

株式会社イーエムネットジャパン

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

2025年11月12日



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

営業収益（売上高）

11.82億円

3事業全てで前第3四半期を上回った結果、
前第3四半期比+**21.7%**の大幅な増収

営業利益

1.26億円

前第3四半期比+**1.16**億円の増益により
通期業績予想を達成

業績予想の上方修正（当初業績予想比）

営業収益+**11.0%** 経常利益+**36.4%**

2. 決算概要

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の結果、第3四半期累計で通期業績見通しを達成

前第3四半期 比				
(百万円)	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	増減	増減率
営業収益（売上高）	971	1,182	+211	+21.7%
営業利益	10	126	+116	+1,056.5%
経常利益	12	130	+118	+914.5%
当期純利益	4	87	+83	+1,930.6%

営業利益の当初業績見通し比105.6%と見通し達成

四半期営業利益は、前第3四半期(3カ月)比+23百万円の増益

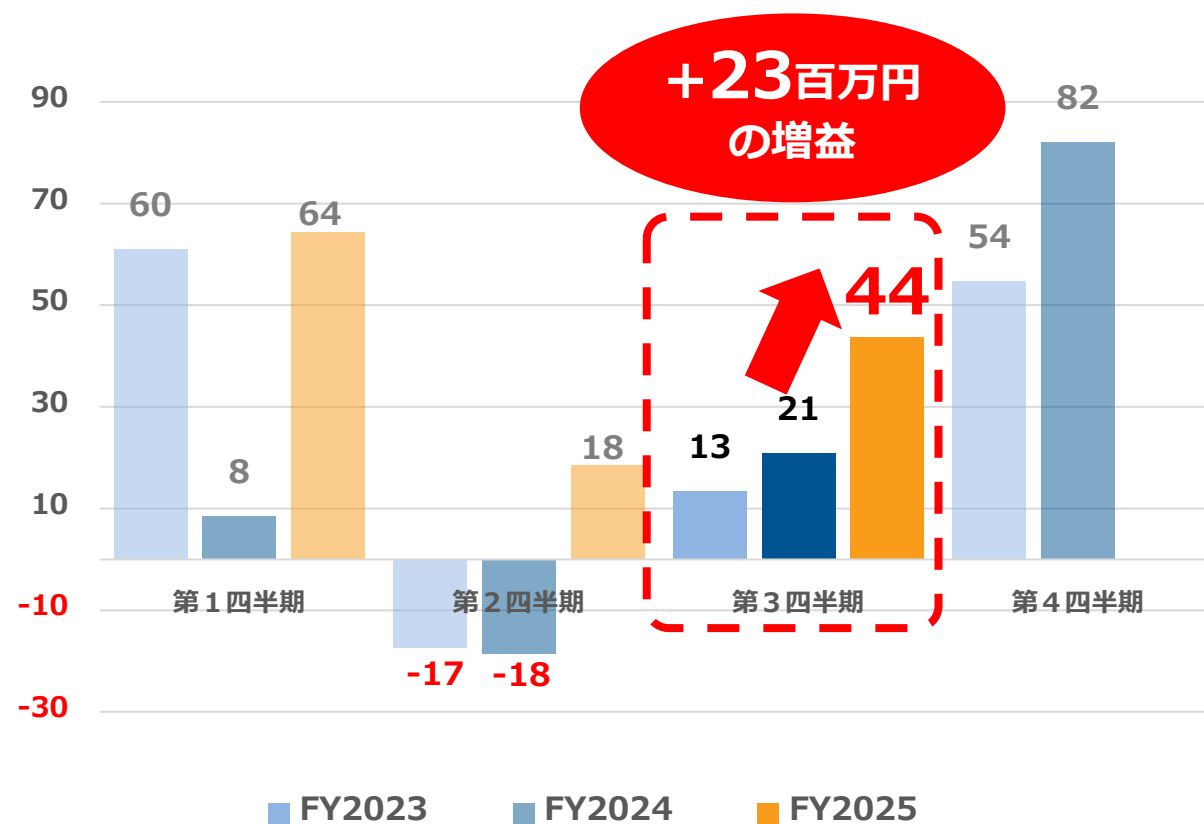
営業利益 推移

単位：百万円



四半期営業利益比較（各3カ月間）

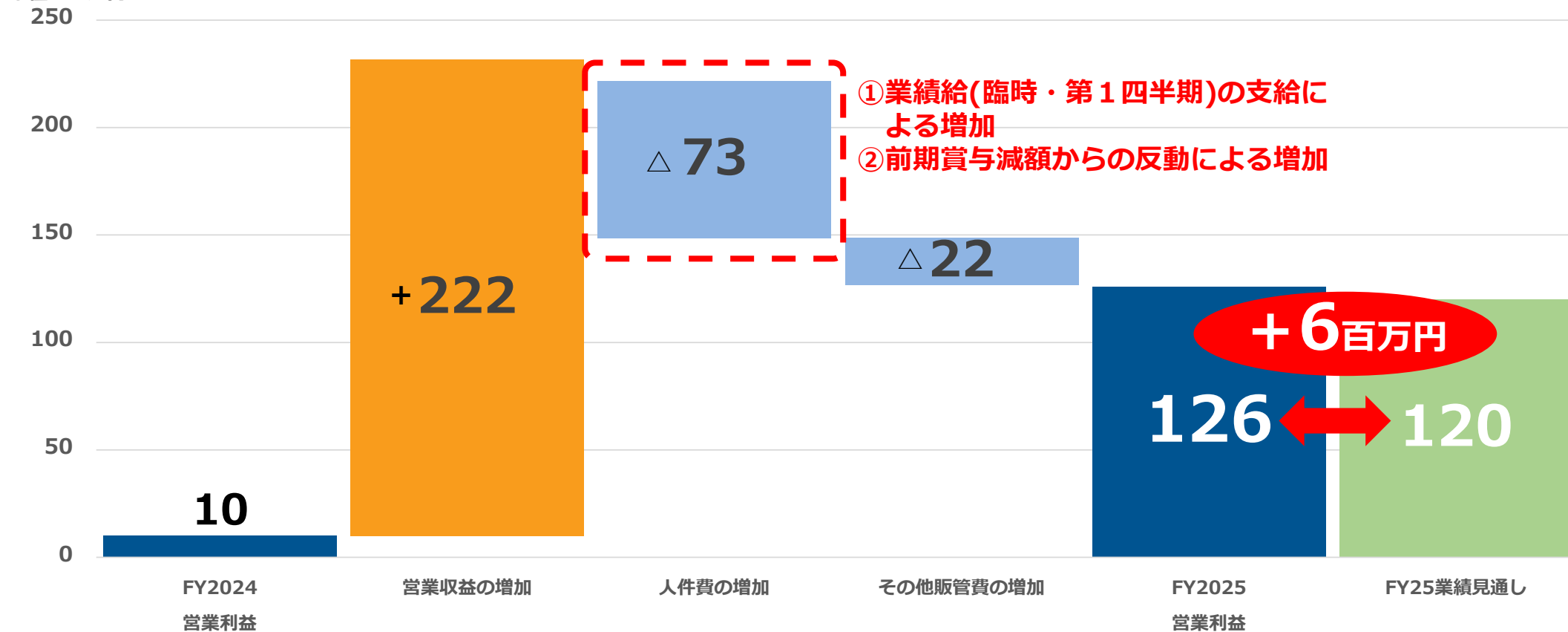
単位：百万円



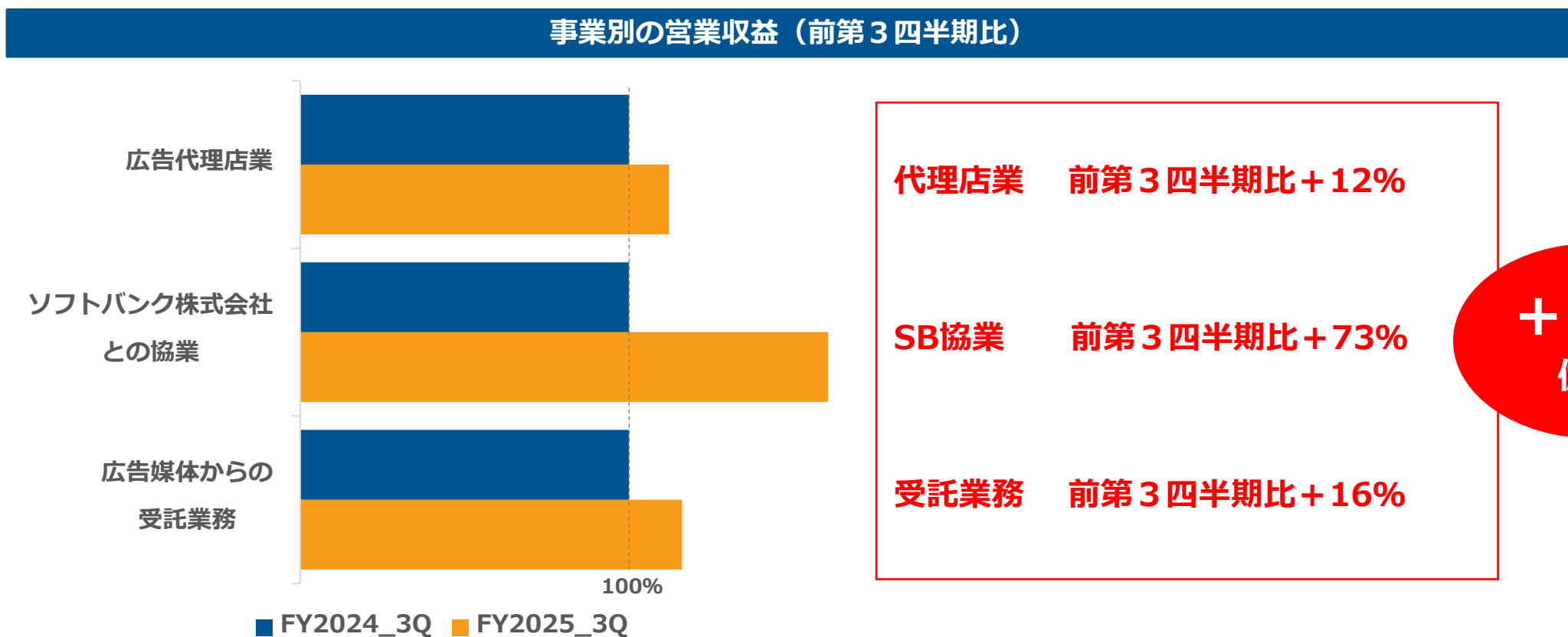
人件費増加を上回る大幅な増収により、営業利益の通期業績見通しを達成 (通期業績見通し比+6百万円)

営業利益 増減要因分析（前第3四半期比）

単位：百万円

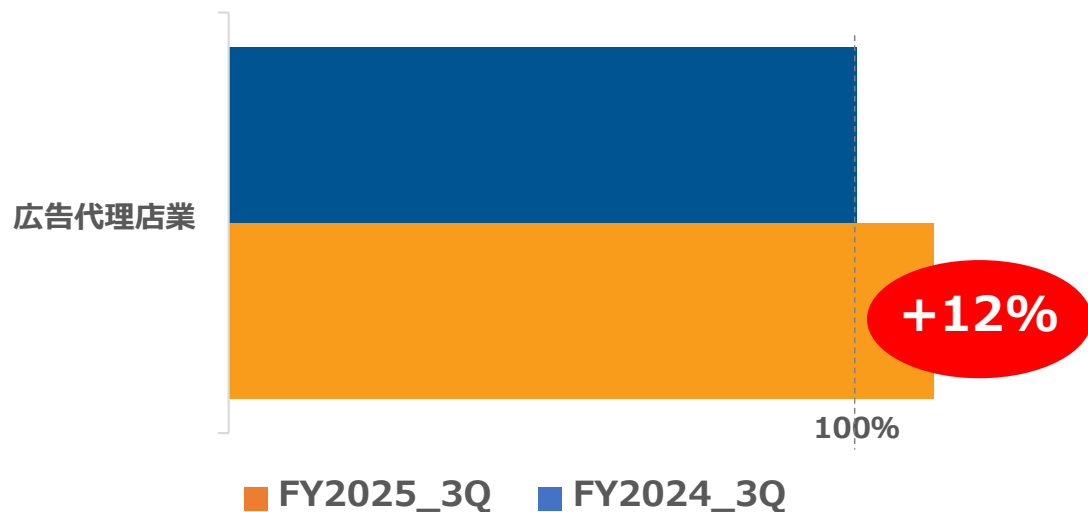


SB協業が大幅な増収(前第3四半期比+73%)を達成により前第3四半期比+2.2億円(+21.7%)の増収



新規案件の獲得及び既存案件の広告予算拡大により前第3四半期比+12%の増収

広告代理店業 営業収益 増減（前第3四半期比）



3 Q 概況

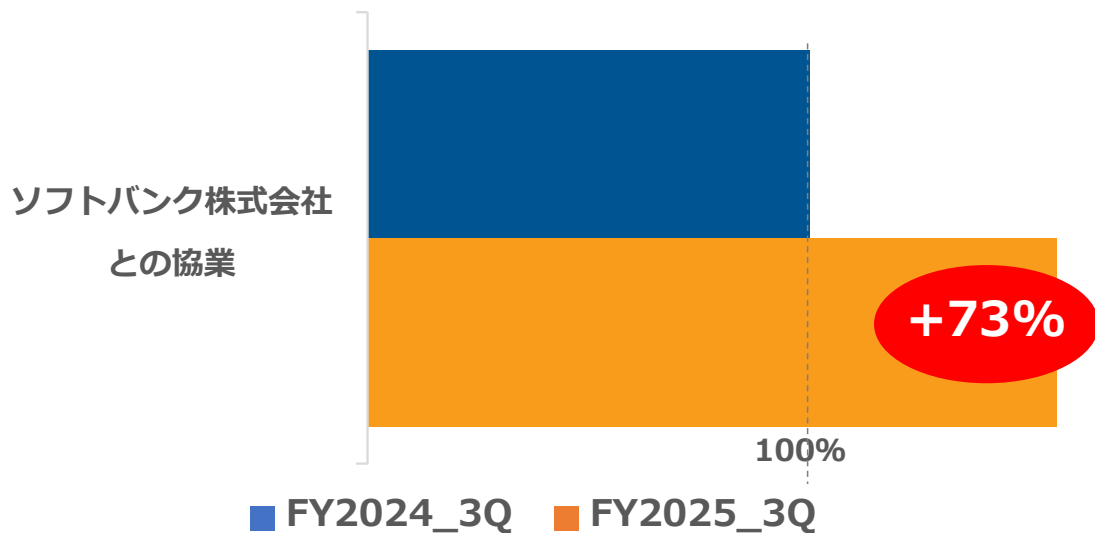
- ✓ 新規案件は、引き続き前3Qを上回る水準で好調に推移
- ✓ 既存案件は、広告需要の閑散期(主に8月頃)にもかかわらず、営業強化により前3Q比+20%と増収を達成し堅調に推移
- ✓ 解約の抑止は継続しており、前3Qの9割程度の水準で推移

今後の 見通し

- ✓ 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
- ✓ 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

新規案件受注の好調維持や既存案件での広告予算の増加により前第3四半期比 +73%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3四半期比）



3Q 概況

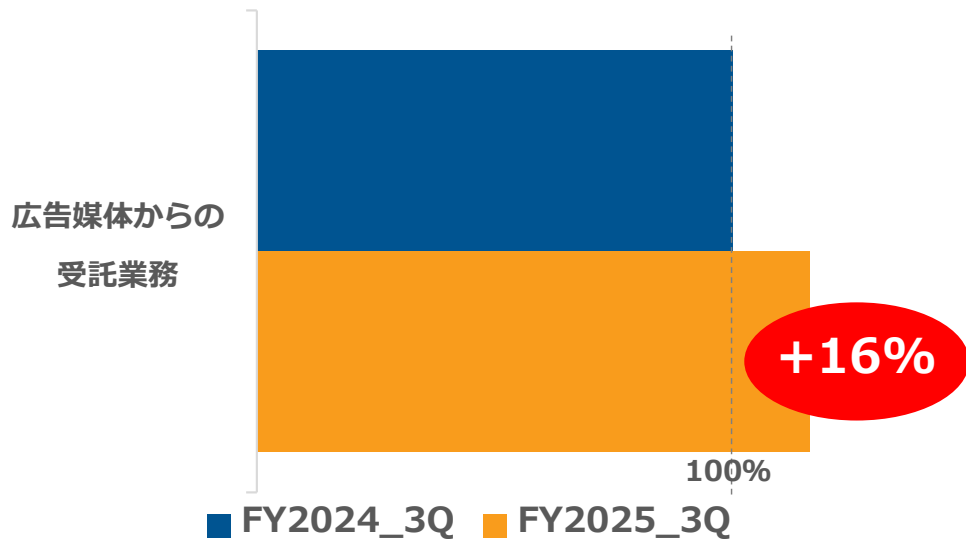
- ✓ 協業拡大が順調に進んだ結果、前3Q比+73%の増収を達成
- ✓ 増収の主な要因は、新規案件の案件数、単価ともに好調に推移した影響や、既存案件での広告予算の増加による影響

今後の 見通し

- ✓ 4Qも前年同期比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

前第3四半期比+16%と引き続き増収を継続

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

- ✓ 2Qに続き既存の受託案件の増額により前3Q比で+16%の増収

今後の 見通し

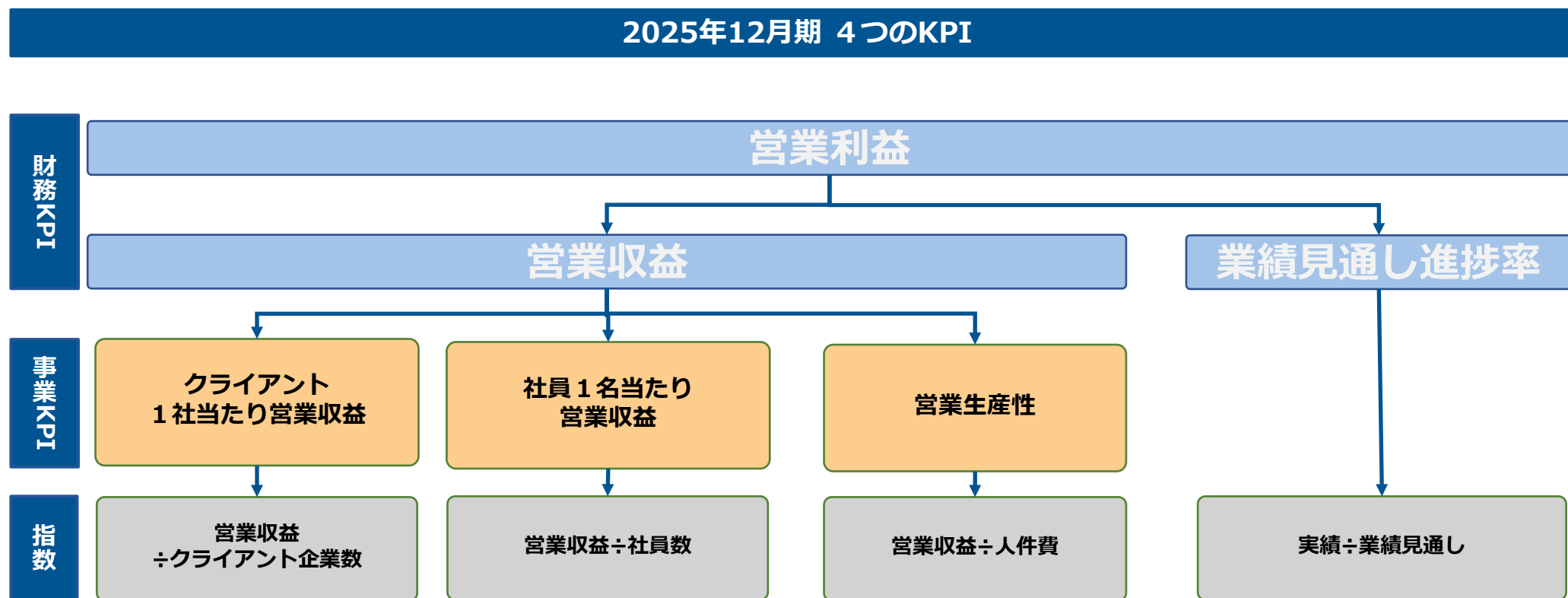
- ✓ 受託業務領域の拡大に向けた協議により売上拡大を模索
- ✓ 4Qは前期と同水準を見込む

自己資本比率50.9%と引き続き安定的な財政状態を維持 配当による株主還元を引き続き検討

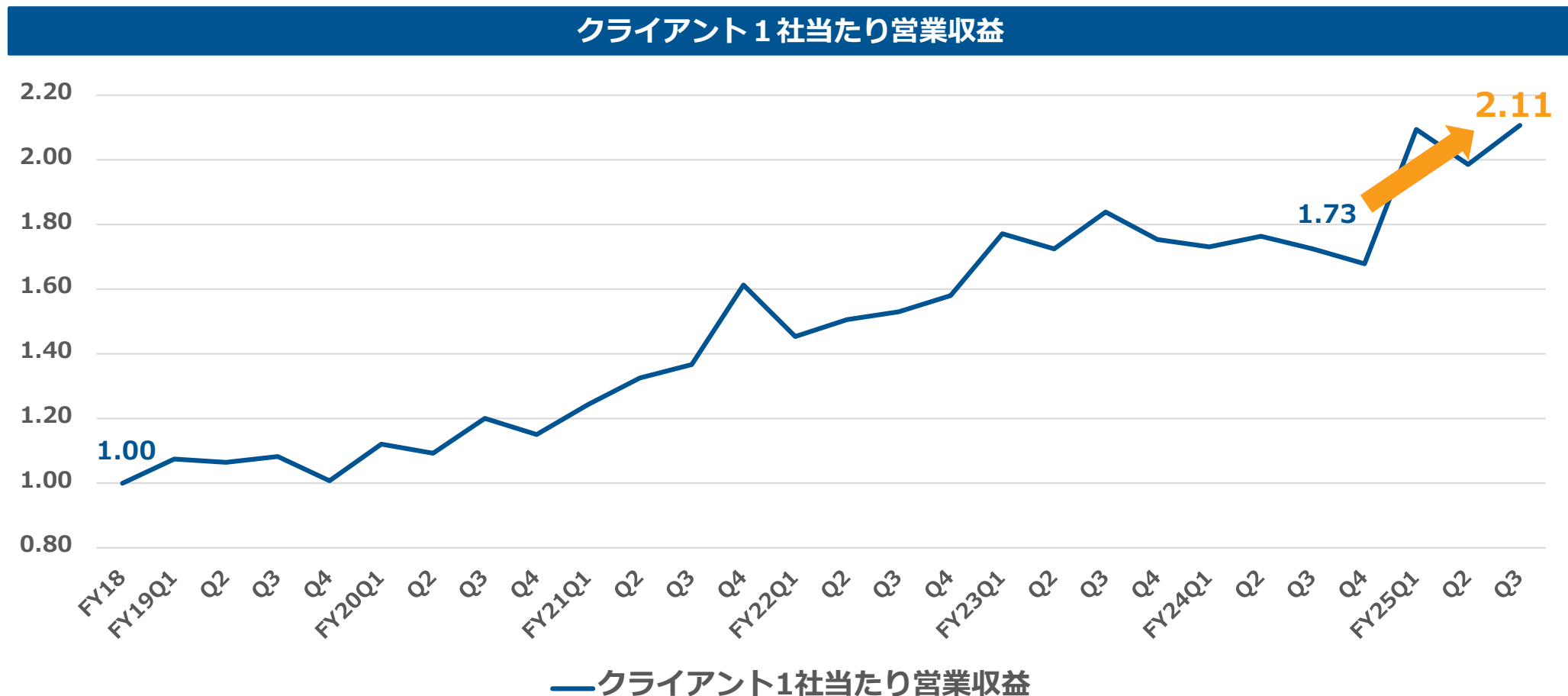
(百万円)	前期末	当第3四半期末	前期末比
流動資産	2,178	2,167	△11
内 現預金	962	998	+36
固定資産	527	537	+10
資産合計	2,705	2,704	△1
流動負債	1,126	1,143	+17
固定負債	173	184	+11
負債合計	1,299	1,327	+28
純資産	1,406	1,377	△29
負債・純資産合計	2,705	2,704	△1
（自己資本比率）	52.0%	50.9%	

3. KPI

前期以前より継続して4つのKPIを設定

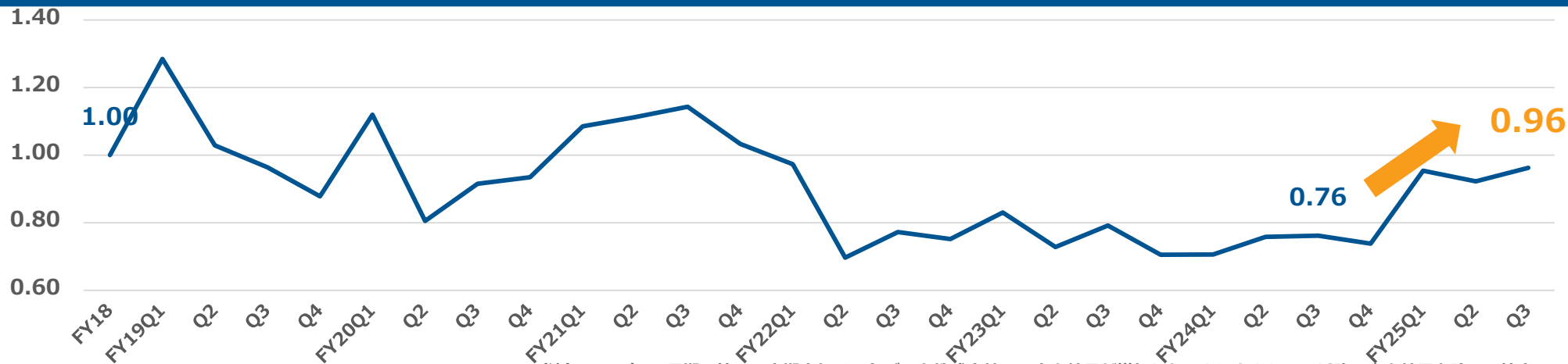


広告予算の中大型案件獲得に注力した結果、前第 2 四半期1.73から2.11に改善に
上昇



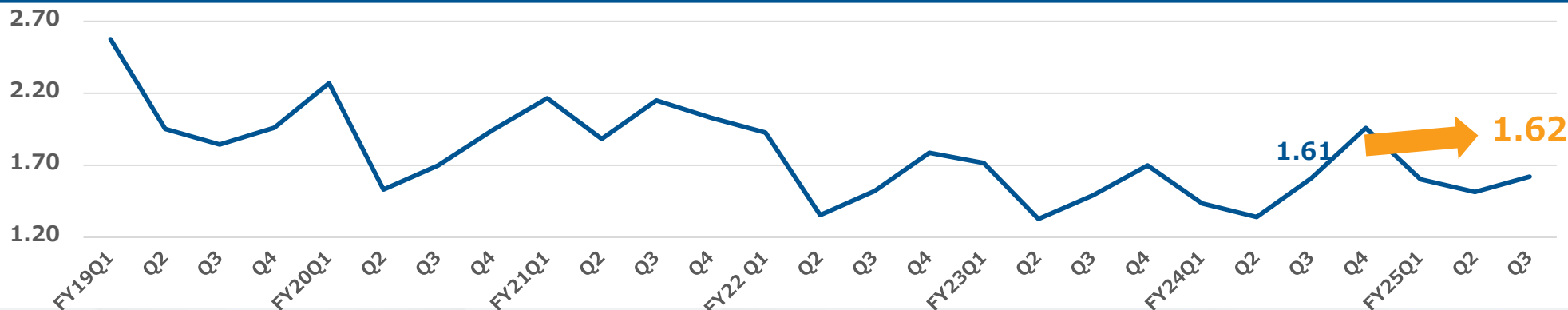
生成AIの活用による業務効率化等により1社員当たり営業収益は向上
営業生産性は、昇進昇給等による人件費増加により前第3四半期比と同水準

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)



各段階損益について前回発表予想比で30%超の上方修正

4Qでは生成AIに関する更なるスキル向上の為の研修費用や業績好調にる業績給の積み増し等の一時的な費用増加を見込む

通期業績見通しに対する進捗状況					
(百万円)	2025年12月期 前回発表予想 (2025年2月12日公表)	2025年12月期 今回修正予想 (2025年11月12日公表)	増減率	2025年12月期 第3四半期	進捗率
営業収益 (売上高)	1,431	1,589	11.0%	1,182	74.4%
営業利益	120	160	33.3%	126	79.2%
経常利益	121	165	36.4%	130	78.9%
当期純利益	81	110	35.8%	87	79.1%

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。

