



2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月10日

ログリー株式会社（証券コード：6579）

MISSION

イノベーションで 世界中の人々にワクワクを

私たちは既存市場の課題を捉え、テクノロジーを活用することで解決し、世界中の人々がワクワクできるプロダクトを生み出していきます。

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 業績ハイライト

3. 成長戦略

4. 会社概要



1. エグゼクティブ・サマリー

決算サマリー

売上高

1,272 百万円 **53.6%** ~ **52.1%**
前年同期累計比 $\Delta 9.8\%$ 通期業績予想(下限)進捗率 通期業績予想(上限)進捗率

営業利益

63 百万円 **130.0%** ~ **75.8%**
前年同期累計差額 73百万円 通期業績予想(下限)進捗率 通期業績予想(上限)進捗率

親会社株主に帰属する 当期純利益

37 百万円 **88.4%** ~ **62.4%**
前年同期累計差額 86百万円 通期業績予想(下限)進捗率 通期業績予想(上限)進捗率

業績ハイライト

- 第2四半期累計の売上高、営業利益、当期純利益は業績予測に比べて好調であった
- 第2四半期累計の売上高は前年同期比で $\Delta 9.8\%$ となり、第1四半期の前年同期比 $\Delta 16.4\%$ から改善
- 販売管理費を抑制し、営業利益が前年同期比で大幅改善。業績予測（下限）に対し130.0%の進捗、同（上限）に対し75.8%の進捗
- 親会社株主に帰属する当期純利益も業績予測に対し88.4%~62.4%の進捗

FY2023 通期業績予想に関する補足説明

第2四半期累計での進捗はp5 決算サマリーに表記の通りとなりましたが、以下の理由により業績予想の修正を行わないことといたしました。

したがって、現時点の業績予想は 2022年8月12日「[通期連結業績予想の修正に関するお知らせ](#)」で開示いたしました通りです。

当第2四半期連結会計期間においても売上高、営業利益、当期純利益は業績予想に比べて好調でありましたが

- ✓ 円安への進行不安が依然としてあり、下期6か月のサーバー費等のコスト増加要因となりうること
- ✓ 第1四半期開示時の修正理由として挙げた不測のインプレッション増加可能性はあるものの、一方でメディア獲得競争激化が継続しており、広告枠喪失によるインプレッションの急落による売上減少リスクがあること

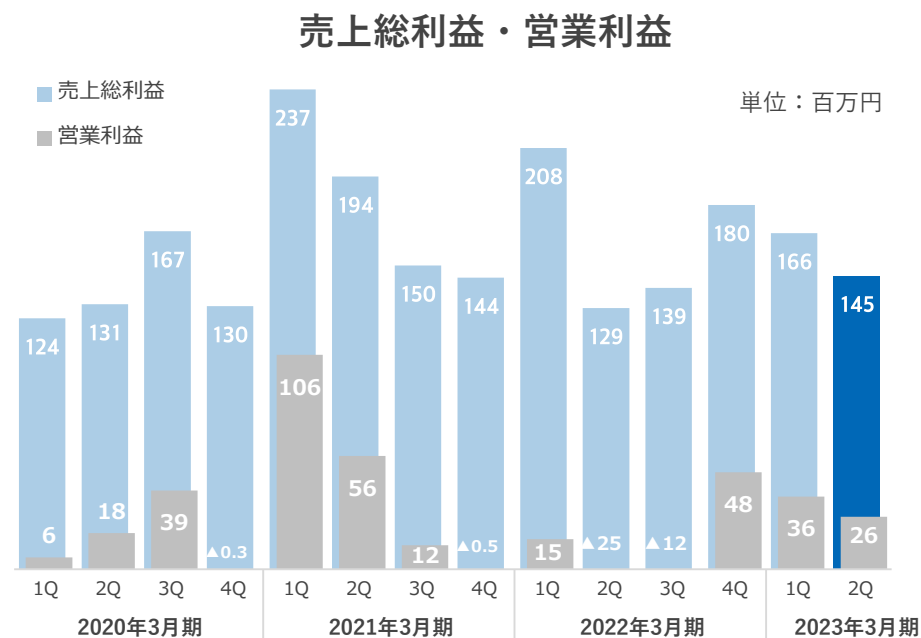
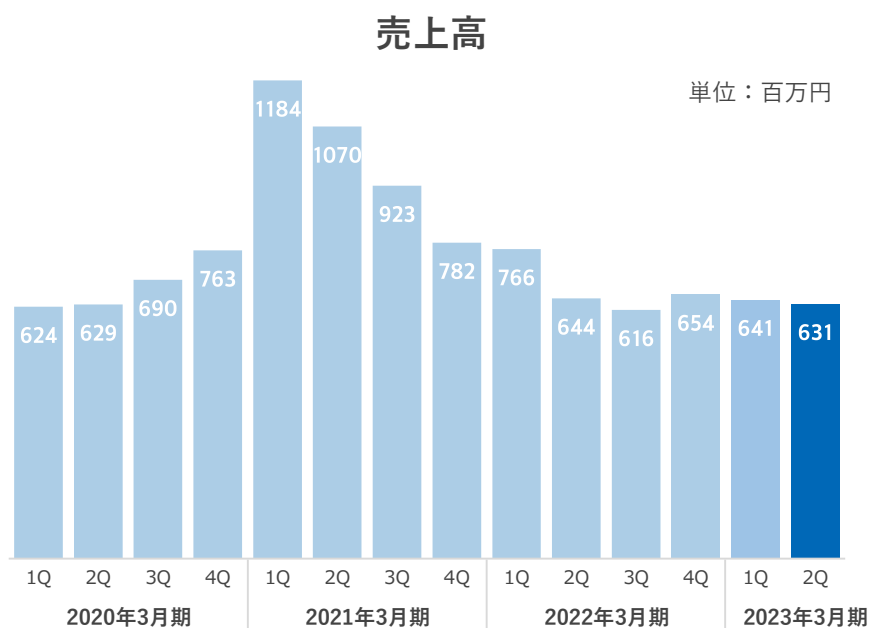
などの理由により、下期に業績が落ち込むリスクもあるため、通期での業績予想について、現時点では下限及び上限とも修正は行わないことといたしました。



2. 業績ハイライト

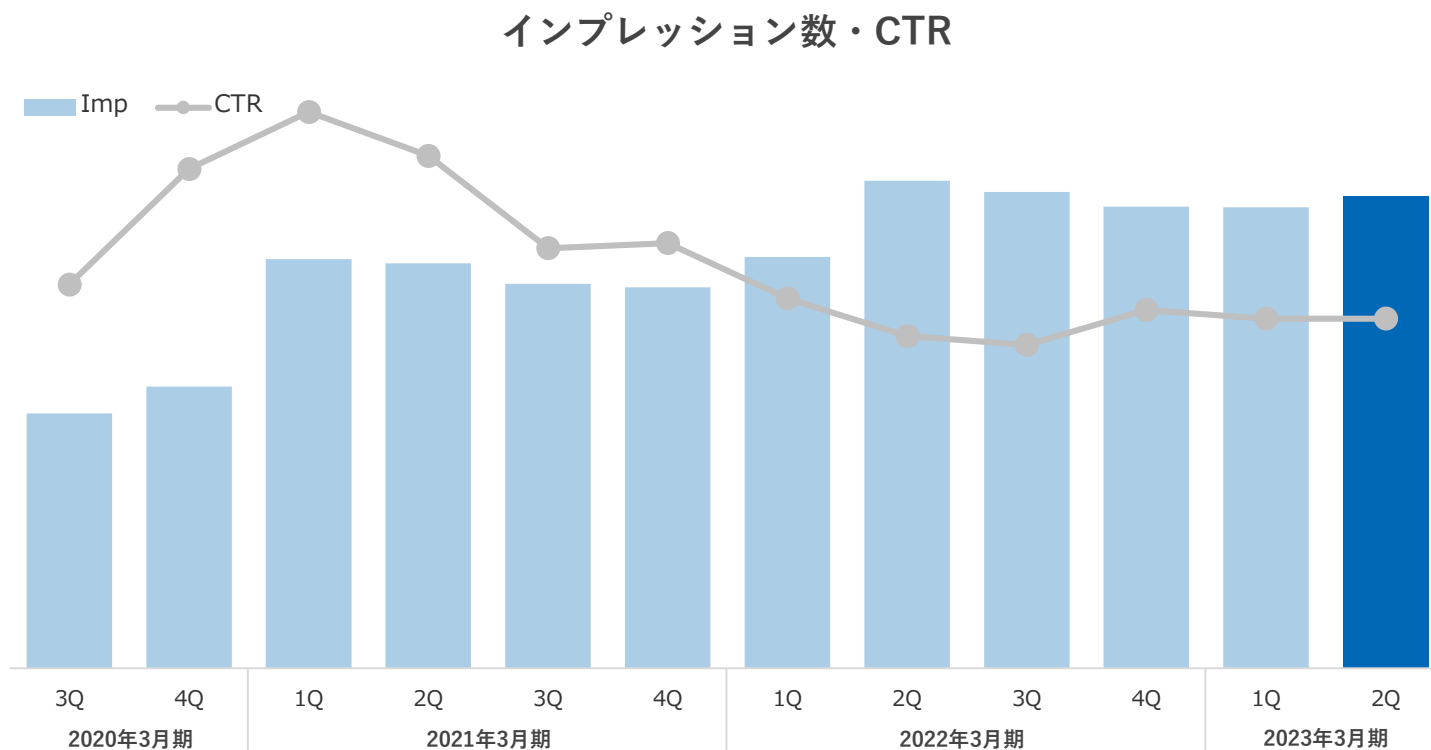
マーケティング事業に集中

売上高は横ばい、売上総利益は減少、営業利益は前期比大幅改善



- LOGLY lift の売上高は前期4Q以降横ばいで、安定推移
- LOGLY lift の売上総利益、営業利益は媒体仕入費やサーバー費の上昇により、減少傾向ながら前年同期を上回る

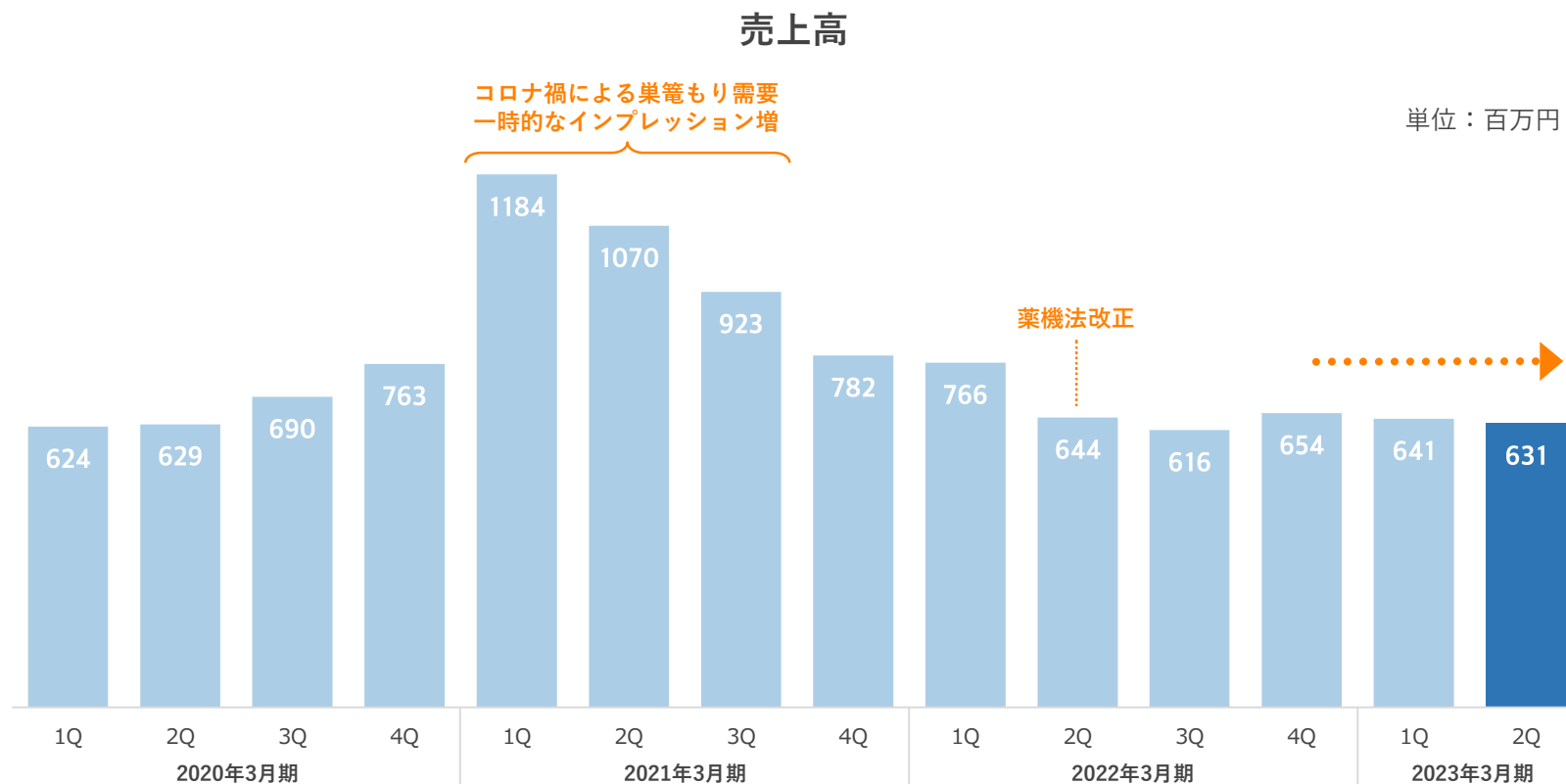
インプレッション数・CTR（クリック率）は横ばい



インプレッション数：impression 広告の表示回数 CTR：Click Through Rate 広告表示回数あたりのクリック回数の割合

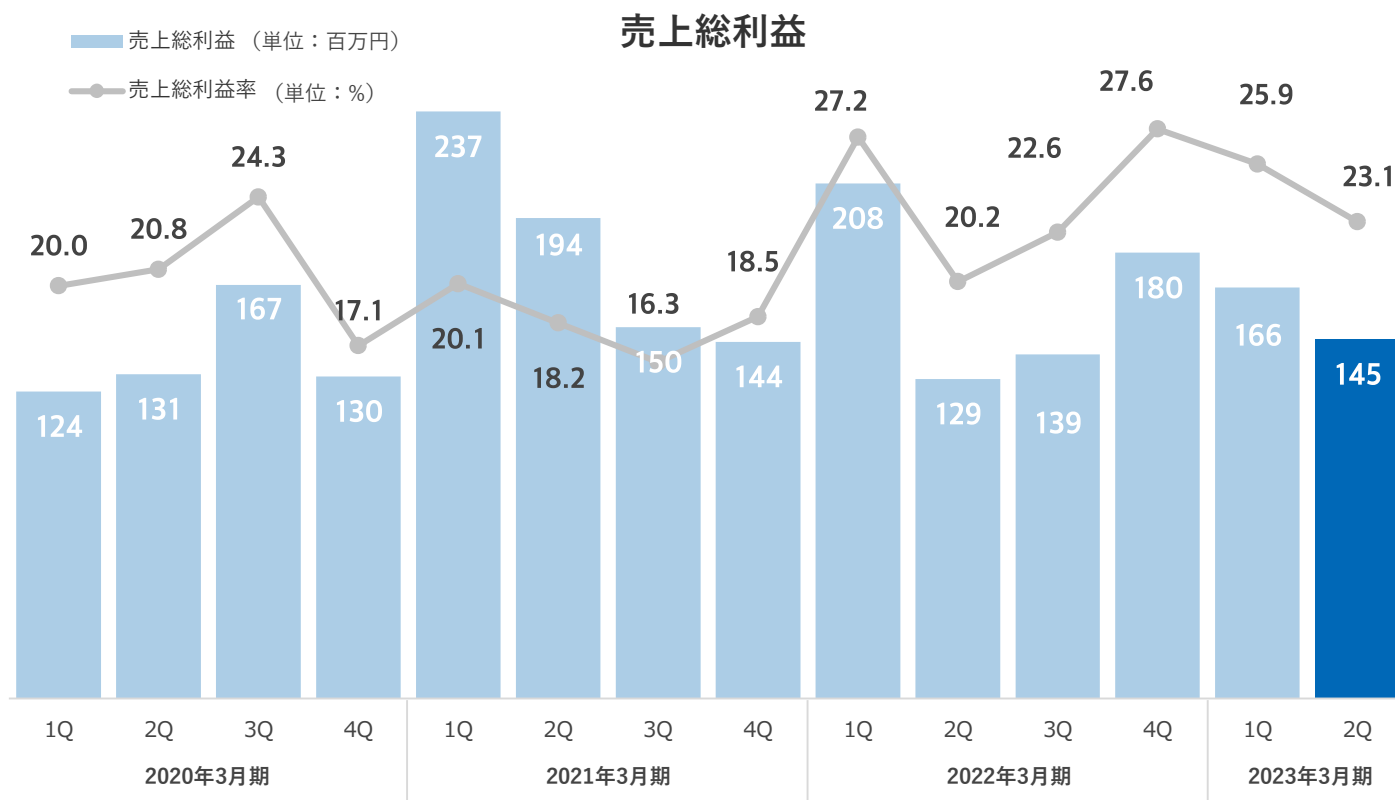
- インプレッション数は微増し、前期4Qの水準を維持
- CTRは前年度下期から回復し、現在は安定的に推移
- CPC（広告単価）が前期4Qと比べて比較的高く推移したため、売上高は予想を上回る

マーケティング事業に集中 売上高は横ばい



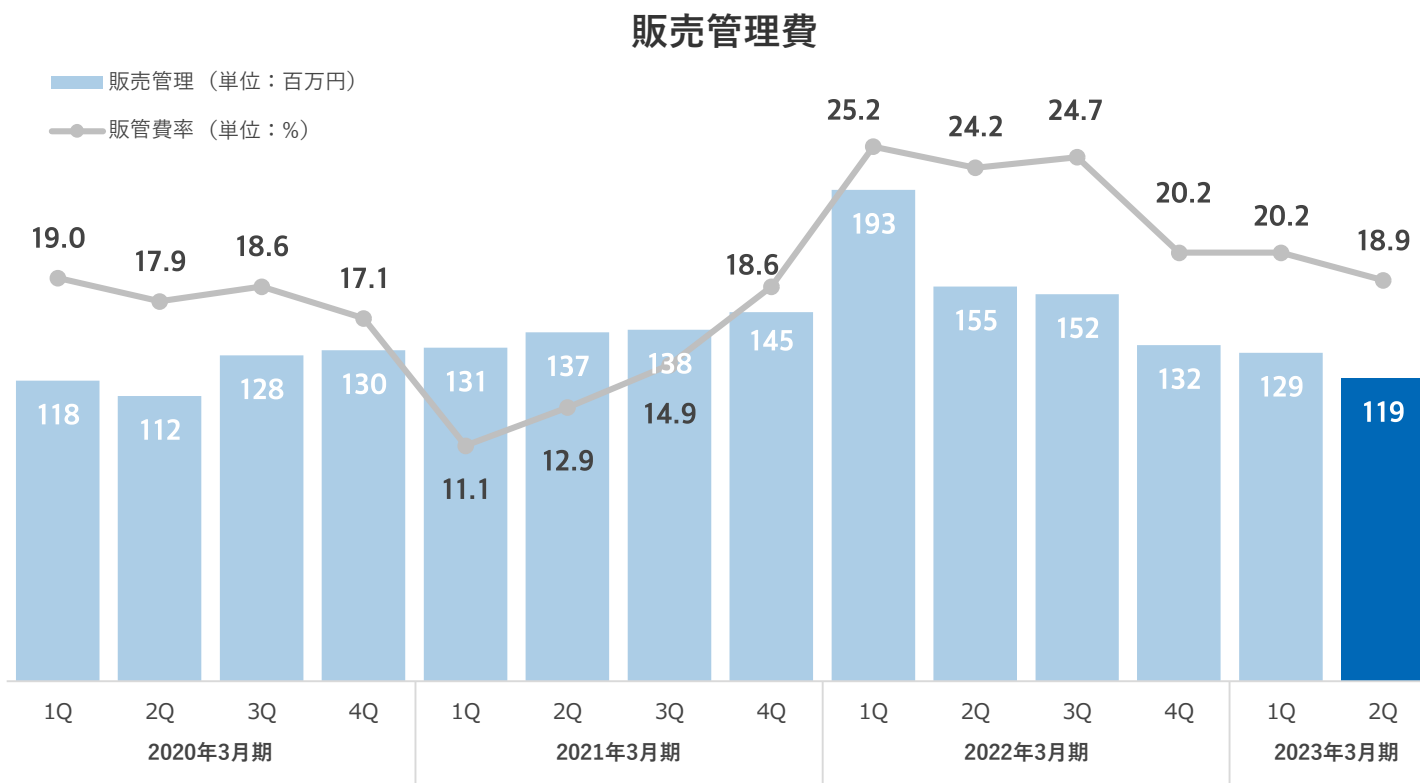
- 売上高は横ばい。前期4Qからのブランド・タイアップ広告を中心とした受注が今期1Q、2Qも継続
- 媒体の広告配信枠の安定的確保も、売上高の横ばい推移に寄与

広告運用の成果により、売上総利益率は前年同期比で改善



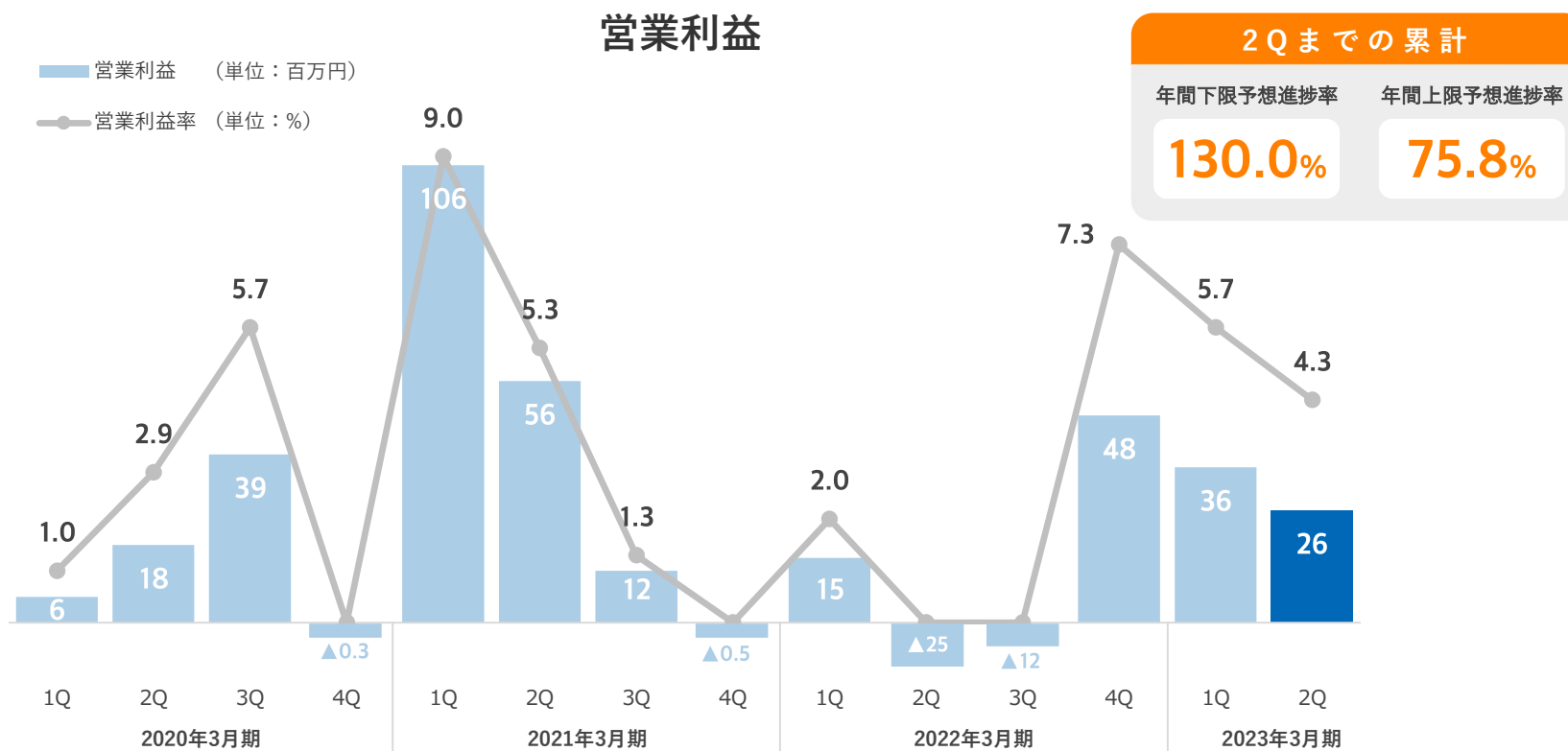
- 売上総利益、売上総利益率は前年同期比で改善
- LOGLY lift の海外売上高は、引き続き堅調。売上総利益に貢献（OEM提供のため、媒体仕入は発生せず）

販売管理費を抑制。営業利益率向上に貢献



- 販売管理费率は前年同期比で大幅改善
- 人件费率は 14期・11.2% → 15期・8.4% → 16期・12.6% → 17期・10.7%と推移。16期と比べて1.9ポイント減少

営業利益は好調 当初業績予想を上回る



- 前年度のmoto社の減損により販管費率が改善、前年同期比で営業利益が向上
- 営業利益、営業利益率は、前期4Qから下降傾向ながら業績予想を上回る水準を継続

損益計算書（FY2023 第2四半期）

単位：百万円	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,411	1,272	90.2%
売上総利益	338	312	92.3%
販売管理費	348	248	71.4%
営業利益	△10	63	- %
経常利益	△14	57	- %
親会社株主に帰属する 当期純利益	△48	37	- %

- 売上高と売上総利益は前年同期と比べ落ち込んでいるが、販売管理費を抑制したため、営業利益および営業利益率が改善し黒字体質に
- 当初業績予測より売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の各科目で好調に推移



3. 成長戦略に対する活動状況

成長戦略の概要

プラットフォーム化により「インターネット広告市場」にカバレッジ拡大

プラットフォーム化により
LOGLY 商圏を拡大

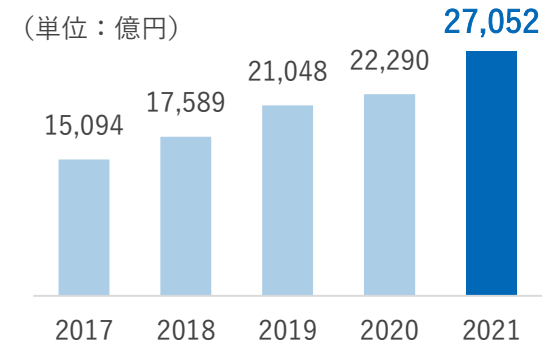
レコメンドウィジェット広告市場

- 薬事薬機法改正やcookie規制等により、レコメンド・ウィジェット広告市場の成長速度が鈍化傾向
- cookie規制によりデータの重要性が高まると予測

300億円

2.7兆円

インターネット広告市場



電通「日本の広告費」2019年、2022年による

LOGLY lift

アドネットワーク

juicer

DMP

移行・開発を加速

プラットフォーム化

※進捗はp17, p18 に記載

アドプラットフォーム

動画、ディスプレイ、ネイティブ全方位

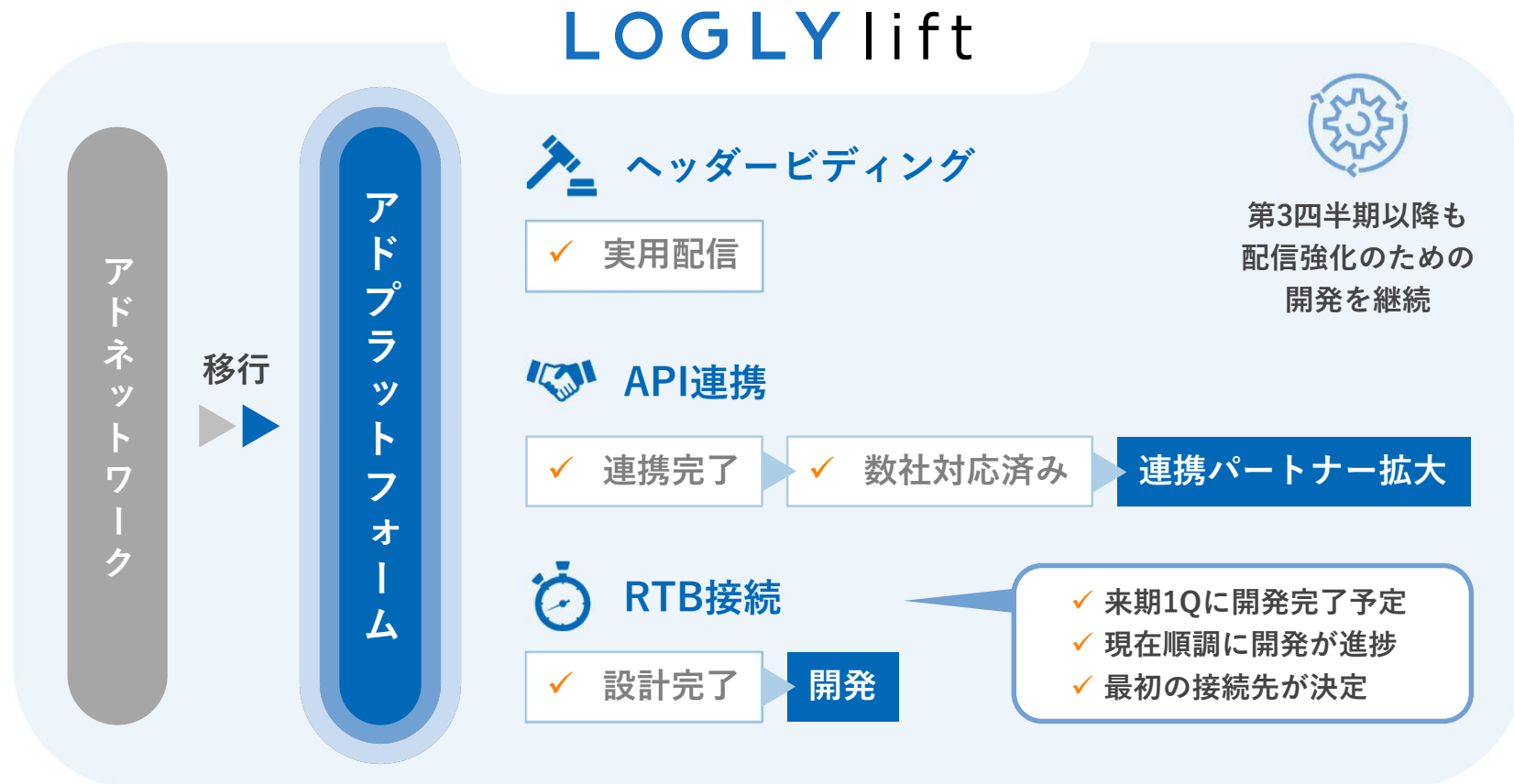
オムニチャネル広告プラットフォーム

juicerのデータを活用した広告配信の多チャンネル化

アドプラットフォームへの移行状況（第2四半期）

LOGLY liftを、アドネットワークから **アドプラットフォーム** へ移行

第2四半期ではヘッダービディングの実用配信に加え、API連携も完了し数社対応済み



■ オムニチャネル広告プラットフォーム化状況（第2四半期）

DMPから オムニチャネル広告プラットフォーム へ移行

- 各大手プラットフォームとデータ連携を検証中
- 顧客企業とフィジビリティ（実現可能性）調査を実施中
- 事業化への進捗に関して第3四半期以降において開示予定



LOGLY lift事業の戦略的パートナーシップ

✓ AbemaTV



📄 2022年10月18日 プレスリリース

- 2021年よりLOGLY liftを利用。取り組み強化に伴う契約を締結
- ABEMA TIMESで紹介されるコンテンツは、ABEMAの番組など独自性の高いエンターテインメント番組を始め、ニュース、アニメ、ドラマ、スポーツなど幅広いジャンルを保有
- 広告主はエンターテインメントをはじめ情報に敏感な幅広いユーザー層に向けてアプローチを行うことが可能

✓ 文藝春秋



📄 2022年11月8日 プレスリリース

- 2017年よりLOGLY liftを利用。取り組み強化に伴う契約を締結
- 速報性のあるコンテンツに反応する情報感度の高いユーザーをはじめ、旅行やグルメに関心が高い女性やスポーツ好きなビジネスマンなどさまざまなユーザーにリーチすることが可能
- 今後は回遊強化やタイアップ記事への送客、コンテンツ課金の促進やデータ販売など長期かつ多方面から支援

eスポーツ大会プラットフォーム「Adictor」活動状況



プラットフォーム内における主要な成長指標は順調に推移

今夏には「全国都道府県対抗eスポーツ選手権 2022 TOCHIGI *1」のeFootball部門の神奈川県オンライン予選もAdictorで開催された他、ゲーム会社の受託事業、ゲーム関連製品の広告制作・運用が収益化に寄与



大会開催数

7,500件

月次平均：200件



大会参加者数

160,000人

月次平均：6,200人



チーム登録数

2,800チーム

*1 「いちご一会とちぎ国体・とちぎ大会（栃木国体・第77回国民体育大会・第22回全国障害者スポーツ大会）」の文化プログラム事業

📄 当社ニュースリリース一覧（Adictorに関する）

6月3日

Adictor、Call of Duty: Mobileの賞金付き主催大会を2022年6月に開催

7月22日

eスポーツ大会プラットフォーム「Adictor」、「ワイルドリフト」国際大会のパブリックビューイングを開催

8月5日

eスポーツ大会プラットフォーム「Adictor」、チーム組成アルゴリズムなどを用いた大規模オープン大会システムを提供開始

9月9日

eスポーツ業界を盛り上げるVTuber誕生！日本初の全大会賞金付きeスポーツ大会プラットフォームAdictorより「Adictor オペレーター アディ」がデビュー



4. 会社概要



データ分析を得意とするテクノロジー企業

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



ネイティブ広告プラットフォーム



ユーザー分析DMP



ノーコードウィジェット制作ツール

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 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	川口 幸作（弁護士法人北村・加藤・佐野法律事務所 弁護士）
	顧問弁護士	森 一生（代官山綜合法律事務所）
資本金	4億768万円（2022年9月現在）	
従業員数	52人（2022年11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 / データマーケティング事業	
子会社	株式会社ウム ログリー・インベストメント株式会社 moto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） 公益社団法人 日本広告審査機構（JARO）	

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。

