



2023年12月期 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 決算概要
- 03 KPI
- 04 2024年12月期 業績予想
- 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 業績

営業収益（売上高）

13.69億円

修正業績予想比(11/8開示) + **0.1%**

営業利益

1.11億円

修正業績予想比(11/8開示) + **6.3%**

期末配当（増配）

中間配当金 17円00銭

期末配当金 15円00銭

年間 **2円00銭の増配**

01

2023年12月期 修正業績予想（11月8日公表）との比較

- ✓ 広告代理店業務及びソフトバンク株式会社との協業にかかる営業収益が修正業績予想(11/8公表)から上振れし、またコスト削減も寄与した結果、営業利益は修正業績予想比+6百万円（+6.3%）

2023年12月期 修正業績予想との比較					
(百万円)	2022年度 実績	2023年度 11/8公表 修正業績予想	2023年度 実績	増減	修正業績 予想比
営業収益 (売上高)	1,466	1,368	1,369	+1	+0.1%
営業利益	230	105	111	+6	+6.3%
経常利益	238	115	120	+5	+4.3%
当期純利益	175	75	73	△2	△3.1%



02

2023年12月期 決算概要

02

2023年12月期 前期比

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業及び代理店業務にかかる営業収益は前期比で増収だったが、広告媒体からの受託業務の縮小による減収が上回り、営業収益は前期比△6.6%、営業利益は△51.5%の減収減益となった。

2023年12月期 前期比				
(百万円)	2022年度 実績	2023年度 実績	増減	前期比
営業収益 (売上高)	1,466	1,369	△97	△6.6%
営業利益	230	111	△119	△51.5%
経常利益	238	120	△118	△49.6%
当期純利益	175	73	△102	△58.4%

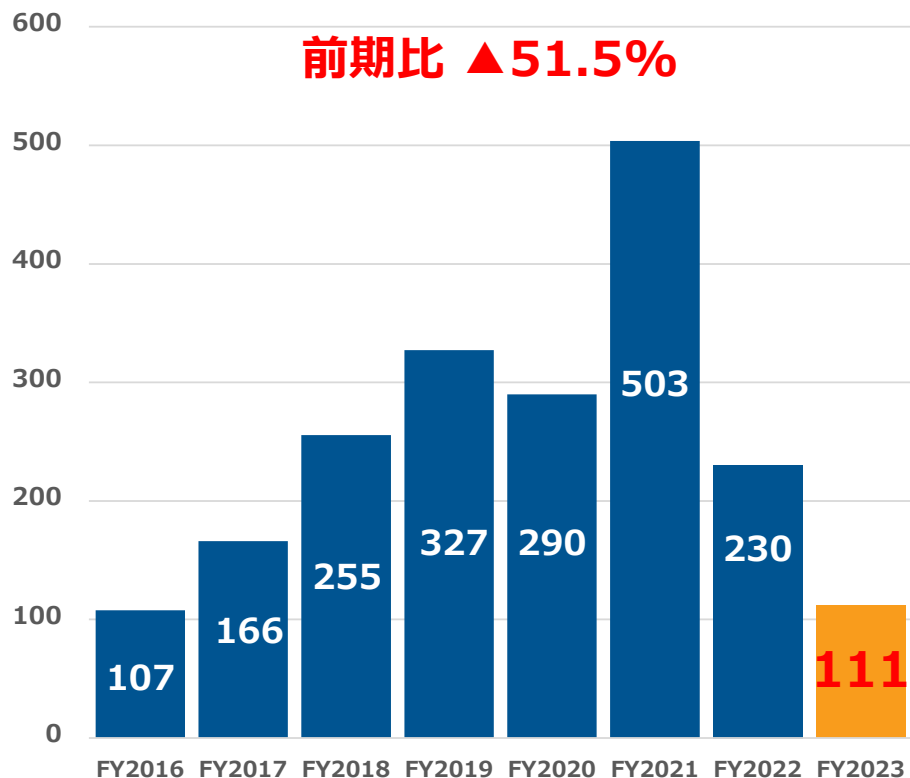
02

2023年12月期 営業利益 推移

- ✓ 営業利益は1.11億円となり2期連続の減益
- ✓ 四半期営業利益(3ヵ月)は、第2四半期の営業損失から営業利益へ回復が継続（前期比約7割の水準まで回復）

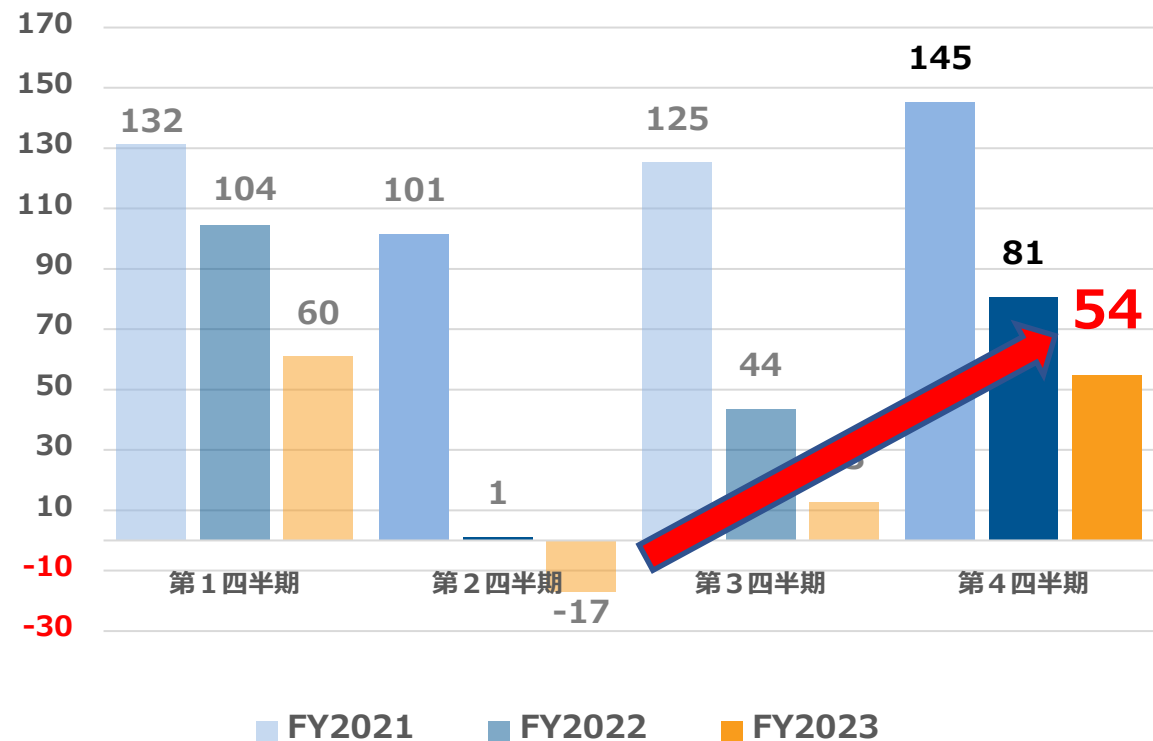
営業利益

単位：百万円



四半期営業利益（各3ヵ月）

単位：百万円



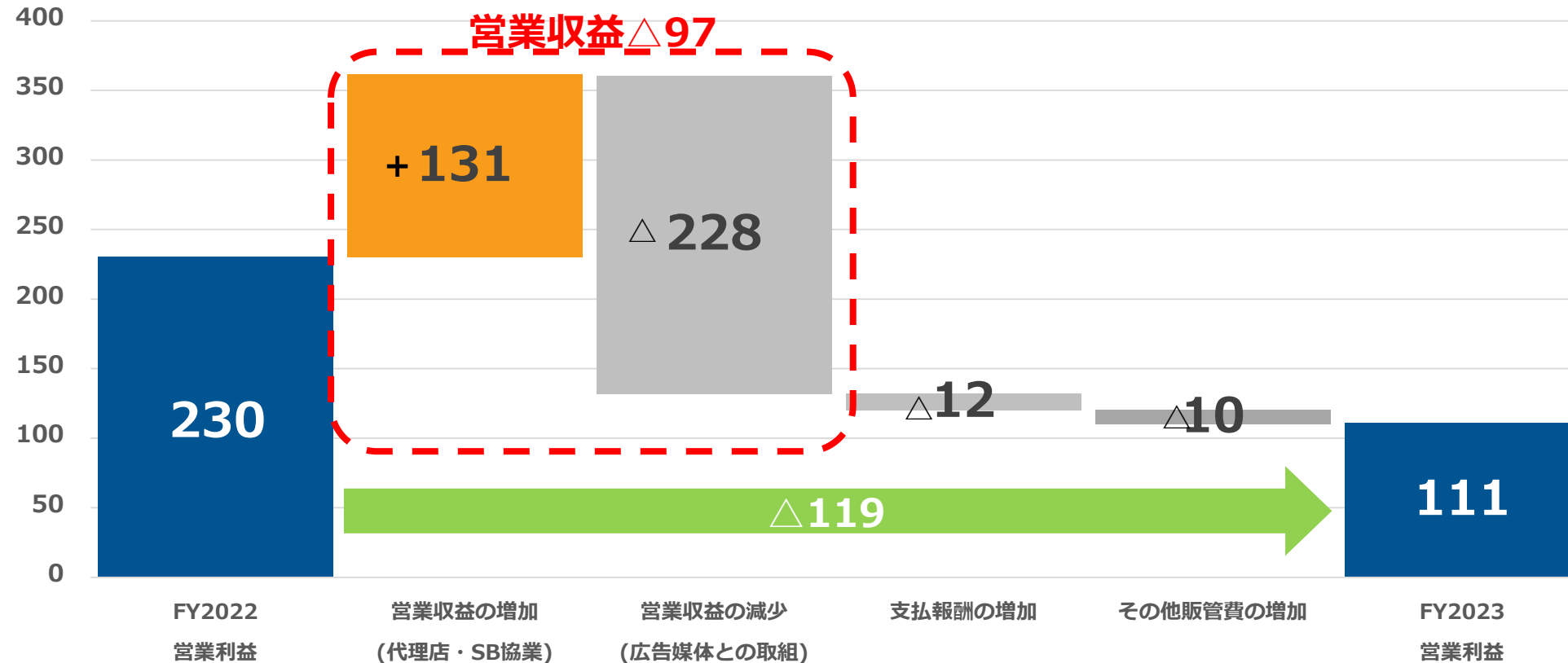
02

2023年12月期 営業利益の増減要因（前期比）

- ✓ 代理店業務及びソフトバンク株式会社との協業で前期比+131百万円の増収
- ✓ 一方、広告媒体からの受託業務の縮小により営業収益△228百万円、営業利益は前期比△119百万円

営業利益 増減要因分析（前期比）

単位：百万円



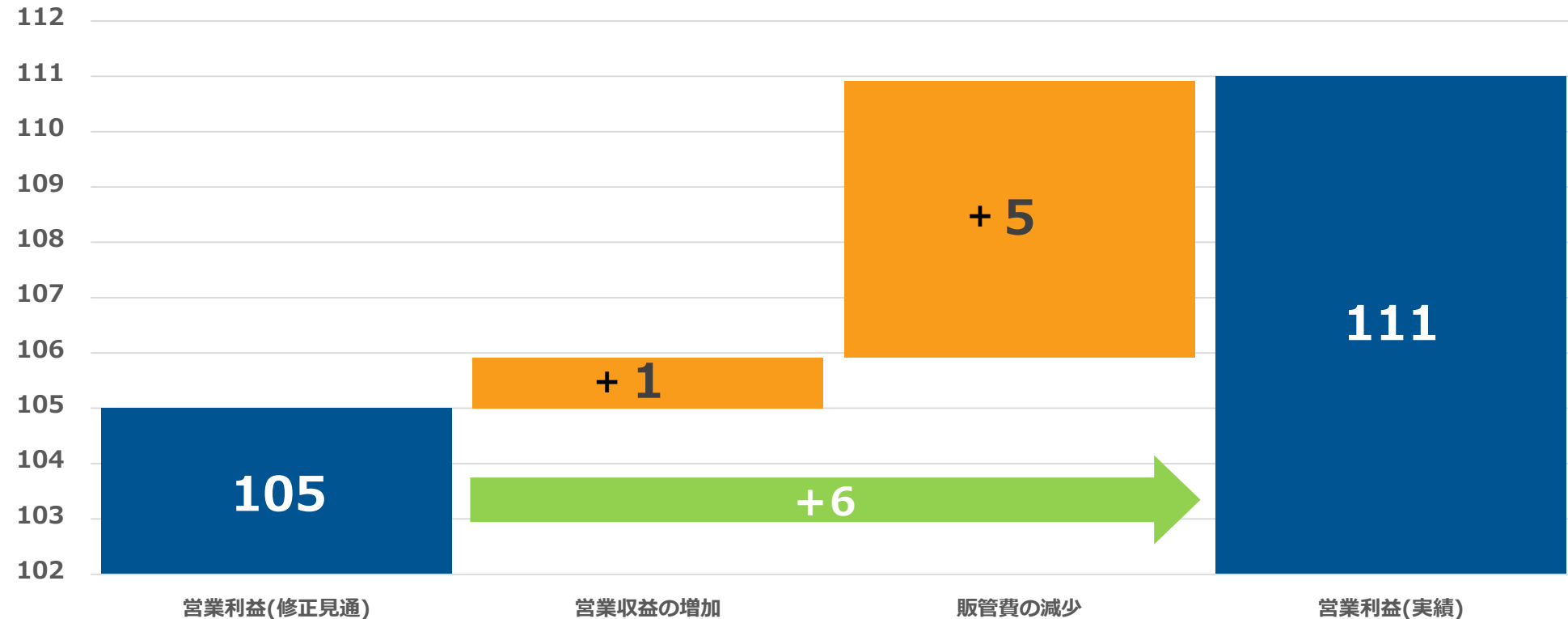
02

2023年12月期 営業利益の増減要因（修正業績予想比）

- ✓ 増収により+1百万円、コスト削減効果で+5百万円により、修正業績予想比+6百万円の増益

営業利益 増減要因分析（11/8公表修正見通し比）

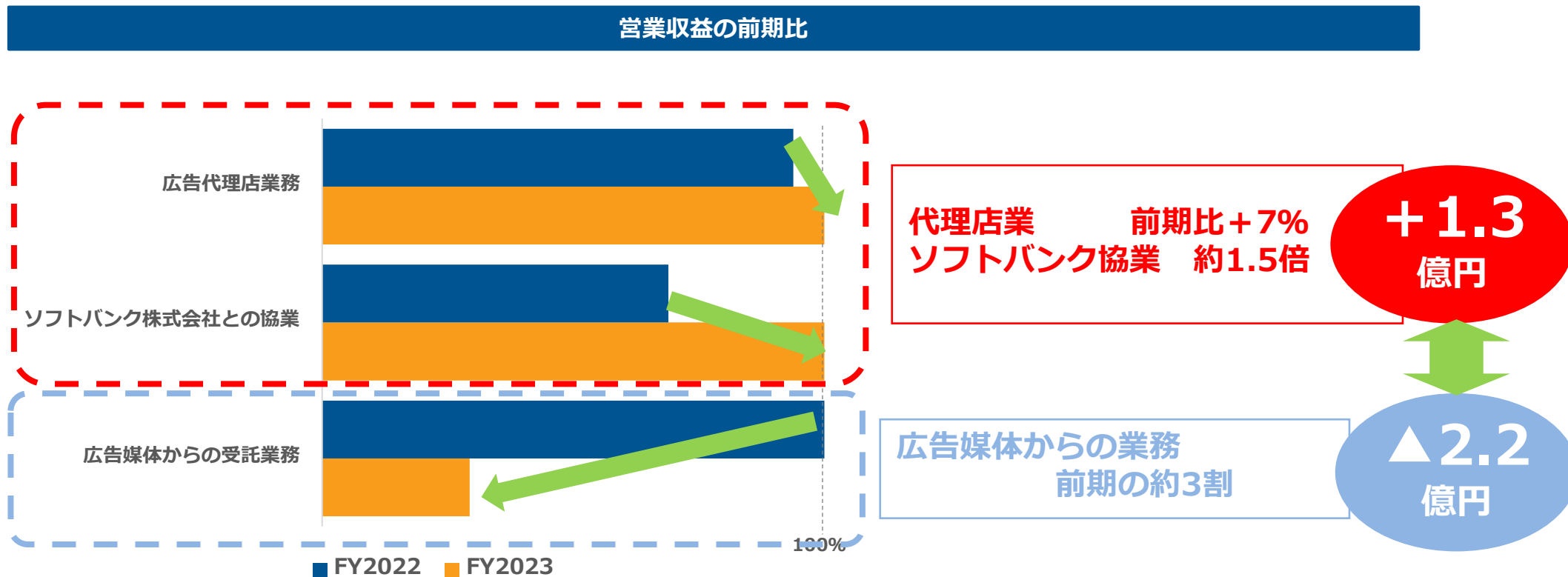
単位：百万円



02

2023年12月期 営業収益の増減（前年同期比）

- ✓ 代理店業務は既存契約の予算増や新規案件の獲得により前期比+7%の増収
- ✓ ソフトバンク株式会社との協業は引き続き協業拡大により前期比約1.5倍の大幅増収
- ✓ 広告媒体からの受託業務は、業務縮小による影響で前期比約3割の水準まで減収



2023年12月期 貸借対照表

- ✓ 現預金は2.1億円増加し、引き続き十分な資金を保有
- ✓ 株主還元として期末配当は1株当たり15.0円とし、年間で32.0円となり2.0円の増配

(百万円)	前期末	当期末	前期末比
流動資産	2,702	2,710	+0.3%
内 現預金	1,206	1,416	+17.4%
固定資産	273	303	+10.8%
資産合計	2,976	3,013	+1.2%
流動負債	1,366	1,417	+3.7%
固定負債	109	144	+31.5%
負債合計	1,476	1,561	+5.8%
純資産	1,499	1,451	△3.2%
負債・純資産合計	2,976	3,013	+1.2%
(自己資本比率)	50.2%	48.0%	

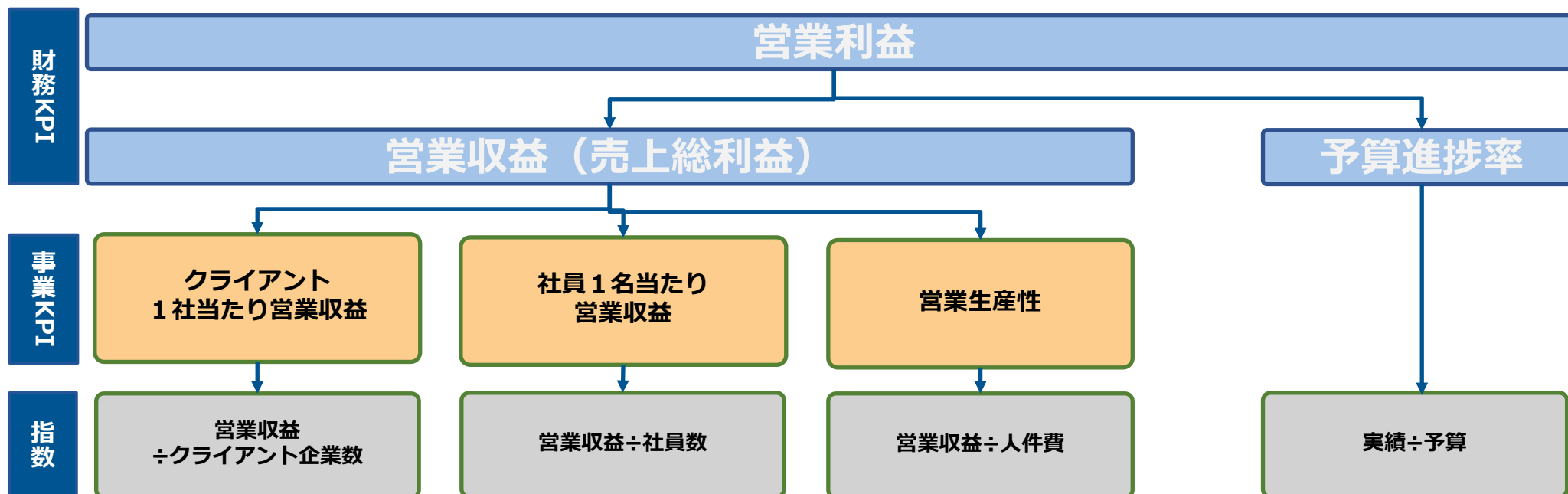


03

KPI

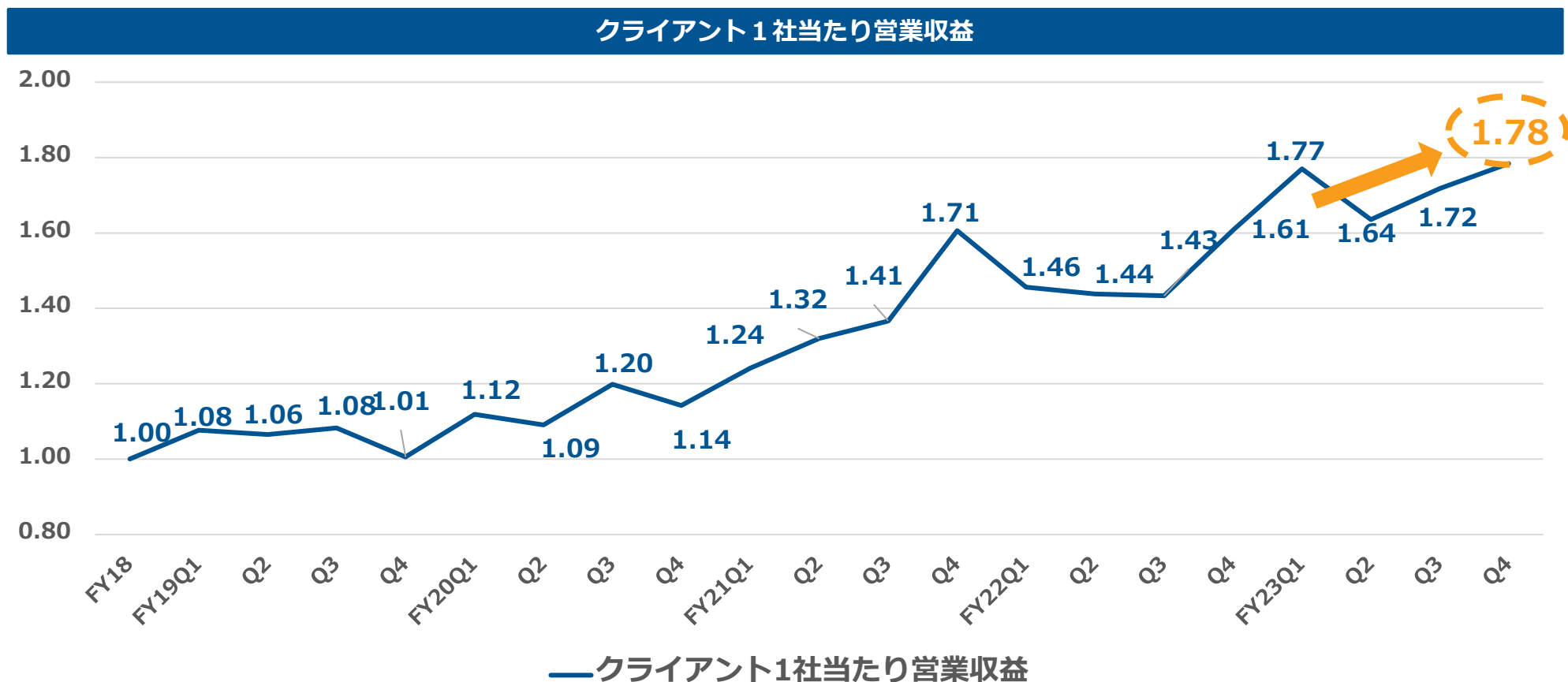
経営指標 – 4つのKPI (2023年12月期)

- ✓ 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、引き続きソフトバンク株式会社の協業案件や既存案件の広告予算増加の影響等もあり1.78と過去最高水準まで上昇



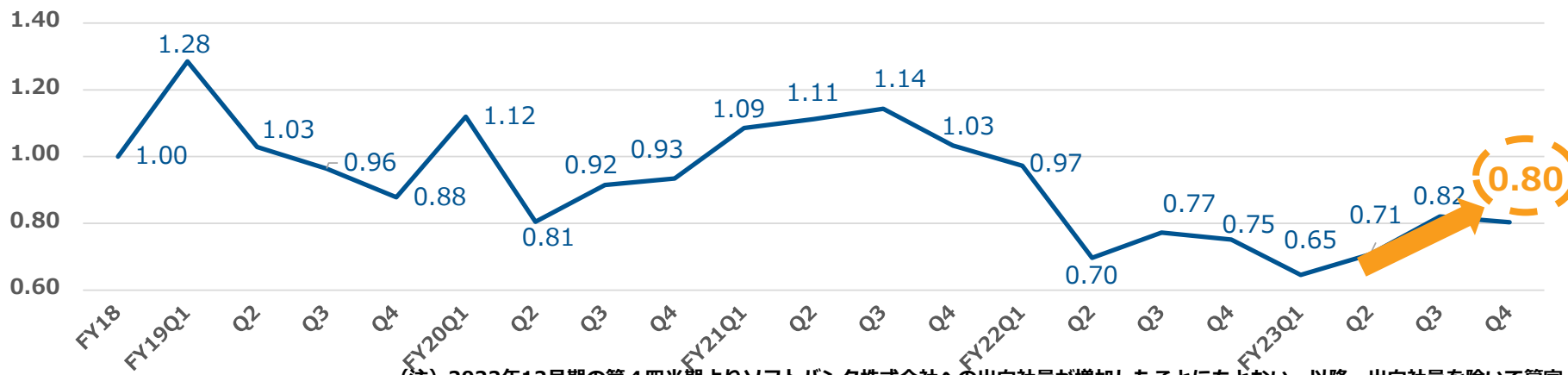
(注) 2018年度の各四半期を基準値「1.00」として各年度の各四半期の指数を算定

03

経営指標 – 社員 1 名当たりの営業収益・営業生産性

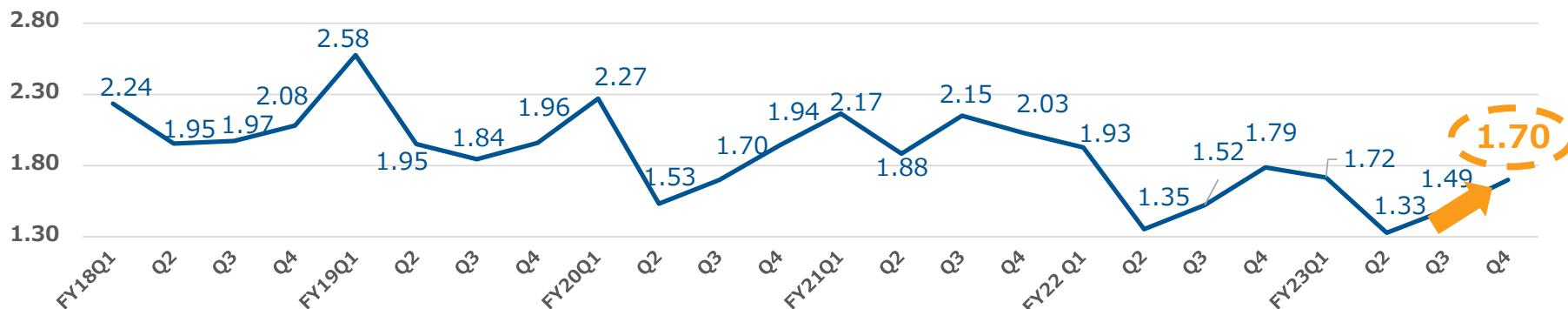
- ✓ 社員 1 名当たりの営業収益(指数)は、前期の大量採用社員(約50名)の戦力化により改善傾向で推移
- ✓ 営業生産性は第 2 四半期から改善傾向にあり1.70まで改善。2.00以上の水準まで回復を目指す。

1 社員当たり営業収益 (4月入社社員は研修期間を考慮し、Q3から社員数に集計)



(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月入社社員は、Q2から人件費に集計)



(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

2024年12月期 業績予想

04

2024年12月期 通期業績予想

- ✓ 2024年12月期は広告代理業務及びソフトバンク株式会社との協業の増収を見込む。一方で広告媒体からの受託業務の縮小による影響を第1四半期まで想定し、営業収益は+38百万円(前期比+2.7%)、営業利益は+15百万円(+7.1%)と予想

2024年12月期 業績予想				
(百万円)	2023年度 実績	2024年度 業績予想	増減額	増減率
営業収益	1,369	1,406	37	+2.7%
営業利益	111	120	9	+7.5%
経常利益	120	121	1	+1.1%
当期純利益	73	83	10	+14.1%

Sales

広告費の多い中大型案件を獲得する戦略営業

- ・企業の広告領域を包括的に支援/リプレイスを図る営業スキルの底上げと組織構築
- ・運用型広告の初回取引からその他の広告領域を獲得する営業手法のナレッジ構築

CS

顧客のマーケティング全体を包括的に支援

- ・企業のマーケティング領域を包括的に支援できる体制を構築
- ・運用型広告に留まらず、売上基盤となるアフィリエイト広告/SNS運用支援を中心にツール開発やツールベンダーとの戦略的提携を行い、包括的な顧客支援を拡大

Technology

生成AIを活用した顧客支援ツールの開発と提供

- ・生成AIを活用したクリエイティブ・コンテンツ生成ツールの開発を行い、顧客のマーケティング全体を支援し取り引き領域の拡大を図る。

Training

営業社員のスキルアップと適切な組織配置

- ・ストロングポイントに合わせた役割、配置、スキルのボトムアップ
- ・ウィークポイントに合わせた教育・研修・メンター制度の構築

2024年12月期の見通しと取り組み・業績予想 – 代理店業務

- ✓ 営業収益の約8割を占める代理店業務は、既存案件1,054百万円、新規案件75百万円を見込む。

2024年12月期の見通しと取り組み

代理店業務 (当社と広告主等の契約)

今後の見通し

- ✓ 日本経済全体は回復傾向にあるが、業種や地域等により景況感にムラがあり、広告需要もムラがあると予想

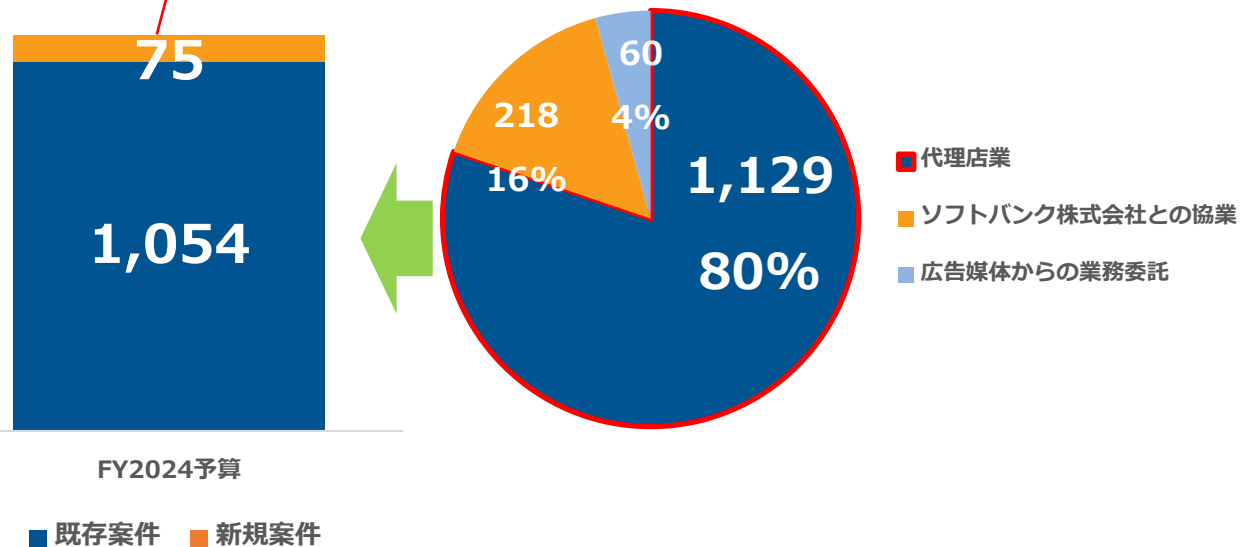
今後の対策

- ✓ 引き続き既存契約の予算増の獲得、新規契約の獲得に注力しつつ、解約防止を強化
- ✓ コロナ禍からの回復基調の業界を中心に営業に注力
- ✓ 生成AIを活用したサービス提供
- ✓ 営業と広告運用等のサービス提供業務の分業体制の強化(一気通貫体制と併存)

2024年12月期 代理店業務 業績予想

単位：百万円

- ✓ FY2023の実績を考慮し業績予想策定
- ✓ 生成AIを活用したサービス等の収益は見込まず



2024年12月期の見通しと取り組み・業績予想 – ソフトバンクとの協業

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業は、引き続き協業拡大により前期比で増収を見込む。

2024年12月期の見通しと取り組み

ソフトバンク株式会社 との協業

今後の 見通し

- ✓ 大型案件を中心に受注総額を伸ばし、協業拡大による増収を見込む

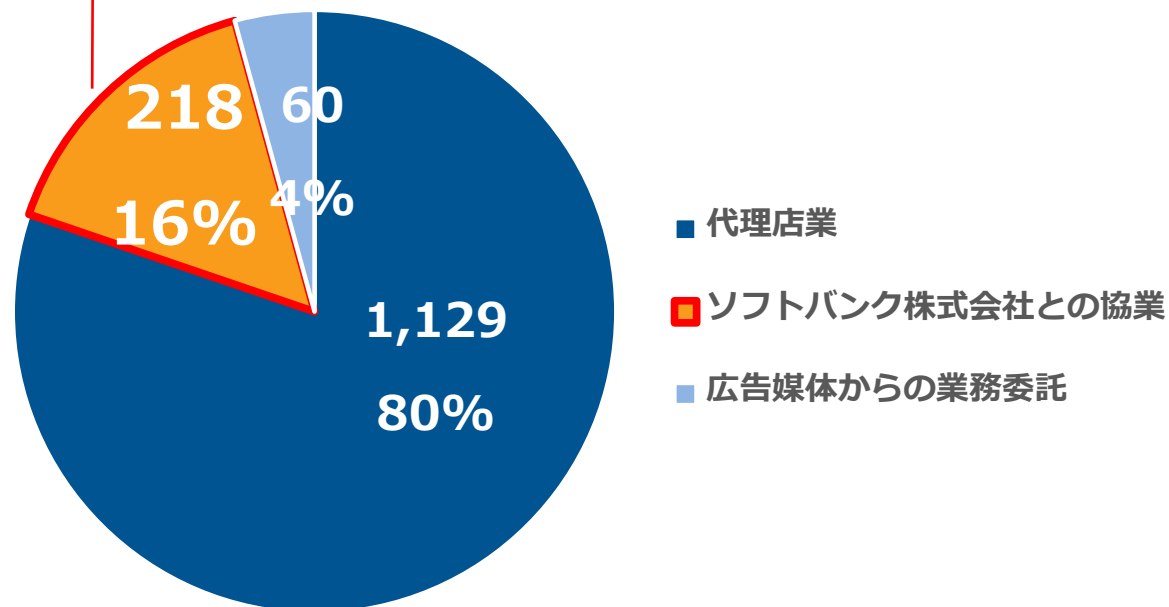
今後の 対策

- ✓ インターネット広告サービスの販売を中心とした体制へ移行
- ✓ 大型案件の受注を強化しつつも、大企業から中堅・中小企業まで幅広い取引先への営業活動を行い、新規取引先の獲得と既存顧客との取引拡大の両軸で強化を図る
- ✓ 大規模予算の既存顧客へ更なる取引拡大のため専属チームを設置

2024年12月期ソフトバンク株式会社との協業の予想

単位：百万円

- ✓ 新規案件は、予算策定時点での具体的な営業見込先からの受注予測のみ集計
- ✓ 今後の新たな営業見込先からの受注予測は含まず。



04

2024年12月期の見通しと取り組み・業績予想 – 広告媒体との取り組み

- ✓ 広告媒体からの受託業務の縮小により影響は第1四半期までと見込み営業収益は60百万円を見込む。

2024年12月期の見通しと取り組み

広告媒体との取り組み

今後の
見通し

- ✓ 第1四半期までは受託業務縮小の影響を受けつつも、第2四半期以降は前期と同水準予測

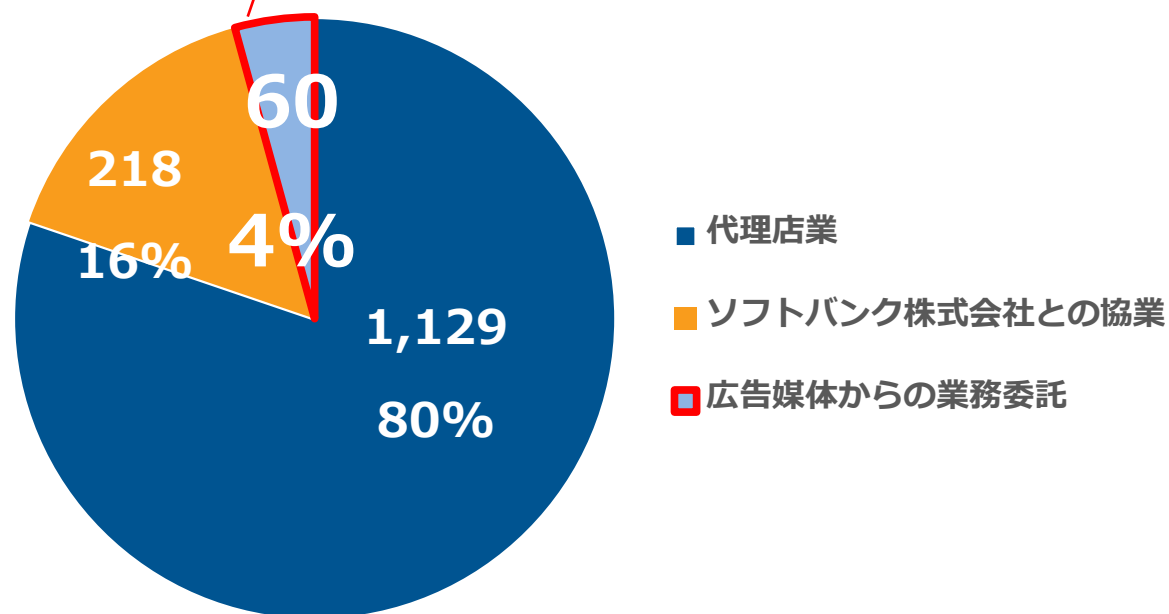
今後の
対策

- ✓ 現状の受注案件の安定稼働を見込む
- ✓ 一方で、受託業務内容の拡大、既存取引の規模維持を図ることで営業収益の予算以上の業務獲得を目指す（60百万円の予想に含まず）

2024年12月期広告媒体からの受託業務の予想

単位：百万円

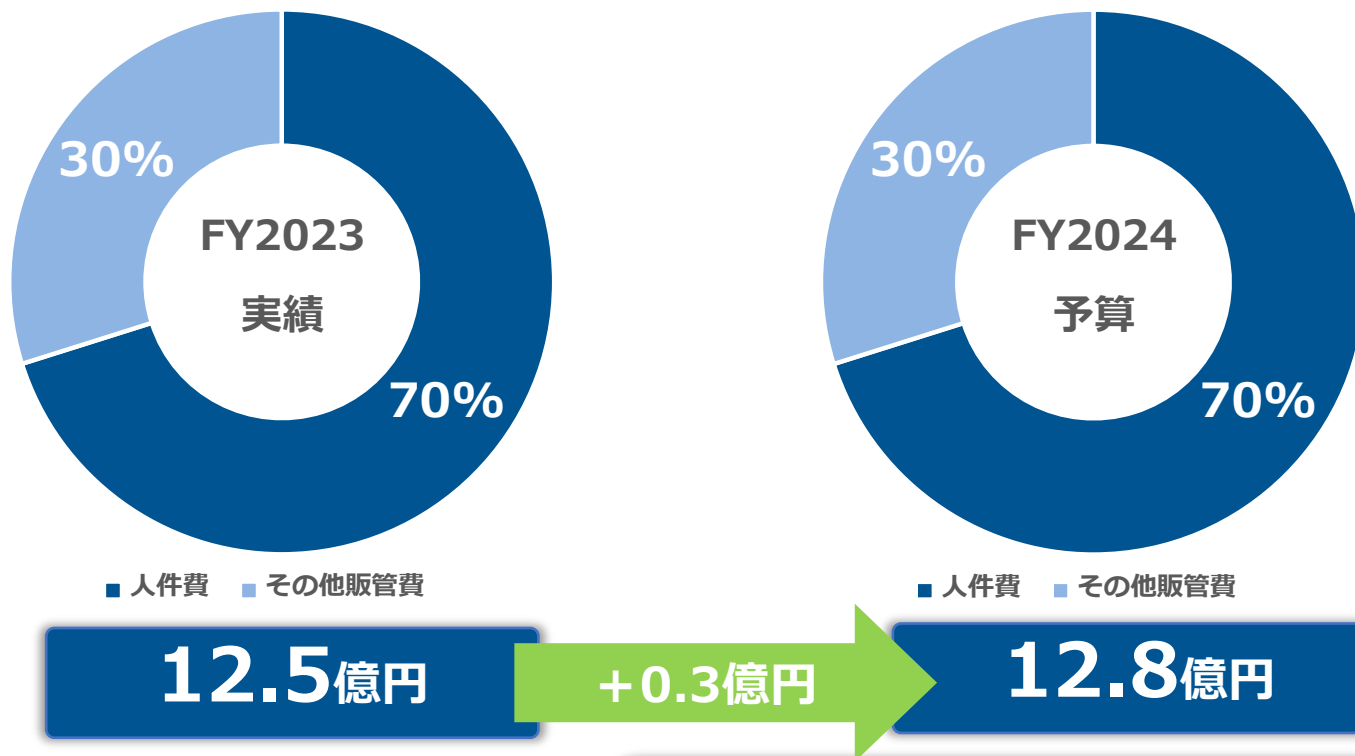
✓ FY2023の取引実績にもとづき業績予想策定



04

2024年12月期 業績予想 – 販売費及び一般管理費

✓ 2024年12月期のコスト構造は2023年12月期と同様



- ✓ 昇給や中途採用による人件費増（社員数は現在の水準の維持を計画）
- ✓ 生成AIを活用したサービス開発の投資 等



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




41.22%*
連結

20.59%*



* 2023年12月31日現在の持株比率

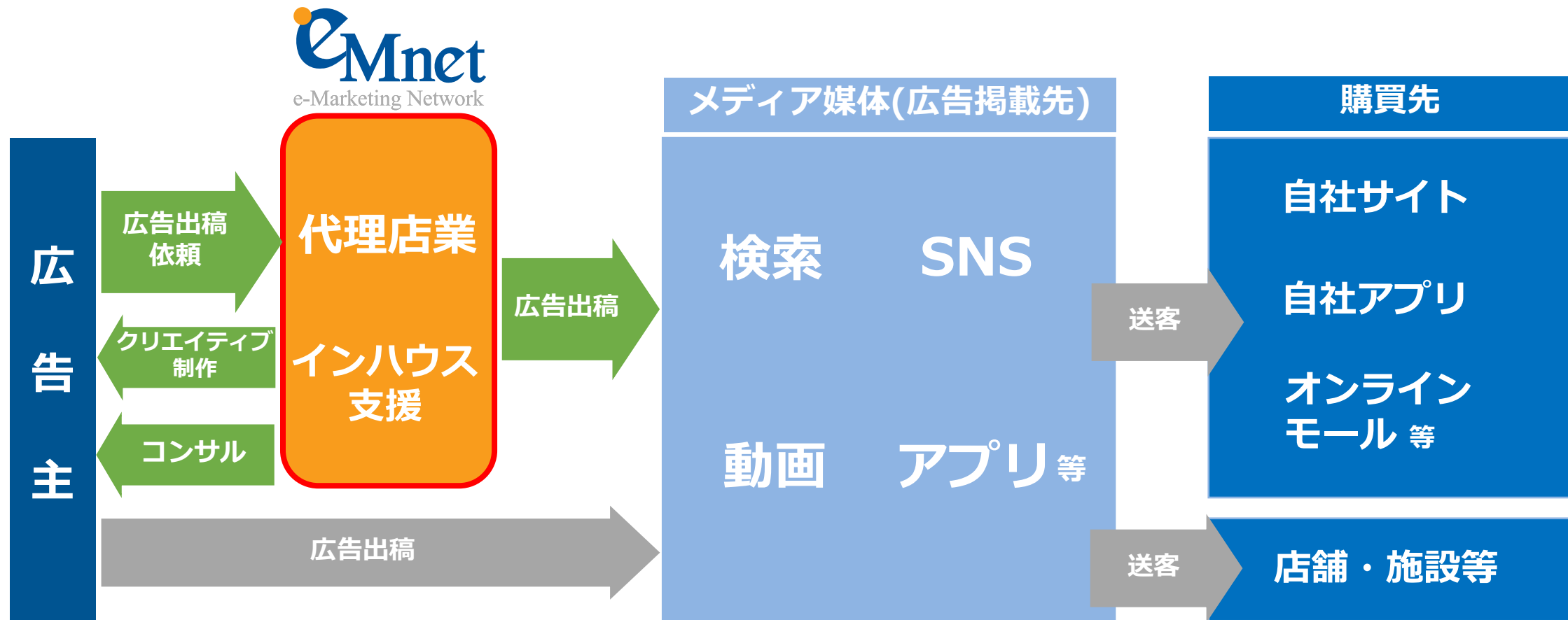
沿革

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。



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