

# 2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

---

2020年2月12日

マザーズ：6579



## Agenda

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 業績ハイライト
3. 第3四半期の取り組み
4. Appendix1 -会社概要-
5. Appendix2 -事業内容-



## エグゼクティブ・サマリー

---

## 2020年度 修正後業績予想と実績の進捗率

単位：百万円

	FY2020 修正後業績予想	FY2020 3Q実績	業績予想 進捗率
売上	2,567	1,944	75.7%
売上総利益	558	423	75.9%
営業利益	44	63	143.0%
経常利益	37	61	161.8%
当期純利益	26	40	152.7%

## 重要トピック

## ■ 第2四半期に発表した業績の下方修正後の対策状況

- ✓ インプレッション数が引き続き増加し、CTRは下げ止まり、クリック数が増加
- ✓ 売上高 1,944百万円（3Q前年同期比107.8%、修正後業績予想進捗率75.7%）
- ✓ 原価率 1Q会計期間：80.0% ⇒ 2Q会計期間：79.2% ⇒ **3Q会計期間：75.7%**
- ✓ 経常利益 61百万円（3Q前年同期比40.5%、修正後業績予想進捗率161.8%）
- ✓ 利益が適時開示基準を上回っているが、Juicer事業ののれん等の償却代が未計上のため、期末に最大で22百万円程費用が計上される可能性があるため、業績の上方修正はしておりません

## 取組み

## ■ Juicerサービス好調な滑り出し、非Cookieエンジン「SYNAPSE D-engine」

- ✓ Juicerでデータマーケティング事業に本格参入、好調な滑り出し ※詳細はP17
- ✓ Cookieを使用せずにユーザー属性を推定する広告配信最適化エンジン「SYNAPSE D-engine」稼働 ※詳細はP18

## 成長戦略

## ■ 既存事業領域の拡大と、新事業領域への挑戦

- ✓ グライダーアソシエイツ社とネイティブ広告領域において事業提携 ※詳細はP19
- ✓ MicroAd Taiwan, Ltd.と業務提携を拡大 ~大手台湾メディアへ広告配信が可能に~ ※詳細はP20
- ✓ 投資会社「ログリー・インベストメント株式会社」の設立 ※詳細はP21

2020年3月期第3四半期より連結財務諸表を公表しております。本資料に記載の予想比や実績との前年同月期比較や前期末比較は、単体財務諸表との比較です。連結財務諸表と単体財務諸表のPL差はほとんど生じておりませんので、比較情報として、投資判断の資料として一定の合理性がある情報であると判断しております。



## 業績ハイライト

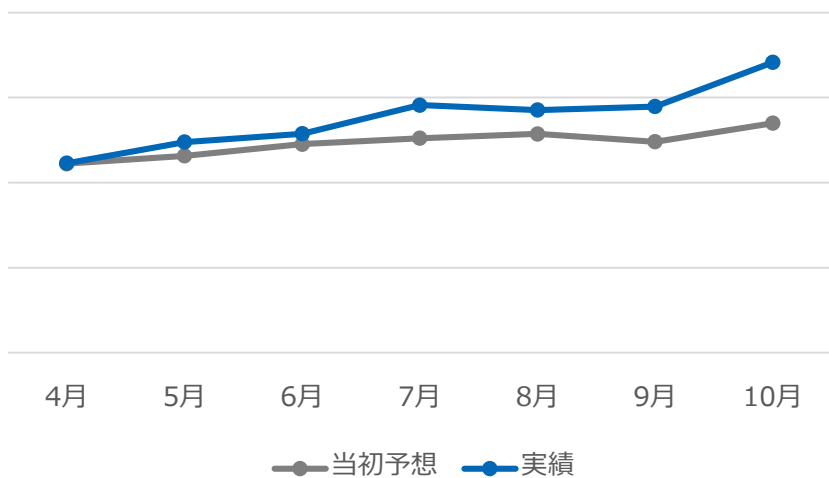
---

## 第2四半期決算発表時

### 当初業績予想を修正。クリック率（CTR）を予測の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いましたが、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ったため、当初業績予想を下方修正しました。

インプレッション数

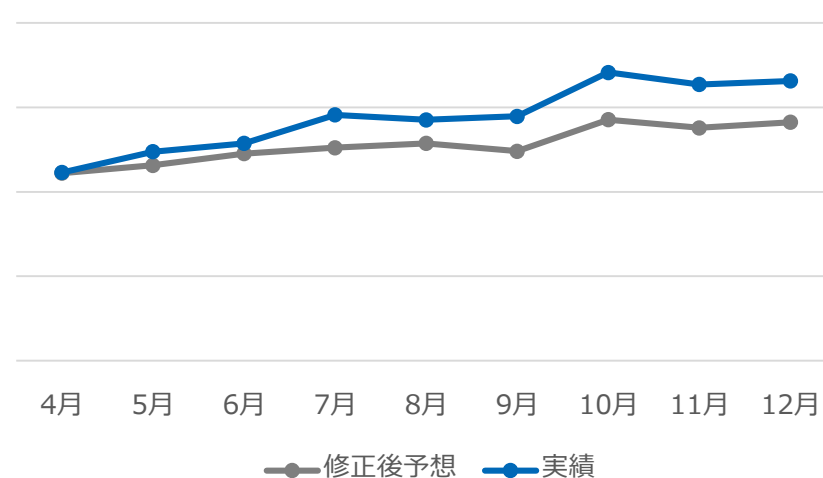


## 現在の状況

### クリック率（CTR）の低下が落ち着き、インプレッション数が継続的に増加

下図のとおり、インプレッション数が引き続き増加し、クリック率（CTR）が下げ止まったため、クリック数が増加し売上の増加に寄与しました。

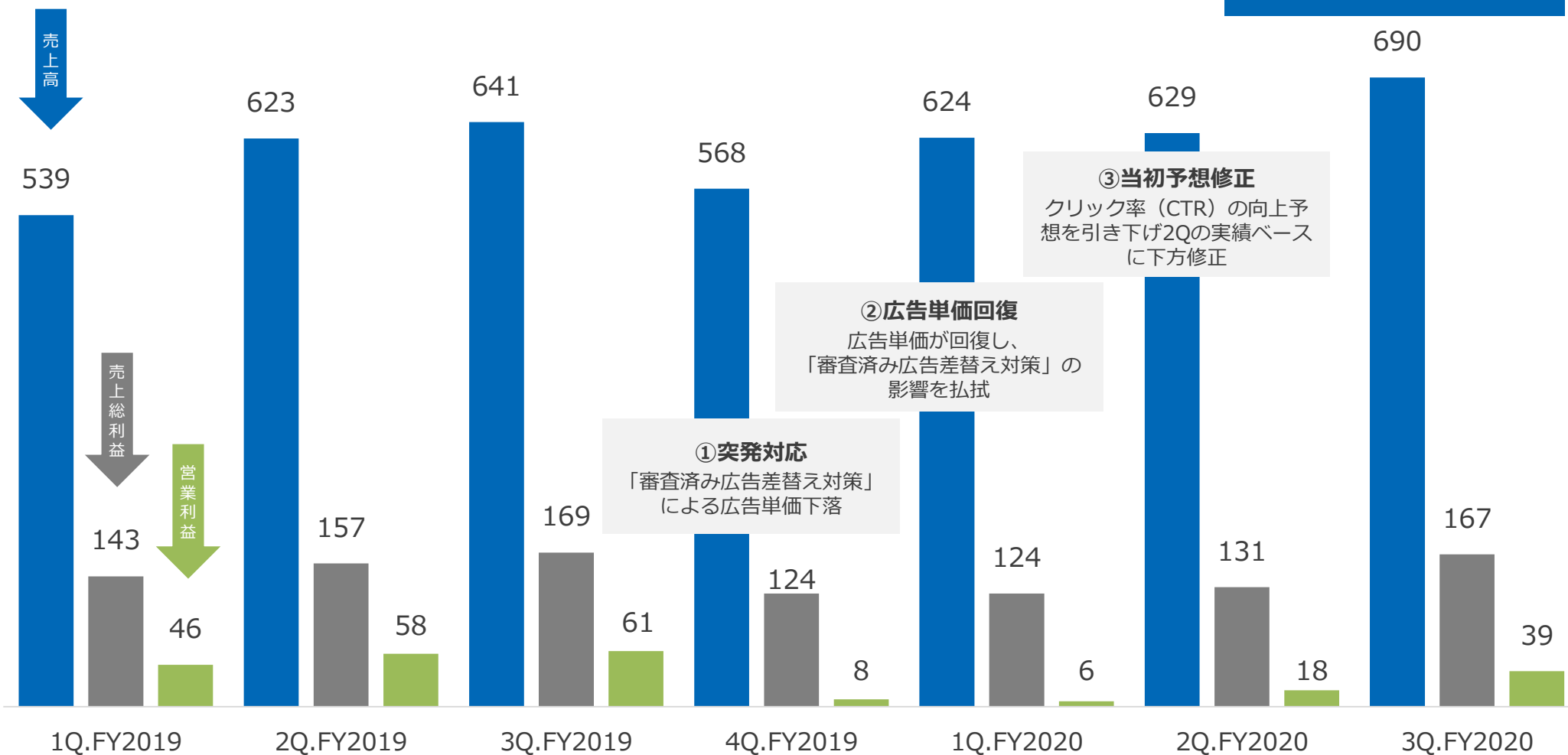
インプレッション数



単位：百万円

売上高・売上総利益・営業利益の推移

**④今回決算発表**  
 クリック率（CTR）が下げ止まり、  
 インプレッション数が伸び、  
 クリック数が高まり売上増加

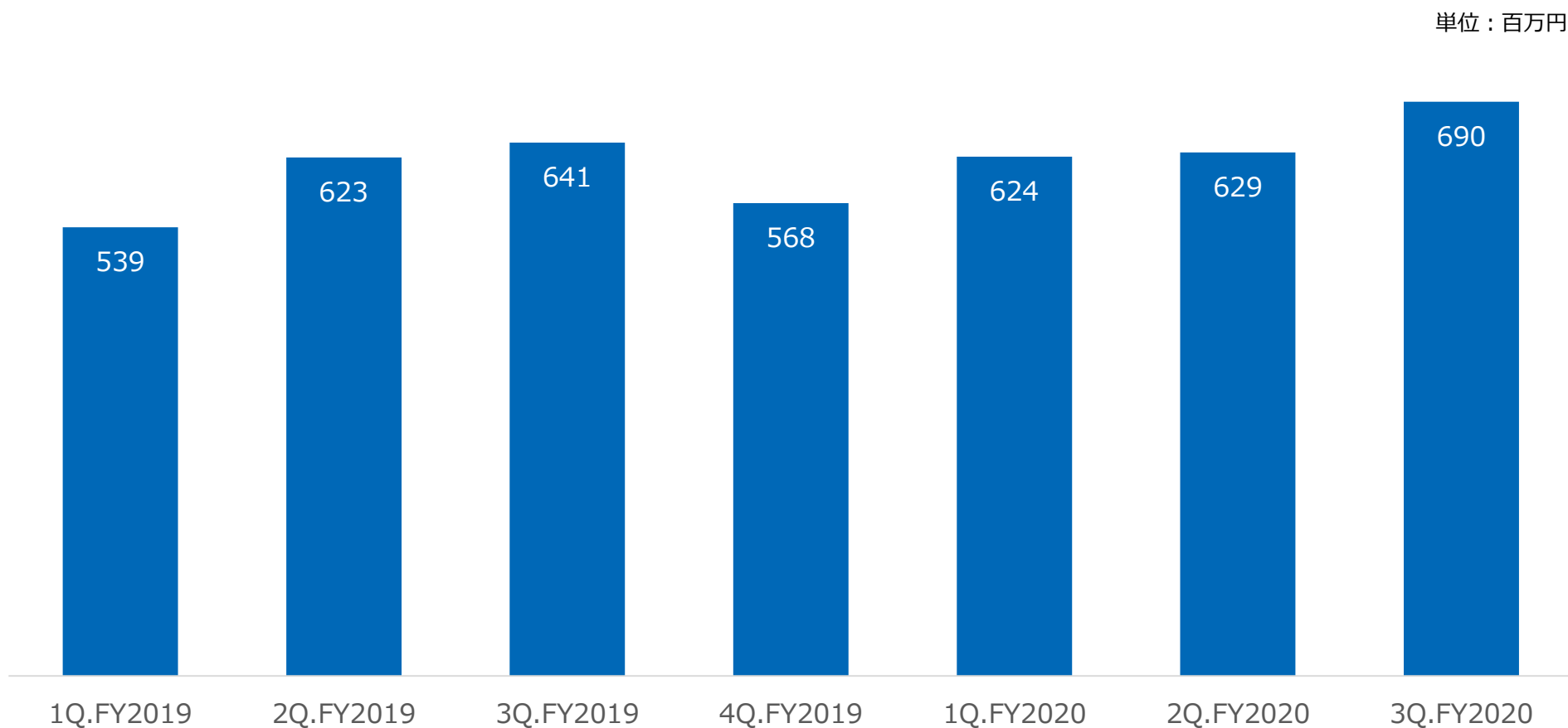




Y on Y **7.7%増**    1Q比 **10.7%増**    2Q比 **9.7%増**

クリック率（CTR）が下げ止まり、インプレッション数が伸び、クリック数が高まり、売上増加

四半期会計期間で過去最高値を更新

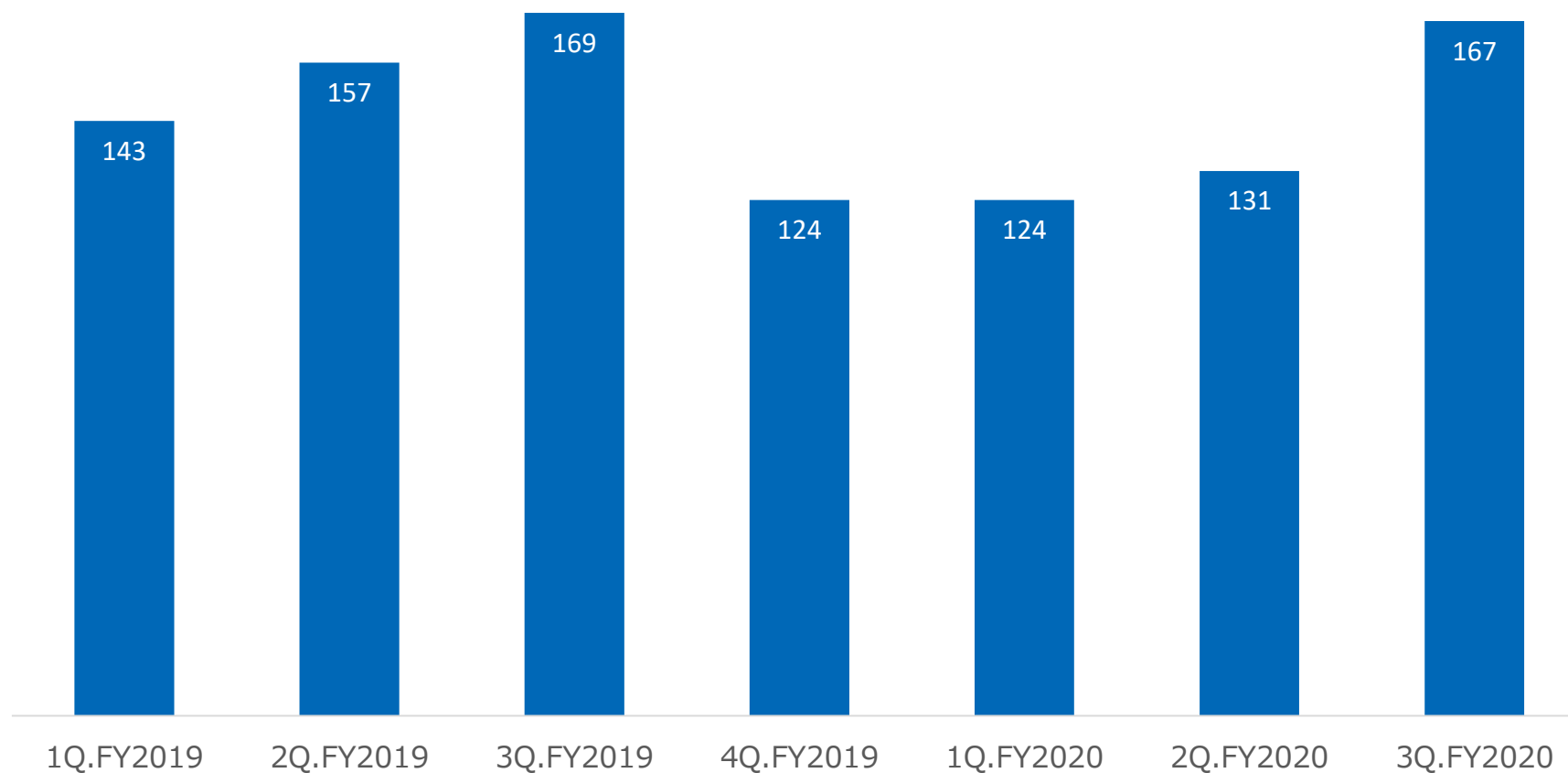


Y on Y **1.2%減**    1Q比 **34.3%増**    2Q比 **27.9%増**

売上総利益率が復調。前期第3四半期会計期間の売上総利益率は26.5%。当第3四半期会計期間は24.3%。2%程差が生じている。

要因としては、媒体仕入率は0.3%改善しているが、AWS費用がJuicerサービスのデータ利用料として新たに加わったため、AWS仕入率が3%程上がったことにより、全体の仕入率が向上した

単位：百万円

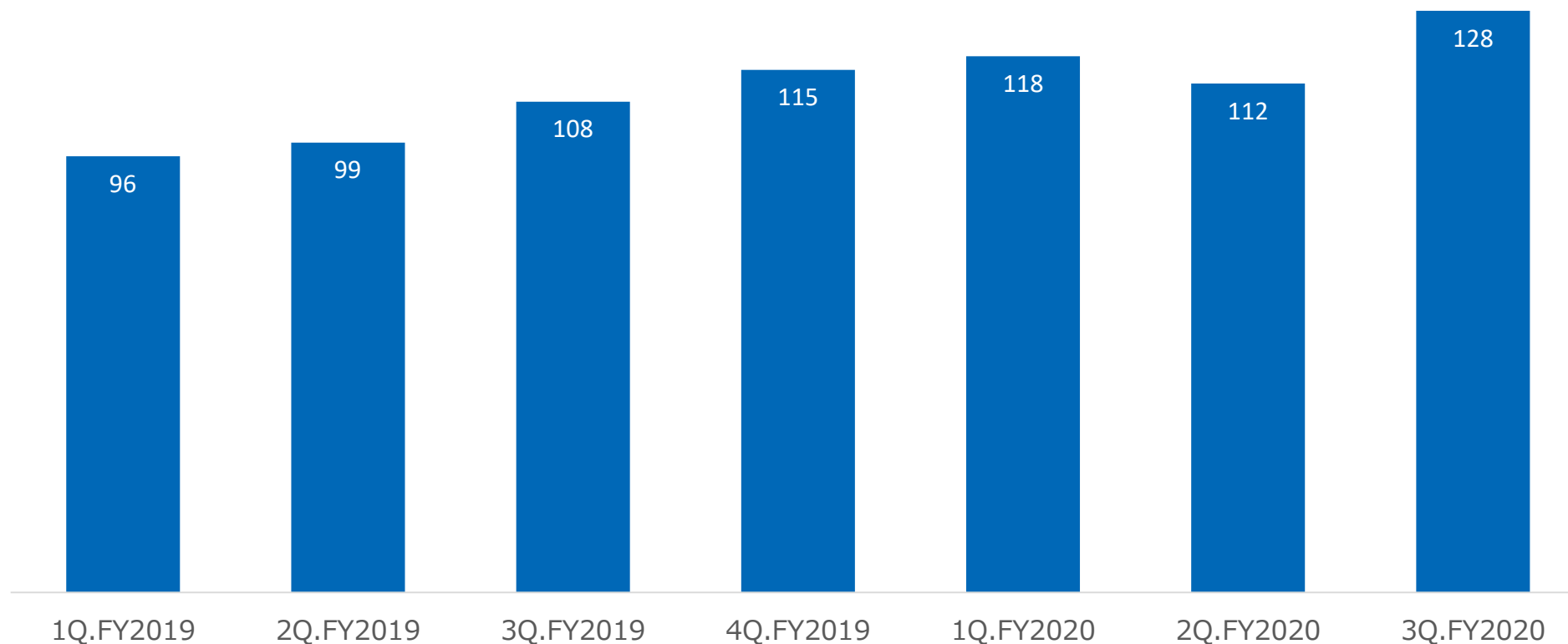


Y on Y **18.6%増**    1Q比 **8.6%増**    2Q比 **14.3%増**

当第3四半期にJuicer事業の仲介手数料5百万円や有償ストックオプションコンサルティング料等が発生した影響で他の月より10百万円程高いが、前期第3四半期から続いた販売管理費の増加は一服している状況は変わらない

※2020年3月期末に算定中であるJuicerののれんの評価が固まり10月～3月分の償却費22百万程が一括計上を行う可能性があります。

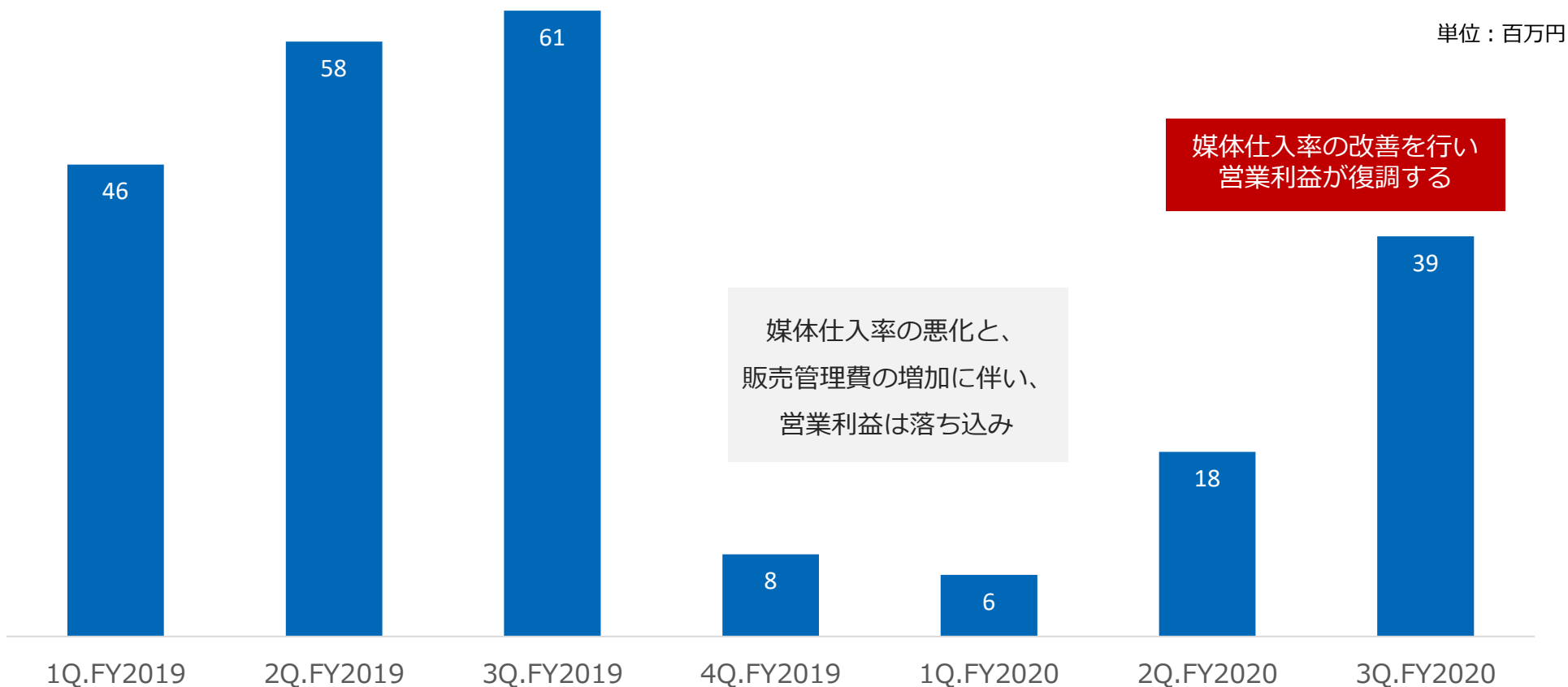
単位：百万円



Y on Y **63.7%減** 1Q比 **512.9%増** 2Q比 **111.3%増**

媒体仕入率の改善が継続して行われ売上総利益率は改善したが、当第3四半期にJuicer事業の仲介手数料5百万円や有償ストックオプションコンサルティング料等が発生した影響で他の月より10百万円程高い影響で、営業利益が大幅に上昇することはなかった。

※2020年3月期末に算定中であるJuicerののれんの評価が固まり10月～3月分の償却費22百万程が一括計上を行う可能性があります。



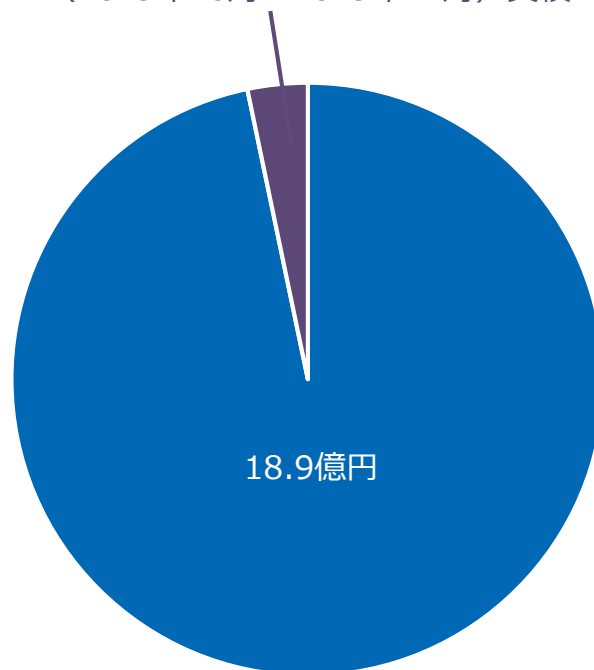
単位：百万円

	2019年3月期 3Q累計	2020年3月期 3Q累計	前年同期比
売上高	1,804	1,944	108%
売上総利益	470	423	90%
販売管理費	304	359	118%
営業利益	166	63	38%
経常利益	151	61	41%
四半期純利益	103	40	40%

単位：百万円

	2019年3月期 期末	2020年3月期 3Q	前期末比
現預金	1,361	1,531	112%
流動資産	1,567	1,828	116%
固定資産	169	481	284%
総資産	1,736	2,309	133%
流動負債	472	607	129%
固定負債	50	442	885%
資本金	378	379	100%
純資産	1,214	1,258	104%

Juicer売上高 45百万円  
(2019年10月～2019年12月) 実績



売上高：19.4億円

### Juicer

〈現状〉

10月1日よりサービスを継続的に引継ぎ、売上高も堅調に推移。ログリーの次の事業の柱となるように育てていく

### LOGLY lift

〈課題〉

- CTRの向上は継続的に取り組み（CTRは下げ止まりを見せているので、全体のクリック数は増加している）
- 動画広告売上拡大に向けた広告枠の獲得も継続的に取り組み



## 第3四半期の取り組み

---



10月1日よりサービスを継続的に引継ぎ、売上高も堅調に推移



《実績》

Juicer売上高（2019年10月～2019年12月）実績 **45** 百万円

《今後》

Juicerのオーディエンスデータ

×

LOGLY lift



新しい広告配信機能の提供

Juicerのオーディエンス行動データ

×

顧客の持つオフラインデータ



精緻なマーケティング施策の  
検討や検証が可能に

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



配信ロジックを編集する

配信ロジック	性別ターゲティング (SYNAPSE D-e)
特別入札金額上限	<input type="text" value="50"/> 円
入札金額設定方法	<input checked="" type="button" value="手動"/> <input type="button" value="自動"/> <input type="button" value="変更履歴"/> ?
性別	<input type="text" value="男性"/>
<span style="color: red;">必須</span> 入札金額	<input type="text" value="50"/> 円
ステータス	<input type="text" value="配信中"/>

管理画面イメージ

## グライダーアソシエイツ社が提供するコンテキストマッチ型ブランドアドネットワーク「craft.」と「LOGLY lift」の連携

《連携の目的》

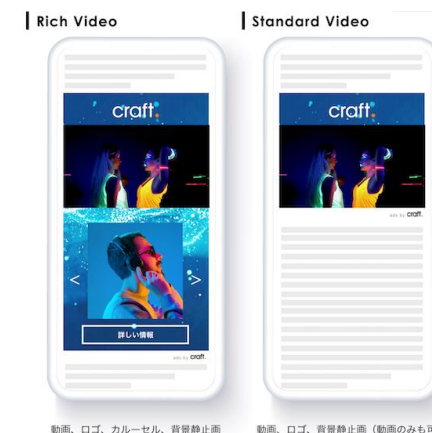
- ・プレミアムな広告の流通量を増加
- ・媒体のインプレッション価値および収益性を高めることが可能



## 動画を活用したソリューション「Brand Reach Video」をグライダーアソシエイツ社と共同で推進

《Brand Reach Videoの特徴》

- ・さまざまなリッチフォーマットを採用
- ・ホワイトリストやキーワード指定によるターゲティングが可能
- ・多彩な分析レポート



## 「LOGLY lift Video」において「ユーザーの動画視聴深度に応じたターゲティングメニュー」を発表



LOGLY liftとMicroAd Taiwan,Ltd.が提供するCOMPASS-FITの連携により、大手台湾メディアへ広告配信が可能に



## LOGLY lift

LOGLY lift利用企業は、台湾国内へのネイティブ広告の配信が可能

## COMPASS-FIT

- 台湾国内の大手メディア80社との取引
- 月間20億imp以上の広告配信在庫を保有
- 静止画、動画での広告出稿が可能
- 細かなターゲティング調整が可能
- レコメンドウィジェット型とインフィード型に対応

会社分割（簡易新設分割）を行い、投資事業を目的とする100%子会社「ログリー・インベストメント株式会社」を12月2日に設立

# LOGLY INVESTMENT

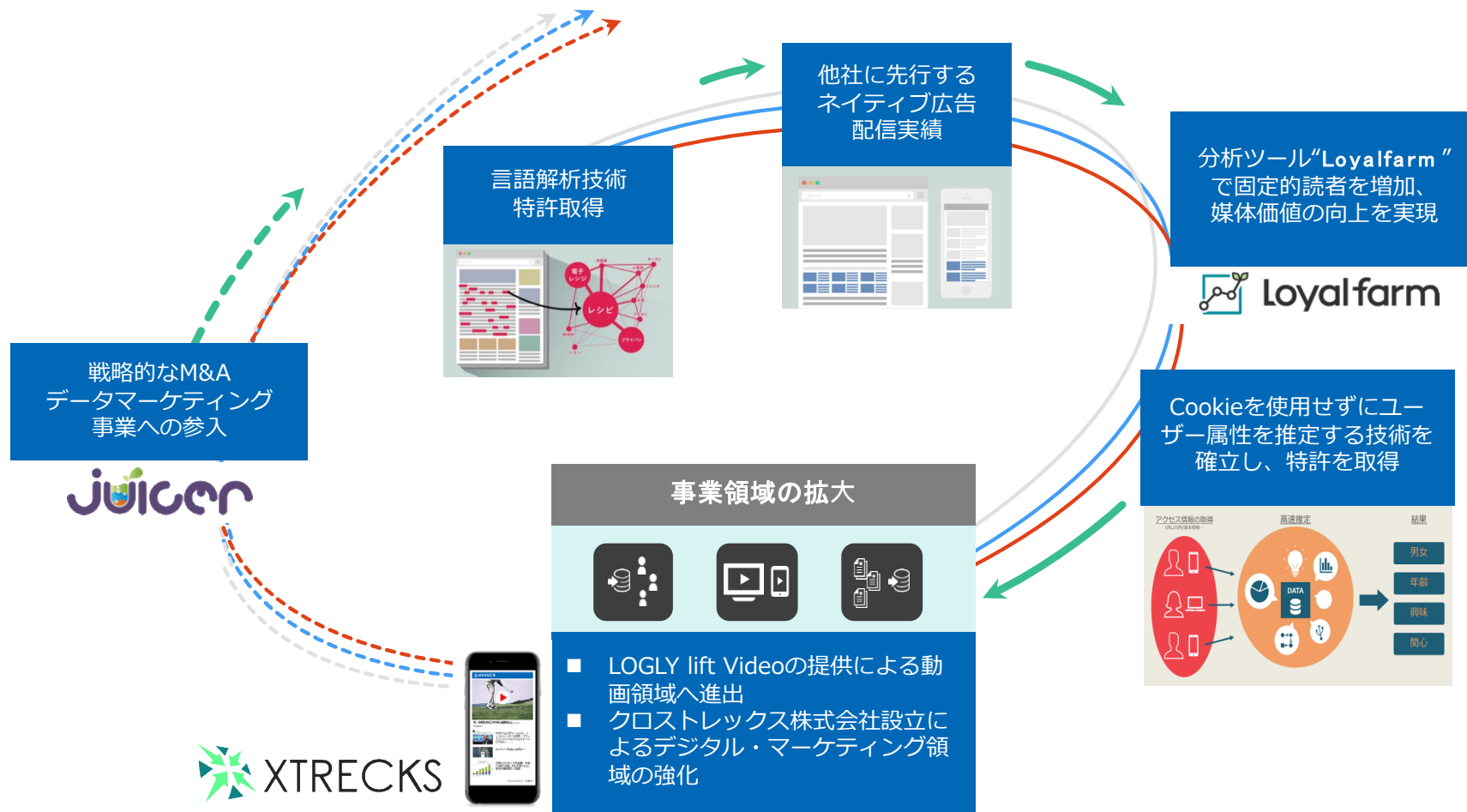
地球規模での変革の時代を迎え、テクノロジー・イノベーションがそれを加速しています。ログリー・インベストメント株式会社は、イノベーションの誕生から、孵化、成長を支援し、社会変革するまでを共に歩むパートナーとして、企業ミッション「世界中のイノベーションをアクセラレートする」を掲げ、ベンチャーキャピタル事業を行います。


## 会社分割の目的

- ・ 財務的な投資リターンの獲得
- ・ 当社の持つテクノロジーとの連携や協業による既存事業の強化

社名	ログリー・インベストメント株式会社
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	2019年（令和1年）12月
経営陣	代表取締役社長 岸本 雅久
資本金	1,000万円（2019年12月現在）
事業内容	企業への投資事業

ログリーは言語解析技術を強みとし広告配信、分析ツール、動画広告、DMP等のマーケティングテクノロジー領域へ事業を拡大しています





## Appendix 1 - 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

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	<a href="https://corp.logly.co.jp/">https://corp.logly.co.jp/</a>	
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（代官山綜合法律事務所）
資本金	3億7,886万円（2019年9月現在）	
従業員数	53人（2019年12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 ログリー・インベストメント株式会社	
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 –

---

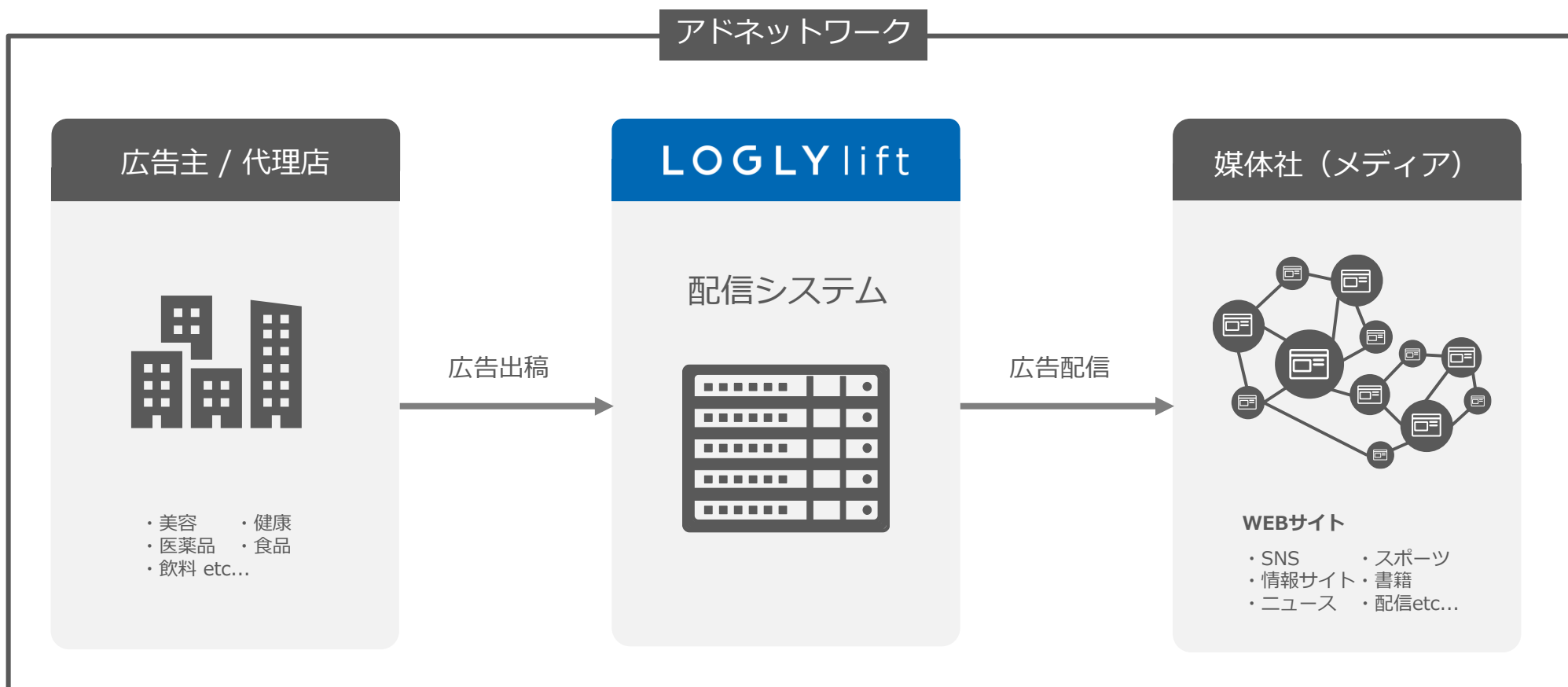
LOGLY liftは**日本初**の「ネイティブ広告プラットフォーム」です

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

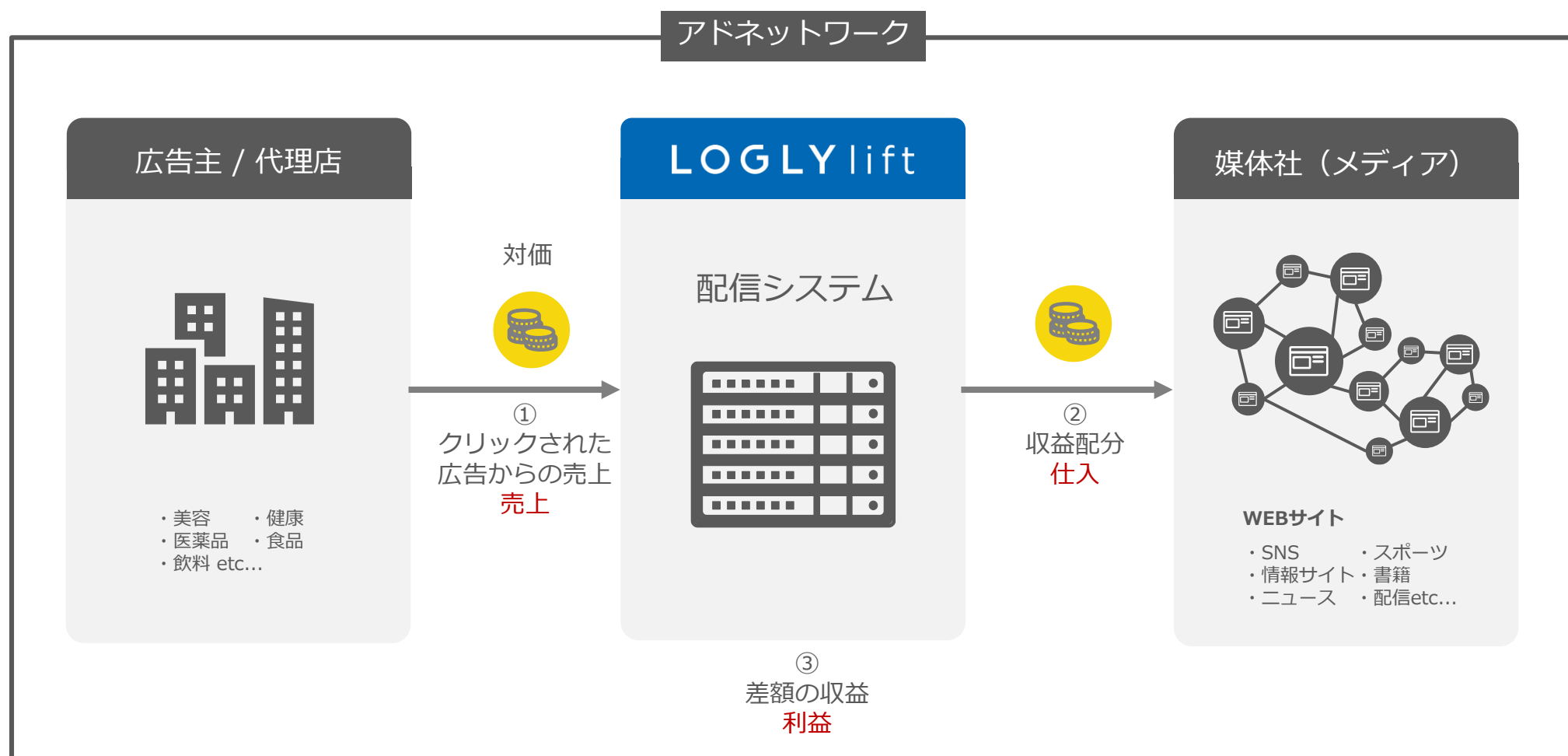
- ネイティブ広告プラットフォーム「LOGLY lift」により、ネイティブ広告配信サービスを提供しています
- 媒体（メディア）のデザインとの整合性に加え、コンテンツの内容に親和性がある広告を配信することにより、一層広告価値を高めています



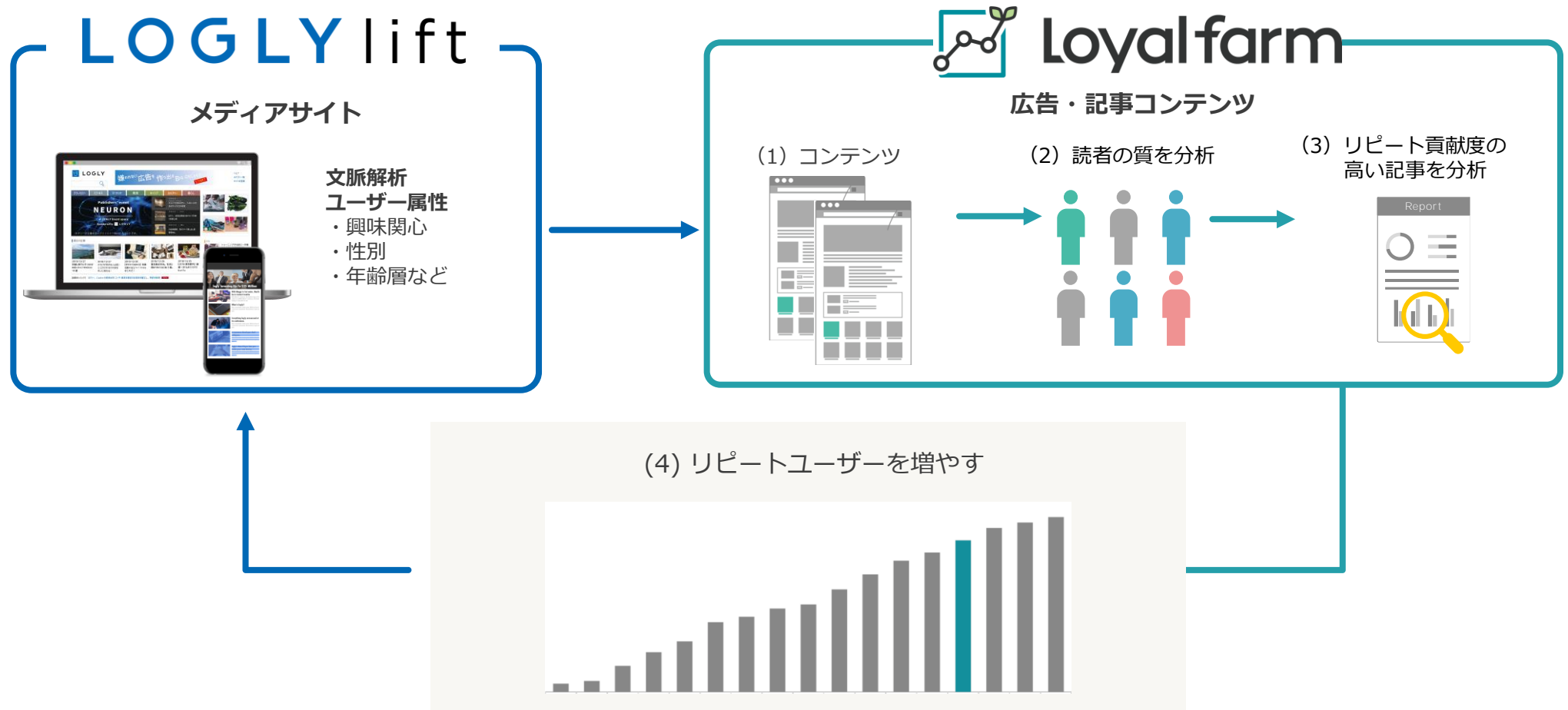
売上高 =  $CPC * \text{Click数} - (\text{代理店手数料})$

広告代理店経由の場合

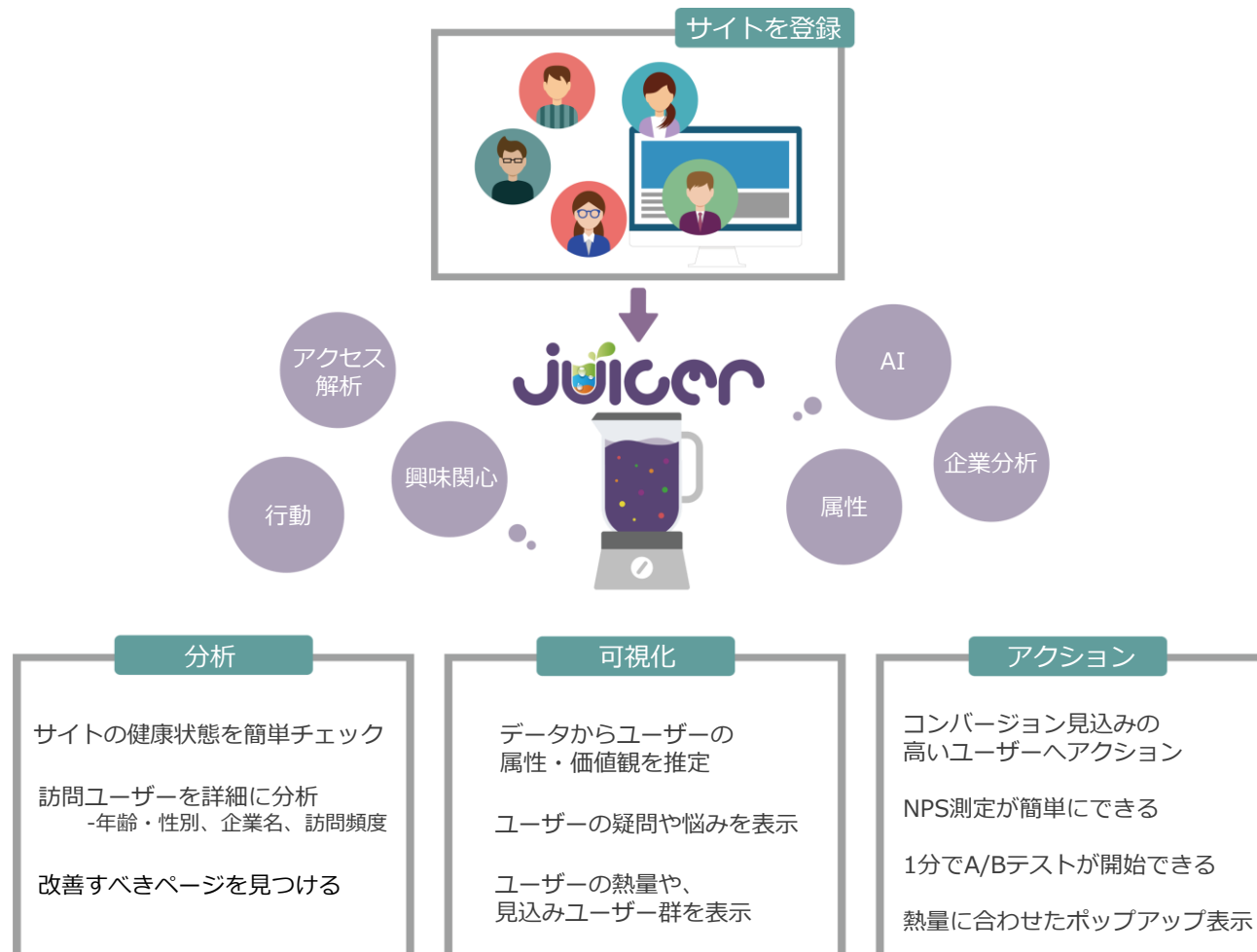
\*CPC : Cost Per Click、クリック単価。広告がクリックされ、広告主のサイトを訪れた際に広告料が発生する



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。

