



2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

2023年8月9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.** 成長戦略に対する活動状況
- 4.** 会社概要



1. エグゼクティブ・サマリー

FY2024 1Q 決算サマリー

売上高

通期業績予想進捗(修正後)

569 百万円

25.5 %

前年同期累計比 Δ 88.8%

営業利益

通期業績予想進捗(修正後)

Δ **29** 百万円

— %

前年同期累計比 — %

親会社株主に帰属する当期純利益

通期業績予想進捗(修正後)

Δ **44** 百万円

— %

前年同期累計比 — %

FY2024 1Q 業績ハイライト

- 売上高は前年同期比 Δ 88.8%の569百万円となり、営業利益、当期純利益はそれぞれマイナス
- 当初の年度業績予測では以下のリスク要素を織込んでいた
 - 世界的な景況感の不透明さによる日本の広告需要の減退
 - 薬事薬機法関連による当社広告審査の厳格化などによる広告取扱高の減少
- 1Qの経過分析結果からFY2024年度末売上予測を下方修正し、それに伴って営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の各予想が減益修正となった (p6参照)
- 修正計画にはマイクロアド社との資本業務提携による業績への影響は織込んでおらず、その効果が具体化した時点で適時開示する

着地予想の修正理由

- 当社はインターネット広告市場の中の「ネイティブ広告業界」に属しており、世界的な景況感の不透明さが日本においてもネイティブ広告需要を抑制する一因となっている。そのため4月～6月にかけて当社広告受注が落ち込んだ。
- インターネット広告業界の広告表記健全化に対する機運が1Qに入って更に高まり、その対応をいち早く実施することが当社のブランド価値の維持となると判断し、インターネット広告（ネイティブ広告）のクリーン化に一段と取り組み、広告審査を厳格化した。
- この2つの要因で広告案件の配信が急速に減退し、CPC（クリック単価）が4月～6月にかけて2割程度下落。また、減退した広告案件とCPC下落を埋める新しい広告案件を短期的に獲得することが困難であったことから、通期業績予想を修正した。
- 2Qにおいては、成長戦略であるプラットフォーム化事業や、マイクロアド社との資本業務提携による事業範囲や事業規模の拡大により、売上高や各利益の回復はもとより、さらなる発展を目指す。

当初予想と修正後予想との差

単位：百万円	FY2024 当初予想	FY2024 修正後予想	増減額	増減率
売上高	2,643	2,237	△ 405	△ 15.3%
営業利益	34	△ 53	△ 88	-
経常利益	30	△ 52	△ 82	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	△ 77	△ 90	-

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

2024年3月期 1Q 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
- 予定通り開発完了、PubMatic社との接続開始
- 引き続き、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
- LOGLY liftにてデータ接続連携及び販売開始

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
- クリエイティブ制作・広告配信において、売上を維持

成長戦略の概要

マイクロアド社との業務提携により、「インターネット広告市場」への商圈拡大の実現を加速



LOGLY

広告主（代理店を含む）の
広告効果最大化やメディアの満足度向上



MicroAd

Redesigning the Future Life

様々な業界・業種に特化した保有データを活用し、
企業のマーケティング活動を支援

MicroAd Taiwan, Ltd.との
合併会社において**事業協力の強化**

LOGLY lift との連携
案件創出と営業力強化

**事業および技術の強みを活用し、
事業開発・サービス展開**

両社が今まで培ってきた「プラットフォーム型のソリューション提供の実績」と「コアバリュー」を融合

新規事業、新規投資の進捗状況

2023年3月期からの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)

連結子会社はmoto社のみとなった
引き続き、事業基盤の立て直しに集中

ログリー・インベストメント社
(投資事業)



投資資産をログリー社に移管し同社の整理完了
2Qより、連結対象外

～ 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**

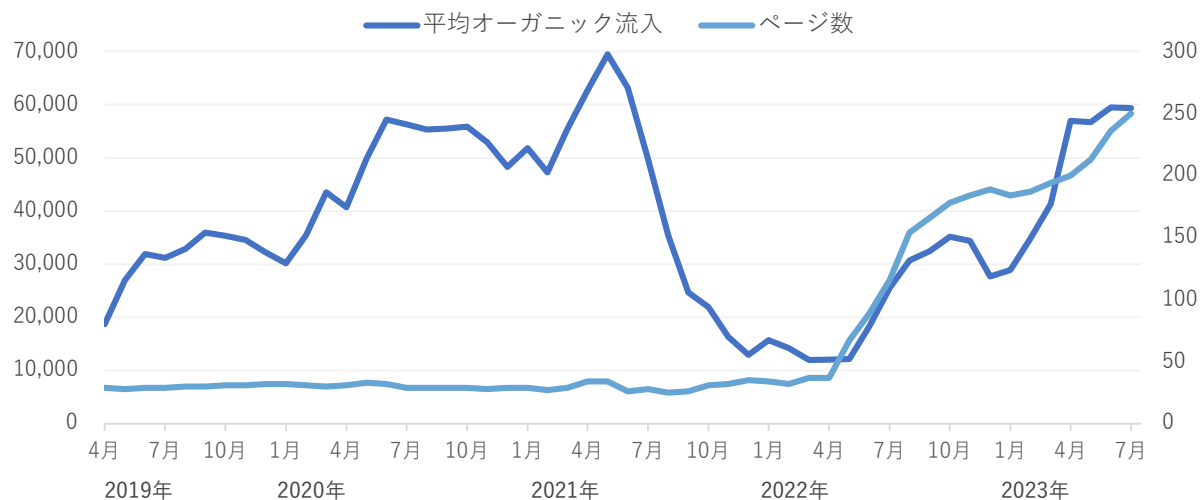
記事数を約5倍化、オーガニック流入を過去最高時75%水準まで回復

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

- ・オーガニック流入：過去最高時85.66%
- ・前年6月比のページ数は2.65倍



計測数値：Ahrefs (エイチレフス) より抜粋

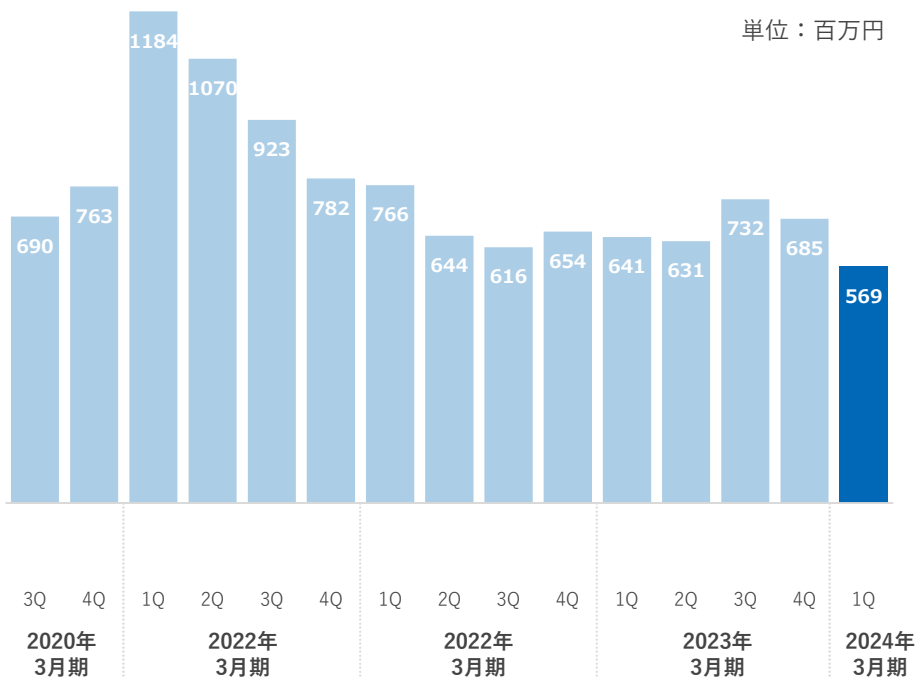


2. 業績ハイライト

広告受注環境厳しく、売上高、売上総利益は下落、営業利益はマイナス

売上高

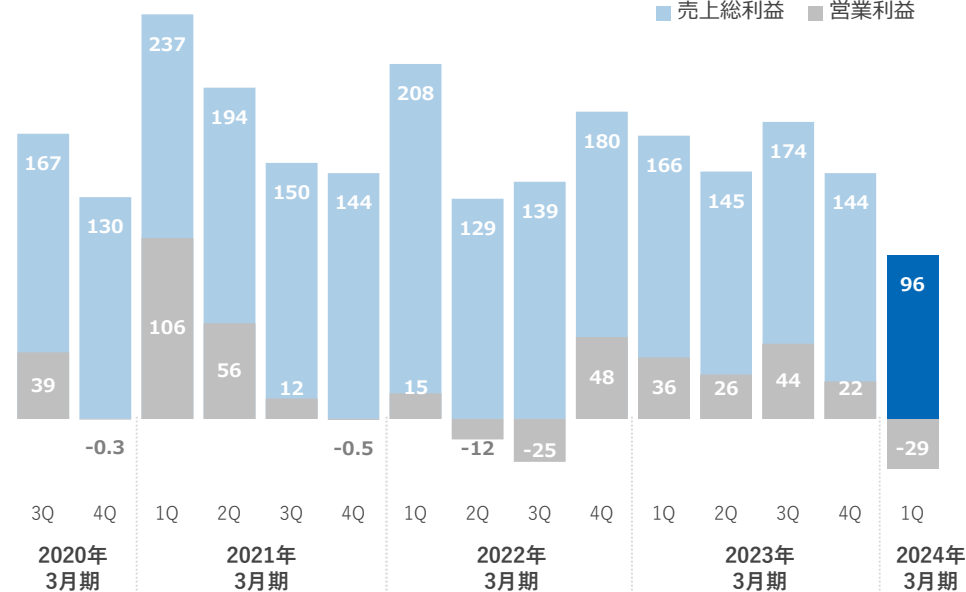
単位：百万円



売上総利益・営業利益

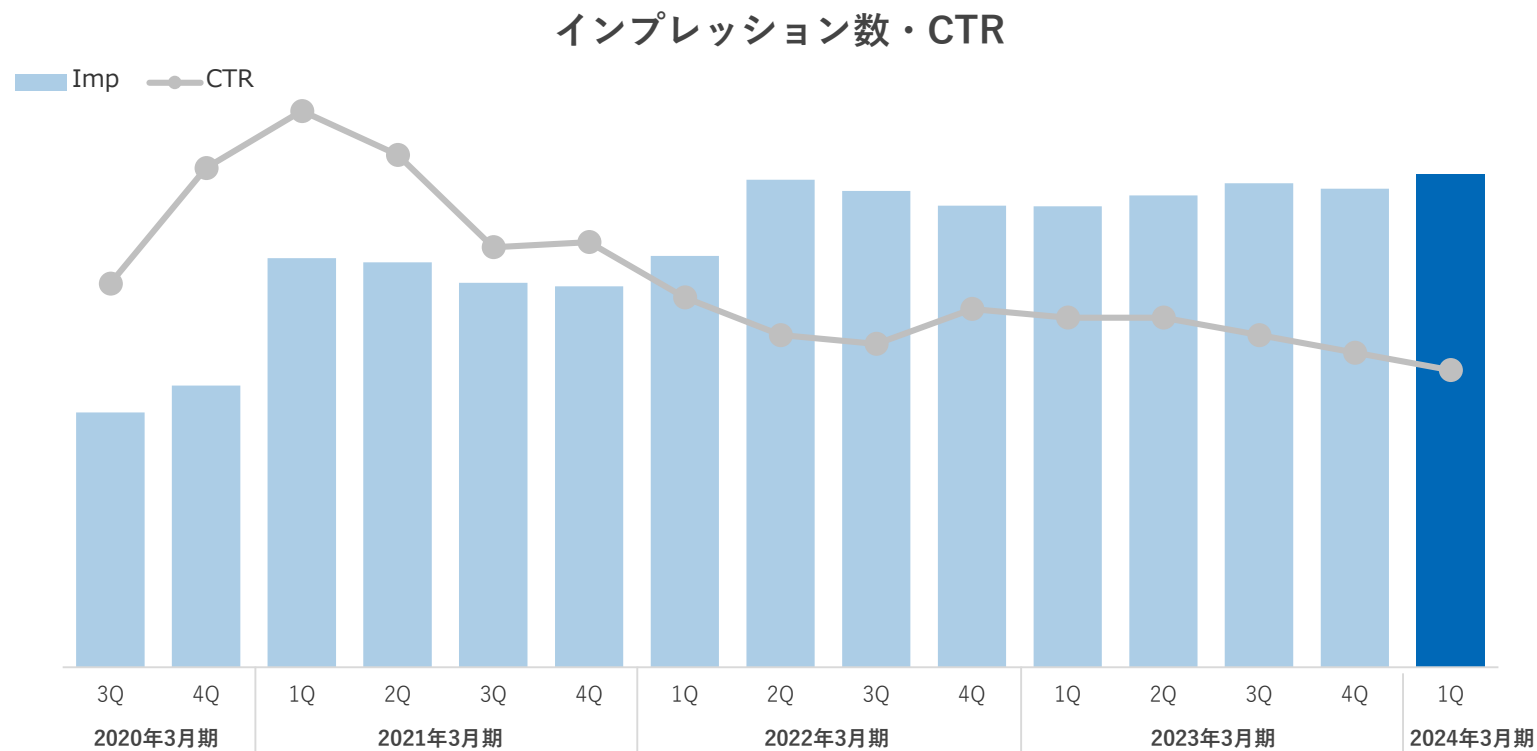
単位：百万円

■ 売上総利益 ■ 営業利益



- 世界的な景況感の不透明さが日本においても広告需要を抑制する一因となっていることや、薬事薬機法関連による当社広告審査の厳格化などにより、広告取扱高が減少
- 売上総利益の大幅下落により販売管費をカバーできず、営業利益はマイナス

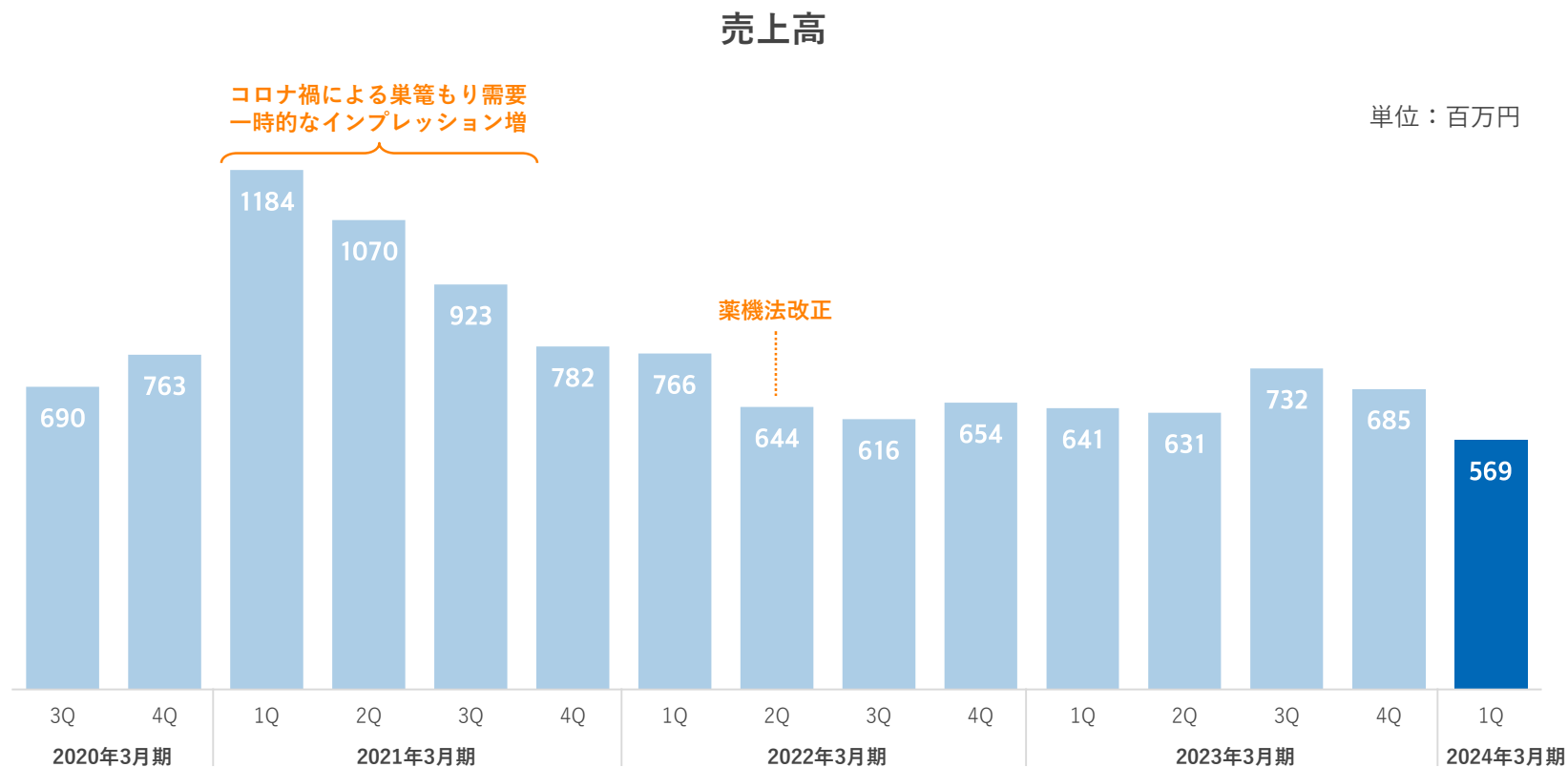
インプレッション数は増加傾向・CTR（クリック率）は下落



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

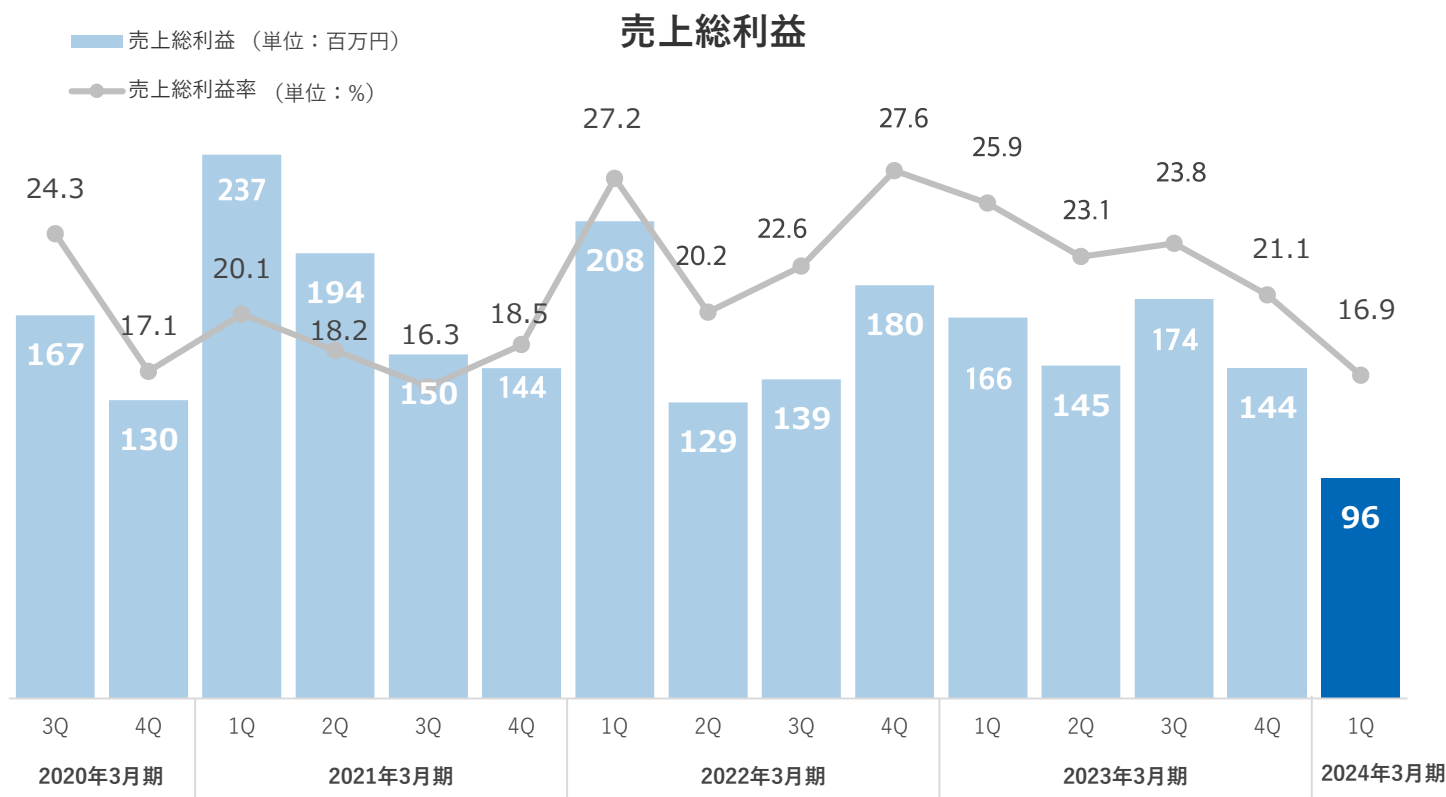
- インプレッション数は前年度1Qから増加傾向
- CTRは前年度から下落傾向が継続
- CPCは1Qに下落（前期比20%程度）

LOGLYグループの売上高は大きく減少



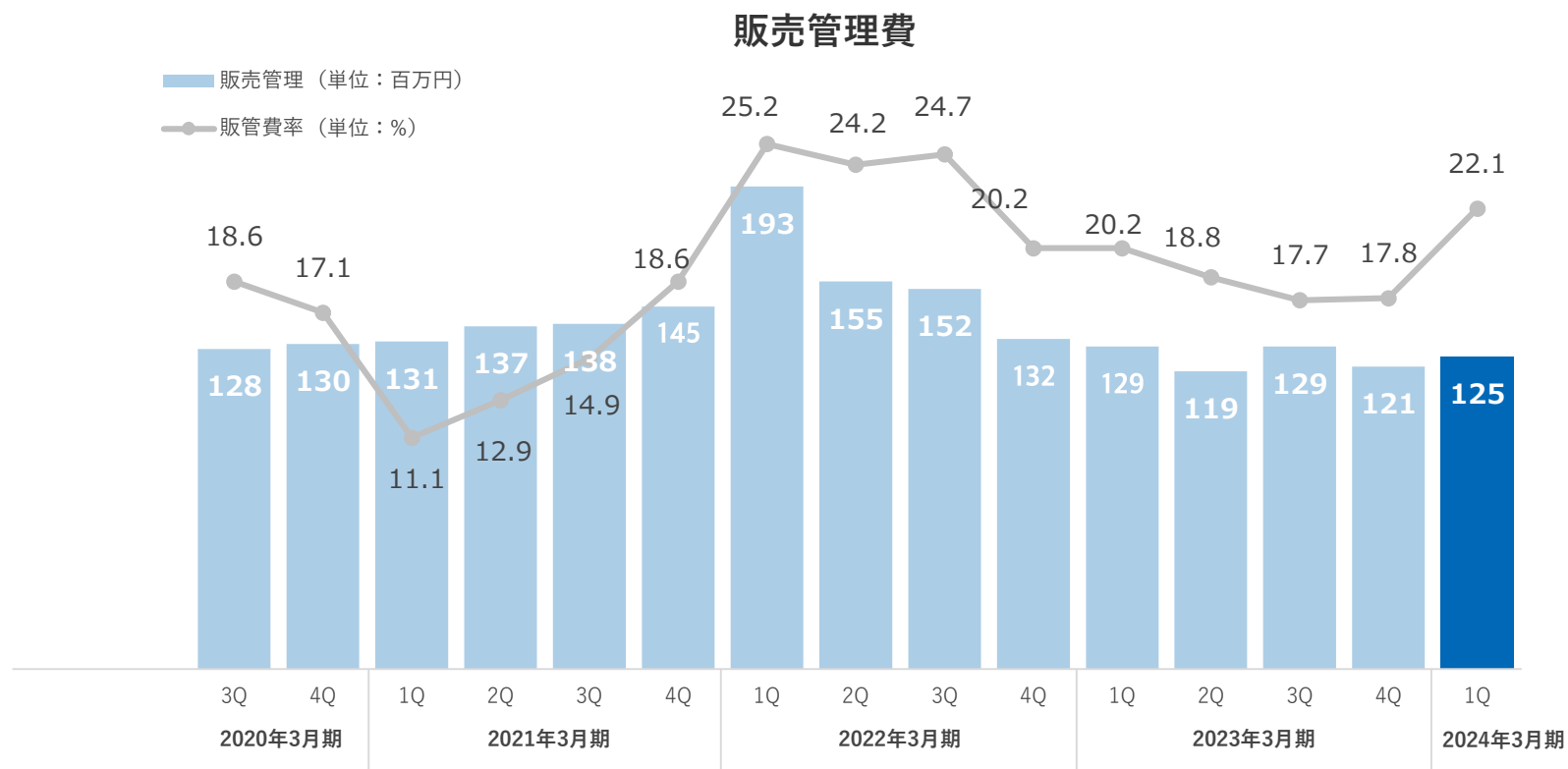
- LOGLYグループの連結売上高は大きく減少
- プラットフォーム化事業の収益化やマイクロアド社との資本業務提携の業績への影響は、2Q以降に具体化次第開示予定

売上総利益、売上総利益率は下落傾向



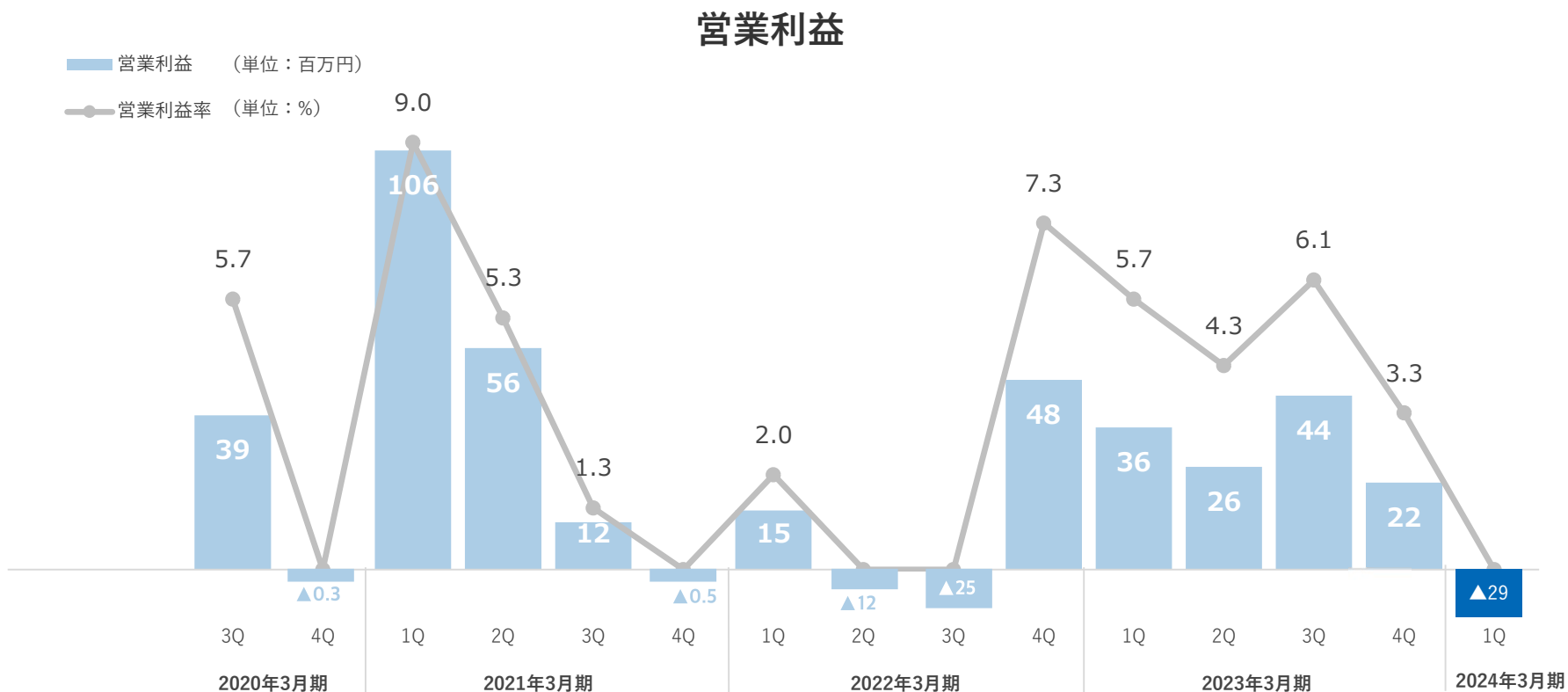
- 売上高の減少により、売上総利益が下落
- LOGLY lift の海外売上高は、引き続き堅調。売上総利益に貢献（OEM提供のため、媒体仕入は発生せず）

販売管理費を抑制



- 1Q販売管理費は微増に留まるものの、売上高減の影響により販売管理费率は前年比で大幅上昇
- 人件费率は 15期・8.4% → 16期・12.6% → 17期・10.5% → 18期1Q 13.4%と推移。上昇理由は販売管理费率と同じ

1Q営業利益はマイナス



- 売上高、売上総利益の減少により営業利益はマイナス（1Q結果については、当初年度予算にリスク要因として織込み済み）
- 固定費を抑制するが、1Q着地は売上高が損益分岐点を下回った

損益計算書 (FY2024 1Q累計)

単位：百万円	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比
売上高	641	569	88.8%
売上総利益	166	96	58.0%
販売管理費	129	125	96.7%
営業利益	36	△ 29	－%
経常利益	30	△ 27	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17	△ 44	－%

- 1Q売上高前年同期比で88.8%（11.2%減収、営業利益、経常利益、当期純利益はマイナス）
- 2Q開始のマイクロアド社との業務提携による売上・利益を加算すべく、協業計画策定中

貸借対照表 (FY2024 1Q末)

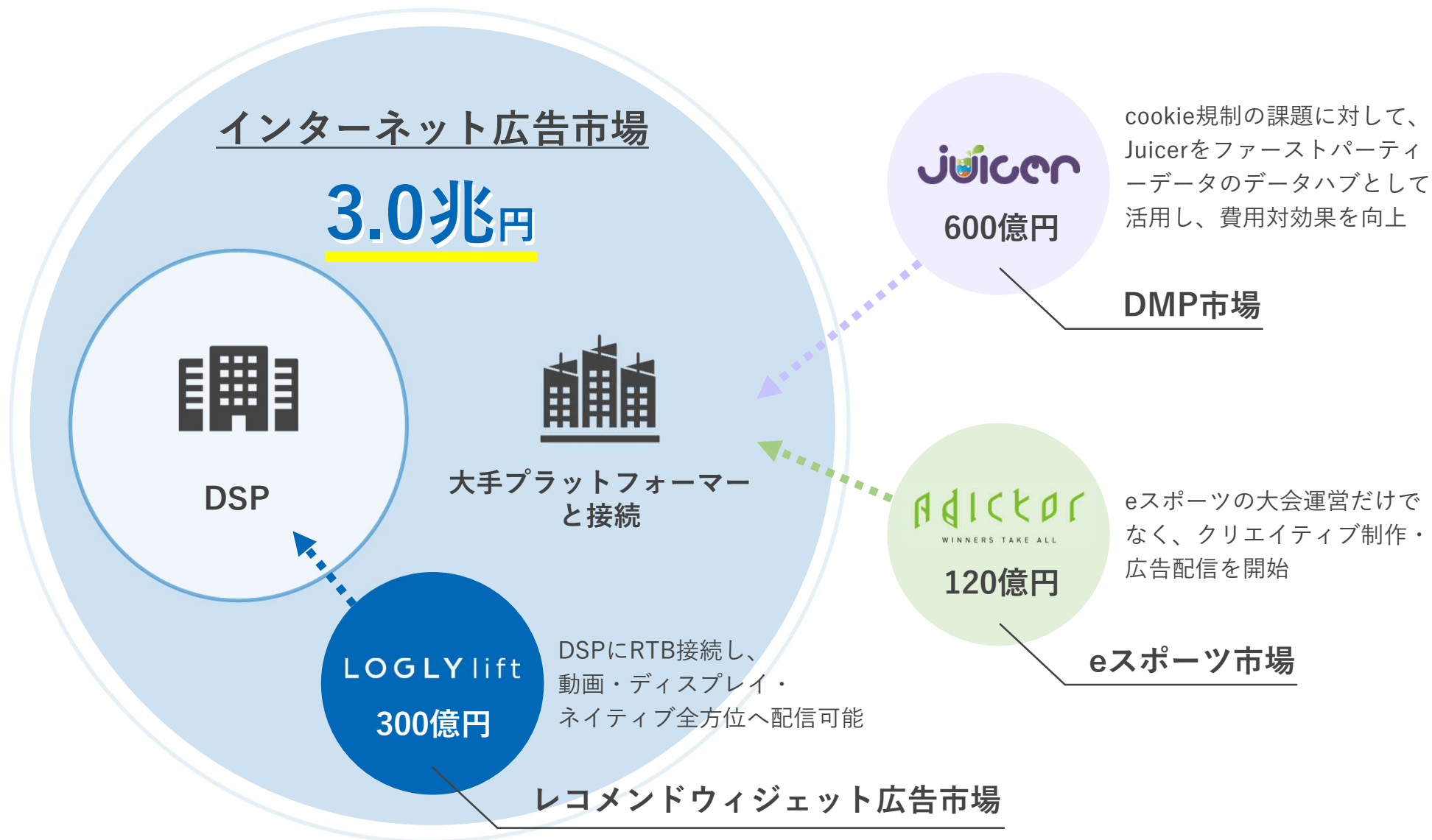
単位：百万円	2023年3月期 期末	2024年3月期 第1四半期	前期末比
現預金	1,330	1,203	90.5%
流動資産	1,654	1,441	87.1%
固定資産	236	213	90.3%
総資産	1,891	1,655	87.5%
流動負債	913	781	85.7%
固定負債	363	300	82.7%
資本金	407	407	100.0%
純資産	615	572	93.0%

- 売上高の減少、借入金の返済等で、現預金は前年度末比で90.5%
- 長期借入金の返済が順調に進み、前年度末比で82.7%（17.3%減） * 借入金残高は長期短期合計で653百万円



3. 成長戦略に対する活動状況

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



マイクロアド社と資本業務提携契約を締結

広告効果の最大化と顧客満足度の向上を促進し、両社の更なる企業価値向上へ

両社が今まで培ってきた「プラットフォーム型のソリューション提供の実績」と「コアバリュー」を融合



LOGLY



MicroAd
Redesigning the Future Life

広告主（代理店を含む）の
広告効果最大化やメディアの満足度向上

様々な業界・業種に特化した保有データを活用し、
企業のマーケティング活動を支援

LOGLY lift

juicer

UNIVERSE

MicroAd
COMPASS

UNIVERSE Ads

MicroAd
Taiwan

マイクロアド社と資本業務提携契約を締結

長期的な競争力の強化、事業の発展につながるマーケティング事業の包括的連携を開始



短期戦略

LOGLY lift との連携

関連ビジネスにおける案件創出と営業力強化

LOGLY lift



中長期戦略

事業開発、サービス展開

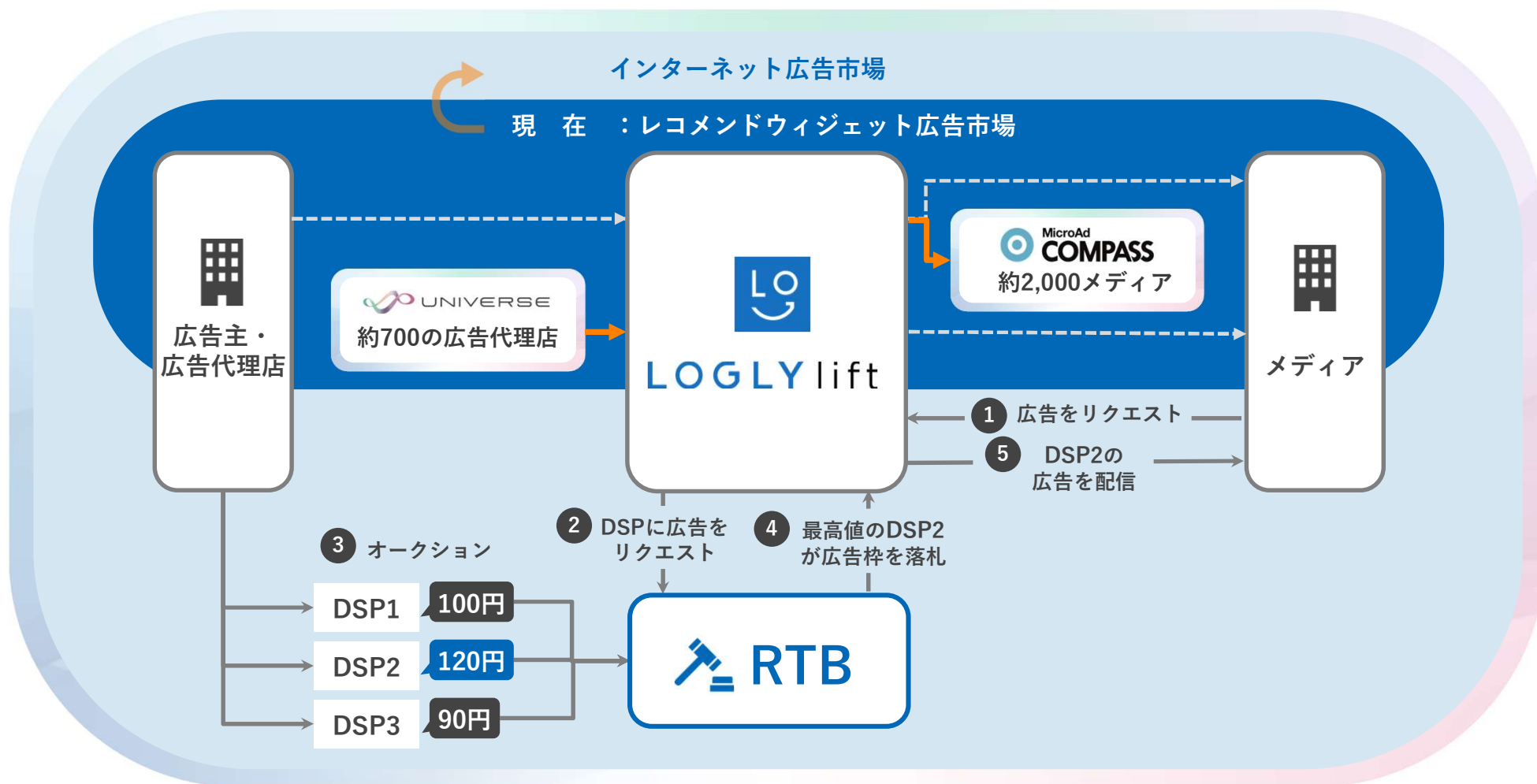
データプラットフォーム関連ビジネスにおいて、
それぞれの事業および技術の強みを活用

(ポストクッキー時代の新たな広告配信技術の開発など)



マイクロアド社と資本業務提携契約を締結

マイクロアド社のサービスと連携することにより、広告の配信量と配信先が増加

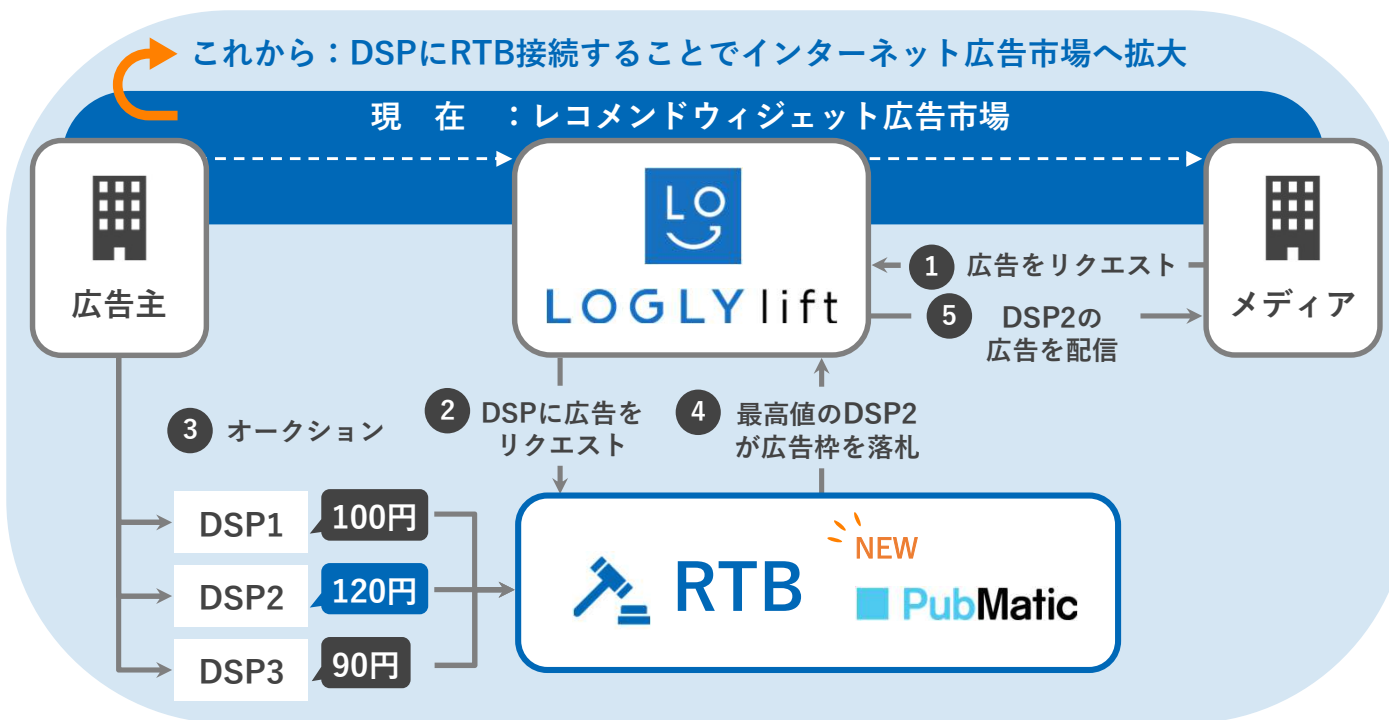




3. 成長戦略に対する活動状況 (前期からの進捗)

アドプラットフォームへの移行状況（2023年6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 4Q】

開発 & DSP事業社と
接続交渉開始

【2024年3月期 1Q】

「PubMatic社」と接続開始

【2024年3月期 2Q以降】

引き続き複数のDSP事業社等と
接続開始予定

オムニチャネル広告プラットフォーム化状況（2023年6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 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

【2023年3月期 1Q】

LOGLY liftにて データ接続連携及び販売開始

業務提携先ユーソナー社のデータ連携開始

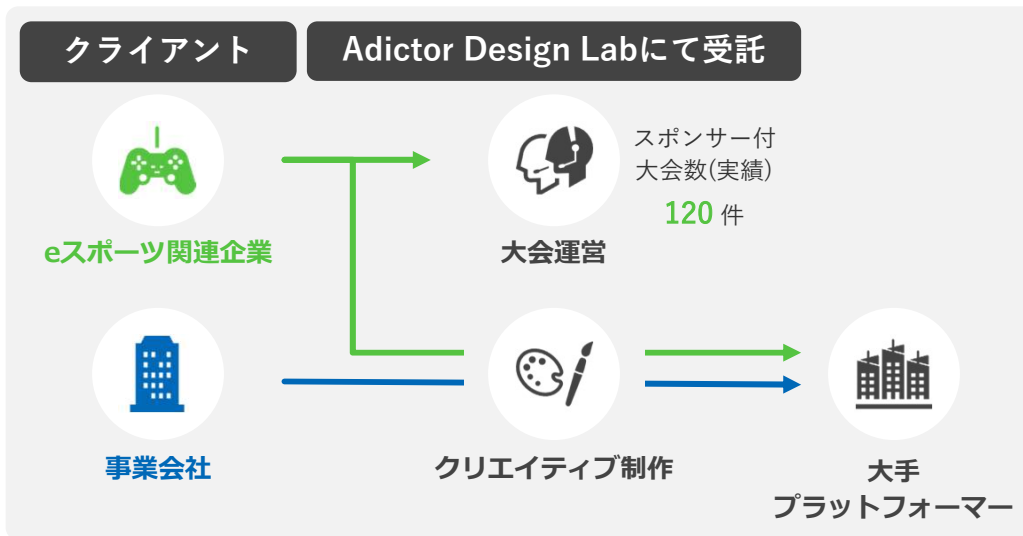
【2024年3月期 2Q以降】

LOGLY lift以外で 販売開始を目指す

eスポーツ大会プラットフォーム「Adictor」活動状況

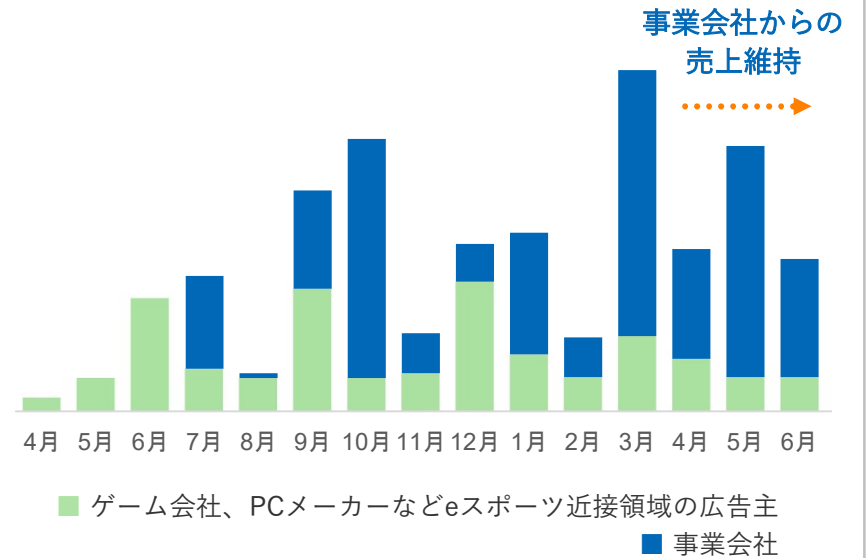


- eスポーツプレイヤーのコミュニティは堅調に成長
- 大会主催者・参加者だけでなく、主にZ世代を中心としたクリエイターネットワークが拡大



大会受託だけでなく、クリエイティブ制作分野でクライアントネッ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（FY2023-2024）



- 過去最高売上の3月以降も事業会社の売上を維持
- 案件内訳は、広告配信用動画素材の制作、SNS広告運用、ランディングページ制作などが中心
- 特に若年層向けの「商材」 × 「TikTok配信」の引き合いが多い

当社グループ・サービスのリリース推移

自社開発による新規開発を推進

×

インターネット広告業界の他プレイヤーとM&A、業務提携で事業成長を加速

2012

2019

2020

2021

2023

LOGLY lift

日本初ネイティブ広告
プラットフォーム

新規開発

Juicer

ユーザー分析
データマーケティング
プラットフォーム

M&Aによる譲り受け

OPTIO

WEBマーケティング
ツール

新規開発

moto Inc,

転職メディアサイト
「転職アンテナ」

M&Aによる譲り受け

RTB

LOGLY liftの
アドプラットフォーム化

新規開発

インターネット広告領域

ADICKOR

eスポーツ大会
プラットフォーム

新規開発

MicroAd
Reshaping the Future Life

マイクロアド社との
資本業務提携

資本業務提携



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



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6月現在）	
従業員数	51人（2023年8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	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。

