株式会社イーエムネットジャパン

2025年12月期 第２四半期（中間期）決算説明資料

2025年8月6日

e-Marketing Network

証券コード：7036

e-Marketing Network

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

2025年12月期 第２四半期 業績

営業収益（売上高）

7.95億円

第１四半期に続き
３事業全てで前第２四半期を上回った結果、
前第２四半期比+21.9%の大幅な増収

営業利益

0.82億円

第２四半期(３か月)比で黒字化を達成
前第２四半期比+92百万円
の大幅な増益

中間配当金（１株当たり）

17.00円

引き続き配当金による株主還元を継続
前中間配当金と同額を維持

2. 決算概要

前第２四半期比

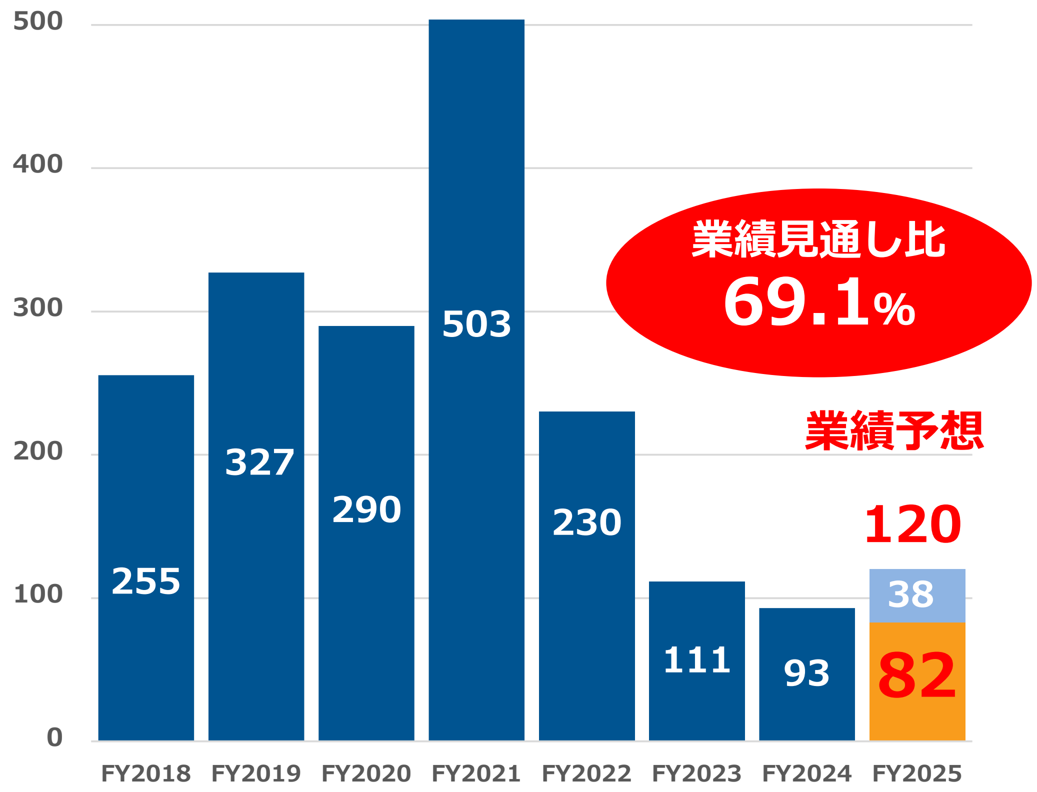
広告代理店業・ソフトバンク株式会社との協業(次頁以降「SB協業」)・広告媒体からの受託業の全てで増収を継続。営業利益は前第２四半期比＋92百万円と大幅な増益

前第２四半期 比				
(百万円)	2024年12月期 第２四半期	2025年12月期 第２四半期	増減	増減率
営業収益（売上高）	652	795	+143	+21.9%
営業利益	△10	82	+92	−
経常利益	△0	80	+80	−
当期純利益	△4	53	+57	−

営業利益の業績見通し比は69.1%と順調に推移
四半期営業利益は、前第２四半期(3ヵ月)比＋37百万円の増益

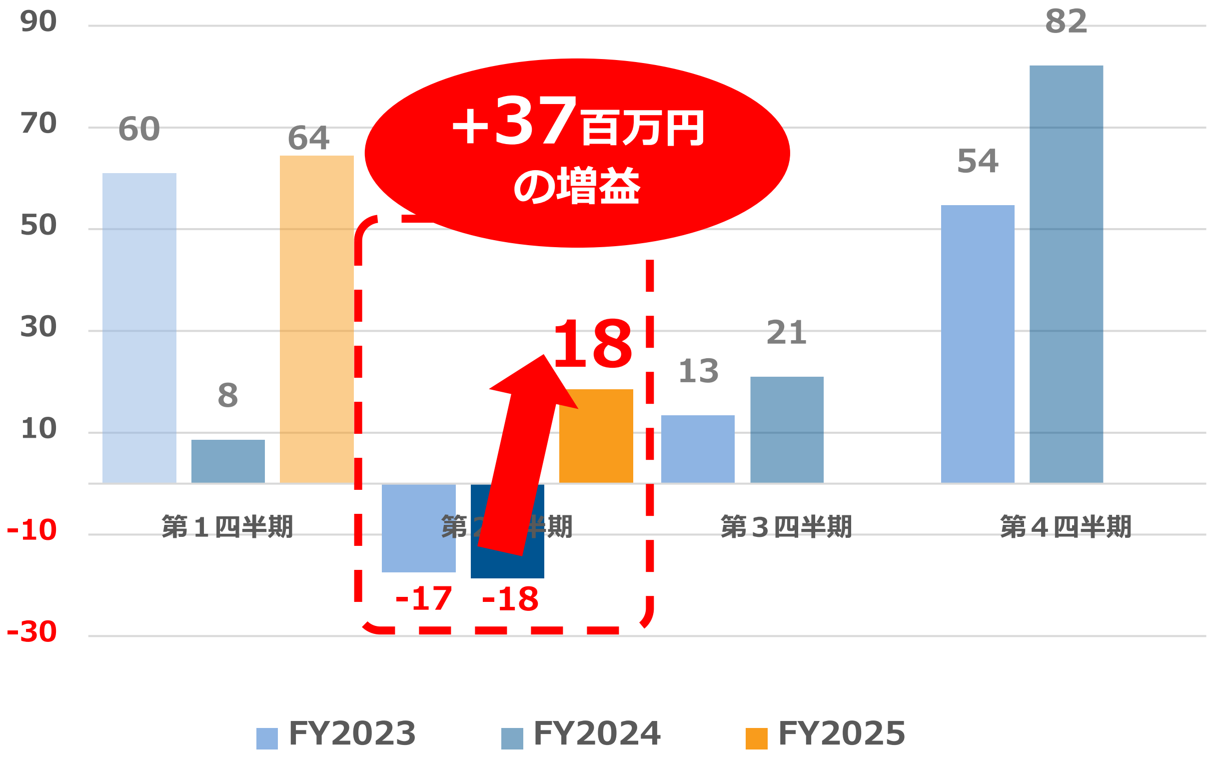
営業利益 推移

単位：百万円



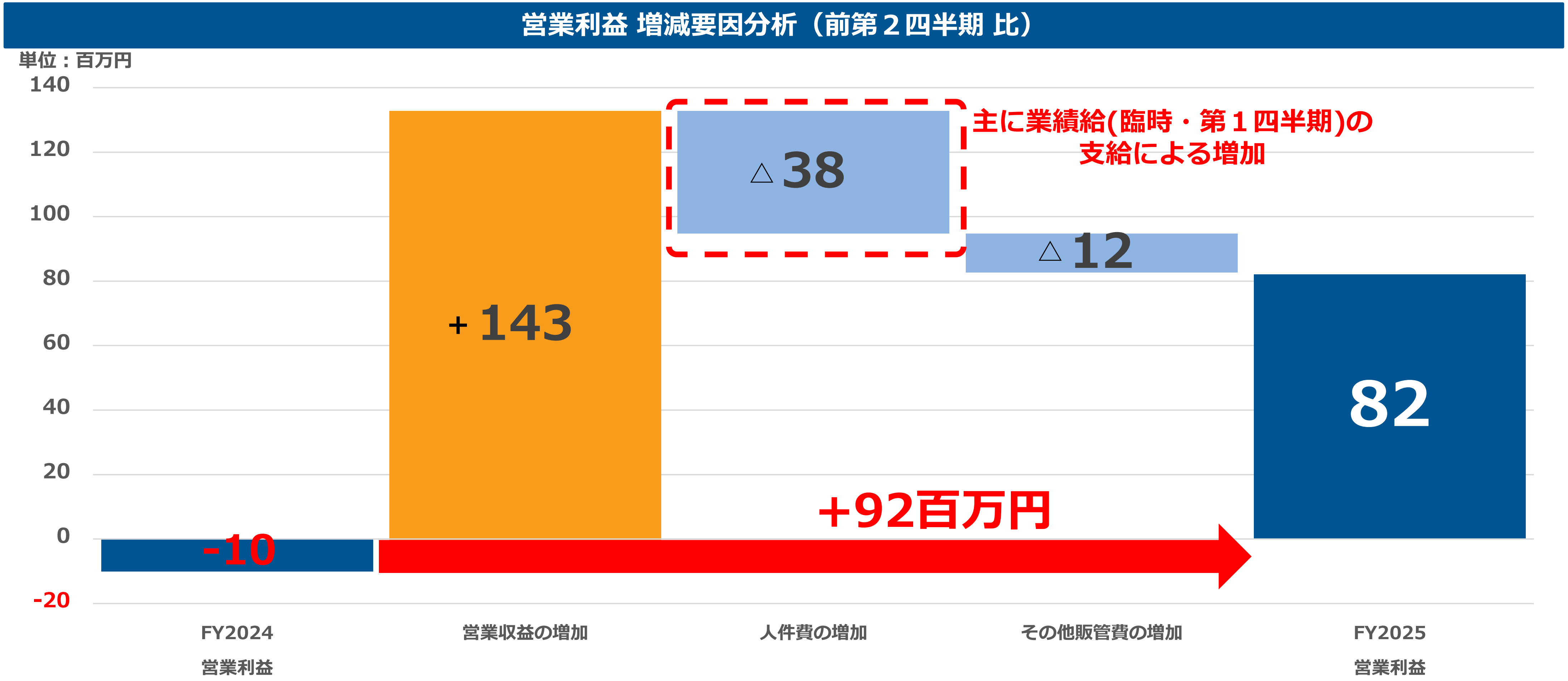
四半期営業利益比較（各３ヵ月間）

単位：百万円



営業利益の増減要因（前第２四半期比）

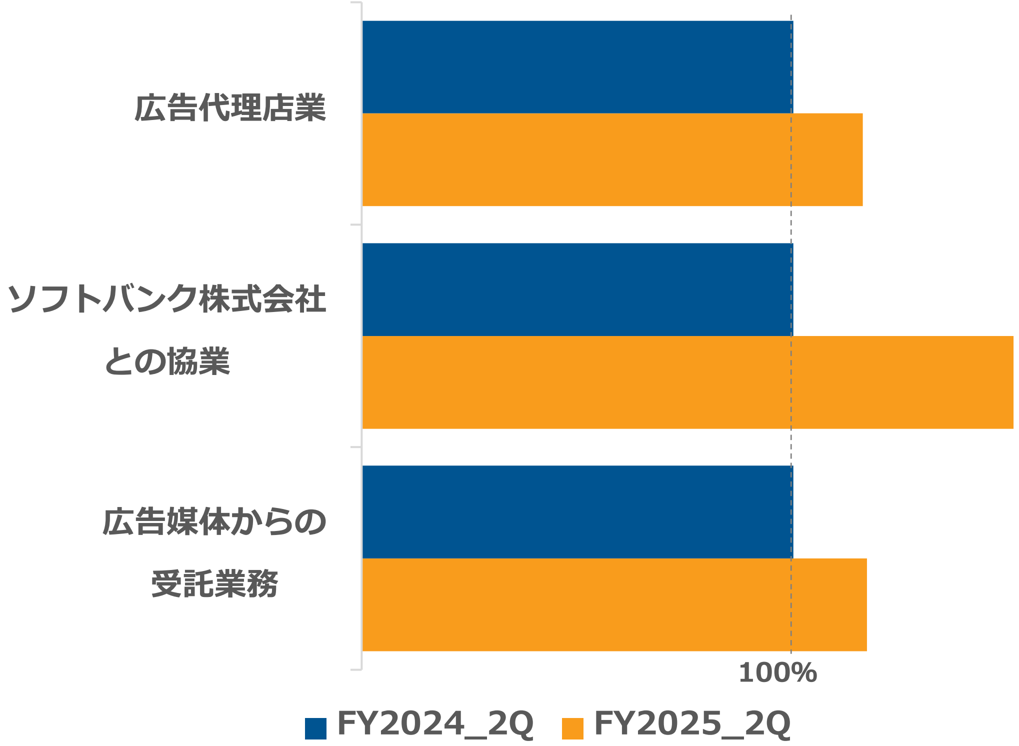
第２四半期(3か月)も増収となり営業利益を順調に積み上げ、前第２四半期比＋92百万円の増益を達成



事業別の営業収益（前第２四半期比）

第１四半期に続き、広告代理店業・SB協業・広告媒体からの受託収入の全て、前第２四半期比で増収を達成(+1.43億円)

事業別の営業収益（前第２四半期比）



代理店業　前第２四半期比＋16%

SB協業　前第２四半期比＋51%

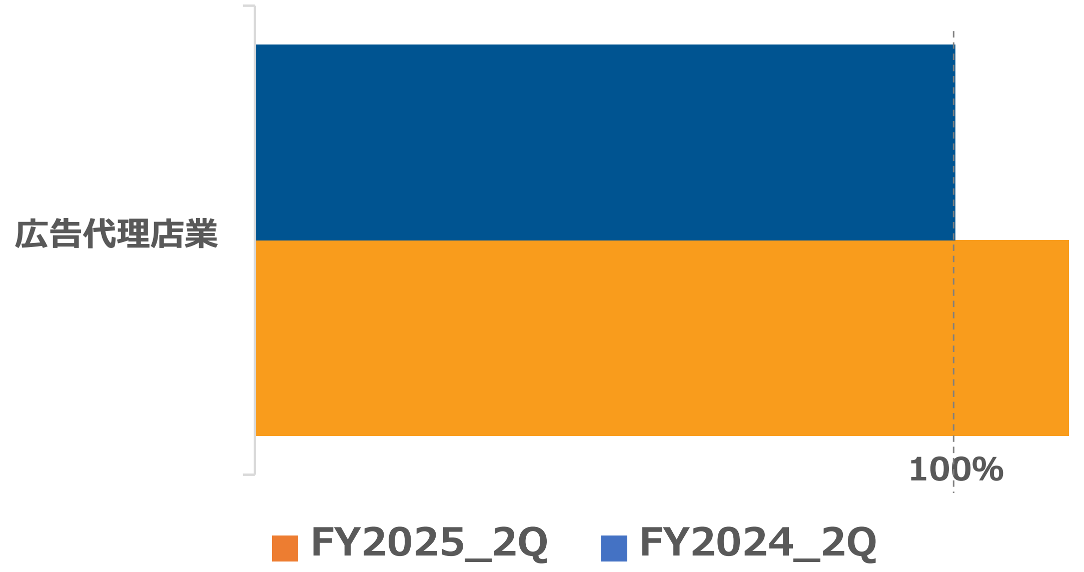
受託業務　前第２四半期比＋17%

＋1.43 億円

事業別営業収益の増減（広告代理店業）

新規案件及び既存案件の広告予算拡大により前第２四半期比＋16%の増収

広告代理店業　営業収益 増減（前第２四半期比）



2Q概況

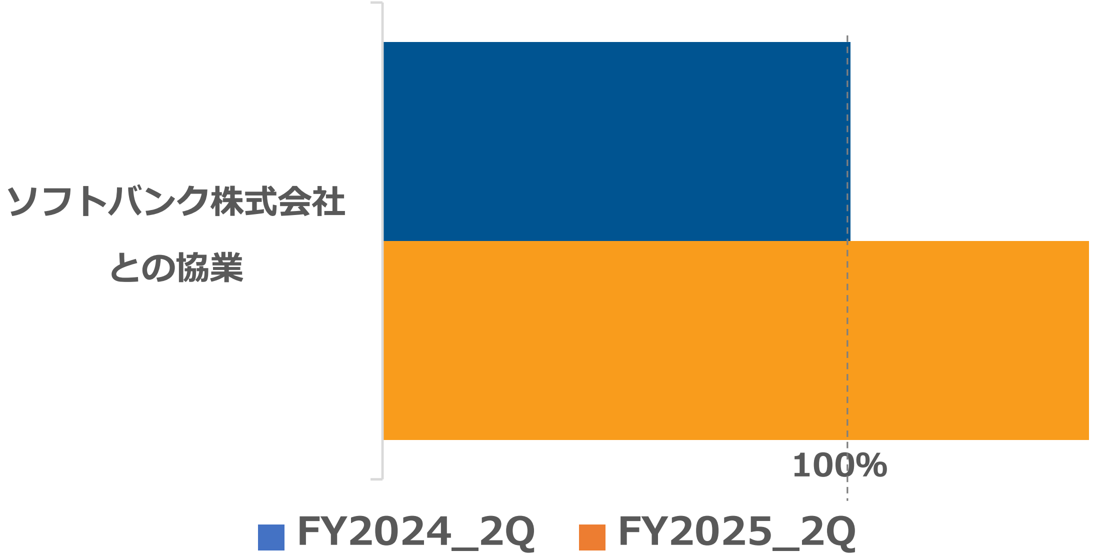
- ✓ 新規案件は、前２Ｑ比＋83%と新規案件の獲得が好調に推移
- ✓ 既存案件は、広告需要の高い３月(年度末の広告予算の消化等)から４月以降減少したものの前２Ｑ比＋18%と増収を達成し、堅調に推移
- ✓ 解約の抑止は継続しており、前２Ｑの9割程度で推移

今後の見通し

- ✓ ３Ｑも引き続き新規案件獲得強化、既存案件の積み上げを継続し、前年同期を上回る水準の営業収益を目指す
- ✓ 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既存案件での広告予算の増加により前第２四半期比＋51%の増収

ソフトバンク株式会社との協業　営業収益 増減（前第２四半期比）



**２Q
概況**

- ✓ 当２Qも引き続き協業は順調に進んだ結果、前２Q比＋51%の増収を達成し、引き続き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

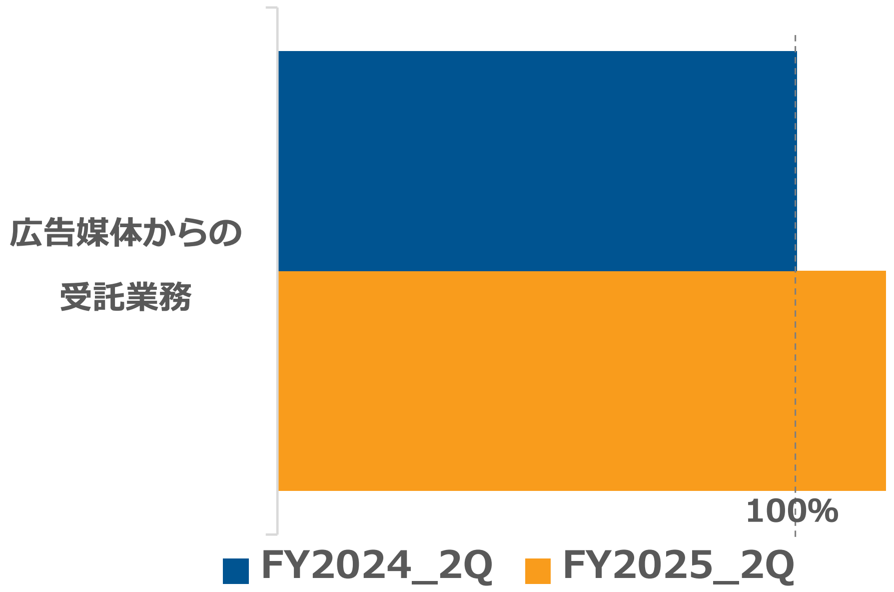
**今後の
見通し**

- ✓ 3Q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
- ✓ 新規案件の獲得が好調の為、引き続き営業活動の強化・拡大を図る
- ✓ 既存案件の予算増加を継続させるべく主要顧客の人員拡大し対応することで対応強化

事業別営業収益の増減（広告媒体からの受託業務）

広告媒体からの受託収入が回復し、前第２四半期比+17%の増収

広告媒体からの受託業務　営業収益 増減（前第２四半期比）



2Q概況

- ✓ 主に既存の受託案件の増額により前２Ｑ比で＋17%の増収

今後の見通し

- ✓ ３Ｑ以降も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、３Ｑ以降は前年同期比及び業績見通しを上回る水準を目指す

貸借対照表

中間配当金(１株当たり17.00円)による株主還元を継続
自己資本比率50.3%と引き続き安定的な財政状態を維持

(百万円)	前期末	当第２四半期末	前期末比
流動資産	2,178	2,276	+98
内 現預金	962	1,044	+82
固定資産	527	540	+13
資産合計	2,705	2,816	+111
流動負債	1,126	1,218	+92
固定負債	173	182	+9
負債合計	1,299	1,400	+101
純資産	1,406	1,416	+10
負債・純資産合計	2,705	2,816	+111
（自己資本比率）	52.0%	50.3%	

3. KPI

KPI概要

前期以前より継続して４つのKPIを設定

2025年12月期 ４つのKPI

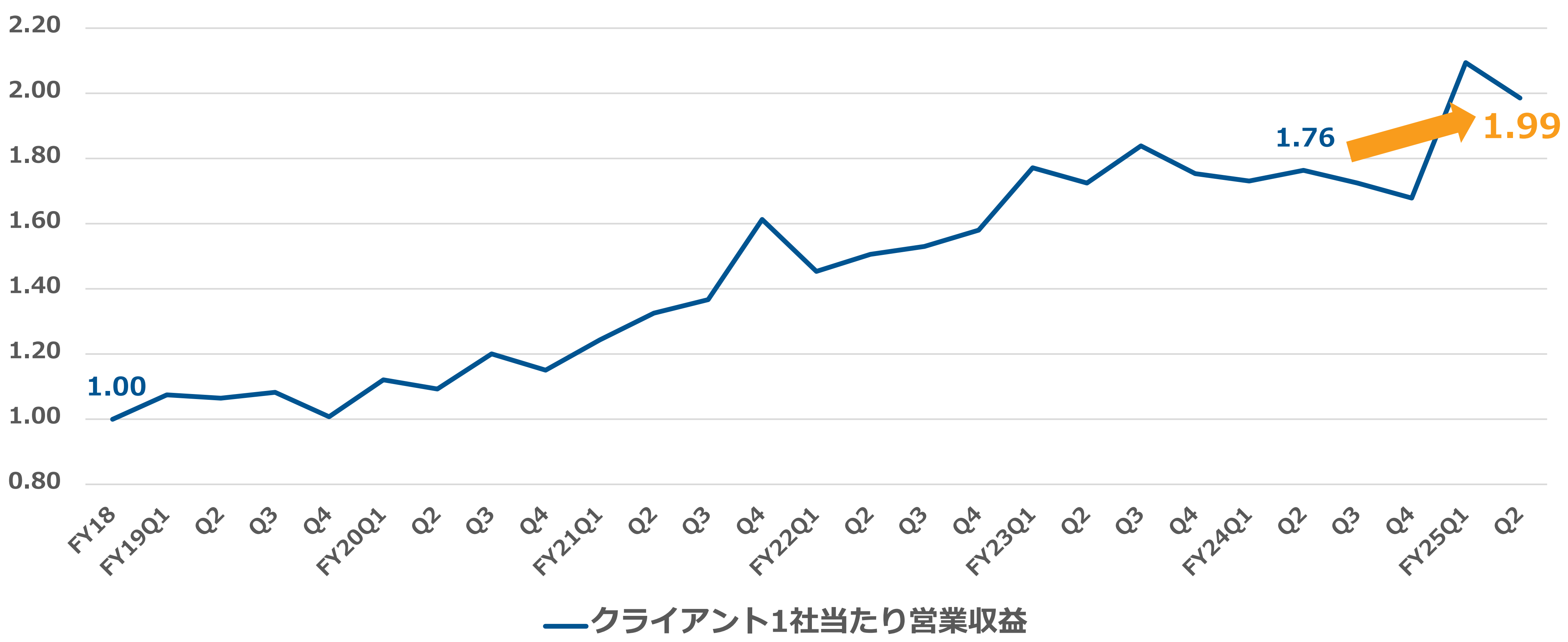
財務KPI
- 営業利益
  - 営業収益
  - 業績見通し進捗率

事業KPI
- クライアント１社当たり営業収益
- 社員１名当たり営業収益
- 営業生産性

指数
- 営業収益÷クライアント企業数
- 営業収益÷社員数
- 営業収益÷人件費
- 実績÷業績見通し

第１四半期に続き広告予算の中大型案件獲得に注力。前第２四半期比で改善しており、１社当り営業収益は1.99に上昇

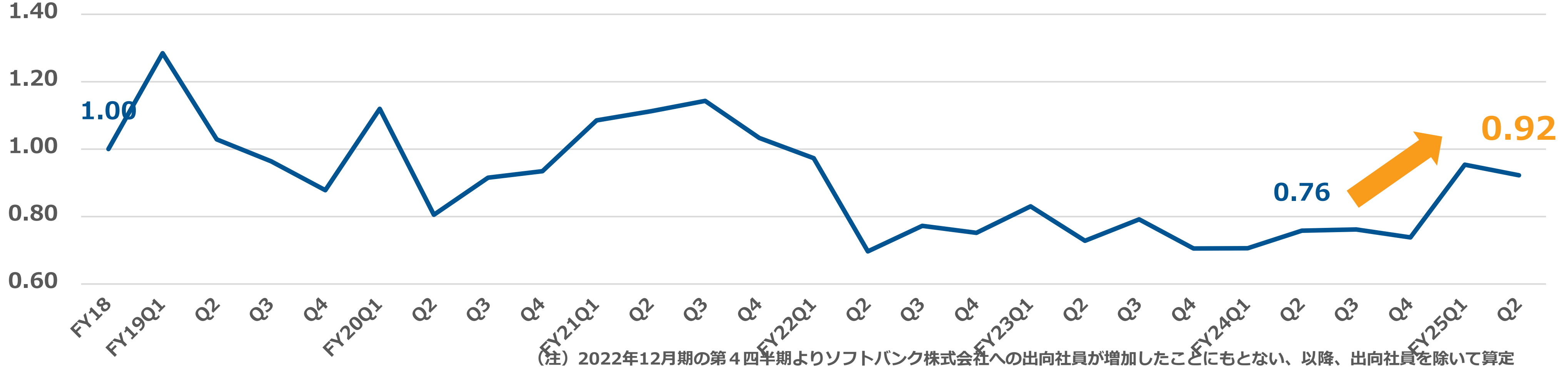
クライアント１社当たり営業収益



1社員当たり営業収益・営業生産性

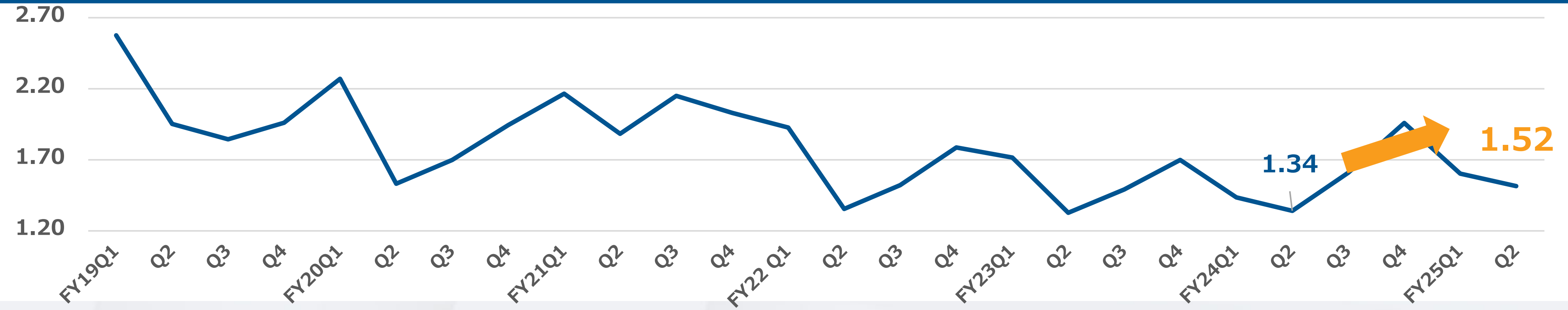
生成AIの活用等により第１四半期と同程度の水準を維持
営業生産性は、増収や業務効率化等により前第２四半期比で生産性向上

1社員当たり営業収益



（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

営業生産性（営業収益 ÷ 人件費）



営業収益は業績見通しの過半(進捗率55.6%)を達成
営業利益の業績見通しは約7割まで進捗

通期業績見通しに対する進捗状況

(百万円)	2025年12月期 通期業績見通し	2025年12月期 第２四半期	進捗率
営業収益（売上高）	1,431	795	55.6%
営業利益	120	82	69.1%
経常利益	121	80	65.9%
当期純利益	81	53	65.7%

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。

eMnet

e-Marketing Network