

# 四半期決算 補足説明資料

## 2020年12月期 第3四半期

株式会社イーエムネットジャパン

2020年11月11日

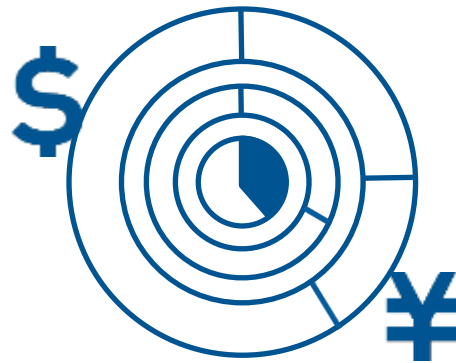
(東京証券取引所マザーズ 証券コード：7036)

---

## 目次

---

2020年12月期 第3四半期 決算概要	2 頁
参考情報－2020年12月期 業績予想	14 頁
参考情報－会社概要	19 頁



## 2020年12月期 第3四半期 決算概要

## 2020年12月期 第3四半期業績（3カ月）

売上高

**23.6**億円

過去最高の四半期売上高  
前年同期比**121.4%**

営業利益

**0.51**億円

前年同期比  
**83.2%**まで回復

期末配当

**5円増配**

中間配当に続き期末配当も増配  
(当期**15.0**円、前期**10.0**円)

## 2020年12月期 第3四半期業績（累計）

売上高

**67.3**億円

第3四半期も増収となり  
前年同期比**116.6%**

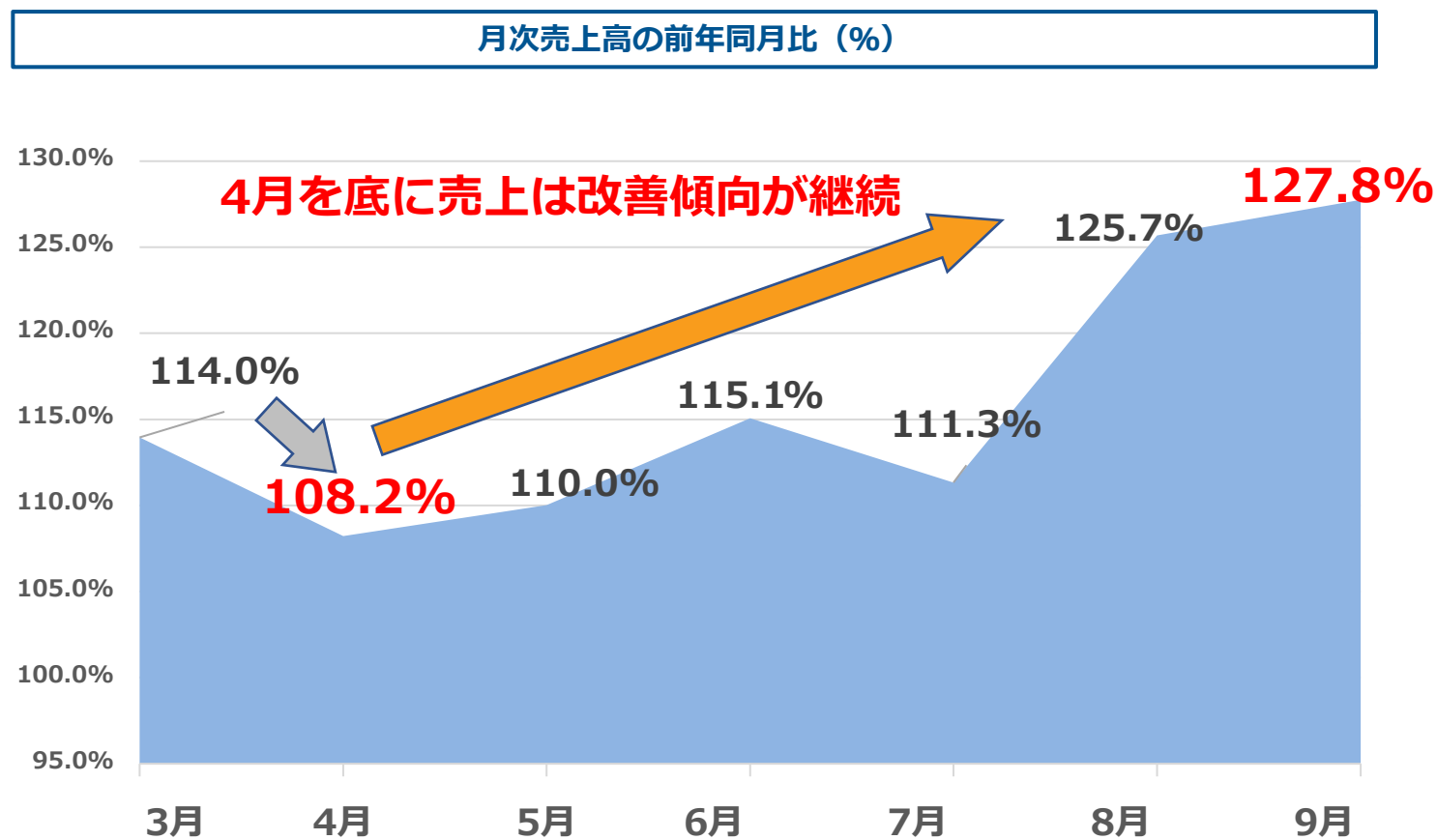
営業利益

**1.93**億円

人材への積極投資により  
前年同期比**78.4%**

## 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の当社業績への影響 - 売上高

- ✓ 緊急事態宣言等により4月が月次売上高の底となったが、その後、緊急事態宣言解除を受けて順調に回復しており、**月次売上高は前年同月を上回る水準で推移**

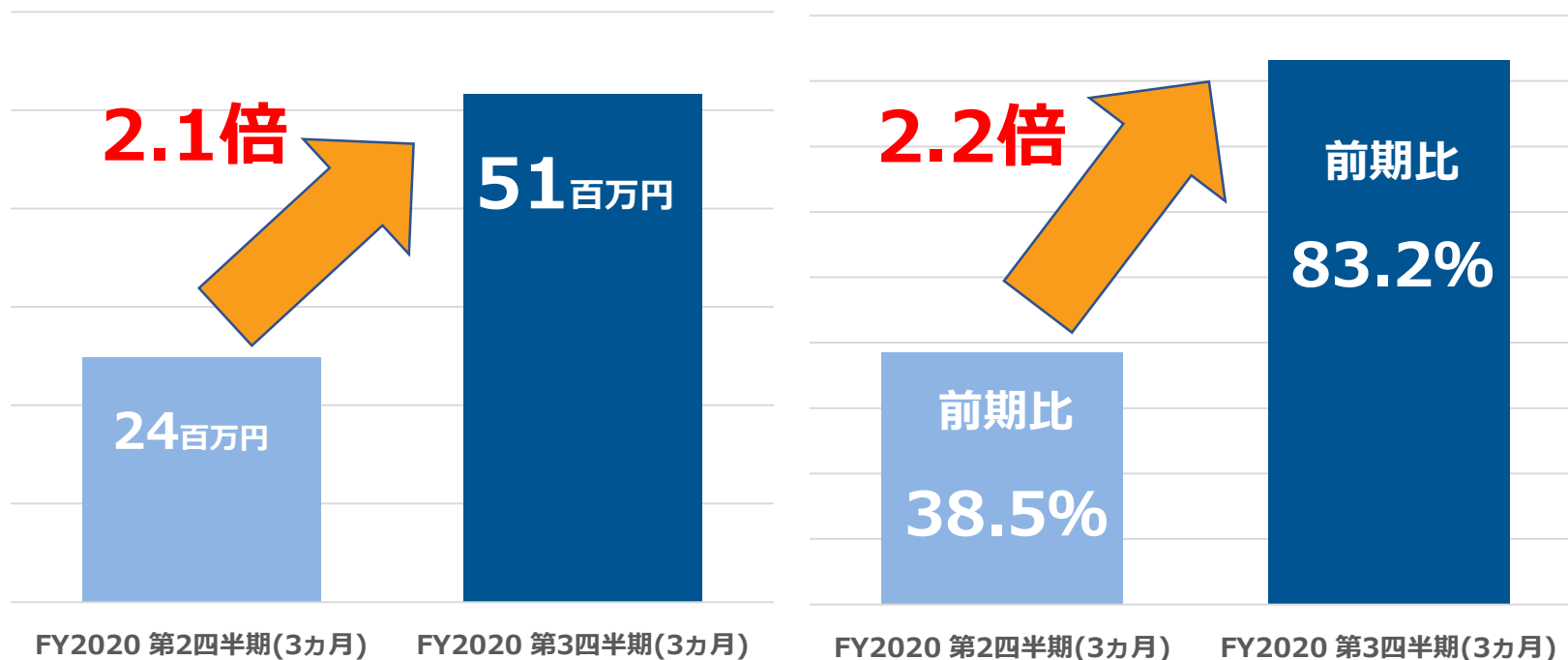


## 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の当社業績への影響 - 営業利益

- ✓ 第3四半期の営業利益(51百万円)は、第2四半期(24百万円)と比べ2.1倍に増加し回復
- ✓ 第2四半期の前年同期比は38.5%であったが、第3四半期では83.2%まで回復(2.2倍)

FY2020 第2 vs 第3四半期 営業利益 比較


FY2020 第2 vs 第3四半期 営業利益 前期比 比較



## 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の当社業績への影響

- ✓ 緊急事態宣言による外出自粛等により影響を受けていた業種についても、**第3四半期の売上高は回復傾向**

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた業種の第3四半期売上高の第2四半期比

業種	第3四半期売上の 第2四半期比の増加率	
・ 金融、保険	+118%	
・ 人材サービス、求人	+47%	
・ 教育、資格	+21%	



# 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の当社業績への影響 - 業績予想

## 今後の業績予想

- ✓ **新型コロナウイルス感染症の影響は、現状、今年4月を底に回復傾向にあり、第3四半期も引き続き改善。一方、積極的な人材採用(新卒30名採用(前期比約1.5倍))による人件費の増加等の影響はあるが、2020年12月期の業績予想は据え置き。**

【2020年12月期 業績予想（単位：百万円）】

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
8,666	350	351	240

- ✓ **中間配当に続き期末配当も増配(5円の増配)を決定**

**前期末配当10.0円 → 当期末配当15.0円**

**(年間配当 前期17.5円<sup>\*1</sup> → 当期27.5円)**

<sup>\*1</sup> 2019年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で実施した株式分割考慮後

## 今後の新型コロナウイルス感染症への対応

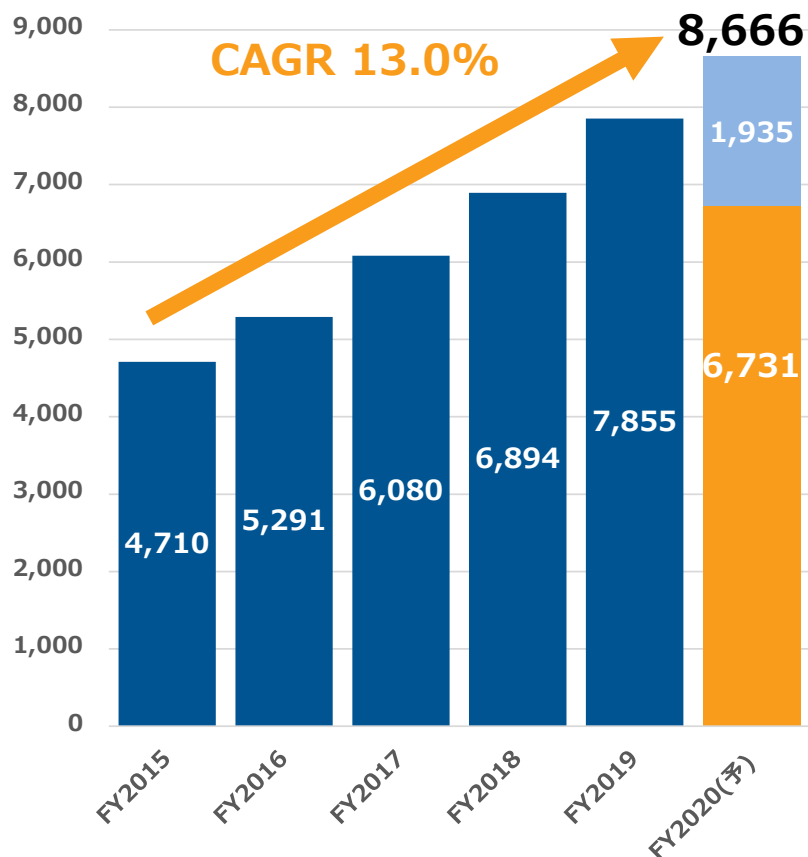
- ✓ **社員の健康を考慮し、4月からテレワークへ移行しており、新型コロナウイルス感染症の感染状況を勘案しつつ、引き続き一定割合の社員についてシフト制でテレワーク勤務を継続**

## 2020年12月期 第3四半期および通期 業績ハイライト

- ✓ 売上高は予算比77.7%となり、予算達成に向けて順調に推移
- ✓ 営業利益は予算比55.4%となったが、引き続き予算達成を目指す

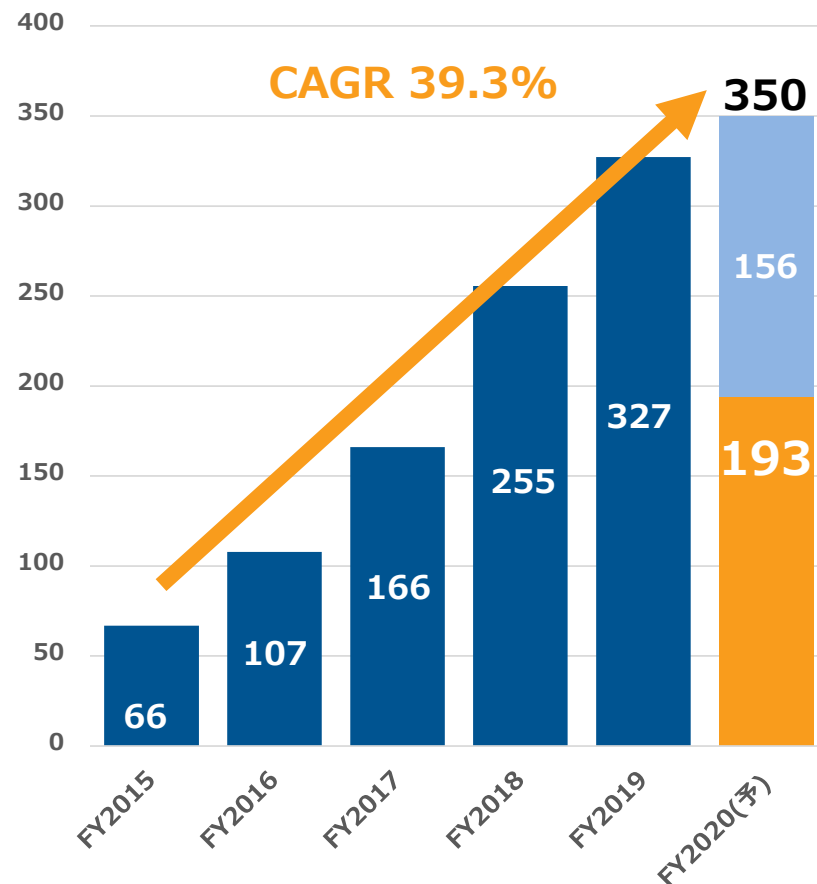
### 売上高

単位：百万円



### 営業利益

単位：百万円



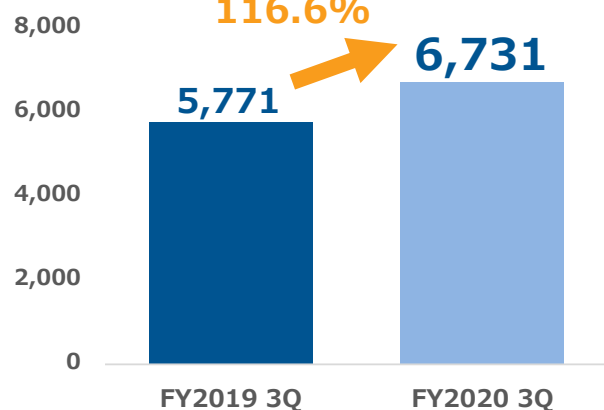
## 2020年12月期 第3四半期業績累計（前年同期比）

- ✓ 売上高が前年同期比116.6%で増収となったが、第2四半期に引き続き人件費の増加等の影響により営業利益は前年同期比78.4%となった。

(百万円)	2019年度 第3四半期	2020年度 第3四半期	増減	前年同期比
売上高	5,771	6,731	+960	116.6%
営業利益	247	193	△54	78.4%
経常利益	246	194	△52	78.8%
当期純利益	169	134	△35	79.1%

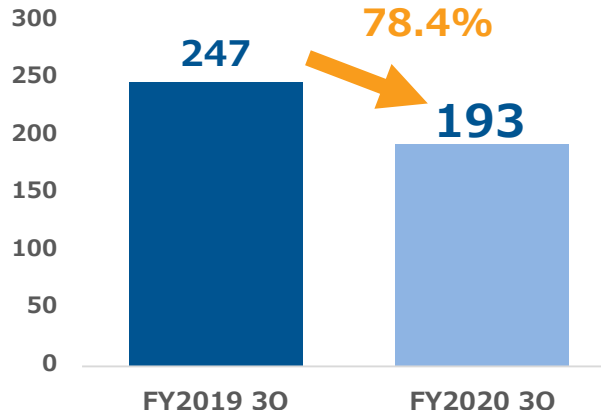
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



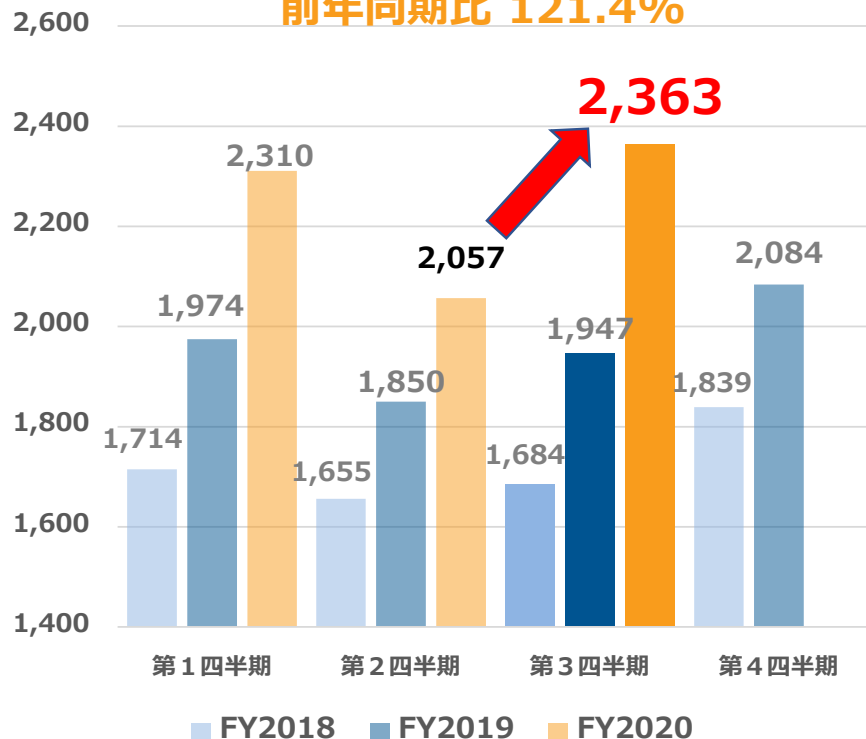
## 2020年12月期 四半期推移

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、第3四半期の売上高は前年同期比121.4%と引き続き成長を継続
- ✓ 営業利益は第2四半期比で2.1倍(24百万円→51百万円)に回復

### 売上高

単位：百万円

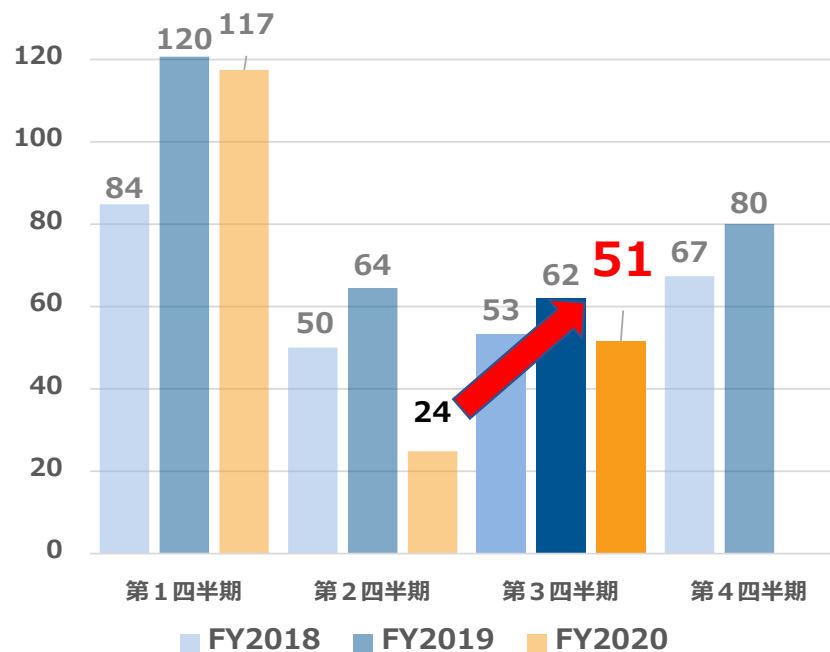
前年同期比 121.4%



### 営業利益

単位：百万円

第2四半期比2.2倍



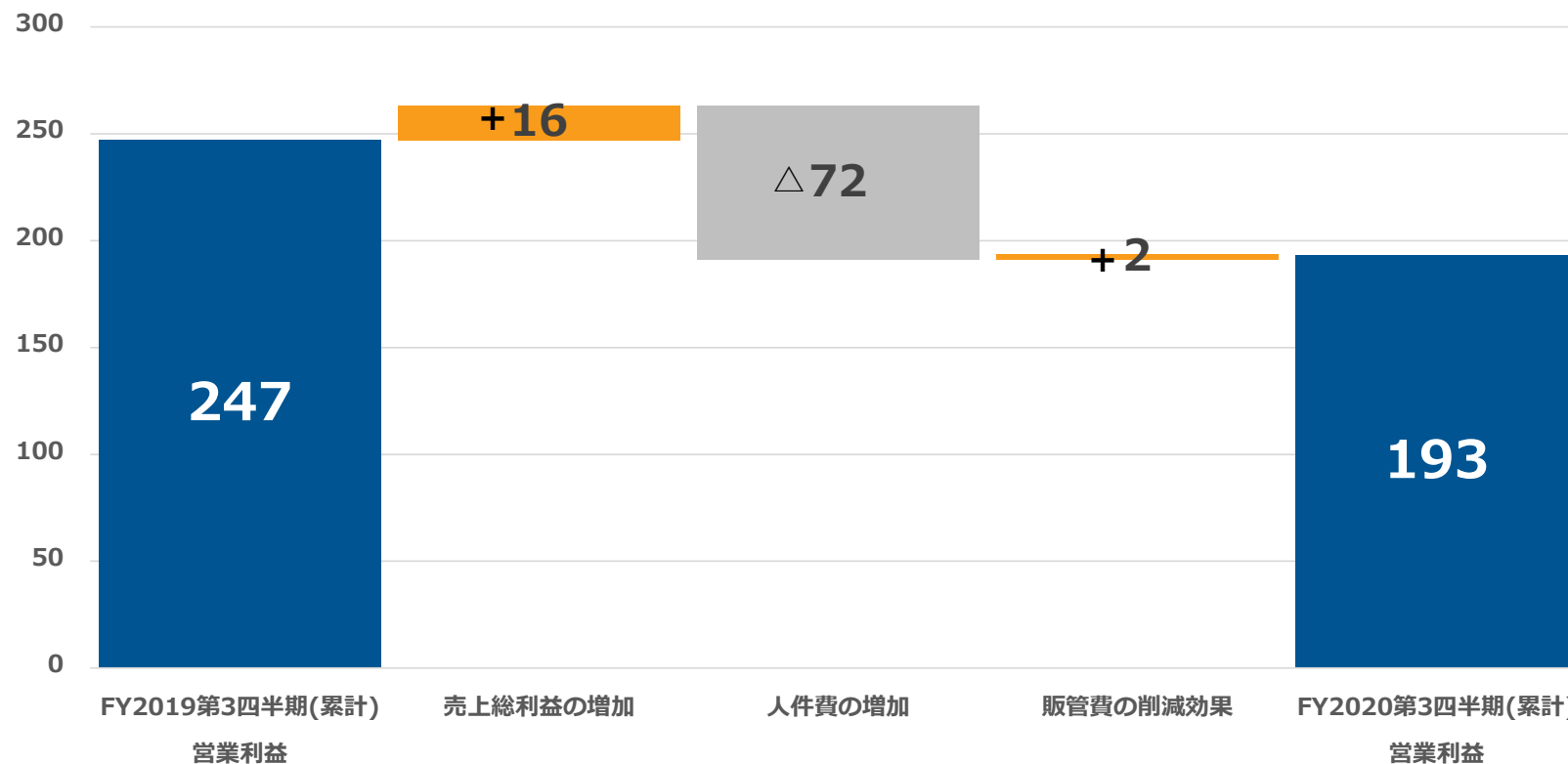
注) 2018年12月期 第1四半期及び第2四半期については金融商品取引法に準じた監査を受けています。

## 2020年12月期 第3 四半期累計 営業利益 増減要因分析

- ✓ **新卒30名の採用(前期比約1.5倍)による人件費の増加等による影響により、営業利益は前期比78.4%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3四半期 貸借対照表





- ✓ 現預金は前期末比+288百万円増加しており、資金繰りは引き続き順調
- ✓ 自己資本比率は中間配当の実施により41.3%

(百万円)	前期末	第3四半期末	前期末比
流動資産	2,172	<b>2,552</b>	117.5%
内 現預金	842	<b>1,130</b>	134.1%
固定資産	339	<b>223</b>	65.6%
<b>資産合計</b>	2,512	<b>2,776</b>	110.5%
流動負債	1,411	<b>1,564</b>	110.8%
固定負債	61	<b>65</b>	106.6%
<b>負債合計</b>	1,473	<b>1,629</b>	110.6%
純資産	1,039	<b>1,146</b>	110.3%
<b>負債・純資産合計</b>	2,512	<b>2,776</b>	110.5%
(自己資本比率)	41.4%	<b>41.3%</b>	

## 参考情報－2020年12月期 業績予想

## 2020年12月期 業績予想

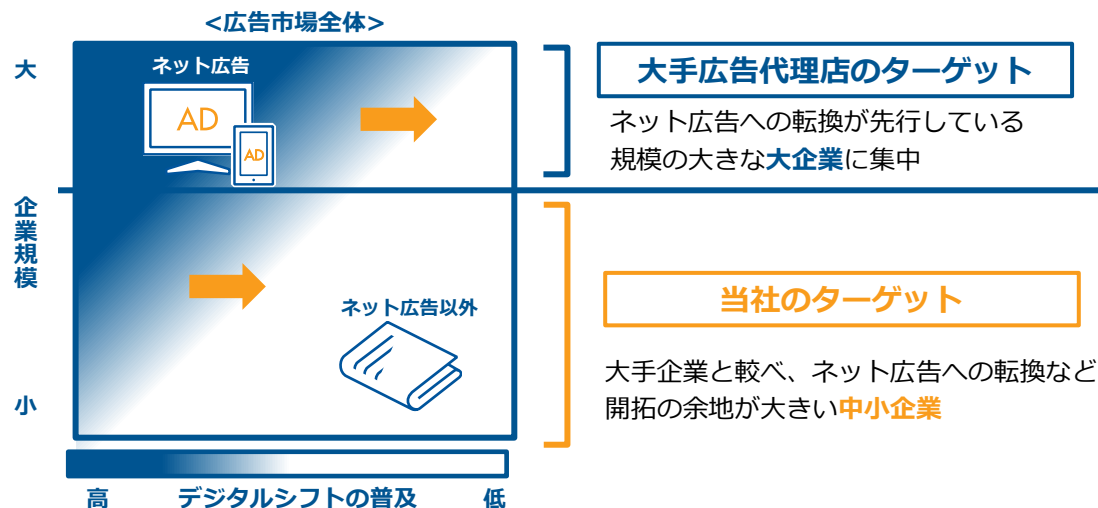
- ✓ 2020年12月期は、新型コロナウイルス感染症の影響を今年3月頃より受けつつも引き続き増収を継続。新卒30名採用による人件費の増加等はあるものの業績は回復傾向にあり業績予想は据え置き。

(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%

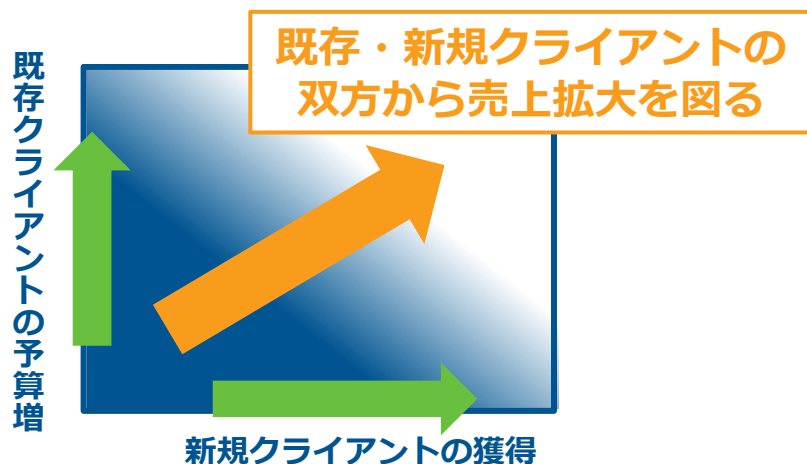


## 2020年12月期 営業基本方針 1/2

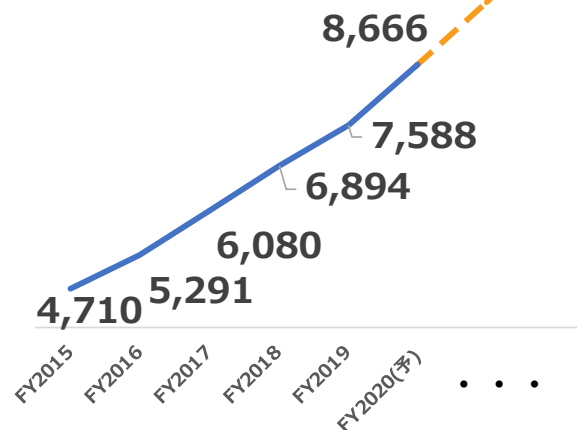
- 2020年12月期も引き続き東京を拠点として、当社の営業方針である「中小企業」「地方企業」に対してインターネット広告へ「デジタルシフト戦略」



- 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

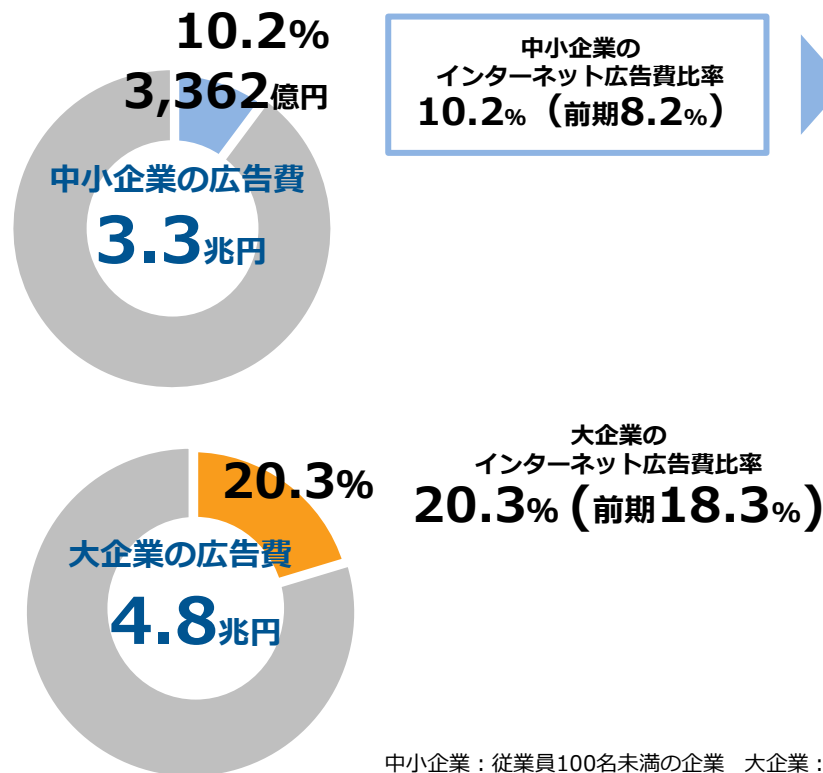
新型コロナウイルス感染症の影響により、現在、取り組みは中断

## (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

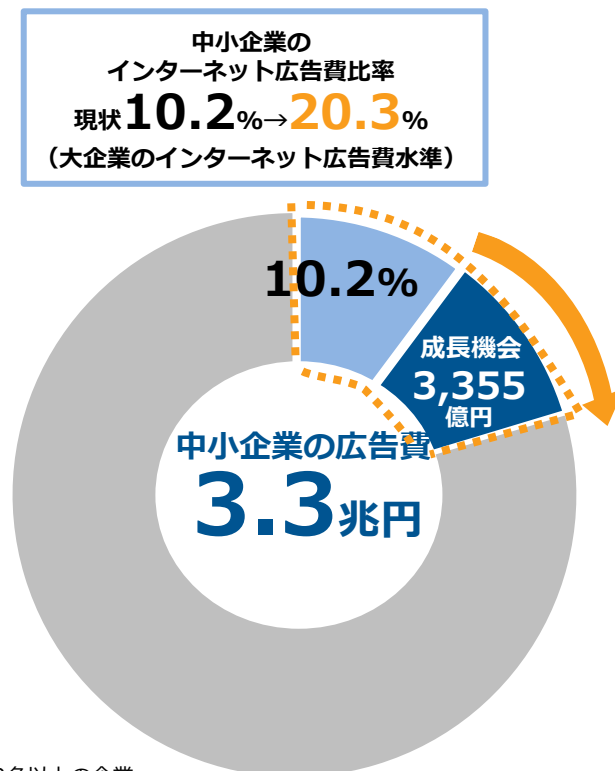
### 大企業と中小企業のインターネット広告費割合

- 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

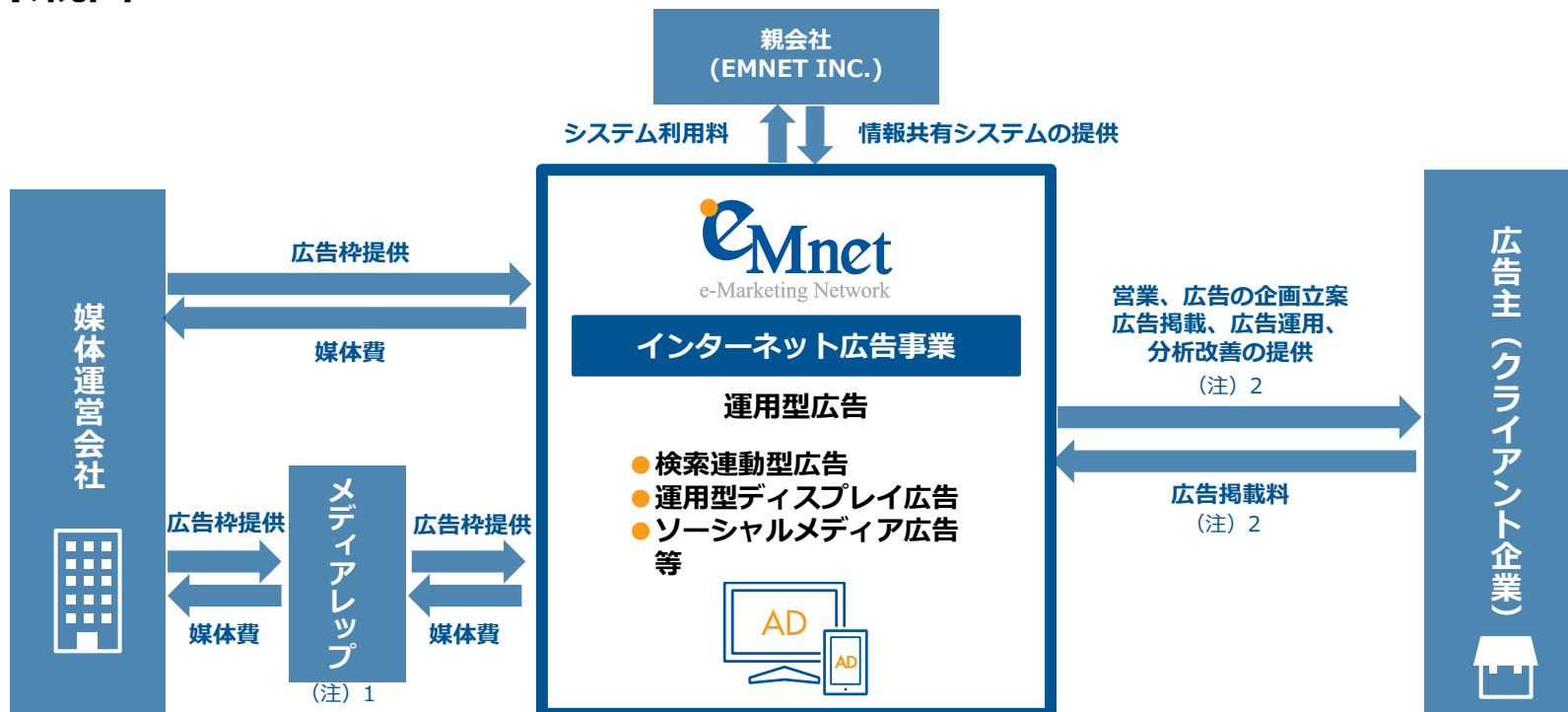
## デジタルマーケティング業界における 専門家の育成

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。

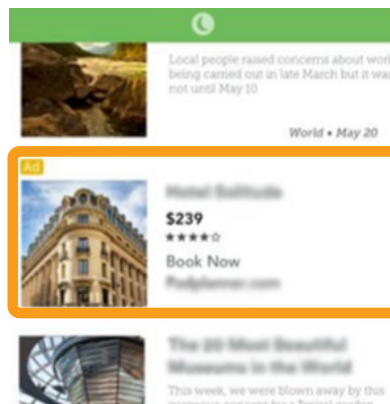
# 事業系統図



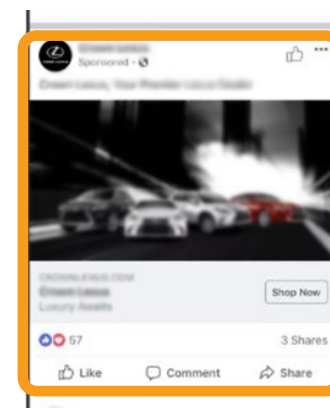
(注) 1.メディアレップとは、インターネット広告の取引において、広告の媒体運営会社と広告代理店や広告主との仲介を行っている事業者のことを意味しております。  
2.取引の一部について、代理店を通じて取引を実施しております。



検索連動型広告のイメージ



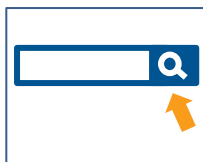
運用ディスプレイ広告のイメージ



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



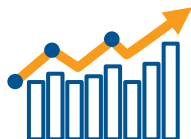
ユーザーの興味関心に  
合わせた広告で効率的  
にアプローチ

## 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

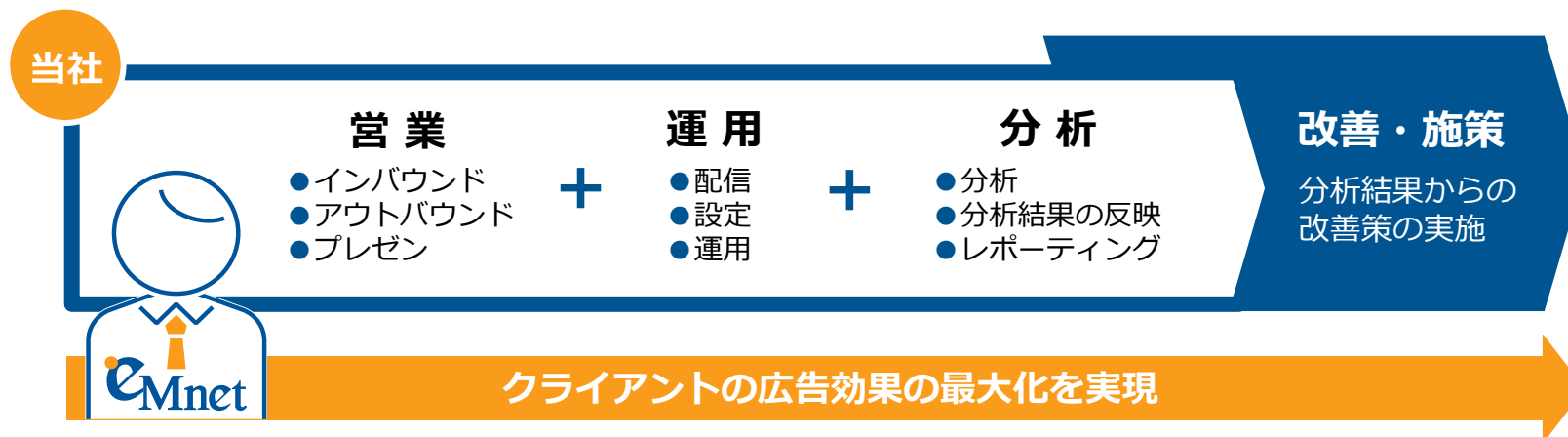


## LP / バナー制作



# 当社の強み — 一気通貫体制

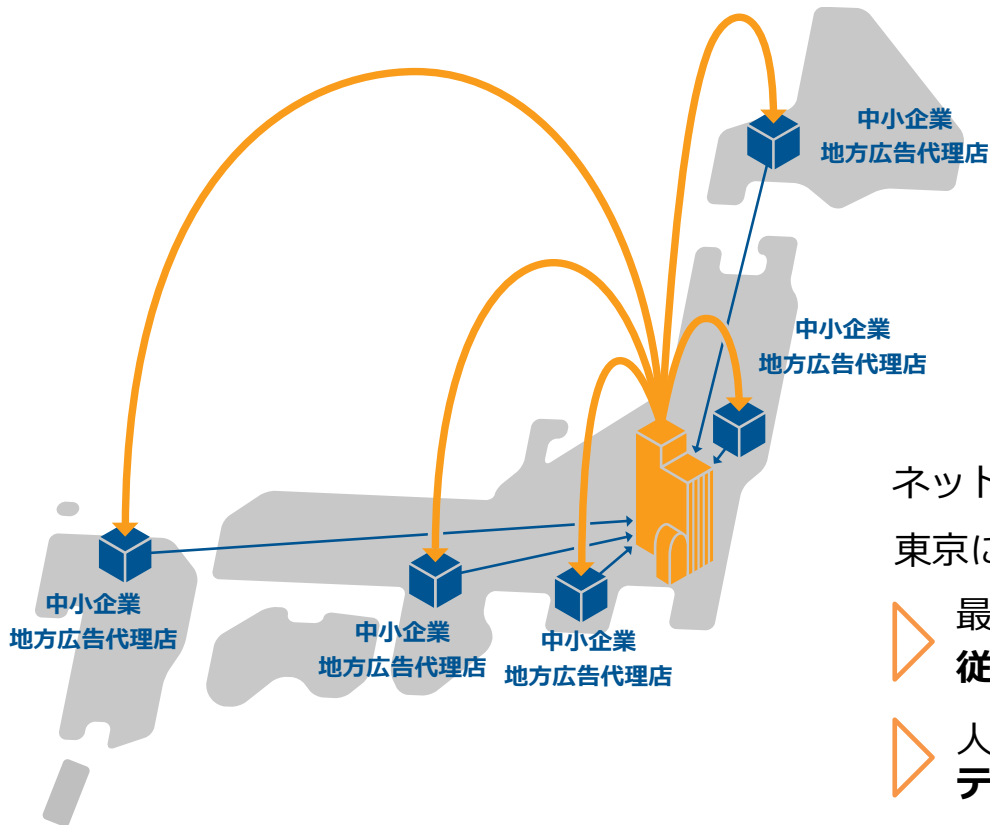
専任の担当がご提案から分析・レポートまで一気通貫に対応  
クライアントの広告効果の最大化を実現





## 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」

