



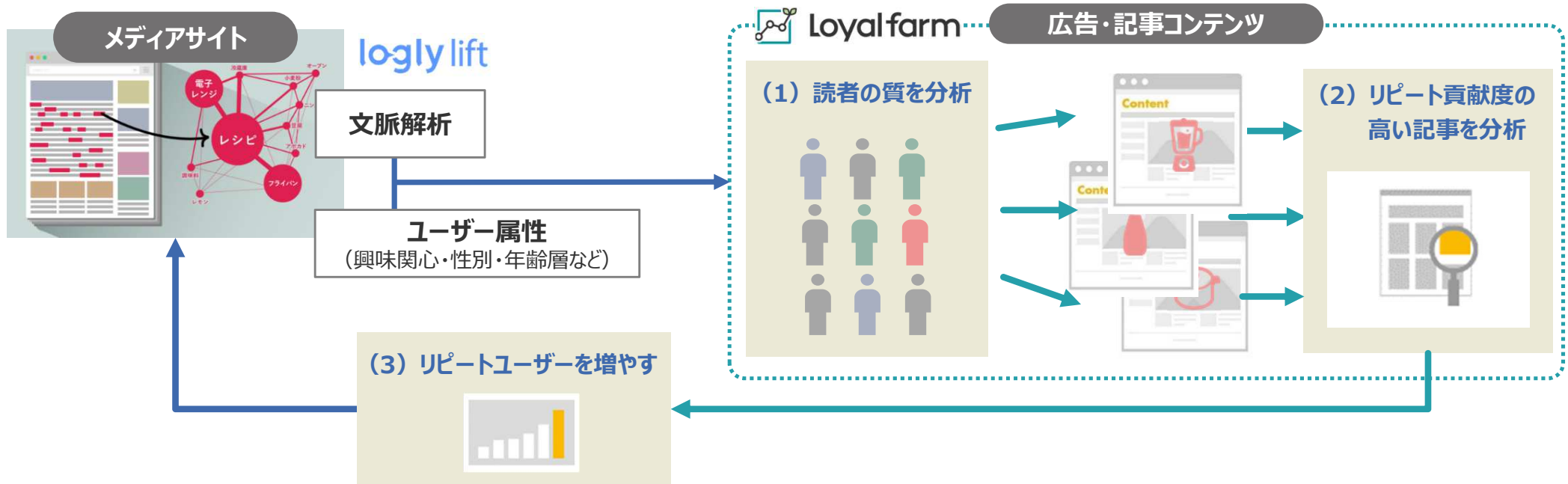
2018年度 第1四半期
決算補足説明資料

2018年8月9日
ログリー株式会社
東証マザーズ：6579

■ ネイティブ広告配信サービス「logly lift」



■ 分析コンサルティングサービス「Loyalfarm」



1. エグゼクティブ・サマリー

2. 第1四半期 実績

- 業績
- 取り組み

3. 成長戦略

4. 参考資料

※参考資料は2018年6月20日に開示した「成長可能性に関する説明資料」からの抜粋です

■ 経常黒字拡大による、予算達成力の強化

- 売上が前年同期比で約1.6倍の増収
- 経常利益が前年同期比で約2.7倍の増益
- 売上高 539百万円（予算達成率118.0%、予算進捗率26.6%）
- 経常利益 33百万円（予算達成率210.4%、予算進捗率20.4%）

■ 自社技術と個人データの保護による事業継続体制の強化

- ネイティブ広告配信の基盤となる技術の特許取得（特許：第6329015号） ※詳細はP.11
- 個人データ保護（EU一般データ保護規則（以下、GDPR））の対応 ※詳細はP.12

■ 他事業社との連携による、ネイティブ広告配信サービスの強化

- NTTドコモグループ等との連携強化の取組み ※詳細はP.13

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 第1四半期 実績

- 業績
- 取り組み

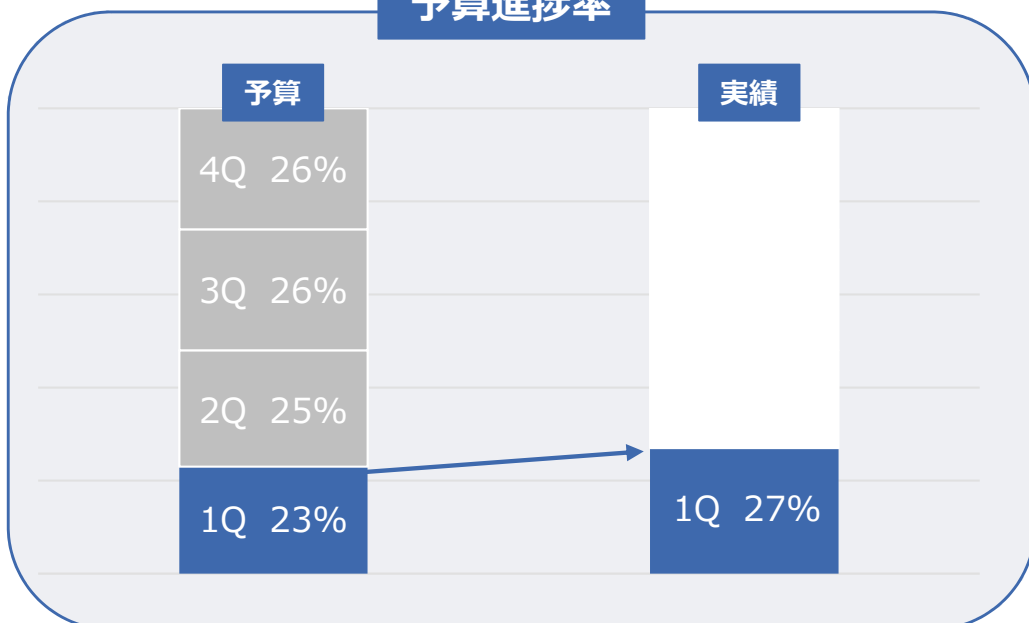
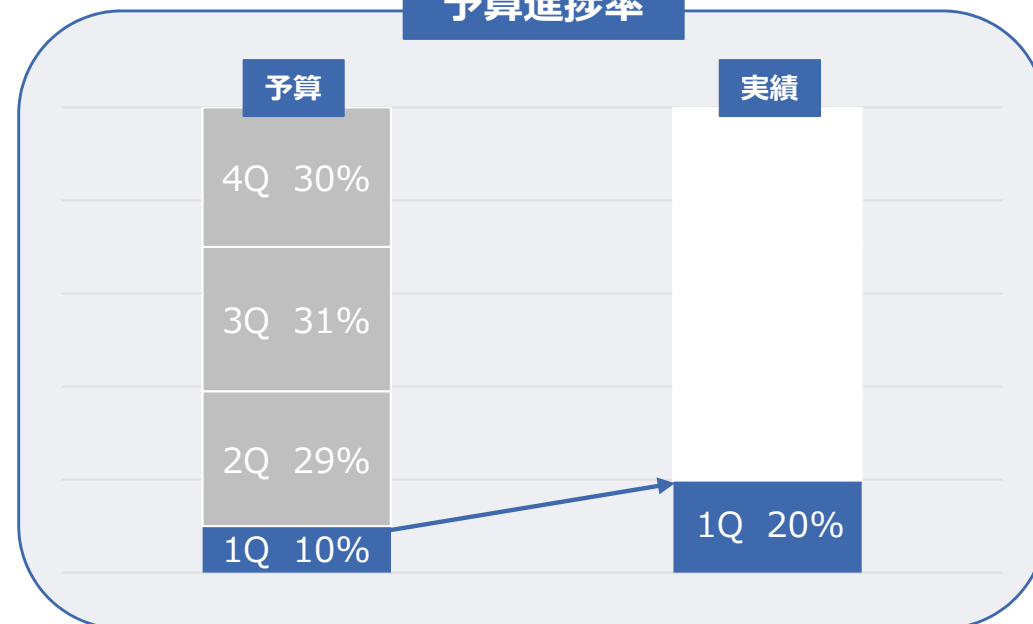
3. 成長戦略

4. 参考資料

※参考資料は2018年6月20日に開示した「成長可能性に関する説明資料」からの抜粋です

(単位：百万円)

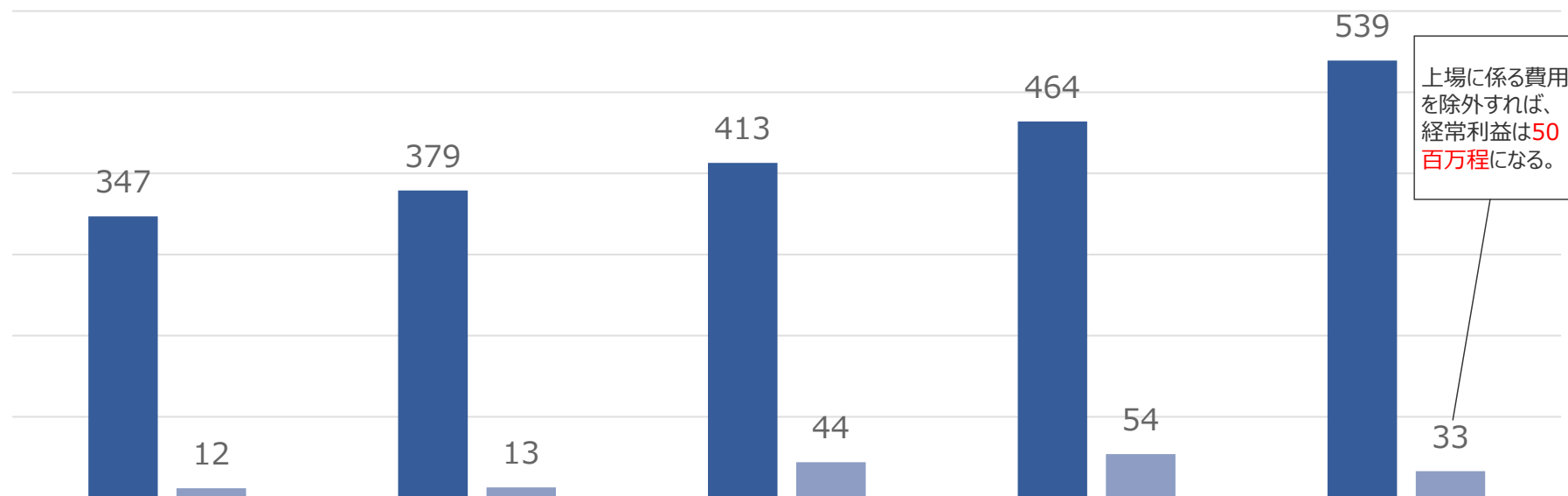
	第1四半期 実績	第1四半期 予算	達成率	通期予算	進捗率
売上高	539	457	118.0%	2,026	26.6%
営業利益	46	31	148.2%	180	25.8%
経常利益	33	15	210.4%	162	20.4%

売上高
予算進捗率経常利益
予算進捗率

(単位：百万円)

	前期1Q 2017/4~2017/6	前期2Q 2018/7~2017/9	前期3Q 2017/10~2017/12	前期4Q 2018/1~2018/3	当期1Q 2018/4~2018/6
売上高	347	379	413	464	539
経常利益	12	13	44	54	33
経常利益率	3.5%	3.6%	10.7%	11.6%	6.2%

■ 売上高
■ 経常利益



前期3Qの時点で固定費を売上総利益が大きく上回り、経常利益率が向上した。当期1Qでは、上場に係る費用を除外すれば経常利益は50百万円ほどとなる。上場費用を考慮しても経常利益率は10%を下回っている。要因としては、当期1Qは事業規模拡大に合わせて人員を増強しているため固定費が向上したためである。なお、予算上の当期1Qの経常利益率は3.5%であり、対予算では大きく上回る結果となった。

(単位：百万円)

	前期 1 Q 2017/4~2017/6	当期 1 Q 2018/4~2018/6	増減率	主な増減理由
売上高				
ネイティブ広告配信	347	539	55.0%増	広告配信技術向上により、広告収益が増加したため
売上原価				
媒体費用（AWS費含む）	259	373	43.8%増	媒体社へのマージン額が増加したため
システム開発・改修費等	17	23	28.8%増	広告配信効果を高めるためエンジニア費用が増加したため
販売費及び一般管理費				
人件費	38	62	64.0%増	業容拡大に伴う人員が増加したため
支払報酬料	5	14	167.1%増	上場に伴う主幹事へのIPO成功報酬のため
営業利益	12	46	275.7%増	
経常利益	12	33	174.0%増	
税引前四半期純利益	12	33	174.0%増	
四半期純利益	8	21	147.7%増	

(単位：百万円)

	前期4Q 2018/3/31	当期1Q 2018/6/30	増減率	主な増減理由
資産				
現金及び預金	721	1,340	85.6%増	新規株式公開による公募増資のため
売掛金	161	173	7.2%増	ネイティブ広告配信売上が好調のため
総資産	965	1,584	64.1%増	
負債				
買掛金	218	254	16.4%増	媒体社に対する広告配信の分配額が増加したため
前受金	74	94	26.1%増	ネイティブ広告配信売上が好調のため
総負債	411	453	10.2%増	
純資産				
資本金	100	378	278.1%増	新規株式公開による公募増資のため
資本準備金	293	571	94.7%増	新規株式公開による公募増資のため
利益剰余金	160	181	13.2%増	ネイティブ広告配信売上が好調のため
負債・純資産合計	965	1,584	64.2%増	

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 第1四半期 実績

- 業績
- 取り組み

3. 成長戦略

4. 参考資料

※参考資料は2018年6月20日に開示した「成長可能性に関する説明資料」からの抜粋です

2018年5月25日よりGDPRが適用されることに伴い、個人データ保護のためのサービス改修を実施いたしました。

ログリーでは、以前よりネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」において広告の透明性と安全性への取り組み強化を実施してまいりましたが、GDPRの制定を受け、さらなる個人の安全性を担保するべく、データ保護の取り組みを実施いたします。

また、当社では、全世界で懸念の声が上がっている昨今のプライバシー問題を踏まえ、Cookieなどによってブラウザを特定する技術には依存しない形での広告配信技術の開発にも取り組んでおります。

現時点での対応といたしましては、EEA（欧州経済領域）に含まれる国のIPアドレスから当社サービスにアクセスがあった際、下記の挙動となるように改修しております。

挙動：

- ・レコメンドウィジェット、インフィード広告の表示を行わない
- ・IPアドレス、Cookie識別子などのGDPRの対象となる個人データを取得しない

例：対象国外からのアクセス時（図：配信イメージ*左）はレコメンドが展開されます。
対象国からのアクセス時（同右）はレコメンドウィジェットを非表示かつCookieやその他データの取得を行いません。

対象国：

EU28カ国 + 3カ国（アイスランド、ノルウェー、リヒテンシュタイン）

アイスランド、アイルランド、イギリス、イタリア、エストニア、オーストリア、オランダ、キプロス、ギリシャ、クロアチア、スウェーデン、スペイン、スロバキア、スロベニア、チェコ、デンマーク、ドイツ、ノルウェー、ハンガリー、フィンランド、フランス、ブルガリア、ベルギー、ポーランド、ポルトガル、マルタ、ラトビア、リトアニア、リヒテンシュタイン、ルクセンブルク、ルーマニア

※アイスランド、ノルウェー、リヒテンシュタインはEU非加盟だが、EEAに含まれるため対象とする



通常



対象国からのアクセス時

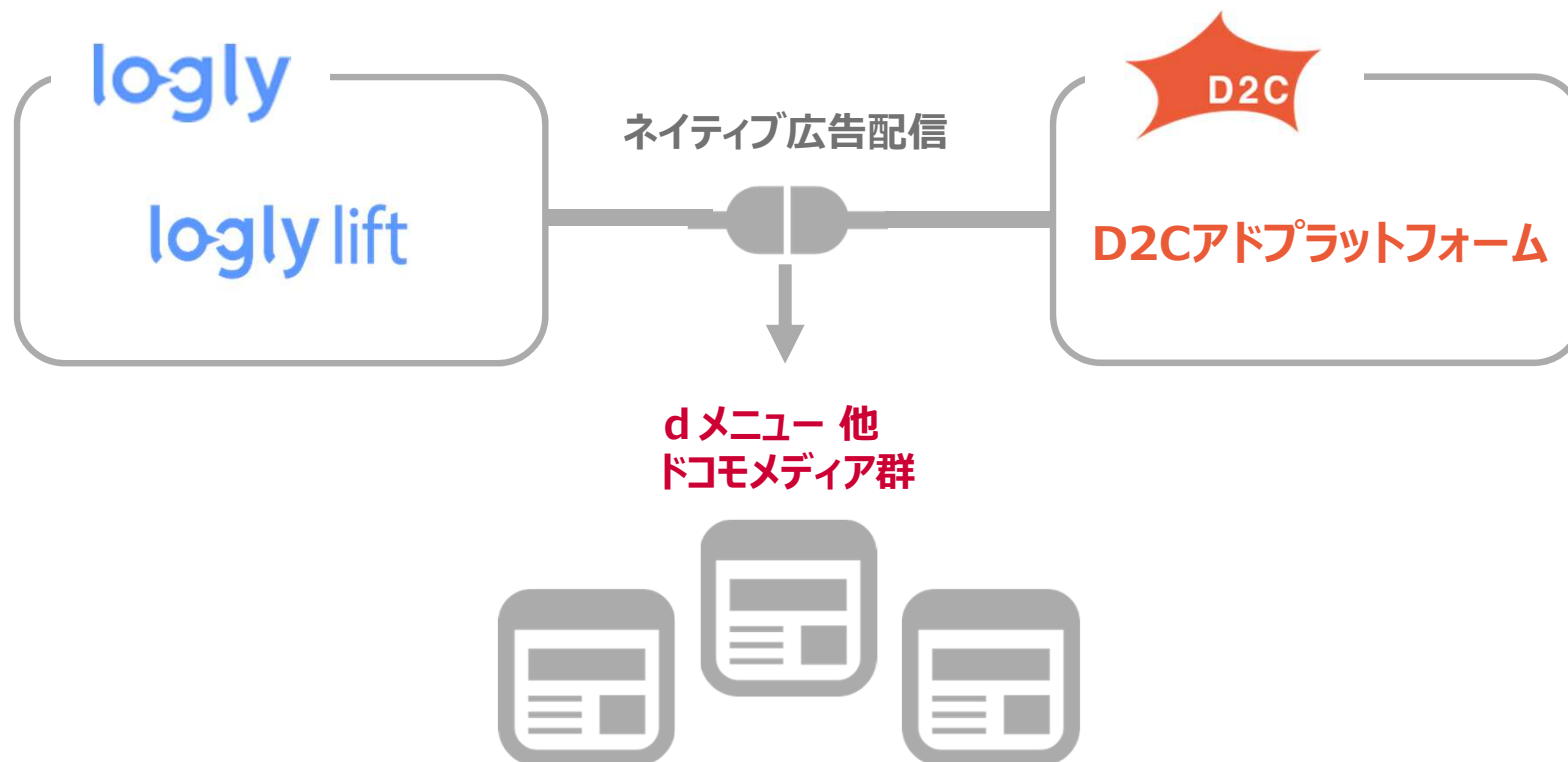
*配信イメージ

当社のネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」において、株式会社D2C（本社：東京都中央区、代表取締役社長：宝珠山 卓志、以下D2C）が運営するプログラマティック広告取引システム「D2Cアドプラットフォーム」と接続を開始し、「dメニュー」をはじめとするドコモメディア群を中心とした広告枠へネイティブ広告の配信を5月より開始いたしました。

ログリーは、個々のサイト訪問者に適した情報を推薦する情報レコメンド技術を活用したレコメンドサービス、同技術を拡張したネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」をリリースし、広告主様およびメディア様より高い評価を得ております。

このたびのD2Cとの連携により、ログリーの扱う豊富な広告在庫をドコモのスマートフォンポータルサイト「dメニュー」やドコモメディア群へ配信可能となります。

ログリーは今後も、広告主様およびメディア様の利益最大化を目指した取り組みを推進して参ります。



【Web】

- 6/13 [「ログリーの吉永社長「広告の『おすすめ』で独自技術」」（日本経済新聞 電子版）](#)
- 6/18 [「ログリー（6579）：ネイティブ広告の先駆者、コンテンツと共に訴求」（CAPITAL EYE）](#)
- 6/20 [「ログリーの吉永社長「嫌われない広告作る」」（日本経済新聞 電子版）](#)
- 7/4 [「【株式会社ニューカマー】ネイティブ広告、海外事業強化 ログリー・吉永浩和社長」（SankeiBiz）](#)
- 7/24 [「株式会社上場ニューフェイス/ログリー社長・吉永浩和氏」（日刊工業新聞 電子版）](#)

【TV】

- 6/20 [ストックボイス](#)
- 6/20 [IRTV](#)

【ラジオ】

- 7/25 [渋谷のラジオ【超！シブヤ経済新聞】](#)

各タイトルから掲載面・動画をご覧ください。



1. エグゼクティブ・サマリー

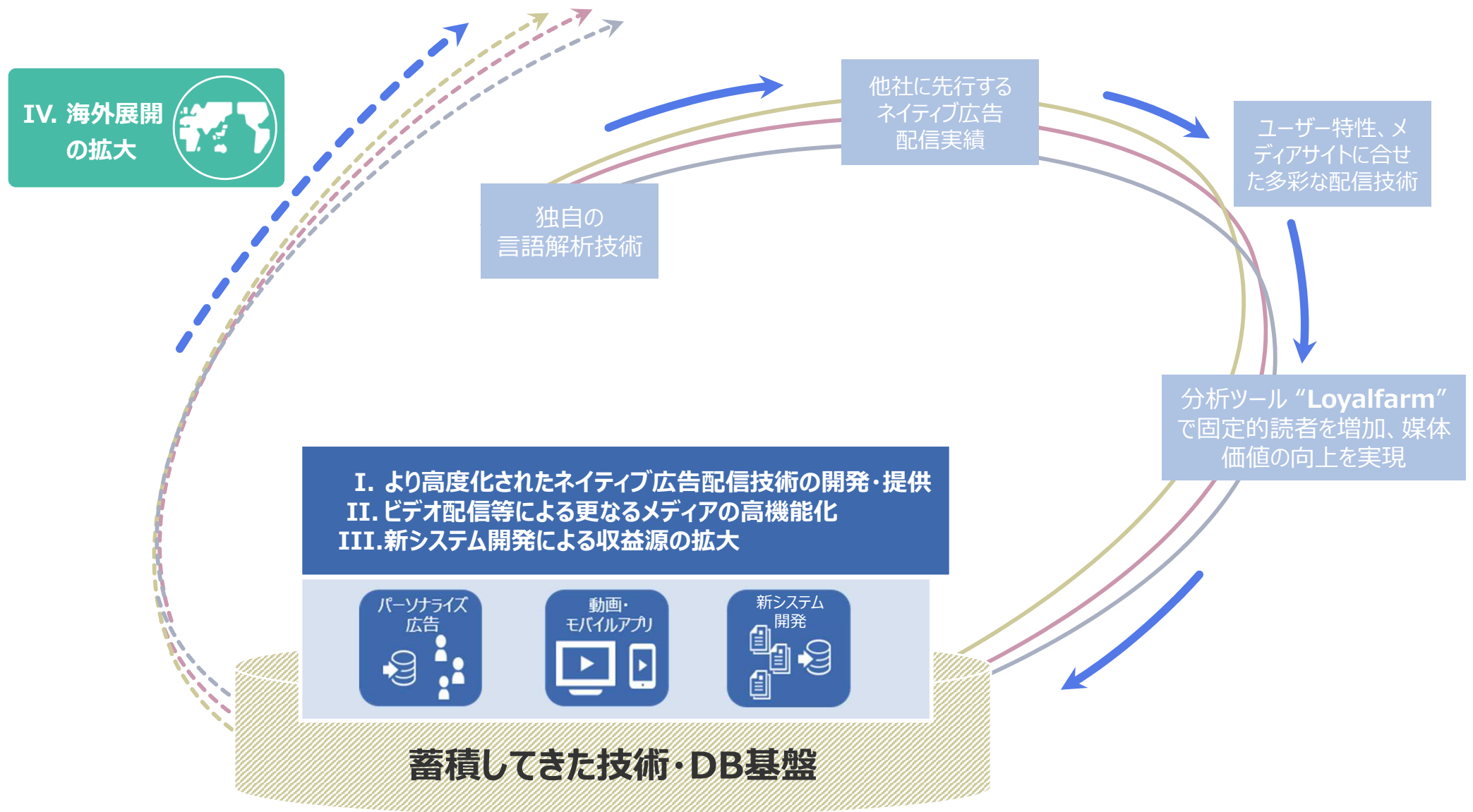
2. 第1四半期 実績

- 業績
- 取り組み

3. 成長戦略

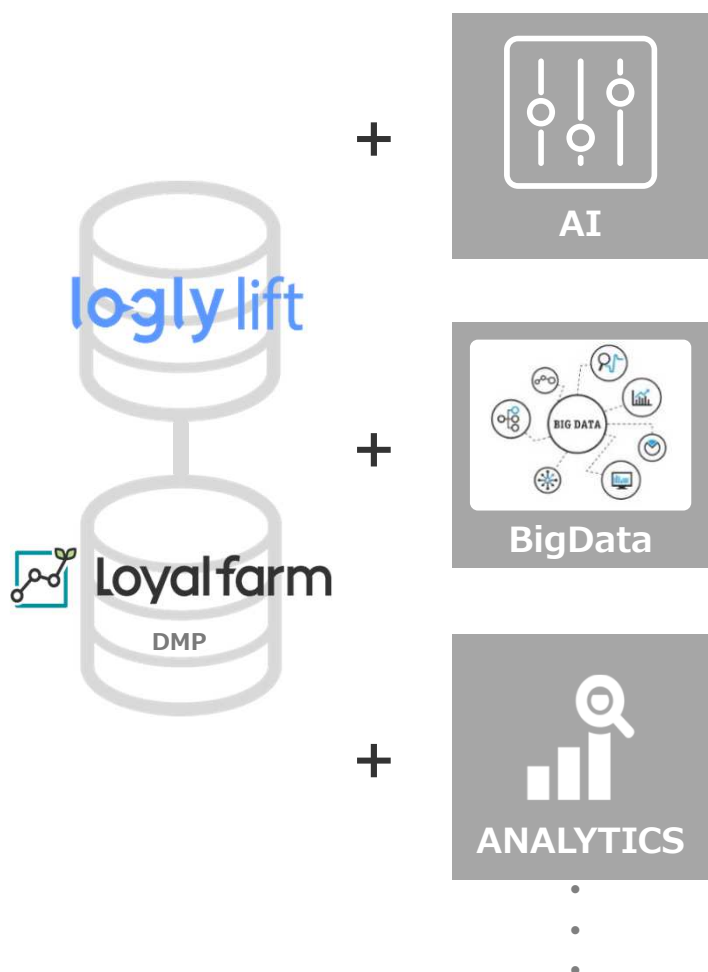
4. 参考資料

※参考資料は2018年6月20日に開示した「成長可能性に関する説明資料」からの抜粋です



- 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



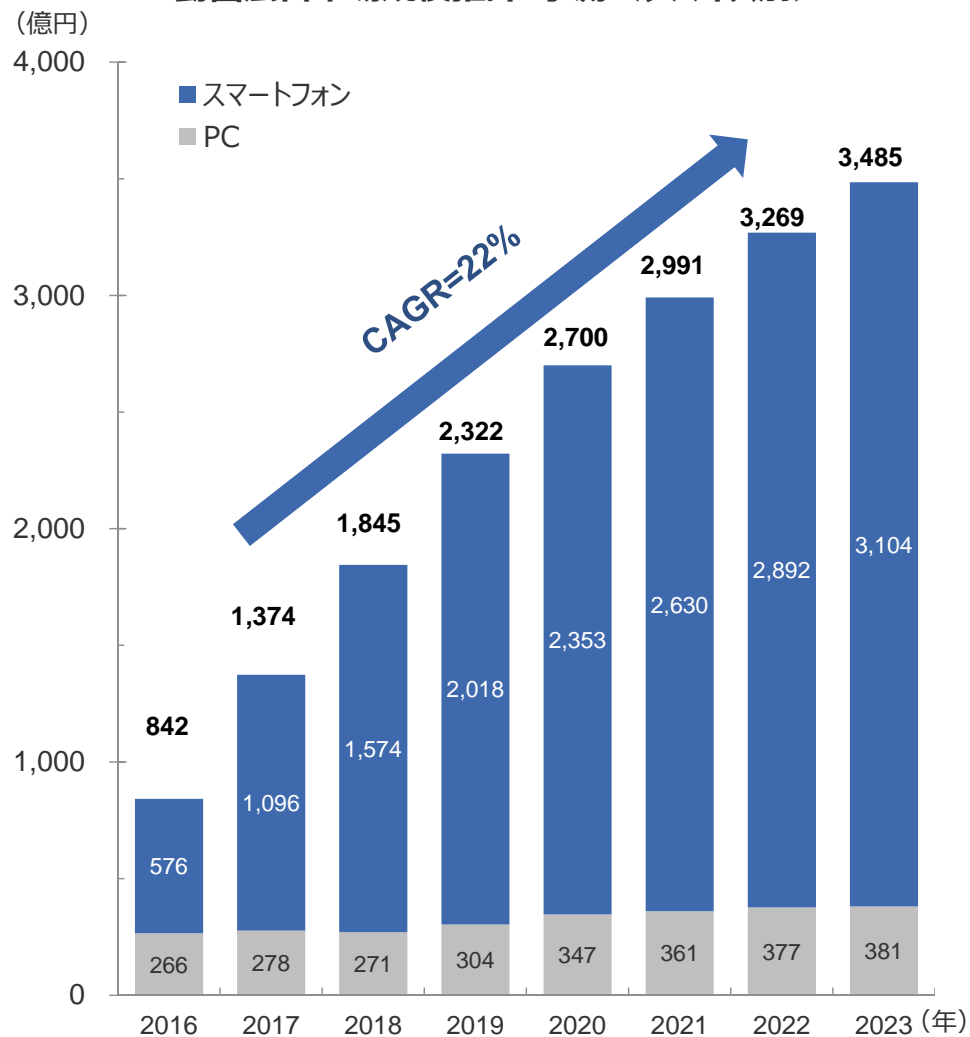
- 直近、ニーズが高まっている**動画による広告配信サービス**を開発・提供。
- 動画も、ネイティブ対応することにより広告価値を高めると共に、視聴課金により収益機会の拡大を図ります。

“logly lift for video” の特徴



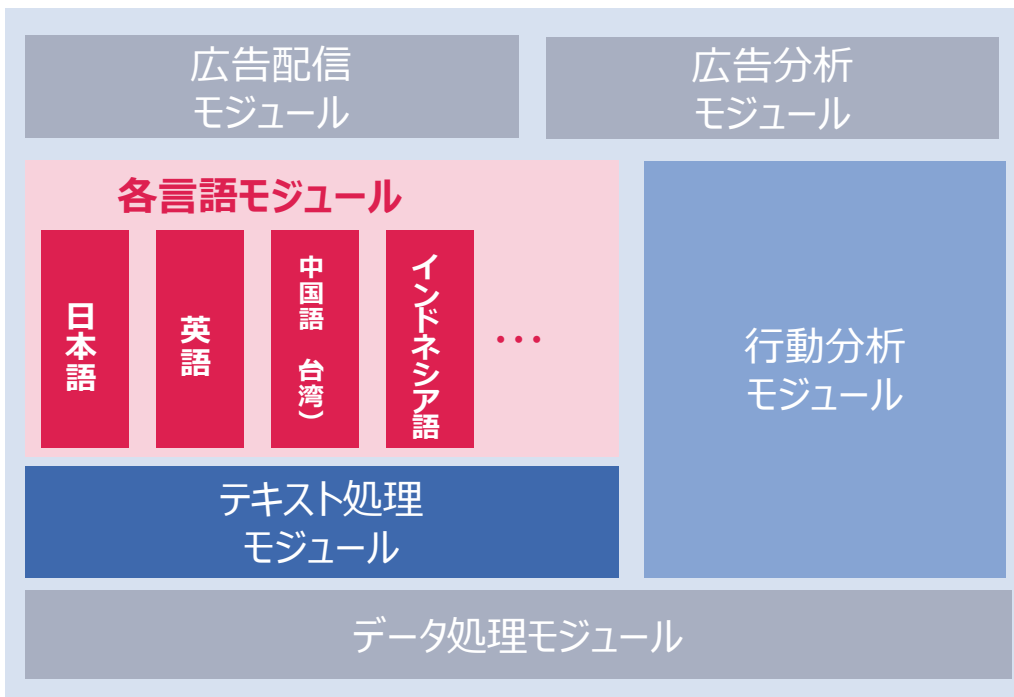
- ユーザーの興味に適合した、ネイティブな動画視聴体験の提供
- ブランド毀損をしない優良なプレースメントでのみ再生
- 配信先プラットフォームに最適化された形式のコンテンツの提供
- OPEN化されたシステムにより効果改善施策が実施しやすい
- 視聴課金により、媒体に収益機会の拡大を提供

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。



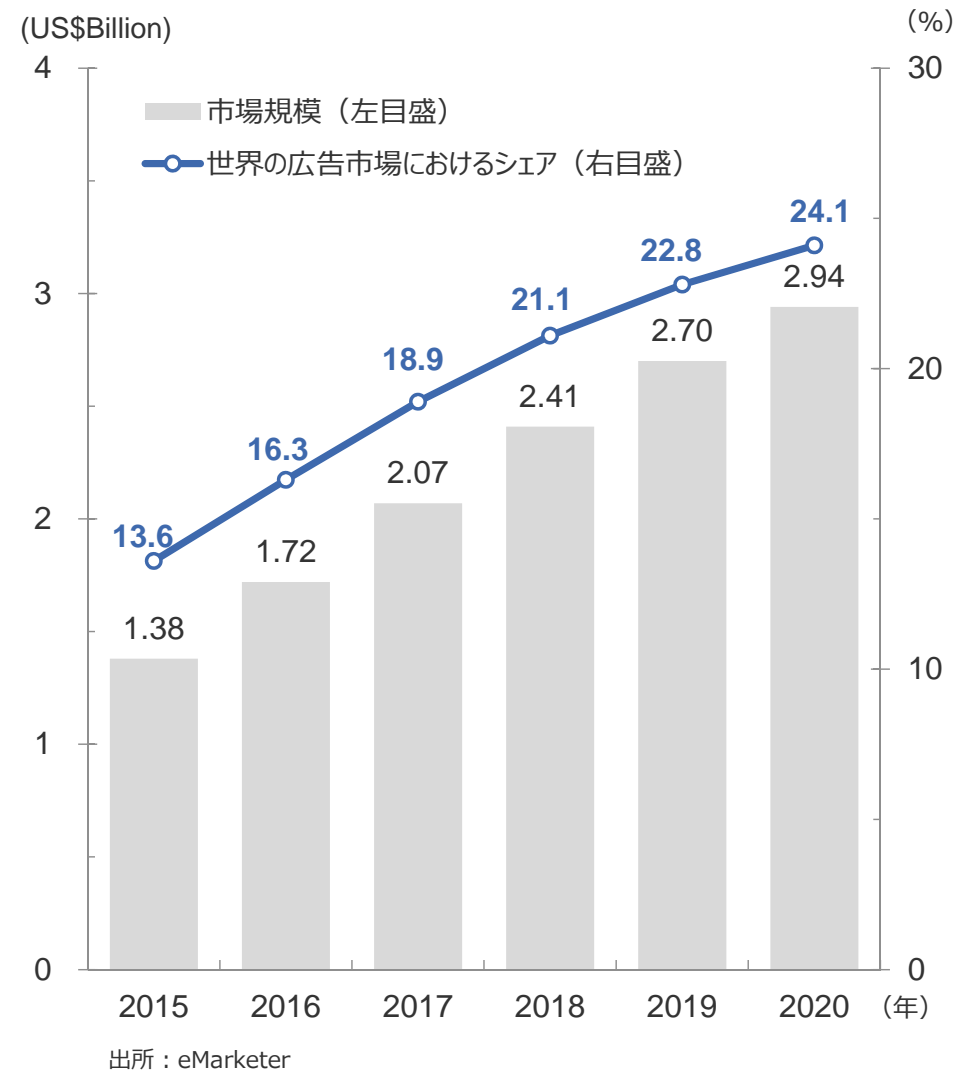
～2018年3月

- 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

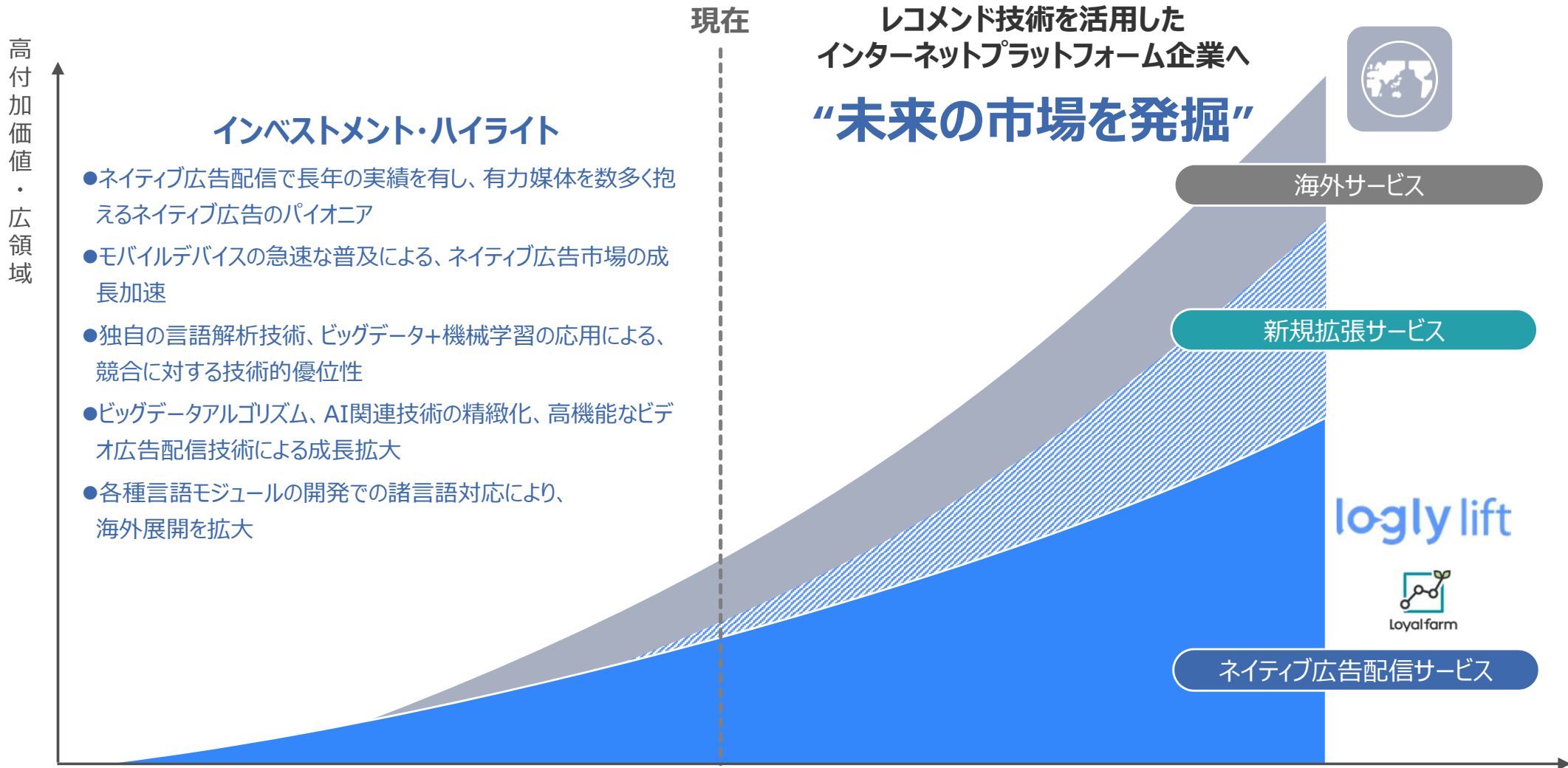
中期的対応

- 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



インベストメント・ハイライト

- ネイティブ広告配信で長年の実績を有し、有力媒体を数多く抱えるネイティブ広告のパイオニア
- モバイルデバイスの急速な普及による、ネイティブ広告市場の成長加速
- 独自の言語解析技術、ビッグデータ+機械学習の応用による、競合に対する技術的優位性
- ビッグデータアルゴリズム、AI関連技術の精緻化、高機能なビデオ広告配信技術による成長拡大
- 各種言語モジュールの開発での諸言語対応により、海外展開を拡大

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 第1四半期 実績

- 業績
- 取り組み

3. 成長戦略

4. 参考資料

※参考資料は2018年6月20日に開示した「成長可能性に関する説明資料」からの抜粋です

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	3億7,807万円（2018年6月現在）
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	メディアテクノロジー事業 / アドテクノロジー事業
主要株主	経営陣 株式会社VOYAGE GROUP アイティメディア株式会社 株式会社VOYAGE 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 みずほ成長支援投資事業有限責任組合 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
	2018年6月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

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

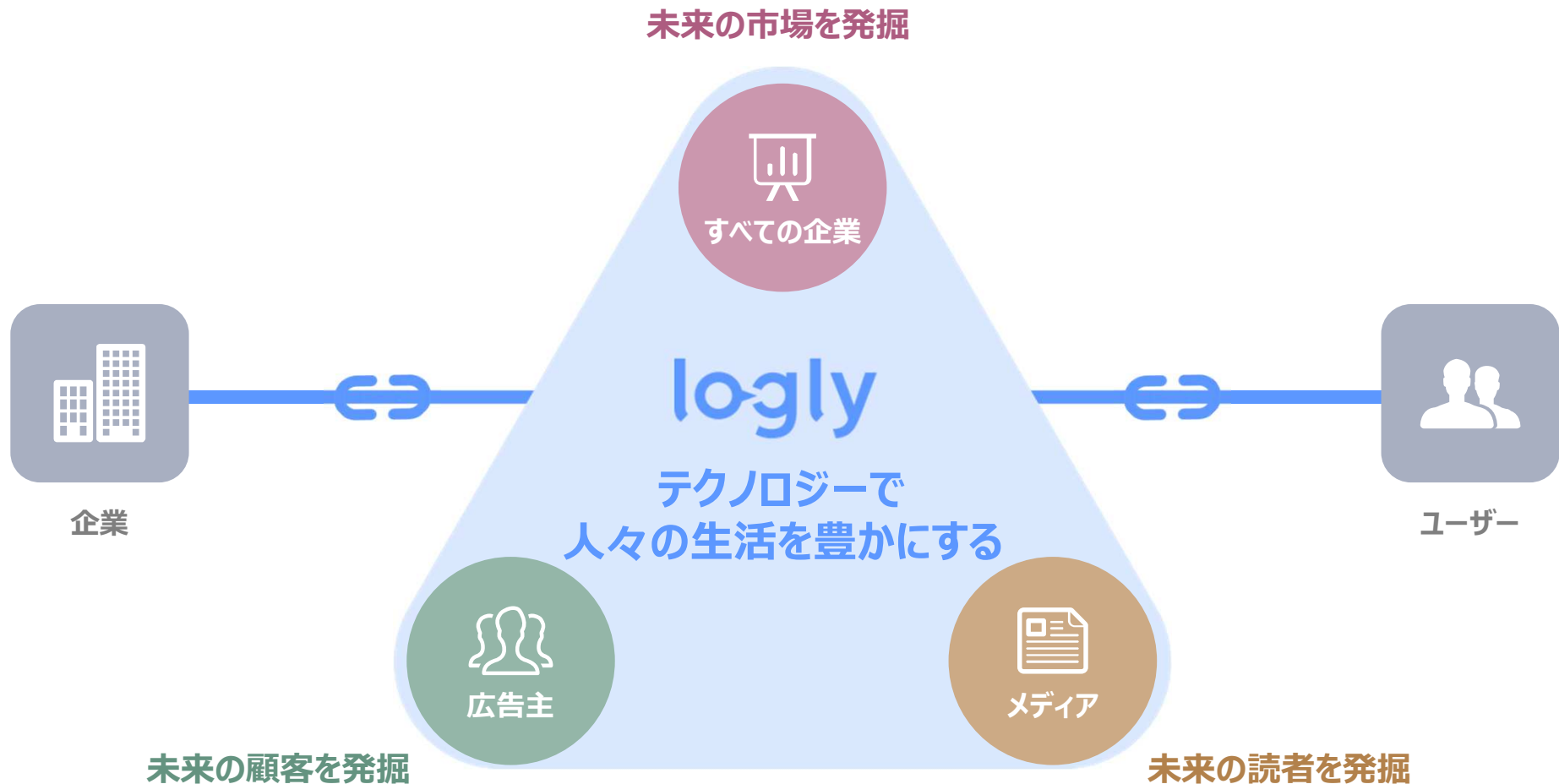
BOOST YOUR CONTENT.



Loyalfarm

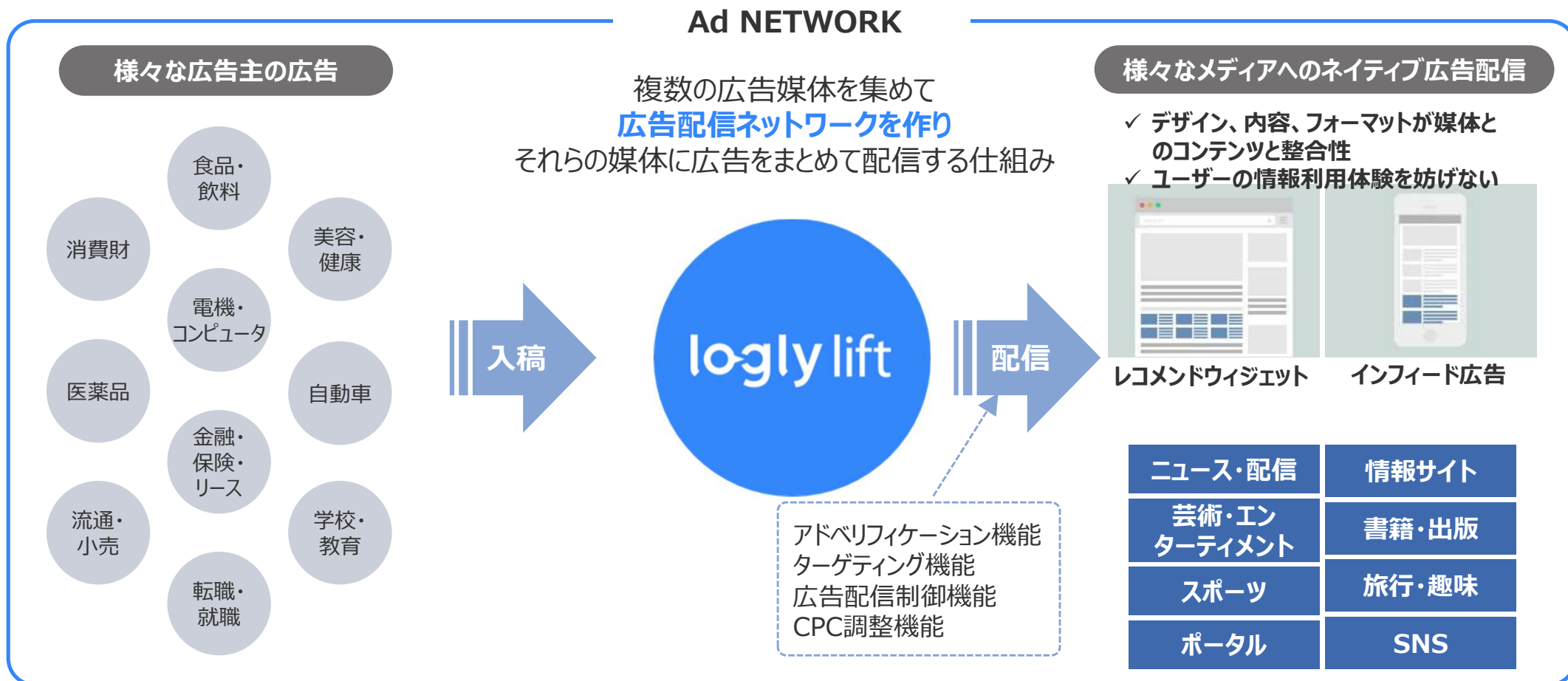
Bring up your Audience

- 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

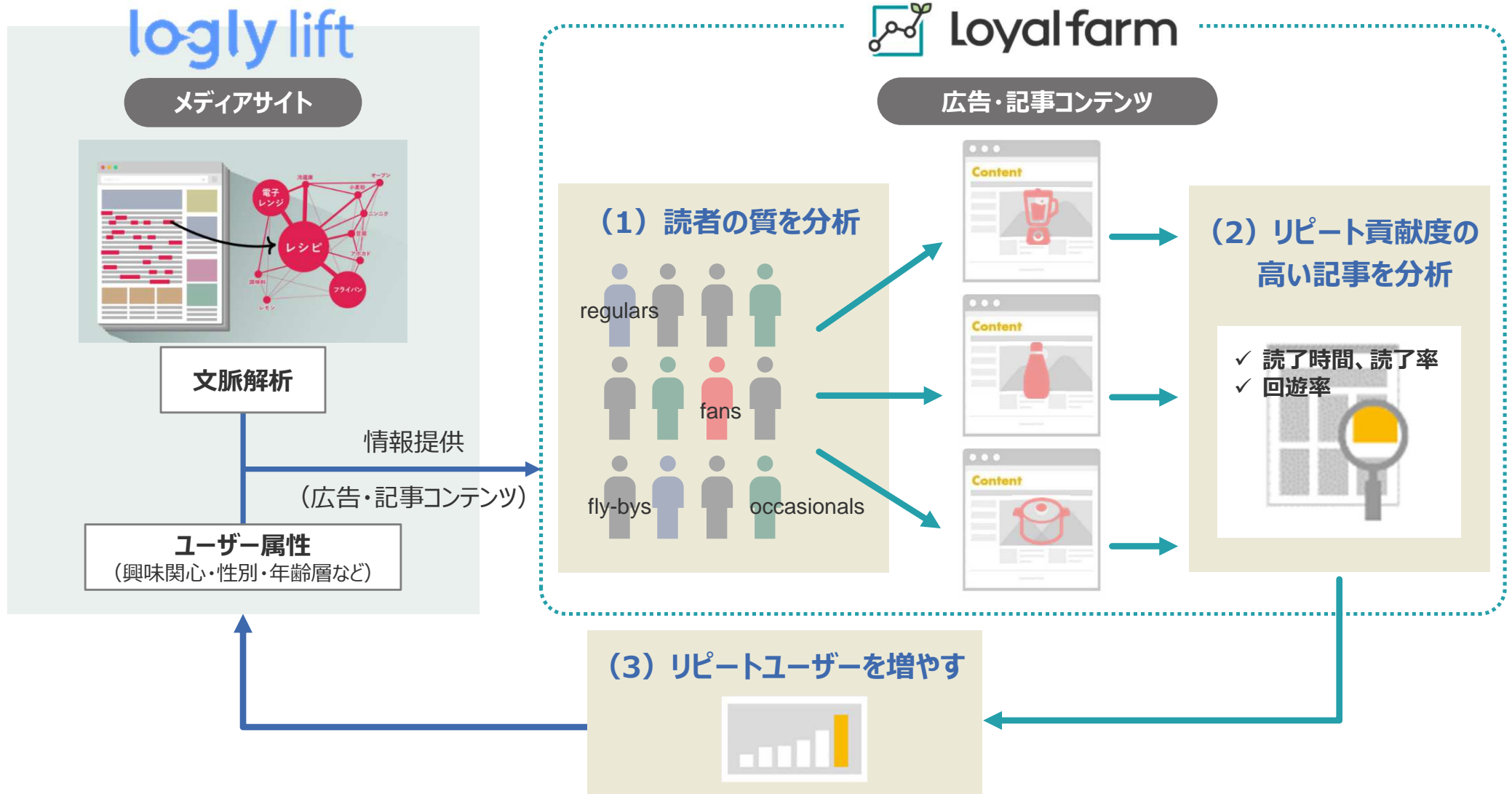


収益モデル

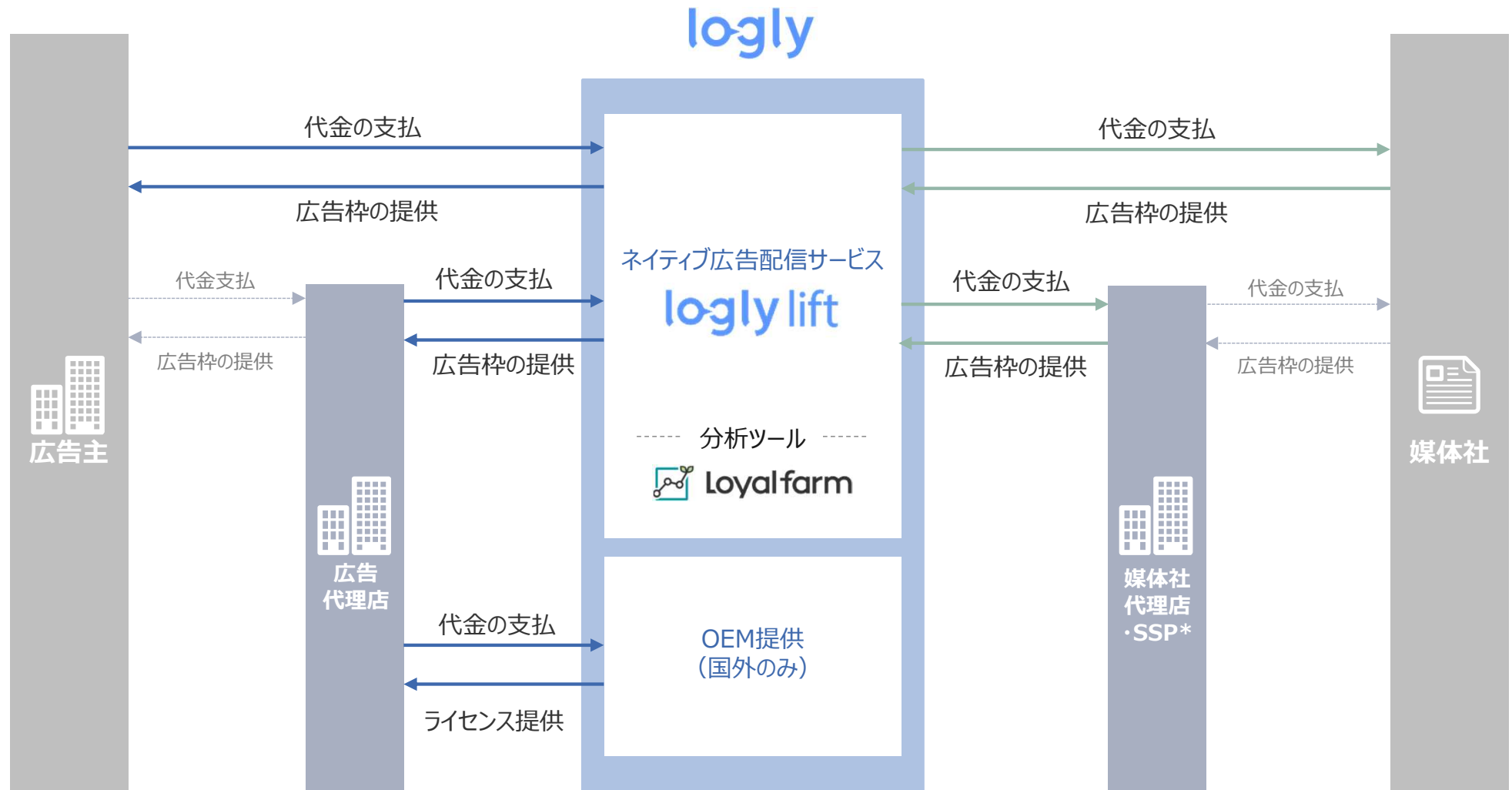
広告代理店経由：売上高 = $CPC^* \times \text{Click 数} - \text{代理店手数料}$
 広告主ダイレクト：売上高 = $CPC \times \text{Click 数}$

*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



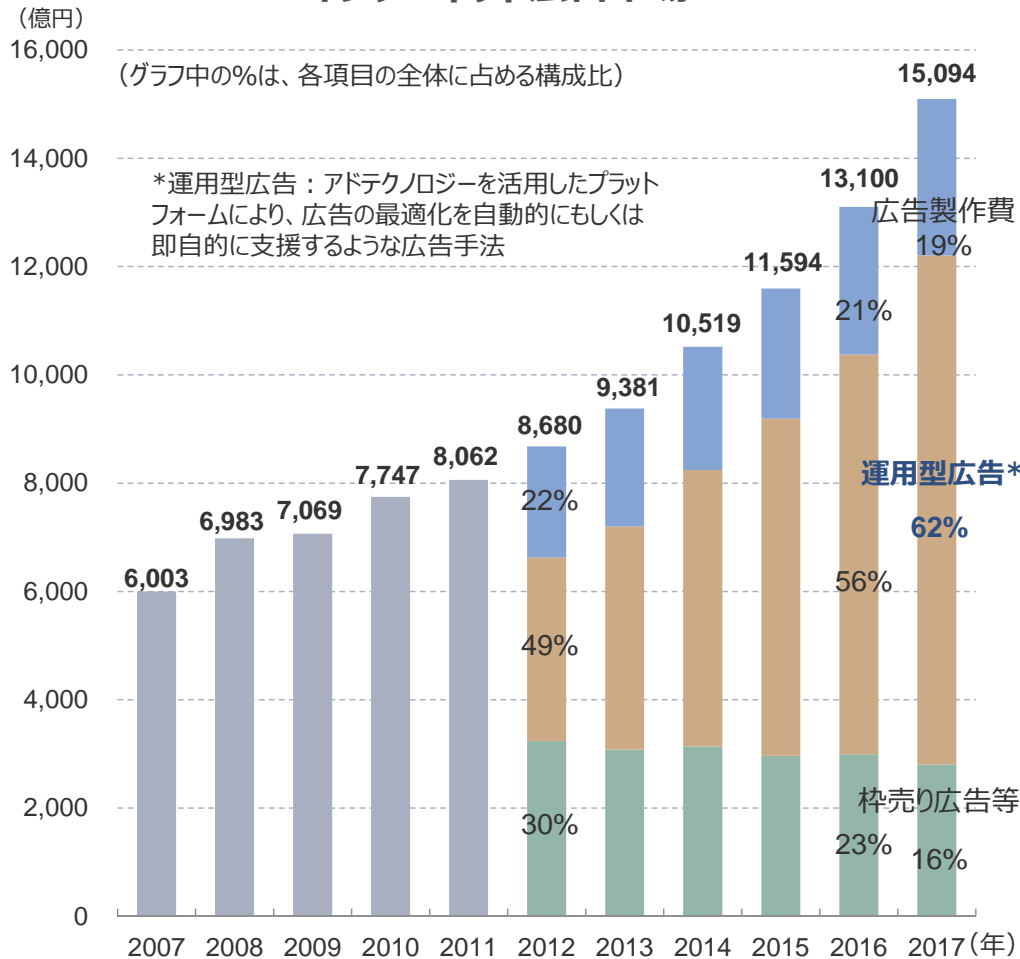
- ネイティブ広告配信サービスは、広告主および広告代理店への「logly lift」の提供
- 海外サービスは、海外現地広告代理店への「logly lift」のOEM提供



*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

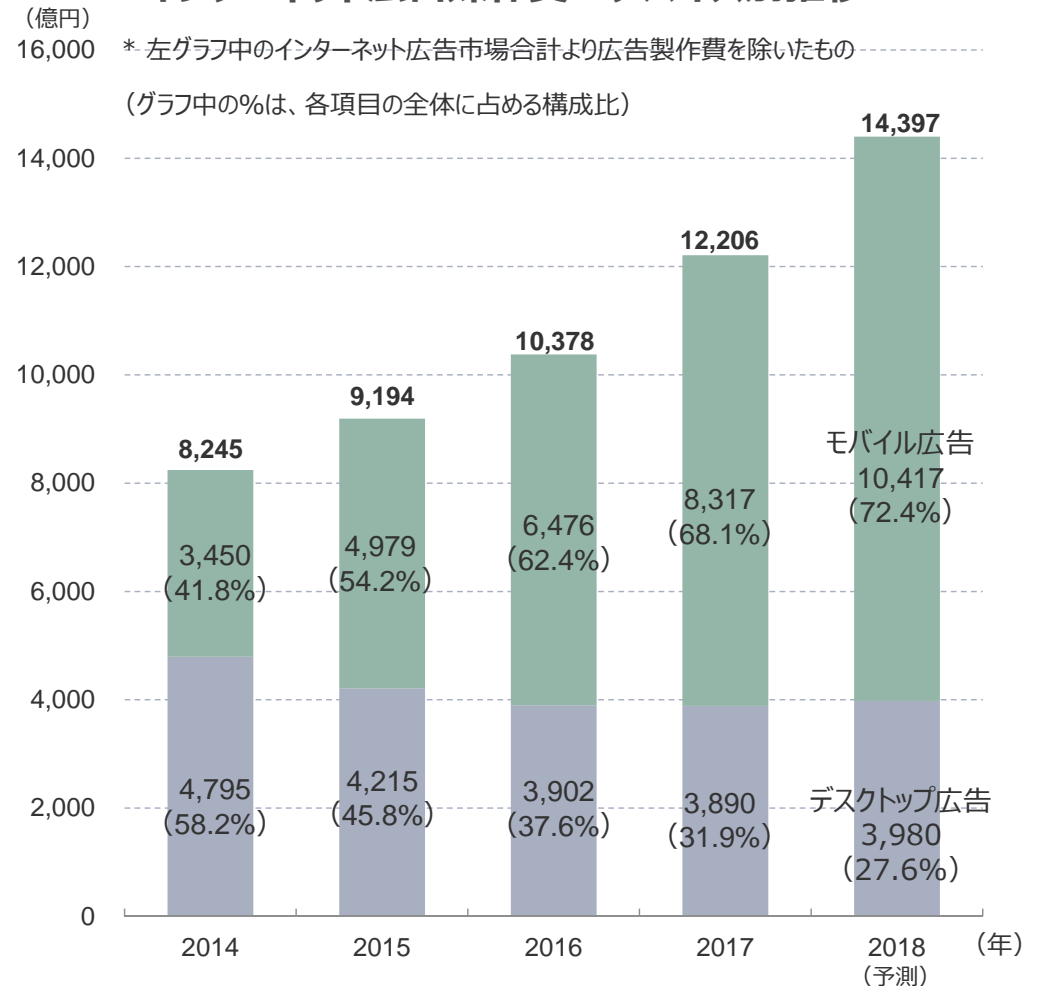
- 2017年のインターネット広告市場は1兆5,094億円。**ネイティブ広告を含む運用型広告**は平均年率**23%**（2012～17年）
- スマートフォンを代表とするモバイル機器の急速な普及により、**モバイル広告**がインターネット広告媒体費に占める割合は**7割超**に

インターネット広告市場



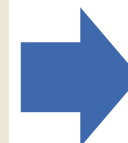
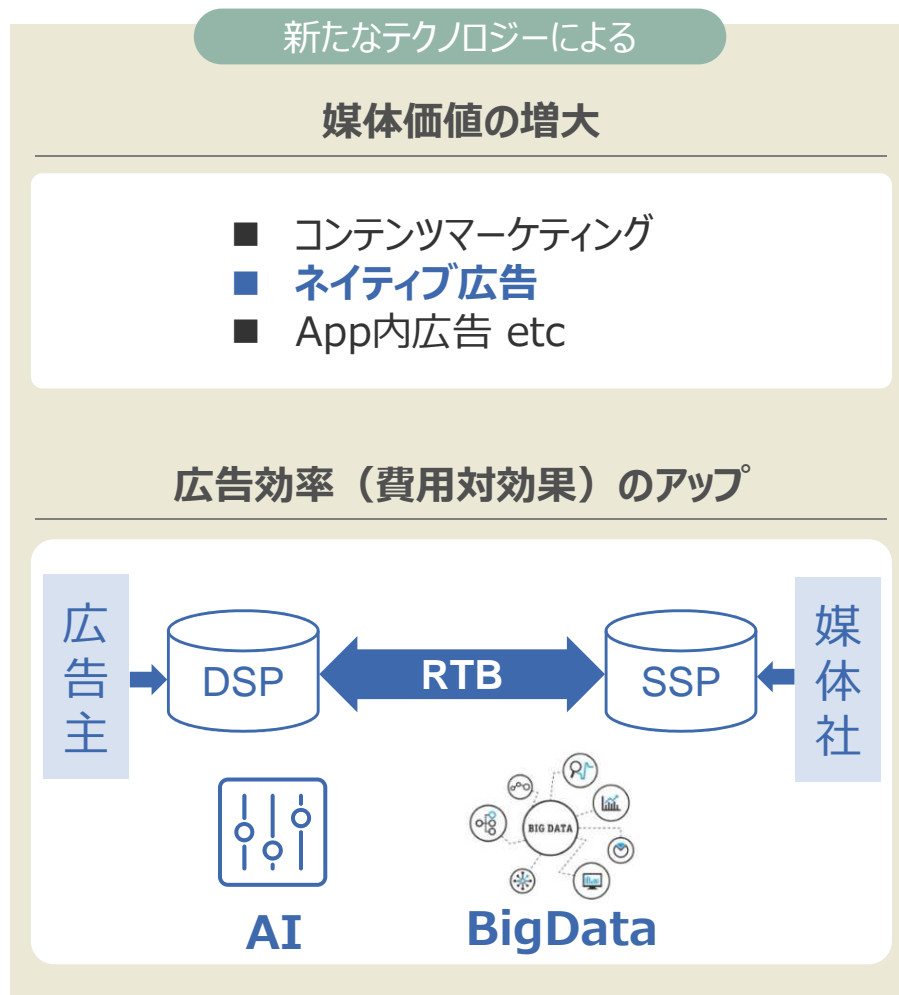
出所：電通「2017年 日本の広告費」より

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

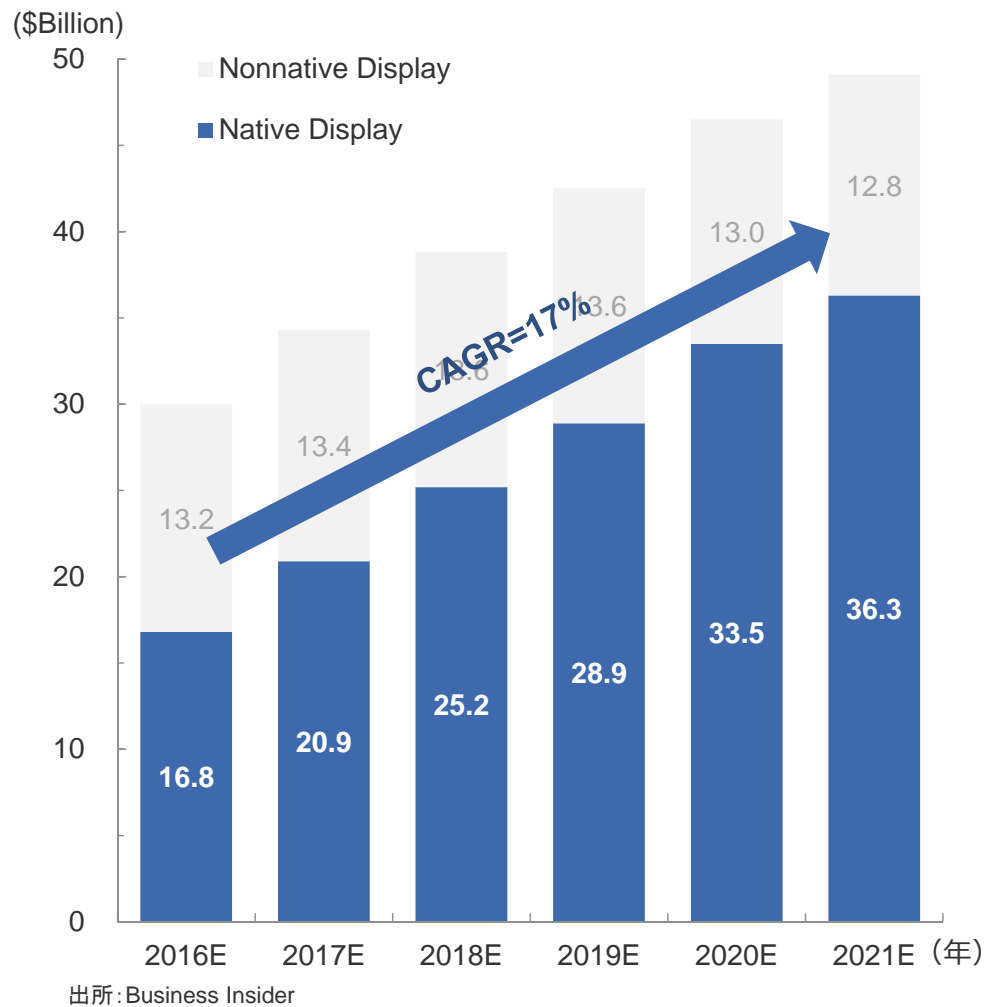


より効果的な広告手法の導入により
未来の市場を発掘へ

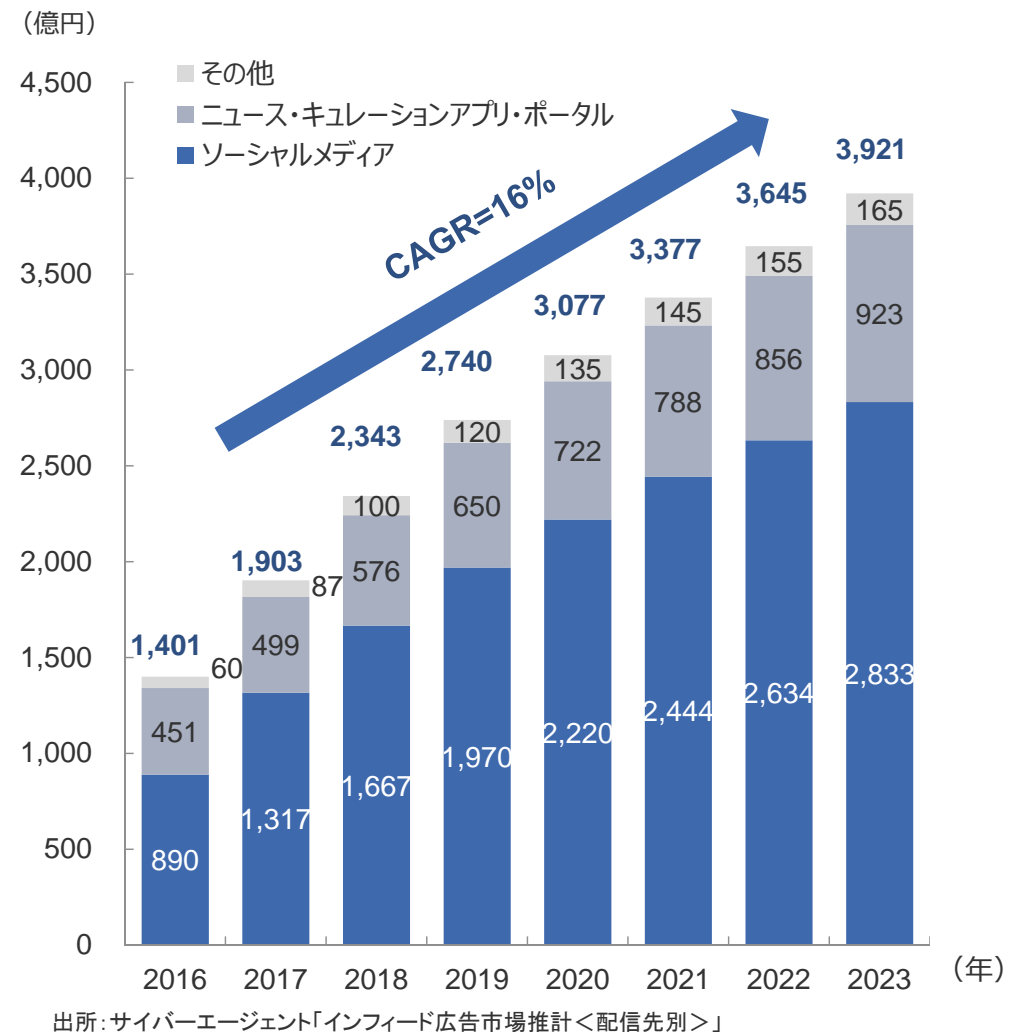
DSP: Demand Side Platform, 広告主の広告効果最適化を目的とした広告配信プラットフォーム
 SSP: Supply Side Platform, 媒体社の収益を最大化するためのプラットフォーム
 RTB: Real-Time Bidding, DSPとSSPの取引を、広告のインプレッションが発生した時にリアルタイムで行う仕組み

- 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



国内インフィード広告市場規模推計・予測



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.