



# 2024年3月期 通期決算説明資料

2024年5月13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 通期決算サマリー

売上高

**2,054** 百万円

前年同期比 76.4%

通期業績予想進捗(修正後)

**91.8** %

通期業績予想：2,237百万円

営業利益

△ **2** 百万円

前年同期比 - %

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

△ **46** 百万円

前年同期比 - %

通期業績予想進捗(修正後)

— %

通期業績予想：△77百万円

## FY2024 通期業績ハイライト

- 売上高は前年比76.4%、営業利益、当期純利益ともに、前年を下回り赤字
- 広告単価が想定よりも下落し、imp数も想定以上に低下したため、通期業績予想売上高は未達
- 広告運用の効率化に伴い、媒体仕入率が改善し、営業利益と親会社株主に帰属する当期純利益は通期業績予想を上回って着地
- 売上高の通期業績予想が想定よりも下回ったため、早期の財務リストラクチャリングを進めた結果、営業利益率は4Q期間で改善

### 損益計算書 (FY2024 通期)

単位：百万円	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前年同期比
売上高	2,690	2,054	76.4%
売上総利益	631	440	69.8%
販売管理費	500	442	88.5%
営業利益	130	△ 2	－%
経常利益	131	△ 2	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	131	△ 46	－%

- 通期連結売上高は前年同期比で76.4% (23.6%減収)
- 通期の営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれマイナス

### 貸借対照表 (FY2024 3月末)

単位：百万円	2023年3月期 期末	2024年3月期 期末	前期末比
現預金	1,330	1,019	76.6%
流動資産	1,654	1,280	77.4%
固定資産	236	202	85.3%
総資産	1,891	1,482	78.4%
流動負債	913	641	70.3%
固定負債	363	164	45.2%
資本金	407	407	100.0%
純資産	615	676	109.9%

- 売上高の減少、借入金の返済等で、現預金は前年度末比で76.6%に減少
- 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45.2% (54.8%減) \* 借入金残高は長短期合計で423百万円

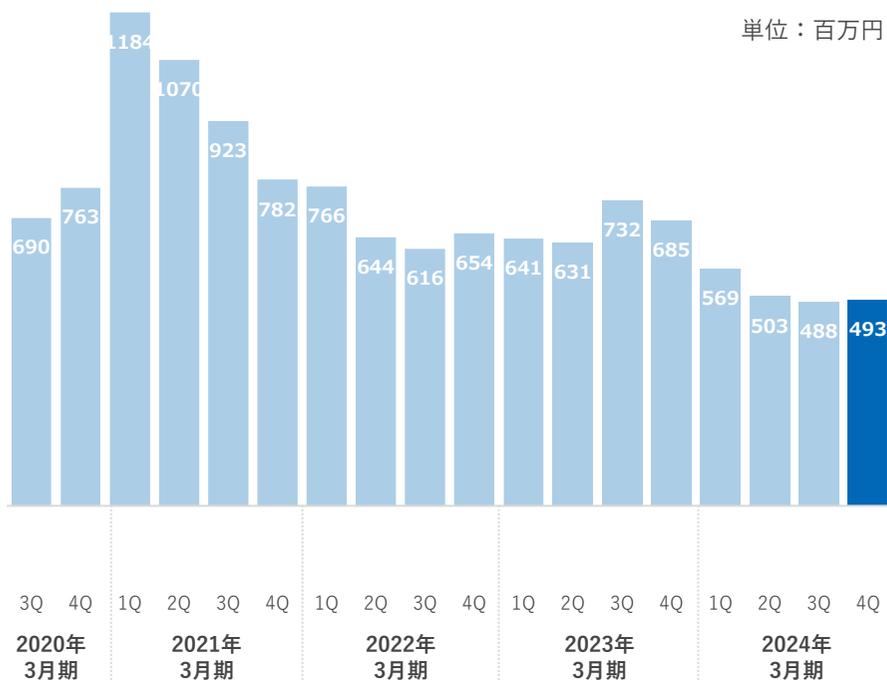


## 2. 業績ハイライト

## 広告単価が想定よりも下落、imp数が低下し通期業績予想売上高未達

売上高

単位：百万円



売上総利益・営業利益

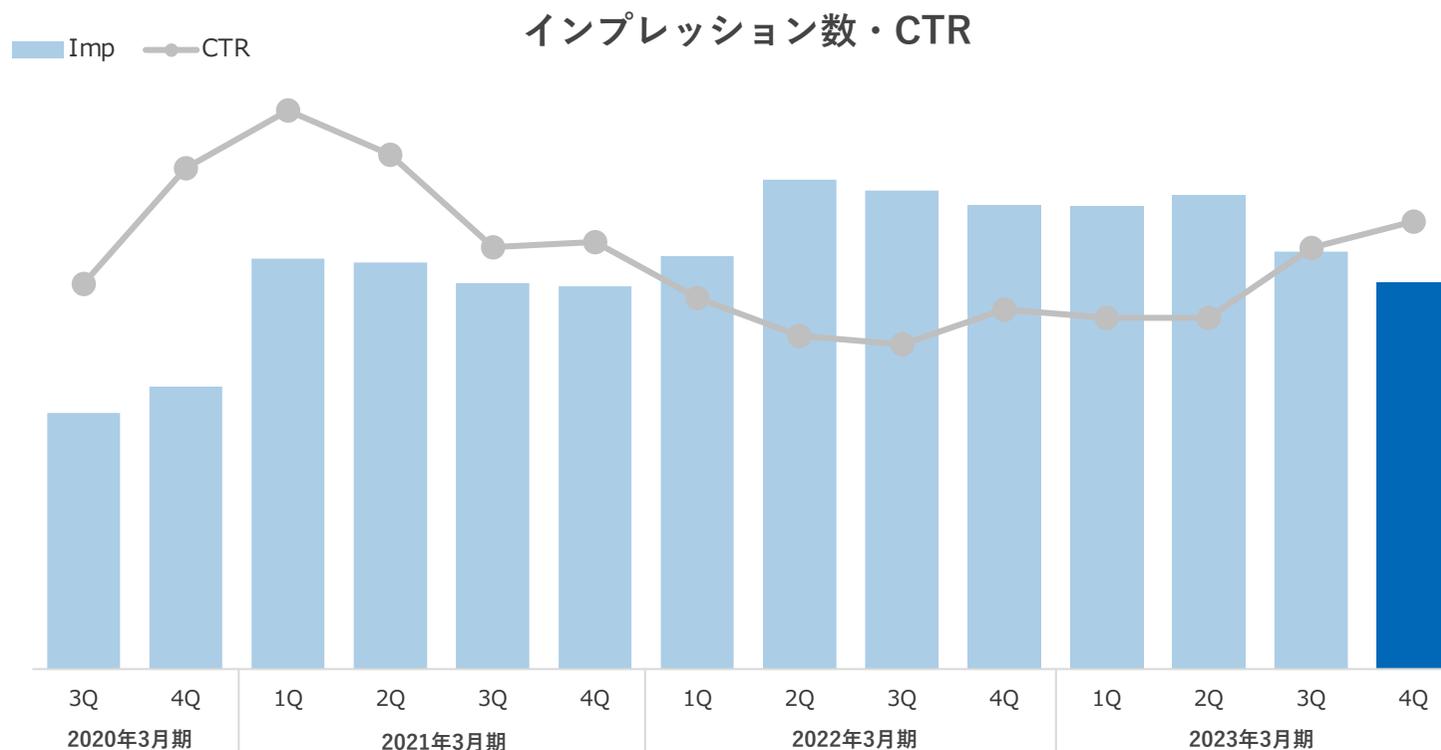
単位：百万円

■ 売上総利益 ■ 営業利益



- 広告単価が想定よりも下落し、imp数も想定以上に低下したため、通期業績予想売上高は未達
- 売上高が想定した通期業績予想よりも下回ったため、早期の財務リストラクチャリングを進めた結果、営業利益率が改善

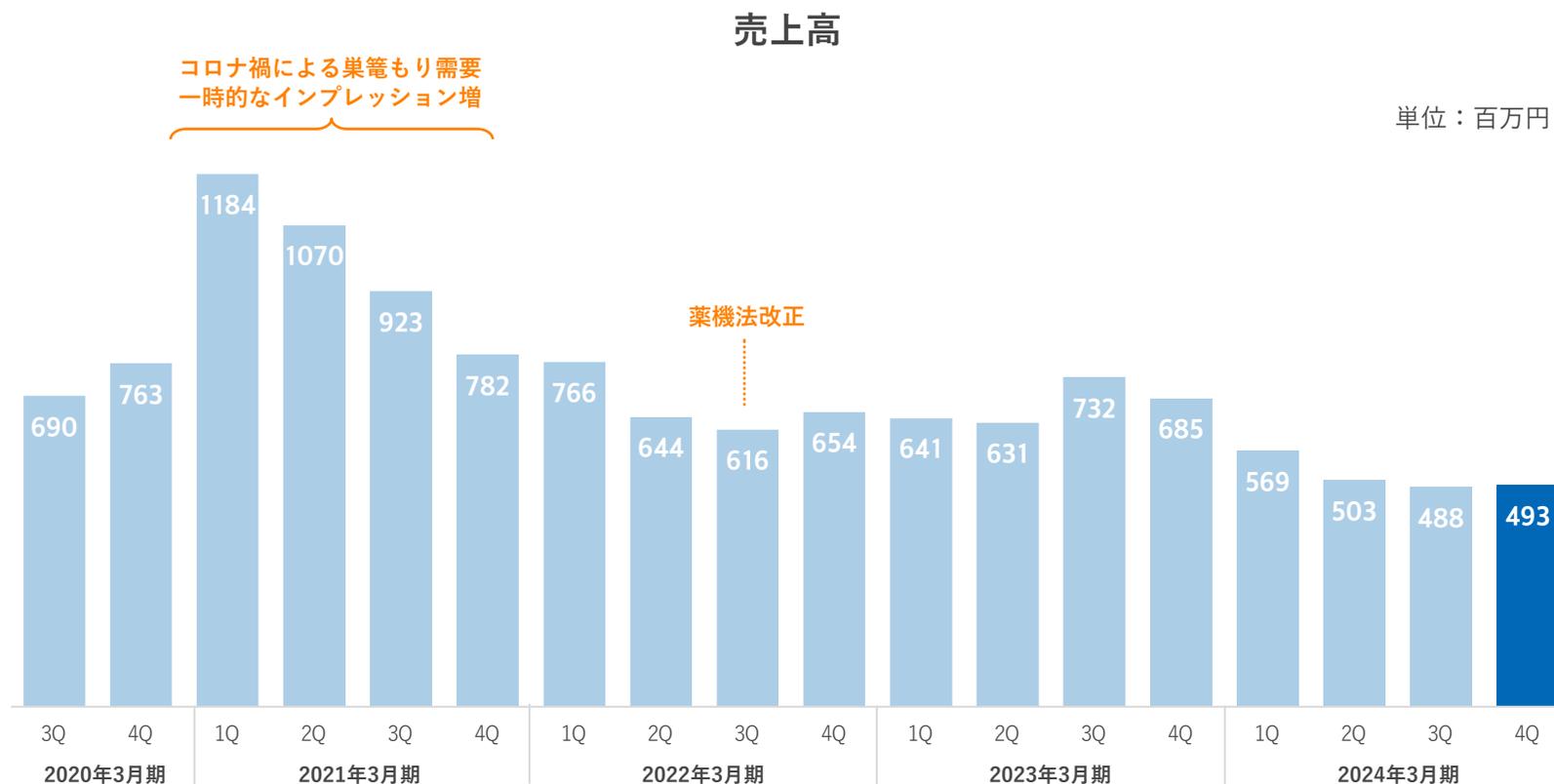
## インプレッション数は減少・CTR（クリック率）は向上



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

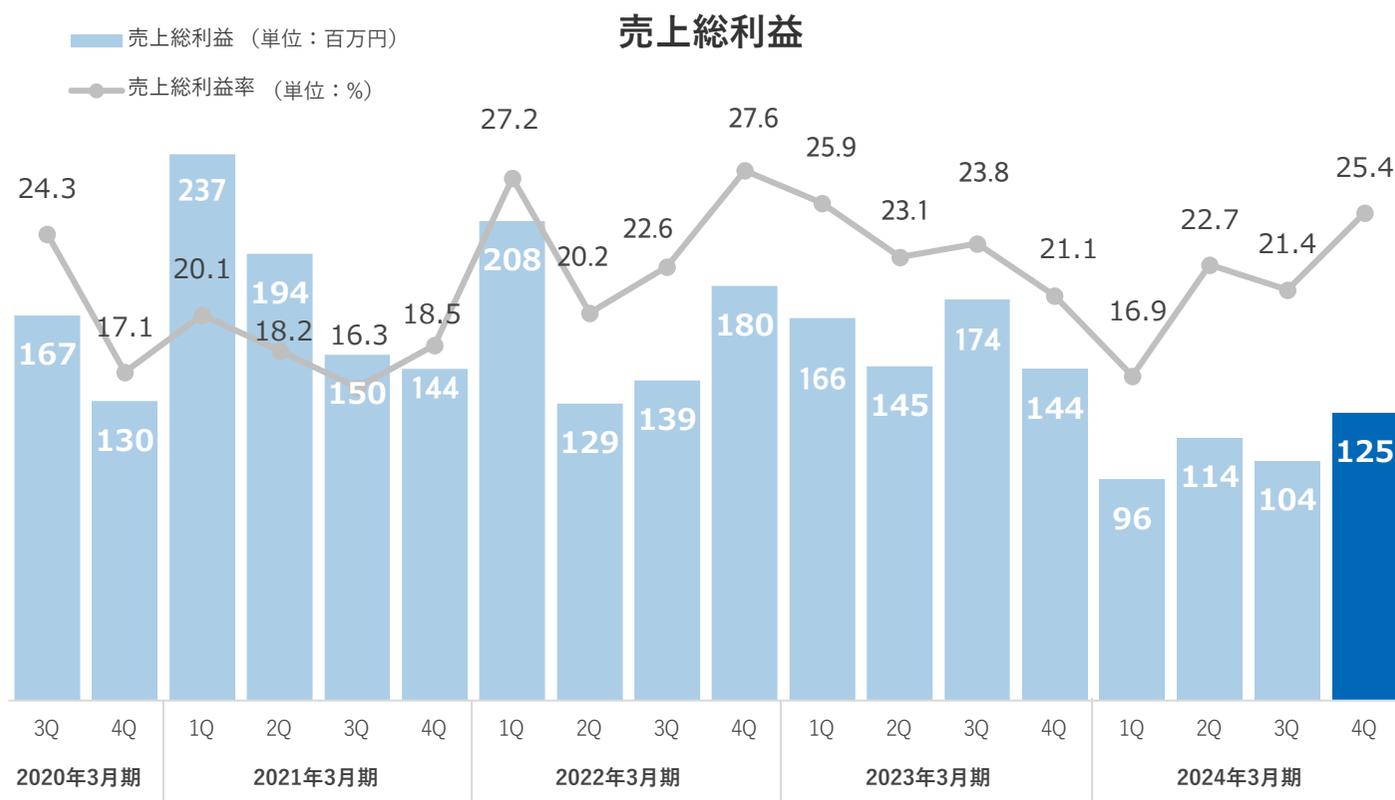
- インプレッション数、CPCともに3Q、4Qと減少傾向
- CPCが低下する中で、アルゴリズム変更などのエンジニアリング力による広告効果改善施策を継続した結果、CTRが向上

## LOGLYグループの売上高は依然横ばい



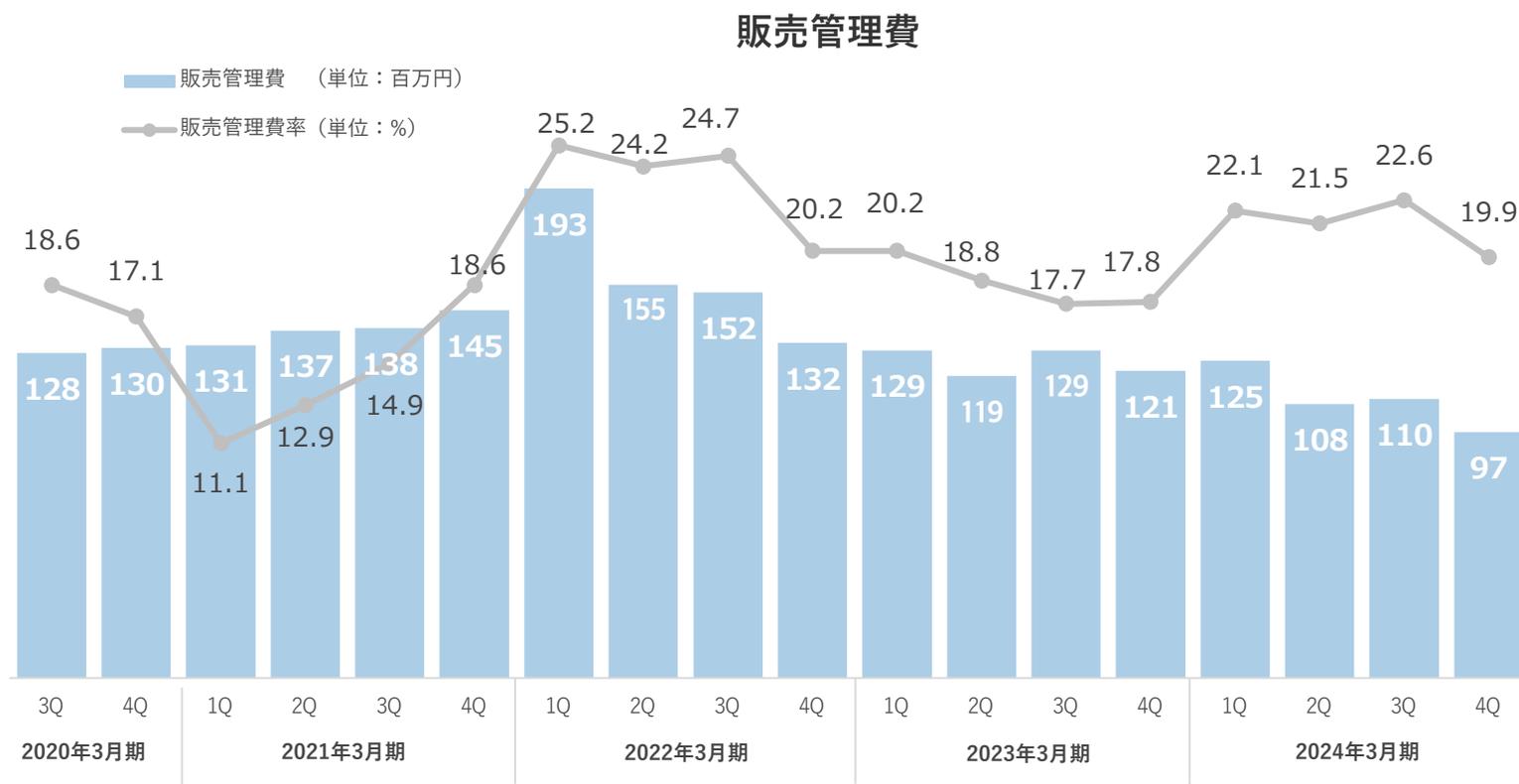
- 3月の売上高はブランド案件の受注が好調だったが、通期業績予想に対するビハインド分は取り戻せず
- アドプラットフォーム事業のRTB接続・マイクロアド社との資本業務提携、moto社の事業回復の取り組みに関しては、業績に大きな影響を及ぼす進捗は達成できておらず、来期に向けて引き続き取り組む（p18以降に記載）

## 売上総利益、売上総利益率ともに3Q比で改善



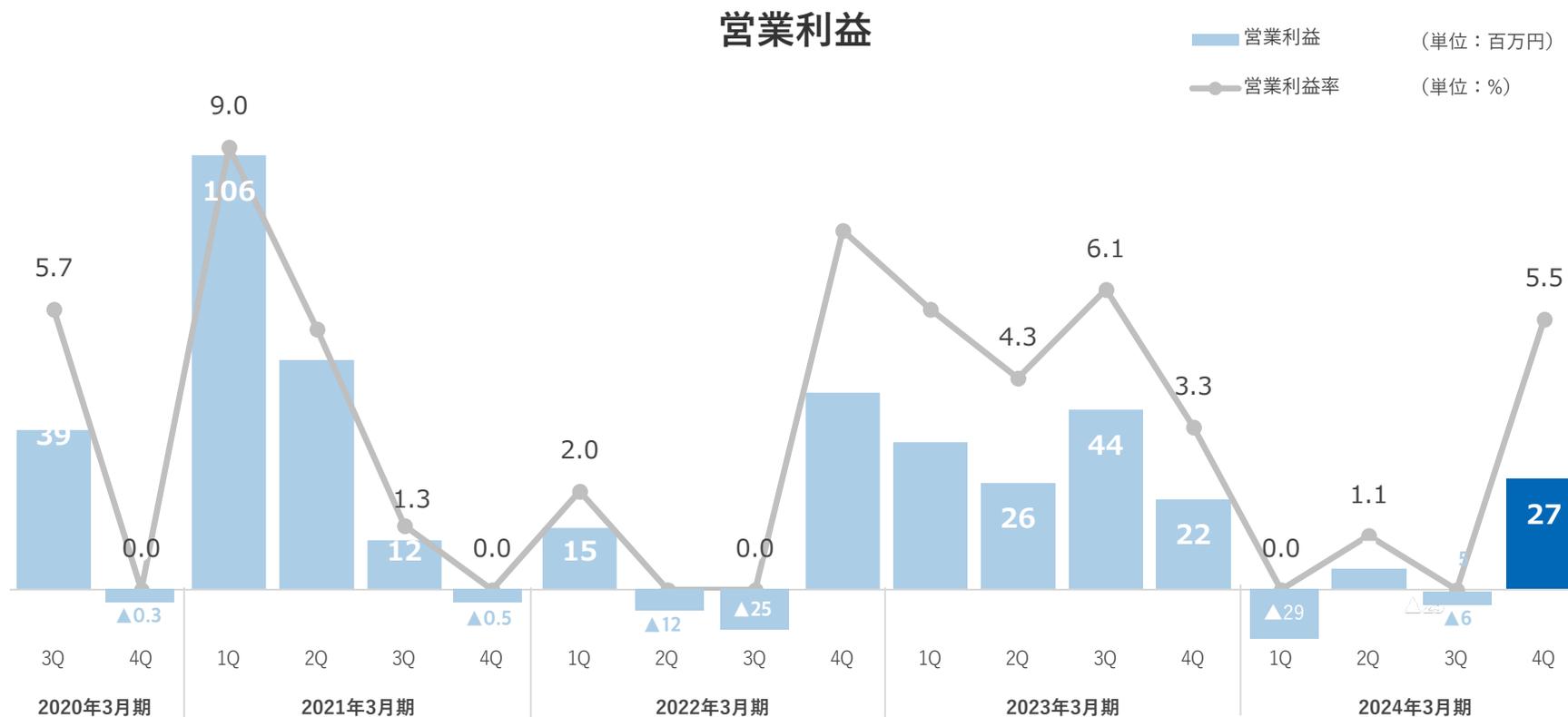
- 2Qからの適正な広告運用の徹底により媒体仕入率が改善し、売上総利益に貢献
- 円安環境にも関わらずサーバー運用の効率化などの取り組みにより、インフラコストを抑制した結果、売上総利益に貢献

## ■ 早期に財務リストラクチャリングを行い、販管費率を改善



- 4Q販売管理費は3Q比減少。販売管理費率は2.7%改善
- 早期の財務リストラクチャリングの影響は販売管理費率改善に現れており、引き続き19期も継続

## 4Q営業利益は改善し、27百万円のプラスに



- 売上総利益の拡大や販売管理費の削減により、4Q営業利益は27百万円で着地
- CPCやimp数の下落、ならびに新規事業の売上高貢献見通しなど、依然として不確定要素が存在する中、19期は成長戦略に沿って、インターネット広告市場での早期収益化を目指す (p18以降に記載)

# FY2025通期業績予想

## 通期予想とその理由

### 売上高

**1,896** 百万円 (前年比  $\Delta$ 7.7%)

- CPC及びimp数が引き続き下落傾向にあるため、売上高を保守的に推計
- 開発中の新規サービスなどがログリーグループ全体の成長性や収益性に対する貢献度の見直しにはまだ時間を要する

### 売上総利益

**394** 百万円 (前年比  $\Delta$ 10.3%)

- 2025年3月期の売上原価のうち、媒体広告枠の獲得費は2024年3月期比6.2%の下落を予想しており、引き続き適正な広告運用の継続する
- インフラ費用については依然円安環境下にあるが、2025年3月期も売上高に対するインフラ運用の効率化を徹底し、コストを抑制する

### 親会社株主に帰属する当期純利益

**$\Delta$ 46** 百万円 (—)

- 親会社株主に帰属する当期純利益は前期比微増 (0.1百万円) を予想している

### 営業利益

**$\Delta$ 38** 百万円 (—)

- 2025年3月期上期は引き続き財務リストラクチャリングを続けるが、大きく業績に及ぼす本社移転が完了するのが下期(10月)になるため、売上高の下落インパクトを吸収しきれず、営業利益は前期より36百万円下回ると予想。しかしながら、2025年3月期下期に関しては、本社移転を完了し、営業利益率が改善することで、黒字化することを予想している

# FY2025通期業績予想

## 財務リストラクチャリングによる影響額

### 人件費関係

FY2024通期比 **33** 百万円 **削減** (△9.7%)

- 従業員数が前年53名から48名に減少。人員の補充を行わず、現状の人員で各自のモメンタムを高めて事業活動を継続
- 取締役岸本雅久が常勤役員から非常勤役員となり、役員報酬が10百万円削減 (△25.6%)
- 間接部門である旧コーポレート・ソリューション部を事業管理部とし、事業部の業務も兼任することで一人当たりの担当業務範囲を拡大し事業活動を効率化

### 地代家賃関係

FY2024下期比 **8** 百万円 **削減** (△24.7%)

- 本社移転を2024年6月に予定。現在の人員数や勤務形態（出社とリモートワークを併用するハイブリッド型の勤務形態）等に応じた執務スペースまで規模を縮小。実際の地代家賃の削減効果は2024年10月より発生。
- 新本社において、建物付属設備の設備投資は行わず固定資産計上を最小限にとどめることで、減価償却費も削減（その代わりに、FY2024にて固定資産の除却損が発生）

# FY2025通期業績予想

## 通期業績予想達成を阻害するリスク要因とその対策

### 人件費関係

リスク要因：エンジニア人材費用はFY2024より増加の106百万円（+1.6%）

#### 【対策】

- 新年度計画においては、新サービスに対する先行開発投資（自社開発）のためエンジニア・リソースを確保するべく人件費を計上した。新サービスの収益性が計画を下回った場合に開発投資額が財務負債となる。新サービスの収益性が計画を下回り、開発投資額の回収が難しいと判断した場合、別の新規プロジェクトなどへのエンジニアの最適配置を検討し開発費・保守費を最適配賦していく。（すでにLOGLY liftを稼働させるための最小人員は把握済み）

### 既存事業のLOGLY lift、新規事業のデータ・プラットフォーム事業、moto社の事業成果に関して

リスク要因：既存、新規事業並びにmoto社が新規性ある増分CFを獲得できなかった場合

- moto社の減損により成長のための投下資本額が限定的になる中で、既存、新規事業並びにmoto社で新規性がある増分CFの獲得ができなかった場合は、責任者を含めたプロジェクト体制の変更を行う。
- LOGLY Sphereを代表とするデータプラットフォーム事業に関して、ソフトウェア計上の基礎となった当初計画を下回って進捗した場合は減損となる恐れがある。減損が発生する事態になった場合は、代表取締役の報酬を見直し、新規プロジェクトの投下資本の原資に充てる事を検討していく。
- 上記に関わらず、FY2025下期に関しては営業利益の黒字化を計画しているため、その達成のため固定費の増分CFは抑制し、外部委託等を活用することで、固定費を中長期に渡り抑制する体制を整えていく。



# 3. 成長戦略に対する活動状況

## 当社を取り巻く外部環境と戦略変更

### レコメンドウィジェット市場の状況

マーケットの縮小・薬機法の改正・Cookie規制など、著しい環境の変化により、FY2022より目指していた当社の主力事業であるLOGLY liftの成長が鈍化状態に



### 戦略変更

LOGLY Sphereを軸に既存のアセットを活用した3つの事業を柱とし、  
オムニチャネル広告を目指す

## 中長期成長戦略の概要

LOGLY Sphereを軸に3つの事業を柱とし大手プラットフォームと接続、インターネット広告市場に商圏を拡大

### オムニチャンネル広告へ

大手プラットフォームと接続し、インターネット広告市場に進出  
インターネット広告市場の市場規模 **3.3兆円** に対して戦略的にジョインしていく  
(※電通「2023年日本の広告費」より)



## FY2024の取り組み

3~5年を見据えた取り組みとして、自社開発とM&Aにより新たな事業軸を構築中

既存サービス

LOGLY lift



新規サービス

lift Plus

FY2024の取り組み

主力事業である「LOGLY lift」から発展。  
大手プラットフォームとの接続が可能になり、  
ネイティブ広告市場からインターネット広告市場へ進出

※P24を参照

M&Aによる譲り受け

juicer



LOGLY Sphere

今後、当社事業全体の基盤となるデータプラットフォーム「LOGLY Sphere」の開発に注力。  
juicerはLOGLY Sphereの一部として今後も活用

※P23を参照

自社開発

Adictor



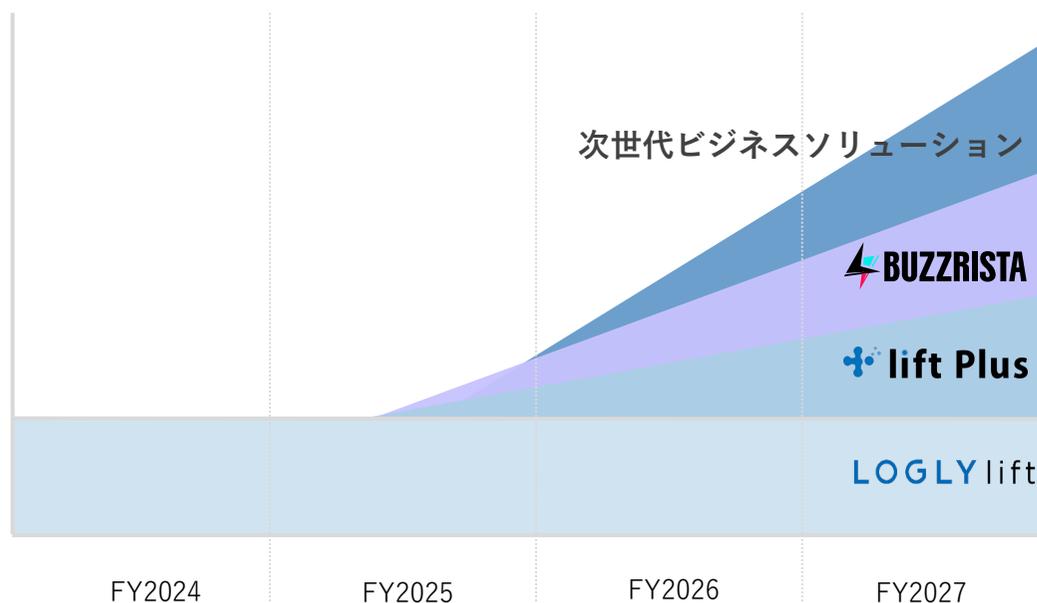
BUZZRISTA

Adictor事業で取り組んできたノウハウを活かし、  
キャストイング・制作事業へ展開（Adictorは継続）

※P26を参照

## FY2025 重点方針

FY2025は投資フェーズ。主力事業であるLOGLY liftをベースとし、  
新規事業に投資することでFY2026以降での成長を目指す



### 取り組み内容

新規事業の立ち上げ

- lift Plus
- バズリスタ
- AIを活用した次世代ビジネスソリューション（開発中）  
など

- 3～5年を見据えた取り組みとして上記の社内開発を行い、FY2026以降での成長を目指す
- 新規事業に対する投資をし、財務リストラクチャリング効果によって捻出された増分CFや、デットファイナンス・エクイティファイナンスも含め検討（業績に影響を及ぼす資金調達が発生する場合は速やかに開示）

# データプラットフォーム事業の進捗

LOGLY Sphereの開発及びLOGLY Sphereを基盤としたサービスと機能を複数展開

## FY2024の取り組み

AIを活用した次世代型  
ビジネスソリューションの開発

新事業・サービス及び機能の開発

lift Plus BUZZRISTA CV最適化  
ターゲティング配信

## 今後の取り組み

AIを活用した次世代型  
ビジネスソリューションの  
ローンチ（今秋予定）

アドプラットフォーム事業（p.24.25参照）  
SNSマーケティング事業（p.26参照）  
にて記載

BtoBソリューション

広告ソリューション



LOGLY Sphere

# アドプラットフォーム事業の進捗

新サービス「lift Plus (リフトプラス)」により精度の高いターゲティングで様々なプラットフォームへ配信が可能にインターネット広告市場へ販路を拡大



LTV最大化を実現するデータ活用型広告配信

Cookieレスによる独自のデータを活用した  
マルチチャネル広告配信プラットフォーム

## 特徴

- 様々なデータを元に、コンバージョン期待値の高いターゲティングデータを生成
- ログリーが保有する様々なソリューションを用いて、高いLTVが期待出来るユーザーへアプローチ
- MetaやLINEなど豊富な配信プラットフォームに対応

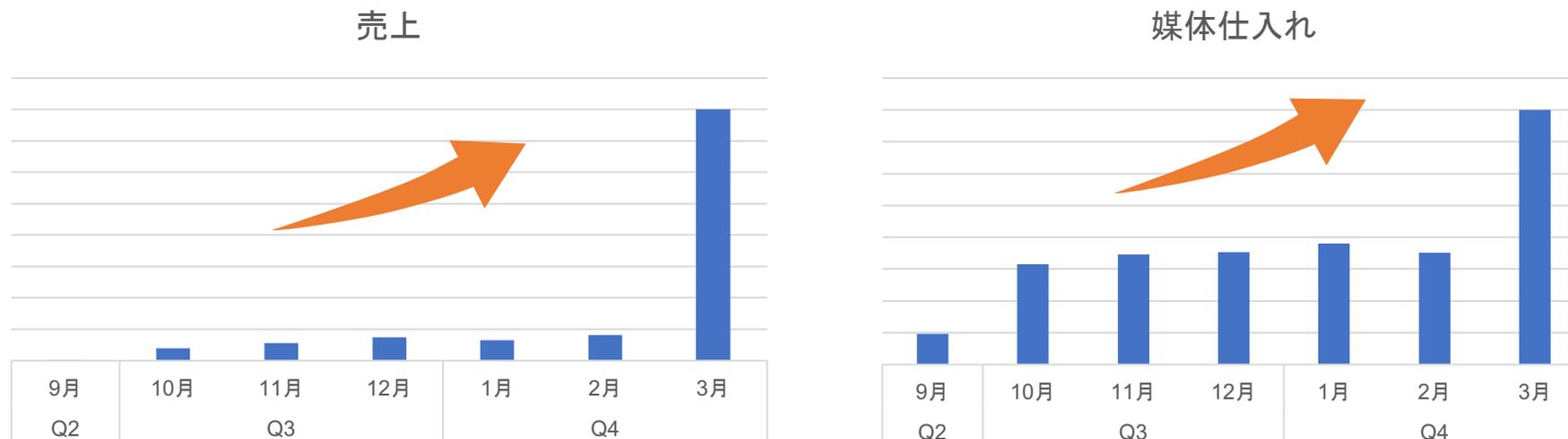
## 効果

- 独自の技術でクライアントに最適化されたデータを抽出し、広告効果を最大化
- スムーズなアカウント運用代行で運用リソースを削減
- LOGLY liftのClick特典で経済的なプランニングが可能に

# アドプラットフォーム事業の進捗



マイクロアド社との業務資本提携は、FY2024下期より売上及び媒体仕入れが拡大



- 3月は季節的な変動により他月より一時的に増加しているものの、売上及び媒体仕入れは順調に伸びている
- 短期戦略である「LOGLY lift との連携」に注力し、関連ビジネスにおける案件創出と営業力強化を行った結果、売上及び媒体仕入れが拡大
- 9月時点、ログリー単体売上割合 0.06% ⇒ 3月時点で約1.0%まで拡大
- FY2025は更に協業体制を強め、拡大を目指す

# SNSマーケティング事業の進捗

インフルエンサーマーケティング支援サービス「バズリスタ (BUZZRISTA)」をリリース

今期より推進していたキャスティング・制作事業にデータ領域を組み合わせ独自商品としてリリース



## 事業領域の拡大トピック

- Instagram、TikTokなど動画プラットフォームへのキャスティングと広告配信メニューが**順調に拡大**
- マイクロインフルエンサーを複数名起用するパッケージメニューとしてSMBのメーカーを中心に**受注数増加**

## SNSマーケティング事業 (FY2023-2024)

	FY2024時点	FY2025目標
登録インフルエンサー	100人	1,000人
取引社数	35社	100社
フィールドセールス社数	300社	1,500社

- 2月に展示会へ出展、見込み顧客へのセールスとPoCを開始
- 4月のプレスリリース以降、専門誌へのパブリシティ掲載もあり申し込み多数
- LOGLY Sphereとの連携に加え、AI活用の検討も開始

## 自社開発、M&A及び業務提携の取り組み状況

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

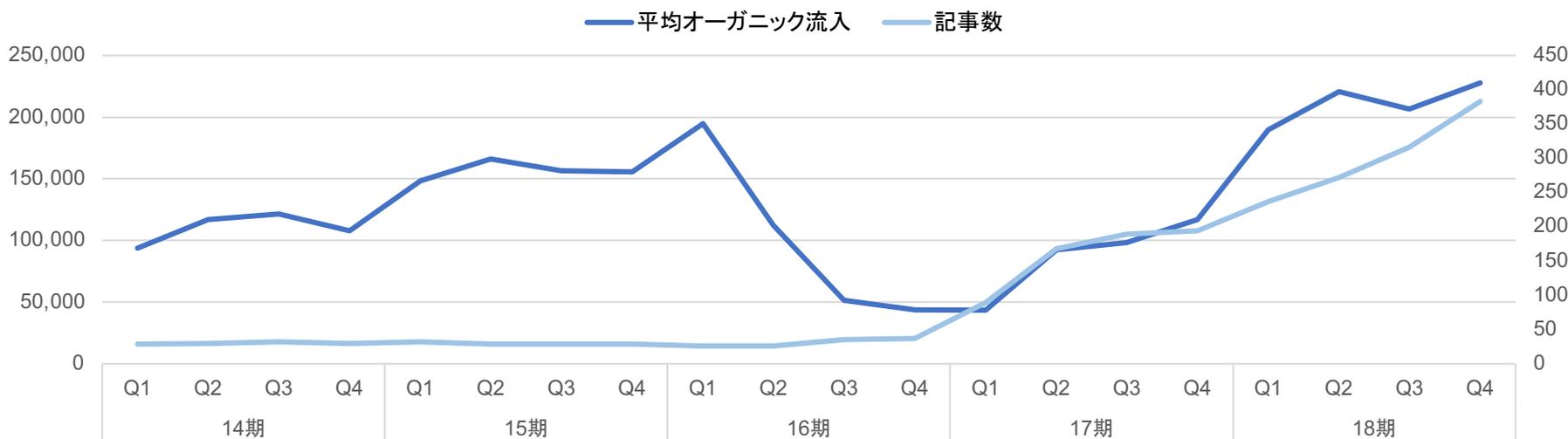
2012 2019 2020 2021 2023 2024



# moto社の事業回復に向けて現状報告

moto Inc.

通期の新規記事公開数は前年比約2倍。平均オーガニック流入が伸長するも収益化に課題



計測数値：Ahrefs（エイチレフス）より抜粋

- 通期での新規記事の公開数は、2024年3月末時点で前年比約2倍となり、アクセス数も順調に伸長。総記事数とアクセス数の伸びが、ある程度一致する傾向に
- 収益化については依然として課題があり、検索流入が収益に直接的に寄与する記事と間接的に寄与する記事が存在している。アクセス数の伸びが収益の伸びに連動していない部分もあるため、収益化に直接的に寄与する記事数の増加を継続して図り、収益力向上に努める
- moto社単体においては、通期営業利益黒字を安定的に維持するまでに回復。しかしながら、減損損失総額を取り戻すほどの大きな収益規模にまで戻すには現状のビジネスモデルだけでは困難であり、19期に関しては、現状のmoto社の収益を毀損しない範囲でSEO運用を仕組化することで人的リソースに余裕を持たせ、SEO運用を通じて蓄積されたノウハウを活かす新規事業の立ち上げに注力



## 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

<p><b>LOGLY Sphere</b> インテントデータプラットフォーム</p>	<p><b>LOGLY lift</b> ネイティブ広告プラットフォーム</p>
<p><b>lift Plus</b> LTV最大化データ活用型広告配信</p>	<p><b>BUZZRISTA</b> インフルエンサー マーケティング支援</p>
<p><b>juicer</b> ユーザー分析DMP</p>	<p><b>PTIO</b> 顧客の熱量を高める マーケティングツール</p>

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 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5月現在）
従業員数	48人（2024年5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。



LOGLY, Inc. © Copyright, All Rights Reserved