

四半期決算 補足説明資料

2020年12月期 第1四半期

株式会社イーエムネットジャパン

2020年5月13日

(東京証券取引所マザーズ 証券コード：7036)

目次

2020年12月期 第1四半期 決算概要	2 頁
参考情報－2020年12月期 業績予想	11 頁
参考情報－会社概要	16 頁



2020年12月期 第1四半期 決算概要

2020年12月期 第1四半期業績

売上高

23.1 億円 前年同期比**117.0%**
過去最高の四半期売上高

営業利益

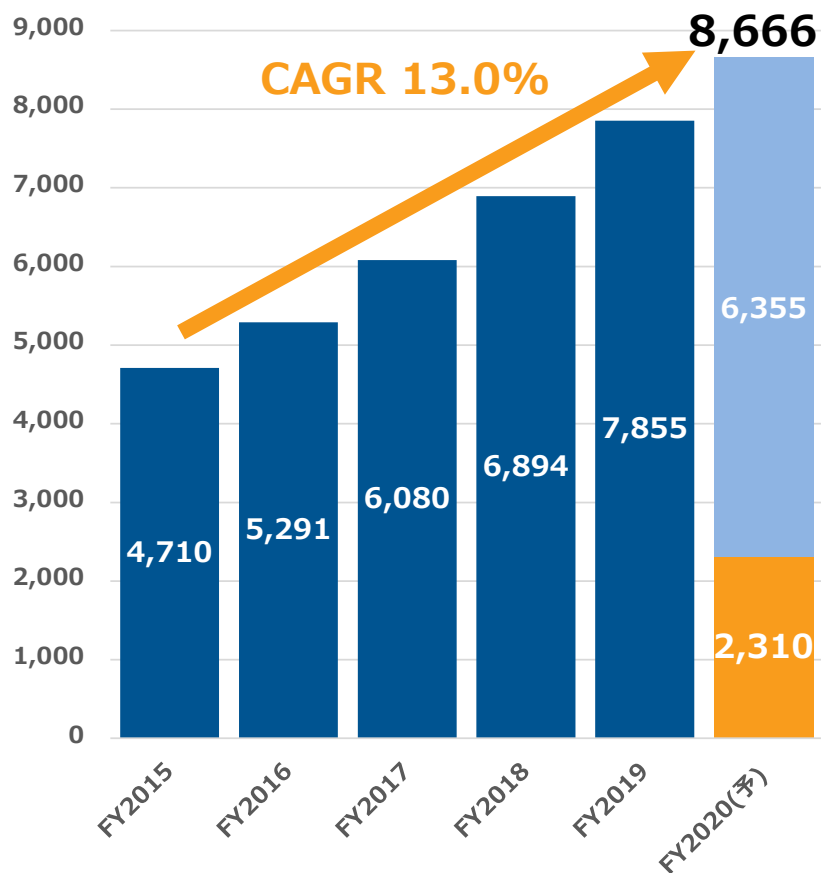
1.17 億円 前年同期比**97.3%**

2020年12月期 第1四半期および通期 業績ハイライト

- ✓ 売上高は予算比26.7%、営業利益は予算比33.6%となり、予算達成に向けて順調に推移

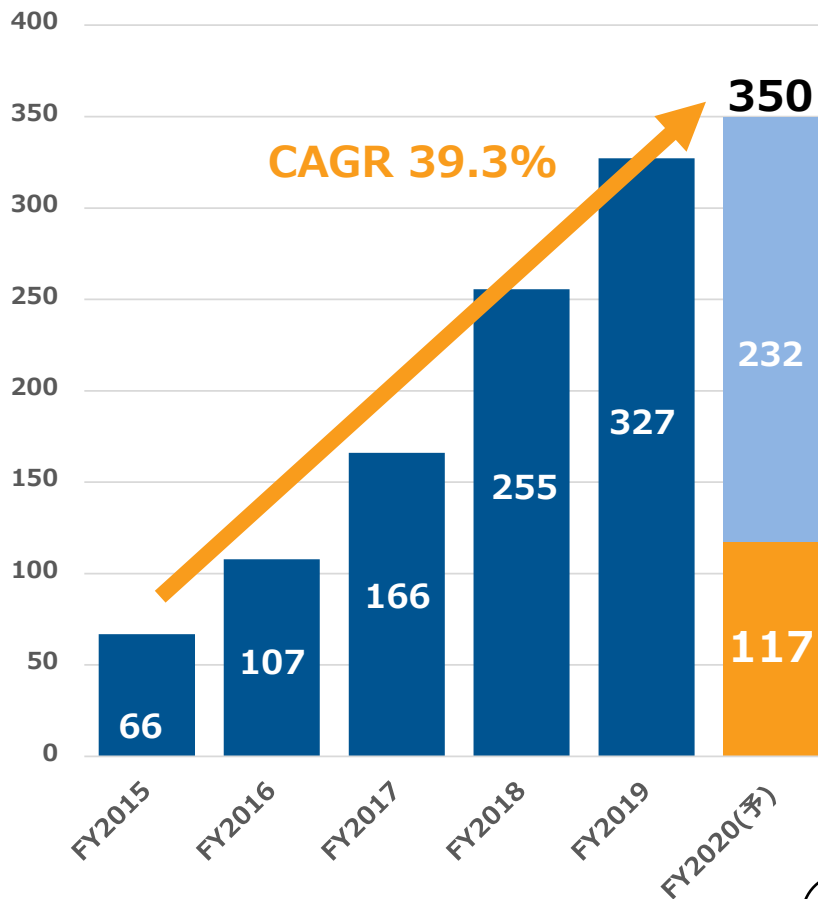
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



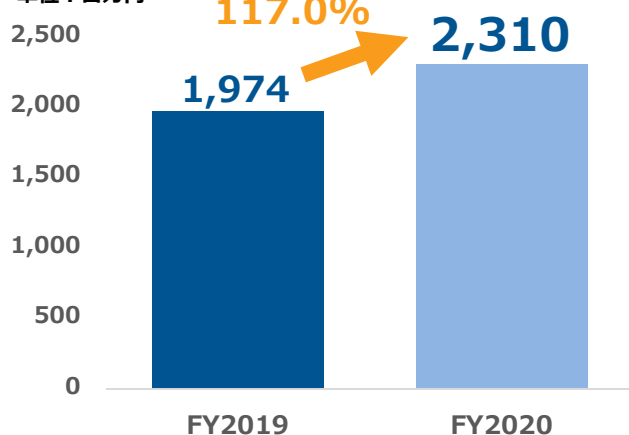
2020年12月期 第1四半期業績（前年同期比）

- ✓ 2020年12月期第1四半期は、売上高が前年同期比117.0%で増収となったが、人件費の増加等により営業利益は前年同期比97.3%で減益となった。

(百万円)	2019年度 第1四半期	2020年度 第1四半期	増減	前年同期比
売上高	1,974	2,310	+336	117.0%
営業利益	120	117	△3	97.3%
経常利益	120	117	△3	97.3%
当期純利益	82	80	△2	97.6%

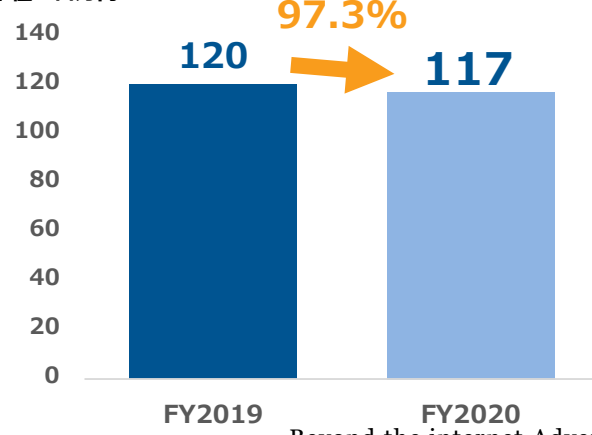
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

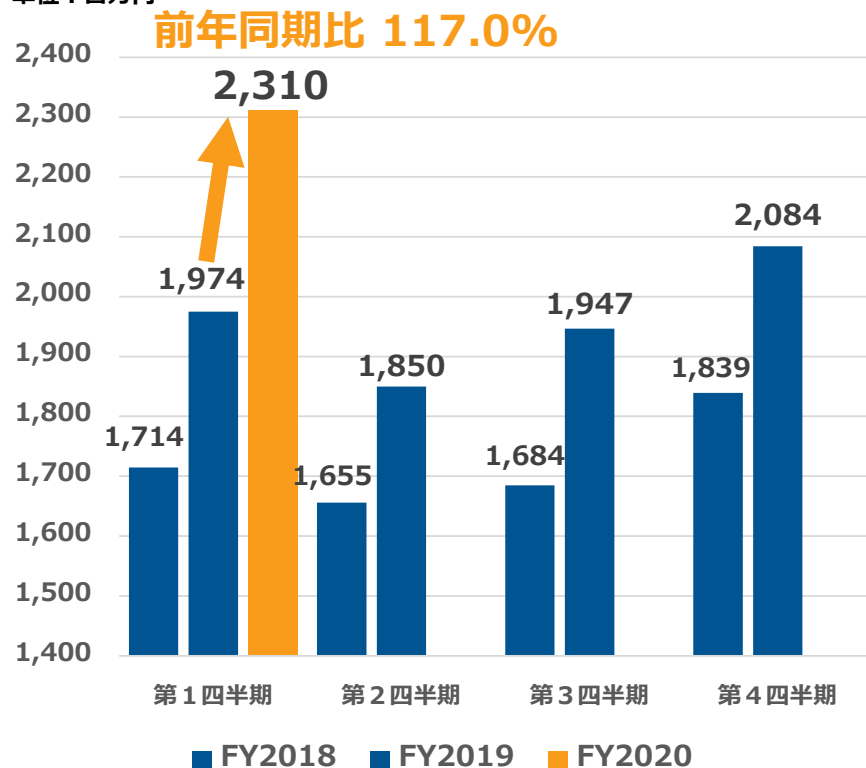


2020年12月期 四半期推移

- ✓ 売上高は前年同期比117.0%と引き続き成長を継続しており、四半期売上高では過去最高となった。
- ✓ 新型コロナウイルスによる第1四半期の業績への影響は限定的

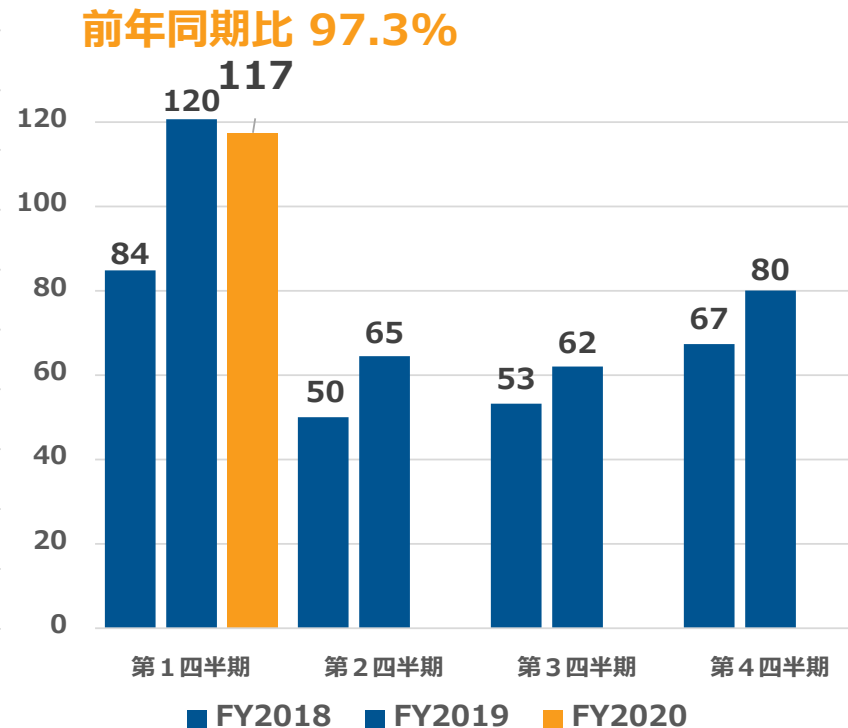
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



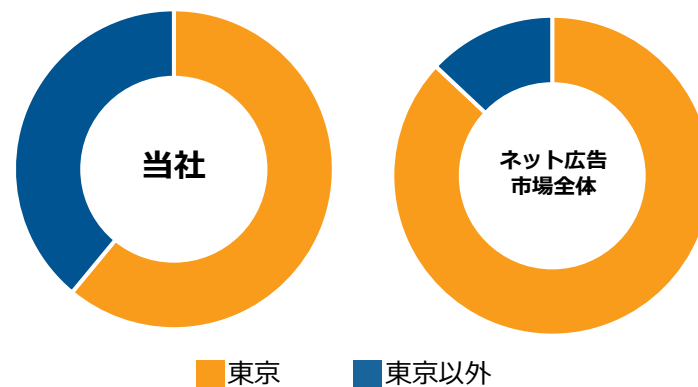
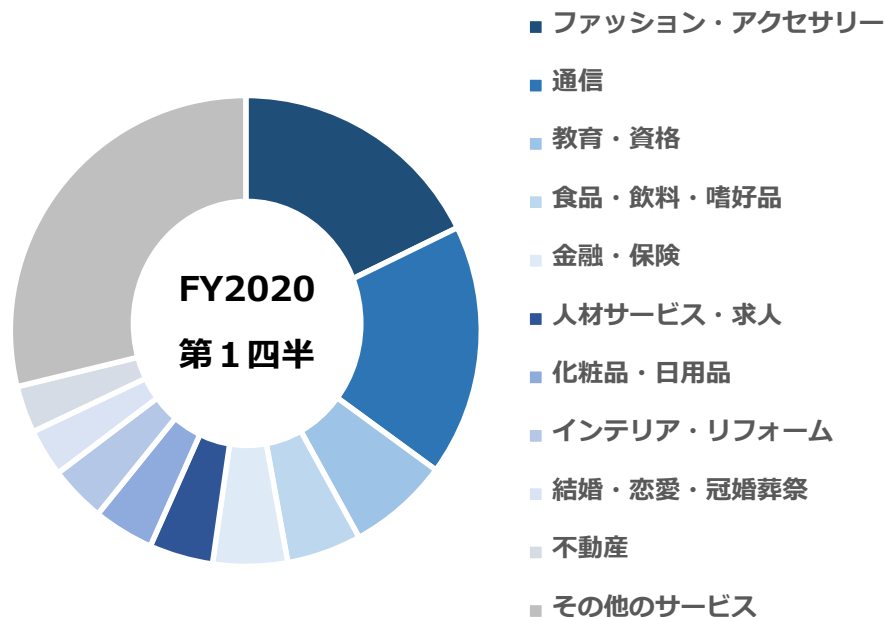
注) 2018年12月期 第1四半期及び第2四半期については金融商品取引法に準じた監査を受けています。

2020年12月期 第1四半期 売上高の構成

- ✓ 2020年12月期の売上高構成は、2019年12月期と大きな変動はない。
- ✓ 地域別売上高は、約4割を東京以外で構成
- ✓ 業種別売上高も幅広い業種のクライアントで構成

当社業種別売上高

地域別売上高



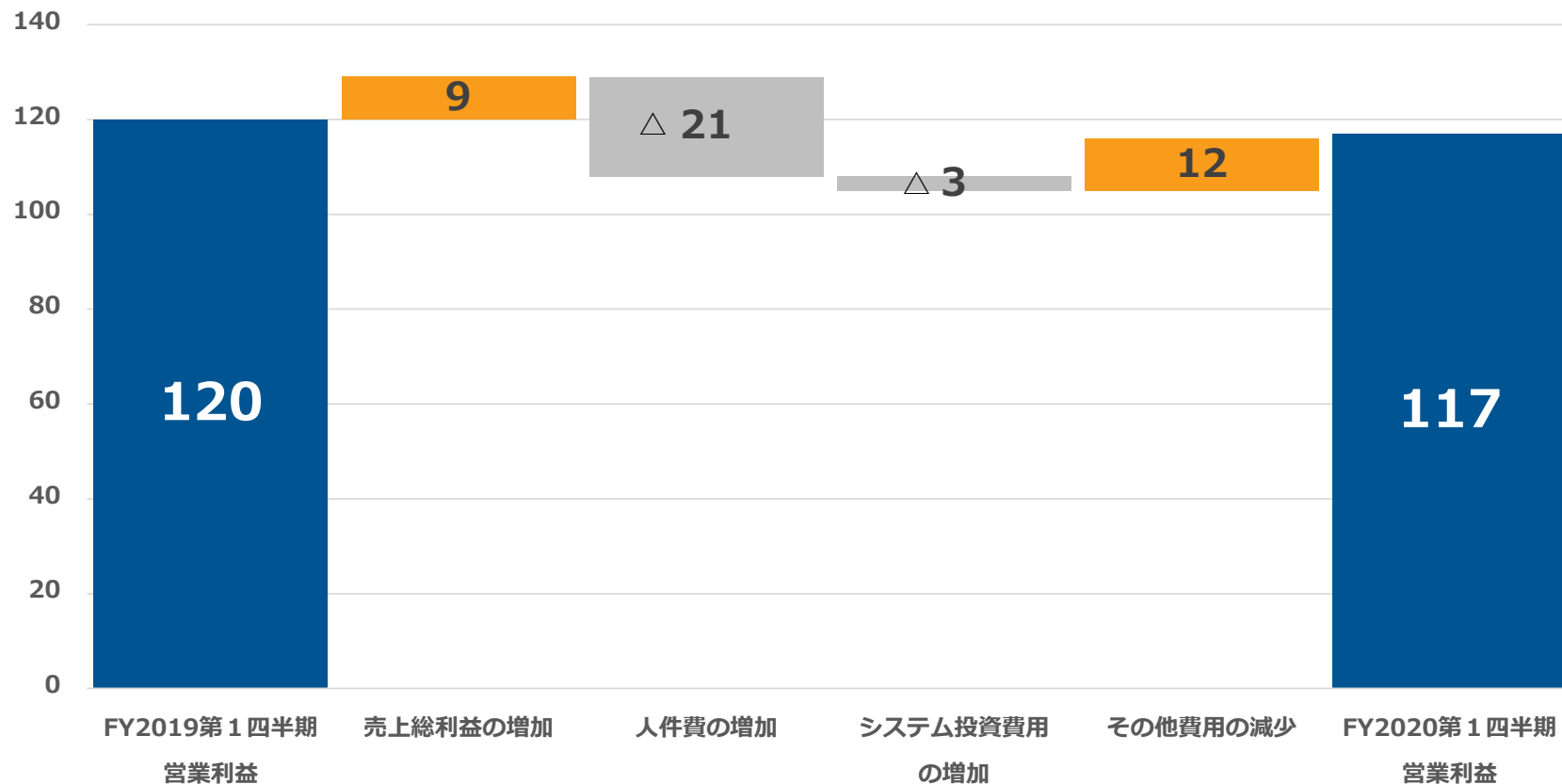
出所：平成30年特定サービス産業実態調査報告書
広告業編（経済産業省）を元に作成

2020年12月期 第1四半期 営業利益 増減要因分析

- ✓ 新規案件獲得・既存案件の広告予算拡大による売上増加により売上総利益は前期比+9百万円
- ✓ 社員数の増加や昇給による人件費の増加、業務効率化のためのシステム投資による影響により、営業利益は前期比97.3%となった。

前年同期比 営業利益 増減要因分析

単位：百万円



2020年12月期 第1四半期 貸借対照表

- ✓ 現預金が前期末比+240百万円増加
- ✓ 自己資本比率は42.0%(前期比+0.6%)と財務体質は順調に向上

(百万円)	前期末	第1四半期末	前期末比
流動資産	2,172	2,413	111.1%
内 現預金	842	1,083	128.5%
固定資産	339	210	62.0%
資産合計	2,512	2,624	104.5%
流動負債	1,411	1,465	103.8%
固定負債	61	58	94.2%
負債合計	1,473	1,523	103.4%
純資産	1,039	1,101	106.0%
負債・純資産合計	2,512	2,624	104.5%
(自己資本比率)	41.4%	42.0%	

2020年12月期 トピックスと新型コロナウイルスの影響

サービス

- ✓ LINE株式会社が提供する法人向けアカウントサービス「LINE公式アカウント」を活用したユーザーコミュニケーションについて、アカウント設定、クリエイティブ制作、メッセージ運用、分析などを包括的にサポートできるLINE公式アカウントの運用サポートサービス「LINE運用おまかせパック」の販売

事業

- ✓ 社内コールセンターを設置し、インサイドセールスを強化

財務

- ✓ 2020年12月期は中間配当10.0円とし、前期の中間配当7.5円 (2019年9月1日の株式分割(1:2)考慮後)から2.5円の増配





新型コロナウイルス

- ✓ 新型コロナウイルスへの対応について
 - ・ 3月から商談や会議等はビデオ会議へ順次シフト
 - ・ 4月から原則としてテレワークへ移行・対応済み (現在、継続中)
- ✓ 新型コロナウイルスの第2四半期への影響について
 - ・ クライアントの広告予算縮小や広告出稿の一時停止により、一定程度の業績への影響は第2四半期に発生するものと見込むが、期首発表の業績予想に変更なし

参考情報－2020年12月期 業績予想

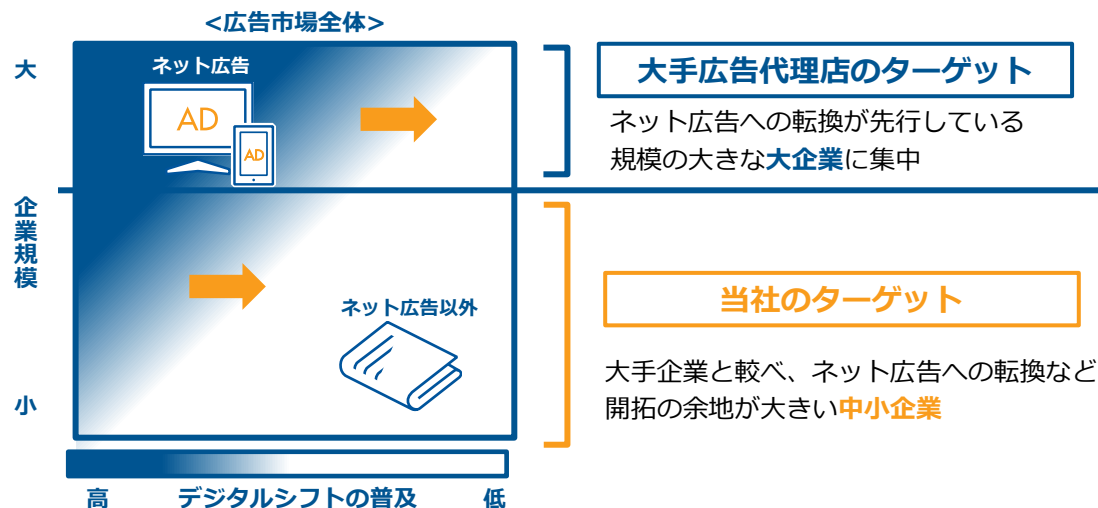
2020年12月期 業績予想

- ✓ 2020年12月期は、引き続き増収増益を見込む。新卒30名を採用したことによる人件費の増加や営業の各種施策に対する投資を勘案し、前期比で売上高110.3%、営業利益105.2%、当期純利益100.3%と予想

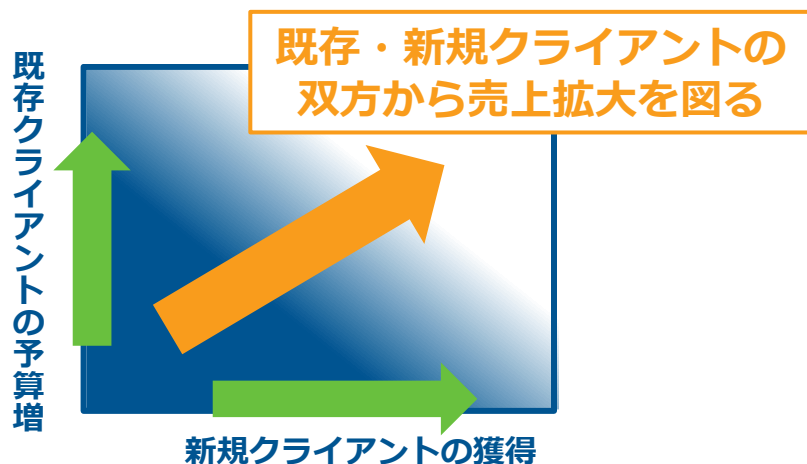
(百万円)	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年 予算	前年 同期比
売上高	6,894	7,855	 8,666	110.3%
営業利益	255	327	 350	107.0%
経常利益	239	334	 351	105.2%
当期純利益	167	239	 240	100.3%

2020年12月期 営業基本方針 1/2

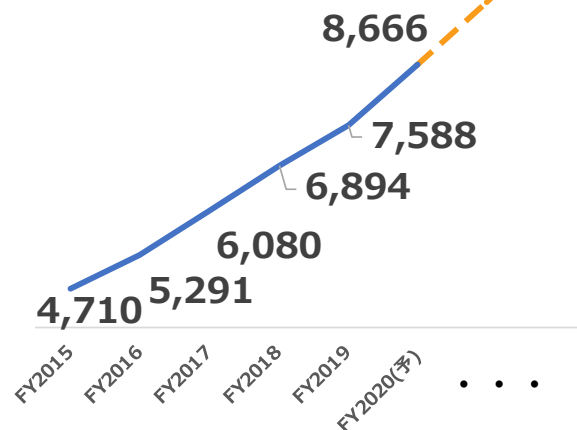
- 2020年12月期も引き続き東京を拠点として、当社の営業方針である「中小企業」「地方企業」に対してインターネット広告へ「デジタルシフト戦略」



- 社員増加にともない、既存クライアントの予算増加を図りつつ、新規クライアントの獲得強化



売上高100億円突破を目指す



➤ 2020年12月期の新規案件獲得に向けて「3in 戦略」

FY2020に向けた新規案件獲得の3つの取り組み
("3in")

In side sales

- ◆ インサイドセールスの強化
- ◆ 広告媒体との連携
- ◆ 案件獲得数
- ◆ アウトソーシング化

In house

- ◆ 大型クライアントや予算規模の大きい企業との連携を図る
- ◆ インハウス化に向けたコンサル業務の提供

In bound

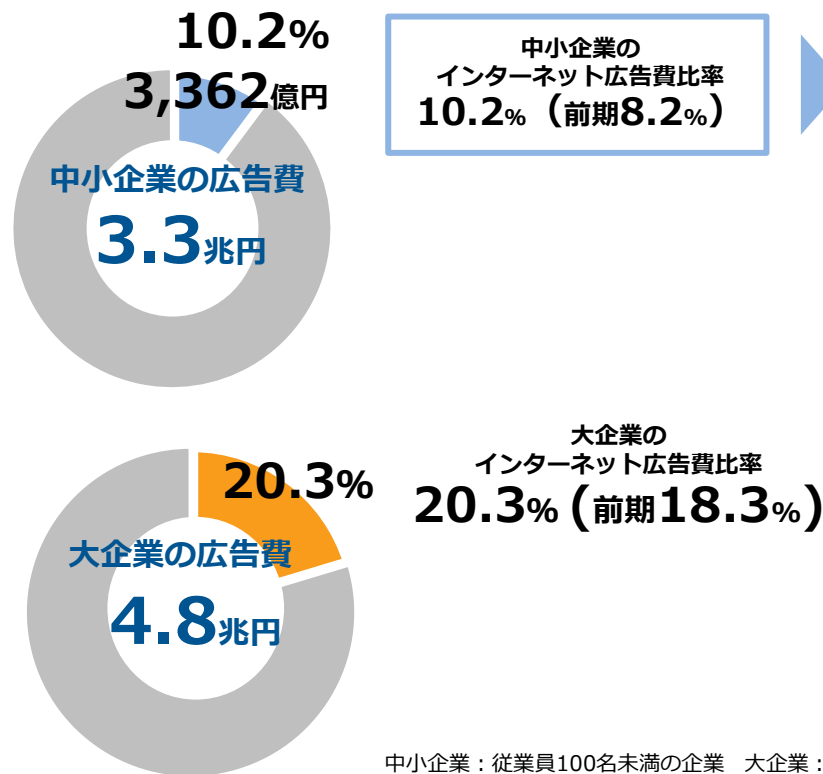
- ◆ TRANSCOSMOS (MALAYSIA) SDN.BHD.との海外広告で連携
- ◆ 旅行業界や地方企業へアプローチ
- ◆ 大手ホテルチェーンと契約

(参考) 市場動向 – 大企業・中小企業の動向予測

- ✓ 中小企業の広告費全体に占めるインターネット広告費の割合は、前期8.2%から10.2%へ2.0%増加。その為、今後、仮に大企業並みの水準までさらに成長すると仮定した場合、約3,355億円の市場成長機会が存在すると推計

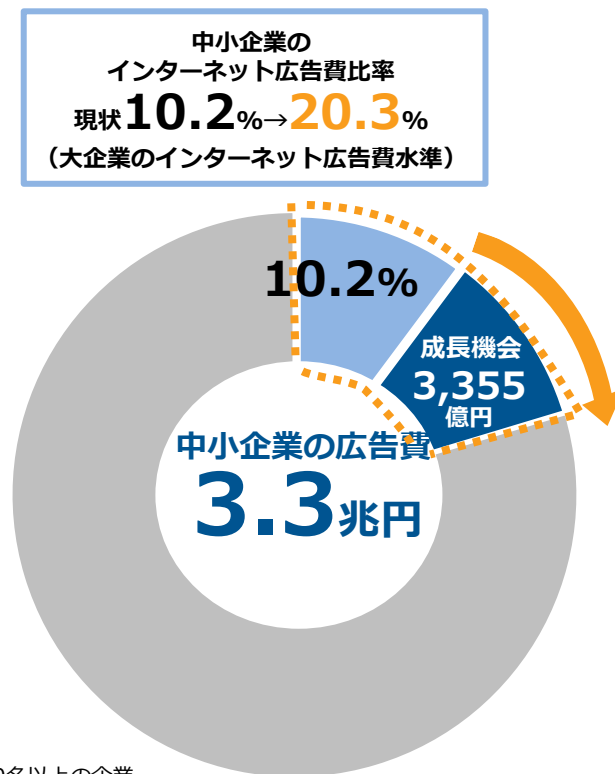
大企業と中小企業のインターネット広告費割合

- 現状中小企業のインターネット広告比率は10.2%であり、大企業の20.3%と比べ劣後



中小企業のインターネット広告費の成長機会

- 今後大企業と同水準まで広告費比率が上がるだけで大きな潜在成長機会があると予測



中小企業：従業員100名未満の企業 大企業：従業員100名以上の企業
出所：平成30年特定サービス産業実態調査報告書広告業編（経済産業省）を元に作成

参考情報－会社概要

会社概要

会社名	株式会社イーエムネットジャパン
所在地	東京都新宿区西新宿6-10-1 日土地西新宿ビル10F
設立	2013年4月22日 設立 2014年1月1日 営業開始
代表取締役社長	山本 臣一郎
事業内容	インターネット広告事業

沿革

2013年 4月	東京都新宿区に株式会社イーエムネットジャパン設立
2014年 1月	EMNET INC.の日本支社より事業譲渡を受け、株式会社イーエムネットジャパンとして事業を開始 日本支社よりGoogle, Inc.の「Google AdWords 広告」の正規代理店登録を継承
2015年 10月	ヤフー株式会社のYahoo!認定代理店に登録
2016年 7月	グーグル合同会社のAdWords 認定パートナーとして、「Google Partner プレミアバッジ」を取得
10月	ヤフー株式会社より「Yahoo!マーケティングソリューション正規代理店」として三つ星に認定される
2017年 4月	インターネット広告業界への人材供給を目的として、労働者派遣事業の許可を取得
4月	ヤフー株式会社より「Yahoo!マーケティングソリューションパートナー」のゴールドに認定される
6月	Twitter Japan株式会社の認定代理店に登録
7月	Facebook, Inc.の「Facebook agency directory」の認定代理店に登録
10月	LINE株式会社より「Marketing Partner Program」のSales Partner(Basic)に認定される
2018年 8月	LINE株式会社より「LINE Biz-Solutions Partner Program」の「LINE Ads Platform」部門にて「Sales Partner」の「Bronze」に認定される
9月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2019年 5月	TRANSCOSMOS (MALAYSIA) SDN.BHD.グローバルデジタルマーケティングセンターとの契約締結
5月	LINE株式会社とのSMB領域における戦略的パートナーシップ契約締結
10月	ヤフー株式会社より「Yahoo!マーケティングソリューションパートナー」の認定パートナーとして三つ星に認定される

企業理念

「クライアントと共に歩む企業」

クライアント企業様と共に歩む企業を目指しております。
クライアント企業様の成長、
それがイーエムネットジャパンの成長です。

スローガン

Beyond the Internet Advertising

従来のインターネット広告のみならず、
更に様々な事業・インターネット広告を
通じたビジネスを展開し、クライアント企業様に新たな
サービスを提供していきます。

ビジョン

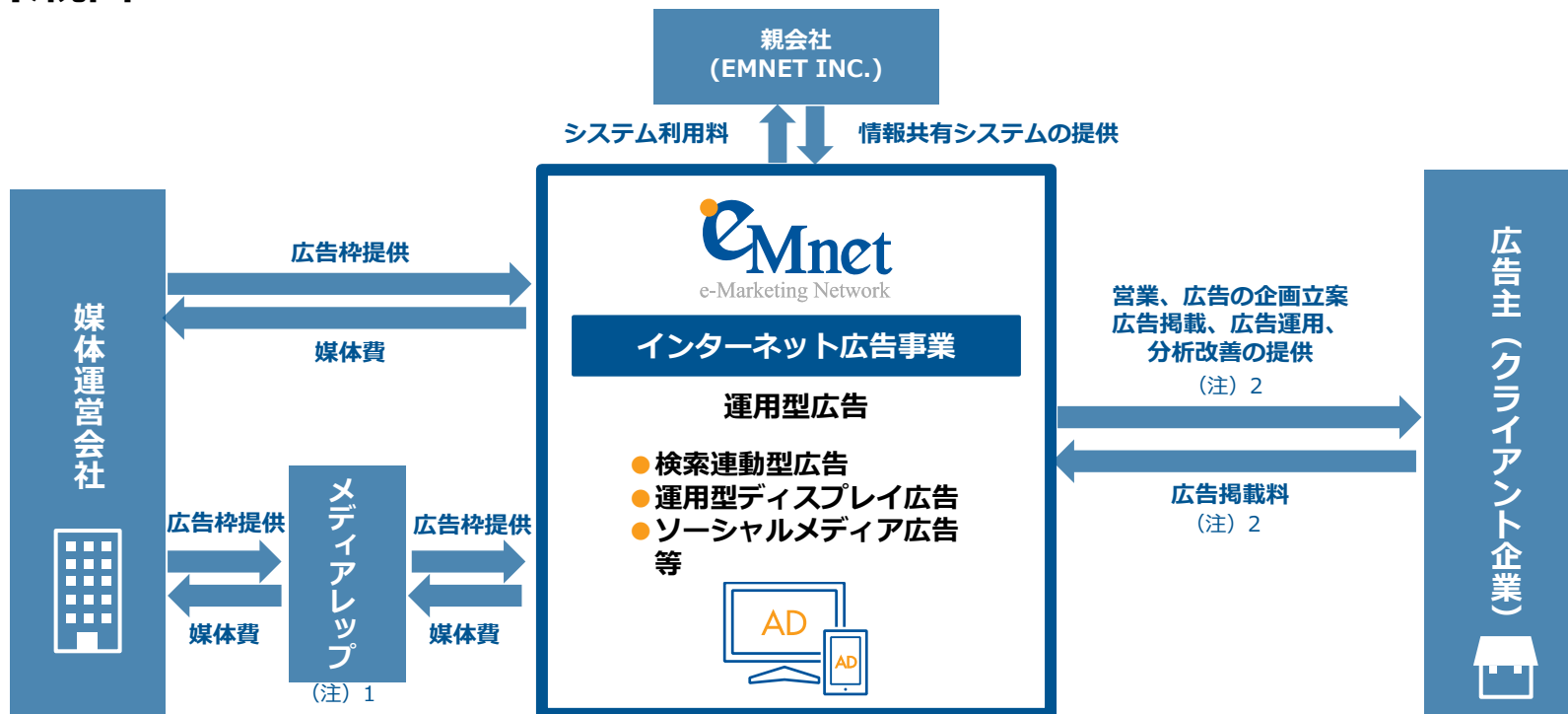
デジタルマーケティング業界における 専門家の育成

常に変化するインターネット広告において、
クライアント企業様の様々なニーズに柔軟に対応し、
最適な広告を提供するために、デジタルマーケティング業
界の専門家を育成していくことを目標としております。

クライアント企業へのインターネット 広告に関する最新の情報と広告運用の提供

インターネット広告に関する最新の情報と広告運用のノウハウで、クライアント企業様の企業価値やブランド価値向上に
貢献するサービスを提供していきます。

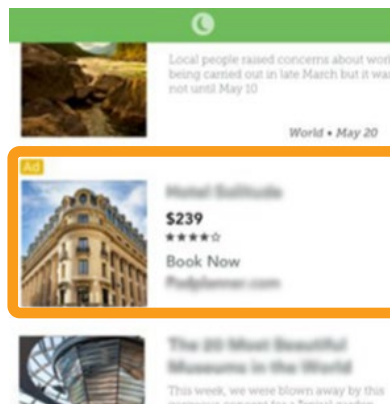
事業系統図



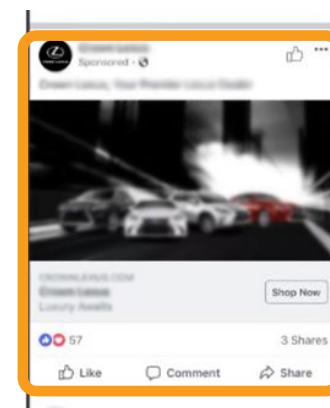
(注) 1.メディアレップとは、インターネット広告の取引において、広告の媒体運営会社と広告代理店や広告主との仲介を行っている事業者のことを意味しております。
 2.取引の一部について、代理店を通じて取引を実施しております。



検索連動型広告のイメージ



運用ディスプレイ広告のイメージ



ソーシャルメディア広告のイメージ

当社のサービス内容

検索連動型広告



豊富な実績に基づいた
最適な運用を提供

運用型ディスプレイ広告



新規・訪問・購入・
潜在ユーザーへ最適に
アプローチ

SNS広告



SNSの特性に合わせた
プロモーションで広告
成果を最大化

動画広告



ユーザーの印象に残る
広告を効果的に配信

フィード広告



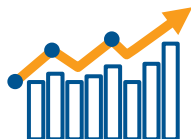
ユーザーの興味関心に
合わせた広告で効率的
にアプローチ

純広告



課題に合わせた純広告
メニューのプランニン
グで潜在ユーザーへア
プローチ

アクセス解析



コンテンツマーケティング



WEBサイト制作

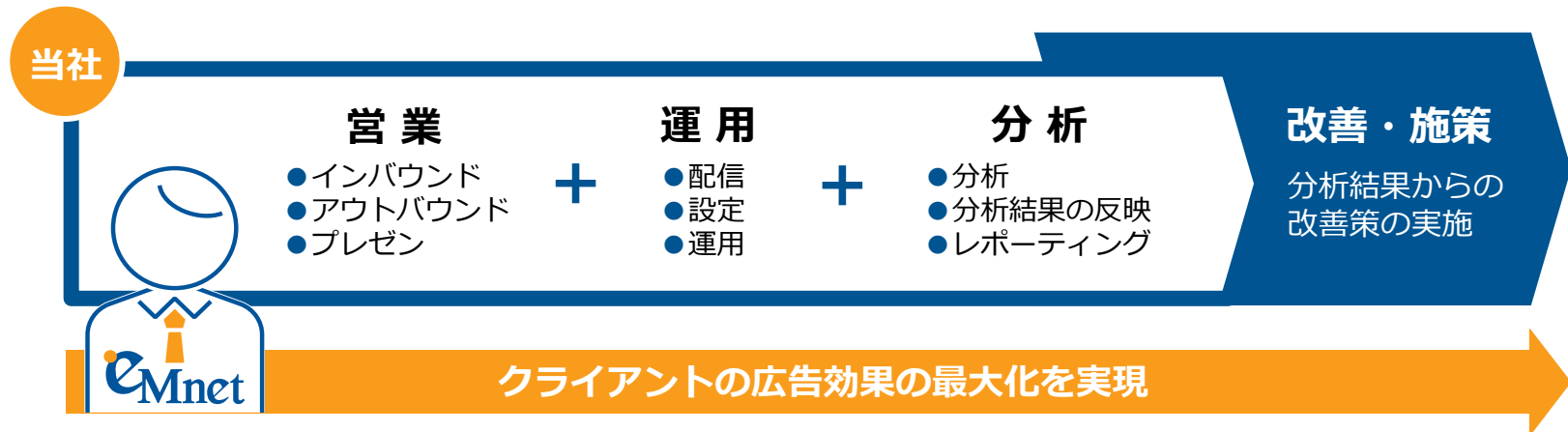


LP / バナー制作



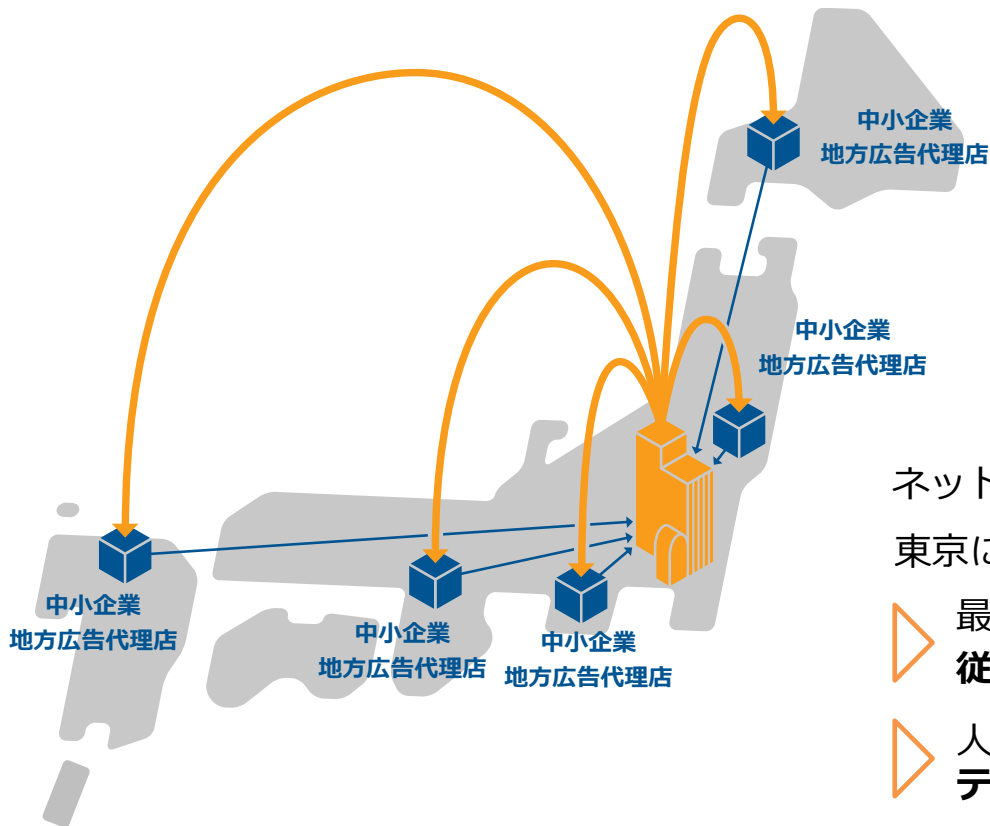
当社の強み — 一気通貫体制

専任の担当がご提案から分析・レポートまで一気通貫に対応
クライアントの広告効果の最大化を実現



当社の強み — 東京を拠点とした営業体制

- ✓ 固定費が発生する地方拠点は設置せず、地方広告代理店等のビジネスパートナーとの協業により、東京から中小・地方企業に営業を展開



ネット広告の情報が集まる東京に拠点を設置
東京に人員を集中させることで

- ▷ 最新の情報に触れられる機会を提供し、**従業員の知識・技術を向上**
- ▷ 人員の集中によるサービスの**高いクオリティ・コントロールを実現**

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

さらに、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料には、監査法人による会計監査や四半期レビューを受けていない情報が一部記載されています。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、投資家の皆様がご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。



「クライアントと共に歩む企業」

