

# 2021年3月期 第2四半期決算説明資料

---

2020年11月12日

マザーズ：6579



- 1.** エグゼクティブ・サマリー
- 2.** 業績ハイライト
- 3.** 取り組み事項
- 4.** 会社概要



## エグゼクティブ・サマリー

---

第1四半期でのコロナ禍による巣ごもり需要の取り込みが堅調に推移し、2020年8月12日に公表しました「通期業績予想の修正に関するお知らせ」の**上方修正予想**に対して好調な進捗率を達成しました。

| (単位：百万円)                | 2021年3月期<br>第2四半期<br>実績 | 2021年3月期<br>通期業績予想 | 通期業績予想<br>進捗率  |
|-------------------------|-------------------------|--------------------|----------------|
| 売上                      | 2,255                   | 3,879 ~ 4,085      | 58.1% ~ 55.2%  |
| 売上総利益                   | 432                     | 758 ~ 818          | 57.0% ~ 52.9%  |
| 営業利益                    | 162                     | 149 ~ 208          | 109.2% ~ 78.2% |
| 経常利益                    | 157                     | 141 ~ 200          | 110.8% ~ 78.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期／当期純利益 | 102                     | 91 ~ 131           | 112.3% ~ 78.0% |

## 重要トピック

- 第1四半期から引き続き第2四半期でも業績好調を維持
- ✓ 業績予想の下限～上限ともに売上高、売上総利益、営業利益、経常利益、親会社に帰属する四半期／当期純利益全てにおいて進捗率50%を超える
- ✓ 第1四半期で新型コロナウイルスによる巣ごもり需要を取り込んだインプレッション数を引き続き維持
- ✓ 売上高                   2,255百万円（2Q前年同期比 **179.9%**）
- ✓ 売上総利益           432百万円   （2Q前年同期比 **168.9%**）
- ✓ 経常利益               157百万円   （2Q前年同期比 **674.0%**）

## 取り組み事項

- 新規サービスを続々リリース
- ✓ 中長期の成長方針 ※詳細はP16参照
- ✓ 既存事業の市場シェア拡大戦略 ※詳細はP18参照
- ✓ 子会社クロストレックス社がBtoB向けリード獲得サービス「OPTIO」をリリース ※詳細はP19参照
- ✓ eSports大会プラットフォーム「Adictor」 ※詳細はP20～P21参照

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差はごく僅かのため、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。

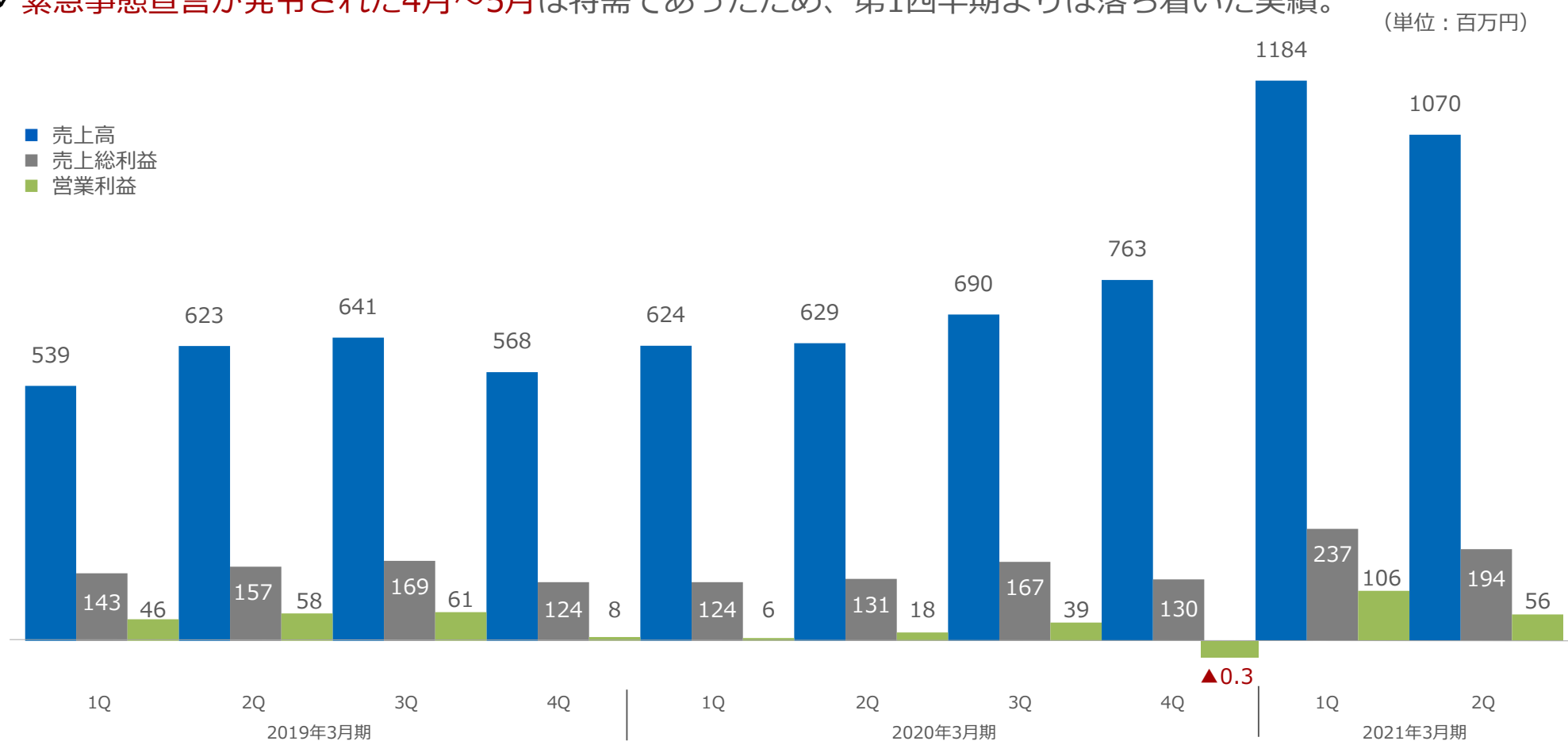


## 業績ハイライト

---

## 第2四半期も引き続き好調を維持

- ✓ 巣ごもり需要を取り込みインプレッション数を維持。
- ✓ 広告配信アルゴリズム改善により高いクリック率（CTR）を維持。
- ✓ **緊急事態宣言が発令された4月～5月**は特需であったため、第1四半期よりは落ち着いた実績。



# インプレッション数×クリック率 (CTR)

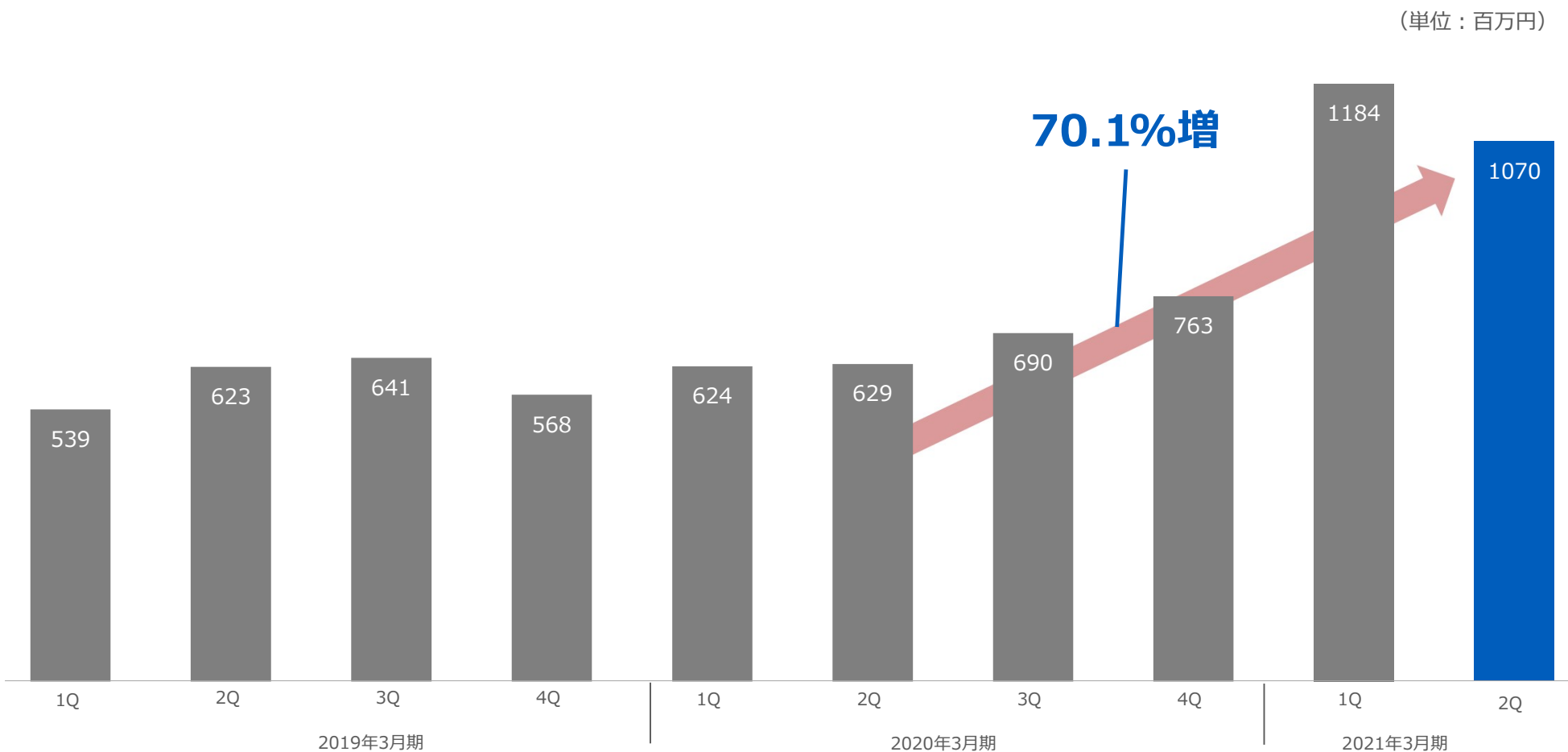
第1四半期においてインプレッション数とクリック率 (CTR) が順調に増加。  
新型コロナウイルスの巣ごもり需要の取り込みをそのまま堅調に維持。





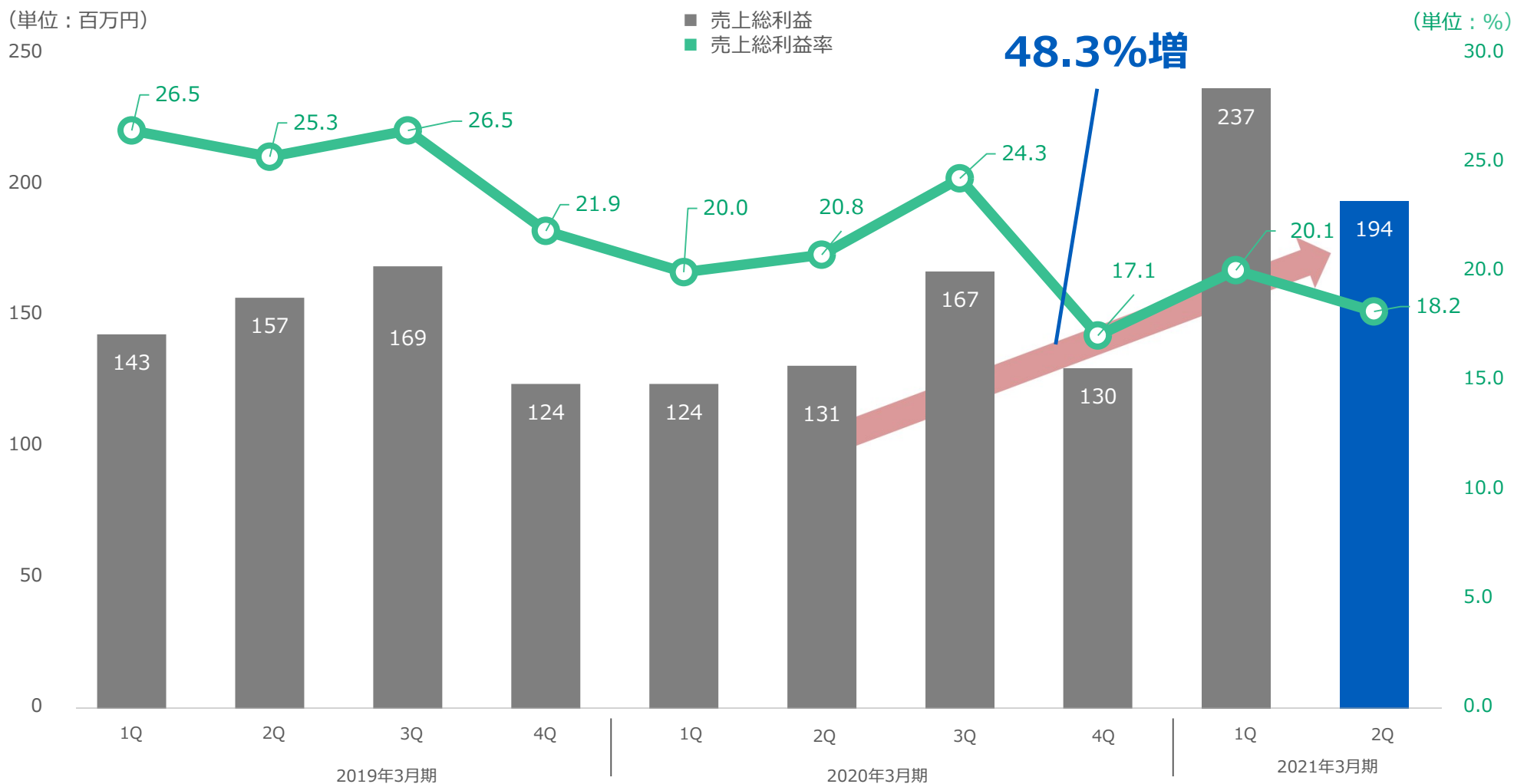
第2四半期連結会計期間比 Y on Y **70.1%増**

第1四半期に取り込んだ巣ごもり需要によるインプレッション数を維持し、クリック率（CTR）も高水準で推移したため、売上高は好調を維持。



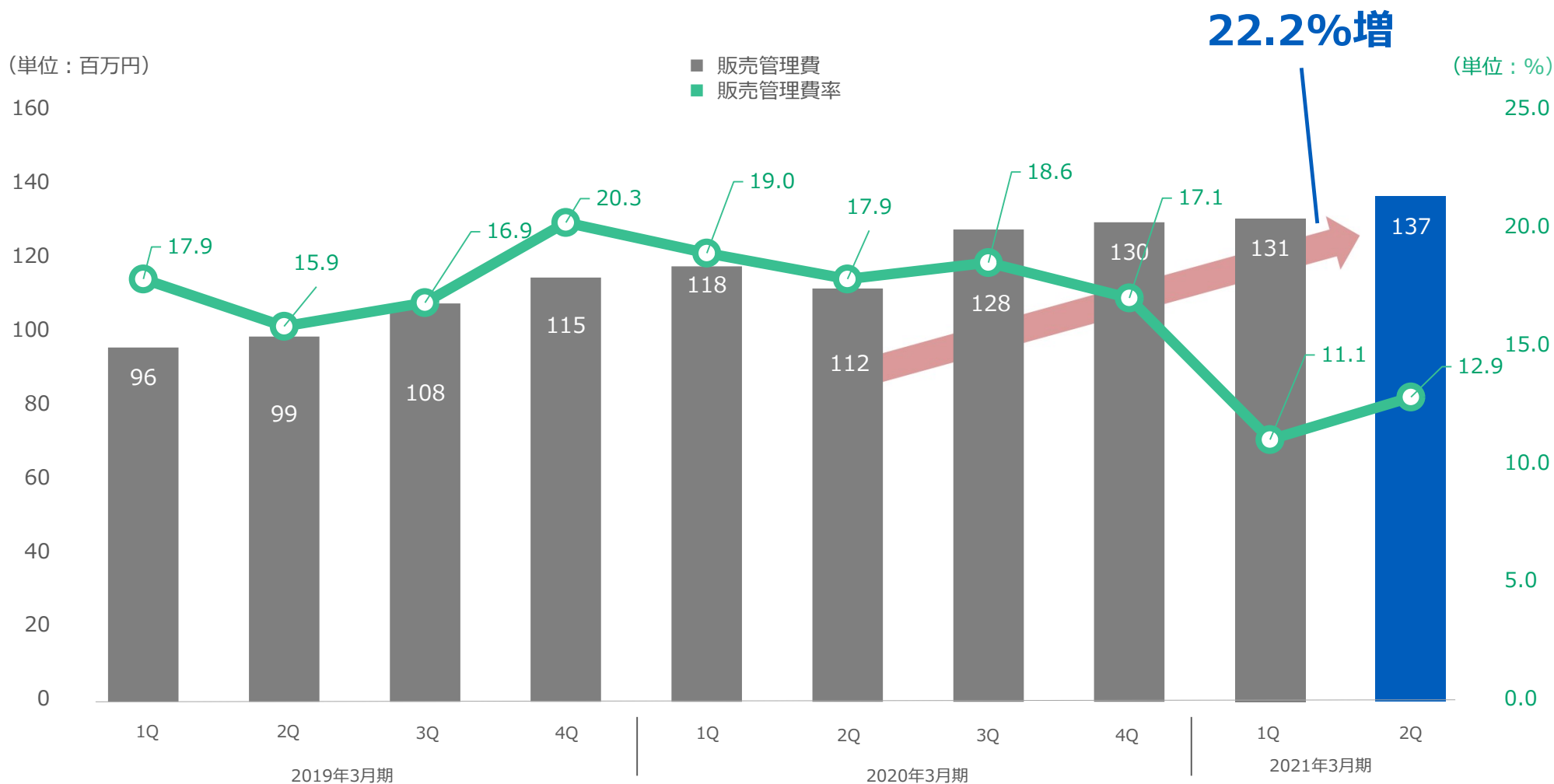
第2四半期連結会計期間比 Y on Y **48.3%増**

売上総利益率が**18.2%**と堅調に推移。インプレッション数の維持のため、若干仕入マージン率を悪化させているが、第3四半期以降は第1四半期と同水準になるようコントロールする計画。



## 第2四半期連結会計期間比 Y on Y **22.2%増**

第1四半期に引き続き固定比率は抑制されて推移。第3四半期以降に新規事業人員としてエンジニア人材の予算を確保しているため、通期の販売管理費率は16%～15%に着地すると予測。



## 第2四半期連結会計期間比 Y on Y **207.2%増**

第1四半期で巣ごもり需要の取り込みと、インプレッション数の増加、高いクリック率（CTR）を維持。巣ごもり需要で取り込んだ新規インプレッション数を維持するために若干仕入マージン率を悪化させたことにより、営業利益としては第1四半期を下回る。

しかし、拡大期として位置付けているため**売上の拡大と業績予想の利益達成**を目指す。

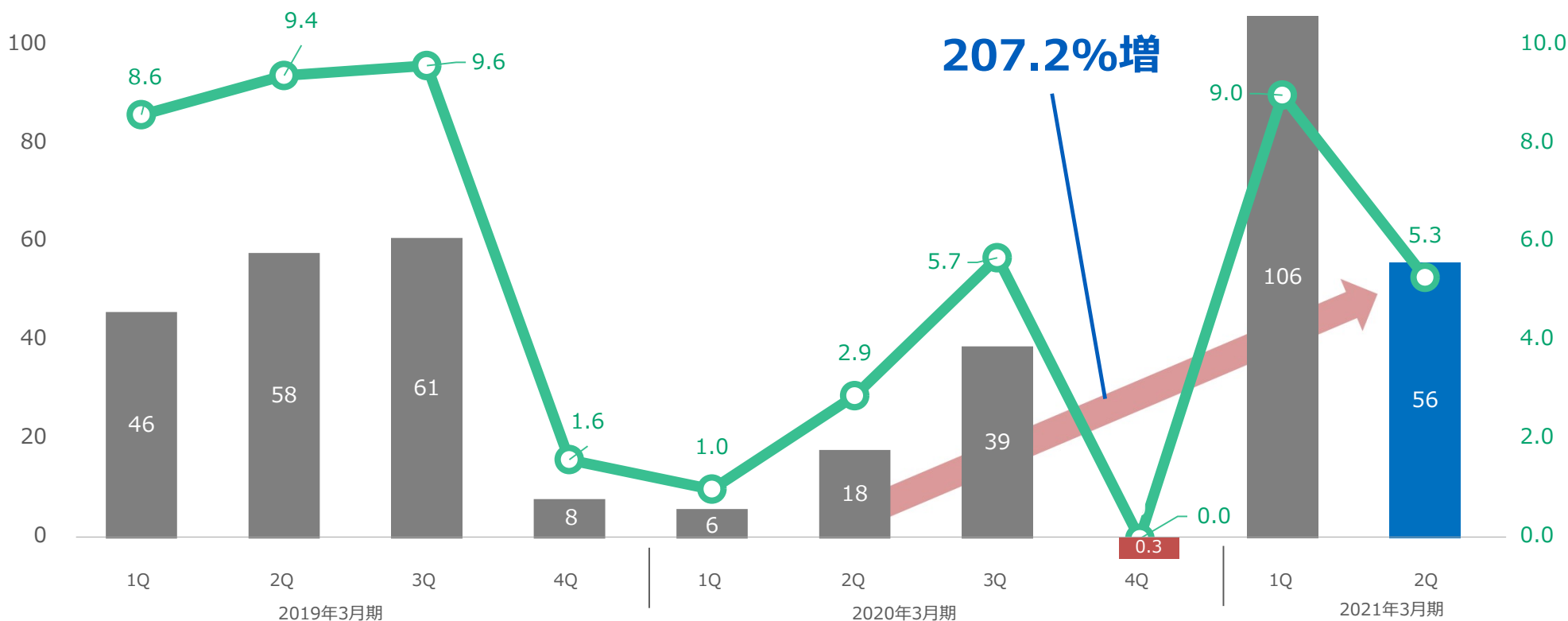
(単位：百万円)

120

■ 営業利益  
■ 営業利益率

(単位：%)

12.0



| (単位：百万円)             | 2020年3月期<br>第2四半期 | 2021年3月期<br>第2四半期 | 前年同期比 |
|----------------------|-------------------|-------------------|-------|
| 売上高                  | 1,253             | 2,255             | 180%  |
| 売上総利益                | 256               | 432               | 169%  |
| 販売管理費                | 231               | 269               | 117%  |
| 営業利益                 | 24                | 162               | 656%  |
| 経常利益                 | 23                | 157               | 674%  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 14                | 102               | 687%  |

# 貸借対照表

| (単位：百万円) | 2020年3月期<br>期末 | 2021年3月期<br>第2四半期 | 前期末比 |
|----------|----------------|-------------------|------|
| 現預金      | 1,529          | 1,802             | 118% |
| 流動資産     | 1,859          | 2,166             | 116% |
| 固定資産     | 451            | 449               | 100% |
| 総資産      | 2,311          | 2,615             | 113% |
| 流動負債     | 764            | 1,002             | 131% |
| 固定負債     | 363            | 311               | 86%  |
| 資本金      | 379            | 381               | 100% |
| 純資産      | 1,183          | 1,301             | 110% |



## 取り組み事項

---

## 2020年3月期までの戦略

LOGLY liftの主力事業を今後数年、確実に収益の柱として成長を続けられるように、インプレッション数とCTRの増加を実現。

## 2021年3月期～の戦略

LOGLY liftによる広告事業では、美容やコスメ等の主力広告以外の領域も取り扱うことで、ポートフォリオを形成し、より安定的に拡大していく。また、CTR向上に加え、CPC（広告単価）を向上させる取り組みも行っていく。さらに、広告事業を拡大すべく、デジタルマーケティング領域に拡大する。Juicer事業やクロストレックス（子会社）の「OPTIO」もその一環。  
新規事業は、既存事業で培った「ビッグデータの分析×テクノロジー」による水平展開をすることで、イノベーションを創出できる事業を立ち上げる。

既存事業：さらに市場シェア拡大

デジタルマーケティング領域を網羅 ※P18参照

広告媒体のポートフォリオ化による収益拡大

CPCを向上させるためのアルゴリズム改善

新規事業：イノベーションを創出

第2・第3の収益の柱を開発 ※P17参照

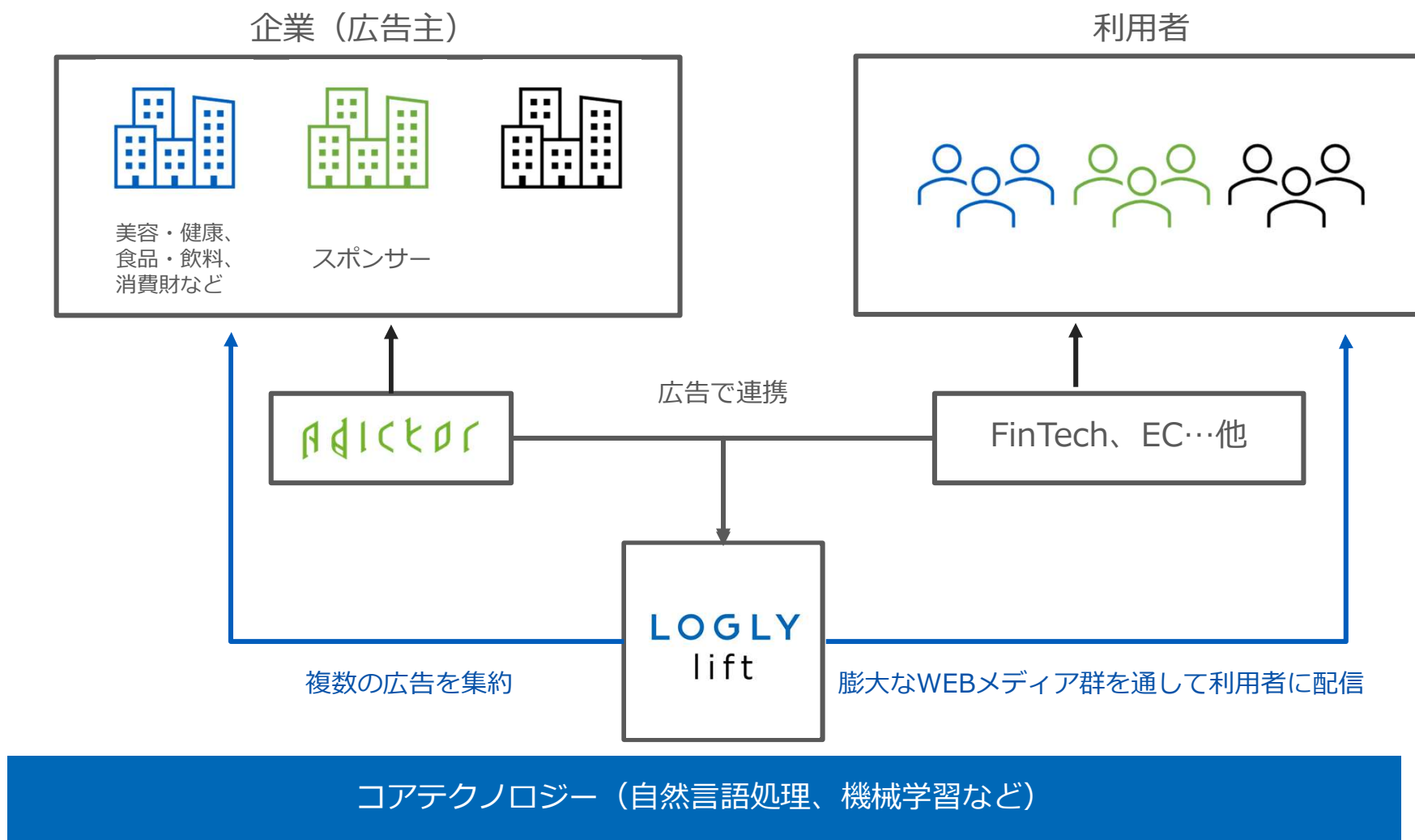
eSports領域に進出

第3四半期以降に更に新サービスを展開

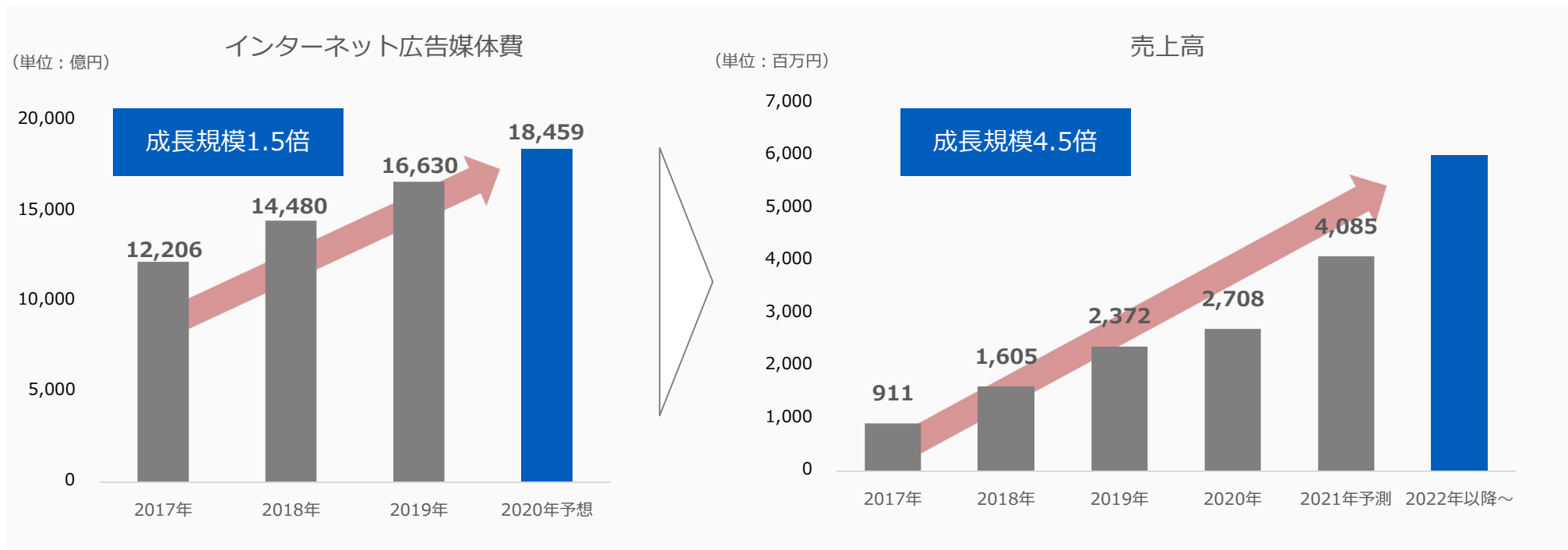
※P20～P21参照



新領域でイノベーションを創出すべく、コアテクノロジーを基盤に広告領域以外の事業柱を立ち上げていく。事業間でアセットを利用することにより着実な立ち上げを目指す。



## ■ 市場の成長率を大幅に上回る成長性を実現



## ■ 一気通貫にデジタルマーケティング領域を網羅



リード獲得支援  
SaaSモデル



データ連携・配信  
ビッグデータの収集



ネイティブ広告配信  
ビッグデータの活用



成長にドライブ

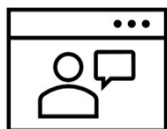
# 子会社クロストレックス社がBtoB向けリード獲得サービス「OPTIO」をリリース

Webサイトのアクセス解析とコンテンツ分析の知見を活かし、複雑なマーケティング手法を知らない方でも簡単に新規リード獲得ができるサービスの実現を目指す。



## 既存資料の付加価値提供

サービス資料などのPDFをインタラクティブ化させ配信できます。



## 動画をリード獲得に活用

YouTube動画やインタラクティブ動画の配信が可能です。



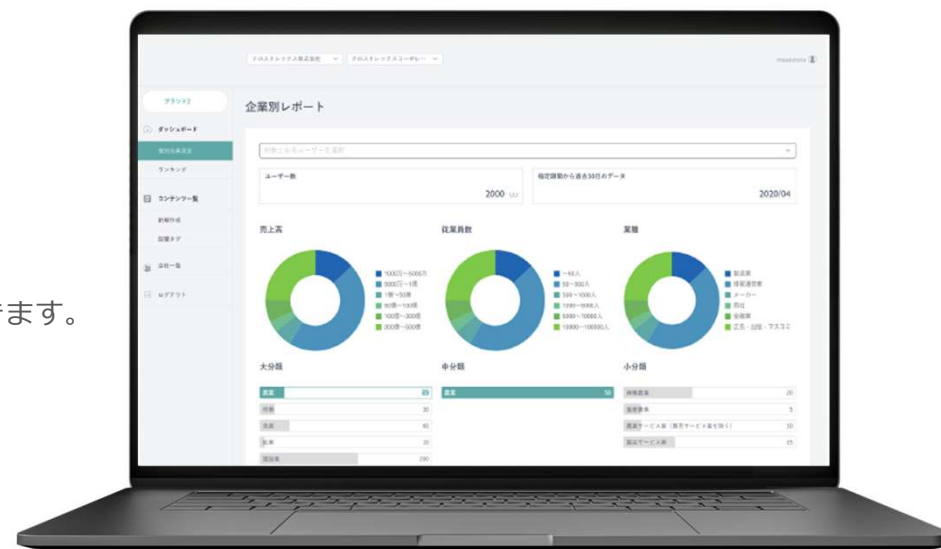
## 企業属性ごとに出し分け可能

企業規模や業種ごとにインタラクティブコンテンツを配信できます。



## ABM効果判定が可能

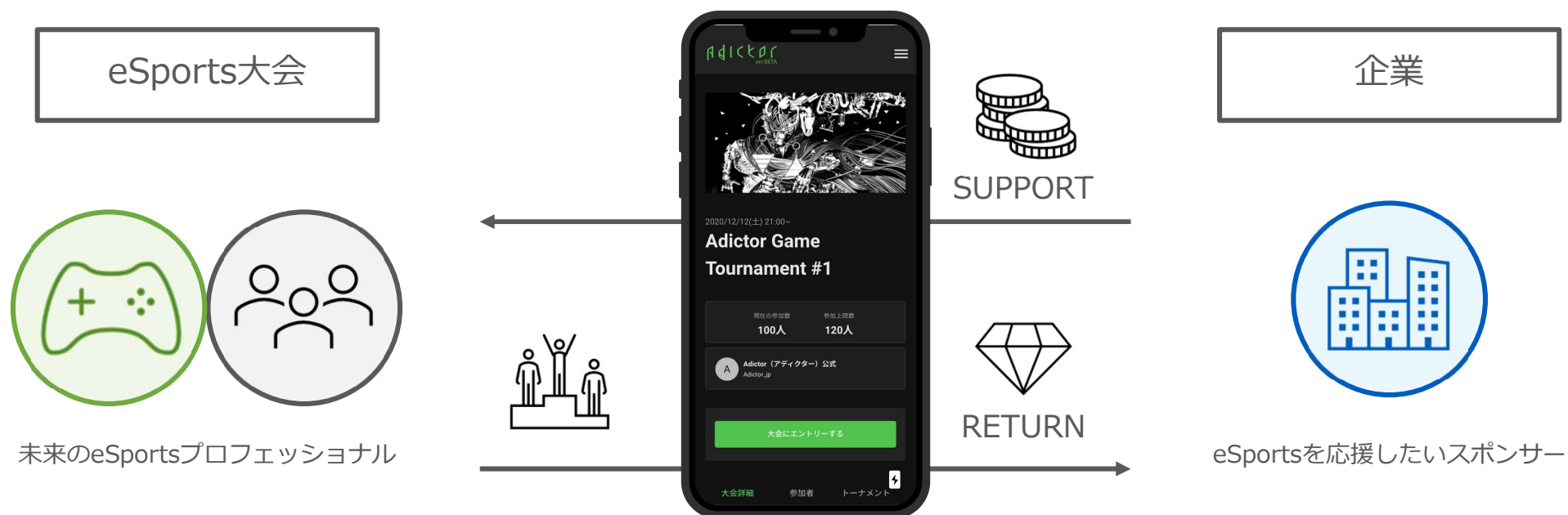
誰でも簡単にコンテンツの定量評価ができます。



※インタラクティブコンテンツとはeBookやクイズ/診断などWeb上で動きのある「双方向」体験型Webコンテンツです。

# eSports大会プラットフォーム「Adictor」の収益モデル

ユーザー起点の大会を総合的に支援する仕組みの提供と、もっと手軽にeSportsを支援できる世界観を実現し、ゲーム大会そのものが、よりたくさんの人にエンターテイメントとして認知されることを目指す。



## オフラインイベントのスポンサー企業



ショッピングモールや商業施設内のイベントスペースで、セールスプロモーションを行っている企業のスイッチング

ex. クレジットカード会社、携帯キャリア、旅行代理店、飲料メーカーなど

## ゲームデベロッパー



アクティブユーザーのさらなる活性化、観戦者の新規流入、スキンなどゲーム内要素を報酬設計することによる満足度向上など

ex. eSportsタイトル、スマートフォン向け対戦ゲーム



## 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

juicer

ユーザー分析DMP

PTIO

BtoBマーケティングツール

|      |   |                                  |
|------|---|----------------------------------|
| 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（代官山総合法律事務所）                 |
| 資本金  | 3億8,100万円（2020年9月現在）  |                                  |
| 従業員数 | 57人（2020年9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<br>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）<br>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。



LOGLY