

四半期決算 説明資料

2021年12月期 第3四半期

株式会社イーエムネットジャパン

2021年11月10日

(東京証券取引所マザーズ 証券コード : 7036)

目次

エグゼクティブ・サマリー	2 頁
2021年12月期 第3四半期決算概要	6 頁
2021年12月期 業績予想と見通し	13 頁
参考情報－ソフトバンク株式会社 との資本業務提携 概要	15 頁
参考情報－会社概要	22 頁

エグゼクティブ・サマリー

2021年12月期 第3四半期(累計) 業績

売上高

79.8億円

過去最高

の第3四半期売上高を更新
前年同期比**118.7%**

営業利益

3.5億円

過去最高

の第3四半期営業利益を達成
前年同期比**184.7%**

2021年12月期 第3四半期（3カ月）業績

売上高

26.9億円

過去最高

の四半期売上高(3カ月)を更新
前年同期比**114.2%**

営業利益

1.2億円

過去最高

の第3四半期営業利益(3カ月)を達成
前年同期比**242.4%**

2021年10月「Yahoo!マーケティングソリューション セールスパートナー 4つ星」の認定を取得



セールスパートナー（出典：ヤフー株式会社（以下、Yahoo! JAPAN）HP）

セールスパートナーは、広告効果の最大化に向けてYahoo! JAPANの広告商品・サービスを総合的に活用し、広告主様のマーケティング活動の支援実績があるパートナーです。

Yahoo! JAPANの厳正な審査を経て契約を締結し、公式に認定された広告会社です。豊富な販売実績にもとづきコンサルティングや各種サポートを提供します。

セールスパートナー「★（星）」制度（出典：ヤフー株式会社 HP）

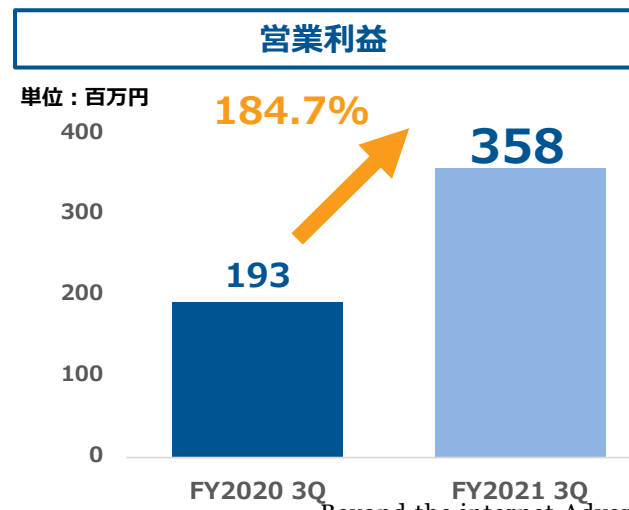
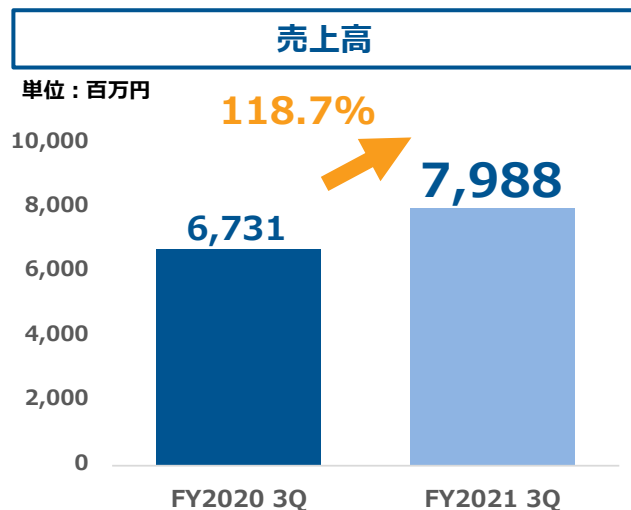
一定の売上基準を満たしたセールスパートナーに半期ごとに「★（星）」を進呈しています。拡販実績が優れるほど「★（星）」の数が多くなります。

2021年12月期 第3四半期 決算概要

2021年12月期 第3四半期(累計) 前年同期比

- ✓ 第2四半期に引き続き緊急事態宣言の再発令の影響はあるものの、新規案件獲得と既存案件の予算増、ソフトバンク株式会社との協業開始により売上高は前年同期比118.7%、営業利益は184.7%と大幅プラスを達成

(百万円)	前第3四半期	当第3四半期	増減	前年同期比
売上高	6,731	7,988	+1,257	118.7%
営業利益	193	358	+165	184.7%
経常利益	194	290	+96	149.4%
当期純利益	134	199	+65	148.7%

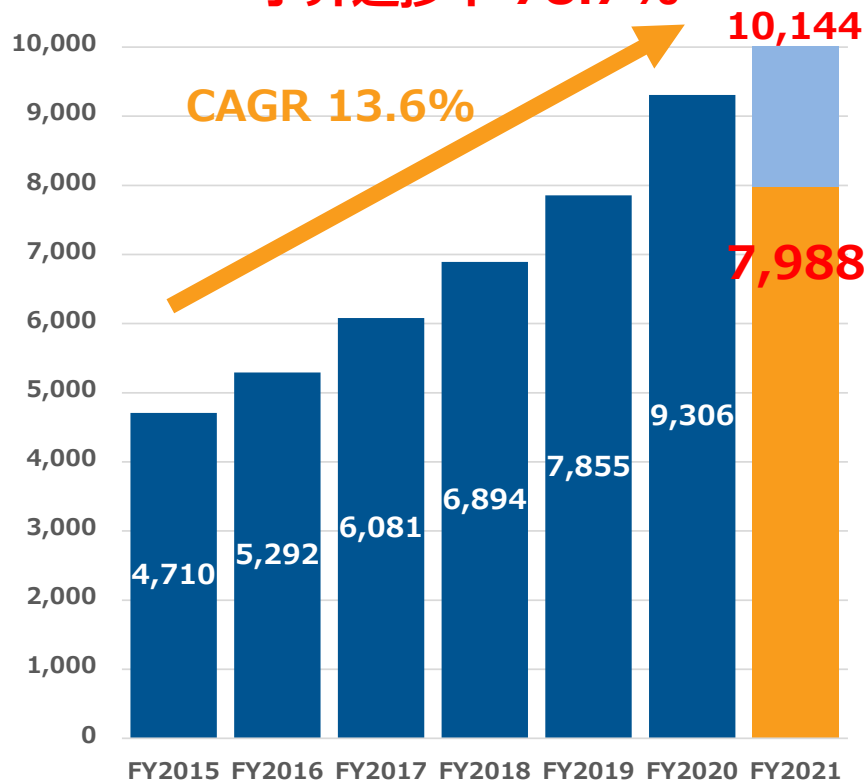


2021年12月期 第3四半期 予算進捗

- ✓ 売上高の予算進捗率は**78.7%**、営業利益は**89.6%**となり、予算達成に向けて順調に推移
- ✓ 営業利益はFY2019の327百万円を超える水準(358百万円)に到達し、**過去最高益を目指す**。

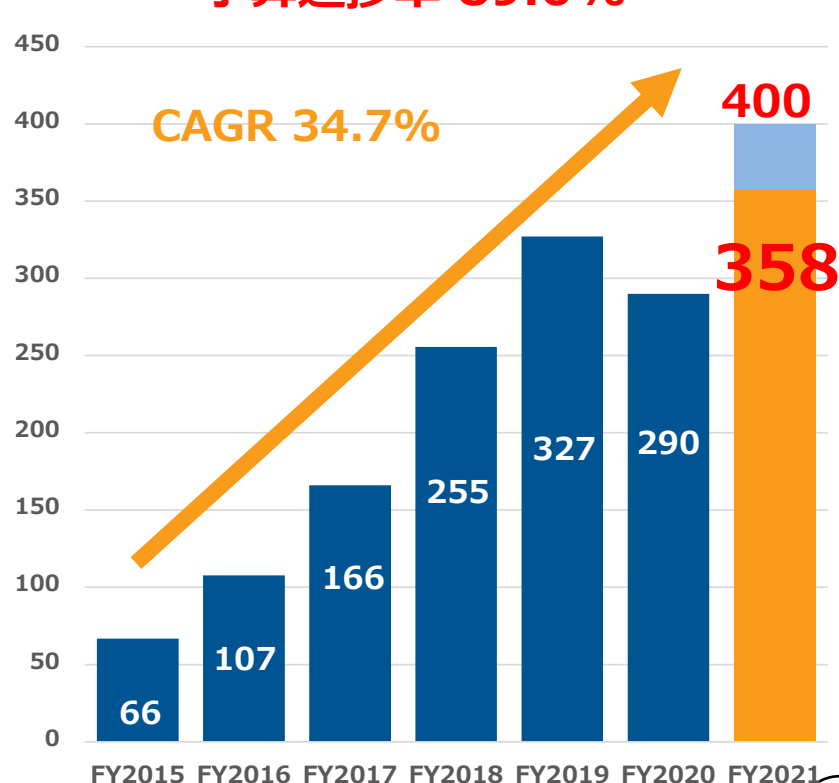
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



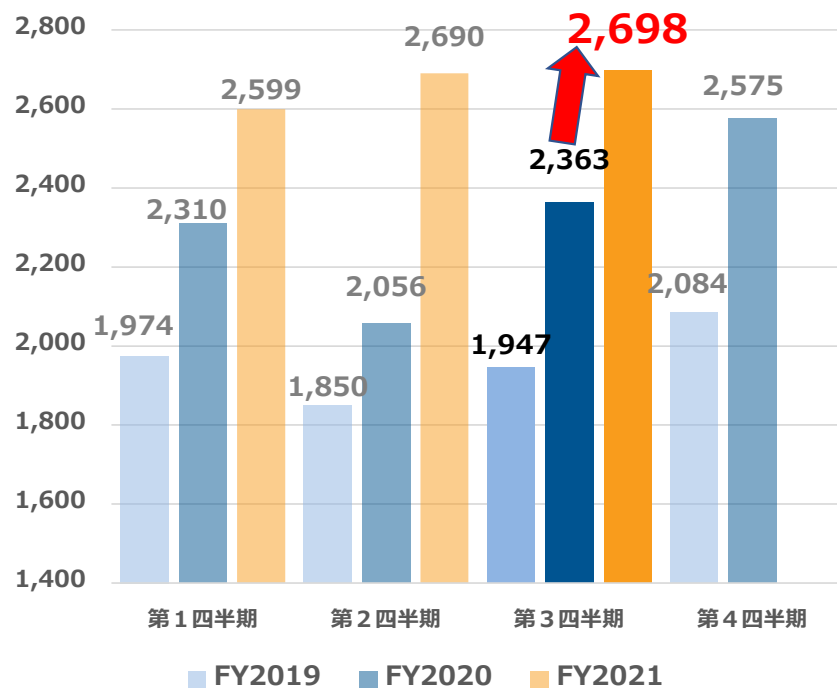
2021年12月期 四半期業績推移

- ✓ 売上高2,698百万円は四半期(3か月間)ベースで、過去最高の売上高を達成
- ✓ 第3四半期営業利益(3カ月)は、前年同期比で2.4倍と大幅に増益

売上高

単位：百万円

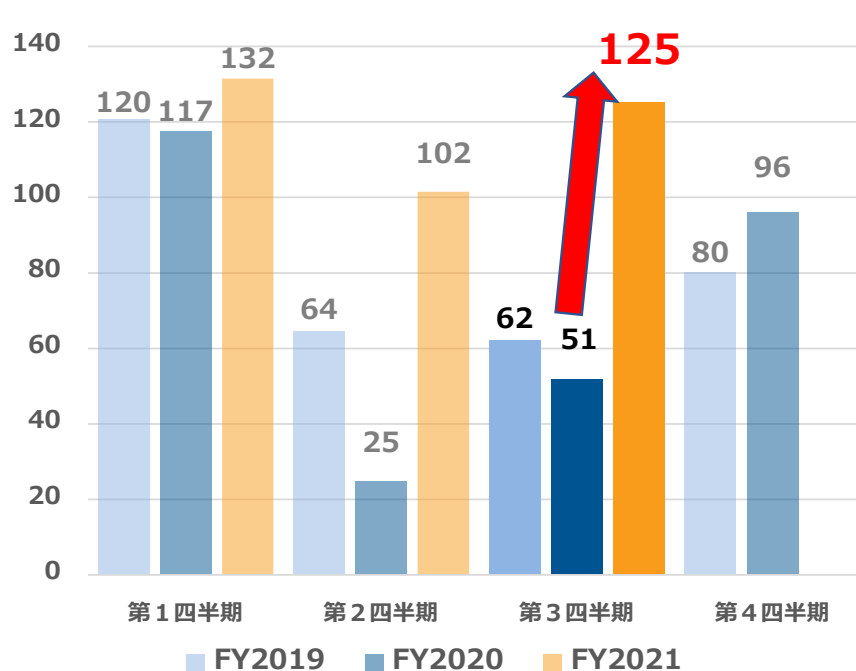
前年同期比 114.2%



営業利益

単位：百万円

前年同期比 242.4%

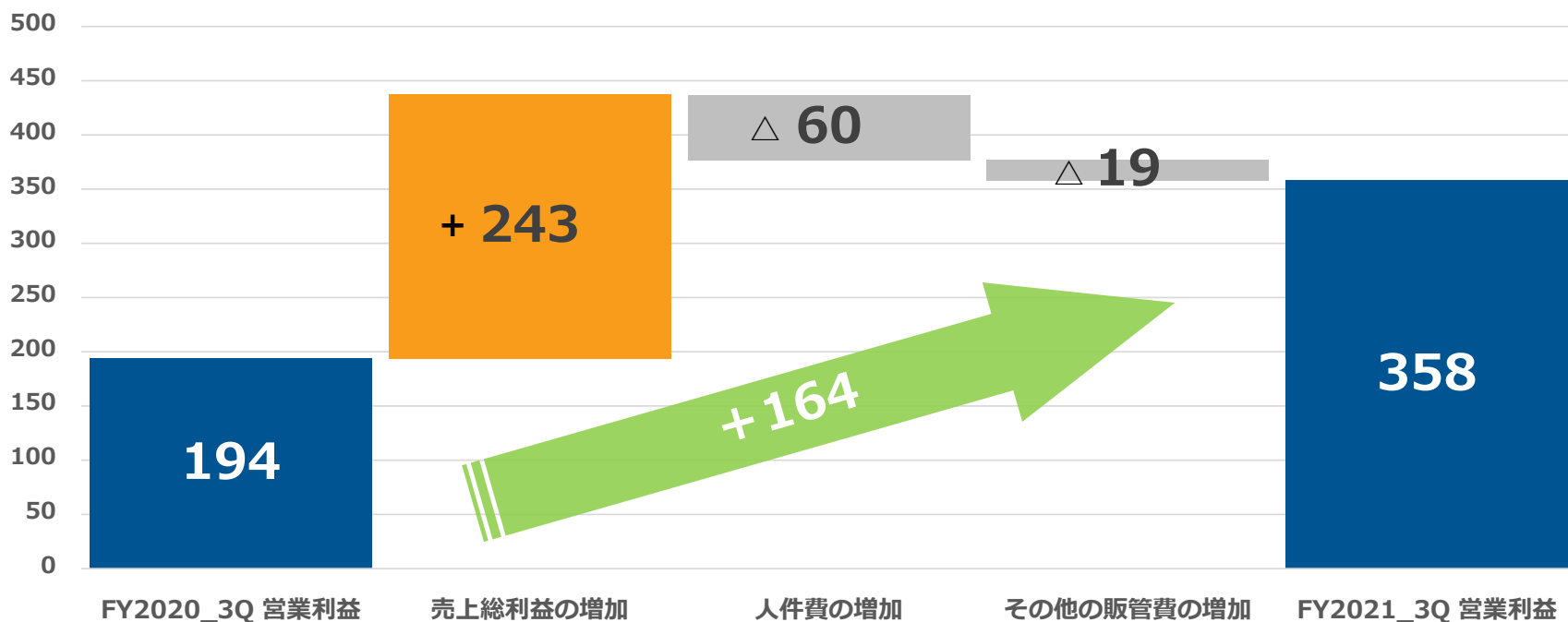


2021年12月期 第3四半期 営業利益 増減要因分析

- ✓ 東京都等での緊急事態宣言下においても回復傾向にある広告需要を取り込み、また今年度の新卒採用の早期戦力化を図ったことで、**人件費の増加を超える売上総利益の増加（前年同期比+243百万円）**により、**営業利益は+164百万円**と大幅な増収増益を達成

前年同期比 営業利益 増減要因分析

単位：百万円



2021年12月期 第3四半期 貸借対照表

- ✓ 財政状況や経営成績予測を勘案した結果、**期末配当金予想12.0円(4.5円の増配)**により、**中間配当金3.75円の増配と合計し、年間配当金合計8.25円の増配を予定***

(百万円)	前期末	当第3四半期末	前期末比
流動資産	2,781	2,936	105.6%
内 現預金	1,263	1,266	100.3%
固定資産	239	226	94.6%
資産合計	3,020	3,163	104.7%
流動負債	1,730	1,741	100.7%
固定負債	64	70	110.0%
負債合計	1,794	1,812	101.0%
純資産	1,226	1,351	110.2%
負債・純資産合計	3,020	3,163	104.7%
(自己資本比率)	40.5%	42.5%	

* 2021年10月1日付で普通株式1株について2株の割合で株式分割を実施した為、前期の配当金を当該分割後に換算して比較

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（スケジュール）

- ✓ 7月よりソフトバンク株式会社との協業に向けて準備を開始
- ✓ 8月より協業による売上高を計上し、本格的な協業に向け順調に進捗

7月

8月

9月

10月

11月～

ソフトバンクとの 協業準備

- 資本業務提携契約上合意された広告運用体制の構築準備に着手
- 従業員の出向に関する基本契約を締結し、7月より当社からソフトバンクに従業員を出向

本格的な 協業開始

出所：2021年5月21日公表「ソフトバンク株式会社による当社株券等に対する公開買付けに関する意見表明及び同社との資本業務提携のお知らせ」より抜粋・要約

2021年12月期 業績予想と見通し

2021年12月期 業績予想と見通し

- ✓ 第3四半期は引き続きは予算達成に向けて順調に推移
- ✓ ソフトバンク株式会社との資本業務提携による業績への貢献は、現在公表している業績予想には織り込んでいない。
- ✓ 引き続き積極的な人材投資により、来期は新卒50名超の内定応諾を取得
- ✓ 1月以降、第3四半期まで約8~9割の社員がテレワークで対応中。引き続き新型コロナウイルス感染症の拡大状況を注視しつつも、予算達成に向けて推移するものと予想

(百万円)	2020年度 実績	2021年度 業績予想	2021年度 第3四半期	業績予想 進捗率
売上高	9,305	10,144	7,988	78.7%
営業利益	290	400	358	89.6%
経常利益	291	404	290	71.8%
当期純利益	212	291	199	68.5%

参考情報－ソフトバンク株式会社との 資本業務提携 概要

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 資本提携

- ✓ 5月21日にソフトバンク株式会社(以下「ソフトバンク」)と資本業務提携契約を締結
- ✓ 6月28日のTOB完了をもって、当社はソフトバンクの連結子会社化
- ✓ これまでの親会社EMNET INC.は、引き続き株主として残り事業上の関係を継続

TOB前

eMnet
EMNET INC.

62.78%*
連結

eMnet
e-Marketing Network

TOB後

SoftBank

eMnet
EMNET INC.

41.40%*
連結

20.68%*

eMnet
e-Marketing Network

* 2021年6月30日現在の持株比率

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（目的）

【業務提携の目的】

- デジタルマーケティング市場におけるインターネット広告を活用した法人顧客への戦略的提案
- 広告効果の分析から運用及び改善に至る一気通貫したサービスを両社協業で提供することで、顧客に寄り添えるパートナーとして長期的な関係を顧客と構築するとともに、両社の事業の更なる拡大を目指すことを目的

SoftBank

eMnet



マーケティングDX支援の
体制強化



顧客拡大



ナレッジ及び
テクノロジーの
相互活用

出所：2021年5月21日公表「ソフトバンク株式会社による当社株券等に対する公開買付けに関する意見表明及び同社との資本業務提携のお知らせ」より抜粋・要約



SoftBank

通信領域で培った営業及び
マーケティングに関するノウハウ

Yahoo! JAPANやLINE等の
デジタルプラットフォーム
及びデータ活用

eMnet

インターネット広告運用
ノウハウ

両社の経営資源を用いた **体制強化** 及び **新規サービス開発**



顧客拡大

SoftBank

大企業を中心とする
複数業種の顧客基盤

eMnet

中小企業を中心とする
幅広い地域の顧客基盤

ソフトバンクの営業ネットワークを活用した **顧客拡大**



ナレッジ及びテクノロジーの 相互活用

SoftBank

eMnet

ソフトバンクが有する
業務プロセスの自動化に係る
ナレッジ及びテクノロジーを
当社に導入

ソフトバンクの顧客、ソフトバンク
のグループ会社等に対し、
デジタルマーケティングに関する
インハウス化支援を行う

ソフトバンクの顧客、ソフトバンクのグループ会社等の
マーケティング関連業務をより効率化

出所：2021年5月21日公表「ソフトバンク株式会社による当社株券等に対する公開買付けに関する意見表明及び同社との資本業務提携のお知らせ」より抜粋・要約

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（体制イメージ）

- ✓ ソフトバンク及びグループ企業と連携し、経営資源を相互に活用することによって、クライアントのマーケティングDXの推進を支援



クライアント

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 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
2021年 1月	一般社団法人 日本経済団体連合会へ入会
5月	ソフトバンク株式会社と資本業務提携契約を締結

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

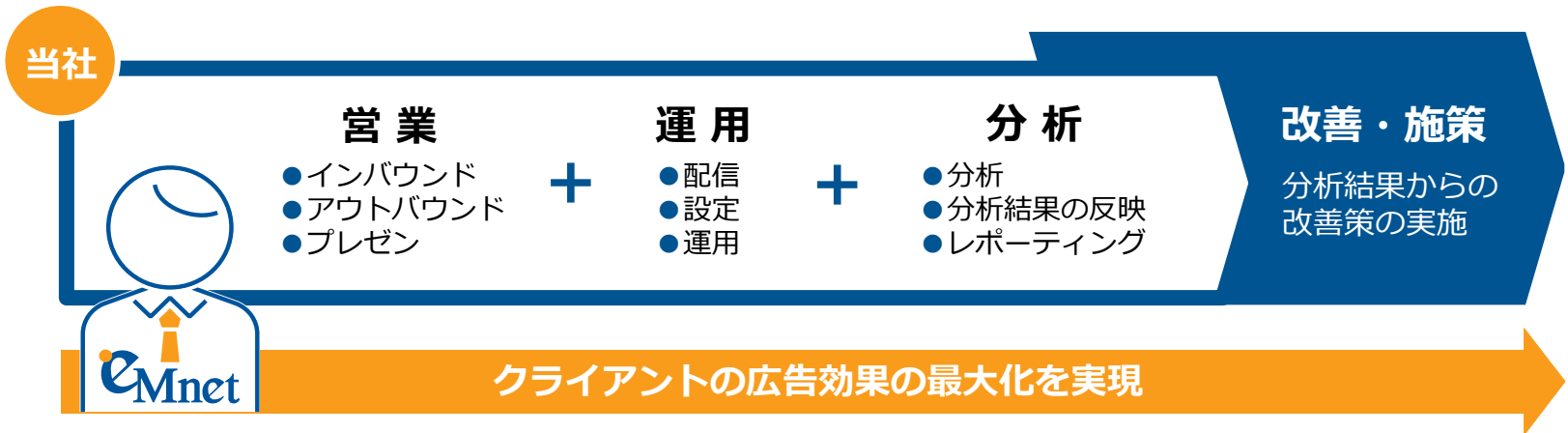
常に変化するインターネット広告において、
クライアント企業様の様々なニーズに柔軟に対応し、
最適な広告を提供するために、デジタルマーケティング業
界の専門家を育成していくことを目標としております。

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。

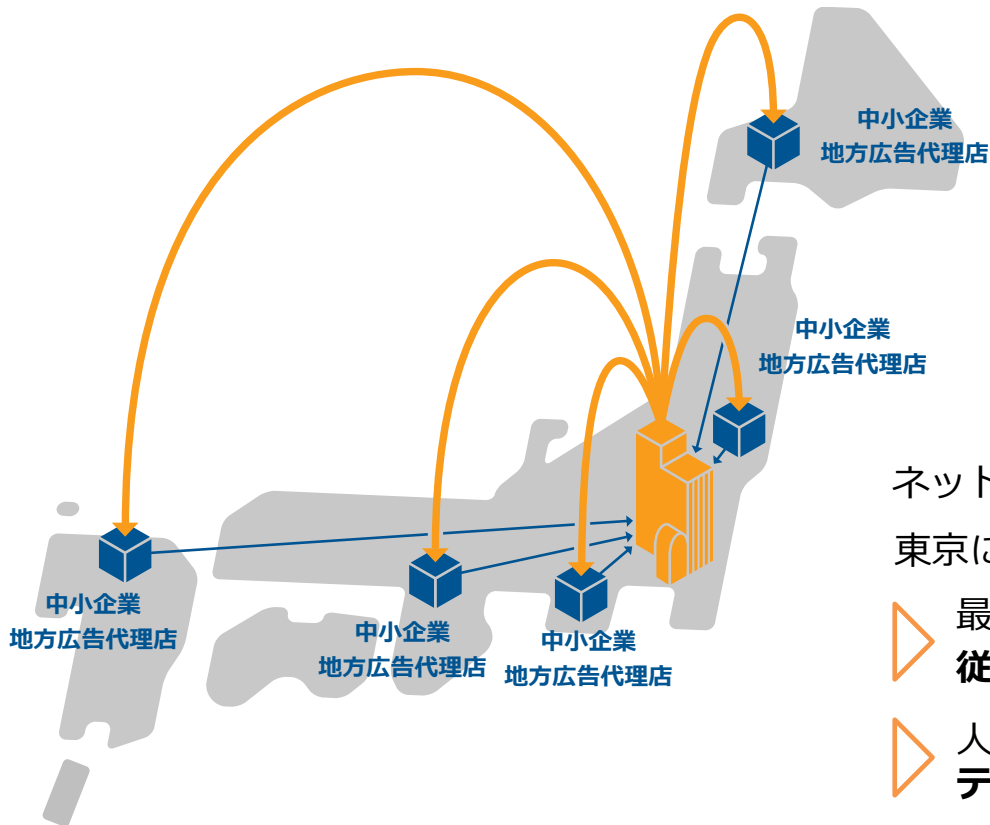
当社の強み — 一気通貫体制

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

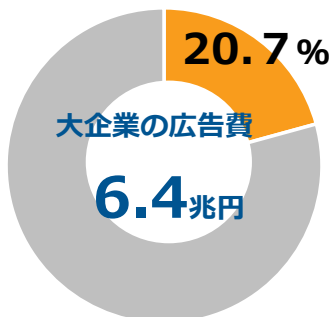
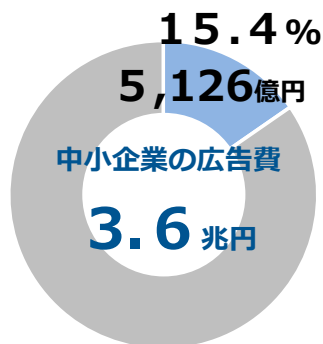
- ▷ 最新の情報に触れられる機会を提供し、**従業員の知識・技術を向上**
- ▷ 人員の集中によるサービスの**高いクオリティ・コントロールを実現**

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10.2%から15.4%へ5.2%増加。今後もデジタル化の流れにより、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1,795億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



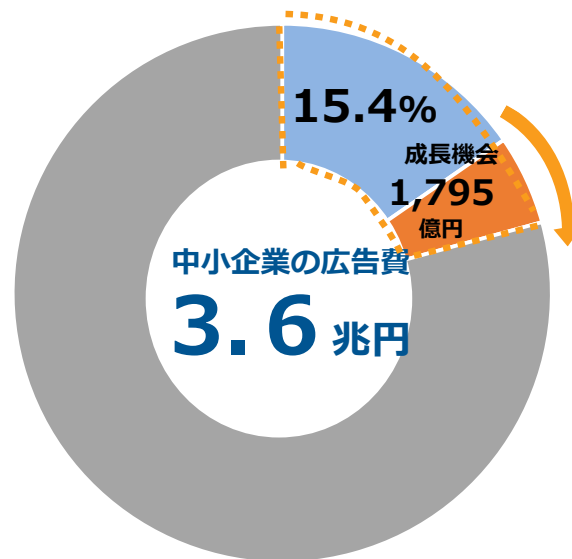
中小企業の
インターネット広告費比率
15.4% (前期10.2%)

大企業の
インターネット広告費比率
20.7% (前期20.3%)

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

中小企業の
インターネット広告費比率
現状15.4%→20.7%
(大企業のインターネット広告費水準)



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：2019年経済構造実態調査 乙調査 | 経済構造実態調査 | (経済産業省) を元に作成

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は負いません。



「クライアントと共に歩む企業」

