



2024年12月期
第3四半期 決算説明資料

株式会社イーエムネットジャパン

2024年11月6日

CONTENTS

01

エグゼクティブサマリー

02

第3四半期 決算概要

03

KPI

01

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー：2024年12月期 第3四半期

営業収益（売上高）

9.71億円

第3四半期は前年同期比で
前期比△4.8%

営業利益

0.10億円

第3四半期累計は減収となったものの、
第3四半期(7-9月)は、
前年同四半期比+56.5%の増益

02

第3四半期 決算概要

前第3四半期(中間期)比

広告代理店業の売上は回復傾向にあるものの第3四半期も減収減益

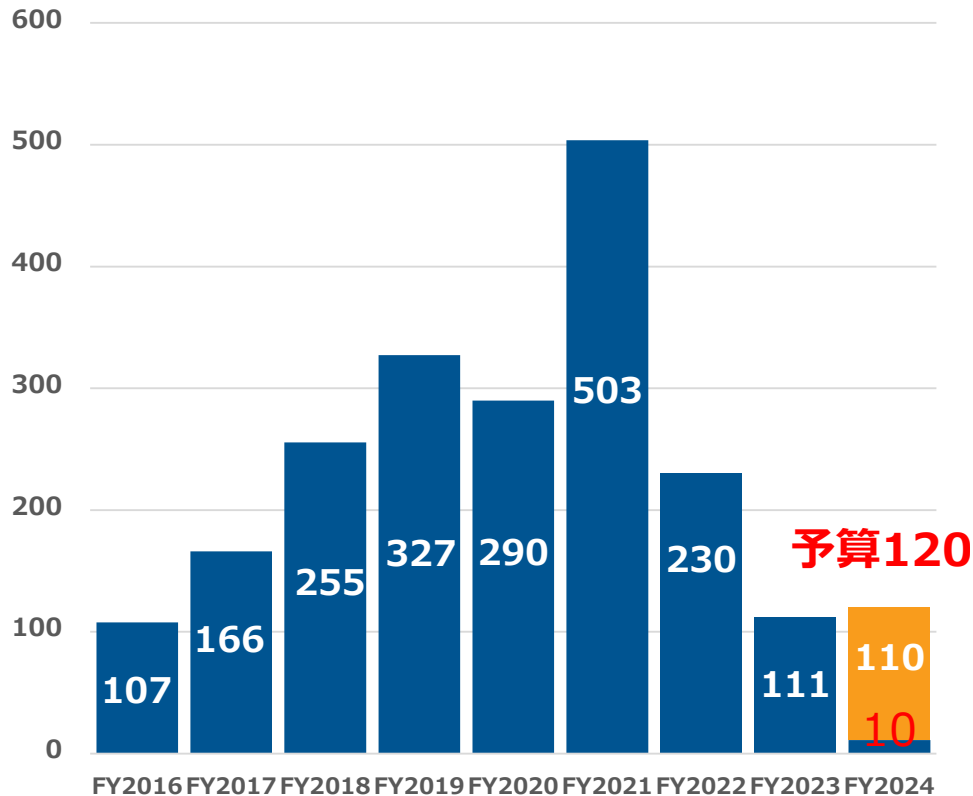
前第3四半期期比				
(百万円)	2023年12月期 第3四半期	2024年12月期 第3四半期	増減	増減率
営業収益(売上高)	1,020	971	△49	△4.8%
営業利益	56	10	△46	△80.8%
経常利益	66	12	△54	△80.8%
当期純利益	41	4	△37	△89.7%

第3四半期(7-9月の3カ月間)の業績

第3四半期営業利益(7-9月3カ月間)は、前年同四半期比+56.5%の増収

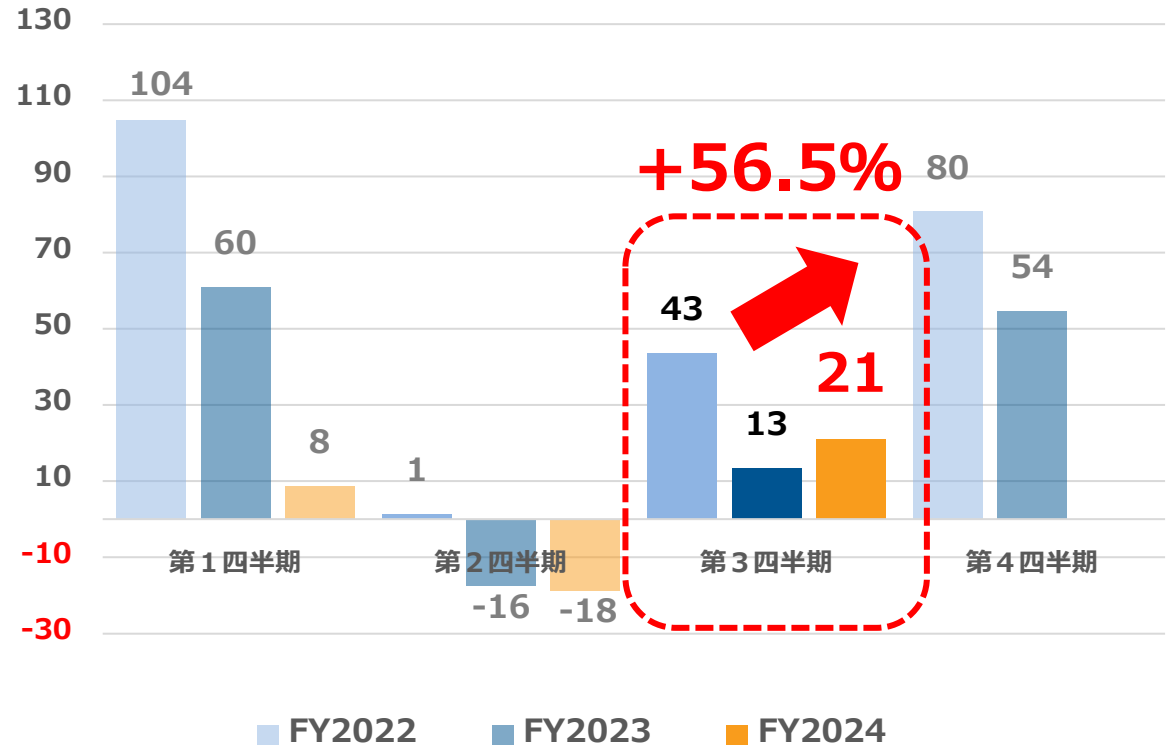
営業利益 推移

単位：百万円



四半期営業利益 (各3カ月間)

単位：百万円

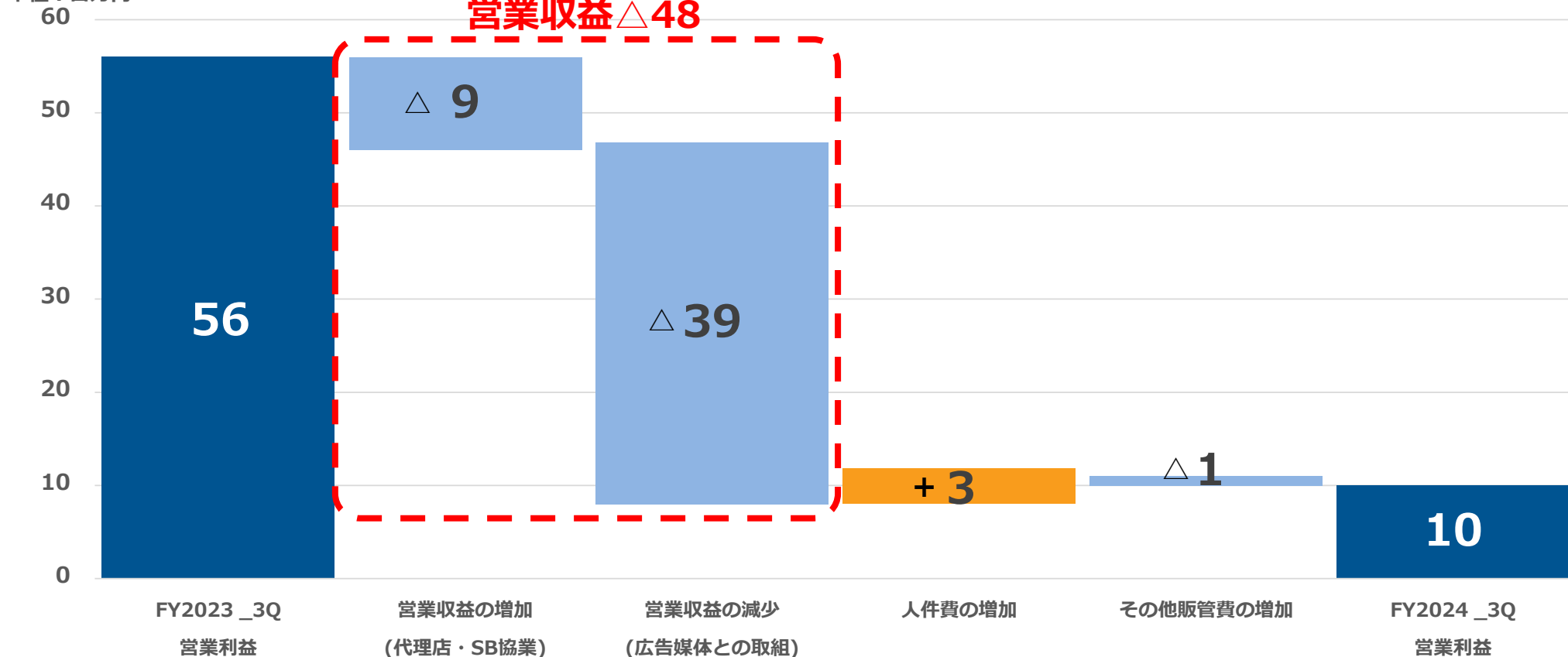


営業利益の増減要因（前第3四半期比）

広告代理店業は増収となったものの、ソフトバンク株式会社との協業で一部の大手広告主の予算減少の影響もあり、前年同期比で減収・減益

経常利益 増減要因分析（前第3四半期比）

単位：百万円

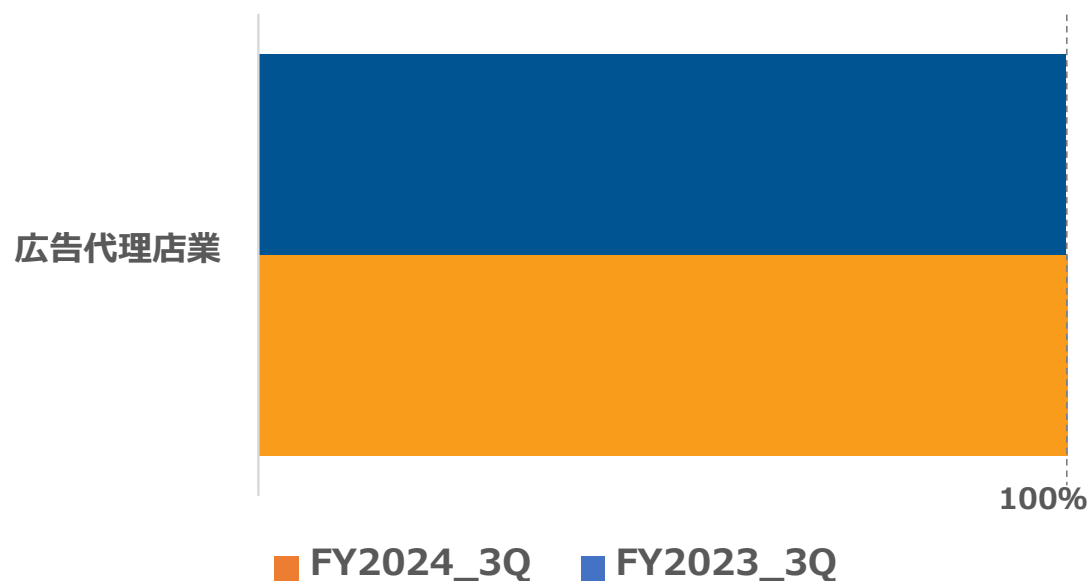


事業別営業収益の増減（広告代理店業）

新規案件の獲得が貢献し、3Q(7-9月)は前年同四半期比+3%を達成

3Q(1-9月)も前年同期比を上回る水準まで回復

広告代理店業 営業収益 増減（前第3四半期比）



3Q 概況

- ✓ 2Qに引き続き新規案件の獲得(2Q比約2倍、1Q比約12倍)が進み、7-9月の3Qは前年同四半期比+3%に成長。
- ✓ 3Q(1-9月)でも前年同四半期比+0.2%とプライスに転じた。
- ✓ 2Qに続き解約の抑止は継続しており、前四半期比で約6割の水準で推移

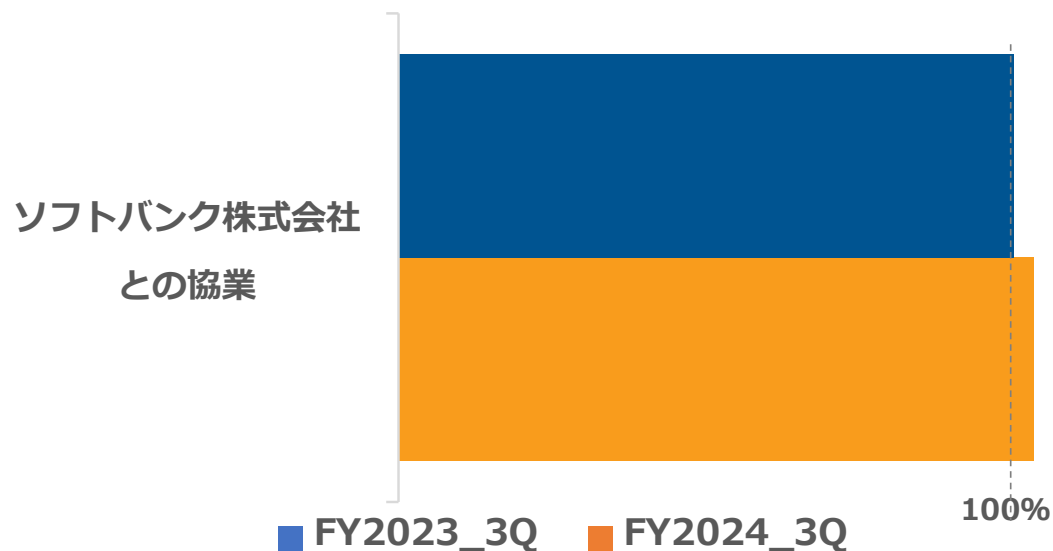
今後の 見通し

- ✓ 4月以降の新規案件獲得強化を継続
- ✓ 10月以降は既存案件の予算増額を強化
- ✓ 各業務提携を通じた協業の強化
- ✓ 新規顧客へのアプローチ、新サービス展開

事業別営業収益の増減（ソフトバンク株式会社との協業）

第3四半期は、前年同期比増収で推移

ソフトバンク株式会社との協業 営業収益 増減（前第3四半期比）



3Q 概況

- ✓ 一部の大手広告主の予算減少による影響はあったものの前年同四半期比増収で推移
- ✓ 協業案件については、引き続き広告予算の大型化（大型案件の受注）の傾向

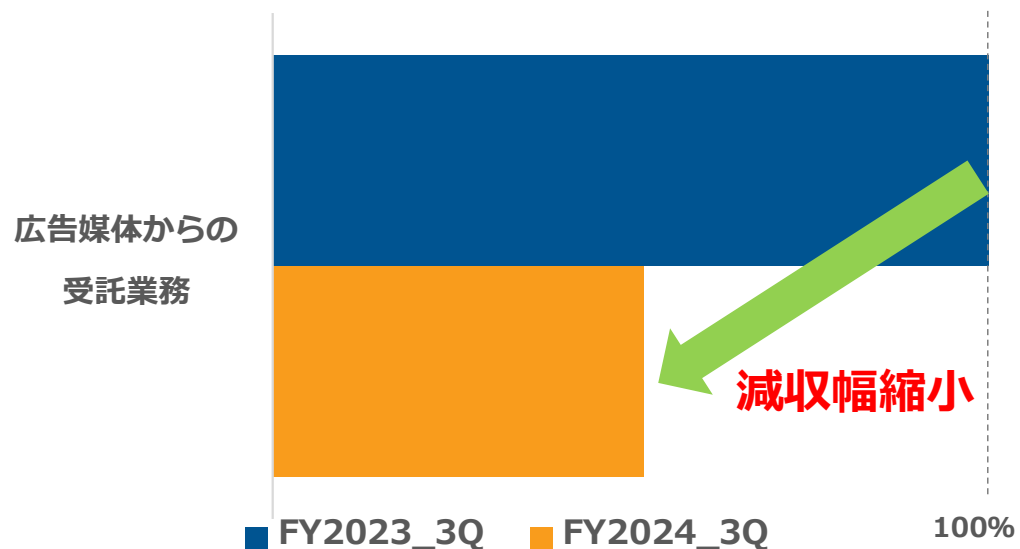
今後の 見通し

- ✓ 3Qで予算減少となった広告主について4Qでは広告予算が増加する見通し
- ✓ 大手広告主の案件を増加することで広告予算の減少の影響へ対応
- ✓ 協業体制の強化により、更なる協業を強化・拡大に向けて進行

事業別営業収益の増減（広告媒体からの受託業務）

第3四半期は前年同期比で引き続き減収幅が改善

広告媒体からの受託業務 営業収益 増減（前第3四半期比）



3Q
概況

- ✓ 引き続き前年同期比の減収幅は縮小
- ✓ 3Q(7-9月3カ月間)も2Qに続き前年同四半期比で9割程度の水準で推移

今後の
見通し

- ✓ 4Qも3Qまでと同水準を見込み、前年同期比の減収幅は引き続き改善する見通し
- ✓ 受託業務領域の拡大に向けた営業強化

貸借対照表

借入金ゼロ、自己資本比率52.6%と引き続き財務安全性を維持

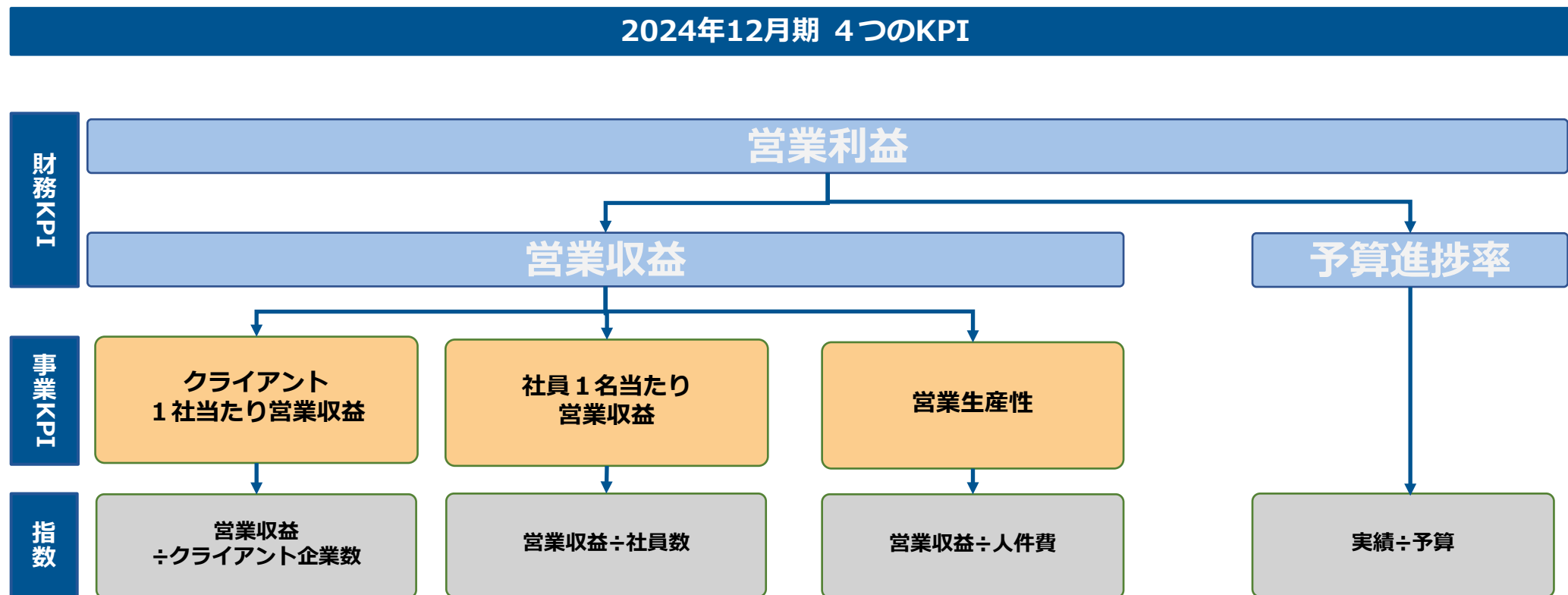
(百万円)	前期末	当第3四半期末	前期末比
流動資産	2,710	2,042	△668
内 現預金	1,416	969	△447
固定資産	303	511	+208
資産合計	3,013	2,553	△460
流動負債	1,417	1,034	△383
固定負債	144	176	+32
負債合計	1,561	1,211	△350
純資産	1,451	1,342	△109
負債・純資産合計	3,013	2,553	△460
(自己資本比率)	48.0%	52.6%	

03

KPI

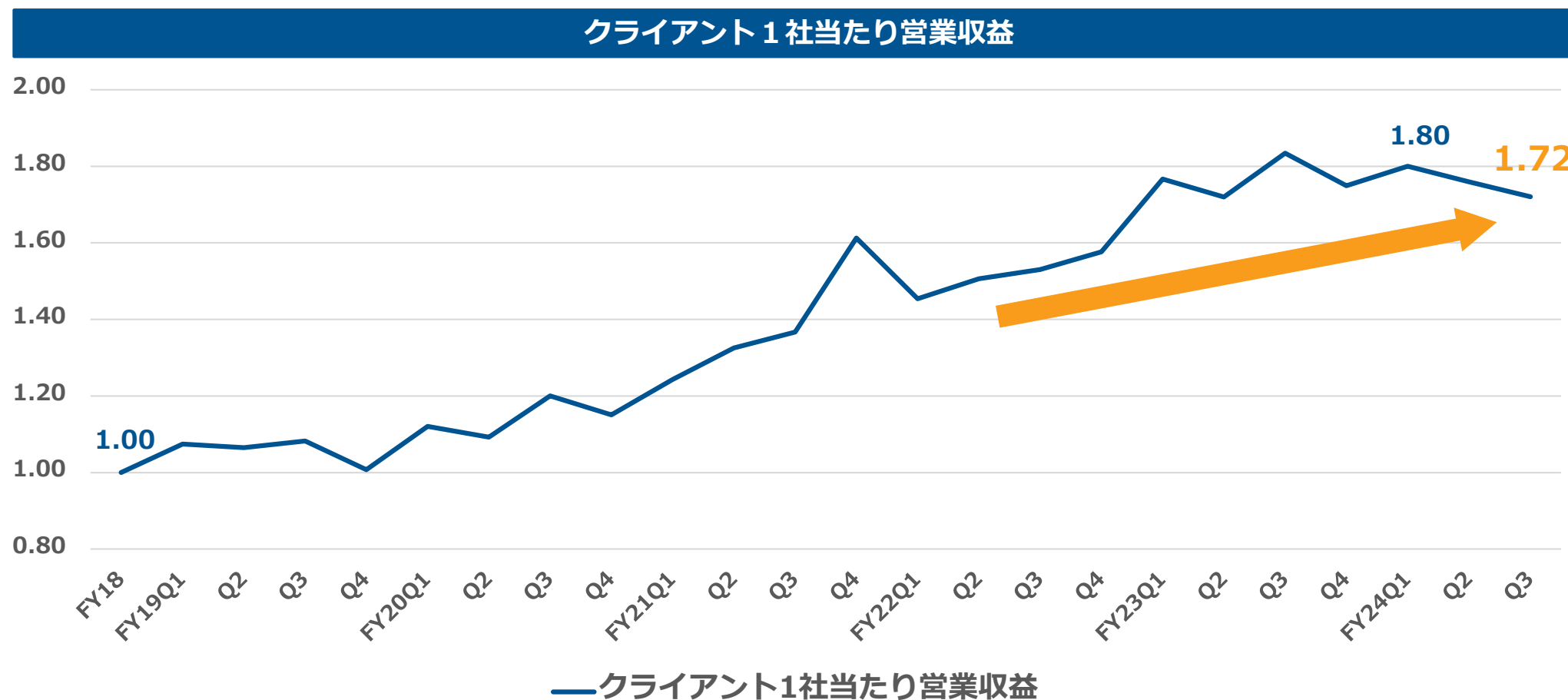
KPI

前期から継続して4つのKPIを設定



KPI – クライアント 1 社当たり営業収益

1 Qの1.80から1.76に低下したものの、引き続き中大型案件の受注強化によりKPIは長期的には上昇トレンド

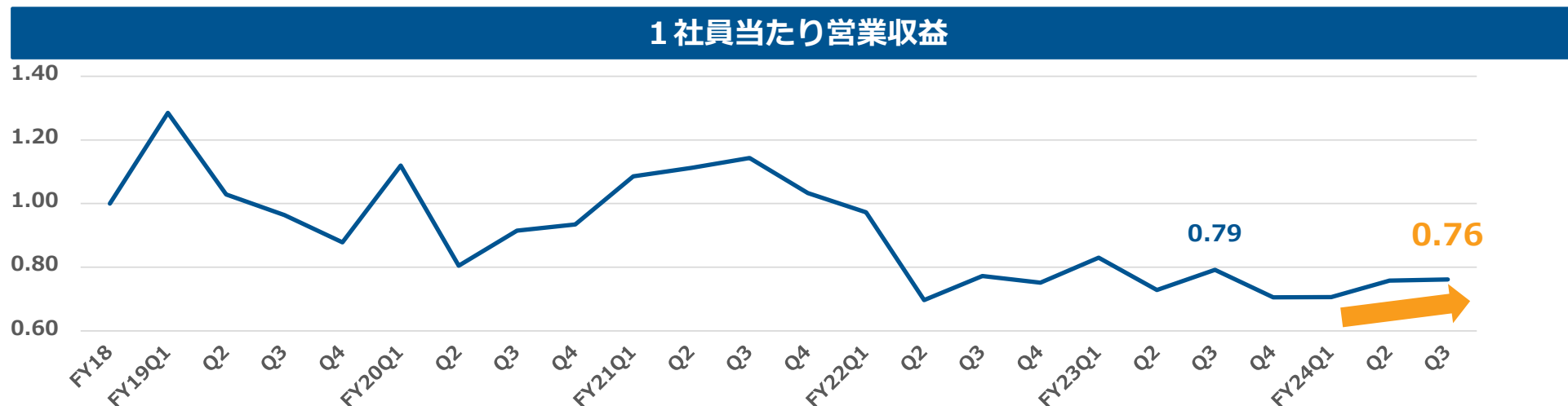


(注) 2018年度の各四半期を基準値「1.00」として各年度の各四半期の指数を算定

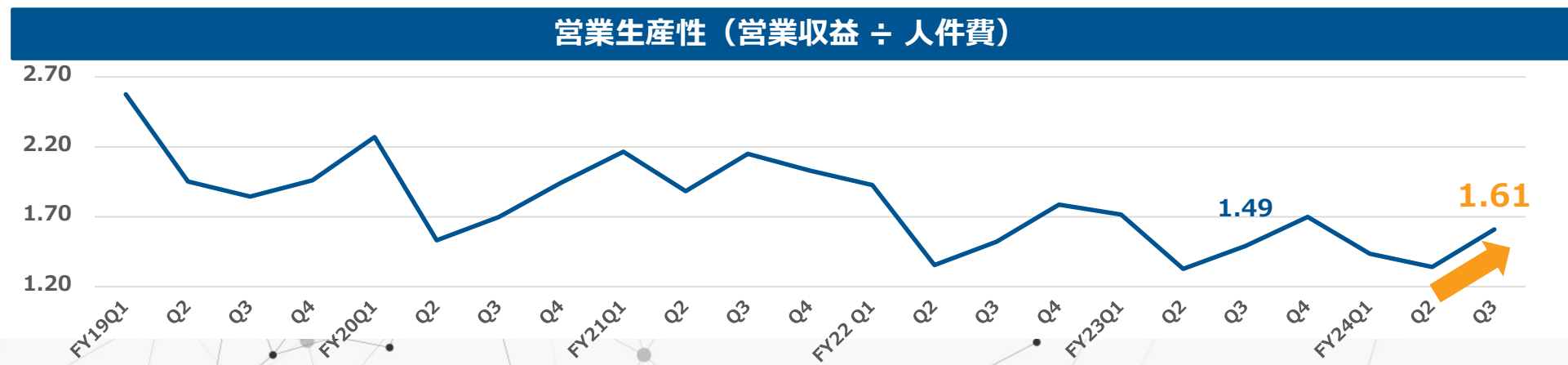
KPI – 1 社員当たり営業収益・営業生産性

1 社員当たり営業収益は0.7台で推移

営業生産性は、新卒社員の成長もあり1.61に上昇



(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



本資料に関する注意事項

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。

