

2020年3月期 決算説明資料

2020年5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. 今期の取り組み
4. 2021年3月期 業績予想
5. Appendix1 -会社概要-
6. 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達成率

単位：百万円

| | 2020年3月期 修正後業績予想 | 2020年3月期 実績 | 業績予想 達成率 |
|-------|---------------------|----------------|-------------|
| 売上 | 2,567 | 2,708 | 105.5% |
| 売上総利益 | 558 | 554 | 99.3% |
| 営業利益 | 44 | 63 | 142.3% |
| 経常利益 | 37 | 59 | 157.5% |
| 当期純利益 | 26 | 40 | 152.9% |

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完了

- ✓ インプレッション数が引き続き増加し、CTRは順調に伸び、クリック数が増加
- ✓ 売上高 2,708百万円（4Q前年同期比114.1%、修正後業績予想達成率105.5%）
- ✓ 原価率 1Q会計期間：80.0% ⇒ 2Q会計期間：79.2% ⇒ 3Q会計期間：75.7%⇒ 4Q会計期間：82.9%
- ✓ 経常利益 59百万円（前期比37.3%、修正後業績予想達成率157.5%）

今期の取組み

■ Cookieを利用しない広告配信の仕組とデータマーケティング領域へ進出

- ✓ 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P16
- ✓ 特許技術を広告配信に活用 ※詳細はP17
- ✓ 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P18

業績予想

■ 2021年3月期 業績予想について

- ✓ 来期（2021年3月期）をLOGLY liftの拡大期と位置付け、売上規模拡大に向けた業績予想を策定
- ✓ アドテクノロジー事業、データマーケティング事業、新規事業の3本の柱 ※詳細はP20
- ✓ 2021年3月期 売上高3,200百万円 前期比118.2%(LOGLY liftの拡大期のため) 営業利益58百万円 前期比91.5% (Juicerの通期に渡るのれん・ソフトウェア減価償却費計上と新規事業における人件費増加を織り込んだため) ※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。



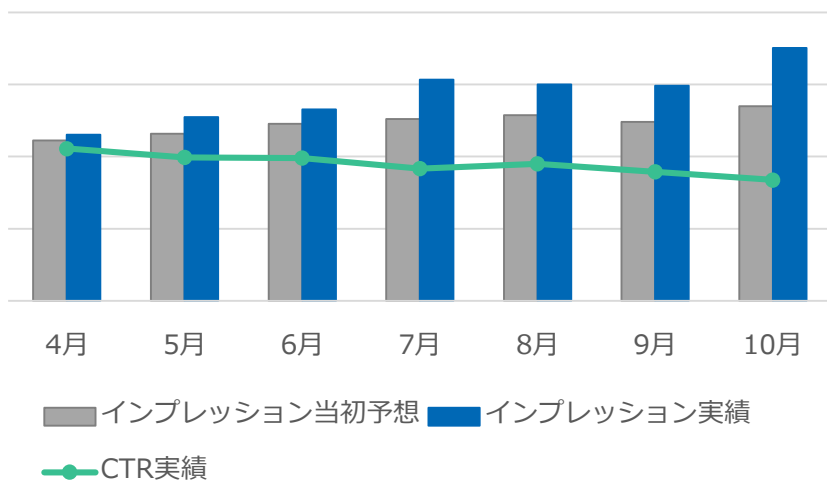
業績ハイライト

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おりましたが、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/CTR

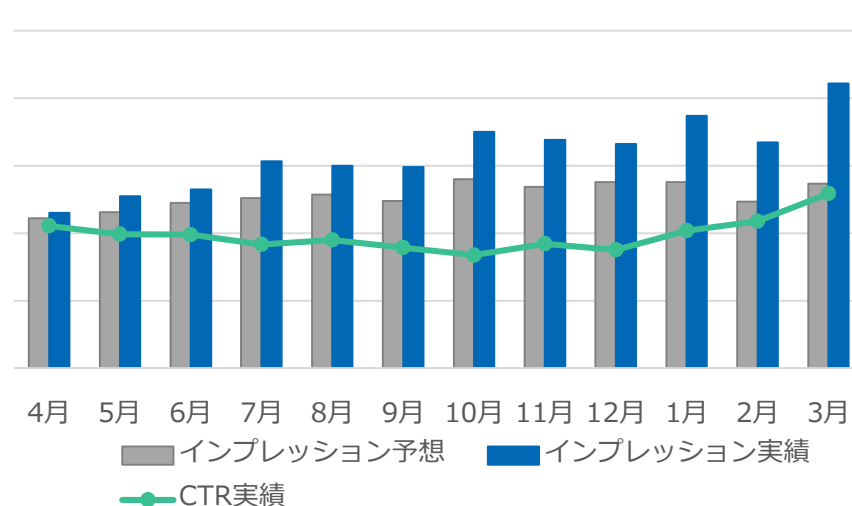


通期実績比較

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

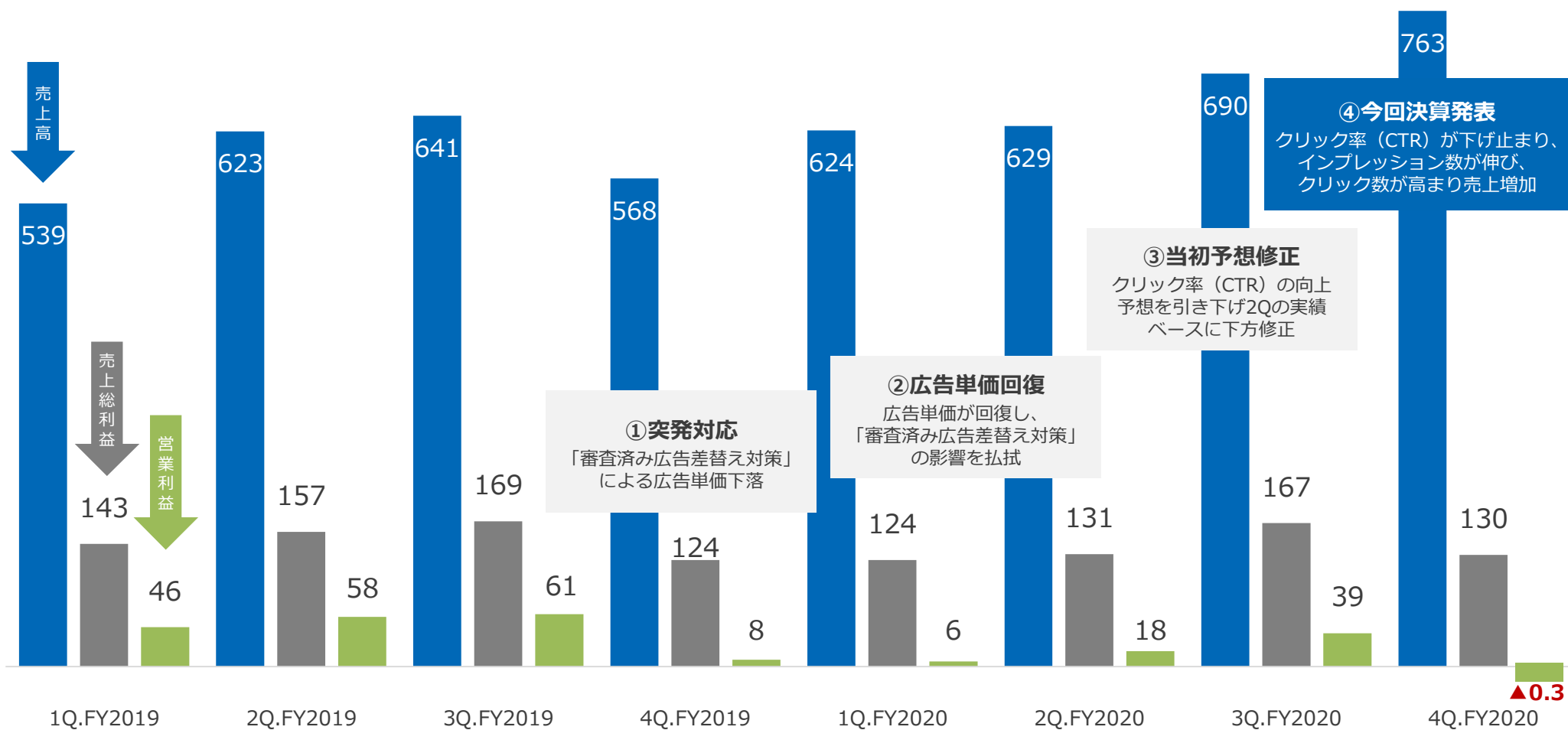
下図のとおり、インプレッション数が引き続き増加し、クリック率（CTR）が順調に伸び、クリック数が増加し売上の増加に寄与しました。

インプレッション数/CTR



売上高・売上総利益・営業利益の推移

単位：百万円

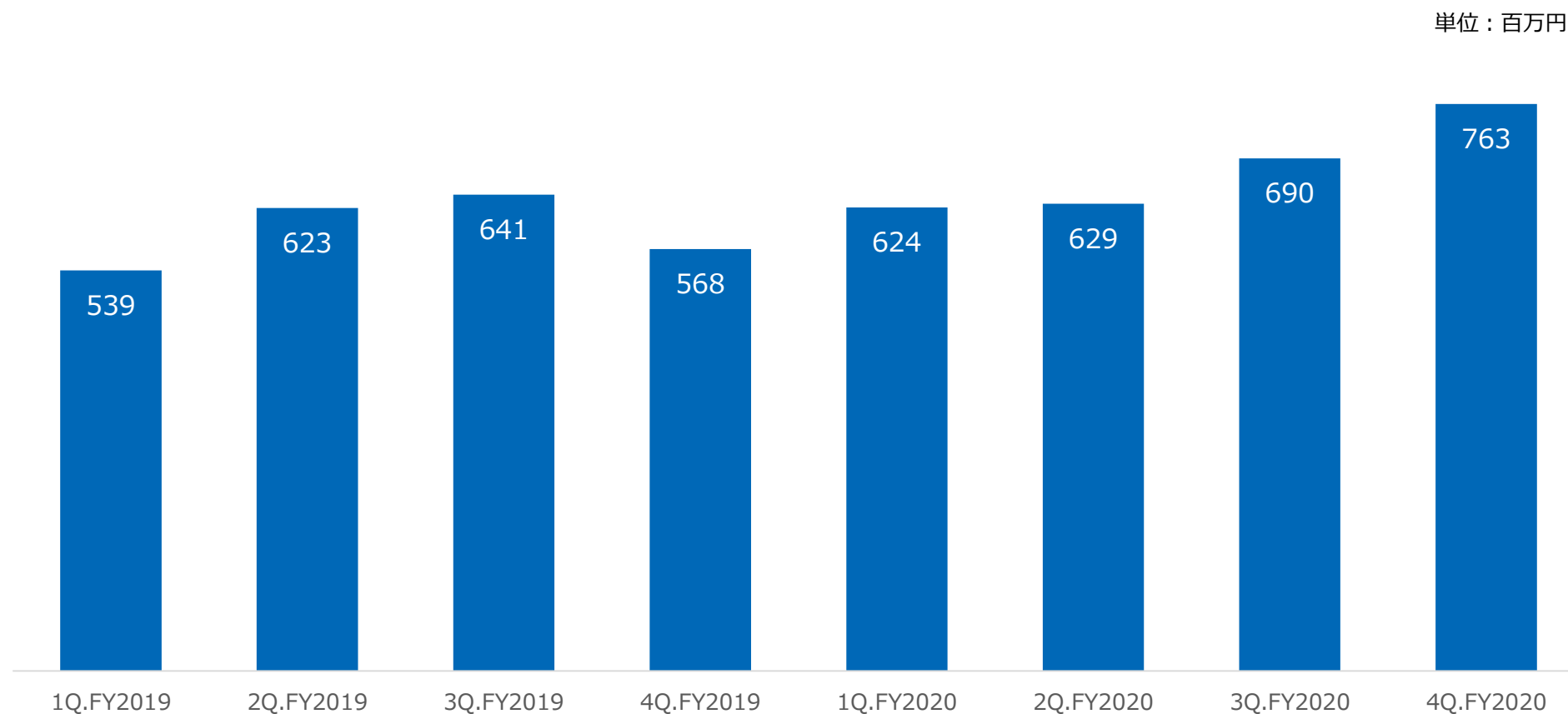


第4四半期連結会計期間比

Y on Y **34.4%増** 1Q比 **22.4%増** 2Q比 **21.3%増** 3Q比 **10.5%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、売上が増加しました。

四半期会計期間で過去最高値を更新



第4四半期連結会計期間比

Y on Y **14.5%増** 1Q比 **24.4%増** 2Q比 **8.6%増** 3Q比 **15.1%減**

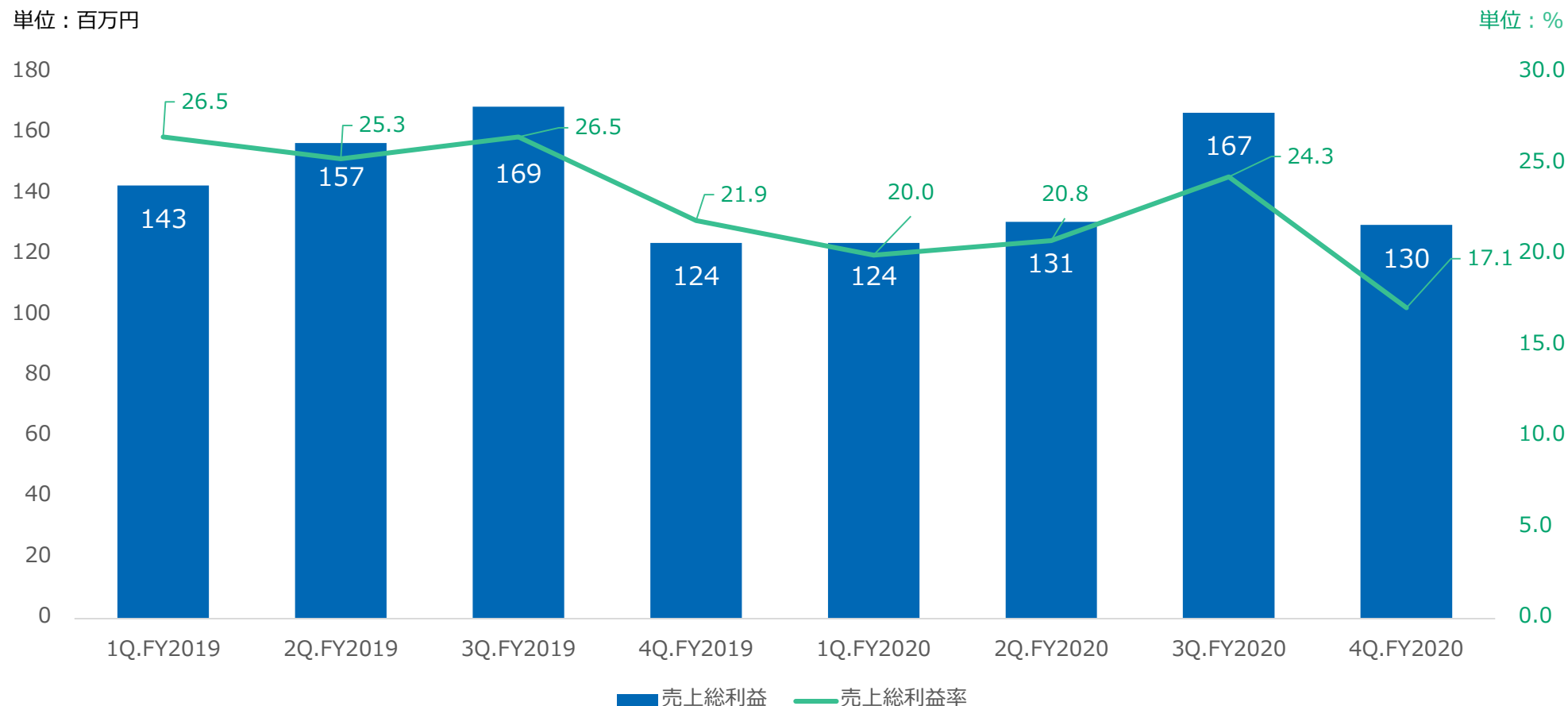
売上総利益率が第3Qで改善し、24.3%。一方、第4Qで売上総利益率が減少。主な要因は、以下2点です。

①第4Qでjuicerのソフトウェア償却費が売上原価として12百万円程（2019年10月～2020年3月分）一括計上されたため。

②来期（2021年3月期）をLOGLY liftの拡大期とするため、いち早く第4Qで来期の拡大の下地を創り出すために、媒体仕入率を高め設定し、売上の底上げを実施。これにより、第4Qの売上総利益率は18.7%(第1Q 20.0%、第2Q 20.8%、第3Q 24.3%)となりました。

以上の要因により、第3Qとの比較では売上総利益額は減少する結果となりました。

単位：百万円



第4四半期連結会計期間比

Y on Y **13.1%増** 1Q比 **10.2%増** 2Q比 **16.0%増** 3Q比 **1.5%増**

2020年3月期末で算定中であったJuicerのPPA評価が固まり、のれん償却が9百万円程（2019年10月～2020年3月分）を一括で計上したため、3Q比で1.5%増（2百万増）となりました。

※PPA評価確定に関しては、金商法に定める会計手続きに準じて第4Qに評価を確定させたため、期末での一括計上処理として、第3Qののれん償却費分5百万円程が含まれております。

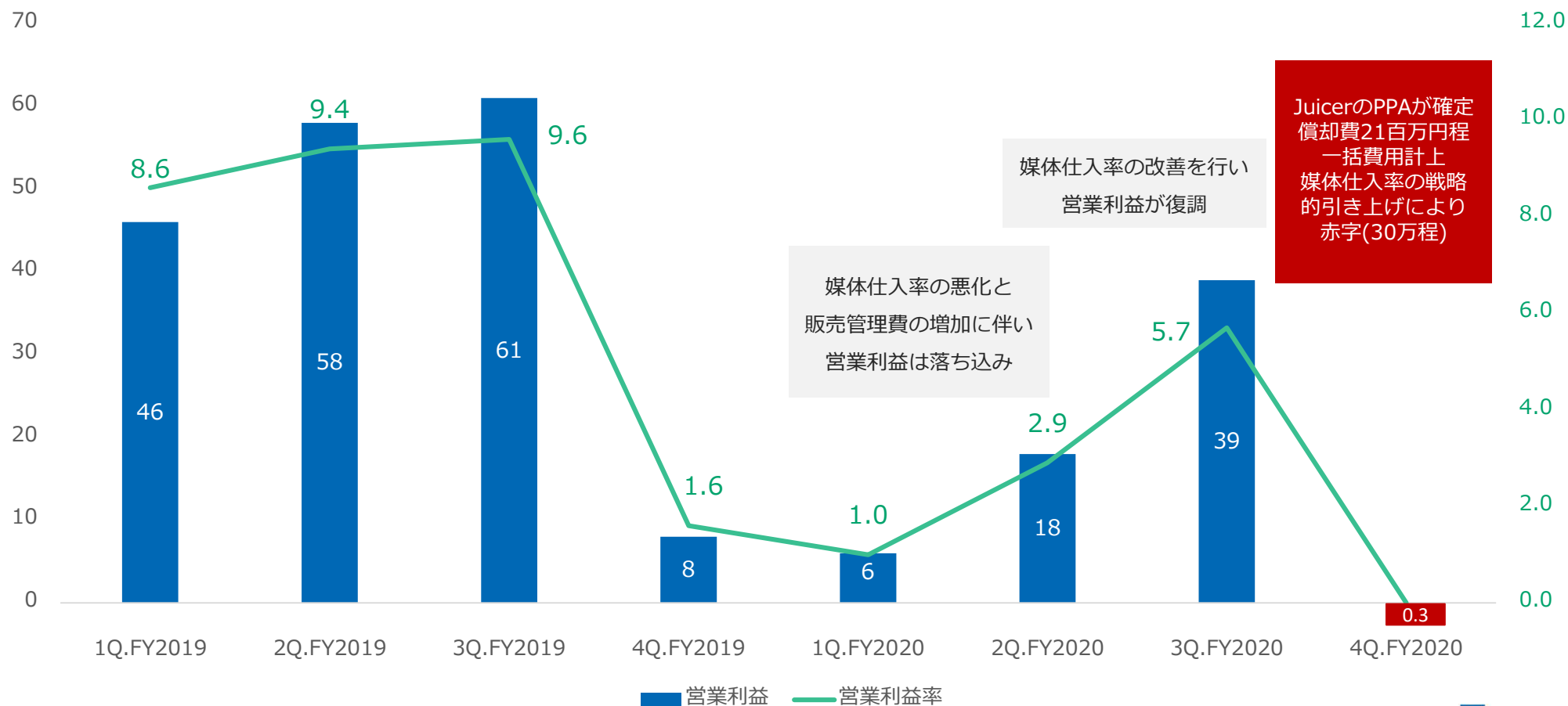


第4四半期連結会計期間比

Y on Y **8百万円減** 1Q比 **6百万円減** 2Q比 **18百万円減** 3Q比 **39百万円減**

第4QでJuicerののれん償却費とソフトウェア償却費が3月に一括計上（21百万円程）。また、戦略的に媒体仕入率を引き上げて売上を拡大させて来期（15期）に向けてLOGLY liftの拡大戦略をいち早く実行したため、営業利益が若干赤字(30万円程)となりました。

単位：百万円



単位：百万円

| | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 前年同期比 |
|-------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 2,372 | 2,708 | 114% |
| 売上総利益 | 595 | 554 | 93% |
| 販売管理費 | 419 | 490 | 116% |
| 営業利益 | 175 | 63 | 36% |
| 経常利益 | 160 | 59 | 37% |
| 純利益 | 3 | 40 | 39% |

貸借対照表

単位：百万円

| | 2019年3月期 期末 | 2020年3月期 期末 | 前期末比 |
|------|----------------|----------------|------|
| 現預金 | 1,361 | 1,529 | 112% |
| 流動資産 | 1,567 | 1,859 | 119% |
| 固定資産 | 169 | 451 | 266% |
| 総資産 | 1,736 | 2,311 | 133% |
| 流動負債 | 472 | 714 | 151% |
| 固定負債 | 50 | 413 | 827% |
| 資本金 | 378 | 379 | 100% |
| 純資産 | 1,214 | 1,183 | ▲3% |



今期の取り組み

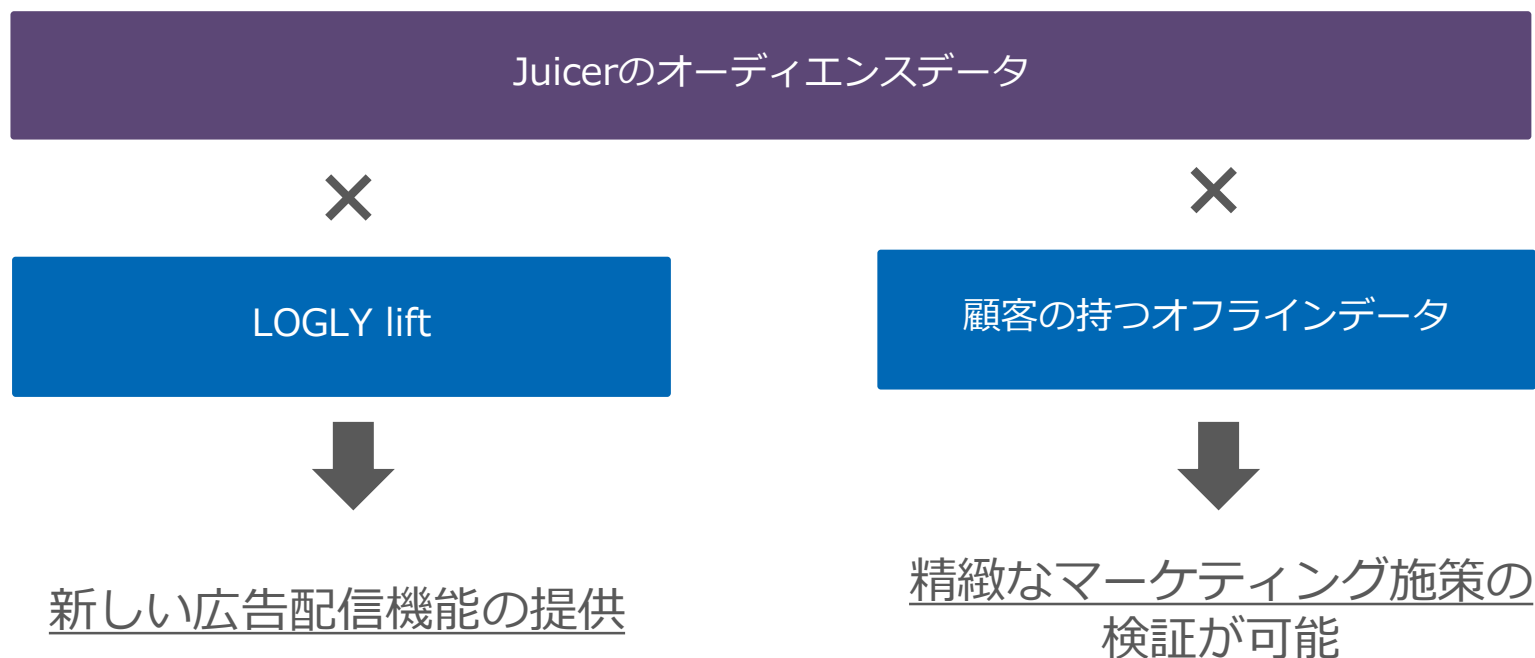
10月1日よりサービスを継続的に引継ぎ、売上高も堅調に推移



実績

Juicer売上高（2019年10月～2020年3月） 実績 **85** 百万円

今後



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

SYNAPSE
D-engine

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-engine)

枠別入札金額上限 50 円

入札金額設定方法 手動 自動 変更履歴 ?

性別 男性

必須 入札金額 50 円

ステータス 配信中

キャンセル 変更する

管理画面イメージ

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

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

会社分割の目的

- ・ 財務的な投資リターンを獲得
- ・ 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 |



2021年3月期 業績予想

アドテクノロジー事業

配信システムの向上

クリック率を安定的に維持し、高いインプレッション数による売上高拡大を実現

M&A

M&A戦略の明確化
領域拡大を狙う掛け算
市場シェア獲得の足し算
会社・事業を積極買収

データマーケティング事業

売上目標

1.7億

DMP

ユーザー分析DMPサービス「Juicer」で新たな事業の柱として安定成長を実現

新規事業

第3の柱

テクノロジーとデータを活用した
新たなビジネスモデルを構築
イノベーションを起こす新規事業に積極取り組み

単位：百万円

| | 2020年3月期 実績 | 2021年3月期 予想 | 前期比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上 | 2,708 | 3,200 | 118.2% |
| 売上総利益 | 566 | 672 | 118.7% |
| 営業利益 | 63 | 58 | 91.5% |
| 経常利益 | 59 | 54 | 91.9% |
| 当期純利益 | 40 | 36 | 89.0% |



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

Loyal farm

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 | 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（代官山総合法律事務所） |
| 資本金 | 3億7,976万円（2020年3月現在） | |
| 従業員数 | 54人（2020年3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 | 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） 公益社団法人 日本広告審査機構（JARO） | |

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 -

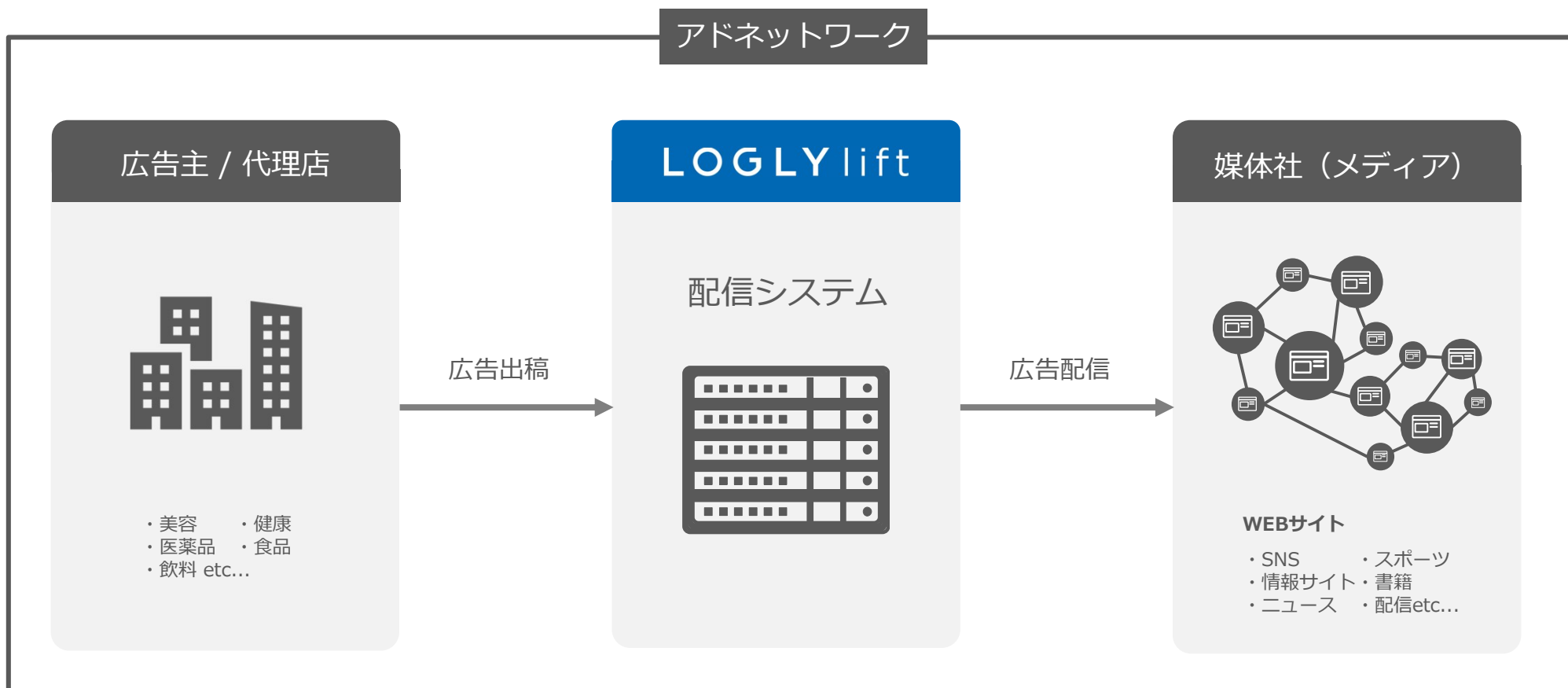
LOGLY liftは**日本初**の「ネイティブ広告プラットフォーム」です

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



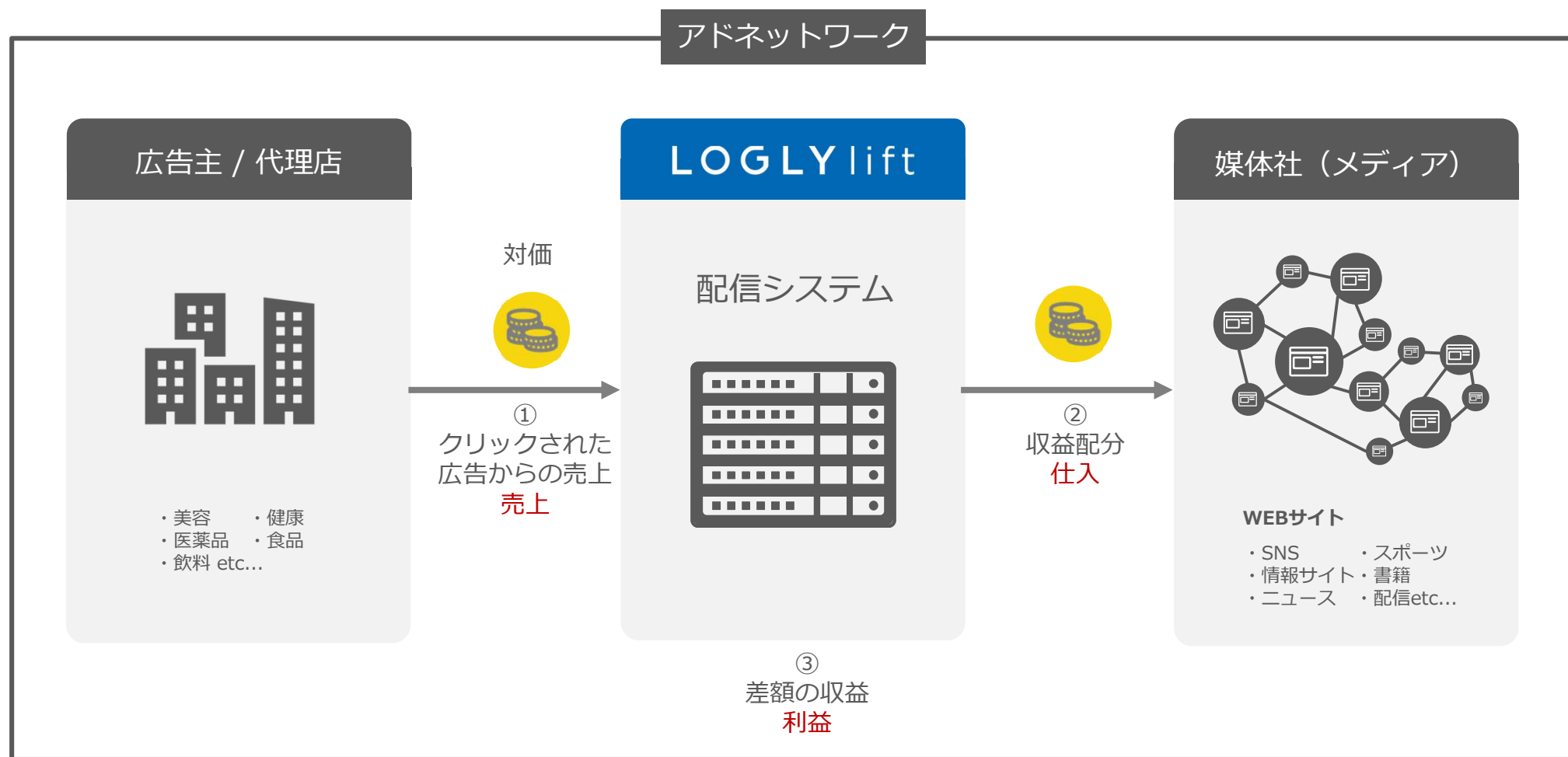
我々は「嫌われない広告」の実現を目指しています

- 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

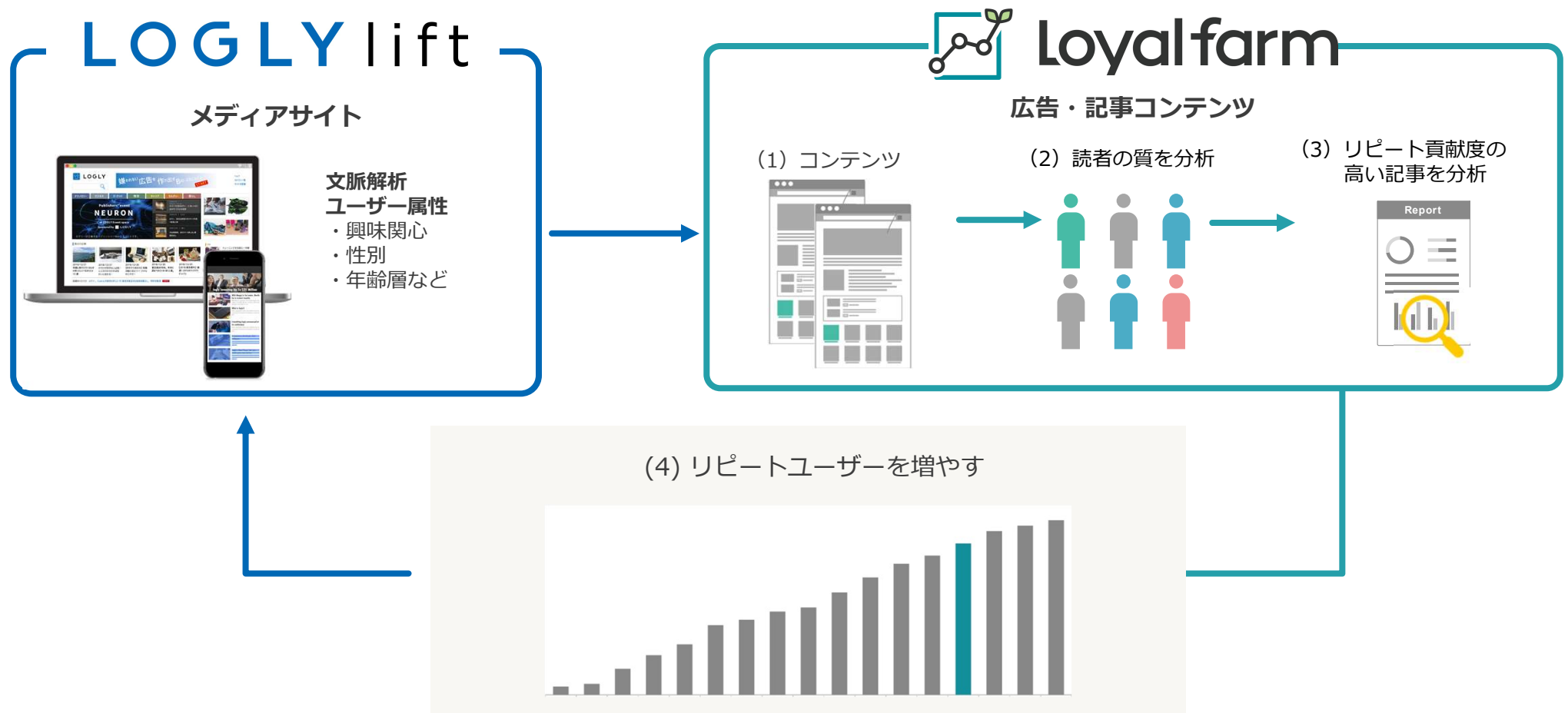


$$\text{売上高} = \text{CPC} * \times \text{Click数} - (\text{代理店手数料})$$
広告代理店経由の場合

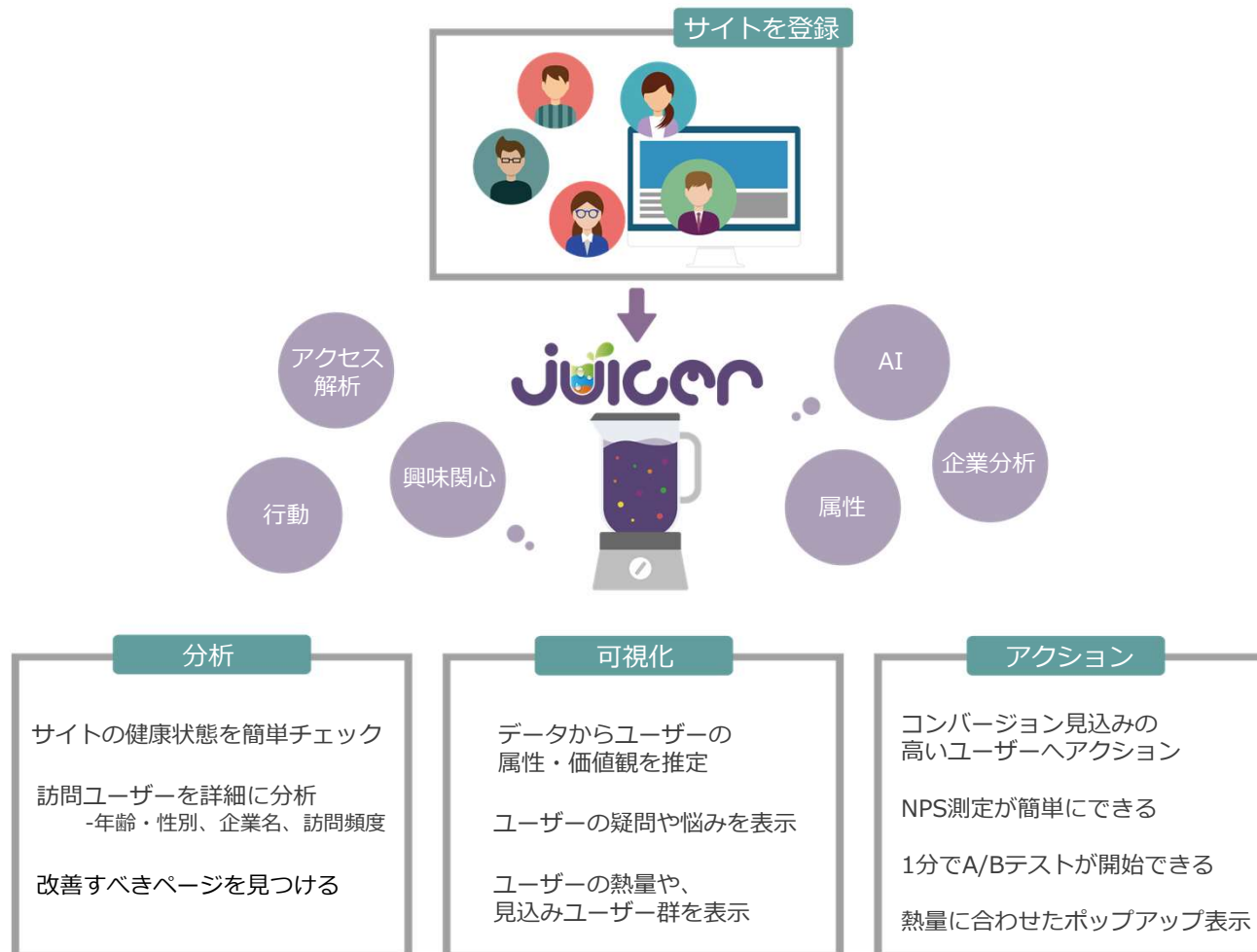
*CPC : Cost Per Click、クリック単価。広告がクリックされ、広告主のサイトを訪れた際に広告料が発生する



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。



LOGLY