

株式会社イーエムネットジャパン

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月14日



CONTENTS

1. エグゼクティブサマリー

2. 決算概要

3. KPI

1. エグゼクティブサマリー

営業収益（売上高）

4.24億円

3事業全てが前第1四半期比を上回った結果、
前第1四半期比+**27.3%**の増収

営業利益

0.64億円

人件費増加を上回る増収の結果、
前第1四半期比+**649.5%**の大幅な増益

2. 決算概要

広告代理店業・ソフトバンク株式会社との協業(次頁以降「SB協業」)・広告媒体からの受託業の全てで増収。営業利益は前第1四半期比+649.5%と大幅な増益

前第1四半期比				
(百万円)	2024年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	増減	増減率
営業収益(売上高)	333	424	+91	+27.3%
営業利益	8	64	+56	+649.5%
経常利益	11	62	+51	+426.3%
当期純利益	3	41	+38	+1054.2%

営業利益の予算進捗率は53.7%

四半期営業利益は、前第1四半期比649.5%の増加

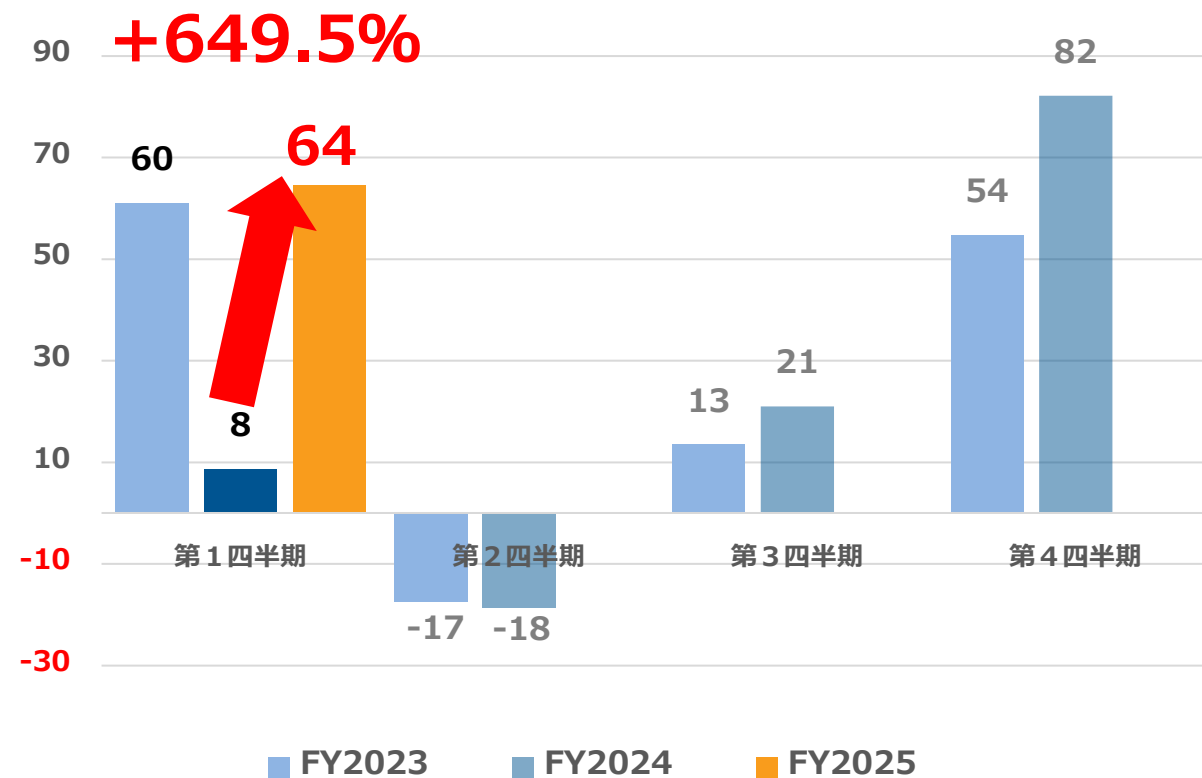
営業利益 推移

単位：百万円



四半期営業利益比較（各3カ月間）

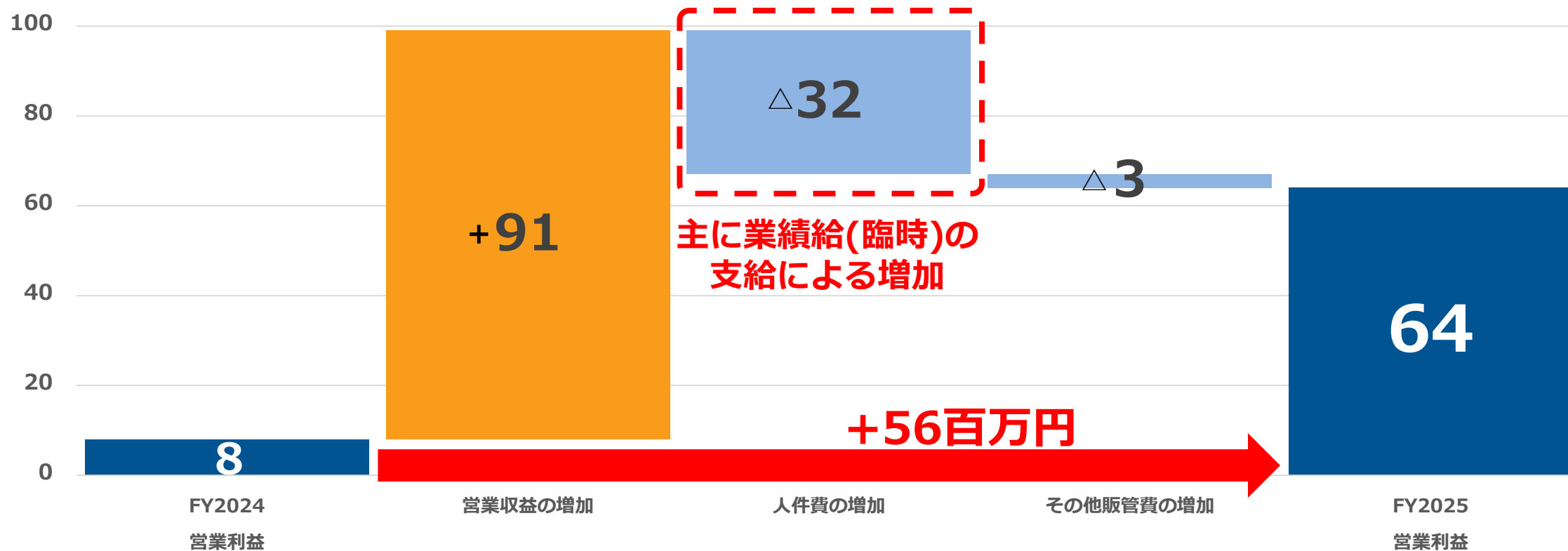
単位：百万円



増収(前第1四半期比+91百万円)の結果、人件費が増加(主に臨時業績給の支給)したものの+56百万円の増益

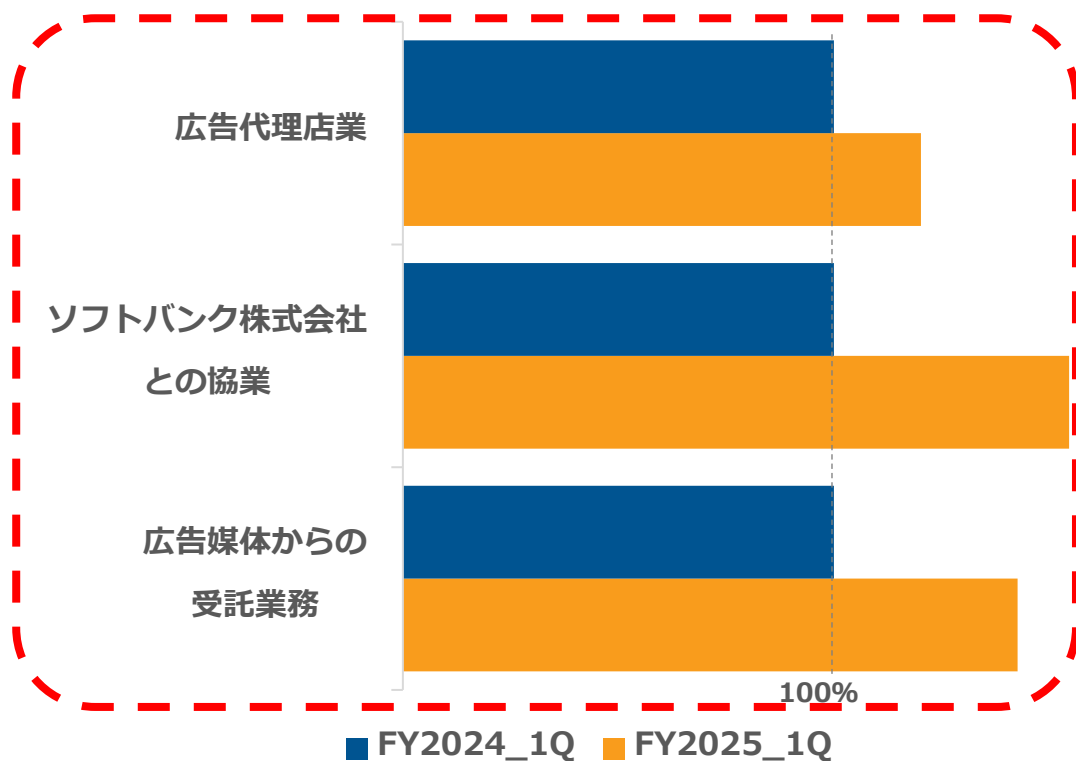
営業利益 増減要因分析（前第1四半期比）

単位：百万円



広告代理店業・SB協業・広告媒体からの受託収入の全てで増収(+0.91億円)

事業別の営業収益（前第1四半期比）



代理店業 前第1四半期比+20%

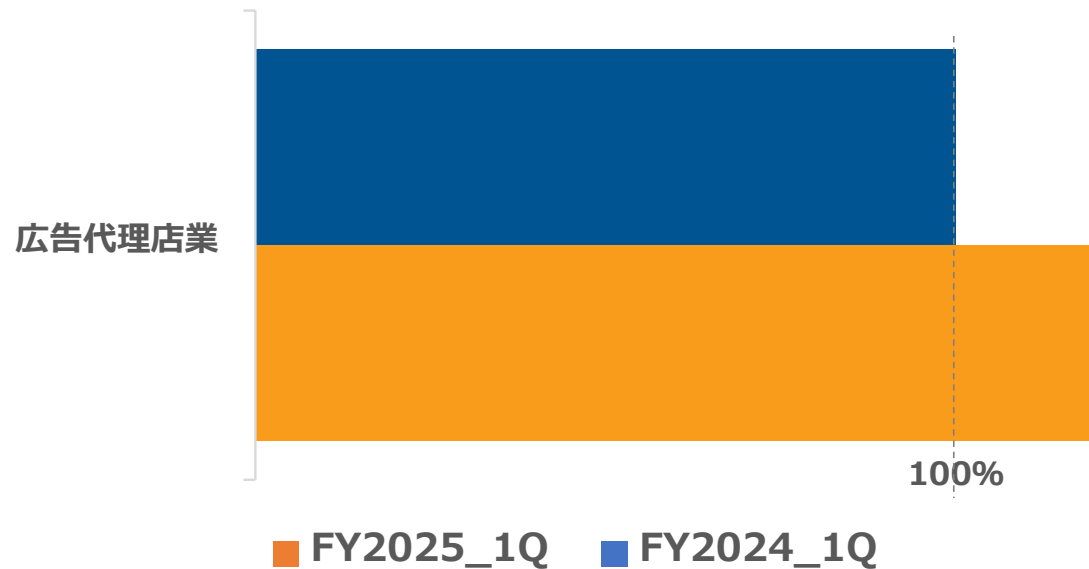
SB協業 前第1四半期比+55%

受託業務 前第1四半期比+43%

**+0.91
億円**

新規案件及び既存案件の広告予算拡大により前第1四半期比+20%の増益

広告代理店業 営業収益 増減（前第1四半期比）



1Q 概況

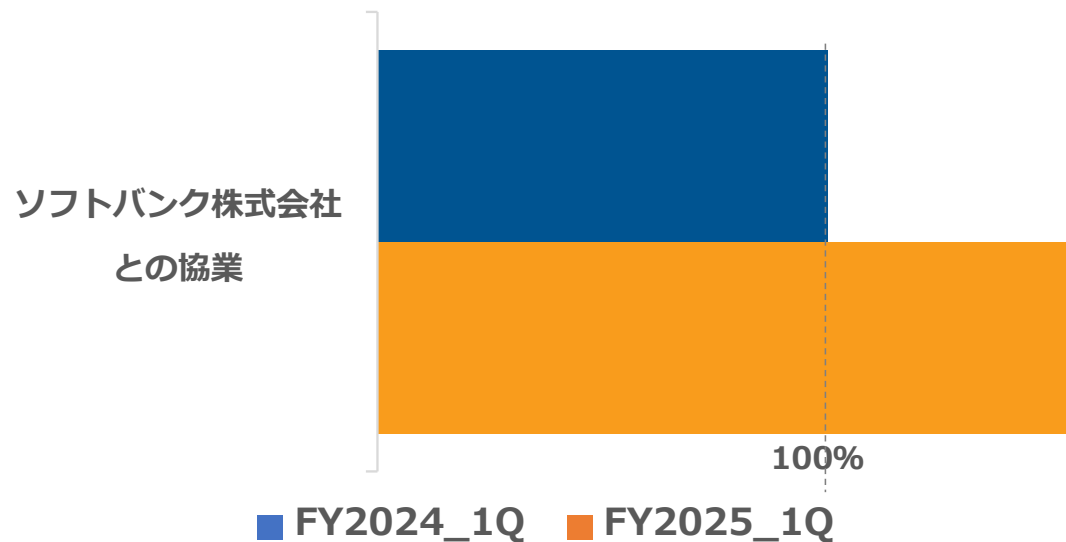
- ✓ 新規案件は、月額広告予算が数百万円から千万円以上の案件を受注できており、前1Q比で営業収益で約5倍の新規案件を獲得
- ✓ 既存案件は、広告需要の高い3月(年度末の広告予算の消化等)に広告予算の獲得が順調
- ✓ 解約の抑止は継続しており、前1Q比で低下

今後の 見通し

- ✓ 4月以降も引き続き新規案件獲得強化を継続し、前年同期を上回る水準の獲得を目指す
- ✓ 引き続き解約抑止に注力
- ✓ 生成AIの活用等による生産性の向上や新サービスの提供等の強化

大型の新規案件の受注や主要な既存案件での広告予算の増加により増収

ソフトバンク株式会社との協業 営業収益 増減（前第1四半期比）



1Q 概況

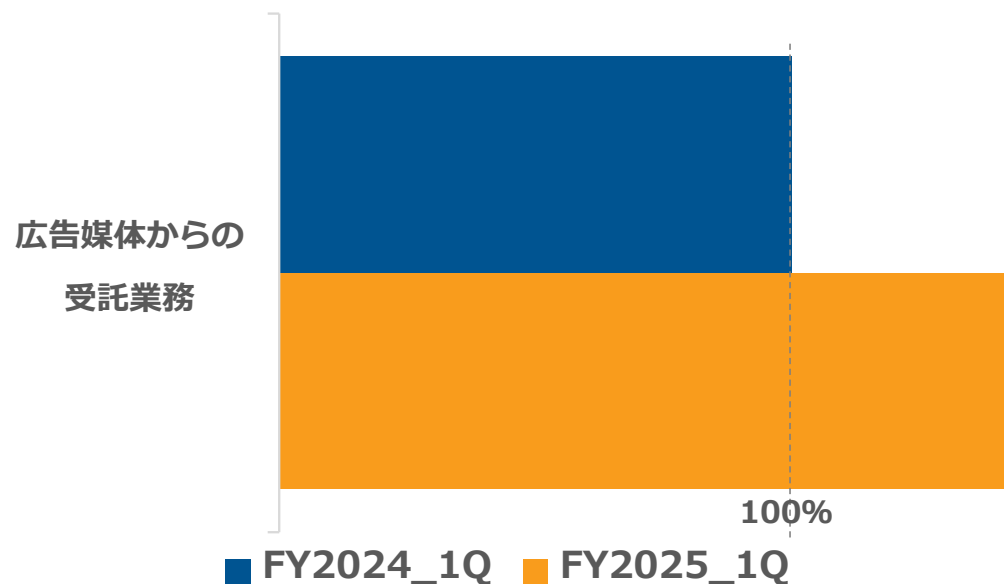
- ✓ 昨年4月から協業体制の強化の影響等により前1Q比+55%の増収となり、業績見通しを上回って推移
- ✓ 増収の主な要因は、大型の新規案件の受注や、主要な既存案件での広告予算の増加による影響

今後の 見通し

- ✓ 2Q以降も前年同期比及び業績見通しを上回る水準を目指す
- ✓ スポット広告案件の継続案件化に向けた営業強化
- ✓ SB協業での取扱広告媒体を拡大することでの影響強化

広告媒体からの受託収入が回復し、前第1四半期比+43%の増収

広告媒体からの受託業務 営業収益 増減（前第1四半期比）



1Q 概況

- ✓ 主に既存の受託案件の増額により前1Q比で増収

今後の 見通し

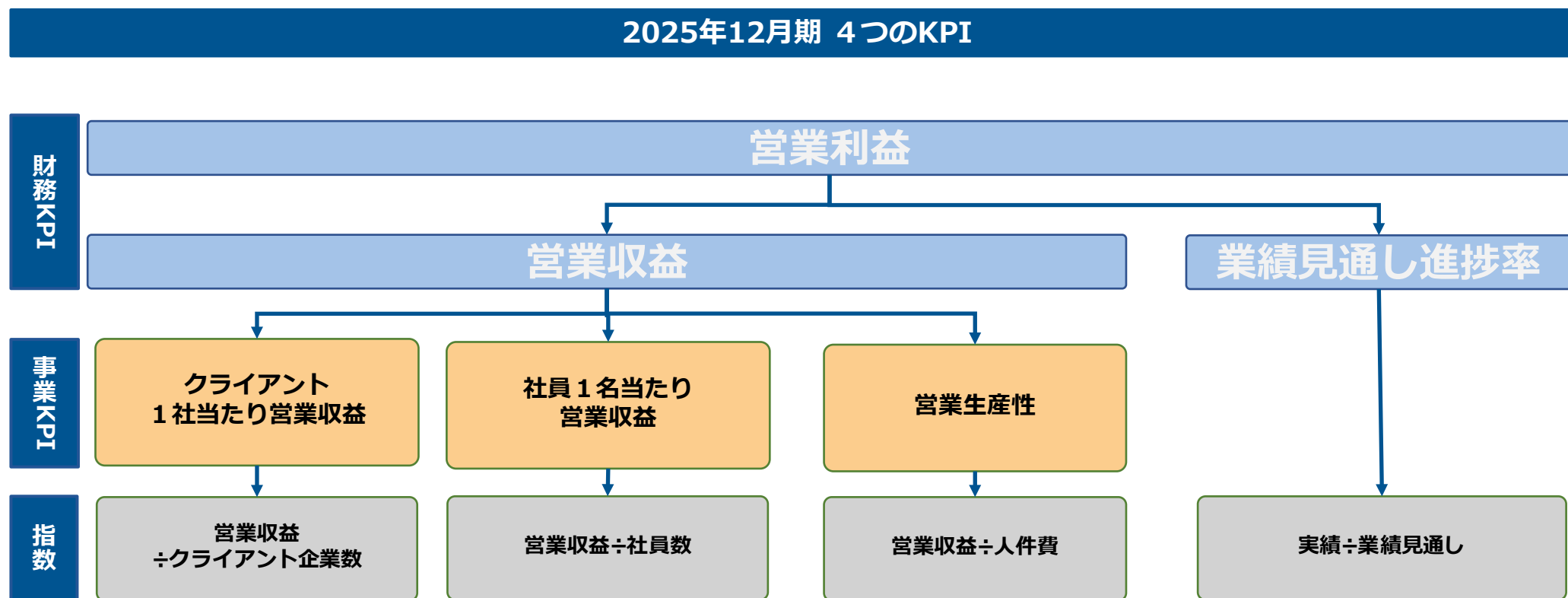
- ✓ 2Q以降は、新規の受託案件獲得に向けた営業強化
- ✓ さらに受託業務領域の拡大に向けた協議により、2Q以降も前年同期比及び業績見通しを上回る水準を目指す

自己資本比率49.2%と引き続き安定的な財政状態を維持

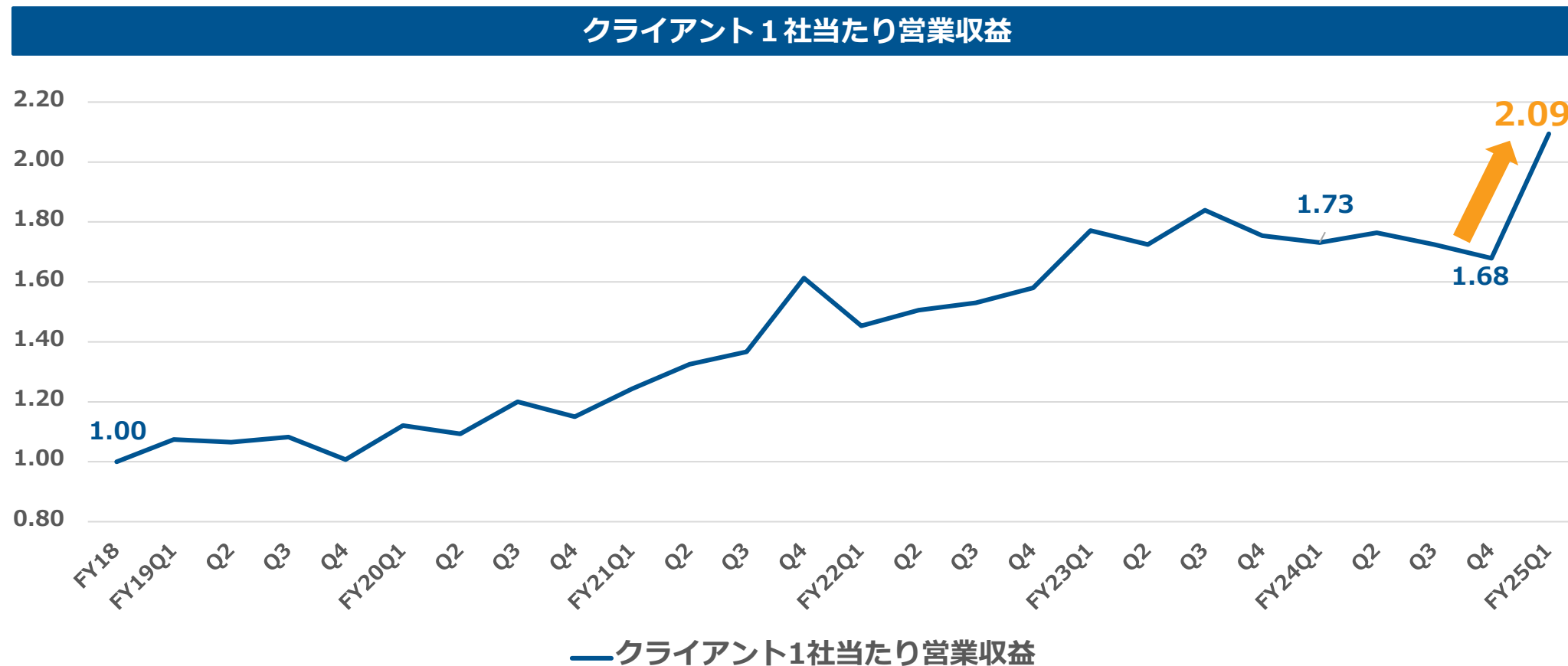
(百万円)	前期末	当第1四半期末	前期末比
流動資産	2,178	2,309	+131
内 現預金	962	1,001	+39
固定資産	527	535	+8
資産合計	2,705	2,844	+139
流動負債	1,126	1,266	+140
固定負債	173	177	+4
負債合計	1,299	1,444	+145
純資産	1,406	1,399	△7
負債・純資産合計	2,705	2,844	+139
(自己資本比率)	52.0%	49.2%	

3. KPI

前期以前より継続して4つのKPIを設定

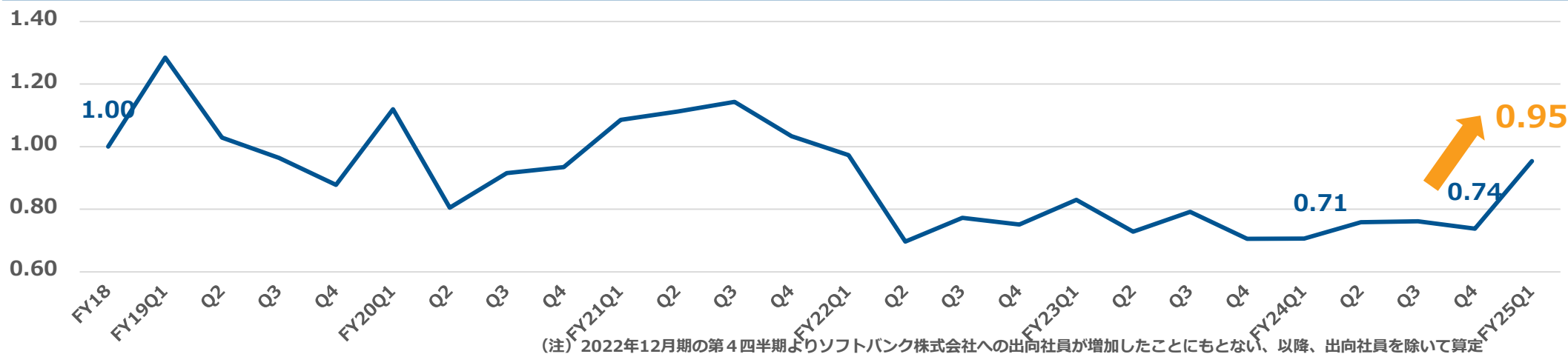


引き続き広告予算の中大型案件獲得に注力。当第 1 四半期では、大型案件の受注や SB 協業の拡大等により、1 社当たり営業収益は 2.09 まで大幅に上昇

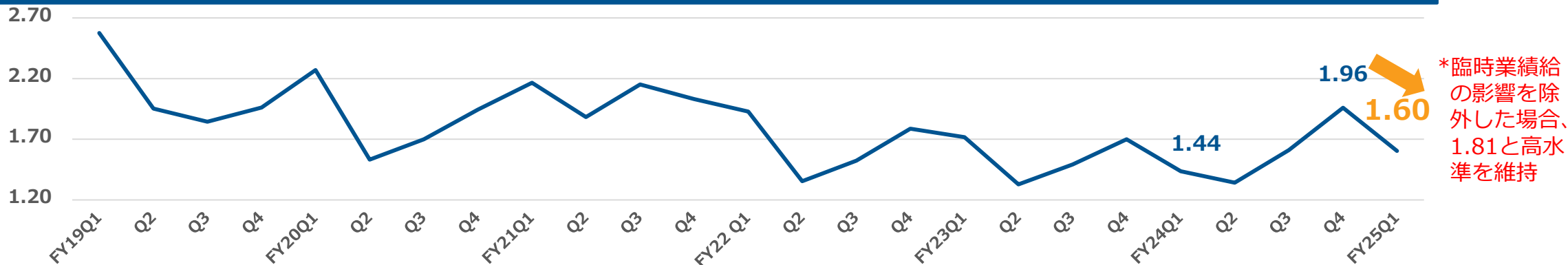


社員の戦力化の進行や生成AIの活用等により 1 社員当たり営業収益が改善
営業生産性は臨時業績給による人件費増により低下

1 社員当たり営業収益



営業生産性 (営業収益 ÷ 人件費)



業績見通しの各利益に対して50%超で進捗

通期業績見通しに対する進捗状況			
(百万円)	2024年12月期 通期業績見通し	2025年12月期 第1四半期	進捗率
営業収益（売上高）	1,431	424	29.6%
営業利益	120	64	53.7%
経常利益	121	62	51.4%
当期純利益	81	41	51.4%

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。

