

株式会社イーエムネットジャパン

2026年12月期 第2四半期
決算説明資料

2026年8月5日

CONTENTS

1. エグゼクティブサマリー

2. 決算概要

3. KPI

4. 取組進捗

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

■業績ハイライト

営業収益

7.68 億円

前年同期比 ▲3.4%

営業利益

0.58 億円

前年同期比 ▲29.8%

経常利益

0.81 億円

前年同期比 +1.7%

中間純利益

0.67 億円

前年同期比 –
(2.37億円増)

■進捗サマリー

01 事業別動向

- ・ 広告代理店業：前年同期比 ▲5%
- ・ ソフトバンク株式会社との協業：前年同期比 ▲2.9%
- ・ 広告媒体からの受託業務：前年同期比 +9.3%

02 KPI

- ・ クライアント1社当たり営業収益：前年同期比 +0.06pt
- ・ 1社員当たり営業収益：前年同期比 ▲0.06pt
- ・ 営業生産性：前年同期比 ▲0.06pt

03 取組進捗

- ・ 社内AI活用推進：広告運用オペレーションに係る入稿業務や広告クリエイティブ制作業務を中心にAX推進中。
- ・ ガバナンス強化：2026年6月に開示した改善報告書に準拠し、ガバナンス強化に向けて計画通り進捗中。

2. 決算概要

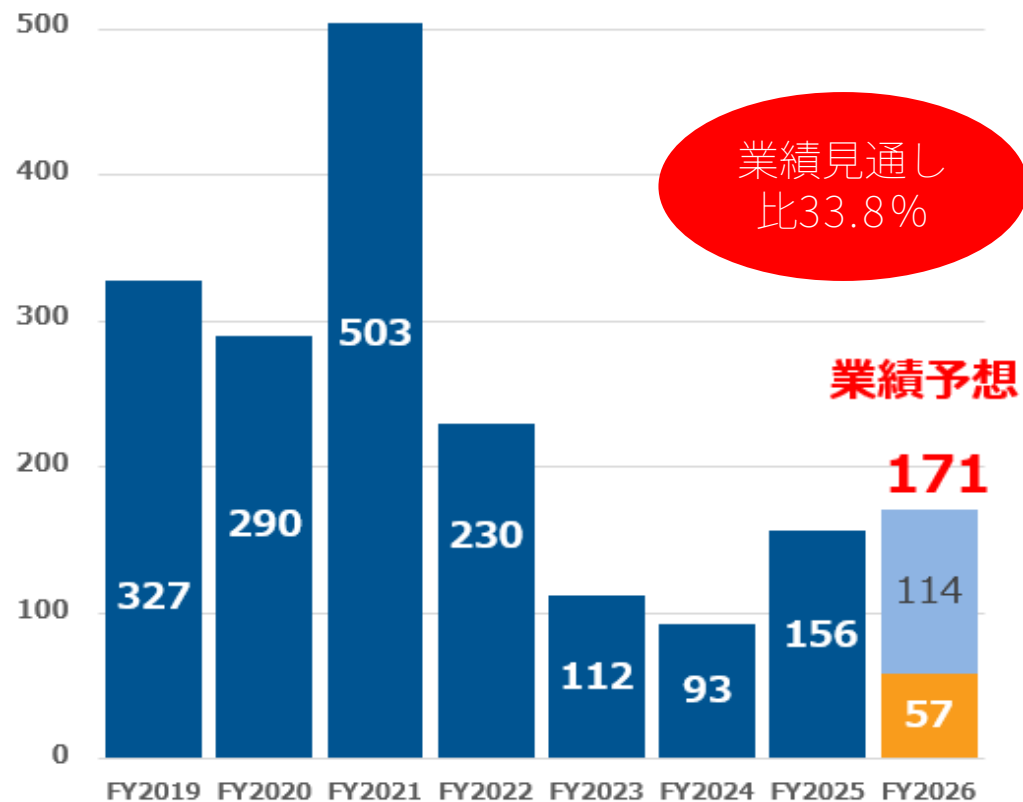
営業収益・経常利益は前年対比でほぼ同等水準での進捗であるものの、
営業利益は昨年対比 約30%減少

前第2四半期比(累計)				
(百万円)	2025年12月期 第2四半期(累計)	2026年12月期 第2四半期(累計)	増減	増減率
営業収益 (売上高)	795	768	△26	△3.4%
営業利益	82	57	△24	△29.8%
経常利益	80	80	+1	+1.7%
当期純利益	△170*	67	+236	—%

営業利益の予算進捗率は33.8%

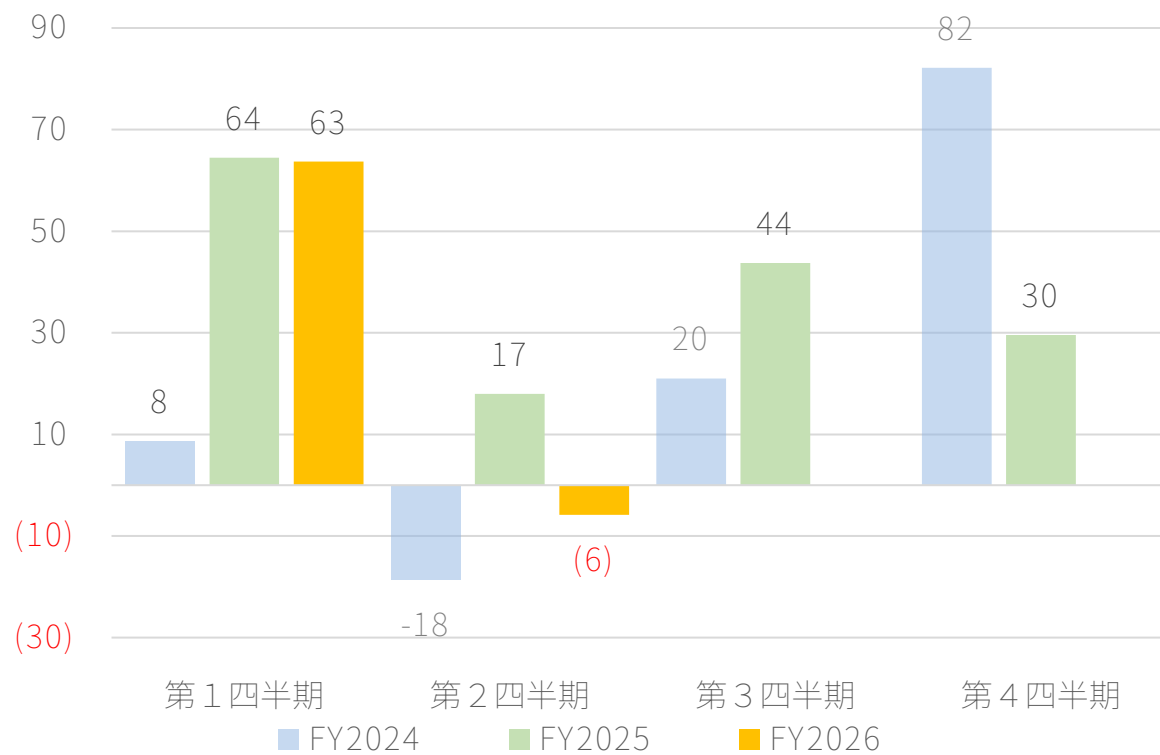
営業利益 推移

単位：百万円



四半期営業利益比較（各3ヵ月間）

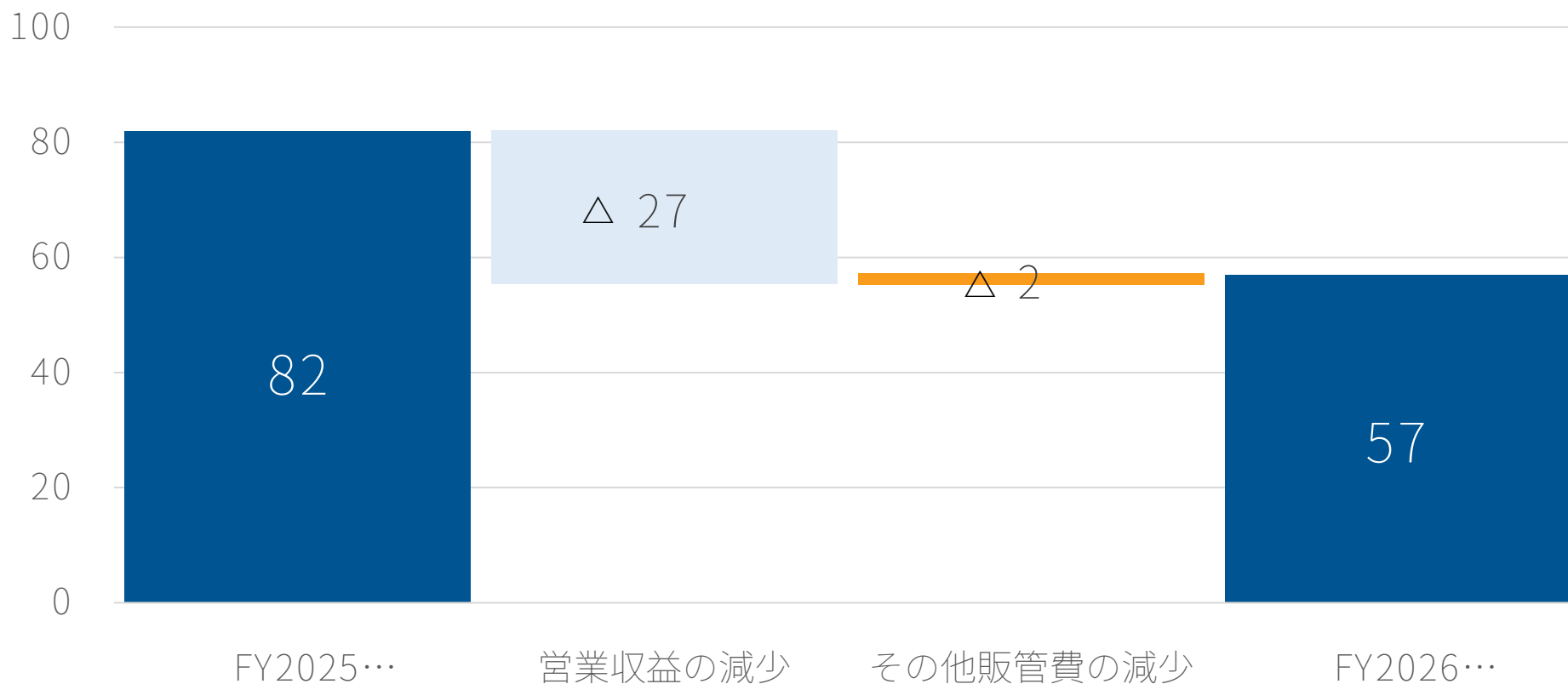
単位：百万円



販管費は前年同水準であるものの、営業収益が前年対比で縮小している影響から、営業利益は前年対比で約30%減少

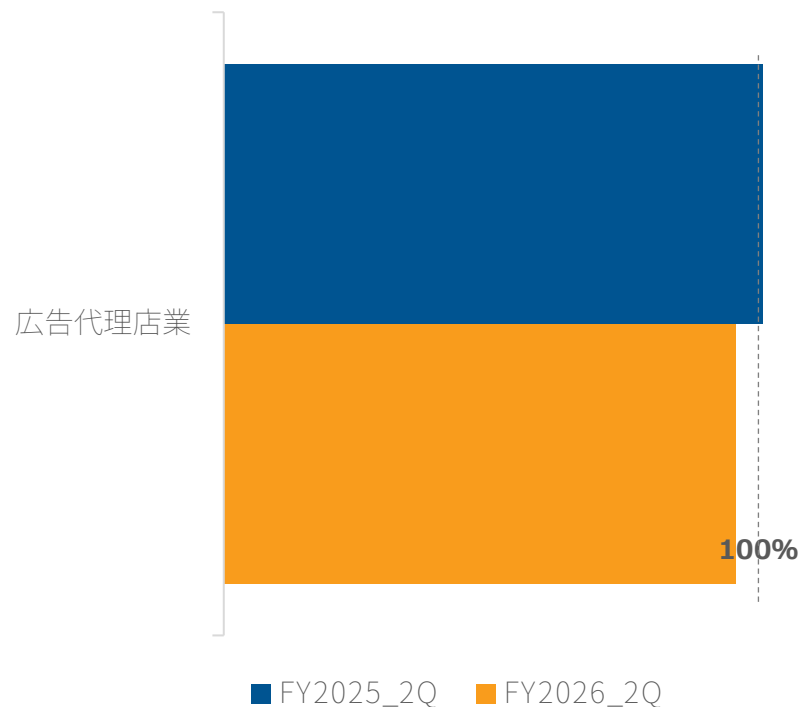
営業利益 増減要因分析（前期比）

単位：百万円



広告代理店業では前年同期の大型スポット案件分の解約インパクトが大きく、5%の減収

広告代理店業 営業収益 増減（前第2四半期比）



2Q 概況

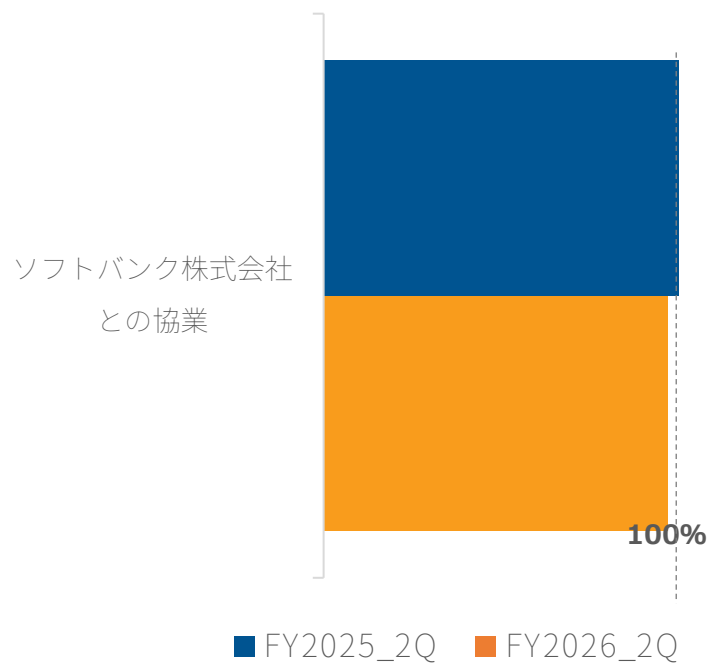
- ✓ 既存案件においては、前年同期比で案件数は同水準、1社あたり単価は増加
- ✓ 新規案件においては、前年同期比で案件数が伸び悩んでおり、1社あたり単価も前年同期比で縮小傾向
- ✓ 他方で、新規案件の1社あたり単価においては、QoQ（今第1四半期対比）では改善傾向にあり、前年同期比水準まで回復

今後の 見通し

- ✓ 既存案件においては、1件あたりの利益率を意識したクロスセルの強化を図りつつ、大型案件の解約抑止に注力
- ✓ 新規案件は、営業支援ツールを導入し行動量の底上げと案件数の最大化に注力
- ✓ 生成AIを活用した制作サービスで新規・既存の顧客単価の底上げを図る

SB協業においてはLINE公式アカウント運用案件の拡大が図れているものの、大型案件の解約に伴い、前年同期比3%の減収

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

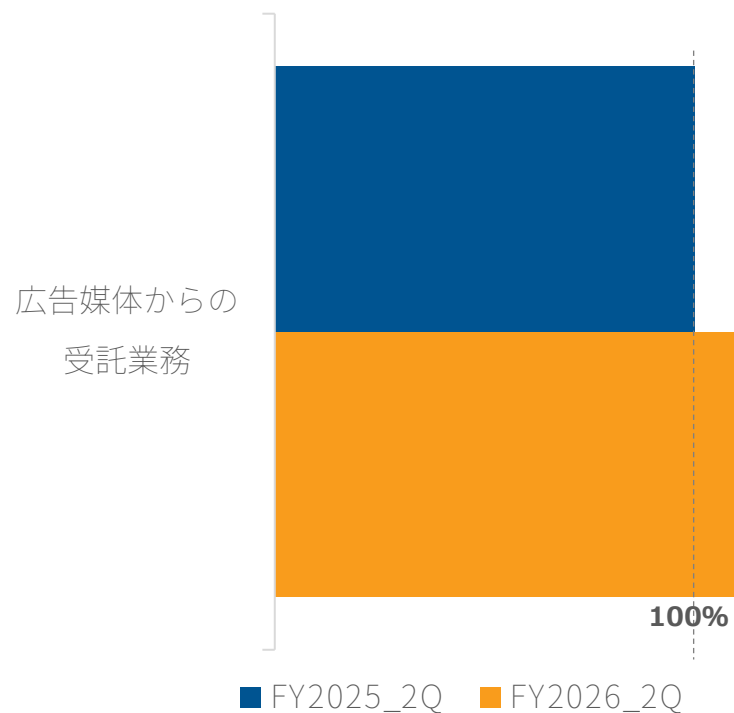
- ✓ SB協業によるミドルTierの収益拡大は図れているものの、大型案件の解約影響が主な要因で、前第2四半期(累計)比-3%の減収
- ✓ 他方で、LINE公式アカウント運用案件による収益は前年同期比で約2.2倍まで拡大が図れている状況

今後の
見通し

- ✓ 主要既存案件を中心とした広告予算増額に向けたアクション強化に加え、新規案件開拓にも注力していく予定
- ✓ LINE公式アカウント運用案件は引き続き案件拡大による増収を目指す

広告媒体からの受託業務においてはスポット案件の受託単価の増加により、前年同期比 +9% 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

- ✓ 定常案件は前第2四半期(累計)比で前年とほぼ同水準で進捗
- ✓ スポット案件の受託単価は前年対比で大幅に増加したことにより、前第2四半期(累計)比で+9%の増収

今後の
見通し

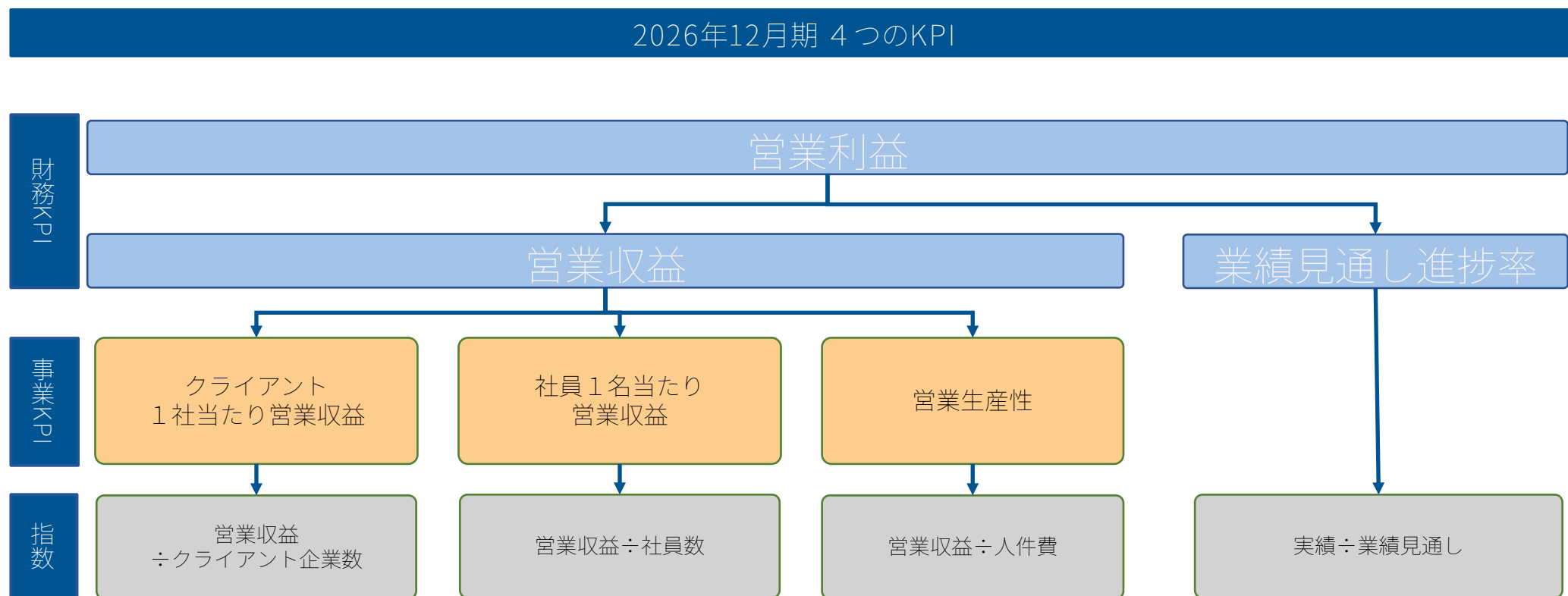
- ✓ 3Q以降は、引き続き新規の受託案件獲得に向けた営業を強化
- ✓ さらに受託業務領域の拡大に向けた協議により、3Q以降も前年同期比を上回る水準を目指す

引き続き安定的な財政状態を維持

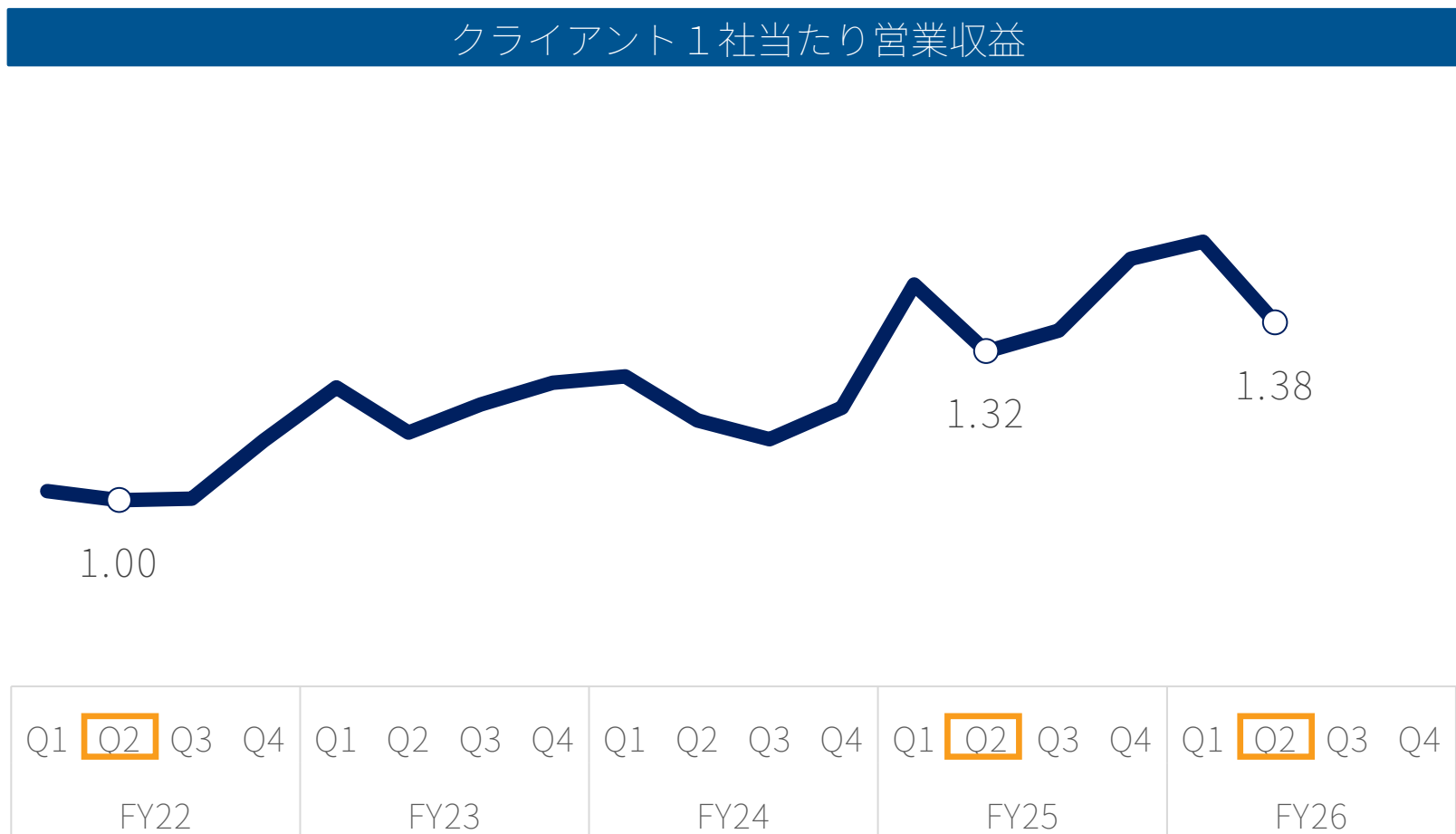
(百万円)	前期末	2026年12月期 第2四半期末	前期末比
流動資産	1,830	1,668	△161
内 現預金	567	573	+6
固定資産	504	407	△97
資産合計	2,334	2,075	△259
流動負債	1,382	1,040	△342
固定負債	175	189	+14
負債合計	1,558	1,230	△328
純資産	776	845	+69
負債・純資産合計	2,334	2,075	△259
(自己資本比率)	33.2%	40.7%	

3. KPI

前期以前より継続して4つのKPIを設定



引き続き広告予算の中大型案件獲得に注力、前年同期比で0.06ポイント上昇。

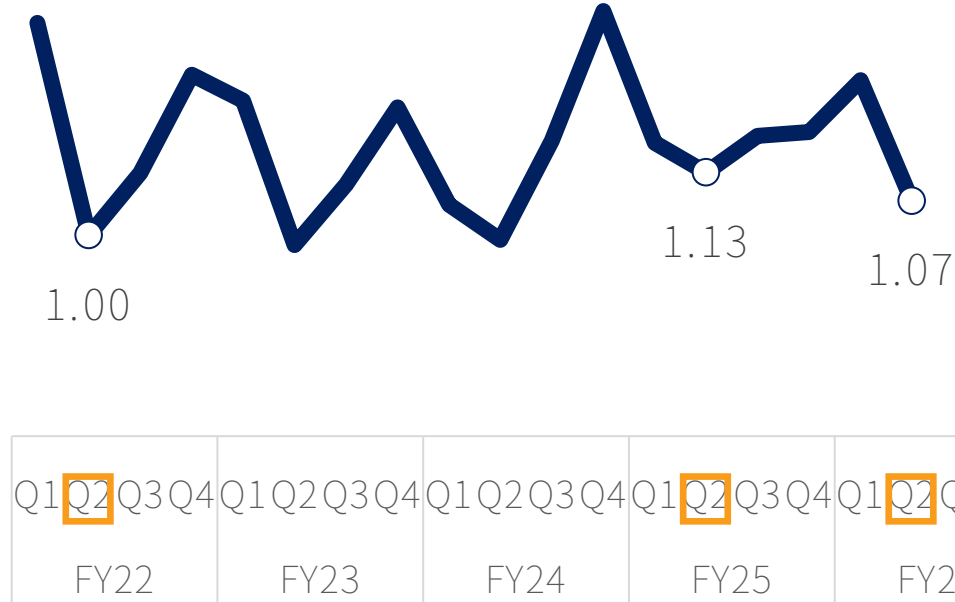
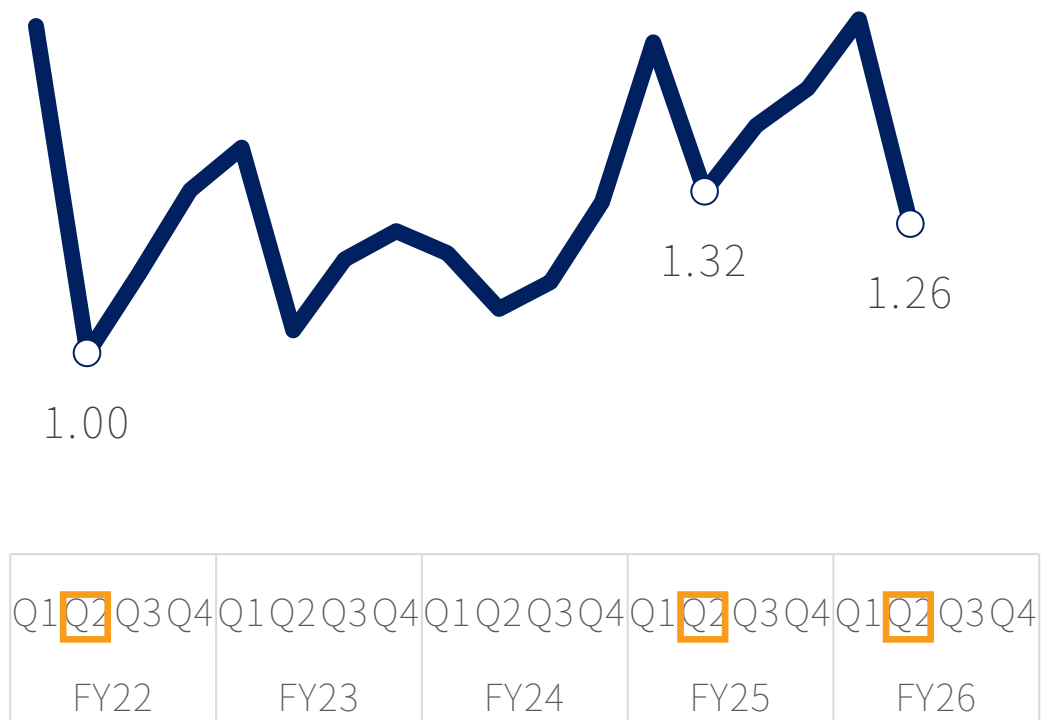


(注) 2022年12月期の第2四半期を1.00とした係数で表示

1社員当たり営業収益、営業生産性ともに前年同期比でそれぞれ0.06ポイント低下

1 社員当たり営業収益

営業生産性（営業収益 ÷ 人件費）



（注）2022年12月期の第2四半期を1.00とした係数で表示

業績見通しに対して順調に進捗

通期業績見通しに対する進捗状況			
(百万円)	2026年12月期 通期業績見通し	2026年12月期 第2四半期	進捗率
営業収益（売上高）	1,661	768	46.3%
営業利益	171	57	33.8%
経常利益	185	80	43.7%
当期純利益	136	67	49.1%

4. 取組進捗

2026年5月に開示した中期成長戦略は以下のとおり

Phase 1 : FY2026

コスト構造改革

自社AI活用の徹底による
業務効率化

想定される 経営課題

- ・ガバナンス強化と業務効率化のバランス
- ・自社としての独自AI活用における運用の定着化

対策

- ・業務別での当社としてのAI活用における最適解の型作り
- ・脱属人化を目指した業務体系化とシステム構築・運用化

Phase 2 : FY2027-2028

AX支援 & SaaSモデル

社内AI基盤の外販と
BPOサービスの本格化

想定される 経営課題

- ・代理店としての介在価値の低下
- ・主業務の業務変容
(広告代理業からAX支援へ)

対策

- ・自社でのAI活用方法を顧客向けにソリューション化
- ・自社開発したAIプロダクト群を多角的に販売+個社カスタマイズ対応としてのBPO支援

Phase 3 : FY2029-2030

事業共創・協業

AIを軸にした取引先との
新規事業立ち上げ
広告収益から事業収益への転換

想定される 経営課題

- ・アライアンス構築先の開拓とアライアンス座組の要件化
- ・人材採用の難易度上昇

対策

- ・AIソリューション販売+AI BPOを通じた顧客開拓力強化、顧客業務課題とポテンシャル把握
- ・取引先との事業共創を通じたDEIの実現

社内でのAX化による生産性向上を目指した取り組みは進行中

Phase 1: FY2026

コスト構造改革

自社AI活用の徹底による
業務効率化

想定される
経営課題

- ・ガバナンス強化と業務効率化のバランス
- ・自社としての独自AI活用における運用の定着化

対策

- ・業務別での当社としてのAI活用における最適解の型作り
- ・脱属人化を目指した業務体系化とシステム構築・運用化



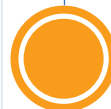
2026 Q1

AI活用推進チーム発足

社内でのAI活用を推進するための組織を設置

業務課題アセスメント

全社員向けアンケートによる業務課題の抽出・注力して取り組むべき業務課題カテゴリの特定



2026 Q2

広告入稿業務のAX化

広告入稿業務における自動化基盤の作成及び媒体仕様に則った入稿監査エージェントの基盤開発

広告クリエイティブ制作業務のAX化

広告バナー/広告LP構成案生成エージェントを用いたクリエイティブ制作業務の受注化



2026 Q3(予定)

広告レポート作成業務のAX化

広告レポート作成及び改善案の示唆出しと、配信異常検知アラートに関するAX化を推進予定

広告用ショート動画制作業務のAX化

特にダイレクトレスポンス向けの広告ショート動画の量産化AXを推進予定



2026 Q4(予定)

社内AX化を踏まえた商品開発

社内AX化におけるAI活用基盤やAI活用ノウハウを活かした上で、AXソリューションの商品化を検討

ガバナンス体制強化に関しては改善措置の実施スケジュールどおりに進行中

改善報告書

2026年6月16日

株式会社東京証券取引所
代表取締役社長 横山 隆介 殿

株式会社イーエムネットジャパン
代表取締役社長 山本臣一郎

このたびの過年度決算短信及び四半期決算短信、並びに有価証券報告書、半期報告書及び四半期報告書の訂正の件について、有価証券上場規定第504条第3項の規定に基づき、その経緯及び改善措置を記載した改善報告書をここに提出いたします。

(3) 改善措置の実施スケジュール

再発防止の項目		2026年											
		具体的な対応事項											
		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月					
① 取締役会による監督機能の強化													
a. 役員体制の見直し		* 新任CFOの選任	実施・適用										
b. リスク・コンプライアンス委員会の適宜見直し		* 3か月に一度の取締役会への活動報告 * リスク報告チェックリストの実施	検討・整備	整備・適用									
c. 取締役会におけるモニタリング体制の整備		* 執行役の取締役会への参加によるビジネスレビューの実施 * 手裏・KPI・年間見直し・キャッシュ・BSの報告	検討・整備	整備・適用									
d. 取締役会事務局の運用および規程の整備		* 取締役会事務局の運用方法の見直し（議案の収集方法等） * 取締役会規程の上程項目の改訂	検討・整備	整備・適用									
e. 内部監査の報告体制の整備		* 次年度監査計画および年2回の監査結果報告を取締役会及び当社社長への報告（デュアル・レポートライン）	検討・整備	整備・適用									
f. 関連当事者取引および利益相反取引のモニタリング体制の整備		* 仕訳帳や支払データを用いた役員関連取引の円滑点検の実施 * 確認書との照合および疑義発生時の取締役会・監査等委員等へ	検討・整備	整備・適用									
② 確立したモニタリング機能の向上													
a. 監査等委員会による監督体制の強化		* 常勤監査等委員への「free」および決算フォルダへのアクセス権の付与によるモニタリング機能の強化 * トーマツと監査等委員会の間でレビュー結果・意見交換会の実施	実施・適用										
b. 三権監督の連携強化		* トーマツ、内部監査室、監査等委員との3者の間で、期末評価結果の報告会の実施 * 内部監査室から監査等委員会への内部監査結果報告の実施	検討・整備	整備・適用									
c. 内部監査室の独立性および体制強化		* 新任内部監査室長の選任 * 評価及びサポート業務への外部専門家の選任 * 内部監査室長のサポート及び教育として親会社より業務者をアサイン * 親会社内部監査部門との情報交換	検討・整備	整備・適用									
③ 内部通報制度													
a. 制度の刷新および窓口の設置		* 外部弁護士宛てのみの確立した相談窓口の設置	実施・適用										
b. 社内への周知および啓蒙活動の実施		* 相談窓口の社内イントラ掲載および社内掲示の実施 * 全社員への周知窓口の周知及びコンプライアンス研修 * 本件不正行為の教訓および窓口周知を盛り込んだ定期的な全社員メールの配信	検討・整備	整備・適用									
c. コンプライアンス研修の定例開催		* ケーススタディ等を取り入れた全役職員向け研修の開催 * 受講状況のモニタリングおよび未受講者へのフォローアップの実施	検討・整備	整備・適用									
④ 銀行取引システムに関するモニタリング及び管理の実施													
a. 銀行取引システムにおけるIT統制の整備		* 「特権承認者」権限の取り下げ（単独送金機能の廃止） * 管理者（またはサブ管理者）によるワンタイムパスワード連発の統括部管理小型金庫での保管・管理	検討・整備	整備・適用									
b. システム利用状況の定例モニタリング体制の構築		* 統制項目の追加による、システム利用履歴の継続的なモニタリング * システム利用履歴の継続的なモニタリング	検討・整備	整備・適用									
c. 出納・金庫管理体制の刷新		* 大型金庫と小型金庫の管理権限を異なる指定担当者へ個別割り当てすることによる、二重管理体制への移行	検討・整備	整備・適用									

<https://www.jpx.co.jp/listing/measures/improvement-reports/t13vrt000001fi07-att/t13vrt000001fi1n.pdf>

