



成長可能性に関する説明資料

2018年6月20日

ログリー株式会社
(東証マザーズ : 6579)

1.会社概要	p3
2.市場動向	p11
3.特長・強み	p14
4.成長戦略	p20

1. 会社概要

logly

会社名	ログリー株式会社
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂一丁目16番3号
設立年月	2006年5月
資本金	1億円
売上高	16億536万円（2018年3月期、実績、監査未了）
従業員数	33名（2018年4月末現在、他に、最近1年間の臨時雇 用者数平均人員 3名）
代表取締役	吉永 浩和
事業内容	アドテクノロジー事業
主要株主	経営陣 株式会社VOYAGER GROUP アイティメディア株式会社 株式会社VOYAGER VENTURES 株式会社シーイー・モバイル S M B Cベンチャーキャピタル1号投資事業有限責任組合 みずほ成長支援東夷事業有限責任組合 KDDI新規事業育成2号投資事業有限責任組合 従業員、他

沿革	2006年 5月	ログリー株式会社設立
	2009年 6月	レコメンドサービス「newziaコネクト」の提供開始
	2012年10月	ネイティブ広告配信サービス「logly lift」の提供開始
	2015年 6月	株式会社VOYAGE GROUPと資本業務提携を目的として、第三者割当増資を実施
	2016年1月	台湾において「logly lift」のOEM提供開始
	2016年12月	メディアサイトのユーザー定着と増加を支援するツール「Loyalfarm」の提供開始

経営理念

「集まれば新しい価値が生まれる」

目標

**ネイティブ広告市場において
「テクノロジーで圧倒的ナンバーワンの企業になる」**

主要サービス

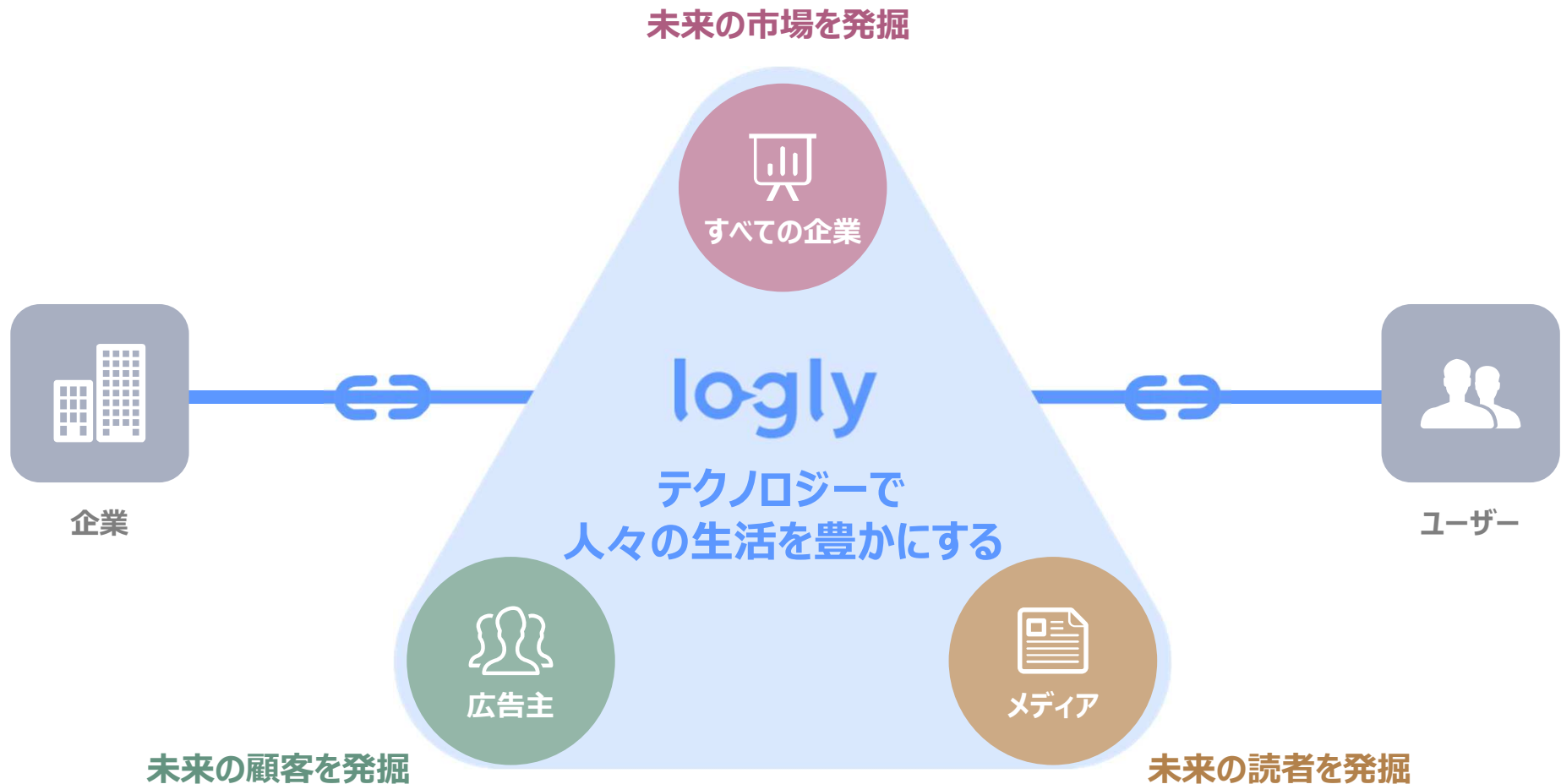
logly lift

BOOST YOUR CONTENT.

 **Loyalfarm**

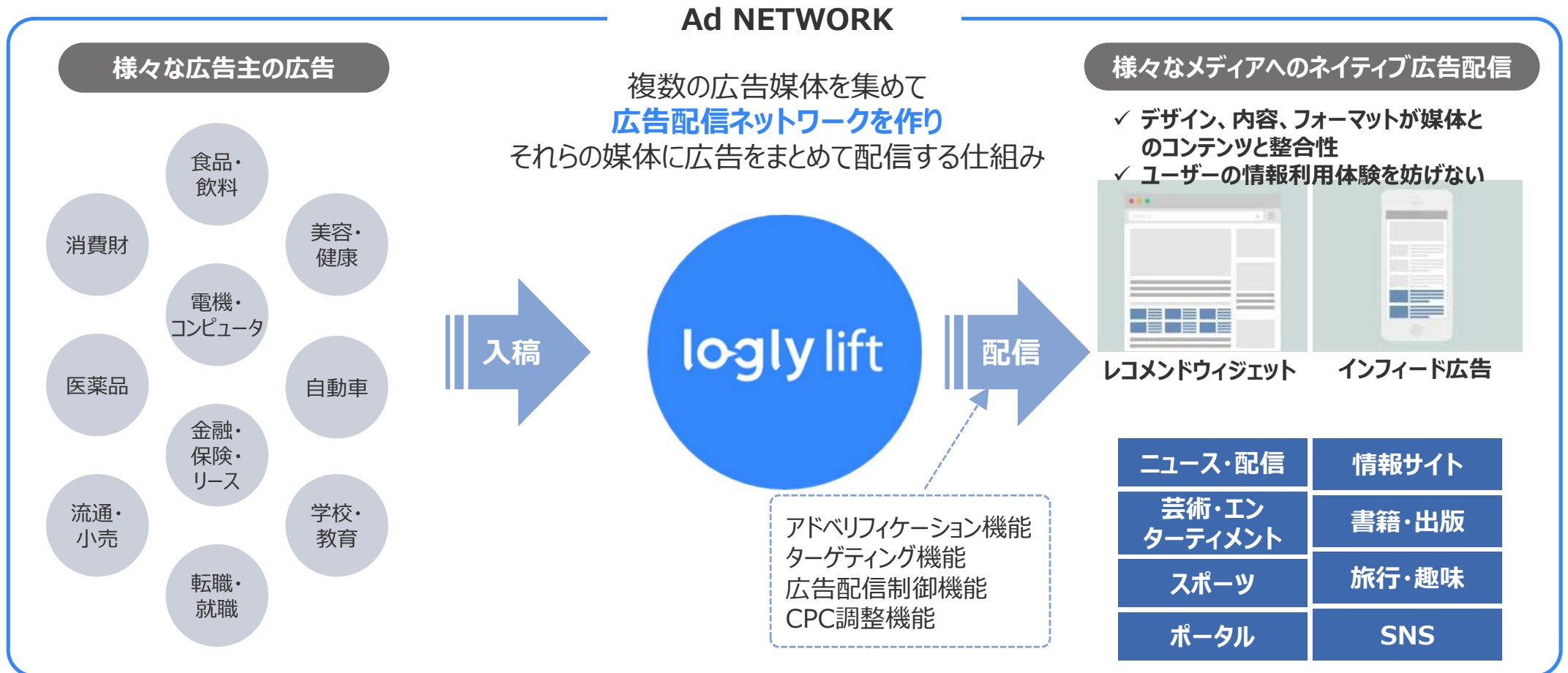
Bring up your Audience

急拡大するインターネット広告分野に軸足をおき、**広告主の「未来の顧客を発掘」**し、**メディアの「未来の読者を発掘」**し、**すべての企業の「未来の市場を発掘」**することで、企業とユーザーの未来への懸け橋になり、「テクノロジーで人々の生活を豊かにする」



当社の社名にある「logly」のログは「蓄積されたデータ」を意味し、この「蓄積されたデータ」を統計的手法やプログラミング技術を用いて分析し、事業の用に供せるよう新しい価値を見出すことで、サービスという形で企業とユーザーに提供していく、という思いを込めております。

- ネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」により、ネイティブ広告配信サービスを提供しています
- 媒体（メディア）のデザインとの整合性に加え、**コンテンツの内容に親和性がある広告を配信**することにより、一層広告価値を高めています

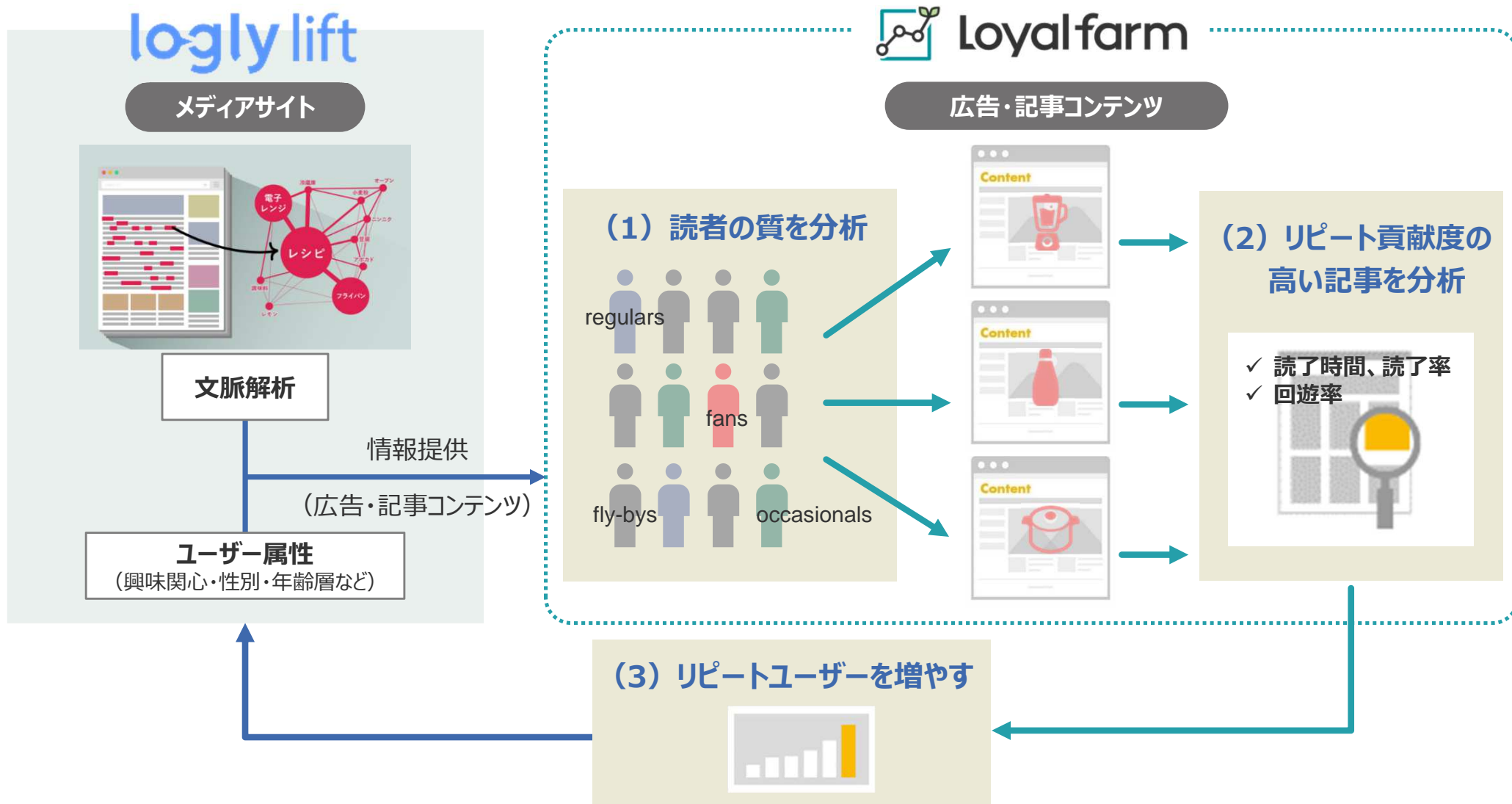


収益モデル

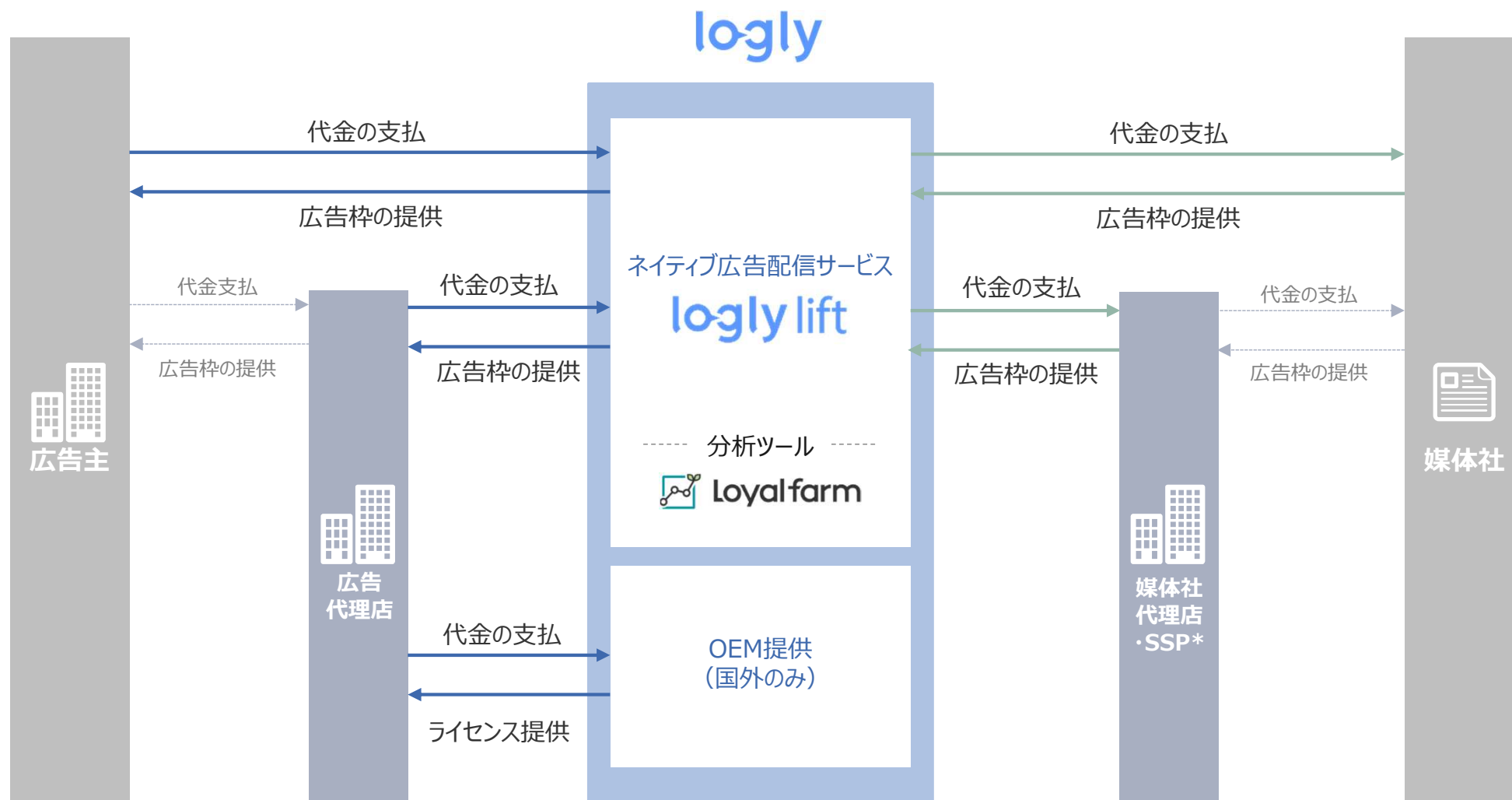
広告代理店経由：売上高 = $CPC^* \times \text{Click 数} - \text{代理店手数料}$
 広告主ダイレクト：売上高 = $CPC \times \text{Click 数}$

*CPC : Cost Per Click、クリック単価。広告がクリックされ、広告主のサイトを訪れた際に広告料金が発生する

- 「logly lift」の提供で蓄積してきたデータベースを基盤に開発した、ユーザーの「再訪」にフォーカスした分析ツールを提供しています
- リピートユーザーを増やすことで、媒体価値の向上に貢献します



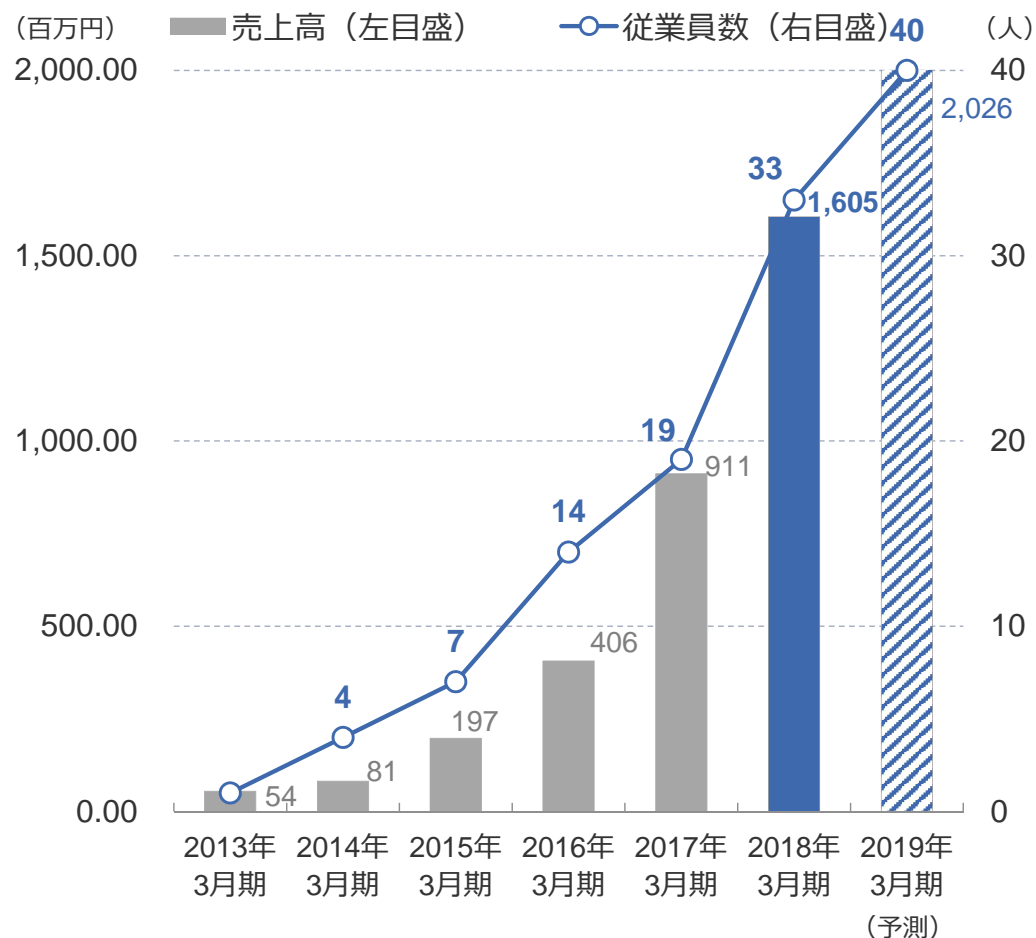
- ネイティブ広告配信サービスは、広告主および広告代理店への「logly lift」の提供
- 海外サービスは、海外現地広告代理店への「logly lift」のOEM提供



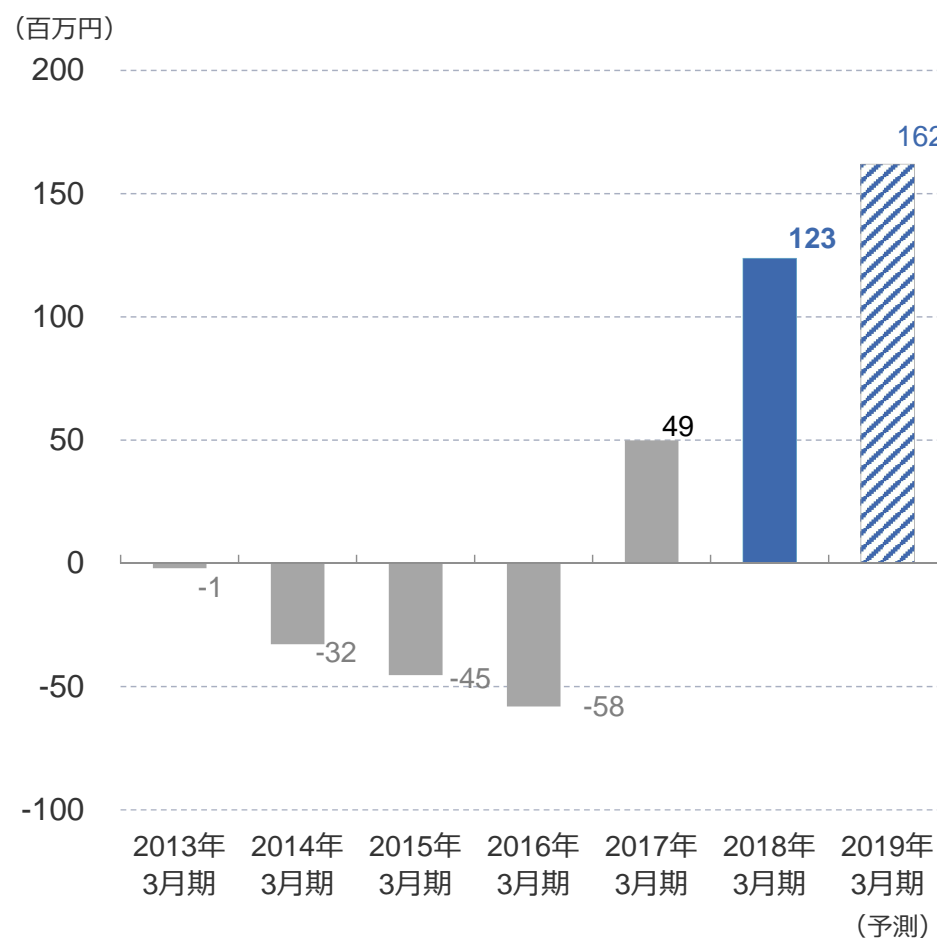
*SSP: Supply Side Platform, 媒体社の収益を最大化するためのプラットフォーム

- 直近では、着実に収益成長を実現。直近3年間の売上高平均成長率は101%。2017年3月期には経常黒字化を実現
- 2018年3月期（未監査）は、**売上高16億536万円、経常利益1億2,379万円**を達成

売上高および従業員数の推移



経常利益の推移

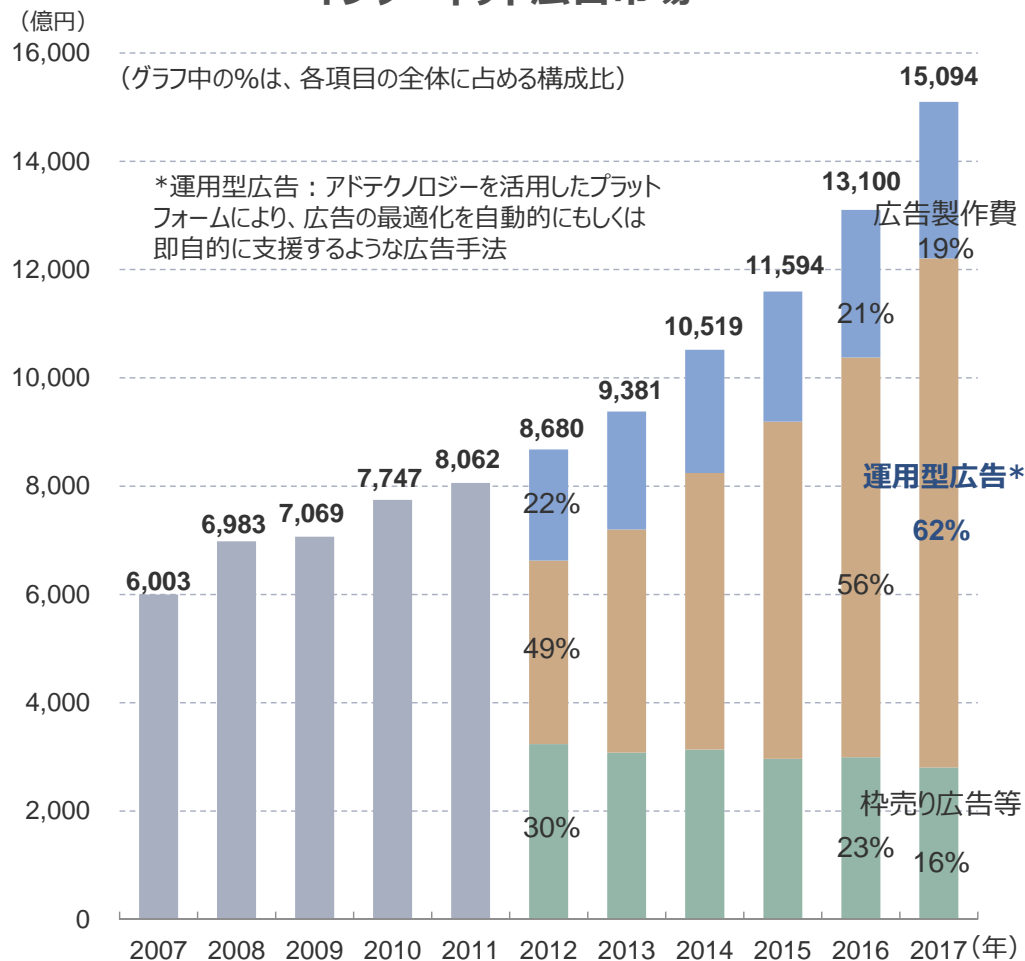


2. 市場動向

logly

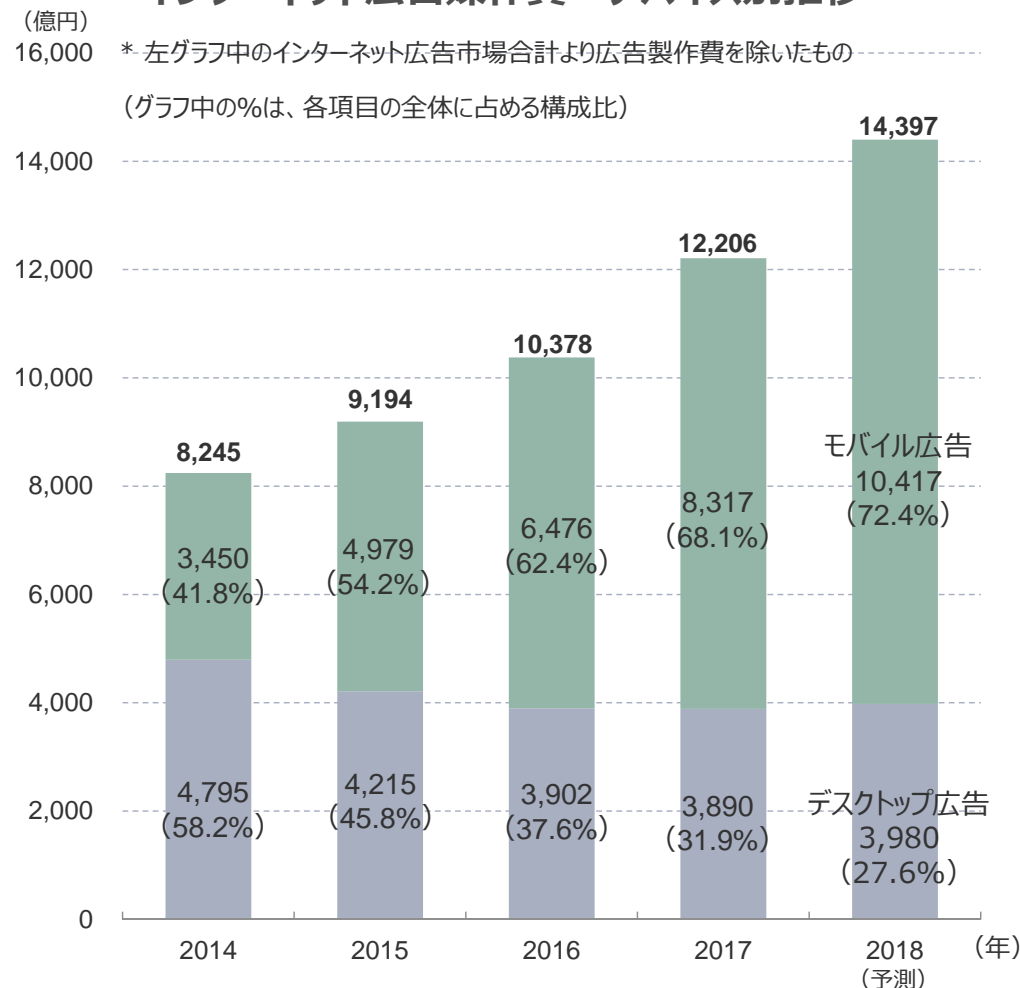
- 2017年のインターネット広告市場は1兆5,094億円。**ネイティブ広告を含む運用型広告**は平均年率**23%**（2012～17年）
- スマートフォンを代表とするモバイル機器の急速な普及により、**モバイル広告**がインターネット広告媒体費に占める割合は**7割超**に

インターネット広告市場



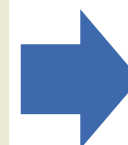
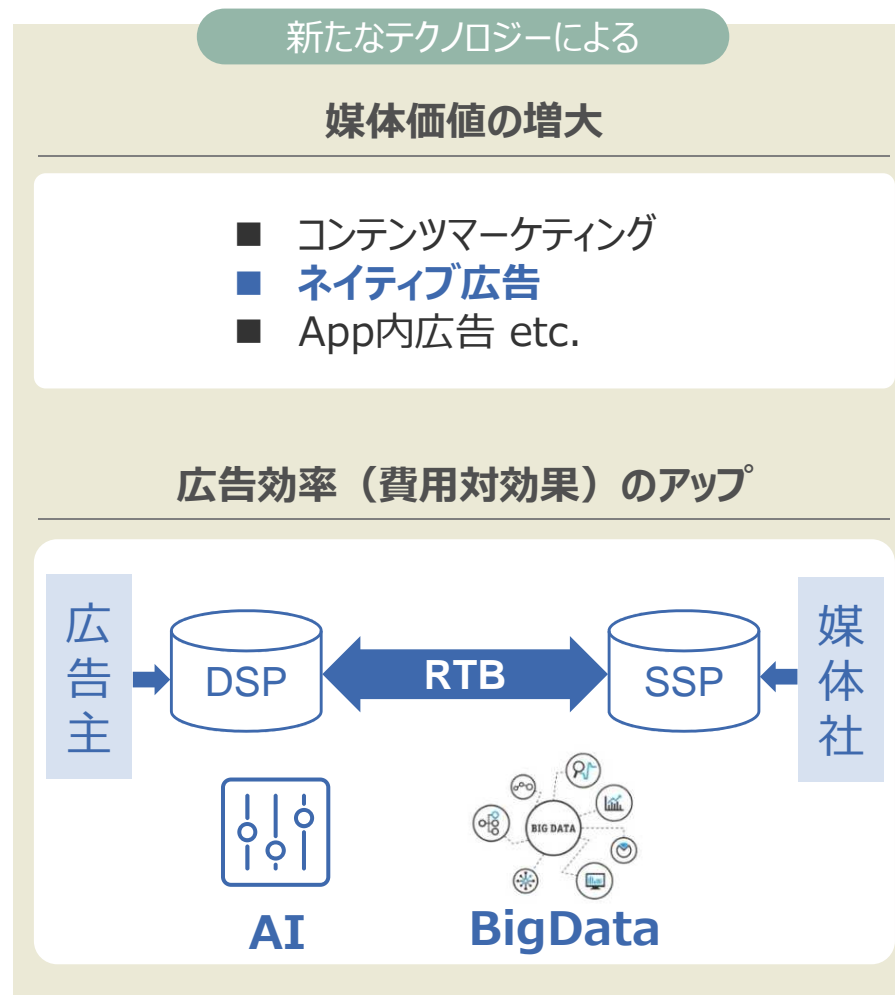
出所：電通「2017年 日本の広告費」より

インターネット広告媒体費* デバイス別推移



出所：D2C、サイバーコミュニケーションズ、電通「2017年日本の広告費インターネット広告媒体費詳細分析」より

- 直近では、スマートフォンの普及に加え、SNS、写真共有サイト等の新たなメディア形態が拡大、**広告媒体の多様化**が進んでおり、その対応が課題に
- 一方、従来のディスプレイ（バナー）広告の限界、広告効率の低下が問題となっており、**より効果的な広告手法の提案・導入**が求められています

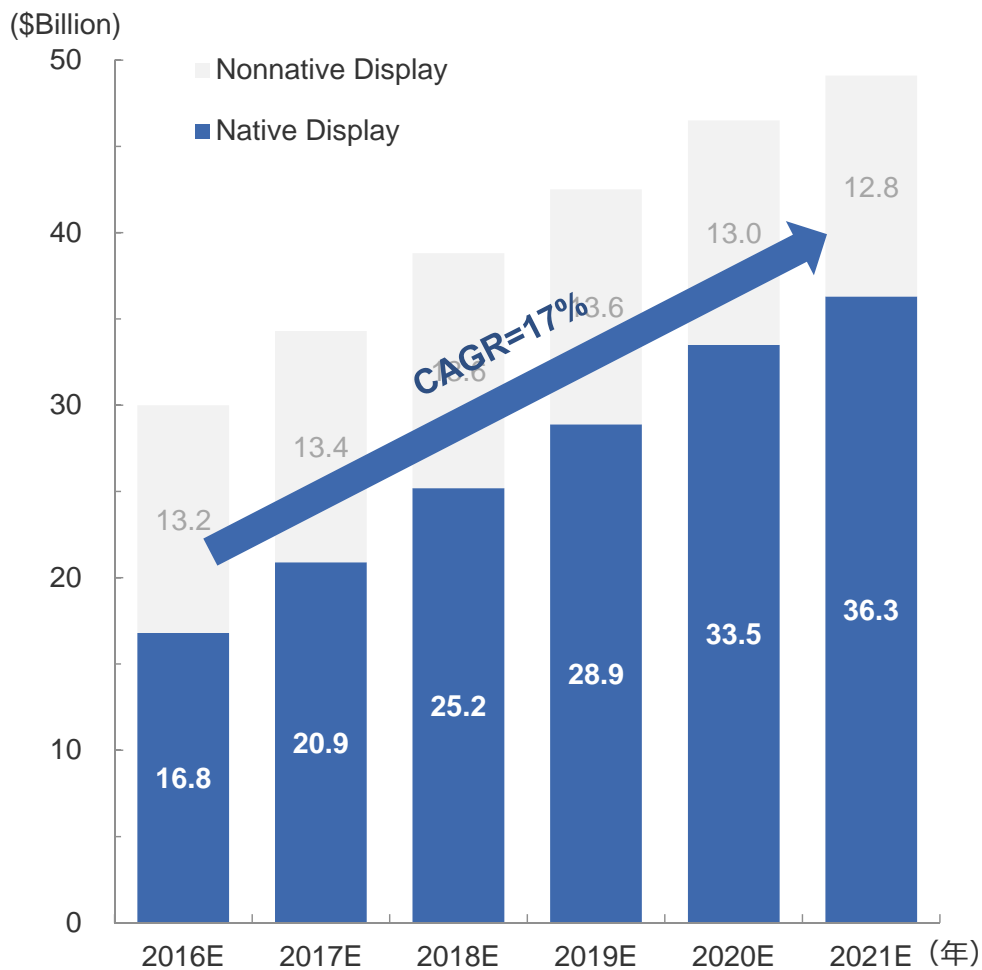


より効果的な広告手法の導入により
未来の市場を発掘へ

DSP: Demand Side Platform, 広告主の広告効果最適化を目的とした広告配信プラットフォーム
SSP: Supply Side Platform, 媒体社の収益を最大化するためのプラットフォーム
RTB: Real-Time Bidding, DSPとSSPの取引を、広告のインプレッションが発生した時にリアルタイムで行う仕組み

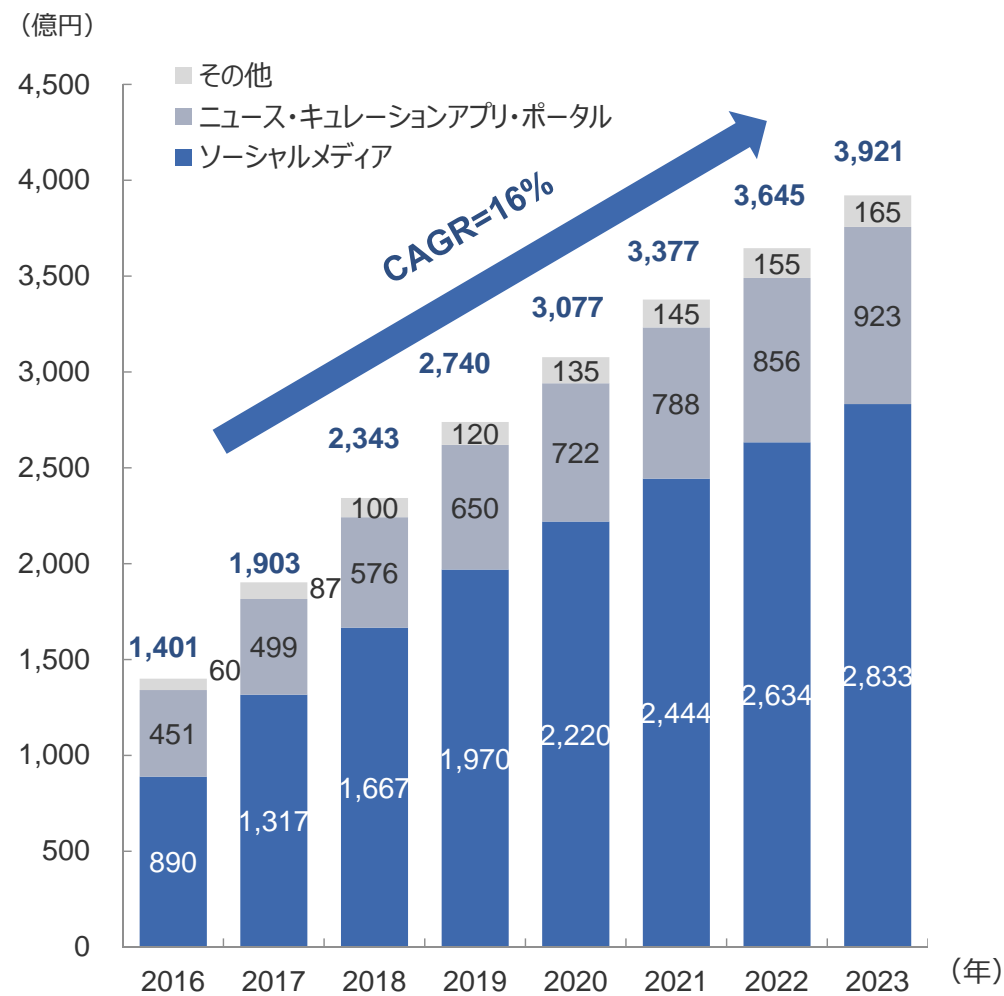
- 新たな広告手法として、国内外でネイティブ広告、インフィード広告（ネイティブ広告の一手法）市場が急拡大を続けています
- 当社では、最終的にはインターネット広告の多くが、ネイティブ広告になると予想しています

米国ネイティブ広告市場予測



出所: Business Insider

国内インフィード広告市場規模推計・予測

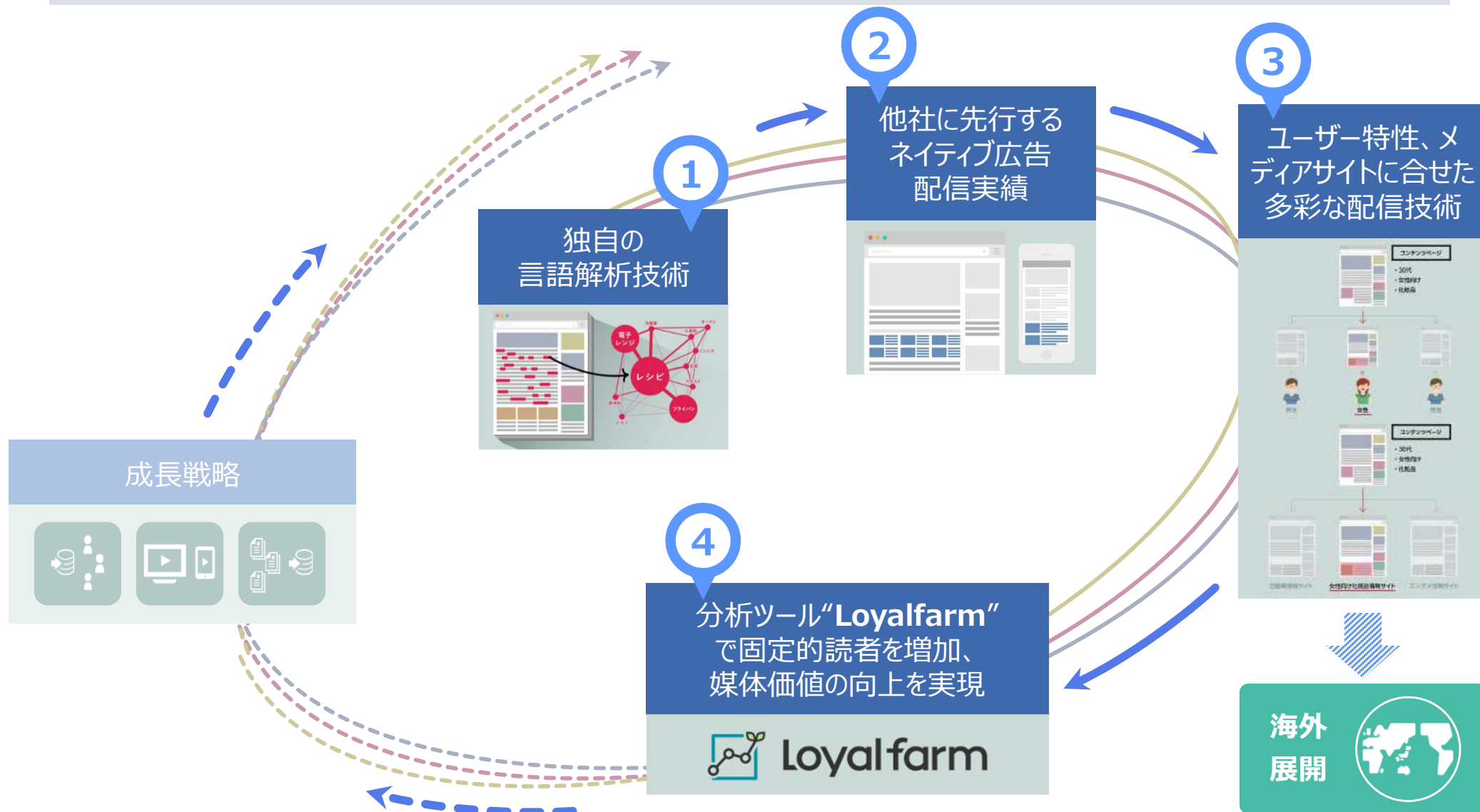


出所: サイバーエージェント「インフィード広告市場推計<配信先別>」

3. 特長・強み

logly

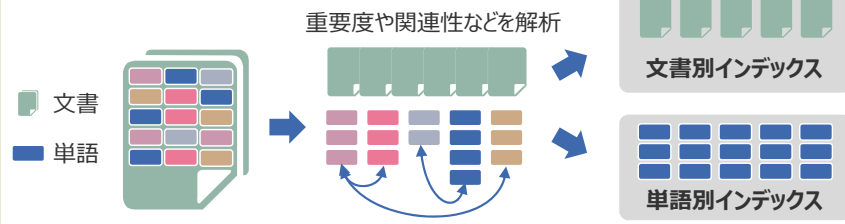
■ ログリー独自の言語解析技術、先行するネイティブ広告配信実績、多彩な配信技術、分析ツール等を総合的に提供することにより、他社には真似の出来ないユーザーエクスペリエンスを実現するインターネット広告配信を提供しています



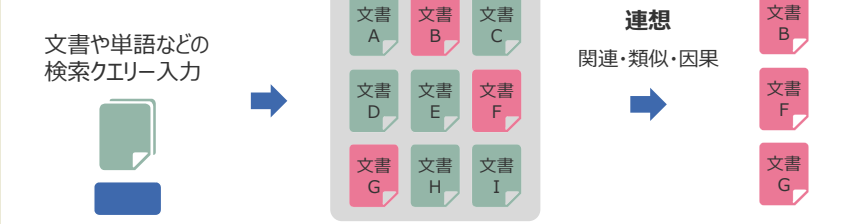
- ログリー独自の自然言語処理と機械学習を組み合わせた**文脈解析技術**によって、高精度の連想検索を実現しています
- メディアの掲載面を最適化することにより、**他社には真似の出来ないユーザーエクスペリエンスを実現**する広告配信を可能とします

a. ログリー独自の連想検索技術

■ 解析技術



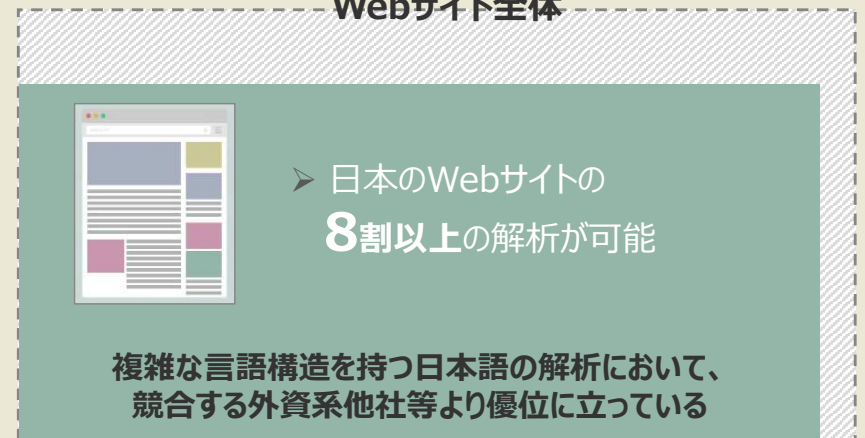
■ 検索技術



- 単語毎でなく、文章から特徴的な単語、単語間の関係を解析（形態素解析）
- 人間が途方もない労力を投下して行う作業を自動化

b. Webサイトに特化した言語解析

Webサイト全体



- Webサイトに関する言語解析においては、他社の追随を許さない実績・データベースを保有

より媒体に相応しい広告表示が可能となり、**ネイティブ広告におけるユーザー体験を最適化***

*広告表示がWebサイトのデザインに統合されることにより、ユーザーに閲覧時の負担を与えないこと

- ネイティブ広告を他社に先駆け、2012年から提供。長年の実績で優位に立っています
- 当社独自の言語解析技術に基づいたレコメンド技術を応用することにより、より効果的なネイティブ広告を実現しています

既存のインターネット広告の問題点 I

- ◆ ディスプレイ広告が煩わしいと感じられ、ユーザーの興味を引かず、クリックもされなくなっている*
- ◆ アドブロックの導入等により、バナー表示が阻害される事例も
- ◆ スマートフォンの普及に伴い、旧来のPCを想定した広告配信ではユーザーへの効果的なリーチが困難に.. etc.



ネイティブ広告のメリット

- 既存のコンテンツとの親和性があり、ユーザー体験に負担が少ない
- メディアのブランドイメージを毀損しない
- スマートフォンなどモバイルデバイスの限られた画面には有効
- 広告主のコストパフォーマンス向上が期待される（CTR etc.）

当社の優位性

- 国内のネイティブ広告の先駆者（2012年より提供）
- 当社独自の言語解析技術に基づいたレコメンドエンジンにより、メディアのコンテンツに親和性の高い広告を表示することが可能
- 長年の実績に基づいたデータベース基盤を構築することにより、より精度の高いネイティブ広告を提供

レコメンドウィジェット型



- 通常コンテンツのフィード形式とは異なり、主にサイト内下部などにユーザーの興味・関心に合わせた広告配信手法

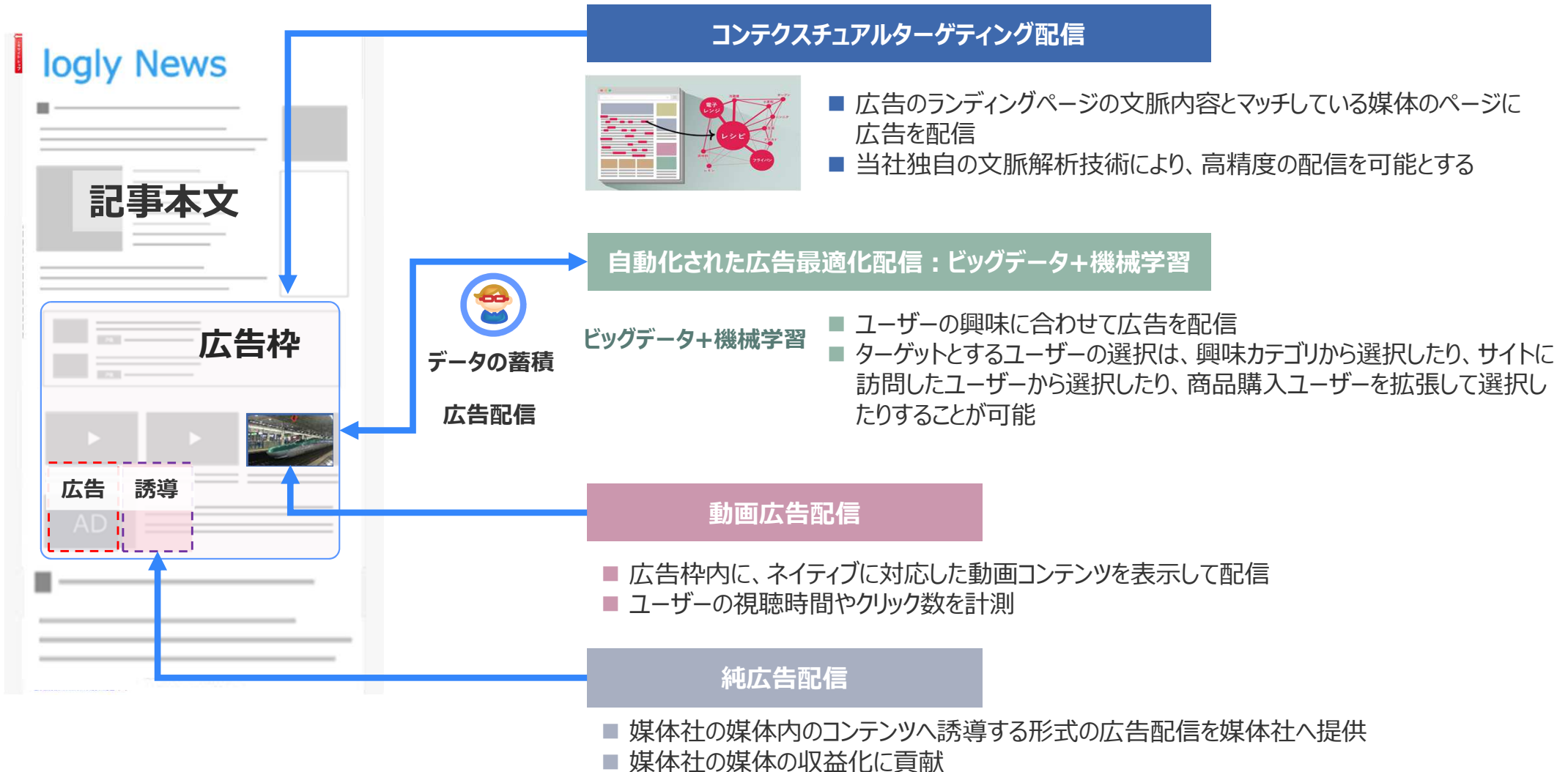
インフィード型



- メディアのコンテンツ内容を踏襲し、フィード形式としてユーザーと深い接点を持つような記事媒体の広告配信手法（SNSやキュレーションメディア、モバイルデバイス向けサイト等で多い）

* バナー広告のクリック率 1996年 2%以上→2012年以降 0.04%を下回る（ネイティブ広告ハンドブック 2017、米国の調査）

- ネイティブ広告の先駆として、ユーザー特性、メディアサイトに合わせた**多彩な配信技術**を有しています
- 広告主の希望により、様々な要素を組み合わせ、高度なターゲティング配信を行うことによる、**広告パフォーマンスの最大化が可能**です



- ネイティブ広告で蓄積したデータを元に、「再訪」にフォーカスした分析ツールを提供。ユーザーのロイヤル化を実現します
- 媒体社および広告主の費用対効果の向上に寄与することにより、logly lift の顧客獲得を図ります

既存のインターネット広告の問題点 II

- ◆ SNS,キュレーションメディア等の増大により、様々な流入元から訪問者が増加するが、一回限りの訪問者が多く、メディアへの関心度が低い読者が増加



読者の質を分析

読者がどこからやってきて、どのくらいの頻度でリピートしているのかを分析
また、訪問頻度に応じて読者の興味傾向やライターとの相性を可視化



リピート貢献度の高い記事を分析

どの記事を見た読者がリピートするの
かすぐに把握
リピートする記事の傾向を把握することでコンテンツの戦略に活かす



リピートユーザーを増やす

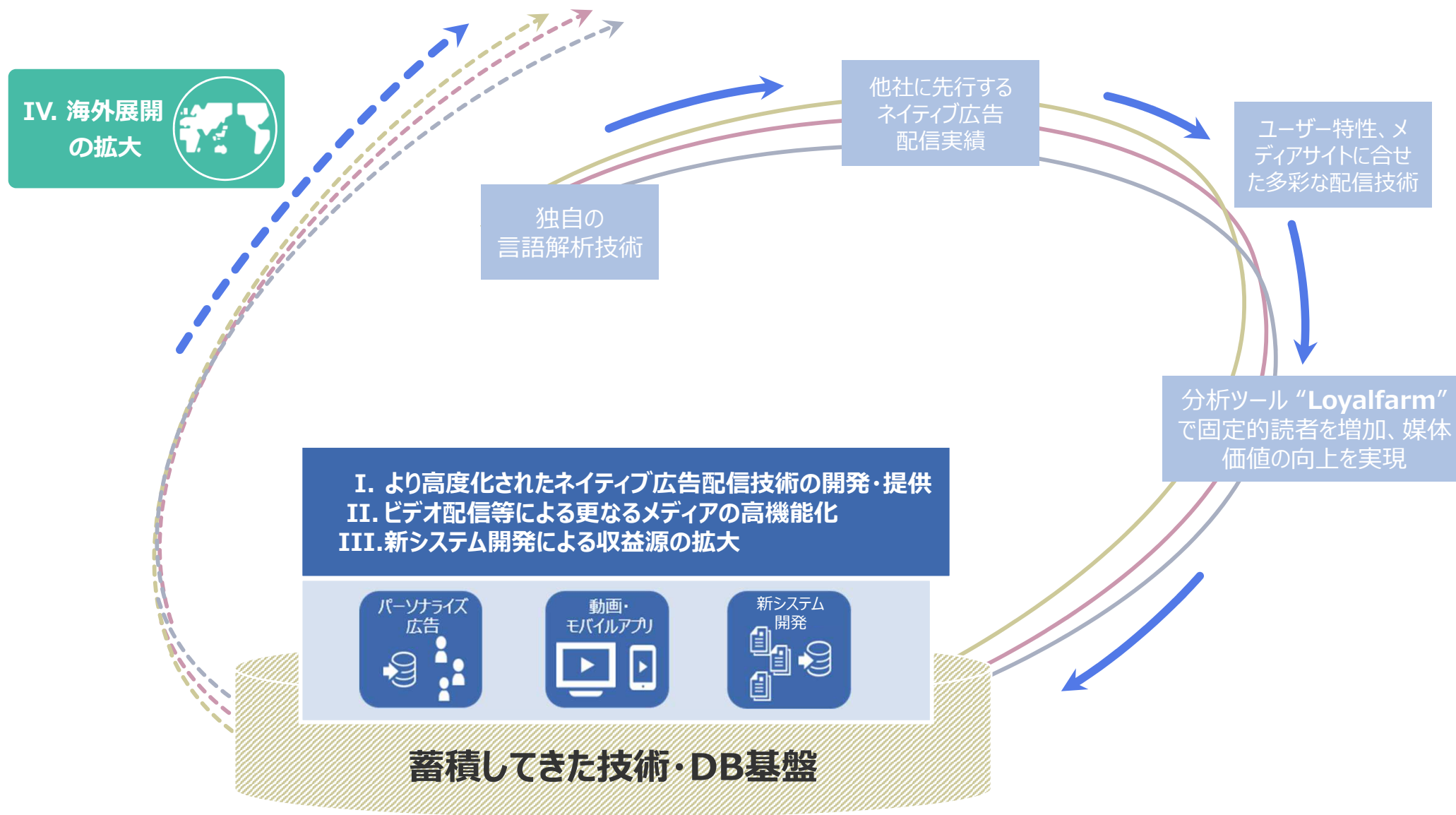
読者の行動とエンゲージメントによってオーディエンスを分類・蓄積
レコメンドエンジンと組み合わせることで回遊を増大させるだけでなく、読者の再訪問を促進



ユーザーにマッチした情報を提供することで「再訪」を促進。媒体のブランド価値の向上を実現します

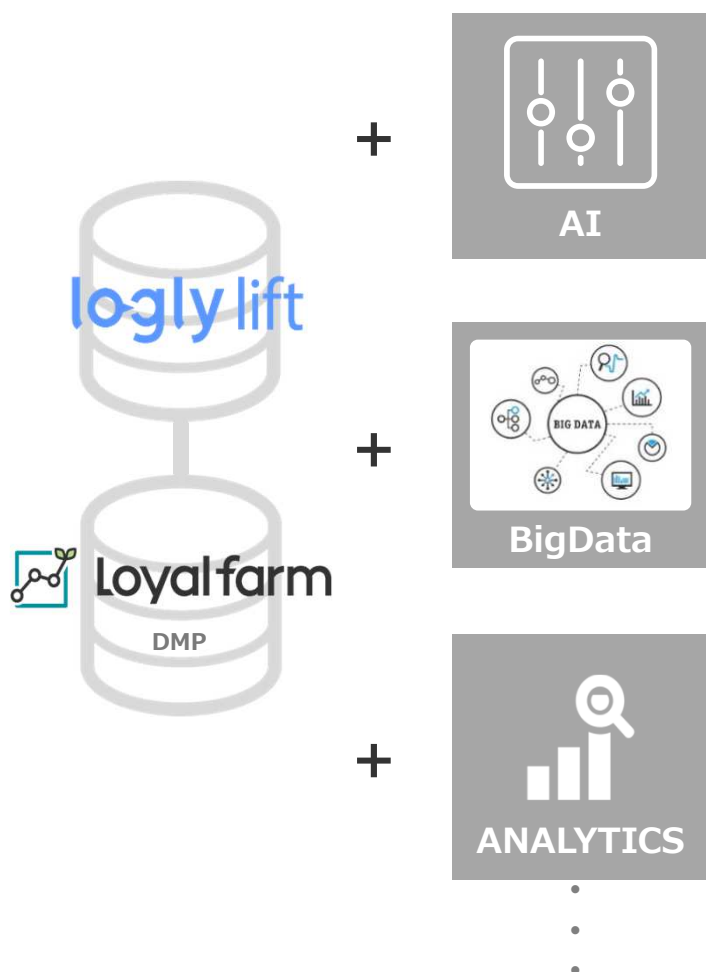
4. 成長戦略

logly



■ 既存のネイティブ広告配信技術に加え、Loyalfarmで培った分析を高度化。加えて、ビッグデータ解析アルゴリズムの開発、AI技術の導入等により広告配信効果の向上を図り、広告主、メディアおよびユーザーに、より付加価値の高いサービスを提供することによって収益拡大を図ります

今後の技術開発の課題



広告主、メディア、ユーザーへ高付加価値のサービスを提供

広告配信効果の向上

- 広告とメディアとクリック数の相関分析
- クリック率向上

マーケティング意思決定の支援サービス

- 媒体社：メディアのページや記事構成を提案
- 広告主：広告効果が最大化する広告素材や配信カテゴリーの提案

よりパーソナライズされたサービスの提供

- 訪問したユーザーごとにメディアの記事・レイアウトや表示広告を変える、など

logly 収益成長の実現



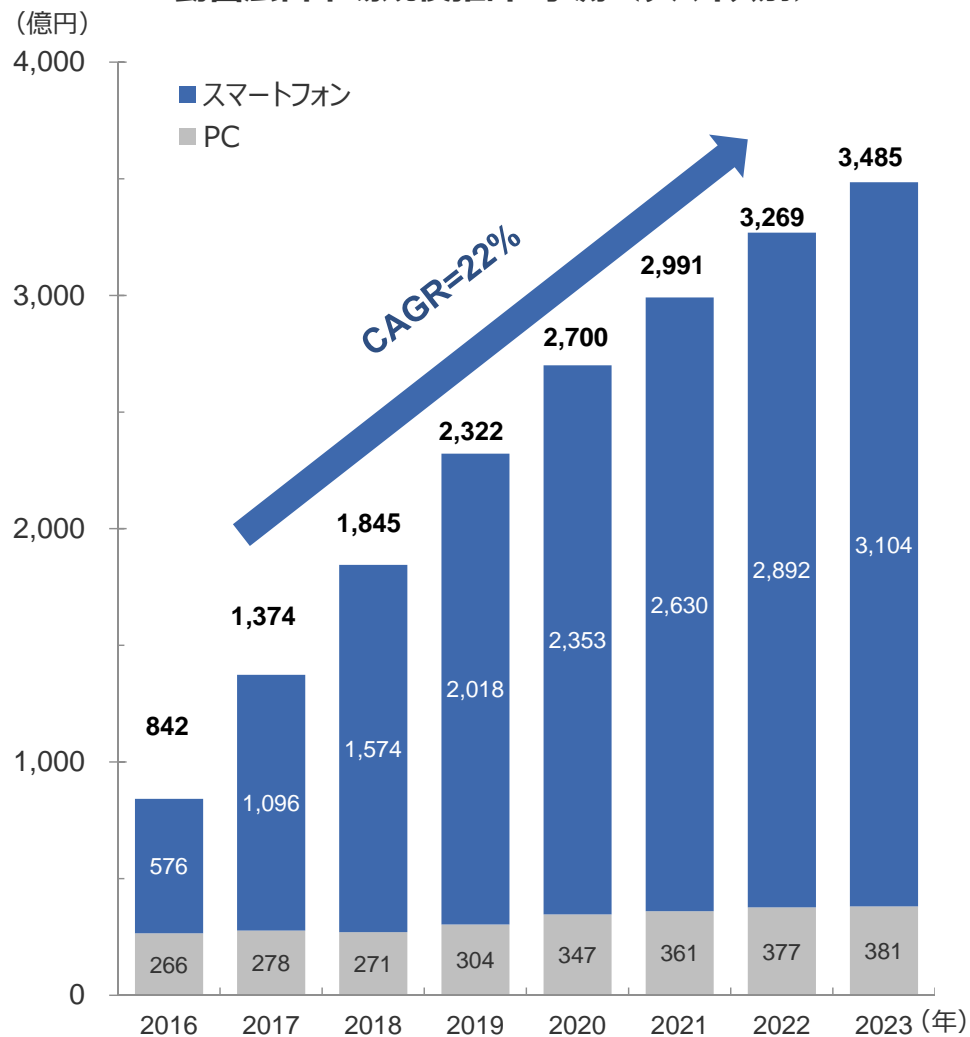
- 直近、ニーズが高まっている**動画による広告配信サービス**を開発・提供
- 動画も、ネイティブ対応することにより**広告価値を高めると共に、視聴課金により収益機会の拡大を図ります**

“logly lift for video” の特徴



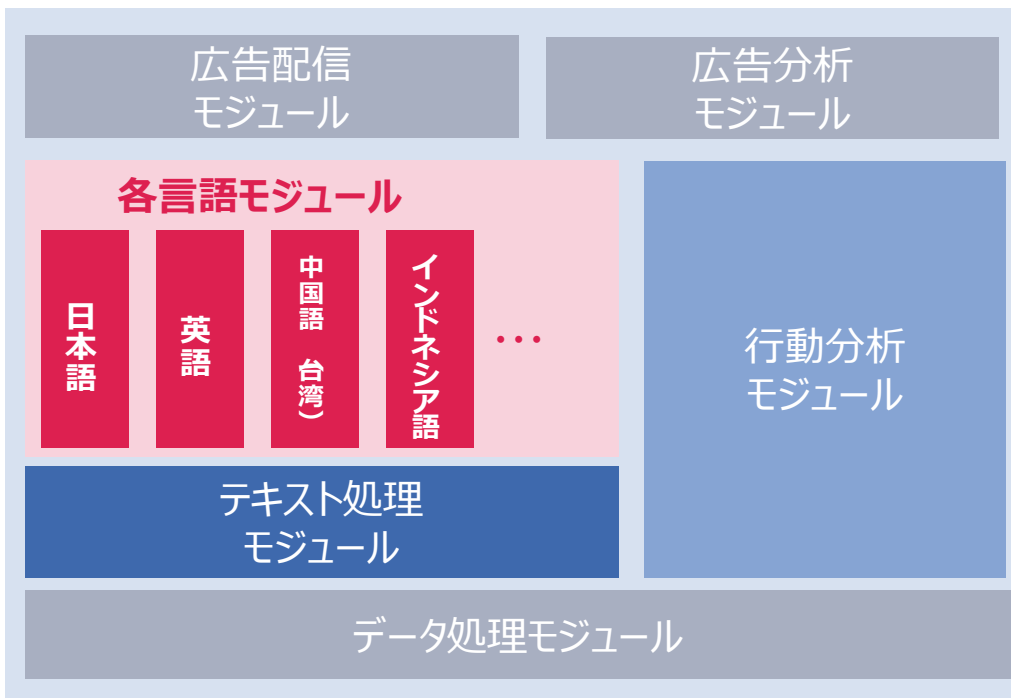
- ユーザーの興味に適合した、ネイティブな動画視聴体験の提供
- ブランド毀損をしない優良なプレースメントでのみ再生
- 配信先プラットフォームに最適化された形式のコンテンツの提供
- OPEN化されたシステムにより効果改善施策が実施しやすい
- 視聴課金により、媒体に収益機会の拡大を提供

動画広告市場規模推計・予測 <デバイス別>



出所：サイバーエージェント・オンラインビデオ総研／デジタルファクト調べ

- 当社の強みである文脈解析技術を、他の言語でも使用可能にするための**言語モジュールを各種開発**
- 今後、拡大が見込まれる**海外市場（主にアジア）**におけるネイティブ広告市場での事業拡大を図ります



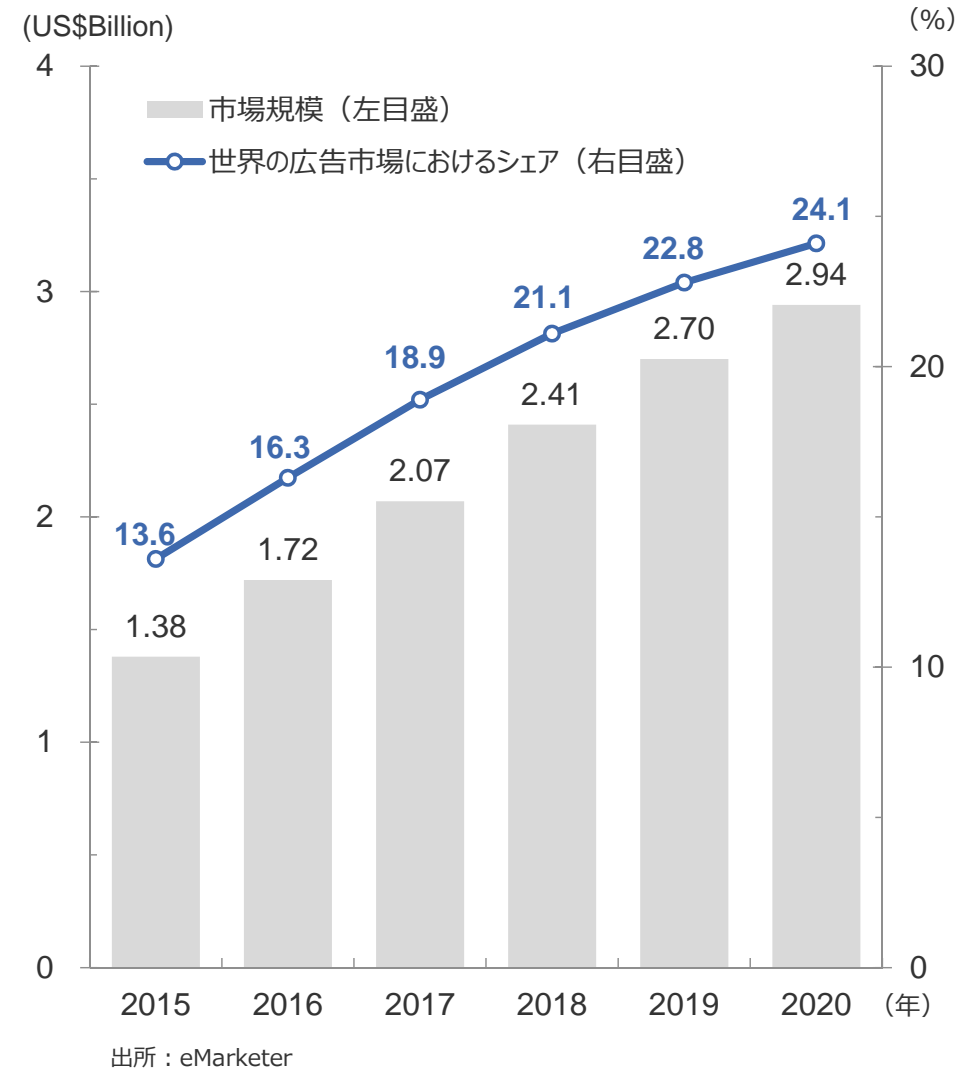
～2018年3月

- logly liftのコアテクノロジーをOEM提供、ローカル言語へ対応
- 台湾での販売実績。インドネシアでも販売開始
- 東南アジア各地でのフィールド調査実施

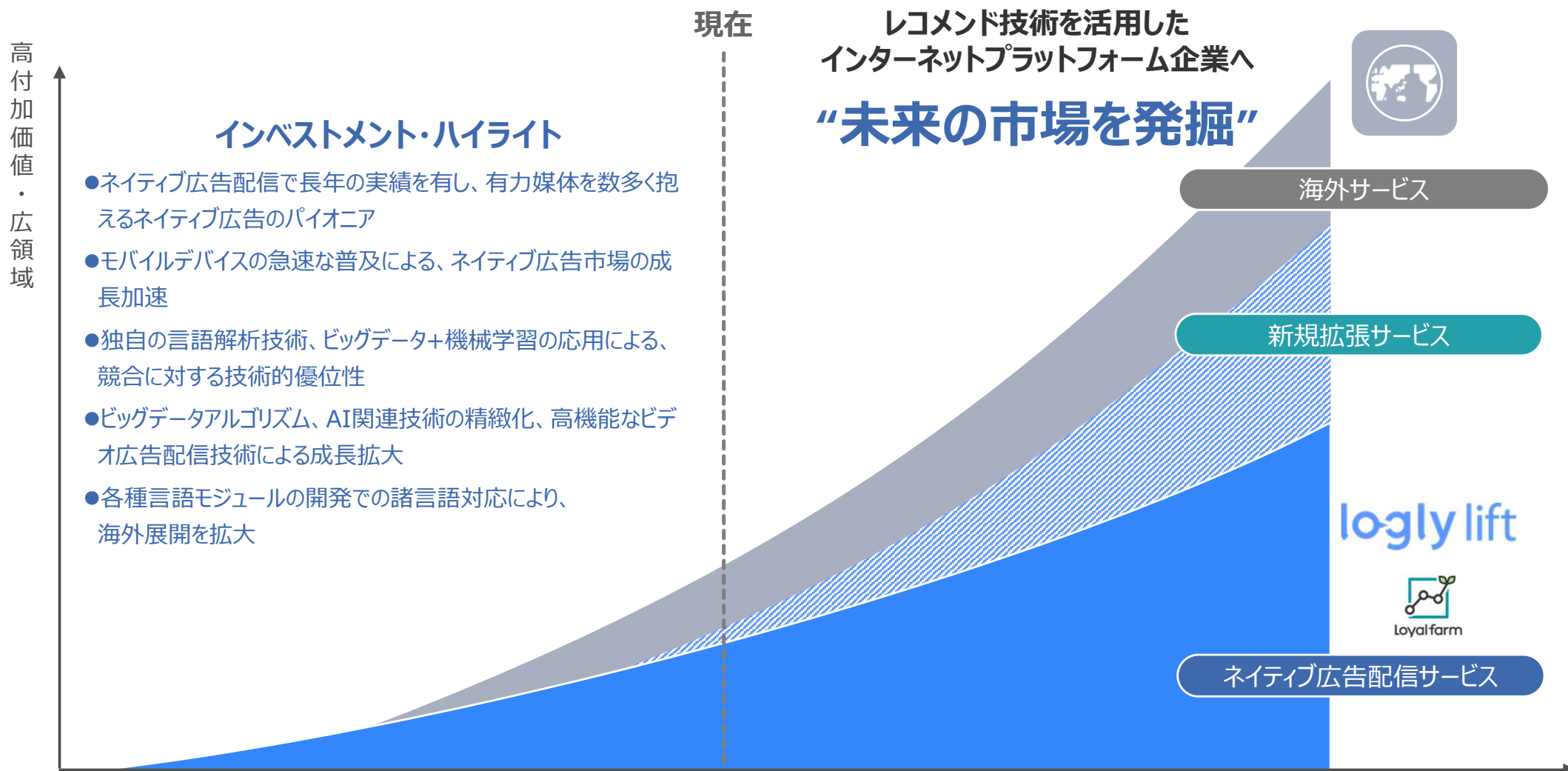
中期的対応

- 海外市場での進捗に応じて、自前の営業拠点を設立へ。同、営業活動開始も視野

東南アジア主要6か国のデジタル広告費



- logly lift, Loyalfarm の一層の機能向上により、**広告主の「未来の顧客の発掘」と、媒体の「未来の読者の発掘」**を実現します
- ビッグデータ解析のアルゴリズム開発、改善も進め、**全ての企業の「未来の市場の発掘」**への貢献を通じて、事業成長を図ります



業績予測の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

The logo for logly, featuring the word "logly" in a white, lowercase, sans-serif font. The letter "o" is stylized with a small circle inside it.