

LINEヤフー

個人投資家向け説明会

2026年8月23日

証券コード: 4689

LINEヤフーの概要

代表者名

代表取締役社長 CEO 出澤 剛

設立年月日

1996年1月31日

証券コード／上場市場

4689
東証プライム市場

資本金

2,522億円

従業員数

連結: 29,863名／単体: 10,577名
(2026年3月末時点)

子会社・関連会社数

子会社 143社／関連会社 38社
(2026年6月末時点)

主な事業・グループサービス

- ・ 日本最大級のインターネット企業
- ・ メッセンジャー、検索、ニュース、買い物、決済など、生活に欠かせないサービスを提供



ZOZOTOWN



お伝えしたい4つのポイント



YAHOO!
JAPAN



1億人超の圧倒的な顧客基盤



広告、EC、決済の連携による成長



サービスのAIエージェント化



株主還元・セキュリティ対策の強化

1 顧客基盤

2 3つの事業領域

3 成長戦略

4 セキュリティ対策・株主還元

1 顧客基盤

2 3つの事業領域

3 成長戦略

4 セキュリティ対策・株主還元

日本最大級の顧客基盤を有するサービス

メッセージ



1億人

(月間利用者数)

検索・情報・
eコマース



8,300万人

(月間利用者数)

決済・金融



7,500万人

(登録ユーザー数)

統合により誕生した日本最大級のインターネット企業



2011年 サービス開始

国内最大の対話アプリを
持つ成長企業

1996年 サービス開始

日本で最も歴史ある
インターネット企業

YAHOO!
JAPAN

統
合

LINEヤフー

2023年10月

LINEヤフー発足

成長を支えるソフトバンクグループとの連携

 SoftBank
Group

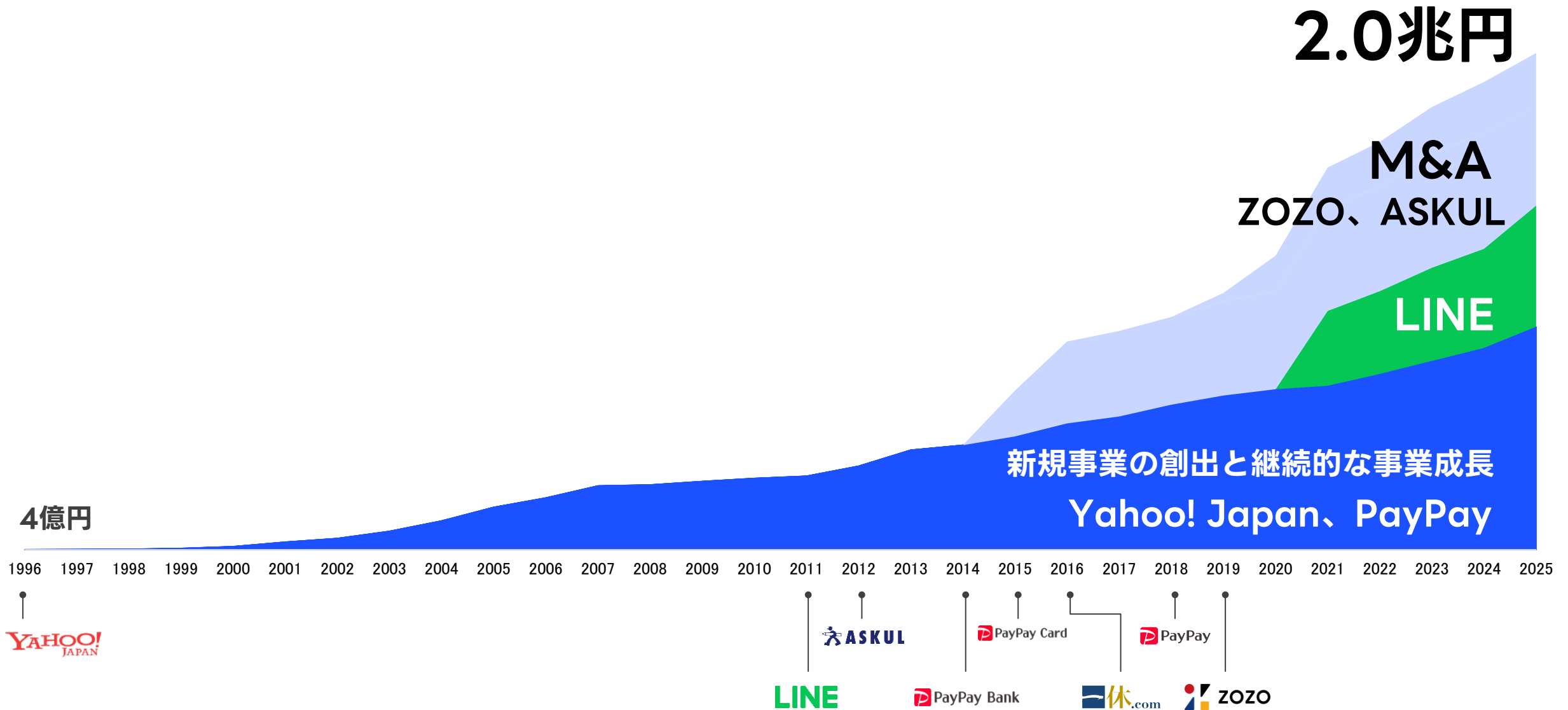
 SoftBank

LINEヤフー

グローバルネットワーク
へのアクセス

AI・先端技術の活用基盤

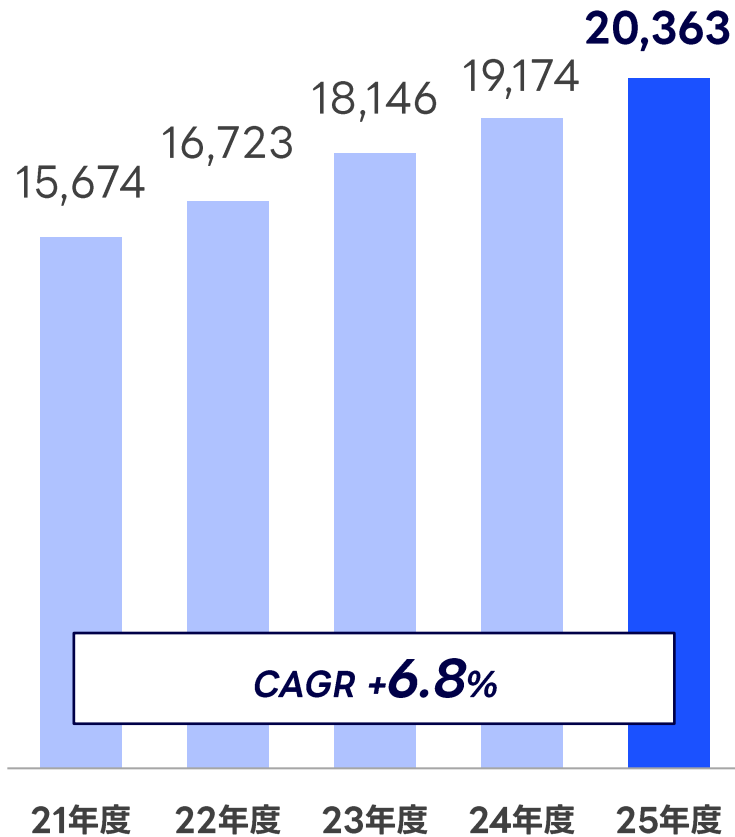
新規事業の創出と継続的な成長、M&Aで業績は拡大



全社 業績推移

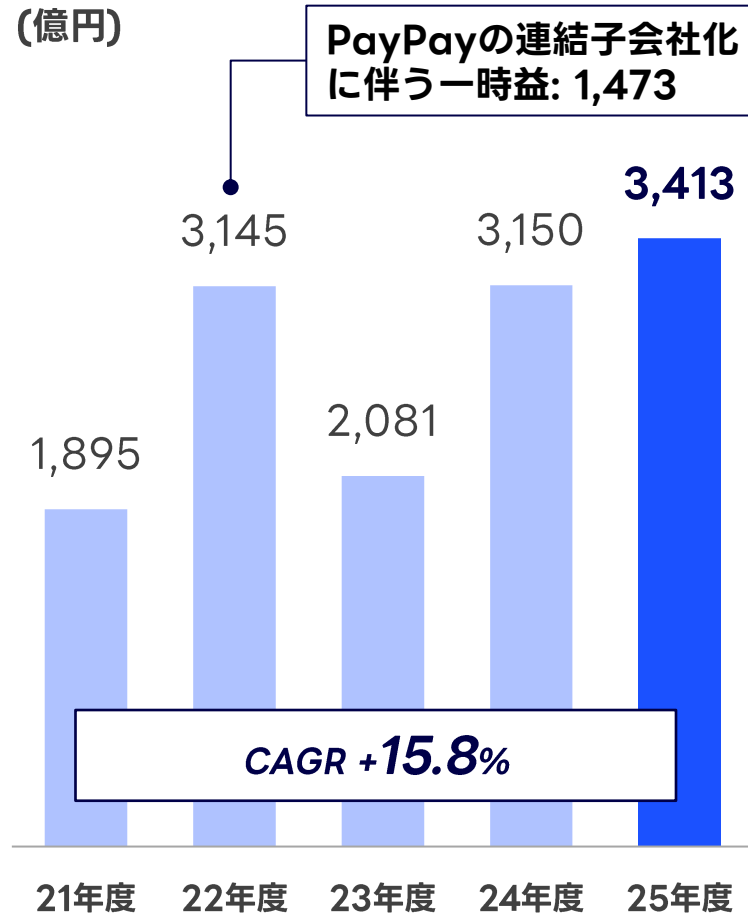
売上収益

(億円)

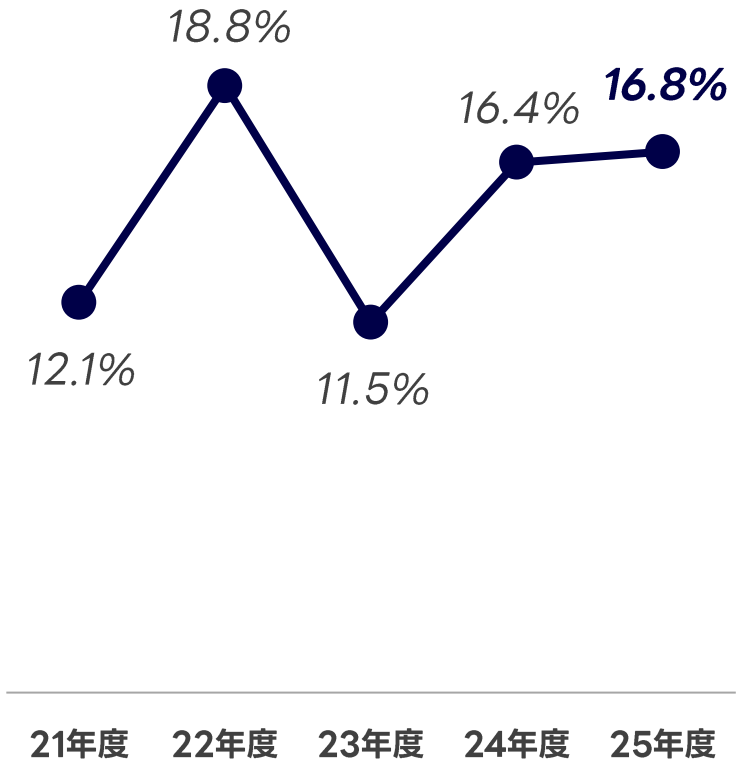


営業利益

(億円)



営業利益率



1 顧客基盤

2 3つの事業領域

3 成長戦略

4 セキュリティ対策・株主還元

3つの事業領域

メディア

インターネット広告



LINE



LINE NEWS



Yahoo!検索



Yahoo!ニュース



LYPプレミアム

コマース

eコマース



Yahoo!ショッピング



Yahoo!オークション



ZOZO



アスクル



一休

戦略

決済・金融



PayPay



PayPayカード



PayPay銀行



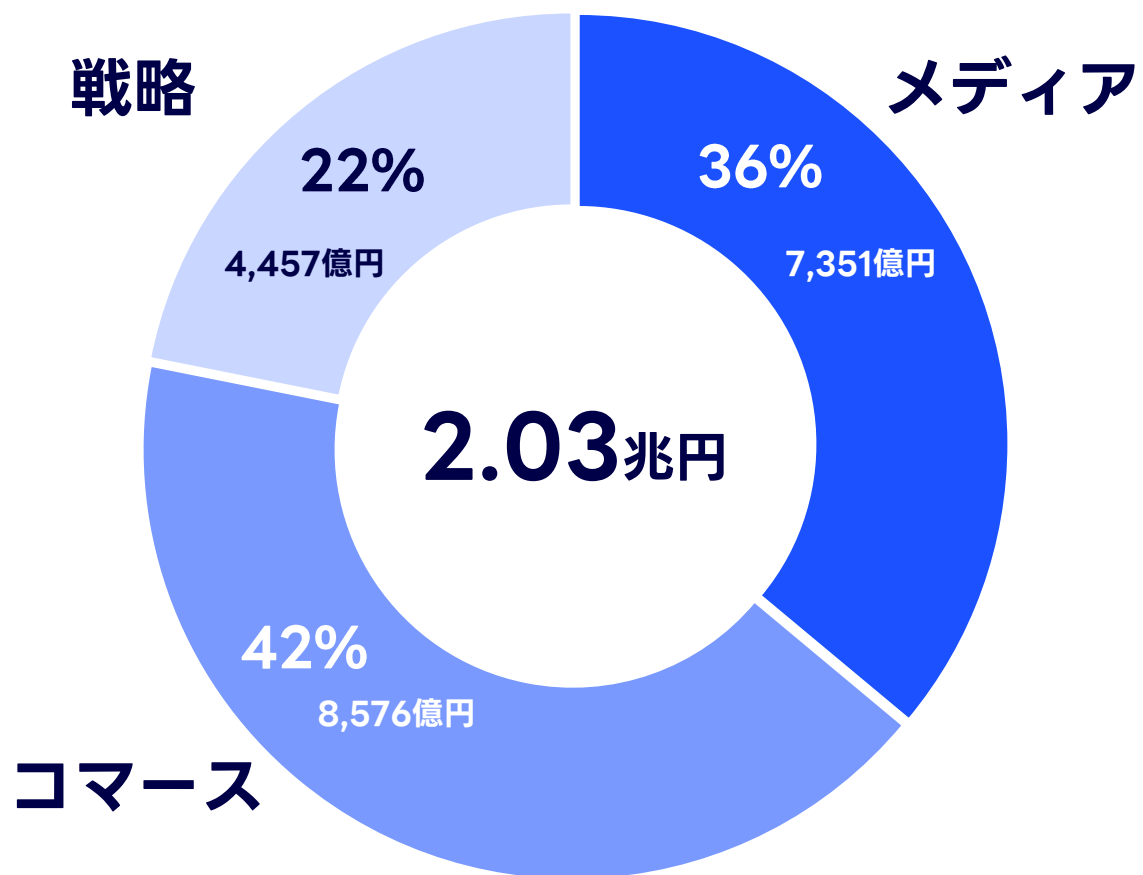
PayPay証券



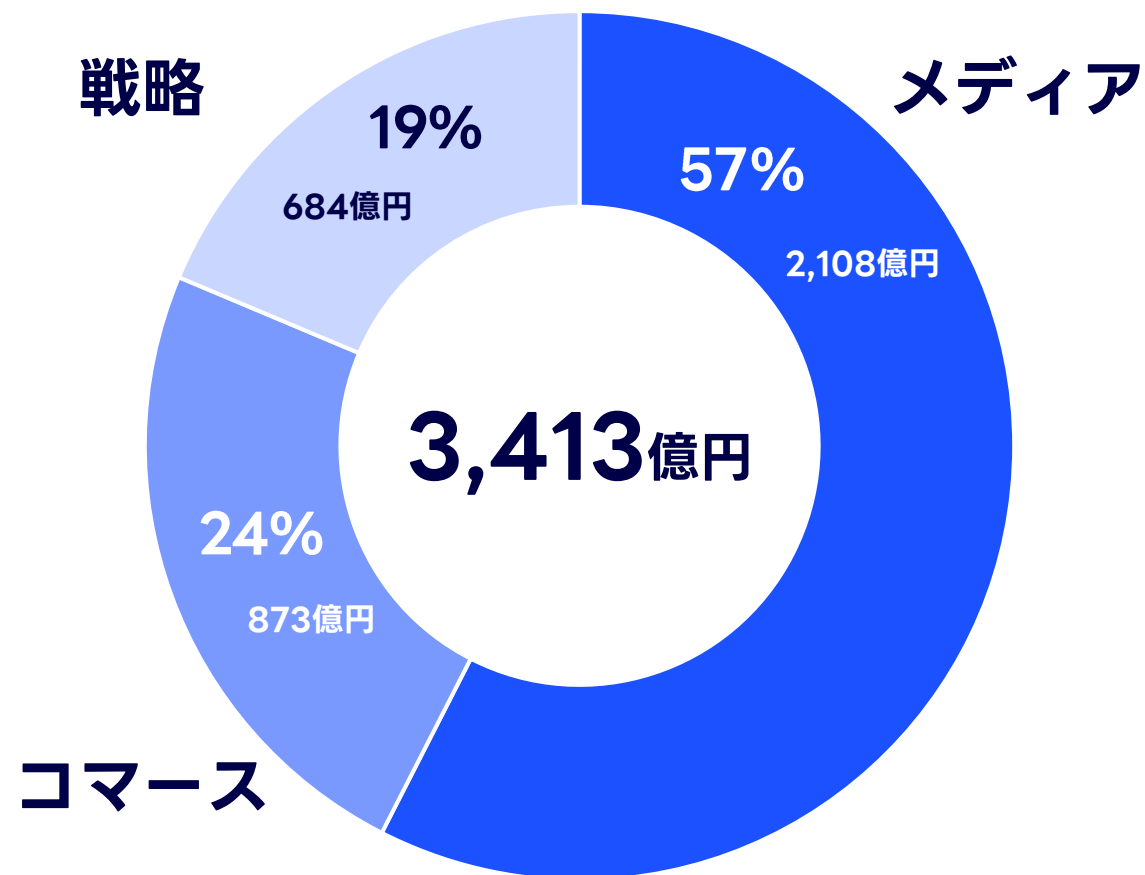
PayPayほけん

2025年度 売上収益・営業利益

売上収益



営業利益



3つの事業領域

メディア

インターネット広告



LINE



LINE NEWS



Yahoo!検索



Yahoo!ニュース



LYPプレミアム

コマース

eコマース



Yahoo!ショッピング



Yahoo!オークション



ZOZO



アスクル



一休

戦略

決済・金融



PayPay



PayPayカード



PayPay銀行



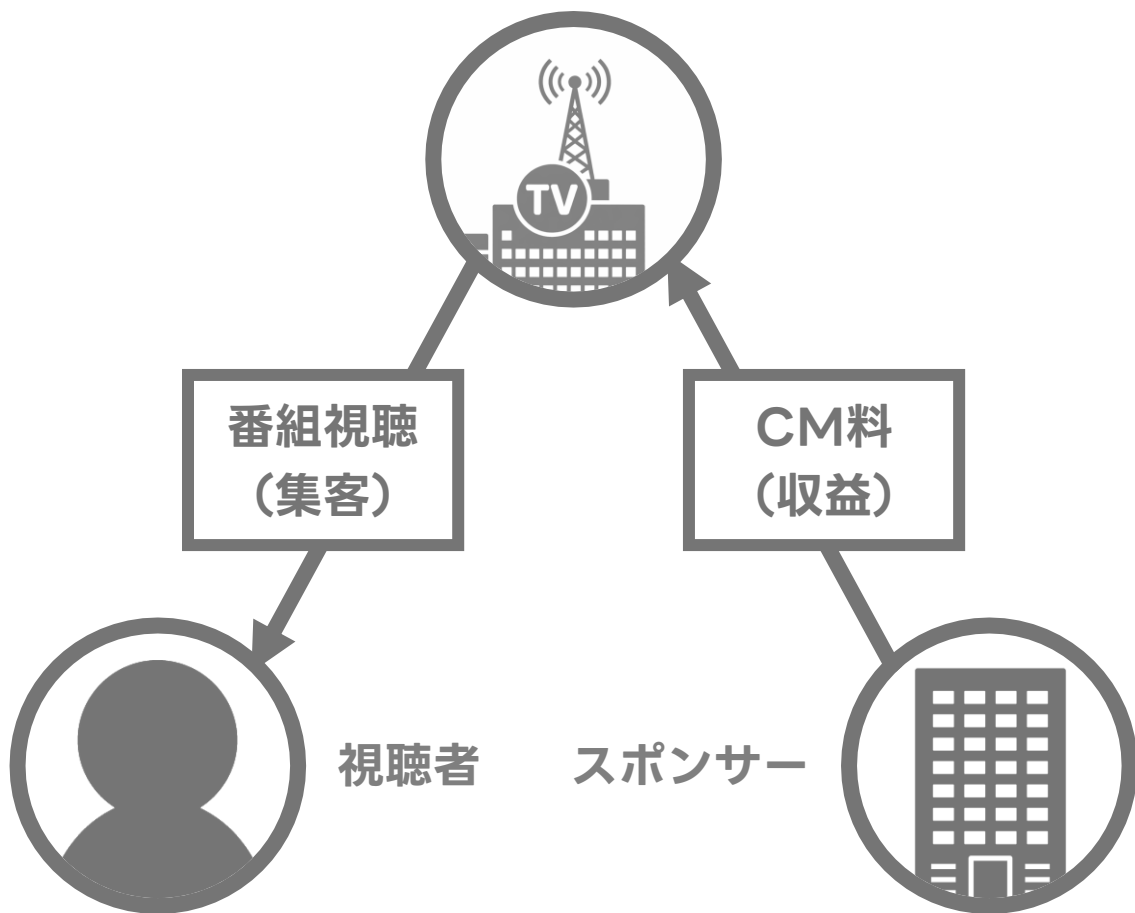
PayPay証券



PayPayほけん

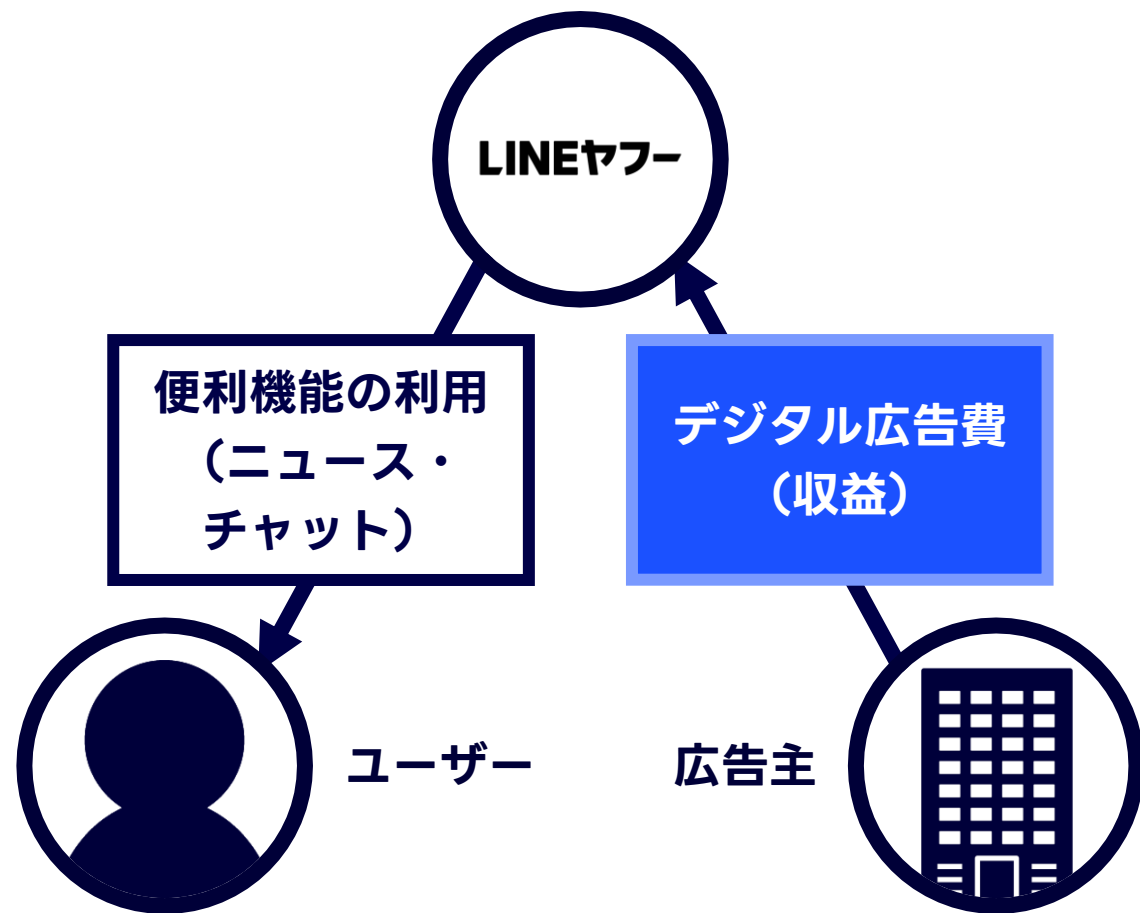
収益モデル

テレビ局



=

LINEヤフー



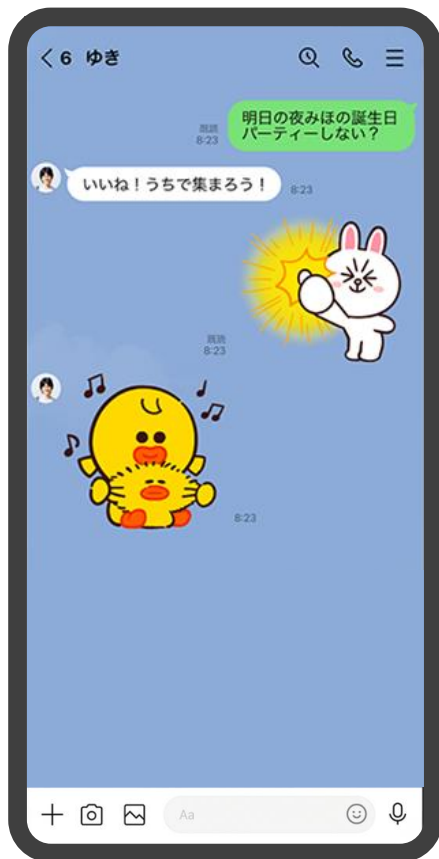
メディア

コマース

戦略

主なサービス

LINE



LINEニュース



Yahoo!ニュース



Yahoo!天気

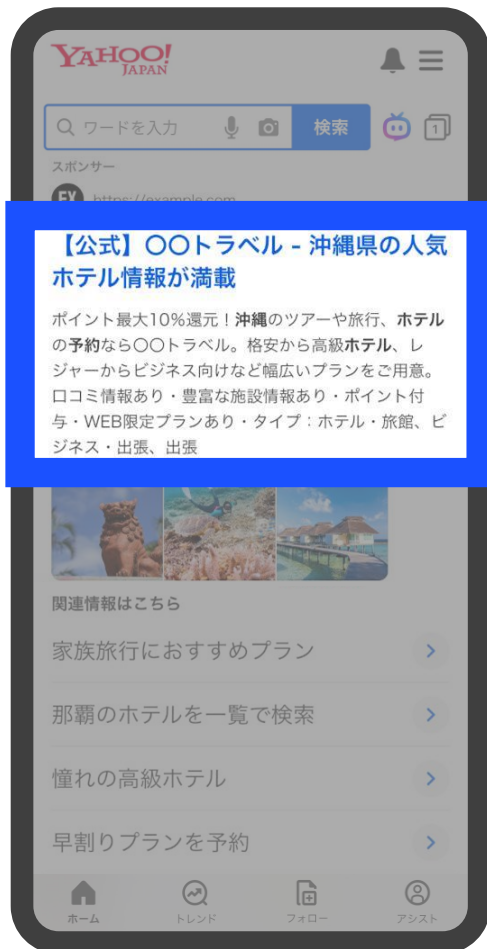


Yahoo!乗換案内



主な商材

検索広告



ディスプレイ広告

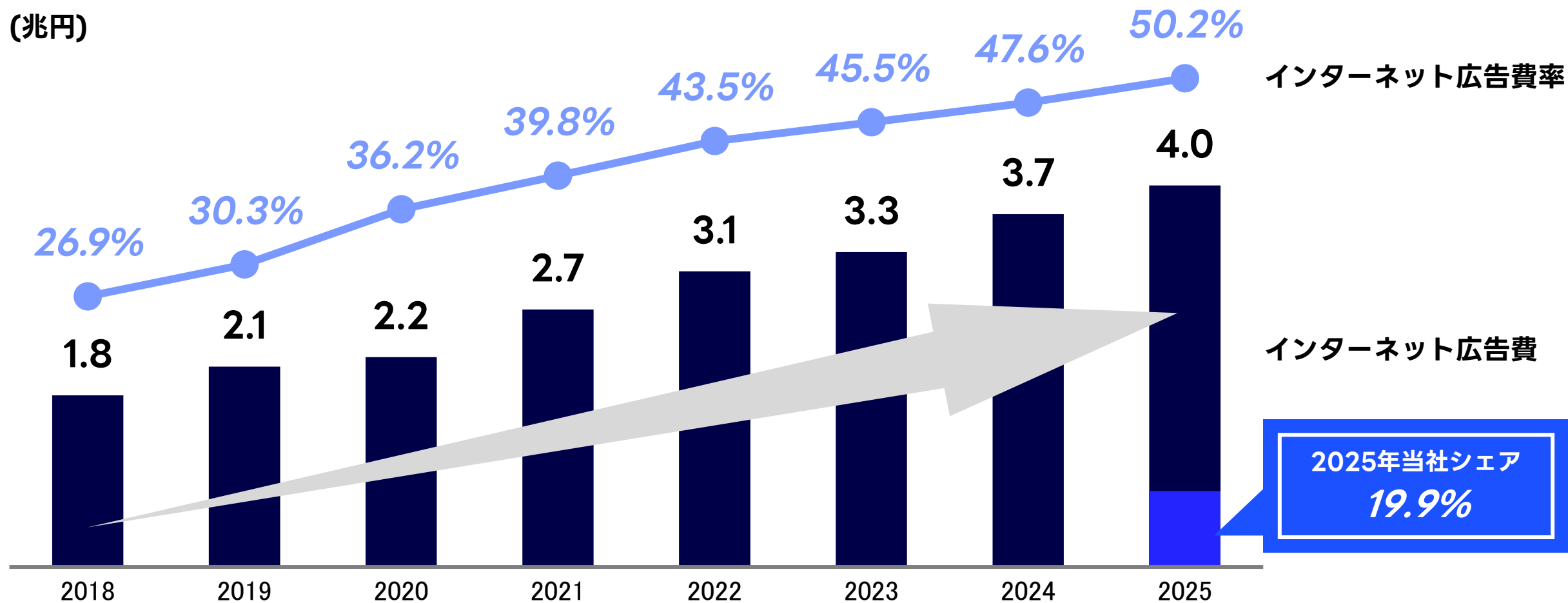


アカウント広告



インターネット広告費・総広告費に占める構成比

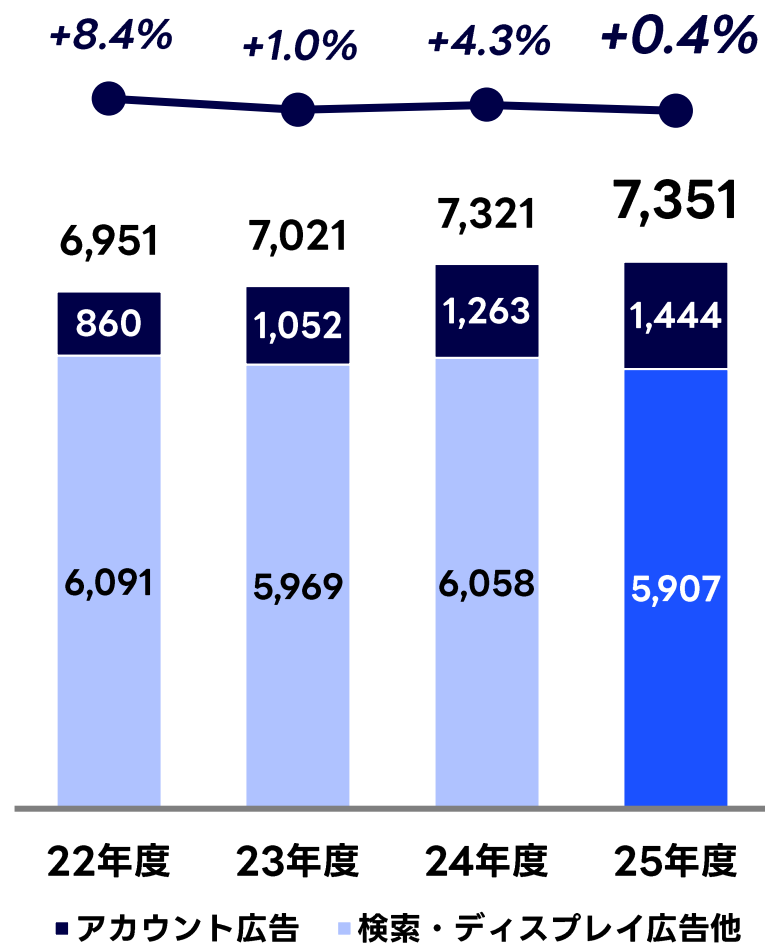
(兆円)



業績推移

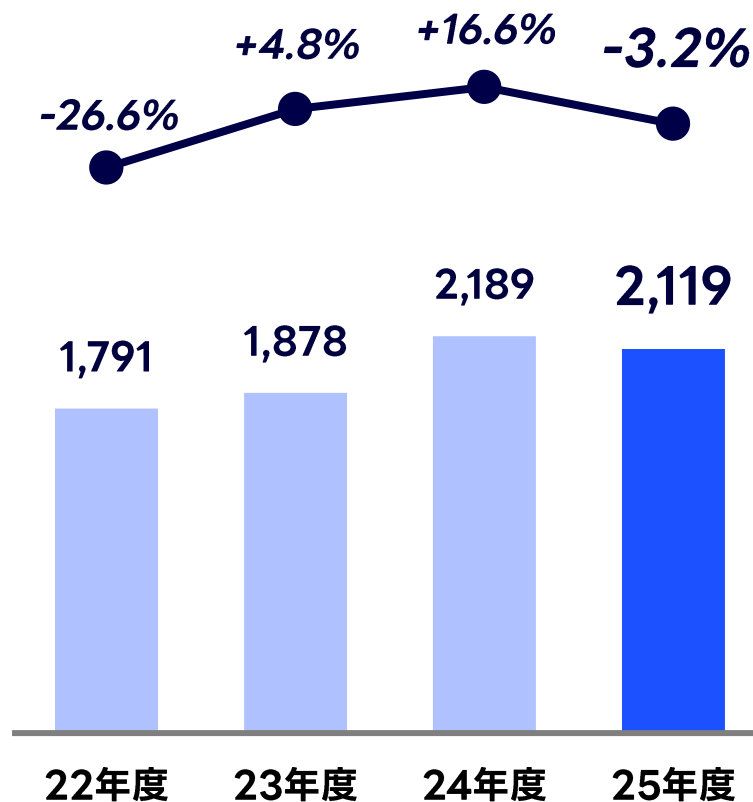
売上収益・成長率 (対前年度比)

(億円)

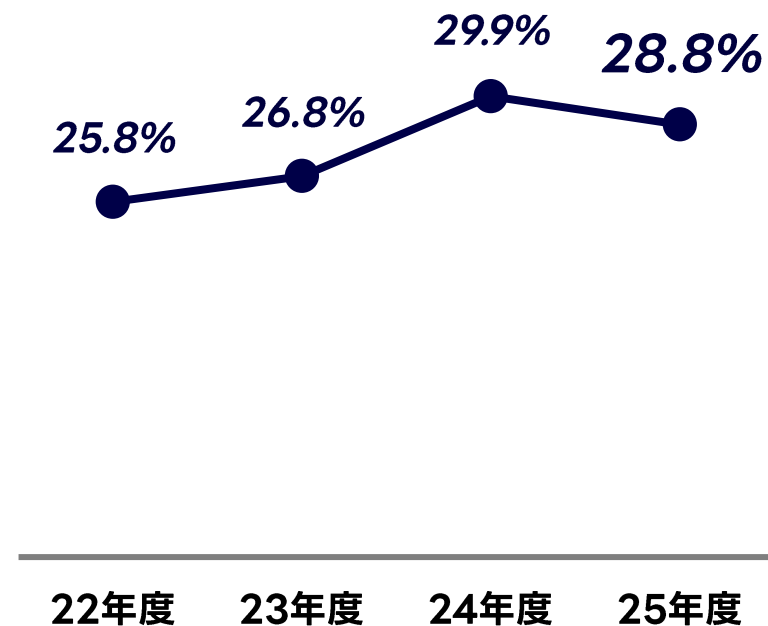


営業利益・成長率 (対前年度比)

(億円)



営業利益率



3つの事業領域

メディア

インターネット広告



LINE



LINE NEWS



Yahoo!検索



Yahoo!ニュース



LYPプレミアム

コマース

eコマース



Yahoo!ショッピング



Yahoo!オークション



ZOZO



アスクル



一休

戦略

決済・金融



PayPay



PayPayカード



PayPay銀行



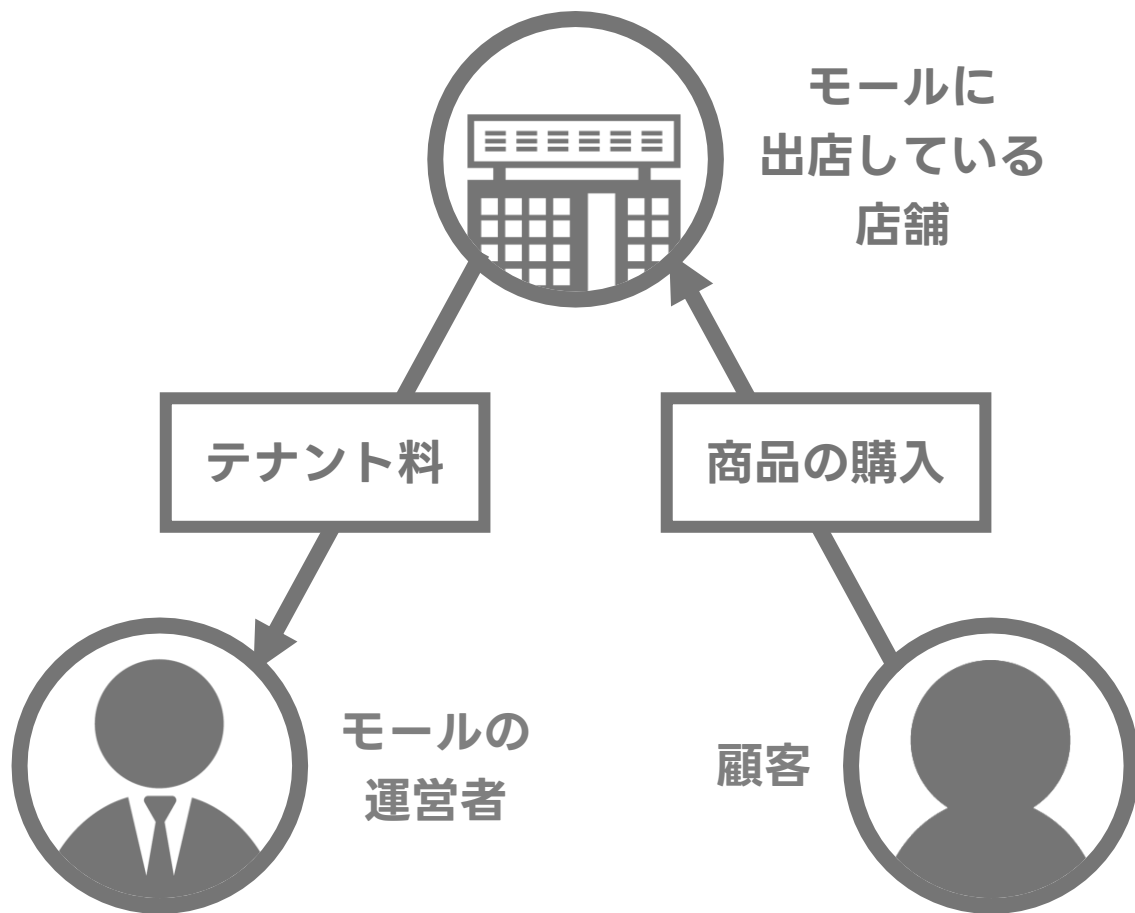
PayPay証券



PayPayほけん

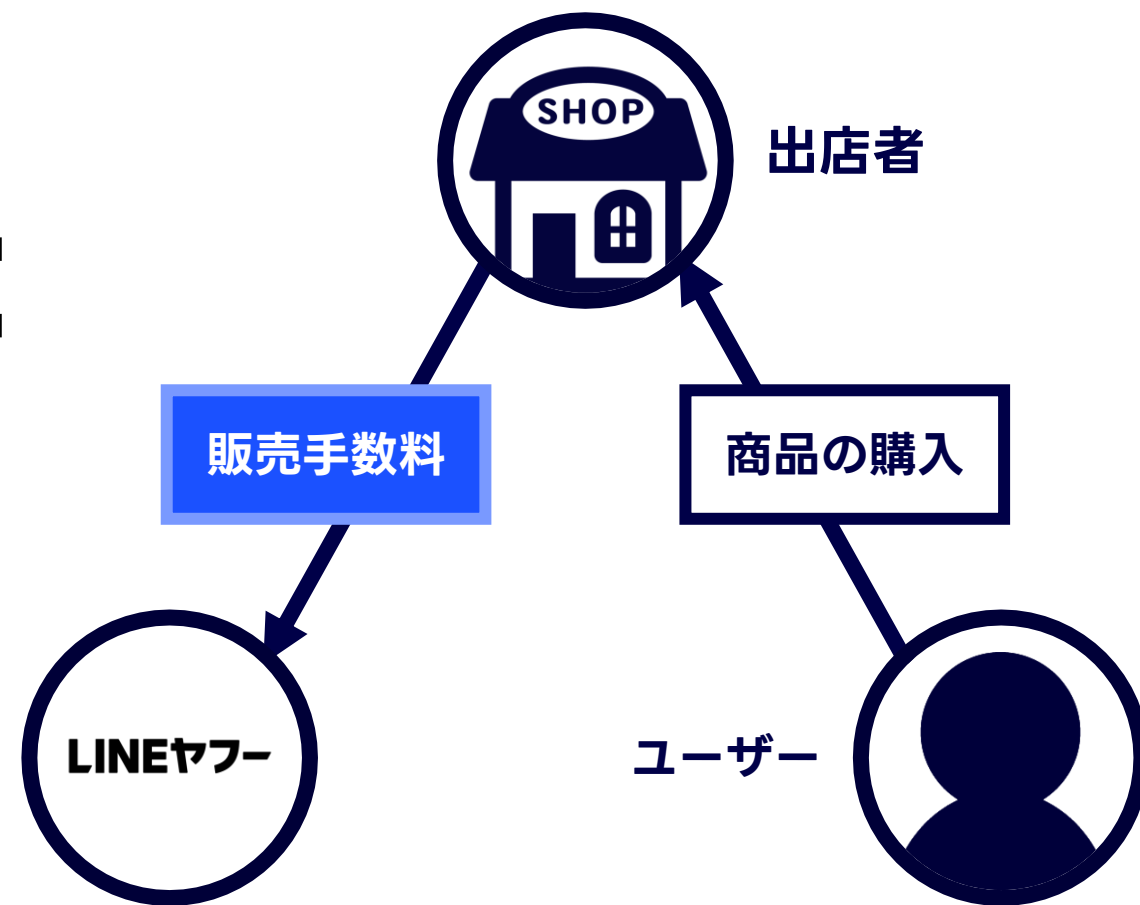
収益モデル

通常のショッピングモール



=

LINEヤフー



メディア

コマース

戦略

主なサービス

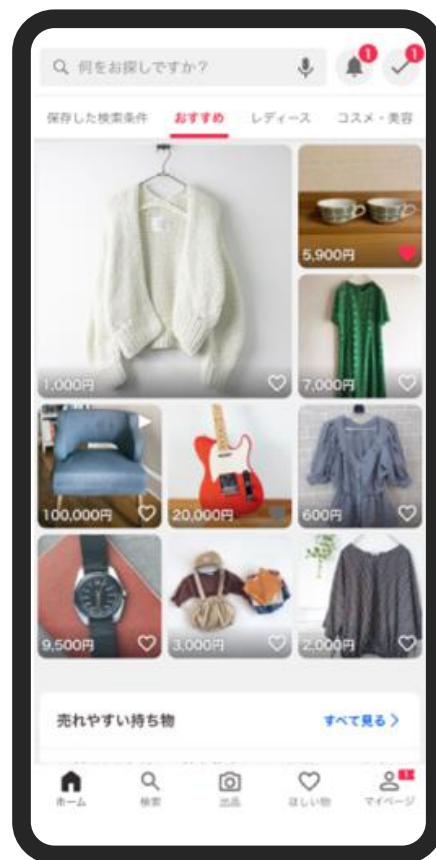
Yahoo!
ショッピング



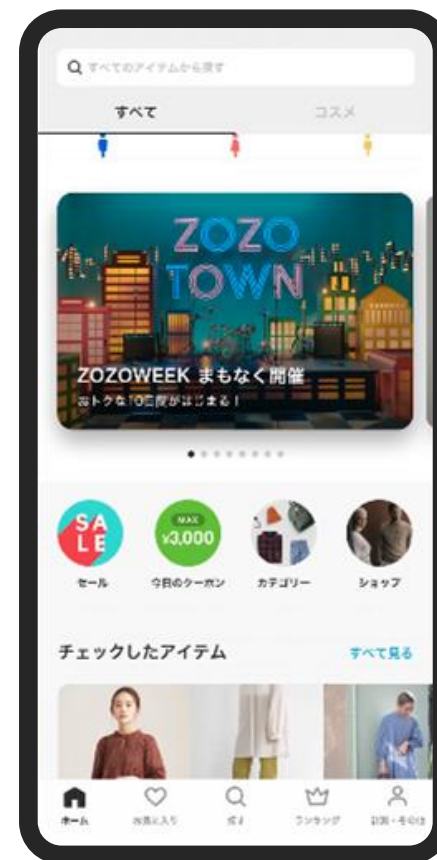
Yahoo!
オークション



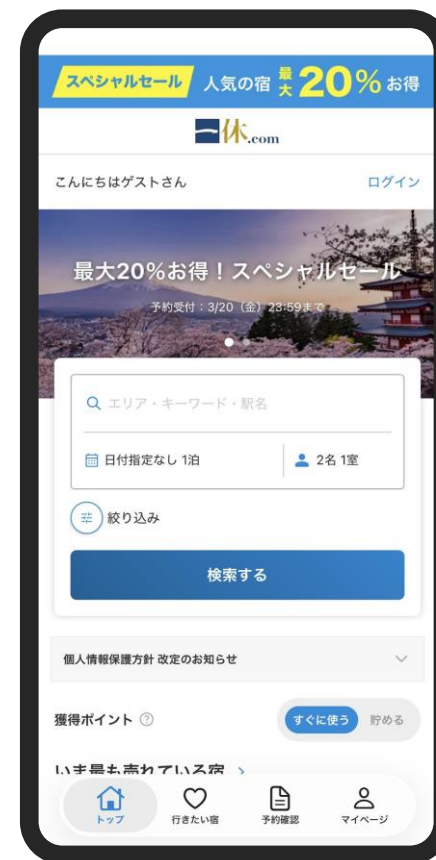
Yahoo!フリマ



ZOZOTOWN



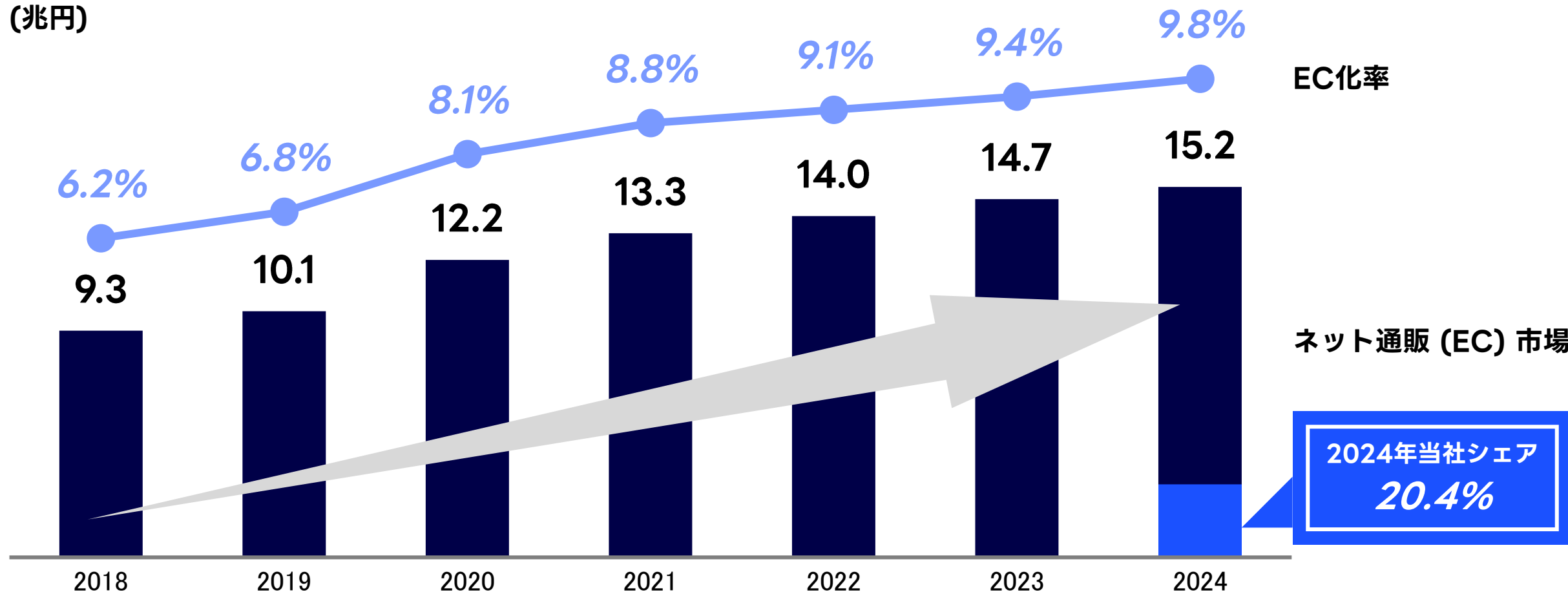
一休.com



市場

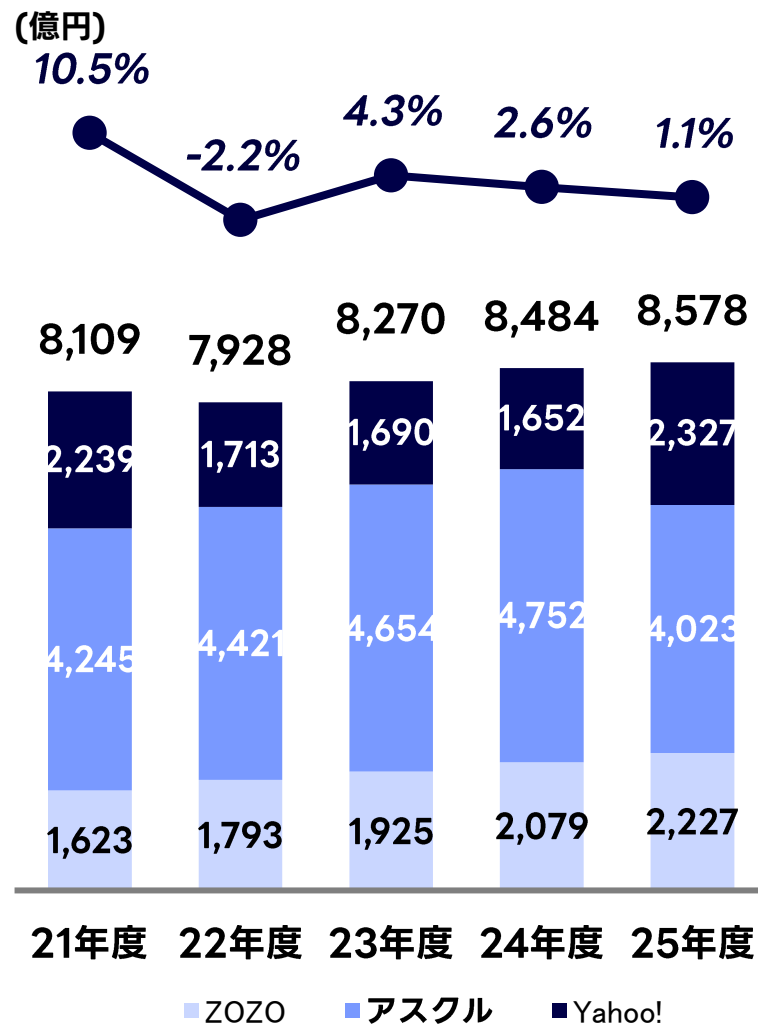
ネット通販の市場規模・EC化率

(兆円)

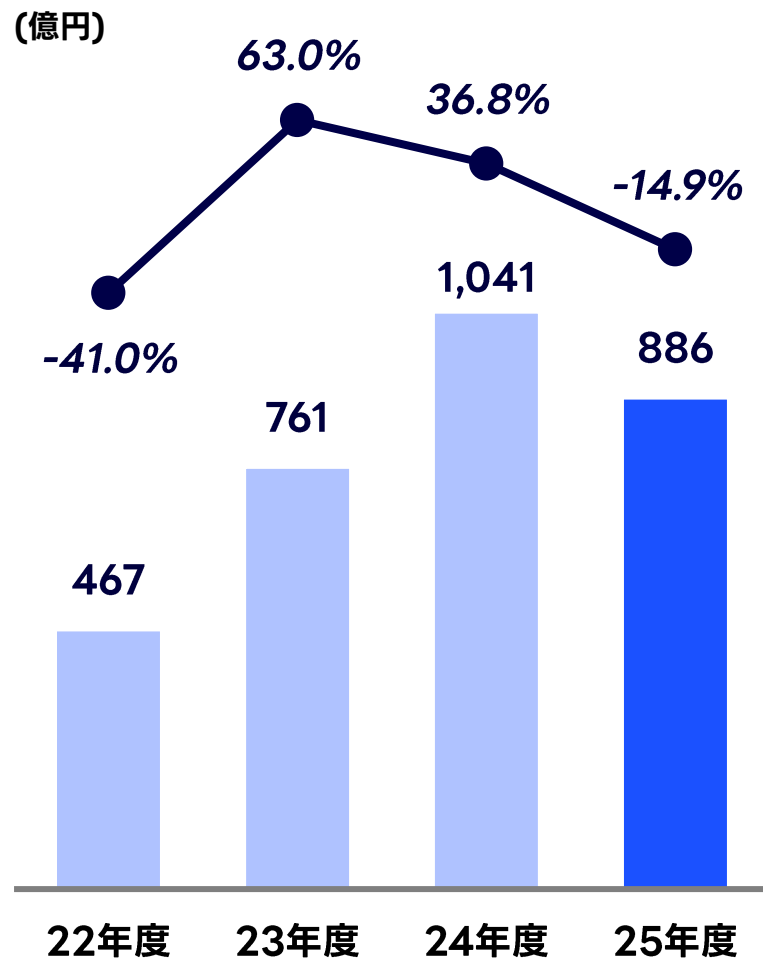


業績推移

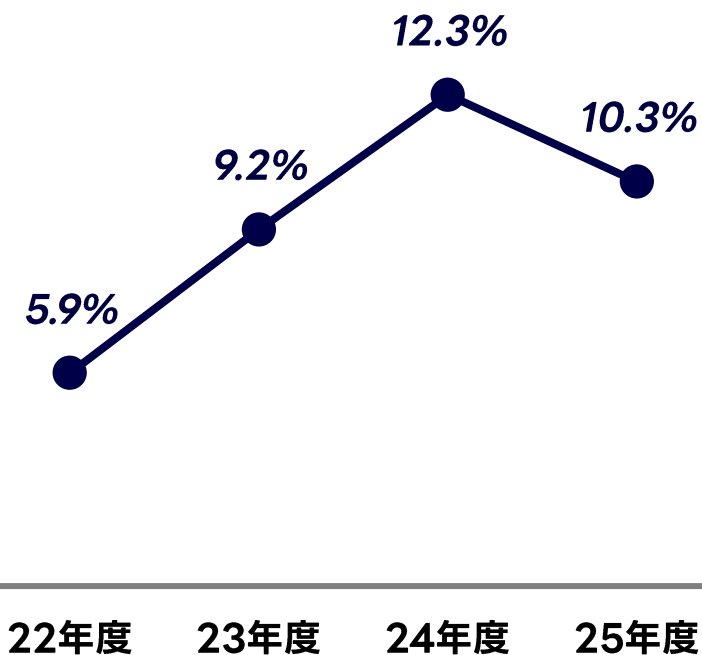
売上収益・成長率 (対前年度比)



営業利益・成長率 (対前年度比)



営業利益率



3つの事業領域

メディア

インターネット広告



LINE



LINE NEWS



Yahoo!検索



Yahoo!ニュース



LYPプレミアム

コマース

eコマース



Yahoo!ショッピング



Yahoo!オークション



ZOZO



アスクル



一休

戦略

決済・金融



PayPay



PayPayカード



PayPay銀行



PayPay証券



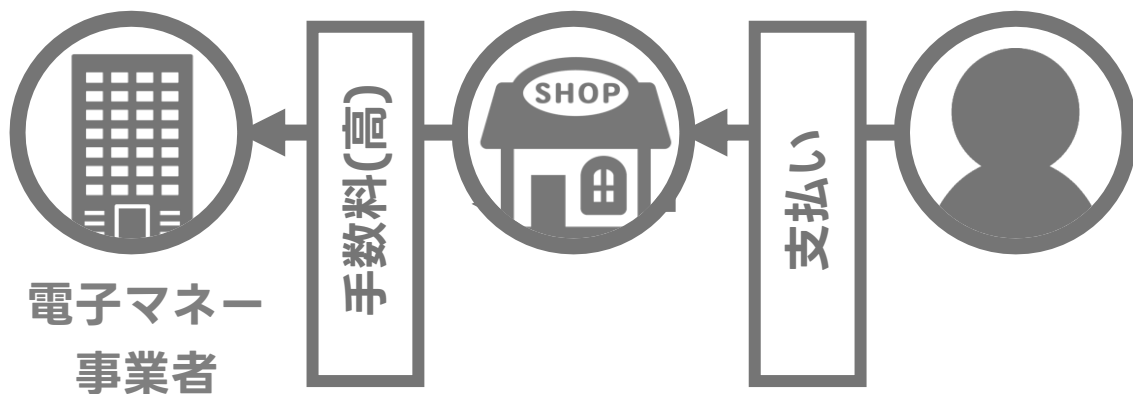
PayPayほけん

収益モデル

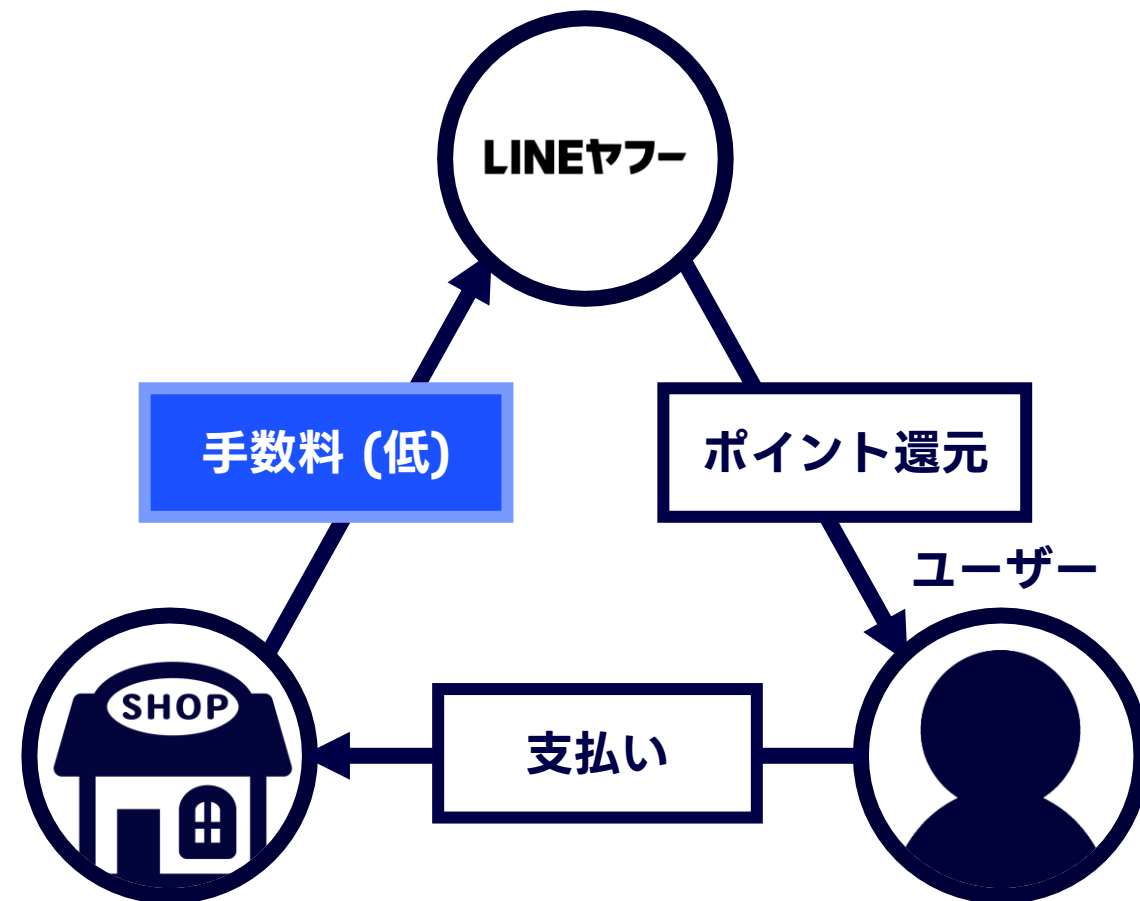
現金決済



電子マネー決済

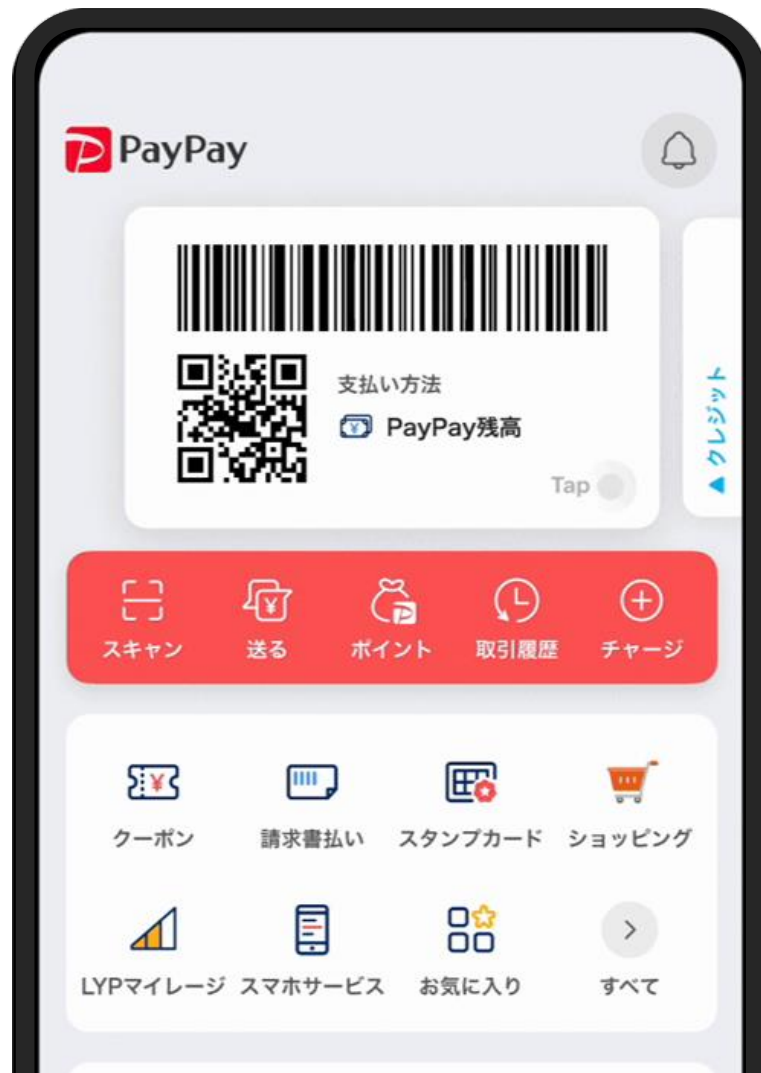


LINEヤフー

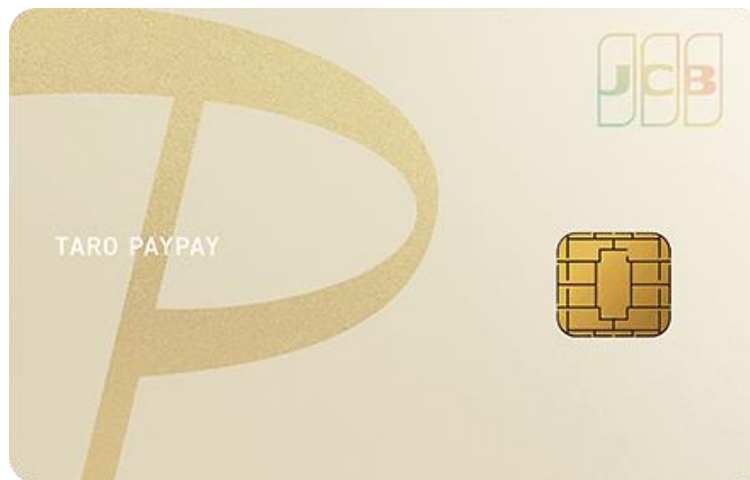


主なサービス

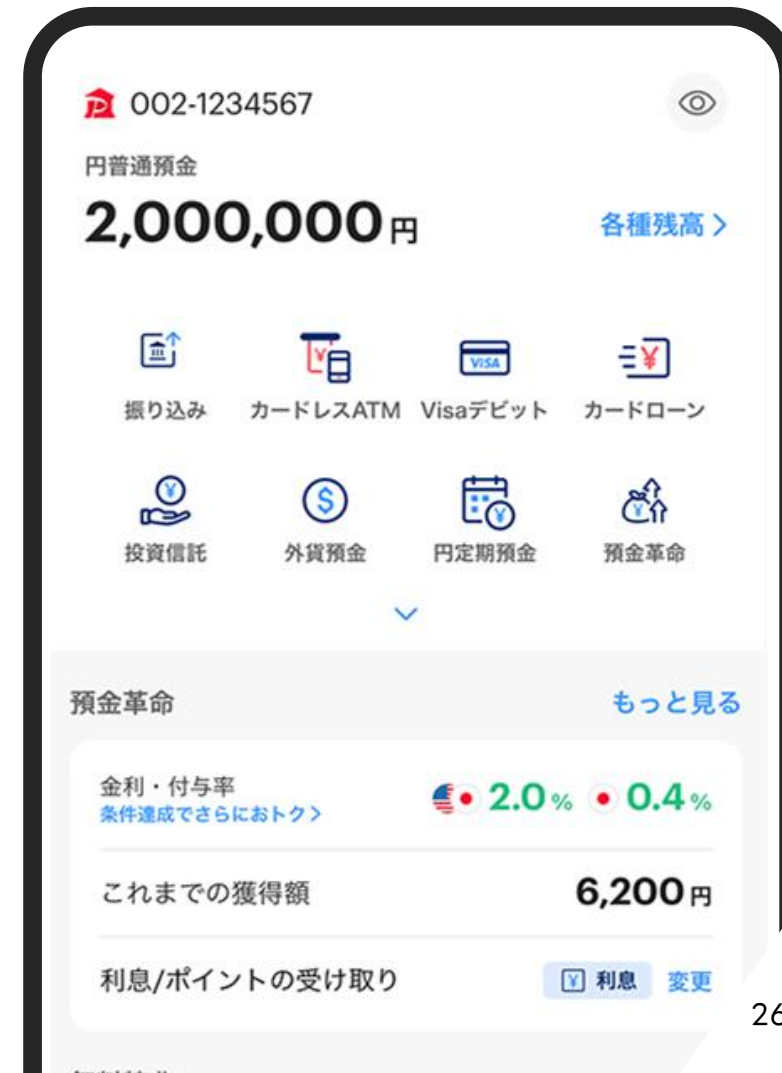
QRコード決済



クレジットカード



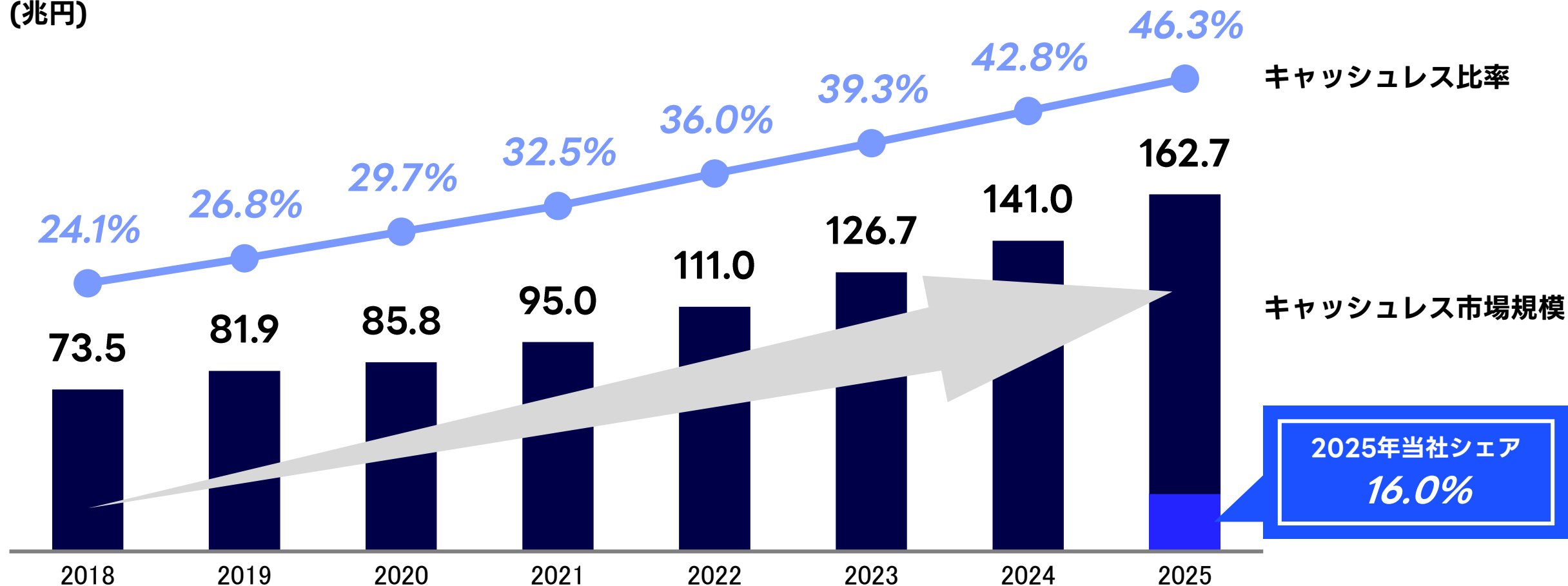
オンライン銀行



市場

キャッシュレス決済額・民間最終消費支出に占める構成比

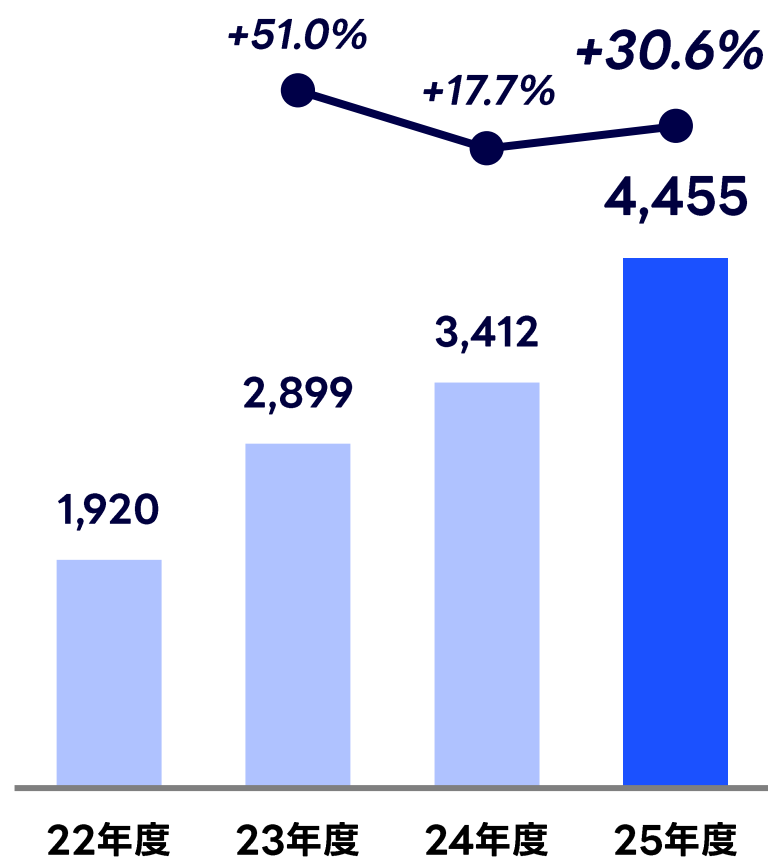
(兆円)



業績推移

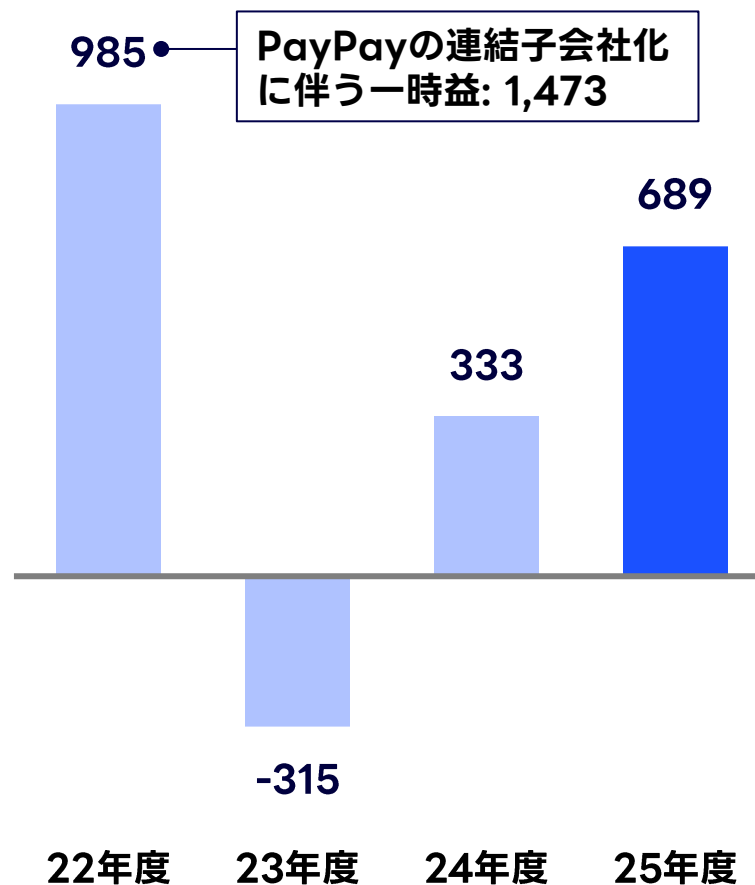
売上収益・成長率 (対前年度比)

(億円)

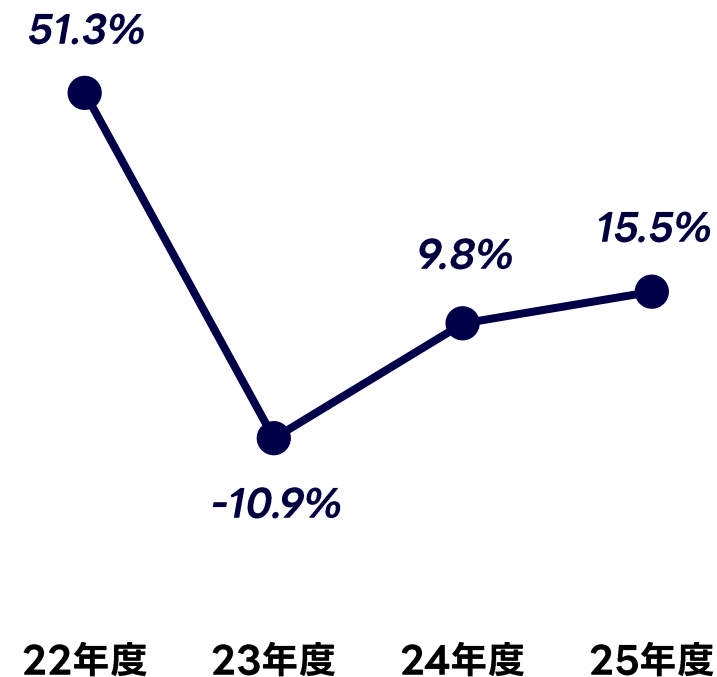


営業利益

(億円)



営業利益率

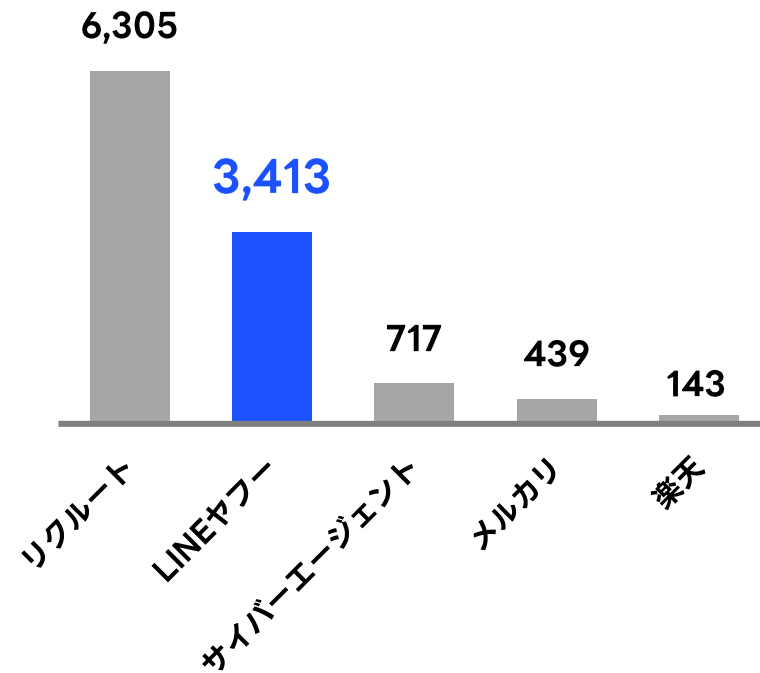


ポジション

インターネット業界において高い収益力

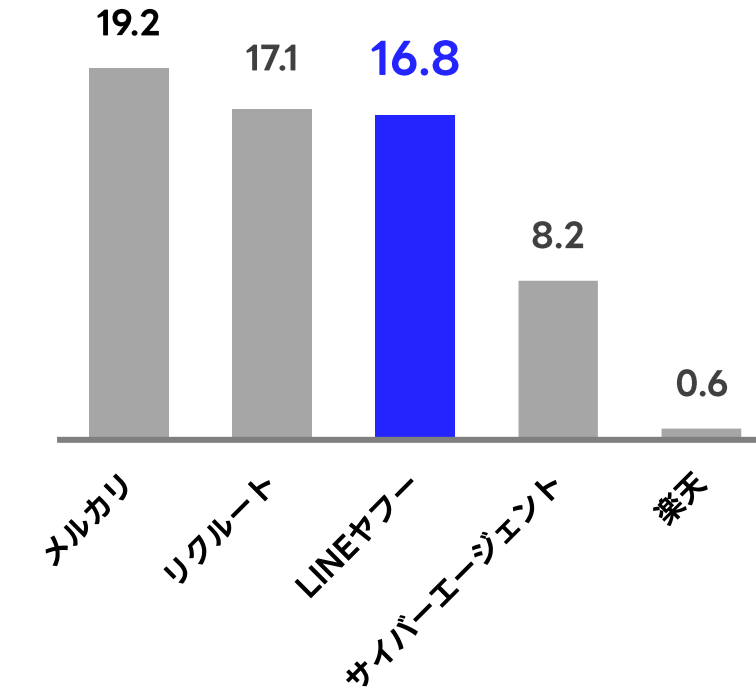
営業利益

(億円)



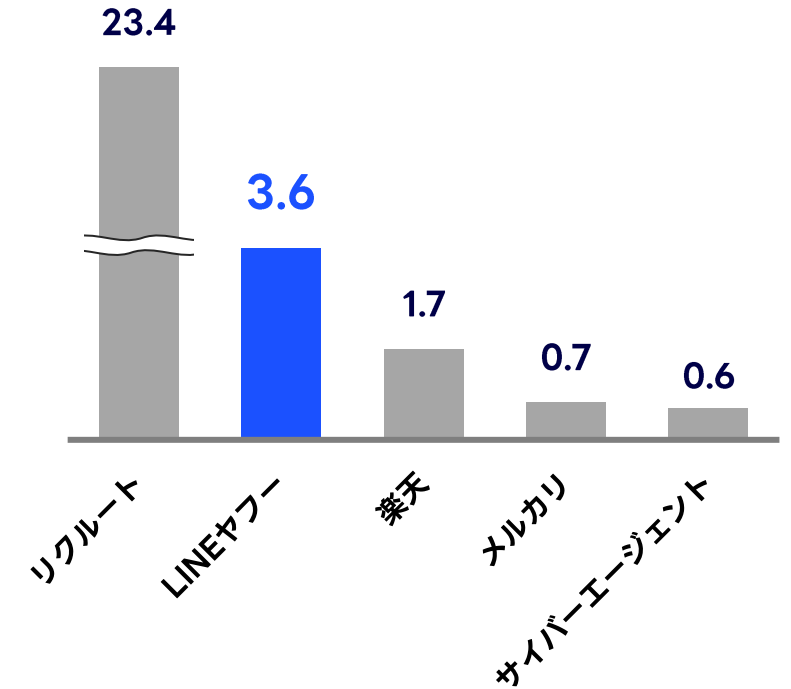
営業利益率

(%)



時価総額

(兆円)



1 顧客基盤

2 3つの事業領域

3 成長戦略

4 セキュリティ対策・株主還元

グループシナジーによる経済圏の拡大



注力領域

① LINE公式アカウント・ミニアプリの強化

② PayPay

③ 全サービスのAIエージェント化

④ 海外展開

注力領域

① LINE公式アカウント・ミニアプリの強化

② PayPay

③ 全サービスのAIエージェント化

④ 海外展開

LINE公式アカウント

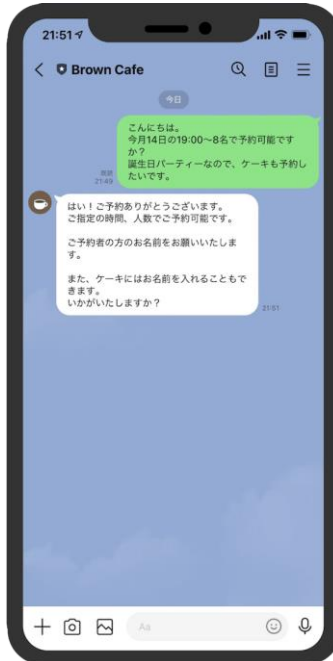
LINE公式アカウント

企業や店舗がLINE上で顧客に直接情報を
発信できるサービス

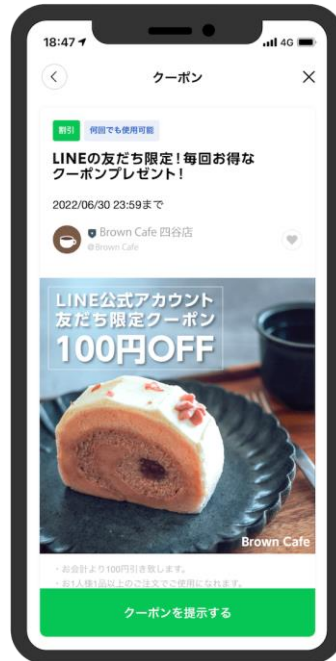
メッセージ配信



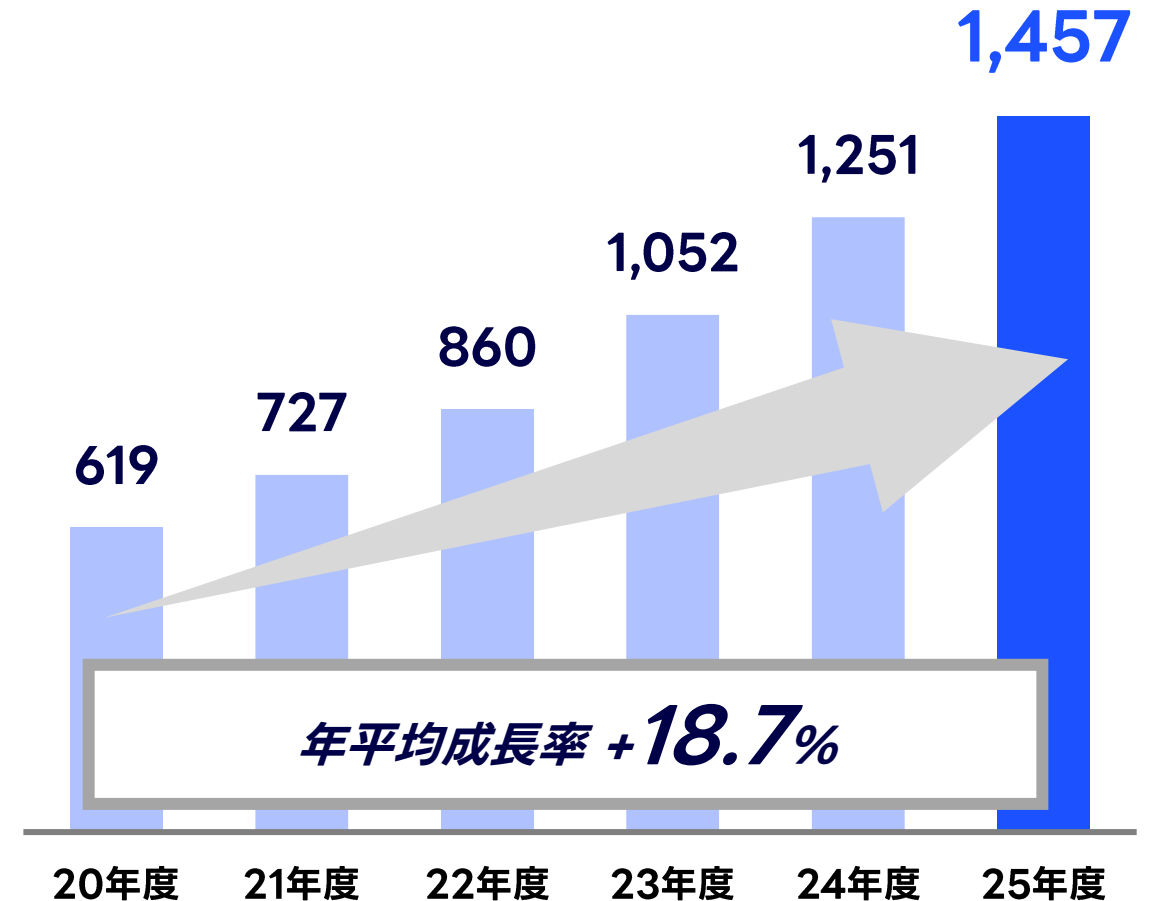
顧客との会話



クーポン配信



アカウント広告 売上収益推移



LINEミニアプリ

会員証



注文



予約・順番待ち

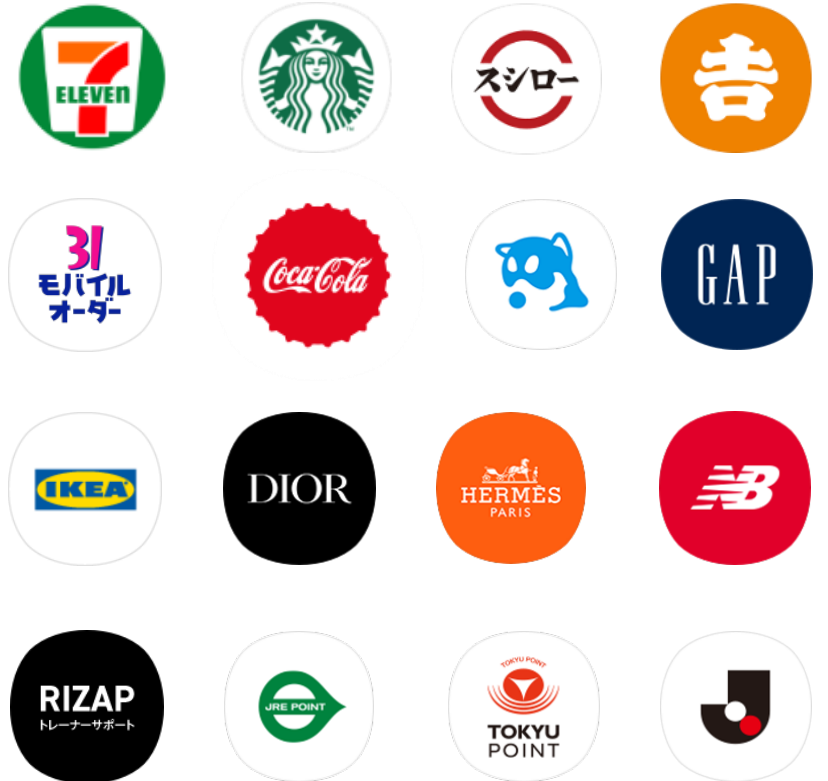


特徴

利用拡大により手数料・広告収益が拡大

新たなアプリのダウンロード不要

導入企業（一部）



注力領域

① LINE公式アカウント・ミニアプリの強化

② PayPay

③ 全サービスのAIエージェント化

④ 海外展開

国内最大のQRコード決済サービス

登録ユーザー数

7,500万人超

(2026年8月時点)

日本人の2人に1人以上、
スマートフォン利用者
の3分の2以上

連結決済取扱高

19.4兆円超

(2025年度)

QRコード決済市場の
約3分の2

決済回数

92.4億回超

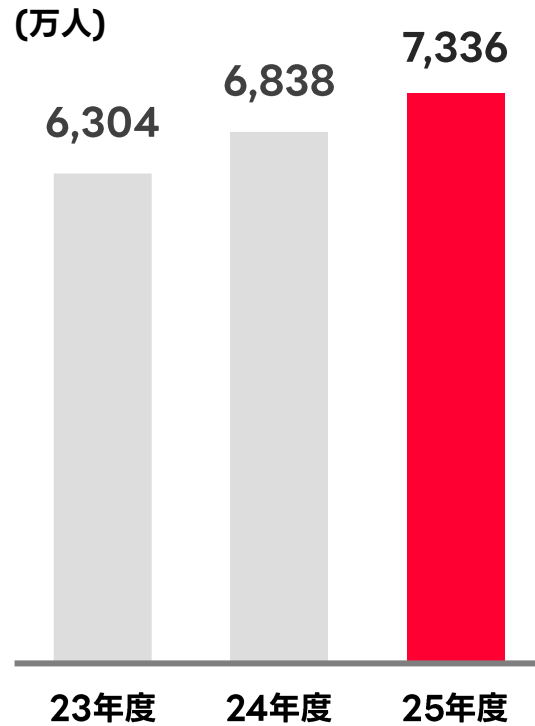
(2025年度)

キャッシュレス決済全体
の約5分の1

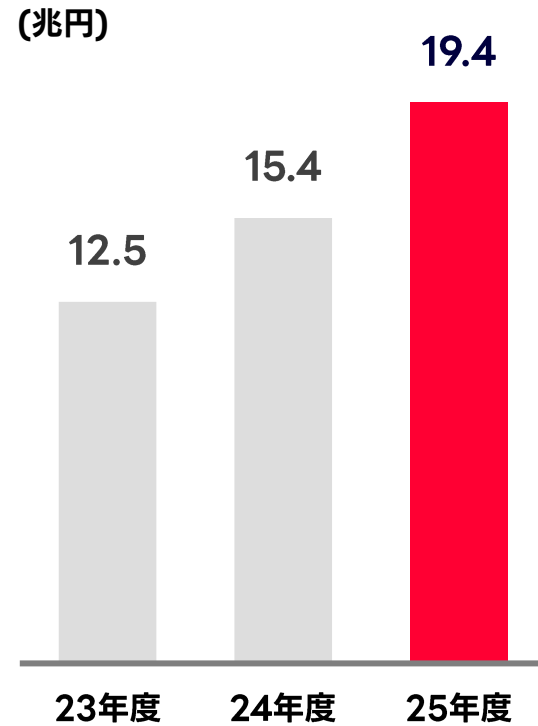
主要指標推移

事業は順調に成長。26年3月に米国で上場

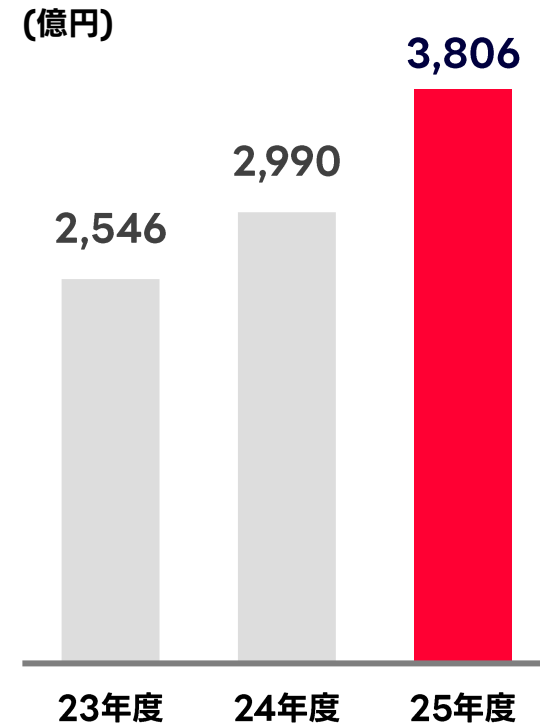
登録ユーザー数



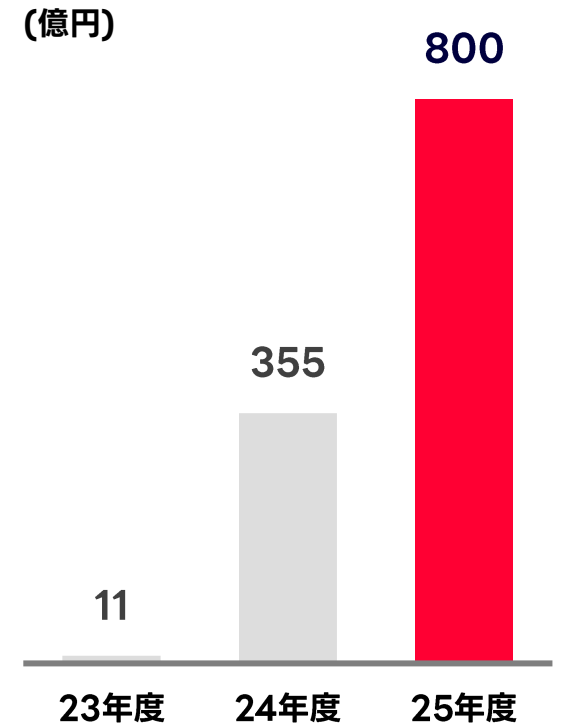
連結取扱高



連結売上高



連結営業利益



注力領域

① LINE公式アカウント・ミニアプリの強化

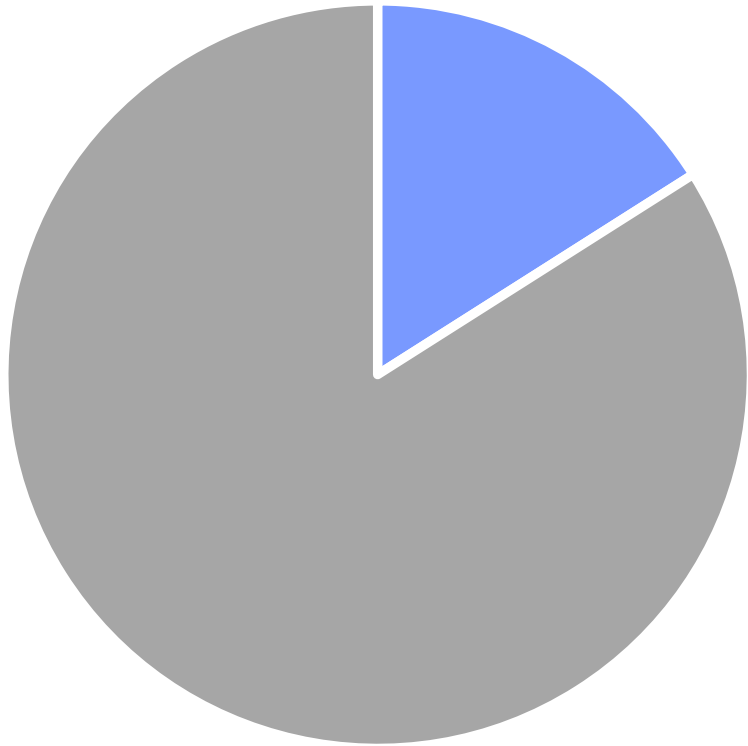
② PayPay

③ 全サービスのAIエージェント化

④ 海外展開

日本における生成AIの利用実態

日常生活におけるAI利用率



生成AIを
日常的に利用している

16.0%

LINEヤフーのミッションは、日常生活におけるAI利用の拡大



Agent i

ユーザー数
1億超

LINE YAHOO!
JAPAN



ユーザー



LINEヤフー



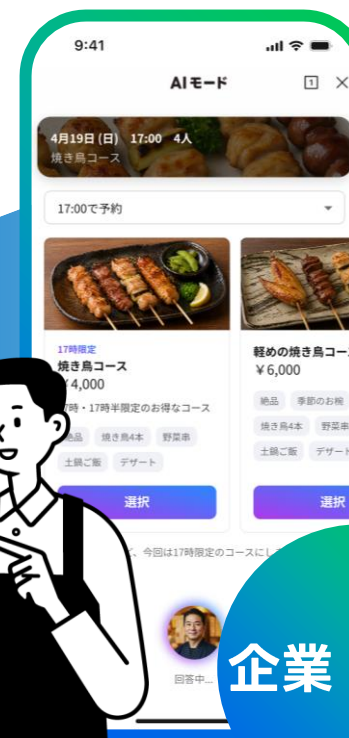
Agent i for Business

事業アカウント数
100万超

LINE 公式アカウント

LINE ミニアプリ

企業・店舗



一般ユーザー向けAIエージェント



- 領域エージェント 25領域 -

お買い物	おでかけ	天気	自動車
人間関係	仕事相談	レシピ	エンタメ
AIおまかせ比較	学び	くらし	趣味習い事
画像生成	ファッション	ペット	占い
ヤフコメまとめ	話題	スポーツ	AIお買い物メモ
ファイナンス	美容・健康	天気コーデ	トークルーム
ズバトクナビ			

企業・店舗向けAIエージェント



Agent i for Business

LINE OA
AIモード

Agent i Biz

- 接客 -

AI店員

AI販売員

AIコンシェルジュ

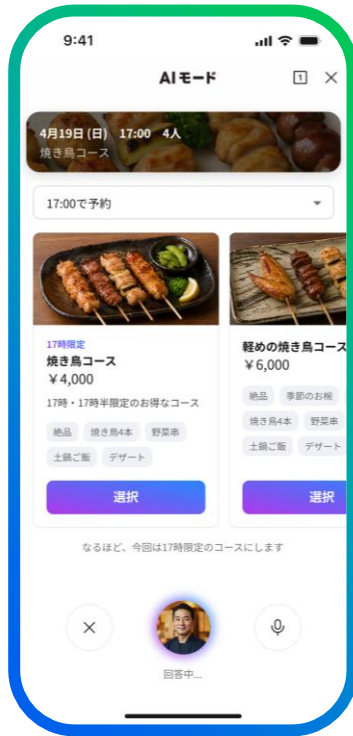
- 運用・分析 -

AI marketer

AIアナリスト

AIオペレーター

企業
店舗



Agent i 利用シーン

趣味・習い事

クルマ選び

レシピ

お買い物



Agent i



Agent i



Agent i



Agent i

注力領域

① LINE公式アカウント・ミニアプリの強化

② PayPay

③ 全サービスのAIエージェント化

④ 海外展開

海外における事業展開

230の国と地域へ提供



台湾



タイ

市場シェア 1位

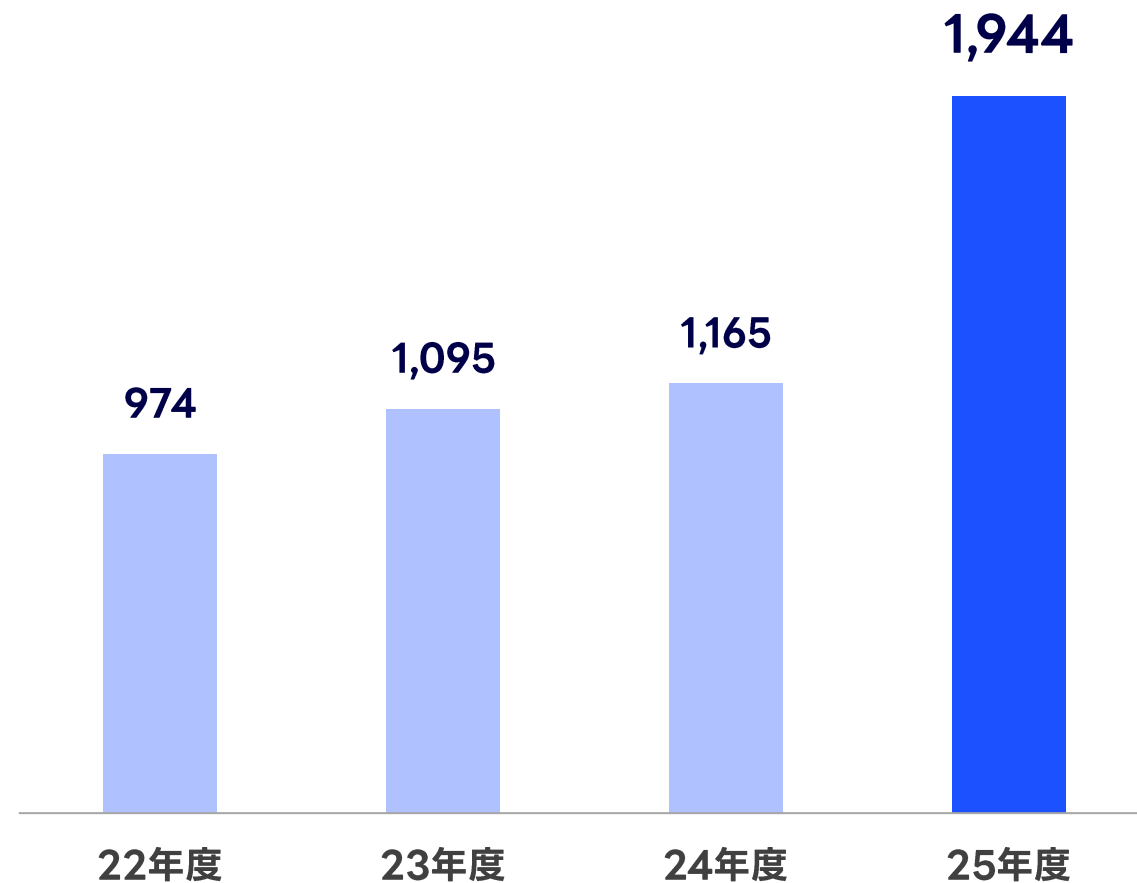
米国決済市場へ進出



グローバル展開 第一弾
VISAと提携し米国事業を推進

海外事業売上収益

(億円)



企業価値向上に向けた中期目標

利益

(調整後EBITDA・調整後EPS)

+1桁後半%以上の成長

株主還元

総還元性向70%以上

安定配当から
利益成長に応じた配当へ

ROE

FY30に8%以上

1 顧客基盤

2 3つの事業領域

3 成長戦略

4 セキュリティ対策・株主還元

セキュリティガバナンス体制の構築

2023年9月

委託先 (NAVER Cloud社) PCのマルウェア感染を
起点とした不正アクセス発生

再発防止策 (対策費用：約250億円)

NAVERとの共通
システム基盤を分離

委託先管理の強化

ネットワーク管理の
強化

2026年3月末

総務省の要請への対策を計画通り完遂
セキュリティガバナンス体制を高度化

資本配分方針

フリーキャッシュフロー

```
graph TD; A[フリーキャッシュフロー] --> B[成長投資]; A --> C[株主還元]; B --> D["AIサービス・プロダクト開発・サービス展開"]; C --> E["配当・自己株式取得"]
```

成長投資

AIサービス・プロダクト開発・
サービス展開

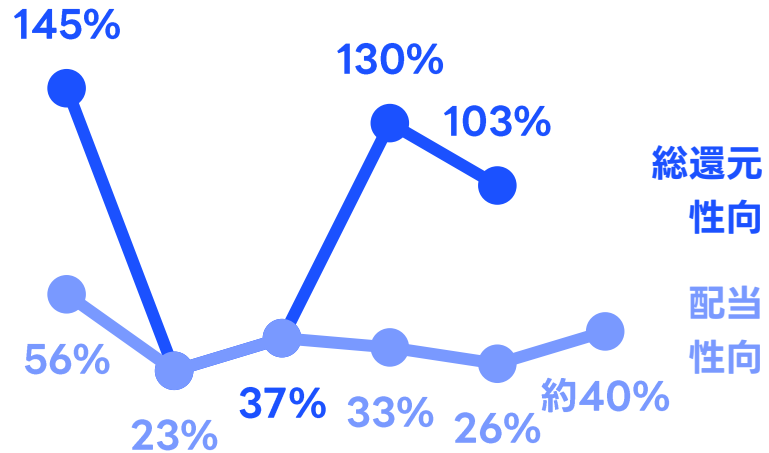
株主還元

配当・自己株式取得

株主還元

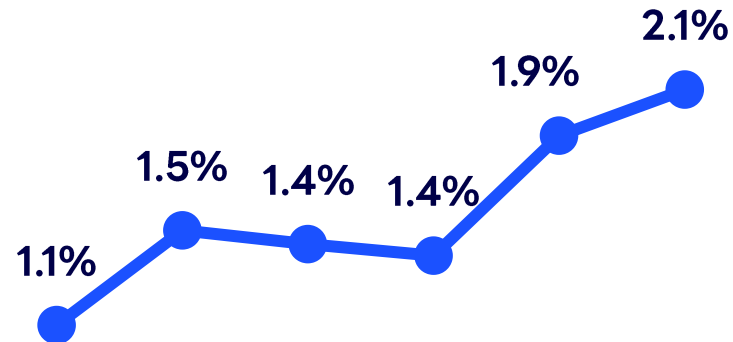
2025～2029年度は総還元性向70%以上を目指す

総還元性向・配当性向



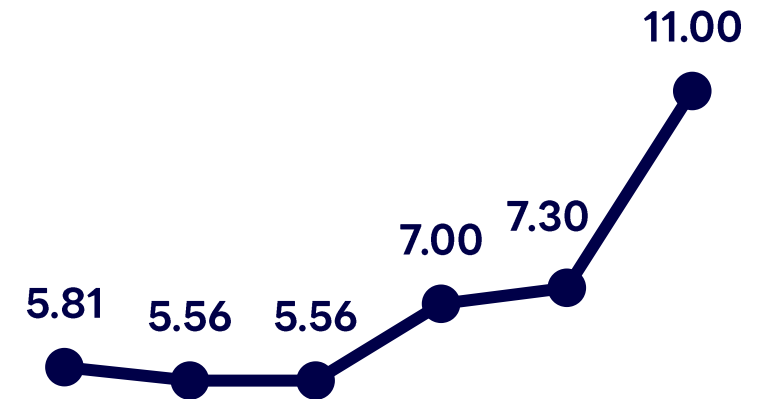
21年度 22年度 23年度 24年度 25年度 26年度

配当利回り



21年度 22年度 23年度 24年度 25年度 26年度

一株当たり配当金



21年度 22年度 23年度 24年度 25年度 26年度

お伝えしたい4つのポイント



YAHOO!
JAPAN



1億人超の圧倒的な顧客基盤



広告、EC、決済の連携による成長



AI活用によるサービスの進化



株主還元・セキュリティ対策の強化

日本のAI体験を変える

AIカンパニー LINEヤフー

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 Our Users!