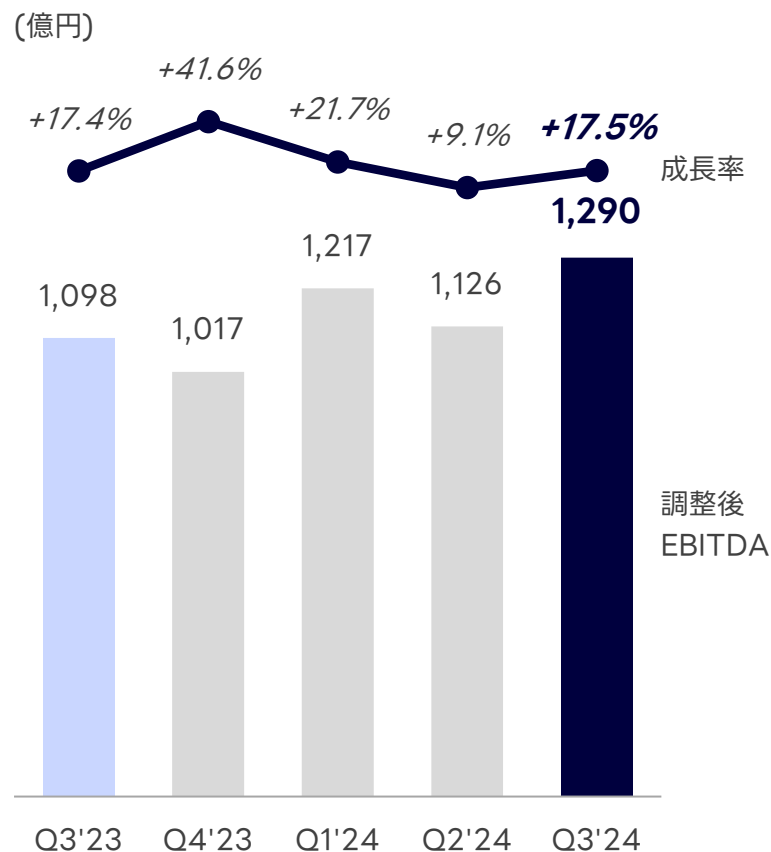
1. 2024年度第2四半期に自己株式の取得を実施したことから、第3四半期累計期間の期中平均株式数と第3四半期会計期間の期中平均株式数には差が生じるため、第3四半期会計期間で調整後EPSを計算する際の期中平均株式数は71.91億株(7,191,251,152株)となる

主にアカウント広告とPayPay連結の成長で増収増益、マージンもYoYで向上

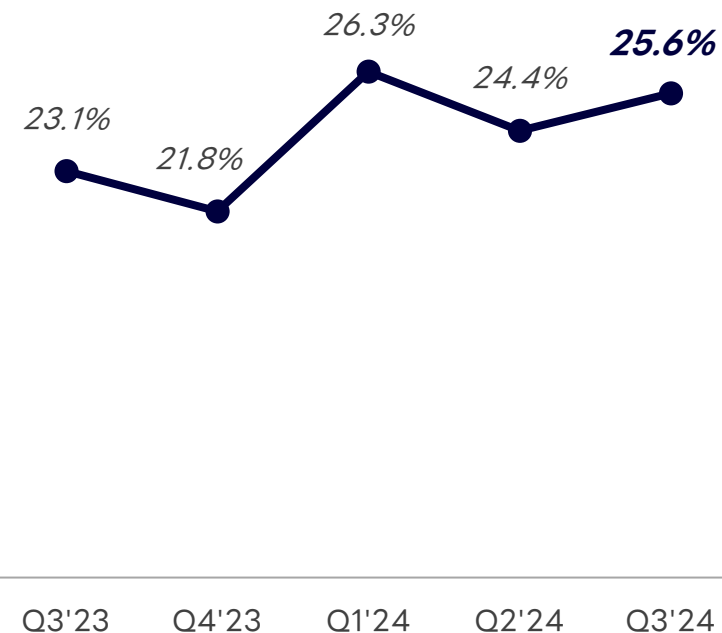
売上収益・成長率 (YoY)



調整後EBITDA・成長率 (YoY)

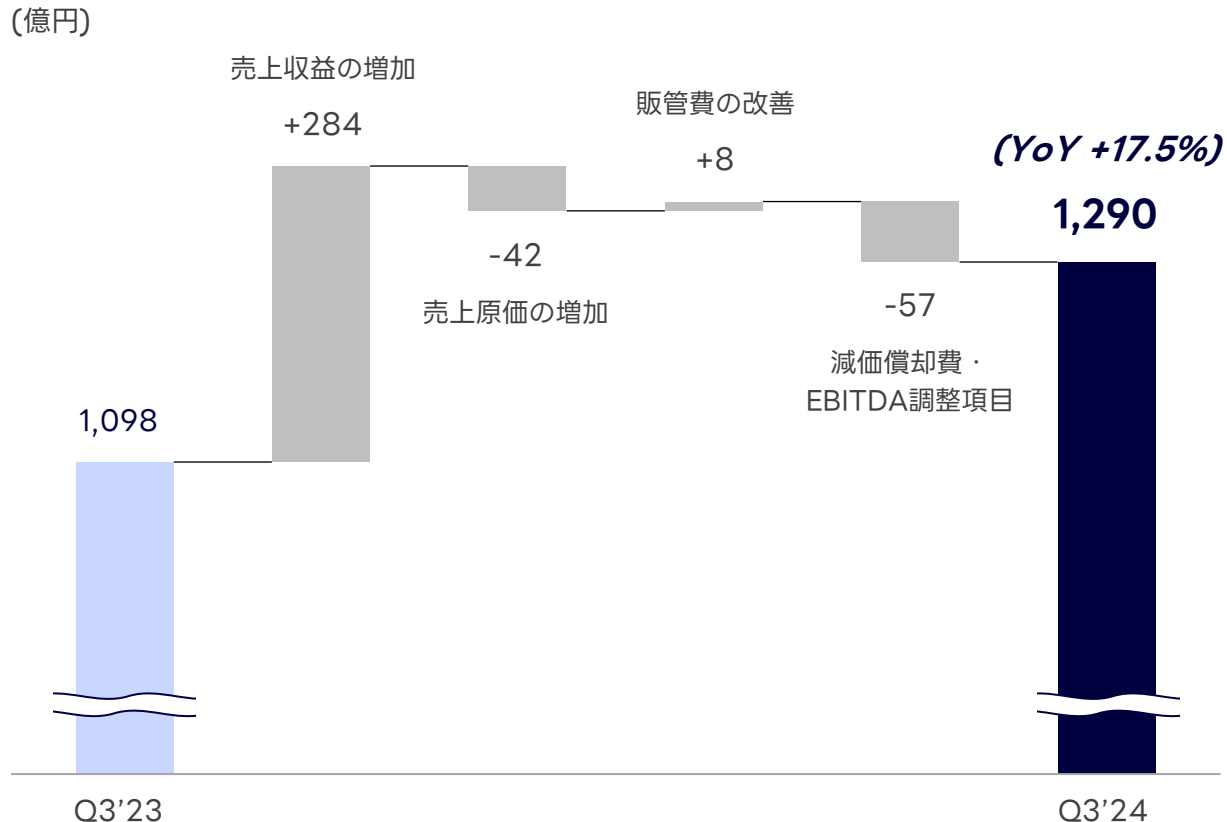


調整後EBITDAマージン



各セグメントの売上成長と規律あるコスト投下により増益

調整後EBITDA¹増減分析



売上収益: +284億円

- メディア (+60億円): アカウント広告が成長
- コマース (+68億円): ZOZO、アスクル、Yahoo!ショッピングが成長
- 戦略 (+145億円): PayPay連結、LINE Pay台湾が成長

売上原価: +42億円

- メディア (+34億円): ebookjapan、dely、LINEスタンプが増加
- コマース (-2億円): バリューコマース、IPXの非連結化による減少
- 戦略 (+8億円): PayPay銀行が増加

販管費: -8億円

- 販売促進・広告宣伝費 (+13億円): 主にYahoo!ショッピング向けの販促費が増加
- その他販管費 (-21億円): 主に為替差益の計上及び使用権資産償却費が減少

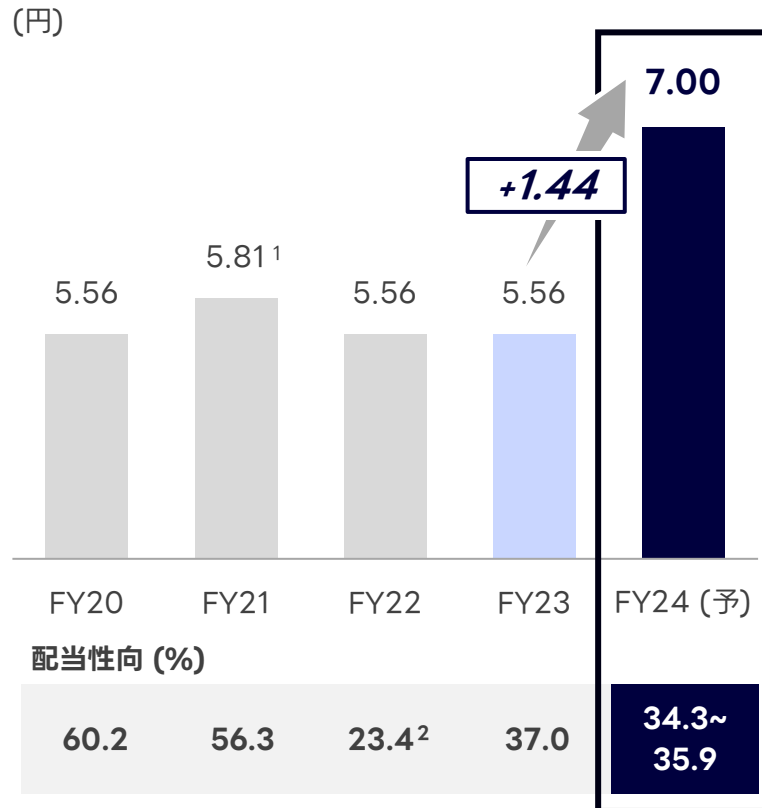
減価償却費及びEBITDA調整項目: +57億円

- 主に株式報酬費用及び使用権資産償却費が減少

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

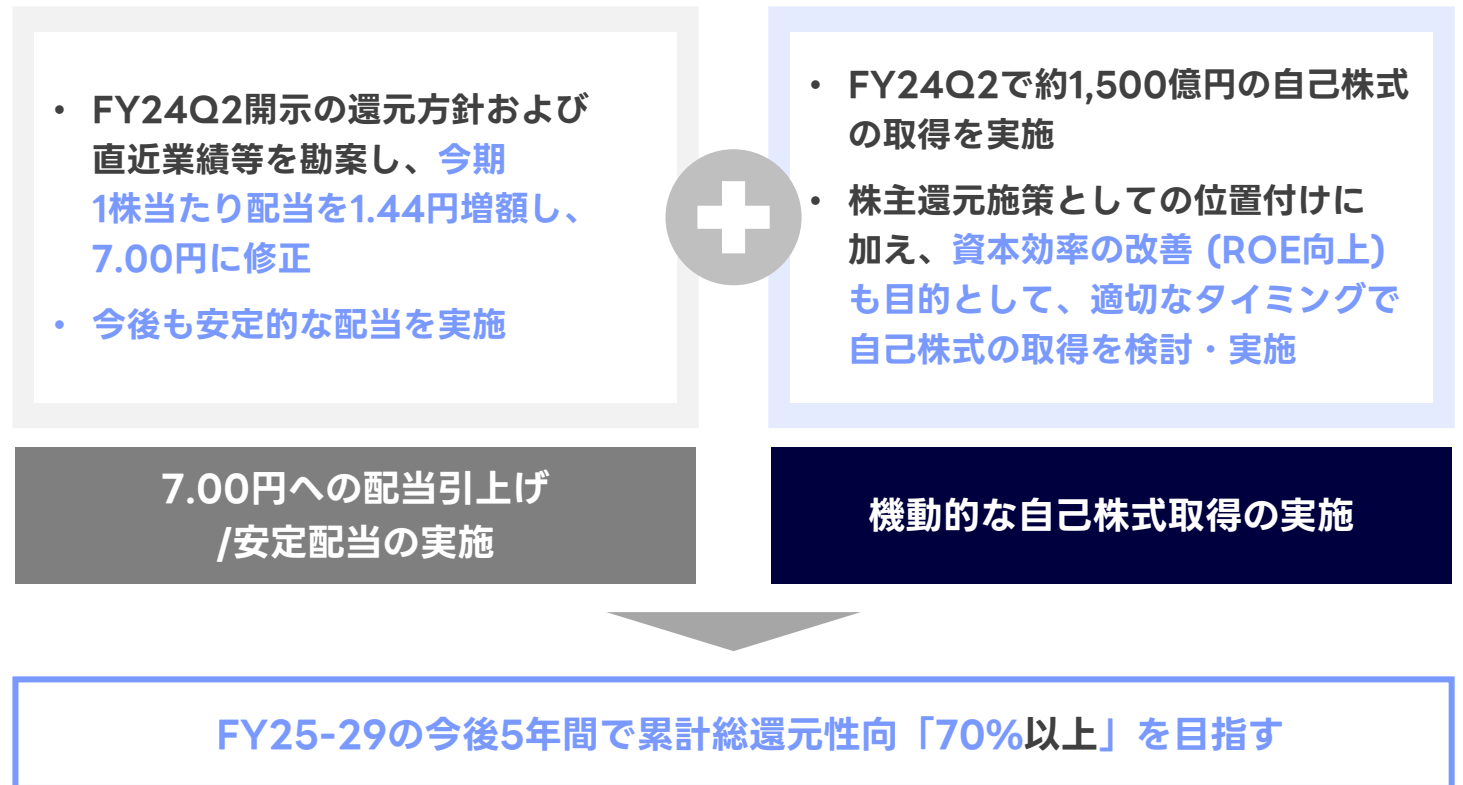
今期配当見通しを上方修正。自己株式取得と併せ、株主還元を推進

配当/配当性向 推移 (FY20-24)



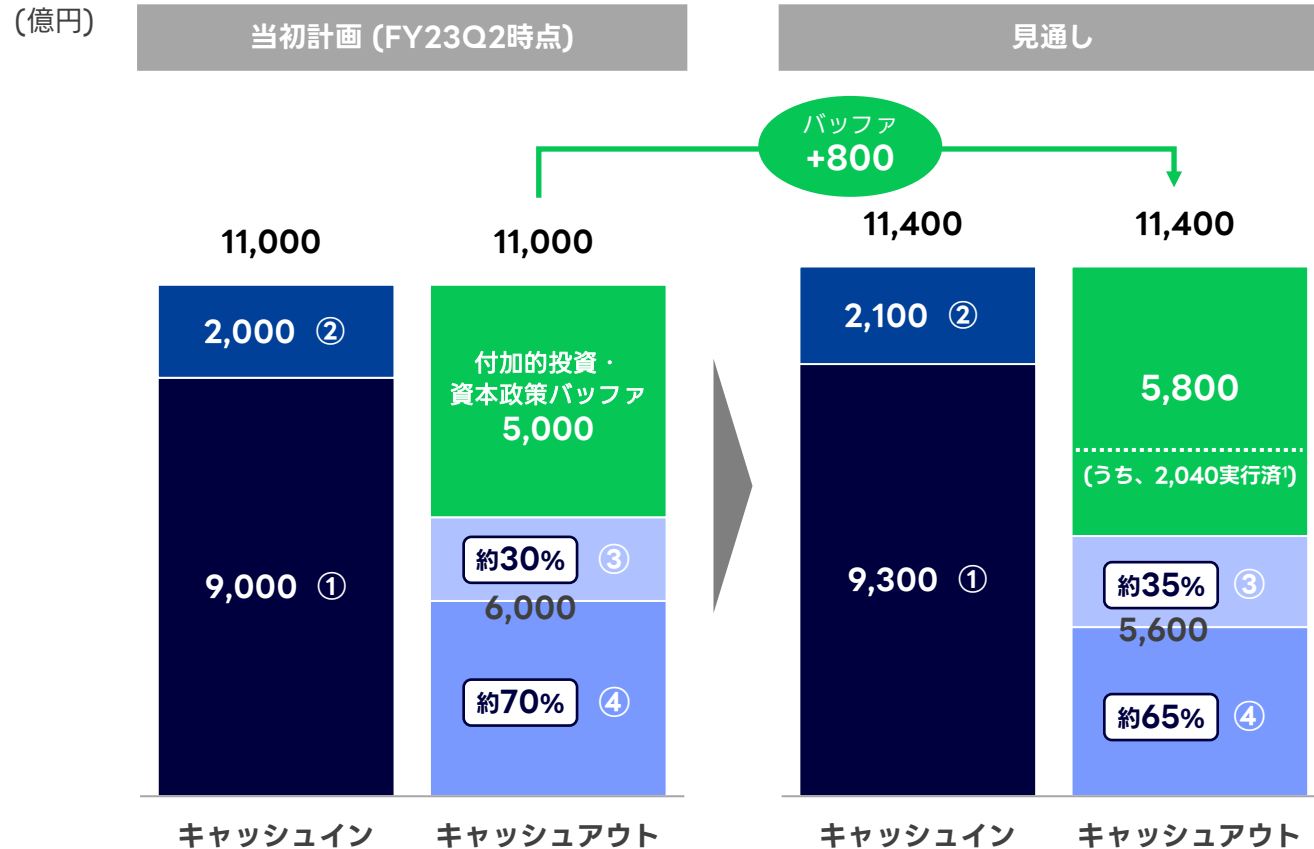
1. 経営統合1周年記念配当を含む
2. PayPay (株) 連結化による再測定益計上に伴う影響

株主還元の強化



見通しを更新。付加的投資・資本政策バッファの残枠を原資に自己株式取得も引き続き検討

キャピタル・アロケーション方針 (FY23-25累計概算値/金融業除く)



付加的投資・資本政策バッファの変動要因

項目	要因	当初計画比
① 営業CF	・ 主に調整後EBITDAの上振れ	300 キャッシュ増
② 合併効果・資金調達	・ 合併による預金圧縮効果	100 キャッシュ増
③ ベース株主還元 (配当等)	・ LINEヤフー: 増配の実施 ・ 上場子会社: 自己株式取得の実施	200 キャッシュ減
④ ベース投資 (CAPEX, グループ内M&A等)	・ 株式売却、貸付回収等: +1,970 ・ 追加出資・増資、貸付等: -1,370	600 キャッシュ増
付加的投資・資本政策バッファ		800 キャッシュ増

1. 自己株式取得実施: 1,500億円、BEENOS株式取得: 540億円 (予定)

目次

1

全社連結業績

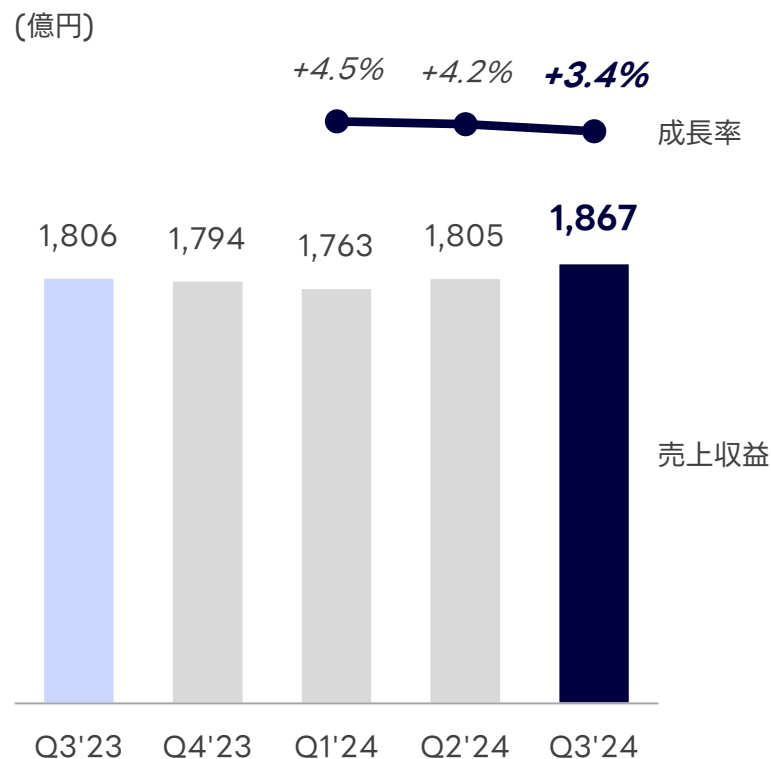
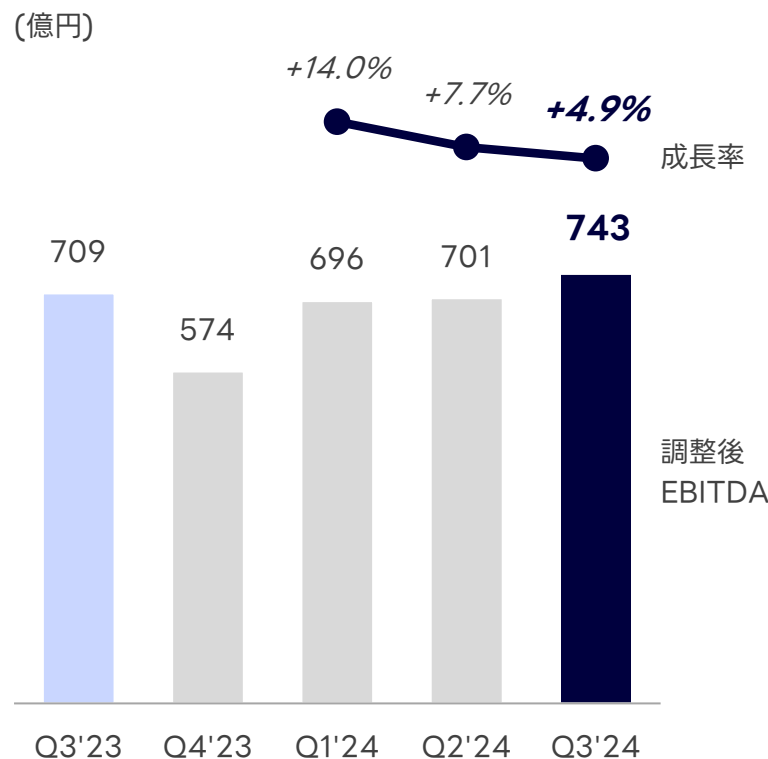
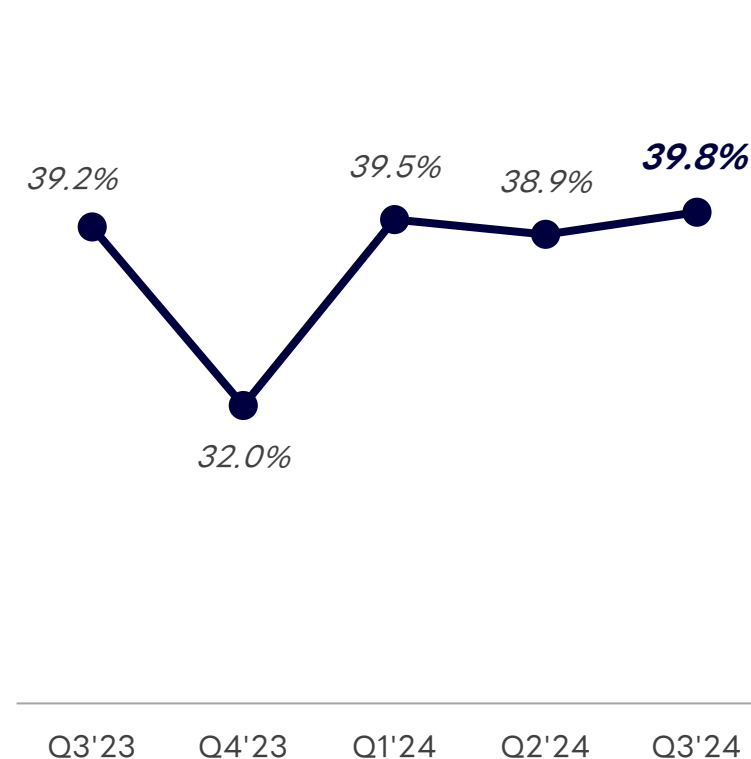
2

セグメント別業績

3

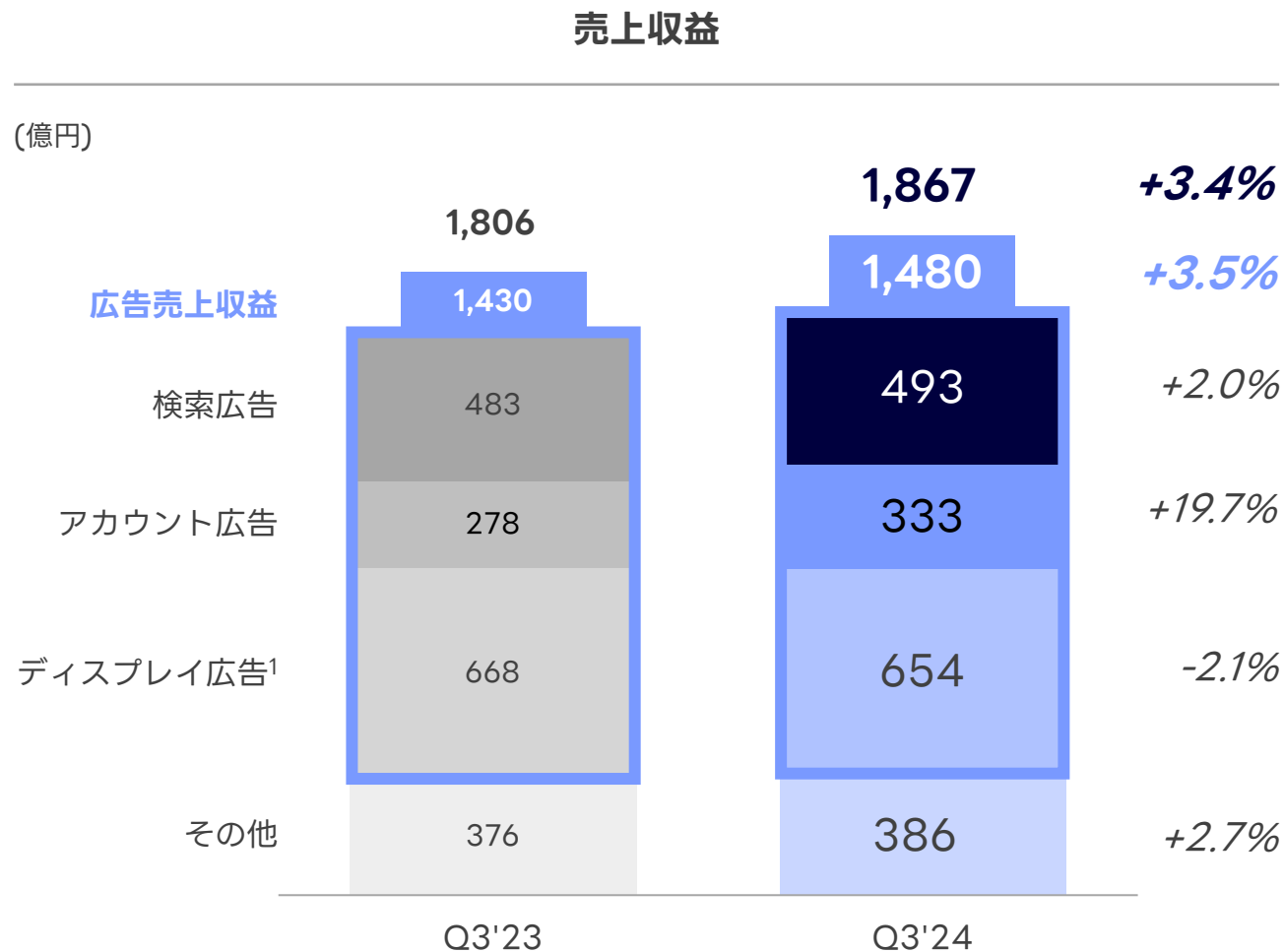
BEENOS (株) の買収について

アカウント広告の成長により増収増益、マージンは前期/前四半期水準を維持

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. 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
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
3. FY24Q3に、メディア事業に区分されていた一休.comレストラン、およびPayPayグルメのサービスをコマース事業に移管。これに伴いFY23、FY24Q1、Q2の業績を遡及修正

引続きアカウント広告が成長し、広告売上収益はYoY+3.5%



全社 広告関連売上収益: +98億円

検索広告: +9億円

- ・ LINEヤフー面はYoY+1.4%、パートナーサイト面はYoY+4.0%で着地

アカウント広告: +54億円

- ・ 有償アカウント数と従量課金が拡大

ディスプレイ広告: -13億円

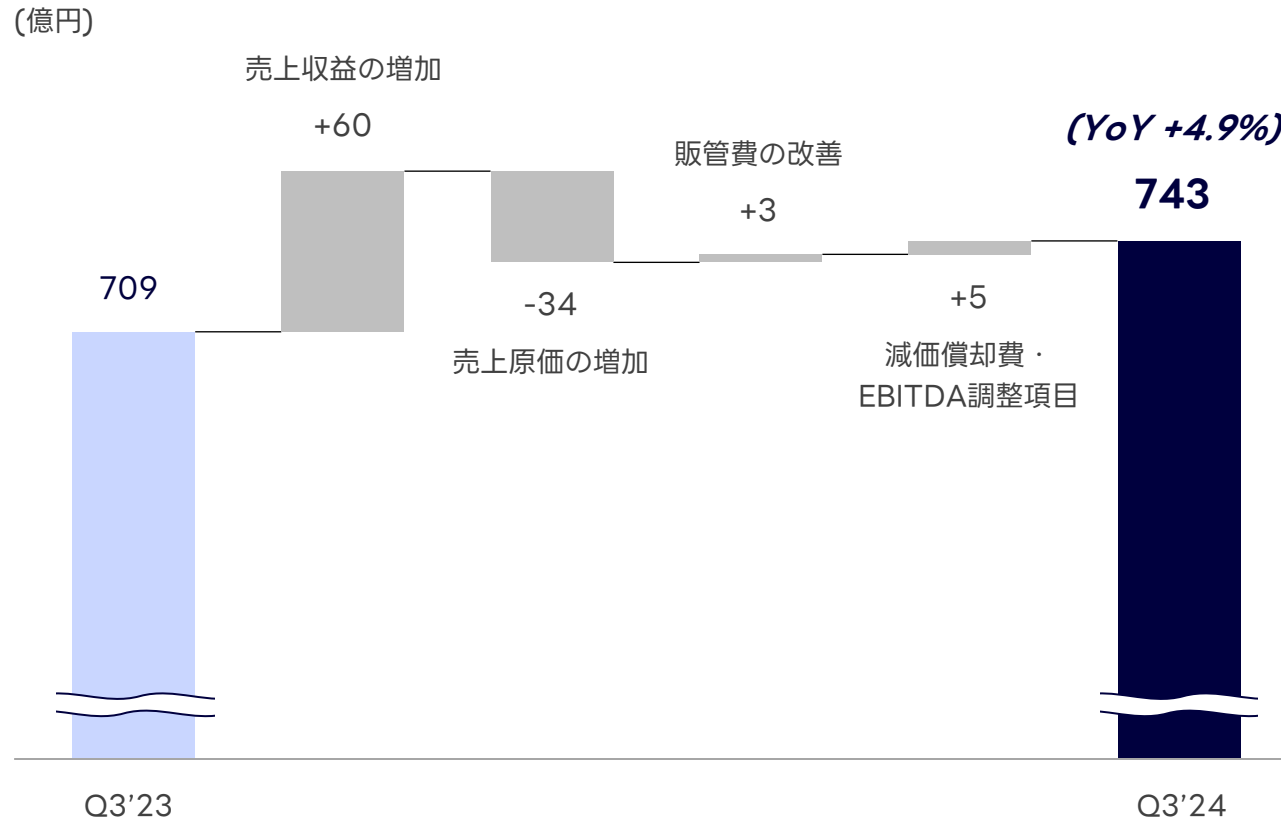
- ・ LINE広告はホームタブ等が好調だったものの、トークリストやニュースがやや弱含み、ヤフー広告は一部業種の需要低下が影響

その他: +10億円

- ・ LYPプレミアムとLINEスタンプが増収

1. ディスプレイ広告には、その他LINE広告の売上収益を含む

売上成長とコストコントロールの継続で増益

調整後EBITDA¹増減分析

売上原価: +34億円

- 主にebookjapan、dely、LINEスタンプが増加

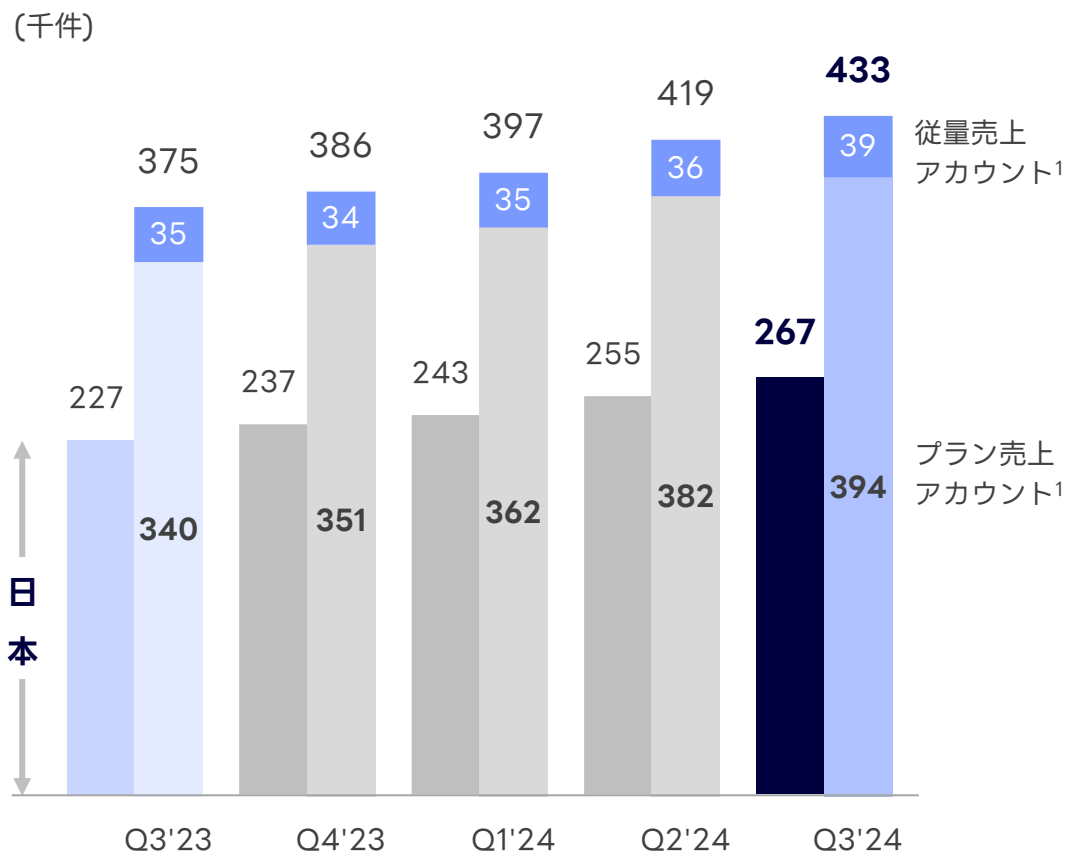
販管費: -3億円

- 販売促進・広告宣伝費 (-1億円)
- その他販管費 (-1億円)

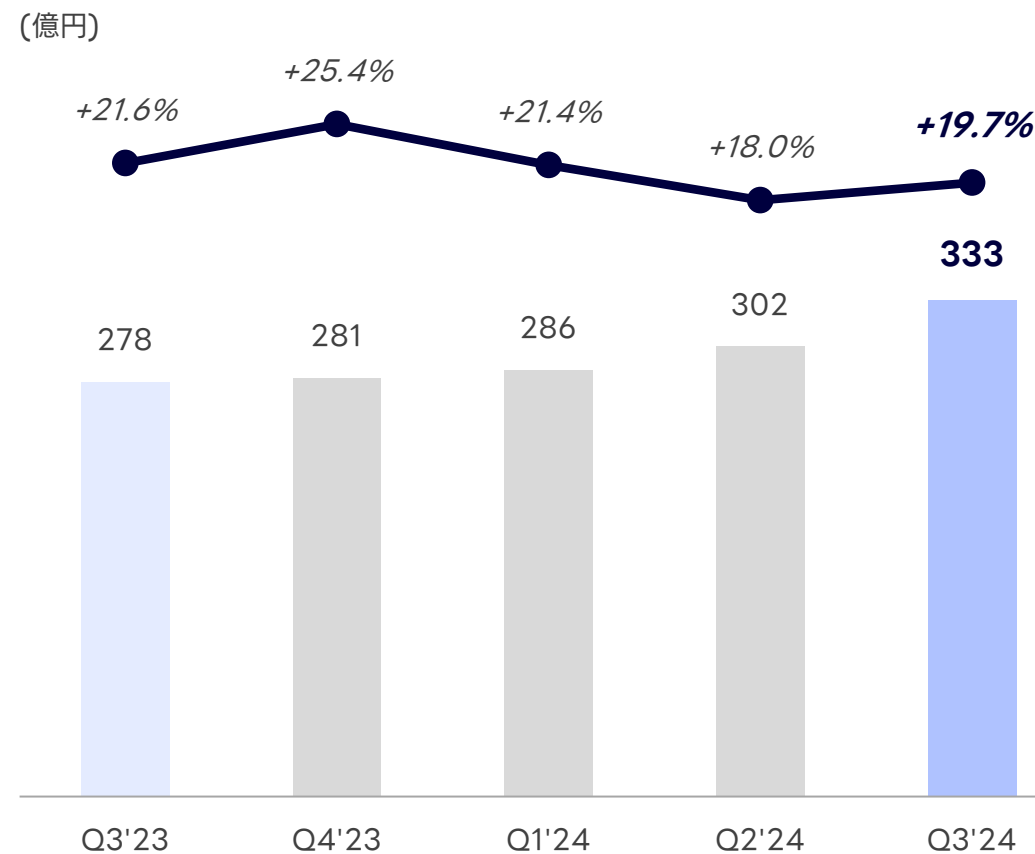
減価償却費及びEBITDA調整項目: -5億円

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

有償アカウント数と従量課金売上の拡大により、売上収益は順調に成長

有償LINE公式アカウント（グローバル・日本）の推移¹

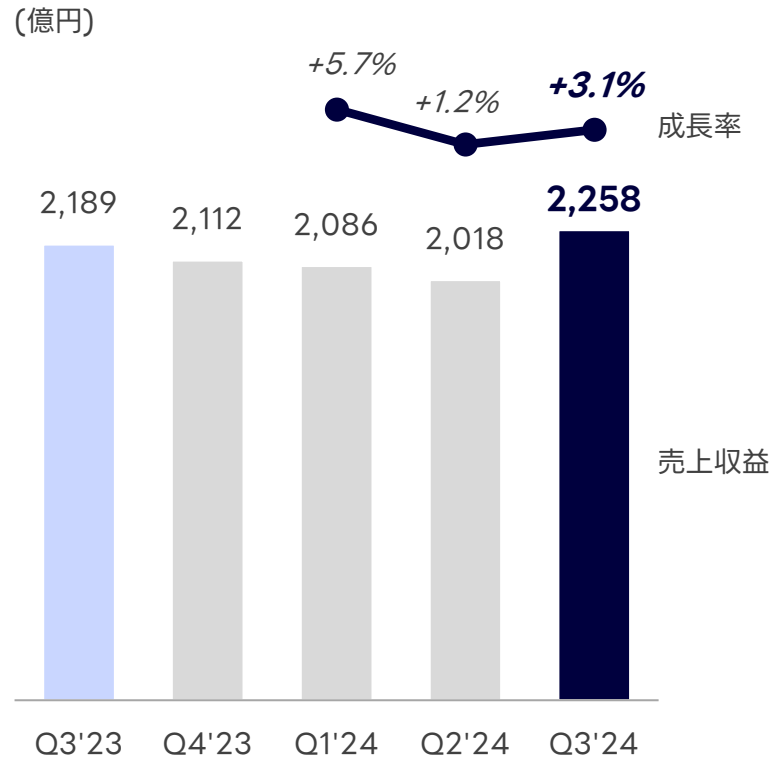
売上収益



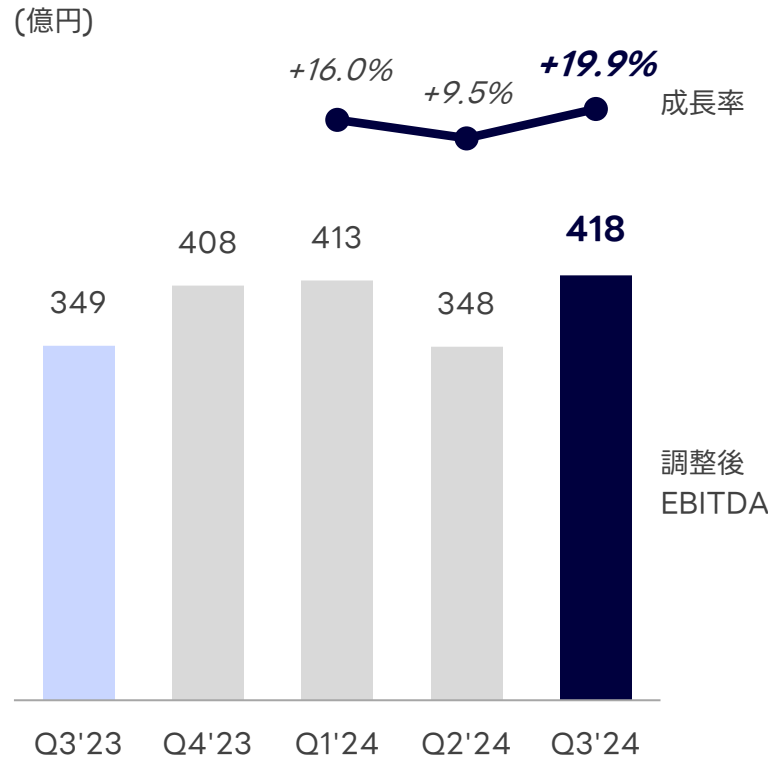
1. 各四半期末時点の有償アカウント数を記載。従量売上アカウントは従量課金売上が発生しているアカウント、プラン売上アカウントは月額固定費のみ発生しているアカウントと定義

各プロダクトの増収により、YoY+19.9%の増益。マージンはYoYで改善

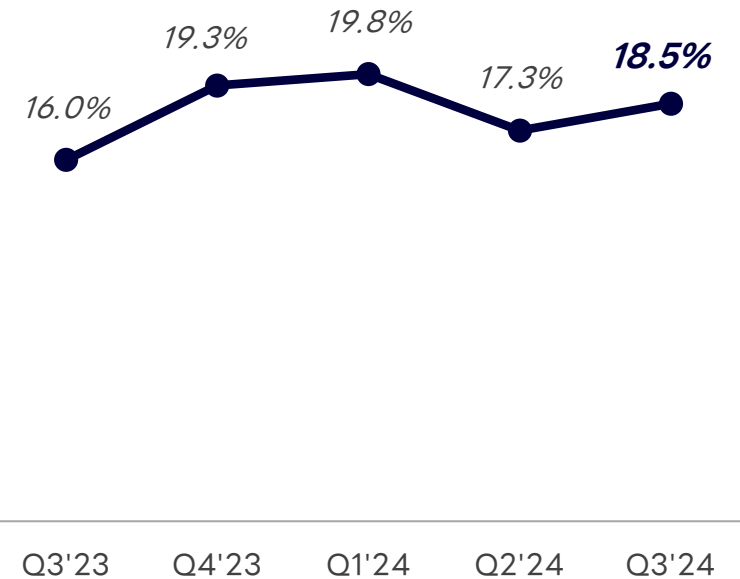
売上収益・成長率^{1,2,3} (YoY)



調整後EBITDA・成長率^{1,2,3} (YoY)



調整後EBITDAマージン^{1,2,3}

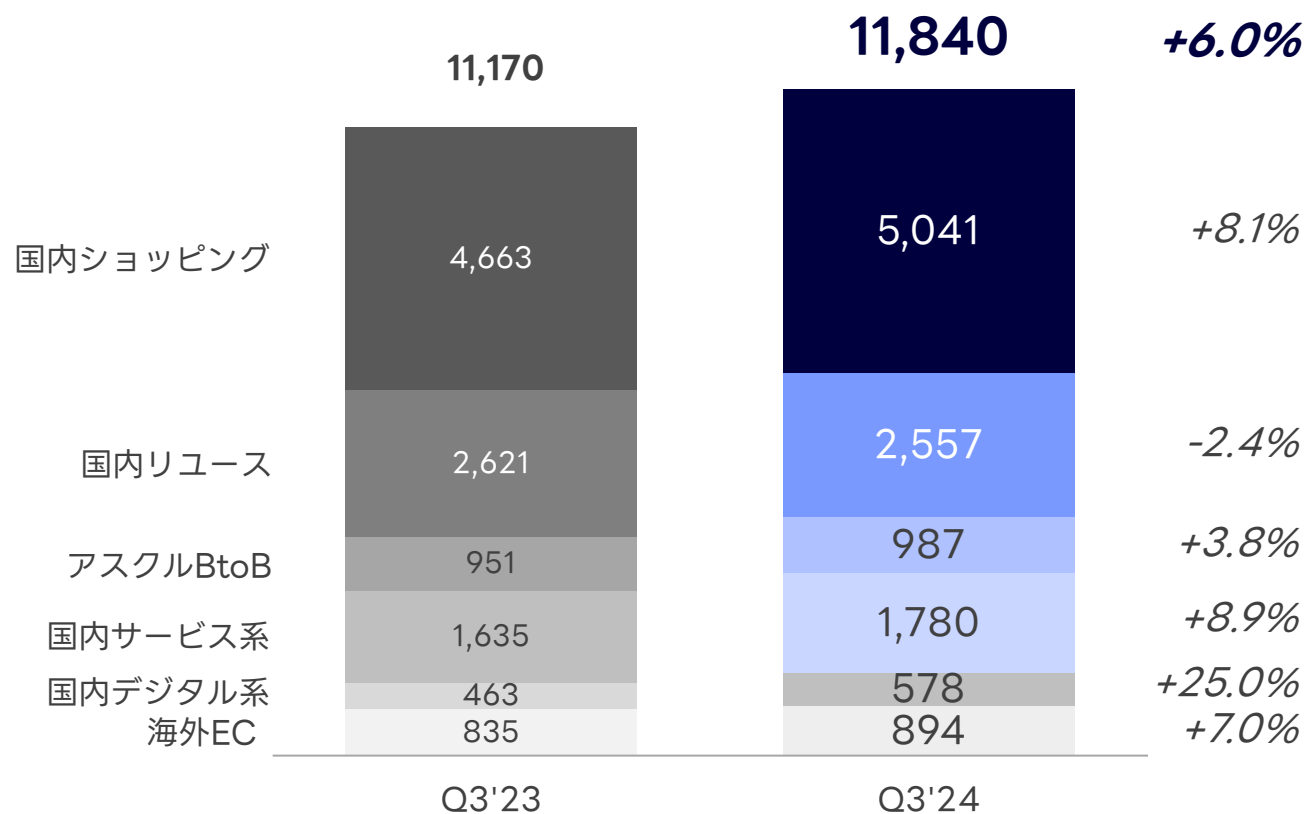


1. FY23Q3に、コマース事業に区分されていた会員サービス事業をメディア事業に移管。また、その他事業に区分されていた、メールサービスをメディア事業に移管。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正
2. FY23Q3に、調整額に計上されていた、スタッフ部門、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用を各セグメントに配賦。加えて合併に伴う、計上科目の変更を反映。これに伴い、FY22、FY23Q1、Q2の業績を遡及修正
3. FY24Q3に、メディア事業に区分されていた一休.comレストラン、およびPayPayグルメのサービスをコマース事業に移管。これに伴いFY23、FY24Q1、Q2の業績を遡及修正

Yahoo!ショッピングはYoY+9.5%、トラベルはYoY+25.1%の成長

全社 eコマース取扱高¹

(億円)



国内ショッピング: +377億円

- 主に11月と12月に実施した販促施策が好調だったことや、12月からYahoo!ふるさと納税が開始したことなどで注文者数・注文単価が伸長し、Yahoo!ショッピングの取扱高はYoY+9.5%の成長

国内リユース: -63億円

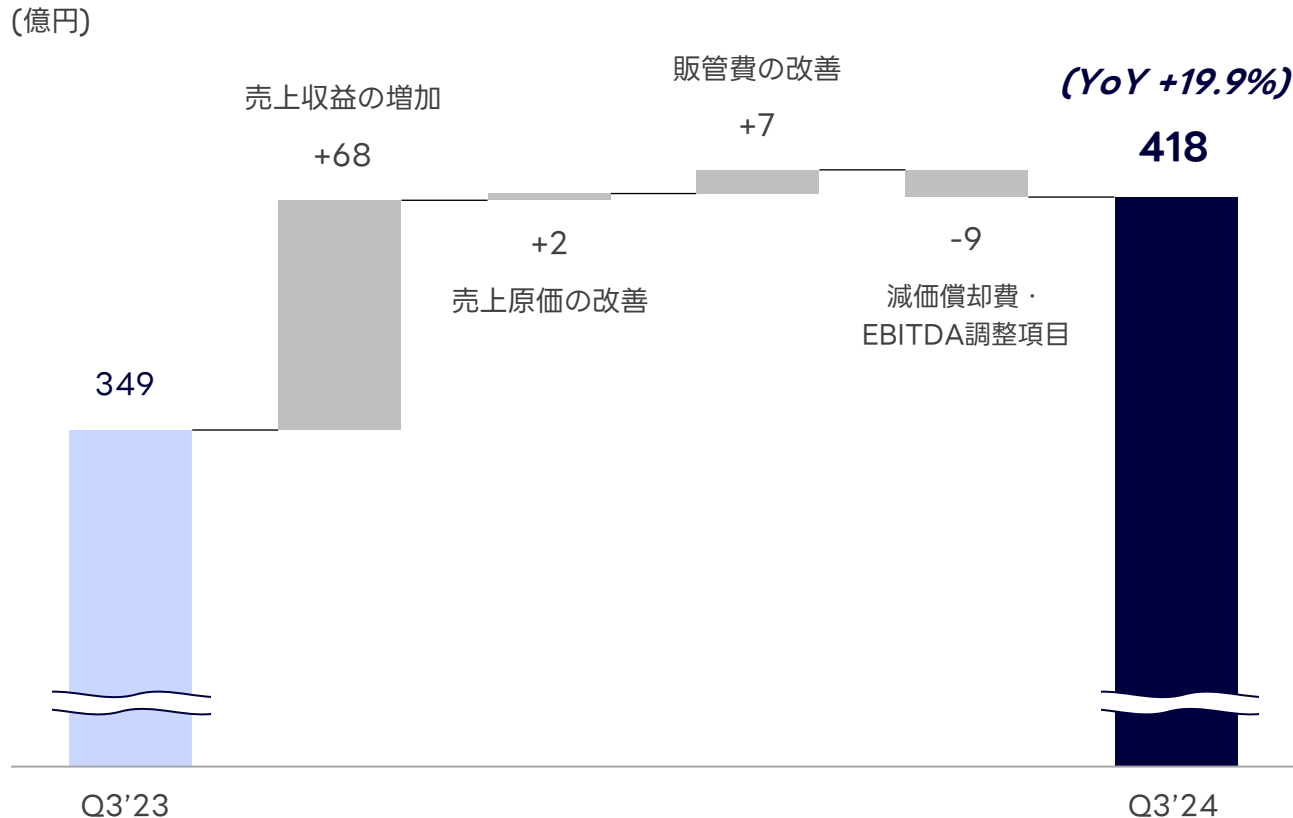
- Yahoo!フリマの取扱高はYoY+2桁%と好調な着地となったが、Yahoo!オークションの取扱高は落札者数が伸びずYoYで減少

国内サービス: +144億円

- トラベルは予約数が増加し、YoY+25.1%の成長

各プロダクトの増収により増益

調整後EBITDA¹増減分析



売上収益: +68億円

- ・ ZOZO、アスクル、Yahoo!ショッピング、リユース、トラベルが増加

売上原価: -2億円

- ・ アスクルの売上原価は増加したものの、バリューコマースやIPXの非連結化により改善

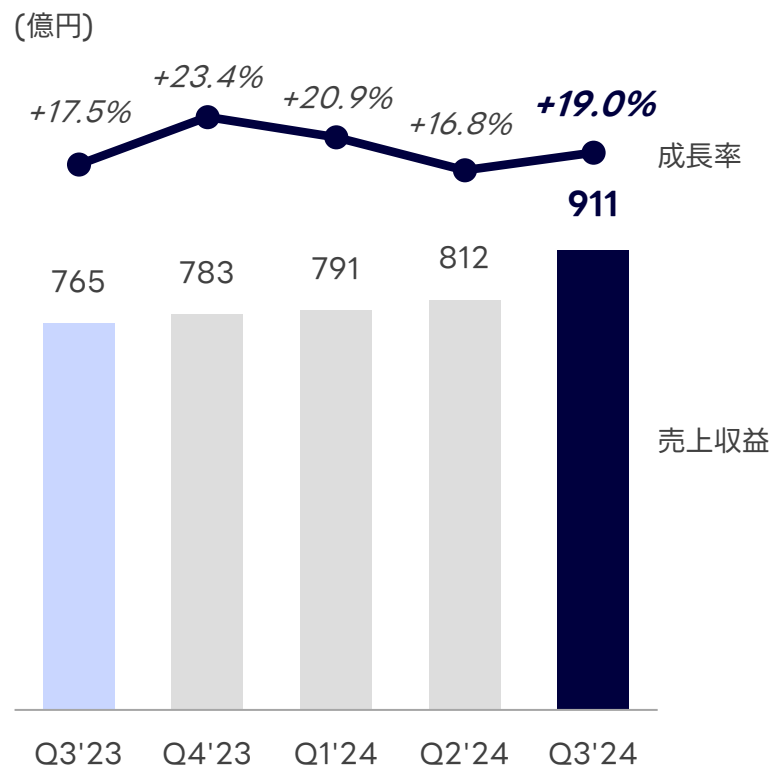
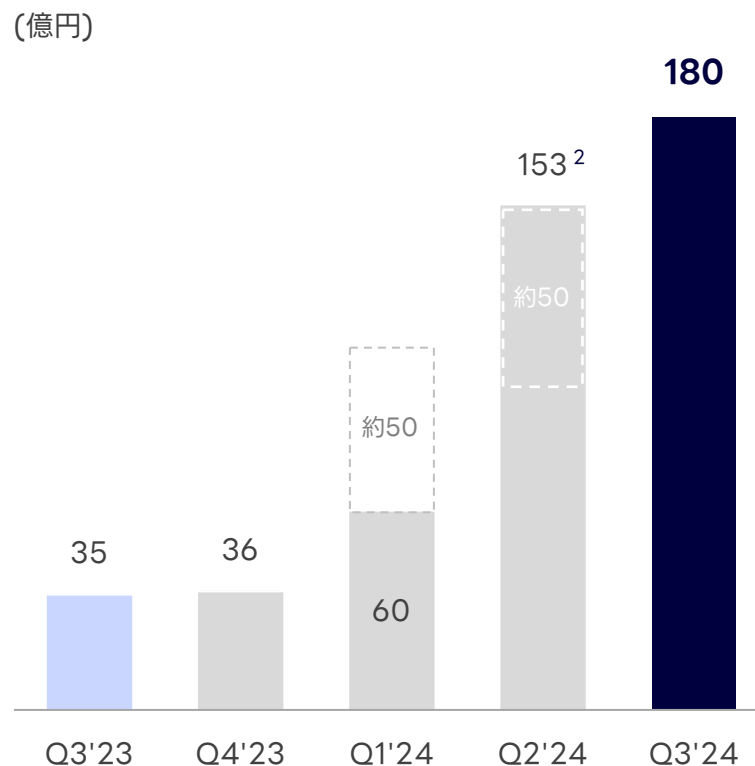
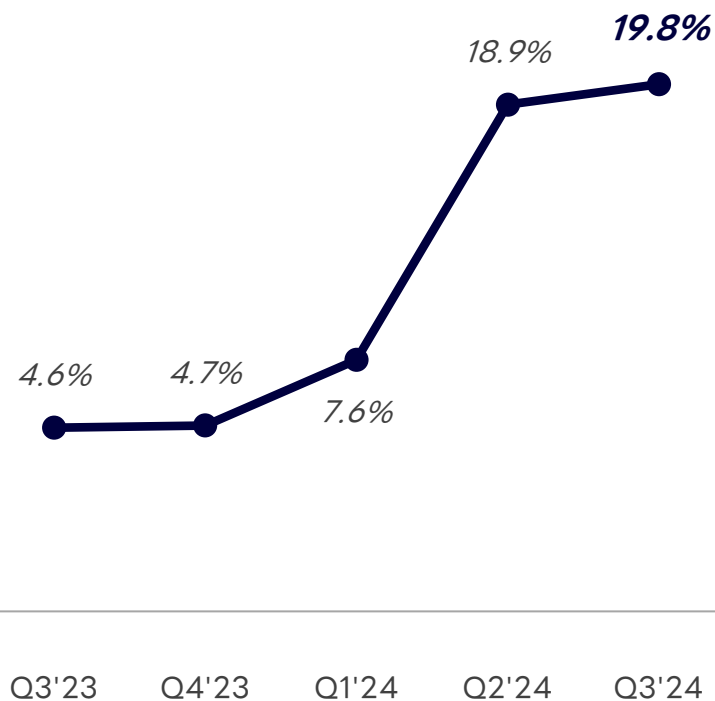
販管費: -7億円

- ・ 販売促進・広告宣伝費 (+17億円): 主にYahoo!ショッピングやトラベルの販促費が増加
- ・ その他販管費 (-24億円): 主にバリューコマースやIPXの非連結化による改善

減価償却費及びEBITDA調整項目: +9億円

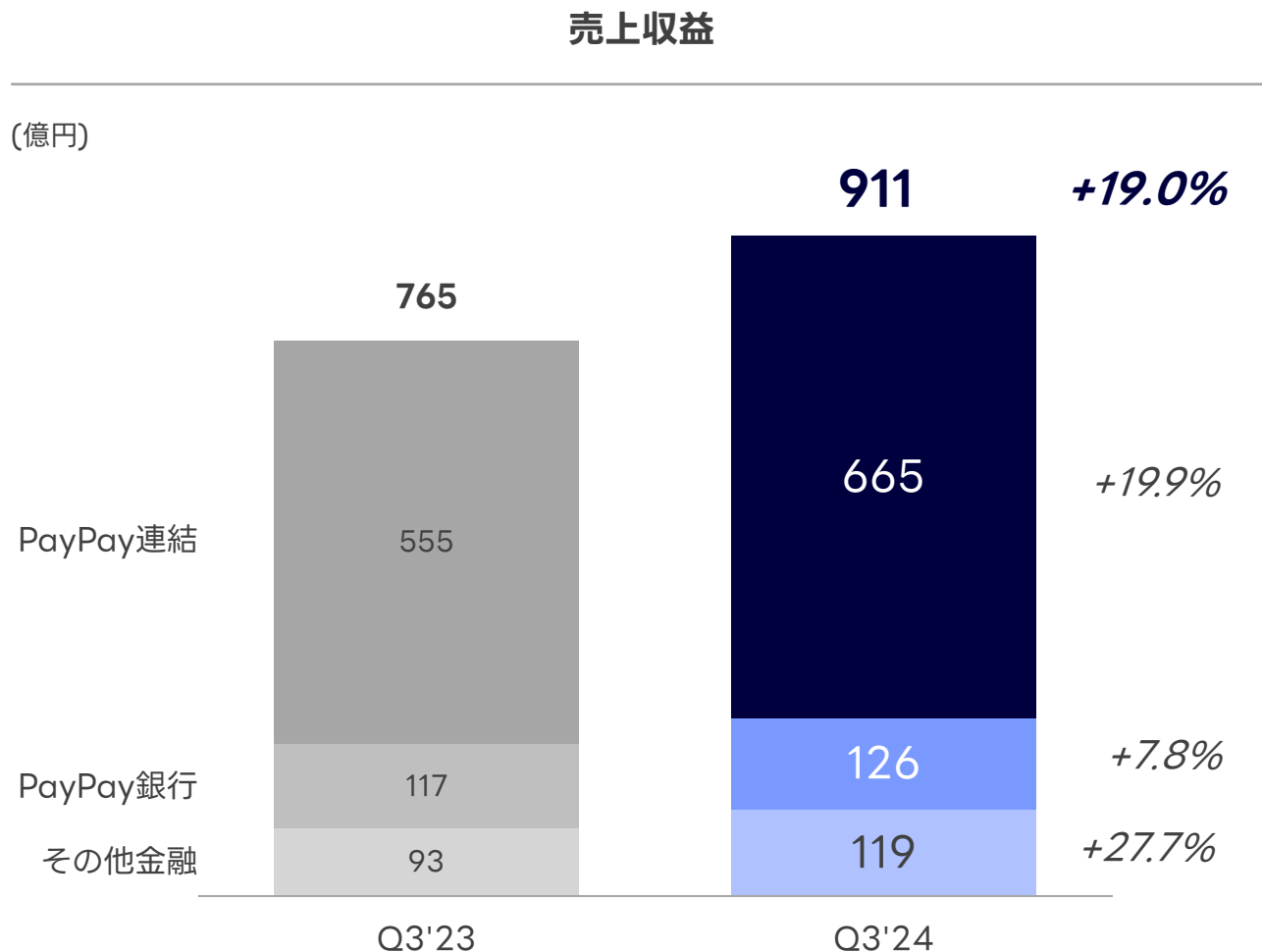
1. 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。EBITDA調整項目: 営業収益・費用の内、非経常かつ非現金の取引損益 (固定資産除却損、減損損失、株式報酬費用、企業結合に伴う再測定益、その他現金の流出が未確定な取引 (一時的な引当金等) 等)。また、一部ファンドの保有株式の売却損益。2022年度第3四半期より定義を変更。減価償却費及び償却費に一部の賃借料を、EBITDA調整項目に一部ファンドの保有株式の売却損益を追加

PayPay連結の成長により増収増益。マージンもYoYで大幅成長

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

1. 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
2. 戦略セグメントで計上していたセキュリティ対策等の費用をFY24Q2で調整額（全社費用）に変更したことに伴い、FY24Q1で計上したセキュリティ対策等の費用をFY24Q2で調整額に振替処理を実施。その結果、FY24Q2の戦略事業の調整後EBITDAが約50億円増加

PayPay連結は約20%のYoY成長、その他金融はYoY+27.7%の成長



PayPay連結: +110億円

- ・ キャンペーン実施等による連結取扱高の成長に伴う決済手数料の収入増や、リボ残高に伴う金利収入の増加

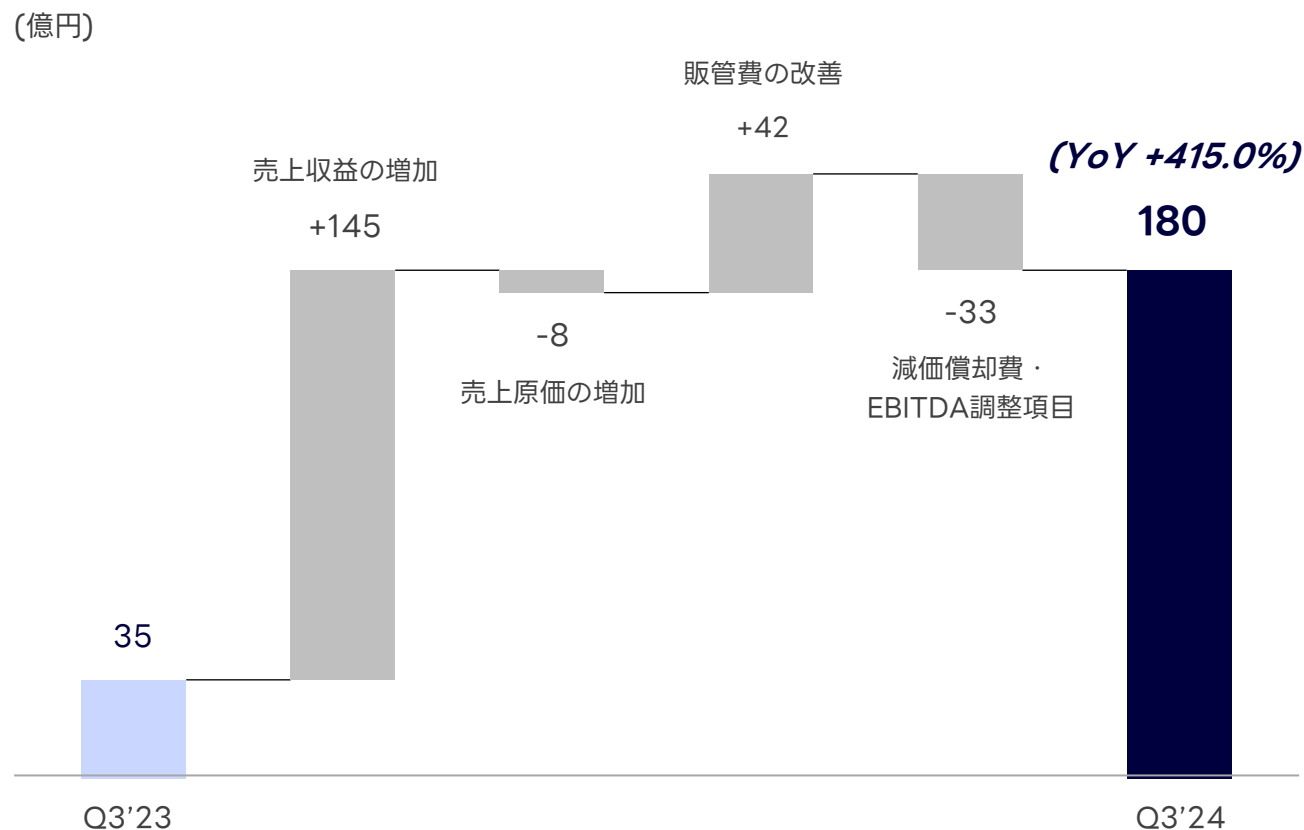
PayPay銀行: +9億円

- ・ 住宅ローンの順調な拡大による貸出金残高増加に伴う増収

その他金融: +25億円

- ・ LINE Pay台湾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

売上成長と販管費の改善により増益

調整後EBITDA¹増減分析

売上原価: +8億円

- 主に金利引き上げによる調達コスト増加によりPayPay銀行が増加

販管費: -42億円

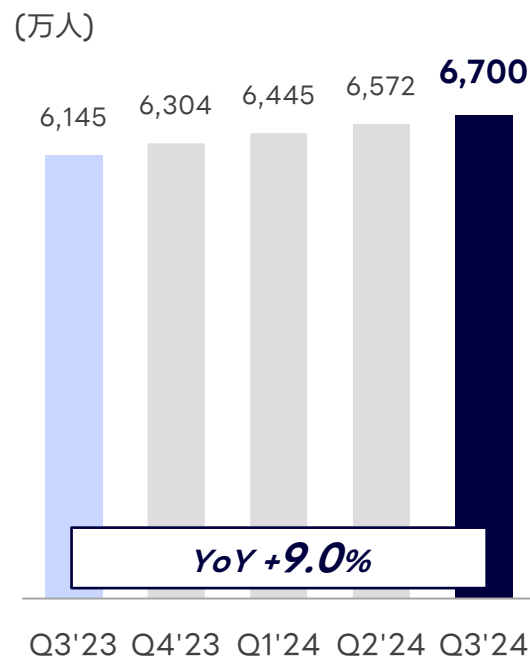
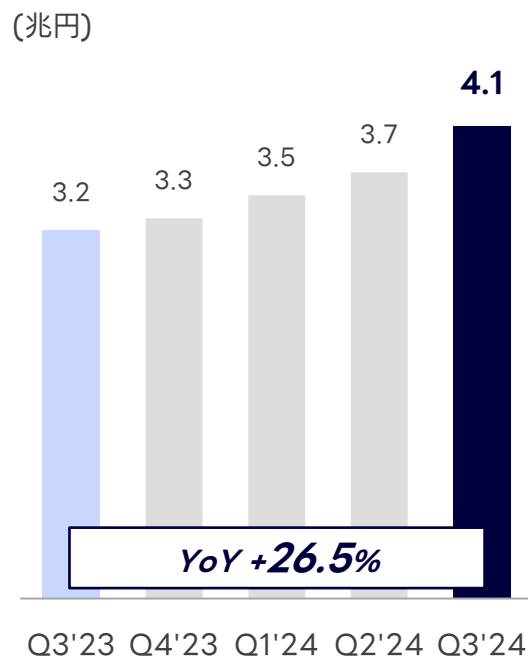
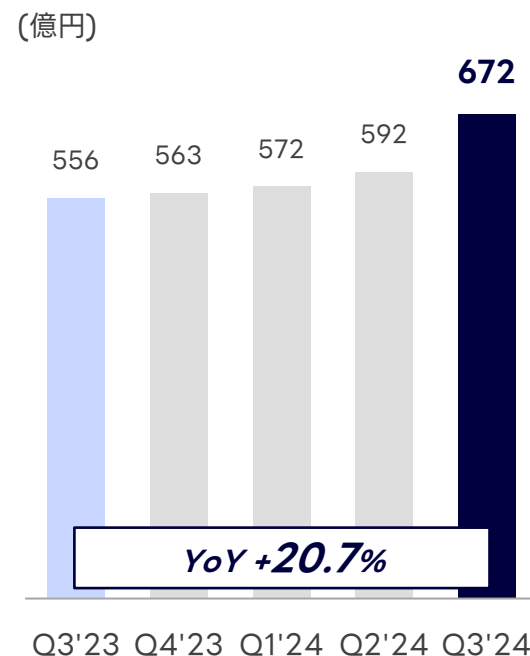
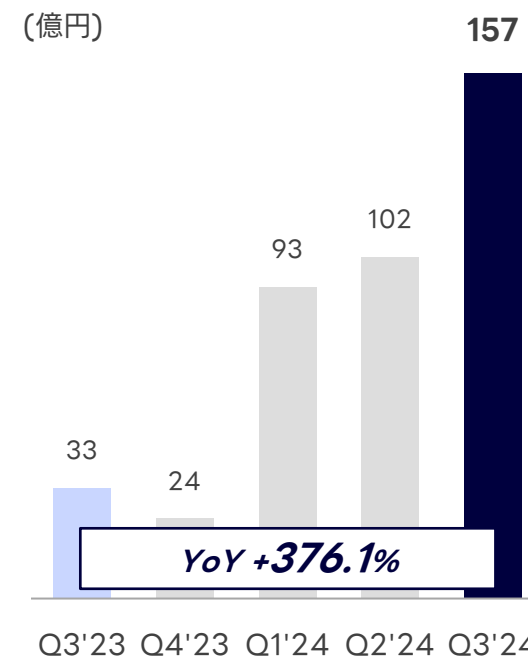
- 販売促進・広告宣伝費 (-2億円)
- その他販管費 (-40億円): 主に減価償却費及び償却費、業務委託費が減少

減価償却費及びEBITDA調整項目: +33億円

- 主に減価償却費が減少

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

キャンペーン実施等による連結取扱高の成長とコスト最適化で大幅増益 今後、PayPay銀行との連携強化で金融事業をさらに拡大へ

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. IFRS。非監査

5. 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

目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

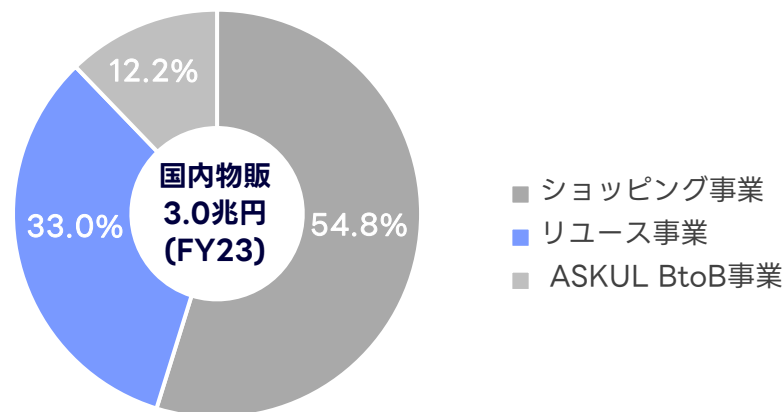
3 **BEENOS (株) の買収について**

対象会社	BEENOS株式会社 (東証プライム市場: 3328)
買収スキーム	普通株式及び新株予約権の公開買付け (完全子会社化を想定)
買収金額	・ 約540億円 (予定) (買付価格: 4,000円/株) ・ IRRは10%超で投資基準を上回ると試算
買収資金	買収資金は手元資金を充当 (キャピタルアロケーションの付加的投資および資本政策バッファからの充当)
連結P/L影響	・ 買収完了後、双方でのトップライン、コストシナジーにより早期に利益増 ・ 調整後EPS +0.15円の寄与を想定
スケジュール (予定)	・ 2024年12月19日: 対象会社と公開買付契約を締結 ・ 競争法等の手続きが完了次第、本公開買付けを開始予定 (公開買付期間は30営業日を予定)

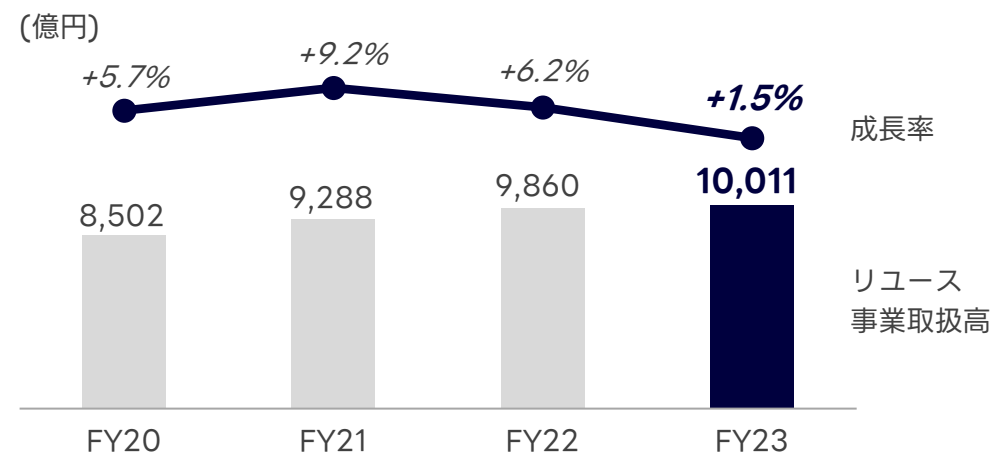
中核的安定収益事業との位置づけも、成長拡大への取り組みが急務

リユース事業の概況

国内物販系取扱高構成比



リユース事業取扱高

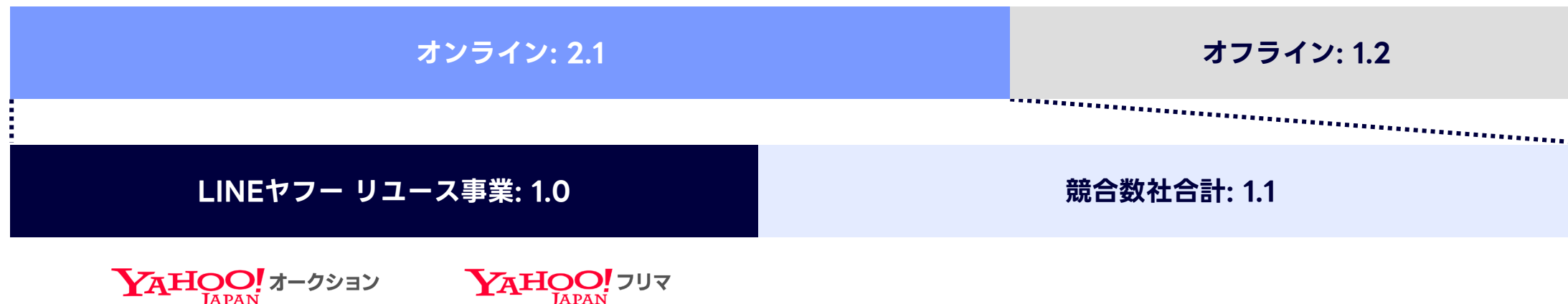


- ・ コマース事業における安定収益事業であり、中核的な位置づけ
- ・ 一方、リユース市場を取り巻く外部環境（市場成長の鈍化等）や競争激化により、成長は鈍化傾向に
- ・ 引き続きコマース事業の中で利益率は非常に有望な市場（Yahoo!オークションの調整後EBITDAマージンは50%超）
- ・ 経営リソースの優先的な投下による成長拡大施策の強化が急務

成長が続く国内リユース市場で、LINEヤフーは有力プレイヤーの1社

国内リユース市場¹の概況

(兆円)



YAHOO! JAPAN オークション

YAHOO! JAPAN フリマ

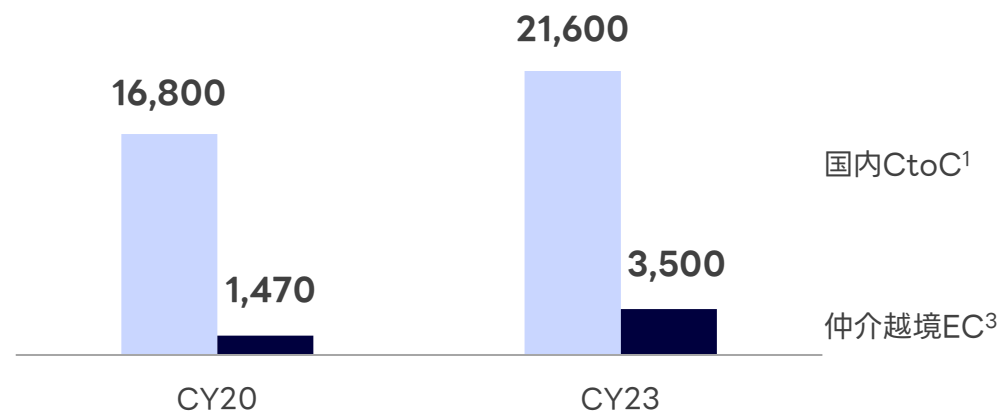
- 国内リユース市場は過去1桁後半%の成長が継続
- 物価高、ユーザーの消費行動の変化、インバウンド需要拡大を追い風に、今後も成長継続が見込まれる
- オンライン領域では、LINEヤフー リユース事業は有力プレイヤーの1社だが、更なる成長ドライバーが必要

高成長が続く仲介越境ECへの傾注拡大で、成長の加速を目指す

国内CtoC市場/仲介越境EC市場 推移

(億円)

3年CAGR

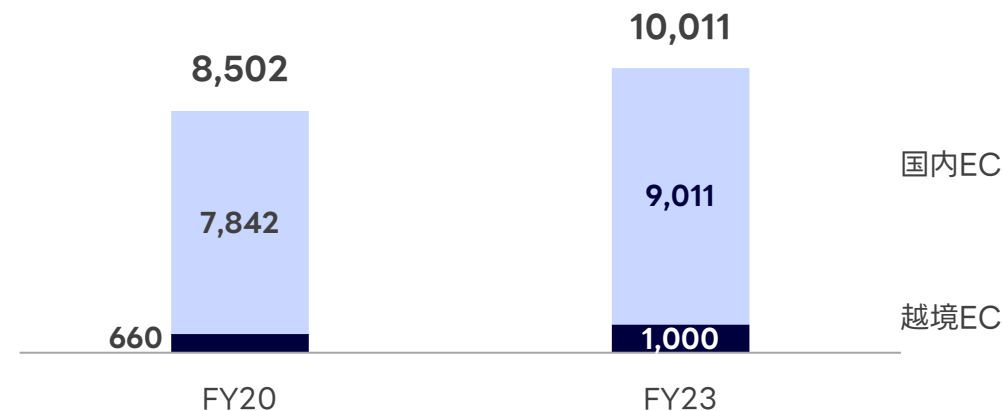
国内CtoC¹: 9% < 仲介越境EC²: 33%

LINEヤフー リユース事業/越境EC取扱高 推移

(億円)

越境EC取扱高 3年CAGR

14.9%



- ・ 仲介越境EC市場は国内CtoC市場を上回る成長が継続
- ・ 同市場は今後も円安基調の継続や、グローバルリユース市場の拡大により高い成長が見込まれる
- ・ 仲介越境EC領域において、LINEヤフーは競争力あるポジションで、リユース事業に占める越境EC取扱高の割合も増加傾向

1. LINEヤフーのリユース事業取扱高と他社リユース事業取扱高を基に推計。CtoC PF上で販売するBtoCの規模も含む

2. BEENOS (株) グローバルコマース事業のFY20からFY23のCAGR

3. Yahoo!オークションの販売実績及びBEENOS (株) の決算情報、業界関係者へのヒアリングを基に推計

仲介越境EC市場で実績のあるBEENOS買収で、市場成長取込みを目指す

BEENOS (株) 概要

社名	BEENOS株式会社
事業概要	- グローバルコマース（越境EC） - エンターテインメント（エンタメ業界DXサービス、コンテンツ関連事業） - インキュベーション（国内外スタートアップ投資） - 新規事業（外国人雇用支援PF等）
主要サービス	Buyee、転送コム、セカイモン、Groobee等
直近業績 (全社)	- 売上高: 254億円 (YoY -21.8%) - 営業利益: 24億円 (YoY -46.7%) - 営業利益率: 9.4% (YoY -4.4p)
直近業績 (越境EC)	- 売上高: 145億円 (YoY +20.7%) - 営業利益: 44億円 (YoY +20.8%) - 営業利益率: 30.3% (YoY +0.0p) - テイクレートの16.2%

越境EC市場におけるBEENOS (株) の強み

国内仲介越境EC 年間取扱高 No.1¹

仲介越境EC市場地域別取扱高と
BEENOS (株) のポジション²



1. 2023年8月2日発表BEENOS (株) プレスリリースより

2. Yahoo!オークションの販売実績等による推計

販促効率化、越境EC拡大でシナジーを想定



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。