LOGLY

2027年3月期

第2四半期

決算説明資料

ログリー株式会社（証券コード：6579）

2026年11月13日



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。

LOGLY

CONTENTS

01 エグゼクティブ・サマリー
本資料のポイントと中間期の連結業績、
通期業績予想に対する進捗

02 業績ハイライト
売上高・売上総利益・販売費及び一般管理費・営業損益の
四半期推移、売上構成の変化と事業環境

03 成長戦略と事業の進捗
事業体系とインテントデータ基盤、2027年3月期の重点方針、
投資・コスト方針、各事業の第2四半期の取り組み

04 会社概要
会社の基本情報



01

エグゼクティブ・サマリー

本資料のポイント

1 既存事業の減収により全体では減益

- 既存事業の売上構成割合が6割超のため、既存事業の減収が連結売上高の減収に影響
- 既存の広告事業は、オープンウェブのトラフィック減少により減収

2 新規事業の売上高が伸長し、営業利益への寄与が徐々に進む

- 2025年3月末に買収したSNSマーケティング子会社の売上高が前年同期比で大幅に増加
- アーンアウトによりのれん償却額は増加するも、それを上回る売上の拡大

3 内部統制の是正対応費用が発生するも、通期連結業績予想に変更なし

- 既存事業の減少を新規事業の増加が吸収し、全体の売上総利益は前年同期比で増加
- ただし、内部統制の是正対応費用により、全体の営業損益は前年同期比で悪化
- 第3四半期以降も内部統制の是正対応を含む管理体制強化の費用が発生する見込み

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

中間期 決算サマリー

連結

売上高は前年同期比 △4.7% の 684百万円。営業損失は △43百万円と前年同期から拡大。

- ネイティブ広告では媒体との関係強化を進めるも、広告受注全体の回復には至らず。
- 売上総利益は前年同期から増加も、内部統制の是正対応費用などの増加により営業損失は拡大。

売上高	営業損失	経常損失	親会社株主に帰属する中間純損失
684 百万円	△43 百万円	△47 百万円	△63 百万円
前年同期比 △4.7%	前年同期 △31百万円	前年同期 △35百万円	前年同期 △75百万円

前年同期（26/3期中間期）からの変化



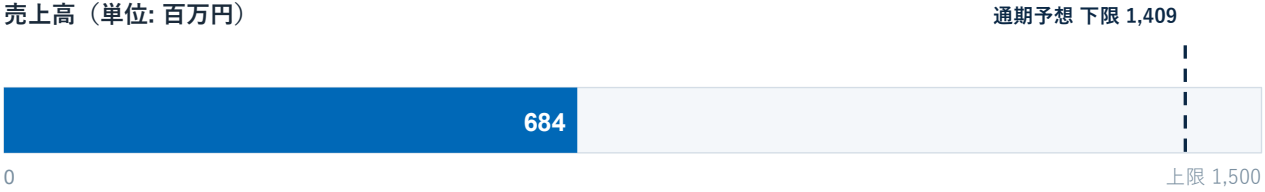
LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved
LOGLY

通期業績予想に対する中間期の進捗

連結

中間期の売上高は、通期予想レンジの下限に対して 48.6% の進捗。
通期の連結業績予想に変更なし。

売上高（単位: 百万円）



下限に対する進捗率
48.6%
上限に対しては 45.6%

中間期の進捗率の比較	26/3期中間期 ／ 26/3期通期実績	27/3期中間期 ／ 27/3期予想 下限	27/3期中間期 ／ 27/3期予想 上限
	50.4%	48.6%	45.6%

営業損益（単位: 百万円）

26/3期中間期 実績	27/3期中間期 実績	27/3期 通期予想
△31	△43	△40 ～ +15

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

連結損益計算書

連結

売上高は減少したものの、売上総利益は前年同期を上回る。販売費及び一般管理費の増加により、営業損失は拡大。

- 売上総利益は、SNSマーケティング領域の増収が既存事業の減少を補い、前年同期を上回る。
- 販管費は、アーンアウトによるのれん償却額の増加と内部統制の是正対応費用で増加。

（単位: 百万円）	26/3期中間期	27/3期中間期	増減額	増減率
売上高	718	684	△33	△4.7%
売上総利益	165	171	+6	+3.9%
販売費及び一般管理費	196	215	+19	+9.8%
営業損失（△）	**△31**	**△43**	**△12**	**－**
経常損失（△）	**△35**	**△47**	**△11**	**－**
親会社株主に帰属する中間純損失（△）	**△75**	**△63**	**+11**	**－**

※ 増減額は千円単位で差分を算出したうえで1百万円未満を切り捨てて表示しているため、表中の百万円表示どうしの差と一致しない場合があります。
※ 営業損失以下の増減率は、前年同期・当中間期がともに損失のため記載しておりません。

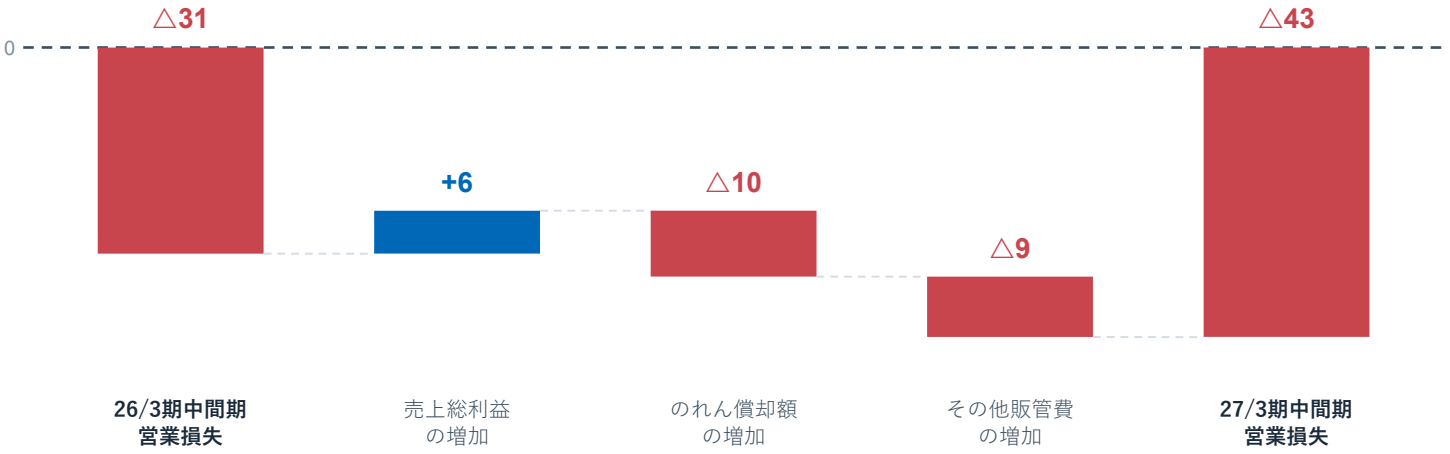
LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

営業損益の前年同期比 増減要因

連結

売上総利益は、SNSマーケティング領域の増収が既存事業の減少を補い、前年同期超え。
アーンアウトによるのれん償却額の増加と、内部統制の是正対応費用により販売費及び一般管理費が増加。

（単位: 百万円）



※ 増減額は千円単位で差分を算出したうえで1百万円未満を切り捨てて表示しているため、グラフ上の合計と一致しない場合があります。

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

連結貸借対照表

連結

自己資本比率は 45.5% から 46.2% へ。

- 流動資産は現金及び預金と売掛金の減少により、流動負債は主に買掛金の減少により、それぞれ減少。
- 純資産は中間純損失とその他有価証券評価差額金の減少により減少。

（単位: 百万円）	26/3期末	27/3期中間期末	増減額
流動資産	733	572	△161
固定資産	179	165	△13
資産合計	**913**	**737**	**△175**
流動負債	491	374	△117
固定負債	6	22	+16
負債合計	**497**	**396**	**△100**
純資産合計	**415**	**341**	**△74**

自己資本比率

45.5% → **46.2%**

主な変動要因

現金及び預金 流動資産の主な減少要因	**△84 百万円**
売掛金 流動資産の主な減少要因	**△56 百万円**
買掛金 流動負債の主な減少要因	**△72 百万円**
投資有価証券 固定資産の主な減少要因	**△25 百万円**
長期借入金 固定負債の主な増加要因	**+21 百万円**

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

02

業績ハイライト

売上高の四半期推移

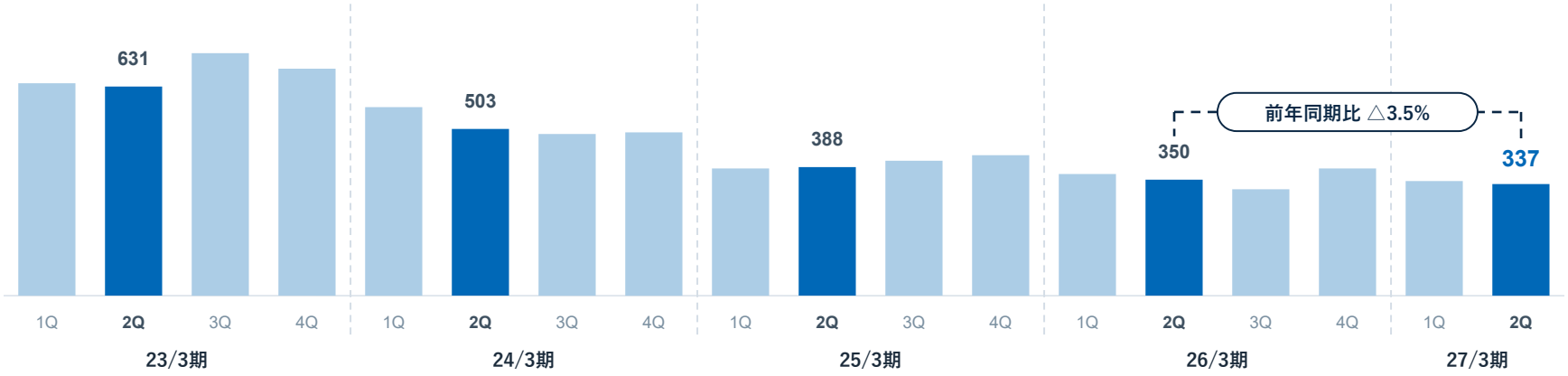
連結

第2四半期の売上高は 337百万円、前年同期比 △3.5%。

通期実績

23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 予想
2,690	2,054	1,605	1,423	1,409 ～ 1,500
+0.3%	△23.6%	△21.9%	△11.3%	

（単位: 百万円）



LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved
LOGLY

売上総利益の四半期推移

連結

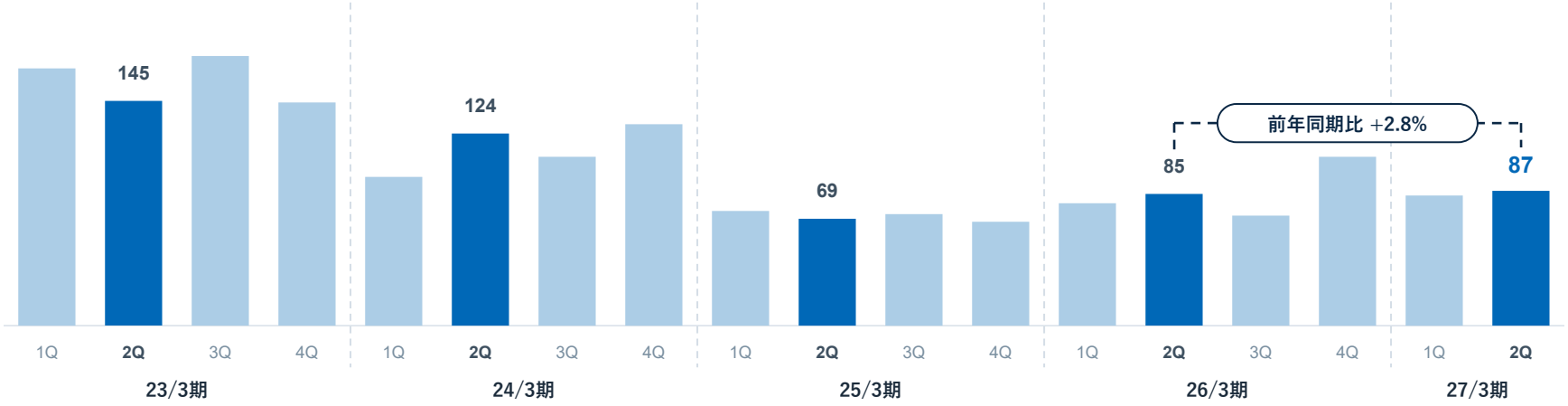
第2四半期の売上総利益は 87百万円、前年同期比 +2.8%。
売上総利益率は 25.9%（前年同期 24.3%）。

- 事業ポートフォリオの転換が進み、売上総利益は増加。

売上総利益率（第2四半期）

24.3% → **25.9%**

（単位: 百万円）



LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved
LOGLY

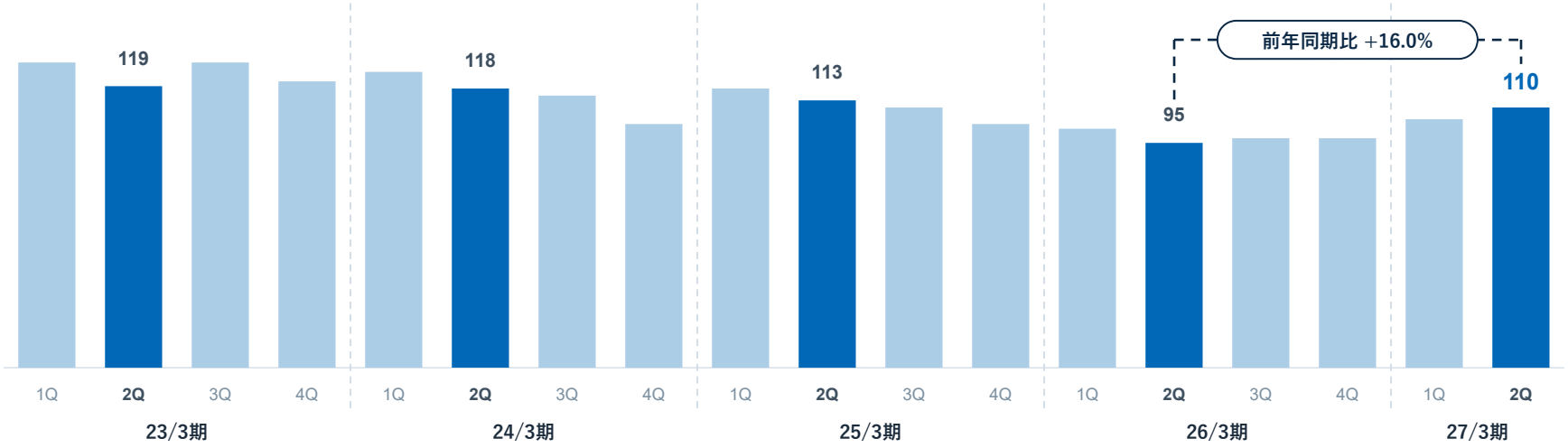
販売費及び一般管理費の四半期推移

連結

第2四半期の販売費及び一般管理費は 110百万円、前年同期比 +16.0%。

- アーンアウトによるのれん償却額の増加と、内部統制の是正対応費用が主な増加要因。
- 内部統制の是正対応にともなう採用費用が第2四半期に発生。

（単位: 百万円）



LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved
LOGLY

営業損益の四半期推移

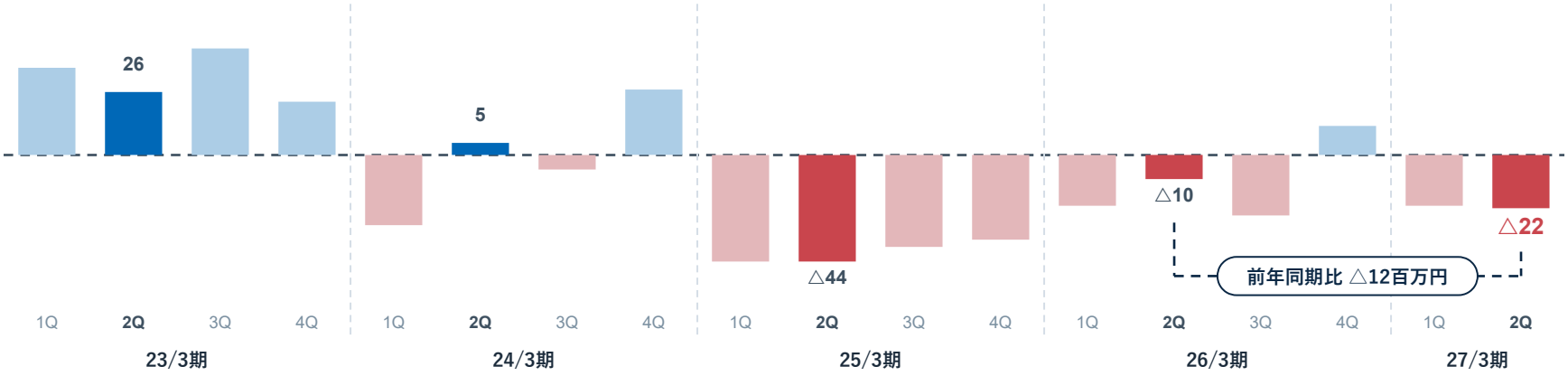
連結

第2四半期の営業損失は △22百万円。第1四半期（△21百万円）と同水準。

通期実績

23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 予想
130	△2	△162	△45	△40 ～ +15

（単位: 百万円）



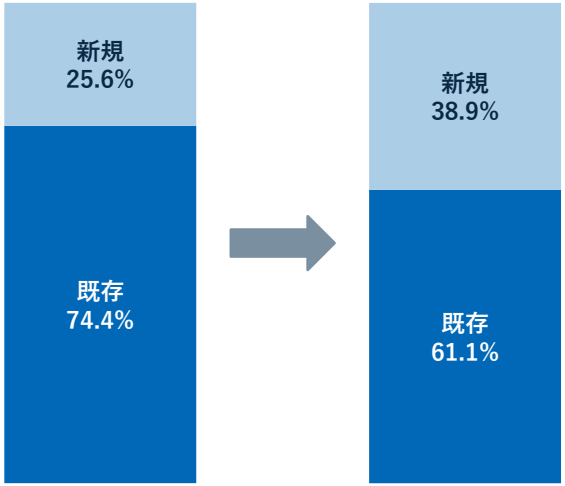
LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

売上構成の変化（既存事業／新規事業）

連結

新規事業の売上構成比は 38.9% となり、事業ポートフォリオの転換が進行。
通期でも新規事業構成比のさらなる拡大を見込む

売上構成比の変化（26/3期通期 → 27/3期中間期）



26/3期 通期
計 1,423百万円

27/3期 中間期
計 684百万円

既存・新規別の売上（26/3期通期 ／ 27/3期中間期）

新規事業 構成比 +13.3pt

LOGLY Ads Omni / ウルテク / EGG 等

26/3期 通期	364 百万円 ／ 25.6%
27/3期中間期	**266** 百万円 ／ 38.9%

既存事業 構成比 △13.3pt

LOGLY Ads Context / LOGLY Audience Analytics 等

26/3期 通期	1,059 百万円 ／ 74.4%
27/3期中間期	**417** 百万円 ／ 61.1%

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

当社の置かれている状況と戦略

インターネット広告市場は拡大が続く一方、当社の主力領域では構造的な逆風が継続。

- 市場の成長を取り込むため、主力事業の収益性改善と、新たな収益軸への投資を並行して推進。

① 業界の構造変化

→ これらが重なり、ネイティブ広告領域では構造的な減速が継続



プライバシー保護で
3rdパーティCookieの制限が進行



広告審査の厳格化／
表現のクリーン化要請



他社広告事業者による
媒体の取り込み圧力が継続



生成AI検索サービスの普及で
オープンウェブのトラフィック減

② 当社の戦略

主軸　収益ベースの確保

ネイティブ広告プラットフォームの収益性改善と、大手プラットフォームの在庫を活用したマルチチャネル広告配信

投資軸　新たな収益軸の育成

法人向けマーケティング支援とSNSマーケティングを新たな収益軸と位置づけ、AIを軸としたプロダクト開発に投資

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

03

成長戦略と事業の進捗

事業体系

ネイティブ広告プラットフォームを主力に、
法人向けマーケティング支援とSNSマーケティングを新たな収益軸として展開。

企業のマーケティング活動の広がりに応じた事業領域の拡大

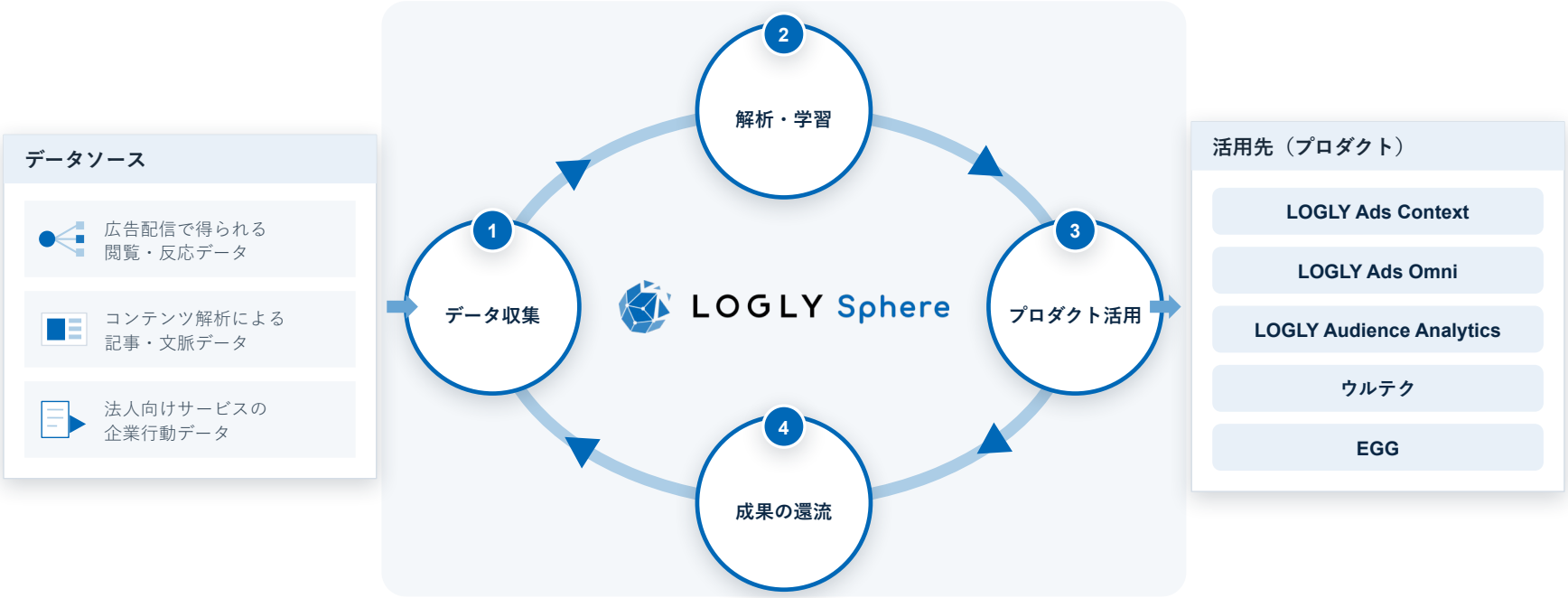


LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

LOGLY Sphere（インテントデータ基盤）

全事業に共通するインテントデータ基盤が、プロダクト間のデータ循環を創出。

- 配信・解析の成果が新たなデータとして再び蓄積され、機能を事業間で共有できることが強み。

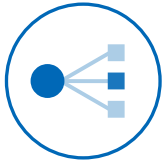


LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

2027年3月期の重点方針と第2四半期の進捗

期初に掲げた重点方針に沿って、プロダクトの機能拡張と販売体制の整備を推進。

- 第2四半期は、ウルテクの訴求の一本化と顧客ごとの支援、ネイティブ広告の媒体パートナーシップを推進。



主軸

ネイティブ広告プラットフォームの収益性改善とマルチチャネル配信

第2四半期の進捗

- 独自ターゲティングを標準搭載し、新配信アルゴリズムを採用
- ヘッダービディング接続とメディア提携で在庫を確保

進行中



投資軸

法人向けマーケティング支援（ウルテク）の販売拡大

第2四半期の進捗

- 訴求を「商談獲得の仕組み化」に一本化し、サイトを刷新
- 攻略台帳で顧客ごとの支援に着手

進行中



投資軸

SNSマーケティングの上流領域へのシフト

第2四半期の進捗

- 成果報酬型の運用支援が本格稼働
- 勉強会を起点に制作パッケージを受注

進行中

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

2027年3月期の投資・コスト方針

2027年3月期は、管理体制の強化を最優先に、以下の重点順位で支出を配分。

- 内部統制の是正対応を含む管理体制の強化は、上場会社としての基盤整備として優先度を高く位置づけ。
- 成長に向けた支出は、収益貢献の状況を四半期ごとに確認しながら配分を調整。

1 管理体制の強化



内部統制の是正対応と、決算・開示体制の整備

→ 上場会社としての管理基盤を確実なものとし、財務報告の信頼性を高める

2 プロダクト開発



AIを軸とした機能開発と、プロダクト間の連携強化

→ 顧客あたりの提供価値を高め、継続率と収益性の向上につなげる

3 販売体制の整備



新たな収益軸の販売体制の構築と、導入支援の標準化

→ 受注の質と導入後の定着率を高め、収益貢献の立ち上がりを早める

4 主力事業の収益性改善



広告在庫の確保と広告効果の改善に向けた継続的な取り組み

→ 減収下でも売上総利益を確保できる収益構造を維持する

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

アドプラットフォーム事業

LOGLY Ads Context

独自ターゲティングの標準搭載と広告在庫の確保を推進。一方、広告受注全体の回復には至らず。

- インターネット広告市場は拡大が続く一方、生成AI検索サービスの普及でオープンウェブは縮小。

主な取り組み



独自ターゲティング

「Insight Match」の
標準搭載と新配信
アルゴリズムの採用



広告在庫の確保

ヘッダービディング
接続を開始



ブランド・タイアップ

タイアップ記事への
誘導案件を強化

インターネット広告市場（2025年）

総広告費	インターネット広告費
8兆623億円	4兆459億円
前年比 +5.1%	前年比 +10.8%
動画広告	**ソーシャル広告**
1兆275億円	1兆3,067億円
前年比 +21.8%	前年比 +18.7%

**インターネット広告費は総広告費の 50.2% を占め、
初めて過半数に到達。**

出典: 株式会社電通「2025年 日本の広告費」（2026年3月5日公表）

課題	オープンウェブ縮小と効果基準の厳格化。
対策	独自ターゲティングと広告在庫の確保。
見通し	年末商戦期のタイアップ等で受注回復へ。

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

ウルテク（法人向けマーケティング支援）

URUTEQ

提供価値を「ターゲット企業からの商談獲得の仕組み化」に一本化し、攻略台帳で顧客ごとの支援に着手。

- 第2四半期はサービスサイトを刷新し、既存顧客の取引拡大に注力。新規の受注拡大はこれからの段階。

提供する主な機能

アナリティクス
来訪企業と関心テーマの把握

スタジオ
資料共有・匿名企業の検知

広告・広告AIエージェント
ターゲット企業への配信と運用

フォームエージェント
関心の高い企業へ自動送信

MCP α版
外部AIからデータ参照

2Q着手

攻略台帳
顧客ごとに商談の進み具合を管理

攻略台帳の流れ

ターゲット企業ごとに、商談までの進み具合を毎月追う

Target	Action	Share	Improve
把握	施策	共有	改善
接点と関心を企業別に集約	企業ごとに施策を実施	施策と商談の結果を集約	毎月の定例で次の施策を決定

課題	施策と成果のつながりが見えにくい。
対策	攻略台帳で施策と商談の結果を可視化。
見通し	継続率の向上と顧客あたりの取引拡大。

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved
LOGLY

SNSマーケティング（EGG）

成果報酬型の運用支援が本格稼働し、制作の受託から上流領域へのシフトが進展。

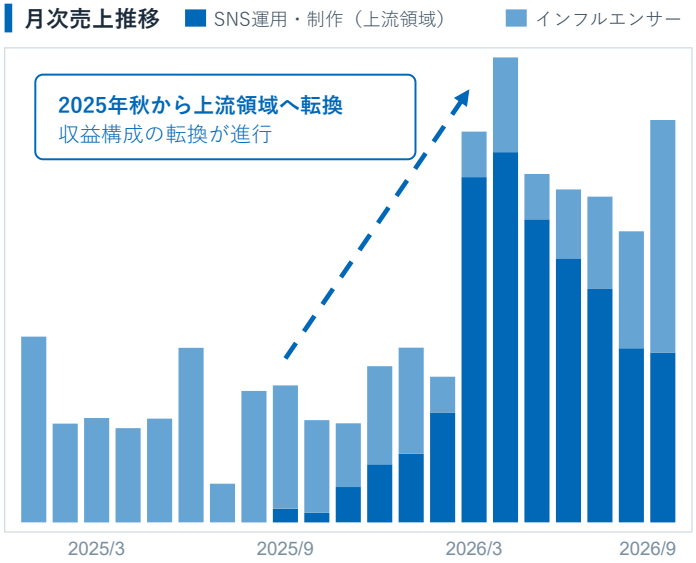
- 下期は、クリエイティブ拠点の開設（12月予定）とBtoC事業（ファンクラブ・物販）の立ち上げを推進。

提供領域のシフト

本数単価型のクリエイティブ制作	→	**クリエイティブ顧問・成果報酬型の運用支援**
SNSアカウント運用の新規受注	→	**新規受注を停止し上流領域へ集中**
インフルエンサー施策	→	**所属タレントの大型案件を獲得**

パートナー向けの勉強会を起点に、クリエイティブ制作パッケージを受注。

月次売上推移



課題	成果報酬型の売上は顧客予算に連動。
対策	成果報酬型の顧客拡大と体制の整備。
見通し	上流領域を柱に、BtoC事業も育成。

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

AI広告運用エージェント「mureo」

対応する広告媒体を広げ、既存の広告顧客への提案を開始。

- 短期的な業績への寄与は限定的ながら、中長期の成長機会として検証を継続。

2026/4

オープンソースとして公開

AIエージェント向けに公開

2026/6

「mureo Agency」提供開始

代理店向けの商用版

2026/8

Amazon Adsに対応

対応する広告媒体を拡張

2026/9

顧客向けセミナーを初開催

既存の広告顧客を中心に参加



市場変化への備え

AIエージェントの普及で
広告運用の自動化が進む前提



提供形態の検証

オープンソースと商用版の
二本立てで市場ニーズを検証



当社の知見の実装

10年以上の広告運用の経験を
AI時代のツールへ

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

第2四半期のトピックス

第2四半期は、ウルテクの機能拡充と、ネイティブ広告の媒体パートナーシップを推進。

- mureoは対応する広告媒体を拡大。

7月

- **ウルテク スタジオに HTMLレポート共有機能を追加**
  AIで作成したレポートをそのまま共有
- **ウルテクがBtoBマーケティングの大型カンファレンス登壇を発表**
  7月24日発表（8月18日～21日開催）

8月

- **mureo が Amazon Ads に対応**
  AI広告運用エージェントの対応媒体を拡大
- **ウルテクで取得できるインテントキーワードを拡大**
  従来比10倍

9月

- **デジタルメディア企業とネイティブ広告分野で提携**
  ネイティブ広告・レコメンドウィジェット
- **「ウルテク Webセールス」提供開始**
  BtoBサイトへの訪問を商談につなげる

LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

04

会社概要

ログリー株式会社

社名	ログリー株式会社（LOGLY, Inc.）
証券コード	6579（東証グロース）
設立	2006年（平成18年）5月
代表者	代表取締役社長 吉永 浩和
所在地	東京都渋谷区恵比寿一丁目19-15 ウノサワ東急ビル7階
資本金	4億768万円
事業内容	アドプラットフォーム事業／データプラットフォーム事業／SNSマーケティング事業
子会社	株式会社EGG
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） 一般社団法人 デジタル広告品質認証機構（JICDAQ）
URL	https://corp.logly.co.jp/



LOGLY,Inc. © Copyright, All Rights Reserved

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述は、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

LOGLY

お問い合わせ

ログリー株式会社

https://corp.logly.co.jp/

ir@logly.co.jp