



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年6月28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。

## VALUE

### 自律し成長する

メンバー自らの意志で能力を向上させ、個々の成長を促進することを重視します。

### 謙虚に学び続ける

いかなる状況でも学ぶ姿勢を持ち、自分の知識や技能を継続的に向上させていきます。

### チャレンジし続ける

新しいことに積極的に取り組み、失敗を恐れずに挑戦を続けます。

### ワクワクを発見する

仕事の中で面白い発見やアイデアを見つけ出し、楽しみながら働くことを大切にします。

### 顧客視点で感動を提供する

顧客の立場に立って考え、感動的な体験を提供することを目指します。

### スピーディーに対応する

迅速に問題解決を行い、顧客やチームに貢献します。

### 仲間と共に築く

メンバーと協力し合いながら目標に向かって進んでいきます。

1. ビジネスモデル – 事業内容・収益構造 –
2. 市場環境・競合環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画 成長戦略・経営指標
5. リスク情報
6. 会社概要



# 1. ビジネスモデル

事業内容・収益構造

## 全般



# LOGLY

私たちは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。

会社情報		経営陣		財務指標（実績）			
設立	2006年	代表取締役社長	吉永 浩和	2023年3月期		2024年3月期	
従業員数	48名	取締役	岸本 雅久	売上	2,690百万円	売上	2,054百万円
資本金	4億768万円 <small>(2024年5月現在)</small>			営業利益	130百万円	営業損失（△）	△2百万円
				親会社株主に帰属する 当期純利益	126百万円	親会社株主に帰属する 当期純損失（△）	△46百万円

## 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



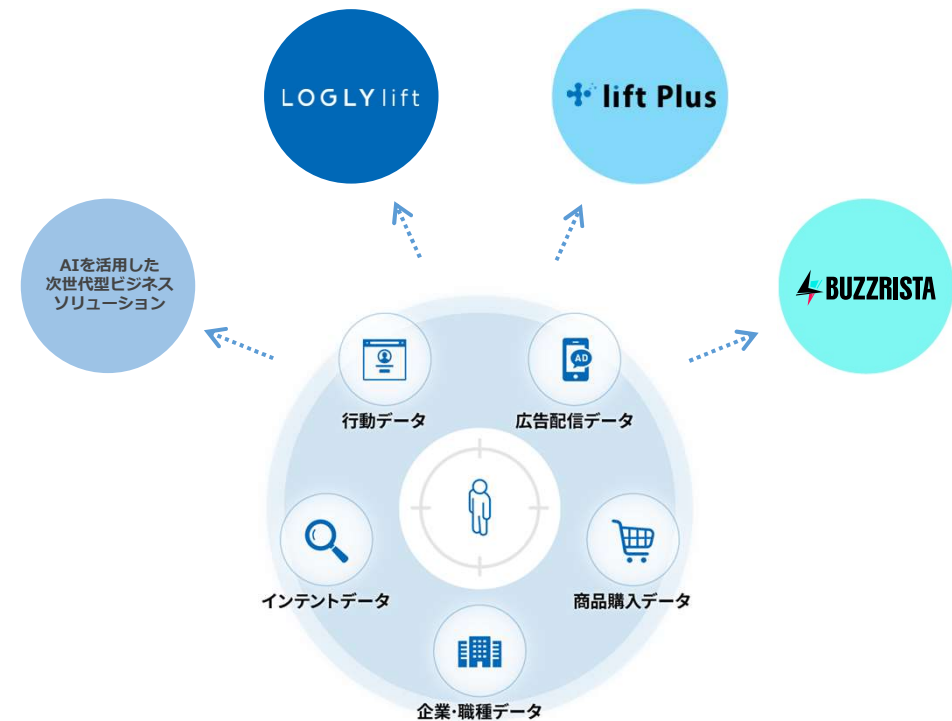
# 今後各事業の基盤となるLOGLY Sphere

当社の既存・新規の各サービスにデータ分析結果を提供  
各サービスの競争優位性を高めるためのデータ基盤（プラットフォーム）

## 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は取り扱わず、  
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



# LOGLY Sphere



# LOGLY lift

アドプラットフォーム事業

日本初のネイティブ広告(※)プラットフォーム  
ユーザーの関心に合わせた広告を配信し、広告主・媒体社の収益を最大化する



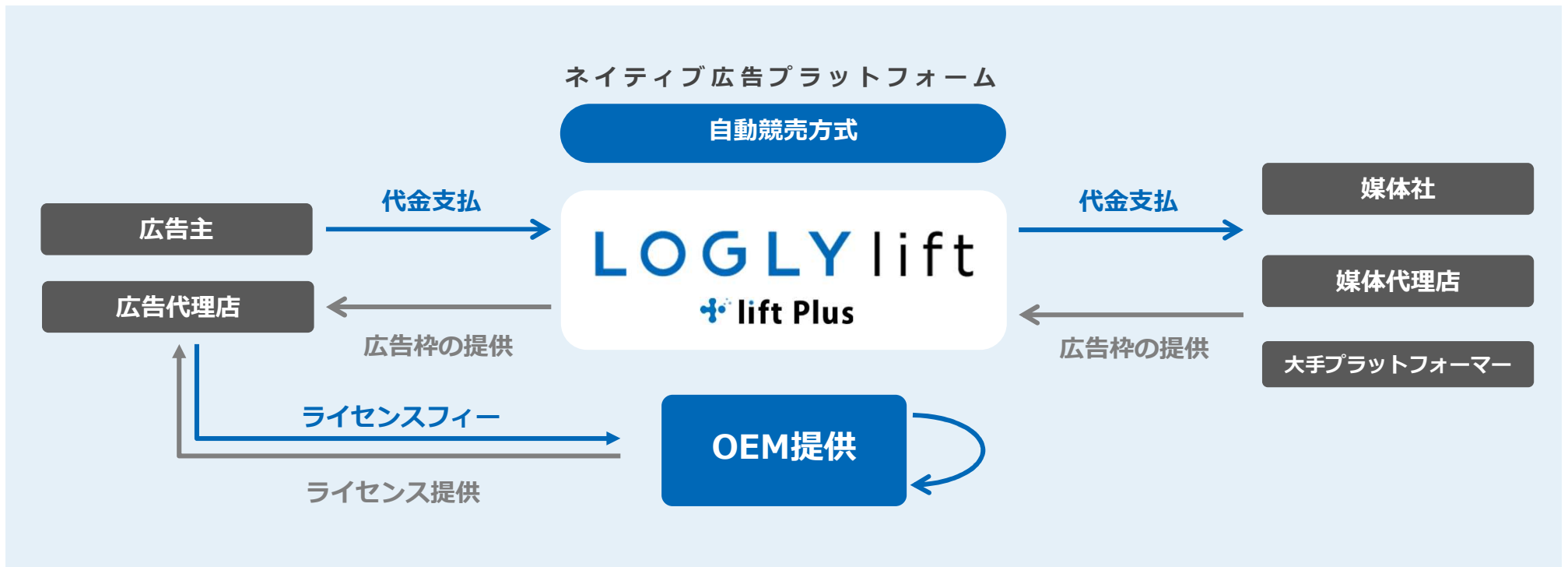
(※) ネイティブ広告

広告枠が媒体のデザインと一体化し、ユーザー体験を損なわずに広告を見せることができる広告手法。従来の広告では反応しなかったユーザーにメッセージを訴求できる。当社では、日本で初めてネイティブ広告のプラットフォームを事業化した。

# LOGLY lift

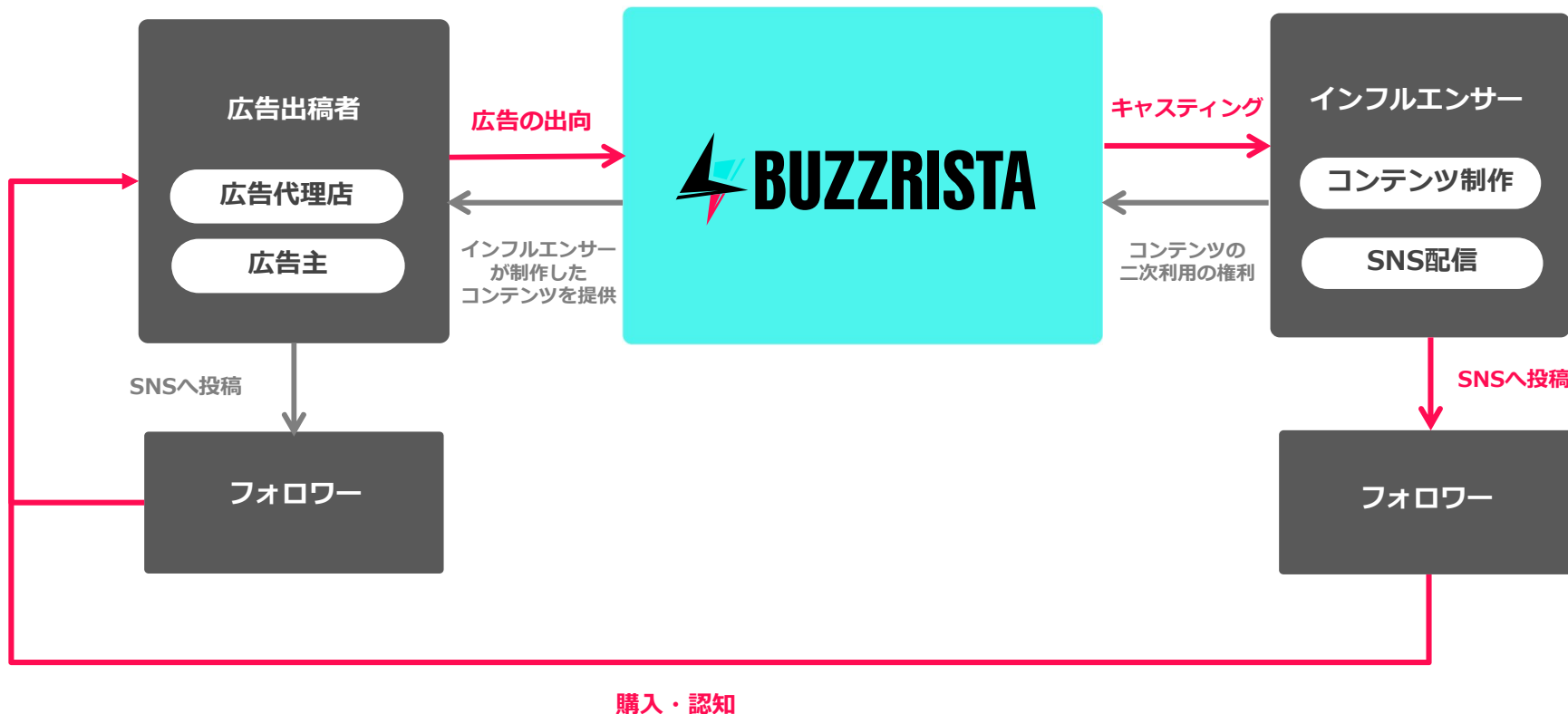
アドプラットフォーム事業

LOGLY liftを通じて、代金支払いの対価として媒体の広告枠及びライセンスを提供





キャスティング・制作事業にデータ領域を組み合わせた  
再生回数保証型のインフルエンサーマーケティング支援サービス





## ユーザー分析DMP

Juicerはビッグデータと人工知能で見込み客を可視化





## ユーザー起点の大会を支援する、ユーザー参加型 eスポーツ大会プラットフォーム スポンサー収益によりユーザーに賞金を還元

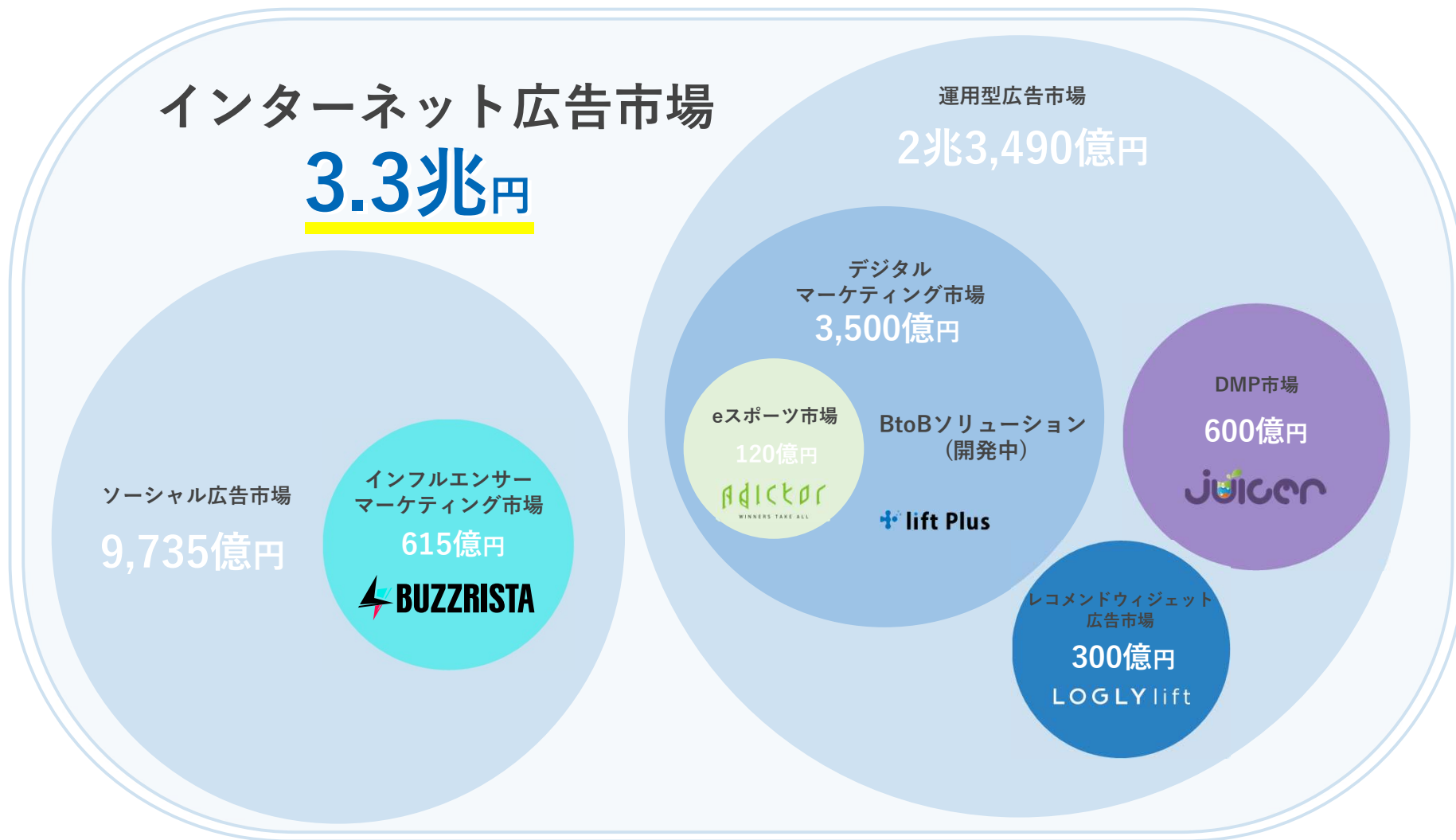


- 大会催行数は通算10,000件、エントリー人数は200,000名超え
- 国内最大級のeスポーツプラットフォームへと成長している



## 2. 市場環境・競合環境

# 既存事業を活かし、インターネット広告市場内にて商圈を拡大

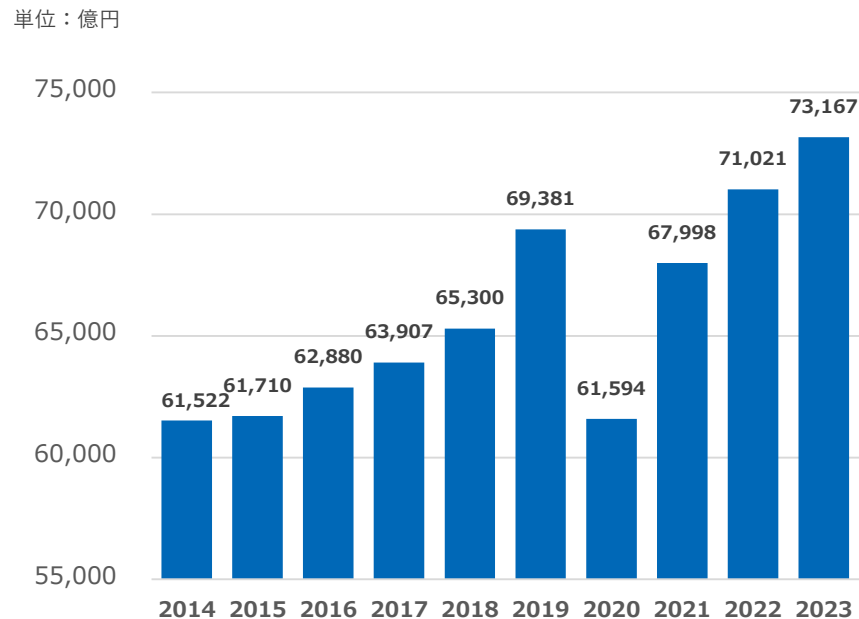


出典：電通 2023年日本の広告費インターネット広告媒体費詳細分析 2024年3月12日 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0312-010700.html>

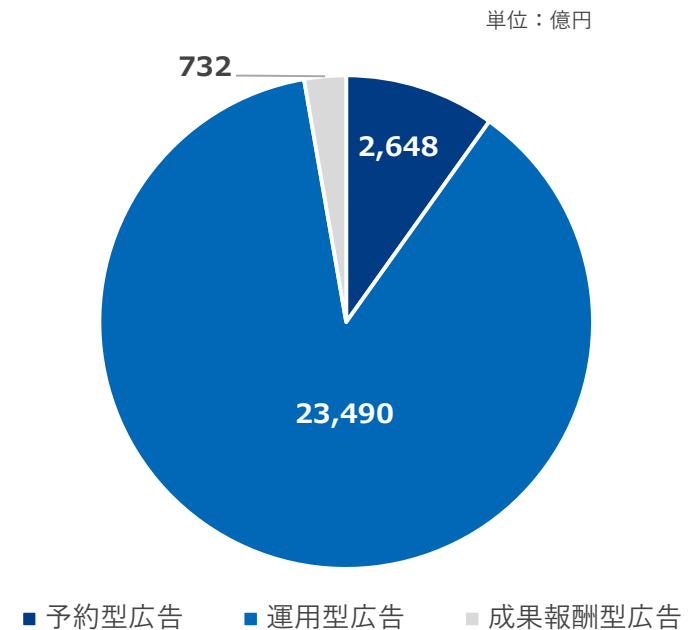
## インターネット広告市場

**2023年の総広告費は、前年に続き過去最高（前年比103.0%）**  
**インターネット広告費の増加（前年比107.8%）により、広告市場全体の成長を後押し**

日本の総広告費



インターネット広告媒体費の広告種別構成比（2023年）



出典：電通「日本の広告費」2023年日本の広告費 2024年2月27日 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0227-010688.html>

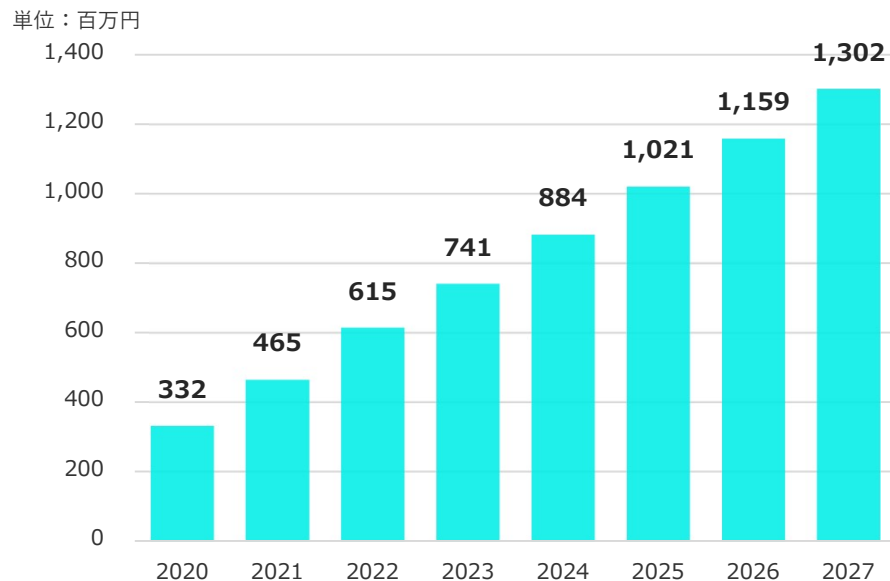
電通「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」2024年3月12日 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0312-010700.html>



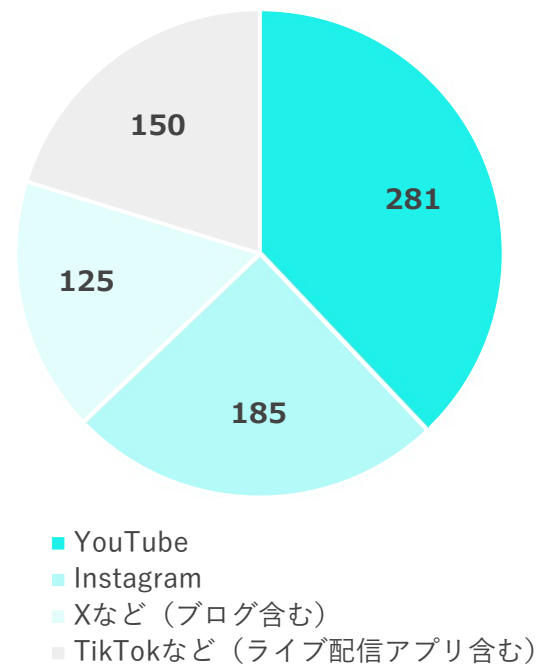
## インフルエンサーマーケティング市場

2023年は、741億円（前年比120%）と高い成長の見込み  
主要ソーシャルメディアの縦型動画フォーマットの普及が進み、需要が急速に増加

国内インフルエンサーマーケティングの市場規模推計・予測



ソーシャルメディア種別構成比（2023年）



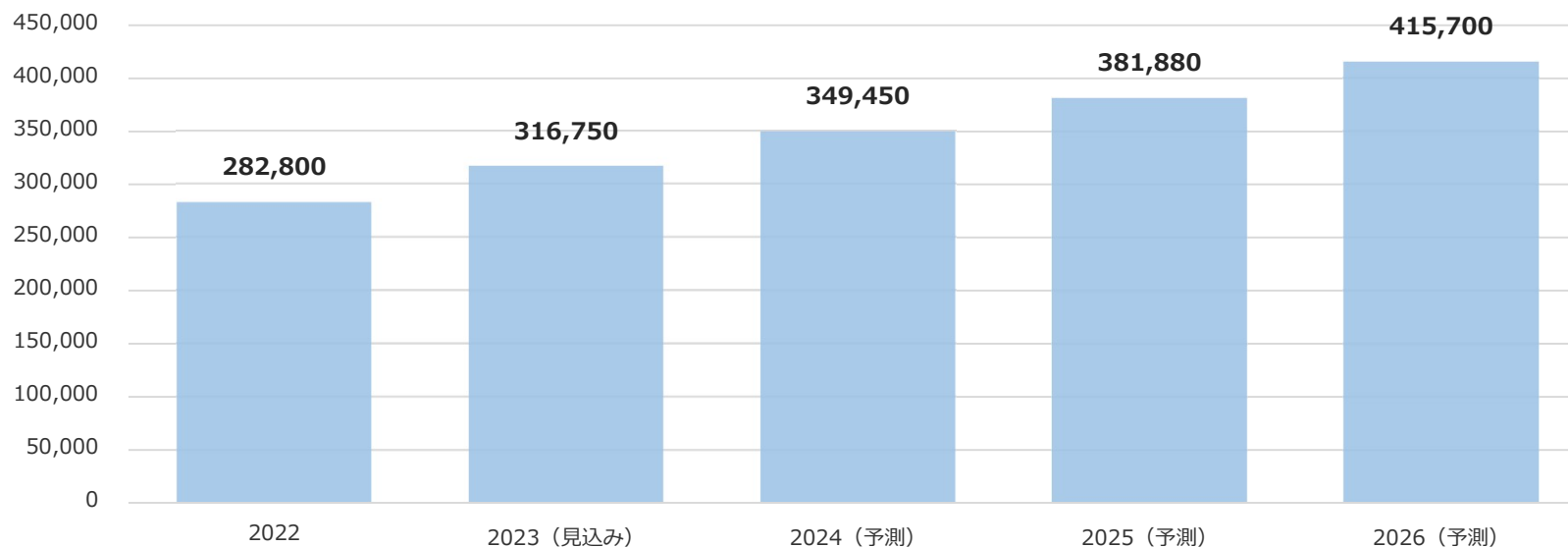
出典：サイバーバズ 2022年11月1日 <https://www.cyberbuzz.co.jp/2022/11/post-1791.html>

## デジタルマーケティング市場

インターネット広告の周辺領域であるデジタルマーケティング市場  
ユーザーのデジタルシフトによって、今後順調に拡大する見込み

デジタルマーケティング市場規模推移・予測

単位：百万円



出典：株式会社矢野経済研究所 2023年9月8日 [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3315](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3315)



# 3. 競争力の源泉

## 当社グループ・サービスの考え方

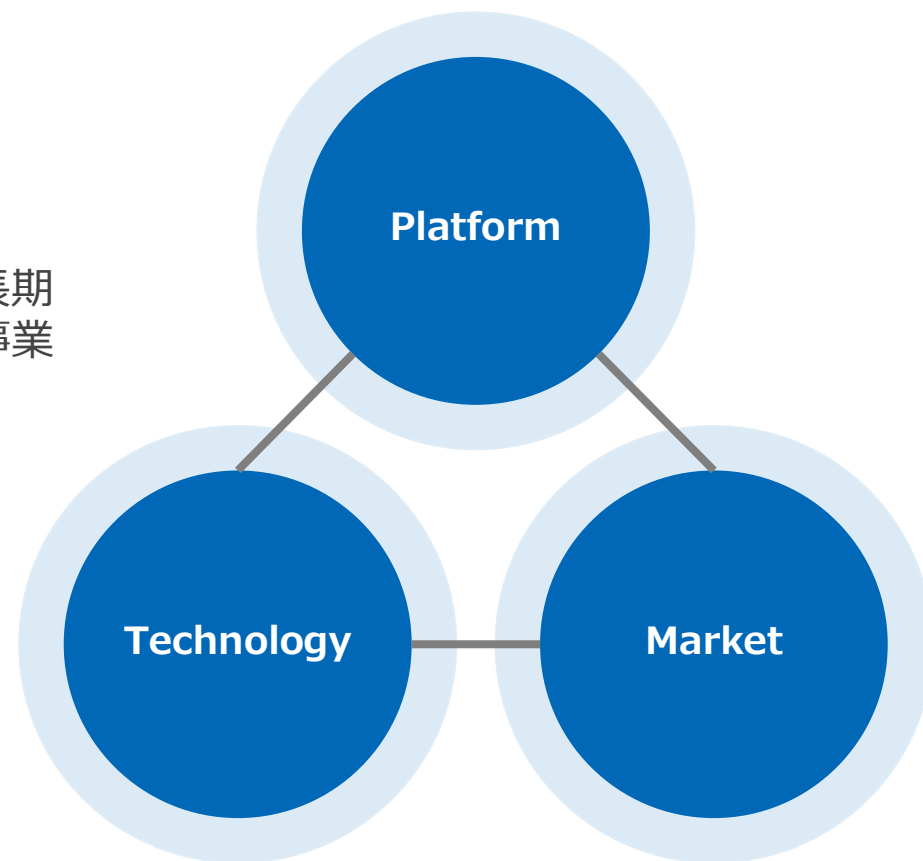
プラットフォーム事業を基幹とし、各市場領域とのシナジーをテクノロジーの力で創出

### Engineering & Sales

プラットフォーム改善、新規機能開発、中長期研究開発専門チームによるスピーディーな事業支援・事業開発

### Platform & Technology

各市場領域の産業構造を変革するプラットフォームの開発



LOGLY lift

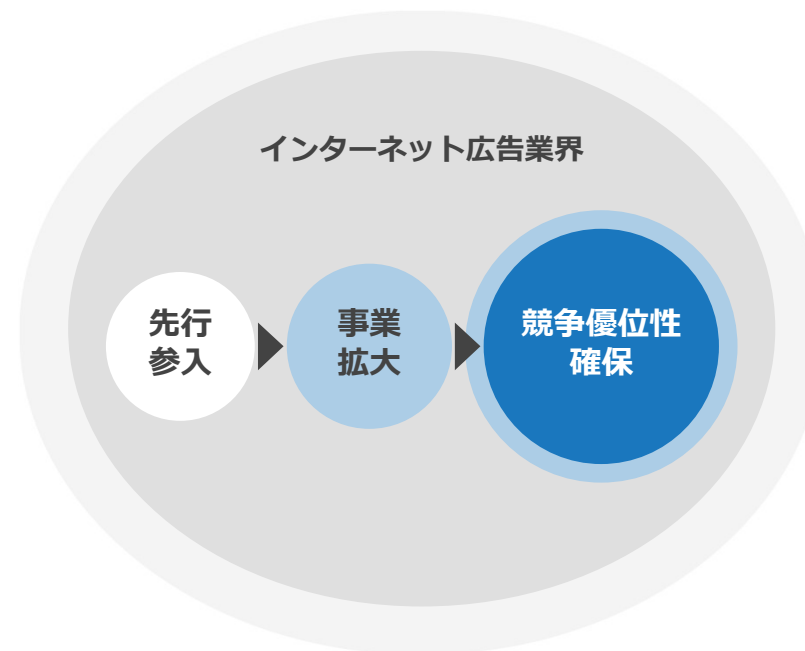
## 長年のアドネットワーク運営の中で培われた広告運用に関する事業ノウハウ

- バナー広告興隆時代に「日本初のネイティブ広告プラットフォーム」として先行参入した競争優位性
- インターネット広告市場の拡大と共に事業を拡大。蓄積されたノウハウを生かし、競争優位性を確保しながら事業を拡大
- 業界において、薬機法規制以前より「嫌われない広告」を提唱

LOGLY lift

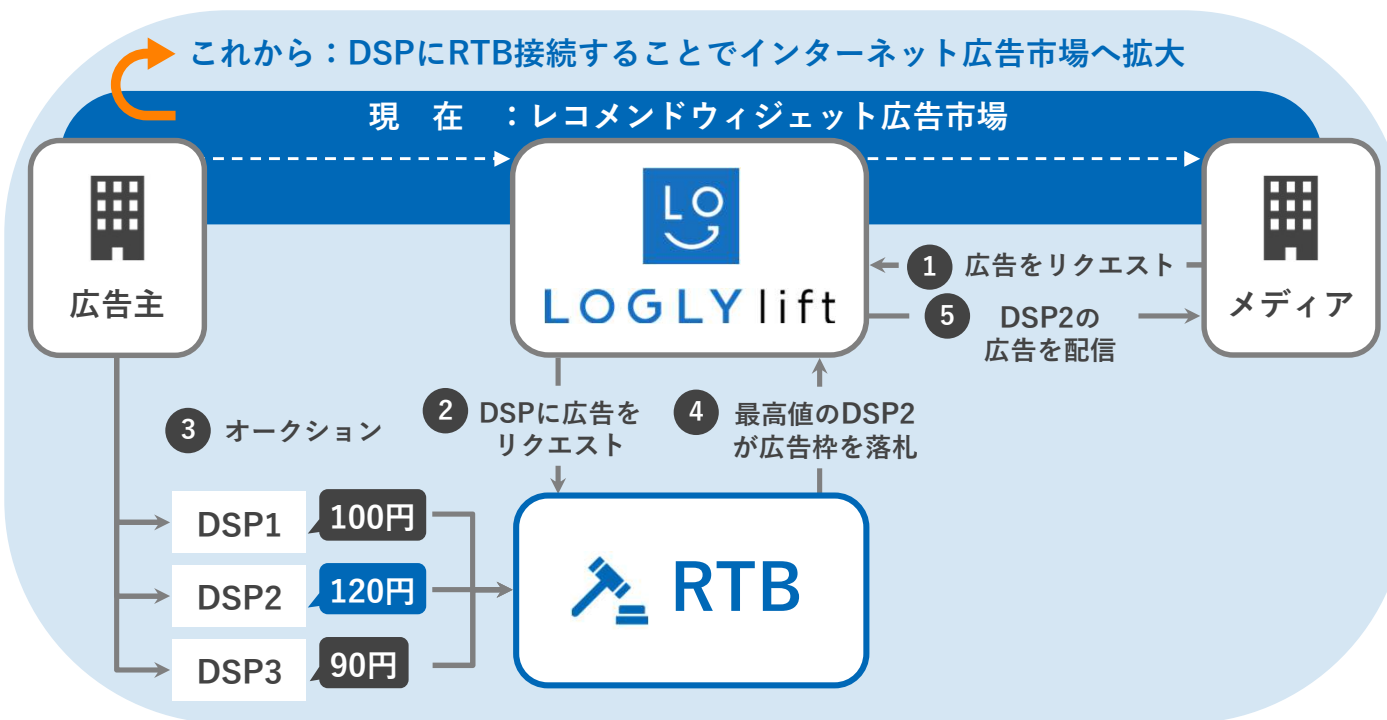
ブランドセーフ

嫌われない広告



# 自社でのサービス開発が可能なテック体制

FY2024にLOGLY liftを、アドネットワークから **アドプラットフォーム** へ移行



## RTB接続による効果

- 接続先拡大により広告単価UPが期待
- 現在は、レコメンドウィジェット広告配信がメインのところ、ディスプレイ広告・動画広告など配信フォーマットを拡大できることにより、インターネット広告市場へ拡大

【2023年3月期 3Q】

開発開始

【2023年3月期 4Q】

開発 & DSP事業社と  
接続交渉開始

【2024年3月期 3Q以降】

マイクロアドと資本業務提携lift Plus始動  
大手プラットフォームと提携模索を継続

# マルチチャネル広告プラットフォームへの進捗

DMPから マルチチャネル広告プラットフォーム へ移行



## マルチチャネル広告プラットフォームの効果

cookie規制により、個人情報の利用において規制が厳しくなり、今まで効果があったリマーケティング配信の費用対効果が見込みづらい状態に。この課題を解決するために、Juicerをファーストパーティーデータのデータハブとして活用し、大手プラットフォームに配信することで、費用対効果の向上を目指します。

【2024年3月期 1Q】

**LOGLY liftにて  
データ接続連携及び販売開始**

業務提携先ユーソナー社のデータ連携開始

【2024年3月期 2Q】

**販売拡大を準備中**

データパッケージ販売などを検討中

【2024年3月期 3Q以降】

**BtoBソリューションの開発着手**



# 4. 事業計画

## 成長戦略・経営指標



## 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)

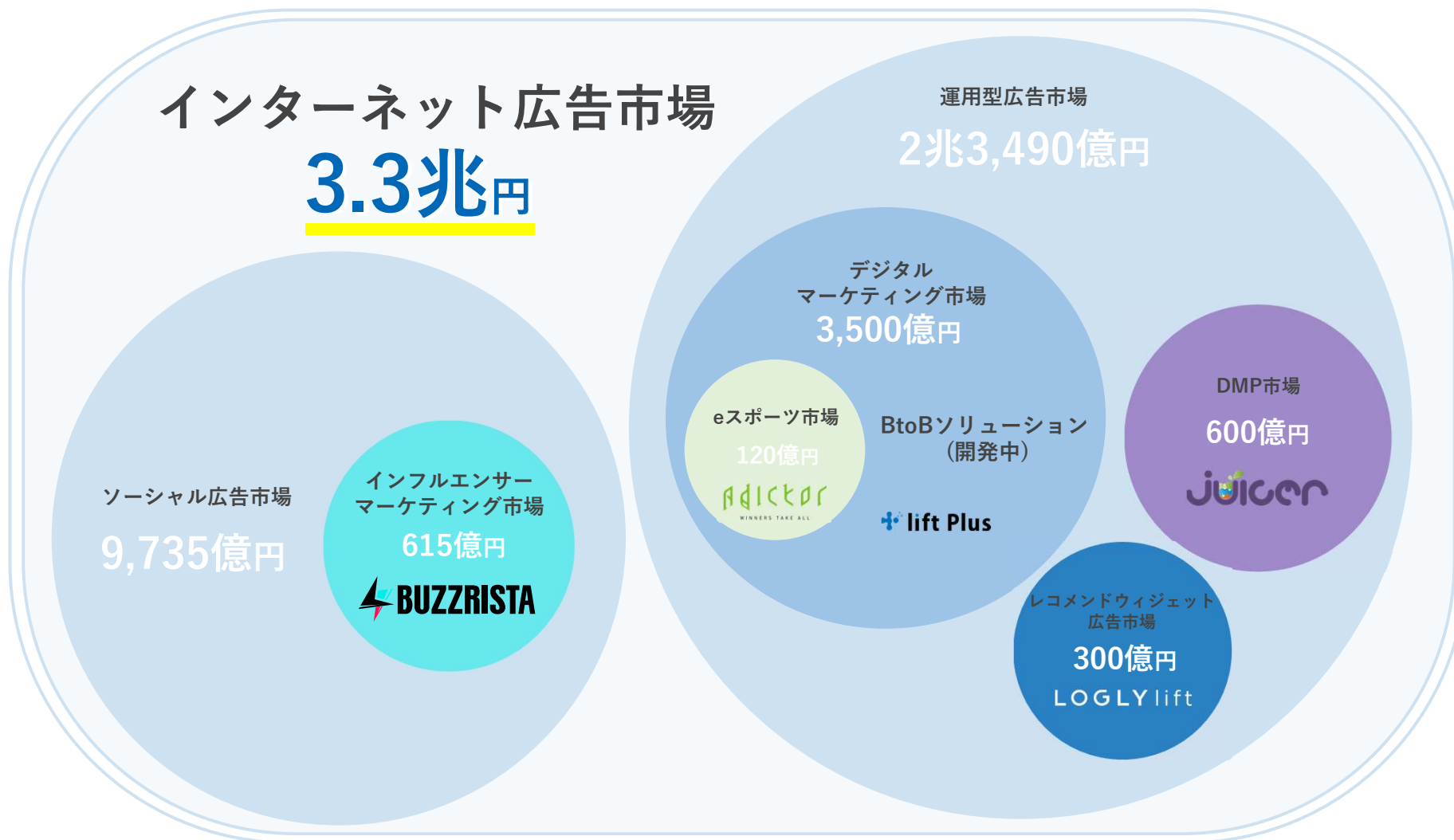
— %

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
- 財務リストラクチャリングの一環で本社移転決議に伴う建物等の減損損失が発生

# 既存事業を活かし、インターネット広告市場内にて商圈を拡大



出典：電通 2023年日本の広告費インターネット広告媒体費詳細分析 2024年3月12日 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0312-010700.html>

## 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

### 広告配信・運用の多角化

3.3兆円規模のインターネット広告市場に対して、  
接続チャネルを増やす事で、多角的ジョインしていく

(※電通「2023年日本の広告費」より)



# LOGLY liftを軸としたリストラクチャリングを実施

2023年3月期連結子会社の戦略的再編

**ログリー社**  
(LOGLY lift)

**moto社**  
(転職アンテナ)

事業基盤の立て直しに集中

**ウム社**  
(新規事業)

LOGLY liftに関連する事業を  
ログリー社に統合し、ウム社は閉鎖

**ログリー・インベストメント社**  
(投資事業)

新規投資を停止し、投資資産をログリー社に移管し同社を売却 (2023年6月)

～ moto社の事業回復に向けて現状報告 ～

メディア力の向上 → ノウハウを活用した新サービスの展開

**前期**

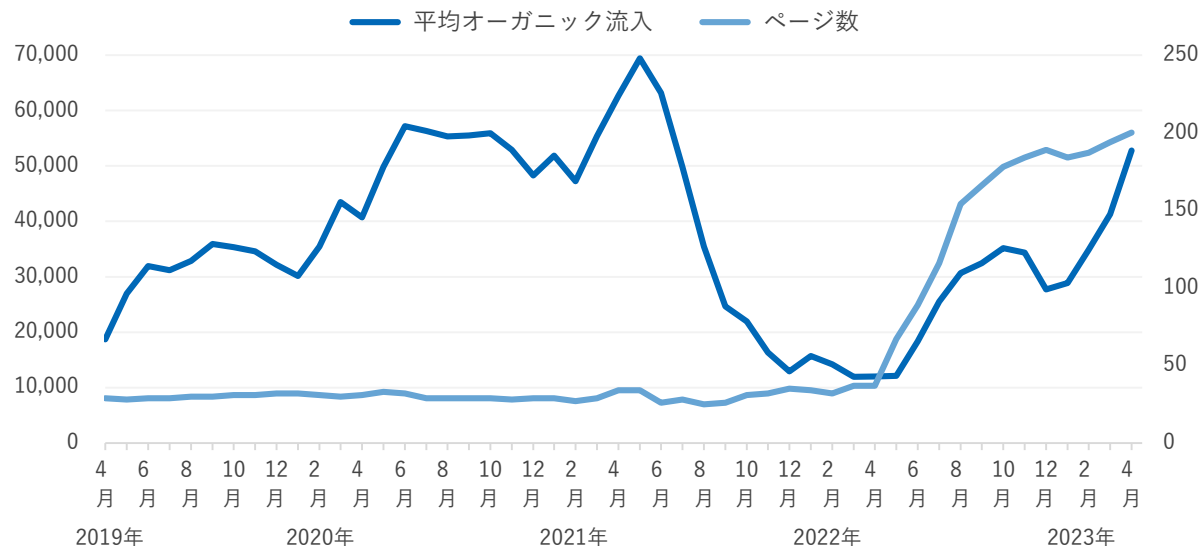
記事増産によるメディア力向上  
と安定化

記事数を約5倍化、オーガニック流入を過去最高時75%水準まで回復

**今期**

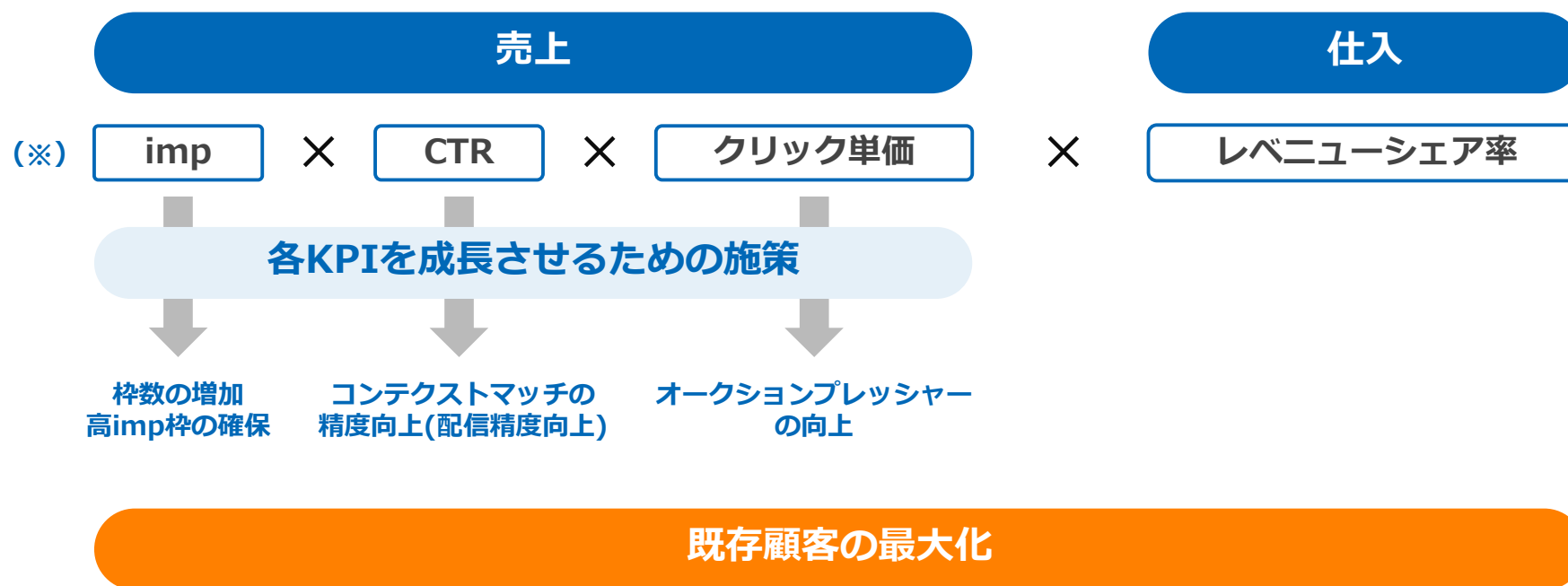
moto社で培ったノウハウを元に  
新サービスを立ち上げる

SEO対策の知見を活かした、高収益が見込めるサービスを開発



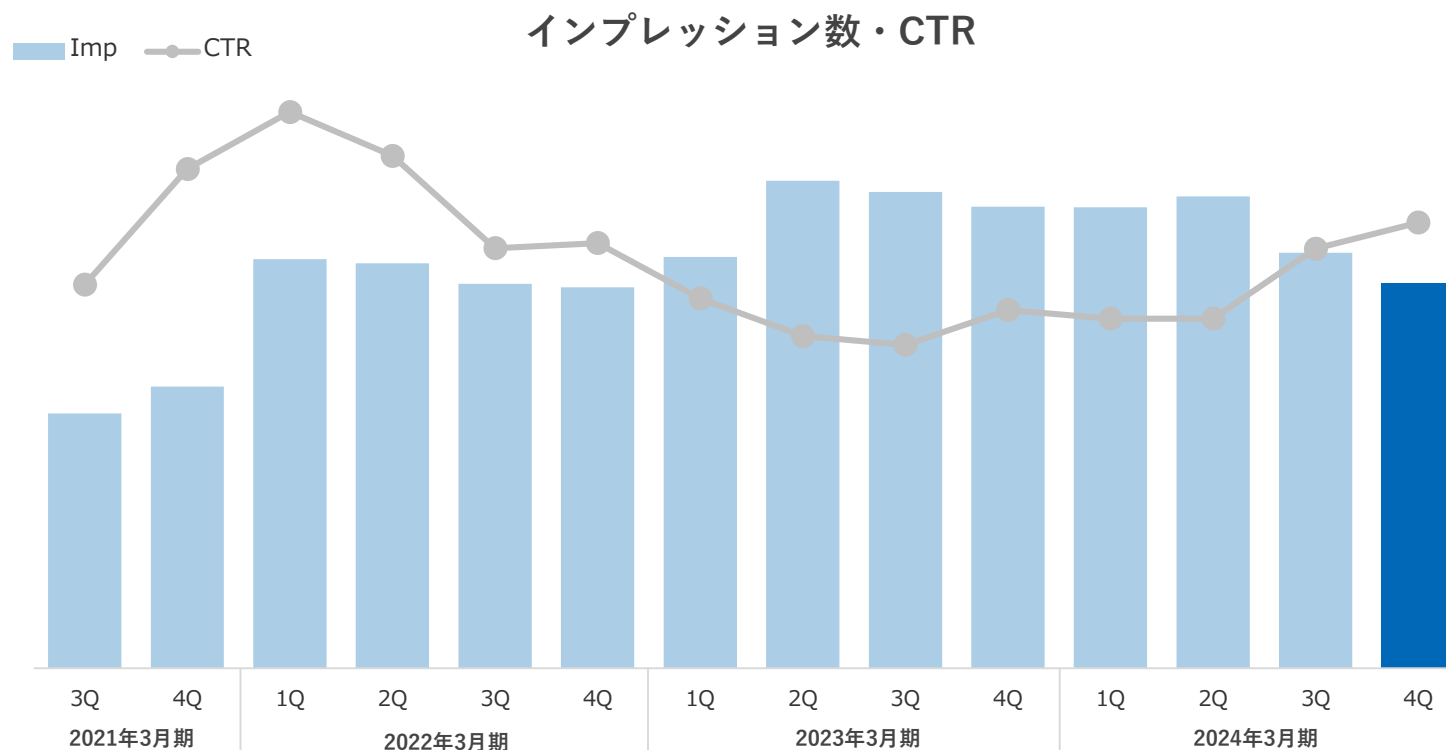
# LOGLY lift 事業KPI

FY2024は、既存顧客の最大化による  
売上向上をKPIとする



(※) imp : 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

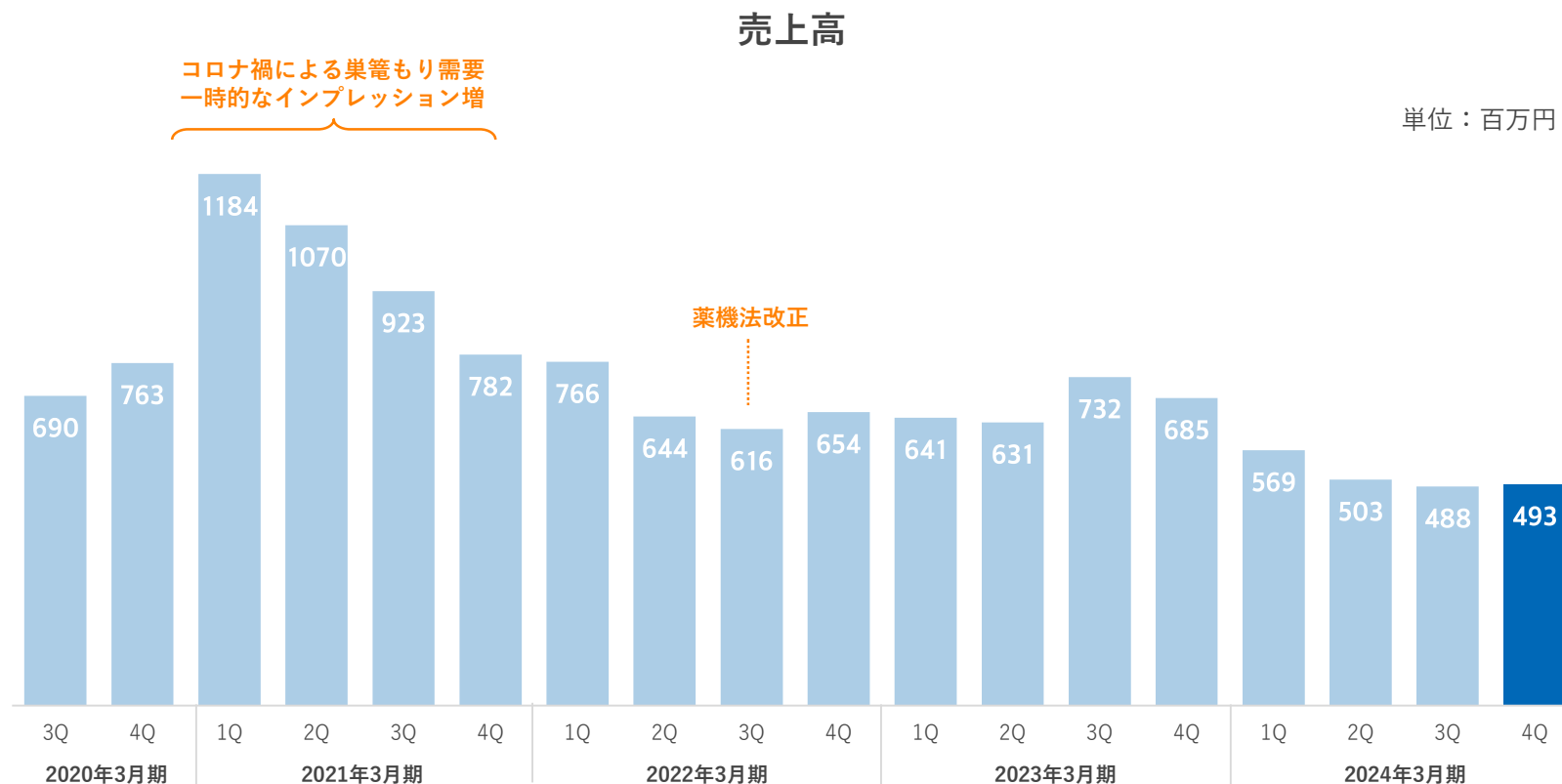
## KPI進捗状況



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

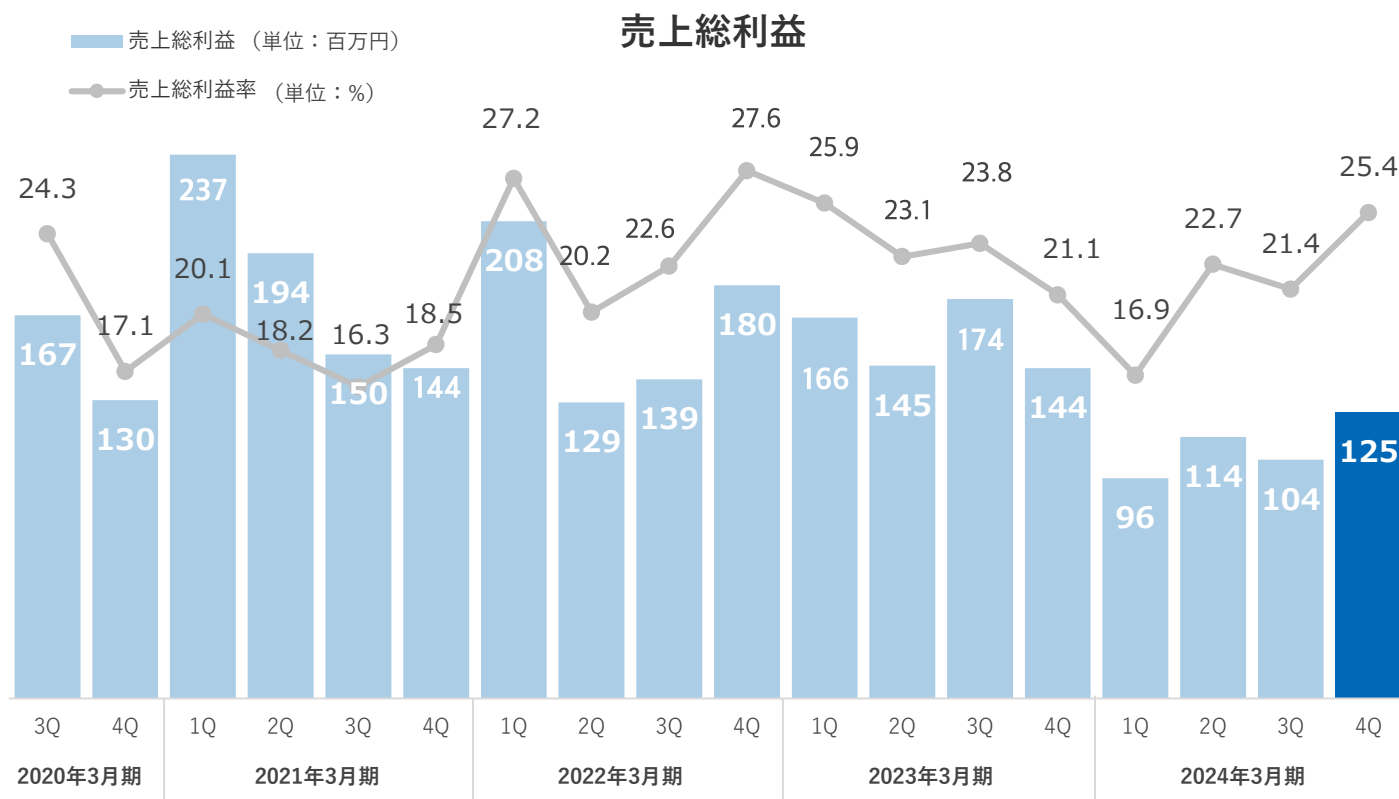
- インプレッション数、CPCともに3Q、4Qと減少傾向
- CPCが低下する中で、アルゴリズム変更などのエンジニアリング力による広告効果改善施策を継続した結果、CTRが向上

# 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

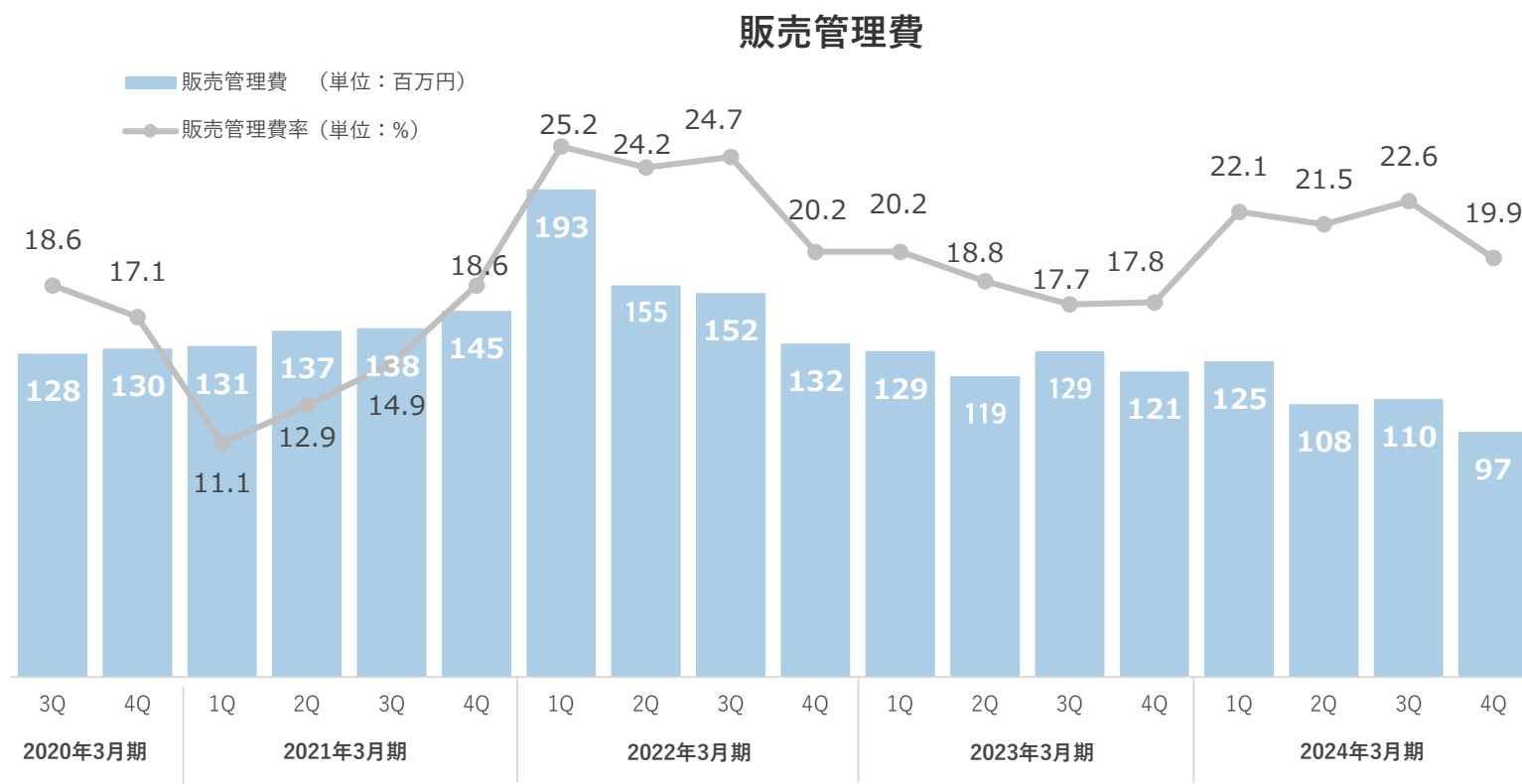
## 売上総利益、売上総利益率ともに3Q比で改善



- 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

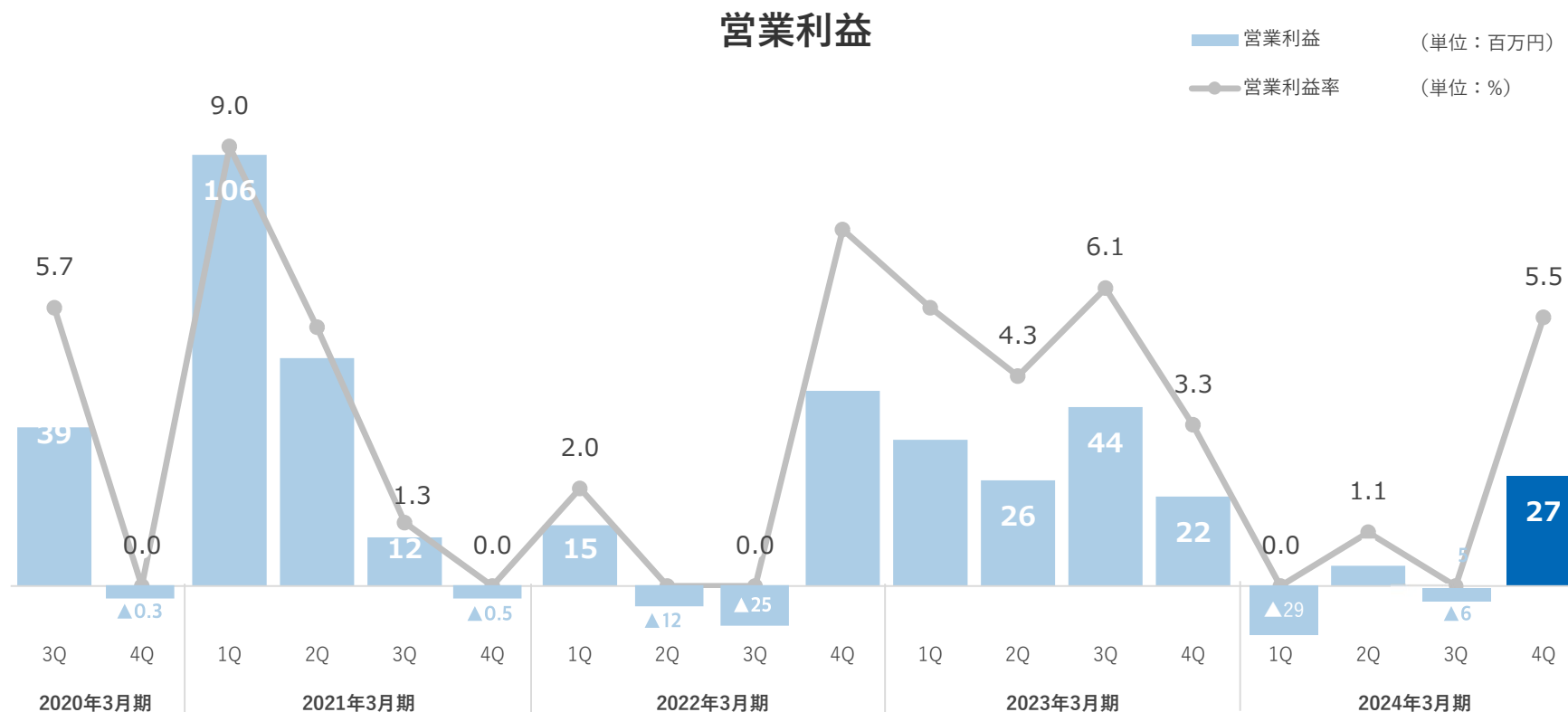


## 早期に財務リストラクチャリングを行い、販管費率を改善



- 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

# 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 (一)

- 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 (一)

- 2025年3月期上期は引き続き財務リストラ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）

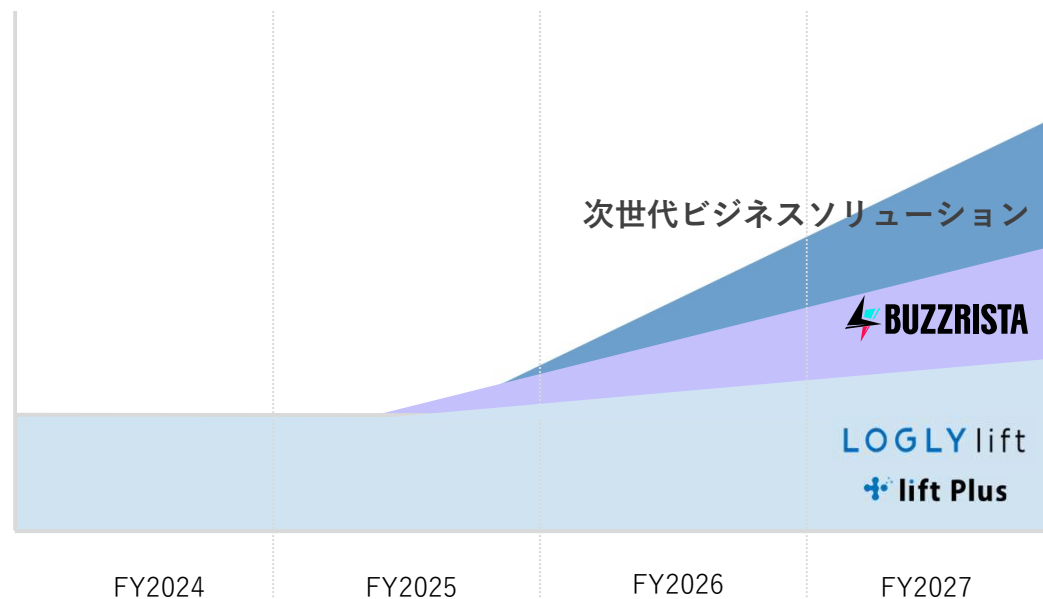
### 既存事業のLOGLY lift、新規事業のデータ・プラットフォーム事業、moto社の事業成果に関して

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。

## 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

上期

バズリスタ  
上期に向けてトラクションをとる



下期

バズリスタの拡販  
BtoBソリューションのリリース



## 5. リスク情報

5. リスク情報 – 認識するリスク・リスク対応策 –

項目		主要なリスク	発生可能性	影響度	リスクの影響と対応
ガバナンス	執行役員制度	各執行役員並びに子会社役員の業績に対するコミット力	中	大	既存、新規事業並びにmoto社が新規性ある増分CFを獲得できずに、通期業績予測達成並びに成長戦略の実現可能性が阻害される上記のリスクが発現した場合は、責任者を含めたプロジェクト体制の変更を行う
外部環境	法律・規制・商習慣	法規制の更なる強化	中	大	法令に抵触する恐れのある広告の配信による罰則の可能性 対策として、薬機法・景表法に合わせた審査基準の変更。対応強化のため、外部機関での資格取得（YMAA・KTAA認証マーク）を奨励
	競合	既存事業に対する、海外企業の更なる参入可能性	小	中	海外企業参入による、サービス排除の可能性 対策として、技術開発（ヘッダービディング対応）へ着手
業務プロセス	商品サービス	競合環境の変化によるサービスのコモディティ化	大	中	サービスのコモディティ化による競争力低下の可能性 対策としてサービス拡充などの対応を継続的に実施。拡充には専属チームを設けるなど一定のリソースを確保
	販売	規制広告の配信	中	中	規制広告の誤配信による罰則の可能性 対策として、誤配信時の即時停止対応の整備
	情報システム	サイバーテロ、ウイルス障害などによるシステムダウン	小	大	システムダウンによるサービス停止の可能性 対策として、障害を検知通知する仕組みや、障害対応・管理手順・報告方法の整備
	情報システム	テクノロジーのコモディティ化による競争力の低下	小	大	使用テクノロジーのコモディティ化による、競争力低下の可能性 競争力の維持・向上のための継続的な研究開発を実施

※その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照





## 6. 会社概要



現在の広告業界は、変動が激しく未来予測が困難な状況に直面しています。このような環境下で、当社は既存の広告事業に依存することなく、新たな市場機会の探求と事業の多角化が必要であると判断しました。この戦略的なシフトは、不確実性を乗り越え安定した成長を目指すための重要なステップであると考えます。

現在、「新たな顧客層の獲得」と「変化する市場ニーズへの迅速な対応」のため、いくつかの革新的な事業分野に注力しています。既存事業とのシナジーを生み出し、持続可能なビジネスモデルへの転換と、当社のポートフォリオを強化することで、将来的には安定した収益源となることを目指しています。

また、プライバシー保護に対する取り組みは、事業のすべての側面で最高水準を維持することにより、消費者からの信頼を得る上で不可欠です。

当社はこの基本姿勢を継続し、安全で信頼されるサービスを提供することで、ビジネスの持続可能性を高めています。

新しい事業への挑戦は困難を伴いますが、これらの努力が実を結び始めると、当社は業界内でのリーダーシップをさらに強化し、株主の皆様にとっての価値を増大させることが可能と考えています。

今後も皆様のご支援とご理解を賜りたく、心からお願い申し上げます。

代表取締役社長 吉永 浩和

## 6. 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



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	東京都渋谷区恵比寿1-19-15ウノサワ東急ビル7F-D
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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期：毎年度5月～6月中



# LOGLY