

**LINEヤフー株式会社 決算説明会**

**2025年度 第2四半期**

**2025年11月4日**

証券コード: 4689

**LINEヤフー**

# 2025年度 第2四半期 決算概要

1

## 全社業績は順調に拡大、調整後EBITDAは2桁%の増益

- FY25Q2実績: 全社 売上収益 5,057億円 (YoY+9.4%) ※Q2として過去最高
- 全社 調整後EBITDA 1,254億円 (YoY+11.3%) ※Q2として過去最高

## 配当予想を7.0円から7.3円に増額修正

2

## 事業ポートフォリオ転換とAI活用で中長期成長を創出

- LINE公式アカウント・ミニアプリを起点に成長領域を拡大し、持続的成長を目指す
- AIエージェント化に向けたサービス実装を順次実施、AI活用による費用効率化も推進
- LINEリニューアルは段階的に実行中。年内に新ホームタブのテストを開始予定

# 目次

## 1 全社連結業績

## 2 セグメント別業績

## 3 重点戦略

# 目次

1 全社連結業績

2 セグメント別業績

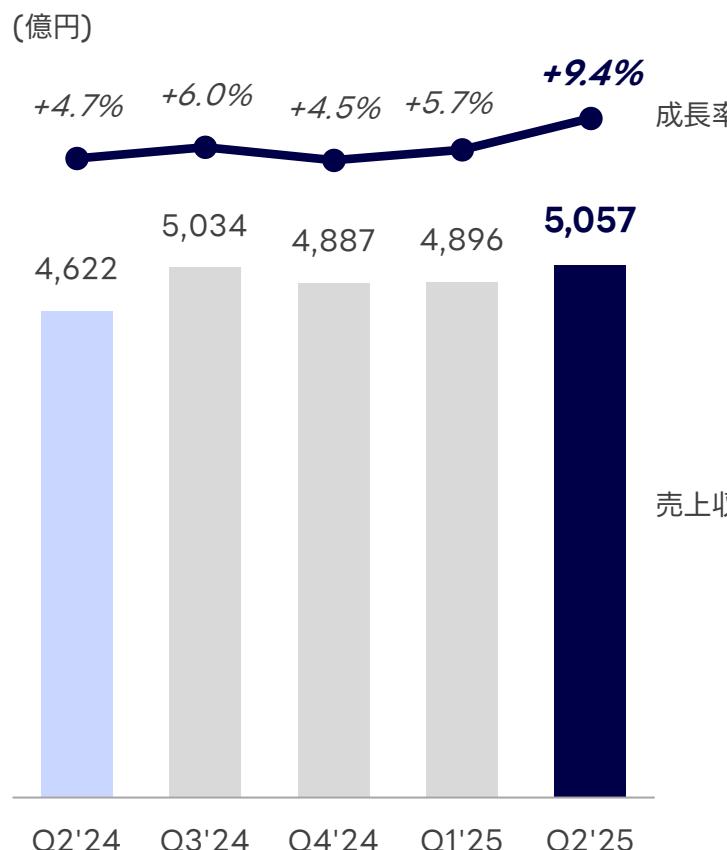
3 重点戦略

検索広告の影響で、全社 売上収益はガイダンスにややビハインド  
**全社 調整後EBITDA、EPSはオントラック**

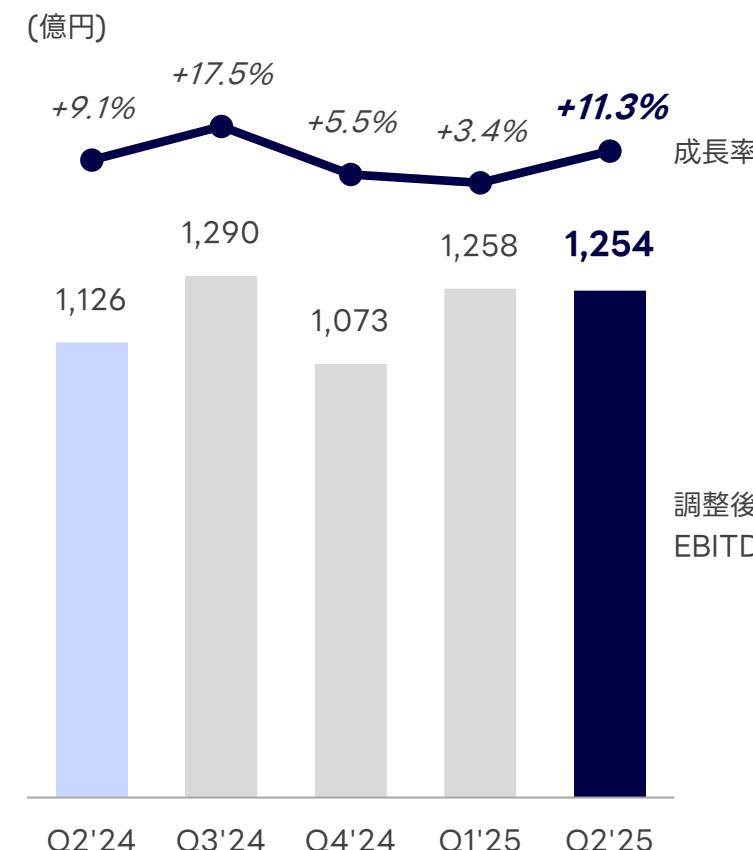
セグメント	項目	FY2025 Q2	増減率 (YoY)	ガイダンス進捗率
全社	売上収益	5,057 億円	+9.4 %	47.4 %
	調整後EBITDA	1,254 億円	+11.3 %	49.3~50.3 %
	調整後EPS	9.23 円	+41.1 %	56.8~59.0 %
メディア	売上収益	1,798 億円	-0.3 %	-
	調整後EBITDA	680 億円	-4.2 %	46.9 %
コマース	売上収益	2,166 億円	+7.2 %	-
	調整後EBITDA	333 億円	-4.6 %	45.8 %
戦略	売上収益	1,097 億円	+35.0 %	-
	調整後EBITDA	229 億円	+52.1 %	70.8 %
その他・調整額	調整後EBITDA	11 億円	-	

# PayPay連結の成長とLINEヤフー単体のコスト削減により、EBITDAはYoY+11.3%

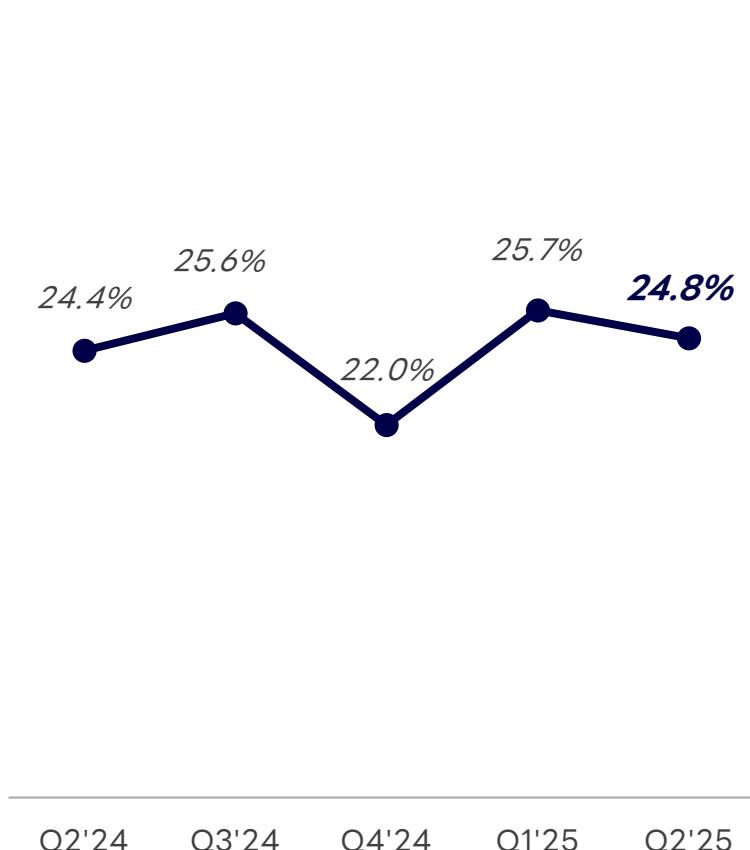
売上収益・成長率 (YoY)



調整後EBITDA・成長率 (YoY)

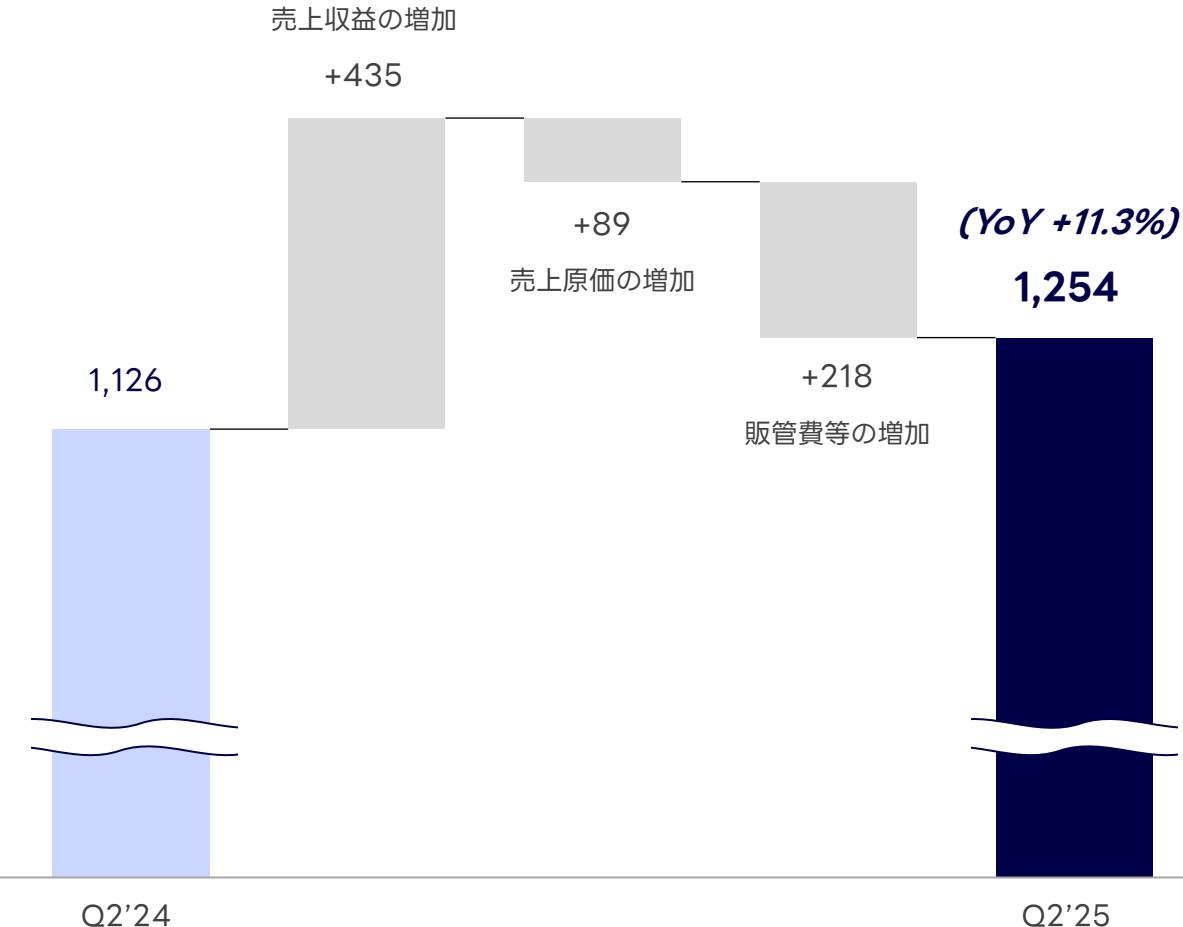


調整後EBITDAマージン



調整後EBITDA<sup>1</sup>増減分析

(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。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。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債借料を、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

## 売上収益: +435億円

- ・ メディア: -4億円
  - 検索広告: -65億円
  - アカウント広告: +48億円
  - ディスプレイ広告: +23億円
- ・ コマース: +146億円
  - ZOZO、アスクル: +77億円
  - LINEヤフー: +68億円
- ・ 戰略: +284億円
  - PayPay連結: +202億円
  - LINE Bank台湾: +47億円

## 売上原価: +89億円

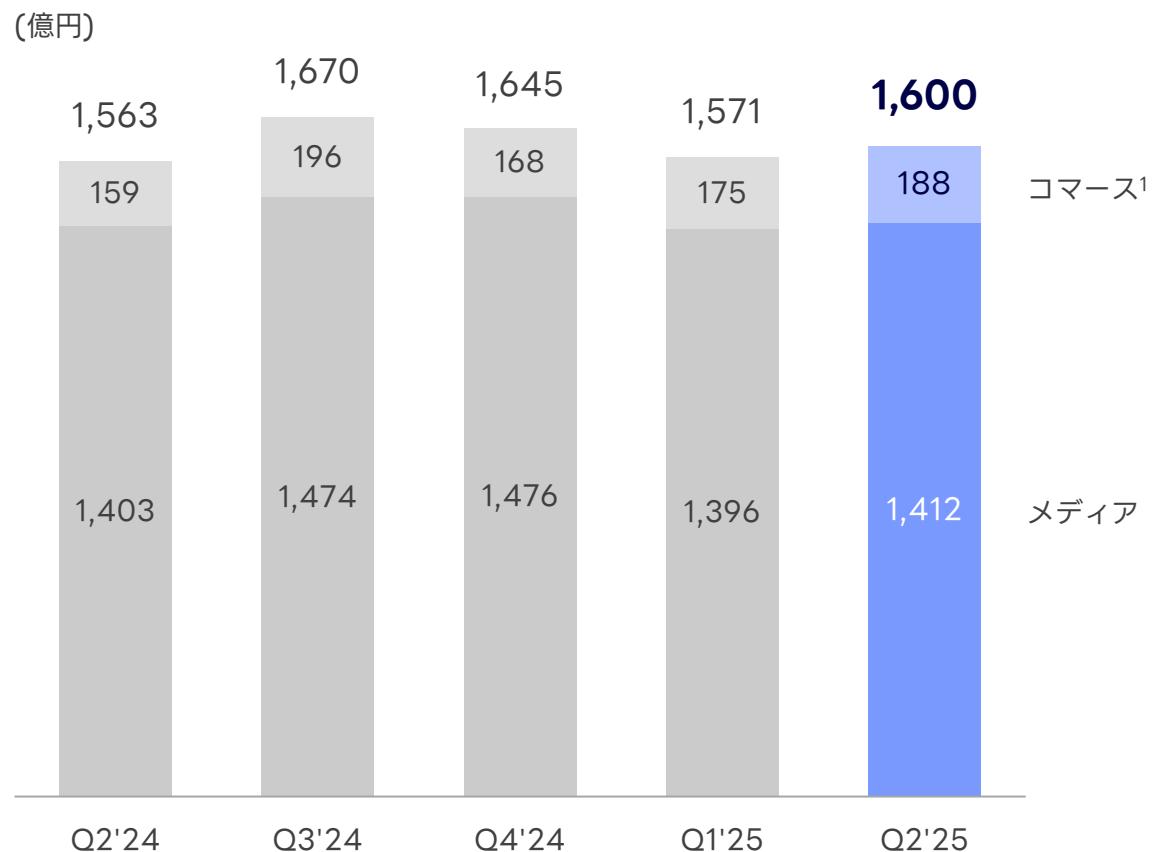
- ・ メディア: -0億円
- ・ コマース: +52億円
  - ZOZO、アスクル: +31億円
  - BEENOS: +19億円
- ・ 戰略: +40億円
  - LINE Bank台湾: +25億円
  - PayPay連結: +10億円

## 販管費等: +218億円

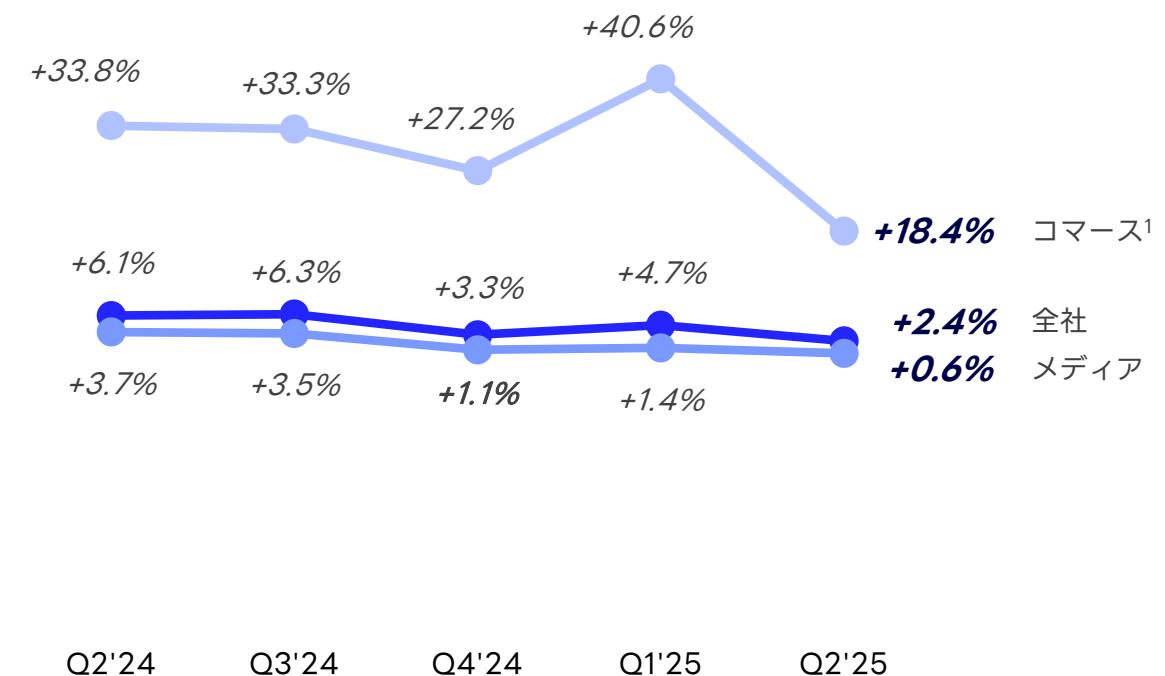
- ・ PayPay連結: +98億円
- ・ LINEヤフー コマース事業: +55億円
- ・ ZOZO、アスクル: +48億円

## 好調な取扱高の拡大を背景にコマース広告が成長

全社 広告関連売上収益<sup>1</sup>



全社 広告関連売上収益 成長率 (YoY)

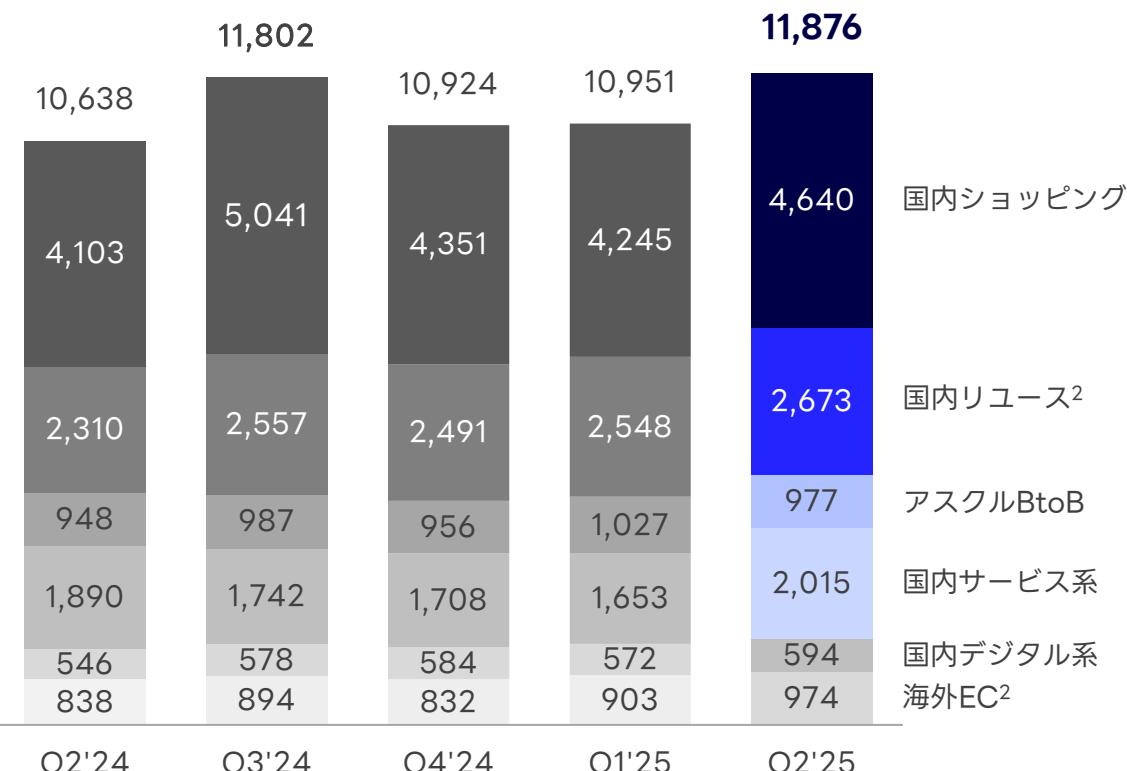
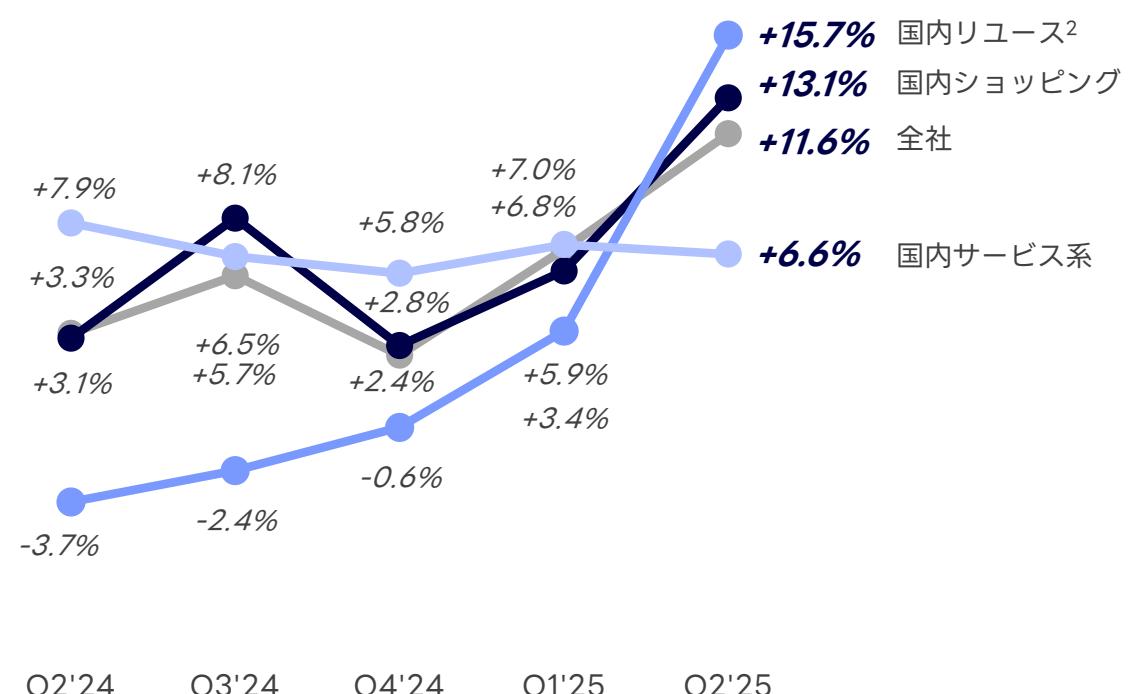


1. コマース広告の売上収益はコマース事業に計上

# Yahoo!ショッピングが成長をけん引、BEENOSのフル連結化も貢献

全社 eコマース取扱高<sup>1</sup>

(億円)

全社 eコマース取扱高 成長率 (YoY)<sup>1</sup>

1. 取扱高の定義は補足資料P28参照

2. FY25Q1より、国内リユースに「BEENOS」、海外ECに「Lyst」を含む

## 自己株式の取得・消却を踏まえ、配当予想を増額修正

### 自己株式の取得・消却

取得した株式の総数	63,400,000 株
取得価額の総額	約322億円
手法	東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付
買付期間	2025年7月1日～2025年8月20日
消却株式総数	本買付によって取得した自己株式の全株式数
消却実施日	2025年9月3日

### 配当予想の修正

自己株式の取得・消却により、配当対象株式数が減少したため、配当予想を増額修正

年間配当金	
前回予想 (25年5月16日発表)	7.0円
今回修正予想	▼ 7.3円
前期実績 (2025年3月期)	7.0円

# トーク、ショッピング、ウォレットタブのリリースが段階的に進捗中 年内にホームタブのテストリリースを開始

## ホーム タブ



- 各種サービス・情報を集約した“入り口”
- ユーザーにフィットした情報を届ける

### 1 アクティビティ

LINE友だちのステータスや天気、関連サービス情報をお届け

### 2 コンテンツフィード

話題のニュースから個人の趣味まで  
ユーザーの興味に合わせて多様な情報を提供

## トーク タブ



- 直感的に使いやすいUI/UXに改善
- 9月より段階的リリース開始

### 1 「友だち」タブ新設

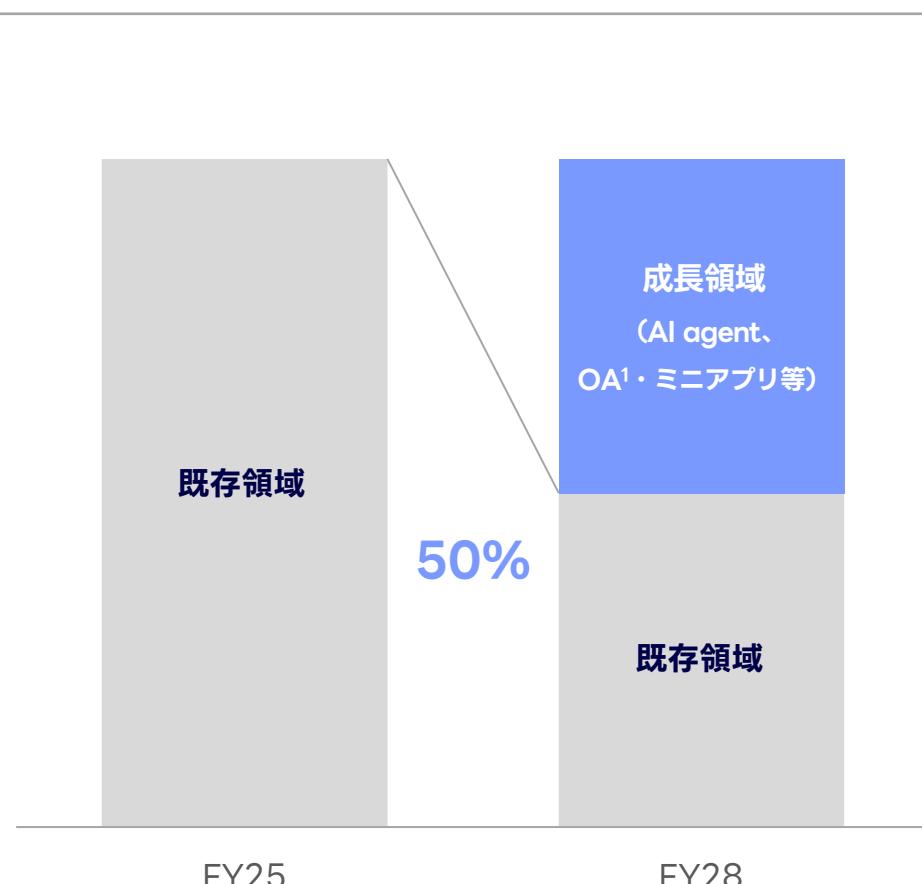
より便利に操作を行えるように「友だち」に関する機能を同じタブ内に集約

### 2 機能へのナビゲーション向上

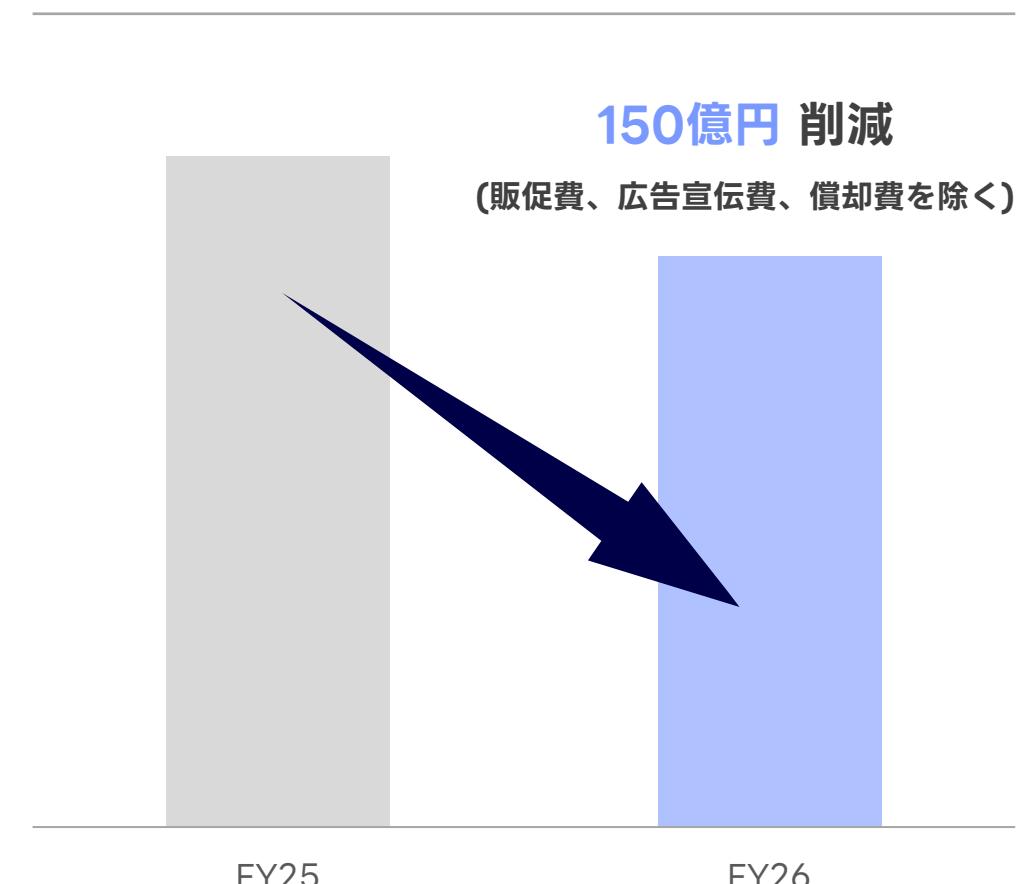
よく使われる機能が「+」ボタンから  
アクセス可能に

## AI活用で業務を効率化し、成長領域に人的資源を配分。固定費削減も推進

成長領域に人的資源を再配置



固定費 (LINEヤフー単体) 削減を推進



1. OA: Official Account (LINE公式アカウント)

# 目次

1

全社連結業績

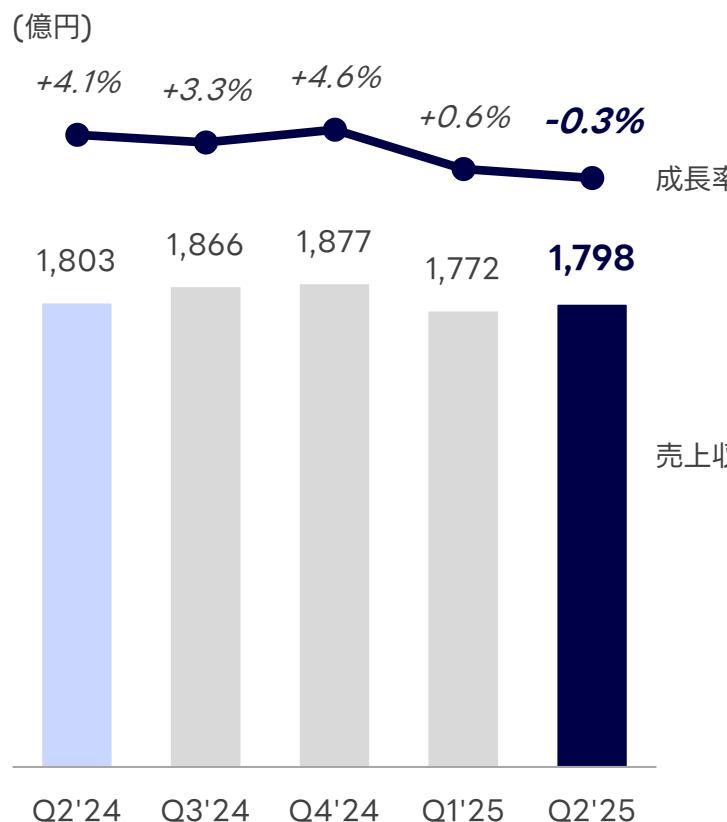
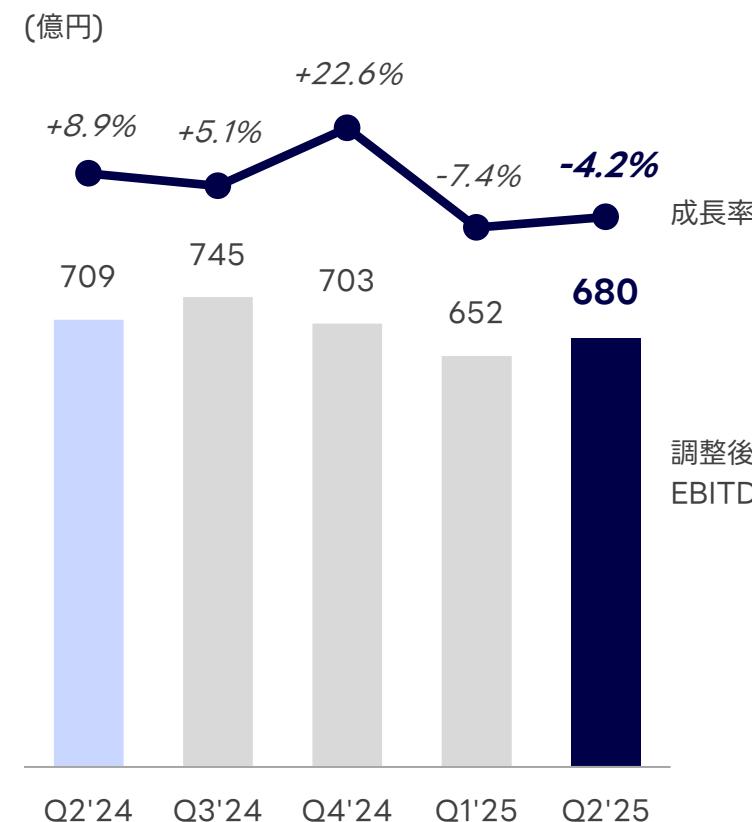
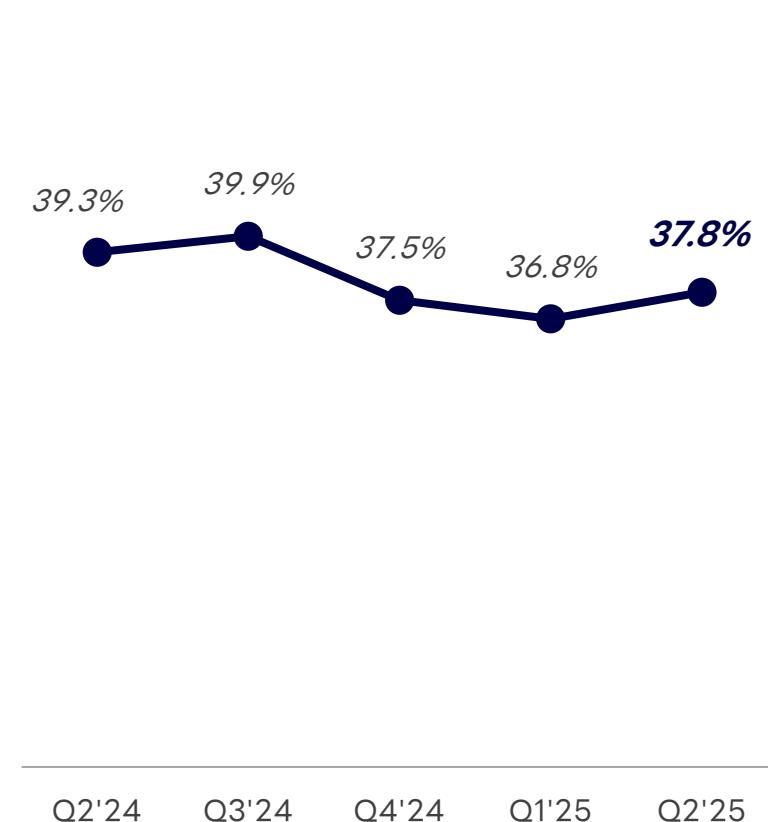
2

セグメント別業績

3

重点戦略

## コスト削減により、調整後EBITDAの成長率とマージンはQoQで良化

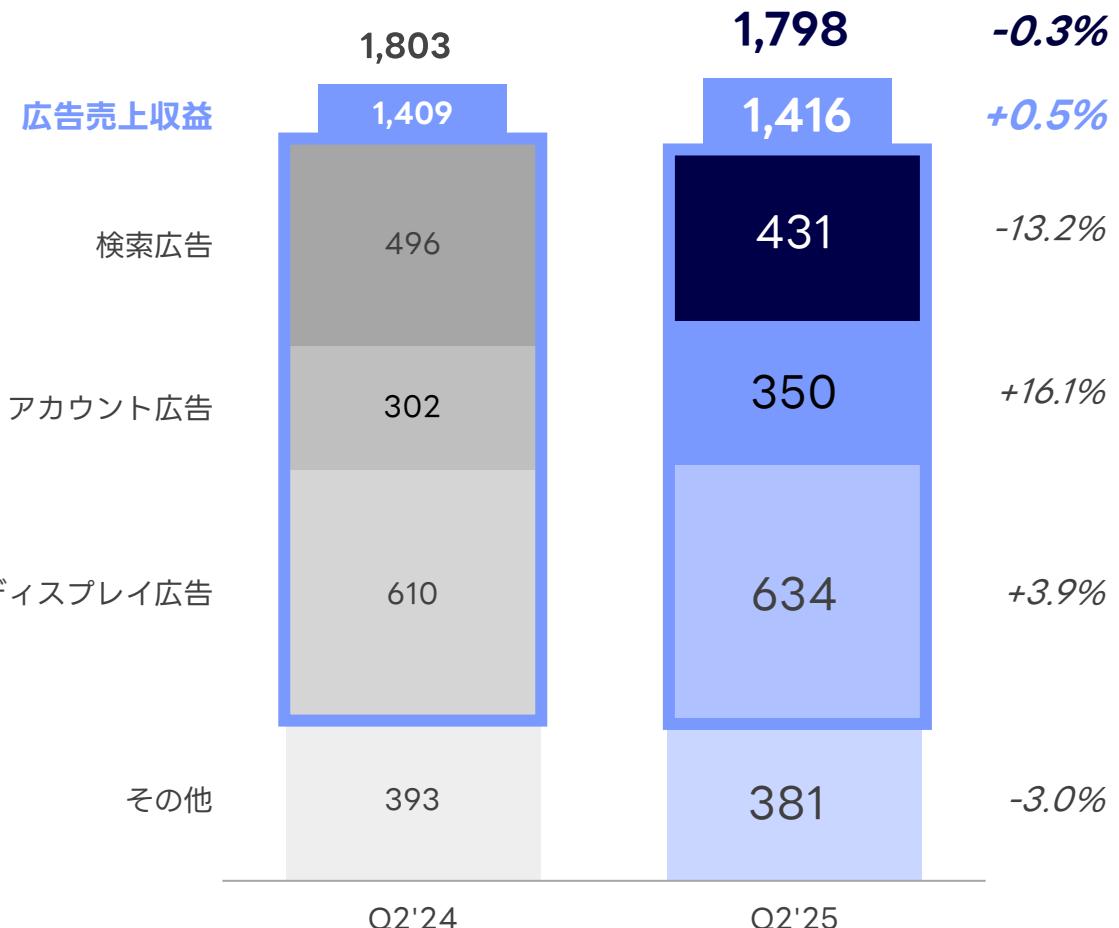
売上収益・成長率<sup>1,2</sup> (YoY)調整後EBITDA・成長率<sup>1,2</sup> (YoY)調整後EBITDAマージン<sup>1,2</sup>

1. 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

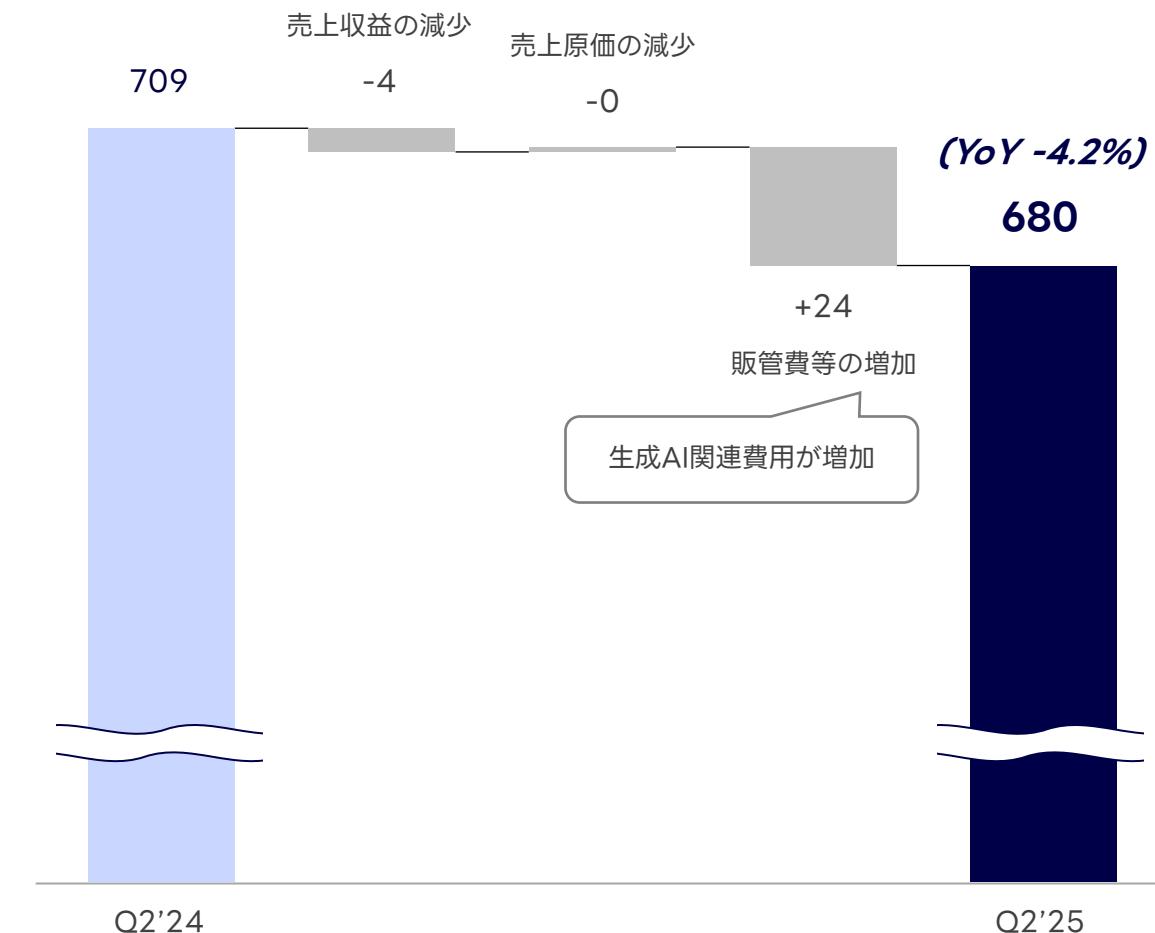
2. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正

## 売上収益

(億円)

調整後EBITDA<sup>1</sup>

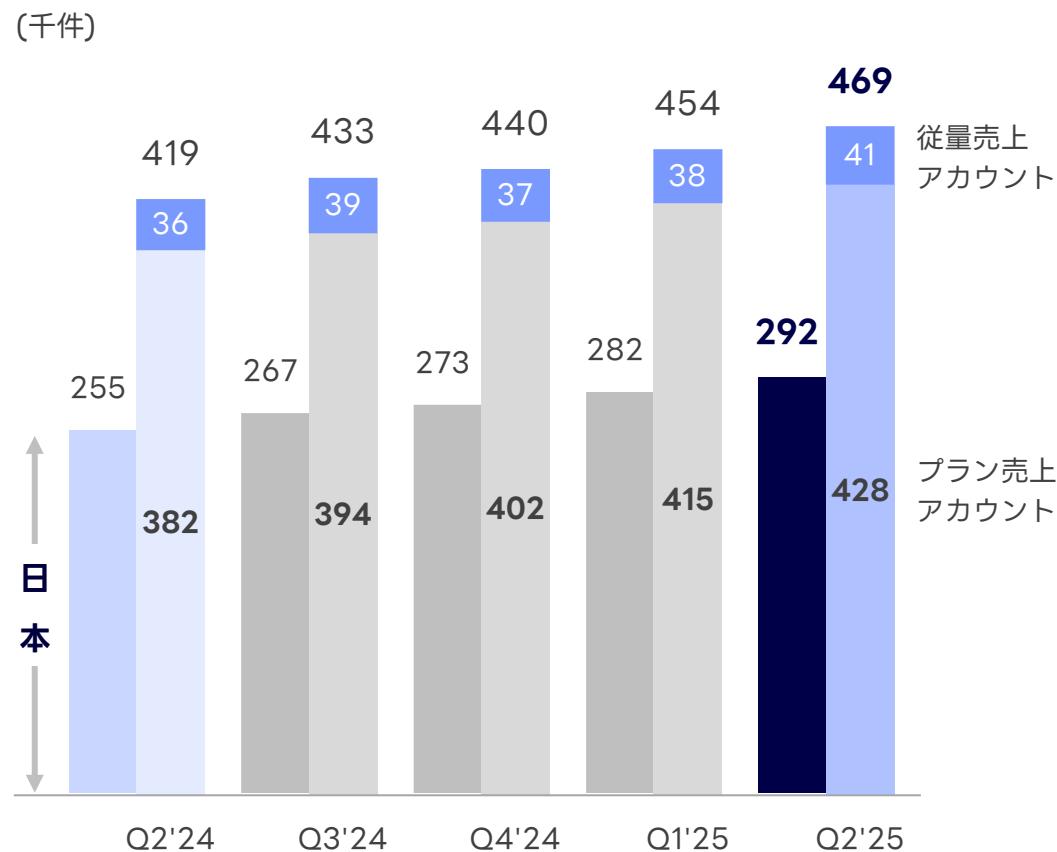
(億円)



1. 調整後EBITDA:営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。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・売上収益は順調に拡大

有償LINE公式アカウント(グローバル・日本)の推移<sup>1</sup>

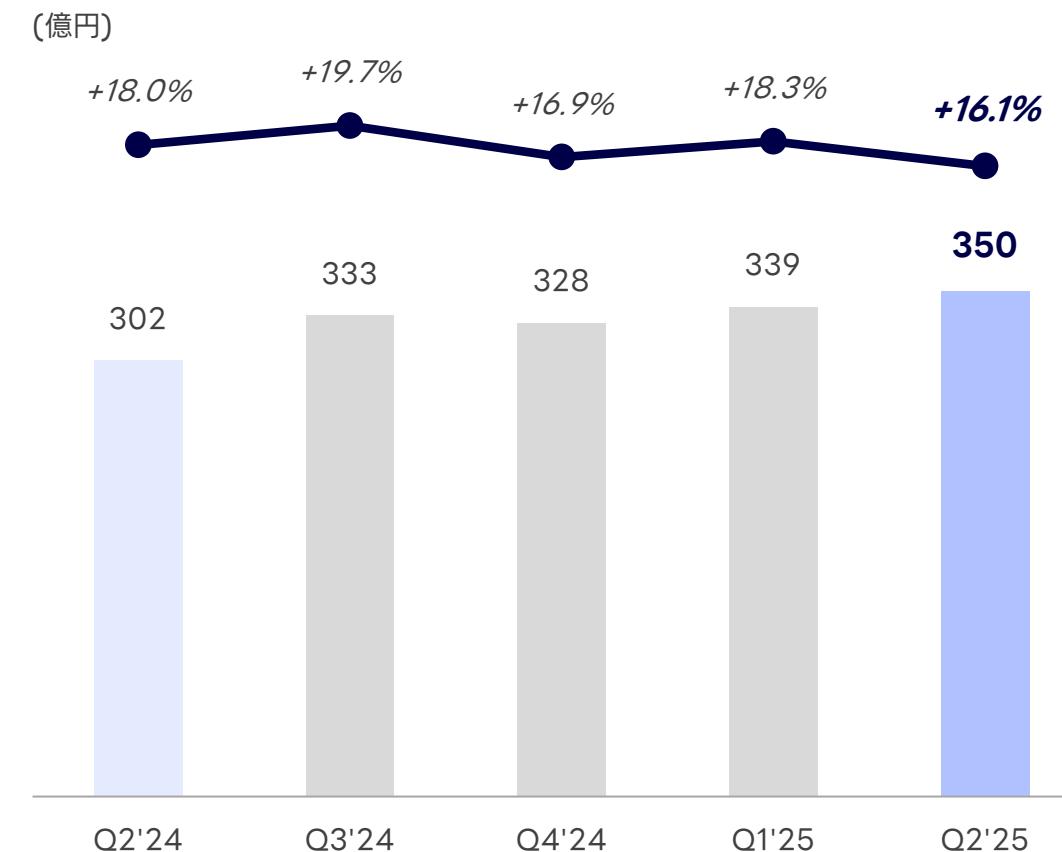


従量売上  
アカウント<sup>1</sup>

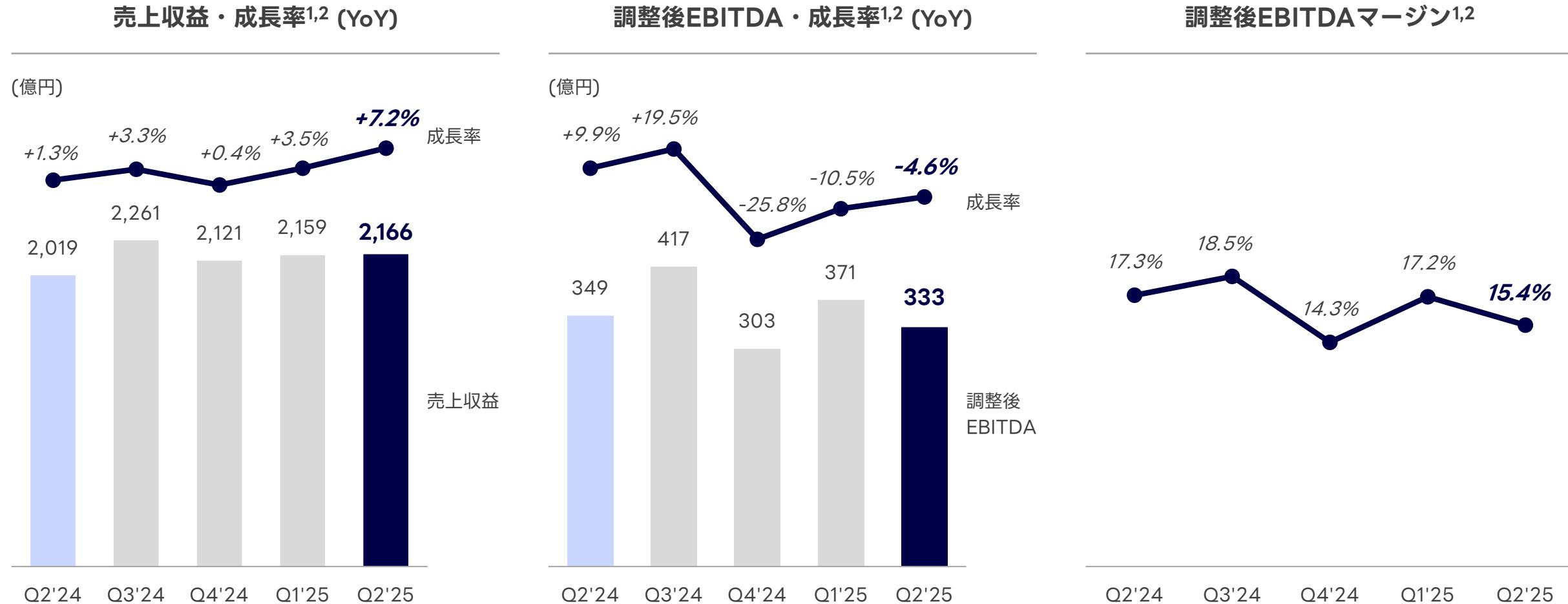
プラン売上  
アカウント<sup>1</sup>

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

売上収益



# 1桁後半%の增收。EBITDA成長率はQoQで改善

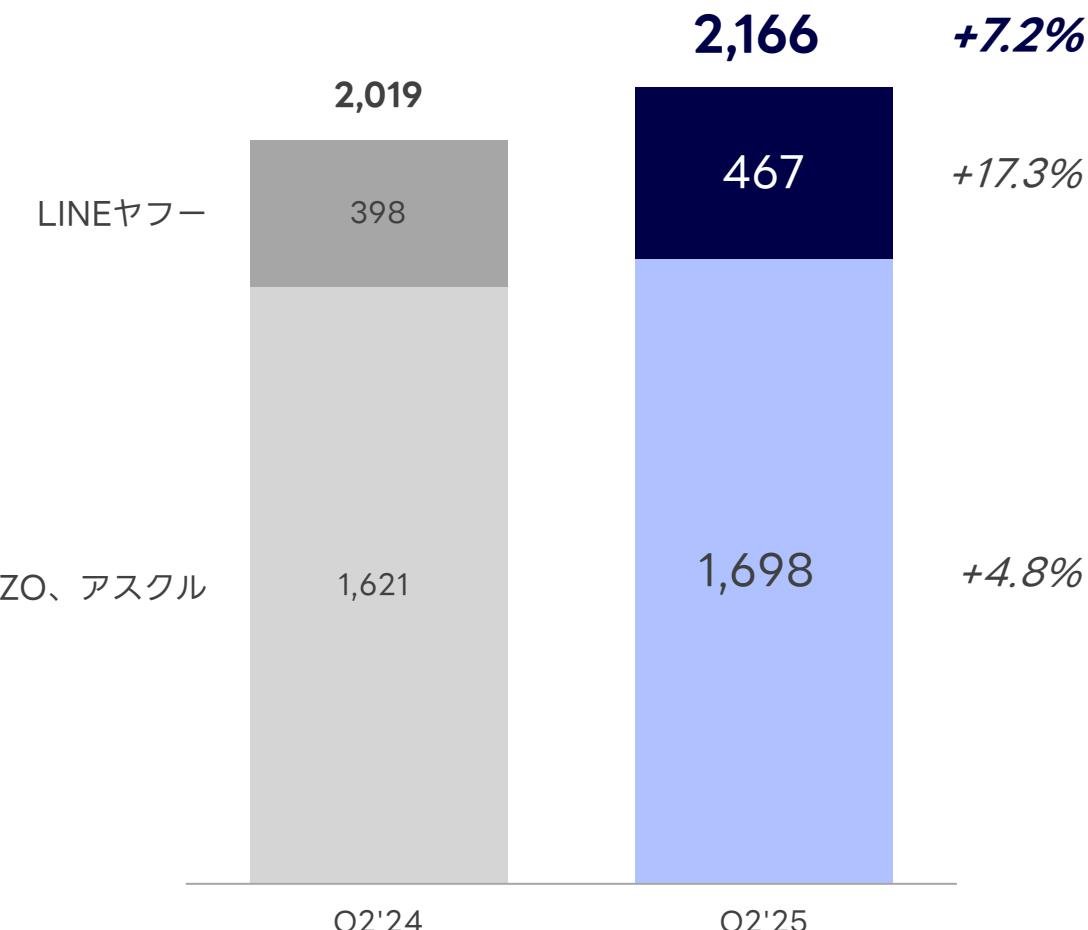


1. FY24Q3に、メディア事業に区分されていた一休.comレストラン、およびPayPayグルメのサービスをコマース事業に移管。これに伴いFY23、FY24Q1、Q2の業績を遡及修正

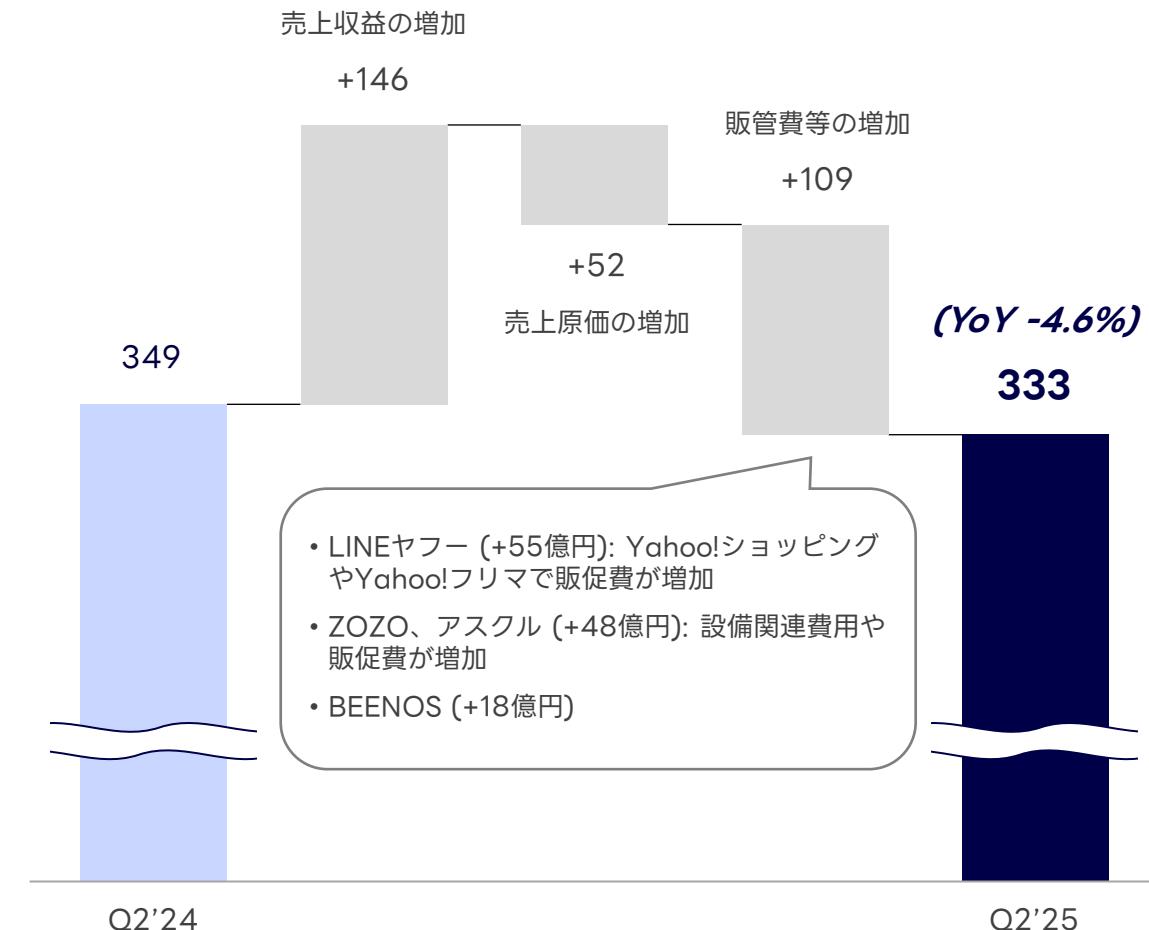
2. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関わる費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正

## 売上収益

(億円)

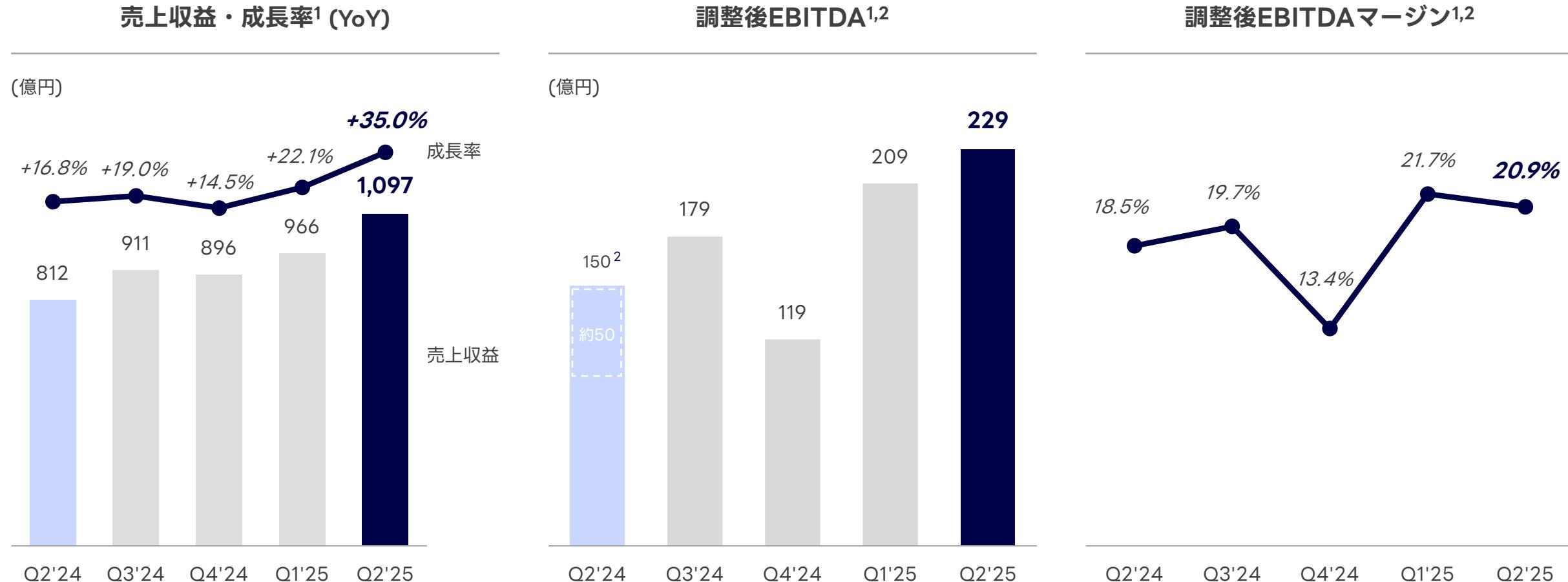
調整後EBITDA<sup>1</sup>増減分析

(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。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。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債借料を、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

## YoY+35%の大幅增收。マージンも20%超を維持

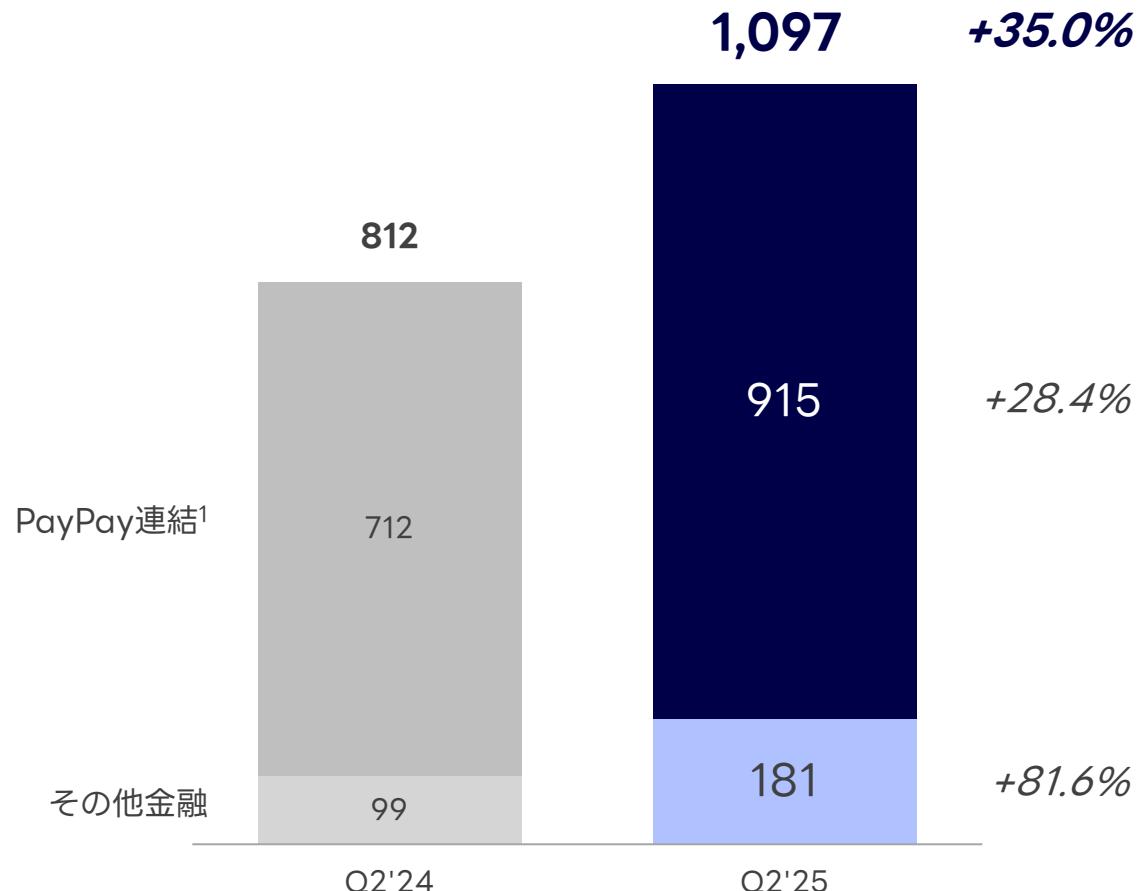


1. FY25Q1に、テクノロジー部門の人件費、データセンターおよび社内インフラに関する費用の配賦基準を変更。これに伴い、FY24業績を遡及修正

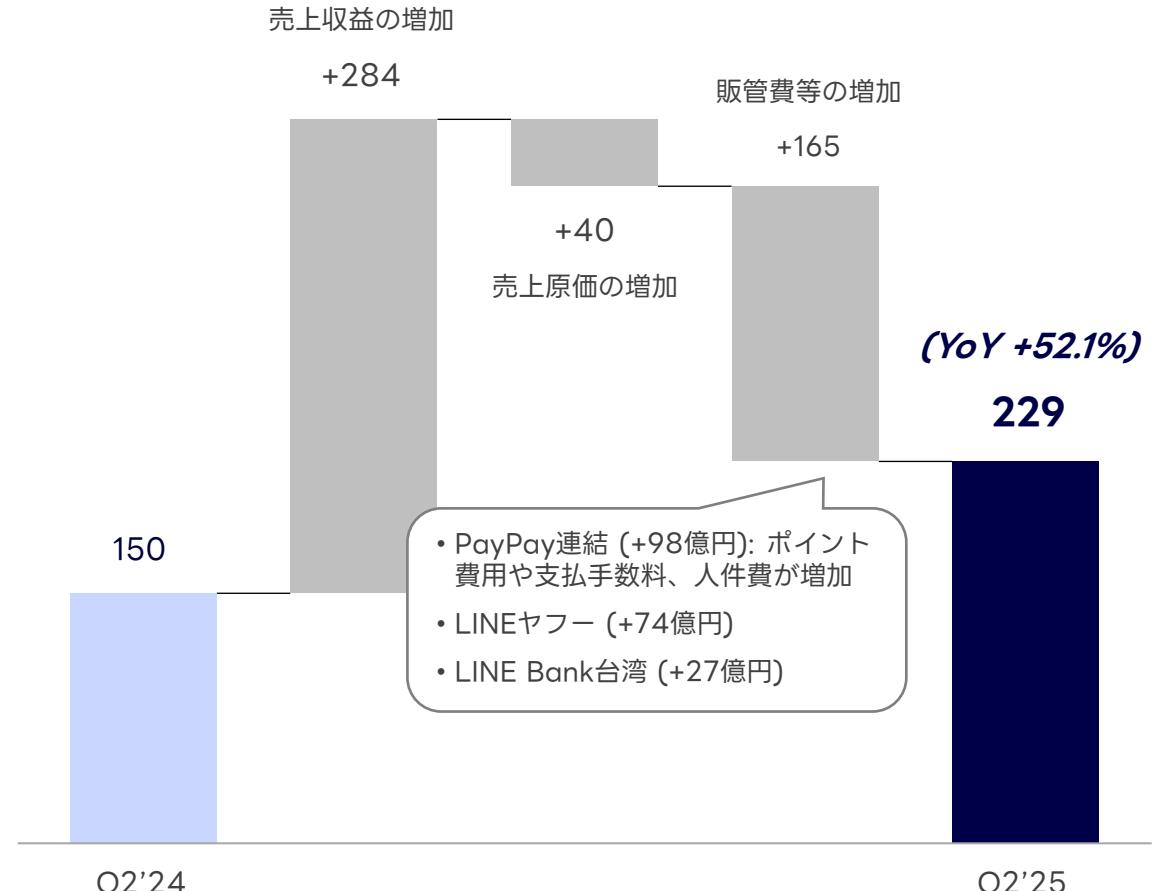
2. 戰略セグメントで計上していたセキュリティ対策等の費用をFY24Q2で調整額（全社費用）に変更したことに伴い、FY24Q1で計上したセキュリティ対策等の費用をFY24Q2で調整額に振替処理を実施。その結果、FY24Q2の戦略事業の調整後EBITDAが約50億円増加

## 売上収益

(億円)

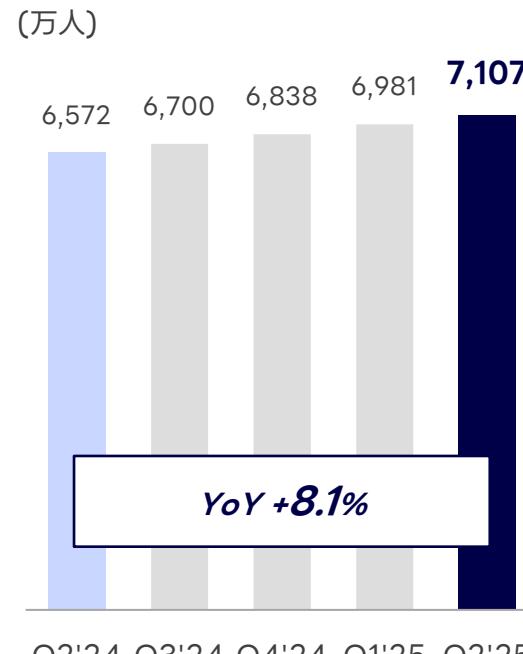
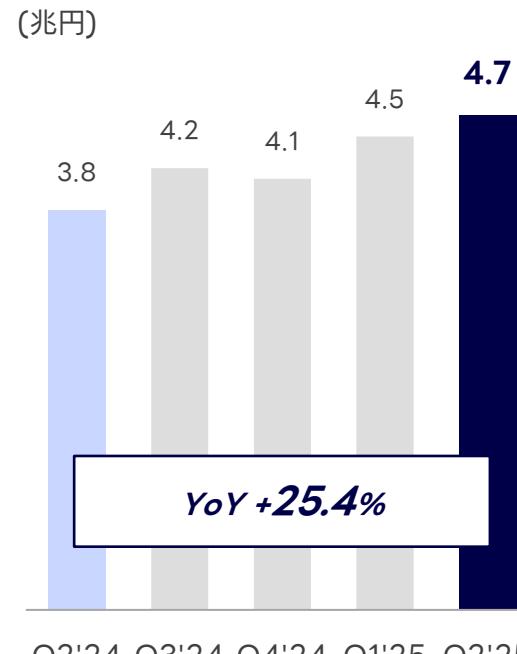
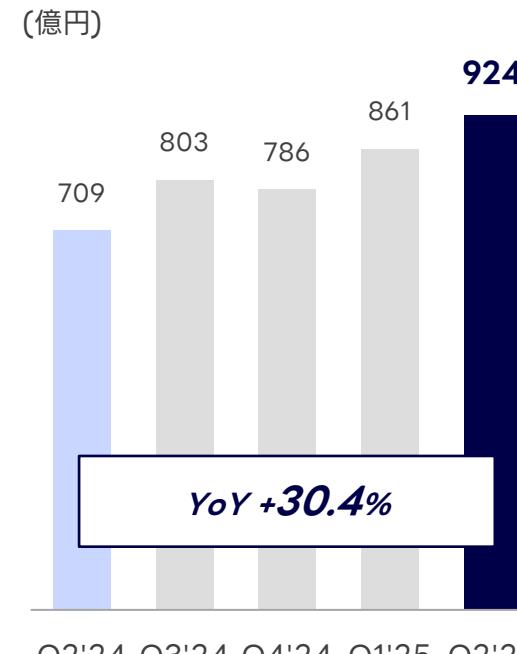
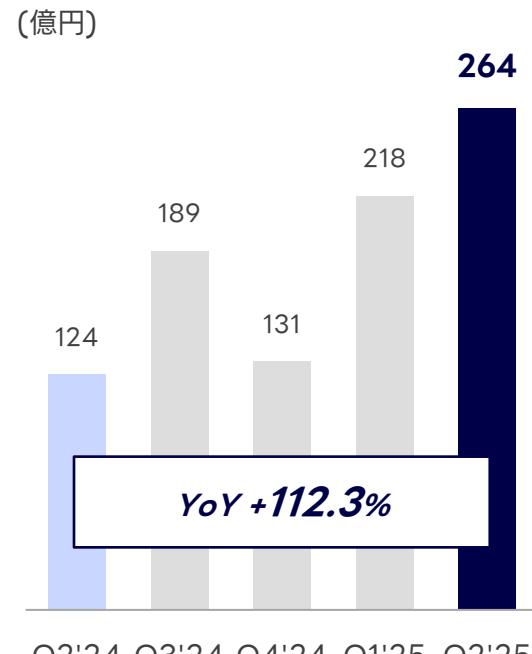
調整後EBITDA<sup>2</sup>増減分析

(億円)



- FY24Q2はPayPay(株)、PayPayカード(株)に加えてPayPay銀行(株)の数値を合算。FY25Q2はPayPay証券(株)、クレジットエンジン(株)も含む。会社間の内部取引消去後の数値。当社にて関連するIFRS調整を行い独自に算出
- 調整後EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± EBITDA調整項目。減価償却費及び償却費: 減価償却費、使用権資産減価償却費等。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

# 順調な事業成長により、取扱高・売上高・利益ともに拡大

登録ユーザー数<sup>1</sup>連結取扱高<sup>2</sup>連結売上高<sup>3</sup>連結EBITDA<sup>4</sup>

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. 「PayPay残高」、「PayPayデビット」、「PayPay残高カード」、「PayPayフレジット」、「PayPayカード(物理カード)」、「VISAデビットカード」、「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済を含む。ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用、「VISAデビットカード」のキャッシュカード機能利用時のATM引き出し金額は含まない。PayPay(株)、PayPayカード(株)、PayPay銀行(株)の決済取扱高を合算し、内部取引を消去。FY25Q1にPayPay(株)がPayPay銀行(株)を子会社化したことにより、FY22以降の数値を遡及修正。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

3. 持分ブーリング法の適用により、PayPay銀行(株)およびPayPay証券(株)の財務諸表をFY22期初から、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

4. 持分ブーリング法の適用により、PayPay銀行(株)およびPayPay証券(株)の財務諸表をFY22期初から、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、減損損失や固定資産除却損等の非経常費用を足して算出、IFRS。非監査

# 目次

1

全社連結業績

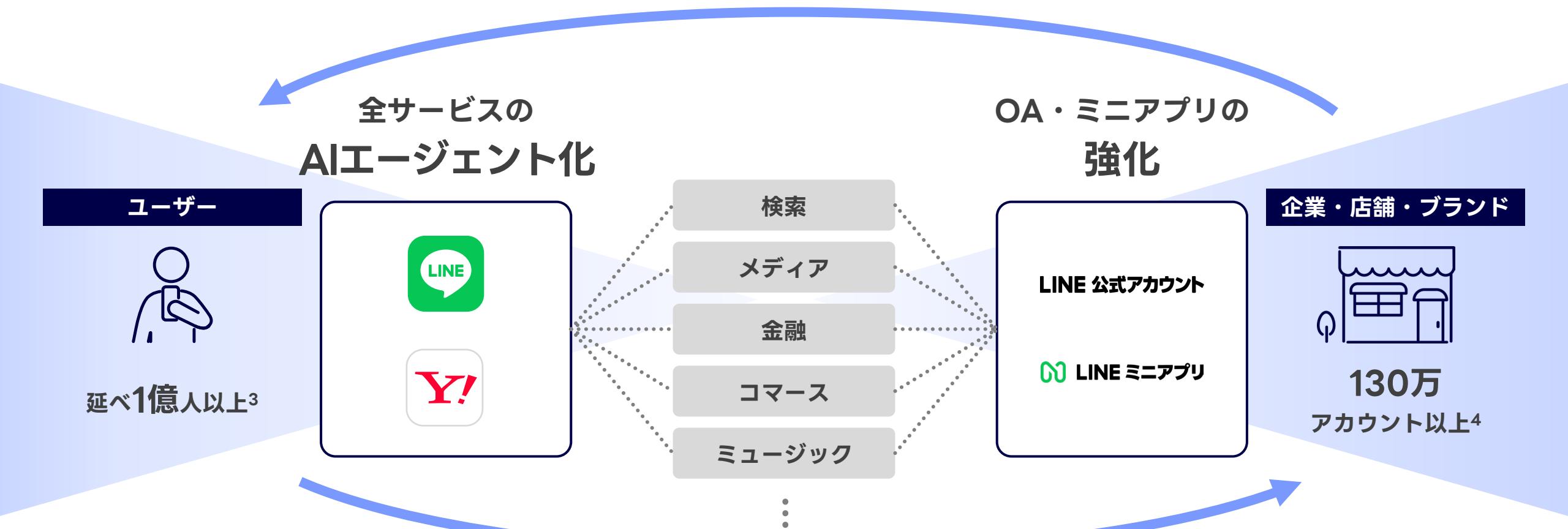
2

セグメント別業績

3

重点戦略

# 全サービスのAIエージェント化とOA<sup>1</sup>・ミニアプリ<sup>2</sup>の強化による成長を目指す



1. OA: Official Account (LINE公式アカウント)

2. LINEミニアプリ

3. LINEサービスのユーザー数 (2025年9月末時点) とYahoo! JAPANサービスを閲覧するために利用されたブラウザ数 (2025年9月) をもとに算出

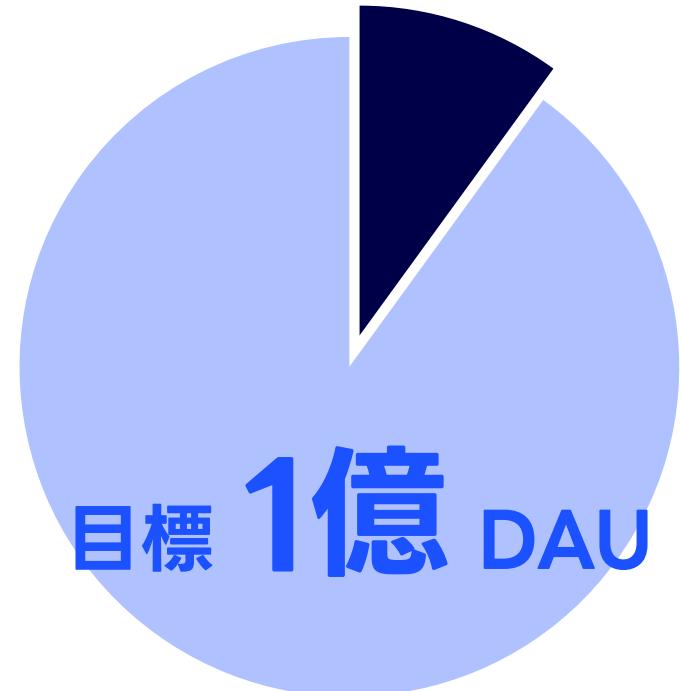
4. 日本におけるLINE公式アカウントのアクティブアカウント数

## AIエージェント化進捗

ユーザー1億人が毎日AIエージェントを利用する状態を目指す

AIサービス利用者数

2025年10月時点 **860万 DAU<sup>1</sup>**



主な生成AI活用サービス

**Yahoo!検索のAI回答**

検索結果に生成AIの回答を掲出



**LINE AIトークサジェスト**

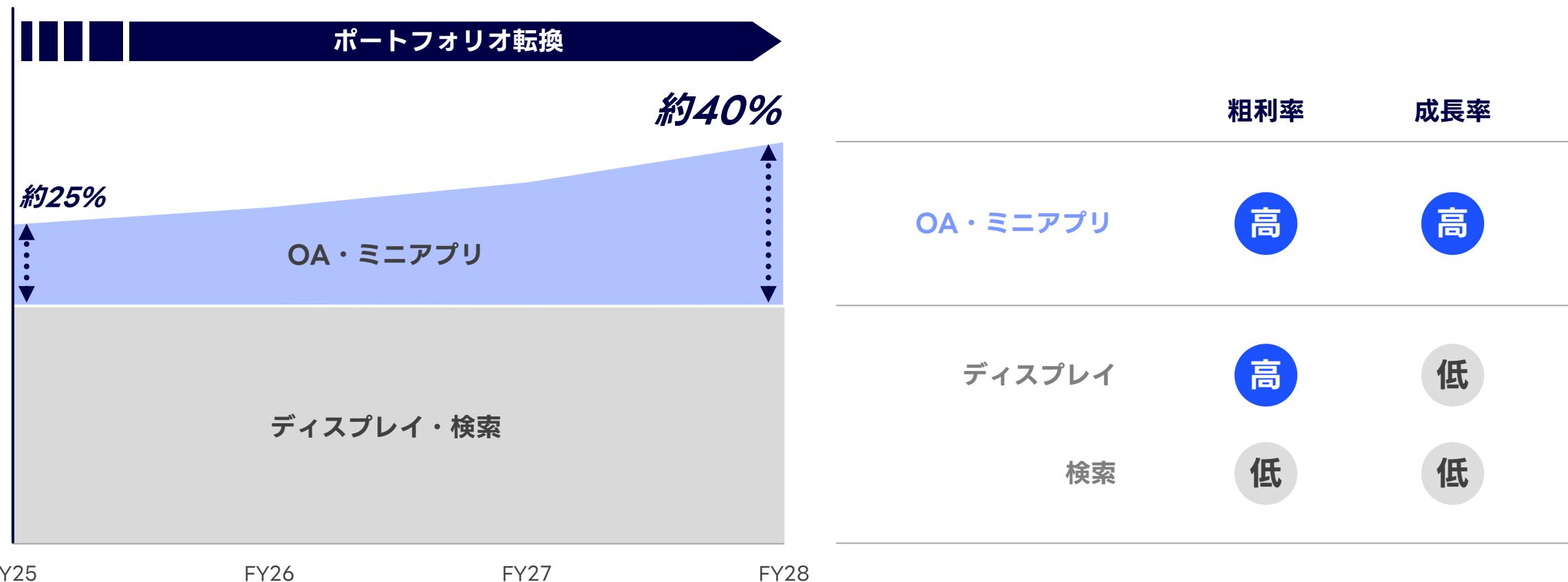
AIが返信内容を提案



1. Yahoo!検索のAI回答の平均DUBとLINE AIトークサジェストの平均DAUの合算。当社調べ

## メディア事業のポートフォリオ転換

OA・ミニアプリの成長に注力し、調整後EBITDAマージンは40~45%を目指す

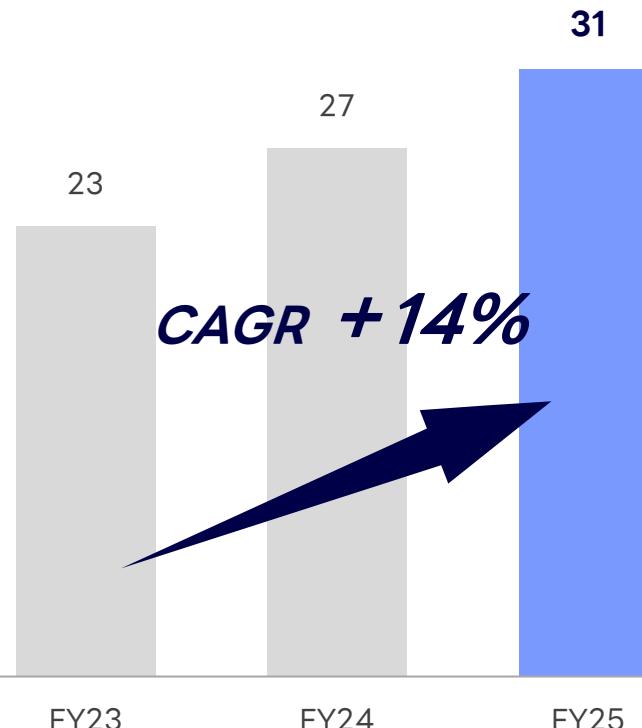
広告事業の売上収益<sup>1</sup>の成長イメージ

1. 海外分を含むグローバルの売上収益

## 有償OA数<sup>1</sup>は伸長し、堅調に売上<sup>2</sup>が拡大

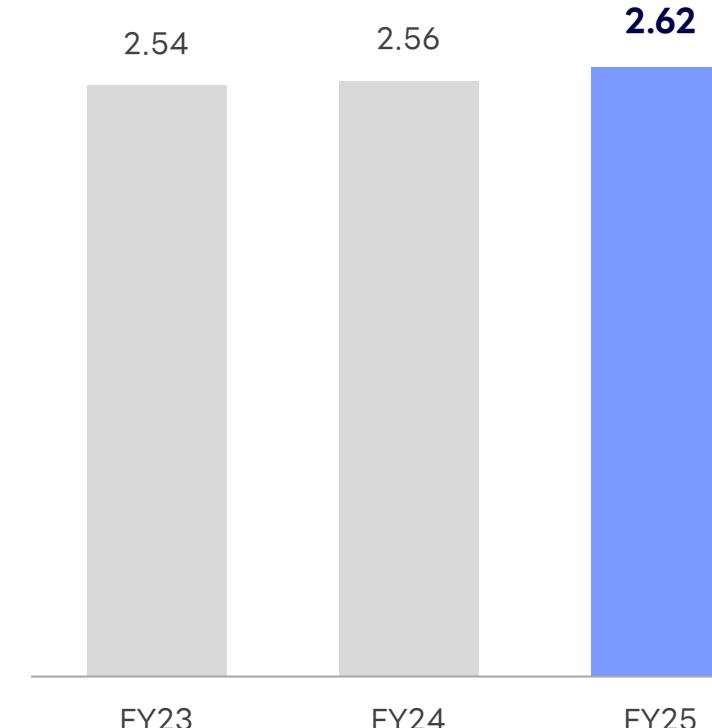
### 有償OA数<sup>1</sup>(日本)<sup>2</sup>

(万件)



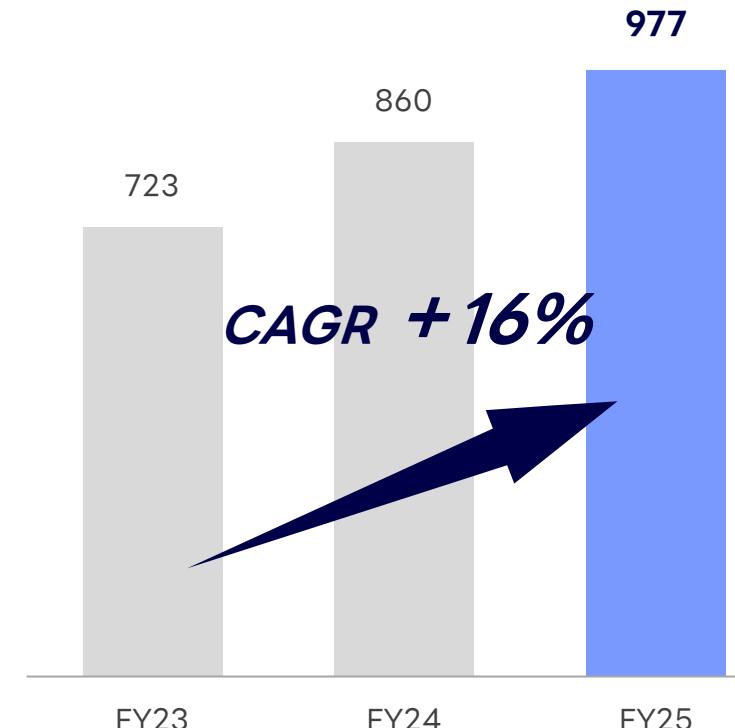
### ARPA<sup>3</sup>(日本)<sup>2</sup>

(万円)



### OA売上収益(日本)<sup>2</sup>

(億円)

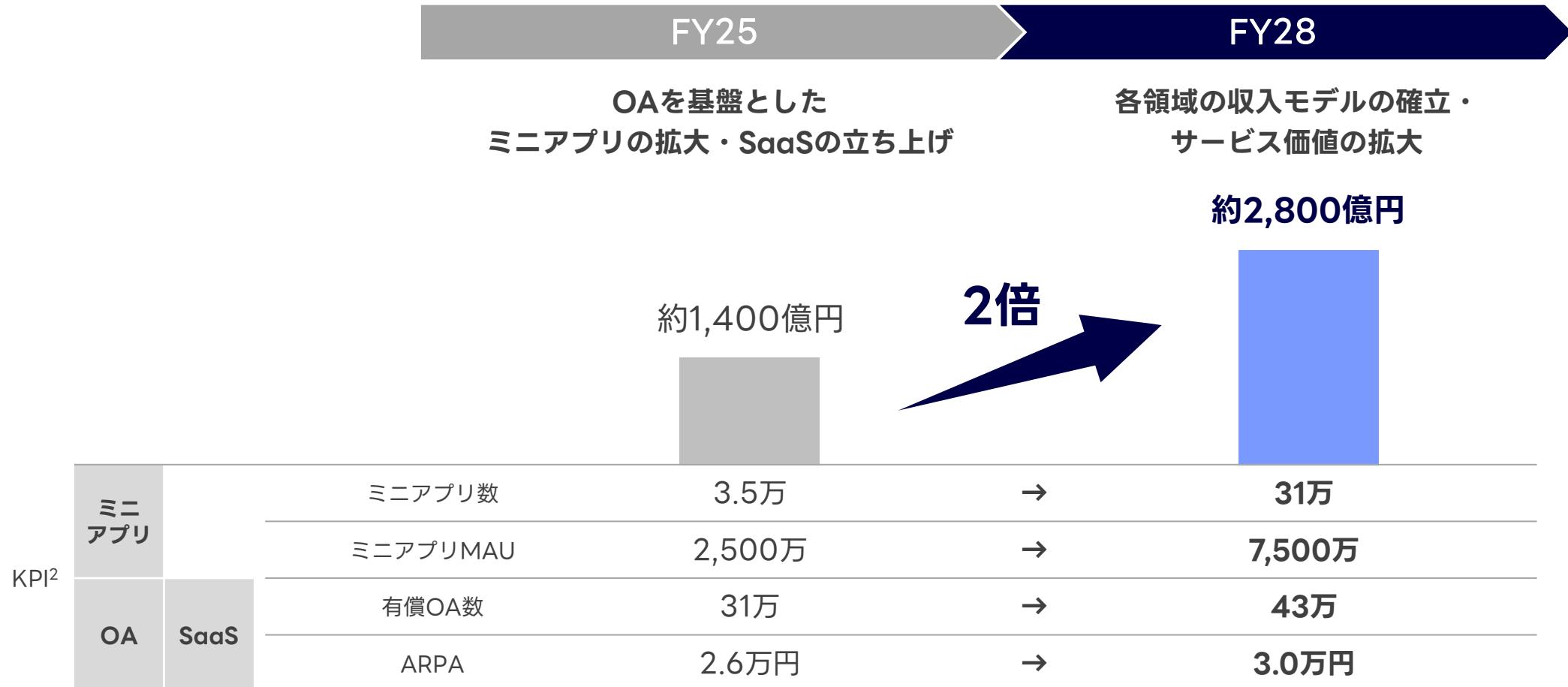


1. 年度末時点の有償アカウント数を記載

2. FY25の見通しは2025年10月31日時点の見込値

3. ARPA (Average Revenue Per Account) : 1アカウントあたりの平均売上。年度末時点の有償アカウント数を元に算出

## FY28には、FY25比で2倍の売上<sup>1</sup>を目指す

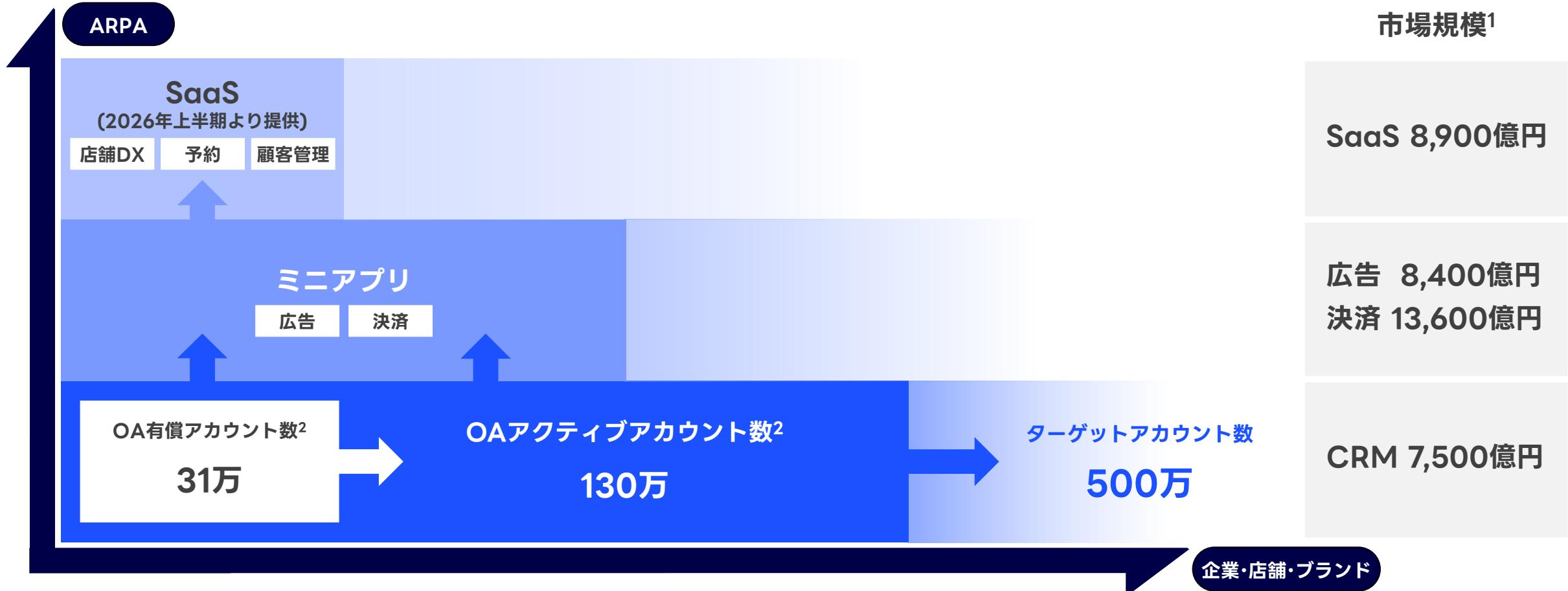


1. 海外分を含むグローバルの売上収益

2. 日本国内のみの数値

## 今後の事業展開

更なるOA顧客の拡大と、ミニアプリ・SaaSによるARPA向上を目指す



1. 外部データおよび当社の調査・想定に基づき国内の市場規模を推定

2. FY25Q4末の見込み

# 営業力強化とUX向上に注力し、継続的にミニアプリ数・MAUを成長させる

ミニアプリ数 (日本)

(万件)

有名大手企業の導入<sup>2</sup>を起点とした早期拡大

## 食品・飲料

ハウス食品グループ本社  
株式会社

アサヒ飲料株式会社

## エンタメ

Universal Pictures

株式会社ホリプロ

ファッショングループ  
ビューティエスティローダー  
カンパニーズ合同会社株式会社  
ビームスホールディングス

...

ミニアプリ MAU<sup>1</sup> (日本)

(万)



## ミニアプリ流入導線の強化

LINEタッチ<sup>3</sup>  
リアル店舗での導線強化ウォレットタブ<sup>3</sup>  
ミニアプリにフォーカスしたタブへ刷新

1. Monthly Active Users : 月間アクティブユーザー

2. 2025年9月末時点でリリース済

3. LINEタッチは2025年内に提供開始予定。ウォレットタブ刷新は2025年度内に段階的にリリース予定

# 2025年度 第2四半期 決算概要

1

## 全社業績は順調に拡大、調整後EBITDAは2桁%の増益

- FY25Q2実績: 全社 売上収益 5,057億円 (YoY+9.4%) ※Q2として過去最高
- 全社 調整後EBITDA 1,254億円 (YoY+11.3%) ※Q2として過去最高

## 配当予想を7.0円から7.3円に増額修正

2

## 事業ポートフォリオ転換とAI活用で中長期成長を創出

- LINE公式アカウント・ミニアプリを起点に成長領域を拡大し、持続的成長を目指す
- AIエージェント化に向けたサービス実装を順次実施、AI活用による費用効率化も推進
- LINEリニューアルは段階的に実行中。年内に新ホームタブのテストを開始予定

## 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。