



2020年2月18日

各 位

会 社 名 株式会社イーエムネットジャパン
代 表 者 名 代表取締役社長 山本 臣一郎
(コード番号：7036 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 CFO 兼管理統括部部长 村井 仁
(TEL. 03-6279-4111)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020年2月18日 15時～15時50分
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都中央区日本橋茅場町一丁目5番8号 東京証券会館9階 第9会議室
説明会資料名	決算説明 2019年12月期

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上

決算説明会

2019年12月期

株式会社イーエムネットジャパン

2020年2月18日

(東京証券取引所マザーズ 証券コード : 7036)

目次

2019年12月期 決算概要	2 頁
2020年12月期 業績予想	11 頁
参考情報－会社概要	19 頁



2019年12月期 決算概要

2019年12月期 業績

売上高

78.5 億円

前年同期比**113.9%**
過去最高売上を達成

営業利益

3.27 億円

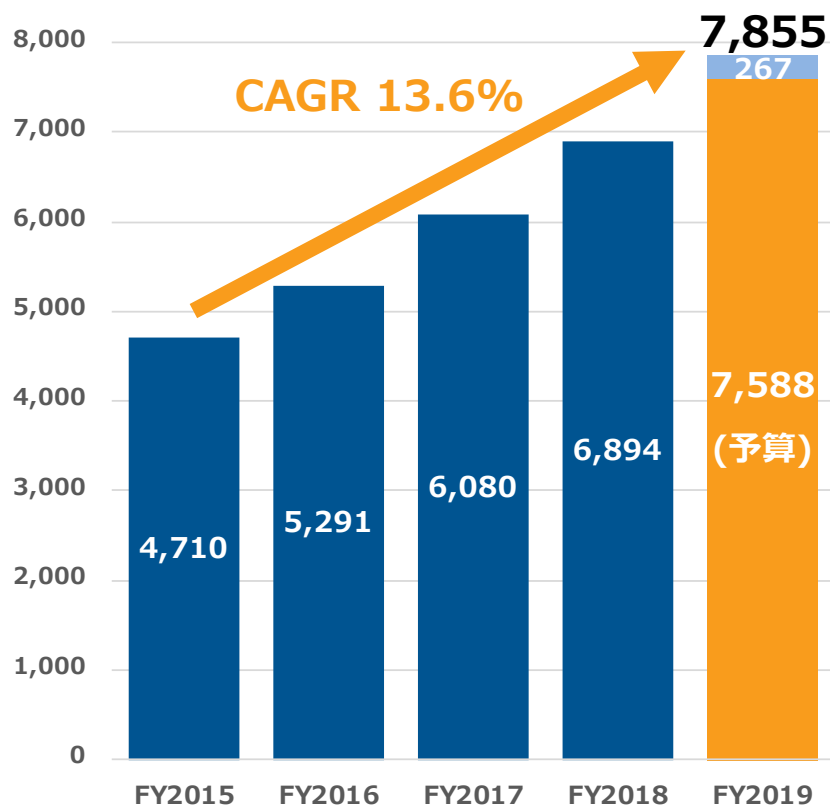
前年同期比**128.0%**
過去最高益を達成

2019年12月期 業績ハイライト

- ✓ 売上高、営業利益ともに4期連続2ケタ増収
- ✓ 営業利益は前期比128%で予算達成

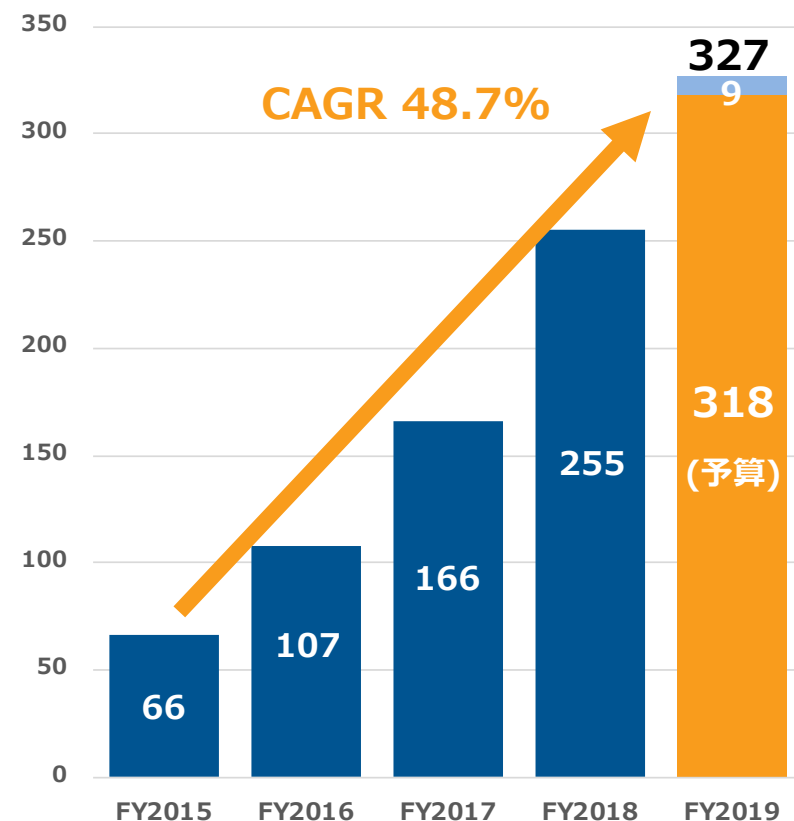
売上高

単位：百万円



営業利益

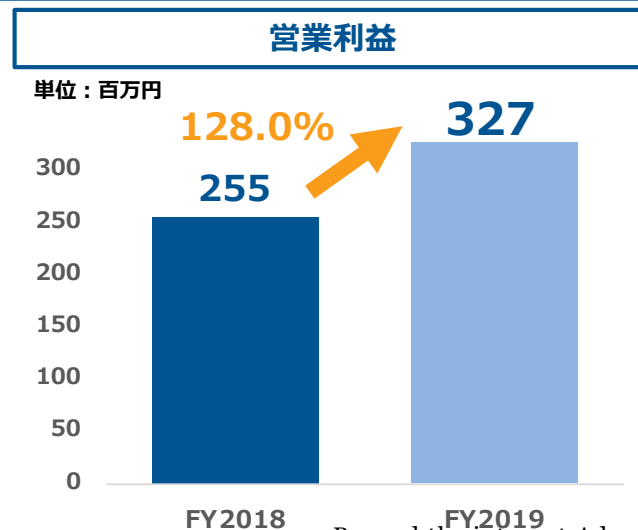
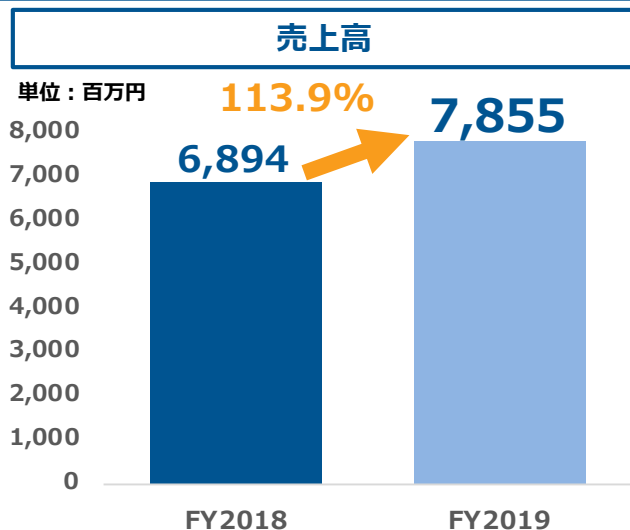
単位：百万円



2019年12月期（前年同期比）

- ✓ 2019年12月期は、前年同期比で売上高113.9%、営業利益128.0%、当期純利益143.1%と増収増益を達成

(百万円)	2018年度	2019年度	増減	前年同期比
売上高	6,894	7,855	+ 961	113.9%
営業利益	255	327	+ 72	128.0%
経常利益	239	334	+ 95	139.5%
当期純利益	167	239	+ 72	143.1%

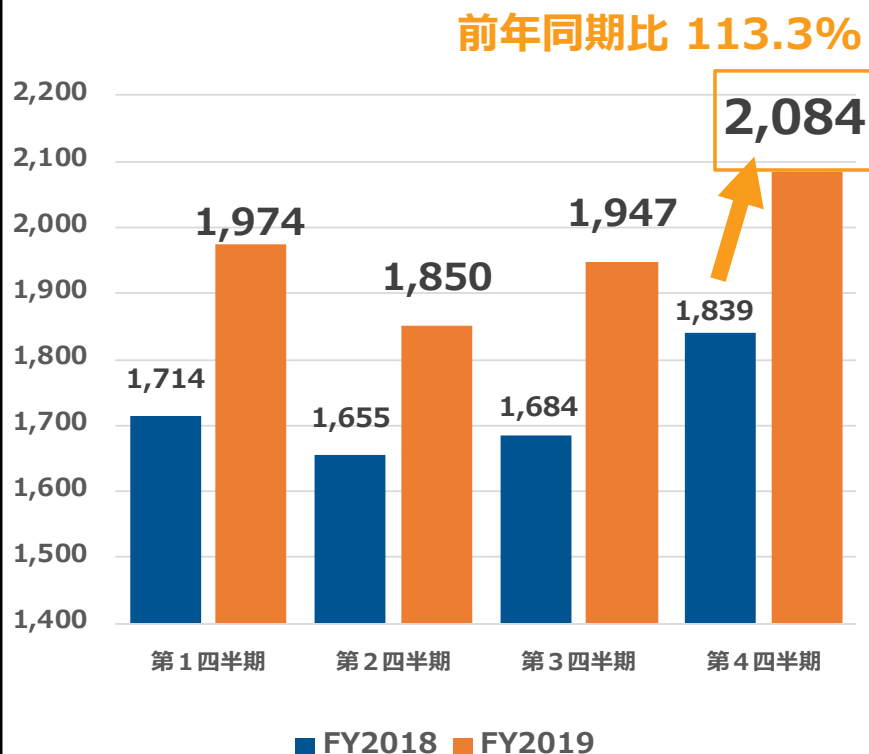


2019年12月期 四半期推移

- ✓ 第4四半期売上高は前年同期比113.3%と引き続き成長を継続
- ✓ 第4四半期営業利益は前年同期比118.9%となり、2019年度の各四半期全てで前期を上回る水準を達成

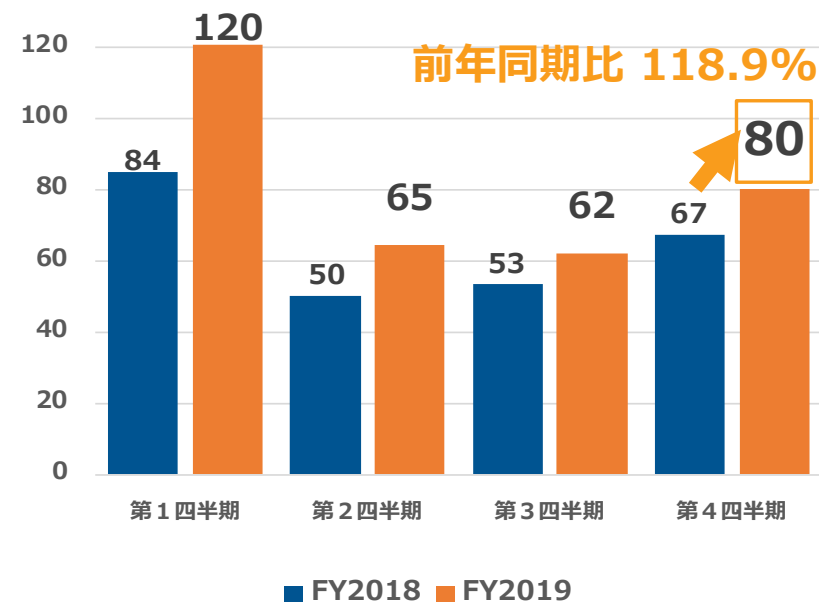
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

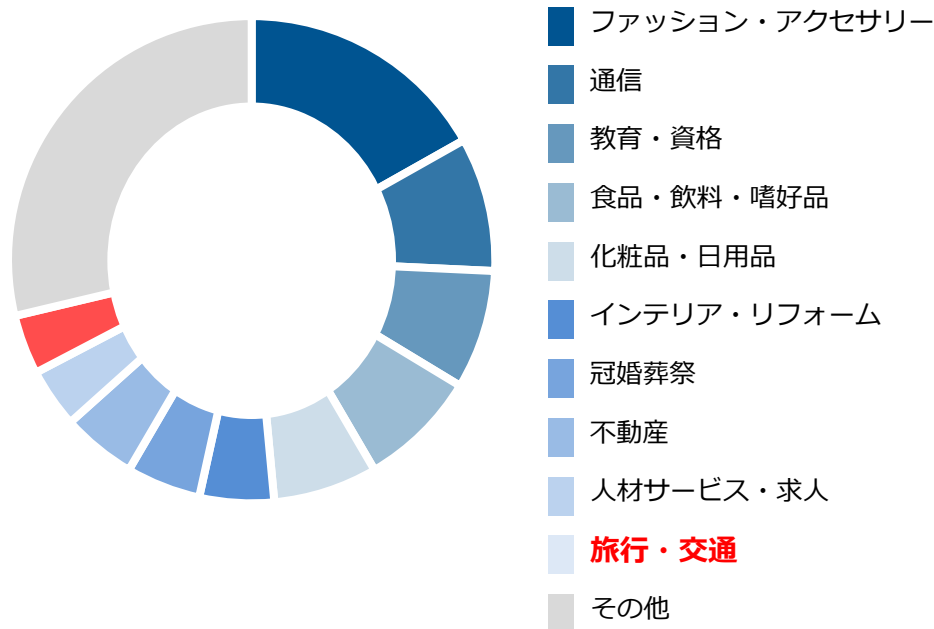


注) 2018年12月期 第1四半期及び第2四半期については金融商品取引法に準じた監査を受けています。

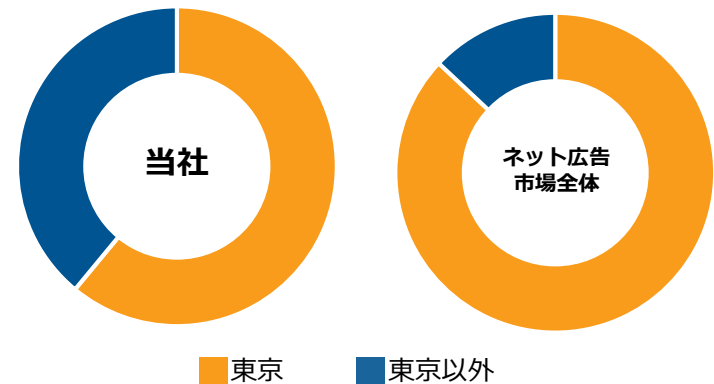
2019年12月期 売上高の構成

- ✓ 売上高の構成は、2018年12月期と大きな変動はなく順調に推移
- ✓ 地域別売上高は、約4割を東京以外で構成
- ✓ 業種別売上高も幅広い業種のクライアントで構成

当社業種別売上高



地域別売上高



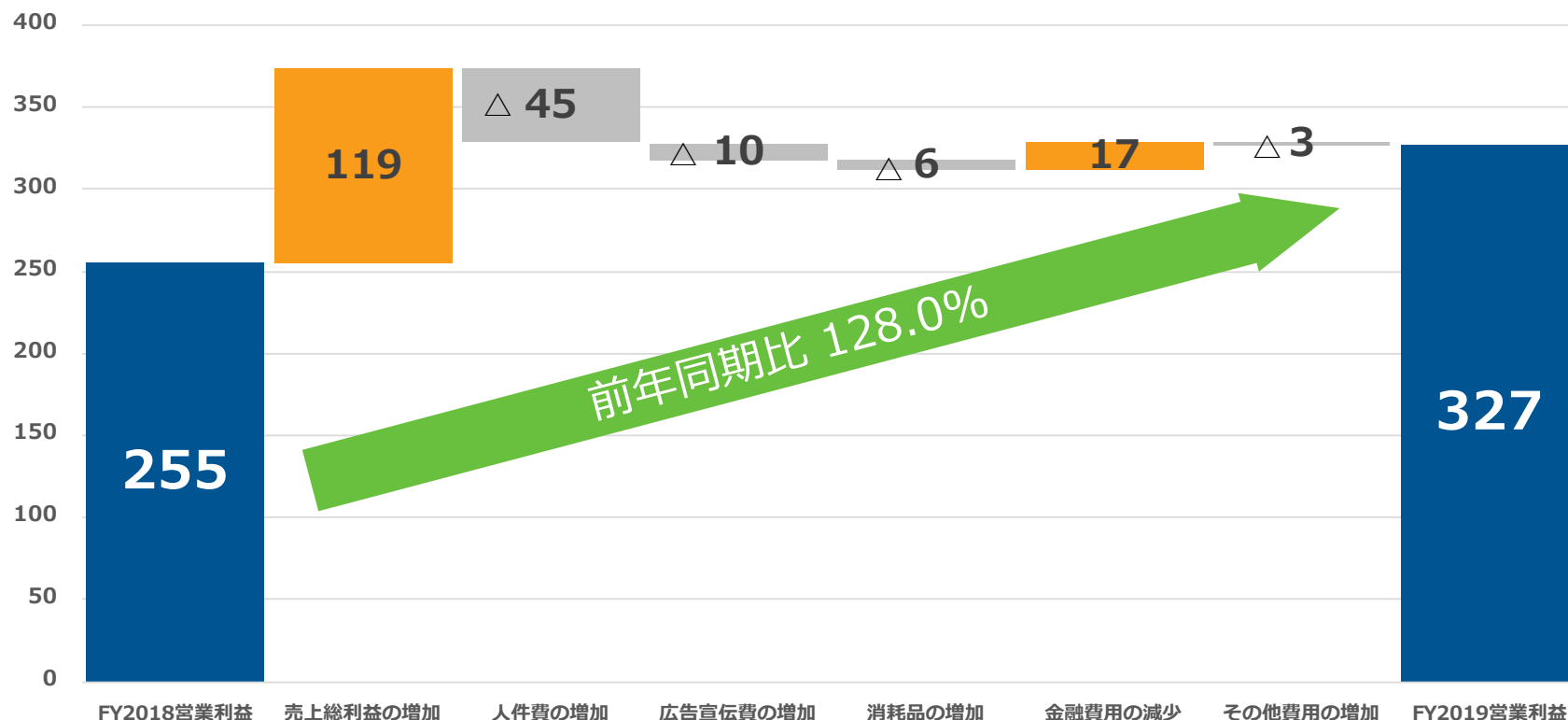
出所：平成30年特定サービス産業実態調査報告書
広告業編（経済産業省）を元に作成

2019年12月期 営業利益 増減要因分析

- ✓ 新規案件獲得・既存案件の広告予算拡大による売上増加により、売上総利益は前期比+119百万円
- ✓ 新卒の増員(前期比13名増)等による人件費の増加があったものの営業利益は前期比128.0%となった。

前年同期比 営業利益増減要因分析

単位：百万円



2019年12月期 貸借対照表

- ✓ 現預金が前期末比+179百万円増加し
- ✓ 純資産が10億円を突破し、自己資本比率も41.4%(前期比+1.8%)と財務体質は順調に向上

(百万円)	前期末	当期末	前期末比
流動資産	1,880	2,172	115.5%
内 現預金	790	842	106.6%
固定資産	242	339	140.2%
資産合計	2,122	2,512	118.3%
流動負債	1,224	1,411	115.2%
固定負債	58	61	105.7%
負債合計	1,283	1,473	114.8%
純資産	839	1,039	123.8%
負債・純資産合計	2,122	2,512	118.3%
(自己資本比率)	39.6%	41.4%	

2019年12月期 トピックス

事業

- ✓ 主要取引先であるタンゴヤ株式会社とデジタルマーケティングについて包括的な協力体制をより強化するため資本提携

財務

- ✓ 2019年12月期は中間配当7.5円と期末配当予想10.0円で合計17.5円の配当を実施予定（前期比2.5円の増配予定）
- ✓ 株式の流動性向上による投資家層の拡大を図ることを目的として、当社普通株式 1株につき 2株の割合をもって株式分割を実施

広告媒体

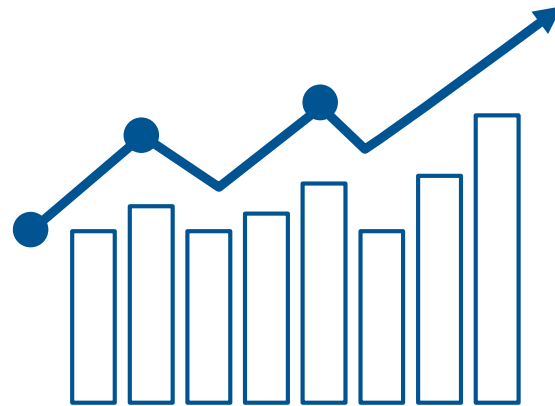
- ✓ LINE株式会社とのSMB領域における戦略的パートナーシップ契約締結

サービス

- ✓ 主に海外から日本への観光客向けのインバウンド広告サービスについて、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デジタルマーケティング業務運用契約を締結しサービス提供
- ✓ インバウンド需要に向けた海外広告配信サービス提供

その他

- ✓ プロバスケットボールのB.LEAGUE「千葉ジェッツふなばし」とデジタルプロモーションパートナーに関する契約について、2019-2020シーズンも引き続き契約更新



2020年12月期 業績予想

2020年12月期 業績予想

- ✓ 2020年12月期は、引き続き増収増益を見込むが、新卒採用30名を予定しており人件費の増加や営業の各種施策に対する投資を勘案し、前期比で売上高110.3%、営業利益107.0%、当期純利益100.3%と予想

(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
- ◆ 案件獲得数をKPIとする
- ◆ パッケージ販売開始
- ◆ 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

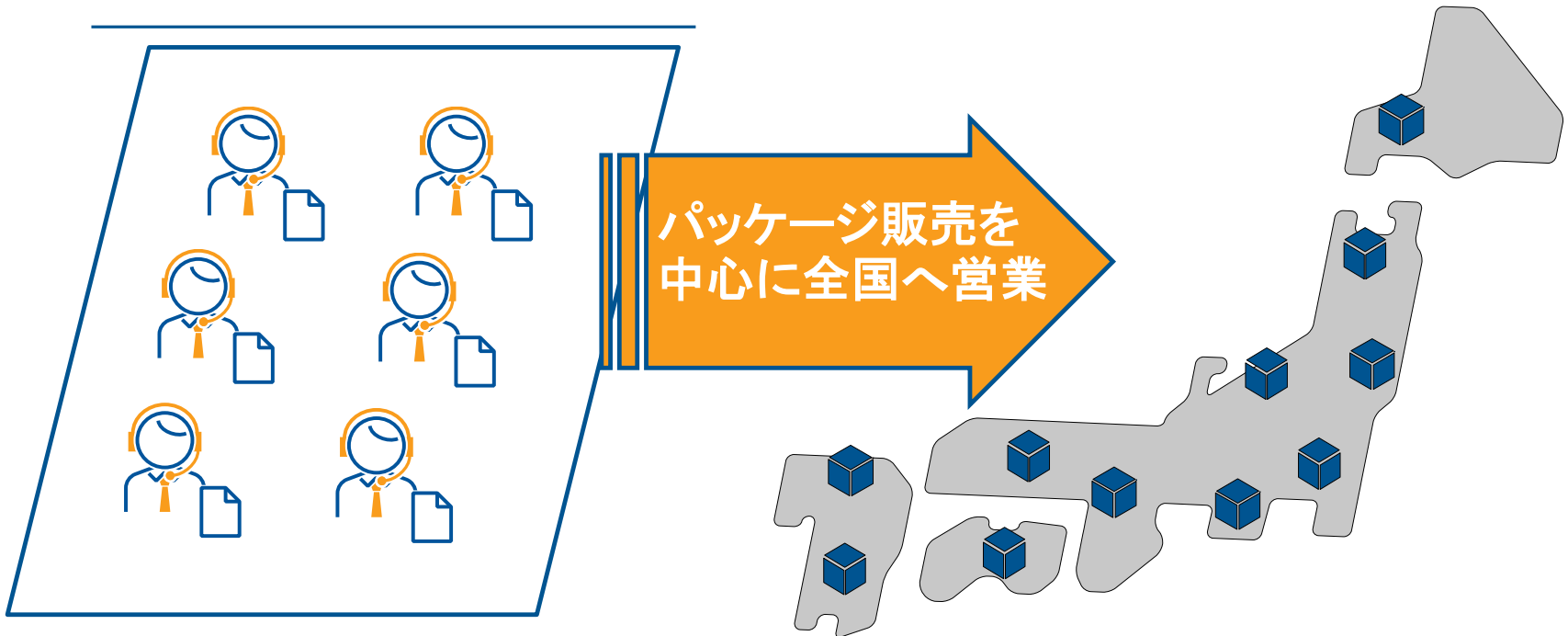
In bound

- ◆ 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

コールセンターの設置

- インサイドセールス強化として、東京本社内にコールセンターを新設し、パッケージ販売を中心に新規営業を強化

東京本社内にコールセンターを新設



『LINE運用おまかせパック』販売開始

- 『LINE運用おまかせパック』は、LINE公式アカウントに備わる様々な機能を活用するだけでなく、クリエイティブ制作と配信結果分析までをトータルでお任せいただけるパッケージサービス
- メッセージ配信や、自動応答機能、クーポンやショップカード等を企業様のニーズに合わせてサポート。また、現状の友だち数に合わせて、さらに友だち数を増加させるためのLINE広告も配信可能



『LINE運用おまかせパック』販売開始

- 「LINE公式アカウント」を活用したユーザーコミュニケーションについて、アカウント設定、クリエイティブ制作、メッセージ運用、分析などを包括的にサポートできるLINE公式アカウントの運用サポートサービス「LINE運用おまかせパック」の販売開始

スタートプラン

- ・初期設定
(プロフィール設定・KPI設定)
- ・クリエイティブ制作
メッセージ運用(月4回)
- ・クリエイティブ分析レポート
(月1回)
- ・リッチメニュー作成
想定クリエイティブ数4~8枚

月額 / 15万円(税別)

スタンダードプラン

- ・初期設定
(プロフィール設定・KPI設定)
- ・クリエイティブ制作
メッセージ運用(月4~8回)
- ・クリエイティブ分析レポート
(月1回)
- ・リッチメニュー作成
- ・自動応答メッセージ
- ・抽選ページ作成
- ・クーポン作成・配信
想定クリエイティブ数9~20枚

月額 / 25万円(税別)

アドバンスドプラン

- ・初期設定
(プロフィール設定・KPI設定)
- ・クリエイティブ制作
メッセージ運用(月9回以上)
- ・クリエイティブ分析レポート
(月1回)
- ・リッチメニュー作成
- ・自動応答メッセージ
- ・タイムライン投稿(月4回)
- ・抽選ページ作成
- ・クーポン作成・配信
想定クリエイティブ数21~30枚

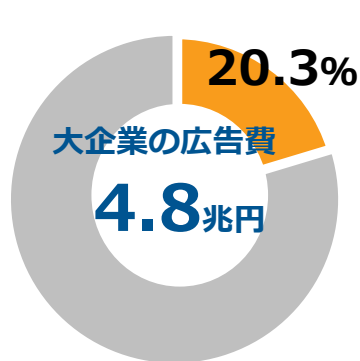
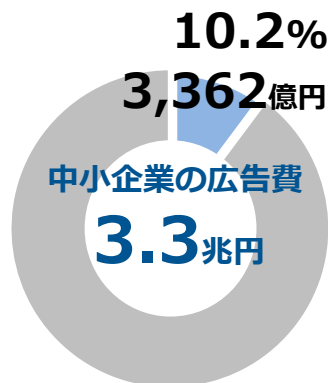
月額 / 35万円(税別)

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



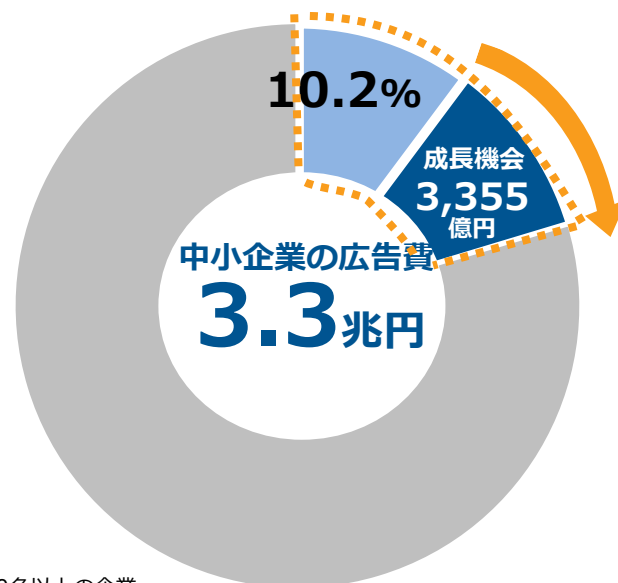
中小企業の
インターネット広告費比率
10.2% (前期8.2%)

大企業の
インターネット広告費比率
20.3% (前期18.3%)

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

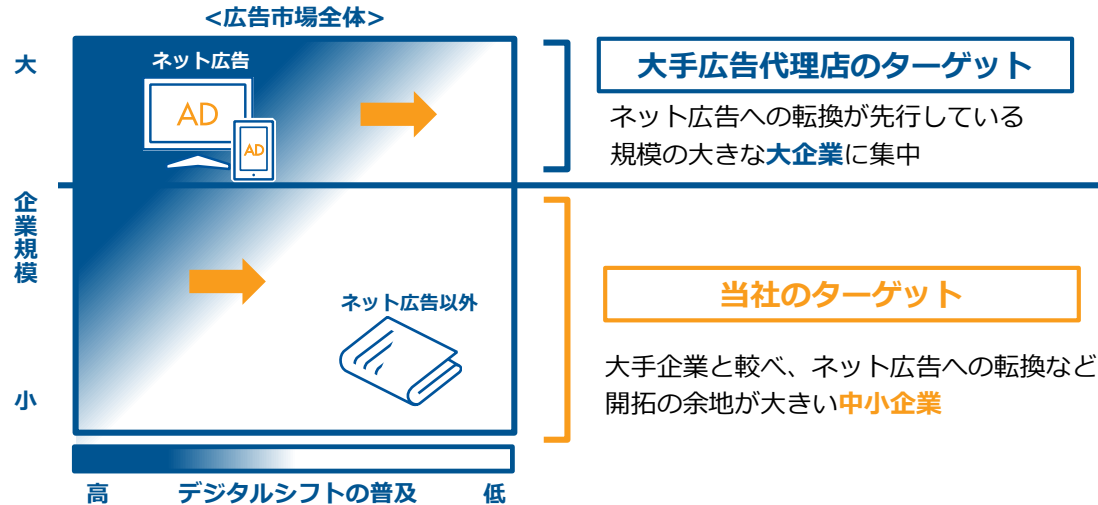
中小企業の
インターネット広告費比率
現状10.2%→20.3%
(大企業のインターネット広告費水準)



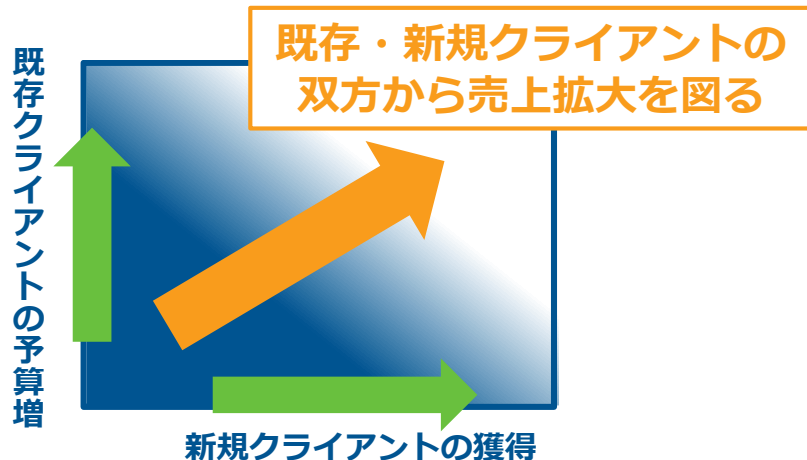
中小企業：従業員100名未満の企業 大企業：従業員100名以上の企業
出所：平成30年特定サービス産業実態調査報告書広告業編（経済産業省）を元に作成

2020年12月期 営業戦略

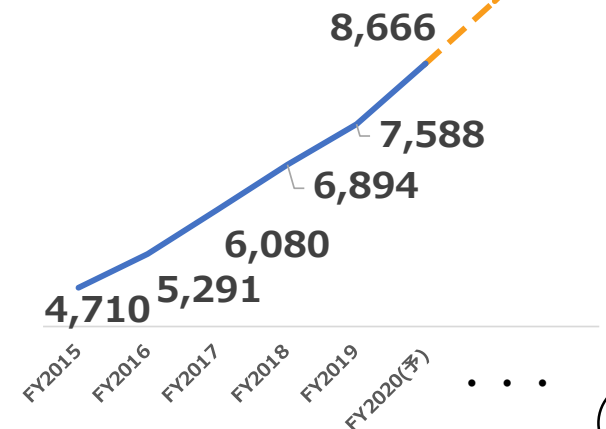
- 2020年12月期も引き続き東京を拠点として、当社の営業戦略である「中小企業」「地方企業」に対してインターネット広告へ「デジタルシフト戦略」



- 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



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

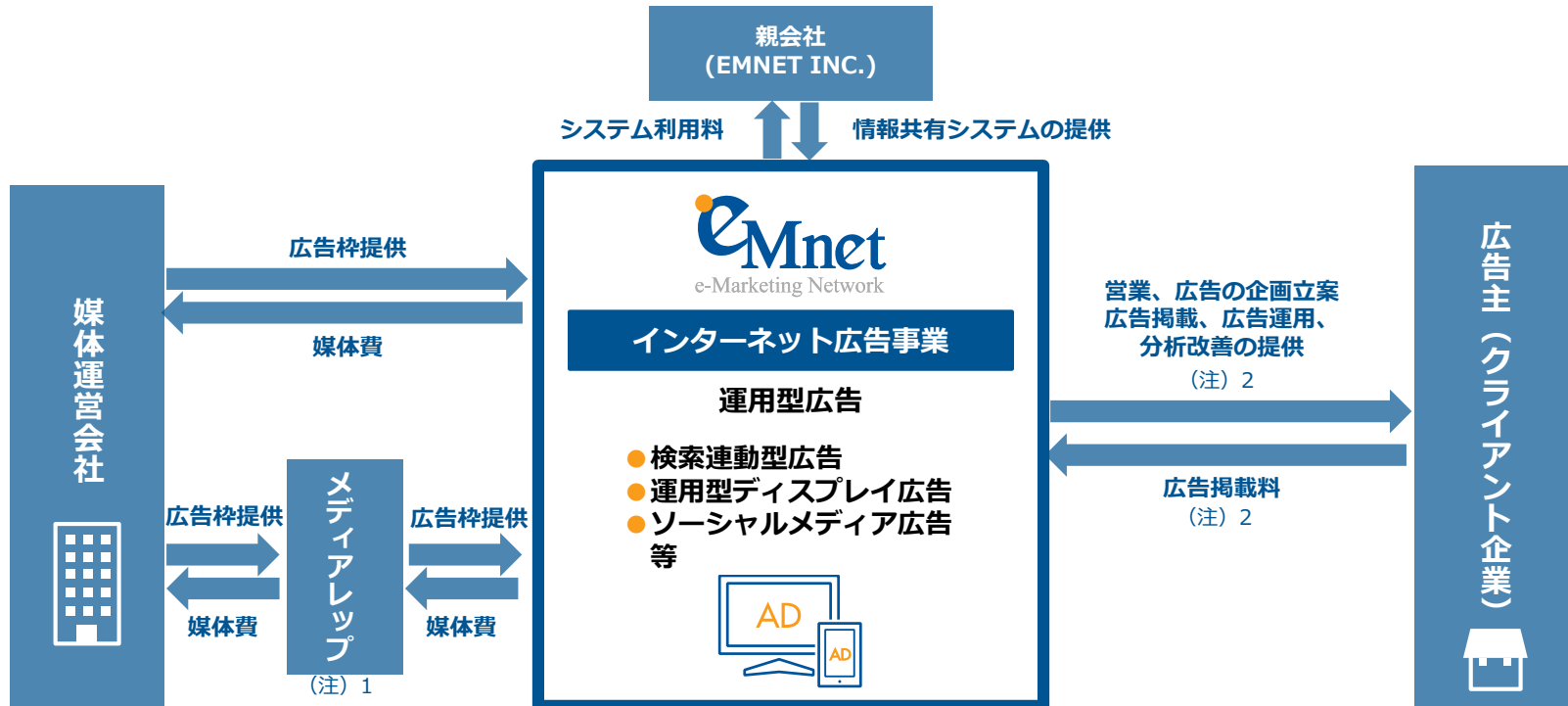
デジタルマーケティング業界における 専門家の育成

常に変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。

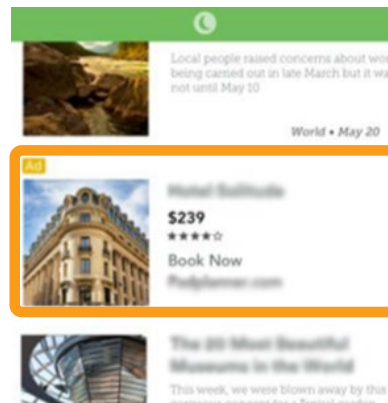
事業系統図



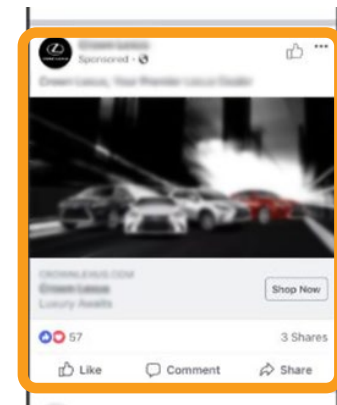
(注) 1.メディアレップとは、インターネット広告の取引において、広告の媒体運営会社と広告代理店や広告主との仲介を行っている事業者のことを意味しております。
2.取引の一部について、代理店を通じて取引を実施しております。



検索連動型広告のイメージ



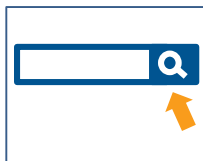
運用ディスプレイ広告のイメージ



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



当社の強みー大手パートナーからの認定

Yahoo!



●認定パートナーとは

パートナーの中で、広告効果の最大化に向けてYahoo! JAPANの広告商品・サービスを総合的に活用し、広告主のマーケティング活動を支援した実績のあるパートナーに対して、星によるパートナー認定

●広告運用パートナーとは

スポンサードサーチ、Yahoo!ディスプレイアドネットワーク（YDN）についての運用知識と、その運用実績が基準以上であることを認定されたパートナー

●審査エクспレスパスとは

審査基準を順守し、質の高い広告運用を行うパートナーには、広告商品別に審査時間を短縮できる審査エクспレスパスを付与

Google



●Google Partnerとは

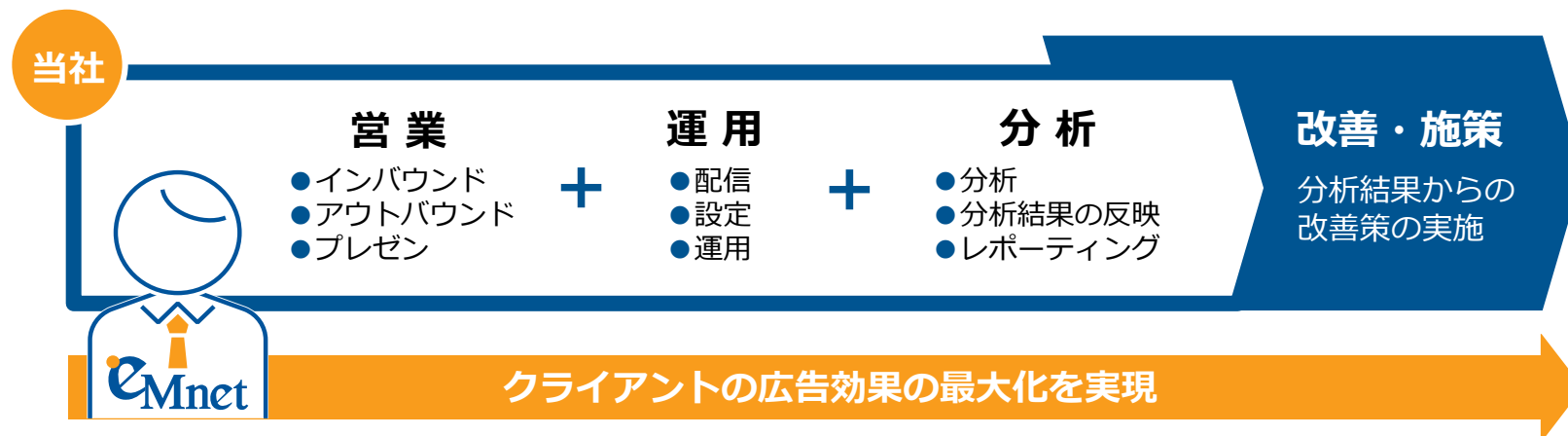
- Google Partner バッジには 2 つのレベルがある
(Google Partner プレミアバッジ、Google Partner バッジ)
- Google Partner プレミアバッジは、高度な専門知識を持ち、顧客満足度の高い広告運用によって業績を上げる代理店のみに認定が付与

その他（LINE、Twitter、Facebook）



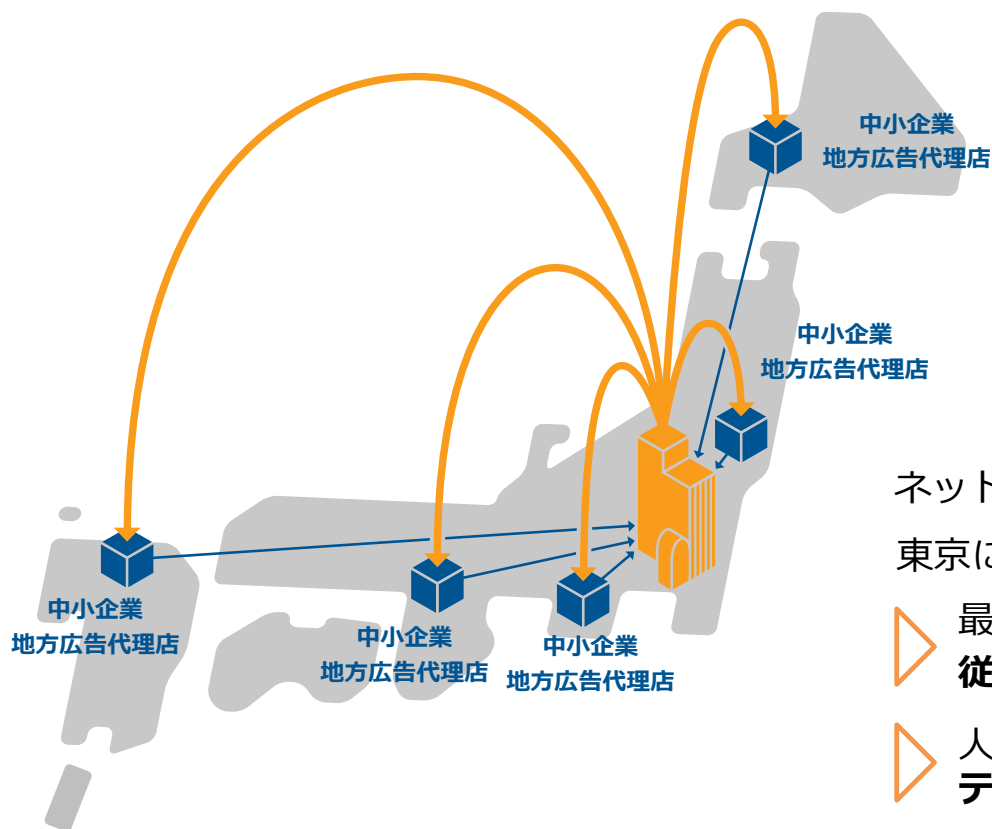
当社の強み — 一気通貫体制

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は負いません。



「クライアントと共に歩む企業」

