



第1四半期 決算説明資料

2023年12月期

株式会社イーエムネットジャパン

(東京証券取引所グロース市場 証券コード：7036)



CONTENTS

- 01 エグゼクティブ・サマリー
- 02 2023年12月期第1四半期 決算概要
- 03 KPI
- 04 2023年12月期 業績予想と進捗
- 05 参考情報－会社概要 等



01

エグゼクティブ・サマリー

01

エグゼクティブ・サマリー – 2023年12月期 第1四半期業績

営業収益（売上高）

3.73億円

広告媒体からの業務縮小が影響

前年同期比 \triangle 3.4%

営業利益

0.6億円

人材投資の継続による費用増加の影響

前年同期比 \triangle 41.7%

増配(中間・期末配当金)の配当金予想

中間配当予想 2.0円増配

中間配当金15.0円から

17.0円へ増配



02

2023年12月期第1四半期 決算概要

02

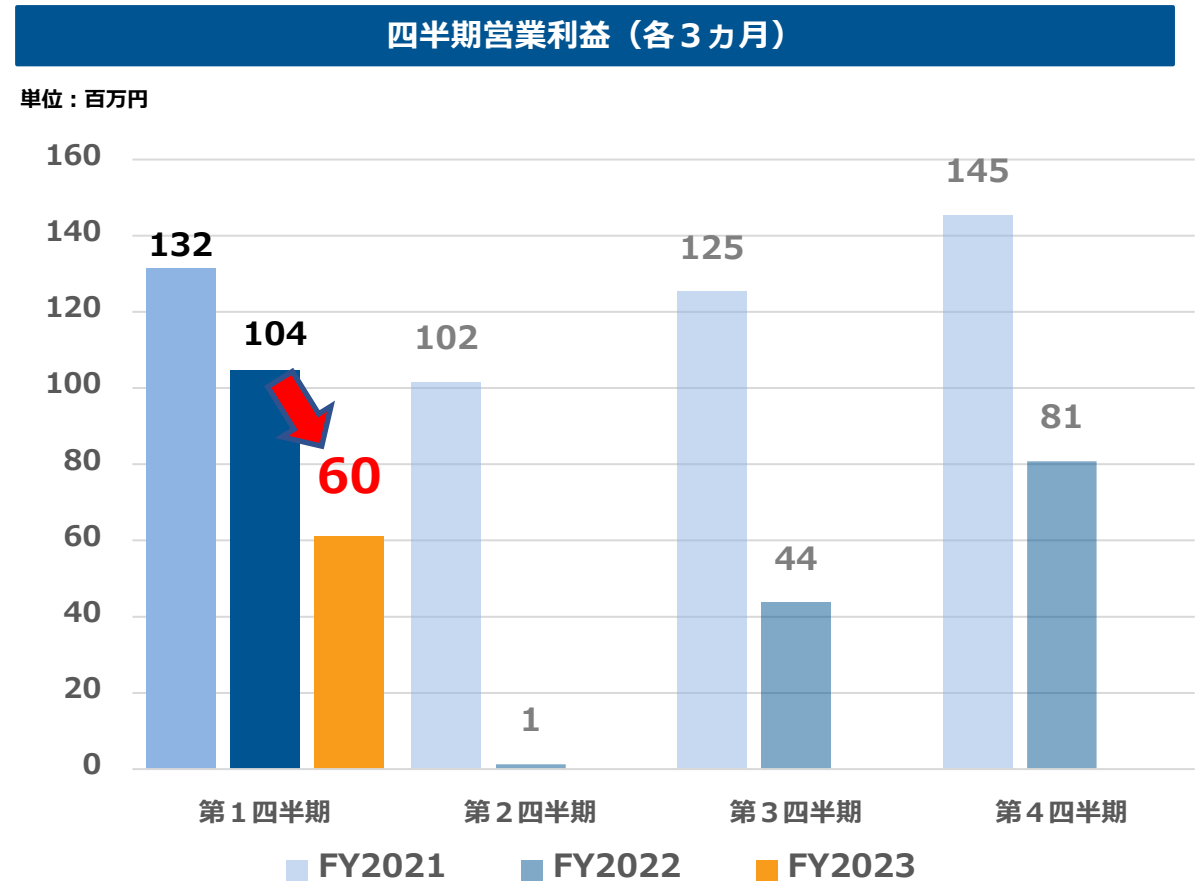
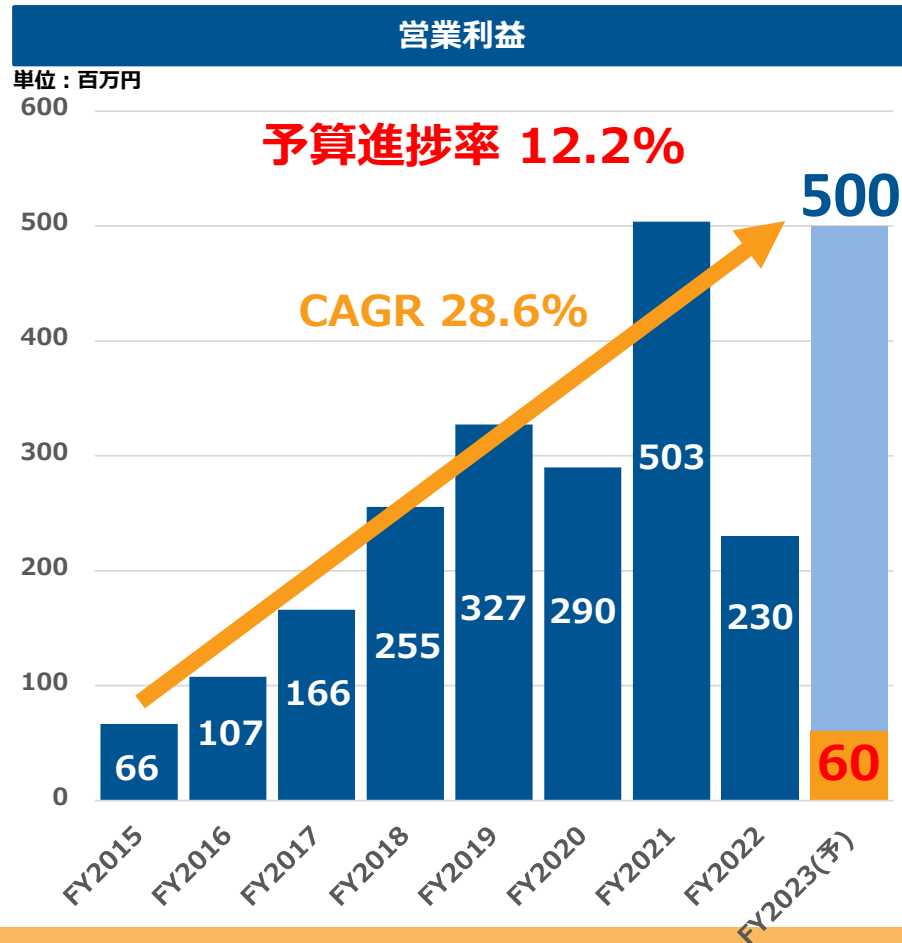
2023年12月期 第1四半期 前年同期比

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業による営業収益（売上高）は増加したものの、広告媒体からの業務の縮小により営業収益は前年同期比△3.4%となった。
- ✓ 引き続き積極的な人材投資によるコスト増により営業利益は前年同期比△41.7%となった。

(百万円)	前第1四半期	当第1四半期	増減	前年同期比
営業収益（売上高）	386	373	△13	△3.4%
営業利益	104	60	△44	△41.7%
経常利益	107	62	△45	△41.7%
当期純利益	73	39	△34	△46.5%

2023年12月期 第1四半期 営業利益 推移

- ✓ 2023年12月期 第1四半期の営業利益は0.6億円、業績予想の進捗率は12.2%となった。
- ✓ 四半期営業利益は前第1四半期から△44百万円の減収となった。



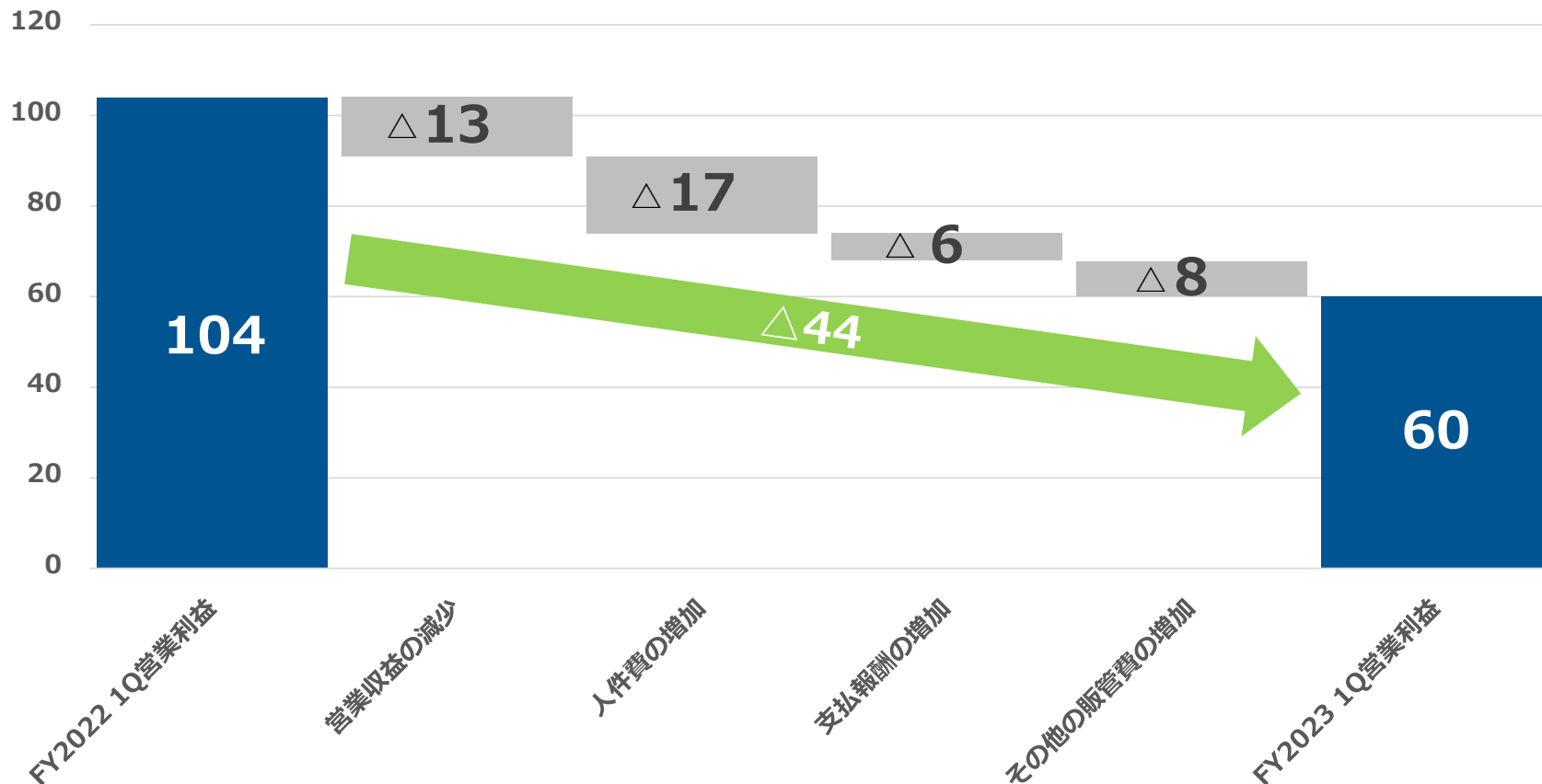
02

2023年12月期 第1四半期 営業利益の増減要因（前年同期比）

- ✓ 営業収益の減少△13百万円、社員増加にともなう人件費増加△17百万円や会計監査人の変更等のコスト増により、営業利益は前年同期比△44百万円となった。

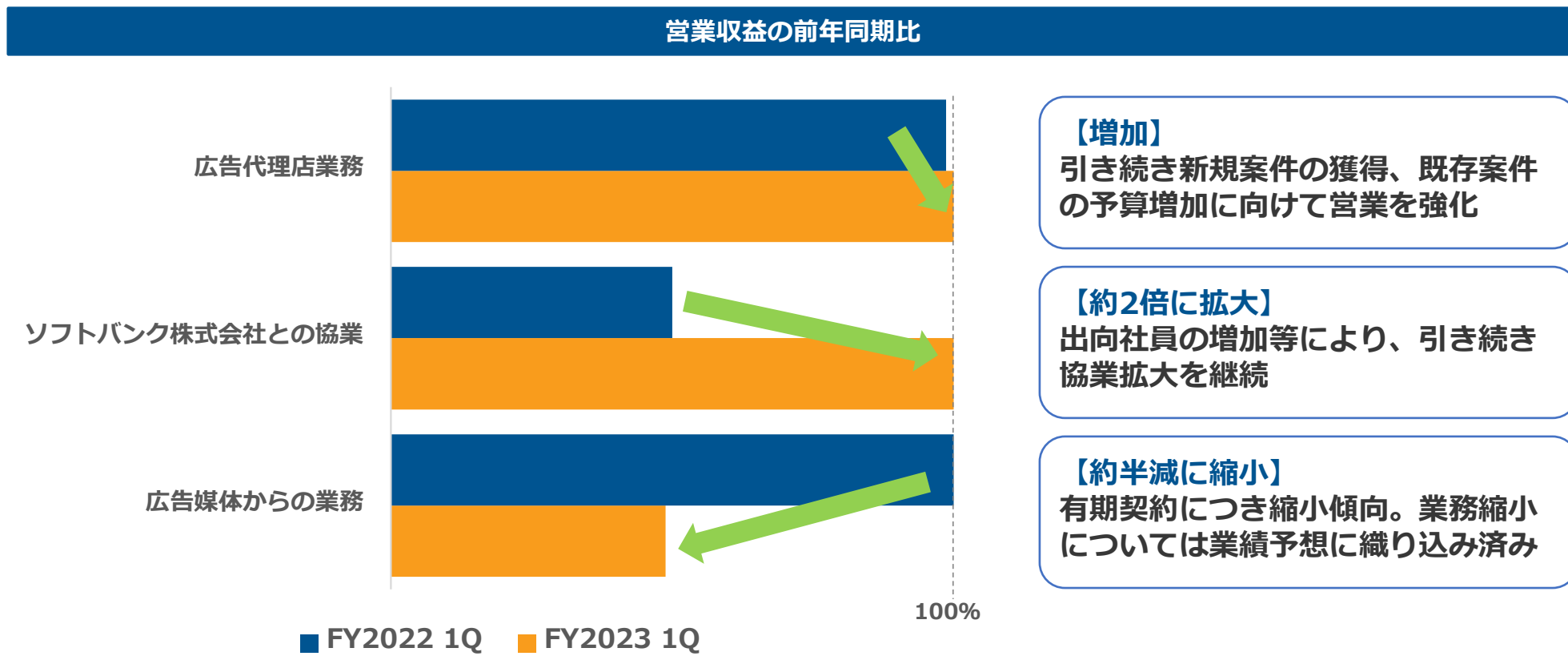
第1四半期 営業利益 増減要因分析（前期比）

単位：百万円



2023年12月期 第1四半期 営業収益の増減（前年同期比）

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業拡大により営業収益は約2倍に増加。また新規案件獲得や既存案件の予算増により広告代理店業務の営業収益は増加。一方、広告媒体からの業務の縮小にともない営業収益は半減（業績予想には織り込み済み）。



2023年12月期 第1四半期 貸借対照表

- ✓ 第1四半期は四半期純利益39百万円を計上したが、期末配当により純資産は前期末比△1.8%と減少。
- ✓ 2023年12月期も引き続き株主還元として、中間配当予測について1株当たり2.0円増配の17.0円とした。

(百万円)	前期末	当第1四半期末	前期末比
流動資産	2,702	2,864	+6.0%
内 現預金	1,206	1,317	+9.2%
固定資産	273	274	+0.3%
資産合計	2,976	3,139	+5.5%
流動負債	1,366	1,547	+13.2%
固定負債	109	118	+7.5%
負債合計	1,476	1,665	+12.8%
純資産	1,499	1,473	△1.8%
負債・純資産合計	2,976	3,139	+5.5%
(自己資本比率)	50.2%	46.7%	

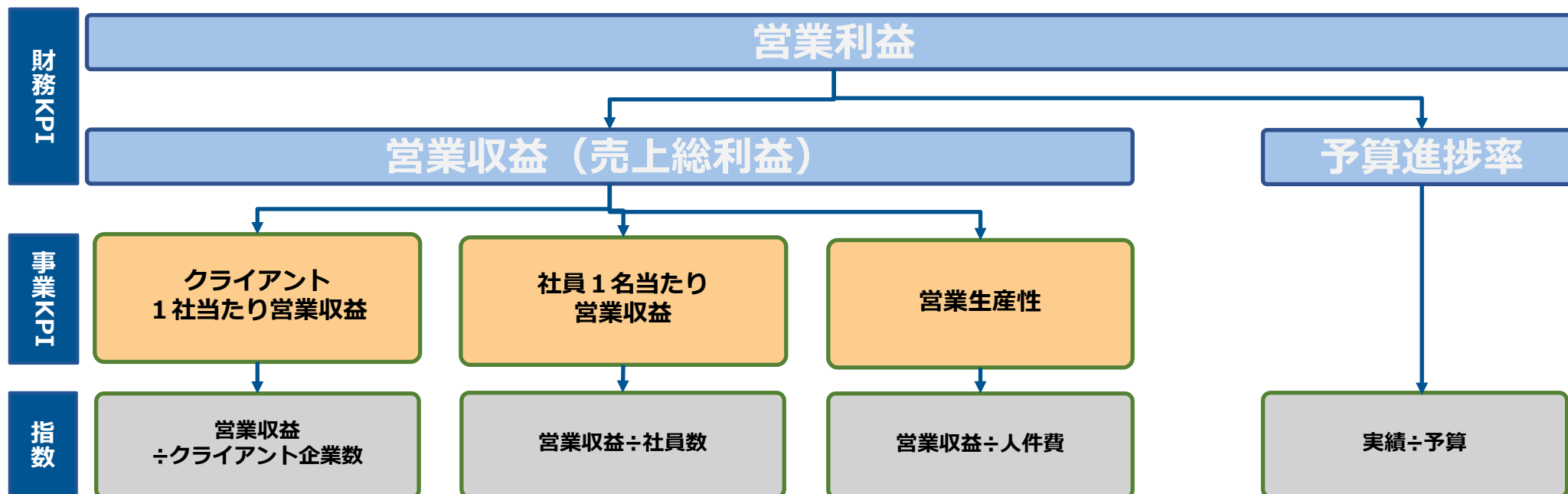


03

KPI

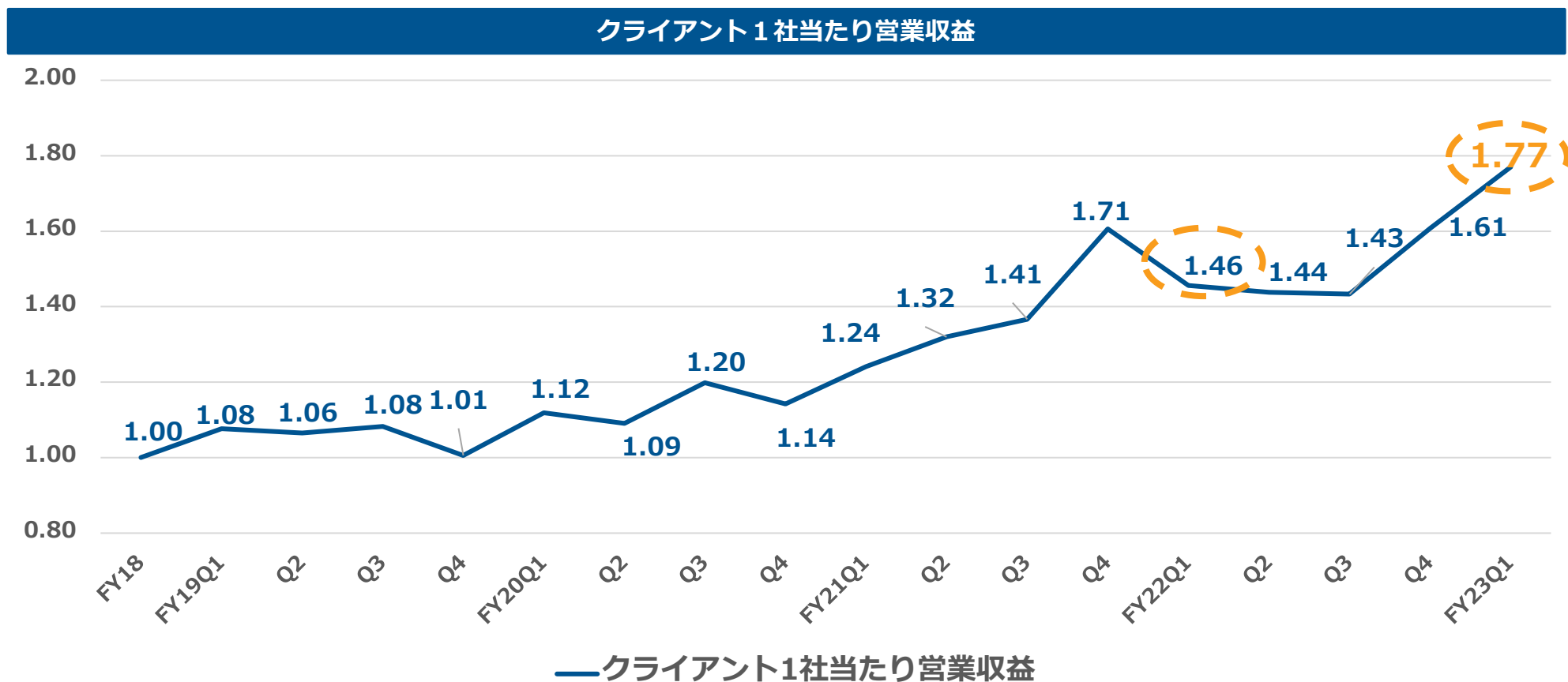
経営指標 – 4つのKPI（2023年12月期）

- ✓ 損益計算書の表示方法の変更(売上高及び売上総利益を営業収益に変更)により、重要なKPIについて名称を一部変更。当該変更により、KPI数値への影響は無い。
- ✓ ①クライアント1社当たり営業収益、②社員1名当たり営業収益、③営業生産性、④予算進捗率(次章)の4つのKPIを設定



経営指標－クライアント1社当たり営業収益

- ✓ クライアント1社当たり営業収益指数は、ソフトバンク株式会社との協業拡大の影響もあり1.77となり、引き続き上昇傾向を継続。



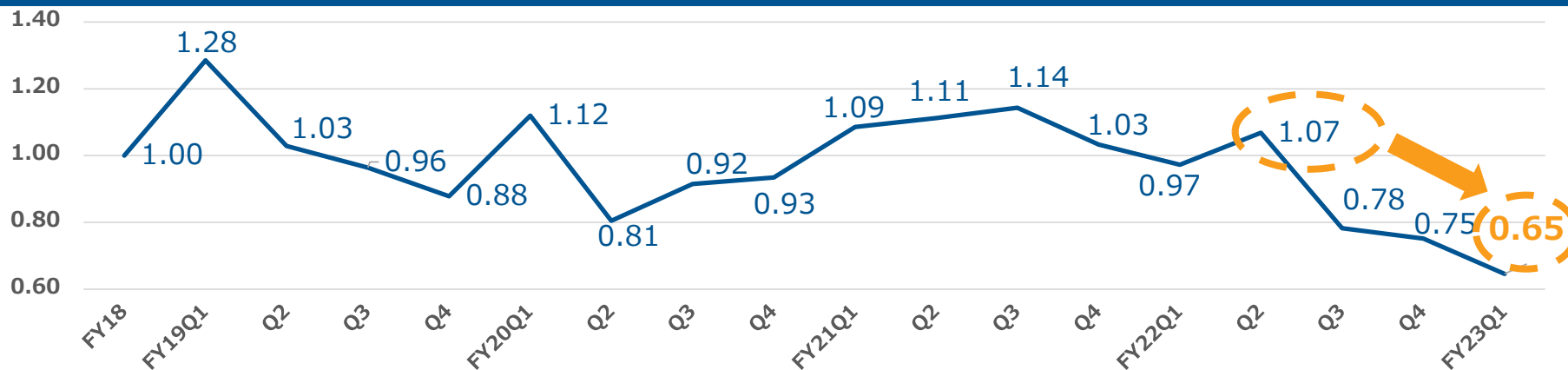
(注) 2018年度の各四半期を基準値「1.00」として各年度の各四半期の指数を算定

03

経営指標 – 社員 1 名当たりの営業収益・営業生産性

- ✓ 社員 1 名当たりの営業収益指数は、社員数の増加により前第 2 四半期から低下傾向が継続。
- ✓ 営業生産性は引き続き前第 2 四半期から回復傾向にあるものの、早期に 2.00 以上の水準まで回復を目指す。

1 社員当たり営業収益（4月入社社員53名は研修期間中の為、Q2の社員数には含まず）



(注) 2022年12月期の第4四半期よりソフトバンク株式会社への出向社員が増加したことにもとない、以降、出向社員を除いて算定

営業生産性（営業収益 ÷ 人件費）（4月入社社員53名は、Q2の人件費に含む）



(注) 2018年度の各四半期を基準値「1.00」として各年度の各四半期の指数を算定



04

2023年12月期 業績予想と進捗

2023年12月期 第1四半期 業績予想の進捗状況

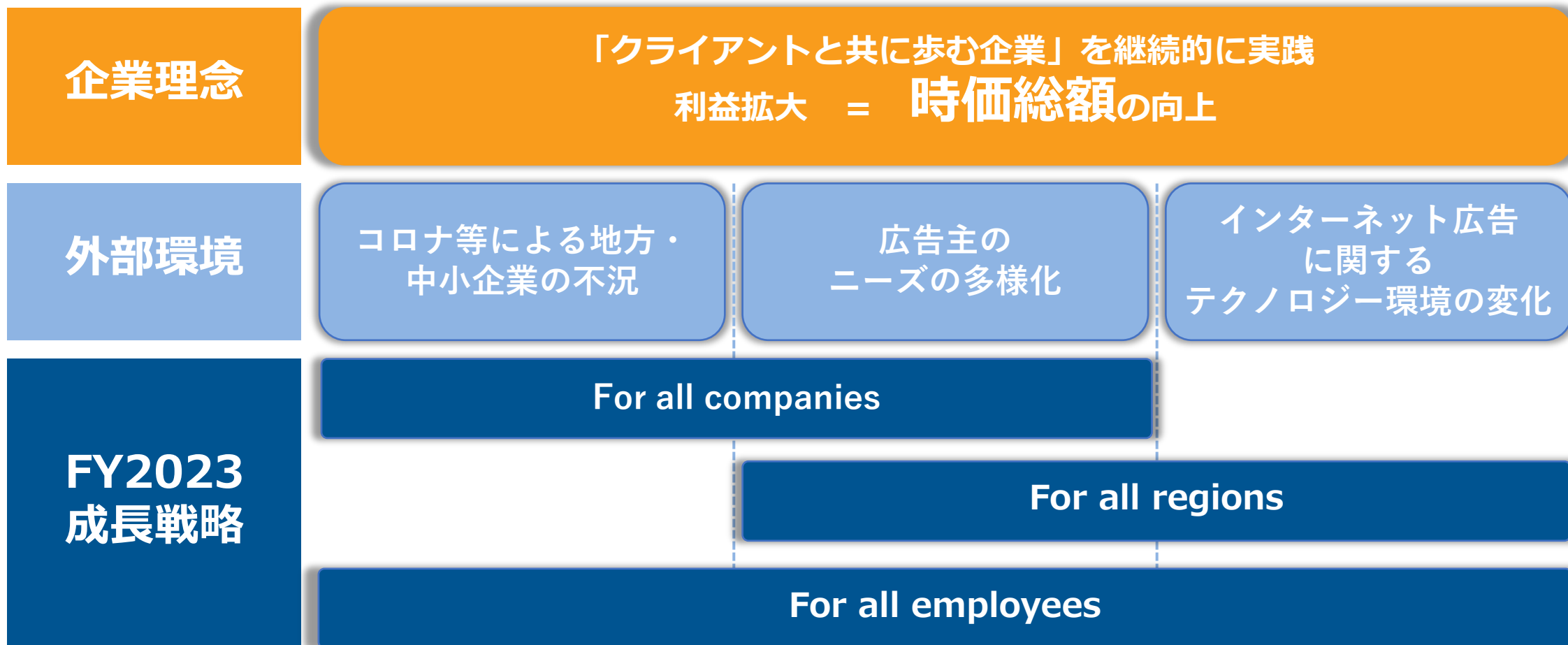
- ✓ 業績予想の進捗状況は、営業収益19.4%、営業利益・経常利益は約12%の水準。今年4月は29名の新卒が入社し、若手社員の更なる戦力化により業績予想の達成を目指す。

2023年12月期 業績予想の進捗率			
(百万円)	2023年12月期 業績予想	2023年12月期 第1四半期 実績	予算進捗率
営業収益 (売上高)	1,922	373	19.4%
営業利益	500	60	12.2%
経常利益	501	62	12.5%
当期純利益	348	39	11.3%

04

(参考)成長戦略 – FY2023成長戦略と外部環境

- ✓ コロナ等による地方・中小企業の不況といった経済環境や、インターネット広告市場の変化といった外部環境に対応した成長戦略により企業成長を目指す。



～3つの「For all」～

For all companies**代理店営業の強化**

- ・営業特化部門によるアウトバウンド営業の強化
- ・アウトバウンド営業以外の販売チャネルの開拓（アライアンスパートナーの開拓 等）

ソフトバンク株式会社との協業拡大

- ・ソフトバンク株式会社の営業ネットワークを活用した顧客拡大

For all regions**提供サービスの拡充**

- ・運用型広告以外のサービス提供の拡充（アクセス解析ツール、分析基盤サービス 等）
- ・インハウス支援業務等のコンサルティングメニューの拡充

取引先の拡充（小規模企業から大手企業までカバー）

- ・地方企業や中小企業中心から大手企業まで幅広い企業へサービスを提供

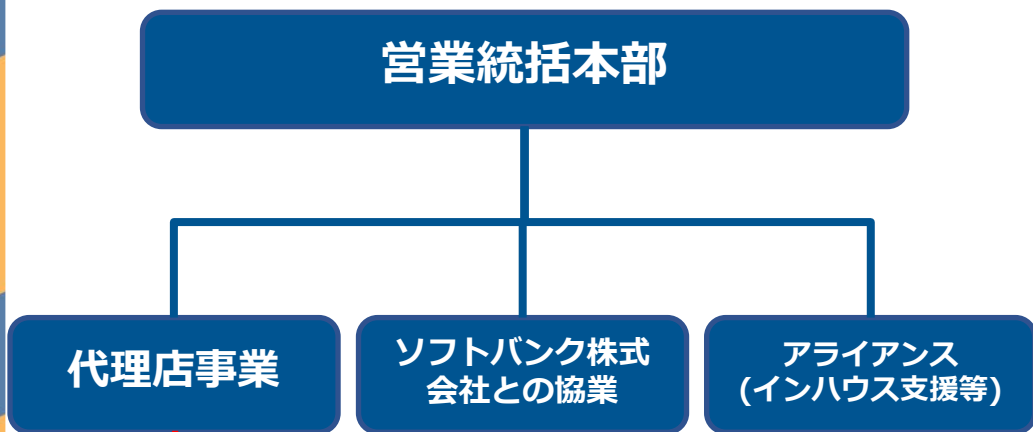
For all employees**営業社員のスキルアップ**

- ・適材適所の徹底（各社員のストロングポイントに合わせた役割、配置、営業活動）
- ・育成コンテンツの拡充（各社員のウィークポイントに合わせたトレーニング）
- ・新卒の即戦力化（営業活動を実施するための資料・事例等コンテンツの拡充・集約）

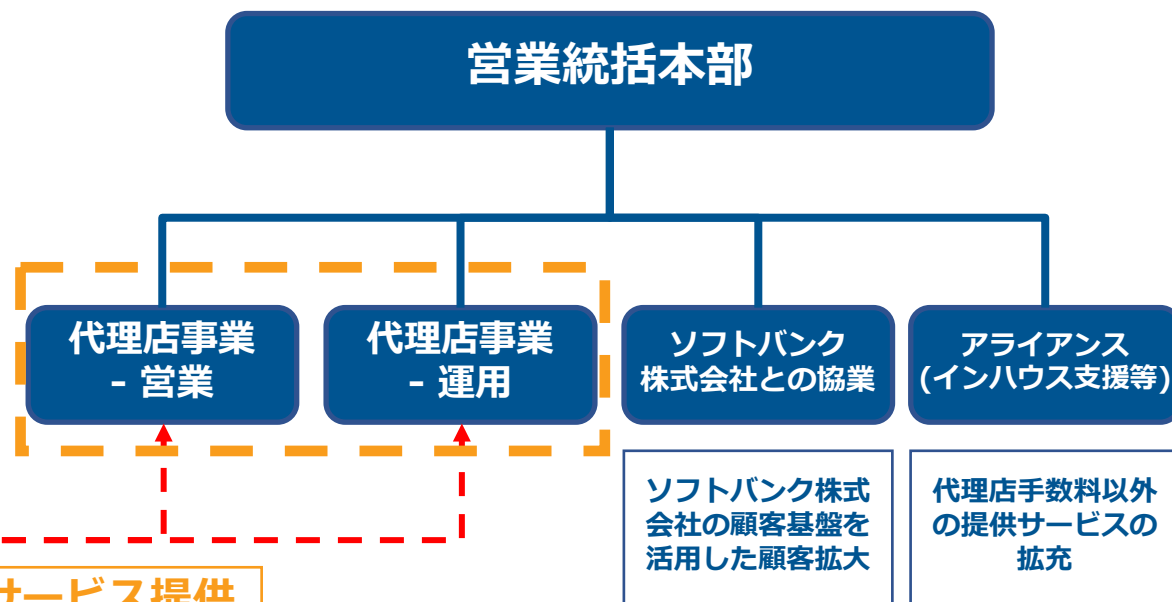
(参考)成長戦略達成の為の組織概要

- ✓ FY2023は、成長戦略遂行の為、当社の特色である「一気通貫」によるサービス提供の長所を残しつつ、一部について分業制による組織体制へシフト

現在の組織体制



FY23の組織体制



当社の特色である「一気通貫」によるサービス提供の長所を残しつつ、一部について分業体制にシフト



05

参考情報－会社概要 等

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

資本関係


SoftBank

eMnet
EMNET INC.

41.29%*
連結

20.62%*


eMnet
e-Marketing Network

* 2022年12月31日現在の持株比率

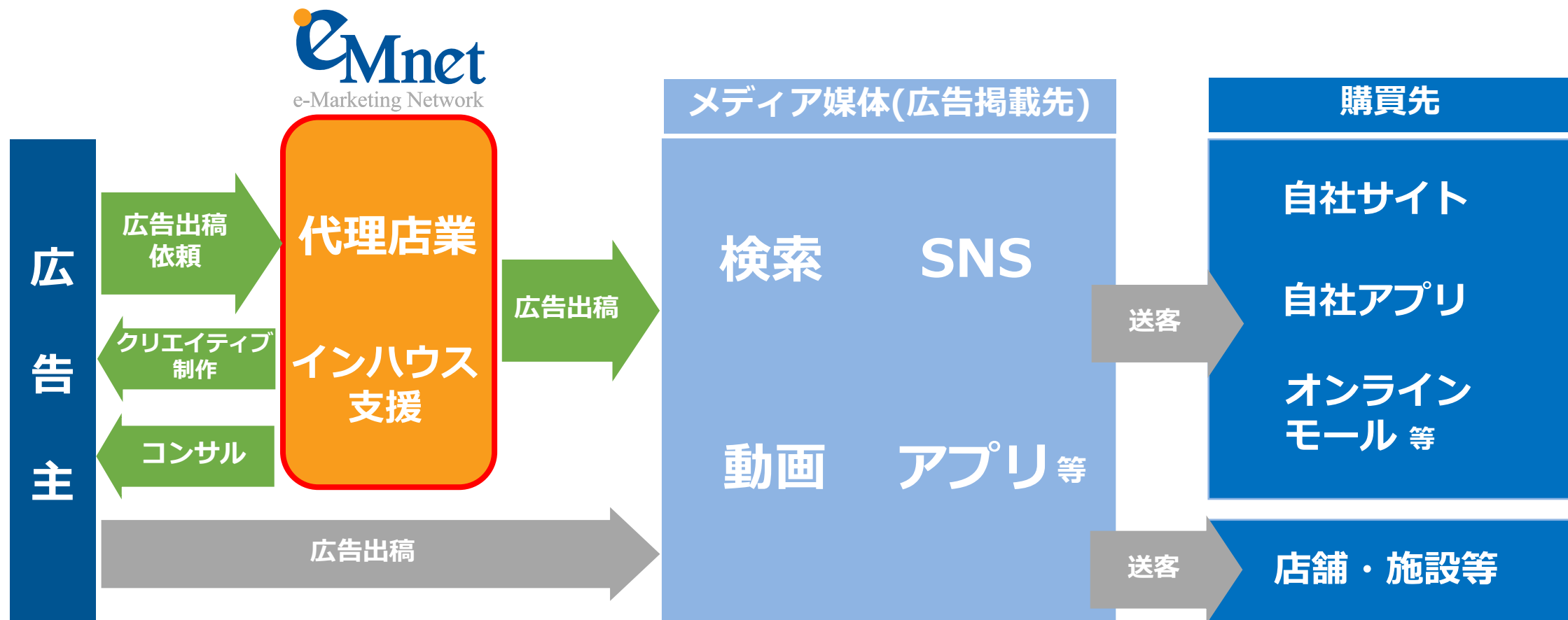
沿革

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
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4つ星に認定される

05

事業の内容 – 広告主から広告出稿、購買への商流イメージ

- ✓ 広告主(クライアント)のニーズに応じて運用型広告を中心としたインターネット広告の企画提案、広告出稿、広告運用、効果分析とその改善提案等のサービスを提供し、その対価として代理店手数料を収益計上。
- ✓ また運用型広告以外にも広告クリエイティブの制作やインハウス支援等のコンサルティングサービスを提供。



05

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（体制概要）

- ✓ 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

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。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づき判断したものであります。そのためマクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。



株式会社イーエムネットジャパン

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-10-1 日土地西新宿ビル10F