



LOGLY

2019年3月期 決算説明資料

2019年5月10日

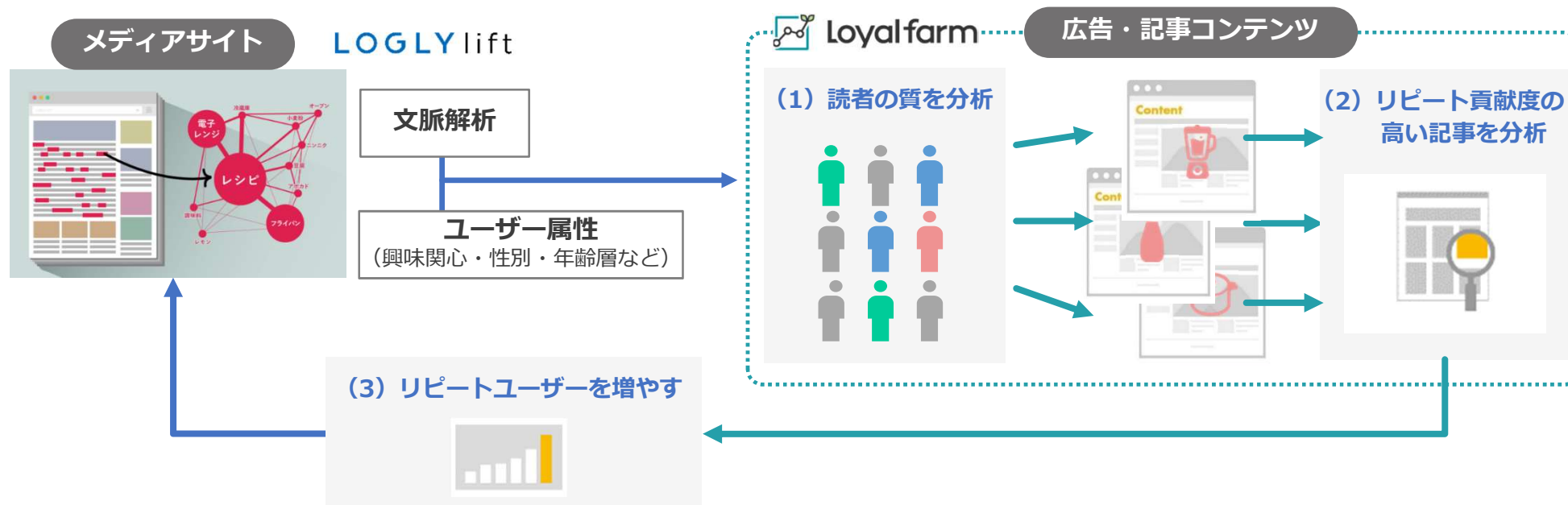
マザーズ：6579

事業について

■ 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」



2019年3月期 業績ハイライト（概要）

	2018年3月期 (2017年4月-2018年3月)	2019年3月期 (2018年4月-2019年3月)	増減率 (対前期比)
売上高	1,605 百万円	2,372 百万円	48%増
営業利益	125 百万円	175 百万円	40%増
経常利益	123 百万円	160 百万円	30%増

2019年3月期 業績ハイライト（詳細）

（単位：百万円）

	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比
売上高			
ネイティブ広告配信	1,605	2,372	47.8%増
売上原価			
仕入等	1,119	1,662	48.5%増
システム開発・改修費等	86	114	33.0%増
販売費及び一般管理費			
人件費	181	255	40.8%増
販売費及び一般管理費合計	273	419	53.2%増
営業利益	125	175	39.8%増
経常利益	123	160	29.6%増
受取損害賠償金	15	—	—
税引前当期純利益	138	160	15.6%増
当期純利益	104	104	0.3%減

Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2019年3月期 重要トピックス
3. 2020年3月期 業績予想
4. 参考資料

Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2019年3月期 重要トピックス
3. 2020年3月期 業績予想
4. 参考資料

エグゼクティブ・サマリー

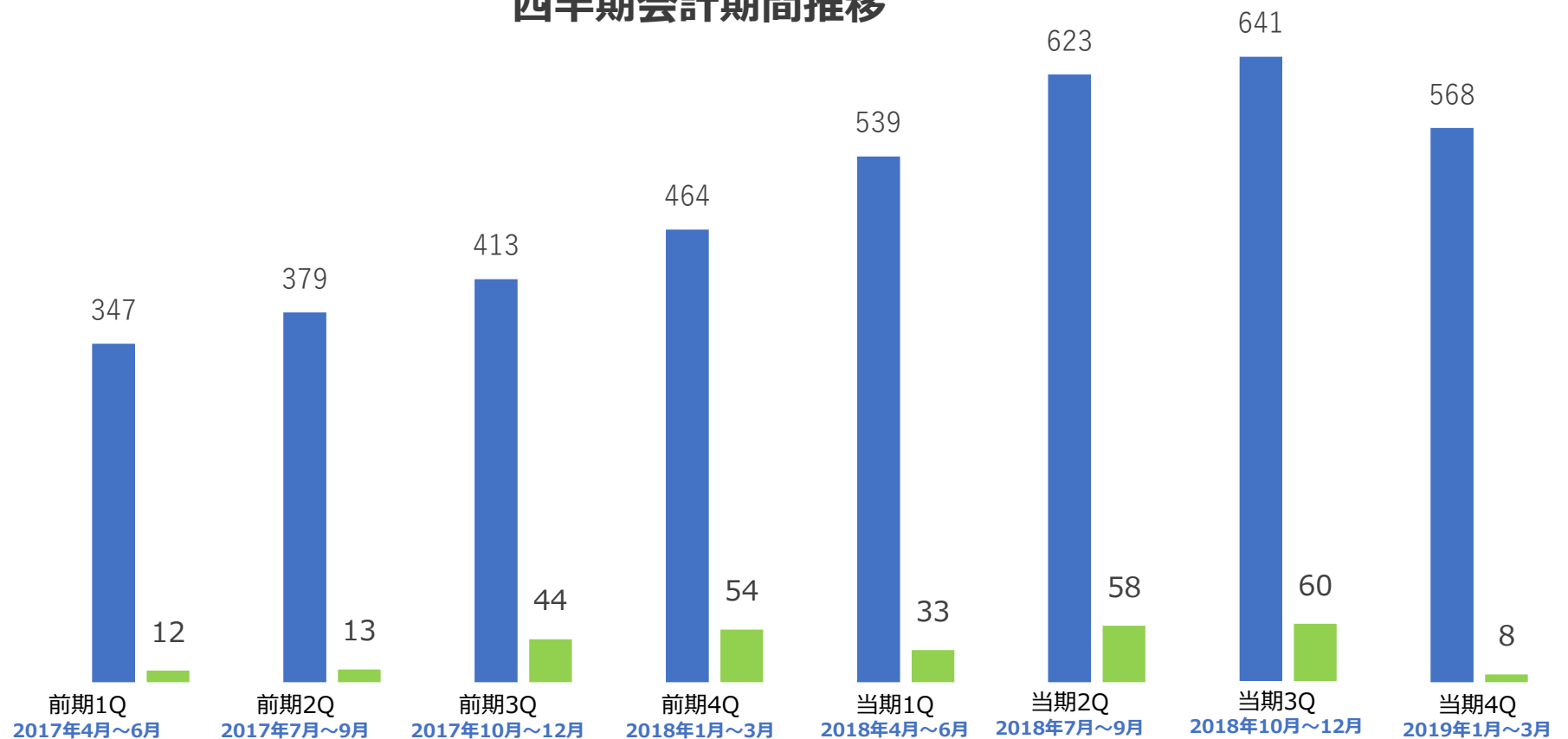
売上高前年同期比で**48%増**の23.7億円

経常利益前年同期比で**30%増**の1.6億円

過去最高

四半期会計期間推移

■ 売上高
■ 経常利益



エグゼクティブ・サマリー

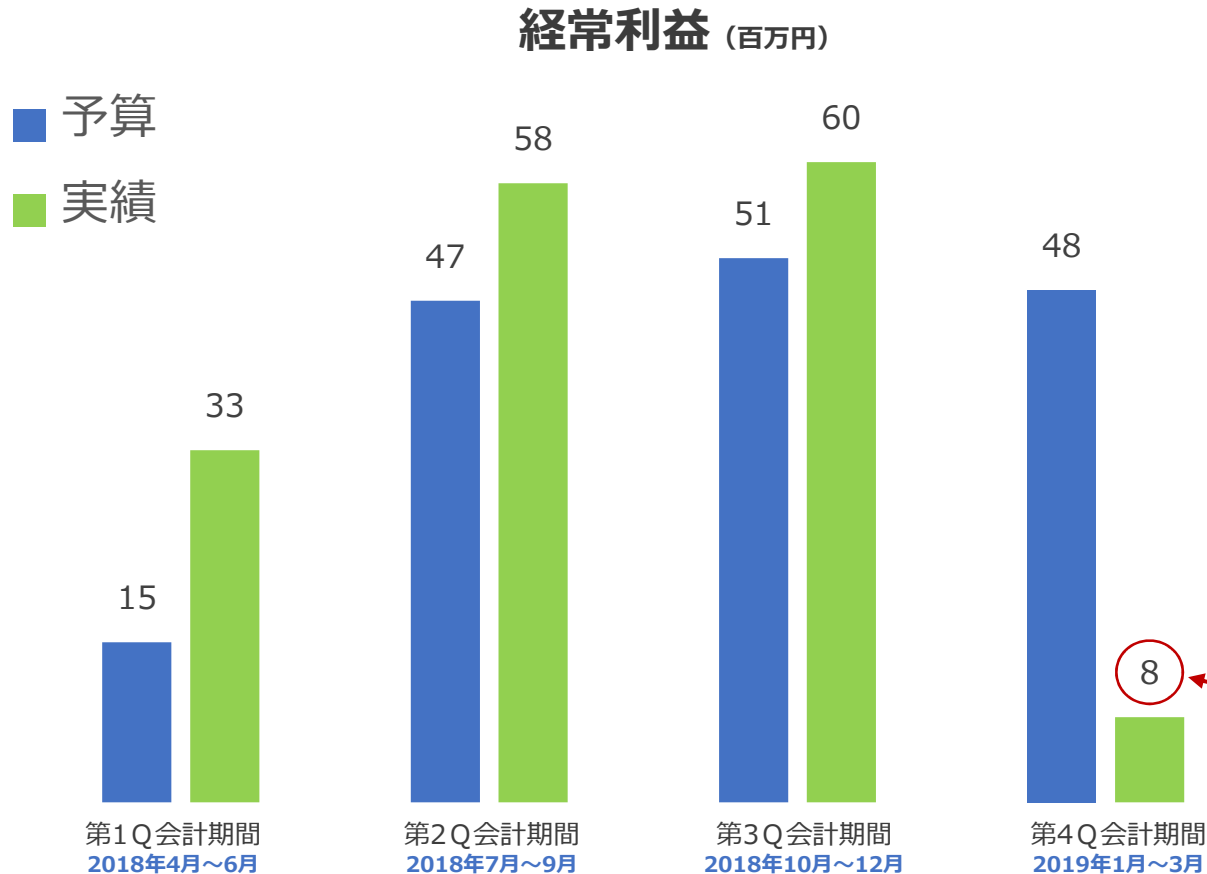
2019年3月期
対予算比

売上高 **2,372**百万円

予算比 **117.1%**

経常利益 **160**百万円

予算比 **98.6%**



トピックス

対予算比の実績が第4Qで失速

原因：

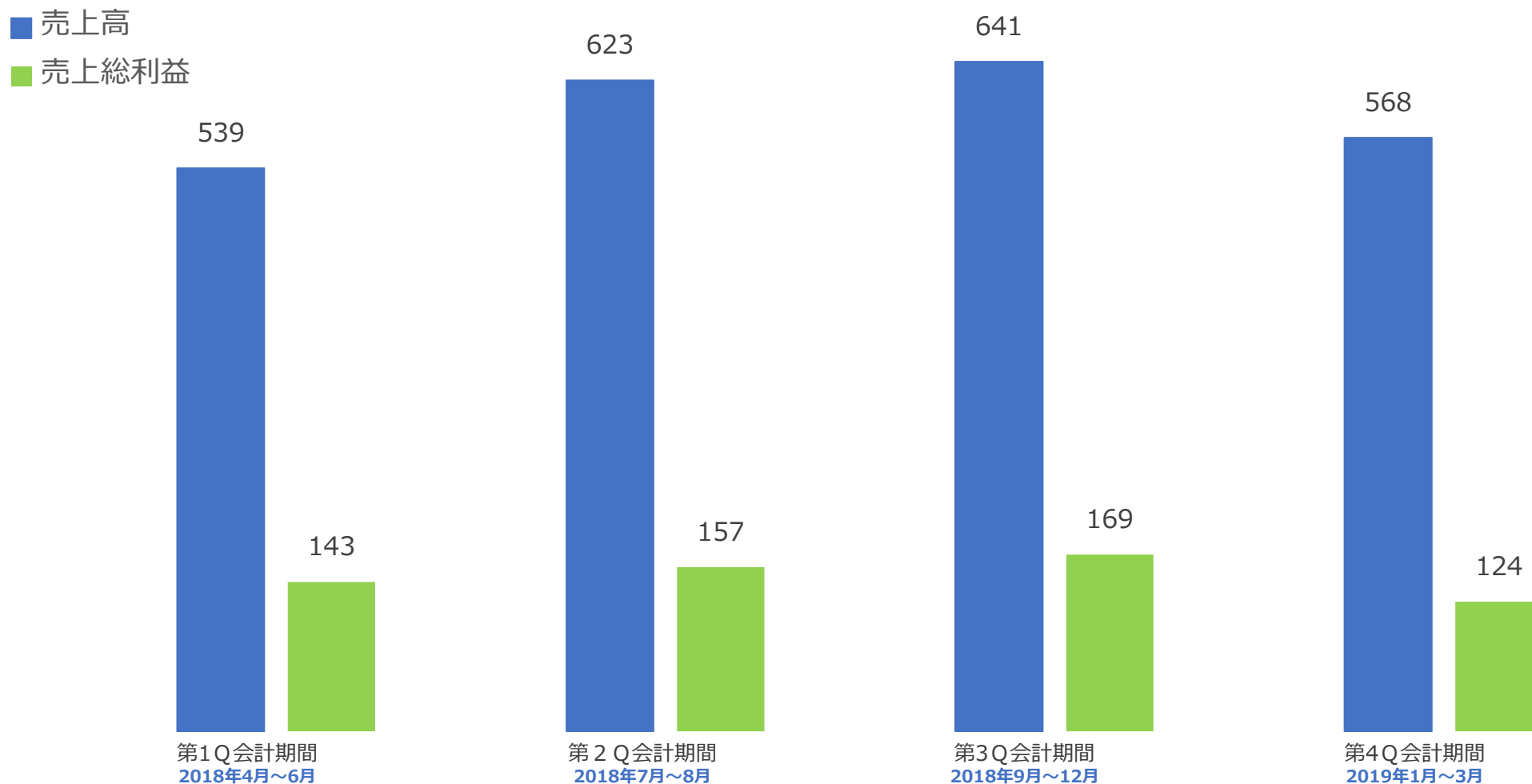
“審査済広告差替え対策”によって大量の広告入稿を一時的に停止したため広告単価が下落。

Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2019年3月期 重要トピックス
3. 2020年3月期 業績予想
4. 参考資料

2019年3月期 重要トピックス

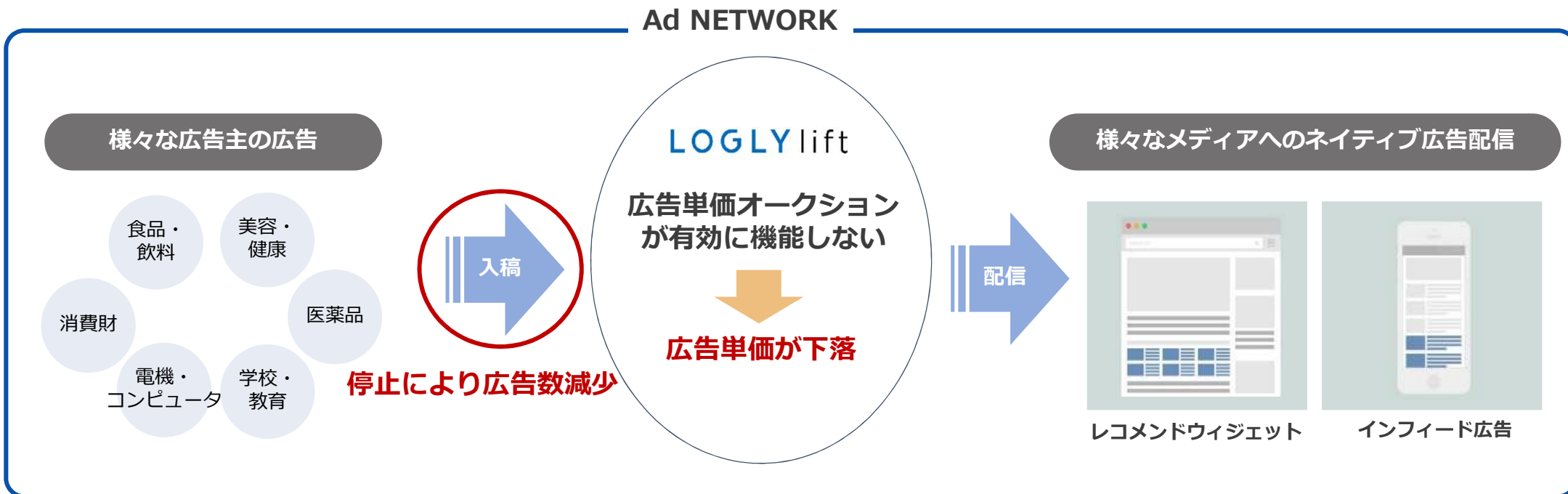
2019年2月に行った“審査済広告差替え対策”の影響により、
広告単価が一時的に下落。それに伴い売上、売上総利益が悪化。



2019年3月期 重要トピックス

「審査済広告差替え」の影響

- 1 2019年2月、審査済みのLP（ランディングページ）の無断差し替えが発生
- 2 差し替えられたLPの特定が困難のため、**広告入稿を大量に停止**し、再審査
- 3 広告数の減少により内部の広告単価オークションが有効に機能せず、**広告単価が下落**
- 4 媒体仕入に対するマージン額（売上×マージン率）が減少し、**売上総利益が減少**

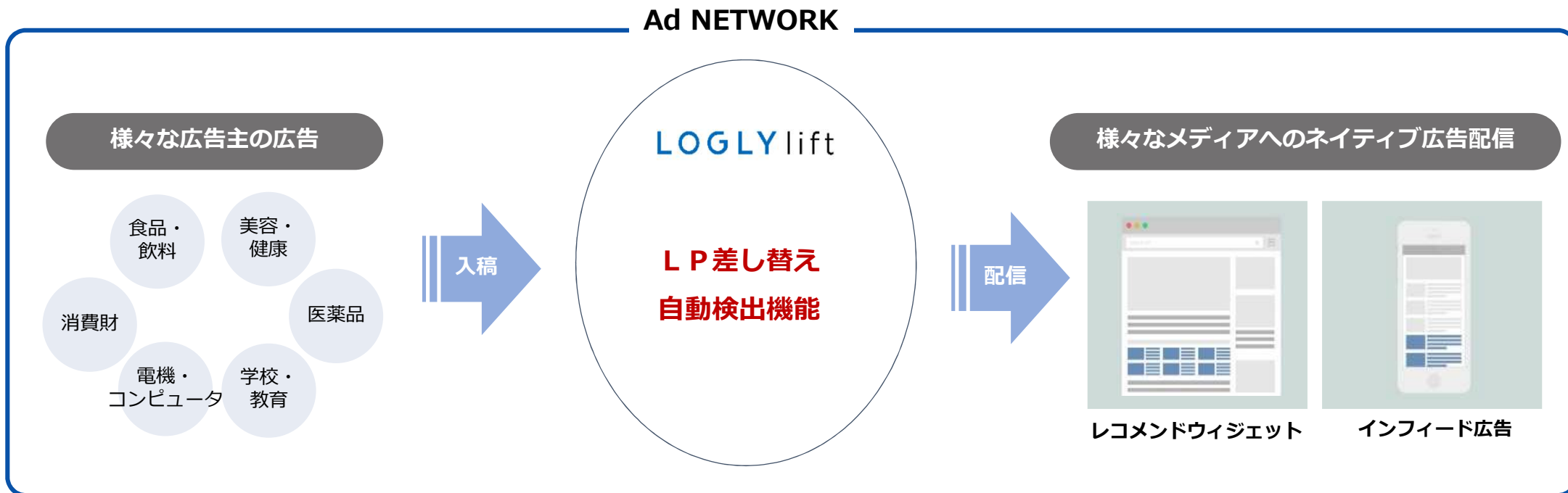


2019年3月期 重要トピックス

「審査済広告差替え」の対策

大量のLPから差し替えられたものを人間が確認するのは困難なため、

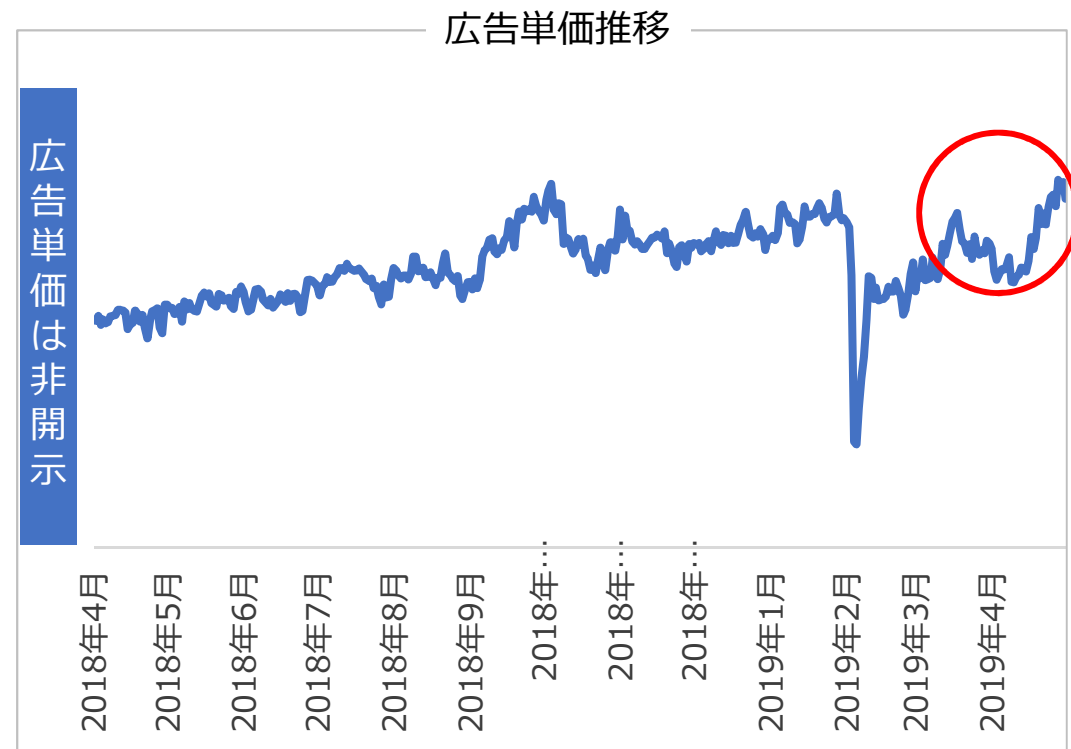
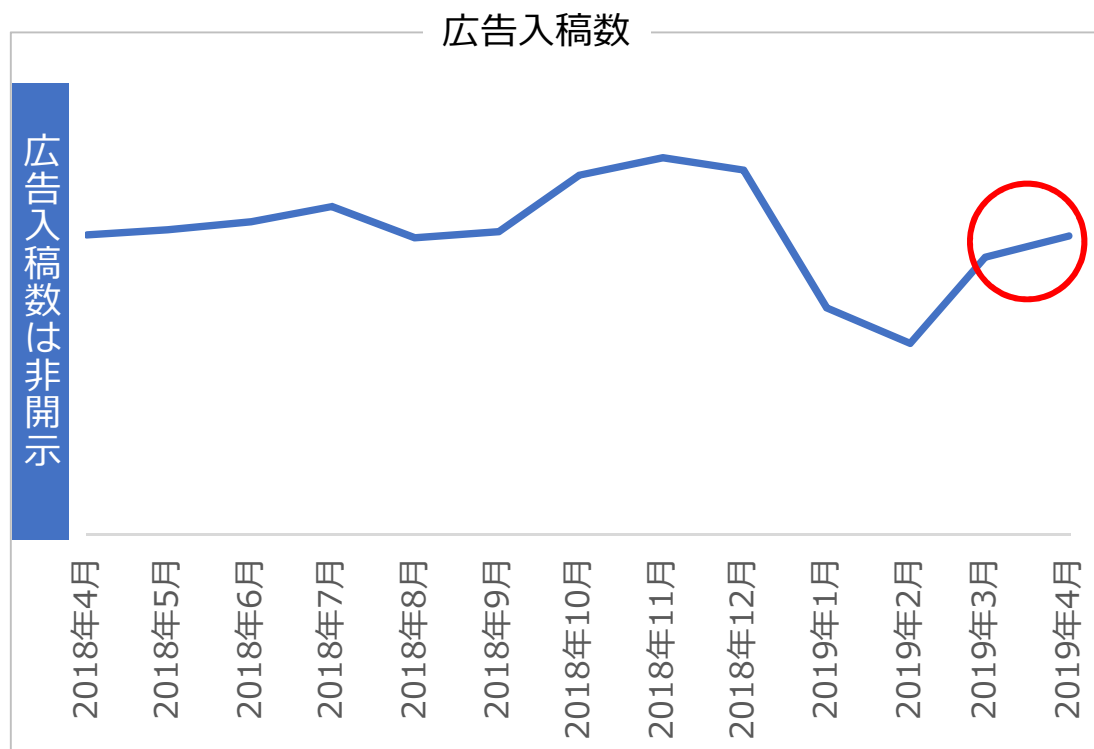
LP差し替え自動検出機能を開発



2019年3月期 重要トピックス

「審査済広告差替え」の現状

- 広告入稿数が回復。
- 2019年3月以降～開示時点にかけて広告単価が回復傾向。
- 広告単価が回復しているため、2019年6月以降はマージン額の回復も見込んでおり、売上総利益も回復する見込み。



2019年3月期 重要トピックス

予算達成率

(単位：百万円)

	予算	実績	達成率
売上高			
ネイティブ広告配信	2,026	2,372	117.1%
売上原価			
仕入等	1,312	1,662	126.7%
システム開発・改修費等	125	114	91.8%
販売費及び一般管理費			
人件費	263	255	96.7%
販売費及び一般管理費合計	408	419	102.7%
営業利益	180	175	97.4%
経常利益	162	160	98.6%
税引前当期純利益	162	160	98.6%
当期純利益	115	104	90.2%

Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2019年3月期 重要トピックス
3. **2020年3月期 業績予想**
4. 参考資料

ネイティブ広告プラットフォーム事業の領域拡大

LOGLY liftのシステム拡張

システム高度化

クッキーに依存しない
新しい配信手法の実装等

M&A

会社、事業買収を積極展開

動画領域拡大

売上目標

1億

ネイティブ動画

市場の5G本格稼働前夜
第2の収益の柱を目指す

人員拡大

第1Qまでに
大幅増員

開発強化のためのエンジニア人員
セールス強化のための営業人員

2020年3月期 業績予測

	2019年3月期 (2018年4月-2019年3月)	2020年3月期 (2019年4月-2020年3月)	増減率 (対前期比)
売上	2,372百万円	3,029百万円	28%増
売上総利益	595百万円	683百万円	15%増
営業利益	175百万円	190百万円	9%増
経常利益	160百万円	191百万円	19%増
純利益	104百万円	120百万円	16%増

Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2019年3月期 重要トピックス
3. 2020年3月期 業績予想
4. **参考資料**

Our Vision

テクノロジーで 人々の生活を豊かにする

当社はテクノロジーをベースとしてインターネットのサービス開発を行うベンチャー企業です。
テクノロジーはパラダイムをシフトさせ、われわれすべての生活者を豊かにする力を秘めていると信じています。
われわれはこの壮大なビジョンを達成するために、日々研究・開発に取り組んでいます。

Our IDENTITY

集まれば新しい 価値が生まれる

人、情報、知識など、それぞれが複数集まった時に、新しい価値が生まれると信じています。
だから私たちは、人に投資し、それぞれの持つ知識を集め、世の人々に喜ばれるサービスをつくろうとしています。
この考え方は人のみならず、インターネットのサービスにおいても同じことが当てはまります。
インターネットからさまざまな情報や記録を取り出し、解析することで、さらに便利な付加価値を付けて
みなさんに提供できると考えています。

LOGLY liftとは

LOGLY liftは**日本初**の「ネイティブ広告プラットフォーム」です。



独自の技術で分析

関連性の高い記事に配信

広告コンテンツへ集客

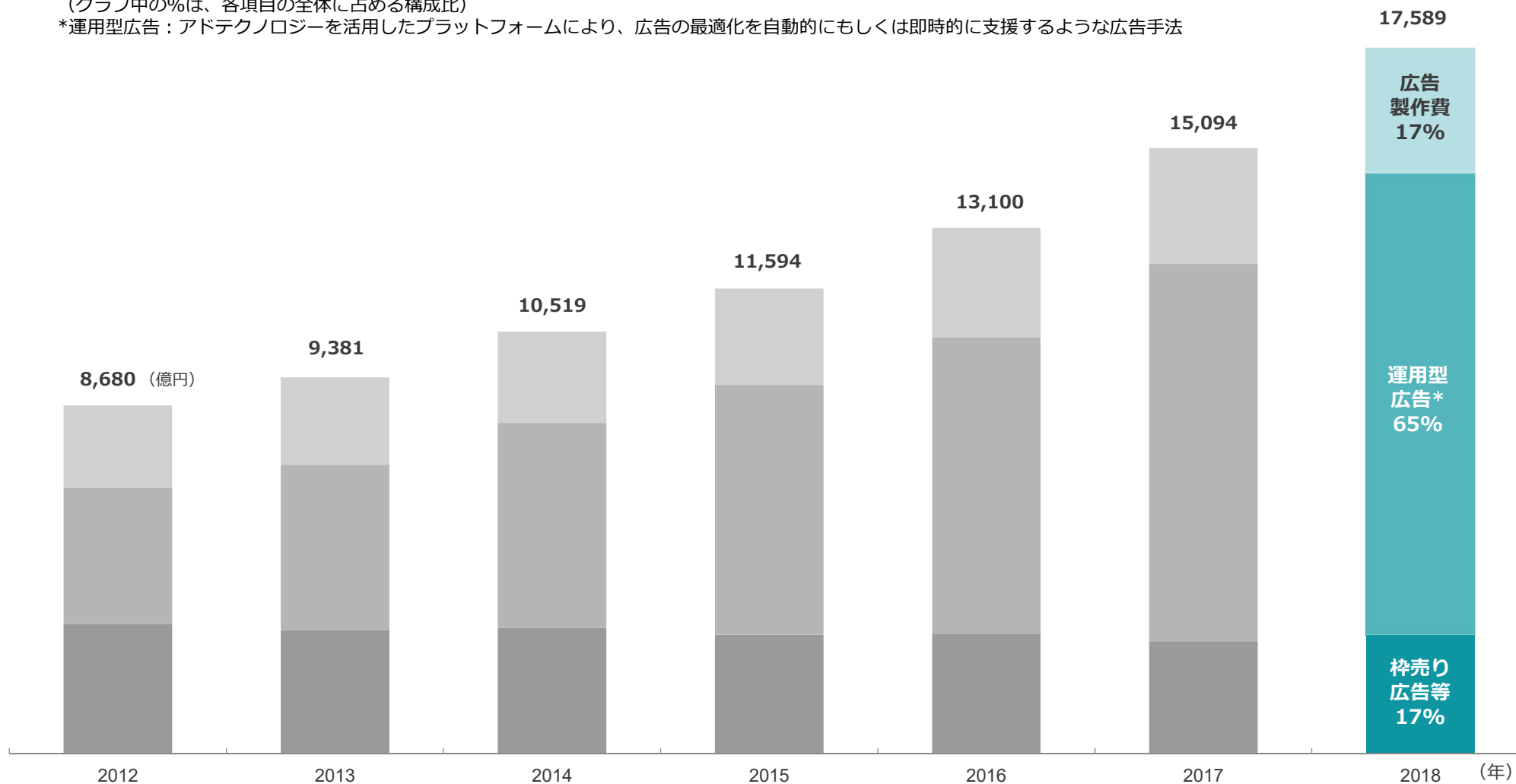
独自のコンテキストマッチ技術を用いて関連性の高いメディアへ配信が可能です。
ブランドリフト、再訪問率向上、ポジティブな態度変容が期待できます。

インターネット広告市場動向

2018年のインターネット広告市場は1兆7,000億円。5年連続で二桁成長。前年比116.5%

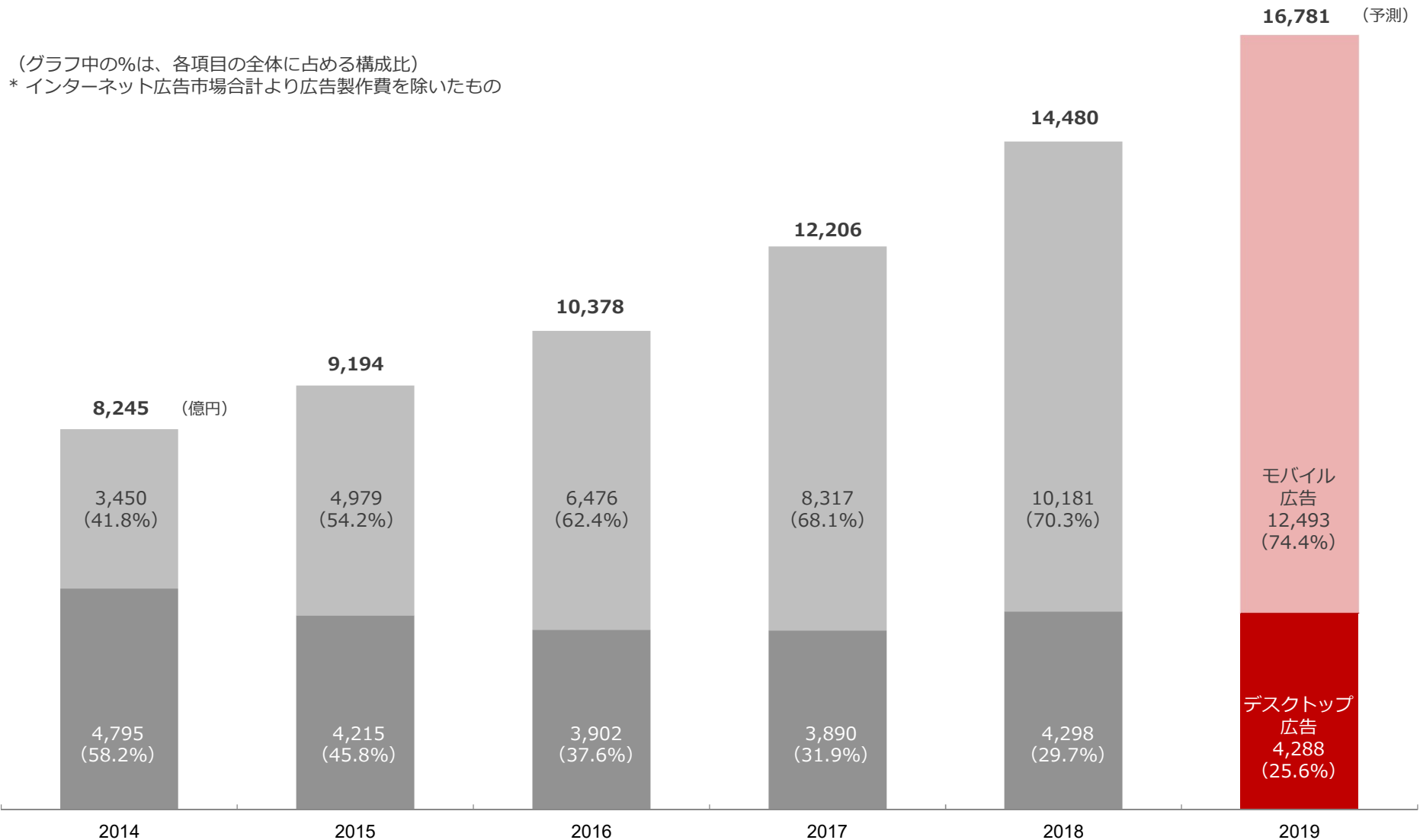
(グラフ中の%は、各項目の全体に占める構成比)

*運用型広告：アドテクノロジーを活用したプラットフォームにより、広告の最適化を自動的にもしくは即時的に支援するような広告手法



出所：電通「2018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

会社紹介



私達はデータ分析を得意とするテクノロジー企業です。

動きの激しい広告業界において、必要な機能を高い水準で自社開発しています。市場から求められている機能をフレキシブルに開発し、最大の成果を追求します。

提供サービス

LOGLY lift
BOOST YOUR CONTENT

 **Loyalfarm**
Bring up your Audience

社名	ログリー株式会社	
会社HP	https://corp.logly.co.jp/	
所在地	東京都渋谷区道玄坂一丁目16番3号 渋谷センタープレイス 2F	
設立	2006年（平成18年）5月	
経営陣	代表取締役社長	吉永 浩和
	取締役CFO	岸本 雅久
	取締役COO	池永 彰文
	取締役 監査等委員	橋本 訓幸（川崎ひかり法律事務所 弁護士）
	取締役 監査等委員	笹部 秀樹（笹部秀樹公認会計士事務所）
	取締役 監査等委員	藤岡 大祐（株式会社PKSHA Technology 常勤監査役）
	顧問弁護士	森 一生（代官山総合法律事務所）
資本金	3億7,807万円（2019年3月現在）	
従業員数	43人（2019年3月現在）	
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	
連結子会社	クロストレックス株式会社	
所属団体	一般社団法人 日本インタラクティブ広告協会（JIAA）	

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。

