



株式会社 メンバーズ(2130)

2014年3月期 1H 決算説明資料
2013/4 - 2013/9

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 1H 決算サマリー**

■ **2014年3月期 1H 戦略サマリー**

■ **参考資料**

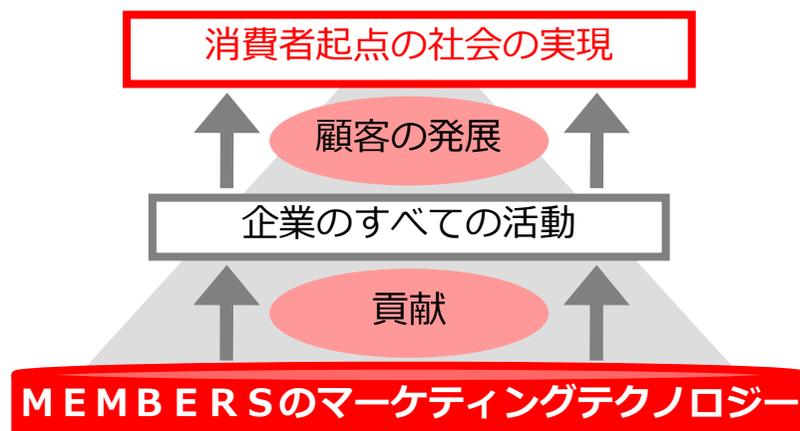
経営理念・ビジョン

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 1H 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 1H 連結決算サマリー

■ 2014年3月期 1H 売上高 2,652百万円

- ソーシャルメディア案件を中心に制作案件が好調。
連結売上高は前年同期比+14.0%の伸び。

■ 2014年3月期 1H 営業利益 106百万円

- 生産性向上に向けた取り組み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。連結営業利益は前年同期比+43.9%の伸び。

連結損益計算書概要

- Facebook等のソーシャルメディア案件や大型のWebサイト構築などの制作案件が増加、売上は前年同期比+14.0%。
- 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+43.9%。

(単位：百万円)

	14/1H	13/1H	前年同期比
売上高	2,652	2,327	+14.0%
売上総利益	564	539	+4.5%
(売上総利益率)	21.3%	23.2%	-
販売管理費	457	465	-1.8%
営業利益	106	74	+43.9%
(営業利益率)	4.0%	3.2%	-
経常利益	106	73	+44.1%
税金等調整前当期純利益	106	67	+58.6%
法人税等合計	52	31	+67.7%
当期純利益	53	35	+50.6%

連結貸借対照表概要

- 資産の減少は主に現預金の減少によるもの。資産合計は前期末比▲141百万円。
- 買掛金の減少により負債は前期末比▲184百万円となり、自己資本比率は前期末比+5.0Pの61.8%。

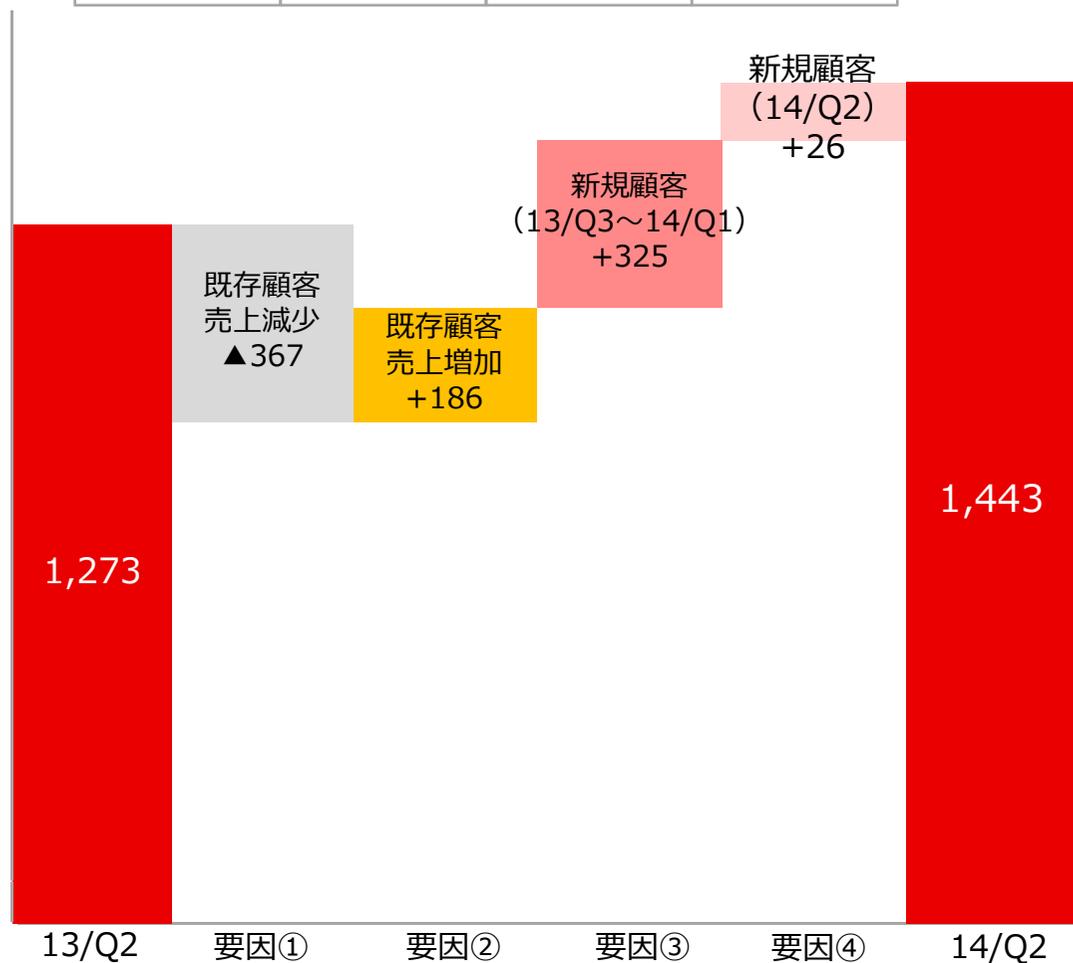
(単位：百万円)

	13年9月末	13年3月末	増減
流動資産	1,942	2,152	-210
現預金	852	1,090	-238
固定資産	364	295	68
資産合計	2,306	2,448	-141
流動負債	795	988	-192
固定負債	66	57	8
負債合計	861	1,045	-184
純資産合計	1,445	1,402	42
自己資本比率	61.8%	56.8%	-

14/Q2連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

13/Q2	14/Q2	増減	増減率
1,273	1,443	170	+13.4%



(売上高の増減要因)

要因①：13/Q2に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲367）した顧客79社の減少要因は、純広告やリスティング広告等の広告案件の減少によるもの。

要因②：13/Q2に取引のあった顧客の中で売上が増加（+186）した顧客32社の増加要因は、スポット運用案件やサイト構築案件の増加によるもの。

要因③：13/Q3～14/Q1の間で新たに取引が発生した顧客36社の売上増加要因（+325）は、主にFacebook広告/運用案件やサイト構築案件の増加によるもの。

要因④：14/Q2に新たに取引が発生した顧客16社の売上増加要因（+26）は、主に構築案件の増加によるもの。

2014年3月期 1H 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

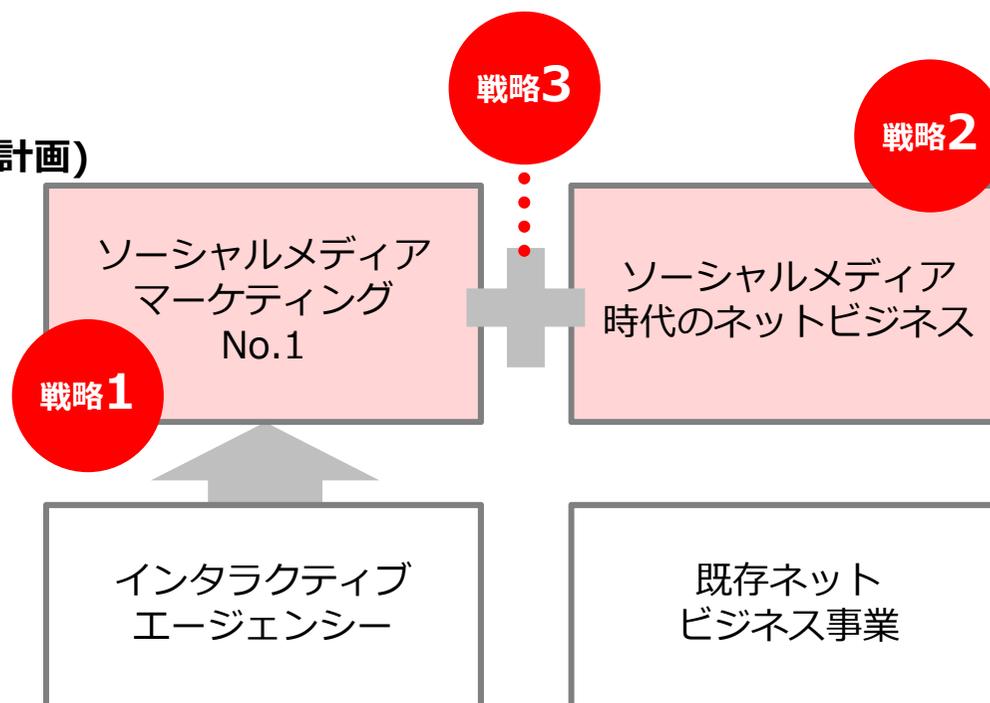
戦略2 ソーシャルネットビジネスを自社展開する → **コネクタスターにて展開**

(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

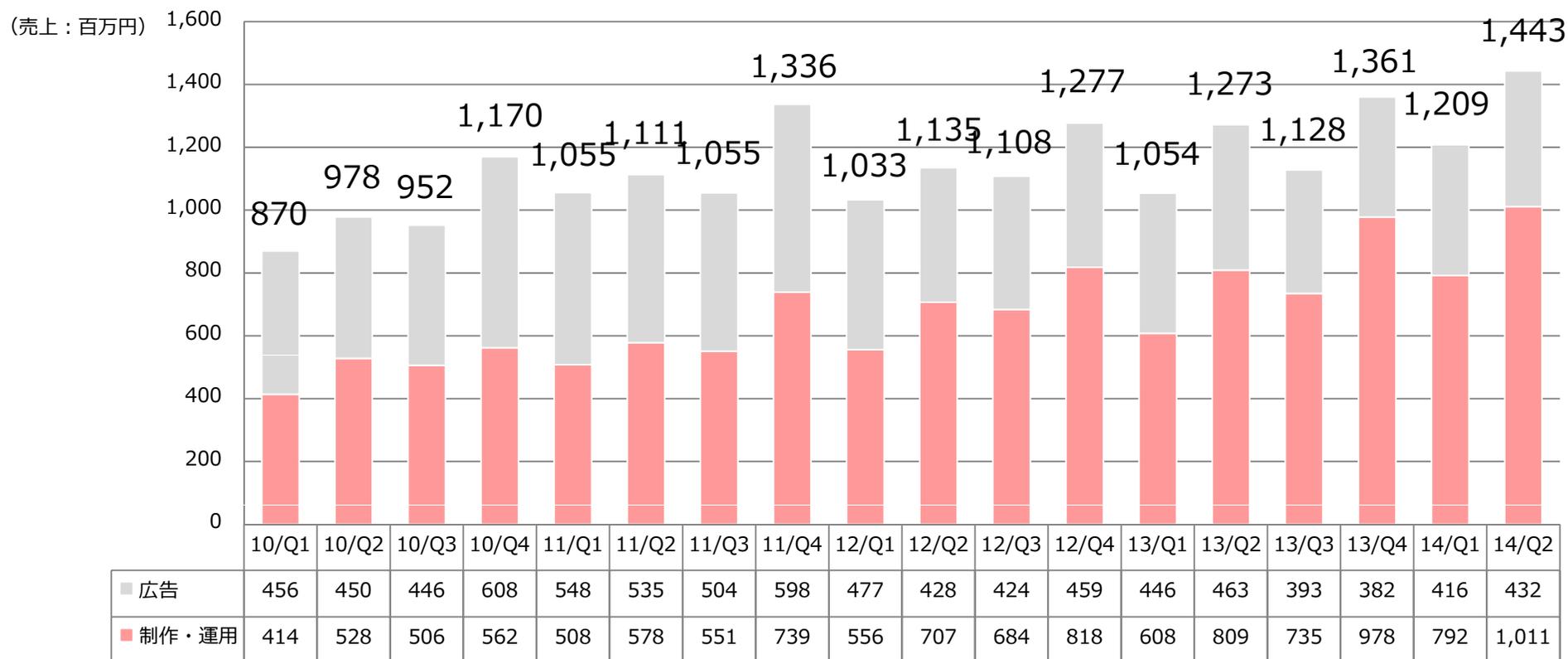
- ・Webマネジメントセンター運営代行サービスの拡大

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2009年以降で最高額となる1,443百万円。
- 制作・運用売上はFacebookを中心としたソーシャルメディア案件や大型のWebサイト構築案件が増加。制作・運用全体で前年同期比+24.9%の1,011百万円。

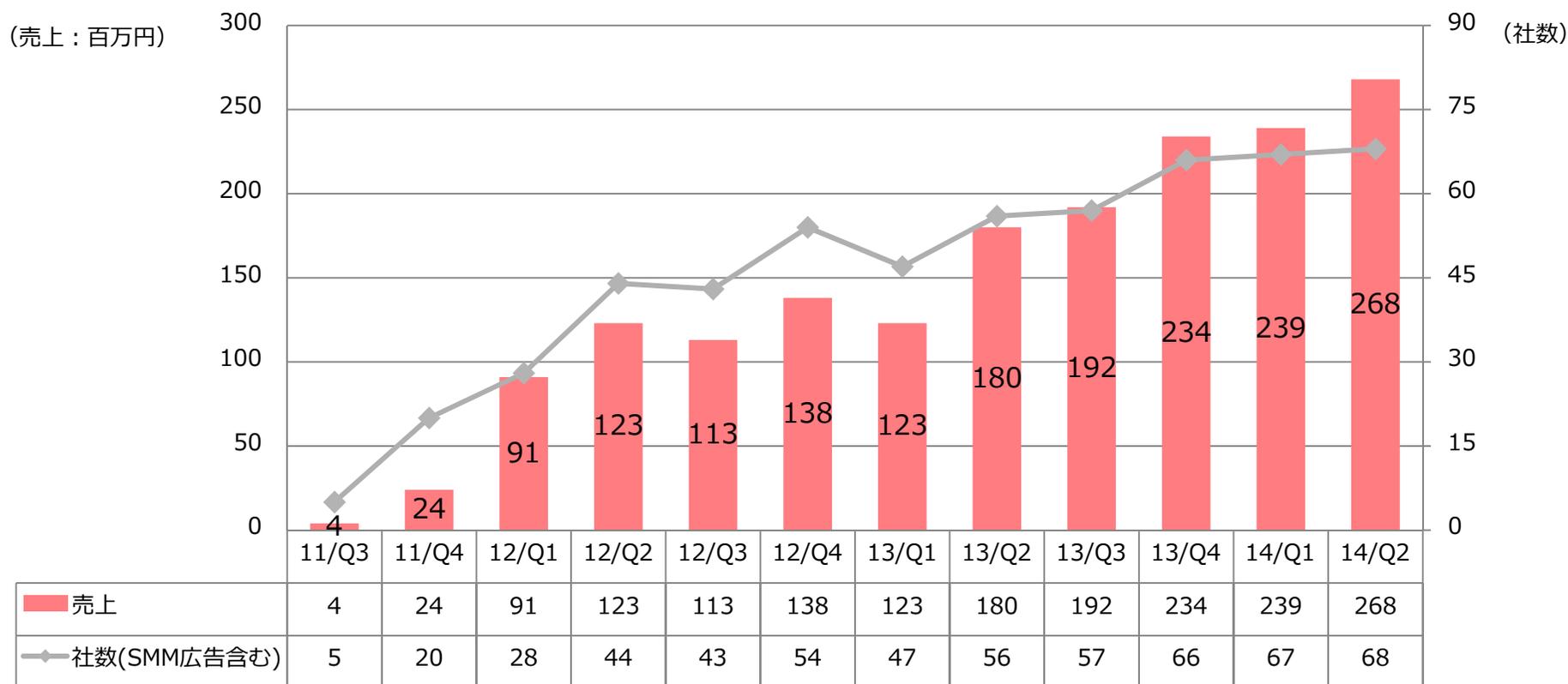


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※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

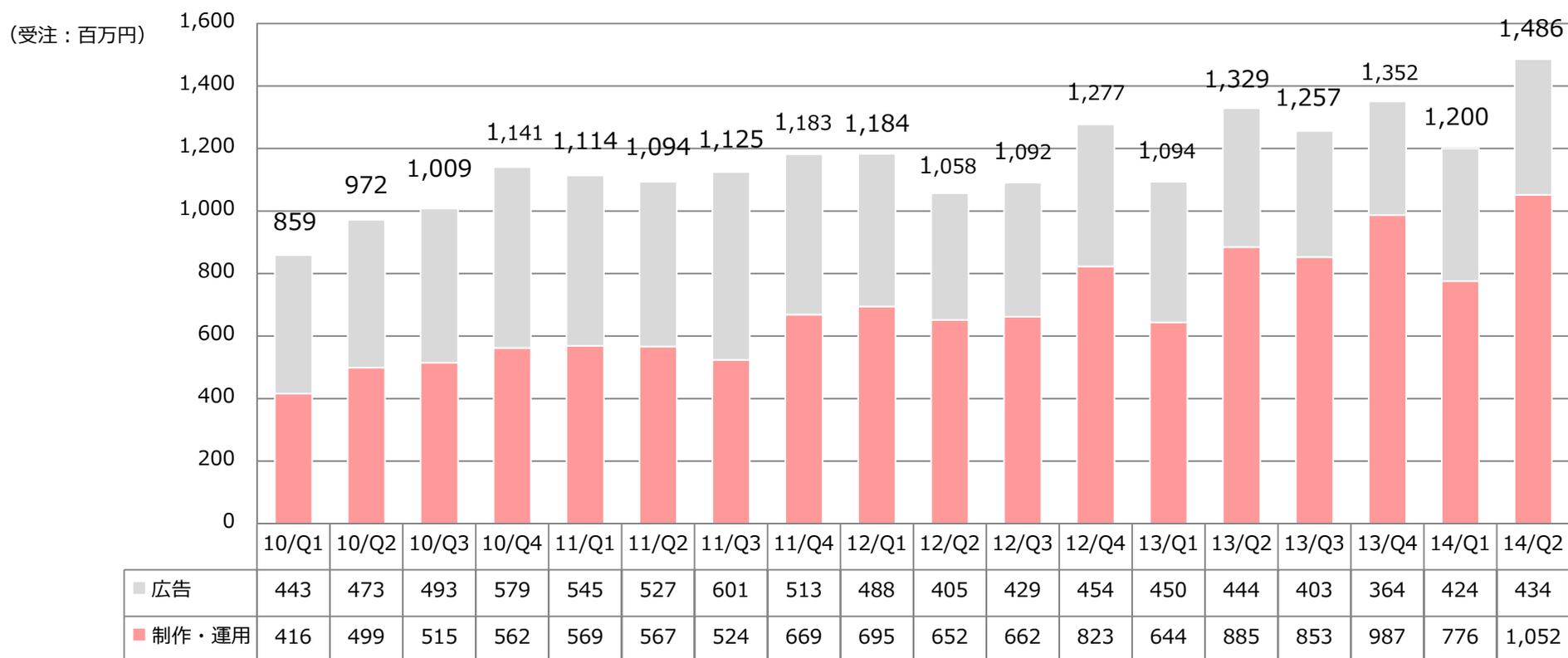
- ソーシャルメディア関連の取引社数は前年同期比+12社の68社。
- Facebook広告・運用サービスの拡大が進み、売上高は前年同期比+49.0%の伸長。



※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/Q2の受注高は前年同期比+11.8%の1,486百万円。2009年以降で最高額。
- 制作・運用では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+18.8%の1,052百万円。



※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+202百万円と取引が拡大。
- 新規社数はQ1より早期に顧客獲得が進んだため、Q2としては減少するものの、Q2累計では前年同期比で微増。

(顧客別売上：百万円)

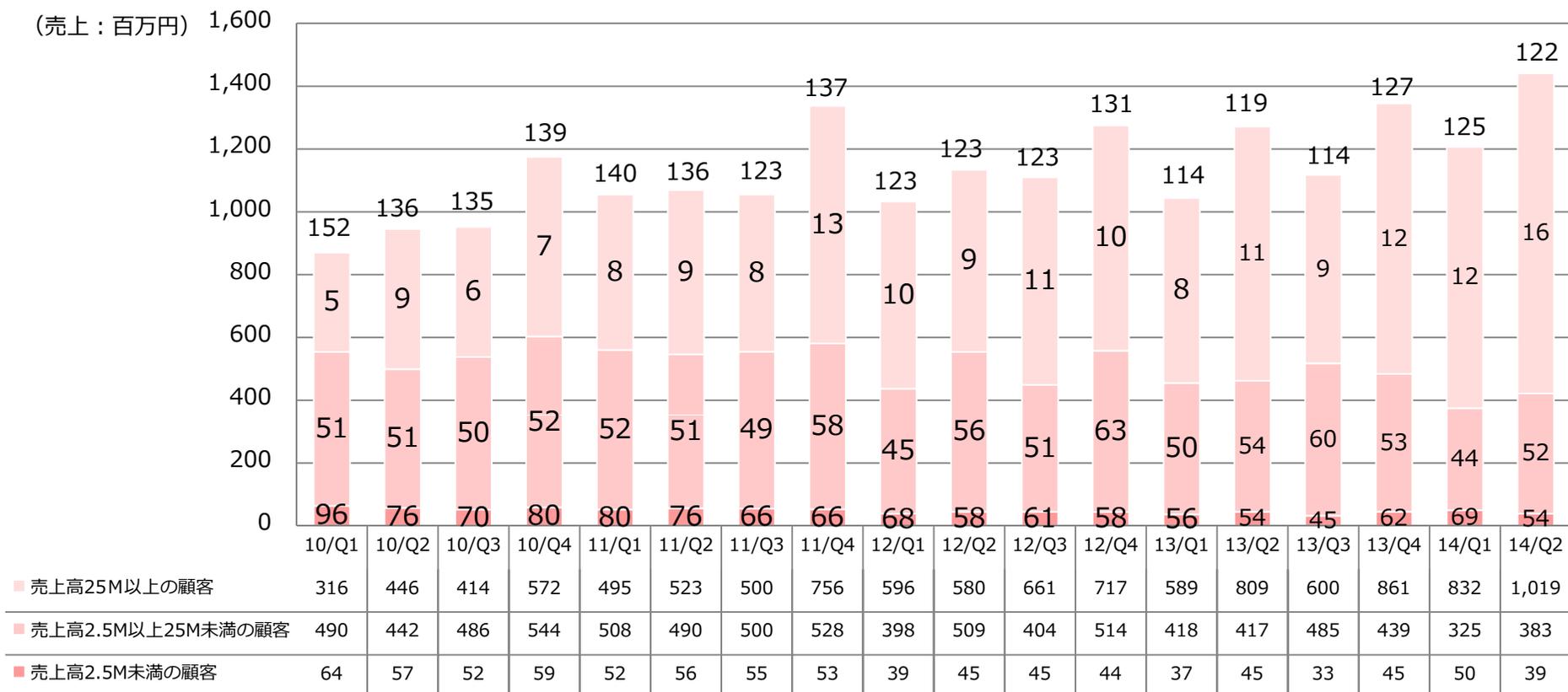
(社数)



※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、ソーシャルメディア案件や構築・運用サービスなどの制作案件を中心に拡大し、大口の合計社数は前年同期比+5社、売上高は前年同期比+25.9%の1,019百万円と大幅に増加。



※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。

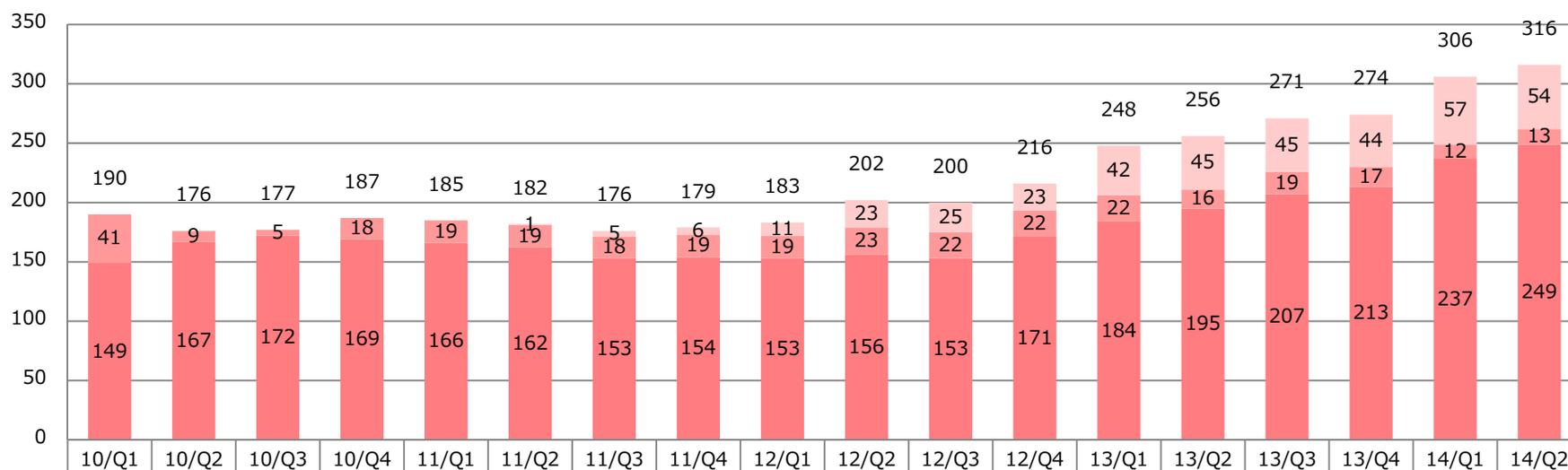
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※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運用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+42名の316名。

(人数)



ネットクルー職	0	0	0	0	0	1	5	6	11	23	25	23	42	45	45	44	57	54
エキスパート職	41	9	5	18	19	19	18	19	19	23	22	22	22	16	19	17	12	13
正社員	149	167	172	169	166	162	153	154	153	156	153	171	184	195	207	213	237	249
社員数合計	190	176	177	187	185	182	176	179	183	202	200	216	248	256	271	274	306	316

※上表の人数は、期末在籍者数。

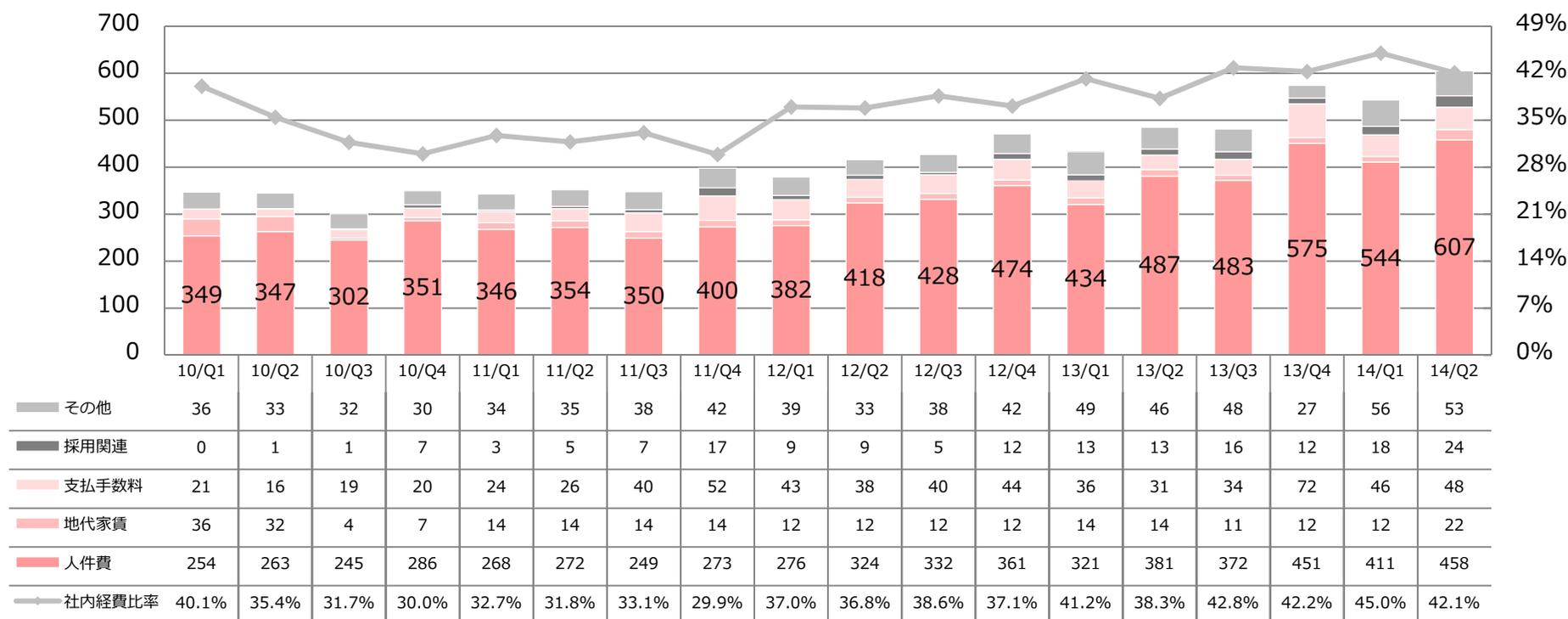
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【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・育成へ積極的投資を継続。
人件費は前年同期比+77百万円の458百万円。

(社内経費：百万円)

(社内経費比率：%)



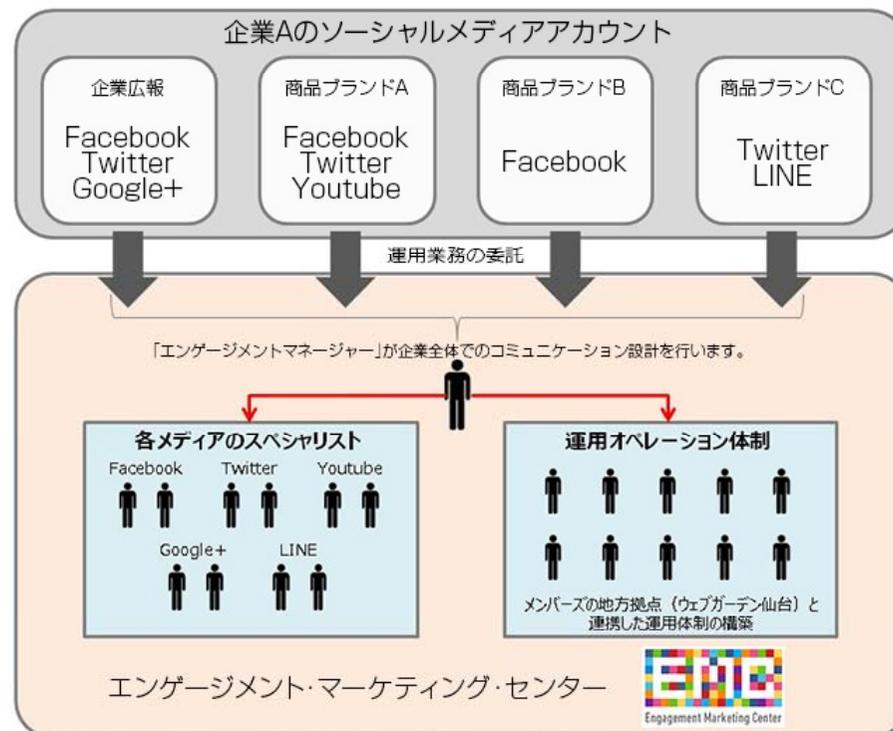
※「社内経費」は、当該四半期において発生した「製造費用」+「販売管理費」の合計金額。

※「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。

リリース情報:「エンゲージメント・マーケティング・センター」サービスを開始

- 企業と生活者とのエンゲージメントの創出と最大化を支援するために、企業が運用する複数のソーシャルメディア公式アカウントの一括運用代行を行う「エンゲージメント・マーケティング・センター」のサービス提供を開始いたしました。
- 「エンゲージメント・マーケティング・センター」は、エンゲージメント・マーケティングを推進することを目的として、企業が保有する複数のソーシャルメディア公式アカウントを一括で運用し、企業と生活者のエンゲージメントを継続的に向上させるサービスです。



リリース情報:YouTube企業公式チャンネル運用サービス開始

- メンバーズのエンゲージメント・マーケティングの知見・ノウハウを活かし、YouTubeの企業公式チャンネル内の動画コンテンツを有効に活用することで、企業と生活者とのエンゲージメントの強化・最大化を目指す「YouTube企業公式チャンネル運用サービス」の提供を開始いたしました。
- 動画共有サイトを代表するYouTubeの月間利用者数は全世界で10億人を超えています。動画は直感的な理解と訴求力に優れ、印象が残りやすく認知度を高めやすいなどのメリットから、自社のマーケティング活動に活用する企業が増えています。また、動画はソーシャルメディアとの親和性も高く、多くの企業が公式チャンネルを開設している一方で、戦略的・効果的な企業公式チャンネルの活用に多くの企業が課題を抱えています。今後のサービス展開としては、2013年度内に25社へのサービス導入を目指し、マーケティング効果の最大化を支援してまいります。



リリース情報:「IBMキャンペーン」マーケティング支援サービスを開始

- IBMのクロスチャネル・キャンペーンマネジメント・ソフトウェア「IBM® Campaign（旧称：Unica Campaign）」と企業が保有するビッグデータを活用し、キャンペーンの「プランニング」「設計」「実行」「計測」「分析」を行うMSP（マーケティング・サービス・プロバイダ）として、月額利用可能なマーケティングソリューションサービスの提供を開始いたしました。
- 企業のマーケティング活動においてビッグデータの活用ニーズが高まってきているものの、複数データを同時に分析し、一貫性を持った顧客とのコミュニケーションへの有効活用が困難となっていることが多く、さらに運用人員不足、ノウハウ不足、高額な導入コストなど多くの課題が存在する中、「IBM Campaign」の運用トレーニングを受けたスタッフが、ソフトウェア導入からマーケティングキャンペーンまで月額数十万円から支援を行います。

リリース情報:「CSVワークショップ」サービスを共同リリース

- 子会社エンゲージメント・ファーストは有限会社プラス・サーキュレーション・ジャパンと共同で、CSV（※ Creating Shared Value：共通価値の創造）概念を企業内で理解・浸透させ、今後の商品・サービス開発やマーケティング戦略に活かすための企業「らしさ」を明確にする「CSVワークショップ」サービスの提供を開始いたしました。
- 「CSVワークショップ」サービスは、CSV概念の理解や企業内での浸透および社会と企業との「社会と共有できる価値」を創造するための企業「らしさ」を明確にするワークショップ支援サービスです。本ワークショップから導き出された企業「らしさ」は、社会的課題の解決と企業の成長、競争力強化の両立を実現する商品・サービス開発や、コミュニケーションプランに活用することが可能です。

※ CSV（Creating Shared Value：共通価値の創造）は、「社会と共有できる価値」の創造を企業の事業戦略に結びつけることで、社会的課題を解決するだけでなく、その結果として企業も競争力を強化し、利益をあげることで持続可能な成長に貢献する取り組みです。

リリース情報：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:WMC運営代行サービスのアドバイザーに増井氏が就任

- 企業のWebサイト運営を一括して担うアウトソーシングサービスである「Webマネジメントセンター運営代行サービス」のセールスおよびコンサルティングアドバイザーとして、元キヤノンマーケティングジャパン株式会社のウェブマーケティングセンター所長で、現合同会社フォース代表の増井 達巳氏と契約いたしました。
- フォース増井氏の豊富な経験・ノウハウが、近年ますます企業からのニーズが高まるメンバーズの「Webマネジメントセンター運営代行サービス」の更なるサービス提供力強化に非常に有効であると考え、この度アドバイザー契約を締結いたしました。今後、フォース増井氏によるWebマネジメント・WebガバナンスやCMS導入など各種コンサルティングサービスも提供していく予定です。
メンバーズでは、このパートナーシップにより「Webマネジメントセンター運営代行サービス」を一層強化し、顧客企業のWeb運営業務の負荷軽減や効率化・高品質化を目指してまいります。



増井 達巳（ますいたつみ）氏プロフィール

合同会社フォース 代表社員

1980年キヤノンマーケティングジャパン株式会社に入社、2001年1月よりウェブマネジメントセンター所長に就任。独自のWebマネジメントプログラム理論を基盤に構築したWebガバナンスのノウハウには定評があり、各種講演会ならびにコンサルティングを行う。

2013年7月1日合同会社フォースを設立。Webマネジメント等のコンサルティング事業を開始。

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、前期比+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、営業利益ベースで前期比+58.4%の見込み。

	2014年 3月期 上半期 予想	2014年 3月期 上半期 実績	
	連結	連結	増減率
売上高	2,590	2,652	2.4%
営業利益	100	106	6.6%
経常利益	100	106	6.2%
純利益	60	53	-10.1%

	2014年 3月期 通期 予想	
	連結	増減率
売上高	5,580	15.8%
営業利益	310	58.4%
経常利益	310	59.1%
純利益	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適合性評価制度」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 株式会社コネクタスター設立（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
平成25年7月 株式会社VoiceVision（株式会社博報堂が2013年7月1日に設立）へ出資



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