



株式会社 メンバーズ(2130)

2014年3月期 Q1 決算説明資料
2013/4 - 2013/6

本資料に記載された将来の事項は現時点の当社の判断を参考として記載したものであり、その確実性を保証するものではありません。
また経済情勢などの事業環境の変化によって予告なく変更することがございます。

目次

■ **経営理念・ビジョン**

■ **2014年3月期 Q1 決算サマリー**

■ **2014年3月期 Q1 戦略サマリー**

■ **参考資料**

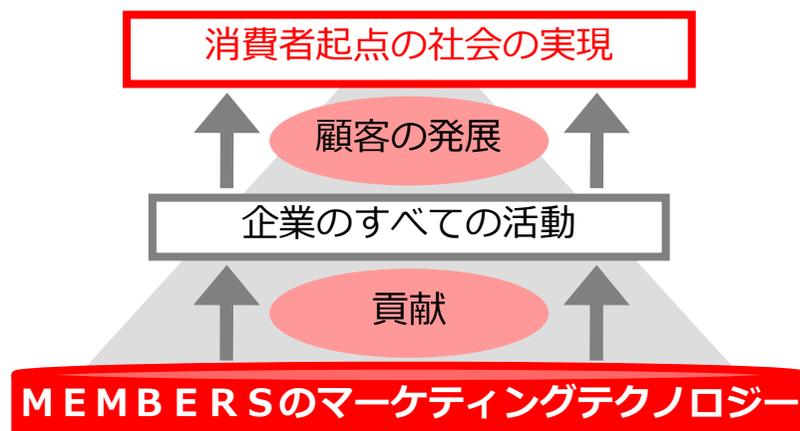
経営理念・ビジョン

経営理念

- 1.消費者起点の豊かな社会の創造に貢献する
マーケティング・テクノロジーの活用を通して消費者にとって便利で楽しい社会の創造に貢献する
- 2.ベンチャー・スピリットを発揮する
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける
- 3.個人の成長を通して価値を生み出す
成長を願う個人をあらゆる機会に支援し、社会に提供する新しい価値の創造に努める

ビジョン

メンバーズは、インターネット社会において双方向のマーケティング・テクノロジーにより 消費者と企業とのベスト・マッチングを実現するナビゲーターとしての役割を果たし、消費者起点の社会の創造に貢献する。



2014年3月期 Q1 決算サマリー

※特に記載がない場合、金額は百万円単位・単位未満切り捨て、パーセンテージは単位未満四捨五入にて記載しております

2014年3月期 サービスセグメント



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2014年3月期 Q1 連結決算サマリー

■ 2014年3月期 Q1 売上高 1,209百万円

- Facebook案件を含む制作案件が好調。
連結売上高全体では第一四半期として過去最高額となり、
前年同期比+14.7%の伸び。

■ 2014年3月期 Q1 営業利益 23百万円

- 生産性向上に向けた研修や独自の品質マネジメントシステムの整備、仙台拠点での制作体制の拡充により収益性が向上。

連結損益計算書概要

- Facebook関連の案件や自社サイトのソーシャル化に伴うWebサイト構築などの制作案件が増加、売上は前年同期比+14.7%
- 将来の成長に向け人材の採用・育成による社内リソースの充実や仙台拠点での制作体制の拡充により収益性が向上、営業利益は前年同期比+20百万円。

(単位：百万円)

	14/Q1	13/Q1	前年同期比
売上高	1,209	1,054	+14.7%
売上総利益	247	232	+6.4%
(売上総利益率)	20.4%	22.0%	-
販売管理費	223	228	-2.3%
営業利益	23	3	+601.0%
(営業利益率)	2.0%	0.3%	-
経常利益	23	3	+660.3%
税金等調整前当期純利益	23	3	+660.3%
法人税等合計	17	5	+236.6%
当期純利益	5	-2	-

連結貸借対照表概要

- 資産の減少は主に受取手形および売掛金の減少によるもの。資産合計は前期末比▲161百万円。
- 買掛金の減少により負債は前期末比▲153百万円となり、自己資本比率は前期末比+3.5Pの60.3%。

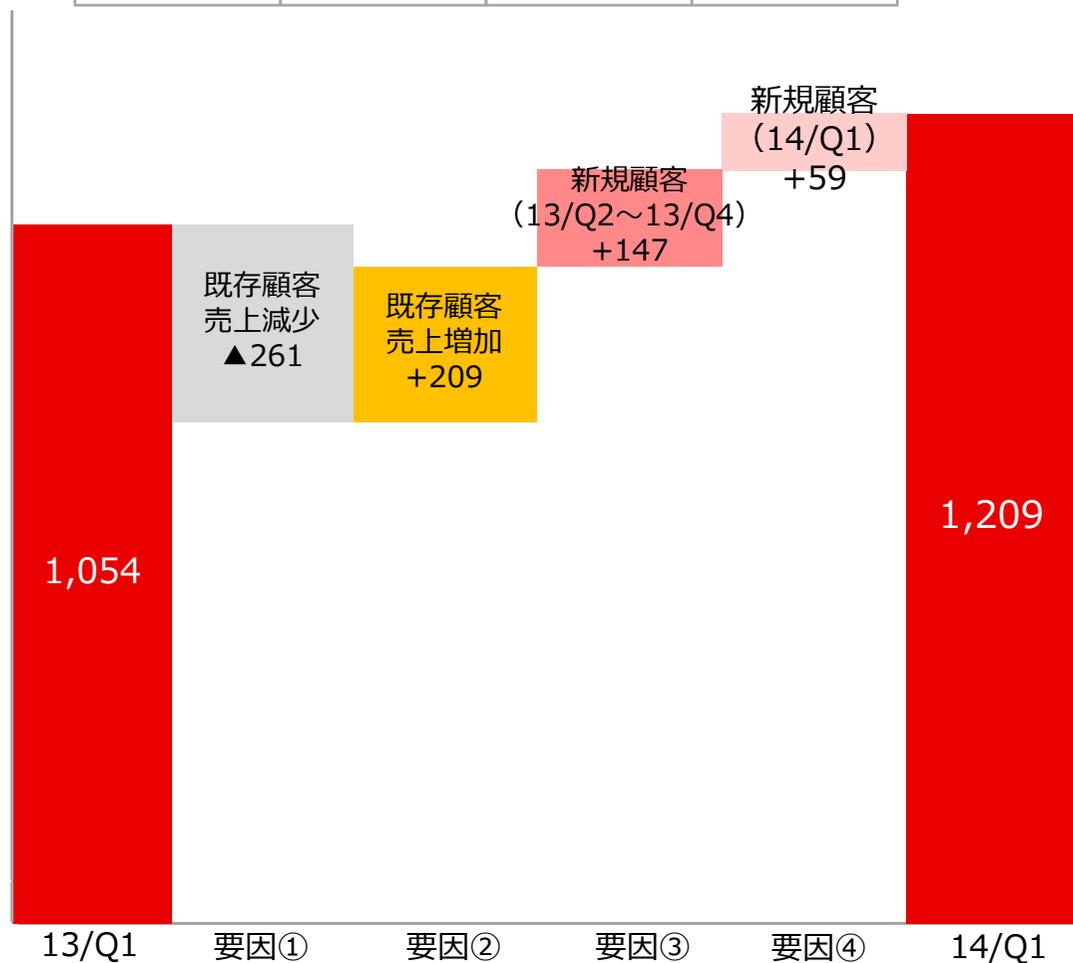
(単位：百万円)

	13年6月末	13年3月末	増減
流動資産	1,967	2,152	-185
現預金	1,038	1,090	-51
固定資産	318	295	23
資産合計	2,286	2,448	-161
流動負債	835	988	-152
固定負債	56	57	0
負債合計	892	1,045	-153
純資産合計	1,393	1,402	-8
自己資本比率	60.3%	56.8%	-

14/Q1連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

13/Q1	14/Q1	増減	増減率
1,054	1,209	154	+14.6%



(売上高の増減要因)

- 要因①：13/Q1に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲261）した顧客82社の減少要因は、広告案件、小口のスポット制作案件の減少によるもの。
- 要因②：13/Q1に取引のあった顧客の中で売上が増加（+209）した顧客24社の増加要因は、Facebook広告/運用案件や構築案件の増加によるもの。
- 要因③：13/Q2～13/Q4の間で新たに取引が発生した顧客37社の売上増加要因（+147）は、主にFacebook関連の制作案件によるもの。
- 要因④：14/Q1に新たに取引が発生した顧客18社の売上増加要因（+59）は、主にFacebook関連のコンサル/運用案件の増加によるもの。

2014年3月期 Q1 戦略サマリー

※特に記載がない場合、金額は百万円単位・単位未満切り捨て、パーセンテージは単位未満四捨五入にて記載しております

中期経営計画の基本戦略

戦略1 ソーシャルメディアマーケティングNo.1

→ **メンバーズ、エンゲージメントファーストにて展開**

(100%子会社)

- ・ 大手企業のFacebook活用支援でNo.1になる
- ・ Webマネジメントセンターの運営代行を本格的に展開する

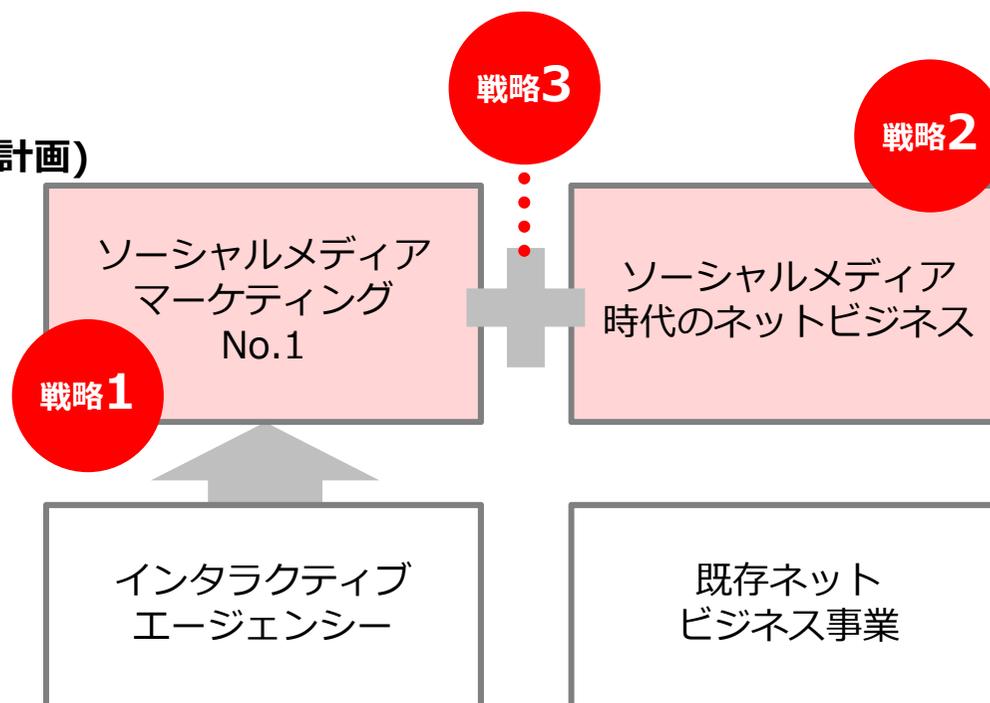
戦略2 ソーシャルネットビジネスを自社展開する → **コネクタスターにて展開**

(100%子会社)

- ・ Facebook基盤のSNSを30個立ち上げ(F30)
- ・ 単独とJV形式で利用者100万人規模目指す

戦略3 融合させ仕組み化(第二次中期計画)

- ・ ソーシャルネットビジネスノウハウの横展開
- ・ 横断的サービスの開発



2014年3月期 重点方針

事業コンセプト

「ソーシャルメディア時代をリードし、顧客と共にビジネスを創造する
ネットビジネスパートナー」

ソーシャルメディア マーケティングNo.1

- ・ソーシャルメディアマーケティングセンターの立ち上げ
- ・アジャイル開発チームの拡大
- ・自社ネットビジネスの拡大

大規模運営力の拡大

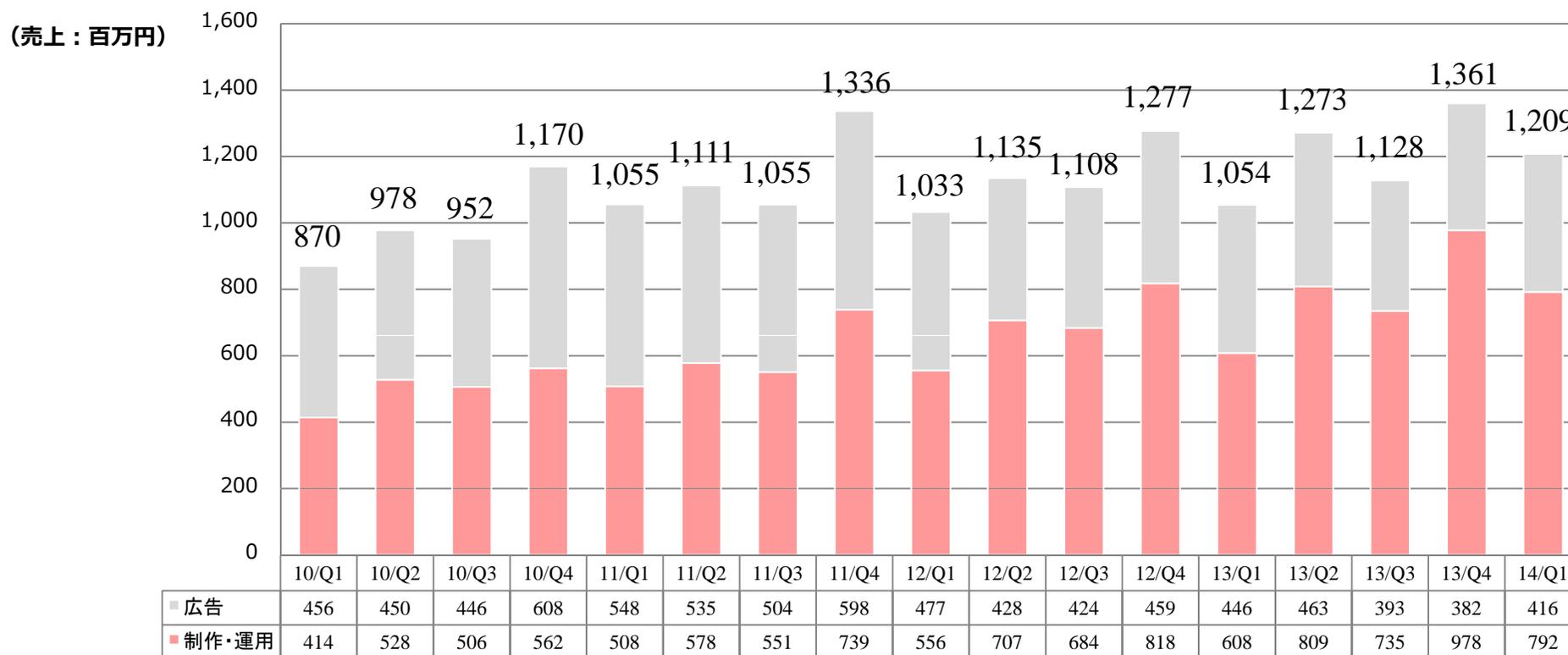
- ・Webマネジメントセンター運営代行サービスの拡大

体制の拡大

- ・100名規模の増員
- ・地方拠点の拡大

【連結】Q別サービス別売上高の推移

- 売上高は第1四半期として過去最高額の1,209百万円。
- 制作・運用売上はFacebook広告/運用案件や自社サイトのソーシャル化などWebサイト構築案件が増加。制作・運用全体で前年同期比+30.3%の792百万円。

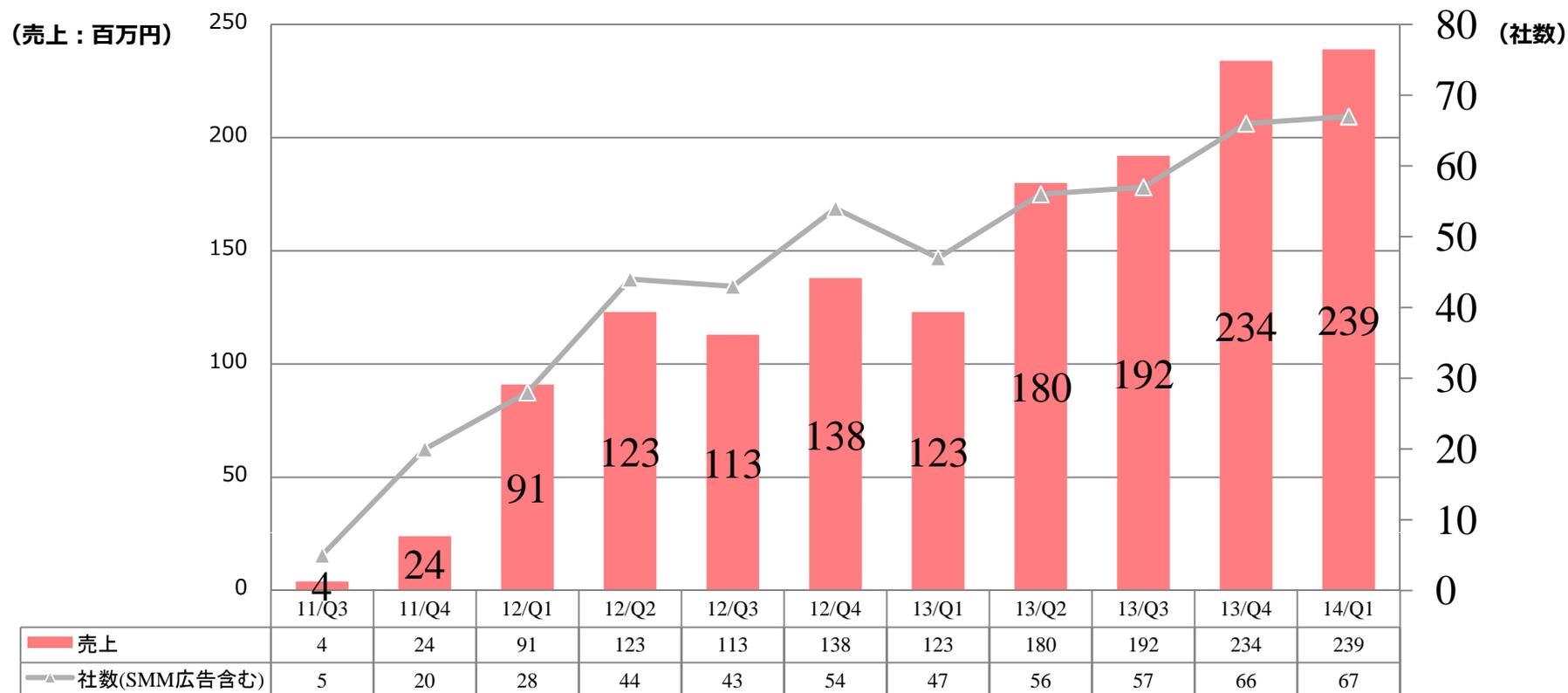


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上上の合計金額。

※制作・運用はSMM広告を含みます。

【連結】Q別ソーシャルメディア関連売上高の推移

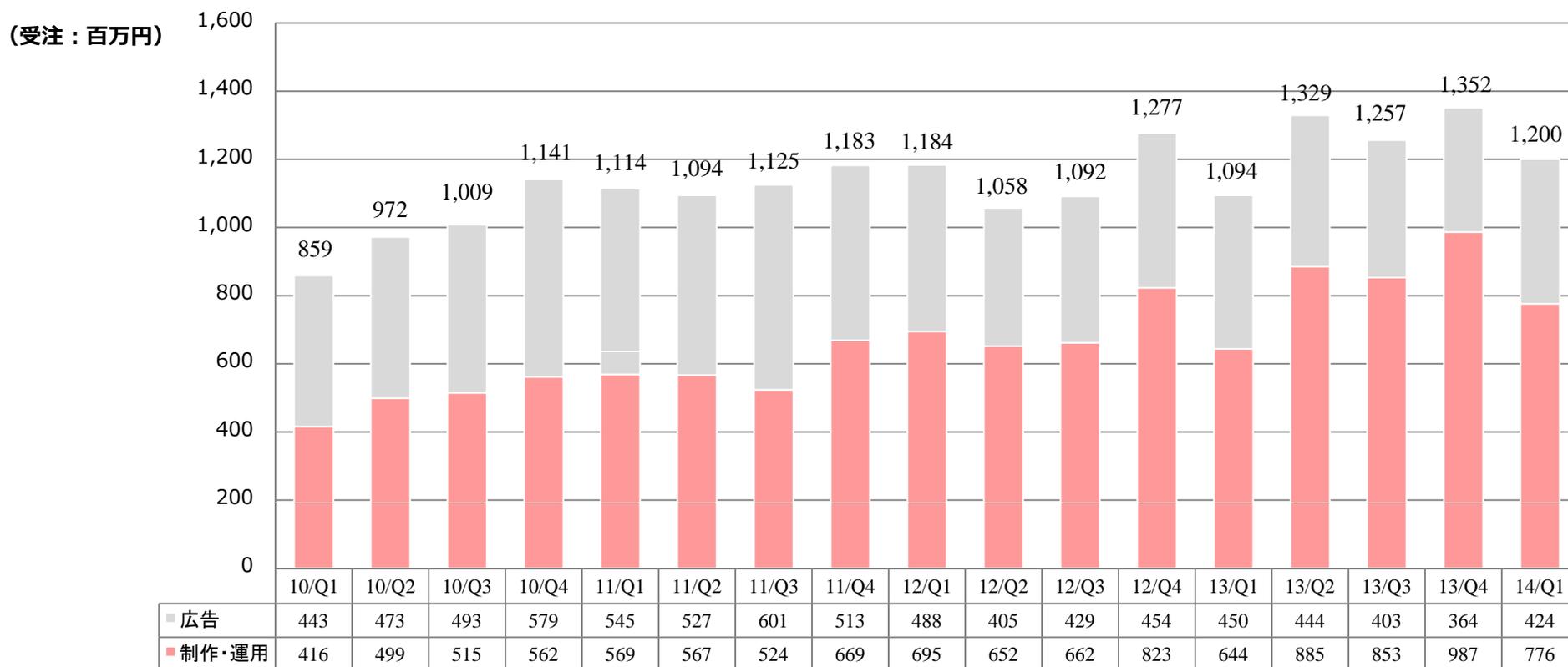
- ソーシャルメディア関連の取引社数は前年同期比+20社の67社となり、引き続き増加の推移。
- Facebook広告・運用サービスの大幅な拡大やソーシャルメディア関連の構築案件の増加により売上高は前年同期比+94.3%の伸長。



※上記はSMM広告を含みます。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

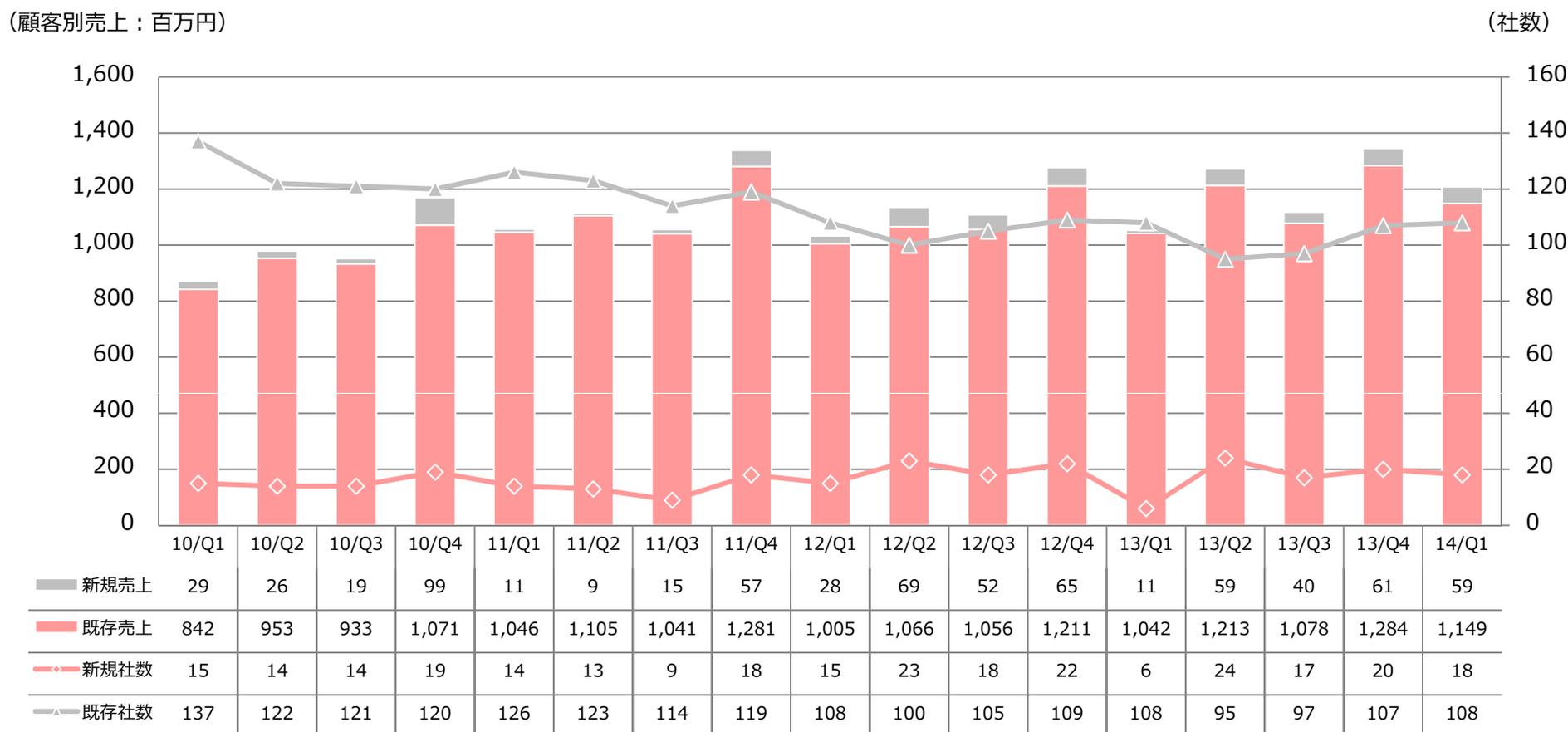
- 14/Q1の受注高は 制作・運用サービスの受注が好調で、前年同期比+9.6%の1,200百万円。
- 制作・運用では構築案件の受注の拡大や、ソーシャルメディア関連の受注が順調に拡大したことにより、前年同期比+20.5%の776百万円。



※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。
 ※制作・運用はSMM広告を含みます。

【単体】Q別新規/既存別の売上高と顧客数の推移

- 既存社数は堅調に推移し、売上高は前年同期比+107百万円と取引が拡大。
- 新規社数は早期より顧客獲得が進み、ナショナルクライアントを中心に取引単価が上昇。



※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

【単体】Q別顧客規模別売上高／顧客数の推移

- 大口取引先に注力する方針のもと制作・運用サービスを中心に順調に拡大し、大口の合計社数は前年同期比+5社、売上高は前年同期比+41.3%の832百万円と大幅に増加。

(売上：百万円)



※当該四半期の売上高が25M以上を大口顧客、2.5M以上～25M未満を中口顧客、2.5M未満を小口顧客として、顧客売上規模別に売上高や顧客数を集計。

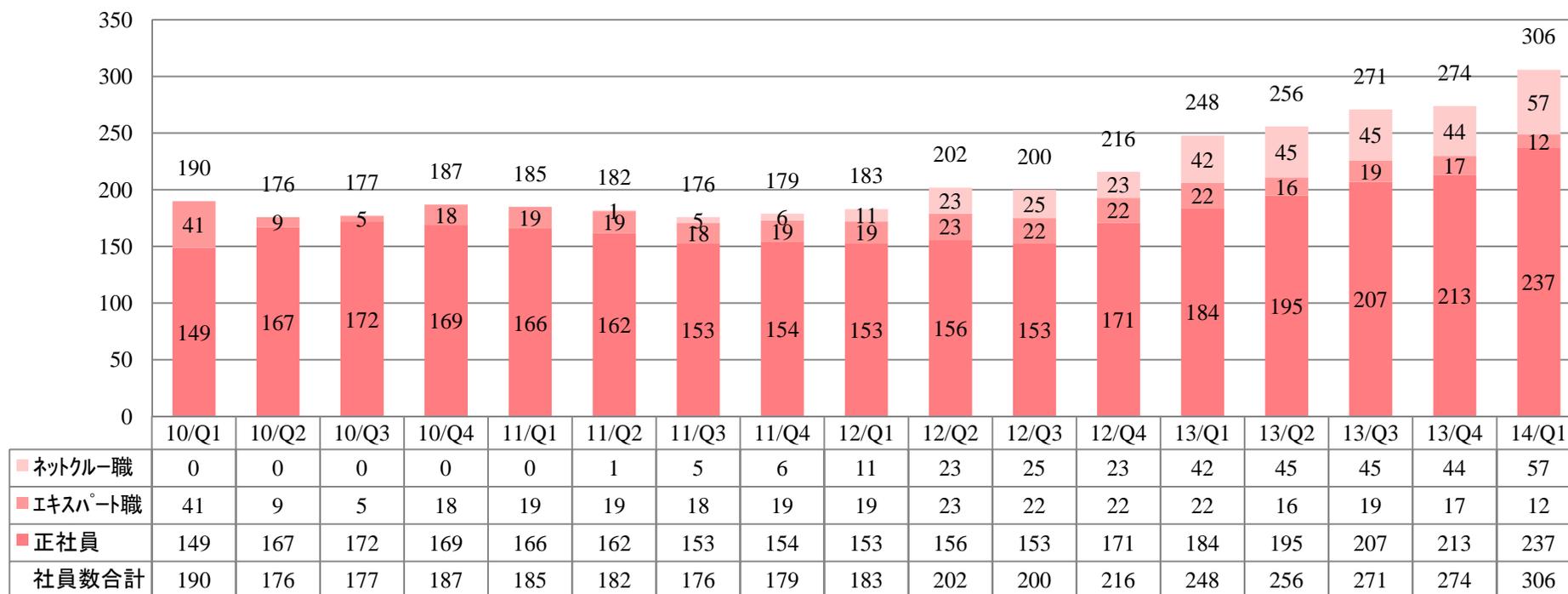
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※上記グラフ中の棒グラフは、売上規模別の売上高。

【連結】Q別社員数の推移

- Webマネジメントセンター等の制作運用やソーシャルメディア関連サービスの体制拡充に向け引き続き増員を進め、総社員数は前期末比+32名の306名、Web運用の安定拡大を担う専門職の「ネットクルー職」は、前期末比+13名の57名。

(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

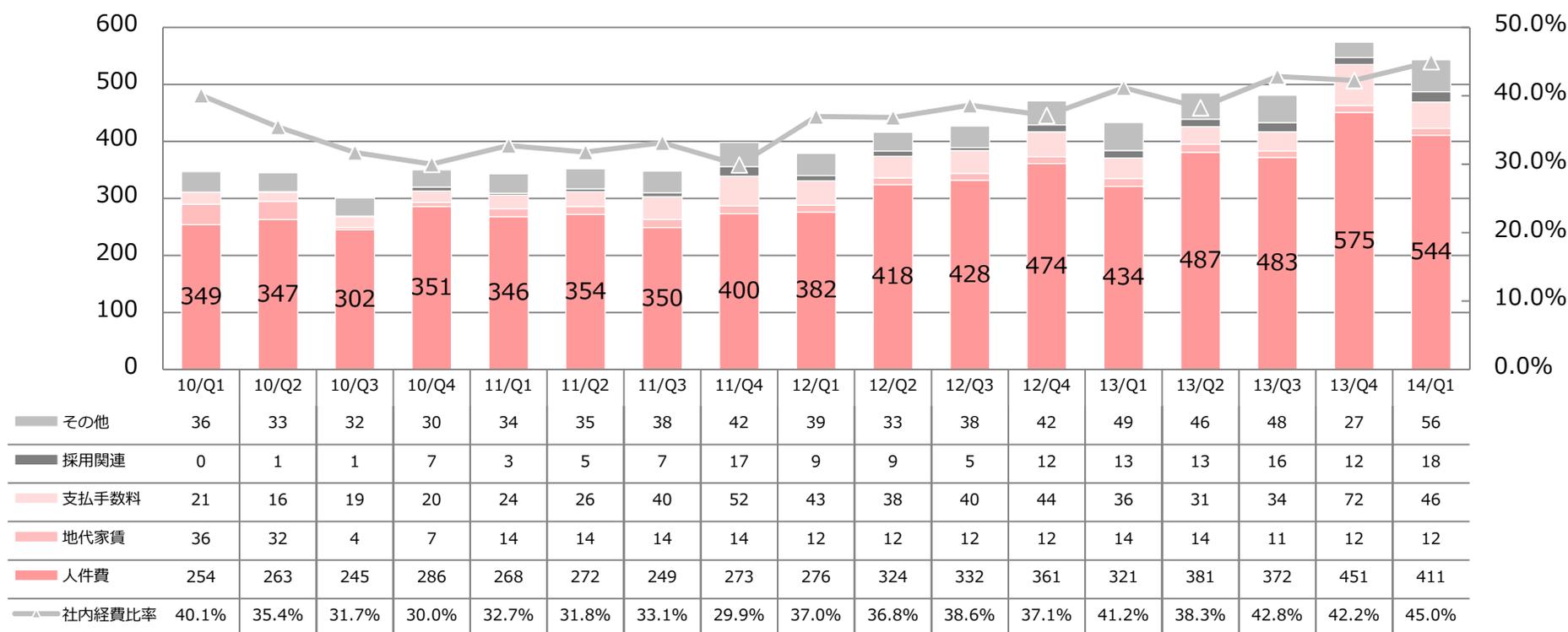
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【連結】Q別社内経費の推移

- 今後の成長に向けて前期に引き続き人材採用・育成へ積極的に投資した結果、人件費は前年同期比+90百万円の411百万円。

(社内経費：百万円)

(社内経費比率：%)



※「社内経費」は、当該四半期において発生した「製造費用」+「販売管理費」の合計金額。

※「社内経費比率」は、「社内経費」÷「売上高」の比率。

※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

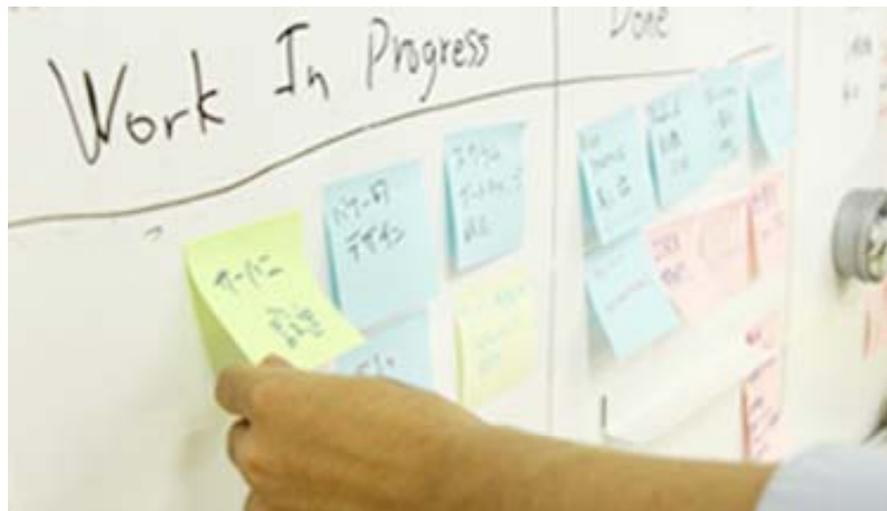
戦略レビュー(14/Q1):仙台拠点の拡大

- 地方化推進の方針に基づき制作基盤の強化を目的に、2011年7月に立ち上げた仙台拠点を拡大し収益性向上を図る。
- オフィス増床も視野に入れており、14/Q1時点でウェブガーデン仙台の社員数は前期末比で+16名の31名と大幅に増員。



戦略レビュー(14/Q1):アジャイル開発の拡大

- スピーディーかつ柔軟なソフトウェア開発で変化を味方につける「アジャイル開発」を積極的に拡大。
- アジャイル開発手法によるエンジニア、プランナー、デザイナー、ディレクターの集団であるアジャイルサムライを立ち上げ、社内外での勉強会を通してスキル向上を目指し、大手企業さまとのアジャイル開発を進める。



リリース情報 (14/Q1) : Facebookマーケティングに成功事例として掲載

- メンバーズが支援を行っておりますサントリーホールディングス株式会社さまのSUNTORY (サントリー) Facebookページが、Facebook社が選ぶ日本の成功事例としてFacebookマーケティングに掲載されました。
- サントリーホールディングス株式会社さまは、商品や企業活動の認知を高めることを目的にFacebookページを立ち上げており、Facebookページの投稿とコンテンツの宣伝に対し、Always-onの戦略を実施することによって、ファンの数やページを話題にしている率が増加するほか、イベントやWebコンテンツへの誘導に成功しております。



リリース情報 (14/Q1) : 博報堂の新子会社へ出資

- 株式会社博報堂が2013年7月1日に設立いたしました、「生活者共創型コミュニティメディア」を運営する新会社「株式会社VoiceVision」に出資をいたしました。
- VoiceVisionは、オープンコミュニティで企業と生活者の「共創」を実現し、商品やプロモーションを行う新たなフレームワークを提供します。メンバーズはVoiceVisionへ出資を行い、コミュニティ運営、商品開発への活用ノウハウと知見を得ることで、戦略的にお客さまのビジネス成果向上を目指すソーシャルメディアマーケティング支援サービスの強化を図ってまいります。また、博報堂との連携強化により新たなチャネル開発が期待できるとともに、ソーシャルメディアマーケティング支援サービス分野での相乗効果が期待できます。

社名	株式会社VoiceVision
設立年月日	2013年7月1日
資本金	25,000,000円
出資比率	博報堂90%、メンバーズ10%
サービス	オンラインとオフラインを通じたコミュニティによって、リサーチから商品開発などのアイデア企画とプロモーションまでを、ワンストップで実現するフレームワークを提供

リリース情報 (14/Q1) :「People Voiceアンケート」を共同リリース

- 株式会社メンバーズの子会社である株式会社エンゲージメント・ファーストは、ソリッドインテリジェンス株式会社と株式会社フィードフォースと3社共同で、アンケート調査データに加え、ソーシャルデータを分析することで、より詳細な顧客インサイトが把握可能な「People Voiceアンケート」の提供を開始いたしました。
- 「People Voiceアンケート」は、アンケート調査データに加え、ソーシャルグラフ、インタレストグラフなどのソーシャルデータを分析し、従来のアンケート調査では把握することが困難であった正確で詳細なユーザー情報や、どのようなFacebookページ・投稿にいいねをしているかなどのFacebookページ上での行動を把握することができ、より精度の高い顧客インサイトを導き出すことが可能となります。

2014年 3月期 業績予想について

- 通期売上は、注力サービスであるWebマネジメントセンター運営代行サービスおよびSMM案件を中心とした制作・運用売上が伸び、当期比+15.8%の見込み。
- 地方拠点の拡大やネットクルー職の増員、社員のスキル育成などの内部リソースの強化や、品質・生産性向上の取り組みにより利益率の改善を図り、営業利益ベースで当期比+58.4%の見込み。

	2013年 3月期 上半期		2014年 3月期 上半期		2013年 3月期 通期		2014年 3月期 通期	
	連結		連結	増減率	連結		連結	増減率
売上高	2,327		2,590	11.3%	4,818		5,580	15.8%
営業利益	74		100	35.0%	195		310	58.4%
経常利益	73		100	35.7%	194		310	59.1%
純利益	35		60	67.6%	97		180	85.0%

參考資料

会社基本情報

株式会社メンバーズ

設立： 1995年 6月

資本金： 773百万円(2013/ 3月期)

代表者： 剣持 忠

社員数： 274名
(2013/ 3月期 契約社員含む)

売上高： 4,818百万円(2013/ 3月期)

事業内容：

“インターネット・ビジネス・パートナー”
インターネットの専門知識やスキルを駆使し、顧客のインターネットビジネスにおけるパートナーとして顧客のビジネスを成功に導く

沿革

- 平成7年6月 株式会社メンバーズを東京都港区に設立
- 平成7年10月 eビジネス構築サービスを開始（現ネットビジネス支援事業）
- 平成7年7月 インターネット上の広告取扱事業を開始（現 ネットビジネス支援事業）
- 平成10年4月 東京都千代田区に本社を移転
- 平成12年3月 東京都港区に本社を移転
- 平成16年5月 英国規格「BS7799」および国内規格「ISMS適合性評制度」を同時取得
- 平成16年12月 東京都港区虎ノ門に本社を移転
- 平成17年3月 財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）による「プライバシーマーク」使用の許諾事業者として認定
- 平成18年5月 「BS7799」および「ISMS適合性評価制度」から移行した国際認証規格「ISO/IEC27001」および国内規格「JISQ27001」を取得
- 平成18年11月 名証セントレックス市場に上場
- 平成21年9月 東京都品川区に本社を移転
- 平成22年7月 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社と資本・業務提携
- 平成23年4月 株式会社コネクトスター設立（当社100%出資による子会社）
- 平成24年5月 宮城県仙台市にWeb制作拠点として「ウェブガーデン仙台」を開設
- 平成24年10月 株式会社エンゲージメント・ファースト設立（当社100%出資による子会社）
- 平成24年11月 東京都中央区晴海に本社移転



MEMBERS, The Internet Business Partner!

ソーシャルメディア時代をリードし
顧客と共にビジネスを創造するネットビジネスパートナー