

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年11月12日

マザーズ：6579



Agenda

1. 業績予想の修正
2. 業績ハイライト
3. 第2四半期の取り組み
4. Appendix1 -会社概要-
5. Appendix2 -事業内容-



業績予想の修正

2019年度 業績予想の修正

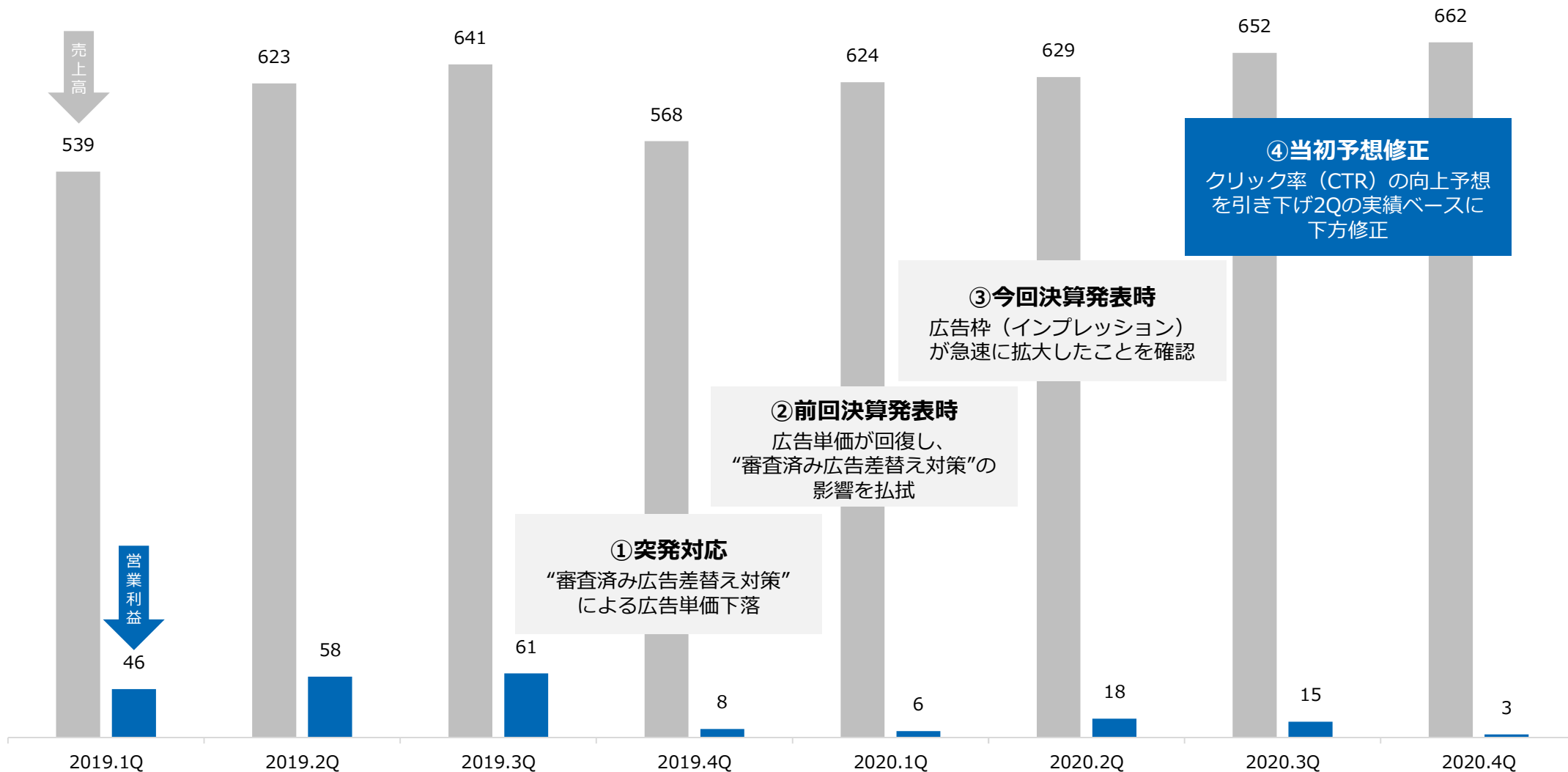
単位：百万円

	FY2019 当初業績予想	FY2019 修正後業績予想	増減額	増減率
売上	3,026	2,567	▲461	▲15.2%
営業利益	190	44	▲145	▲76.5%
経常利益	191	37	▲153	▲80.2%
当期純利益	120	26	▲94	▲77.8%

LOGLY lift

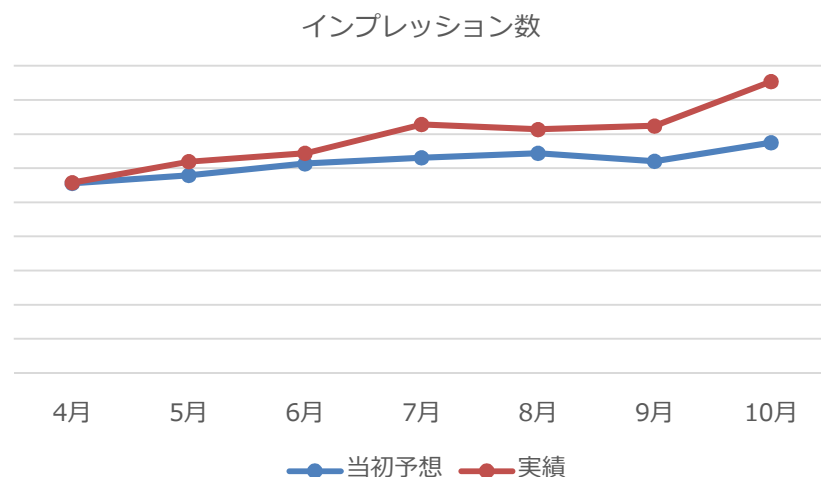
売上高・営業利益の推移

単位：百万円



■ クリック率（CTR）予測の15%引き下げ

下図のとおり、インプレッション数の実績が当初予想より上回っておりますが、2020年3月期第2四半期のクリック率の実績が当初予想より下回りました。社内で「CTR向上プロジェクト」を立ち上げ、部署横断でインプレッションの質を重視したCTR向上施策を実現していきます。



■ 動画広告の技術開発の見直し

<動画広告における目標売上の下方修正>

- 当初目標売上高：100百万円
- 修正目標売上高：14百万円

<下方修正理由>

部署横断の「CTR向上プロジェクト」に、技術開発のリソースを配分したことで、「よりよいネイティブ感のある動画広告の提供」のための開発リソースの継続的な配分が困難になりました。

従来のネイティブ広告枠を活用した動画広告配信は実現しておりますので、既存の広告枠を活用した保守的な売上計画に修正しております。

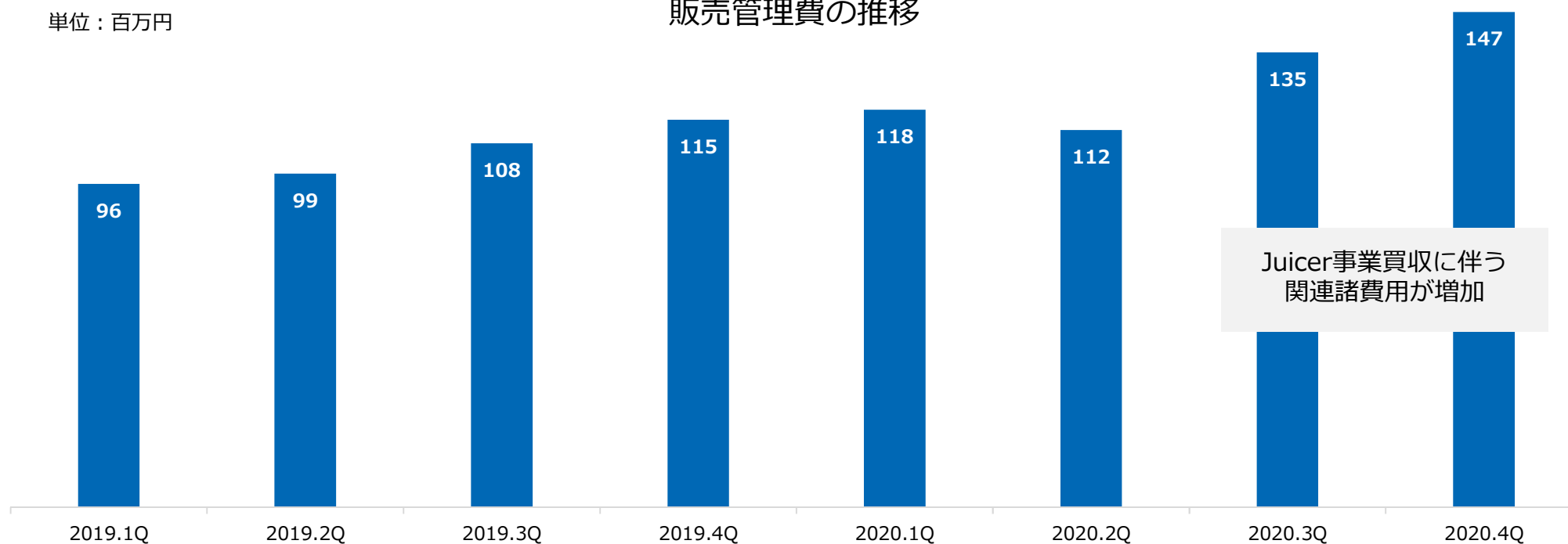


- Juicer事業取得関連諸費用として10百万円（仲介手数料、アドバイザー費用など概算額含む）
- 10月度よりJuicer資産償却費用 月3,666千円（概算）

着地予想

単位：百万円

販売管理費の推移



クリック率（CTR）を実績値ベースに下方修正



CTR向上プロジェクトを立ち上げ

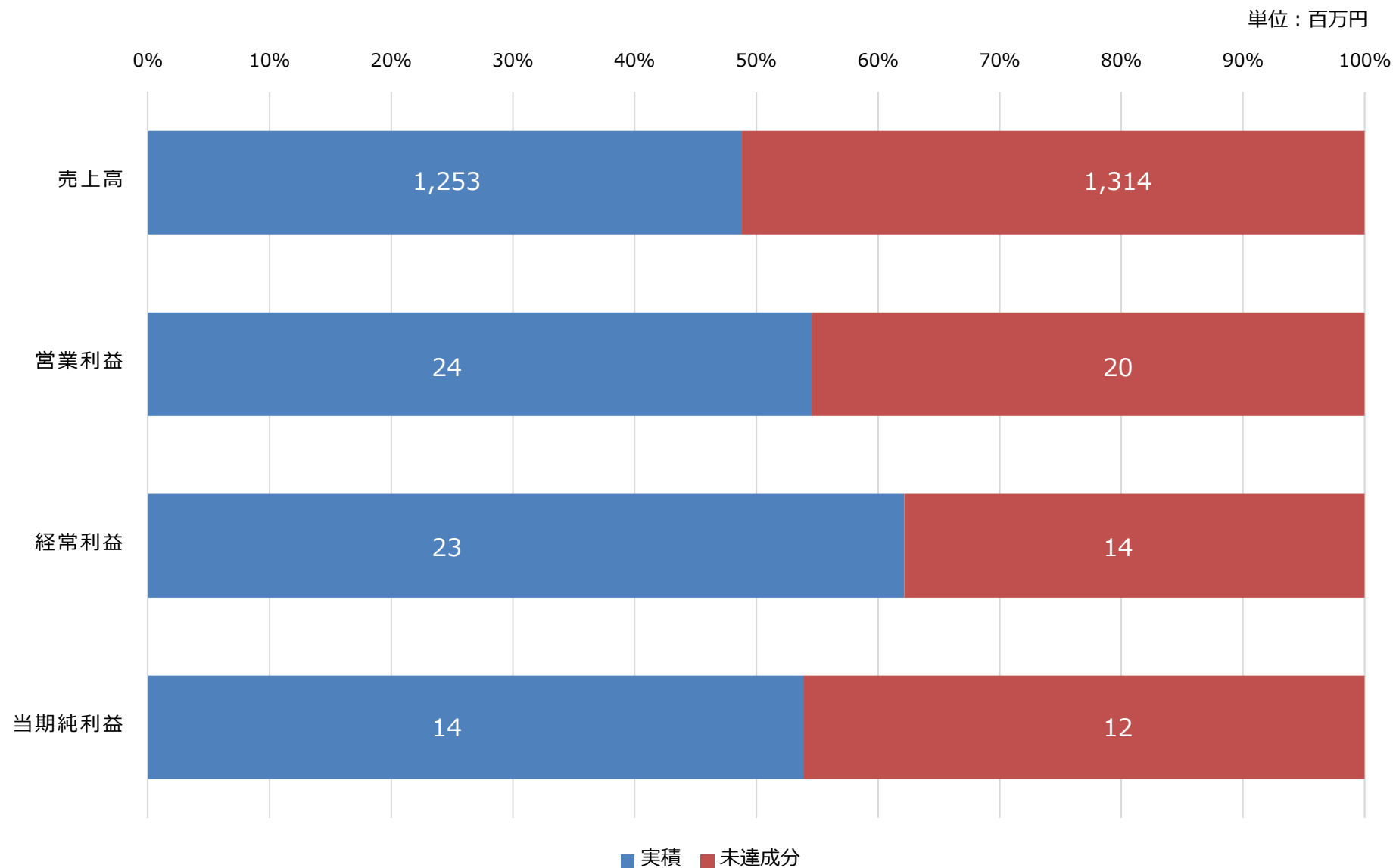
アルゴリズムによる改善およびインプレッションの質に着目した

広告枠の獲得を目指す



2020年3月期中に悪材料を消化し
2021年3月期より2ケタ成長に戻す

下方修正後の2Q累計進捗率



主力事業別の売上割合

84百万円
(2019年10月～2020年3月)

Juicer

〈課題〉

買収した「Juicer事業」を起点に、
着実にデータマーケティング領域へ進出すること

LOGLY lift

〈課題〉

- ・ CTRの向上
- ・ 動画広告売上拡大に向けた広告枠の獲得

24.8億円

売上予想総額：25.6億円



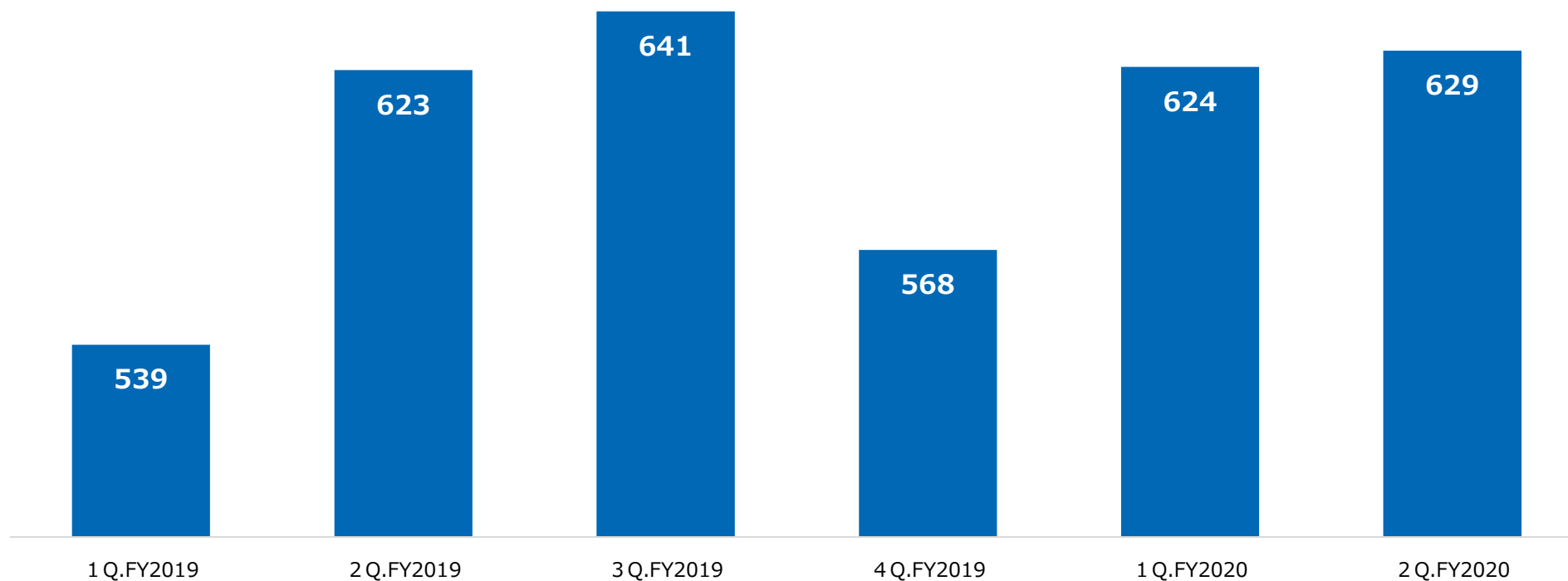
業績ハイライト

■ 売上高

Y on Y **1.0%増** 1Q比 **1.0%増**

“審査済み広告差替え対策”の影響からの回復を維持

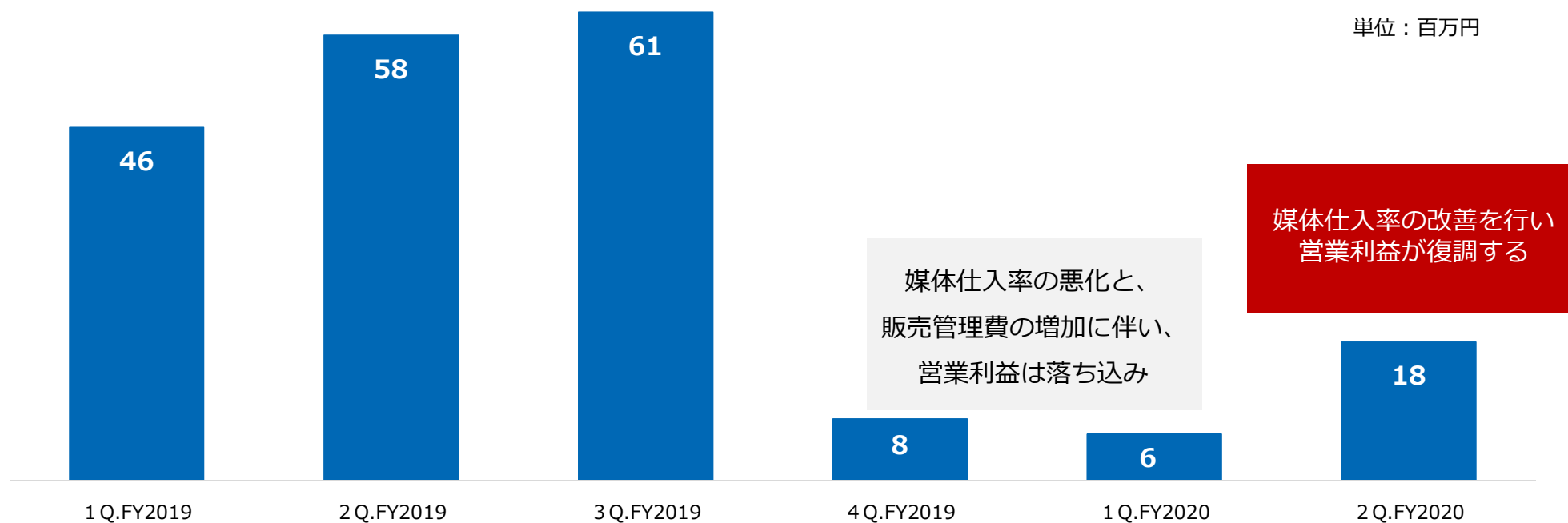
単位：百万円



■ 営業利益

Y on Y **68.5%減** 1Q比 **190.1%増**

当2Qにおいて媒体仕入率の改善（0.7%程）を行ったことで、営業利益が改善した



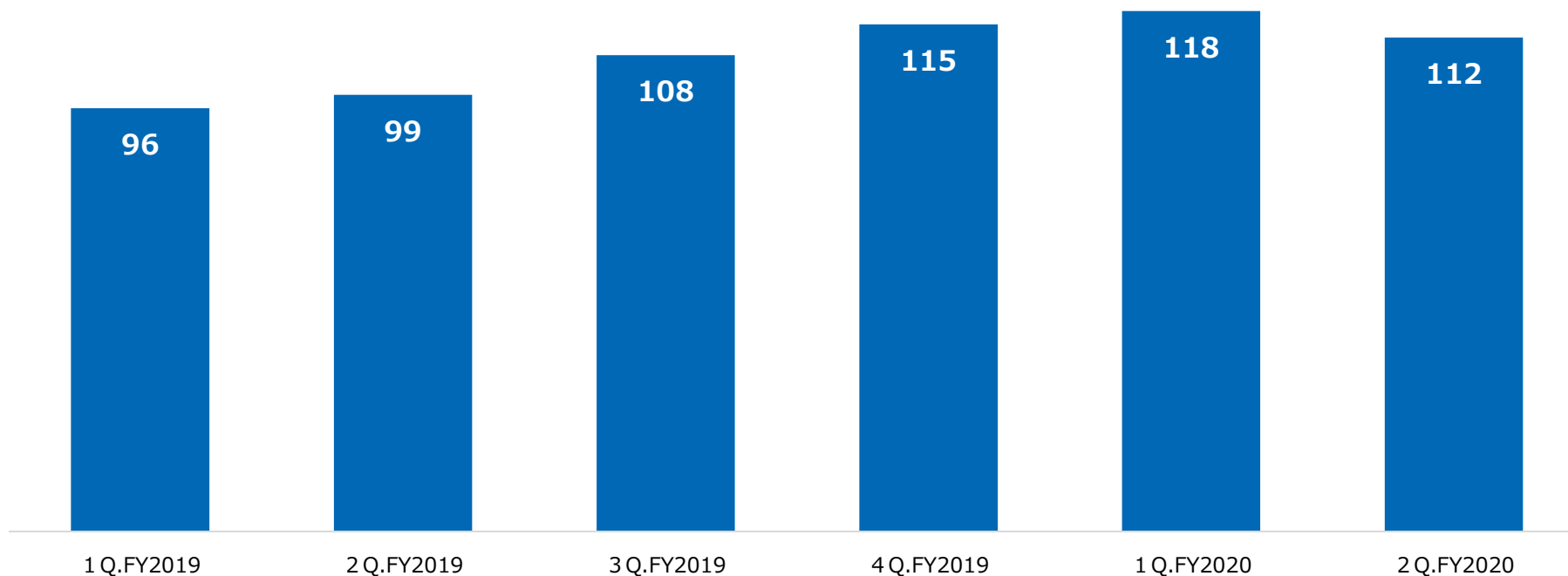
■ 販売管理費

Y on Y **13.7%増** 1Q比 **5.0%減**

前期3Qから続いた販売管理費の増加は一服した

※3QからはJuicer事業買収に伴う関連費用が発生予定（P7「業績予想の修正理由 - Juicer事業買収に伴う固定費の増加 -」を参照）

単位：百万円



単位：百万円

	2019年3月期 2Q累計	2020年3月期 2Q累計	前年同期比
売上高	1,162	1,253	108%
売上総利益	300	256	85%
販売管理費	195	231	118%
営業利益	105	24	24%
経常利益	91	23	26%
四半期純利益	60	14	25%

貸借対照表

単位：百万円

	2019年3月期 期末	2020年3月期 2Q	前期末比
現預金	1,361	1,682	124%
流動資産	1,567	2,131	136%
固定資産	169	253	150%
総資産	1,736	2,385	137%
流動負債	472	680	144%
固定負債	50	474	948%
資本金	378	378	100%
純資産	1,214	1,230	101%



第2四半期の取り組み

特許技術を用いた広告配信最適化エンジン「SYNAPSE D-engine」を開発し、LOGLY liftに搭載

2019年5月10日 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



特許技術を利用し、広告配信最適化エンジン
「SYNAPSE D-engine」を開発しLOGLY liftに搭載



《現在》
「男性/女性」ユーザーへの推定配信が可能



《今後》
年齢や興味・関心など、広告主のニーズに
応えられるセグメントの構築

管理画面イメージ



メディア向けユーザー育成支援ツール「Loyalfarm」に再訪問ブースト機能を搭載

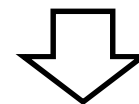
来訪者ごとにパーソナライズされたプッシュ通知機能

特徴



提供画面イメージ

- ✓ ワンタップのみでオプトイン可能
- ✓ オプトインユーザーをデータベース化し、独自のセグメントで新着記事を配信
- ✓ 訪問頻度や閲覧カテゴリ別に通知内容や配信時間帯を変更



- ユーザーの再訪を促進
- エンゲージメント向上の期待

メディア向け広告審査サポートツール「AD Checker」の提供開始



広告担当者が閲覧しているWebページ上から、広告審査画面に推移し停止操作を行うことが可能



- メディアのブランドイメージを守る
- 広告担当者の広告審査における負担の軽減



Appendix 1 - 会社概要 -



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


juicer

ユーザー分析DMP

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	3億7,886万円（2019年9月現在）	
従業員数	53人（2019年9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	
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）	

イノベーションで世界中の 人々にワクワクを

1. Be Professional **プロであれ**
2. Be Excited **ワクワクしよう**
3. Be a Challenger **挑戦し続けよう**



Appendix 2 – 事業内容 –

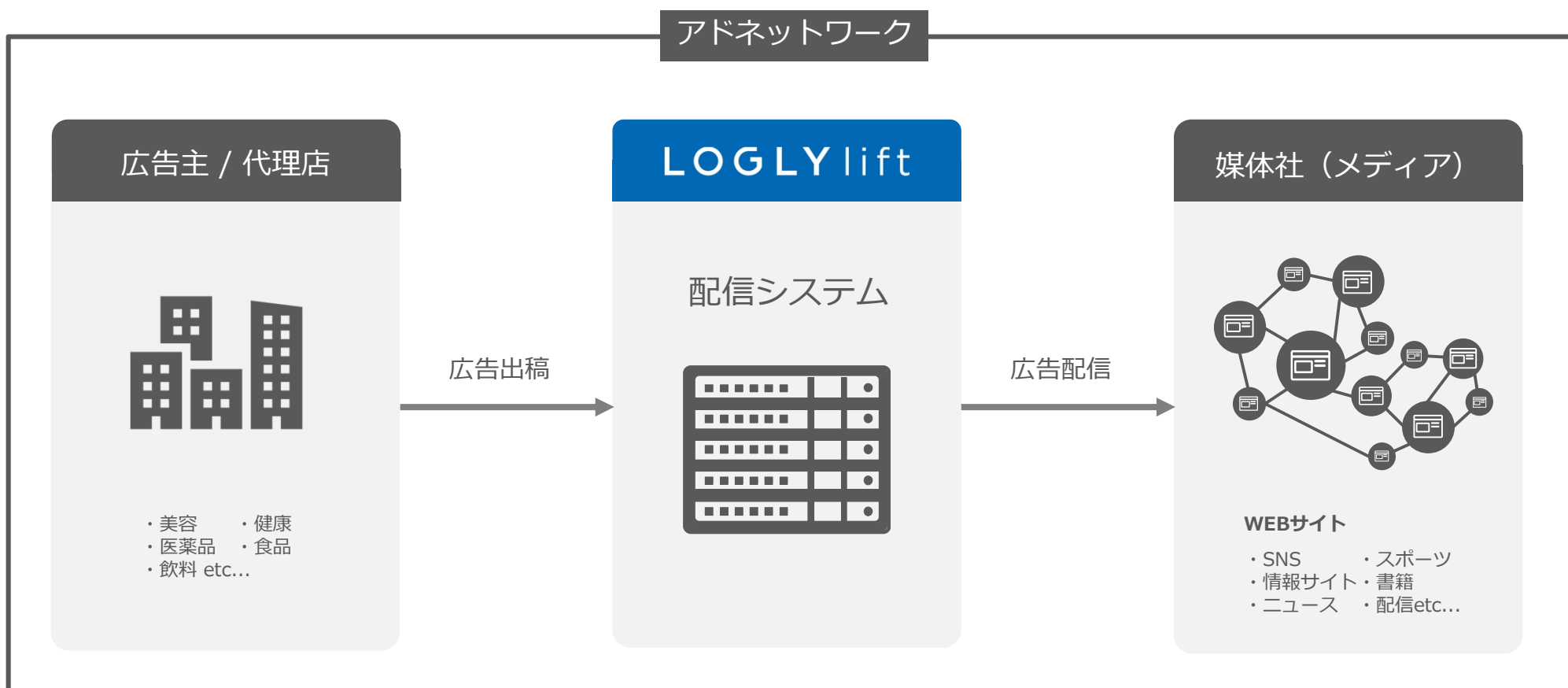
LOGLY liftは**日本初**の「ネイティブ広告プラットフォーム」です

1. サイトに馴染んだフォーマット
2. ユーザー体験を損なわない



我々は“嫌われない広告”の実現を目指しております。

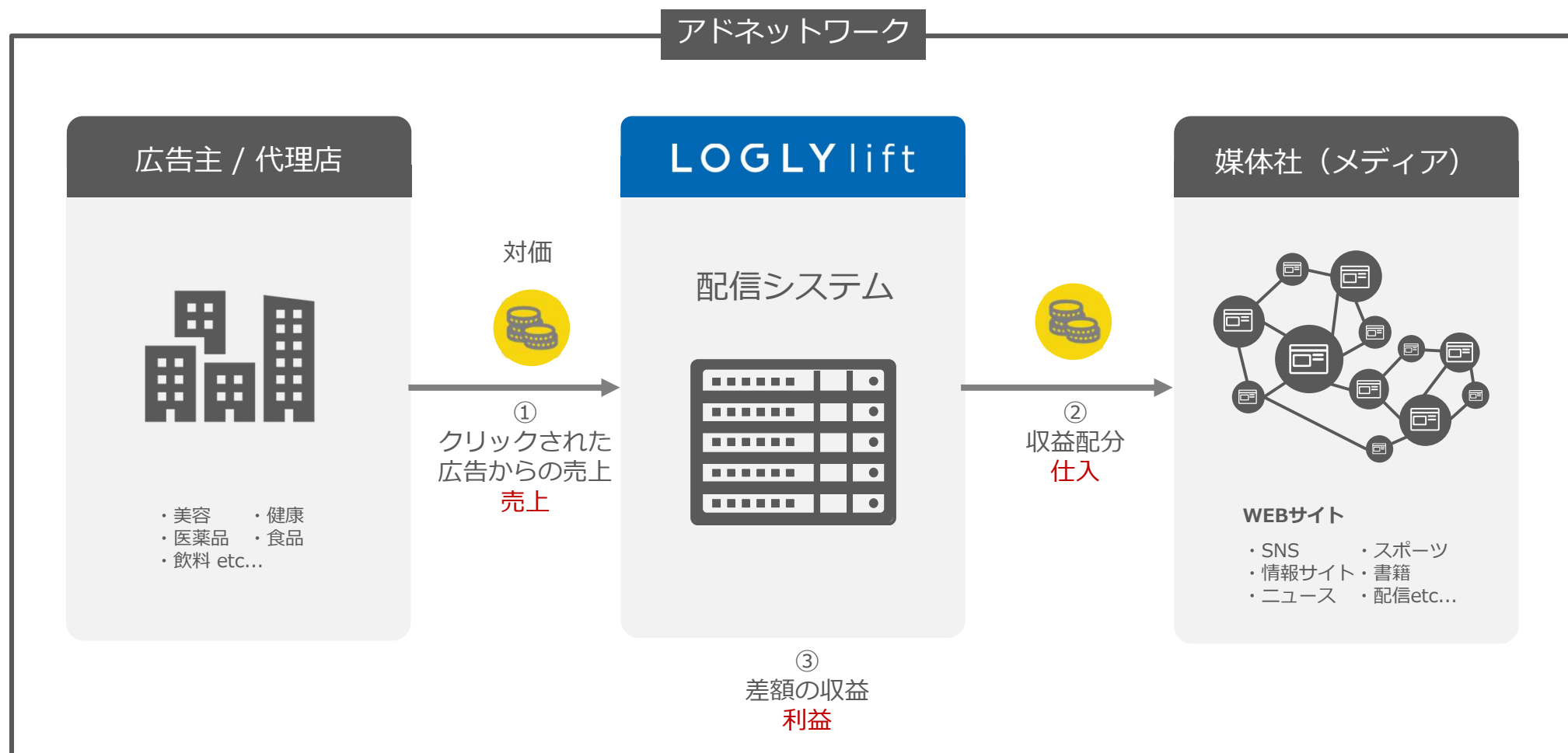
- ネイティブ広告プラットフォーム「LOGLY lift」により、ネイティブ広告配信サービスを提供しています
- 媒体（メディア）のデザインとの整合性に加え、コンテンツの内容に親和性がある広告を配信することにより、一層広告価値を高めています



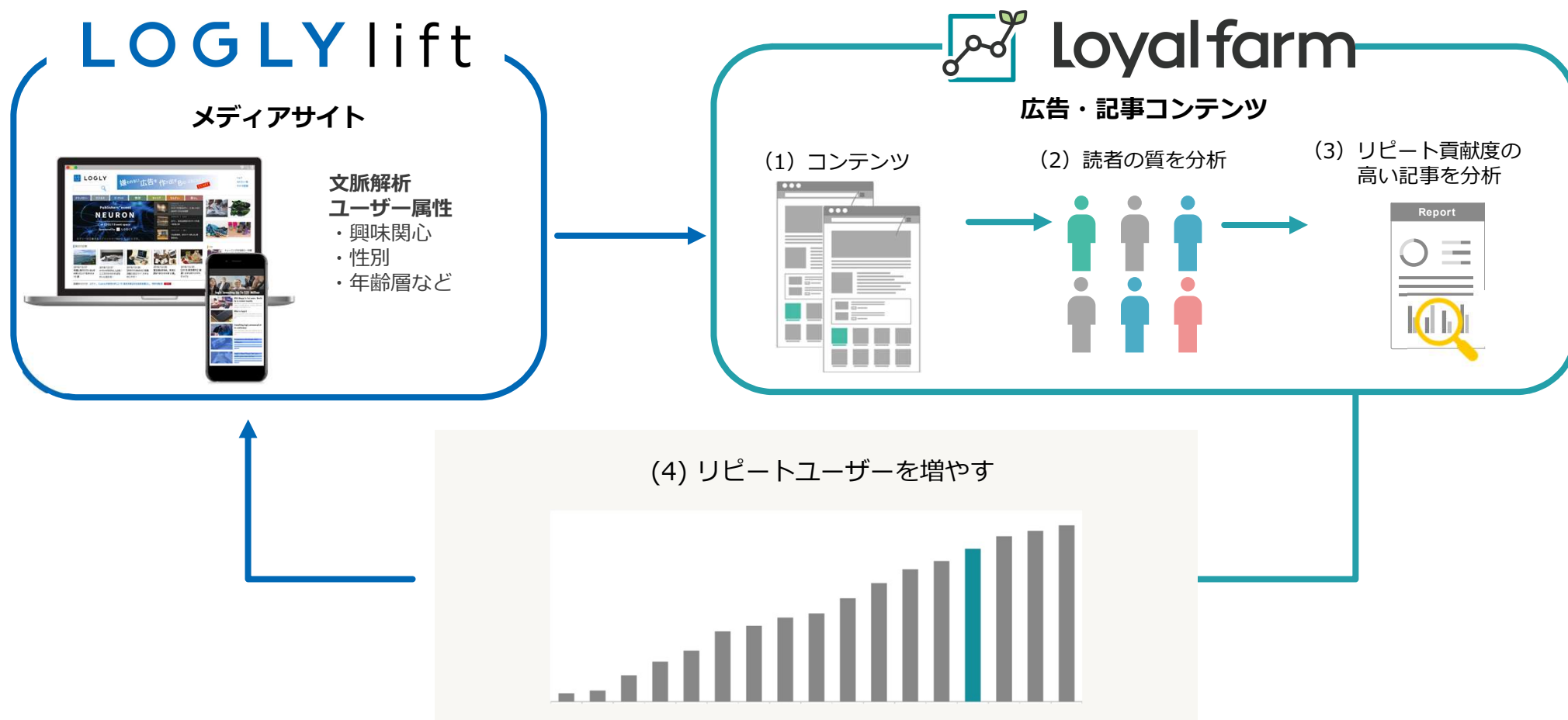
売上高 = $CPC * \times \text{Click数} - (\text{代理店手数料})$

広告代理店経由の場合

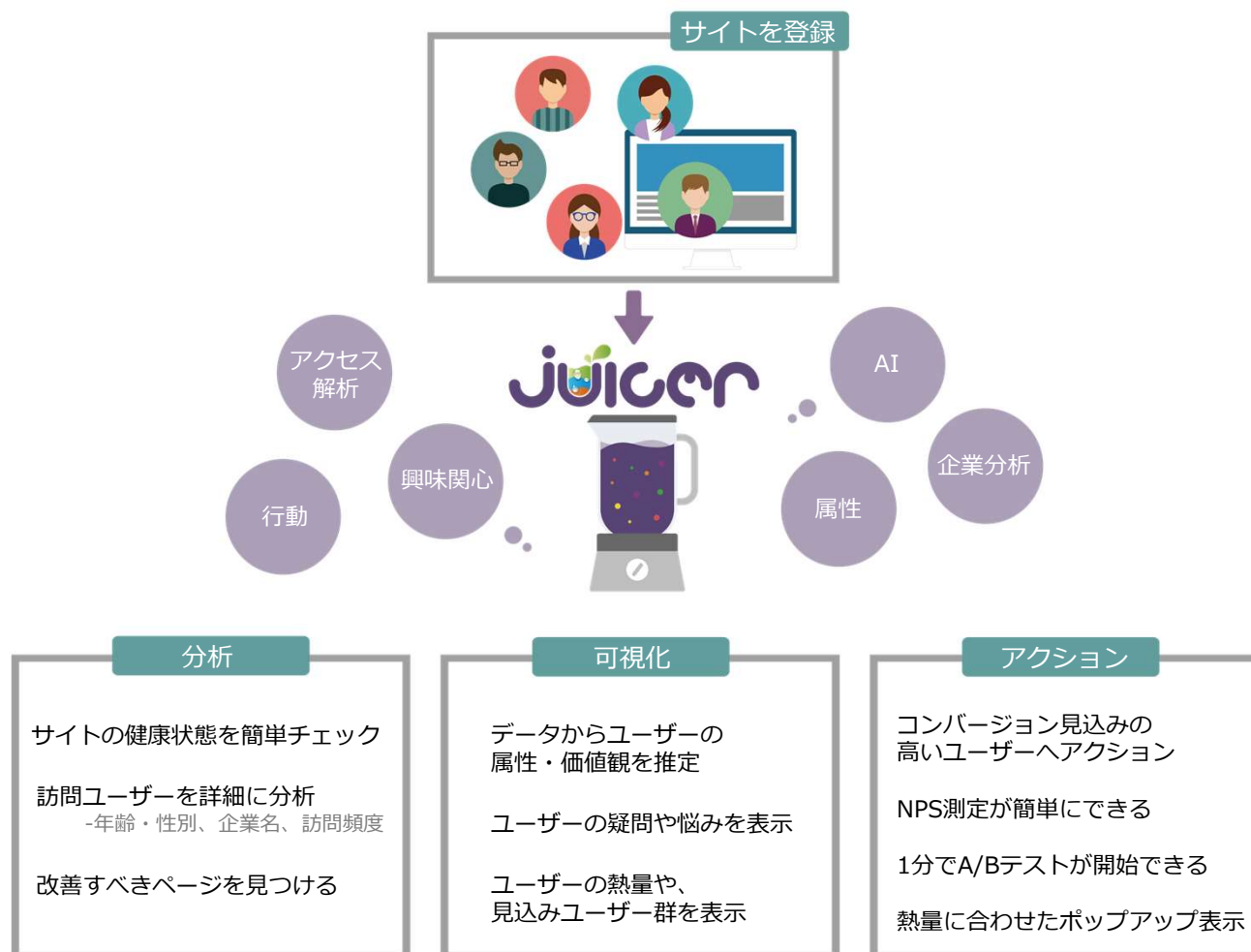
*CPC : Cost Per Click、クリック単価。広告がクリックされ、広告主のサイトを訪れた際に広告料が発生する



リピートユーザーを増やすユーザー分析ツールです



見込み客を可視化するユーザー分析DMPです



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。



LOGLY