



第3四半期 決算説明資料

2022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 2022年12月期 第3四半期決算概要
- 03 KPI
- 04 2022年12月期 業績予想
- 05 参考情報－会社概要



01

エグゼクティブ・サマリー

01

エグゼクティブ・サマリー – 2022年12月期 第3四半期 業績

売上高

10.98億円

「収益認識に関する会計基準」等の適用により前年同期比は省略

営業利益

1.49億円

人件費の増加等により
前年同期比△58.3%

自己株式の取得の進捗 (8月15日～翌3月末)

10月末時点で進捗率
25.43%(株数ベース)

発行済み株式総数1.2%を上限



02

2022年12月期 第3 四半期決算概要

02

2022年12月期第3四半期(累計) 前年同期比

- ✓ 主に既存案件の広告予算増加の獲得不振により売上総利益は前年同期比△4.0%
- ✓ また新卒の積極採用による人件費の増加により営業利益は前年同期比△58.3%となった。

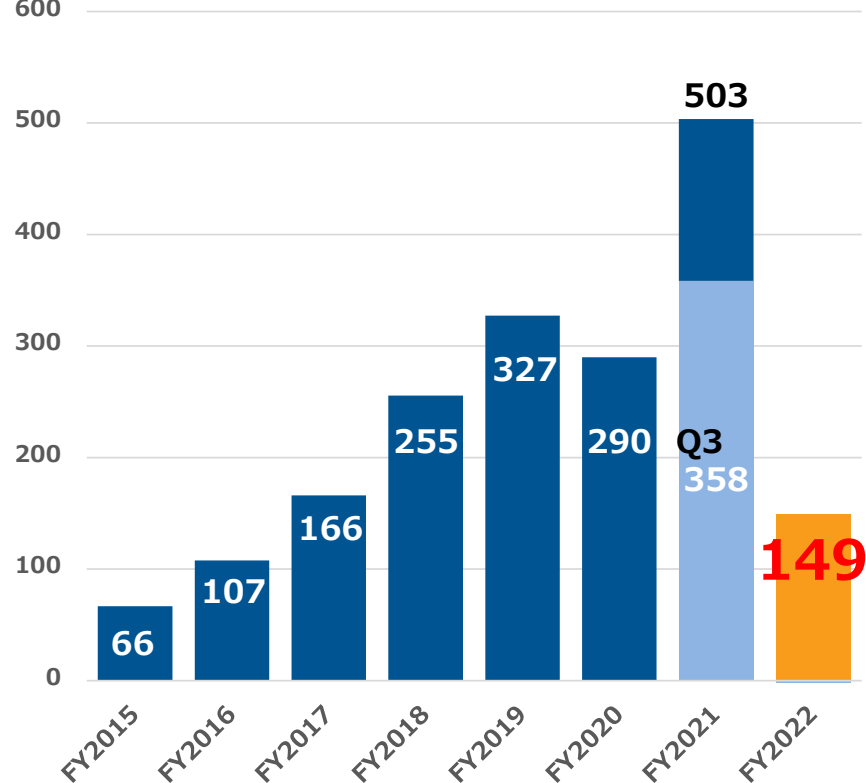
(百万円)	前第3四半期 (累計)	当第3四半期 (累計)	増減	前年同期比
売上高	7,988	1,098	—	—
売上総利益	1,143	1,098	△45	△4.0%
営業利益	358	149	△209	△58.3%
経常利益	290	160	△130	△44.7%
当期純利益	199	108	△91	△45.5%

2022年12月期第3四半期 営業利益推移

- ✓ 第3四半期の営業利益は1.49億円（前年同期比3.58億円、▲58.3%）
- ✓ 四半期営業利益は前第3四半期から減収ではあったが、当第2四半期から増収となり業績は回復傾向

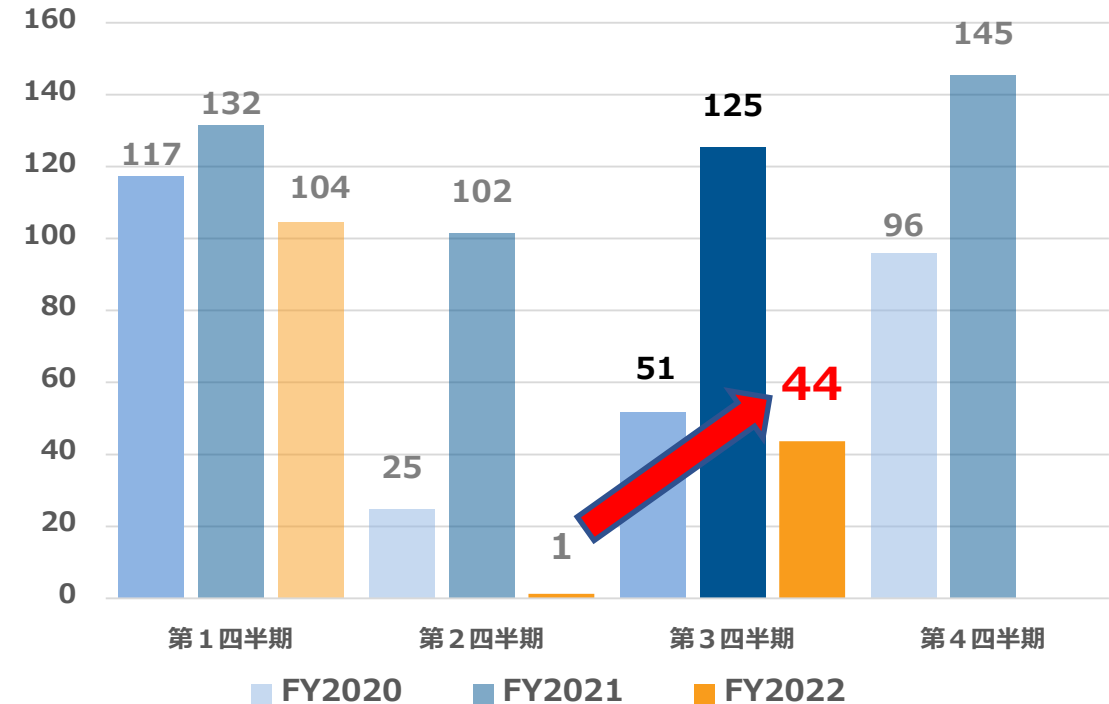
営業利益

単位：百万円



四半期営業利益(各3カ月)

単位：百万円



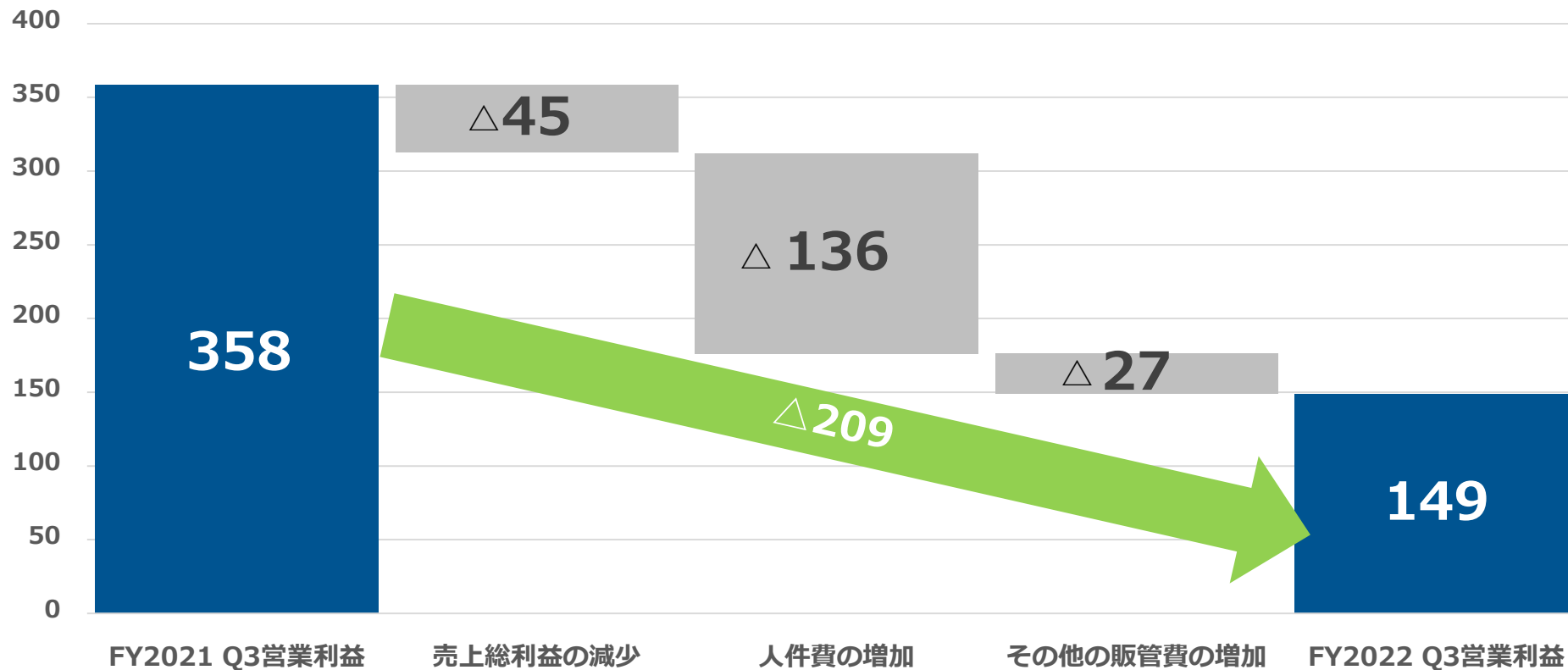
02

2022年12月期第3四半期 前年同期比

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業は引き続き拡大し業績への寄与はあったものの、主に既存案件の予算増加が想定を下回ったこと等により売上総利益は前年同期比 $\Delta 45$ 百万円となった。また社員増加(21年9月末比+42名)等による人件費増加(前年同期比136百万円増)により営業利益は前年同期比 $\Delta 209$ 百万円となった。

前年同期比 第3四半期営業利益（累計） 増減要因分析

単位：百万円



2022年12月期第3四半期 貸借対照表

- ✓ 第2四半期に続き約5割の自己資本比率を維持
- ✓ 自己株式取得(発行済み株式総数比1.2%を上限)を継続中(10月末時点で進捗率25.43%(株数ベース))

(百万円)	前期末	当第2四半期末	前期末比
流動資産	3,066	2,681	△12.6%
内 現預金	1,570	1,222	△22.2%
固定資産	245	274	+11.7%
資産合計	3,312	2,955	△10.8%
流動負債	1,766	1,381	△21.8%
固定負債	78	106	+35.0%
負債合計	1,844	1,487	△19.4%
純資産	1,467	1,468	+0.1%
負債・純資産合計	3,312	2,955	△10.8%
(自己資本比率)	44.0%	49.4%	

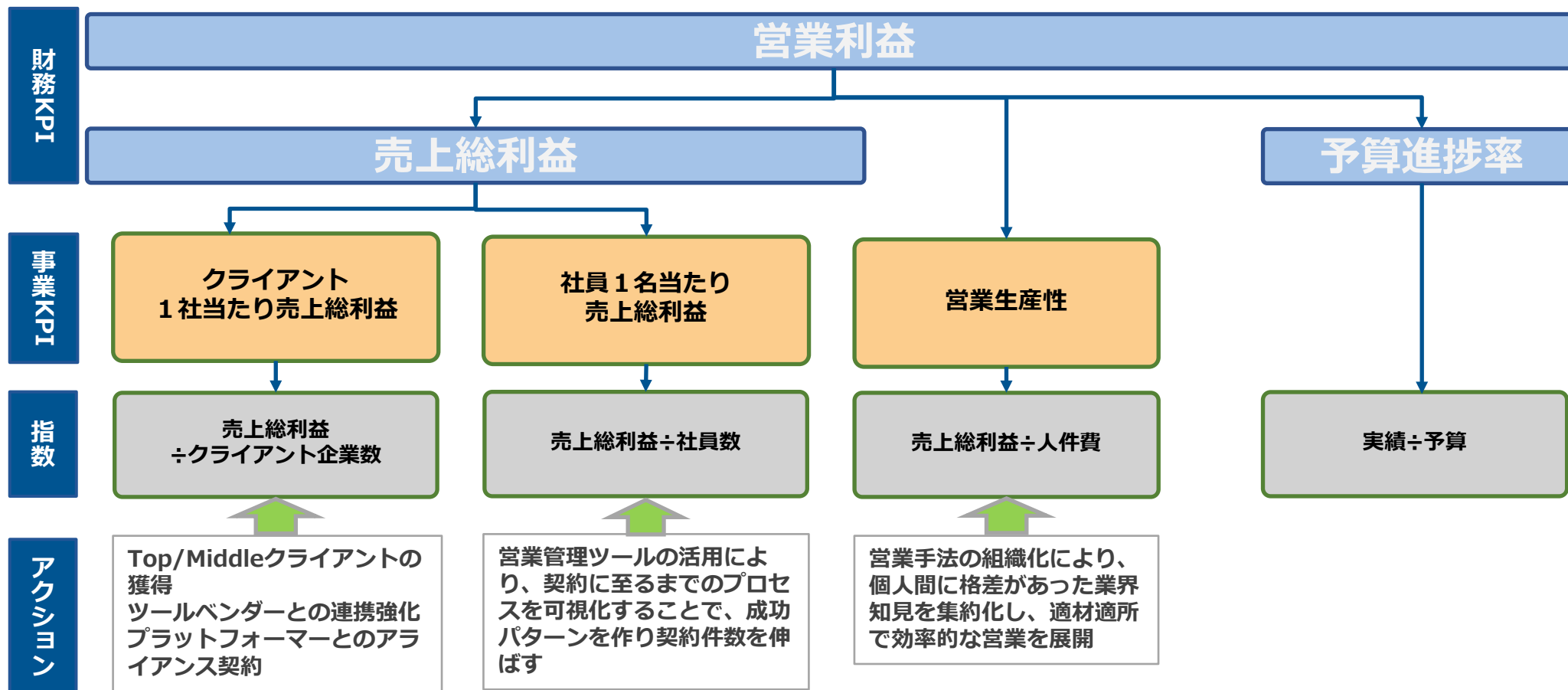


03

KPI

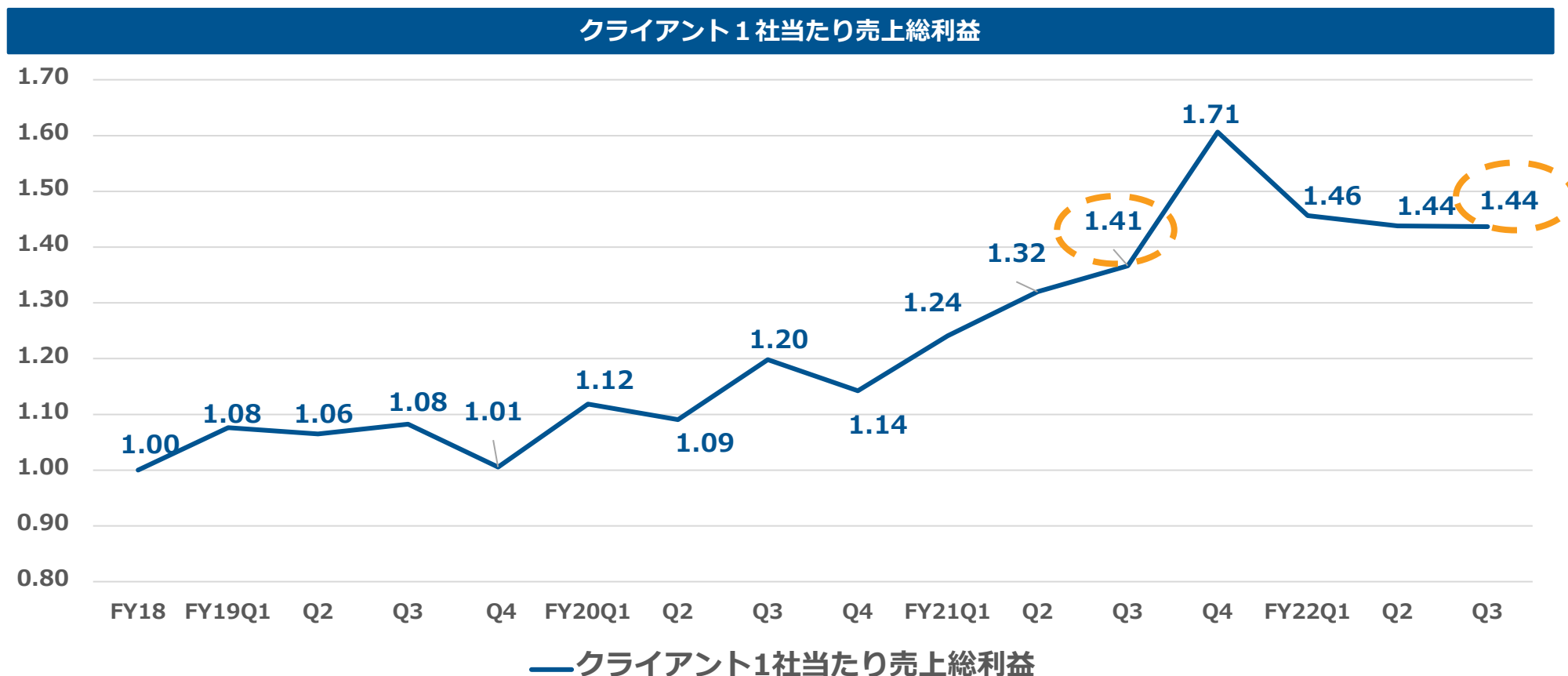
経営指標 – 4つのKPI（2022年12月期）

- ✓ 新収益認識基準の適用により重要なKPIについて一部変更。2022年12月期の重要なKPIは、広告事業の収益性を把握する為の①クライアント1社当たり売上総利益及び②社員1名当たり売上総利益、人材への投資成果を把握する為の③営業生産性、予算達成の管理指標である④予算進捗率の4つのKPIを設定



経営指標－クライアント1社当たり売上総利益

- ✓ ソフトバンク株式会社との協業効果等により、クライアント1社当たり売上総利益指数は前第3四半期1.41から1.44へ上昇



(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 名あたり売上総利益・営業生産性

- ✓ 1 社員あたり売上総利益は、4月入社社員の増加により第3 四半期は0.78へ低下
- ✓ 営業生産性は第2 四半期からの業績回復により1.35から1.52に改善

1 社員あたり売上総利益（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）



営業生産性（売上総利益÷人件費）（4月入社社員53名は、Q2の人件費を含む）

(注) 2018年度の各四半期を基準値¹「1.00」として各年度の各四半期の指数を算定



04

2022年12月期 業績予想

04

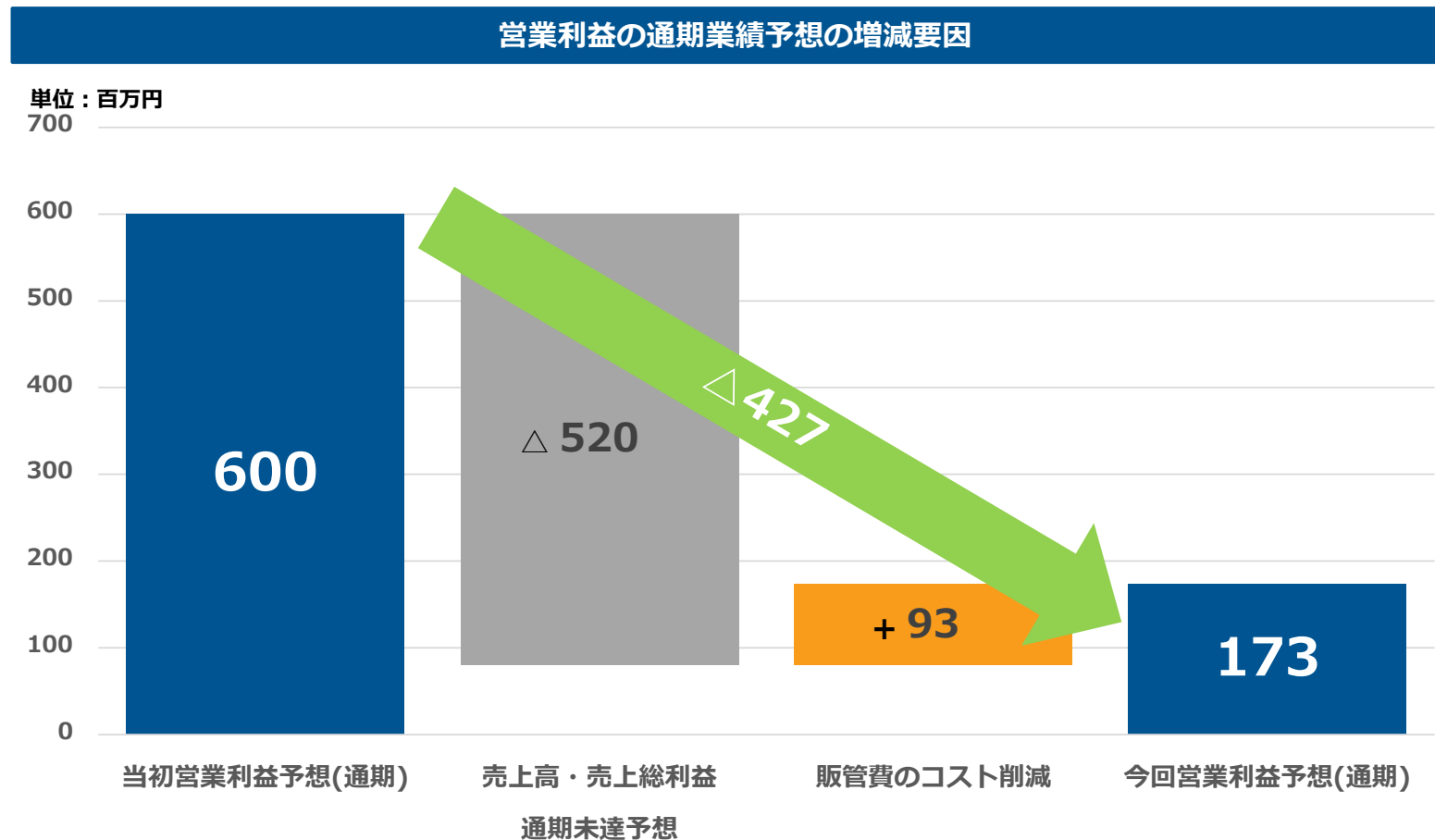
2022年12月期 業績予想の修正

- ✓ 主に既存の広告主の広告予算増加が想定を下回った為、売上高は当初業績予想比△26.5%と予想
- ✓ 販売費及び一般管理費は、コスト削減により当初業績予想比△7%程度と予想し、営業利益は同△71.1%と予想

FY2022 業績予想の修正						
(百万円)	2021年度 実績	2022年度 当初業績予想	2022年度 今回業績予想	増減率	2022年度 第3四半期	業績予想 進捗率
売上高	10,672	1,960	1,440	△26.5%	1,098	76.2%
営業利益	503	600	173	△71.1%	149	86.3%
経常利益	436	599	184	△69.3%	160	87.2%
当期純利益	311	402	126	△68.5%	108	86.0%

当初の通期業績予想からの差異分析

- ✓ 売上高・売上総利益が当初業績予想比 $\Delta 520$ 百万円と予想。その影響により販管費のコスト削減はあったものの営業利益は当初業績予想比 $\Delta 427$ 百万円に予想を修正





05

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

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

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

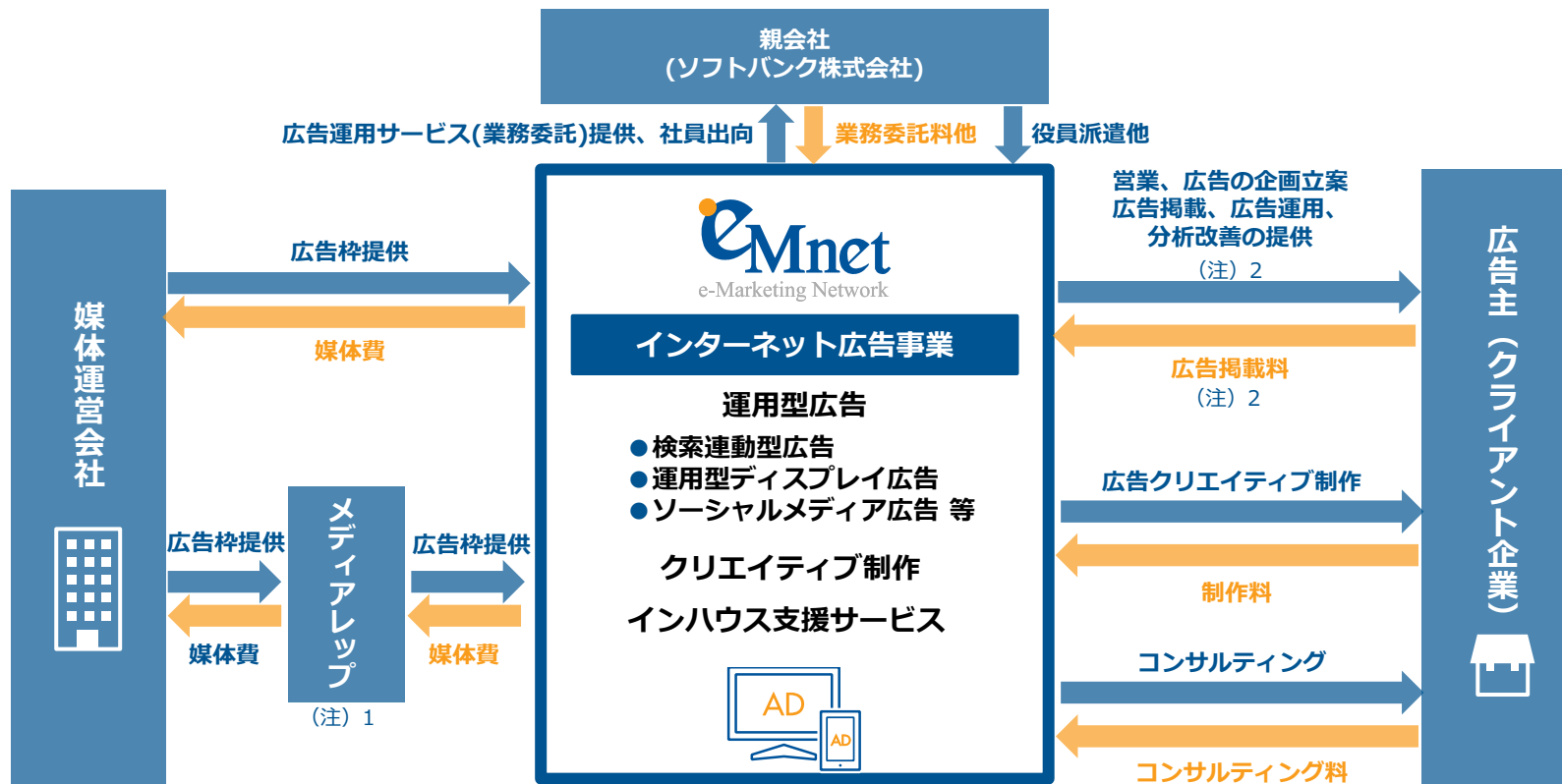
沿革

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（現 グロース市場）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 – 事業系統図

- ✓ 広告主(クライアント企業)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のコンサルティングサービスを提供



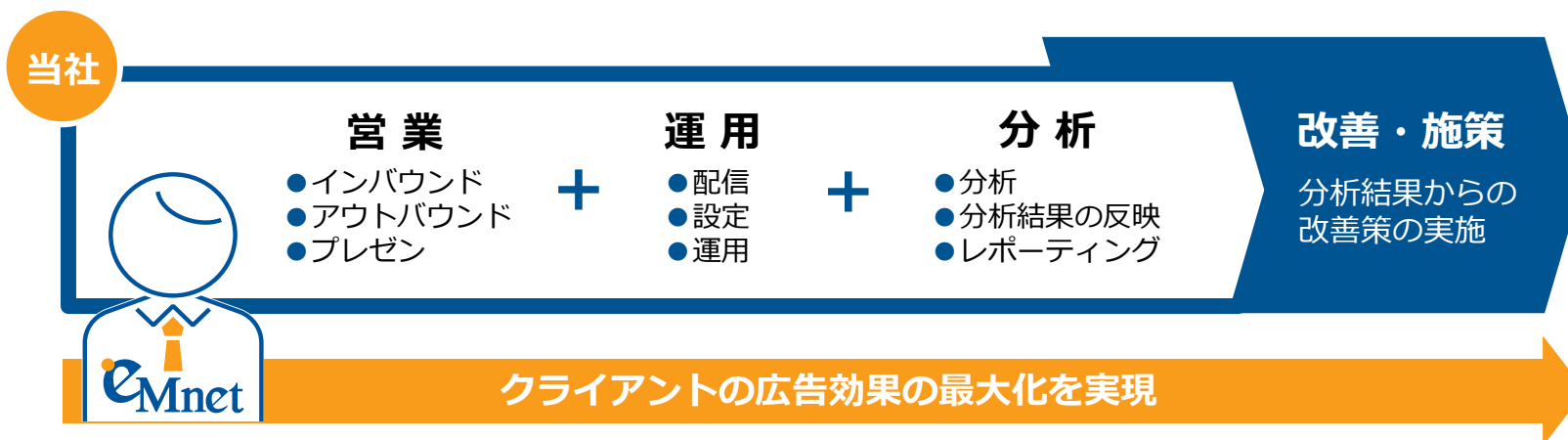
(注) 1.メディアレップとは、インターネット広告の取引において、広告の媒体運営会社と広告代理店や広告主との仲介を行っている事業者のことを意味しております。

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。

➡ : 資金の流れ

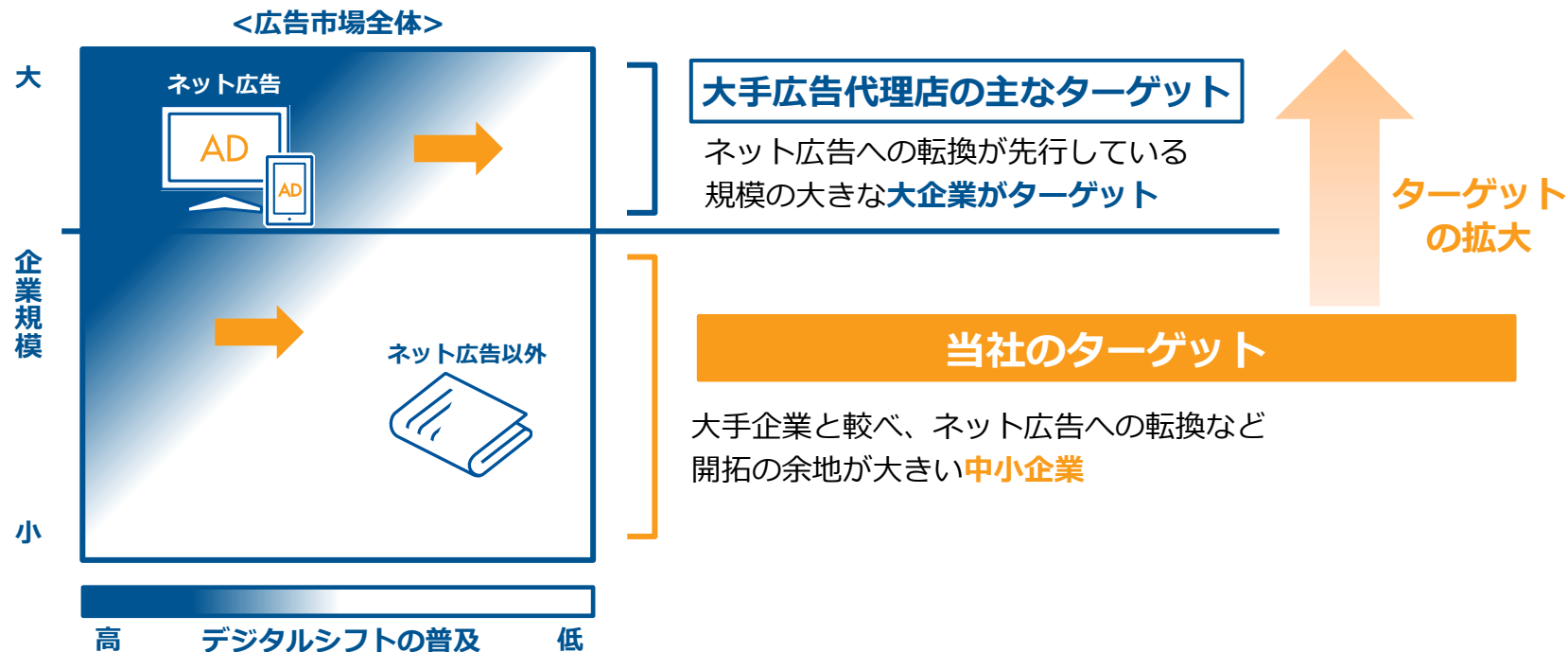
競争源泉 – 一気通貫体制（ノウハウ）

- ✓ 当社の担当が提案から分析・レポートまで専任で対応し、クライアントの広告効果の最大化を実現
- ✓ 各営業担当が知見のある業種へ営業を行うことにより、幅広い業種のクライアントにサービスを提供



競合環境 – 当社のポジション

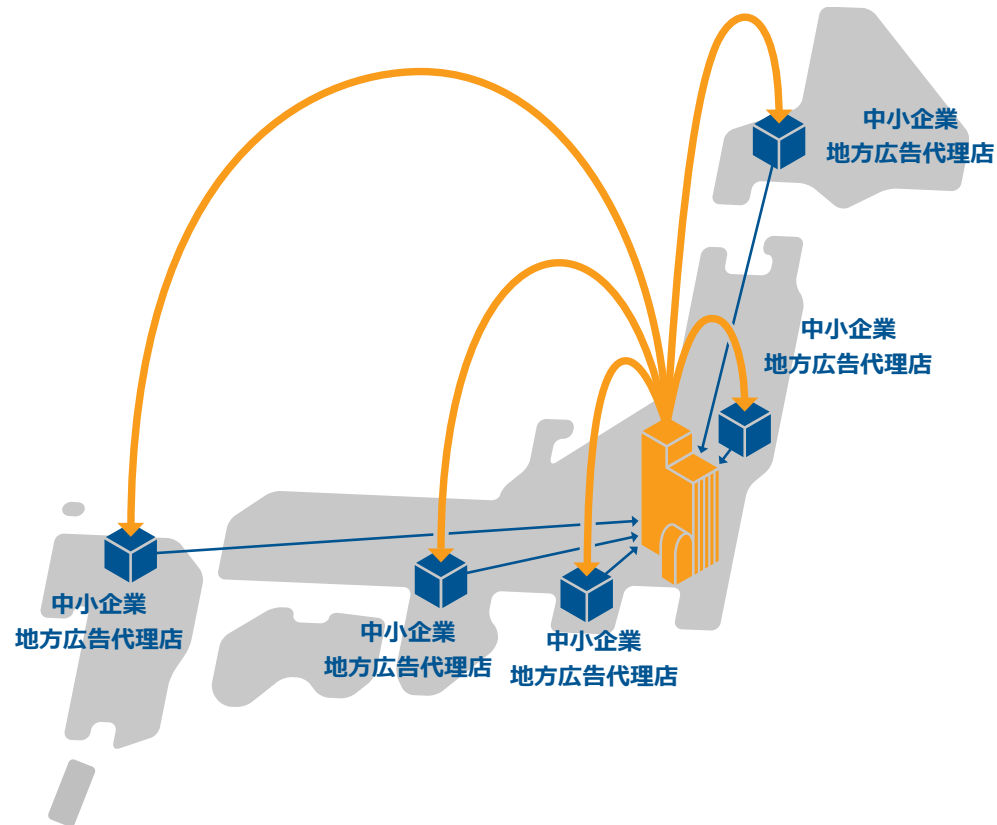
- ✓ これまで当社がターゲットとしてきた中小企業に加え、ソフトバンク株式会社との資本業務提携により大手企業へターゲットを拡大
- ✓ また大企業のインターネット広告の運用体制の内製化ニーズに対応する為、インハウス支援サービスを提供することでも大手企業へターゲットを拡大



従来、新聞などの紙媒体が中心となっていた中小企業の広告が
 細かなターゲティングができるネット広告へ徐々にシフト

競争源泉 – 東京を拠点としたスリムな営業体制

- ✓ 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、東京から地方企業に営業を展開
- ✓ 地方拠点を設置しないことで固定費を抑制し、柔軟な営業体制の構築が可能



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**

05

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 概要

- ✓ 2021年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
- ✓ 2021年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.

41.37%*
連結

20.67%*

eMnet
e-Marketing Network

* 2021年12月31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

eMnet

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

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**

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

05

ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（顧客拡大）



SoftBank

eMnet

大企業を中心とする
複数業種の顧客基盤

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**

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

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

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