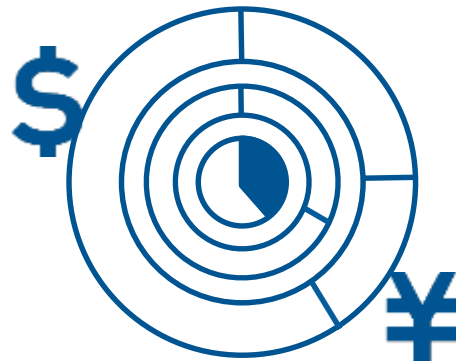


四半期決算 補足説明資料

2018年12月期第3四半期

株式会社イーエムネットジャパン

2018年11月14日



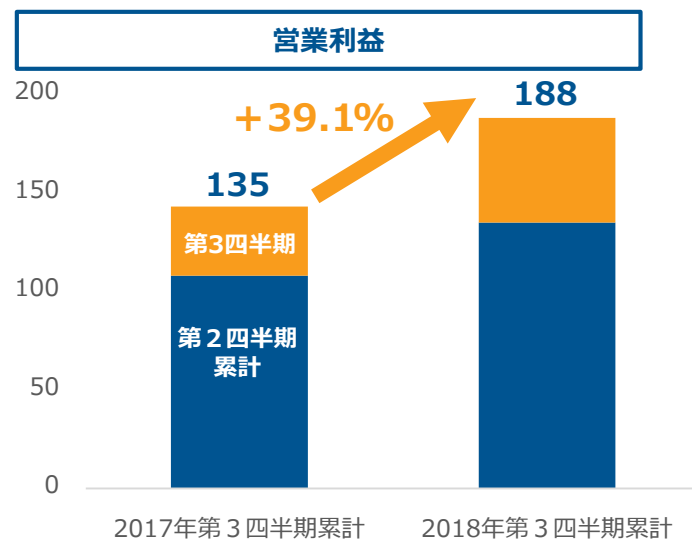
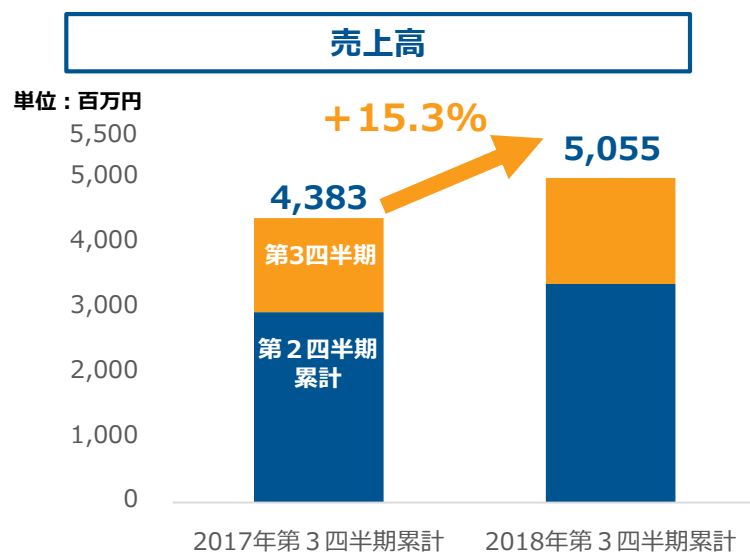
2018年第3 四半期 決算概要

業績：第3四半期累計 前年同期比

- ✓ 新規クライアント企業の受注、既存クライアント企業からの受注拡大による売上高拡大に伴い営業利益は前年同期比で39.1%の増益

(百万円)	2017年 1-9月(参考)*	2018年 1-9月	増減	前年同期比
売上高	4,383	5,055	+672	115.3%
営業利益	135	188	+53	139.1%
経常利益	136	171	+35	125.6%

* 2017年度は、監査法人による四半期レビューを受けておりません。

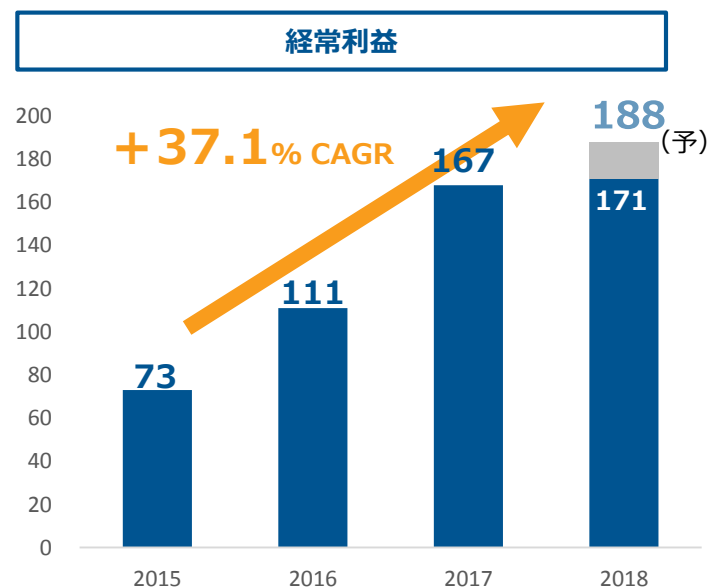
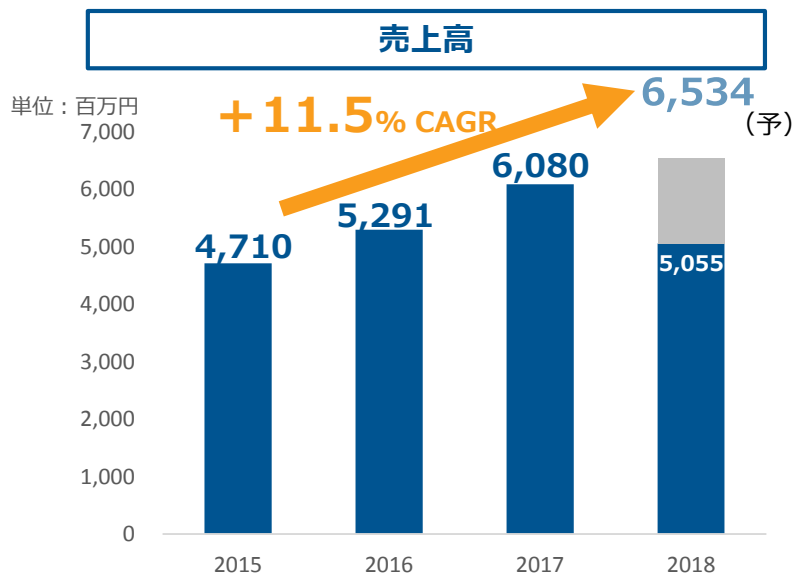


業績：第3四半期 予算進捗状況

- ✓ 通期予算に対する進捗率は、売上高77.4%、営業利益93.6%、経常利益91.2%と順調に推移

(百万円)	2018年 1-9月(参考)*	2018年 通期予算	進捗率
売上高	5,055	6,534	77.4%
営業利益	188	200	93.6%
経常利益	171	188	91.2%

* 2017年度は、監査法人による四半期レビューを受けておりません。

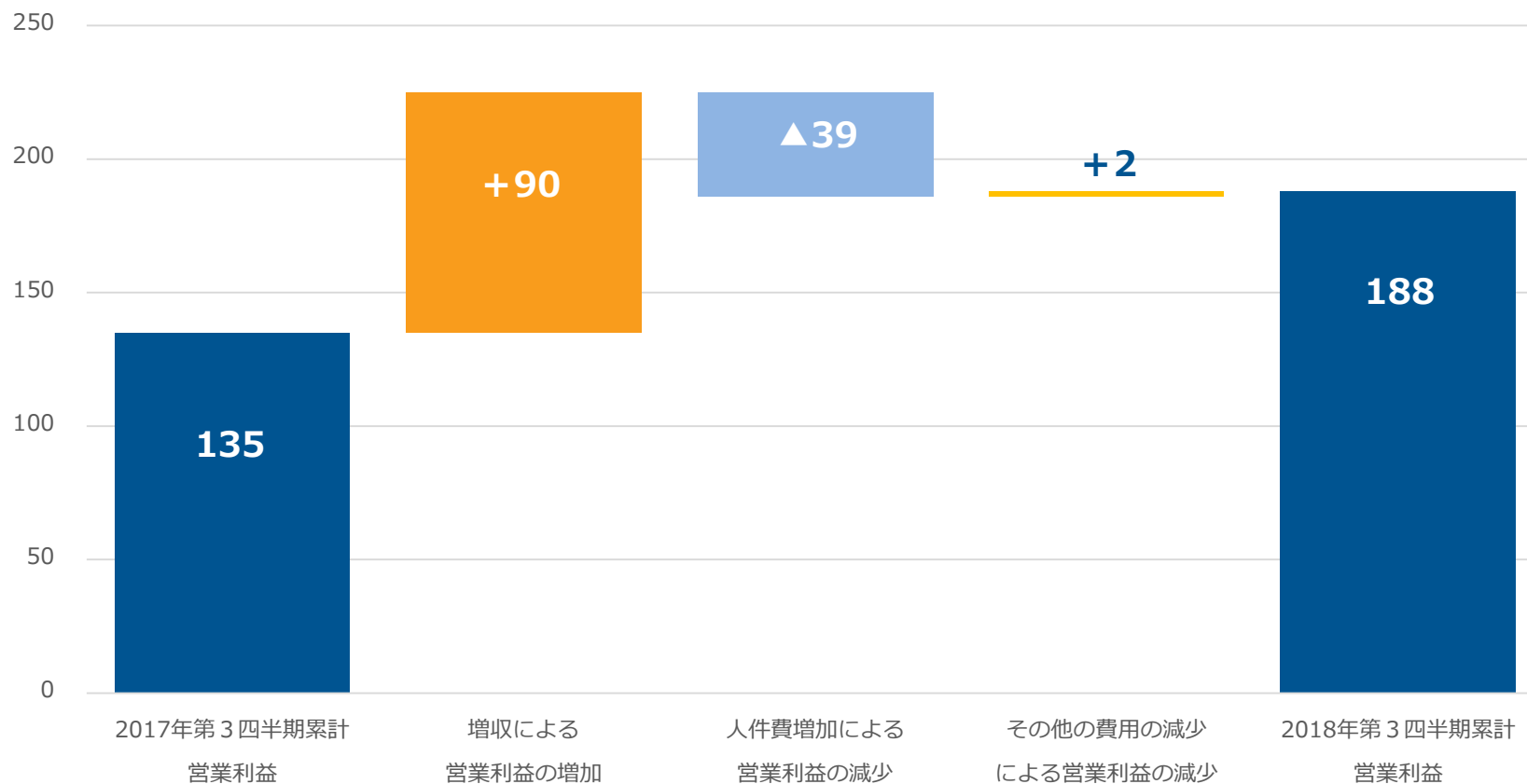


業績：営業利益(第3四半期累計)増減分析

- ✓ インターネット広告事業の増収により、営業利益は前期比53百万円(前期比+39.1%)の増益

対前年同期比 営業利益(第3四半期累計)増減要因分析

単位：百万円

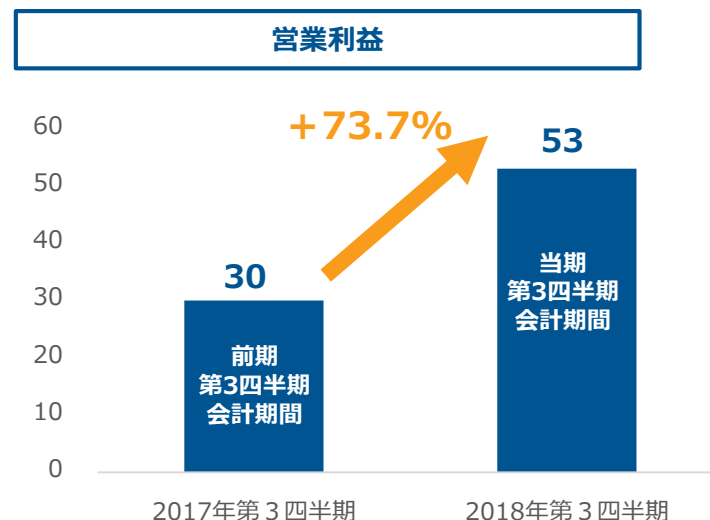
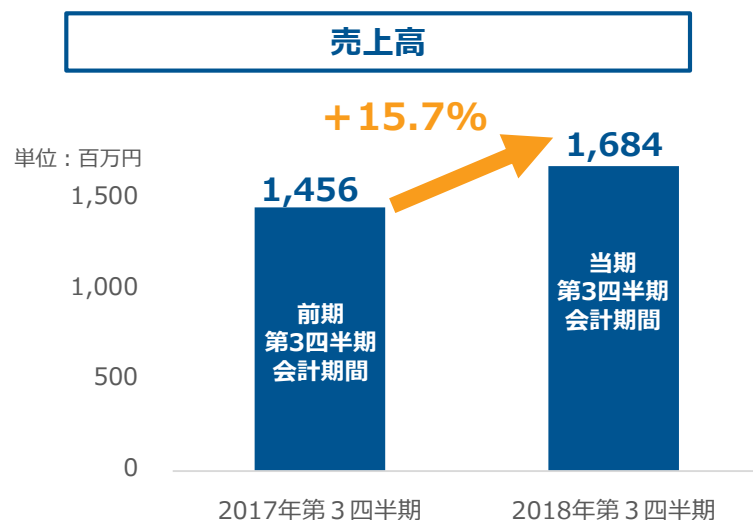


業績：第3四半期会計期間 前年同期比

- ✓ 増収により営業利益は前年同期比で+73.7%と高い伸びを達成。営業外費用で株式公開費用を計上したことにより経常利益は前年同期比で+27.9%

(百万円)	2017年 7-9月(参考)*	2018年 7-9月	増減	前年同期比
売上高	1,456	1,684	+228	115.7%
営業利益	30	53	+23	173.7%
経常利益	31	39	+8	127.9%

* 2017年度は、監査法人による四半期レビューを受けておりません。



貸借対照表

- ✓ 上場時の公募増資により、自己資本比率が41.0%となり、財務体質がより強固に

(百万円)	前期末	当第3四半期末	前期末比
流動資産	1,472	1,698	115.3%
内 現預金	418	718	171.5%
固定資産	226	228	100.9%
資産合計	1,699	1,926	113.4%
流動負債	1,166	1,081	92.8%
固定負債	51	55	108.3%
負債合計	1,217	1,137	93.4%
純資産	481	789	163.9%
負債・純資産合計	1,699	1,926	113.4%
(自己資本比率)	28.4%	41.0%	



トピックス

財務

- ✓ 当社は、株主の皆様への利益還元についても重要な経営課題と認識しており、将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、経営成績及び財政状態・事業計画等を総合的に勘案したうえで、利益配当を実施していく方針としております。

上場記念配当（1株当たり10円）

- ✓ 2018年9月25日開催の取締役会決議により、配当予想の修正を実施し、上場記念配当（1株当たり10円）を決議
⇒ 普通配当については、引き続き検討してまいります。

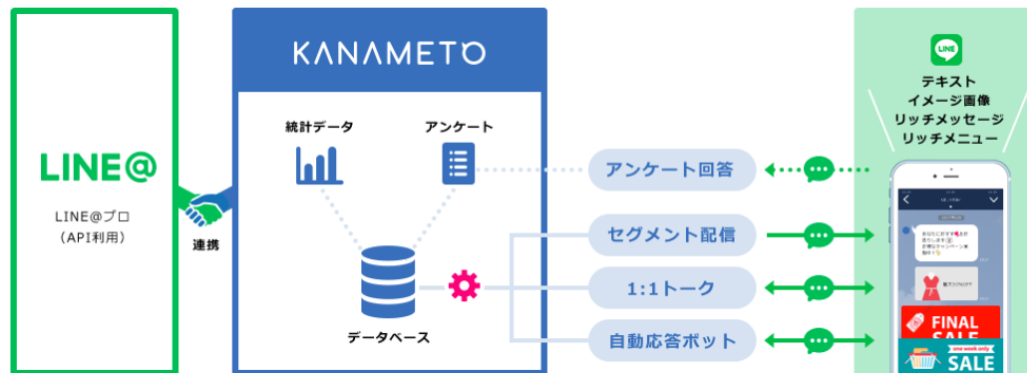
公式販売パートナー

transcosmos online communications株式会社が提供する

「KANAMETO (カナメト)」の公式販売パートナーとして販売開始

- ✓ transcosmos online communications株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：貝塚洋）が提供するLINE@対応のメッセージ配信ツール「KANAMETO (カナメト)」の公式パートナーとして販売開始
 - ✓ 「KANAMETO (カナメト)」は、transcosmos online communications株式会社が開発したLINE@対応メッセージ配信ツール。LINE@プロ(API)と連携し、LINEユーザーの属性に合わせたメッセージの配信と、1対1のチャットコミュニケーションの一元管理が可能
- ⇒ スマートフォンユーザーはSNS等のメッセージアプリがコミュニケーションの中心となり、クライアントとユーザーを結ぶコミュニケーションツールとして、SNS等のメッセージアプリはこれまで以上に重要な役割を担っています。そこで、当社では幅広い層に利用されているインフラとしてのLINEの役割を活かし、企業・自治体がユーザーに対してさらにコミュニケーションが活発になるよう、「KANAMETO」によって、中小企業を中心に導入を促進し、デジタルシフト支援を行ってまいります。

「KANAMETO」の概要



「KANAMETO」サービスサイト：<https://kanameto.me/>

パートナー認定獲得

LINE株式会社の法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz-Solutions Partner Program」の「LINE Ads Platform」部門において、「Sales Partner」の「Bronze」に認定



- ✓ 「LINE Biz-Solutions Partner Program」は、LINEが提供する各種法人向けサービスの拡販および機能追加・改善をより積極的に推進することを目的に新たに導入された、「LINE Account Connect」部門※および「LINE Ads Platform」の各プロダクトにおいて、広告代理店やサービスデベロッパーを認定・表彰するプログラム
- ⇒ 当社では、弊社のクライアント様、新規のご提案企業様に向けてLINE Ads Platformのさらなる効果的な施策のご提案と広告運用を行ってまいります。

アドエビスの専門知識を持つパートナーを認定する制度「EBiStar」取得



- ✓ 株式会社ロックオン（本社：大阪府大阪市北区 代表取締役：岩田 進）が2018年8月に新設されたアドエビスのサービス内容、導入、運用に関する知識を持つパートナーの為の認定資格制度「EBiStar（エビスター）」において、第1回EBiStar取得企業に認定
- ⇒ 運用型広告を実施している企業では、費用対効果やROIを重視する企業が増えており、広告効果検証の細分化が求められております。こうした状況から、アドエビスを導入された企業から適切なアドバイスを求められるケースが増えてきており、当社でも効果検証による運用型広告の最適化を目指しております。

参考情報

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

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

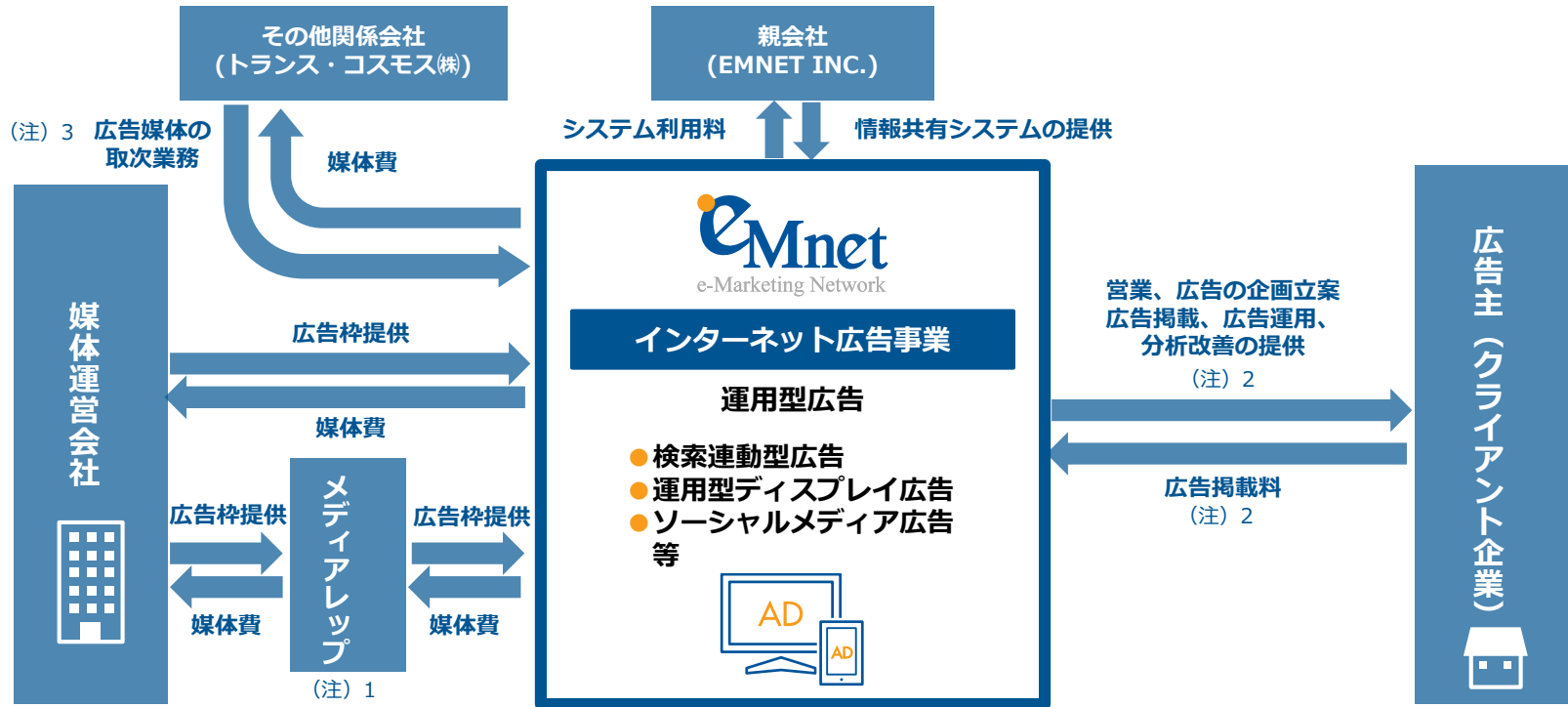
デジタルマーケティング業界における 専門家の育成

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。
 3.トランス・コスモス株は、当社の親会社のEMNET INC.の株式を25.14%保有しているため、トランス・コスモス株と当社は、その他の関係会社の関係にあります(2018年8月末日現在)。



検索連動型広告のイメージ



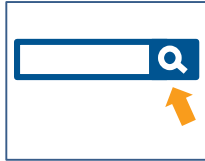
運用ディスプレイ広告のイメージ



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

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



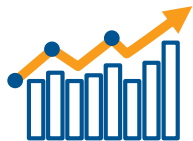
課題に合わせた純広告
メニューのプランニン
グで潜在ユーザーへア
プローチ

動画広告



ユーザーの印象に残る
広告を効果的に配信

アクセス解析



コンテンツマーケティング



WEBサイト制作

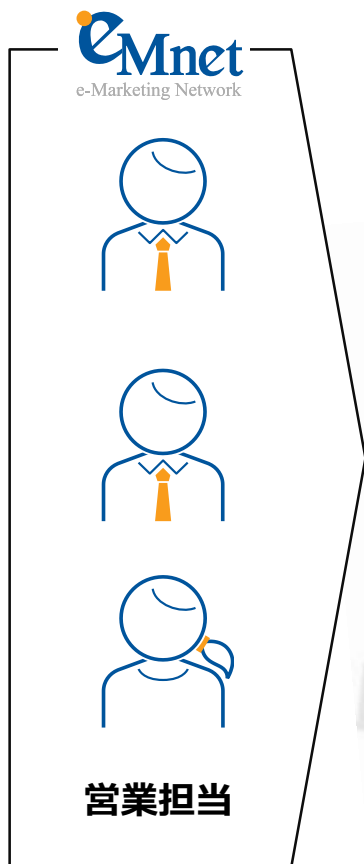


LP / バナー制作



多種多様なクライアントが地方に分散

特定の業界・業種に依存せず、広告運用力のある営業担当が
幅広い業種のクライアントへサービスを展開

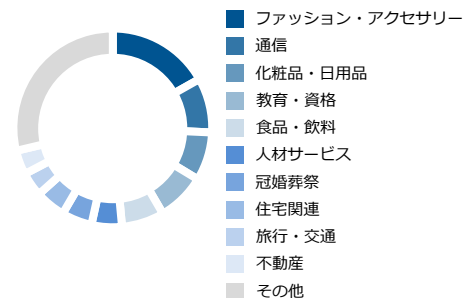


多種多様なクライアントに最適な
ソリューションをご提供

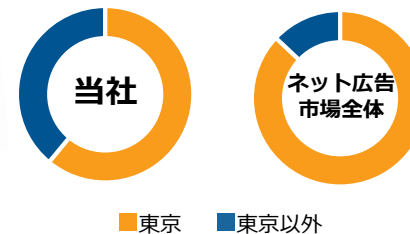


様々な業種、地方にクライアントが分散

当社業種別売上高

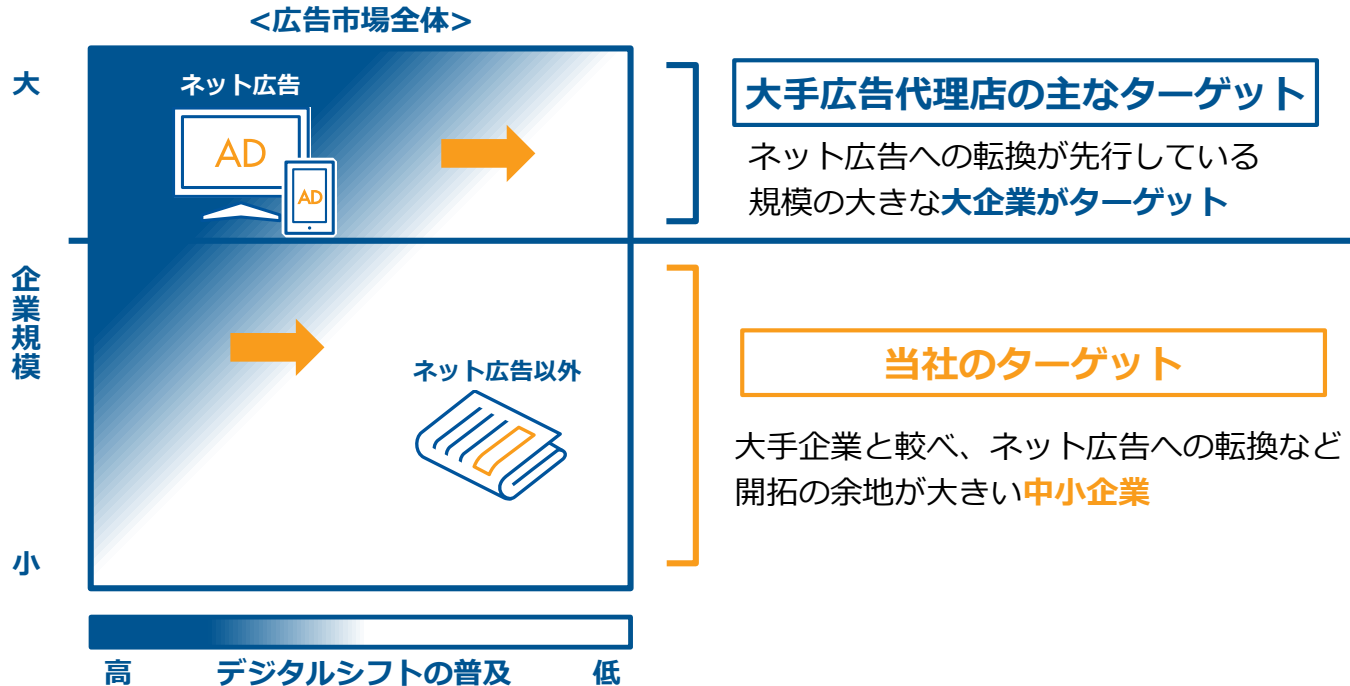


地域別売上高



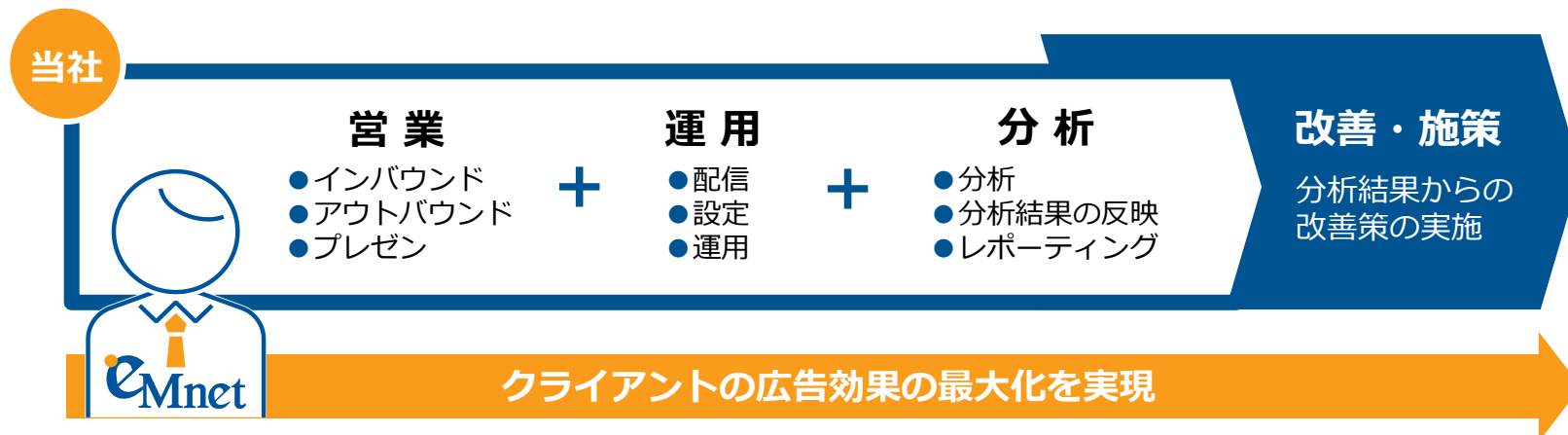
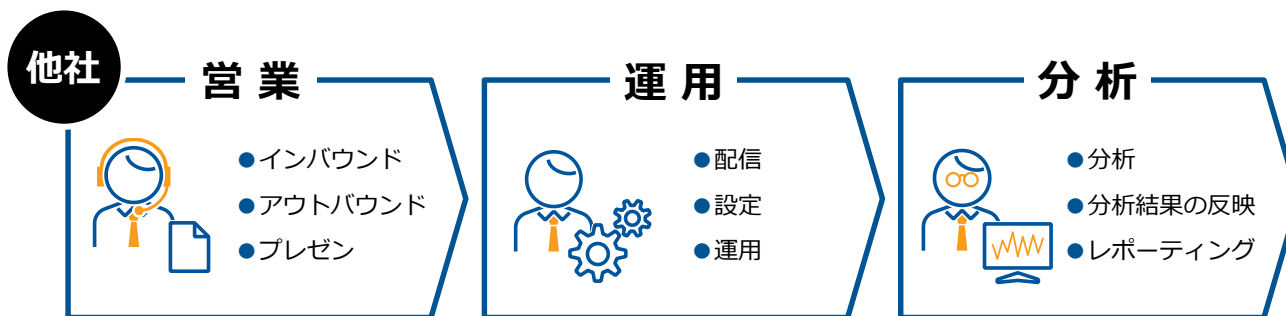
出所：平成27年特定サービス産業実態調査報告書
広告業編（経済産業省）を元に作成

中小企業は、大手企業と比べ、ネット広告への更なるシフトが期待でき、
既存の広告媒体からのシフトが見込める



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

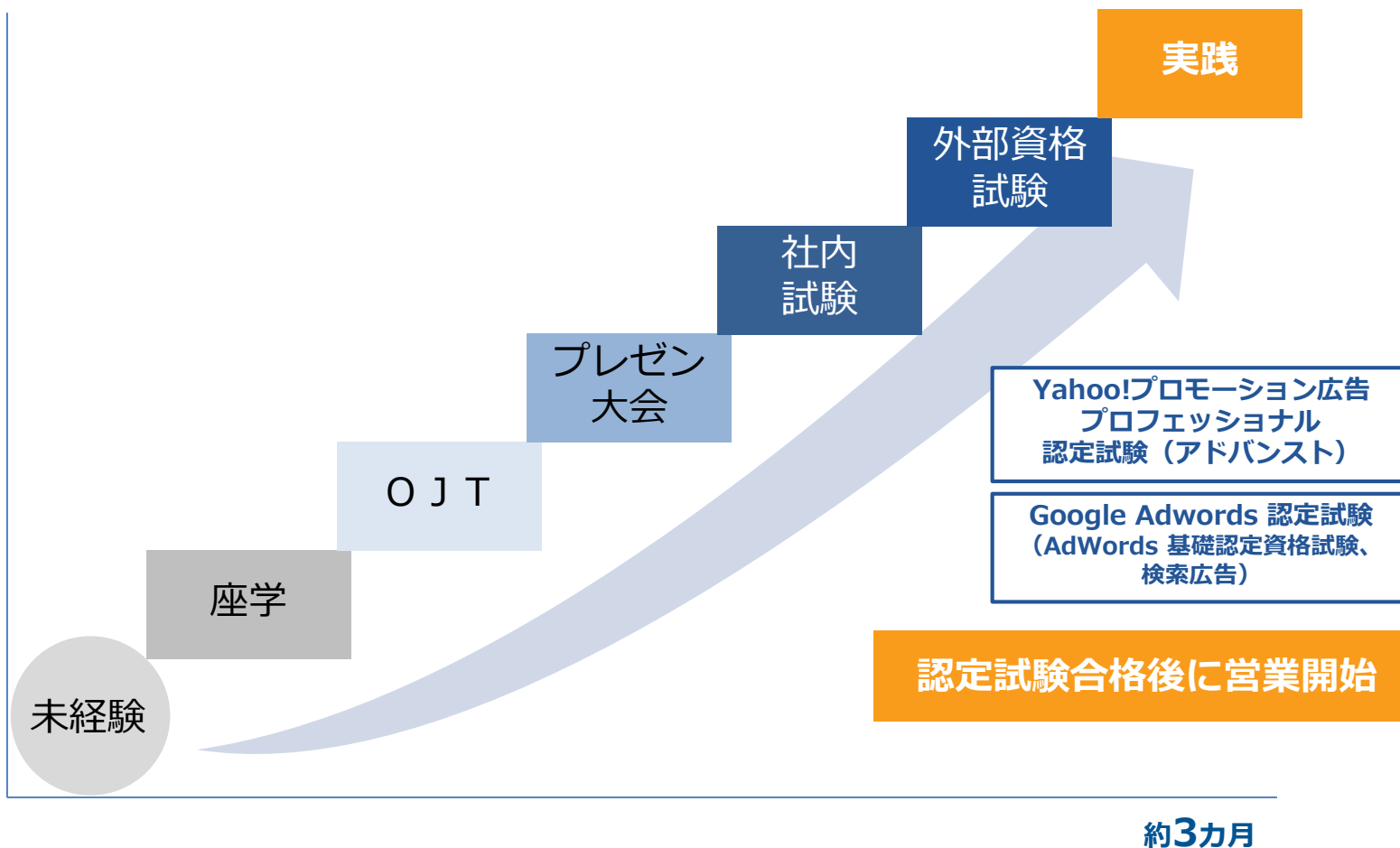
専任の担当がご提案から分析・レポートまで一気通貫に対応
クライアントの広告効果の最大化を実現



当社の強み—教育体制

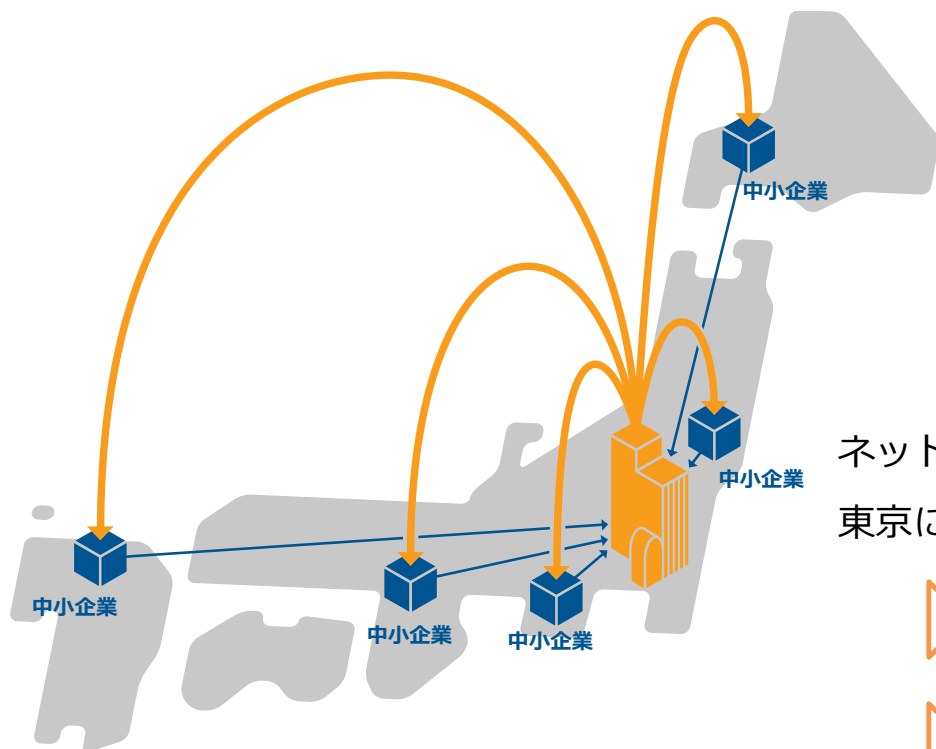
当社で構築した研修プログラムにより業界未経験者を
短期間で広告運用力のある人材に育成

戦力化



成長戦略 1 東京本社による地方市場の開拓

広告効果の最大化によって、当社は東京から
デジタルシフトが今後期待される中小・地方企業の市場開拓を加速

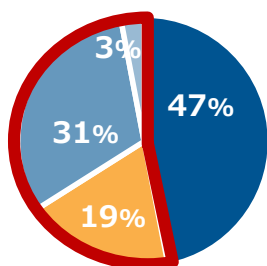


ネット広告の情報があつまる東京に拠点を設置
東京に人員を集中させることで

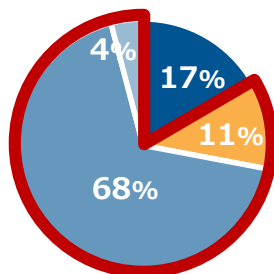
- 最新の情報に触れられる機会を提供し、**従業員の知識・技術を向上**
- 人員の集中による**高いクオリティ・コントロールを実現**

絶えず進化を続けるインターネット社会の変化にも
人材への投資を続ける事で対応を行っていく

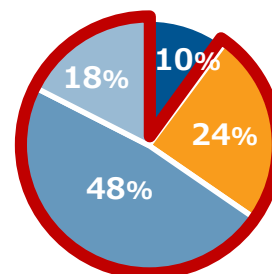
デバイスの
多様化の推移



2000年



2007年



2016年

- PCのみ
- モバイル端末のみ
- PCとモバイル端末
- ゲーム機・テレビ等、
PC・モバイル端末
の組み合わせ等



広告メディアの
多様化の推移

● 検索広告

● ディスプレイ広告

● SNS広告

出所：総務省「通信利用動向調査」より「端末別にみた個人のインターネット利用の割合の推移」を元に作成

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。