

# 2020年3月期 第1四半期 決算説明資料

---

2019年8月14日

マザーズ : 6579



## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

# 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。

# 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。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



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

**我々は“嫌われない広告”の実現を目指しております。**

## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

## 重要トピック

## ■ 2019年2月度の「審査済広告差替え対策」の影響からの回復

- ✓ 売上が前年同期比で約1.2倍の増収
- ✓ 経常利益の業績予想が赤字(△14百万円)であったが、黒字(6百万)で着地
- ✓ **売上高 624百万円** (1Q予想達成率105.8%、通期予想進捗率20.6%)
- ✓ 経常利益 6百万円 (1Q予想額△14百万円、通期予想進捗率3.4%)

## 取組み

## ■ 特許取得、既存事業のシステム改修、新卒採用活発化

- Cookieを使用せずにユーザー属性を推定する技術を確立し、特許を取得 ※詳細はP.16
- アドエビスとの連携によりITP2.1に対応した広告の成果通知を実現する「ポストバック機能」を拡充  
※詳細はP.17
- メディア向けユーザー育成支援ツール「Loyalfarm」にタイアップ広告のアンケート機能を拡充 ※詳細はP.18
- 次年度に向けての積極的な新卒採用活動 ※詳細はP.19

## 成長戦略

## ■ 既存事業領域の拡大と、新事業領域への挑戦

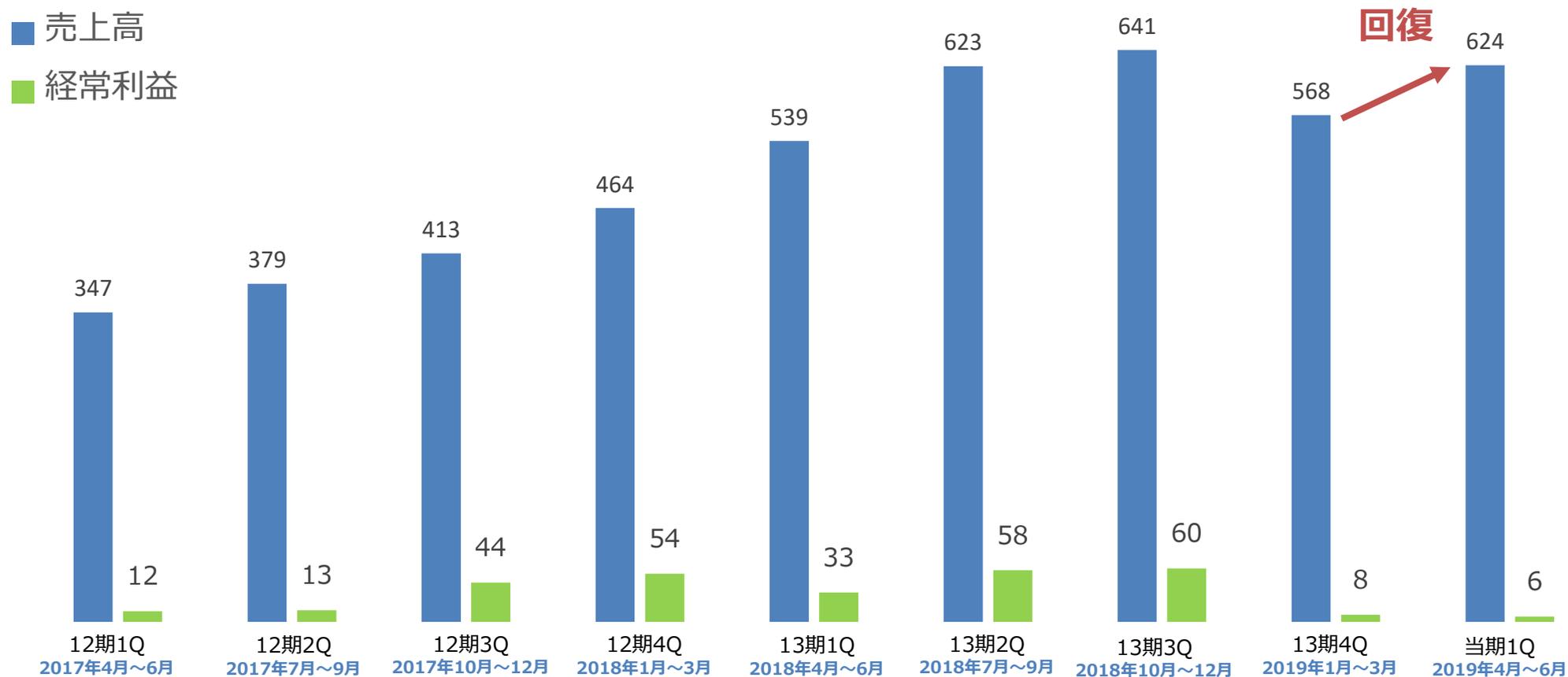
- ネイティブ動画広告「LOGLY lift Video」の提供開始 ※詳細はP.25
- PLAN-BとJuicer事業譲受に関する基本合意契約を締結、データマーケティング事業への参入を発表  
※詳細はP.26

## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

売上高前年同期比で **16%増** の6億円

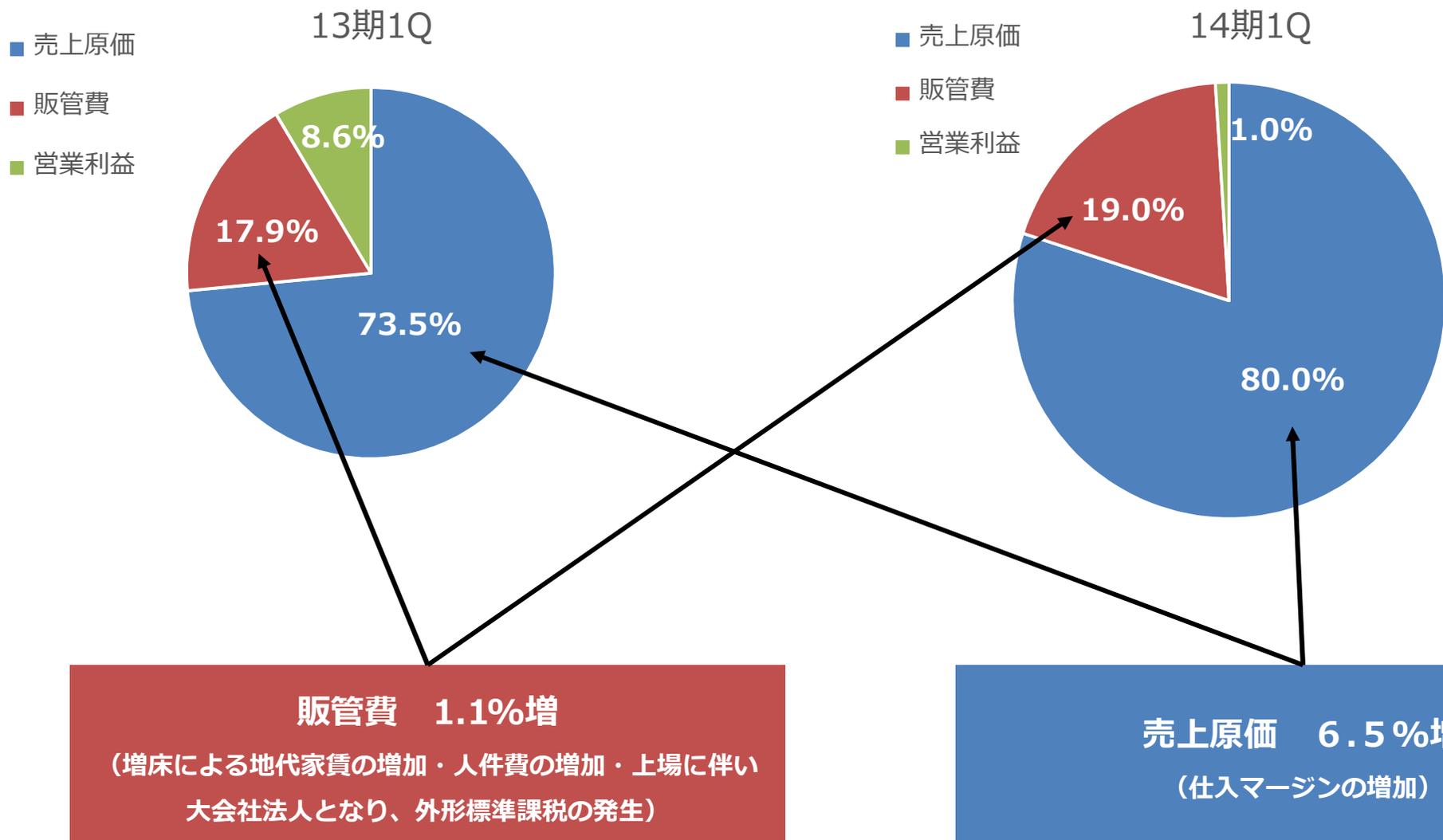
経常利益は前年同期比割れ。要因は、2019年2月の“審査済広告差替え対策”の影響と固定費の増加によるもの



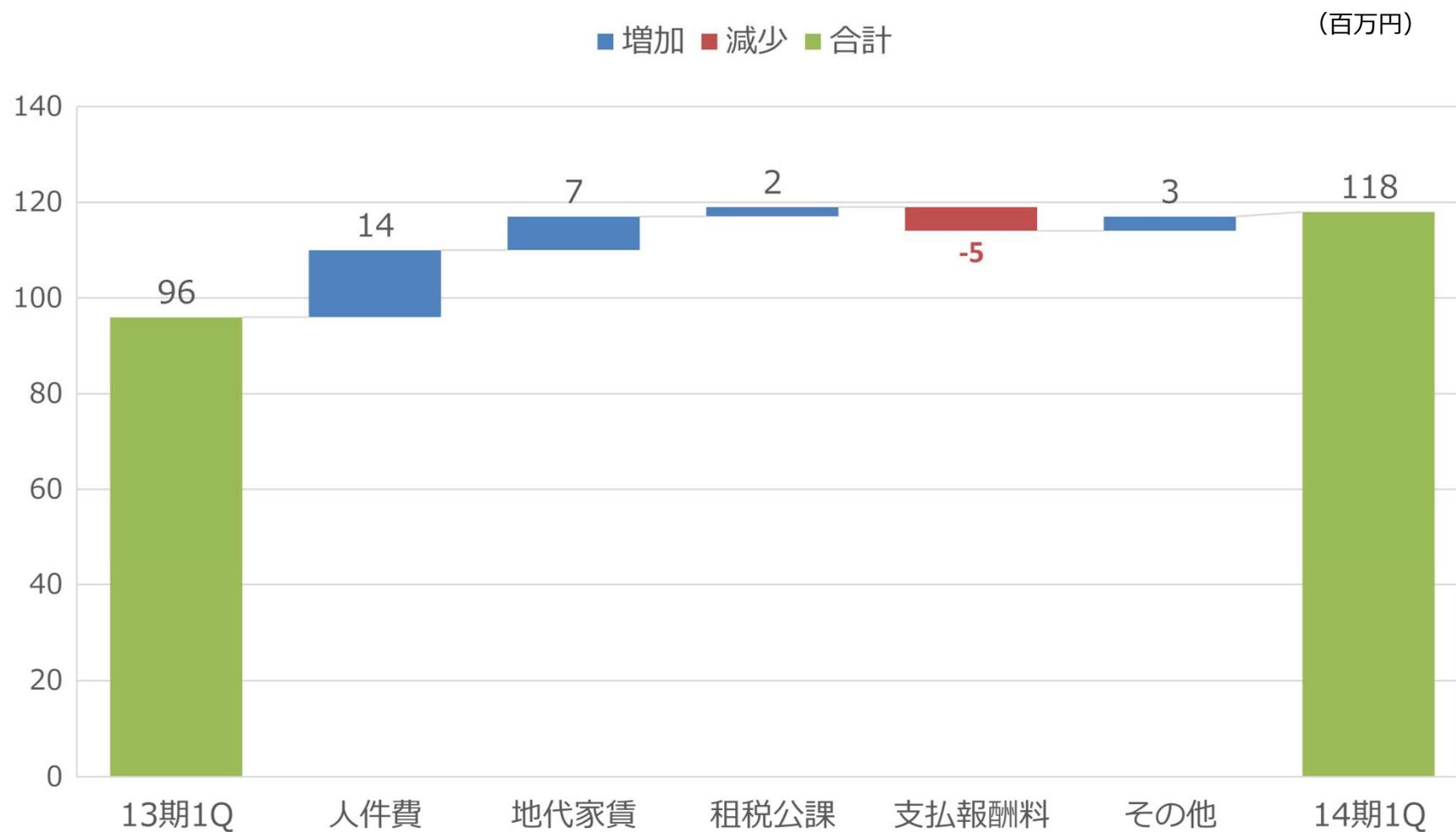
(単位：百万円)

	2019年3月期 第1四半期		2020年3月期 第1四半期		前年同期比 増減率	主な増減理由
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	539	-	624	-	+15.7%	広告単価が回復したことにより、広告収益が増加した
売上原価	396	73.5%	499	80.0%	+26.0%	
(仕入等)	373	69.2%	462	74.1%	+23.8%	媒体社への仕入マージン額が増加したため
(システム開発・改修費等)	23	4.3%	36	5.9%	+60.5%	エンジニア人員の増加と、増床に伴う地代家賃の増加のため
売上総利益	143	26.5%	124	20.0%	△12.7%	媒体社への仕入マージン額が増加したため
販売費及び一般管理費	96	17.9%	118	19.0%	+22.8%	
(人件費)	62	11.6%	76	12.3%	+22.9%	当期第1四半期において、営業人員を拡充したため（他は通年採用での増加）
(その他)	33	6.3%	41	6.7%	+22.5%	増床に伴う地代家賃の増加と、大会社となったため租税公課が増加したため
営業利益	46	8.6%	6	1.0%	△86.3%	
経常利益	33	6.2%	6	1.1%	△80.2%	仕入マージン額の増加、人件費の増加、地代家賃の増加、租税公課の増加によるもの
四半期純利益	21	3.9%	3	0.6%	△81.5%	

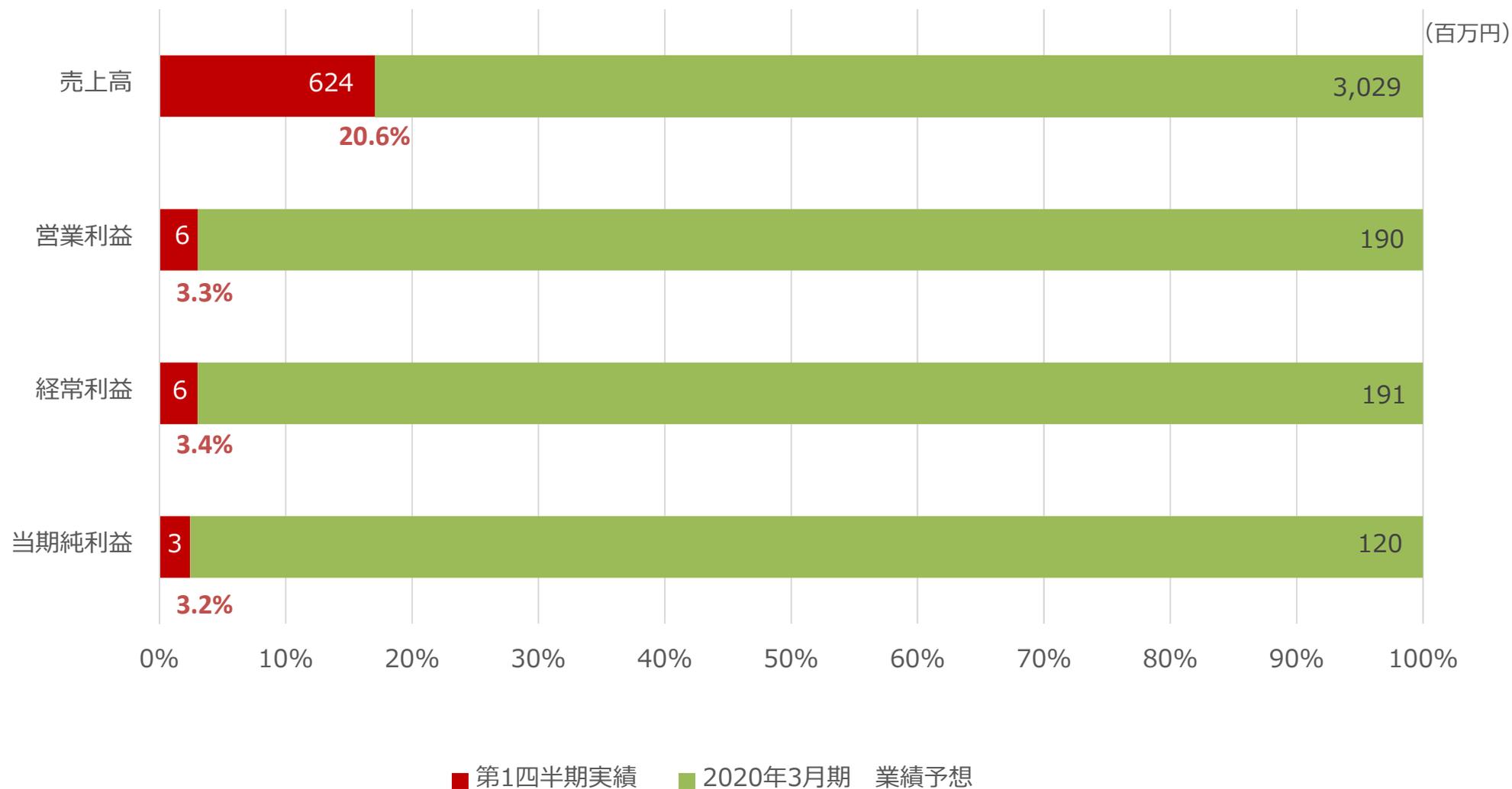
主な売上比率の増減状況



販管費 増減要因



### 業績予想に対する進捗率



## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

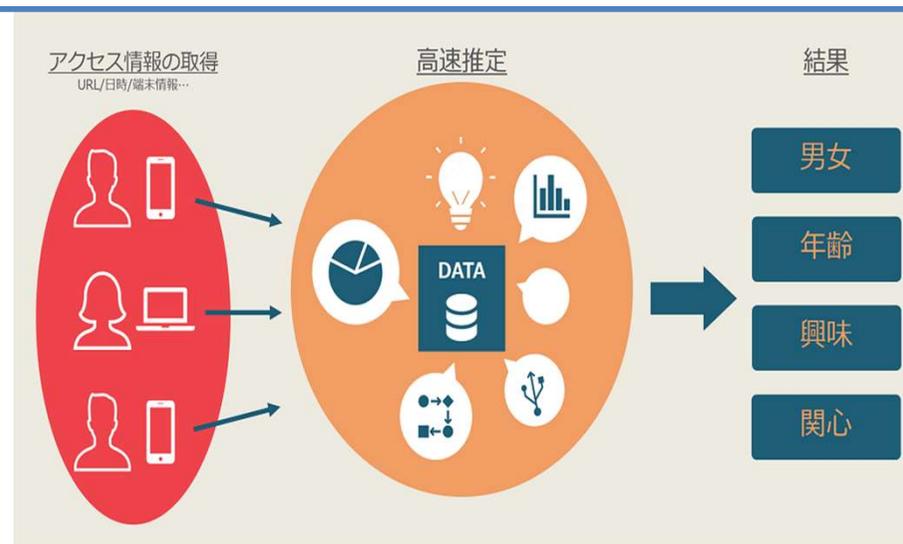
## Cookieを使用せずにユーザー属性を推定する技術を確立し、特許を取得

### 特許取得の背景

プライバシー保護についての関心が高まり、ブラウザのCookieの使用が制限

### 特許技術の概要

- ・ 2018年7月11日  
「ユーザーの興味を分類・可視化する技術  
に関して特許を取得」
- ・ Cookieを使用せずにWebページのアクセス  
情報からユーザーの情報を推定



### 今後

- ・ 2019年9月までにLOGLY liftに搭載予定
- ・ 特許技術を活かした新規事業・新サービス展開も検討中

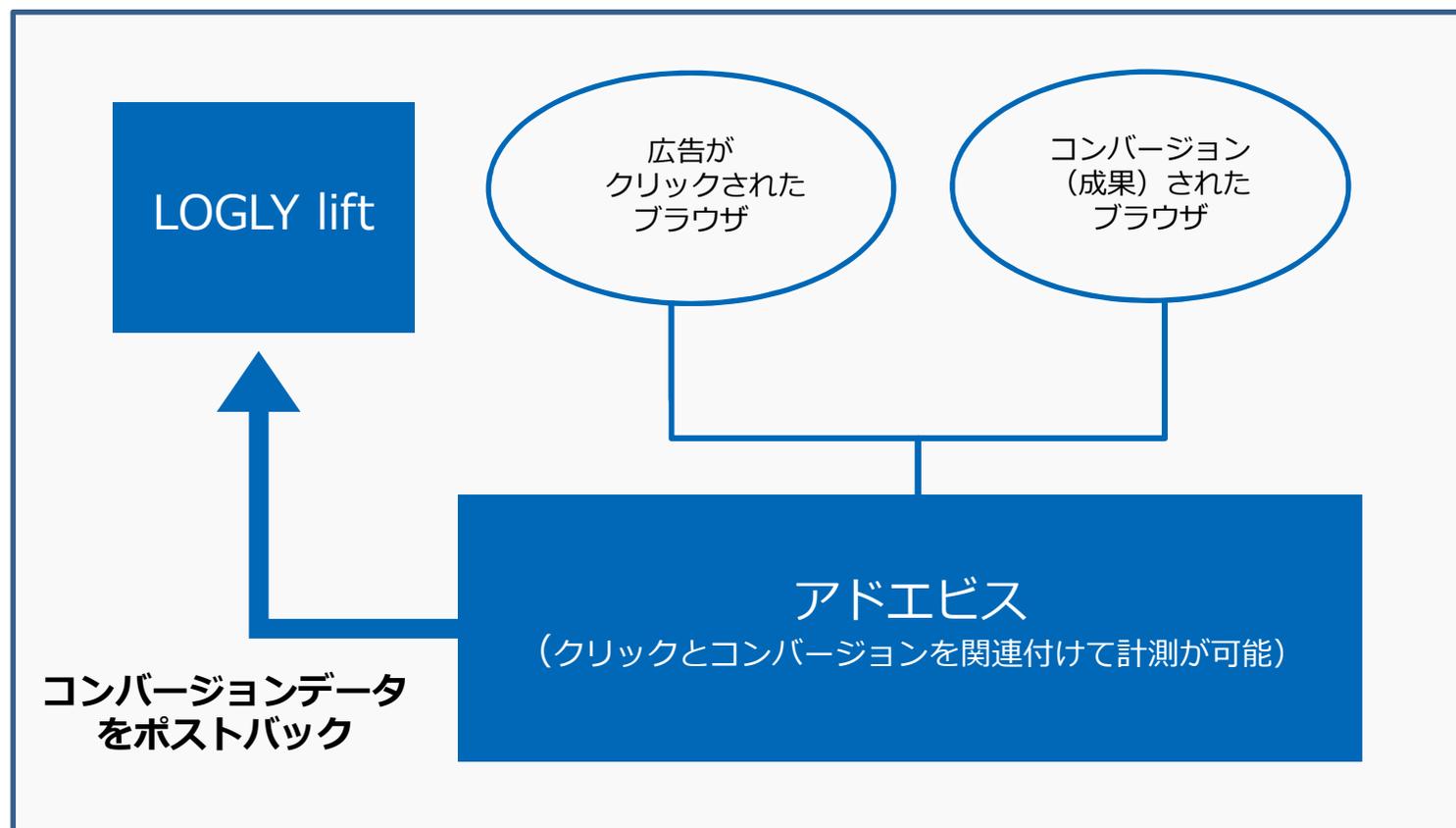
## アドエビスとの連携によりITP2.1に対応した広告の成果通知を実現する「ポストバック機能」を拡充

### 連携効果

Cookieの使用制限により不可能だったコンバージョンデータを、LOGLY liftへポストバック可能に



重複コンバージョンやITPに対応した正確な広告効果を把握し運用へ活用



## メディア向けユーザー育成支援ツール「Loyalfarm」にタイアップ広告のアンケート機能を拡充

### ユーザーに直接接触することで得られる情報

- ・ 広告へのイメージ
- ・ 商品の認知度合い
- ・ 情報接触手段

### アンケート機能拡充の効果

- ・ タイアップ広告やスポンサードコンテンツが広告主にとってより魅力的な商品となるよう価値の底上げに貢献
- ・ 媒体社の広告担当者の負担削減



アンケートの表示イメージ

## 次年度に向けての積極的な新卒採用活動

ITベンチャー企業の新卒採用が売り手市場になっている中、2020年卒の新卒説明会では、毎回のように当社イベントスペースが満席になるほど学生様にご参加頂きました。

2021年卒においても、  
1週間以上のサマーインターンシップで  
10名強の学生さんが8～9月に参加して下さる予定です。

自己成長意欲が高く、組織拡大にあたり今後の世代を  
創る将来のリーダー候補を採用しております。



## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 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

実装テスト中

#### M&A

Juicer買収中

会社、事業買収を積極展開

### 動画領域拡大

#### 売上目標

下期に向け活動中

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

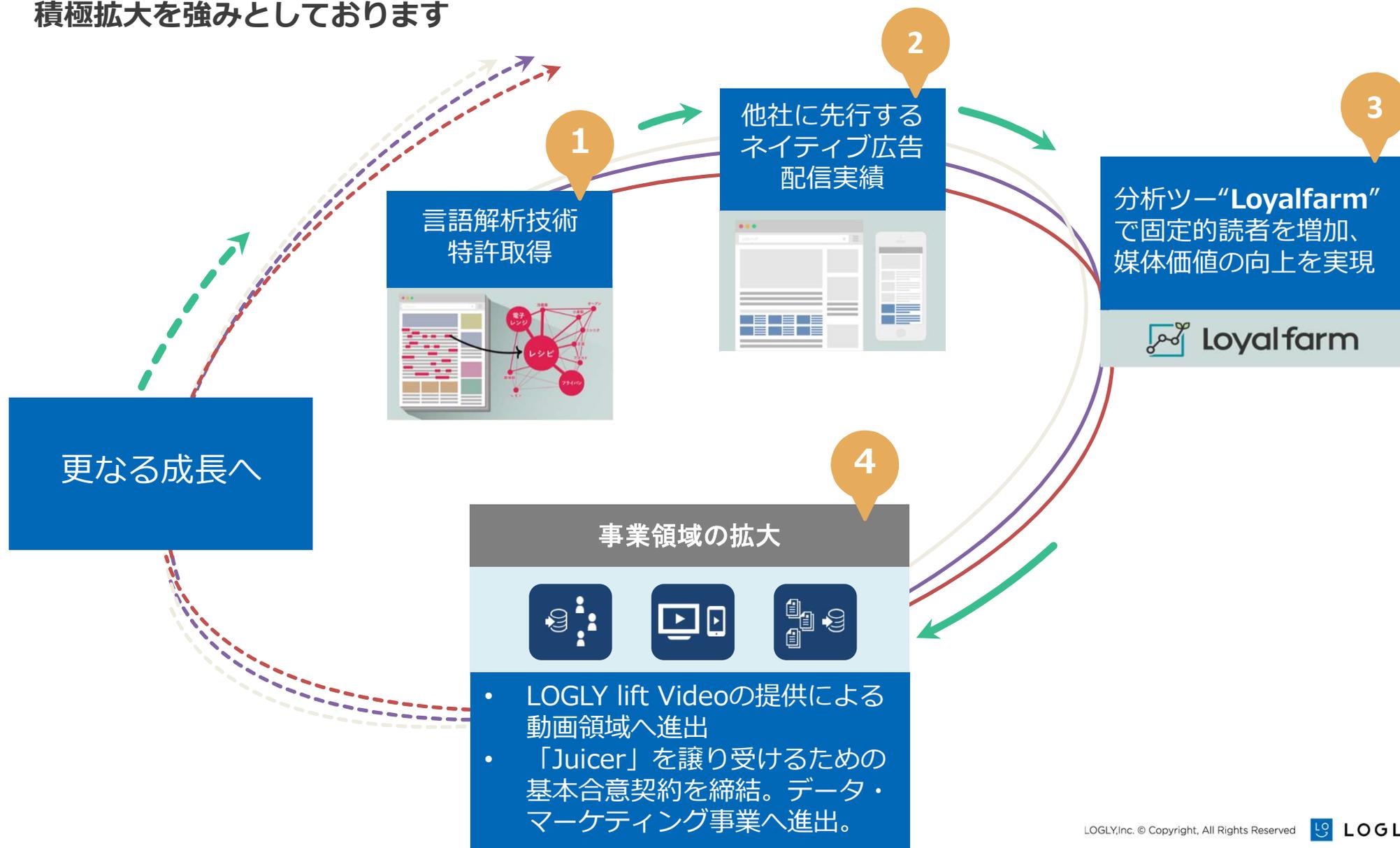
### 人員拡大

第1Qまでに  
大幅増員

達成

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

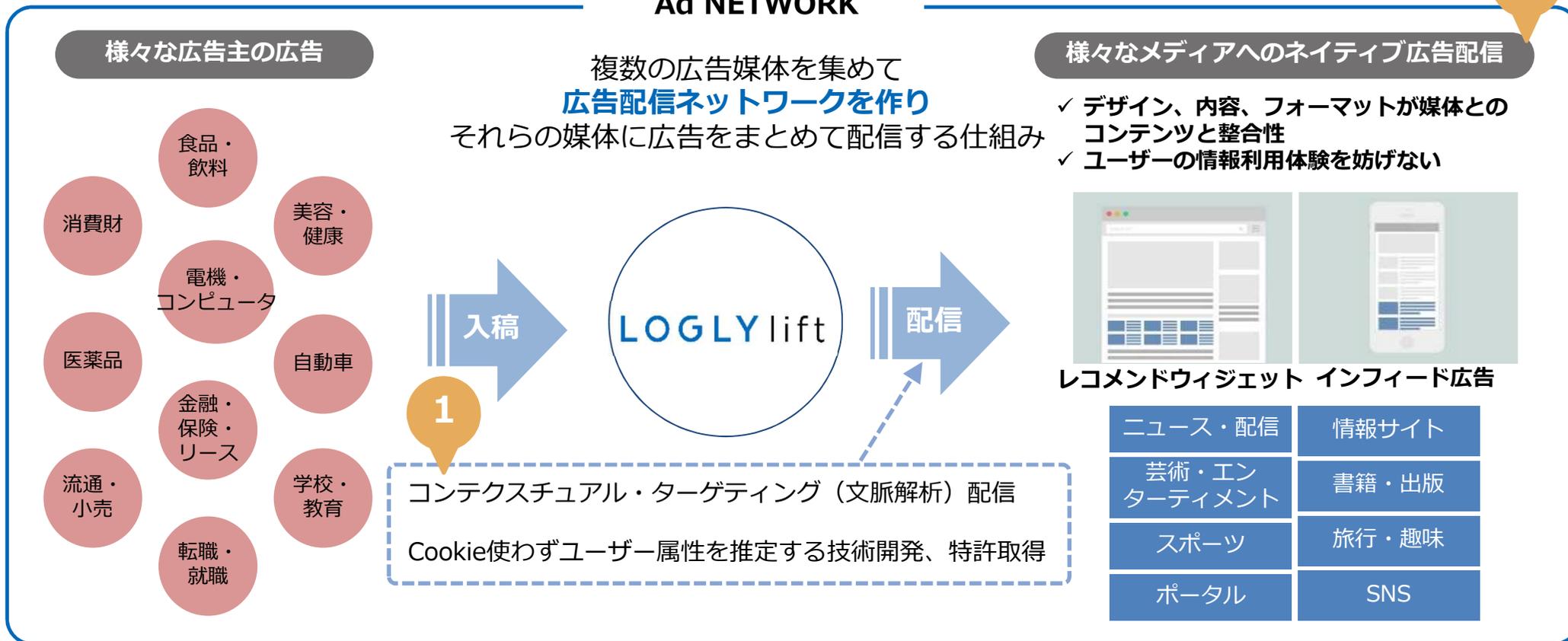
ログリーは、独自の言語解析技術、先行するネイティブ広告配信実績、分析ツールの提供、事業領域の積極拡大を強みとしております



- **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

### Ad NETWORK

2



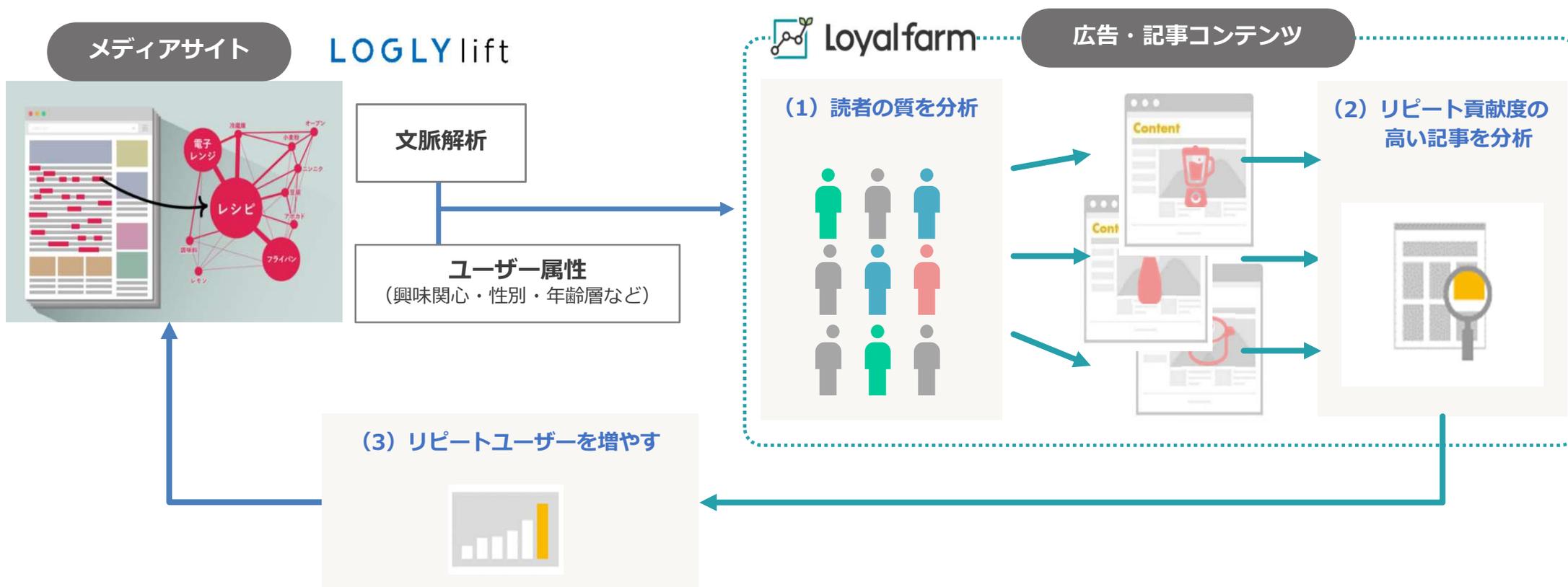
### 収益モデル

広告代理店経由： 売上高 =  $CPC * \text{Click 数} - \text{代理店手数料}$   
 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

3

■ 分析コンサルティングサービス「Loyalfarm」を使用し、リピーターユーザーを増やします



\*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

4

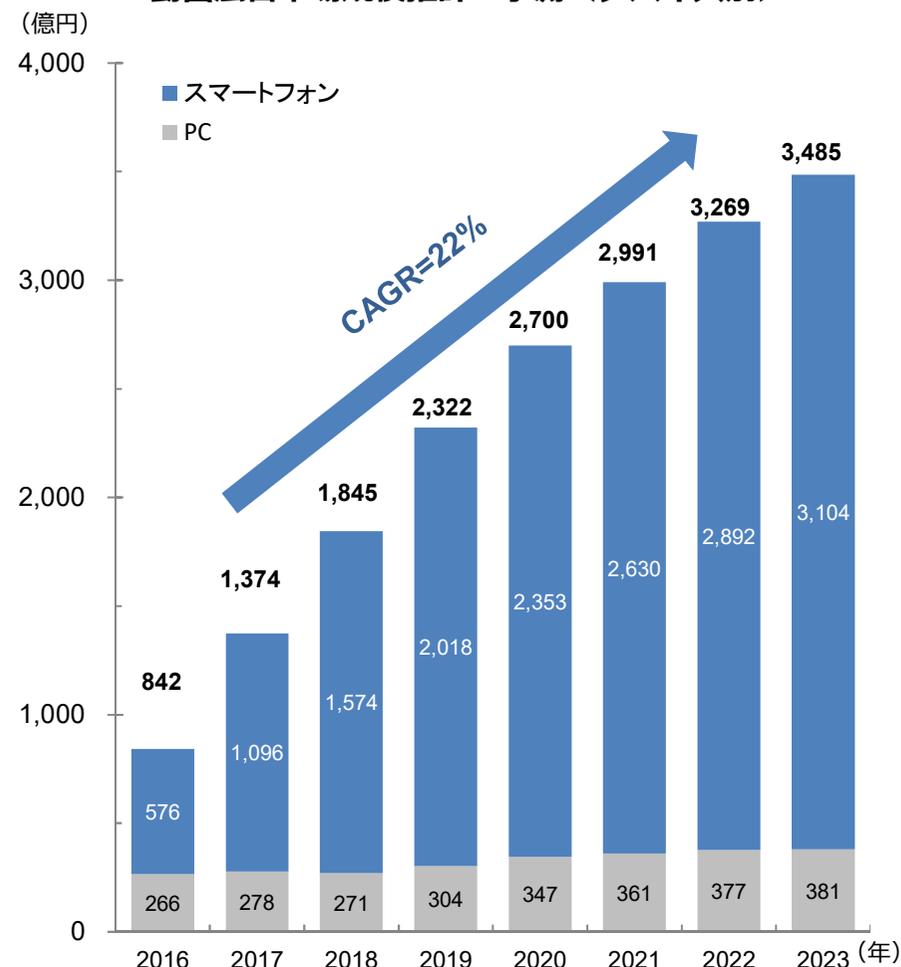
- 直近、ニーズが高まっている**動画による広告配信サービス**を提供
- 動画も、ネイティブ対応することにより広告価値を高めると共に、視聴課金により収益機会の拡大を図ります

## “LOGLY lift 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

- 5
- PLAN-Bのサービスである「Juicer」を譲り受けるために基本合意契約を締結
  - ログリーの強みであるデータ解析技術と、「Juicer」から得られる強みを掛け合わせて、データマーケティング事業に進出

## ログリーの強み

### ビッグデータ活用技術

- ・膨大なデータ群をAIで制御する高度なデータ処理技術
- ・マルチバイト文字である“日本語”を自動で解析する文脈解析技術
- ・日本初のネイティブ広告配信で培った、広告とユーザーを繋ぐ、ユーザーマッチング技術



## Juicerから得られる強み

### データ・マネジメント ・プラットフォーム

- ・数千社のWebサイトから得られるユーザーデータ
- ・既存顧客との新たな商流
- ・PLAN-B社との連携により、代理店営業ノウハウを活用



# データ マーケティング 事業

## Agenda

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 第1四半期
  - 業績
  - 取り組み
4. 成長戦略
5. 参考資料

	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



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	<a href="https://corp.logly.co.jp/">https://corp.logly.co.jp/</a>	
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6月現在）	
従業員数	53人（2019年6月現在）	
事業内容	ネイティブ広告プラットフォーム事業	
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）	

## 業績予想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。



LOGLY