



2022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 常務取締役 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	2022年2月18日 15時～15時40分
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施
開催場所	東京都新宿区西新宿六丁目10番1号 日土地西新宿ビル10階
説明会資料名	決算説明会資料 2021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 資料

## 2021年12月期

株式会社イーエムネットジャパン

2022年2月18日

(東京証券取引所マザーズ 証券コード : 7036)

---

## 目次

---

エグゼクティブ・サマリー	2 頁
2021年12月期 決算概要	6 頁
2022年12月期 業績予想	16 頁
参考情報－ソフトバンク株式会社 との資本業務提携 概要	23 頁
参考情報－会社概要	30 頁

# エグゼクティブ・サマリー

---

2021年12月期 業績

売上高

**106.7** 億円

**100億円を突破**  
**過去最高**の売上高を更新

前期比**114.7%**

予算比**105.2%**

営業利益

**5.0** 億円

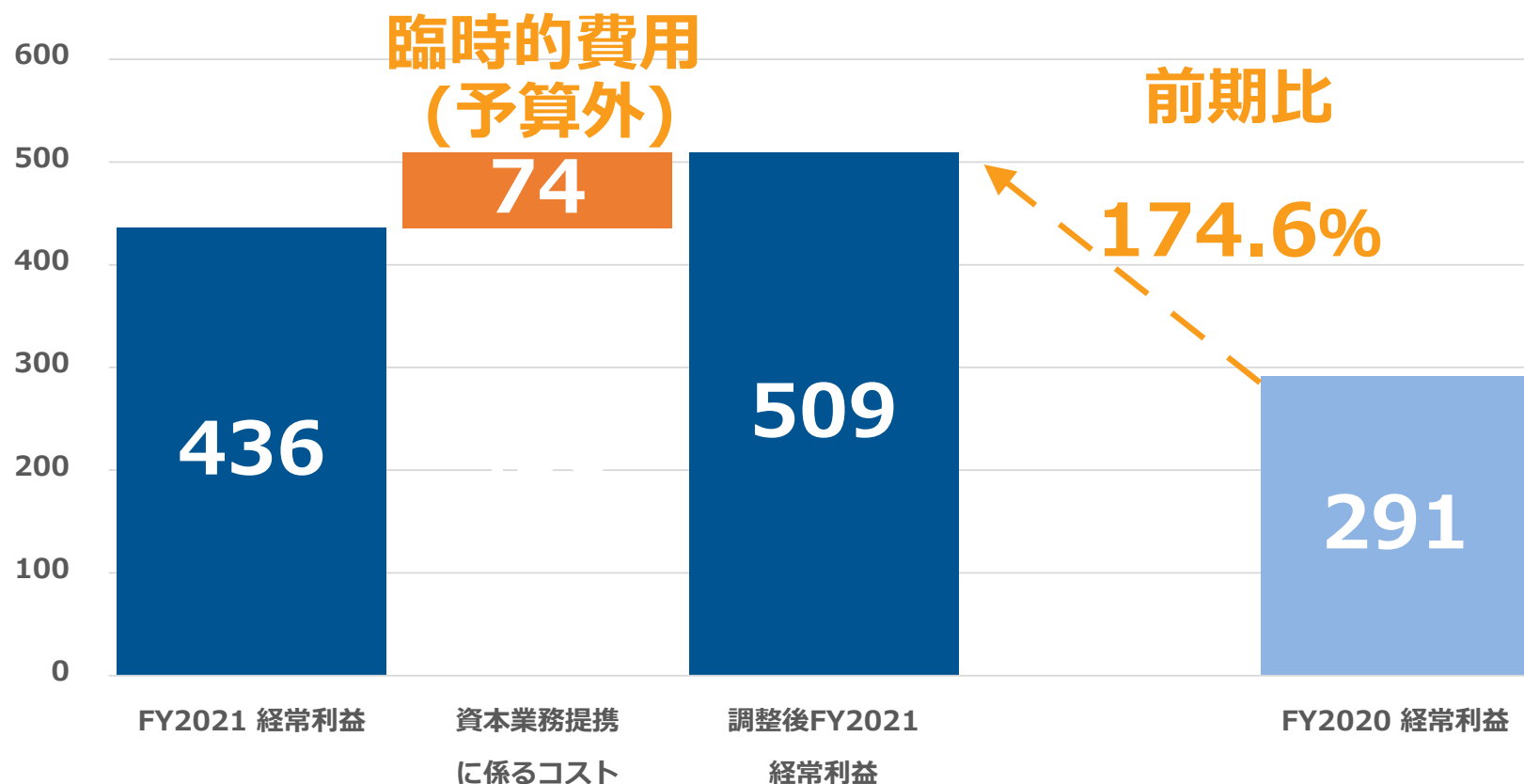
**過去最高**の営業利益を達成

前期比**173.2%**

予算比**125.9%**

## 経常利益の分析

- ✓ ソフトバンク株式会社との資本業務提携に関連する**臨時的費用74百万円**を計上（**予算外**）したことにより、**経常利益は436百万円**となった。
- ✓ **臨時的費用の影響を除いた場合、経常利益は510百万円、前期比174.9%**



2021年12月期 第4四半期（3カ月）業績

売上高

**26.8**億円

**過去最高**

の第4四半期売上高(3カ月)を更新  
前年同期比**104.2%**


営業利益

**1.45**億円

**過去最高**

の四半期営業利益(3カ月)を達成  
前年同期比**151.2%**

# 2021年12月期 決算概要





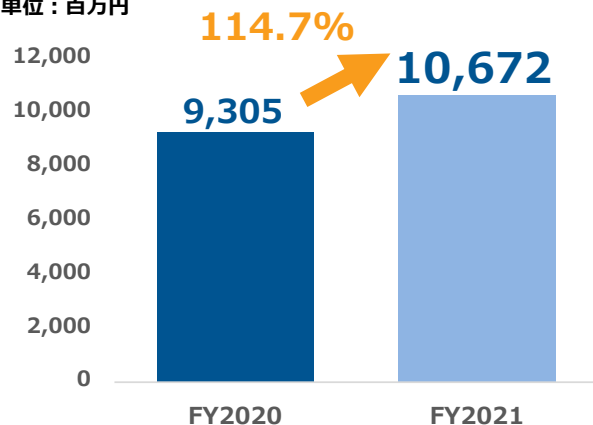
## 2021年12月期 前年同期比

- ✓ 2021年12月期は、前期に続き緊急事態宣言等の影響はあったものの、回復傾向にあるインターネット広告需要を取り込み、新規案件獲得と既存案件の予算増、ソフトバンク株式会社(以下「ソフトバンク」)との協業により売上高は前年同期比114.7%、営業利益は173.2%と大幅な増収増益を達成

(百万円)	前期	当期	増減	前年同期比
売上高	9,305	10,672	+ 1,367	114.7%
営業利益	290	503	+ 213	173.2%
経常利益	291	436	+ 145	149.4%
当期純利益	212	311	+ 99	146.5%

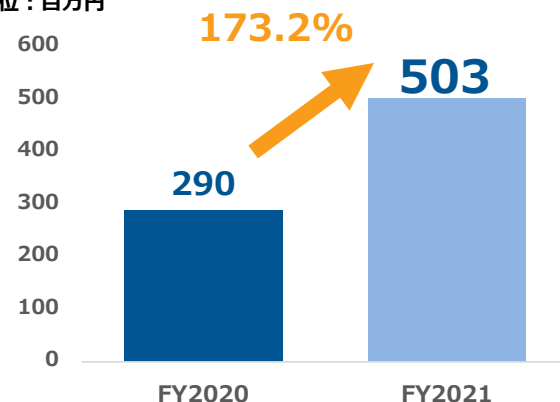
売上高

単位：百万円



営業利益

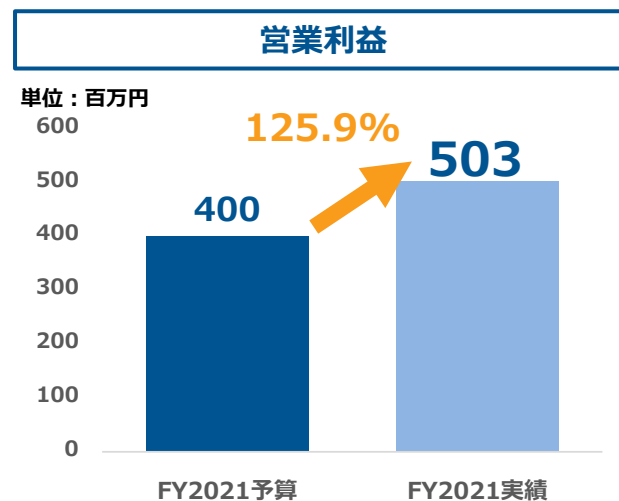
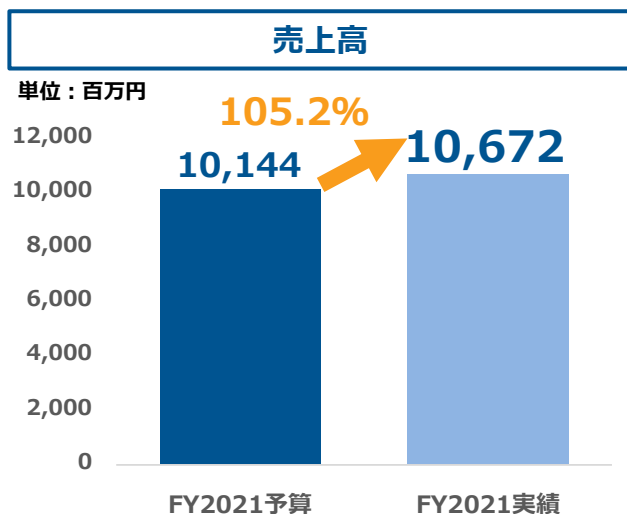
単位：百万円



## 2021年12月期 予算比

✓ 予算比は、売上高105.2%、営業利益125.9%、当期純利益107.2%と予算達成

(百万円)	予算	当期	増減	予算比
売上高	10,144	10,672	+ 528	105.2%
営業利益	400	503	+ 103	125.9%
経常利益	404	436	+ 32	107.8%
当期純利益	291	311	+ 20	106.8%

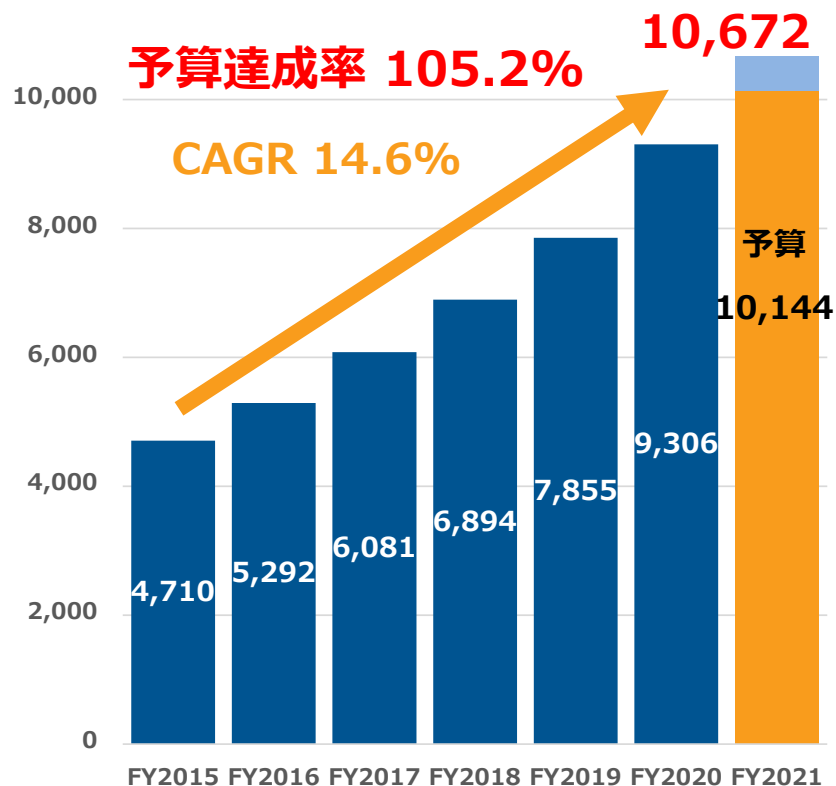


## 2021年12月期 業績推移

- ✓ 売上高は設立第1期から当期(第9期)まで連続で増収を達成 (年成長率 **14.6%**)
- ✓ 営業利益も年成長率**40.0%**と成長を継続

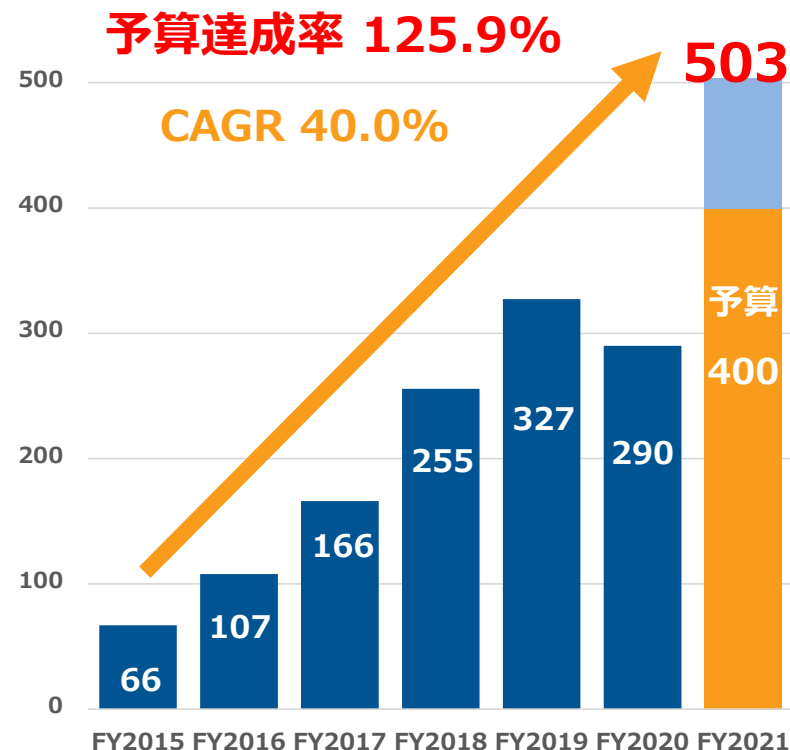
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



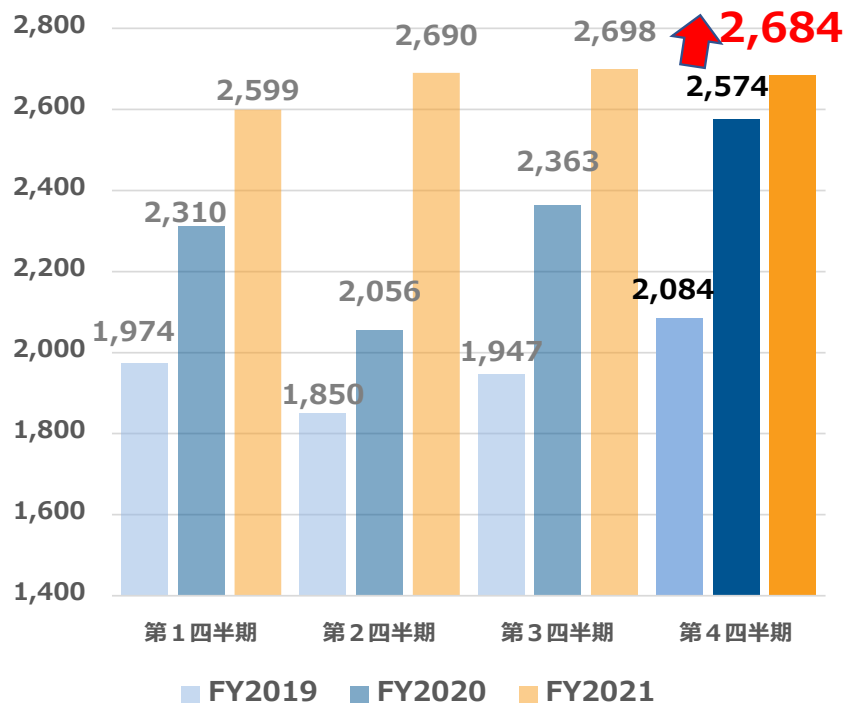
## 2021年12月期 四半期業績推移

- ✓ 売上高2,684百万円は、第4四半期(3か月間)で過去最高を達成
- ✓ 営業利益145百万円は、四半期営業利益(3カ月)で過去最高を達成

売上高

単位：百万円

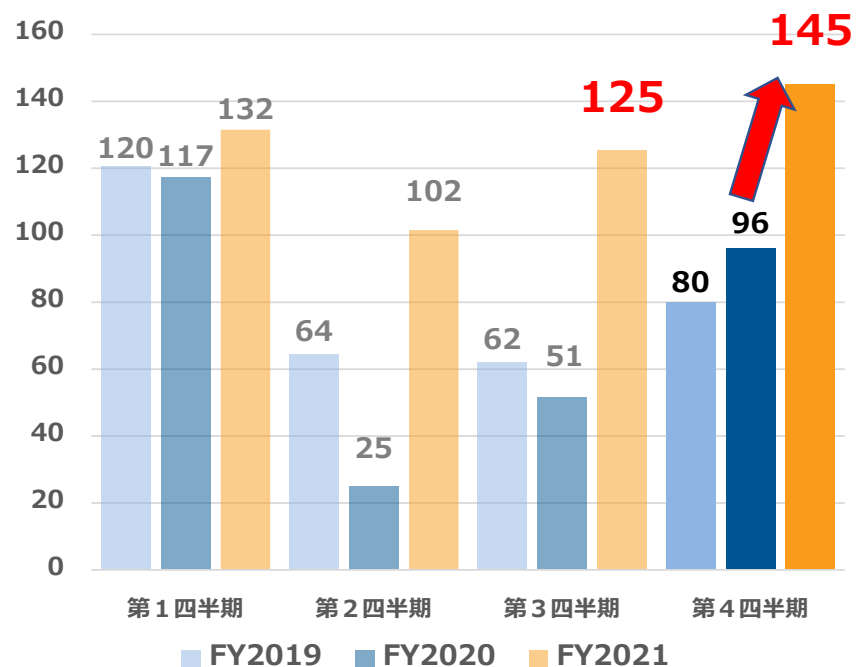
前年同期比 104.2%



営業利益

単位：百万円

前年同期比 151.2%

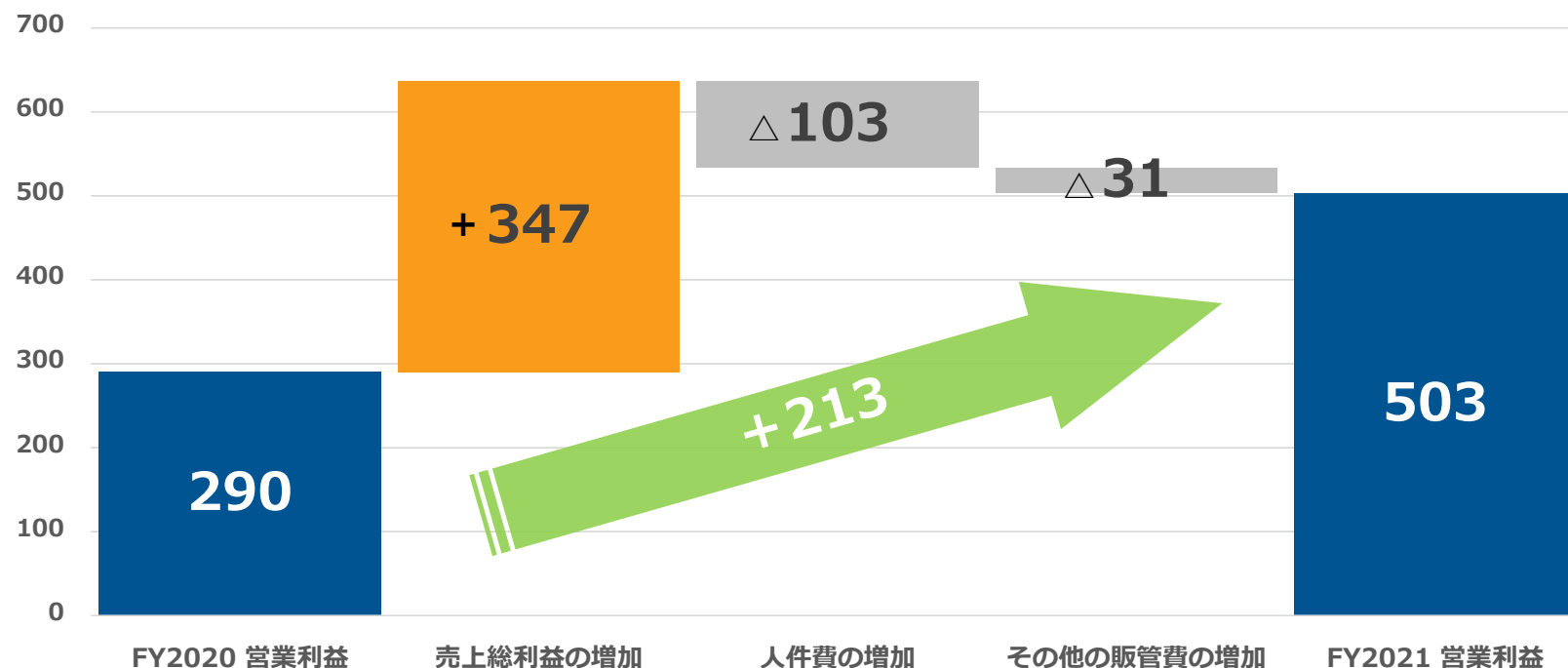


## 2021年12月期 営業利益 増減要因分析

- ✓ 緊急事態宣言下においても回復傾向にある広告需要を取り込み、また今年度の新卒採用の早期戦力化を図ったことで、**人件費の増加を超える売上総利益の増加（前年同期比+243百万円）**により、**営業利益+164百万円**と大幅な増収増益を達成

前年同期比 営業利益 増減要因分析

単位：百万円

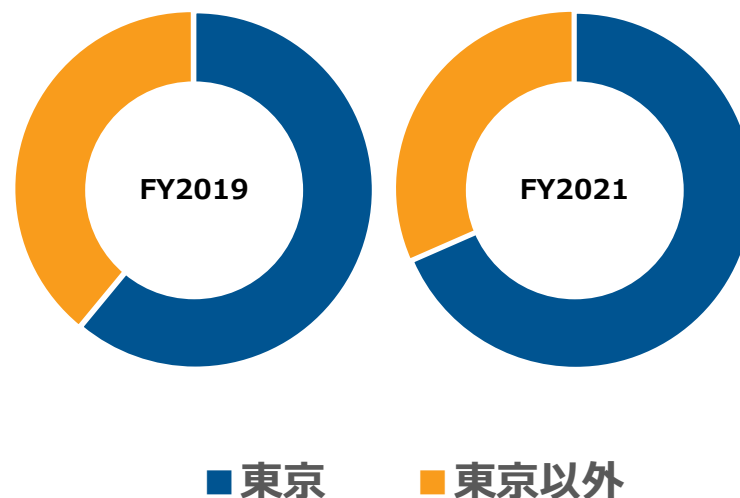
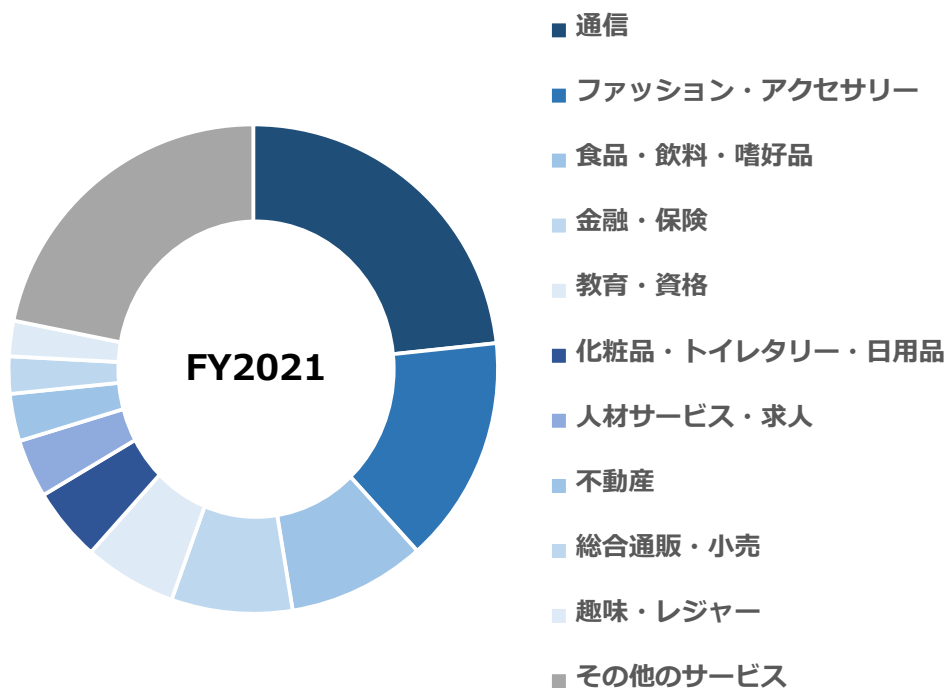


## 2021年12月期 売上高の構成

- ✓ 業種別売上高は、テレワークの普及等による社会環境の変化の影響もあり通信業のクライアントへの売上が増加
- ✓ 地域別売上高も新型コロナウイルス感染症拡大等の影響等により、コロナ前(2019年12月期)と比べ東京以外の売上高の割合が1割弱減少

業種別売上高

地域別売上高



# ソフトバンク株式会社(以下「ソフトバンク」)との資本業務提携 – 業務提携

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

現在の取り  
組み領域

ソフトバンクの営業ネットワークを活用した **顧客拡大**

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**

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へ導入

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

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

## ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（スケジュール）

- ✓ 10月以降、協業による案件数も増加し、また大型案件の受注等もあり、ソフトバンクとの**本格的な協業開始**
- ✓ 2022年12月期も引き続き協業拡大に向けて取り組む

7月～9月

10月～

### ソフトバンクとの 協業準備

- 資本業務提携契約上合意された広告運用体制の構築準備に着手
- 社員の出向に関する基本契約を締結し、7月より当社からソフトバンクに従業員を出向

### 本格的な 協業開始

- ソフトバンクの営業ネットワークと連携し、広告運用を支援
- 協業室の設置
- ソフトバンクへの出向社員増員
- 広告代理店営業のノウハウ提供等による営業支援等、協業領域の拡大準備

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



## 2021年12月期 貸借対照表

- ✓ 増収増益により現預金が前期比124.3%(307百万円増)、自己資本比率も前期比+3.4%と財務体質が向上

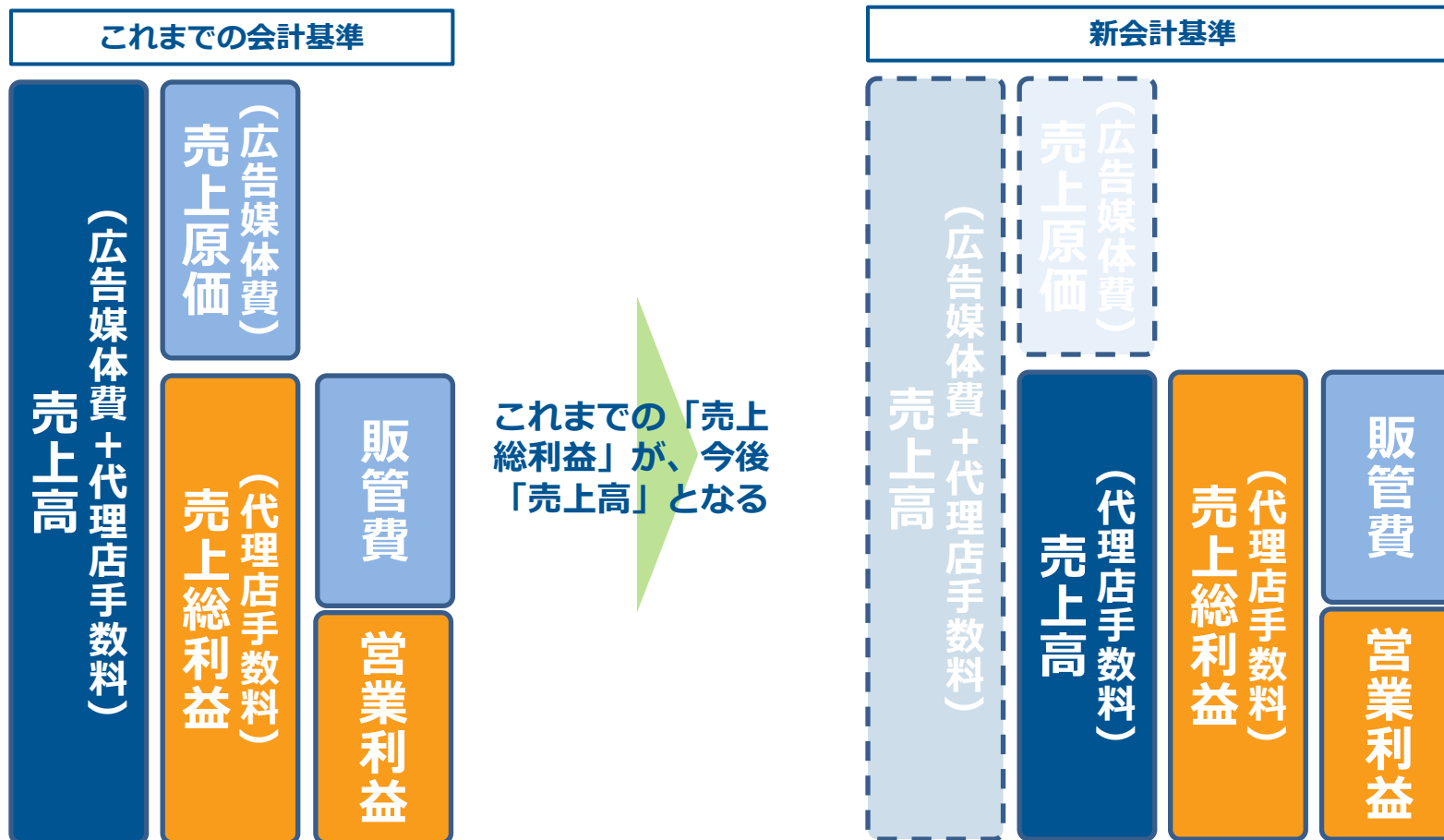
(百万円)	前期末	当期末	前期末比
流動資産	2,781	<b>3,072</b>	110.5%
内 現預金	1,263	<b>1,570</b>	124.3%
固定資産	239	<b>239</b>	100.1%
資産合計	3,020	<b>3,312</b>	109.6%
流動負債	1,730	<b>1,765</b>	102.0%
固定負債	64	<b>78</b>	122.6%
負債合計	1,794	<b>1,844</b>	102.8%
純資産	1,226	<b>1,468</b>	119.6%
負債・純資産合計	3,020	<b>3,312</b>	109.6%
(自己資本比率)	40.6%	<b>44.0%</b>	

# 2022年12月期 業績予想



## 2022年12月期 業績予想 - 会計基準の変更による影響

- ✓ 2022年12月期より「収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号)」等の適用にる当社のPLへの影響は以下のとおり



## 2022年12月期 業績予想（収益認識に関する会計基準考慮後）

- ✓ 今後も代理店事業の成長、ソフトバンクとの協業拡大を見据え人材への積極投資を継続し、**新卒50名超の入社(前期21名)や中途採用を予定**。人件費増を上回る収益獲得により、**2022年12月期も増益を予想**

(百万円)	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年 業績予想	前年 同期比
売上高*	—	—	<b>1,960</b>	—
営業利益	290	503	<b>600</b>	119.1%
経常利益	291	436	<b>599</b>	137.6%
当期純利益	212	312	<b>402</b>	129.3%

\* 収益認識に関する会計基準の適用の為、2020年度実績及び2021年度実績の売上高の記載は省略

## 成長戦略 – 概要

- ✓ 予算達成に向けた成長戦略は、①ネット広告ビジネスでの収益源の拡大、  
②その為の人材への積極投資

利益拡大 = 時価総額の向上

成長の実現

ネット広告ビジネスでの  
収益源の拡大



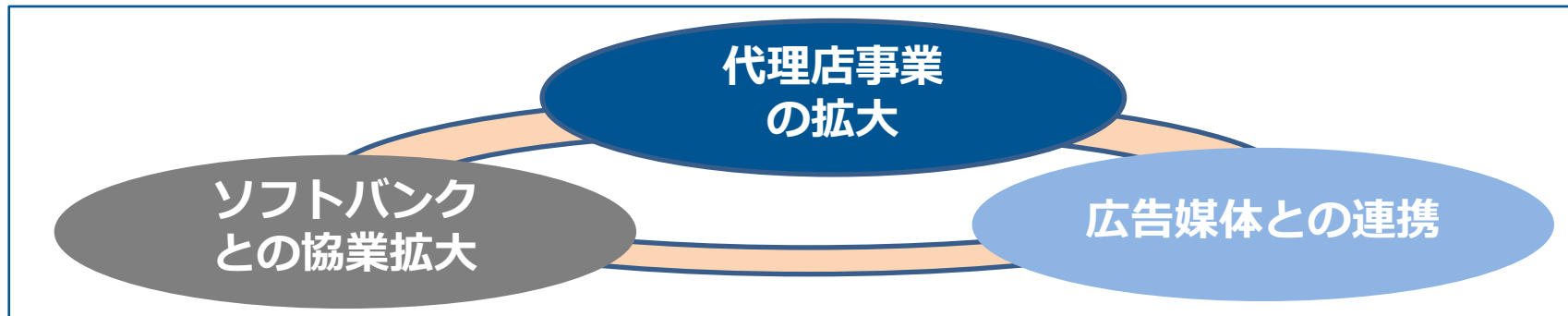
人材への積極投資

代理店事業  
の拡大

ソフトバンク  
との協業拡大

広告媒体との連携

- ✓ 3つの成長戦略のバランスに配慮し持続可能な成長を実現



### ■ 代理店事業の拡大

- ✓ 他の広告代理店や印刷会社、ツールベンダー等とのアライアンスの拡大により、顧客獲得ルート拡大を図り収益拡大を目指す。

### ■ ソフトバンク及びグループ企業との協業拡大

- ✓ 協業範囲のタテ及びヨコの拡大により収益拡大を目指す。

### ■ 広告媒体との連携

- ✓ 今後、広告サービスの共同開発等、様々な連携の検討と実現による収益拡大を目指す。

～ FY2022の営業戦略テーマ～

## 3 Synergies (3つのSynergyにより収益拡大)

### Team Synergy

#### 組織的営業の強化

- ・ 営業力強化
  - 組織的、戦略的な営業提案
  - 広告代理店やベンダー等とのアライアンス拡大
- ・ 広告運用力強化
  - 個々の社員のナレッジの集約化
  - 広告運用ツール等の活用

### Group Synergy

#### ソフトバンクとの協業拡大

- ・ 資本業務提携契約にもとづく協業領域のタテとヨコの拡大
  - 協業担当社員の増員
  - ナレッジシェアの促進

### Media Synergy

#### 広告媒体とのシナジー創出

- ・ 連携領域の領域の拡大
- ・ 販売強化
- ・ サービス開発

## Find Synergies Company

## 成長戦略 - 概要

- ✓ 一気通貫によるネット広告サービスの提供から、さらにネット広告以外も含めたマーケティング全般のプランニング等のサービスが可能な総合的なマーケティング専門社員の育成を目指す。

デジタルマーケティングを含むマーケティング全般  
の対応が可能なオールラウンダーの育成

企画・営業力  
の強化

広告運用力  
の向上

マーケティングに  
おけるプラン  
ニング力の向上

当社のノウハウである社内研修 + 媒体研修や外部講師の活用

新卒を中心とした採用を主軸としつつ、業界経験者の中途採用で補完



# 参考情報－ソフトバンク株式会社との 資本業務提携 概要

---

## ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 資本提携

- ✓ 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
- ✓ 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.

**41.40%\***  
連結

**20.68%\***

**eMnet**  
e-Marketing Network

\* 2021年6月30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

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

eMnet

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**



## 顧客拡大

SoftBank

大企業を中心とする  
複数業種の顧客基盤

eMnet

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**



# ナレッジ及びテクノロジーの 相互活用

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

## ソフトバンク株式会社との資本業務提携 – 業務提携（体制イメージ）

- ✓ 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

## 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 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
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

## 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

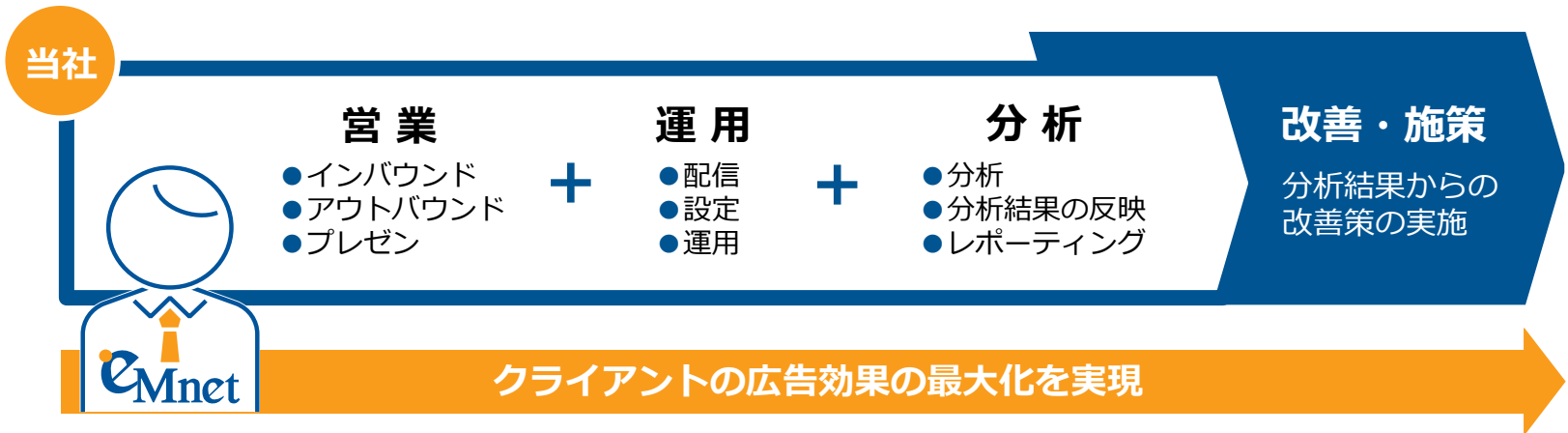
常に変化するインターネット広告において、  
クライアント企業様の様々なニーズに柔軟に対応し、  
最適な広告を提供するために、デジタルマーケティング業  
界の専門家を育成していくことを目標としております。

## 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。

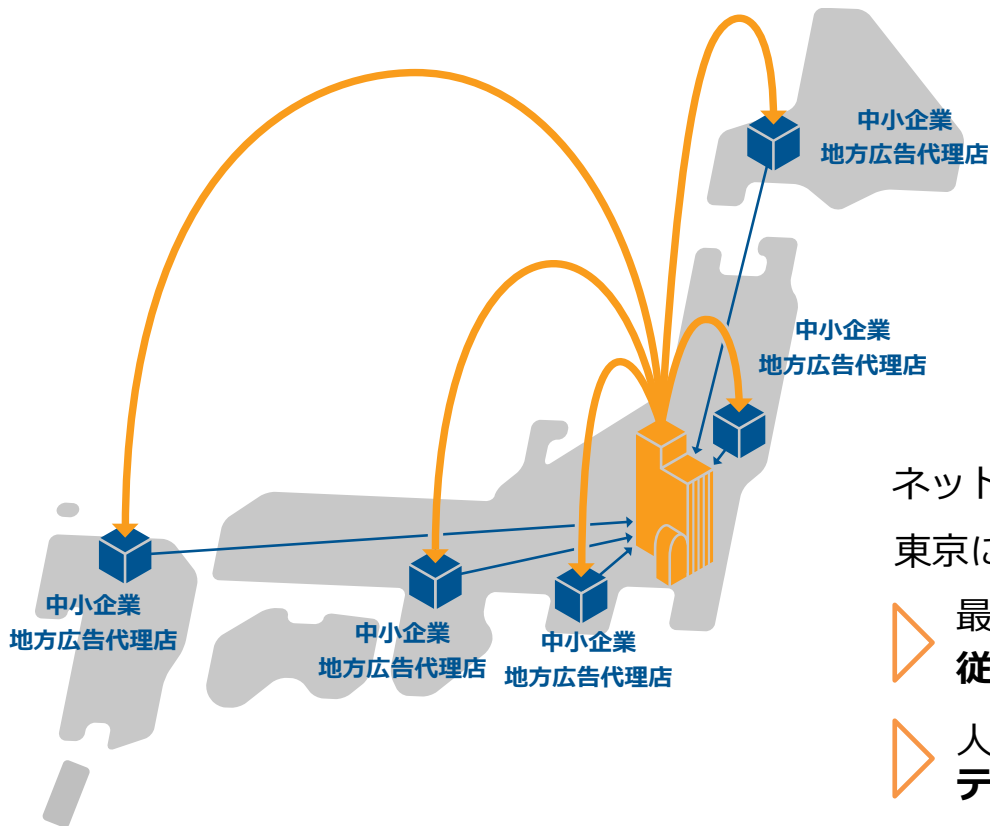
# 当社の強み — 一気通貫体制

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」**

