



2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月14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 3Q 決算サマリー

売上高

1,560 百万円

前年同期累計比 77.8%

通期業績予想進捗(修正後)

69.8 %

通期業績予想：2,237百万円

営業利益

△ **29** 百万円

前年同期累計比 - %

通期業績予想進捗(修正後)

— %

通期業績予想：△53百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

△ **54** 百万円

前年同期累計比 - %

通期業績予想進捗(修正後)

— %

通期業績予想：△77百万円

FY2024 3Q 業績ハイライト

- 売上高は前年同期累計比77.8%の1,560百万円となり、3Q累計営業利益、当期純利益はそれぞれマイナス
- 広告取扱高が減少し、3Q累計売上高は計画に対しややビハインド
- 営業利益、当期純利益はマイナス幅の拡大
- 景況感や外部環境は、2Qから変わらず
 - 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
 - 当社広告審査の厳格化などによる広告取扱高の減少
- マイクロアド社との資本業務提携による取り組みが進んでおり、4Q以降さらなる業績貢献を目指す

成長戦略の概要

3つの事業を柱に大手プラットフォームと接続をすることで、インターネット広告市場に圏を拡大

大手プラットフォームと接続

インターネット広告市場 **3.0兆円**

オムニチャネル広告

データプラットフォーム事業

アドプラットフォーム事業

クリエイティブ・プランニング事業



LOGLY Sphere

既存のアセットを活用し、
データプラットフォームへ拡張

DMP市場 **600億円**

×

LOGLY lift

×

データプラットフォーム事業との
掛け合わせにより、更なる成長へ

レコメンドウィジェット
広告市場 **300億円**



eスポーツ受託で培ったリソースを
カスタミングや制作に転換

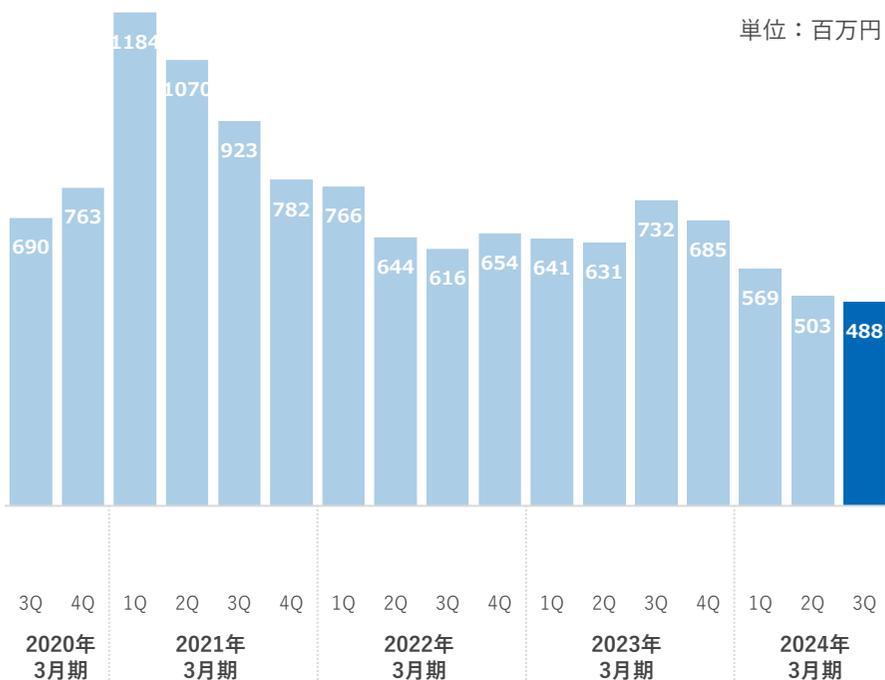


2. 業績ハイライト

広告受注環境厳しく減収継続、売上総利益・営業利益は2Q比下落

売上高

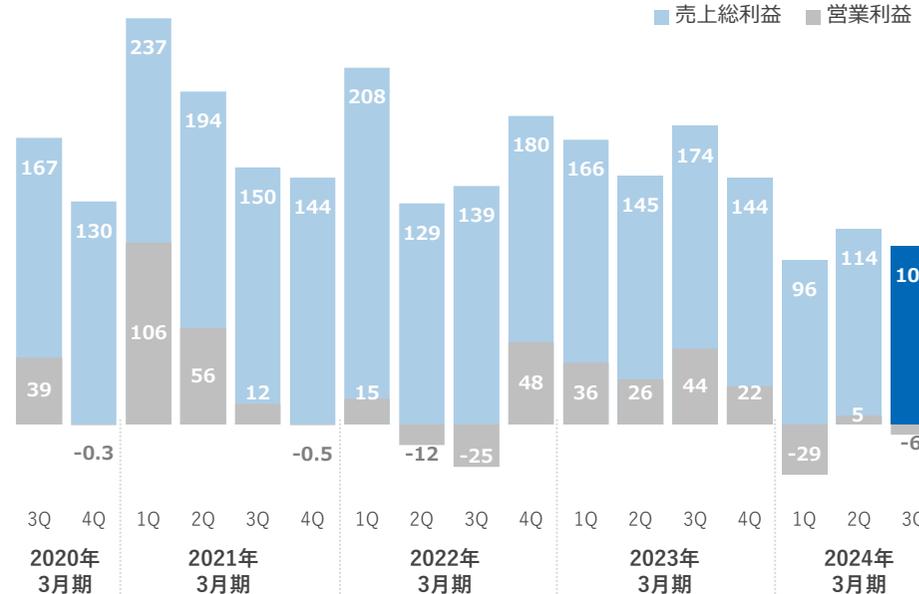
単位：百万円



売上総利益・営業利益

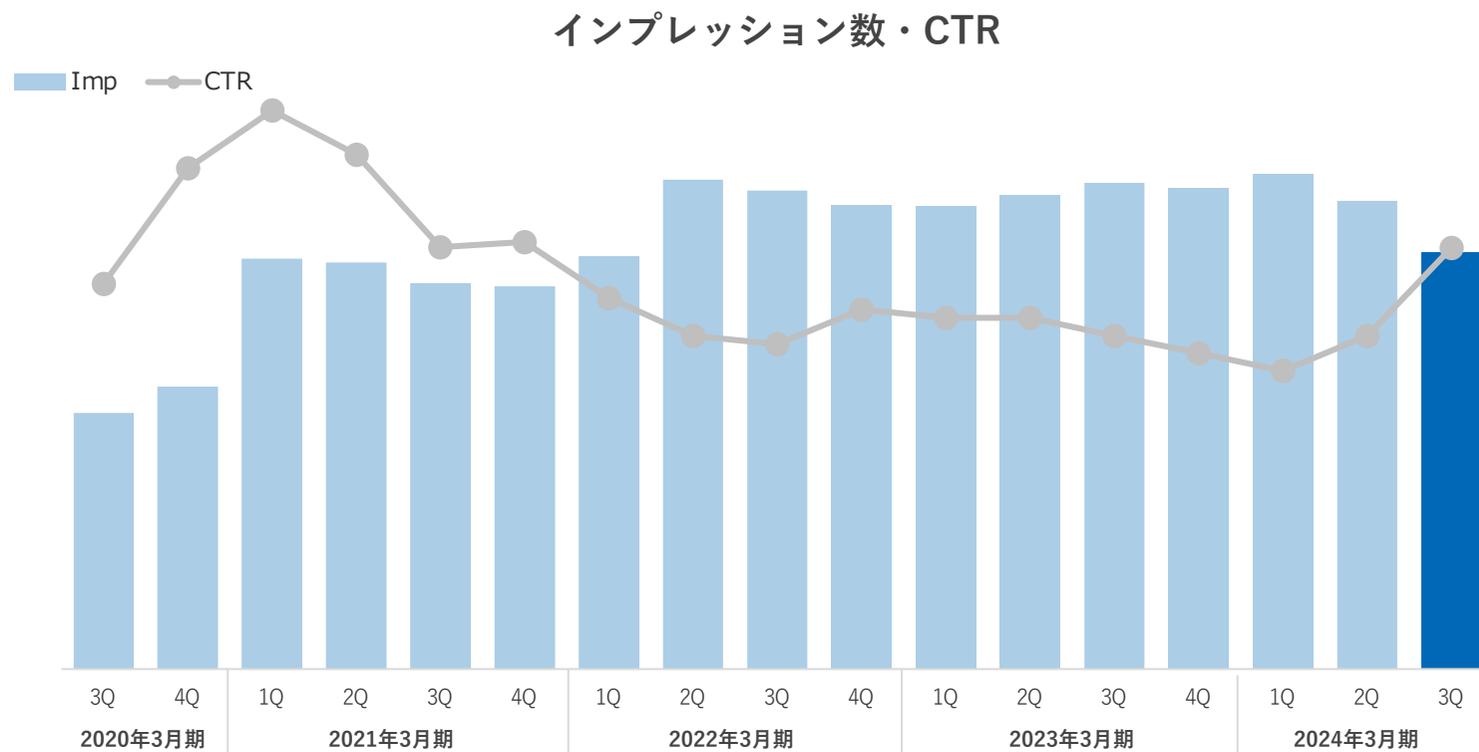
単位：百万円

■ 売上総利益 ■ 営業利益



- 広告受注環境は依然厳しく、広告取扱高が減少し、計画に対してややビハインドで推移
- 売上高減少にともない売上総利益が減少、販管費は抑制されているものの3Q営業利益は6百万円のマイナス

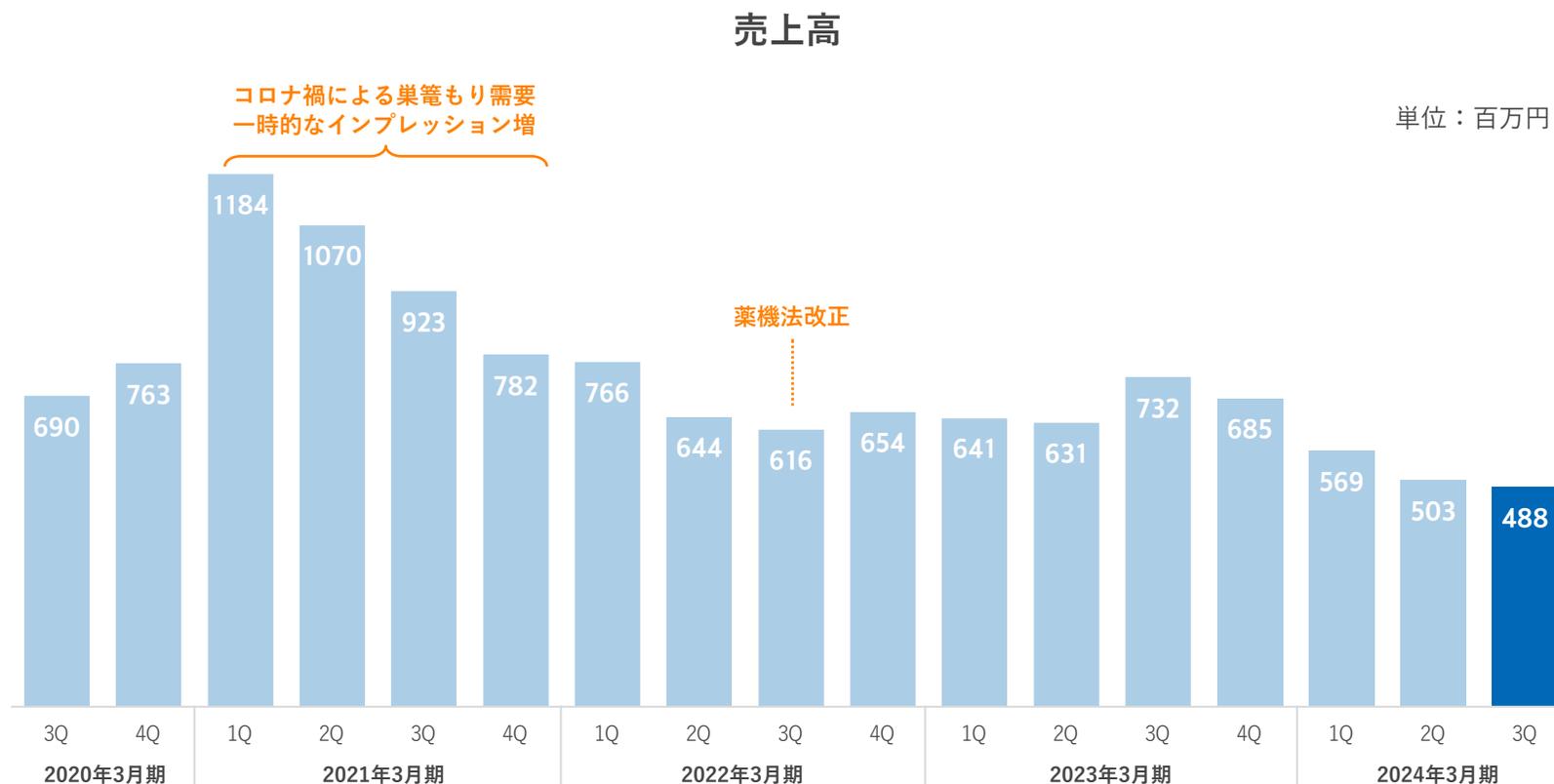
インプレッション数は減少・CTR（クリック率）は向上



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

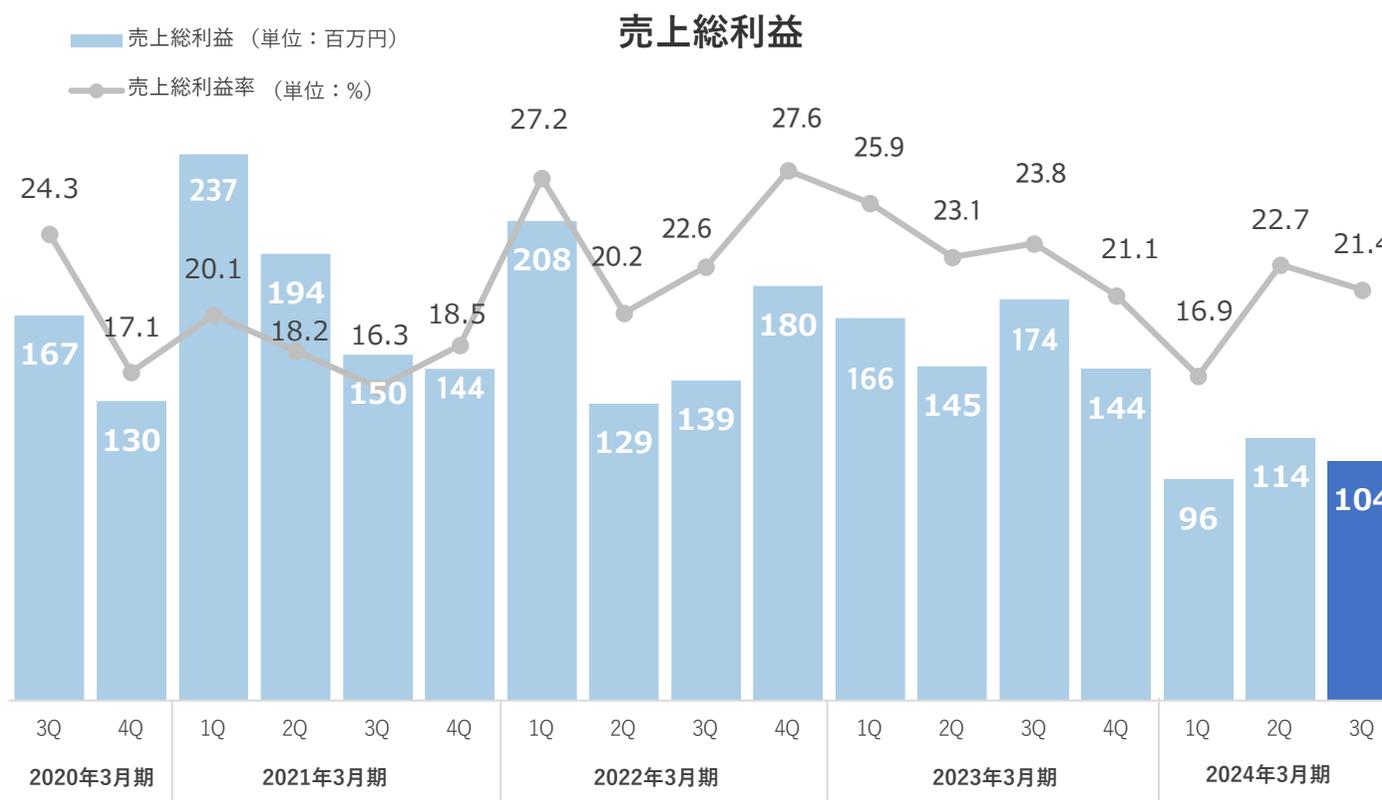
- インプレッション数は2Q、3Qと減少傾向。他方、CTRは1Qを最低レベルとして2Q、3Qと向上
- CPCは下落幅が縮小し、下げ止まりの状態にある

LOGLYグループの売上高は2Qに続き減少



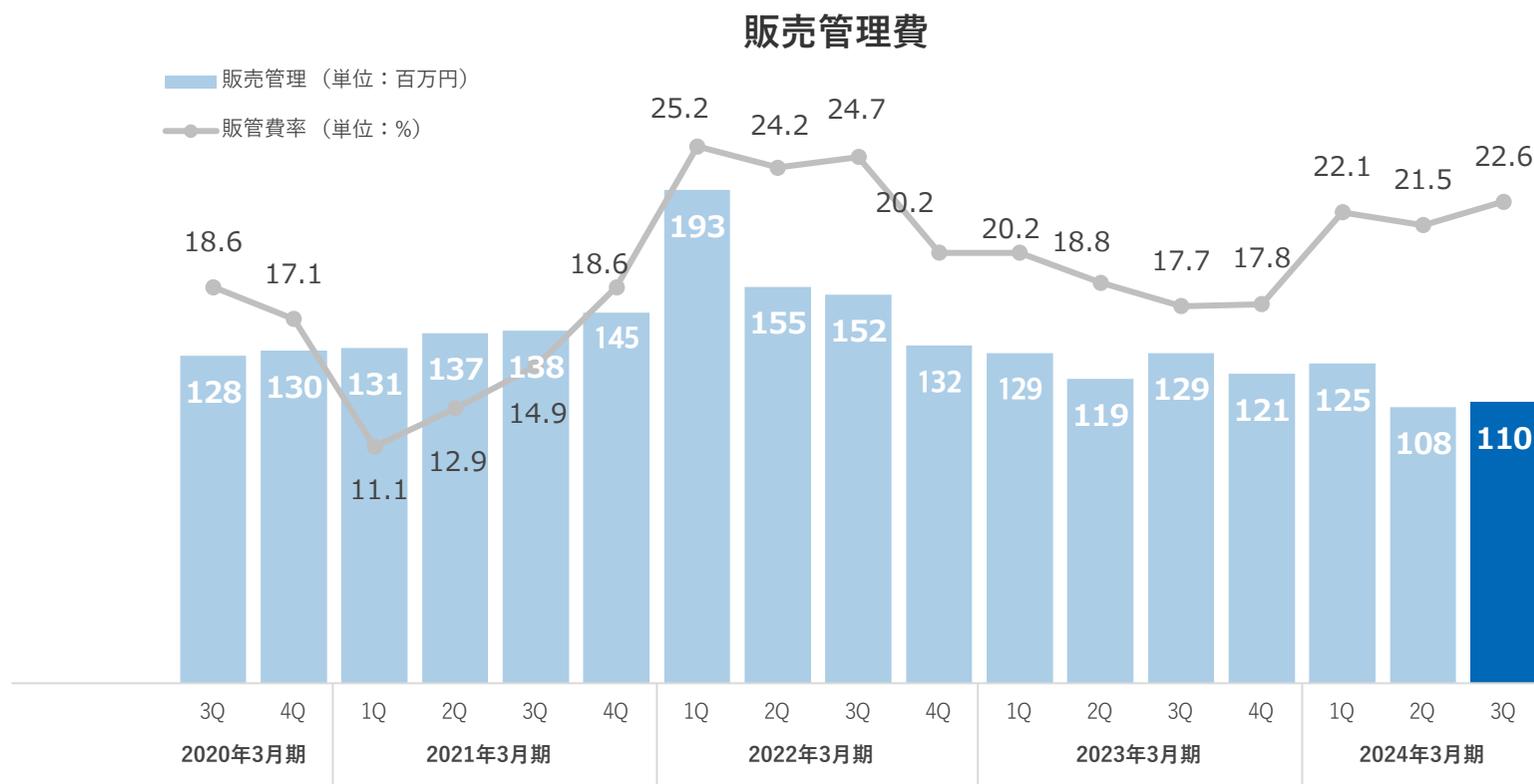
- LOGLYグループの連結売上高は2Qに続き3Qも減収傾向
- アドプラットフォーム事業のRTB接続による収益化やマイクロアド社との資本業務提携の取り組みが進んでおり、4Q以降のさらなる業績貢献を目指す

売上総利益、売上総利益率ともに2Q比で下落



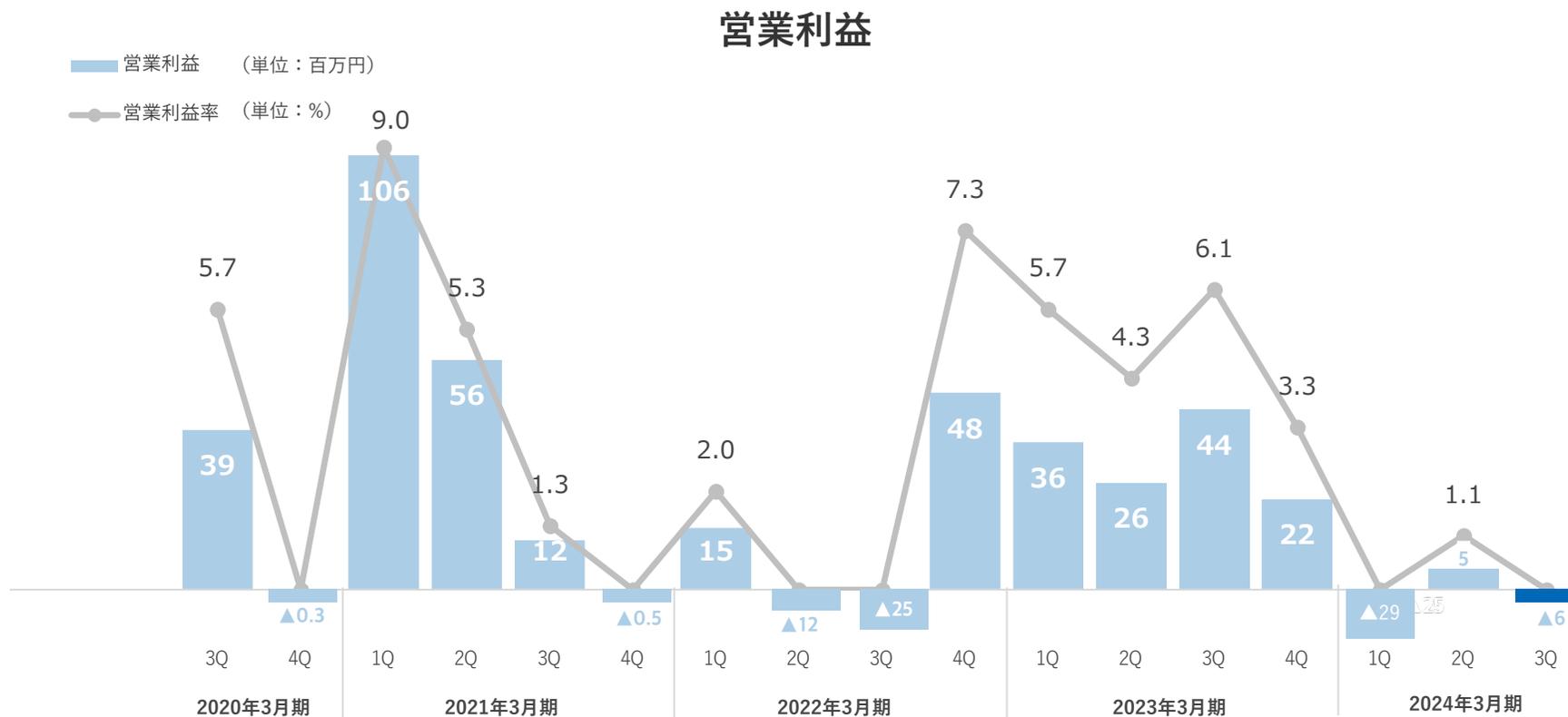
- 3Q売上高減少にともない売上総利益が前Q比減益
- 売上原価率が上昇したため、売上総利益率は1.3%下落

販売管理費を継続抑制



- 3Q販売管理費は2Q比横ばい。売上が減少したため販売管理費率は上昇
- 人件費率は 8.4% (15期) → 12.6% (16期) → 10.5% (17期) → 13.6% (18期3Q)と推移

3Q営業利益は減少し6百万円のマイナスに



- 売上総利益の減少により、3Q営業損失は6百万円で着地
- 2Q営業利益5百万円、3Q営業損失6百万円と推移しており、1Q営業損失29百万円の水準からは回復傾向にある

損益計算書 (FY2024 3Q累計)

単位：百万円	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	前年同期比
売上高	2,005	1,560	77.8%
売上総利益	486	315	64.8%
販売管理費	378	344	91.0%
営業利益	108	△ 29	－%
経常利益	101	△ 33	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	67	△ 54	－%

- 3Q累計売上高前年同期比で77.8% (22.2%減収)
- 3Q累計の営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれマイナスとなり、累積赤字が継続

貸借対照表 (FY2024 3Q末)

単位：百万円	2023年3月期 期末	2024年3月期 第3四半期	前期末比
現預金	1,330	1,061	79.7%
流動資産	1,654	1,281	77.4%
固定資産	236	204	86.1%
総資産	1,891	1,485	78.5%
流動負債	913	604	66.1%
固定負債	363	211	58.4%
資本金	407	407	100.0%
純資産	615	669	108.7%

- 売上高の減少、借入金の返済等で、現預金は前年度末比で79.7%
- 長期借入金の返済が順調に進み、固定負債は前年度末比で58.4% (41.6%減) * 借入金残高は長短期合計で437百万円



3. 成長戦略に対する活動状況

インターネット広告市場に商圏を拡大

3つの事業を柱に大手プラットフォームと接続をすることで、インターネット広告市場に商圏を拡大

大手プラットフォームと接続

インターネット広告市場 **3.0兆円**

オムニチャネル広告

データプラットフォーム事業

アドプラットフォーム事業

クリエイティブ・プランニング事業



LOGLY Sphere

既存のアセットを活用し、
データプラットフォームへ拡張

DMP市場 **600億円**

×

LOGLY lift

×

データプラットフォーム事業との
掛け合わせにより、更なる成長へ

レコメンドウィジェット
広告市場 **300億円**



eスポーツ受託で培ったリソースを
キャストイングや制作に転換

LOGLY Sphere (ログリー スフィア) とは

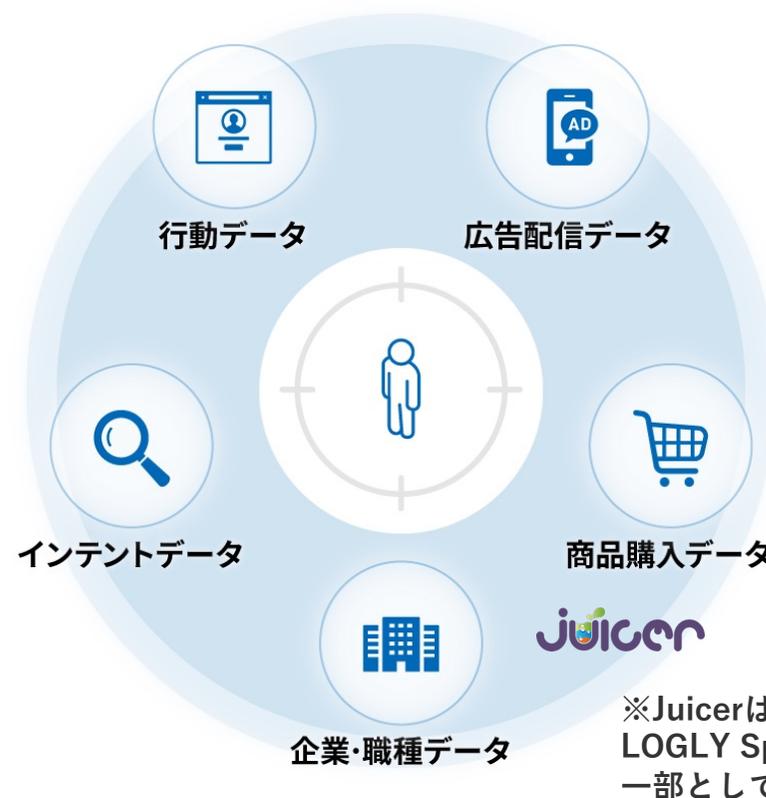
検索キーワードや行動データなどから購買行動を予測する_intentデータプラットフォーム



LOGLY Sphere

特徴

1. 大規模な行動データ・購買データの活用
2. AIによる言語解析技術を活かした_intentデータ
3. パートナーとの連携によるデータ拡充



※個人を特定する個人情報取り扱いせず、ユーザーのプライバシー保護を最優先に考えた上で行動履歴や購買履歴を活用

データプラットフォーム事業の今後の展開

LOGLY Sphereを当社事業全体の基盤として、データを活用した様々な事業を展開

広告ソリューション

大手広告プラットフォームへの
広告配信を開発中

BtoBソリューション

業務改善ソリューション
開発中

その他

インテントデータの
研究開発
(需要予測データ/オルタナティブデータなど)



LOGLY Sphere

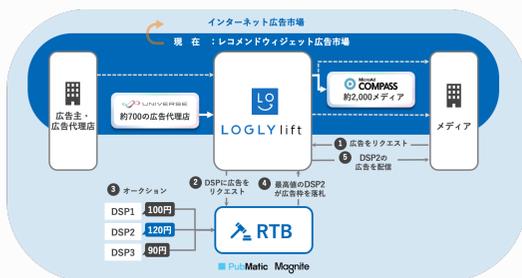
アドプラットフォーム事業の進捗

LOGLY Sphereの広告ソリューションとして、大手広告プラットフォームへの広告配信を開発中

対応中の施策

RTB接続

「広告単価のUP」及び「配信フォーマットの拡大」



(マルチ広告サイズリクエスト)

- MASリクエストに対応し、配信フォーマットを拡大
- 入札機会増加=広告単価のUPに

長期成長を支える LOGLY lift関連メニューの開発

LOGLY lift

【新機能実装】

- オリジナルのデータを活用し、コンバージョン最適化配信が可能に

マイクロアド社との連携強化



- マイクロアド社経由の案件を配信開始
- 引き続き連携強化・拡大中

クリエイティブ・プランニング事業の進捗

前四半期から開始した各種広告媒体運用メニューの販売状況が順調に拡大し、12月は過去最高売上を更新

eスポーツ受託で培ったリソースを
キャストイングや制作に転換し、事業領域を拡大

「データ」を工程別に変換・最適化して活用



キャストイング

制作

広告配信

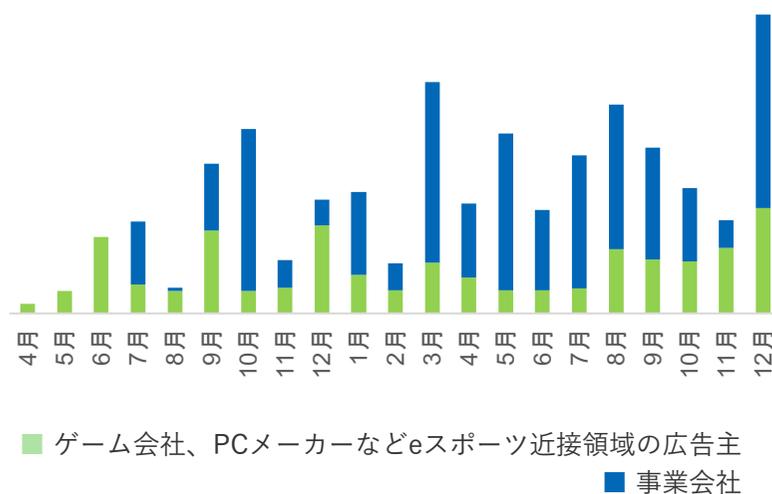
成果分析

Google広告/Yahoo!広告/
Meta Ads(Facebook・Instagram)/
Twitter Ads / TikTok Ads / LINE広告

事業領域の拡大内容

- 前四半期から開始した各種広告媒体運用メニューの販売状況が**順調に拡大**
- 大型の制作案件や、新たに開始したインフルエンサーのキャストイング案件の**受注数が増加**
- データxインフルエンサーを軸とした**動画媒体のパッケージメニュー開発**を推進

クリエイティブ・プランニング
事業売上構成比 (FY2023-2024)

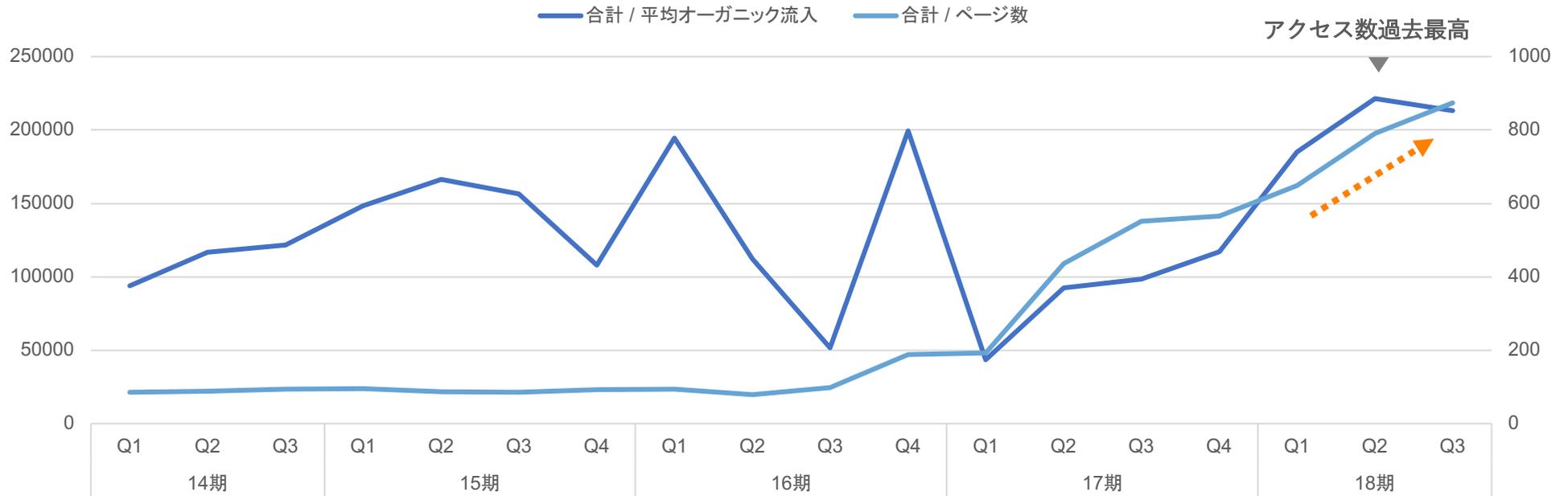


- 12月は過去最高売上を更新
- インフルエンサーマーケティング需要を取り込みキャストイング案件が伸長

moto社の事業回復に向けて現状報告

moto Inc.

過去最高のページ数を更新も、オーガニック数は押し戻し



計測数値：Ahrefs（エイチレフス）より抜粋

- 2023年9月に過去最高アクセスを記録したものの、11月～12月においては2回にわたるGoogle検索のランキングアルゴリズムのコアアップデートの影響を受け、2023年8月水準に押し戻し
- アクセス数の推移は上昇基調にあるものの、依然として安定的とは言い難い状況
- メディア力のさらなる安定化のため、引き続き新規記事の公開・アップデートによる転職領域でのカバー率拡大と収益力向上を推進

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

2024

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

PTIO

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

LOGLY Sphere

インテントデータ
プラットフォーム

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

LOGLY Sphere
インテントデータプラットフォーム

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

PTIO
顧客の熱量を高める
マーケティングツール

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（2024年2月現在）	
従業員数	48人（2024年2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。

