



2023年3月期 通期決算説明資料

2023年5月15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.** 成長戦略とFY2024 通期業績予想
- 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

通期業績予想達成率(修正後)

2,690 百万円

100.4%

前年同期累計比 100.3%

営業利益

通期業績予想達成率(修正後)

130 百万円

116.2%

前年同期累計比 517.8%

親会社株主に帰属する当期純利益

通期業績予想達成率(修正後)

126 百万円

201.9%

前年同期累計比 -%

業績ハイライト

- 売上高は前年比100.3%、営業利益517.8%、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字化
- 修正後の予想に対し、売上高100.4%、営業利益116.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は201.9%
- 主力事業である LOGLY liftは4Qも堅調
- プラットフォーム化の開発投資は継続中

成長戦略の概要

既存事業を活かし、「インターネット広告市場」に商圏を拡大

LOGLY 商圏を拡大

インターネット広告市場

300億円

3.0兆円

レコメンドウィジェット広告市場

実現できること

2023年3月期 4Q 進捗状況

LOGLY lift

- 接続先拡大により広告単価をUP
- 動画、ディスプレイ、ネイティブ全方位への配信
- 予定通り2024年3月期1Qに開発完了にて進捗
- 複数社と交渉中、順次接続開始

juicer

- ファーストパーティーデータのデータハブとして活用することで、費用対効果をUP
- フィジビリティ（実現可能性）調査が終了し、現在検証中

adictor

- eスポーツの大会運営だけでなく、クリエイティブ制作・広告配信を開始し、新たな収益源に
- 宣伝・販売全域にわたるクリエイティブ・ワーク事業を展開予定

LOGLY liftを軸としたリストラクチャリングを実施

2023年3月期連結子会社の戦略的再編

ログリー社
(LOGLY lift)

moto社
(転職アンテナ)

事業基盤の立て直しに集中

ウム社
(新規事業)

LOGLY liftに関連する事業を
ログリー社に統合し、ウム社は閉鎖

ログリー・インベストメント社
(投資事業)

新規投資を停止し、投資資産をログリー
一社に移管し同社を整理中

～ moto社の事業回復に向けて現状報告 ～

メディアカの向上 → 収益力転換へ

前期

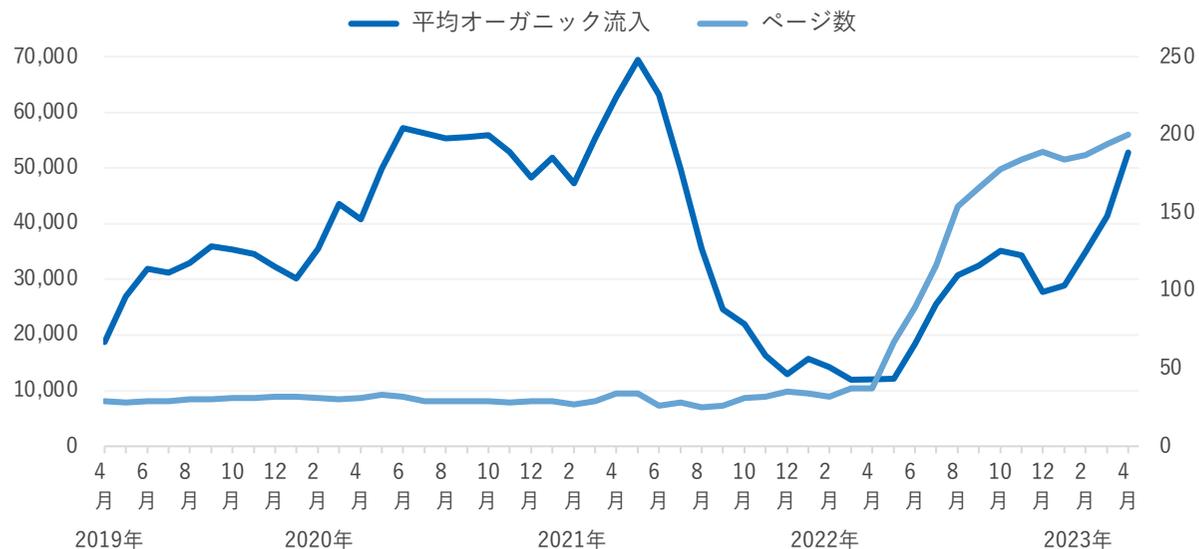
記事増産によるメディアカ向上
と安定化

記事数を約5倍化、オーガニック流入
を過去最高時75%水準まで回復

今期

メディアカのさらなる安定化と
収益力の向上

収益記事のオーガニック流入増を
目指す



計測数値：Ahrefs (エイチレフス) より抜粋

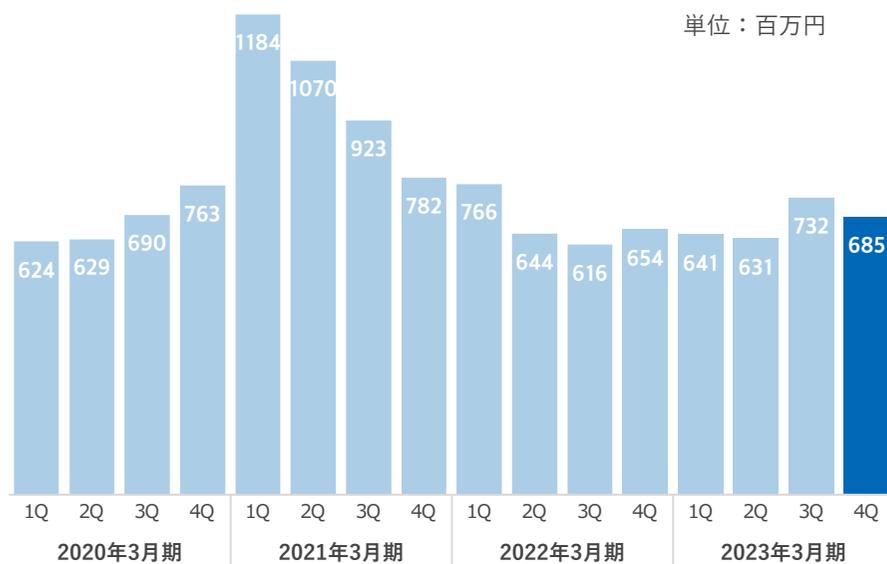


2. 業績ハイライト

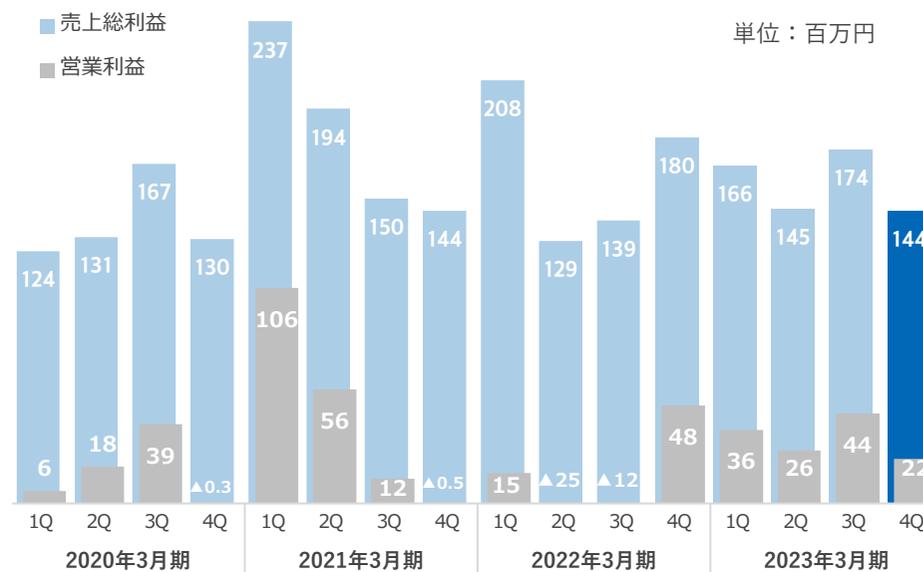
マーケティング事業に集中

売上高は前期比横ばい、売上総利益は下落傾向、営業利益は改善

売上高

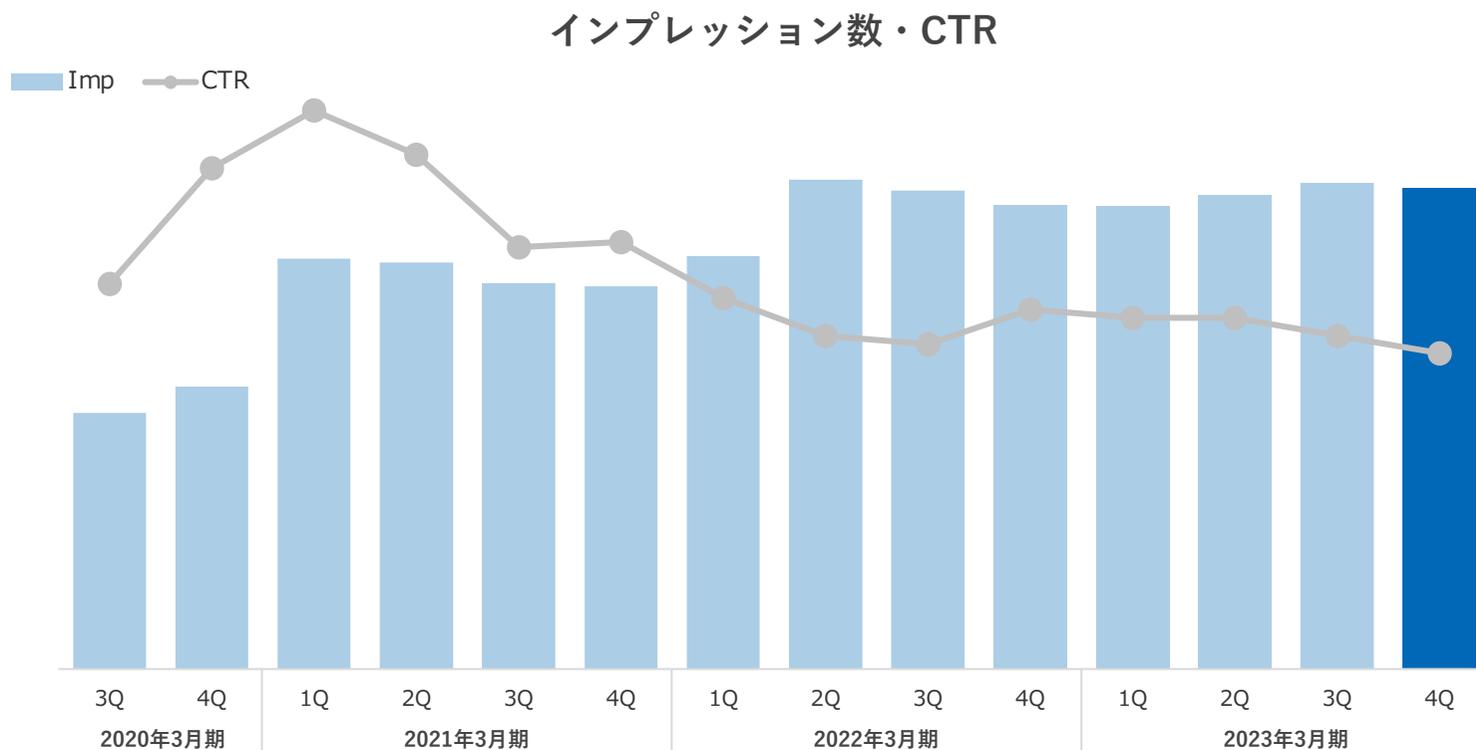


売上総利益・営業利益



- 売上高は前期比横ばい（LOGLY lift は前期比増収）
- 売上総利益は下落傾向にあるが、営業利益は前期比改善

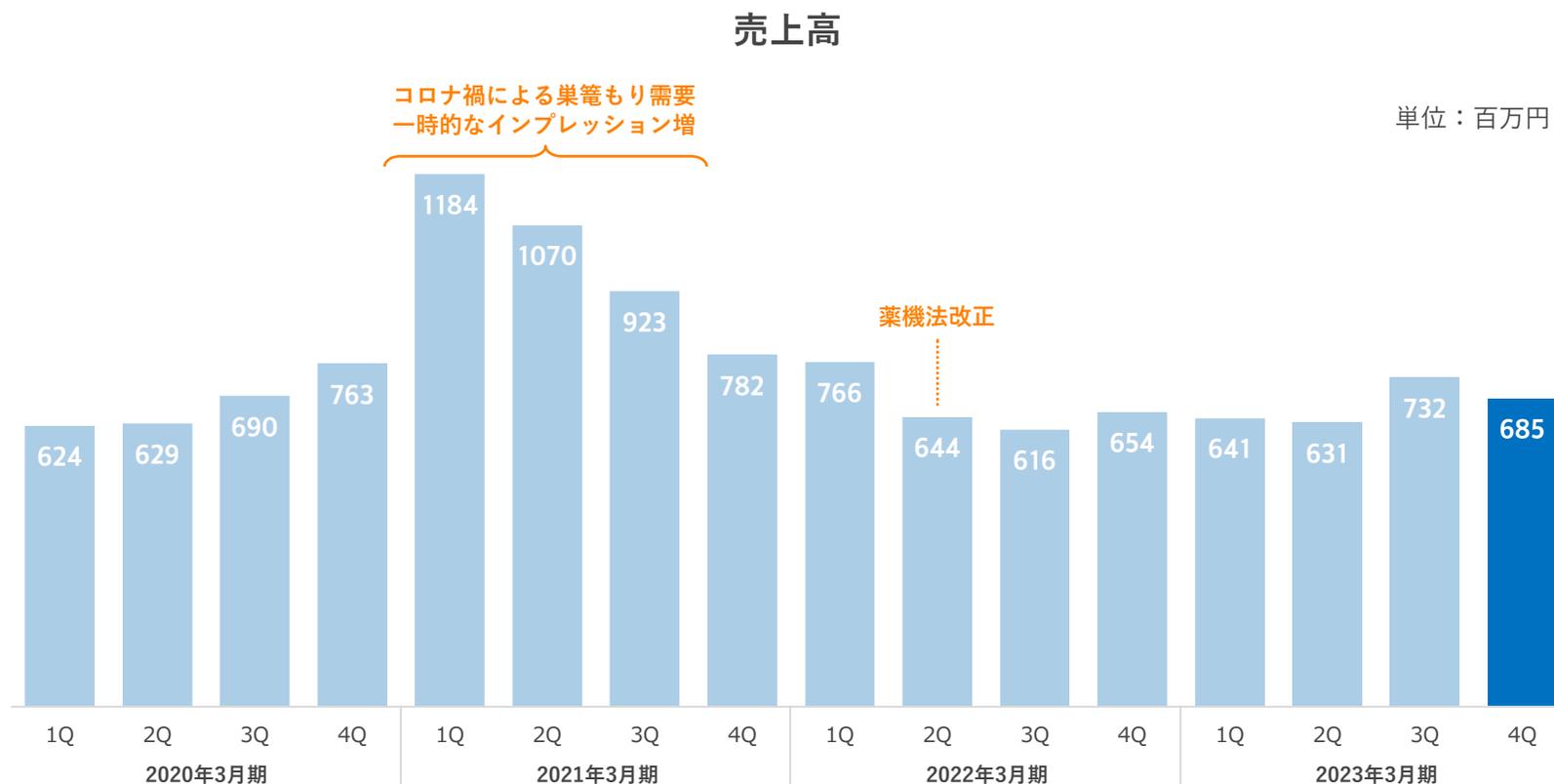
インプレッション数は横ばい・CTR（クリック率）はやや下落



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

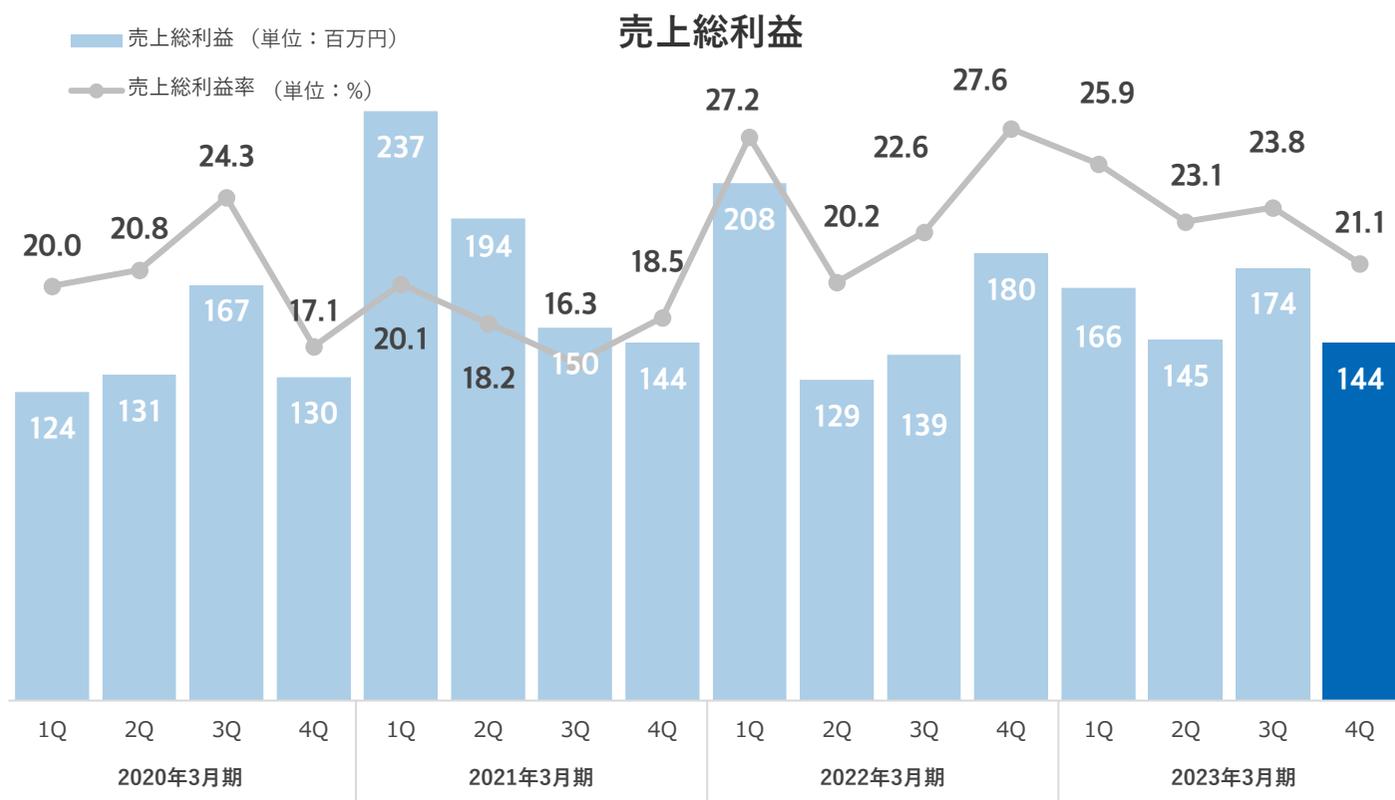
- インプレッション数は概ね横ばいで、前期4Qの水準を維持
- CTRは前年度下期から回復したが、現在は微減傾向
- CPC（広告単価）は3Qと同水準で推移

マーケティング事業に集中 売上高は前期比横ばい



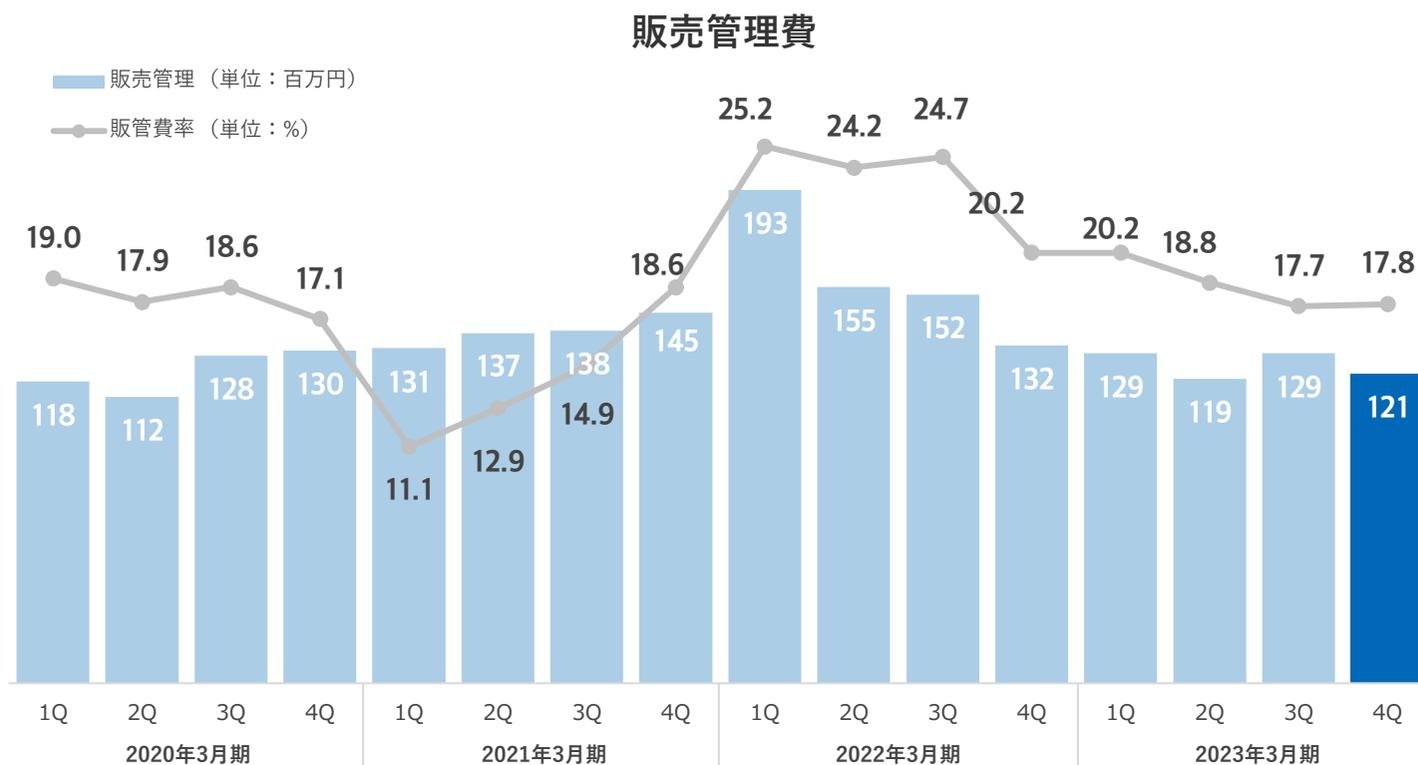
- LOGLYグループの連結売上高は前期比横ばい（プラットフォーム化事業の収益化は18期以降）
- LOGLY lift は大手メディアとの戦略提携などによる受注安定化

売上総利益、売上総利益率は下落傾向



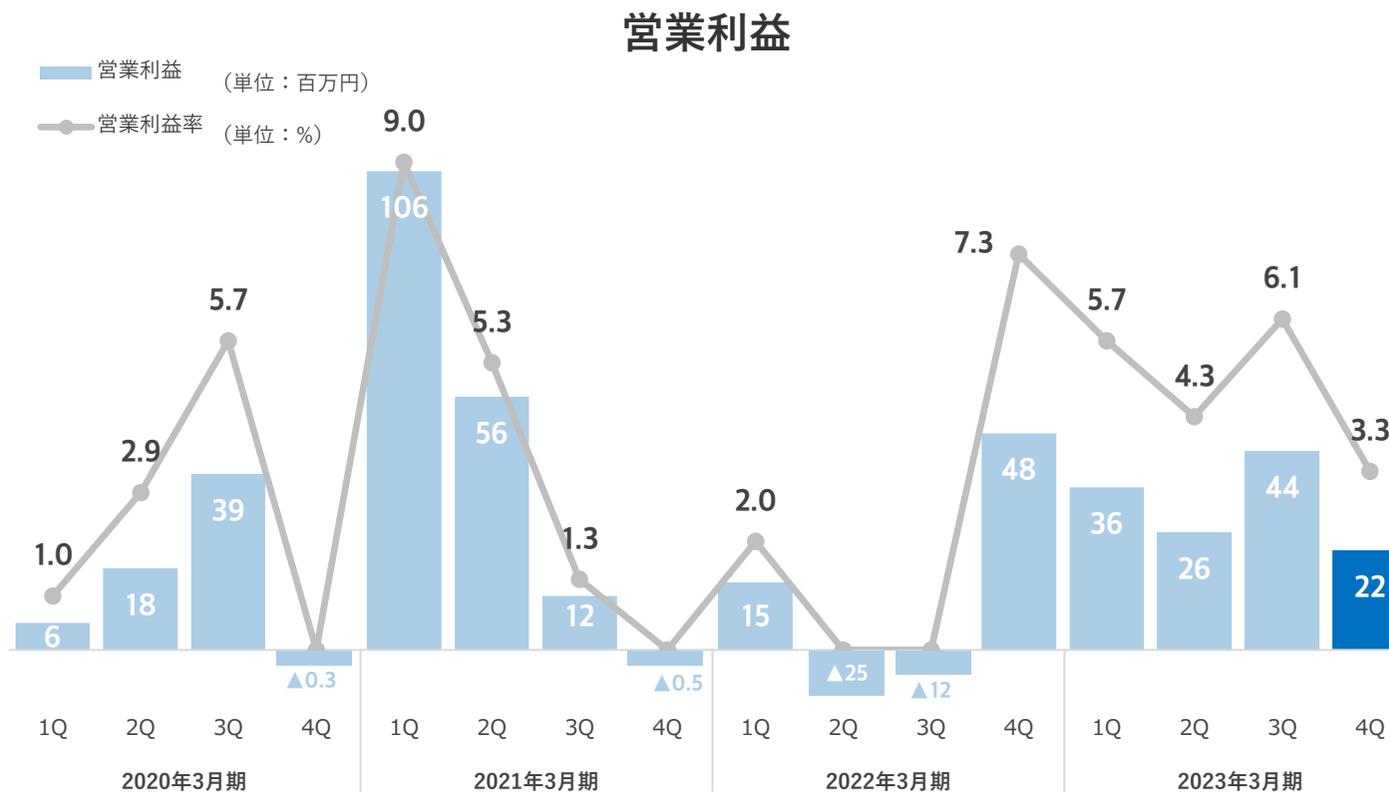
- 媒体仕入率のアップや円安によるサーバー費の上昇により、売上総利益、売上総利益率は下落傾向
- LOGLY lift の海外売上高は、引き続き堅調。売上総利益に貢献（OEM提供のため、媒体仕入は発生せず）

販売管理費率を抑制 営業利益率向上に貢献



- 人的リソース増強のため3Q販売管理費は増加するも、販売管理費率は前年比で大幅改善
- 人件費率は 14期・11.2% → 15期・8.4% → 16期・12.6% → 17期・10.5%と推移。16期と比べて2.1ポイント減少

営業利益は好調 当初業績予想を上回る



- 営業利益、営業利益率は、売上高の変動と連動して4Qで下降
- 過去3年間に見られた四半期営業利益の変動幅が縮小し、安定的な利益体質に改善

損益計算書（FY2023 通期累計）

単位：百万円	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前年同期比
売上高	2,681	2,690	100.3%
売上総利益	658	631	95.8%
販売管理費	633	500	79.0%
営業利益	25	130	517.8%
経常利益	23	131	565.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△677	126	－%

- マーケティング事業に集中した結果、売上高は微増ながら、営業利益、経常利益、当期純利益が大幅改善
- 新規事業の縮小や廃止、のれん償却費ゼロ化などにより、販売管理費を削減

貸借対照表 (FY2023 期末)

単位：百万円	2022年3月期 期 末	2023年3月期 期 末	前期末比
現預金	1,377	1,330	96.6%
流動資産	1,725	1,654	95.9%
固定資産	235	236	100.5%
総資産	1,960	1,891	96.5%
流動負債	854	913	106.9%
固定負債	617	363	58.8%
資本金	407	407	100.0%
純資産	489	615	125.9%

- 長期借入金の返済により、固定負債が減少
- 当期純利益黒字による純資産の増加



3. 成長戦略とFY2024 通期業績予想

成長戦略とFY2024通期業績予想

通期予想と減収減益の理由

売上高

2,643 百万円 (△1.8%)

- 当社の広告受注形態の大部分は年間契約などの受注ストック型ではなく、短期的な要因により受注額や広告インプレッションが変動することが発生するため、年間を通して売上高を見通すことが困難である。
- インターネット広告業界全体に一層高いコンプライアンス意識が求められているため、これまで以上に厳格な広告審査を継続する。
- 上記のような要因があるため、売上高予想が変動するリスクがある。

売上総利益

533 百万円 (△15.5%)

- 2024年3月期の売上原価のうち、サーバー費用を前年度の平均値より円安水準で予算化したこと、媒体広告枠の獲得費用が上昇すると予測しており、結果として売上総利益が前年実績比でマイナス15.5%と見込んでいる。

営業利益

34 百万円 (△73.7%)

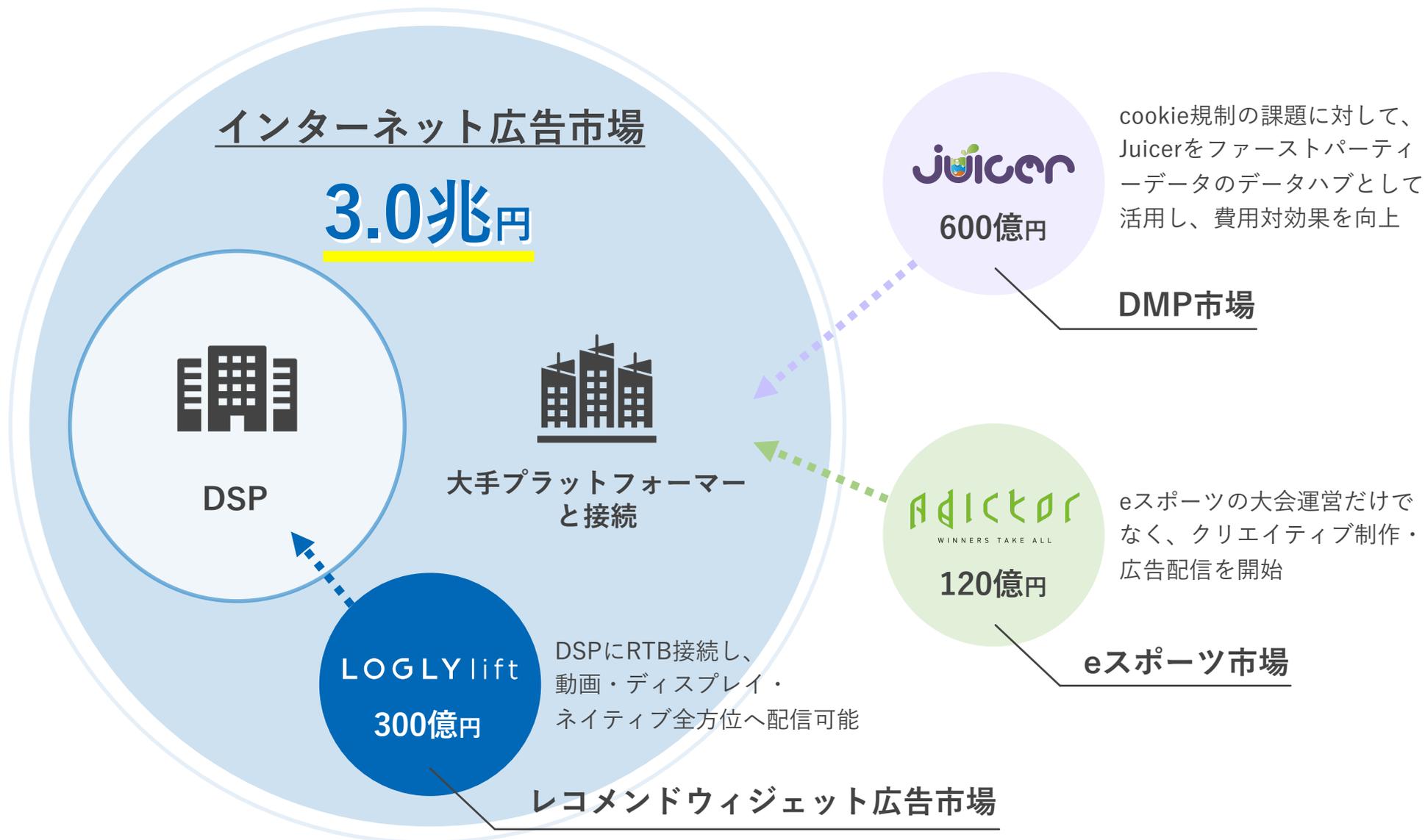
- 2024年3月期は、プラットフォーム事業の稼働に向け必要な投資を行なうため、営業利益の減益を予想している。

親会社株主に帰属する当期純利益

13 百万円 (△89.5%)

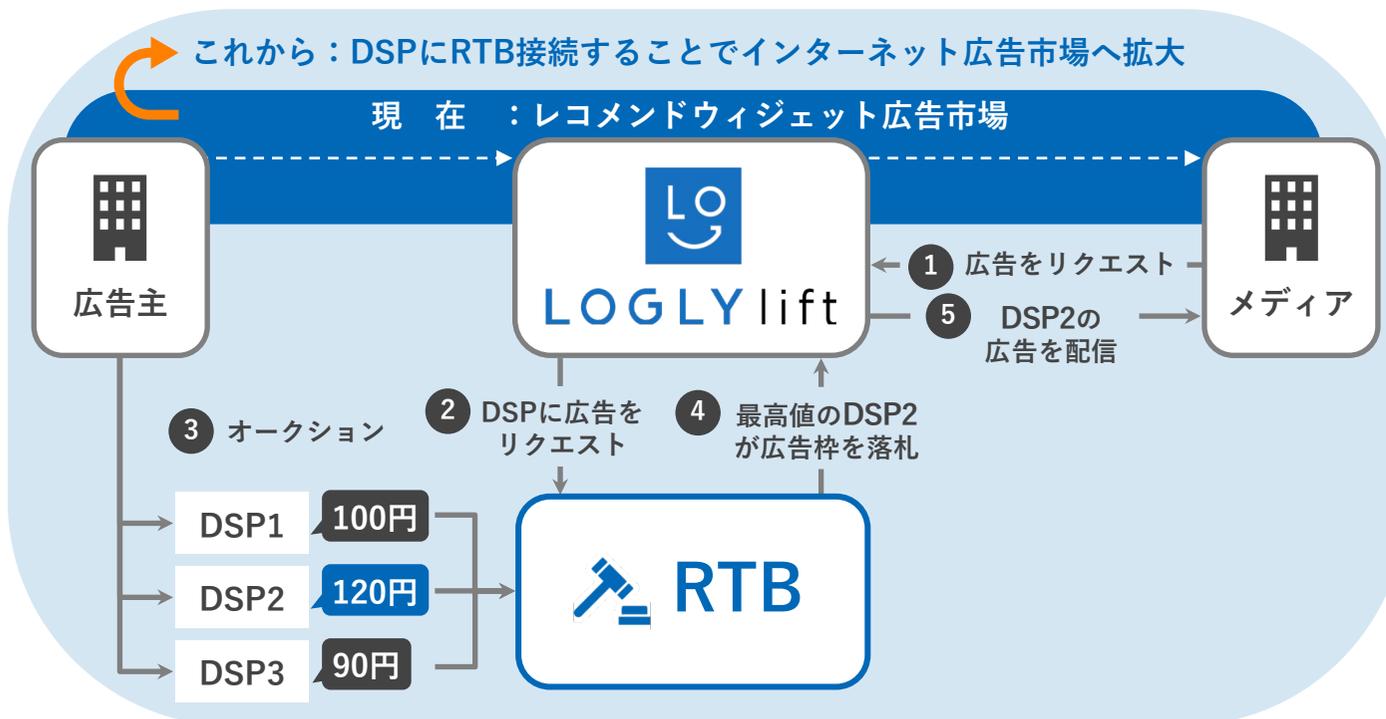
- 営業利益の減益にともない、当期純利益89.5%の減益を予想している。

既存事業を活かし、インターネット広告市場に商圈を拡大



アドプラットフォームへの移行状況（2023年3月）

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



RTB接続による効果

- 接続先拡大により広告単価UPが期待
- 現在は、レコメンドウィジェット広告配信がメインのところ、ディスプレイ広告・動画広告など配信フォーマットを拡大できることにより、インターネット広告市場へ拡大

【2023年3月期 3Q】

開発開始

【2023年3月期 4Q】

開発 & DSP事業社と
接続交渉開始

【2024年3月期 1Q以降】

開発完了
複数のDSP事業社と接続開始

オムニチャネル広告プラットフォーム化状況（2023年3月）

DMPから オムニチャネル広告プラットフォーム へ移行



オムニチャネル広告プラットフォームの効果

cookie規制により、個人情報の利用において規制が厳しくなり、今まで効果があったリマーケティング配信の費用対効果が見込みづらい状態に。この課題を解決するために、Juicerをファーストパーティーデータのデータハブとして活用し、大手プラットフォームに配信することで、費用対効果の向上を目指します。

【2023年3月期 3Q】

フィジビリティ調査実施

全体のフィジビリティ調査実施

【2023年3月期 4Q】

フィジビリティ調査完了

大手広告プラットフォームへの配信の検証が完了

【2024年3月期 1Q以降】

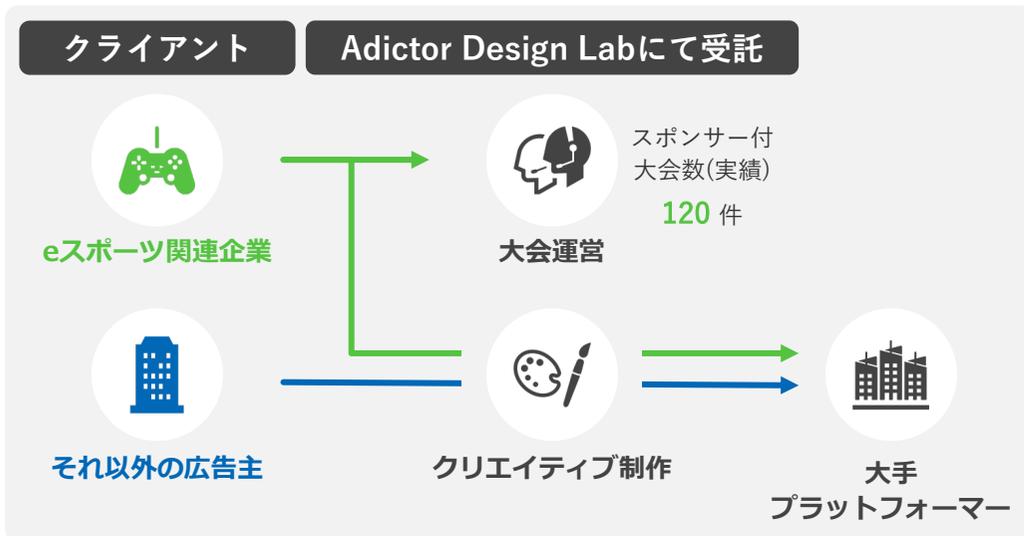
販売開始を目指す

業務提携先ユーソナー社のデータ連携開始

eスポーツ大会プラットフォーム「Adictor」活動状況

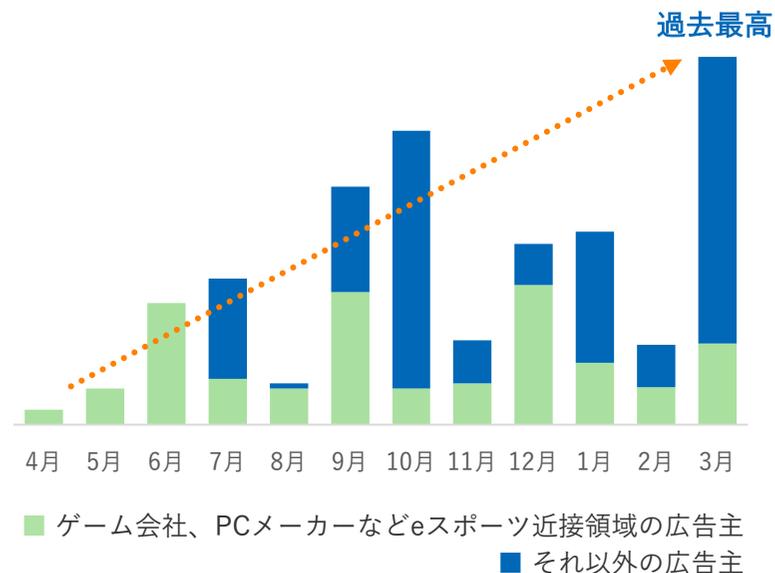


- eスポーツプレイヤーのコミュニティは堅調に成長
- 大会主催者・参加者だけではなく、主にZ世代を中心としたクリエイターネットワークが拡大



大会受託だけではなくクリエイティブ制作分野でクライアントワークの受注が獲得できている

Adictor関連事業売上構成比 (FY2023)



- eスポーツ近接領域は6月、9月、12月と3ヶ月単位で大きな受注が発生しつつも、線形の伸長はできていない
- 一方、eスポーツ以外の広告主の売上は伸ばせており、資源をフォーカス。宣伝・販促全域にわたるクリエイティブ・ワーク事業を展開していく見込み



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

LOGLY lift

ネイティブ広告プラットフォーム

juicer

ユーザー分析DMP

ADICKTOR

WINNERS TAKE ALL

eスポーツプラットフォーム

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（2023年3月現在）	
従業員数	53人（2023年5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	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。

